

2022年5月18日



2022年3月期 決算オンライン説明会

東証プライム：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 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



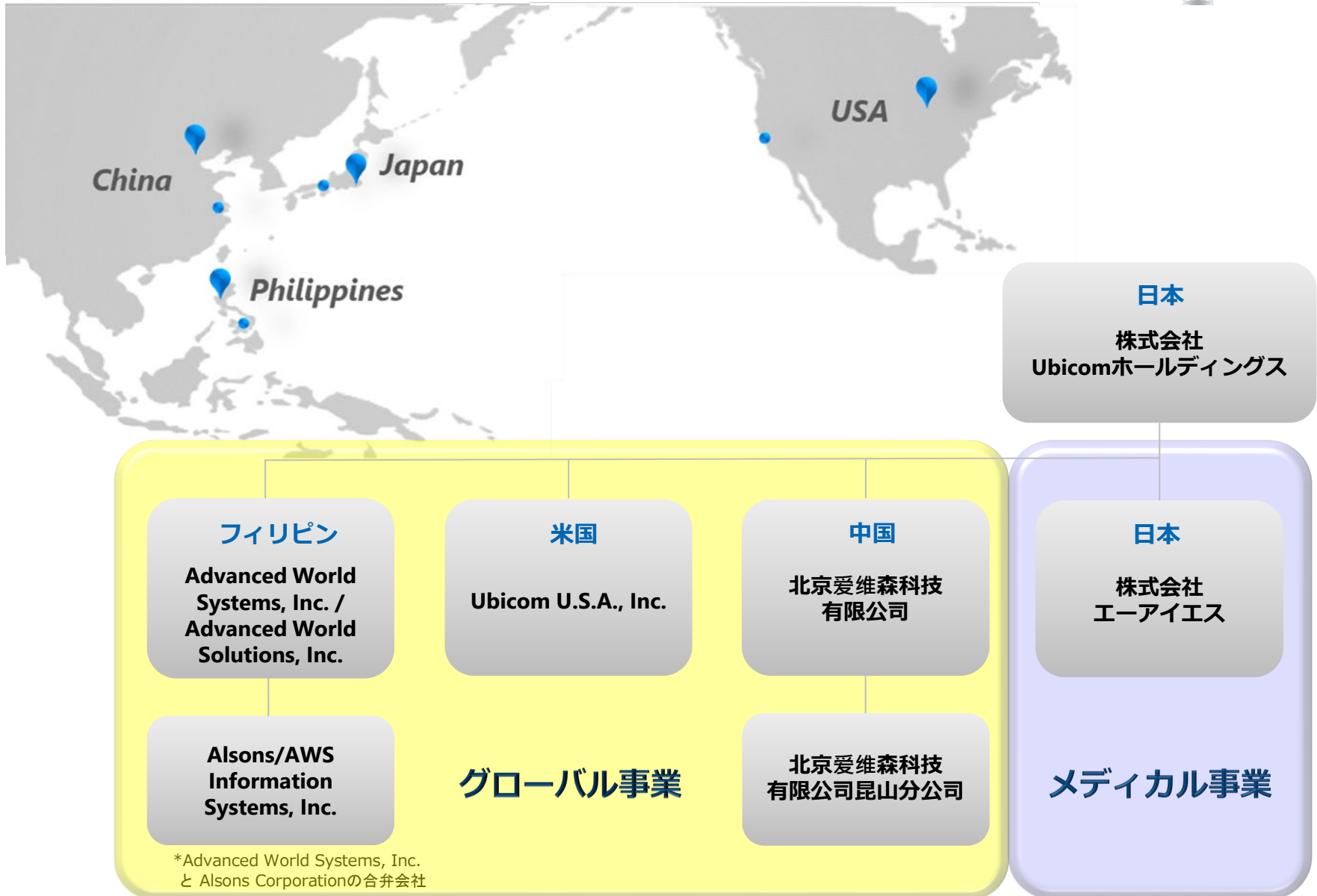
知財

Intellectual Property



先見性

Visionary



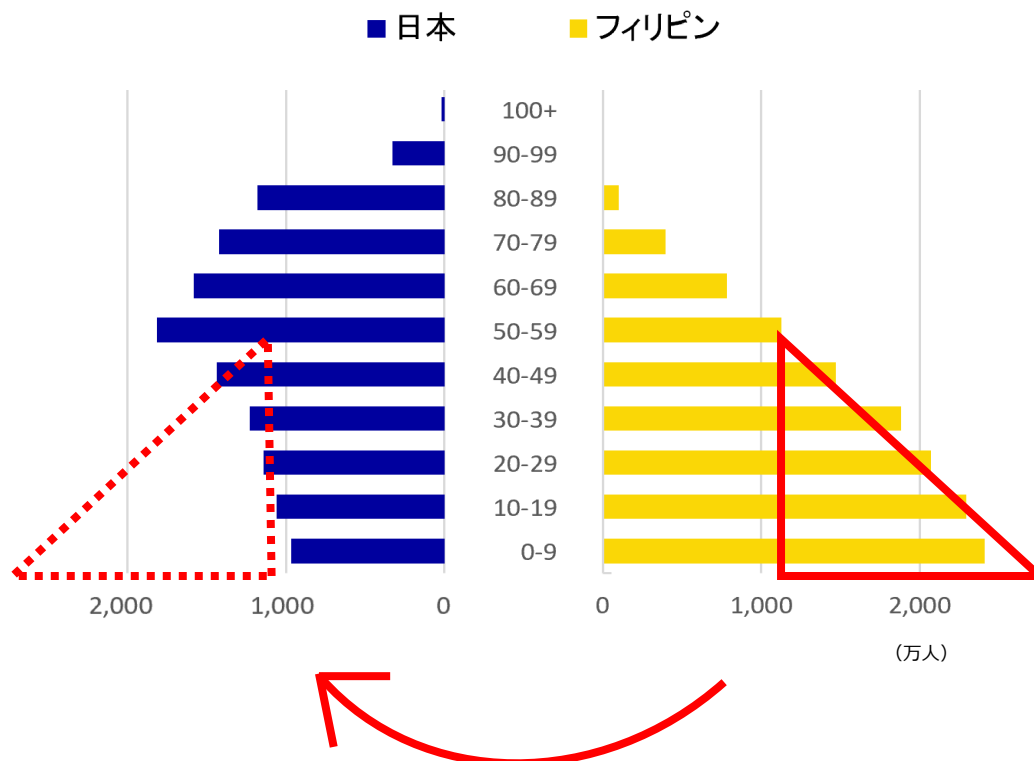
フィリピンを中心としたグローバルIT人材と技術開発力を活用し
戦略市場と位置付ける金融/公共・医療・自動車・製造/AIロボティクス領域の
DX ~デジタルトランスフォーメーション~を推進

【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】



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

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
数稼働しており、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**の合格を目標に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

グローバル事業の強み：唯一無二の技術開発体制

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



米国の最先端技術にアクセス



フィリピン



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



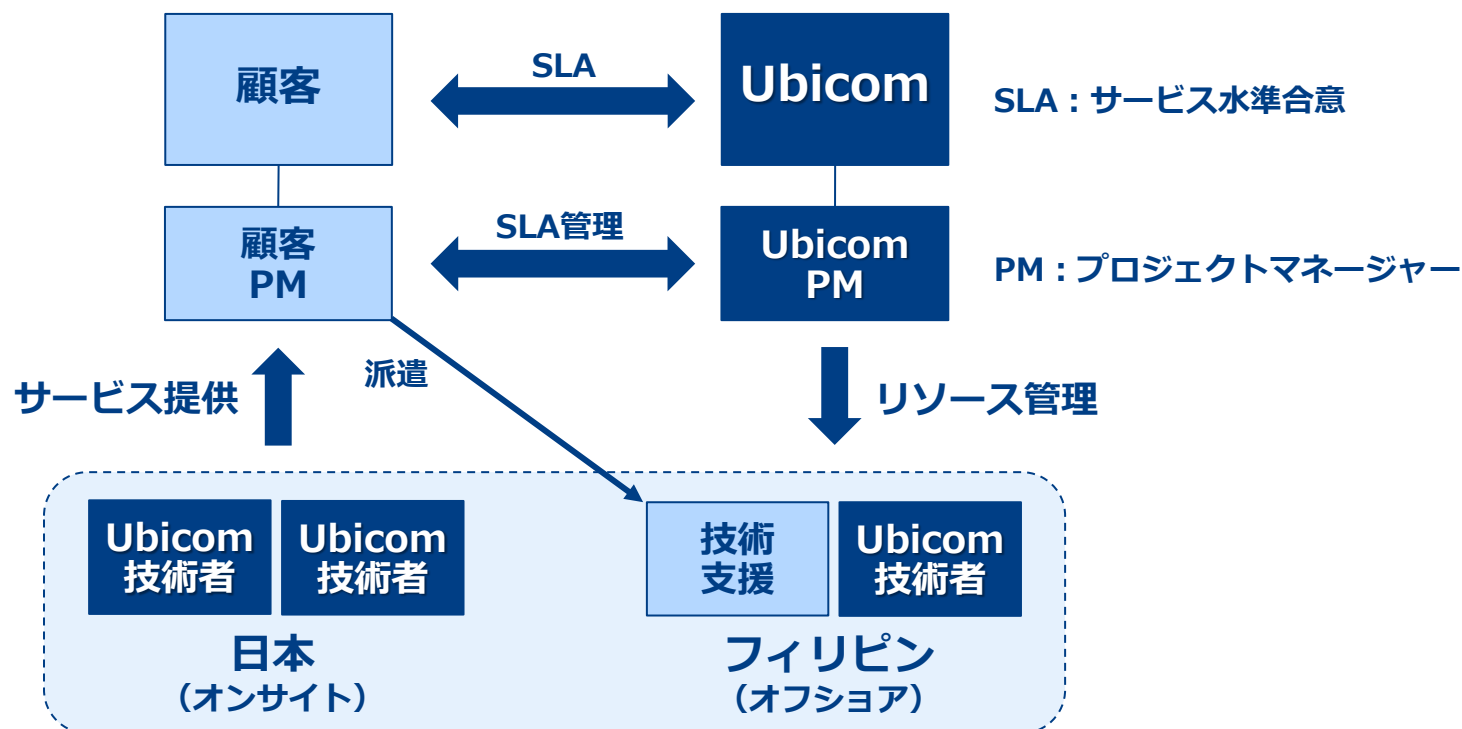
医療



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」を推進

【 開発パートナーシップ標準体制図 】



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

メディカル知財を活用した 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



山積する
医療機関の経営課題

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

【医療経営支援ソリューション】

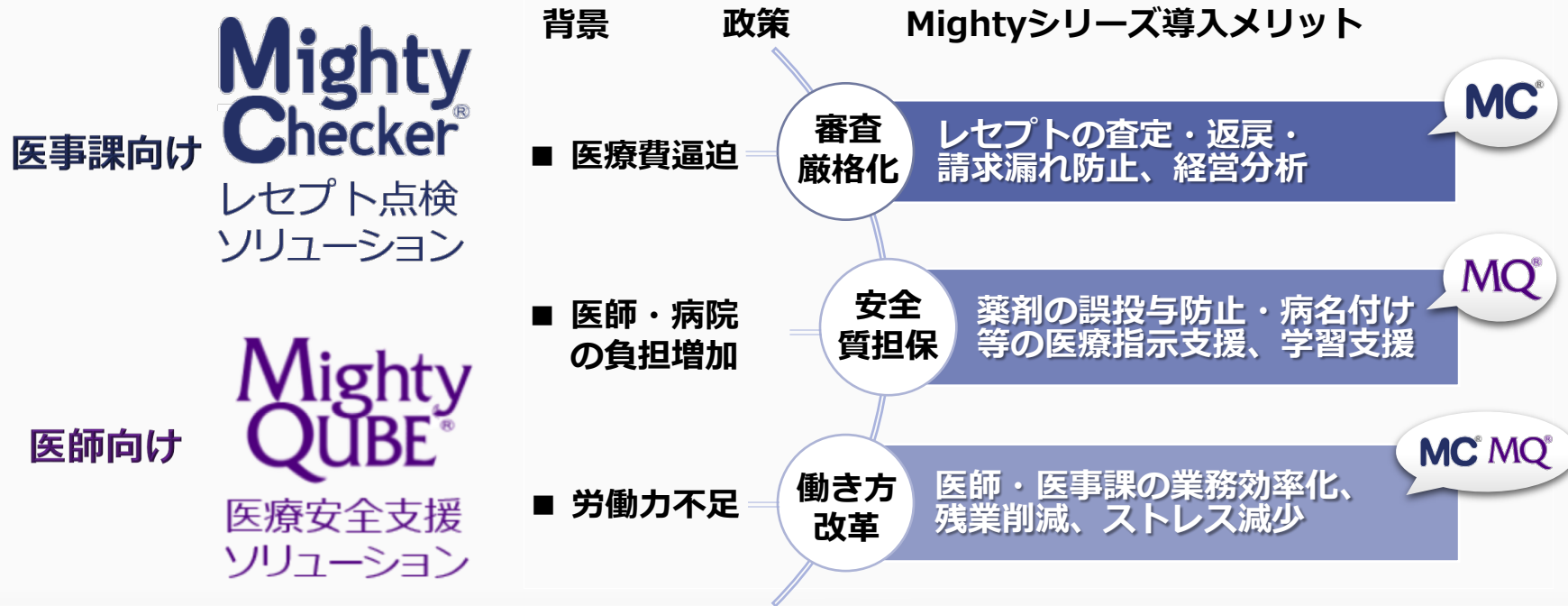
1. 業務効率化と働き方改革の推進
2. 医療安全と質の向上に寄与
3. 収益改善の支援
4. 医療の多様化に対応
5. クラウド化の支援 等

MightyChecker[®] EX

MightyQUBE[®] PRO

MightyChecker[®] Cloud

そなえむ
SonaM
「備え」の医療クラウド



マルチレセプト表示、点検ポイント表示、ステータス・ふせん機能等を搭載した
次世代レセプトチェックシステム

Mighty Checker® EX

オンライン診療等の医療DX時代に即した
クラウド型レセプト点検サービス

Mighty Checker® Cloud

3つ目の事業「ニッチNo1.プラットフォーム戦略」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

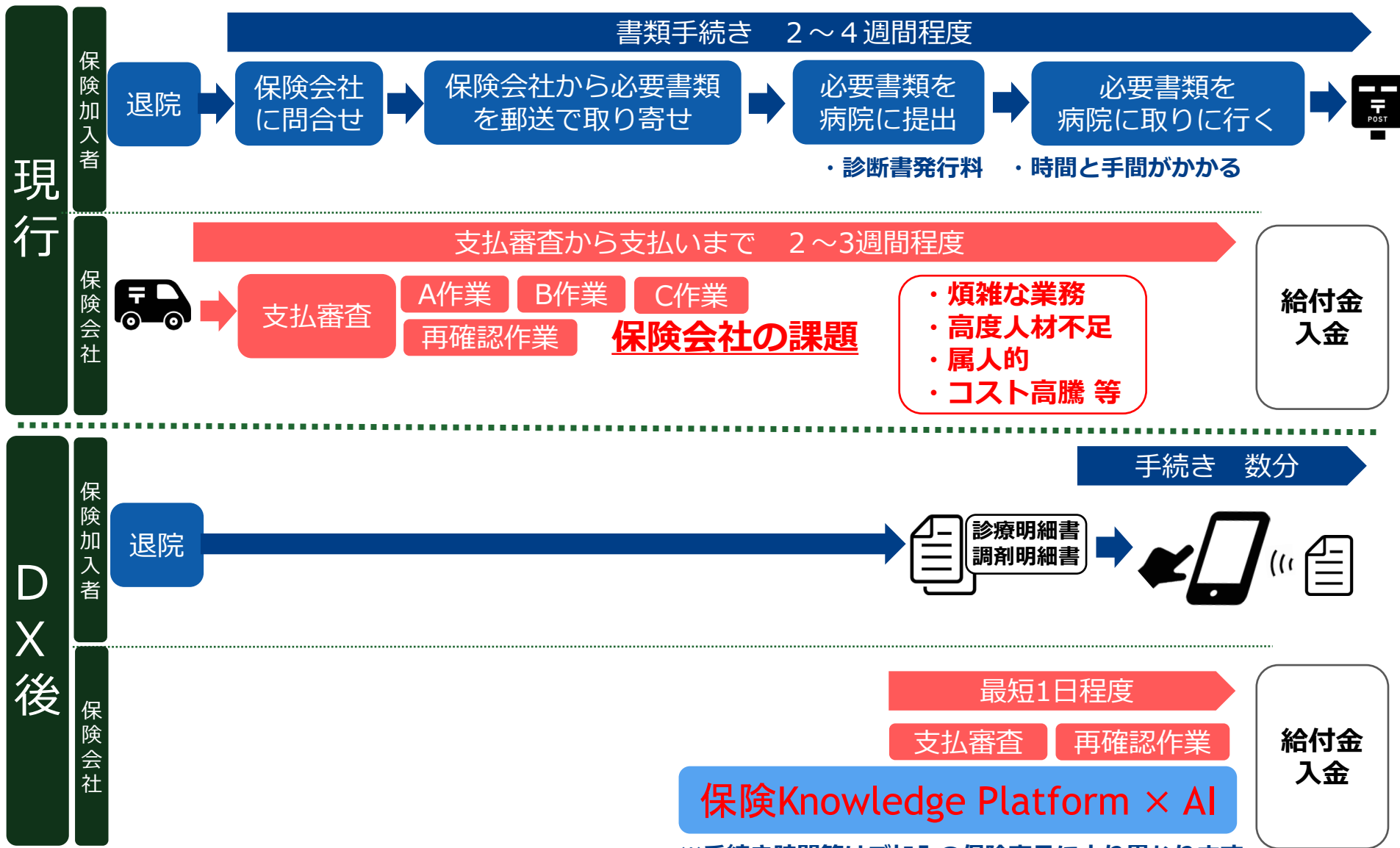
- ・ 業界初（自社調べ）のブルーオーシャン
- ・ **市場規模：1社あたり年間約数百万～数千万円×約100社**

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】

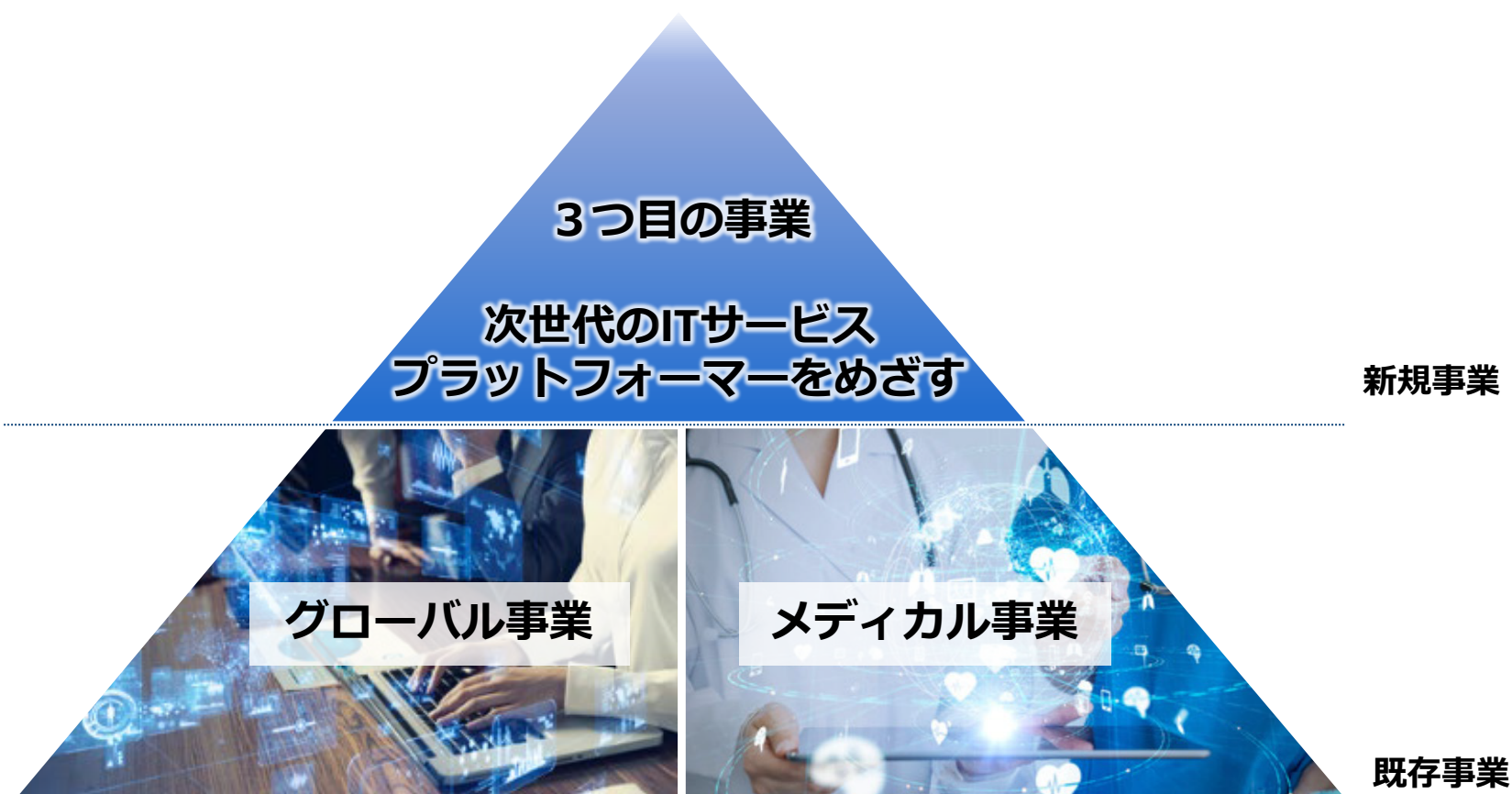
■ 保険加入者の動き

■ 保険会社の作業



既存事業に次ぐ 3つ目の事業の創出

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



成長企業やリーディングカンパニーとの戦略的提携およびM&Aを推進



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展開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

2022年3月期

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発現、
戦略的投資や新卒採用投資をこなし増収増益を確保。
「過去最高益」を更新。

売上高

4,726百万円

(前期比112.6%)

経常
利益

1,055百万円

(前期比120.3%)

営業
利益

1,033百万円

(前期比112.4%)

当期
純利益

832百万円

(前期比133.4%)

「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)等を当連結会計年度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。

**下期から本格化した旺盛な開発・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投資や新卒採用を強化するなか、
経常利益は前年同期比120.3%を達成。**

(単位：百万円)	2021年3月期 通期		2022年3月期 通期		前期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売 上 高	4,198	100.0%	4,726	100.0%	112.6%
営 業 利 益	919	21.9%	1,033	21.9%	112.4%
経 常 利 益	877	20.9%	1,055	22.3%	120.3%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	623	14.9%	832	17.6%	133.4%

クラウド型レセプト点検サービスのOEM提供を本格化

- ・オンライン診療、クラウド活用等の医療ヘルスケアDXの加速化に向けて、独自のクラウド型レセプト点検サービス『Mighty Checker Cloud』のOEM提供を開始。新たなリカーリング（継続収益）モデルの確立をめざす。



新事業『保険ナレッジプラットフォーム』において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』の提供・業務利用を開始

- ・OCRでテキスト化された医療系書類のゆらぎを補正、医療情報を抽出、コード化
- ・保険請求（支払審査）手続きを効率化、保険金受給（支払）までの日数短縮
- ・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



産学連携で医療経営分野の人材育成を推進、ビジネス専門学校と実践型オンライン授業を実施

- ・当社レセプト点検ソフトウェア『Mighty Checker』の操作及び活用方法の習得を通じた、医療事務と医療経営の効率化、医療機関を取り巻く現状・働き方改革・DXについて講義。メディカル領域の人材育成に取り組み、サステナブルな医療と社会に資する事業活動を推進。



グローバル事業において顧客との戦略的パートナーシップを推進

- ・ デジタルトランスフォーメーションビジネスやグローバル化の推進、相互の持続的な事業発展の実現、社会環境の変化に伴う新しい課題へのいち早い対応に向けて、各業界のマーケットリーダーであるお客様との開発パートナーシップを推進。



婦人科遠隔プラットフォームソリューションを手掛けるイスラエルの医療スタートアップ「illumigyn」へ出資

- ・ フェムテック市場の中長期的な成長性
- ・ SDGs に寄与：女性のエンパワーメントおよび健康・福祉の促進
- ・ 同社との将来的なアライアンス及びグローバルマーケットも視野



自己株式の取得を実施

- ・ 当社グループ従業員に対するインセンティブとして、また、今後のM&A資金としての活用を想定した自己株式の取得を実施。
資本効率の向上、機動的な資本政策の遂行、株主様への一層の利益還元を図る。



戦略的投資（例年の通常投資に上乗せして実施）

- ・ 1～3Qにかけて、約155百万円を前倒しにて実行。4Qにおける追加投資は無し。
- ・ 下期より戦略的投資効果の回収フェーズに入り、グローバル事業の下期においては前年同期比3割弱（約28%）の売上増収を達成。

その他のコスト

- ・ 3Qに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連する影響（約20百万円）。
- ・ 4Qに新卒採用を含む人員増強によるコスト及び世界的なIT人材の争奪激化に伴うリテンション施策を含む人件費を計画を上回り強化（約40百万円）。

採用状況

- ・ 上期まで継続したフィリピンの教育制度改革（基礎教育期間の延長）による新卒者の一時的な減少を経て、3Qより新卒採用を再開（約70名）。

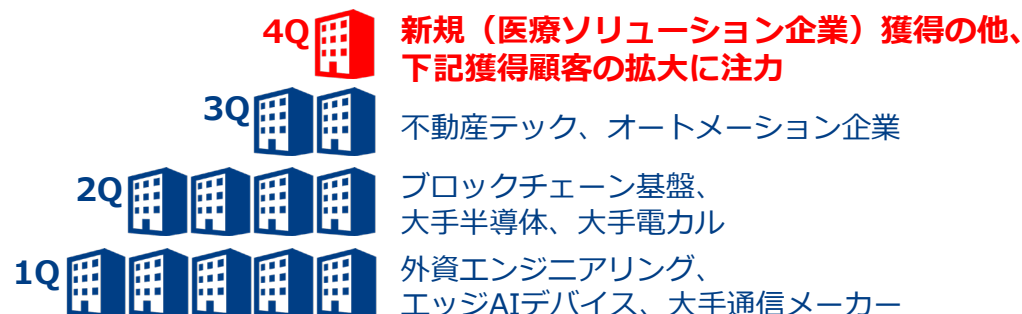
2022年3月期 セグメント別決算概況：グローバル事業

グローバル事業 (単位：百万円)			2021年3月期 通期		2022年3月期 通期		前期比
			金額	売上比率	金額	売上比率	
売	上	高	2,761	100.0%	3,241	100.0%	117.4%
営	業	利 益	492	17.8%	495	15.3%	100.6%

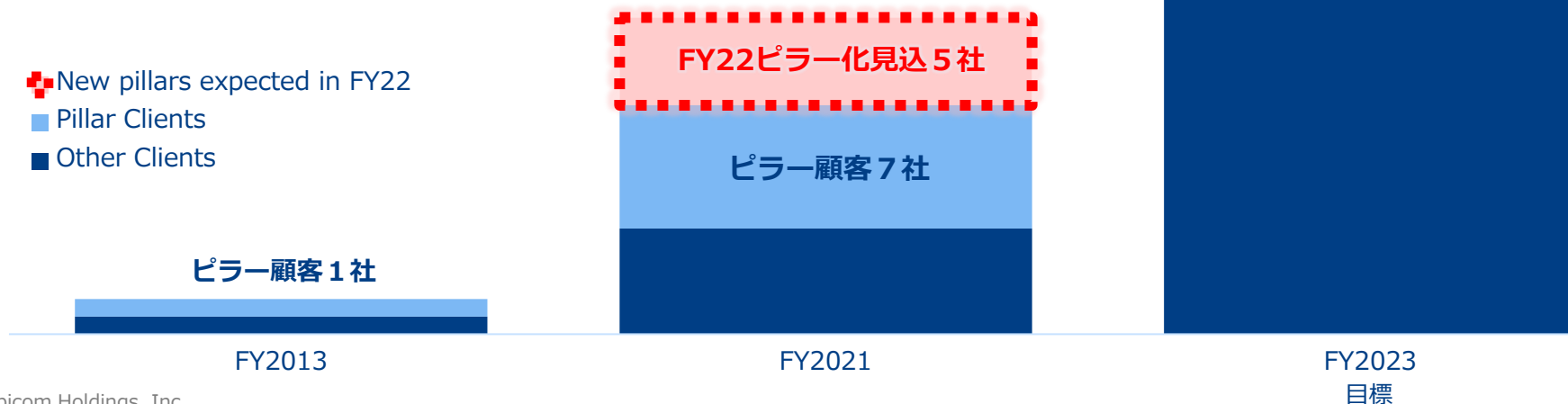
- 上期から前倒しで実施した戦略投資が奏功、4Q単体（1-3月）の売上高は前年同四半期比約3割増（129.9%）を達成、来期に向けたプロジェクト拡大に伴う収益化を見込む。**主要ピラー顧客からの売上とソリューションの旺盛な受注獲得が継続。DX人材の育成とサブピラー化に向けた取り組みの強化を通じて更なる高収益モデルを進めるべく、3Qより新卒採用（約70名）及び新卒研修ACTIONを再開。2022年3月期売上高は前年同期比117.4%、営業利益は同100.6%。
- 公共関連企業をはじめとした、アライアンス型のラボ開発モデルを更に強化する為、国内における「Ubicom開発パートナーシップ」を推進。**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、IBM以外のプロジェクトの深耕を促進。また、若手を中心とした先端技術案件に加え、**当社日本人PMによる、金融領域の老朽化したレガシーシステムの更改・運用・保守案件も今後更なる拡大を見込む。**
- 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、**ピラー化見込み顧客が順調に増加。**

次なるピラー候補顧客の獲得と顧客内横展開を推進

■ 2022年3月期 実績：計12社の新規ピラー候補顧客を獲得



■ 2024年3月期に向けた目標： 既存ピラー顧客7社（顧客別売上高数億円規模）に加え 20社以上のピラー顧客の確立を目指す

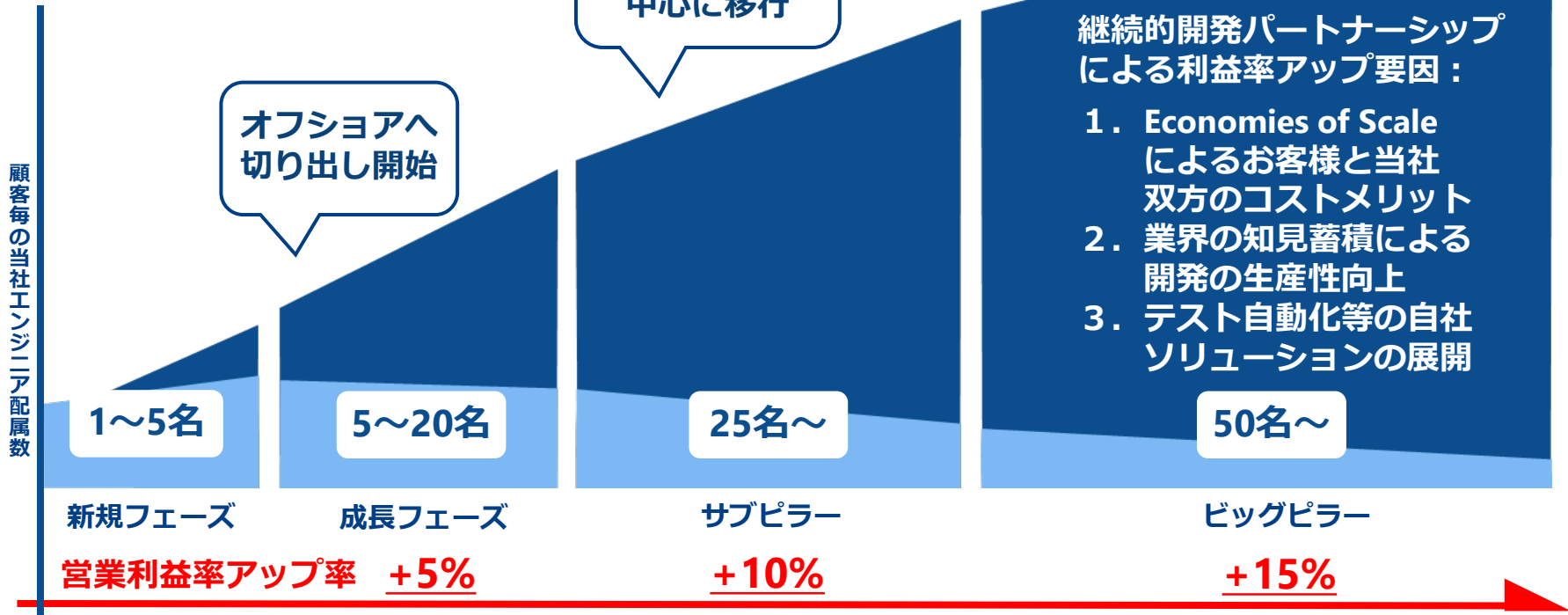


オフショア・オンサイト開発を自在に活用し

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）



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

■2023年3月期 グローバルマーケット戦略

- ① グローバルM&Aの推進
- ② グローバル出資先との業務提携
※出資先の先端人材/PMと技術提携が突破口に
- ③ 高単価ビジネスモデルの確立

**グローバル潜在市場規模は
国内市場規模の約10倍以上**
(当社調べ)

**国内ソフトウェア開発
潜在市場規模は約10兆円**
(当社調べ)

国内潜在オフショア率：約10% (当社調べ)

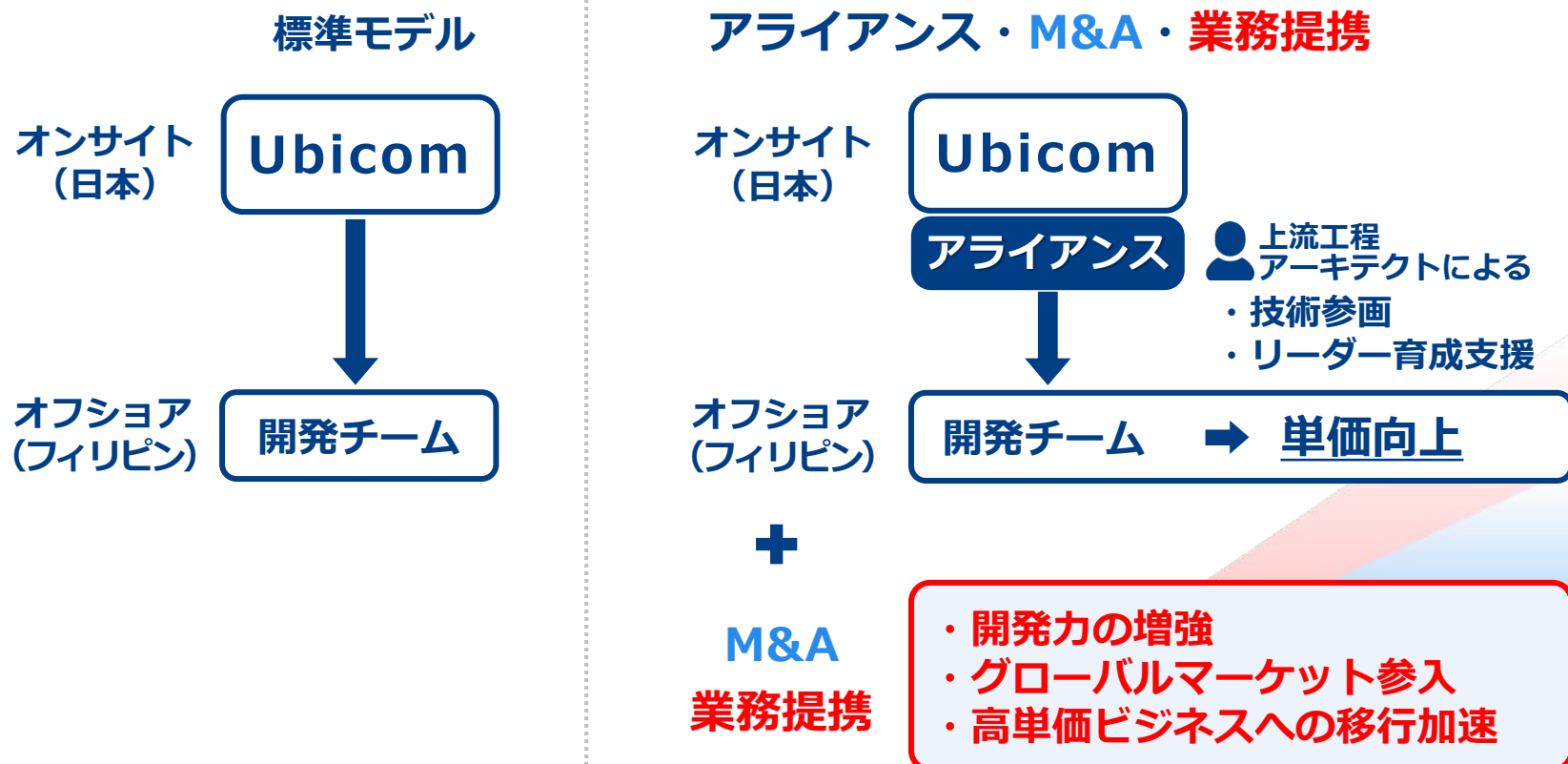
現在の国内オフショア率：約2% (当社調べ)

<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) をもとに作成

国内外のアライアンス先、M&A先、業務提携先との共創により

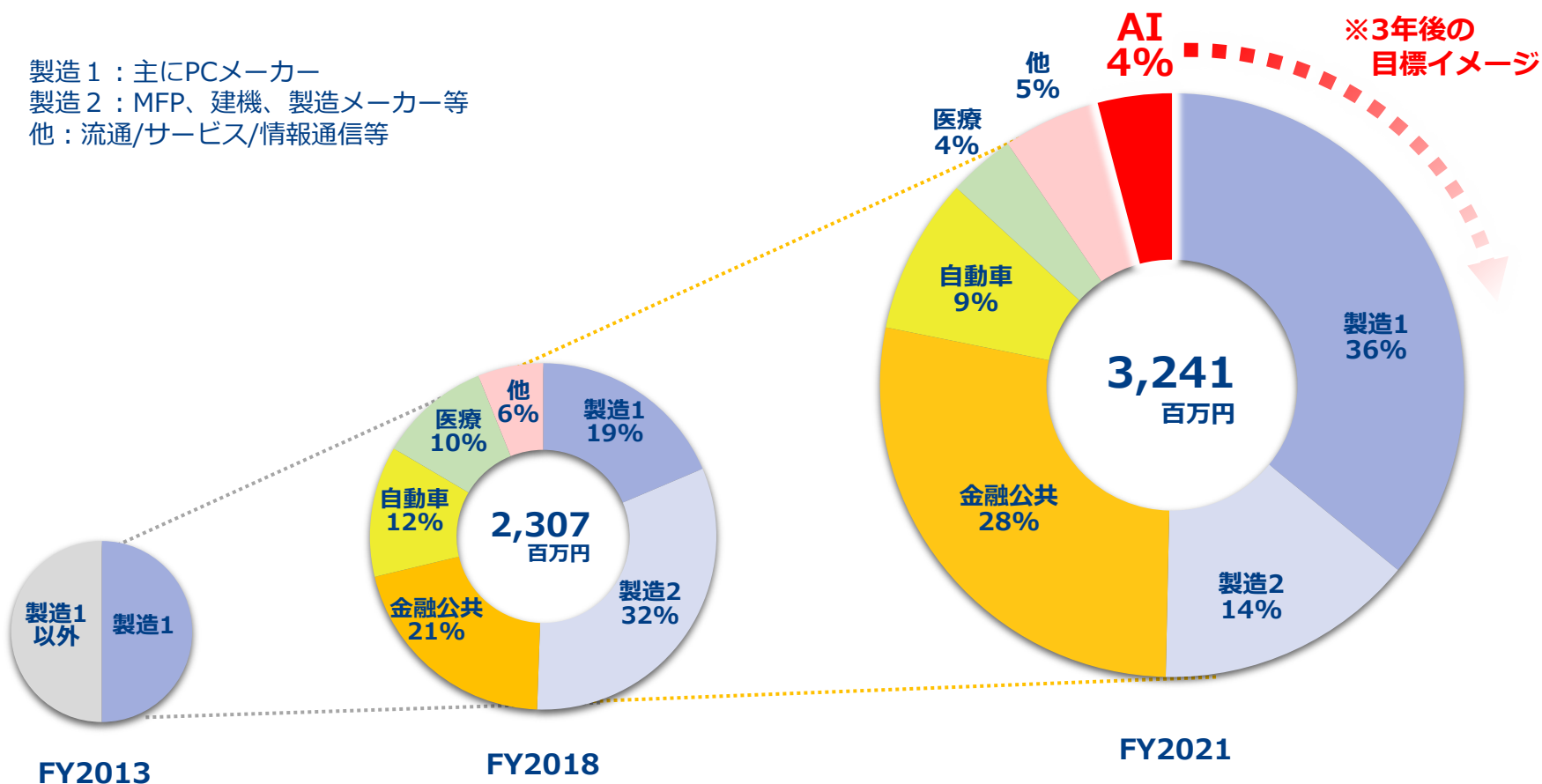
ピラー化と高単価ビジネスモデルを加速化



先端人材育成によるAI関連ビジネスの拡大を目指す

- コロナ禍以降、ワークスタイル変革需要等を背景にPCエリアが急成長
- 3年後（FY2024）に向けて、AI領域の受注拡大に注力

製造1：主にPCメーカー
製造2：MFP、建機、製造メーカー等
他：流通/サービス/情報通信等



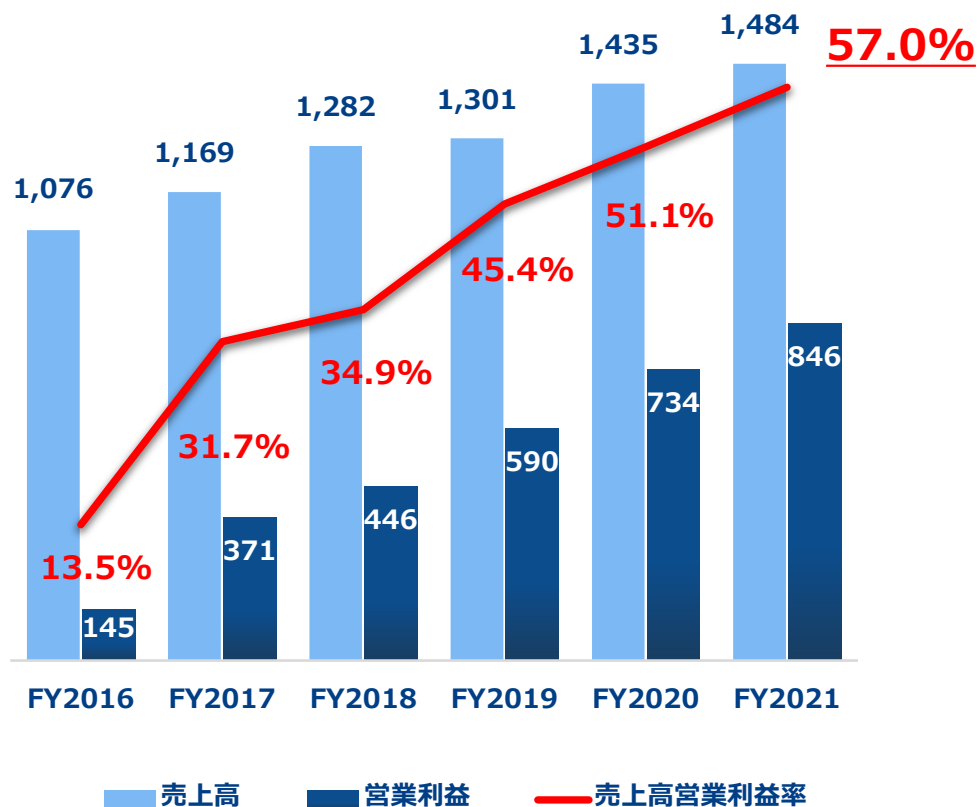
2022年3月期 セグメント別決算概況：メディカル事業

メディカル事業			2021年3月期 通期		2022年3月期 通期		前期比
(単位：百万円)			金額	売上比率	金額	売上比率	
売	上	高	1,435	100.0%	1,484	100.0%	103.4%
営	業	利 益	734	51.1%	846	57.0%	115.4%

- ・ 2022年3月期における営業利益は、**前年同期比115.4%を達成**。新商品のMighty Checker EXが寄与するなど、Mightyシリーズのパッケージ販売に係る**ストック（医療機関導入数）は順調に拡大**。
- ・ 収益率の低い受託案件の絞り込む一方、実現した**高収益サブスクモデルの確立と価格政策の実行、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57.0%を達成**。
2022年3月期第4四半期における売上高営業利益率は約6割（59.6%）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**」や「**MCクラウド**」の**引き合い好調、医療グループ内病院における導入含め、堅調に推移**。
- ・ 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、受注および横展開を推進。**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



メディカル事業：実績および目指す方向性

前期（FY2020）における医療機関への訪問自粛等の影響を経て、

当期（FY2021）は新規ユーザー数が回復基調へ

■ユーザー数 *1

2022年3月末ユーザー数／2022年1月末医療施設数 *2



病院（20床以上）

約42% 3,434／8,193施設中

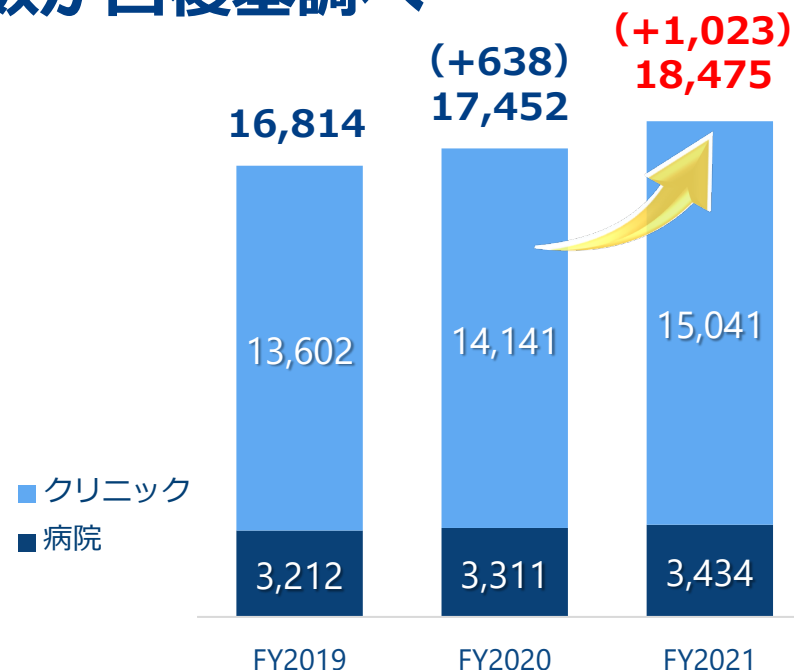


クリニック（19床以下）

約14% 15,041／104,376施設中

*1 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。

*2 出典：「医療施設動態調査（令和4年1月末概数）」（厚生労働省）
https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/iryosd/m22/dl/is2201_01.pdf をもとに作成

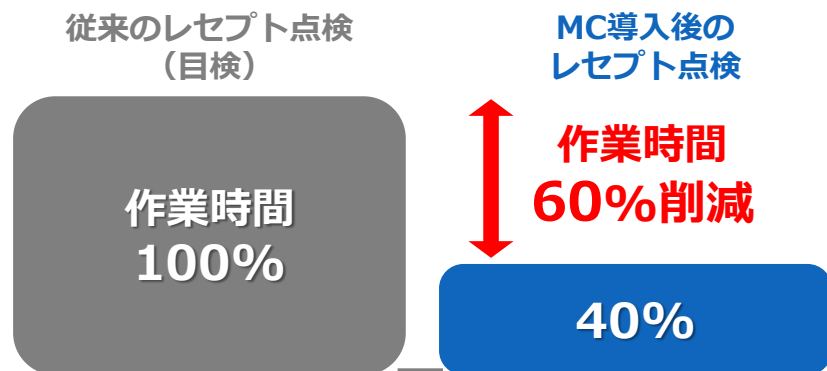


■メディカル事業が目指す方向性

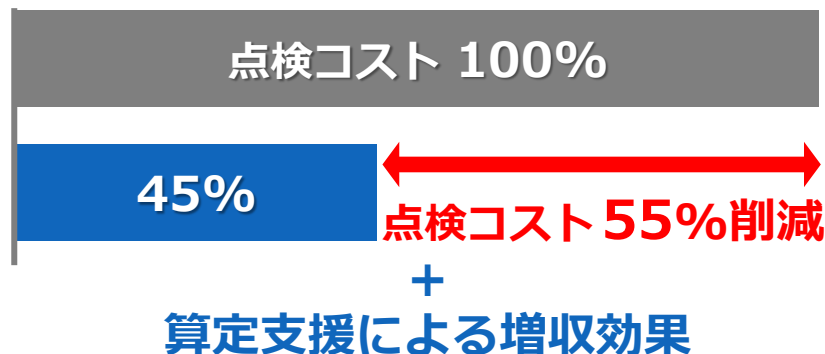
- ・ **医師の働き方改革支援** ⇒ 2024年より時間外労働の上限規制適用。
医師の働き方改革に資する、医師向け新ソリューション開発が進行中
- ・ **新たなメディカルプラットフォーム開発の推進**
⇒ 保険ナレッジプラットフォームに代表される知財戦略の強化、
新たなマーケットの創出

■ 医事課向けMighty Checker (MC) の投資対効果 ^{*1}

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 ^{*1}

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
 - ・ 病名漏れ等での査定^{*2}削減による増収
- 年間6,600万円の収益改善効果

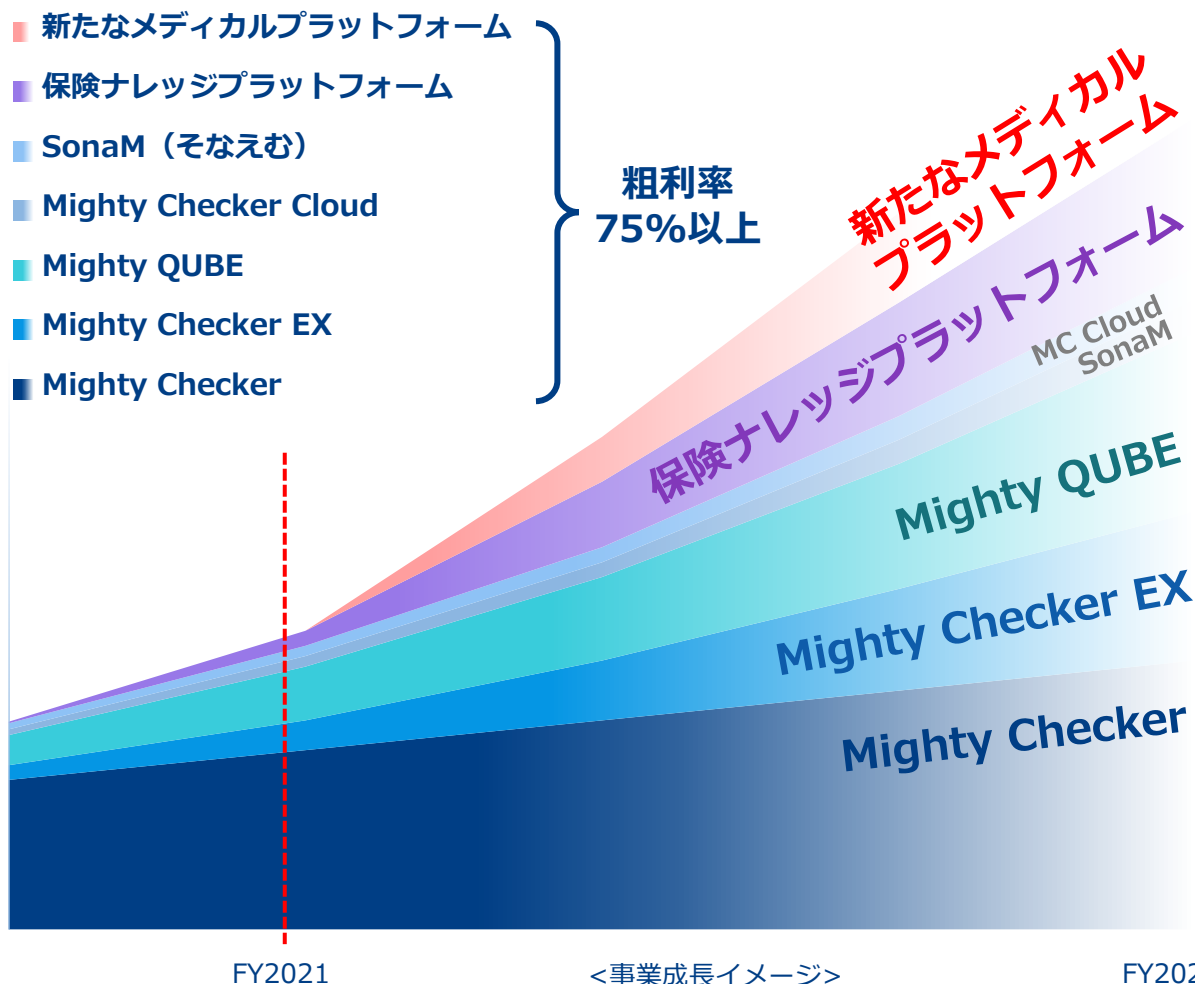
医療の安全と質

- ・ 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。

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



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。

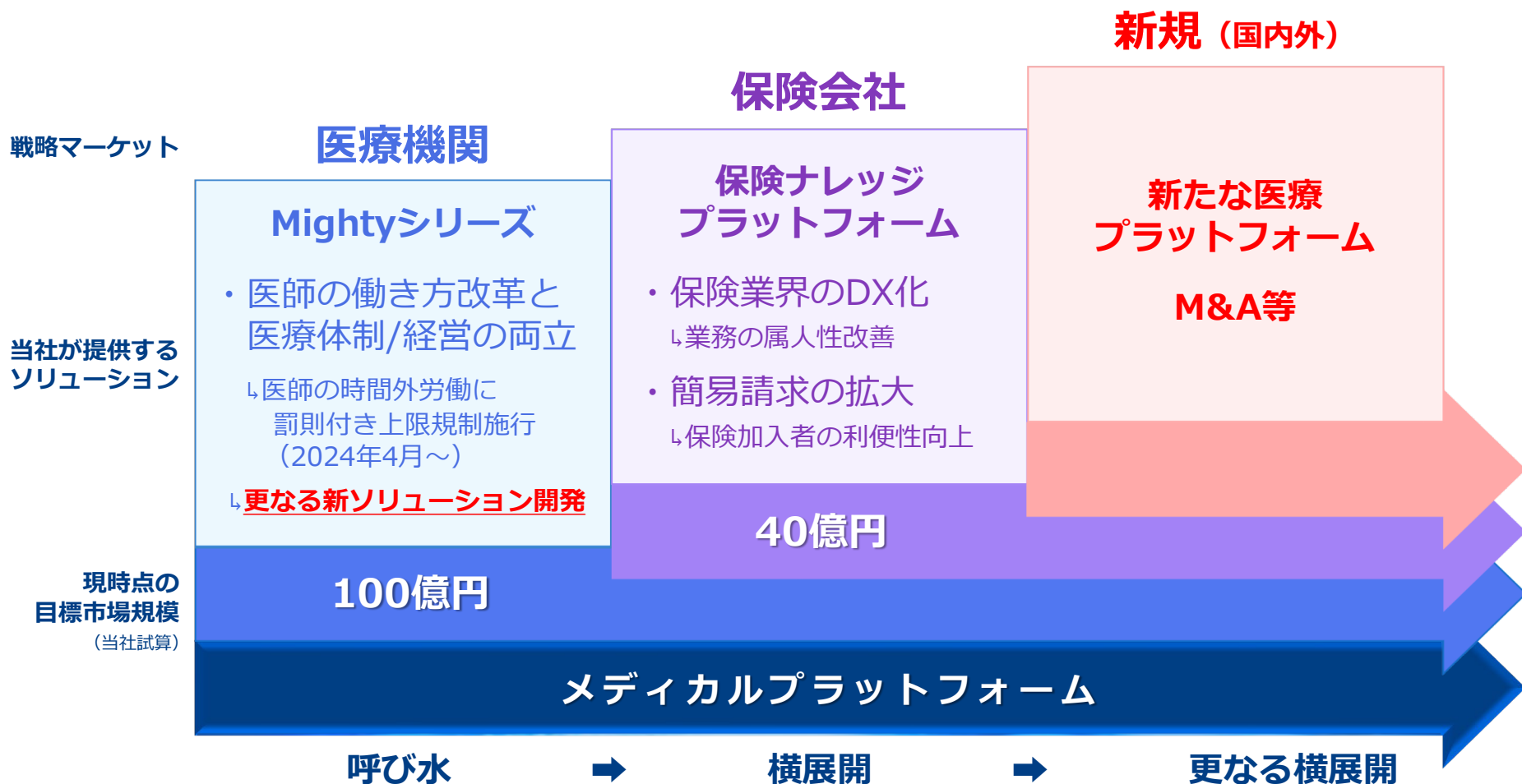
『市場で唯一無二』と『高価格』の強みを活かし、医療機関へのコンサル・提案を強化していく。

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

メディカルプラットフォームの目標市場規模

『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



ユーザーコミュニティ（潜在市場規模3,000億円*）の囲い込み戦略による *当社調べ

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】

独自のユーザーコミュニティ



+ 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
医事課向けMC 100億円

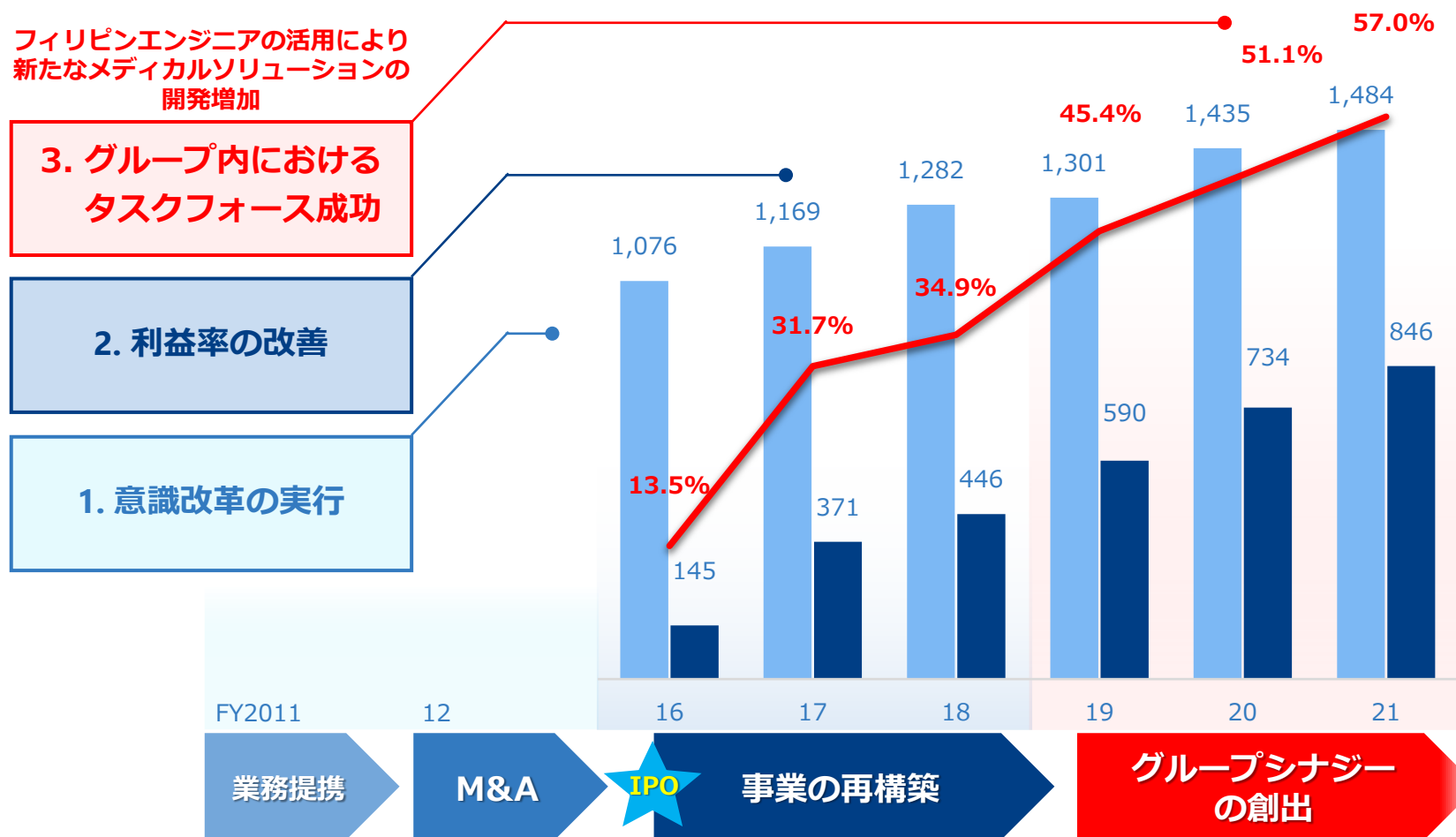
新ソリューション

新プラットフォーム

メディカル事業のPMI（経営統合）ノウハウを活かし、 プラットフォーム戦略に資する新たなM&Aの実現を目指す

■ 当社M&A成功事例：メディカル事業の業績推移

売上高 営業利益 売上高営業利益率



前年度に引き続き営業利益・経常利益ともに過去最高益を計画。

戦略的投資の発現により売上高は前年同期比15.2%増、

高度人材の獲得・育成等の投資をこなし、経常利益は同20.5%増を計画。

(単位：百万円)	2022年3月期 通期		2023年3月期 通期		増加率
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	4,726	100.0%	5,446	100.0%	15.2%
営業利益	1,033	21.9%	1,254	23.0%	21.4%
経常利益	1,055	22.3%	1,271	23.3%	20.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	832	17.6%	925	17.0%	11.2%

利益バランスをみながら 第2成長フェーズの推進に向けた基盤強化施策を遂行

1. 『Go Global 戦略』に資するエキスパート・リソースの充実化
⇒ 次世代ビジネスを牽引する若手エキスパート人材の強化
2. フィリピンエンジニアの採用育成の強化
⇒ 新卒者を中心に約200名以上を採用予定
⇒ デジタル先進国企業とのアライアンスを通じたAI教育
3. メディカル投資戦略の強化
⇒ クラウド/DX/働き方改革に係る医療機関向け新ソリューション開発
⇒ フィリピンにおけるメディカルエンジニア育成の更なる推進
4. M&Aの実行

※上記1～3に係るコストは2023年3月期業績予想に織り込み済み

レバレッジ戦略（第2成長フェーズ）の推進

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目指す

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
- × M&A

(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

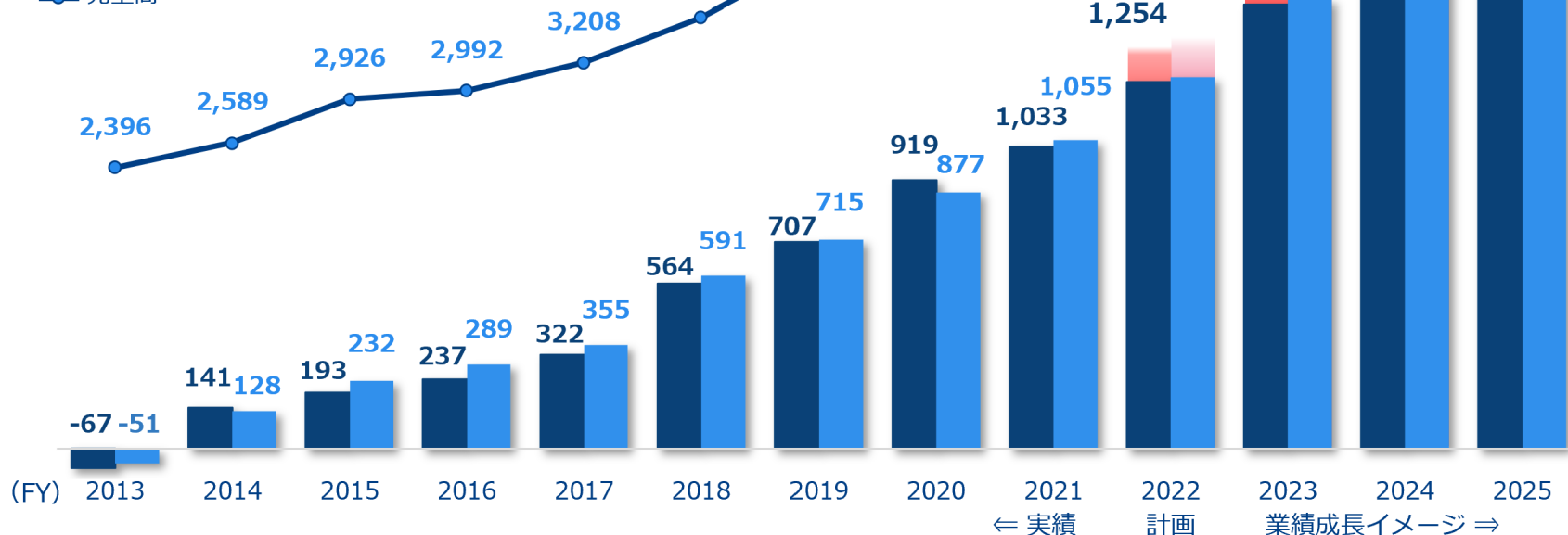
■ 今後の新規事業・業務提携・M&Aによる経常利益

※FY2022業績予想には含めず

■ 営業利益

■ 経常利益

● 売上高



■グローバル事業

- ・ **DX支援**（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）
- ・ 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
- ・ **医師の働き方改革/医療ヘルスケアDX**（医療安全と質の向上、医療機関の収益/業務改善、ペーパーレス/クラウド化、遠隔診療等の医療の多様化支援）

■グループ全体

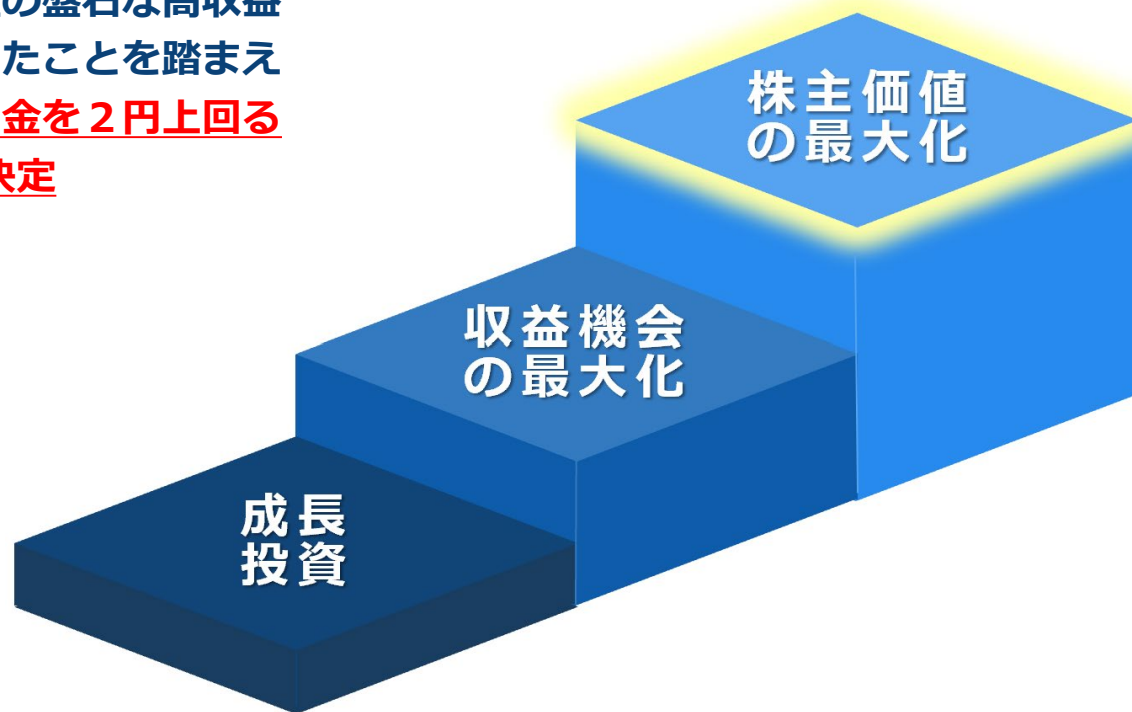
- ・ **レジリエンス経営**（テレワークを含む事業継続体制の強化）
- ・ **SDGs**に資する社会的インパクトの高い企業との戦略的提携
- ・ アジアの若い**人材の教育**と活躍の場の提供
- ・ 人材と管理職の**多様性**への取り組み
- ・ 従業員への**インセンティブ施策強化**



企業価値の向上による株主価値の最大化を目指す

■ 2022年3月期配当

昨今の受注の拡大およびストック型の盤石な高収益モデル（利益創出の基盤）が確立したことを踏まえ
前事業年度の1株当たりの期末配当金を2円上回る
1株当たり9円00銭の期末配当を決定



■ 今後の方針

事業の成長性と収益性の一層の向上を目指し、業績の成長と戦略的投資のバランスを取りながら、将来的には配当性向30%以上に向けて株主還元政策の充実化を図る

■ 社名：株式会社Ubicomホールディングス（東証プライム：3937）

■ 戦略市場：医療、金融/公共、自動車、製造/ロボティクス等

■ 事業内容：

グローバル事業

国内のIT人材不足解消とDX（デジタルトランスフォーメーション）を進めるべく、フィリピン等の開発拠点を活用した組込みソフトウェア/アプリケーション開発、テスト/品質保証/保守/24Hサポート等を提供する他、3A（AI 人工知能 / Analytics 分析 / Automation 自動化）等の最先端技術を搭載した独自の先進ソリューション開発を推進しています。

メディカル事業

医療機関向け経営支援ソリューションのリーディングカンパニーとして、レセプト点検、医療安全支援、データ分析、クラウドサービス、開発支援、コンサルティング等の医療ITソリューションの提供を通じて、医療業界の業務効率化による働き方改革、医療機関の収益改善、医療の安全と質の向上を支援しています。また、新たに保険業界向けナレッジプラットフォーム事業に注力しています。

Win-Win インベストメントモデル

リーディングカンパニーや成長企業との協業・提携・M&Aを推進し、事業成長の加速化を図ります。

新規事業開発

次世代を見据えた更なる高成長・高収益ビジネスを積み上げてまいります。

■ 業績：

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
2022年3月期（実績）	4,726	1,033	1,055	832
2023年3月期（計画）* 増加率	5,446 +15.2%	1,254 +21.4%	1,271 +20.5%	925 +11.2%

- ◆ 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.