

2158 **UBIC**

守本 正宏 (モリモト マサヒロ)

株式会社 UBIC 社長

## 訴訟支援サービスメニューの拡大で売上増加を図る

### ◆2010年3月期第2四半期決算概要

連結業績は、売上高 6 億 6 百万円(前年同期 3 億 89 百万円)、営業損失 39 百万円(前年同期 1 億 28 百万円)、経常損失 70 百万円(前年同期 1 億 18 百万円)、四半期損失 72 百万円(前年同期 71 百万円)という結果であった。前期に損失を計上した経常利益は当期第2四半期も損失を計上している。

売上高は、前期に引き続き大型案件の継続受注と新規の大型案件により計画を大幅に上回り増収となったが、利益面の損失は縮小したものの、いまだに黒字化していない。昨年来の先行投資により固定費が増加したため、黒字には至らなかった。

事業別連結売上高を見ると、当社の柱で売上構成比の 87.5%を占める訴訟支援サービスは、5 億 30 百万円(前年同期比 166.5%)であった。官公庁向け案件が増加したツール販売とその他(トレーニング)は、営業の成果が表れ前年同期比・計画比とも大幅に伸びて、ツール販売 25 百万円(前年同期比 219.2%)、その他(トレーニング)14 百万円(同 423.0%)とそれぞれ増加した。

一方、主に民間企業に行う不正調査サービスは、営業活動を改善したが効果が下期に持ち越され 35 百万円(同 63.9%)となった。前期までは営業活動を訴訟支援サービスに注力していたが、今期は不正調査サービスにも注力しており、上期はまだ効果が見られないものの下期には表れてくると期待している。

件数の推移を見ると、訴訟支援サービスは横ばいか若干の増加であるが、サービスメニューの増加と1件当たりの売上高が増加したため売上増となった。売上高・件数とも減少傾向にある不正調査サービスは、営業活動に注力した結果、下期以降は改善する見通しである。

### ◆海外展開

国際訴訟に関する支援サービスの基本的営業戦略として、日本企業の場合はクライアントの国内本社、クライアントの米国現地法人、米国弁護士事務所の三者それぞれとの関係が円滑に進むことがカギとなる。また、韓国企業の場合は、韓国国内の本社、米国にある韓国企業子会社、米国弁護士事務所の三者が重要となる。この事業は、地域限定ではなく、グローバルで一つの経済圏を形成しているビジネスと言える。

今期は、営業活動の効果が出始め、数字としては上がっていないが、米国法律事務所、米国の子会社、双方との関係づくりが少しずつ前進しており、下期以降の成果を期待している。

アジアでの営業活動の進捗状況を見ると、現在、米国子会社 UBIC North America, Inc. (UNA)の現地営業所として香港と韓国の2カ所に拠点を設けている。これまで当社が蓄積した日本語処理の技術を生かし、中国語、韓国語に対応する設備も整い、技術的な対応は完了している。

香港地域では、国際訴訟の中でも不正関係調査が多く、香港で行われる不正対策セミナーに参加して、当社の存在をアピールした。また、香港は外資系の調査会社も多く競争が激しい。米国弁護士事務所には、香港の不正調査案件の依頼もあることから、現地に拠点があり香港のお客さまと直接話ができることは重要である。

一方、韓国は日本とほぼ同様の状況であるが、大きな違いは韓国国内には米国の法律事務所が入っていないこと、また韓国企業として当社のようなベンダーがないことである。韓国国内からデータを出したくないというニーズは日本企業と同様で、韓国国内にデータ解析専用設備を有しているのは当社だけである。韓国国内ですべての作業ができ、韓国人技術者、営業員がいることも当社の強みで、今後ビジネスの伸長が見込まれる。また、米国における韓国企業子会社からの依頼もあり、今後はさらに関係強化を図り成果を上げていきたい。

### ◆レビュービジネスについて

当社は、ハイテクを使って証拠を解析し抽出していくリーガルテクノロジーをコア技術としている。しかし、訴訟作業においては、抽出後に人が見る作業があり、その後、証拠を開示する。人が見る作業を「レビュー」といい、まず第1レビューとして新人弁護士やパラリーガルが仕分け作業を行い、次に第2レビューとして主任弁護士が、より高度な最終開示データの選別を行う。アジア企業の国際訴訟は、文書を翻訳するか通訳が必要であり、効率が悪く膨大な手間と費用が掛かっていた。しかし、当社がかかわることで、翻訳が不要となりスピードも速くなった。また、日本人が作業する真面目さも強みであり、作業が早い上にクオリティも高く、クライアントである日本企業の満足度も高いと自負している。実際に幾つかの案件でレビューサービスを受注し、いづれの案件においても企業から高い評価を得ることができた。

国際訴訟においては、クライアントである企業が正しい判断をすることで、訴訟を首尾よく進めることができコストも抑えられる。当社も毎月セミナーを開催し、企業に対しての啓蒙活動に積極的に取り組んでいる。

### ◆2010年3月期業績予想

前期に比べ事業環境の改善は認められるものの、下期の環境変化の可能性も考慮し、連結損益の通期見通しは、売上高13億97百万円、営業利益73百万円、経常利益69百万円、当期純利益60百万円で、通期予想の修正は見送る。

下期の主要施策としては、一つ目に、米国子会社UNAの業容拡大に取り組む。在米日系子会社に対する直接アプローチを強化し、また、アジア企業に対する営業活動を促進する。

二つ目に、訴訟支援サービスメニューを拡大する。まず、レビュービジネスの受注拡大に向け、引き続き既存顧客の受注拡大を目指す。加えて日本国内のレビューサービスの体制構築に続き、韓国国内で同サービスが行える体制の構築を進める。

次に、訴訟コンサルティング事業の始動と、訴訟インフラ提供サービスを開始する。従来、訴訟や不正事件が発生してから当社がサービスを提供していたが、今後は事前の訴訟体制構築支援や不正予防体制支援など、事前準備の支援に取り組んでいきたい。

訴訟コンサルティングに関しては、国際訴訟における電子情報開示の負担が大きくなり混乱をきたす企業が多いことから、社内の文書管理規定を整え、それに基づいて選別するコンサルティングを行っていく。

さらに、訴訟インフラ提供サービスは、日々肥大化する企業の社内情報データを、適切に選別するシステムを提供するもので、将来のeDiscovery自動化によるDIY化ニーズも見込んで開始する。

当社の訴訟(eDiscovery)対応システム「Lit i View」は、訴訟用の情報を「可視化」するものである。企業のさまざまな情報を収集・整理・閲覧し、データを適切に判断・管理し情報資産管理も行う。

手動・人の記憶頼みである訴訟は、防御性が低く時間も費用もかかるが、同システムを活用すれば、曖昧である情報の文書管理状況、保全収集範囲、手法が明確になり、提出データの防御性が高まることが最大のメリットである。また、不明確な記憶に頼らないため広すぎるデータ収集範囲、データ収集忘れや手戻りなどのムダが発生しないことも大きなメリットと言える。

日本やアジアの企業が訴訟に強くない理由の一つに、電子情報開示が大変でリスクが高く費用も掛かると考え、

和解したほうがいいと及び腰になることが挙げられる。同システムを活用することで、訴訟対象となる可能性のある電子情報が早期に短時間で分析可能となり、コストも含めた訴訟戦略検討に寄与できる。また、この導入は、文書管理システムの導入にもつながるメリットがある。

今後の中期戦略としては、リーガルテクノロジーサービスに加え、訴訟コンサルティング、訴訟支援インフラ整備など、サービスメニューの拡大に取り組んでいく。同時に、地域の拡大、対応できる顧客ニーズの拡大にも取り組む。

特に、訴訟の状況を把握することで積極的に知財を活用することができ、それによって、今までリスクとされていた訴訟を自分たちの価値に変える戦略的活用で、企業価値創造支援(パテントマネジメント)に注力する。

IT 化の進展によりリーガルリスクは変遷し、電子情報開示という新たなリスクが発生し、それに対するインシデントレスポンス体制が確立してきた。当社は、訴訟に対応するだけの消極的な姿勢ではなく、当社の技術や能力を生かし、訴訟対応のインフラを整備することで、逆に相手に対し訴訟を掛けることができるように企業の積極的な知財活用を支援し、企業価値を高める戦略を始めていく。

(平成 21 年 11 月 20 日・東京)