

Ubicom Holdings Report

Ubicomホールディングス レポート Vol.4

2019年4月1日 ▶ 2020年3月31日



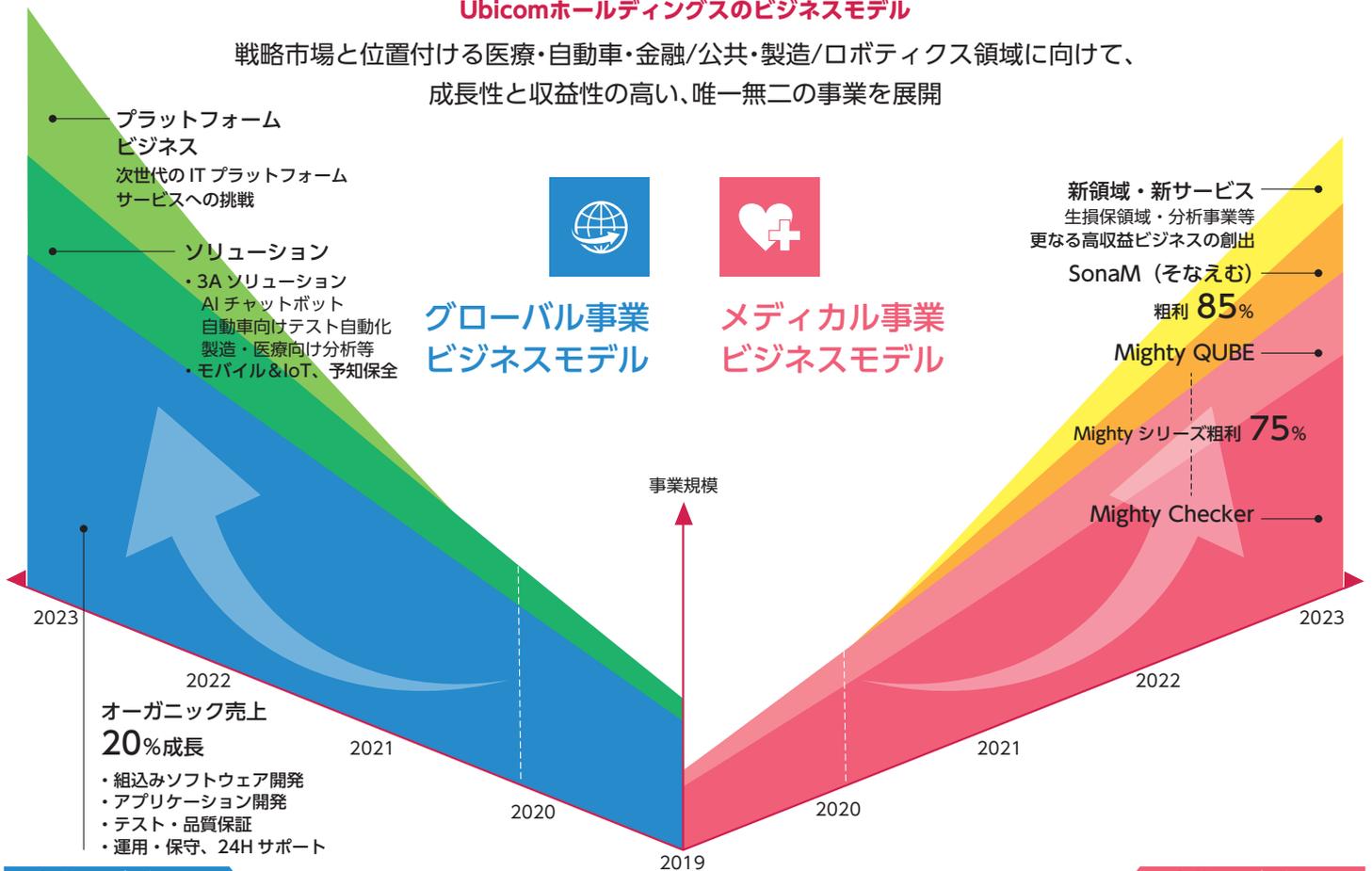
証券コード：3937

04

BUSINESS MODEL

Ubicomホールディングスのビジネスモデル

戦略市場と位置付ける医療・自動車・金融/公共・製造/ロボティクス領域に向けて、
成長性と収益性の高い、唯一無二の事業を展開



今後のビジョン

主要クライアントとの開発パートナーシップの実績をもとに、
戦略市場に向けたストック型ビジネスの横展開を加速

事業戦略

1. オーガニック(ソフト/アプリ開発・テストを中心とした既存事業の成長)
2. ソリューション(AI・分析・自動化技術に係る自社ソリューションの展開)
3. プラットフォームビジネス(次世代のITサービスの創造)

今後のビジョン

高収益サブスクメニューの重ね売り+直販推進に加え、
「新たな高収益ビジネス」の更なる創出を目指す

事業戦略

1. 主力商品のMightyシリーズ(レセプト点検、医療安全支援等)による収益基盤の更なる拡大
2. 新クラウド型バックアップサービス SonaM(そなえむ)等、メニューの重ね売りを推進
3. 保険領域向けの分析サービス、プラットフォームビジネス等の新規事業開発

Unique beyond comparison

時代の先を見据え、社会課題の解決に資する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であり続けます。

Go Global

Ubicomグループのビジネススキームを、
米国およびアジア各国を中心にグローバルに展開していきます。

Win-Win

お客様、協業先、そして全てのステークホルダーの皆様との
相互発展を通じて、Ubicomグループの「仲間」を増やしてまいります。

経営理念

トップノッチ
人材

人材育成
ノウハウ



3A

先進技術 R&D



ビジネス
イノベーション
を加速する
5つの
コアアセット

戦略市場の
知見に基づき
高成長・
高収益ビジネス
を創出



時代の先を
見据えた
知財戦略



多様な
ネットワーク

Win-Win
モデル構築

主な事業内容

組込みソフトウェア開発、アプリケーション開発、テスト、
品質保証、運用保守、24Hサポート、先進ソリューション開発
(AI、分析、自動化、モバイル&IoT、予知保全等)

国内のIT人材不足を解決し、
DX(デジタルトランスフォーメーション)を推進。
ソフトウェア開発からAI等の先進ソリューション開発まで、
英語・日本語に堪能な約1,000名のグローバルIT人材が
広範なITソリューション・サービスを提供。

グローバル事業

メディカル事業

日本の医療逼迫の解決に資する、IT活用を推進。
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、16,800を超える全国の病院・
クリニックの業務効率化による働き方改革、
収益改善、医療安全と質の向上をサポート。

主な事業内容

医療経営支援ソリューションパッケージの提供
(レセプト点検、医療安全支援システム等)、データ分析サービス、
クラウドソリューション、開発支援、コンサルティング

協業先とともに
成長拡大を目指す

業務提携
資本提携
M&A

当社のメリット

- ・事業シナジー拡大
- ・新規マーケット参入
- ・収益機会の増加

成長期待企業様への
支援メニュー

- ・IT開発支援
- ・マーケティング支援
- ・事業の再構築
- ・資本提携

Ubicomグループの
企業価値向上



Win-Winインベストメントモデルの推進

リーディングカンパニーや成長企業との
協業・戦略的提携を推進し、
事業成長の加速を図ります。

新規事業の開発

唯一無二のビジネスイノベーションカンパニーとして、
時代の先を見据えた、
成長性と収益性の高い新規事業の創出に挑戦し続けてまいります。

Ubicom
の
ESG

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問題の解決に資する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。



医療課題への取組

医療従事者の働き方改革
医療安全・質の向上
医療機関の経営支援・
ペーパーレス化推進 等



ダイバーシティ推進

人材の多様性
フィリピンのマネジメント職に
おける女性の割合
▼
約44%



人材教育

アジア若手人材の育成
キャリア開発
活躍の場の提供

CSR活動を通じた
チームビルディング

孤児院・老人ホーム訪問
海岸清掃、献血、寄付 等

世界的な危機でも ぶれることのない盤石な経営体制と 事業の高収益モデルの更なる追求により 今期も増収増益を目指す



株式会社Ubicomホールディングス
代表取締役社長 **青木 正之**



Q 高収益モデルの早期確立によりコロナ禍を乗り越え 全ての利益が過去最高益を更新

Ubicomグループは創業以来、フィリピンでのR&D(研究開発)およびIT人材育成の実績をベースに、国際化、少子高齢化、医療問題などの社会構造の変化や課題にいち早く着目した事業を展開してまいりました。戦略市場と位置付ける医療、自動車、金融・公共、製造・ロボティクス分野に向けて、AI(人工知能)、分析、自動化等の次世代技術を活用したソリューション・サービス等の開発と提供を行っています。

2020年3月期の業績は、高収益モデルを想定よりも前倒しして確立したことにより、戦略的投資を吸収した上で増収増益基調を拡大。売上高40億38百万円(前期比13.6%増)、営業利益7億7百万円(同25.4%増)、経常利益7億15百万円(同21.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益5億33百万円(同44.7%増)を達成し、通期における全ての利益が過去最高益を更新しました。

投資家の皆様が懸念されている新型コロナウイルス感染症の影響は軽微であり、経常利益におけるインパクトを3%程度に抑えることができました。その大きな要因は、20年以上に渡り培ったリモートでのオフショア経験の蓄積および金融をはじめとする高度なセキュリティ体制の確立により、予測不能な災害をはじめとする「不確実性への対処」、危機対応能力の高い「レジリエンス経営」が社内に根付いていることにあり、BCP(事業継続計画)やコンティンジェンシープラン(緊急対応計画)が想定通り機能しました。

Q 各事業で受注拡大が進み高収益モデルを確立

当社はグローバル事業(グローバル部門/エンタープライズ

部門)とメディカル事業の二本柱で展開しています。2020年3月期の好業績の要因を、それぞれの事業に分けてご説明します。

■ グローバル事業

グローバル部門では、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主要顧客の受注が拡大いたしました。エンタープライズ部門では金融セクターや公共インフラセクターを中心とした新規および既存案件が堅調に拡大していることに加え、これまでの中途を含めた積極的な人材投資効果が奏功し、グローバル事業としての売上高は、前期比120.4%となり、また、営業利益は、高度人材等の戦略的投資に係る支出を吸収し、前期比プラスを維持しております。

■ メディカル事業

メディカル事業は2016年に上場以降、サブスクリプションモデルへの転換とスクラップ&ビルド(事業の再構築)を実行し、高収益サブスクモデルを確立しております。さらに戦略開発案件以外の収益率の低い案件の受託を中止したことにより、セグメント利益が大幅に改善し営業利益率は45.4%を達成しました。

■ 戦略的投資

戦略的投資も積極的に行っており、フィリピンにおいて先端技術・R&D投資(ソフトウェアの自動化、AIを用いた異常検知、AIチャットボット等)、戦略的人材投資(次世代のAI人材・データサイエンティスト他)を実施いたしました。メディカル・金融・自動車といった戦略領域では、トップクラスの知見を有する日本人PM(プロジェクトマネージャー)を6名採用、更にはアジア展開を見据えたアジアトップ経営者の参画に加え、AIやRPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)等のコンサルティングができる高度人材を増員しました。その投資効果は2021年3月期より本格化します。

News & Topics



人材強化および 次世代ソリューションの開発強化

- 日本人プロジェクトマネージャー、フィリピンにおける次世代の研究開発人材の採用拡充
- スマートモビリティ社会に向けた車載ソリューションの発表
- 大手自動車メーカーとのAI分野における共同研究



直販・マーケティング強化 ならびに新規事業開発の推進

- 直販・マーケティング強化に向けた複数の大手金融機関との連携開始
- 最上位商品「Mighty Checker EX」を中心とした、大規模病院・大手病院グループへの直接販売推進
- 医療機関のBCP・データ保全を支える新クラウドサービス「SonaM」の発表

プラットフォームビジネスに新規進出

2021年3月期のグローバル事業とメディカル事業の展望をご説明します。

■ グローバル事業

グローバル事業では、オーガニックグロース（既存事業の成長）の源泉である既存領域の拡大に注力します。IoT機器メーカー、PCメーカー向けソフトウェア開発・テスト等の既存領域の更なる拡大に加え、新たなビッグピラー（各業界のマーケットリーダー的存在のお客様との継続的開発パートナーシップ）の確立を目指します。具体的には、当社が誇るフィリピンの大規模開発拠点を活用したオフショア開発と、お客様先常駐でのオンサイト開発を自在に活用し、ピラー化・高収益化を加速していきます。

そのプロセスを例で説明します。オンサイト要員（当社エンジニア）1～5名程度で始まった新規取引が5～20名に増員されてプロジェクトが成長フェーズに入ると、業務の一部をオフショアに切り出し（利益率+5%）、25名を超えるとオフショア中心に移行（利益率+10%）、50名を超えると継続的開発パートナーシップが確立されてビッグピラーとなり高収益化（利益率+15%）が可能になるというわけです。

さらには、既存領域にとどまらず事業領域の拡大も図ってまいります。既存のソフトウェア開発など売上高20%成長が見込めるオーガニック（既存事業）に上乗せして、戦略領域（金融／公共、自動車、医療、製造／ロボティクス）向けのソリューション、そして新たなプラットフォームビジネスとして、GAF（グーグル、アマゾン、フェイスブック、アップル）などが手がける次世代プラットフォーム／サーバービジネスに挑戦します。

■ メディカル事業

主力商品Mightyシリーズの提供を通じて16,800を超える医療機関の経営を支援する一方、全医療機関のBCP対策と医療データ保全を高セキュリティで支える医療変革に資する新しいクラウドサービス「備えの医療クラウド Sonam（そなえむ）」の提供を開始しました。当サービスは、医療データをクラウドで扱うために必須の3省3ガイドライン（厚労省、経産省、総務省の3省が提唱する、3つの医療情報セキュリティガイドラインの総称）に準拠した高度なクラウドセキュリティ基盤を採用しています。事業規模の異なる医療機関様の多様なニーズに応えるため、複数の段階的な利用プランを用意し、Mightyシ

リーズに次ぐ新たな高収益サブスクモデルに育てます。さらに2021年3月期は保険領域向け分析サービスの発表、プラットフォームビジネスのローンチを目指します。

営業戦略もリモートワークの潮流をチャンスと捉えた営業スタイルの変革を推進しています。Webを活用したマーケティング・営業・サポートへの移行により、カスタマーサポートを直接的な利益を生み出さないコストセンターから利益を生み出すプロフィットセンターに転換し、ダイレクトアカウント（直接販売）増加による利益率アップを目指します。

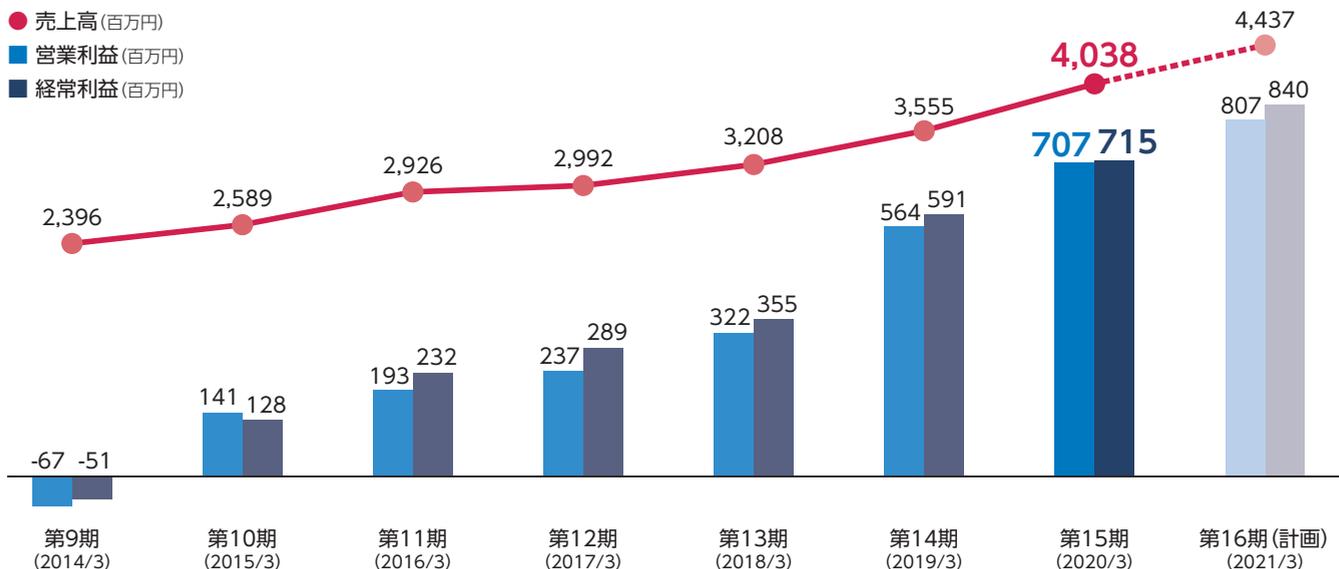
今後の成長ビジョンと2021年3月期の計画

Ubicomグループとしての成長戦略をご説明します。まず、アメリカ戦略を転換し、GoAheadオフィス（2019年に投資したシリコンバレーのベンチャーキャピタルのオフィス）内にUbicomサテライトオフィスを新設、先進技術に係るリサーチ機能を強化します。アジア戦略はフィリピンに次ぐ人材の育成、開発拠点の立ち上げ、中国、台湾向け営業／マーケティング活動の強化を行います。Win-Win戦略としてAI領域、次世代ソリューション、保険業界向けプラットフォームビジネスにおける協業、ビッグカンパニーとの提携、IT会社のM&Aを水面下で進行させています。更にはグローバル事業、メディカル事業に次ぐ「3つ目の事業」の確立に向けて、次世代のITサービス・プラットフォームビジネス等の既存事業とは異なる軸足の新ビジネスに挑戦します。

2021年3月期の業績見通しは、売上高44億37百万円（前期比9.9%増）、営業利益8億7百万円（同14.0%増）、経常利益8億40百万円（同17.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益6億5百万円（同13.4%増）を予想しており、新型コロナウイルスの影響（50百万円）を織り込んだうえで、営業利益・経常利益ともに過去最高益の実現を計画しています。

株主還元策としては、受注拡大および利益創出の基盤が確立したことを踏まえ1株あたり5円の期末配当を決定しており、今後も事業成長と戦略的投資のバランスをみとうえ、株主還元政策の充実化を図ります。Ubicomグループの更なる拡大に向けて、今後も時代の先を見据えた唯一無二の高成長・高収益ビジネスモデルを積み上げてまいりますので、投資家の皆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、ご支援よろしく申し上げます。

決算ハイライト（連結）



■ 会社の概要 (2020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 741,944,800円

従 業 員 1,021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 (2020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と東芝テックの合弁会社)
- 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** 香港に子会社を設立
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 (2020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 11,657,120株

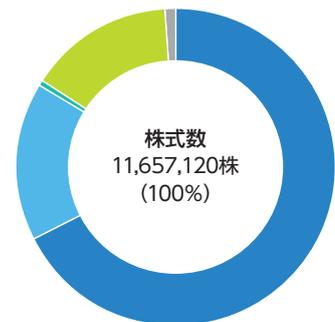
株主数 3,826名

■ 大株主 (2020年3月31日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
青木正之	4,604	39.50
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	841	7.21
松下順一	773	6.63
AKIRA KONISHI	618	5.31
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	544	4.67
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	312	2.68
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 1300000	204	1.75
息栖邦夫	200	1.72
畑崎重雄	196	1.69
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	192	1.65

■ 株式分布状況 (2020年3月31日現在)

個人・その他	7,882,249株 (67.6%)
金融機関	1,885,500株 (16.2%)
その他国内法人	43,800株 (0.4%)
外国法人等	1,725,945株 (14.8%)
証券会社	119,535株 (1.0%)
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 東京都中央区八重洲一丁目2番1号
みずほ信託銀行株式会社

事 務 取 扱 場 所 東京都中央区八重洲一丁目2番1号
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部

郵便物送付先および
電 話 照 会 先 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
電話：0120-288-324 (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。