



2015年12月期第2四半期 決算説明資料 (2015年8月13日)

# 株式会社ブイキューブ

(3681)

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。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 1

## 2015年12月期第2四半期決算ハイライト

総括

クラウドが順調に拡大。利益大幅押し上げ。

海外

引き続き中国が順調に拡大。

KPI

ポート数大幅拡大

戦略

社会インフラを目指した取組へ



株主様、お客様、パートナー様などのご支援により、東証一部に上場することができました。ありがとうございます。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 3

## 2015年12月期第2四半期決算について

## 2015年12月期第2四半期 連結業績 - P/Lサマリ -

連結	FY2014.1H		FY2015.1H		
	実績	実績	対前年同期比	当初予想	対予想比
売上高	1,733	2,699	155.8%	2,700	-0.0%
売上原価	621	1,032	166.0%	-	-
売上総利益	1,111	1,667	150.1%	-	-
販管費	1,004	1,473	146.8%	-	-
営業利益	107 <small>(通期進捗率 26.6%)</small>	194 <small>(通期進捗率 38.7%)</small>	181.0%	0	-
経常利益	83 <small>(為替差損 19百万円)</small>	200 <small>(為替差益 8百万円)</small>	239.2%	0	-
純利益	31 <small>(法人税等 42百万円) (少数株主損失 6百万円)</small>	68 <small>(法人税等 138百万円) (少数株主損失 5百万円)</small>	214.5%	0	-

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 5

## 2015年12月期第2四半期 連結業績 - 業績サマリ -

### <連結業績総評>

- ・売上は、昨年来の**積極的な販売活動投資の成果**による**クラウド売上の好調**に、  
**PVC社の連結開始も加わり前年同期比 155.8%**と大幅伸長
- ・売上総利益は、**高利益率なクラウド売上の好調な伸び**により  
**前年同期比 150.1%**と大幅増益
- ・上期の利益は、売上総利益拡大により当初予想(ゼロ)を大きく上回った。
- ・営業利益は、**積極的な販売活動投資**にも係わらず**前年同期比 181.0%**の成長
- ・海外子会社への貸付金に対する為替評価替により1Qは為替差損が発生したが、  
(主にシンガポールドルの影響)  
2Qの**為替差益**で、2Q累計で**為替差益**。経常利益は**前年同期比 239.2%**を達成
- ・純利益は以下の影響はあったが、**前年同期比 214.5%**を達成
  - ・法人税等 : 138百万円

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 6



# 積極的な販売活動投資について

## <サービス（プロダクト）の強化>



ソフトウェア償却費、75百万円増加

拡大の為のインフラ等の追加コストが、26百万円増加

## <販売体制の強化（コストが即発生し、投資回収が長期になるもの）>

営業人件費、 262百万円増加

販売政策費、 28百万円増加

営業人員増に伴う地代家賃等の増加、 93百万円増加

\*1 上記差額は、共に前年同期比較になります。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 7

## 2015年12月期第2四半期 連結業績 - 販売形態別売上 -

クラウドは、昨年の**1.4倍**に成長し、高い限界利益率が利益に貢献。アプライアンス（PVC）が好調で利益貢献が期待出来るため、8月よりPVCの出資比率を51%から85.05%に引き上げ。

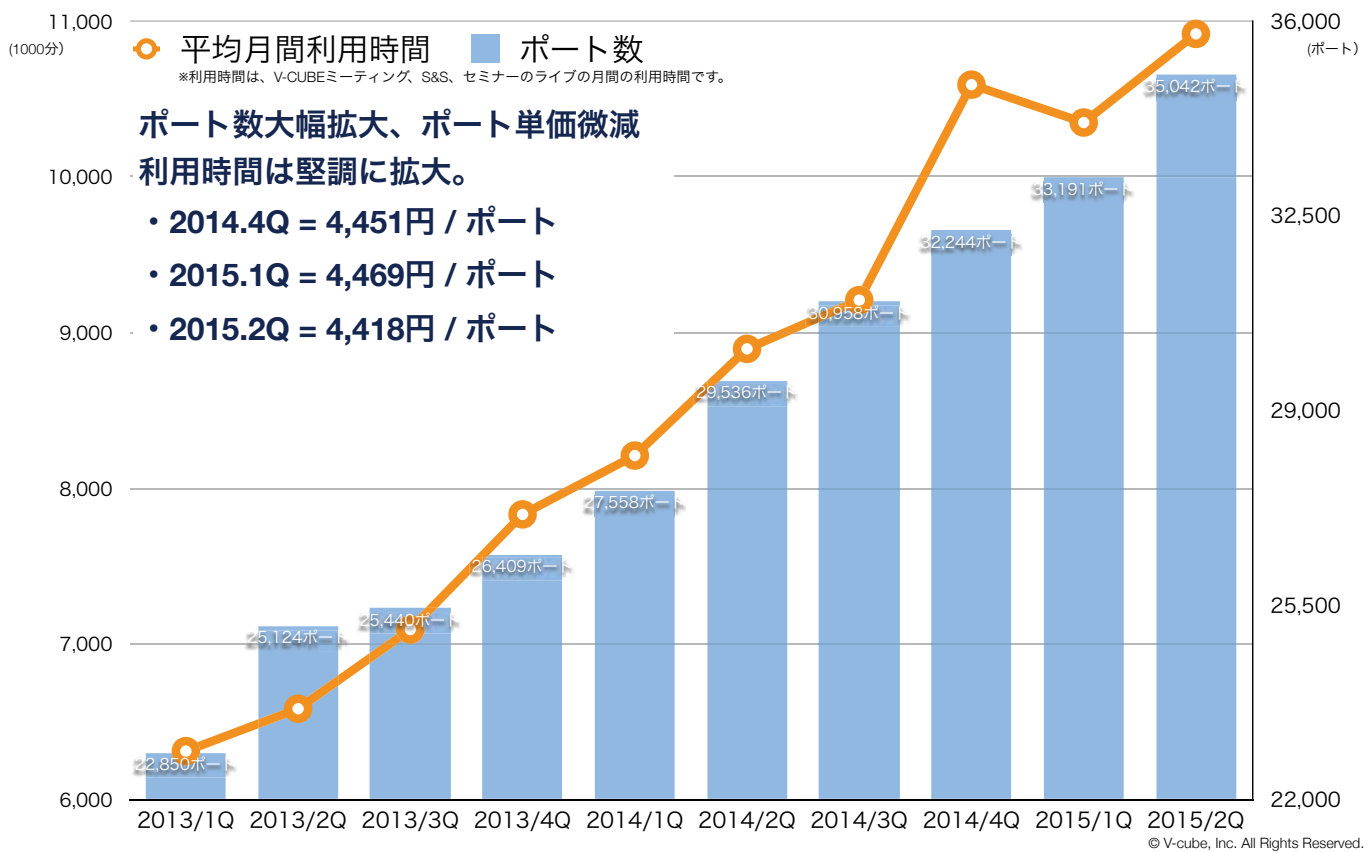
売上	FY2014.1H		FY2015.1H (百万円)	
	実績		実績	対前年同期比
クラウド	1,368		1,909	139.5%
オンプレミス	197		267	135.3%
アプライアンス	51		383	738.3%
その他	115		139	121.4%
合計	1,733		2,699	155.8%

\*アプライアンスの売上は、主にバイオニアVC株式会社(PVC社)での電子黒板システム、ディスカッションテーブルの販売によるものです。

PVC社を2014年5月から連結子会社化したため、2014年12月期第2四半期累計期間は5月～6月の2ヶ月間が対象です。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 8

# KPI - 国内契約ポート数の推移 (月額契約)



## 2015年12月期第2四半期 連結業績 - 主要地域別売上 -

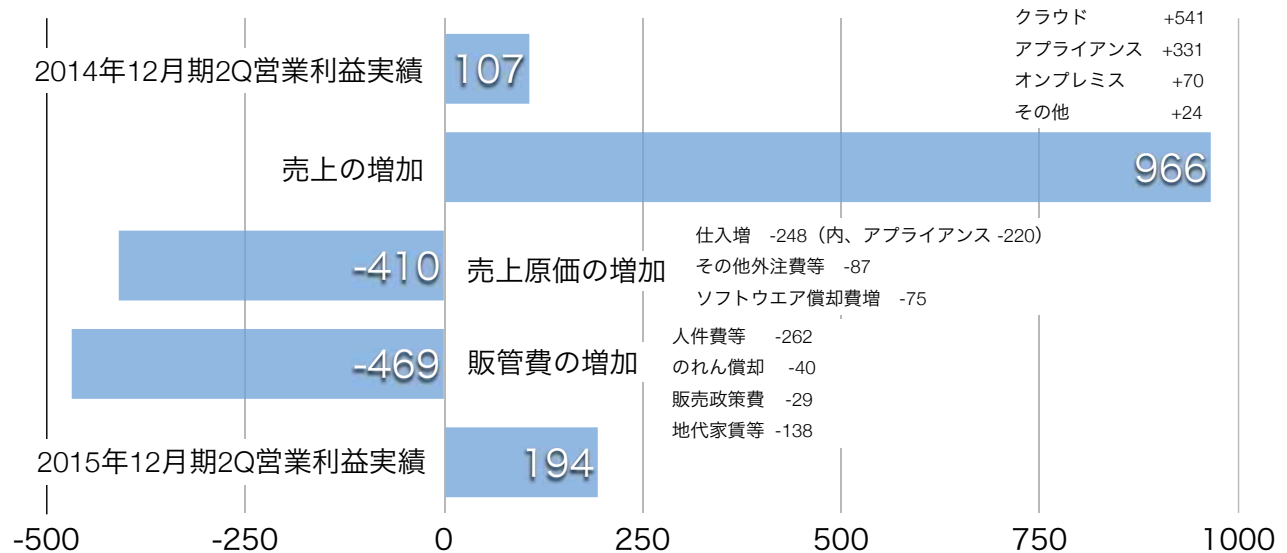
国内はPVC社の売上也寄与し、前年同期比**1.4倍**に成長。  
 海外は**中国が3.1倍**に成長、海外売上比率は**11%から19%**に拡大

地域別	FY2014.1H		FY2015.1H (百万円)	
	実績		実績	対前年同期比
日本売上	1,544		2,182	141.3%
中国売上	144		450	311.4%
海外売上 (中国以外)	43		66	151.9%
合計	1,733		2,699	155.8%

※ 海外売上全体は、188百万円から517百万円と前年同期比2.7倍の成長となっています。

## 2015年12月期第2四半期 - 営業利益増減分析(前年同期比) -

全てのカテゴリでの売上増加が、  
売上原価・販管費の増加をカバーして、営業利益増



## 2015年12月期第2四半期 - 連結貸借対照表 -

健全な財務体質を維持。固定資産は、積極的な事業投資に伴い、  
ソフトウェア資産・のれんが増加

	2014.12.31	2015.6.30	増減 (百万円)
<b>流動資産</b>	2,987	3,105	118
(うち現金及び預金、有価証券)	(1,286)	(1,048)	(-237)
<b>固定資産</b>	3,270	3,693	423
(うちソフトウェア)	(1,806)	(2,057)	(250)
(うちのれん)	(833)	(912)	(79)
<b>総資産</b>	6,257	6,798	541
<b>流動負債</b>	1,350	1,674	324
(うち短期借入金、1年内返済の長期借入金)	(317)	(530)	(213)
<b>固定負債</b>	506	642	135
<b>純資産</b>	4,400	4,481	81

※ 2014年12月期末における無形固定資産は2,645百万円で、うち1,806百万円はソフトウェア・ソフトウェア仮勘定として計上されています。  
2015年第2四半期におけるソフトウェア資産の積み上げ250百万円は、254百万円を償却する一方で、競争力強化の為の追加開発投資に伴う増加によります。

## 2015年12月期第2四半期 - 連結キャッシュ・フロー計算書 -

純利益、減価償却費が増加し営業活動CFはプラスへ。  
更なる売上・利益の拡大に向け、積極的な事業投資を継続

	FY2014.1H	FY2015.1H <small>(百万円)</small>
営業活動CF	△295	179
投資活動CF	△858	△684
財務活動CF	△101	463
現金及び現金同等物の 増減額	△1,257	△41
現金及び現金同等物の 四半期末残高	1,537	1,027

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 13

# 本年度（2015年12月期）の見通しについて

## 2015年12月期 連結業績予想

売上、経常利益を上方修正。上期利益は大幅増となったが、通期利益は保守的に。来期以降の成長加速に向けた積極的投資を行う。

連結	FY2014		FY2015		
	実績	前回予想	対前期比	修正予想	対前期比
売上高	4,681	6,400	136.7%	6,600	141.0%
営業利益	403	502	124.5%	502	124.5%
経常利益	594 <small>(為替差益171百万円)</small>	500	84.0%	530	89.1%
当期純利益	261	267	102.0%	267	102.0%

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 15

## 2015年12月期 連結業績予想 - (参考) 販売形態別売上 -

好調なクラウドを上方修正。アプライアンスは電子黒板システムの需要増加で、大幅な拡大を目指す。

連結売上	FY2014		FY2015		
	実績	前回予想	対前期比	修正予想	対前期比
クラウド	2,822	3,516	124.6%	3,750	132.8%
オンプレミス	771	841	109.1%	780	101.1%
アプライアンス	852	1,582	185.6%	1,630	191.2%
その他	234	459	195.7%	440	187.6%
合計	4,681	6,400	136.7%	6,600	141.0%

\*アプライアンスの売上は、主にPVC社での電子黒板システム、ディスカッションテーブルの販売によるものです。

PVC社を2014年5月から連結子会社化したため、2014年12月期は5月～12月の8ヶ月間が対象です。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 16



## 2015年12月期 連結業績予想 - (参考) 主要地域別売上 -

国内を上方修正。

好調の中国も上方修正し、海外全体で売上**11億円**を目指す。

中国の景気後退の場合には普及のチャンスととらえ積極的活動を行う。

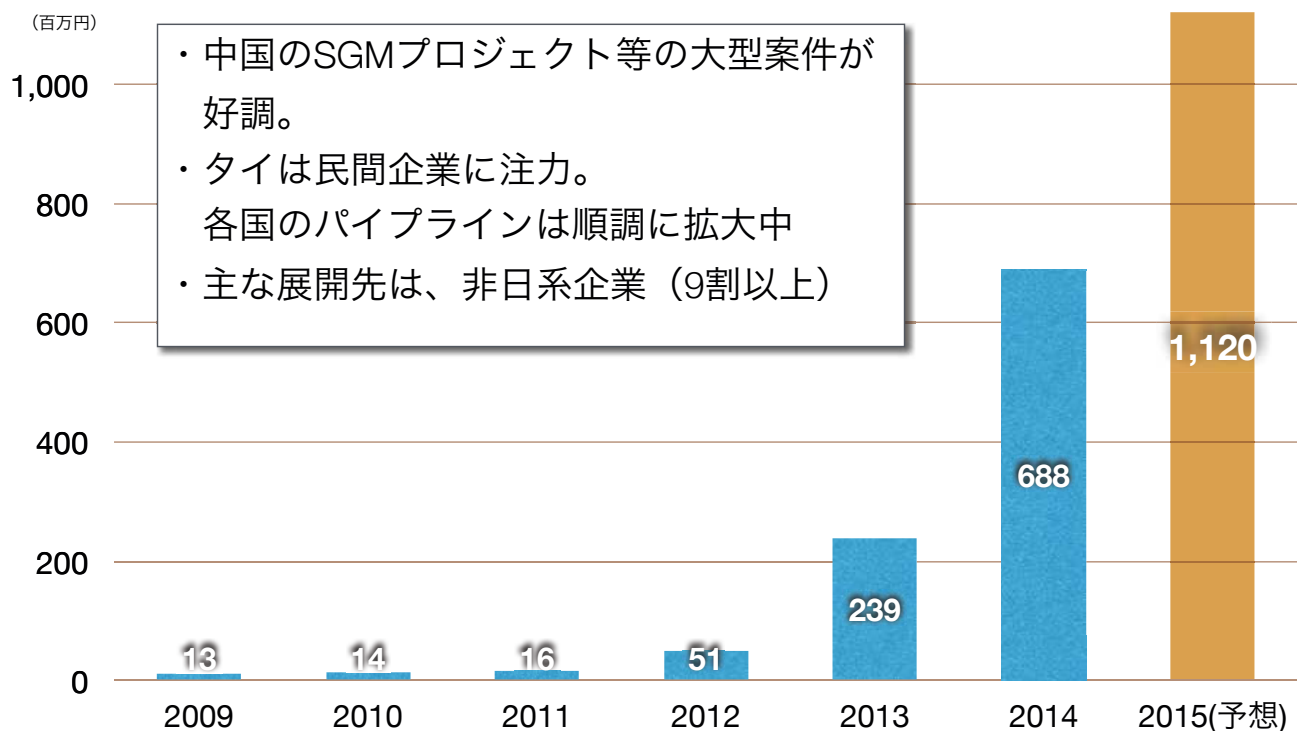
地域別	FY2014	FY2015 (百万円)			
	実績	前回予想	対前期比	修正予想	対前期比
日本売上	3,993	5,359	134.2%	5,480	137.2%
中国売上	590	811	137.4%	900	152.4%
海外売上 (中国以外)	97	229	234.5%	220	225.3%
合計	4,681	6,400	136.7%	6,600	141.0%

\*1 2015年12月期の売上予想は、US\$1 = ¥120 を前提に作成しています。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 17

## 2015年12月期 連結業績 - (参考) 海外売上 -

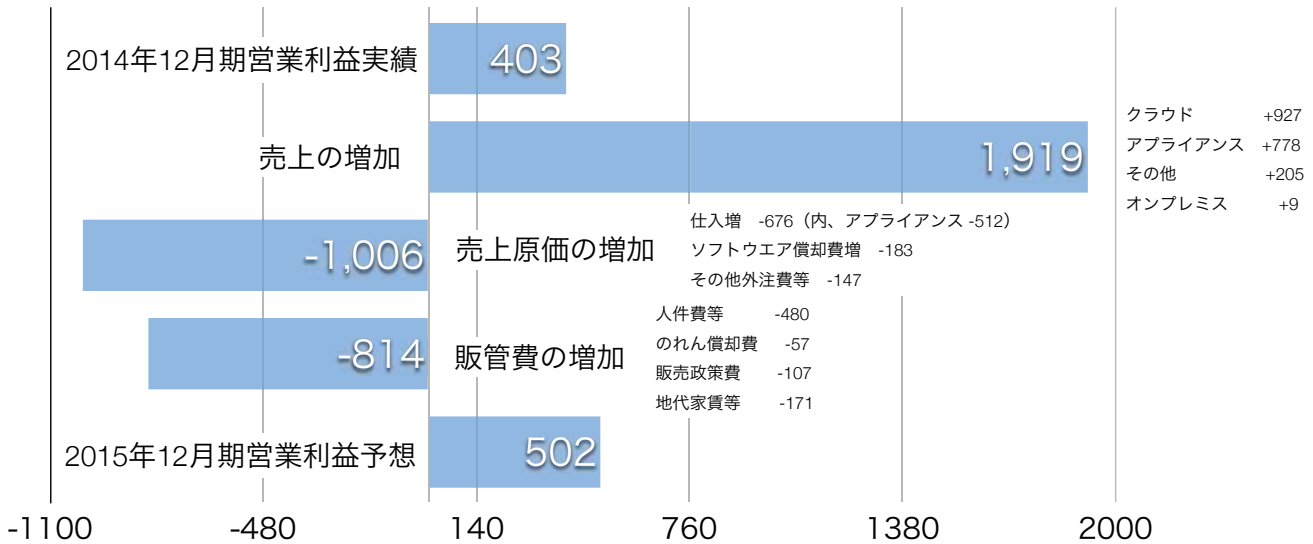
海外は、中国が牽引し、前期比 1.6倍の成長を目指す



© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 18

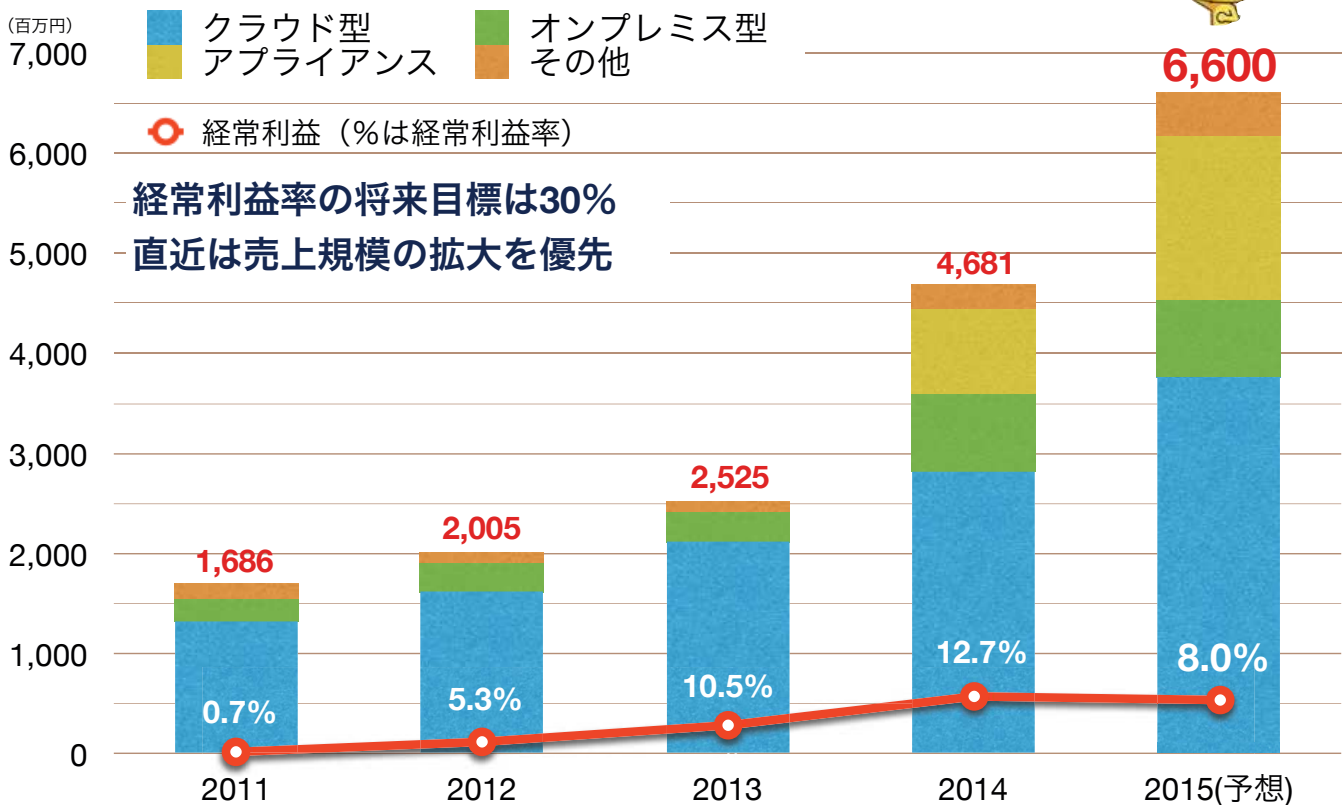
## 2015年12月期 連結業績予想 - 営業利益増減分析(前期比) -

アプライアンス売上の伸長に加え、国内外におけるクラウドも順調に増加することから、仕入や販売強化の為の人的費、経費増をカバーして利益増加。



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位：百万円)

## 連結売上の推移



# 直近ハイライトと成長戦略

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 21



## 2015年12月期第2四半期ハイライト

### 成長戦略の着実な実行を継続

### 日本国の成長戦略とリンクした様々な取組で、社会インフラを目指す

2015. 4 PVC、安価で簡単に協働学習を実現する「xSync Stick」を発売

2015. 5 台湾でのサービス展開を本格開始

2015. 6 オンラインでの処方薬の対面販売サービスを開発開始

オーストラリアにWeb会議向け専用ネットワークを設置

ドローン関連サービスの実証実験が進行中(造船会社など)

不動産業界向け、IT重要事項説明の社会実験に協力開始

インバウンド対応の為に「V-CUBEトランスレーター」提供開始

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 22

## 当社の成長戦略

1

国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

2

アジアを中心とする海外展開の拡大

3

B2B2C型のプラットフォームモデルの展開

高い限界利益率と、規模の論理の市場の構造から、  
トップラインの拡大を急ぐ。  
中期的には売上100億円、経常利益30億円の実現を目指す。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 23

## 当社の成長戦略

1

国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

### <実現の為の重要項目>

- ・ M&A, OEMを活用したシェアの拡大
- ・ ポート数、ポート単価の拡大施策
- ・ 技術革新による環境・快適性拡大→契約加速・解約低減
- ・ 業界特化型のサービス、利用モデルの確立
- ・ ドローンなどを中心としたロボティクス関連事業

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 24

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

## M&A, OEMを活用したシェアの拡大

### 顧客規模と技術力を活かした競合との協業

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

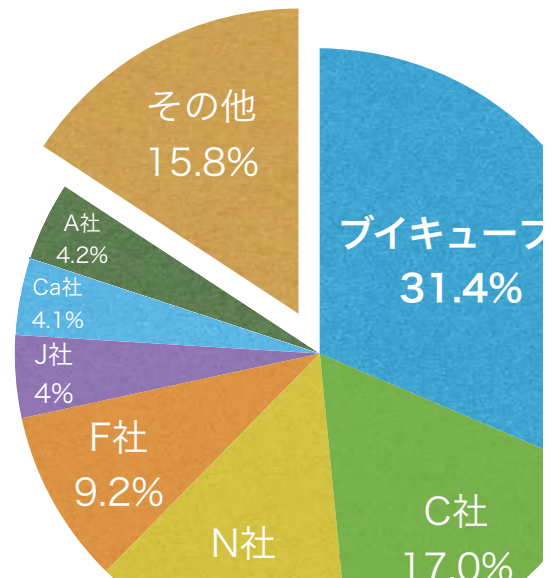
当社の方針としては、

#### <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



25

[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

# 技術革新による環境・快適性拡大→契約加速・解約低減

## 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

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 27



© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 28

## 当社でのV5利用開始後3ヶ月での変化

240%

合計の会議開催数

276%

延べ利用人数

235%

延べ会議開催時間

83%

平均会議開催時間

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 29



# V-CUBE ONE 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料金体系

### V-CUBE Oneの提供による競合優位性の向上とポート単価向上

#### 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。(他社はほとんどがミーティングのみ)



#### 2. ポート制の導入でフレキシブルな運用が可能に

価格は1ポート/¥11,000~(月額)

社員数にかかわらず、同時利用数だけの課金。ユーザはよりフレキシブルに利用が可能で、安価に会議だけでなく、研修、教育での利用や、営業活動等も可能になる。

現状のポート単価を向上させると共に、利用の多様化によるポート数の増加も狙う。

# V-CUBE ONE 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

## 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

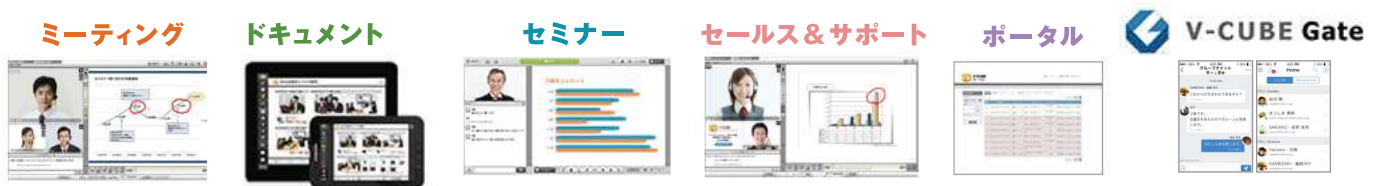


オンラインサポート



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」





# 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の積極投資を予定



## 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も万全です。



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。

## 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。個人で使い慣れたサービスを法人で！！

# 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

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。



# 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

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。



最大の特徴はワンクリックでGateからWeb会議に招待、参加することが可能です。



[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

← 一般的な利用シーン → ← 業界特化ソリューション →

業種	一般的な利用シーン (V-CUBE)	業界特化ソリューション	提供企業
文教		遠隔集合型の双方向授業	Pioneer
製造	PC・タブレット、スマホを活用した一般的な遠隔会議	ドローン点検	Pioneer
		インフラ保守・災害対策	Pioneer
公共			
鉄道	社内研修など、オンラインセミナー	フィールドエンジニアリング	
金融	遠隔販売・サポート	遠隔窓口、訪問説明、顧客向け説明会	
流通		店長・SV会議、FC募集	
不動産		IT重説	
医療	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		M-CUBE

# ウェブ会議だけではない、様々な使われ方

ビジネス・生活に組み込まれる様々な使われ方。地方創生のキーとなる活用

オンラインセミナー

遠隔営業

遠隔教育・教育ICT

遠隔医療・遠隔処方箋

どこでも働ける働き方

地方創生・女性の活躍

不動産 IT重要事項説明

ドローン活用

フィールドワーク



クラウド通訳

急増するインバウンドをサポート

## 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
- ・ タイの民間でのパイプライン拡大、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

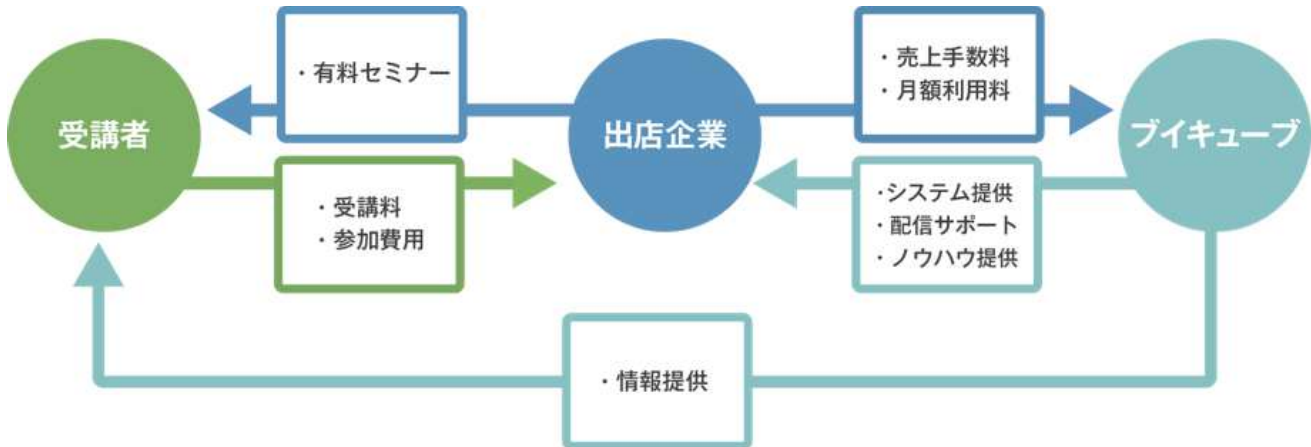


[成長戦略] B2B2C型のプラットフォームモデルの展開

# 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。

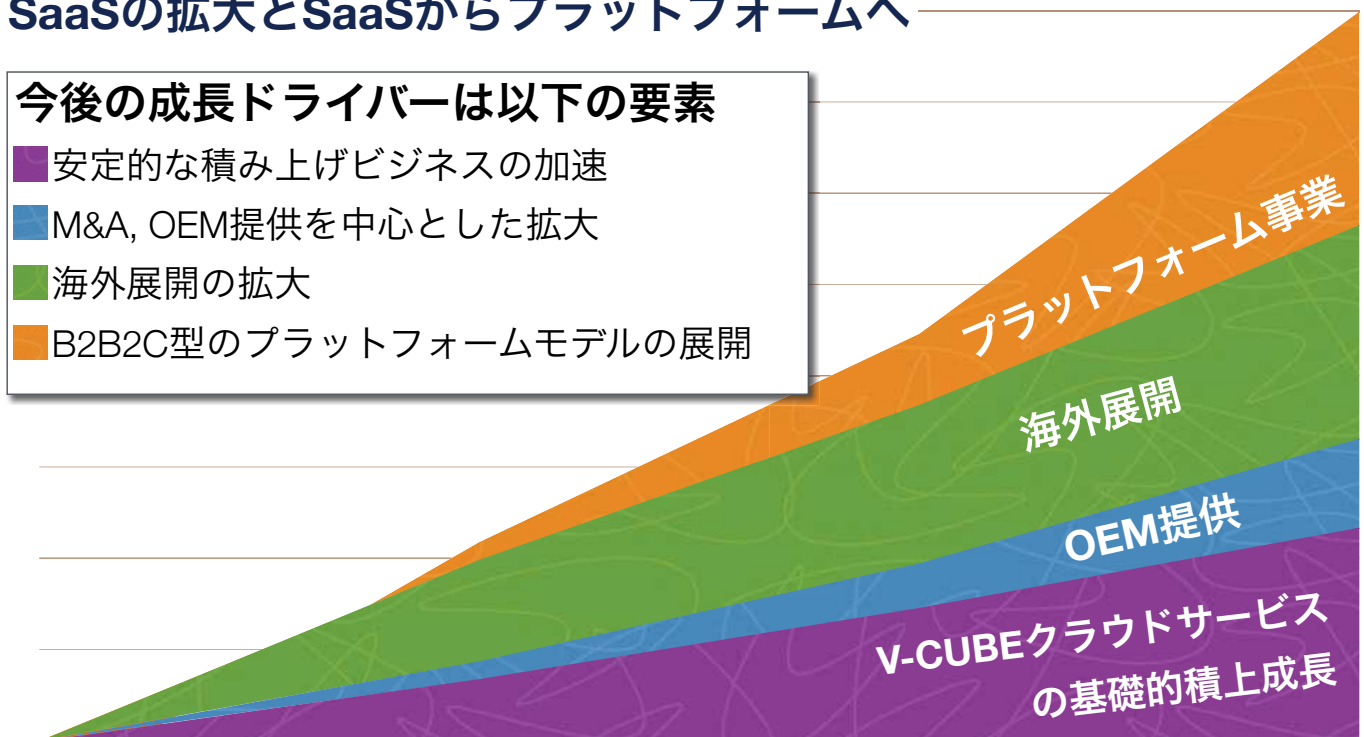


## 当社の成長戦略

### 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



2014

2015

2016

2017



## 株式会社バイキューブ 事業概要

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。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 43

## 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

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 45

## 会社概要 (2015年6月末現在)

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	1,906,925千円	
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
役員・従業員数 (連結)	327人	
グループ会社	全10社 (国内2社、国外8社)	
上場市場	東京証券取引所市場第一部 (3681)	※7/22～

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 46

## 運営体制 (2015年6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

役員・従業員数	327人 (パート・アルバイト含まず)
日本国内	256人 (VJP194+PVC62)
海外	71人 (VGS16, VSG2, VCH22, VMY12, VID13, VUS6)
営業・マーケ	155人
技術者	118人
管理部門	54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	14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、オーストラリア)

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 47

## 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



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



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



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

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 48



# 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**  
**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**  
**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

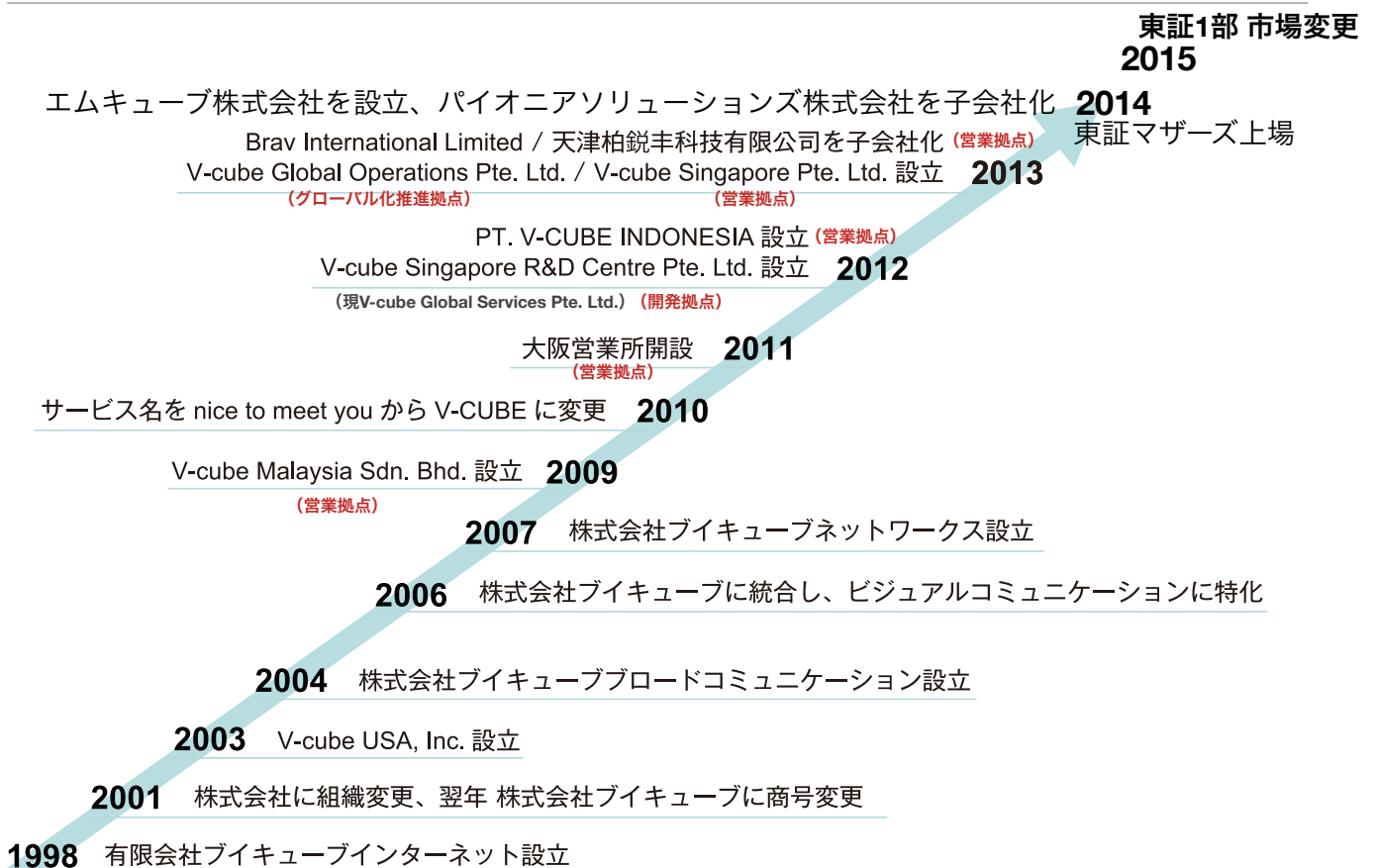


**社外取締役**  
**西村 憲一**  
(株)ミライト 相談役 (元代表取締役)  
元(株)NTTネオメイト 代表取締役社長



**顧問**  
**小宮山 宏**  
(株)三菱総合研究所理事長  
元東京大学総長

# 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、欧米の押しつけのサービスではなく、アジアの中心である日本から広げていきます。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 51

## ビジュアルコミュニケーションマーケットとは？

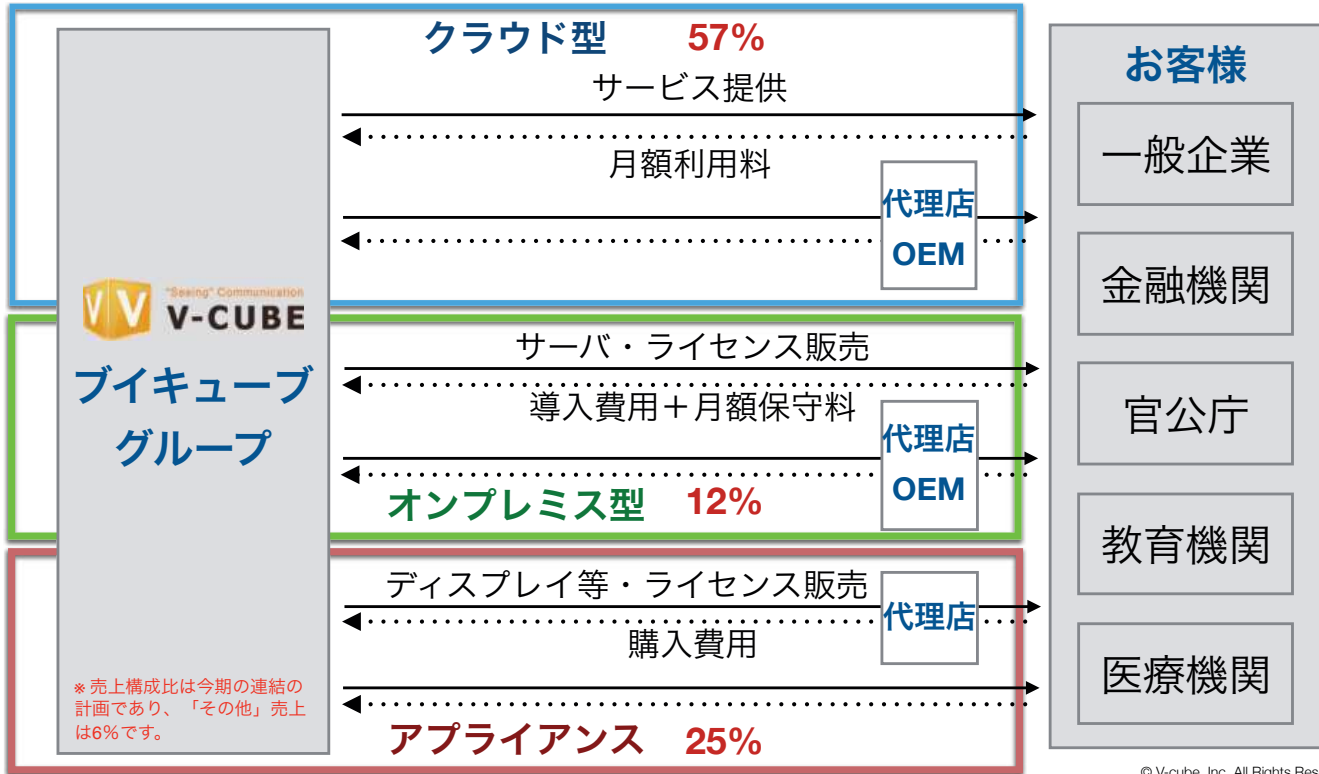
### ウェブ会議だけではない幅広い市場

- ・ 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



# ブイキューブのビジネスモデル

## 法人を対象に、クラウド型を中心としたビジネス展開

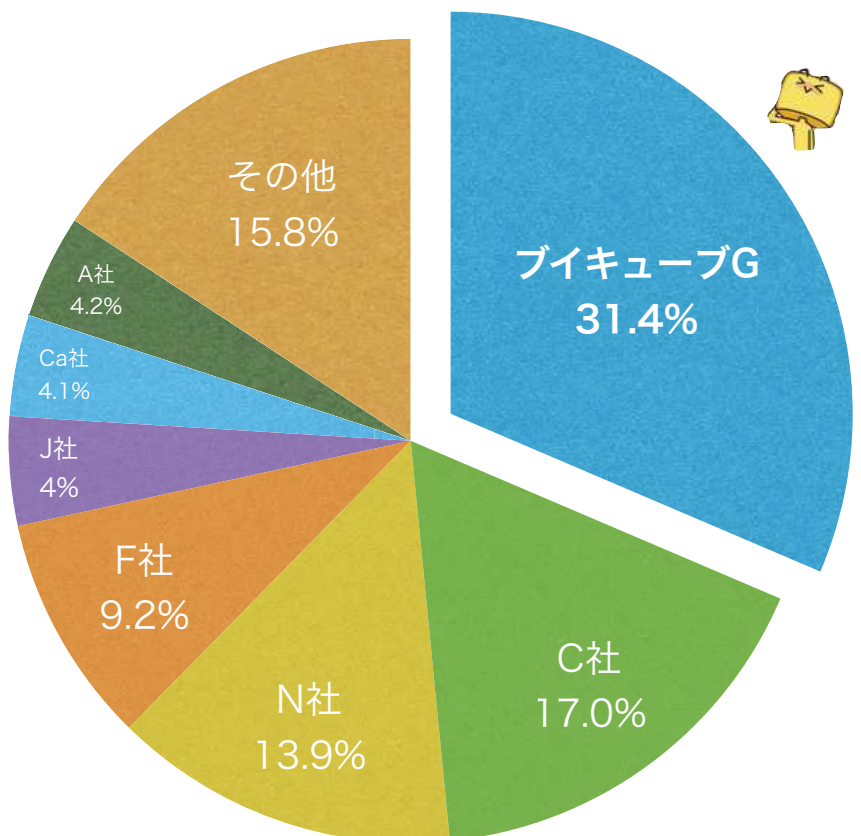


© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 53

## 市場におけるV-CUBEの強み

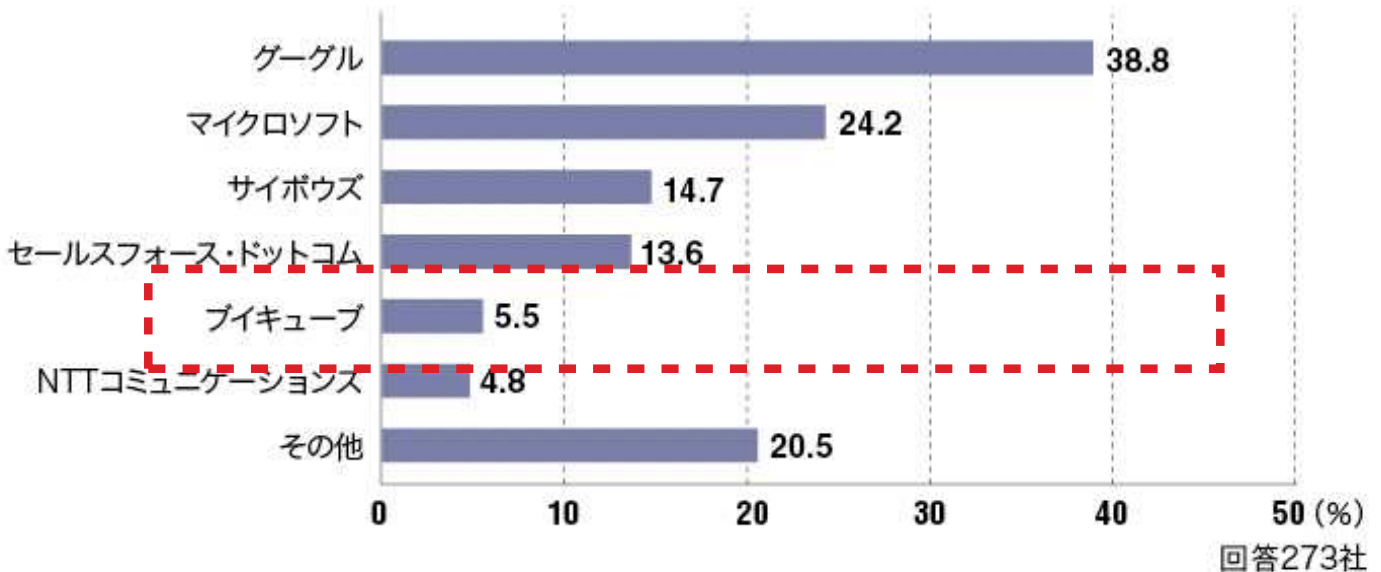
# 8年連続

# No. 1



ブイキューブの国内での知名度も向上中！

企業のサービス提供会社別クラウド利用率 初登場第5位



現在利用中のSaaSサービス提供会社

(日経コミュニケーション 「企業ネット/ICT利用実態調査 2014」)

V-CUBEサービス ラインナップ

・ 7つの基本ラインナップを、各ユーザのニーズに合わせて月額課金で販売



**V-CUBE ミーティング**  
 会議の「コスト削減」が「見える」 ECO メーカー  
 業界シェアNo.1の実績。当然、選ばれる理由があります。...  
 誰でもカンタンに招待、参加できるWeb会議システム。  
 1枚のインターフェース上に多彩な機能が充実。



**V-CUBE ドキュメント**  
 情報の「共有」が「見える」  
 資料を見る、資料に書き込む。ペーパーレスで会議改革。  
 iPad、Androidなどのタブレットで資料を共有。  
 直観的な操作で、拡大縮小も自由自在。



**V-CUBE セミナー**  
 セミナー参加者の「本音」が「見える」  
 10,000拠点に、同時配信。  
 双方向性が高いから臨場感あるセミナーを実現します。  
 国内最大規模の10,000拠点まで  
 同時配信可能な資料同期型セミナー。



**V-CUBE ボイス**  
 クリアな音声だから「相手の表情」も「見える」  
 「いつでも、どこでも、だれでも」、クリアな音声での電話会議を実現します。  
 ネットがつながらなくても大丈夫。  
 電話回線を利用して、安定した音声コミュニケーションを提供。



**V-CUBE セールス&サポート**  
 サポートの「安心」が「見える」 ECO メーカー  
 1対1のあらゆるシーンで、密なコミュニケーションを実現します。  
 Face to Faceで密なコミュニケーションが  
 実現できる、セールス&サポートツール。



**V-CUBE ビデオ**  
 動画配信の「カンタン運用」が「見える」  
 動画のアップロードからライブ配信まで、難しい操作はありません。  
 動画変換&投稿から、ライブ配信まで  
 幅広く対応できる動画配信ツール。



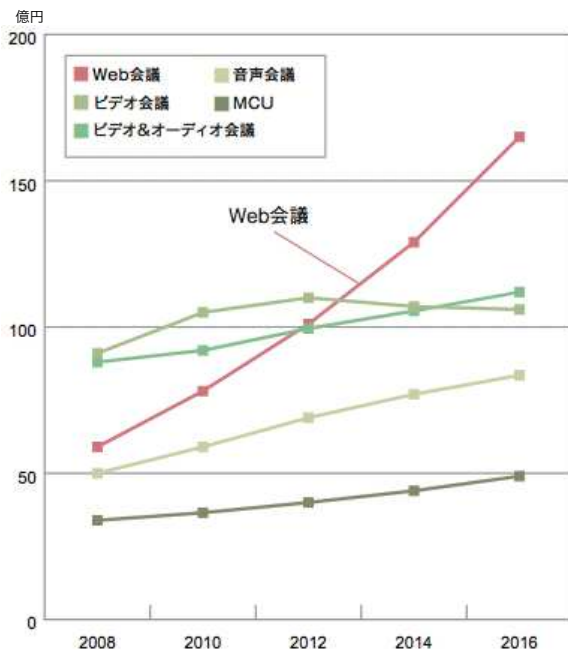
**V-CUBE ポータル**  
 コンテンツと受講者の「まとめて管理」が「見える」  
 V-CUBE のコンテンツを一元管理。多彩な機能でeラーニングにも対応。  
 V-CUBE で  
 作成したコンテンツの配信・管理システム。

# 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



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」

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	

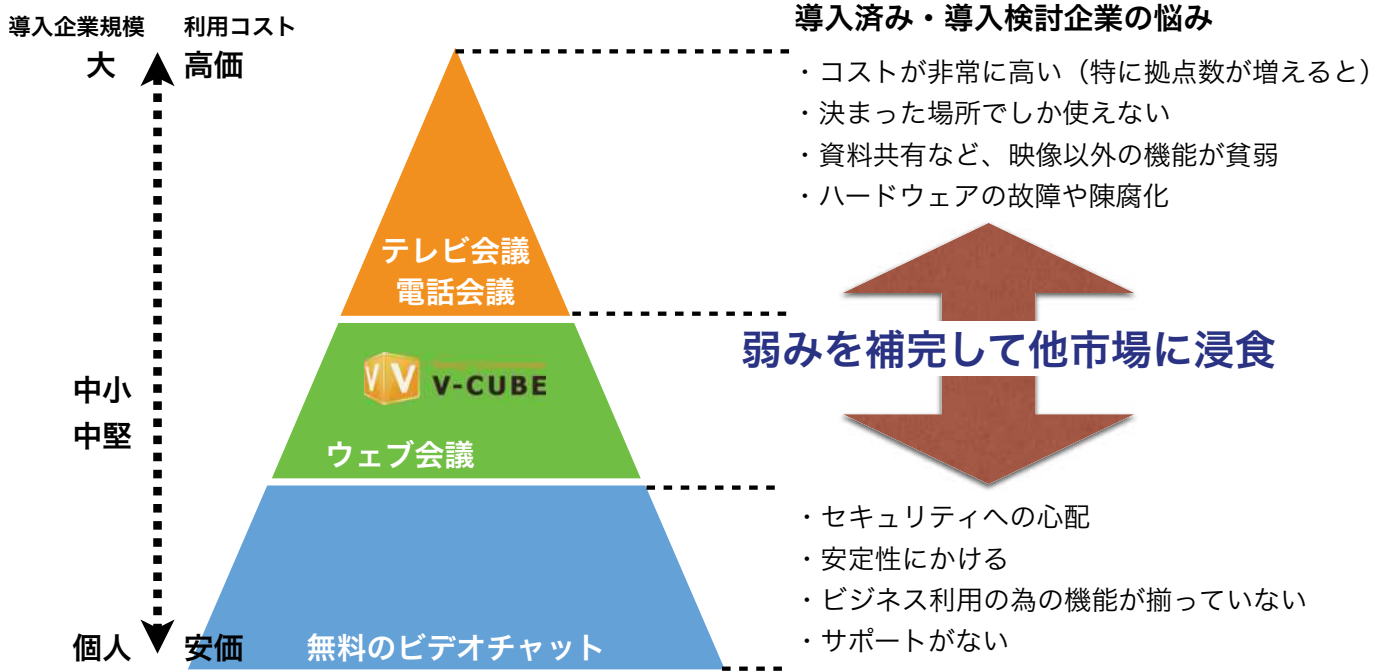
総務省「平成21年経済センサス-基礎調査」中小企業庁再編加工

**導入社数の拡大余地大**

**全社導入への拡大余地大**

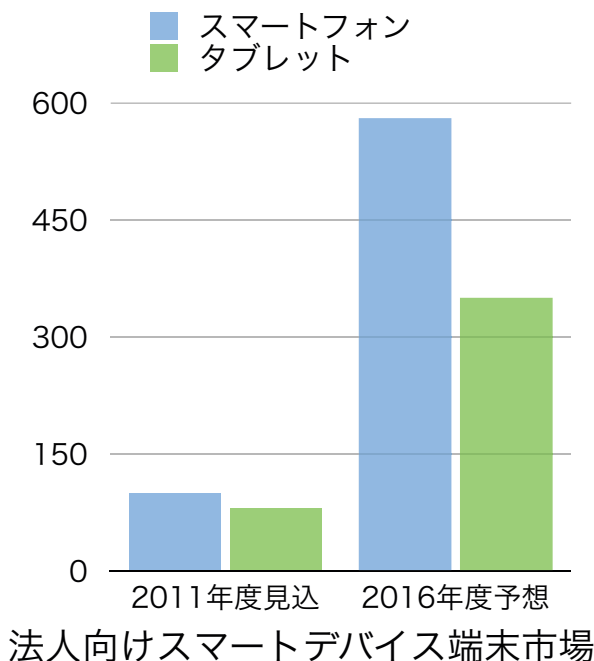
## 市場環境 - ビジュアルコミュニケーションマーケットについて -

### 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

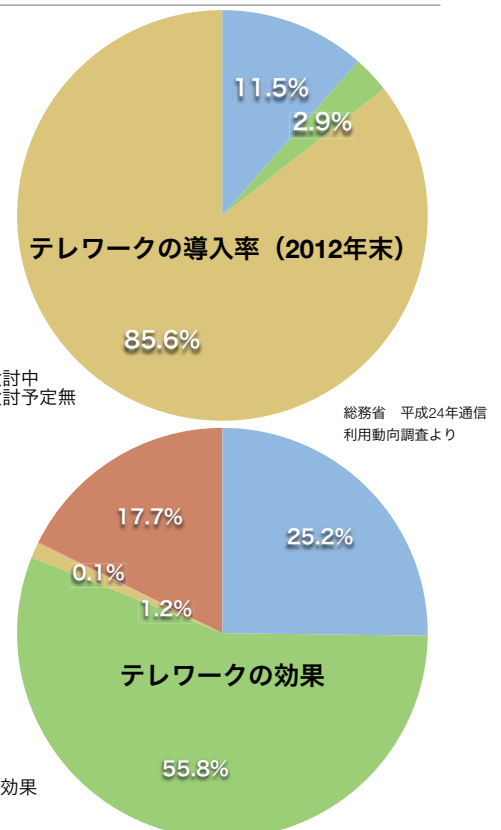


## 市場環境 - 市場を押し広げるスマートデバイスとテレワークの普及 -

### 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



フジケメラ総研 2012法人向けスマートデバイス関連ビジネスの全貌より



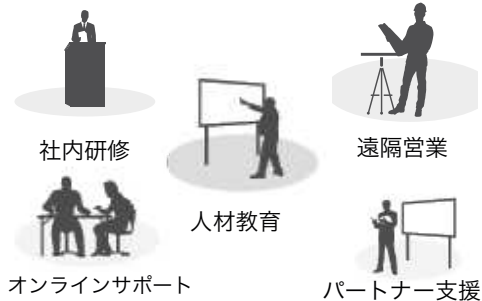
# ビジュアルコミュニケーション市場

## ビジュアルコミュニケーション市場の成長を牽引する要因。

### 1. モバイル × クラウドでの利用



### 2. 会議用途以外での利用



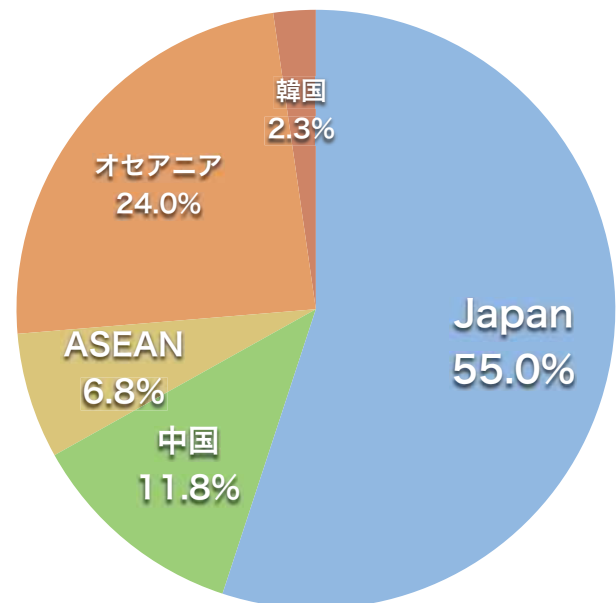
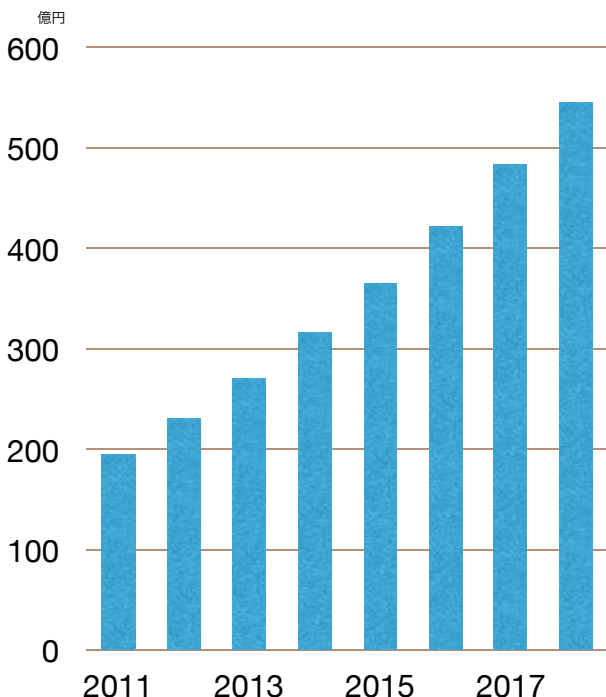
### 3. 業界特化ソリューションの提供



© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 62

## 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

## 参考：主要グループ会社について

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 64

### パイオニアVC株式会社

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。  
当社グループ入りしてから黒字化達成し、急拡大中。持分比率をアップ



会社名	パイオニアVC株式会社（略称PVC）	
設立	2005年7月1日（連結開始日：2014年5月1日）	
資本構成	株式会社ブイキューブ：85.05% パイオニア株式会社：14.95%（2015年8月7日現在）	
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）
	高田 雅也	監査役（ブイキューブ代表取締役副社長）

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 65



# パイオニアVC株式会社



## 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



© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 66

# パイオニアVC株式会社



## 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**

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 67

[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)

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  
オウンド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。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 68

# エムキューブ株式会社

メディカルヘルスケア分野におけるビジュアルコミュニケーションのデファクトを目指す。Web講演会、遠隔医療なども。



会社名	エムキューブ株式会社	
設立	2014年3月3日	
資本金	資本金2,500万円、準備金2,500万円(当社49%出資)	
役員構成	新井 浩二	代表取締役社長(当社より転籍)
	横井 智	取締役(エムスリーより出向)
	植松 正太郎	取締役(エムスリーより出向)
	小田 直樹	取締役(ブイキューブ)
	大場 啓史	取締役(エムスリー)
	平川 英治	監査役

1 コミュニケーションプラットフォーム事業 M-CUBE

医療ならびにヘルスケア領域におけるVCプラットフォーム提供

- 1-1 医師向けWebカンファレンスサービスの提供
  - 1-2 医師向けウェビナーサービスの提供（医学教育、臨床の質向上目的）
  - 1-3 医療者向け業務用のメッセンジャーアプリの提供
  - 1-4 ネット診療プラットフォームビジネス
- まずは精神科領域におけるオンラインカウンセリングサービス

最終的にはこの領域のEnd to Endを繋ぐサービスを目指す

1 コミュニケーションプラットフォーム事業 M-CUBE

医療ならびにヘルスケア領域におけるVCプラットフォーム提供



## 2 デジタルマーケティングサービス事業



### 製薬・医療機器企業へのVCを活用したマーケティングサービス

#### 2-1 Web講演会サービス

媒体パッケージ提供 (m3.com、CareNet.com、日経メディカル)  
 エリア向け講演会専用のWebサービス「ミニWeb講演会」の提供  
 ※手厚く安定した運用サポート、独自スタジオ、他サービスとの連携

#### 2-2 リモートディテリングサービス

媒体パッケージ提供 (m3.com)  
 運用サポート、CMR提供、他サービスとの連携

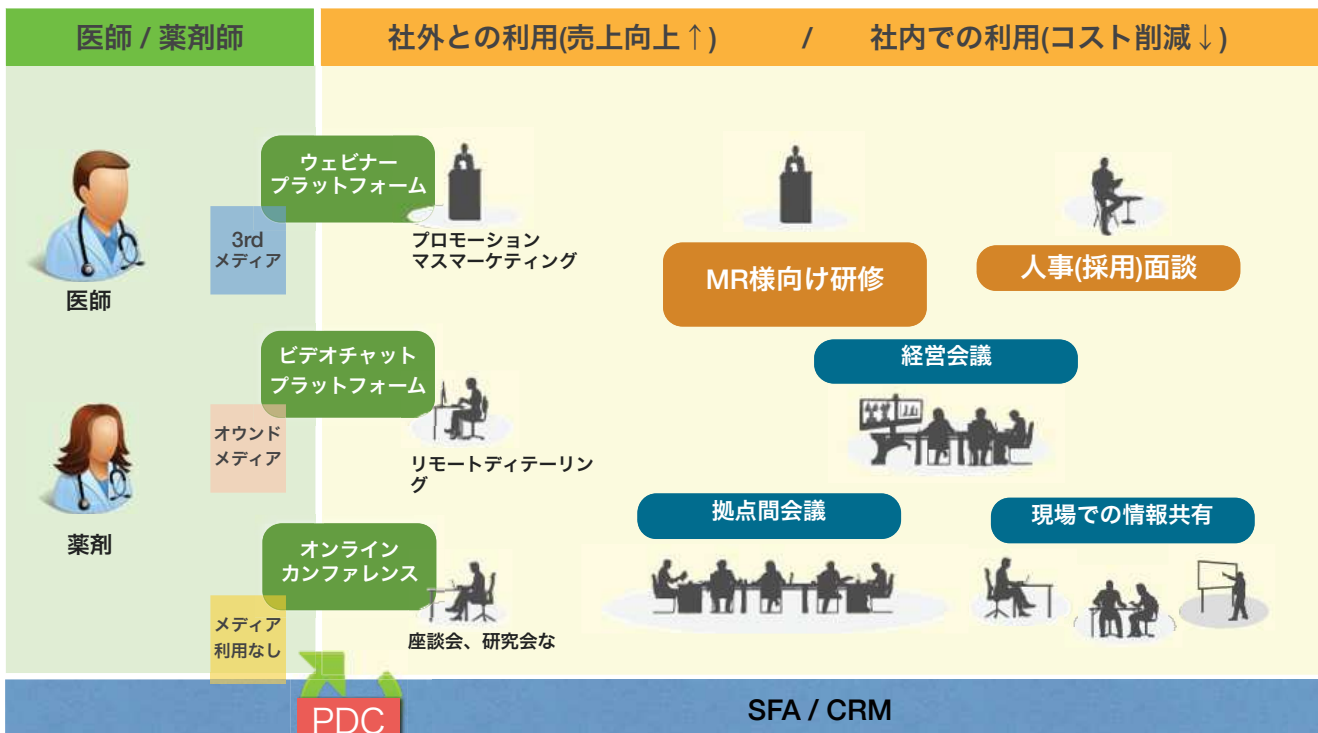
#### 2-3 m3パネルへのMRライブ研修サービス

製薬企業のマーケティング活動をVCで最大化する目的の一方で、医療従事者が  
 ビジュアルコミュニケーションに触れる機会を創出し、文化を形成していく

## 2 デジタルマーケティングサービス事業



### 製薬・医療機器企業へのVCを活用したマーケティングサービス



# 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



見えるコミュニケーション

## V-CUBE



ありがとうございました。



## 本資料の取り扱いについて

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、ディスクロージャー誌、アニュアルレポート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。