

FY2022 Q1
Consolidated Business Results



**2023年3月期 第1四半期
決算説明資料**

東証プライム：3937
株式会社Ubicomホールディングス

2022年8月10日

高収益モデルの確立に加え前期下期からの**投資効果が発現**、**新卒採用投資**をこなし増収増益を確保。
第1四半期における「過去最高益」を更新。

売上高

1,312 百万円

(前年同四半期比 117.5%)

経常
利益

266 百万円

(前年同四半期比 120.4%)

営業
利益

291 百万円

(前年同四半期比 141.9%)

四半期
純利益

192 百万円

(前年同四半期比 118.0%)

**昨年度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、投資効果が発現し
営業利益は前年同四半期比4割を超える増益を達成。**

(単位：百万円)	2022年3月期 第1四半期		2023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	1,117	100.0%	1,312	100.0%	117.5%
営業利益	205	18.4%	291	22.2%	141.9%
経常利益	221	19.8%	266	20.3%	120.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	163	14.6%	192	14.7%	118.0%

採用含む人的投資の状況

- 引き続き経常的な人的投資を継続。開発拠点のフィリピンでの新卒者を中心とした200名を超える今期採用計画に向け、1Qより積極的な新卒採用および新卒研修プログラム「ACTION」を開始。
- 世界的潮流としての人材の獲得競争の高まりを受け、2Q以降も中途を含めた優秀な人材の囲い込みおよびリテンション施策を強化。

為替の影響への対応

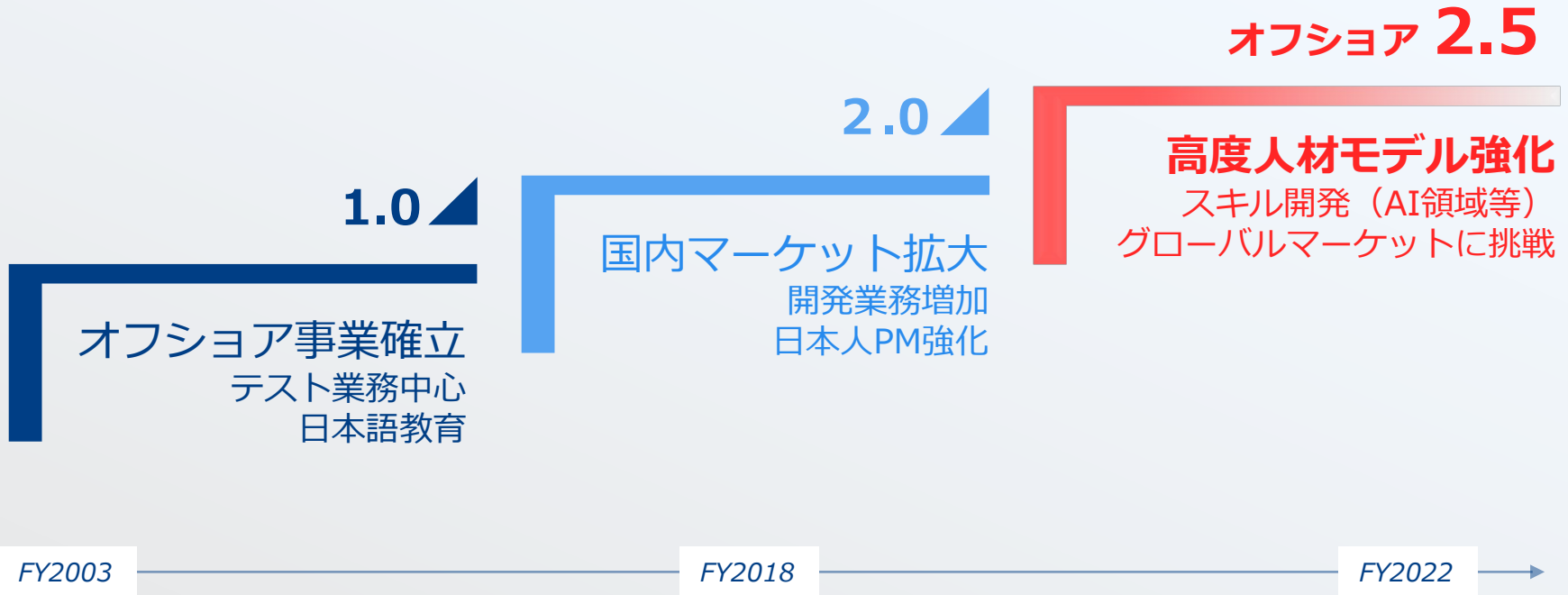
- 通常の上値に加えて、円安によるコスト増を吸収すべく、為替の影響を加味したプライシング施策を推進。
- 加えて、決済通貨のポートフォリオ見直しを行い、中期的な為替インパクトの平準化を図る施策を実施。

前期比大幅な増収増益基調をしっかりと確保

グローバル事業 (単位：百万円)	2022年3月期 第1四半期		2023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	750	100.0%	942	100.0%	125.6%
営業利益	102	13.6%	155	16.5%	151.9%

- ・前期に実施した戦略投資が奏功、**1Q単体（4-6月）の売上高は前年同四半期比25%増を達成。**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更なる取り組みの強化に向け、1Qより**積極的な新卒採用及び新卒研修ACTIONを開始。**
- ・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、**IBM以外のプロジェクトの深耕を促進し、大手不動産テックなど順調に立ち上がり。**また、**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・保守案件も順調な拡大を見込む。**
- ・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経常的投資を継続実施。**新規獲得顧客に加え、**ピラー化見込み顧客が順調に増加。**今後の新製品開発や**AI開発を見据えた顧客のグローバル戦略に沿って受注が拡大するなか、フィリピン以外の拠点拡充および人材採用を含めた海外投資の検討を開始。**

■グローバル事業戦略の進化



■背景にある外部環境の変化

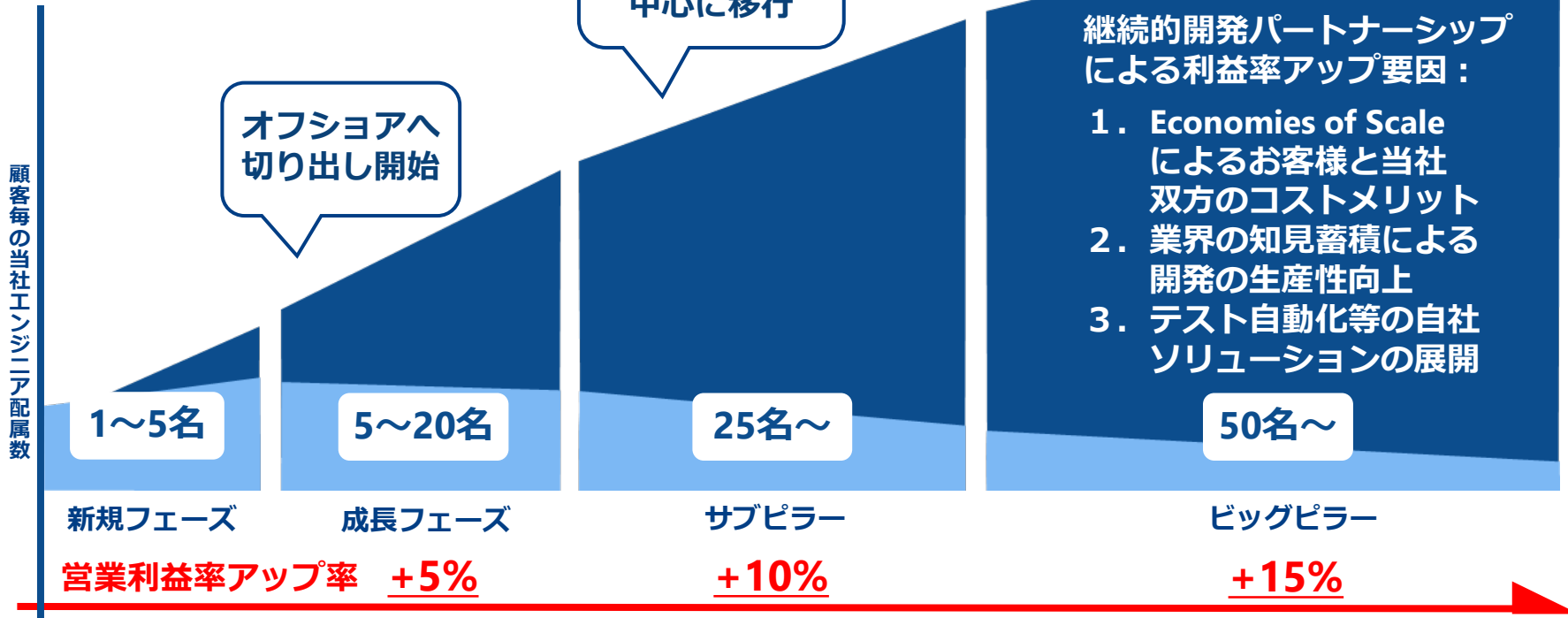
- 国内 I T 人材不足の進行
- コロナ禍を機に遠隔/他拠点型の開発形態が普及
- 世界的な I T 人材の争奪激化による賃金の高騰
- フィリピン含むオフショア開発国への上記進化の波及
- オフショアユーザー企業におけるオフショア活用に係る認識の変化

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）



高度AI人材等を中心としたIT人材の世界的な需要増大を見込み、 今期より高単価モデルへの移行を着実に前進

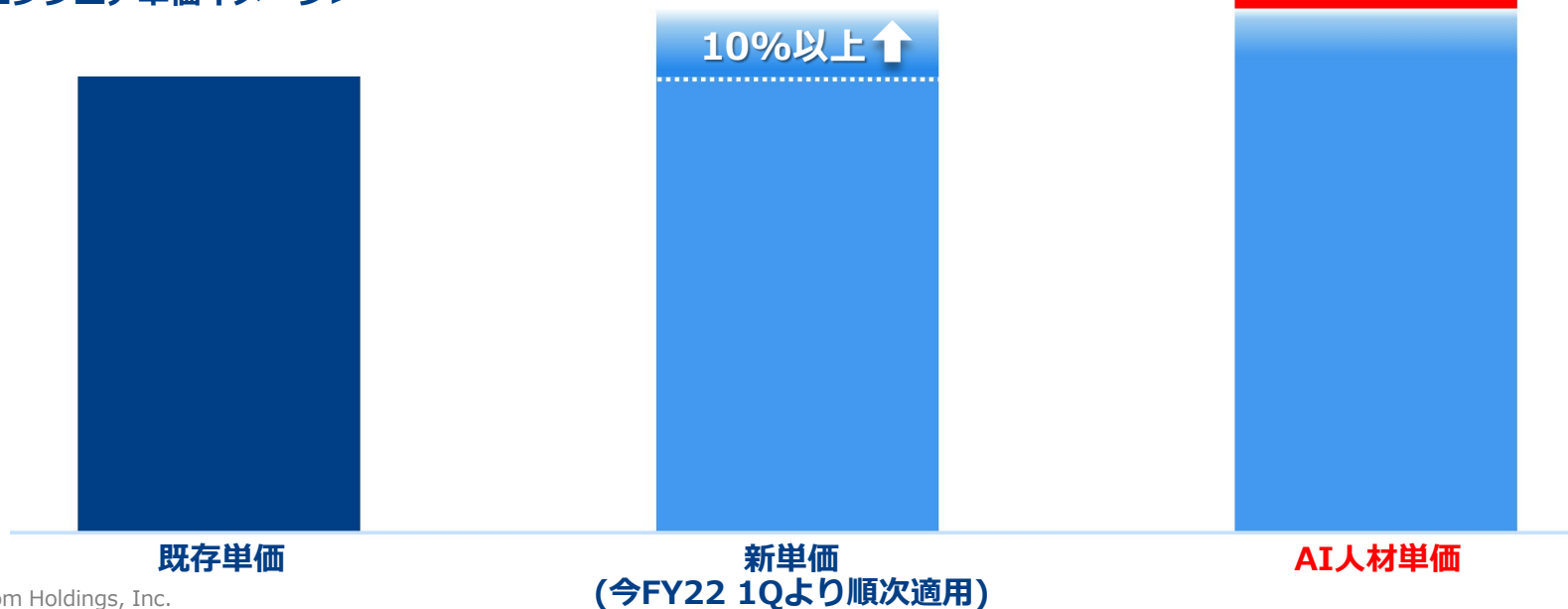
施策① 新単価の適用

全エンジニア単価を10%以上上方改定、
加えて為替の影響を加味したプライシング
施策を推進

施策② 高度人材の強化

既存人材のスキル開発+中途採用により
AI領域を中心とした高度エンジニアを強化

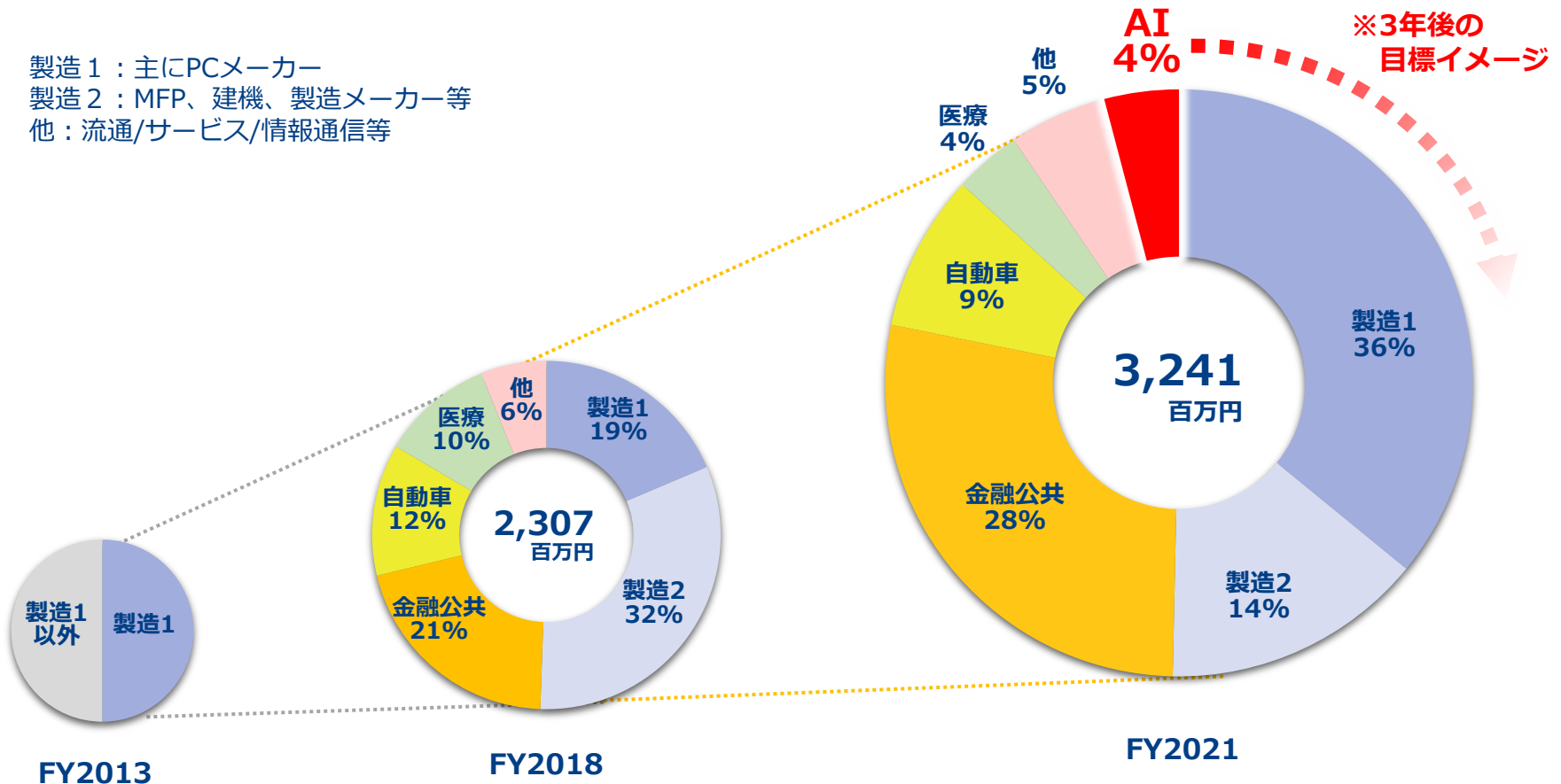
<エンジニア単価イメージ>



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



グローバルマーケットを見据えた事業戦略の推進

■ 2023年3月期 Go Global戦略の具体例

- 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との技術提携が突破口に
- ③ 高単価ビジネスモデルの確立
- ④ デジタル先進国企業とのアライアンスを通じたAI教育
- ⑤ オンサイト人材の増強
- ⑥ 海外のマーケット（米/イスラエル）
- ⑦ フィリピンの強みを最大活用
※英語力、豊富な大卒者と理系人材、地の利を活用した欧米諸国へのサービス提供

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)

*当社調べ

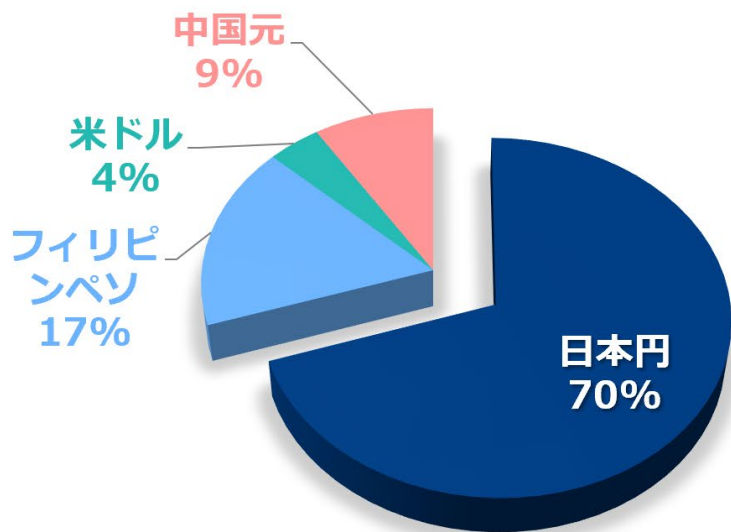
国内潜在オフショア率：約10%（約1兆円）*

現在の国内オフショア率：約2%（約2千億円）*

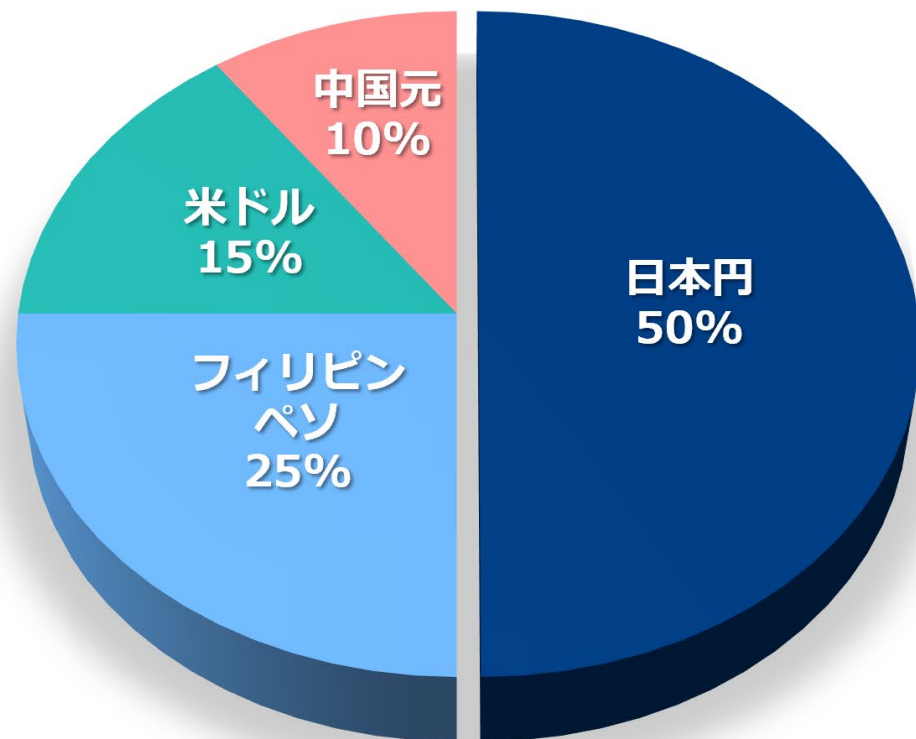
<市場規模イメージ>

為替リスクに対する売上通貨ポートフォリオの分散化

2022年7月1日付の組織変更において、従来経理部の機能の一部であった財務を代表取締役直轄の経営戦略本部に移管。売上通貨の分散を進めることにより、財務リスクマネジメント及びレジリエンス経営の強化を図る。（*下記はグローバル事業における通貨ポートフォリオ）



FY2021（前期）実績



FY2024目標

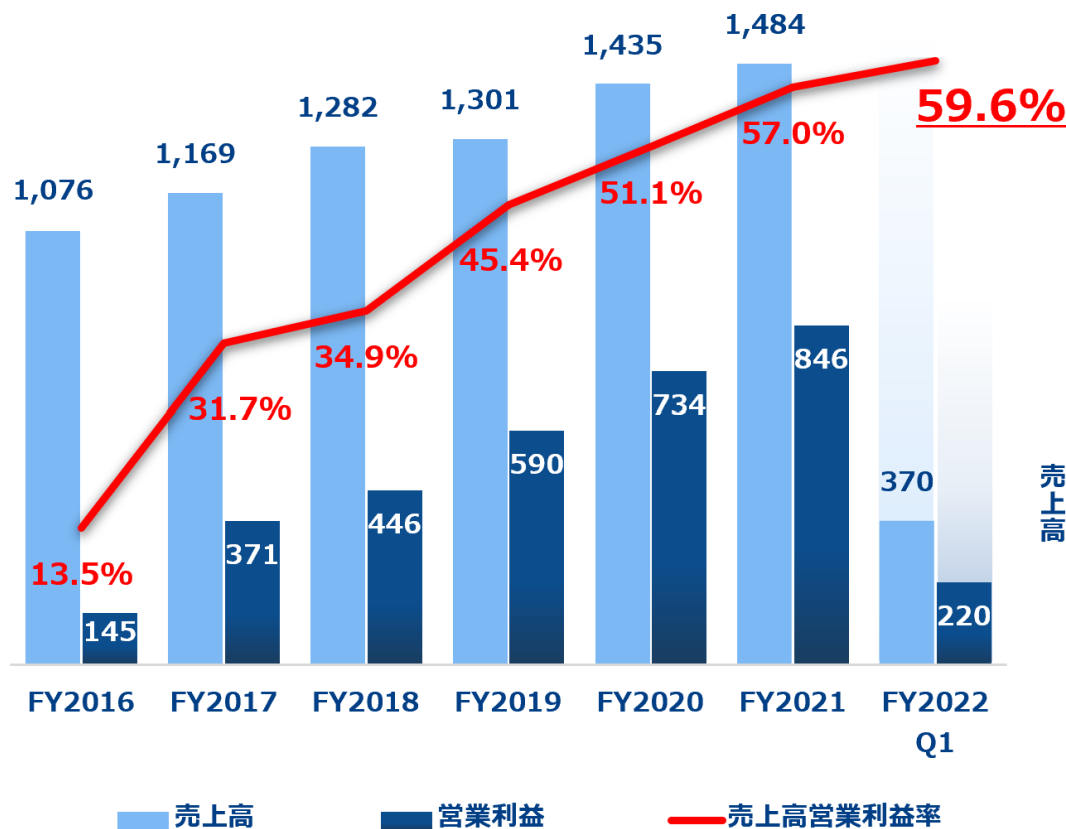
高い収益性と利益の増額基調をしっかりと確保

メディカル事業 (単位：百万円)	2022年3月期 第1四半期		2023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	367	100.0%	370	100.0%	101.0%
営業利益	191	52.2%	220	59.6%	115.3%

- 第1四半期（4-6月）における営業利益は、前年同四半期**115.3%**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み継続、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伸長、営業利益率は59.6%**と過去**最高水準の高収益性を達成**。
- 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、大手医療グループにおける導入含め、堅調に推移**。
- さらに2022年7月の展示会にて発表した、医師の働き方改革に資する**新MQ（仮称）の先行受注を開始し、ダイレクトアカウント（直接販売）**を通じ更なる伸長を見込む。
- 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が順調に継続、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推進**。

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



■メディカル事業を取り巻く外部環境：



■外部環境に対するメディカル事業戦略

1. **知財戦略強化**
2. **フィリピン拠点を活用したメディカルエンジニア育成強化**
3. **医師の働き方改革・クラウドソリューション強化**
4. **ポストコロナ/医師の働き方改革に向けた営業戦略推進**
 - ⇒ ウェブセミナーを通じたマーケティングの強化
 - ⇒ 営業のコンサル化及び**カスタマーサポート部のプロフィットセンター化**による直販（ダイレクトアカウント）とユーザーコミュニティの強化
 - ⇒ **メディカルソリューションの更なる重ね売り**と新たなマーケットの創出

2022年7月「国際モダンホスピタルショウ2022」にて
医師の働き方改革に資する次世代型ソリューションを発表、先行受注開始

新 Mighty QUBE (仮称)

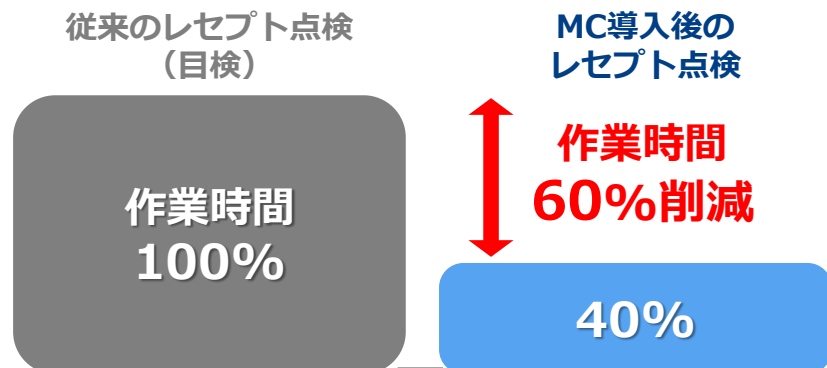


新 Mighty QUBEの特徴

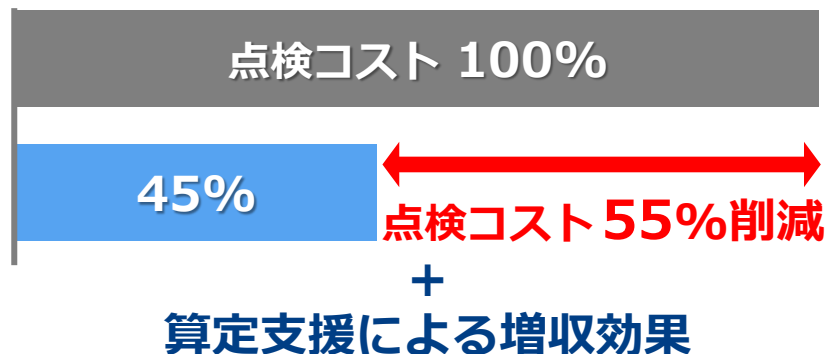
- ✓ 医師の働き方改革2024に対応
- ✓ クラウドとオンプレミス対応のハイブリッドモデル
- ✓ リアルタイム算定支援機能を搭載（電子カルテシステムの付加価値向上）
- ✓ フィリピンのメディカルエンジニアによるラボ型開発にて製品化
- ✓ 複数のクラウド型電子カルテメーカーと新MQの組み込みに向けた商談進行中
- ✓ 複数の大手医療機関から先行受注を獲得、引き合い多数
- ✓ 直販価格は旧型（MQ PRO）の約1.2倍以上を予定

■ 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。

■ 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*

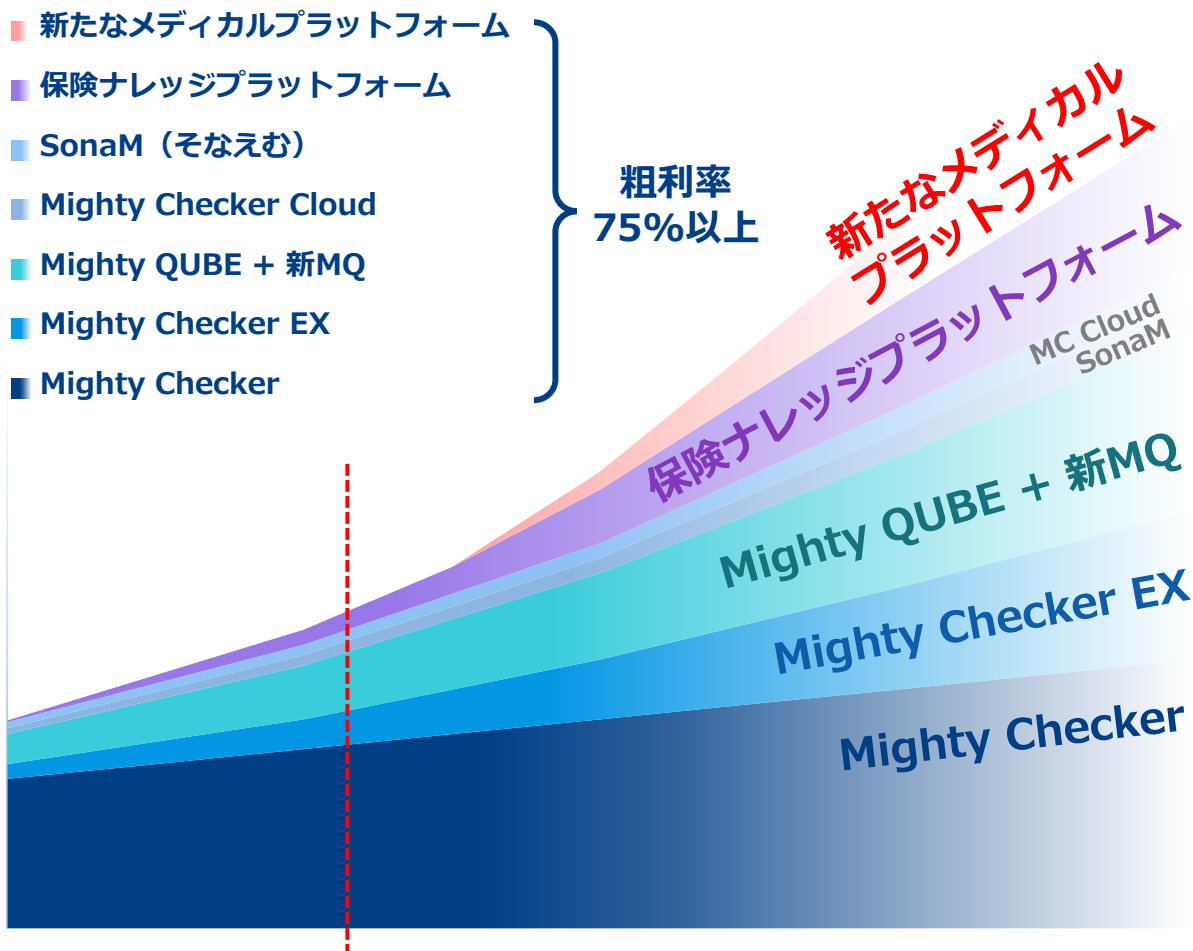
*当社試算

➡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 QUBE + 新MQ

『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。

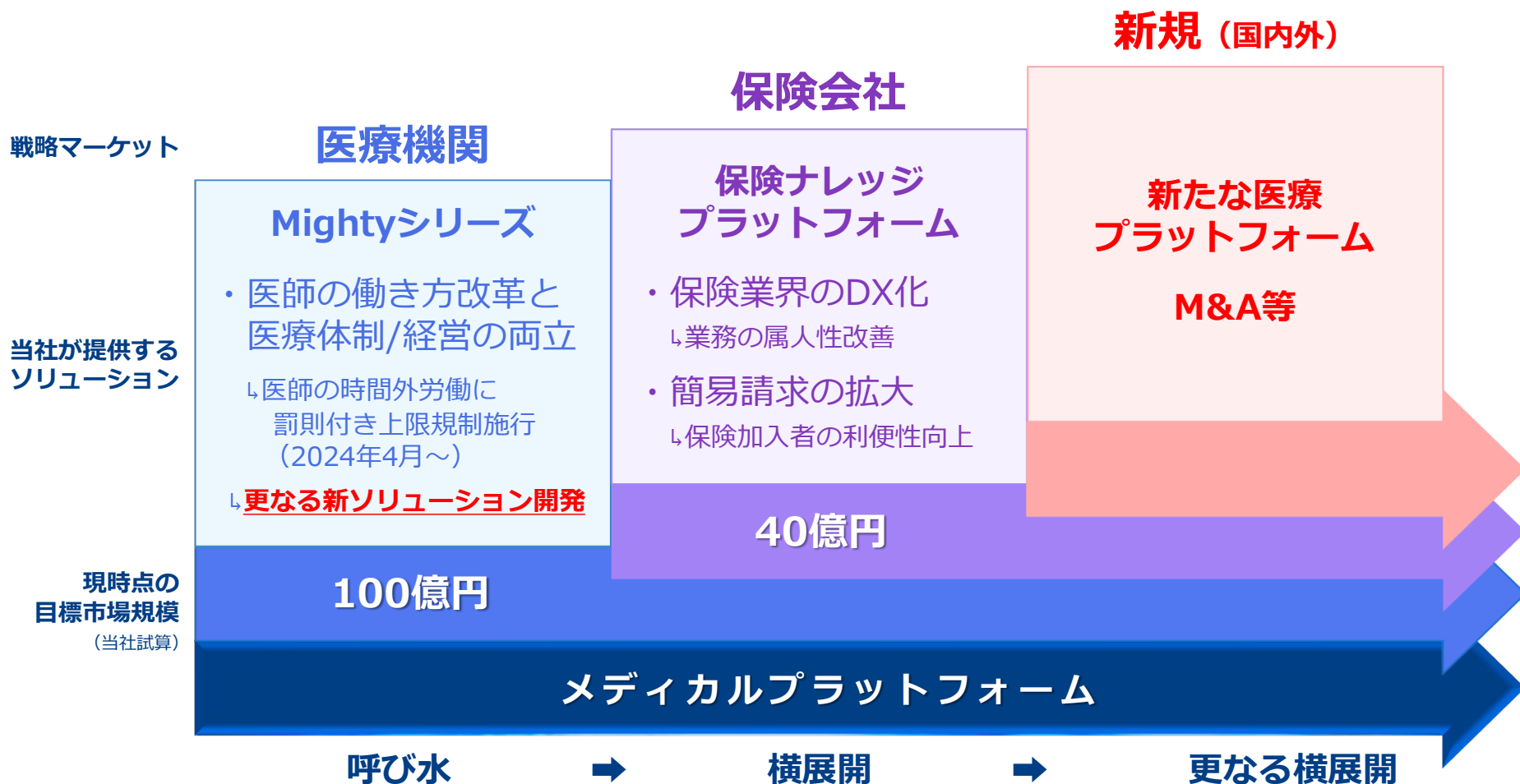
『市場で唯一無二』と『高価格』の強みを活かし、医療機関へのコンサル・提案を強化していく。

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 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】

当社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

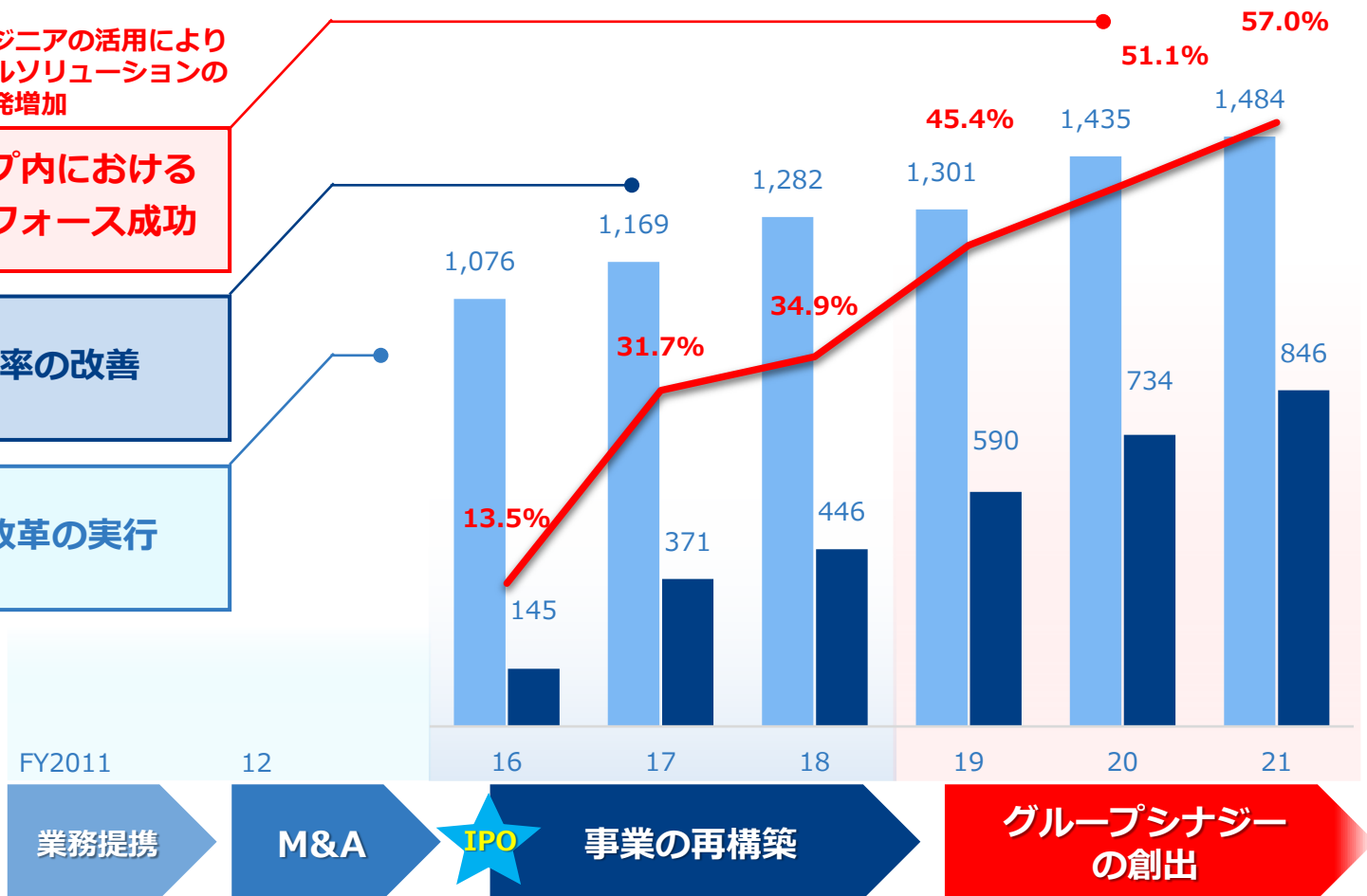
■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率

フィリピンエンジニアの活用により
新たなメディカルソリューションの
開発増加

3. グループ内における
タスクフォース成功

2. 利益率の改善

1. 意識改革の実行



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

2. フィリピンエンジニアの採用育成の強化

3. メディカル投資戦略の強化

4. M&Aの実行

- ⇒ 当社戦略領域で事業を推進する、欧米を含めた顧客や
ニアショア・オフショアにおける人的シナジーが見込まれる企業
- ⇒ ニッチな領域で圧倒的な強みを持ち、
プラットフォームになりうるパッケージソリューションなどを有する企業
- ⇒ その他、ヘルスケア領域における、当社知財戦略にレバレッジを掛けうる企業や、
当社グループが目指す社会的インパクトに資する、当社との掛け算の事業推進が
見込まれる企業

※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

■ 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、医療機関の経営/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**（リスクマネジメントと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**

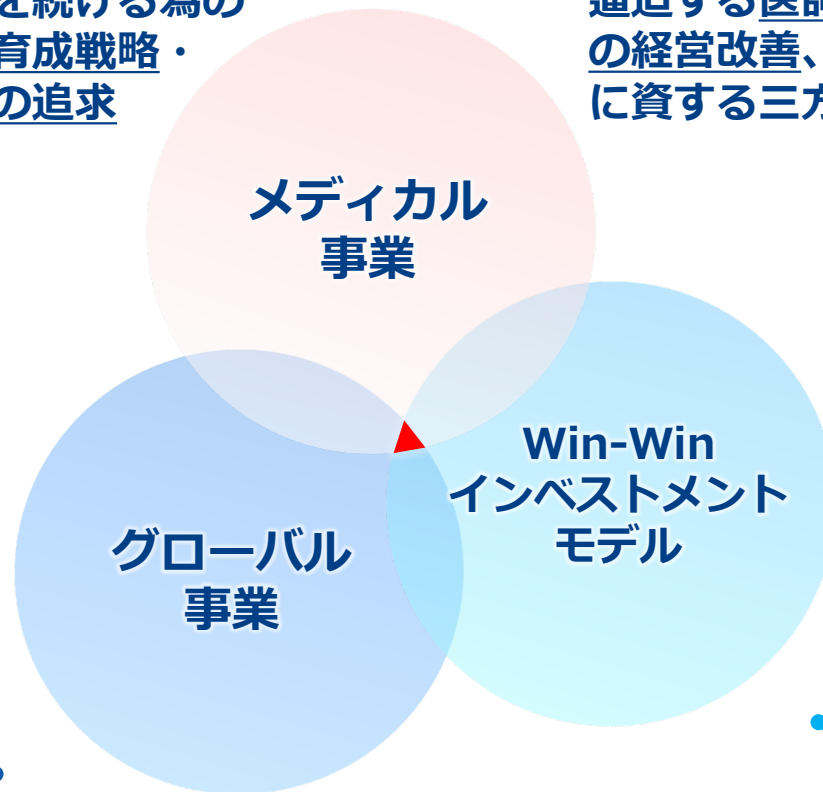


グループ全体

不安定な情勢の中で発展を続ける為の
レジリエンス経営・人材育成戦略・
事業シナジー・存在意義の追求

メディカル事業

逼迫する医師の働き方改革、医療機関
の経営改善、保険・医療ヘルスケアDX
に資する三方良しのソリューション提供



グローバル事業

日本の人材不足に対する課題解決として
アジアの若いIT人材の育成とDX開発支援
(国内DX人材は2030年に54.5万人不足*)

Win-Win インベストメントモデル

SDGsに資する社会的インパクトや
コアコンピタンスを有する企業との
戦略的提携やM&Aによる掛け算の経営

レバレッジ戦略（第2成長フェーズ）の推進

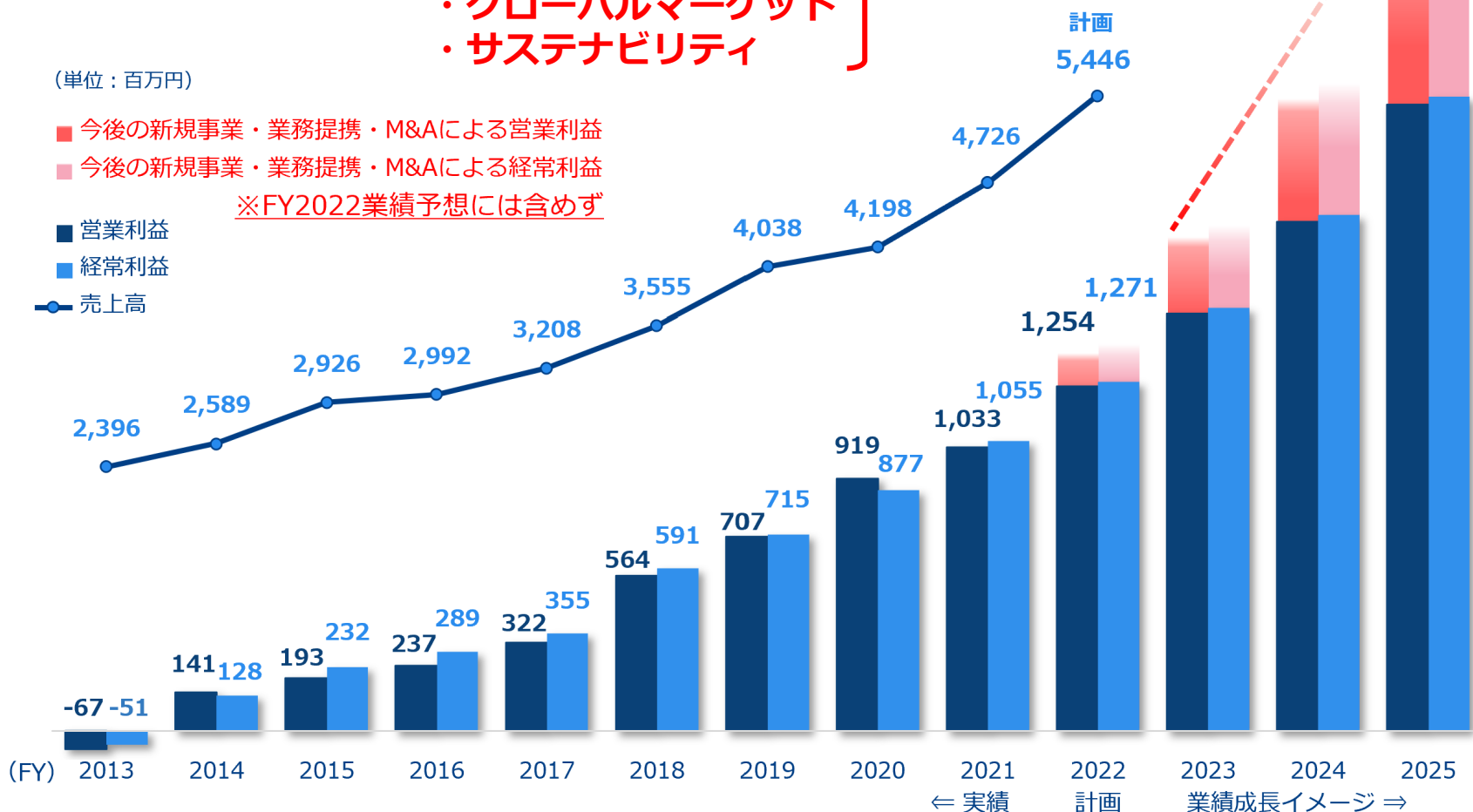
既存事業とM&Aのシナジーを最大化し、
新たなリカーリング/SaaSモデルの積み上げを目指す

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
 - 営業利益
 - 経常利益
 - 売上高
- ※FY2022業績予想には含めず



■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、医療機関の経営改善、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.

A red curved line graphic.