2020年8月20日



| 2021年3月期 第1四半期 | 決算オンライン説明会

東証一部: 3937 株式会社Ubicomホールディングス

代表取締役社長(CEO)青木 正之

アジェンダ



1. 会社、事業のご紹介

 2. 2021年3月期 第1四半期 決算概要、トピックス、ビジョン

3. 質疑応答



| Ubicomグループ | 会社・事業ご紹介

会社概要・経営理念



■ 社名: 株式会社Ubicomホールディングス(東証一部 証券コード3937)

■設立: 2005年12月

■事業: グローバル事業、メディカル事業

■戦略市場:医療、金融/公共、自動車、製造/ロボティクス

■経営理念: <u>Unique beyond comparison</u>

時代の先を見据え、社会課題の解決に資するITソリューションを創造する、 唯一無二のビジネスイノベーションカンパニーであり続けます。

Go Global

Ubicomグループのビジネススキームを、米国およびアジア各国を中心に グローバルに展開していきます。

Win-Win

お客様、協業先、そして全てのステークホルダーの皆様との相互発展を通じて、Ubicomグループの「仲間」を増やしてまいります。

コアアセット・成長戦略



■ 5つのコアアセット(強み)





技術

パートナーシップ



4 5 5

Technology

Partnership

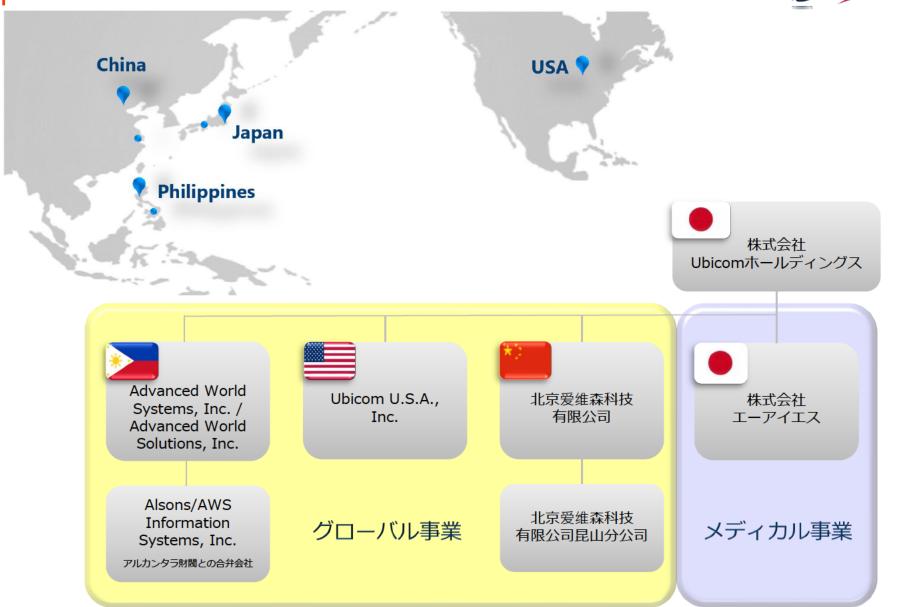
Intellectual Property

Visionary

- ■成長戦略(基本方針)
- 国際化、少子高齢化、医療問題といった社会構造の変化や課題にいち早く着目し、 人材不足解決支援や医療最適化支援等の社会課題の解決に資するITソリューションを提供
- 当社が戦略市場と位置付ける、医療・自動車・金融/公共・製造/ロボティクス分野に向けて、 AI(人工知能)・ Analytics(分析)・Automation(自動化)等の先進技術を搭載した 次世代ソリューションを発信
- 成長企業やリーディングカンパニーとの戦略的提携やM&Aを推進
- 次世代を見据えた新規事業開発を推進

拠点・グループ会社





グローバル事業











IT人材不足の解決 とDXを推進





約1,000名の 日本語・英語に堪能な エンジニアを活用した IT開発支援を提供





<u>組込み</u> ソフトウェア開発



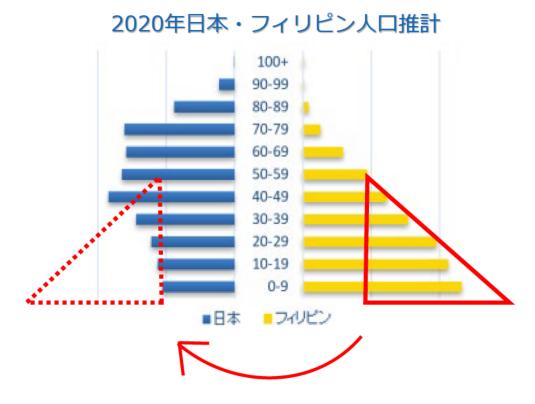
<u>テスト</u> 品質保証

グローバル事業を取り巻く外部環境



2020年に41.2万人、2030年に78.7万人の国内IT人材が不足*

⇒ 若年層中心の長期的な人口増加が見込まれるフィリピンにて 高付加価値のIT開発事業と人材育成を実施



グローバル事業:トップノッチエンジニア育成プロセス





選考

自社研修 プログラム ACTION



PhilNITS (フィリピン国家情報技術者試験)及び 日本語検定4級の合格を目標に当社研修センターにて 約5カ月間に渡る研修を実施後、ボードメンバーへの プレゼンテーションを経て、プロジェクトに配属。

当社エンジニア(プログラム卒業者)は高度な技術力と日本語環境における業務遂行能力を有することから、**日本のIT市場における圧倒的な優位性**を確立。



研修

採用

ボードメンバーによる **面接・評価**



プロジェクト配属



チャレンジングで最 先端のプロジェクト が常に多数稼動して おり、若く希望に満 ち溢れた人材の活躍 の場を最大限に支援 ~受賞歴~

ש 2020年アジアトップガンに選出

エンジニア2名がアジア版情報処理技術者試験の トップ合格者の中でも特に優秀な人材として選出

グローバル事業:開発体制と技術力



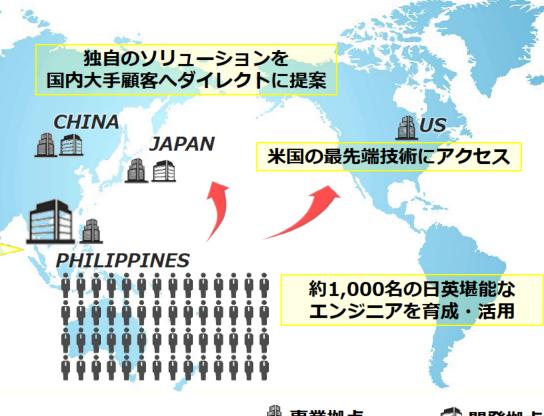
先進技術 開発センター



AI、分析、自動化等の次世代技術を 搭載した先進ソリューションの 研究開発を推進。

短期間かつ低コストで、顧客ニーズに マッチした高付加価値プロトタイプ (試作品)を開発。

日本の大手顧客にプロトタイプを提供、 次なるビックピラーを確立。



事業拠点

■ 開発拠点

戦略市場



金融・公共



自動車



医療



製造・ロボティクス

事業のご紹介:メディカル事業



Mightyシリーズ



データ分析サービス



医療機関向け経営支援ソリューションシステムの リーディングカンパニー



クラウドサービス



コンサル・開発支援等

メディカル事業:医療機関支援メニュー



- 1. 業務効率化による働き方改革を推進
- 2. 医療安全と質の向上に寄与
- 3.<u>収益改善</u>を実現
- 4. 医療の多様化に対応
- 5. <u>クラウド化</u>を支援 等

Mighty Checker EX

Mighty Checker Cloud

Mighty QUBE PRO





メディカル事業: Mightyシリーズの推移

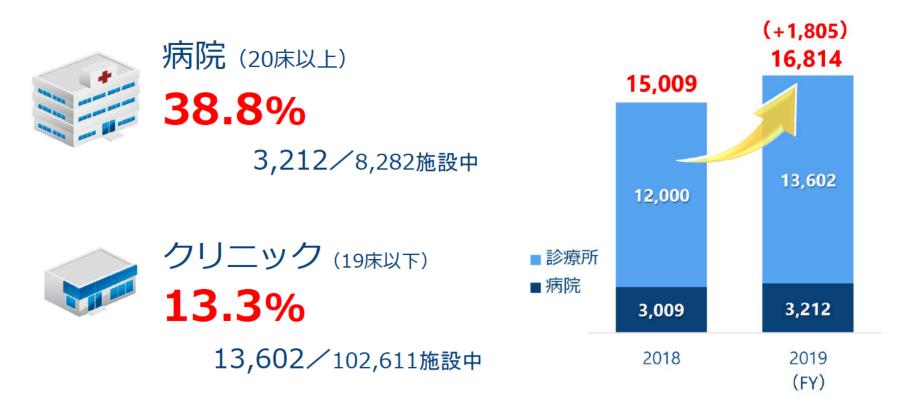


主力商品Mightyシリーズの提供を通じて

16,800を超える医療機関の経営を支援

【**Mightyシリーズ導入実績**】 2020年3月末ユーザー数/

2020年3月末ユーザー数/ 2020年2月末厚労省発表医科医療機関数*

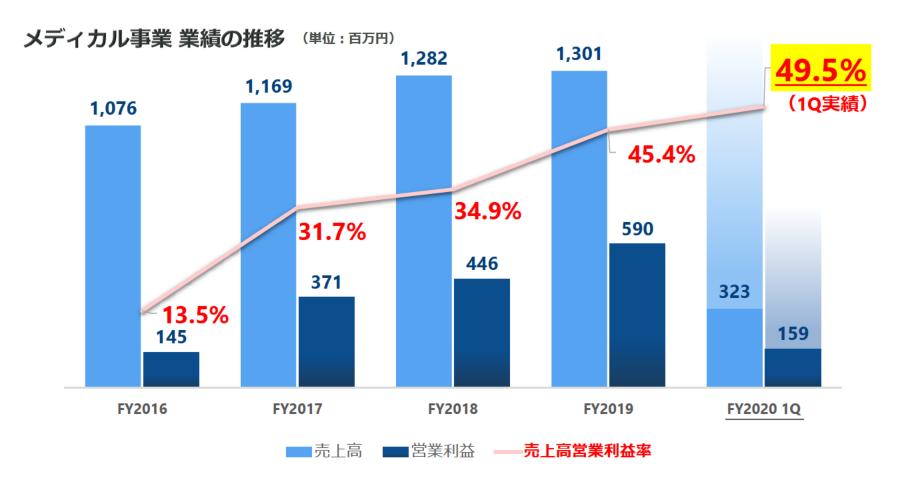


メディカル事業:業績の推移



サブスクリプションモデル・高収益基盤の拡大加速

- ▶ 高収益モデルの確立により利益率が大幅に向上
- 今後も直接販売や価格改定等の推進により更なる利益率改善をめざす





FY2020 1Q 決算概要

2021年3月期 第1四半期 ハイライト



コロナ禍でも旺盛な需要が継続、前倒しにて高収益モデルを確立した ことが奏功し、増収増益を確保、第1四半期における過去最高益を更新。 新型コロナウイルス感染症の影響を加味した当社計画値において、利益 目標計画を大きく上回り着地。

九上高 1,014_{百万円}

(前年同四半期比107.1%)

経常 利益 175_{百万円}

(前年同四半期比104.0%)

営業 利益

181 百万円

(前年同四半期比107.5%)

四半期 純利益 117_{百万円}

(前年同四半期比104.8%)

2021年3月期 第1四半期 決算概況 (P/L)



新型コロナウイルス感染症の影響および為替インパクト(約30百万円) を加味すると、経常利益は前期比2割を超える増益率を達成。 高収益モデルの確立と開発・ソリューション需要継続により、 新型コロナウイルス感染症の影響を最小限に留めた。

			2020年3月期 第1四半期		2021年3月期 第1四半期		前年同
(単位:百万円)			金額	売上比率	金額	売上比率	四半期比
売	上	高	947	100.0%	1,014	100.0%	107.1%
営	業 利	益	168	17.8%	181	17.9%	107.5%
経	常 利	益	169	17.8%	175	17.3%	104.0%
親会社株主に帰属する 四 半 期 純 利 益			111	11.8%	117	11.6%	104.8%

2021年3月期 第1四半期 COVID-19の影響



▶ 事業ポートフォリオのリスク耐性が功を奏し、事業と業績への影響を最小限に留め、「レジリエンス経営」を体現することができた。

社会ニーズに合致した事業推進

- <u>社会的課題の解決</u>に資する独自ソリューションの提供 (医療経営改善、医療安全支援、 IT人材不足解決等)
- <u>必然的DX需要</u>の取り込み (非対面化、オンライン化、システム統合/更改等)
- オフショア活用に更なる追い風 (リモートワークの普及、コスト削減要請等)
- ▶ 国内及びフィリピン拠点において在宅勤務とローテーション出勤を導入した結果、 COVID-19以前より高い生産性を実現(エンジニア稼働率の大幅向上)。中国拠点は今期以降通常営業にて継続。米国においてはシリコンバレーにサテライトオフィスを開設、在米の協業先と連携してマーケティング及びリサーチ活動を推進。
- インパクト:従業員の生命・安全を最優先に考え実施した各種施策(フィリピンにおける、出社する従業員向け送迎車費用など)に係るコストや、リモートでの開発体制に移行に伴う支出。(約20百万円)

2021年3月期 第1四半期 決算概況(セグメント別)



前年同	2021年3月期 第1四半期		2020年3月期 第1四半期		グローバル事業			
四半期比	売上比率	金額	売上比率	金額	(単位:百万円)			
110.0%	100.0%	691	100.0%	628	高	L	_	売
95.1%	18.5%	127	21.4%	134	益	利	業	営

- ・主要ピラー顧客からの売上とソリューションの受注が拡大し、2021年3月期第1四半期における売上高は 前年同期比110%を達成。コロナウイルス感染症の影響を最小限に留め、営業利益は前期比95.1%。
- ・当社従業員の生命・安全を最優先に考え実施した各種施策(フィリピンにおける、出社する従業員向け送迎 車費用など)に係るコストや、リモートでの開発体制に移行(20百万円)に伴う支出を吸収。
- ・継続安定した準委任型・ラボ型モデルを推進し、顧客のピラー化(主要顧客化)によるパートナーシップの 確立から、開発の標準化およびIoTを活用した分析・テスト自動化などのソリューション提供に向けた事業 を推進。コスト・開発効率を重んじたソリューションから「高付加価値モデルの実現」フェーズへ。
- ・エンタープライズ事業部において、日本における上流経験や積極的な人材投資効果が発現、金融・公共を中心とした新規および既存プロジェクトが拡大継続。第2四半期より更なる需要の取り込みに向けた営業活動を本格化。
- ・その他、大手PCメーカーや大手商社、大手コンサルティングファーム、AI領域、外資系自動車メーカーな ど、<mark>翌年度のピラー化・サブピラー化に向けた取り組み</mark>を継続強化。
- ・コロナ禍におけるDX(デジタルトランスフォーメーション)化をチャンスと捉え、更なる事業拡大に向け、 利益バランスをみた上で第2四半期より戦略的投資を実行予定。

2021年3月期 第1四半期 決算概況(セグメント別)



メディカル事業					2020年3月期 第1四半期		2021年3月期 第1四半期	
(単	位:百万	5円)		金額	売上比率	金額	売上比率	四半期比
売	上		高	318	100.0%	323	100.0%	101.4%
営	業	利	益	136	43.0%	159	49.5%	116.8%

- ・2021年3月期第1四半期における営業利益は、前年同期比116.8%を達成。新商品のMighty Checker EXが寄与し、Mightyシリーズのパッケージ販売に係るストックは順調に拡大。
- ・前倒しにて実現した高収益サブスクモデルの確立と、戦略的開発案件以外の収益率の低い案件の受託絞り込み等により、セグメント利益が大幅に改善、営業利益率は49.5%を達成。
- ・本格ローンチした次世代レセプトチェックシステム「Mighty Checker EX」の引き合い好調、売上トップクラスの医療グループ内病院における導入含め、導入数は堅調に増加。
- ・上記、大手医療グループ内における横展開に加え、新型コロナウイルス感染症対策としてWEBを活用した営業・サポートへの移行により、更なるダイレクトアカウント(直接販売)獲得を推進。
- ・3月に発表した、医療クラウド新サービスSonaM(そなえむ)や、保険会社向け新ソリューションの開発、 その他データ分析(健保組合・学会等)など、医療のデジタル化に関する新事業を積極的に立ち上げ。 Mightyシリーズに次ぐ将来の「新たなサブスク型の収益源」の確保に向け、積極的な投資を実施。



FY2020 1Q トピックスとビジョン

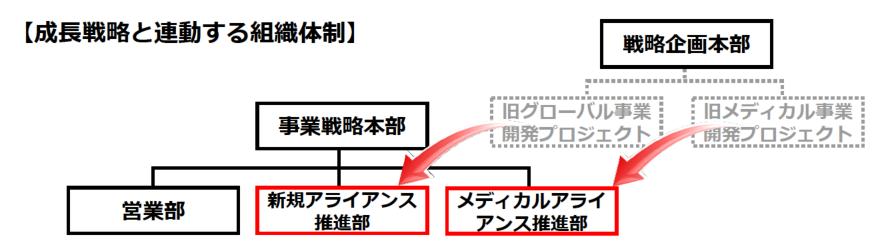
2021年3月期 第1四半期 トピックス



成長ビジョンの早期実現に向けて

Ubicomグループの組織改革を実行

- 【施策】 1.取締役のスリム化・執行役員の拡充
 - **→ 監督と執行の分離。事業推進力の強化及び迅速な意思決定の実現**
 - 2. ワン・チーム体制の構築
 - → 事業や子会社の枠を超えた、一体となった成長戦略の実行



スピード感のある経営を実行し、

「新規ビジネスの創出」と「グローバル目線の事業展開」を加速

2021年3月期 第1四半期 トピックス



新ビジネスの創出に資する事業シナジーを見据えて

フィリピンの決済プラットフォーマーへ出資

PhilPaCS

「eガバメント」「eタックス」プラットフォームの開発と提供に強みを持つフィリピンのソーシャルテック企業

【市場性 (フィリピン)】

- ・近年1億人を突破、長期的な人口増加による内需の拡大
- ・政府行政を含むDX (デジタルトランスフォーメーション) 進行
- ・感染症対策を追い風に対面から電子取引への移行が加速





【収益性】

取引手数料を収益源とした高収益プラットフォームビジネスを展開

【社会性】

取引の透明性確保によるSDGsが掲げる汚職賄賂防止への寄与



2021年3月期 第1四半期 トピックス



3つ目の事業「次世代型ITサービスプラットフォーマー戦略」に資する
事業面におけるシナジーの創出をめざす

- 1. 当社グループのIT人材を活用した プラットフォーム開発支援と事業拡大
- 2. 決済プラットフォーマーとしての協業を通じた 新たな高収益マネタイズモデルの創出
- 3. 現地企業や複合企業とのネットワークを活かした 金融・公共・小売・eコマース市場への参入
- 4. シンガポール・インドネシア等のアジア地域における プラットフォームビジネスの横展開の可能性

既存事業とは異なる 軸足の新ビジネスに挑戦

3つ目の事業

新規事業

23

事業部の垣根を越えて 新規事業メンバー選出

既存事業



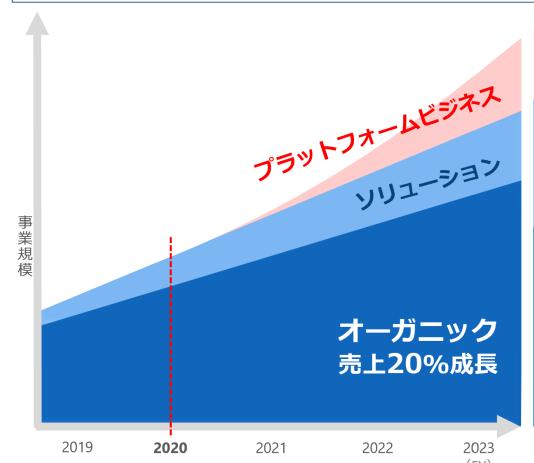
グローバル事業全体の成長ビジョン



戦略市場に向けてストック型ビジネスの横展開を加速

事業戦略

- 1. オーガニック(ソフト/アプリ開発・テストを中心とした既存事業の成長)
- 2. ソリューション(AI・分析・自動化技術に係る自社ソリューションの展開)
- 3. プラットフォームビジネス(次世代のITサービスの創造)



- 次世代プラットフォーム / サーバービジネスへの挑戦
- ・3Aソリューション 自動車向けテスト自動化 製造・医療向け分析等
- ・モバイル&IoT、予知保全
- ・ 組込みソフトウェア開発
- ・ソフトウェアテスト
- 自動車向けテスト等
- ・ 金融/公共インフラ向け 業務アプリケーション等

【戦略市場】



金融/公共



自動車





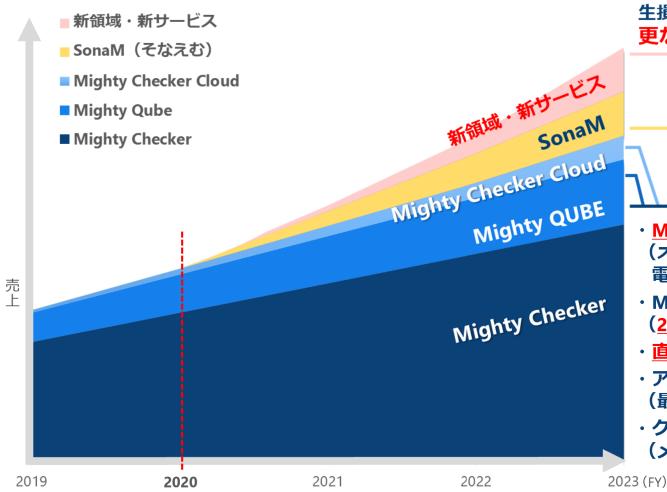
24

メディカル事業全体の成長ビジョン



高収益サブスクメニューの重ね売り+直販推進に加え、

「新たな高収益ビジネス」の早期創出を目指す



生損保領域・分析事業等において 更なる高収益ビジネスの創出

> SonaM (そなえむ) 粗利 85%

Mighty シリーズ 粗利 75%

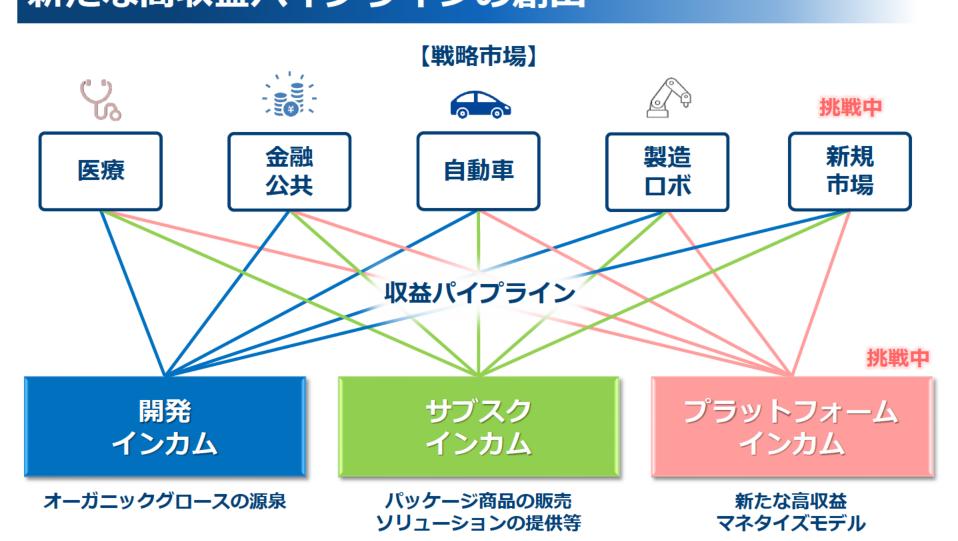
- ・MC CloudのOEM提供 (オンライン診療、クラウド型 電子カルテへの組み込み強化)
- ・Mighty シリーズの価格改定 (20~30%値上げ)
- ・直販/ダイレクトアカウント推進
- ・アップセル推進 (最上位商品 MC EXへの移行)
- ・クロスセル推進 (メニューの重ね売り)

グループ全体の成長ビジョン



26

既存事業によるオーガニックグロースに加え 新たな高収益パイプラインの創出



今後も社会課題の解決を通じた事業成長を追求



~ UbicomグループのESGへの取組み ~

【医療課題への取組】

医療従事者の働き方改革 医療安全・質の向上 医療機関の経営支援 ペーパーレス化推進



【人材教育】

アジア若手人材の育成 キャリア開発 活躍の場の提供

【CSR活動を通じた チームビルディング】

孤児院・老人ホーム訪問 海岸清掃、献血、寄付等 CSR & Team Building

Diversity

【ダイバーシティ推進】

人材の多様性

※フィリピンのマネジ メント職における女性

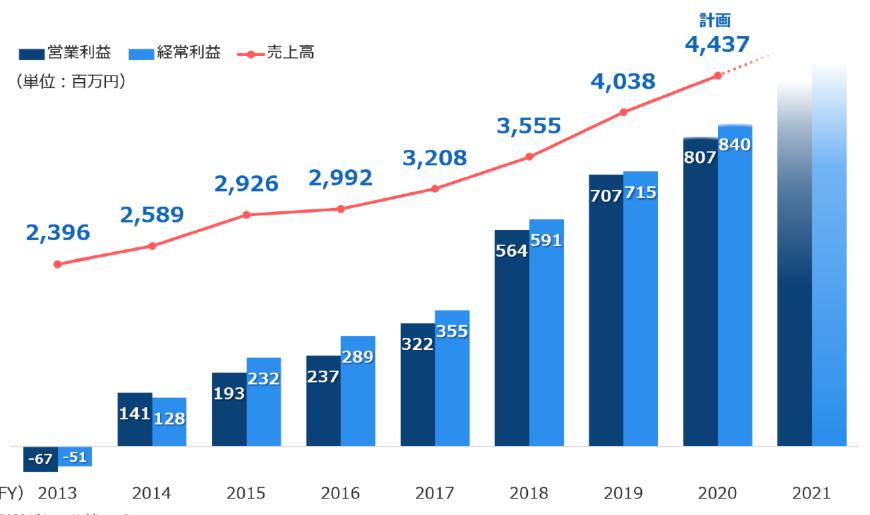
の割合:約44%

業績の成長



新しい時代への社会の急速な変化を追い風に

2021年3月期計画を上振れるよう目指す



将来見通しに関する注意事項



- ◆ 本発表において提供される資料ならびに情報は、当社による現時点における 推定または見込みに基づいた将来展望についても言及しております。
- ◆ これら将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。 それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、為替変動 といった国内および国際的な経済状況が含まれ、将来の展望に関する表明に含 まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- ◆ 当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来 展望と異なる場合がございます。
- ◆本資料における将来展望に関する表明は、利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、将来展望に関するいかなる記載も更新し、修正を行う義務を負うものではございません。

