



2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

2023年11月9日



• 01	事業ハイライト	-----	p3
• 02	メディカル事業業績	-----	p6
• 03	グローバル事業業績	-----	p22
• 04	Appendix	-----	p33

「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

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（レセプト点検システム）のパイオニア
- ・ 提供する医療情報システムのユーザー数は国内最大規模（**19,953の医療機関**）
- ・ 保有知財を横展開し、生命保険会社向けITソリューション「**保険ナレッジプラットフォーム**」を開発
- ・ 国内最大規模の医療機関との取引をベースに、**新規プラットフォームビジネスを推進**

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
- ・ 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
- ・ 製造業、金融業、自動車産業、医療、AIなど多岐に渡る業界への対応が可能

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。

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

売上高

2,929百万円

(前年同期比112.6%)

営業利益

541百万円

(前年同期比107.9%)

経常利益

466百万円

(前年同期比94.3%)

当期純利益

300百万円

(前年同期比89.1%)

※外貨建て資産の期末換算洗い替えによる為替差損57百万円(説明済み)

為替差損が無ければ、経常利益は前年同期比107.5%

連結業績

- 連結売上高は、ビジネスの拡大により前年同期比**112.6%**の**2,929百万円**を達成。**上期累計にて過去最高を更新**。
- 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・教育実施という戦略的投資による**一時的なコスト増**があったものの、営業利益は前年同期比**107.9%**の**541百万円**を達成。**上期累計にて過去最高益を更新**。
- 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い替えによる**為替差損**（営業外費用）を計上した結果、経常利益は前年同期比**94.3%**の**466百万円**となった。
（為替差損が無ければ、経常利益は前年同期比107.5%）
- 通期では、**年初計画通り**、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。

(単位：百万円)	2023年3月期第2四半期(累計)		2024年3月期第2四半期(累計)		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	2,602	100.0%	2,929	100.0%	112.6%
営業利益	501	19.3%	541	18.5%	107.9%
経常利益	494	19.0%	466	15.9%	94.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	337	13.0%	300	10.3%	89.1%

メデイカル事業

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。

【外部環境】

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。当社ソリューションに対する引き合い増加。

【第2成長フェーズ】

Mighty QUBE® Hybridのクロスセル、及びメディカルの顧客基盤・医療データベース・知財を活用した新ビジネスを計画。

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**105.5%**の**798百万円**を達成。
- 営業利益は前年同期比**107.5%**の**477百万円**を達成し、営業利益率は**59.8%**と高水準を維持。

medical business

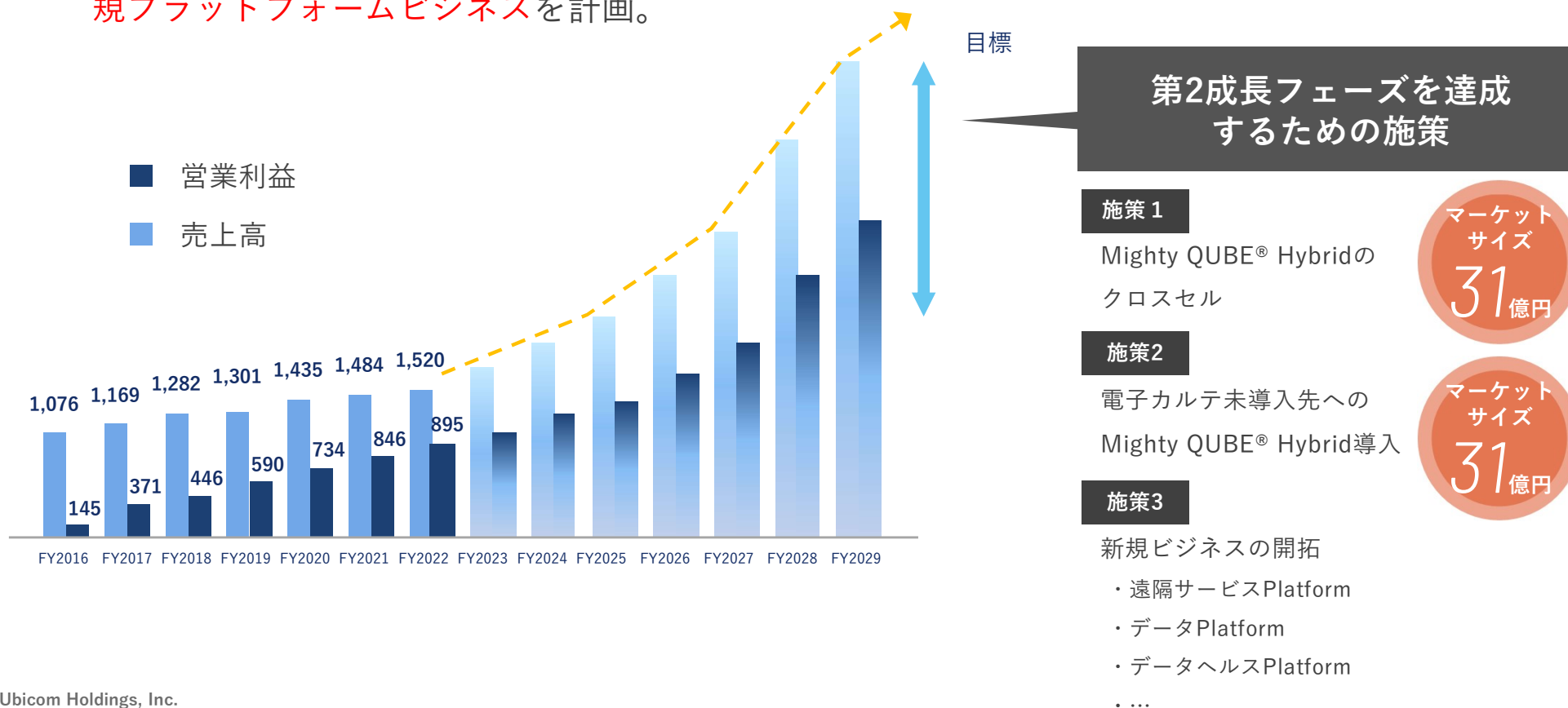
メディカル事業 (単位：百万円)	2023年3月期第2四半期(累計)		2024年3月期第2四半期(累計)		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	756	100.0%	798	100.0%	105.5%
営業利益	443	58.7%	477	59.8%	107.5%

旺盛な需要を背景に売上高は前年同期比**5.5%**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。

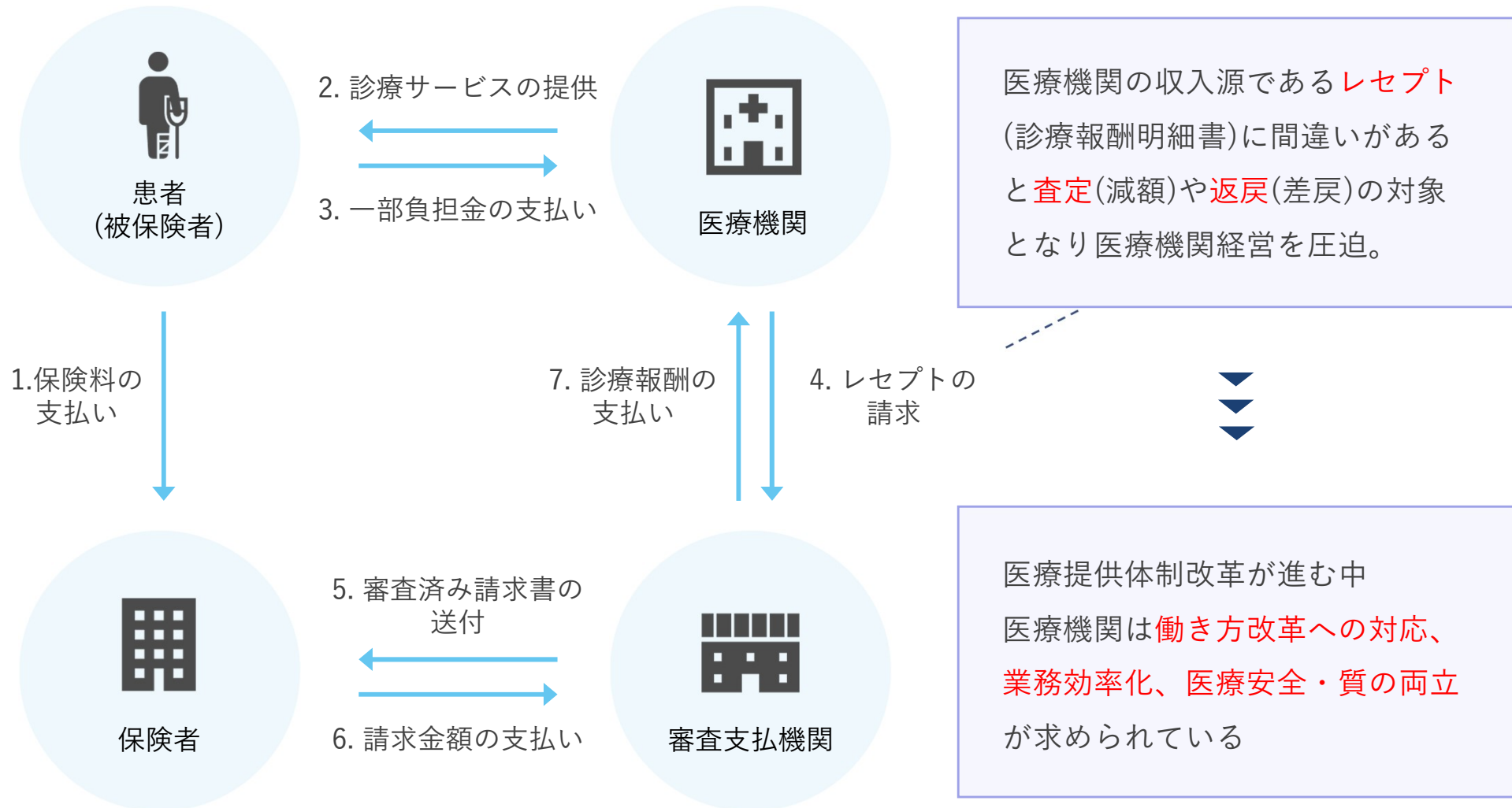
Mighty QUBE® Hybridのクロスセルと新規ビジネスにより高収益を実現

- 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。
- 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。
- 売上高と営業利益の増加速度を上げる施策として、「Mighty QUBE® Hybrid」の**クロスセル**、**新規プラットフォームビジネス**を計画。



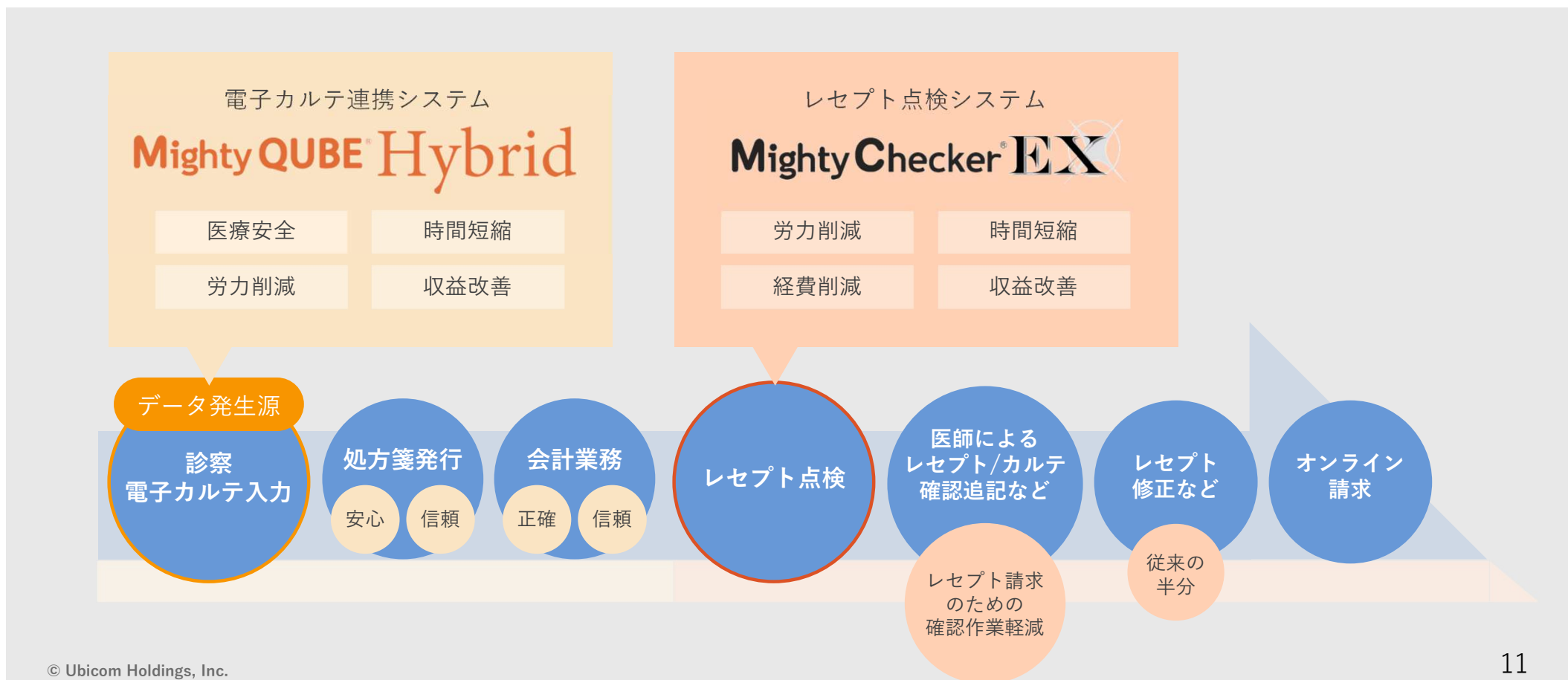
医療機関におけるレセプト請求の仕組み

メディカル事業の主力ソリューションが利用される領域



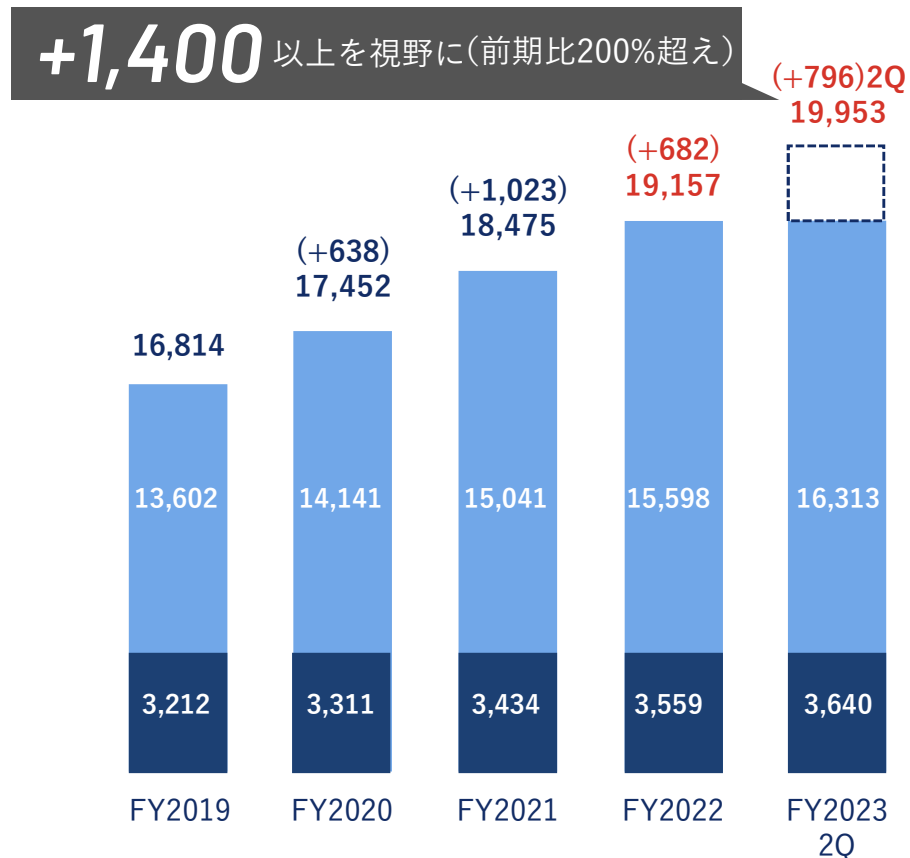
メディカル事業の主力ソリューション

- 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、医療安全の確保、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。



「MightyChecker®」ユーザー数の推移

FY2023 2Q時点にてFY2022の年間増加数超え
(上半期増加数としては過去最高)



ユーザー数*1

病院 (20床以上)
 クリニック (19床以下)

約45% 3,640/8,130施設中
 約15% 16,313/105,331施設中

2023年9月末ユーザー数/2023年7月末医療施設数 *2

*1 本数値は当社取引実績に照らし、一定の条件下で算出したものです。

*2 出典：「厚生労働省_令和5(2023)年医療施設動態調査」をもとに作成

基幹ソリューション

「MightyChecker®」シリーズ

提出前レセプト点検ソフトウェア

医療機関におけるDX化、IT投資が加速
ユーザー数19,953件（病院ユーザー
3,640件＋診療所ユーザー16,313件、
対前期+796件）と順調にユーザー数
が増加

TOPIX

令和6年度診療報酬改定を来年に控え、引き合いの拡大が続く

売上計上に関して（課金方法）

MightyChecker® EXパッケージは、初回15ヶ月分のライセンス提供となる。

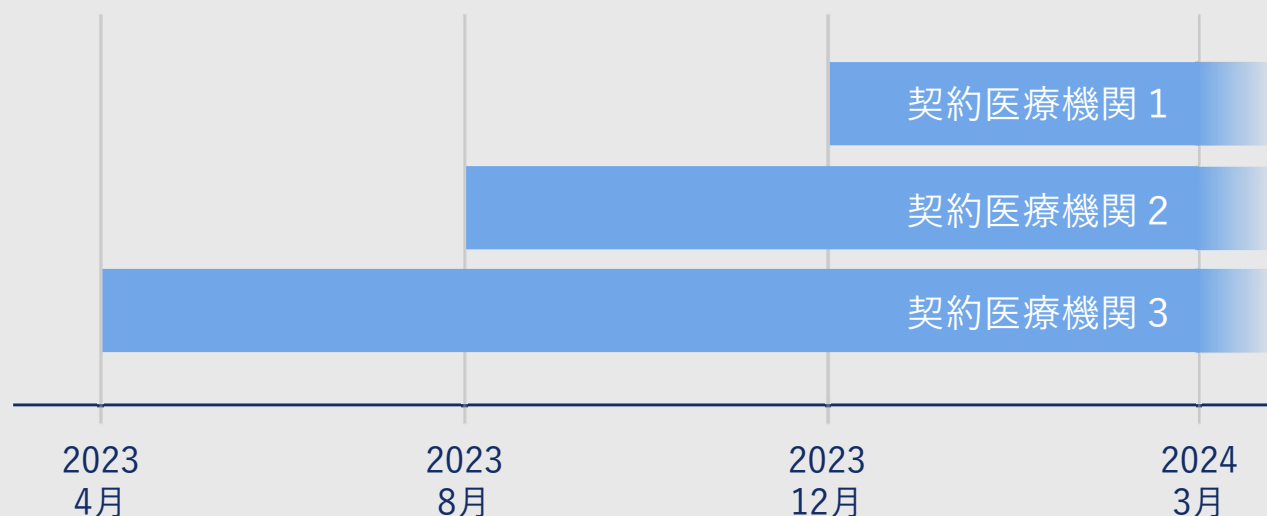
初回ライセンス費用を54.4万円（20床未満）と仮定した場合、毎月の計上額は、1/15（約3.6万円）となる。

契約医療機関数は順調に増えているが、月々に計上可能な金額は分割された金額（約3.6万円）となるので、緩やかな増加となる。

サンプル

初回（15か月分）ライセンス費用：54.4万円（新料金）

※次年度より継続ライセンス費用を請求



売上計上ルール

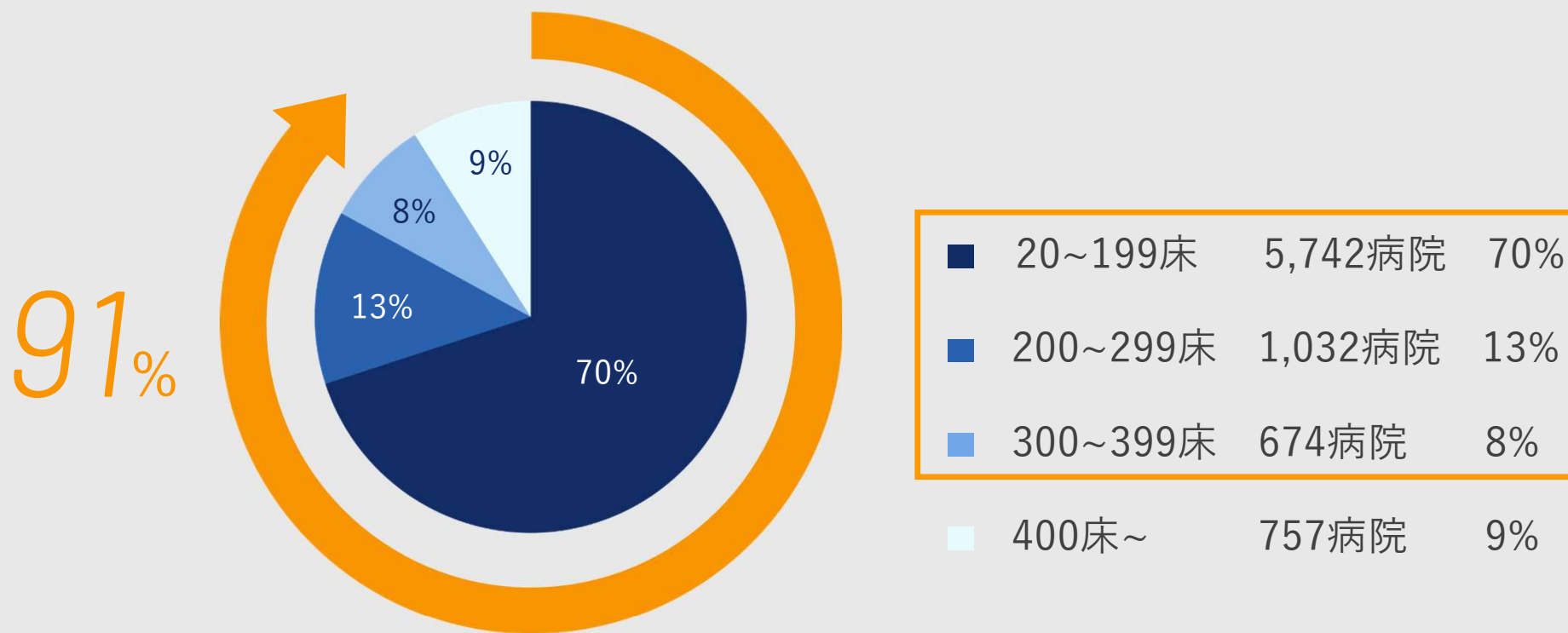
約3.6万円 × 4ヶ月 = 14.4万円

約3.6万円 × 8ヶ月 = 28.8万円

約3.6万円 × 12ヶ月 = 43.2万円

「Mighty QUBE® Hybrid」のクロスセル施策を展開

今後の強化ターゲットとなる**中小病院は、病院全体の91%**を占めている。
 中小病院メインの**電子カルテメーカーとアライアンス**を結ぶことで、「Mighty QUBE® Hybrid」の売上増加が加速する見通し。



Mighty QUBE® Hybrid

中小病院向け電子カルテマーケットに焦点

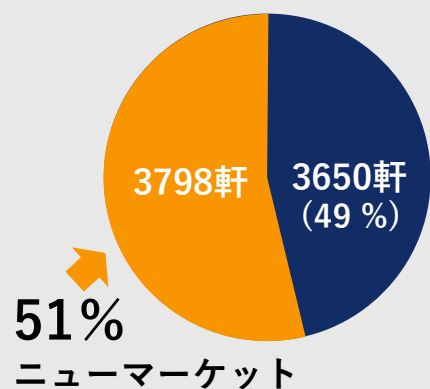
JAHIS 病院情報システム導入調査結果報告 - 2022年調査 -

2022年の調査では、**病院全体での電子カルテシステム導入数は4,000件を**超え、全病院8,205件に対し**49.7%の普及率**。

出典：「JAHIS 病院情報システム導入調査結果報告 - 2022年調査 -」をもとに作成

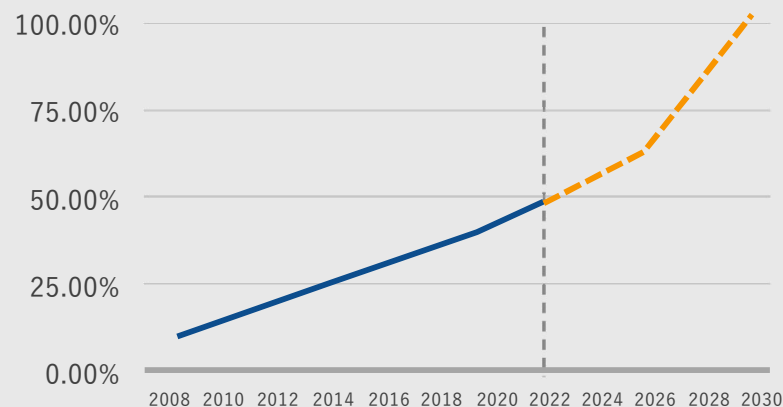


電子カルテ導入数
(推定)



■ 電子カルテ導入済み
■ 未導入

電子カルテ普及率



「医療DX令和ビジョン2030」
厚生労働省

2030年には、概ねすべての医療機関において、必要な患者の医療情報を共有するための電子カルテの導入を目指す。

出典：厚生労働省 「医療DX令和ビジョン2030」

Mighty QUBE® Hybrid

中小病院向け電子カルテ導入済み施設へのクロスセル施策の実施、電子カルテ未導入施設のNEXTマーケット化などを合わせると、Mighty QUBE® Hybridのマーケットサイズは62億円である。「GP75%」を目標指数とする。

電子カルテ導入済み

(49%: 3,650 施設)

中小病院向け主要電子カルテメーカー20社のうち、その半分の10社がMightyChecker®の既存取引メーカーである。その10社が持つ2,100施設に対し、Mighty QUBE® Hybridのクロスセルを実施する。

Mighty QUBE® Hybridのクロスセルを実施



※電子カルテを5年で入れ替えと想定し計画

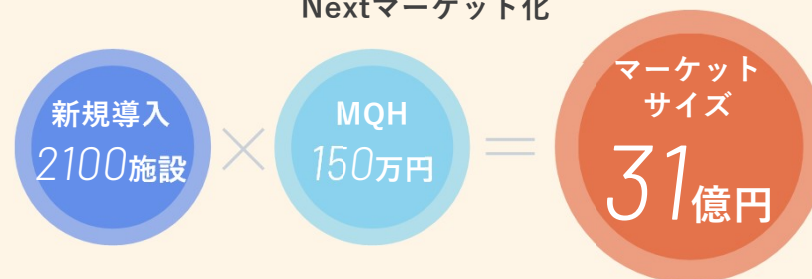
電子カルテ未導入

(51%: 3,798 施設)

電子カルテ普及率が実績として右肩上がりで伸長していることから、電子カルテ未導入の3,798施設は、新規電子カルテ導入先としてNEXTマーケット化が可能。

Mighty QUBE® Hybridの新規電子カルテ導入先

Nextマーケット化



※厚生労働省の2030年までの指標に基づき7年で計画

Cloud Lineup

「MightyChecker® Cloud」

業界先駆けのクラウドレセプト点検

「Mighty QUBE® Hybrid」

業界唯一のクラウド対応オーダーチェック

「SonaM」

リスク管理ソリューション

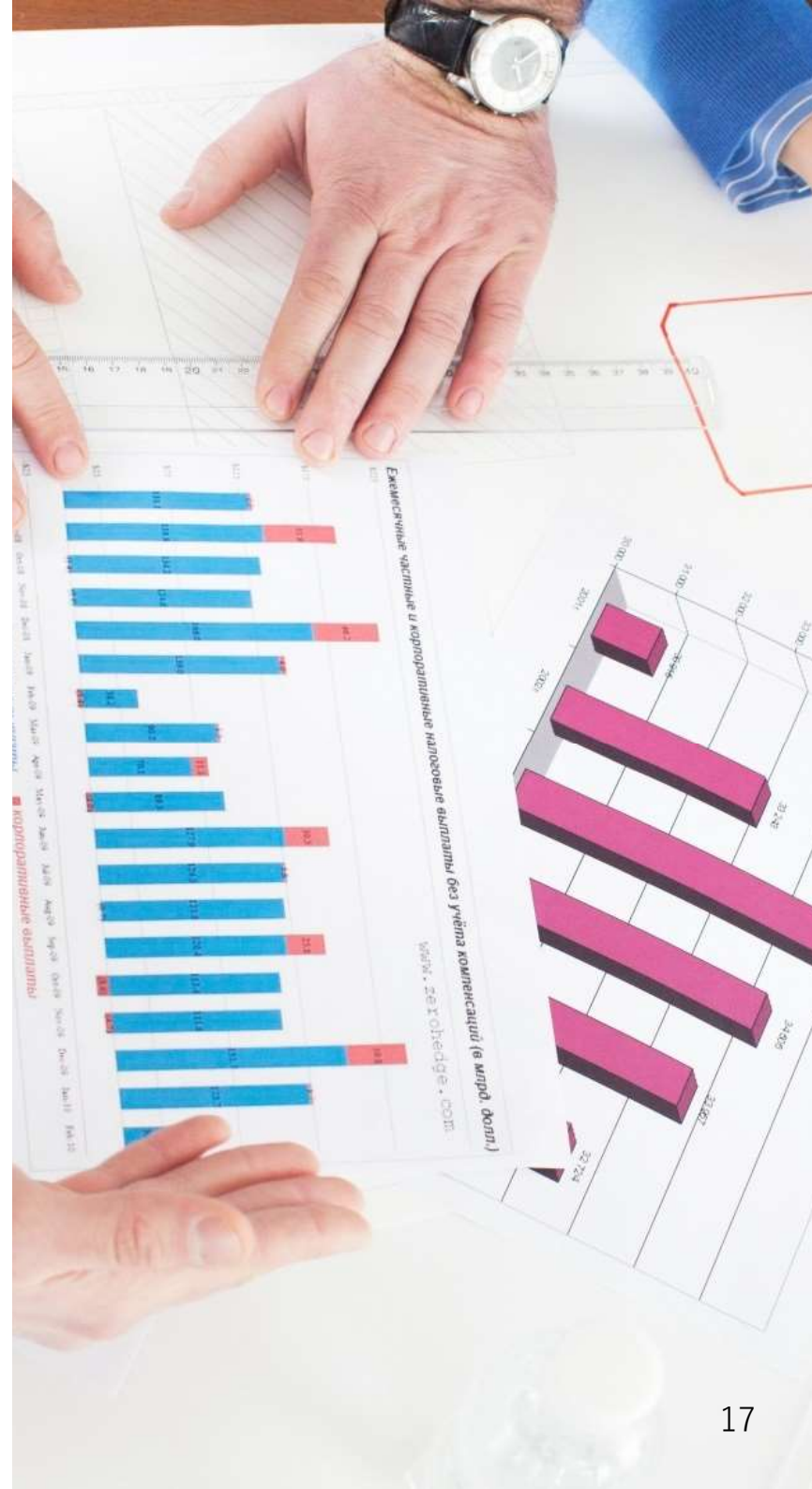


TOPIX

MightyChecker® Cloud
4,200万件超のレセプトデータ

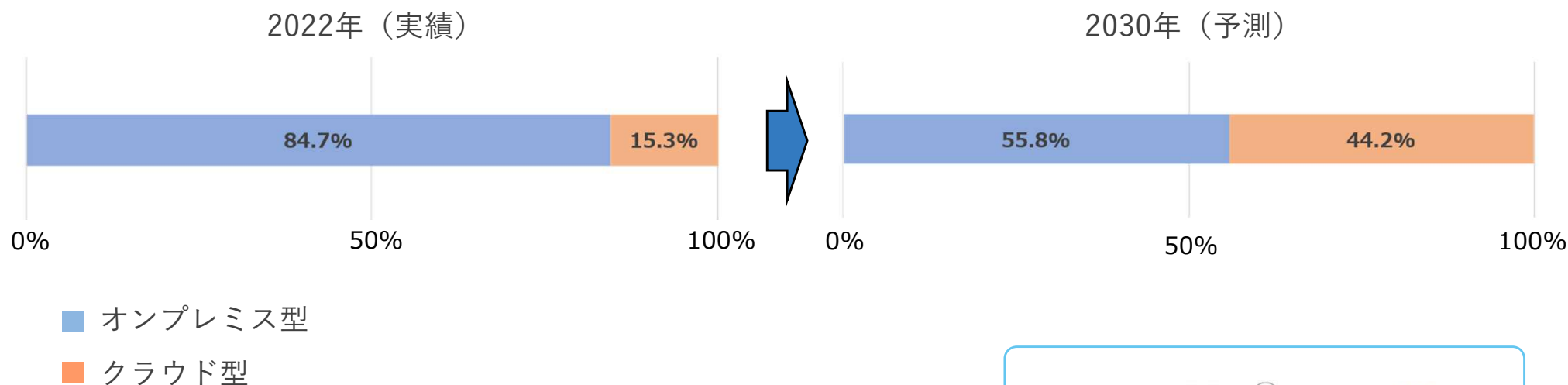
P21にて詳細を掲載

※延べ件数



富士経済「2023 医療・ヘルスケアDX関連市場の現状と将来展望」によると、今後医療現場におけるDX化により、クラウド市場*はさらなる広がりを見せる。
 当社は先行してクラウドソリューション（MightyChecker®、Mighty QUBE® Hybrid、SonaM）を展開しており、市場の拡大とともに、**医療データベースのさらなる増加**が見込まれる。

診療所向け電子カルテ推移予測



*出典：富士経済「2023 医療・ヘルスケアDX関連市場の現状と将来展望」

クラウドマーケットからデータビジネスへ

クラウドソリューションから得たデータを活用し、**今後データ分析マーケットへの本格参入を計画**

01. 民間企業向けリアルワールドデータ分析サービス

製薬企業や民間保険会社などを対象に、医療データから個人情報を除き、匿名化した統計データや分析サービスの提供を計画。

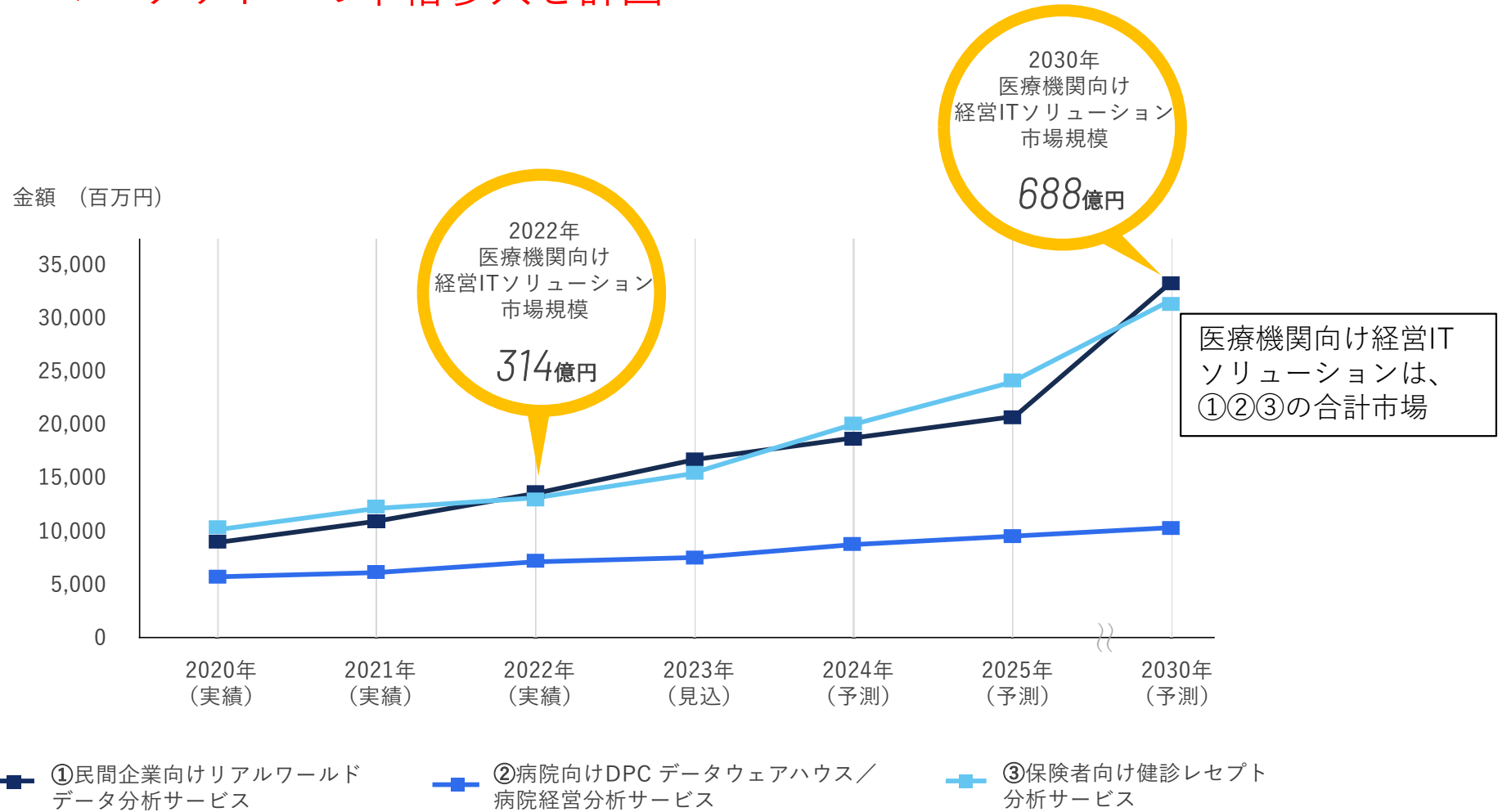
02. 病院向けDPCデータウェアハウス／病院経営分析サービス

病院を対象に、診療データ、電子カルテデータ、および病院経営データを活用した病院経営分析サービスの提供を計画。

03. 保険者向け健診レセプト分析サービス

保険者（健康保険事業の運営主体）を対象に、レセプトデータ、健康診断や検診の検査データを基にした分析・解析サービス、それに関連するコンサルティングサービスの提供を計画。

2022年314億円のマーケットが2030年688億円に拡大予定
顧客基盤・医療データベース・知財を活用し、データ分析
マーケットへの本格参入を計画

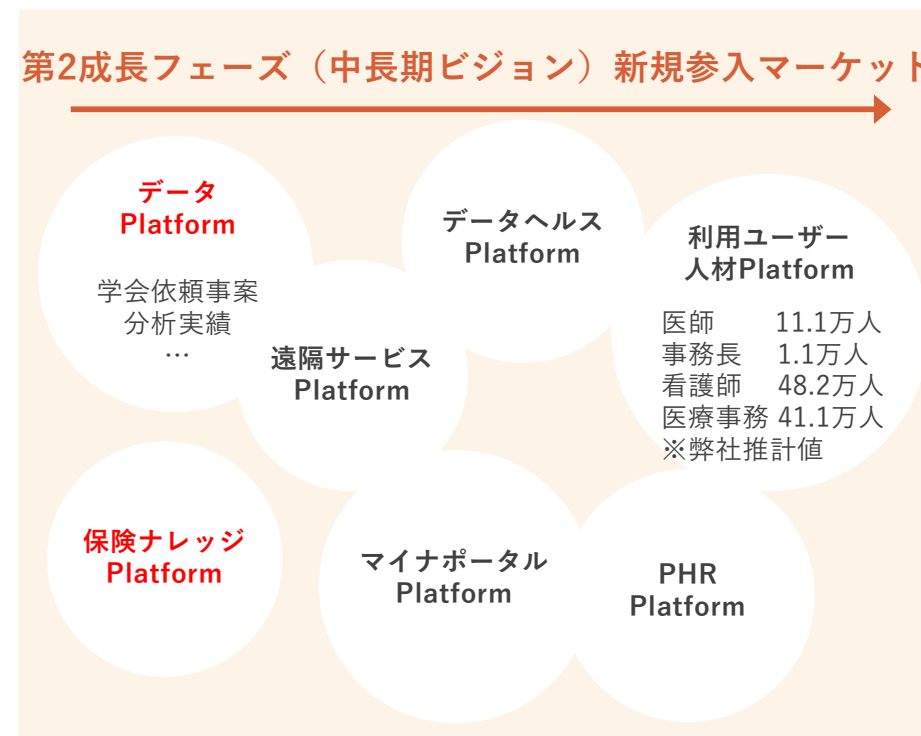


*出典：富士経済「2023 医療・ヘルスケアDX関連市場の現状と将来展望」

ベースとなる19,000を超える医療機関×DBを使い、MightyChecker® EX、Mighty QUBE® Hybrid、MightyChecker® Cloudなどが安定した収益を生み出す。

第2成長フェーズとして、顧客基盤・医療データベース・知財を活用し、新ビジネス領域に参入する。

- 日本の医療制度および医療機関に寄り添い37年の信頼と事業実績
- 19,000件を超える全国の医療機関向けのコンサルティング知見、ソリューション導入実績
- 医療制度上にて実施される手術・処置などの診療行為、処方薬剤、傷病名など、毎月更新する自社製データベース



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。

【外部環境】

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、安全な委託先として、当社に対する需要が大幅に拡大。

【第2成長フェーズ】

人員・教育投資を果敢に行い、**3Qよりグローバル大手企業との業務提携に向けた準備を開始。**

グローバル事業業績

- ・ 経済安全保障推進法を背景とした需要の増加により、売上高は前年同期比**115.4%**の**2,131百万円**と大幅増加。
- ・ 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**107.9%**の**233百万円**となったが、年初計画通りの数値となる。

global business

グローバル事業 (単位：百万円)	2023年3月期第2四半期(累計)		2024年3月期第2四半期(累計)		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	1,846	100.0%	2,131	100.0%	115.4%
営業利益	216	11.7%	233	10.9%	107.9%

旺盛な需要を背景に売上高は前年同期比**15.4%**増を達成、下期利益増加を見込む。

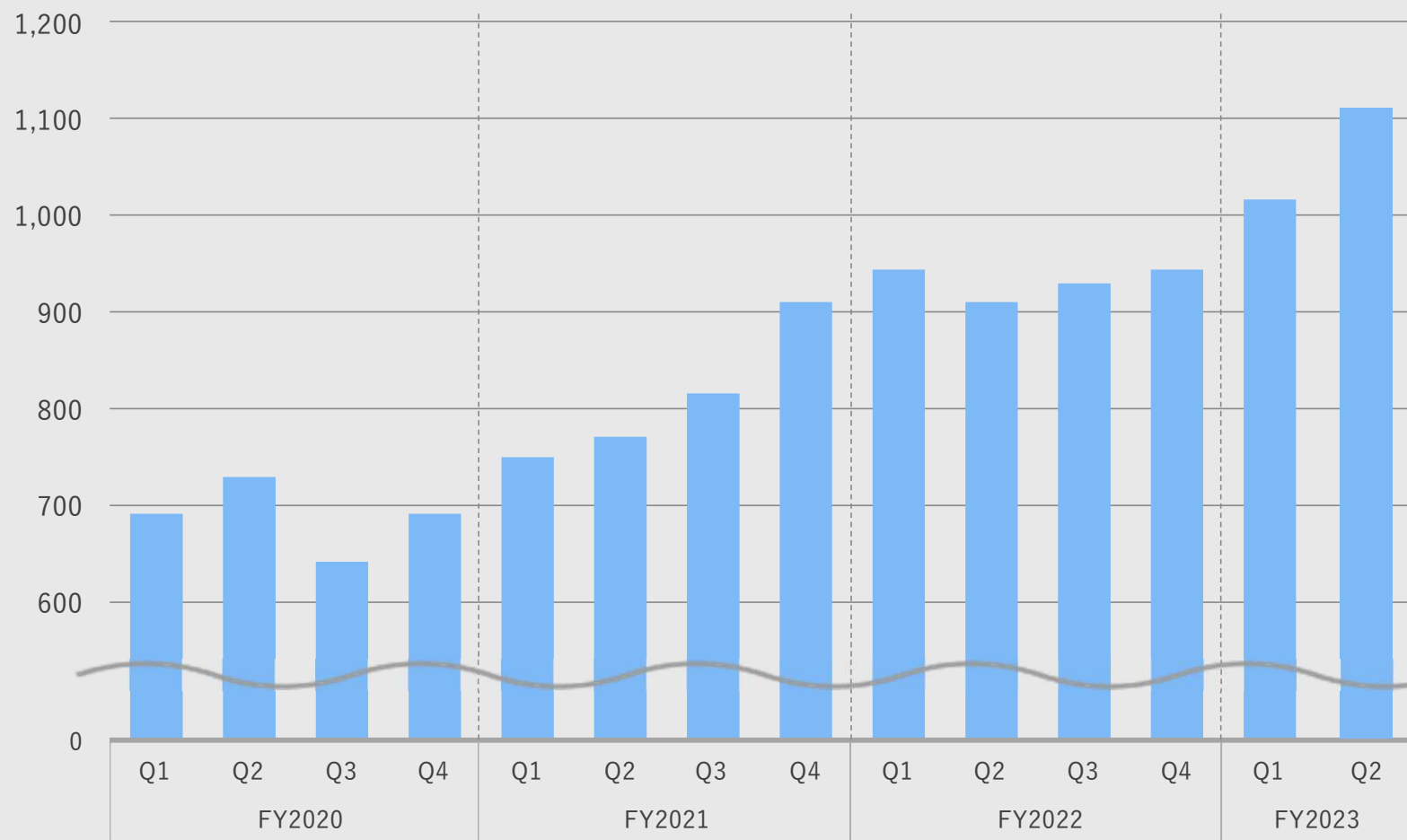
- ・ 下期以降、採用エンジニアが本格稼働するため稼働率上昇を見込む。
- ・ **3Qよりグローバル大手企業との業務提携に向けた準備を開始。**
- ・ 年度ベースでは計画通りの進捗。通期計画は、売上6,400百万円（前年同期比122.0%）、営業利益1,350百万円（前年同期比133.5%）。

グローバル事業において、既存顧客のピラー化、新規顧客獲得を重ね、**着実に売上が増加。**

global business

過去3年間の四半期毎の売上推移

単位：百万円



経済安全保障推進法への対応に関する実態調査サマリー

経済安全保障推進法への対応に関する実態調査

01 上場企業の約6割が
経済安全保障推進法への具体的な対応を実施

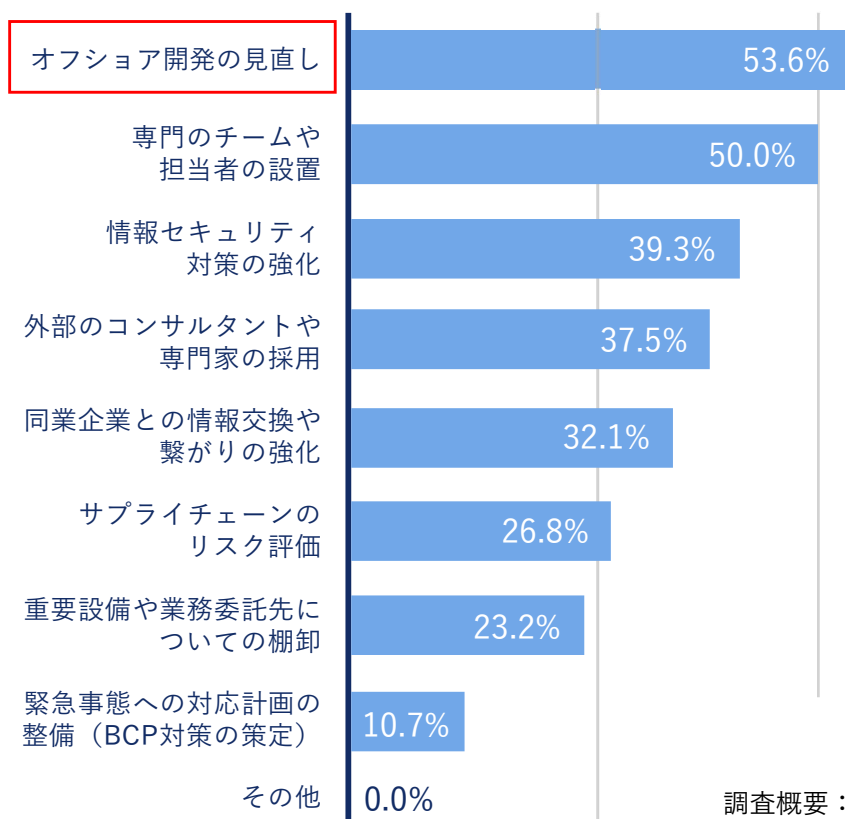
02 対応を実施している上場企業の経済安全保障推進法への対応、
第1位「オフショア開発の見直し」
第2位「専門のチームや担当者の設置」

03 経済安全保障推進法への対応を実施していく上での課題、
「デジタルセキュリティの向上が遅れている」や
「対応するためのプロセスが確立できていない」が上位に

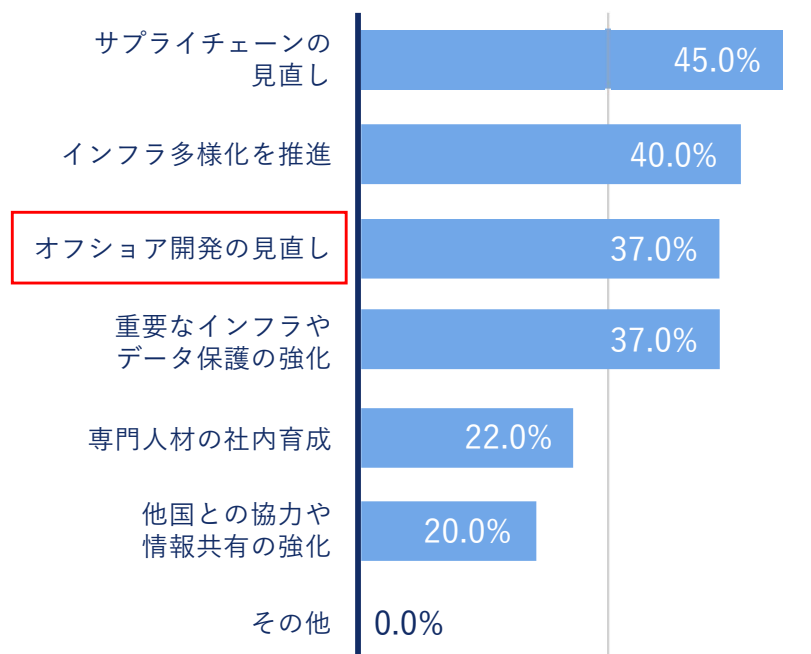
調査概要：経済安全保障推進法への対応に関する実態調査
調査方法：IDEATECHが提供するリサーチPR「リサピー®」の企画によるインターネット調査
調査期間：2023年10月13日～同年10月13日
有効回答：上場企業の経営者・役員、経営管理担当者、IT/情報システム担当者100名
※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはなりません。

経済安全保障推進法への具体的な対策として、**オフショア開発の見直し**を上げている会社は多い。

あなたの会社では、経済安全保障推進法への対応として具体的にどのようなことを実施していますか。（複数回答）



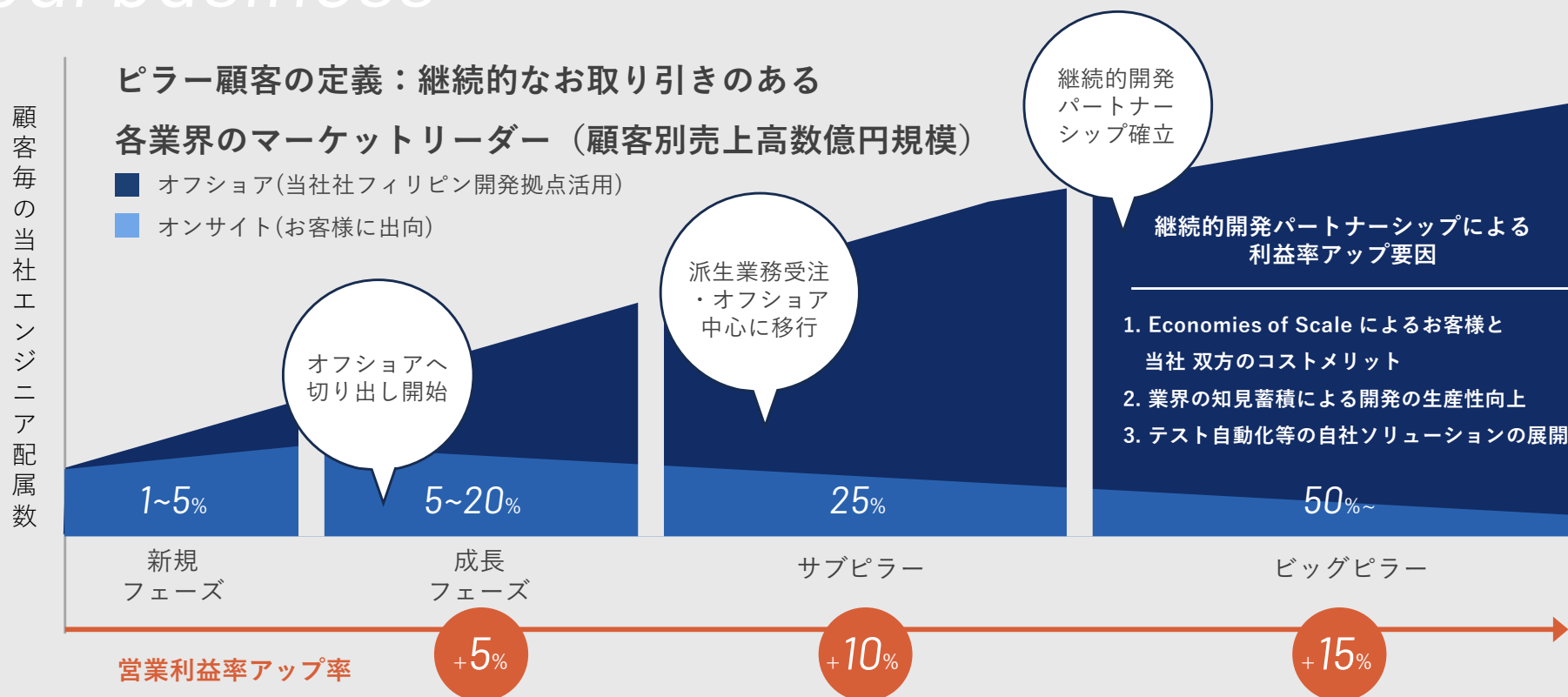
経済安全保障推進法への対応について、あなたの会社の将来的な展望や計画を具体的に教えてください。（複数回答）



調査概要：経済安全保障推進法への対応に関する実態調査
 調査方法：IDEATECHが提供するリサーチPR「リサピー®」の企画によるインターネット調査
 調査期間：2023年10月13日～同年10月13日
 有効回答：上場企業の経営者・役員、経営管理担当者、IT/情報システム担当者100名
 ※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはなりません。

- 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約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。

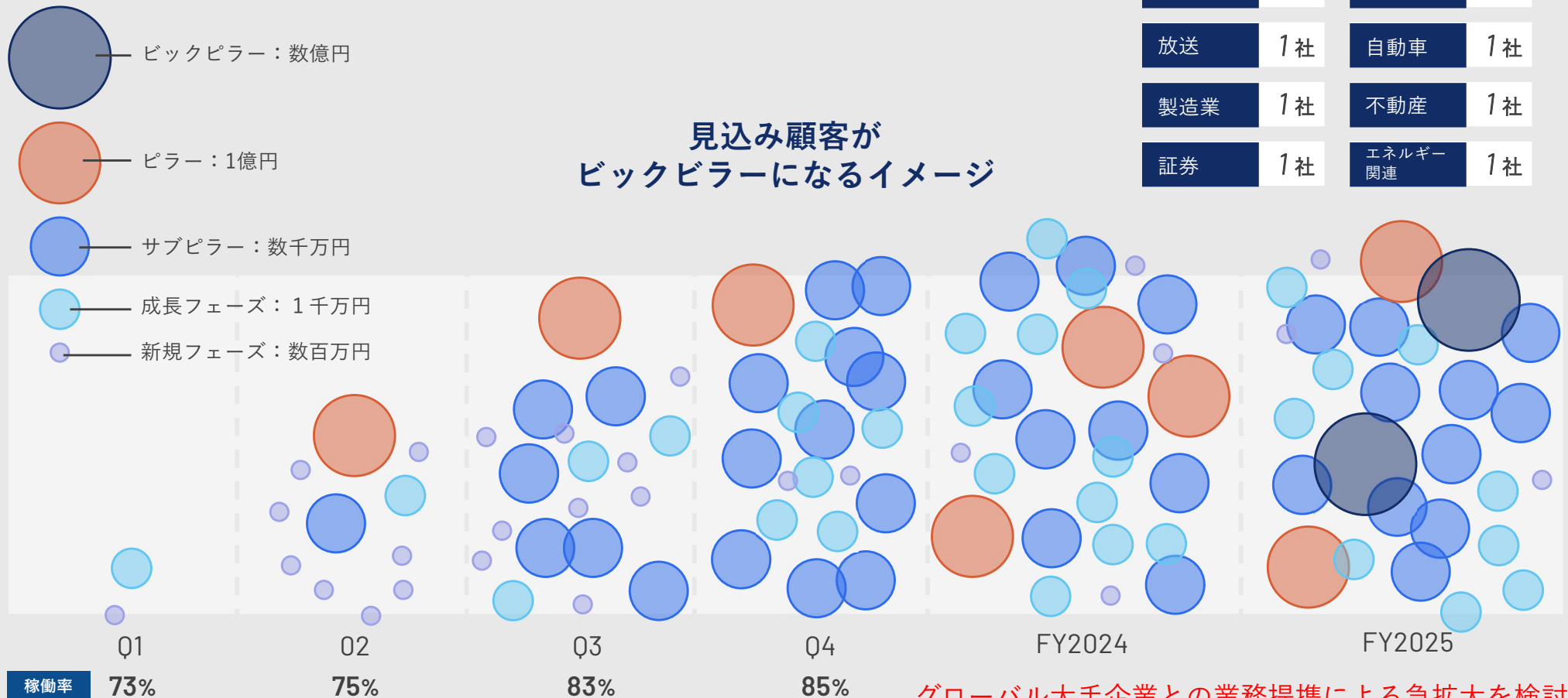
global business



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。

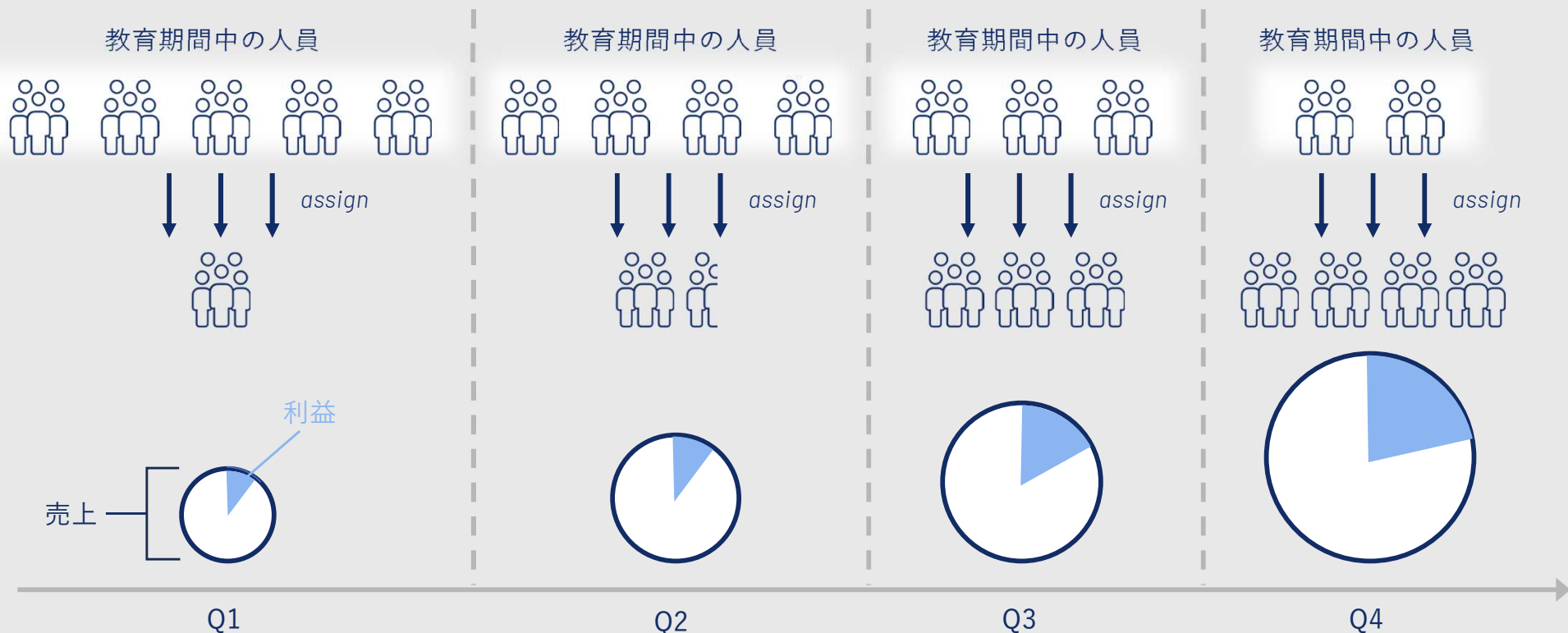
銀行	3社	流通	2社
Sier	2社	ゲーム	1社
化学	1社	電気機器	1社
鉄鋼	1社	コンサル	1社
製薬	1社	行政	1社
放送	1社	自動車	1社
製造業	1社	不動産	1社
証券	1社	エネルギー 関連	1社



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。

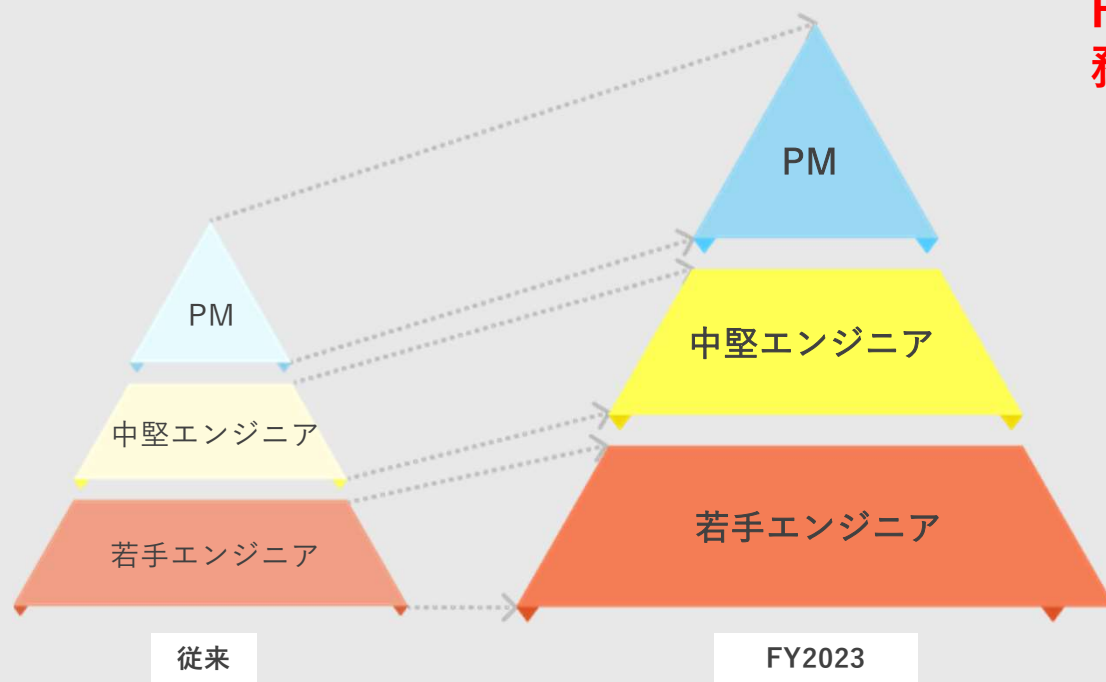
global business



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



第2Q TOPIX FY2024以降はグローバル大手企業との業務提携を視野に中期長期の急拡大を計画

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。（1Qからほぼ変動なし）

日本円 / フィリピンペソ 為替レート推移



2百万 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ジメント。

23百万 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。

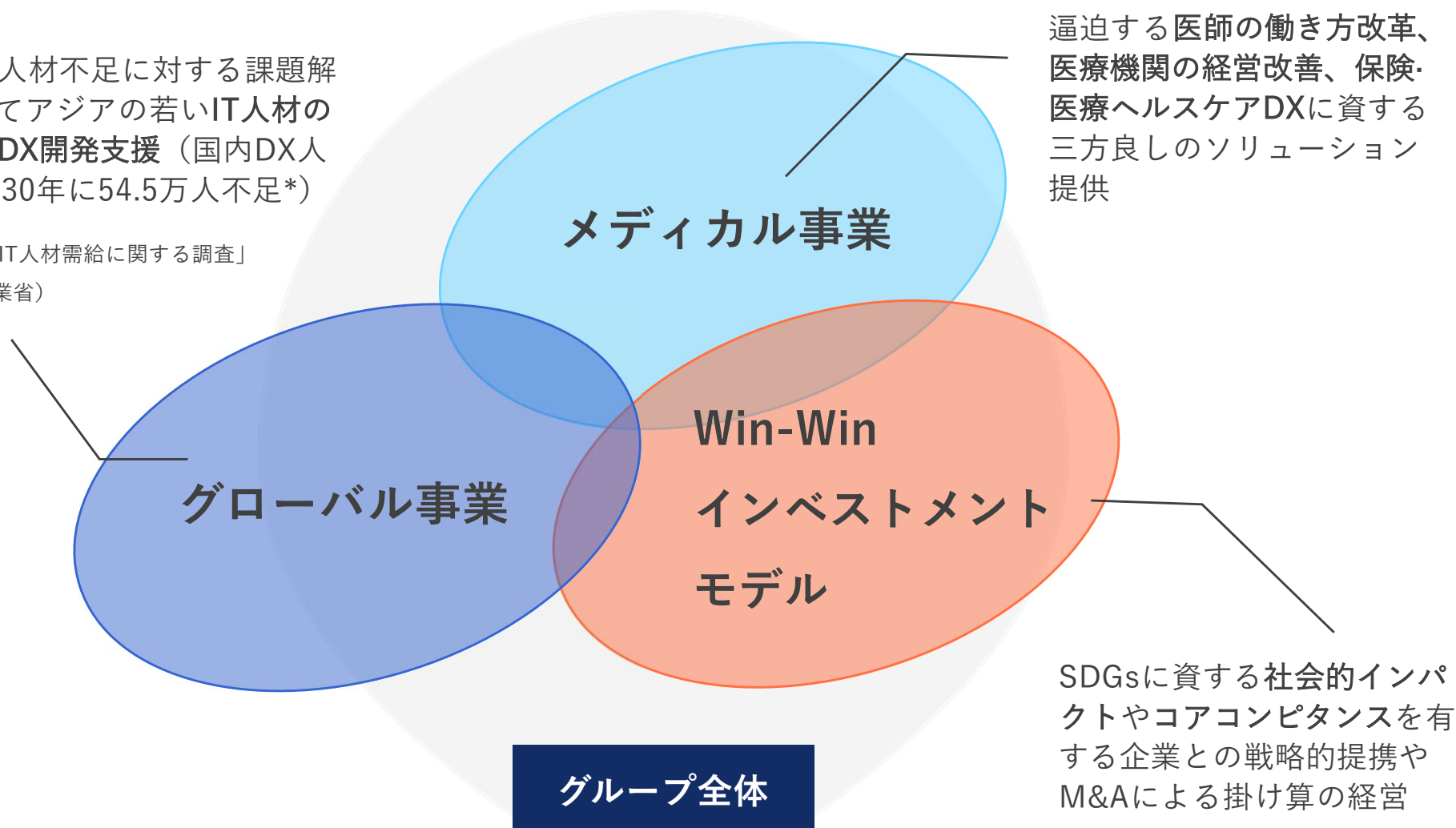
Appendix

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

第2成長フェーズに向け、グローバル大手企業との資本も含めた業務提携を視野に

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*）

* 出典: 「IT人材需給に関する調査」
(経済産業省)

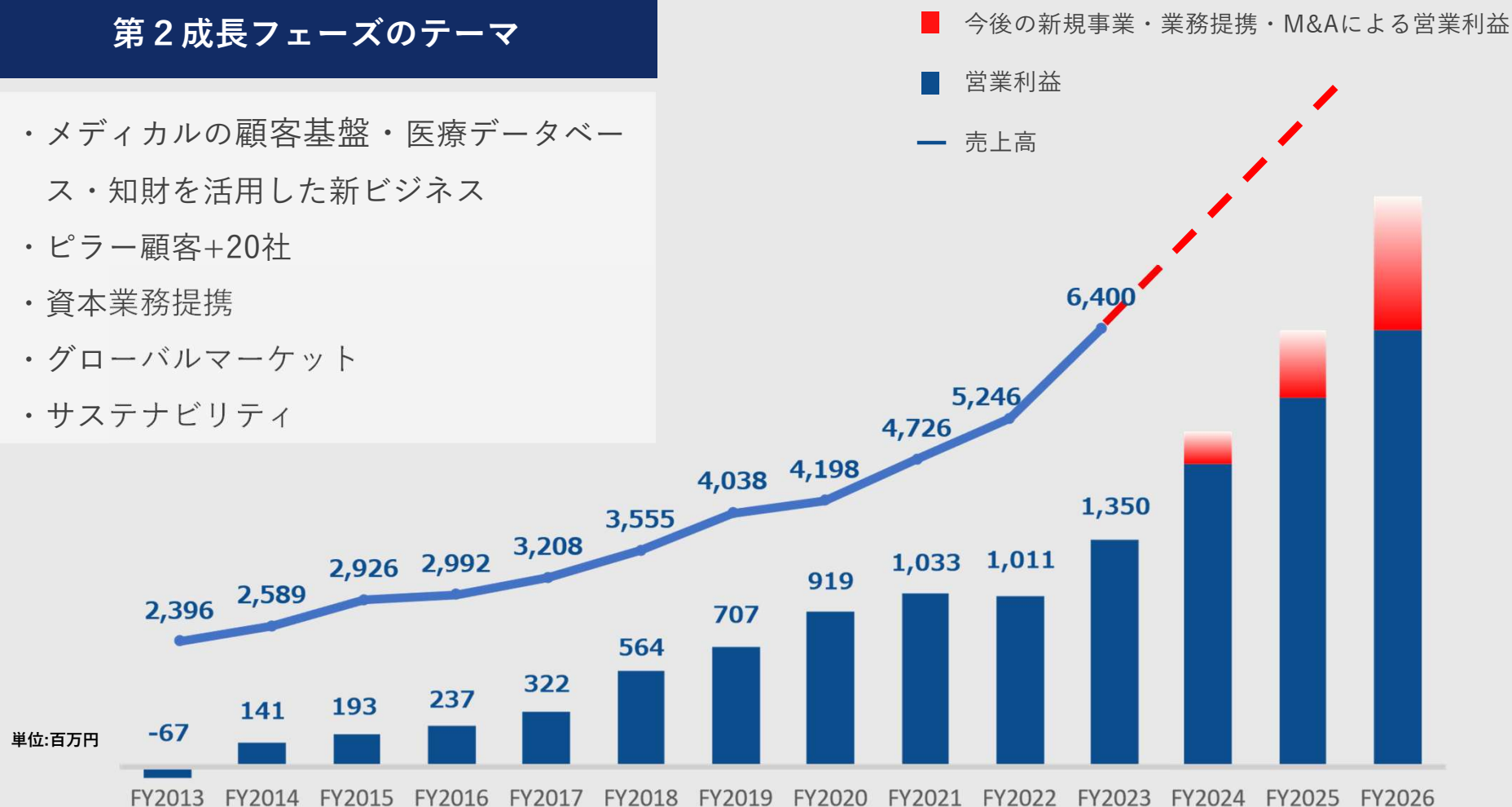


不安定な情勢の中で発展を続ける為のレジリエンス経営・
人材育成戦略・事業シナジー・存在意義の追求

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
 急激な外部環境の変化に対応し、**第2成長フェーズ実現に向け、資本業務提携によるグローバル展開を視野に新ビジネスモデルを構築**

第2成長フェーズのテーマ

- ・ メディカルの顧客基盤・医療データベース・知財を活用した新ビジネス
- ・ ピラー顧客+20社
- ・ 資本業務提携
- ・ グローバルマーケット
- ・ 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み込みソフトウェア/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 当期純利益			
	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	1,350	1,369	963
	+22.0%	+33.5%	+36.4%	+67.9%

- 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。

