

FY2021 Q3
Consolidated Business Results



**2022年3月期
第3四半期 決算説明資料**

東証一部：3937
株式会社Ubicomホールディングス

2022年2月10日

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
増収増益を確保。**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戦略的投資合計		30百万円
グローバル	新卒研修『ACTION』を含む グローバル事業部顧客ピラー化投資	10 百万円
	エンタープライズ事業部 顧客ピラー化投資	10 百万円
	メディカルエンジニア 教育投資	5 百万円
メディカル	ドクターサポートの 新ソリューション開発	5 百万円

■ 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連する影響（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%

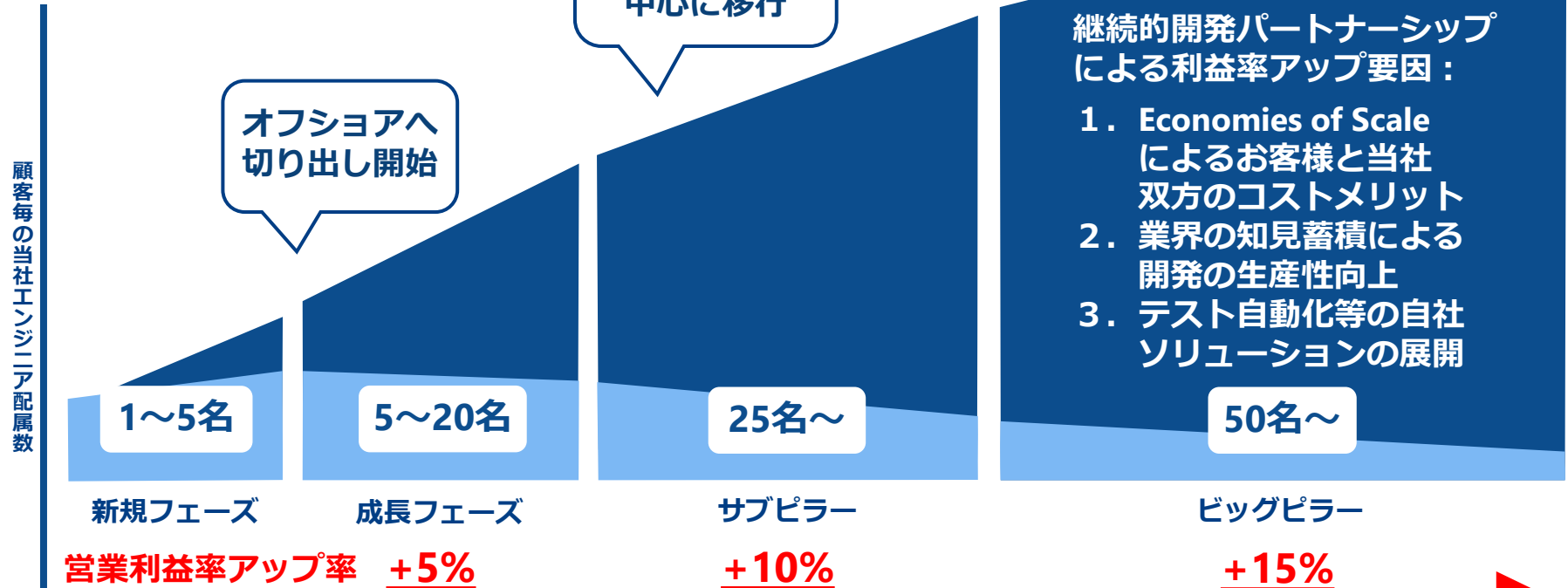
- 1Hに前倒しで実施した戦略投資が奏功、**3Q単体（10-12月）の売上高は前年同四半期比125.1%を達成、今後のプロジェクト拡大に伴う収益拡大を見込む**。主要ピラー顧客からの売上とソリューションの旺盛な受注獲得が継続。DX人材の育成とサブピラー化に向けた取り組みの強化を通じて更なる高収益モデルを進めるべく、3Qより**新卒採用（約70名）及び新卒研修ACTION**を再開。2022年3月期第3四半期における売上高は**前年同四半期比113.2%**、営業利益は**同88.1%**。
- 公共関連企業をはじめとした、アライアンス型のラボ開発モデルを更に強化する為、国内における「**Ubicom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）



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 1～3Q実績：計11社の新規ピラー候補顧客を獲得

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、大手電カル

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

ピラー顧客
+ 20社以上

■ 2024年3月期に向けた目標：

既存ピラー顧客 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
■ ピラー以外の顧客



グローバルマーケットを見据えた事業戦略の推進

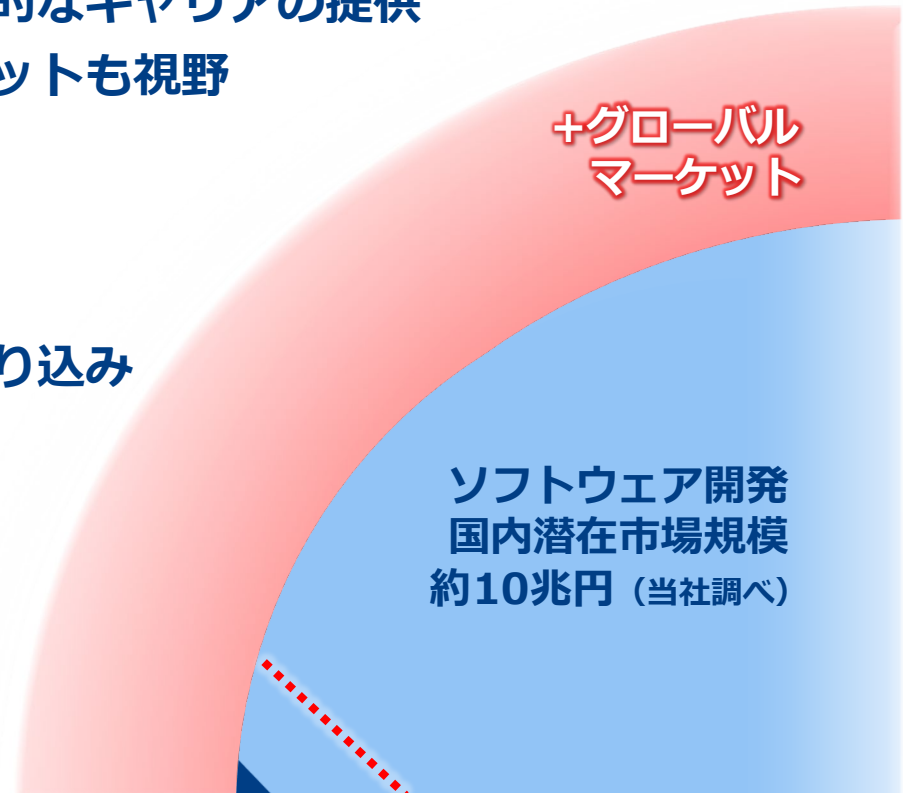
■グローバル事業が目指す方向性

- 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）

<市場規模イメージ>

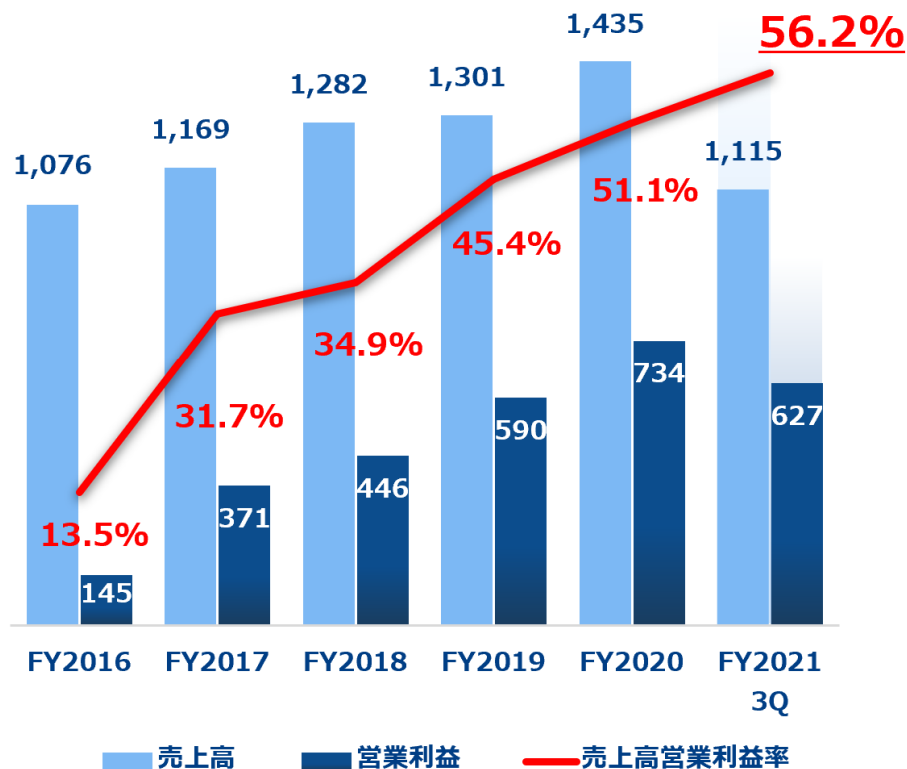
*出典：「IT人材需給に関する調査」（先端IT需要中位試算/生産性上昇率0.7%の場合）、経済産業省（https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/houkokusyo.pdf）をもとに作成

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**。

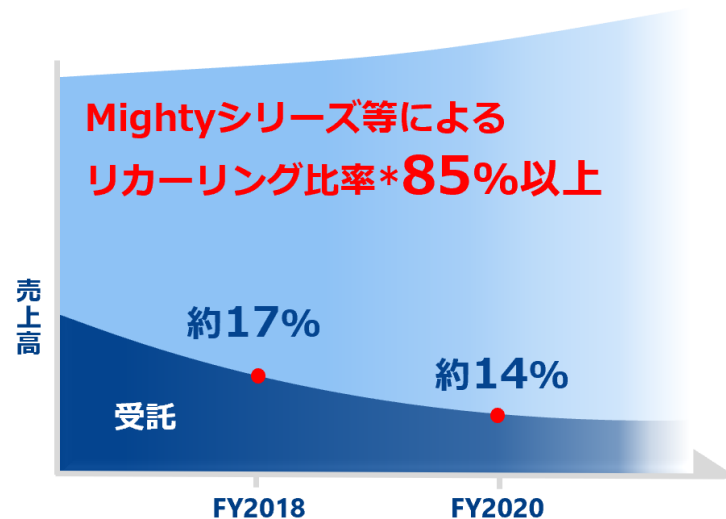
サブスクリプションモデルによる高収益基盤の拡大

メディカル事業 業績の推移 (単位：百万円)



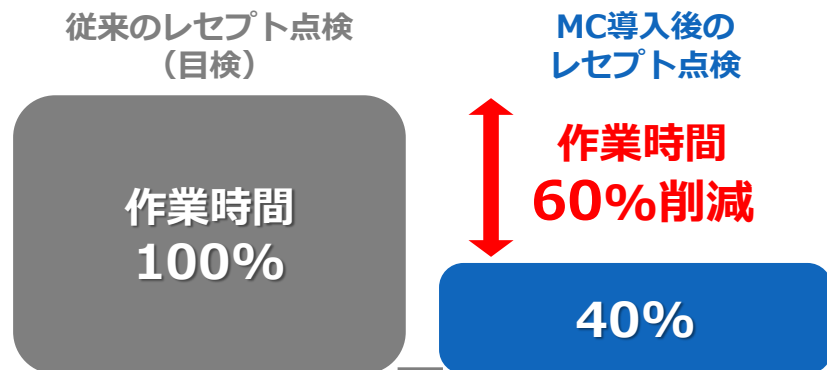
メディカル事業 売上高構成推移

*リカーリング比率：継続売上比率

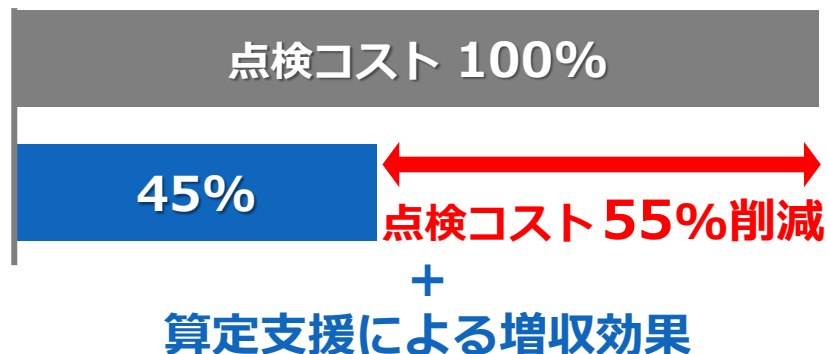


■ 医事課向けMighty Checker (MC) の投資対効果 ^{*1}

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。

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年度中の導入を目標

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*

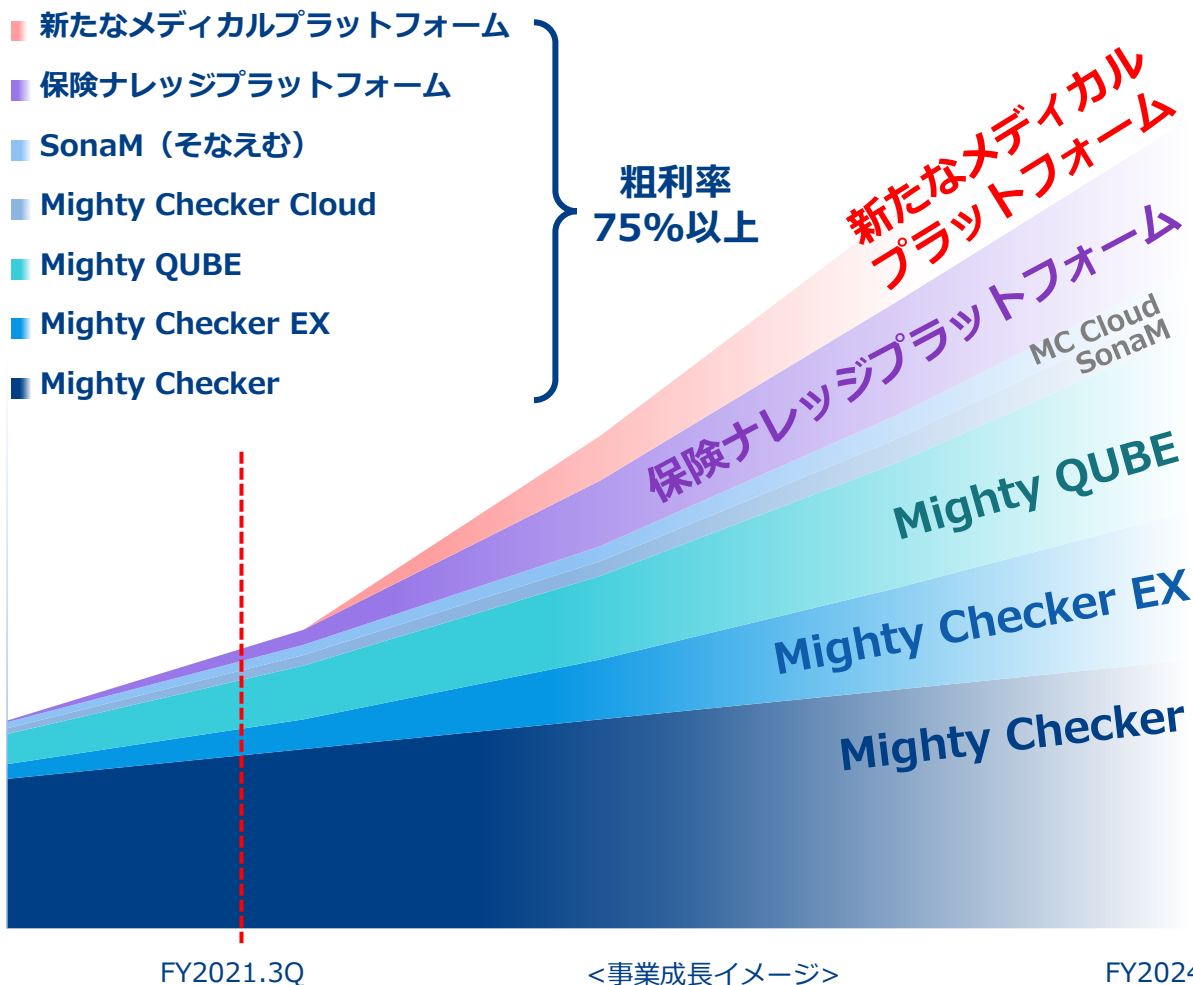
*当社試算

➡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



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

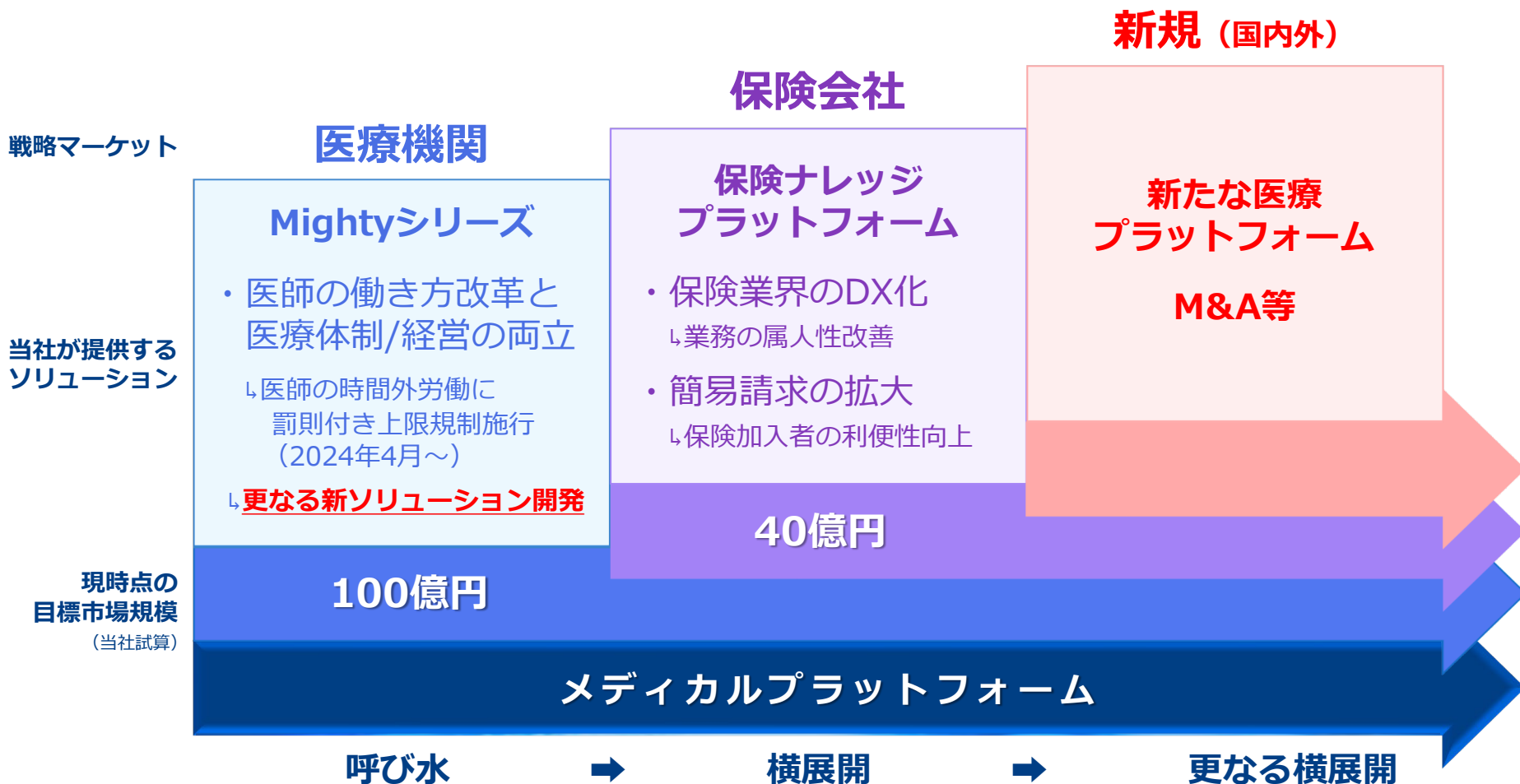
Mighty QUBE

『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。

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 更なるニューマーケットの創出

*当社調べ

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ムへ

■グローバル事業

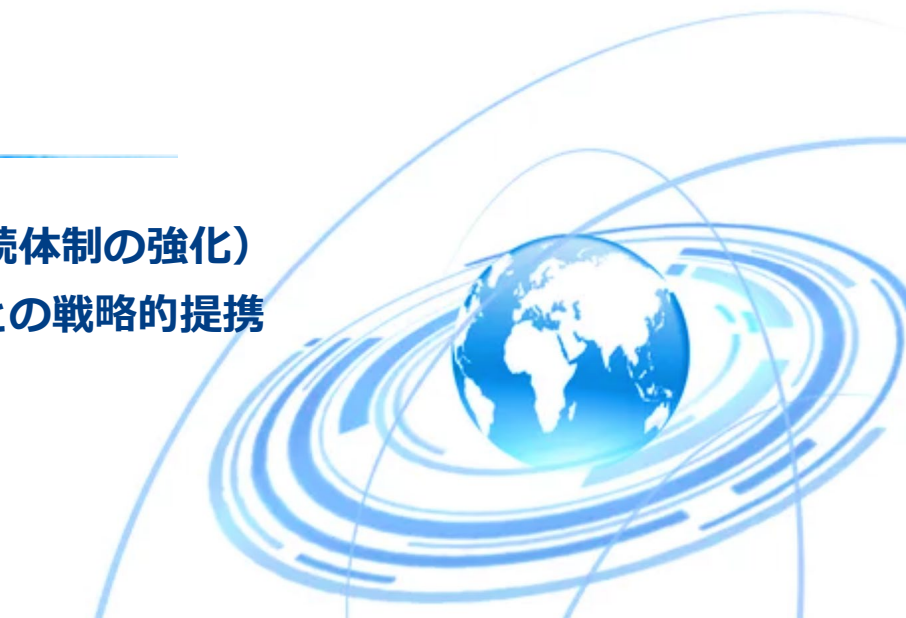
- ・ **顧客DX**（AI/分析/自動化/クラウド等の先進技術支援を通じたお客様の業務改革）
- ・ ニューノーマル促進（オフショア活用、非対面/非接触/遠隔ソリューション開発）
- ・ 国内企業の**グローバル化支援**を通じた日本のグローバル競争力向上

■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

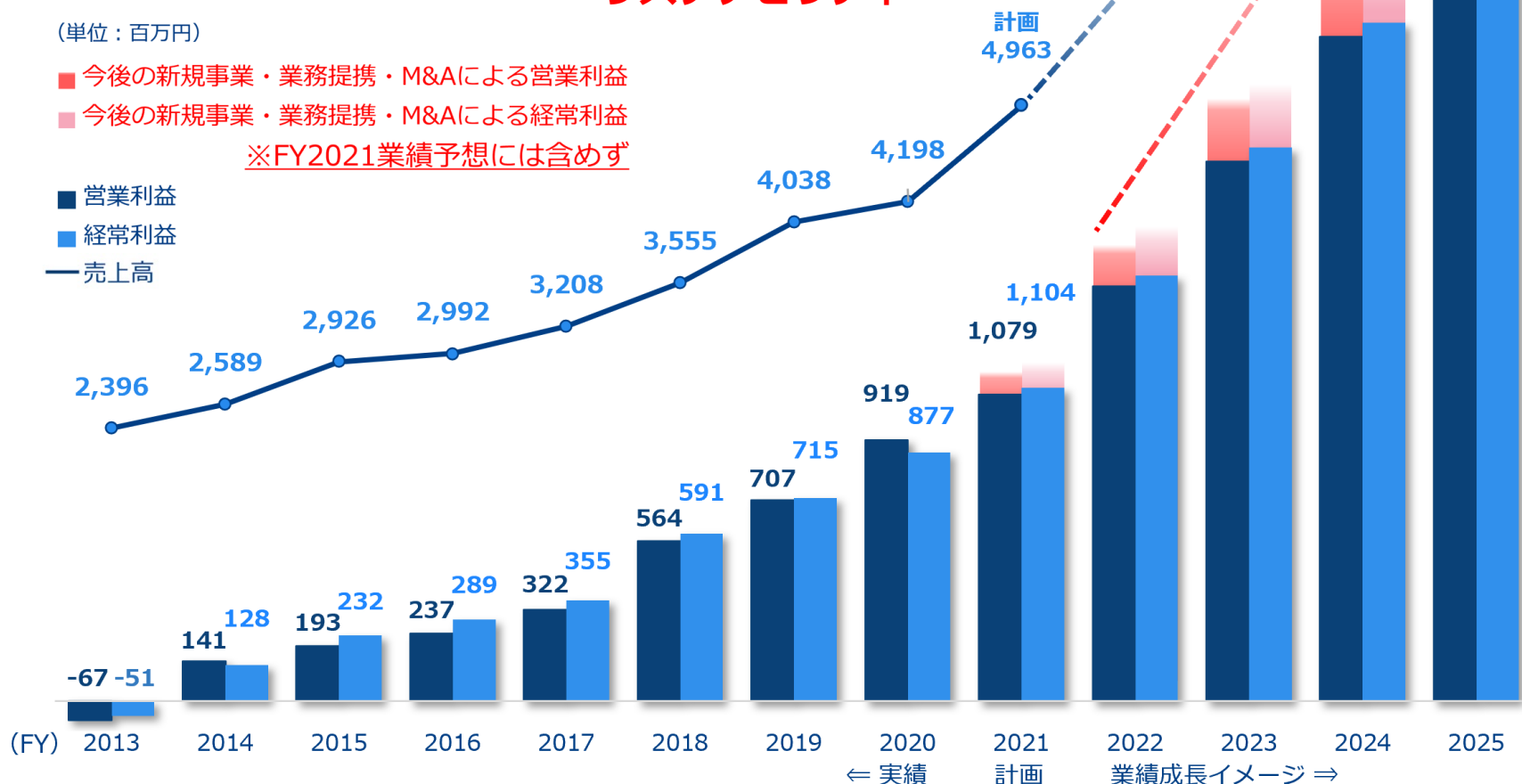
- ・ メディカル領域
- ・ ピラー顧客+20社
- ・ グローバルマーケット
- ・ サステナビリティ

(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

- 営業利益
- 経常利益
- 売上高



■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.

