

2025年12月期第2四半期 決算説明資料

株式会社バイキューブ
2025年8月14日



連結

- 売上高は50億円、業績予想を達成。経常利益までは概ね業績予想通り
- 純資産はFY24末に僅少となったものの、2月のTEN上場による資金調達等により12億円以上に回復

イベント
DX事業

- 注力領域の選択と集中により想定通りに推移。人材領域は想定通り減収（上期で収束）、製薬領域は昨年同期並みの売上で底打ち確認、自社開催領域は好調に推移し増収
- 自社開催の成長によるリアル・ハイブリッド案件増加
- 米国子会社TENは上場後の資金調達（フォローオン）のプロセス遅延があるものの、連結除外に向けて進捗中（当局の承認等は完了）

サードプレイス
DX事業

- 企業向け（オフィス向け）の需要は引き続き堅調。4人用や6人用の多人数用途拡大。酷暑により今期の新製品であるCUBEcool（冷房）が好調
- サブスク稼働台数は855台（FY25.1Q比+49台）
- 四半期設置台数は1,602台、累計設置台数は35,950台と過去1年間で約7,000台増加

エンタープライズ
DX事業

- 事業ポートフォリオ入れ替えの一環であるFY24.2Qのプロフェッショナルワーク事業の売却とV-CUBEミーティングのサービス終了により、昨対比3.4億円の減収
- 成長領域のZoom関連とAgoraは、MRRの積み上げで増収
- 買収後10周年になるシンガポール子会社Wizlearnは安定的に推移

1. FY25.2Q業績、通期業績予想

2. 各セグメントの概況

3. Appendix

FY25.2Q業績、通期業績予想

上期は売上高から経常利益までは概ね業績予想通りに着地。親会社株主に帰属する当期純利益は、TENの連結除外が上期中に実現しなかったために想定していた特別利益が発生しなかった影響（下期にスライド）

下期は複数の特殊要因の影響が小さくなり収益性が改善して黒字計画、通期での見通しは変わらず通期予想は修正無し（上期の営業損失は、TENにおける資金調達関連費用やSO費用（Non-Cash）の計上によるもの）

(百万円)	FY24 上期実績	FY25 上期予想	FY25 上期実績	FY24 通期実績	FY25 通期予想
売上高	5,619	5,000	5,013	10,463	10,000
調整後EBITDA	824	350	308	1,053	1,050
営業利益	229	△800	△816	△236	△700
経常利益	191	△900	△988	△320	△900
親会社株主に 帰属する当期純利益	△212	0	△634	△1,417	100

FY25.2Q セグメント別 業績予想対比、昨対比

各セグメント概ね業績予想通り。イベントDXのTENの影響により営業損失も、プロフォーマベースでは黒字
 EV:プロフォーマベース(ブイキューブ単体)は自社開催領域で計画を上回って増収も、人材領域の大口案件縮小(想定通り、
 昨年上期偏重のため上期まで全体に影響)やその他領域の影響により未達
 TP:昨年の大型案件による反動を受けセグメント利益率は昨対比で低下も、計画通りの利益率を維持
 EP:FY24.2Q末のPW事業売却の影響を除いたプロフォーマでは昨対比横ばいで引き続き安定的なセグメント

プロフォーマ

(百万円)		FY24	FY25	FY25	FY24	FY25	FY25
		上期実績	上期予想	上期実績	上期実績	上期予想	上期実績
イベントDX事業	売上高	2,073	1,900	1,935	1,746	1,700	1,659
	セグメント利益 (率)	△23 (-%)	△950 (-%)	△982 (-%)	72 (4.1%)	△50 (-%)	△73 (-%)
サードプレイスDX事業	売上高	1,413	1,300	1,285	1,413	1,300	1,285
	セグメント利益 (率)	469 (33.2%)	350 (26.9%)	345 (26.8%)	469 (33.2%)	350 (26.9%)	345 (26.8%)
エンタープライズDX事業	売上高	2,131	1,800	1,792	1,823	1,800	1,792
	セグメント利益 (率)	353 (16.6%)	300 (16.7%)	303 (16.9%)	308 (16.9%)	300 (16.7%)	303 (16.9%)
全社費用		△570	△500	△482	△570	△500	△482
合計	売上高	5,619	5,000	5,013	4,983	4,800	4,737
	営業利益 (率)	229 (4.1%)	△800 (-%)	△816 (-%)	279 (5.6%)	100 (2.1%)	92 (2.0%)

※プロフォーマ: TEN、FY24.2Q末売却のプロフェッショナルワーク事業(緊急対策領域)を除外

FY25通期業績予想 セグメント別

下期の計画は変わらず、通期業績予想は修正無し。TENの連結除外の想定時期は下期にずれたものの、影響は軽微と見込む

EV: 下期はブイキューブ単体(国内)が中心となり、セグメントの収益性を大幅改善

TP: 企業向けテレキューブが順調に拡大し、昨年下期対比では増収増益へ

EP: FY24.2Q末のPW事業売却の影響による減収は上期のみ、下期は月額課金モデルの積み上げで利益率上昇、増益へ

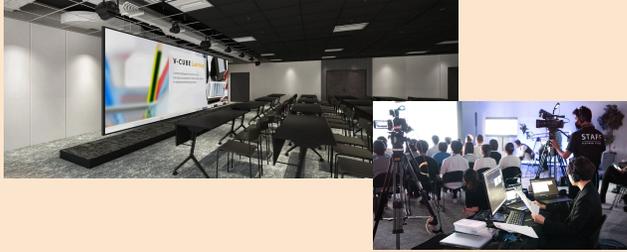
プロフォーマ

(百万円)		FY24	FY25	FY25	FY24	FY25	FY25	FY24	FY25	FY24	FY25
		上期実績	上期予想	上期実績	上期実績	上期予想	上期実績	下期実績	下期予想	実績	業績予想
イベント DX事業	売上高	2,073	1,900	1,935	1,746	1,700	1,659	1,690	1,700	3,763	3,600
	セグメント利益	△23	△950	△982	72	△50	△73	△542	△50	△566	△1,000
	(率)	(-%)	(-%)	(-%)	(4.1%)	(-%)	(-%)	(-%)	(-%)	(-%)	(-%)
サードプレイス DX事業	売上高	1,413	1,300	1,285	1,413	1,300	1,285	1,227	1,400	2,641	2,700
	セグメント利益	469	350	345	469	350	345	277	300	746	650
	(率)	(33.2%)	(26.9%)	(26.8%)	(33.2%)	(26.9%)	(26.8%)	(22.6%)	(21.4%)	(28.3%)	(24.1%)
エンタープライズ DX事業	売上高	2,131	1,800	1,792	1,823	1,800	1,792	1,926	1,900	4,058	3,700
	セグメント利益	353	300	303	308	300	303	314	350	667	650
	(率)	(16.6%)	(16.7%)	(16.9%)	(16.3%)	(16.7%)	(16.9%)	(16.0%)	(18.4%)	(16.8%)	(17.6%)
全社費用		△570	△500	△482	△570	△500	△482	△514	△500	△1,084	△1,000
合計	売上高	5,619	5,000	5,013	4,983	4,800	4,737	4,844	5,000	10,463	10,000
	営業利益	229	△800	△816	279	100	92	△465	100	△236	△700
	(率)	(4.1%)	(-%)	(-%)	(5.6%)	(2.1%)	(2.0%)	(-%)	(2.00%)	(4.3%)	(-%)

※プロフォーマ: TEN、FY24.2Q末売却のプロフェッショナルワーク事業(緊急対策領域)を除外

各セグメントの事業概況

【 イベントDX事業 】 企画から効果検証までワンストップ支援 イベントコンサルティング



- ・製薬講演会
- ・バーチャル株主総会
- ・社内イベント
- ・販促セミナー
- ・就職/採用説明会



リアル/オンライン/ハイブリッド問わず、
体験価値を高めて成果を生むビジネスイベントを実現

大型LED常設・控室完備のイベント会場



(アメリカ)

【 サードプレイスDX事業 】 防音個室ブース「テレキューブ」

*2024年10月期_指定領域における市場調査
調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

企業向け



- ・設置台数シェア No.1*を3年連続獲得
- ・サブスクなど様々な販売モデル
- ・各ニーズに対応した筐体開発
(配信スタジオ型や多人数用途型など)



公共向け



- ・従量課金モデル
- ・広告モデル/予約システムなど
付随ビジネスの多角化



- ・EV充電ソリューション



【 エンタープライズDX事業 】 映像/音声コミュニケーションサービスの提供・サポート

通話・配信SDK/パブリッククラウドサービス



- ・遠隔教育/医療
- ・遠隔不動産/金融相談
- ・ファンサービス/エンタメライブ配信
- ・SNS/マッチングコミュニティ



ハイブリッドワーク

Web会議を提供して15年以上のブイキューブが、場所や時間を選ばない働き方を丁寧にサポート



リスキング

企業内外での社員教育、社員研修、学習管理を支援する動画配信プラットフォーム



成長可能性

事業環境・戦略トピックス

イベントDX
事業



- オフィス出社が増加する中、ハイブリッドワークが定着
- ハイブリッド/リアル形式でのイベント需要の増加
- ハイブリッド特化型サービス(企画運営、スタジオ会場、VCP)の提供
- 体験価値向上とデータ分析からのインサイト提供の追求
- 生成AIを活用した先端テクノロジーによるサービス力強化
- 認知獲得のためのプロモーション強化

サードプレイスDX
事業



- 市場認知が広まってきた段階、販売先業種も拡大
- ハイブリッドワークの普及と人材確保に向けて、オフィスリニューアル需要が旺盛に推移
- 建設業界における2024年度問題(残業規制の影響で、新築ビル案件の納品が順延)もある中で、工事を伴わない、ブースの需要増が顕在化
- 用途に合わせた筐体開発、周辺デバイスによる付加価値サービス
- EV充電サービスは今期より販売開始

エンタープライズDX
事業



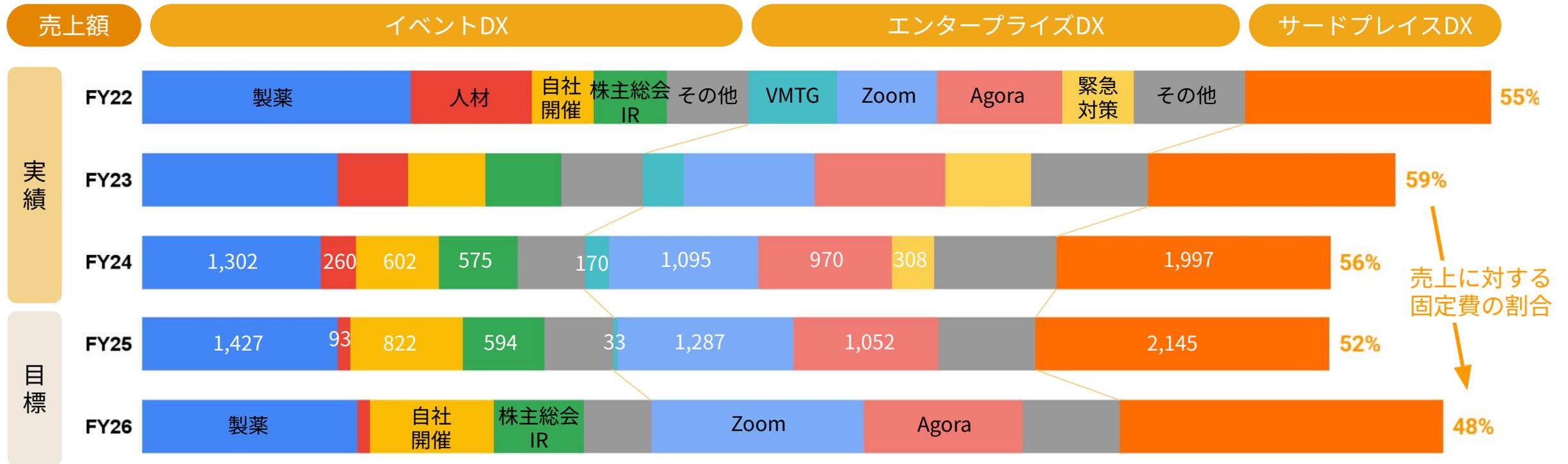
- 映像/音声コミュニケーションソフトウェアを中心とした販売、サポート。主にZoom, Zoom Phone, Agora, Qumu, Tencent Cloud
- 収益の安定基盤として戦略プロダクトのMRRは堅調に成長
- 海外製品も多いため円安環境下では仕入コストが上がる
- 為替影響は販売/仕入価格のコントロールにより最大限の利益確保へ

過去3年度と今後の事業ポートフォリオの入れ替わり状況（バイキューブ単体）

コロナ禍以降、急激なオンラインシフトとリアル回帰により、事業環境は領域ごとに短期間で大きく変化。選択と集中のもと、FY24～FY25までに事業ポートフォリオの入れ替えを完了予定。

今後、大きく落ち込む領域はなく、同時並行で進めてきた価格改定(値上げ)、外注の見直し、固定費削減などの施策により、収益性の高い経営基盤を構築。筋肉質な体制のもと、再成長を目指す。

(単位：百万円)

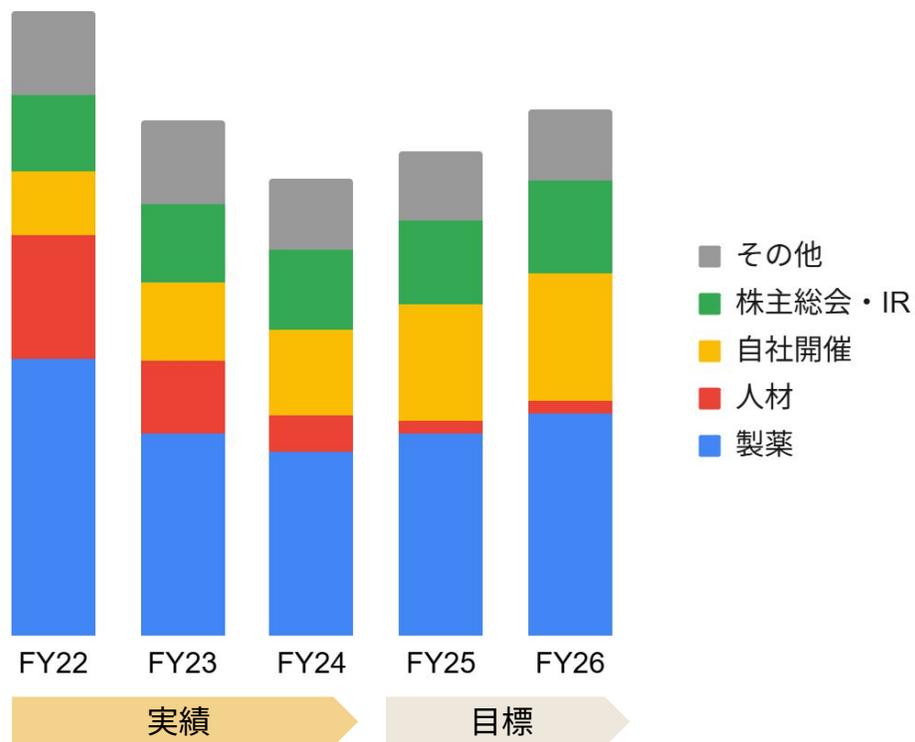


構造改革により、売上に対する固定費の割合は低下傾向
売上増加と限界利益率の維持・向上により、営業利益の早期回復へ

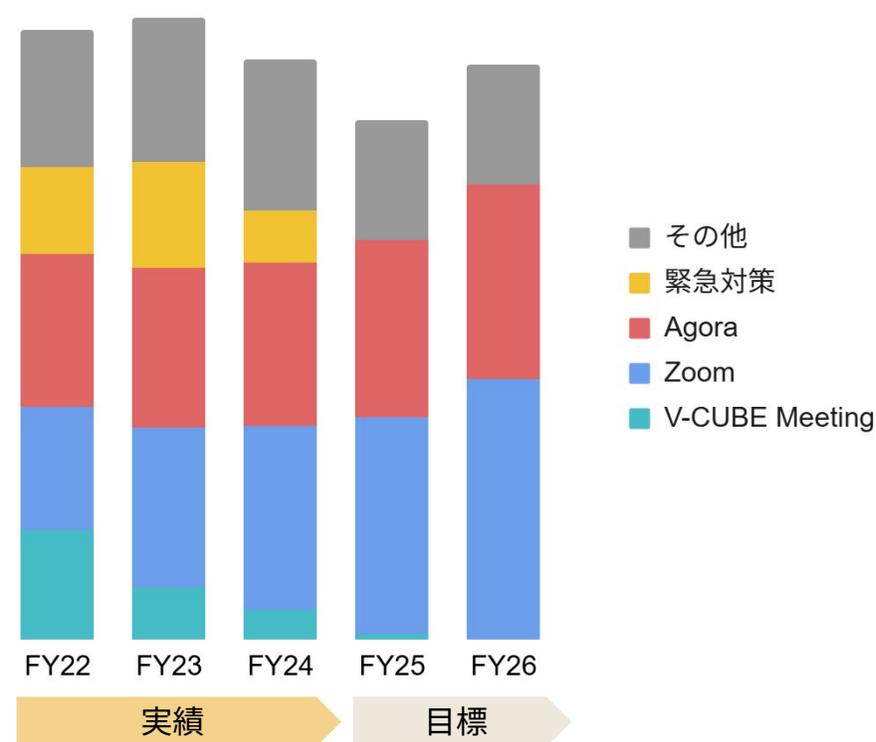
過去3年度と今後の事業ポートフォリオの入れ替わり状況（バイキューブ単体）

イベントDXは、環境変化の影響を最も受けたセグメント。FY24までは売上比率の高い製薬・人材領域の減収が全体に影響したものの、これまでの実績及びAIやデータを活用しサービスの質が向上。製薬・自社開催を中心に、増収へと転換を図る。エンタープライズDXは、FY25までは緊急対策の売却や、自社製品「V-CUBE Meeting」のサービス終了に伴う前年比減収をZoomとAgoraの成長でカバー。FY26以降は、既存サービスに加え新規サービスの積み上げにより、増収へ移行する見通し。
→見通し変わらず、期初想定通り推移

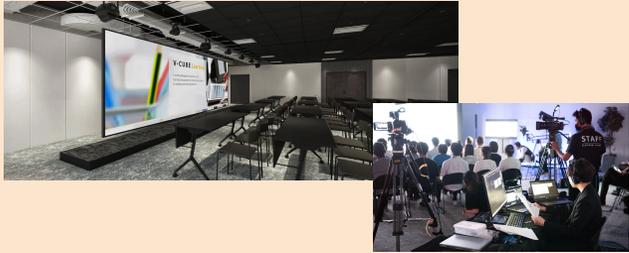
イベントDX売上推移



エンタープライズDX売上推移



【 イベントDX事業 】 企画から効果検証までワンストップ支援 イベントコンサルティング



- ・製薬講演会
- ・バーチャル株主総会
- ・社内イベント
- ・販促セミナー
- ・就職/採用説明会



リアル/オンライン/ハイブリッド問わず、体験価値を高めて成果を生むビジネスイベントを実現

大型LED常設・控室完備のイベント会場



(アメリカ)

【 サードプレイスDX事業 】 防音個室ブース「テレキューブ」

*2024年10月期_指定領域における市場調査
調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

企業向け



- ・設置台数シェア No.1*を3年連続獲得
- ・サブスクなど様々な販売モデル
- ・各ニーズに対応した筐体開発
(配信スタジオ型や多人数用途型など)



公共向け



- ・従量課金モデル
- ・広告モデル/予約システムなど付随ビジネスの多角化



- ・EV充電ソリューション



【 エンタープライズDX事業 】 映像/音声コミュニケーションサービスの提供・サポート

通話・配信SDK/パブリッククラウドサービス



- ・遠隔教育/医療
- ・遠隔不動産/金融相談
- ・ファンサービス/エンタメライブ配信
- ・SNS/マッチングコミュニティ



ハイブリッドワーク

Web会議を提供して15年以上のブイキューブが、場所や時間を選ばない働き方を丁寧にサポート



リスキリング

企業内外での社員教育、社員研修、学習管理を支援する動画配信プラットフォーム



実施することだけが目的になりがちであった従来型イベントから、イベント本来の目的を実現する科学されたイベントへ過去の経験、データの研究をもとに、最適なイベント企画、運用サポートから開催後の振り返りまで実施。先端テクノロジーを使ったソフトウェア、ハードウェア、データ分析からインサイトを提供することでお客様の次のイベントを改善するサイクル

オンライン/ハイブリッド/
リアルイベント



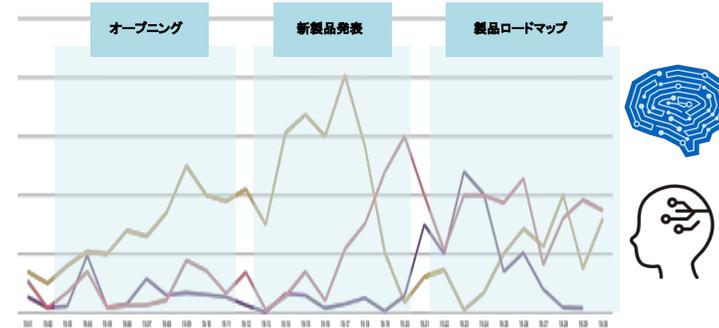
先端テクノロジー(生成AI)
(文字起こし、表情解析等)



自社開発の次世代型
イベントプラットフォーム



イベント効果測定のためのデータ活用、
インサイト提供



最先端の3DCG技術/SWを
活用可能な自社スタジオ



国内シェアNo.1(*)のノウハウを
生かした企画・サポート



(*)調査機関: 日本マーケティングリサーチ機構
調査概要: 2022年10月期_指定領域における市場調査

期初想定通りの推移

人材は想定通りの減収、戦略領域の製薬は底打ち、同じく戦略領域の自社開催インナー(社内向け)/アウター(社外向け)は成長
 FY25は経営リソースの「選択と集中」で戦略領域を重点強化し、ハイブリッド・リアル・オンラインを通じて成長を加速

(単位:百万円)

領域	FY24上期 実績	FY25上期 実績	増減	概況
製薬	581	580	△1	コロナ禍における急増、急減を経て、底打ち・回復フェーズへデータモデル、ハイブリッド/リアル講演会等、提案領域の幅を広げている
株総・IR	468	447	△21	株主総会の比重が大きく2Qにピーク
人材	216	52	△164	採用合説の市場ニーズの減少を見込んでおり、FY25は非注力へ昨年上期に売上偏重しており、上期までは全体売上の昨対比に影響
販促	164	155	△9	計画通り進捗
自社開催インナー	137	177	+40	リアルイベント需要増加、認知獲得のためのプロモーション強化
自社開催アウター	105	190	+85	直販の強化、認知獲得のためのプロモーション強化
その他	73	55	△18	映像制作など
合計	1,746	1,659	△87	

特に市場サイズが大きく対象顧客も多い、自社開催インナー(社内向け)、アウター(社外向け) 領域に対してリアル/ハイブリッド/オンラインイベントの認知獲得のためのプロモーションを強化。ハイブリッド専用スタジオでも多くイベント開催

人と組織の変容を考える夜会
～ 個が輝き、企業が育つ、持続可能な未来を描く～
4.15 火 19:30~21:00

菊地 類 株式会社ブイキューブ
高山 一実 タレント ©乃木実46LLC
坂井 風太 株式会社Momentum代表
長野雅樹 & 鈴木啓太 ながの社長のハッピーチャンネル



インナーイベントのプロ直伝!
成功のカギは
総合演出
×
プロジェクトマネジメント
4.22 TUE 17:00-18:00 無料オンライン

株式会社博報堂プロダクツ 中島 康博
株式会社JTBコミュニケーションデザイン 吉井 和人

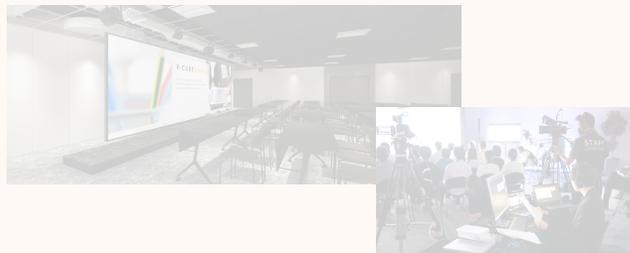
オンラインセミナー ・PRODUCT'S・ EVENT-PRODUCE.COM Jtb Communication Design V-CUBE



株式会社ヤマウチ様「経営方針発表会」の企画・運営・配信を2年連続で支援
ハイブリッド専用スタジオで会場とオンラインを組み合わせて開催し、AIとリアル融合で没入感のある社内イベントを実現



【 イベントDX事業 】 企画から効果検証までワンストップ支援 イベントコンサルティング



- ・製薬講演会
- ・バーチャル株主総会
- ・社内イベント
- ・販促セミナー
- ・就職/採用説明会



リアル/オンライン/ハイブリッド問わず、体験価値を高めて成果を生むビジネスイベントを実現

大型LED常設・控室完備のイベント会場



【 サードプレイスDX事業 】 防音個室ブース「テレキューブ」

*2024年10月期_指定領域における市場調査調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

企業向け



- ・設置台数シェア No.1*を3年連続獲得
- ・サブスクなど様々な販売モデル
- ・各ニーズに対応した筐体開発
(配信スタジオ型や多人数用途型など)



公共向け



- ・従量課金モデル
- ・広告モデル/予約システムなど付随ビジネスの多角化



- ・EV充電ソリューション



【 エンタープライズDX事業 】 映像/音声コミュニケーションサービスの提供・サポート

通話・配信SDK/パブリッククラウドサービス



- ・遠隔教育/医療
- ・遠隔不動産/金融相談
- ・ファンサービス/エンタメライブ配信
- ・SNS/マッチングコミュニティ



ハイブリッドワーク

Web会議を提供して15年以上のブイキューブが、場所や時間を選ばない働き方を丁寧にサポート



リスケリング

企業内外での社員教育、社員研修、学習管理を支援する動画配信プラットフォーム



Web会議や作業に集中できる防音個室ブースに加え、多様化するニーズに対応したモデルを展開。オフィス出社の増加に伴い、会議室ニーズが高まる一方、会議室の追加にはコストや時間を要する大規模なビル設備工事が必要となる。これらの課題に対応するため、「多人数モデル（4～6人用）」を2024年11月より販売開始し、2025年からはサブスク提供も開始

< 4～6人用 >



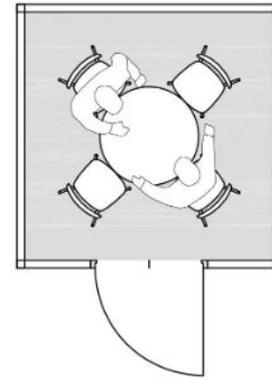
ソファレイアウト



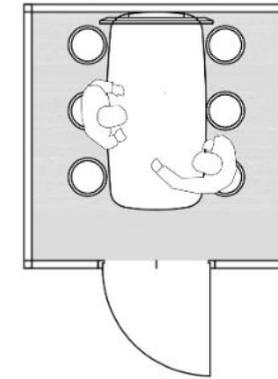
ミーティングレイアウト

さまざまなレイアウト・用途例

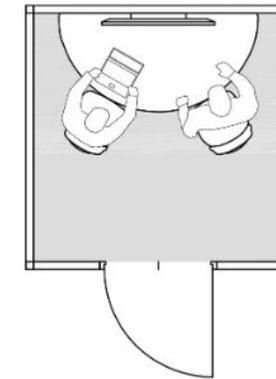
ミーティング



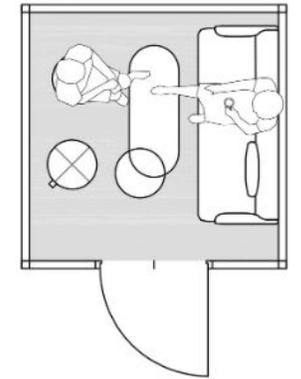
立ち会議



Web会議・1on1



雑談・リフレッシュ



< テレキャビン（全天候型） >



< 1人用 >



< 2人用、4人用 >



< フォンブースタイプ >

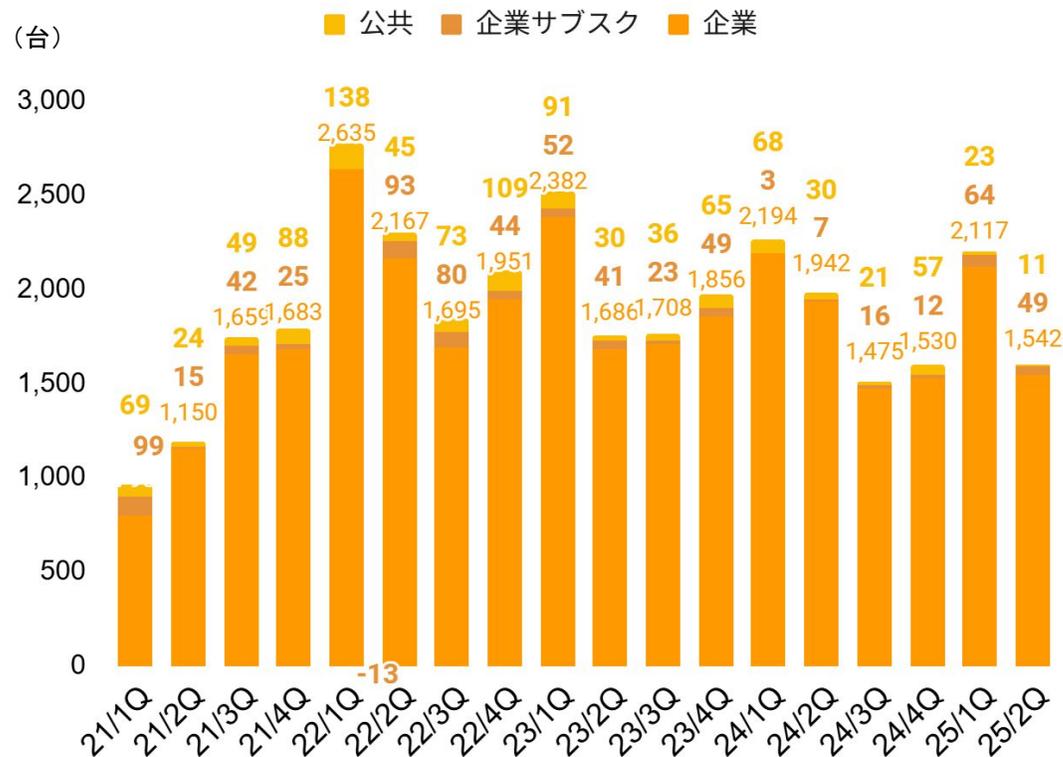


< テレキューブスタジオ >

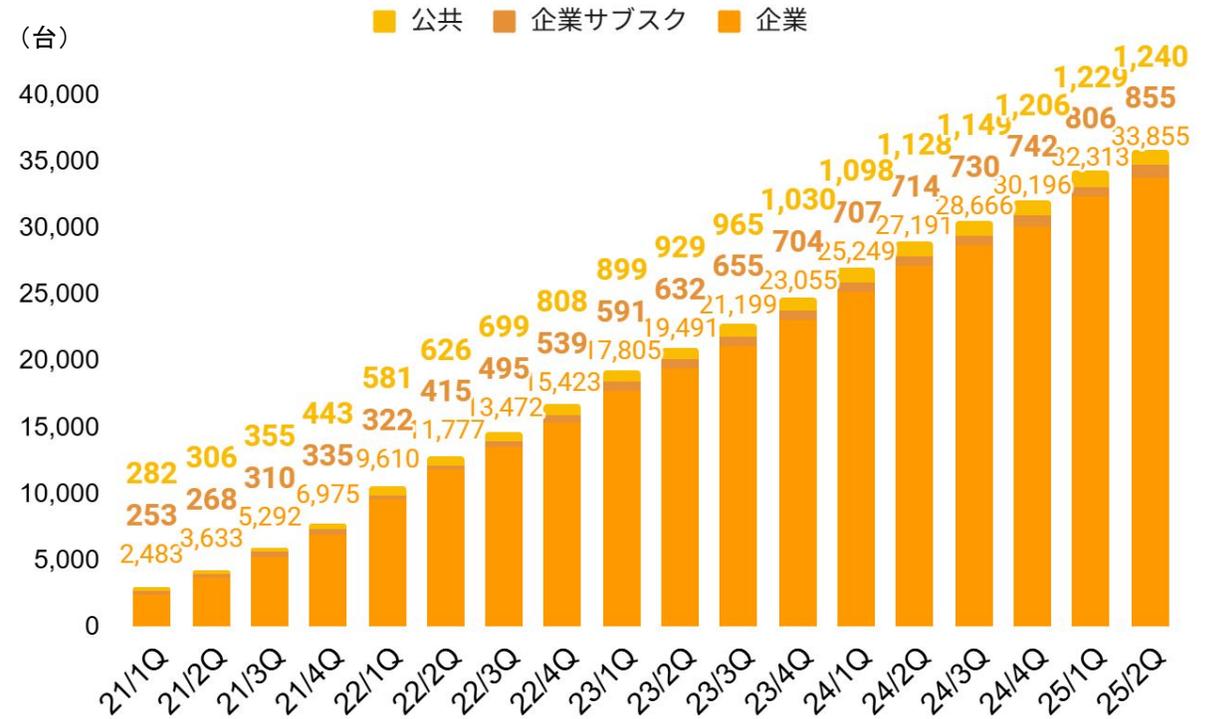


設置台数が3万5,000台を突破、3年連続で法人向け防音個室ブースの設置台数シェアNo.1を獲得
 企業向けは1Q設置が多い季節性の中で、堅調に推移。サブスクモデルも純増49台、855台稼働で成長トレンド継続

設置台数 四半期推移



設置台数 累計推移



株式会社千葉銀行様、遠隔相談窓口ブースをパーティションから4人用テレキューブに置き換え
複数の支店へ導入済み

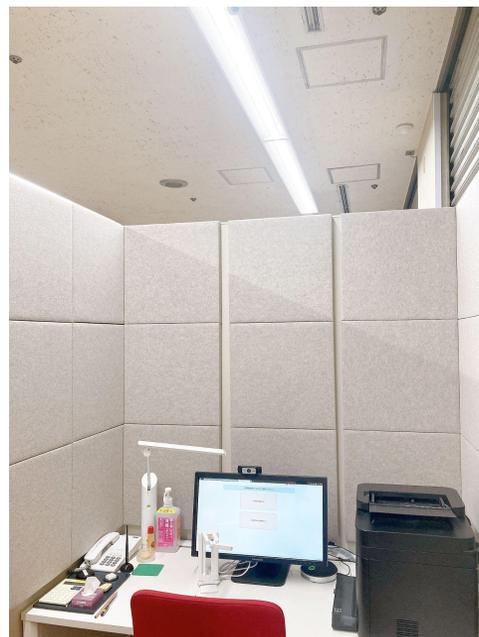
利用シーン

- 相続、住宅ローンなど機密性の高い相談
- 本部に専門員を集約し、遠隔で相談
- 高齢の方の利用が多い

課題

- 会話の音漏れによる個人情報流出の懸念
- 高齢の方の対応時に会話の音量が大きくなることもある
- 今後、遠隔相談の増加を見込む中でリスクの増加への対策が必要

パーティションから、プライバシーが守られるテレキューブへ
(防音、すりガラス、段差なし)



エアコンを駅構内等に設置の公共向けテレキューブには導入していたものの、空調のあるオフィス内に設置したテレキューブでも夏は暑くなるとの声を受け、コンパクトな専用冷房を開発
2025年6月から全ての企業に職場の熱中症対策が義務化、屋外作業場の近くに冷房付きテレキューブの設置も可能



2025年6月 ワークプレイス改革EXPOでもご紹介



実証実験を進めてきたオンライン診療の領域でサービス提供開始へ
 規制緩和に向けて進んでいる法改正に対応したオンライン診療/服薬指導ブース、新規事業として中長期的な目線で投資・育成

【背景】法改正の進展(医療法、薬機法)

企業
(オフィス)

健康経営の推進

- ・健康問題を後回しにすることで業務効率や企業経営に与える損失は大きい
- ・オフィス設置により移動時間不要で受診

自治体

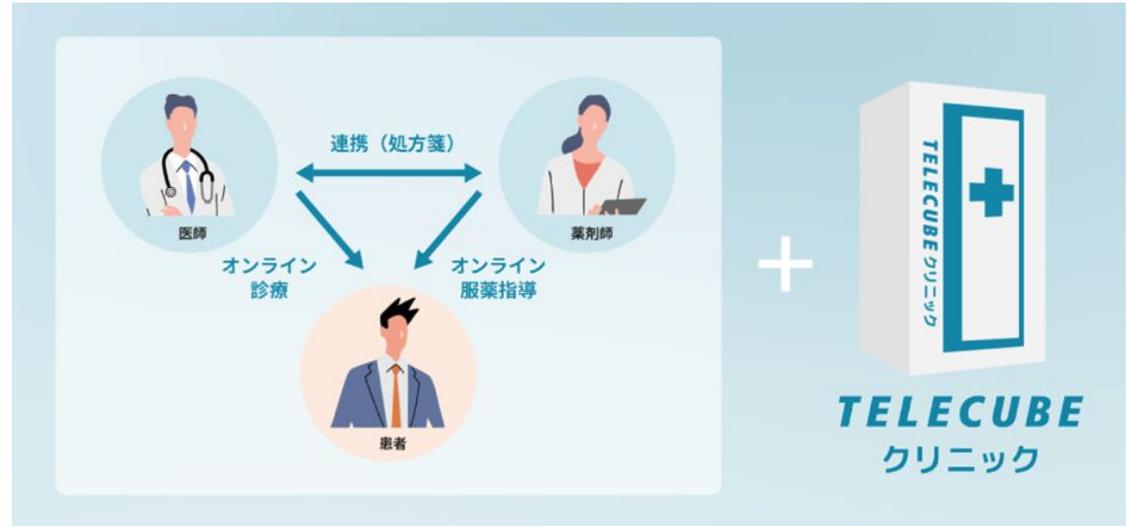
医療アクセス格差の解消

- ・医師の地域偏在による医療過疎地域の増加
- ・都市部の専門医へのアクセスも実現

商業施設

施設の新たな価値として

買い物ついでの健康相談や診療を想定



【新たな取り組み】

- ・特化したシステム開発・協業
- ・医療機関、医療機器メーカー等との戦略的アライアンス

【既存アセットの活用】

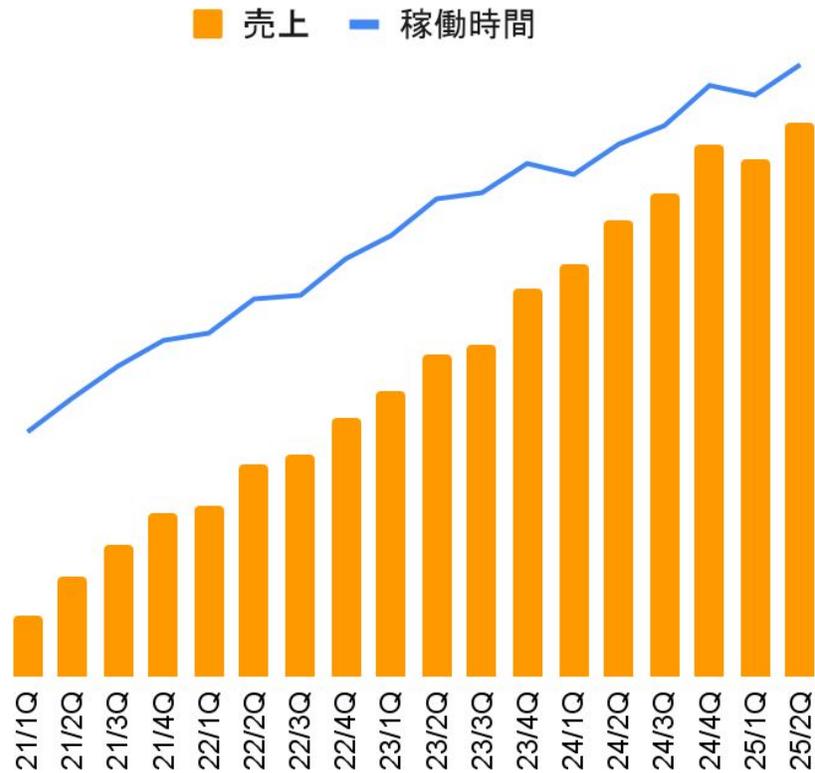
- ・個室ブースの開発、用途特化向けのセッティング
- ・すでに設置済みである3万5,000台以上のテレキューブ

医療アクセスの向上による機会の平等の創出、医療分野における「Evenな社会の実現」へ

需要が見込まれるエリアへの新規設置と、低稼働拠点からの撤退を進めることで、台数を拡大しながら稼働率を維持・向上
インフレに対応し値上げもしながら売上拡大

テレキューブサービス（株）運営のテレキューブ実績推移

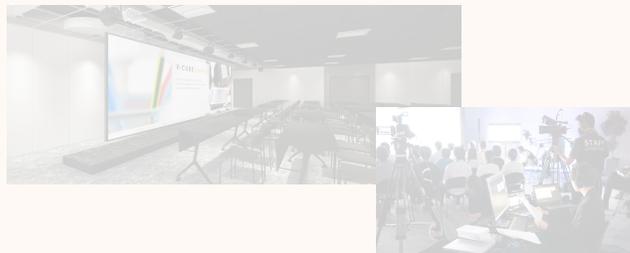
Pontaよろず相談ブース



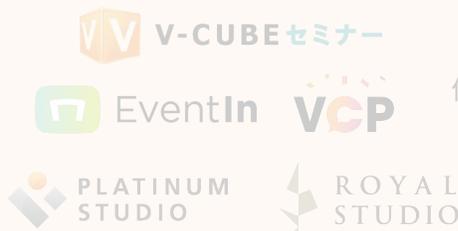
「Real×Tech LAWSON」1号店@高輪ゲートウェイシティ
通信、電気、ガスなど生活インフラに関するリモート接客ブース



【 イベントDX事業 】 企画から効果検証までワンストップ支援 イベントコンサルティング



- ・製薬講演会
- ・バーチャル株主総会
- ・社内イベント
- ・販促セミナー
- ・就職/採用説明会



リアル/オンライン/ハイブリッド問わず、体験価値を高めて成果を生むビジネスイベントを実現

大型LED常設・控室完備のイベント会場



(アメリカ)

【 サードプレイスDX事業 】 防音個室ブース「テレキューブ」

*2024年10月期_指定領域における市場調査
調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

企業向け



- ・設置台数シェア No.1*を3年連続獲得
- ・サブスクなど様々な販売モデル
- ・各ニーズに対応した筐体開発
(配信スタジオ型や多人数用途型など)



公共向け



- ・従量課金モデル
- ・広告モデル/予約システムなど付随ビジネスの多角化



- ・EV充電ソリューション



【 エンタープライズDX事業 】 映像/音声コミュニケーションサービスの提供・サポート

通話・配信SDK/パブリッククラウドサービス



- ・遠隔教育/医療
- ・遠隔不動産/金融相談
- ・ファンサービス/エンタメライブ配信
- ・SNS/マッチングコミュニティ



ハイブリッドワーク

Web会議を提供して15年以上のブイキューブが、場所や時間を選ばない働き方を丁寧にサポート



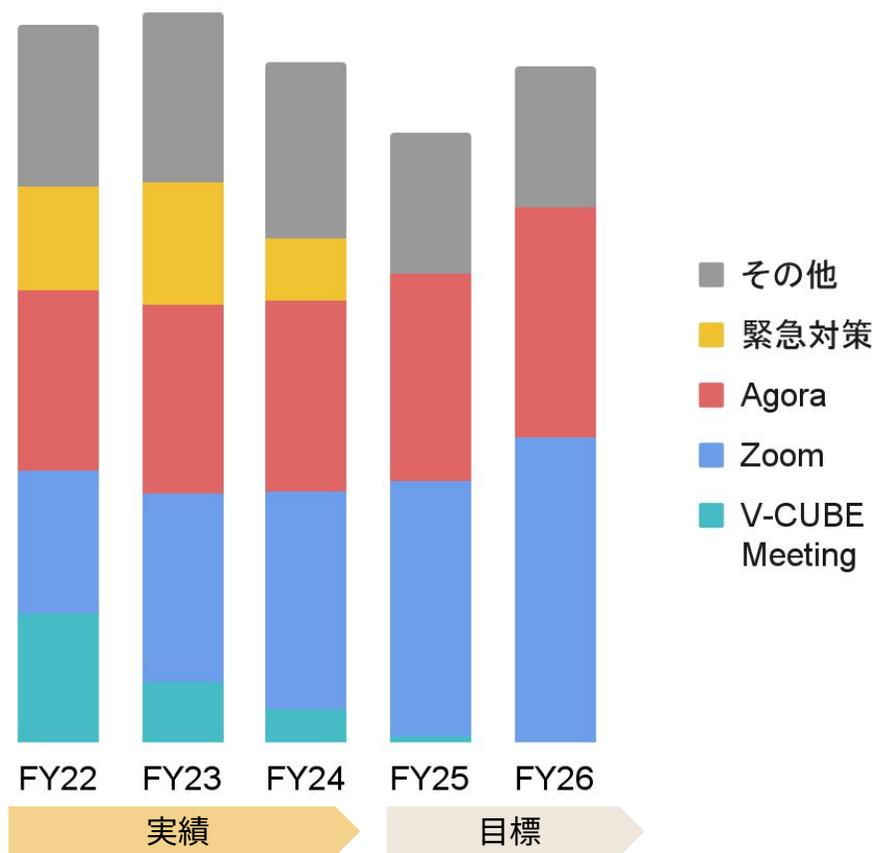
リスキリング

企業内外での社員教育、社員研修、学習管理を支援する動画配信プラットフォーム

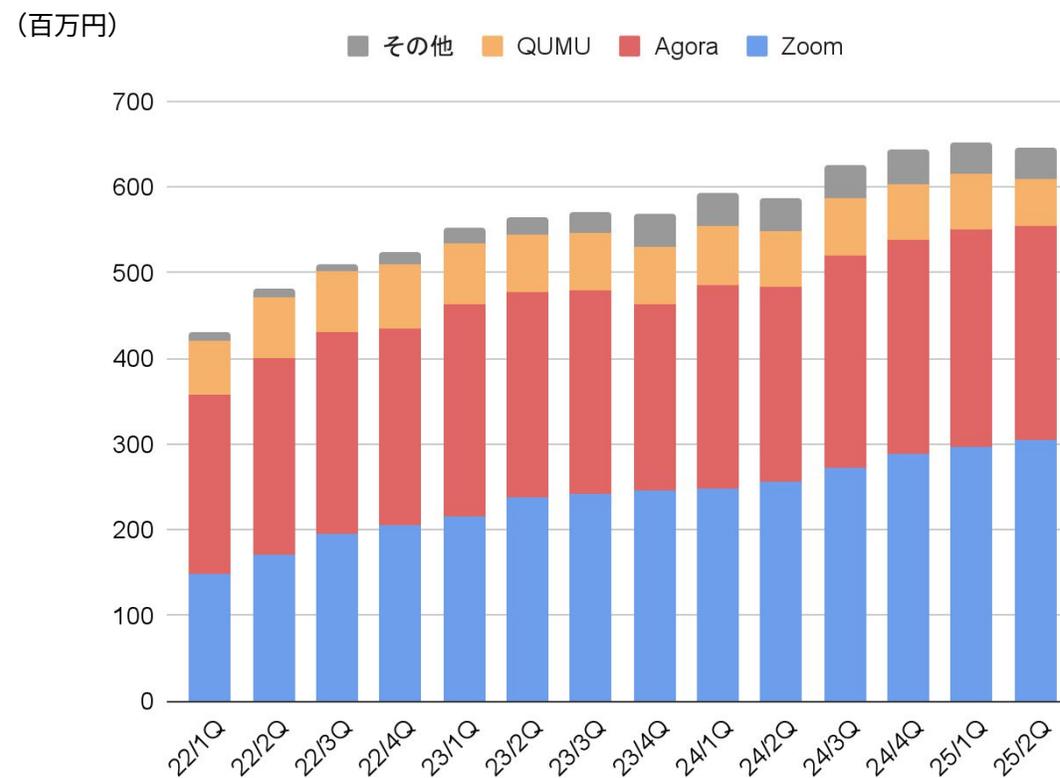


映像・音声コミュニケーションサービスを、リアルタイム、オンデマンド、組み込み可能な形（SDK）で幅広く提供
 MRR型の販売モデルを採用し、安定した収益基盤のあるセグメント
 FY25をボトムに戦略プロダクトとしてZoom関連サービス、Agoraを中心に再成長へ

国内エンタープライズDX売上推移



戦略プロダクトのMRR



営業組織のパフォーマンス最大化のためにマネジメントと共創するAIエージェント「Maneai（マネアイ）」
 多忙なマネージャーは育成にかかる時間が限られる中で、商談のAIフィードバックによる継続的な改善で組織全体を底上げ
 中長期的な成長ドライバーとしての位置づけ



①データエントリー AI

音声から商談の要点を自動抽出し、
 入力の手間を削減

②フィードバック AI

個社ごとの商談プロセスや評価基準に合わせた商談フィードバック
 スキル育成と定着を支援

③アセスメント AI

フィードバックデータを蓄積
 組織、メンバーの強み/弱みを提示しモニタリング
 人材配置や改善策にも活用

フィードバックコメント

今回の商談では、顧客の組織体制と課題の把握が非常に的確でした。特に50代後半の社員による業務の属人化や、若手育成の問題など、具体的な課題を明確に特定できていました。

将来リスクの共有についても、コア業務の停止リスクや人員不足リスクなど、顧客の危機感に寄り添った説明ができていました。一方で、解決策の提示については、候補者の提案は具体的でしたが、「将来の部長候補」という顧客ニーズに対する育成プランや実績の説明が不足していました。

また、価格に関するオブジェクションへの対応では、単純な価格調整の示唆に留まっていた。次回は、提案する人材が将来リスクを防ぐための投資としての価値があることを、より具体的に説明することを意識してください。



企業の管理部門を支援する株式会社アークスリー様
営業活動の属人化やマネージャーのリソース不足という課題に対しManeai導入

具体的な活用方法と変化



商談AI分析

会話の自動分析による即時フィードバック。営業トークの改善点を可視化し、商談直後の効果的な学習を実現。

日常業務への統合

日々の商談や顧客対応にAI指摘を組み込み、リアルタイムでの修正と営業プロセスの質向上を達成。

新人の急速成長

自身の商談内容をAIで分析し具体的な改善点を把握することで、短期間での営業スキル習得を実現。

ベテラン技術向上

習慣的なパターンをAIが指摘することで、経験則だけでは気づきにくい盲点を発見し、営業手法を洗練。

管理負担軽減

チーム全体の営業活動を効率的に把握・指導し、個別フィードバック時間の短縮と指導の質・一貫性向上を実現。

Evenな社会の実現

～すべての人が平等に機会を得られる社会の実現～



V-CUBE

Appendix

(百万円)	FY24上期 実績	FY25上期 実績
売上高	5,619	5,013
調整後EBITDA	824	308
営業利益	229	△816
経常利益	191	△988
親会社株主に 帰属する当期純利益	△212	△634

※調整後EBITDA : 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 ± 非経常/非継続事業の損益 (例: M&A関連費用、株式報酬費用、撤退事業の損益等)

(百万円)		FY24上期 実績	FY25上期 実績
イベント DX事業	売上高	2,073	1,935
	セグメント利益 (率)	△23 (-%)	△982 (-%)
サードプレイス DX事業	売上高	1,413	1,285
	セグメント利益 (率)	469 (33.2%)	345 (26.8%)
エンタープライズ DX事業	売上高	2,131	1,792
	セグメント利益 (率)	353 (16.6%)	303 (16.9%)
全社費用		△570	△482
合計	売上高	5,619	5,013
	営業利益 (率)	229 (4.1%)	△816 (-%)

(百万円)	2024年12月31日	2025年6月30日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	3,545 (1,006)	4,455 (1,074)	+910 (+68)
固定資産 (有形固定資産) (ソフトウェア) (のれん)	6,922 (1,983) (2,727) (770)	6,477 (1,978) (2,589) (686)	△445 (△5) (△139) (△84)
総資産	10,481	10,944	+463
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	6,756 (4,341)	6,527 (4,206)	△229 (△135)
固定負債 (うち 長期借入金)	3,700 (3,093)	3,166 (2,617)	△534 (△476)
純資産	23	1,250	+1,227

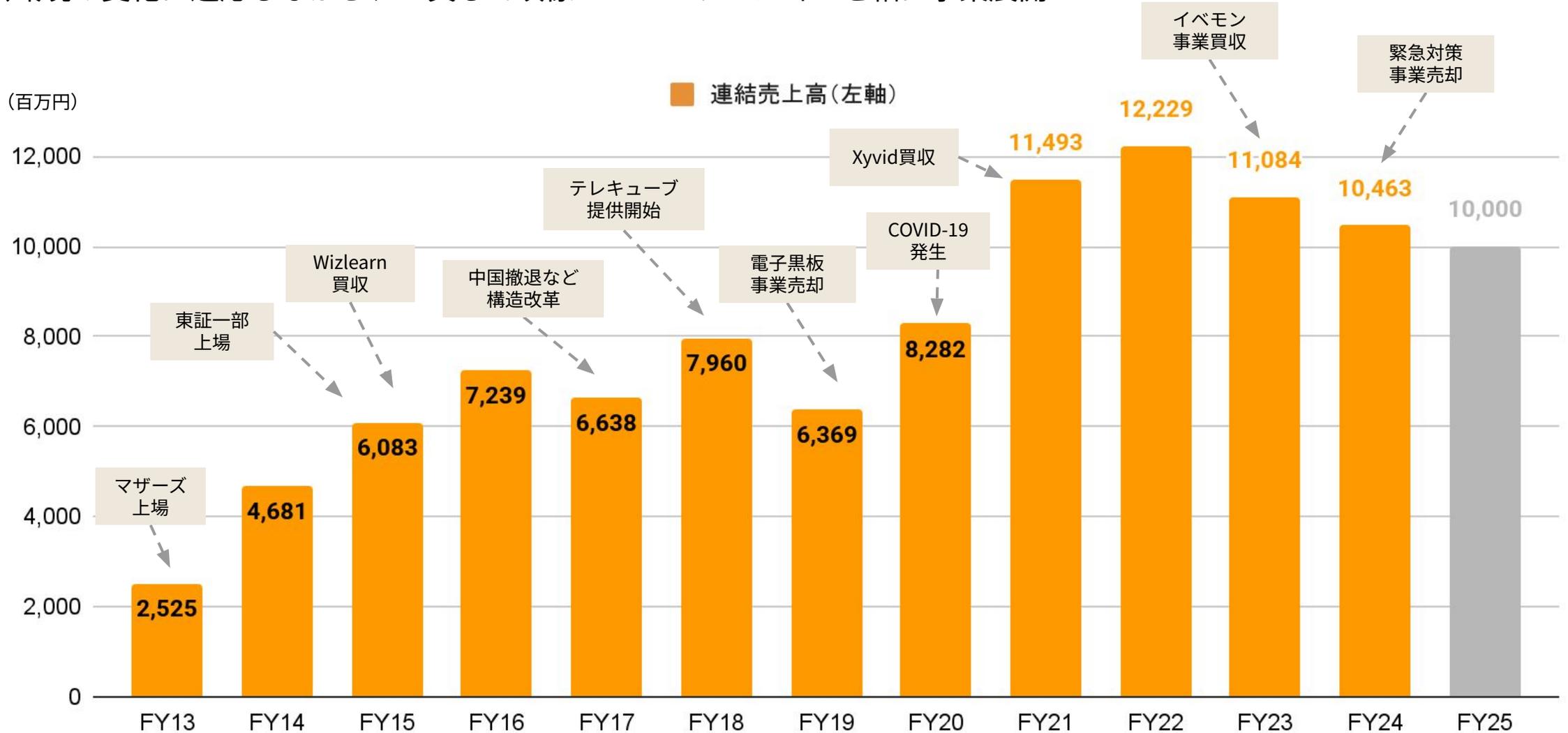
(百万円)	FY24上期	FY25上期
営業活動C/F	△623	△1,009
投資活動C/F	△688	△11
財務活動C/F	△126	1,098
フリーキャッシュ・フロー	△1,311	△1,021
現金及び現金同等物の増減額	△148	67
現金及び現金同等物の期末残高	1,240	1,074

Evenな社会の実現

～すべての人が平等に機会を得られる社会の実現～

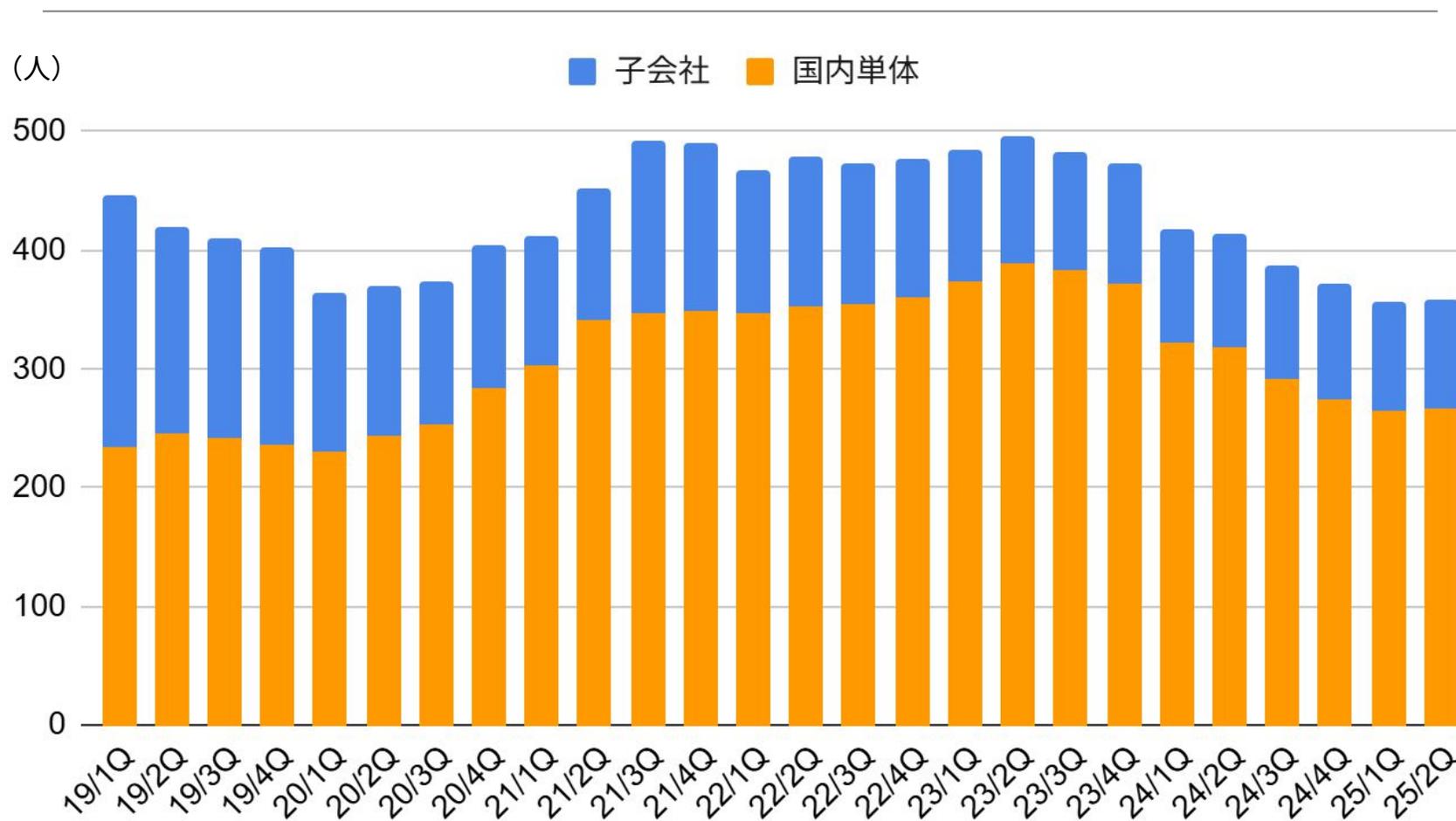
会社名	株式会社バイキューブ
設立	1998年10月16日
決算期	12月
資本金（資本剰余金含む）	1,320百万円 ※2024年12月31日現在
上場市場	東京証券取引所 プライム市場（3681）
主なグループ会社	国内3社、海外6社
従業員数	合計359名（連結）

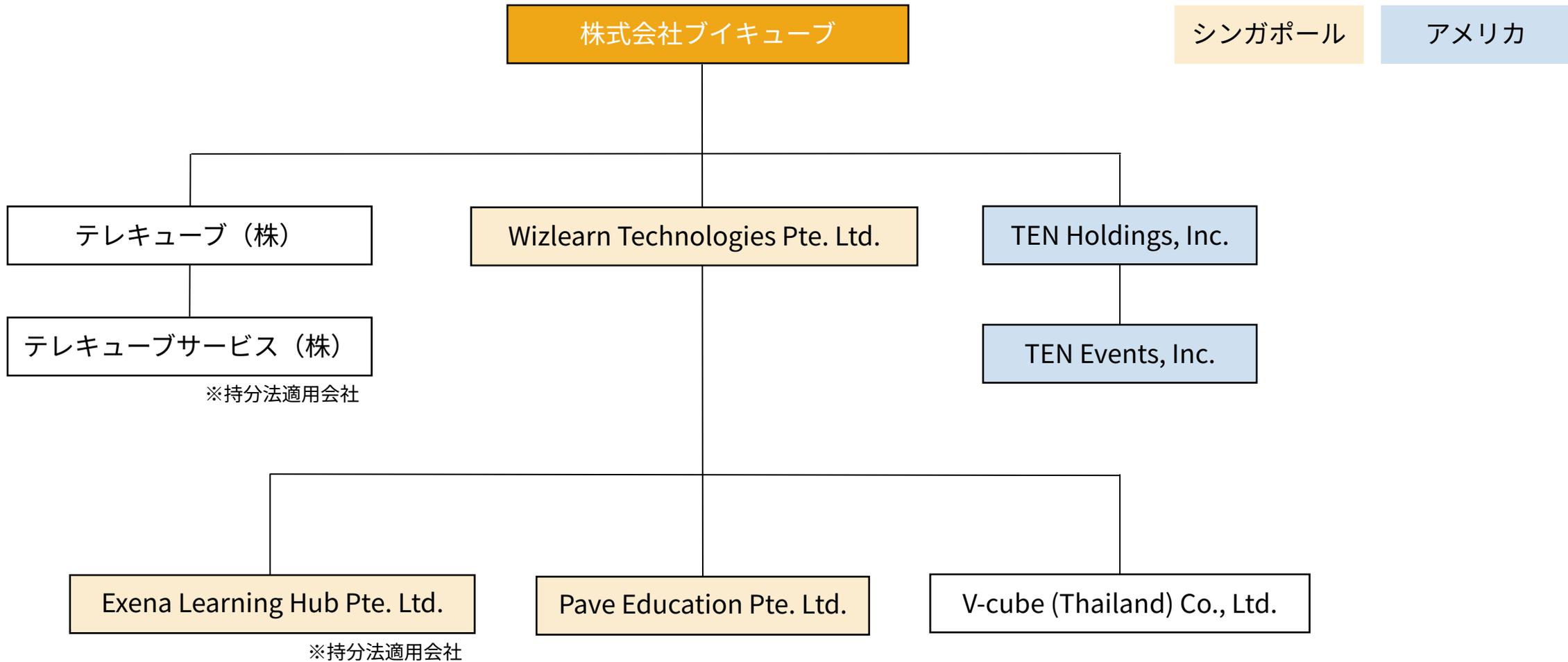
旧マザーズ上場後、10年で連結売上高は4倍強の成長へ
 社会環境の変化に適応しながら、一貫して映像コミュニケーションを軸に事業展開



2020年以降、リモート活用が広がる中で、サービス提供体制の拡充や2021年6月米国子会社Xyvid（現TEN Events）買収で増加
 2023年下期以降は主に経営合理化策により減少

従業員数の推移





他グループ会社：株式会社センシンロボティクス



代表取締役社長 グループCEO

間下 直晃

1998年 当社設立
2002年 慶應義塾大学大学院修了
2003年 V-cube USA, Inc. 設立
2022年 当社代表取締役会長 グループCEO就任
2025年 当社代表取締役社長 グループCEO就任



代表取締役副社長 CEO

高田 雅也

2001年 当社取締役就任
2002年 慶應義塾大学大学院修了
2006年 当社取締役副社長就任
2012年 当社代表取締役副社長 COO 就任
2022年 当社代表取締役社長 国内CEO 就任
2025年 当社代表取締役副社長 CEO 就任



取締役副社長 COO

水谷 潤

2006年 当社入社 (新卒一期生)
2012年 営業本部副本部長就任
2015年 営業本部本部長就任
2016年 当社取締役就任
2019年 当社常務取締役就任
2021年 当社専務取締役就任
2022年 当社取締役副社長就任



取締役 CFO

山本 一輝

2003年 監査法人トーマツ入所
2017年 (株)地域経済活性化支援機構入社
2019年 当社CFO・経営企画本部長
2021年 当社取締役就任



取締役

Randolph Jones

1999年 OPNET Technologies Inc. Senior Vice President
2008年 Regent Education Inc. CEO
2023年 Xyvid, Inc. (現TEN Events, Inc.) CEO
2024年 TEN Holdings, Inc. CEO
2024年 当社取締役就任

	氏名	監査等委員	独立役員	略歴
	西村 憲一		○	(株)白山 社外取締役（監査等委員） 元(株)NTTネオメイト 代表取締役社長 元(株)ミライト 相談役
	松山 大耕		○	臨済宗大本山 妙心寺 退蔵院 副住職 (株) esa 社外監査役 観光庁 Visit Japan 大使、スタンフォード大学 客員講師
	中丸 毅	○		1984年 日本アイ・ビー・エム(株) 入社 2014年 当社入社 2018年 当社 事業推進室 室長
	秋元 秀仁	○	○	秋元秀仁税理士事務所 代表税理士 西村あさひ法律事務所 税務顧問 元 国税庁、高松国税局長
	小松 慶子	○	○	三浦法律事務所 パートナー弁護士 (株) 岐阜造園 社外監査役 元 西村ときわ法律事務所（現 西村あさひ法律事務所）

本書は、株式会社ブイキューブ（連結子会社を含む）に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述を含みます。これらの記述は、当社が本書の作成時点において入手した情報に基づき、本書の作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、これらの記述のためには、一定の前提（仮定）を使用しています。これらの記述または前提（仮定）は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクに関する追加情報については、当社の決算短信、有価証券報告書のほか、各開示資料等をご参照ください。

本書における将来に関する記述は、本書の作成時点のものであり、本書の作成時点の後に生じた事情によりこれらの記述に変更があった場合でも、当社は本書を改訂する義務は負いかねますのでご了承ください。

本書における当社以外の企業等にかかわる記述は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社はこれを保証するものではありません。本書で使用するデータまたは表現等の欠落、誤謬、本書の使用により引き起こされる損害等に対する責任は負いかねますのでご了承ください。

本書にかかる一切の権利は、株式会社ブイキューブに帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、当社の書面による承諾を得ずに複製または転送等を行わないようお願いいたします。