

FY2019 2Q
Consolidated Business Results



東証一部：3937

株式会社Ubicomホールディングス

2020年3月期 第2四半期

決算説明資料

2020年3月期 第2四半期 決算概要とトピックス

2020年3月期 第2四半期 ハイライト



高収益モデルの確立により、戦略的投資をこなし増収/増益を達成
第2四半期における営業利益・経常利益が過去最高益を更新

売上高

1,925百万円

(前年同四半期比113.6%)

経常
利益

336百万円

(前年同四半期比114.8%)

営業
利益

322百万円

(前年同四半期比113.5%)

四半期
純利益

236百万円

(前年同四半期比115.9%)

2020年3月期 第2四半期 決算概況 (P/L)



- ・グローバル事業においてピラー顧客からの受注増加とソリューションの受注増加が継続
- ・メディカル事業において高収益構造の確立および新商品のローンチが寄与し収益性が大幅改善
- ・**2Qより本格化した戦略的投資（約6千万円）**を吸収し、売上高経常利益率は**17.5%**を達成

(単位：百万円)	2019年3月期 第2四半期		2020年3月期 第2四半期		前年同 四半期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	1,694	100.0%	1,925	100.0%	113.6%
営業利益	284	16.8%	322	16.8%	113.5%
経常利益	293	17.3%	336	17.5%	114.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	204	12.1%	236	12.3%	115.9%

2020年3月期 第2四半期 決算概況（セグメント別）



グローバル事業 (単位：百万円)	2019年3月期 第2四半期		2020年3月期 第2四半期		前年同 四半期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	1,082	100.0%	1,287	100.0%	121.2%
営業利益	197	18.2%	248	19.3%	125.8%

- ・ 2020年3月期第2四半期決算におけるセグメント売上高営業利益は、**前年同期比125.8%を達成**。
- ・ レノボ社に代表される、既存のピラー顧客の受注拡大に加え、大手自動車メーカー向けテスト自動化ソリューションや、モバイル&クラウド等の、**アセット化した開発基盤を用いた収益性の高い案件**が伸長したことが奏功し、セグメント売上高・営業利益ともに増収増益を達成。
- ・ エンタープライズ事業部においても、**金融・公共を中心とした新規および既存プロジェクトが急拡大**、昨年度より本格稼働した人材のプラットフォーム化や、中途を含めた積極的な採用活動により**営業利益が堅調に推移（前年同期比約1.9倍）**。
- ・ 大手コンピューターゲーム開発・製造メーカー向けのサーバー保守運用等、メディカル事業同様、サブスク型の**ストックビジネス**に注力。
- ・ 昨年度からの戦略的投資（人員/R&D）により、大手監査法人系コンサルティンググループへのAIチャットボットの横串的展開に代表される、**投資効果が顕在化**。

2020年3月期 第2四半期 決算概況（セグメント別）



メディカル事業 (単位：百万円)	2019年3月期 第2四半期		2020年3月期 第2四半期		前年同 四半期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	632	100.0%	637	100.0%	100.9%
営業利益	234	37.1%	267	42.0%	114.2%

- 2020年3月期第2四半期決算におけるセグメント営業利益は、**前年同期比114.2%を達成**、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**。
- **高収益サブスクモデルの確立**と、戦略的開発案件以外の利益率の低い受託案件の絞り込み等により、**セグメント利益が4割を超え収益性が大幅に改善**。
- ローンチした次世代レセプトチェックシステム「**Mighty Checker EX**」の引き合い多数、複数の売上トップクラスの医療グループ内病院にて新たに導入が決定するなど、導入数は順調に増加。
- 今後は、大手医療グループ内における横展開に加え、「**直接販売の推進**」及び「**マーケティング強化**」を目的とした複数の**金融機関との連携**を図り、更なる高収益の実現に向けた施策を実行。
- 保険会社向け新ソリューションの開発やデータ分析（健保組合・学会等）、直販に向けた人員強化等、**Mightyシリーズに次ぐ将来の「新たな収益源」の確保**に向け、積極的な投資を実施。

スマートモビリティ社会に向けた車載ソリューションを発表（7月）

- 「ZMP World 2019」にて、当社ソフトウェアテスト自動化の技術を活用し、ドライバーの運転中の外界の状況変化や車載HMI（ヒューマン・マシン・インターフェイス）のメッセージ・警告に対する反応性と応答性を可視化、数値化するソリューションを発表
- 車載システム以外にも、店舗における消費者の行動解析、高齢者や子供の行動解析による見守りシステム、防犯・異常検知システム等への多様な応用が可能



3 A 進捗

「Automation/RPA 自動化」「Analytics 分析」「AI 人工知能」を中心とした先進技術に係る開発案件の増加

【3 A 案件（一部抜粋）】

- 大手自動車メーカーとのAI分野における共同技術開発
- 大手グローバル企業向けAIチャットボットのテスト開発
- 大手メーカー向けテスト自動化ソリューション開発
- ファクトリー・オートメーション・ソリューションのフィリピンにおけるマーケティング開始



戦略的RPAモデル『Mighty Checker EX』のマーケティング強化

「国際モダンホスピタルショウ2019」（7月）にて、従来製品「Mighty Checker PRO」において好評の機能やユーザビリティを更に進化させ、AI検知や業界初の独自機能を搭載した最新製品『Mighty Checker EX』の展示デモを行う等、マーケティング活動を強化



複数の金融機関との連携に向けた検討を開始



『Mighty Checker EX』を中心とした、医療機関向け経営改善支援ソリューション「マイティ・シリーズ」の主にグループ病院・大規模病院における販売促進および直接販売の拡大に向け、多数の取引先医療機関を有する金融機関との連携に向けた検討を開始

2020年3月期 2Qトピックス：グループ全体

1. 三つ目の事業の柱の立ち上げに向けたグループ全体での取り組み開始

本社と海外拠点との連携強化及びグループ資源の更なる横申し活用による、グローバル事業、メディカル事業に次ぐ「三つ目の事業」の立ち上げに向けたグループ全体での取り組みを開始



2. Win-Winインベストメントモデルの推進

- 2Q進捗：
海外を含めた複数案件のスクリーニング実施
- 今後の見通し：
米国の先進技術およびベンチャービジネスへのリーチ



3. 海外IR本格化

- 2Q進捗：
アジア地域の機関投資家向け会社説明会を開催
- 今後の見通し：
シンガポール等の世界的な運用拠点におけるロードショーの実施

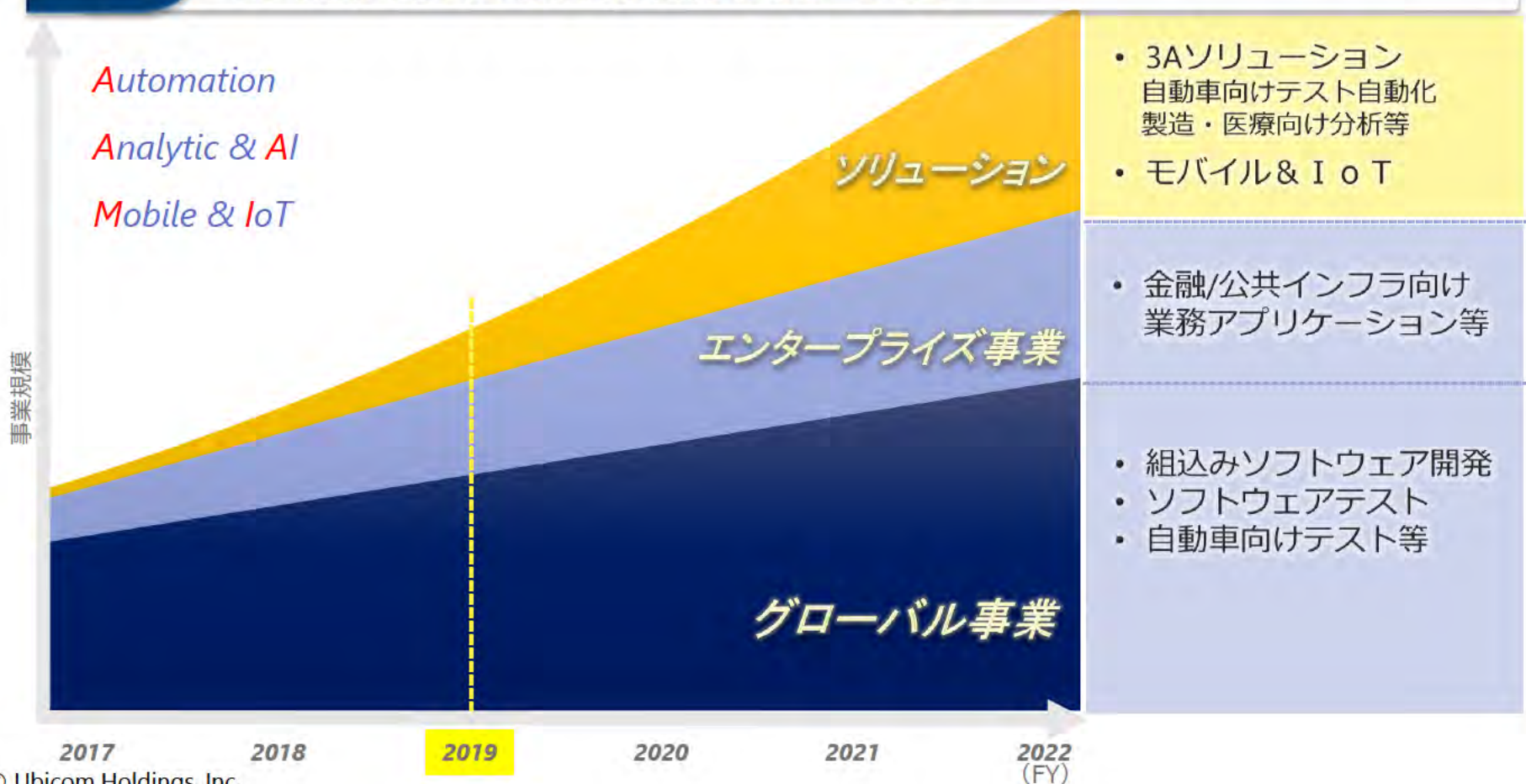


今後のビジョンと成長戦略

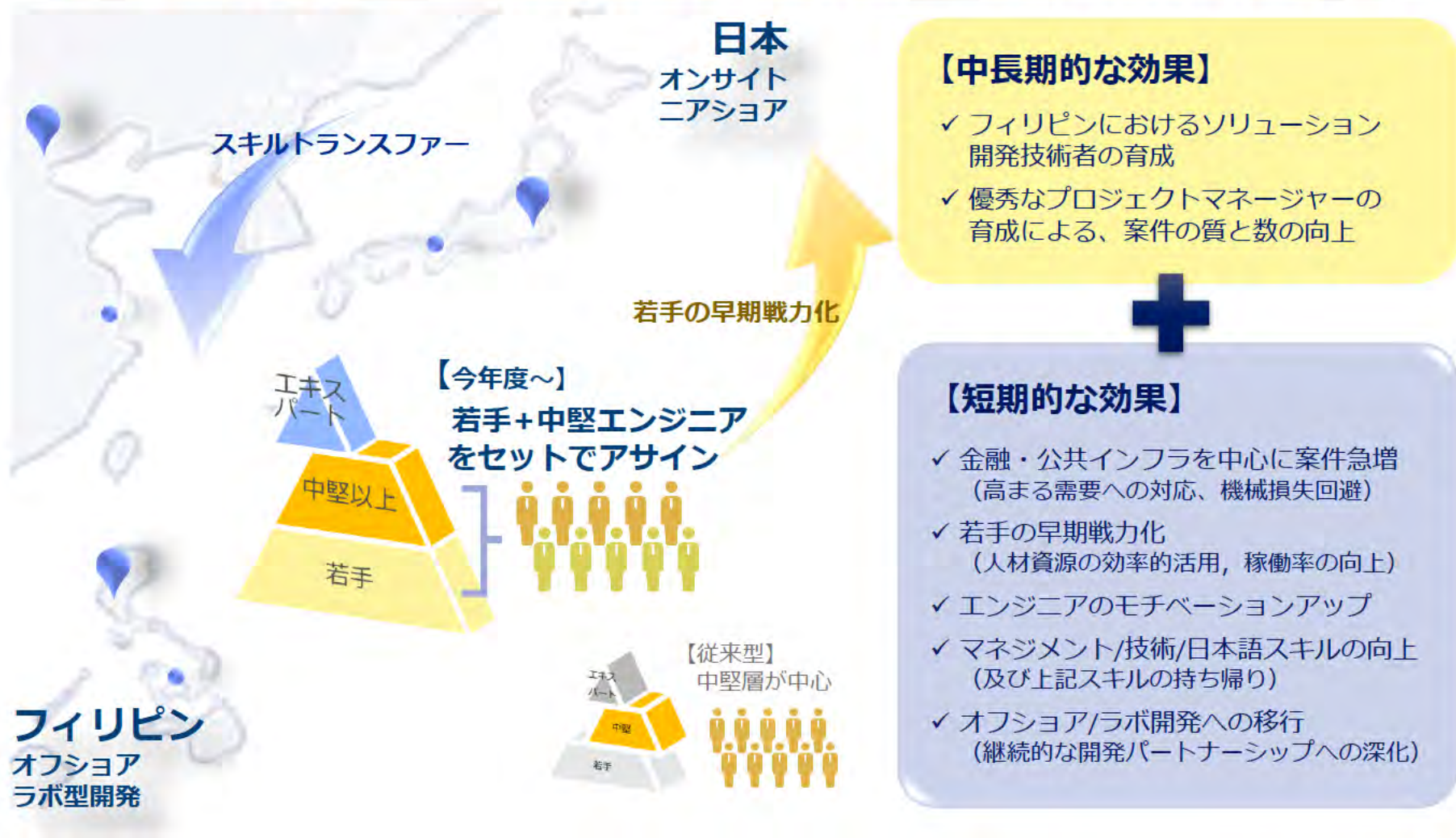
既存事業にレバレッジをかけたソリューション開発

戦略 領域

1. 製造、医療向けソリューション（自動化/分析/AI/モバイル&IoT/予知保全）
2. 自動車、組込みソフトウェア向けテスト
3. 金融、公共インフラ向け業務アプリケーション



若手エンジニアの早期戦力化による収益力強化



メディカル事業：ソリューションのご紹介

1.6万医療機関にて導入
見える化・効率化・収益化
 で医療機関の経営改善を支援
『マイティ・シリーズ』

*2019年9月末時点

Mighty Checker
 レセプト点検
 ソリューション

Mighty QUBE
 医療指示支援
 ソリューション

背景 政策 当社マイティ・シリーズ導入メリット

■ 医療費逼迫

審査
 厳格化

レセプトの査定・返戻・
 請求漏れ防止、経営分析

MC[®]

■ 医師・病院
 の負担増加

安全
 質担保

薬剤の誤投与防止・病名付け
 等の医療指示支援、学習支援

MQ[®]

■ 労働力不足

働き方
 改革

医師・医事課の業務効率化、
 残業削減、ストレス減少

MC[®] MQ[®]

【導入事例】 (お客様調べ)

小規模病院
 医事課職員：6名



診療分レセプト月作業時間 (残業込)

導入前	123.75時間
導入後	60.50時間
効果	導入1カ月後に 63.25時間 (約51%) 削減

導入後1カ月で作業時間が半減、算定支援機能により増収。今後、職員が操作に慣れるに従い作業時間が更に短縮し、**過去データの蓄積とAI検知により点検精度が更に向上**していくことが見込まれる。

サブスクリプションモデル・高収益基盤の更なる拡大

今後のビジョン

- 「Mighty Checker EX」の販売促進に向けた協業
協業先のネットワーク活用による**面展開の加速化**
- 直接販売の拡大による**利益率の更なる向上**
コストインパクトなしで売上・利益の積み上げ

メディカル事業 業績の推移

(単位：百万円)



中期を見据えて、**これまでに例を見ない戦略投資**を実行

- フィリピンにおける先端技術・R&D投資
(例：ソフトウェアの自動化・AIを用いた異常検知、AIチャットボット等)
→ **先端技術を活用したソリューションビジネス推進担当を新設し、マーケティングを開始**
- 戦略的人材投資 (AI人材・データサイエンティストほか)
→ **次世代AI人材の育成に向けた体制整備に着手**
- クライアントの急増に伴う、大規模プロジェクトをリードできる人材の登用
→ **更なる採用活動中、3Q以降に入社予定**
- アジア展開を見据えた、アジアトップ経営者の参画
→ **アジア兼財務戦略担当を新設、グローバルな知見を有する取締役3名の着任**
- AIやRPA等のコンサルティングができる高度人材の増員、「高単価」モデルを創造
→ **高度人材ビジネスの事業化を引き続き推進**
- 特定ドメインにてトップクラスの知見を有する人材 (メディカル・金融・自動車ほか) の参画
→ **知見を有した取締役のネットワークを活用したマーケティング、市場調査を実施**

高収益モデルの確立を経て、国益に資する事業を展開

- ▶ グローバル事業における当社基盤技術を生かした**コアアセットの横展開**
(ライセンス・サブスクモデル。目標売上高粗利率：**60%以上**)
- ▶ メディカル事業におけるサブスクリプションモデル・高収益基盤の更なる
拡大 (Mighty Checker/Mighty Qubeの目標売上高粗利率**75%以上**)
- ▶ 新規事業：高度人材を活用した「**高単価**」モデルの推進
(目標売上高粗利率：**60%以上**)
- ▶ 現在、各業界をリードする大手企業、ユニコーンとなりうるベンチャー
との**複数の提携 (含M&A) 検討**。オーガニックグロースに加えてWin-
Winインベストメントの更なる推進により、事業成長の時間軸を加速

経常利益率20%以上の達成へ向けて

高収益構造の確立による経常利益率20%以上を目指し、
2020年3月期も計画を上振れるよう目指す



Win-Winインベストメントモデル

業務提携、資本提携、M&A

※今期実現に向けた、国内外における
複数案件のスクリーニング実施

新規事業

社会問題解決型ビジネス

国策に合致した 先進ソリューションの提供

RPA含む3A戦略：Automation/RPA（自動化）
Analytics（分析）
AI（人工知能）

戦略市場：自動車・金融・医療・製造/ロボティクス

サブスクリプションモデルの積み上げ
ソリューションビジネスの拡大

将来見通しに関する注意事項



- ◆ 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。



Ui**com**
Holdings, Inc.

