



**Ubicom**  
Holdings, Inc.

2022年2月15日

# 2022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. 2022年3月期 第3四半期決算概要および  
「第2成長フェーズ」における取組等
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

# 拠点・グループ会社



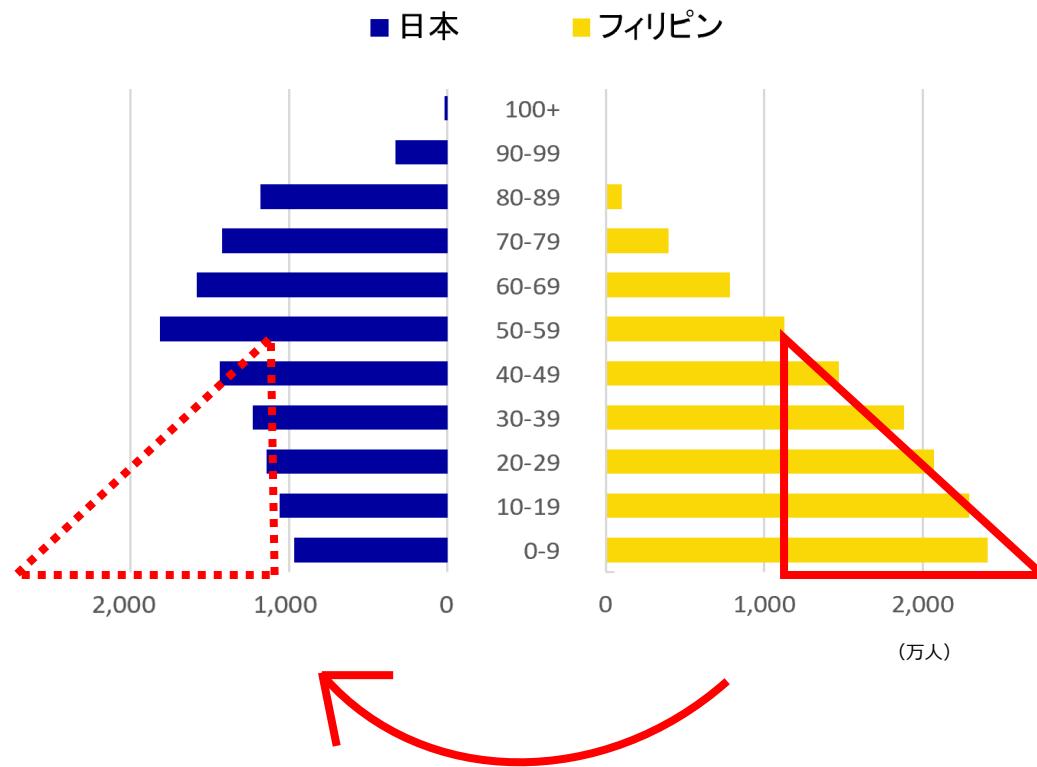
フィリピンを中心としたグローバルIT人材と技術開発力を活用し  
戦略市場と位置付ける金融/公共・医療・自動車・製造/AIロボティクス領域の  
DX～デジタルトランスフォーメーション～を推進

## 【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実施

【2030年日比人口推計】



選考

採用

研修

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

## 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**の合格を目指し当社研修センターにて研修を実施後、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。

～受賞歴～



### ソフトウェア開発サービス輸出優秀賞

2020年フィリピン貿易産業省等主催の国家輸出議会にて子会社が受賞



### アジアトップガン2020に選出

アジア版情報処理技術者試験トップ合格者の中でも特に優秀なトップガン人材を多数輩出



### ベストカンパニー賞（IT&ソフトウェア開発部門）

2017年フィリピン国際ICTアワードにて子会社が受賞

## 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、顧客ニーズに応じた高付加価値PoC（概念実証モデル）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。

独自のソリューションを  
国内大手顧客へダイレクトに提案、  
継続的な開発パートナーシップを推進

CHINA



JAPAN

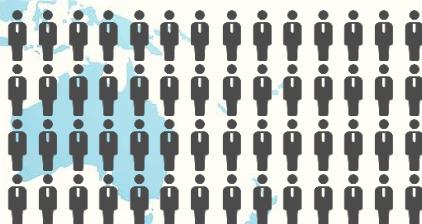


US



米国の最先端技術にアクセス

PHILIPPINES



日英堪能なグローバル  
IT人材を育成・活用

 事業拠点

 開発拠点

## 戦略市場



金融・公共



自動車



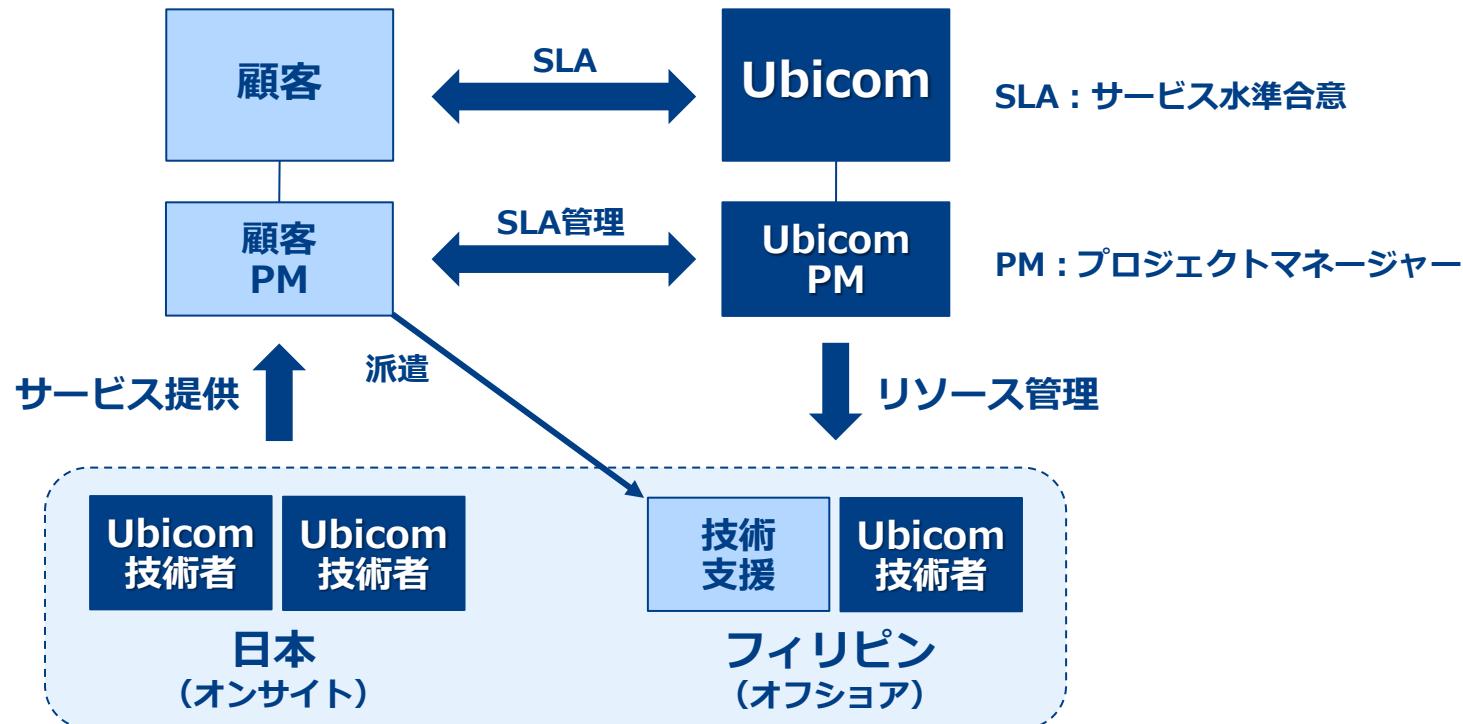
医療



製造・ロボティクス

## 次なるピラー候補のお客様との「開発パートナーシップ」構築を推進

【開発パートナーシップ標準体制図】



前年度（2021年3月期下半期）に引き続き、新たなピラーになり得る新規顧客獲得が前進、  
公共DXや不動産テック領域等の新たなピラー候補顧客とのパートナーシップ構築を目指す。

## 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

## 保険業界向け DXソリューション事業

### 保険ナレッジ プラットフォーム





\*1 出典：2019年8月1日付日本経済新聞朝刊

\*2 本数値は当社取引実績に照らし、一定の条件下で算出したものです。

\*3 出典：「医療施設動態調査（令和3年1月末概数）」（厚生労働省）[https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/iryosd/m21/dl/is2101\\_01.pdf](https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/iryosd/m21/dl/is2101_01.pdf)をもとに作成

## 【医療経営支援ソリューション】

**Mighty Checker<sup>®</sup> EX**

**Mighty QUBE<sup>®</sup> PRO**

**Mighty Checker<sup>®</sup> Cloud**

そなえむ  
**SonaM**  
「備え」の医療クラウド

## 【ユーザー数】<sup>\*2</sup>

2021年3月末ユーザー数／2021年1月末医療施設数 <sup>\*3</sup>



病院（20床以上）

**約40% 3,311／8,236施設中**



クリニック（19床以下）

**約14% 14,141／103,071施設中**

医事課向け  
**Mighty Checker®**  
レセプト点検  
ソリューション

医師向け  
**Mighty QUBE®**  
医療安全支援  
ソリューション

## 背景 政策 Mightyシリーズ導入メリット

### ■ 医療費逼迫

審査  
厳格化

レセプトの査定・返戻・  
請求漏れ防止、経営分析

MC®

### ■ 医師・病院 の負担増加

安全  
質担保

薬剤の誤投与防止・病名付け  
等の医療指示支援、学習支援

MQ®

### ■ 労働力不足

働き方  
改革

医師・医事課の業務効率化、  
残業削減、ストレス減少

MC® MQ®

## オンライン診療等の医療の多様化を見据えた クラウドサービス

クラウド型レセプト点検サービス

**Mighty Checker® Cloud**

医療機関BCPと医療データ保全  
を高度なセキュリティで支える

そなえむ  
**SonaM**  
「備え」の医療クラウド

3つ目の事業「ニッチNo1.プラットフォーマー戦略」に資する

## 『保険ナレッジプラットフォーム』の強み

### 知財

- ・20年以上に渡り培った独自の医療データベースを活用
- ・**保険審査向け診療/医薬品コードや先進医療情報等を独自に搭載**
- ・AI開発知見

### ビジネスモデル

- ・高単価×月額制×今後主流となるクラウドベース = 次世代型サービスモデル
- ・開発の次年度から維持コストのみで横展開可能 = 膨大な額の（潜在的）将来価値
- ・保険業界プレイヤーとの連携 = 市場浸透の加速化
- ・当社フィリピン開発リソースを活用

### 市場性

- ・業界初（自社調べ）のブルーオーシャン
- ・**市場規模：1社あたり年間約数百～数千万円×約100社**

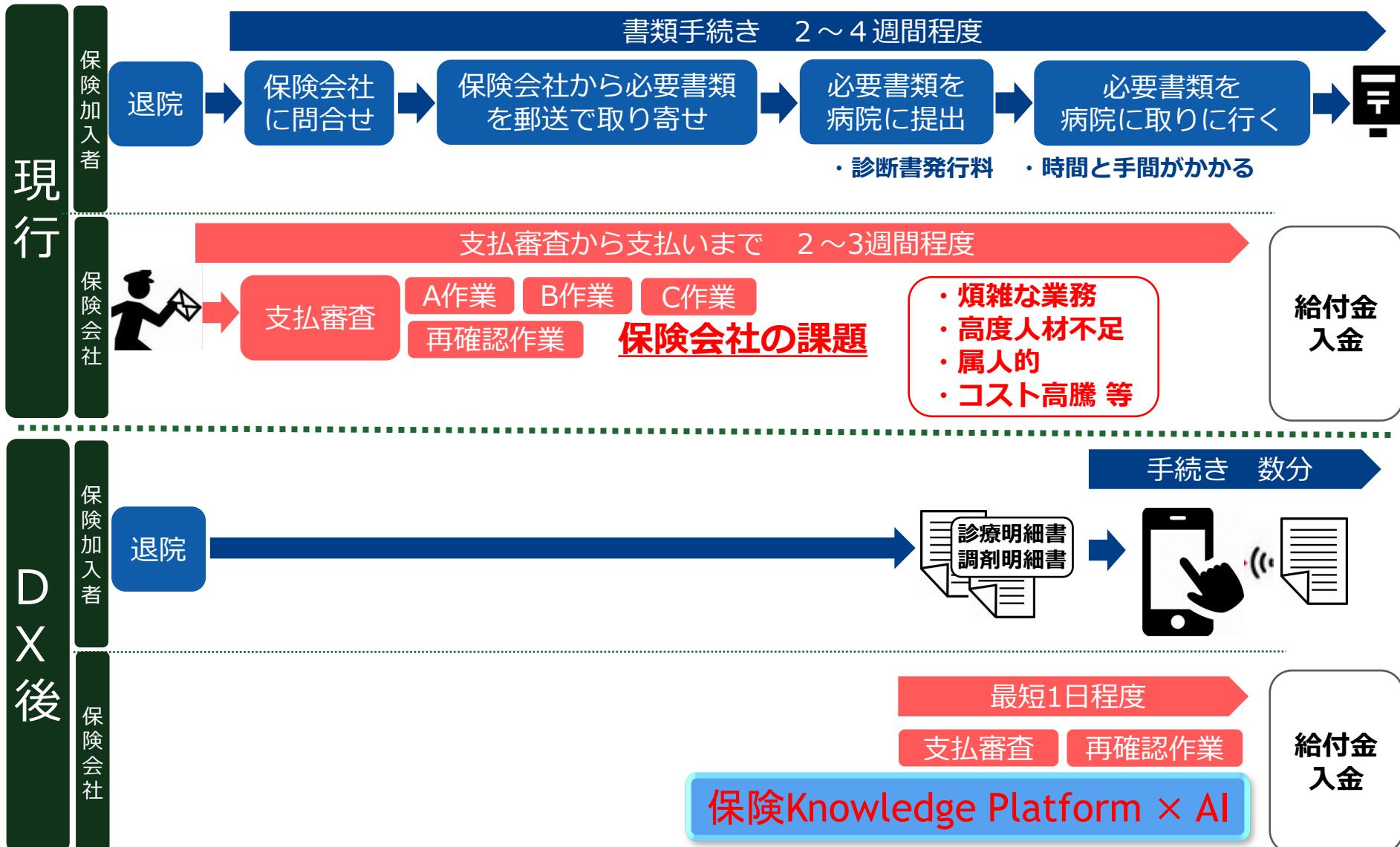
# 保険ナレッジプラットフォームの目的：保険業界のDX



## 【従来の保険金請求から支払までの流れ】

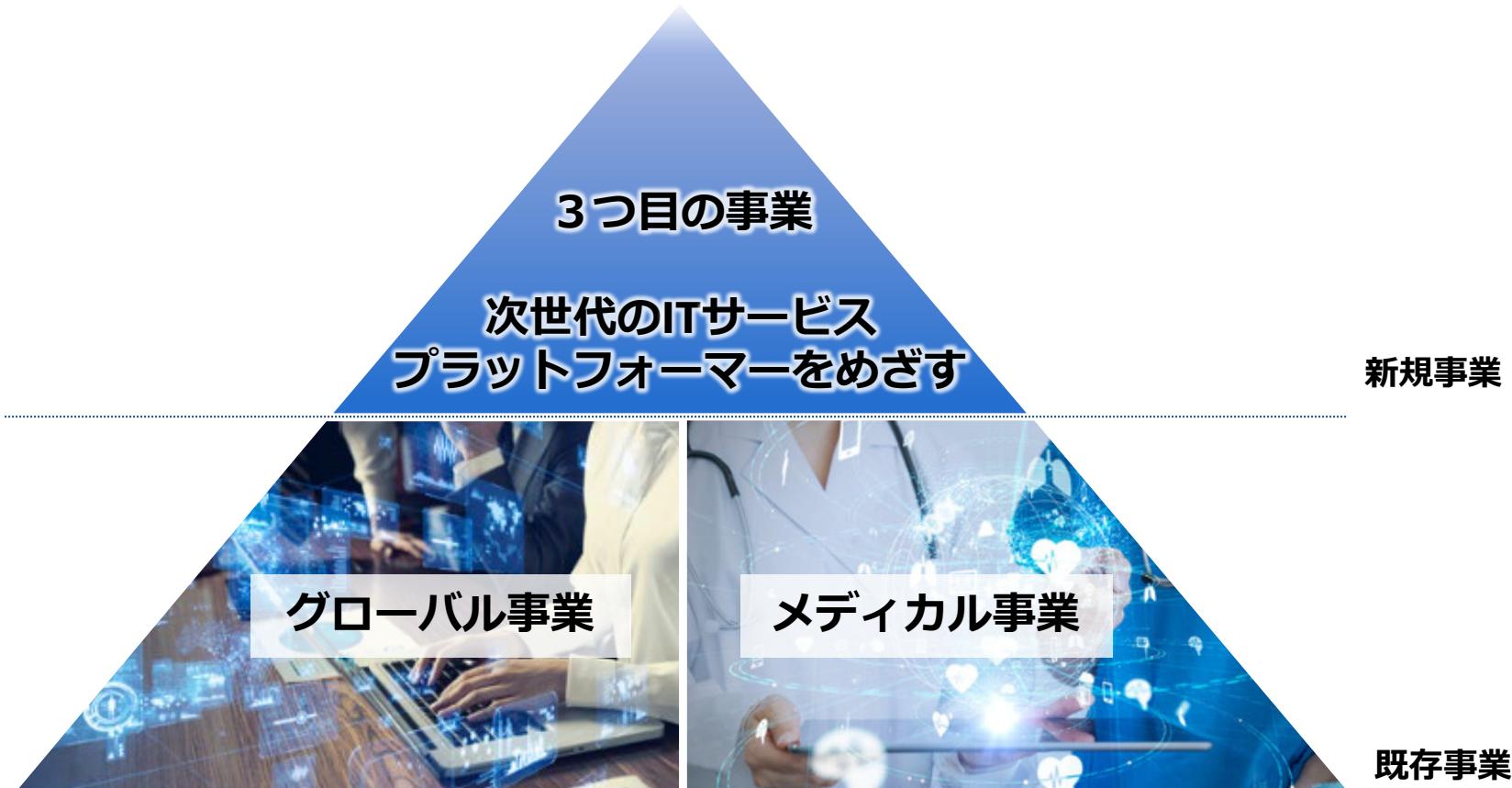
保険加入者の動き

保険会社の作業



## 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・リカーリングモデル・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



**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		
2021年	illumigyn	グローバル医療マーケットを見据え、婦人科遠隔ソリューションプラットフォームを開拓するイスラエルのフェムテック企業へ出資
2020年	PhilPaCS	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・プラットフォーマーへ出資
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

## 2022年3月期 第3四半期

決算概要・第2成長フェーズにおける取組等

確立した高収益モデルが奏功、上期に集中した戦略的投資をこなし  
增收増益を確保。第3四半期における「過去最高益」を更新。

売上高

3,452 百万円

(前年同四半期比 111.1%)

経常  
利益

714 百万円

(前年同四半期比 114.7%)

営業  
利益

699 百万円

(前年同四半期比 111.0%)

四半期  
純利益

521 百万円

(前年同四半期比 118.6%)

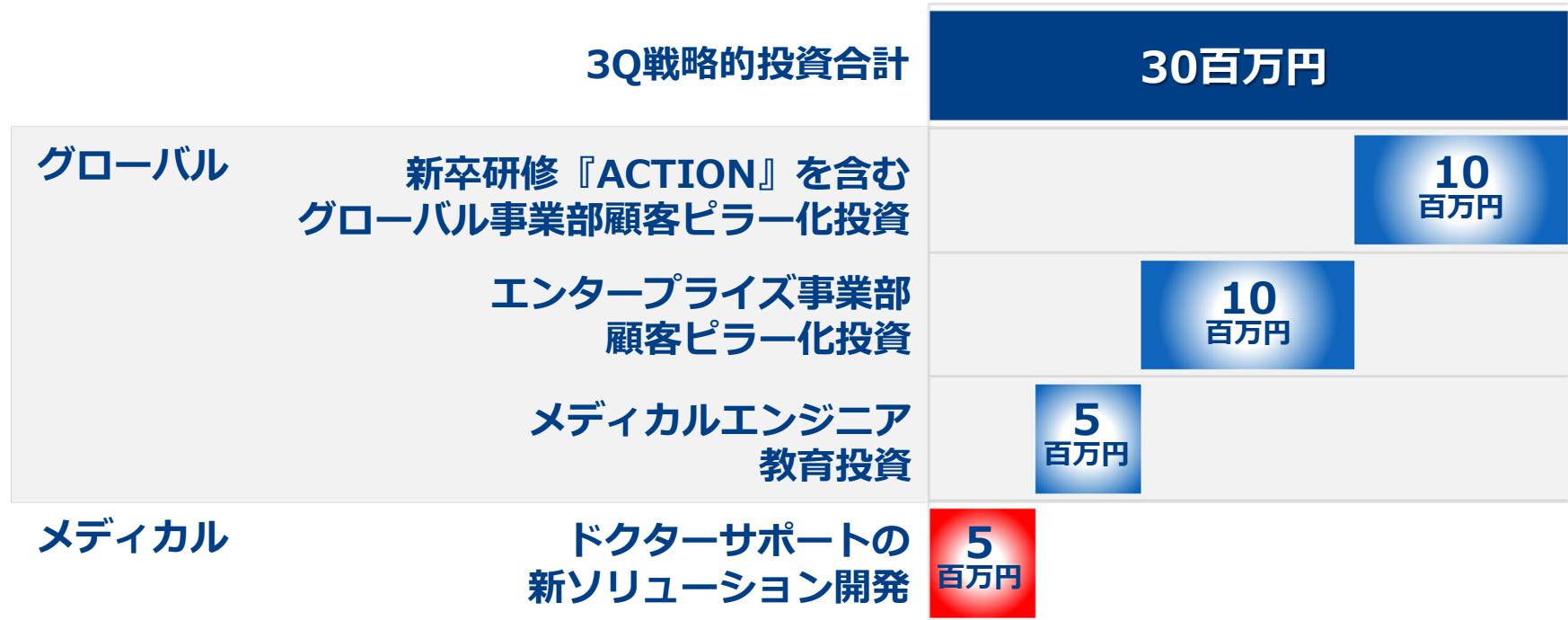
「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しております。このため、前年同期比較は基準の異なる算定方法に基づいた数値を用いております。

**今後見込まれる旺盛な開発・ソリューション需要に対応すべく  
先端人材に係る戦略的な投資を強化するなか、  
経常利益は前年同四半期比約15%の増益率を達成。**

(単位：百万円)	2021年3月期 第3四半期		2022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	3,107	100.0%	3,452	100.0%	111.1%
営 業 利 益	630	20.3%	699	20.3%	111.0%
経 常 利 益	622	20.0%	714	20.7%	114.7%
親会社株主に帰属する 四 半 期 純 利 益	439	14.1%	521	15.1%	118.6%

来期受注見込額1億円以上の新規顧客ピラー化投資と  
メディカルエンジニア教育投資を果敢に実行。

- 3Q戦略的投資：約30百万円を実施、年間投資計画（約150百万円）を完了。



- 3Qその他コスト：変異株の発生による渡航制限やフィリピンでの災害対応に関する影響（20百万円）。
- 4Q見通し：戦略的投資の回収を見込む。

顧客増加加速のための継続的な戦略的人材投資（約25百万円）を前倒しにて実施も

## 前期比増益基調をしっかりと確保

グローバル事業 (単位：百万円)	2021年3月期 第3四半期		2022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	2,065	100.0%	2,337	100.0%	113.2%
営 業 利 益	349	16.9%	308	13.2%	88.1%

- ・ 1Hに前倒しで実施した戦略投資が奏功、**3Q単体（10-12月）の売上高は前年同四半期比125.1%を達成、今後のプロジェクト拡大に伴う収益拡大を見込む**。主要ピラーカー顧客からの売上とソリューションの旺盛な受注獲得が継続。DX人材の育成とサブピラーカー化に向けた取り組みの強化を通じて更なる高収益モデルを進めるべく、3Qより新卒採用（約70名）及び新卒研修ACTIONを再開。2022年3月期第3四半期における売上高は**前年同四半期比113.2%**、営業利益は**同88.1%**。
- ・ 公共関連企業をはじめとした、アライアンス型のラボ開発モデルを更に強化する為、国内における「Ubicom開発パートナーシップ」を推進。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を継続、金融・公共ほか、IBM以外のプロジェクトの深耕を促進。また、中国における上期のオフィス拡張や人的投資の発現、人員大幅拡充とレノボ以外の新規グローバルピラーカー候補顧客の獲得により、売上損益が計画比5割以上増と大幅に伸長。
- ・ 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、新規受注が見込まれる海外拠点を含めた戦略的投資を継続実施。大手不動産テック等、新規獲得顧客に加え、1Hに獲得したピラーカー顧客候補の育成順調。

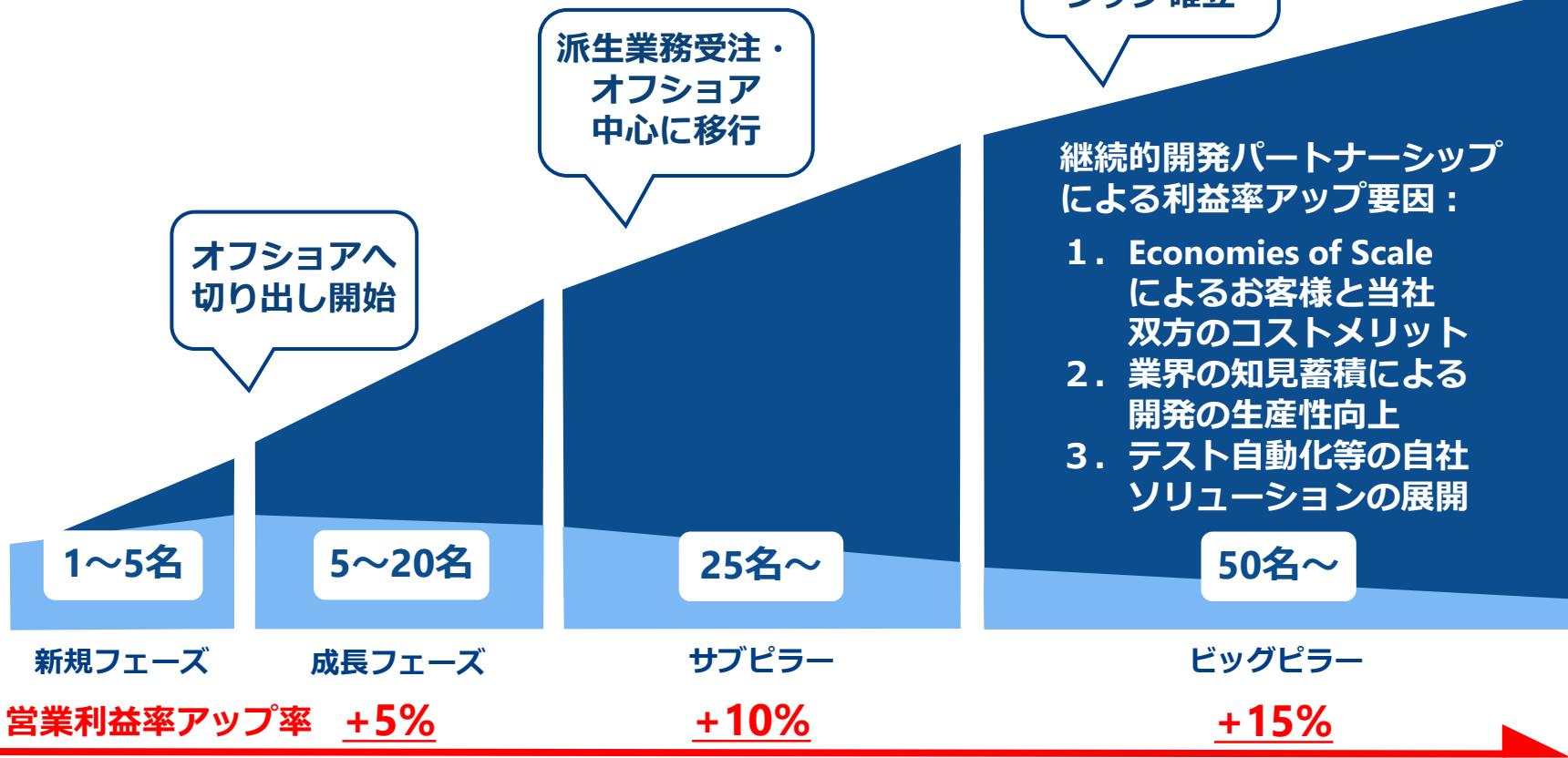
オフショア・オンサイト開発を自在に活用し

## 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：継続的な取り引きのある、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）

顧客毎の当社エンジニア配属数



# 次なるピラーコンサルタントの獲得と顧客内横展開を推進

## ■ 2022年3月期 1～3Q実績：計11社の新規ピラーコンサルタントを獲得

3Q		新規（不動産テック、オートメーション企業） 獲得の他、下記1H獲得顧客の拡大に注力
2Q		ブロックチェーン基盤、 大手半導体、大手電力
1Q		外資エンジニアリング、 エッジAIデバイス、大手通信メーカー

ピラーコンサルタント  
+ 20社以上

## ■ 2024年3月期に向けた目標：

既存ピラーコンサルタント 6社（顧客別売上高数億円規模）に加え

新たに20社以上のピラーコンサルタントの確立を目指す

- ピラーコンサルタント
- ピラーコンサルタント以外の顧客

ピラーコンサルタント 1社

(FY) 2013

ピラーコンサルタント 6社

2020  
← 実績

2023  
目標

# グローバルマーケットを見据えた事業戦略の推進

## ■グローバル事業が目指す方向性

- ①オフショア×日英語×DX人材（2030年に54.5万人不足\*）
- ②アジアの若い人材にとってより魅力的なキャリアの提供
- ③市場規模が膨大なグローバルマーケットも視野

## ■GO GLOBAL戦略

（グローバル市場プレゼンス向上施策）

- ①国内顧客のグローバル化ニーズの取り込み
- ②グローバルM&Aの推進
- ③グローバル顧客の獲得増加

↑ 国内潜在オフショア率：約10%（当社調べ）

現在の国内オフショア率：約2%（当社調べ）

+グローバル  
マーケット

ソフトウェア開発  
国内潜在市場規模  
約10兆円（当社調べ）

<市場規模イメージ>

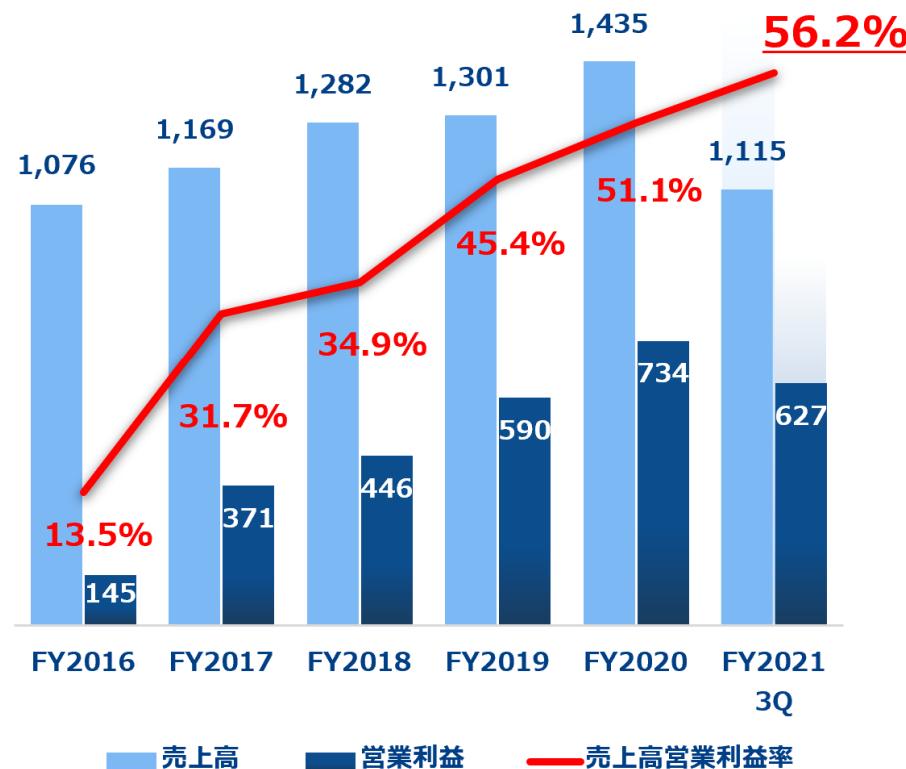
\*出典：「IT人材需給に関する調査」（先端IT需要中位試算/生産性上昇率0.7%の場合）、経済産業省（[https://www.meti.go.jp/policy/it\\_policy/jinzai/houkokusyo.pdf](https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/houkokusyo.pdf)）をもとに作成

メディカル事業 (単位：百万円)	2021年3月期 第3四半期		2022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	1,042	100.0%	1,115	100.0%	107.0%
営 業 利 益	528	50.6%	627	56.2%	118.8%

- ・2022年3月期第3四半期における営業利益は、**前年同四半期比約2割増を達成**。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**。
- ・実現した**高収益サブスクモデルの確立**と、収益率の低い案件の絞り込みや価格政策の実行、ソリューションの重ね売り等により、**セグメント利益が大幅に改善**、**営業利益率は56.2%を達成**。  
2021年12月（単月）においては6割を超える売上高営業利益率を達成。
- ・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、堅調に推移**。
- ・**ドクターサポートの新ソリューション開発投資（2024医師働き方改革）**。
- ・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）獲得の推進**。
- ・保険会社向け新ソリューション「**保険ナレッジプラットフォーム**」の収益化と複数の保険会社との実証実験を継続。**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、**知財戦略を含めた積極的な投資を継続**。

# サブスクリプションモデルによる高収益基盤の拡大

メディカル事業 業績の推移 (単位：百万円)



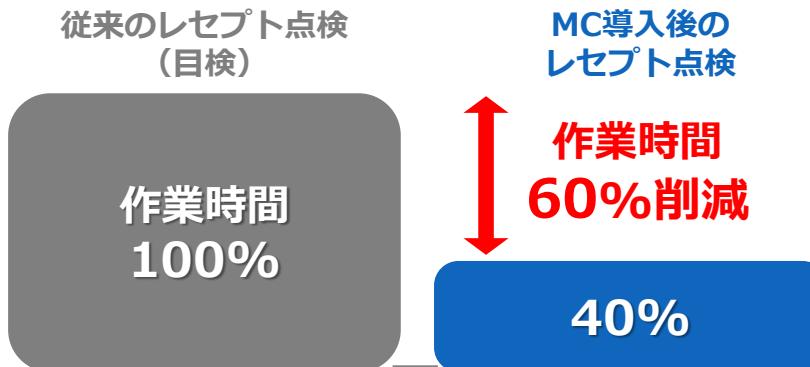
メディカル事業 売上高構成推移

\*リカーリング比率：継続売上比率

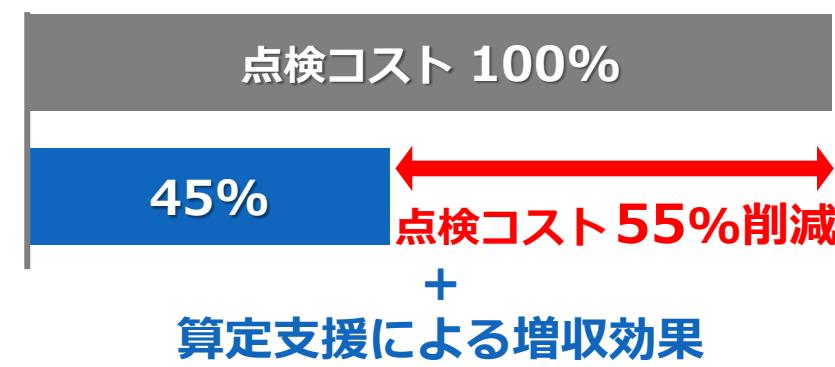


## ■ 医事課向け Mighty Checker (MC) の投資対効果 <sup>\*1</sup>

### ① 作業時間削減効果



### ② コスト削減・収益改善効果



## ■ ドクター向け Mighty QUBE (MQ) の投資対効果 <sup>\*1</sup>

- 医師の働き方改革**
  - ・ 外来医師の労働時間を約28時間短縮（月/医師当たり）
  - ・ 過度なストレスの軽減
- コスト削減・収益改善**
  - ・ 医師等の残業代ほか関連コスト削減 } 年間6,600万円の
  - ・ 病名漏れ等での査定<sup>\*2</sup> 削減による增收 } 収益改善効果
- 医療の安全と質**
  - ・ 電子カルテ入力支援による入力ミスの防止、病名付け支援
  - ・ 患者様に集中できるよう、診療外業務の効率化を支援

\*1: 本検証結果についての表記は、約200床の中規模病院を想定し、当社の設定した条件下での検証結果を示しております。

\*2: 査定（減額査定）：レセプト請求審査において適切でないと判断され減額されること。

## 保険支払業務の一部自動化に向けた DXメニュー「ゆらぎ補正」の業務利用開始

OCRでテキスト化された医療系書類から…

区分	項目名
手術	耳下腺腫瘍摘出術（深葉）

(一例)



ゆらぎを補正、医療情報を抽出、コード化

保険ナレッジプラットフォーム コード化結果

項目名	番号/薬価基準コード
耳下腺腫瘍摘出術（耳下腺深葉摘出術）	K4572

(一例)



保険会社と保険加入者に相互メリット

- ✓ 保険請求（支払審査）手続きの効率化
- ✓ 保険金受給（支払）までの日数短縮
- ✓ 保険給付金のWEB請求・簡易請求の普及拡大

## ■商談中案件の進捗状況

- ・生保市場約50社中、計7社と商談中

→内3社と2022年度中導入に向けたPoC検証を進行

→準大手2社は2023年度中の導入を目指

PoC検証中

PoC：実現可能性や効果性の検証

- ・大手生命保険会社（ゆらぎ補正）
- ・大手グループのネット系生保（検索システム、ゆらぎ補正）
- ・大手組合系の保険サービス（検索システム、ゆらぎ補正）

- ・上記に加え、『ゆらぎ補正』に続く新たなDXメニューの開発とクロスセルを進行

## ■保険業界の現状と当社の取り組み

- ・大手生命保険会社での、保険請求に係る書類の処理枚数：約30万枚/年\*  
同人件費を含めたコスト：約10億円/年\*

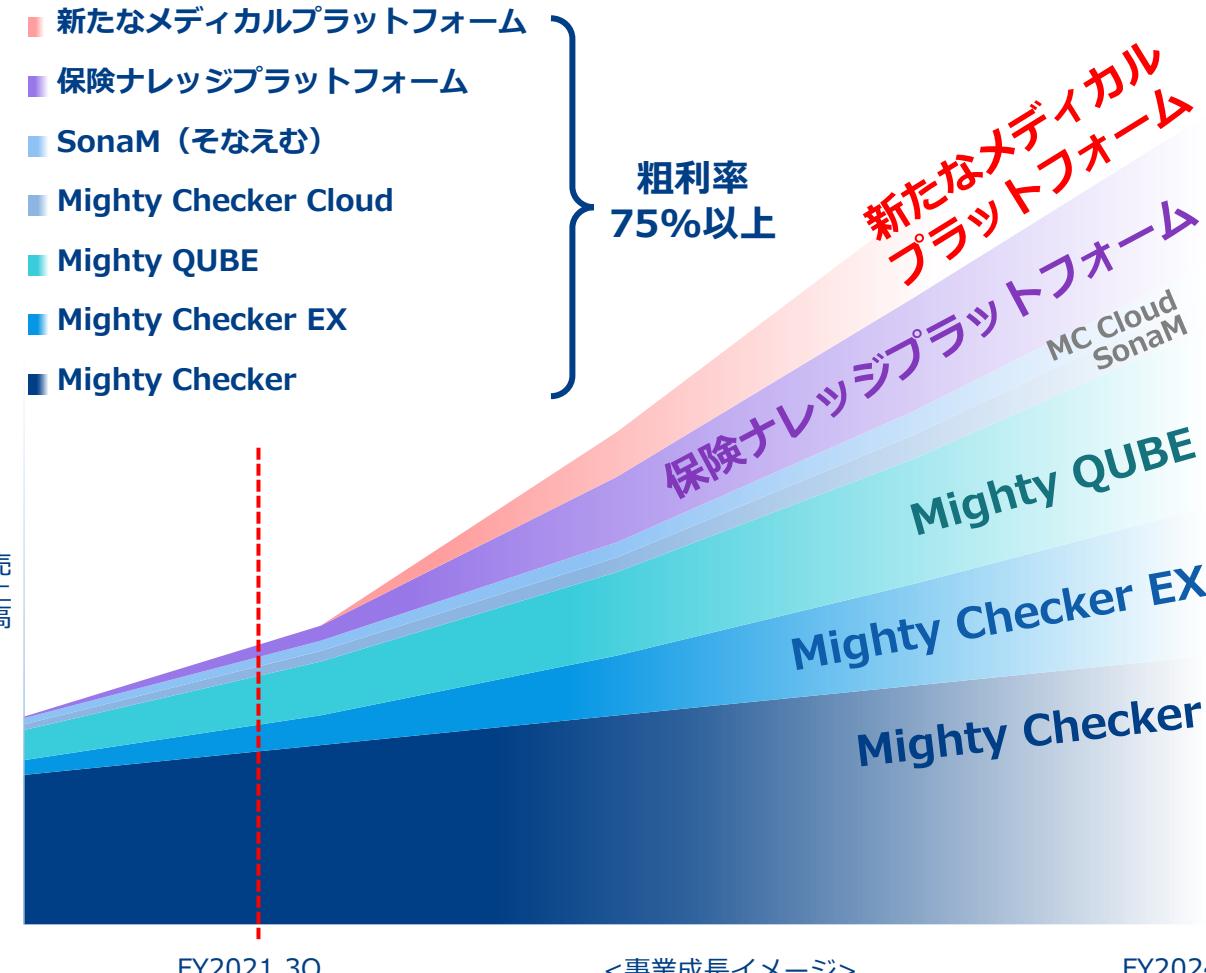
\*当社試算

- 当社『医療情報検索システム』導入による、人を介した保険支払業務の効率化
- さらには当社『ゆらぎ補正』導入による、保険支払業務の一部自動化支援
- コスト及び技術面から困難とされている簡易請求の普及を推進！

# アップセル×クロスセル×直販による 顧客単価とリカーリング型収益力の更なる向上を推進

- 新たなメディカルプラットフォーム
- 保険ナレッジプラットフォーム
- SonaM（そなえむ）
- Mighty Checker Cloud
- Mighty QUBE
- Mighty Checker EX
- Mighty Checker

粗利率  
75%以上



## Mighty Checker EX

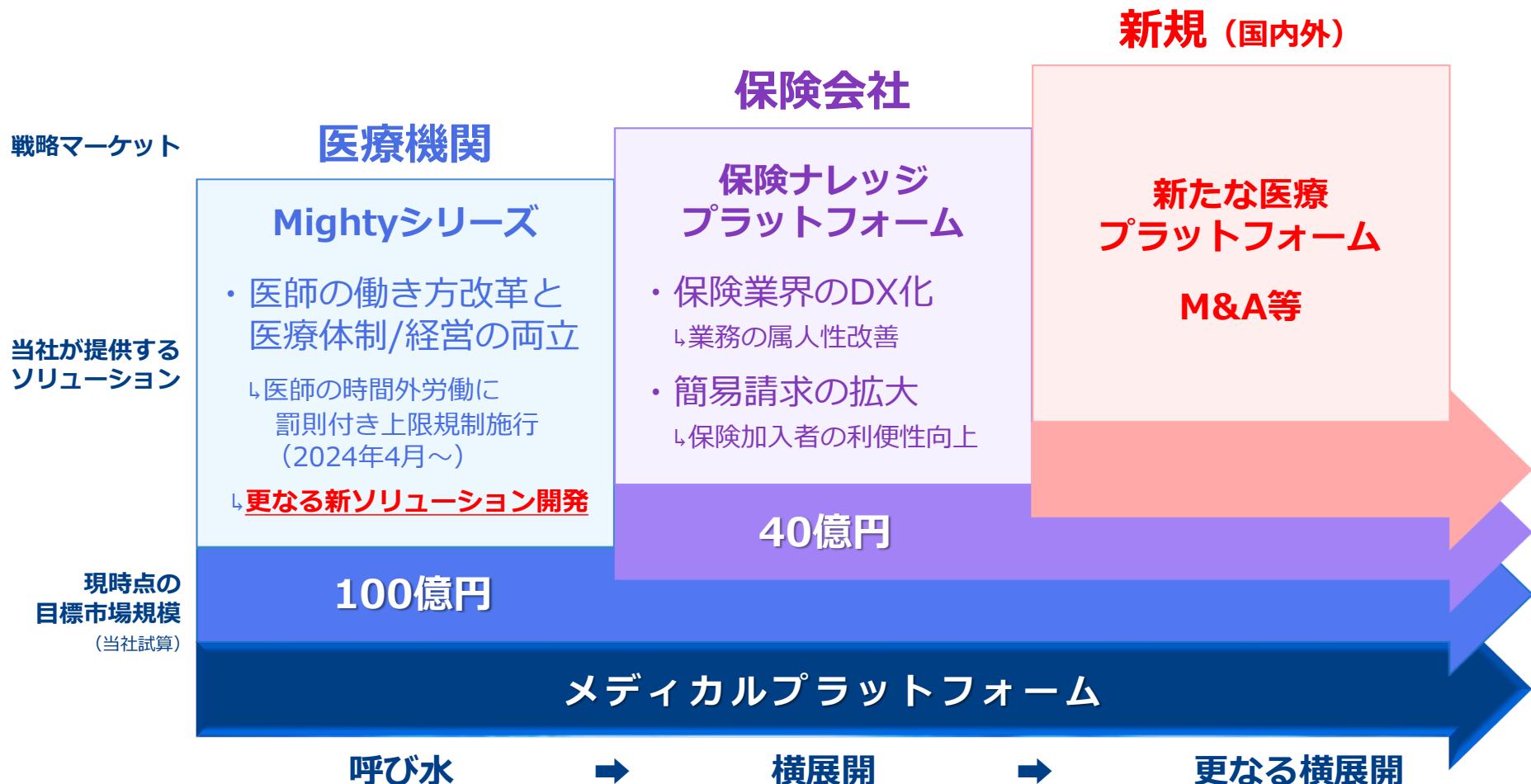
- ①既存ユーザーにおける定番商品『PRO』から最上位商品『EX』への乗り換え（アップセル）、
- ②直販（価格）での新規ユーザー獲得→ダイレクトアカウント化→メニューの重ね売りを推進

## Mighty QUBE

『2024医師の働き方改革』に向けて、1,000弱の新規ターゲット（中規模病院）を特定。

『市場で唯一無二』と『高価格』の強みを活かし、医療機関へのコンサル・提案を強化していく。

『医療機関』に特化したDXソリューションの  
マーケットリーダーとしてのポジションを呼び水にして  
**メディカル領域のニッチNo.1プラットフォームを目指す**



## ユーザーCommunity（潜在市場規模3,000億円\*）の囲い込み戦略による 更なるニューマーケットの創出

### ニュー マーケット 創出施策

- ・営業チームのコンサル化
- ・メディカルエンジニア育成
- ・ダイレクトカスタマーサポート強化
- ・新たな知財や情報提供プラットフォーム展開

↓ **【ターゲット】**

独自のユーザーCommunity



+ 協業/出資/M&A先と連携（一例）



**Ubicom**

### 第2成長フェーズ

- ・ニューマーケットの創出
- ・目標市場規模の押し上げ

現在の目標市場規模

保険向けナレッジ 40億円

ドクター向けMQ 100億円  
医事課向けMC 100億円

新ソリューション

新プラットフォーム

## メディカルインフラ領域における海外M&Aを推進

- 当社の戦略領域であるメディカル領域のコアコンピタンスを有する海外企業との独占交渉に向けた準備を開始。
- ホールディングス機能とシナジーを活かした成長戦略の策定を進める。



グローバル目線のメディカルプラットフォーマーへ

## ■グローバル事業

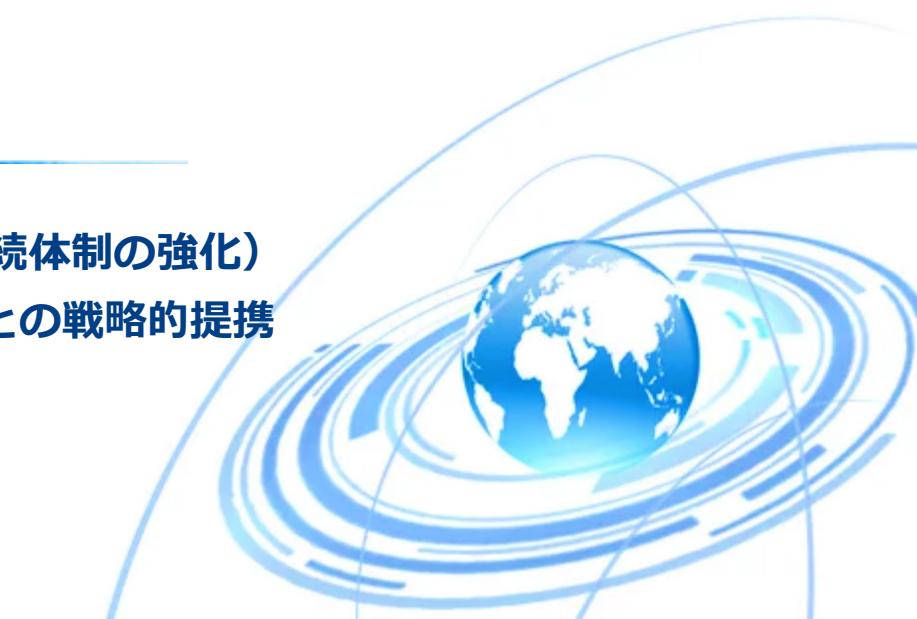
- ・顧客DX (AI/分析/自動化/クラウド等の先進技術支援を通じたお客様の業務改革)
- ・ニューノーマル促進 (オフショア活用、非対面/非接触/遠隔ソリューション開発)
- ・国内企業のグローバル化支援を通じた日本のグローバル競争力向上

## ■メディカル事業

- ・保険業界向け新事業に代表される非競争領域のプラットフォーム化による三方良しの推進
- ・医療機関の収益改善、業務改善、ペーパーレス化、クラウド活用、遠隔医療支援
- ・医師の働き方改革、医療安全と質の向上

## ■グループ全体

- ・レジリエンス経営 (テレワークを含む事業継続体制の強化)
- ・SDGsに資する社会的インパクトの高い企業との戦略的提携
- ・アジアの若い人材の教育と活躍の場の提供
- ・人材と管理職の多様性への取り組み



## 既存事業とM&Aのシナジーを最大化し、 新たなリカーリング/SaaSモデルの積み上げを推進

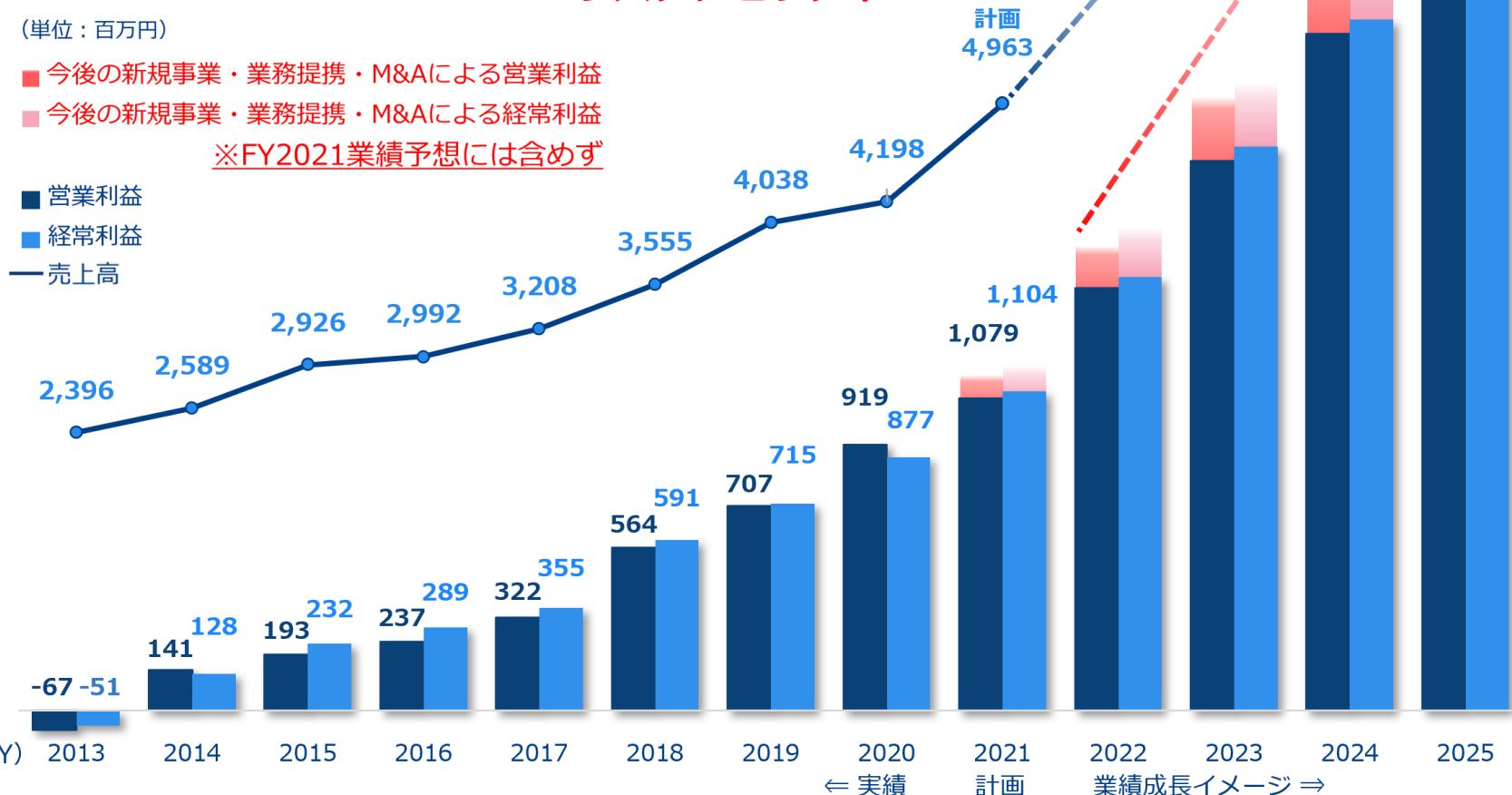
### 第2成長フェーズのテーマ

- ・メディカル領域
- ・ピラー顧客+20社
- ・グローバルマーケット
- ・サステナビリティ

(単位：百万円)

- 今後の新規事業・業務提携・M&Aによる営業利益
- 今後の新規事業・業務提携・M&Aによる経常利益

※FY2021業績予想には含めず



- ◆ 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。



**Ubicom**  
**Holdings, Inc.**