

2021年2月17日



# 2021年3月期 第3四半期 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

1. 会社・事業のご紹介
2. 2021年3月期 第3四半期  
決算概要および成長戦略
3. 質疑応答

# Ubicomグループ 会社・事業のご紹介

## Unique beyond comparison

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。

5つのコアアセット：



**人材**

Human Resources



**技術**

Technology



**パートナーシップ**

Partnership



**知財**

Intellectual Property



**先見性**

Visionary

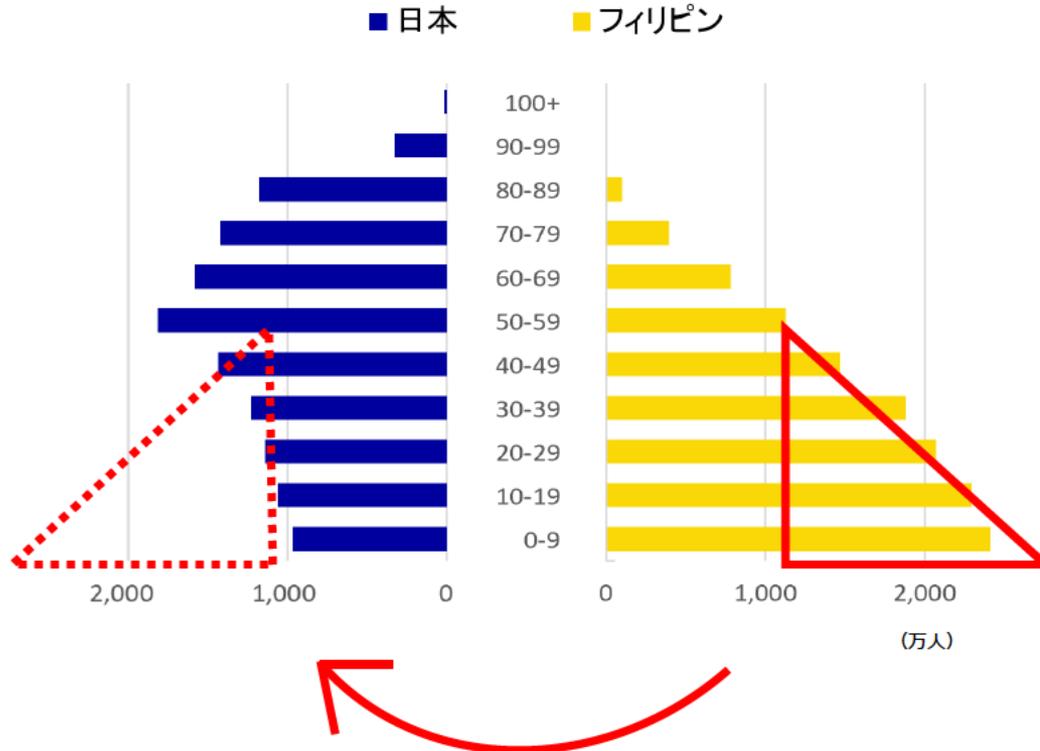
約1,000名の英語/日本語に堪能な**グローバルIT人材**と**技術開発力**を活用し  
戦略市場と位置付ける金融/公共・医療・自動車・製造/AIロボティクス領域の  
**DX ~デジタルトランスフォーメーション~**を推進

【主な事業領域】



2025年に58.4万人、2030年に78.7万人の**国内IT人材が不足\***すると予測されるなか、  
当社グループは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おいて、  
**高付加価値のIT開発事業と人材育成を推進**

### 【2030年日比人口推計】



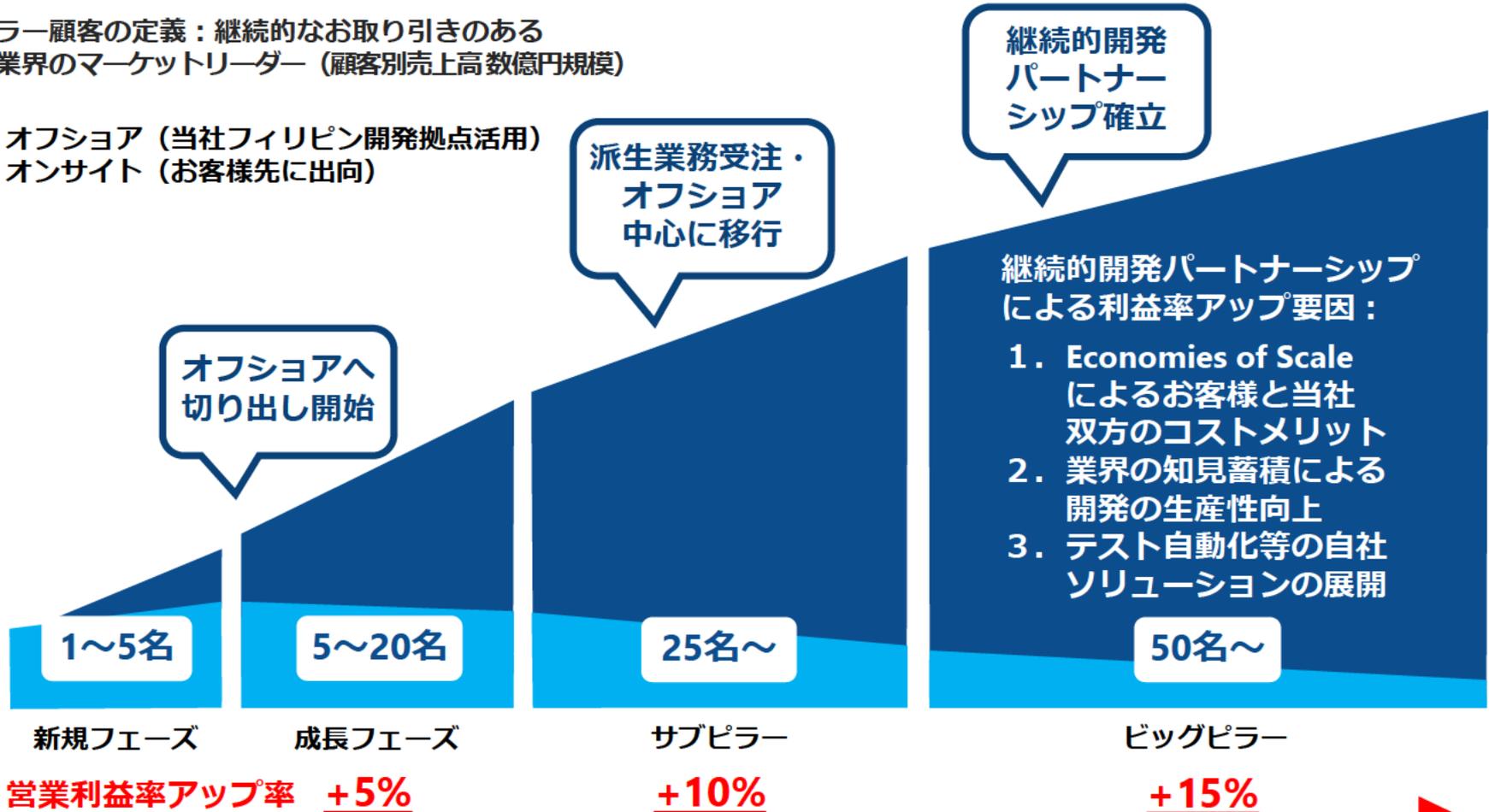
オフショア・オンサイト開発を自在に活用

## 顧客のピラー化と案件の高収益化を実現

ピラー顧客の定義：継続的なお取引のある  
各業界のマーケットリーダー（顧客別売上高数億円規模）

- オフショア（当社フィリピン開発拠点活用）
- オンサイト（お客様先に出向）

アサインされた当社エンジニアの人数



## 医療機関向け経営支援ITソリューション のリーディングカンパニー

### 経営支援パッケージ Mightyシリーズ



医師向けMighty QUBE  
医事課向けMighty Checker

### データ分析 サービス



診療報酬明細の分析

### クラウド サービス



オンライン/遠隔診療  
向け医療クラウド

### コンサル 開発支援



医療機関向け経営支援  
生損保向けソリューション

## 2020年9月～ 保険業界向けDXソリューション事業開始

保険ナレッジ  
プラットフォーム



## 当社の医療機関支援メニュー

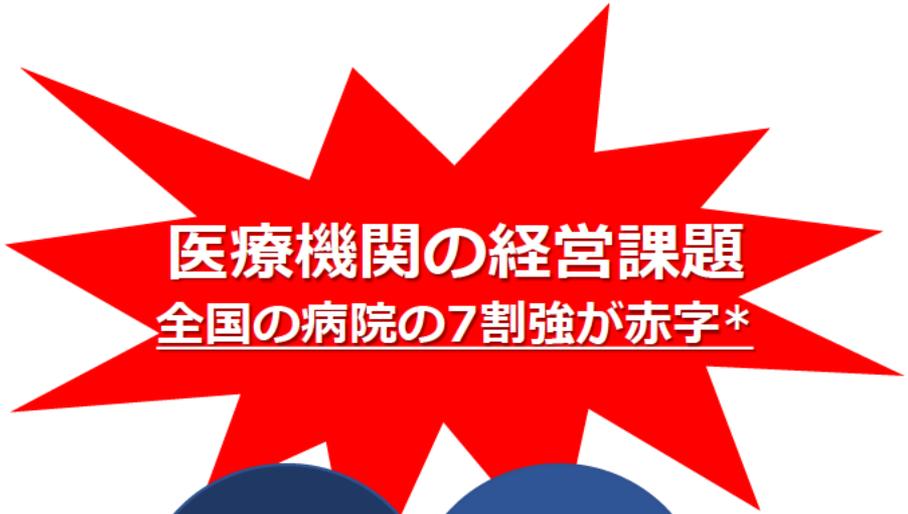
1. 業務効率化による働き方改革を推進
2. 医療安全と質の向上に寄与
3. 収益改善を実現
4. 医療の多様化に対応
5. クラウド化を支援 等

MightyChecker<sup>®</sup> EX

MightyQUBE<sup>®</sup> PRO

MightyChecker<sup>®</sup> Cloud

そなえむ  
SonaM  
「備え」の医療クラウド



医療機関の経営課題  
全国の病院の7割強が赤字\*

少子  
高齢化

医師の  
働き方  
改革

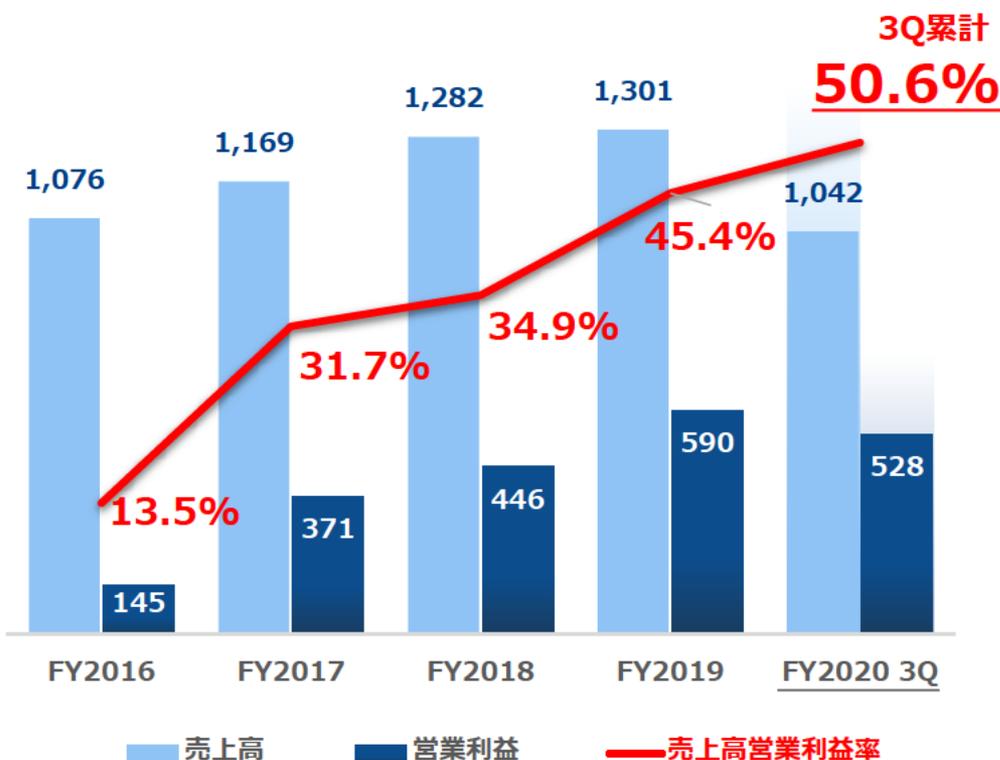
医療  
逼迫

安全・  
質担保

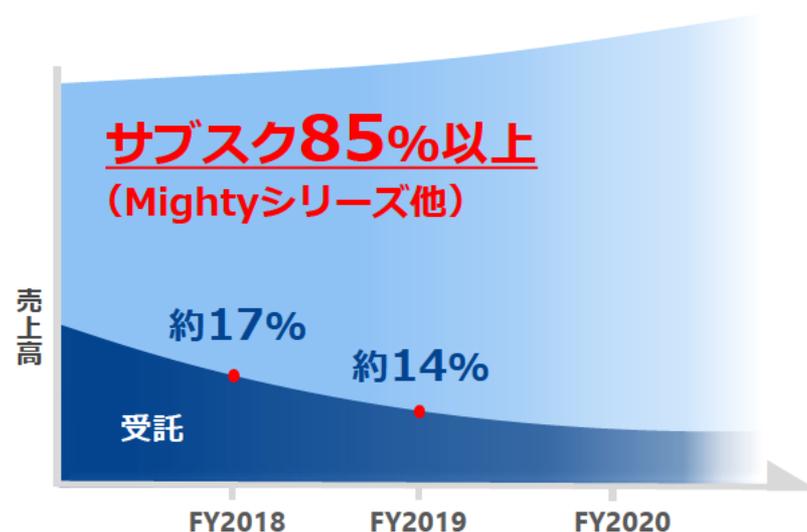
BCP  
対策

# サブスクリプションモデル・高収益基盤の拡大

メディカル事業 業績の推移 (単位: 百万円)



メディカル事業の売上高構成推移



## 既存事業に次ぐ3つ目の事業の創出を推進

新規事業のキーワード：成長領域・若い人材・サブスクモデル・次世代技術



## 業績成長を大きく飛躍させるM&Aの早期実行を目指す



**M&A後は事業の再構築を実行、1年以内に利益率25%アップへ**

実績		
2020年	PhilPaCS社 (6月)	新ビジネス及びマネタイズモデルの創出を見据え、フィリピンのeタックス・eガバメント・プラットフォームへ出資
2019年	GoAhead Ventures	マーケティング・リサーチ強化を目的に米国先端ITファンドへ出資
2018年	(株)ELEMENTS、ユニロボット(株)	先進技術領域における資本業務提携

# **FY2020 3Q** 決算概要および成長戦略

- コロナ禍においても、果敢に高収益モデルへの変革を推進
- 3Qより実施した戦略的投資をこなし、第3四半期における  
営業利益・経常利益は過去最高益を更新

売上高

3,107 百万円

(前年同四半期比 105.7%)

経常  
利益

622 百万円

(前年同四半期比 127.9%)

営業  
利益

630 百万円

(前年同四半期比 129.5%)

四半期  
純利益

439 百万円

(前年同四半期比 130.8%)

**新型コロナウイルス感染症の影響（約30百万円）、第3四半期より本格的に実施した戦略的投資（約35百万円）および為替差損（約14百万円）を吸収し、第3四半期（累計）における営業利益および経常利益は前年同四半期比 約3割の増益率を達成。売上高経常利益率も20%を計上**

(単位：百万円)	2020年3月期 第3四半期		2021年3月期 第3四半期		前年同 四半期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	2,939	100.0%	3,107	100.0%	105.7%
営業利益	487	16.6%	630	20.3%	129.5%
経常利益	486	16.6%	622	20.0%	127.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	335	11.4%	439	14.1%	130.8%

# 2021年3月期 第3四半期 決算概況（セグメント別）



グローバル事業 (単位：百万円)	2020年3月期 第3四半期		2021年3月期 第3四半期		前年同 四半期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	1,987	100.0%	2,065	100.0%	103.9%
営業利益	351	17.7%	349	16.9%	99.5%

- ・ピラー（主要）顧客および大手PCメーカーに代表される、既存のピラー顧客からの横展開からの売上とソリューションの受注を獲得、戦略的投資を吸収し、2021年3月期第3四半期決算における営業利益は、**前年同四半期比と同水準を確保。**
- ・当社**従業員生命・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従業員向け送迎者費用や危険手当など）に係るコストや、セキュリティ強化を含むリモートでの開発の体制強化に伴う支出（上半期＋第3四半期で約30百万円）を吸収。
- ・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の更なる拡大が奏功。**
- ・大手監査法人系グローバルコンサルティング会社向けAIチャットボットに代表される、**アセット化した開発基盤を用いた案件も順調に拡大。**
- ・コロナ禍において、新規顧客開拓および新規案件受注が順調に前進。来年度以降の本格的な業績貢献に向けて、また、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）を更なるチャンスと捉え、**第3四半期より先端IT人材投資を中心とした戦略的投資（約35百万円）を実施。**

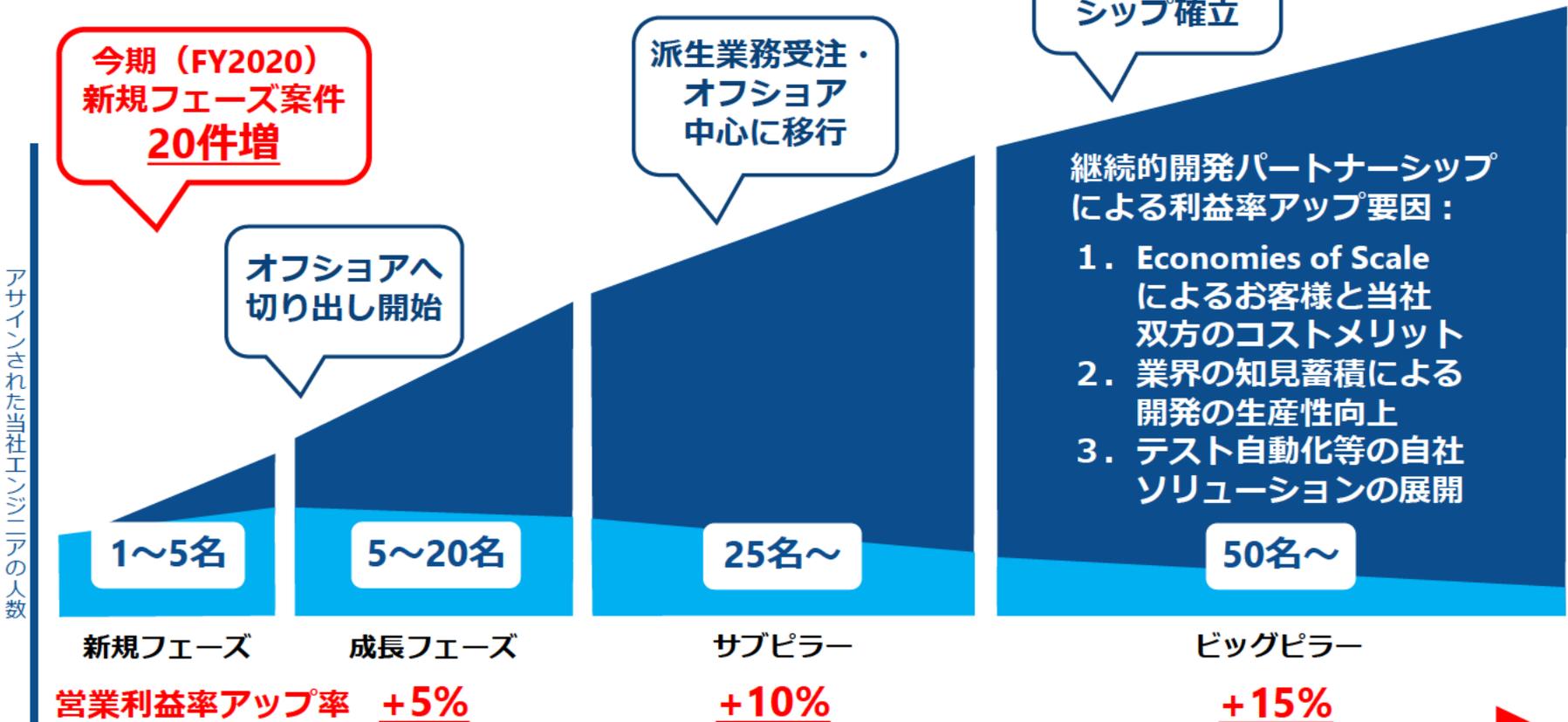
# グローバル事業：高収益モデルの推進

オフショア・オンサイト開発を自在に活用

## 顧客のピラー化と案件の高収益化を実現

ピラー顧客の定義：継続的なお取引のある、各業界のマーケットリーダー（顧客別売上高数億円規模）

- オフショア（当社フィリピン開発拠点活用）
- オンサイト（お客様先に出向）



# 2021年3月期 第3四半期 決算概況（セグメント別）



メディカル事業 (単位：百万円)	2020年3月期 第3四半期		2021年3月期 第3四半期		前年同 四半期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	952	100.0%	1,042	100.0%	109.5%
営業利益	420	44.2%	528	50.6%	125.5%

- ・ 2021年3月期第3半期決算における営業利益は、**前年同四半期比125.5%を達成**。Mightyシリーズのパッケージ販売に係る**①直販 ②重ね売り ③価格政策の実施**により、**ストックは順調に拡大**。高収益構造の確立および新商品のMighty Checker EXが寄与し、利益率が更に向上。
- ・ **高収益サブスクモデルの確立**と、プロジェクト毎の徹底した収益管理により、**セグメント利益が大幅に改善、営業利益率は50.6%を達成**。
- ・ 次世代レセプトチェックシステム「**Mighty Checker EX**」の引き合い多数。
- ・ 今後も「直接販売の推進」「価格政策の実行」および「ソリューションの重ね売り（顧客単価アップ）」を推進し、更なる高収益の実現に向けた施策を実行。
- ・ 直販に向けた人員強化の他、**保険会社向け新ソリューションの開発・横展開**、データ分析（健保組合・学会等）、医療のデジタル化やデータ保全・セキュリティに係る新事業の立ち上げと、**「更なるサブスク収益源」の確保**に向けて積極的な投資を実施。

## 戦略的投資

- 3Qより先端IT人材育成を中心とした戦略的投資（約35百万円）を本格化、4Qより投資効果の早期発現を見込む。
- 「先端IT人材100名体制」に向けて、4Qにおいても利益バランスを見ながら更なる人材投資を計画。中核業務の一つであるテスト業務の強化に向け、日本人PM（プロジェクトマネージャー）レベルの拡充も予定。

## 財務面の状況

- 3Qにおいては上記戦略的投資（約35百万円）、フィリピンにおけるコロナ対策コスト（約30百万円）、為替差損（約14百万円）を吸収し、第3四半期の過去最高益を更新。

## 事業継続体制

- 全社的なテレワーク（在宅勤務）の導入、ウェブを活用した営業マーケティング活動およびカスタマーサポートの強化、従業員の安全健康確保の徹底等により、各拠点の状況に応じた事業継続体制が確立しており、業績へのコロナ影響の最小化を図る。

## 『保険ナレッジプラットフォーム』の横展開スタート

- 保険業界DXの早期実現に向けたアライアンス（生命保険エコシステム構想）に合意、**保険ナレッジプラットフォームの横展開を開始。**
- オンラインセミナーや個別相談会を積極実施、保険業界全体への浸透を図る。
- 来年度サービス開始に向け、当社フィリピンエンジニアを活用したクラウドプラットフォームAPI開発等を前進。

## 比関連会社が電子請求/領収書プラットフォームプロバイダー事業開始

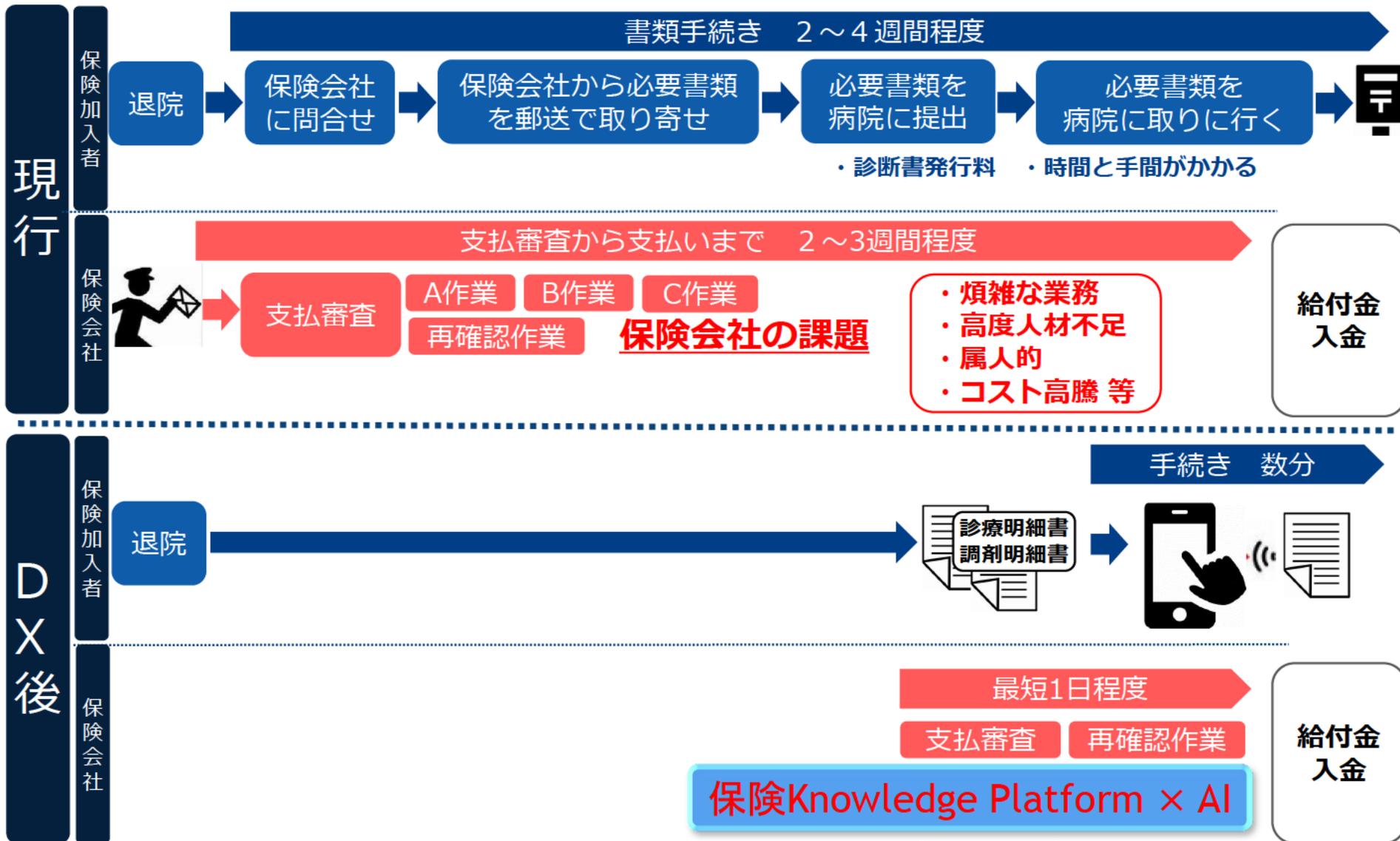
- フィリピンの孫会社AAISIが当社出資先の「PhilPaCS社」と再販業者契約を締結、同国法人向け**電子請求・領収書プラットフォームの代理店プロバイダー事業を開始。**昨今の**感染症対策に資する**キャッシュレス及び非対面取引の普及を推進。
- 孫会社AAISIのアルカンタラ会長が**PhilPaCS社の会長に就任**、事業発展に向けた協業体制を強化。
- 取引手数料を収益源とした新たなサブスク型マネタイズモデルの確立を図るとともに、商取引のDX化と透明性を推進し、**「SDGs」**が掲げる汚職や賄賂の防止をめざす。

# 保険ナレッジプラットフォームの目的：保険業界のDX

【従来の保険金請求から支払までの流れ】

■ 保険加入者の動き

■ 保険会社の作業



# 保険ナレッジプラットフォームのビジネスモデル

- ・ 独自に培った**知財**（医療データベース）を活用したサブスク基本エンジンを搭載
- ・ 持ち出しコストゼロで横展開可能な**サブスクオプションメニュー**を複数開発予定
- ・ 非競争領域のプラットフォーム化により **3方良し**（保険会社/保険加入者/医療機関）をめざす



(例)	保険会社 1	基本	+	オプション A	➔	サブスク収益
	保険会社 2	基本	+	オプション B C	➔	サブスク収益
	保険会社 3	基本	+	オプション A B D	➔	サブスク収益

# 戦略市場の動向を踏まえた当社の取り組み

## 金融 公共



- ・業務改革およびDX加速化への機運が継続
- ・IBMに次ぐ戦略的コアパートナーの確立を推進
- ・**お客様のニーズが高まっているクラウドネイティブ**（クラウド環境において拡張性の高いアプリケーションを開発・運用する）**技術の教育に注力**

## AI



- ・AIチャットボット開発の派生業務が急拡大（自然言語AI、テキスト解析、ARVR、UIUX\*等のDX関連）
- ・**業務プロセスのDXニーズの高まりを受けて、新規顧客向けPoC**（実証実験/仮説検証）開発需要や顧客への**ソリューション提案の増加**

## 自動車



- ・自動車業界向け開発テスト需要が回復基調
- ・当社品質管理の強化により高信頼で高品質な開発を実現し顧客満足度を向上
- ・**システムの高度化・複雑化に対応するため、モデルベース設計/検証技術者の育成を強化**

## 製造 ロボ



- ・コロナ禍がもたらした在宅勤務やオンライン会議を代表とするワークスタイル変革による需要も相まり、PCエリアが継続的に拡大
- ・**ワークスタイル変革により、オフショアリソース活用の機会増**

## 医療



- ・Mightyシリーズの値上げ×重ね売り効果により、ストックが順調に拡大
- ・Mightyシリーズの新エンジン開発の検討開始
- ・新商品Mighty Checker EXの直販に加え、リプレイス+導入サポート増
- ・**開発におけるフィリピンエンジニアの活用を本格化**

Ubicomの人材プール約1,000名から選抜

## AI/IoT/DX領域の先端IT人材を育成

Ubicomの人材プールより  
次世代を担う先端IT人材を育成



人材プール

3Q  
以降

- ・ 先端IT人材の育成投資開始
- ・ メディカル事業における  
フィリピン人材の活用拡大

来年度  
以降

- ・ 上記投資効果の早期発現
- ・ 先端IT人材100名体制を目指す

## 国策・国益を考慮に入れた先端IT人材の育成× ソリューション及びプラットフォーム開発を推進



遠隔

クラウド

プラット  
フォーム

遠隔/オンライン診療、クラウド化等、医療の多様化  
ニーズに即したパッケージやプラットフォームの開発



AI

IoT

AR/VR

AI、IoT、エッジ/GPUコンピューティング、  
AR/VRなど、今後主流となるコア技術を  
搭載したEnd-to-Endソリューション及  
びそのプラットフォームの開発



次世代  
アプリ

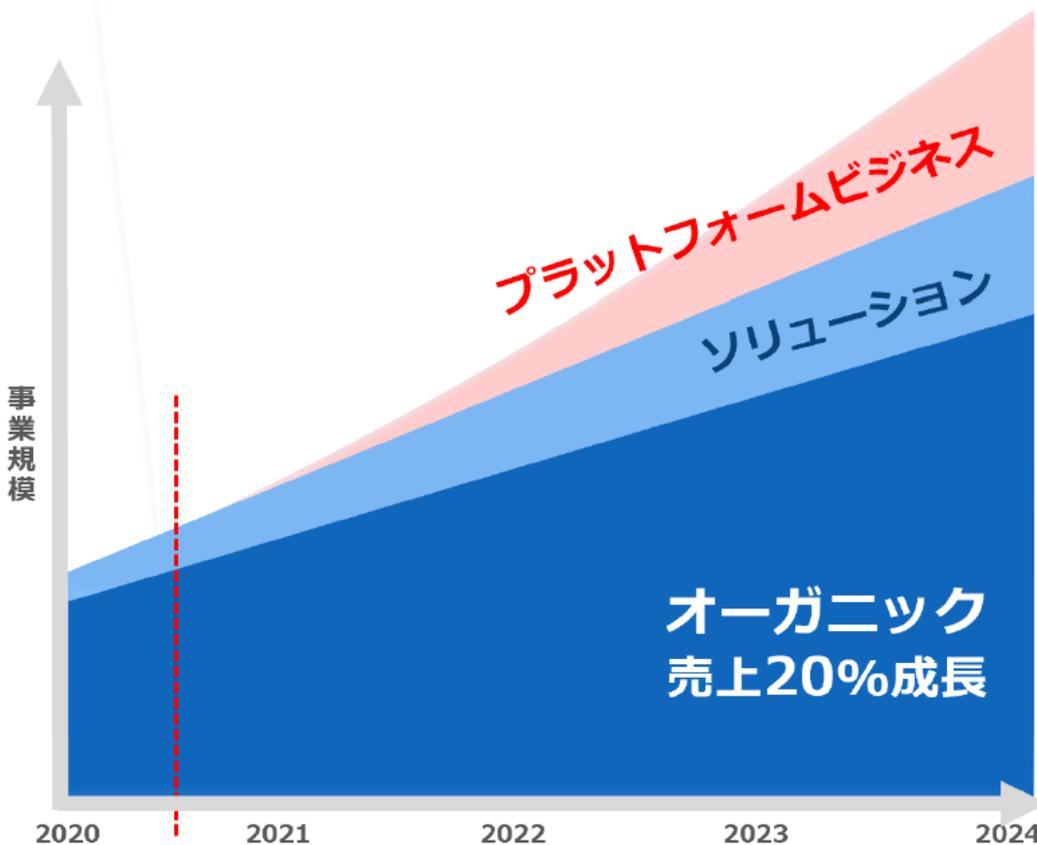
地銀

コンテナ化、マイクロサービス化等によるクラウドネイティブ  
技術でより迅速かつ柔軟な次世代アプリケーションの開発

# フィリピン拠点の特性を活かした事業モデルを強化

グローバル適応力（日英の言語と文化） + 技術開発力 +

**24時間体制の先端テクニカルサポートセンター** の来年度以降の開設を目指す



・ 次世代プラットフォーム/  
サーバービジネスに挑戦

・ AI、IoT、エッジ/GPUコ  
ンピューティング、ARVR  
等の先端技術  
・ テスト自動化等

・ 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  
・ 金融/公共インフラ向け  
業務アプリケーション  
・ 運用/保守/24Hサポート  
等

【戦略市場】



金融/公共



自動車



医療



製造/ロボ

# メディカル事業全体の成長ビジョン

サブメニューの重ね売り×直販に加え

## 更なる高収益ビジネスの積み上げを推進

- 新領域・新サービス
- SonaM (そなえむ)
- Mighty Checker Cloud
- Mighty QUBE
- Mighty Checker

保険ナレッジプラットフォーム  
(メディカル事業からのスピノフも視野)

+

更なる新領域・新サービス

Mightyシリーズを超える  
高収益ビジネス

SonaM (そなえむ)  
粗利 **85%**

Mighty シリーズ  
粗利 **75%以上**

- ・ 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シリーズ価格改定
- ・ 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EXへの移行)
- ・ クロスセル推進 (メニューの重ね売り)

売上

2020 2021 2022 2023 2024 (FY)

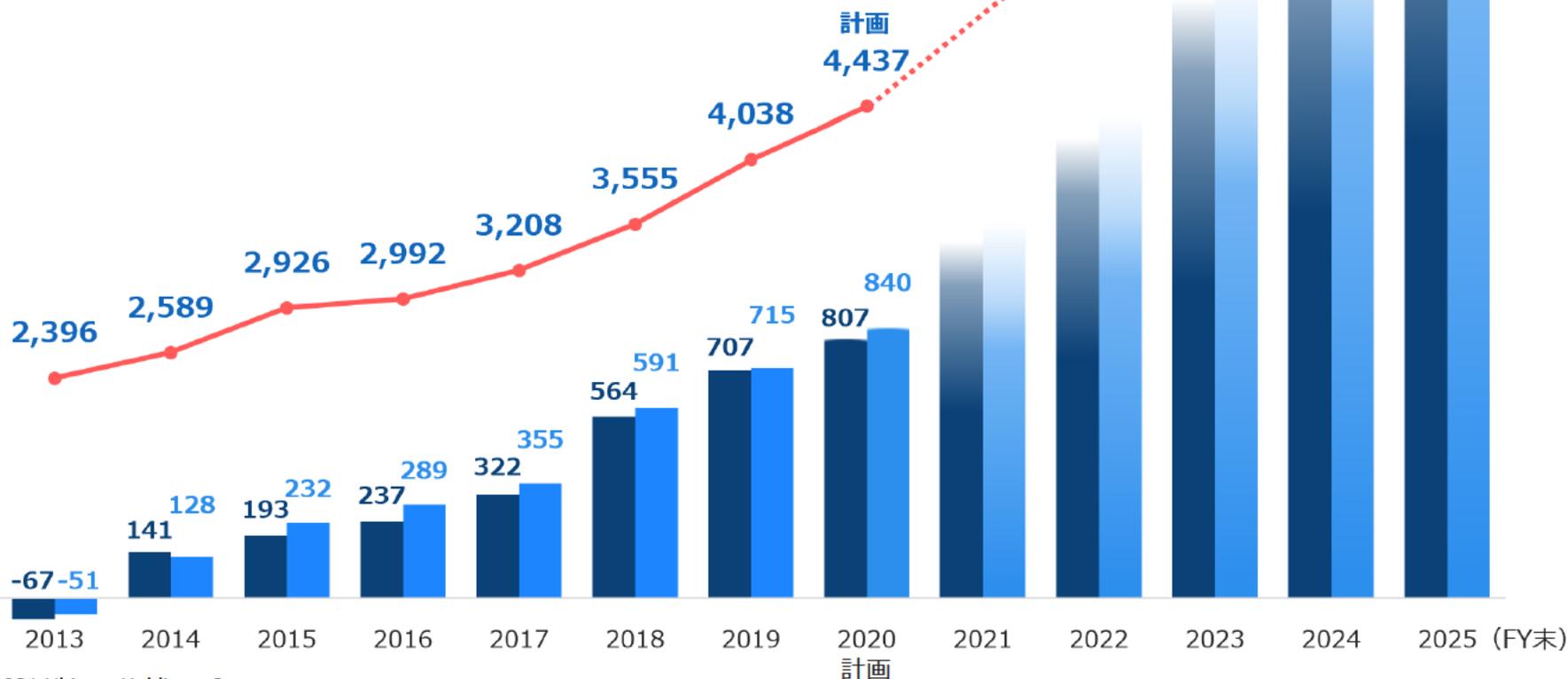
# (既存事業による) 業績の成長ビジョン

計画達成を前提に成長投資を果敢に実施、中長期ビジョンに掲げる

## 『ニッチNo.1プラットフォーム戦略』を推進

■ 営業利益 ■ 経常利益 ● 売上高 (単位: 百万円)

※保険ナレッジプラットフォーム等の新規事業  
及び今後のM&A等による業績貢献は含めず



- ◆ 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ありません。



**Ubi**com  
Holdings, Inc.

A red curved line graphic.