



2024年 6 月 26 日

各 位

会 社 名 株式会社Ubicomホールディングス
代 表 者 名 代表取締役社長 青木 正之
(コード番号：3937 東証プライム市場)
問 合 せ 先 取締役コーポレート戦略本部長 北岡 明哲
(TEL. 03-5803-7339)

上場維持基準への適合に向けた計画書

株式会社Ubicomホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：青木正之、証券コード：3937 以下「当社」）は、東京証券取引所が指定する基準日である2024年3月31日時点において、プライム市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。上場維持基準への適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

1. 当社の上場維持基準への適合状況及び計画期間

当社の2024年3月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は以下の通りです。本基準に適合していない流通株式時価総額を2026年3月期までに上場維持基準に適合するために、各種取り組みを進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (基準日時点)	3,337人	62,446単位	88億円	52.0%
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%
適合状況	適合	適合	不適合	適合
計画期間	—	—	2025年3月末	—

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日（2024年3月31日）時点で把握している当社の株券等の分布状況等を基に算出を行ったものです。

2. 上場維持基準への適合に向けた取組の基本方針、課題および取組内容

プライム市場の上場維持基準の充足に向けた当社の具体的な取り組み内容については、添付の「上場維持基準への適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

以 上



上場維持基準への 適合に向けた計画書

2024年6月26日



- 01 プライム市場上場維持基準 適合状況

- 02 業績と株式市場での課題

- 03 プライム市場上場維持基準への適合に向けた取り組み
 - 03-1 業績拡大に向けた成長戦略
 - 03-2 営業外に対するリスクコントロールについて

- 04 Appendix

01 プライム市場上場維持基準 適合状況

当社の直近基準日（2024年3月31日）におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、「流通株式時価総額」のみ基準を満たしておりません。

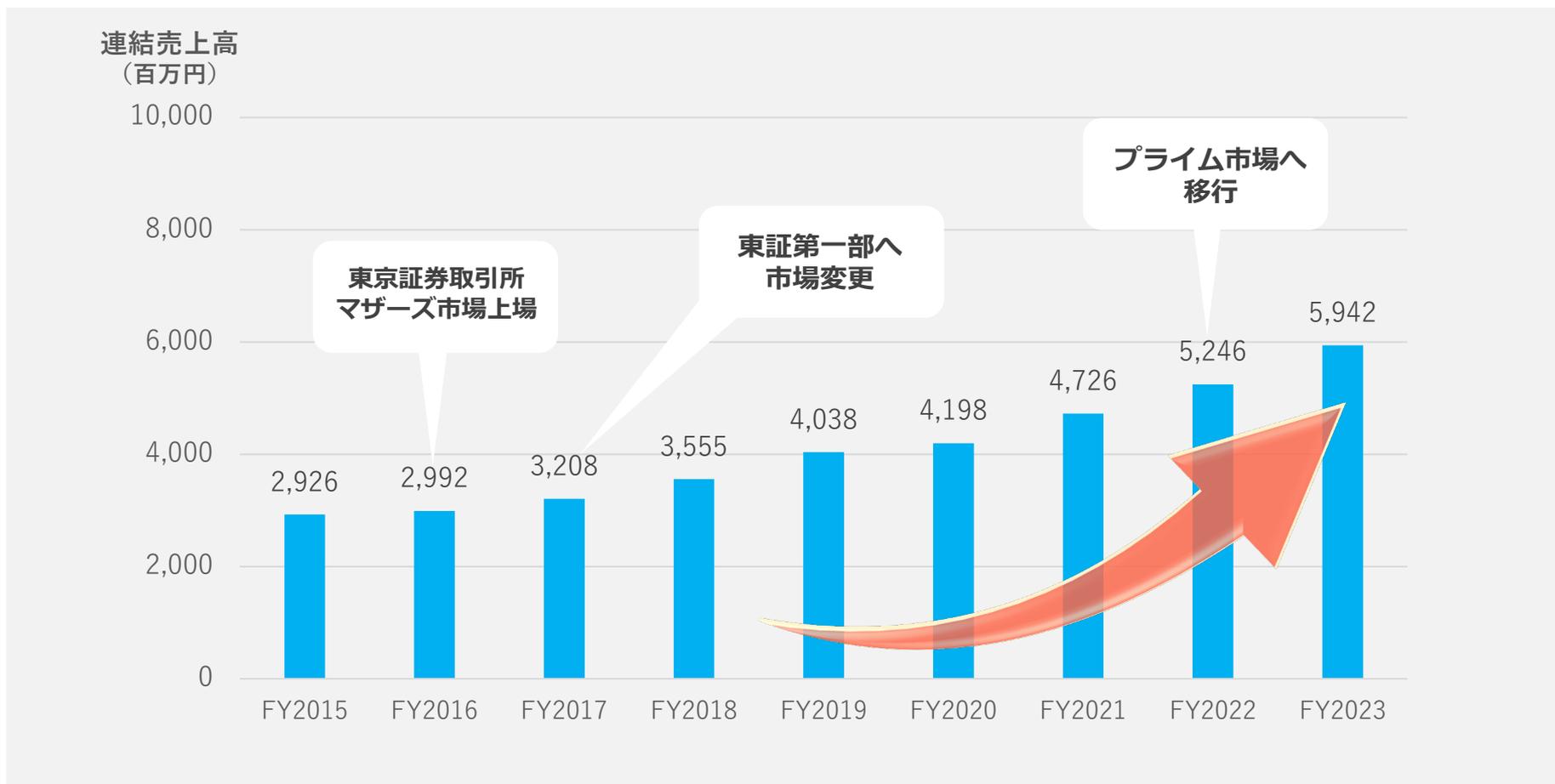
	プライム市場基準	当社	適合状況
株主数	800人	3,337人	○
流通株式数	20,000単位	62,446単位	○
流通株式時価総額	100億円	88億	×
流通株式比率	35.0%	52.0%	○

【計画期間】

上場維持基準である流通株式時価総額については、2025年3月末までに市場基準である100億円達成を目指してまいります。

02 業績と株式市場での課題

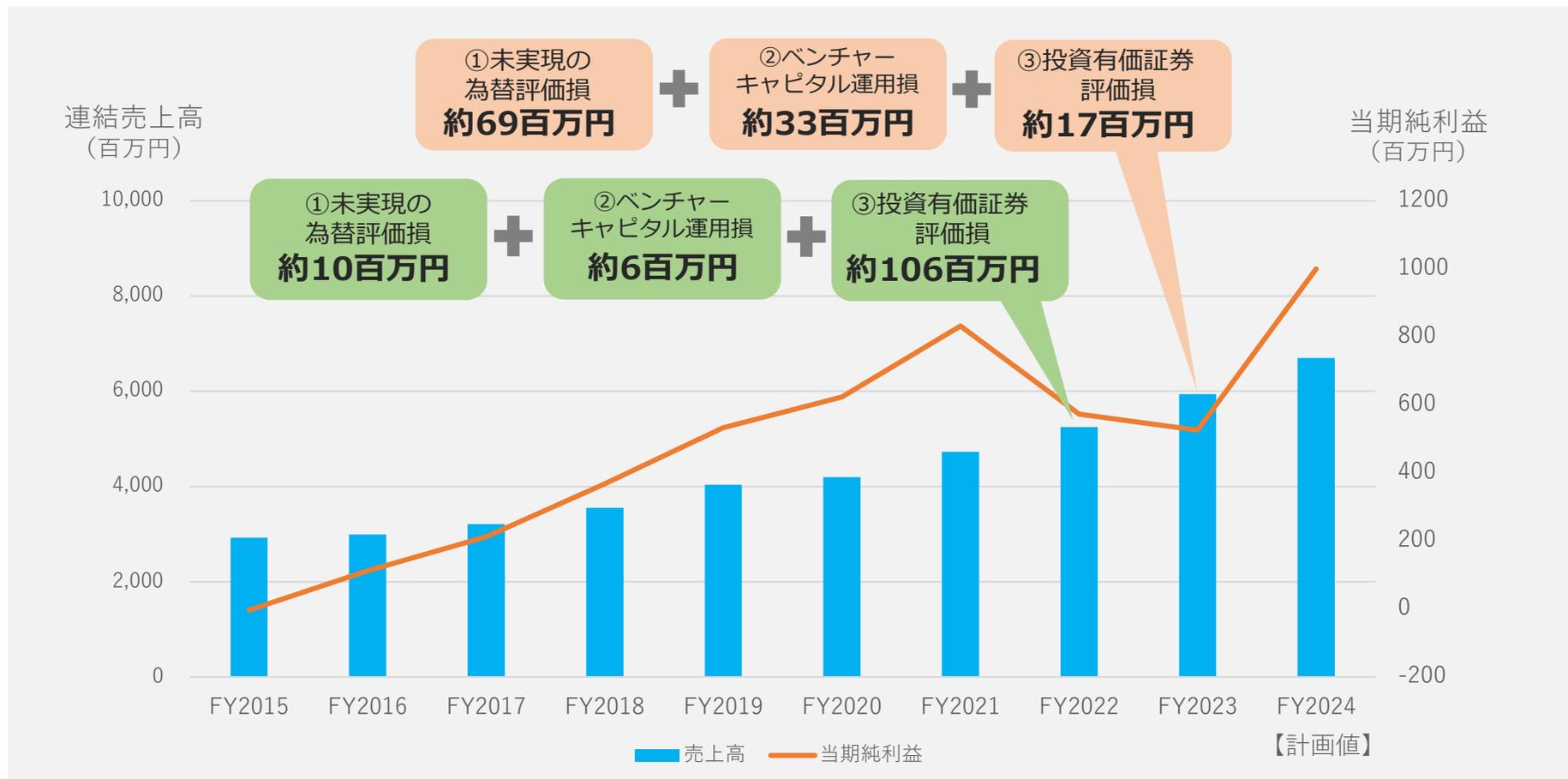
テクノロジーコンサルティング事業・メディカル事業共に、外部環境（経済安全保障推進法・医師にも適用となった働き方改革関連法）を追い風としたビジネスの拡大により、売上は順調に拡大を続けております。



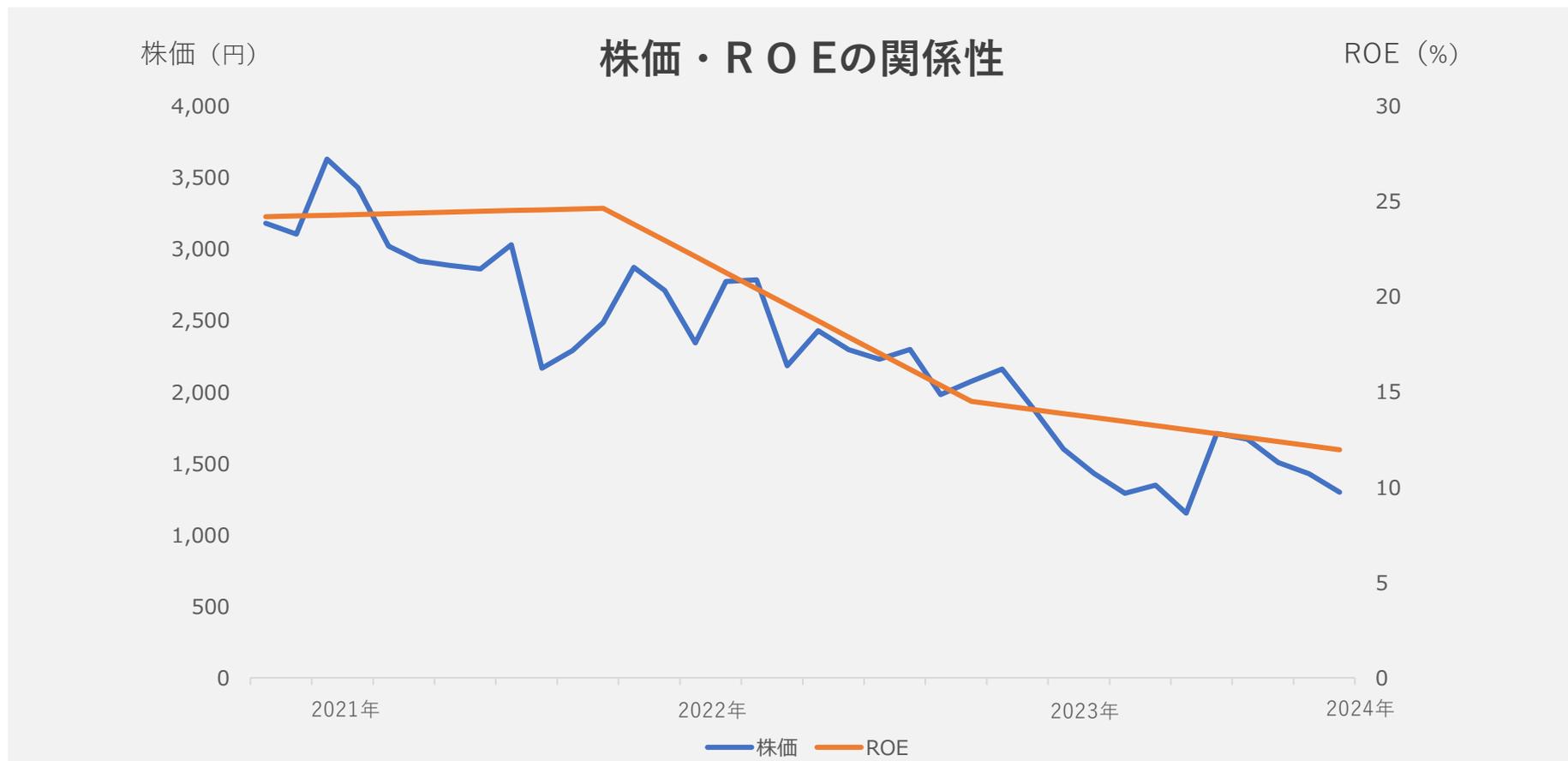
本業外の影響による当期純利益の減少

連結売上高は好調に推移しているものの、本業外の影響により当期純利益が減少しております。

- ① 急速な円安に伴う海外拠点の円建て資産の洗い替えによる未実現の為替評価損
- ② 出資先ベンチャーキャピタル運用損
- ③ 戦略投資先の投資有価証券評価損



株価の推移はROE（自己資本利益率）とほぼ連動しており、
 株価・時価総額の上昇にはROEの改善が有効と認識しております。



ROEの向上には以下2点が重要と考えております。

- 本業を延ばす、予算達成
- 営業外のリスクに関して対応策を打つ

03 プライム市場上場維持基準への 適合に向けた取り組み

03-1 業績拡大に向けた成長戦略

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

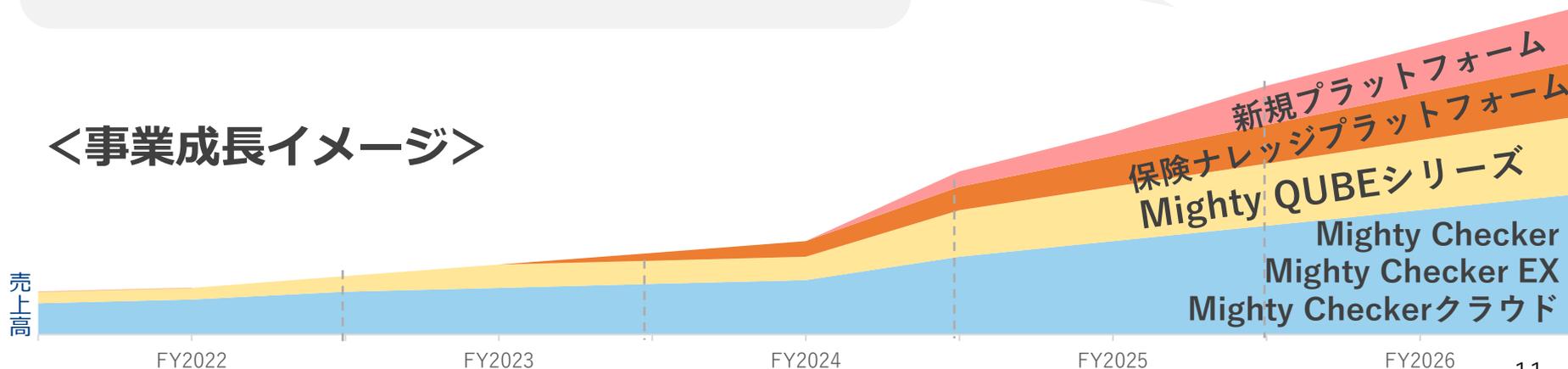
遠隔サービス
Platform

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

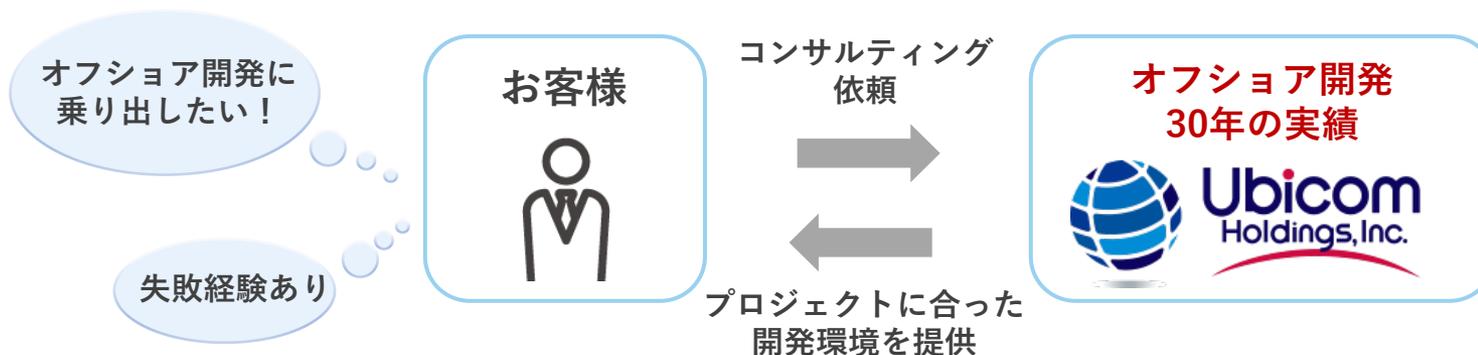
AI × サブスクモデル加速

<事業成長イメージ>



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

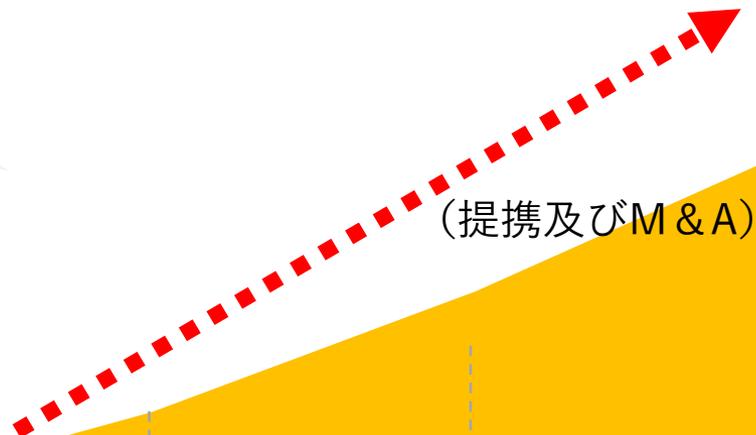
①
稼働率
アップ

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

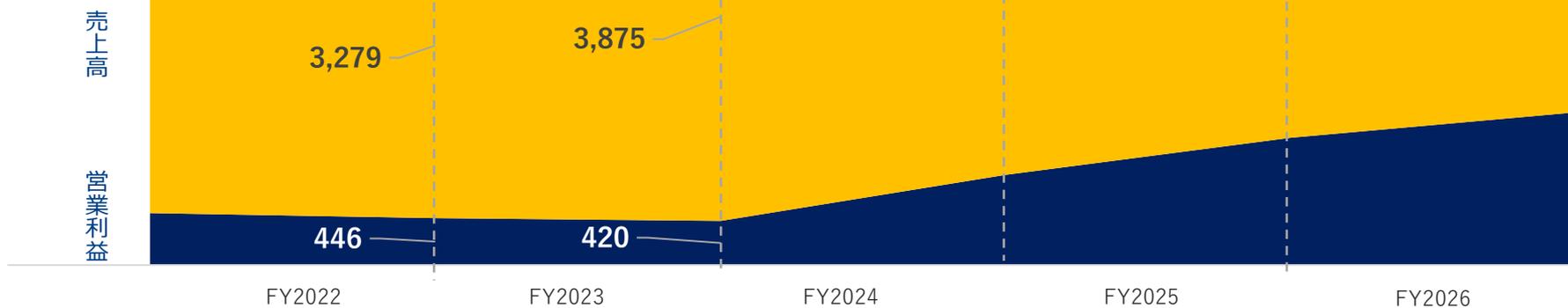
④
海外大手企業受注
(ドル建て契約増加)

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)



- 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



03-2 営業外に対するリスクコントロールについて

【未実現の為替評価損の現状】

- 海外拠点では、主要顧客の多くが日系企業であることから、円建て取引が中心となり、結果として「円建て資産」を保有せざるを得ない状況となっております。
- 円安による、海外拠点で保有する「円建て資産」の未実現の為替評価損の発生状況は以下の通りとなります。

フィリピン拠点の場合	FY2022		FY2023		FY2024	
	期首	期末	期首	期末	期首	6月13日時点
円 → ペソ 換算レート	0.4237	0.4103	0.4103	0.3715	0.3715	0.3745
期首→期末 増減(≒評価損益)	—	▲3.2%	—	▲9.5%	—	0.8%
円資産の為替評価損益	—	▲10百万円	—	▲69百万円	—	—

① 未実現の為替評価損対策

- 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目指します。
- 海外クライアントとのドル建て取引の増加により通貨リスク分散を目指します。

② ベンチャーキャピタル運用損対策

ベンチャーキャピタル運用損に関しては、タイミングにより損失を計上している年はあるものの、全体としては収益が出ている状況となりますので、このまま継続させていただきます。

(単位：円)

種類	項目	出資額	簿価(2024年3月期末)	損益
LP投資	米国ベンチャーキャピタルII	102,857,550	137,577,297	34,719,747
	米国ベンチャーキャピタルIII	40,729,000	39,259,928	-1,469,072

③ 投資有価証券評価損対策

従来はビジネス獲得を目的とした投資を実施してまいりましたが、今後はM&Aを前提とした出資に注力してまいります。

事業方針

- FY2024以降の第2成長フェーズの着実な遂行により、売上・利益の成長と達成を目指します。
- FY2024の純利益計画（10億円）を達成することで、ROEの改善を目指します。
- 上記により、2025年3月末の流通株式時価総額の基準達成を目指します。

営業外のリスク コントロール 方針

- ① **未実現の為替評価損対策**
 - 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目指します。
 - 海外クライアントとのドル建て取引の増加により通貨リスク分散を目指します。
- ② **ベンチャーキャピタル運用損対策**
 - 全体としては収益が出ている状況となりますので、このまま継続させていただきます。
- ③ **投資有価証券評価損対策**
 - M&Aを前提とした出資に集約します。

本業外の未実現の為替差損、および評価損の影響を改善し、純利益計画を達成することにより、ROEを大幅改善し、流通株式時価総額基準の達成を実現し、配当による株主還元を目指してまいります。

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画
売上	4,726百万	5,246百万	5,942百万	6,700百万
営業利益	10.3億	10.1億	10.7億	15.0億
当期純利益	8.3億	5.7億	5.3億	10.0億
ROE (自己資本利益率)	24.6%	14.5%	12.0%	21.3%以上
期末時価総額	294億	244億	154億	250億以上
流通株式 時価総額	—	129億	88億	125億以上

04 Appendix

02

メディカル事業



高収益サブスクリプションモデル

ビジネスモデル

日本全国の病院・クリニックを
サポート。医療機関向け経営支援
ITソリューションのパイオニア

強み

医療機関・医療関連事業者 等

クライアント

02

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

約900名のIT×アジア地域のR & D拠
点を活用。国内外の大手企業向けIT
開発支援のリーディングカンパニー

製造業/自動車/金融
医療/流通/通信セクター

AI×サブスクモデルを用いた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。全国の病院・クリニックに医療ITソリューションを提供。

メディカル事業のミッション

- 01 医療従事者の働き方改革
- 02 医療機関の収益改善
- 03 医療安全と質の向上



MightyCheckerシリーズ

レセプト点検システム
(医事課向け)

寄与

Mighty QUBEシリーズ

医療安全支援システム
(医師向け)

支援

分析・クラウド・開発支援
コンサルティング
(医療機関・医療関連事業者向け)

全国のMightyシリーズユーザー

ユーザー数シェア^{*1}

20,817件

■ 病院 (20床以上)



約46%

(3,708 / 8,110施設中)

■ クリニック (19床以下)



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

フィリピンを中心とした**グローバルIT人材と技術開発力**を活用し
戦略市場と位置付ける金融/公共・医療・自動車・製造/AIロボティクス領域へ
DX（デジタルトランスフォーメーション）・開発支援を提供。

これらの技術力を背景に、海外企業様への開発支援や、国内企業様のオフショア
移管コンサルティングなどの、テクノロジーコンサルティングを提供しています。



