

FY2021 Q1
Consolidated Business Results



2022年3月期
第1四半期 決算説明資料

東証一部：3937
株式会社Ubicomホールディングス

2021年8月12日

**新型コロナウイルス感染症等の外部要因に左右されない
確立した高収益モデルが奏功し、増収増益を確保、
第1四半期における「過去最高益」を更新。**

売上高

1,117 百万円

(前年同四半期比 110.1%)

経常
利益

221 百万円

(前年同四半期比 125.9%)

営業
利益

205 百万円

(前年同四半期比 113.3%)

四半期
純利益

163 百万円

(前年同四半期比 139.2%)

「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。

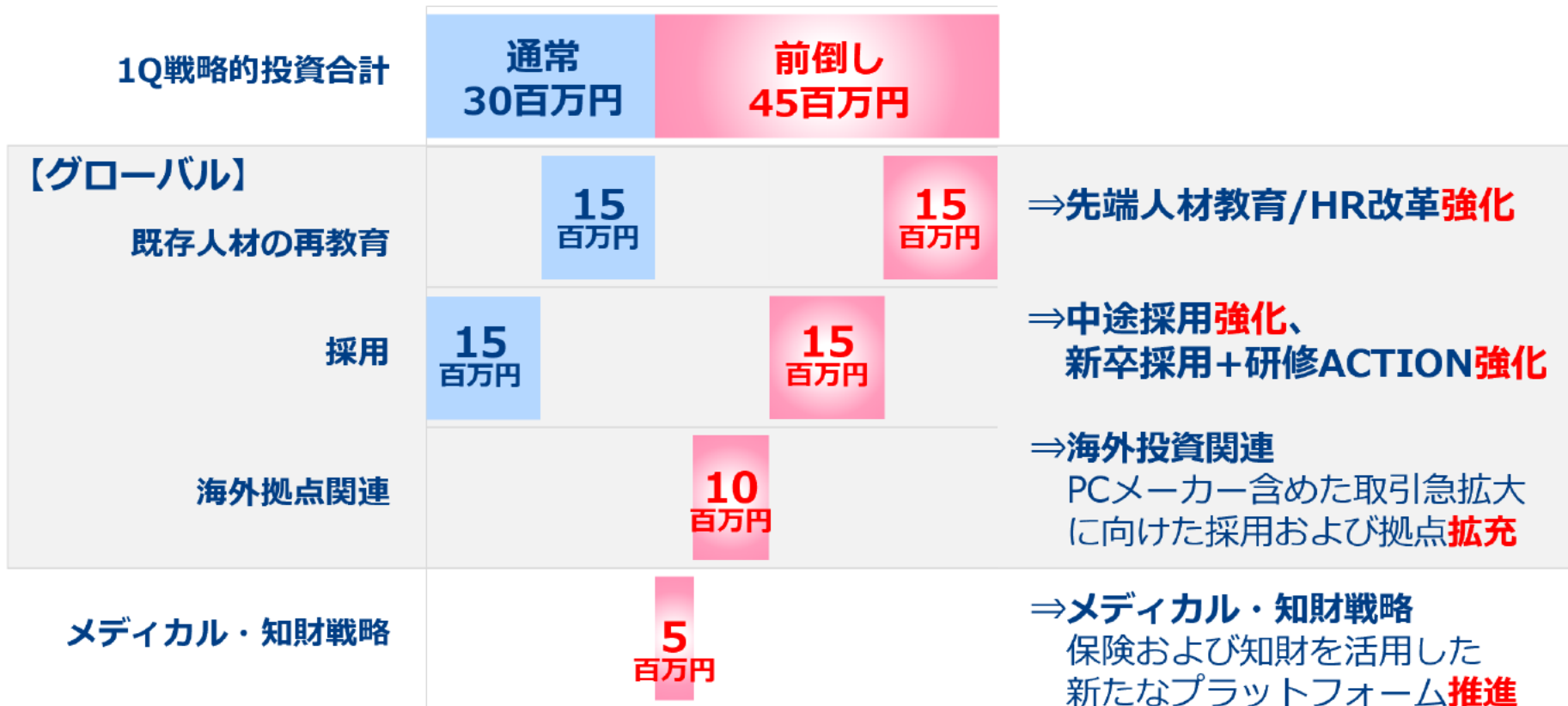
**下期に向けた旺盛な開発・ソリューション需要に対応すべく
先端人材に係る戦略的な投資を強化するなか、
経常利益は前年同四半期比2割を超える増益率を達成。**

(単位：百万円)	2021年3月期 第1四半期		2022年3月期 第1四半期		前年同 四半期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	1,014	100.0%	1,117	100.0%	110.1%
営業利益	181	17.9%	205	18.4%	113.3%
経常利益	175	17.3%	221	19.8%	125.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	117	11.6%	163	14.6%	139.2%

2Qからの旺盛な開発需要および3Q以降に見込まれる大型受注を見据え

年間投資計画約150百万円のうち、通常投資30百万円に加え

前倒し投資45百万円を実施（グローバル約40百万円+メディカル約5百万円）



■ 通常投資額 ■ 前倒し投資額

顧客増加加速のため戦略的人材投資（約40百万円）を前倒しにて実施も

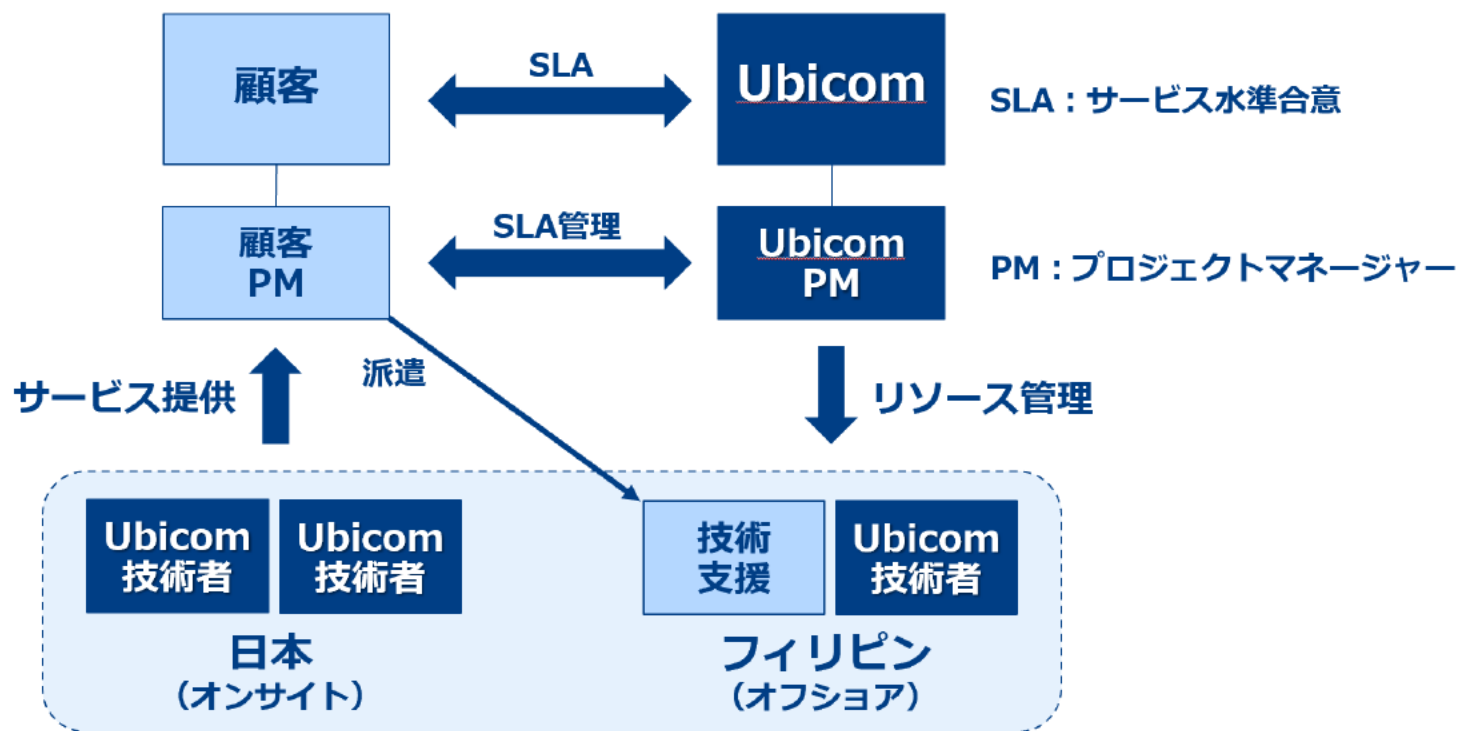
前期比増益基調をしっかりと確保

グローバル事業 (単位：百万円)	2021年3月期 第1四半期		2022年3月期 第1四半期		前年同 四半期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	691	100.0%	750	100.0%	108.5%
営業利益	127	18.5%	102	13.6%	80.1%

- ・ 主要ピラー顧客からの売上とソリューションの受注獲得が継続。2Qから下期以降に向けて見込まれる旺盛な需要への対応、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為、1Qに前倒しで人材投資（約40百万円）を実施。
2022年3月期第1四半期における売上高は前年同四半期比108.5%、営業利益は同80.1%。
- ・ 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ため、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が約4割に伸長。下期以降にビジネス拡大を見込む。
- ・ 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実行。

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。**

グローバル事業：ビジネスモデルの進展

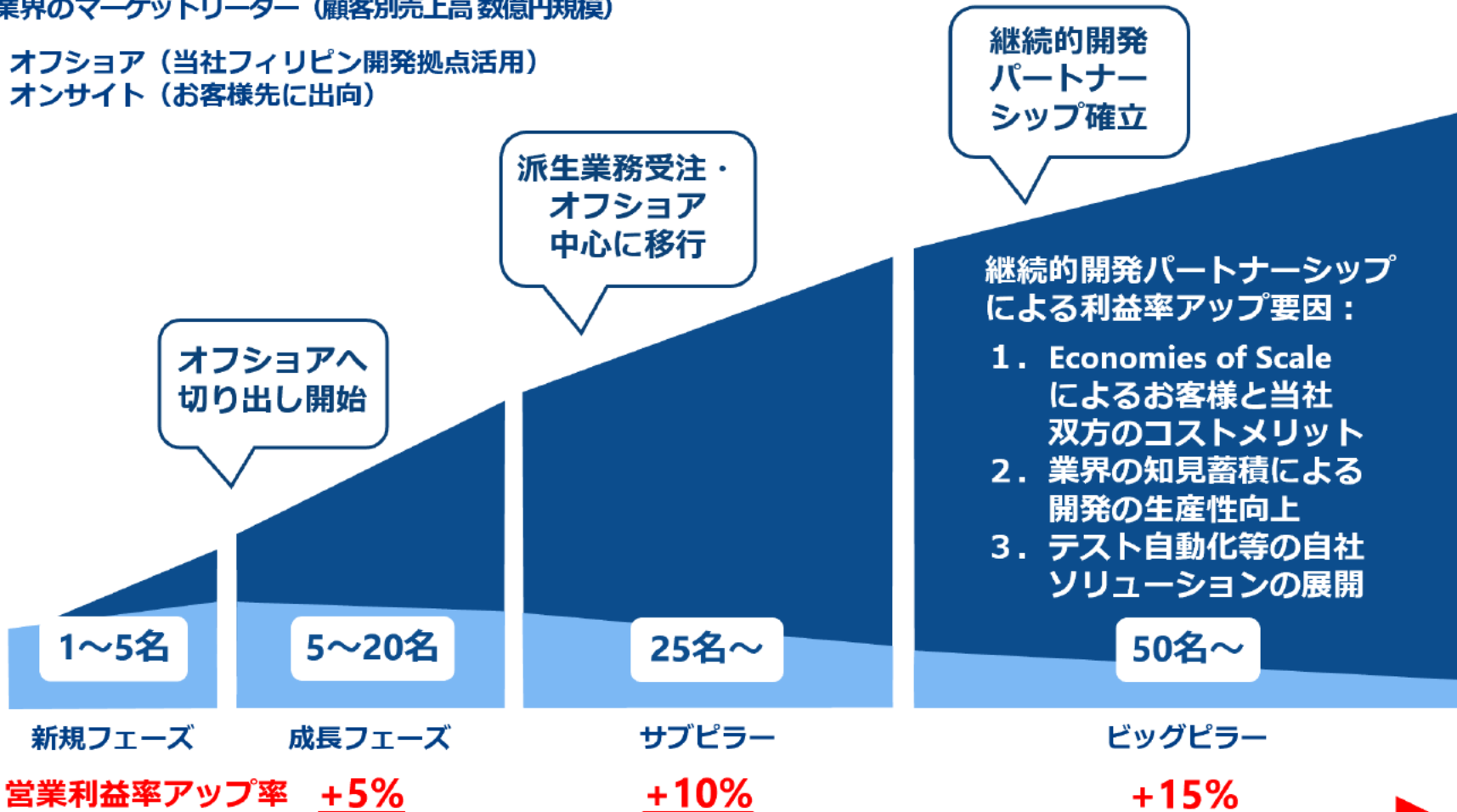
オフショア・オンサイト開発を自在に活用し

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）

顧客毎の当社エンジニア配属数



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1Q実績

新たなピラー顧客候補を5社獲得

■ 2024年3月期（3年後）に向けた目標

新規開拓の更なる強化を通じて顧客のピラー化を加速化、
現在のピラー顧客6社（顧客別売上高数億円規模）に加え
新たに20社以上のピラー顧客の確立を目指す

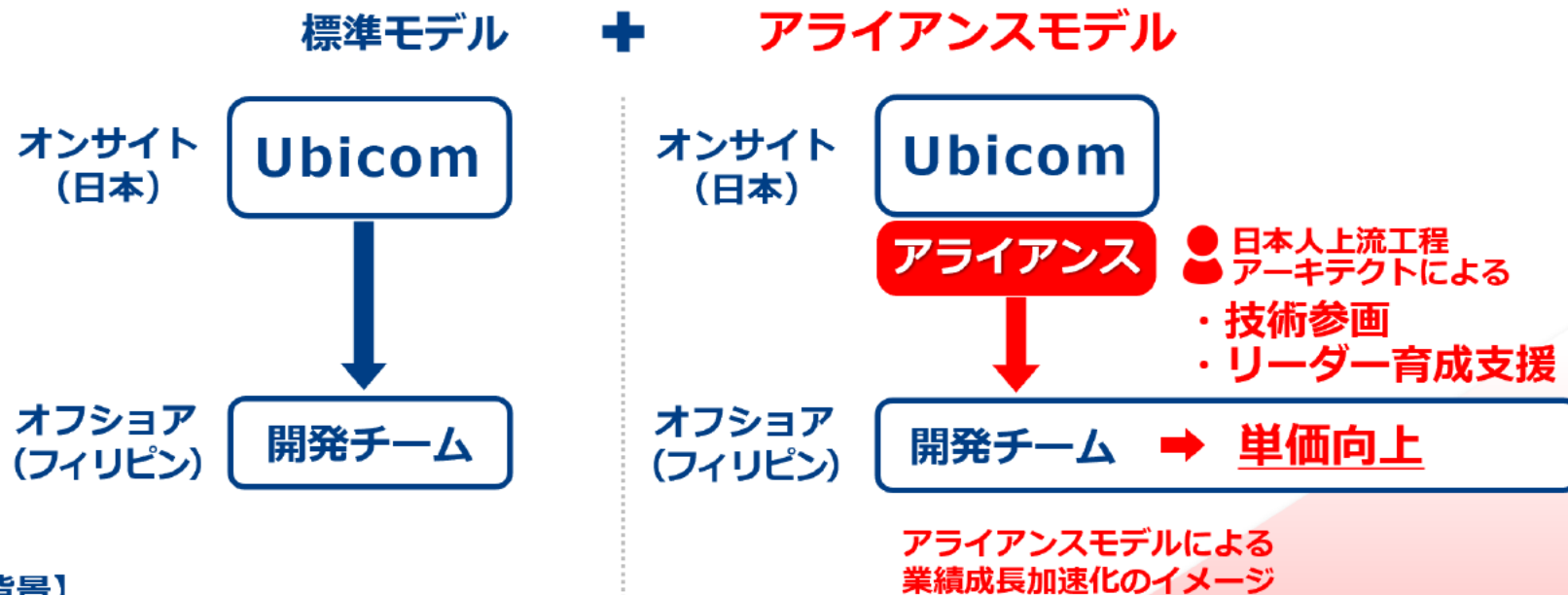
ピラー顧客
+ 20社以上

- ピラー顧客
- ピラー以外の顧客



グローバル事業：中期ビジョンの実現に向けた取組①

アライアンス先（国内の技術特化型スモールアーキテクトベンチャー）との共創により ピラー化と高収益化（単価アップ）を加速



【背景】

- ①国内エンジニア不足
- ②若手エンジニアを率いる
リーダー育成が喫緊の課題
新卒・中途共に採用活動を更に強化
アメリカ向けリモート開発も視野

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

- ・ オフショア×DX人材（2030年に54.5万人不足*）

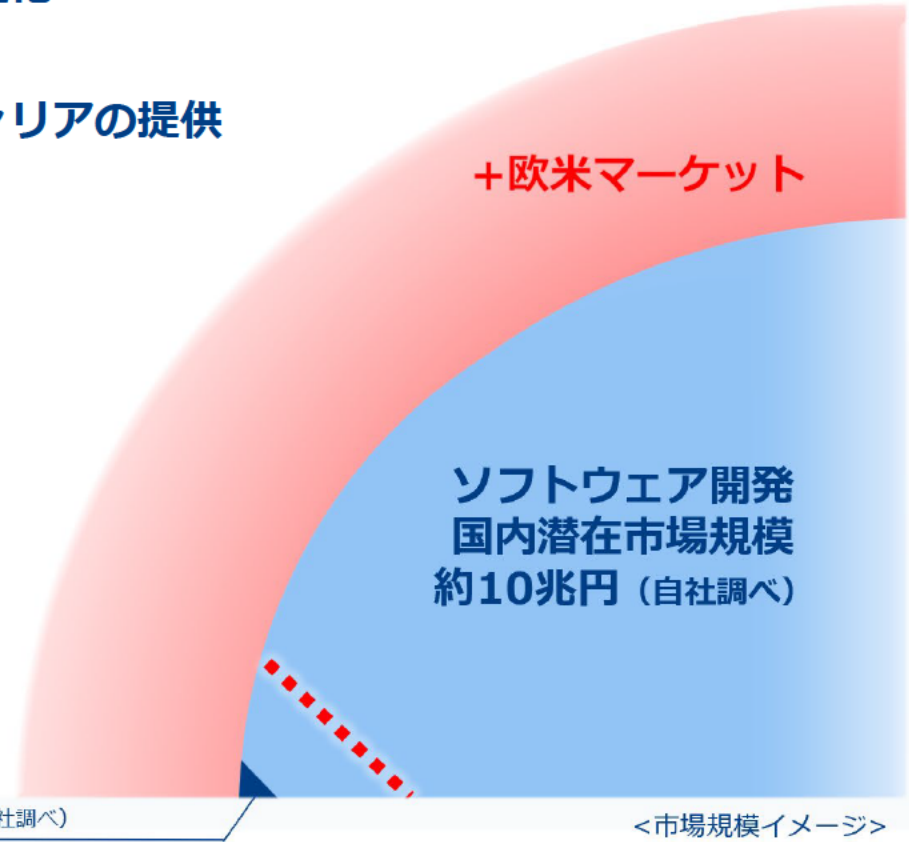
⇒アライアンス戦略を通じた人材育成の加速化

- ・ 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

⇒人材維持・採用施策の更なる強化

- ・ 市場規模が膨大な欧米マーケットも視野

⇒単価が高い国外マーケット参入を見据え、
戦略的なM&A候補先のリストアップ及び
能動的なスクリーニングを実施

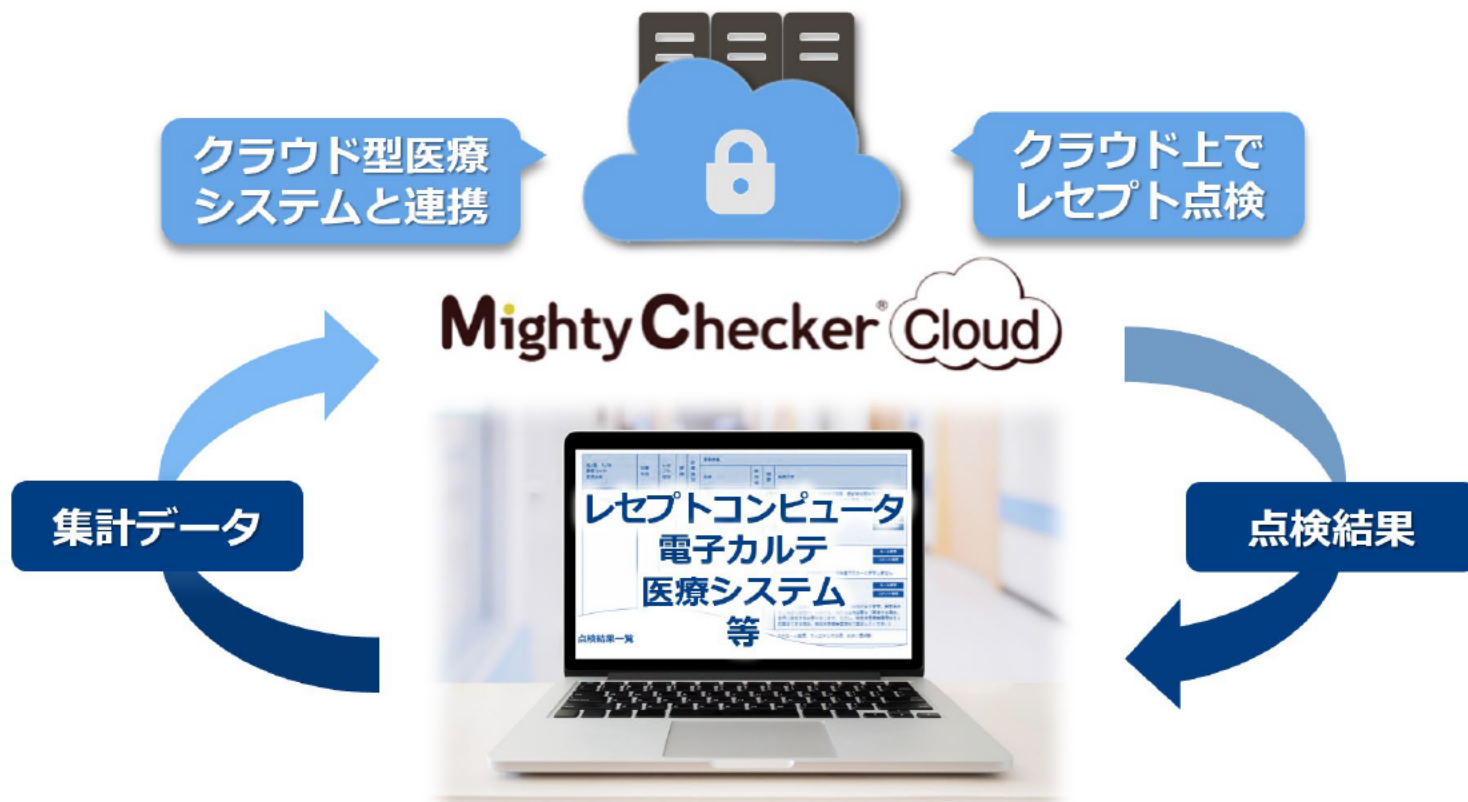


メディカル事業 (単位：百万円)	2021年3月期 第1四半期		2022年3月期 第1四半期		前年同 四半期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	323	100.0%	367	100.0%	113.6%
営業利益	159	49.5%	191	52.2%	119.8%

- 2022年3月期第1四半期における営業利益は、**前年同期比約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、戦略的開発案件以外の収益率の低い案件の受託中止等により、**セグメント利益が大幅に改善**、**営業利益率は52.2%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**。
- 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**」は大手保険会社との交渉を開始。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、知財戦略を含めた積極的な投資を実施**。

医療システム/電子カルテメーカー向けに

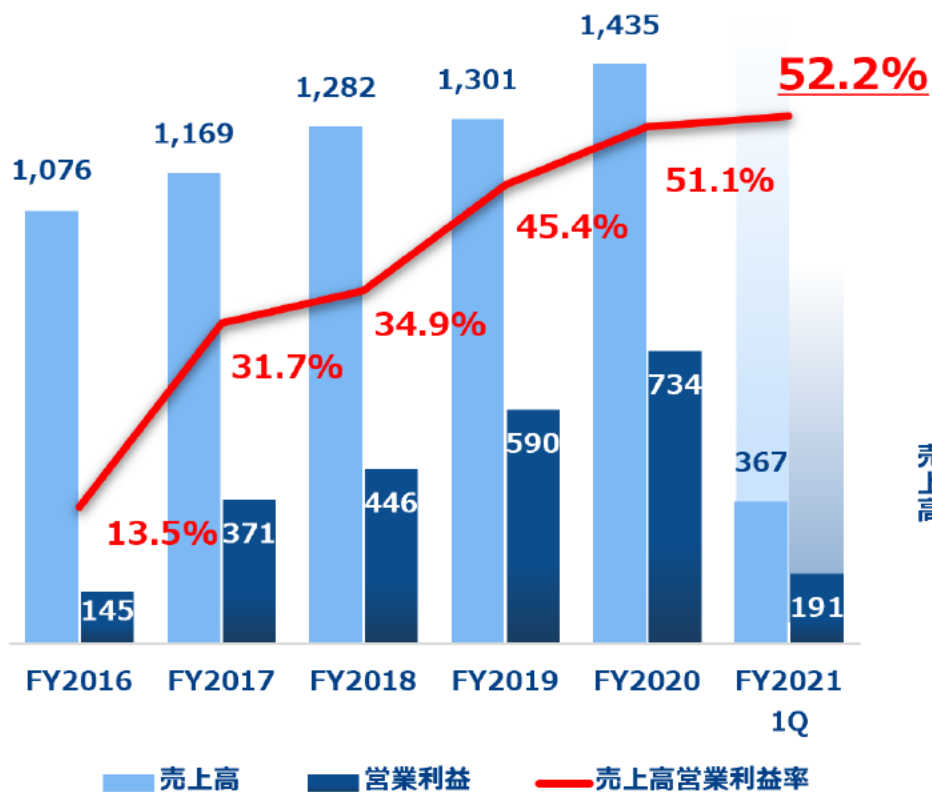
『Mighty Checker Cloud』のOEM提供を本格化



コロナ禍を機に特にクリニック領域においてオンライン診療に伴うクラウド化ニーズが増加。業界唯一無二（自社調べ）のクラウド型レセプト点検サービスのマーケティングを強化し、新たなリカーリング（継続収益）ビジネスモデルの確立を目指す。

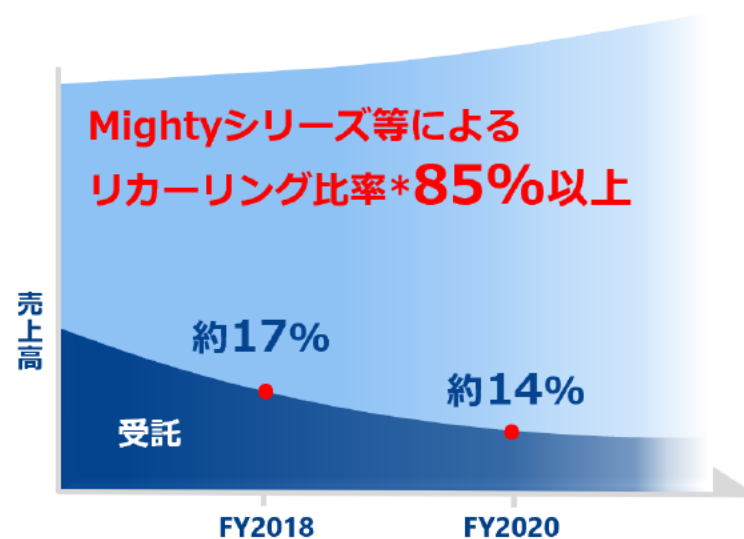
サブスクリプションモデルによる高収益基盤の拡大

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
⇒医師が診療に集中できるよう、診療外業務の効率化・自動化を支援
- ・ 医療プラットフォーム事業の推進
⇒知財戦略の強化、新たなマーケットの開拓

医療プラットフォームソリューション 国内潜在市場規模：約3,000億円 (自社調べ)

更なる新たなマーケット
への参入を水面下で推進

医療知財とクラウド技術を活用し
新規マーケット（保険業界）参入

クラウド技術の活用

知財の蓄積

新たな医療プラットフォーム

保険ナレッジプラットフォーム

SonaM（医療データ保全クラウド）
Mighty Checker Cloud（クラウド版MC）

Mighty QUBE（医師向け医療安全・業務効率化支援）
Mighty Checker（医事課向け業務効率化・収益改善支援）

【保険ナレッジプラットフォーム】

- 市場規模：生損保1社あたり年間約数百～数千万円×約100社
- 前期実績：開発フェーズ（ネット系向けローンチ済み）
- 今期計画：カスタマイズフェーズ
 - ※1Qより大手数社と商談開始済み
- 商談～開発～サブスク開始までの所要期間（目安）：
 - 中小ネット系 ⇒ 約半年～1年
 - 大手 ⇒ 約1年～1年半
 - ※カスタマイズ開発費用は先行して受領

+さらなるニッチな
プラットフォーム

<事業成長イメージ>

Mightyシリーズ
目標市場規模100億円
粗利率75%以上

保険ナレッジ
プラットフォーム
目標市場規模40億円
粗利率75%以上

新たな
プラットフォーム
粗利率75%以上

コスト（前年比5%増にて推移）

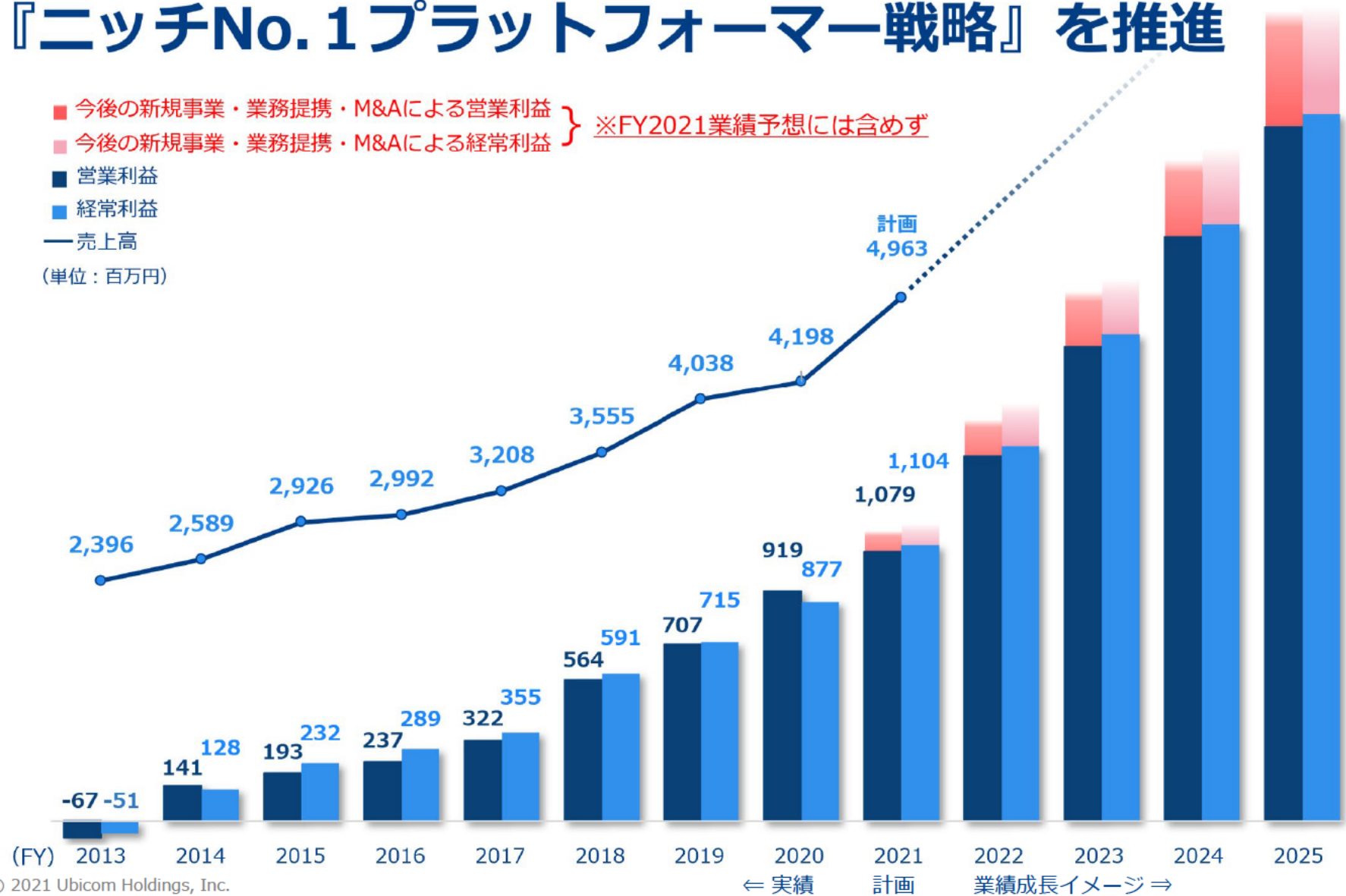
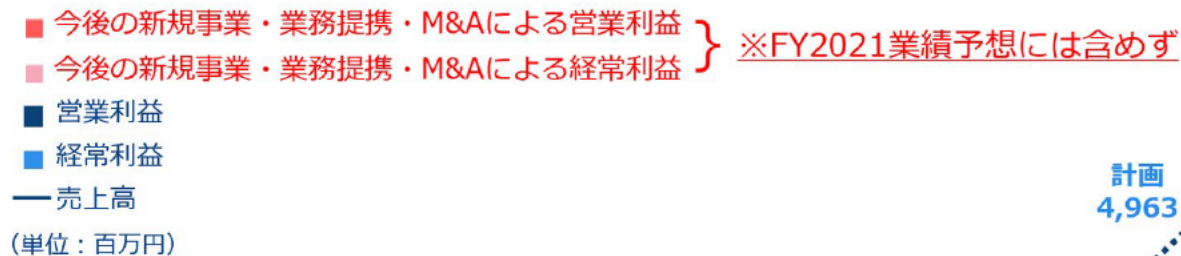
現在 (FY2021.1Q)

3年後 (FY2023)

5年後 (FY2025)

中長期ビジョンの実現を最優先に戦略的投資を果敢に実行

『ニッチNo.1プラットフォーム戦略』を推進



■ 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）
- ・ 取引の透明性（汚職防止）と非対面化（感染症対策）
に資する電子請求/領収書プラットフォーム推進
- ・ 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



■社名：株式会社Ubicomホールディングス（東証一部上場 証券コード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を開始しました。

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	親会社に帰属する当期純利益
2021年3月期（実績）	4,198	919	877	623
2022年3月期（計画）* 増加率	4,963 +18.2%	1,079 +17.4%	1,104 +25.9%	811 +30.2%

- ◆ 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.

A red curved line graphic.