株式会社Ubicomホールディングス(東証スタンダード：3937)



2027年３月期 第２四半期
決算説明資料

2026年11月12日

目次

- 01 連結業績：2027年３月期 第２四半期決算　ハイライト ---- P.3
- 02 連結業績：2027年３月期 第２四半期決算概況（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.23
- 06 業績予想と業績推移 ---- P.25
- 07 Appendix ---- P.28

© Ubicom Holdings, Inc.

連結業績：2027年３月期 第２四半期決算　ハイライト

- **会社業績**：売上高、営業利益、経常利益及び中間純利益はいずれも前年同期を上回り、第２四半期として**過去最高を更新**。通期計画に対して堅調に進捗。
- **事業別の動向**：メディカル事業では、M&Aの業績寄与と「Mighty」シリーズ及び保険ナレッジプラットフォーム等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、フィリピン子会社の売上拡大、コスト構造改革、AI駆動開発体制の強化等により収益性が改善。
- **総括・見通し**：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	中間純利益
3,533 百万円	798 百万円	830 百万円	578 百万円
前年同期比 +18.8%	前年同期比 +19.9%	前年同期比+22.8%	前年同期比+2.1%

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(2026年３月期)：株式会社ISM(以下、ISM社)の完全子会社化。
② 2026年４月(2027年３月期)：ラジエンスウエア株式会社(以下、ラジエンスウエア社)の完全子会社化。
・グループ各社の管理業務を本社へ集約し、AIを活用した業務フローの効率化を推進することで、グループ全体の管理コストを削減。適性に応じた人員再配置により、営業部門を含めたグループ全体の体制強化を推進。「Mighty」シリーズ及び電子カルテの販売拡大を通じて、グループシナジーの創出と収益性の向上を目指す。

【AI Technology戦略事業】
・2026年３月期より継続している日本IBMの大規模エンタープライズ案件では、IBM Bob※2やALSEA※3を活用し、要件定義などの上流工程を含むAI駆動開発を推進。本開発フェーズへの移行が進み、収益拡大に貢献。
・新たにコベルコシステム株式会社(以下、コベルコシステム)との戦略パートナーとしての協業を強化し、IBM Bobを活用したモダナイゼーション領域におけるAI駆動開発の事業機会拡大を推進。

※１ 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。
※２ IBM Bob： IBMのエンタープライズ向け開発支援パートナー　※３ ALSEA：AI駆動開発ソリューション「AI Lifecycle Shared Engineering Artifacts」

© Ubicom Holdings, Inc.

連結業績：2027年３月期 第２四半期決算概況（P／L）

売上高は前年同期比+18.8%、営業利益は+19.9%と着実に拡大。通期業績予想に対する進捗率は、売上高が47.9%、営業利益は52.8%、経常利益は54.6%、中間純利益が54.7%と堅調に進捗している。

（単位：百万円）	2026年３月期 第２四半期（累計）		2027年３月期 第２四半期（累計）		前年同期比	増減額	業績予想	進捗率
	金額	売上比率	金額	売上比率				
売上高	2,975	100.0%	3,533	100.0%	118.8%	+558	7,383	47.9%
営業利益	665	22.4%	798	22.6%	119.9%	+133	1,511	52.8%
経常利益	676	22.7%	830	23.5%	122.8%	+154	1,520	54.6%
親会社株主に帰属する中間純利益	566	19.1%	578	16.4%	102.1%	+12	1,056	54.7%

- **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により、売上高・営業利益ともに過去最高を更新。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**：フィリピン子会社の売上拡大やコスト構造改革、AI駆動開発体制の強化等により、収益性が改善。売上高・営業利益ともに前年同期を上回り、増収増益を達成。営業利益は過去最高を更新。既存エンジニアのAIスキル転換を推進し、第２四半期にAIネイティブエンジニア60名を追加育成。今期中のAIネイティブエンジニア200名体制の構築に向けた取り組みが進展するとともに、AIを活用した高収益案件の引き合い拡大への対応力を強化。2026年3月期より継続している日本IBMの大規模エンタープライズ案件では、IBM BobやALSEAを活用し、要件定義などの上流工程を含むAI駆動開発を推進。本開発フェーズへの移行が進み、収益拡大に貢献。その他、複数案件でもAI駆動開発のPoC(概念実証)を推進。

© Ubicom Holdings, Inc.

メディカル事業

medical business

メディカル事業：2027年３月期 第２四半期セグメント別概況(業績)

メディカルプラットフォーマーとして、「Mighty」シリーズ及び保険ナレッジプラットフォーム等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。ラジエンスウエア社(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、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２四半期(累計)		2027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	948	100.0%	1,353	100.0%	142.6%	+405
営業利益	602	63.5%	659	48.7%	109.5%	+57

【決算のポイントと今後の成長ドライバー】

① M&Aシナジーによる収益力強化。ISM社及びラジエンスウエア社の取り込みにより事業基盤を拡大。

② 保険ナレッジプラットフォーム、神奈川県民共済生活協同組合実装(2026年10月)、６社実装済、今期中の実装に向け１社交渉中。

③「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。

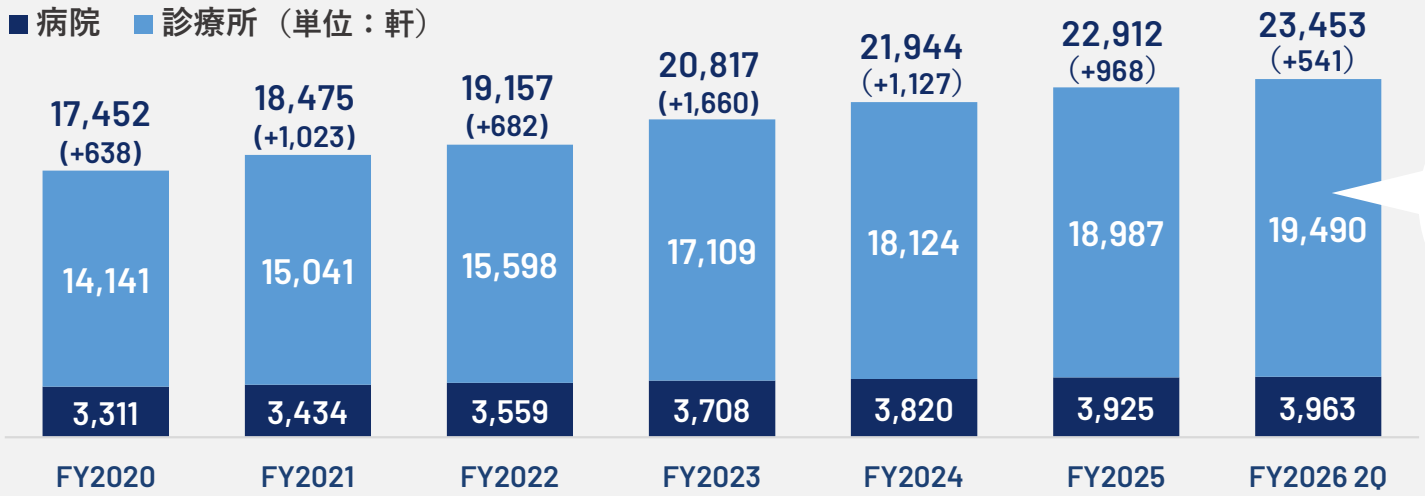
④グループ各社の管理業務を本社へ集約し、AIを活用した業務フローの効率化を推進することで、グループ全体の管理コストを削減。適性に応じた人員再配置により、営業部門を含めたグループ全体の体制強化を推進。

「Mighty」シリーズ及び電子カルテの販売拡大を通じて、グループシナジーの創出と収益性の向上を目指す。

© Ubicom Holdings, Inc.

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。



FY2026 2Q時点
全国23,453軒
年間約1,000のユーザーが増加



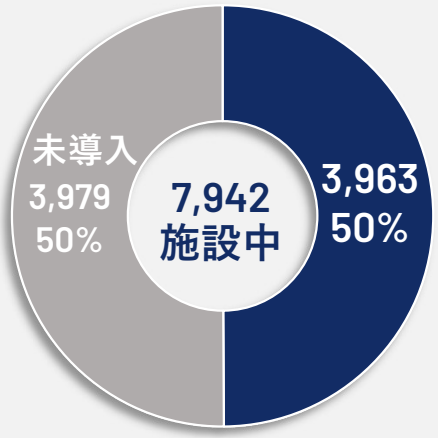
「Mighty」シリーズユーザー数シェア※1

2026年９月末ユーザー数／2026年７月末医療施設数※2

病院シェア 約50%



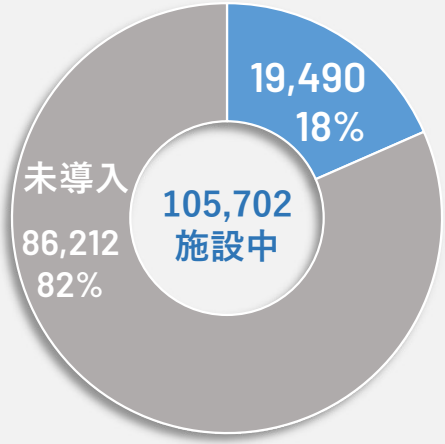
（病院：20床以上）



診療所シェア 約18%



（診療所：20床未満）



© Ubicom Holdings, Inc.

※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：「厚生労働省_医療施設動態調査（2026年７月末概数）」

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

ラジエンスウエア社の業績寄与に加え、グループ3社の強み（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。

メディカル事業のグループ体制

- メーカー（医療機関の収益改善）
- 地域医療連携
- 医療ICTをサポート（医療系商社）

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２四半期進捗

- 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

グループ各社の管理業務を本社へ集約し、AIを活用した業務フローの効率化を推進することで、グループ全体の管理コストを削減。適性に応じた人員再配置により、営業部門を含めたグループ全体の体制強化を推進。「Mighty」シリーズ及び電子カルテの販売拡大を通じて、グループシナジーの創出と収益性の向上を目指す。

© Ubicom Holdings, Inc.

ラジエンスウエア社の収益性最大化に向けた戦略

ラジエンスウエア社の成長機会

医療DX令和ビジョン2030※1を背景に電子カルテ等の医療ITシステムの旺盛な引き合い。

ラジエンスウエア社の課題

旺盛な引き合いに対し、コンサルティング営業人材の不足が課題。新規採用・人員再配置により、人員を3倍に拡充。
第２四半期は営業・導入支援体制の強化に注力。

なぜ、Ubicomグループへの参画でラジエンスウエア社は電子カルテなどの商材を売りやすくなるのか？

「Mighty」シリーズのクロスセルにより、医療機関の増収・コスト削減を支援。
その経営改善効果によって、医療機関のIT投資余力の創出を後押しし、電子カルテ等の高単価商材の導入を促進。**受注機会の拡大を図る。**

収益性最大化に向けた取組

RADiance ware 既存顧客基盤
約475件

フロー収益（高単価商材）

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

ストック収益

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。

※1 政府が2030年を目標に推進する医療分野のDX総合戦略。「全国医療情報プラットフォームの創設」や「電子カルテ情報の標準化」を柱としており、これに伴うシステム刷新や導入義務化の流れを受け、同社の電子カルテをはじめとする医療ITシステムへの更新・新規導入の拡大が期待される。

© Ubicom Holdings, Inc.

AI×高粗利なストック型 基幹ソリューション「Mighty」シリーズ

「Mighty」シリーズの導入（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**。

① 「Mighty」シリーズ導入で課題解決

発生源（医師領域）：オーダリング点検ソフト



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%※1 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%※2 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
- 医療ITシステムのワンストップ提案力向上

※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.

保険業界のDXを牽引する「保険ナレッジプラットフォーム」

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。

医療データ×AI 保険業界のDXを推進する「三方良し」のソリューション

保険金・給付金の支払業務を効率化。
保険会社・保険加入者・医療機関の課題を同時に解決。



医療データベース×独自のAI技術による競争優位性

医療データベース

23,000を超える医療機関の顧客基盤で培った医療データベース

AI病名予測

医療系書類の診療行為などの情報を元に病名候補を予測・提示。

ゆらぎ補正

診療行為や病名の表記のゆらぎを補正し、医療情報の正確な抽出・コード化を実現する技術。

保険金・給付金の審査・支払いをより早く、正確に。

導入拡大とクロスセルでストック収益の拡大

医療領域で培ったナレッジを保険業界へ横展開

導入社数

6社

新規導入先

神奈川県民共済生活協同組合
（2026年10月より実装）

【実績】
チューリッヒ生命保険・第一ネオ生命保険・朝日生命保険相互会社 等

新規導入先の拡大
商談中１社、2027年３月期中を目途に実装を目指す。

既存顧客へのクロスセル
追加オプションによる単価向上

© Ubicom Holdings, Inc.

長期戦略：M&A戦略（全国の販売代理店M&A ）

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。

第１弾 ISM社の完全子会社化
(2025年12月)

第２弾 ラジエンスウエア社の完全子会社化
(2026年４月)

拡大フェーズ
販売網のグループ化加速

2030 VISION
累計８～10社の統合

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。



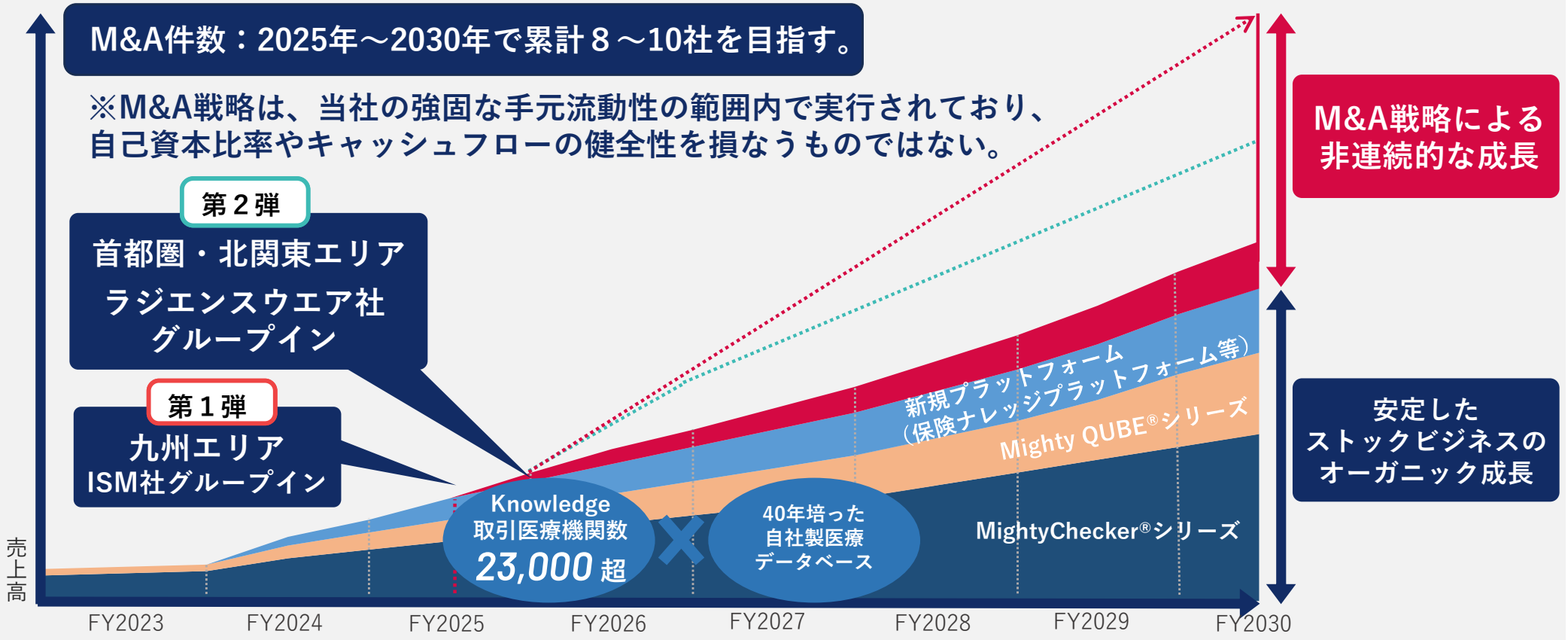
M&A戦略によるスケール拡大イメージ

© Ubicom Holdings, Inc.

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



© Ubicom Holdings, Inc.

AI Technology戦略事業

AI technology strategy business

AI Technology戦略事業：
2027年３月期 第２四半期セグメント別概況(業績)

フィリピン子会社の売上拡大やコスト構造改革、AI駆動開発体制の強化等により、収益性が改善。
売上高・営業利益ともに前年同期を上回り、増収増益を達成。営業利益は過去最高を更新。
既存エンジニアのAIスキル転換を推進し、第２四半期にAIネイティブエンジニア60名を追加育成。
今期中のAIネイティブエンジニア200名体制の構築に向けた取り組みが進展するとともに、
AIを活用した高収益案件の引き合い拡大への対応力を強化。
開発生産性の向上とエンジニア１人当たりの売上高拡大を通じ、さらなる収益性の向上を図る。

(単位：百万円)	2026年３月期 第２四半期		2027年３月期 第２四半期		前年同期比	増減額
	金額	売上比率	金額	売上比率		
売上高	2,026	100.0%	2,180	100.0%	107.6%	+154
営業利益	180	8.9%	313	14.4%	173.2%	+133

(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。

【決算のポイントと今後の成長ドライバー】

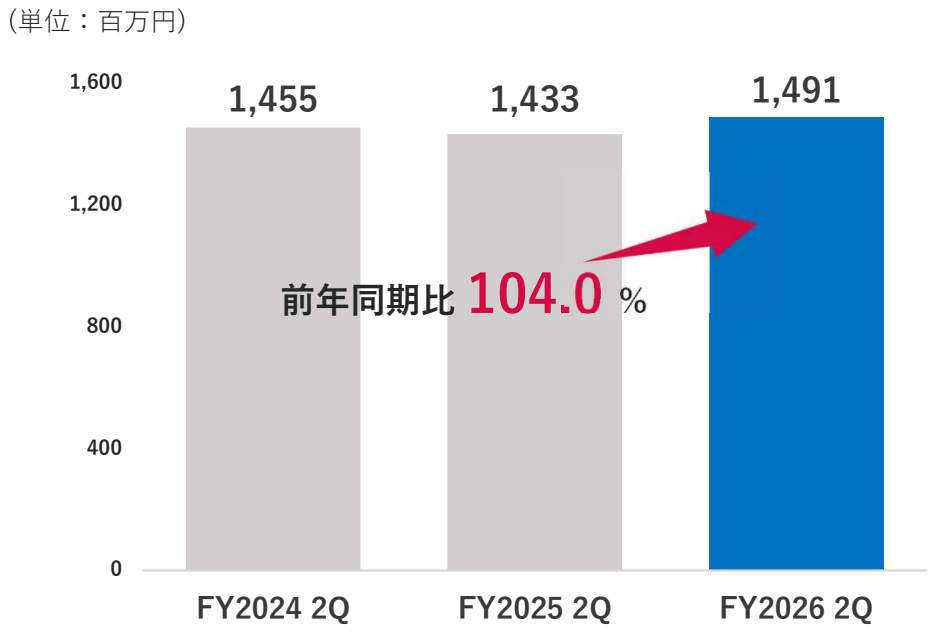
- フィリピン子会社の売上拡大やコスト構造改革（人件費・間接費の適正化等）、AI駆動開発体制の強化等により、前年同期比で収益性が改善。
- 2026年3月期より継続している日本IBMの大規模エンタープライズ案件では、IBM BobやALSEAを活用し、要件定義などの上流工程を含むAI駆動開発を推進。本開発フェーズへの移行が進み、収益拡大に貢献。
- 新たにコベルコシステムとの戦略パートナーとしての協業を強化。モダナイゼーション領域において、当社が培ってきたAI駆動開発の技術・ナレッジの横展開による新たな事業機会の創出を図る。

© Ubicom Holdings, Inc.

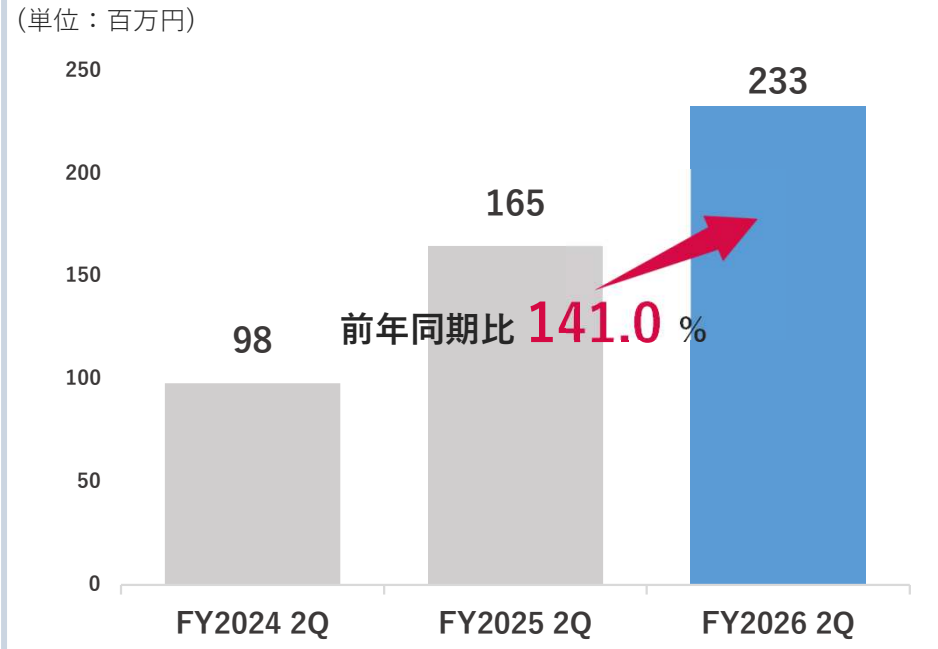
フィリピン子会社：「開発拠点」から「グローバルAI収益拠点」への進化

- 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。
- コスト構造改革(人件費・間接費の適正化等)や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)



フィリピン子会社 営業利益(累計)



© 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

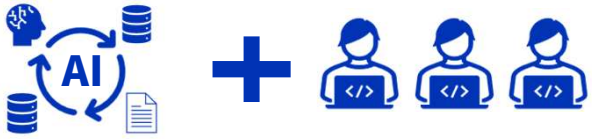
従来の開発案件（人のみ）



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

AI案件：横展開　コベルコシステムと戦略パートナーとしての協業を強化

当社が培ってきたAI駆動開発の技術・ナレッジを横展開し、
コベルコシステムとの戦略パートナーとしての協業を強化。AI駆動開発の適用領域拡大と事業成長を加速。

01 AI技術・ナレッジの蓄積

上流工程から参画する日本IBMの大規模エンタープライズ案件において、培ったAI駆動開発の技術・ナレッジを横展開。

IBMのエンタープライズ向け開発支援パートナー

IBM Bob



AI駆動開発ソリューション

ALSEA

02 モダナイゼーション領域への展開

New

コベルコシステム

製造業を中心とした豊富な業務知識と大規模システム開発における知見、顧客基盤を有し、KOBELCOグループをはじめとする大手クライアントのシステム開発において、企画・開発・構築から運用まで幅広く支援する総合力を有する。

Ubicom

日本IBMとの15年以上にわたる協業を通じて培った大規模システムの開発実績と、IBM Bob・ALSEA等を活用したAI駆動開発の実践的な技術・ナレッジ

本協業の第一段階

IBMメインフレーム上の既存システム資産を対象に、
IBM Bobを主要なAI開発環境として活用し、
システムの刷新・高度化に向けた取り組みを推進。

© Ubicom Holdings, Inc.

モダナイゼーション領域の市場規模と当社の優位性

今後も、モダナイゼーション領域において、IBM BobやALSEAを活用した既存システムの刷新を推進し、AI駆動開発の事業展開を加速。

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・公共等)**へ直接アクセス可能**。

IBM BobやALSEAの活用により、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。

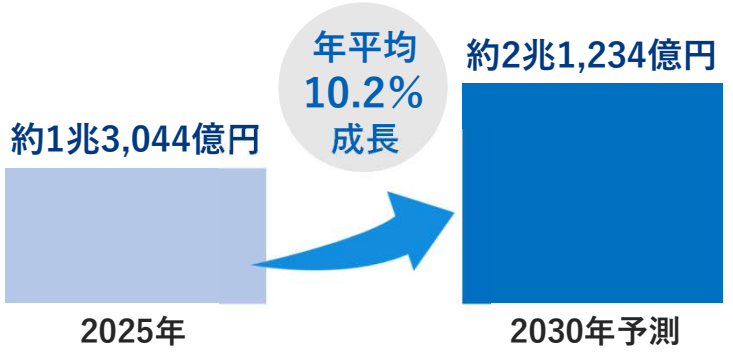
市場機会：モダナイゼーション需要の拡大

- 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。

国内ITモダナイゼーションサービス市場

2030年に2兆円規模へ拡大



© Ubicom Holdings, Inc. 参照：IDC Japan（国内ITモダナイゼーションサービス市場）（2026年2月発表）

AI活用事例の全体像（業種別）

上流工程(要件定義)を含めた領域で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。
第２四半期に金融業界の新規顧客１社を追加。

開発ライフサイクル全体でAI活用拡大

上流設計	開発工程	テスト工程	保守・運用
要件定義・業務分析 基本設計・詳細設計 等	コーディング コード生成・デバッグ 等	テスト設計・テスト自動化 テストケース生成 等	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	製造	SIer	ヘルスケア	自動車	公共	流通	技術商社	その他サービス
7社	4社	1社	3社	3社	2社	1社	1社	2社



POINT

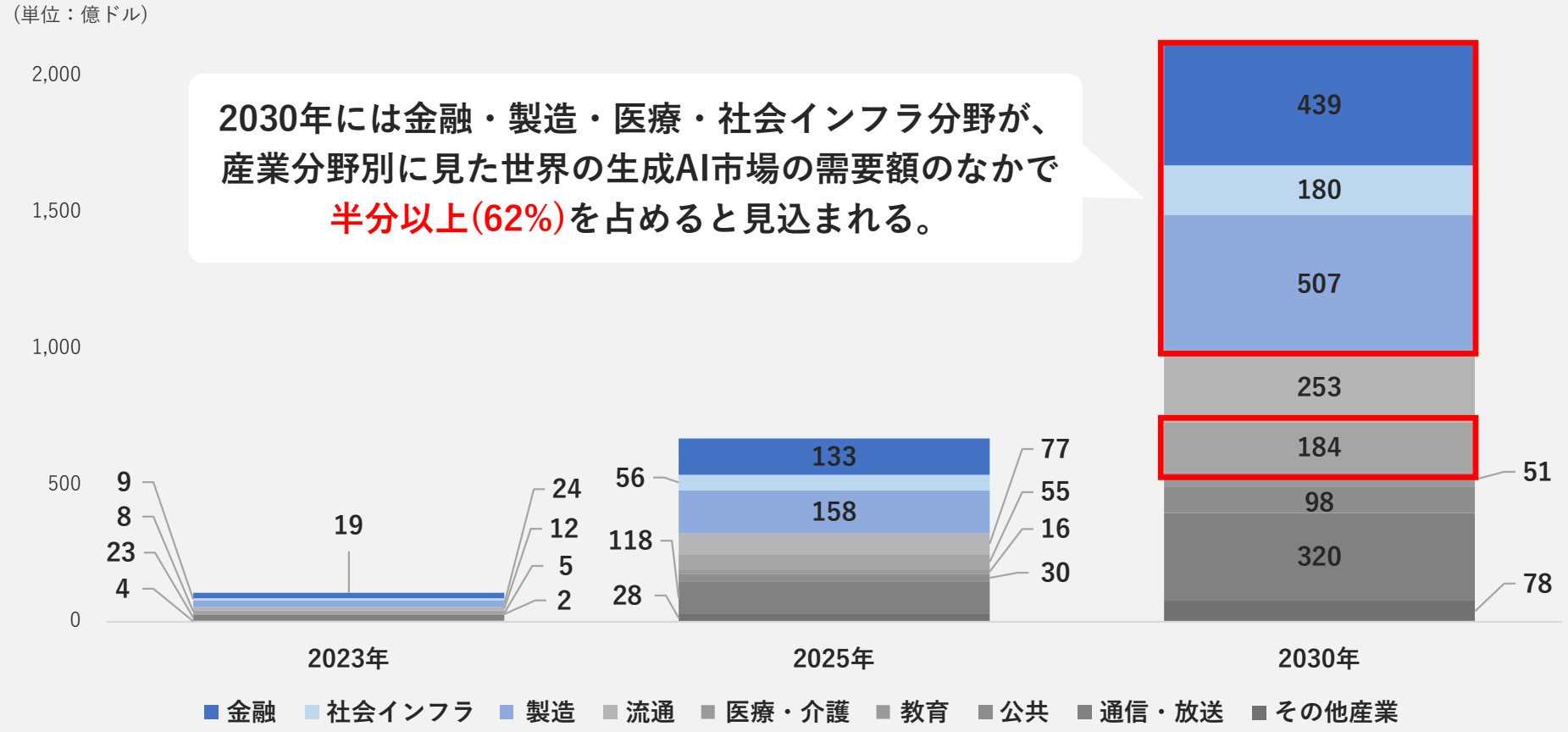
- 業種横断でAI活用案件が拡大。
- 開発ライフサイクル全体でAI活用が進展。
- 高収益案件の引き合いが顕在化。
- AIネイティブエンジニア約70名が稼働。

© Ubicom Holdings, Inc.

AI駆動開発体制の構築　ターゲット領域

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・社会インフラ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】※



※出典：一般社団法人電子情報技術産業協会（JEITA）「生成AI市場の世界需要額見通し」

© Ubicom Holdings, Inc.

配当方針

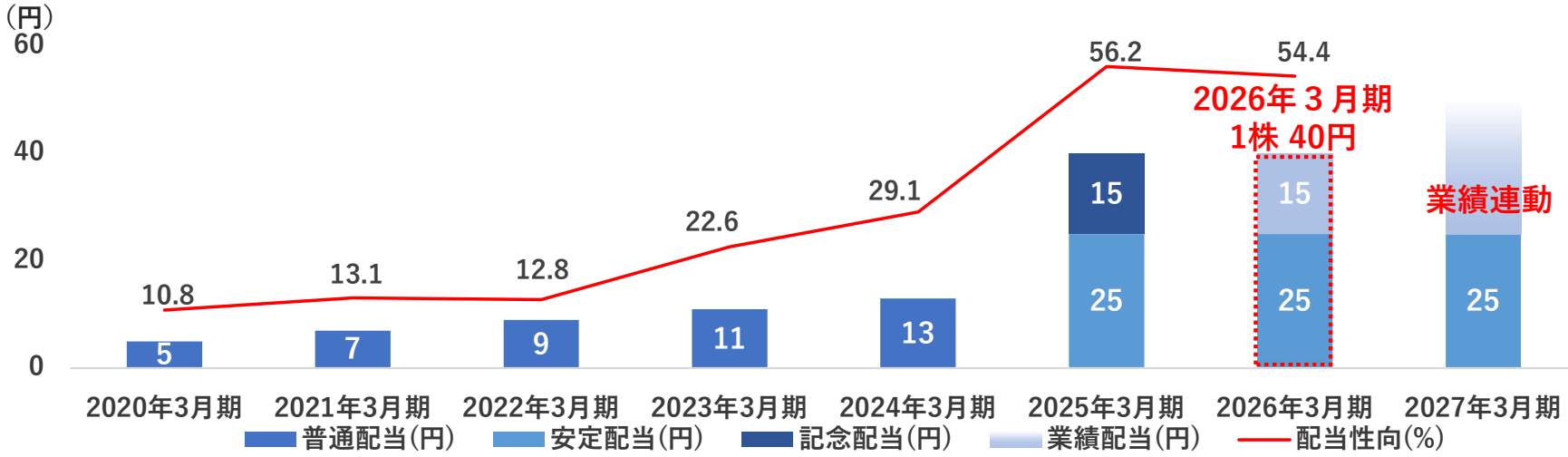
株主の皆様が当社の成長を直接的に享受できる配当方針

【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。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.

業績予想と業績推移

業績予想前提

【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、売上高は前期比23.2%、営業利益は前期比15.9%の増加を見込む。

© 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

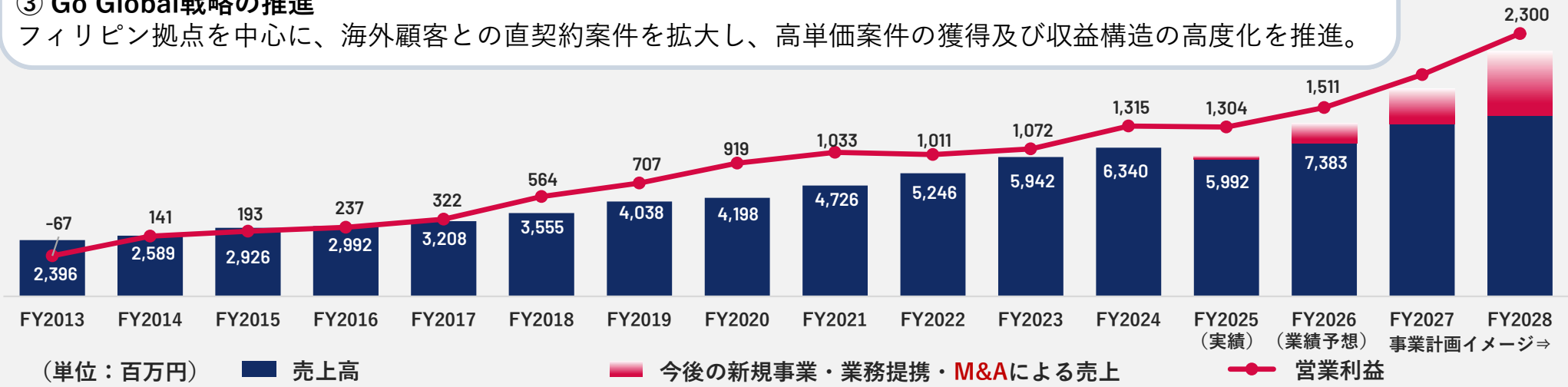
M&Aを継続的に推進し、収益基盤の拡大及びストック収益の積み上げを加速。
取得後のPMIを通じてシナジー創出を早期に実現。

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%
親会社株主に帰属する当期純利益	891	1,056	165	+18.4%

© Ubicom Holdings, Inc.

Appendix

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」

メディカル事業：社会課題と政策が生み出す“追い風”（市場環境）

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。

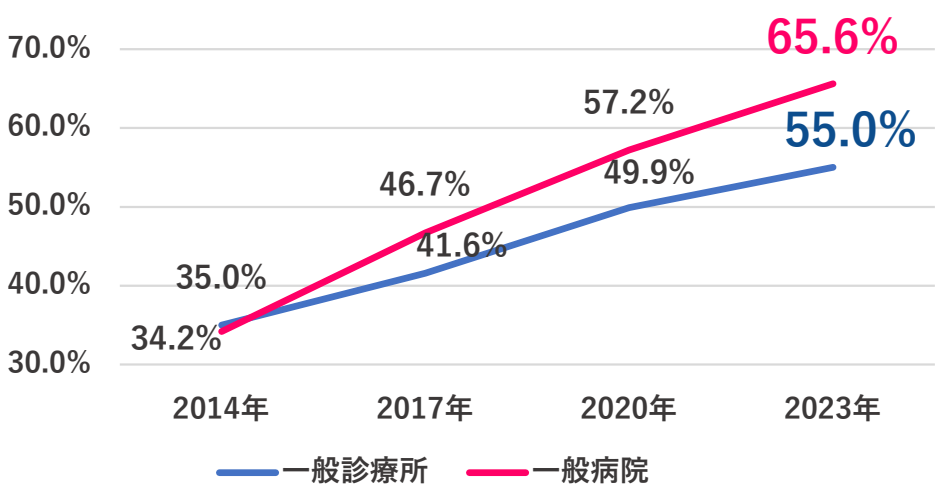
政府の重点施策と合致する事業領域

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。

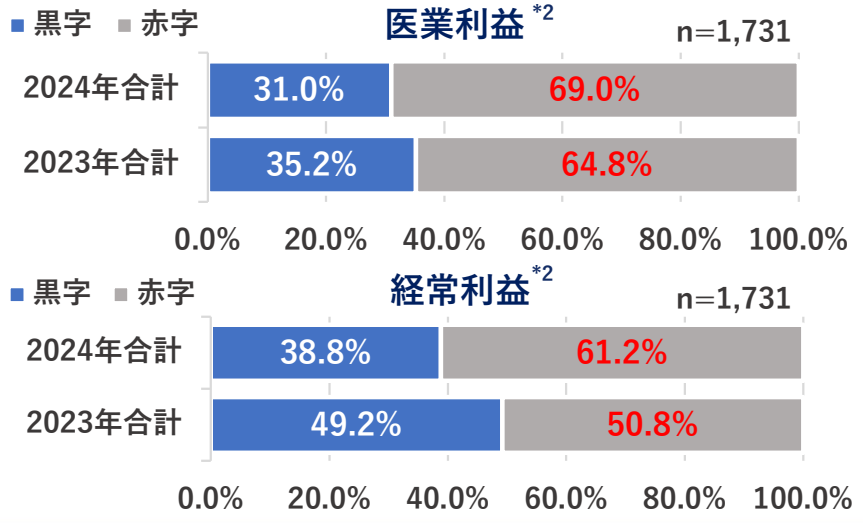
医療機関向け経営改善ソリューション「Mighty」シリーズ導入の促進。

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



© Ubicom Holdings, Inc. *1出典：厚生労働省「医療施設調査（令和5年）」 *2出典：日本病院会「2024年度診療報酬改定後の病院経営状況」

メディカル事業： M&A戦略実行によるインパクト（KPI変化）

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)	ー	▲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。

© Ubicom Holdings, Inc.

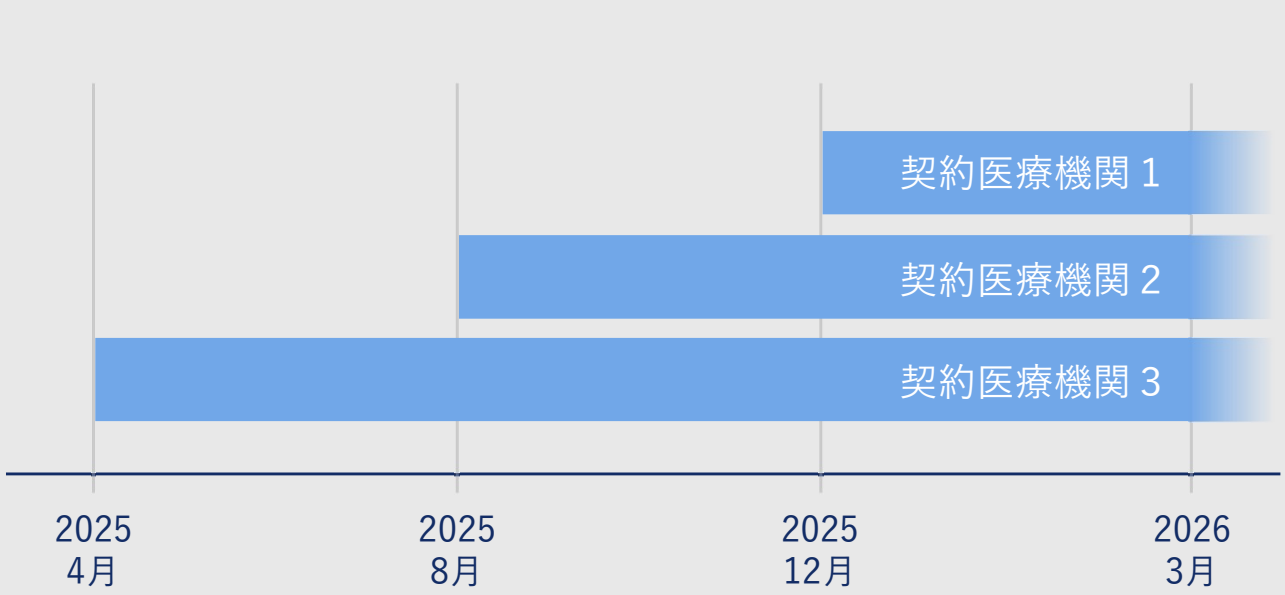
メディカル事業：売上計上方法について（課金方法）

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。



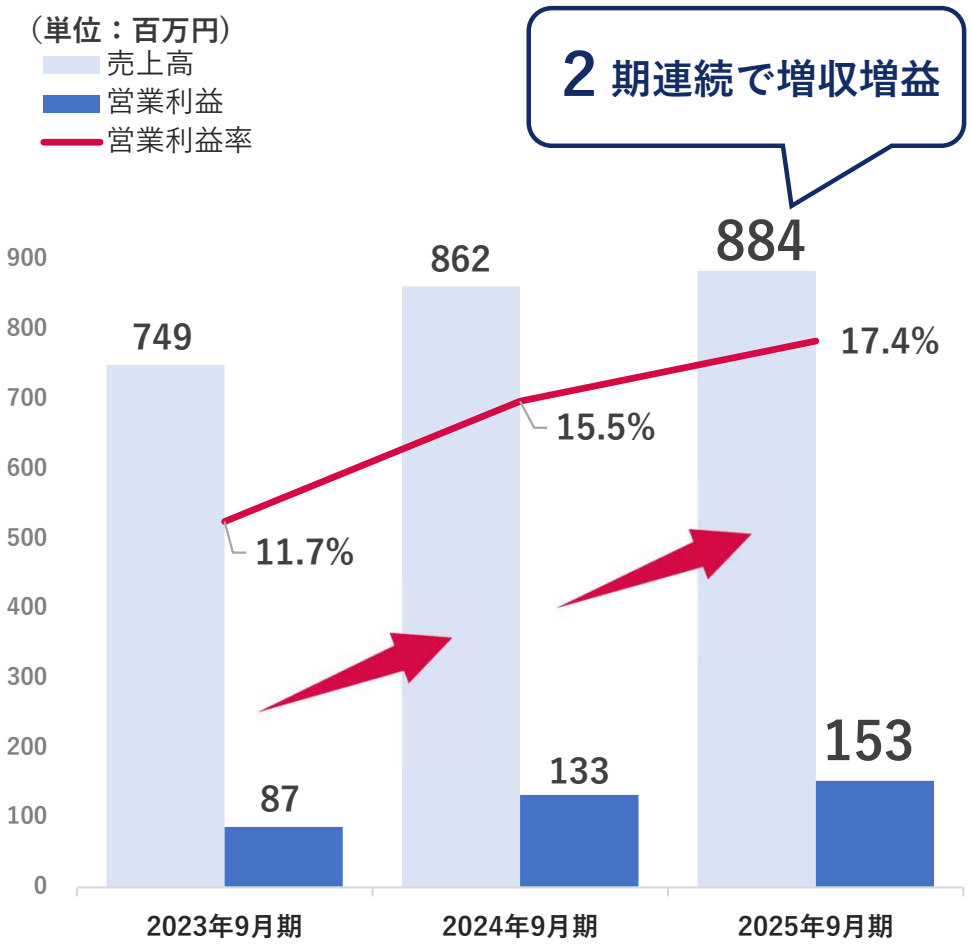
売上計上ルール

約3.6万円 × 4ヶ月 ＝14.4万円
約3.6万円 × 8ヶ月 ＝28.8万円
約3.6万円 ×12ヶ月 ＝43.2万円

© Ubicom Holdings, Inc.

メディカル事業の収益性最大化に向けたM&A戦略「第２弾」

ラジエンスウエア社の過去３年間の業績推移



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・アドバイザリ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。

© Ubicom Holdings, Inc.

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

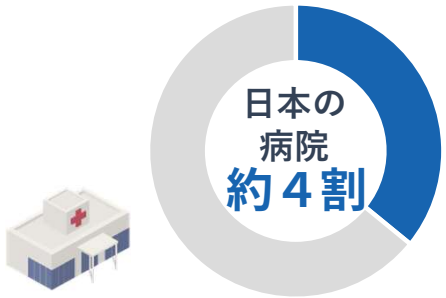
経営分析機能標準搭載
レセプトデータを可視化
データに基づく経営判断に貢献

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）

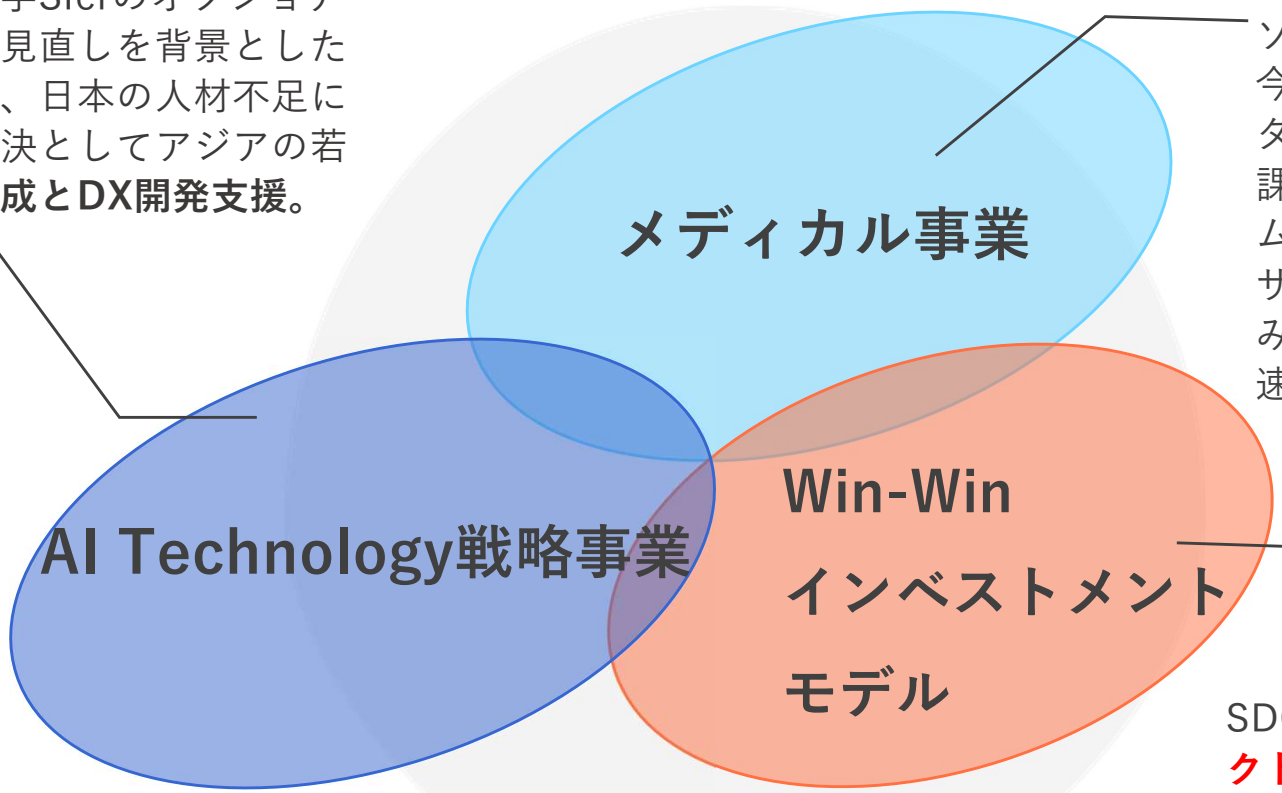
**未導入約2,000施設の小規模病院への直販強化＋既存顧客のアップセルにより
サブスクリプションモデルによる収益基盤の拡大を図る。**

© 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.

ESG：事業・社会・お客様の持続的発展に向けた事業概要

	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.

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：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	親会社株主に帰属する当期純利益
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

© 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.