



2025年3月期 第3四半期
決算説明資料

2025年2月6日



- 01 連結業績：2025年3月期 第3四半期 決算概況 (P/L)--- P.3
- 02 メディカル事業 ----- P.7
- 03 テクノロジーコンサルティング事業 ----- P.18
- 04 配当方針 ----- P.25
- 05 Appendix ----- P.27

売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の全項目において、

第3四半期における過去最高を更新。

当期純利益は通期での予算1,000百万円に対して694百万円を達成し、進捗率約70%。

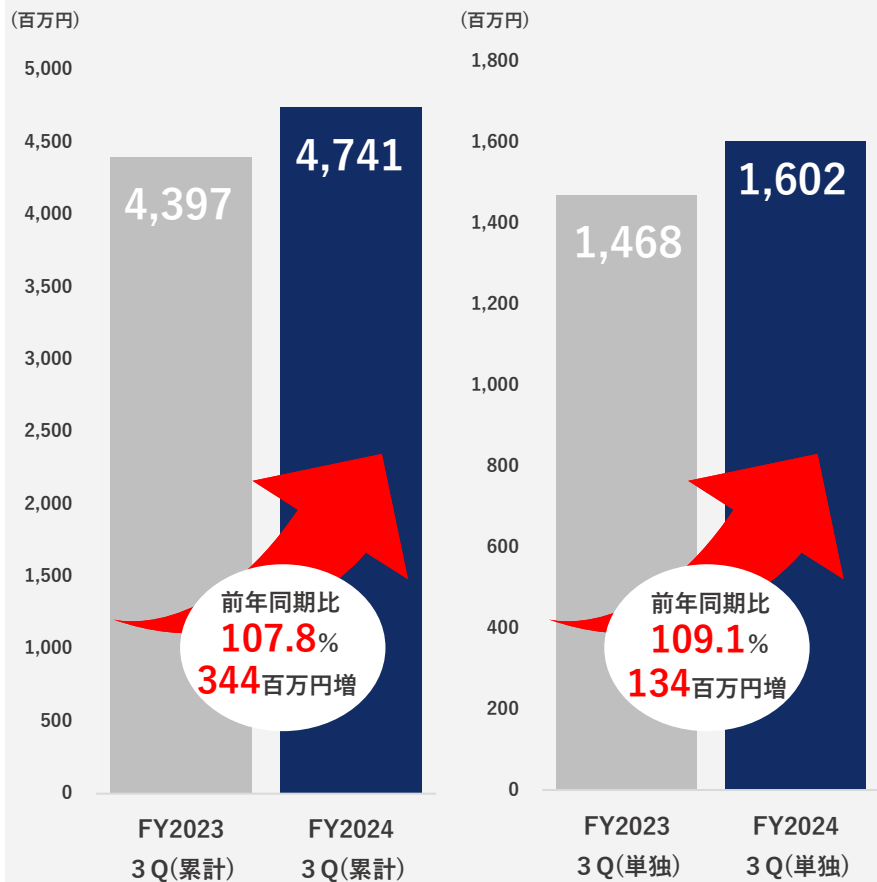
当期純利益の改善によるROE(自己資本利益率)の向上により、
経営効率の改善と株主価値の最大化に向けた取組みが着実に進展。

(単位：百万円)	2024年3月期 第3四半期(累計)		2025年3月期 第3四半期(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	4,397	100.0%	4,741	100.0%	107.8%	+344
営業利益	773	17.6%	997	21.0%	129.0%	+224
経常利益	716	16.3%	991	20.9%	138.3%	+275
親会社株主に帰属する 当期純利益	461	10.5%	694	14.7%	150.6%	+233

2025年3月期第3四半期（売上高）

累計

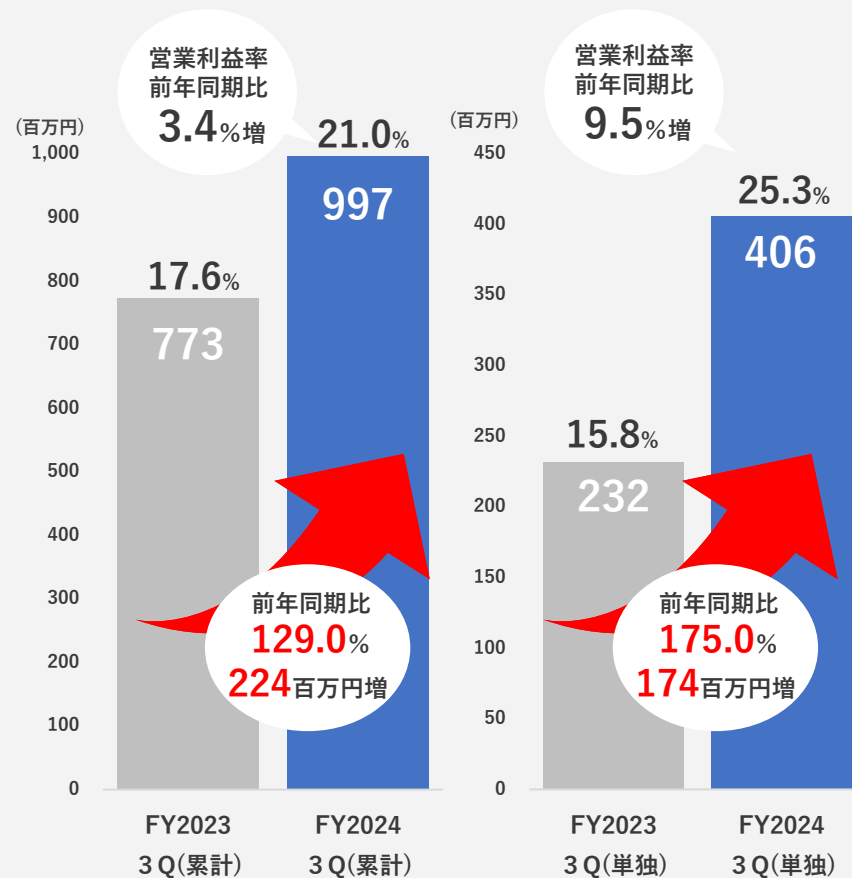
単独



2025年3月期第3四半期（営業利益）

累計

単独



事業セグメント

① メディカル事業

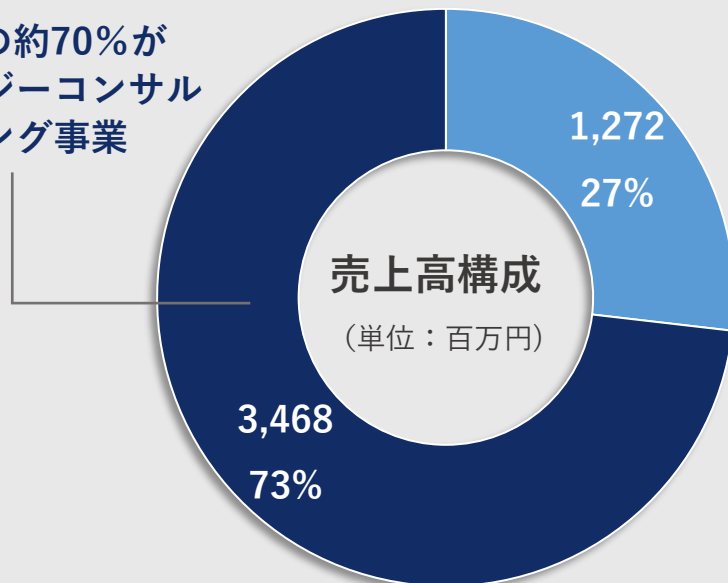
～医療機関向け経営支援ソリューションの提供～

② テクノロジーコンサルティング事業

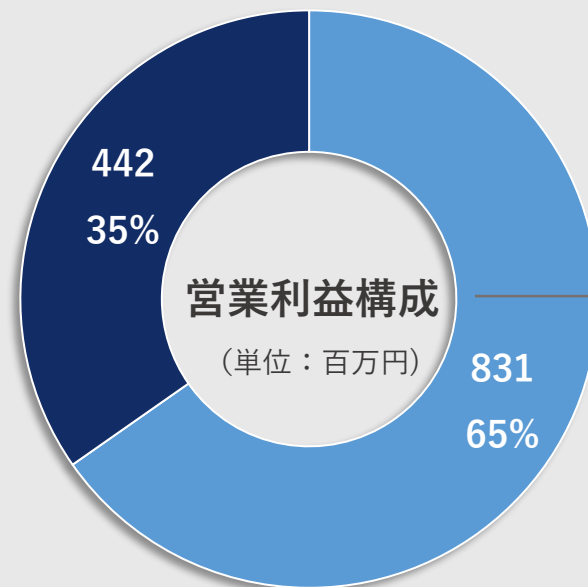
～ラボ型開発パートナーシップ・オフショア移管コンサルティング～

■ メディカル事業 ■ テクノロジーコンサルティング事業

売上高の約70%が
テクノロジーコンサル
ティング事業



営業利益の
65%が
メディカル事業



※セグメント利益と連結業績の差異は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費等の全社費用に起因する調整額によるもの。

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

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



AI×サブスクモデル
営業利益率**60%以上**

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

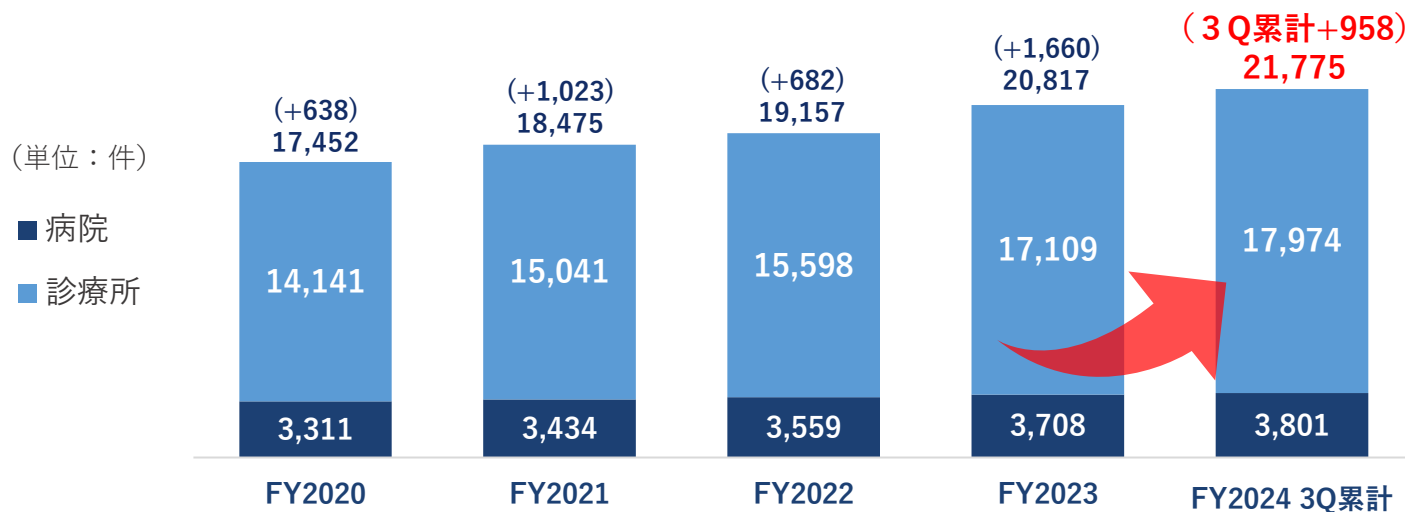
AI×サブスクモデルを活用した、Mightyシリーズのパッケージ販売に係るストックの拡大、「MightyChecker」シリーズの旧製品から新製品への切替によるユーザー単価アップにより売上高・営業利益ともに**過去最高を更新**。営業利益率は前期比**4.3%**増となった。

(単位：百万円)	2024年3月期第3四半期(累計)		2025年3月期第3四半期(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	1,214	100.0%	1,272	100.0%	104.8%	+58
営業利益	740	61.0%	831	65.3%	112.3%	+91

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 大手医療人材派遣企業との業務提携により、遠隔サービスプラットフォームが新たにサービス提供開始。
- ②引き続き、既存顧客の旧製品から機能強化された新製品(MightyChecker® EX)への切り替えを推進し、単価向上と収益拡大を実現。
- ③ 在宅医療に特化した電子カルテメーカーへのOEM供給により「Mighty QUBE® Hybrid」の診療所領域拡大。
- ④ 「Mighty QUBE® Hybrid」のクロスセル施策の展開によるユーザー数拡大。

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。

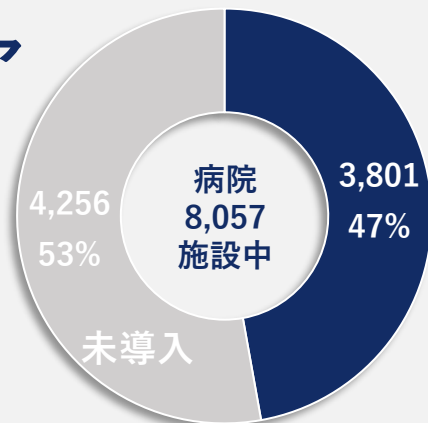


Mightyシリーズユーザー数シェア *1 2024年12月末ユーザー数 / *2 医療施設動態調査(2024年10月末概数)

病院シェア 約47%



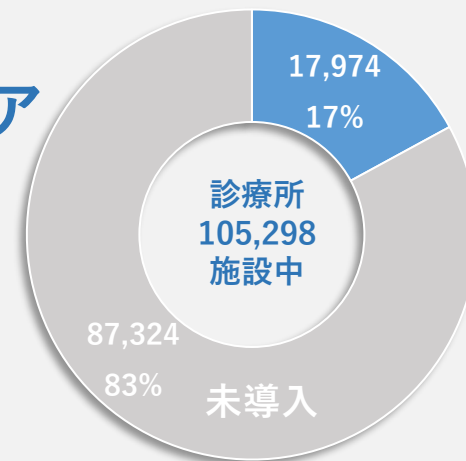
(病院：20床以上)



診療所シェア 約17%



(診療所：20床未満)



「Mighty」シリーズの**新規ユーザー獲得**と**既存ユーザーのリプレイス**の推進。

1 新規ユーザーの獲得



■ 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を強化予定。

■ 遠隔サービスプラットフォーム

大手医療人材派遣企業との業務提携。クライアントの契約医療機関へのMCEXエンジン提供により拡販。

2 既存ユーザーのリプレイス

2つの戦略で
収益拡大



リプレイス対象
16,775施設
77%

対象外
(MCEX・クラウド)
5,000施設
23%

Mightyシリーズ
ユーザー数
21,775
施設中



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により、
次年度以降も継続的に積み上がる。

日本医師会との連携強化によるMightyChecker® EXの販売強化と第2成長フェーズの推進

既存ユーザーの旧製品(MightyChecker® for ORCA)を新製品(MightyChecker® EX)へ切替

旧製品から新製品への
切り替え状況(3Q時点)



■ MightyChecker® EX
■ MightyChecker® for ORCA

日本医師会ORCA管理機構提供の「WebORCA」^{*1}と
「MightyChecker® EX」のAPI接続利用医療機関が

累計300施設を突破。切り替えを継続。

EXへの切り替えにより1件当たりの単価が約**1.5**倍に増加

EXへの切替により・・・

オンプレミス・クラウド両方への対応が可能。ユーザー数増に寄与。

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19,193施設^{*2}(2024年12月15日現在)

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

電子カルテ連携システム



AIを活用した医師の電子カルテ病名入力支援&入力時点検システム

Mighty QUBE® Hybrid

- 電子カルテと連携し、医師が診察時に入力した処方・注射薬剤・検体検査のオーダー情報から、**30年以上培った医療データベース**をもとにAIが候補病名を導出する。
- 診察時の**薬の誤投与や病名漏れをリアルタイムで防止**することで、医師の働き方改革や医療安全、病院における経費削減、医師、薬剤師、医事課職員の時間短縮・労力削減に寄与する。
- **投資対効果1,154%^{※1}**（例：300床の中規模病院・増収効果：約62百万円/年）

レセプトチェックシステム



AIを活用した次世代型レセプト点検ソフトウェア

Mighty Checker® EX

- レセプトコンピュータと連携し、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。
- 誤請求・請求漏れの防止により病院の**収益改善**。
- **投資対効果411%^{※2}**（例：300床の中規模病院・増収効果：約9百万円/年）

MightyChecker®既存取引のある中小病院向け電子カルテメーカーに対する**クロスセル施策**

病院全体の91%(7,403施設)を占める中小病院をターゲットとする。

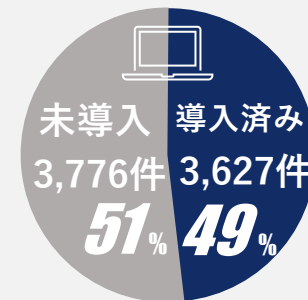
① 電子カルテ導入済の病院(49%: 3,627施設)

- 大手4社の電子カルテメーカーから商談を開始。
- 提携先：株式会社エーシーエス・株式会社パシフィックメディカル

② 電子カルテ未導入の中小病院への導入 (51%: 3,776施設)

- 厚生労働省の2030年までの指標に基づき導入を計画。

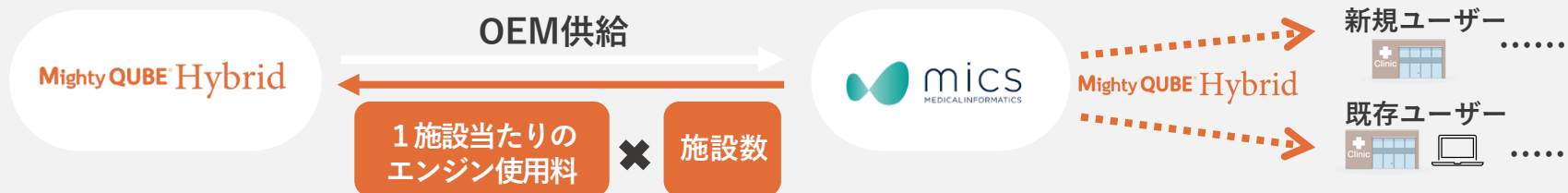
中小病院における
電子カルテ導入数(推定)



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」より推定

在宅医療に特化した電子カルテメーカーへのOEM供給による診療所領域拡大

- メディカルインフォマティクス株式会社の在宅医療に特化した、クラウド型電子カルテ「homis」へのOEM供給開始。「homis」既存ユーザー、新規ユーザー含めて標準搭載での提供により、診療所領域におけるMighty QUBE® Hybridの拡大販売を推進。
- 2025年問題を控えた日本の高齢化に伴う在宅医療の需要拡大を見据え、販売拡大を推進。



第2成長フェーズ推進に向け、新規プラットフォーム複数展開

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 MightyQUBE 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
21,000 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

MightyChecker
 Mighty Checker EX
 MightyCheckerクラウド

売上高

FY2022

FY2023

FY2024

FY2025

FY2026

事業成長イメージ

21,000を超える医療機関ユーザーへの提供実績に裏打された独自の医療データベースを活用し、保険業界向けに保険金支払い業務の効率化を支援するソリューション。

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

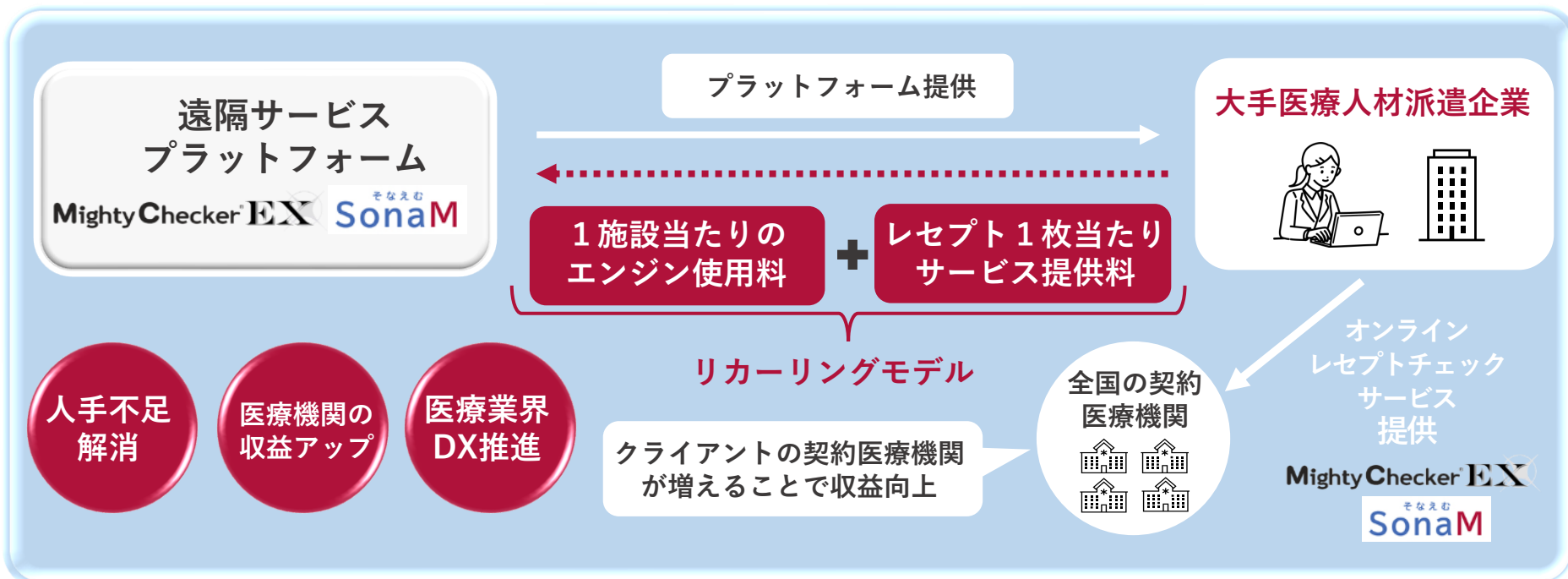
商談中
3社

大手生命保険会社様を含めて商談中

当社初、大手医療人材派遣企業との取組として、遠隔サービスプラットフォームを開始。

ポイント

- ・オンラインレセプトチェックサービスの**契約医療機関増大**で**MightyChecker® EX**の**拡販**に寄与。
- ・当社エンジン提供により大手医療人材派遣企業と医療機関（病院・診療所）双方の人材不足をサポート。
- ・エンジン使用料とレセプト1枚当たりサービス提供料による**リカーリングモデル**で売上・利益の向上。



テクノロジー コンサルティング事業

technology consulting business

APAMANグループを含む新規プロジェクトのスタート、外部環境の影響により
前期3Qに発生したSler関連案件の時期ずれが解消。

営業利益は前年同期比で約50%増を達成。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3四半期(累計)		2025年3月期第3四半期(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	3,182	100.0%	3,468	100.0%	109.0%	+286
営業利益	290	9.1%	442	12.8%	152.4%	+152

大手企業・大手Sler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切り替え。

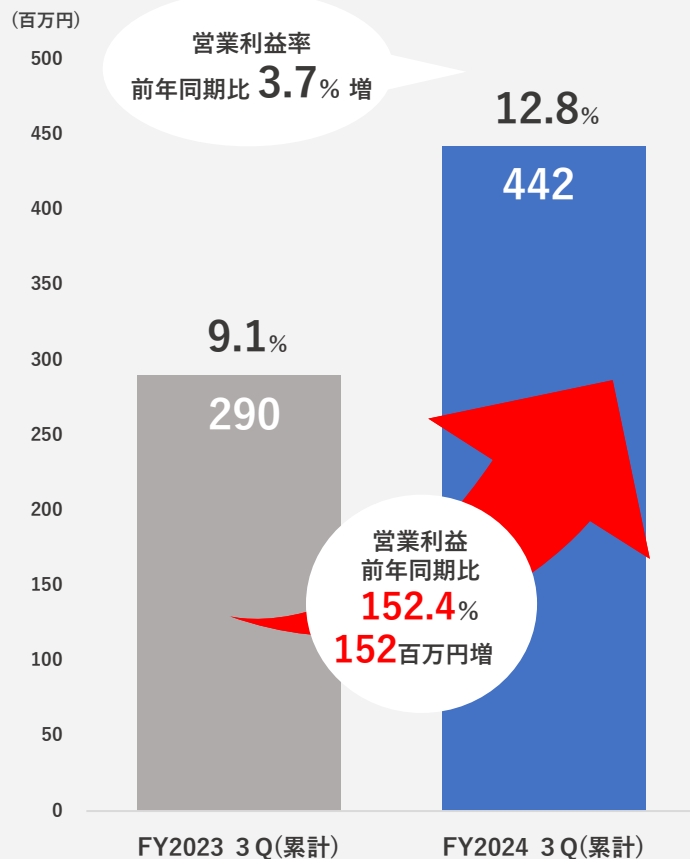
- 前期3Q発生したSler関連案件の期ずれが、コンサルティング事業の強化と組織改革により解消。
- 2024年11月からAPAMAN関連の案件がスタート、下期偏重モデルで予算達成を目指す。

報告セグメントの変更に関する事項

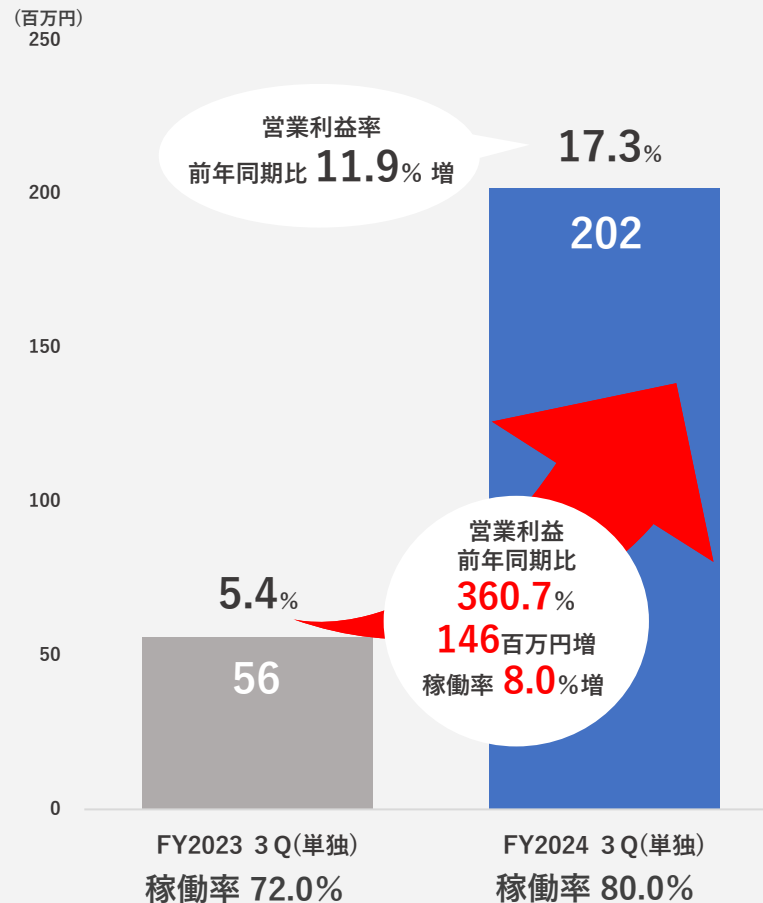
第1四半期連結会計期間より、2024年5月1日に実施した組織変更に伴い、従来の「グローバル事業」の名称を「テクノロジーコンサルティング事業」へ変更しております。

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。

2025年3月期 第3四半期(累計)



2025年3月期 第3四半期(単独)



【従来のオフショア開発のリスクと懸念点】

オフショア拠点を開設する場合



- × 開設にかかる業務やコストが膨大。
- × 異なる言語や文化によるコミュニケーションミス。
- × 政治情勢の変化によるインフラの遮断、プロジェクトの遅延。

従来のラボ型開発の場合



- × 自社に技術やスキルが蓄積されない。
- × 異なる言語や文化によるコミュニケーションミス。

オフショア開発のリスクや懸念点の解消をサポートするのが・・・

出向ラボ型開発



【出向ラボ型開発の強み】

- 開発工程の上流から下流までオフショアで一気通貫で対応可能。
- 幹部候補者の出向により、出向者にオフショア開発のノウハウが蓄積、外国人エンジニアとの開発経験を積む機会を提供。
- 自社のオフショア拠点と同様に柔軟な運用が可能。
- 円滑なコミュニケーションにより迅速な開発を実現。
- 豊富な人材確保により、大規模開発にも対応可能。
- 実績：オージス総研

オフショア開発30年の実績でクライアント企業のオフショア開発をサポート。
大企業とのパートナーシップを構築し、安定的かつ継続的なビジネスの獲得を目指す。

第2成長フェーズ（中長期ビジョン）新規参入マーケット 収益向上のための施策

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)

売上高
営業利益

3,725

4,295

446

420

FY2022

FY2023

FY2024

FY2025

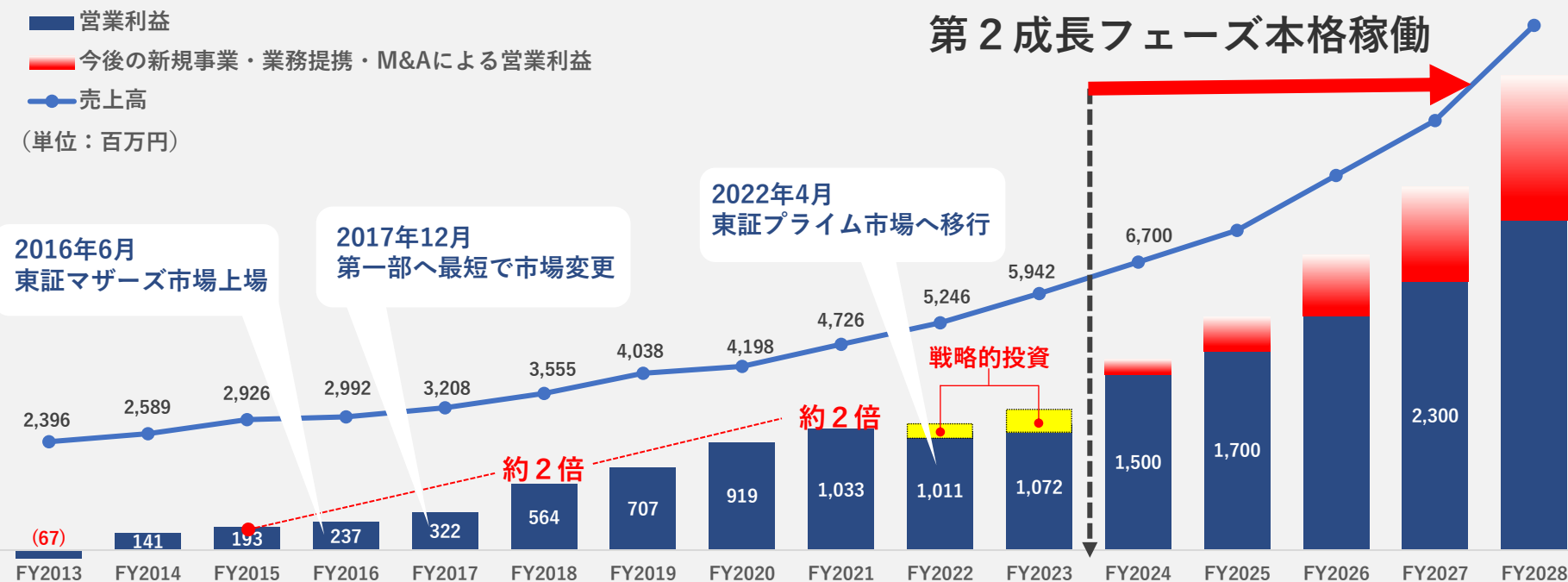
FY2026

■ 売上高

■ 営業利益

業績予想

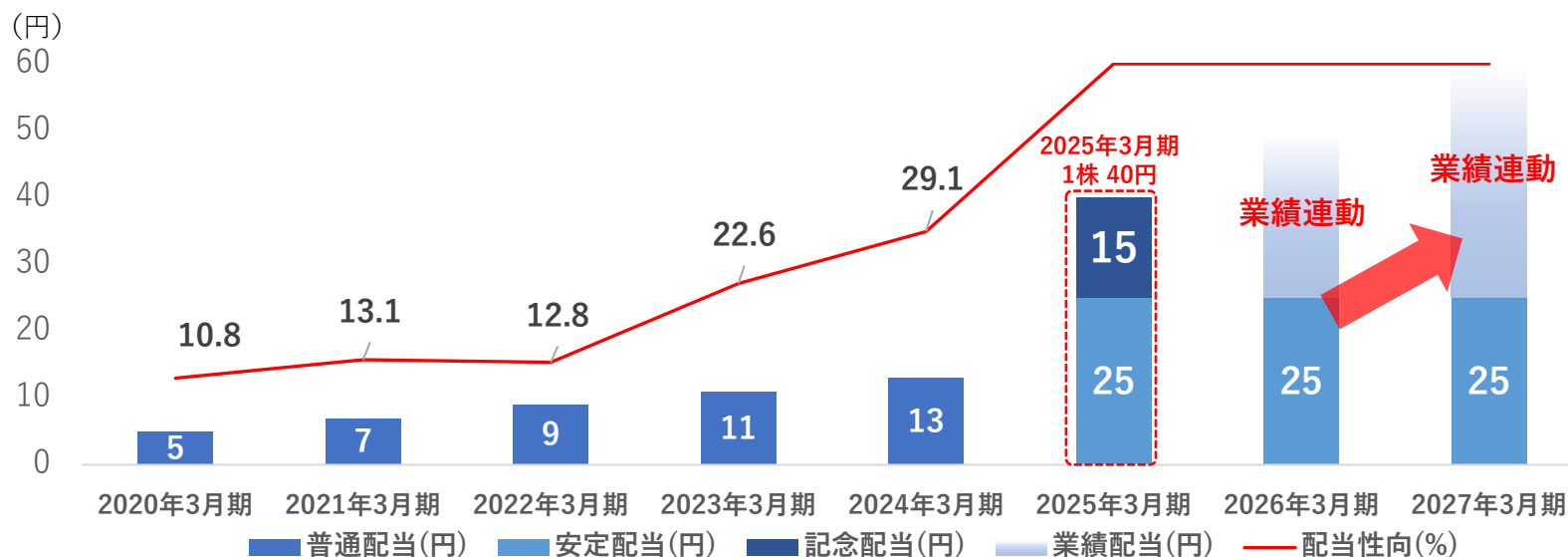
- ① 新規プラットフォーム複数展開。(メディカル事業)
- ② Mighty QUBE® Hybrid・MightyChecker® EXクロスセル本格開始。(メディカル事業)
- ③ 組織変更による日本におけるコンサルティング営業強化。(テクノロジーコンサルティング事業)
- ④ グローバルマーケットへの進出。(テクノロジーコンサルティング事業)
- ⑤ 大口顧客の獲得推進。(テクノロジーコンサルティング事業)
- ⑥ M&Aと資本業務提携(両事業) 交渉開始。



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。

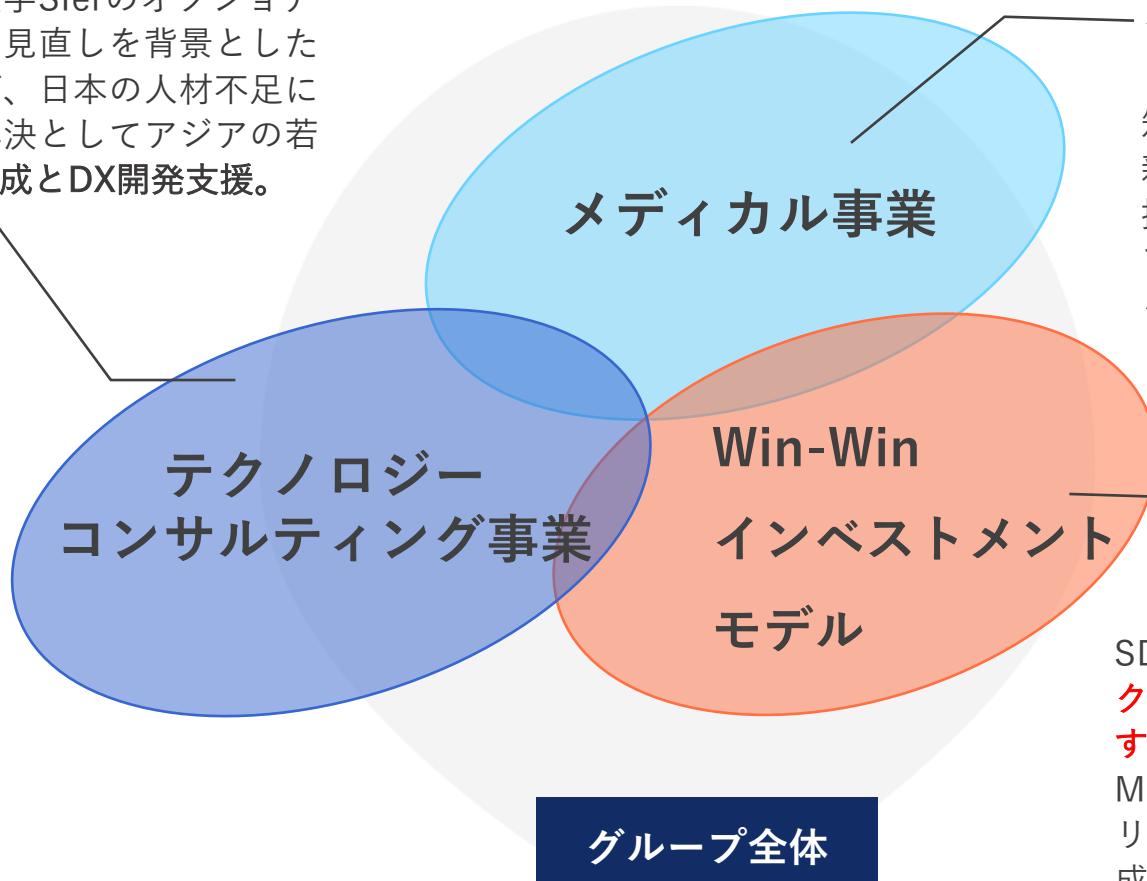


年度	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
普通配当 (円)	0	5	5	7	9	11	13	-	-	-
安定配当 (円)	-	-	-	-	-	-	-	25	25	25
記念配当 (円)	-	-	-	-	-	-	-	15	-	-
業績配当 (円)	-	-	-	-	-	-	-	-	(業績連動)	(業績連動)
配当性向 (%)	-	15.4	10.8	13.1	12.8	22.6	29.1	-	-	-

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	<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、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。

