

株式会社Ubicomホールディングス 会社概要・事業のご紹介

Ubicomグループ 会社概要

■社名： 株式会社Ubicomホールディングス（東証プライム市場：3937）

■設立： 2005年12月8日

■資本金： 799,706千円（2023年3月末時点）

■従業員数： 1,065名（グループ全体、2023年3月末時点）

■役員構成：（2023年12月31日付）

代表取締役社長 青木正之（株式会社エーアイエス代表取締役会長兼社長）

取締役副社長 小西 彰（Advanced World Systems, Inc./Advanced World Solutions, Inc. 代表取締役）

取締役 石原康裕（エンタープライズソリューション事業戦略本部長）

社外取締役 橋谷義典（元ソニー(株) VP、元ソニーコーポレートサービス(株) 代表取締役執行役員社長）

社外取締役 伊藤俊幸（金沢工業大学大学院 教授、元防衛省海上自衛隊 海将）

社外取締役 齊藤裕子（元ソニー(株)ブランド戦略部担当部長）

常勤監査役 松本一喜

社外監査役 大下泰高（弁護士）

社外監査役 森下志文（税理士）

上級執行役員 北岡明哲（コーポレート戦略本部長 兼 経営企画室長 兼 メディカル事業戦略本部長 株式会社エーアイエス取締役副社長）

上級執行役員 高橋直樹（グローバル事業戦略本部長）

上級執行役員 全 南樹（エンタープライズソリューション事業戦略本部 ソリューション開発部 統括部長）

執行役員 タン・ピーター（グローバル事業戦略本部 戦略AIロボティクス担当）

■ 経営理念

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。

■ 5つのコアアセット（強み）



人材

Human Resources



技術

Technology



パートナーシップ

Partnership



知財

Intellectual Property



先見性

Foresight

■ 成長戦略

- 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の解決に資するITソリューションを提供
- 当社が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）・Analytics（分析）・Automation（自動化）等の先進技術を搭載した次世代ソリューションを発信
- 成長企業やリーディングカンパニーとの戦略的提携やM&Aを推進
- 次世代を見据えた新規事業開発を推進

【創 業】

- 1993年 **日本IBMと東芝テックの合併会社** APTi-Philippines, Inc.としてフィリピンで創業
- 1997年 比アルカンタラ財閥との合併で**Alsons/APTi (AWS) information Systems, Inc.**を設立
- 2003年 自社人材開発センター「**ACTION**」の設立および運営開始
- 2005年 株式会社WCLのグループ会社として**株式会社AWS**（現 当社）を日本に設立
- 2007年 WCLグループから分離独立

【事業育成】

- 2012年 中華人民共和国に**北京爱维森科技有限公司**を設立
医療情報システム会社**株式会社エーアイエス**を買収し完全子会社化
- 2015年 日本アイ・ビー・エム株式会社と**IBMコア・パートナー契約**を締結

【上 場】

- 2016年 **東京証券取引所マザーズ市場**上場
フィリピン子会社が世界的ソフトウェアテスト認定機関**ISTQBプラチナパートナー**に認定
- 2017年 米国にAdvanced World Solutions U.S.A., Inc.（現 **Ubicom U.S.A.**）を設立
株式会社Ubicomホールディングスに社名変更
東証マザーズから**第一部へ市場変更**

【更なる挑戦】

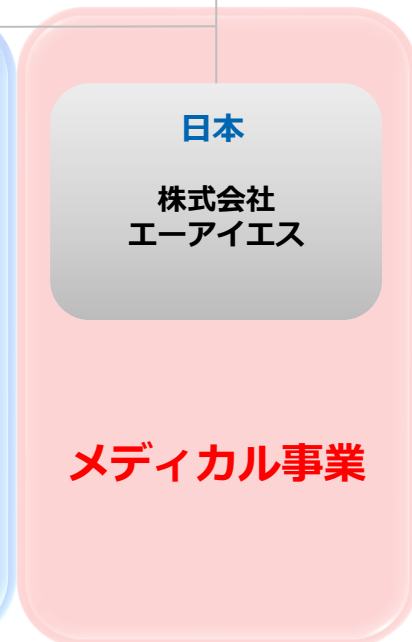
- 2018年 戦略的提携やM&Aを通じて事業成長を加速する**Win-Winインベストメントモデル**を開始
- 2020年 **保険ナレッジプラットフォーム**事業開始
- 2021年 2022年3月期下期より**第2成長フェーズ**を推進
- 2022年 東証第一部から**プライム市場**へ移行



日本
株式会社
Ubicomホールディングス



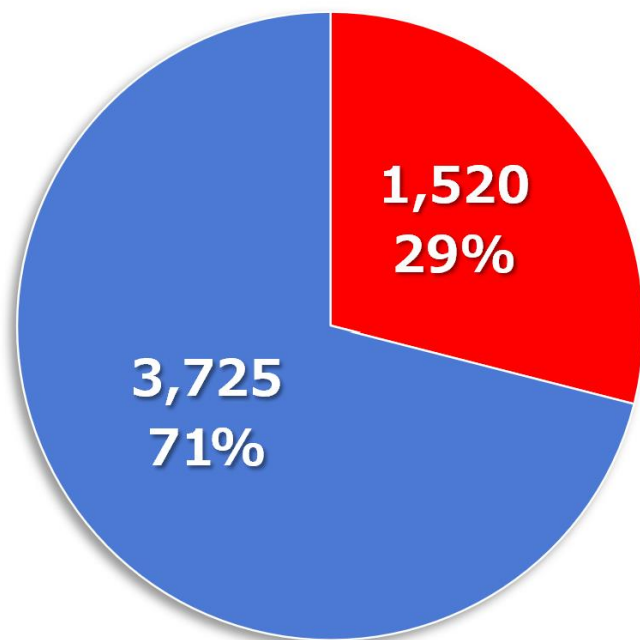
*Advanced World Systems, Inc.
と Alsons Corporationの合併会社



事業セグメント： ■ **グローバル事業** (DX支援/オフショア開発パートナー)
■ **メディカル事業** (医療経営支援パッケージメーカー)

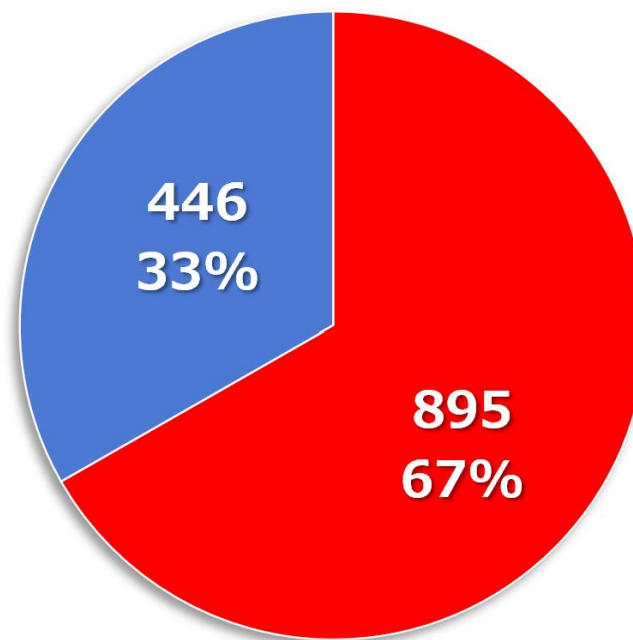
売上高構成：

2023年3月期 外部顧客への売上高
(単位：百万円)



営業利益構成：

2023年3月期 セグメント利益
(単位：百万円)



Ubicomグループ グローバル事業

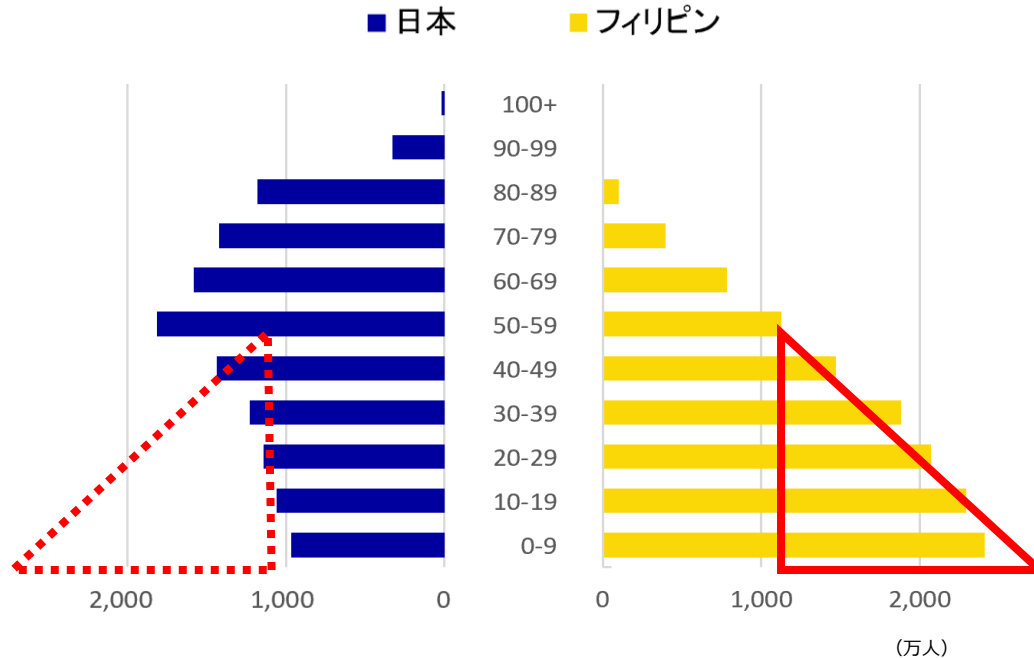
フィリピンを中心とした**グローバルIT人材**と**技術開発力**を活用し
戦略市場と位置付ける金融/公共・医療・自動車・製造/AIロボティクス領域へ
DX（デジタルトランスフォーメーション）・開発支援を提供

【主な事業領域】



2025年に58.4万人、2030年に78.7万人の国内IT人材が不足*すると予測されるなか、
当社グループは若年層中心の長期的な人口増加が見込まれるフィリピンにおいて、
高付加価値のIT開発事業と人材育成を実施

【2030年日比人口推計】



選考

採用

研修

ボードメンバーによる
面接・評価

プロジェクト配属

チャレンジングで最先端
のプロジェクトが常に多
数稼働しており、若く
希望に満ち溢れた人材の
活躍の場を最大限に支援

自社研修プログラム **ACTION**



PhilNITS（フィリピン国家情報技術者試験）及び**日本語検定4級**の合格を目標に当社研修センターにて研修を実施後、ボードメンバーへのプレゼンテーションを経てプロジェクトに配属。

当社エンジニア（プログラム卒業者）は高度な技術力と日本語環境における業務遂行能力を有することから、**日本のIT市場における圧倒的な優位性**を確立。

～受賞歴～



ソフトウェア開発サービス輸出優秀賞

2020年フィリピン貿易産業省等主催の
国家輸出議会にて子会社が受賞



アジアトップガン2020に選出

アジア版情報処理技術者試験トップ合格者の中でも
特に優秀なトップガン人材を多数輩出



ベストカンパニー賞（IT&ソフトウェア開発部門）

2017年フィリピン国際ICTアワードにて子会社が受賞

グローバル事業の強み：唯一無二の技術開発体制

先進技術 開発センター

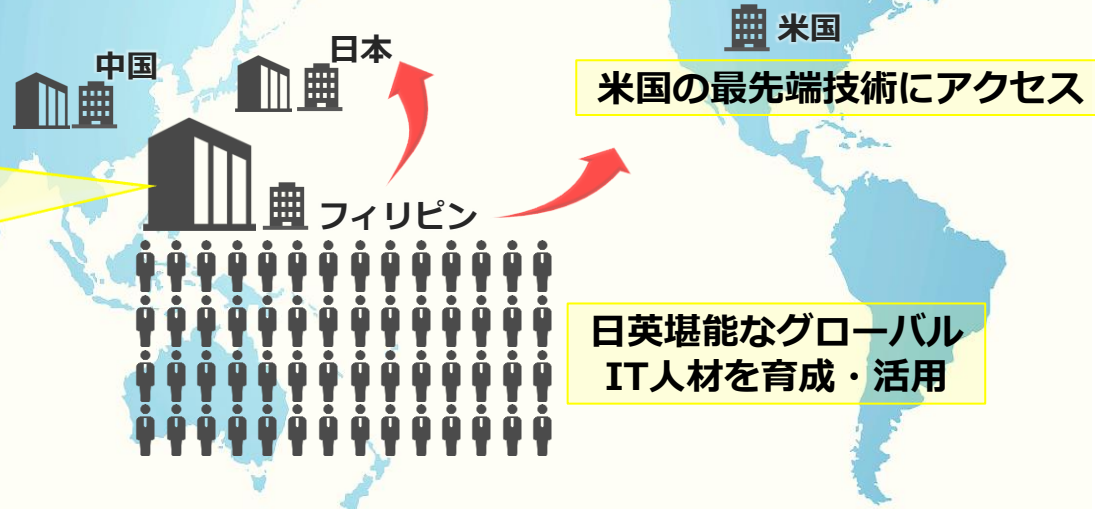


AI、分析、自動化等の次世代技術を搭載した先進ソリューションの研究開発を推進。

短期間で顧客ニーズに応じた**高付加価値PoC**（概念実証モデル）を開発。

日本の大手顧客にプロトタイプを提供、**次なるビックピラー**を確立。

独自のソリューションを国内大手顧客へダイレクトに提案、継続的な**開発パートナーシップ**を推進



戦略市場



金融・公共



自動車



医療



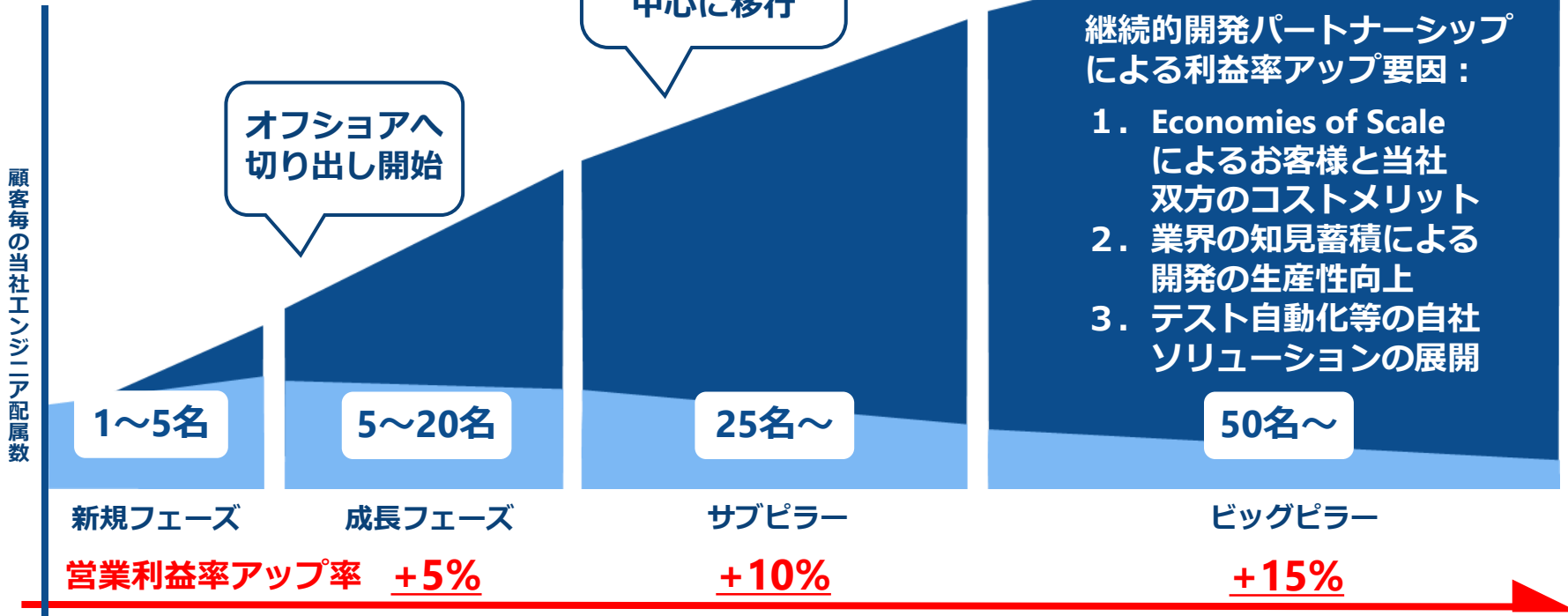
製造・ロボティクス

オフショア・オンサイト開発を自在に活用し

顧客のピラー化と案件の高収益化を実現

ピラー顧客の定義：継続的なお取引のある、
各業界のマーケットリーダー（顧客別売上高数億円規模）

- オフショア（当社フィリピン開発拠点活用）
- オンサイト（お客様先に出向）



目標市場規模（当社試算）

200億円

メディカル事業
との
コラボレーション

- 医療ヘルスケアDX政策に沿ったメディカルソリューション/プラットフォームの開発推進

500億円

ピラー顧客との
パートナーシップ

- 大手医療機器メーカーとの協業含む、複数主要グローバル企業との取引深耕

200億円

欧米
マーケット

- 海外テクノロジー企業とAIソリューション開発における協業の交渉

100億円以上

M&A

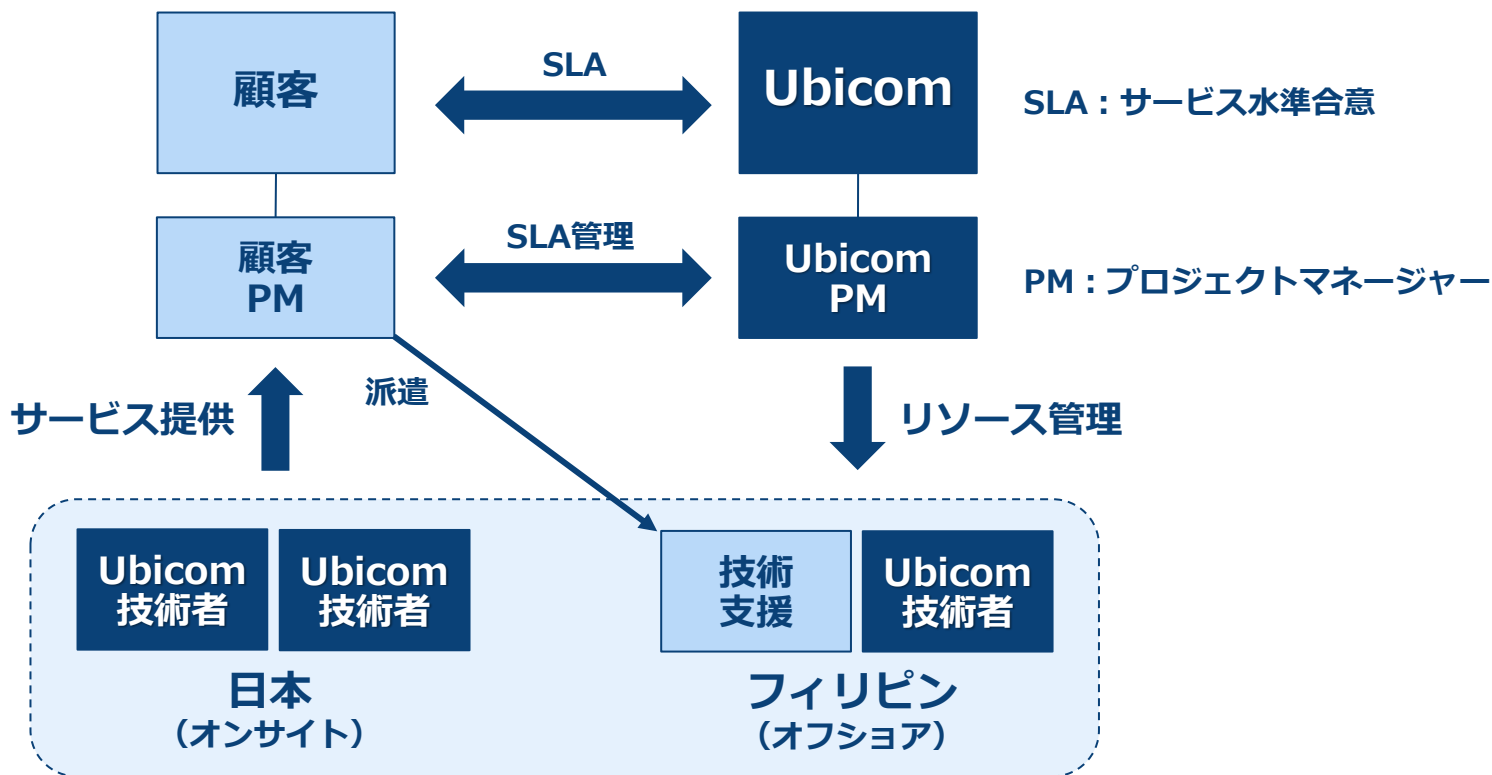
- ニアショアや海外M&A含めた、ビジネス・デューデリジェンスを進行

人的投資（グローバル事業の開発リソース強化）の状況

- 2023年3月期の200名を超える採用計画を達成。2024年3月期は350名を超える採用計画を推進。
- 案件数やピラー数の増加に備えた採用倍増計画と並行して、2024年3月期4Qより約50名を対象にリーダーエンジニア教育プログラム（再教育）を推進。
- 世界的潮流としての人材の獲得競争の高まりを受け、中途採用を含めた優秀な人材の囲い込みおよびリテンション施策を強化。

次なるピラー候補のお客様との「開発パートナーシップ」を推進

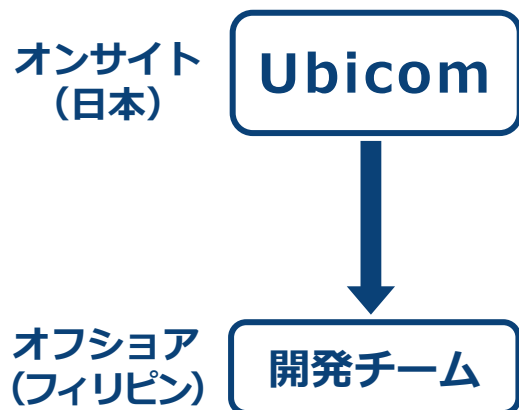
【 開発パートナーシップ標準体制図 】



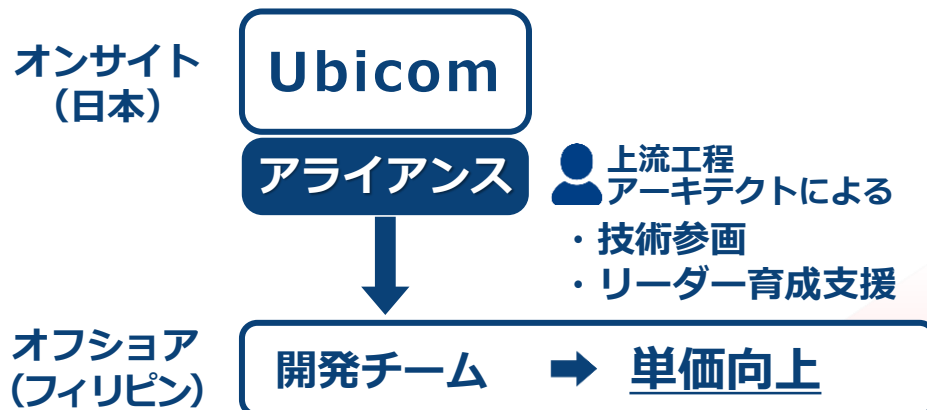
国内外のアライアンス先、M&A先、業務提携先との共創により

ピラー化と高単価ビジネスモデルを加速化

標準モデル



アライアンス・M&A・業務提携



+

M&A
業務提携

- ・ 開発力の増強
- ・ グローバルマーケット参入
- ・ 高単価ビジネスへの移行加速

Ubicomグループ メディカル事業

医療機関向け経営支援ITソリューション のリーディングカンパニー

経営支援パッケージ Mightyシリーズ



医師向け
Mighty QUBE
Mighty QUBE Hybrid

医事課向け
Mighty Checker
Mighty Checker EX
Mighty Checker Cloud

データ分析 サービス



診療報酬明細の分析

クラウド サービス



オンライン/遠隔診療
向け医療クラウド

コンサル 開発支援



医療機関向け経営支援
生損保向けソリューション

新規事業：メディカル知財を活用した 新規プラットフォームビジネス推進



保険ナレッジ
Platform

遠隔サービス
Platform

データ
Platform

マイナポータル
Platform

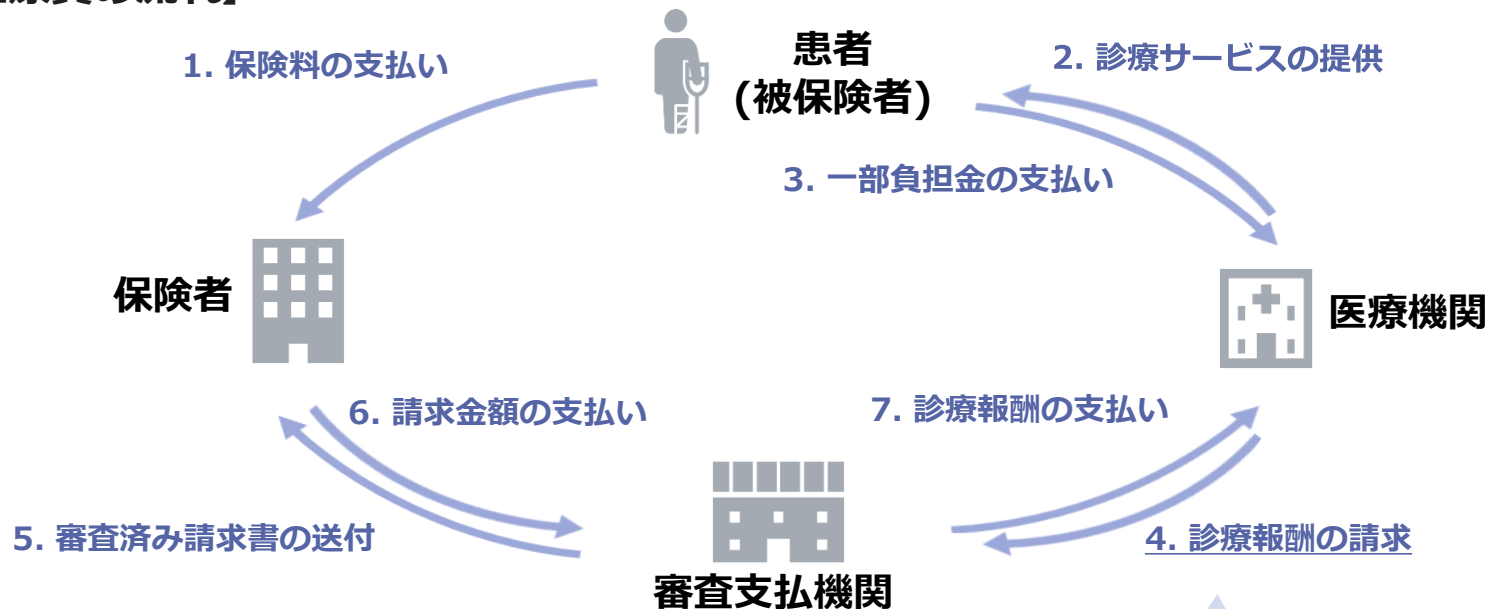
医療機関事業
継承サポート

データヘルス
Platform

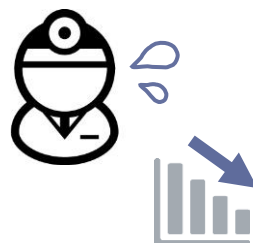
PHR
Platform

利用ユーザー
人材Platform

【医療費の流れ】



医療提供体制改革が進む中
医療機関は働き方改革への対応、
業務効率化、医療安全・質の両立
が求められている



医療機関の収入源であるレセプト
(診療報酬明細書)に間違いがあると
査定(減額)や**返戻(差戻)**の対象
となり病院経営を圧迫、
「**全国の病院の7割強が赤字***」



山積する
医療機関の経営課題

少子
高齢化

医師の
働き方
改革

医療
逼迫

安全・
質担保

BCP
対策

【医療経営支援ソリューション】

Mighty Checker[®] EX

Mighty Checker[®] Cloud

Mighty QUBE[®] Hybrid

そなえむ
SonaM
「備え」の医療クラウド

【ユーザー数】*1

2023年12月末ユーザー数/2023年7月末医療施設数 *2



病院（20床以上）

約45% 3,660/8,130施設中



クリニック（19床以下）

約16% 16,757/105,331施設中

*1 本数値は当社取引実績に照らし、一定の条件下で算出したものです。

*2 出典：「厚生労働省_令和5（2023）年医療施設動態調査」をもとに作成

医事課向け
Mighty Checker[®]
 レセプト点検ソリューション

医師向け
Mighty QUBE[®]
 医療安全支援ソリューション

背景 政策 Mightyシリーズ導入メリット

■ 医療費逼迫

審査
 厳格化

レセプトの査定・返戻・
 請求漏れ防止、経営分析

MC[®]

■ 医師・病院
 の負担増加

安全
 質担保

薬剤の誤投与防止・病名付け
 等の医療指示支援、学習支援

MQ[®]

■ 労働力不足

働き方
 改革

医師・医事課の業務効率化、
 残業削減、ストレス減少

MC[®] MQ[®]

マルチレセプト表示、点検ポイント表示、
 ステータス・ふせん機能等を搭載した
次世代レセプトチェックシステム

Mighty Checker[®] **EX**

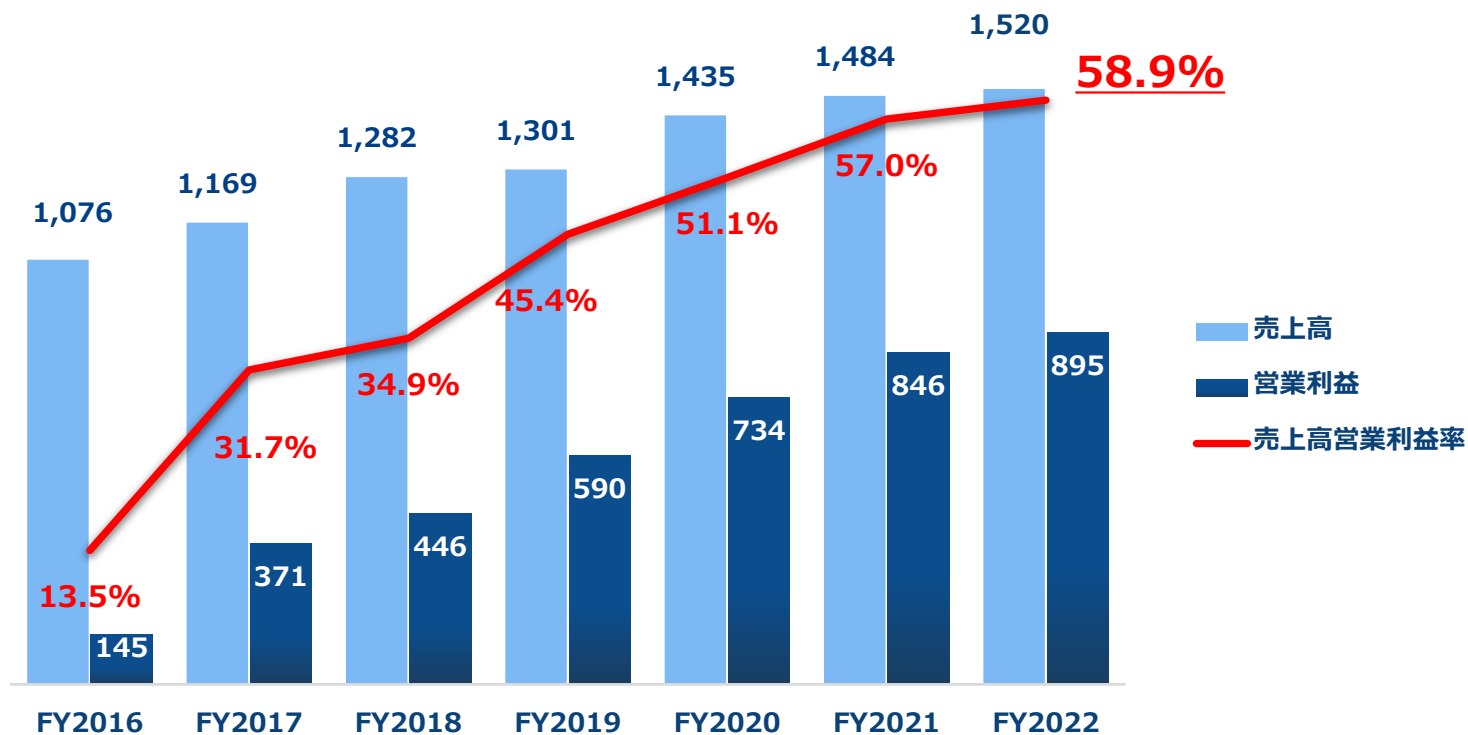
医師の働き方改革2024に対応
 クラウド/オンプレのハイブリッド型
リアルタイムチェックシステム

Mighty QUBE[®] **Hybrid**

サブスクリプションモデルによる高収益基盤の拡大

メディカル事業 業績の推移

(単位：百万円)



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

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

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**

市場性

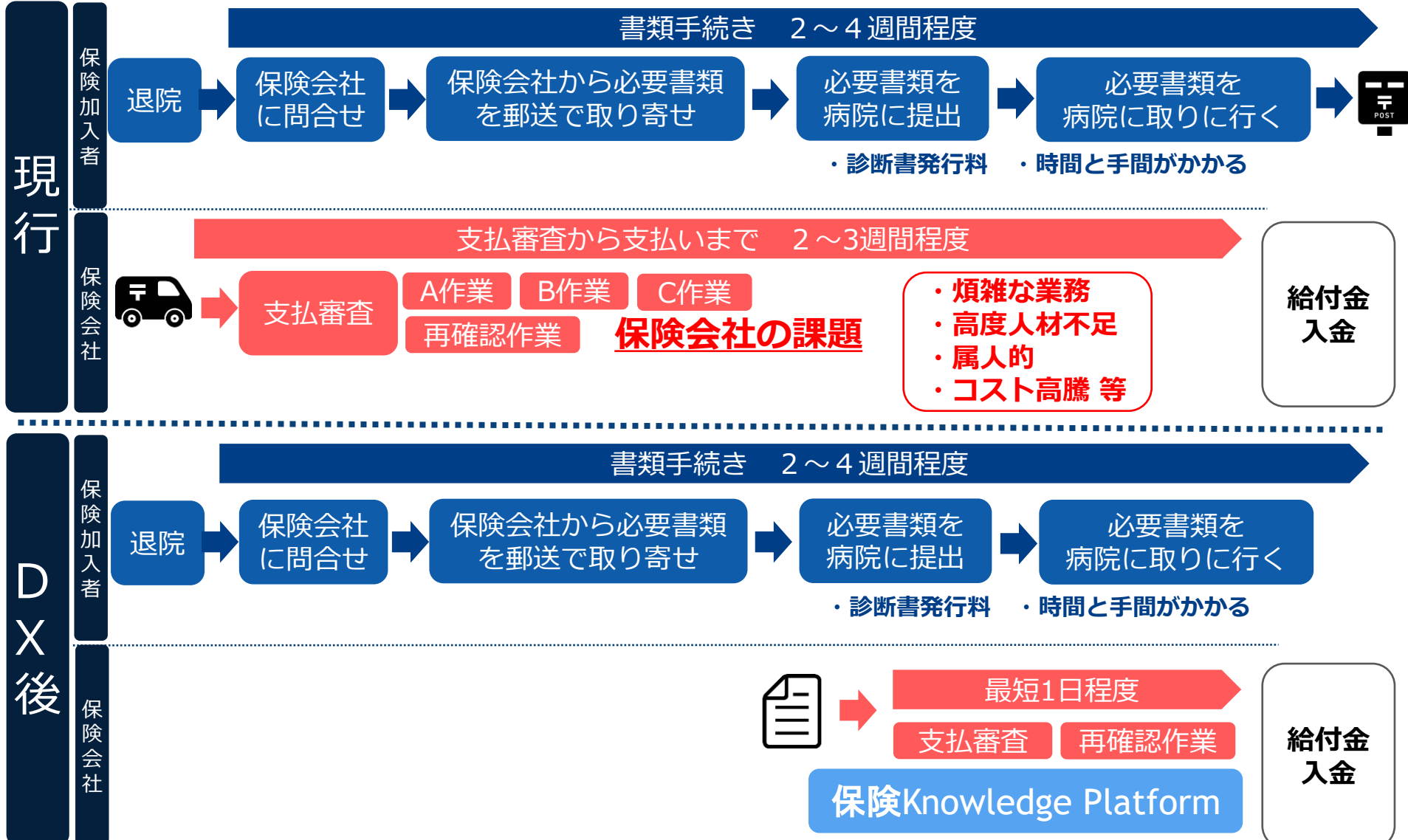
- ・ 業界初（自社調べ）のブルーオーシャン
- ・ **市場規模：1社あたり年間約数百万～数千万円×約100社**

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

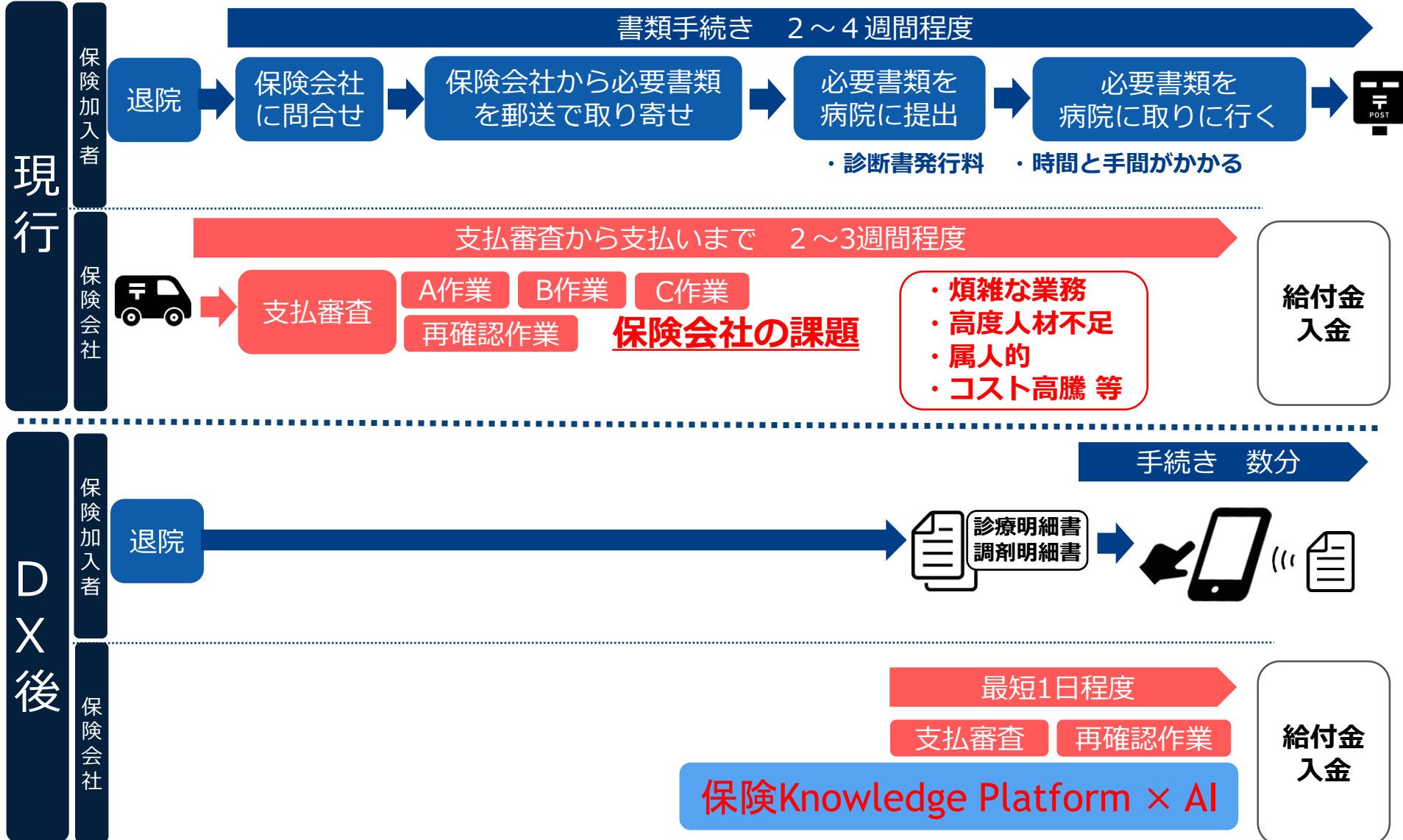


保険ナレッジプラットフォーム フェーズ2

【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

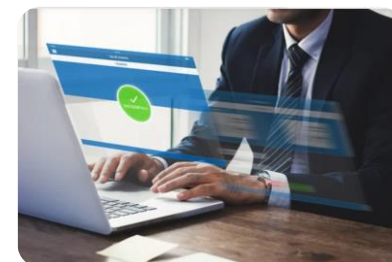
■ 保険会社の作業



保険支払業務の一部自動化に向けた DXメニュー「ゆらぎ補正」の業務利用開始 (2021年11月発表)

OCRでテキスト化された医療系書類から…

区分	項目名
手術	耳下腺腫瘍摘出術（深葉） <small>(一例)</small>



ゆらぎを補正、医療情報を抽出、コード化

保険ナレッジプラットフォーム コード化結果

項目名	番号/薬価基準コード
耳下腺腫瘍摘出術（耳下腺深葉摘出術）	K4572 <small>(一例)</small>

保険会社と保険加入者に相互メリット

- ✓ 保険請求（支払審査）手続きの効率化
- ✓ 保険金受給（支払）までの日数短縮
- ✓ 保険給付金のWEB請求・簡易請求の普及拡大



Ubicomグループ

グループ全体の取り組み

既存事業に次ぐ 3つ目の事業の創出

新規事業のキーワード：成長領域・若い人材・リカーリングモデル・次世代技術



成長企業やリーディングカンパニーとの戦略的提携およびM&Aを推進



実績		
2022年	GoAhead Ventures III	AIやヘルスケア領域の米国最新動向調査、ネットワーク構築、現地先端企業との事業提携機会の獲得強化を目的として、2019年の2号ファンドに続き3号ファンドへ出資
2021年	illumigyn	グローバル医療マーケットを見据え、婦人科遠隔ソリューションプラットフォームを展開するイスラエルのフェムテック企業へ出資
2020年	PhilPaCS	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 II	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

世界情勢の動向と軌を一にした成長戦略を実行

既存事業とM&Aのシナジーを最大化
 新たなリカーリング/SaaSモデル創出

第2成長フェーズのテーマ

- ・ 資本業務提携
 - ・ メディカル領域
 - ・ ピラー顧客+20社
 - ・ グローバルマーケット
 - ・ サステナビリティ
- × M&A



■ グローバル事業

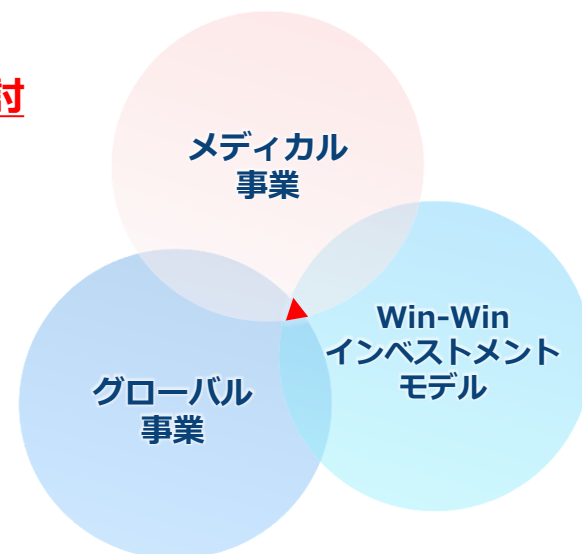
- ・ **DX支援**（AI/分析/自動化/クラウド等の先進技術支援を通じたお客様の業務改革）
- ・ 国内企業の**グローバル化支援**を通じた日本のグローバル競争力向上

■ 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
- ・ **医師の働き方改革/医療ヘルスケアDX**（医療安全と質の向上、医療機関の経営/業務改善、ペーパーレス/クラウド化、遠隔診療等の医療の多様化支援）

■ グループ全体

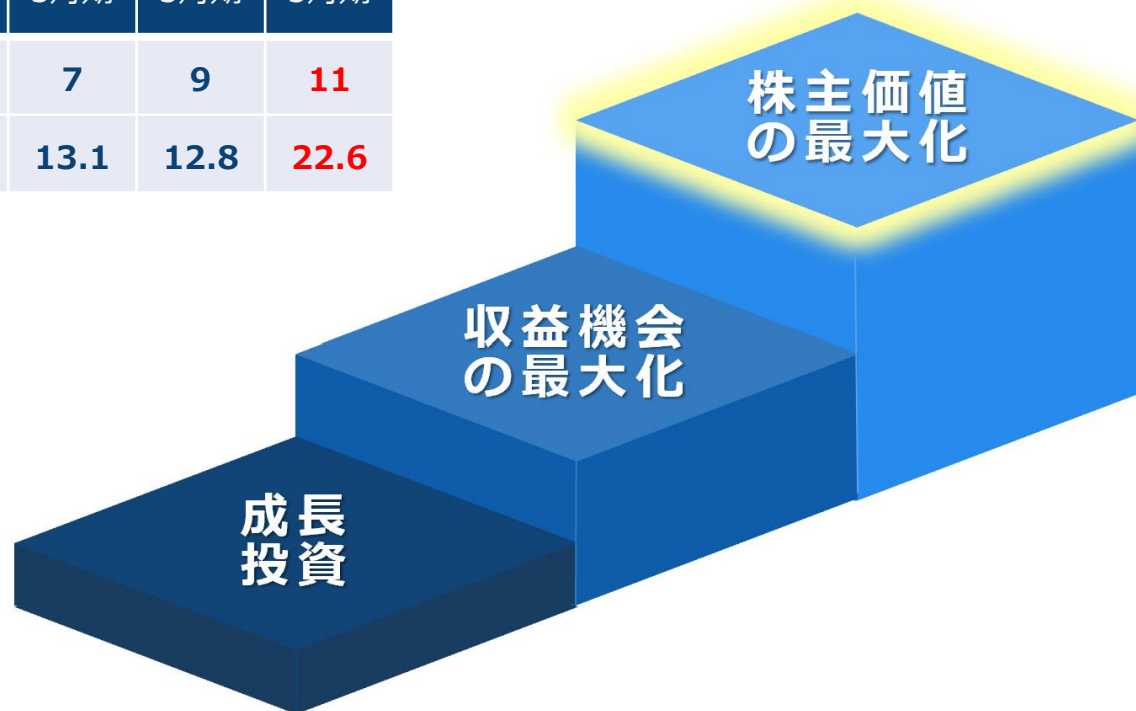
- ・ 人材と管理職の**多様性**への取り組み、**女性や外国人役員の登用検討**
- ・ **レジリエンス経営**（リスクマネジメントと事業継続体制の強化）
- ・ **SDGs**に資する社会的インパクトの高い企業との戦略的提携
- ・ アジアの若い**人材の教育**と活躍の場の提供、従業員への**インセンティブ施策**の強化含む、**人的資本経営/パーパス経営の推進**



昨今の旺盛な需要を背景に盤石な収益基盤を築いていることを踏まえ、

前事業年度の1株当たりの期末配当金を2円上回る1株当たり11円00銭の期末配当を実施

年度	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
年間配当金 (円)	0	5	5	7	9	11
配当性向 (%)	-	15.4	10.8	13.1	12.8	22.6



■ 今後の方針

事業の成長性と収益性の一層の向上を目指し、**業績の成長と戦略的投資のバランス**を取りながら、将来的には配当性向30%以上に向けて株主還元政策の充実化を図る

- ◆ 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.

