



2025年3月期
通期決算説明資料

2025年5月8日



• 01	連結業績：2025年3月期 通期 決算概況（P／L）	P.3
• 02	メディカル事業	P.8
• 03	テクノロジーコンサルティング事業	P.17
• 04	業績予想	P.21
• 05	配当方針	P.23
• 06	Appendix	P.25

売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の全項目において、
通期における過去最高を更新。

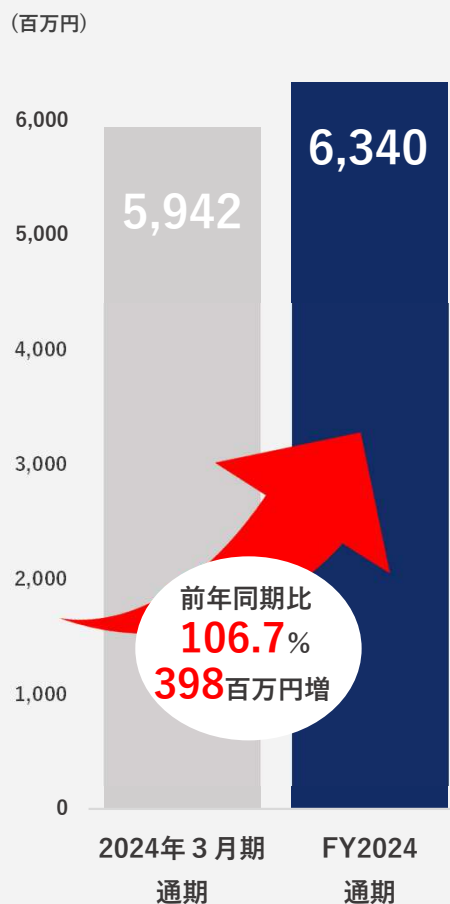
連結売上高は前年同期比106.7%の6,340百万円。

営業利益は前年同期比122.7%の1,315百万円。

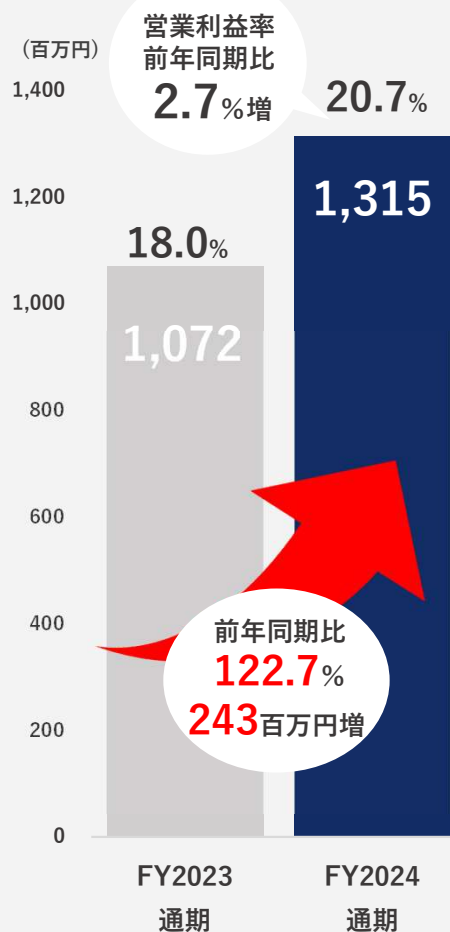
当期純利益は前年同期比163.1%の858百万円と大幅改善。

(単位：百万円)	2024年3月期 通期(累計)		2025年3月期 通期(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	5,942	100.0%	6,340	100.0%	106.7%	+398
営業利益	1,072	18.0%	1,315	20.7%	122.7%	+243
経常利益	935	15.7%	1,341	21.2%	143.3%	+406
親会社株主に帰属する 当期純利益	526	8.9%	858	13.5%	163.1%	+332

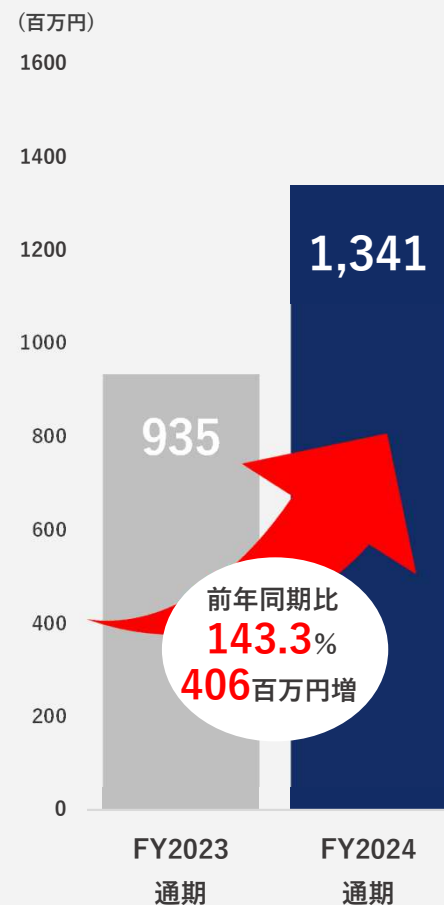
売上高



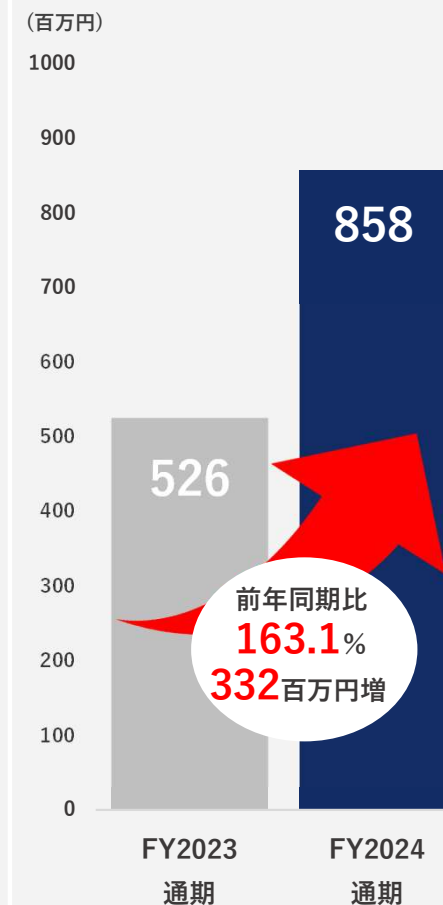
営業利益



経常利益



当期純利益



セグメント別でも両事業とも増収増益。過去最高を更新。

(単位：百万円)		2024年3月期 通期(累計)		2025年3月期 通期(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	MD	1,646	100.0%	1,723	100.0%	104.7%	+77
	TC	4,295	100.0%	4,617	100.0%	107.5%	+322
営業利益	MD	1,010	61.4%	1,128	65.5%	111.7%	+118
	TC	420	9.8%	562	12.2%	133.7%	+142

※MD：メディカル事業、TC：テクノロジーコンサルティング事業

メディカル事業

AI×サブスクモデルを活用したMightyシリーズのストックの拡大、ユーザー単価アップにより、売上高・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

2024年3月期3Qで発生したSler関連案件の時期ずれが、コンサルティング事業の強化と組織改革により解消し、売上高・営業利益ともに過去最高を更新。

当連結会計年度より、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」に変更しております。当該変更は名称変更のみであり、セグメント情報に与える影響はありません。

事業セグメント

① メディカル事業

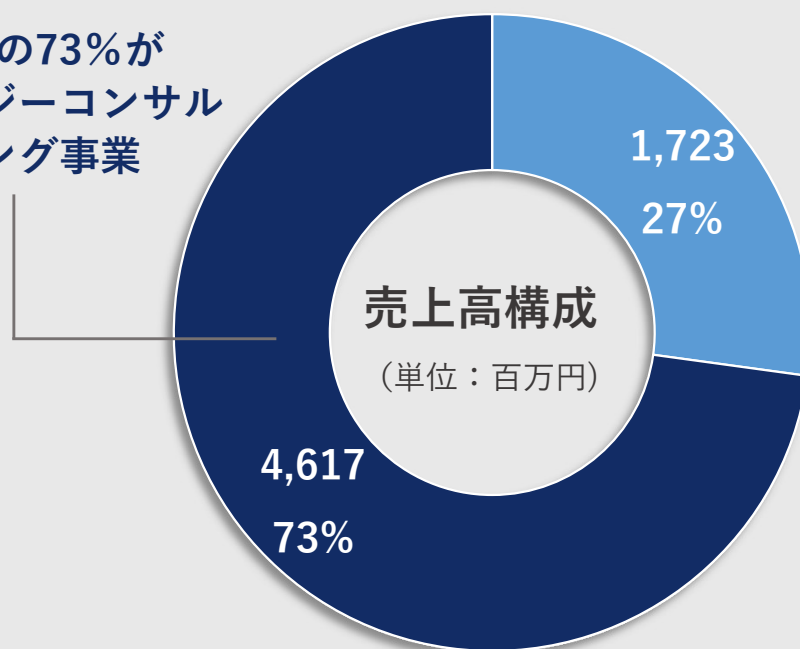
～医療機関向け経営支援ソリューションの提供～

② テクノロジーコンサルティング事業

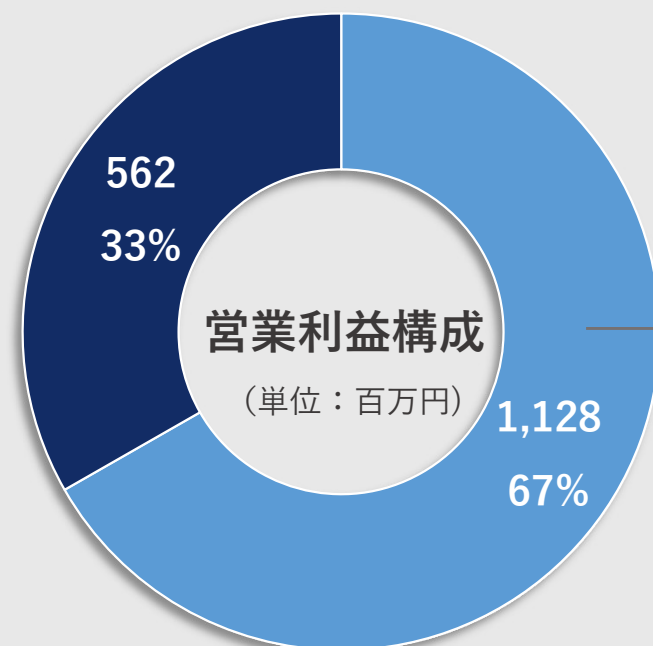
～ラボ型開発パートナーシップ・オフショア移管コンサルティング～

■ メディカル事業 ■ テクノロジーコンサルティング事業

売上高の73%が
テクノロジーコンサル
ティング事業



営業利益の
67%が
メディカル事業



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

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



AI×サブスクモデル
営業利益率**60%以上**

ビジネスモデル

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が**900名**以上

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

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

21,000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(EV)
モバイル・不動産等

メディカル事業

medical business

下記施策により、AI×サブスクモデルを活用したMightyシリーズのストックの拡大、
ユーザー単価アップにより、売上高・営業利益ともに**過去最高を更新**。
営業利益率は**65.5%**であり、前期比4.1%増となった。

売上高

1,723 百万円

(前年同期比104.7%・増減額+77百万円)

営業利益

1,128 百万円

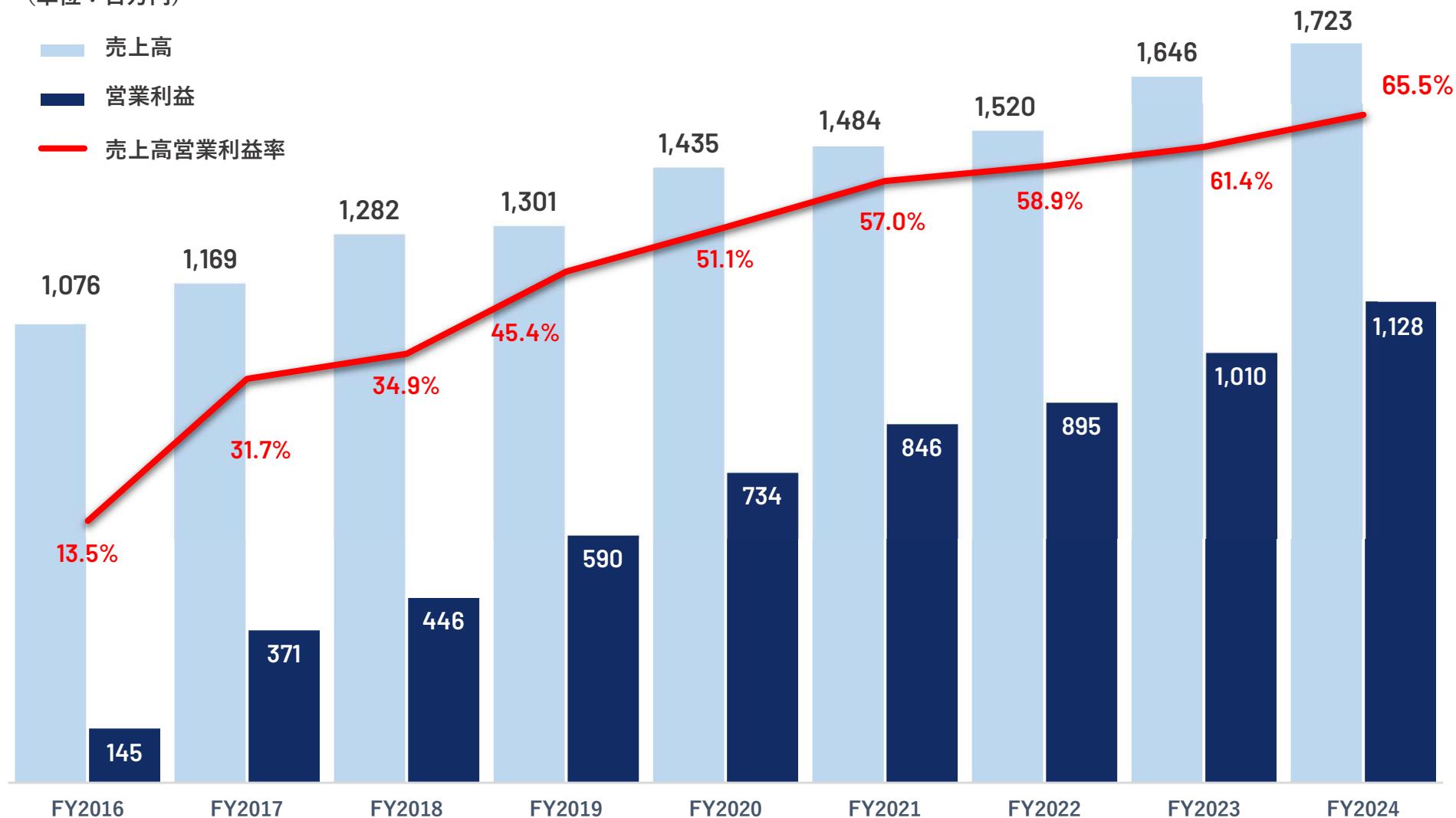
(前年同期比111.7%・増減額+118百万円)

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

- ① 「MightyChecker」シリーズの販売代理店、株式会社ISMのグループ化に向けたM&A準備を開始。
- ② 日本教育クリエイトとの業務提携により、遠隔サービスプラットフォームの提供開始。
- ③ 「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。
既存ユーザーの旧製品(「MightyChecker®for ORCA」・「(旧)MightyChecker® PRO」)を
「MightyChecker® EX」へ切替。
- ④ 当社初、在宅医療に特化した電子カルテメーカーへの「Mighty QUBE® Hybrid」OEM提供開始。
- 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。

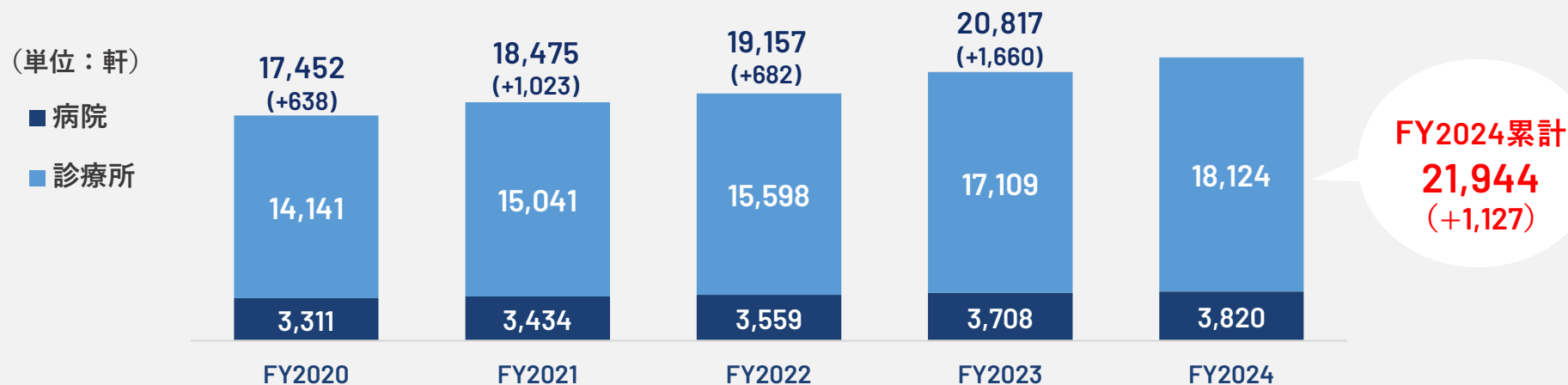
サブスクリプションモデルによる高収益基盤の拡大で過去最高を更新。

(単位：百万円)



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。

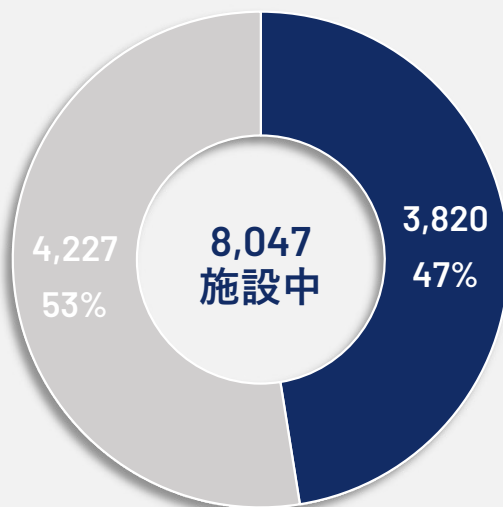


Mightyシリーズユーザー数シェア^{*1} 2025年3月末ユーザー数／2025年2月末医療施設数^{*2}

病院シェア
約47%



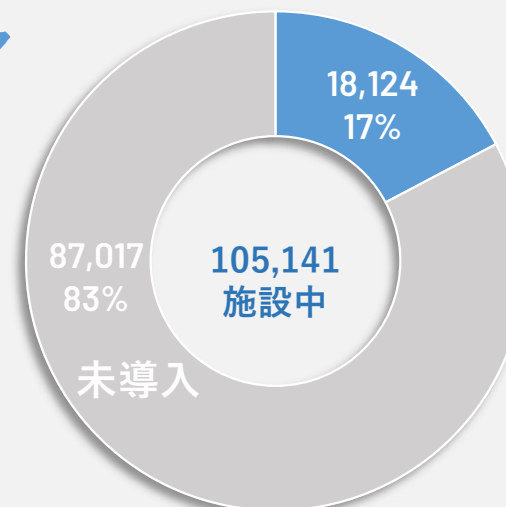
(病院：20床以上)



診療所シェア
約17%



(診療所：20床未満)



2つの戦略でメディカル事業の収益拡大

01



新規ユーザーの獲得

M&A戦略



- MightyCheckerシリーズの販売代理店とのM&Aを見据えた戦略的提携を推進。
- MightyCheckerシリーズの直接販売化。
- Mightyシリーズの販路を拡大。

営業体制の強化

新規顧客問い合わせに対応するため、コンサルティング営業部員の採用強化を予定。

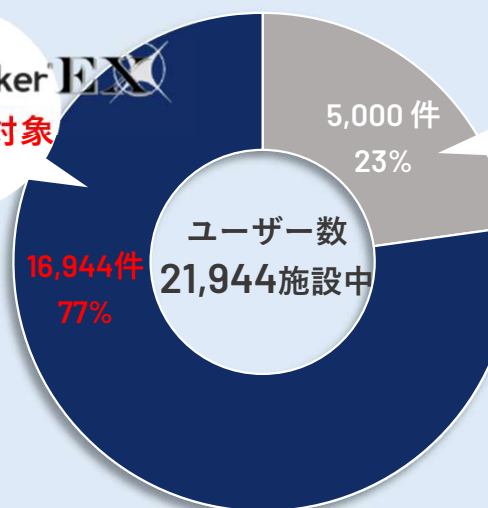
02



既存ユーザーの製品リプレイス

新製品への切替による単価アップ
ライセンス料の平準化で
次年度以降も継続的に積み上がる。

MightyChecker EX
リプレイス対象



対象外
・ MCEX
・ クラウド

ISM社との協業を深化させ、将来的なM&Aを見据えつつ、九州地方における事業展開の強化を推進。



【株式取得理由】

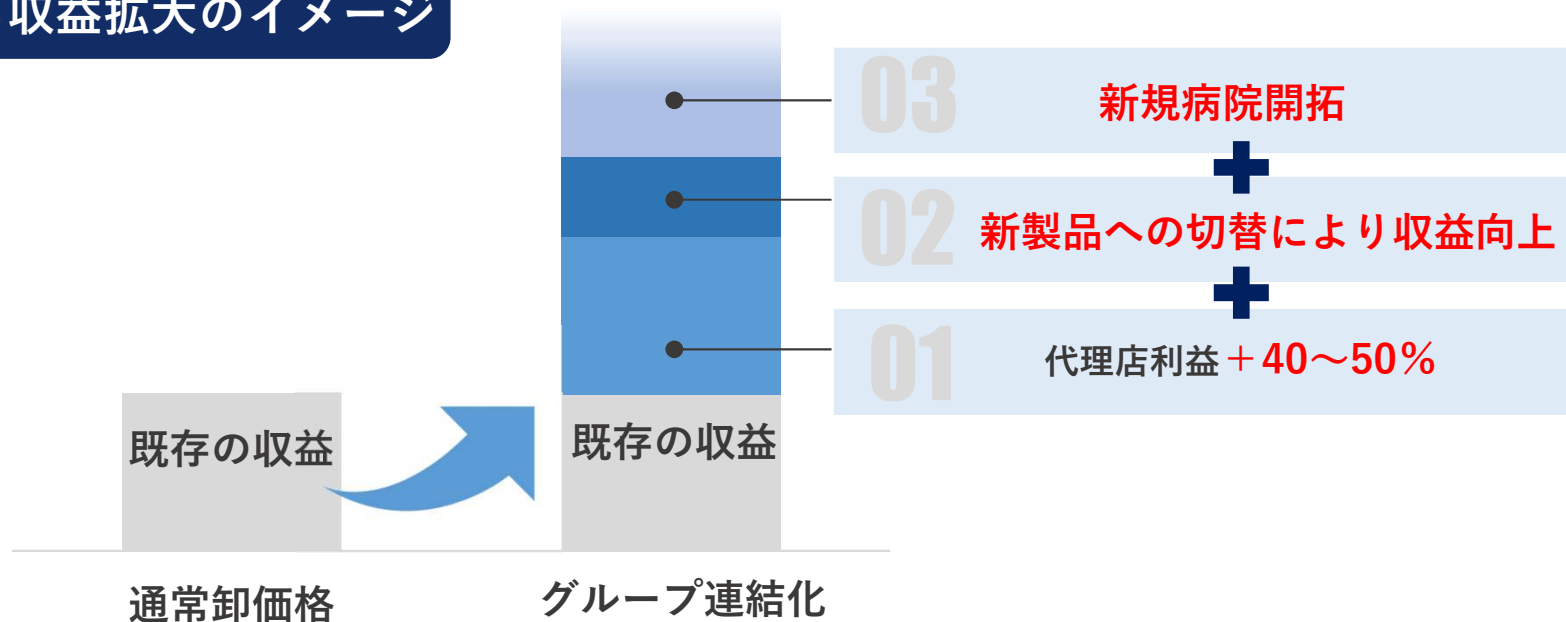
福岡県医師会より地域医療情報ネットワーク構築業務を受託し、800件以上の医療機関と強固な取引基盤を構築している。

【想定されるシナジー】

- 広範な取引基盤を活用することで、エーアイエスの医療機関向け製品の販路を拡大し、当社グループの成長を加速。
- ISM社の直接取引ルートをグループに統合することで収益性の向上が実現し、グループ全体の競争力を強化。

ISM社とのM&Aを見据えた3つの効果

M&A戦略による収益拡大のイメージ



01

代理店は卸価格に40~50%の代理店利益を加算して医療機関へ販売。



Mightyシリーズ
卸価格
AIS売上



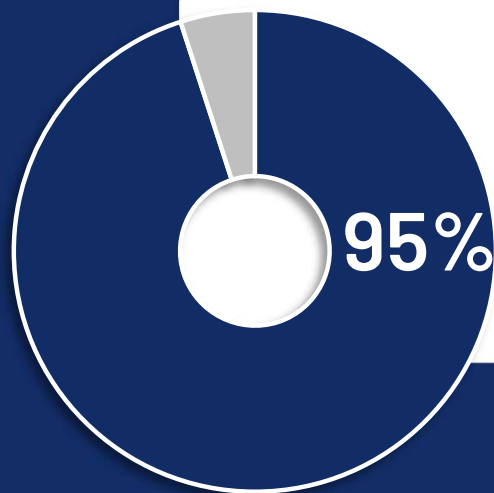
Mightyシリーズ
卸価格 + 40~50%
卸販売代理店の売上



ISMのグループ化により、代理店利益が加算され医療事業の収益向上



地域に根差した強固な販売ネットワークを有する販売代理店との関係をすでに多数構築。



**Mightyシリーズの95%が
代理店経由の販売**

ISM社とのM&Aを見据えた戦略的な提携を成功モデルと位置づけ、今後も全国規模で戦略的な提携を推進し、さらなる成長と収益性の向上を図る。

**九州拠点
ISM社**

M&A戦略によるスケール拡大イメージ

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拡大に加え、**M&A戦略**を活用し、収益基盤の強化と新たなリカーリングモデルの構築を推進。

01

安定した収益 AI×サブスクモデル

医療機関向け経営支援ソリューション

Knowledge
取引医療機関数
21,000 超



30年以上培った
自社製医療
データベース

MightyChecker^{EX}

MightyChecker^{Cloud}

MightyQUBE^{Hybrid}

03

M & A戦略で更なる成長

02

新規参入マーケット(中長期ビジョン)

**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**

**保険ナレッジ
Platform**

**マイナポータル
Platform**

**データヘルス
Platform**

売上高

FY2023

FY2024

FY2025

FY2026

FY2027

FY2028

M & A戦略
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
MightyChecker
Mighty Checker EX
MightyCheckerクラウド

テクノロジー コンサルティング事業

technology consulting business

2024年3月期 3 Qで発生したSler関連案件の時期ずれが、コンサルティング事業の強化と組織改革により解消し、売上高・営業利益ともに**過去最高を更新**。

営業利益率は**12.2%**、前期比**2.4%**増となった。通期では過去最高となったが、2025年3月期の4 Qに発生した下記要因により、4 Q単体の営業利益が減少。

- ① 米国の関税措置の影響を受けるクライアント案件については、収益性を慎重に精査・選別したうえで、「戦略的な受注の絞り込み」の実施。
- ② 2025年3月期の4 Qにて発生した「請負案件のオーバーラン」。

売上高

4,617 百万円

(前年同期比107.5%・増減額+322百万円)

営業利益

562 百万円

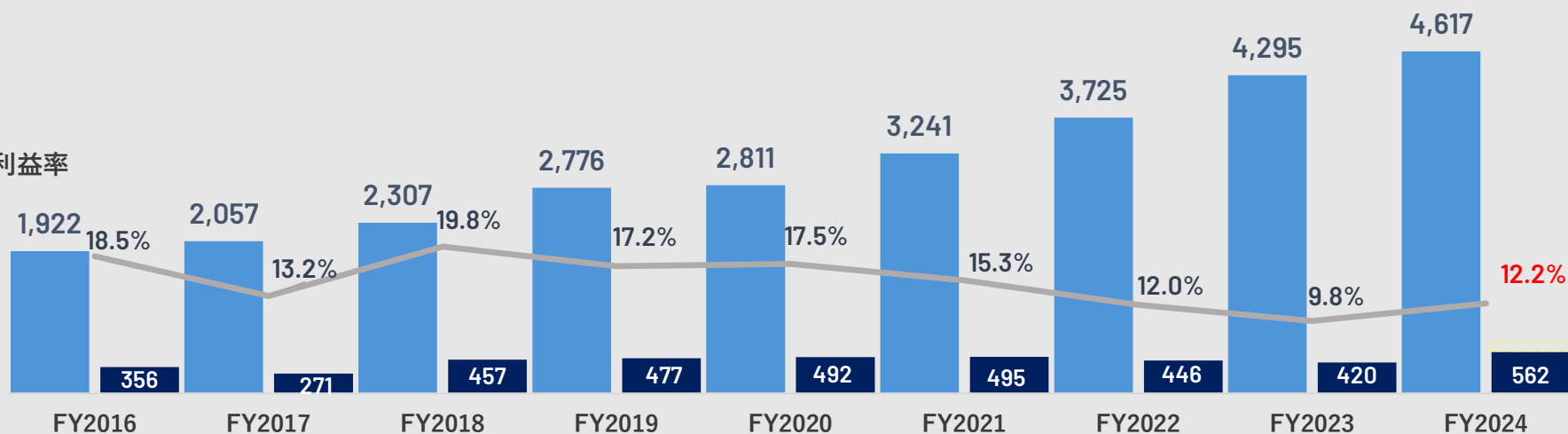
(前年同期比133.7%・増減額+142百万円)

(単位：百万円)

■ 売上高

■ 営業利益

— 売上高営業利益率



外部環境

米国の関税措置の影響により、
製造業を中心に一部のクライアントより
値下げ圧力が強まる。

「値引き交渉」が発生

米中関係由来のサプライチェーン変化
中国国内経済低迷

日本及びグローバル企業の中国拠点縮小・撤退

01

価格交渉力向上に向けた「組織体制構築」

先端IT人材
育成



日本国内営業及び
PM体制の強化



- 価格競争を回避すべく、特に高度なスキルを有するAIを含む先端IT人材の育成・高単価な上流工程への対応力の強化。
- 収益性の向上を目的に、PM及びPMOの採用強化し、案件選定力と提案力の底上げを図る。
- フィリピン以外のオフショアパートナー企業・日本のSlerとの協業。

02

中国拠点の構造改革

拠点縮小



人員削減



- 昆山事業所の縮小、及び合肥事業所への事業集約を実施。
- 引き続き、グローバル大手PCメーカーとの契約を堅持し、固定費を圧縮し、営業利益を確保する体制構築。
- 人員削減・移転等に伴う費用が損金、一部クライアント受注停止として一時的に発生。

2026年3月期1Q～2Qにかけて実施、3Q以降から営業利益を確保する体制構築。

(約80百万円の投資予定)

今期計画は、関税の影響（不確実性）を中期的に加味し、保守的な計画とした。

2026年3月期3Q以降の更なる成長を見据え、短期的なコスト増を見込みつつ、
中長期的な収益力強化を図る施策を実施。

01 収益性を重視した戦略的な受注の絞り込みを継続。(2025年3月期の4Qより発生)

02 日本国内営業及びPM体制の強化・先端IT人材育成

03 中国拠点の拠点縮小・人員削減

04 請負案件のオーバーランの影響が一部残る。(2025年3月期の4Qより発生)

業績予想

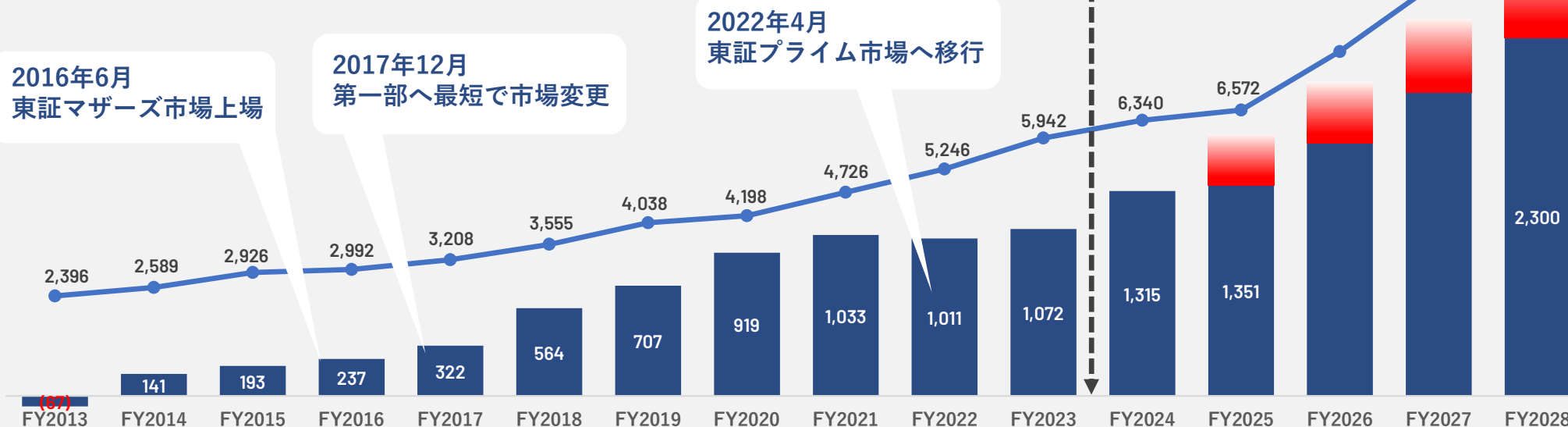
(単位：百万円)

■ 営業利益

■ 今後の新規事業・業務提携・M&Aによる営業利益

● 売上高

第2成長フェーズ本格稼働

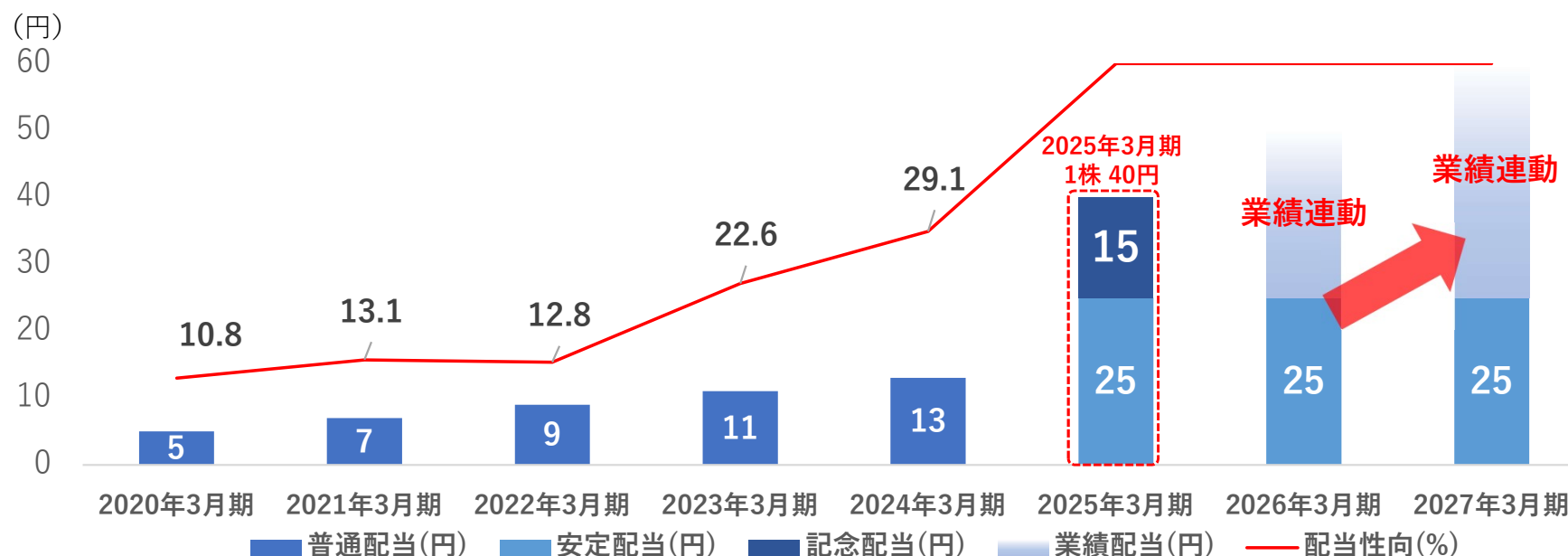


(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 当期純利益
2025年3月期 (実績)	6,340	1,315	1,341	858
2026年3月期 (計画)	6,572	1,351	1,364	948

配当方針

【配当方針】

- ① 安定的な株主への利益配分を目指す。
- ② 業績の成長と戦略的投資のバランスを取りながら、配当額を前期の約3倍に引き上げ実施。
- ③ 2025年3月期の1株当たりの配当金を40円とし、今期以降、安定配当＋業績配当にて高配当を目指す。
- ④ キャッシュ・アロケーション方針を見直し、成長に向けた投資と増配による株主還元の充実を図る。

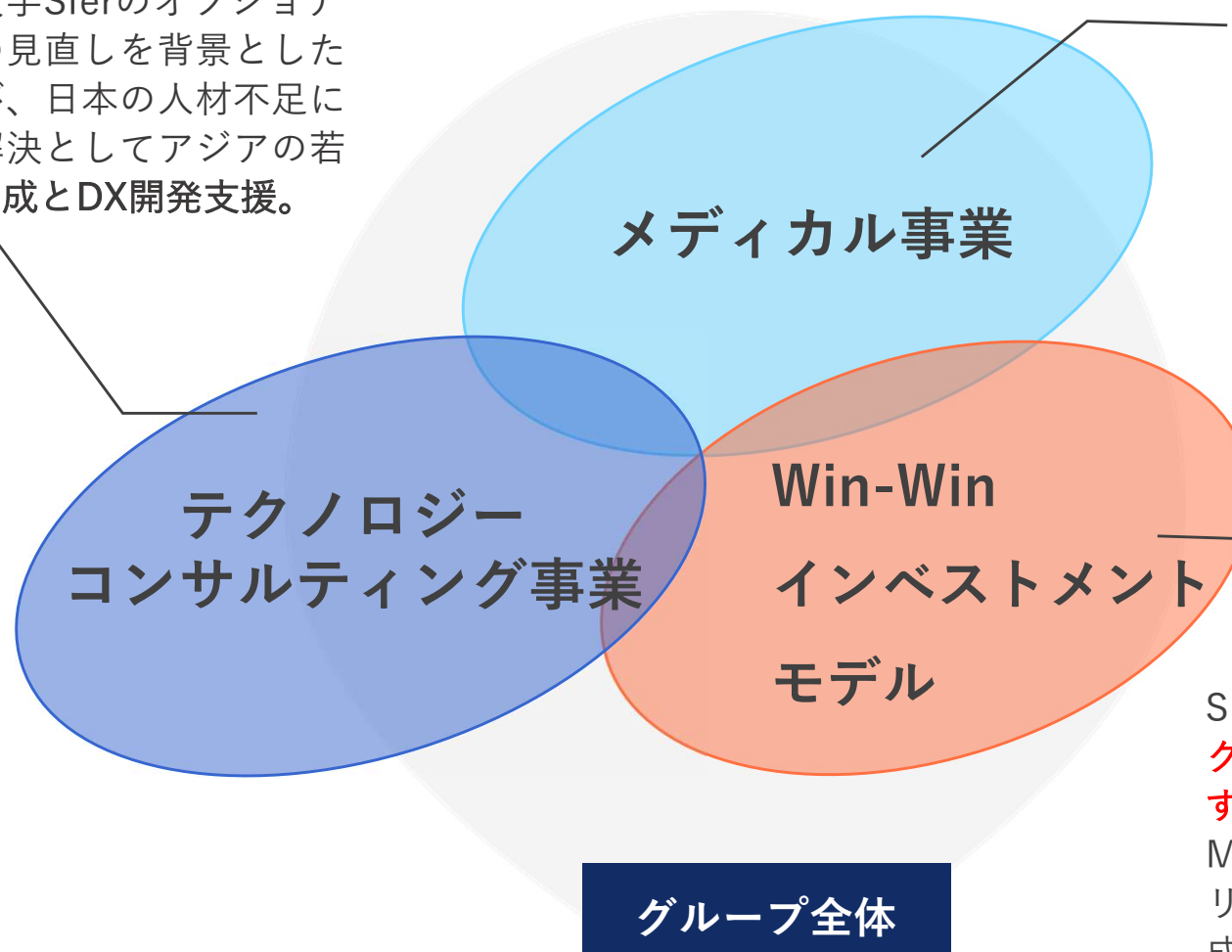


年度	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期
普通配当 (円)	0	5	5	7	9	11	13	-	-	-
安定配当 (円)	-	-	-	-	-	-	-	25	25	25
記念配当 (円)	-	-	-	-	-	-	-	15	-	-
業績配当 (円)	-	-	-	-	-	-	-	-	(業績連動)	(業績連動)
配当性向 (%)	-	15.4	10.8	13.1	12.8	22.6	29.1	-	-	-

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、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	・ 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、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
2025年3月期（実績）	6,340	1,315	1,341	858
2026年3月期（計画）	6,572	1,351	1,364	948

- 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。

