

株式会社Ubicomホールディングス  
**会社概要・事業のご紹介**

東証プライム：3937

**01** 会社概要

**02** メディカル事業紹介

**03** テクノロジーコンサルティング事業紹介

**04** グループ全体の取組み

# | 01 会社概要

- 社 名：株式会社Ubicomホールディングス（東証プライム上場 証券コード3937）
- 設 立：2005年12月
- 資 本 金：840,104千円（2024年3月末時点）
- 従業員数：1,088名（グループ全体、2024年3月末時点）
- 役員構成：
  - ・ 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 北岡明哲（コーポレート本部長 兼 経営企画部長 兼 広報IR部長 兼 メディカル事業本部長）
  - ・ 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）
  - ・ 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 村山 克己（テクノロジーコンサルティング事業本部長 兼 コーポレート本部 経営企画部 部長付）
  - ・ 上級執行役員 高橋直樹（テクノロジーコンサルティング事業本部 R&Dトランスフォーメーション戦略事業部長）
  - ・ 上級執行役員 全 南樹（テクノロジーコンサルティング事業本部 エンタープライズIT戦略事業部長）
  - ・ 執行役員 レモ ヴィンセント（テクノロジーコンサルティング事業本部 海外オペレーション戦略事業部長）
  - ・ 執行役員 タン ピーターウィ（テクノロジーコンサルティング事業本部 AI戦略事業部長）
  - ・ 執行役員 川北 康貴（メディカル事業本部 保険事業戦略担当）
  - ・ 執行役員 千葉 慎吾（メディカル事業本部 新規アライアンス戦略担当）
  - ・ 執行役員 野口 奈保子（コーポレート本部 財務・人事戦略担当 経理部長 兼 総務人事部長 兼 広報IR部長代理）



## 【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】

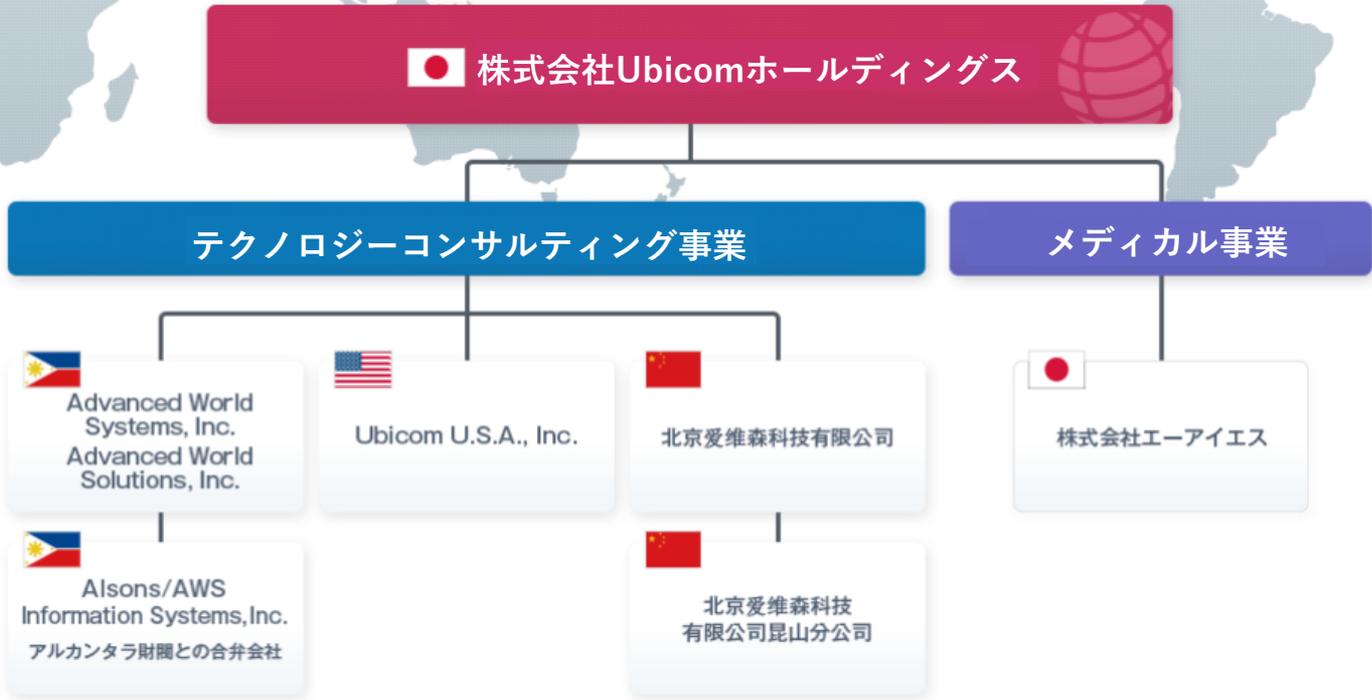
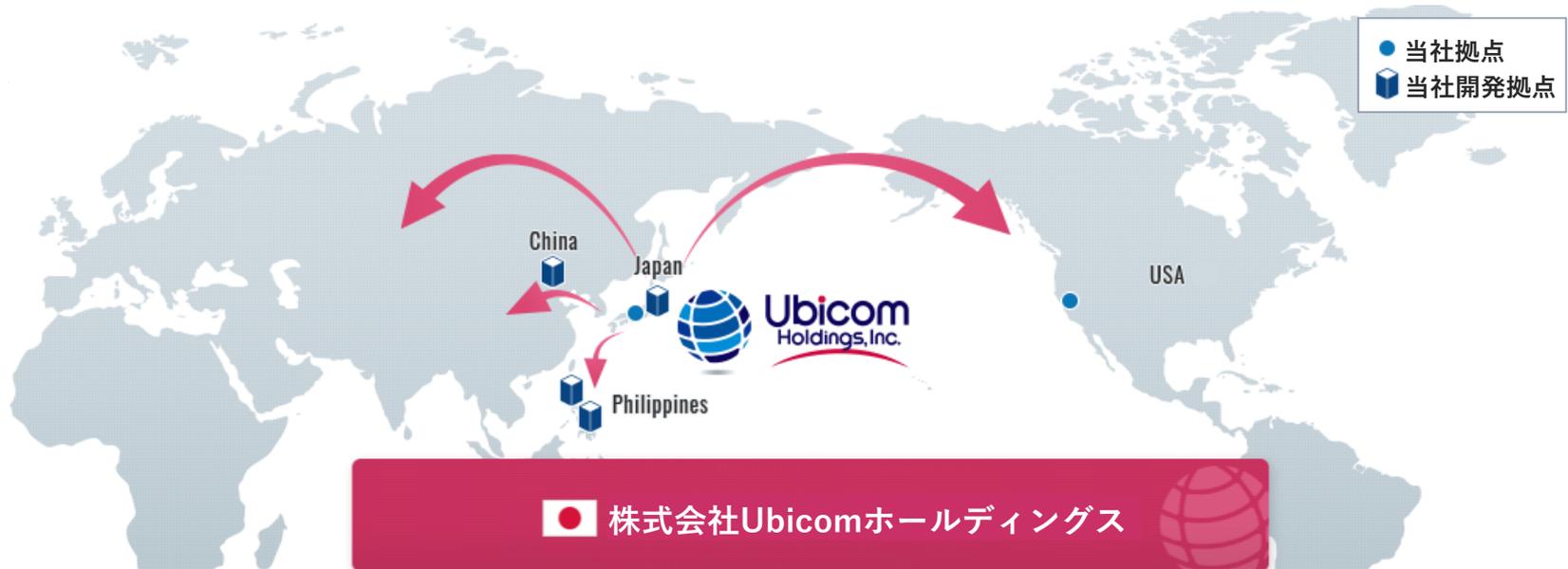
- 2012年 中華人民共和国に北京爱维森科技有限公司を設立  
医療情報システム会社株式会社エーアイエスを買収し完全子会社化
- 2015年 日本アイ・ビー・エム株式会社とIBMコア・パートナー契約を締結

## 【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
- 2022年 東証第一部からプライム市場へ移行、第2成長フェーズへ



01

メディカル事業



医療従事者の働き方改革  
医療機関の収益改善  
医療安全と質の向上

ミッション

02

テクノロジーコンサルティング事業

2030年**78.7万人**<sup>\*</sup>のIT人材不足  
への対応。海外高度IT人材育成



AI×サブスクモデル  
営業利益率**60%以上**

強み

オフショア開発**30年**の信頼と実績  
若い優秀なエンジニアが**900名以上**

**30年**以上培った医療データベース  
AIエンジンを多数保有

強み

ラボ型開発パートナーシップ  
オフショア移管コンサルティング

**21,000**を超える医療機関  
医療関連事業者等

クライアント

- テクノロジー：AI・IoT等
- 戦略市場：医療・金融/公共・自動車(EV)  
モバイル・不動産等

## | 02 メディカル事業紹介

AI×サブスクモデルを用いた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。全国の病院・クリニックに医療ITソリューションを提供。

## メディカル事業のミッション

- 01 医療従事者の働き方改革
- 02 医療機関の収益改善
- 03 医療安全と質の向上



### MightyCheckerシリーズ

レセプト点検システム  
(医事課向け)

### Mighty QUBEシリーズ

医療安全支援システム  
(医師向け)

分析・クラウド・開発支援  
コンサルティング  
(医療機関・医療関連事業者向け)

寄与

支援

## 全国のMightyシリーズユーザー

ユーザー数シェア<sup>\*1</sup>

21,775件

■ 病院 (20床以上)



約47%

(3,801 / 8,057施設中)

■ クリニック (20床未満)



約17%

(17,974 / 105,298施設中)

<sup>\*2</sup> 2024年12月末ユーザー数 / 医療施設動態調査(2024年10月末概数)

<sup>\*1</sup> 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。  
<sup>\*2</sup> 出典：「厚生労働省\_令和6年医療施設動態調査」をもとに作成

AI×サブスクモデルを活用した  
経営支援ITソリューションで課題解決。

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

Mighty QUBE<sup>®</sup> Hybrid

残業時間  
削減

医師

薬の誤投与や病名漏れ  
をリアルタイムで防止  
医療安全

レセプト確認  
修正時間削減  
効率化

医事職員

三方良し

患者

医師との  
コミュニケーション  
時間確保

病名不足・適応症誤り  
エラーが削減  
誤請求請求漏れの防止

満足感  
安心感の向上

Mighty Checker<sup>®</sup> EX

## 電子カルテ連携システム



AIを活用した医師の電子カルテ病名入力支援&入力時点検システム

### Mighty QUBE® Hybrid

- 電子カルテと連携し、医師が診察時に入力した処方・注射薬剤・検体検査のオーダー情報から、**30年以上培った医療データベース**をもとにAIが候補病名を導出する。
- 診察時の**薬の誤投与や病名漏れをリアルタイムで防止**することで、医師の働き方改革や医療安全、病院における経費削減、医師、薬剤師、医事課職員の時間短縮・労力削減に寄与する。
- **投資対効果1,154%<sup>※1</sup>**（例：300床の中規模病院・増収効果：約62百万円/年）

## レセプトチェックシステム



AIを活用した次世代型レセプト点検ソフトウェア

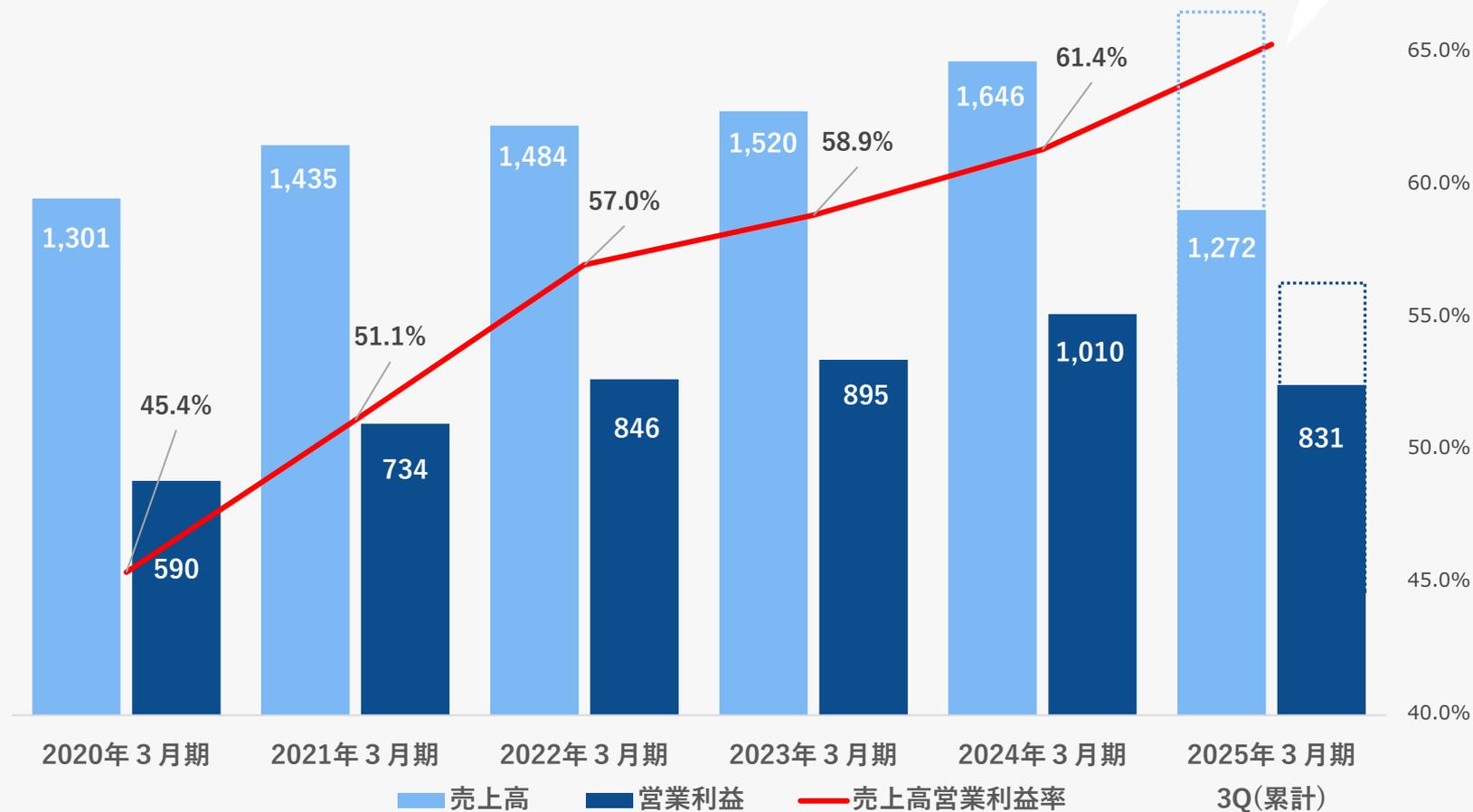
### Mighty Checker® EX

- レセプトコンピュータと連携し、AIによるレセプト点検にて医事職員の業務効率化を実現。
- 誤請求・請求漏れの防止により病院の**収益改善**。
- **投資対効果411%<sup>※2</sup>**（例：300床の中規模病院・増収効果：約9百万円/年）

## メディカル事業 業績の推移 (単位：百万円)

2025年3月期第3四半期営業利益率

**65.3%**と過去最高を達成



顧客基盤・医療データベース・知財を活用した新規プラットフォームビジネスの事業拡大。  
 売上・利益の拡大のため、さらなる新しいリカーリングモデルの構築を目指す。

安定した収益

**AI × サブスクモデル**

MightyChecker EX MightyQUBE Hybrid

MightyChecker Cloud

顧客基盤・医療データベース・知財を活用  
 新ビジネス領域へ

Knowledge  
 取引医療機関数  
**21,000超**

**30年以上**培った  
 自社製医療  
 データベース

第2成長フェーズ(中長期ビジョン)新規参入マーケット

データ  
 Platform

学会依頼事案  
 分析実績  
 ...

医療機関事業  
 継承サポート

PHR  
 Platform

利用ユーザー  
 人材Platform

医師 11.1万人  
 事務長 1.1万人  
 看護師 48.2万人  
 医療事務 41.1万人  
 ※弊社推計値

遠隔サービス  
 Platform

データヘルス  
 Platform

マイナポータル  
 Platform

保険ナレッジ  
 Platform

新規プラットフォーム  
 保険ナレッジプラットフォーム  
 Mighty QUBEシリーズ

MightyChecker  
 Mighty Checker EX  
 MightyCheckerクラウド

売上高

FY2022

FY2023

FY2024

FY2025

FY2026

事業成長イメージ

# 03 テクノロジー コンサルティング事業紹介

オフショア開発30年のノウハウを生かした  
コンサルティング事業を国内外の大手企業に向けスタート。

【上流から下流までを含めた「ワンストップサービス」でお客様をサポート】



お客様からのコンサルティング依頼



ベンダー選定  
(プロジェクトに合ったオフショア環境を提供)

戦略市場

医療

金融/公共

自動車(EV)

モバイル

不動産

大手各種メーカー



テクノロジー  
AI・IoT

テスト・品質保証

保守運用/24×7対応

より精度の高い  
コンサルティングを  
実現

オフショア開発に  
乗り出したい！  
失敗経験あり

オフショア環境の提供



\*1  
AWS 他

## 【従来のオフショア開発のリスクと懸念点】

### オフショア拠点を開設する場合



- × 開設にかかる業務やコストが膨大。
- × 異なる言語や文化によるコミュニケーションミス。
- × 政治情勢の変化によるインフラの遮断、プロジェクトの遅延。

### 従来のラボ型開発の場合



- × 自社に技術やスキルが蓄積されない。
- × 異なる言語や文化によるコミュニケーションミス。

オフショア開発のリスクや懸念点の解消をサポートするのが・・・

### 出向ラボ型開発



### 【出向ラボ型開発の強み】

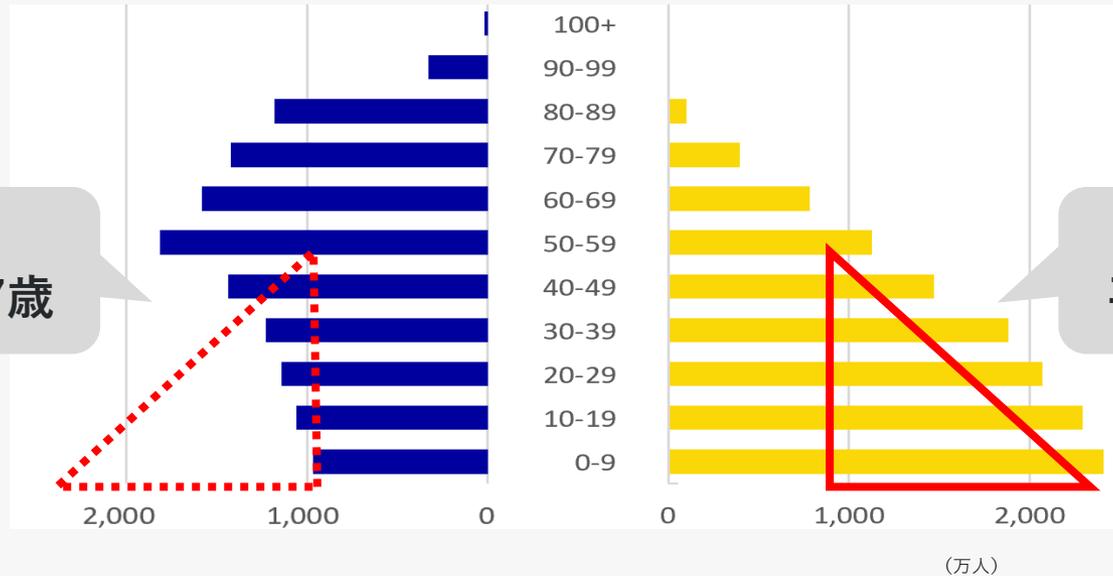
- 開発工程の上流から下流までオフショアで一気通貫で対応可能。
- 幹部候補者の出向により、出向者にオフショア開発のノウハウが蓄積、外国人エンジニアとの開発経験を積む機会を提供。
- 自社のオフショア拠点と同様に柔軟な運用が可能。
- 円滑なコミュニケーションにより迅速な開発を実現。
- 豊富な人材確保により、大規模開発にも対応可能。
- 実績：オージス総研

オフショア開発30年の実績でクライアント企業のオフショア開発をサポート。  
大企業とのパートナーシップを構築し、安定的かつ継続的なビジネスの獲得を目指す。

2030年に78.7万人の**国内IT人材が不足**<sup>\*1</sup>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】

■ 日本 ■ フィリピン



日本<sup>\*2</sup>  
 平均年齢47.7歳

フィリピン<sup>\*3</sup>  
 平均年齢25.3歳

創業時のフィリピン  
 平均年齢23.5歳

\*1出典: 「IT人材需給に関する調査」、IT需要高位試算の場合、経済産業省をもとに作成 \*2出典: 総務省統計局「令和2年国勢調査 人口等基本集計」 \*3出典: フィリピン統計局「フィリピンの人口の年齢と性別の分布 (2020年国勢調査)」

当社独自の教育プログラムにより、約900名のトップノッチエンジニアを育成  
FY2024春の新卒採用者のうち、24%がトップ大学成績優秀者  
AI高度人材の教育を推進、AI事業のビジネス拡大を目指す。

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



日本のIT市場における圧倒的な優位性を確立

5～6ヶ月の集中講座で

- ①日本語検定4級取得
- ②PhilNITS（フィリピン国家情報技術者試験）合格
- ③AI高度人材の教育を推進

～フィリピンのトップ大学～

フィリピン大学ディリマン校、デ・ラ・サール大学、アテネオ・デ・マニラ大学

～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

## 第2成長フェーズ（中長期ビジョン）新規参入マーケット 収益向上のための施策

①  
稼働率アップ

②  
コンサルティング  
営業をスタート

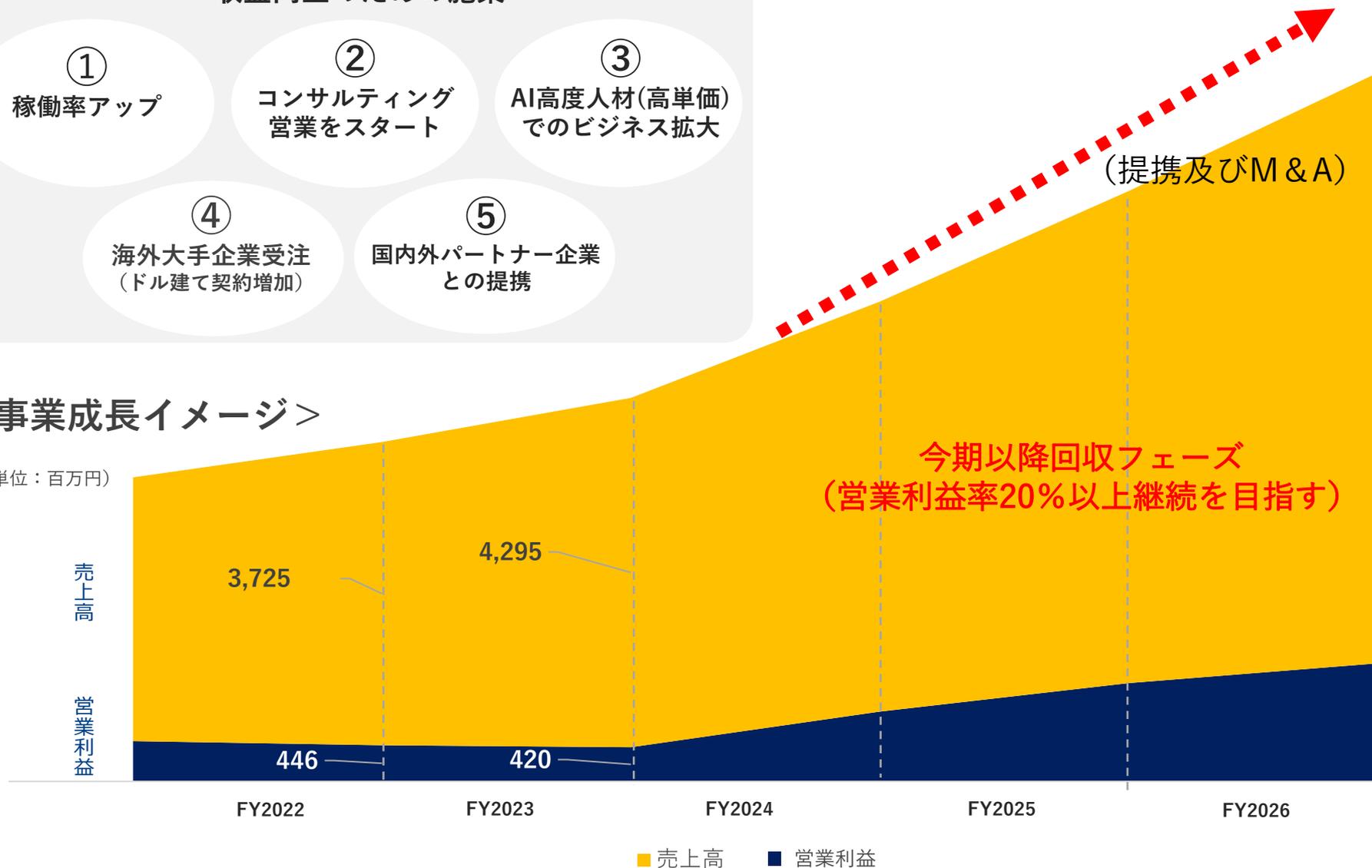
③  
AI高度人材(高単価)  
でのビジネス拡大

④  
海外大手企業受注  
(ドル建て契約増加)

⑤  
国内外パートナー企業  
との提携

## <事業成長イメージ>

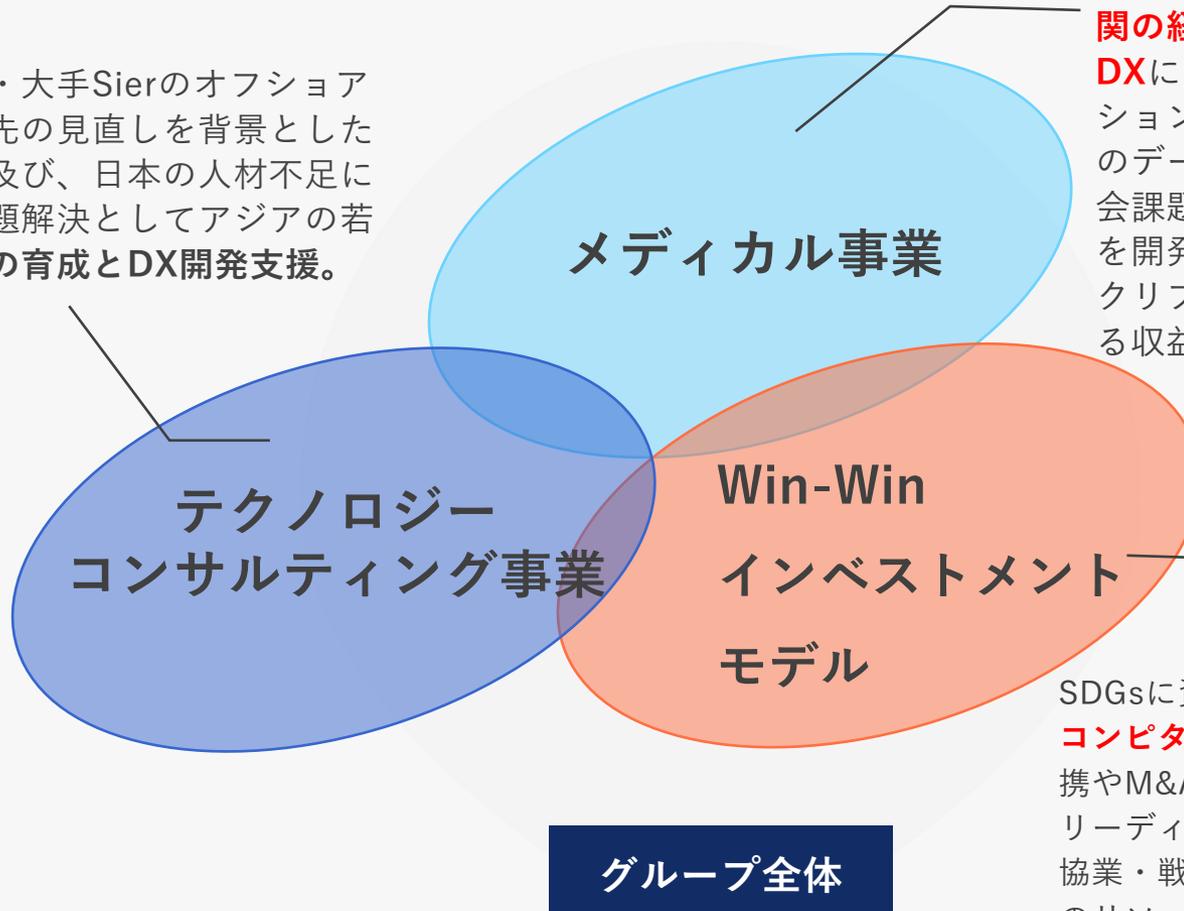
(単位：百万円)



## | 04 グループ全体の取組み

## 第2成長フェーズに向け、グローバル大手企業との資本も含めた業務提携を視野に

大手企業・大手Sierのオフショア開発委託先の見直しを背景とした需要拡大及び、日本の人材不足に対する課題解決としてアジアの若いIT人材の育成とDX開発支援。



逼迫する**医師の働き方改革、医療機関の経営改善、保険・医療ヘルスケアDX**に資する三方良しのソリューション提供。今後、約2万医療機関のデータベース・知財を活用した社会課題解決の新規プラットフォームを開発・提供するとともに、サブスクリプションモデルの積み上げによる収益力アップを加速的に実現

SDGsに資する**社会的インパクトやコアコンピタンスを有する企業**との戦略的提携やM&Aによる掛け算の経営リーディングカンパニーや成長企業との協業・戦略的提携によりフィリピン以外のリソース獲得を目指す。

不安定な情勢の中で発展を続ける為のレジリエンス経営  
人材育成戦略・事業シナジー・存在意義の追求

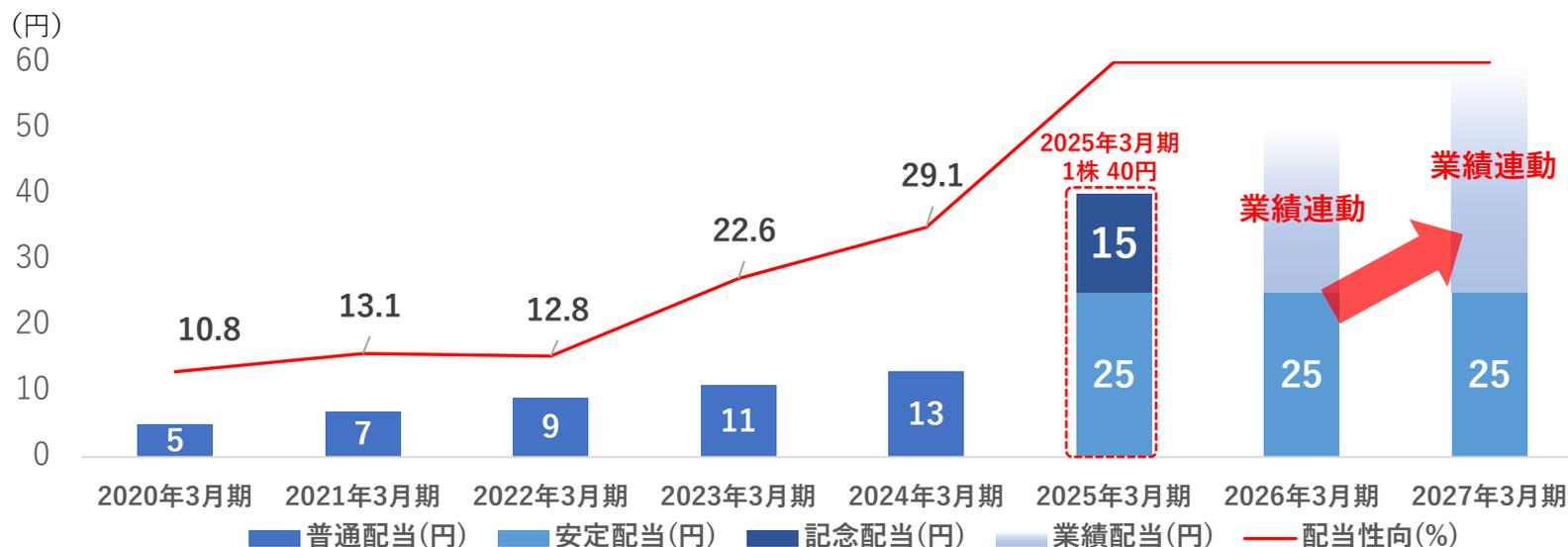
- ① 新規プラットフォーム複数展開。(メディカル事業)
- ② Mighty QUBE® Hybrid・MightyChecker® EXクロスセル本格開始。(メディカル事業)
- ③ 組織変更による日本におけるコンサルティング営業強化。(テクノロジーコンサルティング事業)
- ④ グローバルマーケットへの進出。(テクノロジーコンサルティング事業)
- ⑤ 大口顧客の獲得推進。(テクノロジーコンサルティング事業)
- ⑥ M&Aと資本業務提携(両事業) 交渉開始。



	目標	具体的な活動	関連するSDGs
E	<ul style="list-style-type: none"> <li>CO2排出量の削減</li> <li>グローバルパートナーシップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本社オフィス電力を100%再生可能エネルギー化</li> <li>フィリピン子会社への設備投資</li> </ul>	   
S	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様性への取り組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>女性取締役 3 名</li> <li>女性管理職比率 33.8%</li> <li>育休、産休比率の向上</li> <li>外国人従業員比率の向上</li> </ul>	   
G	<ul style="list-style-type: none"> <li>ガバナンス体制の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報開示と透明性の確保</li> <li>役員構成における多様性</li> <li>経営トップのコミットメント開示</li> <li>有能な人材の採用・育成</li> </ul>	

## 【配当方針】

- ① 安定的な株主への利益配分を目指す。
- ② 業績の成長と戦略的投資のバランスを取りながら、配当額を前期の約3倍に引き上げ実施。
- ③ 2025年3月期の1株当たりの配当金を40円とし、今期以降、安定配当 + 業績配当にて高配当を目指す。
- ④ キャッシュ・アロケーション方針を見直し、成長に向けた投資と増配による株主還元の充実を図る。



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	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期
普通配当 (円)	0	5	5	7	9	11	13	-	-	-
安定配当 (円)	-	-	-	-	-	-	-	25	25	25
記念配当 (円)	-	-	-	-	-	-	-	15	-	-
業績配当 (円)	-	-	-	-	-	-	-	-	(業績連動)	(業績連動)
配当性向 (%)	-	15.4	10.8	13.1	12.8	22.6	29.1	-	-	-

- ◆ 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.**

A red curved line graphic.