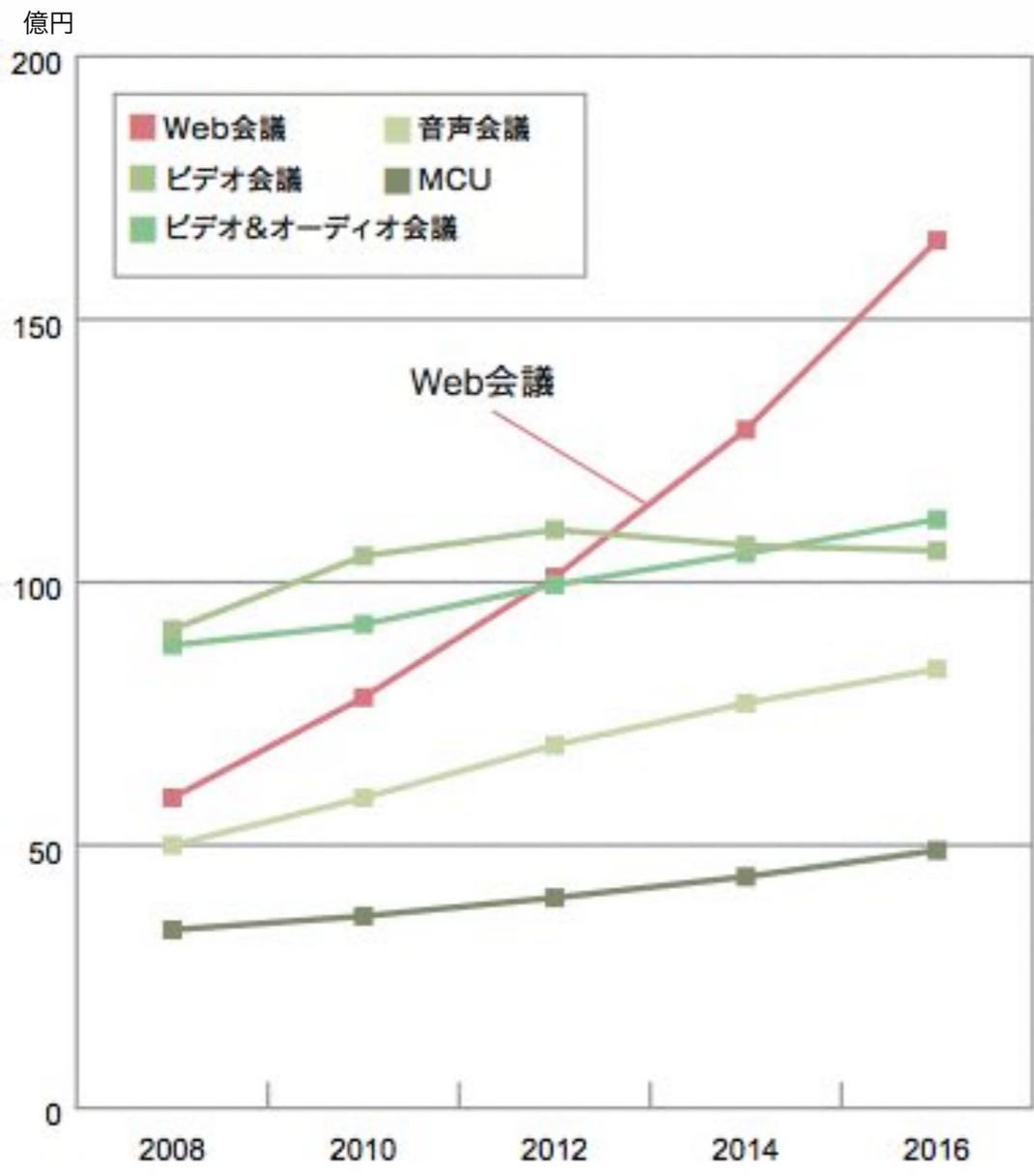


# 市場環境について

# 市場のポテンシャル

## ビジュアルコミュニケーション市場は今後の急拡大が見込まれる

映像コミュニケーションの市場規模予測



日本国における企業規模別分類

	社数	備考
大企業	1.2万社	
中堅企業	53.6万社	中小企業かつ、小規模企業に含まれない会社
小規模企業	366.5万社	製造業：従業員20人以下 サービス業：従業員5人以下
計	421.3万社	

総務省「平成21年経済センサス-基礎調査」中小企業庁再編加工

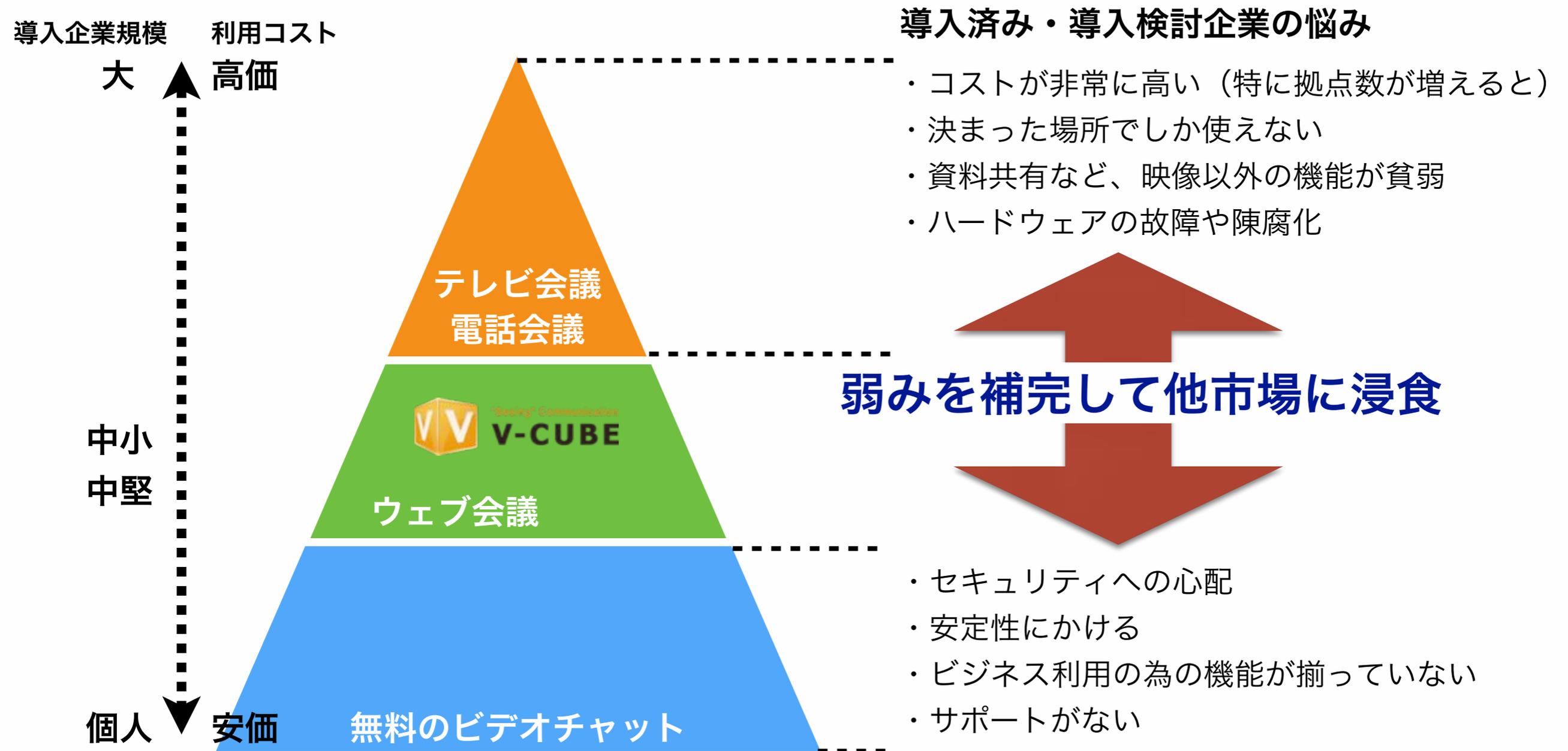
**導入社数の拡大余地大**

**全社導入への拡大余地大**

株式会社シード・プランニング「2013ビデオ&オーディオコミュニケーションの最新市場動向」

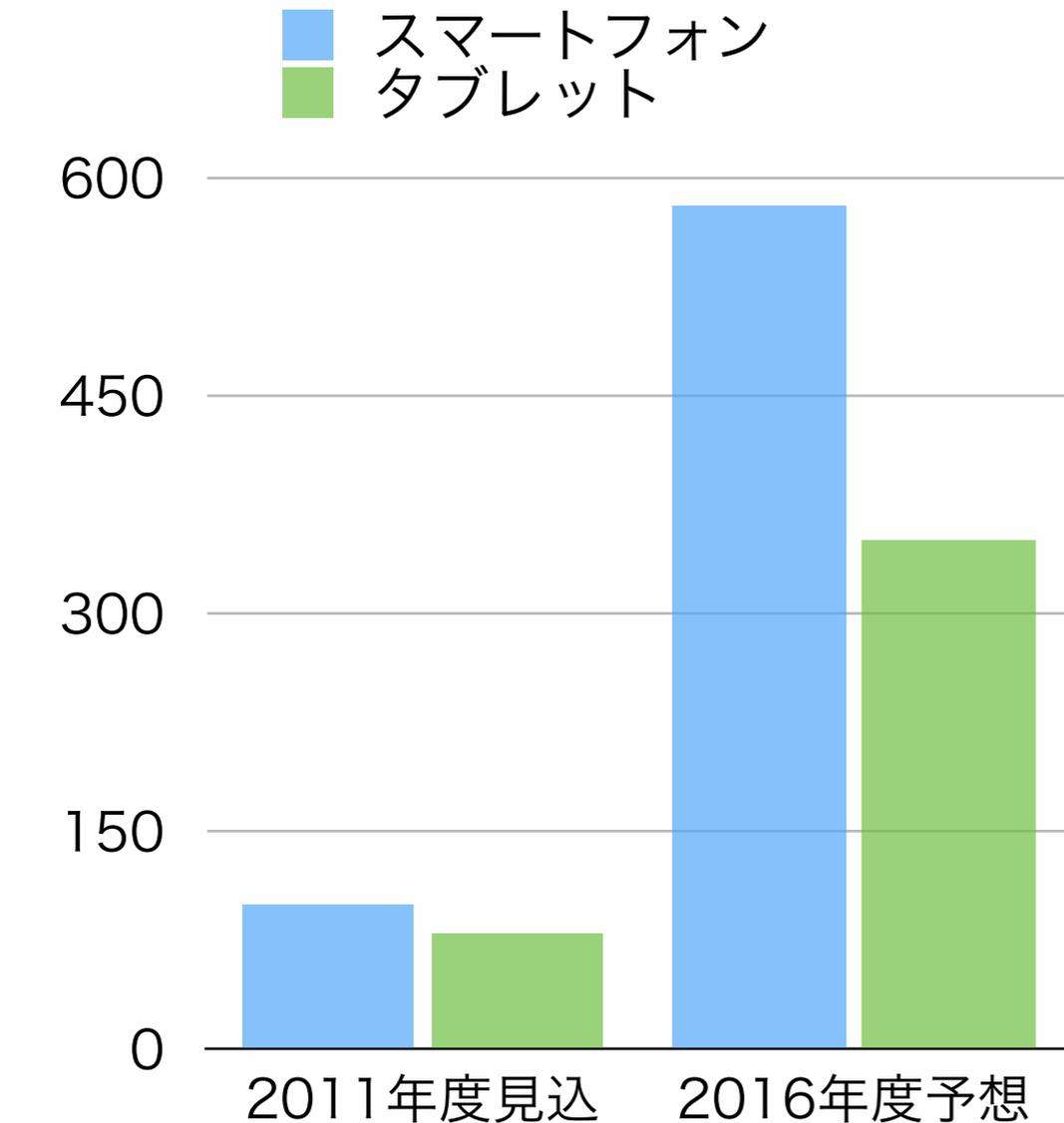
# 市場環境 - ビジュアルコミュニケーションマーケットについて -

## テレビ会議や無料ビデオチャットユーザを取り込むウェブ会議



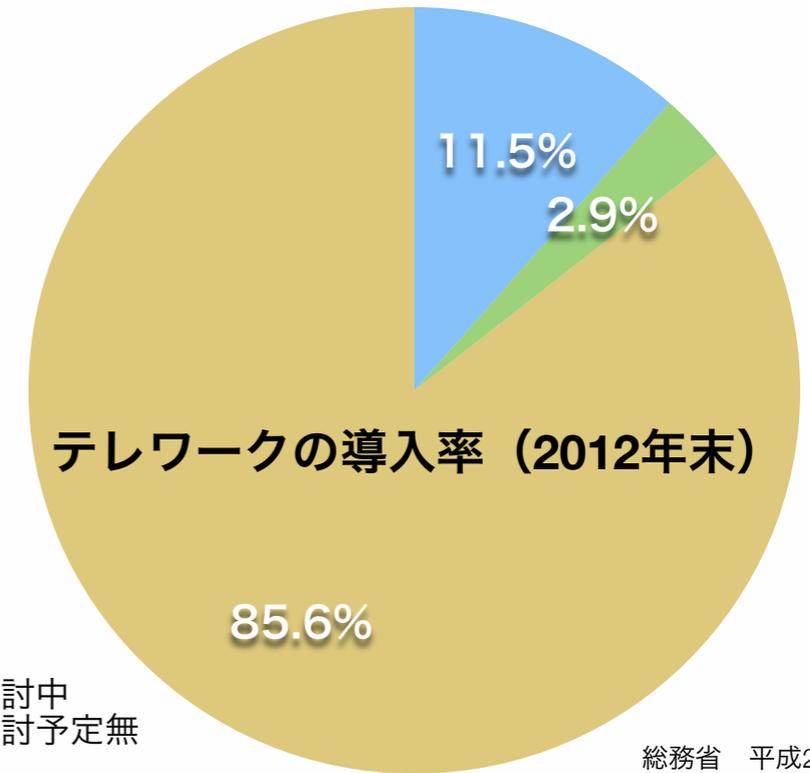
# 市場環境 - 市場を押し広げるスマートデバイスとテレワークの普及 -

## スマートデバイスの急速な普及による拡大 テレワーク促進による需要の拡大



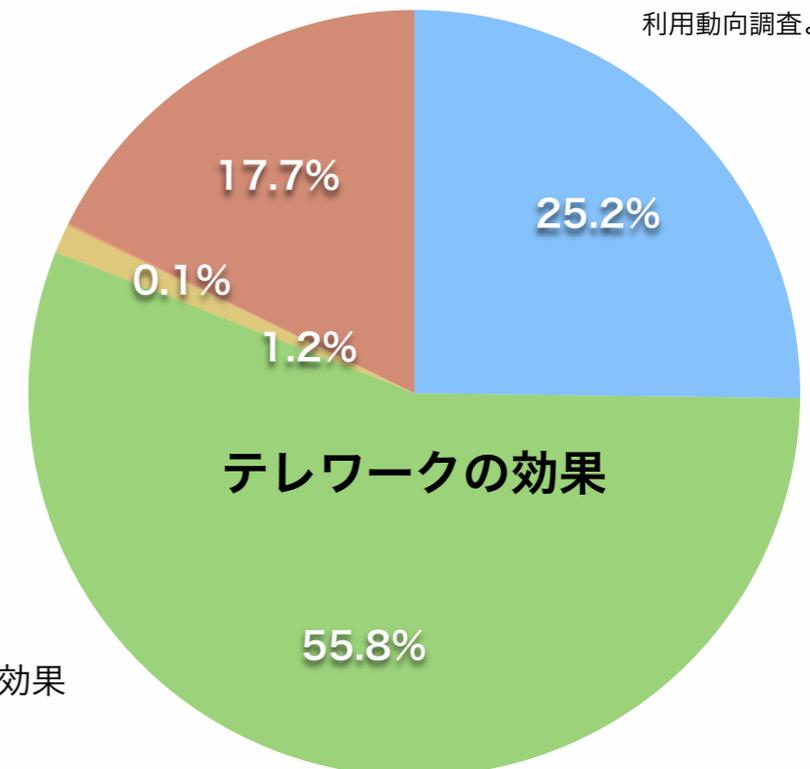
法人向けスマートデバイス端末市場

フジキメラ総研 2012法人向けスマートデバイス関連ビジネスの全貌より



総務省 平成24年通信利用動向調査より

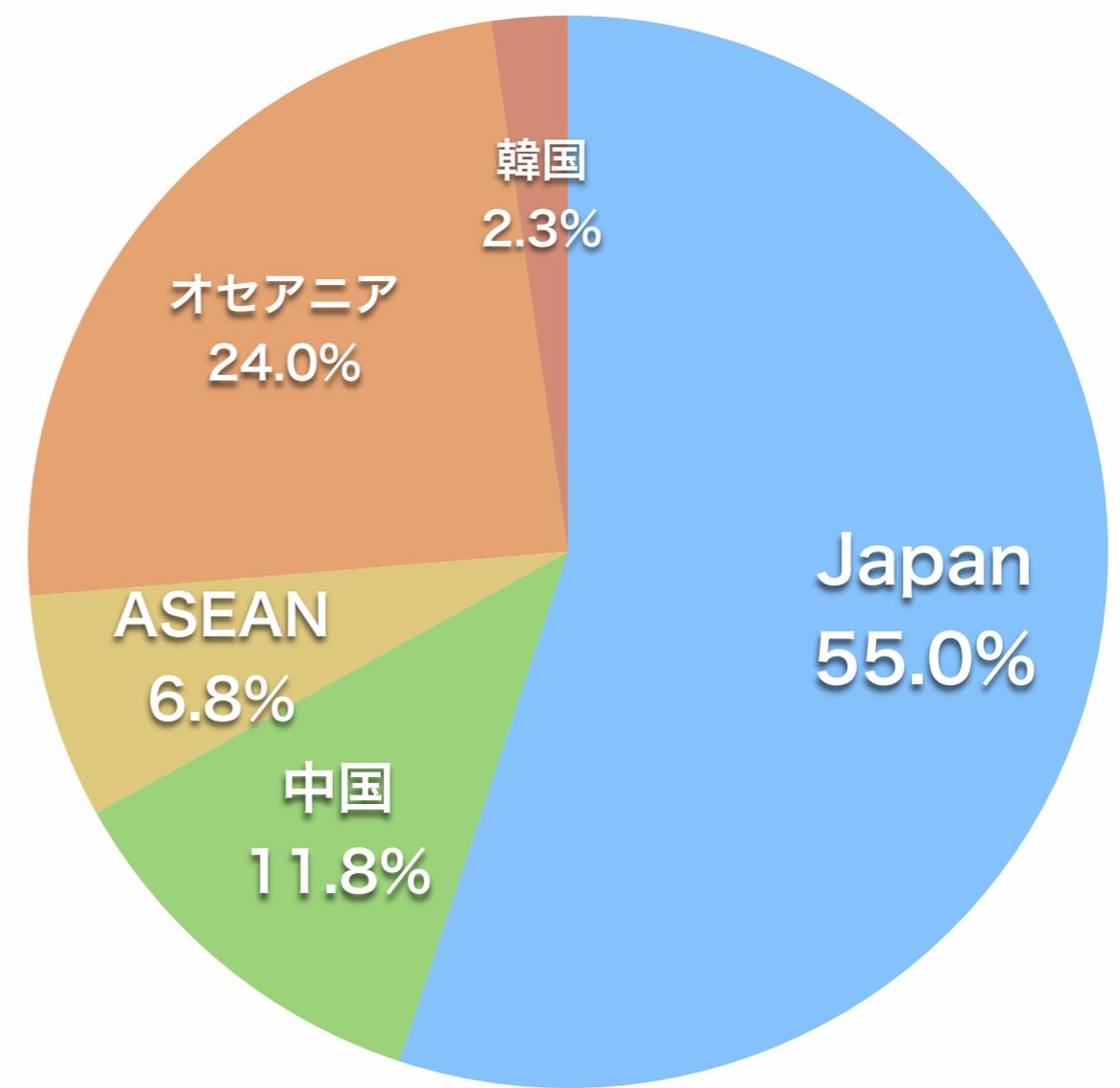
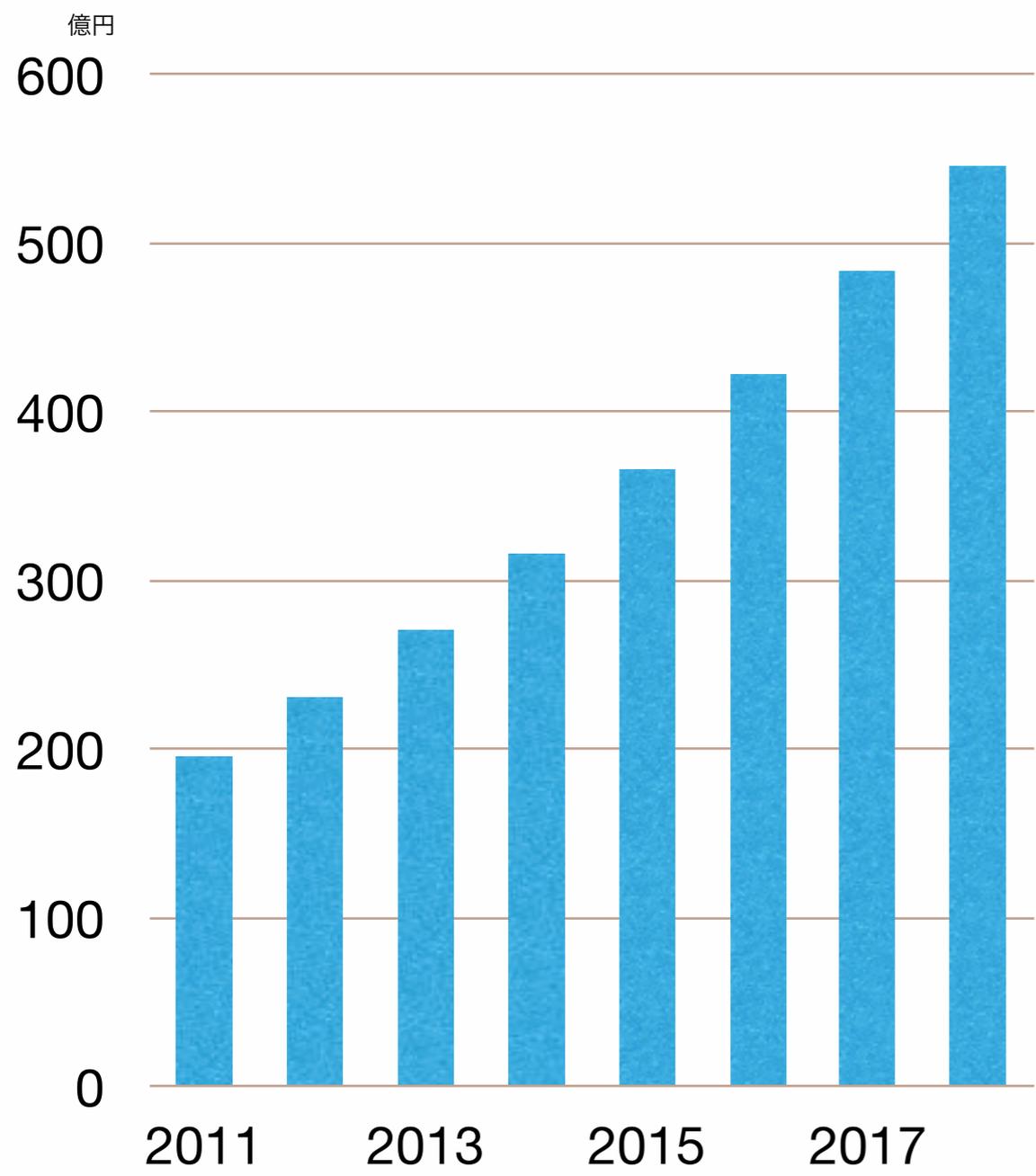
- 導入済
- 未導入検討中
- 未導入検討予定無



- 効果大
- 効果有
- 効果無
- マイナス効果
- 不明

# 市場環境 - アジアマーケットについて -

## アジアのビジュアルコミュニケーション市場の急拡大と、ASEAN・中国の台頭



APACのクラウド型映像コミュニケーション市場の推移

クラウド型映像コミュニケーション市場の内訳2012年

# 成長戦略について

# 当社の成長戦略

1

## 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

～M&A・OEM × 競争優位性拡大 × 業界特化ソリューション～

2

## アジアを中心とする海外展開の拡大

～展開国の拡大 × 営業リソースの拡大 × 優良事例の横展開～

3

## B2B2C型のプラットフォームモデルの展開

～対企業だけのビジネスから、企業を通じた個人へのビジネスへの飛躍～

# 1 [成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

## 業界再編型M&A・OEM

10社以上の小規模な競合がその他に含まれる。

- ・ 小さな事業規模 = 開発投資が小さい = 機能差の拡大  
= インフラ投資が弱い
- ・ 大手のブランドを有してる事も多く、  
その場合でもノンコア事業

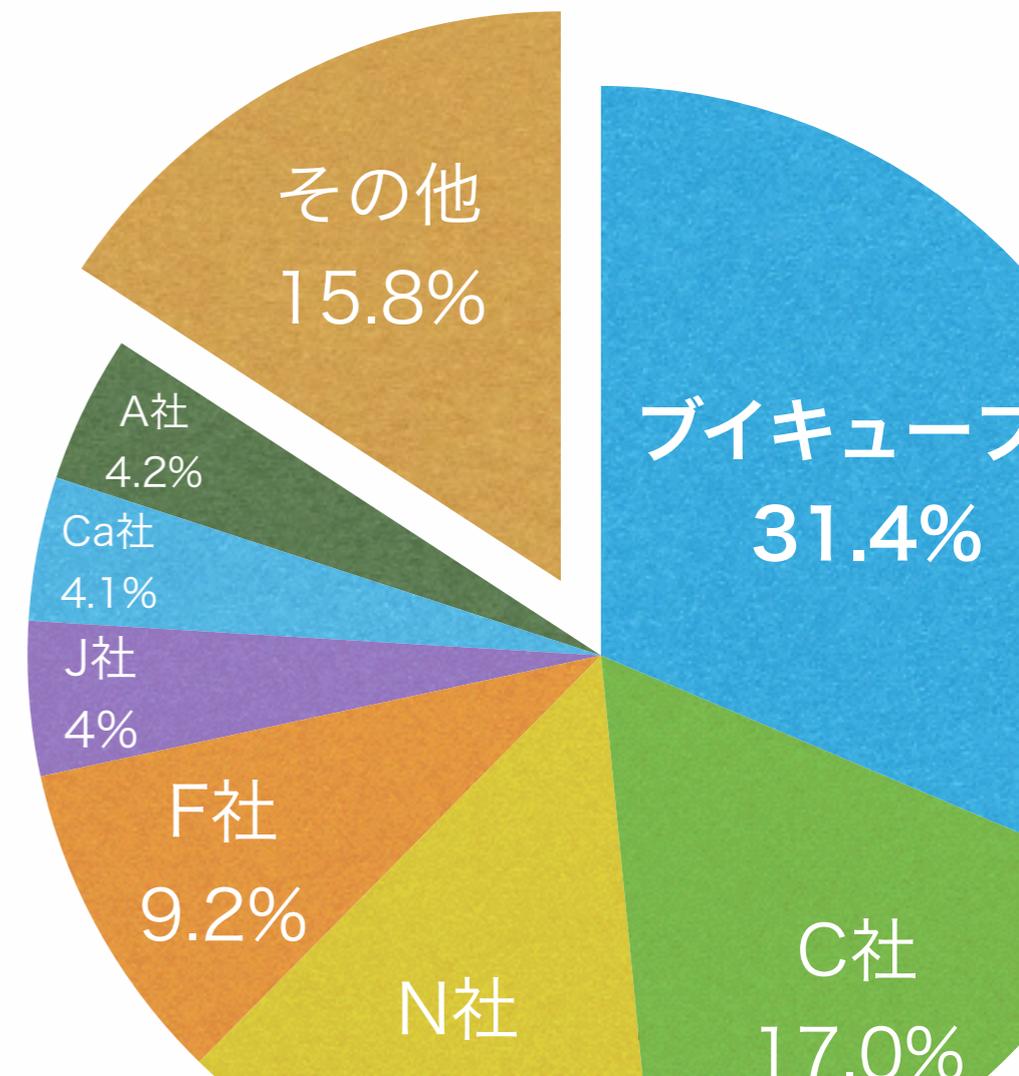
当社の方針としては、

### <特有の技術・製品を有する場合>

買収検討 (例：パイオニアVC株式会社)

### <顧客を有する場合>

OEM検討



# 1 [成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

## 競争優位性の拡大

### <課題>

- ・ ビデオ会議・ウェブ会議としては競合も多く、今後激化
- ・ ウェブ会議の日常性が薄い
- ・ 社内の一部の人だけが使っていることが多い
- ・ 会議以外へのアップセルのハードルを下げたい
- ・ 解約されにくい仕組みを強化したい
- ・ 料金体系がわかりにくい

### <解決策>

9月1日より、「**V-CUBE One**」

11月11日より、「**V-CUBE Gate**」

を提供開始

V-CUBE ONE

VV V-CUBE

V-CUBE ONE

VV V-CUBE

V-CUBE ONE

VV V-CUBE

ONE

VV V-CUBE

ONE

# V-CUBE ONE

## 1.全てのビジュアルコミュニケーションサービスをご利用可能。

会議、研修、営業、サポート。企業のあらゆるコミュニケーションを1つに。

### ミーティング



### ドキュメント



### セミナー



### セールス&サポート



### ポータル



### V-CUBE Gate



## 2.様々な環境からのご利用を実現する機能の提供。

PC、スマホ、タブレットはもちろん、デスクトップ共有、テレビ会議接続、高画質対応、Global Link(※)など  
様々な環境で利用いただける多彩な機能を提供。

※グローバルプランでのご契約時

## 3.ポート制の導入で利用人数の増減も自由自在に。

価格は1ポート/¥11,000~(月額)です。

サービスのご提供方法はポート制となります。

例えば、10ポートご契約頂くと、3拠点との会議を2部屋、4拠点との会議を1部屋でのご利用が可能。

もちろん、会議だけでなく、全国10拠点に向けた研修、教育でのご利用も可能になります。

V-CUBE ONE

# ビジュアルコミュニケーションプラットフォーム

企業のあらゆるコミュニケーションを1つに。



テレビ会議と接続した経営会議



全国拠点への社内研修



遠隔地へのWeb営業



保守点検作業



現場同士の拠点間会議



パートナー向けセミナー



オンラインサポート



フィールドワーク

## 「単なるWeb会議」から「VCソリューション提供へ」

ミーティング



ドキュメント



セミナー



セールス&サポート



ポータル



V-CUBE Gate





- 総合力（ウェブ会議だけではない）
- シンプル化
- わかりやすい価格体系
- 価格競争力の向上
- 社内の利用範囲の大幅拡大
- 客単価の向上（既存のアップセル）
- コンテンツ蓄積による解約防止（会議の録画は弱い、研修の録画）



# V-CUBE Gate

企業が「安心、簡単」に使える無料の法人専用テキストチャットサービス。



## 1.無料でご利用が可能

無料でどなたでもご利用頂けます。  
もちろん、法人でご利用頂くために必要なセキュリティーも万全です。

## 2.企業内利用に求められる機能が充実

企業のセキュリティーポリシーに合わせ、  
「誰が使えるか、誰と繋がるか、チャットのログ」を管理頂けます。  
これ以外にも企業グループ機能やIP制限など充実の機能です。

## 3.V-CUBEサービスとの連携

Web会議への参加通知やWebセミナー参加時間前のリマインドなど  
V-CUBEサービスとの連携を実現。随時、機能強化していきます。

PCやタブレット、スマホなどあらゆるデバイスに対応。分かりやすいインターフェイスで誰でも簡単にご利用いただけます。



**V-CUBE Gate**

- 利用の範囲を全社に広げる
- 利用の日常性をあげる
- V-CUBEミーティングとセミナーの利用をより簡便化する
- 「会議室に集まる」だけではなく、「呼び出す」の実現
- B to B to Eのモデル作り

# 1 [成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

## 業界特化ソリューションの拡大

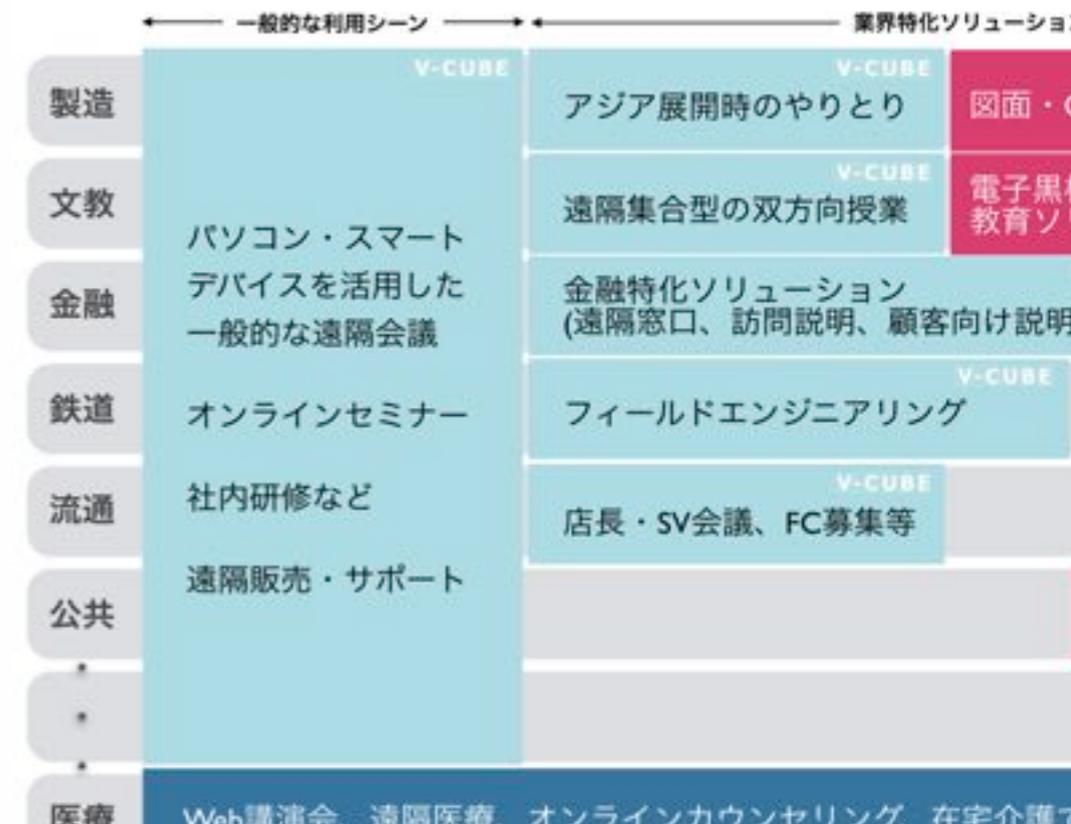
### <課題>

- ・ 「何にでも使える」は結局使い方が分からないひとが多くいる
- ・ 技術と資金を有する北米勢との差別化の強化が急務
- ・ 業界毎に異なるニーズがある

### <解決策>

- ・ 各業界に強い競合を買う
- ・ 各業界に強いパートナーと提携
- ・ 各業界特化のニーズをくみ取った製品、サービス開発

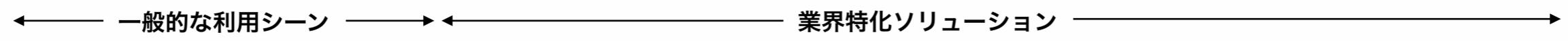
これらにより、各業界で最も使いやすいナンバーワンサービスを目指す



[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

# 業界特化ソリューションの拡大

## 「単なるウェブ会議」から「VCソリューション提供」への脱却



製造	V-CUBE	V-CUBE	Pioneer
文教	V-CUBE	V-CUBE	Pioneer
金融	V-CUBE	V-CUBE	
鉄道	V-CUBE	V-CUBE	
流通	V-CUBE	V-CUBE	
公共			Pioneer
医療			M-CUBE

一般的な利用シーン

パソコン・スマートデバイスを活用した一般的な遠隔会議

オンラインセミナー

社内研修など

遠隔販売・サポート

業界特化ソリューション

アジア展開時のやりとり

遠隔集合型の双方向授業

金融特化ソリューション (遠隔窓口、訪問説明、顧客向け説明会等)

フィールドエンジニアリング

店長・SV会議、FC募集等

図面・CAD等を活用した設計現場

電子黒板を活用した教育ソリューション・遠隔講義

災害対策ソリューション

Web講演会、遠隔医療、オンラインカウンセリング、在宅介護での活用

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

# パイオニアソリューションズの子会社化

クラウド型とオンプレミス型のナンバーワン企業同士の資本提携。  
製造設計現場と文教、公共（災害対策）分野に強い製品と実績を有する



会社名	パイオニアVC株式会社（略称PVC）	
設立	2005年7月1日（新体制開始日：2014年5月1日）	
買収価格	51%の株式を(株)ブイキューブが5億円で買収	
役員構成	原 清	代表取締役社長
	間下 浩之	代表取締役副社長（ブイキューブ執行役員）
	小橋 英治	取締役
	間下 直晃	非常勤取締役（ブイキューブ代表取締役社長）
	大川 成儀	非常勤取締役（ブイキューブ取締役CFO）
	亀崎 洋介	非常勤取締役（ブイキューブ取締役CTO）
	川村 雅弘	非常勤取締役（パイオニア常務執行役員）
	高田 雅也	監査役（ブイキューブ代表取締役副社長）

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

# パイオニアソリューションズの子会社化



## ハードウェアとソフトウェアを融合させたユニークなソリューション



[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

# パイオニアソリューションズの子会社化



## 教育のIT化に向けた環境整備4ヶ年計画による総額6712億円の予算

(平成26~29年度)

### 目標水準

教育用コンピュータ1台あたりの児童生徒数3.6人

教材整備指針に基づく電子黒板・実物投影機の整備

超高速インターネット接続率及び無線LAN整備率100%

### 環境整備

教材用PC 不足分146万台の新規導入及び既存約191万台に係るリース費

電子黒板 不足分40万台の整備及び既存分約1万台の更新に係る費用

実物投影機 不足分33万台の整備及び既存分約1万台の更新に係る費用

無線LAN整備 未整備38万教室に係る費用

**国内学校現場に2万台の導入実績を持ち、国内ナンバーワン**

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

# パイオニアソリューションズの子会社化

Pioneer

## 教育のIT化に向けた環境整備4ヶ年計画による総額6712億円の予算

(平成26~29年度)

パイオニアの協働学習支援システム xSync(バイシンク)が、  
佐賀県のすべての県立高校の1人1台端末に対する授業支援ソフトとして採用

OWNデバイス導入で話題の佐賀県の学習者用パソコン等、約8500台へ一括納品。



パイオニアVC株式会社が2013年4月に発売した協働学習支援システム「xSync (バイシンク)」が、今春より、佐賀県のすべての県立高校で導入する「1人1台の学習者用パソコン」に採用されました。

協働学習支援システムの「xSync (バイシンク) 佐賀県版」として、佐賀県立高校全36校の教師用パソコン1,707台、学習者用パソコン6,800台、計8,507台に搭載されます。