

Ubicom Holdings Report

Ubicomホールディングス レポート Vol.5

2020年4月1日 ▶ 2021年3月31日



証券コード：3937

05

NEWS HIGHLIGHT ニュースハイライト



新事業「保険ナレッジプラットフォーム」の立ち上げ

■ 2021年3月期実績

- ・ 煩雑な保険金支払審査業務を効率化する業界初(自社調べ)の判定支援プラットフォーム事業を開始。ネット系生命保険会社にて採用内定
- ・ 保険業界DXの早期実現に向けたアライアンス(生命保険エコシステム構想)に合意、保険ナレッジプラットフォームの横展開を開始
- ・ 当社フィリピンエンジニアを活用したクラウドプラットフォームAPI開発等を前進
- ・ 既に複数のお客様に向けたメニュー開発に着手

■ 2022年3月期見通し

- ・ サブスク型収益モデルの開始
- ・ 複数顧客へのメニューの横展開



■ 競争優位性と強み

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



コロナ禍における業務プロセスDX化ニーズの高まりを受けて 先進ソリューションの実用化と横展開を推進

AIチャットボット

■ 2021年3月期実績

- ・ 大手コンサルファームの社内ヘルプデスクボットが実用化
- ・ 自然言語AI、テキスト解析、クラウドコンピューティング等の派生業務が拡大
- ・ 顧客内横展開が加速

■ 2022年3月期見通し

- ・ 保守運用フェーズおよび次世代型ボットR&Dに着手



スマートグラス

■ 2021年3月期実績

- ・ スマートグラスの技術を応用した自動車関連会社向け支援システムを開発・実用化

■ 2022年3月期見通し

- ・ MR(複合現実)技術を搭載したソリューションの業界を跨いだ横展開を目指す



Growth Strategy

Ubicomホールディングスの成長戦略

スピード感のある経営を実行し、
「新規ビジネスの創出」と
「グローバル目線の事業展開」を
加速化するグループ戦略を推進

市場環境と目指す方向性

■ グローバル事業 ■ メディカル事業

■ グローバル事業の市場環境

- ・ 先端IT人材ニーズの加速化
 - ・ 自動車や製造業におけるDX政策の加速化
 - ・ 金融や医療業界における業務改革の加速化
- ・ コロナ禍によるリモートワークの常態化により、オフショア活用機会増加

■ グローバル事業が目指す方向性

- ・ オフショア×DX人材(技術力・英語力・日本語力・グローバル開発力)
- ・ 教育投資(高単価モデル及び先進ソリューション開発の推進)
- ・ 市場規模が膨大な欧米マーケットも視野に
- ・ M&A、戦略的アライアンスの推進

国内ソフトウェア開発
現在のオフショア率：
約2% (自社調べ)

➡ **潜在オフショア率：約10% (自社調べ)**

■ メディカル事業の市場環境

- ・ 医師の働き方改革(2024年より時間外労働の上限規制適用)
- ・ 経費削減、収益改善(医師と医事課の業務効率最適化)
- ・ 分析、自動化等の先進的ニーズの高まり
- ・ 市場占有率(2021年3月末) 病院：約40%／クリニック：約14%

■ メディカル事業が目指す方向性

- ・ メーカーポジションのソリューションカンパニーへ
- ・ 粗利率70%以上
 - ・ 保険ナレッジプラットフォーム
 - ・ 知財の利活用による、新たなメディカルプラットフォーム

2020年度メディカル
事業売上高：約14億円

医療プラットフォームソリューション
国内潜在市場規模(自社調べ)約3,000億円

最重点グループ経営戦略

人材投資、業務提携、
M&Aを主軸とした
戦略的投資の推進

2021年3月期実績

- ・ 既存人材の再教育と先端IT人材育成投資開始
- ・ メディカル事業でフィリピン人材の活用拡大

2022年3月期以降見通し

- ・ M&A及びアライアンスによるUbicom人材プールの増強と新たなメディカルプラットフォームの創出(医療分野を牽引する知財戦略の更なる強化)
- ・ 先進プラットフォームやソリューション開発を担う先端IT人材100名体制を目指す



戦略市場の動向を踏まえた取り組み

市場環境と顧客ニーズの急速な変化を見据えた技術教育投資と営業戦略を推進

金融公共

- クラウドネイティブ技術教育
- 業務提携やアライアンス推進



自動車

- 品質強化とMBD開発技術
- 国内外マーケティング強化



【追い風要因】

COVID-19
チャイナ+1
政府デジタル化推進
業務改革(DX)
テレワーク
オフショア活用



製造AIロボ

- AI/IoT/DXソリューション開発
- テクノロジー領域の新規顧客開発

医療保険

- フィリピン人材と知財の横活用
- クロスセル/直販で顧客単価向上

国際化、少子高齢化、医療問題といった社会構造の変化や課題にいち早く着目し、人材不足解決支援や医療最適化支援等の社会課題解決に資するITソリューションの提供を通じて、社会とUbicomグループの持続的発展を追求します。

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)
- ・ 取引の透明性 (汚職防止) と非対面化 (感染症対策) に資する電子請求/領収書プラットフォーム推進
- ・ 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

新型コロナウイルス感染症対策

レジリエンス経営を体現

全社的なテレワーク (在宅勤務) の導入、ウェブを活用した営業マーケティング活動およびカスタマーサポートの強化、従業員の安全健康確保の徹底等により、各拠点の状況に応じた事業継続体制が確立しており、ポストコロナを見据えた運営強化を図る

従業員の生命を最優先した施策

主要開発拠点であるフィリピンにおいては、セキュリティ強化を含むリモートでの開発体制への移行を迅速に行い、約9割のテレワーク率を実現。出社が不可欠な場合の送迎車の手配や危険手当の支給など各種施策を実施。国内拠点においては約7割のテレワーク率を目標に部門ごとにローテーションを組み効率的に業務にあたる等、グループ従業員の安全と心身の健康管理を徹底

Top Message

トップメッセージ

ニューノーマル時代に対応した
経営体制を確立し
アライアンス戦略と
プラットフォーム戦略の強化により
今期も最高益達成を目指す



株式会社Ubicomホールディングス
代表取締役社長 青木 正之



Ubicom
Holdings, Inc.



新型コロナウイルス対応

最初に新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の対応及び影響と2021年3月期の業績についてお伝えします。感染症拡大が続く現在、多くの企業がリモートワークを強いられていますが、当社のグローバル事業(グローバル事業/エンタープライズソリューション事業)とメディカル事業のうち、グローバル事業は、元々日本との時差が1時間のフィリピンを拠点としたオフショア開発を主力としているため、平時から日本とフィリピンの間で遠隔開発体制が組まれており、業務に大きな支障が出ることはありませんでした。また、フィリピンの開発拠点ではコロナ禍以降、約9割のエンジニアがリモートワークで働いており、ニューノーマル(新しい生活様式)時代の働き方にも対応しています。懸念されていたセキュリティトラブルの発生ですが、リモートワークへの移行に伴い速やかに投資を行い脆弱性のチェックと課題の解決を済ませたため、フィリピンの開発拠点は正常通り稼働することができました。また、エンジニアを罹患させないためのコロナ対策投資も済ませています。

グローバル事業、メディカル事業の双方を担う日本側は、本社を含めて約7割のテレワーク率になっています。特に病院様との折衝が多いメディカル事業では、コロナ対応に多忙を極めるお客様に当社や代理店が遠隔で営業をしなければならないことから、新規開拓のペースが若干鈍化いたしました。一方、医事課のスタッフの方々を対象としたウェブによる勉強会の開催、リモートを活用したカスタマーサポートの強化など、アプローチ方法を工夫することが奏功し、営業実績を積み上げることができました。

その結果、2021年3月期は売上高41億98百万円(前期比4.0%増)、営業利益9億19百万円(同29.9%増)、経常利益8億77百万円(同22.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益6億23百万円(同17.0%増)を達成することができました。コロナ禍の影響、第3四半期から本格化させた戦略的投資、為替差損を吸収した上で営業利益約3割増益、売上高経常利益率20%以上を計上しています。

中長期の業績をけん引する

アライアンス戦略とプラットフォーム戦略

グローバル事業では、新規クライアントの受注量は過去最高の水準を記録しました。新規クライアントは当初スモール・ピラー(取引金額が少ない主要顧客)という位置づけなので業績に対するインパクトは小規模ですが、今後の取引拡大によりビッグ・ピラーになることが期待できます。当社のアライアンス戦略に基づくクライアントとの業務提携及び戦略的パートナーシップの構築も着実に進んでおり、当社が雇用しているフィリピンの若いトップノッチ・エンジニア(次世代を担う優秀なIT人材)との協働を図りながら、ビッグ・ピラー化を目指します。

当社は、このような先端ITを理解する人材の育成を急務と捉えており、「先端IT人材100名体制」に向けた人材投資(先端IT技術及びプロジェクトマネジメントに係るスキル向上=リーダー格人材の育成)を、利益バランスを見ながら前倒しで継続しており、それが先述の「第3四半期から本格化させた戦略的投資」です。既に第4四半期から新規顧客獲得や新ソリューションの開発に貢献し、2022年3月期から当該投資効果の本格的な発現を見込んでいます。

当社がオフショア開発投資に力を入れているのは、オフショア開発市場が有望市場であるためです。自社調べによりますと、日本のソフトウェア開発市場は約10兆円規模、そのうちオフショア開発市場が占める割合はわずか2%程度の2,000億円ですが、潜在的にはその5倍の10%に伸びて1兆円市場に成長するポテンシャルがあると見込んでおり、当社に追い風が吹いています。その根拠の一つを挙げると、自動車業界はEVシフトが加速しており、国内エンジニアだけではプロジェクトを完遂することが困難な場合があります。すでに当社とお付き合いのあるメーカーからオフショア開発の新たなオファーをいただいております。今後もこのような動きが加速すると考えています。

プラットフォーム戦略のうちで新たに立ち上げた事業がニッチNo1.プラットフォーム戦略に基づいた「保険ナレッジプラットフォーム」です。複雑な保険金支払い審査業務を効率化する業界初(当社調べ)の判定支援プラットフォーム

であり、メディカル事業を手掛ける子会社のエーアイエスが持つ知財、過去に蓄積してきた独自の医療データベース、フィリピンの医療エンジニアという当社だけが持つ強みを活用したプラットフォームであることから、参入障壁が高い分野です。すでにネット系生命保険会社の採用内定をいただいております、国内大手保険会社からの引き合いも来ています。

「保険ナレッジプラットフォーム」は既に横展開を開始しており、保険業界DX(デジタルトランスフォーメーション)の早期実現に向けたアライアンス(生命保険エコシステム構想)に合意しました。この構想により、保険請求をされるお客様のお手続きの負荷軽減や保険金受給までの日数短縮がはかれ、保険会社にとっても事務負担の大幅な軽減が可能となります。

このようにメディカル事業では、これまでの(パッケージをいかに多く売るかという)メーカーからメーカーポジションのソリューションカンパニーへ転換を図っており、今後もパートナーシップやアライアンスといった包括的な取り組みを積極的に推進していきます。

2022年3月期は中期的目線で経営を行い
戦略的投資の効果発現により実績を積み上げていく

当社は2017年12月にマザーズから東証1部へ市場変更しました。マザーズ時代から大きく変わったところは、中期的目線の経営に転換したところです。マザーズ時代は、メインの取引市場である「本則市場」に向けた準備期間という位置づけだったため、足元を見るような短期的な目線に軸足を置

いた経営をしていました。東証1部に変わってから徐々に目線を上げ、現在は道の先(グローバルな市場や技術の動向)がどうなっているのかをリサーチするために米国投資を行い、グローバル目線で日本を俯瞰という概念で事業計画を作成しています。

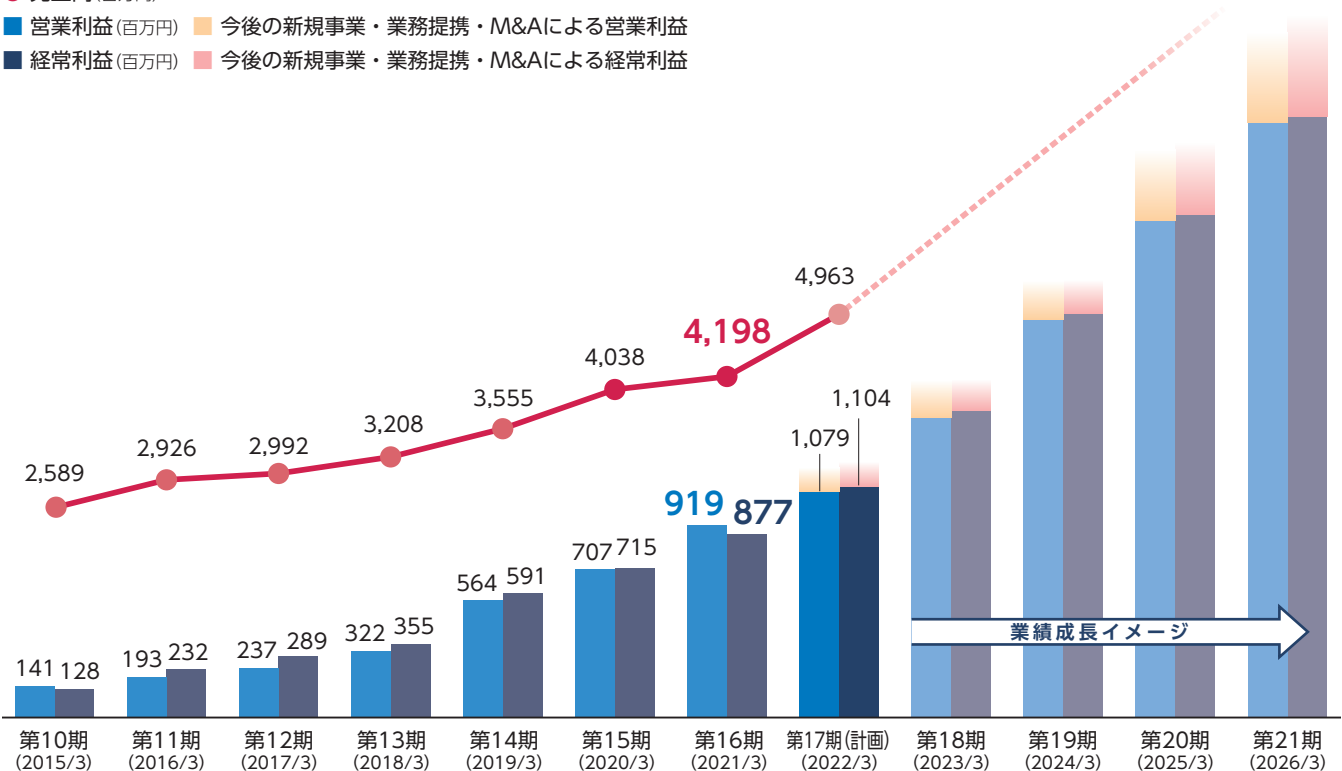
2013年時点で数億円の売上が見込めたビッグ・ピラーはレノボ1社だけでした。それが2020年は6社に増え、2023年はさらに20社の上乗せを目標としており、1社2億円の売上高と仮定した場合、40億円の売上増が見込めます。

対象を「国内外」に広げたM&A、高度なアライアンス効果が期待できる業務提携、三方よしのWin-Winインベストメントは、企業価値を向上させて株主価値の最大化を目指すための施策です。株主様にはコロナ禍においても応援をいただいていることに感謝するとともに、今後も社会に役立つ事業を展開して、株主様のご期待に添うように邁進して参ります。一例を挙げれば、当社はメディカル事業を通じて、コロナと闘う病院様や医療従事者の皆様の負担を軽減するシステムを提供しており、今後も当社ソリューションが社会のお役に立つことを願ってやみません。

2022年3月期の業績見通しは、売上高49億63百万円(前期比18.2%増)、営業利益10億79百万円(同17.4%増)、経常利益11億4百万円(同25.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益8億11百万円(同30.2%増)と、引き続き営業利益・経常利益ともに過去最高益を計画しています。配当については業績の成長と戦略的投資のバランスを取りながら将来的に配当性向30%以上を目指します。株主様におかれましては、今後とも当社の成長にご期待いただき、ご支援のほどよろしくお願いいたします。

決算ハイライト(連結)

- 売上高(百万円)
- 営業利益(百万円) ■ 今後の新規事業・業務提携・M&Aによる営業利益
- 経常利益(百万円) ■ 今後の新規事業・業務提携・M&Aによる経常利益



Corporate Data

コーポレートデータ

■ 会社の概要 (2021年3月31日現在)

社 名 株式会社Ubicomホールディングス
(旧 株式会社AWSホールディングス)
設 立 2005年12月8日
資 本 金 781,099,440円
従 業 員 935名(グループ全体)
所 在 地 <本社>
〒112-0002
東京都文京区小石川2丁目23番11号
常光ビル9階
<大阪事業所>
〒541-0044
大阪府大阪市中央区伏見町4丁目2番6号
平松ビル3階

■ 役員 (2021年6月24日現在)

代表取締役社長 青 木 正 之
取締役副社長 小 西 彰
取 締 役 石 原 康 裕
社 外 取 締 役 伊 藤 俊 幸
社 外 取 締 役 橋 谷 義 典
常 勤 監 査 役 松 本 一 喜
社 外 監 査 役 大 下 泰 高
社 外 監 査 役 森 下 志 文

Ubicomグループの沿革

- 1993年** PEZA(フィリピン輸出区庁)の登録のもと、APTi-Philippines, Inc.としてフィリピンのラグナで正式に業務を開始
(APTiは日本IBMと東芝テックの合併会社)
- 1997年** フィリピンの巨大複合企業Alcantaraグループとの合併で、子会社(現:Alsons/AWS Information Systems, Inc.)を設立
- 2003年** フィリピンに人材育成センター『ACTION』を設立
- 2005年** 株式会社WCLのグループ会社となり、「株式会社AWS」として東京都港区六本木に設立
- 2007年** WCLグループから独立し、独立資本の会社となり、日本本社を港区三田に移転
- 2008年** 大阪事業所を開設
- 2010年** 日本本社を港区三田から港区港南に移転
- 2012年** 中国に子会社を設立
医療レセプトシステム最大手の株式会社エーアイエスの株式を取得してグループ化
- 2013年** 株式会社AWSホールディングスに社名変更、文京区小石川に移転
- 2016年** 東京証券取引所マザーズ市場に上場
- 2017年** 米国に子会社設立
「株式会社Ubicomホールディングス」に社名変更
東京証券取引所市場第一部へ市場変更
- 2018年** Win-Winインベストメントモデルを開始

■ 株式の状況 (2021年3月31日現在)

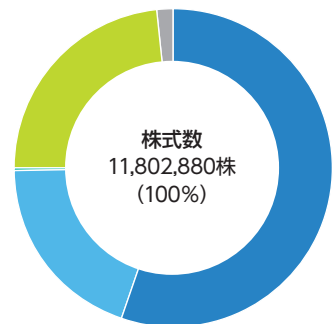
発行可能株式総数 38,400,000株
発行済株式総数 11,802,880株
株主数 3,307名

■ 大株主 (2021年3月31日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
青木正之	4,608	39.04
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	822	6.97
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	677	5.74
AKIRA KONISHI	567	4.81
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT	505	4.29
松下順一	418	3.55
JP MORGAN CHASE BANK 380055	379	3.21
JPMBL RE UBS AG LONDON BRANCH COLL EQUITY	229	1.95
MSCO CUSTOMER SECURITIES	192	1.63
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	160	1.36

■ 株式分布状況 (2021年3月31日現在)

個人・その他	6,524,692株 (55.3%)
金融機関	2,314,400株 (19.6%)
その他国内法人	40,200株 (0.3%)
外国法人等	2,738,025株 (23.2%)
証券会社	185,472株 (1.6%)
自己株式	91株 (0.0%)



株主メモ

証 券 コ ー ド 3937
上 場 証 券 取 引 所 東京証券取引所市場第一部
事 業 年 度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
定 時 株 主 総 会 毎事業年度終了後3ヶ月以内
基 準 日 3月31日
剰余金の配当の基準日 中間配当9月30日、期末配当3月31日
1 単 元 の 株 式 数 100株
株 主 名 簿 管 理 人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社
事 務 取 扱 場 所 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先および
電 話 照 会 先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話：0120-782-031 (フリーダイヤル)
公 告 掲 載 方 法 電子公告により行います。
公告掲載URL：https://www.ubicom-hd.com/
やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。



株式会社Ubicomホールディングス

本 社 〒112-0002 東京都文京区小石川2丁目23番11号 常光ビル9階
大阪事業所 〒541-0044 大阪府大阪市中央区伏見町4丁目2番6号 平松ビル3階
<https://www.ubicom-hd.com/>