

株式会社システム・テクノロジー・アイについて

18年の歴史を持つ、教育プラットフォームの開発・提供会社
金融機関などを中心に大手企業の研修インフラとして採用されている実績



システム・テクノロジー・アイ

会社名	株式会社システム・テクノロジー・アイ
(英語名)	System Technology-i Co.,Ltd.
設立	1997年6月12日
資本金	350百万円
決算期	3月
資本構成	SEホールディングス・アンド・インキュベーションズ株式会社 54.05% 松岡 秀紀 (現社長) 11.03%
代表者	代表取締役社長 松岡 秀紀
関連会社(100%子会社)	株式会社SEプラス (約2億円でSEホールディングスへ売却合意)
従業員数	38 (2015年3月末現在、取締役・監査役除き、派遣社員含む、SEプラス除く)
上場市場	東京証券取引所第2部 (2345)

*9/30時点の、自己株式数を除いた発行済株式総数を分母に算出

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 61



システム・テクノロジー・アイ

システム・テクノロジー・アイ社 単体業績

金融庁や大手銀行を中心とした大手企業における導入実績
差別化された実績のある製品・優良顧客を有しながらも、経営面・
営業面での課題があり業績が停滞している現状

	FY2014.3		FY2015.3		FY2016.3 <small>(百万円)</small>	
	実績	実績	対前期比	同社見込	対前期比	
売上	647	542	83.8%	620	114.4%	
営業利益	26	-52	-	-	-	
経常利益	23	-56	-	17	-	
純利益	22	-56	-	16	-	

*1 同社見込みは当社 (株式会社ブイキューブ) による予想数字ではありません。

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

システム・テクノロジー・アイ社 単体業績 - 貸借対照表 -

健全な財務状態を保ち、PBR1.2倍かつ総資産の大半が現金

	2015.3.31	買収時見込み (百万円)
流動資産 (うち 現金及び現金同等物) (うち 親会社への貸付)	715 (443) (150)	917 (795) (0)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち 敷金及び保証金)	99 (7) (41)	65
総資産	814	982
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	151 (0)	176
純資産	663	806

※ 上記は2015年3月末時点での単体貸借対照表となります。(STI社から現時点で開示されている単体の数字最新)

※ 買収時の見込みについては、主にSEプラスの売却と親会社への貸付の返済の影響を取り込み、当社における試算となります。© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 63

システム・テクノロジー・アイ社 について

3つの事業区分から構成されるが、教育セクターにフォーカスした展開
いずれもストック型を中心とした安定した収益構造

学習管理システム事業 (iStudy ES等) **JPY305M**

研修教材事業 (iStudy) **JPY51M**

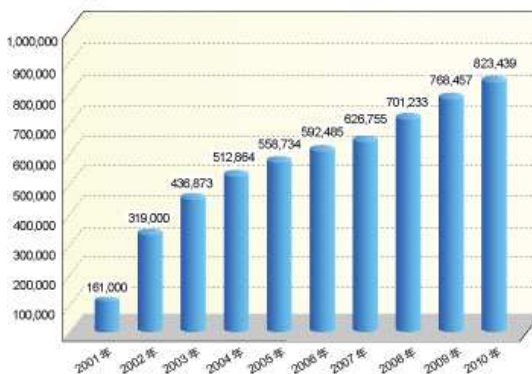
研修サービス事業 (Learning) **JPY186M**

システム・テクノロジー・アイ社 について

400社以上、累計91万ライセンスの販売実績のiStudyが主力商材
コンテンツを簡単にMS Officeから作れる機能が特に高い評価



iStudyライセンス販売数

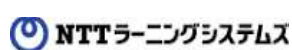
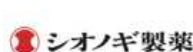


システム・テクノロジー・アイ社 について

導入実績の例 (iStudy)



あいおいニッセイ同和損保



その他大手金融機関・官公庁などを中心とした既存顧客を多数有する

システム・テクノロジー・アイ社 について

導入実績の例（ペーパーレス）



共にバイキューブ・PVCの対象顧客と類似であり、セールスの共有が可能

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



本買収によって目指すシナジー

1

バイキューブ・PVCの販路へのiStudyの展開

2

STI既存顧客へのバイキューブ製品の展開

3

コンテンツクリエイターのWizlearnへの提供

(海外展開・K-12への展開)

シナジーを考慮しない場合、2016年は単体黒字化を見込み、連結上も利益へのインパクトはのれん償却後0を見込む。

シナジーを最大化することによって、利益貢献の実現を目指す。

本買収によって目指すシナジー

1

ブイキューブの販路へのiStudyの展開

製品連携を実現し、ブイキューブの販路を活用して拡販
 拡大する企業の研修ニーズを取り込む



- ・ 5000社以上の既存顧客
- ・ 特に大手既存顧客で顕在化している研修管理ニーズに対応

(今まではSTIとしても営業らしい営業は出来ていなかった)

中期目標

7億円 /年

本買収によって目指すシナジー

2

STI既存顧客へのブイキューブ製品の展開

既に有する大手金融機関を中心とした顧客へのアップセル
 オンデマンドからリアルタイムへ



システム・テクノロジー・アイ

- ・ 400社の既存顧客
- ・ 特に大手金融機関でのポテンシャル
- ・ 研修だけではなく社内インフラへ

中期目標

2億円 /年

本買収によって目指すシナジー

3

コンテンツクリエイターのWizlearnへの提供

iStudyコンテンツクリエイターをWizlearnに提供することにより、シンガポール・中国への展開を実現する。

iStudy
システム・テクノロジー

- ・MS Officeから自分でコンテンツを簡単に作成可能なツールを有する

asknlearnTM

Wizlearn Technologies

- ・シンガポールデファクト
- ・中国・その他アジア各国に積極展開を開始

中期目標

1億円
/年

本買収によって目指すシナジー

中期目標

ブイキューブ・PVCの販路へのiStudyの展開

7億円

STI既存顧客へのブイキューブ製品の展開

2億円

コンテンツクリエイターのWizlearnへの提供

1億円

中期目標

買収により目指す中期的増収効果（年間）

10億円

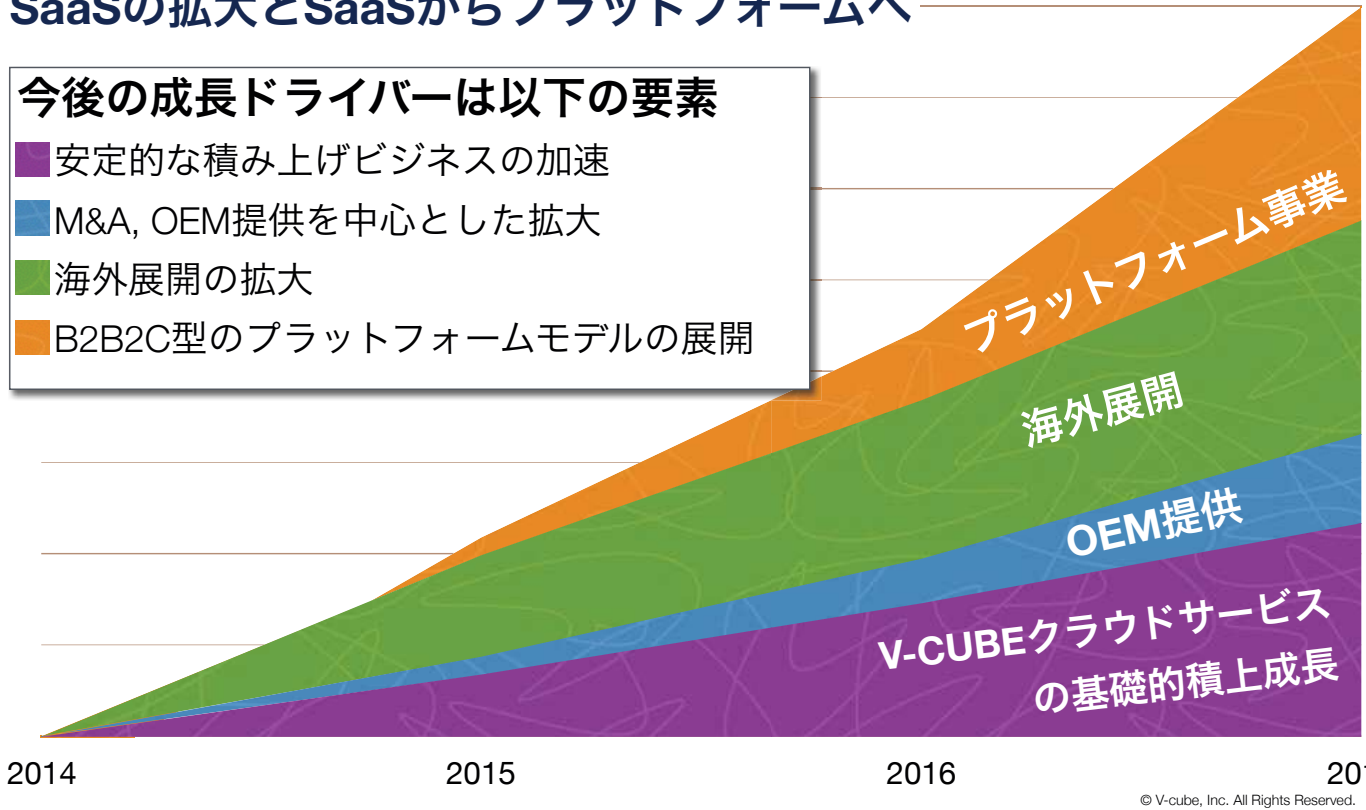


当社の成長戦略

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

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 (2015年9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	19億700万円	
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)	336人 (2件の買収により、約500名に拡大予定)	
グループ会社	全13社 (国内3社、国外10社) →年内に18社に	
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. 77

運営体制 (2015年9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	336人 (パート・アルバイト含まず)	
日本国内	258人 (VJP194 + PVC64)	
海外	78人 (VGS19, VSG2, VCH25, VMY13, VID14, VUS5)	
営業・マーケ	158人	
技術者	125人	
管理部門	53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. 78

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 慶應義塾大学理工学部卒業
 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



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 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

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

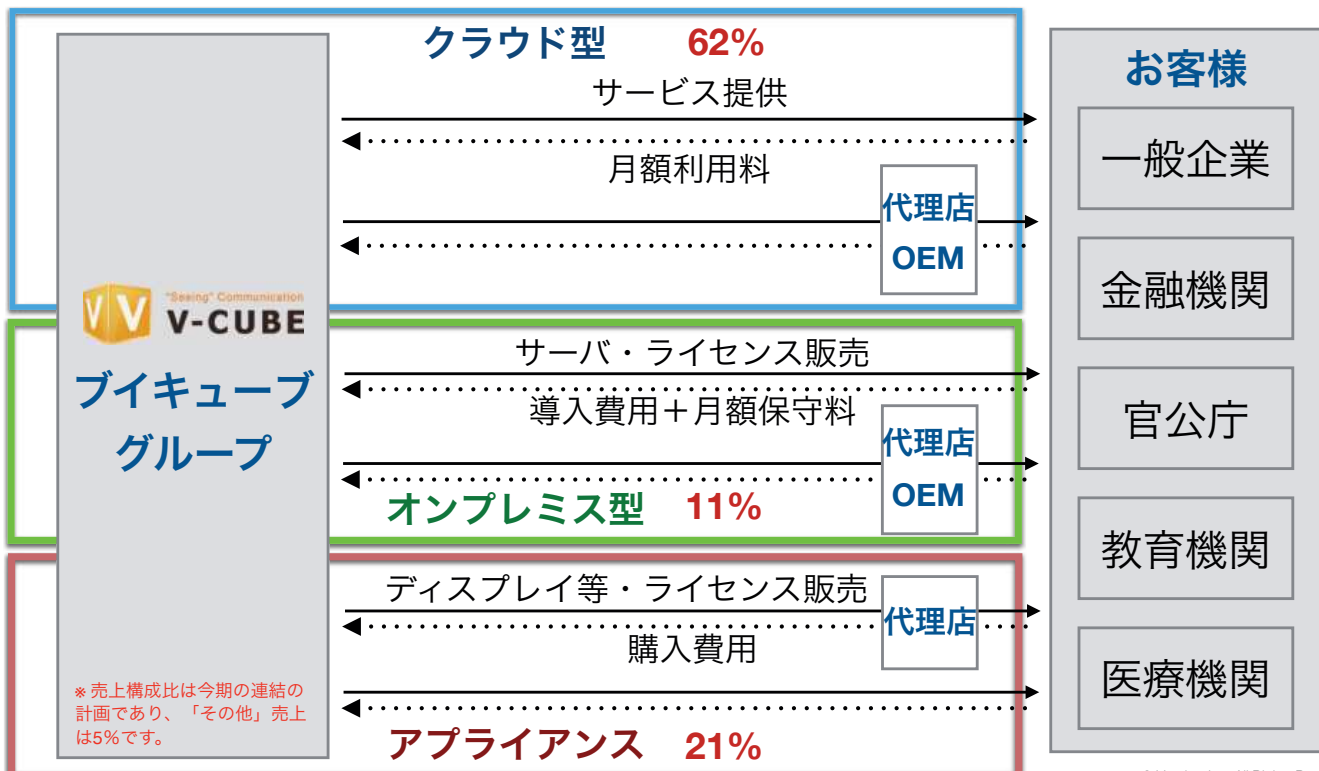
(株)三菱総合研究所理事長
 元東京大学総長

バイキューブグループ沿革



バイキューブのビジネスモデル

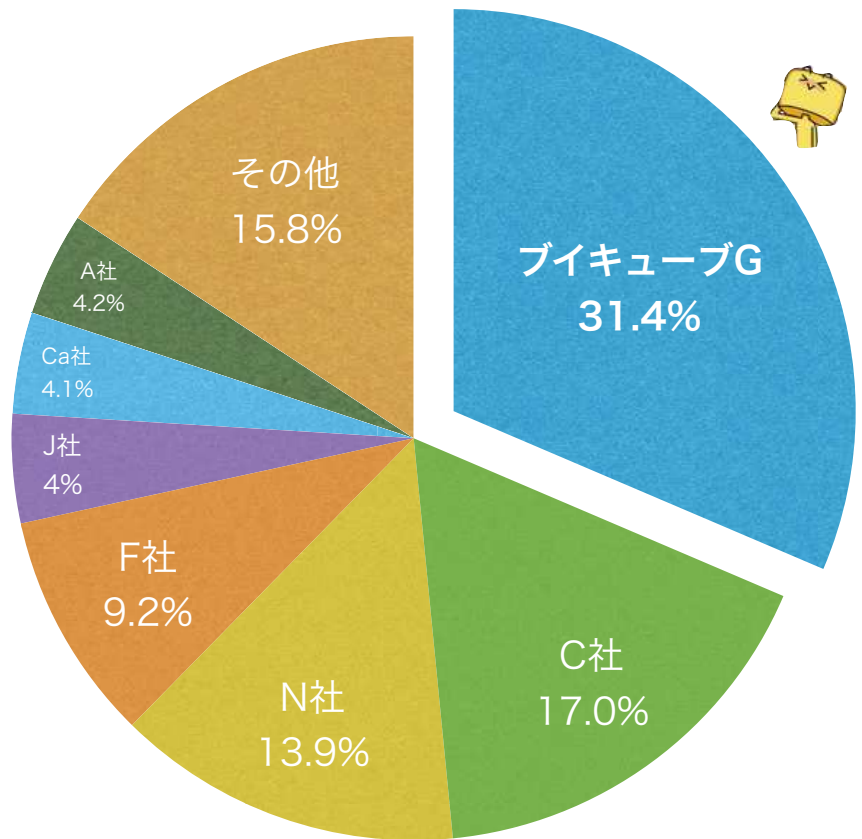
法人を対象に、クラウド型を中心としたビジネス展開



市場におけるV-CUBEの強み

8年連続

No.1

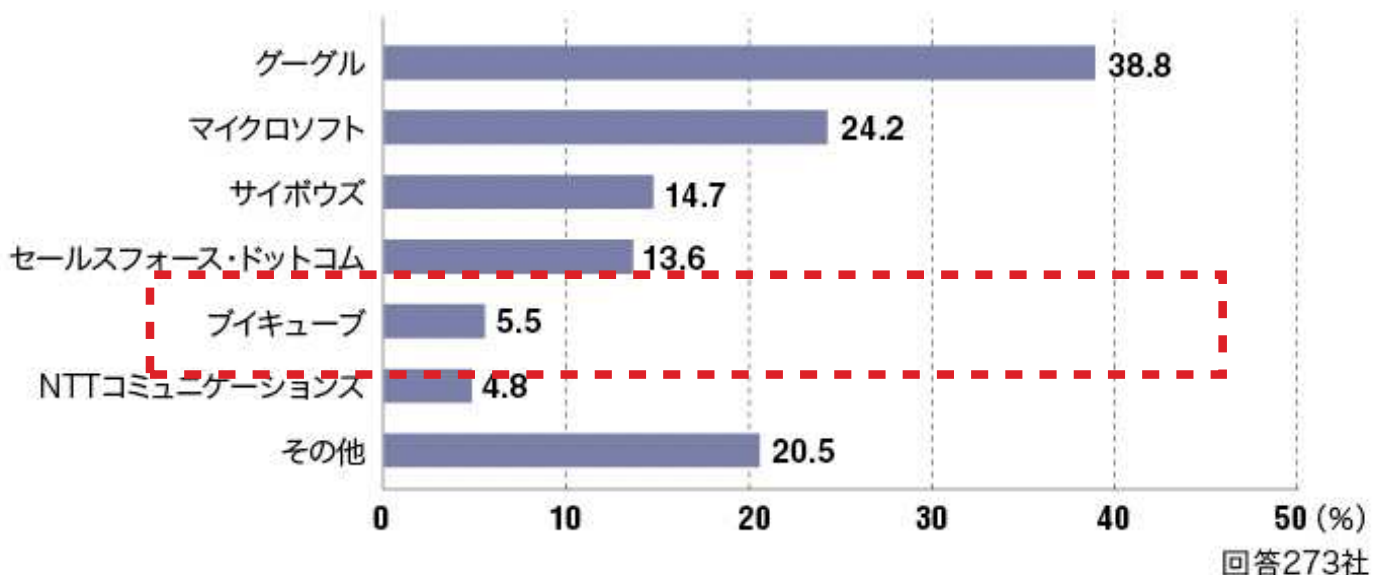


富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2013年版」

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 84

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, Inc. All Rights Reserved. 85

ブイキューブのサービスラインナップ

V-CUBEのサービスラインナップで、
企業の様々な社内外コミュニケーションの課題を解決いたします。

V-CUBE ミーティング



安心・安全・高品質。Web会議のスタンダード

V-CUBE セミナー



セミナー・研修・説明会を拡大。最適なのはWebセミナー

V-CUBE セールス&サポート



オンラインサポート・商談・個別指導の成果が劇的に上がる

V-CUBE ドキュメント



一歩先行くペーパーレス会議で会議の無駄と不安を削減

V-CUBE トランスレーター



モバイルやPCで簡単につながる通訳サービス

V-CUBE ボイス



初期費用・月額基本料0円。コスト重視の企業に選ばれる電話会議

V-CUBE Gate



高いセキュリティと充実の管理機能。法人専用チャットサービス

V-CUBE LMS

by Wizlearn / iStudy



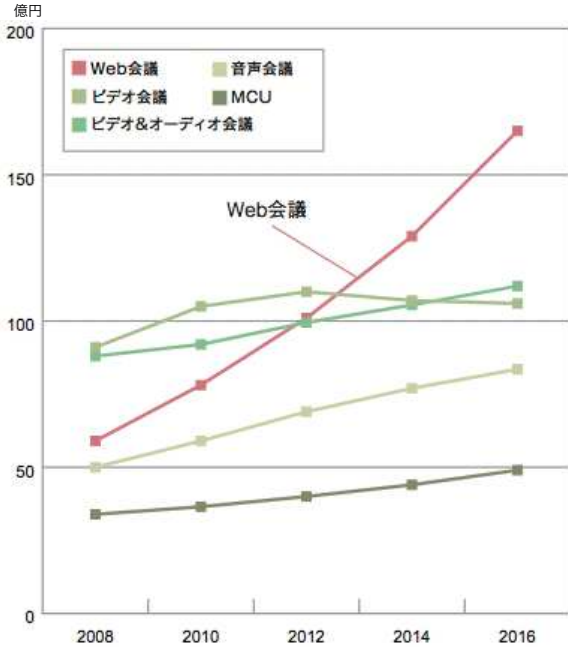
ASEANや日本の大手企業での高い実績を誇るeラーニングサービス

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	

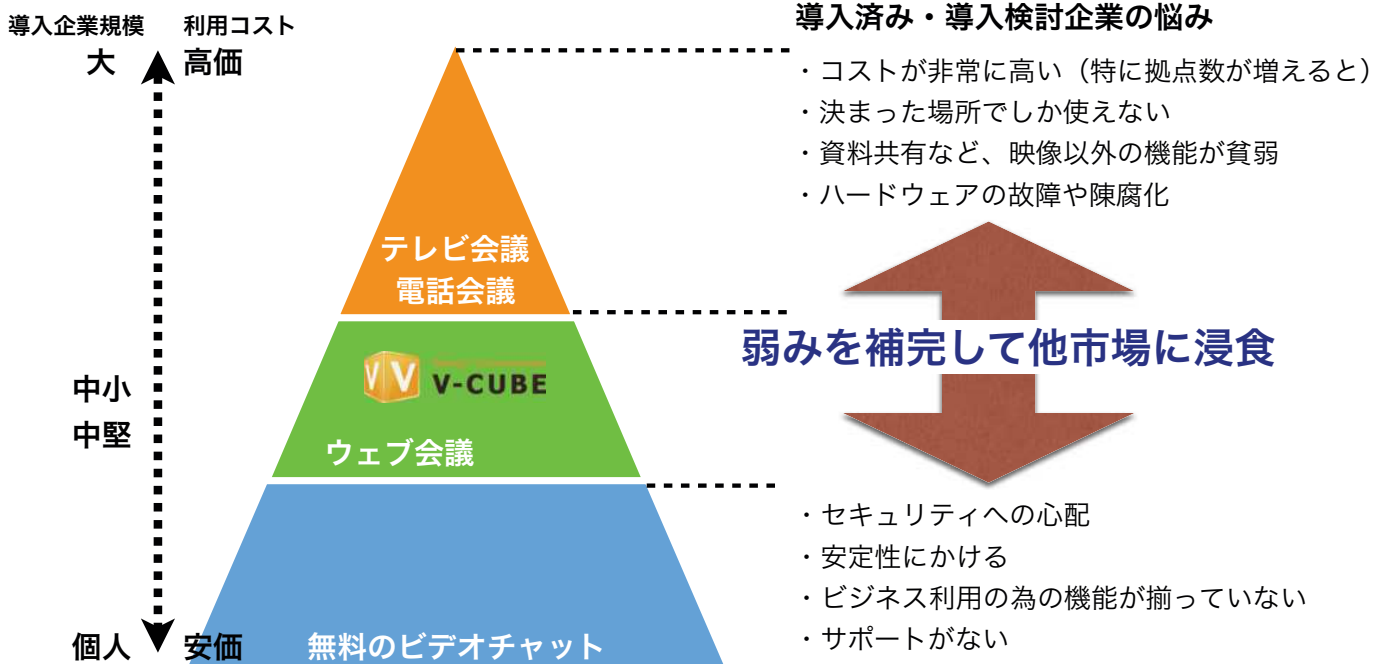
総務省「平成21年経済センサス-基礎調査」中小企業庁再編加工

導入社数の拡大余地大

全社導入への拡大余地大

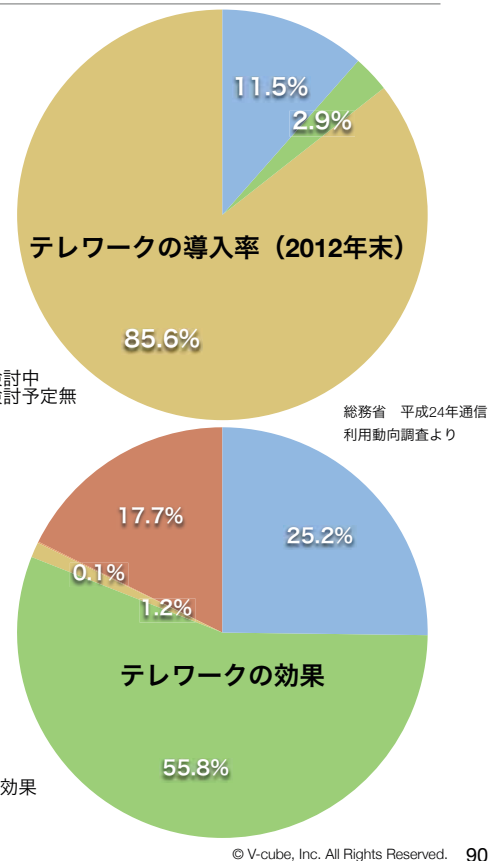
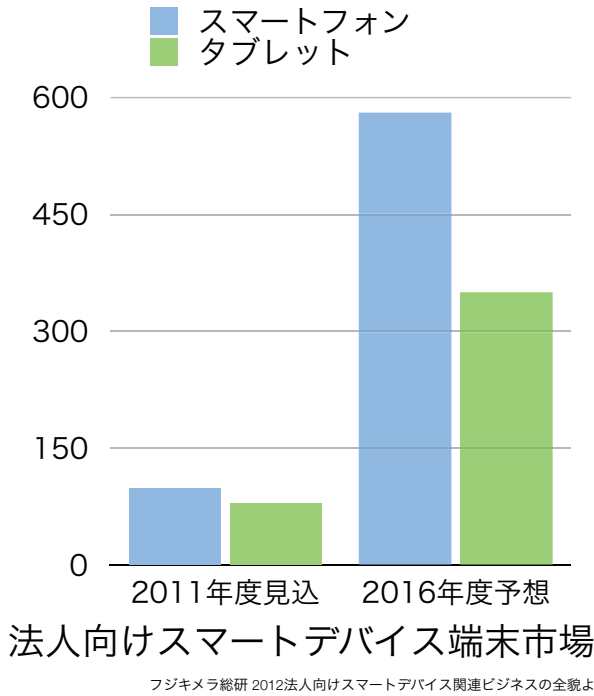
市場環境 - ビジュアルコミュニケーションマーケットについて -

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



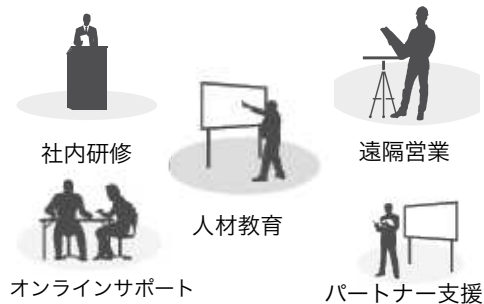
ビジュアルコミュニケーション市場

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



参考：主要グループ会社について

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）

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. 94

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. 95

[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. 96

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

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 97

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ージングアプリの提供
 - 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

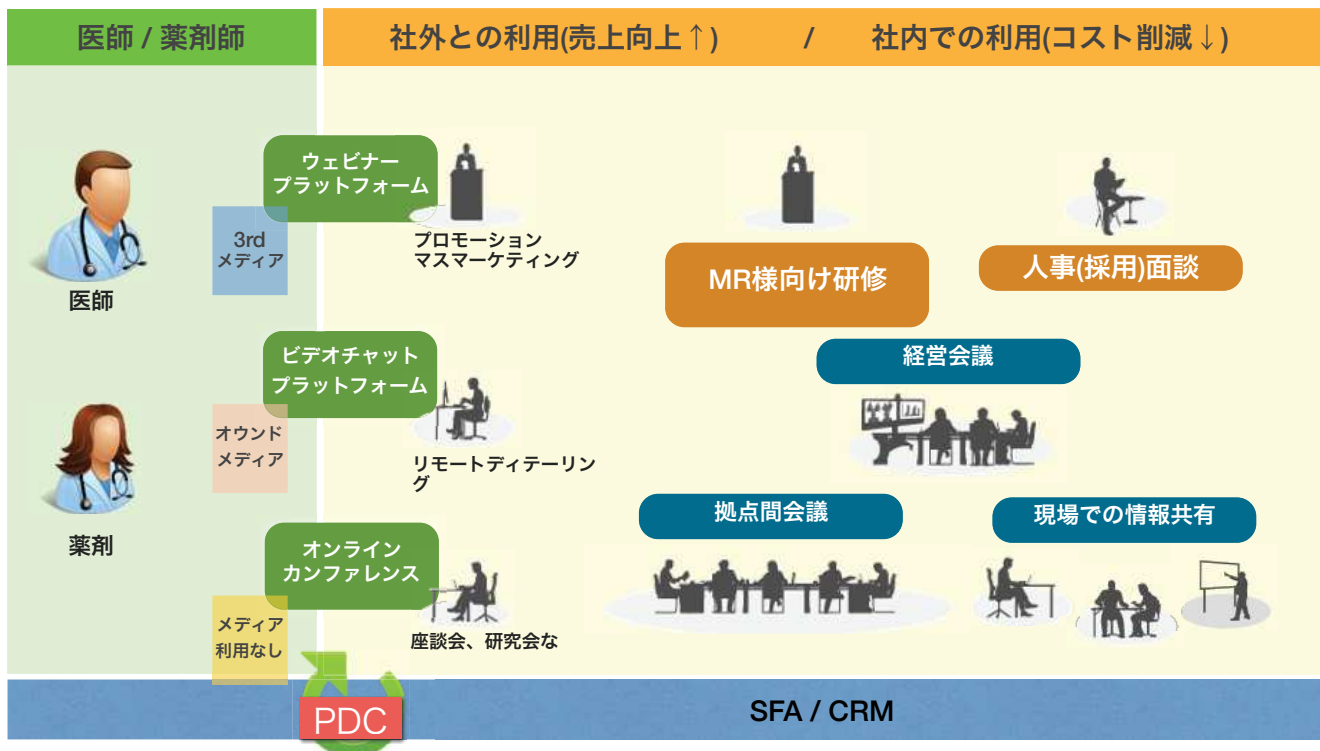
2-3 m3パネルへのMRライブ研修サービス

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。