



2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

2025年8月7日



• 01	連結業績：2026年3月期 第1四半期通期 決算概況 (P/L) --	P.3
• 02	メディカル事業 -----	P.4
• 03	テクノロジーコンサルティング事業 -----	P.7
• 04	成長戦略 -----	P.12
• 05	配当方針 -----	P.27
• 06	業績予想と業績推移 -----	P.29
• 07	Appendix -----	P.31

営業利益、経常利益、当期純利益は第1四半期における**過去最高を更新**。

2025年3月期の4Qより発生した、テクノロジーコンサルティング事業の米国関税の影響に伴い、戦略的な受注の絞り込みを継続した結果、売上は減少となったが、予算進捗としては想定内。今期以降は、この度発表のM&A戦略を軸に、メディカル事業への成長投資を加速。顧客との接点を加速度的に拡大し、マネタイズポイントの多角化を図る。

(単位：百万円)	2025年3月期 第1四半期(累計)		2026年3月期 第1四半期(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	1,568	100.0%	1,484	100.0%	94.7%	-84
営業利益	299	19.1%	313	21.1%	104.8%	+14
経常利益	296	18.9%	316	21.3%	106.6%	+20
親会社株主に帰属する 当期純利益	199	12.7%	271	18.3%	136.2%	+72

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**。
メディカル事業は高収益体制を維持しつつ、着実な成長を継続。

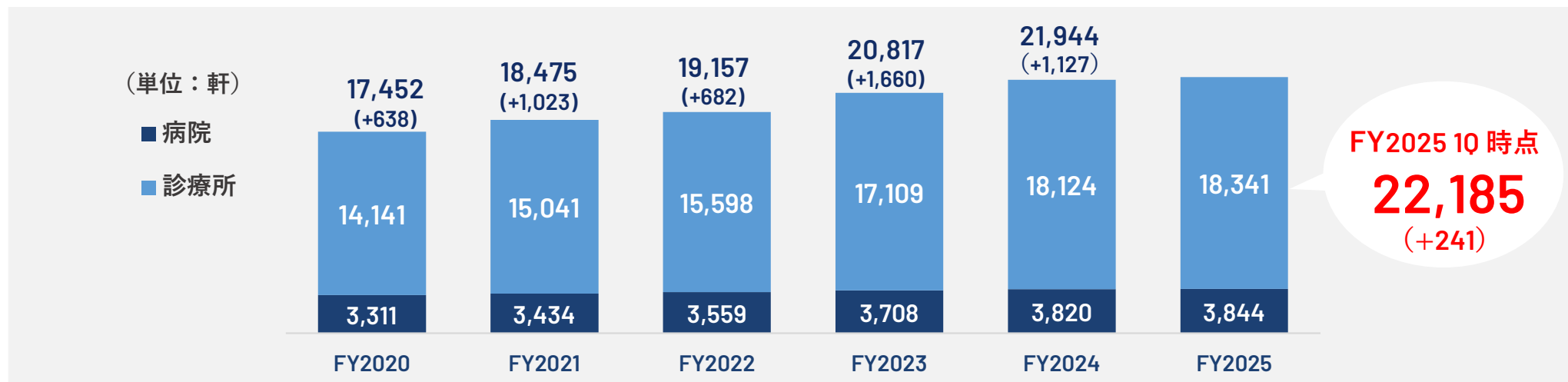
(単位：百万円)	2025年3月期 第1四半期(累計)		2026年3月期 第1四半期(累計)		前年同期比	増減額
	金額	売上比率	金額	売上比率		
売上	417	100.0%	448	100.0%	107.4%	+31
営業利益	265	63.5%	297	66.4%	112.4%	+32

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。

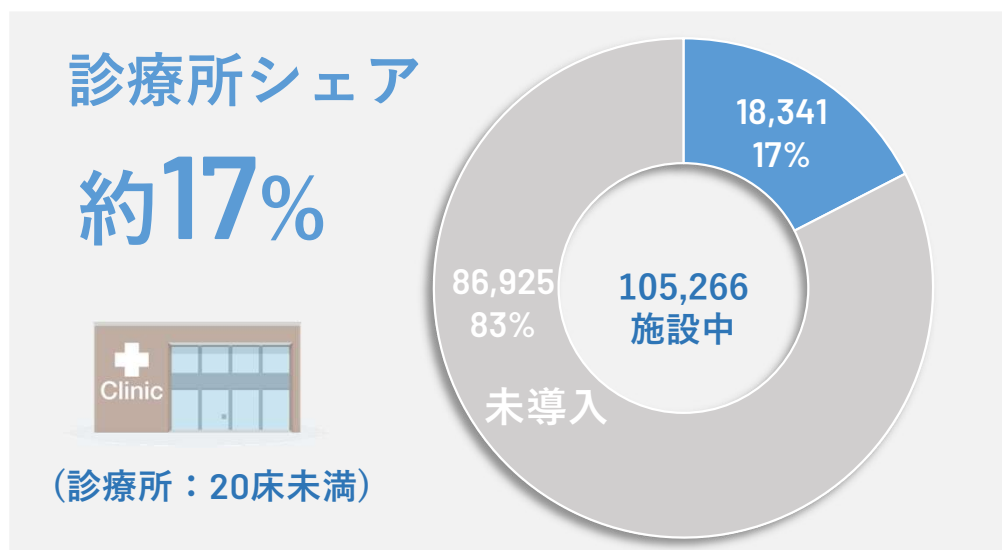
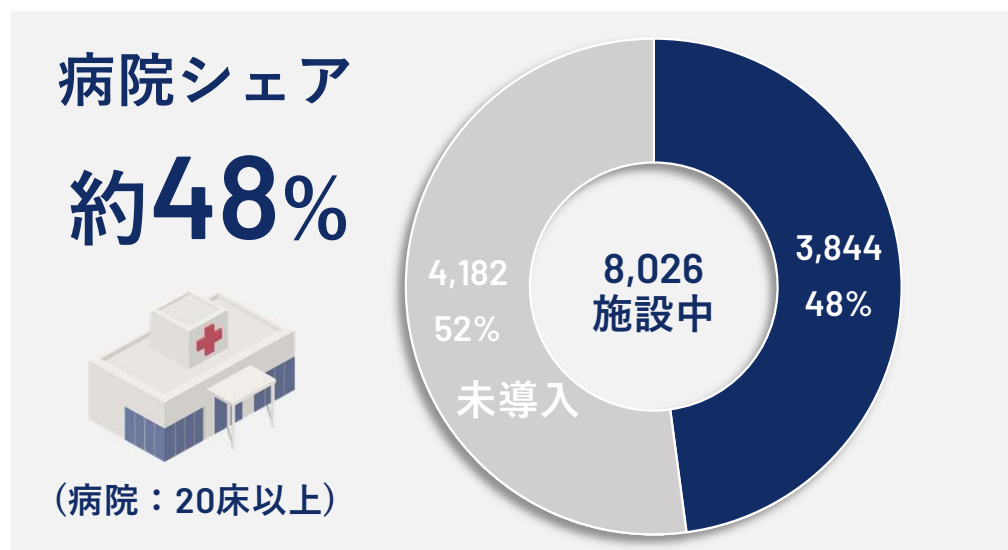
- ① 「MightyChecker」シリーズの販売代理店、株式会社ISMのグループ化が完了（2025年7月）。
- ② 「MightyChecker® EX」の受注拡大に向けた施策により、単価向上と収益拡大を実現。
既存ユーザーの旧製品(「MightyChecker®for ORCA」・「(旧)MightyChecker® PRO」)を
「MightyChecker® EX」へ切替。
- ③ 「Mighty QUBE® Hybrid」のクロスセル施策の展開によるユーザー数拡大。

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6月末ユーザー数／2025年4月末医療施設数※2



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は、以下の要因により、
売上高・営業利益ともに前年同期を下回る結果となったが、予算進捗としては想定内で推移。

(単位：百万円)	2025年3月期 第1四半期(累計)		2026年3月期 第1四半期(累計)		前年同期比	増減額
	金額	売上比率	金額	売上比率		
売上	1,151	100.0%	1,036	100.0%	90.0%	-115
営業利益	134	11.7%	117	11.3%	87.2%	-17

- 2025年3月期の4Qより発生した米国関税の影響に伴い、収益性を重視した戦略的な受注の絞り込みを継続した結果、売上減少。（自動車関連案件の新規受注は停止）当該影響は2Qまで継続見込み。
- 中国拠点における構造改革に伴い、今期1Qに約15百万円の一時的なコストが発生し、利益を圧迫。当該影響は1Qで終了。
- 2025年3月期の4Qより受託案件においてオーバーランが発生（開発コストが想定を上回る）、今期1Qには約10百万円のコストが発生し、利益を圧迫。当該影響は2Qまで継続見込み。
- これらの一過性の要因を踏まえ、3Q以降は案件の安定稼働と収益性の改善、中国拠点の再構築による生産性向上により、着実な回復を見込む。

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として一時的に発生。また、一部クライアント受注停止により一過性コストが発生。

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。

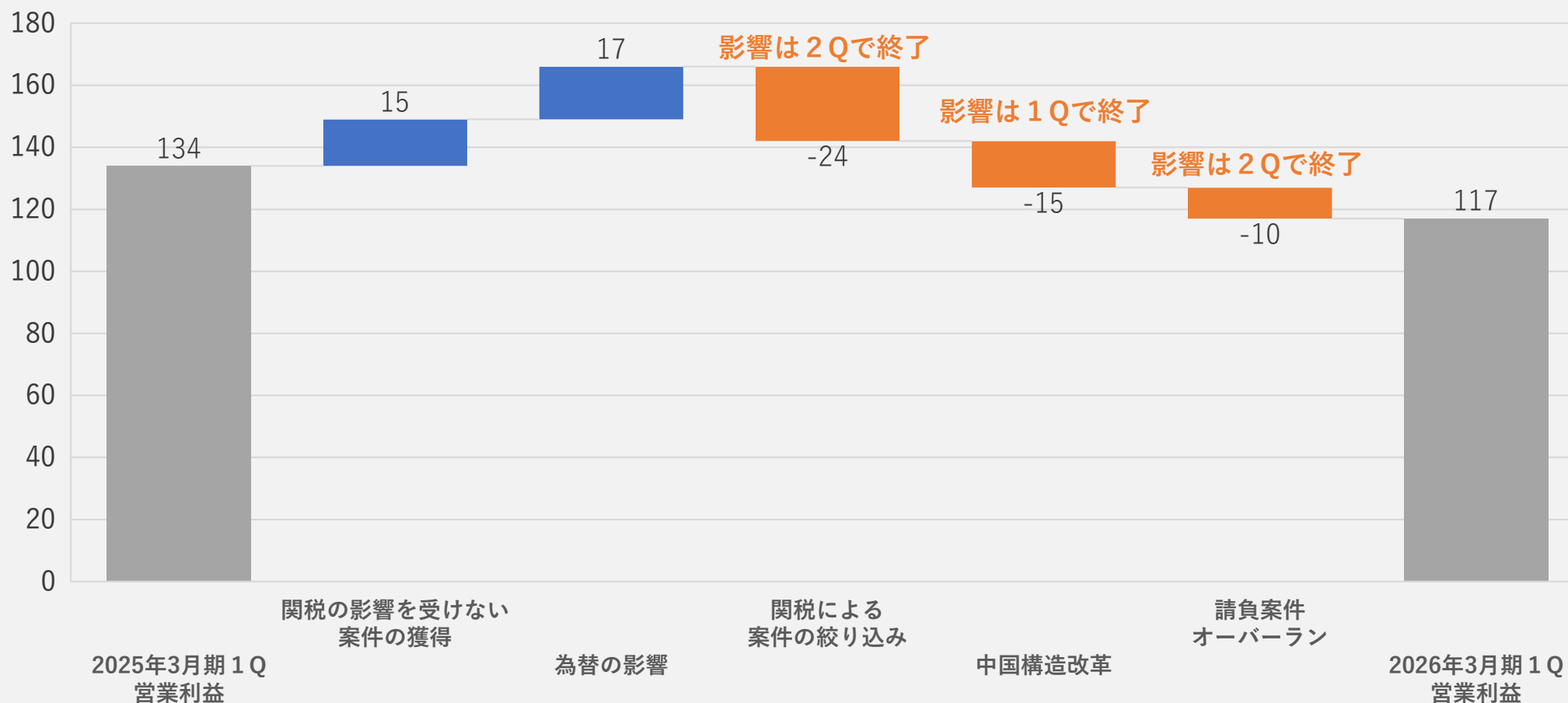
(約80百万円の投資予定)

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。

一過性要因と構造改革による営業利益の減少要因（前年同期比）

(単位：百万円)

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



営業利益は前年同期比で減少したが、いずれも中長期的な収益力強化を目的とした構造改革及び戦略的な受注の絞り込みであり、下期以降の改善を見込む。

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(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への対応(2025年3月期の4Qより発生)

成長戦略

メディカル事業 ～成長戦略～

medical business

■ 成長の柱

「安定したリカーリング収益」 × 「M&Aによる非連続的成長」

- ・ 既存のクラウド型ソリューションによるストック型収益の安定成長（オーガニック成長）
 - ・ 販売代理店のM&Aによる直販モデルの拡大を通じた飛躍的成長（インオーガニック成長）
-

■ M&A戦略の目的

- ・ M&A対象：地域に根差した医療ネットワークを有する販売代理店（売上規模：数億円～10億円程度）
 - ・ M&A件数目標： 8～10社
 - ・ 目的：
 - ・ 代理店のグループ内取り込みによる収益性向上
 - ・ 地域密着型の営業人材・チャネルの獲得
 - ・ 医療機関や医師会とのネットワークにアクセス
- 提案力およびクロスセル機会の最大化
-

■ M&A成功モデル：ISM社の事例

- ・ 福岡の「とびうめネット」等、地域医療ネットワークにリーチ
- ・ 収益シナリオ：約6億円のアクセス可能市場を新たに獲得

2025年から2030年の5年間で、8～10社のM&Aを実行し、**グループ直販率の向上**を目指す。

<LTV※1向上の要因>

項目	施策内容
単価向上	① 代理店利益のグループ収益取り込み ② 新製品への切替（MightyChecker® EX）・クロスセル（Mighty QUBE® Hybrid）
継続率向上	医療機関の声を反映・カスタマーサポート強化で解約防止 （Mightyシリーズの 継続率は99.6%とすでに高水準 であり、上記施策で現行水準を堅持）
CAC※2効率化	買収した代理店の「既存顧客基盤(医療機関)」 「医療ネットワーク」 「営業チャネル(人材)」 を獲得

< M&A戦略中長期のKPI >

KPI	現状(2025年)	目標(2030年)	補足
グループ直販比率	4.8%	35%	代理店中心から直販併用のハイブリッド型へ
LTV(顧客生涯価値)	128万	197 万(+ 54%)	クロスセル・単価向上など
CAC(顧客獲得コスト)	—	▲15%	買収済みチャネルを活用
LTV/CAC比	9.3倍	14.2倍	高効率化

LTV/CAC比が3.0～5.0倍であれば投資対効果が良好。（出典：Harvard Business School Online, “What Is the LTV:CAC Ratio?”, 2023）

※1 LTV（顧客生涯価値）：1件の医療機関との関係を開始してから終了するまでの間に得られる利益の総額。

※2 CAC（顧客獲得コスト）：新規医療機関1件を獲得するための平均コスト。

メディカル事業の今期の重点施策

- M&A戦略（全国の販売代理店買収）
- Mighty QUBE® HybridのOEM提供強化
- 新規ソリューション開発

今期以降、M&A戦略を軸に、成長投資を加速。遠隔サービスプラットフォーム他、現在開発中の新規ソリューションにより収益源の多様化を図る。

短期戦略

- 「Mighty QUBE® Hybrid」 OEM供給強化
→ 診療所領域での拡販
(例: 「medicalforce」 や 「homis」 へ提供)
- 旧製品からの切替・リプレイス
→ ユーザー単価の引き上げ

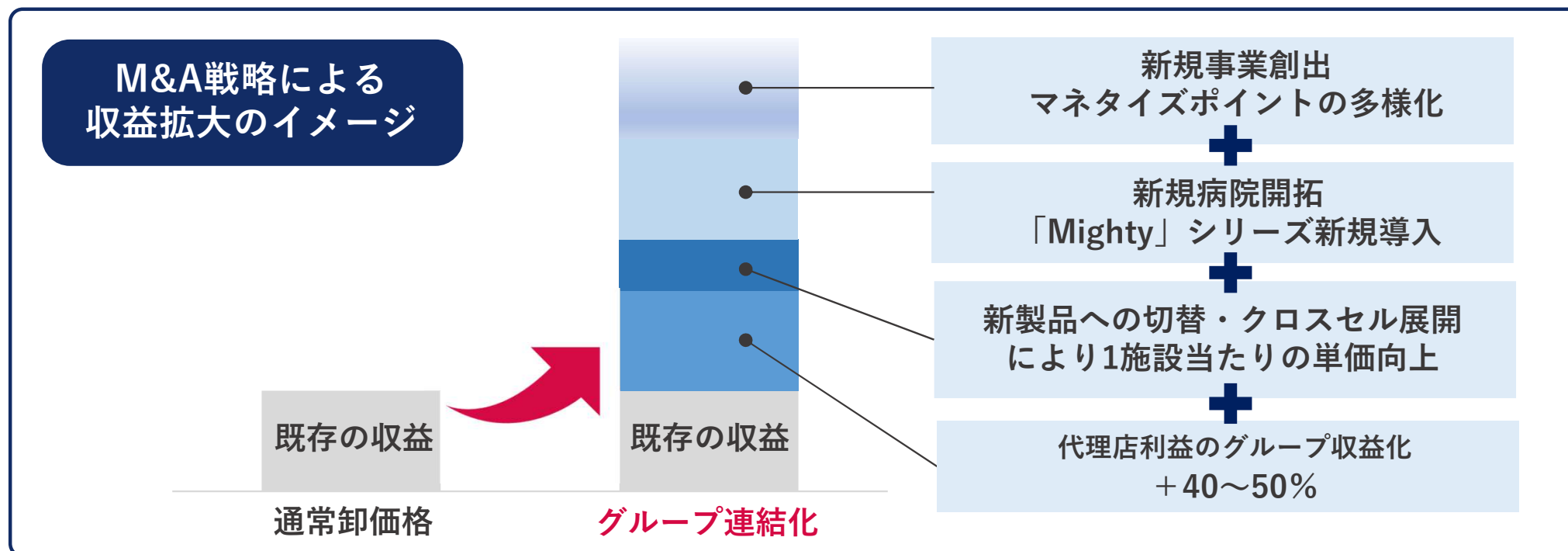
中長期戦略

- M&Aによる事業基盤の拡大
- 医療機関向け新規ソリューションの開発・多様化
- 遠隔サービスプラットフォームなど次期収益源の育成。

目指す姿：安定リカーリング収益 × M & Aによる非連続成長



販売代理店のM & Aにより、代理店モデルからグループ直販モデルへ転換し、
収益構造の強化を実現。



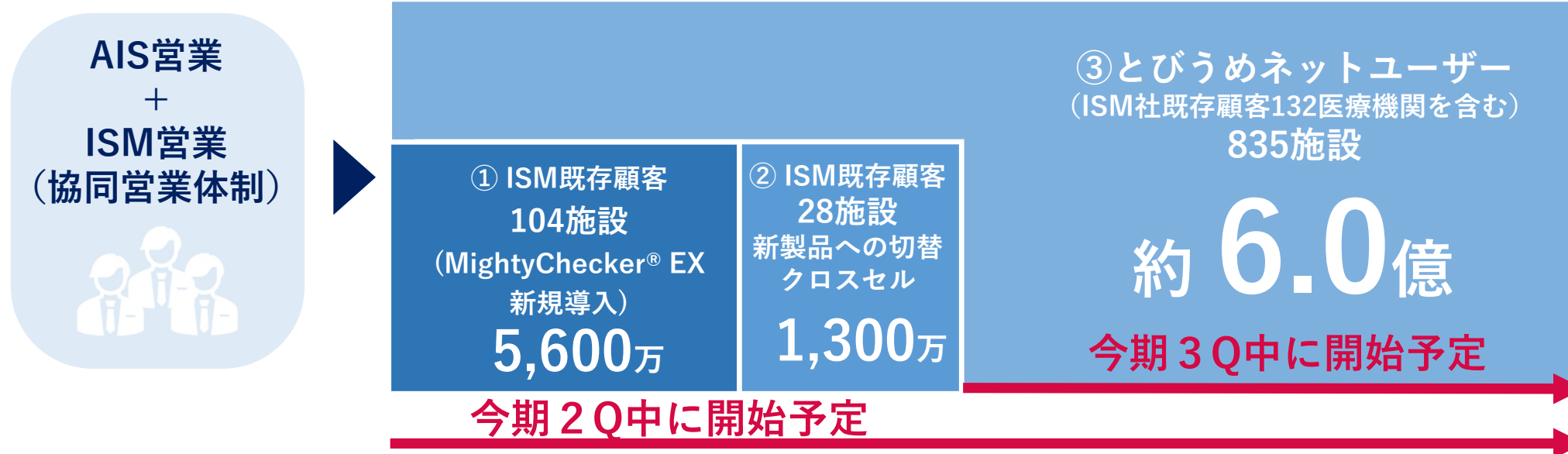
ISM社が持つ強固な顧客基盤の活用。

福岡県の地域医療ネットワーク「とびうめネット」※加盟835医療機関

ISM社既存顧客132医療機関を含む835医療機関に対して

「グループイン記念キャンペーン」による新規開拓を実施。

ISM社買収後、アクセス可能な市場規模は約6.0億円。



「とびうめネット」とは
福岡県医師会が中心となり運営する地域医療情報
連携ネットワーク。
病院・診療所・介護施設などが患者の診療情報や
処方歴、検査結果を安全に共有するための仕組み。

ISM社
インフラ担当

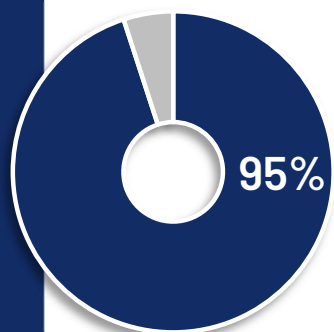
「とびうめネット」で利用頂
くパソコンの環境設定を担当

とびうめ
ネット
835医療機関
登録

2025年～2030年にかけて、メディカル事業の収益性の最大化に向け、
M & A戦略によるグループ直販モデルを推進する。

Mightyシリーズの**95%**が代理店経由の販売

ISM社とのM&A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。



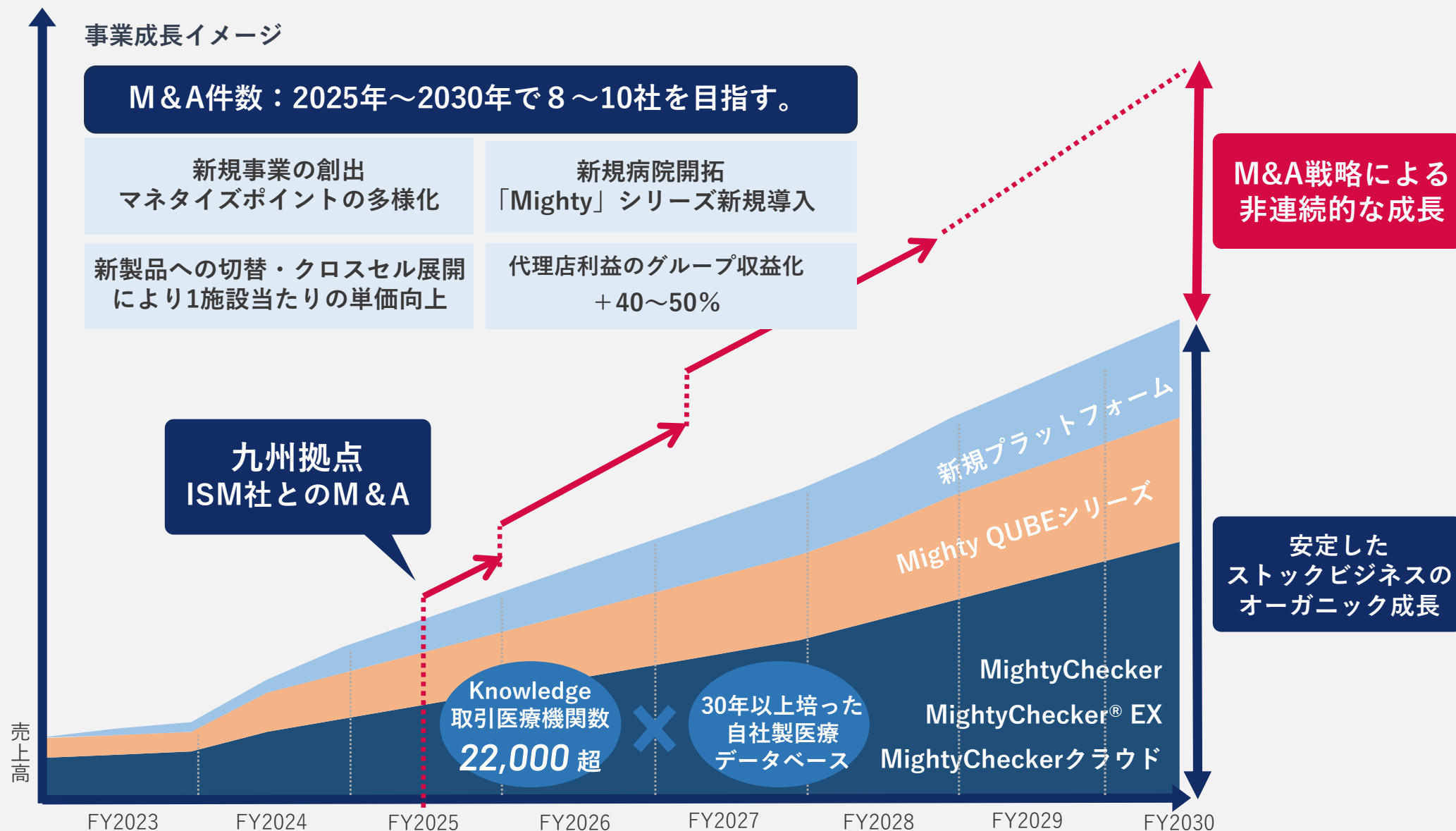
【M & Aターゲット】

- 件数：2025年～2030年で8～10社を目指す。
- 売上規模：数億～10億円の地域に根差した医療ネットワークを持つ企業。
- 投資回収期間：3年以内
- 資金方針：強固な財務基盤を活かし、自己資金でのM&Aを基本方針とする。

九州拠点
ISM社

M&A戦略によるスケール拡大イメージ

安定したストックビジネスのオーガニック成長・M&A戦略による非連続的な成長を組み合わせることで、中長期的な成長を目指す。



株式会社メディカルフォースの自由診療クリニック向け
クラウド型電子カルテ「medicalforce」へのOEM供給開始。

「診療所領域」における「Mighty QUBE® Hybrid」の拡大販売を推進。
今回のOEMは在宅医療特化型「homis」への提供に続く第2号案件で、今後も提供領域拡大へ。

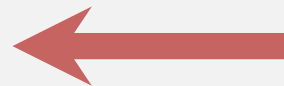


30年以上培った自社製医療データベース
とAIを活用し、処方・検査オーダー時に
候補病名をリアルタイム導出、誤投薬・
病名漏れを防止。

当社メリット

「medicalforce」既存ユーザー及び新規ユーザーを対象に、診療所領域における「Mighty QUBE® Hybrid」の拡大販売を推進。
本OEM契約セグメントにおいてFY2025からFY2027にかけて年平均成長率116%の売上成長を目指す。

OEM提供



1施設当たりの
エンジン使用料



施設数

株式会社メディカルフォース

2025年時点で600件以上のクリニックにて導入。
2024年2月に保険診療機能を大幅強化。
保険診療と自費診療を併設する医療機関の増加
にともない、さらなる導入拡大が見込まれる。

メディカルフォースメリット

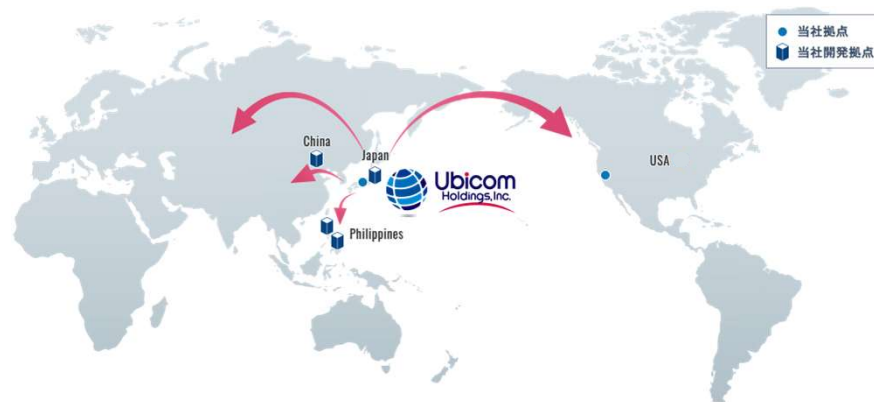
- ・ 保険診療機能が大幅に高度化。
製品競争力が向上し、導入拡大。
- ・ 医師の働き方改革、医療安全向上、
クリニック経営の最適化に直結

テクノロジー コンサルティング事業 ～成長戦略～

technology consulting business

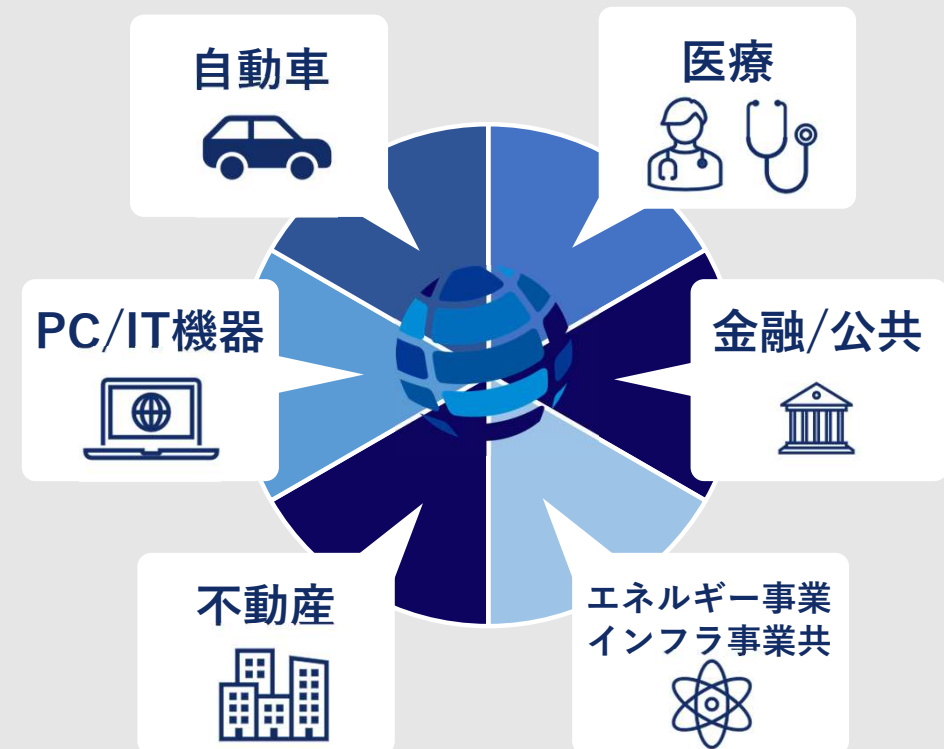
事業の概要

テクノロジーコンサルティング事業は、フィリピン
オフショア開発**30年以上**の信頼と実績により、蓄積
してきた業界知見とシステム開発力を基盤とし、金
融・製造業を中心とした大手顧客に対し、**オフショ
ア導入・活用のためのコンサルティング、ソフトウ
ェア設計・開発からテスト・保守**など包括的なソ
リューションを提供。



<テクノロジーコンサルティング事業の戦略市場>

医療・金融/公共・自動車・PC/IT機器、
不動産・エネルギー事業/インフラ事業等



【競争優位性】

人材力

- 営業：大手SIer及びグローバルプラットフォーム企業のセールスマネージャー出身者在籍。
- PM：日本IBMや大手製造業出身者のPMが多数在籍
- エンジニア：日本語・英語が堪能なエンジニア約900名。（うち200名は国内大手企業顧客先に常駐）

開発体制

- ラボ型開発
- 出向ラボ型開発(実績：株式会社オージス総研)
(Appendix P33参照)
- オフショア移管コンサルティング

実績

- 国内外大手企業との直接取引。
- ソフトウェアの設計・開発からテスト・保守まで一貫対応、豊富な実績を蓄積。

【事業環境と事業機会】

- ・ IT人材不足（2030年に78.7万人※₁）→オフショア活用の必然性。
- ・ モダナイゼーション市場：2028年に1兆円※₂近い規模へ成長。（旧システムから新システムへの移行、詳細はP26参照）

国内企業のモダナイゼーション需要を中長期の成長ドライバーと捉え、人材力×体制×営業力を武器に、安定成長と収益性の向上を目指す。

既存事業の拡大とグループ全体の一体運営により、足元の収益基盤の強化と収益向上を実現。
業績予想の確実な達成を目指す。

① 既存パートナーとの協業深化

- ・ IBM等、主要SIerパートナーとの協業関係を強化。パートナー経由の売上を拡大し、今期の業績予想達成に貢献。
- ・ 施策：国内営業体制強化により、IBMのPM層に対して直接営業を強化。

② 国内営業体制強化

- ・ 新たに営業戦略部門を設置し、新規大口顧客の獲得、既存大口顧客拡大を強力に推進。

③ フィリピン子会社の役員刷新

- ・ 日本本社とフィリピン拠点の一体運営により、意思決定を高速化し、グループ戦略のスピードと実効性を高める。
- ・ フィリピンエンジニアの採用・育成・定着の質をさらに向上させ、収益性と顧客満足度の両立を実現。

2036年問題による社会インフラ系システムの刷新需要を見据え、
「**モダナイゼーション市場**」の拡大に備えた中長期的な準備。

レガシーシステムの刷新が進まない背景

IT投資の不足・技術の老朽化・システムのブラックボックス化・**人材不足**といった構造要因が重なることで、レガシー刷新が進まず、DXの足枷となっている。

※モダナイゼーションとは

レガシーシステム刷新にのみならず、業務フローを最新のテクノロジーを用いて最適化し、組織がさらなるビジネス価値を創出できるように変革していくこと。

モダナイゼーション市場

2028年までに**1兆円規模**へ成長

(※自社調べ)

対象領域としては、**金融業界**に限らず、
エネルギー業界・医療領域も視野に入れる。

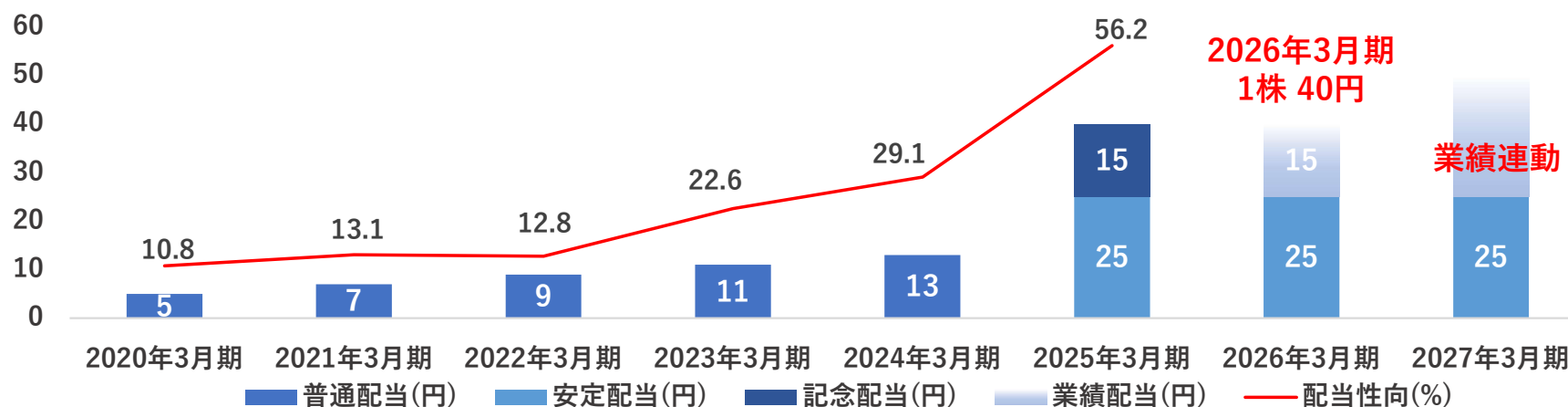
< 中長期戦略 >

- ① **モダナイゼーション市場**の拡大に備えた中長期的な準備。
主要SIerパートナーと共に中長期的な視点で人材を育成。
- ② **フィリピンの高い英語力**を強みに、生成AIを活用し開発現場の生産性を向上。さらに欧米の最新技術を取り入れることで、他国のオフショア企業に比べ迅速な推進を実現。

配当方針

【配当方針】

- ① 懸念されていた米国関税の影響について、現時点で把握可能な範囲では、当初の想定より影響は軽微にとどまる見込み。加えて、足元の業績が堅調に推移していることから、**2026年3月期の1株当たり配当金40円を確保**。これを下限とし、今後の業績動向、財務状況及び株価水準等を総合的に勘案し、さらなる株主還元策についても機動的かつ積極的に検討を推進。
- ② 今後、**安定配当25円**をベースとし、これに**各期の業績成果を反映させた業績連動型配当**を加えることで、安定的かつ継続的な利益還元と、企業成長の果実を株主の皆様と分かち合う姿勢を明確化。
- ③ 中長期的に配当性向50%以上を目安としており、持続的な株主還元を経営の重要方針と位置づける。



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)	-	-	-	-	-	-	-	-	15	(業績連動)
配当性向 (%)	-	15.4	10.8	13.1	12.8	22.6	29.1	56.2	-	-

業績予想と業績推移

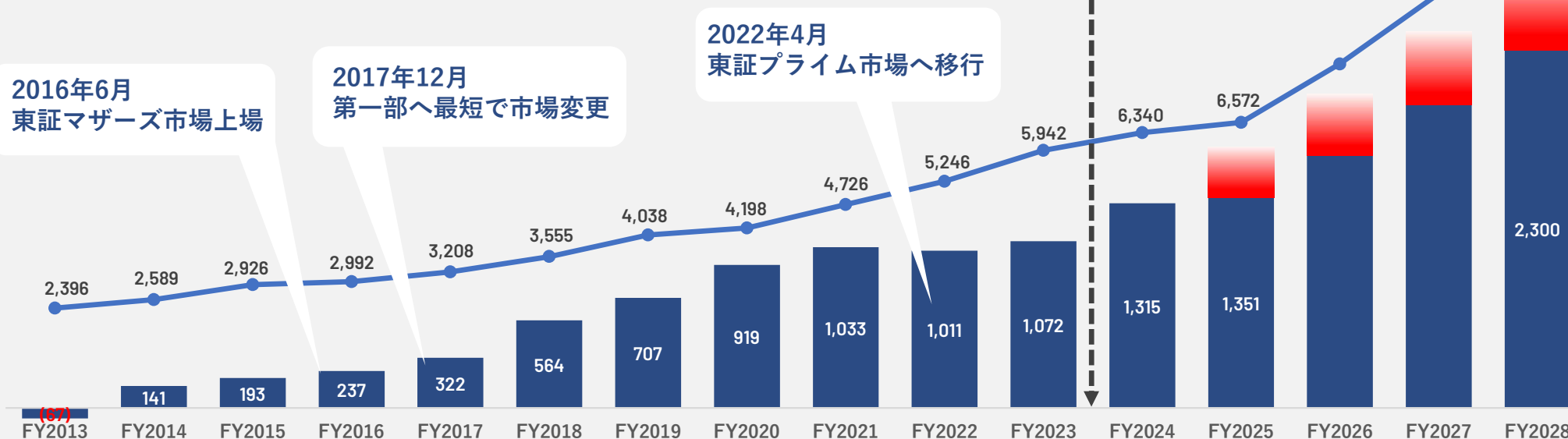
(単位：百万円)

■ 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

Appendix

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年以上**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

22,000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、PC/IT機器、
不動産、エネルギー事業/インフラ事業等

【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

クライアント企業 クライアントの拠点



- × 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

クライアント企業

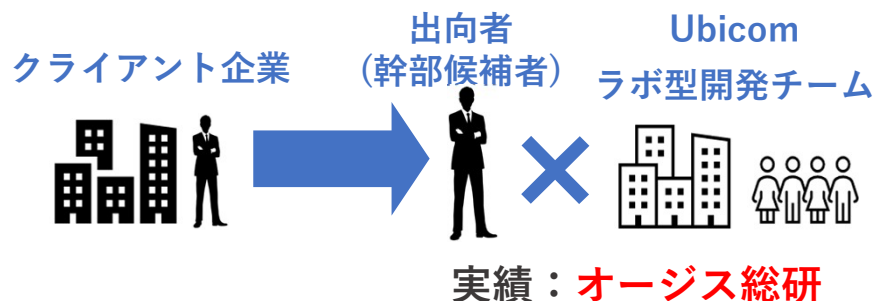
オフショア開発企業
ラボ型開発チーム



- × 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 UbicomとクライアントのWinWinの関係

- ・ 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。
- ・ 円滑なコミュニケーションにより迅速な開発を実現。

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。

テクノロジー
コンサルティング事業

メディカル事業

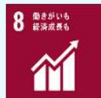
Win-Win
インベストメント
モデル

グループ全体

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 2 名 ・ 女性管理職比率 28.3% ・ 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。

