



2025年3月期 第2四半期  
決算説明資料

2024年11月7日



- 01 連結業績：2025年3月期 第2四半期 決算概況 (P/L) --- P3
- 02 メディカル事業 ----- P6
- 03 テクノロジーコンサルティング事業 ----- P19
- 04 配当方針 ----- P27
- 05 Appendix ----- P29

## 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益

**全項目において第2四半期における過去最高を更新。  
当期純利益の改善に伴い、ROEは確実に向上。計画通り推移。**



- ① メディカル事業：医師の働き方改革の追い風を受け、「Mighty」シリーズのユーザー数が着実に増加。
- ② テクノロジーコンサルティング事業：APAMANグループとの戦略的パートナーシップ構築に向け、フィリピンオフショア拠点における組織再編やラボ拡張、再教育投資を実施。

事業セグメント

① メディカル事業

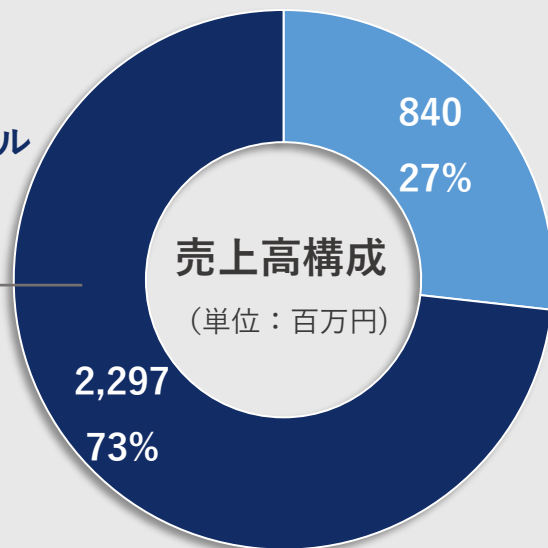
～医療機関向け経営支援ソリューションの提供～

② テクノロジーコンサルティング事業

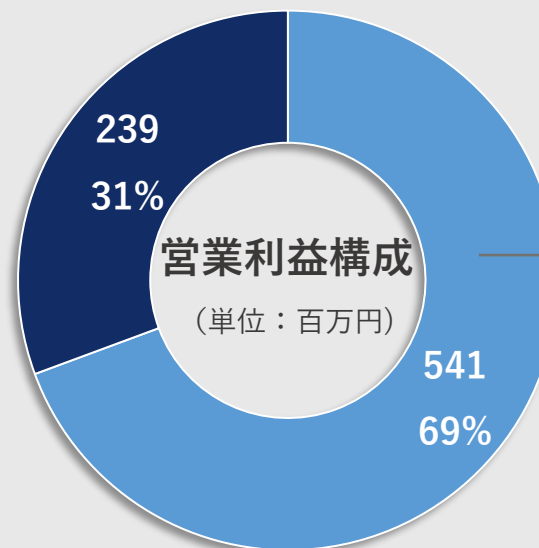
～ラボ型開発パートナーシップ・オフショア移管コンサルティング～

■ 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  
約70%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

AI×サブスクモデル  
営業利益率60%以上

ビジネスモデル

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

20,000以上の医療機関  
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

2030年<sup>※</sup>78.7万人の  
IT人材不足への対応  
海外高度IT人材育成



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

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

■ 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2四半期(累計)		2025年3月期第2四半期(累計)		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	<b>798</b>	<b>100.0%</b>	<b>840</b>	<b>100.0%</b>	<b>105.3%</b>
営業利益	<b>477</b>	<b>59.8%</b>	<b>541</b>	<b>64.4%</b>	<b>113.5%</b>

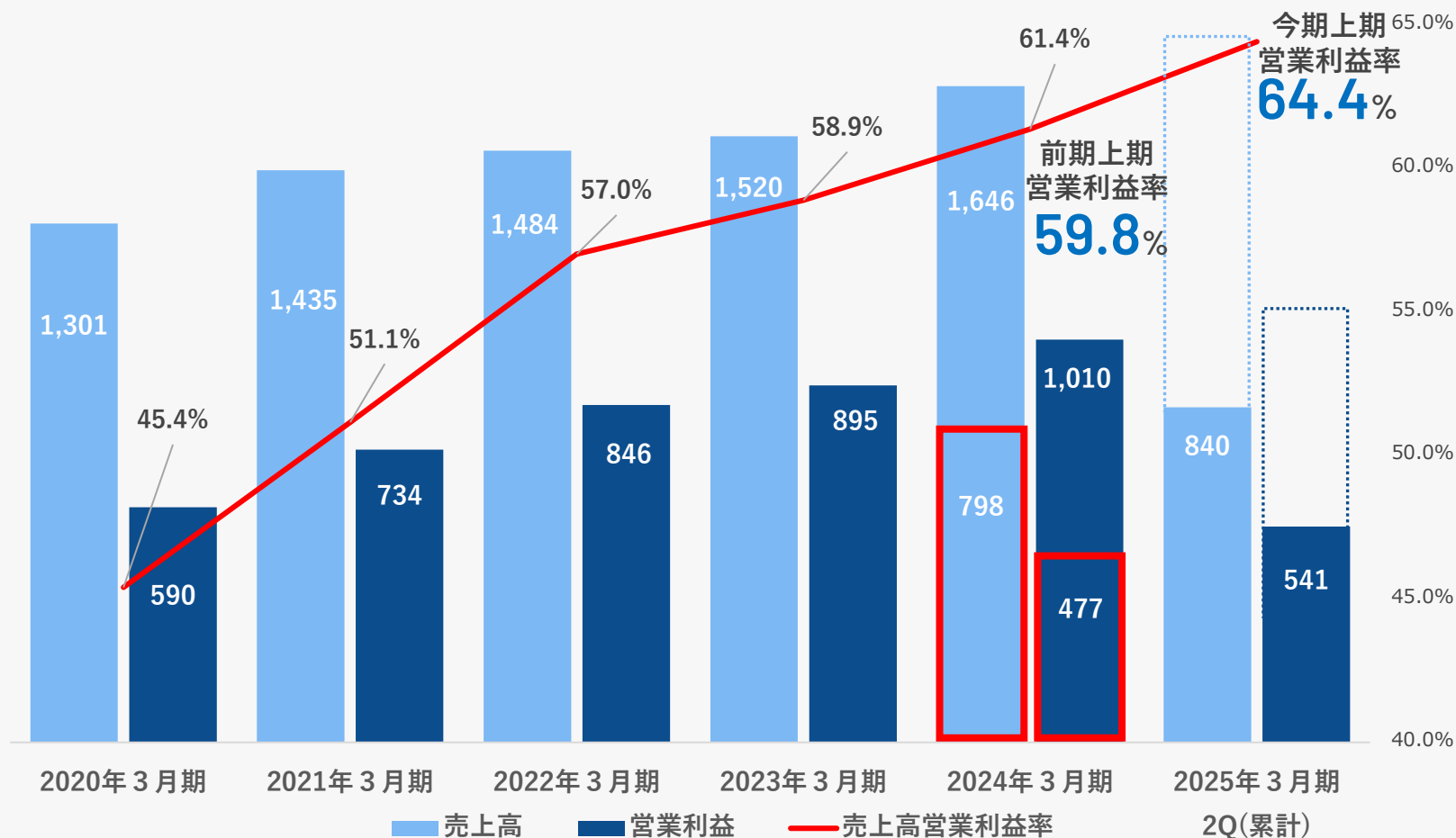


2024年4月から医師にも適用となった働き方改革・診療報酬改定の影響により、医療機関のDX投資が加速。

- ① 「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 在宅医療に特化した、クラウド型電子カルテへのOEM供給開始により、診療所領域での「Mighty QUBE® Hybrid」の拡大販売。
- ③ 「MightyChecker」シリーズの旧製品から新製品への切り替えを実施。  
ユーザー単価アップにより収益向上に寄与。

## メディカル事業 業績の推移 (単位：百万円)

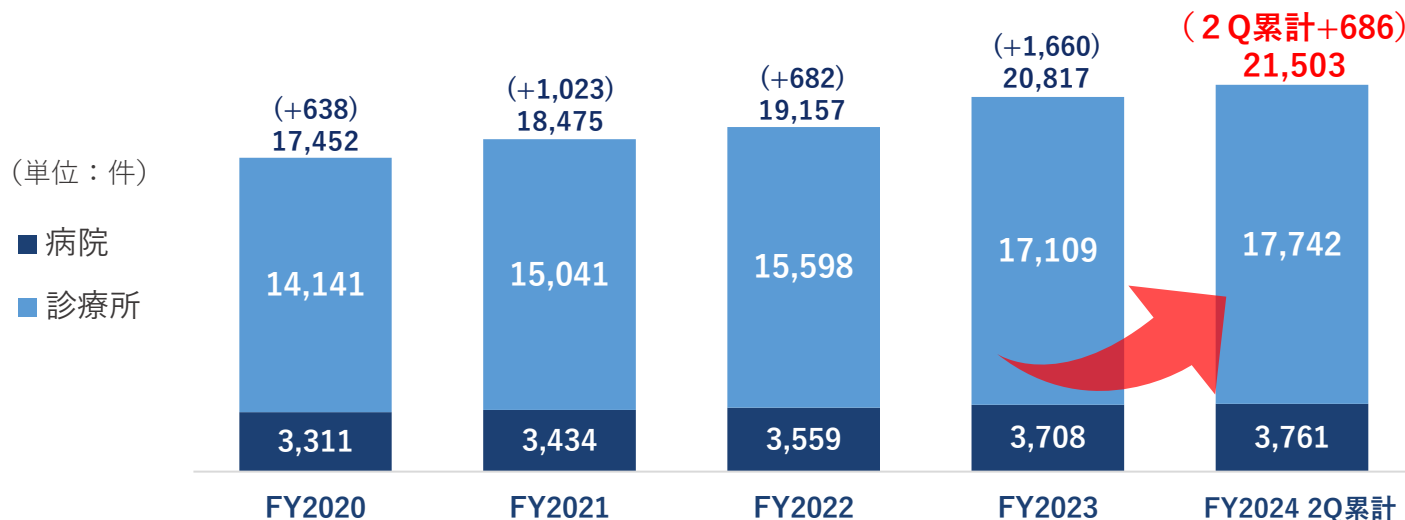
営業利益率前期上期 +4.6%増の  
**64.4%**と過去最高を達成





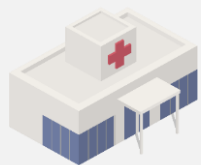
# AI×サブスクモデル 基幹ソリューション「Mighty」シリーズユーザー数の推移

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。順調にユーザー数が増加。

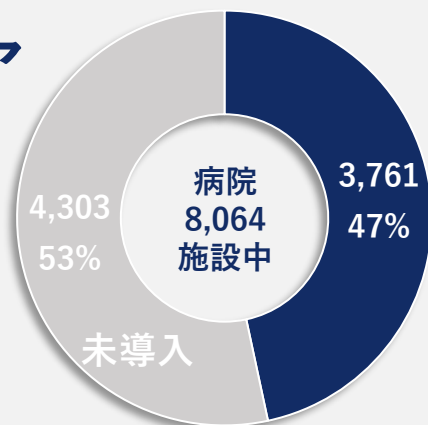


## Mightyシリーズユーザー数シェア <sup>\*1</sup> 2024年9月末ユーザー数 / <sup>\*2</sup> 医療施設動態調査(2024年7月末概数)

### 病院シェア 約47%



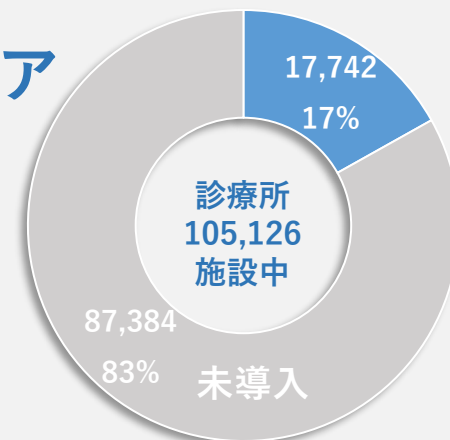
(病院：20床以上)



### 診療所シェア 約17%



(診療所：20床未満)



## 電子カルテ連携システム

投資対効果1,154%<sup>※1</sup>

(例：300床の中規模病院・増収効果61,980,000円/年)



AIを活用した医師の電カルテ病名入力支援&入力時点検システム

### Mighty QUBE<sup>®</sup> 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。

## レセプトチェックシステム

投資対効果411%<sup>※2</sup>

(例：300床の中規模病院・増収効果9,120,000円/年)



AIを活用した次世代型レセプト点検ソフトウェア

### Mighty Checker<sup>®</sup> 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**。

**「Mighty QUBE<sup>®</sup> Hybrid」**  
**「MightyChecker<sup>®</sup> EX」**  
**受注拡大に向けた施策**

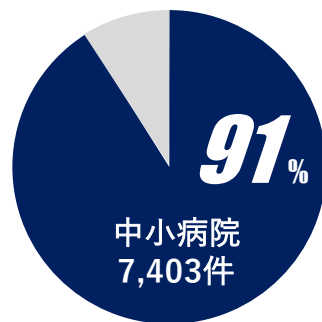
今後の強化ターゲットとなる**中小病院は、病院全体の91%**を占めている。

「Mighty QUBE® Hybrid」の中小病院への拡大販売を目指し、中小病院メインの電子カルテメーカーと業務提携を締結。標準搭載での提供により、収益向上が加速する見通し。

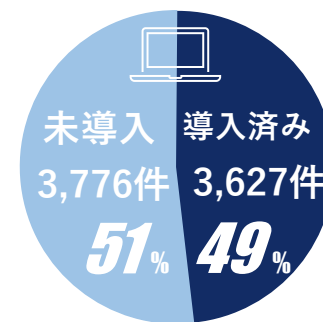
## <病床の規模別にみた全国の病院数>

■ 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



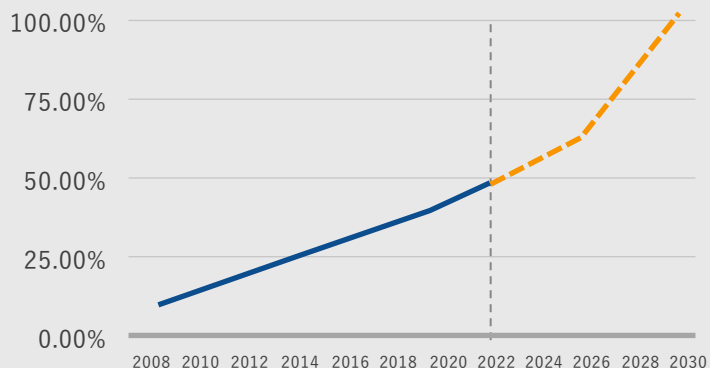
## 中小病院における電子カルテ導入数(推定)



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®既存取引のある中小病院向け電子カルテメーカーに対して  
クロスセル施策を展開。

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。  
下期よりスタートすべく準備開始。

業務提携先

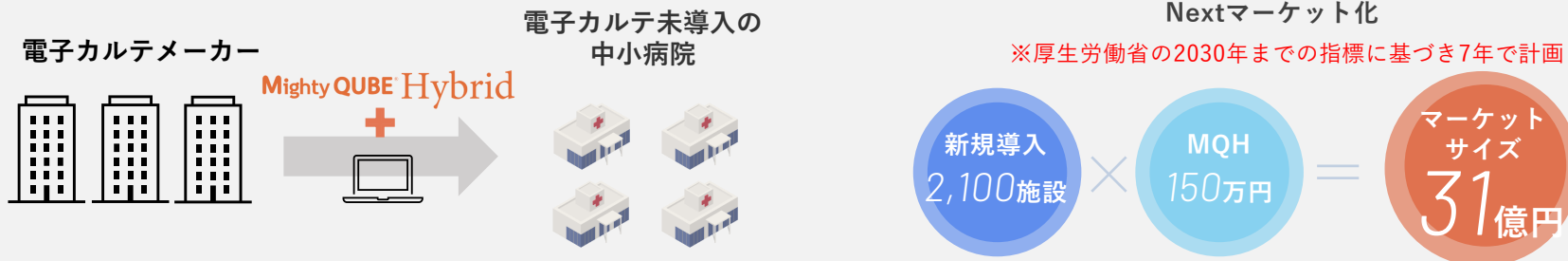
株式会社エーシーエス

株式会社パシフィックメディカル

## 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)

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



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

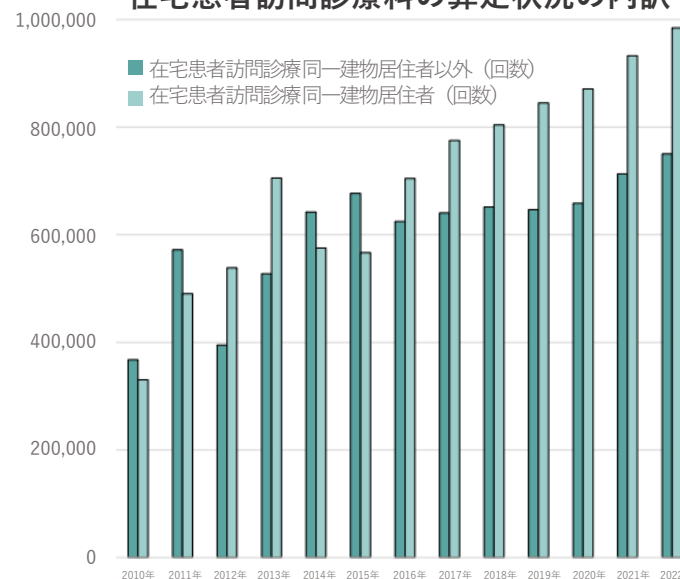


【在宅医療の市場動向】

2025年問題を控える高齢化が顕著な日本において、在宅患者は増加傾向である。

当社は、今後もニーズは高まり続ける在宅医療の需要拡大を見据え、AI×サブスクモデルを活用したMighty QUBE® Hybridの拡大販売を推進。

在宅患者訪問診療料の算定状況の内訳\*



既存ユーザーの旧製品(MightyChecker® for ORCA)を**新製品(MightyChecker® EX)**へ切り替えることにより、単価が約1.5倍に増加。収益向上に寄与。

### 旧製品から新製品への切り替え状況



■ MightyChecker® EX ■ MightyChecker® for ORCA

日本医師会ORCA管理機構<sup>\*1</sup>提供の「WebORCA」と「MightyChecker® EX」のAPI接続利用医療機関が累計200施設を突破。切り替えを継続。

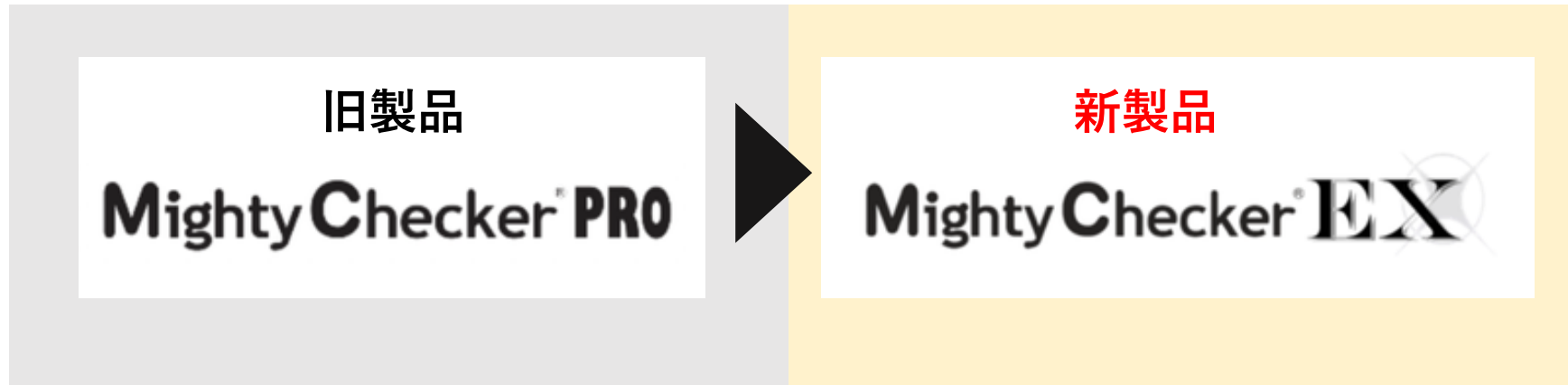
EXへの切り替えにより1件当たりの単価が約**1.5倍**に増加

### 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19,210施設<sup>\*2</sup>（2024年9月15日現在）

既存ユーザーの旧製品（(旧) MightyChecker® PRO）を新製品(MightyChecker® EX)への切り替えにより収益向上に寄与。

(※サポート終了となる旧製品は2007年発売開始以降、2014年までの7年間新規販売を行っていたものが対象。)



- 既存の(旧) MightyChecker® PROユーザーに対するMightyChecker® EXへのアップセル施策の展開による収益拡大。
- 新規ユーザーに対するMightyChecker® EXのより一層の受注拡大。



# 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  
 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

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

2万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

# テクノロジー コンサルティング事業

*technology consulting business*

売上高は過去最高を更新、営業利益も増益。

(単位：百万円)	2024年3月期第2四半期(累計)		2025年3月期第2四半期(累計)		前年同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	2,131	100.0%	2,297	100.0%	107.8%
営業利益	233	10.9%	239	10.4%	102.7%



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切り替え。

- APAMANグループとの戦略的パートナーシップに合意。
- 現在の実績を踏まえ、年間5億円規模の大型プロジェクトに対応可能な開発体制構築に向け、**フィリピン** **オフショア拠点における組織再編やラボ拡張、再教育投資を実施。** 3Q・4Qで回収を見込む。

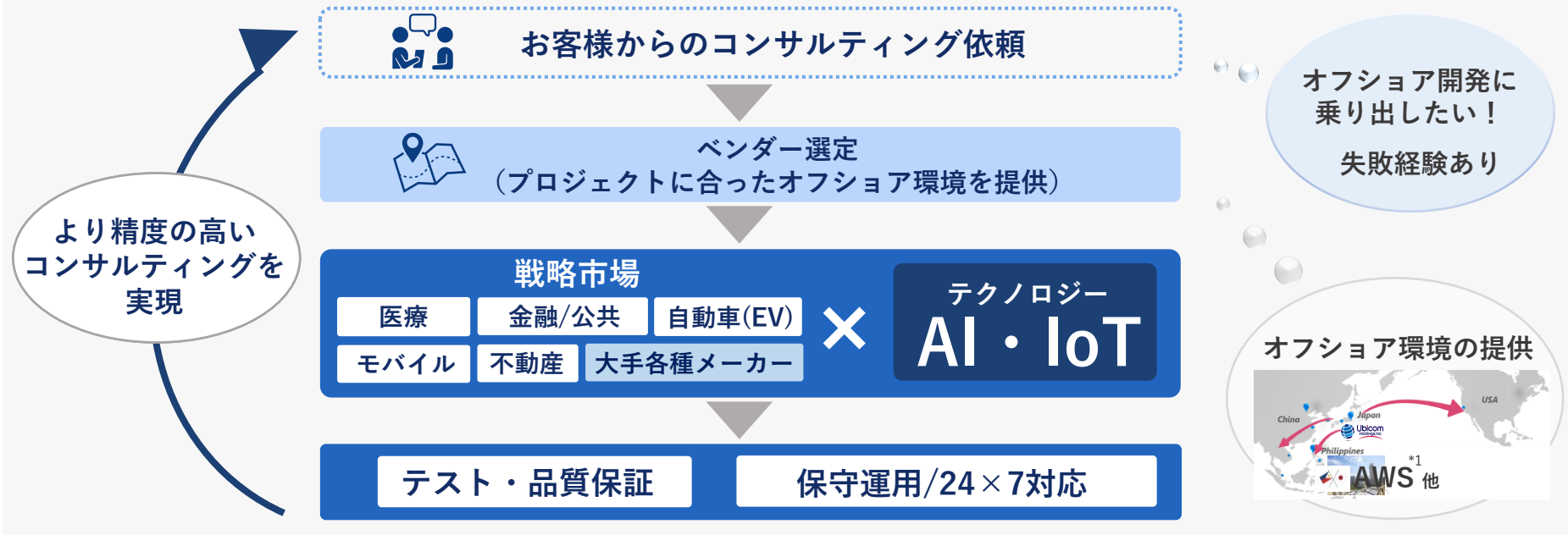
報告セグメントの変更等に関する事項

当中間連結会計期間より、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。

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】



## ① APAMAN グループとの戦略的パートナーシップ構築

- ・ 先進的なITプラットフォームの推進を支援し、戦略的な協業を促進。

## ② 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。
- ・ 米国におけるフィリピンオフショアの営業強化。

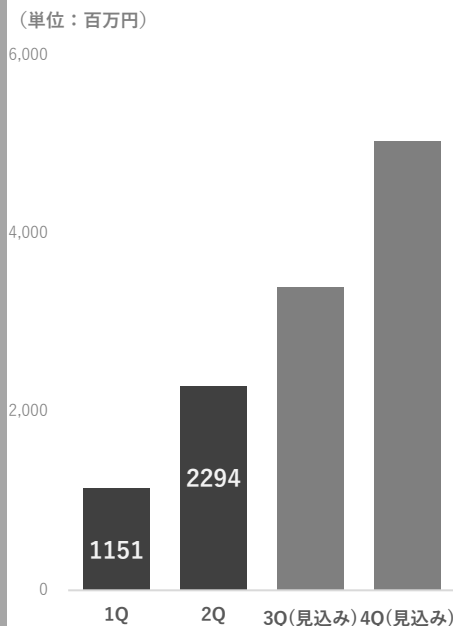
## ③ コンサルティング営業強化

- ・ 3Q・4Qからクライアント数・プロジェクト数が大きく積み上がる見込み

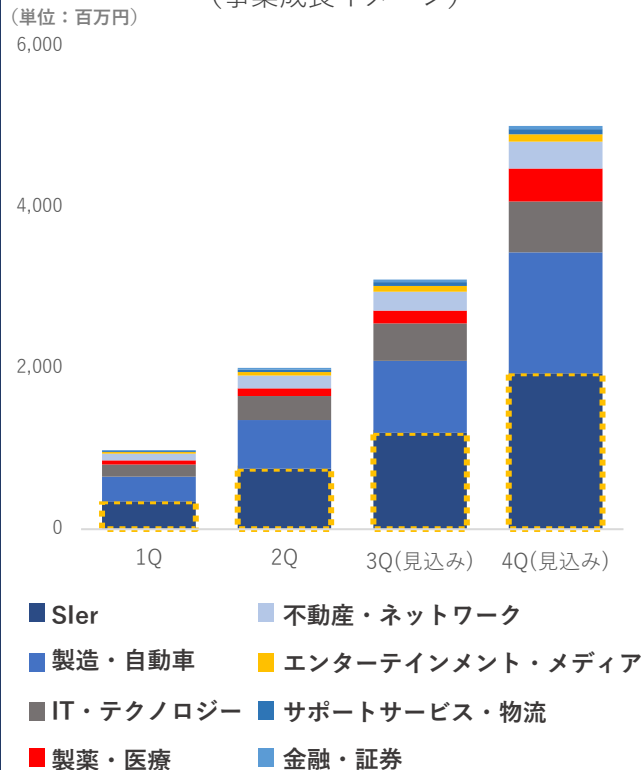
既存顧客の取引拡大と新規顧客獲得を重ね、着実に売上が増加。

- ① 外部環境の影響により、Slerや大手企業の調達先見直しが加速。当社顧客Sler、大手企業、3Q以降も既存顧客の売上及び新規顧客の増加を見込む。
- ② 今後伸長が見込まれるSlerのうち金融・証券や製造・自動車等の領域が急速に拡大。今期目標に向け加速。

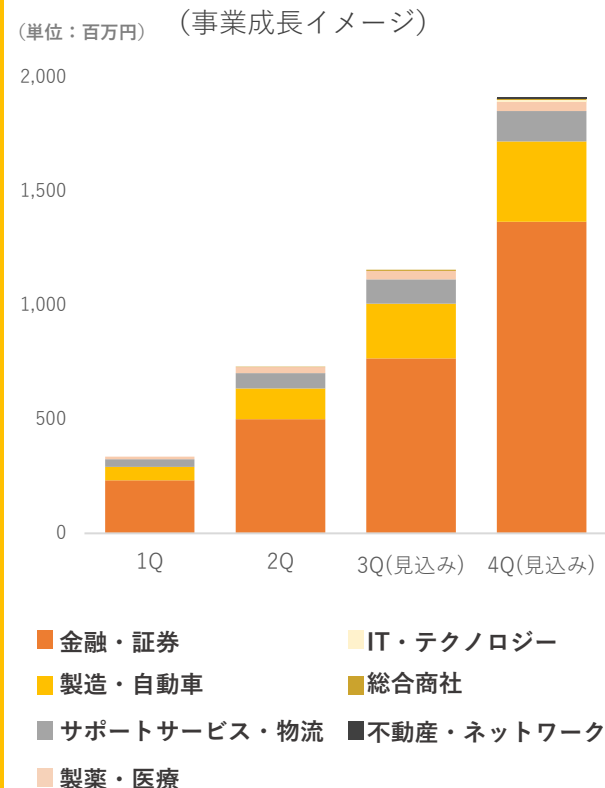
売上高実績・見込推移  
(事業成長イメージ)



①業種別売上高実績・見込(累計)  
(事業成長イメージ)



②Slerの業種別売上高実績・見込(累計)



## APAMANグループとの戦略的パートナーシップの構築に合意

APAMANグループとの戦略的パートナーシップ構築に向け、フィリピンオフショア拠点における組織再編やラボ拡張により、年間5億円規模の大型プロジェクトに対応可能な開発体制の構築。中長期的なスケールアップを目指す。



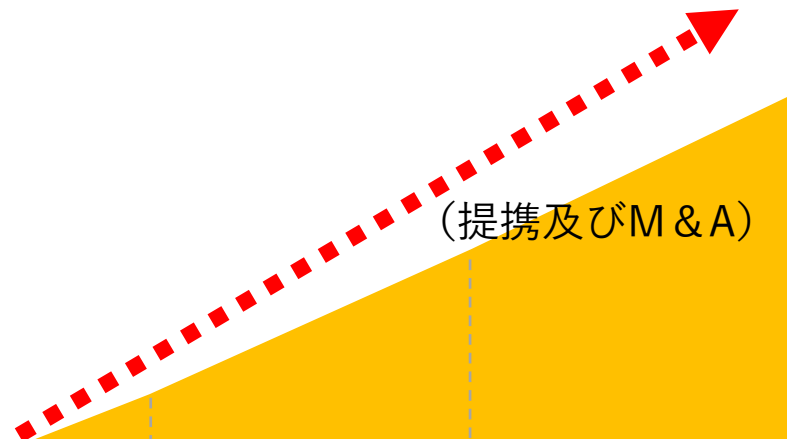
## 出資先である株式会社MOYAIの「鉄道アプリ/SDK」開発協力について

エッジAI機能を搭載した車両カメラ「IoTube」（首都圏鉄道事業者における導入実績No.1、大手鉄道事業者の50%導入）のビーコンから得た情報を活用し、電車内で発生したトラブルを乗客が即時に周囲の乗客や駅員等に連携することで犯罪の抑止や問題解決に貢献するもの。当社のフィリピン拠点及びリソースを活用した開発協力をし、今後、MOYAI社とのパートナーシップの強化により、当社フィリピン拠点の先端技術を活用したAI事業の拡大とラボ型の協業を目指す。



## 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

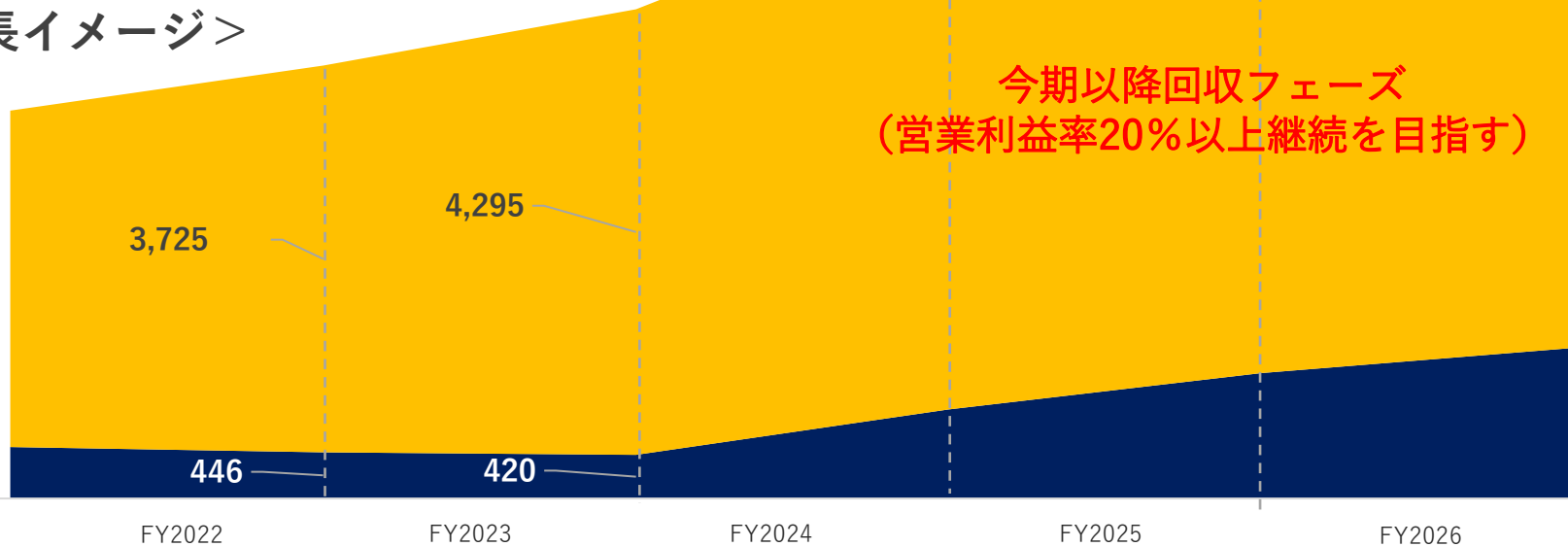
- ① 稼働率アップ
- ② コンサルティング営業をスタート
- ③ AI高度人材(高単価)でのビジネス拡大
- ④ 海外大手企業受注 (ドル建て契約増加)
- ⑤ 国内外パートナー企業との提携



## <事業成長イメージ>

(単位：百万円)

売上高  
営業利益



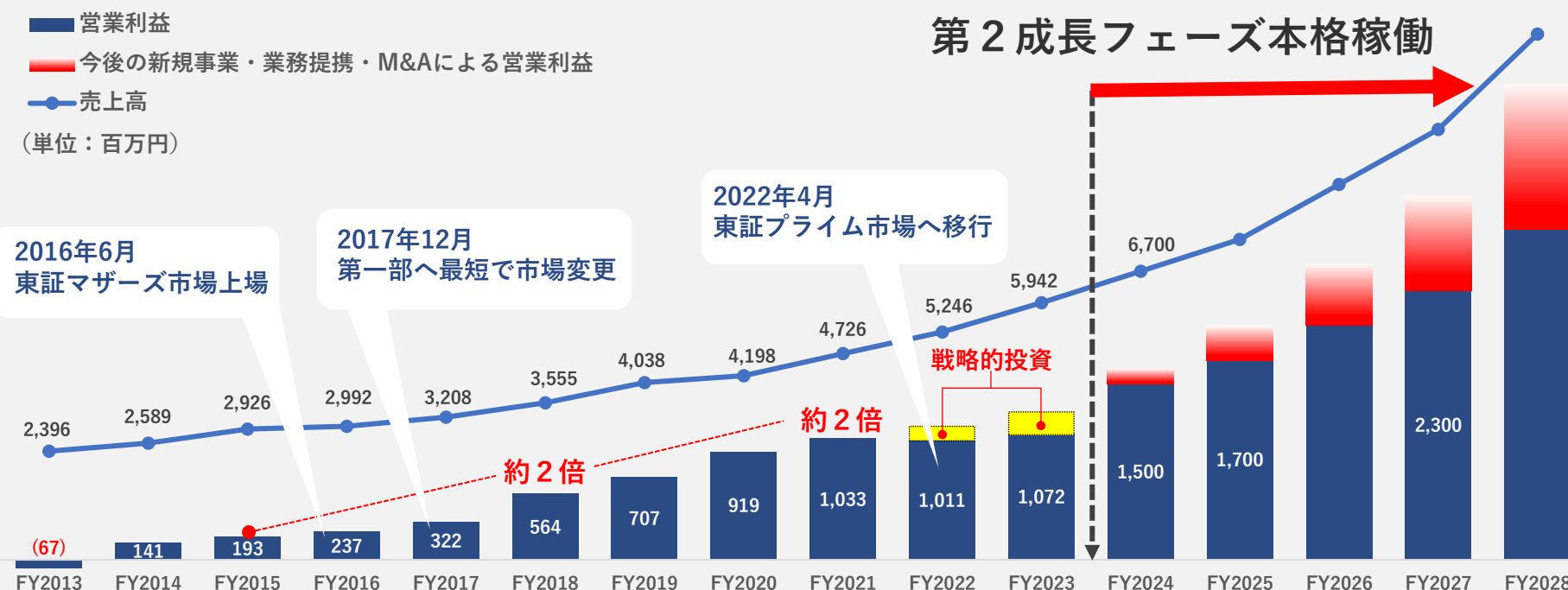
■ 売上高 ■ 営業利益



# 業績予想

# 業績推移と第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)

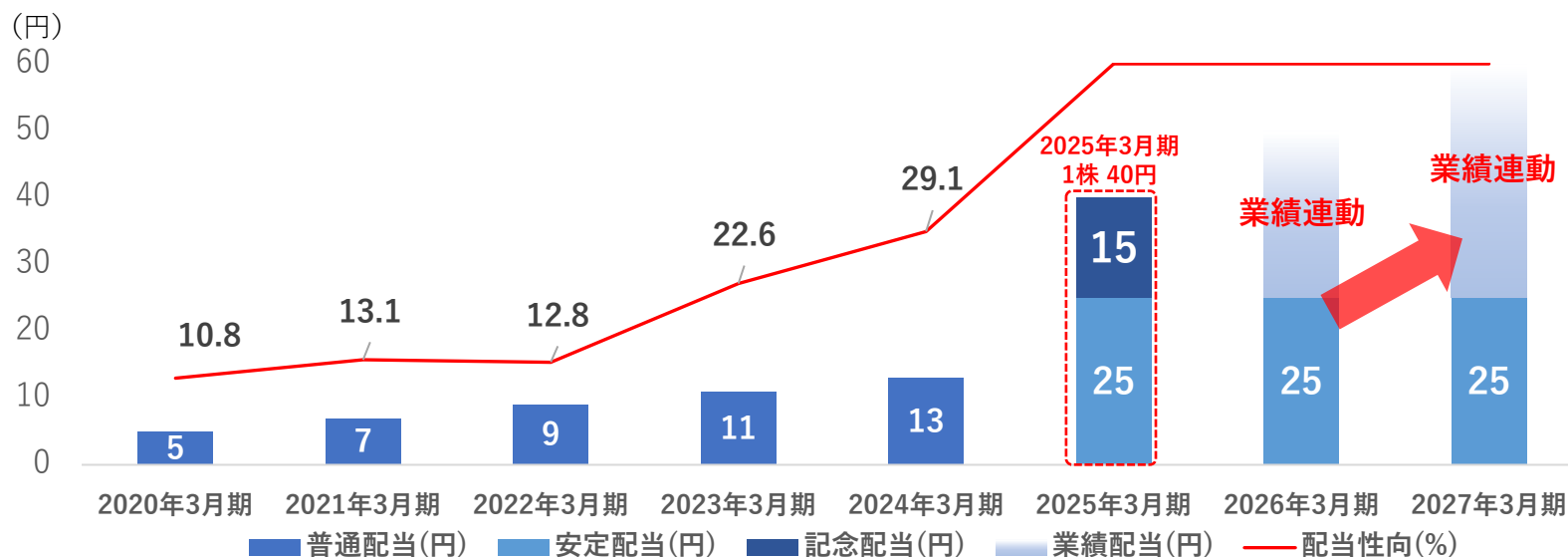


# 配当方針

# 株主の皆様が当社の成長を直接的に享受できる配当方針

## 【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。

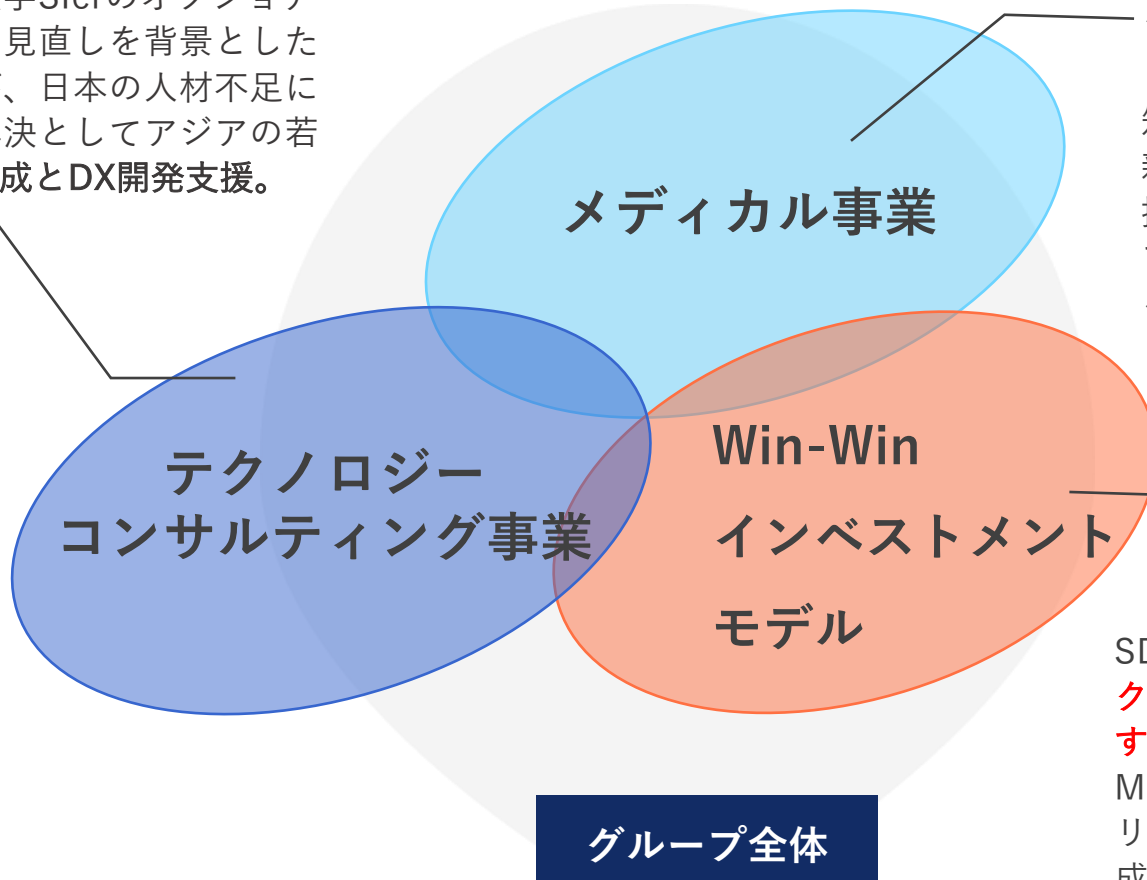


年度	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期
普通配当 (円)	0	5	5	7	9	11	13	-	-	-
安定配当 (円)	-	-	-	-	-	-	-	25	25	25
記念配当 (円)	-	-	-	-	-	-	-	15	-	-
業績配当 (円)	-	-	-	-	-	-	-	-	(業績連動)	(業績連動)
配当性向 (%)	-	15.4	10.8	13.1	12.8	22.6	29.1	-	-	-

# 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"> <li>CO2排出量の削減</li> <li>グローバルパートナーシップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本社オフィス電力を100%再生可能エネルギー化</li> <li>フィリピン子会社への設備投資</li> </ul>	   
S	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様性への取り組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>女性取締役 3 名</li> <li>女性管理職比率 33.8%</li> <li>育休、産休比率の向上</li> <li>外国人従業員比率の向上</li> </ul>	   
G	<ul style="list-style-type: none"> <li>ガバナンス体制の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報開示と透明性の確保</li> <li>役員構成における多様性</li> <li>経営トップのコミットメント開示</li> <li>有能な人材の採用・育成</li> </ul>	

■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。

