

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

～業界再編型M&A・OEM×パートナー戦略×ソリューション提供型サービス～

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～

当社の成長戦略

1 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

業界再編型M&A・OEM

競合他社との資本提携・OEMなど、業界再編型による国内シェアの拡大を目指します。



パートナー戦略強化

通信キャリアとの提携、他のSaaSサービスとの連携、代理店網の活性化などを軸としたパートナー戦略の強化

ソリューション提供型サービス

業界特化型ソリューションの拡大による、差別化
「ただのウェブ会議」からの脱却の加速



 "Seeing" Communication
V-CUBE ×  **M3, Inc.**

=  **M-CUBE**

エムキューブ株式会社について

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）
	森田 繁	取締役（バイキューブ常務取締役）



パイオニアソリューションズの子会社化

ビジュアルコミュニケーション業界の、 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

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）
	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）
	川尻 邦夫	非常勤取締役（パイオニア取締役）
	高田 雅也	監査役（ブイキューブ代表取締役）

パイオニアVC株式会社の事業概要

オンプレミスシェアナンバーワン。

自動車メーカーなどの製造業を中心とした強みを持ち、電子黒板を武器とした文教エリアでの高いプレゼンスを持つ

テレビ・Web会議システム
オンプレミス
シェア**No.1**の実績
CYBER CONFERENCE SYSTEM
PRIME

Pioneer

※株式会社富士キメラ総研2012コミュニケーション関連
マーケティング調査総覧

詳しくはこちら

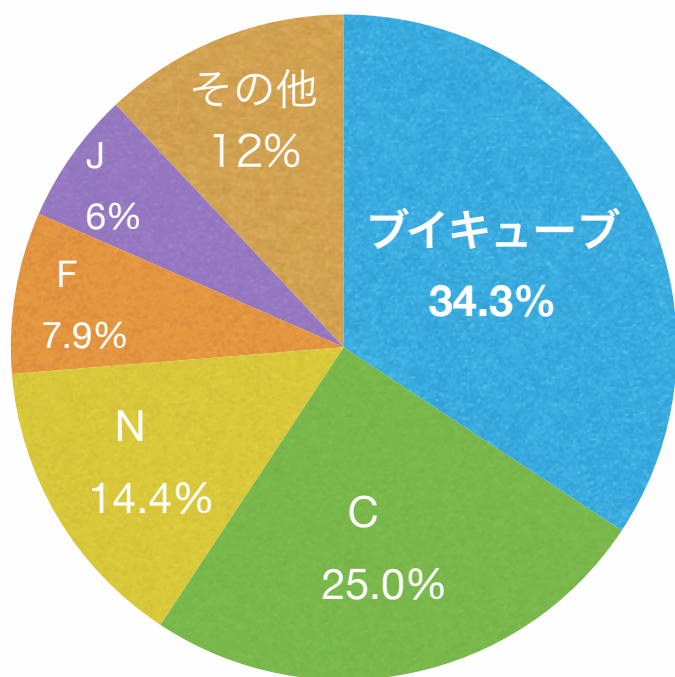
パイオニアVC株式会社の事業概要

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

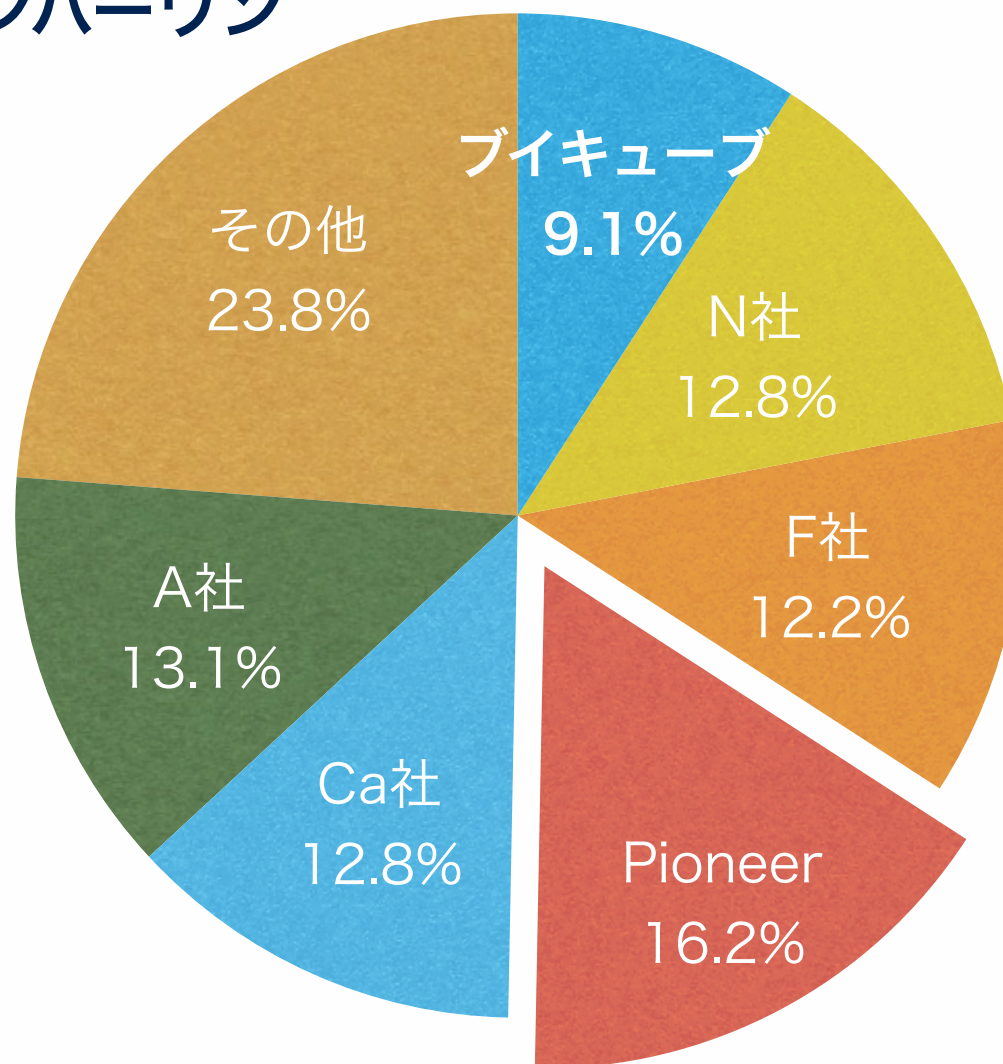


パイオニアVC株式会社の事業概要

オンプレミス型国内シェアナンバーワン



日本国内クラウド型シェア
(計70.0億円)



日本国内オンプレミス型シェア (計32.8億円)

パイオニアVC子会社化により期待される効果

1

国内シェアの急拡大と、規模の論理の活用

～元々あまり競合しない製品群・顧客。規模の論理による経営合理化～

2

単なるウェブ会議からの脱却の加速

～PVCのユニークな製品を活用したソリューション提供軸の加速～

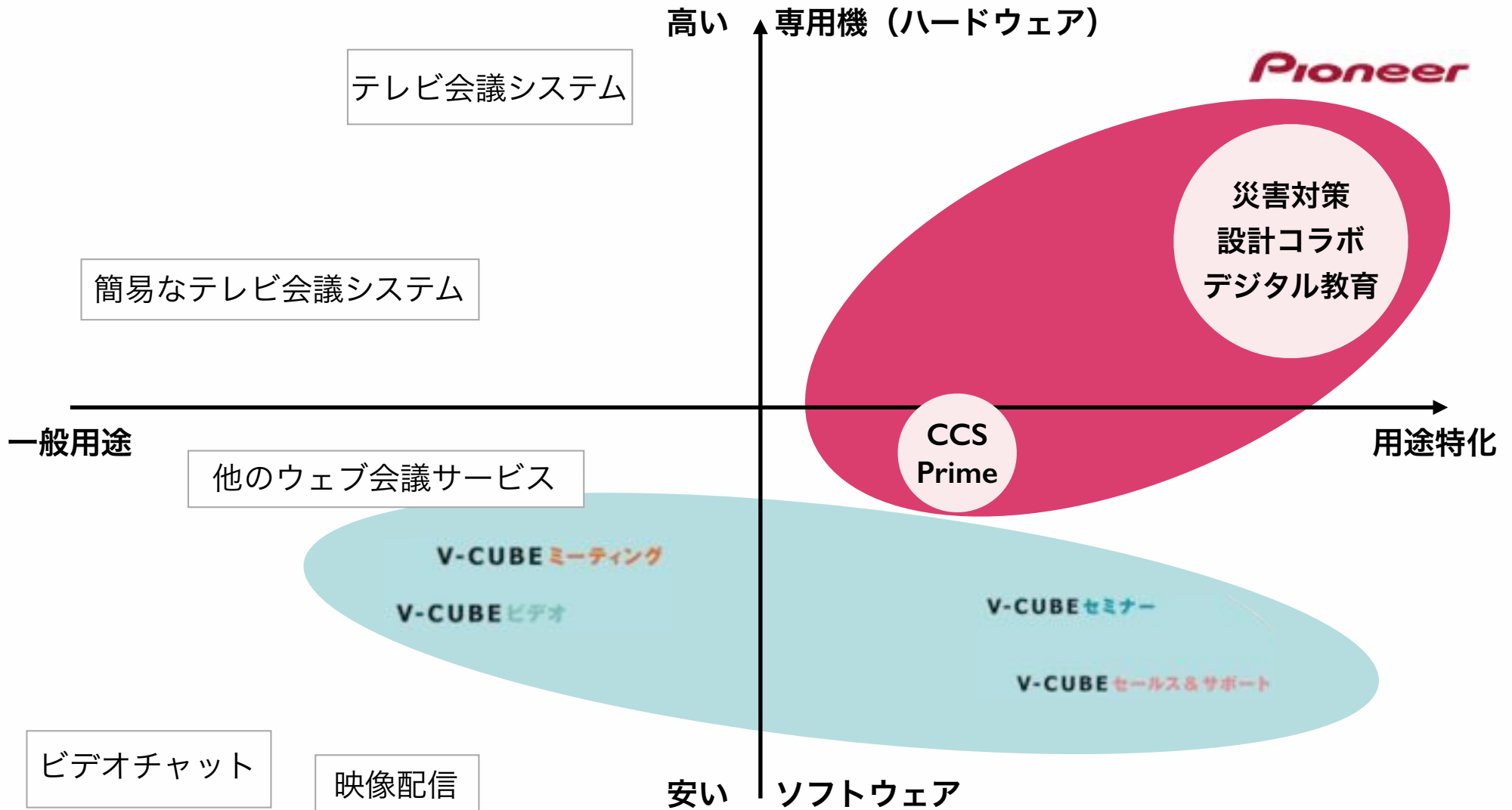
3

文教・自動車セクターでの新たな可能性

～政府からの大型文教予算、自動車でのVC活用の可能性の模索～

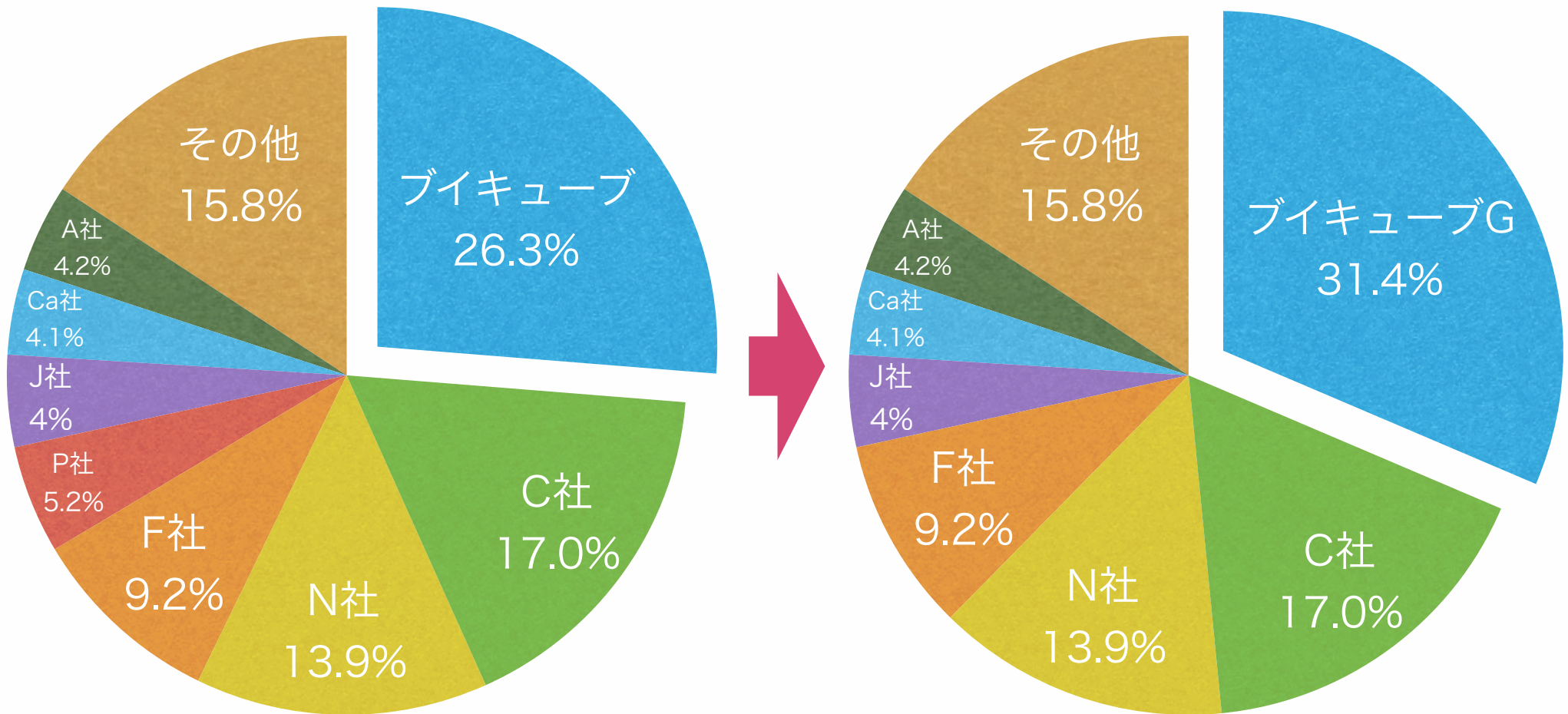
1 国内シェアの急拡大と、規模の論理の活用

競合しないマーケット。相互補完によって更なる拡大へ



1 国内シェアの急拡大と、規模の論理の活用

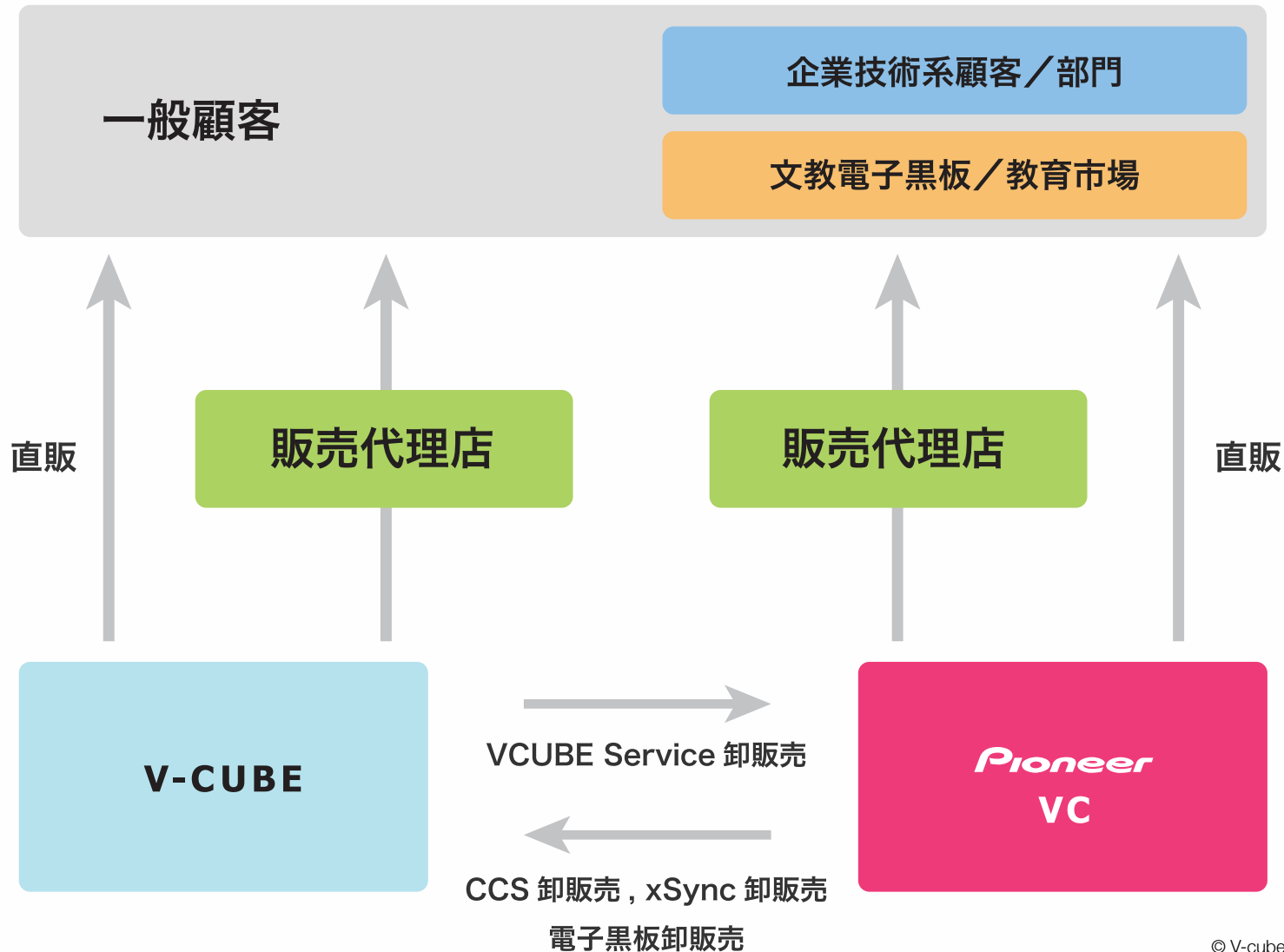
競合しない顧客・製品により、マーケットシェアは合算値に



2013年日本国内クラウド型・オンプレミス型合算シェア（計102.8億円）

1 国内シェアの急拡大と、規模の論理の活用

双方の直販・販売代理店網を活用し、クロスセルを実現する



1 国内シェアの急拡大と、規模の論理の活用

サービス提供インフラの共通化による、サービスレベルの向上

- ・ 国内、グローバルのインフラ（10カ国のデータセンタ）
- ・ 双方の開発リソース
- ・ 24時間体制のサポート
- ・ 各国語のサポート
- ・ 各国のローカルオフィス
- ・ 各国の販売代理店、パートナー

これらの共有化・効率化により、コストダウンと事業の拡大をはかります。

2 単なるウェブ会議からの脱却の加速

「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	業界特化ソリューション	提供元
製造	V-CUBE	アジア展開時のやりとり	Pioneer
文教	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	遠隔集合型の双方向授業	Pioneer
金融		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)	V-CUBE
鉄道	オンラインセミナー	フィールドエンジニアリング	V-CUBE
流通	社内研修など	店長・SV会議、FC募集等	V-CUBE
公共	遠隔販売・サポート		Pioneer
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

3 文教・自動車セクターでの新たな可能性

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

3 文教・自動車セクターでの新たな可能性

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。

3 文教・自動車セクターでの新たな可能性

ブイキューブの中国における自動車セクターでの活用例



当社の成長戦略

2 アジアを中心とする海外展開の拡大

展開国の拡大

未展開国への拠点展開・パートナー開拓の実施

営業リソースの投入

直販にて市場性の確認できているマレーシア、中国での営業人員の大型投入による収益拡大

優良事例の横展開

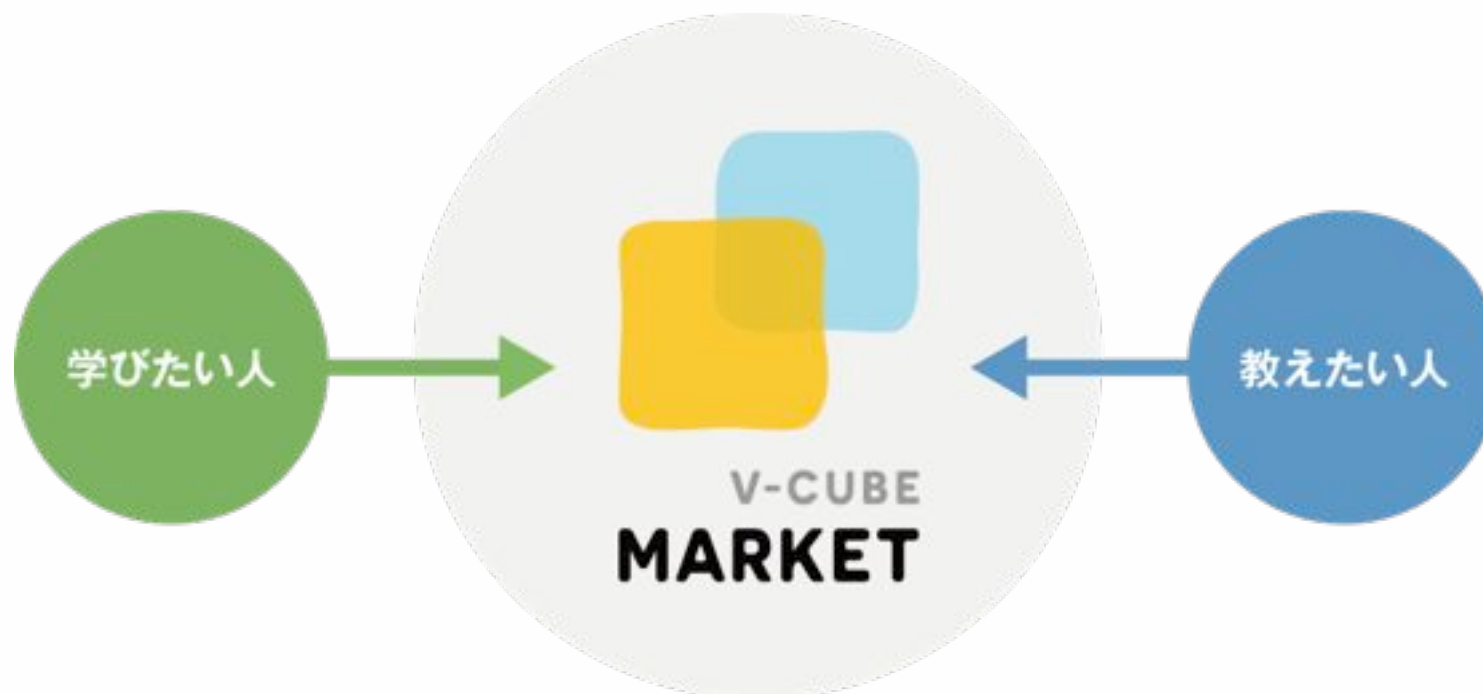
- ・ 中国における自動車会社向け提供
- ・ タイ、中国における危機管理ソリューション
- ・ 途上国の大学における遠隔教育 etc...



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

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

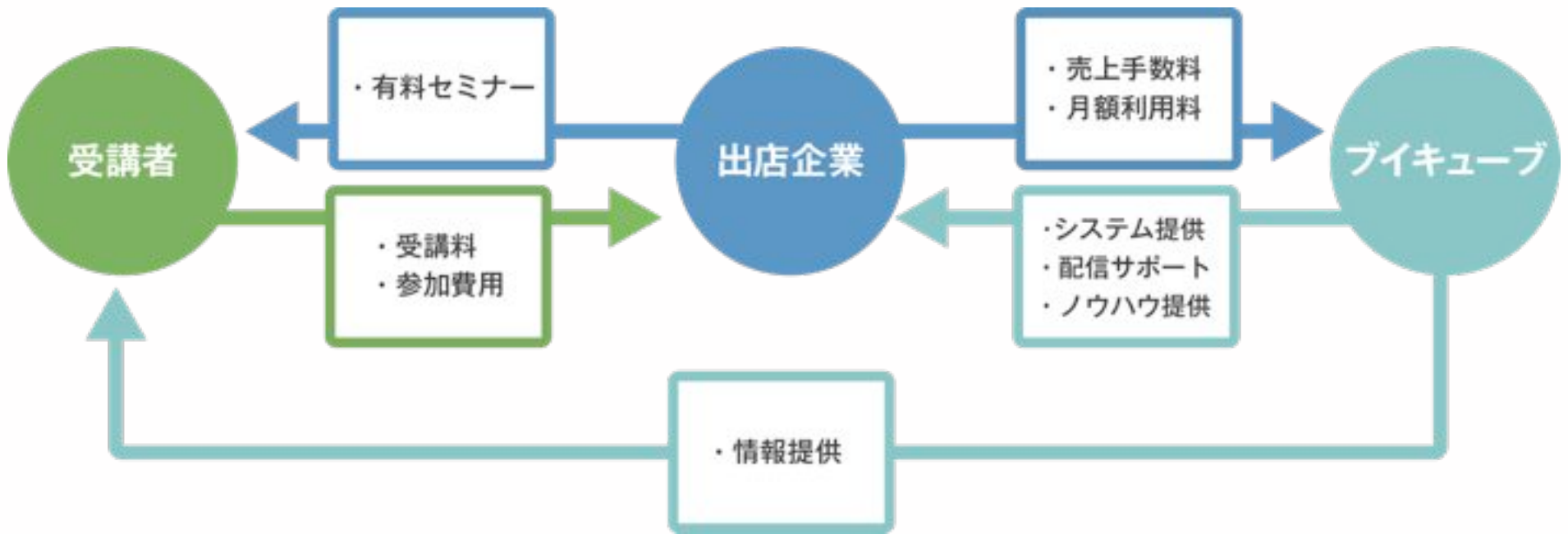


ブイキューブがこれまで法人向けに提供してきた「Web会議、Webセミナー」を使った課金型ライブ配信サービスをどなたでも簡単に利用することが可能になります。

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

V-CUBE MARKET のビジネスモデル



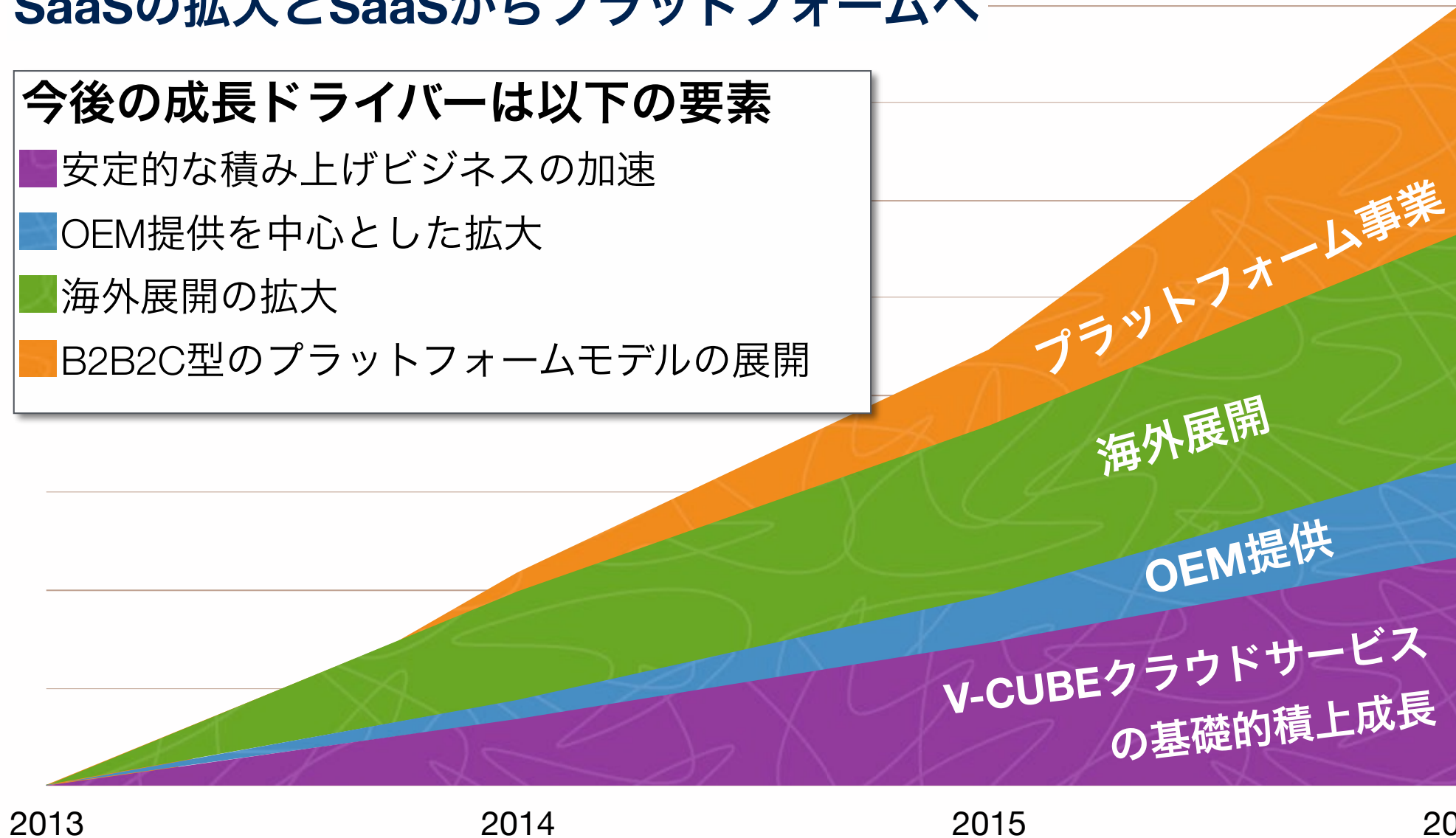
ビジネスモデルは「B2B2C」モデルとなります。
 V-CUBE マーケットを使い受講者の方へ有料講義、セミナーを提供することが可能です。

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
- 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



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、株式会社バイキューブ（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、株式会社バ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。