



Wizlearn Technologies買収会見資料 (2015/10/5)



株式会社ブイキューブ (TSE:3681)

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。



© V-cube, Inc. All Rights Reserved.

教育先進国 シンガポールナンバーワンの EduTechカンパニーを買収



10月中旬に買収完了予定とし、シンガポールでの事業拡大ならびに、中国を初めとした各国への展開を開始いたします。

Wizlearn Technologies の買収サマリー



総括	シンガポール最大手のEduTechカンパニーを買収
価格	買収価格はS\$20M (約16.8億円)
業績	<p>2015年3月期実績</p> <p>売上10億円弱、税引後利益3億円弱</p> <p>(S\$11.4M) (S\$3.4M)</p>
戦略	EduTech強化の一環。中国・日本での展開大

※上記日本円は、S\$1 = ¥84 を前提に作成しています。

Wizlearn Technologies社について

Wizlearn Technologies Pte. Ltd. について

16年の歴史を持つシンガポール最大の教育プラットフォームの提供会社
高い収益性と継続的なビジネスを誇り、シンガポールのデファクト



(下記情報は、買収完了後の見込)

会社名	Wizlearn Technologies Pte. Ltd.	(株式会社ブイキューブの孫会社)
設立	1999年8月24日	
資本金	SG\$9,821,954.20	
決算期	3月 (12月に変更予定)	
資本構成	V-cube Global Services Pte. Ltd. 100%	(株式会社ブイキューブの子会社)
役員構成	Director & CEO : Victor Yuk (Wizlearn社にて15年間の経営経験)	
	Director : Tham Siew Keong (Wizlearn社にて7年間の経営経験)	
	Director : Naoaki Mashita (ブイキューブグループCEO、シンガポール在住)	
	Director : Allen Chan (ブイキューブグループの中国・香港・台湾のCEO)	
	Director : Nariyoshi Okawa (ブイキューブグループCFO)	
関連会社(100%子会社)	3社 (Pave Education Pte. Ltd., Wizlearn Pte. Ltd., Singaporelearning.com Pte. Ltd.)	
従業員数	約137 (2015年9月現在)	

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 5

売却主 (旧親会社) について

インド最大手の教育プラットフォームの会社。
Wizlearnとはコンテンツの提供以外での接点はなく、営業取引なし



会社名	Educomp Solutions Ltd.
設立	1994年
上場市場	ボンベイ市場 (EDUCOMP.BO)
役員構成	Mr. Shantanu Prakash, Mr. Ashish Mittal, Mr. Yogesh Saluja , Mr. Vinod Kumar Dandona, Mr. Harpreet Singh
従業員数	約6,900人
事業規模	2015年3月期売上 : INR5,182M (93.2億円)
提供先学校数	34,500校、2,280万人 (インド国外を含む)
Wizlearn社との関係	2007年に買収し子会社化。

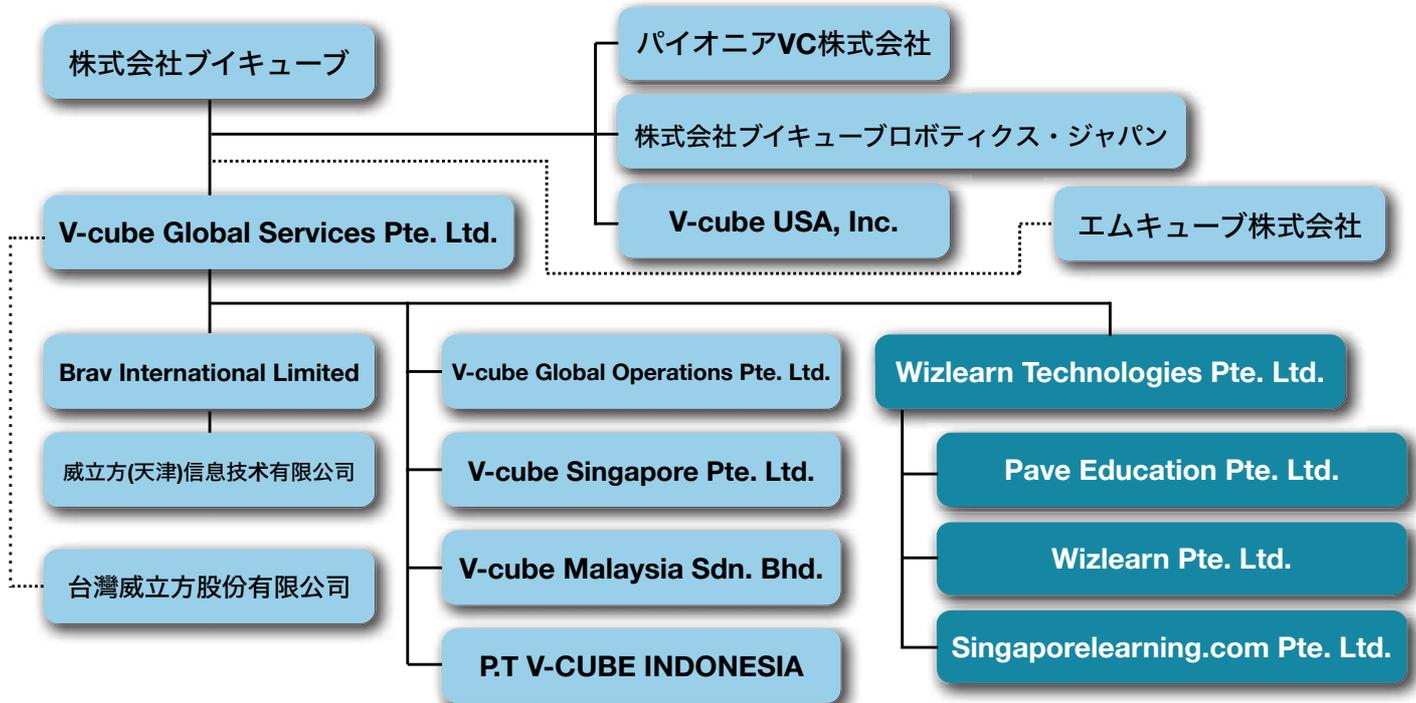
*1 上記数字は、1INR(インドルピー) = JPY1.8 として計算しています。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 6

V-cube Group の全体図 (買収後)

— 連結子会社
 持分法適用関連会社
 関連会社

本買収により、全17社のグループに (国内4社、海外13社)



* V-cube Malaysia Sdn. Bhd.は、2015年9月末現在はV-cube Global Servicesではなく、株式会社ブイキューブの100%子会社です。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 7

Wizlearn Technologies 社 連結業績

公立小中学校の5割以上を顧客とし、安定したクラウド収益
 高い営業利益率を誇り、ブイキューブ同様の高い限界利益率を誇る
 現時点でシンガポール国内のみでの展開であり、企業向けが急成長中

	FY2014.3		FY2015.3		FY2016.3	
	実績	実績	対前期比	同社見込	対前期比	
売上	872	961	110.2%	970	101.0%	
税引前利益	240	292	121.8%	273	93.5%	
純利益	240	292	121.8%	273	93.5%	

*1 2016年3月期の売上予想は、S\$1 = ¥84 を前提に作成しています。
 *2 同社見込みは当社による予想数字ではありません。 *3 上記数字はIFRSベースの数字です。

Wizlearn Technologies 社 連結業績 - 連結貸借対照表 -

健全な財務状態と高いキャッシュポジション

	2015.3.31
流動資産 (うち 現金及び現金同等物)	1,159 (278)
固定資産 (うち 開発費) (うち 無形固定資産)	460 (91) (348)
総資産	1,620
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	67 (0)
純資産	1,552

※ 上記数字は、S\$1 = ¥84 を前提に作成しています。

※ 上記は2015年3月末時点での連結貸借対照表であり、買収時には不要な資産などは評価の上修正し、純資産は12.4億円程度となっています。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 9

Wizlearn Technologies Pte. Ltd. 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
シンガポール国外はフィリピンへの展開を開始

教育プラットフォームの開発提供事業

クラウド売上
S\$6.6M
(5.5億円)

教育コンテンツの開発・提供事業

クラウド売上
S\$1.1M
(0.9億円)

その他教育ICTサービス事業

その他売上
S\$3.7M
(3.1億円)

Wizlearn Technologies Pte. Ltd. について

100以上のツールから構成される、15年のナレッジが蓄積されたシンガポール最大手の教育プラットフォーム（導入ユーザ50万人以上）



からのスピナウト

Wizlearn 導入実績（導入ユーザ50万人以上）

学校における導入実績例（公立学校の5割強）



Ministry of Education SINGAPORE



Victoria Junior College



National Junior College



Anglo Chinese Schools



Dunman High School



Tao Nan School



Nan Hua High School



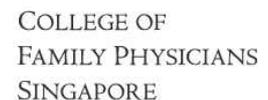
Wizlearn 導入実績 (導入ユーザ50万人以上)

教育機関における導入実績例



Wizlearn 導入実績 (導入ユーザ50万人以上)

政府機関における導入実績例



Wizlearn 導入実績 (導入ユーザ50万人以上)

大手企業における導入実績例



"Seeing" Communication V-CUBE

[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 →	
文教	V-CUBE	遠隔集合型の双方向授業	Pioneer 電子黒板を活用した教育ソリューション・遠隔講義
製造	PC・タブレット、スマホを活用した一般的な遠隔会議	drone プラントの点検	Pioneer 図面・CAD等を活用した設計現場
公共		インフラ保守・災害対策	Pioneer 災害対策ソリューション
鉄道		フィールドエンジニアリング	
金融		遠隔窓口、訪問説明、顧客向け説明会	
流通	遠隔販売・サポート	店長・SV会議、FC募集	
不動産		IT重説	
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

ウェブ会議だけではない、様々な使われ方

ビジネス・生活に組み込まれる様々な使われ方。地方創生のキーとなる活用

オンラインセミナー

遠隔営業

遠隔教育・教育ICT

遠隔医療・遠隔処方箋

どこでも働ける働き方

地方創生・女性の活躍

不動産 IT重要事項説明

ドローン活用

フィールドワーク



クラウド通訳

急増するインバウンドをサポート

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



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

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)

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。

本買収によって目指すシナジー

1

Wizlearnの製品を利用した中国・日本での展開

2

シンガポールマーケットの取り込み

3

シンガポールを本社とする企業の研修へ展開

2016年以降、Wizlearn社の現業により売上10億円程度、営業利益2億円程度を連結上追加で計上見込み（のれん償却後）。上記シナジーにより売上利益ともに大幅な拡大を早期に実現することを狙う。

本買収によって目指すシナジー

1

Wizlearnの製品を利用した中国・日本での展開

V-CUBE 威立方 との連携により、中国の塾への展開



- ・ 塾
- ・ 通信教育事業者
- ・ eラーニング事業者

中期目標

(16.8億円)

\$20M
/年

本買収によって目指すシナジー

1

Wizlearnの製品を利用した中国・日本での展開

xSync との連携により、日本の文教セクターへ展開

提示・配信

回答作成・発表

比較表示



中期目標

(8.4億円)
\$S10M
/年

本買収によって目指すシナジー

2

シンガポールマーケットの取り込み

Wizlearn推奨ビジュアルコミュニケーションツールへ
オンデマンドからリアルタイムへ



中期目標

(4.2億円)
\$S5M
/年

本買収によって目指すシナジー

3

シンガポールを本社とする企業の研修へ展開

シンガポールに地域本社、グローバル本社を置く多国籍企業7,000社に対する域内研修インフラとしての展開

V-CUBE

- ・グローバルリンク
- ・リアルタイム双方向性
- ・高い研修効果

Wizlearn Technologies

- ・多人種・他宗教対応
- ・多数の政府、多国籍企業での実績

中期目標

(8.4億円)
S\$10M
/年

本買収によって目指すシナジー

Wizlearnの製品を利用した中国・日本での展開

S\$30M

(25.2億円)

シンガポールマーケットでのV-CUBEの展開

S\$5M

(4.2億円)

シンガポールを本社とする企業の研修へ展開

S\$10M

(8.4億円)

買収により目指す中期的増収効果

S\$45M

(37.8億円)

本買収によって目指すシナジー



アジアナンバーワンの EduTechインフラへ

中期目標

(37.8億円)

\$S45M

/年

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 29



株式会社バイキューブ 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6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	1,906,925千円	
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)	327人	
グループ会社	全12社 (国内3社、国外9社)	
上場市場	東京証券取引所市場第一部 (3681) ※7/22～	

運営体制 (2015年6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	327人 (パート・アルバイト含まず)
日本国内	256人 (VJP194 + PVC62)
海外	71人 (VGS16, VSG2, VCH22, VMY12, VID13, VUS6)
営業・マーケ	155人
技術者	118人
管理部門	54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)

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मित 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

ブイキューブグループ沿革

東証1部 市場変更
2015

- エムキューブ株式会社を設立、パイオニアソリューションズ株式会社を子会社化 **2014**
Brav International Limited / 天津柏鋭丰科技有限公司を子会社化 (営業拠点) 東証マザーズ上場
- V-cube Global Operations Pte. Ltd. / V-cube Singapore Pte. Ltd. 設立 **2013**
(グローバル化推進拠点) (営業拠点)
- PT. V-CUBE INDONESIA 設立 (営業拠点)
V-cube Singapore R&D Centre Pte. Ltd. 設立 **2012**
(現V-cube Global Services Pte. Ltd.) (開発拠点)
- 大阪営業所開設 **2011**
(営業拠点)
- サービス名を nice to meet you から V-CUBE に変更 **2010**
- V-cube Malaysia Sdn. Bhd. 設立 **2009**
(営業拠点)
- 2007** 株式会社ブイキューブネットワークス設立
- 2006** 株式会社ブイキューブに統合し、ビジュアルコミュニケーションに特化
- 2004** 株式会社ブイキューブブロードコミュニケーション設立
- 2003** V-cube USA, Inc. 設立
- 2001** 株式会社に組織変更、翌年 株式会社ブイキューブに商号変更
- 1998** 有限会社ブイキューブインターネット設立

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 37

ブイキューブのミッション

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とは？

離れた場所を映像と音声で結び、今まで移動して会わないとできなかったコミュニケーションをインターネットを通じて実現します。

コミュニケーションプラットフォーム？

「いつでも」「どこでも」「だれでも」を実現する為の環境が、世界中に当社が展開するクラウド環境で実現されます。あらゆるビジネスのプラットフォームを目指します。

アジアナンバーワン！！

今後成長が著しいアジアのマーケットで、アジアで最も使いやすいサービスを、欧米の押しつけ的サービスではなく、アジアの中心である日本から広げていきます。

ビジュアルコミュニケーションマーケットとは？

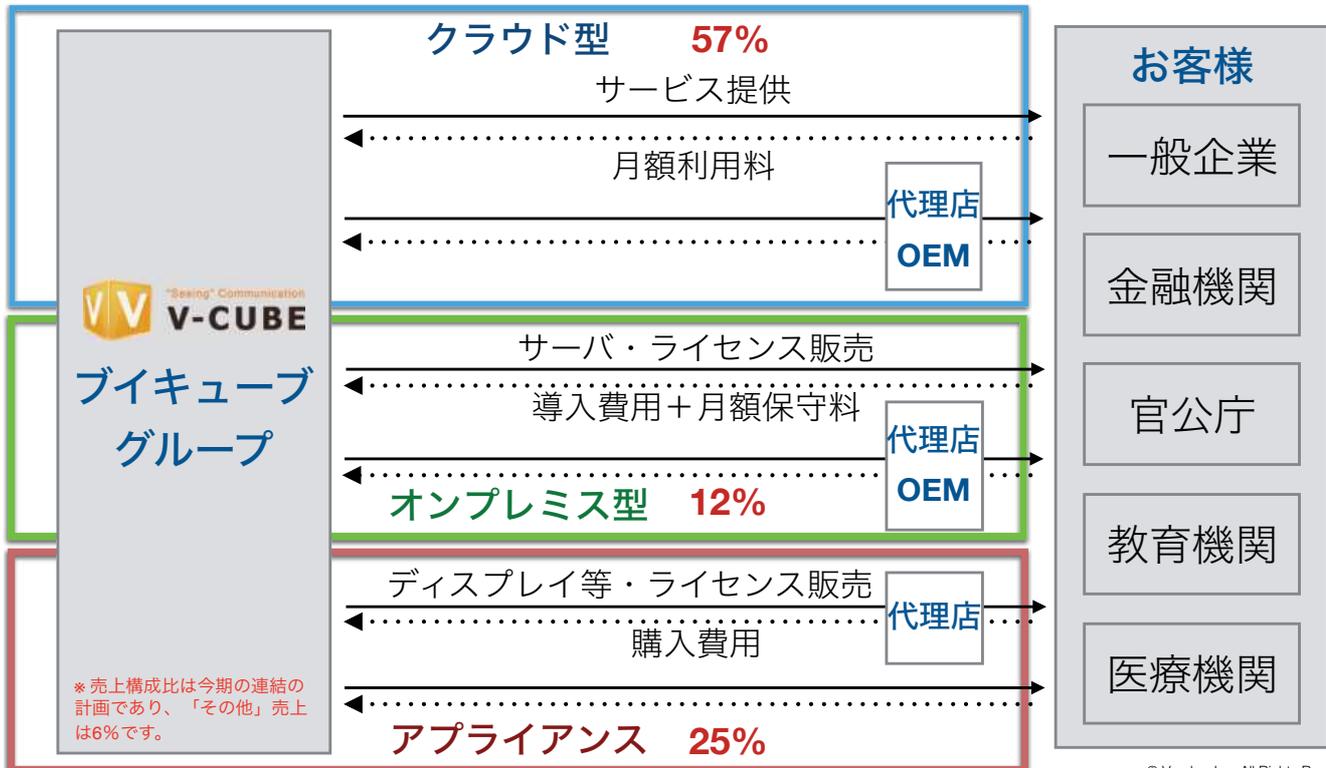
ウェブ会議だけではない幅広い市場

- ・ テレビ/ウェブ会議
- ・ オンラインセミナー
- ・ 営業支援（ウェブ相談）
- ・ 遠隔教育
- ・ 遠隔医療・診断（カウンセリング）
- ・ 映像配信
- ・ オンラインサポート
- ・ その他



ブイキューブのビジネスモデル

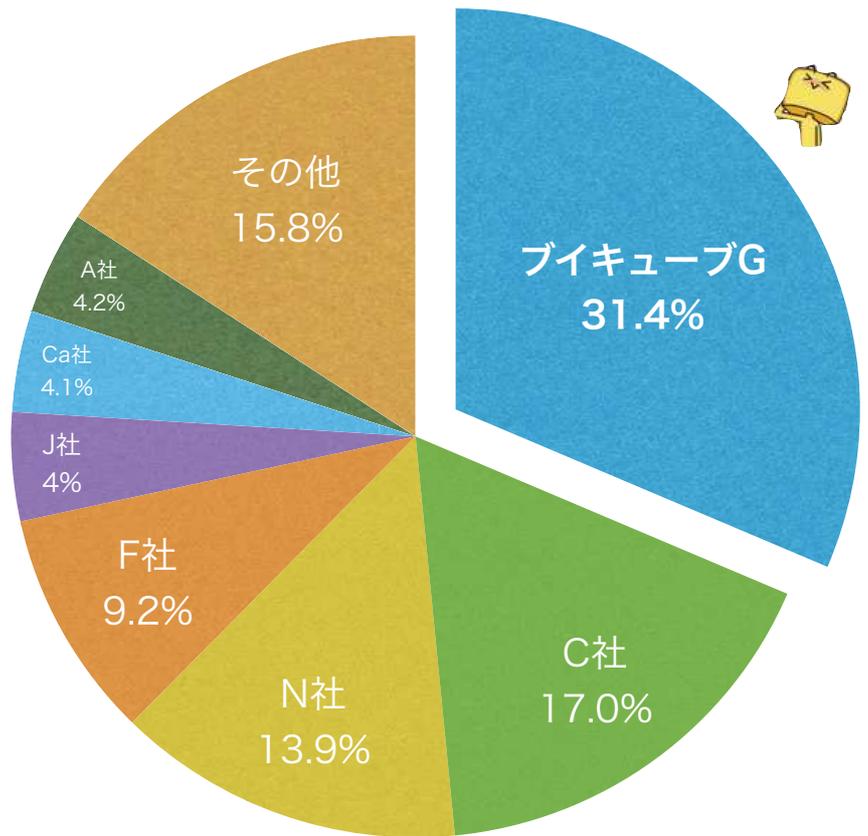
法人を対象に、クラウド型を中心としたビジネス展開



市場におけるV-CUBEの強み

8年連続

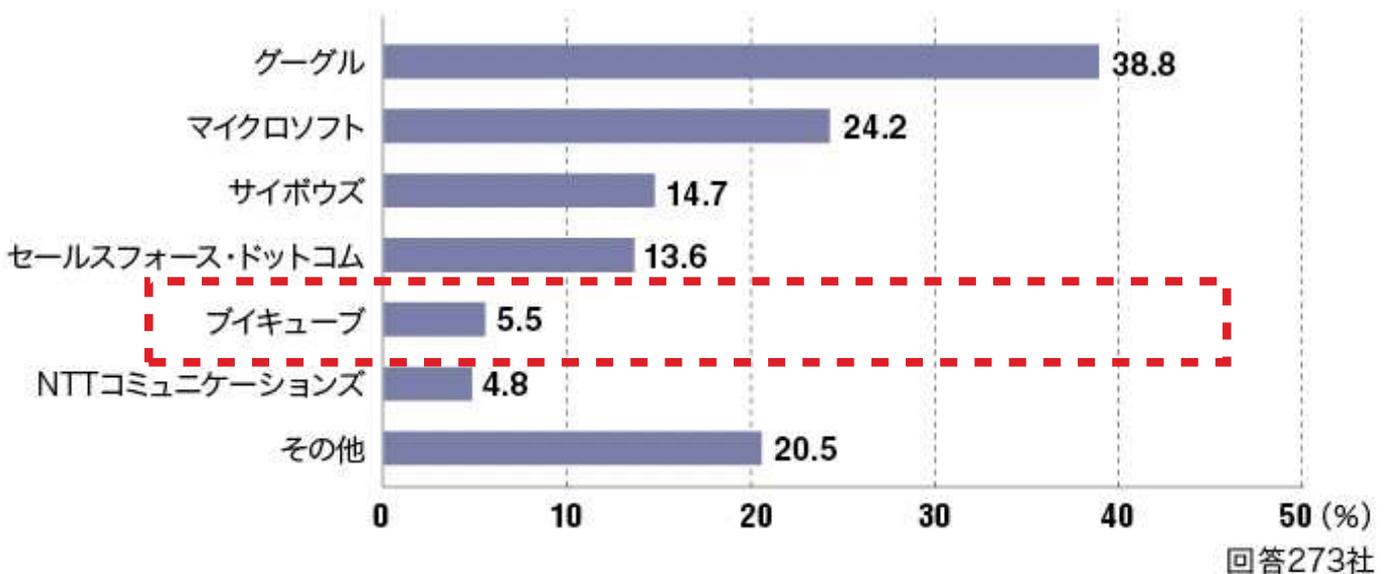
No. 1



富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2013年版」

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サービス ラインナップ

- 7つの基本ラインナップを、各ユーザのニーズに合わせて月額課金で販売



V-CUBE ミーティング 会議の「コスト削減」が「見える」 ECO メーカー

業界シェアNo.1の実績。当然、選ばれる理由があります。
※株式会社シーード・プランニング「2013 ビジネスオーディオコミュニケーションの最新市場動向」

誰でもカンタンに招待、参加できるWeb会議システム。
 1枚のインターフェース上に多彩な機能が充実。



V-CUBE ドキュメント 情報の「共有」が「見える」

資料を見る、資料に書き込む。ペーパーレスで会議改革。
 iPad、Androidなどのタブレットで資料を共有。
 直観的な操作で、拡大縮小も自由自在。



V-CUBE セミナー セミナー参加者の「本音」が「見える」

10,000拠点に、同時配信。
 双方向性が高いから臨場感あるセミナーを実現します。

国内最大規模の10,000拠点まで
 同時配信可能な資料同期型セミナー。



V-CUBE ボイス クリアな音声だから「相手の表情」も「見える」

「いつでも、どこでも、だれでも」、クリアな音声での電話会議を実現します。
 ネットがつかなくても大丈夫。
 電話回線を利用して、安定した音声コミュニケーションを提供。



V-CUBE セールス&サポート サポートの「安心」が「見える」 ECO メーカー

1対1のあらゆるシーンで、密なコミュニケーションを実現します。
 Face to Faceで密なコミュニケーションが
 実現できる、セールス&サポートツール。



V-CUBE ビデオ 動画配信の「カンタン運用」が「見える」

動画のアップロードからライブ配信まで、難しい操作は必要ありません。
 ネットがつかなくても大丈夫。
 動画変換&投稿から、ライブ配信まで
 幅広く対応できる動画配信ツール。



V-CUBE ポータル コンテンツと受講者の「まとめて管理」が「見える」

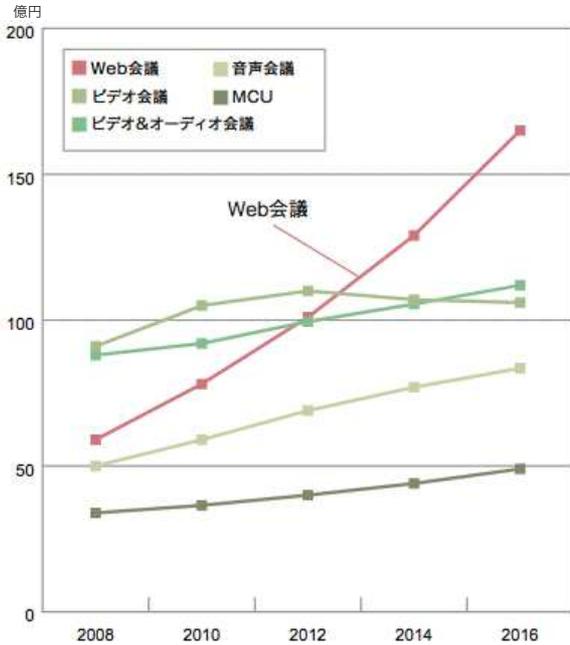
V-CUBE のコンテンツを一元管理。多彩な機能でeラーニングにも対応。
 V-CUBE で
 作成したコンテンツの配信・管理システム。

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	

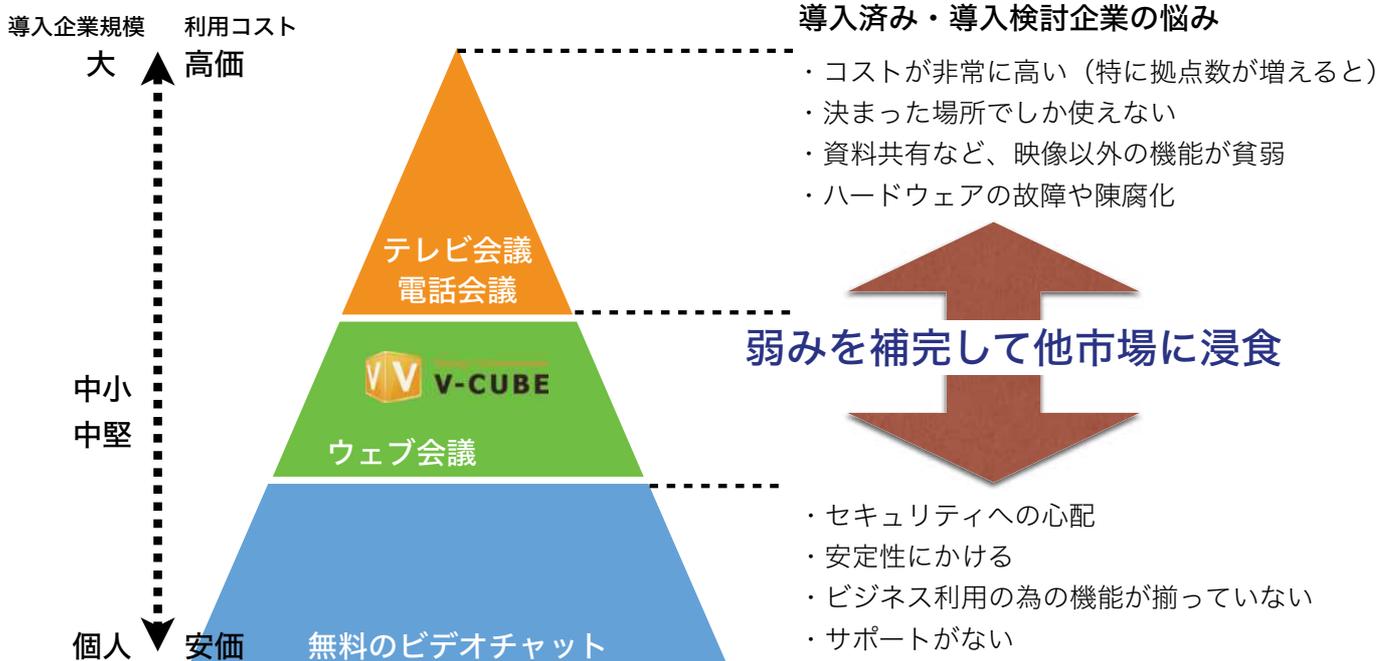
総務省「平成21年経済センサス-基礎調査」中小企業庁再編加工

導入社数の拡大余地大

全社導入への拡大余地大

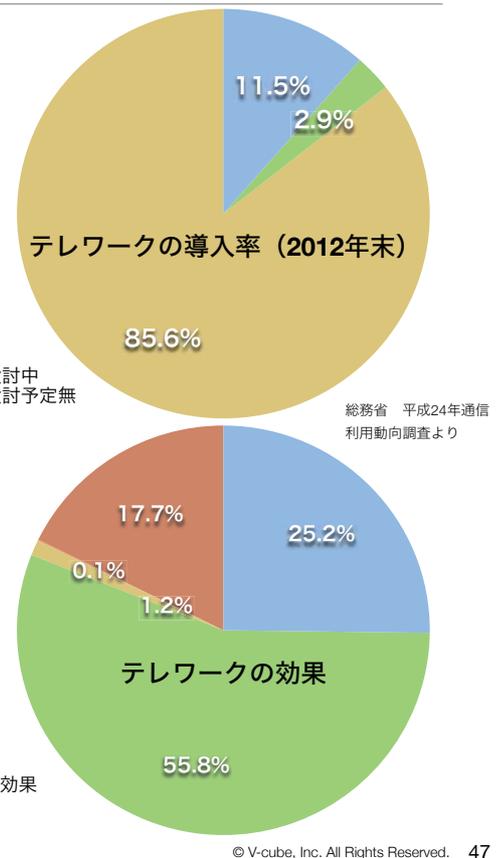
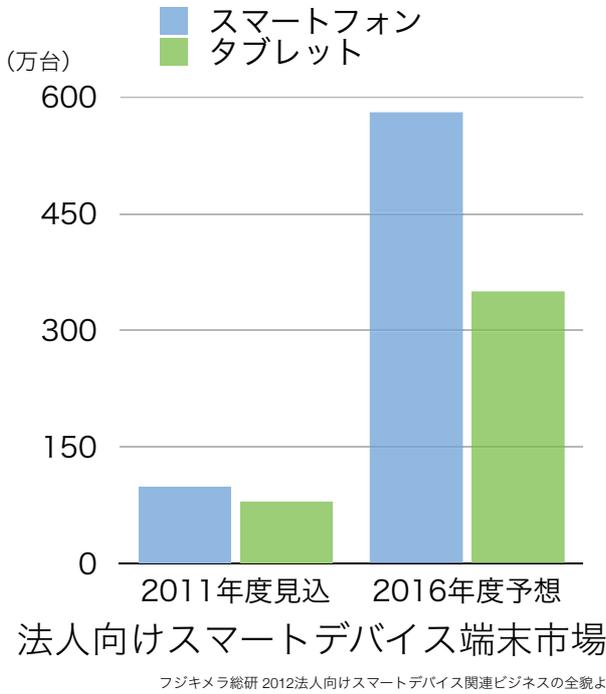
市場環境 - ビジュアルコミュニケーションマーケットについて -

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

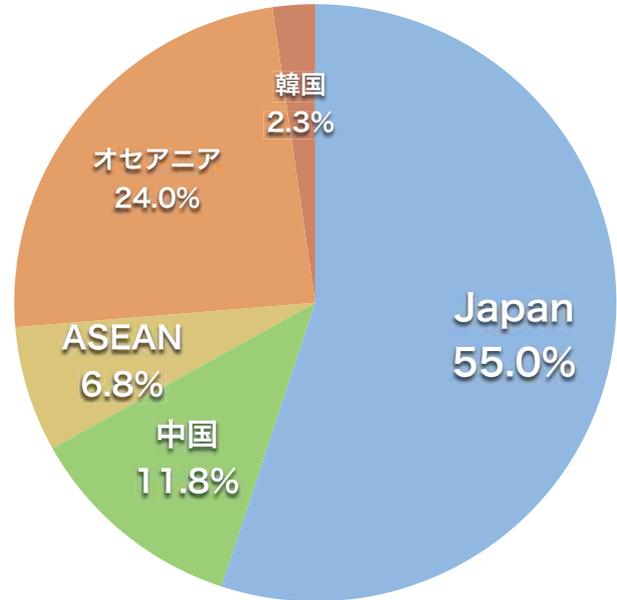
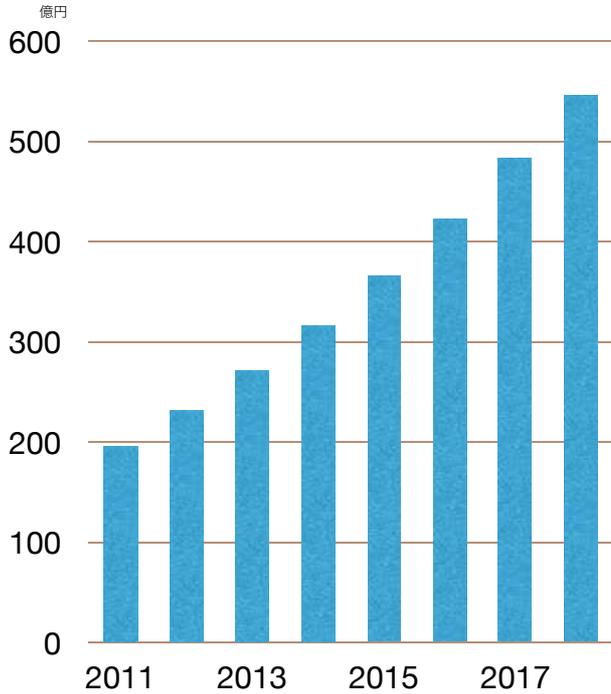


3. 業界特化ソリューションの提供



市場環境 - アジアマーケットについて -

アジアのビジュアルコミュニケーション市場の急拡大と、ASEAN・中国の台頭



APACのクラウド型映像コミュニケーション市場の推移

クラウド型映像コミュニケーション市場の内訳2012年

Asia-Pacific Hosted Conferencing Service Market 2013 by Frost&Sullivan

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 49

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）

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

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

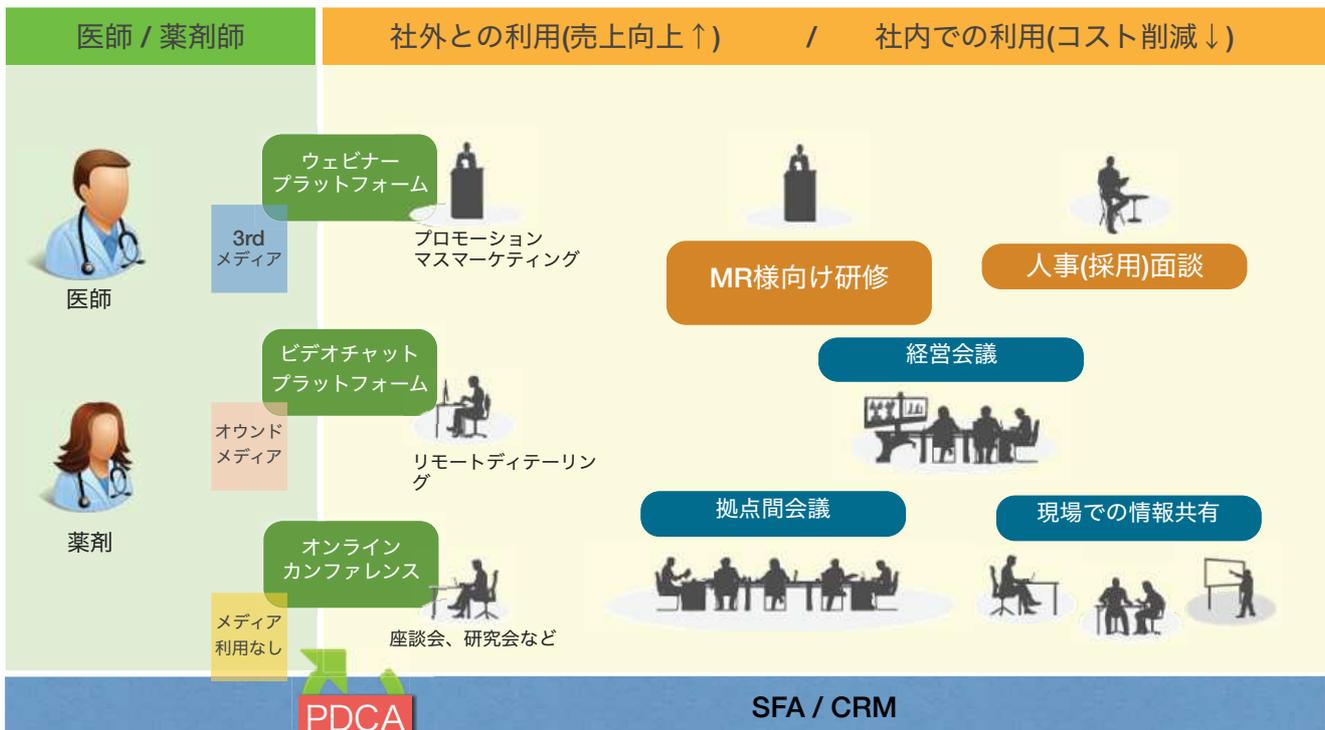
2-3 m3パネルへのMRライブ研修サービス

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



株式会社ブイキューブロボティクス・ジャパン



会社名	株式会社ブイキューブロボティクス・ジャパン
設立	2015年10月
資本構成	資本金2,500万円、準備金2,500万円（当社100%出資）
役員構成	間下 直晃 代表取締役社長（株式会社ブイキューブ 代表取締役社長） 高見 耕平 取締役（株式会社ブイキューブ 執行役員社長室長） 船津 宏樹 取締役（株式会社ブイキューブ 大阪営業所長）
事業内容	ドローンなどのロボティクスとビジュアルコミュニケーションを組み合わせたソリューションの企画・開発・販売を行う戦略子会社

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。