



# 2024年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社Ubicomホールディングス(東証プライム：3937)

2023年8月10日



# 「人」×「技術」で革新的な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

## グローバル *global business*

- ・ 国内外の大手企業向けにAIを含む先進技術にてIT開発支援サービスを提供しております。
- ・ アジア地域のR&D拠点において、900名以上のグローバルIT人材が対応しております。
- ・ 製造業・金融業・自動車産業・医療・AIなど多岐に渡ってサービスを提供しております。

## メディカル *medical business*

- ・ 病院・クリニック向け経営支援ITソリューションのパイオニア企業(レセプト点検システム)です。
- ・ グループ子会社が提供する医療情報システムはユーザー数で国内最大規模(19,455件)です。
- ・ 保有知財の横展開にて生命保険会社向けにITソリューションを提供(保険ナレッジプラットフォーム)しております。

## グローバル事業

2022年5月成立の**経済安全保障推進法**を背景に、大手企業・大手SIerが調達先の見直しを実施。

この結果、安全な業務委託先として、当社に対する需要が大幅に拡大。

上記の需要拡大により、**新規ピラー(\*)候補20社**をターゲット選定。

また、需要拡大に対応するため、**グローバルIT技術者の大量採用**と教育を実施しております。

(\*)ピラー：売上高1億円以上の顧客

## メディカル事業

2023年5月、新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴い、医療機関におけるアフターコロナへの対応開始。

**働き方改革関連法**が、2024年4月から医師にも適用されることと相まって、医療機関におけるDX化が加速。働き方改革に寄与するメディカル事業ソリューション「MightyChecker®」シリーズ、および「Mighty QUBE®」シリーズの引き合いが増加しております。

売上高

1,404百万円

(前年同期比107.0%)

営業利益

253百万円

(前年同期比86.7%)

経常利益

180百万円

(前年同期比67.6%)

当期純利益

105百万円

(前年同期比54.6%)

## 連結業績

- 連結売上高は、前年同期比107.0%の1,404百万円を確保。但し、グローバル事業における大型需要に対応するための、大量採用・教育実施による**一時的な**稼働率低下により、営業利益は前年同期比86.7%の253百万円となったが、年初計画通りの数値。通期では、売上 6,400百万円（前年対比 122.0%）、営業利益 1,350百万円（前年対比 133.5%）を見込む。
- また、急速な円安の進行に伴いアジア地域のR&D拠点における外貨建て資産の期末換算洗替により、為替差損（営業外費用）を計上。**本業外の要因**により、経常利益は前年同期比67.6%の180百万円。

	2023年3月期第1四半期		2024年3月期第1四半期		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
(単位：百万円)					
売上高	1,312	100.0%	1,404	100.0%	107.0%
営業利益	291	22.2%	253	18.0%	86.7%
経常利益	266	20.3%	180	12.8%	67.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	192	14.7%	105	7.5%	54.6%

# グローバル事業

*global business*

## グローバル *global business*

### 【ビジネスモデル】

国内外の大手企業向けにAIを含む先進技術を活用したIT開発支援サービスを提供。

### 【KPI】

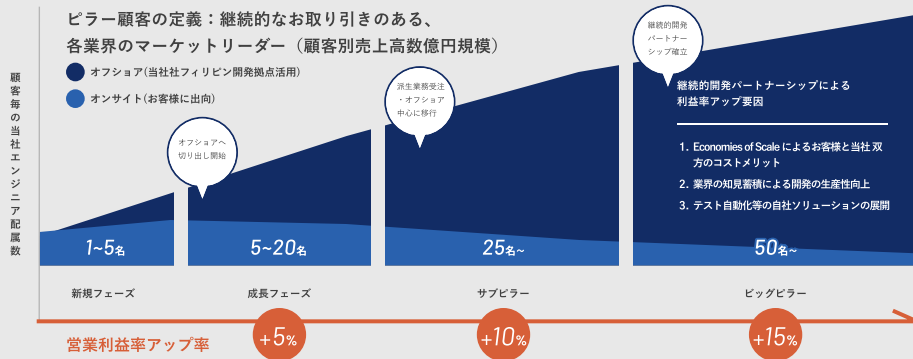
大口顧客（ピラー顧客）の数。需要増に対応できる人材の採用。

### 【自社の特徴】

当社の優位性は従来のIT技術者の人材派遣とは異なり、日本語と英語が堪能なプロフェッショナルを提供し、顧客ごとに異なる業界特有の業務内容、システム言語、利用ツール、そしてAIなどに関するオフショアの支援を行うことができる。

- 単純な派遣を行うビジネスモデルではなく、顧客ごとに、業界特有の業務内容、システム言語、利用ツールなどを教育し、日本語教育を行った後、プロジェクトにアサインするビジネスモデル。
- そのため、新卒で雇用した従業員は5～6か月の準備期間が必要になる。
- 新卒については毎年4,000人の応募がある中、約160名を採用。前期は旺盛な需要に対応するための積極投資として計250名を採用。

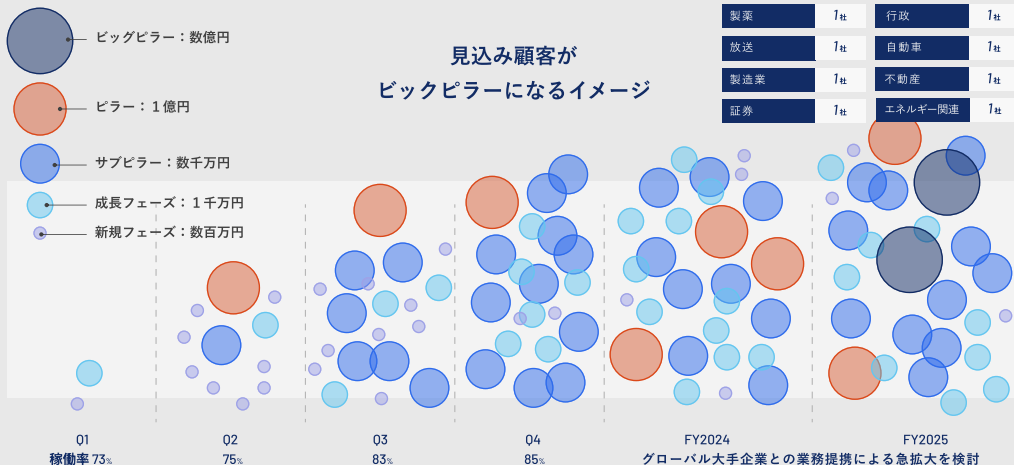
## global business



## 需要拡大に伴い、ピラー候補20社をターゲット化

- ・ 当社に対する需要拡大により、ピラー候補20社をターゲット選定。
- ・ 既存顧客の売上に加え、大幅な売上増を見込む。
- ・ 下期より、ピラー候補の多くの企業が本格的に立ち上がる計画。

銀行	3社	流通	2社
Sier	2社	ゲーム	1社
化学	1社	電気機器	1社
鉄鋼	1社	コンサル	1社
製薬	1社	行政	1社
放送	1社	自動車	1社
製造業	1社	不動産	1社
証券	1社	エネルギー関連	1社

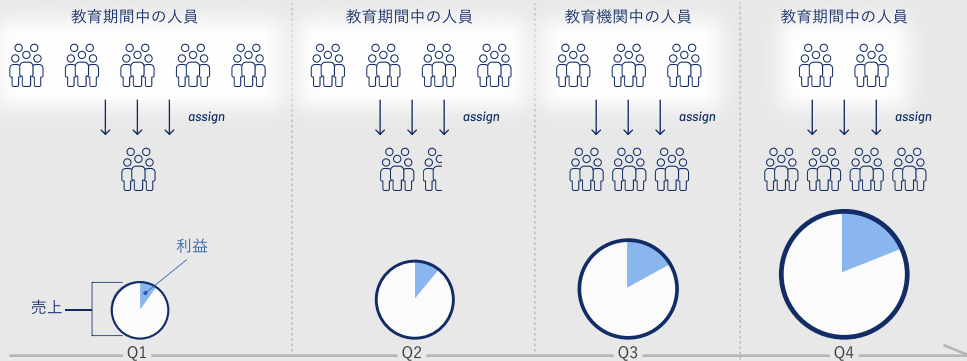




## 新規ピラー対応のため、グローバルIT技術者の大量採用を実施

- 新規ピラー候補20社に対応するため、グローバルIT技術者の大量採用を実施。
- 教育期間（5~6か月）は、一時的に稼働率が低下。
- 下期よりプロジェクトへのアサイン本格化に伴い、売上増、利益増、稼働率上昇を計画。

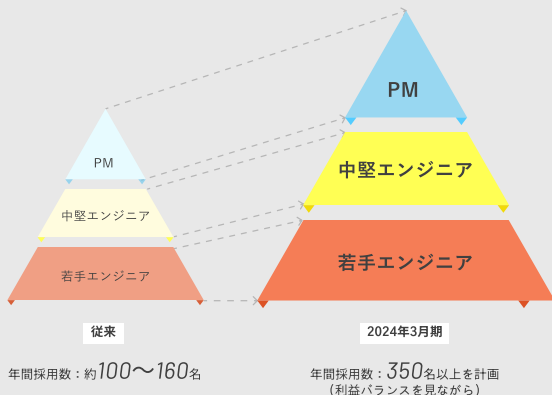
global business



## 5~6ヶ月の重点研修でプロフェッショナルIT技術者育成

- 単純なIT技術者の派遣を行うビジネスモデルとは異なり、5~6ヶ月間の徹底的な教育の後、プロジェクトへのアサインを実施。
- 教育内容は日本語教育、顧客ごとの業界特有の業務内容、システム言語、利用ツール、AI含む先進技術など。

global business



### 施策 01

採用の強化

### 施策 02

新しいスキルの再教育→ ニーズの進化・高度化に対応

### 施策 03

50名規模のリーダー教育→ 受注増加と品質管理に対応

### 施策 04

リソースプール化→ 事業部間連携による稼働率の最大化

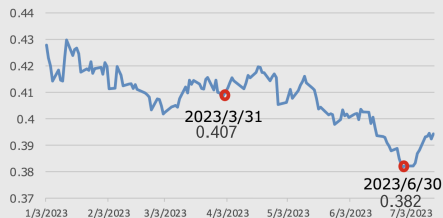
### 施策 05

開発ボリュームの拡大による利益率の向上

為替変動により保有資産の評価損が発生したが、本業に関わる為替変動リスクはコントロールしている。

## global business

日本円 / フィリピン ペソ 為替レート推移



### 3百万 フィリピンペソ

#### ：ビジネス領域

為替変動による本業へのインパクトに関しては、顧客との折半の覚書を締結している。

為替インパクトをマネージメント。

### 21百万 フィリピンペソ

#### ：非ビジネス領域

在外子会社の外貨建て資産の評価損。

## 経済安全保障推進法を背景に、当社に対する需要が大幅に拡大

- ・ 経済安全保障推進法を背景として需要の増加により、売上高は前年同期比106.5%の1,004百万円を達成。
- ・ 但し、需要増加に対応するための大量採用・教育実施による一時的な稼働率低下により、営業利益は前年同期比72.1%の111百万円となったが、年初計画通りの数値であり通期では1,350百万円（前年同期比133.5%）を見込む。

### global business

グローバル事業 (単位：百万円)	2023年3月期第1四半期		2024年3月期第1四半期		前年同期比	旺盛な需要を背景に売上高は前年同期比6.5%増を達成、利益面においては人材投資を優先。
	金額	売上比率	金額	売上比率		
売上高	942	100.0%	1,004	100.0%	106.5%	
営業利益	155	16.5%	111	11.2%	72.1%	

- ・ 下期以降、採用エンジニアが本格稼働するため稼働率上昇を見込む。
- ・ **年度ベースでは計画通りの進捗**。通期計画は、売上 6,400百万円（前年同期比 122.0%）、営業利益 1,350百万円（前年同期比 133.5%）。

# メディカル事業

*medical business*

## メディカル

*medical business*

### 【ビジネスモデル】

病院・クリニック向けの経営支援ITソリューションを提供。特に、グループ子会社が提供する医療情報システムは、国内最大規模のユーザー数を誇る。

### 【KPI】

契約医療機関数。既存顧客に対するクロスセル。

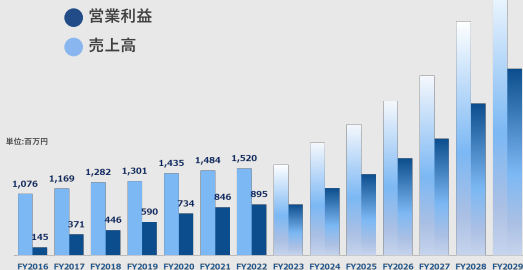
### 【自社の特徴】

当社の優位性は、病名や薬、保険点数などに関する充実した医療データベースと、それを活用する高度なAI技術を有していること。加えて、全国規模で大小さまざまな医療機関に対して広範な販売チャンネルを持っていること。

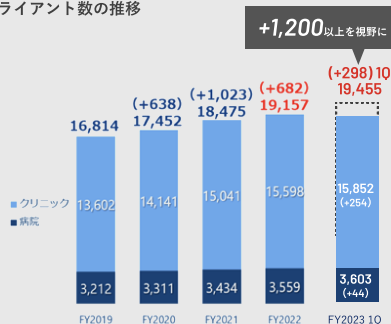
## サブスクリプションモデルにより高収益を実現

- ・ サブスクリプションモデルにより2023年3月期は58%の高い収益性を実現。
- ・ Q1新規クライアントの獲得数は、過去最高 298件を達成。
- ・ 新型コロナにより医師・看護師等の残業問題が顕在化し、働き方改革関連法が、2024年4月から医師にも適用されることと相まって、医療機関におけるDX化が急務。
- ・ 2023年5月、新型コロナの5類移行に伴い、医療機関における投資が再開し、働き方改革に寄与する「Mighty QUBE®Hybrid」 & 「MightyChecker®EX」の売上増加が加速する見通し。

## medical business



### クライアント数の推移



## 更なる成長を実現できる十分なマーケット規模

- レセプト点検システムのパイオニアとして、国内最大規模のユーザー数（19,455件）を誇る「MightyChecker®」。
- 「MightyChecker®」ユーザーに対し「Mighty QUBE®Hybrid」のクロスセリングを展開。
- 「Mighty QUBE®Hybrid」の市場規模は155億円を想定。

大病院、中小病院= 合計8,205件

推定平均単価 @190万円

@190万円 × 8,205件 = 155億円

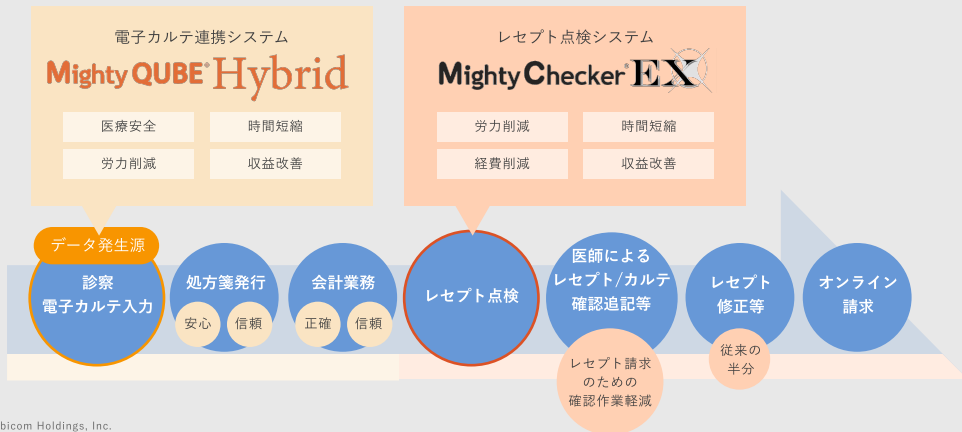
弊社想定 Mighty QUBE® の市場規模

155億円



## メディカル事業の主力ソリューション

- 電子カルテ連携システム「Mighty QUBE®Hybrid（マイティーキューブ・ハイブリッド）」  
AIにより医師の電子カルテ入力を支援し、入力ミスの防止・医師業務の効率化を実現。
- レセプト点検システム「MightyChecker®EX（マイティーチェッカー・イーエックス）」  
AIによりレセプトを点検し、誤請求・請求漏れの防止・医事課業務の効率化を実現。



## 導入事例：200床以上の中規模病院

Mighty QUBE® Hybridの収益改善効果 年間6,600万円。ROI 900% 以上

point 01 ✓ クラウドとオンプレミス対応のハイブリッドモデル

point 02 ✓ 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）

point 03 ✓ メディカルデータ × AI による革新的な機能

## ドクター向けMighty QUBE (MQ) の投資対効果

### 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 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

## 検証期間を経て本格導入期に入った新サービス「保険ナレッジプラットフォーム」

- 保険ナレッジプラットフォームは、医療保険を販売する生命保険会社向けの支払査定支援システムです。「MightyChecker®」 & 「Mighty QUBE®」で培ったノウハウに基づく他社の追随を許さない独自サービスが特徴となる。
- 2023年5月、コロナ禍において多忙であった保険会社が、新型コロナの5類移行に伴い保険会社内DX化を再開した。保険金の支払査定システムは、**金融庁の指導**により高度な精度が求められ、セキュリティ面でも高度に堅牢なシステム設計が求められることから、検証に長期間を費やした。
- 提携先保険会社と長期に渡る検証期間を経て、いよいよ本格導入期に移行。

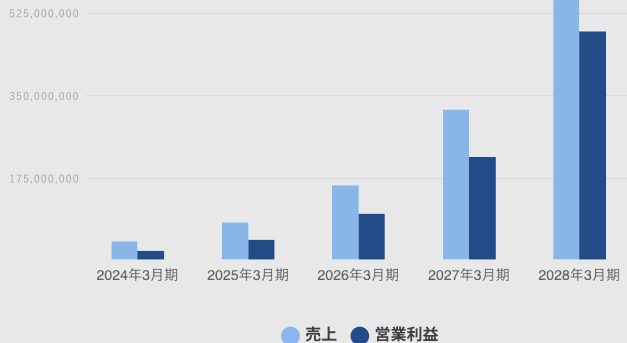
## 「保険ナレッジプラットフォーム」の市場規模・売上見通し

- 「保険ナレッジプラットフォーム」本格化。
- 現在複数生保会社と検証中、今期中（2024年3月期）契約を目指す。

## medical business

### 保険ナレッジプラットフォーム販売計画

単位:円



## メディカル事業業績

- 2023年5月の新型コロナウイルス感染症の5類移行、および2024年4月から医師にも適用される働き方改革関連法の影響により、医療機関のDX化投資が再開。
- この結果、メディカル事業の売上高は前年同期比107.9%を達成。
- 営業利益率は高水準を維持。

## medical business

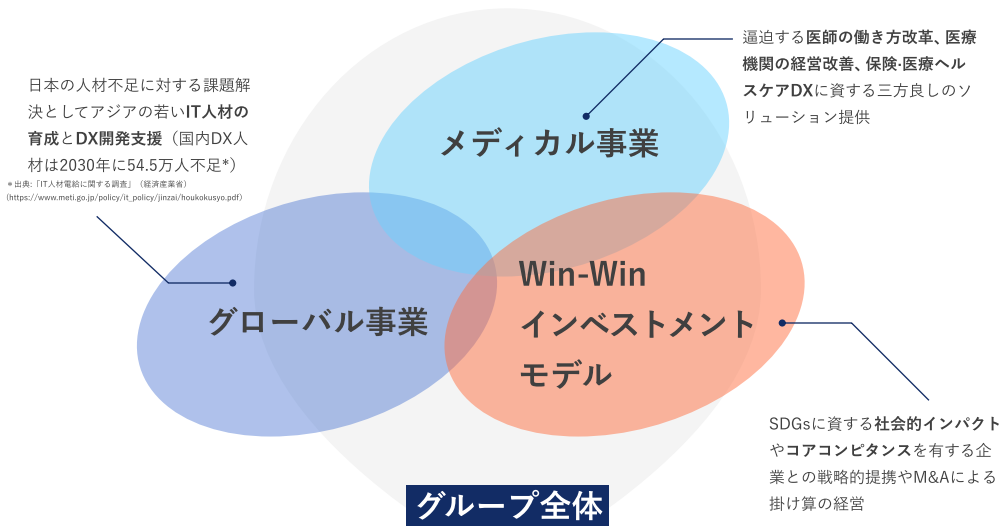
メディカル事業 (単位：百万円)	2023年3月期第1四半期		2024年3月期第1四半期		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	370	100.0%	399	100.0%	107.9%
営業利益	220	59.6%	231	57.9%	104.8%

旺盛な需要を背景に売上高は前年同期比7.9%増を達成、下期利益増加を見込む。

- 新サービス「保険ナレッジプラットフォーム」が本格導入期に入ったため、今後の売上・利益の寄与を見込む。

	目標	具体的な活動	関連するSDGs
<b>E</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CO2排出量の削減</li> <li>グローバルパートナーシップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本社オフィス電力を100%再生可能エネルギー化</li> <li>フィリピン子会社への設備投資</li> </ul>	
<b>S</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様性への取り組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>女性取締役1名</li> <li>女性管理職比率 40%</li> <li>育休、産休比率の向上</li> <li>外国人従業員比率の向上</li> </ul>	
<b>G</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ガバナンス体制の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報開示と透明性の確保</li> <li>役員構成における多様性</li> <li>経営トップのコミットメント開示</li> </ul>	

- ・ 第二成長フェーズに向け、大手グローバル企業との資本も含めた業務提携を視野に

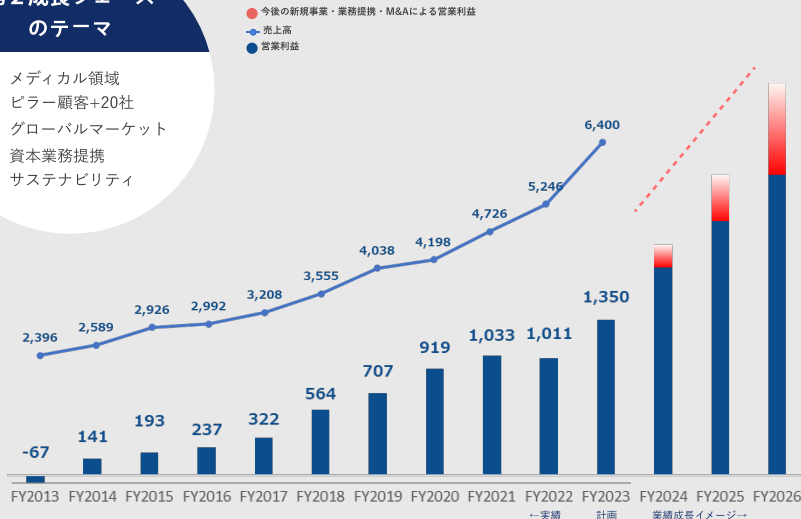


不安定な情勢の中で発展を続ける為のレジリエンス  
経営・人材育成戦略・事業シナジー・存在意義の追求

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
- ・ ビラー顧客+20社
- ・ グローバルマーケット
- ・ 資本業務提携
- ・ サステナビリティ





■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

	親会社株主に帰属する			
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
(単位：百万円)				
2023年3月期（実績）	5,246	1,011	1,004	573
2024年3月期（計画）	6,400 <sup>+22.0%</sup>	1,350 <sup>+33.5%</sup>	1,369 <sup>+36.4%</sup>	963 <sup>+67.9%</sup>

- 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あります。
- 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。

