

2020年2月6日



Ubicom  
Holdings, Inc.

# 2020年3月期 第3四半期決算説明

東証一部：3937 株式会社Ubicomホールディングス



# FY2019 3Q 決算概要

# 2020年3月期 第3四半期 ハイライト



旺盛な需要に加え、高収益モデルを確立したことより、  
戦略的投資を吸収し増収/増益基調を拡大。

第3四半期における営業利益・経常利益は過去最高益を更新。

売上高

2,939 百万円

(前年同四半期比 114.2%)

経常  
利益

486 百万円

(前年同四半期比 112.0%)

営業  
利益

487 百万円

(前年同四半期比 115.7%)

四半期  
純利益

335 百万円

(前年同四半期比 112.7%)

# 2020年3月期 第3四半期 決算概況 (P/L)



第2四半期に引き続き実施した戦略的投資（約30百万円）および  
為替差損（約20百万円）を加味すると、第3四半期（10月～12月）  
における経常利益は前年同四半期比3割を超える増益率を達成

(単位：百万円)	2019年3月期 第3四半期		2020年3月期 第3四半期		前年同 四半期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売 上 高	2,573	100.0%	2,939	100.0%	114.2%
営 業 利 益	420	16.4%	487	16.6%	115.7%
経 常 利 益	434	16.9%	486	16.6%	112.0%
親会社株主に帰属する 四 半 期 純 利 益	297	11.6%	335	11.4%	112.7%

今期第4四半期および来期の売上高・利益の向上にむけて  
**戦略的投資を果敢に実行**

1. 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
2. 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
3. メディカル事業における新しい取り組みに向けた開発
4. グローバル事業における次世代ソリューション開発

# 2020年3月期 第3四半期 決算概況（セグメント別）



グローバル事業 (単位：百万円)	2019年3月期 第3四半期		2020年3月期 第3四半期		前年同 四半期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売 上 高	1,637	100.0%	1,987	100.0%	121.3%
営 業 利 益	296	18.1%	351	17.7%	118.5%

- ・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月期第3四半期決算における営業利益は、**前年同期比118.5%を達成。**
- ・レノボ社に代表される、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顧客の受注が拡大。継続安定した準委任型・ラボ型モデルにより、「顧客のピラー化（主要顧客化）、長年にわたるパートナーシップ」⇒「開発の標準化・知見獲得・テスト自動化等のソリューションの応用」⇒「高収益率の実現」のWinWin収益拡大フェーズに。
- ・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、営業利益が前年同期比約1.8倍。**
- ・その他、大手商社や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。**
- ・上記、盤石な既存事業のキャッシュを用い、第2四半期に続き**戦略的投資を実行。**
- ・モバイル&クラウド、AIチャットボット等の、**アセット化した開発基盤を用いた案件も継続拡大。**

# 2020年3月期 第3四半期 決算概況（セグメント別）



メディカル事業 (単位：百万円)	2019年3月期 第3四半期		2020年3月期 第3四半期		前年同 四半期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売 上 高	935	100.0%	952	100.0%	101.8%
営 業 利 益	353	37.8%	420	44.2%	118.9%

- ・2020年3月期第3四半期決算における営業利益は、**前年同期比118.9%を達成**、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**。高収益構造の確立および新商品のMighty Checker EXが寄与し、利益率が更に向上了。
- ・**高収益サブスクモデルの確立**と、戦略的開発案件以外の利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**、第3四半期（10月～12月）における**営業利益率は48.5%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・デモ依頼多数、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。
- ・今後は、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連携し、更なる高収益の実現に向けた施策を実行。
- ・直販に向けた人員強化のほか、保険会社向け新ソリューションの開発やデータ分析（健保組合・学会等）、医療のデジタル化やデータ保全・セキュリティに係る新事業の立ち上げなど、**Mightyシリーズに次ぐ将来の「新たな収益源」の確保**に向け、積極的な投資を実施。

## ■米国先端ＩＴファンドへの出資（10月）

シードやアーリーステージの米国ＩＴ先端企業を投資対象とする  
ファンド「GoAhead Ventures」への参画

【出資を通じ期待できる相乗的な効果】

- ・当社ソリューションの米国でのマーケティング推進  
⇒自動車、建機、製造系3社に向けて新規営業中
- ・米国の最新ＩＴトレンドへのアクセスと当社事業への取り込み
- ・米国の先端ＩＴ技術の国内・アジアへの展開
- ・成長性の高い米国ベンチャー企業のさらなる発掘・投資



## ■メディカル事業における複数の大手金融機関との連携開始（11月）



病院やクリニック等の医療機関の経営改善を支援する、  
Mightyシリーズ最上位製品「Mighty Checker EX」を  
中心に、金融機関ネットワークを活用した、大規模病院や  
グループ病院等の新規開拓と直接販売を推進、メディカル  
事業における利益率の更なる向上を図る

⇒大手4グループ医療機関にてトライアル（約2カ月）進行中



# FY2019 3Q

# グローバル事業

キャッシュレス推進等のデジタル改革に伴い、システム移管需要が急伸

## 戦略投資×外部環境を追い風に収益性が大幅に向上

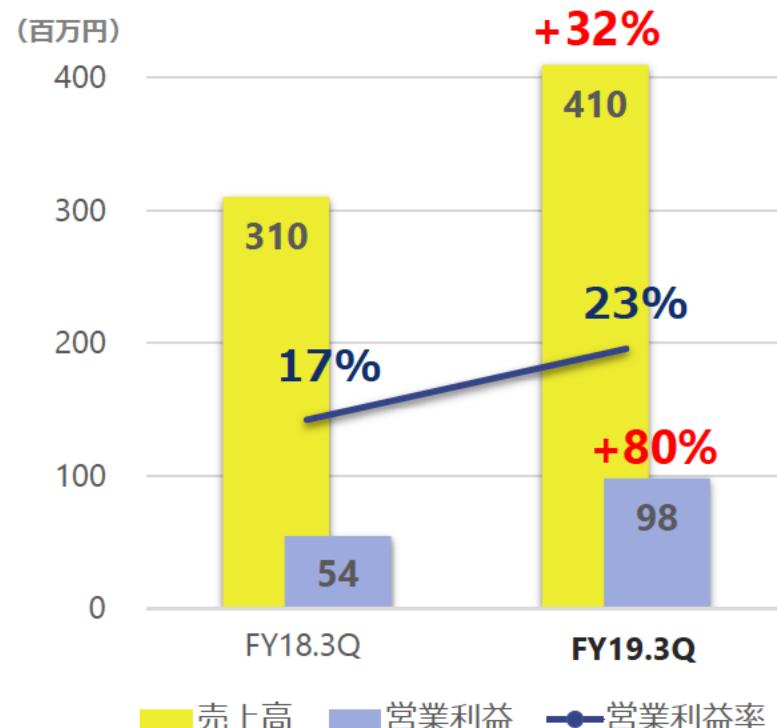
### ■3Q主要案件（一部抜粋）

- ・メガバンクのインターネットバンキング開発  
電子為替取引システム開発  
データ分析プラットフォーム運用構築
- ・大手保証会社の賃貸保証システム保守開発
- ・ガス会社の顧客情報システム再構築開発

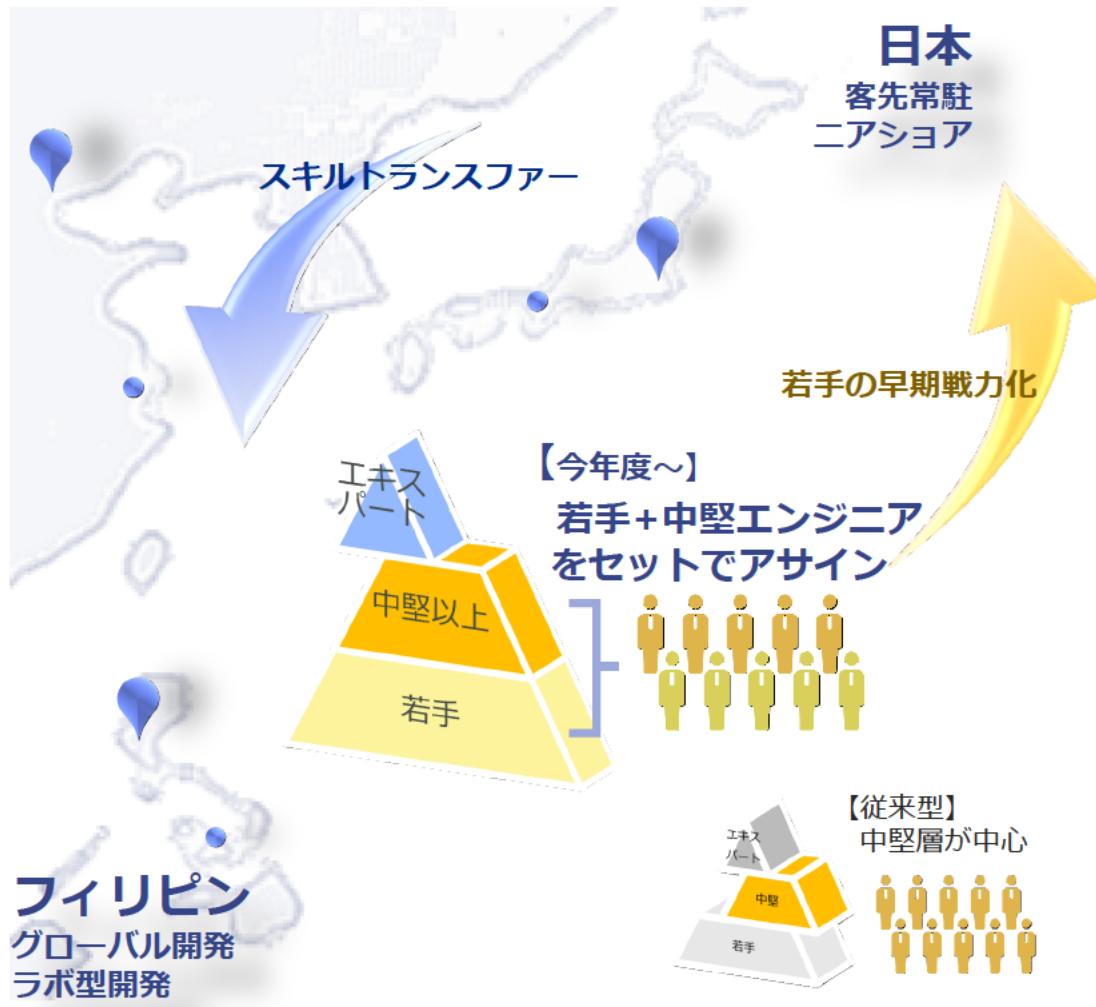
### ■今後の成長ビジョン

日本人PM(プロジェクトマネージャー)の採用、  
若手エンジニアの早期戦力化等の戦略投資の  
効果発現により、IBMに次ぐピラーカー顧客の  
確立を目指す

金融公共領域 3 Q (累計) 前年比伸び率



## 若手エンジニアの早期戦力化による収益力強化



### 【中長期的な効果】

- ✓ フィリピンにおけるソリューション開発技術者の育成
- ✓ 優秀なプロジェクトマネージャーの育成による、案件の質と数の向上



### 【短期的な効果】

- ✓ 金融・公共インフラを中心に案件急増  
(高まる需要への対応、機会損失回避)
- ✓ 若手の早期戦力化  
(人材資源の効率的活用、稼働率の向上)
- ✓ エンジニアのモチベーションアップ
- ✓ マネジメント/技術/日本語スキルの向上  
(及び上記スキルの持ち帰り)
- ✓ グローバル開発/ラボ型開発への移行  
(継続的な開発パートナーシップへの深化)

Tier1ベンダーのピラー化実績を足がかりに

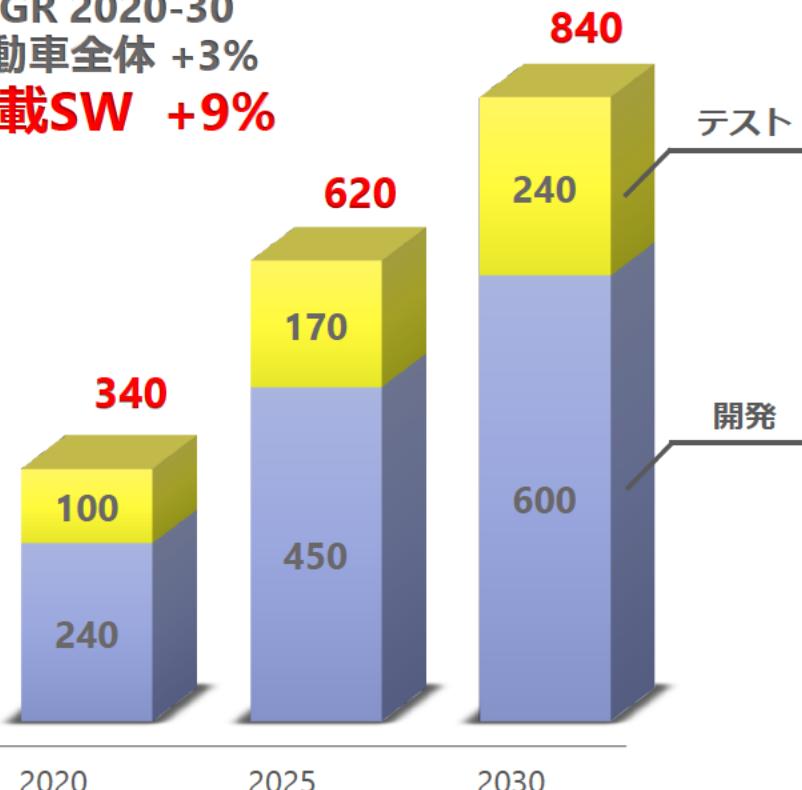
## 車載ソフトウェア領域における深掘りと横展開を加速

### 車載ソフトウェア(SW)世界市場予測 (億米ドル)

CAGR 2020-30

自動車全体 +3%

**車載SW +9%**



#### ■当社におけるピラー顧客実績

日系Tier1ベンダー向け、ECU（電子制御ユニット）のテスト業務から、開発へと業務範囲が拡大。過去5年間の売上高前年比伸び率平均215%を実現

#### ■今後のビジョン

更なる業務範囲の拡大（深掘り）と、新たなTier1ピラー顧客の確立（横展開）を図る

ピラー顧客の定義：

継続的な取り引き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）

出典：McKinsey & Company

"Mapping the automotive software & electronics landscape through 2030"

新たなピラー顧客、サブピラーの確立を視野に

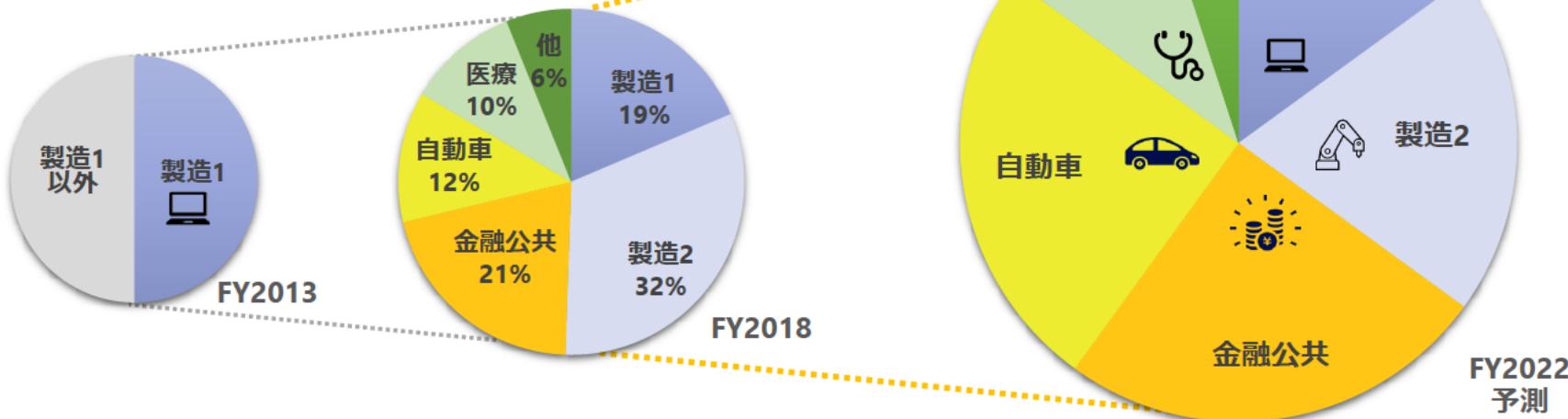
## 戦略領域における成長スピードの加速をめざす

### 売上高構成比の変遷と展望

製造1：主にPCメーカー

製造2：MFP、建機、製造メーカー等

他：流通/サービス/情報通信等



#### ■今期における投資計画：

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の拡充

#### ■今後の成長ビジョン：

PM（プロジェクトマネージャー）拡充による盤石なプロジェクト体制のもと、各戦略領域における新ピラーの早期確立を図る

グローバル人材活用は当たり前の時代！

## アジアの若い力で日本のＩＴ革新を推進

### ■外部環境

- ・企業のグローバル化
- ・国内ＩＴ人材の不足
- ・国を挙げたDX推進\*

\*経済産業省によるDX（デジタルトランスフォーメーション）の定義：企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。

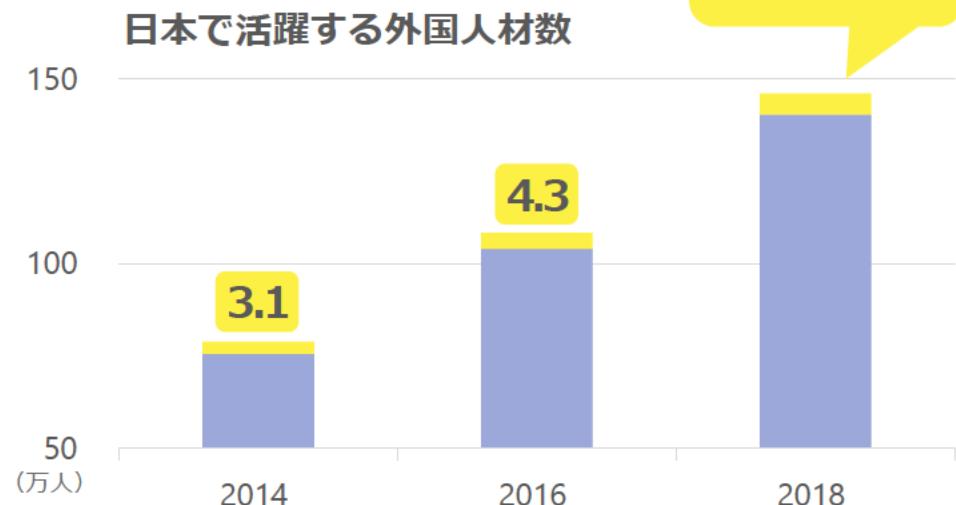
### ■当社の唯一無二の強み

- ・アジアトップ人材（アジア版情報処理技術者試験優秀合格者多数）
- ・日本人トップPM（プロジェクトマネージャー）
- ・日本語/英語環境での開発遂行力



出典：厚生労働省「外国人雇用状況」の届出状況表一覧  
(平成30年10月末現在)

情報通信業  
約5.7万人

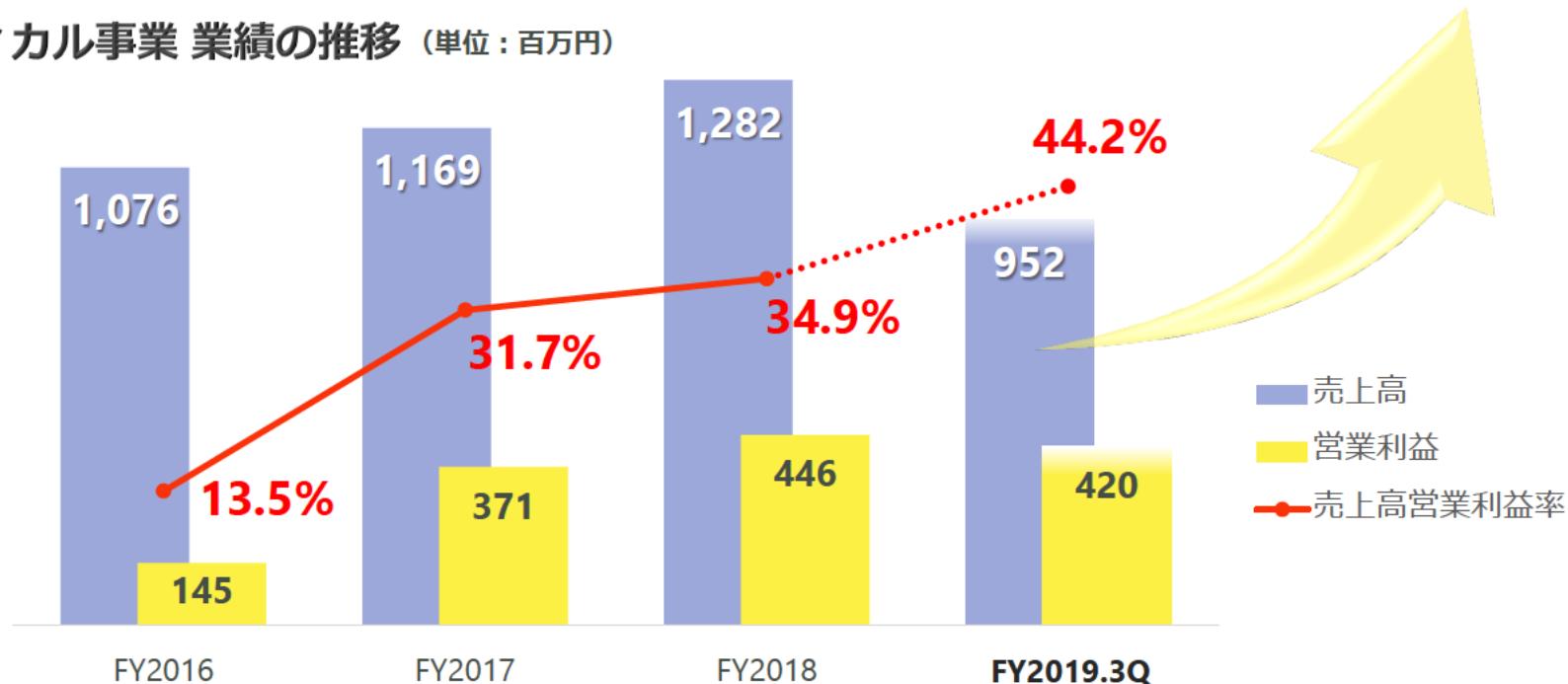


# FY2019 3Q

# メディカル事業

サブスクリプションビジネスモデルの確立を経て  
**高収益基盤が順調に拡大**

メディカル事業 業績の推移 (単位：百万円)



## ■今後のビジョン

- ・協業先のネットワーク活用による「Mighty Checker EX」の普及を加速
- ・直販推進による利益率の更なる向上、コストインパクトなしで売上/利益の積上げ

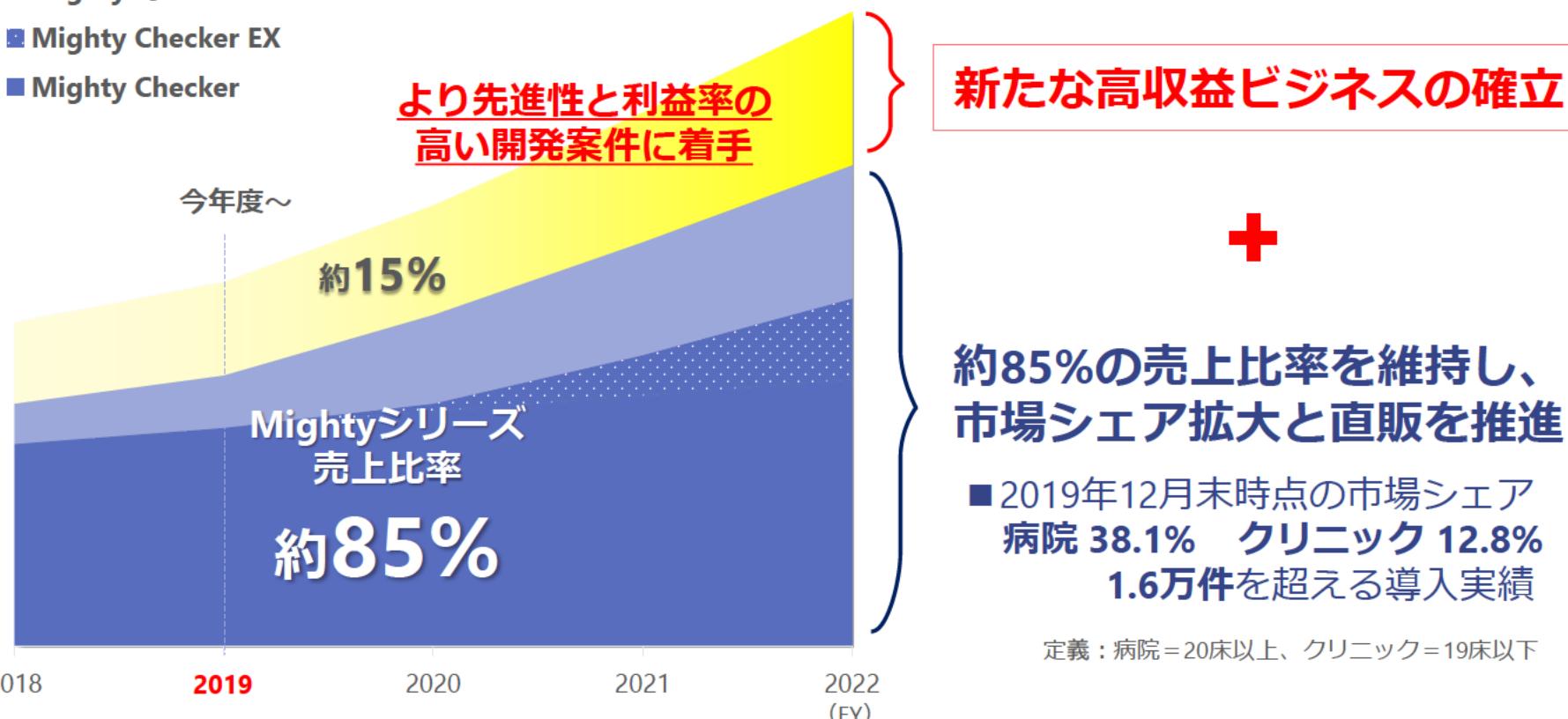
サブスク型の病院経営支援ソリューション「Mightyシリーズ」に次ぐ  
**「新たな収益源」の確立に向けて**

■ Mighty以外の開発案件

■ Mighty Qube

■ Mighty Checker EX

■ Mighty Checker



Mightyシリーズ（売上総利益率75%）に次ぐ

## 「新たな高収益サブスクビジネス」の確立をめざす

### ■戦略投資の進捗

- ・生損保等の新領域のマーケットリサーチ
- ・日本人コア人材の獲得  
(大手医療グループ経営企画、大手医療メーカーPM統括、大手SIer開発トップ)
- ・日本の医療領域に特化したフィリピン人エンジニアの育成

### ■先進性の高い開発案件に着手

- ・日本透析医会との分析実績をベースにした、予防医療に係る分析サービス
- ・医療デジタル化市場に向けた、先進サービス/新ソリューションのプロトタイプ開発



# FY2019

# 業績予想

# 2020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
- 翌期以降の更なる利益積み上げを見据えた「戦略的投資」を吸收**したうえで**経常利益成長率20%増**を目指す

(単位：百万円)	2019年3月期		2020年3月期		増加率
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売 上 高	3,555	100.0%	4,021	100.0%	13.1%
営 業 利 益	564	15.9%	671	16.7%	19.0%
経 常 利 益	591	16.6%	710	17.7%	20.1%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	368	10.4%	443	11.0%	20.3%

※想定為替レートを保守的に0.45に設定

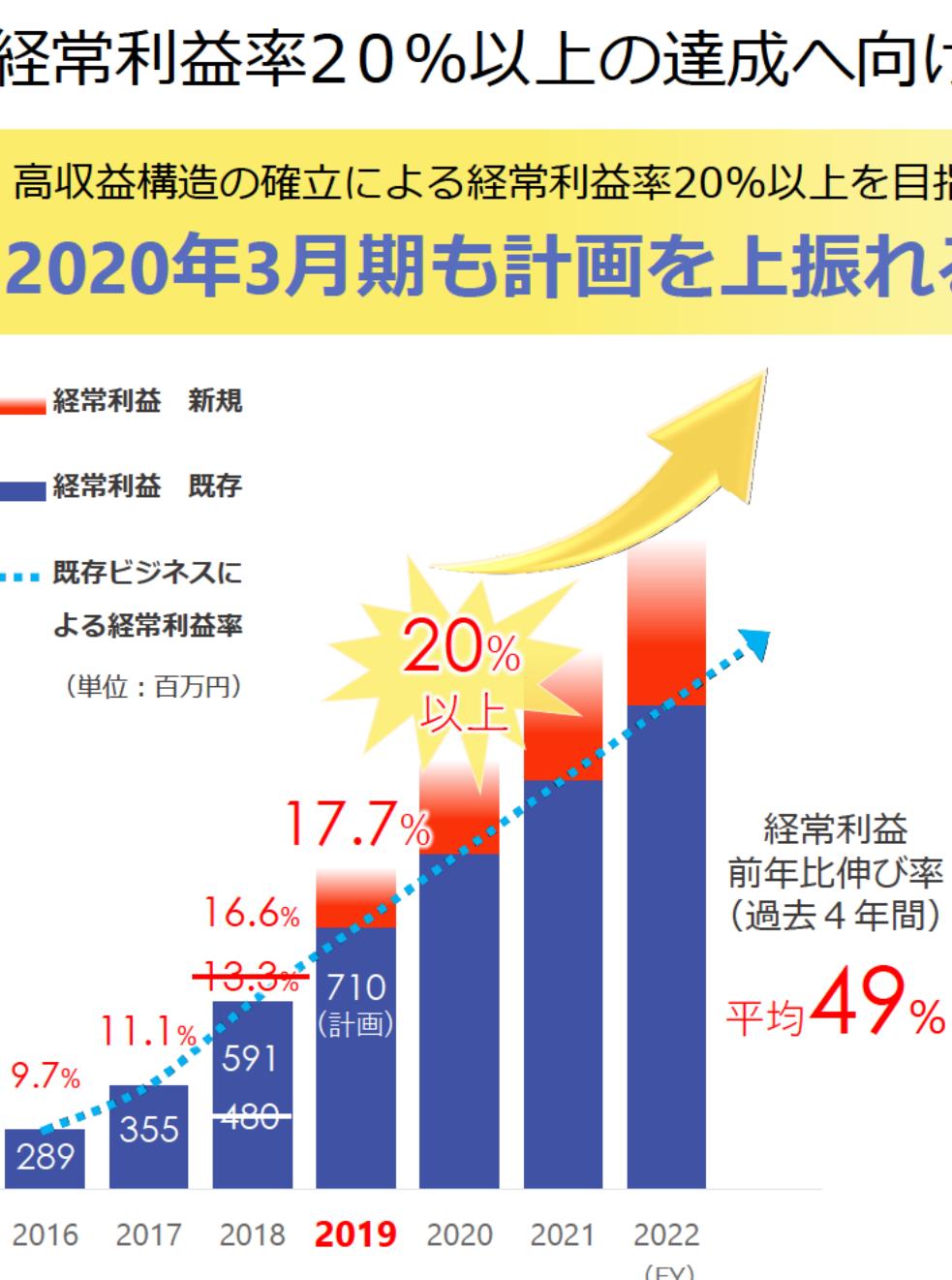
# 経常利益率20%以上の達成へ向けて



高収益構造の確立による経常利益率20%以上を目指し

## 2020年3月期も計画を上振れるよう目指す

■ 経常利益 新規  
■ 経常利益 既存  
··· 既存ビジネスによる経常利益率  
(単位：百万円)



### Win-Winインベストメントモデル

グローバル目線の業務提携、資本提携、M&A

### 新規事業

～ITで医療変革を起こす～  
医療業界の業務効率化推進、  
先進医療×先進サービス等

### 国策に合致した 先進ソリューションの提供

RPA含む3A戦略：*Automation/RPA*（自動化）  
*Analytics*（分析）  
*AI*（人工知能）

戦略市場：自動車・金融・医療・製造/ロボティクス  
サブスクリプションモデルの積み上げ  
ソリューションビジネスの拡大

# 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ございません。



**Ubicom**  
Holdings, Inc.

