



2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

2025年11月6日



• 01	連結業績：2026年3月期 第2四半期 決算概況（P／L）-----	P.3
• 02	メディカル事業 -----	P.4
• 03	テクノロジーコンサルティング事業 -----	P.17
• 04	東京証券取引所スタンダード市場への移行準備を開始 -----	P.25
• 05	配当方針 -----	P.28
• 06	業績予想と業績推移 -----	P.30
• 07	Appendix -----	P.32

① 業績ハイライト(第2四半期)

営業利益・経常利益・当期純利益はいずれも過去最高を更新。

② TC事業の構造改革

2025年3月期4Qから米国関税が発生、影響を最小化するため、採算が低い案件の受注を抑制。
(戦略的な選別受注)

③ 今後の成長ドライバー

- ・ **M&Aと集中投資**、今期以降、メディカル事業はM&A戦略を軸に拡大。
- ・ **テクノロジーコンサルティング事業はIBMの「watsonx」を中心に、AI駆動開発体制を構築。**

④ ビジネスモデルチェンジ・次世代成長に向けた布石

営業利益の最大化に向け、AIとM&Aを軸にした高付加価値型ビジネスへ転換。

(単位：百万円)	2025年3月期 第2四半期(累計)		2026年3月期 第2四半期(累計)		前年同期比	増減額
	金額	売上比率	金額	売上比率		
売上高	3,138	100.0 %	2,975	100.0 %	94.8 %	-163
営業利益	591	18.8 %	665	22.4 %	112.6 %	+74
経常利益	629	20.1 %	676	22.7 %	107.5 %	+47
親会社株主に帰属する 当期純利益	443	14.1 %	566	19.1 %	127.9 %	+123

メディカル事業

medical business

- 売上高・営業利益ともに**過去最高を更新し**、着実な積み上げによる成長。
- 株式会社ISMのM&Aに伴う統合費用（PMI）など一時的な費用を吸収しつつ、増収増益を達成。
- ISM社は現段階では利益率こそ低いものの、当社の営業基盤との統合によるシナジーが顕在化することで、**中長期的な収益拡大が期待できる戦略的M&A案件**。
- 当第3四半期以降のPMI完了を契機に、本格的な利益貢献を見込。

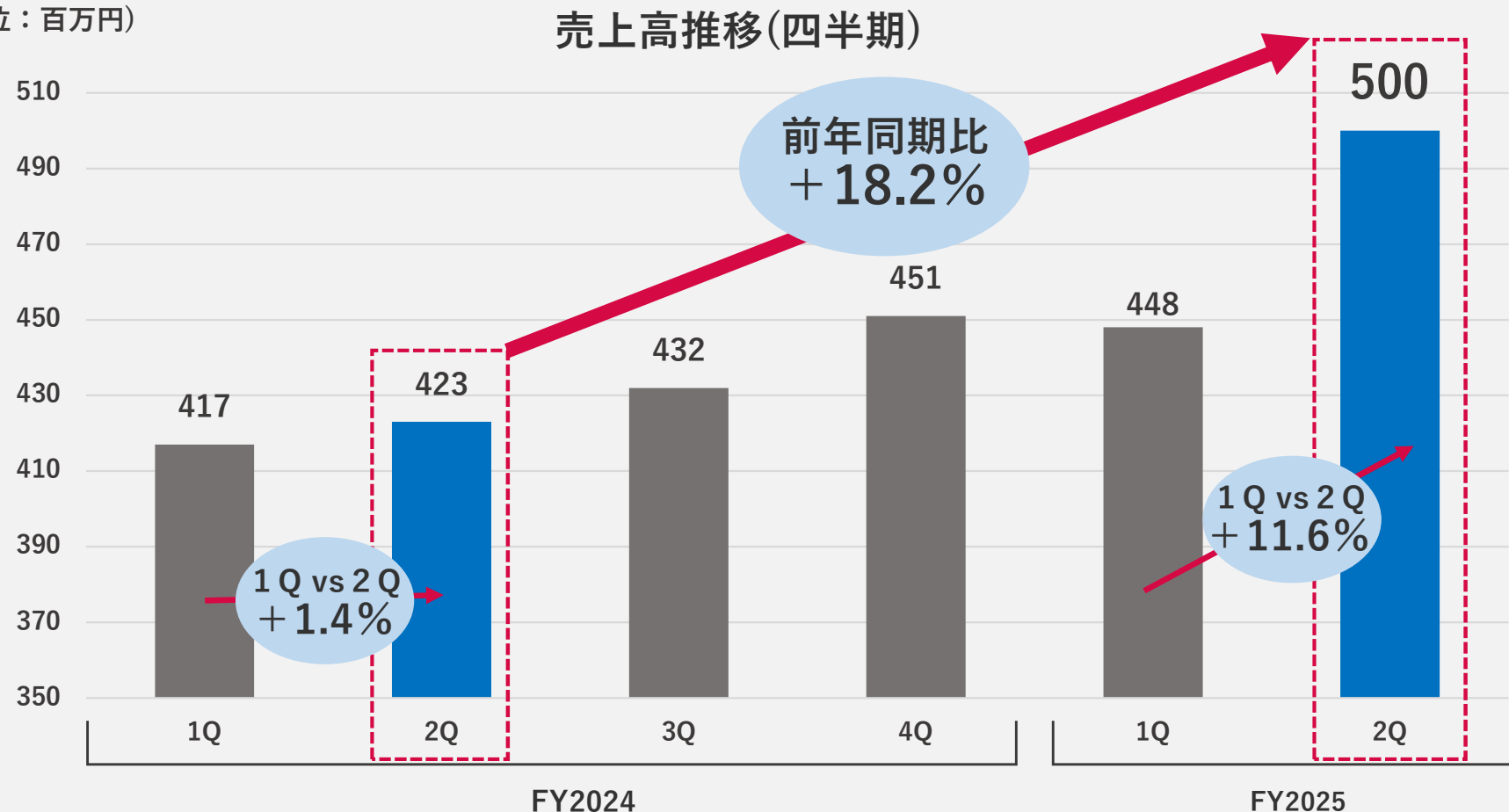
(単位：百万円)	2025年3月期 第2四半期(累計)		2026年3月期 第2四半期(累計)		前年同期比	増減額
	金額	売上比率	金額	売上比率		
売上高	840	100.0 %	948	100.0 %	112.8 %	+108
営業利益	541	64.4 %	602	63.5 %	111.1 %	+61

2024年4月から医師にも適用となった働き方改革・診療報酬改定の影響により、医療機関のDX投資が加速。

- ① 「MightyChecker」シリーズの販売代理店、株式会社ISMのグループ化が完了（2025年7月）。
- ② ISM社との連携によるクロスセル、販路拡大、ターゲット拡大の推進。
- ③ M&A戦略の継続推進。1社グループイン済み(ISM社)、複数社と交渉進行中。
- ④ 「MightyChecker® EX」の受注拡大に向けた施策により、単価向上と収益拡大を実現。
- ⑤ 「Mighty QUBE® Hybrid」のクロスセル施策の展開によるユーザー数拡大。

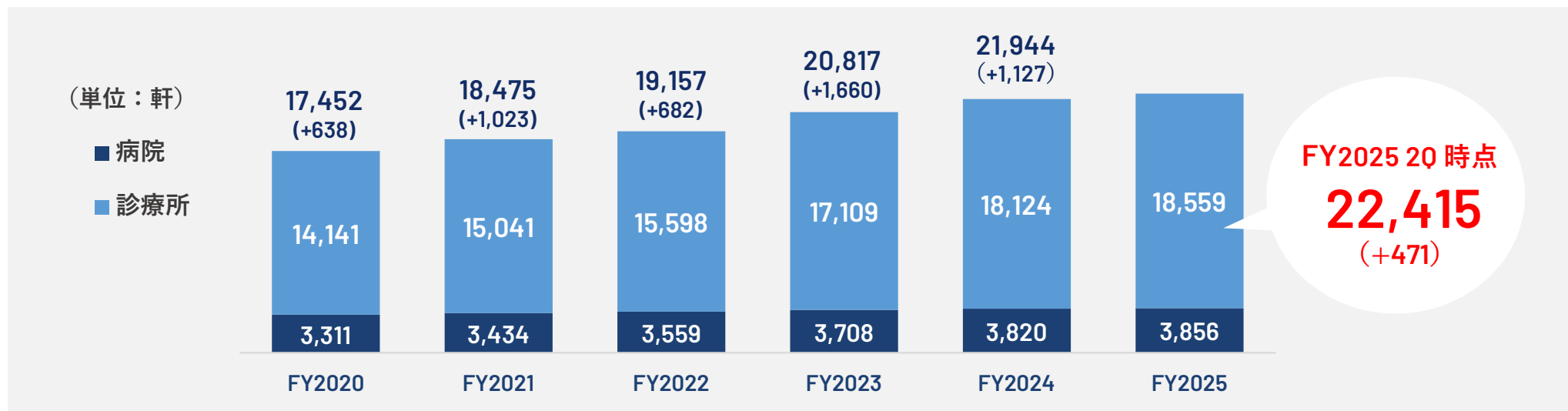
- 当社はリカーリングモデルによる安定成長を基盤としつつ、2025年7月にグループ化したISM社の寄与により、売上成長率が前年同期比+18.2%へと加速。
- これは、M&A戦略が確実に成果を生むフェーズへ移行したことを示しており、今後も成長の持続と収益性の向上を目指す。

(単位：百万円)

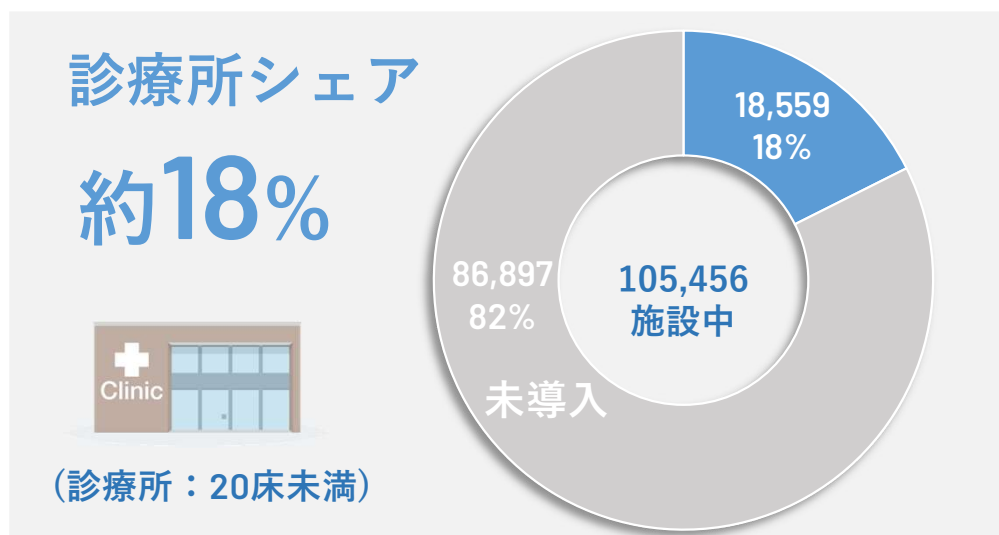
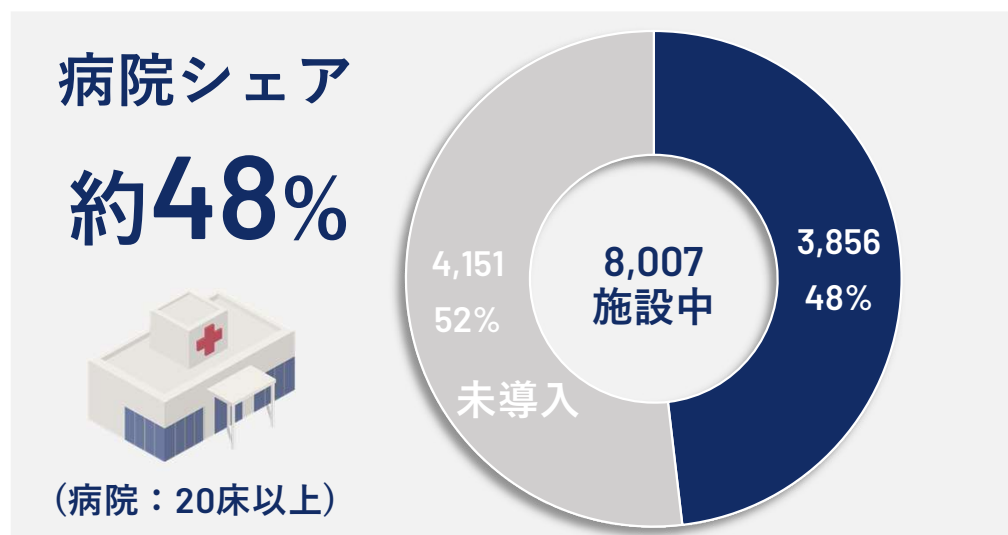


AI×サブスクモデル 基幹ソリューション「Mighty」シリーズユーザー数の推移

2024年4月から医師にも適用となった働き方改革や診療報酬改定の影響により
医療機関のDX投資が加速。既存ユーザーの切替に注力しつつ、順調に新規ユーザーが増加。



Mightyシリーズユーザー数シェア※1 2025年9月末ユーザー数／2025年7月末医療施設数※2



医療機関の赤字拡大と社会保障費削減、構造課題が生み出す3つの成長機会。

医療機関の赤字拡大

医療機関の経営悪化が深刻化。
医療利益が赤字の医療機関が約7割と
持続可能な医療体制の再構築が急務。

電子カルテの普及率は年々上昇

医療DX令和ビジョン2030、医療のデジ
タル化により、増加傾向にある。
医療データの利活用環境が整いつつある。

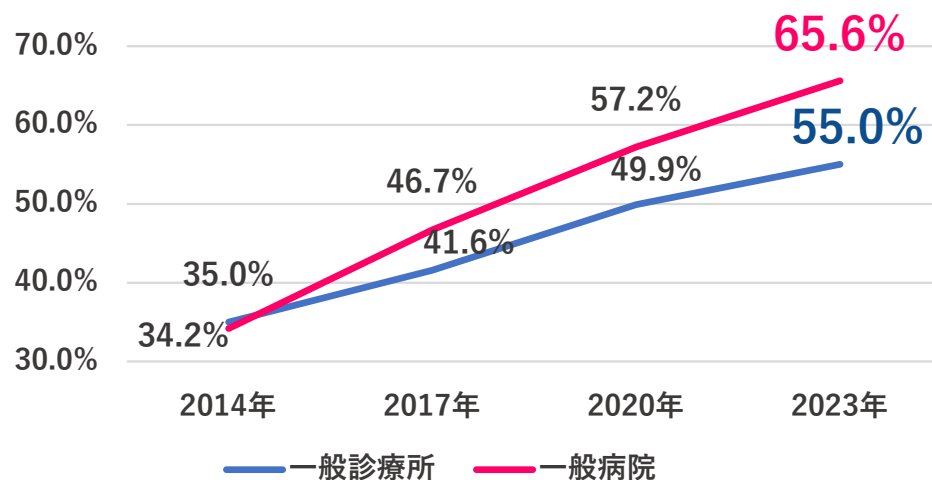
政府の重点施策と合致する 事業領域

社会保障費の構造的な抑制と医療
DX推進を重点政策として掲げ、
医療現場の効率化・標準化を促進。

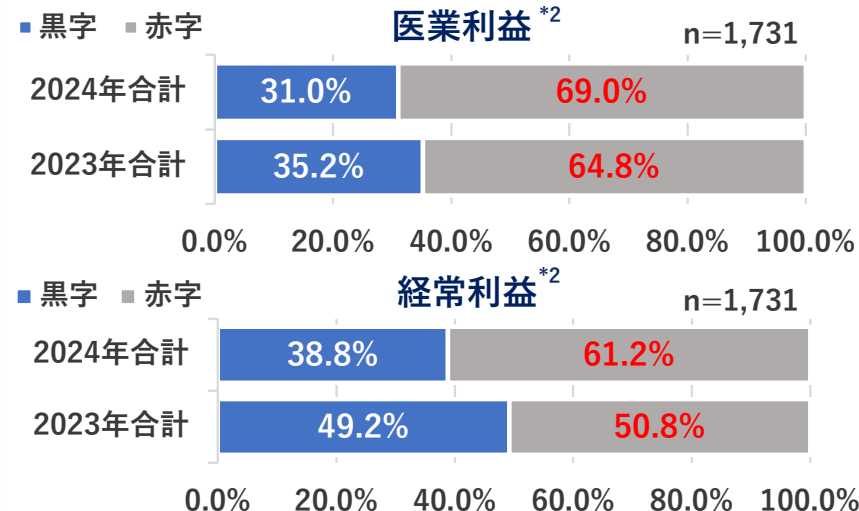
医療機関向け経営改善ソリューション「Mighty」シリーズ導入の促進。

政府が掲げる医療DX・生産性向上方針と高い親和性を持ち、
社会課題の解決と**医療機関の経営改善**を両立する領域に位置する。
メディカル事業は「**社会課題を成長機会に変える事業**」を推進。

電子カルテシステム等の普及状況の推移^{*1}



約7割の医療機関が赤字



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



- 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）

Mighty QUBE Hybrid

【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



- 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）

Mighty Checker EX

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。**

メディカル事業 ～成長戦略～

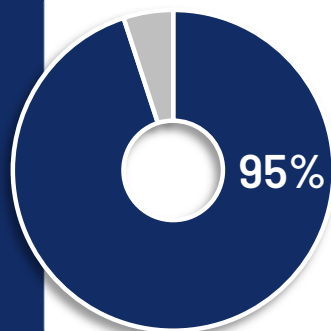
medical business

2025年～2030年にかけて、メディカル事業の収益性の最大化に向け、
M & A戦略によるグループ直販モデルを推進する。

2 Q時点進捗：1社グループイン済み(ISM社)。すでに複数の優良候補企業と交渉が進行
単発のM&Aでなく、非連続な成長の実現に向けたシリーズ型のM&A戦略を推進。

Mightyシリーズの**95%**が代理店経由の販売

ISM社とのM&Aを成功モデルと位置づけ、今後も全国規模で戦略的な提携を推進。



【M & Aターゲット】

- 件 数：2025年～2030年で8～10社を目指す。
- 売 上 規 模：数億～10億円の地域に根差した医療ネットワークを持つ企業。
- 投資回収期間：3年以内
- 資 金 方 針：強固な財務基盤を活かし、自己資金でのM&Aを基本方針とする。

九州拠点
ISM社

M&A戦略によるスケール拡大イメージ

2025年から2030年の5年間で、8～10社のM&Aを実行し、**グループ直販率の向上**を目指す。

<LTV※1向上の要因>

項目	施策内容
単価向上	① 代理店利益のグループ収益取り込み ② 新製品への切替（MightyChecker® EX）・クロスセル（Mighty QUBE® Hybrid）
継続率向上	医療機関の声を反映・カスタマーサポート強化で解約防止 （Mightyシリーズの 継続率は99.6%とすでに高水準 であり、上記施策で現行水準を堅持）
CAC※2効率化	買収した代理店の「既存顧客基盤(医療機関)」「医療ネットワーク」 「営業チャネル(人材)」を獲得

< M&A戦略中長期のKPI >

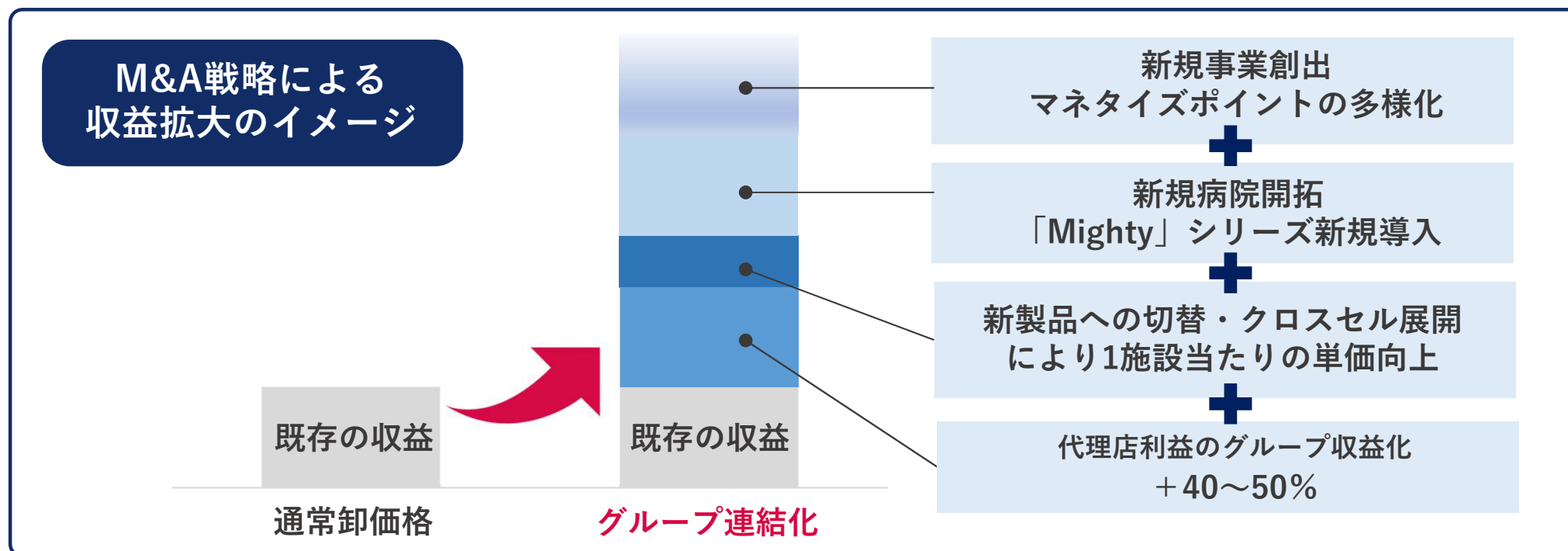
KPI	現状(2025年)	目標(2030年)	補足
グループ直販比率	4.8%	35%	代理店中心から直販併用のハイブリッド型へ
LTV(顧客生涯価値)	128万	197 万(+ 54%)	クロスセル・単価向上など
CAC(顧客獲得コスト)	—	▲15%	買収済みチャネルを活用
LTV/CAC比	9.3倍	14.2倍	高効率化

LTV/CAC比が3.0～5.0倍であれば投資対効果が良好。（出典：Harvard Business School Online, “What Is the LTV:CAC Ratio?”, 2023）

※1 LTV（顧客生涯価値）：1件の医療機関との関係を開始してから終了するまでの間に得られる利益の総額。

※2 CAC（顧客獲得コスト）：新規医療機関1件を獲得するための平均コスト。

販売代理店のM & Aにより、代理店モデルからグループ直販モデルへ転換し、
収益構造の強化を実現。



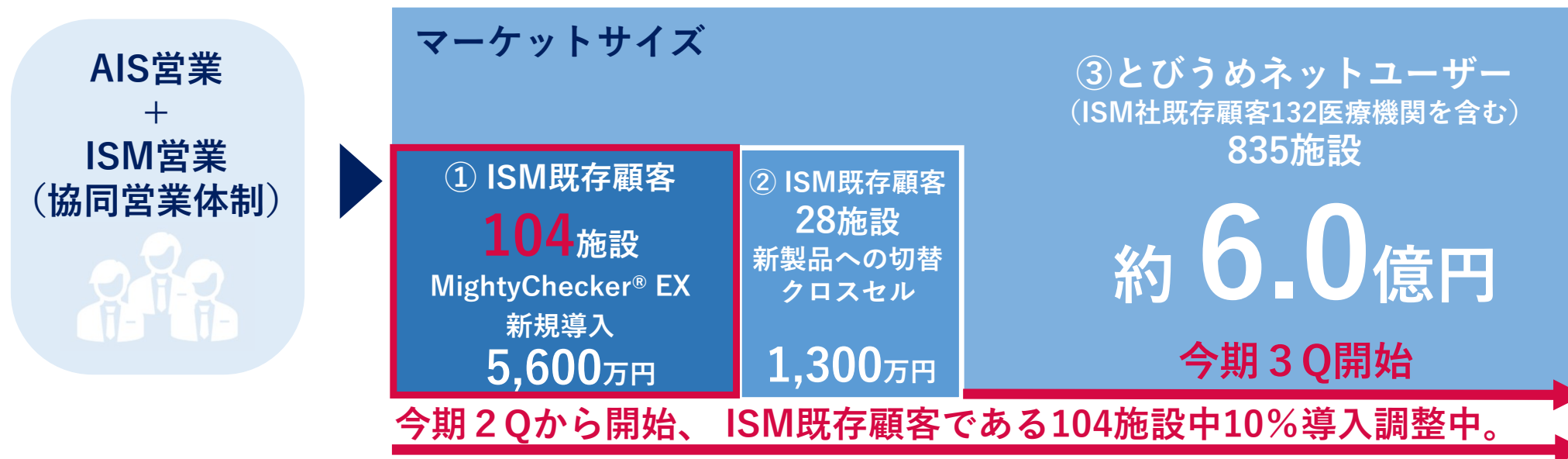
ISM社が持つ強固な顧客基盤の活用。

福岡県の地域医療ネットワーク「とびうめネット」※加盟835医療機関

ISM社既存顧客132医療機関を含む835医療機関に対して

「グループイン記念キャンペーン」による新規開拓を実施。

ISM社買収後、アクセス可能な市場規模は約6.0億円。



「とびうめネット」とは
福岡県医師会が中心となり運営する地域医療情報
連携ネットワーク。
病院・診療所・介護施設などが患者の診療情報や
処方歴、検査結果を安全に共有するための仕組み。

ISM社
インフラ担当

「とびうめネット」で利用頂
くパソコンの環境設定を担当

とびうめ
ネット
835医療機関
登録

メディカル事業の今期の重点施策

- M&A戦略（全国の販売代理店買収）
- Mighty QUBE® HybridのOEM提供強化
- 新規ソリューション開発

今期以降、M&A戦略を軸に、成長投資を加速。遠隔サービスプラットフォーム他、現在開発中の新規ソリューションにより収益源の多様化を図る。

短期戦略

- 「Mighty QUBE® Hybrid」 OEM供給強化
→ 診療所領域での拡販
(例: 「medicalforce」 や 「homis」 へ提供)
- 旧製品からの切替・リプレイス
→ ユーザー単価の引き上げ

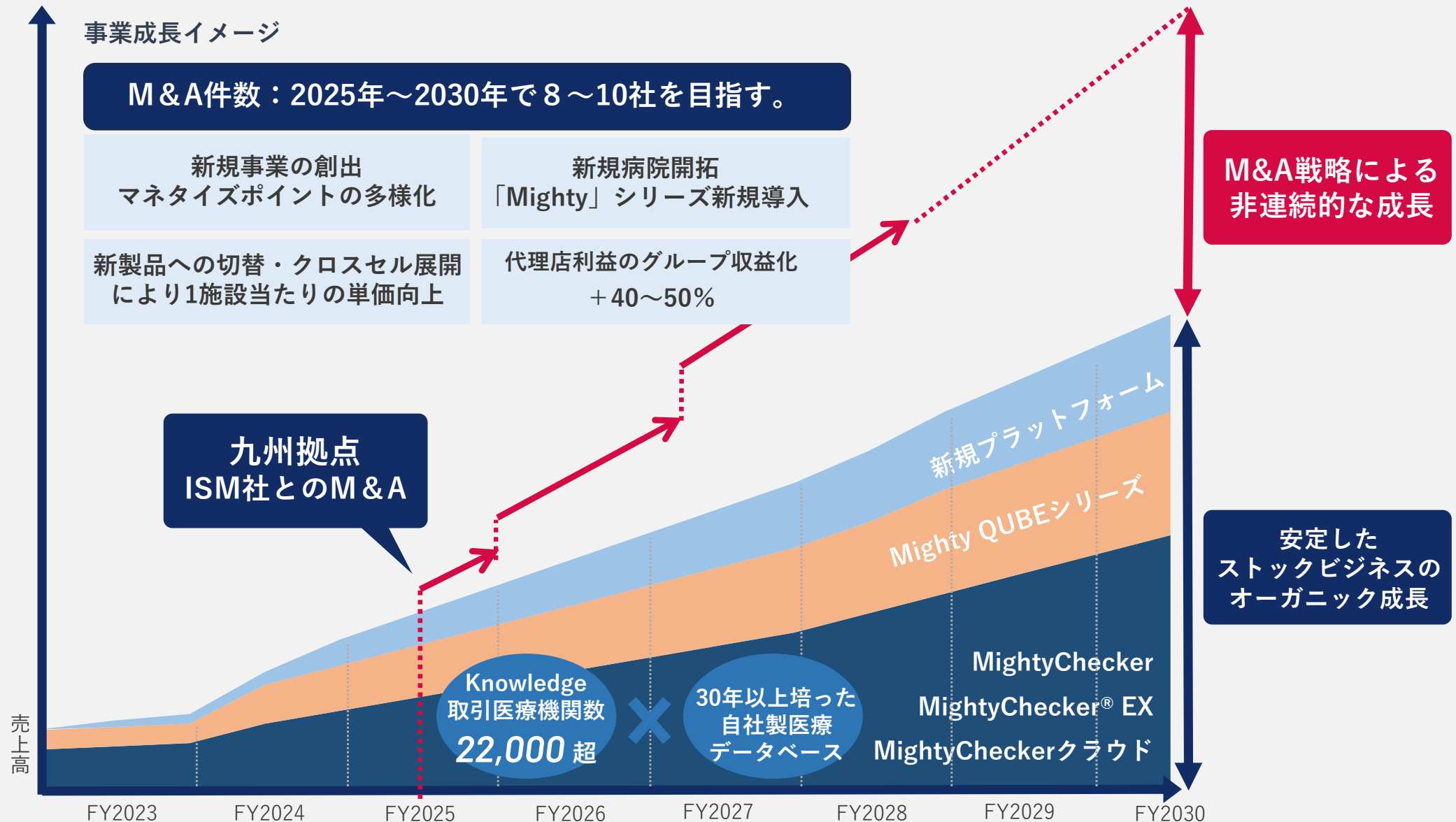
中長期戦略

- M&Aによる事業基盤の拡大
- 医療機関向け新規ソリューションの開発・多様化
- 遠隔サービスプラットフォームなど次期収益源の育成。

目指す姿：安定リカーリング収益 × M & Aによる非連続成長



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。



テクノロジー コンサルティング事業

technology consulting business

テクノロジーコンサルティング事業： 2026年3月期 第2四半期セグメント別概況(業績)



- ・ 今期第2四半期は、複数の一過性要因により売上高・営業利益ともに前年同期を下回る結果となったものの、すでに3Q以降の拡大を見据えた新規案件の立ち上げを開始。
- ・ 3QよりIBM「watsonx」を活用した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。
- ・ AI駆動開発体制構築により、高収益モデルへの転換、ビジネスモデルチェンジを実行。

(単位：百万円)	2025年3月期 第2四半期(累計)		2026年3月期 第2四半期(累計)		前年同期比	増減額
	金額	売上比率	金額	売上比率		
売上高	2,297	100.0 %	2,026	100.0 %	88.2 %	-271
営業利益	239	10.4 %	180	8.9 %	75.5 %	-59

【要因】

1. 2025年3月期の4Qより発生した米国関税の影響に伴い、収益性を重視した戦略的な受注の絞り込みを継続(自動車関連案件の新規受注は停止)、さらに過去数年続いた大規模プロジェクトの完了と新規開始の移行期に伴い売上減少。45百万円の利益減少となったが当該影響は2Qで終了。すでに3Q以降の拡大を見据えた新規案件の立ち上げを開始。
2. 2025年3月期の4Qより受託案件においてオーバーランが発生(開発コストが想定を上回る)、当四半期にも14百万円のコストが発生。当該影響は2Qで終了。
一過性要因を踏まえ、3Q以降は案件の安定稼働と収益性改善を推進。

2026年3月期3Q以降の更なる成長を見据え、短期的なコスト増を見込みつつ、
中長期的な収益力強化を図る施策を実施。

01

収益性を重視した戦略的な受注の絞り込み(2025年3月期4Qより発生、今期2Qで終了)

02

日本国内営業及びPM体制の強化(2026年3月期1Qより発生、2Qで終了)

03

中国拠点の拠点縮小・人員削減(2026年3月期1Qより発生、1Qで終了)

04

請負案件のオーバーランの影響への対応(2025年3月期4Qより発生、今期2Qで終了)

05

watsonxの活用に向けたAIセンター構築に向け、戦略的投資を実行。(今期3Qより発生見込み)

テクノロジー コンサルティング事業 ～成長戦略～

technology consulting business

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[※]」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？

「グローバル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。

収益基盤の強化と確実な業績達成に向けた施策実行。

既存事業の拡大とグループ全体の一体運営を加速することで、足元の収益基盤を盤石なものとし、2026年3月期の業績予想の確実な達成を目指す。その実現に向け、以下の重点施策を推進。

① 主要パートナーとの協業深化による売上拡大

- ・ IBM等、主要Sierパートナーとの協業関係を強化。パートナー経由の売上を拡大し、今期の業績予想達成に貢献。
- ・ 施策：国内営業体制強化により、IBMのPM層に対して直接営業を強化。（watsonxを活用したソフトウェア開発の提供）

② フィリピン拠点の経営刷新とグループ一体運営

- ・ 日本本社とフィリピン拠点の一体運営により、意思決定を高速化し、グループ戦略のスピードと実効性を高める。
- ・ フィリピン拠点にて、watsonxを活用したAIセンターを構築。それに伴い戦略的投資実行。（組織変更及び人員採用を強化。）

2036年問題による社会インフラ系システムの刷新需要を見据え、

「**モダナイゼーション市場**」の拡大に備えた中長期的な準備。

モダナイゼーション戦略 市場機会：モダナイゼーション需要の急拡大

- 企業のITシステムは老朽化が進み、**AI対応への移行が不可避な段階**にある。
- 同時に、**開発プロセスのAI化**やITシステムなどの**無形資産の再評価**が進み、企業の投資意欲が急速に高まっている。

※モダナイゼーションとは

レガシーシステム刷新にのみならず、業務フローを最新のテクノロジーを用いて最適化し、組織がさらなるビジネス価値を創出できるように変革していくこと。



一方、レガシー刷新を阻む要因・・・

IT投資の不足・技術の老朽化・システムのブラックボックス化・**人材不足**

モダナイゼーション市場は2028年までに**1兆円規模**へ成長（※自社調べ）
1兆円規模の成長市場への大規模な投資シフトが発生。

対象領域としては、**金融業界**に限らず、**エネルギー業界・医療領域**も視野に入れる。

当社の優位性



IBMの戦略パートナーとして、モダナイゼーション需要の中心顧客層（金融・医療・インフラ等）へ直接アクセス可能。

東京証券取引所 スタンダード市場への 移行準備を開始

— 成長加速に向けた「攻め」の戦略的選択 —

東京証券取引所プライム市場からスタンダード市場への区分変更承認に向けた準備を開始。

本取り組みは、**成長投資を加速させるための「攻め」の戦略的選択**。**AI投資**や**M&A**など、
将来の成長ドライバーに経営資源を集中投入し、事業拡大と企業価値向上を実現。

【成長の柱：集中と変革】

■ メディカル事業の戦略：成長ドライバーであるM&A戦略推進への集中投資を継続

- 2025年～2030年にかけて、収益性の最大化を目的としたM&A戦略を推進。
- 地域に根差した医療機関ネットワークを有する販売代理店（売上規模：1社数億円～10億円）を対象に、8～10社のM&Aを計画。全国展開を推進。
- グループ直販モデルの確立により販路拡大と利益率向上を実現。
- 新規ソリューションの開発により、新たな収益源を創出。

■ テクノロジーコンサルティング事業の戦略：IBM「watsonx」を中核としたAI戦略

- IBMの先進AIプラットフォーム「watsonx」を中核とし、AI駆動開発体制を構築。
- 日本IBMの戦略パートナーとして、金融・医療・インフラ分野等の業種に直接アクセス可能。
- フィリピン拠点にAIセンターを新に構築。
- 英語及び日本語に堪能な、若く優秀なエンジニア人材を活用し、英語圏で獲得したwatsonxのAIナレッジを習得・日本語化した上で、多数のクライアント（日本企業）の開発体制に最適化した形で提供。
- 従来の「人数×時間（人月）」に依存したモデルから脱却し、再現性と収益性の高い成長基盤を確立。将来的に当社アセットを構築。

【投資方針と成長目標】

メディカル事業
M&A戦略への積極投資。



フィリピン拠点
AIセンターを構築。
戦略的投資実行。



営業利益+15%の
持続的成長を目指す



株主の皆様への
還元・高配当と成長の
両立を実現

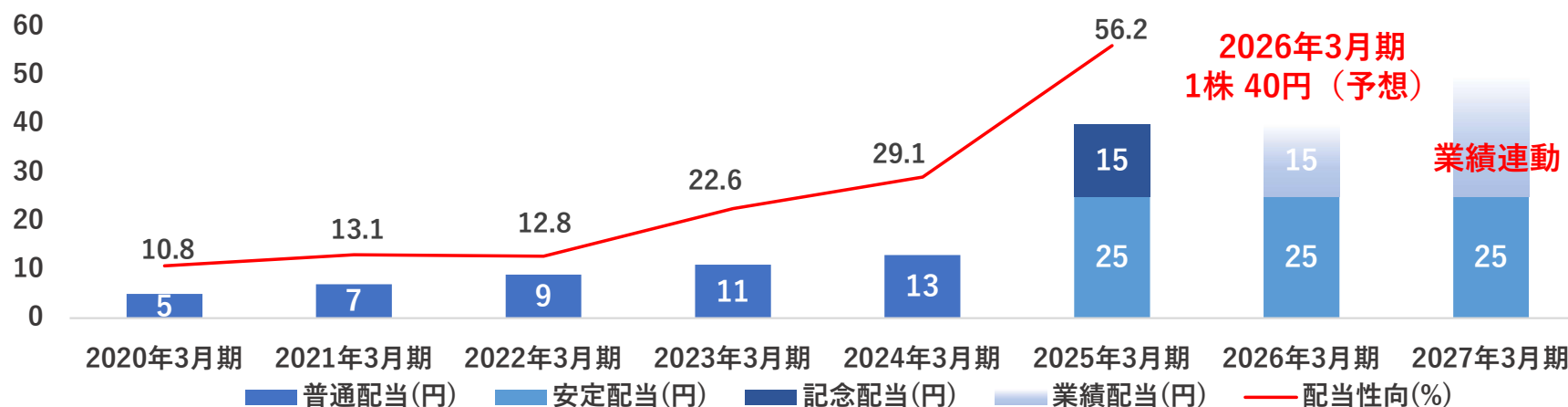
配当性向

50 %以上

配当方針

【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	-	-

業績予想と業績推移

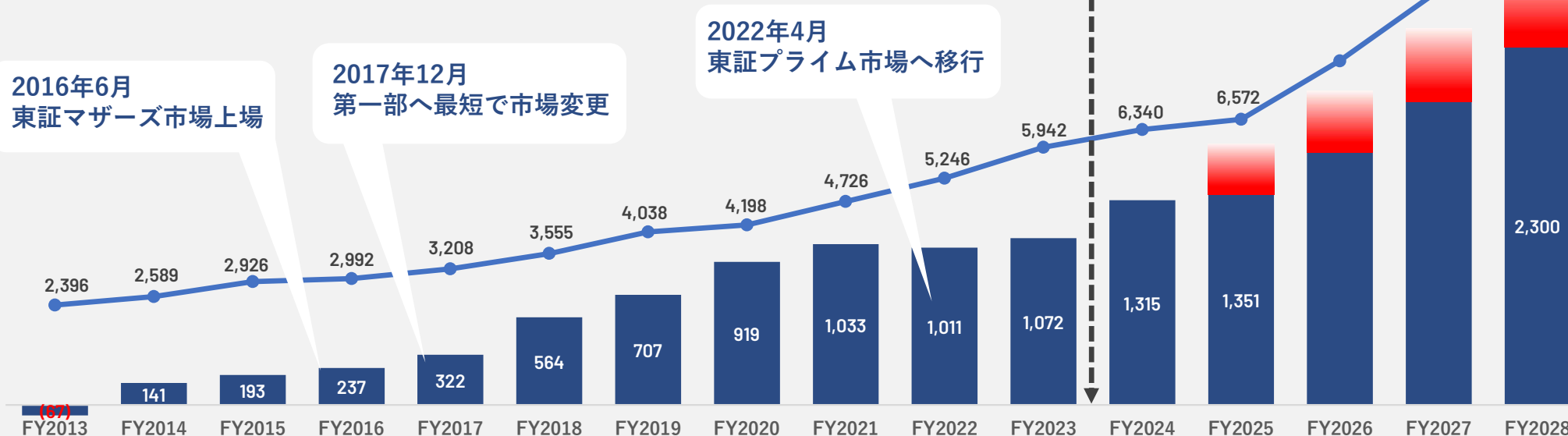
(単位：百万円)

■ 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

第2成長フェーズ本格稼働



(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

Appendix

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

2030年**78.7万人**^{*}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**

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

Mightyシリーズのライセンス収益は、「**分割計上**」方式を採用。

契約件数の増加に伴い、売上は月次で着実に積み上がり、**収益の安定化を実現**。

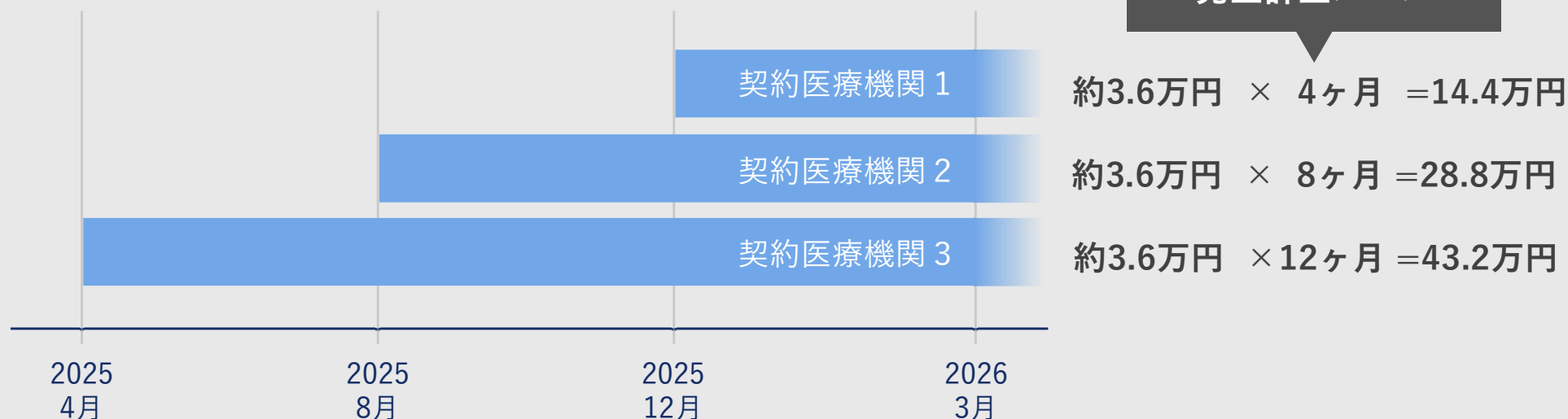
さらに、AI×サブスクモデルにより、持続的な成長基盤を確立。

【MightyChecker® EXを例とした場合】

- 初回（15ヶ月）のライセンス費用：54.4万円。（クリニックベース）※新料金
- 収益は提供期間（15ヶ月）にわたって按分計上のため月額あたり 約3.6万円を売上計上。

※次年度以降も継続ライセンス費用を請求。

売上計上ルール



株式会社メディカルフォースの自由診療クリニック向け
クラウド型電子カルテ「medicalforce」へのOEM供給開始。

「診療所領域」における「Mighty QUBE® Hybrid」の拡大販売を推進。
今回のOEMは在宅医療特化型「homis」への提供に続く第2号案件で、今後も提供領域拡大へ。

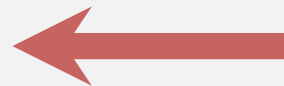


30年以上培った自社製医療データベース
とAIを活用し、処方・検査オーダー時に
候補病名をリアルタイム導出、誤投薬・
病名漏れを防止。

当社メリット

「medicalforce」既存ユーザー及び新規ユーザーを対象に、診療所領域における「Mighty QUBE® Hybrid」の拡大販売を推進。
本OEM契約セグメントにおいてFY2025からFY2027にかけて年平均成長率116%の売上成長を目指す。

OEM提供



1施設当たりの
エンジン使用料



施設数

株式会社メディカルフォース

2025年時点で600件以上のクリニックにて導入。
2024年2月に保険診療機能を大幅強化。
保険診療と自費診療を併設する医療機関の増加
にともない、さらなる導入拡大が見込まれる。

メディカルフォースメリット

- ・ 保険診療機能が大幅に高度化。
製品競争力が向上し、導入拡大。
- ・ 医師の働き方改革、医療安全向上、
クリニック経営の最適化に直結

【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。

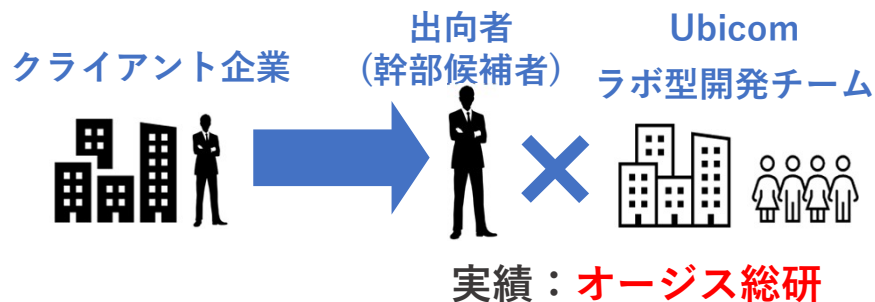
従来のラボ型開発の場合



- × 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 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。

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。

テクノロジー
コンサルティング事業

メディカル事業

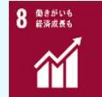
Win-Win
インベストメント
モデル

グループ全体

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

	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	・ 女性取締役 2 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	・ 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	

■社名：株式会社Ubicomホールディングス（東証プライム：3937）

■戦略市場：医療、金融/公共、自動車、製造/ロボティクス等

■事業内容： **テクノロジーコンサルティング事業**

国内のIT人材不足解消とDX（デジタルトランスフォーメーション）を進めるべく、フィリピン等の開発拠点を活用した組み込みソフトウェア/アプリケーション開発、テスト/品質保証/保守/24Hサポート等を提供する他、3A（AI 人工知能 / Analytics 分析 / Automation 自動化）等の最先端技術を搭載した独自の先進ソリューション開発を推進しています。

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リーディングカンパニーとして、レセプト点検、医療安全支援、データ分析、クラウドサービス、開発支援、コンサルティング等の医療ITソリューションの提供を通じて、医療業界の業務効率化による働き方改革、医療機関の経営改善、医療の安全と質の向上を支援しています。

また、新たに保険業界向けナレッジプラットフォーム事業に注力しています。

Win-Win インベストメントモデル

リーディングカンパニーや成長企業との協業・提携・M&Aを推進し、事業成長の加速化を図ります。

新規事業開発

次世代を見据えた更なる高成長・高収益ビジネスを積み上げてまいります。

■業績：

（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

- 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。

