

V-CUBE Gate の提供開始

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

成長戦略の大きな柱となるアプリケーションで**ポート数拡大**を目指す企業が「安心、簡単」に使える無料の法人専用テキストチャット
ビジュアルコミュニケーション拡大の為に積極投資を予定



このキャラクター「キューボ君」は V-CUBE Gateのオフィシャルスタンプキャラクターです。

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。

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

技術革新による環境・快適性拡大→契約加速・解約低減

VV V-CUBE ミーティング



1. 世界最高品質の要素技術を採用

- ・ 接続性、画質、音質が劇的に向上
- ・ 契約までに必要な顧客環境整備を大幅に縮小 → **契約率/速度向上**
- ・ 解約原因の半分弱を占める接続性、画質、音質に関する問題を解決 → **解約率大幅低減**

2. モバイルファーストな設計

- ・ モバイルデバイスでの利用を大前提とした設計により、利用シーン拡大
- ・ モバイルデバイスを中心とする利用の多い**海外での利用拡大**

3. グローバルなインフラの強化

- ・ 中国を含む途上国での利用可能性が大幅に向上
- ・ 南米やヨーロッパなどの対応が弱かった地域も快適性が向上

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

成長戦略にて2015年にキーとなるプロダクト



[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

← 一般的な利用シーン → ← 業界特化ソリューション →

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	V-CUBE		Pioneer
医療	V-CUBE		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

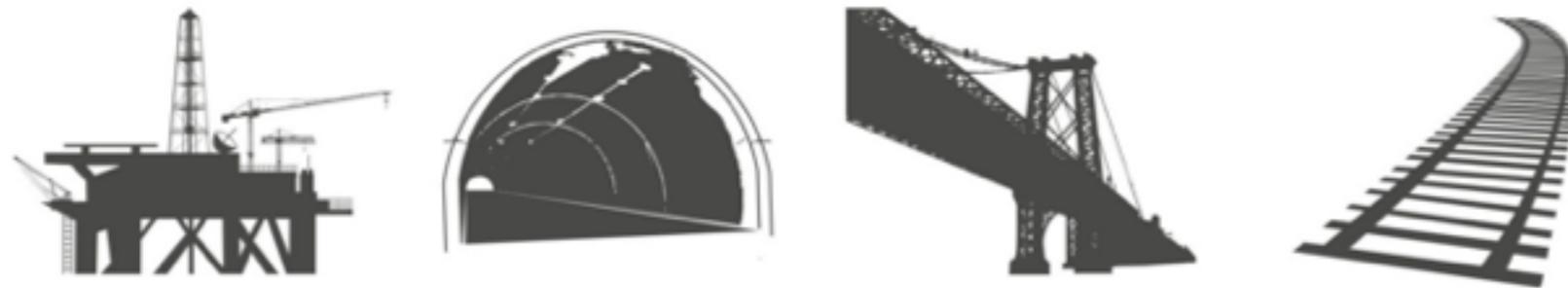
災害対策ソリューション

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

ドローンなどを中心としたロボティクス関連事業

 Rapyuta Robotics へ出資し、共同開発によりロボット関連事業に参入
クラウドからの遠隔制御で人の代わりに現場に行き、司令室や拠点に映像などの情報をリアルタイムで提供可能



工場、トンネル、橋、線路など人が行きにくい場所の状況をドローンで把握



ドローンを通じて取得した映像を、V-CUBEを活用し、遠隔地にいる人にリアルタイムで共有しながら現場の状況把握や対策を協議することが可能に



<当初利用シーン例>

- 災害対策
- 大規模工場検査
- 鉄道の沿線検査
- 大規模施設のセキュリティ対応

当社の成長戦略

2

アジアを中心とする海外展開の拡大

<実現の為の重要項目>

- 各国での営業体制の確立、強化
- 中国での次のビジネスモデルの確立（教育、介護）
- マレーシアの急拡大したパイプラインのクロージング
- タイの民間でのビジネスの確立、政府系案件の復活
- インドネシアのパイプライン拡大とクロージング
- 台湾、韓国、ベトナムでの事業の本格化

当社の成長戦略

3

B2B2C型のプラットフォームモデルの展開

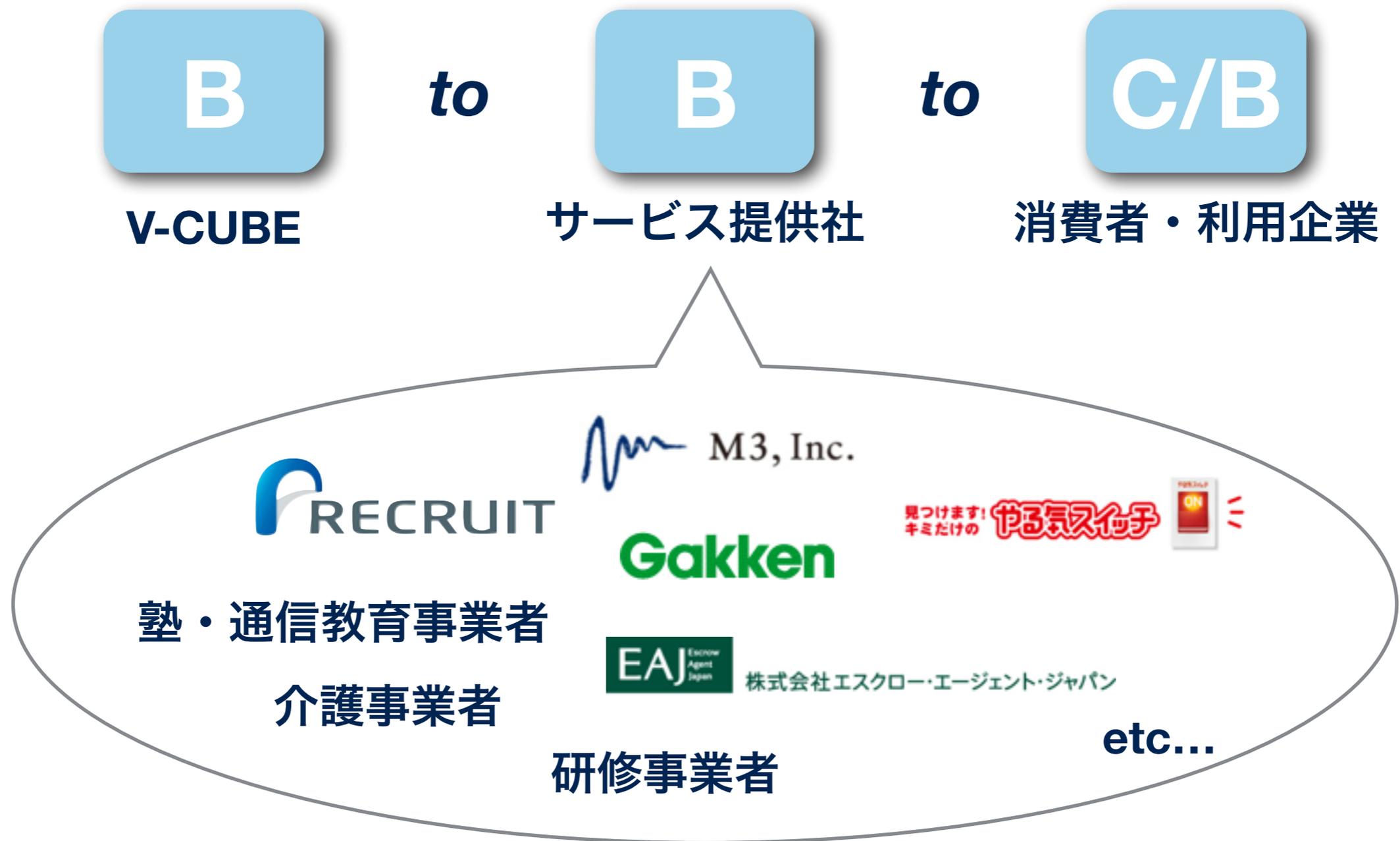
<実現の為の重要項目>

- 「システム利用料はタダ」なコンシューマへ、コンテンツやサービスとセットで課金をしていく
- コンテンツやサービスの、各業界ナンバーワンとの提携
- V-CUBEマーケットを用いたロングテールの取り込み

[成長戦略] B2B2C型のプラットフォームモデルの展開

教育・医療を初めとした様々な分野での共同事業モデル

プラットフォームとしての提供を加速して、事業の急拡大へ

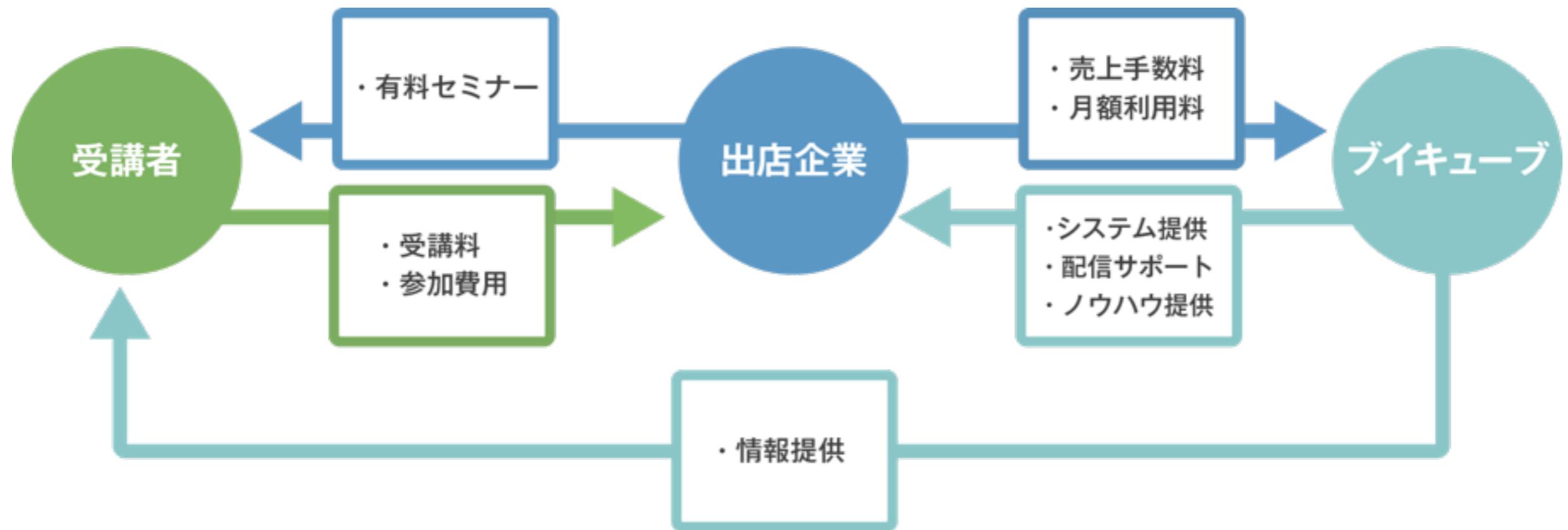


[成長戦略] B2B2C型のプラットフォームモデルの展開

V-CUBEマーケットを用いたロングテールの取り込み

講座・セミナーを課金ライブ配信できるマーケットプレイス

V-CUBE MARKET のビジネスモデル



ビジネスモデルは「B2B2C」モデルとなります。

V-CUBE マーケットを使い受講者の方へ有料講義、セミナーを提供することが可能です。

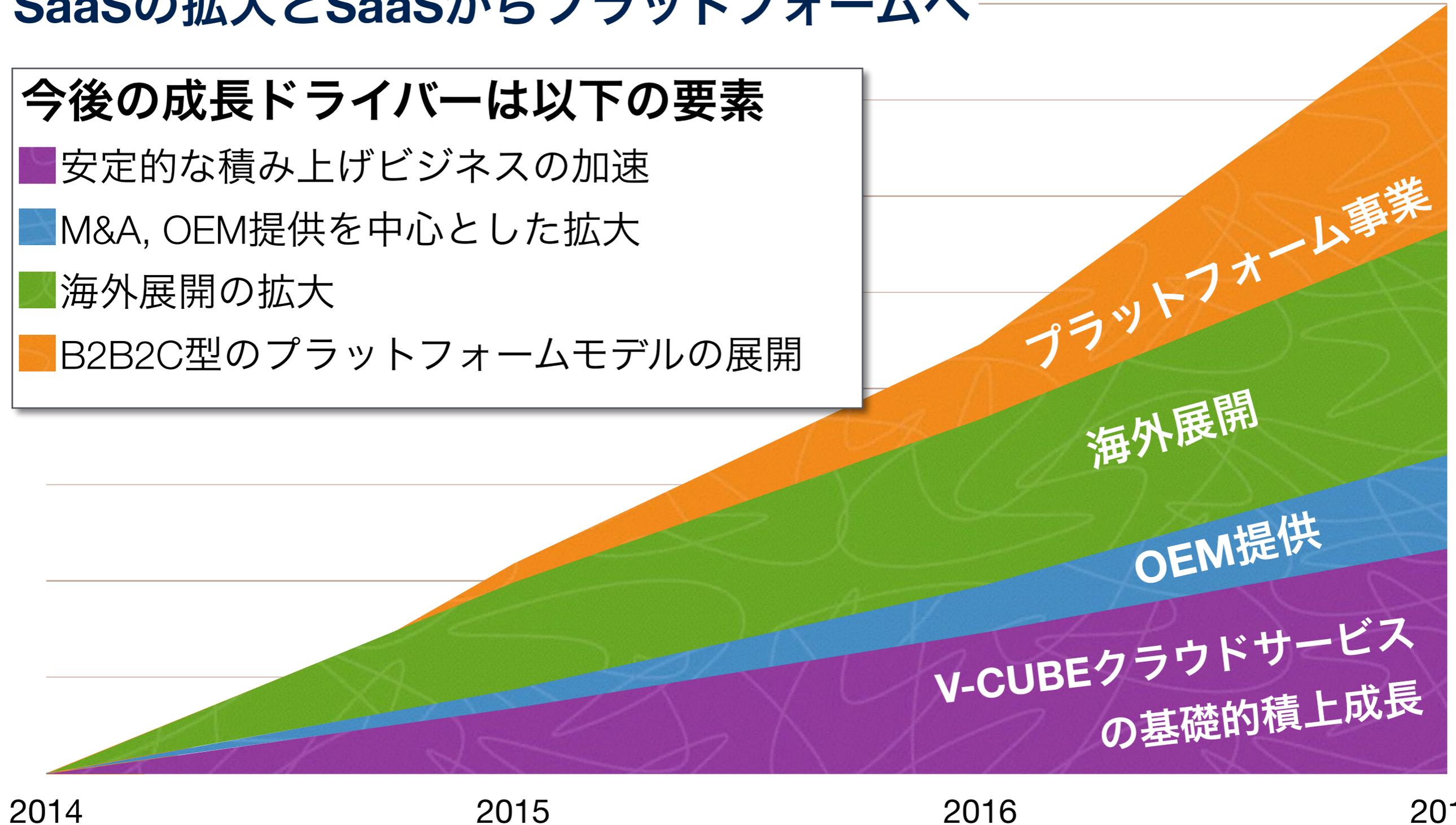


当社の成長戦略

SaaSの拡大とSaaSからプラットフォームへ

今後の成長ドライバーは以下の要素

- 安定的な積み上げビジネスの加速
- M&A, OEM提供を中心とした拡大
- 海外展開の拡大
- B2B2C型のプラットフォームモデルの展開





株式会社ブイキューブ 事業概要・成長戦略

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述などは、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

会社概要

経営理念

私たちは常に情報通信技術を高度に活用することにより、新しい価値の創造を通じて、より豊かな人間社会の実現を目指します。

ビジョン

アジアナンバーワンの
ビジュアルコミュニケーションプラットフォーム

会社概要

ビジュアルコミュニケーションをクラウドで実現するサービスプロバイダ

会社名	株式会社ブイキューブ	
設立	創業1998年10月16日	
決算期	12月	
資本金	1,851,035千円（2014年12月末現在）	
代表	間下 直晃（ました なおあき）	代表取締役社長
	高田 雅也（たかだ まさや）	代表取締役副社長
従業員数（連結）	314人（2014年12月末現在）	
グループ会社	全10社（国内2社、国外8社）	
上場市場	東京証券取引所マザーズ（3681）	

ファクトシート (2014年12月末現在)

グローバル展開を推進する、技術力と営業力を有するVCサービス会社

社員数	314人 (パート・アルバイト含まず)
日本国内	250人 (VJP189+PVC61)
海外	64人 (VGS16, VSG1, VCH18, VMY11, VID12, VUS6)
営業・マーケ	142人
技術者	122人
管理部門	50人 (取締役、監査役、内部監査等含む)
オフィス	13カ所 (国内6カ所、海外7カ所)
データセンタ	13カ所 (日本、米国東、米国西、中国、香港、シンガポール、マレーシア、インドネシア、インド、ベトナム、タイ、フィリピン、イギリス)

マネジメントチーム



代表取締役社長 CEO

間下 直晃

- 1977年 東京生まれ
- 1998年 当社設立
- 2000年 慶應義塾大学工学部卒業
- 2002年 慶應義塾大学大学院修了
- 2003年 V-cube USA, Inc. 設立
- 2009年 V-cube Malaysia 設立
- 2012年 V-cube@Singapore 設立
- 2012年 P.T. V-cube Indonesia 設立



代表取締役副社長

高田 雅也

- 2001年 (株)ブイキューブインターネット
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
- 2013年 当社代表取締役副社長就任



常務取締役 CRO CCO

森田 繁

- 2003年 トレンドマイクロ(株)入社
- 2007年 (株)サイタスマネジメント
取締役副社長就任
- 2010年 当社入社、執行役員就任
- 2011年 当社取締役就任
- 2014年 当社常務取締役就任



取締役 CTO

亀崎 洋介

- 2002年 (株)ブイキューブインターネット入社
- 2003年 Web会議の原型を開発
- 2007年 当社執行役員就任
- 2012年 当社取締役就任



取締役 CFO

大川 成儀

- 1982年 パイオニア (株) 入社
- 2008年 当社入社
- 2009年 当社執行役員就任
- 2014年 当社取締役就任

マネジメントチーム

経験豊かで強力な社外取締役によるコーポレートガバナンス



社外取締役（2015年3月退任、顧問へ）

小宮山 宏

(株)三菱総合研究所理事長
元東京大学総長



社外取締役（2015年3月就任内定）

北城 恪太郎

経済同友会 終身幹事（元代表幹事）
元日本IBM(株) 代表取締役会長
国際基督教大学 理事長



社外取締役

村上 憲郎

(株)村上憲郎事務所 代表取締役
元Google,Inc.副社長
兼 グーグル(株) 代表取締役社長

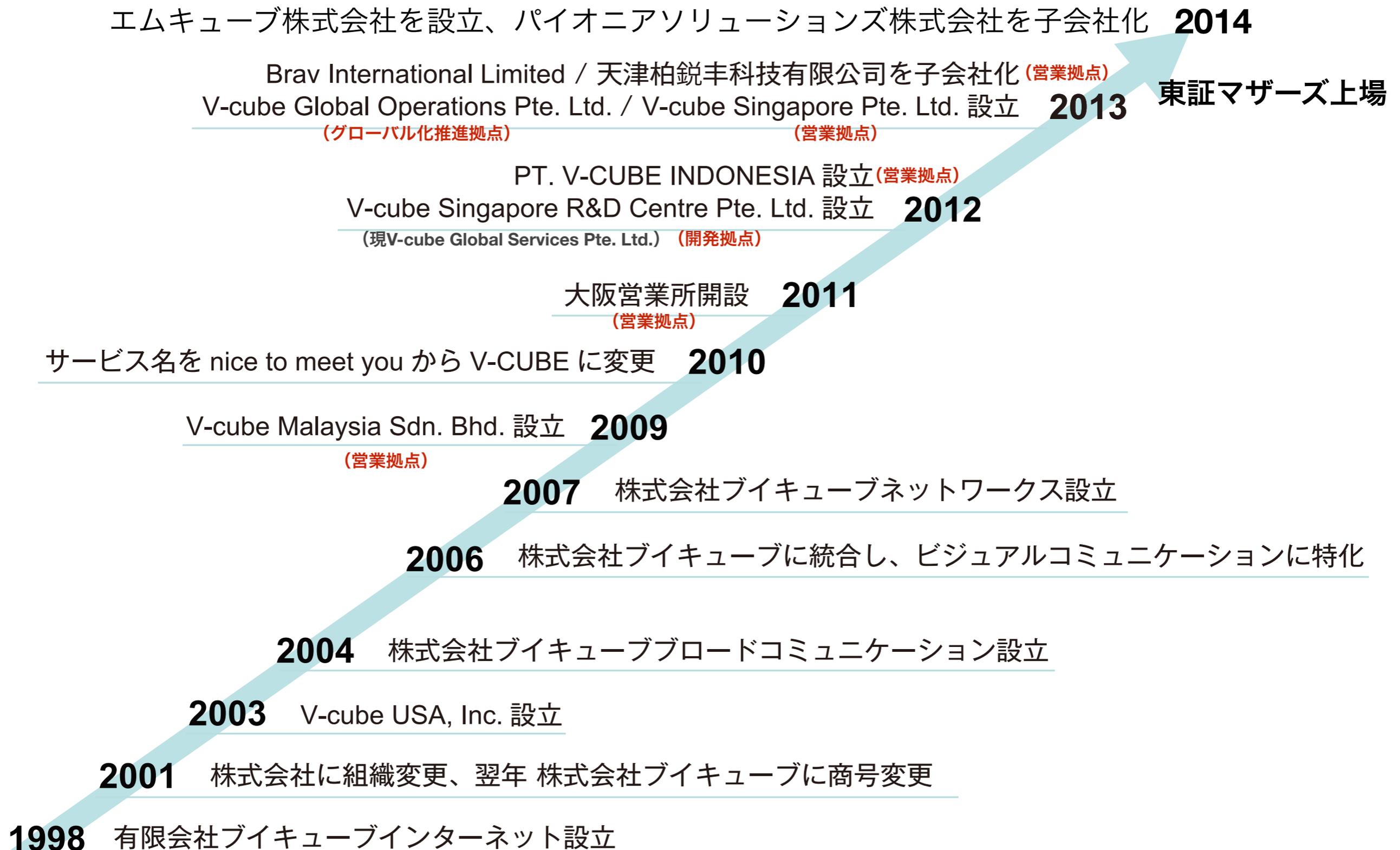


社外取締役（2015年3月就任内定）

西村 憲一

(株)ミライト 相談役（元代表取締役）
元(株)NTTネオメイト 代表取締役社長

バイキューブグループ沿革



ブイキューブのミッション

アジアナンバーワンの ビジュアルコミュニケーションプラットフォーム

ビジュアルコミュニケーションとは？

離れた場所を映像と音声で結び、今まで移動して会わないとできなかったコミュニケーションをインターネットを通じて実現します。

コミュニケーションプラットフォーム？

「いつでも」「どこでも」「だれでも」を実現する為の環境が、世界中に当社が展開するクラウド環境で実現されます。あらゆるビジネスのプラットフォームを目指します。

アジアナンバーワン！！

今後成長が著しいアジアのマーケットで、アジアで最も使いやすいサービスを、欧米の押しつけ的サービスではなく、アジアの中心である日本から広げていきます。

ビジュアルコミュニケーションマーケットとは？

ウェブ会議だけではない幅広い市場

- ・ テレビ/ウェブ会議
- ・ オンラインセミナー
- ・ 営業支援（ウェブ相談）
- ・ 遠隔教育
- ・ 遠隔医療・診断（カウンセリング）
- ・ 映像配信
- ・ オンラインサポート
- ・ その他

