



ブイキューブグループ

# 2016年 中期経営計画

2016/02/15

株式会社ブイキューブ

経営理念・ビジョン



## 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

## ビジュアルコミュニケーションで世界を変えるプラットフォーム企業

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	19億13百万円	
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)	521人	
グループ会社	全19社 (国内6社、国外13社)	
上場市場	東京証券取引所市場第一部 (3681)	

## 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	512人 (パート・アルバイト含まず)
日本国内	298人 (VJP202+PVC62+STI34)
海外	214人 (SG:157, MY:12, ID:14, CH:26, US:5)
営業・マーケ	191人
技術者	248人
管理部門	73人 (取締役、監査役、内部監査等含む)
オフィス	15カ所 (国内7カ所、海外8カ所)
データセンタ	15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、ブラジルオーストラリア)

# バイキューブグループ 中期経営計画

# 新たな成長ステージへ

## 基本方針

アジアNO.1のビジュアルコミュニケーションプラットフォーム

## 重点施策

1. ワークスタイル変革市場の深耕
2. 社会インフラ化
3. アジアを中心とした海外での事業拡大

ワークスタイル変革から社会インフラへ。そして世界へ！！

アジアを中心とするグローバルマーケット

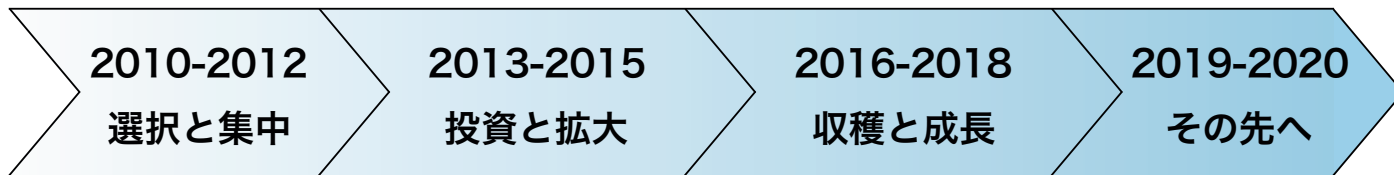


ワークスタイル変革



社会インフラ

新たな成長ステージ



上場に向けたホップ

**<2009年>**  
2009年の上場を断念し、インテルキャピタルなどから資金調達。グローバル展開開始

**<2010年>**  
nice 2 meet youからV-CUBEへブランド名変更

**<2011年>**  
グロービスなどから資金調達  
マレーシアへの進出

**<2012年>**  
シンガポールオフィスを開設  
インドネシアへ進出  
アジアへの展開を本格化

成長を遂げステップ

**<2013年>**  
中国展開を本格化  
マザーズ上場

**<2014年>**  
エムキューブを設立  
PVCを子会社化  
V-CUBE Oneを発表  
V-CUBE Gateを発表

**<2015年>**  
東証一部上場  
VRJを設立  
Wizlearnを子会社化  
V-CUBE Meetingを刷新  
V-CUBE BOXを発表  
テレビ会議市場参入  
STIをTOB, 子会社化

飛躍に向けたジャンプ

**<2016年>**  
2020 中期経営計画発表  
マイクロソフトとの提携発表

ワークスタイル変革から  
社会インフラへの拡大指針

グループでのシナジーを最大化し、上場以来の2015年までの投資を回収して売上・利益の最大化を目指すと共に、その先に向けての積極投資を継続する。

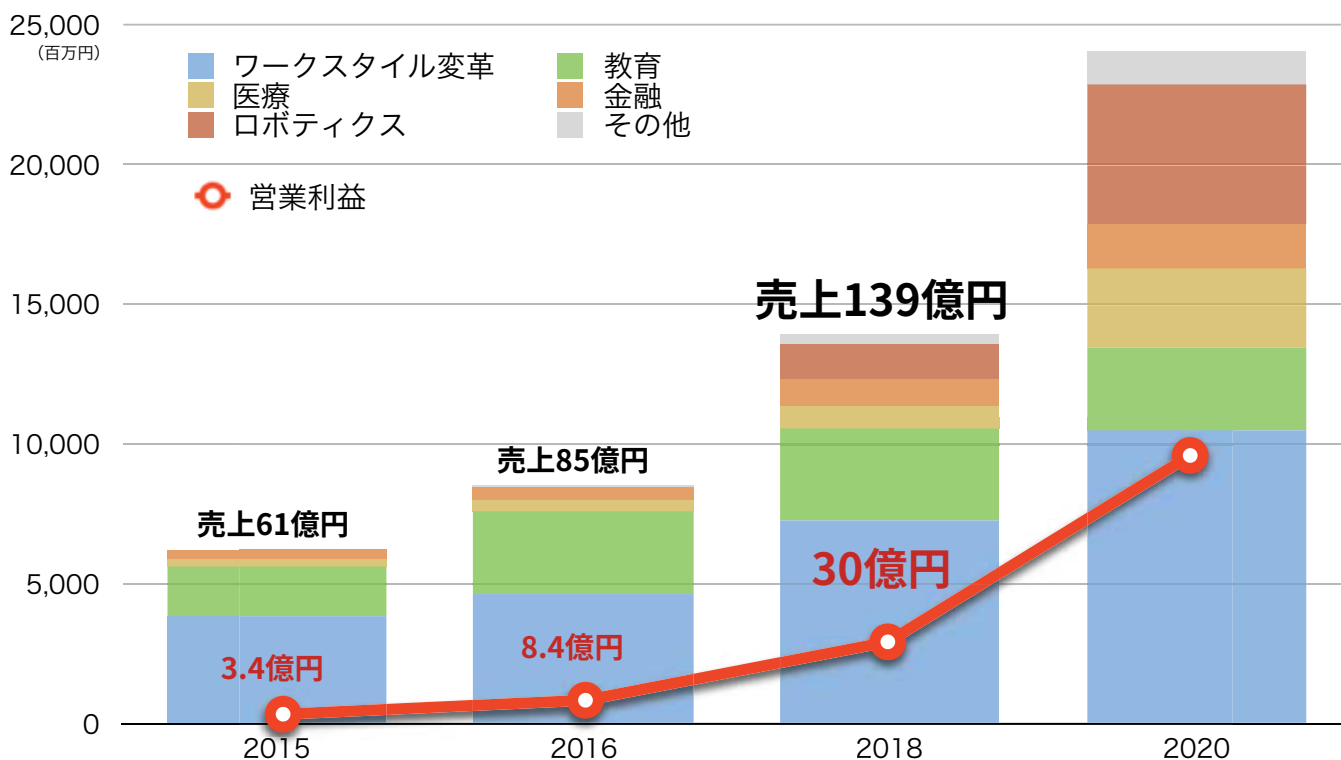
デファクトへの挑戦

アジアにおけるデファクトスタンダードを目指し、ワークスタイル変革、社会インフラへの採用をアジア各国で拡大していく。

海外比率40%を目指し、中国・インドを中心としたアジアでの展開を軸とする。

目標指標

ワークスタイル変革から社会インフラへ。そして世界へ！！



# 1.ワークスタイル変革分野における重点施策

1-1 Web会議、テレビ会議分野でのシェア拡大

1-2 利用シーンの拡大

1-3 普及の加速と日常性の実現

1-4 グループシナジーの最大化

## 1-1. ウェブ会議、テレビ会議分野でのシェア拡大

2004年からスタートしたワークスタイル変革の為にプラットフォーム  
2015年末には、従来のウェブ会議から、テレビ会議のマーケットにも展開を拡大



ビジュアルコミュニケーションで新しいワークスタイルを実現

**国内ウェブ会議市場120億→1,000億**

V-CUBE ONE 幅広い利用シーンに対応。競合製品との差別化を強化。



テレビ会議と接続した経営会議



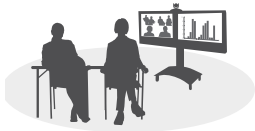
全国拠点への社内研修



遠隔地へのWeb営業/サポート



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



テレワーク



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」

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



13

© 2016 V-cube, Inc. All Rights Reserved.



V-CUBE



Microsoft

14

© 2016 V-cube, Inc. All Rights Reserved.



基盤をAzureに移行  
 認証基盤連携でシングルサインオン  
 両社クラウドサービスがシームレスに利用可能に



チャットの普及と企業でのニーズをマッチング。  
 手軽なコミュニケーションから  
 ビジュアルコミュニケーションへの入り口へ。



### 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。

### 2.企業内利用に求められる機能が充実

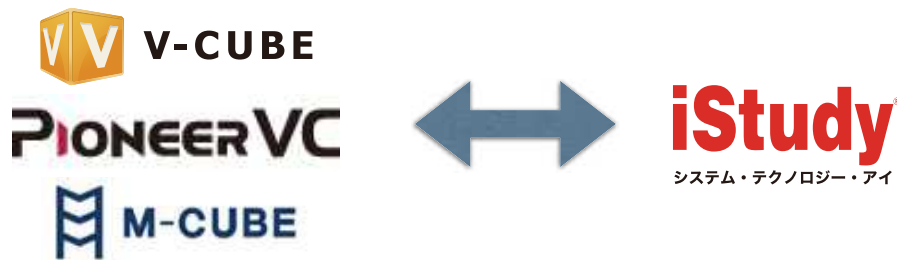
企業のセキュリティポリシーに合わせ、  
 「誰が使えるか、誰と繋がるか、チャットのログ」を管理頂けます。  
 これ以外にも企業グループ機能やIP制限など充実の機能です。

### 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。



オンデマンド中心のイーラーニングにV-CUBEが持つリアルタイムサービスを組み合わせることで、市場での差別化とクロスセルによる売上拡大



- 5,000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

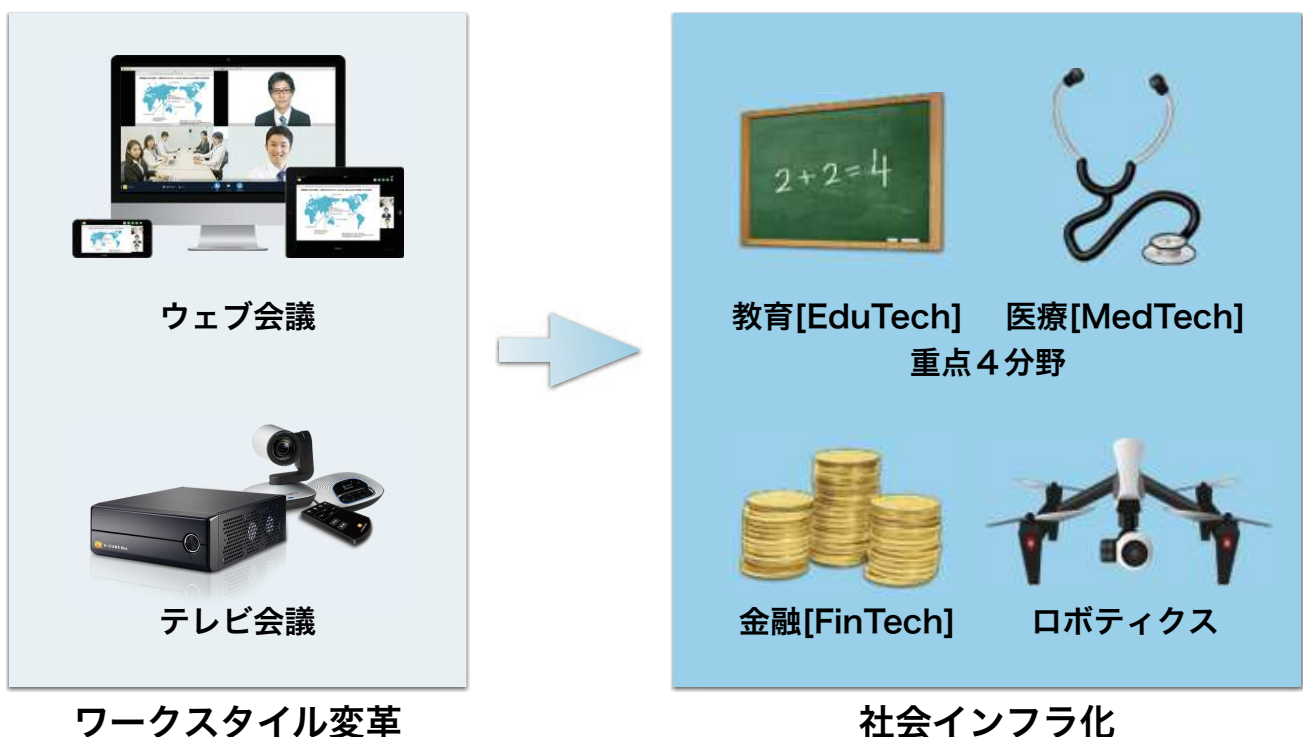
- 400社の既存顧客
- 特に大手金融機関でのポテンシャル
- 研修だけではない社内インフラへ

企業内教育、研修プラットフォーム市場

国内企業向け研修サービス市場 5,100億

2. 社会インフラ事業

利用は企業内に限らず、人々の様々な生活に密接なシーンで活用されるように。



規制緩和・規制強化・国策が、ビジュアルコミュニケーションの利用シーンを拡大



働き方の多様化

[国策] 地方創生、一億総活躍社会の実現、テレワーク



教育

[緩和] 高校遠隔教育解禁、公設民営学校  
[国策] 地方創生、校務情報化、ICT教育の普及、大学入試改革



医療

[緩和] 遠隔医療解禁、特区でのオンラインでの薬の処方許可  
[規制] 製薬業界自主規制、メンタルヘルス義務化



金融

[緩和] 金融の自由化（Fintech拡大）、重要事項説明オンライン化  
[規制] 保険業法改正



ロボティクス

[規制] ドローン規制施行、航空法改正  
[緩和] 電波法改正

様々なサービスと連携させ、システム利用料ではなく、  
インフラ利用料としてパートナーと利益をシェアしていくビジネスモデル



教育

**B**

to

**B**

to

**C**

授業料、研修費用、etc.

医療費(診療報酬)、介護費用、etc.

契約手数料、仲介手数料、etc.



医療



金融



教育のICT化、遠隔教育、研修のオンライン化、eラーニングなどをカバー



< 2020年の年間市場規模 >

電子黒板を中心としたアクティブラーニング	…………	120億円
学校における遠隔教育/e-ラーニング	…………	533億円
校務情報化/学務支援システム (Wizlearn)	…………	185億円
教育産業市場 (学習塾、通信教育など) における活用	…………	1,730億円

**教育関連での市場規模**

**国内教育関連での市場規模 約2,568億**



製薬業界のマーケティング利用から始まり、遠隔医療、遠隔介護、遠隔処方へ



エムスリー株式会社との合併会社


製薬業界向けマーケティングサービス (ウェブ講演会)	…………	100億円
リモートディテリング	…………	医師30万人と患者を結ぶ コミュニケーションプラットフォーム
病院での遠隔医療	…………	約11万の一般病院、 一般診療所での利活用
遠隔介護	…………	約15万の介護サービス事業者 での利活用
遠隔医療・遠隔カウンセリングサービスのインフラ		




Fintechのコミュニケーションインフラとして。不動産を含めて利用が拡大

- オムニチャネル化（遠隔窓口相談等）  
 （遠隔窓口業務・資産運用相談・相続相談等・外交員支援・遠隔セミナーによる商品紹介・遠隔営業）

……………メガバンク、地銀、信金  
 信託銀行、その他金融機関  
 Fintech事業者
- 遠隔金銭消費貸借契約締結

 株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン と提携

……………年間150万件の契約
- 乗り合い保険代理店向け内部監査

 株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン と提携

……………約30万の全国保険代理店
- IT不動産重要事項説明・IT接客

……………32万カ所の不動産事務所  
 年間約200万件の引っ越し



VRJを設立し、クラウド型ドローンによる遠隔監視ソリューションを展開



- ・ 地方自治体における災害対策、警察、消防利用
- ・ インフラ点検
- ・ 工場・大規模施設メンテナンス



ドローン関連での市場規模

**業務用ドローン市場 1,000億円**

人々の利用ログや音声解析データなどが蓄積されてビッグデータ化していく



## AIを活用した ディープラーニング



社会インフラにおける

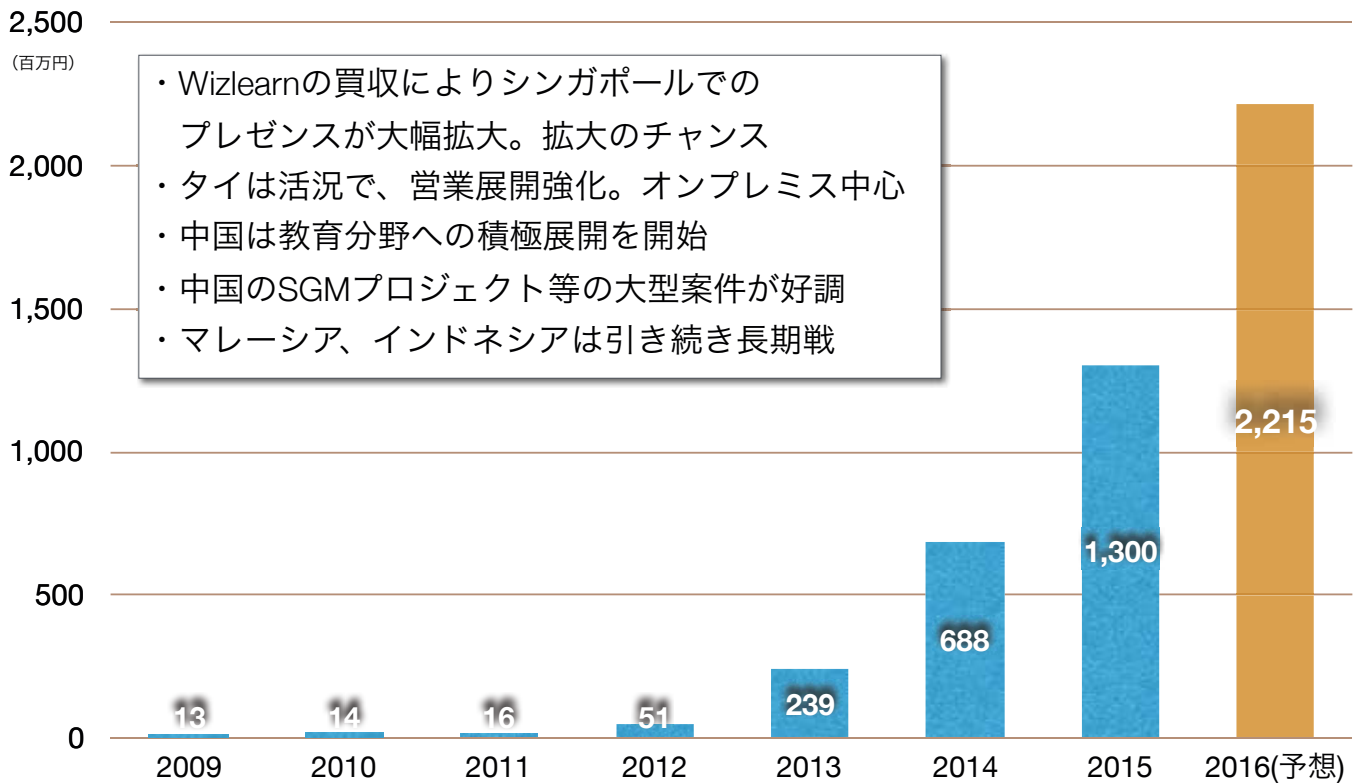
- ・ 行動履歴
  - ・ テキストデータ
  - ・ 音声データ (音声解析)
  - ・ 映像データ (画像解析)
- etc...

### 3. アジアを中心とした海外事業

ワークスタイル変革も、社会インフラ化も、日本だけではなくアジアへ。  
2016年見込み26%の海外売上も、目標の40%に向けて順調に拡大中。



海外は、中国とシンガポールの伸長により、前期比1.7倍、海外比率26%へ



© 2016 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

about **Fliplearn** with **iStudy**  
learn · share · perform .com      システム・テクノロジー・アイ

Fliplearn.comはインドのEduTechスタートアップで、K-12セクターで急拡大中3つの事業から成り立つが、当社グループはSTIを中心にオンライン家庭教師のインフラ提供を中心に事業提携を開始



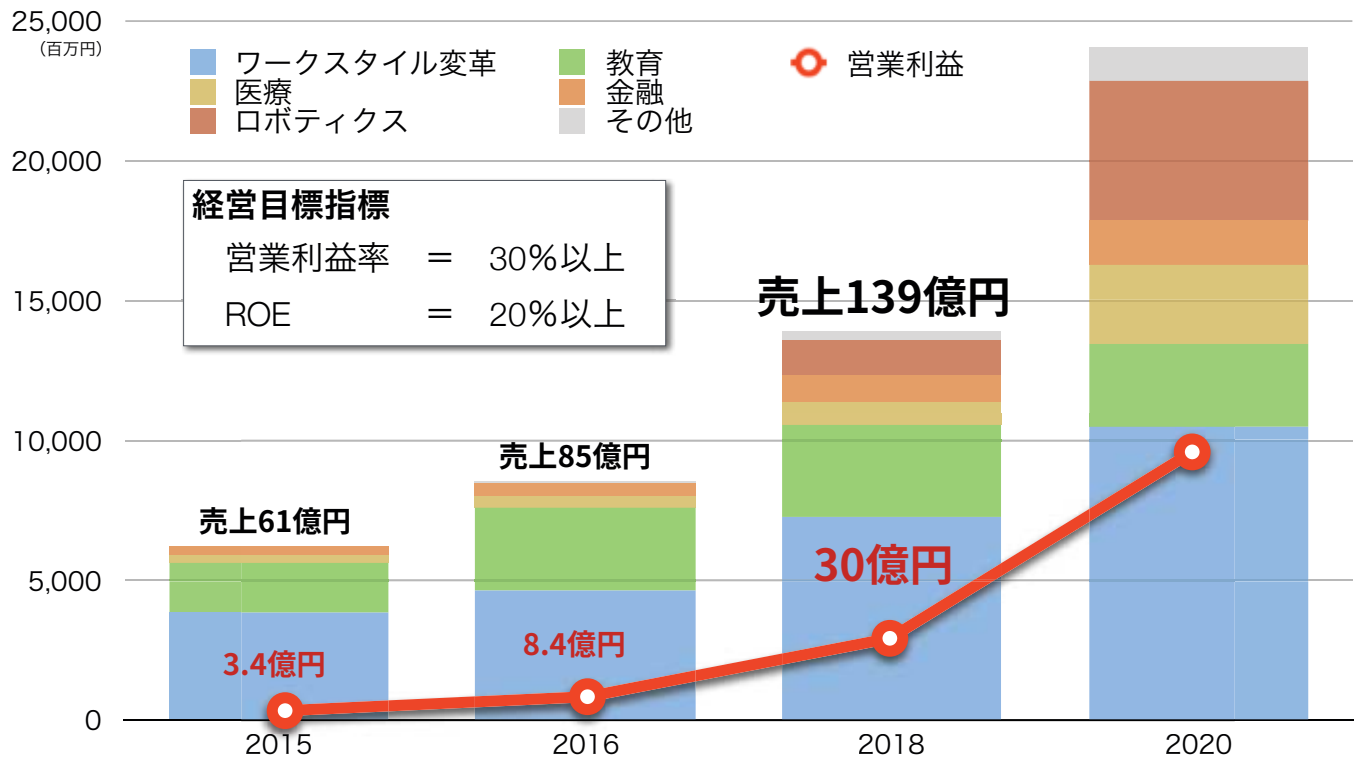
**B2B2C** (自宅学習用コンテンツ販売等)

**Fee Payment** (決済代行)

**On Demand Tutors** (オンライン家庭教師)

1.7億人のインドのK-12マーケット。開始後7ヶ月で40万の生徒を獲得

## ワークスタイル変革から社会インフラへ。そして世界へ！！



## 株主還元の考え方

**配当性向20%を軸に  
今期からの配当開始を検討**

# 新たな成長ステージへ



## 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



ありがとうございました。

### 本資料の取扱いについて



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。