



2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

2026年2月5日



• 01	連結業績：2026年3月期 第3四半期決算 ハイライト -----	P.4
• 02	連結業績：2026年3月期 第3四半期 決算概況 (P/L) -----	P.5
• 03	メディカル事業 -----	P.6
• 04	テクノロジーコンサルティング事業 -----	P.12
• 05	配当方針 -----	P.20
• 06	業績予想と業績推移 -----	P.22
• 07	Appendix -----	P.24

テクノロジーコンサルティング事業

当第3四半期より本格的にAI駆動開発領域に舵を切る

～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～

Ubicomは、AIを使う会社ではなく、AIで価値を生み続ける会社へ進化

メディカル事業

全国の販売代理店M & A 戦略の加速

～グループ直販モデルを推進し収益構造の強化～

MightyChecker[®] EX

MightyQUBE[®] Hybrid

M & A

当第3四半期は、短期的な収益の最大化よりも、来期以降の持続的な営業利益成長に向けた構造転換を優先。その結果、連結ベースでは売上高・営業利益・経常利益は前年同期比で減収減益となるものの、将来の収益拡大に向けた施策は両事業で着実に進捗している。

売上高
4,420 百万円

前年同期比 93.2 % (-6.8%)

営業利益
992 百万円

前年同期比 99.5 % (-0.5%)

経常利益
976 百万円

前年同期比 98.5 % (-1.5%)

当期純利益
766 百万円

前年同期比 110.4 % (+10.4%)

※前年同期比は前年同期を100とした指数。括弧内は増減率。

メディカル事業

安定した**サブスクリプション収益**を基盤に、**M&Aによる直販モデル推進とLTV最大化**による収益性向上を目指している。

現状PMI費用や開発投資を吸収しつつ、売上高・営業利益ともに前年同期を上回る水準で推移しており、第4四半期以降はPMI完了による利益貢献の本格化を見込んでいる。

【実施中施策】

- ・ 販売代理店M&Aによる事業基盤強化
- ・ 既存ユーザーへのクロスセル推進
- ・ 新製品開発の継続

テクノロジーコンサルティング事業

「人数×時間(人月)」モデルから脱却し、IBM社の「watsonx」※1等を活用した**高付加価値・高生産性モデルへの転換(AI駆動開発体制構築)**を目指している。

現状、構造転換に伴う売上抑制により、売上高・営業利益は前年同期比で減少している。

一方、フィリピン子会社では直契約拡大とコスト改革が進展し、営業利益は改善している。

【実施中施策】

PoC案件創出に向け、IBM社のグローバル案件で実績のある、watsonxのアセットを当社の技術力および英語力で解析し、日本市場向けの提供体制を構築。

その他 東証スタンダード市場への市場区分変更について承認を受け、2026年2月5日付で同市場へ移行完了。

- 売上高、営業利益、経常利益はいずれも前年同期比で減収減益、当期純利益は前年同期比で増益となった。
- テクノロジーコンサルティング事業では、**IBM社のwatsonx等を活用したAI駆動開発へのモデルチェンジを優先**。**AIエンジニア約50名の教育開始**に伴い、小規模・短期案件の受注を戦略的に抑制した結果、減収減益となったが、第4四半期よりPoC案件の受注を開始し、来期から本番案件・継続受注へ移行。
- メディカル事業では、**リカーリングモデルの安定成長**により、売上高・営業利益ともに過去最高益を更新。
- 両事業は、いずれも成長に向けた投資フェーズにあり、M&A戦略ならびにAI駆動開発体制の構築に向けた集中投資を継続している。高付加価値型ビジネスモデルへの転換を通じて、持続的な成長および中長期的な収益最大化を目指す。

(単位：百万円)	2025年3月期 第3四半期(累計)		2026年3月期 第3四半期(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	4,741	100.0 %	4,420	100.0 %	93.2 % (-6.8%)	-321
営業利益	997	21.0 %	992	22.4 %	99.5 % (-0.5%)	-5
経常利益	991	20.9 %	976	22.1 %	98.5 % (-1.5%)	-15
親会社株主に帰属する 当期純利益	694	14.7 %	766	17.3 %	110.4 % (+10.4%)	+72

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を継続。
- 株式会社ISM(以下、ISM社)のM&Aに伴う統合費用（PMI費用）、新製品開発に向けた投資など一時的な費用を吸収しつつ、増収増益を達成。第4四半期以降のPMI完了を契機に、本格的な利益貢献を見込む。
- グループ化したISM社は、当社の営業基盤との統合により事業価値の向上が見込まれ、中長期的な収益拡大および企業価値向上に資する戦略的M&A案件である。

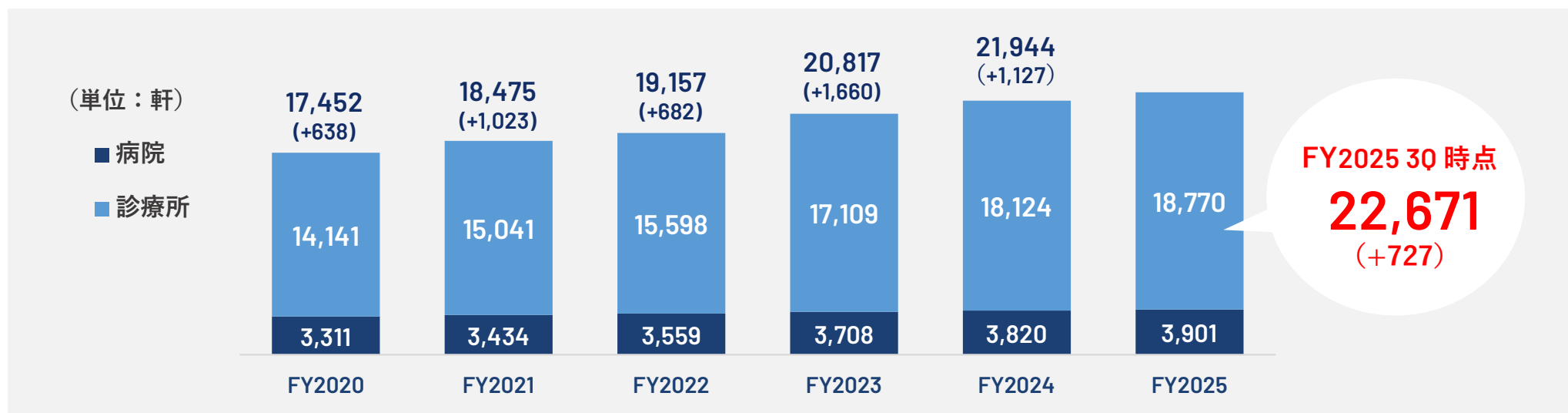
(単位：百万円)	2025年3月期 第3四半期(累計)		2026年3月期 第3四半期(累計)		前年同期比	増減額
	金額	売上比率	金額	売上比率		
売上高	1,272	100.0 %	1,421	100.0 %	111.7 % (+ 11.7%)	+149
営業利益	831	65.3 %	898	63.2 %	108.1 % (+ 8.1%)	+67

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。

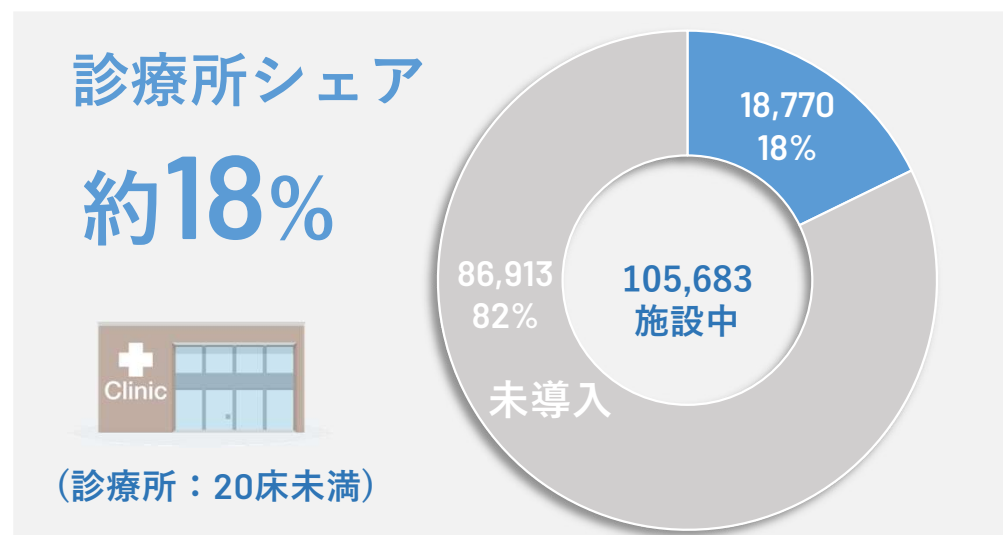
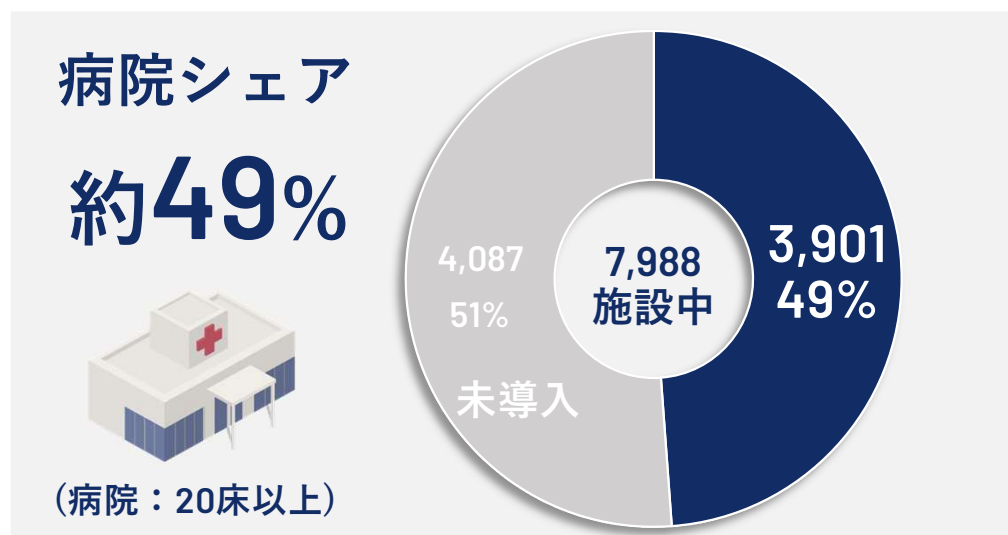
- ① ISM社との連携によるクロスセル、販路拡大、ターゲット拡大の推進。
- ② M&A実行を視野に入れた、厳選した優良候補企業との協議進展中。
- ③ 「MightyChecker® EX」の受注拡大に向けた施策により、単価向上と収益拡大を実現。
- ④ 「Mighty QUBE® Hybrid」のクロスセル施策の展開によるユーザー数拡大。
- ⑤ 来期のリリースに向け新製品開発を開始。

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12月末ユーザー数／2025年11月末医療施設数※2

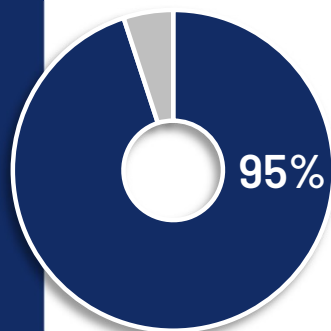


2025年～2030年にかけて、メディカル事業の収益性の最大化に向け、
M & A戦略によるグループ直販モデルを推進する。

当第3四半期時点進捗：ISM社のグループインが完了。
直近のM&A案件に向け、ISM社の売上高数倍規模の厳選した優良候補企業との協議進展中

Mightyシリーズの**95%**が代理店経由の販売

ISM社とのM&Aを第一歩と位置づけ、今後も全国規模で戦略的な提携を推進。



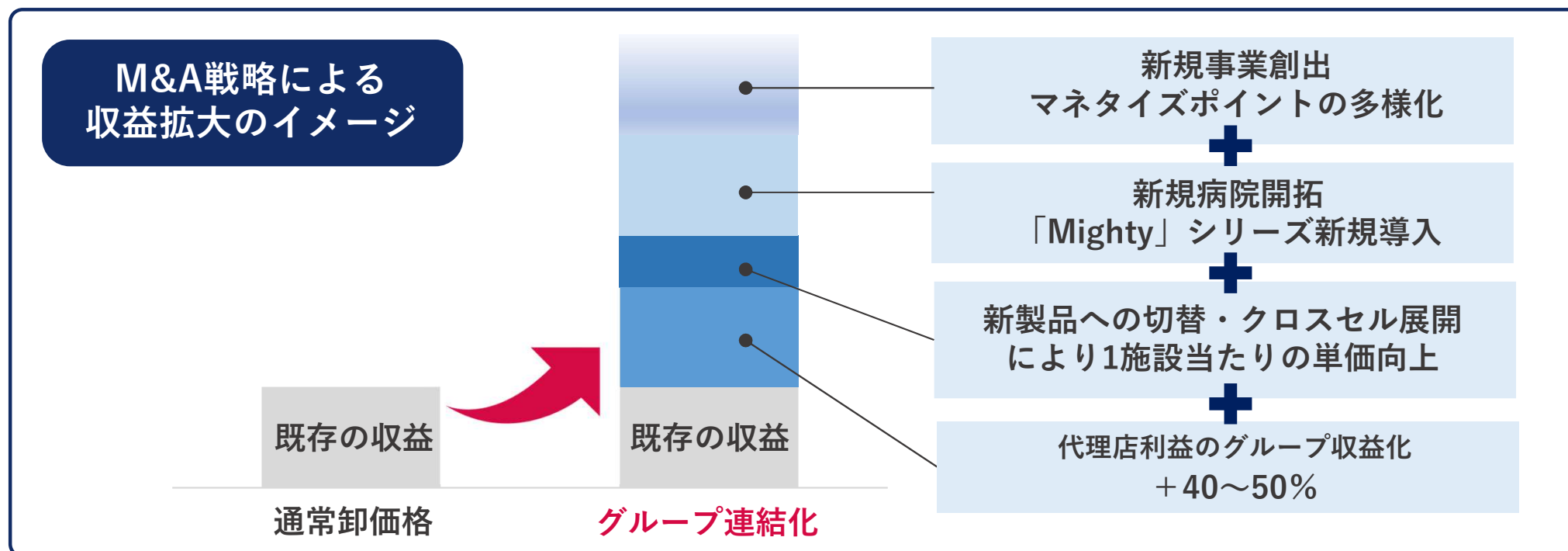
【M & Aターゲット】

- 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。
- 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。

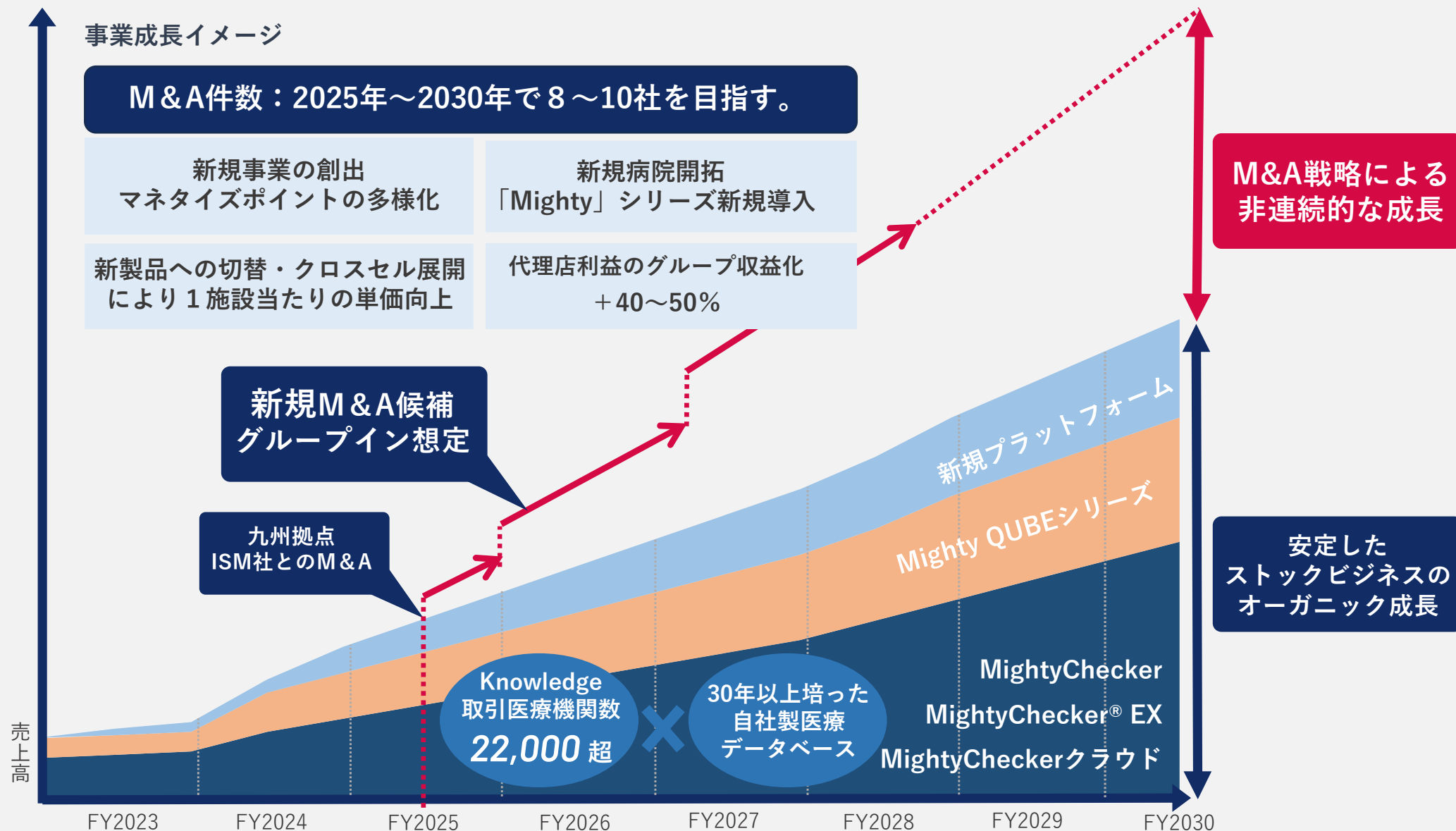
九州拠点
ISM社

M&A戦略によるスケール拡大イメージ

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。



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

当第3四半期より、watsonx等の活用に向けたAIエンジニア約50名の教育を開始。
AI案件本格受注に向けた準備として、短期・小規模の受注を抑制した結果、減収減益となった。
一方、フィリピン子会社単体では、直契約案件の拡大とコスト構造改革の進展により、
売上高は微減にとどまり、営業利益は大幅に改善した。

(単位：百万円)	2025年3月期 第3四半期(累計)		2026年3月期 第3四半期(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	3,468	100.0 %	2,999	100.0 %	86.5 % (-13.5%)	-469
営業利益	442	12.8 %	290	9.7 %	65.6 % (-34.4%)	-152

【テクノロジーコンサルティング事業全体が前年同期比で減収減益となった要因】

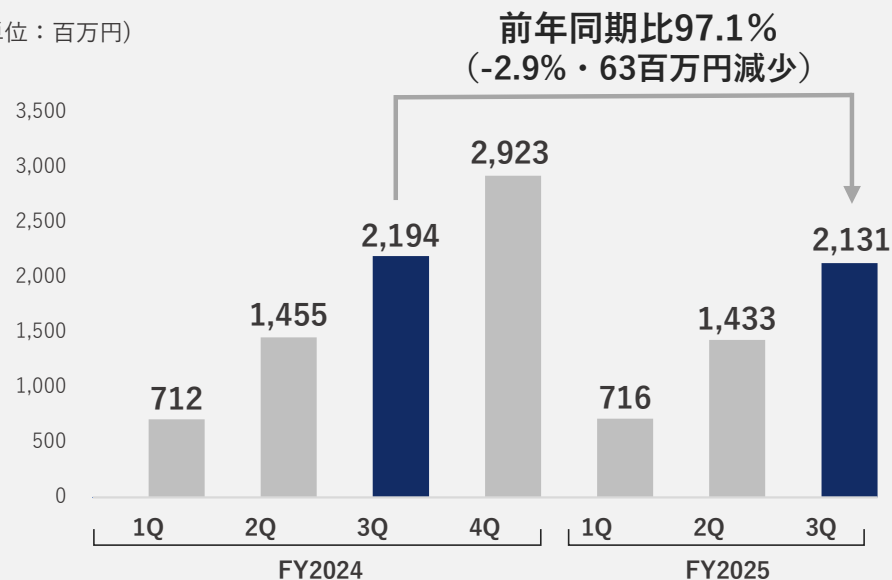
- すでに発表済みのとおり、当第1・第2四半期においては、米国関税の影響を踏まえた収益性重視の戦略的な受注抑制等により、約60百万円の利益減少となった。
- 当第3四半期の日本親会社では、IBM社のwatsonx等を活用した高付加価値・高生産性モデルへの転換を見据え、AI駆動開発体制の構築を優先。AIエンジニア約50名の教育開始に伴い、小規模・短期案件の受注を戦略的に抑制した結果、約70百万円の利益減少となった。(AI駆動開発モデルへの転換に関する詳細は後述。)
- これは、事業競争力の低下によるものではなく、将来成長を見据えた一時的な売上抑制の影響である。

【フィリピン拠点が好調となった要因(減収増益)】

- ・ フィリピン子会社の売上高は、日本親会社経由が約半分、直販およびフィリピン・米国等の海外クライアント向けが約半分で構成されており、当第3四半期は日本経由案件の減少により売上は微減となった。
- ・ 一方、Go Global方針のもと、**米国の先進的なヘルスケア／ライフサイエンス領域の有力企業を含む直契約案件の拡大により、売上構造の多様化が進展している。**
- ・ 加えて、当第2四半期以降に実施した**経営刷新および、日本本社主導によるコスト構造改革(人件費・間接費の適正化等)**が収益性改善に寄与。
- ・ その結果、売上高の減少は軽微にとどまり、営業利益は前年同期比25.2%増(+54百万円)と大幅に改善。

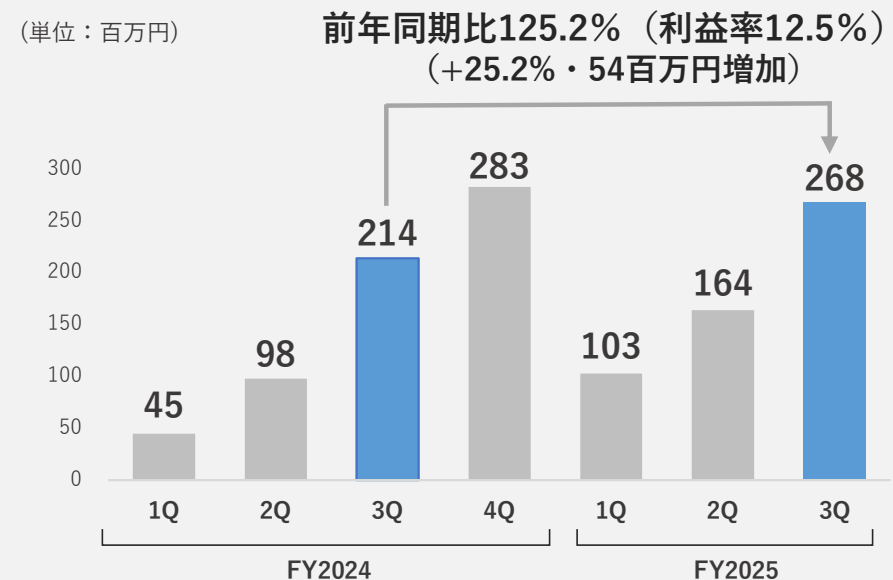
フィリピン子会社 売上高

(単位：百万円)



フィリピン子会社 営業利益

(単位：百万円)



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。



IBM社のwatsonx等を活用した AI駆動開発体制の段階的構築

検証⇒PoC ⇒実装の3フェーズで推進

当期第3四半期 検証フェーズ

watsonxのアセットを当社の
技術力および英語力で解析し、
日本市場向けの提供体制を構築。
業務効率化・コスト削減効果の
定量シミュレーション

当期第4四半期 PoCフェーズ

開発環境やAIエンジンの
比較検証の本格化
IBM社に向けPoCの提案
および案件の受注開始

来期 実装・事業化フェーズ

AI駆動開発モデルによる
本格受注
高付加価値
高利益率案件の拡大

開発環境の検証

watsonICA、IBMBob、GitHub Copilot等
AIエンジン（LLM）の検証
ChatGPT、Gemini、Claude等

①人材戦略

既存リソースをAI人材へ転換
watsonx等

②生産性改革

開発効率
38%向上※

高付加価値・高生産性
高利益率案件の拡大

①人材戦略：watsonxを軸に、既存リソースをAI人材へ転換。

新卒育成段階からのAI実装により、立ち上がり期間短縮と高付加価値案件への対応力を実現。

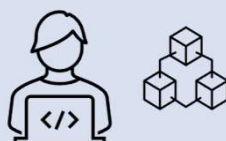
教育体制

新卒の育成プログラム「ACTION」 watsonx等を組込んだAI特化型へアップデート。

日本語教育



IT基礎概念



先進技術



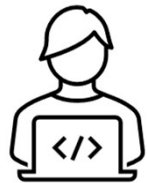
watsonx等



②生産性改革

AI駆動開発体制の構築により、設計・実装・テスト等の開発工程における効率化を推進。

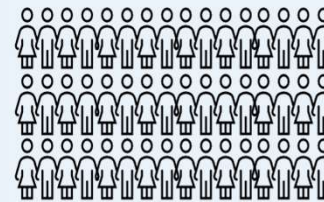
対象工程においては開発効率の向上により
1人月当たり約**1.6倍**の
生産性向上の可能性を検証中



コード生成・テスト工程
時間を**38%**削減※



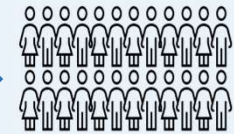
100人で160人分の案件対応が可能



160人

人員を増やすことなく・・・

対応可能案件**1.6倍**



100人



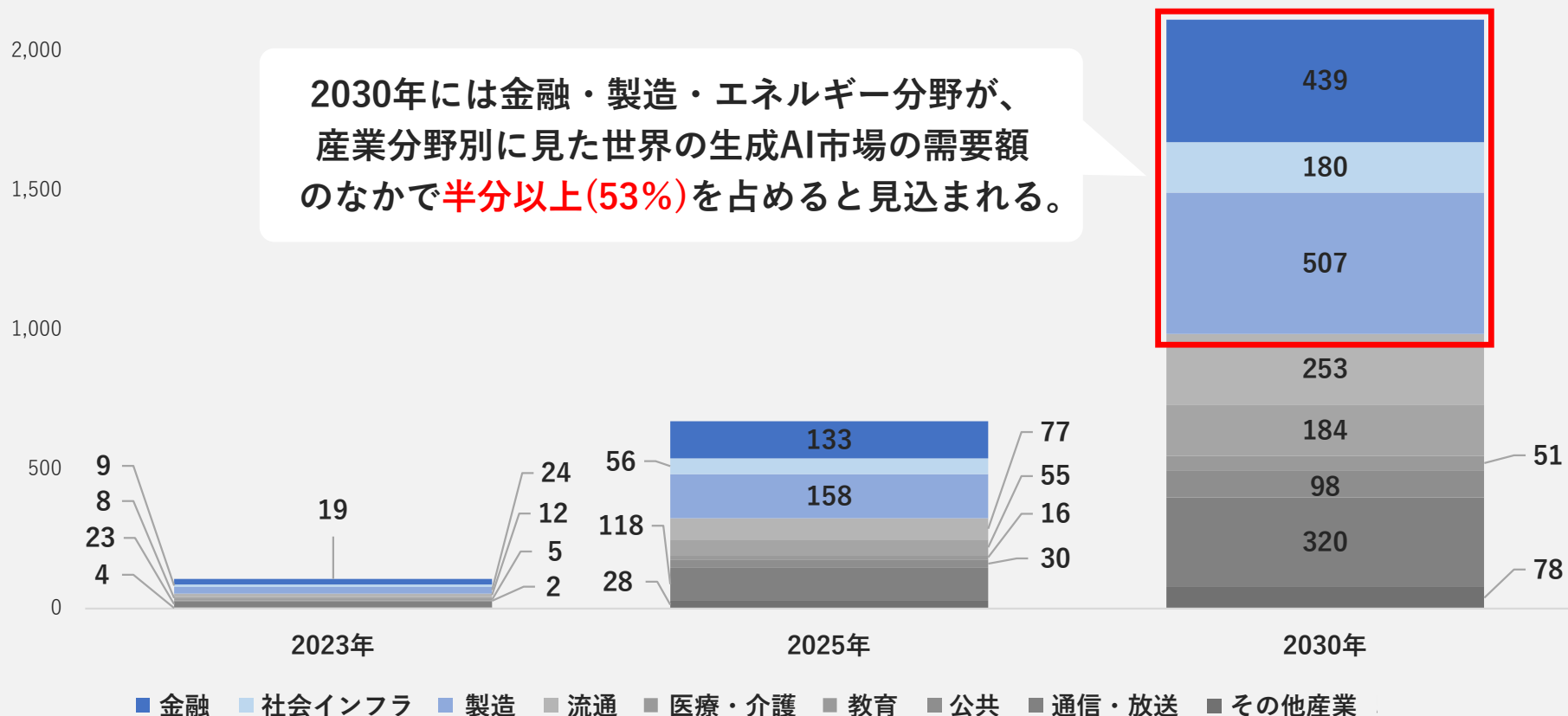
<品質担保と収益安定化>

- ・ エンジニアのAIスキルによる付加価値を単価へ反映することにより、**案件収益性を向上**。
- ・ 自動コードチェック・標準レビューによる、**開発品質の安定化と手戻り工数の削減**。
- ・ AI駆動開発により、プロジェクト間の切替局面において発生する学習期間や待機期間を短縮し、**稼働率向上**の改善を実現。

生成AI市場は日本・世界ともに拡大が見込まれ、
特に金融・製造・エネルギー分野においては、2030年に向け高い需要規模が想定される。
こうした市場環境を踏まえ、当社は高度なセキュリティと精度が求められる
金融・製造・エネルギー領域を戦略領域と位置付け、同領域をターゲットとする。

【産業分野別に見た世界の生成AI市場の需要額見通し】※

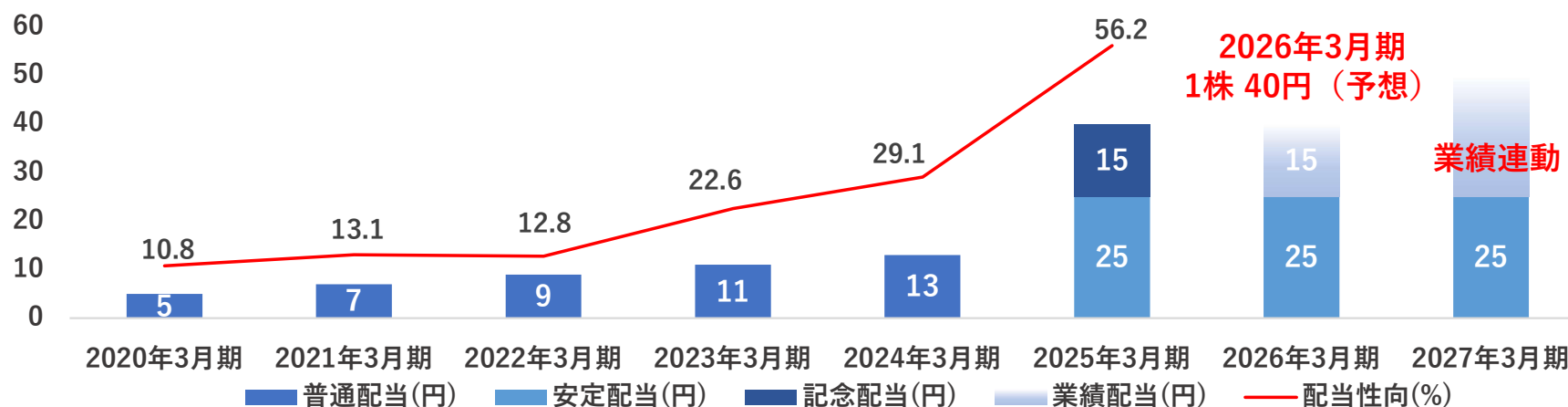
(単位：億ドル)



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、財務状況およ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

2026年 2 月

「東証スタンダード市場」へ市場区分変更

メディカル事業のM&A戦略推進、テクノロジーコンサルティング事業のIBM社のwatsonx等を活用したAI駆動活用体制構築の推進に向け、集中投資を実行。更なる事業拡大と収益性向上を図る。

(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

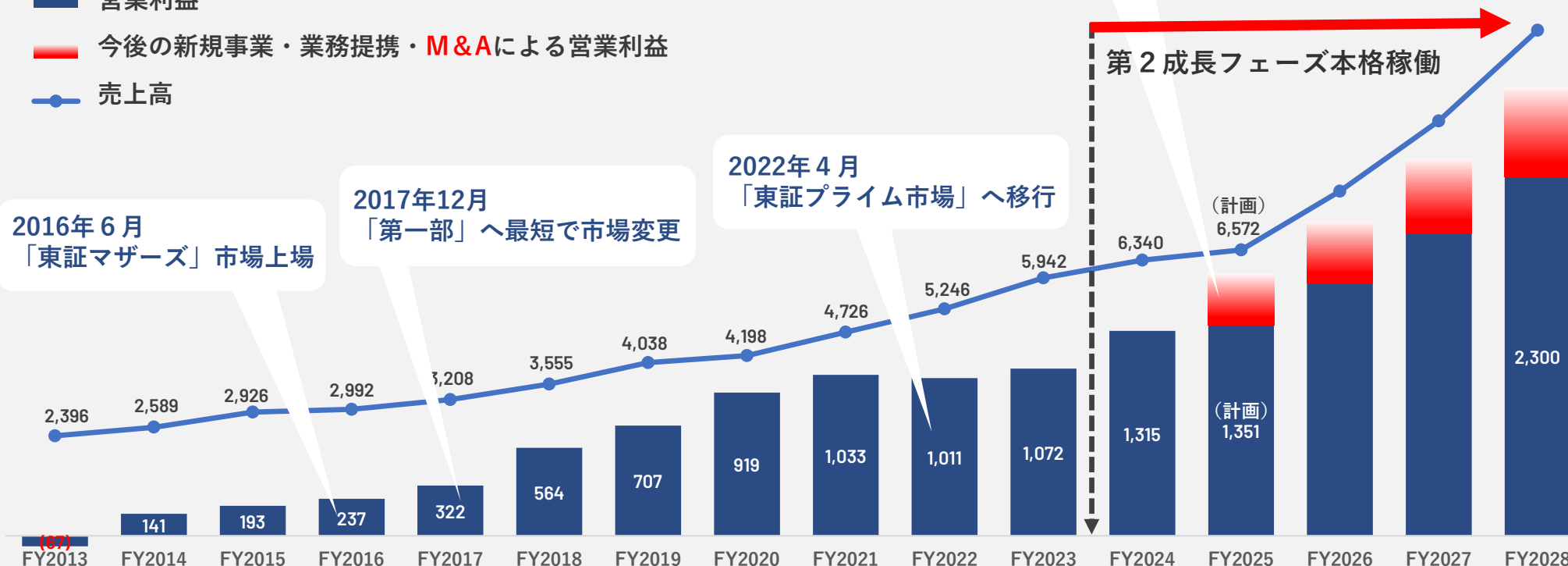
● 売上高

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

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



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

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

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。
医業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。

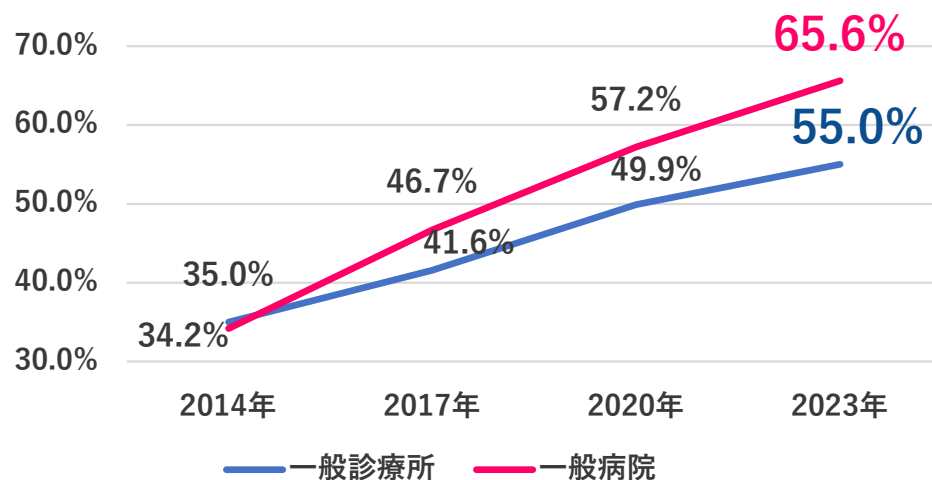
政府の重点施策と合致する 事業領域

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。

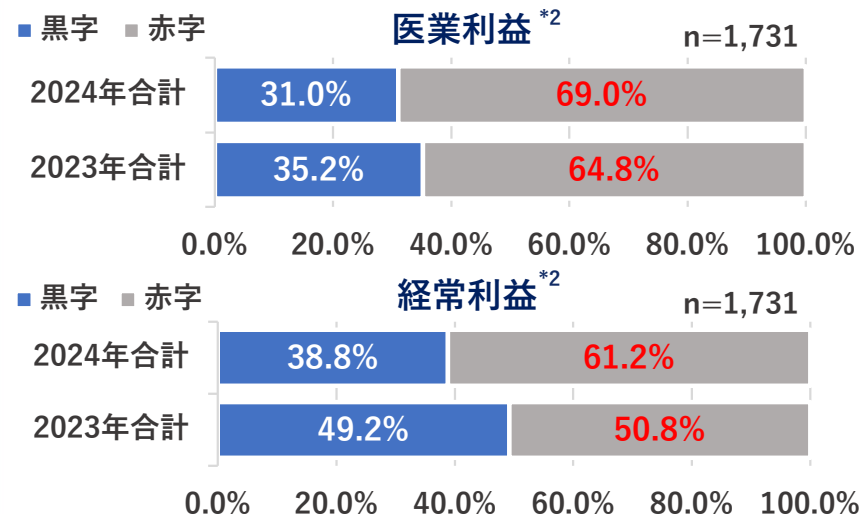
医療機関向け経営改善ソリューション「Mighty」シリーズ導入の促進。

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



【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。

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)	128万円	197 万円(+ 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。

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**。

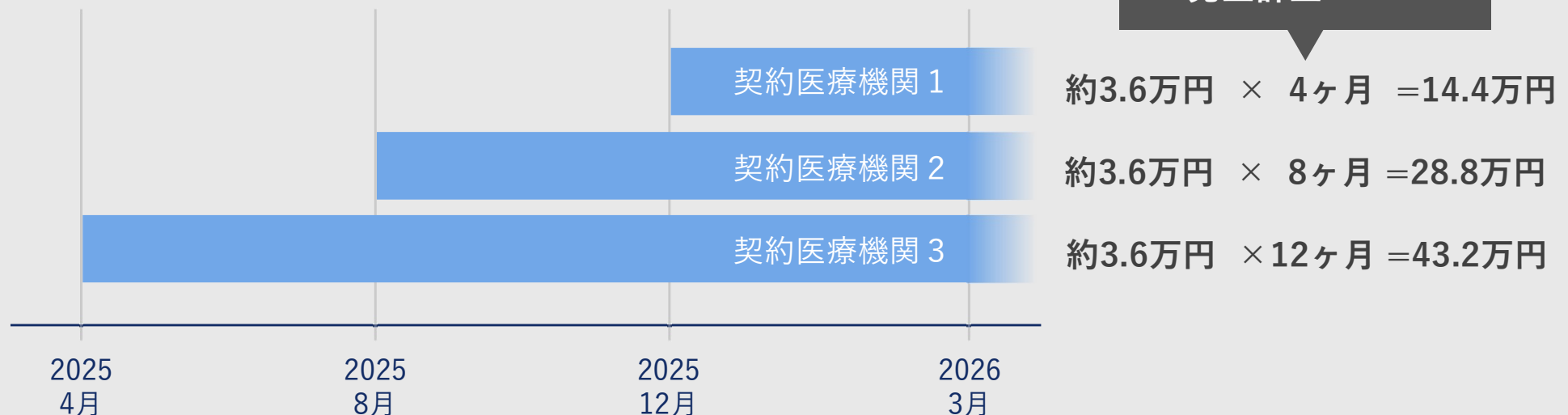
さらに、AI×サブスクモデルにより、持続的な成長基盤を確立。

【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



【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社のAIプラットフォームである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。

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。

テクノロジーコンサルティング事業： 「出向ラボ型開発」が生む新たな価値と差別化戦略

【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。

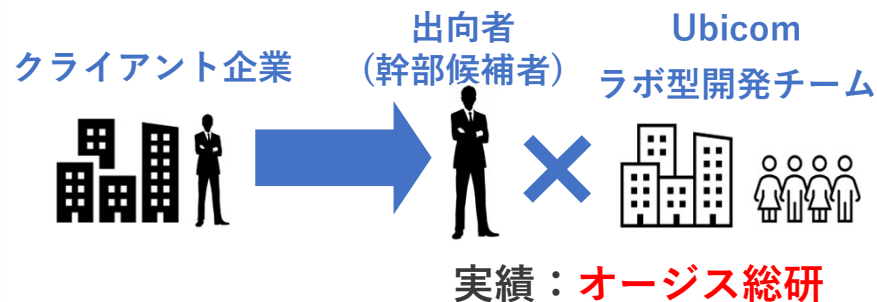
従来のラボ型開発の場合



- × 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



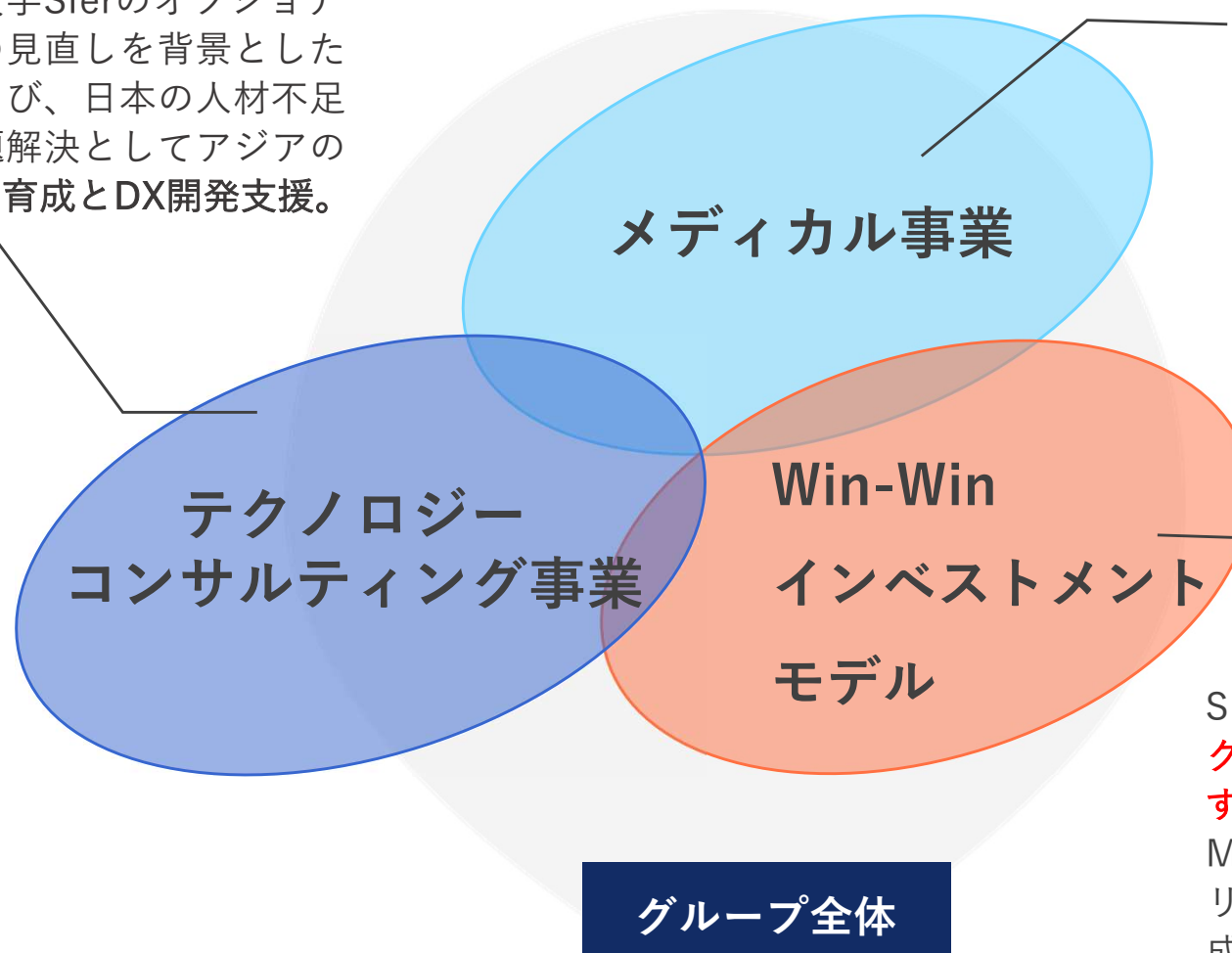
出向ラボ型開発の強み UbicomとクライアントのWinWinの関係

- ・ 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および、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

	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 	

■社名：株式会社Ubicomホールディングス（東証スタンダード：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。

