



2026年3月期 通期 決算説明資料

2026年5月14日



• 01	連結業績：2026年3月期 通期決算 ハイライト -----	P.3
• 02	連結業績：2026年3月期 通期決算概況 (P/L) -----	P.4
• 03	メディカル事業 -----	P.5
• 04	テクノロジーコンサルティング事業 -----	P.16
• 05	配当方針 -----	P.23
• 06	業績予想と業績推移 -----	P.25
• 07	Appendix -----	P.28

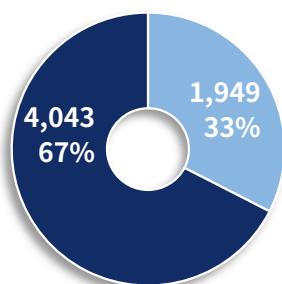
2026年3月期は将来の収益基盤強化に向けた「構造転換期」と位置づけて成長投資を推進。
 ポートフォリオ最適化に伴う売上変動及びM&A関連費用の計上により、
 売上高・営業利益・経常利益は前年同期比で減少したものの、当期純利益は増益を確保。
 一方、M&A関連費用控除前営業利益は、業績予想※1を上回り、前期比増益を達成。
 収益拡大に向けた施策は両事業で着実に進捗している。

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
5,992 百万円	1,304 百万円	1,287 百万円	891 百万円
前年同期比 94.5%(-5.5%)※2 業績予想達成率 91.2%	前年同期比 99.1%(-0.9%)※2 業績予想達成率 96.5%	前年同期比 96.0%(-4.0%)※2 業績予想達成率 94.4%	前年同期比 103.9%(+3.9%)※2 業績予想達成率 94.0%

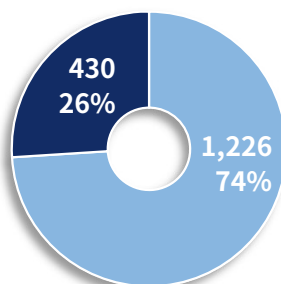
※1 2026年3月期営業利益業績予想は1,351百万円 ※2 前年同期比は前年同期を100とした指数。括弧内は増減率

セグメント別 売上高・営業利益構成

売上高構成



営業利益構成



- メディカル事業
- テクノロジーコンサルティング事業

※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。

実施中施策

【メディカル事業】

2030年までに累計8~10社のグループ化を目指すM&A戦略の重要な一環。

- ① 株式会社ISM(以下、ISM社)の完全子会社化。(2025年12月)
- ② ラジエンスウエア株式会社(以下、ラジエンスウエア社)の子会社化を決議。(2026年3月)

【テクノロジーコンサルティング事業】

IBM社のAIプラットフォーム(watsonx)※3を中核に、IBM Bob等を活用したAI駆動開発の検証・PoC推進。

日本IBM社の大規模なエンタープライズ案件におけるAI活用の検証要請を起点とし、実運用・事業化を見据えたPoC案件の受注及び検証を実施。

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。

成長投資に伴う一時的なM&A関連費用を除いた営業利益は、業績予想※を上回り、前期比増益を達成。両事業は成長に向けた投資フェーズにあり、M&A及びAI駆動開発体制への投資を継続し、高付加価値型ビジネスへの転換を通じて中長期的な収益最大化を目指す。

※2026年3月期営業利益業績予想は1,351百万円

(単位：百万円)	2025年3月期 通期		2026年3月期 通期		前年同期比	増減額
	金額	売上比率	金額	売上比率		
売上高	6,340	100.0%	5,992	100.0%	94.5% (-5.5%)	-348
営業利益	1,315	20.7%	1,304	21.8%	99.1% (-0.9%)	-11
営業利益 (M&A関連費用控除前)	1,315	20.7%	1,379	23.0%	104.9% (+4.9%)	+64
経常利益	1,341	21.2%	1,287	21.5%	96.0% (-4.0%)	-54
親会社株主に帰属する 当期純利益	858	13.5%	891	14.9%	103.9% (+3.9%)	+33

- **メディカル事業**：サブスクリプションモデルによる安定的な収益基盤の拡大及びM&Aによる収益規模の拡大が寄与し、売上高及び営業利益ともに過去最高を更新。
- **テクノロジーコンサルティング事業**：将来的な高付加価値・高生産性モデルへの転換を見据え、小規模・短期案件の受注抑制及び採算性の低い案件の見直しを行い、AIエンジニアの育成を優先した結果、全体では減収減益となった。一方、フィリピン子会社では当期に実施した構造改革が奏効し、大幅な増益を確保している。
- ラジエンスウエア社の子会社化に伴う、M&A関連の一時費用(デューデリジェンス費用及びアドバイザー費用等)の計上により、営業利益の減益要因となった。

メデイカル事業

medical business

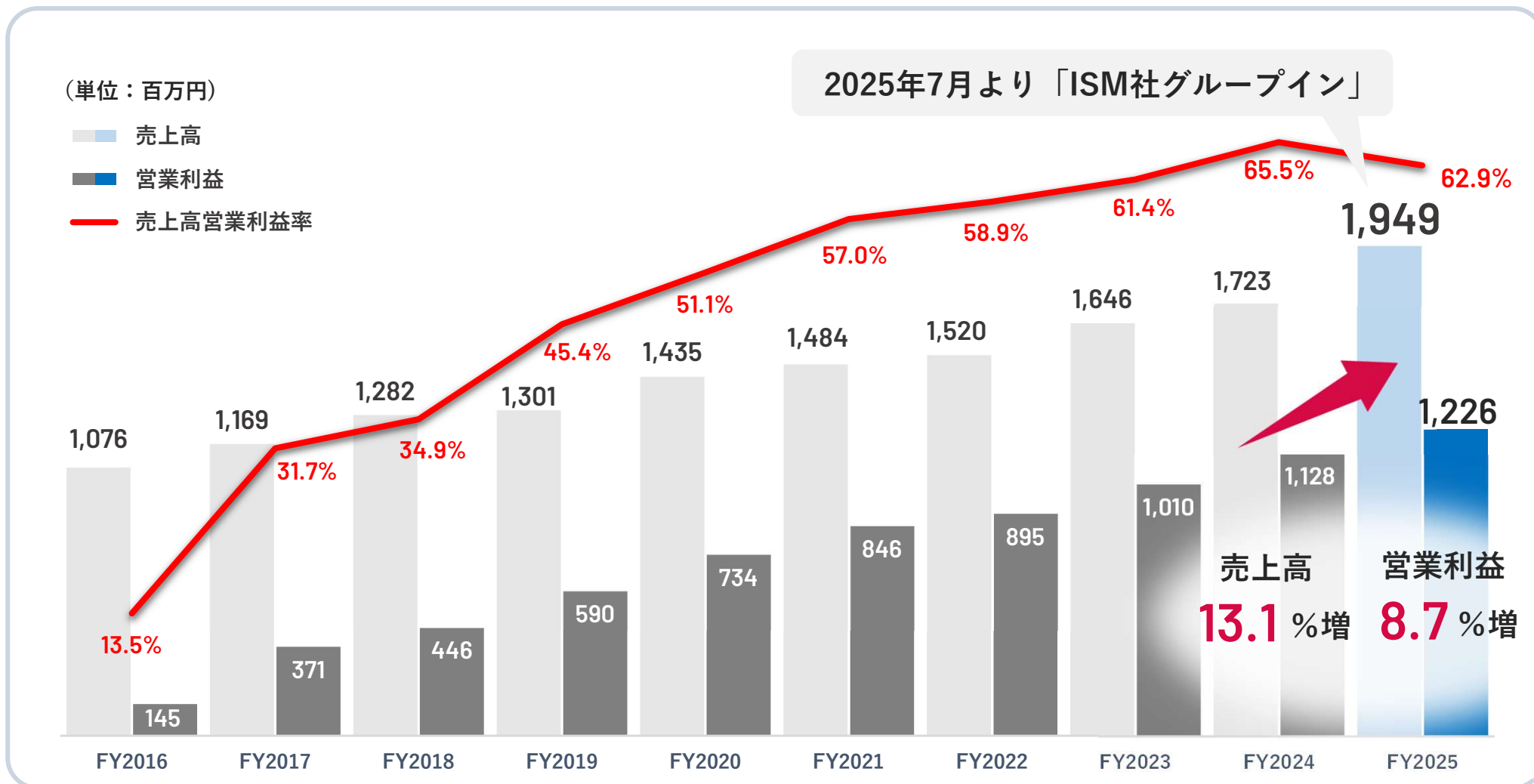
売上高・営業利益ともに過去最高を更新し、着実な積み上げによる成長を継続。
サブスクリプションモデルによる盤石な収益基盤の拡大、
M&Aによる収益規模の拡大効果が寄与し、高い収益性を達成。

(単位：百万円)	2025年3月期 通期		2026年3月期 通期		前年同期比	増減額
	金額	売上比率	金額	売上比率		
売上高	1,723	100.0%	1,949	100.0%	113.1% (+13.1%)	+226
営業利益	1,128	65.5%	1,226	62.9%	108.7% (+8.7%)	+98

【TOPIC】

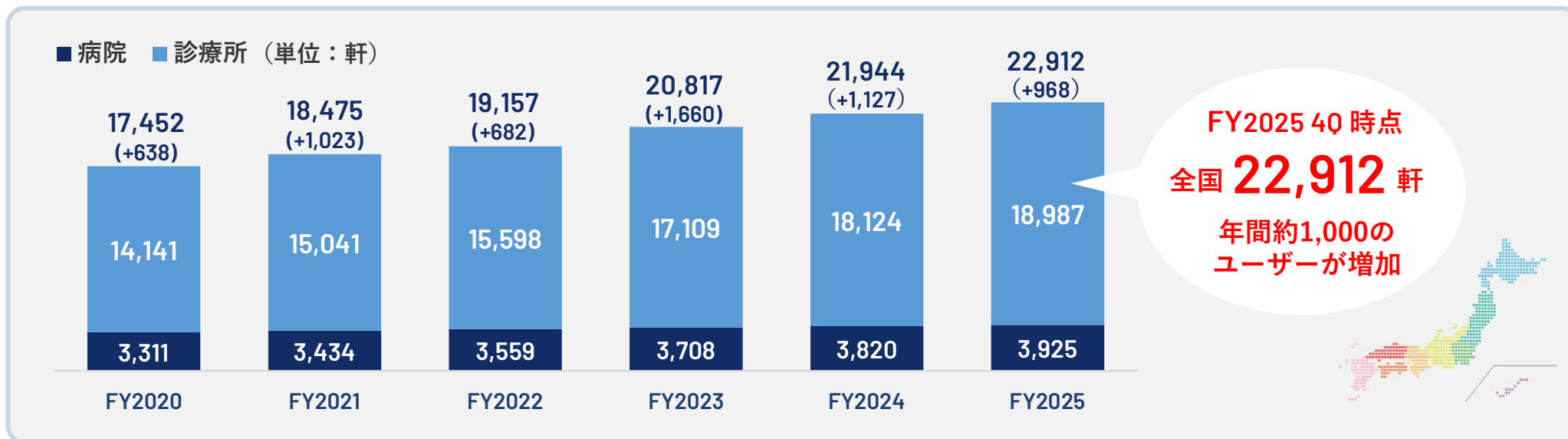
- ① 保険ナレッジプラットフォームの朝日生命保険相互会社実装(2026年1月)、5社実装済、現在2社交渉中。
- ② ラジエンスウェア社の株式取得(子会社化)完了。(2027年3月期より連結業績に寄与)
- ③ 新製品「MightyChecker® Cloud X」を提供開始。(2026年4月)
- ④ 「MightyChecker® EX」の受注拡大に向けた施策により、単価向上と収益拡大を実現。
- ⑤ 「Mighty QUBE® Hybrid」のクロスセル施策の展開によるユーザー数拡大。

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。

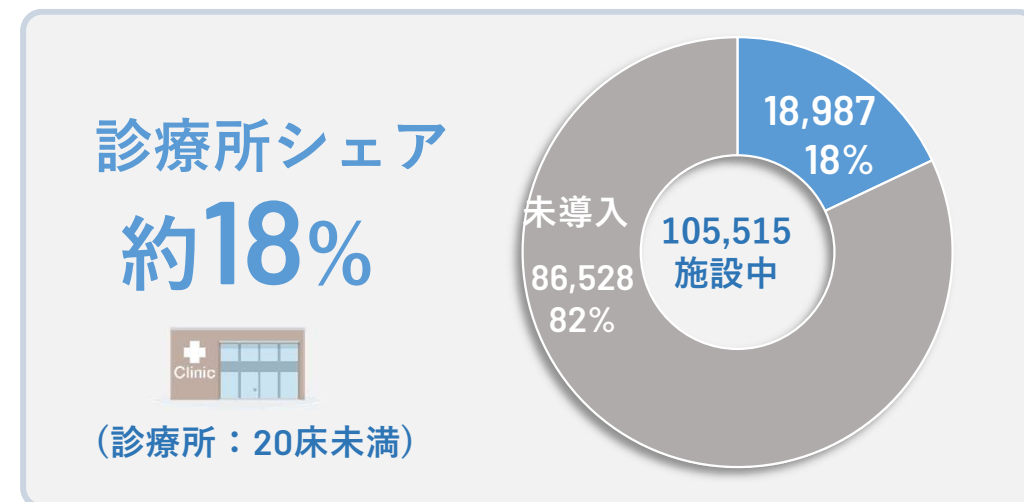
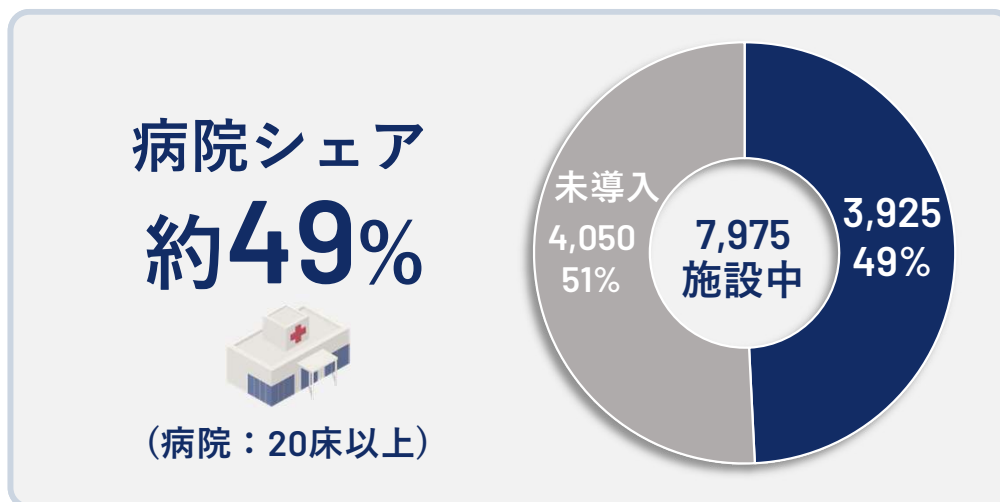


AI×サブスクモデル 基幹ソリューション「Mighty」シリーズユーザー数の推移

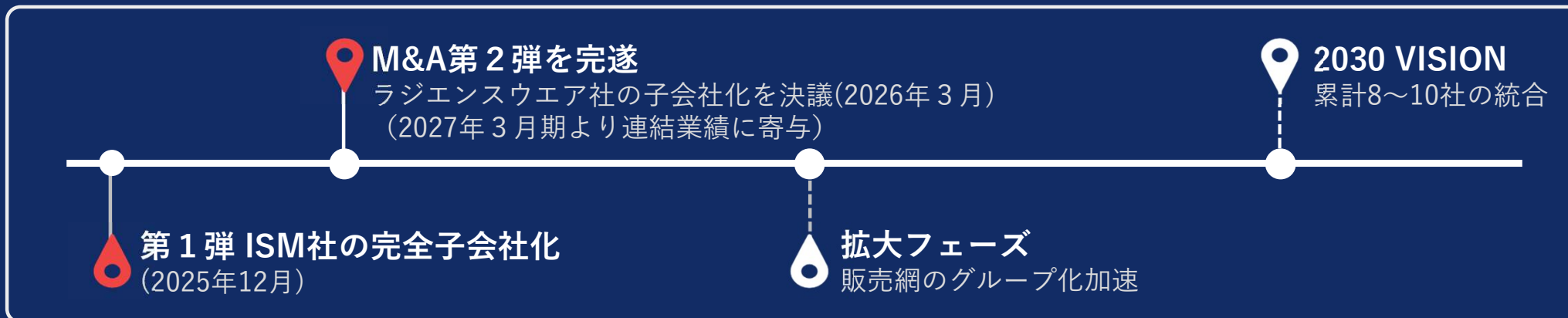
2024年4月から医師にも適用となった働き方改革や診療報酬改定の影響により医療機関のDX投資が加速。既存ユーザーの切替に注力しつつ、順調に新規ユーザーが増加。



Mightyシリーズユーザー数シェア※1 2026年3月末ユーザー数 / 2026年1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。



Mightyシリーズの95%が代理店経由の販売
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年で累計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**

 **首都圏・北関東エリア
ラジエンスウェア社**

M&A戦略によるスケール拡大イメージ

M&Aの目的

① 戦略アセットの取得

電子カルテ等を核とした医療ITのワンストップ提案力及び産学連携を含む技術力の獲得。

② 収益モデルの強化

首都圏・北関東エリアにおける顧客基盤の拡大及び直販モデルへの転換による収益構造の強化。

③ シナジー・企業価値向上

メディカル事業とのシナジー創出及び中長期的な企業価値向上。

子会社の概要（ラジエンスウェア社）

会社名	ラジエンスウェア株式会社
取得比率	普通株式の100%を取得
事業内容	日医ITサポート事業所としてクリニック及び小規模病院へ「レセプトコンピュータ」「電子カルテ」「周辺機器」の提案導入及び保守サポート、医療情報システム事業、自社製品開発販売事業、コンサルティング事業
顧客基盤	既存医療システム関連顧客約 475 件
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 日医「WebORCA(オンプレミス版)」※導入支援実績トップクラス 産学連携による医療IT・データ活用、技術開発

※ORCA 日本医師会が提供する医療機関向けの日医標準レセプトソフト。
全国の診療所を中心に圧倒的な導入実績を持ち、医療現場のITインフラを支える基盤として機能している。



ラジエンスウェア社の強み×メディカル事業の融合

ラジエンスウェア社の強み



首都圏・北関東を中心とした顧客基盤
顧客数 約 **475** 件



電子カルテをはじめ多様な医療システムの
販売・導入実績



日医「WebORCA(オンプレミス版)」
導入支援実績トップクラスの高い営業力



産学連携による技術開発力

メディカル事業の強み



全国の医療機関での圧倒的なシェアと信頼性
医療機関数 約 **22,912**



データ×AIによる点検・病名予測技術
システム開発力



高い継続率を支えるストック型モデル
「Mighty」シリーズとコンサルティング営業力



40年超にわたる医療データ基盤

産学連携による技術基盤と、医療ITシステムのワンストップ提案力を統合し、単なる事業統合にとどまらない「価値創造型パートナーシップ」を構築する。

電子カルテ導入支援において人材不足を抱えるラジエンスウェア社に対し、当社メディカル事業のコンサルティング人材を活用することで、機会損失の解消を図る。更には、案件規模及び収益性の高い電子カルテ領域を取り込むことで、収益の高度化を図る。

ラジエンスウェア社の課題と成長機会

電子カルテ等の医療システム導入支援を行う「コンサルティング人材」不足



医療DX令和ビジョン2030を背景に電子カルテ等の豊富な引き合いに対して機会損失が発生している。

機会損失の解消 = 成長機会

メディカル事業の強み

Mightyシリーズの導入拡大に裏付けられるコンサルティング営業人材

掛け算の成長！



機会損失の解消で成長スピード加速

今後注力する領域(3本柱)フロー収益からストック収益に継続的に積み上げ

←----- フロー収益 (高単価商材) -----> <----- ストック収益 ----->

既存顧客基盤
約 **475** 件

01 電子カルテ導入促進



医療DX令和ビジョン2030に向けた医療のデジタル化により、増加傾向にある。

02 医療機関DX支援 (システムリプレイス)



電子カルテを核とした、医事会計・画像・インフラを含む**医療ITシステムのワンストップ提案**・導入支援

03 Mightyシリーズ クロスセル

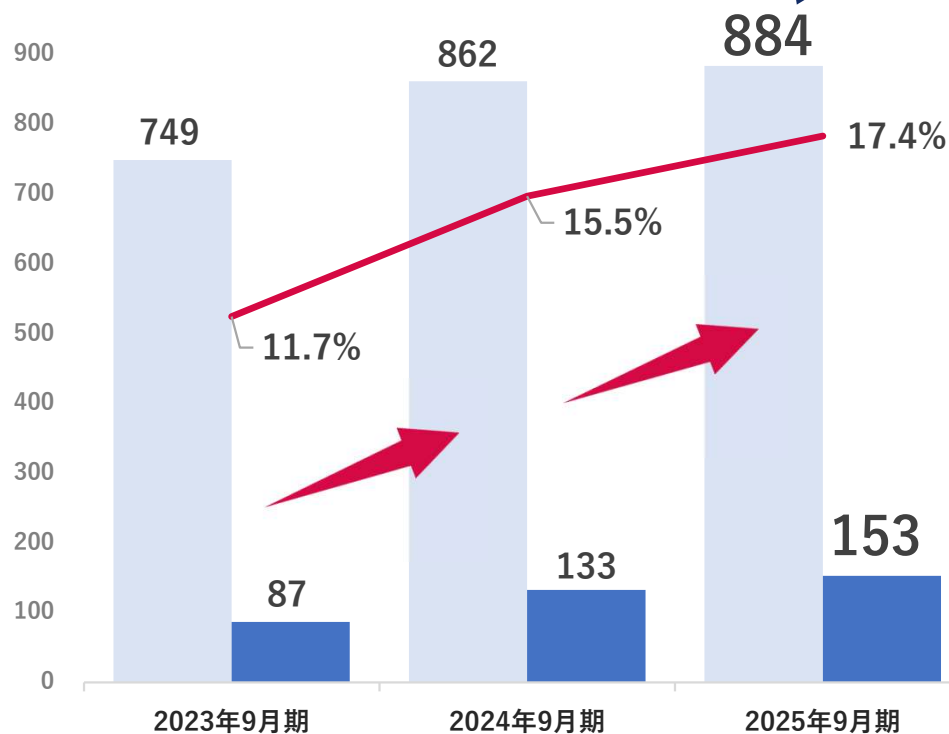
Mighty Checker EX
Mighty QUBE Hybrid

既存顧客へのMightyシリーズ展開。顧客単価の最大化。

ラジエンスウェア社の過去3年間の業績推移

(単位：百万円)
 ■ 売上高
 ■ 営業利益
 — 営業利益率

3期連続で増収増益



本M&Aの定量的評価及び投資判断

① 目標回収期間との比較

本件は、当社が目標とする回収期間5年以内を満たす水準である。さらに、クロスセル及び直販化によるシナジー創出により、投資回収期間の更なる短縮余地があるものと考えており、グループ全体の収益拡大に寄与する見通しである。

※ 回収期間は、取得対価及びDD・アドバイザー関連費用の合計額を、対象会社の直近期のEBITDAで除して算出（分母には保守的にシナジー効果を含まず）

② 資本コストとの比較

ROICは大幅に当社の資本コストを上回る水準である。

③ 財務健全性の観点

同時に、のれん水準も抑制されたディールであることから、財務健全性の観点からも合致した、投資案件として評価。

次世代クラウド型レセプト点検ソフト

新製品「MightyChecker® Cloud X」を提供開始 (2026年4月)

MightyChecker® Cloud Xの特徴



UI/UX刷新で業務効率向上
操作性を大幅に改善



対象市場の拡張

診療所～100床未満の小規模病院に対応



経営分析機能標準搭載

レセプトデータを可視化
データに基づく経営判断に貢献



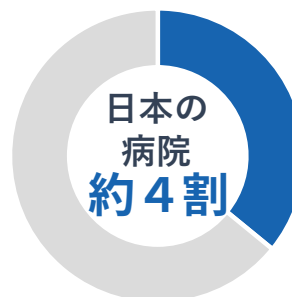
高度なセキュリティ

厚労省のガイドライン準拠
多要素認証対応

ターゲット

市場機会

日本の病院の約4割(約3,000施設)※を占める100床未満の小規模病院市場のうち、Mightyシリーズ未導入の2,000施設がターゲット。



※出典：「厚生労働省_2024年医療施設（動態）調査・病院報告の概況」

既存顧客の切替

MightyChecker® Cloud

旧製品



New



MightyChecker® Cloud X

旧製品ユーザーの
新製品への切替を推進

(2026年10月切替完了)

未導入約2,000施設の小規模病院への**直販強化**＋**既存顧客のアップセル**により
サブスクリプションモデルによる収益基盤の拡大を図る。

40年に渡る当社独自の医療データ基盤とAI病名予測を組み合わせ、保険会社のDXを推進。
生命保険会社における給付金支払査定業務の効率化を実現する業務支援プラットフォーム。

保険業界の課題



商品高度化・多様化による業務の複雑化



査定業務の人手依存



業務の属人化
ノウハウ承継が困難



DX推進が必須

① 機能・提供価値



給付金支払業務の効率化 支払スピードアップ

AI-OCRで請求書類を瞬時にテキストデータ化。当社独自の医療データとAIが治療内容を解析・候補提示することで、査定から支払までのプロセスを大幅に削減。



人手不足・属人化解消

査定に必要な医療知識を搭載したAIが、担当者の業務をサポート。経験年数に左右されない査定業務の平準化を実現。業界課題である専門人材の不足と業務の属人化を解消。

② ビジネスモデル

(サブスクリプションモデル)

基本システム



6つのオプションで構成

オプション①

オプション②

オプション③

オプション④

オプション⑤

オプション⑥



基本システム

既存顧客に新たな
メニュー追加



ARPU
(1顧客売上)
拡大



1社あたりの売上数百万～数千万円/年

③ 実績・進捗

生命保険会社

41社

金融庁
生命保険会社免許一覧
(2024年4月1日時点)

実装完了

5社

朝日生命保険相互会社
(2026年1月より実装)

商談中

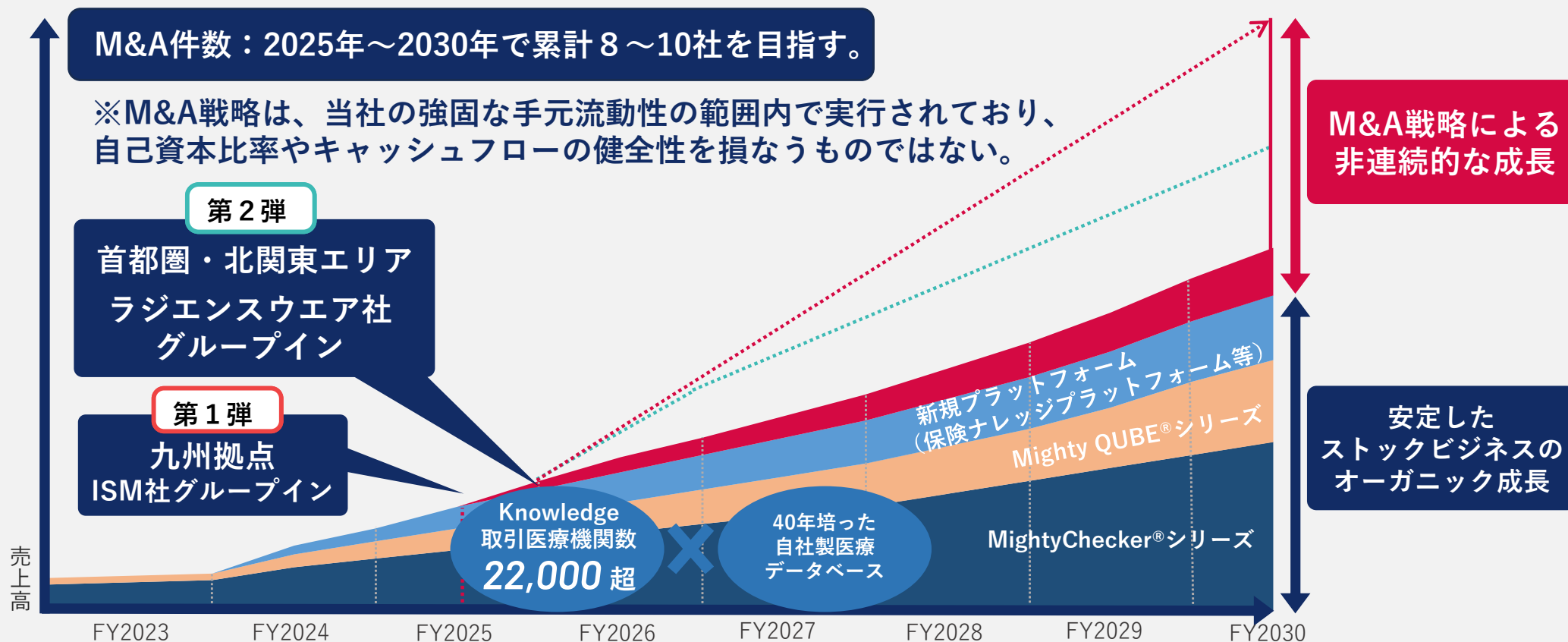
2社

2027年3月期中を目途
に実装を目指す。

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



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 通期セグメント別概況(業績)



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。

その一環として、AI案件の本格受注を見据えた体制整備を進める中、小規模・短期案件及び低採算案件の抑制を実施した結果、全体では減収減益となった。

一方、フィリピン子会社では、直契約案件の拡大及び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。

これにより、従来の人月依存型モデルから、AIを活用した高付加価値型ビジネスへの転換は着実に進展しており、本業の収益力は改善している。

(単位：百万円)	2025年3月期 通期		2026年3月期 通期		前年同期比	増減額
	金額	売上比率	金額	売上比率		
売上高	4,617	100.0%	4,043	100.0%	87.6% (-12.4%)	-574
営業利益	562	12.2%	430	10.7%	76.7% (-23.3%)	-132

【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】

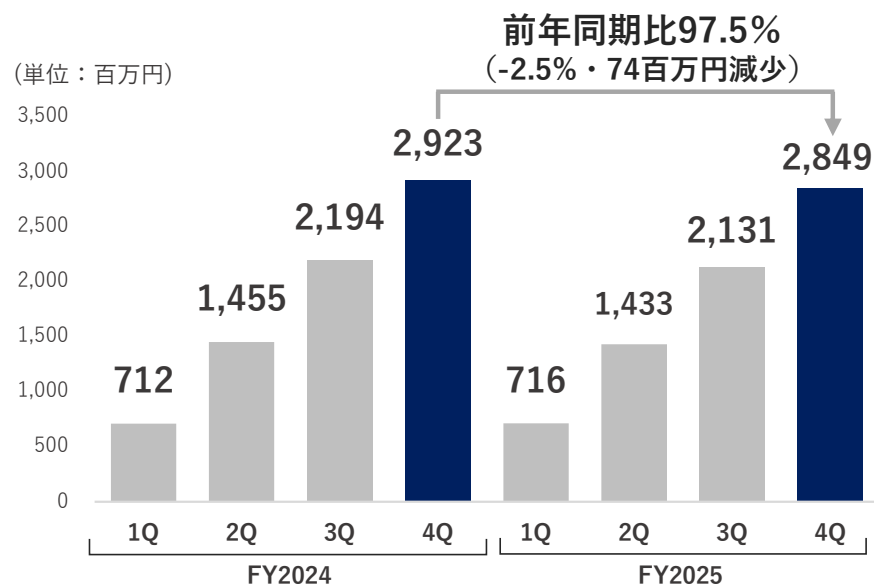
- すでに発表済みのとおり、上期においては、米国関税の影響を踏まえた収益性重視の戦略的な受注抑制等により、前年同期比約60百万円の利益減少となった。
- 下期より、日本親会社では、IBM社のAIプラットフォーム(watsonx)を中核基盤とし、IBM Bob及び複数の生成AI技術を活用した、高付加価値・高生産性モデルへの転換を見据え、AI駆動開発体制の構築を優先。AIネイティブエンジニア約50名の教育開始に伴い、小規模・短期案件及び低採算案件の抑制を実施した結果、減収減益となった。
- これは、事業競争力の低下によるものではなく、将来成長を見据えた一時的な売上抑制の影響である。

【フィリピン拠点が好調となった要因(売上は微減も増益)】

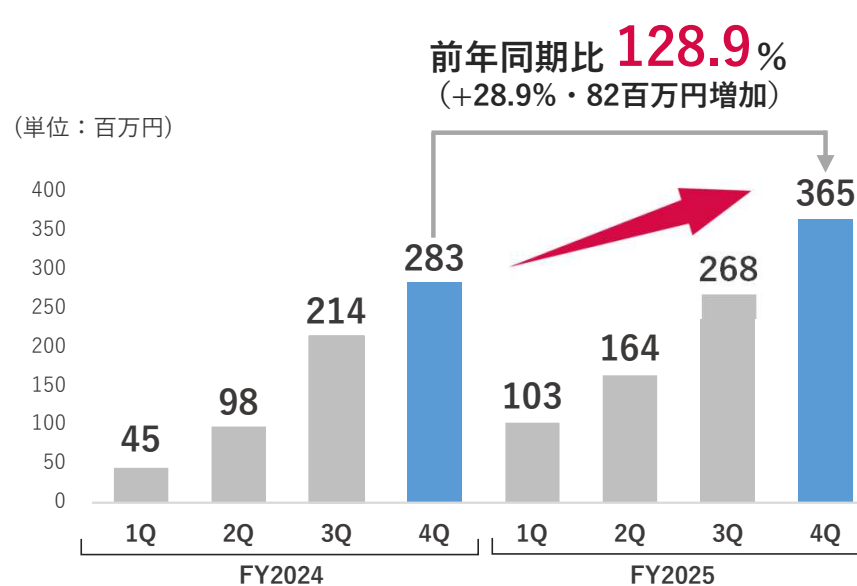
- フィリピン子会社の売上高は、日本親会社経由が約半分、直販及びフィリピン・米国等の海外クライアント向けが約半分で構成されており、日本経由案件の減少により売上は微減となった。一方、Go Global方針のもと、**米国のヘルスケア／ライフサイエンス領域(AIを活用した案件)の有力企業を含む直契約案件の拡大により、売上構造の多様化が進展している。**
- 2026年3月期より**経営陣の刷新及び日本本社主導によるコスト構造改革(人件費・間接費の適正化等)が収益性改善に寄与。**

売上高は前年同期比97.5%(-74百万円)と軽微にとどまり、
営業利益は前年同期比28.9%増(+82百万円)と大幅に改善。

フィリピン子会社 売上高(累計)



フィリピン子会社 営業利益(累計)



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



IBM社のAIプラットフォーム(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

開発環境の検証

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

2026年3月期 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
及び案件の受注開始

2026年3月期 第3四半期
検証フェーズ

watsonxのアセットを当社の
技術力及び英語力で解析し、
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

2027年3月期
実装・事業化フェーズ

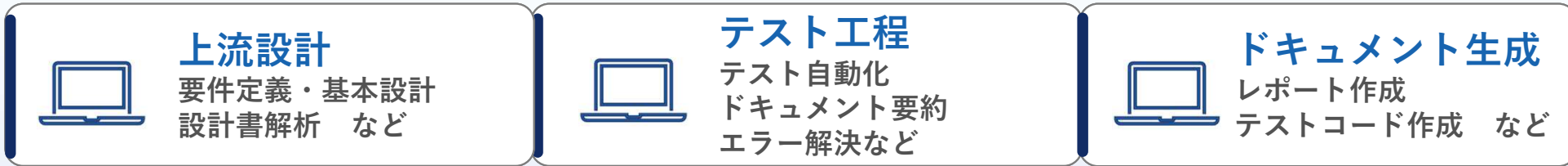
AI駆動開発モデルによる
本格受注・高付加価値
高利益率案件の拡大

【2026年3月期 第4四半期の進捗状況】

**日本IBM社の
大規模なエンタープライズ案件**
AI活用の検証要請を起点に
PoC案件の受注及び検証の実施を推進。

PoC及び要件定義を並行して進行しており、
本開発フェーズへの移行に向けて着実に進展。

全社的にAI活用が浸透



AI活用事例（検証・PoCフェーズ）

<p>ITサービス/ Sler領域 4社</p>	<p>製造/テクノロジー 領域 6社</p>	<p>ヘルスケア/ ライフサイエンス 2社</p>	<p>技術商社 1社</p>	<p>エネルギー領域 1社</p>	<p>公共 1社</p>
----------------------------------	--------------------------------	-----------------------------------	--------------------	-----------------------	------------------

✓ 業種横断でのAI活用実績
 ✓ ITサービス・Sler・製造・テクノロジー領域を中心に活用が進展

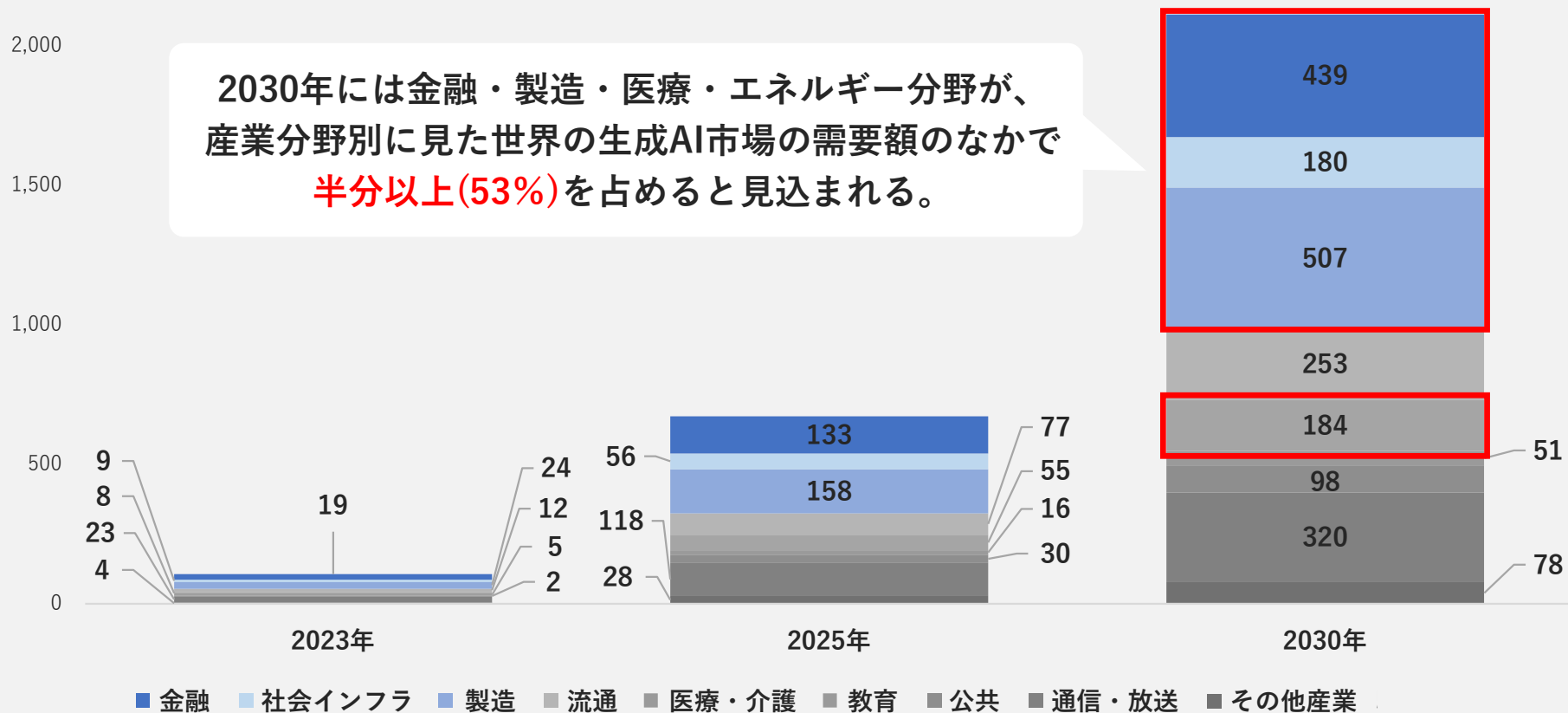
全社的に生成AIの活用が進んでおり、特にソフトウェア開発において
 工数削減・品質向上効果が見えている。
 フィリピン拠点でのAIセンター構築により、
 AIを活用して価値を創出するビジネスモデルへの転換を進めている。



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・医療・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)



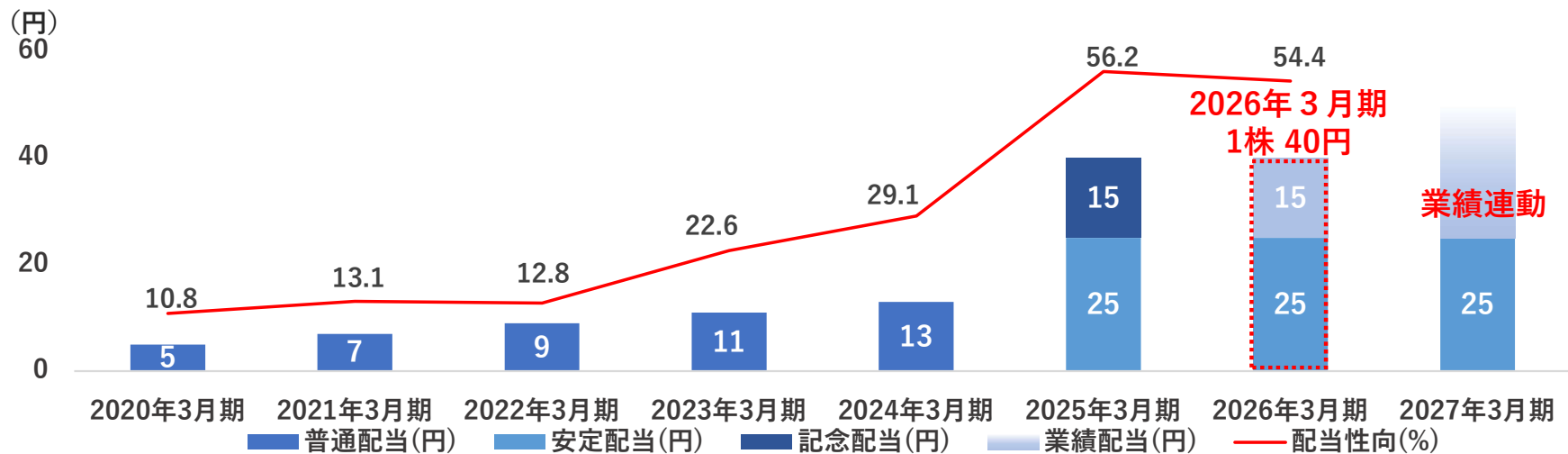
配当方針

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。テクノロジーコンサルティング事業は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	-

業績予想と業績推移

【業績予想前提】

- 2027年3月期業績予想においては、メディカル事業における更なる収益基盤の拡大及びM&Aにより取得した新規子会社の業績寄与を見込む。
- 新製品「MightyChecker® Cloud X」に係る減価償却費の増加に加え、M&Aに伴うのれん償却費及び一時的な統合関連費用の発生を織り込み済み。
- テクノロジーコンサルティング事業におけるAI駆動開発の進展に伴う本番案件化による収益貢献については、現時点では保守的な観点から本業績予想には織り込まず。
- 中東情勢等の地政学的リスクによる影響については、現時点で業績への重要な影響は見込んでいない。
- 以上の結果、売上高は対前期比23.2%、営業利益は前期比15.9%の増加を見込む。

【重点施策】

① M&A戦略の継続実行

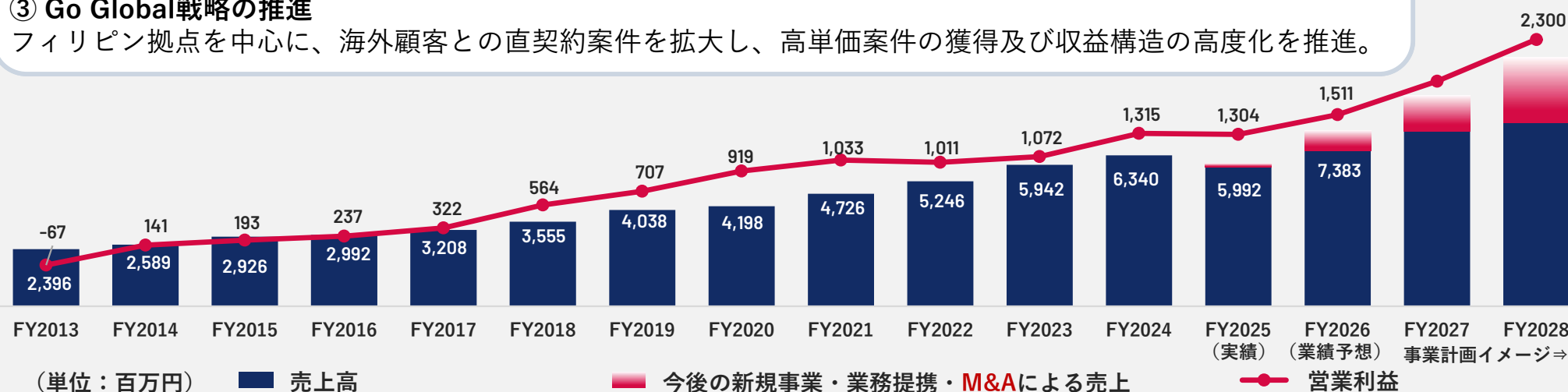
M&Aを継続的に推進し、収益基盤の拡大及びストック収益の積み上げを加速。
取得後のPMIを通じてシナジー創出を早期に実現。

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%

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

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

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。

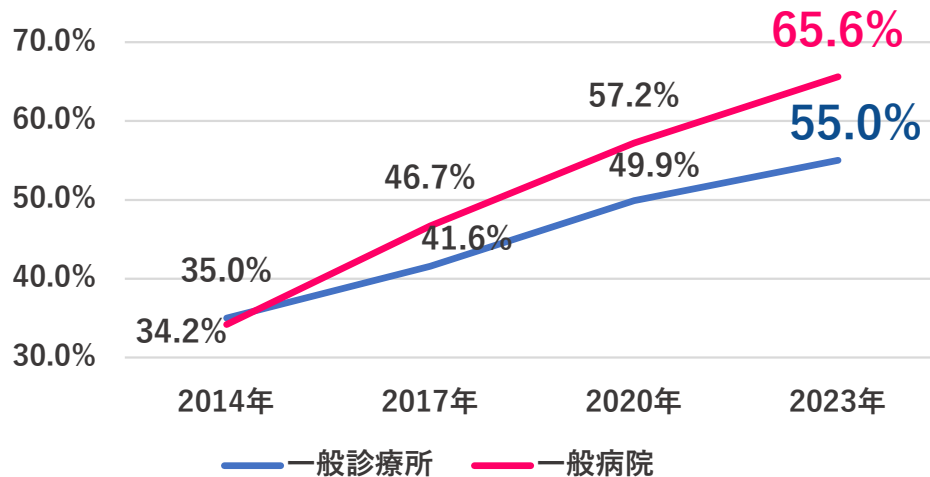
政府の重点施策と合致する 事業領域

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。

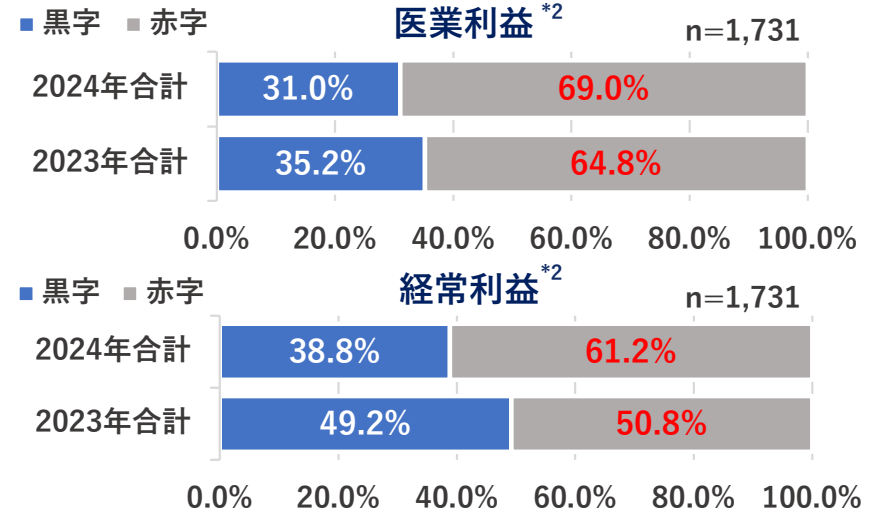
医療機関向け経営改善ソリューション「Mighty」シリーズ導入の促進。

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、累計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。

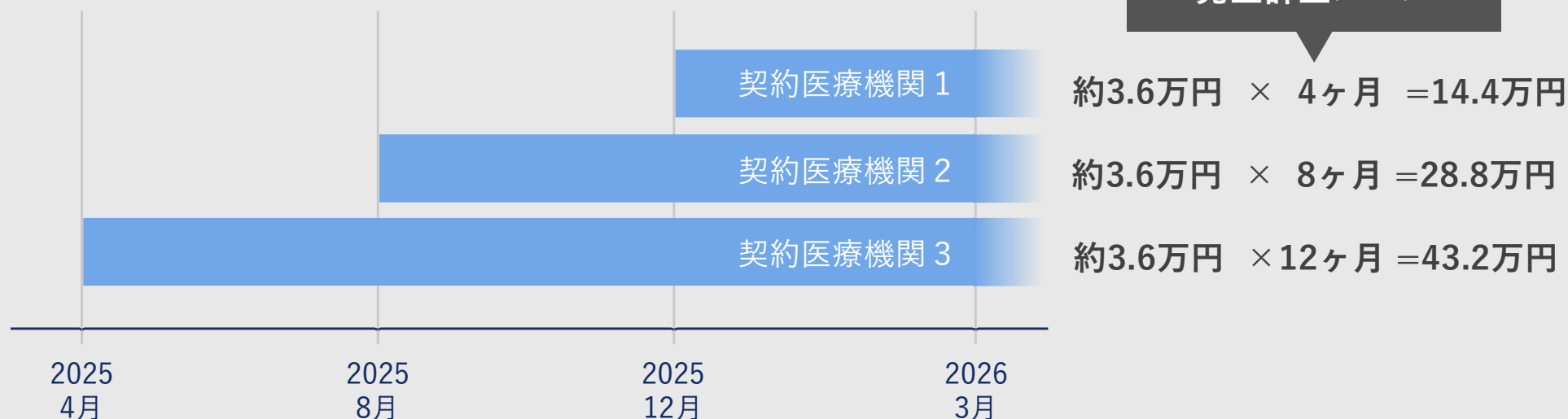
※2 CAC（顧客獲得コスト）：新規医療機関1件を獲得するための平均コスト。

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。

【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

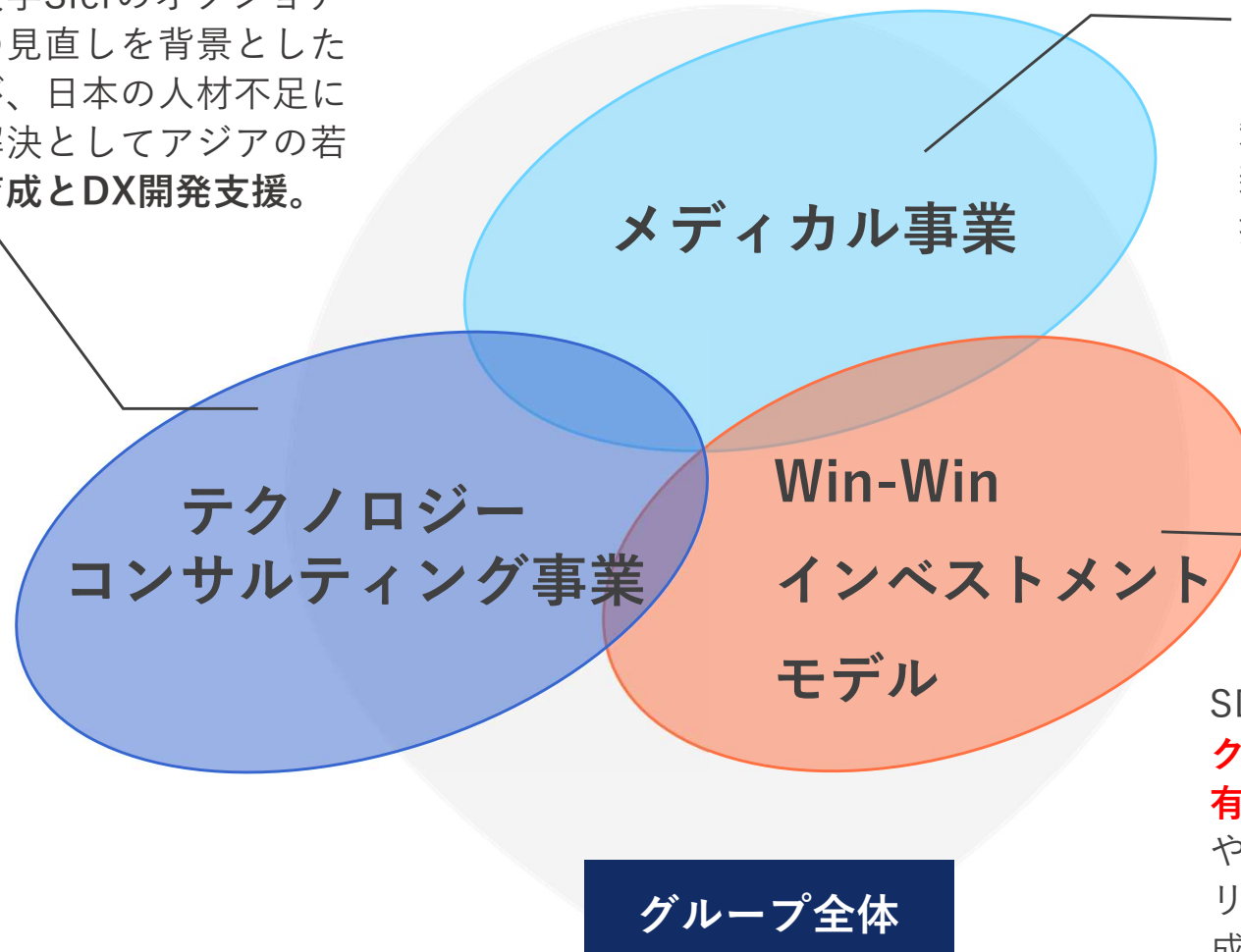


出向ラボ型開発の強み UbicomとクライアントのWinWinの関係

- ・ 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。

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 28.5% 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 	

■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
2026年3月期（実績）	5,992	1,304	1,287	891
2027年3月期（業績予想）	7,383	1,511	1,520	1,056

- 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ありません。

