

# 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。



- 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**

# 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

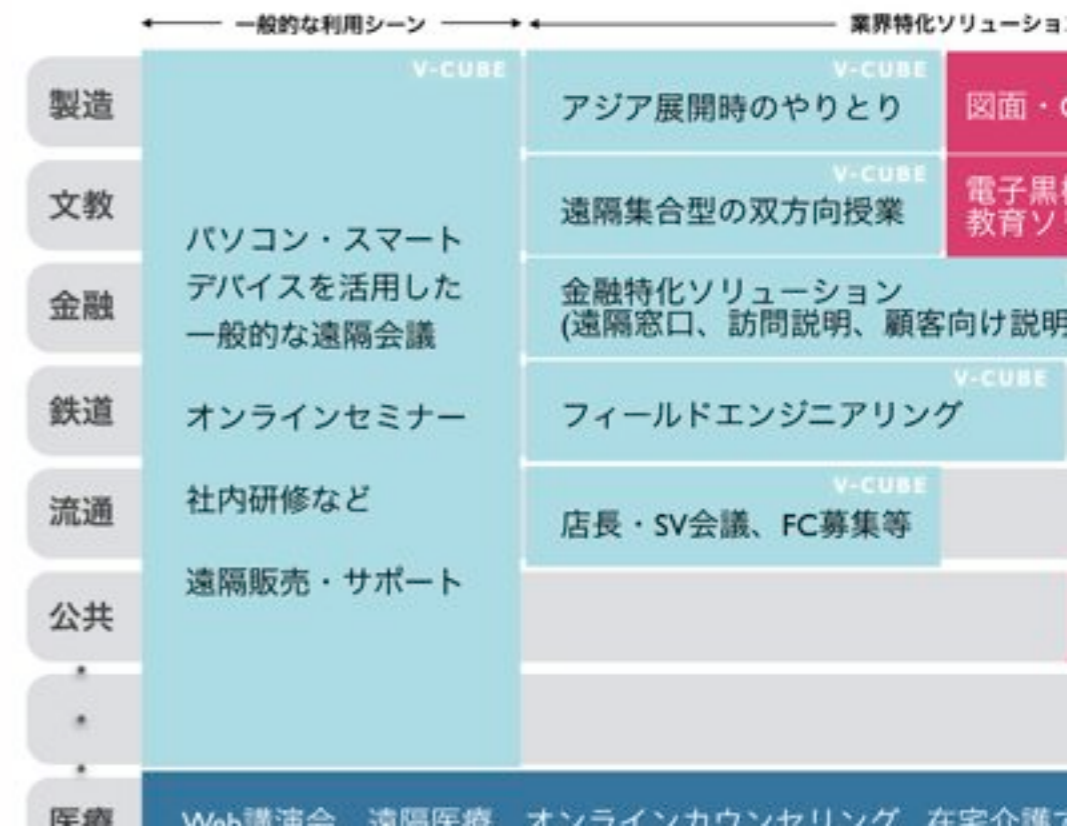
### <課題>

- ・ 「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

← 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	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	V-CUBE	Pioneer
金融		V-CUBE	
鉄道		V-CUBE	
流通		V-CUBE	
公共			Pioneer
医療			M-CUBE

[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。



[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

# エムキューブ株式会社の設立について

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（ブイキューブ常務取締役）
	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



## 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

## 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

