



2025年12月期第3四半期 決算説明資料

2025年 11月 14日
株式会社ブイキューブ

CONTENT

目次

01 2025年12月期第3四半期業績

02 各セグメントのトピックス

03 Appendix

| 01 2025年12月期第3四半期業績

Financial Results for the First Nine Months of the Fiscal Year Ending December 2025

連結

- ・ 売上高は72億円（昨年同期78億円）。米国子会社TEN Holdings（以下「TEN」）連結切り離し遅延により3Qが連結となり営業利益は赤字拡大。TENを除いたEBITDAは834百万円に
- ・ 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9億円を維持

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で昨年上期偏重のため昨対比減は上期に収束済、自社開催領域は好調に推移し増収
- ・ 自社開催領域の成長により、リアル・ハイブリッド案件増加
- ・ TENは上場後の資金調達（フォローオン）が進み、当社の持株比率は減少も連結除外にはあと少しで至らず。連結除外に向けた施策に引き続き取り組んでいる

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で、昨年同四半期比で設置台数増加
- ・ サブスク稼働台数は925台、3Q(7-9月)で70台増加
- ・ 四半期設置台数は1,822台、累計設置台数は約38,000台に

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、4億円の減収も、利益率は昨対比同水準
- ・ 今後の主力サービスのZoom関連とAgoraは、MRRの積み上げで増収
- ・ 買収後10周年となったシンガポール子会社Wizlearnは安定的に推移

売上高の減収は主に期初想定していた領域によるもの

(FY24.2Q末売却のプロフェッショナルワーク事業、サービス終了したV-CUBEミーティング、国内イベントDX事業の人材領域の急減)

米国子会社TENではストックオプション費用等で収益性が悪化し、継続して営業赤字拡大

経常利益から親会社株主に帰属する当期純利益にかけて、昨年はソフトウェア等の減損損失を165百万円計上、今期はシンガポール子会社での投資有価証券売却益を516百万円計上

・連結P/L

(百万円)	FY24 3Q累計	FY25 3Q累計	差異
売上高	7,802	7,218	△584
調整後EBITDA	817	241	△576
営業利益	△131	△1,201	△1,070
経常利益	△267	△1,425	△1,158
親会社株主に 帰属する当期純利益	△684	△991	△307

・連結P/L (プロフォーマ)

(百万円)	FY24 3Q累計	FY25 3Q累計	差異
売上高	7,086	6,863	△223
調整後EBITDA	909	834	△75
営業利益	90	△22	△112
経常利益	△43	△174	△131
親会社株主に 帰属する当期純利益	△393	97	+490

※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】米国子会社TENでストックオプション費用等により収益性が悪化した影響で大幅に減益。プロフォーマ（国内）は減収だが想定通り、最も閑散期の3Qであることもあり赤字拡大も、国内事業のセグメント利益△328百万円に対してEBITDAは130百万円

【サードプレイス】減収減益要因である昨年の大型案件の影響があるものの、テレキューブがより強力に成長し増収、利益率も上期26.8%から28.3%に

【エンタープライズ】FY24.2Q末売却プロフェッショナルワーク事業とサービス終了したV-CUBEミーティングの減収4億円があるものの、利益率を維持

		プロフォーマ			
(百万円)		FY24 3Q累計	FY25 3Q累計	FY24 3Q累計	FY25 3Q累計
イベント DX事業	売上高	2,800	2,581	2,392	2,226
	セグメント利益 (率)	△377 (-%)	△1,507 (-%)	△110 (-%)	△328 (-%)
サードプレイス DX事業	売上高	1,931	1,986	1,931	1,986
	セグメント利益 (率)	575 (29.8%)	561 (28.3%)	575 (29.8%)	561 (28.3%)
エンタープライズ DX事業	売上高	3,070	2,650	2,762	2,650
	セグメント利益 (率)	506 (16.5%)	433 (16.4%)	461 (16.7%)	433 (16.4%)
全社費用		△835	△689	△835	△689
合計	売上高	7,802	7,218	7,086	6,863
	営業利益 (率)	△131 (-%)	△1,201 (-%)	90 (1.3%)	△22 (-%)

※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

| 02 各セグメントのトピックス

Topics for Each Segment

1 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



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



大型LED常設・控室完備のイベント会場も提供
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

2 サードプレイスDX事業

防音個室ブース



設置台数シェアNo.1*を3年連続獲得

*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

高性能で手軽に導入できる個室ブース



稼働率を自動計測する
人感センサー付き



3 エンタープライズDX事業

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



(シンガポール)



成長可能性



イベントDX
事業

事業環境・戦略トピックス

- 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
- 会議室新設時の工事費高騰により、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

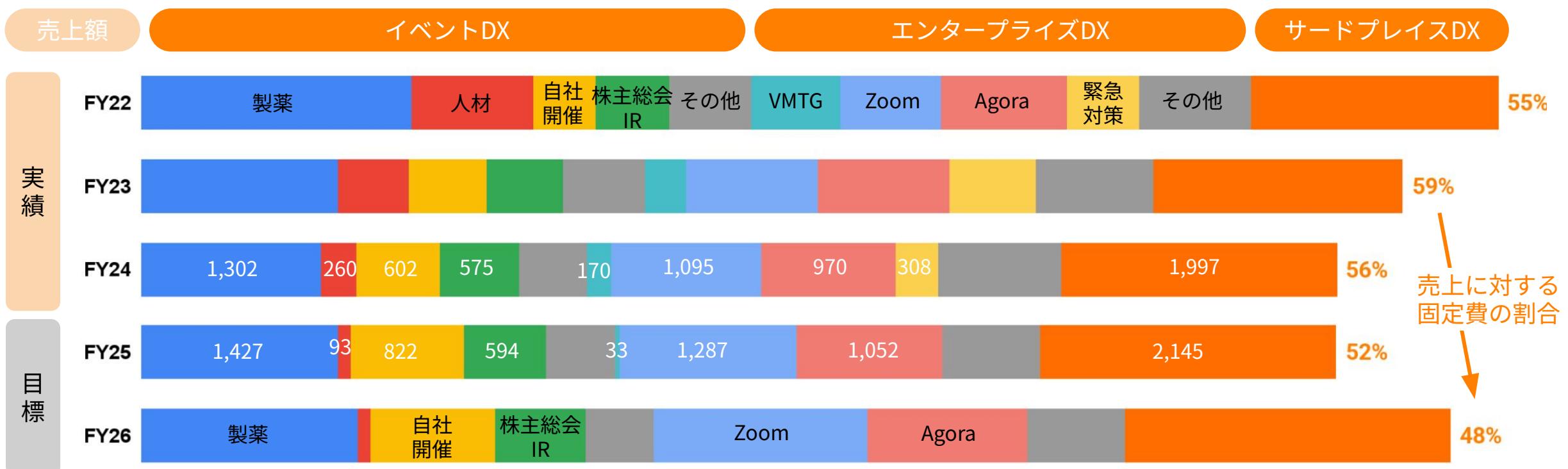


- 映像/音声コミュニケーションソフトウェアを中心とした販売、サポート。主にZoom, Zoom Phone, Agora, Qumu, Tencent Cloud
- 収益の安定基盤として戦略プロダクトのMRRは堅調に成長
- 海外製品も多いため円安環境下では仕入コストが上がる
- 為替影響は販売/仕入価格のコントロールにより最大限の利益確保へ

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)



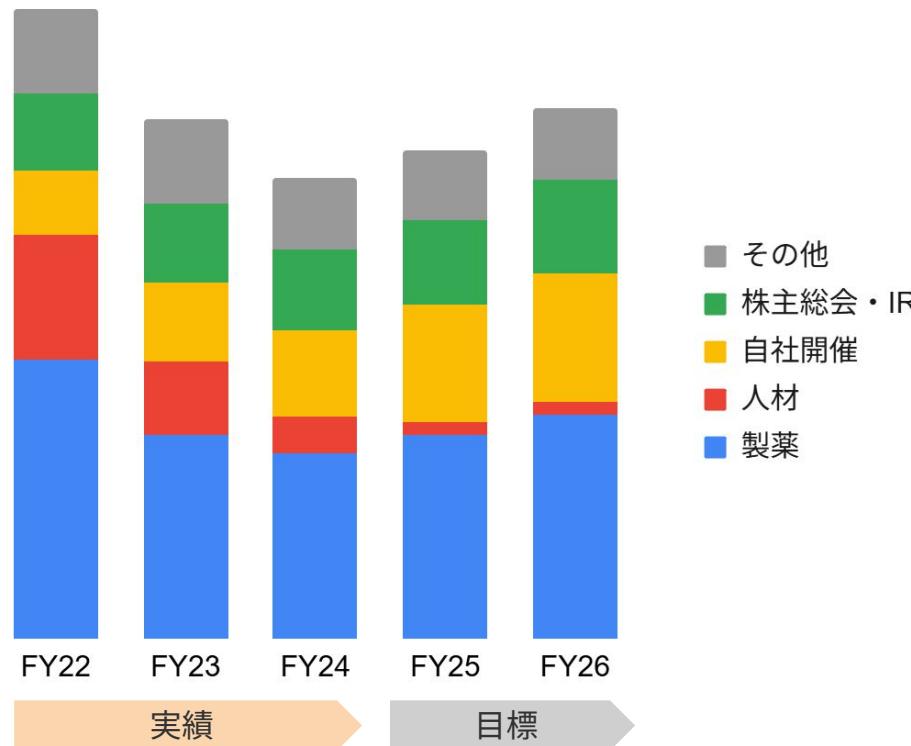
構造改革により、売上に対する固定費の割合は低下傾向
売上増加と限界利益率の維持・向上により、営業利益の早期回復へ

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。

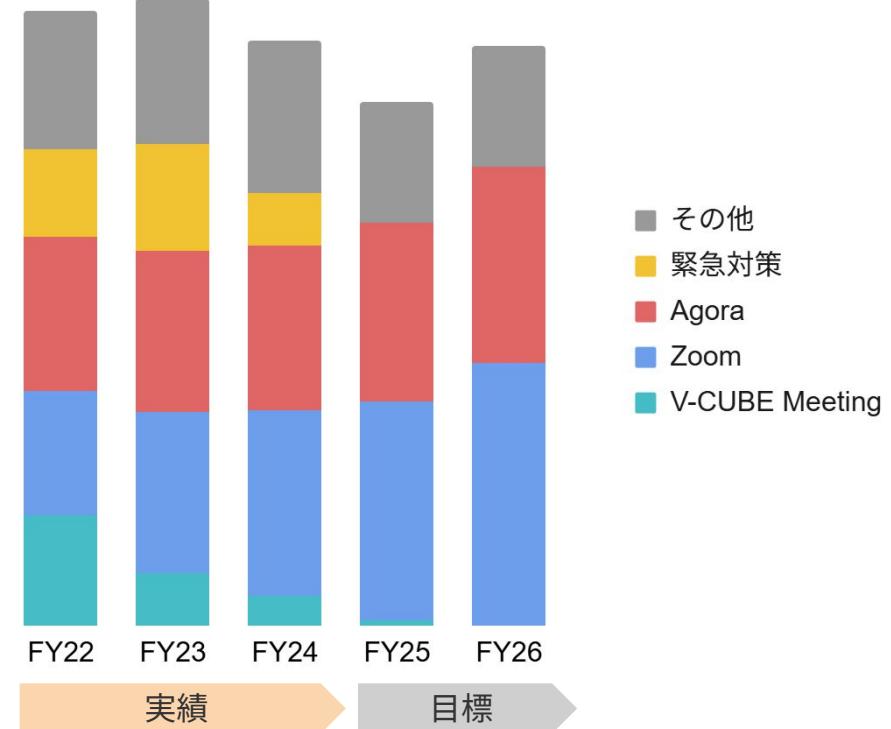
エンタープライズDXは、FY25までは緊急対策の売却や、自社製品「V-CUBE Meeting」のサービス終了に伴う前年比減収をZoomとAgoraの成長でカバー。FY26以降は、既存サービスに加え新規サービスの積み上げにより、増収へ移行する見通し。

→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



累計3万件以上の支援実績で磨いてきたテクノロジーを起点としたソリューションを統合
イベントの成功に必要な内容（企画・制作、当日の運営、効果測定）をお客様のニーズや課題に応じてワンストップで支援
イベント運営の効率化とともにコミュニケーションの質の向上により、イベントを単なる催しから戦略資産へ

コミュニケーションクリエイティブ

ストーリー・メッセージ設計
資料・映像などのブランディング支援

イベントクリエイティブ

登壇演出・オープニング映像
表彰演出
プログラム構成設計

イベント実務支援

台本設計・進行管理
配信オペレーション
参加者対応（チャット等）

イベントインフラ支援

VCP（自社開発の配信プラットフォーム）
スタジオ提供・配信設計
来場・視聴分析



オンライン/ハイブリッド/ リアルイベント



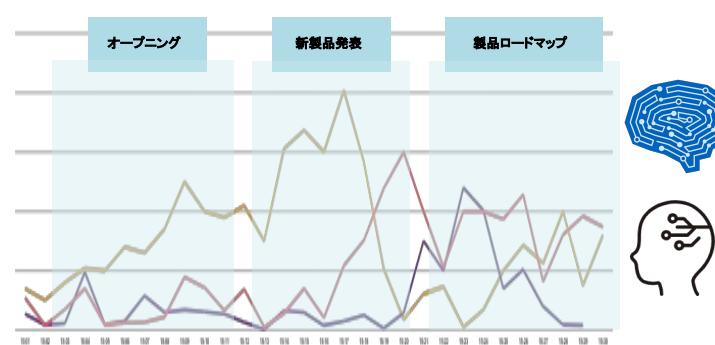
先端テクノロジー(生成AI)
(文字起こし、表情解析等)



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

概ね期初想定通りの推移

人材は想定通りの減収、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	FY24.3Q 累計実績	FY25.3Q 累計実績	増減	概況
製薬	917	825	△92	コロナ禍における急増、急減を経て、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、回復フェーズへ
株総・IR	513	487	△26	株主総会の比重が大きく2Qにピーク
人材	236	56	△180	採用合説の市場ニーズの減少を見込みFY25は非注力、昨年上期に売上偏重
販促	257	226	△31	計画通り進捗
自社開催インナー	175	227	+52	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	186	325	+139	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	108	80	△28	映像制作など
合計	2,392	2,226	△166	

神戸製鋼所様 株主向けイベントを当社スタジオからオンライン配信

年2回工場見学会を開催していた中で、株主と深い対話の機会を持つため双方向のコミュニケーションが可能なオンラインイベントを開催

リアルの制約をオンラインで解消

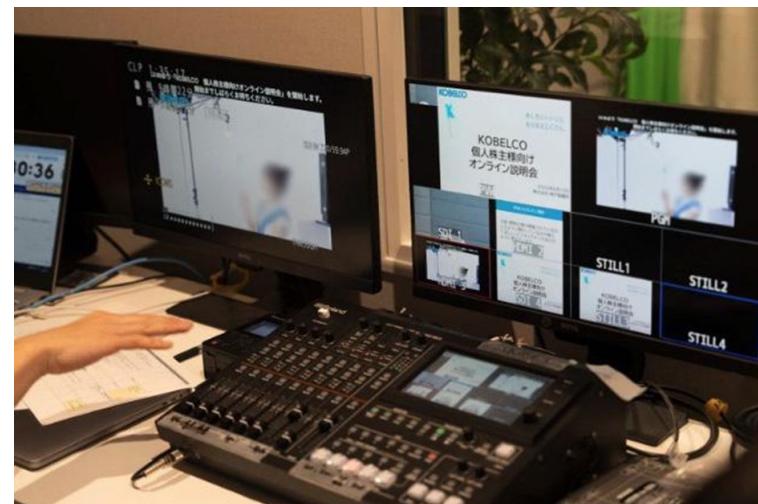
抽選制や遠方であることによって参加できなかった株主が
オンラインで誰でも参加可能に

双方向性、データ活用

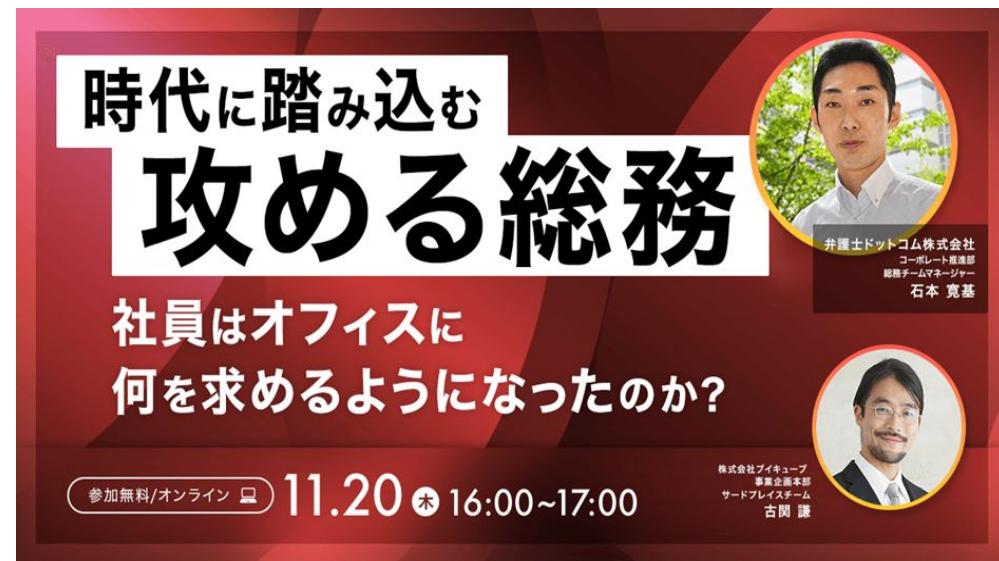
気軽に質問できるチャット機能により、質疑応答で対話を拡充
配信システムのログデータで参加傾向の可視化による振り返り
や次回以降のイベント内容改善に活用

大規模配信に対応できる体制

専用スタジオ、通信インフラ、配信サポートチーム
数多くのバーチャル株主総会やIRイベントの支援実績



リアル/ハイブリッド/オンライン様々な形式、様々な業界のイベントをフルサポート、当社ハイブリッドスタジオでも開催しながら認知度拡大



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、コストや時間をする会議室新設のためのビル設備工事と比較して安価に素早く設置でき、設置後は柔軟にオフィスレイアウトの変更も可能に



1人用



2人用



4人用



多人数用
(4~6人用)



テレキューブスタジオ



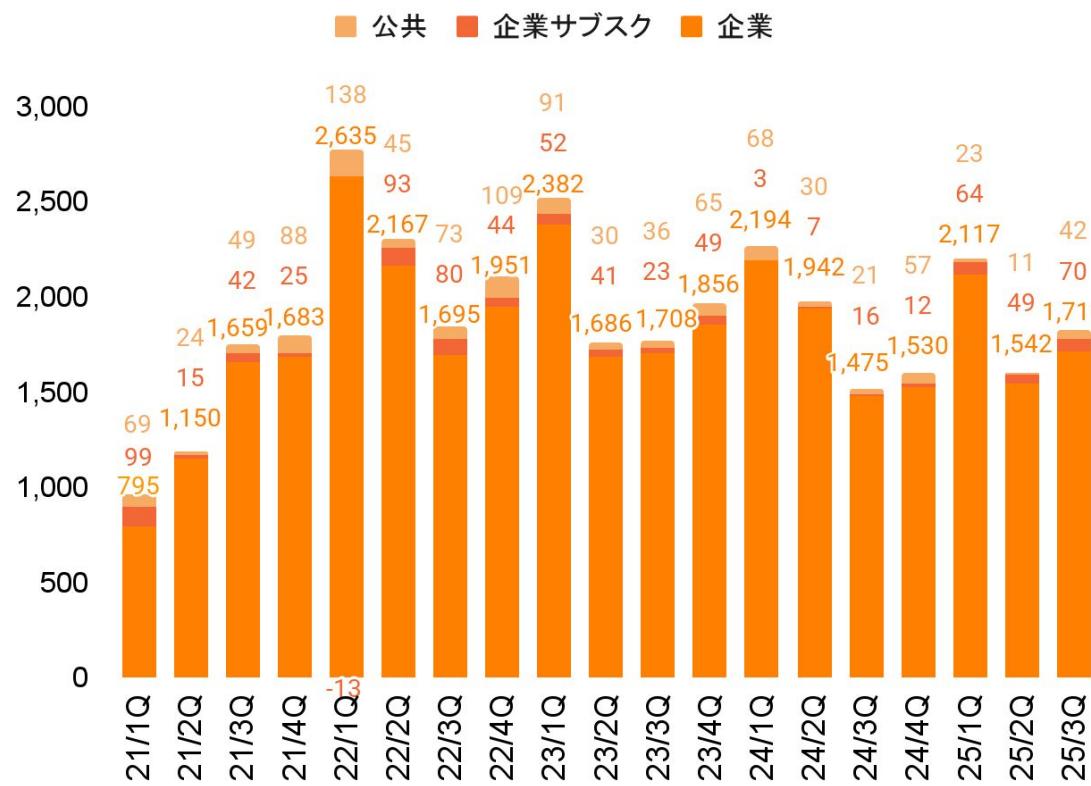
テレキューブクリニック



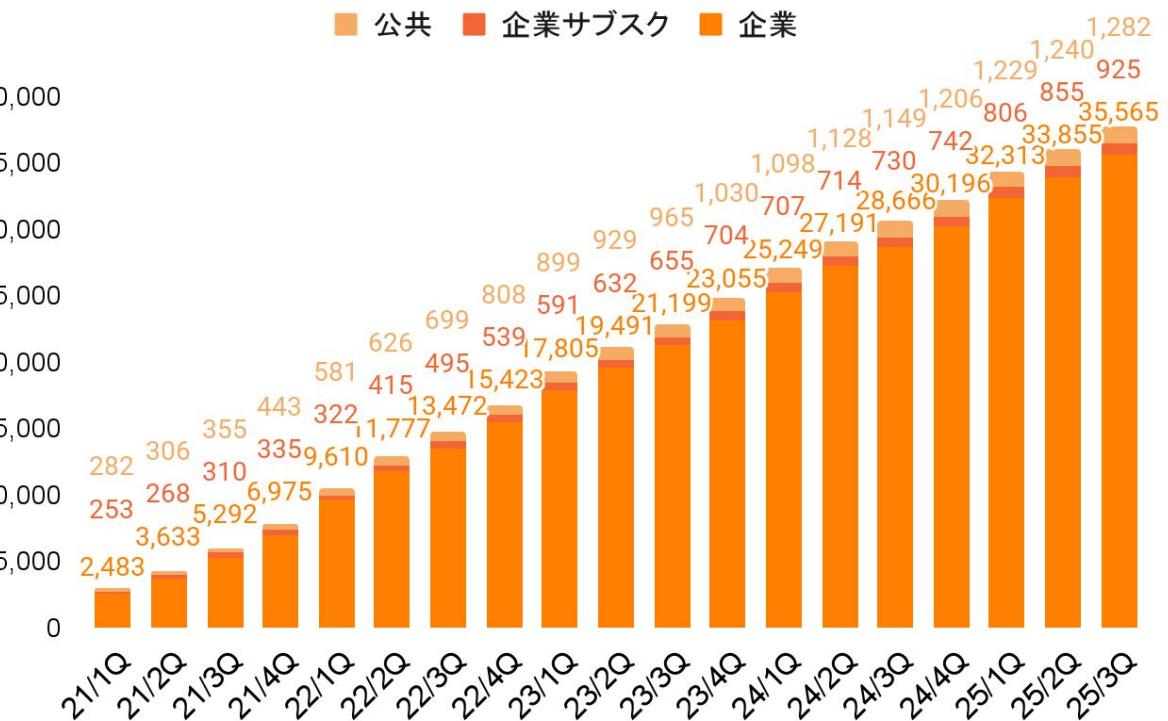
天井クーラータイプ
(1人用~多人数用まで搭載可)

設置台数は約3万8,000台に。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
3Qは前年同期比で設置台数増加。サブスクモデルも純増70台、925台稼働で成長トレンド継続

設置台数 四半期推移



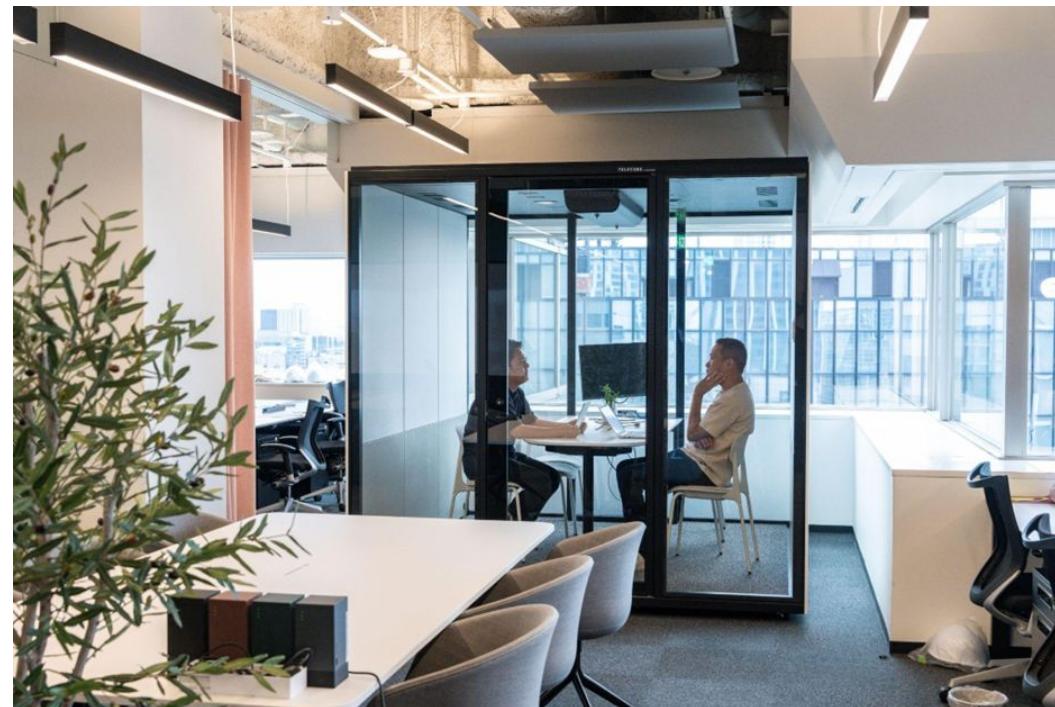
設置台数 累計推移



オフィス内において様々な用途で活用

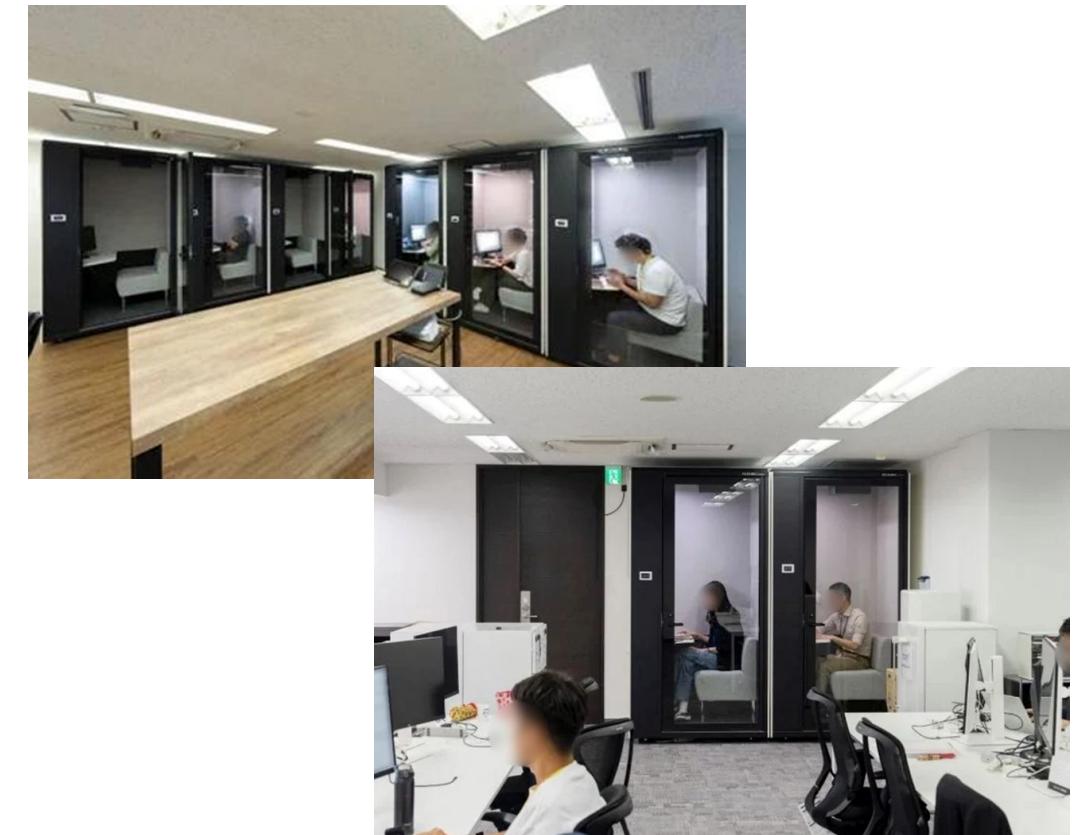
【moomoo証券様】

6人用の導入で執務スペース拡大と会議室不足を同時に解決



【弁護士ドットコム様】

18台を導入し、機密性と信頼性が求められる商談や会議のため
防音性の高い空間を整備



9月1日「防災の日」に災害対策用テレキューブを販売開始

非常用電源、備蓄収納、プライバシー空間、エアコンを統合し、日常と非常時の多目的利用を両立

災害時の連絡手段と従業員の安全拠点の確保により、企業の事業継続と従業員の安心安全な環境を提供

長期停電のリスク

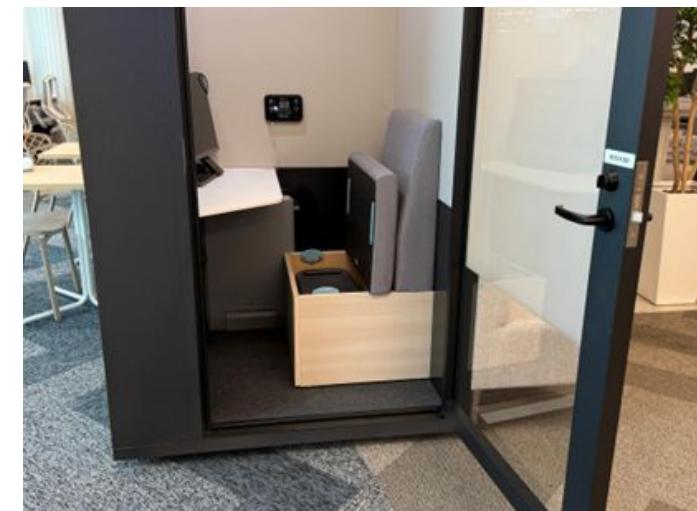
停電や通信インフラ寸断により連絡手段の確保も困難に
最低限の連絡やその後の復旧活動にとって不可欠である
非常用電源を確保

プライバシー空間の確保

オフィス待機が長期化する場合、
従業員が休息・安否確認の通話や、カーテンを下ろして
着替えなどを安心して行える空間

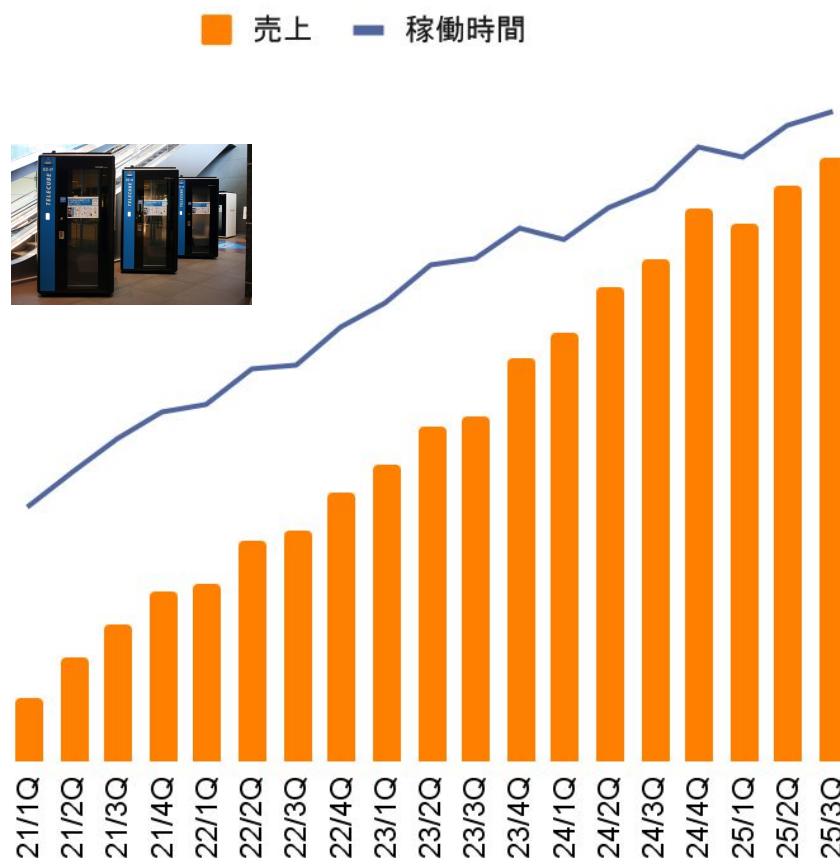
効率的な防災備蓄スペース

オフィススペースを有効活用するとともに、
必要な備蓄品を常に手の届く場所に確保



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

テレキューブサービス（株）運営のテレキューブ実績推移



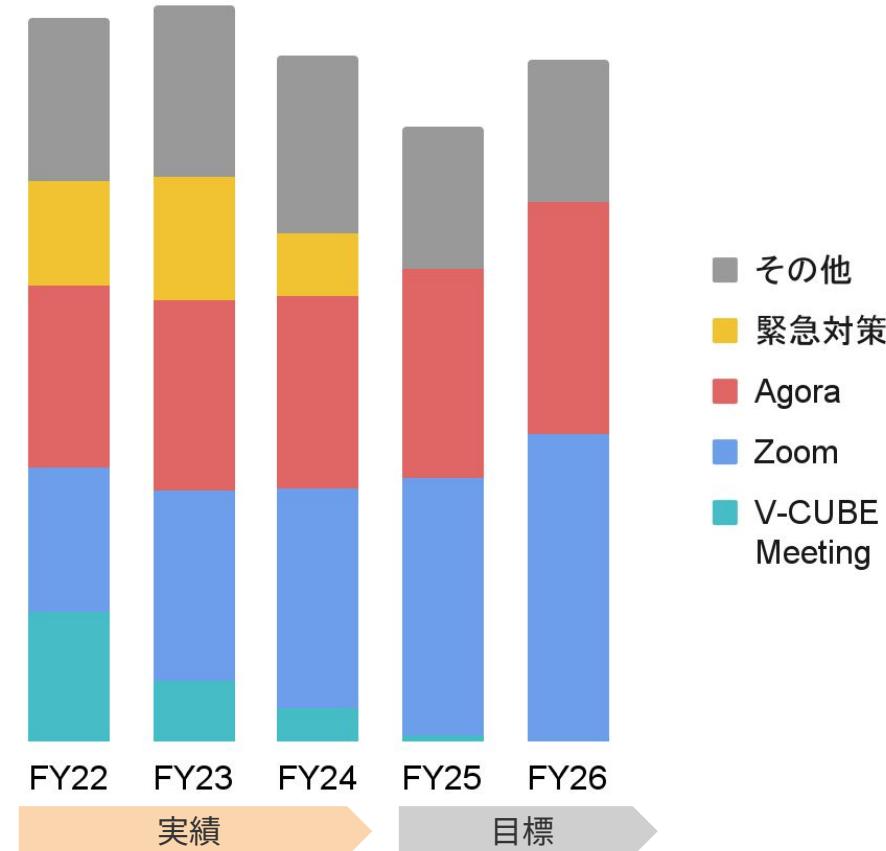
多目的利用モデルを先行展開（中部国際空港セントレア）

- ・空港でプライベート空間を求めるニーズに対応
- ・4人用サイズで、一時的な休憩な身支度などに利用可

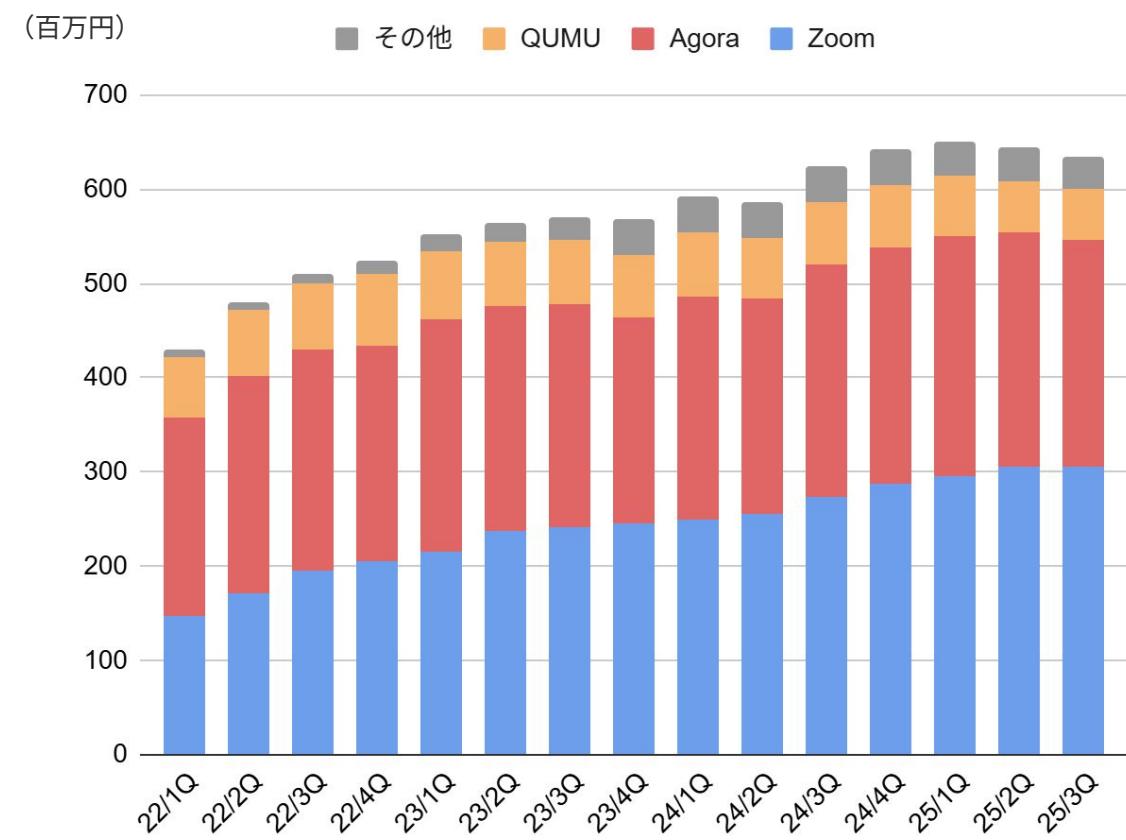


映像・音声コミュニケーションサービスを、リアルタイム、オンデマンド、組み込み可能な形（SDK）で幅広く提供
 MRR型の販売モデルを採用し、安定した収益基盤のあるセグメント
 FY25をボトムに戦略プロダクトとしてZoom関連サービス、Agoraを中心に再成長へ

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に創する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け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

自社製品として中長期的な成長ドライバーの位置づけ



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、「将来的部長候補」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ました。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。

評点サマリー				
組織体制の把握	87.5点	課題の特定	50点	将来リスクの共有
				83.3点
解決策の提示	66.7点	クロージング	62.5点	



◆ 評価ポイント

組織体制の把握が的確であります。経理部門の人数、勤務時間、新卒採用予定など、基本的な情報も把握し、他の部署での活用状況も確認できています。
将来リスクの共有がしっかりとあります。若手社員の懸念に伴うリスクの可能性や、それに伴う業務の継続性リスクについて顧客と共に認識を深めています。
解決策の提示が的確であります。課題を自社サービスの優位性と組み合わせて説明できています。
クロージングが的確であります。顧客から意見と改めて評価できます。
解決策の提示が的確であります。顧客から意見と改めて評価できます。

求人情報サイト「バイトル」などを運営するディップ様

カスタマーサポート部署の固定電話をオンプレミス型のPBX（企業内の内線・外線の電話インフラ）からクラウドPBX「Zoom Phone」に移行
電話インフラ通信・管理コストを年間約400万円削減

zoom Phone

Before

オンプレミス型IP-PBXの販売終了と
データセンター閉鎖



After

デモ機で使用感を確認しながら、
スピーディーに短納期で移行

座席変更のたびに専門的な設定変更作業が必要



クラウド化により、管理画面で簡単に設定変更
柔軟なオフィスレイアウトも可能に

必要アカウント数を棚卸し



必要アカウント数が1/10となり、
維持コストが従来より安価に

包装機械や製剤機器の製造・販売・輸出入を行うミューチュアル様

クラウドPBX「Zoom Phone」導入により、拠点間の内線環境が整備され、代表電話の取り次ぎ件数を86%削減

場所にとらわれない柔軟な働き方の推進と、業務効率の大幅な向上を実現

zoom Phone



Before

オンプレミス型PBXの老朽化と運用の手間
(業者への設定変更依頼)

拠点間の内線がなく、
社内連絡でも外線の代表番号を経由

支給スマートフォンを内線として活用できていない

After

電話番号の設定や変更をWeb上で行うことができ、
社内で完結

拠点間の内線化により、
電話の取り次ぎ件数が大幅に減少

個人のスマートフォンで代表電話の対応、
現場作業しながらの通話など、
場所にとらわれない電話対応

| 03 Appendix

Appendix

私たちは「Evenな社会」の実現を目指して、
変化し続ける社会の中で新たな価値を発見し、事業を通じて社会課題に挑戦

◆ 基本情報

会社名	株式会社ブイキューブ
創業	1998年10月16日
資本金 (資本剰余金含む)	1,320百万円 (2024年12月31日現在)
代表者	間下 直晃 (代表取締役社長 グループCEO)
連結社員数	359名
上場市場	東京証券取引所プライム市場 [証券コード：3681]

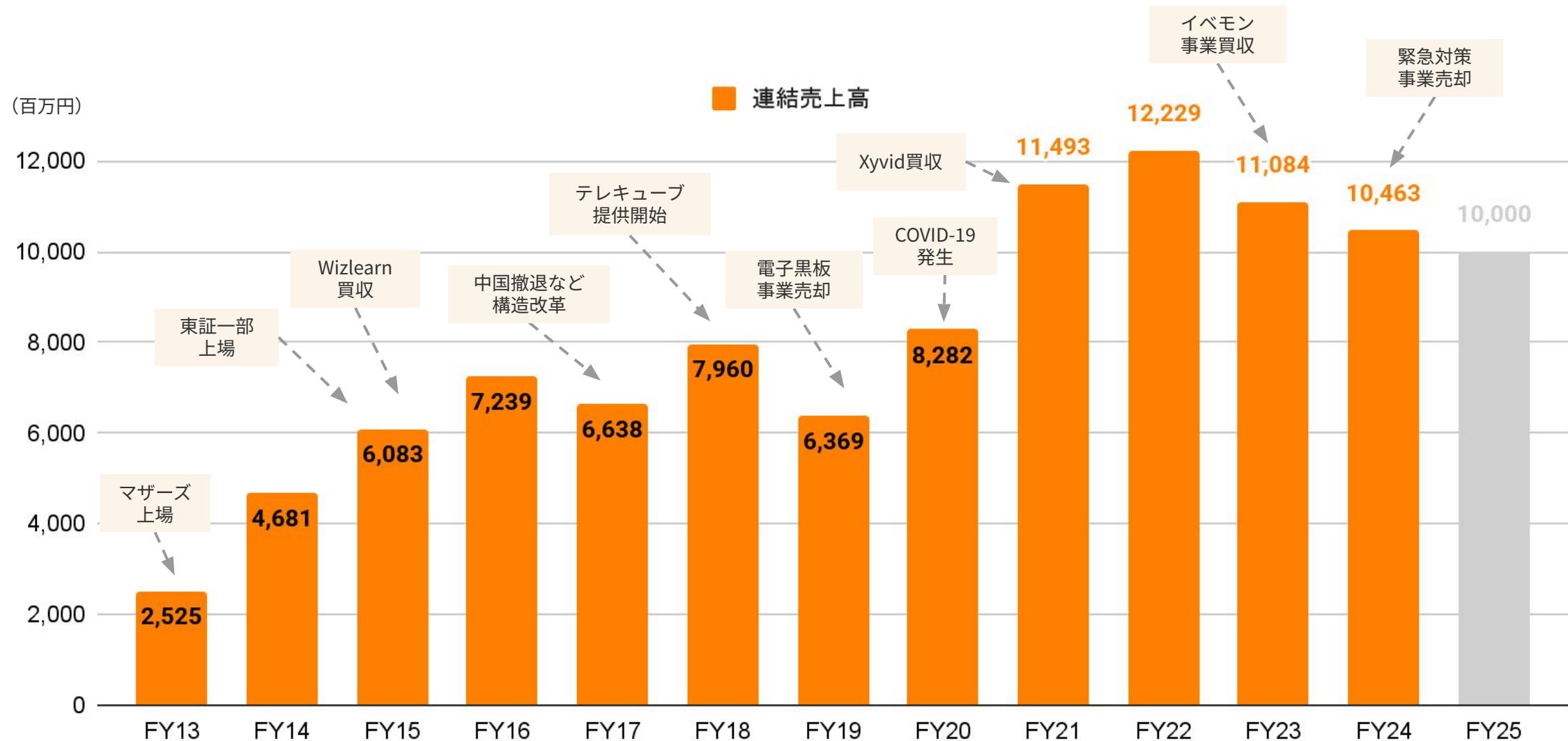


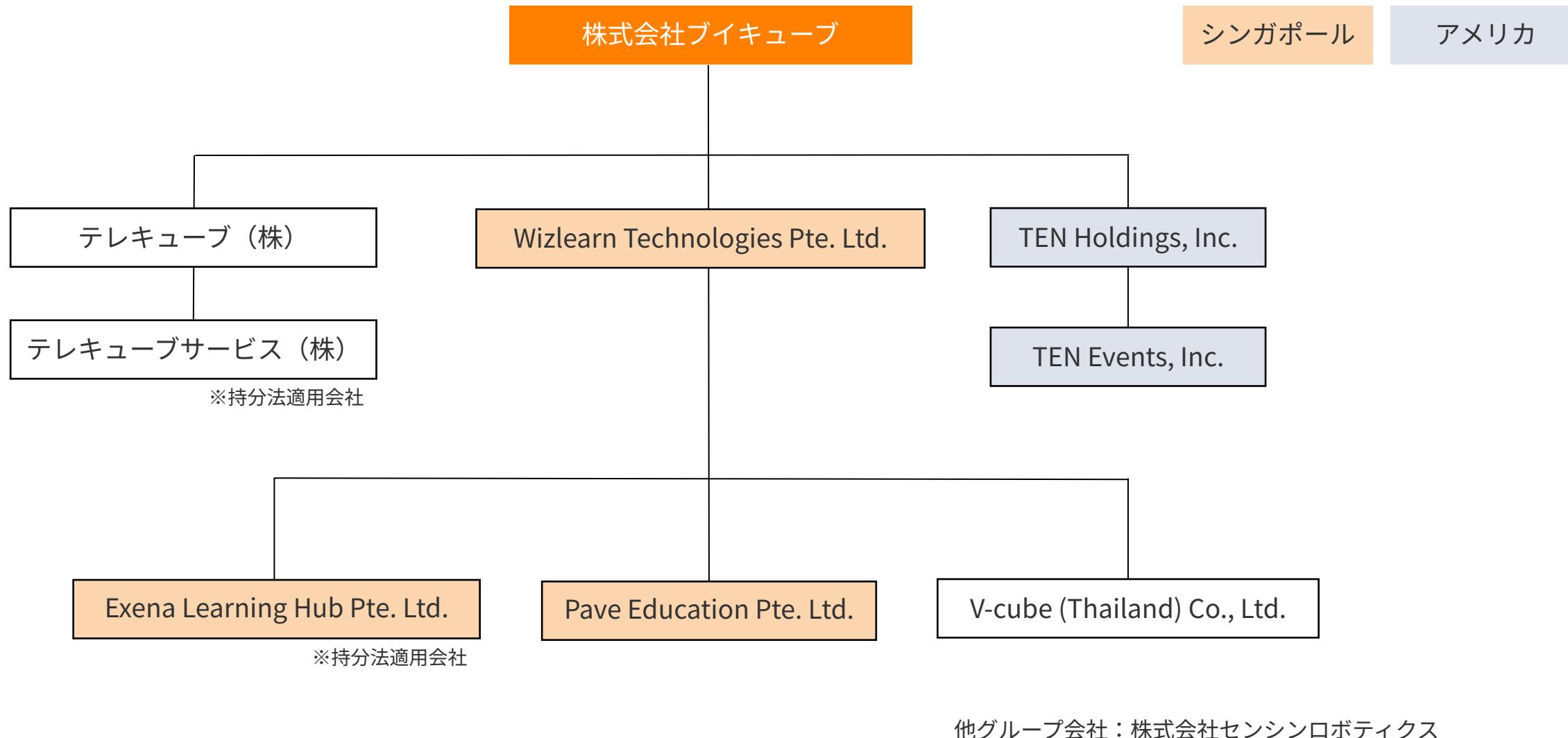
導入実績10,000社以上！

多くの企業に選ばれてきました



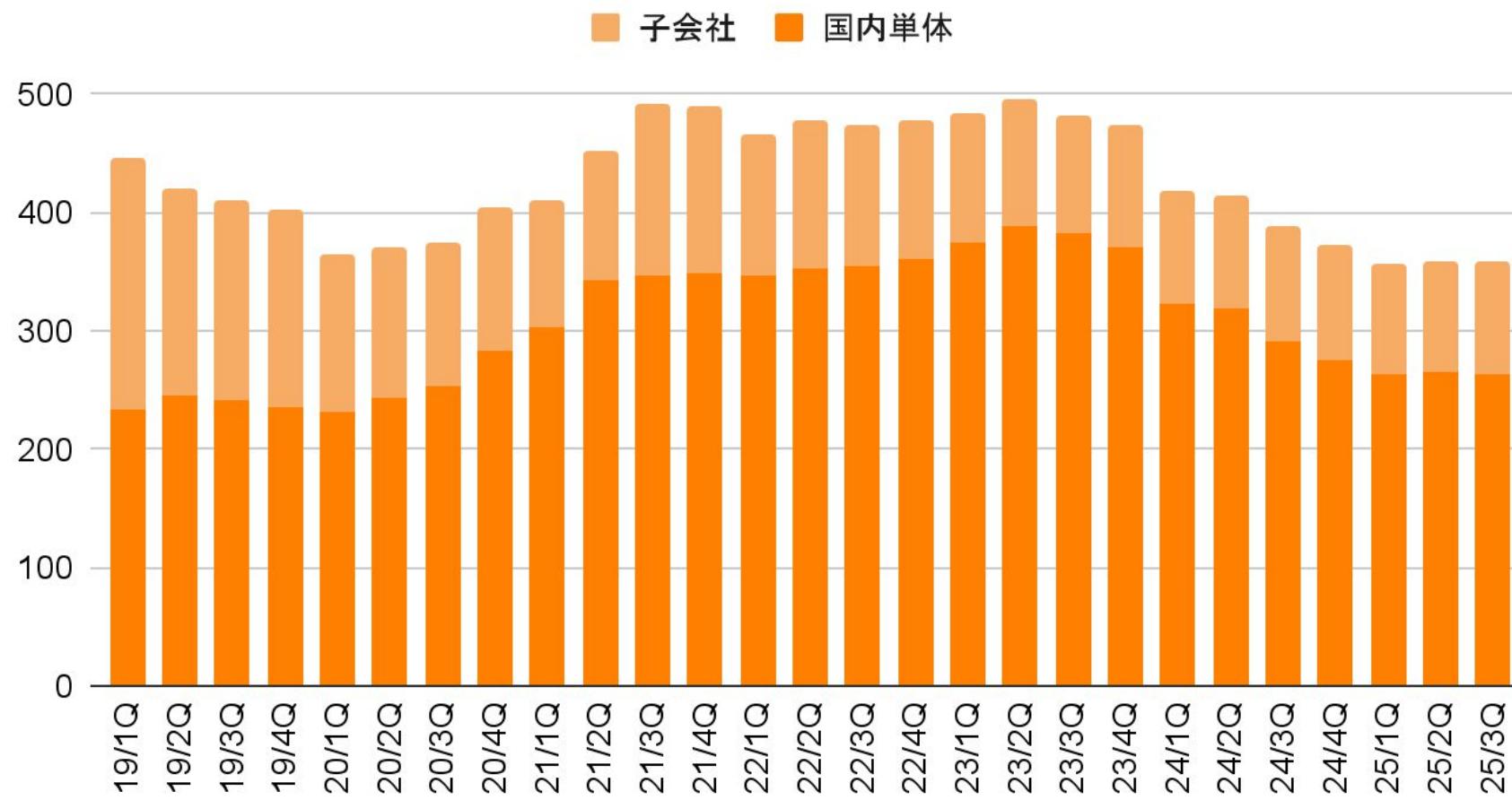
旧マザーズ上場後、10年で連結売上高は4倍強の成長へ





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





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

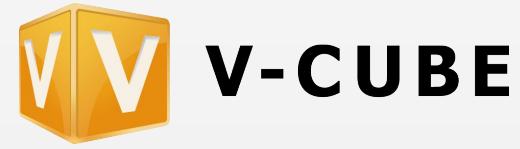
氏名	社外取締役	監査等委員	独立役員	略歴
 西村 憲一	○		○	(株)白山 社外取締役 (監査等委員) 元(株)NTTネオメイト 代表取締役社長 元(株)ミライト 相談役
 松山 大耕	○		○	臨済宗大本山 妙心寺 退蔵院 副住職 (株)esa 社外監査役 観光庁 Visit Japan 大使、スタンフォード大学 客員講師
 中丸 豪		○		1984年 日本アイ・ビー・エム(株)入社 2014年 当社入社 2018年 当社 事業推進室 室長
 秋元 秀仁	○	○	○	秋元秀仁税理士事務所 代表税理士 西村あさひ法律事務所 税務顧問 元 国税庁、高松国税局長
 小松 慶子	○	○	○	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



<https://jp.vcube.com/>