

FY2021 Q2
Consolidated Business Results



2022年3月期
第2四半期 決算説明資料

東証一部：3937
株式会社Ubicomホールディングス

2021年11月11日

確立した高収益モデルが奏功、戦略的投資をこなし増収増益を確保。
第2四半期における「過去最高益」を更新。

売上高

2,268百万円

(前年同四半期比108.4%)

経常
利益

478百万円

(前年同四半期比126.7%)

営業
利益

435百万円

(前年同四半期比110.7%)

四半期
純利益

350百万円

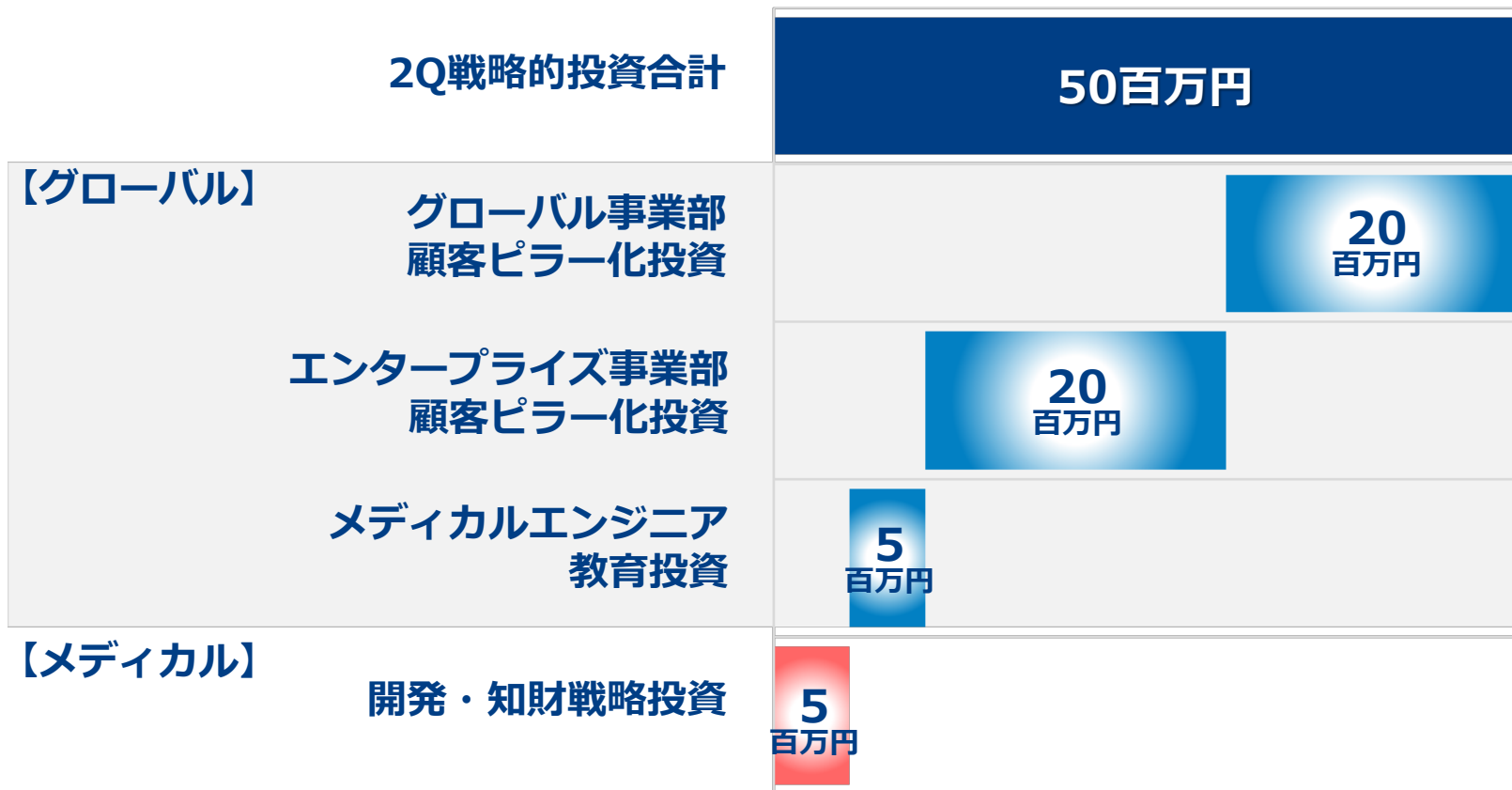
(前年同四半期比137.4%)

「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。

**下期に向けた旺盛な開発・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な投資を強化するなか、
経常利益は前年同四半期比2割を超える増益率を達成。**

(単位：百万円)	2021年3月期 第2四半期		2022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	2,093	100.0%	2,268	100.0%	108.4%
営業利益	393	18.8%	435	19.2%	110.7%
経常利益	377	18.0%	478	21.1%	126.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	254	12.2%	350	15.4%	137.4%

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。



※約150百万円の年間投資計画において1Q 75百万円、2Q 50百万円 の戦略的投資を実施済み

顧客増加加速のため戦略的人材投資（約45百万円）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2四半期		2022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	1,418	100.0%	1,528	100.0%	107.8%
営業利益	239	16.9%	198	13.0%	83.1%

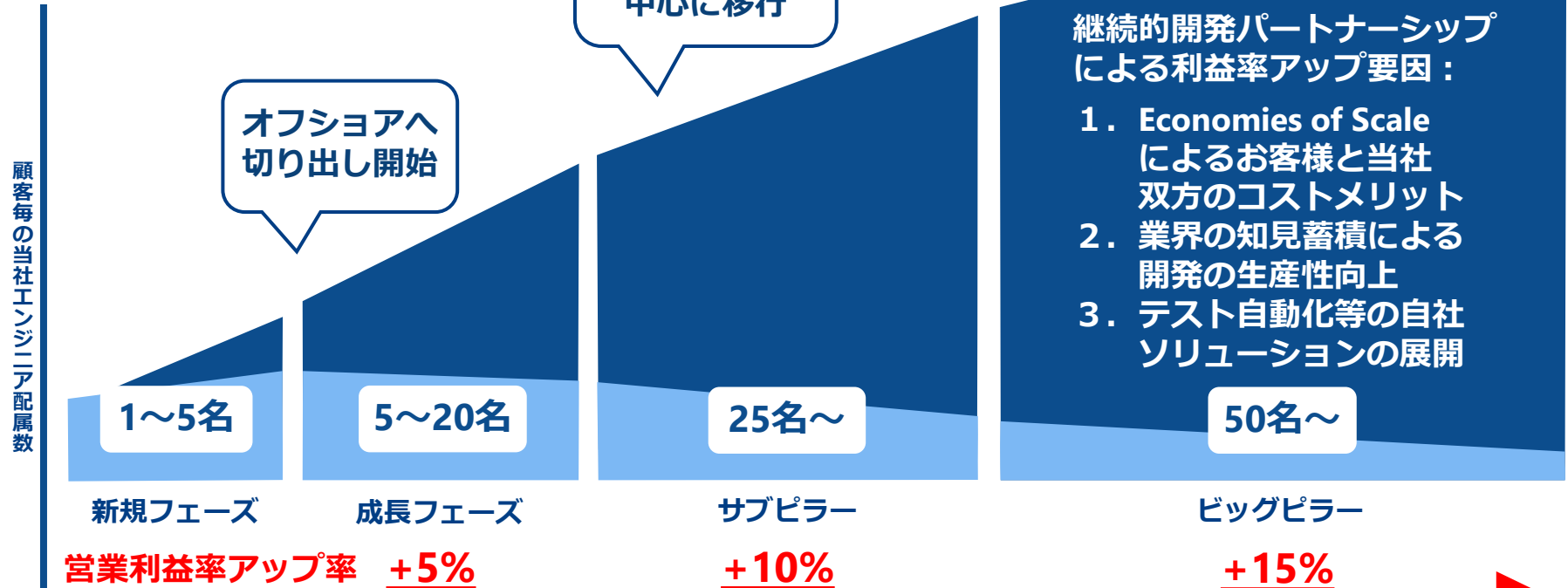
- 主要ピラー顧客からの売上とソリューションの受注獲得が継続。2Hから下期以降に向けて見込まれる旺盛な需要への対応、DX人材の育成とサブピラー化に向けた取り組みの強化を通じて更なる高収益モデルを進める為、1Qに引き続き2Qにおいても前倒しで戦略投資（約45百万円）を実施。2022年3月期第2四半期における売上高は前年同四半期比107.8%、営業利益は同83.1%。
- 公共関連企業をはじめとした、アライアンス型のラボ開発モデルを更に強化するため、国内における「Ubicom開発パートナーシップ」を推進。エンタープライズ事業部において、日本における上流経験や積極的な人材投資を継続、金融・公共ほか、IBM以外のプロジェクトが約4割に伸長。下期以降にビジネス拡大を見込む。
- 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海外拠点を含めた戦略的投資を実行。大手半導体商社や通信メーカー等、将来に向けたピラー顧客の育成好調。

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 2Q実績：新規ピラー候補顧客を4社獲得



■ 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
+ 20社以上

■ ピラー顧客
■ ピラー以外の顧客



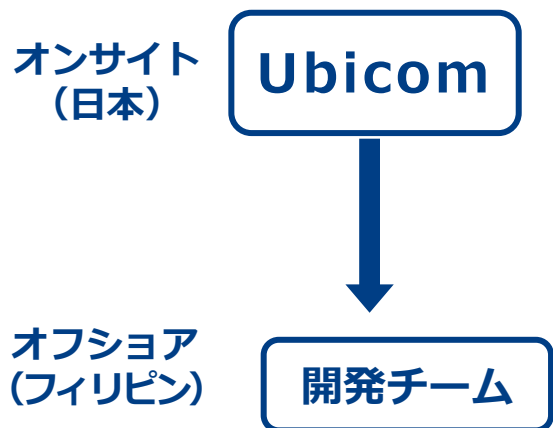
グローバル事業：中期ビジョンの実現に向けた取組①



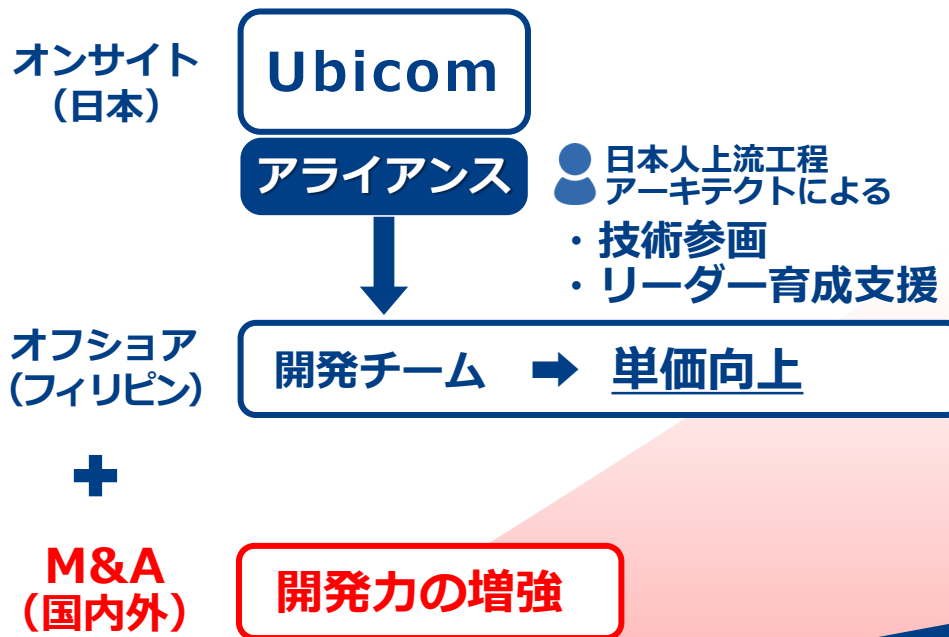
アライアンス先（国内の技術特化型スモールアーキテクトベンチャー）との共創により

ピラー化と単価アップが順調に前進

標準モデル



アライアンスモデル+今後のM&A



【アライアンス推進の背景】

外部環境：国内エンジニア不足

当社戦略：ピラー化の加速

グローバルマーケットを見据えた事業戦略の推進

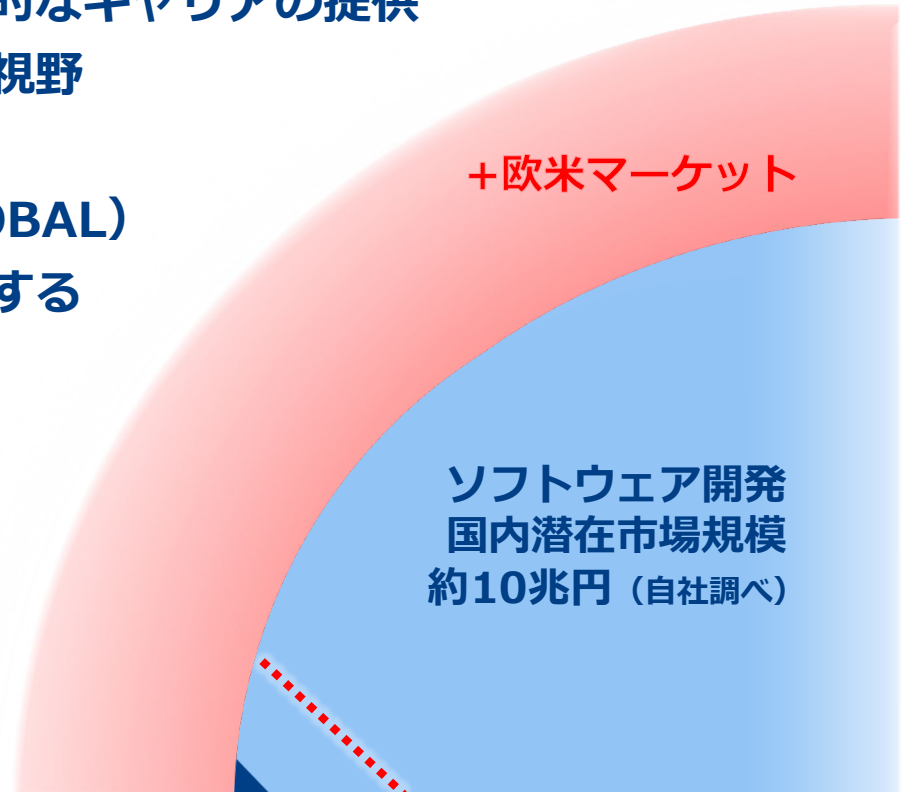
■グローバル事業が目指す方向性

- ① オフショア×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 市場規模が膨大な欧米マーケットも視野

■外部環境（お客様のニーズも GO GLOBAL）

英語と日本語ができるエンジニアを有することで、当社の競争優位性が更に向上

『英語』 × 『ジャパングオリティ』
= 当社の唯一無二の高付加価値化



国内潜在オフショア率：約10%（自社調べ）
現在の国内オフショア率：約2%（自社調べ）

<市場規模イメージ>

メディカル事業 (単位：百万円)	2021年3月期 第2四半期		2022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	675	100.0%	740	100.0%	109.6%
営業利益	337	49.9%	399	53.9%	118.4%

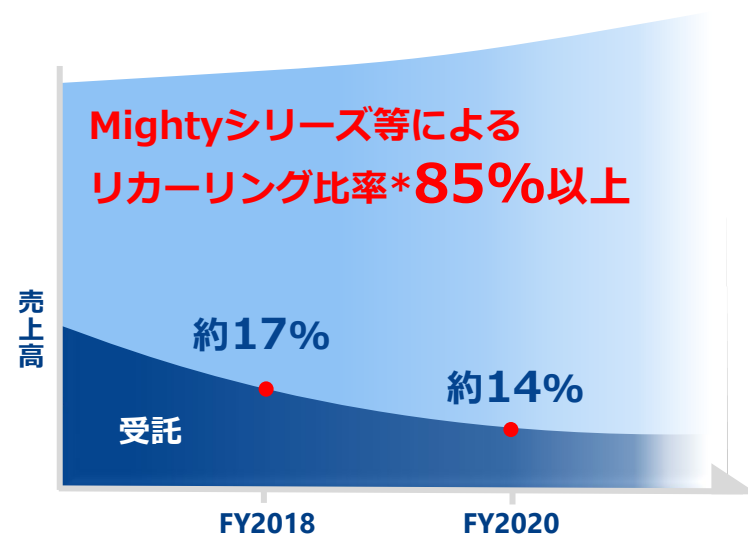
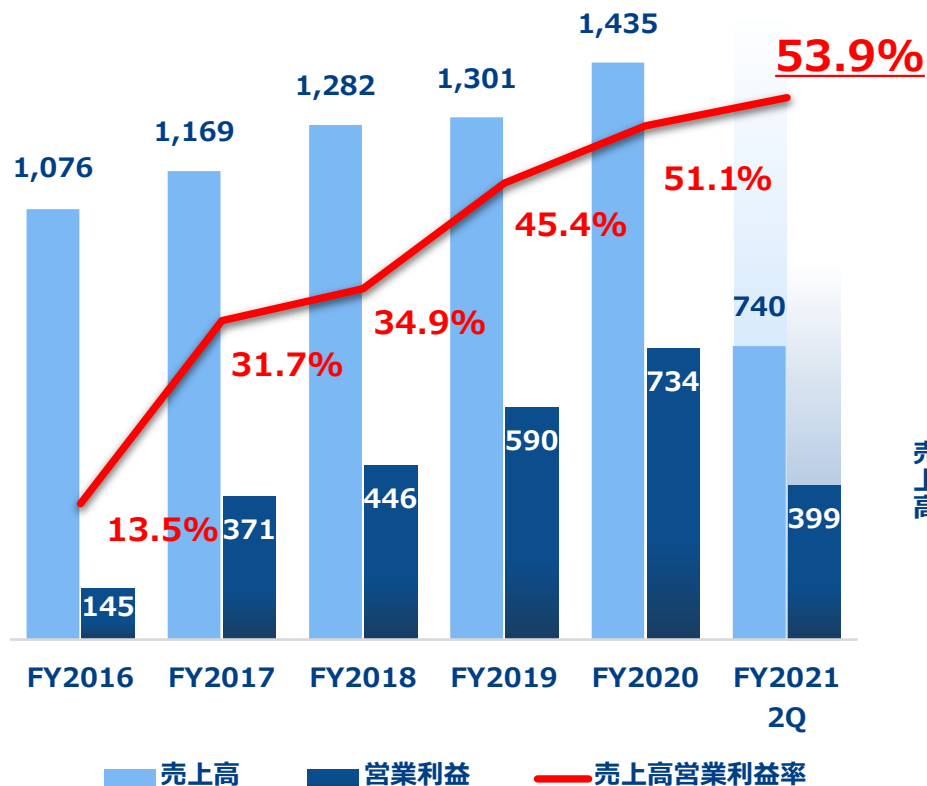
- 2022年3月期第2四半期における営業利益は、**前年同四半期比約2割増を達成**。新商品のMighty Checker EXが寄与し、Mightyシリーズのパッケージ販売に係る**ストックは順調に拡大**。
- 実現した**高収益サブスクモデルの確立**と、収益率の低い案件の絞り込みや価格政策の実行、ソリューションの重ね売り等により、**セグメント利益が大幅に改善、営業利益率は53.9%を達成**。
- 本格ローンチした次世代レセプトチェックシステム「**Mighty Checker EX**」の引き合い好調、売上トップクラスの医療グループ内病院における導入含め、**堅調に推移**。
- 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**」は複数の保険会社との**実証実験を開始**。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、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



日本の医療逼迫の改善に向けて

18,000*を超える医療機関の経営をサポート

■メディカル事業が目指す方向性と事業環境

・ **Mighty QUBE**による、医師の働き方改革のサポート

⇒医師が診療に集中できるよう、診療外業務の効率化・自動化を支援

※2024年より時間外労働の上限規制適用

・ **Mighty Checker**による、医療従事者のサポート

⇒医療業界の人材不足がクローズアップ

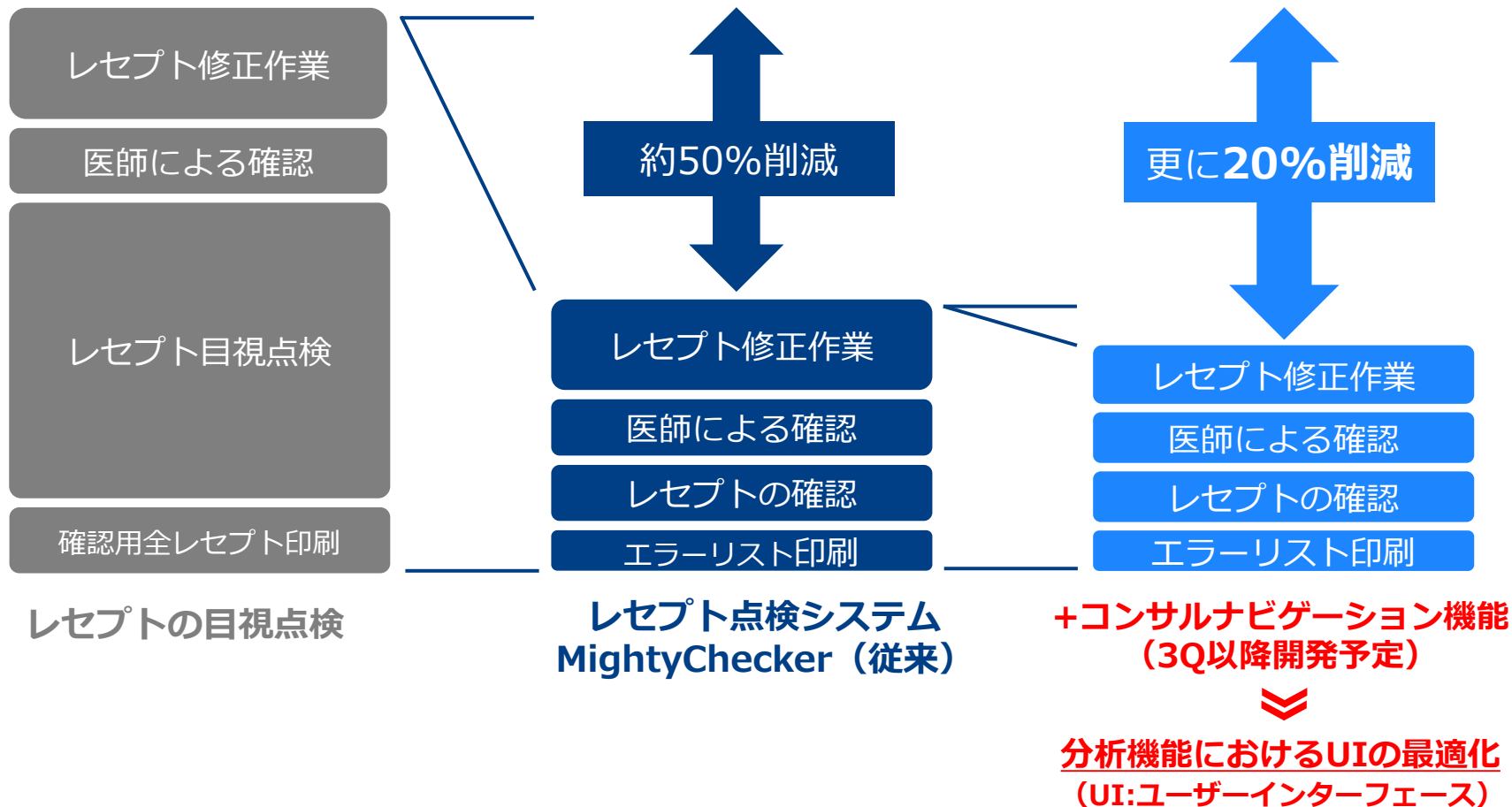
※最上位商品『EX』の直販が増加

・ **クラウド型商品の拡充**

⇒将来的なクラウド型サービスの構築



■ レセプト作業時間削減効果（約200床の中規模病院を想定）*



人材不足解消、医師等の働き方改革、残業削減の実現

保険数社へマーケティング及びプロトタイプを提供、 来期本格ローンチ（リカーリング開始）に向けて前進

■ 進捗状況と今後の計画

フェーズ1. 医療情報検索システム

⇒オプションメニューとしてローンチ済

各保険会社との
実証実験を進行中

フェーズ2. 審査支払部門様に向けたDXオプションメニュー

フェーズ3. 提出書類のDX

⇒簡易請求制度対象拡大による顧客満足度の向上

グループ全体：中期ビジョンの実現に向けた取組



フィリピン拠点を活用した**メディカルエンジニアの育成**
および次世代型メディカルエンジンの開発を強化し、
SaaS/リカーリングモデルの積み上げを図る

今後のM&Aや業務提携も見据えた
メディカルエンジニア教育投資

新たなメディカルフォーム

保険ナレッジプラットフォーム

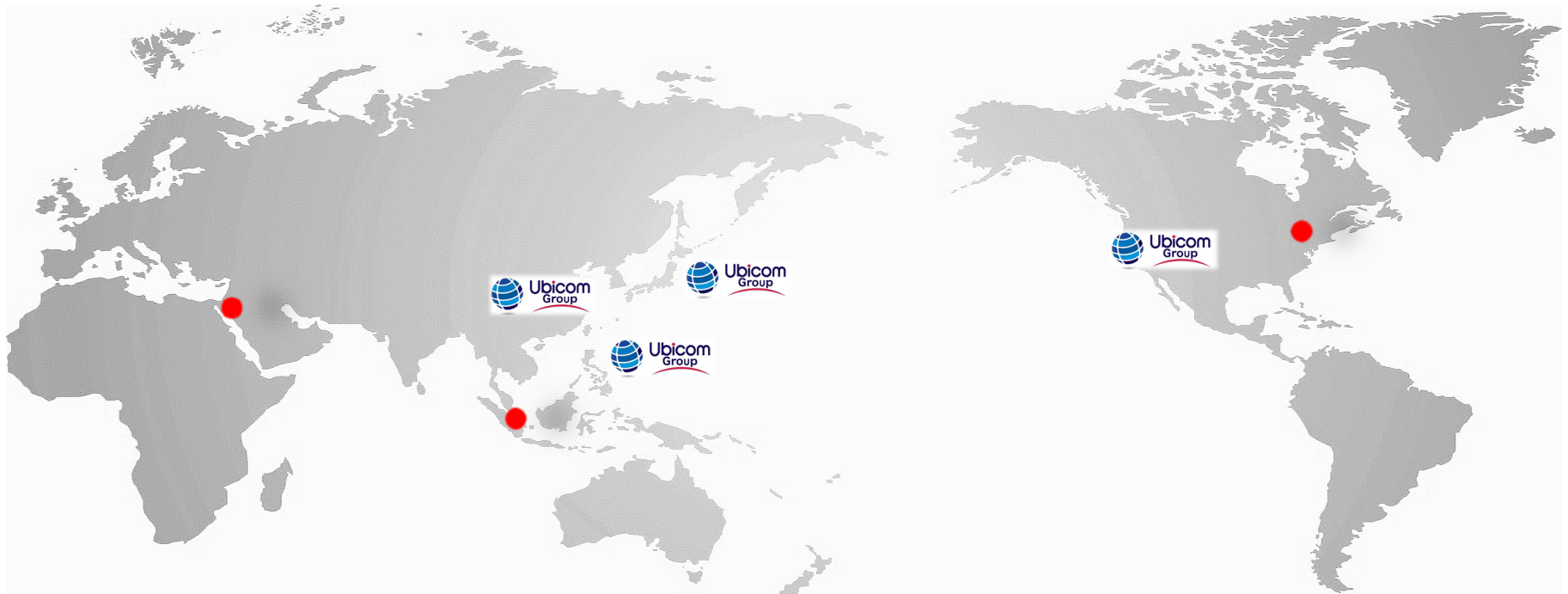
Mightyシリーズ



メディカル領域をはじめとするM&A先やグローバルパートナーとの アライアンス体制の早期構築をめざす

- ✓ メディカル知見の世界展開
- ✓ 膨大な年間マーケットサイズ

- ✓ アジアの若いリソースの活用
- ✓ リカーリングモデルの創出



婦人科遠隔プラットフォームソリューションを手掛ける イスラエルの医療スタートアップ「illumigyn」へ出資

関連するSDGs

3 すべての人に
健康と福祉を



5 ジェンダー平等を
実現しよう



- **フェムテック**市場の中長期的な成長性
- **SDGs** に寄与：女性のエンパワーメントおよび健康・福祉の促進
- 同社との将来的な**アライアンス**及び**グローバルマーケット**も視野

■グローバル事業

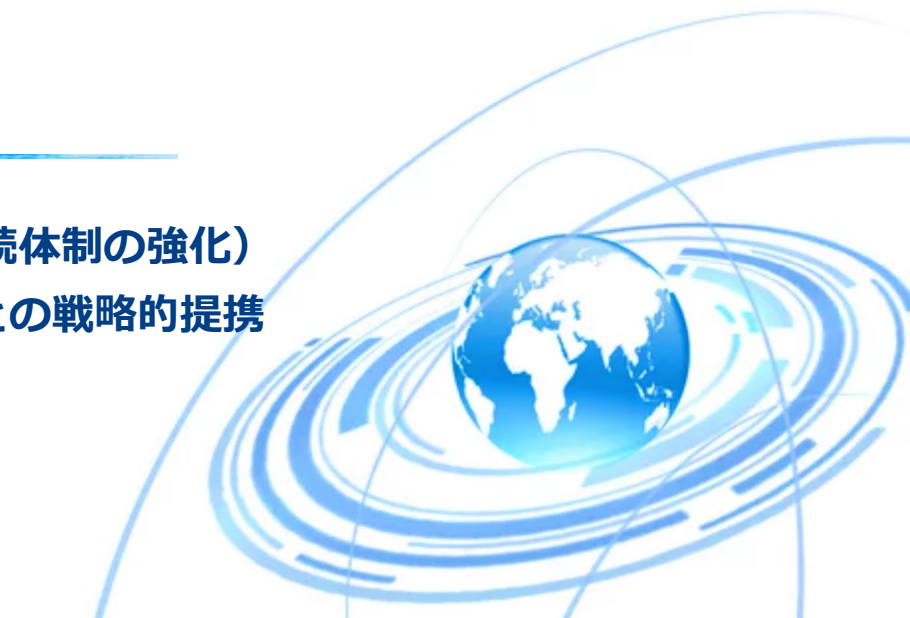
- ・ **顧客DX**（AI/分析/自動化/クラウド等の先進技術支援を通じたお客様の業務改革）
- ・ ニューノーマル促進（**オフショア活用**、非対面/非接触/遠隔ソリューション開発）
- ・ 国内企業の**グローバル化支援**を通じた日本のグローバル競争力向上

■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

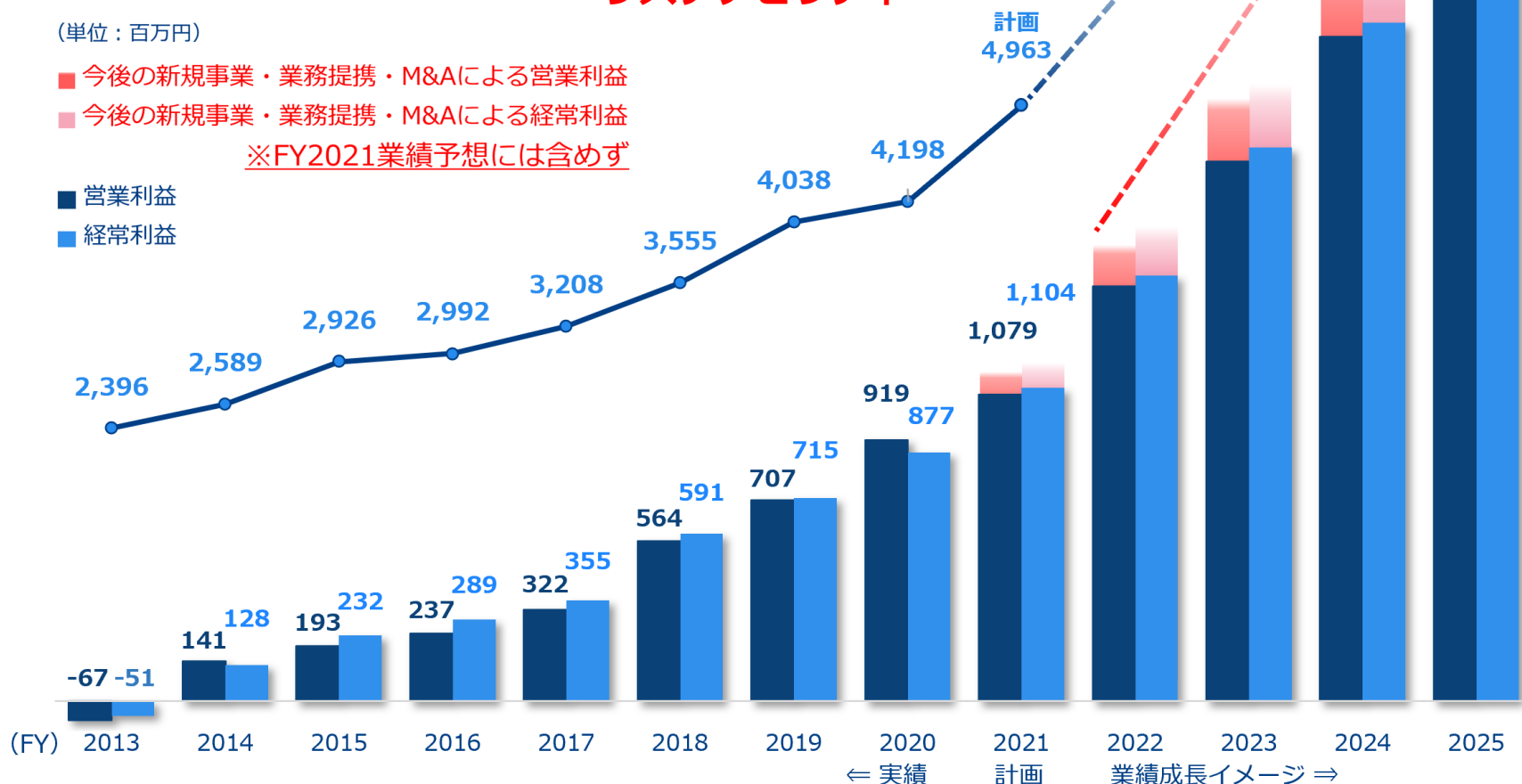
- ・ メディカル領域
- ・ ピラー顧客+20社
- ・ グローバルマーケット
- ・ サステナビリティ

(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



■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を開始しました。

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.

A red curved line graphic.