CORPORATE DATA コーポレートデータ

会社の概要 (2019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	724,353,100円
従業員	955名
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 (2019年6月26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	石川正史
取締役	石原康裕
取締役	志村正之
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	内野正昭
社外監査役	大下泰高

株式の状況 (2019年3月31日現在)

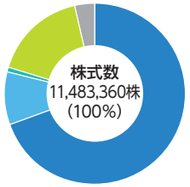
発行可能株式総数	38,400,000株
発行済株式総数	11,483,360株
株主数	3,009名

大株主 (2019年3月31日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
青木正之	4,513	39.31
松下順一	812	7.07
小西彰	669	5.83
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	408	3.56
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	360	3.13
小船賢一	322	2.81
息栖邦夫	300	2.61
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	264	2.31
畑崎重雄	196	1.71
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	169	1.48

株式分布状況 (2019年3月31日現在)

個人・その他	7,988,776株 (69.6%)
金融機関	1,082,500株 (9.4%)
その他国内法人	89,300株 (0.8%)
外国法人等	1,908,599株 (16.6%)
証券会社	414,131株 (3.6%)
自己株式	54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：http://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。

Ubicom Holdings, Inc.
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
http://www.ubicom-hd.com/

Ubicom Holdings Report 03

Ubicomホールディングス レポート Vol.3
2018年4月1日 ▶ 2019年3月31日

トップメッセージ

ストック型ビジネスを実現し
高収益構造を確立し、国益に資する事業で
持続的成長を実現

Ubicom Holdings, Inc.

証券コード：3937

ストック型ビジネスを実現し 高収益構造を確立し、 国益に資する事業で 持続的成長を実現

株式会社Ubicomホールディングス
代表取締役社長 **青木 正之**

全ての利益が約170%増という大幅増益を達成

Ubicomグループは、国際化や少子高齢化などの社会構造の変化、医療生命科学やロボット・AIの分野における技術革新などの社会変革を新規ビジネス創出のチャンスと捉え、自動車、金融、医療、製造業および小売・サービス業等のロボティクス分野における最先端技術を活用したソリューションサービスの開発と提供を行っています。特に「3A」と表現する「Automation(ソフトウエアテストあるいは製造ラインの検査工程の自動化)」「Analytics(分析)」「AI(人工知能)」に注力し、独自のコアソリューションを創出・進化させ、それらをレバレッジにしたストック型ビジネスを確立しました。

その成果は、2019年3月期決算に現れています。まず全ての利益が前期比約170%の増益を達成、営業利益、経常利益においては過去最高益を5期連続更新しました。売上高は35億55百万円(前期比10.8%増)、営業利益5億64百万円(同75.1%増)、経常利益5億91百万円(同66.4%増)、当期純利益3億68百万円(同73.2%増)となりました。特に経常利益は、2018年5月14日に公表した予想値4億80百万円を1億11百万円上回る大幅な増益となりました。

新規案件の獲得と画期的な新製品の投入による市場拡大

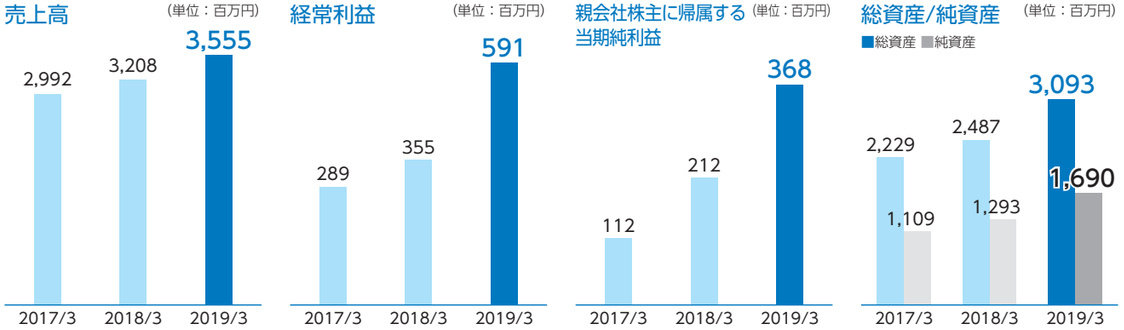
2019年3月期の好業績の要因をグローバル事業とメディカル事業に分けてご説明します。

グローバル事業では、ソフトウエアテスト、製造ラインの検査工程の「自動化」や「分析」といった当社コア技術を搭載した独自エンジンをアセット化し、大手クライアントを中心に、モバイル&クラウド等の開発基盤を活用した収益性の高い案件を積み上げたことが奏功しました。さらに外資系大手自動車メーカーや大手コンピューターゲーム開発・製造メーカーなど15社のインターナショナルカンパニーの新規案件を獲得しました。また、人的リソースのプラットフォーム化による効率的な運用を実施したことで、機会損失を回避することができました。

メディカル事業は医療の効率化や病院経営の改善ニーズ等を背景に、レセプト点検ソフトウエア市場におけるリーディングカンパニーとしてサブスクリプションモデルを確立し、磐石な収益基盤を構築しています。その結果、レセプト点検ソフト「Mighty Checker」は営業利益率59.4%、オーダリングチェックソフト「Mighty QUBE」は営業利益率65.1%を達成。加えて戦略的新商品「Mighty Checker EX」という「レセプト点検×AI」を実現した次世代レセプトチェックシステムを投入、市場拡大を図りました。現在、大手病院グループを含む多数の病院から引き合いをいただいています。

グループ全体では「Win-Winインベストメントモデル」を推進しました。生体認証による本認証・決済サービスを手掛けるLiquid(リキッド)社との資本業務提携を行い、将来のラボ型開発に向けたテスト開発が終了し、計画通り本開発の段階へ進んでいます。あわせて、人間のパートナーロボットの開発を手掛ける ユニロボット社との資本業務提携も行いました。

財務ハイライト(連結)



既存顧客とのパートナーシップによりコアソリューションを確立

当期トピックス❶

- 大手既存顧客との**パートナーシップ深化**(これまでの受託開発からソリューション開発パートナーシップへの関係強化)

当期トピックス❷

- 長年の**直取引で培った「技術ノウハウ」と当社「先端技術」を融合**させ、独自ソリューションの「コアエンジン」を確立

グローバル事業部においては医療・自動車・製造・電機メーカーなどの領域、エンタープライズ事業部においては金融・フィンテック領域におけるプロジェクトが倍増

Mightyシリーズ導入 医療機関数の伸長

当期トピックス

- サブスクリプションモデルによる**収益基盤の強化・拡大**(Mighty CheckerおよびMighty QUBEの売上高総利益率約75%)
- AI検知を含めた戦略的RPAモデルである**Mighty Checker EX**を市場投入

当期トピックス

売上高トップクラス医療グループ内の病院にて新たに導入決定、今後グループ全体に拡販推進

サブスクリプションモデルの確立と コアソリューションを横展開し生損保領域に挑戦

2020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

2019年3月期は、これまでの受託開発からソリューション開発パートナーシップへの関係を強化することで、大手既存顧客とのパートナーシップを深化させたこと、更には長年の直取引で培った「技術ノウハウ」と当社「先端技術」を融合させ、独自ソリューションの「コアエンジン」を確立しました。その結果、グローバル事業部では医療・自動車・製造・電機メーカーなどの領域、エンタープライズ事業部では金融・フィンテック領域におけるプロジェクトが倍増しました。

このような戦略市場のリーディングカンパニーへの導入実績のもと、市場浸透・サブスクリプションモデルを加速させます。一例を挙げると、戦略市場である製造・流通・コンサルティング領域を新たな戦略市場と位置づけ、国内大手EC会社や総合商社に導入した実績のある自動会話プログラム「AIチャットボット」を2019年以降、世界的コンサルティングファームへ横展開していきます。

メディカル事業

AI検知を備えた新機能強化や優れたユーザーインターフェース等の製品の圧倒的優位性、サブスクリプションモデルの確立による磐石な収益体制、積極投資等の経営資源の優位性を背景に、大手グループ病院・学会アカデミックとの直接取引を推進、さらには生保・損保領域を中心とした新領域に展開していきます。

2020年3月期の計画と今後の成長ビジョン

今期は中期を見据えて、これまでに例を見ない戦略投資を実行します。これまで通年約1億円の人的R&Dおよび人的投資を実施してきましたが、今期は1億円上乗せして計2億円の投資を計画しています。フィリピンにおける先端技術・R&D投資（ソフトウエアの自動化・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（AI人材・データサイエンティスト等）、さらにはクライアントの急増に伴う、大規模なプロジェクトをリードできる人材の参画を加速させます。フィリピンの拠点には、マシンビジョン（画像センサー）によるテスト自動化プラットフォームで評価率を改善するATR（AWSテストロボット）を導入し、高品質のソリューションを低コストで実現していきます。同時にフィリピンで蓄積したノウハウを生かしたアジア展開を見据えアジアトップ経営者の参画を推進、AIやRPA（事務タスクを自動化するロボット）等のコンサルティングができる高度人材を増員し、「高単価」モデルを創造します。

今後の成長ビジョンは、「高収益モデルの確立を経て、国益に資する事業のさらなる推進展開」です。

グローバル事業では、当社基盤技術を生かしたコアアセットの横展開により、ライセンス・サブスクリプションモデルの割合を増やし、当領域における目標売上高粗利率60%以上の達成を図ります。メディカル事業ではサブスクリプションモデル・高収益基盤のさらなる拡大を図り、「Mighty Checker」「Mighty QUBE」「Mighty Checker EX」の目標売上高粗利率75%以上を目指します。新規事業としては、高度人材を活用した「高単価」モデルを推進、目標売上高粗利率60%以上としました。さらに各業界をリードする大手企業、ユニコーンとなりうるベンチャーとの複数のM&Aを含んだ提携を検討、現在、複数の企業と交渉を実施しています。

投資金額を2倍に増やした上で最高益を目指す

その結果、2020年3月期の業績予想は、売上高40億21百万円（前期比13.1%増）、経常利益は、翌期以降のさらなる利益積み上げを見据えた戦略的投資金額2億円を吸収した上で、7億10百万円（同20.1%増）の過去最高益を目指します。

以上のように高収益構造の確立により、経常利益率20%を目指し、2020年3月期も計画上振れで着地できる経営を目指します。また、株主還元策として1株あたり5円の期末配当（初配）を決定しており、今後は成長投資を行いながら、配当性向30%以上に向けた株主還元政策を目標とします。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、ご支援よろしくお願いします。

コアソリューションの横展開によりさらなる高収益化を実現

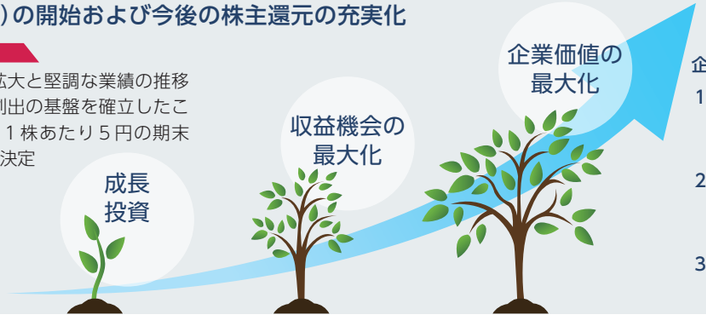
新規導入実績パートナー（一部抜粋）
既存パートナーとの開発領域（一部抜粋）
既存パートナー（一部抜粋）

	成功事例（プロダクト/サービス）の横展開・サブスクリプションモデルの拡大				
2019年度以降	国内大手信販会社	米国医療人材会社	国内建機メーカー車載システム会社	大手PCメーカー生体認証決済サービス会社	世界的コンサルティングファーム
2018年度実績	モバイルコンシューマーファイナンス	クリニックプロセスオートメーション	自動走行に係るAIソリューション	AIによる異常検知	AIチャットボット
これまでの実績	世界大手システムインテグレーター	世界大手医療機器メーカー	国内大手車載システム開発会社	世界大手PCメーカー	国内大手EC会社総合商社
戦略市場 ▶	フィンテック	医療	自動車	電機メーカー	製造／流通／コンサル

配当（初配）の開始および今後の株主還元の充実化

当期トピックス

昨今の受注拡大と堅調な業績の推移により利益創出の基盤を確立したことを踏まえ、1株あたり5円の期末配当(初配)を決定



企業価値向上に向けた今後の施策：

1）戦略的なサブスクリプション事業モデルへの転換（安定的CF創出）
2）CFをテコに、積極的な投資を実施（人材・R&D・経営インフラ・協業先との新規事業）
3）**配当性向30%以上**に向けた株主還元政策の充実化

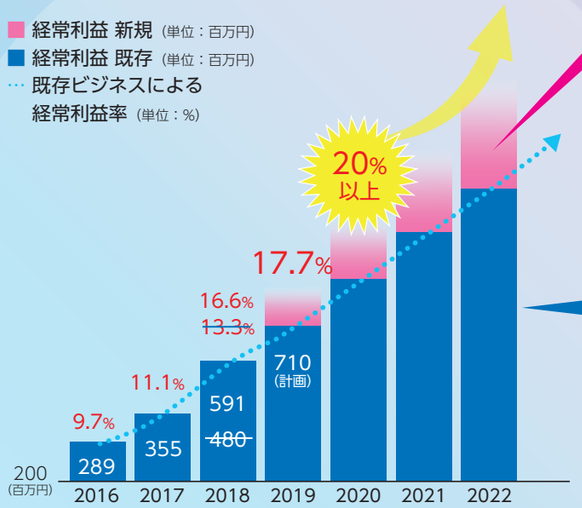
成長戦略

経常利益率20%以上の達成を目指します

当社は、グループの前身であるAWS社の時代から、金融、医療、自動車、ロボティクス分野における最先端技術を活用した唯一無二のソリューションサービスの開発と提供に取り組んでまいりました。今後は、M&Aや資本・業務提携によるグループ拡大と高収益化に本格的に着手し、国内同業他社にない優位性を活用した独自のWin-Winインベストメントモデルを推進することで、高収益構造の確立による経常利益率20%を目指します。

POINT

- これまでに例を見ない戦略投資
- 高収益モデルの確立を経て、国益に資する事業を展開



Win-Winインベストメントモデル
業務提携、資本提携、M&A

＋

新規事業
社会問題解決型ビジネス

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

Win-Winインベストメントモデルの推進

ユニロボット株式会社との資本業務提携

2018年6月に、協業先への投資を介したWin-Winインベストメントモデルの第一号案件として、ユニロボット株式会社と資本業務提携を締結しました。

ユニロボット株式会社は会話を通じてユーザーの個性や趣味嗜好を学習することを特徴に、人間の感情を認識するパートナーロボット「unibo（ユニボ）」の開発、パーソナルAIに関する研究開発をしており、当社が注力するメディカル領域およびサービス向けソリューションとの高い親和性や、先進技術の知見を活かした新規ビジネス創出など多大なメリットがあると考えています。

株式会社Liquidとの資本業務提携

株式会社Liquidは、生体情報にフォーカスした画像解析技術と機械学習を利用したビッグデータ解析技術により高速処理を可能にした認証アルゴリズムを独自に開発し、世界で初めて生体認証のみでの本人認証・決済サービスの商用化に成功するなど、次世代の社会インフラを支える技術を生み出してきました。

今後は当社およびLiquid両者の経営資源を相互に活用し、当社のグローバルネットワークを活かして日本発の先端テクノロジーを世界に発信することにより、高収益モデルと社会貢献の実現に向けたさらなる飛躍を目指してまいります。

Win-Winインベストメントモデルとは？

ロボティクスや生体認証といった、今後の成長が期待できる領域の専門知識を持つ企業とWin-Winの関係を構築することを「Win-Winインベストメントモデル」と呼んでいます。当社は出資もしつつ優秀なエンジニアリソースを提供することで、新規マーケットへの進出が可能となり、協業先は技術力のアップや事業規模の拡大が見込めます。今後も、ともに成長していくことのできる関係構築を推進し、企業価値の継続的な向上を目指してまいります。