

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

目次



- 01** 会社概要
- 02** メディカル事業紹介
- 03** AI Technology戦略事業紹介
- 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（2026年3月末時点）
- 従業員数：992名（グループ全体、2026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 三好 一秀（AI Technology戦略事業部長 兼 組込ソリューションユニット 部長）
 - ・ 執行役員 タン ピーター ウィ（AI Technology戦略事業部 グローバルエンタープライズユニット 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】

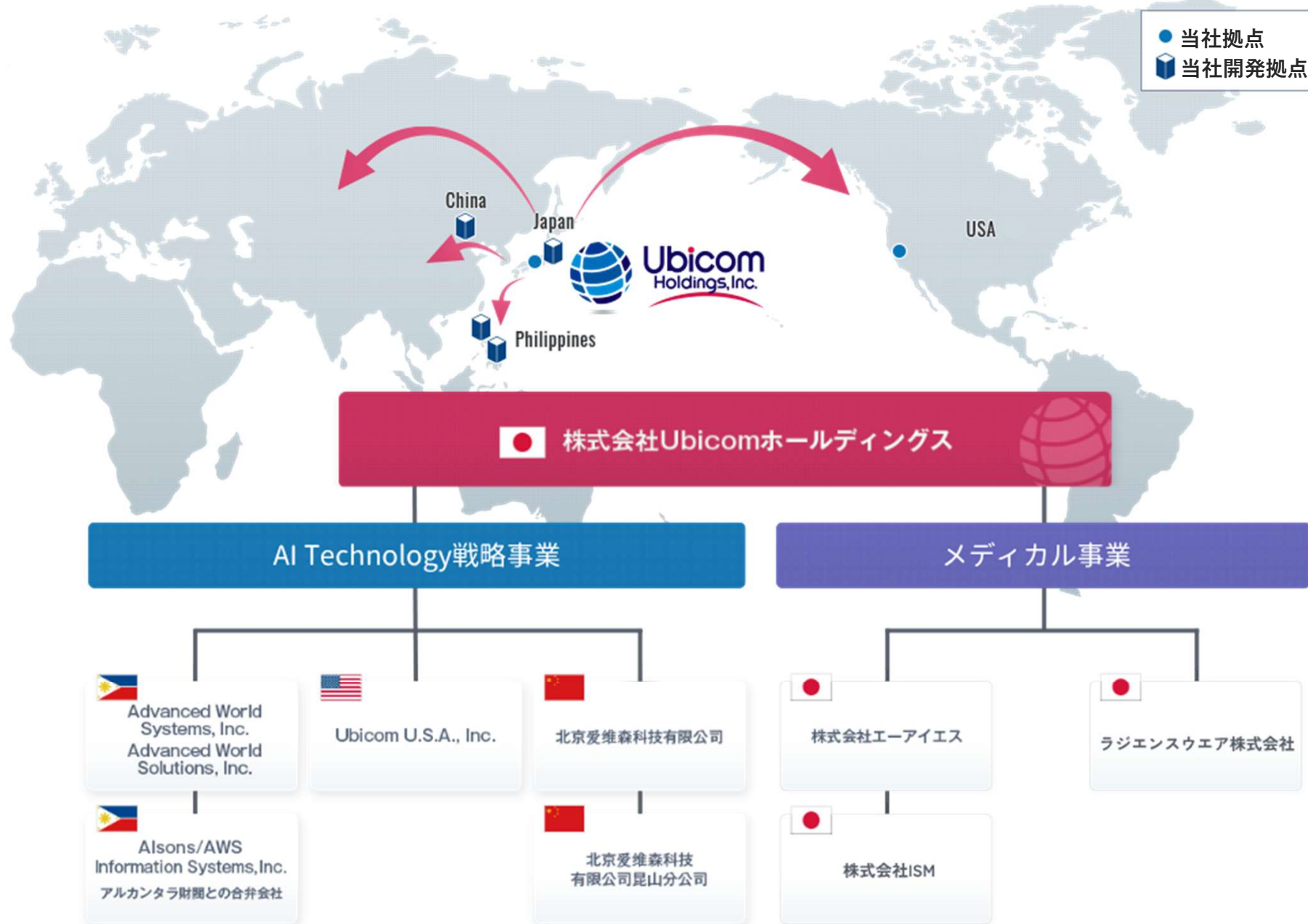
- 2012年 中華人民共和国に北京爱维森科技有限公司を設立
医療情報システム会社株式会社エーアイエスをグループ化
- 2015年 日本アイ・ビー・エム株式会社とIBMコア・パートナー契約を締結

【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 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
- 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
- 2026年 埼玉県を中心に首都圏・北関東で強固な販売網を有するラジエンスウエア株式会社をグループ化



- 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AI Technology戦略事業という成長性の高い事業を展開。



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

02

AI Technology戦略事業

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

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

40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

フィリピンを拠点とした30年以上にわたる
システム開発の実績と信頼。

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

約23,000の医療機関

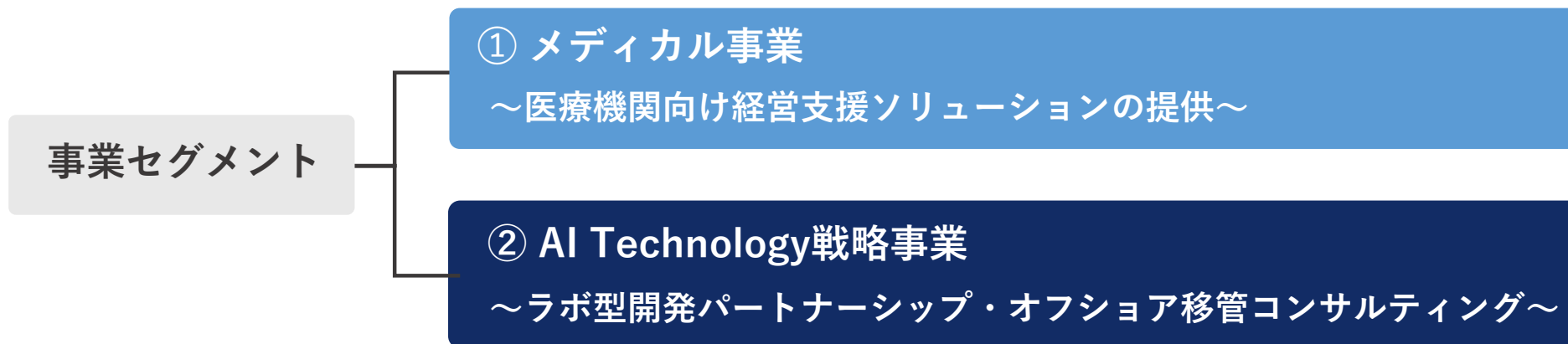
医療関連事業者等

クライアント

■ テクノロジー：AI・IoT等

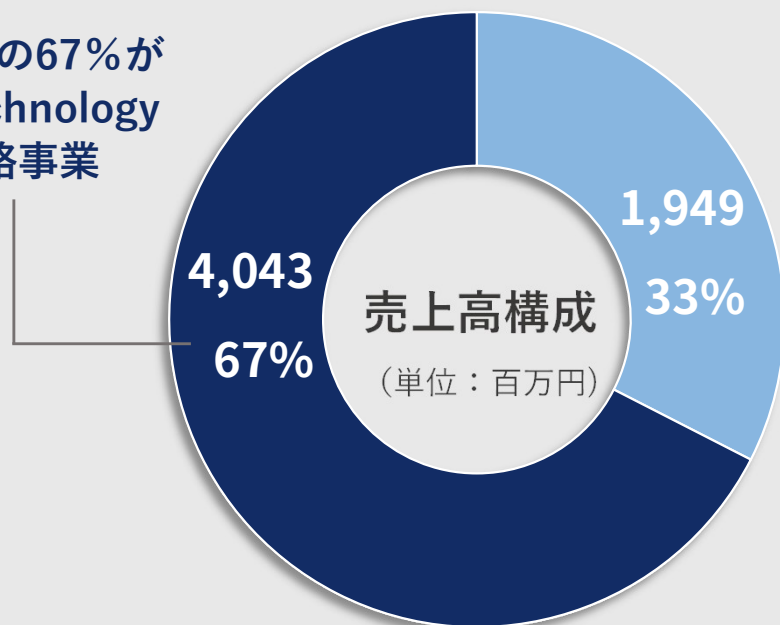
■ 戦略市場：

医療、金融・公共、自動車、製造、
ロボティクス、不動産、エネルギー領域等等

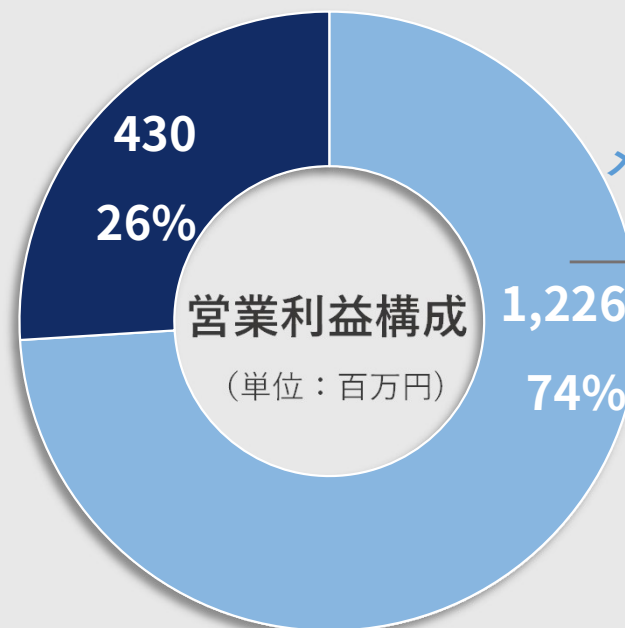


■ メディカル事業 ■ AI Technology戦略事業

売上高の67%が
AI Technology
戦略事業



営業利益の
74%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
全国約23,000の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



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)

全国のMightyシリーズユーザー

ユーザー数シェア^{*1}

22,912件

(FY2025 4Q 時点)

■ 病院 (20床以上)



約**49%**

(3,925 / 7,975施設中)

■ クリニック (20床未満)



約**18%**

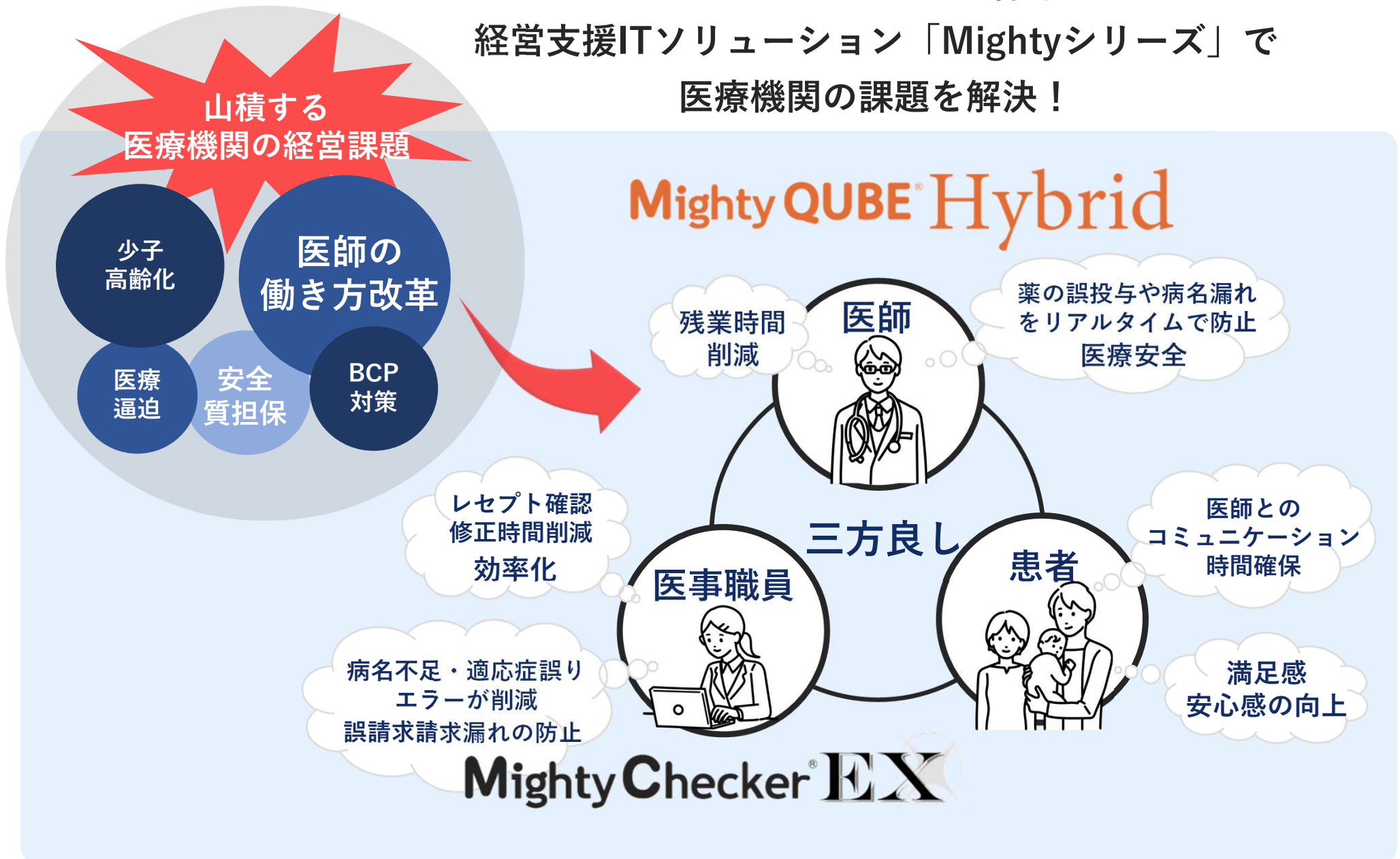
(18,987 / 105,515施設中)

2026年3月末ユーザー数 / 2026年1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 (2026年1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！



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

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・増収効果：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

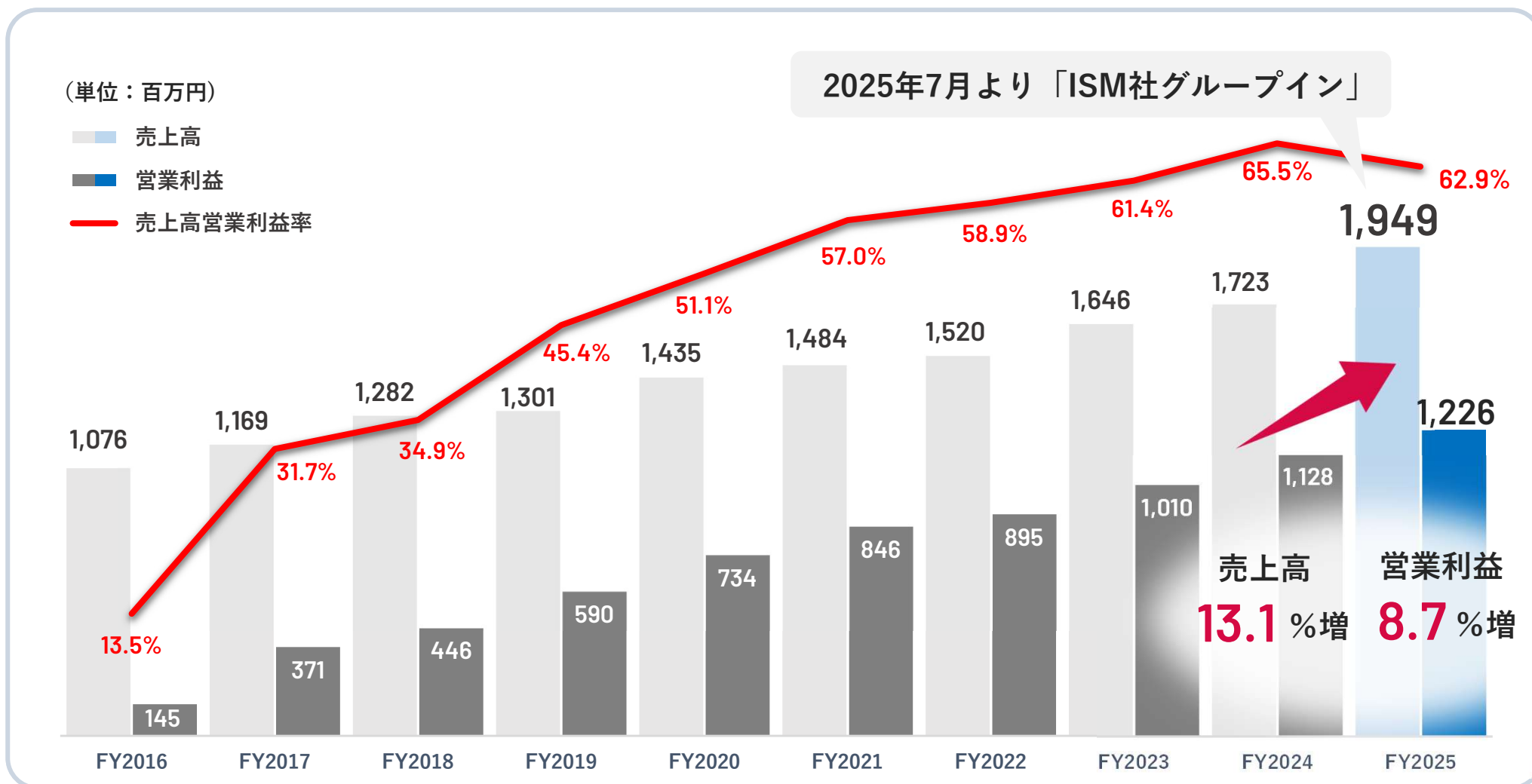
Mighty Checker EX

- ・ 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%^{※2}（例：300床の中規模病院・増収効果：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。**

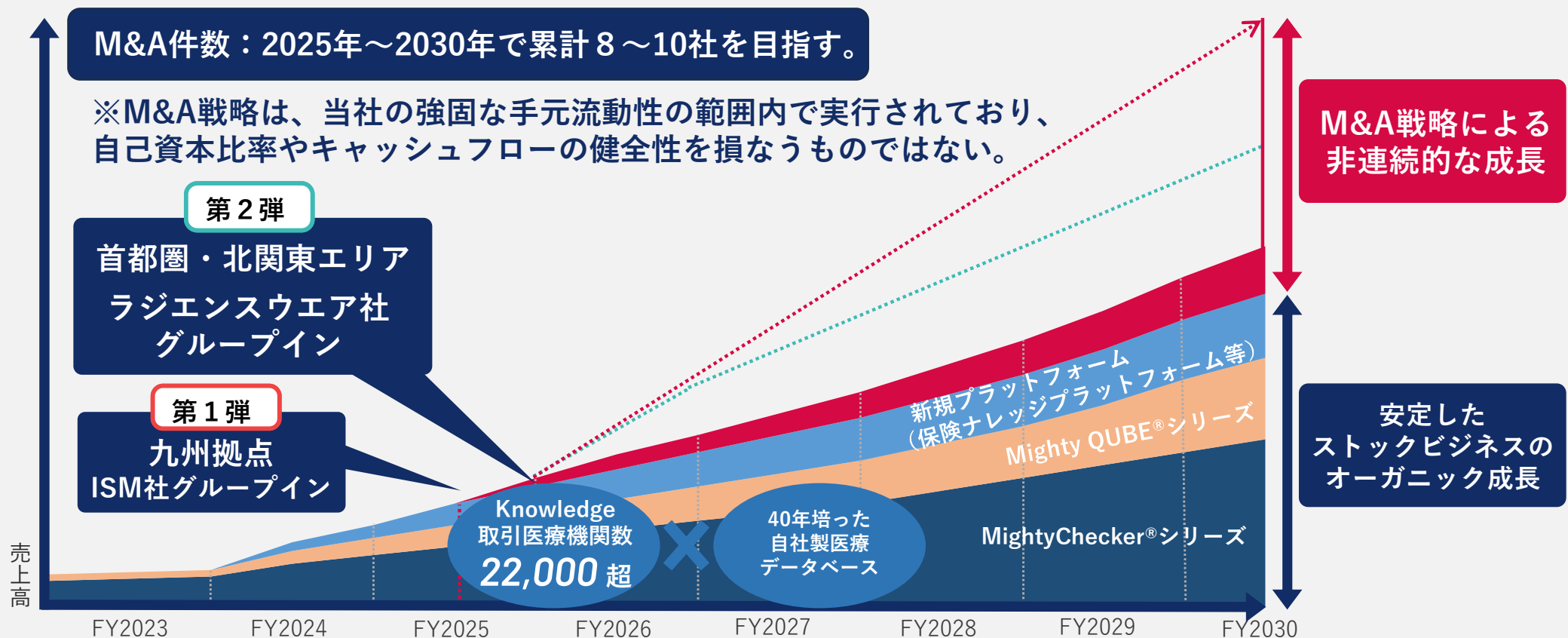
サブスクリプションモデルの拡大及びM&Aの推進により、
 収益基盤は着実に強化され、売上高及び営業利益ともに拡大した。
 ISM社の代理店ビジネスの取り込みにより、一時的に利益率は低下しているものの、
 今後はシナジー創出及び収益改善施策の推進により、さらなる成長と利益向上を見込む。



安定したストックビジネスのオーガニック成長と、M&Aによる非連続的成長の両輪で
 中長期的な成長を実現。当面はトップライン拡大を優先し、
 売上規模成長のための戦略的投資と位置づける。

買収後のクロスセル・リカーリング収益の拡大により、より高収益な事業構造への転換を目指す。

事業成長イメージ



| 03 AI Technology 戦略事業紹介

事業の概要

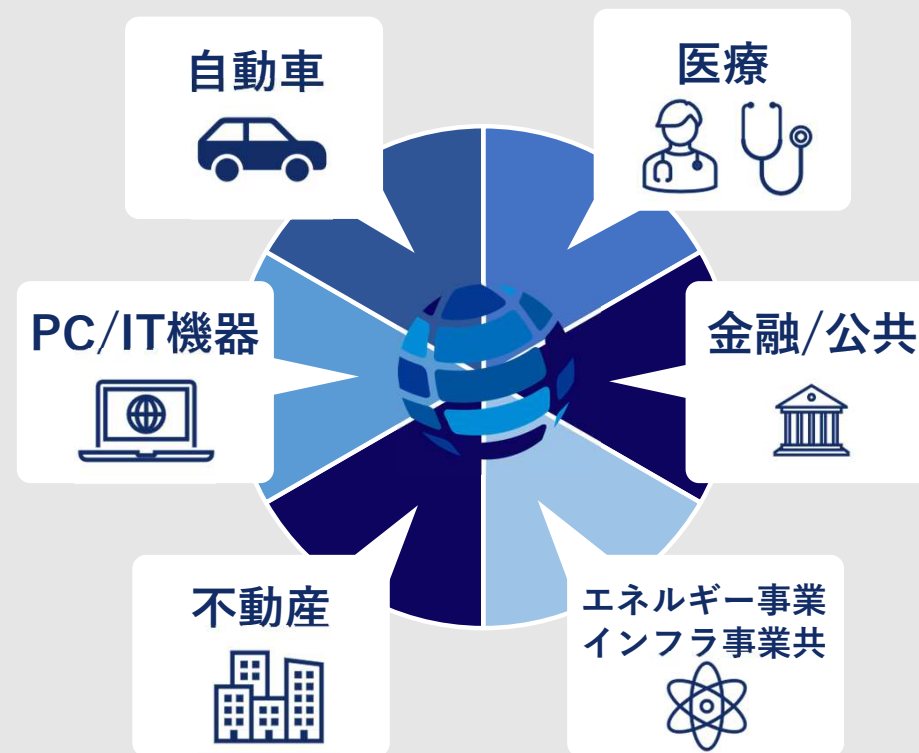
AI Technology戦略事業は、フィリピンで**30年以上**にわたり培ってきた開発実績と豊富な業界知見を強みとしております。

金融・製造業を中心とした大手企業に対し、**AI活用**を含むDXコンサルティングから、システム設計・開発、品質保証、保守運用までを一気通貫で提供しております。



<AI Technology戦略事業の戦略市場>

医療、金融・公共、自動車、製造、ロボティクス、不動産、エネルギー領域等



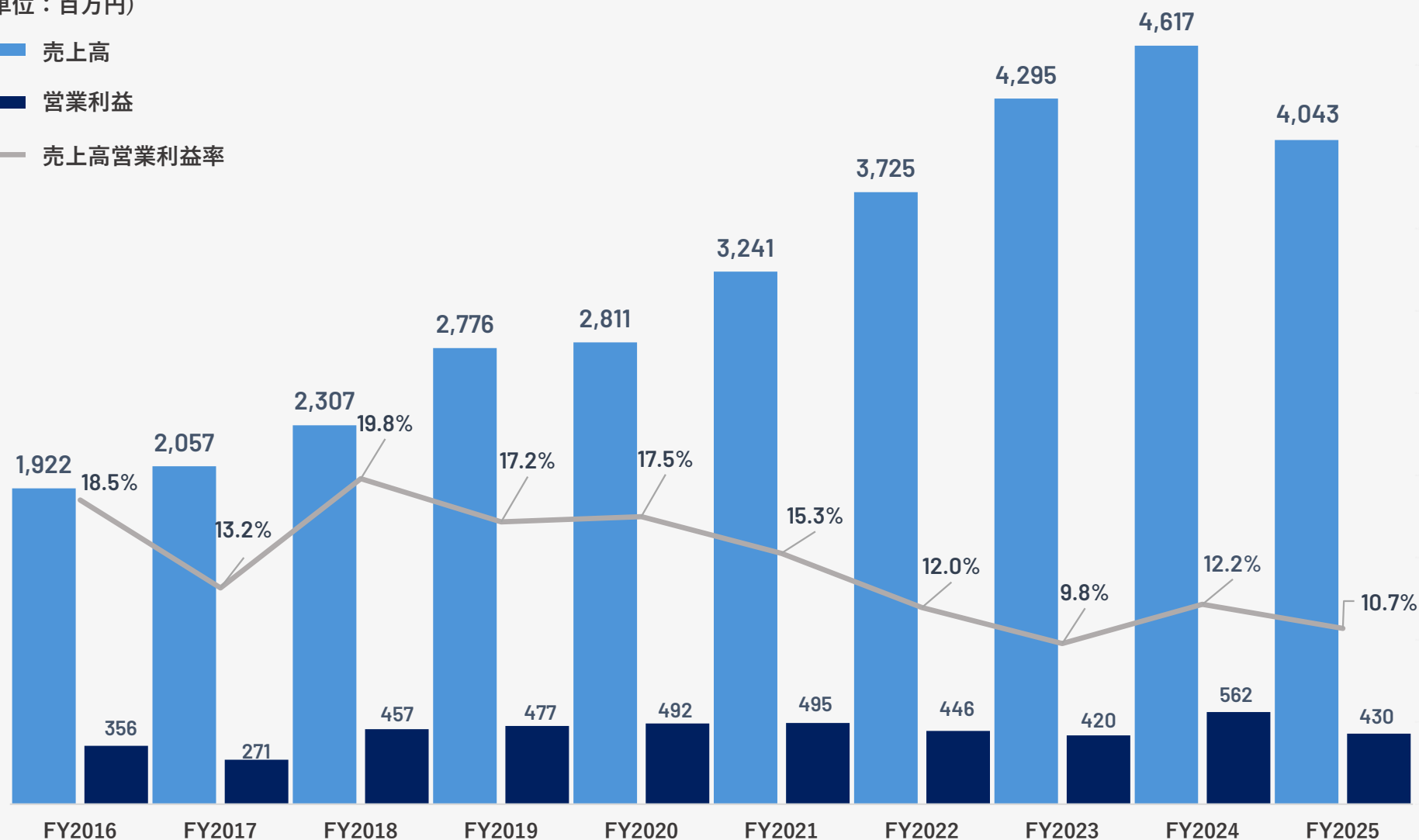
将来的な高付加価値・高生産性モデルへの転換に向け、AIを活用した開発・業務高度化に加え、AIを通じてクライアントへ新たな価値を提供するビジネスモデルへの転換を推進。

(単位：百万円)

■ 売上高

■ 営業利益

— 売上高営業利益率



日本IBMの戦略パートナーとして、企業向けAIプラットフォーム（watsonx）を中核基盤とし、IBM Bob及び複数の生成AI技術を活用した、高付加価値・高生産性モデルへの転換及びAIを通じてクライアントへ新たな価値を提供するビジネスモデルへの転換に向けフィリピン拠点にAIセンターを構築している。

AIを活用した開発・業務変革を推進することで、「人数×時間（人月）」に依存した従来型の開発体制から脱却し、AIを活用して価値を創出するビジネスモデルへの転換を進めている。これにより、AIの進展による影響を受ける側ではなく、**AI活用による収益機会の拡大を取り込む側としてのポジショニングを確立する。**

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 × AI活用力 × 海外AIセンター

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。



日本IBM社との戦略的コアパートナー

PM層への直接アクセス

大企業直接契約



【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、クラウ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。

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。

メディカル事業

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。

AI Technology
戦略事業

Win-Win
インベストメント
モデル

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。

グループ全体

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

【重点施策】

① M&A戦略の継続実行

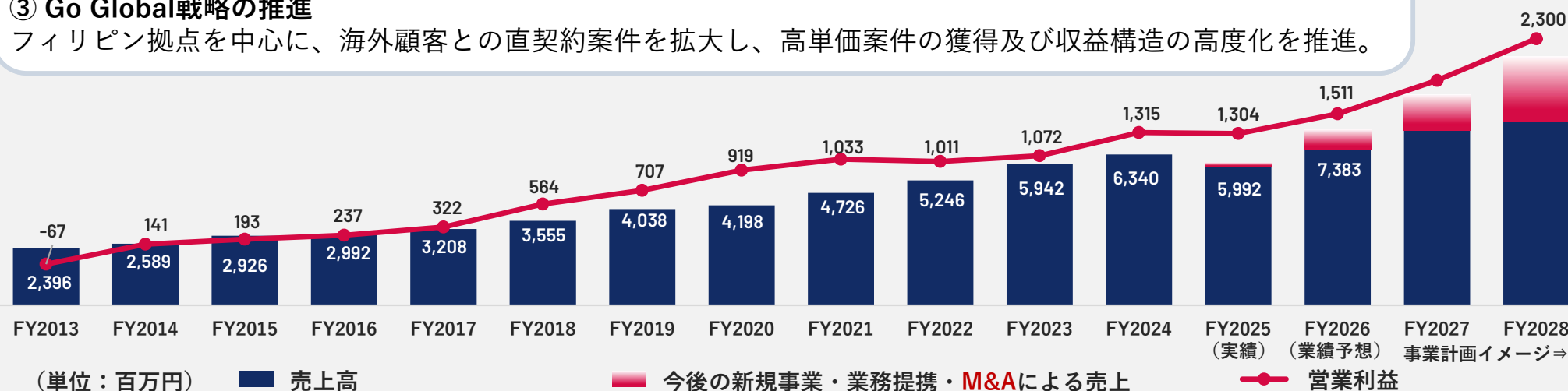
M&Aを継続的に推進し、収益基盤の拡大及びストック収益の積み上げを加速。
取得後のPMIを通じてシナジー創出を早期に実現。

② AI駆動開発の推進

PoCから実装・事業化フェーズへの移行を本格化し、将来的な高付加価値・高生産性モデルへの転換に向け、AIを活用した開発・業務高度化に加え、AIを通じてクライアントへ新たな価値を提供するビジネスモデルへの転換を推進。AIネイティブエンジニアの育成を通じて中長期の競争優位を確立。

③ Go Global戦略の推進

フィリピン拠点を中心に、海外顧客との直契約案件を拡大し、高単価案件の獲得及び収益構造の高度化を推進。



(単位：百万円)	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (業績予想)	対前期比 増加額	対前期比 増加率
売上高	5,992	7,383	1,391	+23.2%
営業利益	1,304	1,511	207	+15.9%
経常利益	1,287	1,520	233	+18.1%
親会社株主に帰属 当期純利益	891	1,056	165	+18.4%

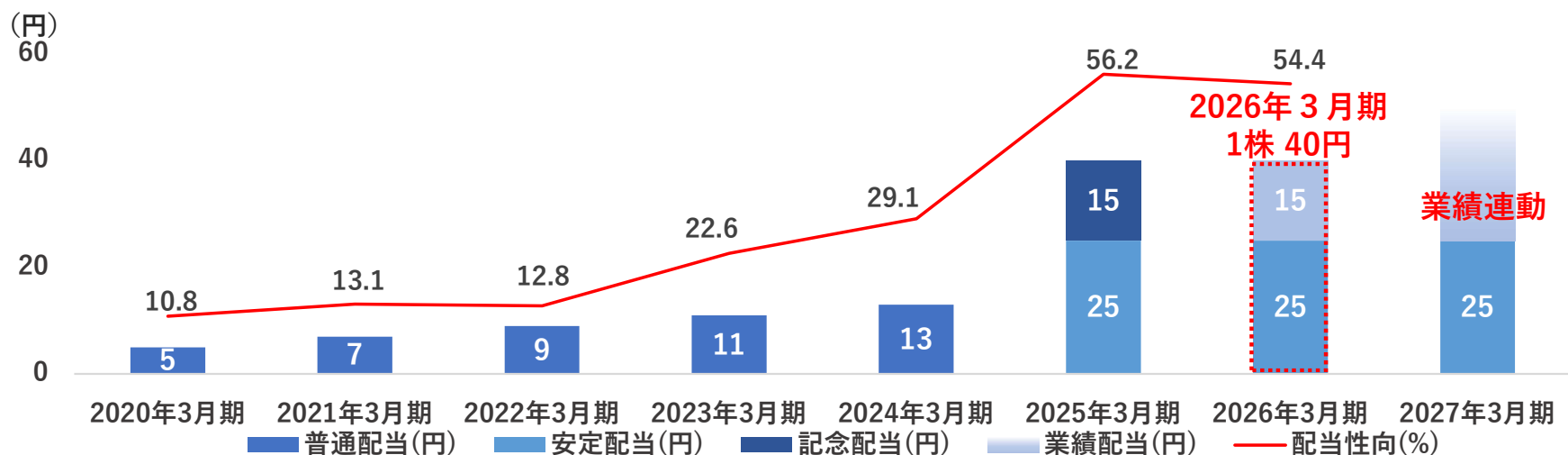
	目標	具体的な活動	関連するSDGs
E	<ul style="list-style-type: none"> CO2排出量の削減 グローバルパートナーシップ 	<ul style="list-style-type: none"> 本社オフィス電力を100%再生可能エネルギー化 フィリピン子会社への設備投資 	   
S	<ul style="list-style-type: none"> 多様性への取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> 女性役員 3 名 女性管理職比率 28.5% 育休、産休比率の向上 外国人従業員比率の向上 	   
G	<ul style="list-style-type: 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 	

株主の皆様が当社の成長を直接的に享受できる配当方針



【配当方針】

- ① 2026年3月期は、成長投資及び事業ポートフォリオ最適化に伴う一時的な業績変動により、業績予想未達となったものの、主力事業であるメディカル事業の収益基盤は着実に強化。AI Technology戦略事業はAI活用を含めた高付加価値・高生産性モデルへの転換が順調に進展し、2027年3月期以降の成長に向けた基盤整備が着実に進行。こうした状況を踏まえ、2026年3月期の配当金は1株当たり40円に据え置き。
- ② 安定配当25円をベースとしつつ、業績動向及び財務状況を総合的に勘案し、業績連動型配当を加えることで、1株当たり40円以上を目指す方針。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共有する姿勢を明確化。
- ③ 中長期的に配当性向50%以上を目安とし、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	54.4	-

- ◆ 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.