

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

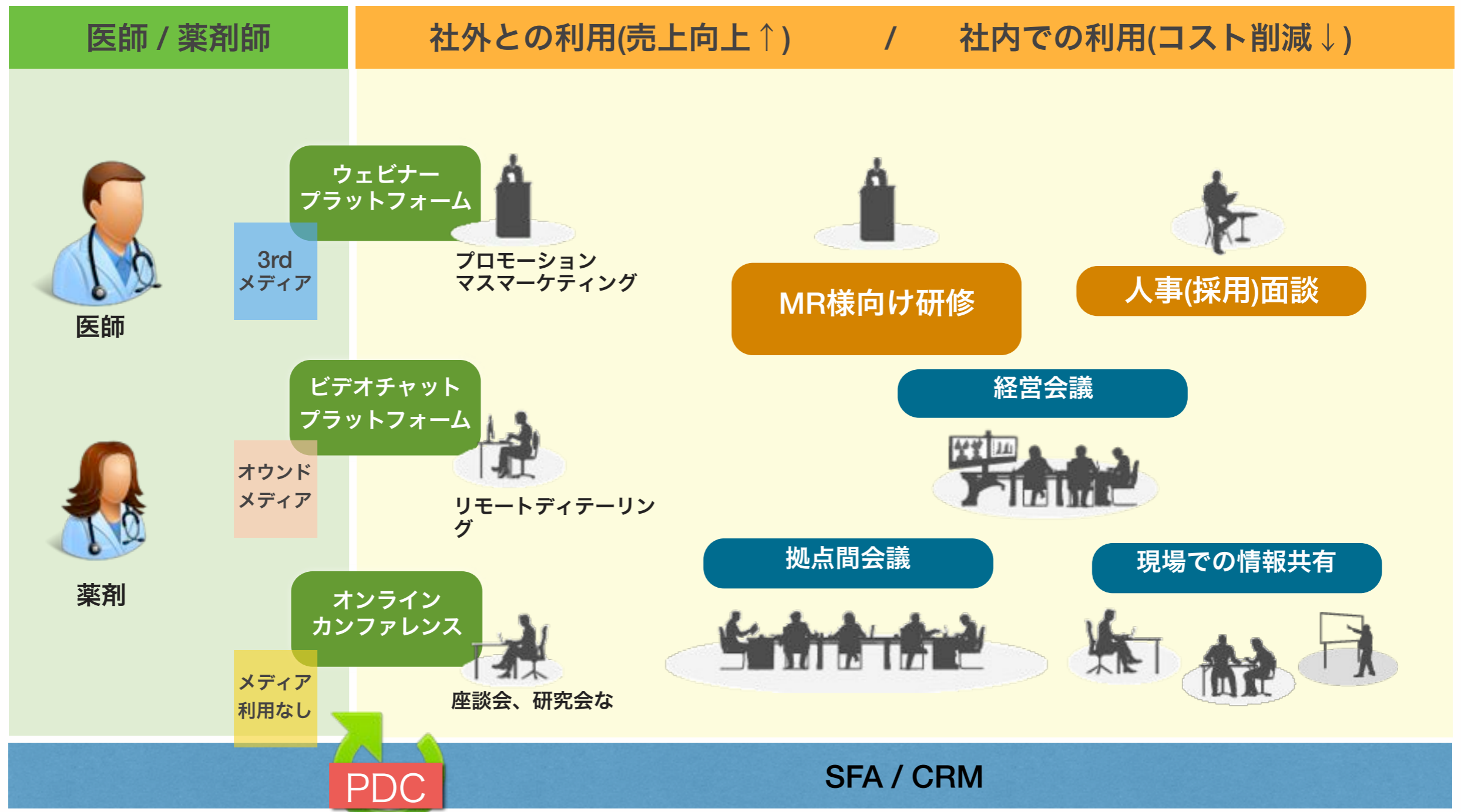
2-3 m3パネルへのMRライブ研修サービス

**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



2 [成長戦略] 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
韓国での販売上半期より開始。本格化に向けて準備中

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

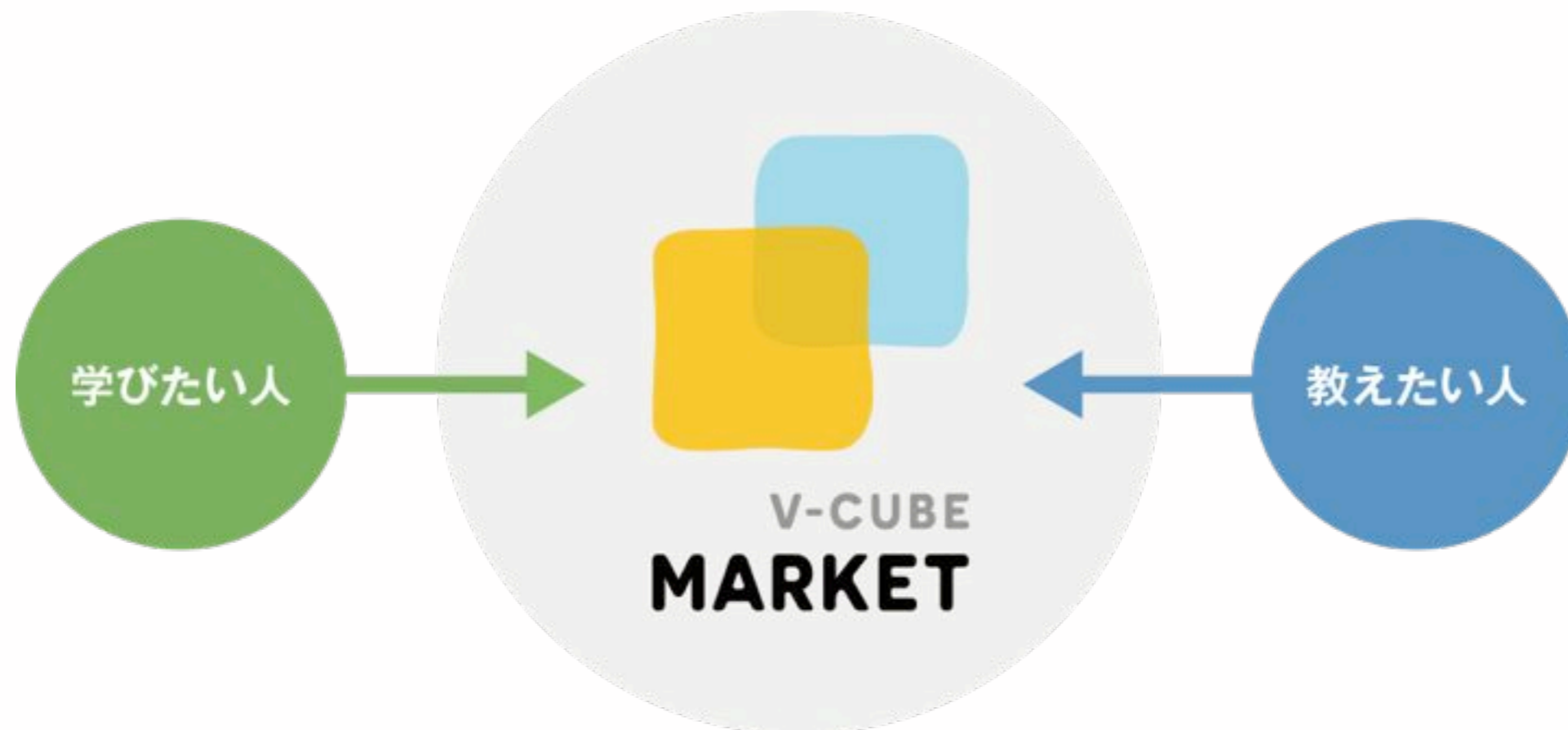
優良事例の横展開

- ・ 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...



3 [成長戦略] 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

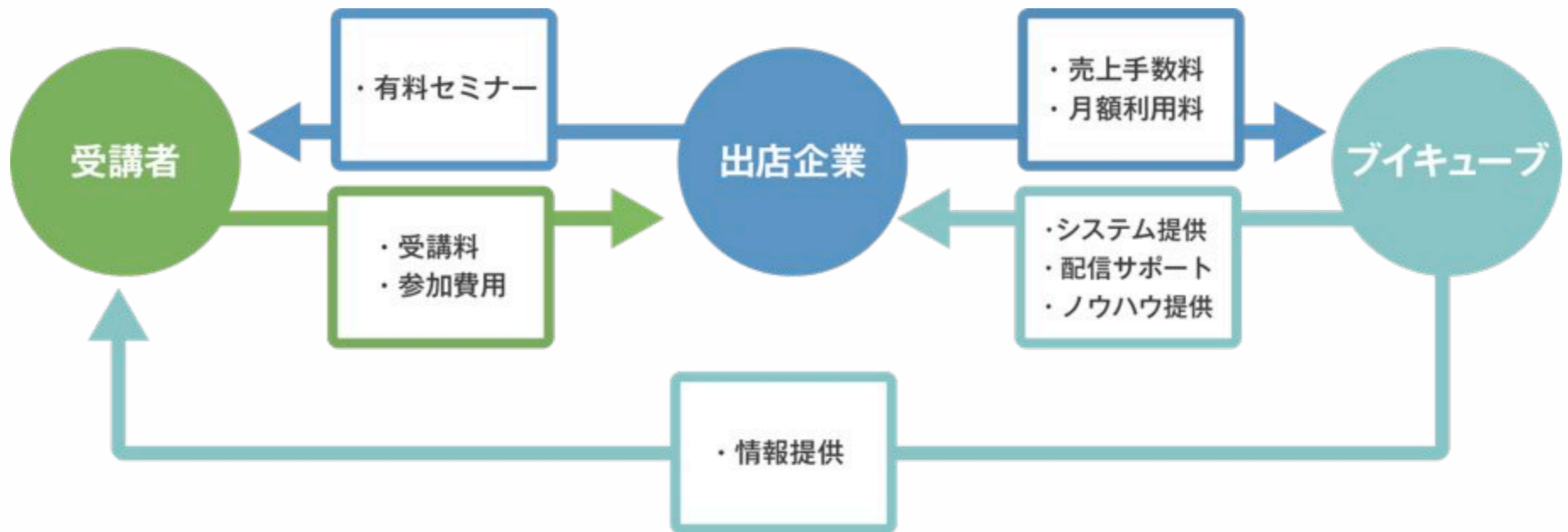


ブイキューブがこれまで法人向けに提供してきた「Web会議、Webセミナー」を使った課金型ライブ配信サービスをどなたでも簡単に利用することが可能になります。

3 [成長戦略] 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

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。

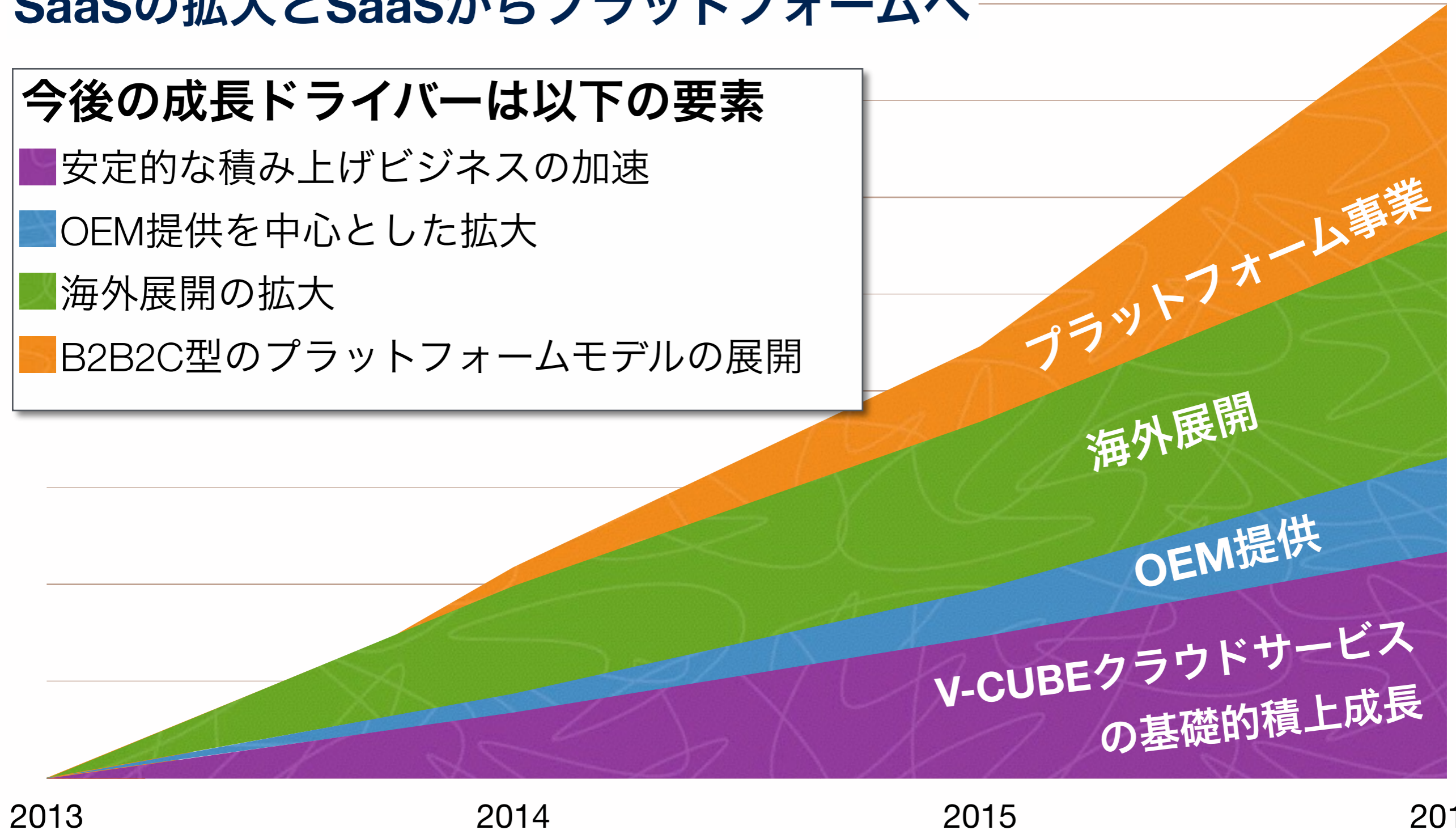
V-CUBE マーケットを使い受講者の方へ有料講義、セミナーを提供することが可能です。

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。