



2025年3月期 第1四半期
決算説明資料

2024年8月8日



- 01 連結業績：2025年3月期 第1四半期 決算概況 (P/L)--- p3
- 02 メディカル事業 ----- p5
- 03 テクノロジーコンサルティング事業 ----- p17
- 04 Appendix ----- p24

売上高・営業利益・経常利益・当期純利益
全項目において第1四半期における過去最高を更新。

(単位：百万円)	2024年3月期 第1四半期		2025年3月期 第1四半期		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	1,404	100.0%	1,568	100.0%	111.7%
営業利益	253	18.0%	299	19.1%	118.2%
経常利益	180	12.8%	296	18.9%	164.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	105	7.5%	199	12.7%	189.5%

- 売上高は、前年同期比111.7%、1,568百万円となり、メディカル事業・テクノロジーコンサルティング事業の両事業とも**第1四半期における過去最高を更新。**
- 営業利益は、前年同期比118.2%、299百万円と過去最高を更新。
 - ①メディカル事業における医師の働き方改革・診療報酬改定の影響
 - ②テクノロジーコンサルティング事業の稼働率改善
- 経常利益は、前年同期比164.9%、296百万円と過去最高を更新。
- 当期純利益は、前年同期比189.5%、199百万円と過去最高を更新。

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

AI×サブスクモデル
営業利益率60%以上

ビジネスモデル

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

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年の信頼と実績
若い優秀なエンジニア900名以上

20,000以上の医療機関
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(EV)
モバイル・不動産等

02

テクノロジーコンサルティング事業

2030年[※]78.7万人の
IT人材不足への対応
海外高度IT人材育成



メディカル事業

medical business

AI×サブスクモデルによる高収益基盤の拡大により、 売上高・営業利益ともに**過去最高を更新**。

(単位：百万円)	2024年3月期第1四半期		2025年3月期第1四半期		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	399	100.0%	417	100.0%	104.4%
営業利益	231	57.9%	265	63.5%	114.4%

旺盛な需要を背景に売上高は前年同期比 **4.4%** 増を達成
 営業利益は **14.4%** 増を達成
 営業利益率は **5.6%** アップの **63.5%** と過去最高を達成

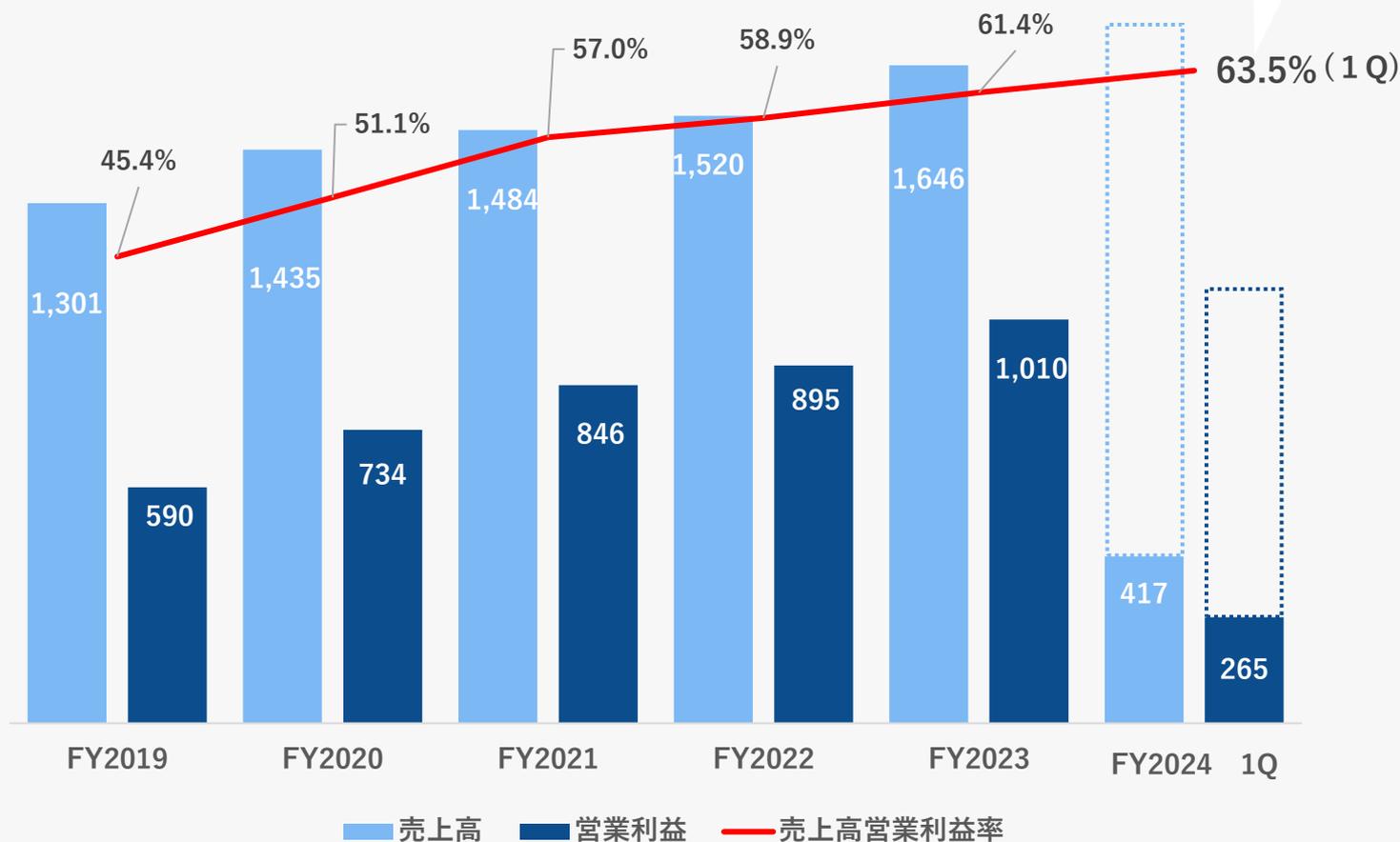
2024年4月から医師にも適用となった働き方改革関連法・診療報酬改定の影響により、医療機関のDX投資が加速。

<売上高・営業利益増加の要因は下記の通り>

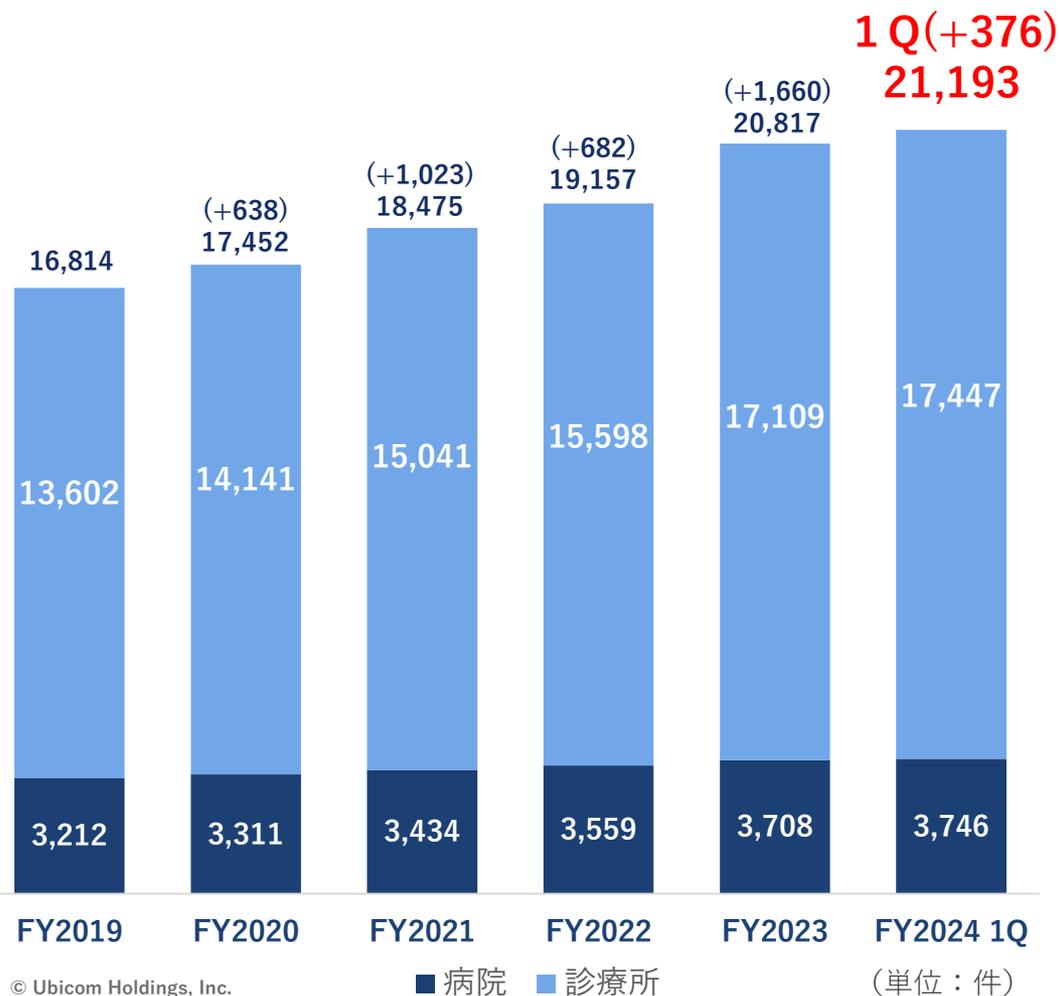
- ① 「Mighty QUBE® Hybrid」のクロスセル施策の展開によるユーザー数拡大。
- ② 「MightyChecker® EX」の受注拡大。
- ③ 旧製品から新製品への切替によるユーザー単価のアップ。
- ④ 「保険ナレッジプラットフォーム」が本格導入期に入り、累計顧客数4社を獲得。

メディカル事業 業績の推移 (単位：百万円)

営業利益率は前年同期比
5.6%アップの
63.5%と過去最高を達成



2024年4月から医師にも適用となった働き方改革関連法
診療報酬改定の影響により、医療機関のDX投資が加速。
順調にユーザー数が増加。



【ユーザー数シェア】*1

■ 病院
約46% (3,746/8,079施設中)

■ 診療所(クリニック)
約17% (17,447/105,193施設中)

2024年6月末ユーザー数/2024年4月末概数*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」

【Mightyユーザー 医療施設の類型】



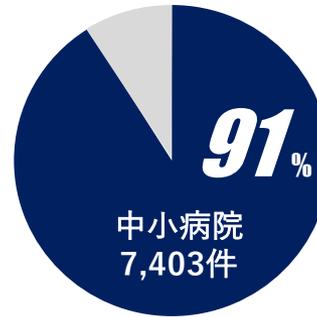
「Mighty QUBE[®] Hybrid」
「MightyChecker[®] EX」
受注拡大に向けた施策

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。

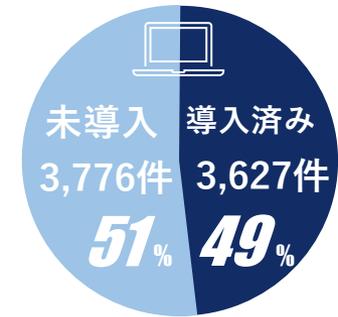
<病床の規模別にみた全国の病院数>

■ 大病院	753病院	(9%)
■ 中小病院	7,403病院	(91%)
・ 400床~	753病院	9%
・ 300~399床	668病院	8%
・ 200~299床	1,027病院	13%
・ 20~199床	5,708病院	70%

病院全体の中小病院の数



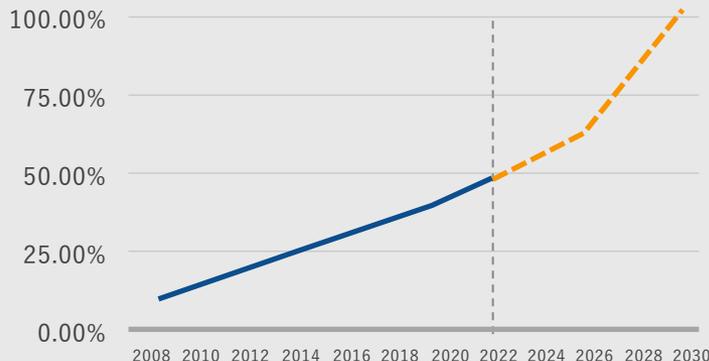
中小病院における電子カルテ導入数(推定)



出典：「厚生労働省_令和4（2022）年医療施設（動態）調査・病院報告の概況」

出典：「JAHIS病院情報システム導入調査結果報告-2022年調査-」

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。

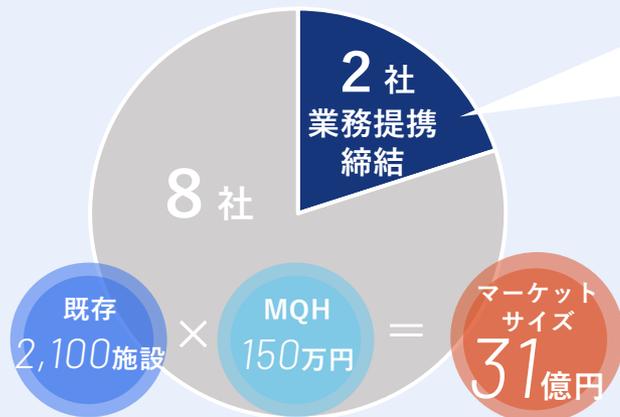
出典：厚生労働省 「医療DX令和ビジョン2030」

施策1 電子カルテ導入済みの中小病院への導入 (49%: 3,627施設)

MightyChecker®既存取引

中小病院向け電子カルテメーカー10社

(※10社が持つ医療機関は2,100施設)



1社あたり約200施設持っている大手4社の電子カルテメーカーから商談を開始。
2社と業務提携を締結し、31億円のマーケットに向け受注拡大。

第1号：株式会社エーシーエス(2023年12月28日締結)

第2号：株式会社パシフィックメディカル(2024年6月1日締結)

施策2 電子カルテ未導入の中小病院への導入 (51%: 3,776施設)

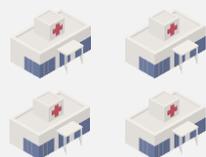
電子カルテメーカー



Mighty QUBE Hybrid



電子カルテ未導入の
中小病院



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





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** 投資対効果1,154%^{※1}（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）

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。

レセプト点検システム

Mighty Checker® EX

労力削減

時間短縮

経費削減

収益改善

レセプト点検

医師による
レセプト/カルテ
確認追記など

レセプト請求
のための
確認作業軽減

レセプト
修正など

従来の
半分

オンライン
請求

施策 ^{*1} ORCAのWeb化に伴い旧製品「MightyChecker[®] for ORCA」新規販売終了

① MightyChecker[®] EX ^{*2} WebORCA連携へリプレース、単価UPによる売上増



日本医師会ORCA管理機構提供「WebORCA」と「MightyChecker[®] EX」のAPI接続利用医療機関が4～6月(3ヶ月)で100施設を突破、リプレースを継続

EXへの切替えにより1件当たりの単価が約**1.5倍**に増加

② オンプレミス・クラウド両方への対応が可能となりユーザー数増

日医標準レセプトソフト稼働状況（院内型＋クラウド型の合計）
導入医療機関数：総計19,281施設^{*3}（2024年6月15日現在）

- ・ 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
41社

金融庁発表生命保険会社数（2024年4月1日現在）

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 中規模保険会社(企業名は非開示)（2024年4月1日より実装）

実装完了後、追加のオプション商材を検討

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。

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



30年以上培った
 自社製医療
 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

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

遠隔サービス
 Platform

データヘルス
 Platform

マイナポータル
 Platform

保険ナレッジ
 Platform

新規プラットフォーム
 保険ナレッジプラットフォーム
 Mighty QUBEシリーズ

Mighty Checker
 Mighty Checker EX
 MightyCheckerクラウド

事業成長イメージ

売上高

FY2022

FY2023

FY2024

FY2025

FY2026

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、売上高・営業利益ともに増収増益

(単位：百万円)	2024年3月期第1四半期		2025年3月期第1四半期		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	1,004	100.0%	1,151	100.0%	114.6%
営業利益	111	11.2%	134	11.7%	119.9%

旺盛な需要を背景に売上高は前年同期比 **14.6%** 増を達成
営業利益は **19.9%** 増を達成

大手企業・大手SIerが調達先の見直しを実施。オフショア開発の委託先を他国からフィリピンへスイッチング。

<売上高・営業利益増加の要因は下記の通り>

- ① 稼働率改善により、売上高・営業利益ともに改善。（春秋の新卒採用は継続・AI高度人材の教育強化）
- ② テクノロジーコンサルティング事業への組織改革に伴い、日本・フィリピンともに本格的な先行投資の回収スタート。

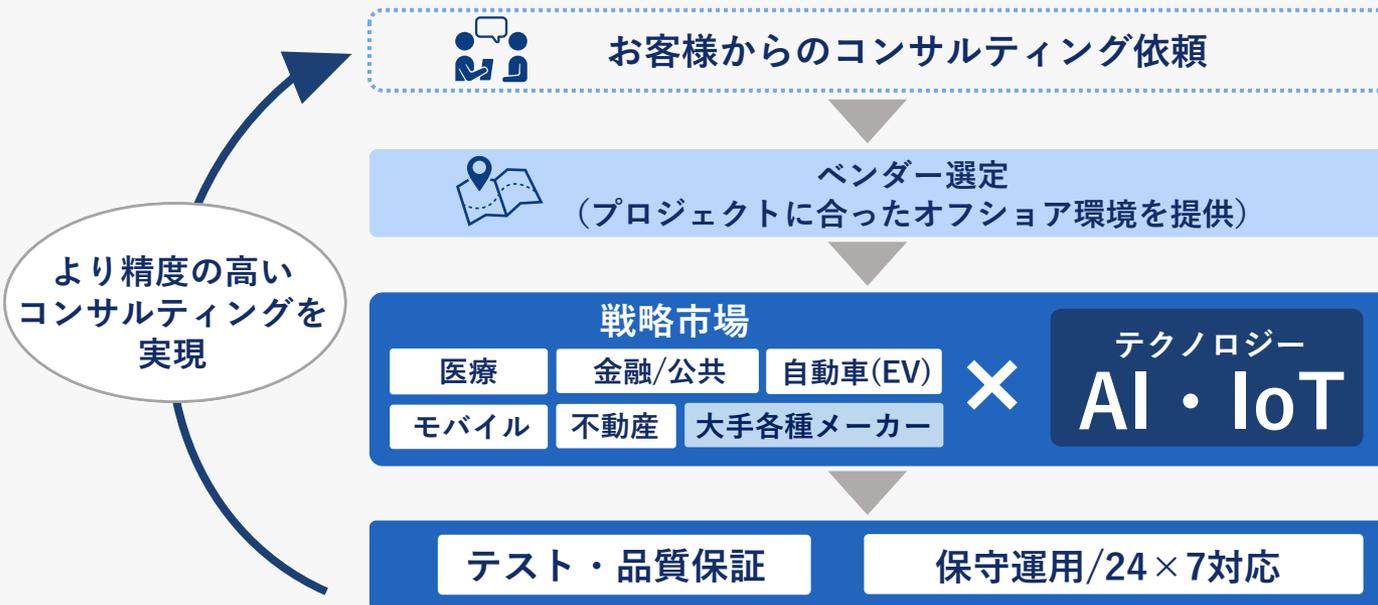
報告セグメントの変更等に関する事項

当第1四半期会計期間より、2024年5月1日に実施した組織変更に伴い、従来の「グローバル事業」の名称を「テクノロジーコンサルティング事業」へ変更しております。

なお、当該変更によるセグメント情報に与える影響はありません。

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。

【上流から下流までを含めた「ワンストップサービス」でお客をサポート】



オフショア開発に乗り出したい！
失敗経験あり

オフショア環境の提供

コンサルティング事業実績

① 新たなグローバル大企業との取引継続

- ・ 前期4Qから開始したEV分野の大手グローバル企業との契約継続中
- ・ 弊社のサービス品質が認められ、PoC^{*2}から製品化に向けて関係強化

② 大手企業の出向者受け入れ（オーグス総研モデルの拡大）

日本の大手企業の出向者受け入れにより、経営幹部の育成に寄与。中長期的なアライアンスを目指す。

当社独自の教育プログラムにより、約900名のトップノッチエンジニアを育成
FY2024春の新卒採用者のうち、24%がトップ大学成績優秀者
AI高度人材の教育を推進、**AI事業のビジネス拡大**を目指す。

選考

採用

研修

ボードメンバーによる
面接・評価

プロジェクト配属

チャレンジングで最先端のプロジェクトが常に多数稼働しており、若く希望に満ち溢れた人材の活躍の場を最大限に支援

自社研修プログラム **ACTION**

日本のIT市場における圧倒的な優位性を確立

5～6ヶ月の集中講座で

- ①日本語検定4級取得
- ②PhilNITS（フィリピン国家情報技術者試験）合格
- ③AI高度人材の教育を推進



～フィリピンのトップ大学～

フィリピン大学ディリマン校、デ・ラ・サール大学、アテネオ・デ・マニラ大学

～受賞歴～



ソフトウェア開発サービス輸出優秀賞

2020年フィリピン貿易産業省等主催の国家輸出議会にて子会社が受賞



アジアトップガン2020に選出

アジア版情報処理技術者試験トップ合格者の中でも特に優秀なトップガン人材を多数輩出

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

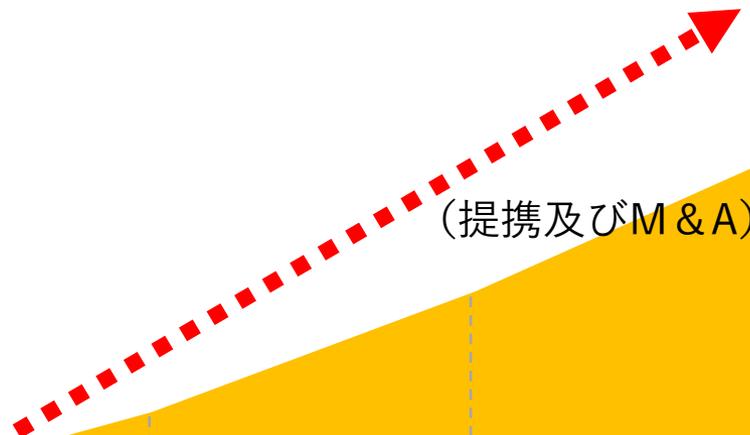
①
稼働率アップ

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)

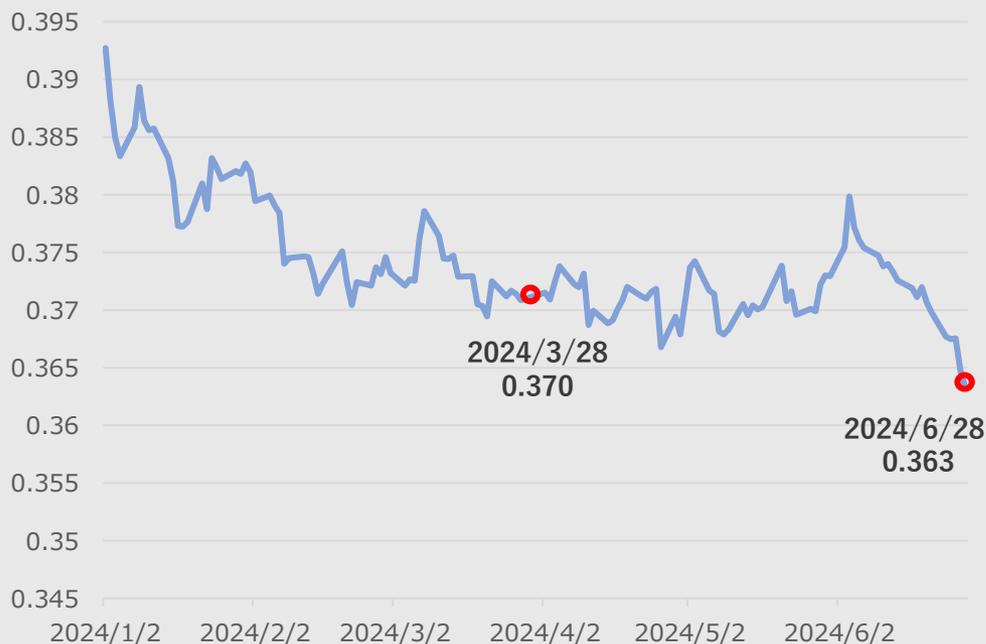


< 為替評価損対策 >

今期より、海外拠点での**円建て資産比率の低下**に向け、**円建て資産の現地通貨への適時取引**を実行。

結果、前期1Qは61百万円の評価損を計上したが、今期1Qは0.4百万円の評価益にコントロール。

日本円/フィリピンペソ 為替レート推移



< ビジネス領域 >

- ・前期1Q： ▲7百万円
- ・今期1Q： ▲0.5百万円

為替インパクトをマネジメント。

< 非ビジネス領域 >

- ・前期1Q： ▲54百万円
- ・今期1Q： 0.9百万円

海外子会社の円建て資産の評価益。

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 大口顧客の獲得推進(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)

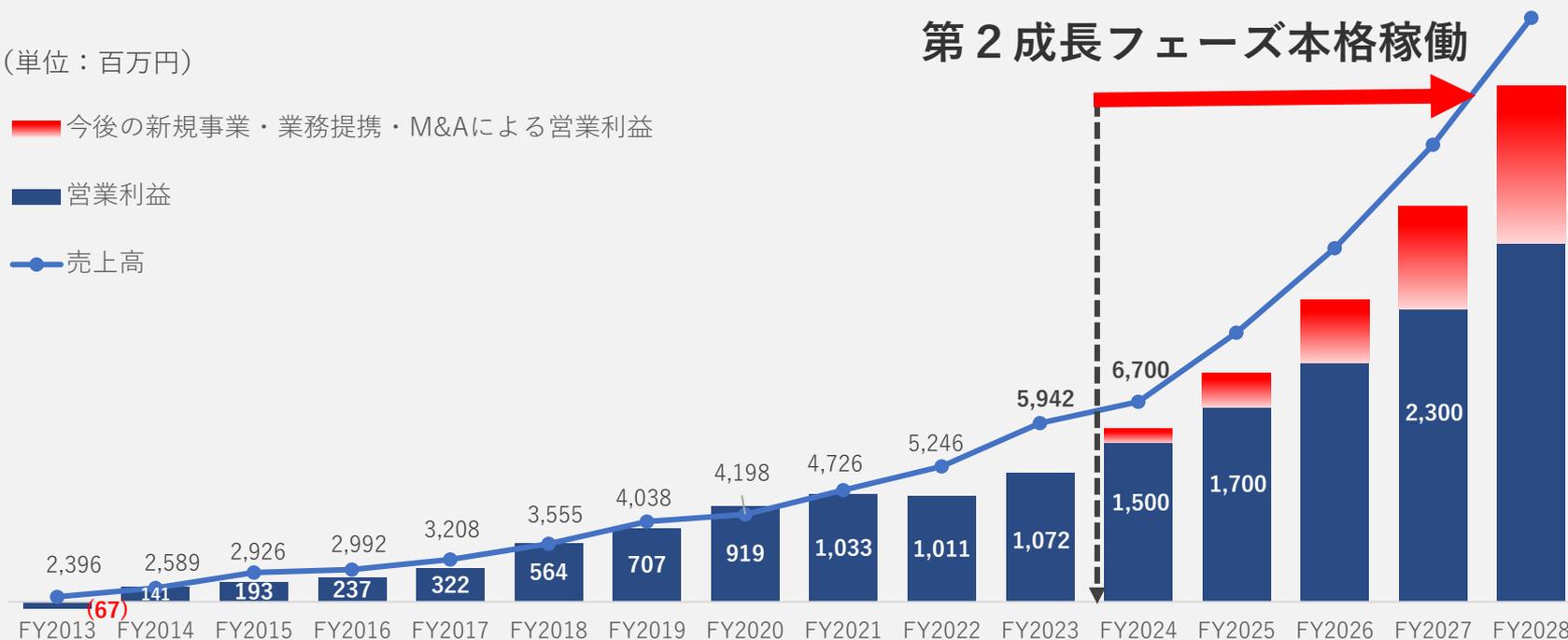
第2成長フェーズ本格稼働

(単位：百万円)

■ 今後の新規事業・業務提携・M&Aによる営業利益

■ 営業利益

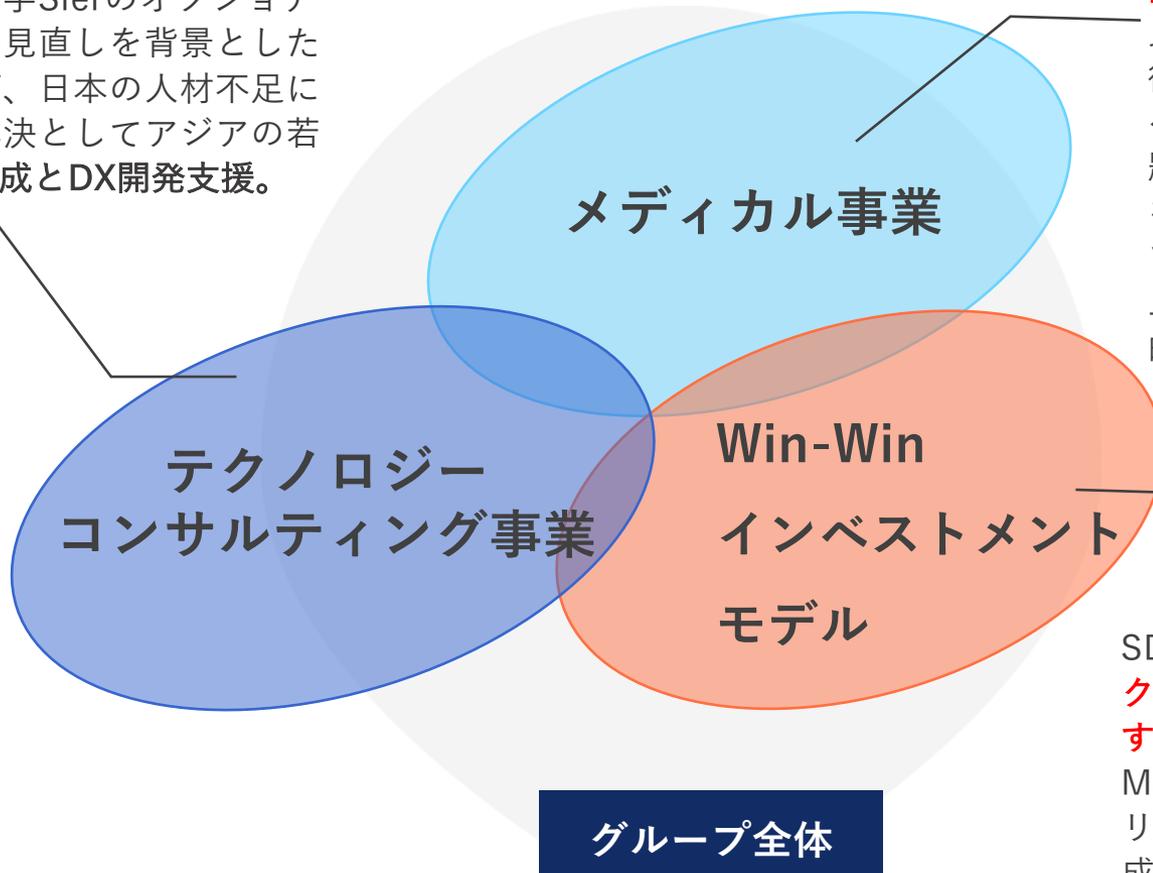
● 売上高



Appendix

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 3 名 女性管理職比率 33.8% 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	当期純利益
(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あります。
- 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。

