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

© Ubicom Holdings, Inc.

01 会社概要

© Ubicom Holdings, Inc.

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㈱ VP、元ソニーコーポレートサービス㈱ 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）

© Ubicom Holdings, Inc.

沿革

【 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

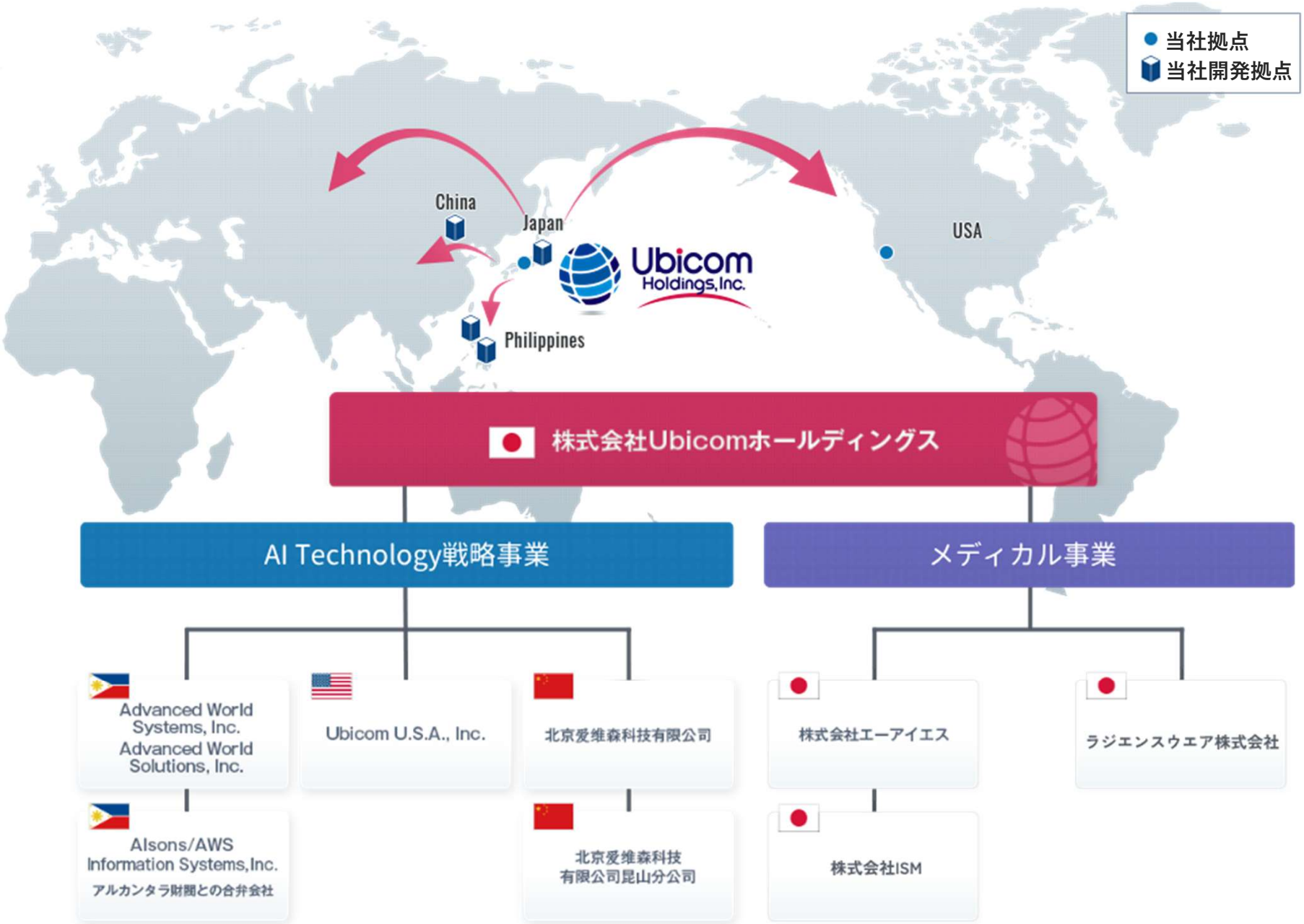
【事業育成】
2012年　中華人民共和国に北京爱维森科技有限公司を設立
　　医療情報システム会社株式会社エーアイエスをグループ化
2015年　日本アイ・ビー・エム株式会社とIBMコア・パートナー契約を締結

【 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　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

© Ubicom Holdings, Inc.

拠点・グループ会社



© Ubicom Holdings, Inc.

- **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。**

© Ubicom Holdings, Inc.

当社ビジネスモデル：課題先進国日本の社会課題解決モデル

	01 メディカル事業	02 AI Technology戦略事業
		
ミッション	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	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。
ビジネスモデル	AI×高粗利なストック型 基幹ソリューション「Mighty」シリーズ	**AI×高度IT人材による高生産性を実現する開発体制** 人月モデルからの脱却を目指し、 AIを活用した「AI駆動開発体制」への転換を推進。
強み	**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	オフショア開発**30年以上**の信頼と実績。 上流設計から開発・運用まで伴走する パートナーシップ
クライアント	**23,000**を超える医療機関 医療関連事業者 等	■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

© Ubicom Holdings, Inc.

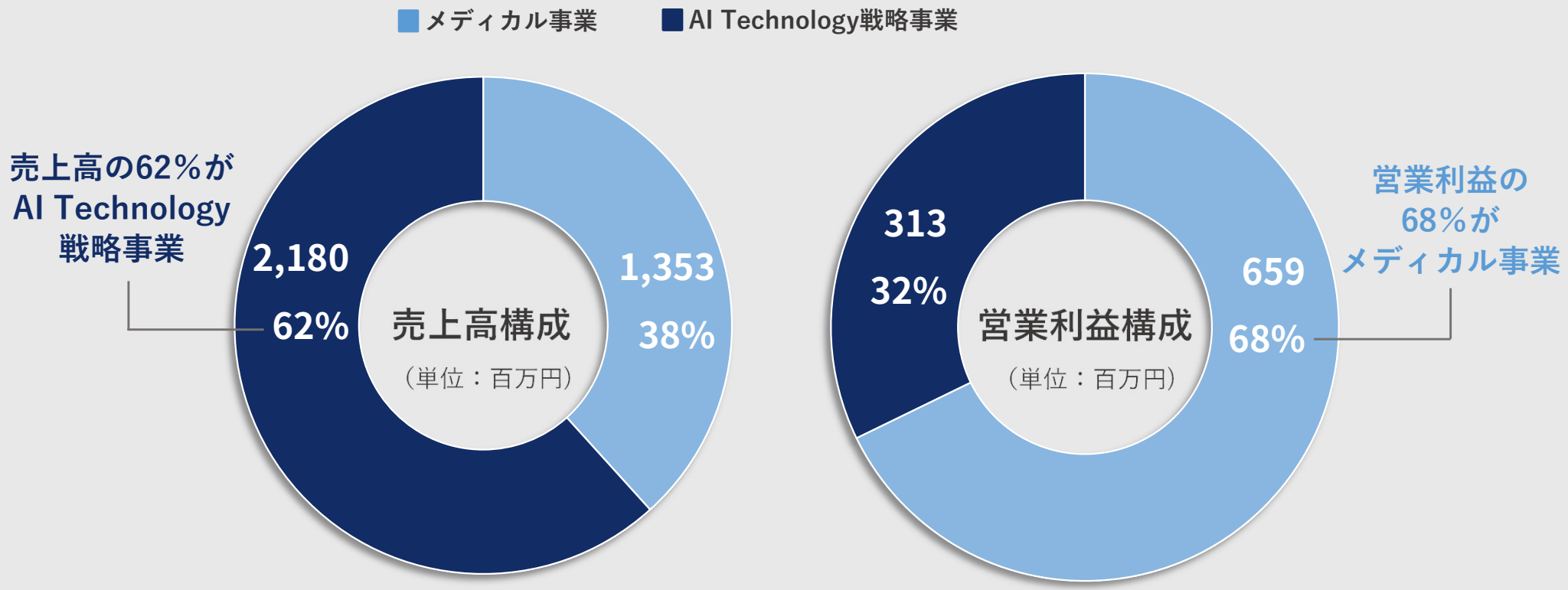
*出典：経済産業省「2040年の産業構造・就業構造推計について」

2027年３月期 第２四半期セグメント別概況(業績・比率)

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 AI Technology戦略事業
～AIを活用した「AI駆動開発体制」への転換～



© Ubicom Holdings, Inc.
※セグメント利益と連結業績の差異は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費等の全社費用に起因する調整額によるもの。

02 メディカル事業紹介

© Ubicom Holdings, Inc.

メディカル事業：ミッション

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23,000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）

© Ubicom Holdings, Inc.

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

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）

支援

全国のMightyシリーズユーザー

ユーザー数シェア *1

23,453件

（FY2026 2Q 時点）

■ 病院（20床以上）



約50%

（3,963／7,942施設中）

■クリニック（20床未満）



約18%

（19,490／105,702施設中）

2026年９月末ユーザー数／2026年７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７月末概数）」

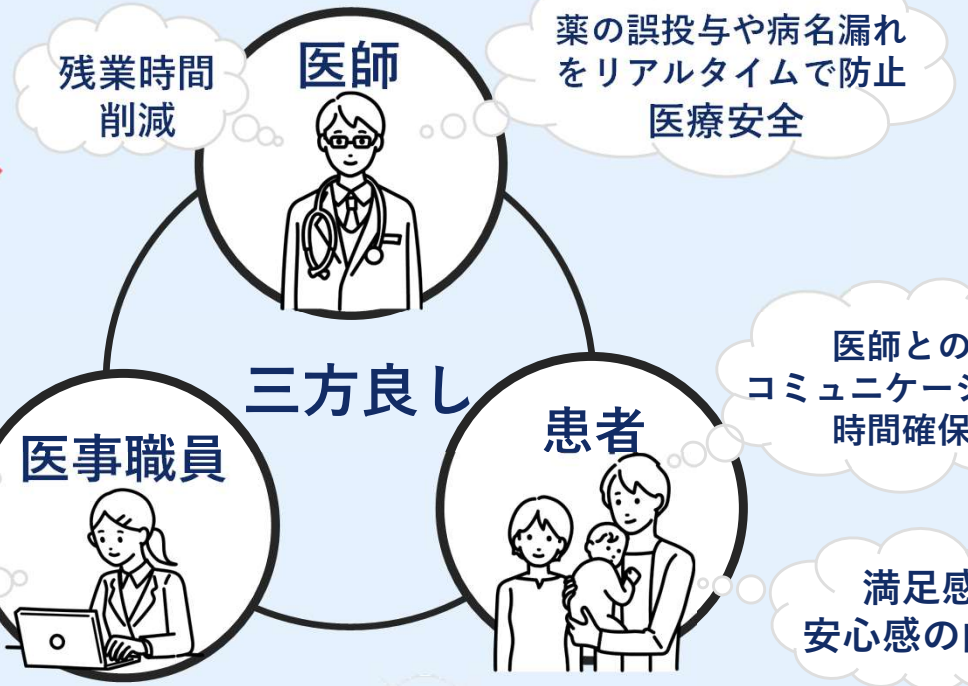
© Ubicom Holdings, Inc.

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！

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® Hybrid



Mighty Checker® EX

© Ubicom Holdings, Inc.

AIを活用し医療機関の経営効率化を実現する「Mighty」シリーズ主力商品

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エア

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）



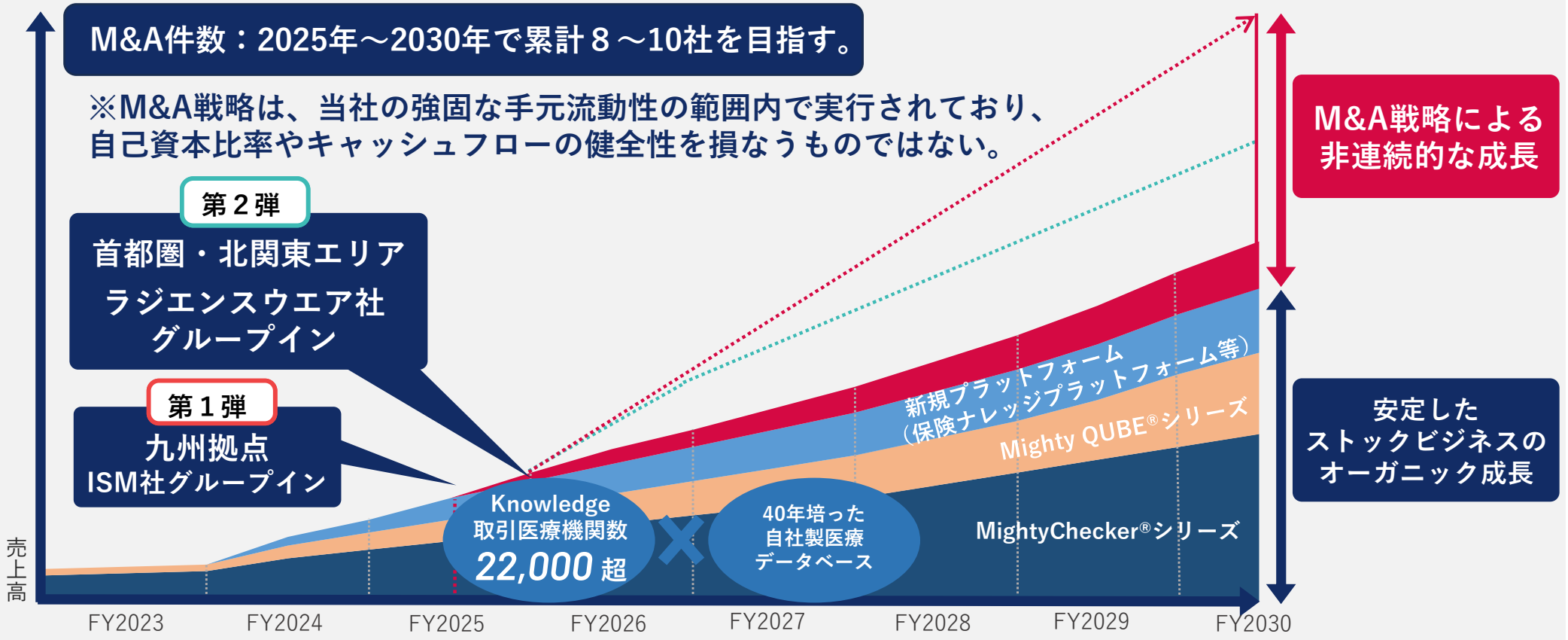
当社の医療機関向け経営改善ソリューション「Mightyシリーズ」は、単なるITツールではなく、
病院の利益構造を劇的に改善。経費削減だけでなく、医療安全・働き方改革・経営効率化を
同時に実現できる唯一無二のソリューション。

© Ubicom Holdings, Inc.* 1：MQH使用料 例5,340,000円/年（2024年１月価格改定）※2: MCEX使用料 例2,220,000円/年

メディカル事業の中長期成長に向けたシナリオ

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



© Ubicom Holdings, Inc.

03 AI Technology戦略事業紹介

© Ubicom Holdings, Inc.

AI Technology戦略事業概要・戦略市場

事業の概要

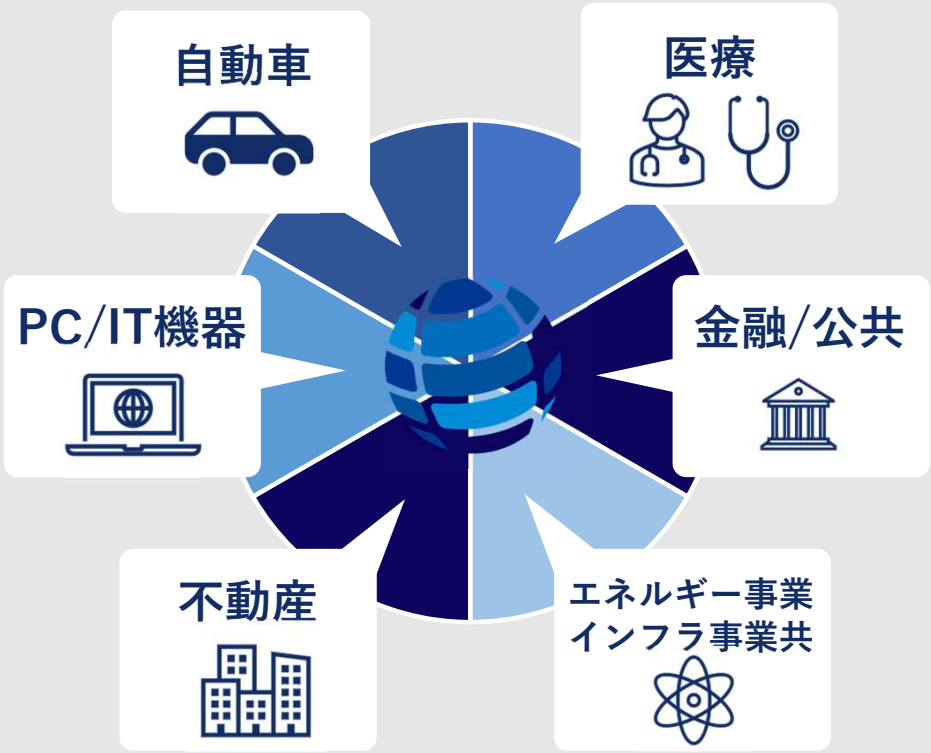
AI Technology戦略事業は、フィリピンで**30年以上**にわたり培ってきた開発実績と豊富な業界知見を強みとしております。

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



© Ubicom Holdings, Inc.

AI駆動開発体制へのビジネスモデル転換の全体像

AI Technology戦略事業 －成長戦略の概略 2027年３月期以降－

- 「人数×時間（人月）」に依存した人月モデルからの脱却を目指し、AIを活用した「AI駆動開発体制」への転換を推進。
- 日本IBM社の戦略パートナーとして、IBM BobやALSEAをはじめとする最先端AI駆動開発ソリューションを活用し、AI駆動開発領域におけるリーディングカンパニーのポジションを確立する。
- 既存エンジニアのAIスキル転換を推進し、今期中にAIネイティブエンジニア200名体制の構築を目指す。
- AI活用による開発生産性の向上と高付加価値案件の拡大を通じて、エンジニア1人当たりの売上高の拡大及び収益性の向上を図る。

ビジネスモデル転換の全体像

現在(移行期)：ハイブリッド体制

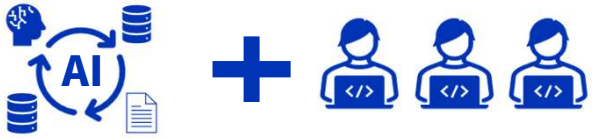
従来の開発案件（人のみ）



AI駆動開発案件（人×AI）



将来像：AI駆動開発体制



AI：上流工程から設計・開発・テストまで支援
人：提案・判断・品質保証に注力

生産性向上
高付加価値案件を拡大

売上成長
営業利益率向上

2027年３月期 第２四半期進捗

AIネイティブエンジニア

約70名稼働
約60名教育
／200名
（2027年3月期中目標）

AI活用状況

9業種 24社

戦略パートナー日本IBM案件

上流工程から参画した日本IBM社の大規模なエンタープライズ案件(IBM Bob・ALSEA活用)は、第１四半期から拡大。蓄積したナレッジを横展開。

© Ubicom Holdings, Inc.

AI駆動開発によるビジネスモデル変革

取り組み	内容	フェーズ	進捗
AI開発基盤の構築	AIネイティブエンジニア育成／AI案件・PoC拡大／**AI駆動開発体制の確立**	完了	【2026年３月期第３四半期～第４四半期】 • watsonx※1のアセットを当社の技術力及び英語力で解析し、日本市場向けの提供体制を構築。 • AI開発環境の比較・PoCを推進し、IBM向け案件を受注開始。
開発プロセス変革	要件定義～設計・開発・テストへのAI活用拡大／品質・開発スピード向上	完了	【2027年３月期 第１四半期】 ・AIネイティブエンジニア(約70名)稼働。 ・**上流工程から参画している日本IBM社の大規模なエンタープライズ案件にてIBM Bobに加えALSEA活用開始。** 本開発フェーズへ移行。
高付加価値モデルへ転換	人月型から**アウトプット・提供価値を重視したモデル**へ／AIコンサル・AI開発・AI運用への領域拡大	横展開実行中	**【2027年３月期 第２四半期】** • 既存エンジニアのAIスキル転換を推進し、今期中にAIネイティブエンジニア200名体制の構築を目指す。 • 当社のAIナレッジを横展開 • **大手SIerとの戦略的協業拡大による成長基盤の強化(日本IBM・オージス総研・コベルコシステム)**
収益性向上	案件回転率向上 →創出リソースの成長案件への再配置	収益化	【2027年３月期 第３四半期以降】 • 1人当たり売上高／営業利益率向上

© Ubicom Holdings, Inc.
※1 watsonx： IBMの企業向けAIプラットフォーム

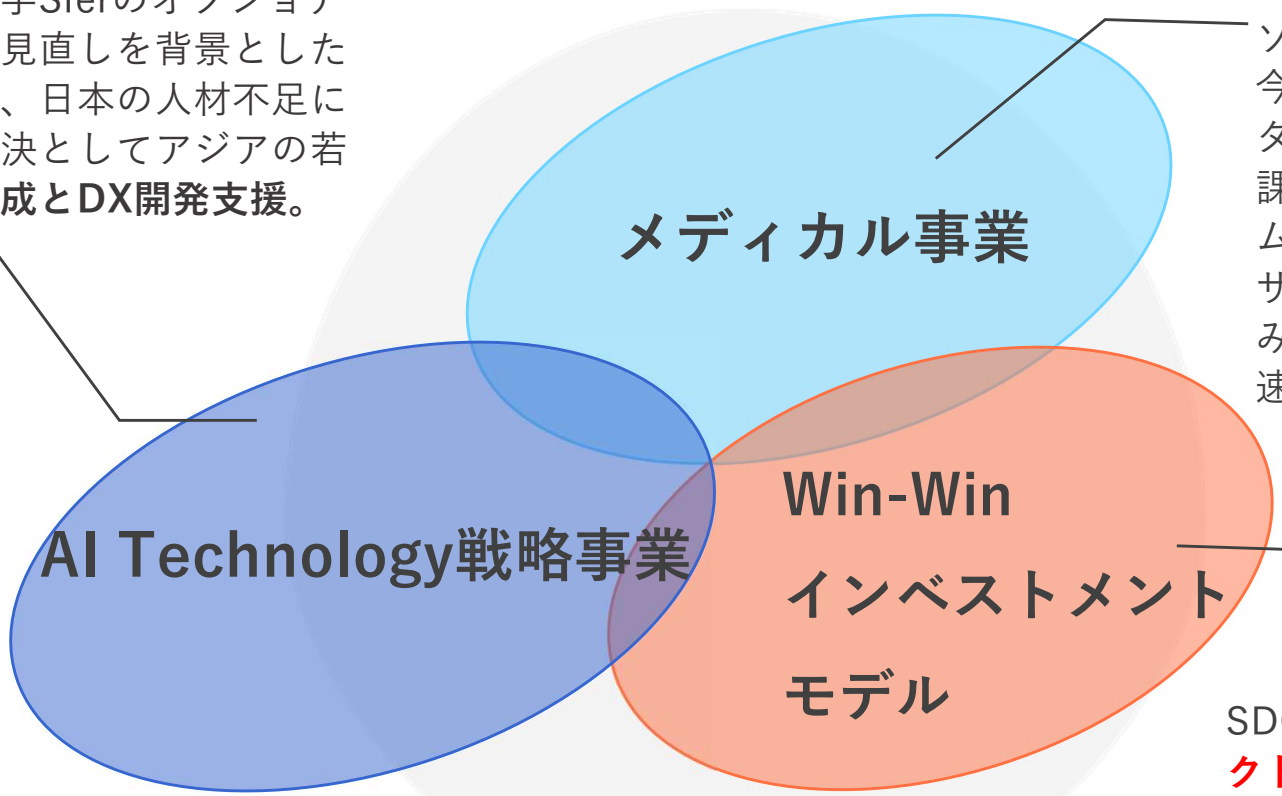
04 グループ全体の取組み

© Ubicom Holdings, Inc.

社会的意義に根差したグループ事業の推進

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23,000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。

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**

© Ubicom Holdings, Inc.

業績予想と業績推移

【重点施策】

① M&A戦略の継続実行

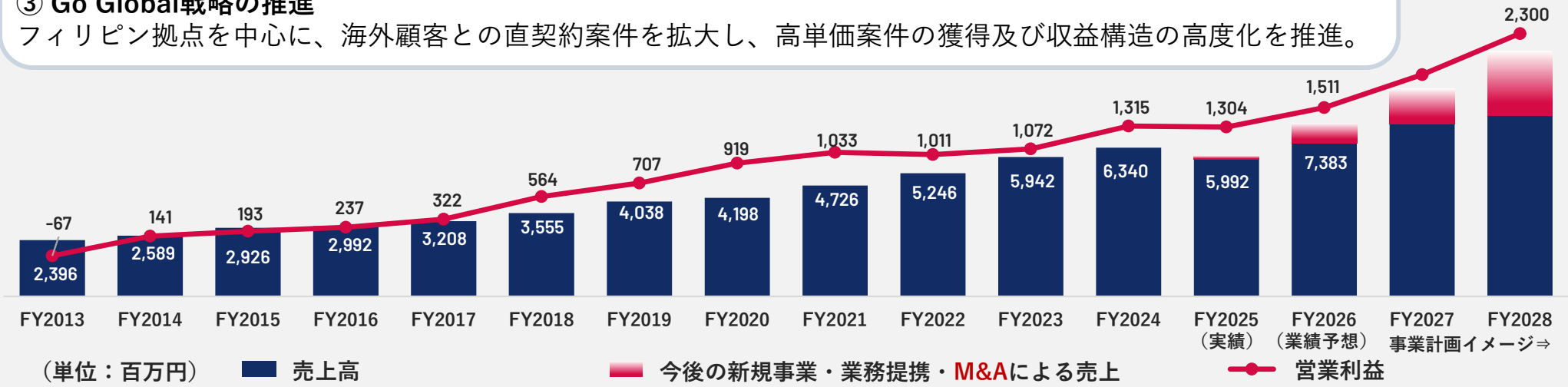
M&Aを継続的に推進し、収益基盤の拡大及びストック収益の積み上げを加速。
取得後のPMIを通じてシナジー創出を早期に実現。

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%

© Ubicom Holdings, Inc.

ESG：事業・社会・お客様の持続的発展に向けて事業概要

	目標	具体的な活動	関連するSDGs
E	・CO2排出量の削減 ・グローバルパートナーシップ	・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	・多様性への取り組み	・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	・ガバナンス体制の強化	・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	

© Ubicom Holdings, Inc.

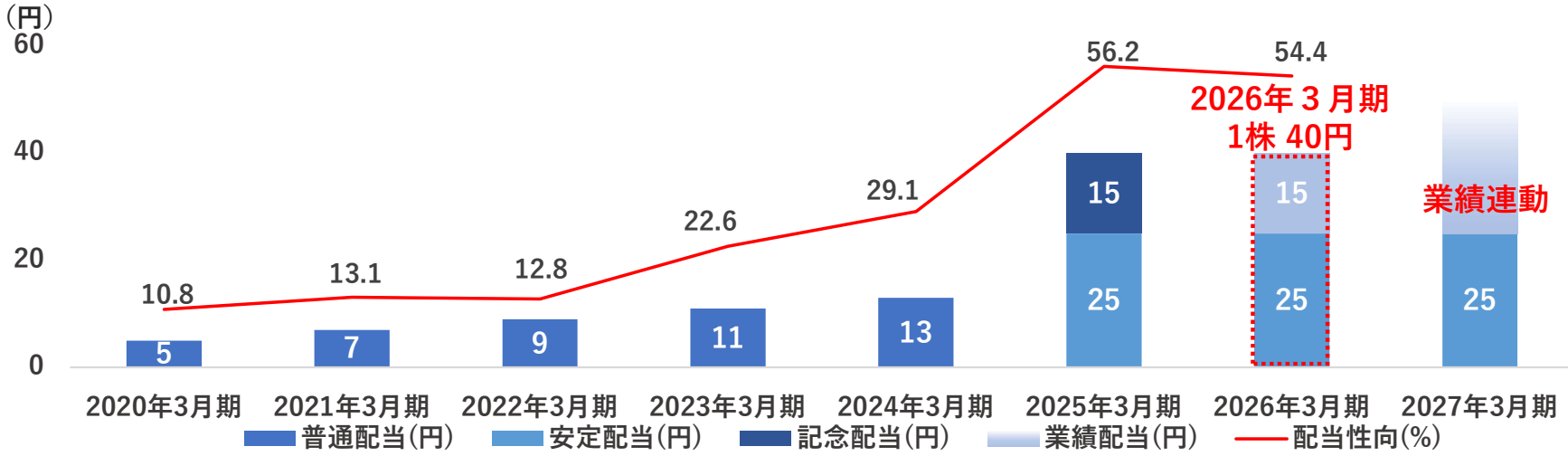
株主の皆様が当社の成長を直接的に享受できる配当方針

【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	-

※2027年３月期の配当予想については、安定配当として１株当たり25円を維持する方針。一方、業績連動型配当については現時点では未定。

© Ubicom Holdings, Inc.

将来見通しに関する注意事項

- 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及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.



© Ubicom Holdings, Inc.