



2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

※ 本資料における「AI Technology戦略事業」は、2026年7月1日付の組織変更に伴う新名称で記載しております。
本日開示の「2027年3月期 第1四半期決算短信」においては、会計期間（4～6月）の都合上、旧名称である「テクノロジーコンサルティング事業」と表記されていますが、両者は同一の事業セグメントを指しており、含まれる業績数値に相違はありません。

2026年8月13日



• 01	連結業績：2027年3月期 第1四半期決算 ハイライト-----	P.3
• 02	連結業績：2027年3月期 第1四半期決算概況（P／L）-----	P.4
• 03	メディカル事業 -----	P.5
• 04	AI Technology戦略事業 -----	P.14
• 05	配当方針 -----	P.22
• 06	業績予想と業績推移 -----	P.24
• 07	Appendix -----	P.27

- **会社業績**：2027年3月期第1四半期は、売上高、営業利益及び経常利益はいずれも前年同期を上回り、第1四半期として**過去最高を更新**。営業利益は前年同期比30.9%増、経常利益は前年同期比25.0%増と着実に拡大し、**本業は堅調に推移**。当期純利益は、海外子会社の未配当利益及びM&A関連費用に係る税効果会計上の一時的な特殊要因により前年同期を下回ったものの、想定範囲内であり、事業収益力は着実に向上。
- **事業別の動向**：メディカル事業では、M&Aの業績寄与と「Mighty」シリーズのストック型収益の積み上げが着実に進展。AI Technology戦略事業^{※1}では、AI駆動開発体制構築が完了、フィリピン子会社の売上拡大とコスト構造改革により収益性が拡大。
- **総括・見通し**：前期より継続している構造転換の成果が現れ始めるとともに、中長期の成長に向けた収益基盤強化も着実に進展。

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
1,744 百万円	410 百万円	395 百万円	263 百万円
前年同期比 +17.5%	前年同期比 +30.9%	前年同期比 +25.0%	前年同期比 -2.9%

実施中施策

【メディカル事業】

中長期的な成長に向けた事業基盤の強化・拡大を目的に、M&Aを重要な成長施策の一つとして積極的に推進。2030年までに累計8～10社のグループ化を目指しており、その着実な実行として、以下2社を完全子会社化。

- ① 2025年12月：株式会社ISM(以下、ISM社)の完全子会社化。
- ② 2026年4月：ラジエンスウェア株式会社(以下、ラジエンスウェア社)の完全子会社化。

【AI Technology戦略事業】

日本IBMの大規模エンタープライズ案件では、AIコーディングエージェント「IBM Bob」に加え、最先端AI駆動開発ソリューション「ALSEA」^{※2}の活用を開始し、本開発フェーズに移行。その他、複数案件においてもAI駆動開発のPoCを着実に推進。

売上高、営業利益、経常利益はいずれも第1四半期として過去最高を更新。営業利益は30.9%増、経常利益は25.0%増と着実に拡大。当期純利益は、海外子会社の未配当利益及びM&A関連費用に係る税効果会計上の一時的な特殊要因により、前年同期を下回ったものの、想定の範囲内であり、事業収益力は着実に向上。

(単位：百万円)	2026年3月期 第1四半期(累計)		2027年3月期 第1四半期(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	1,484	100.0%	1,744	100.0%	117.5%	+260
営業利益	313	21.1%	410	23.5%	130.9%	+97
経常利益	316	21.3%	395	22.7%	125.0%	+79
親会社株主に帰属する 当期純利益	271	18.3%	263	15.1%	97.1%	-8

- **メディカル事業**：ストック型収益の積み上げ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(4月よりラジエンスウェア社の業績が寄与)により、売上高・営業利益ともに**過去最高を更新**。ラジエンスウェア社の子会社化に伴うのれん償却費及びPMI関連費用の発生を吸収し、過去最高益を達成。PMIは今期中の完了を予定しており、今後はグループシナジーの創出を通じたさらなる収益性の向上を目指す。
- **AI Technology戦略事業**：AI駆動開発体制の構築が完了。フィリピン子会社の売上拡大とコスト構造改革により、**売上高・営業利益ともに過去最高を更新**。育成を継続してきたAIネイティブエンジニア(70名)の稼働が着実に進み、高収益案件の引き合いが顕在化。日本IBMの大規模エンタープライズ案件では、「IBM Bob」に加え「ALSEA」の活用を開始し、本開発フェーズへ移行。その他、複数案件でもAI駆動開発のPoC(概念実証)を推進。

メディカル事業

medical business

メディカルプラットフォームとして、「Mighty」シリーズのストック型収益の着実な積み上げに加え、

M&Aによる収益規模の拡大により、**売上高・営業利益ともに過去最高を更新。**

ラジエンスウェア社のグループ化に伴うのれん償却費及びPMI関連費用の発生を吸収し、過去最高の営業利益を達成。ラジエンスウェア社(営業利益率約17%)のグループ化に伴い、足元の利益率は低下しているが、

今後は「Mighty」シリーズの販売強化によるストック型ビジネスの拡大に加え、電子カルテ販売強化等グループシナジーの創出及び収益性改善施策を着実に推進し、さらなる事業成長と利益率の向上を目指す。

(単位：百万円)	2026年3月期 第1四半期(累計)		2027年3月期 第1四半期(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	448	100.0%	653	100.0%	145.8%	+205
営業利益	297	66.4%	319	48.9%	107.2%	+22

【決算のポイントと今後の成長ドライバー】

- ① ラジエンスウェア社の子会社化を完了。当第1四半期より連結業績に寄与。
- ② 「MightyChecker® EX」「Mighty QUBE® Hybrid」の拡販・クロスセルにより、ユーザー数及び収益が拡大。
- ③ M&Aシナジーによる収益力強化

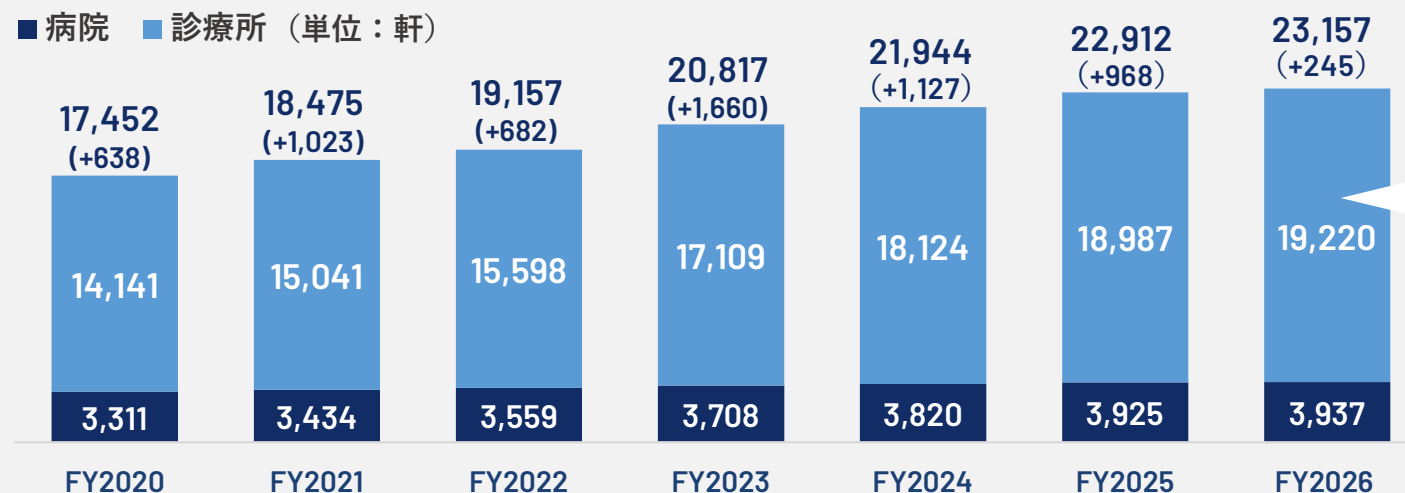
ISM社及びラジエンスウェア社の取り込みにより事業基盤を拡大。

④ 営業体制の強化

2026年7月よりグループ各社の営業体制を強化し、「Mighty」シリーズ及び電子カルテの販売拡大と利益率向上を推進。

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。

■ 病院 ■ 診療所（単位：軒）



FY2026 1Q 時点
全国 **23,157** 軒
年間約1,000の
ユーザーが増加

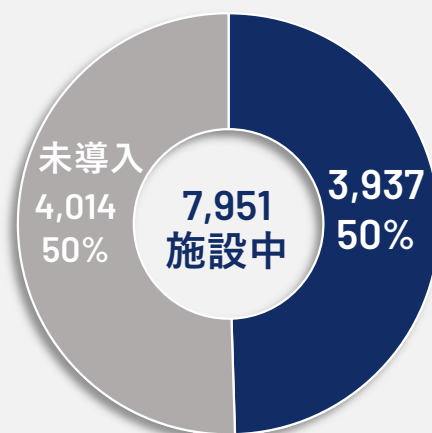


「Mighty」シリーズユーザー数シェア※1 2026年6月末ユーザー数／2026年4月末医療施設数※2

病院シェア
約**50%**



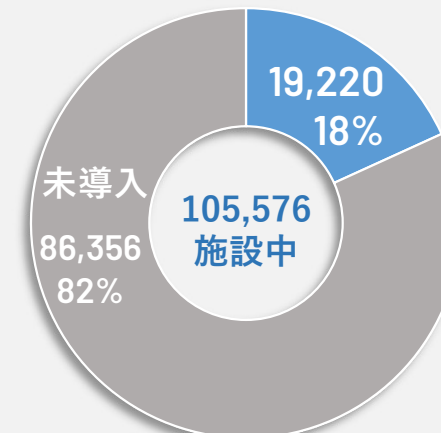
(病院：20床以上)



診療所シェア
約**18%**



(診療所：20床未満)



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。

2026年4月1日よりラジエンスウェア社(営業利益率約17%)のグループ化に伴い、足元の利益率は低下。

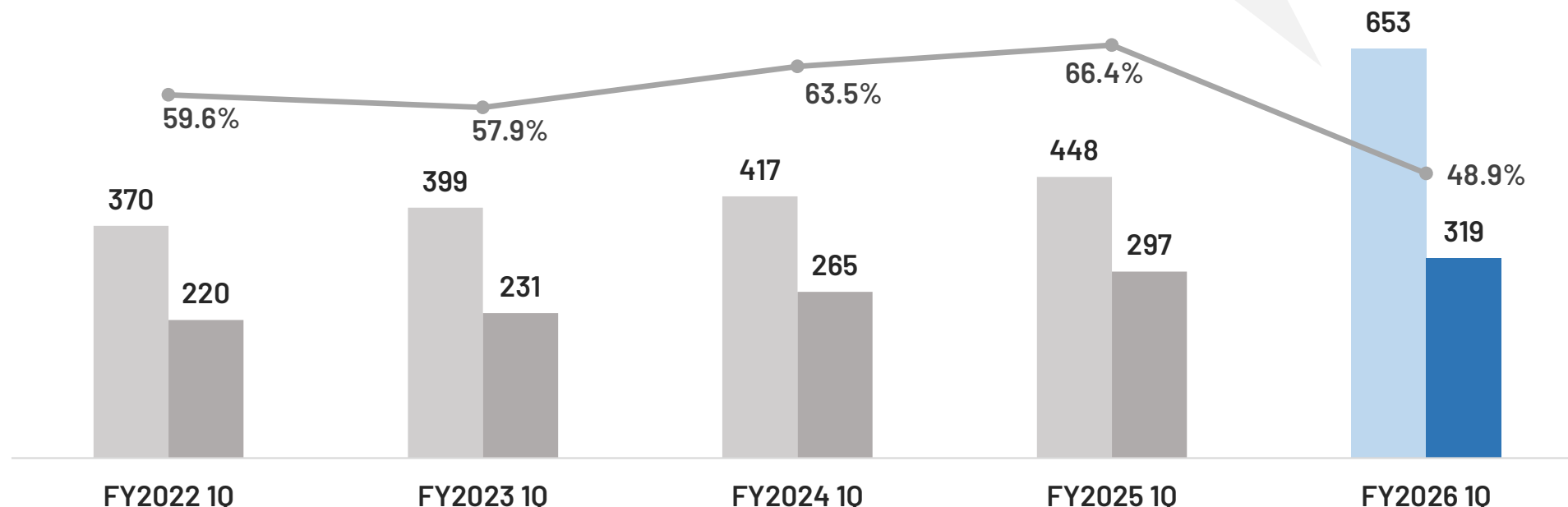
今後は「Mighty」シリーズの販売強化によるストック型ビジネスの拡大に加え、電子カルテ販売強化等グループシナジーの創出及び収益性改善施策を着実に推進し、さらなる事業成長と利益率の向上を目指す。

(単位：百万円)

■ 売上高
■ 営業利益
— 売上高営業利益率

2025年7月より「ISM社グループイン」
2026年4月より「ラジエンスウェア社グループイン」

- ・ M&Aにより売上高・営業利益は着実に成長。
- ・ 足元の利益率は低下したものの、営業体制を強化し、今期以降の利益率改善を見込む。
- ・ PMIは今期中の完了を予定。



3社間のクロスセル拡大及び直販営業強化により、利益率の改善を推進



2027年3月期第1四半期からのラジエンスウェア社業績寄与と、グループ3社（顧客・製品・営業力）の相互活用が本格化。収益基盤の強化をベースに継続的なM&Aを実行し、2030年に向けた成長を加速。



M&Aによるシナジー創出

顧客基盤拡大



475件

800件超



開発力強化



医療DX対応強化



クロスセル機会創出



営業力強化

2027年3月期
第1四半期進捗



ラジエンスウェア社の
業績が4月より寄与



グループ3社の強み
を生かした
連携体制を構築中



メディカル事業収益最大化に向け
M&A戦略を継続
2030年に向けて成長加速

利益率向上に向けた2027年3月期注力施策



Mightyシリーズ直販営業強化



**Mightyシリーズ及び
電子カルテ販売営業体制強化**



**Mightyシリーズ及び
新たなクラウド型電子カルテの取扱を
開始し、電子カルテ販売営業体制強化**

- 電子カルテ導入支援において人材不足が課題となっているラジエンスウェア社に対し、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、電子カルテ導入支援体制を強化し、受注機会の拡大を図る。
- また、「Mighty」シリーズのクロスセルにより、医療機関の増収効果とコスト削減を実現。その経営改善効果を生かし、電子カルテや周辺システムの導入提案力を高める。
- これにより、電子カルテや周辺システムの導入提案機会の拡大、売上規模の拡大と収益性の向上を目指す。

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

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。

「Mighty」シリーズ導入により医療機関の**増収効果とコスト削減**を実現。
その経営改善効果を生かし、電子カルテや周辺システムの導入提案力を高める。

【医療機関が抱える課題】

収益確保の重要性

診療報酬改定への対応
査定・返戻、請求漏れの防止



人手不足

医療従事者不足
人件費・運営コストの上昇



医療DXの加速

人手不足を背景に、
AI・DX投資が拡大

医療機関が取り組むべきこと

収益の最大化 **コスト最適化**
(取り漏れゼロ) (業務効率化)

① 「Mighty」シリーズ導入で課題解決

発生源(医師領域)：オーダーリング点検ソフト



Mighty QUBE Hybrid

医療データベースをもとにAIが候補病名を導出

投資対効果 **1,154%*** 年間62百万円の増収効果(300床の中規模病院)

診療後(医事課領域)：レセプト点検ソフト



Mighty Checker EX

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

投資対効果 **411%*** 年間9百万円の増収効果(300床の中規模病院)

② 導入によるメリット

医療機関のメリット

- 査定・返戻削減で収益アップ
- 業務効率化・人件費削減
- DX投資余力の創出

Win-Win

メディカル事業(ラジエンスウェア社)のメリット

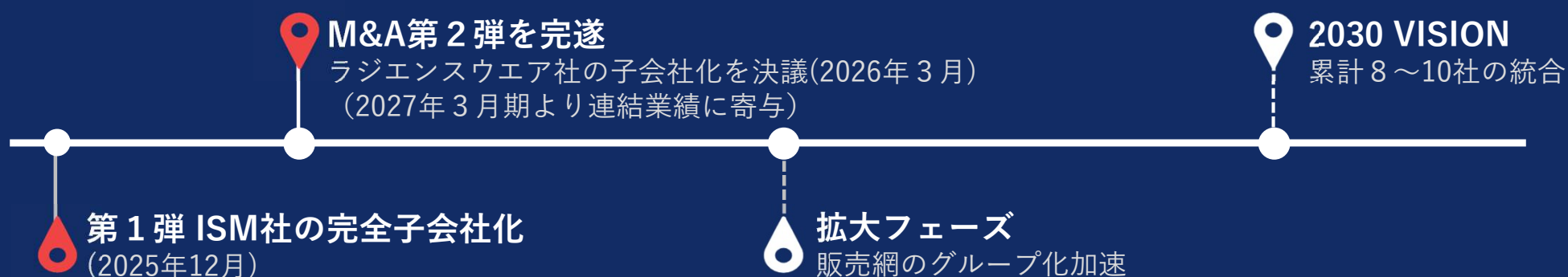
- **顧客との直接取引拡大**
- **電子カルテ等の提案力強化**
- **クロスセルによる顧客単価向上**

* 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

※当社取引先との連携のもと、300床規模の中規模病院をモデルケースとして当社試算。実際の効果は医療機関の規模・運用状況等により異なる。

© Ubicom Holdings, Inc.

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戦略を推進。
全国の直接販売網と顧客へのインターフェース(直接接点)を自前で持つことで、
収益機会をグループ内に取り込む



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。



九州エリア ISM社

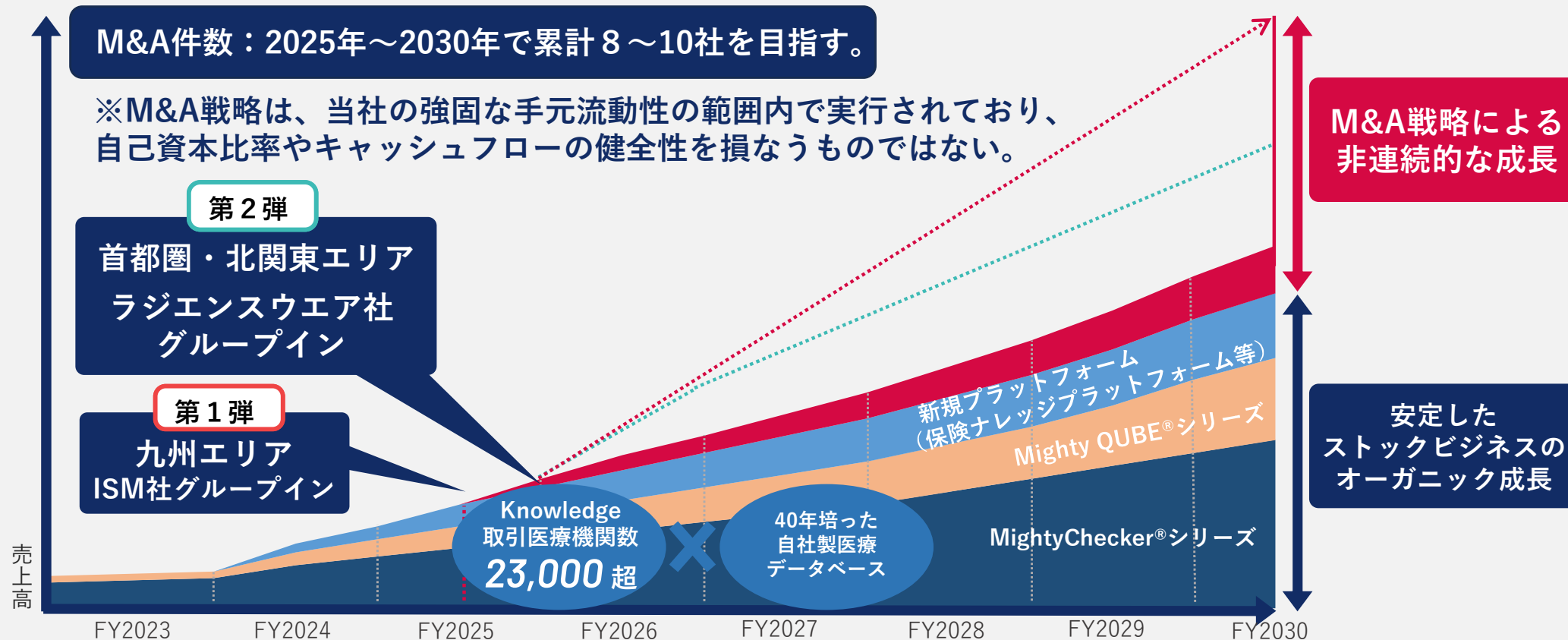


首都圏・北関東エリア
ラジエンスウェア社

M&A戦略によるスケール拡大イメージ

安定したストック型収益のオーガニック成長と、M&Aによる非連続成長の両輪で、中長期的な成長を実現。M&Aを、事業規模の拡大と将来の収益力向上に向けた戦略的投資と位置づけ、まずは顧客基盤・販売網の拡大を推進。買収後は、グループの顧客基盤を活用したクロスセルとストック型収益の拡大を通じてシナジーを創出し、より収益性の高い事業構造への転換を目指す。

事業成長イメージ



AI Technology戦略事業

AI technology strategy business

AI駆動開発体制構築が完了、フィリピン子会社の売上拡大とコスト構造改革により、売上高・営業利益ともに**過去最高を更新**。AIを活用した開發生産性向上と高度人材へのリソースシフトを推進。

エンジニア数が前期比で約80名減少する中でも、売上拡大と収益性向上を実現。

育成を継続してきたAIネイティブエンジニア(70名)の稼働が着実に進み、高収益案件の引き合いが顕在化。

また、**上流工程(要件定義)から参画した日本IBMの大規模エンタープライズ案件は、本開発フェーズへ移行**。

(単位：百万円)	2026年3月期 第1四半期		2027年3月期 第1四半期		前年同期比	増減額
	金額	売上比率	金額	売上比率		
売上高	1,036	100.0%	1,090	100.0%	105.2%	+54
営業利益	117	11.3%	183	16.9%	157.0%	+66

(注) 2026年7月1日付で「テクノロジーコンサルティング事業」から「AI Technology戦略事業」へ名称変更しています。
決算短信上の旧名称数値は、本資料における「AI Technology戦略事業」の数値としてそのまま読み替えてご覧ください。

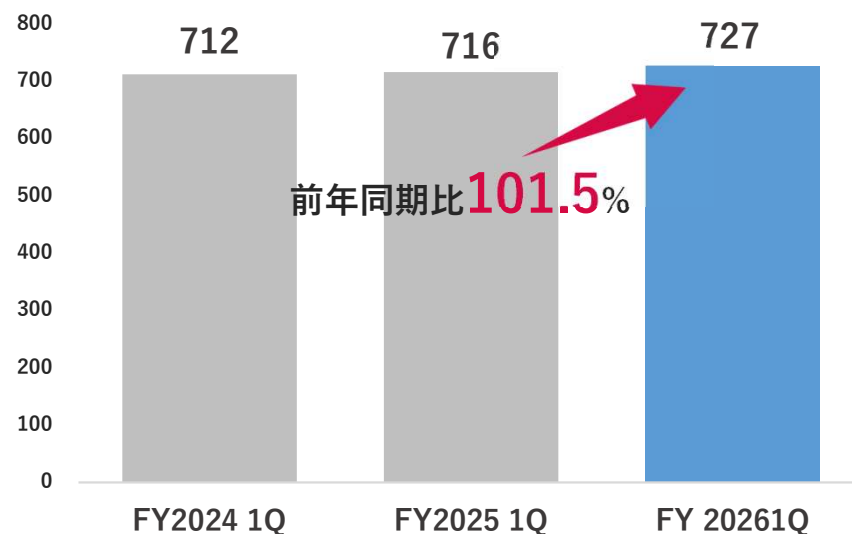
【決算のポイントと今後の成長ドライバー】

- AI Technology戦略事業、ビジネスモデルチェンジで利益率向上。
- 日本IBM案件にて「ALSEA」「IBM Bob」を活用したPoCが進展、本開発フェーズへ移行
- IBM以外の当社直取引クライアントに対して、案件を通じて蓄積したAI駆動開発ナレッジの横展開により、高収益案件の拡大を推進。

- フィリピン子会社は売上高及び営業利益ともに過去最高を達成。
- Go Global戦略のもと、**米国のヘルスケア領域(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。**
- **経営陣の刷新及び日本本社主導によるコスト構造改革及びAI駆動開発体制へのビジネスモデルチェンジによる収益性改善効果が継続。**

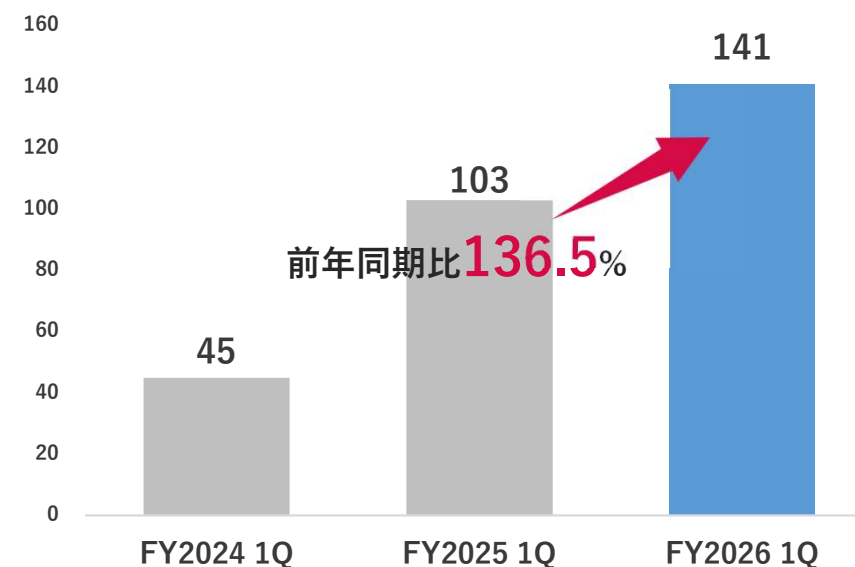
フィリピン子会社 売上高(累計)

(単位：百万円)



フィリピン子会社 営業利益(累計)

(単位：百万円)



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」及び「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。
- AIネイティブエンジニアを70名体制から今期200名体制(既存エンジニアのスキル転換)へ拡大。
- AI活用による少人数・生産性向上による高付加価値案件の拡大により、収益性の向上を目指す。

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

少人数で生産性向上
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1四半期進捗

AIネイティブエンジニア

 約 **70** 名稼働

AI活用状況

 **9** 業種 **23** 社

戦略パートナー日本IBM案件

上流工程(要件定義)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にて「IBM Bob」に加え「ALSEA」の活用を開始。本開発フェーズへ移行。

AI駆動開発を起点に、「人月依存型」から「少人数・高付加価値型」の開発モデルへ転換。

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	実施中 	【2027年3月期 第1四半期】 ・ AIネイティブエンジニア(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	【2027年3月期 第2四半期以降】 ・ 既存エンジニアのスキル転換により、AIネイティブエンジニア200名体制構築 ・ 当社のAIナレッジを横展開
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		・ 1人当たり売上高／営業利益率向上

日本IBM案件において、「IBM Bob」に加え「ALSEA」の活用を開始。
高付加価値なエンタープライズ案件への対応力を強化。収益性の向上を目指す。

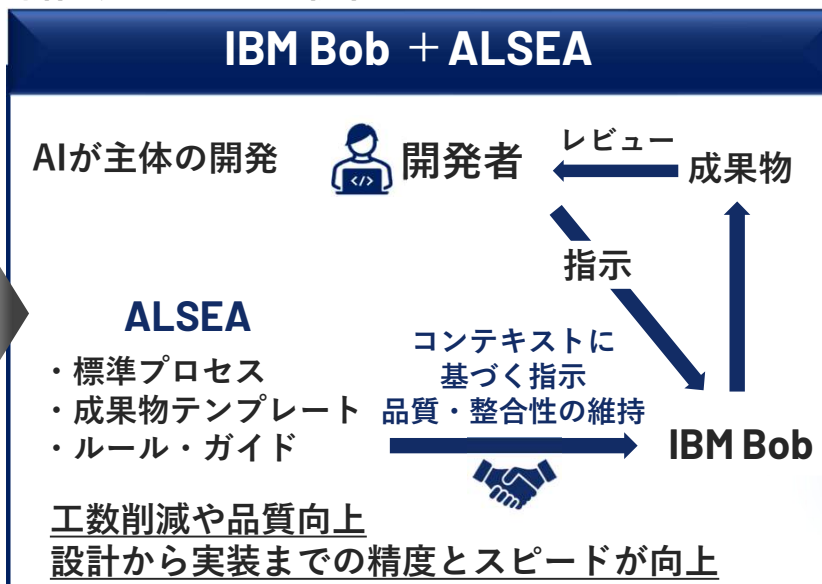
① 技術基盤

技術	役割
IBM Bob	開発工程を支援するAIコーディングエージェント コード生成・修正・レビュー等を支援し、ソフトウェア開発者の生産性向上を実現。
NEW ALSEA	エンタープライズ向けAI駆動開発ソリューション ALSEA(AI Lifecycle Shared Engineering Artifacts)は、日本IBMが培った大規模開発のノウハウや組込みシステム開発に必要な知見やルールを、IBM Bobが理解・活用できる「コンテキスト」*として体系化することで、AI駆動開発の高度化を支援するAI駆動開発ソリューション。AIの挙動を制御し、成果物の品質と整合性を維持。
watsonx	企業向けAI活用基盤 企業データやAIモデルを活用し、安全性・ガバナンスを考慮したAI活用環境を提供。

② 開発モデルの進化



新開発モデルに移行



③ 「ALSEA」活用による事業成長への効果

- 案件競争力の向上**
レガシー刷新ニーズへの提案力向上
高度なAI活用案件の獲得機会拡大
- 上流工程への対応力強化**
上流工程から一貫して対応することで、高付加価値・高収益案件の拡大を推進。

上流工程(要件定義)含めた領域でAIを活用、業種横断でのAI活用が拡大。

AI駆動開発体制の構築が完了し、高付加価値案件の創出を加速。

開発ライフサイクル全体でAI活用拡大

上流設計

要件定義・業務分析
基本設計・詳細設計 等

開発工程

コーディング
コード生成・デバッグ 等

テスト工程

テスト設計・テスト自動化
テストケース生成 等

保守・運用

ドキュメント作成・翻訳
レビュー支援 等

AI活用案件（検証・PoC・実装フェーズ）



金融
6社



製造
4社



Sler
1社



ヘルスケア
3社



自動車
3社



公共
2社



流通
1社



技術商社
1社



その他
サービス
2社

- 金融
- 製造
- Sler
- ヘルスケア
- 自動車
- 公共
- 流通
- 技術商社
- その他サービス



POINT

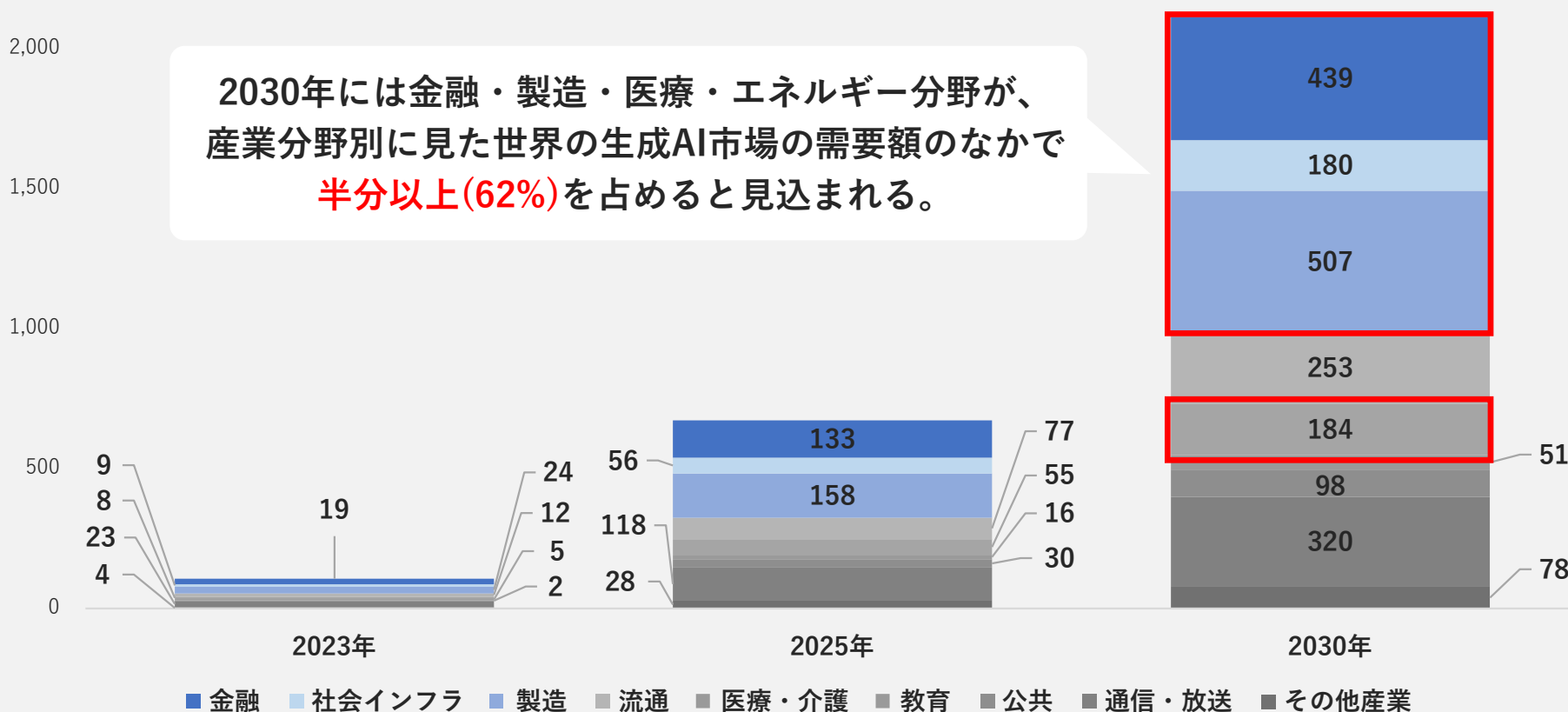
- 業種横断でAI活用案件が拡大。
- 開発ライフサイクル全体でAI活用が進展。
- 高収益案件の引き合いが顕在化。
- AIネイティブエンジニア70名が稼働。

生成AI市場は国内外で中長期的な拡大が見込まれ、金融・製造・医療・エネルギー等の産業領域におけるAI活用ニーズも拡大。政府の「日本成長戦略」においても、AI、デジタル・サイバーセキュリティ、先端医療、資源・エネルギー安全保障等が戦略分野に位置付けられている。

こうした市場・政策環境を踏まえ、当社は高度なセキュリティ・品質・精度が求められる領域を戦略ターゲットとし、AI駆動開発案件の獲得を加速する

【産業分野別に見た世界の生成AI市場の需要額見通し】※

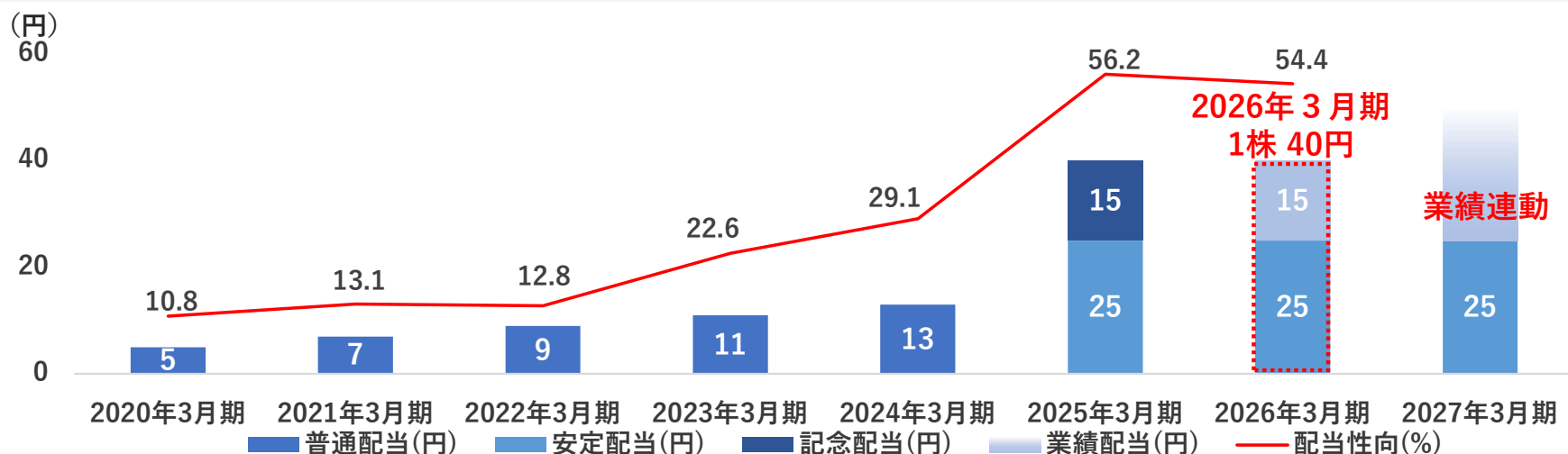
(単位：億ドル)



配当方針

【配当方針】

- ① 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	-

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。
- AI Technology戦略事業における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

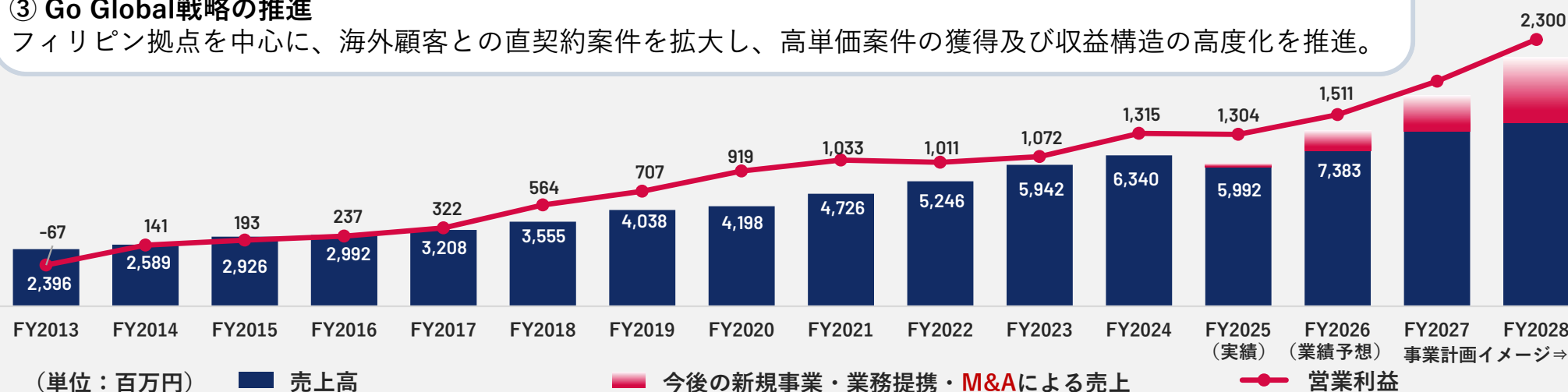
M&Aを継続的に推進し、収益基盤の拡大及びストック収益の積み上げを加速。
 取得後のPMIを通じてシナジー創出を早期に実現。

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

AI Technology戦略事業



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×高粗利なストック型
基幹ソリューション「Mighty」シリーズ

ビジネスモデル

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。

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。
上流設計から開発・運用まで伴走する
パートナーシップ

23,000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、製造、
ロボティクス、不動産、エネルギー領域 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。

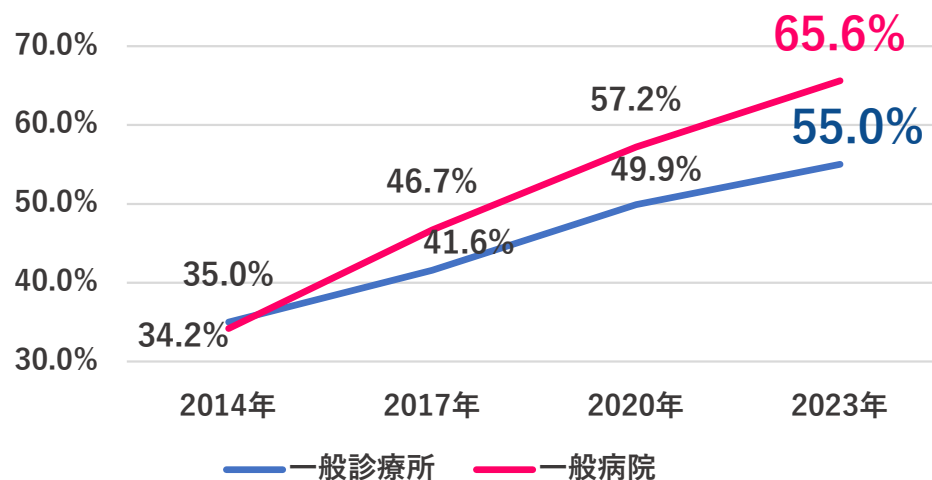
政府の重点施策と合致する 事業領域

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。

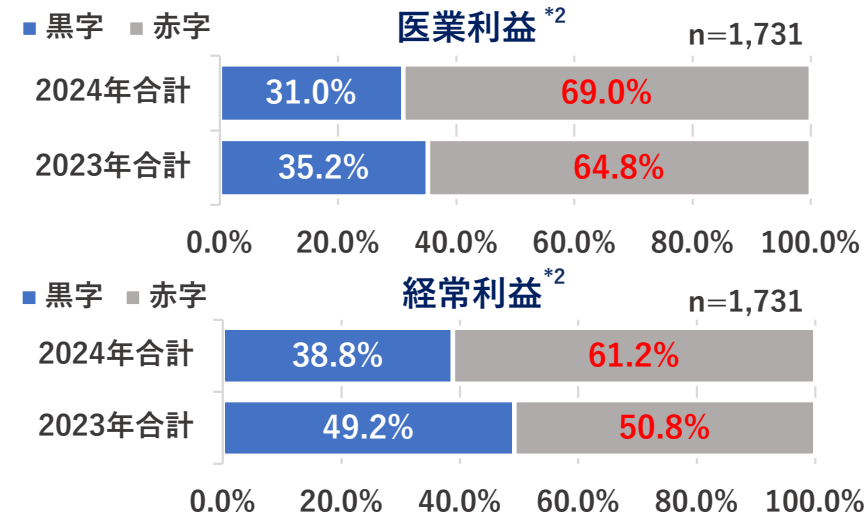
医療機関向け経営改善ソリューション「Mighty」シリーズ導入の促進。

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



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**。

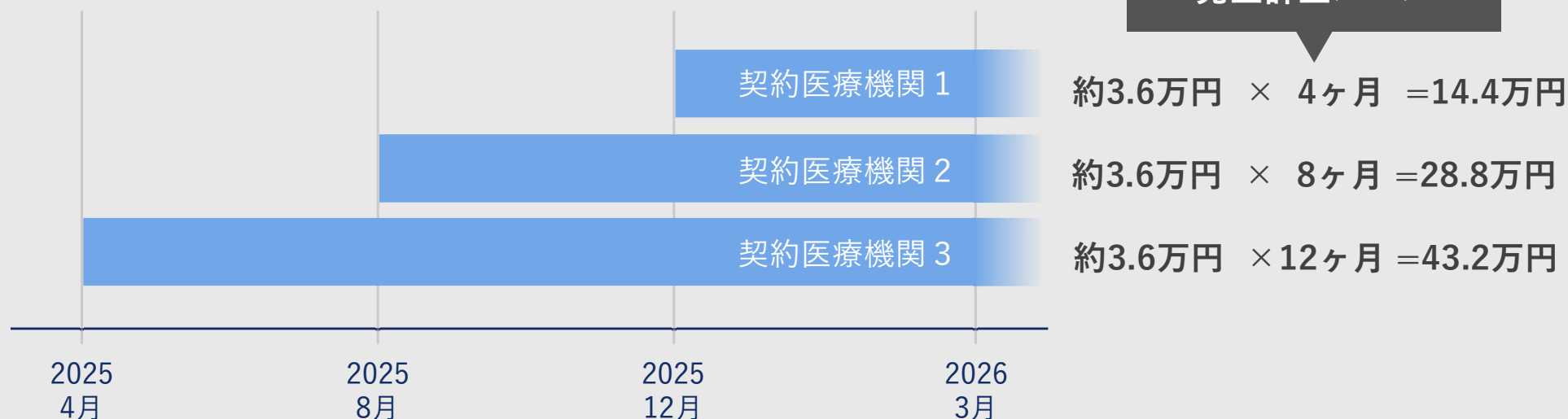
さらに、AI×サブスクモデルにより、持続的な成長基盤を確立。

【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

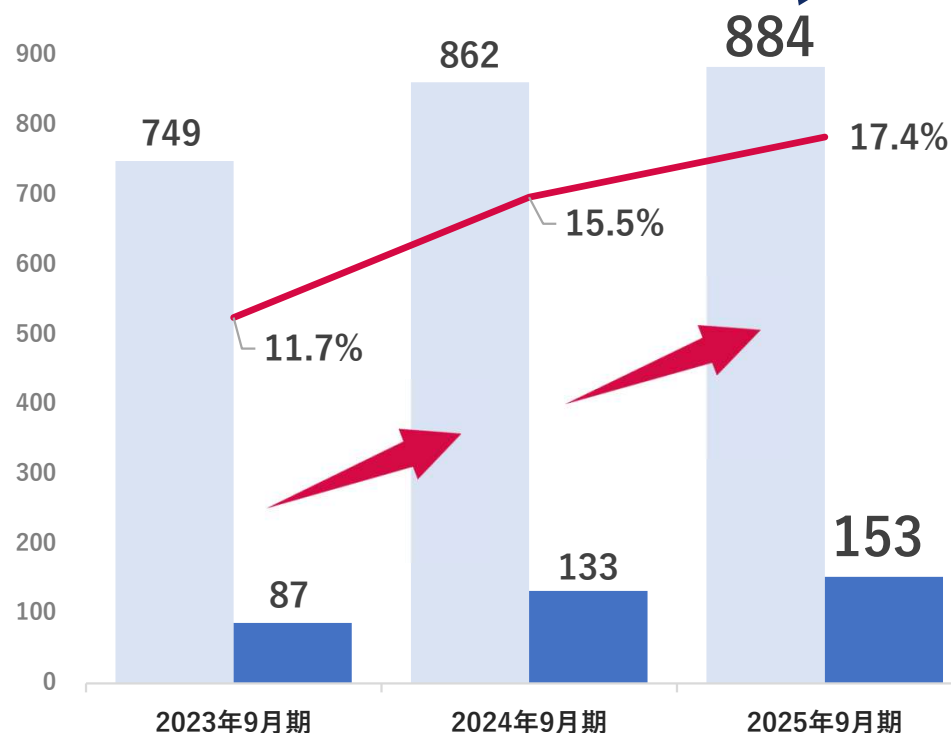


ラジエンスウェア社の過去3年間の業績推移

(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

投下資本利益率(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買収であることから、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

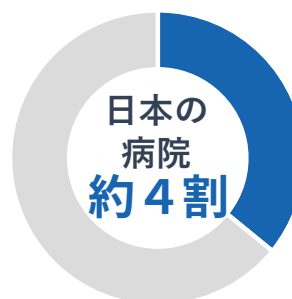


高度なセキュリティ
厚労省のガイドライン準拠
多要素認証対応

🎯 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月切替完了予定)

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。

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。

AI Technology戦略事業

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	

■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、不動産、エネルギー領域等

■事業内容： AI Technology戦略事業

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。

