



2024年3月期

通期決算説明資料

2024年5月9日



- 01 連結：2024年3月期 通期 決算概況（P/L）連結業績 --- p3
- 02 メディカル事業 ----- p4
- 03 グローバル事業 ----- p16
- 04 2025年3月期 業績予想第2成長フェーズ推進に向けて--- p22
- 05 Appendix ----- p28

外部環境を追い風としたビジネスの拡大により

連結売上高、前年同期比**113.3%**の**5,942百万円**を達成。**過去最高を更新。**

(単位：百万円)	2023年3月期 通期 (実績)		2024年3月期 通期 (実績)		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	5,246	100.0%	5,942	100.0%	113.3%
営業利益	1,011	19.3%	1,072	18.0%	106.0%
経常利益	1,004	19.1%	935	15.7%	93.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	573	10.9%	526	8.9%	91.7%

- 売上高は、「①メディカル事業の医師の働き方改革関連法による引き合い急増」「②グローバル事業の経済安全保障推進法を背景とした引き合い増」により、両事業とも**前年実績を大幅に上回り過去最高を更新。**
- 営業利益は、グローバル事業において、3Qに発生した「①資本業務提携前倒しによるR&D拠点新規拡張・リーダーを含むIT技術者の再教育に向けた先行投資」「②新OS発売前のPC買い控えによる一時的開発費削減」「③一部クライアントの経済安全保障推進法対応時期ずれ発生」による、先行投資と稼働率の低下に伴うコスト増を吸収した上で、前年同期比106.0%の1,072百万円と**過去最高益を更新。**
- 経常利益は、「①急速な円安に伴うアジア拠点の円資産の洗い替えによる為替差損」「②出資先ベンチャーキャピタルにおける運用損」として合計125百万を計上したため、前年同期比93.2%の935百万円となった。
- 当期純利益は、上記に加え、投資有価証券評価損として特別損失16百万円を計上したため前年同期比91.7%の526百万円となった。

メディカル事業

medical business

メディカル事業、売上高・営業利益ともに**過去最高を更新**。

medical business

メディカル事業 (単位：百万円)	2023年3月期 通期 (実績)		2024年3月期 通期 (実績)		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	1,520	100.0%	1,646	100.0%	108.3%
営業利益	895	58.9%	1,010	61.4%	112.8%

旺盛な需要を背景に
売上高は前年同期比**8.3%**増を達成、
営業利益率は**2.5ポイント上昇**の
61.4%と過去最高を達成、
来期以降も更なる利益増加を見込む。

2024年4月から医師にも適用となった働き方改革関連法の影響により、医療機関のDX投資が再開。

■売上高は、前年同期比**108.3%**の**1,646**百万円を達成。**過去最高を更新**。

■営業利益は、前年同期比**112.8%**の**1,010**百万円を達成。**過去最高益を更新**。営業利益率は**2.5ポイント上昇**の**61.4%**を達成。**過去最高を更新**。

売上高・営業利益増加の要因は下記の通り。

① 医師の働き方改革関連法の影響並びに、クロスセル施策による「Mighty QUBE® Hybrid」と「MightyChecker® EX」の受注拡大。

② 「保険ナレッジプラットフォーム」が本格導入期に入り、累計顧客数3社を獲得。さらに2024年4月に中規模保険会社1社が追加となり、4社稼働。

メディカル事業

医師の働き方改革関連法が、2024年4月から医師にも適用されたことを背景に、医療機関におけるDX化が加速。2023年5月、新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴い、医療機関におけるアフターコロナへの対応開始。

電子カルテメーカーとのクロスセル施策により「Mighty QUBE® Hybrid」の引き合い急増。

保険ナレッジプラットフォーム累計顧客数4社。着実にユーザーを獲得。

01 ユーザー数

「Mighty」シリーズ
ユーザー数増加
前期実績682件

今期実績**1,660件**と大幅増
(増加数前年比**243%**)

02 AI×サブスクモデル

営業利益率
前年実績**58.9%**

営業利益率**2.5ポイント**上昇
61.4%を達成

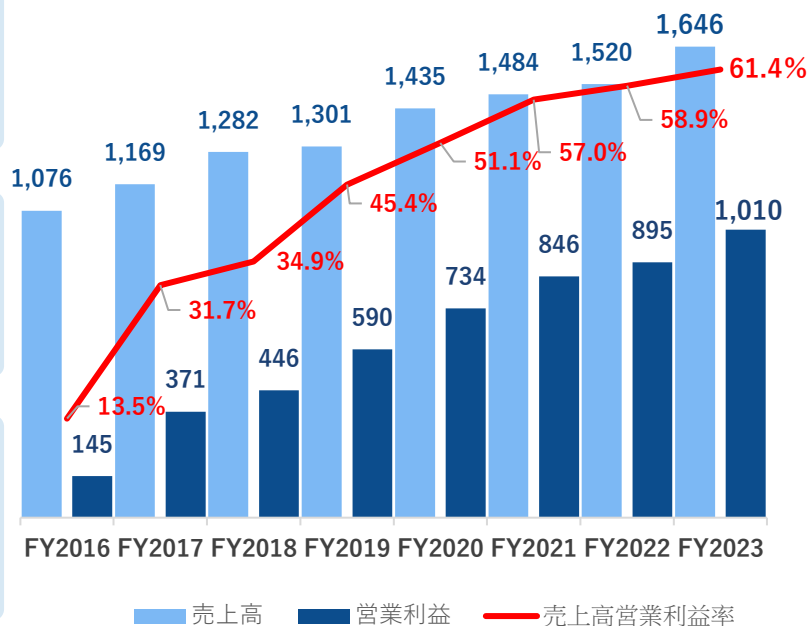
03 新規AI×サブスクモデル

保険ナレッジ
プラットフォーム
複数実装

累計顧客数**4社**

※4社目は2024年4月1日より実装

AI×サブスクモデル (単位：百万円)



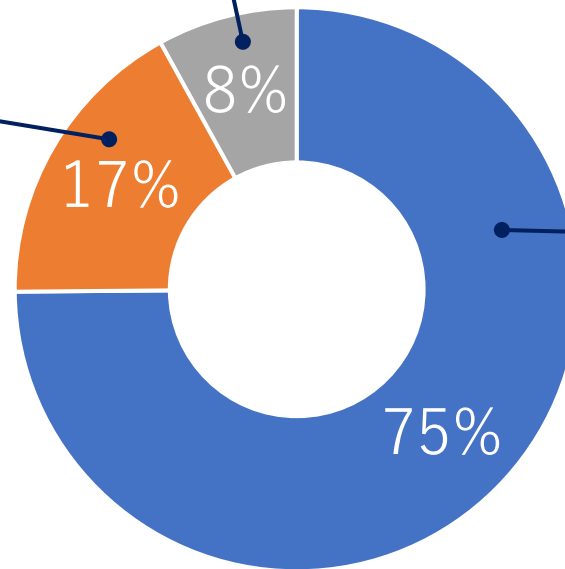
8% その他（受託開発・保険ナレッジプラットフォーム等）

今後、生保業界での保険ナレッジプラットフォームの規模拡大にて利益率向上を目指す。

17%

Mighty QUBE®シリーズ

引き続き、Mighty QUBE® Hybrid クロスセル施策の推進に加え、在宅医療専門クラウド型電子カルテシステムへの横展開にて売上増を目指す。（順次OEM提供開始）



75%

MightyChecker®シリーズ

Mighty QUBE® Hybridのクロスセル施策に併せ、MightyChecker® EXの販売を拡大。

■ MC ■ MQ ■ その他

MightyChecker®ユーザーに対し、Mighty QUBE® Hybridのクロスセル開始。更なる売上増を見込む。

AI × サブスクモデル

Mighty QUBE[®] Hybrid

医師向け業務支援ソリューション導入のメリット

- 01 医療機関** ^{※1} **投資対効果1,154%**（例：300床の中規模病院・増収効果61,980,000円/年）
医師の過重労働対策及び医事職員の働き方改革関連法へ寄与。
- 02 医師** AIによる医師の電子カルテ入力支援で**業務効率化**を実現。
電子カルテ入力時の薬の誤投与防止で**医療安全**に寄与。
- 03 当社** 「**GP75%**」^{※2}を**目標指数**とした高収益サブスクモデルにより、
安定した収益を生み出す。

電子カルテ連携システム

Mighty QUBE[®] Hybrid

医療安全

時間短縮

労力削減

収益改善

データ発生源

診察
電子カルテ入力

処方箋発行

安心 信頼

会計業務

正確 信頼

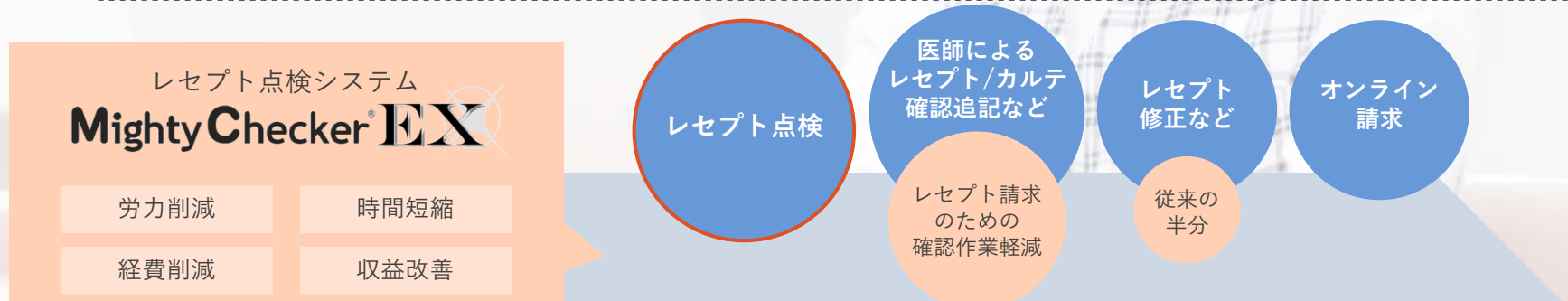
* 1 : MQH使用料 例5,340,000円/年（2024年1月価格改定） * 2 : GP=Gross Profit margin（売上総利益率）

AI × サブスクモデル

Mighty Checker EX

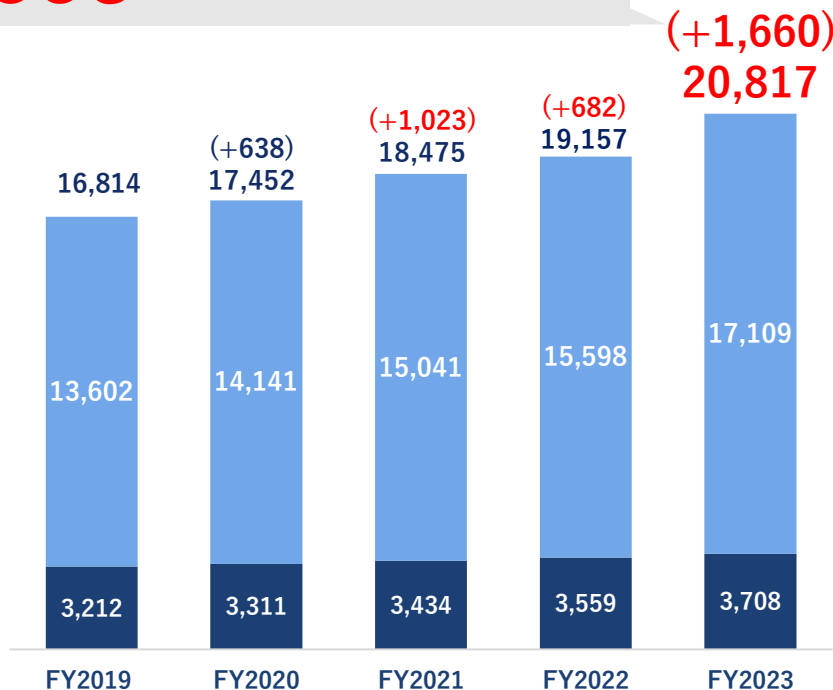
医事職員向け業務支援ソリューション導入のメリット

- 01 医療機関 **投資対効果411%***（例：300床の中規模病院・増収効果9,120,000円/年）
誤請求・請求漏れの防止により病院の**収益改善**。
- 02 医事職員 **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。
- 03 当社 「**GP75%**」を**目標指数**とした高収益**サブスク**モデルにより、**安定した収益**を生み出す。



* MCEX使用料 例2,220,000円/年

+1,660件増加 (増加数前年比243%)



AI×サブスクモデル

基幹ソリューション

「Mighty」シリーズ

【増加理由】

働き方改革関連法が、2024年4月から医師にも適用されたことを背景に、医療機関におけるDX化が加速。来期に向けてさらに拡大が見込まれる。

TOPIX

2024年の診療報酬改定を今年に控え、引き合いの拡大が続く

ユーザー数シェア *1

■ 病院 (20床以上)

■ クリニック (19床以下)

約46% 3,708/8,110施設中 **約16%** 17,109/105,268施設中

2024年3月末ユーザー数/2024年2月末医療施設数 *2

*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_令和6年医療施設動態調査」をもとに作成

今後の強化ターゲットとなる中小病院は、病院全体の91%を占めている。
中小病院メインの電子カルテメーカーと業務提携を結ぶことで「Mighty QUBE® Hybrid」の売上増加が加速する見通し。

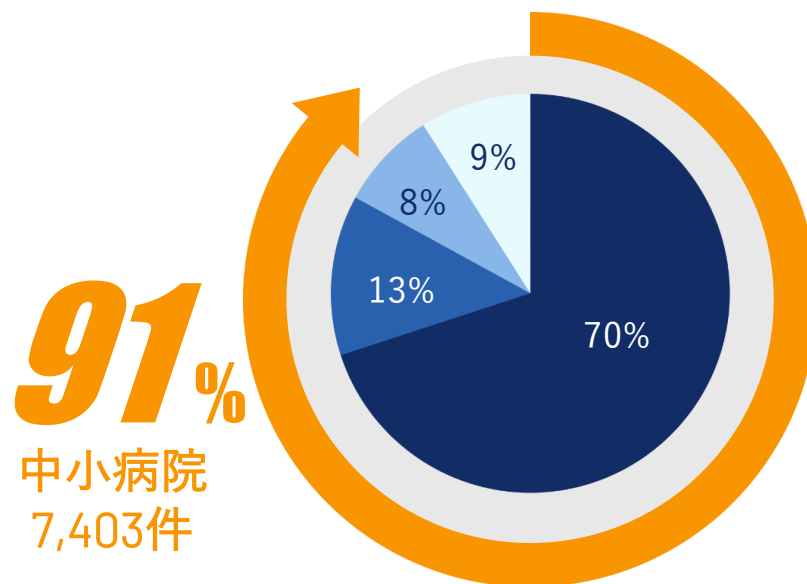
<病床の規模別にみた施設数>

■ 20~199床	5,708病院	70%
■ 200~299床	1,027病院	13%
■ 300~399床	668病院	8%
■ 400床~	753病院	9%

病院全体の合計数：8,156件

ターゲット中小病院数：7,403件

今後の強化ターゲット



Mighty QUBE® Hybrid

中小病院向け電子カルテマーケットに焦点

※電子カルテとの連携が必須

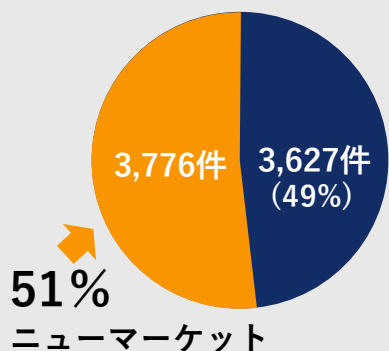
JAHIS 病院情報システム導入調査結果報告 - 2022年調査 -

2022年の調査では、**病院全体での電子カルテシステム導入数は4,000件**を超え、全病院8,156件に対し**49%の普及率**。

出典：「JAHIS 病院情報システム導入調査結果報告 - 2022年調査 -」をもとに作成

マーケットサイズ	
電子カルテ導入率	49%
中小病院	7,403件
中小病院電子カルテ導入	3,627件

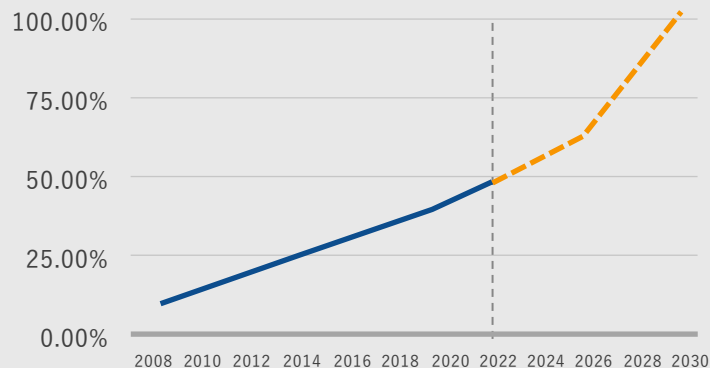
電子カルテ導入数 (推定)



■ 電子カルテ導入済み
■ 未導入

© Ubicom Holdings, Inc.

電子カルテ普及率



「医療DX令和ビジョン2030」 厚生労働省

2030年には、概ねすべての医療機関において、必要な患者の医療情報を共有するための電子カルテの導入を目指す。

出典：厚生労働省 「医療DX令和ビジョン2030」

中小病院向け電子カルテ導入済み施設へのクロスセル施策の実施、電子カルテ未導入施設のNEXTマーケット化などを合わせると、Mighty QUBE® Hybridのマーケットサイズは62億円である。

「GP75%」を目標指数とする。

2023年11月より、中小病院をターゲットにした、電子カルテメーカーとの「Mighty QUBE® Hybrid」クロスセル施策を本格的に開始。4社商談中、うち1社（株式会社エーシーエス）と業務提携を締結。31億円のマーケットに向け受注拡大を図る。

電子カルテ導入済み

(49%: 3,627施設)

中小病院向け主要電子カルテメーカー20社のうち、その半分の10社がMightyChecker®の既存取引メーカーである。その10社が持つ2,100施設に対し、Mighty QUBE® Hybridのクロスセルを実施する。

Mighty QUBE® Hybridのクロスセルを実施

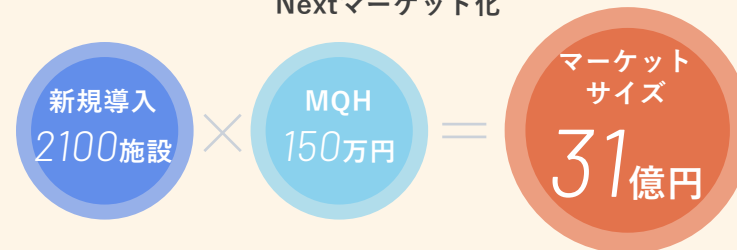


電子カルテ未導入

(51%: 3,776施設)

電子カルテ普及率が実績として右肩上がりであることから、電子カルテ未導入の3,776施設は、新規電子カルテ導入先としてNEXTマーケット化が可能。

Mighty QUBE® Hybridの新規電子カルテ導入先
Nextマーケット化



※厚生労働省の2030年までの指標に基づき7年で計画

- 診療明細書等枚数による年間契約
- 1社あたり数百万～数千万円/年の年間売上契約
- リカーリングモデル、「GP75%」を目標指数とする
- AI×サブスクモデル

生保市場
42社

金融庁発表生命保険会社数

実装完了
4社

- ① チューリッヒ生命保険株式会社 (2021年11月17日より実装)
 - ② ネオファースト生命保険株式会社 (2023年7月31日より実装)
 - ③ 中規模保険会社(企業名は非開示) (2024年2月1日より実装)
- ※4月に中規模保険会社1社追加(企業名は非開示) (2024年4月1日より実装)
実装完了の①②については追加のエンジン商材を検討

商談中
3社

大手生命保険会社様を含めて商談中

顧客基盤・医療データベース・知財を活用し、新ビジネス領域に参入する。

新規プラットフォームビジネス推進に先駆け「遠隔サービスプラットフォーム」の準備を開始。

メディカル事業の強み

- ① 20,000件を超える日本の医療機関をサポート、37年の信頼と実績（マーケットリーダー）
- ② 医療制度上にて実施される手術・処置などの診療行為、処方薬剤、傷病名などの自社製データベース保有（30年に渡るビッグデータ）
- ③ 他社参入障壁となる特許取得
- ④ 自社製データベースを活用したAIエンジンを多数保有

安定した収益

AI × サブスクモデル

MightyChecker EX Mighty QUBE Hybrid

MightyChecker Cloud

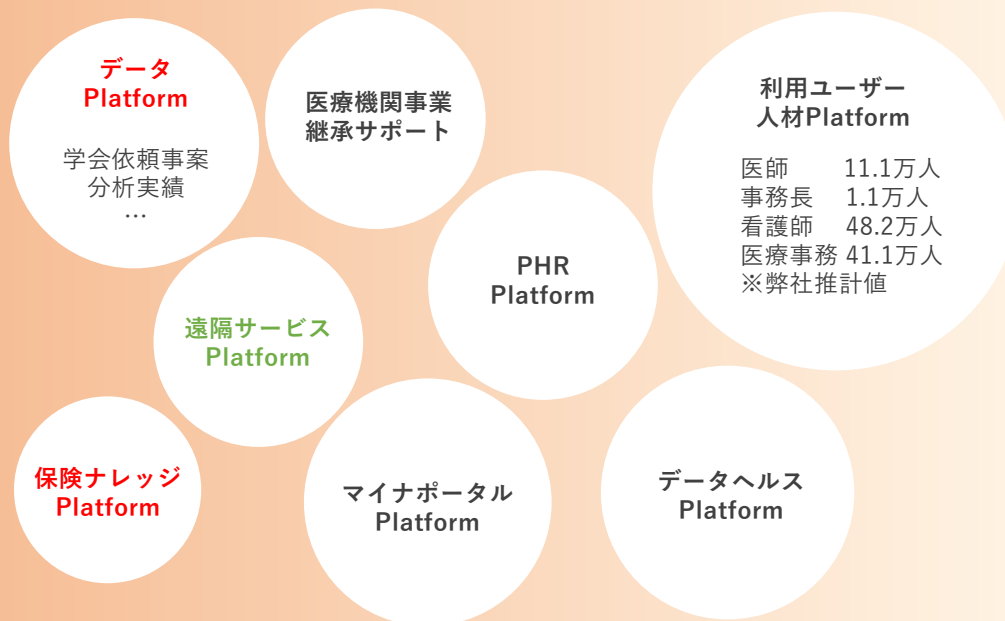
顧客基盤・医療データベース・知財を活用
新ビジネス領域へ

Knowledge
取引医療機関数
20,000 超



自社製
データベース

第2成長フェーズ（中長期ビジョン）新規参入マーケット



グローバル事業

global business

グローバル事業、売上高は**過去最高を更新**。 先行投資と稼働率低下により営業利益は前年を下回る。

global business

グローバル事業

(単位：百万円)

	2023年3月期通期 (実績)		2024年3月期 通期 (実績)		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	3,725	100.0%	4,295	100.0%	115.3%
営業利益	446	12.0%	420	9.8%	94.3%

旺盛な需要を背景に売上高は前年同期比**15.3%**増を達成、**営業利益率は4Qより徐々にリカバリー**

2022年5月に成立した経済安全保障推進法、IT人材の不足（2030年には約79万人不足）により大手企業・大手SIerが調達先の見直しを実施。

■売上高は、前年同期比**115.3%**の**4,295百万円**を達成。**過去最高を更新**。

■営業利益は、下記の要因による先行投資と稼働率低下に伴うコスト増により前年同期比**94.3%**の**420百万円**となった。

- ①「資本業務提携前倒しによるR&D拠点新規拡張・リーダーを含むIT技術者の再教育に向けた先行投資」
- ②「一部クライアントの経済安全保障推進法対応時期ずれ発生」
- ③「新OS発売前のPC買い控えによる一時的開発費削減」

※上記について

PC買い控えによる一時的開発費削減については、メーカーの正式な新OS発表タイミングに合わせて、開発が再開する見込み。一部クライアントの時期ずれについては、4Qより徐々にリカバリー開始。

先行投資と稼働率の低下で売上高・営業利益が計画値を下回った。

営業利益は、約3億円の未達

✓ 通期計画未達の理由

① 7,400万円 (1・2Q)

IT人材増員・人材教育投資によるコスト増

② 2億1600万 (3Q)

- 1) 資本業務提携前倒し、
マニラ拠点投資によるコスト増(4,050万円)
- 2) 一部クライアントの経済安全保障推進法対応時期ずれ発生 (1億2150万円)
- 3) 新OS発売前のPC買い控えによる一時的
開発費削減(5,400万円) (一時的稼働率低下)

③ 1,000万円 (4Q)

- 4) セブ拠点投資によるコスト増

4Qは3Qの利益倍増

- ・ 4Qは、稼働率改善、コスト削減による営業利益率の大幅改善を達成。

(単位：百万円)

	3Q	4Q	3Qvs4Q
売上高	1,051	1,113	106%
営業利益	56	130	232%

FY2024は組織改革により
本格的に先行投資の回収スタート
オフショア開発のノウハウを提供する
テクノロジーコンサルティング組織に再編

- ・ 稼働率改善後、新規採用を開始
- ・ 複数の業務提携先のプロジェクト受注
- ・ 海外企業ドル建て決済による契約の拡大
- ・ 新OS発売時の特別受注を目指す

グローバル事業

2022年5月成立の経済安全保障推進法を背景に、大手企業・大手SIerが調達先の見直しを実施。この結果、安全な業務委託先として、当社に対する需要が大幅に拡大。

① 1・2Q：IT人材増員・人材教育投資を実施。

3Q：オービス総研との資本業務提携前倒しにより、さらにIT技術者再教育に投資。

それにより年間発注額で、3億円以上の開発体制を構築。（中期的なスケールアップを目指す）

② 3Q：一部クライアントの経済安全保障推進法対応時期ずれが発生。また、新OS発売前のPC買い控えによる一時的開発費削減。この結果、稼働率低下。

4Q：増収増益に向け採用一時停止し、4Qは稼働率改善。3Qで発生した時期ずれは、4Qより徐々にリカバリーを開始。今後本格稼働を見込む。

③ 4Q：新規ピラー候補となるグローバル大企業との取引が開始。

01 業務提携

資本・業務提携の推進
(パートナー戦略)

前倒しでオービス総研との
資本業務提携を締結

02 採用・稼働率

経済安全保障推進法を背景とした引き合いに対応

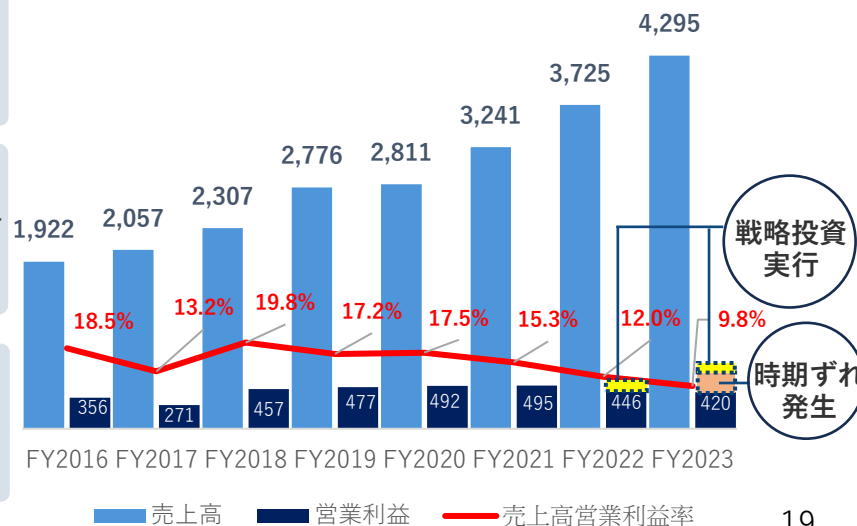
増収増益に向け採用一時停止
稼働率アップを目標に設定

03 Go Global戦略

Go Global戦略の推進

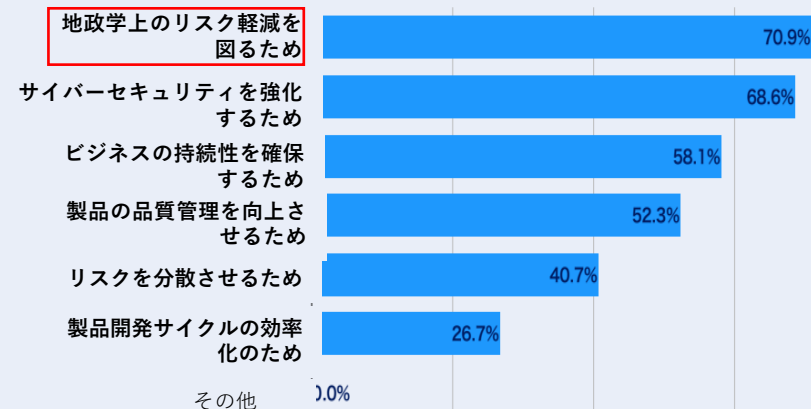
新たなグローバル大企業
との取引を開始

(単位：百万円)

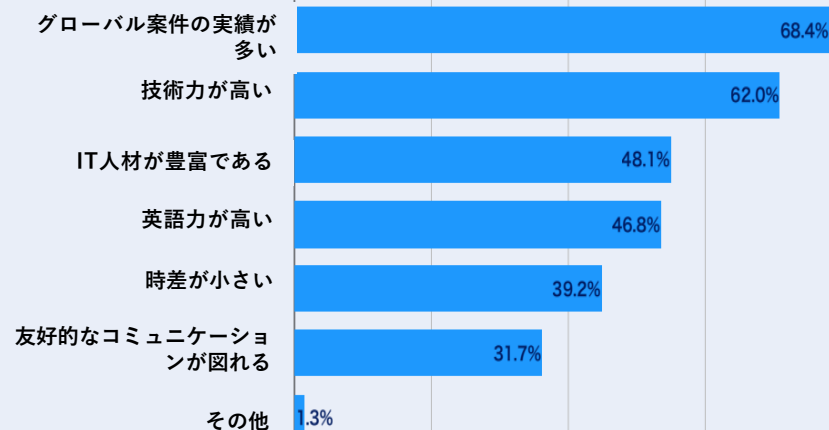


上場企業のオフショア開発担当の**約9割**が現在のオフショア展開先に「地政学リスク」を懸念
 経済安全保障推進法に向け「サプライチェーンの見直し」の具体的な対策として、**オフショア開発の見直し**
 を上げている会社は多い。

あなたが、経済安全保障推進法の施行に向け、ソフトウェア開発のサプライチェーンにおいても見直しを強化したいと思う理由を教えてください。（複数回答）



経済安全保障推進法の施行に伴う、オフショア開発の見直しに関して、重視するポイントを教えてください。（複数回答）



調査概要：経済安全保障推進法への対応に関する実態調査

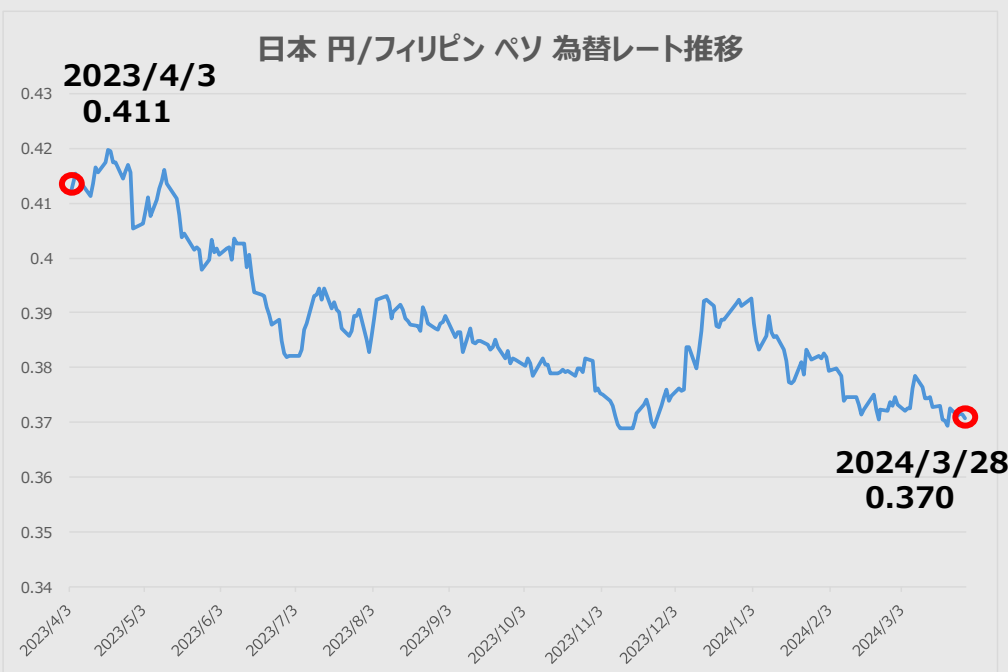
調査方法：IDEATECHが提供するリサーチPR「リサピー®」の企画によるインターネット調査

調査期間：2023年11月1日～同年11月2日

有効回答：オフショア開発を実施している上場企業の経営者・役員、経営管理担当者、IT/情報システム担当者100名

※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはなりません。

為替変動により、在外子会社が保有する円資産の評価損が発生したが、本業に関わる為替変動リスクはコントロールしている。



▲9.0百万 フィリピンペソ
：ビジネス領域

為替変動による本業へのインパクトに関しては、顧客との折半の覚書を締結している。
為替インパクトをマネジメント。

▲26.5百万 フィリピンペソ
：非ビジネス領域

在外子会社の円建て資産の評価損。

2025年3月期 業績予想

第2成長フェーズ

推進に向けて

第2成長フェーズ（投資回収フェーズ）に向け、先端技術人材の稼働率を上げ、創業以来の需要を取り込み、営業利益・経常利益ともに4割を超える増益を計画。

- ① 新規プラットフォーム複数展開(メディカル事業)
- ② Mighty QUBE® Hybrid・MightyChecker® EXクロスセル本格開始(メディカル事業)
- ③ 組織変更による日本におけるコンサルティング営業強化 (テクノロジーコンサルティング事業)
- ④ グローバルマーケットへの進出(テクノロジーコンサルティング事業)
- ⑤ 昨年からのピラー化加速(テクノロジーコンサルティング事業)
- ⑥ M&Aと資本業務提携(両事業)

(単位：百万円)	2024年3月期 通期 (実績)		2025年3月期 通期 (計画)		増加率
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	5,942	100.0%	6,700	100.0%	12.7%
営業利益	1,072	18.0%	1,500	22.4%	39.9%
経常利益	935	15.6%	1,518	22.7%	62.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	526	8.9%	1,000	14.9%	90.1%

①新規プラットフォーム複数展開（メディカル事業）

メディカルの顧客基盤・医療データベース・知財を活用した新規プラットフォームビジネスの事業拡大。売上・利益の拡大のため、さらなる新しいリカーリングモデルの構築を目指す。

第2成長フェーズ（中長期ビジョン） 新規参入マーケット

データ Platform

学会依頼事案
分析実績
...

医療機関事業
継承サポート

PHR
Platform

利用ユーザー 人材Platform

医師 11.1万人
事務長 1.1万人
看護師 48.2万人
医療事務 41.1万人
※弊社推計値

保険ナレッジ Platform

遠隔サービス
Platform

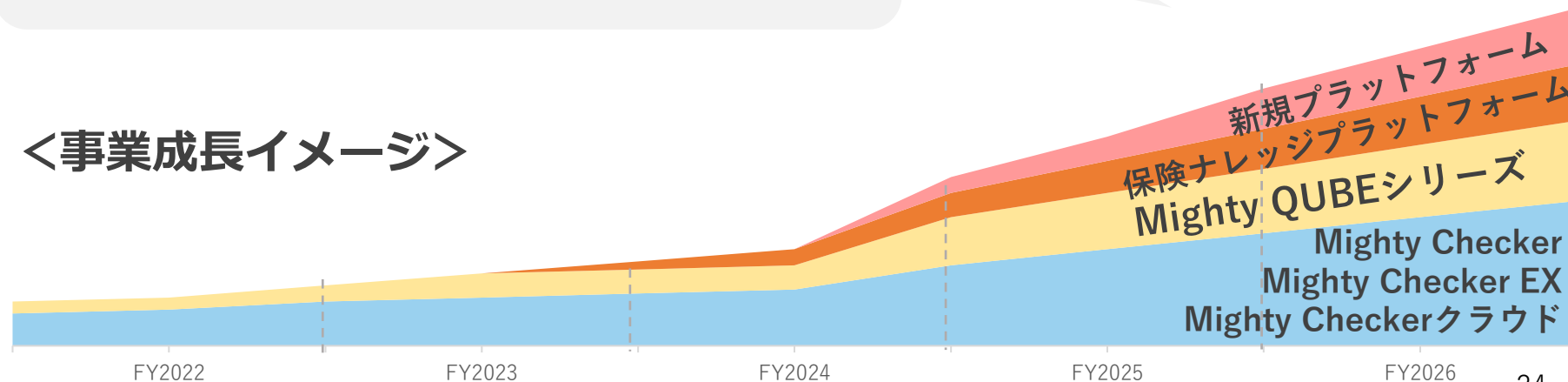
マイナポータル
Platform

当社のノウハウを持った
プラットフォーム準備開始

AI × サブスクモデル加速

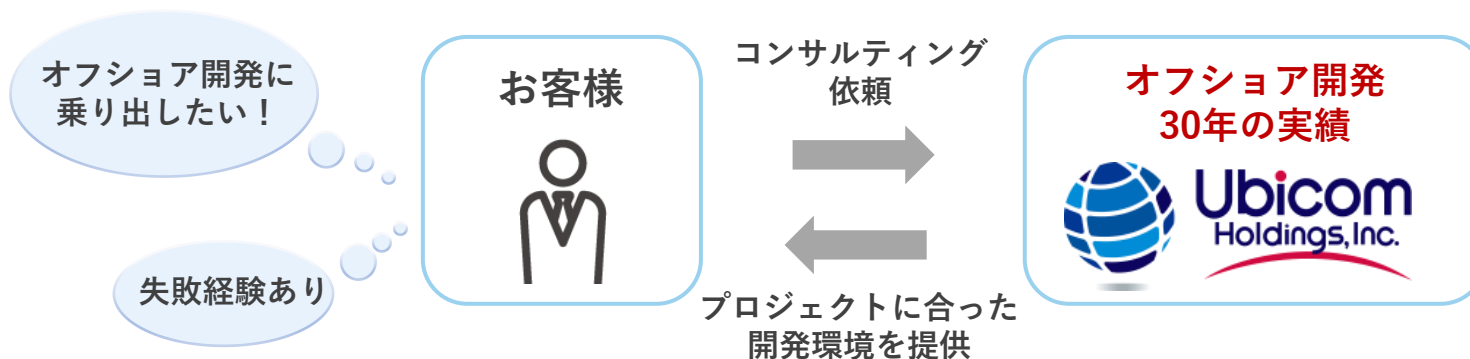
<事業成長イメージ>

売上高



② 既存の2事業部を「テクノロジーコンサルティング事業」へ統合し 事業拡大に向けたコンサルティング事業を開始

経済安全保障推進法の影響を受けるクライアントからの当社への引き合い増加。オフショア開発30年のノウハウを生かしたコンサルティング事業を国内外の大手企業に向けスタート。組織変更に伴い日本におけるコンサルティング営業強化。



※エンタープライズソリューション事業戦略本部・グローバル事業戦略本部を統合し、テクノロジーコンサルティング事業本部とする。

③ 営業利益率向上のための複数施策推進 (テクノロジーコンサルティング事業)

第2成長フェーズ（中長期ビジョン）新規参入マーケット 営業利益率向上のための施策

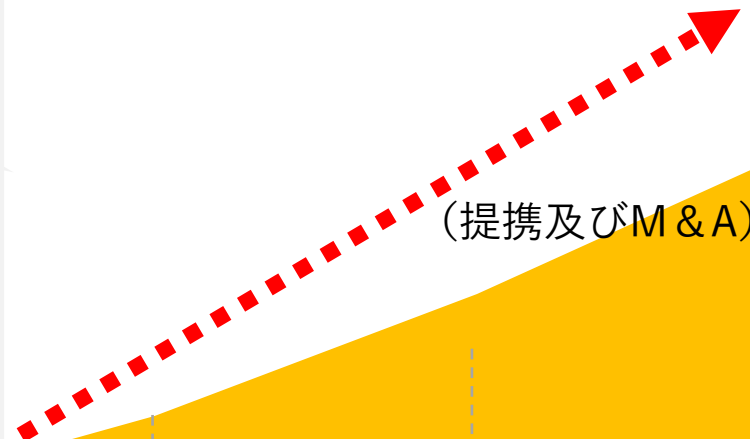
①
稼働率
アップ

②
コンサルティング
営業をスタート

③
AI高度人材(高単価)
でのビジネス拡大

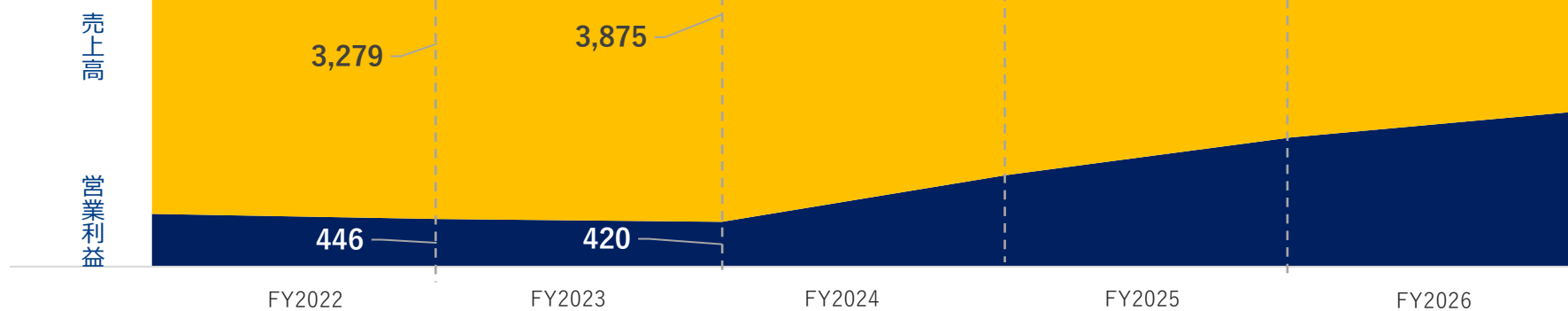
④
海外大手企業受注
(ドル建て契約増加)

⑤
国内外パートナー企業
との提携



<事業成長イメージ>

(単位：百万円)



第2成長フェーズの実行推進

- ① 新規プラットフォーム複数展開(メディカル事業)
- ② Mighty QUBE® Hybrid・MightyChecker® EXクロスセル本格開始(メディカル事業)
- ③ 組織変更による日本におけるコンサルティング営業強化(テクノロジーコンサルティング事業)
- ④ グローバルマーケットへの進出(テクノロジーコンサルティング事業)
- ⑤ 昨年からのピラー化加速(テクノロジーコンサルティング事業)
- ⑥ M&Aと資本業務提携(両事業)

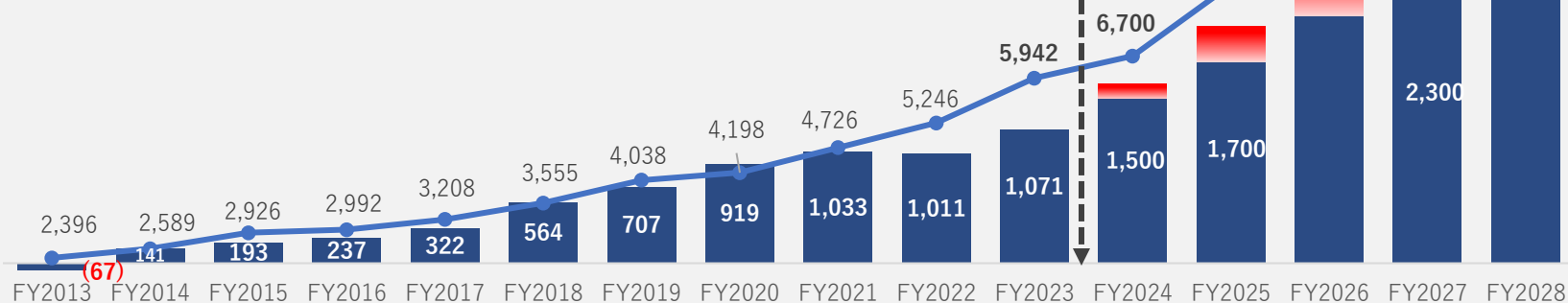
(単位：百万円)

第2成長フェーズ本格稼働

■ 今後の新規事業・業務提携・M&Aによる営業利益

■ 営業利益

● 売上高



Appendix

フィリピン・マルコス大統領臨席の下、Ubicomグループの更なる事業拡大に向けた覚書の締結における進捗状況を報告（2023年12月18日開催）

- フェルディナンド・マルコス大統領の訪日時に、2023年2月10日に行われたビジネス協定調印式の進捗報告会がDTI（フィリピン通商産業省）主催のもと開催
- 当社の他、トヨタ自動車株式会社、三菱商事株式会社、丸紅株式会社、野村不動産株式会社等、計12社が進捗報告を行った。
- 当グループのフィリピンを中心とした開発拠点を活用し、国内外の大手グローバル企業のIT開発パートナーとして、トップノッチエンジニアの育成やDX支援の進捗状況について報告した。



オージス総研との資本業務提携契約の締結（契約日：2024年2月5日）

当社と株式会社オージス総研両社のリソースを活用したアジアパシフィック地域でのDXサービスの提供拡大に向け、戦略的パートナーシップを加速するために資本業務提携契約を締結

【オージス総研との資本業務提携に係る事業計画と増収効果】

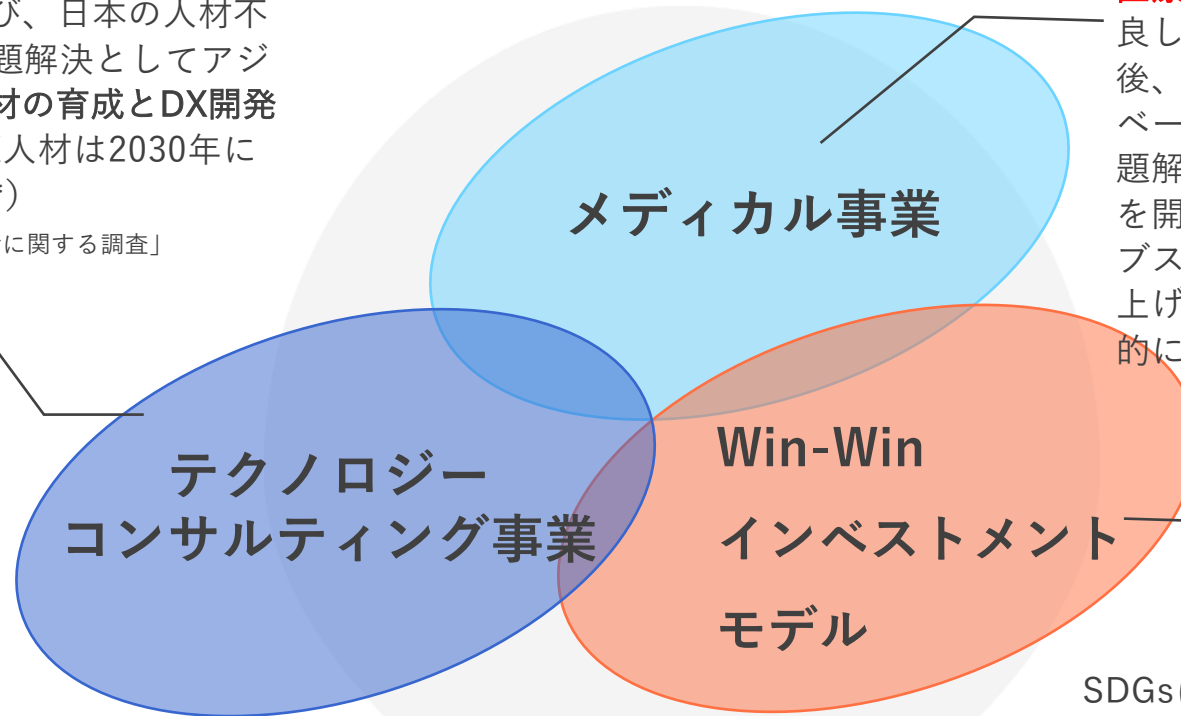
- 年間発注額3億円以上の開発体制を構築（初年度である2024年4月～2025年3月）
- 2024年度以降も開発体制をスケールアップしビックピラー化



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

経済安全保障推進法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（国内DX人材は2030年に54.5万人不足*）

* 出典: 「IT人材需給に関する調査」
(経済産業省)



逼迫する**医師の働き方改革関連法、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

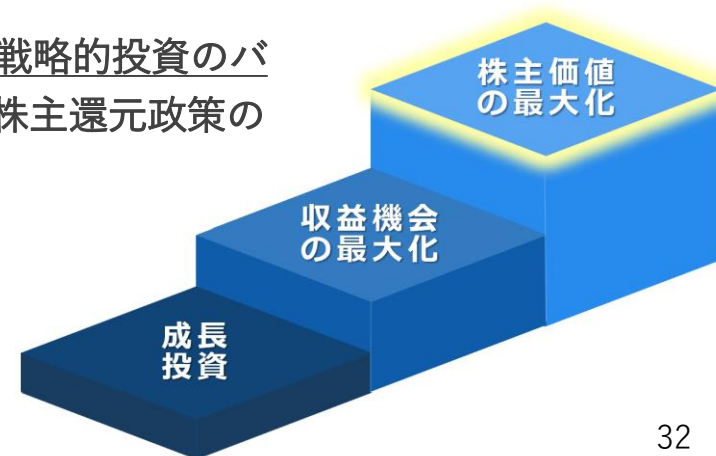
	目標	具体的な活動	関連するSDGs
E	<ul style="list-style-type: none"> CO2排出量の削減 グローバルパートナーシップ 	<ul style="list-style-type: none"> 本社オフィス電力を100%再生可能エネルギー化 フィリピン子会社への設備投資 	   
S	<ul style="list-style-type: none"> 多様性への取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> 女性取締役1名 女性管理職比率 40% 育休、産休比率の向上 外国人従業員比率の向上 	   
G	<ul style="list-style-type: 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 	

昨今の旺盛な需要を背景に盤石な収益基盤を築いていることを踏まえ、
前事業年度の1株当たりの期末配当金を2円上回る1株当たり13円00銭の期末配当を実施

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
年間配当金 (円)	0	5	5	7	9	11	13
配当性向 (%)	-	15.4	10.8	13.1	12.8	22.6	29.1

■ 今後の方針

事業の成長性と収益性の一層の向上を目指し、業績の成長と戦略的投資のバランスを取りながら、将来的には配当性向30%以上に向けて株主還元政策の充実化を図る



■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関連法、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：

	親会社株主に帰属 当期純利益			
	売上高	営業利益	経常利益	
(単位：百万円)				
2024年3月期（実績）	5,942	1,072	935	526
2025年3月期（計画）	6,700	1,500	1,518	1,000
	+12.7%	+39.9%	+62.2%	+90.1%

- 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。

