



# 2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

2024年2月8日



- 01 連結：2024年3月期第3四半期(累計)ハイライト ----- p4
- 02 メディカル事業 ----- p6
- 03 グローバル事業 ----- p24
- 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（20,417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、大手生命保険会社にて実装中
- ・ 中小病院をターゲットにした、電子カルテメーカーとの「Mighty QUBE® Hybrid」クロスセル施策を本格的に開始
- ・ 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
- ・ 国内大手企業との資本・業務提携を推進。R&D拠点拡張及び人材教育に投資

## 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を背景に、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、中でも「Mighty QUBE® Hybrid」の引き合い増加に伴い更なる受注拡大。**新規プラットフォームビジネス推進に先駆け「遠隔サービスプラットフォーム」の準備を開始。**

## 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。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。**資本・業務提携引き合い増の中、オージス総研との資本業務提携前倒しによりR&D拠点新規拡張・リーダーを含むIT技術者の再教育に向け急遽準備、先行投資を実施。中期的なスケールアップを目指す。**

(\*)ピラー：売上高1億円以上の顧客

売上高

4,397百万円

(前年同期比112.5%)

営業利益

773百万円

(前年同期比105.3%)

経常利益

716百万円

(前年同期比96.0%)

当期純利益

461百万円

(前年同期比111.6%)

※在外子会社が保有する円資産の期末換算洗い替えによる為替差損35百万円  
為替差損が無ければ、経常利益は前年同期比102.1%

## 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**112.5%**の**4,397百万円**を達成。**第3四半期累計にて過去最高を更新。**
- グローバル事業においては、資本・業務提携引き合い急増の中、オージス総研との資本業務提携前倒しによりR&D拠点新規拡張・リーダーを含むIT技術者の再教育に向け急遽準備、先行投資を実施。**中期的なスケールアップの実現に向けて先行投資を実施。**一時的なコスト増加。しかしながら、連結業績では、投資を吸収したうえで営業利益は前年同期比**105.3%**の**773百万円**を達成。**第3四半期累計にて過去最高益を更新。**
- メディカル事業においては、働き方改革関連法の影響により医療機関のDX化が進み、売上高・営業利益ともに過去最高益を更新。
- 急速な円安の進行に伴いアジア地域のR&D拠点が保有する円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**96.0%**の**716百万円**となった。  
(為替差損が無ければ、経常利益は前年同期比102.1%)

(単位：百万円)	2023年3月期第3四半期(累計)		2024年3月期第3四半期(累計)		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	<b>3,910</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,397</b>	<b>100.0%</b>	<b>112.5%</b>
営業利益	<b>733</b>	<b>18.8%</b>	<b>773</b>	<b>17.6%</b>	<b>105.3%</b>
経常利益	<b>746</b>	<b>19.1%</b>	<b>716</b>	<b>16.3%</b>	<b>96.0%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>413</b>	<b>10.6%</b>	<b>461</b>	<b>10.5%</b>	<b>111.6%</b>

# 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・生命保険会社向けの経営支援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】

**2023年11月より**、中小病院をターゲットにした、電子カルテメーカーとの「**Mighty QUBE® Hybrid**」**クロスセル**施策を本格的に開始。**4社商談中**、うち**1社業務提携**を締結。**31億円のマーケット**に向け受注拡大を図る。

メディカルの顧客基盤・医療データベース・知財を活用した新規プラットフォームビジネスの事業拡大。

## 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**107.6%**の**1,214百万円**を達成。**第3 四半期累計にて過去最高を更新。**
- 営業利益は前年同期比**111.9%**の**740百万円**を達成。**第3 四半期累計にて過去最高益を更新。**営業利益率は**2.4ポイント上昇**の**61.0%**と過去最高を更新。
- 売上高・営業利益増加の要因として、働き方改革関連法案の影響並びに、クロスセル施策による「Mighty QUBE® Hybrid」と「MightyChecker® EX」の受注拡大がある。
- 「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。
- 中小病院をターゲットにした、電子カルテメーカーとの「Mighty QUBE® Hybrid」クロスセル施策を本格的に開始。併せて「MightyChecker® EX」の販売も同時開始。計画を前倒しにて引き合い増加。

## medical business

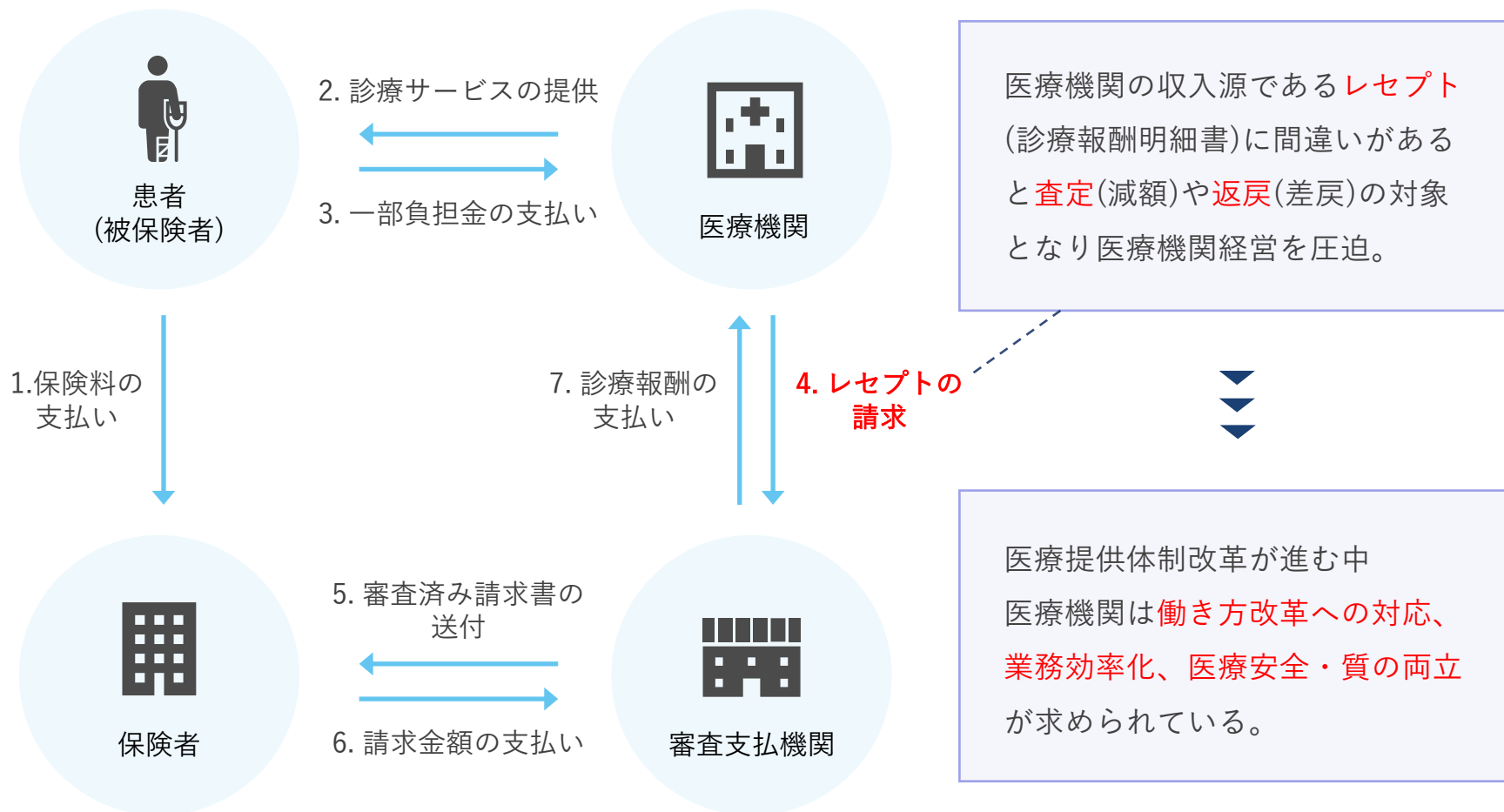
メディカル事業 (単位：百万円)	2023年3月期第3 四半期(累計)		2024年3月期第3 四半期(累計)		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	1,129	100.0%	1,214	100.0%	107.6%
営業利益	661	58.6%	740	61.0%	111.9%

旺盛な需要を背景に  
売上高は前年同期比**7.6%**増を達成、  
営業利益率は**2.4ポイント上昇**の  
**61.0%**と過去最高を達成、  
4Q以降も更なる利益増加を見込む。



## 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

### ■ Mighty QUBE® Hybrid (マイティーキューブ・ハイブリッド)

電子カルテ連携システム：電子カルテと連携させることで、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。「GP75%」を目標指数とする。

### ■ MightyChecker® EX (マイティーチェッカー・イーエックス)

レセプト点検システム：医事会計システム（レセプトコンピュータ）と連携させることで、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。

「GP75%」を目標指数とする。



医師の働き方改革では勤務医の時間外労働時間を「原則、年間960時間までとする」  
 (2024年4月から適用)

→厚生労働省の「医師の働き方改革の施行に向けた進捗状況について」の報告として病院常勤勤務医のうち、時間外・休日労働時間が960時間を超えていた医師の割合は21.1%であった。4年前（令和元年）と同様の調査より16.6%減少したものの、依然、長時間労働が課題となっている

\*出典：「厚生労働省\_令和6（2024）年医師の働き方改革の施行に向けた進捗状況について」をもとに作成

## 99床の小規模病院の場合

増収効果：1,200万円



医師 10名：年間2,400時間削減

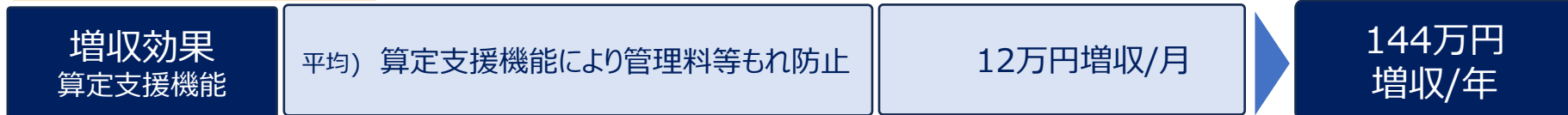


医事職員 10名：年間600時間削減



## 人材不足解消、医師等の働き方改革、残業削減・収益改善の実現

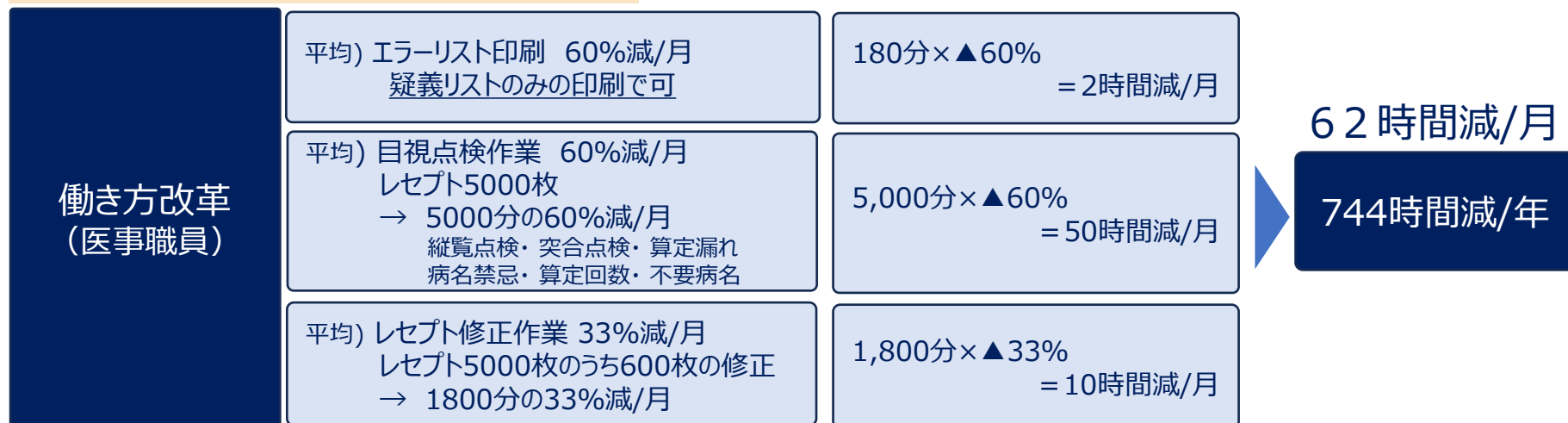
Mighty QUBE® Hybridの増収効果に加え  
**増収効果：144万円** 99床の小規模病院の場合



Mighty QUBE® Hybridの時間削減効果に加え  
**医師 10名：年間120時間削減**



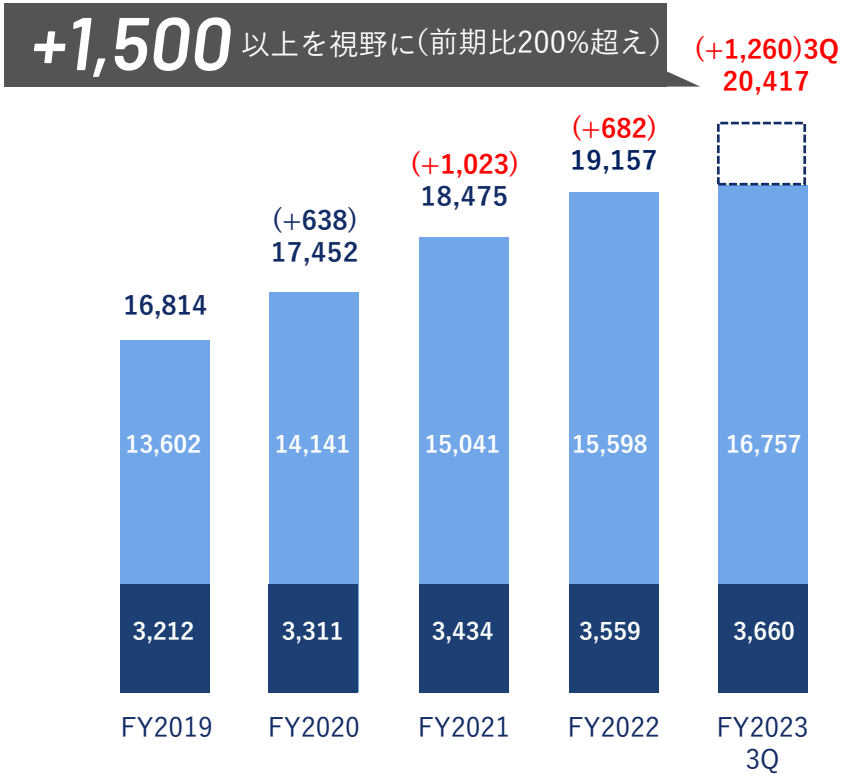
Mighty QUBE® Hybridの時間削減効果に加え  
**医事職員 10名：年間744時間削減**



**人材不足解消、医師等の働き方改革、残業削減・収益改善の実現**

## 「MightyChecker®」ユーザー数の推移

FY2023 3Q累計にて1,260件増、前年同期比200%超え  
 FY2021・2022の年間増加数超えを達成



## 基幹ソリューション

### 「MightyChecker®」シリーズ

レセプト点検システム

医療機関におけるDX化、IT投資が加速  
 ユーザー数**20,417件**（病院ユーザー3,660件＋診療所ユーザー16,757件、対前期+1,260件）と順調にユーザー数が増加

### TOPIX

2024年の診療報酬改定を今年に控え、引き合いの拡大が続く

### ユーザー数シェア \*1

■ 病院 (20床以上)      ■ クリニック (19床以下)  
**約45%** 3,660/8,130施設中      **約16%** 16,757/105,331施設中

2023年12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

## 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。

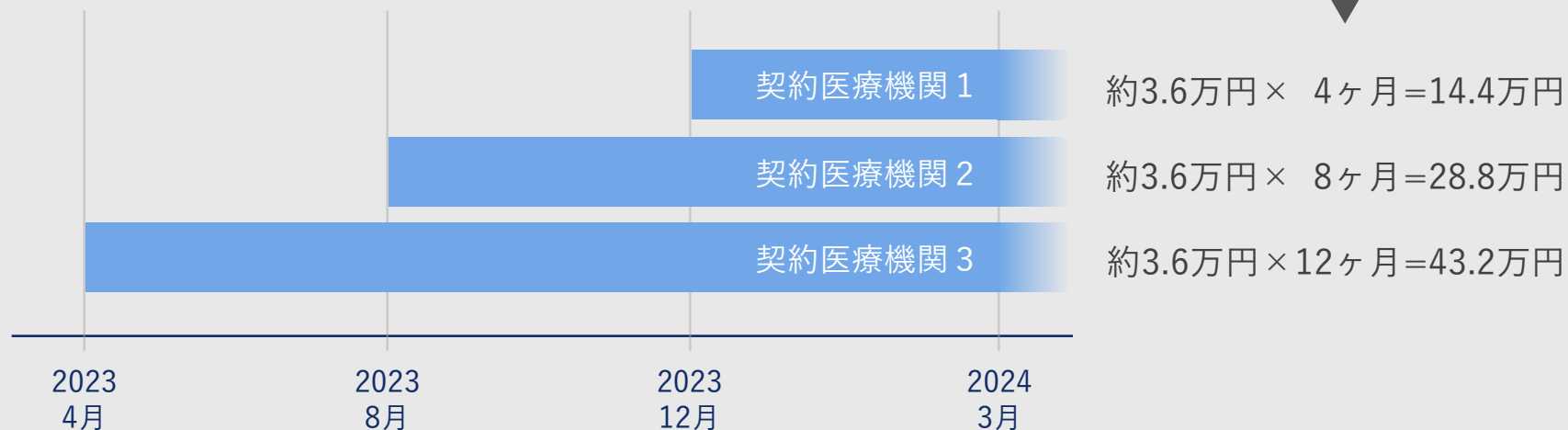
契約医療機関数は順調に増えているが、月々に計上可能な金額は分割された金額（約3.6万円）となるので、緩やかな増加となる。

### 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





## 「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業務提携**を結ぶことで「Mighty QUBE® Hybrid」の売上増加が加速する見通し。

### <病床の規模別にみた施設数>

■ 20~199床 5,708病院 70%

■ 200~299床 1,027病院 13%

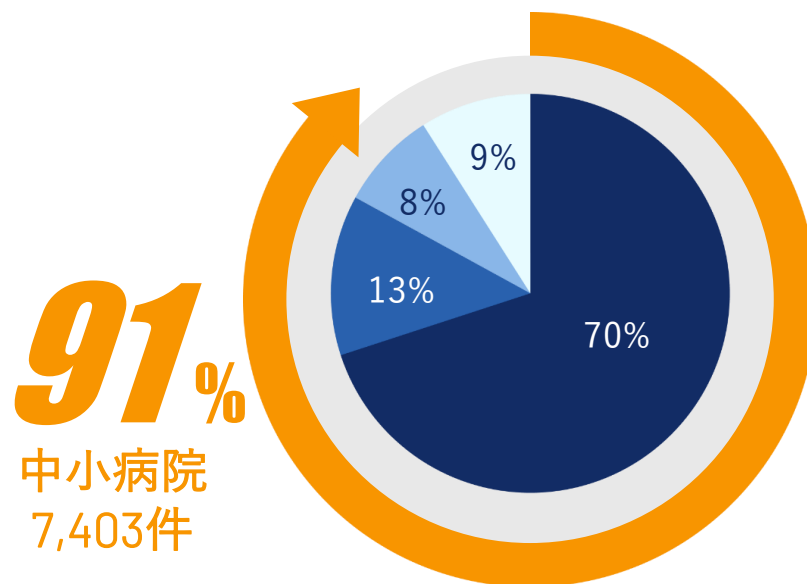
■ 300~399床 668病院 8%

■ 400床~ 753病院 9%

病院全体の合計数：8,156件

**ターゲット中小病院数：7,403件**

### 今後の強化ターゲット



## Mighty QUBE® Hybrid

中小病院向け電子カルテマーケットに焦点

※電子カルテとの連携が必須

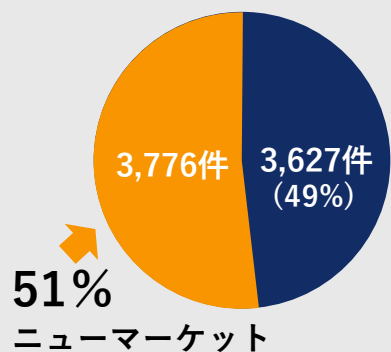
### JAHIS 病院情報システム導入調査結果報告 - 2022年調査 -

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8,156件に対し**49%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

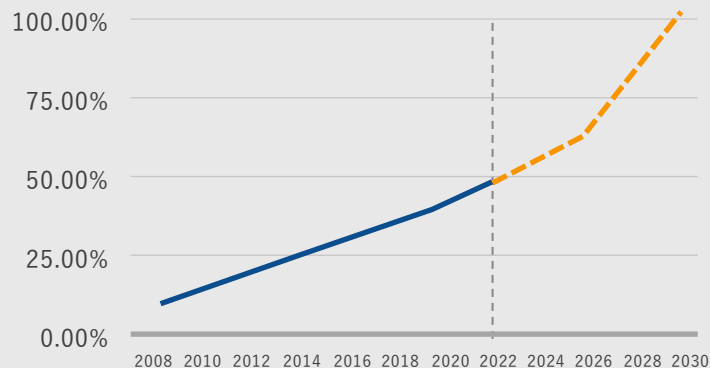
マーケットサイズ	
電子カルテ導入率	49%
中小病院	7,403件
中小病院電子カルテ導入	3,627件

### 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 マーケットサイズは62億円

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。

2023年11月より、中小病院をターゲットにした、電子カルテメーカーとの「Mighty QUBE® Hybrid」クロスセル施策を本格的に開始。4社商談中、うち1社業務提携を締結。31億円のマーケットに向け受注拡大を図る。

### 電子カルテ導入済み

(49%: 3,627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



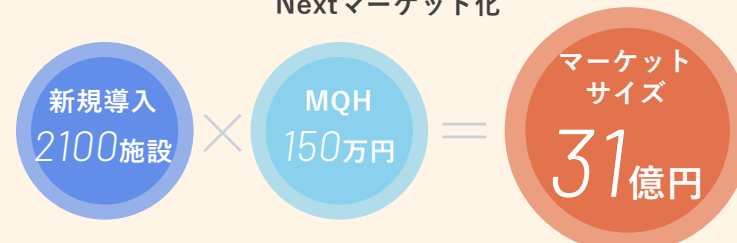
※電子カルテを5年で入れ替えと想定し計画

### 電子カルテ未導入

(51%: 3,776施設)

電子カルテ普及率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3,776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。

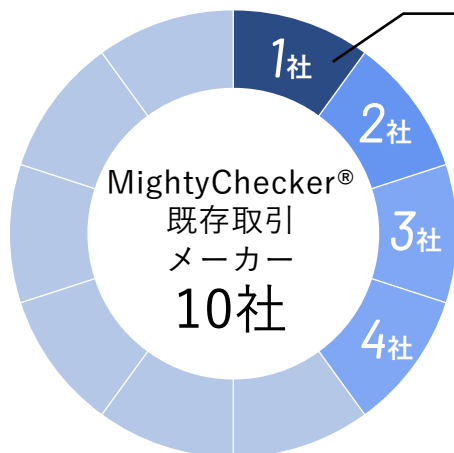
Mighty QUBE® Hybridの新規電子カルテ導入先  
Nextマーケット化



※厚生労働省の2030年までの指標に基づき7年で計画

## Mighty QUBE® Hybrid クロスセル施策の進捗

MightyChecker®の既存取引メーカーに対して、2023年11月より、クロスセル施策を本格的に開始。4社商談中、うち1社業務提携を締結。31億円のマーケットに向け受注拡大を図る。



### 株式会社ACSとの業務提携契約を締結

当社子会社エーアイエスの電子カルテ連携システムMighty QUBE® HybridがACSの電子カルテHOSPITACへOEM提供されることが決定

国が推進する医療安全と、業務効率化による医師の働き方改革、病院における経費削減に大きく寄与していく

#### ○ 株式会社くすりの窓口（東証グロース市場：5592）の子会社「株式会社ACS」について

- ・ 仙台本社を中心に医事会計・オーダリング・電子カルテを自社で開発。
- ・ 代表的な製品として、HOSPITAC病院情報シリーズがある。

#### ○ HOSPITACの特長

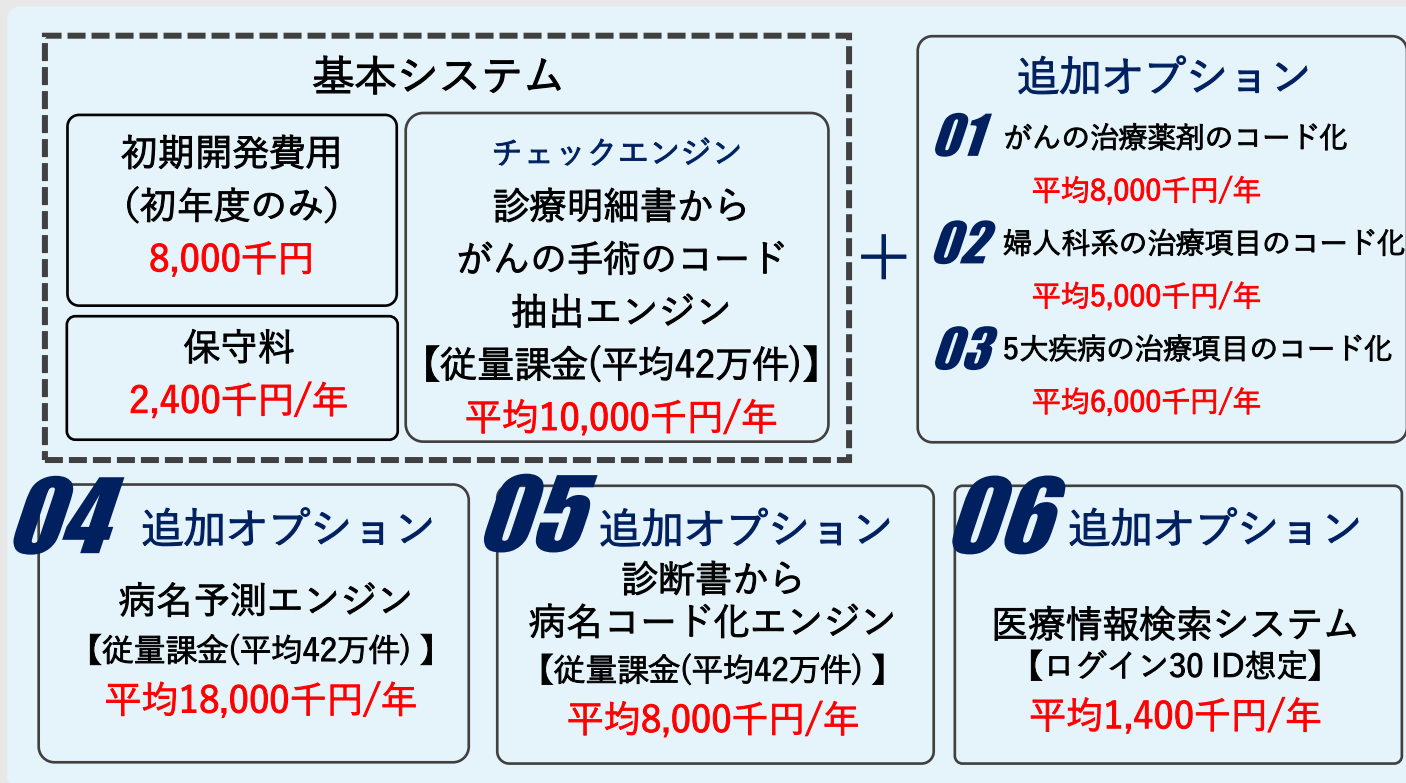
- ・ 無床診療所～350床規模病院まで多くの医療機関での採用実績あり。
- ・ Linuxサーバの同じプラットフォームで動作するため、整合性のとれた動作にも長けている。
- ・ クラウド型・オンプレミス型どちらの電子カルテの構築も可能。

【保険業界の現状と当社の取り組み】

- ・ 大手生命保険会社での、医療保険請求に係る書類の処理枚数：約30万件/年\*1
- ・ 同人件費を含めたコスト：約10億円以上/年\*2
- ・ **公的保険による簡易請求制度、基本システム+以下6つの商品構成**
- ・ **「GP75%」を目標指数とする**

\*1 対象請求書類当社試算 \*2 当社試算

日本の  
生命保険会社数  
**42社**<sup>\*3</sup>



中規模保険会社 1社あたり  
年間約 **66,800千円**

※2年目からは58,800千円 ※フルオプション契約の場合

マーケットサイズ  
**約24億円/年**

※2年目以降の場合

## 【保険ナレッジプラットフォームビジネスモデル】

- ・ 診療明細書等枚数による年間契約
- ・ 1社あたり数百万～数千万円/年
- ・ リカーリングモデル、**「GP75%」を目標指数とする**

生保市場  
42社

金融庁発表生命保険会社数

実装完了  
2社

チューリッヒ生命保険株式会社 (2021年11月17日より実装)  
ネオファースト生命保険株式会社 (2023年7月31日より実装)  
実装完了の2社も追加のエンジン商材を検討

商談中  
6社

大手生命保険会社様含み商談中

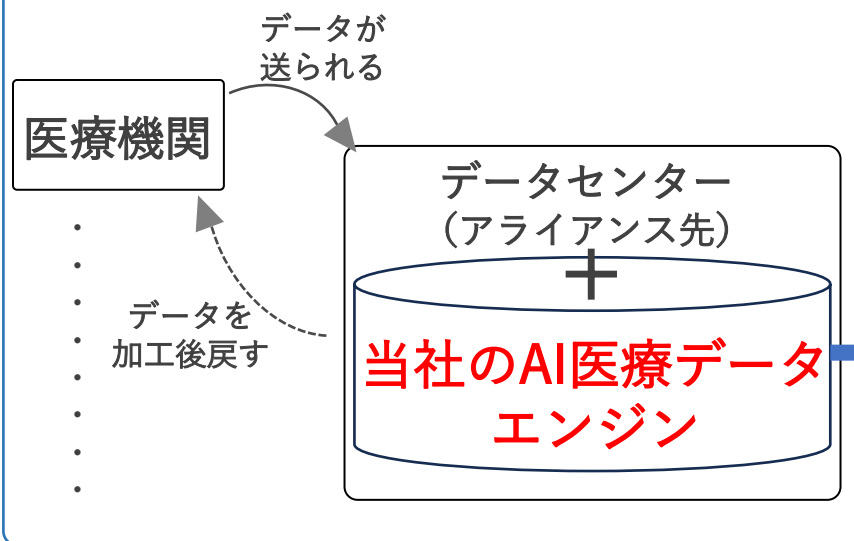
実装予定  
2社

4Qを目途に実装予定



当社のAI医療データエンジンを用いて集中管理を行う企業とのアライアンスにより、今後の新たなデータ収集、蓄積により新規プラットフォームビジネスを推進。先駆けて「遠隔サービスプラットフォーム」の準備を開始。

新規プラットフォームビジネス推進に先駆けた「遠隔サービスプラットフォーム」の将来イメージ

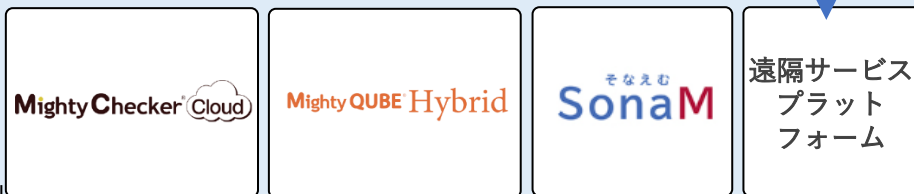


## TOPIC

MightyChecker® Cloud

4,200万件超のレセプトデータ

### ✓ 当社クラウドデータの特徴



データ収集

診療所を中心とした患者様レセプトデータ  
(病名・治療内容・処方薬)

### ✓ 他社データとの違い

A社

B社

▶ 病院のみのデータ

MightyChecker Cloud

MightyQUBE Hybrid

そなえむ Sonam

診療所

+ 一部病院

▶ 病院の急性期患者データのみではなく診療所の慢性期の患者データが豊富

今後は病院のデータも増えていく

ベースとなる20,000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。**新規プラットフォームビジネス推進に先駆け「遠隔サービスプラットフォーム」の準備を開始。**

- 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
- 20,000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

### 安定した収益

MightyChecker® EX    Mighty QUBE® Hybrid  
MightyChecker® Cloud

顧客基盤・医療データベース・知財を活用  
新ビジネス領域へ

Knowledge  
取引医療機関数  
20,000 超



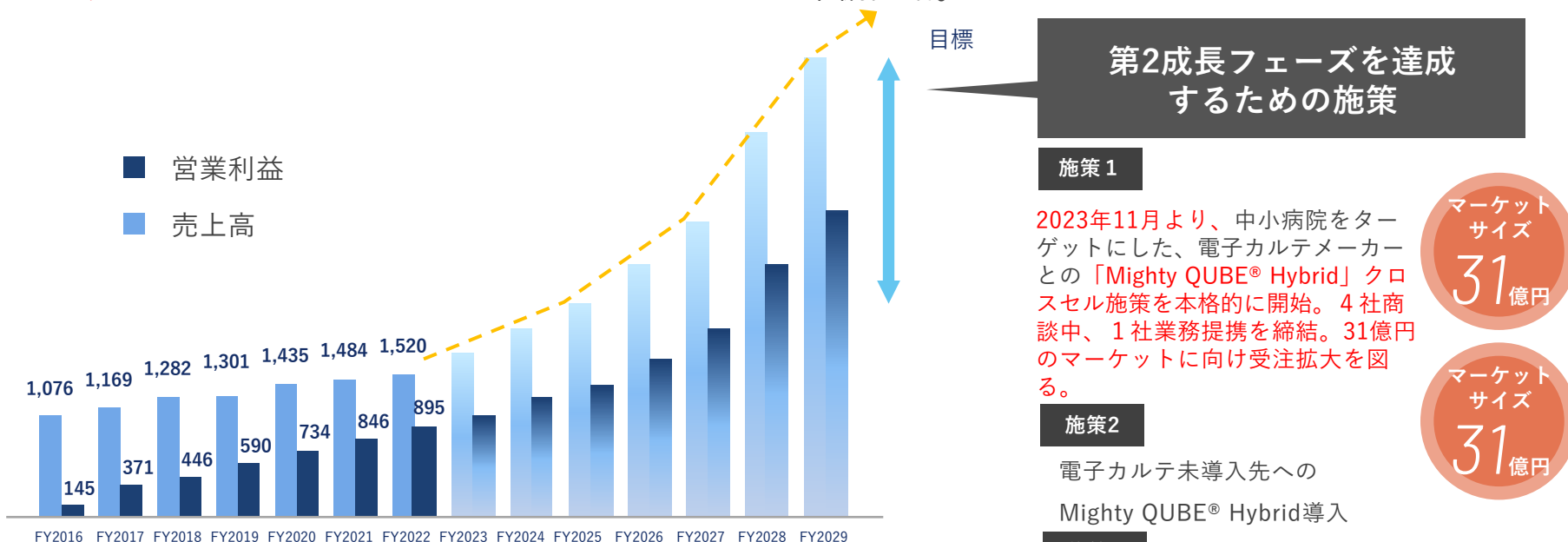
自社製  
データベース

### 第2成長フェーズ（中長期ビジョン）新規参入マーケット



## 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**をスタートするため準備開始。



**第2成長フェーズを達成するための施策**

**施策1**

2023年11月より、中小病院をターゲットにした、電子カルテメーカーとの「Mighty QUBE® Hybrid」クロスセル施策を本格的に開始。4社商談中、1社業務提携を締結。31億円のマーケットに向け受注拡大を図る。

マーケットサイズ  
**31**億円

**施策2**

電子カルテ未導入先へのMighty QUBE® Hybrid導入

マーケットサイズ  
**31**億円

**施策3**

新規ビジネスの開拓

- ・遠隔サービスPlatform
- ・データPlatform
- ・データヘルスPlatform …

# 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】

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。  
資本・業務提携引き合い増の中、オーグス総研との資本業務提携前倒しによりR&D拠点新規拡張・リーダーを含むIT技術者の再教育に向け急遽準備、先行投資を実施。中期的なスケールアップを目指す。

## 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114.4%の3,182百万円と大幅増加。第3四半期累計にて過去最高を更新。
- 資本・業務提携引き合い増の中、オーグス総研との資本業務提携前倒しによりR&D拠点新規拡張・リーダーを含むIT技術者の再教育に向け急遽準備、先行投資を実施。また新OS発売前のPC買い控えによる一時的開発費削減の影響により、営業利益は前年同期比93.0%の290百万円となった。

## global business

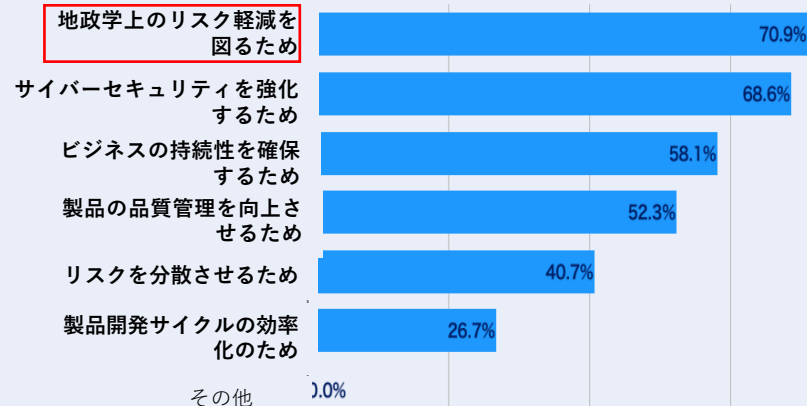
グローバル事業 (単位：百万円)	2023年3月期第3四半期(累計)		2024年3月期第3四半期(累計)		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	2,781	100.0%	3,182	100.0%	114.4%
営業利益	312	11.2%	290	9.1%	93.0%

旺盛な需要を背景に売上高は前年同期比**14.4%**増を達成、営業利益率は4Q以降改善を見込む

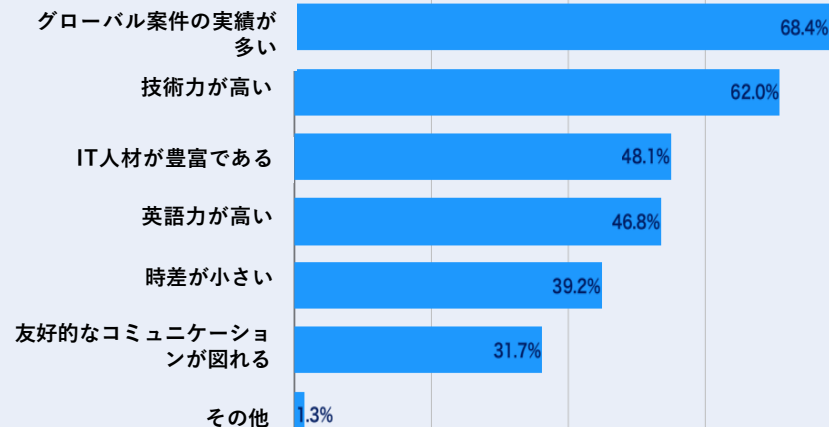


上場企業のオフショア開発担当の**約9割**が現在のオフショア展開先に「地政学リスク」を懸念  
 経済安全保障推進法に向け「サプライチェーンの見直し」具体的な対策として、**オフショア開発の見直し**  
 を上げている会社は多い。

あなたが、経済安全保障推進法の施行に向け、ソフトウェア開発のサプライチェーンにおいても見直しを強化したいと思う理由を教えてください。（複数回答）



経済安全保障推進法の施行に伴う、オフショア開発の見直しに関して、重視するポイントを教えてください。（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11月1日～同年11月2日

有効回答：オフショア開発を実施している上場企業の経営者・役員、経営管理担当者、IT/情報システム担当者100名

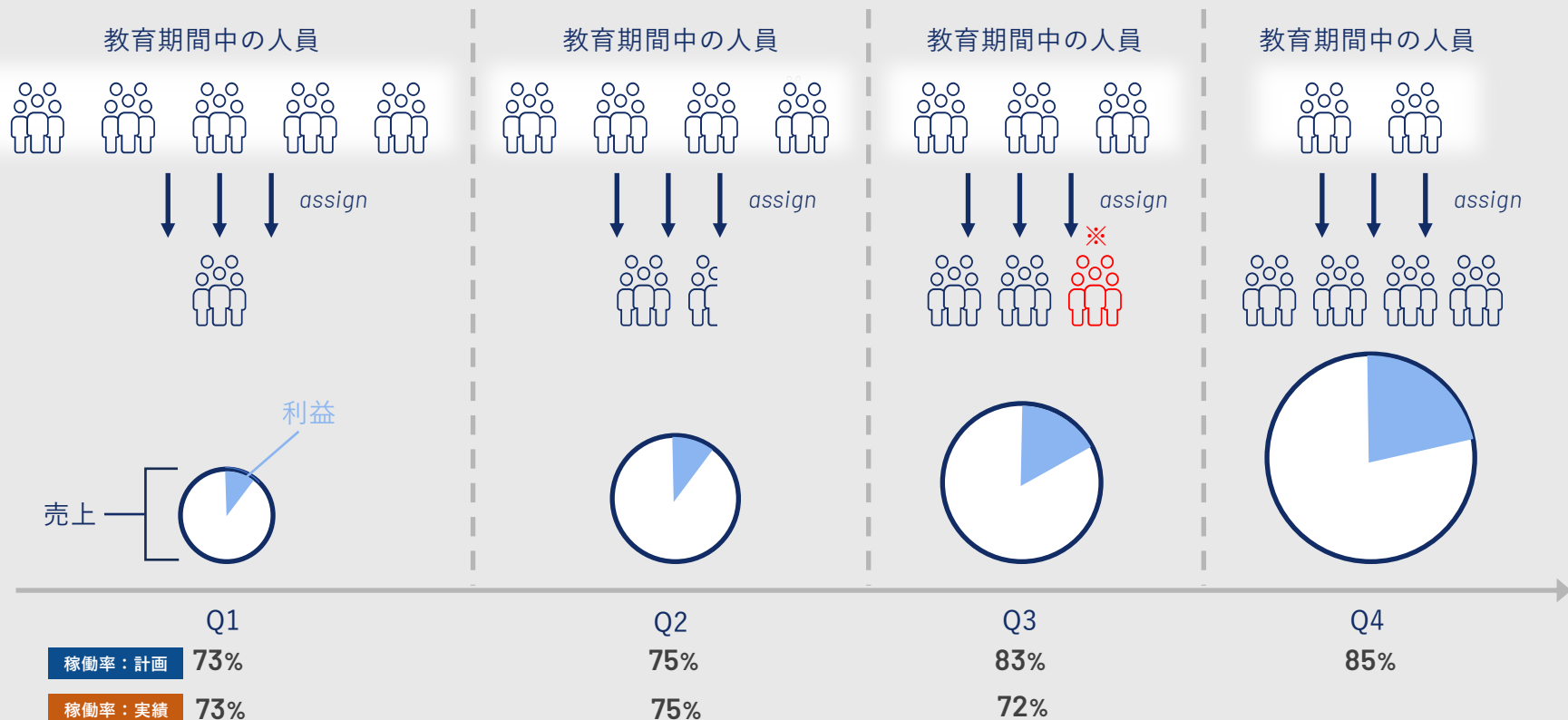
※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはなりません。

## 経済安全保障推進法を含む外部環境変化への対応

- 資本・業務提携引き合い増の中、**オーヂス総研との資本業務提携前倒しにより、リーダーを含むIT技術者の再教育に向け急遽準備、先行投資**を実施。（中期的なスケールアップを目指す）
- 新OS発売前のPC買い控えによる一時的開発費削減の影響**。（新OS発売時の特別受注を目指す）
- 一部クライアントの経済安全保障推進法対応時期ずれが発生**。（売上の後ろ倒し）

※一時的稼働率低下が発生

### global business



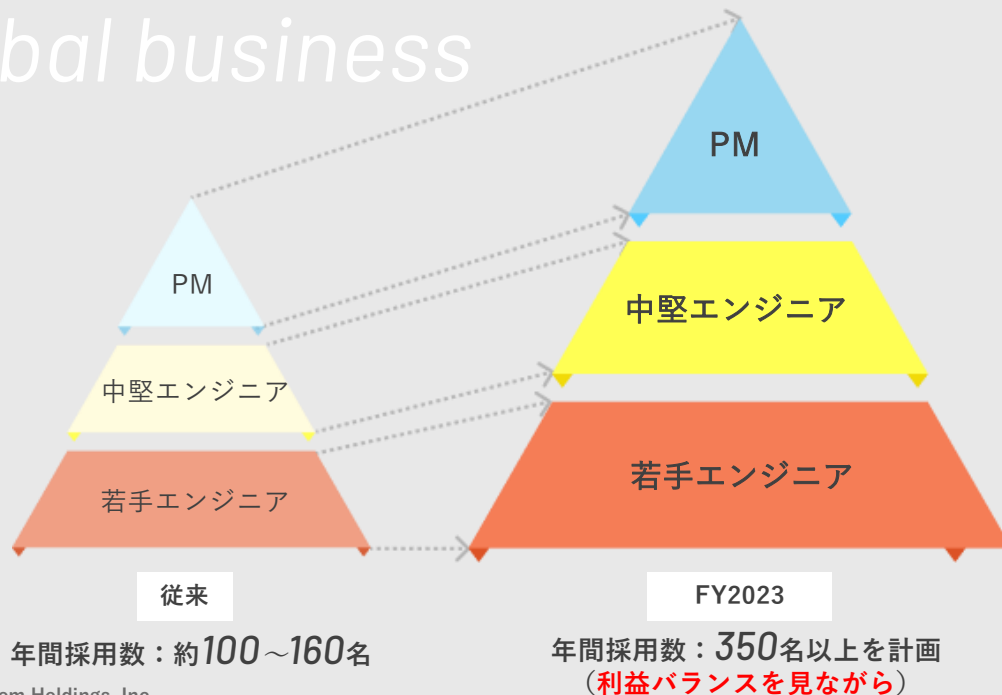
## 5~6ヶ月の重点研修でプロフェッショナルIT技術者育成

- 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。

### 【3Q TOPICS】

- ✓ FY2024以降は大手企業との資本を含めた業務提携を視野に中期的なスケールアップを目指す。
- ✓ 資本・業務提携引き合い増の中、オージス総研との資本業務提携前倒しによりR&D拠点新規拡張・リーダーを含むIT技術者の再教育に向け急遽準備、先行投資を実施。

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

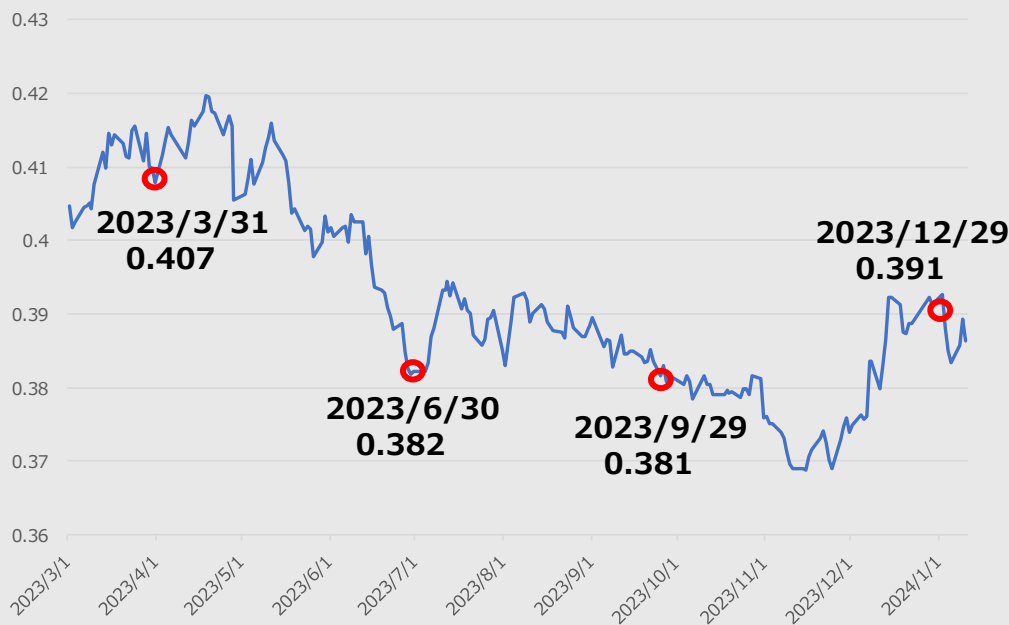
リソースプール化→ 事業部間連携による稼働率の最大化

#### 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、在外子会社が保有する円資産の評価損が発生したが、本業に関する為替変動リスクはコントロールしている。

日本円 / フィリピンペソ 為替レート推移

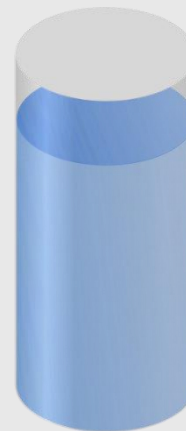


▲3.6百万 フィリピンペソ  
：ビジネス領域

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。

▲13.4百万 フィリピンペソ  
：非ビジネス領域

在外子会社の円建て資産の評価損。



## ■ 株式会社ビーウェルインターナショナル（KOREC）の出資について

### 出資の目的と効果

韓国人採用支援サービスで日本国内シェア1位の人材採用サイト「KOREC」を運営するビーウェルインターナショナル。同社が強みを有する、母国語・日本語・英語に堪能な優秀な学生の就職支援を活用し、優秀なグローバルIT人材の安定確保を目指す。

すでに複数名の韓国の優秀な若い人材を確保、今後のグローバルリソース獲得を見据えて出資。

## ■ 株式会社MOYAIの出資について

### 出資の目的と効果

首都圏鉄道事業者における導入実績No.1（大手鉄道事業者の50%導入）のエッジAI機能を搭載した監視カメラ『IoTube』の開発・販売を手掛けるMOYAI。今後、次世代のエッジAIデバイスのソフトウェア開発を、当社のフィリピン、オフショア拠点において開発する予定。

【IoTube、鉄道での導入イメージ】





資本・業務提携引き合い増の中、オージス総研との資本業務提携前倒しによりR&D拠点新規拡張・リーダーを含むIT技術者の再教育に向け急遽準備、先行投資を実施。中期的なスケールアップを目指す。



オージス総研の資本業務提携前倒し、及び今後の提携を見据えた、マニラの開発センター（開発ラボ）新規開設（先行投資を実施）



フィリピンオフィスの英語・日本語に長けた優秀なフィリピン人ITエンジニア約900名

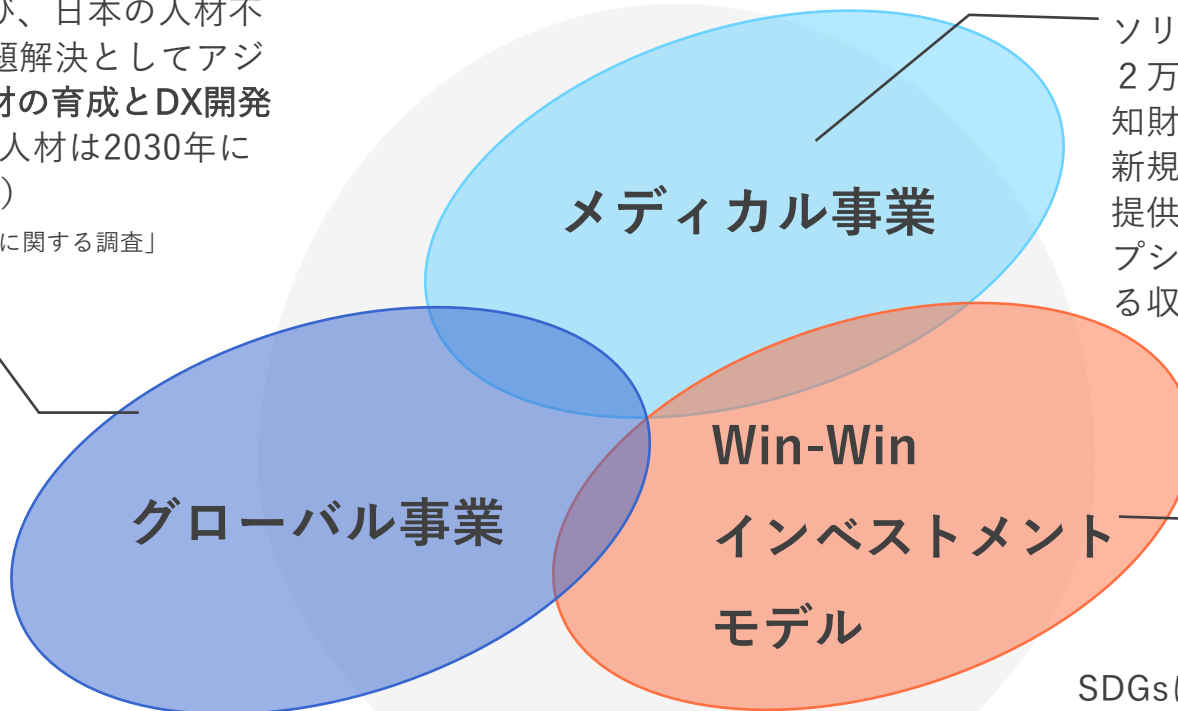


# Appendix

## 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

経済安全保障推進法を背景とした需要拡大及び、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)



逼迫する**医師の働き方改革、医療機関の経営改善、保険・医療ヘルスケアDX**に資する三方良しのソリューション提供。今後、約2万医療機関のデータベース・知財を活用した社会課題解決の新規プラットフォームを開発・提供するとともに、サブスクリプションモデルの積み上げによる収益力アップを加速的に実現

SDGsに資する**社会的インパクトやコアコンピタンスを有する企業**との戦略的提携やM&Aによる掛け算の経営リーディングカンパニーや成長企業との協業・戦略的提携によりフィリピン以外のリソース獲得を目指す。

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、メディカル事業においては、さらなる高収益モデルを展開、新規プラットフォームビジネスを推進し、売上高・利益率更新を目指す。

グローバル事業においては複数社の資本・業務提携の推進、前倒しでオージス総研との資本業務提携、一時的にコスト増。中期的に成長加速。

## 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

(Mighty QUBE® Hybridのクロスセル施策)

・ ピラー顧客+20社

・ 資本業務提携

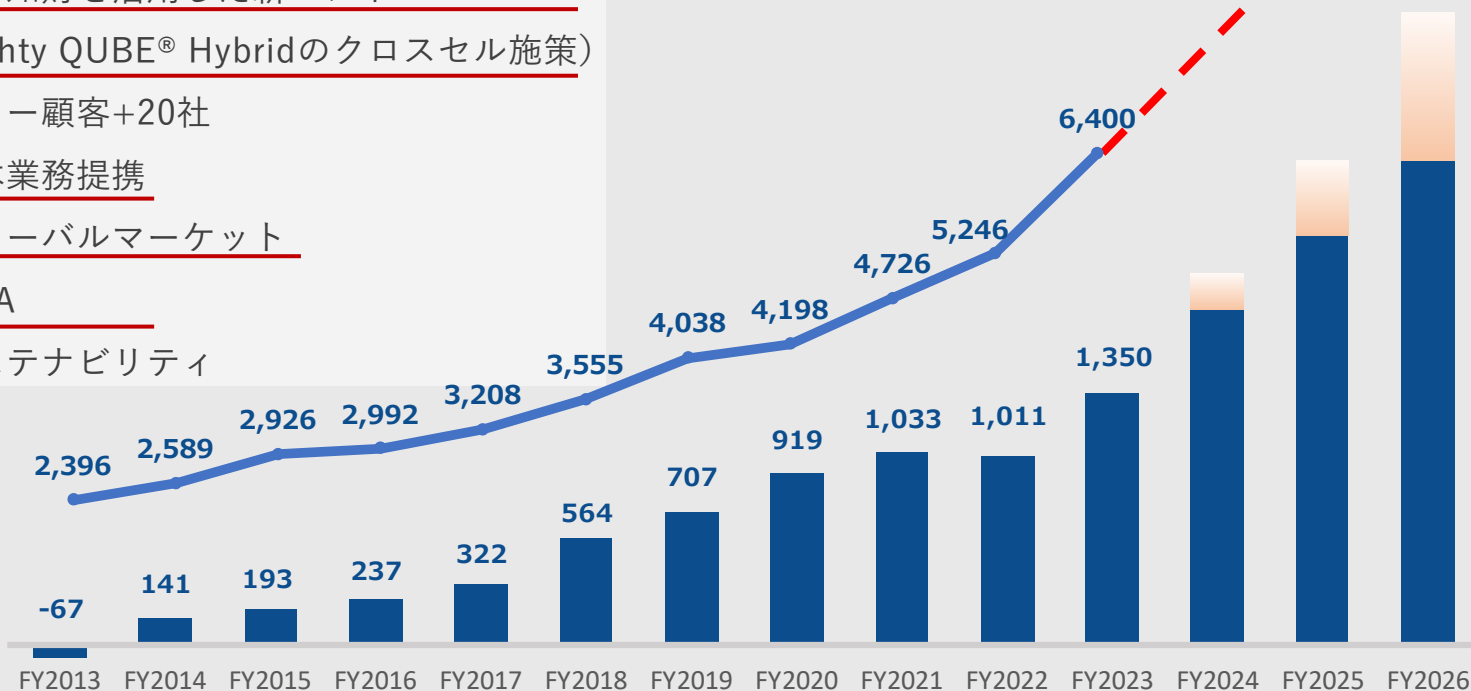
・ グローバルマーケット


・ M&A

・ サステナビリティ

■ 今後の新規事業・業務提携・M&Aによる営業利益  
 ■ 営業利益  
 — 売上高

単位:百万円



	目標	具体的な活動	関連するSDGs
E	<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>	   
S	<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>	   
G	<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> <li>有能な人材の採用・育成</li> </ul>	

■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	
(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。

