

株式会社Ubicomホールディングス 会社概要・事業のご紹介

東証スタンダード：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（東証スタンダード上場 証券コード3937）
- 設立：2005年12月8日
- 所在地：東京都千代田区一番町21（2023年7月に文京区より移転）
- 資本金：922,816千円（2025年3月末時点）
- 従業員数：977名（グループ全体、2025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 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 露口 泰介 （日本医師会ORCA管理機構株式会社 代表取締役社長）
 - ・ 社外取締役 堀川 なつ美 （YCP Singapore Ltd. パートナー）
 - ・ 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）
 - ・ 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長 兼 トランスフォーメーション戦略事業部長）
 - ・ 執行役員 三好 一秀 （テクノロジーコンサルティング事業本部長 代理）
 - ・ 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 トランスフォーメーション戦略事業部 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 兼 経営企画部 部長代理）
 - ・ 執行役員 野口 奈保子 （コーポレート本部長代理 財務・人事戦略担当 兼 財務経理統括部長 兼 総務人事統括部長）

【創業】

- 1993年 日本IBMと東芝テックの合弁会社 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弁で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】

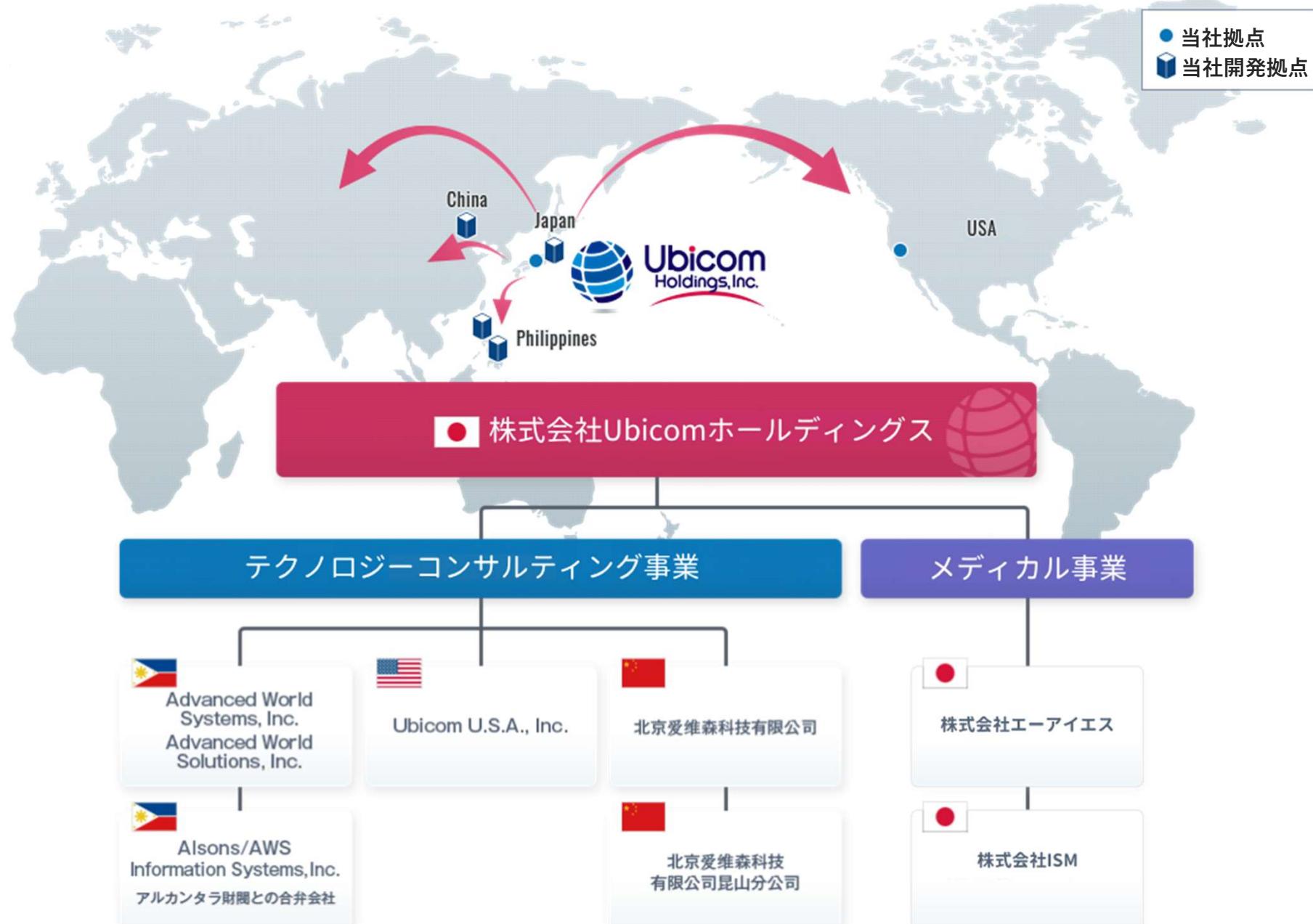
- 2012年 中華人民共和国に北京爱维森科技有限公司を設立
医療情報システム会社株式会社エーアイエスをグループ化
2015年 日本アイ・ビー・エム株式会社とIBMコア・パートナー契約を締結

【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 戰略的提携や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
2025年 福岡を拠点に医療機関との強固な販売網を有する株式会社ISMをグループ化
2026年 東証プライム市場から東証スタンダード市場へ市場変更



- 課題先進国日本の少子高齢化によるITエンジニア不足・医療人材不足をITソリューションで解決
- メディカル事業とテクノロジーコンサルティング事業という成長性の高い事業を展開。



01

メディカル事業

02

テクノロジーコンサルティング事業



- 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

2040年に見込まれる



AI・ロボット活用人材326万人不足※
を背景にフィリピン拠点AI人材育成を強化。

AI×サブスクモデル
営業利益率60%以上

ビジネスモデル

AI駆動開発体制の構築に向け、
AIセンターの設立準備を開始。

若い優秀なエンジニアがグループで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

オフショア開発30年以上の信頼と実績。
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

22,000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、PC/IT機器、
不動産、エネルギー事業/インフラ事業 等

事業セグメント

① メディカル事業

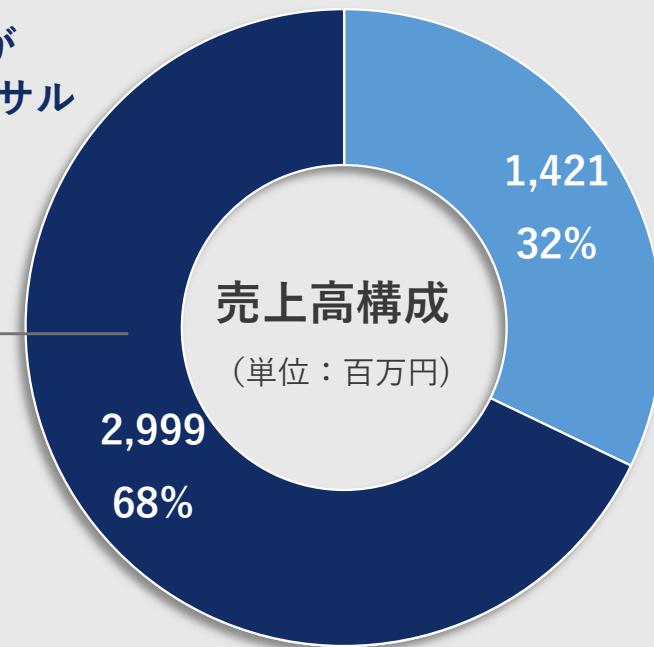
～医療機関向け経営支援ソリューションの提供～

② テクノロジーコンサルティング事業

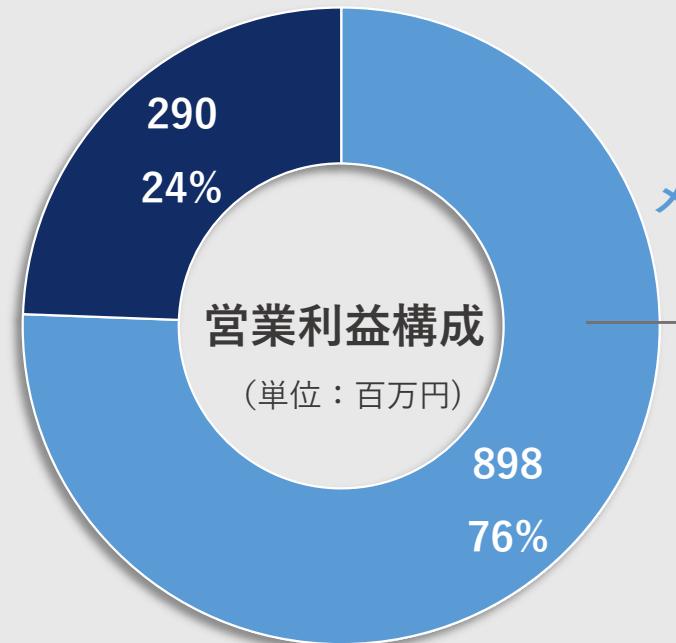
～ラボ型開発パートナーシップ・オフショア移管コンサルティング～

■ メディカル事業 ■ テクノロジーコンサルティング事業

売上高の68%が
テクノロジーコンサル
ティング事業



営業利益の
76%が
メディカル事業



| 02 メディカル事業紹介

メディカル事業のミッション

1

医療従事者の働き方改革

2

医療機関の収益改善

3

医療安全と質の向上



医療機関向け経営支援ソリューション「Mightyシリーズ」の開発・提供
全国の約22,000を超える医療機関の経営を支援

医師の働き方改革（2024年4月から適用）の課題となる残業時間削減、医療安全の推進、
医療機関における経費削減、医療現場の業務効率を改善し、経営品質を高める。

Mightyシリーズの強み

- ① 医療機関が使用する電子カルテに起因することなく利用が可能。（メーカー色がない）
- ② 大規模病院から診療所まで使用されているデータベースの精度。（30年以上の長年の信頼と実績）

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



寄与

Mighty Checker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)

全国のMightyシリーズユーザー

ユーザー数シェア^{*1}

22,671件

(FY2025 3Q 時点)

■ 病院 (20床以上)



約49%

(3,901／7,988施設中)

■ クリニック (20床未満)



約18%

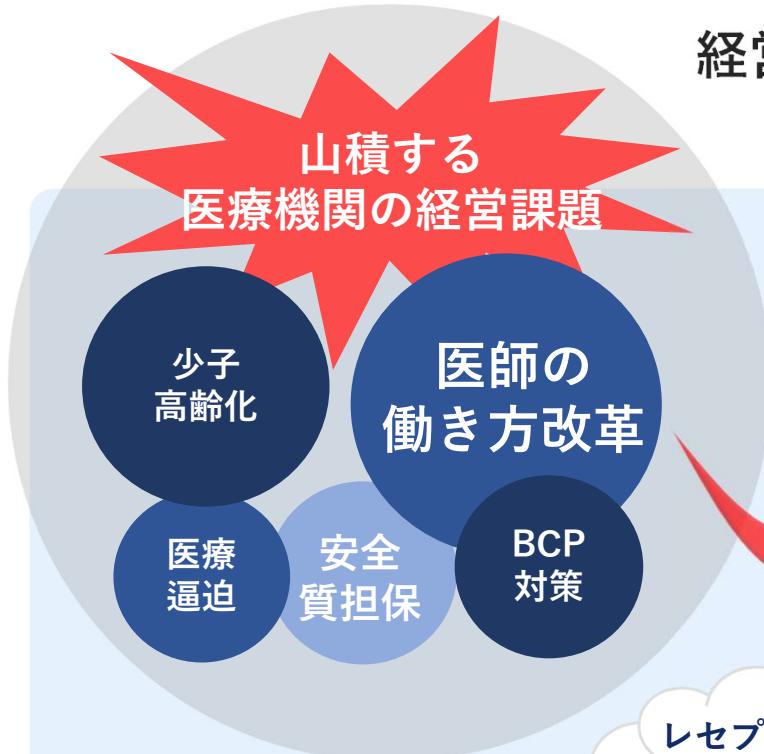
(18,770／105,683施設中)

2025年12月末ユーザー数／2025年11月末医療施設数^{*2}

*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：出典：「厚生労働省_医療施設動態調査（令和7年11月末概数）」

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「Mightyシリーズ」で
医療機関の課題を解決！



Mighty QUBE® Hybrid

医師

残業時間削減

薬の誤投与や病名漏れ
をリアルタイムで防止
医療安全

三方良し

医事職員

レセプト確認
修正時間削減
効率化

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® EX

メディカル事業の強み

【医師向け】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

MightyQUBE® 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、病院の経費削減、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%^{※1}（例：300床の中規模病院・增收効果：約62百万円/年）



【医事課向け】AIを活用した次世代型レセプト点検ソフトウェア

MightyChecker® EX

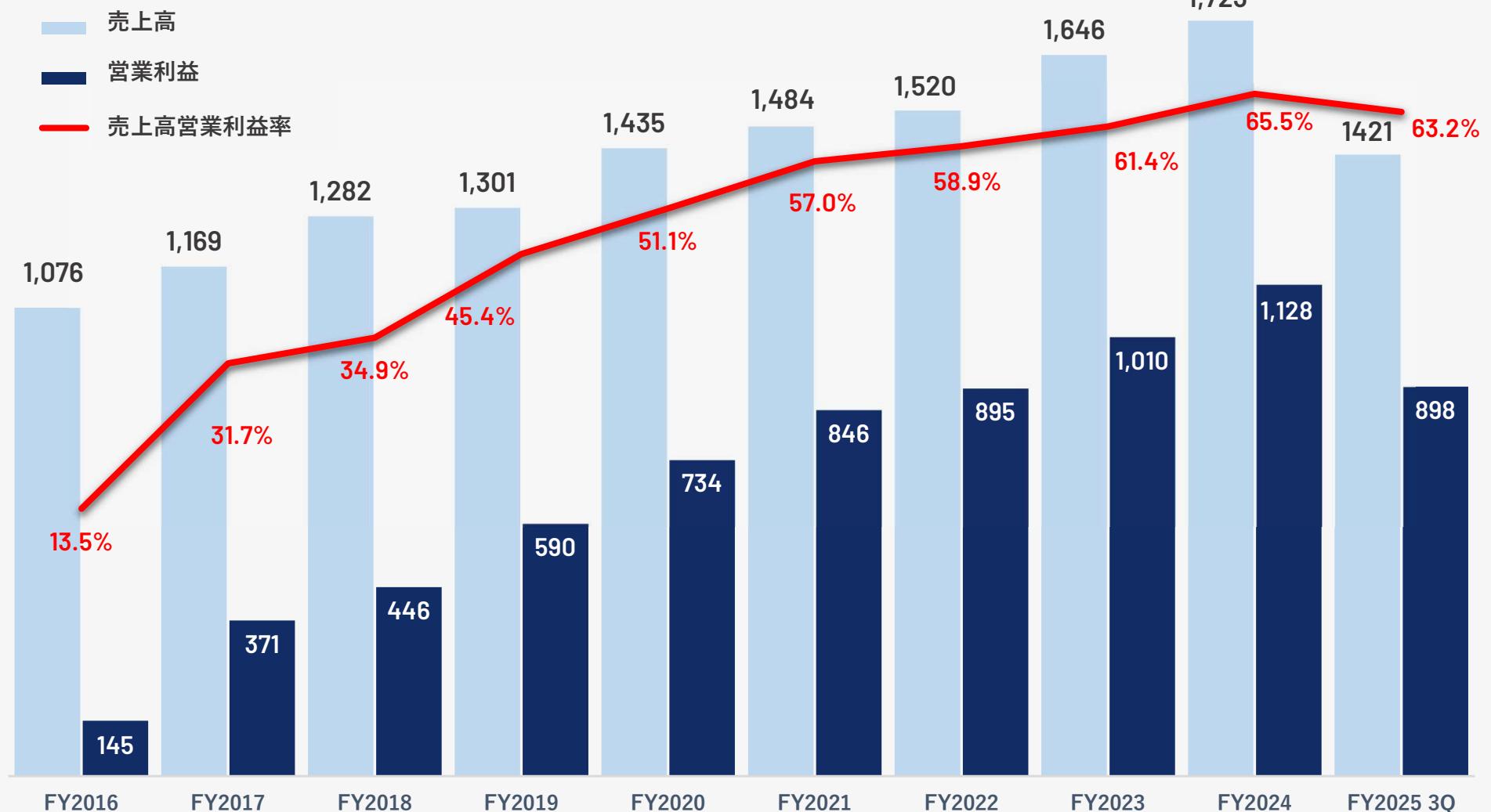
- ・ レセプトコンピュータと連携し、AIによるレセプト点検にて医事職員の業務効率化を実現。
- ・ 誤請求・請求漏れの防止により病院の収益改善。
- ・ 投資対効果411%^{※2}（例：300床の中規模病院・增收効果：約9百万円/年）



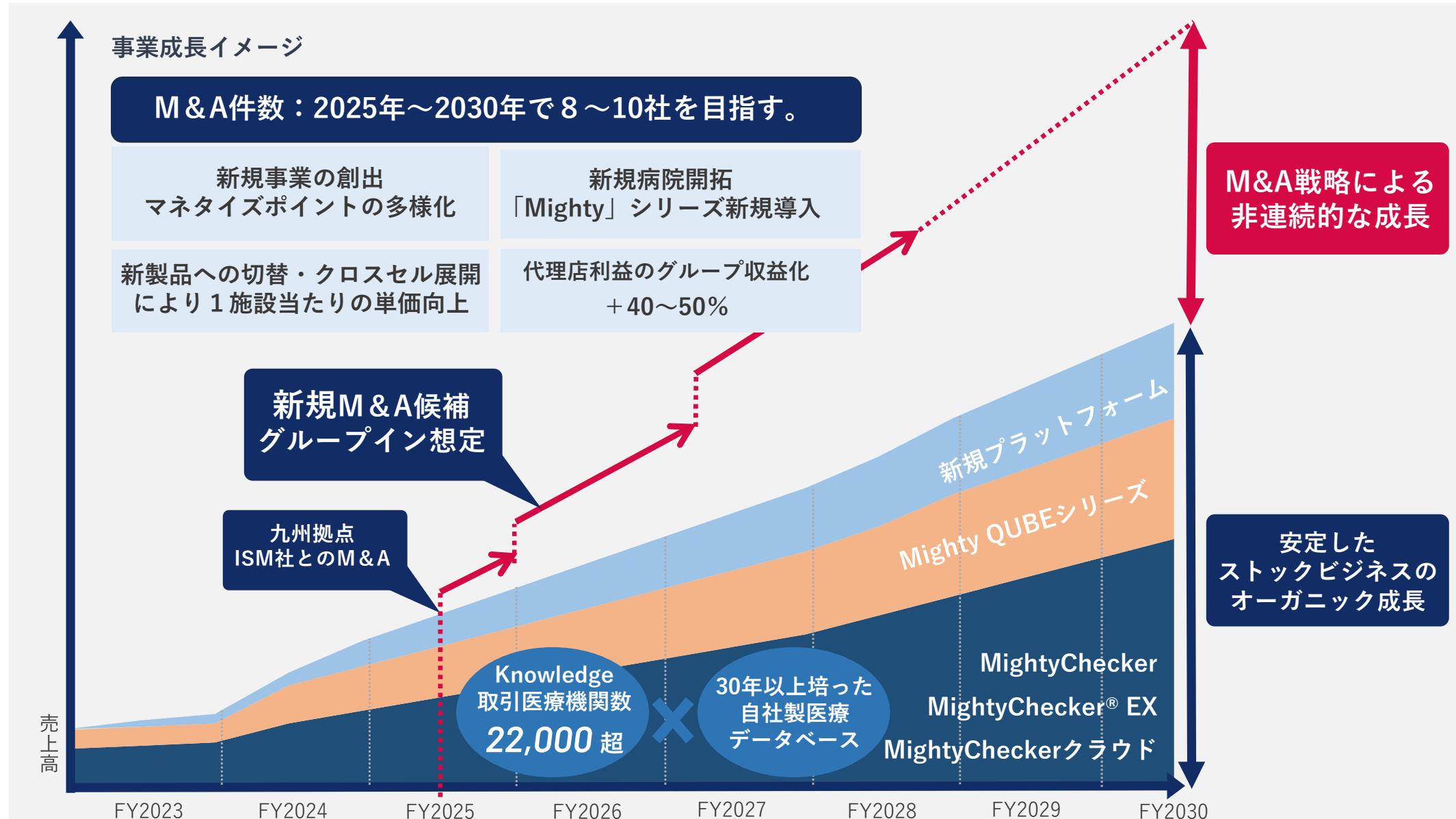
当社の医療機関向け経営改善ソリューション「Mightyシリーズ」は、単なるITツールではなく、
病院の利益構造を劇的に改善。経費削減だけでなく、医療安全・働き方改革・経営効率化を
同時に実現できる唯一無二のソリューション。

サブスクリプションモデルによる高収益基盤の拡大で、着実な成長を継続。

(単位：百万円)



安定したストックビジネスのオーガニック成長・M&A戦略による非連続的な成長を組み合わせることで、中長期的な成長を目指す。



| 03 テクノロジー コンサルティング事業紹介

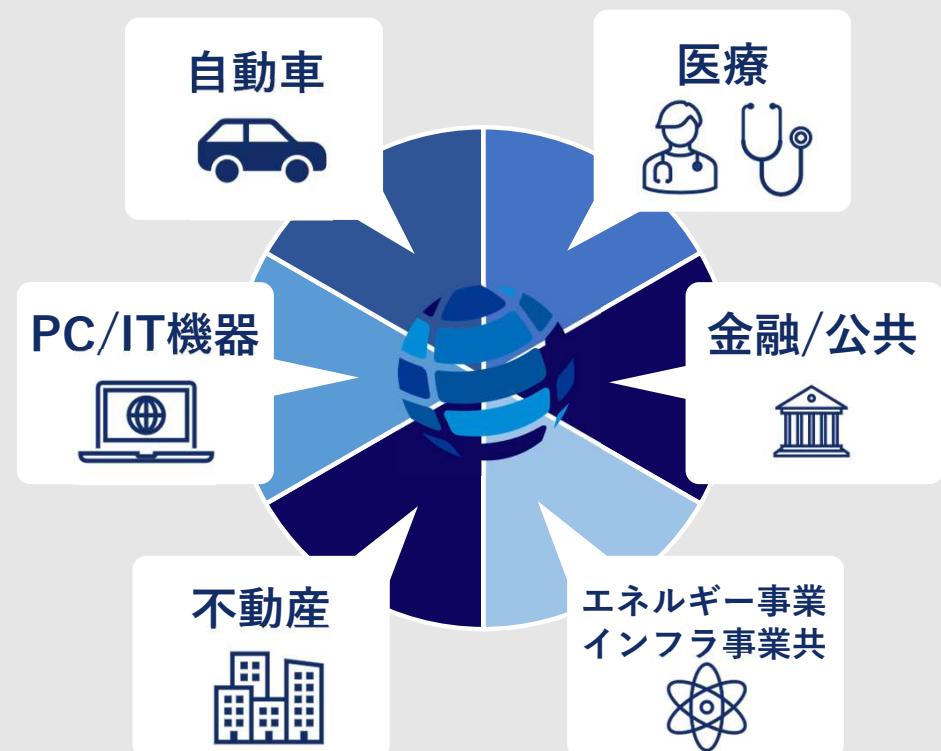
事業の概要

テクノロジーコンサルティング事業は、フィリピンオフショア開発30年以上の信頼と実績により、蓄積してきた業界知見とシステム開発力を基盤とし、金融・製造業を中心とした大手顧客に対し、**オフショア導入・活用のためのコンサルティング、ソフトウェア設計・開発からテスト・保守など包括的なソリューションを提供。**



<テクノロジーコンサルティング事業の戦略市場>

医療・金融/公共・自動車・PC/IT機器、
不動産・エネルギー事業/インフラ事業等



日本向けオフショア開発における30年の実績と、英語・日本語に堪能なITエンジニアの育成。

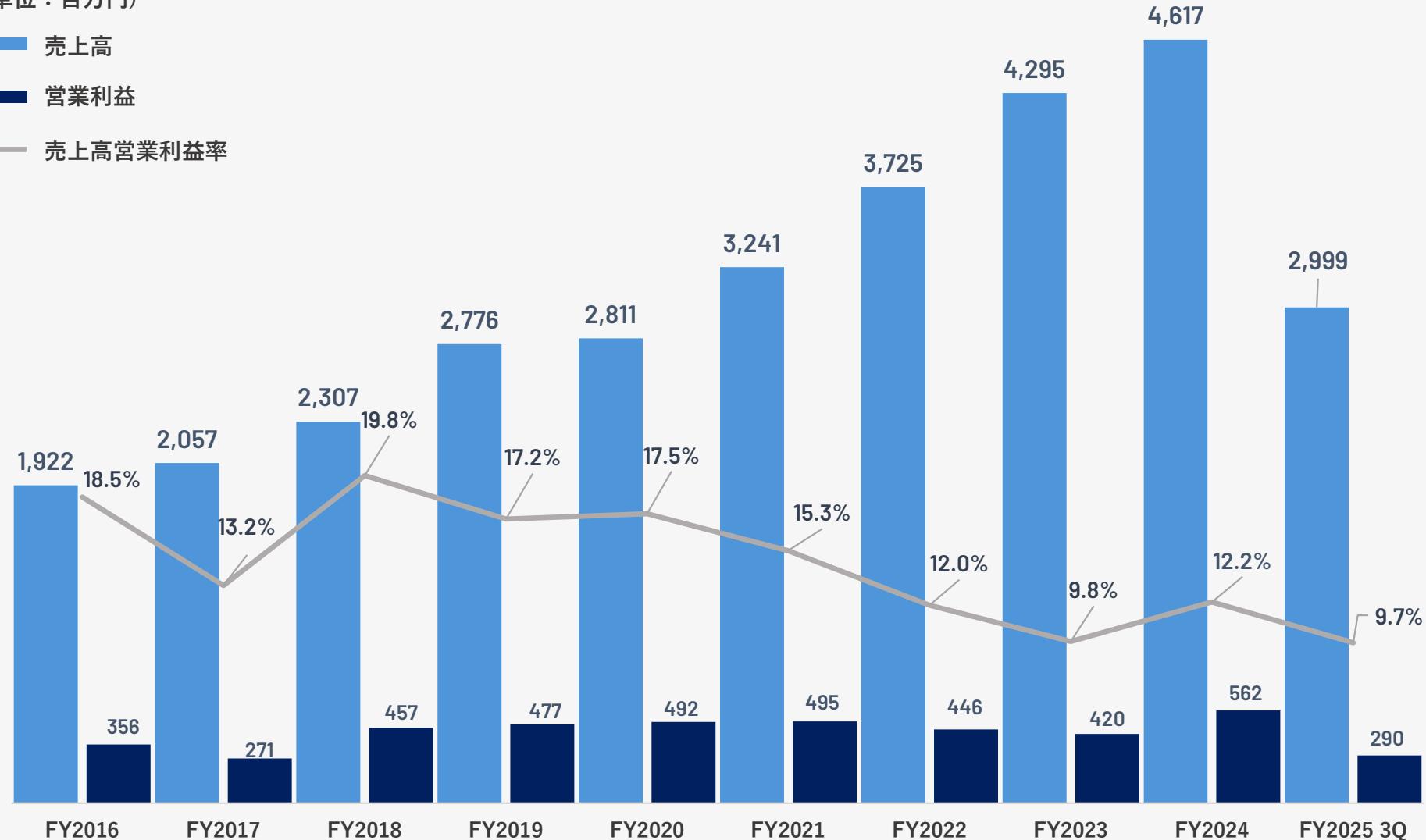
中長期的な収益力強化を目的とした構造改革を推進。

(単位：百万円)

■ 売上高

■ 営業利益

— 売上高営業利益率



【競争優位性】



- 営業：大手SIer及びグローバルプラットフォーマー企業のセールスマネージャー出身者在籍。
- PM：日本IBMや大手製造業出身者のPMが多数在籍
- エンジニア：日本語・英語が堪能なエンジニア約900名。（うち200名は国内大手企業顧客先に常駐）



- ラボ型開発
- 出向ラボ型開発(実績：株式会社オージス総研)
- オフショア移管コンサルティング



実績

- 国内外大手企業との直接取引。
- ソフトウェアの設計・開発からテスト・保守まで一貫対応、豊富な実績を蓄積。

【事業環境と事業機会】

- IT人材不足（2030年に78.7万人※1）→オフショア活用の必然性。
- モダナイゼーション市場：2028年に1兆円※2近い規模へ成長。（旧システムから新システムへの移行）

国内企業のモダナイゼーション需要を中長期の成長ドライバーと捉え、人材力×体制×営業力を武器に、安定成長と収益性の向上を目指す。

日本IBMの戦略パートナーとして、企業向けビジネスAIプラットフォーム

watsonx等を活用し、フィリピン拠点でAIセンターを構築。

「人数×時間(人月)」に依存した開発体制からの**ビジネスモデルチェンジ**。

「開発 × AI × コンサルティング」という組み合わせにより、

高付加価値・高利益率のAIソリューション企業へのビジネスモデル転換を進める。

■なぜ当社がやるのか？

「AI開発力 × 国内大手企業直結チャネル」を有する企業。

パートナー経由の売上を拡大。 **AI駆動開発を活用した案件の獲得**。

高い英語力 × 日本語力 × AI活用力

欧米の最先端技術を迅速に吸収し、高付加価値
かつスピード感ある対応が可能。

当社アセットの構築。



IBMの**PM層**に対して直接営業が可能

10年以上の**IBMとの強固な戦略パートナー**として、AI市場の中心領域に直接アクセス可能。



【AI駆動開発モデルにwatsonxを採用した背景】



劇的な成長期待

- AIを活用したモデルでは開発工程の自動化が進み、開発期間を大幅に短縮できる。
- これにより従来型の「人数×時間(人月)」モデルでは不可能だった**スケーラブルな成長**が可能に。



IBMが世界で実証した「AIの実装力」

- 当社が採用するIBMのAIプラットフォーム「watsonx」は、企業のAI導入を支える産業向けAI基盤として世界中で活用されている。
- IBMのグローバル案件においては、欧米の**金融業界や医療・製造セクター**など多数のビジネスエリアでAIの実装が進み、顧客業務の効率化と開発スピードの飛躍的向上を実現。

watsonxとは

- 企業が生成AIの基盤モデルを安全かつ効率的に導入・運用できるIBMのビジネスAIプラットフォーム。
- モデル開発環境(watsonx.ai)、データ統合基盤(watsonx.data)、AIガバナンス機能(watsonx.governance)の3要素から構成されており、クローズド環境でデータを保護し、外部モデルへの情報流出を防ぐ設計により、安全性と柔軟性を両立した企業向けAI基盤。

当社はこのグローバル実績を基盤に、日本IBMの戦略パートナーとして、フィリピン拠点のAIセンター構築を推進。さらに、フィリピン人材の高い英語力を生かし、欧米の最先端技術を迅速に吸収することで、国内市場に最適化されたAI駆動開発体制を構築。

これにより、今後の日本企業のAIを活用した生産性改革を牽引する。

【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

クライアント企業



拠点開設

クライアントの拠点



- × 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

クライアント企業



業務委託

オフショア開発企業
ラボ型開発チーム



- × 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

クライアント企業



出向者
(幹部候補者)



Ubicom
ラボ型開発チーム



実績：オージス総研

出向ラボ型開発の強み UbicomとクライアントのWinWinの関係

- 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。
- 円滑なコミュニケーションにより迅速な開発を実現。

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。

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
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
- ③高度AI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



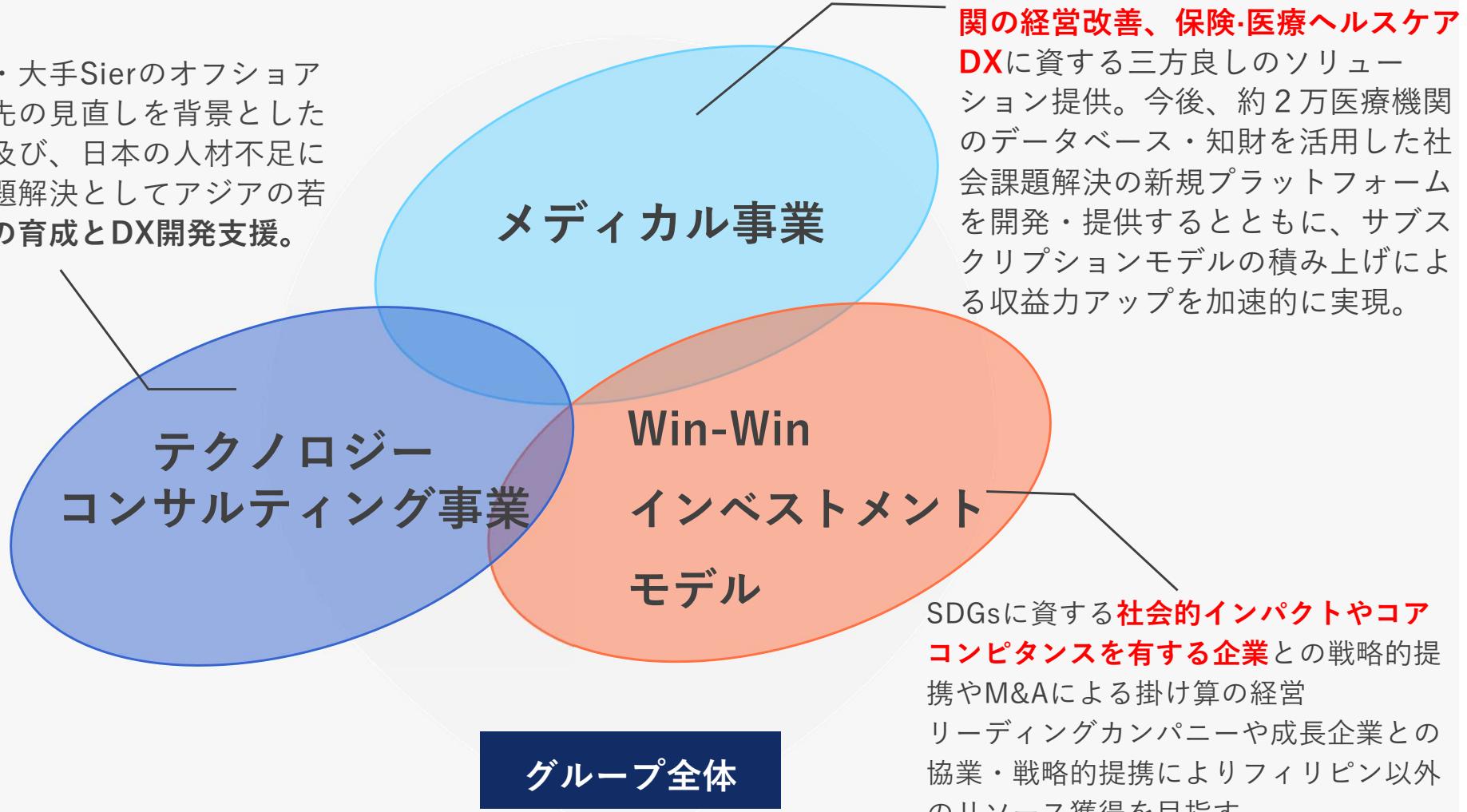
アジアトップガン2020に選出

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

| 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。



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

(単位：百万円)

- 営業利益
- 今後の新規事業・業務提携・M&Aによる営業利益
- 売上高

2016年6月
「東証マザーズ」市場上場

2017年12月
「第一部」へ最短で市場変更

2022年4月
「東証プライム市場」へ移行

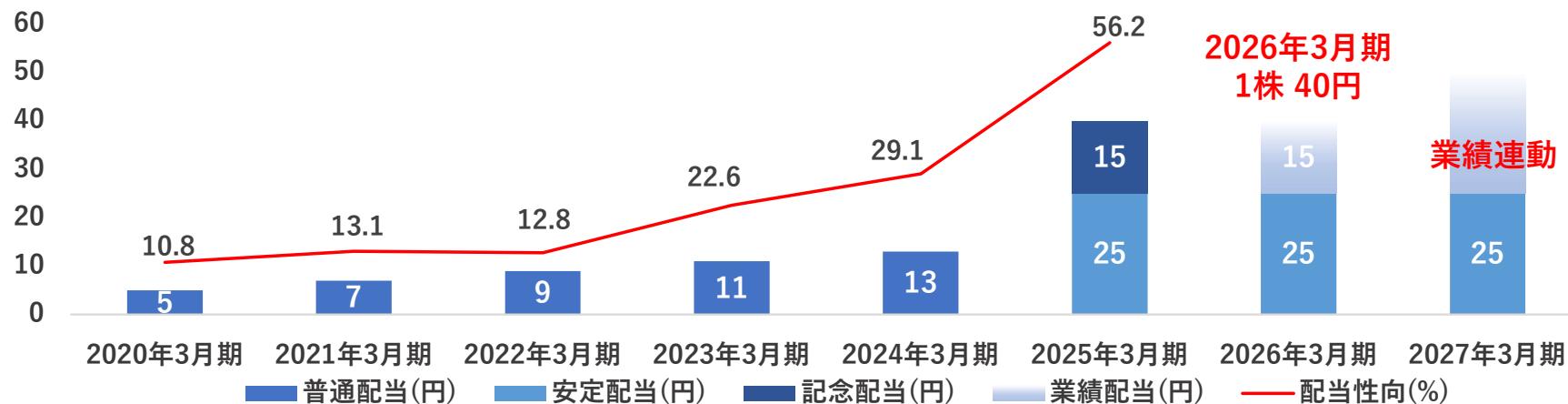


(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 当期純利益
2025年3月期（実績）	6,340	1,315	1,341	858
2026年3月期（計画）	6,572	1,351	1,364	948

	目標	具体的な活動	関連するSDGs
E	<ul style="list-style-type: none"> CO2排出量の削減 グローバルパートナーシップ 	<ul style="list-style-type: none"> 本社オフィス電力を100%再生可能エネルギー化 フィリピン子会社への設備投資 	   
S	<ul style="list-style-type: none"> 多様性への取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> 女性役員 3 名 女性管理職比率 28.3% 育休、産休比率の向上 外国人従業員比率の向上 	   
G	<ul style="list-style-type: none"> ガバナンス体制の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 情報開示と透明性の確保 役員構成における多様性 経営トップのコミットメント開示 有能な人材の採用・育成 	

【配当方針】

- ① 懸念されていた米国関税の影響について、現時点で把握可能な範囲では、当初の想定より影響は軽微にとどまる見込み。加えて、足元の業績が堅調に推移していることから、**2026年3月期の1株当たり配当金40円を確保**。これを下限とし、今後の業績動向、財務状況及び株価水準等を総合的に勘案し、さらなる株主還元策についても機動的かつ積極的に検討を推進。
- ② 今後、**安定配当25円**をベースとし、これに**各期の業績成果を反映させた業績連動型配当**を加えることで、安定的かつ継続的な利益還元と、企業成長の果実を株主の皆様と分かち合う姿勢を明確化。
- ③ 中長期的に配当性向50%以上を目安としており、持続的な株主還元を経営の重要方針と位置づける。



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)	-	-	-	-	-	-	-	-	15	(業績連動)
配当性向(%)	-	15.4	10.8	13.1	12.8	22.6	29.1	56.2	-	-

- ◆ 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ございません。



Ubicom
Holdings, Inc.

