

FY2019

Consolidated Business Results



2020年3月期 決算説明資料

東証一部：3937
株式会社Ubicomホールディングス

FY2019 決算概要

- 20年以上に渡り培ったリモートでのオフショア経験および金融をはじめとする高度なセキュリティ体制によって、予測不能な災害をはじめとする「不確実性への対処」及び「レジリエンス経営」が社内に根付いており、事業と業績への影響を最小限に留めることができた。
- すでに3月には中国オフィス再開、フィリピンにおいても開発拠点分散（中国2拠点ほかフィリピンにおいてマニラ/アラバン/セブに所在）による、十分なBCP（事業継続計画）及びコンティンジェンシープランを策定しており、業績への影響を軽微に抑えた。
- 2020年3月期決算における業績への影響は約20百万円（グローバル事業）となり、経常利益におけるインパクトは3%程度。

旺盛な需要に加え、高収益モデルを前倒しにて確立したことより、戦略的投資を吸収し増収/増益基調を拡大。
通期における全ての利益が過去最高益を更新。

売上高

4,038百万円

(前期比113.6%)

経常
利益

715百万円

(前期比121.0%)

営業
利益

707百万円

(前期比125.4%)

当期
純利益

533百万円

(前期比144.7%)

2020年3月期 決算概況 (P/L)



本業における利益である営業利益は前期比25.4%増を達成
第2四半期より本格的に開始した戦略的投資（年間約100百万円）を
加味すると、経常利益は前期比3割を超える増益率を達成

(単位：百万円)	2019年3月期 通期		2020年3月期 通期		前期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	3,555	100.0%	4,038	100.0%	113.6%
営業利益	564	15.9%	707	17.5%	125.4%
経常利益	591	16.6%	715	17.7%	121.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	368	10.4%	533	13.2%	144.7%

2020年3月期 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 通期		2020年3月期 通期		前期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	2,272	100.0%	2,736	100.0%	120.4%
営業利益	457	20.1%	477	17.5%	104.4%

- ・ 主要ピラー顧客からの売上とソリューションの受注が拡大し、2020年3月期決算における売上高は**前年同期比2割成長**を達成。第2四半期より、プロジェクトマネジメントを担う人材を中心とした高度人材投資を本格化、営業利益は**当戦略的投資をこなしプラスにて着地（前期比104.4%）**。
- ・ ソフトウェアテスト・組み込み・アプリケーション分野における大手主要顧客の受注が拡大。継続安定した準委任型・ラボ型モデルを推進し、**顧客のピラー化（主要顧客化）によるパートナーシップの確立**から、**開発の標準化およびIoTを活用した分析・テスト自動化などのソリューション提供**を拡大。コスト・開発効率を重んじたソリューションから「高付加価値モデルの実現」フェーズへ。
- ・ 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効果が発現、**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し、営業利益が前年比約2.1倍**。
- ・ その他、大手PCメーカーや大手商社、大手コンピューターゲーム開発製造会社、外資系自動車メーカーなど、**翌年度のピラー化・サブピラー化に向けた取り組み**を強化。

2020年3月期 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 通期		2020年3月期 通期		前期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	1,282	100.0%	1,301	100.0%	101.5%
営業利益	446	34.9%	590	45.4%	132.2%

- 2020年3月期決算における営業利益は、**前年同期比132.2%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**。
- 前倒しにて実現した**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45.4%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**」の引き合い多数、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、導入数は堅調に増加。
- 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強化**し、更なる高収益の実現に向けた施策を実行。
- 3月に発表した、医療クラウド新サービスSonaM(そなえむ)や、保険会社向け新ソリューションの開発、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、積極的な投資を実施。

中長期的なグループ成長に向けた取り組みを果敢に実行

1Q

5月 日比ビジネス協定式にて 成長投資の拡大に向けたMOU締結

7月 グローバル事業：ソフトウェアテスト自動化技術を活用した 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

2Q

8月 3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

10月 米国マーケティング強化に向けて
米国先端ITファンド「GoAhead Ventures」に出資

3Q

11月 メディカル事業：Mighty Checker EXの直販推進に向けて
複数の大手金融機関との連携開始

4Q

1月 フィリピンのエンジニア2名が 「アジアトップガン2020」に選出

3月 メディカル事業：サブスクリプション型新サービス
『備えの医療クラウド SonaM（そなえむ）』を発表

戦略的投資（2020年3月期投資実績 約100百万円）を加味すると

前期比3割を超える増益率を達成

【2020年3月期投資実績】

- フィリピンにおける先端技術・R&D投資（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）
- 戦略的人材投資（AI人材・データサイエンティスト他）。具体的にはフィリピンにおいて次世代の研究開発人材（理系新卒）を数十名採用。
- 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。
- 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。具体的には戦略領域（自動車・金融・医療・製造/ロボティクス）に特化した日本人PM（プロジェクトマネージャー）を6名採用。
- アジア展開を見据えた、アジアトップ経営者の参画。
- 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

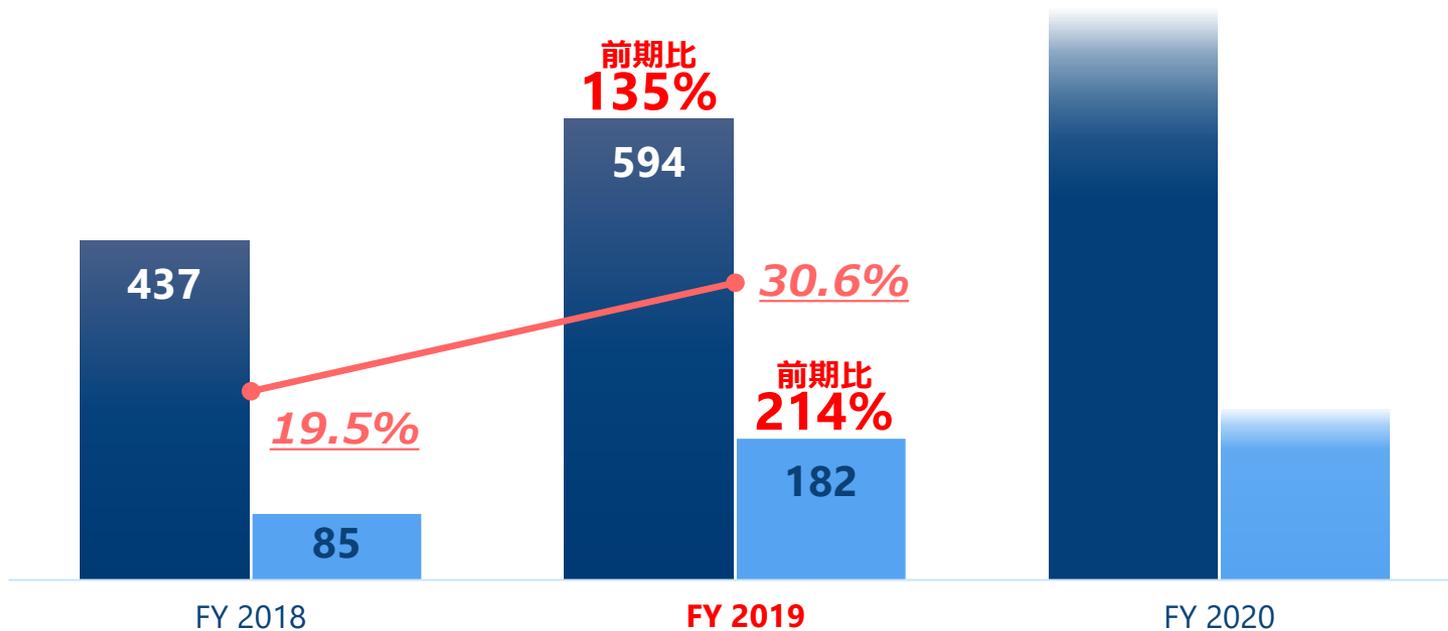
⇒ 上記投資効果の発現が2021年3月期より本格化

グローバル事業 事業の進捗と成長戦略

キャッシュレス化・フィンテックに伴うシステム移管需要が拡大 売上続伸、営業利益 2 倍成長を達成

金融公共領域 売上・営業利益の推移（百万円）

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率

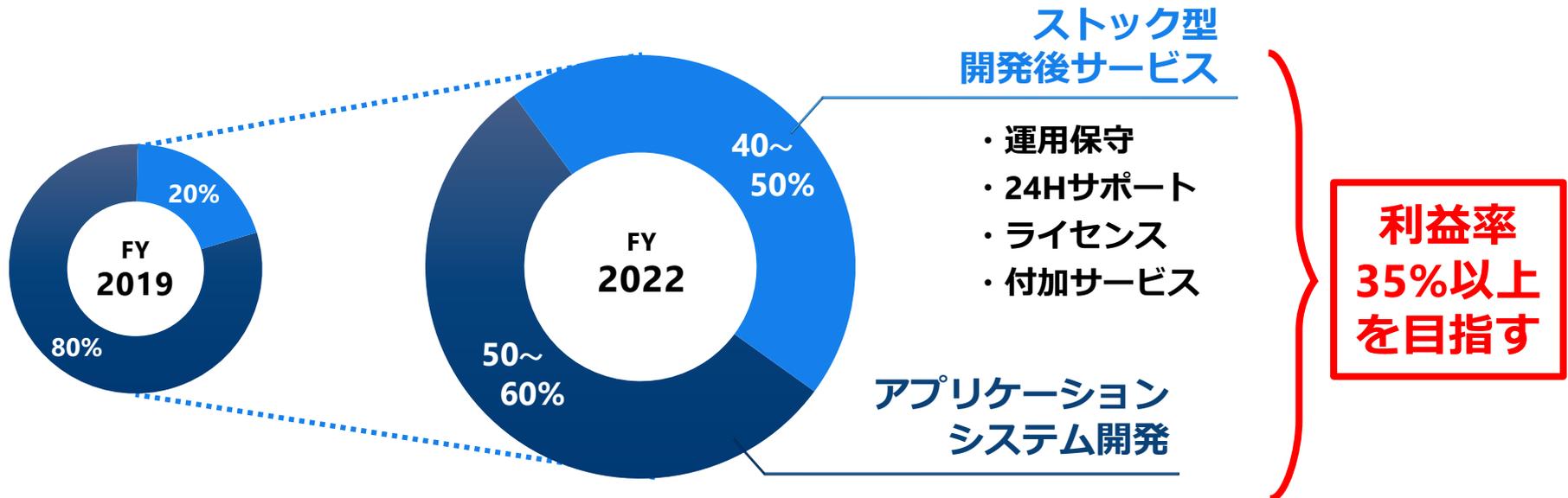


大幅成長の主な要因：人月単価の見直し、若手の早期戦力化、中途採用促進による即戦力補充、高い稼働率の維持、オフショアへの切り出し

新規・既存プロジェクト急拡大を足掛かりに

ストック型収益の積み上げを加速

- 昨年度に急増した新規案件開発終了後の運用保守サービス等の継続受注、オフショアへの切り出しにより、ストック型収益を積み上げ、事業の安定と更なる高収益化を図る（目標利益率35%以上）
- 更なるコスト削減要請と在宅勤務の実績から、オフショア化を加速
- 新たなビッグピラーの確立（数社へのアプローチ開始済み）
- 信用保証（クレジットギャランティー）関連の知見展開



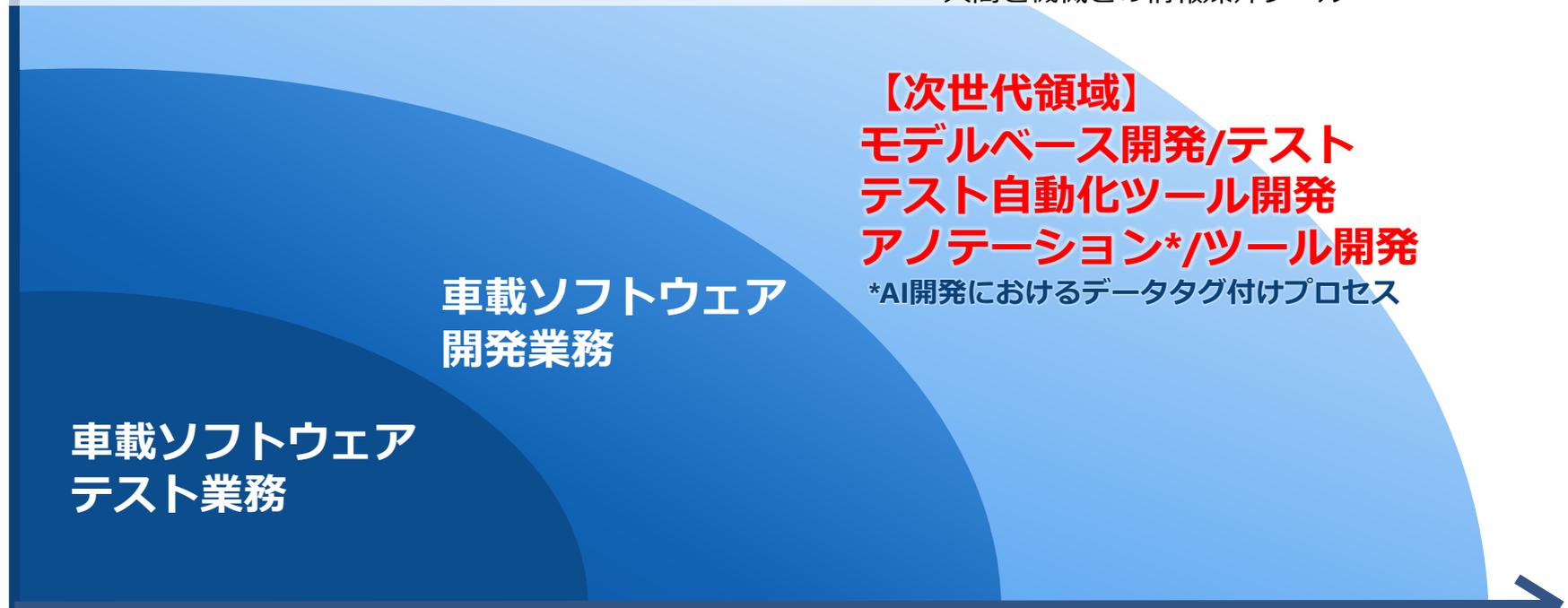
開発スキルと品質のさらなる強化を図り

開発スコープの拡大・高度化をめざす

- 自動車業界の高度知見を有するプロジェクトマネージャーを拡充したことによる品質強化、車載領域エンジニアのより高度な技術及びマネジメントスキルの強化を図る
- Win-Winモデルを通じたアライアンス型の先進開発を模索
- 当社が得意とする組込み（インフォテインメント、HMI*）及びテスト業務の拡大
- モデルベース開発等のより高度な開発モデルの拡大

*Human Machine Interfaceの略、人間と機械との情報媒介ツール

案件増加・売上規模



開発スコープの拡大・高度化

オーガニックグロースの源泉である既存領域の拡大

- IoT機器メーカー、PCメーカー向けソフトウェア開発・テスト等の既存領域の更なる拡大および新たなビッグピラーの確立

既存領域の強み

- ・ 多国籍企業への大規模オフショア化実績
- ・ 豊富な開発人材
- ・ コスト競争力
- ・ 英語/グローバル環境下での開発
- ・ ジャパンクオリティの開発/プロジェクト管理
- ・ 24時間×365日体制のサポート提供
- ・ ソフトウェア開発テスト実績
- ・ 分析/モバイル/IoT領域の高度IT人材

- 新規顧客獲得の早期実現に向けて、特に日本/中国/米国向け営業体制を強化
- フィリピン孫会社のリソース活用による開発キャパシティの拡大
- 日本側のマーケティング強化

先進ソリューション開発の推進

- 大手コンサルファーム向けAIチャットボット開発の正式ローンチ、他業種への横展開
- 自動車/建機メーカー向けテスト自動化ソリューションの横展開
- ソリューション（ライセンス）販売の本格化によるストック型への移行
- プラットフォーム/サーバービジネス（BtoB情報サービス等）におけるテスト/開発/保守

オフショア・オンサイト開発を自在に活用

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）

オフショアへ
切り出し開始

派生業務受注・
オフショア
中心に移行

継続的開発
パートナー
シップ確立

継続的開発パートナーシップ
による利益率アップ要因：

1. Economies of Scale
によるお客様と当社
双方のコストメリット
2. 業界の知見蓄積による
開発の生産性向上
3. テスト自動化等の自社
ソリューションの展開

1~5名

5~20名

25名~

50名~

新規フェーズ

成長フェーズ

サブピラー

ビッグピラー

営業利益率アップ率 **+5%**

+10%

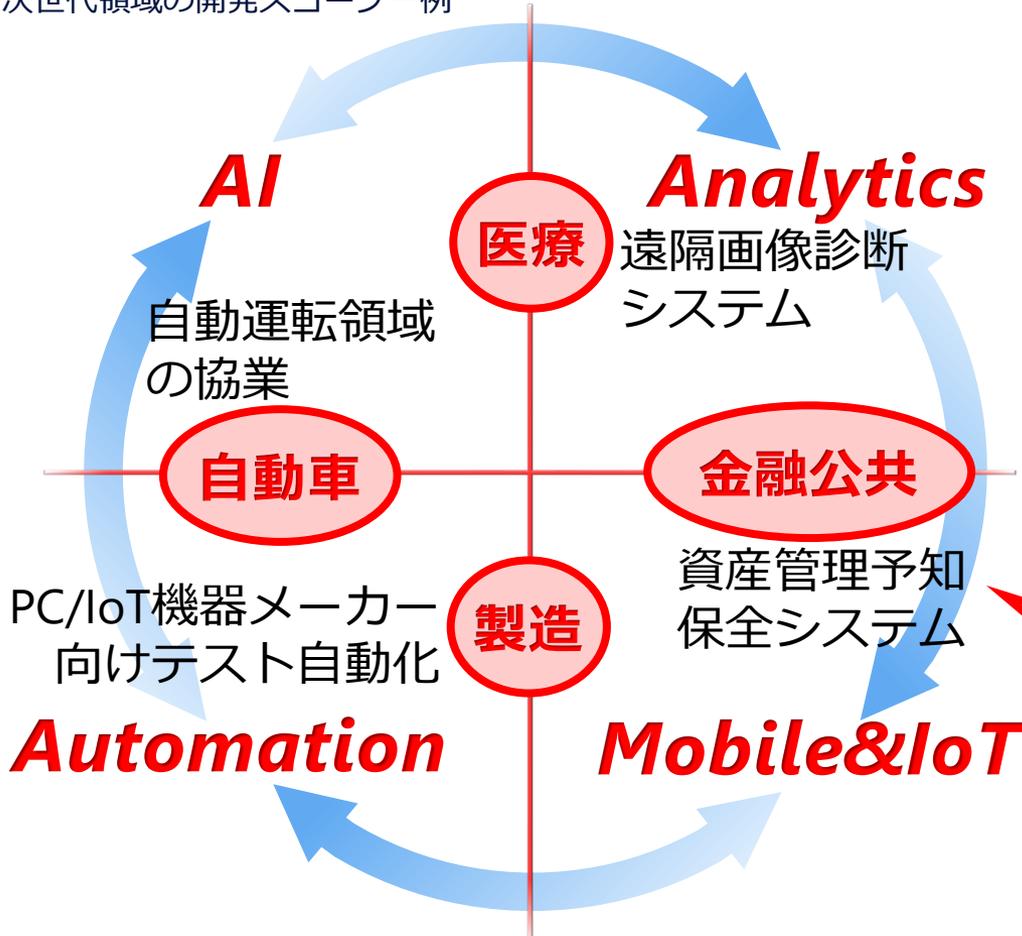
+15%

アサインされた当社エンジニアの人数

戦略領域（自動車・金融/公共・医療・製造/ロボティクス）に特化した

次世代の技術開発+人材育成を実行

次世代領域の開発スコープ一例



グローバル事業のコアアセット

フィリピンの豊富な若手人材×
トップエンジニア育成ノウハウ



中長期目線の人材技術投資を実行

■基礎教育（入社～約5カ月）

自社研修プログラムACTIONを通じて
基礎スキルと日本語検定4級レベル習得

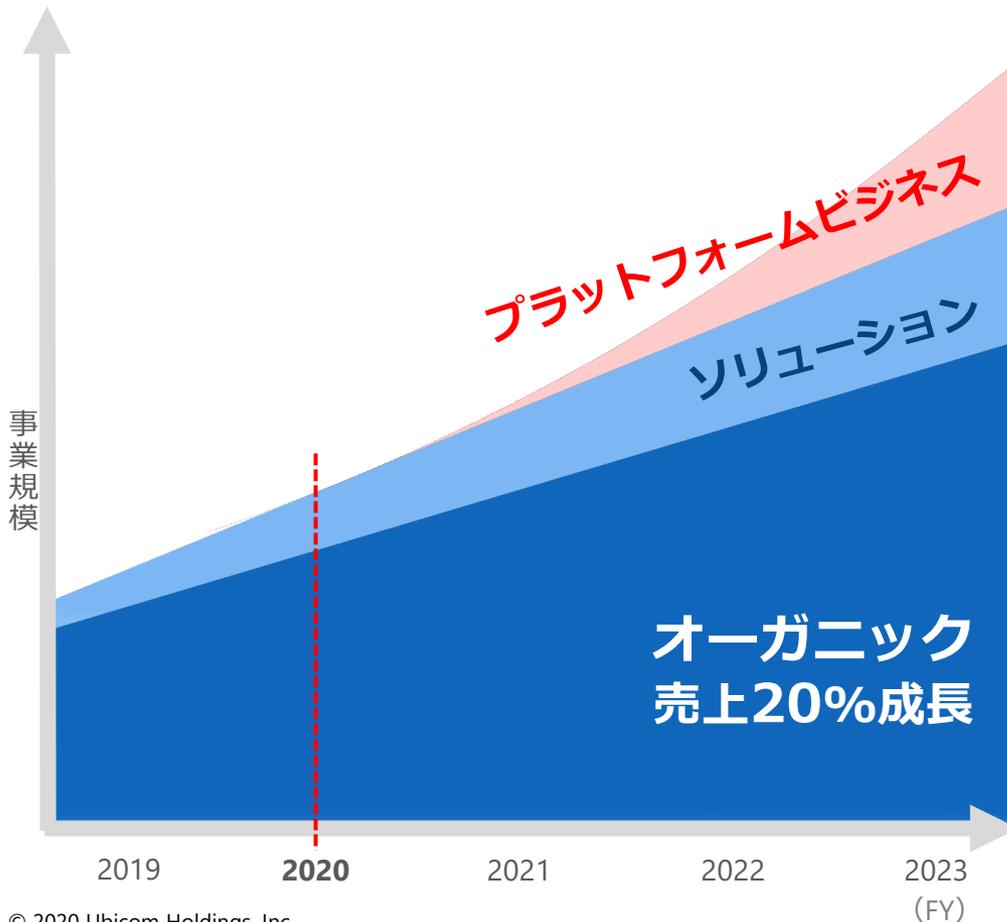
■先進教育（基礎教育後）

次世代領域の開発パートナーシップや
次世代プラットフォームとの協業を
通じた先進技術開発拡大、スキル向上

戦略市場に向けてストック型ビジネスの横展開を加速

事業戦略

1. オーガニック（ソフト/アプリ開発・テストを中心とした既存事業の成長）
2. ソリューション（AI・分析・自動化技術に係る自社ソリューションの展開）
3. プラットフォームビジネス（次世代のITサービスの創造）



・ 次世代プラットフォーム / サーバービジネスへの挑戦

- ・ 3Aソリューション
自動車向けテスト自動化
製造・医療向け分析等
- ・ モバイル&IoT、予知保全

- ・ 組み込みソフトウェア開発
- ・ ソフトウェアテスト
- ・ 自動車向けテスト等
- ・ 金融/公共インフラ向け
業務アプリケーション等

【戦略市場】



金融/公共



自動車



医療



製造/ロボ

メディカル事業 事業の進捗と成長戦略

メディカル事業：Mightyシリーズの推移

主力商品Mightyシリーズの提供を通じて

16,800を超える医療機関の経営を支援

【Mightyシリーズ導入実績】

2020年3月末ユーザー数／
2020年2月末厚生労働省発表医科医療機関数*



病院 (20床以上)

38.8%

3,212 / 8,282施設中



クリニック (19床以下)

13.3%

13,602 / 102,611施設中

過去平均年間新規獲得数1,300強*を大幅に超える新規ユーザーを獲得

*FY2013～2018平均実績数



全医療機関のBCP対策と医療データ保全を高セキュリティで支える

医療変革に資する新サービスの提供



「備え」の医療クラウド

いざという事態への

【備え】

+

【メディカル】

医療データのクラウド化に
必須の3省3ガイドライン*に
準拠したバックアップサービス

【サービスの目的】

- ◎ **診療の多様化**（オンライン診療、訪問診療、医療連携等）
- ◎ **医療デジタル化・クラウド化**におけるセキュリティ
- ◎ 診療の継続（災害・障害・事故への備え、医療機関BCP）
- ◎ 医学研究や医療技術の進歩

⇒ **逼迫した医療提供体制の改善を支援**

【ビジネスモデル及び販売戦略】

- ◎ **Mightyシリーズ**に次ぐ新たな高収益サブスクモデル
- ◎ **Mightyシリーズ**との重ね売りを推進
- ◎ **ダイレクトアカウント**（直接取引）の拡大

⇒ **商品のクロスセルによりユーザー単価向上**

*厚労省、経産省、総務省の3省が提唱する、3つの医療情報セキュリティガイドラインの総称

リモートワークの潮流をチャンスと捉え

営業スタイルの変革を推進

営業 戦術

Webを活用したマーケティング・営業・サポートへの移行により、

1. カスタマーサポートをコストセンターから**プロフィットセンターに転換**
2. **ダイレクトアカウント（直接販売）増加**による利益率アップをめざす

営業スタイル変革による業績向上及び業務効率化：



- ①製品デモのWeb移行 →
- ・ **デモキャパシティ件数アップ**による売上向上
 - ・ ツールの活用による競合との差別化
 - ・ アポ獲得率向上によるクローリング率向上
 - ・ 顧客/当社双方における「働き方改革」

- ②導入後の操作遠隔指導 →
- ・ **導入サポートキャパシティ拡大**による売上向上
 - ・ 出張旅費削減による利益改善
 - ・ インストラクター不足の解消

- ③代理店向けWeb勉強会 →
- ・ 活動自粛中の代理店への営業強化
 - ・ 代理店との関係性強化による販売促進

- ④クラウド化需要取込み →
- ・ オンライン診療等の診療の多様化ニーズに
 応えるべくクラウド製品販促強化



メディカル事業全体の成長ビジョン

高収益サブスクメニューの重ね売り+直販推進に加え、

「新たな高収益ビジネス」の早期創出を目指す

生損保領域・分析事業等において
更なる高収益ビジネスの創出

SonaM (そなえむ)
粗利 **85%**

Mighty シリーズ
粗利 **75%**

- ・ **MC CloudのOEM提供**
(オンライン診療、クラウド型電子カルテへの組み込み強化)
- ・ Mighty シリーズの価格改定
(**20~30%値上げ**)
- ・ **直販/ダイレクトアカウント**推進
- ・ アップセル推進
(最上位商品 MC EXへの移行)
- ・ クロスセル推進
(メニューの重ね売り)

- 新領域・新サービス
- SonaM (そなえむ)
- Mighty Checker Cloud
- Mighty Qube
- Mighty Checker

新領域・新サービス

SonaM

Mighty Checker Cloud

Mighty QUBE

Mighty Checker

売上

2019

2020

2021

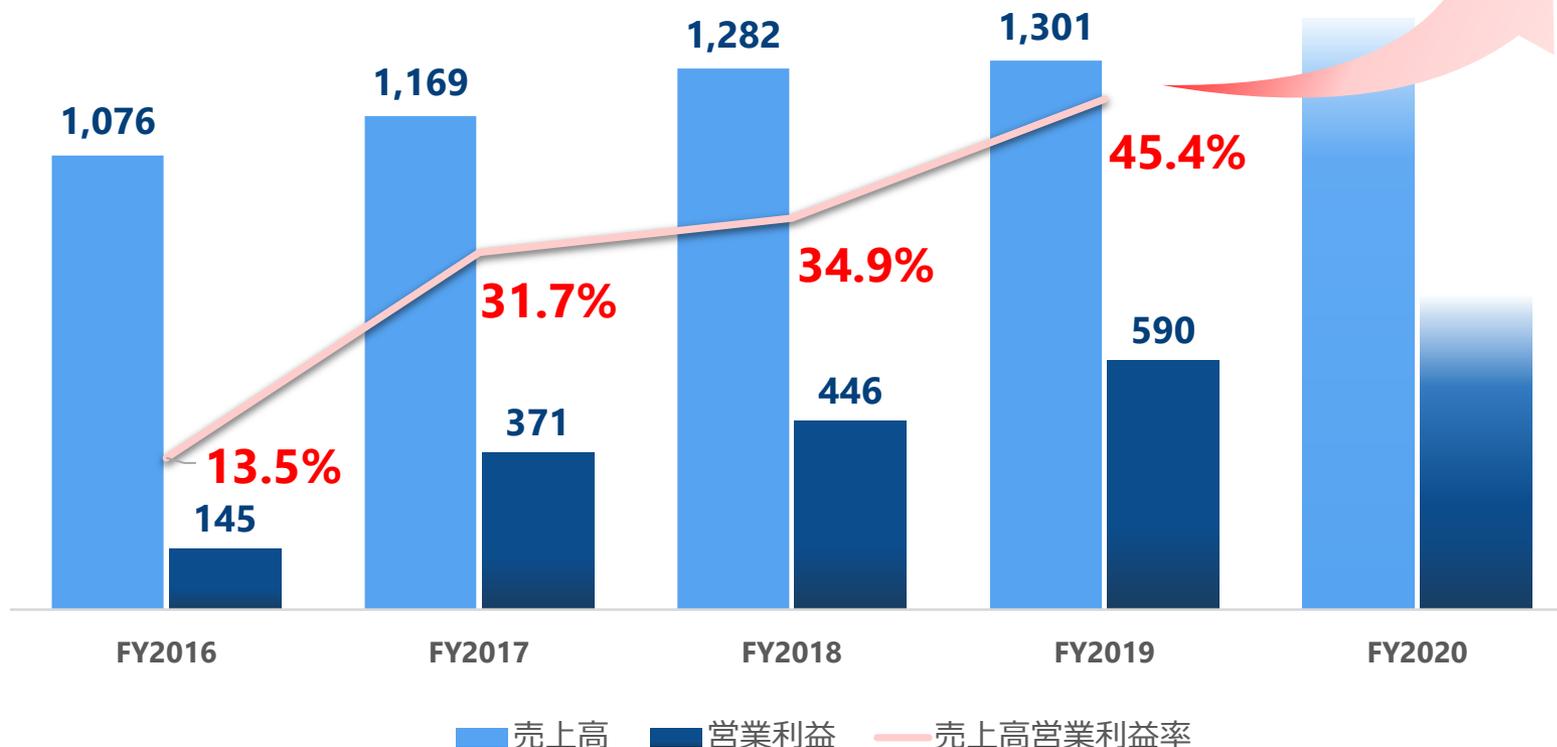
2022

2023 (FY)

サブスクリプションモデル・高収益基盤の拡大加速

- 高収益モデルの確立により利益率が大幅に向上
- 今後も直接販売や価格改定等の推進により更なる利益率改善をめざす

メディカル事業 業績の推移 (単位：百万円)



医療トータルソリューションプロバイダーへの進化に向けて

新規事業開発・新領域開拓・協業を推進

【今後の注カプロジェクト】

- 保険領域向けの分析サービス
- 16,800ユーザーへの提供実績に裏打ちされた当社独自の
医療データベースを活用した保険業界向けプラットフォームビジネス



FY2020~ グループ全体の成長戦略

アメリカ戦略の転換 ⇒ 次なる技術/サービスへのリーチ

1. **GoAhead オフィス**（昨年出資したシリコンバレーのベンチャーキャピタルのオフィス）にて**Ubicomサテライトオフィス開設**
⇒米国先進技術に係るリサーチ機能の強化
2. **当社ソリューションの米国でのマーケティング展開**
⇒大手・中堅向けテスト/開発/保守サービスの展開
3. **米国ベンチャービジネスのシーズ発掘**
⇒国内/アジアにおける協業など、当社ソリューションの付加価値向上に向けた検討

アジア戦略 ⇒ 人材（開発力）の拡充

1. フィリピンに次ぐ人材育成、開発拠点の立ち上げ
2. 中国、台湾向け営業/マーケティング活動の強化

Win-Win戦略（M&A/提携/出資） ⇒ 戦略的財務の実行

1. **シナジーを慎重に見極めつつ、水面下で着実に進行中**
AI領域、次世代ソリューション、保険業界向けプラットフォームビジネスにおける協業、ビッグカンパニーとの提携、IT会社のM&A等
2. **M&A後はScrap&Build（事業の再構築）を1年以内に実行、利益率25%アップを目指す**

グローバル事業、メディカル事業に次ぐ

「3つ目の事業」の確立に向けて

新規事業のキーワード：成長領域・若い人材・サブスクモデル・次世代技術

事業部の垣根を越えて
新規事業メンバー選出

3つ目の事業

既存事業とは異なる
軸足の新ビジネスに挑戦

次世代のITサービス
プラットフォームをめざす

新規事業



グローバル事業



メディカル事業

既存事業

FY2020 業績予想

2021年3月期 業績予想



- ・前年度に引き続き営業利益・経常利益ともに過去最高益を計画
- ・新型コロナウイルスの影響（50百万円）を加味すると
前年比2割以上の経常利益増益率を計画

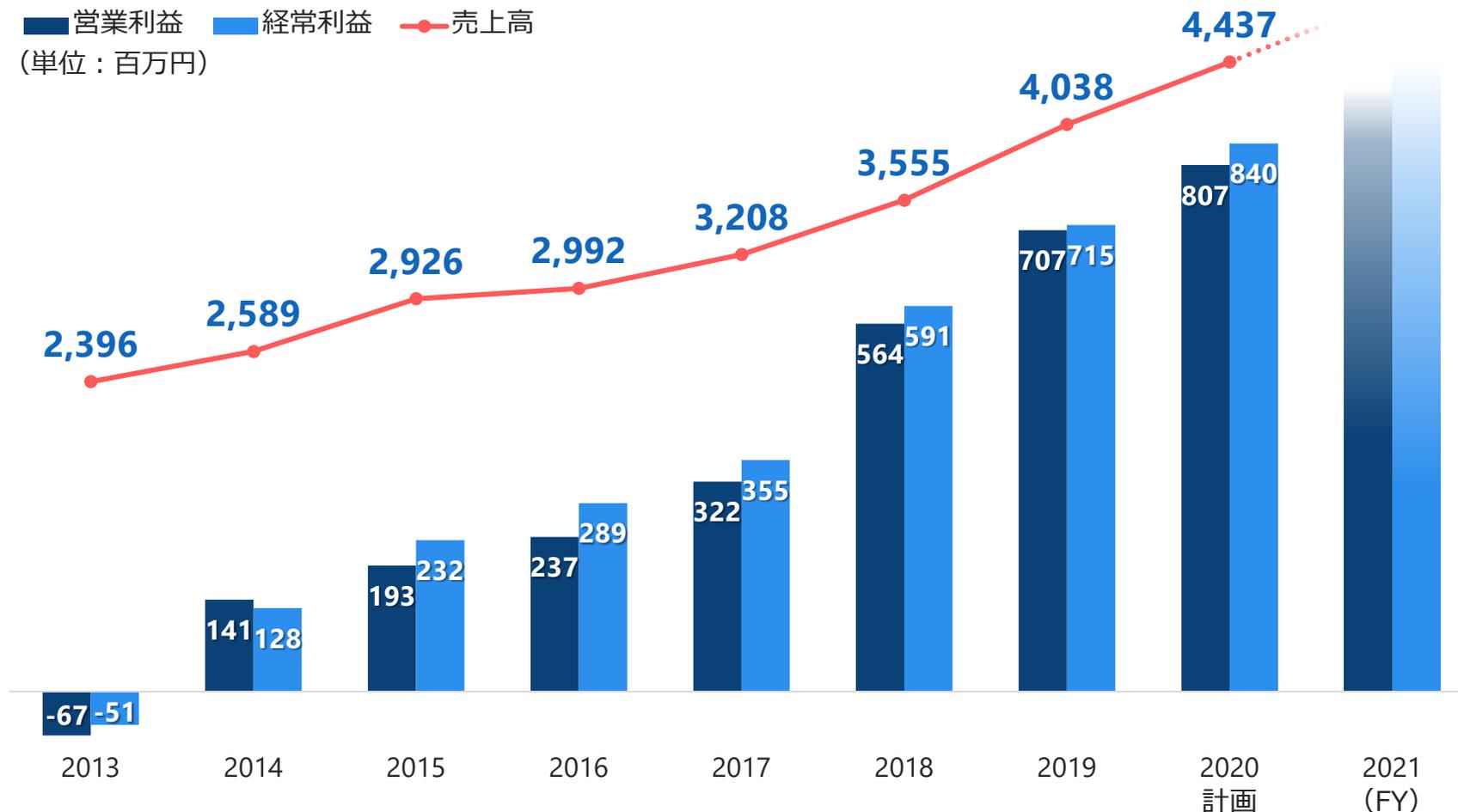
(単位：百万円)	2020年3月期		2021年3月期		増加率
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	4,038	100.0%	4,437	100.0%	9.9%
営業利益	707	17.5%	807	18.2%	14.0%
経常利益	715	17.7%	840	18.9%	17.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	533	13.2%	605	13.6%	13.4%

※想定為替レートを保守的に0.45に設定

受注の拡大及び堅調な業績の進捗のもと

2021年3月期も計画を上振れるよう目指す

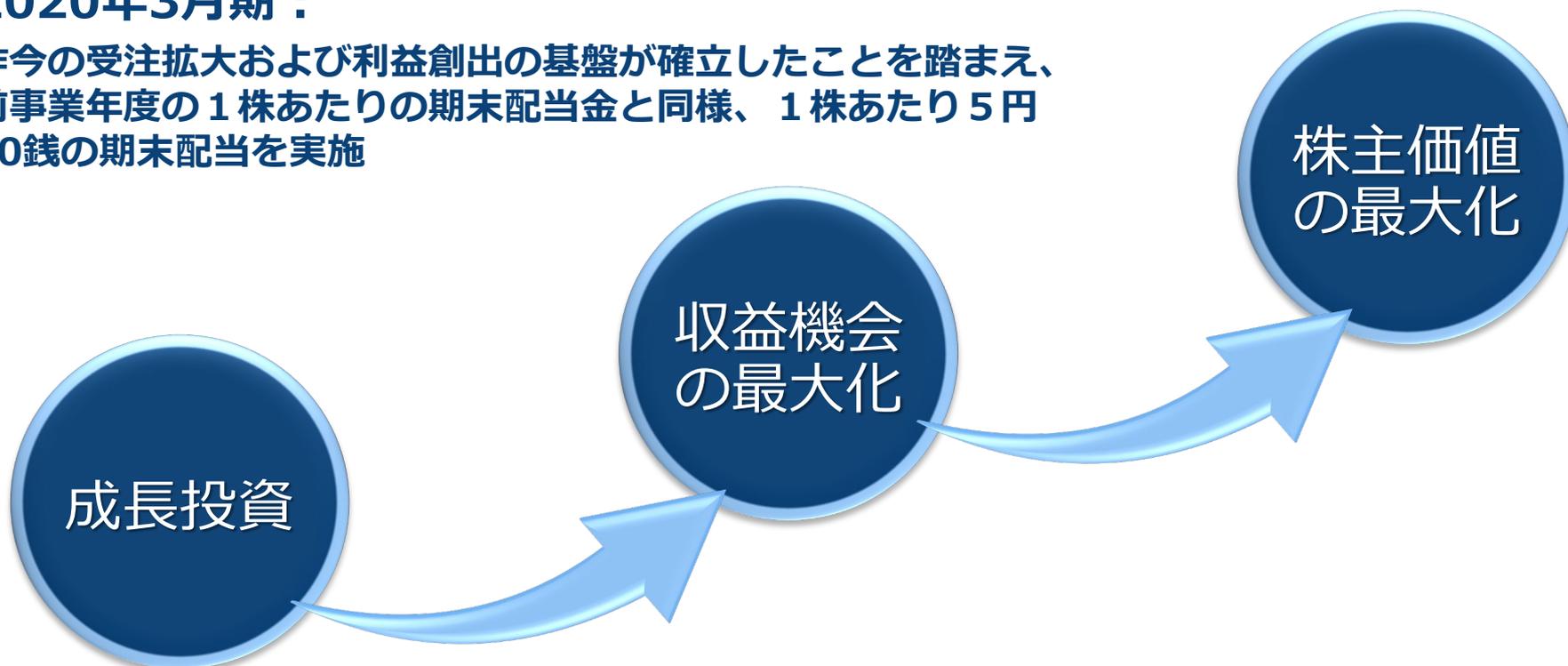
■ 営業利益 ■ 経常利益 ● 売上高
(単位：百万円)



企業価値向上による株主還元を目指す

2020年3月期：

昨今の受注拡大および利益創出の基盤が確立したことを踏まえ、前事業年度の1株あたりの期末配当金と同様、1株あたり5円00銭の期末配当を実施



企業価値向上に向けた今後の施策：

- 今後もデジタル変革の潮流が著しい医療・自動車・金融/公共・製造/ロボティクス市場に向けて経営資源を投入、事業の成長性および収益性の更なる向上をめざす
- 業績の成長と戦略的投資のバランスをみたうえで、**配当性向30%以上に向け株主還元政策を充実化**

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ないです。



Ubicom
Holdings, Inc.

A red curved line graphic, resembling a stylized underline or a swoosh, positioned below the text.