

**FY2020 2Q**  
Consolidated Business Results



**2021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

2020年11月12日

# **FY2020 2Q** **決算概要**

コロナ禍においても、確立した高収益モデルを背景に増収増益を確保。

第2四半期における過去最高益を更新。

新型コロナウイルス感染症の影響を加味した当社計画値において、利益目標計画を大幅に超過。

売上高

2,093百万円

(前年同四半期比108.8%)

経常  
利益

377百万円

(前年同四半期比112.0%)

営業  
利益

393百万円

(前年同四半期比122.0%)

四半期  
純利益

254百万円

(前年同四半期比107.7%)

**新型コロナウイルス感染症の影響（約25百万円）および為替インパクト（約20百万円）を加味すると、経常利益は前期比2割を超える増益率を達成。高収益モデルの確立と旺盛な開発・ソリューション需要の継続により、新型コロナウイルス感染症の影響を最小限に留めた。**

(単位：百万円)	2020年3月期 第2四半期		2021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	1,925	100.0%	<b>2,093</b>	<b>100.0%</b>	108.8%
営業利益	322	16.8%	<b>393</b>	<b>18.8%</b>	122.0%
経常利益	336	17.5%	<b>377</b>	<b>18.0%</b>	112.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	236	12.3%	<b>254</b>	<b>12.2%</b>	107.7%

# 2021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)	2020年3月期 第2四半期		2021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	1,287	100.0%	1,418	100.0%	110.1%
営業利益	248	19.3%	239	16.9%	96.4%

- ・ 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、2021年3月期第2四半期における売上高は **前年同四半期比110.1%**を達成。コロナインパクト等を加味すると**売上高営業利益率は19%前後と底堅く推移**。
- ・ 当社**従業員の生命・安全を最優先に考え実施した各種施策**（フィリピンにおける、出社する従業員向け送迎車費用など）に係るコストや、リモートでの開発体制に移行等に伴う支出（1Qおよび2Q累計で約25百万円）を吸収。
- ・ 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の更なる拡大が奏功**。
- ・ 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、**利益バランスをみた上で第3四半期より先端IT人材投資を中心とした戦略的投資を実行予定**。

# 2021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)	2020年3月期 第2四半期		2021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	637	100.0%	675	100.0%	106.0%
営業利益	267	42.0%	337	49.9%	125.9%

- 2021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125.9%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絞り込み等により、**セグメント利益が大幅に改善、営業利益率は49.9%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、導入数は堅調に増加。
- 上記、大手医療グループ内における横展開に加え、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）獲得および重ね売り（顧客単価アップ）**を推進。
- 2020年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。
- 独自の医療データベースを活用した支払審査検索エンジン「**保険ナレッジプラットフォーム**」が、**SBI生命保険にて採用が内定**、保険業界に向けて本格導入開始。

## 財務面の状況

### 【第2四半期（累計）】

- ・フィリピンにおける社員送迎やリモートでの開発体制の移行に伴う支出等のコスト等が約25百万円、為替インパクトが約20百万円

### 【第3四半期の見込み】

- ・ **通期目標と利益のバランスを取りつつ、戦略的投資を実施予定**
- ・ **約35百万円～の人材開発投資を実施予定**

## 各拠点の状況

### ◆ フィリピン（グローバル事業）

- ・ コロナ禍に端を発したリモートワークの普及によりオンサイト信仰が崩れ、逆にオフショア化需要が拡大することを想定し、在宅勤務とローテーション出社を組み合わせた開発業務継続体制を確立\*
- ・ 人材戦略の再構築などに伴い、利益バランスを見つつ新卒採用数を縮小、中途採用を強化

### ◆ 日本

- ・ 在宅勤務とローテーション出社を継続
- ・ メディカル事業においては、営業活動のオンライン化とカスタマサポートを強化

### ◆ 中国（グローバル事業）：コロナ禍収束以降、通常勤務体制にて業務継続

### ◆ 米国（グローバル事業）：在米アライアンス先と連携し、リモートにてマーケティング活動を継続

# 戦略市場の動向を踏まえた当社の取り組み

■ グローバル事業  
■ メディカル事業

## 2Q

## 3Q以降

### 金融 公共



コロナ禍においても金融公共領域の業務改革とDX加速化ニーズが継続。既存案件を中心に順調に拡大

オフショア活用提案の強化、国策に合致した開発需要の取り込みの他、**次世代金融公共サービス開発**に必須の技術習得に注力

### AI



大手コンサルファーム向けAIチャットボット等、既存案件の開発規模・開発範囲が拡大

独自のAIソリューション開発を視野に、**更なる人材投資**及びビジネスモデルの確立を推進

### 自動車



一部の案件において顧客側の意思決定の保留や見通しの不透明感があるが底堅く推移

全体ではやや低調な推移を想定し、今後拡大が見込まれる**モデルベース手法を用いた開発 (MBD)** 需要の取り込み及びスキル向上に注力

### 製造 ロボ



MFP（複合機）エリアがやや低調であるものの、コロナ禍需要によりPCエリアが好調

デバイスサプライヤー、コンテンツオーナー及び商社も視野に入れPC/IT/IoT/ARVR\*領域の**新規案件獲得、先進技術開発、共創モデル**をめざす

### 医療

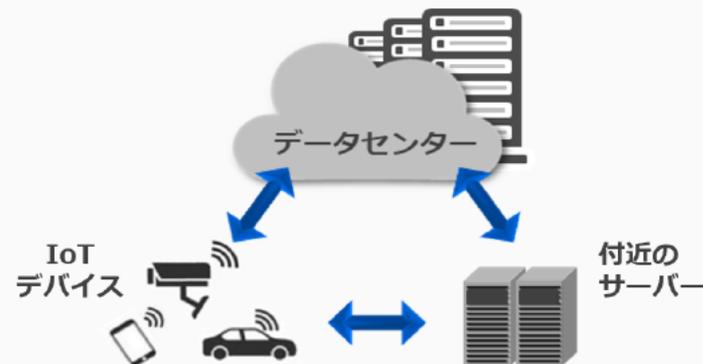


訪問自粛の影響により新規獲得機会が減少したものの、値上げ×重ね売りのW効果で既存ユーザー単価が向上

WEBを活用し訪問自粛インパクトを上回る**直販及びユーザー単価向上**を推進、開発におけるフィリピン人材の活用を拡大

グローバル事業：エッジAI/IoTプラットフォームプログラム参画（2020年9月）

データ分散処理による低遅延・高速処理・セキュリティやプライバシーへの配慮など、既存のデータ集約型のクラウドコンピューティングの課題を解決し、加速するIoT化や5G時代において必須の技術とされるエッジコンピューティングのプラットフォーム、Idein社のプログラムへの参画を通じて先進ソリューション開発、次世代エンジニア育成、プロバイダービジネスに向け前進



メディカル事業：保険業界向けプラットフォームビジネス開始（2020年9月）

煩雑な保険金支払審査業務を効率化する業界初\*の判定支援プラットフォームの提供を開始  
 (\*自社調べ)



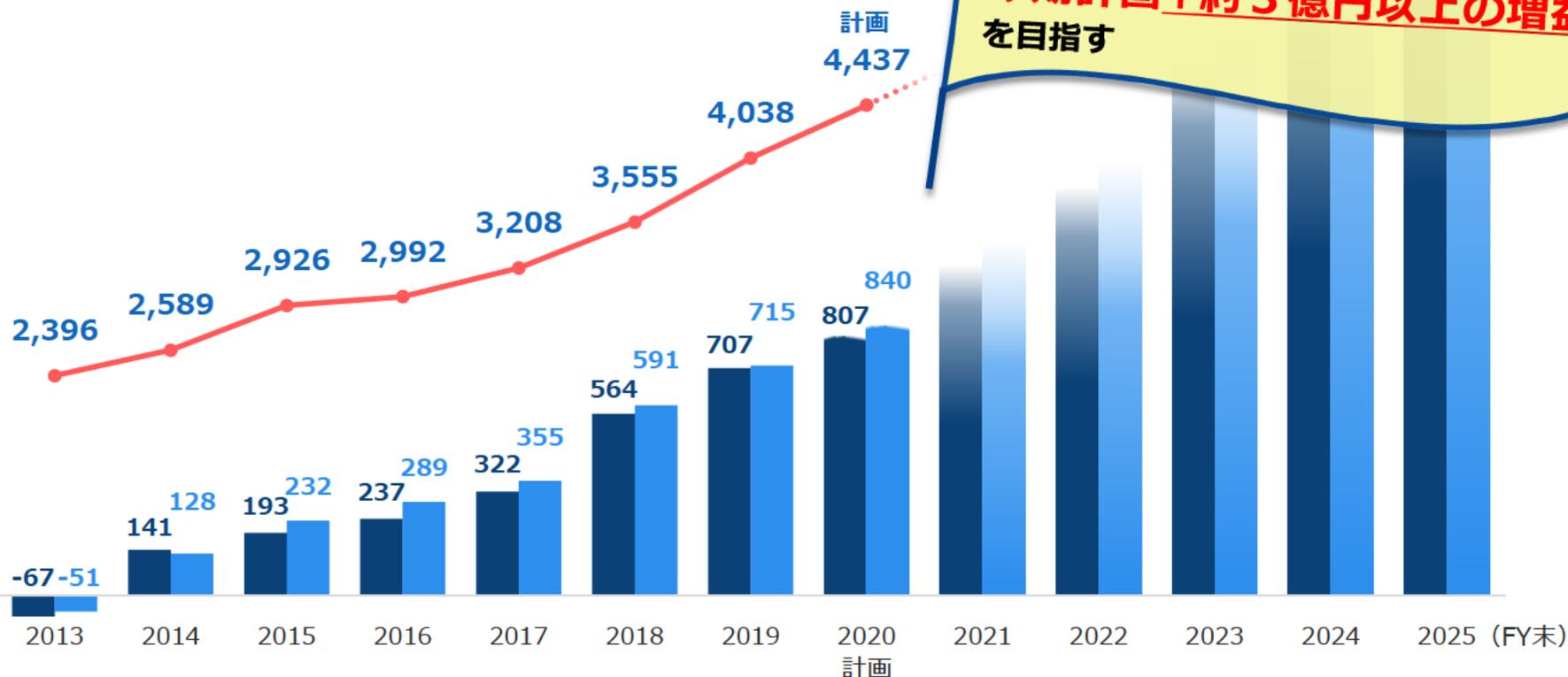
# **FY2020 3Q~** 今後の成長戦略

通期計画達成を前提に今期3Qより成長投資を実施

## 『ニッチNo.1プラットフォーム戦略』を推進

■ 営業利益 ■ 経常利益 ● 売上高

(単位：百万円)



来期(2022年3月期)は経常利益ベースで  
**今期計画+約3億円以上の増益**  
 を目指す

## 国策・国益を考慮に入れた先端IT人材の育成× ソリューション及びプラットフォーム開発を推進



遠隔

クラウド

プラット  
フォーム

遠隔/オンライン診療、クラウド化等、医療の多様化  
ニーズに即したパッケージやプラットフォームの開発



AI

IoT

AR/VR

AI、IoT、エッジ/GPUコンピューティング、  
AR/VRなど、今後主流となるコア技術を  
搭載したEnd-to-Endソリューション及  
びそのプラットフォームの開発



次世代  
アプリ

地銀

コンテナ化、マイクロサービス化等によるクラウドネイティブ  
技術でより迅速かつ柔軟な次世代アプリケーションの開発

Ubicomの人材プール約1,000名から選抜

## AI/IoT/DX領域の先端IT人材を育成

Ubicomの人材プールより  
次世代を担う先端IT人材を育成



人材プール

3Q  
以降

- ・ 先端IT人材の育成投資開始
- ・ メディカル事業におけるフィリピン人材の活用拡大

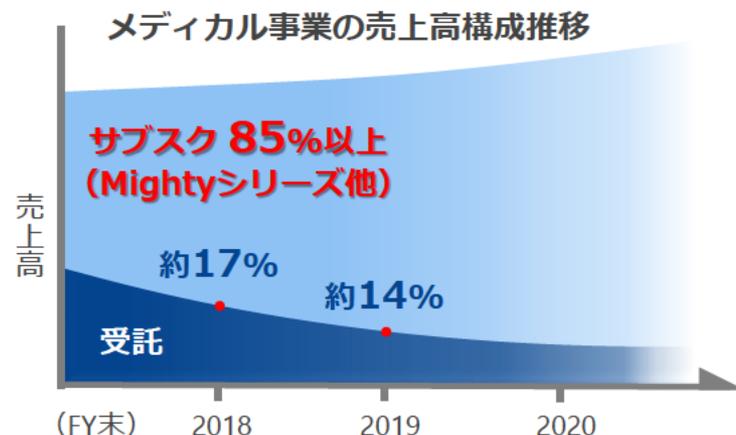
来年度  
以降

- ・ 上記投資効果の早期発現
- ・ 先端IT人材100名体制を目指す

## 高収益モデルと営業スタイル変革が着実に前進

### 【メディカル事業の好調要因】

1. 高収益サブスクモデルが着実に数字を積み上げ
2. Mightyシリーズの値上げ×クロスセルのW効果により、ユーザー単価が順調に推移
3. オンラインセミナーやカスタマーサポートの強化を通じて営業スタイルの変革を推進



- ・ 219医療機関へ直販×クロスセルに向けた個別フォロー実施中
- ・ 内、69軒へ『EX\*切替』をご提案中

具体的な取組事例：医療機関ユーザー様向け無料経営改善セミナー開始 \*延べ3回

案内先医療機関数：3,446軒

申込み数：281軒 (8.15%)

参加件数：219軒

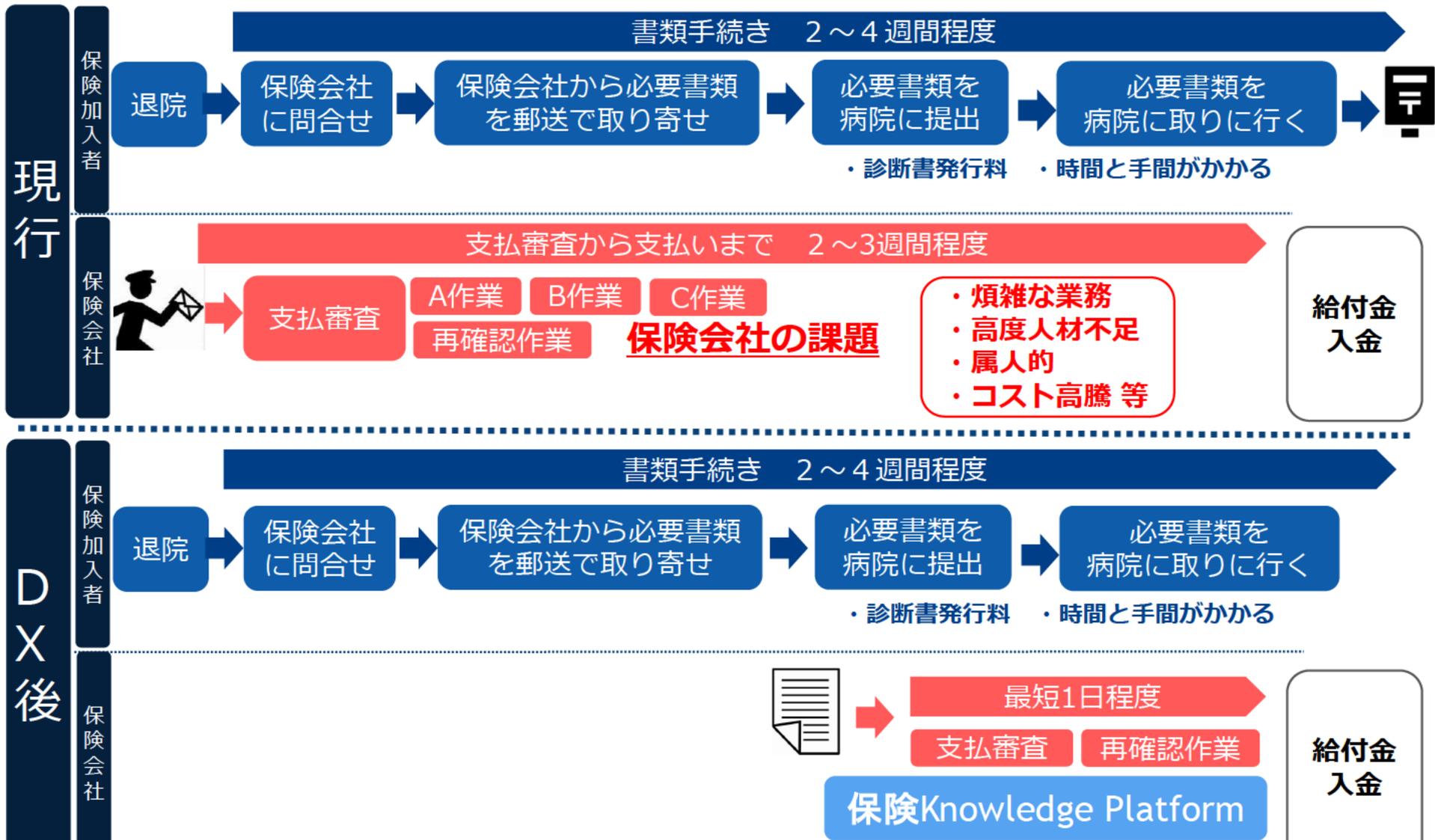
EXへの切替に興味：69軒 (31.5%)

# 「保険ナレッジプラットフォーム」フェーズ1

【従来の保険金請求から支払までの流れ】

■ 保険加入者の動き

■ 保険会社の作業

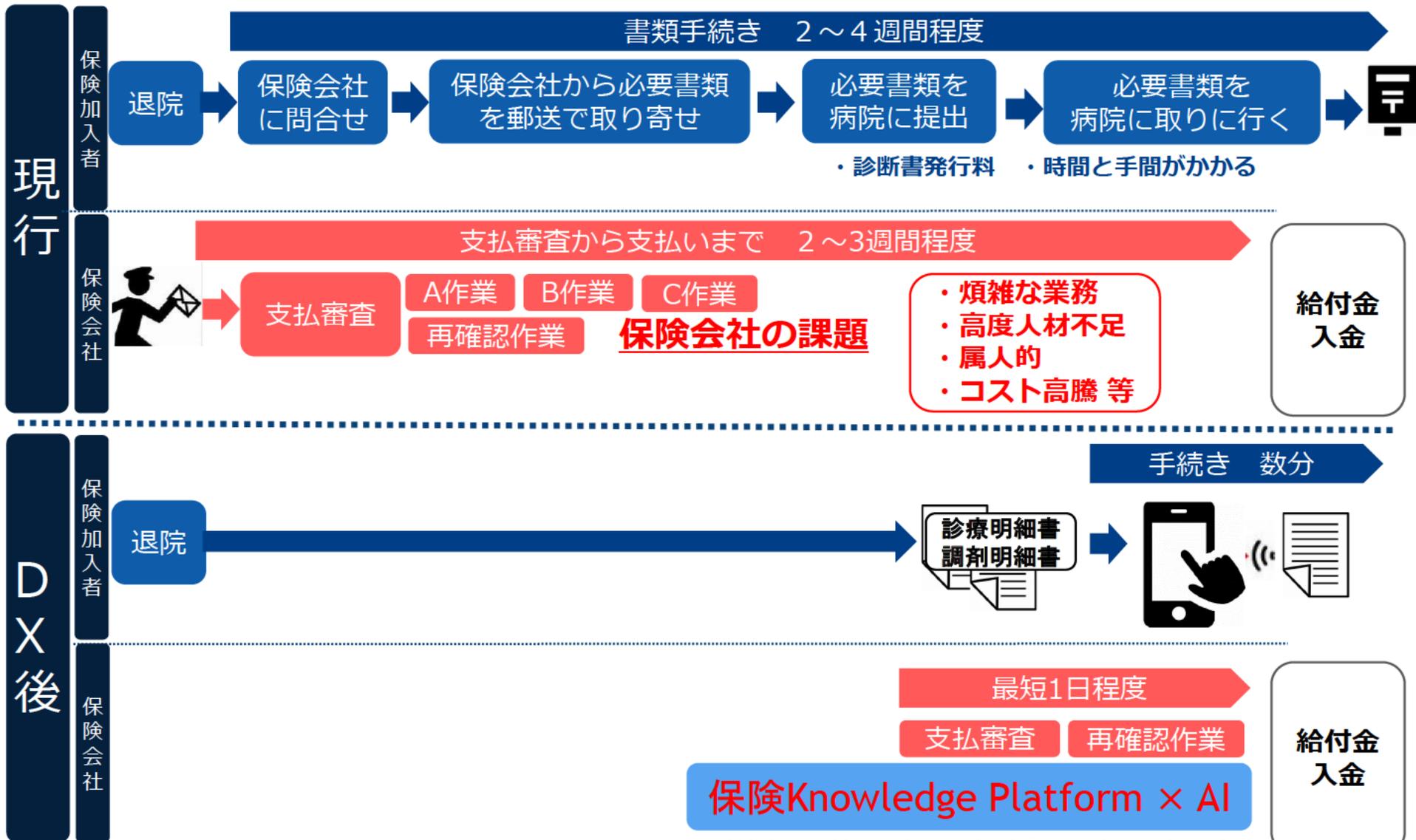


# 「保険ナレッジプラットフォーム」フェーズ2

【従来の保険金請求から支払までの流れ】

■ 保険加入者の動き

■ 保険会社の作業

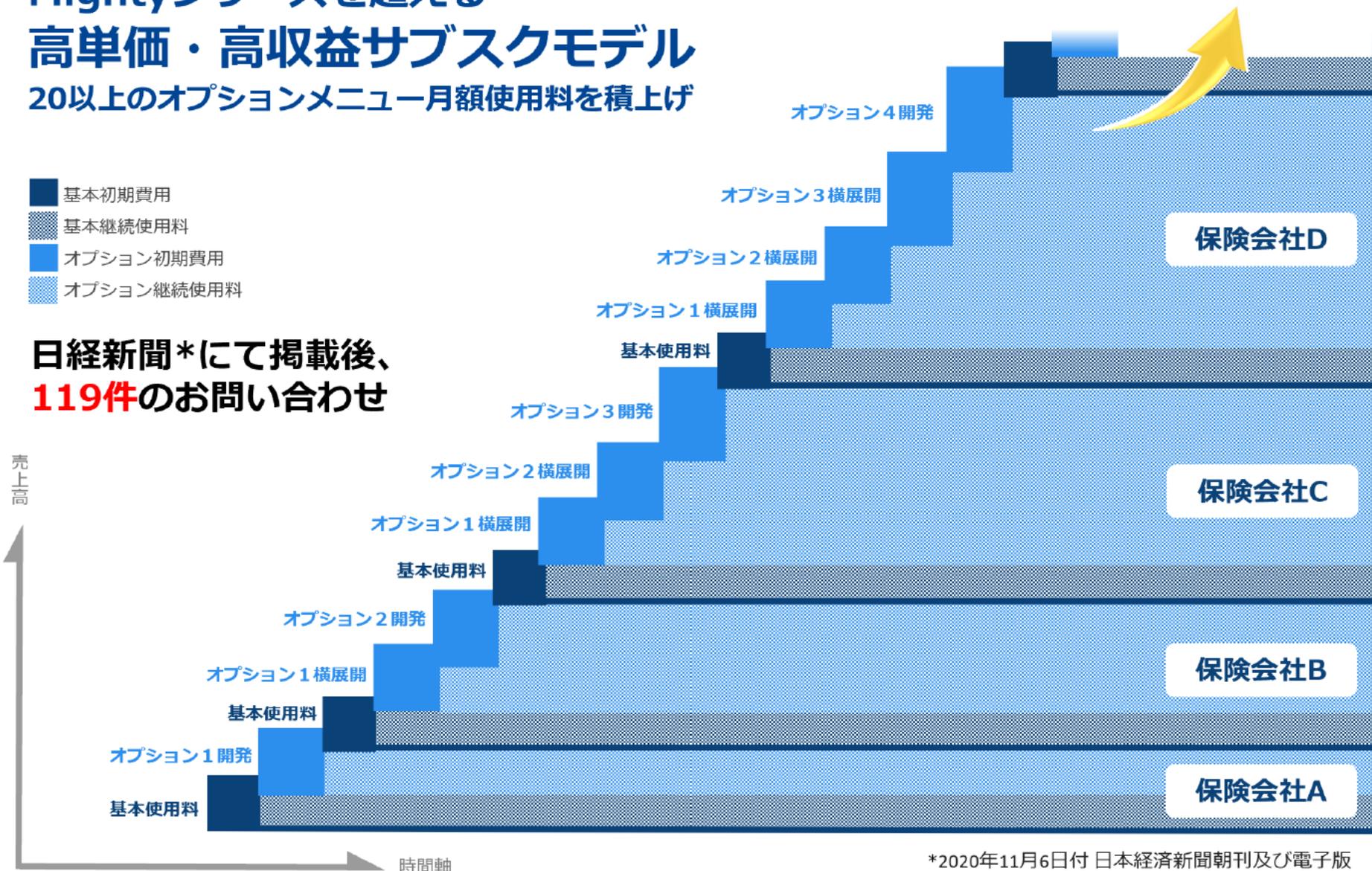


## Mightyシリーズを超える 高単価・高収益サブスクモデル

20以上のオプションメニュー月額使用料を積上げ

- 基本初期費用
- 基本継続使用料
- オプション初期費用
- オプション継続使用料

日経新聞\*にて掲載後、  
**119件**のお問い合わせ



\*2020年11月6日付 日本経済新聞朝刊及び電子版

3つ目の事業「ニッチNo1.プラットフォーム戦略」に資する

## 『保険ナレッジプラットフォーム』の強み

### ① 知財

- ・ 20年以上に渡り培った独自の医療データベースを活用
- ・ **保険審査向け診療/医薬品コードや先進医療情報等を独自に搭載**
- ・ AI開発知見

### ② ビジネスモデル

- ・ 高単価×月額制×今後主流となるクラウドベース = 次世代型サービスモデル
- ・ 開発の次年度から維持コストのみで横展開可能 = 膨大な額の（潜在的）将来価値
- ・ 保険業界プレイヤーとの連携 = 市場浸透の加速化
- ・ **当社フィリピン開発リソースを活用**

### ③ 市場性

- ・ 業界初（自社調べ）のブルーオーシャン
- ・ **市場規模：1社あたり年間約数百～数千万円×約100社**

3つ目の事業

グローバル  
事業

メディカル  
事業

# メディカル事業全体の成長ビジョン



サブメニューの重ね売り×直販に加え

## 更なる高収益ビジネスの積み上げを推進

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

保険ナレッジプラットフォーム  
(メディカル事業からのスピノフも視野)

+

更なる新領域・新サービス

Mightyシリーズを超える  
高収益ビジネス

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EXへの移行)
- ・ クロスセル推進 (メニューの重ね売り)

売上

2020 2021 2022 2023 2024 (FY)

# フィリピン拠点の特性を活かした事業モデルを強化

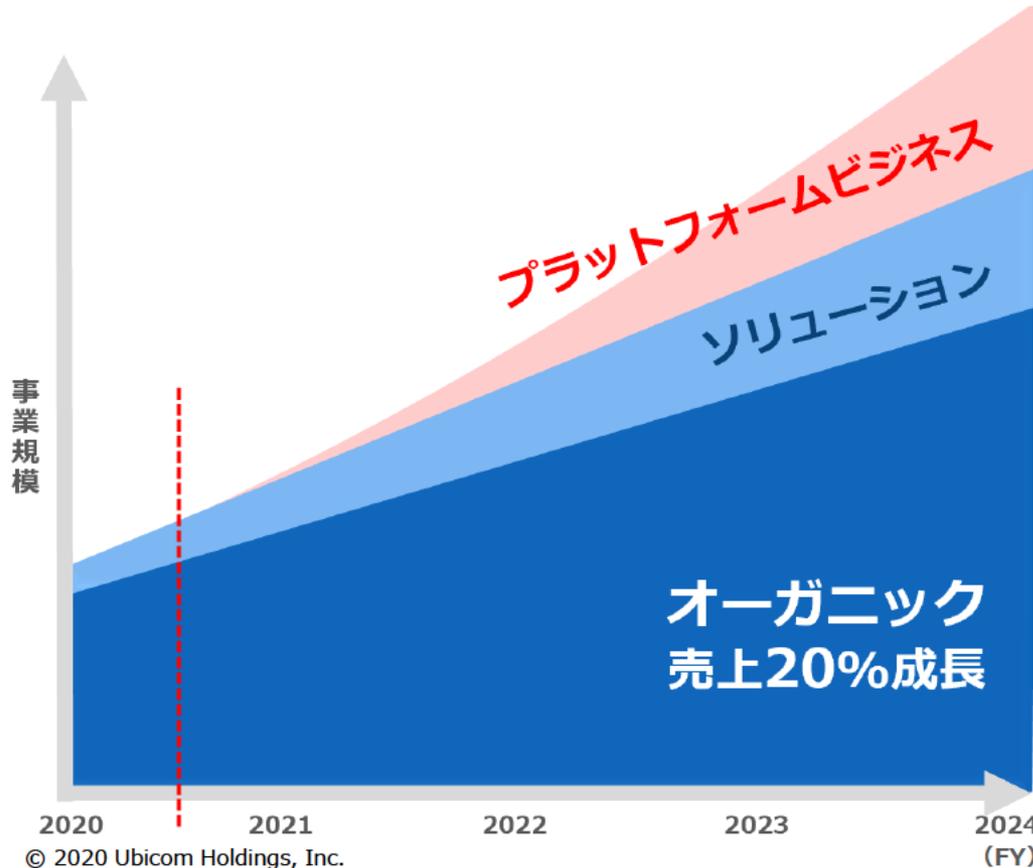
グローバル適応力（日英の言語と文化）

+

技術開発力

24時間体制の先端テクニカルサポートセンター

の来年度以降の開設を目指す



・ 次世代プラットフォーム/  
サーバービジネスに挑戦

・ AI、IoT、エッジ/GPUコ  
ンピューティング、ARVR  
等の先端技術  
・ テスト自動化等

・ 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  
・ 金融/公共インフラ向け  
業務アプリケーション  
・ 運用/保守/24Hサポート  
等

【戦略市場】



金融/公共



自動車



医療



製造/ロボ

## 業績成長を大きく飛躍させるM&Aの早期実行を目指す



**M&A後は事業の再構築を実行、1年以内に利益率25%アップへ**

実績		
2020年	PhilPaCS社 (6月)	新ビジネス及びマネタイズモデルの創出を見据え、フィリピンのeタックス・eガバメント・プラットフォームへ出資
2019年	GoAhead Ventures	マーケティング・リサーチ強化を目的に米国先端ITファンドへ出資
2018年	(株)ELEMENTS、ユニロボット(株)	先進技術領域における資本業務提携

■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の提供を開始しました。

## 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
2020年3月期（実績）	<b>4,038</b>	<b>707</b>	<b>715</b>	<b>533</b>
2021年3月期（計画） 増加率	<b>4,437</b> +9.9%	<b>807</b> +14.0%	<b>840</b> +17.4%	<b>605</b> +13.4%

- ◆ 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.