

# 2025年12月期第1四半期 決算説明資料

株式会社バイキューブ  
2025年5月20日



1. FY25.1Q業績

2. 各セグメントの事業概況

3. Appendix

1. FY25.1Q業績

2. 各セグメントの事業概況

3. Appendix

## 国内事業に注力

- TEN Holdingsを連結除外へ
- 海外からの最先端技術導入は引き続き強化

上期(1-6月)はFY24.2Q末のPW事業売却等による減収、TENにおけるSO費用 (Non-Cash) の計上による営業損失の拡大  
 下期(7-12月)はTENの連結除外の想定のもと、昨年同期対比でブイキューブ単体での増収増益等により、営業黒字へ回復へ  
 調整後EBITDAは昨年同期対比で306%に成長。下期経常利益はTEN連結除外後も持分法投資損益の影響あり  
 国内の事業ポートフォリオの入れ替えに加え、連結範囲の再編により、再成長に向けた体制づくりをFY25に完了

(百万円)	FY24 上期実績	FY25 上期予想	増減	FY24 下期実績	FY25 下期予想	増減	FY24 通期実績	FY25 通期予想	増減
売上高	5,619	5,000	△619	4,844	5,000	+156	10,463	10,000	△463
調整後EBITDA	824	350	△474	229	700	+471	1,053	1,050	△3
営業利益	229	△800	△1,029	△465	100	+565	△236	△700	△464
経常利益	191	△900	△1,091	△512	0	+512	△320	△900	△580
親会社株主に 帰属する当期純利益	△212	0	+212	△1,204	100	+1,304	△1,417	100	+1,517

# FY25業績予想 (2025年5月20日修正)

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

TP：サブスクが順調に拡大で昨年下期対比で増収増益へ

EP：FY24.2Q末のPW事業売却の影響による減収は上期のみ、下期は月額課金中心の安定収益の積み上げで増益へ

## プロフォーマ

(百万円)		FY24	FY25	FY24	FY25	FY24	FY25	FY24	FY25
		上期実績	上期予想	上期実績	上期予想	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	1,746	1,700	1,690	1,700	3,763	3,600
	セグメント利益	△23	△950	72	△50	△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	1,413	1,300	1,227	1,400	2,641	2,700
	セグメント利益	469	350	469	350	277	300	746	650
	(率)	(33.2%)	(26.9%)	(33.2%)	(26.9%)	(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	1,967	1,800	1,926	1,900	4,058	3,700
	セグメント利益	353	300	321	300	314	350	667	650
	(率)	(16.6%)	(16.7%)	(16.3%)	(16.7%)	(16.0%)	(18.4%)	(16.8%)	(17.6%)
全社費用		△570	△500	△570	△500	△514	△500	△1,084	△1,000
合計	売上高	5,619	5,000	5,126	4,800	4,844	5,000	10,463	10,000
	営業利益	229	△800	292	100	△465	100	△236	△700
	(率)	(4.3%)	(-%)	(5.7%)	(2.1%)	(-%)	(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

イベントDX  
事業

- コロナ後のポートフォリオ変化を元にしたオーガニックな成長
- データを徹底活用するイベントの効果分析等による差別化
- 国内におけるロールアップ戦略

サードプレイスDX  
事業

- テレキューブのラインナップ拡充と利用用途の拡大によるオーガニックな成長
- EV充電サービスの本格拡大による成長

エンタープライズDX  
事業

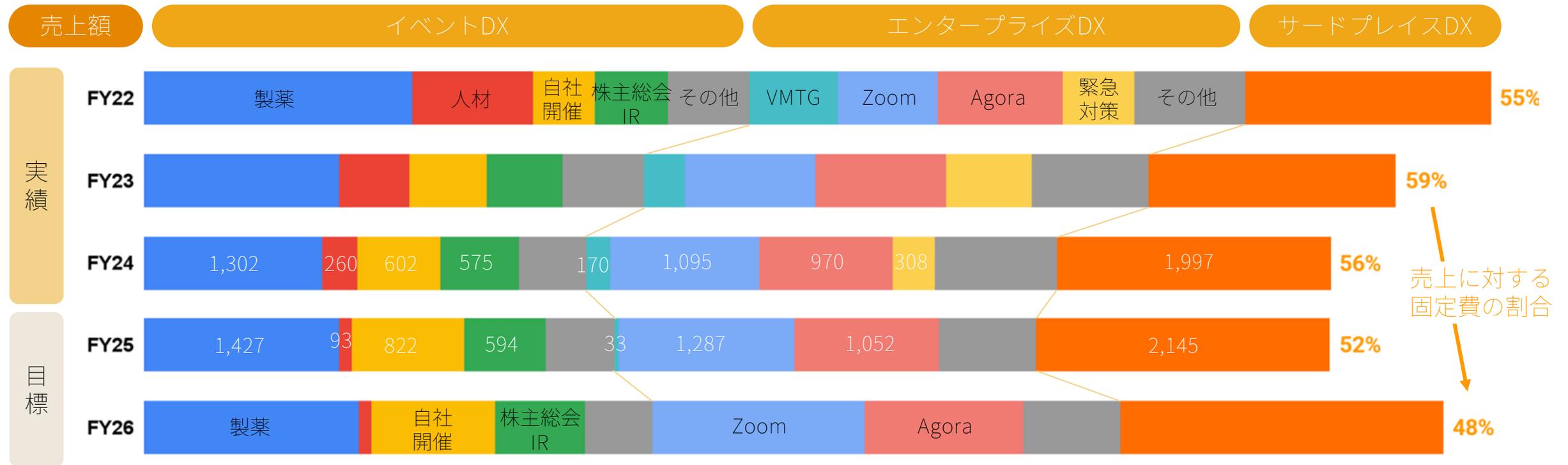
- サービスの選択と集中が完了、成長を見込むサービスへの注力
- 生成AIを活用した新規サービスの拡充  
(営業組織のマネジメント支援「ManeAI」等)
- AI × ロボティクス事業の拡大

# 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（ブイキューブ単体）

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)

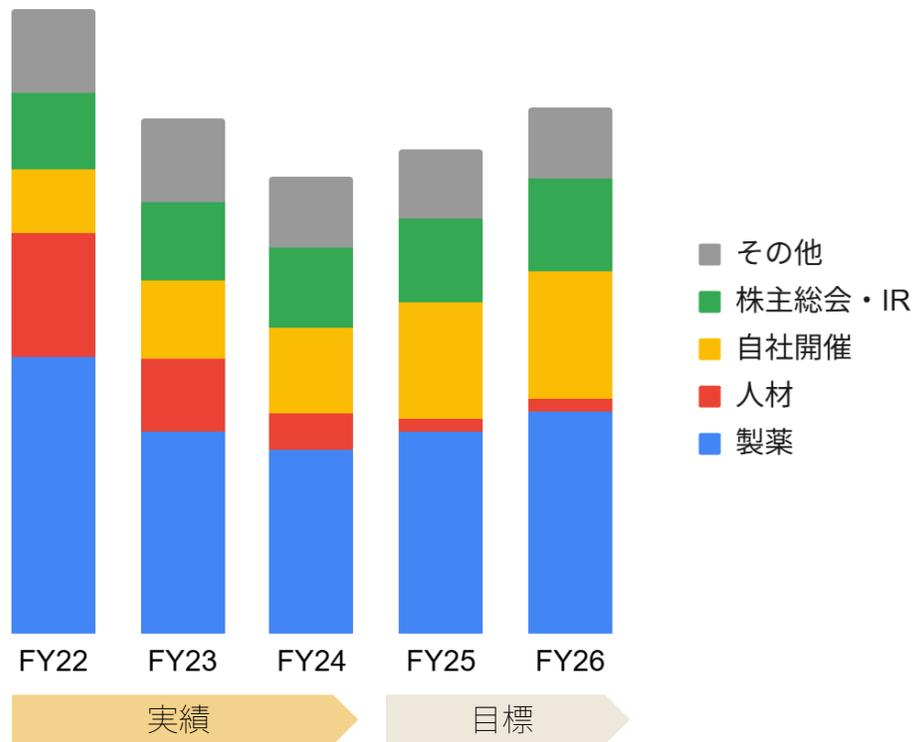


構造改革により、売上に対する固定費の割合は低下傾向  
売上増加と限界利益率の維持・向上により、営業利益の早期回復へ

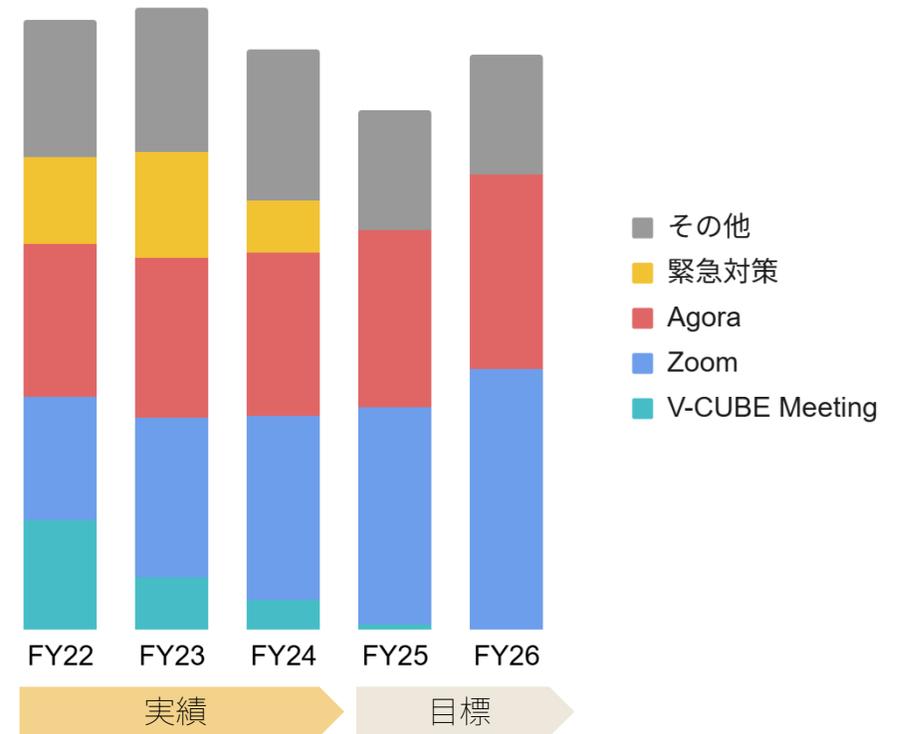
# 過去3年度と今後の事業ポートフォリオの入れ替わり状況（バイキューブ単体）

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



# FY25.1Q業績ハイライト

FY24.2Q末のPW事業売却等による減収、TENにおけるSO費用（Non-Cash）の計上による営業損失の拡大  
 特別利益として投資有価証券売却益を516百万円計上し、経常損失に対し親会社株主に帰属する当期純損失の損失幅は縮小  
 特殊要因と連結除外見込みのTENを除いたプロフォーマP/Lは、期初に想定していた昨年上期偏重のイベントDXにおける人材  
 領域の減収等により減収減益

連結P/L

(百万円)	FY24.1Q 実績	FY25.1Q 実績	増減
売上高	2,807	2,446	△360
調整後EBITDA	409	120	△288
営業利益	120	△714	△834
経常利益	100	△755	△855
親会社株主に 帰属する当期純利益	67	△213	△281

連結プロフォーマP/L

(百万円)	FY24.1Q 実績	FY25.1Q 実績	増減
売上高	2,475	2,333	△141
調整後EBITDA	385	287	△97
営業利益	126	10	△115
経常利益	106	△30	△136
親会社株主に 帰属する当期純利益	69	462	393

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

## イベント DX事業

- 国内は、計画を上回って進捗。成長領域の製薬、自社開催は好調に推移し昨対比増収も、予定通り人材領域の減収（上期で収束）の影響が大きく、全体では昨対比30百万円減収（昨対比96%）
- 米国子会社TENは1QまでNASDAQ上場の対応が継続し、減収減益。複数顧客の案件が2Q以降にズレ

## 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、テレキューブの筐体販売、サブスクモデルともに増収。サブスク稼働台数は806台（FY24期末比+64台）
- 公共向けは低調、昨対比で設置台数減少
- 四半期設置台数は2,204台（昨年同期比3%減少）、累計設置台数は34,348台（昨年同期比27%増加）

## エンタープライズ DX事業

- 昨対比201百万円の減収は、主にFY25に完了見込みの事業ポートフォリオ入れ替えの影響（FY24.2Qのプロフェッショナルワーク事業の売却、V-CUBEミーティングのサービス終了）
- 成長領域のZoom関連、Agoraは昨対比で増収
- シンガポール子会社Wizlearnは安定的に推移

# FY25.1Qセグメント詳細

EV：国内は社内予算達成も、昨対比では想定通り人材領域の大口顧客の案件縮小により減収

昨年下期に底打ちと判断した製薬は増収、成長領域である自社開催も増収

TP：企業向けテレキューブは変わらず堅調に推移し増収も、公共向けが減速。設置場所の調査拡大へ

EP：Zoom、Agoraは増収も、FY24.2Q末のPW事業売却の影響により大きく減収

連結セグメントP/L

(百万円)		FY24.1Q 実績	FY25.1Q 実績
イベント DX事業	売上高	955	870
	セグメント利益	△55	△808
	(率)	(-%)	(-%)
サードプレイス DX事業	売上高	737	662
	セグメント利益	262	184
	(率)	(35.6%)	(27.8%)
エンタープライズ DX事業	売上高	1,113	912
	セグメント利益	206	158
	(率)	(18.5%)	(17.4%)
全社費用		△292	△248
合計	売上高	2,807	2,446
	営業利益	120	△714
	(率)	(4.3%)	(-%)

連結セグメントプロフォーマP/L

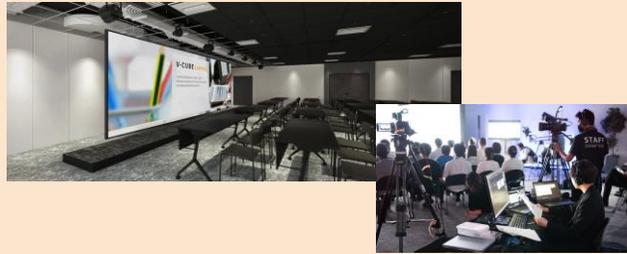
(百万円)		FY24.1Q 実績	FY25.1Q 実績
イベント DX事業	売上高	788	758
	セグメント利益	△17	△83
	(率)	(-%)	(-%)
サードプレイス DX事業	売上高	737	662
	セグメント利益	262	184
	(率)	(35.6%)	(27.8%)
エンタープライズ DX事業	売上高	949	913
	セグメント利益	174	158
	(率)	(18.3%)	(17.4%)
全社費用		△292	△248
合計	売上高	2,475	2,333
	営業利益	126	10
	(率)	(5.1%)	(0.5%)

1. FY25.1Q業績

2. 各セグメントの事業概況

3. Appendix

【 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



- ・製菓講演会
- ・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



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



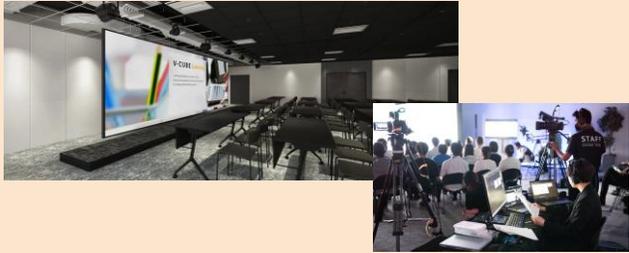
- 市場認知が広まってきた段階、販売先業種も拡大
- ハイブリッドワークの普及と人材確保に向けて、オフィスリニューアル需要が旺盛に推移
- 建設業界における2024年度問題(残業規制の影響で、新築ビル案件の納品が順延)もある中で、工事を伴わない、ブースの需要増が顕在化
- 用途に合わせた筐体開発、周辺デバイスによる付加価値サービス
- EV充電サービスは今期より販売開始

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

【 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



- ・製菓講演会
- ・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



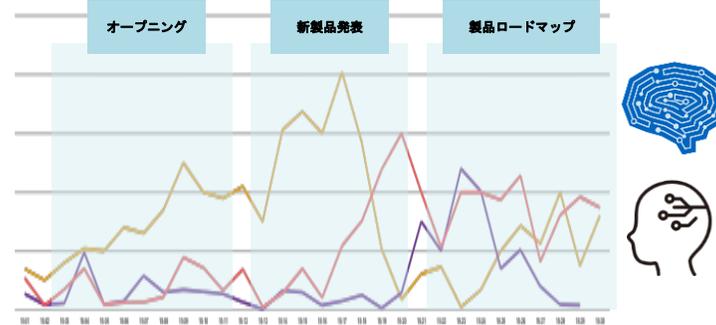
先端テクノロジー(生成AI)  
(文字起こし、表情解析等)



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

戦略領域の製薬・自社開催インナー(社内向け)/アウター(社外向け)は、回復・成長フェーズへ。1Qは昨対比増収  
 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

領域	FY24.1Q 実績	FY25.1Q 実績	増減	概況
製薬	320	324	+4	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、 新規顧客・製剤の獲得が進む
株総・IR	81	77	△4	株主総会の比重が大きく2Qにピーク
採用（人材）	113	29	△84	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	91	90	△1	計画通り進捗
自社開催インナー	70	97	+27	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	70	107	+37	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	42	33	△9	映像制作など
合計	788	758	△30	

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



オンラインセミナー

・PRODUCT'S・

EVENT-PRODUCE.COM

Jtb  
Communication  
Design

V-CUBE



スタートアップ企業との成長と共創機会創出を目的とする、初開催のピッチイベント「いい明日がくるPITCH CAMP」  
進行台本の作成や演出などの企画、当日の運営・配信を全面的にサポート



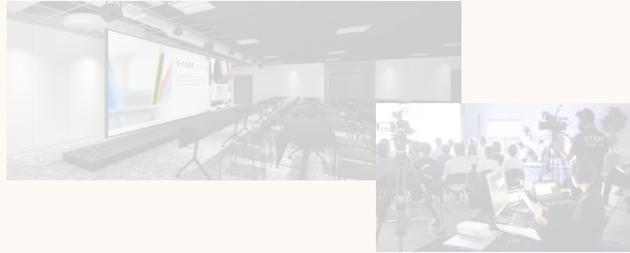
創設20周年を記念した全社員向けのハイブリッド型イベント「全社キックオフミーティング」  
配信・運営を内製での準備から当社への外注により、イベントの内容充実化にリソースを割くことで、イベントの質の向上・参加者満足度向上を実現



定期的に開催している新規・既存顧客向けの販促セミナーを当社ハイブリッドスタジオ「PLUTINUM STUDIO」で開催  
ハイブリッド形式によりライブ配信とともに、同スタジオで懇親会を開催し参加者・登壇者でのネットワーキングを実現  
当社スタッフが会場・ライブ配信の両方の進行管理を担当することでスムーズな運営が可能に



【 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



- ・ 製菓講演会
- ・ 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



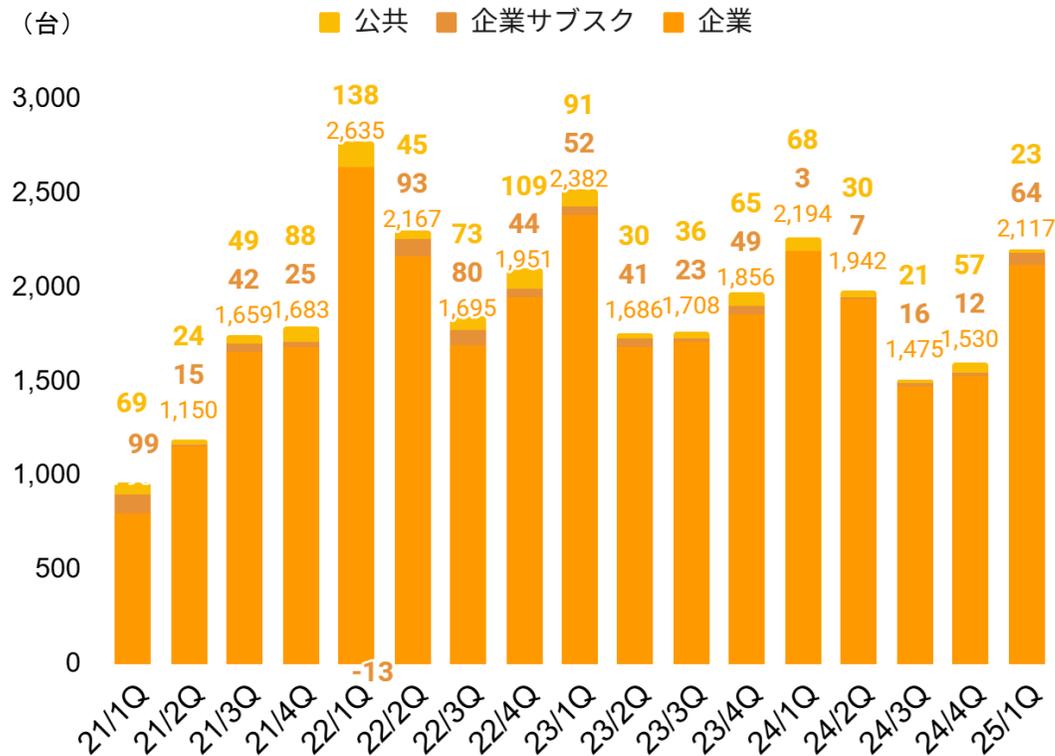
リスキリング

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

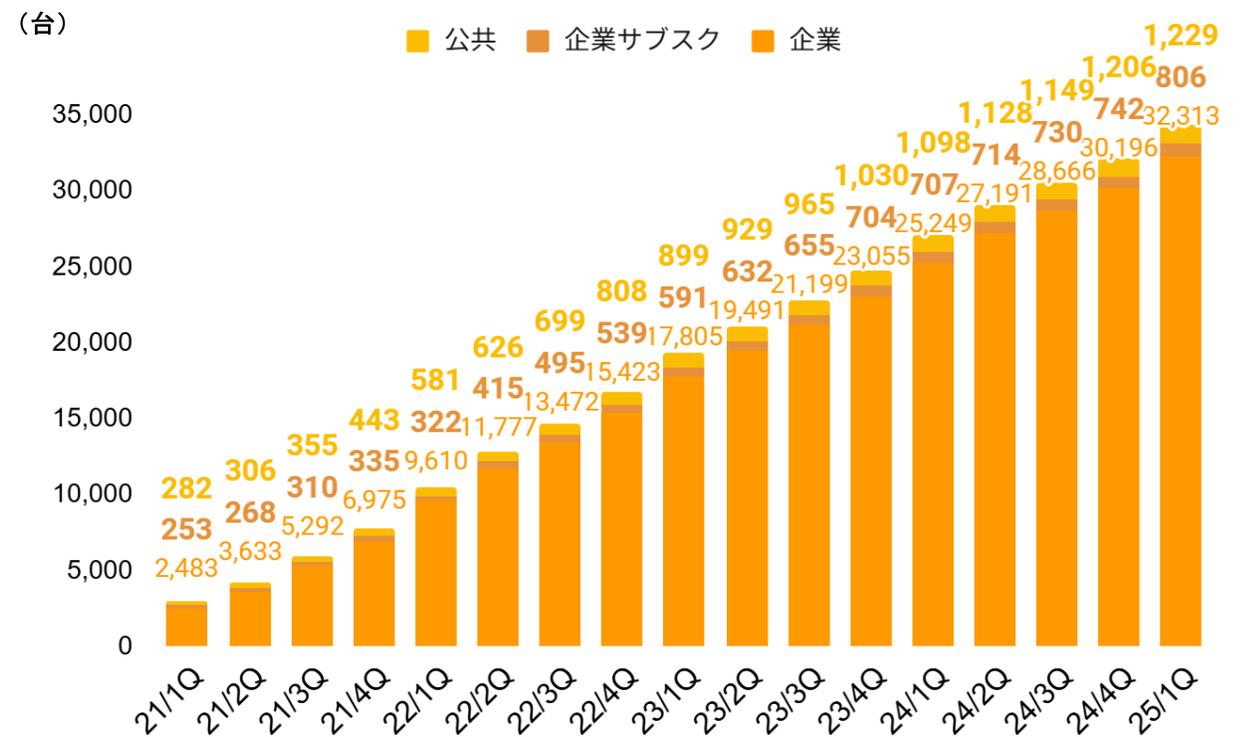


設置台数が3万台を突破し、3年連続で法人向け防音個室ブースの設置台数シェアNo.1を獲得  
 企業向けは1Q設置が多い季節性の中で、堅調に推移。サブスクモデルも純増64台と設置ペース加速。

設置台数 四半期推移



設置台数 累計推移



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 >

さまざまなレイアウト・用途例

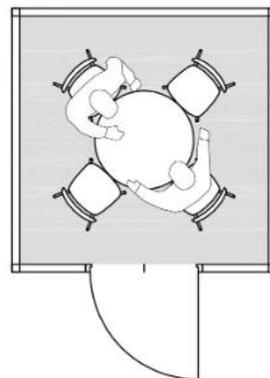


ソファーレイアウト

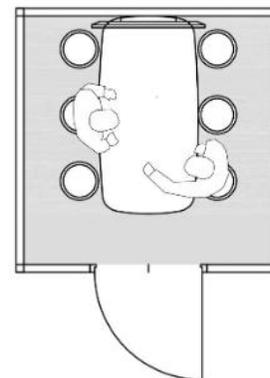


ミーティングレイアウト

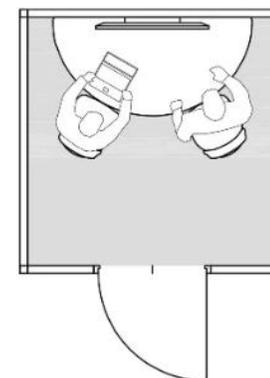
ミーティング



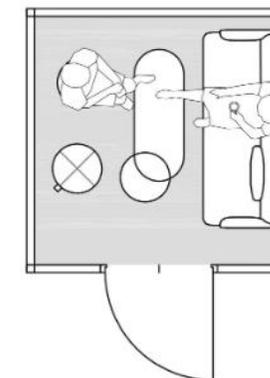
立ち会議



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 >

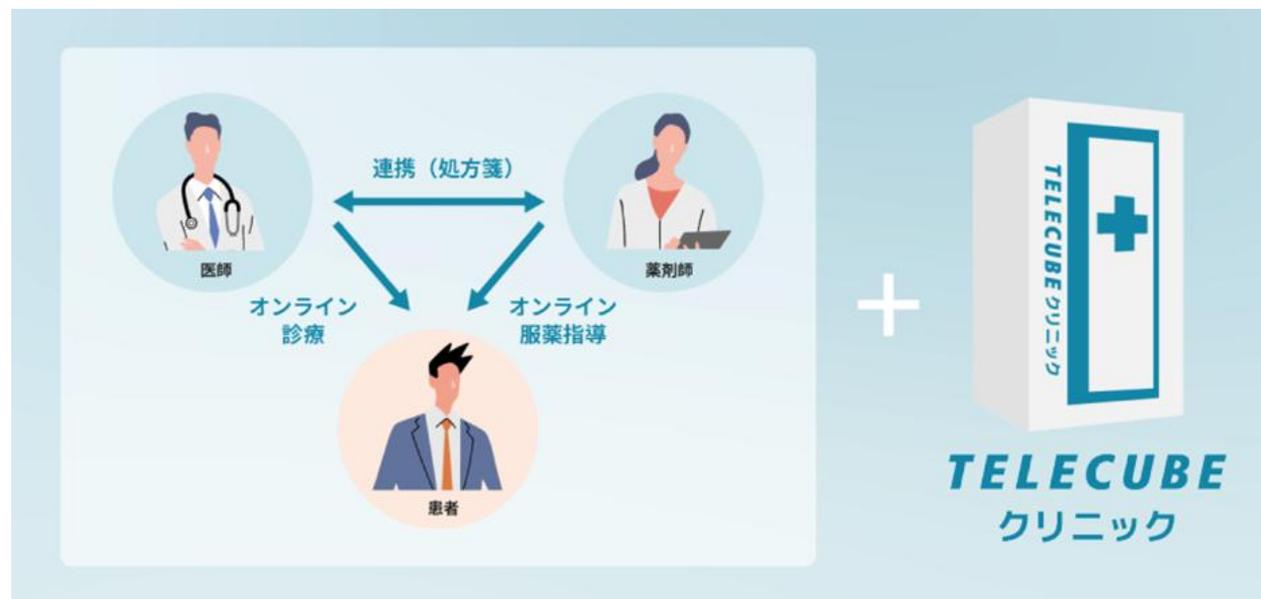


< テレキューブスタジオ >



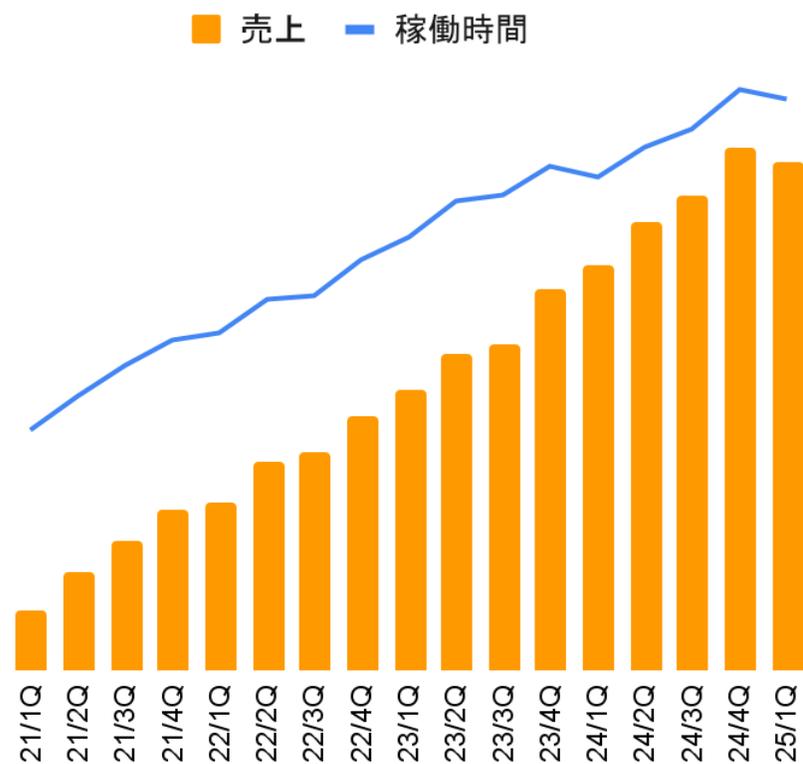
### オンライン診療／服薬指導ブース「テレキューブクリニック」

オフィス内、駅ナカ、郵便局、公民館、介護施設、医療過疎地域などに設置することで、医療アクセス向上へ  
オンライン診療受診施設に順次対応予定



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  
事業規模のさらなる拡大を推進中

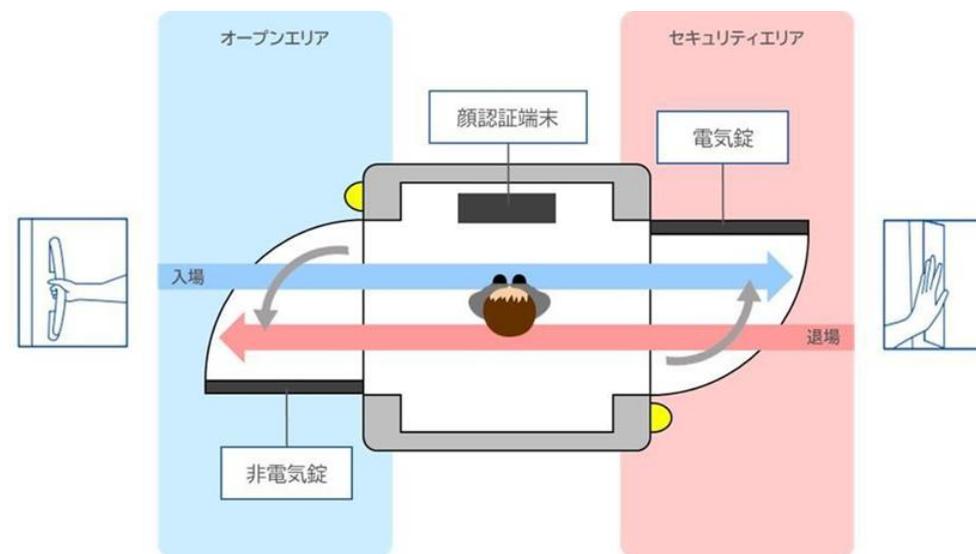
テレキューブサービス（株）運営のテレキューブ実績推移



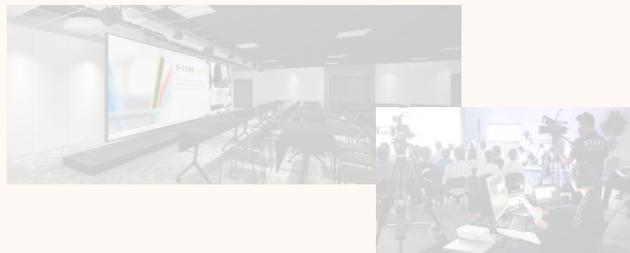
全天候型 可動式 顔認証システム「CloakOne® Gate」

TOPPANエッジ様との共同展開

- 製造業や工事現場でのセキュリティ管理
- 屋外での入退室管理の安定的な環境を提供



【 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



- ・製菓講演会
- ・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



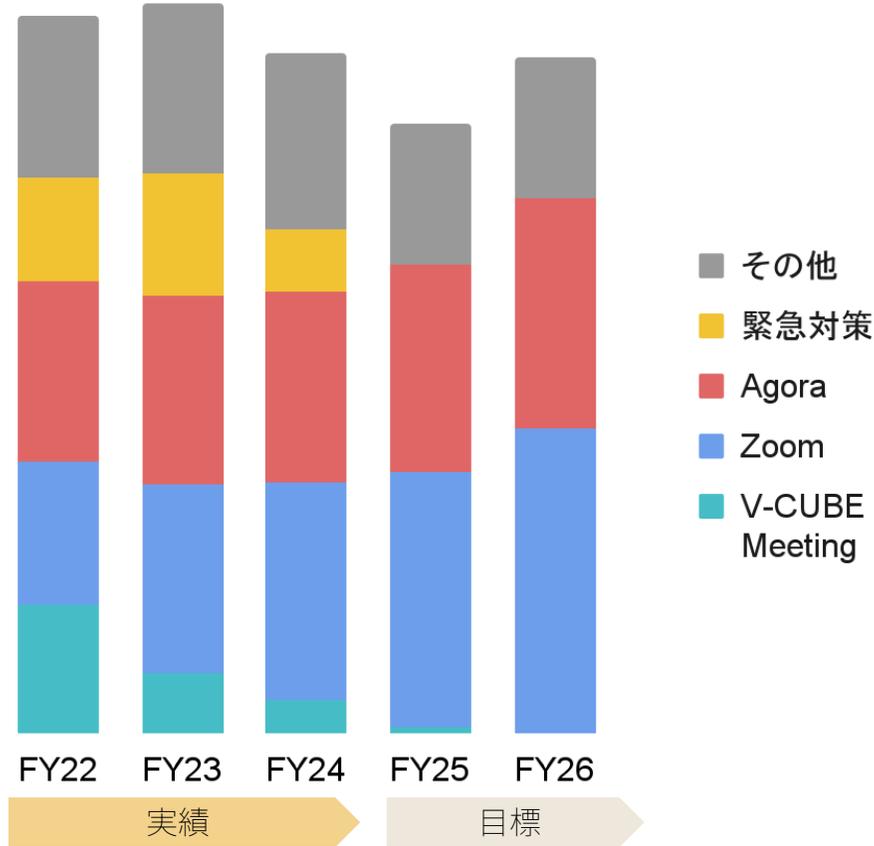
リスケリング

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

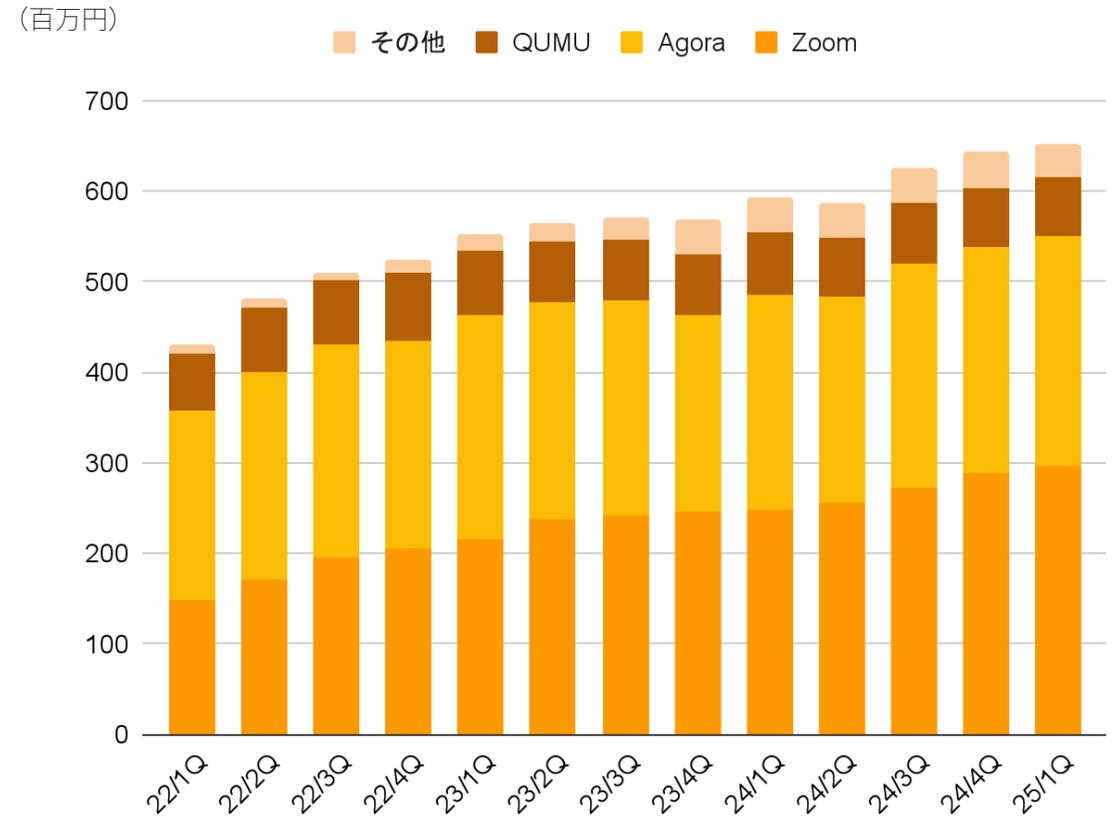


映像・音声コミュニケーションサービスを、リアルタイム、オンデマンド、組み込み可能な形（SDK）で幅広く提供  
 MRR型の販売モデルを採用し、安定した収益基盤のあるセグメント  
 FY25をボトムに戦略プロダクトとしてZoom関連サービス、Agoraを中心に再成長へ

国内エンタープライズDX売上推移



戦略プロダクトのMRR



生成AIを活用した営業組織のマネジメント支援ソリューション「ManeAI（マネアイ）」



背景

- AIをはじめとするテクノロジーの検討、労働生産性の向上により、大きな成果が期待されている
- プレイングマネージャーの多い営業マネージャーは、自身の営業活動に加えて組織づくり、部下の育成など業務内容が多岐に渡る

サービス  
内容

- 営業で成果を出すハイパフォーマーをAIで分析し、営業組織の型化・底上げに向けたマネジメント業務を支援
- セールスシナリオに基づいて実際の商談をAIで解析、改善点等のフィードバックを自動化

実際のユーザー操作を再現する、実ブラウザを活用したリアルな負荷テストサービス「ピークキューブ」  
大規模イベント配信や高負荷なオンラインサービスの経験で培ったノウハウをサービス化  
一定以上の同時アクセスが見込まれるWebサービスやオンラインプラットフォーム等で、本番環境に近い環境で負荷を再現



本番環境に近い環境で  
障害リスクを事前に把握

実ユーザーの操作を再現し、  
UIを考慮した精度の高いテストを実施

効率的かつ  
万単位の大規模なアクセスの検証

# 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

1. FY25.1Q業績

2. 各セグメントの事業概況

3. Appendix

# Evenな社会の実現

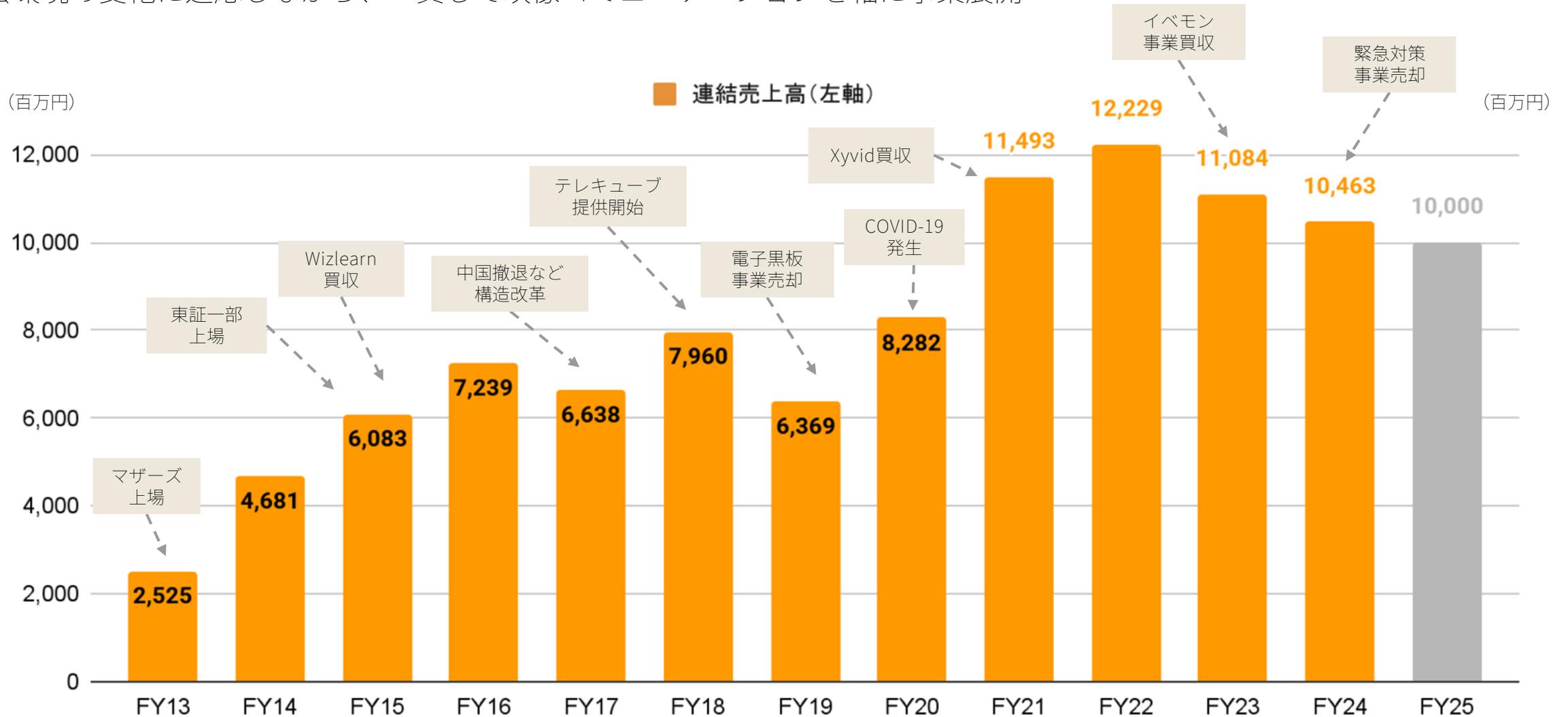
～すべての人が平等に機会を得られる社会の実現～

誰もが境遇に左右されず、機会を平等に得られる世界をつくりたい。

人と人が会うコミュニケーションの時間と距離を縮めることで、  
より豊かな社会を実現できると考えています。

大都市一極集中、少子高齢化社会、長時間労働、教育／医療格差など、  
課題先進国の日本をはじめとした、世界が抱える課題を  
ビジュアルコミュニケーションを通じて解決し、  
社会を担うすべての人が機会を平等に得られる社会の実現を目指します。

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



# FY25.1Q業績

(百万円)	FY24.1Q 実績	FY25.1Q 実績
売上高	2,807	2,446
調整後EBITDA	409	120
営業利益	120	△714
経常利益	100	△755
親会社株主に 帰属する当期純利益	67	△213

※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)		FY24.1Q	FY25.1Q
		実績	実績
イベント DX事業	売上高	955	870
	セグメント利益 (率)	△55 (-%)	△808 (-%)
サードプレイス DX事業	売上高	737	662
	セグメント利益 (率)	262 (35.6%)	184 (27.8%)
エンタープライズ DX事業	売上高	1,113	912
	セグメント利益 (率)	206 (18.5%)	158 (17.4%)
全社費用		△292	△248
合計	売上高	2,807	2,446
	営業利益 (率)	120 (4.3%)	△714 (-%)

(百万円)	2024年12月31日	2025年3月31日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	3,545 (1,006)	4,314 (709)	+769 (△296)
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)	6,689 (1,943) (2,672) (708)	△233 (△39) (△55) (△61)
総資産	10,481	11,015	+534
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)	6,233 (4,253)	△523 (△88)
固定負債 (うち 長期借入金)	3,700 (3,093)	3,414 (2,817)	△286 (△275)
純資産	23	1,368	+1,344

# 会社概要

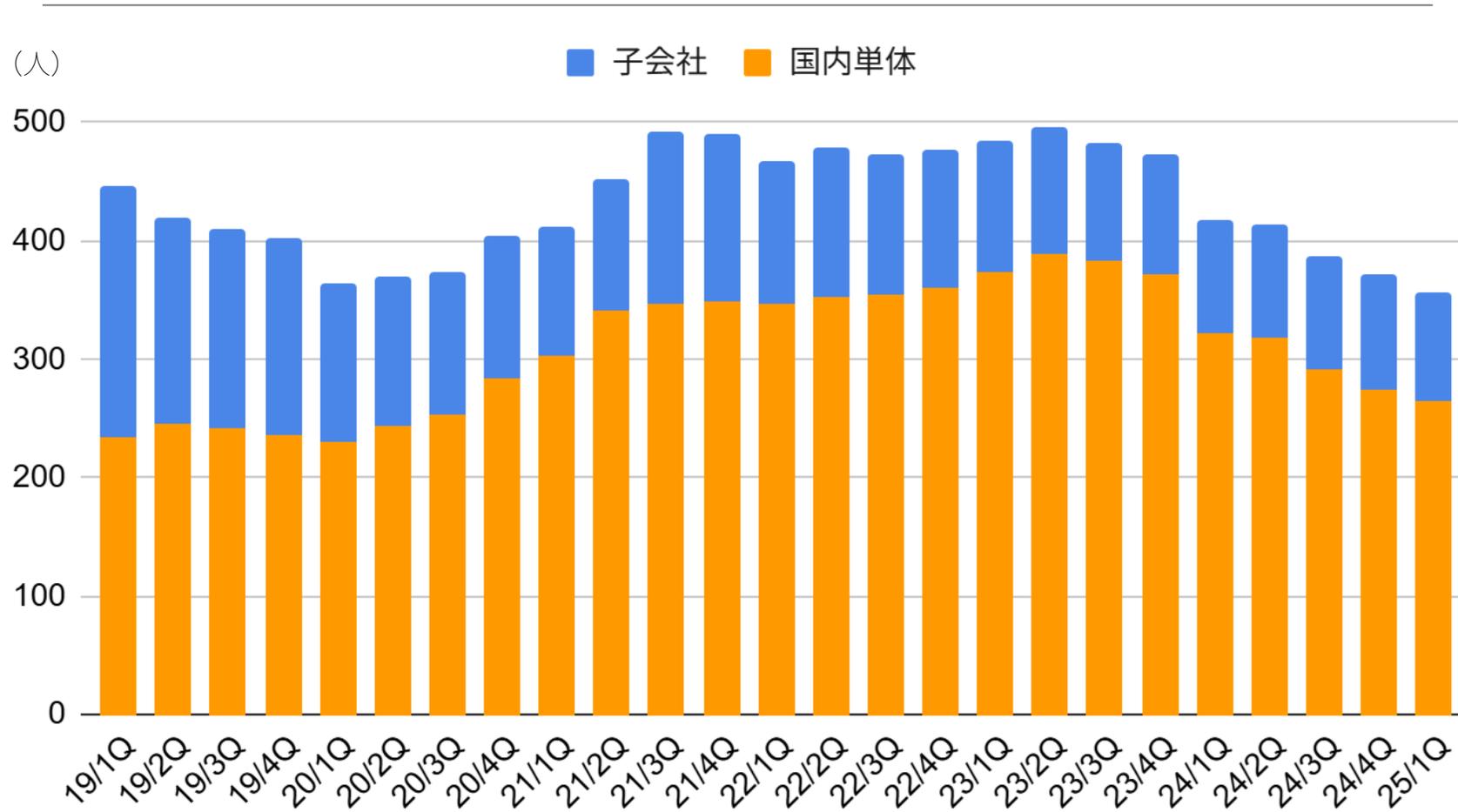
# Evenな社会の実現

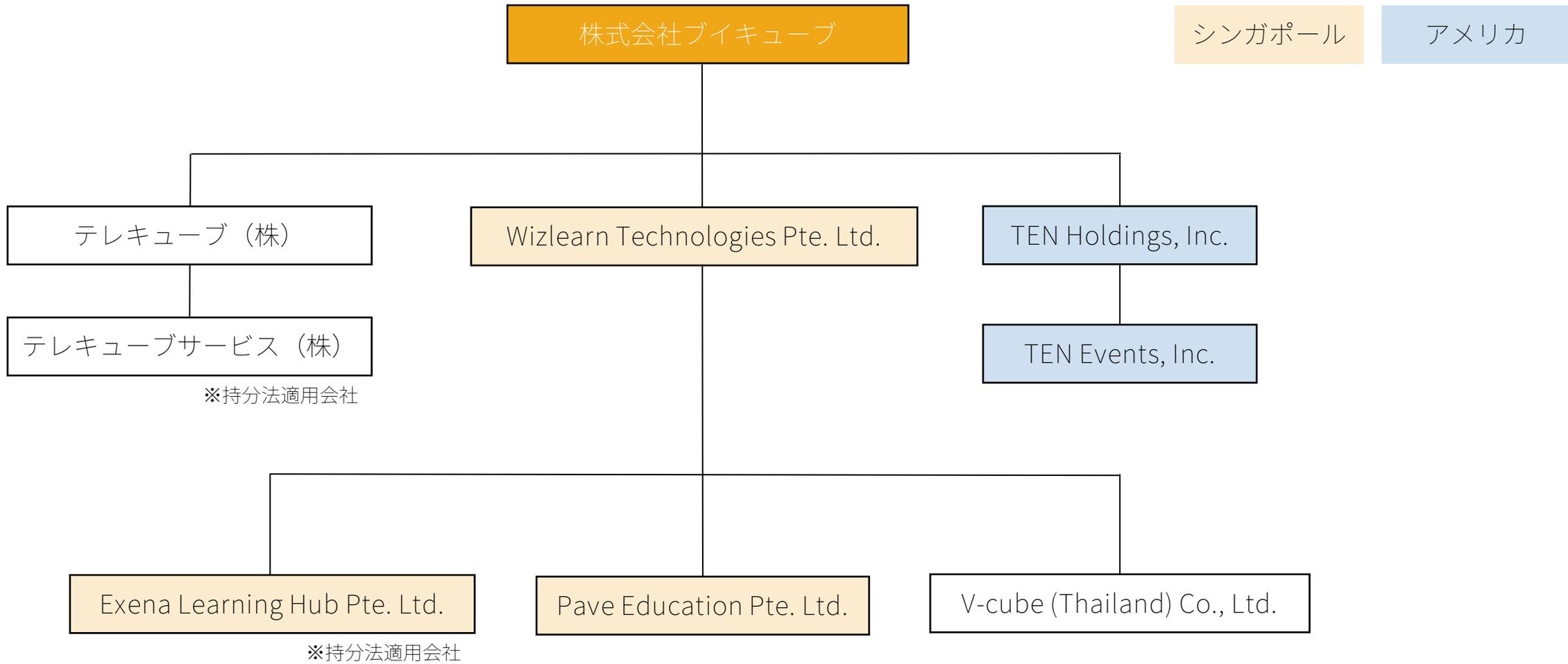
～すべての人が平等に機会を得られる社会の実現～

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357名（連結）

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。