

BRIDGE REPORT



青木 正之 社長

株式会社 Ubicom ホールディングス(3937)



企業情報

市場	東証プライム市場
業種	情報・通信
代表取締役 CEO	青木 正之
所在地	東京都千代田区一番町 21 一番町東急ビル 7 階
決算月	3 月末日
HP	https://www.ubicom-hd.com/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
996 円	12,249,920 株		12,200 百万円	16.8%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
-	-	78.20 円	12.7 倍	456.77 円	2.2 倍

*株価は 6/5 終値。25 年 3 月期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。DPS(予)は未定。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2022 年 3 月(実)	4,726	1,033	1,055	832	70.38	9.00
2023 年 3 月(実)	5,246	1,011	1,004	573	48.68	11.00
2024 年 3 月(実)	5,942	1,072	935	526	44.73	13.00
2025 年 3 月(実)	6,340	1,315	1,341	858	71.13	40.00
2026 年 3 月(予)	6,572	1,351	1,364	948	78.20	-

*単位:百万円、円。予想は会社側予想。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。26/3 期の予想配当は未定。

株式会社 Ubicom ホールディングスの 2025 年 3 月期決算概要などをお伝えします。

目次

今回のポイント

1. 会社概要
 2. 2025 年 3 月期決算概要
 3. 2026 年 3 月期業績予想
 4. 第 2 成長フェーズの取り組み・展望
 5. 今後の注目点
- <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

今回のポイント

- 25 年 3 月期の売上高は前期比 6.7%増の 63 億 40 百万円。営業利益は同 22.7%増の 13 億 15 百万円。増収に伴い売上総利益は同 11.7%増加。販管費も同 1.6%増加したが、これを吸収し 2 桁増益を確保した。両事業で売上高・営業利益とも過去最高を更新。経常利益は同 43.3%増の 13 億 41 百万円。前期の為替差損 92 百万円が為替差益 21 百万円に転じた。配当は前期比 27.00 円/株の大幅増配となる 40.00 円/株の期末配当を実施。配当性向は 56.2%。
- 26 年 3 月期は、売上高が前期比 3.6%増の 65 億 72 百万円、営業利益は同 2.7%増の 13 億 51 百万円の予想。メディカル事業については、「Mighty」シリーズの安定した拡大が見込まれる。加えて、オーダーリングチェックソフトの「Mighty QUBE® Hybrid」の大手医療機関を中心とした受注拡大が見込まれる。25/3 期に交渉を開始した株式会社 ISM 社との M&A 戦略を中長期成長に向けた成功モデルとして、今後の拡大施策の起点と位置づけている。テクノロジーコンサルティング事業については従来の堅調な受注の拡大に加え、価格競争に巻き込まれないビジネスモデルへの転換を推進し、より付加価値の高いサービスへ注力する考え。持続的な収益性向上を実現すべく構造改革を推進する。
- 同社の連結子会社である株式会社エーアイエスが、株式会社 ISM の株式を取得(子会社化)した。ISM 社は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企業。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する。新製品への切り替えによる単価アップも図る。
- テクノロジーコンサルティング事業では、中長期的な収益力強化に向けて投資を開始する。米国の関税措置の影響により、製造業中心に一部のクライアントからの値下げ圧力が強まっている。同社では価格交渉力向上に向けて組織体制を構築させていく考え。さらには、米中関係からサプライチェーンに変化が生まれている。中国経済の低迷に伴い、日本やグローバル企業で中国拠点の縮小や撤退が見られる。同社では中国の事業所を縮小、事業集約も実施。固定費の圧縮などにより営業利益を確保する体制を構築させる。
- メディカル事業の利益率は 24/3 期 61.4%から 65.5%へ前期を 4.1 ポイント上回り、例年着実に上昇している。ただし、同事業の増収率は前期比 4.7%増にとどまっている。こうした中、増収率を伸ばすための施策が M&Aにあるといえよう。ISM 社の連結化がその足掛かりとなる見通し。今後、販売代理店の取り込みを積極的に行っていく予定で 26/3 期はその進捗に注目したい。
- 25/3 期の大幅増益に対して 26/3 期は小幅な営業増益の見通し。これは、テクノロジーコンサルティング事業における米国の関税の影響や中国の景気低迷が背景にある。ただし、同社としても素早く対応策を示している。26/3 期下期以降に現れてくるとしており、その成果にも注目していきたい。

1. 会社概要

人材不足、医療逼迫等の社会課題の解決に資する IT ソリューションを創造する、唯一無二のビジネスイノベーションカンパニー。AI・IoT を活用し、医療・金融/公共・自動車(EV)・モバイル・不動産等の領域を戦略市場と位置付け、広範な IT ソリューション・サービスを提供。

医療機関向け経営支援 IT 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、クラウドサービス等の医療最適化ソリューションを手掛けるメディカル事業と、フィリピンの開発拠点を中心に 900 名以上のエンジニアを有し、ソフトウェア開発から AI 等の先進ソリューション開発を通じて、国内の IT 人材不足の解決や DX(デジタルトランスフォーメーション)を推進するテクノロジーコンサルティング事業の二本柱で展開。スクラップ&ビルドによる事業の再構築を経て、高収益ビジネスモデルを確立。さらには、リーディングカンパニーや成長企業との戦略的提携や M&A を通じて事業成長の加速を図る Win-Win インベストメントモデルの推進と、プラットフォームビジネス等の既存事業とは異なる軸足の新規事業の早期確立を目指す。(25 年 3 月期より、グローバル事業をテクノロジーコンサルティング事業に名称を変更。)

【1-1 沿革】

元より起業意欲が旺盛であった青木 正之氏は、2005 年 3 月に株式会社ワールドの新規事業子会社である株式会社 WCL の代表取締役社長就任後、国内外で様々な新規事業のシーズを探していると、訪問したフィリピンで多くの若く優秀なエンジニアが活気に満ちて仕事をしていることを知る。折から日本企業において社内業務の IT 化が進行する中、フィリピンでシステム開発を行うことで幅広いシステムソリューションを高いコストパフォーマンスかつグローバルに提供すれば需要を確実に取り込むことができると考え事業化を決意。2005 年 12 月に株式会社 AWS(現:株式会社 Ubicom ホールディングス)を設立した。ICT 化の進展というフォローの風に加え、優秀なトップエンジニアを多数擁するフィリピン開発拠点の競争優位性を武器に顧客開拓が順調に進み業容は拡大。2012 年に医療レセプトシステム最大手の(株)エーアイエスを子会社化。2016 年 6 月、東証マザーズに上場。2017 年 7 月に(株)Ubicom ホールディングスに社名変更後、同年 12 月には東証 1 部に市場変更した。2022 年 4 月、市場再編に伴い東証プライム市場に移行した。

【1-2 経営理念・ビジョン】

「人」×「技術」で革新的なITソリューションを創造する唯一無二のビジネスイノベーションカンパニーとして以下 3 つの経営理念を掲げている。

1.Unique beyond comparison

時代の先を見据え、社会課題の解決に資する IT ソリューションを創造する、唯一無二のビジネスイノベーションカンパニーであり続けます。

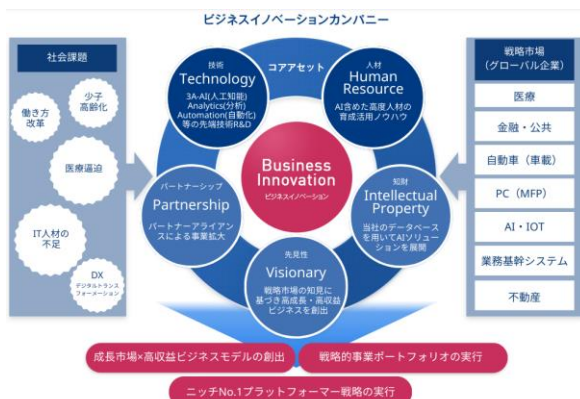
2.Go Global

Ubicom グループのビジネススキームを、米国およびアジア各国を中心にグローバルに展開していきます。

3.Win-Win

お客様、協業先、そして全てのステークホルダーの皆様との相互発展を通じて、Ubicom グループの「仲間」を増やしてまいります。

「技術」「人材」「知財」「先見性」「パートナーシップ」の 5 つのコアアセットを基にビジネスイノベーションを創出し、少子高齢化、医療逼迫、IT人材の枯渇、DX といった課題を解決することを自社の社会的な責務・存在意義であると考えている。



(同社 WEBSITE より)

BRIDGE REPORT



【1-3 事業内容】

1-3-1 概要

20 年以上の実績を誇る組込みソフトウェア開発、アプリケーション開発、テスト、品質保証のサービスに加え、国際化や少子高齢化など社会構造の変化や、医療生命科学・ロボット・人工頭脳の分野における技術革新を新規ビジネス創出のチャンスと捉え、戦略市場と位置付ける医療・金融/公共・自動車(EV)・モバイル・不動産等分野において、「AI: 人工知能」、「Analytics: 分析」、「Automation/RPA: ソフトウェアテスト等の実行・管理の自動化」領域を中心とした同社独自のコアソリューションを開発し、多くの顧客企業に提供している。

1-3-2 同社を取り巻く事業環境

人材不足解決支援や医療最適化支援等の社会課題の解決に資する IT ソリューションの提供による成長を追求する同社を取り巻く事業環境は以下の通り。メディカル事業、テクノロジーコンサルティング事業(事業内容詳細は後述)ともにフォローの風が吹いている。



© Ubicomp Holdings, Inc. *出典: 経済産業省「IT人材需給に関する調査」(生産性上昇率0.7%、IT需要高成長試算)

(同社資料より)

(1) 国を挙げたデジタル化推進、深刻化する IT 人材不足

政府がデジタル化に向けた旗振りを本格化するなか、経済産業省「IT 人材需給に関する調査」(2019 年 3 月発表)によれば、付加価値の創出や革新的な効率化を通じて生産性向上等に寄与できる IT 人材の確保が重要となっている一方で、少子高齢化が進む中、人材確保が難しくなっており、IT 需要の伸びを「低位」「中位」「高位」とケース分けした際、「高位」の場合、2025 年に 58.4 万人、2030 年に 78.7 万人の国内 IT 人材が不足すると試算している。

(2) 膨張を続ける国民医療費とレセプト審査の厳格化、医療経営の逼迫、医療従事者の働き方改革

2023 年度の概算医療費(労災・全額自費等の費用を含まない。医療機関などを受診し傷病の治療に要した費用全体の推計値である国民医療費の約 98%に相当)は 47.3 兆円と過去最高を記録した。

高齢化の進展に伴い医療費は増大傾向にあることから各健康保険の財政状況は悪化が続いており、保険料負担軽減に向け、国はレセプト審査の厳格化等による医療費適正化政策を進めている。

(レセプトとは?)

現在の保険診療制度の下では、医療機関が受け取る診療報酬のうち、患者が支払う医療費は最大 3 割で、7 割以上は健康保険組合、共済組合、市区町村などが負担する。

患者が受けた診療について、医療機関がこれら公的機関に保険負担分の支払いを請求するための医療診療の明細書をレセ

プトと呼び、レセプトを発行するレセプト業務は医療機関の収益の大部分を支える大切な業務である。

提出されたレセプトは、審査支払機関で厳重な確認作業が行われ、レセプトの記載内容に誤りがあると、審査支払機関からレセプトを差し戻されたり(返戻)、診療報酬点数を減点されたりすることがある。返戻された場合には、レセプトを精査・修正して、再提出しなければならない。適切なレセプトを提出することは効率的な医療機関経営を行うにあたり極めて重要な作業である。2009 年には、医療機関は原則としてオンラインによるレセプトの請求が義務付けられるようになった。

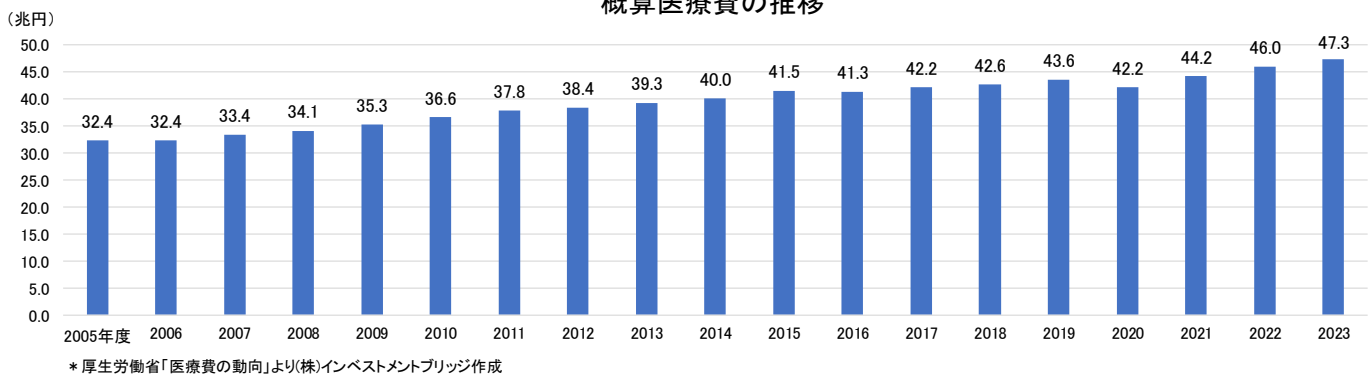
(医師等の働き方改革)

日本は超高齢社会の進行とともに医療ニーズの急速な拡大、多様化、高度化が進む一方で、医師の不足や偏在、長時間労働等の業務負荷の問題が顕在化している。

深刻化の一途を辿る医師への負担を軽減し、医療現場における働き方改革を推し進めるべく、2024 年 4 月より医師の時間外労働に対する罰則付き上限規制が施行される。その為、医療機関においては医師等の業務の効率化・最適化への取り組みが待ったなしの状況である。

コロナ禍を受けて医療提供体制の逼迫や病院経営の悪化が重大な社会問題として表面化するなか、審査支払機関におけるレセプト審査の厳格化や医療従事者の働き方改革の動きも重なり、レセプトチェックの等の業務効率化による収益改善、医療の安全と質の確保、働き方改革への対応は医療機関経営における重要課題となっている。

概算医療費の推移



(3)急成長が見込まれる医療クラウド市場

2010 年 2 月に一部改正された、厚生労働省通知「診療録等の保存を行う場所について」により、民間企業が保有するデータセンターへの医療情報の外部保存が認められ、民間企業にとって医療クラウドサービスを提供しやすい環境が整った。

アプリケーションプラットフォーム、サーバーがネットワーク内に存在するクラウドサービスは、医療分野においては、電子カルテ、医療用画像管理システム、地域医療連携システム、在宅療養支援サービス、遠隔画像診断サービス、治験向けサービス、調剤薬局向けサービスなど、様々なサービスにおいて活用されると言われている。

特に、今日の医療機関におけるデータ量の急速な増大、およびネットワーク活用の広まりの中にあって、クラウドサービスには「他施設との連携が容易」、「自前で保守管理をする手間がない」、「価格が安い」などのメリットがあることに加え、2011 年 3 月の東日本大震災の際に被災地の多くの紙カルテが失われた事態を受け、災害対策という面からも医療クラウドへの期待が高まっている。更に今回の新型コロナウイルス感染拡大に伴う医療現場逼迫は、オンライン診療や電子カルテの必要性を強く認識させることとなった。

個人情報保護の観点から安全性の問題を指摘する声もあるものの、規制と緩和のバランスの中で、社会的課題解決に向けたソリューションとして今後大きく発展していくものと思われる。

1-3-3 注力する事業領域

新しい時代を切り拓く「3A」分野を戦略的な技術領域と位置付け、これらをベースとした事業拡大に注力している。

分野	現状及び今後
AI	大手監査法人系グローバルコンサルティンググループにおける AI チャットボット領域の実用段階や、製造業の顧客における製品外観検査装置への AI 導入支援の採用を経て、今後の更なる横展開を見据え、先端人材の育成を強化し AI 関連ビジネスの拡大を目指している。

BRIDGE REPORT

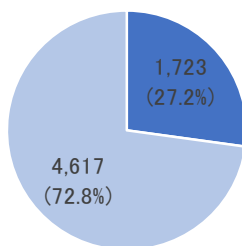


	音声 AI、チャットボット(自動会話プログラム)に係る開発を終え、横串的展開を推進。
Analytics	日本における No.1 レセプト点検ソフトの Mighty シリーズや分析ツールの開発フェーズを終え、データの質・量の向上を図り、医療関連の分析を行うエンジンをつくり、今後は新たなマネタイズモデル実現に向けたフェーズへ移行。 その他、工場や船舶会社などに向けた予知保全のソリューションを提供。
Automation/RPA	ソフトウェア・テスト自動化のエンジンを確立しており、ロボティックス(ロボット工学)・RPA(ロボットによる業務自動化)を推進。 大手ロボティックス、FA メーカーにリーチしたマーケットの拡大を目指している。

1-3-4 セグメント

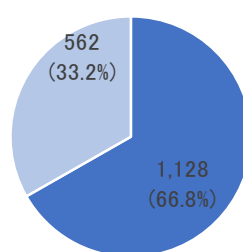
報告セグメントは、IT ソリューション・サービスを医療・金融/公共・自動車(EV)・モバイル・不動産等の幅広い市場に向けて提供するテクノロジーコンサルティング事業と、レセプト点検ソフトをはじめとする医療機関向け経営改善ソリューション等を手掛けるメディカル事業の2つ。

売上高構成
(2025年3月期、単位:百万円)



■ メディカル事業 ■ テクノロジーコンサルティング事業
* 外部顧客への売上高、報告セグメント合計額に対する構成比

営業利益構成
(2025年3月期、単位:百万円)



■ メディカル事業 ■ テクノロジーコンサルティング事業
* 調整前合計額に対する構成比



(同社 WEBSITE より)

(1)テクノロジーコンサルティング事業(旧グローバル事業)

◎概要

フィリピンの 100%子会社である Advanced World Systems, Inc.および Advanced World Solutions, Inc.を主要開発拠点に、金融/公共、医療、自動車、製造/ロボティクスを重点対象業種として、組込みソフトウェア開発、業務アプリケーション開発、保守、テスト等を行っている。

さらには同社が戦略的技術領域と定義する「3A」(「AI: 人工知能」、「Analytics: 分析」、「Automation/RPA: 自動化」)技術を活用し独自のコアソリューションを展開しているが、その高度なソリューション開発力の源泉が、900 名以上のトップクラスのエンジニアを擁するフィリピン開発拠点であり、強力な競争優位性を生み出している(詳細は【1-4 Ubicom の特徴と強み】を参照)。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引き合い増加に対応し、25 年 3 月期にエンタープライズソリューション事業戦略本部とグローバル事業戦略本部を統合して、テクノロジーコンサルティング事業本部を設立し、コンサルティング営業を強化。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させた。

◎顧客

顧客企業は医療・金融/公共・自動車(EV)・モバイル・不動産等と多岐にわたる。

前述のように日本では IT 人材不足が深刻化していることに加え、開発・運用にかかるコスト削減ニーズが根強いが、約 900 名の日本語、英語に堪能な IT 人材を擁する同社はこうしたニーズを着実に取り込んでいる。

加えて多数の国内大手顧客との長年に亘る豊富な開発実績は同社に対する信頼・評価を一段と高めている。

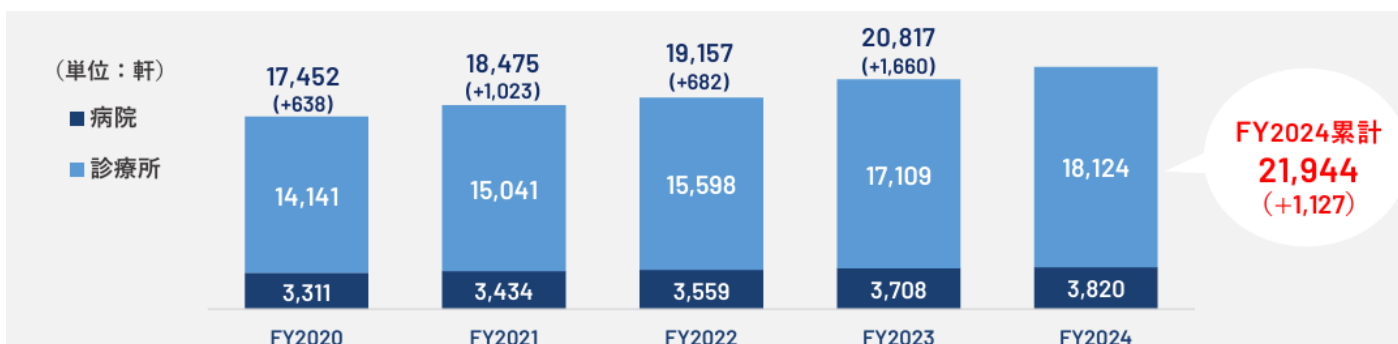
(2)メディカル事業

①概要

100%子会社である株式会社エーアイエスが、医療従事者の働き方改革、医療機関の収益改善、医療の安全と質の向上に資する、医療機関向けソリューションパッケージの開発・販売、クラウドサービス、データ分析ソリューション、開発支援、コンサルティングを手掛けている。

医療現場の業務効率を改善し経営品質を高める「Mighty シリーズ」製品は、その豊富かつ有用な機能が高く評価されている。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している。2025 年 3 月末時点のユーザー数は、病院(20 床以上)で 3,820 施設・シェア約 47%、診療所(20 床未満)で 18,124 施設・シェア約 17%の合計 21,944 施設と、トップシェア製品である。

こうした製品、ソリューションにより医師の働き方改革を支援するとともに、国内最大規模の医療機関との取引をベースに、新規プラットフォームビジネスを推進し、知財をベースとした新たなマーケットの創出を目指している。



(同社資料より)

② 医事従事者向け業務支援ソリューション「MightyChecker®」シリーズ

レセプト点検の効率化と精度向上が求められる中、1999 年にレセプト点検ソフト「MightyChecker®」を他社に先駆けてリリースした同社は、その有用性が高く評価されレセプト点検ソフトのリーディング企業としてのポジションを確立。2019 年 3 月期にはレセプト点検に AI を導入した次世代レセプトチェックシステム「MightyChecker® EX」をリリースし、その地位を揺ぎ無いものとしている。

レセプト電算処理・レセプトオンライン請求が一般化された現在、医療機関にとって必須ツールであり、院内審査における査定・

返戻対策用の機能に留まらず、その後の機能強化により請求漏れの可能性がある指導料や加算項目等の指摘を行うことを可能とする。また、グラフィック機能の搭載、査定金額順点検の実現、加えて、査定・返戻データの取り込みにより査定された該当レセプトの抽出、それに基づくスムーズなデータベース修正、集計分析機能などを追加している。

同シリーズの売上高総利益率 75%を目標としており、高収益サブスクリプションモデルによって安定的に高収益を生み出していく。

<「MightyChecker®」シリーズの主要製品と特長>

製品名	特長
MightyChecker® EX	・AI 検知を備えた次世代型レセプト点検ソフトウェア ・マルチレセプト表示機能で2つのレセプトを同時に確認 ・レセプト点検後のエラーメッセージをクリックすると、点検ポイントが表示され、わかりやすく保険ルールを解説 ・患者ごとに付箋・ステータスが入力でき、レセプト点検の作業効率が大幅に向上 ・医療機関においては、誤請求・請求漏れの防止により病院の収益を改善 ・医事職員においては、AI によるレセプト点検で業務効率化を実現 ・300 床の中規模病院における投資対効果(増収効果)は、年間 912 万円、411%となっている。
MightyChecker® PRO Advance	・医科レセプト点検ソフトウェアの普及型システム ・病名・医薬品・医療行為の適応症を点検 ・査定・返戻対策の点検(突合点検・縦覧点検・算定日チェック等) ・算定支援機能による点検(指導料等で算定できる可能性がある項目をチェック)
MightyChecker® for ORCA	・MightyChecker® PRO Advance が日医標準レセプトソフト「ORCA」と連携 ・ORCA で入力されたデータを、MightyChecker® PRO Advance と同じ点検機能でスムーズに点検することが可能
MightyChecker® DENTAL	・歯科レセプト点検ソフトウェア ・MightyChecker® PRO との併用で医科・歯科トータルな点検が可能
MightyChecker® Cloud	・インターネット版レセプト点検サービスの提供 ・PC にアプリケーションがインストールされてなくても、サーバーへアクセスすることで、レセプト点検ソフトを利用することが可能

(MightyChecker® EX の受注拡大に向けた営業戦略)

既存ユーザーが使用している旧製品からの切り替えを進めていく。

診療所領域においては、これまで日本医師会 ORCA 管理機構が提供する「WebORCA」と接続した「MightyChecker®for ORCA」が 1,100 施設で使用されてきたが、「MightyChecker®for ORCA」から「MightyChecker® EX」への切り替えを進めており、「WebORCA」と「MightyChecker® EX」の API 接続利用医療機関は順調に増加している。

この切り替えにより 1 件当たりの単価は約 1.5 倍に増加している。

今後は既存 1,100 施設の切り替えを進めるとともに、25 年 4 月 15 日時点で総計 19,296 施設にのぼる日医標準レセプトソフトの導入医療機関をターゲットに拡販を進める。

旧製品である「MightyChecker® PRO」のサポート終了に伴い、「MightyChecker® EX」への切り替えも進めている。

こちらも収益性向上に寄与している。

③ 医師向け業務支援ソリューション「Mighty QUBE®」シリーズ

◎電子カルテ連携システム「Mighty QUBE Hybrid」

(システム概要)

電子カルテ連携システム「Mighty QUBE Hybrid」は、「Mighty QUBE® PRO」(後述)の進化版として、院内サーバーまたはクラウドサーバーのいずれにも接続可能な電子カルテ組み込み型リアルタイム点検ソフトであり、各種指導料や加算の漏れを瞬時に指摘し、病院の収益増加を保証する。また、縦覧点検機能を実装し、レセプトの B 査定(提出レセプトの減額査定)を事前に

解消し、医療安全に寄与すると同時に、医師の時間短縮等、医療安全確保、医師の働き方改革、病院経営に貢献する。300 床の中規模病院における投資対効果(増収効果)は、年間約 6,200 万円、1,154%となっている。

(想定マーケット規模)

厚生労働省は「医療 DX 令和ビジョン 2030」において、「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」としており、医療 DX において電子カルテは最も重要なツールの一つと位置付けられる。

(販売戦略)

①クロスセル施策

市場開拓に向けて、中小病院をメインとしている電子カルテメーカーとの業務提携に注力する。

②診療所領域における拡大販売

高齢化の進行とともに、在宅患者は増加傾向である。同社は、在宅医療の需要拡大を見据え、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 供給を開始した。

「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 の拡大販売を推進する。

◎オーダーリングチェックソフト「Mighty QUBE® PRO」

Mighty Checker®のデータベースを活用し、疾患と診療行為・投薬の適応性、投与量・日数等を処方オーダー時にリアルタイムで点検し、不適応のものや、病名が漏れているケースへエラーを出すシステム。医療指示の誤入力・誤操作を防ぐことで、医療事故(ヒヤリ・ハット)や査定(減額)を防止し、医師が最も重要な診療行為に集中できるよう支援する。医療安全・質の向上と業務効率化の両立を追求することで、病院の財務・経営面の改善をサポートするとともに、病院と患者の両方に利益をもたらす点が高く評価され、多くの医療機関での導入が進んでいる。

②-3 その他

◎保険ナレッジプラットフォーム

保険業界向け DX ソリューションとして、保険請求(支払審査)手続きの効率化、保険金受給(支払)までの日数短縮、簡易請求の普及等の支援を行う。

(概要・特長)

これまで保険会社では、顧客からの保険金請求に対する審査業務において、診療行為、医薬品、傷病名、先進医療、法改正など、散在した情報を網羅するために多大な労力が必要であった。

大手生命保険会社での、保険請求に係る書類の処理枚数は年間約 30 万枚、人件費を含めたコストは年間約 10 億円と同社では推定している。

同社の 20,000 を超える医療機関ユーザーへの提供実績に裏打ちされた独自の医療データベースを利用した保険ナレッジプラットフォームを活用することで煩雑な審査業務を大幅に効率化することができる。

保険加入者が退院した後、保険会社や病院との書類手続きを経て給付金を受給するまでに現在は 2-4 週間、保険会社も支払審査から支払いまで約 2-3 週間かかっているが、「医療情報検索システム」導入により人を介した保険支払業務の効率化を図る。さらに医療系書類の OCR による読取精度の向上に特化した DX メニュー「ゆらぎ補正」の導入によって保険支払業務の一部自動化を支援するなど、コスト及び技術面から困難とされている簡易請求の普及を推進する。

(マネタイズ構想)

Mighty シリーズを超える高単価・高収益サブスクリプションモデルを目指している。

収益は、基本システムと追加オプションから構成されるが、同社では多様なニーズに対応して複数のオプションを開発し、この積み上げにより高収益を実現する考えだ。

(同プラットフォームの強み)

1.知財

長年に亘って 20,000 を超える医療機関ユーザーへの提供実績に裏打ちされた独自の医療データベースを活用し、保険審査向け診療や医薬品コードや先進医療情報などを独自に搭載している。

また、AI 開発の知見も寄与している。

2.ビジネスモデル

高単価、月額制で、かつクラウドベースの次世代型サービスモデルである。

また開発次年度から維持コストのみで横展開が可能であり、潜在的な将来価値は巨額である。

加えて、ITを活用することで、保険請求手続きの負荷軽減、保険金受給までの日数短縮を実現するとともに、保険会社の事務負担の大幅軽減を目指す「生命保険エコシステム構想」への参画により市場浸透の加速が期待できる。

また、サービスのブラッシュアップに向け同社のフィリピン開発リソースを活用できる点も大きなメリットである。

3.市場性

同社では、業界初のブルーオーシャン市場への参入であると考えている。

1 社あたり年間数百～数千万円の利用料で潜在的には約 100 社の顧客・市場を有している。

(実績・今後の展開)

メディカル事業における新たなサブスクリプション型メニューの一つとして、保険業界全体への保険ナレッジプラットフォームの横展開を図るとともに、保険業界向けソリューションの更なる進化に向けて、AI(人工知能)等の先進技術を搭載した新メニューの開発と実装を目指す。更には、昨今の感染症対策を背景とした「対面サービス」から「非対面サービス」への転換ニーズを追い風に、保険業を含む金融サービス全体の DX 化および AI 化に伴う開発需要の取り込みに注力する。

2020 年 11 月より、「保険ナレッジプラットフォーム」の横展開として、「生命保険エコシステム構想」に参画している。

生命保険エコシステム構想は、ITを活用することで、保険請求手続きの負荷軽減、保険金受給までの日数短縮を実現するとともに、保険会社の事務負担の大幅軽減を目指すもの。

非定型 AI-OCR の技術を持ち保険販売事業、ソリューション事業、システム事業を手掛ける株式会社アイリックコーポレーション(東証 1 部、7325)とソフトウェア販売や技術サポートを手がける株式会社アシストが中核となっている。

この構想の展開・拡大に向け「保険ナレッジプラットフォーム」における保険金支払業務自動化技術が高く評価され、構想強化企業第 1 号として参画することとなった。

「保険ナレッジプラットフォーム」の好調な引き合いを背景に、ユーザー目線の機能の拡充と訴求力の強化に向けて、基本機能である保険金支払審査業務向け「医療情報検索エンジン」に加え、複数のオプション実装を準備している。

同社にとって新しい取り組みである保険業界向けサブスクリプション型プラットフォームの提供を、新たなコア事業の一つとして育成するために、保険会社とその顧客の相互メリットや協業先企業とのシナジーの創出、技術革新およびビジネスモデルの確立を図る。

また、21 年 3 月期第 3 四半期より、「保険ナレッジプラットフォーム」を含む保険業界向け先進ソリューション開発及び DX 推進の一層の強化に向けて、同社グループが有する約 900 名のグローバル IT 人材の活用を拡大した。

加えて AI 等の先端領域に特化した次世代技術者育成の為に人材開発投資を進め、将来を見据えた企業価値の更なる向上に取り組む考えだ。

◎「備えの医療クラウド SonaM(そなえむ)」

医療機関の BCP 対策と医療データ保全を、国内屈指の高度なセキュリティ基盤で支えるクラウドサービス。

新型コロナウイルスの感染拡大を機に、オンライン診療の必要性がクローズアップされるなど診療方法の多様化が進むとともに、医療デジタル化・クラウド化におけるセキュリティの必要性が高まっている。

また、災害時における役割が一段と大きい医療機関においては、院内の医療データの安心安全な保管先と保管方法の確保が急務となっている。

こうした環境下で逼迫した医療提供体制を支援することを目的に開発された「SonaM(そなえむ)」は、レセプトデータ、カルテ、検査画像などの医療データをセキュアクラウドにより保全するもの。

医療データをクラウドで扱うためには、厚生省、経産省、総務省の 3 省が提唱する 3 つの医療情報セキュリティガイドラインの総称である「3 省 3 ガイドライン」に準拠することが必要だが、NTT東日本の高度なクラウドセキュリティ基盤を採用することによって万全の態勢を整えている。

また事業規模の異なる医療機関毎の多様なニーズに対応できるよう、複数の段階的な利用プランを用意している。

Mighty シリーズに次ぐ新たな高収益サブスクリプションモデルであり、Mighty シリーズとのクロスセルや、直接取引の拡大によるユーザー単価向上を目指している。

【1-4 Ubicom の特徴と強み】

1-4-1 フィリピンの開発拠点を中心に、900 名以上のエンジニアを育成・活用

沿革でも触れたように、青木社長が現地視察を重ねた中で開発拠点として最適と判断したフィリピンは、同社競争優位性の源泉であると同時に今後の成長戦略を牽引する極めて重要な役割を担っている。

前身を含め約 30 年に亘る開発実績を有するフィリピン開発拠点の主な特徴は以下のとおりである。

①グローバル開発の最適地「フィリピン」

フィリピンは若年層中心に長期的な人口増加が続く人口ボーナス期に入っていることなどから、平均して年 6%近い経済成長を続けており、特に若年層は活力にあふれ、上昇志向が強まっている。

加えて英語が公用語であるためグローバルで活躍できる素地が整っていること、IT リテラシーが高いこと、ASEAN の中心に位置しアクセスも良好であることなどから、グローバルベースでの IT 開発拠点として最適である。

②超一流の人材を採用

フィリピンの開発拠点を中心に、約 900 名という多くのエンジニアが在籍しているが、「量:人数」のみでなく「質:優秀さ」においても他に例を見ないレベルの高さを誇っている。

長年の実績に裏打ちされ、フィリピン開発拠点に対するエンジニア志望者の評価は高く、例年約 4,000 名の入社希望がある。FY2024 春の新卒採用者は、24%がフィリピン大学、デ・ラ・サール大学、アテネオ・デ・マニラ大学を中心としたフィリピントップ大学の卒業生である。

③独自の教育・研修プログラムによる戦力化

超一流の人材を採用しても、それだけではトップクラスのエンジニア集団を構築することはできない。

戦力となる真のトップエンジニアに育て上げるための研修・教育制度こそが、他社が容易にキャッチアップすることのできない強力な差別化要因の一つである。

同社グループは 2003 年 4 月、フィリピンに自社研修センター「ACTION」を設立し運営を開始した。

「ACTION」における研修プログラムは同社が自社開発したもので、IT 基礎概念、先進技術、対人ソフトスキル、日本語の 4 カテゴリーで構成され、PhilNITS(フィリピン国家情報技術者試験)と日本語検定 4 級の合格を目標に研修を実施する。

研修終了後、研修生はボードメンバーに対して成果を発表し面接評価を経て初めてプロジェクトへの参加がアサインされる。優秀な学生であっても実際に仕事を任されるまでの道のりは決して楽なものではないが、こうしたハードルを乗り越えたプログラム卒業生は高度な技術力と日本語環境における業務遂行能力を有することから日本の IT 市場において圧倒的な優位性を発揮しており、同社成長の強力なエンジンとなっている。

また、同社ではチャレンジングで最先端を行くプロジェクトが常に多数稼働しているため、やる気に溢れた優秀な人材に活躍の場を与えており、この点も同社グループが就職先としてフィリピンにおいて大きな人気を得ている要因の一つでもある。

④ソリューション開発力の更なる高度化・強化

既に他社を凌駕する高いソリューション開発力を有する同社だが、そのアドバンテージを更に強固なものとするべく 2017 年に設立したのが「先端技術開発センター」である。

同センターでは約数十名の先端技術者が AI やビッグデータ分析に特化しており、そのネイティブな英語力を活かし世界的なトップ研究者に繋がることで最先端技術にアクセスできる体制を構築している。

これにより短期間かつ低コストで顧客ニーズにマッチした高付加価値プロトタイプ(試作品)を作成し、日本の大手顧客に直接提供することが可能となったため、同社の提案力は飛躍的に向上している。

BRIDGE REPORT



⑤外部から高評価を獲得

高いハードルを越えてプロジェクトに参加することができたトップエンジニア達の活躍は外部から高く評価され数々の受賞歴に結びついている。

- * 2020 年、フィリピン子会社がフィリピン貿易産業省等よりソフトウェア開発サービス輸出優秀賞を受賞。
- * 2020 年、エンジニア 2 名がアジア版情報処理技術者試験のトップ合格者の中でも特に優秀なアジアトップガン人材に選出。
- * 2017 年、「国際 ICT アワード」においてフィリピン子会社がフィリピン全土 No.1 のベストソフトウェアカンパニーを受賞。
- * 自社研修プログラム「ACTION」がフィリピン e サービスアワードにおいて企業プログラム部門賞等を 6 年連続で受賞。

1-4-2 強固な顧客基盤

テクノロジーコンサルティング事業、メディカル事業ともに圧倒的な競争優位性を武器に強固な顧客基盤を構築している。成長戦略における、サブスクリプションモデルによるストック型ビジネスの拡大、Win-Win インベストメントモデルにおける成長企業と顧客企業のマッチングなどにおいても、この強固な顧客資産は大きな役割を果たすものと思われる。

1-4-3 グループ内外を問わない仲間意識、オーナーシップが根付いた企業風土

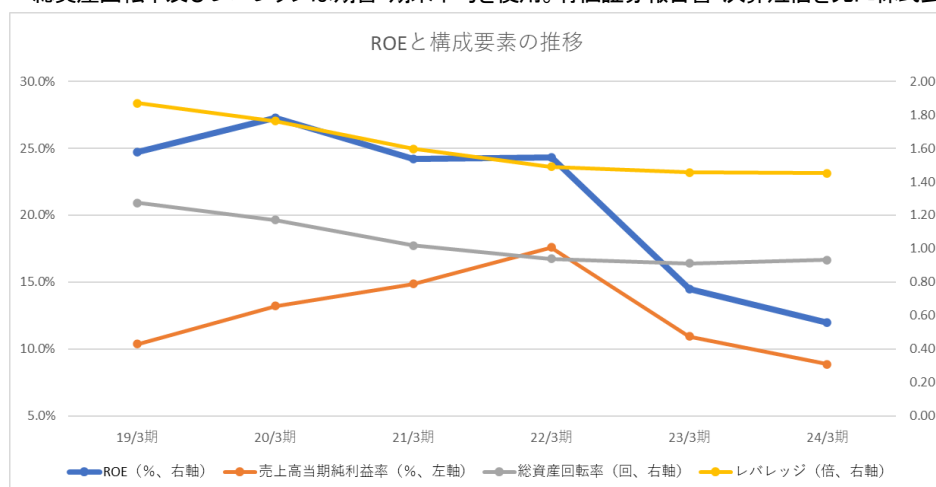
青木社長は海外を含めた従業員およびその家族を「仲間」と位置付けている。全員が笑顔を決やさず常に明るく前向きに、現状に満足することなく 1 人 1 人がオーナーシップを持って時代を先取りすることによって飛躍する企業グループであることも、同社グループの強みの一つであると考えている。

このフラットな関係性を重視する仲間意識は、グループ内だけではなく、グループ外に対しても向けられている。同社の重要な成長戦略の一つである「Win-Win インベストメントモデル」はリーディングカンパニーや成長企業との協業・戦略的提携を推進し、既存事業の成長の加速と新規事業の創出を図るものだが、企業規模の違いや株主と出資先といった関係を超え、ともに成長を目指す「仲間」であるとの意識を根底に置いていることが、提携先企業に向けたモチベーションの一段の向上に繋がると期待できる。この点は一般的な VC や CVC との大きな違いであろう。

【1-5 ROE 分析】

	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期
ROE(%)	12.2	17.7	24.7	27.3	24.2	24.6	14.5	12.0	16.8
売上高当期純利益率(%)	3.76	6.63	10.37	13.21	14.86	17.61	10.94	8.85	13.54
総資産回転率(回)	1.44	1.36	1.27	1.17	1.02	0.94	0.91	0.93	0.86
レバレッジ(倍)	2.25	1.96	1.87	1.76	1.60	1.49	1.46	1.45	1.44

* 総資産回転率及びレバレッジは期首・期末平均を使用。有価証券報告書・決算短信を元に株式会社インベストメントブリッジが計算。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

25/3 期の ROE は売上高当期純利益率の向上を主要因に、2 期連続の低下から反転した。総資産回転率が低下傾向にあるが、収益性と共に資産効率性を改善させ再び 20%超を期待したい。

BRIDGE REPORT



【1-6 株主還元】

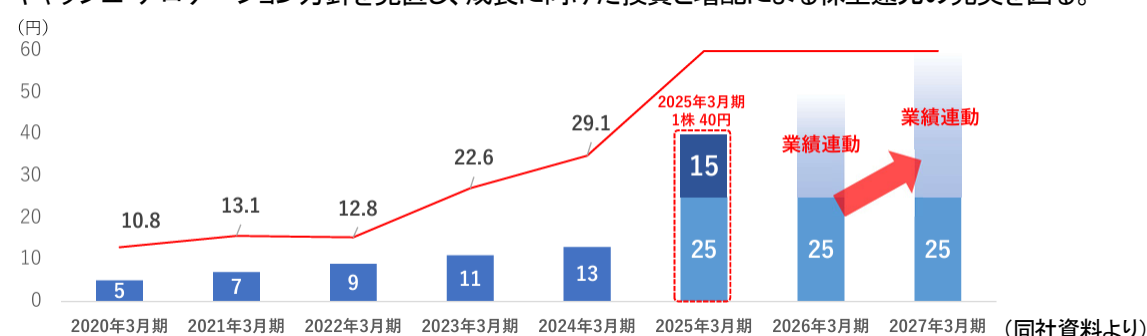
株主還元の強化を目的とし、2025 年 3 月期より「安定配当」と「記念配当」を、2026 年 3 月期より「安定配当」および「業績連動型配当」を組み合わせた新たな配当方針を導入することとした。これにより、株主に持続的かつ魅力的な利益還元を提供するとともに、株式の長期的な投資価値を高める考えだ。

安定配当	業績に左右されず、持続的な配当を行う。従来の配当水準を大きく上回る、1 株あたり 25 円の安定配当を実施することを目標としている。
記念配当	創業 20 期を記念して安定配当 25 円に加え、25/3 期に限り 1 株あたり 15 円の記念配当を実施する。
業績連動型配当	2026 年 3 月期より安定配当に加え、業績に基づいた業績連動型配当を導入する。

25 年 3 月期の配当は安定配当 25 円／株に記念配当 15 円／株を加え、前期比約 3 倍となる 40 円／株とする。

配当性向は中期的に 50%以上を目指す。

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。



【1-7 ESG に関する取り組み】

「技術」「人材」「知財」「先見性」「パートナーシップ」の 5 つのコアアセットを基にビジネスイノベーションを創出し、少子高齢化、医療逼迫、IT人材の枯渇、DX といった課題を解決することを社会的な責務・存在意義であると考えている同社の ESG に関する取り組みは以下の通り。

テクノロジーコンサルティング事業	* 顧客 DX(AI/分析/自動化/クラウド等の先進技術支援を通じたお客様の業務改革) * 国内企業のグローバル化支援を通じた日本のグローバル競争力向上
メディカル事業	* 保険業界向け新事業に代表される非競争領域のプラットフォーム化による三方良しの推進 * 医師の働き方改革/医療ヘルスケア DX(医療安全と質の向上、医療機関の収益/業務改善、ペーパーレス/クラウド化、遠隔診療等の医療の多様化支援)
グループ全体	* レジリエンス経営(テレワークを含む事業継続体制の強化) * SDGs に資する社会的インパクトの高い企業との戦略的提携 * アジアの若い人材の教育と活躍の場の提供 * 人材と管理職の多様性への取り組み * 従業員へのインセンティブ施策強化

2. 2025 年 3 月期決算概要

(1)業績概要

	24/3 期	構成比	25/3 期	構成比	前期比	会社予想	予想比
売上高	5,942	100.0%	6,340	100.0%	+6.7%	6,700	-5.4%
売上総利益	2,248	37.8%	2,510	39.6%	+11.7%	-	-
販管費	1,176	19.8%	1,195	18.9%	+1.6%	-	-
営業利益	1,072	18.0%	1,315	20.7%	+22.7%	1,500	-12.3%
経常利益	935	15.7%	1,341	21.2%	+43.3%	1,518	-11.6%
当期純利益	526	8.9%	858	13.5%	+63.1%	1,000	-14.2%

* 単位: 百万円

BRIDGE REPORT



増収増益、売上・利益とも過去最高を更新

売上高は前期比 6.7%増の 63 億 40 百万円。両事業とも増収。

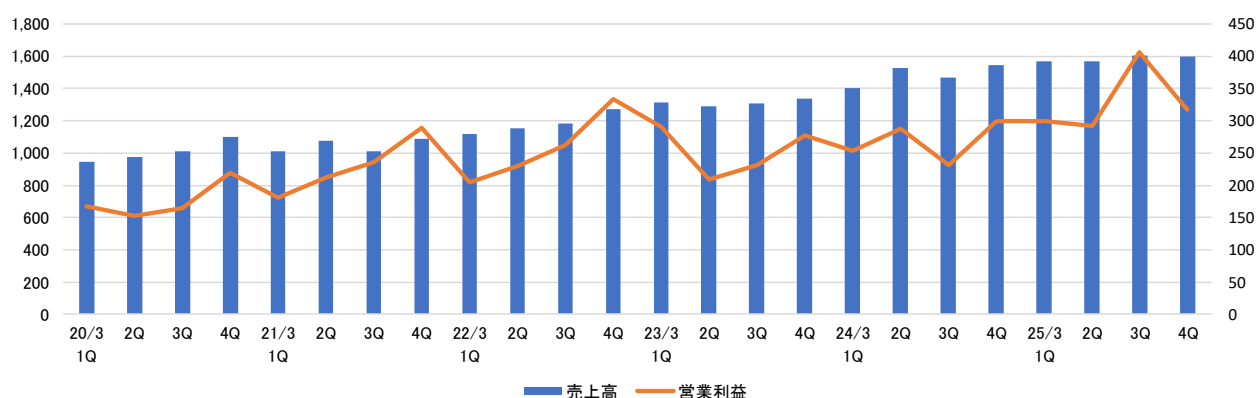
営業利益は同 22.7%増の 13 億 15 百万円。増収に伴い売上総利益は同 11.7%増加。販管費も同 1.6%増加したが、これを吸収し 2 桁増益を確保した。

経常利益は同 43.3%増の 13 億 41 百万円。前期の為替差損 92 百万円が為替差益 21 百万円に転じた。

売上高・各段階利益は過去最高を更新した。

配当は前期比 27.00 円/株の大幅増配となる 40.00 円/株の期末配当を実施。配当性向は 56.2%。

売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



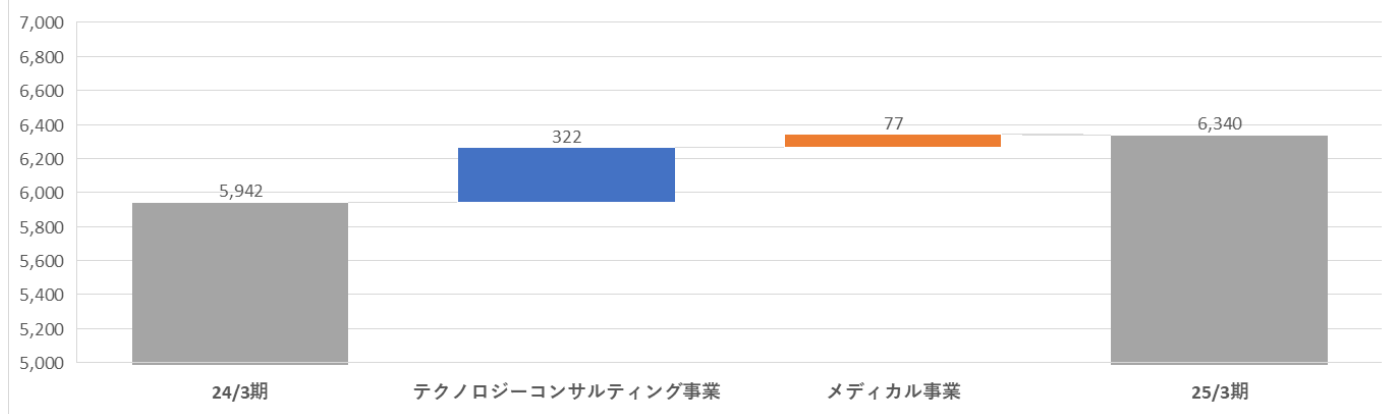
(2)セグメント別動向

	24/3 期	構成比	25/3 期	構成比	前期比
メディカル事業	1,646	27.7%	1,723	27.2%	+4.7%
テクノロジーコンサルティング事業	4,295	72.3%	4,617	72.8%	+7.5%
その他	0	0.0%	—	—	—
連結売上高	5,942	100.0%	6,340	100.0%	+6.7%
メディカル事業	1,010	61.4%	1,128	65.5%	+11.7%
テクノロジーコンサルティング事業	420	9.8%	562	12.2%	+33.7%
その他	0	50.0%	—	—	—
調整額	-358	—	-374	—	—
連結営業利益	1,072	18.0%	1,315	20.7%	+22.7%

* 単位:百万円。売上高は外部顧客への売上高。営業利益の構成比は売上高利益率。

セグメント別売上高 増減要因

(単位: 百万円)



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

(メディカル事業)

増収増益。

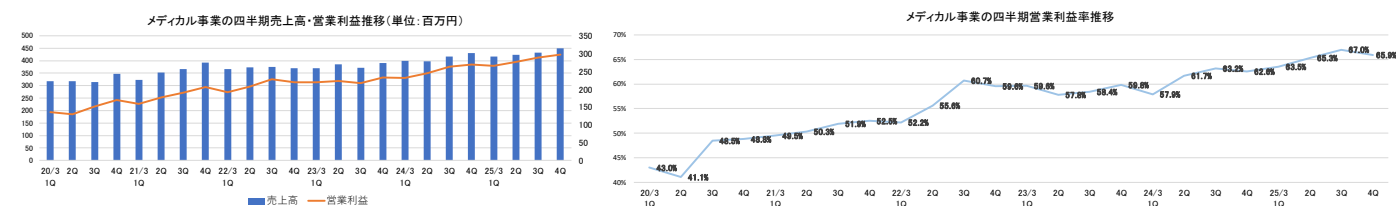
売上高は前期比 4.7%増の 17 億 23 百万円、営業利益は同 11.7%増の 11 億 28 百万円。いずれも過去最高を更新。

医師の働き方改革関連法が、2024 年 4 月から適用されたことを背景に、医療機関における DX 化が加速している。

「MightyChecker® EX」および「Mighty QUBE® Hybrid」に対する需要も引き続き堅調に推移している。25 年 3 月末の「Mighty」シリーズのユーザー数は 24 年 3 月末の 20,817 件から 1,127 件増加し 21,944 件となった。

さらにはクラウドコンピューティングを活用したレセプト点検の推進や、学会や健保組合等へのデータ分析の取り組みの実施など、事業ポートフォリオの構成を変革したことにより、前倒しで実施した高収益モデルの確立による効果が継続している。また、新規事業の育成においては、新規プラットフォームビジネスとして、2020 年 9 月より提供を開始した保険業界向け業務効率化ソリューション「保険ナレッジプラットフォーム」の横展開に続いて、レセプト点検プラットフォームである「遠隔サービスプラットフォーム」を新たにリリースした。「Mighty QUBE® Hybrid」については、中小病院を主要顧客とする電子カルテメーカーとの業務提携によるクロスセルにより下期スタートに向け準備を進めるほか、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、診療所領域での導入も拡大している。

利益面ではサブスクモデルによる盤石な収益基盤の拡大と、プロジェクト毎の徹底した収益管理及び継続的なコスト削減等が奏功し、25 年 3 月期の売上高セグメント利益率は 65.5%と前期を 4.1 ポイント上回り、収益性向上が続いている。



(テクノロジーコンサルティング事業)

増収増益。

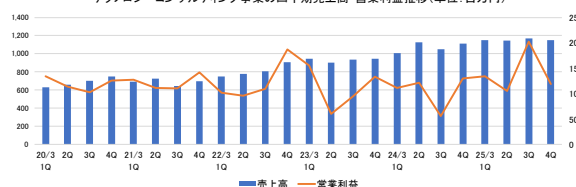
売上高は前期比 7.5%増の 46 億 17 百万円、営業利益は同 33.7%増の 5 億 62 百万円。いずれも過去最高を更新。国際情勢の複雑化や社会経済構造の変化を背景に、大手企業や Sier においてオフショア開発委託先の再編が進んでいる。こうした中、安全性と品質を両立した開発体制、ならびに 30 年に及ぶフィリピンオフショア開発の実績を評価され、引き続き高い需要を確保している。新規プロジェクトの開始や外部環境の影響により 24/3 期 3Q に発生した Sier 関連案件の一時的な時期ずれは徐々に解消した。

利益面では、価格競争に巻き込まれることなく、収益性を慎重に精査・選別した上で戦略的な取り込みを実施したことにより利益率が改善した。

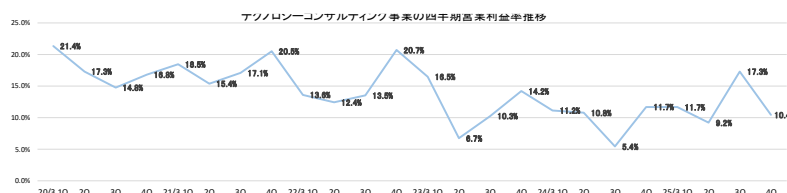
BRIDGE REPORT



テクノロジーコンサルティング事業の四半期売上高・営業利益推移(単位:百万円)



テクノロジーコンサルティング事業の四半期営業利益率推移



(3)財政状態とキャッシュ・フロー

◎主要 BS

	24/3 末	25/3 末	増減		24/3 末	25/3 末	増減
流動資産	5,660	6,604	+943	流動負債	1,725	1,771	+45
現預金	4,026	4,860	+834	短期借入金	100	100	-
売上債権	1,417	1,533	+115	契約負債	763	783	+20
固定資産	1,223	1,266	+42	固定負債	438	497	+58
有形固定資産	140	117	-23	負債	2,164	2,268	+104
無形固定資産	213	342	+129	純資産	4,719	5,601	+881
投資その他の資産	870	807	-63	利益剰余金	3,134	3,838	+704
資産合計	6,883	7,870	+986	負債・純資産合計	6,883	7,870	+986

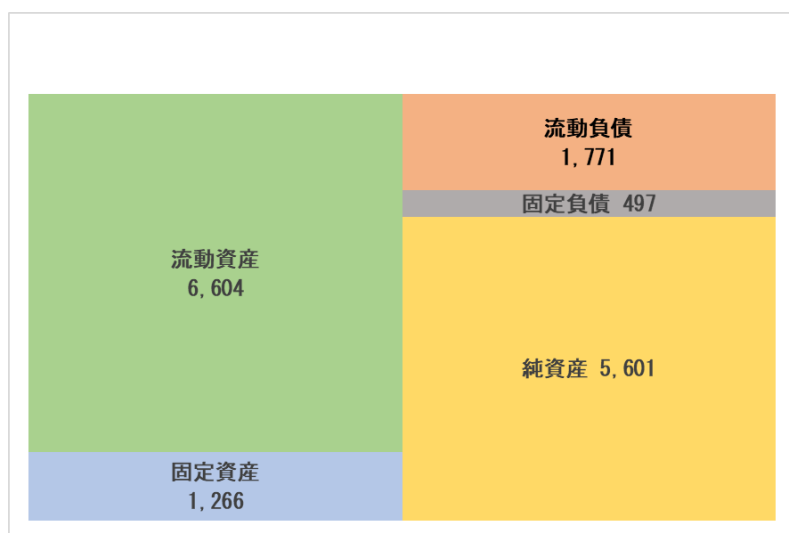
* 単位:百万円

現預金の増加等で資産合計は前期末比 9 億 86 百万円増加の 78 億 70 百万円となった。

負債合計は同 1 億 4 百万円増加の 22 億 68 百万円。

利益剰余金の増加で純資産は同 8 億 81 百万円増加の 56 億 1 百万円。

この結果、自己資本比率は前期末から 2.2 ポイント上昇し 70.4%となった。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

◎キャッシュ・フロー

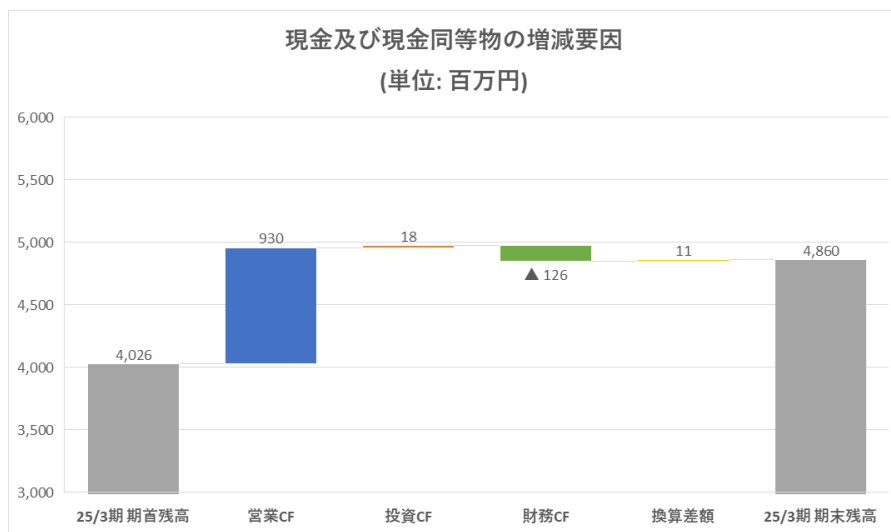
	24/3 期	25/3 期	増減
営業 CF	726	930	+203
投資 CF	-272	18	+291
フリーCF	454	949	+495
財務 CF	-155	-126	+28
現金同等物残高	4,026	4,860	+834

* 単位:百万円

BRIDGE REPORT



営業 CF、フリーCF のプラス幅は拡大。キャッシュポジションは上昇した。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

(4)トピックス

①メディカル事業において日本教育クリエイトと業務提携、「遠隔サービスプラットフォーム」を新たにリリース

子会社エーアイエスが医療人材派遣業を手掛ける株式会社日本教育クリエイトと業務提携を締結し、本格的に全国の医療機関へ「遠隔サービスプラットフォーム」の提供を開始する。日本教育クリエイトは、医療事務分野を中心に、約 167,000 人(2025 年 1 月時点)の派遣登録者を有している。契約医療機関数は大規模病院を中心に、637(2025 年 1 月時点 派遣取引法人数)。今回の業務提携により、エーアイエスが開発したレセプト点検プラットフォーム「遠隔サービスプラットフォーム」が、日本教育クリエイトの「レセノテ」サービスに組み込まれる。このプラットフォームは、AI×サブスクモデルを活用した次世代のレセプトチェックシステム「MightyChecker® EX」と、高セキュリティな医療クラウドサービス「SonaM」を搭載しており、医療機関の業務効率化、経営改善、医療安全向上に貢献する。また、医療機関に対する新たな IT ソリューションを提供し、業界全体の DX の加速に貢献すると同時に、「MightyChecker® EX」の提携医療機関への展開が期待される。

②同社の連結子会社である株式会社エーアイエスが株式会社 ISM の株式を取得(子会社化)

子会社エーアイエス(以下、エーアイエス)は、取締役会において、株式会社 ISM の普通株式の一部(発行済株式数の 81%)を取得(以下、本株式取得)することを決議。。
提携後の展開については、後述。

3. 2026 年 3 月期業績予想

【業績予想】

	25/3 期	構成比	26/3 期(予)	構成比	前期比
売上高	6,340	100.0%	6,572	100.0%	+3.6%
営業利益	1,315	20.7%	1,351	20.6%	+2.7%
経常利益	1,341	21.2%	1,364	20.8%	+1.7%
当期純利益	858	13.5%	948	14.4%	+10.4%

* 単位: 百万円。予想は会社側予想。

連続の増収増益を予想

26/3 期は、売上高が前期比 3.6%増の 65 億 72 百万円、営業利益は同 2.7%増の 13 億 51 百万円、経常利益は同 1.7%増の 13 億 64 百万円の予想。

メディカル事業については、「Mighty」シリーズの安定した拡大が見込まれる。加えて、オーダーリングチェックソフトの「Mighty QUBE® Hybrid」の大手医療機関を中心とした受注拡大が見込まれる。また、「Mighty」シリーズで培ったノウハウ・高精度なデータベースを、生損保会社が提供する医療保険の支払い査定の業務効率化ソリューションとして横展開した「保険ナレッジプラッ

トフォーム」についてもユーザー企業の獲得を強化していく。加えて、25/3 期に交渉を開始した株式会社 ISM 社との M&A 戦略を中長期成長に向けた成功モデルとして、今後の拡大施策の起点と位置づけている。新たなサブスク型の収益源の確保に向けた戦略的な投資を吸収し、引き続き業績は堅調に推移すると見込む。テクノロジーコンサルティング事業については従来の堅調な受注の拡大に加え、価格競争に巻き込まれないビジネスモデルへの転換を推進し、より付加価値の高いサービスへ注力する考え。高度人材への継続的投資、戦略的アライアンスの推進を通じて、持続的な収益性向上を実現すべく構造改革を推進する。

配当については、未定。

* メディカル事業

①新規ユーザーの獲得、および②既存ユーザーの製品リプレイスの 2 つの戦略で収益を拡大させる方針。新規ユーザーの獲得においては販売代理店との M&A を推奨する。「Mighty」シリーズの 95%が代理店経由の販売となっているが、M&A により代理店の利益を取り込む考え。営業体制も強化する。既存ユーザーの製品リプレイスにおいては、新製品への切り替えによる単価アップを図る。

* テクノロジーコンサルティング事業

中長期的な収益力強化に向けて投資を開始する。米国の関税措置の影響により、製造業中心に一部のクライアントからの値下げ圧力が強まっている。同社では価格交渉力向上に向けて組織体制を構築させていく考え。

さらには、米中関係からサプライチェーンに変化が生まれている。中国経済の低迷に伴い、日本やグローバル企業で中国拠点の縮小や撤退が見られる。同社では中国の事業所を縮小、事業集約も実施。固定費の圧縮などにより営業利益を確保する体制を構築させる。

これらの投資を上期に実施する。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も中長期的な背有益力の強化を図る施策を実施する。

4. 第 2 成長フェーズの取り組み・展望

順調に業容を拡大してきたテクノロジーコンサルティング事業、メディカル事業の次なる成長フェーズにおける取り組み・展望は以下のとおりである。

(1) 両事業における取り組み

① メディカル事業

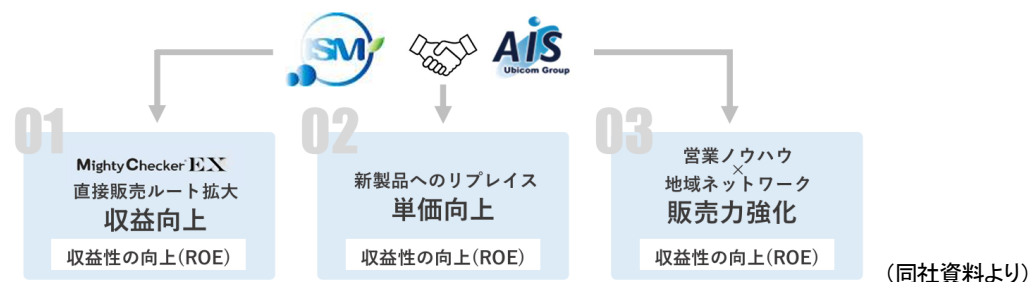
* 販売代理店との M&A を見据えた戦略的提携による成長モデルの構築

連結子会社エーアイエスを通じた株式会社 ISM の株式取得(子会社化)に向けた基本合意書を締結した。ISM 社は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企業。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する。

【ISM 社との協業により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、成長を加速。

■ ISM 社の直接取引ルートを経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。



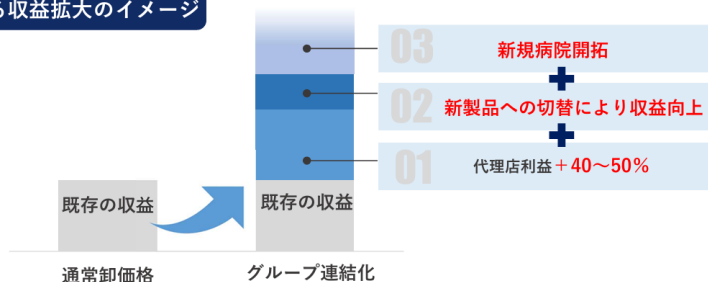
【ISM 社との M&A を見据えた 3 つの効果】

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している。ISM のグループ化により、代理店利益が加算されメディカル事業の収益が向上する。

BRIDGE REPORT



M&A戦略による収益拡大のイメージ



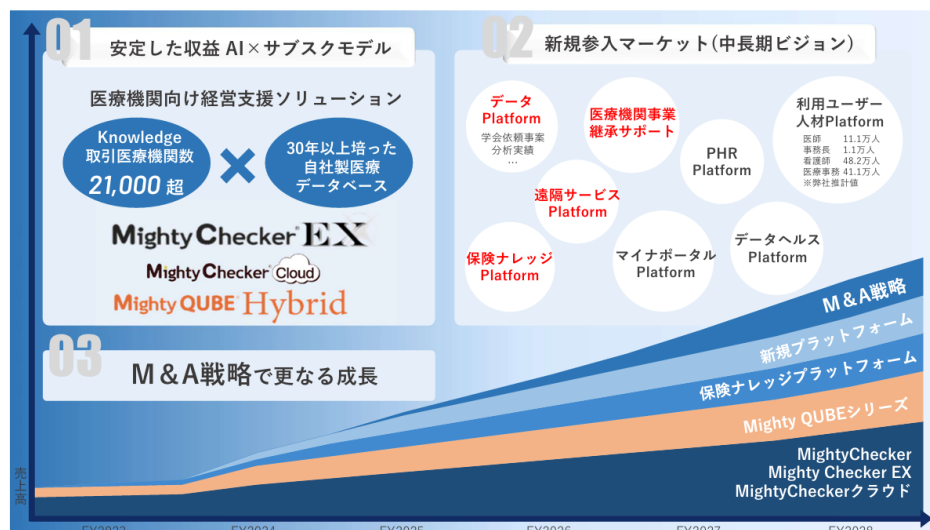
(同社資料より)

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。

* 中長期成長に向けたシナリオ

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する。

事業成長イメージ

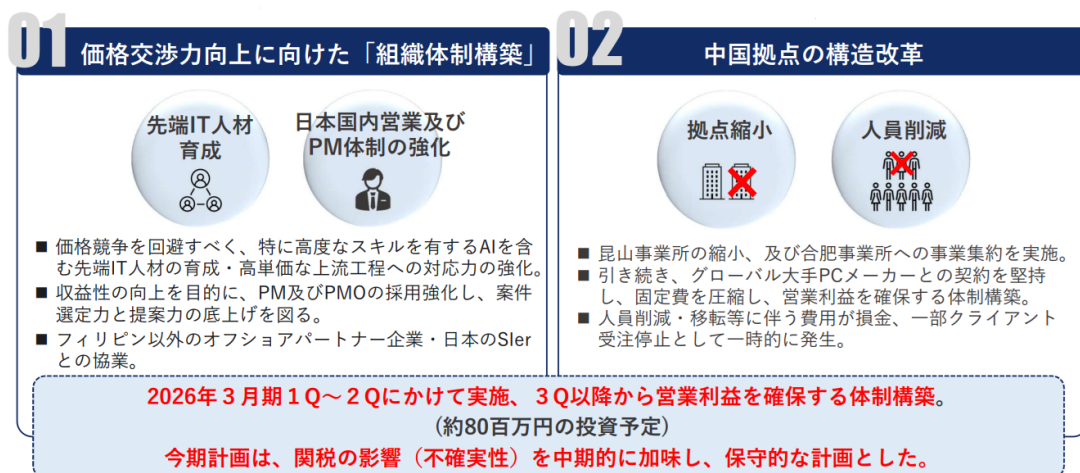


(同社資料より)

②テクノロジーコンサルティング事業

中長期な収益力強化に向けた投資を開始

米国では値下げ圧力が強まり、中国では顧客企業が縮小・撤退。これが 26/3 期の保守的な計画の要因となった。



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



26/3 期の方針

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。(25/3 期 4Q より発生)

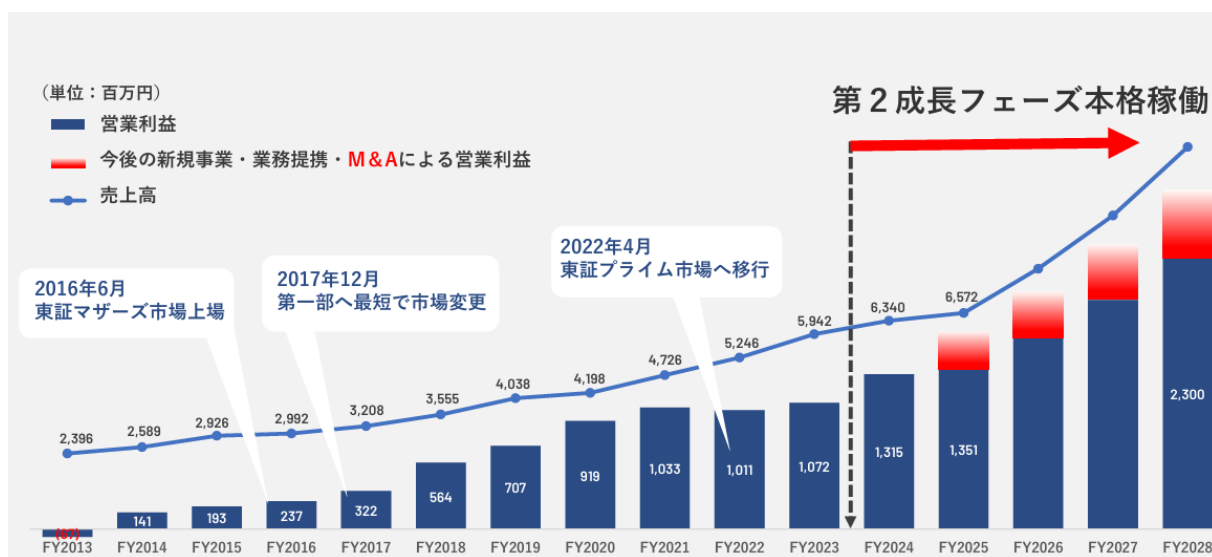
02 日本国内営業及び PM 体制の強化・先端 IT 人材育成

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。(25/3 期 4Q より発生)

(2) 成長ビジョン

両事業において、新規プラットフォーム複数展開(メディカル事業)、Mighty QUBE® Hybrid・MightyChecker® EX クロスセル本格開始(メディカル事業)、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)、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)、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)、M&A と資本業務提携(両事業)といった施策を推進し、25 年 3 月期より始まった第 2 成長フェーズを本格的に稼働させ、売上・利益の急速な拡大を目指す。



(同社資料より)

5. 今後の注目点

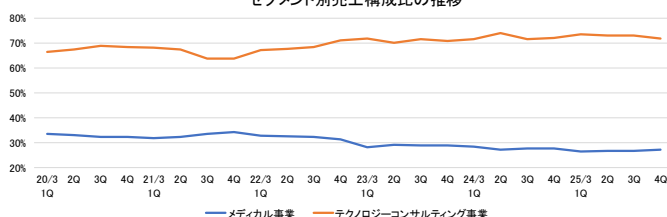
メディカル事業の営業利益率は 24/3 期 61.4%から 65.5%へ前期を 4.1 ポイント上回り、例年着実に上昇している。

ただし、メディカル事業の増収率は前期比 4.7%にとどまっている。こうした中、増収率を伸ばすための施策が M&A にあるといえよう。ISM 社の連結化がその足掛かりとなる見通し。今後、販売代理店の取り込みを積極的に行っていく予定で 26/3 期はその進捗に注目したい。

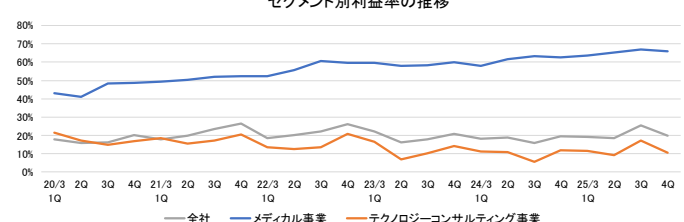
25/3 期の大幅増益に対して 26/3 期は小幅な営業増益の見通し。これは、テクノロジーコンサルティング事業における米国の関税の影響や中国の景気低迷が背景にある。ただし、同社としても素早く対応策を示している。26/3 期下期以降に現れてくるとしており、その成果には注目していきたい。

26/3 期が小幅な増益となる見通しであることを失望して株価は下落し、年初来安値近辺にある。PER は低位にあり、バリュエーションと値頃感双方で妙味ある水準といえそうだ。

セグメント別売上構成比の推移



セグメント別利益率の推移



<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	5 名、うち社外 3 名(うち独立役員 3 名)
監査役	3 名、うち社外 2 名(うち独立役員 2 名)

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2024 年 6 月 28 日

* 基本的な考え方

当社は、「唯一無二のビジネスイノベーションカンパニーであり続けること」「グローバル展開」「Win-Win モデルの推進による相互発展」を経営理念としております。この経営理念のもと、更なる企業価値の向上及びグローバルな競争力を維持していくためには、コーポレート・ガバナンスの充実と強化が重要課題であると認識しております。具体的には、「より効率的かつ健全に事業活動を行うことにより、企業の収益力を高め、株主の利益を最大化することを目指す」との基本的認識とコンプライアンスの重要性をコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方として、株主、従業員、取引先、地域社会等のあらゆるステークホルダーに対して社会的責任を果たし、持続的成長と発展を遂げていくことが重要であるとの認識にたち、コーポレート・ガバナンスの強化に努めております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

原則	実施しない理由
【補充原則 4-1③ 最高経営責任者等の後継者計画の監督】	取締役会は、現在、最高経営責任者等の後継者計画についての具体的な監督は行っておりません。 最高責任者たる代表取締役社長については、知識・経験・能力を勘案し、その時々 の当社を取り巻く状況や対処すべき課題に応じて最適と考える人物を選定すること としております。 今後は、後継者計画の策定につきましても検討してまいります。
【補充原則 4-2① 経営陣の報酬とインセンティブ】	当社の取締役の任期が1年であるため、報酬は前年度の業績により毎年見直されま すが、中長期的な業績と連動する報酬や自社株による報酬制度は設けておりませ ん。経営陣の報酬については、中長期的な会社の業績や潜在的リスクを反映させ、 健全な企業家精神の発揮に資するようなインセンティブ付けを行うことの必要性は認 識しており、今後適切な方法を継続的に検討してまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

原則	開示内容
【原則 1-4 政策保有株式】	当社は、当社グループの中長期的な企業価値向上に資すると判断される場合、株式 を政策保有します。当該株式の保有は、業務提携・協業などによる取引関係の維持・ 強化等、保有目的の合理性が確保されているなどの条件を満たす範囲で行うことを 方針としております。また、株式に係る議決権の行使については、議案が当社保有方 針と適合するかを勘案したうえで議決権の行使を行うこととしております。 なお、本報告書提出日現在、政策保有株式については、保有しておりません。
【補充原則 2-4① 中核人材の登用等における多様性の確保】	(1)多様性の確保についての考え方 当社グループにおける、人材の多様性の確保を含む人材の育成に関する方針及び 社内環境整備に関する方針は、以下のとおりであります。 当社においては、性別・国籍を問わず経験・能力等に基づいたキャリア採用により事 業拡大を行っております。そのため、「女性」「外国人」「キャリア採用者」に特化した管 理職への登用に関する施策・目標設定は行っておりません。また、現在国外の子会 社の取締役(外国籍)を含めて 2 名の女性役員が活躍しておりますが、今後も性別、 国籍によらず、人格、見識、経営能力ともに優れた多様な人材の登用を推進して参り ます。さらなる多様性の確保に向けた人材育成方針や社内環境整備方針を含め、中

	長期的な企業価値の向上に向けた人材戦略を検討することとしております。 ＜人材育成方針＞ 人材育成の基本方針は以下のとおりです。 ① 採用の強化 ② 新しいスキルの再教育 ③ リーダー教育 ④ リソースプール化(事業間連携による稼働率の最大化) ＜グローバル事業におけるエンジニア教育について＞ 戦力となる真のトップエンジニアに育て上げるための当社の研修・教育制度は、他社が容易にキャッチアップすることのできない強力な差別化要因の一つです。 フィリピンの自社研修センター「ACTION」における当社自社開発の研修は、IT 基礎概念、先進技術、対人ソフトスキル、日本語の 4 カテゴリーで構成され、PhilNITS(フィリピン国家情報技術者試験)と日本語検定 4 級の合格を目標としています。 研修終了後、研修生は経営陣幹部に対して成果を発表し面接評価を経て初めてプロジェクトへの参加が可能となります。優秀な学生であっても、実際に業務を担当できるようになるまでの人材に育成するのは、決して容易なものではありませんが、こうした困難を乗り越えたプログラム卒業者は高度な技術力と日本語環境における業務遂行能力を有することから日本の IT 市場において圧倒的な優位性を発揮しており、当社成長の強力なエンジンとなっています。 ＜社内環境整備＞ 多様性の確保に向けて、多様な人材がそれぞれの個性やライフステージの変化に合わせて働き方を選択できる制度や環境・風土を作ることを社内環境整備方針として、以下の施策を実施・推進しています。 ・定年後の社員をパフォーマンスに応じて処遇する再雇用制度の導入 ・在宅勤務制度の導入 ・オフィス移転に伴う効果について 2023 年 7 月 1 日の本社オフィス移転後は、社員が 1フロアに集い、組織横断でコミュニケーションが活性化され、社員同士が切磋琢磨しながらグループの組織力を高め、より活発にイノベーションが起きる風土となっています。 (2)多様性の確保の状況及び自主的かつ測定可能な目標 当社グループでは上記(1)に記載した多様性の確保に向けた人材育成の基本方針において、以下の指標を用いており、当該指標における目標は下記のとおりです。 ・指標:テクノロジーコンサルティング事業における年間採用計画数 ・目標:2025 年3月期以降 年間 160 人以上を採用 ただし、稼働率が改善することとなった場合は、追加で新規採用を予定しています。
【補充原則 3-1③ サステナビリティについての取組み】	当社は持続可能な社会の実現に向けた企業の責任を強く認識し、全てのステークホルダーと協同して社会課題の解決と持続的な企業価値向上を目指すために、サステナビリティ基本方針を制定するとともに、環境・社会・ガバナンスにおける解決すべき課題及び当社の取り組みを掲げました。 (1)サステナビリティ基本方針 「社会課題の解決に資する IT ソリューションを創造する、唯一無二のビジネスイノベーションカンパニーであり続けること」「グローバル展開」「Win-Win モデルの推進による相互発展」を経営理念としております。また、気候変動、少子高齢化、医療問題といった社会構造の変化や課題にいち早く着目し、社会課題の解決に資する IT ソリューションの提供とリスク低減に向けた適切な取り組みを通じて、持続可能な社会の実現と

	Ubicom グループの企業価値向上を追求します。 (2)環境・社会・ガバナンスにおける取り組み 当社の解決すべき課題と取り組みについては以下のとおりです。 ①環境…カーボンニュートラルの実現 ・当社並びに顧客における省資源化(ペーパーレス等)の推進 ・再生可能エネルギーを 100%使用した環境に配慮したオフィスへの移転 ・当社メディカル事業の主力製品である「MightyChecker シリーズ」の導入により、医療機関全体の 1 か月における削減労働時間は約 39 万時間となり、約 780 万リットルの二酸化炭素削減に寄与 ②社会…ソリューションの提供を通じた顧客の課題解決 ・DX 支援:先進技術支援を通じた顧客の業務改革 ・「先端技術開発センター」におけるソリューション開発力の更なる高度化・強化 ・国内企業のグローバル化支援を通じた日本のグローバル競争力向上 ・医療費抑制のためのソリューション開発 ・医師の働き方改革の実現 ③ガバナンス…公正かつ透明性の高い経営の実現 ・サステナビリティ基本方針に基づくコンプライアンス及びリスク管理体制の強化 ・多様性を重視したガバナンス体制の構築
【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	株主からの対話の申込みに対して、積極的に対応しております。 当社の IR 活動は、コーポレート戦略本部を担当部署とする IR 体制を整備しており、投資家からの電話取材やスモールミーティング等の IR 取材を積極的に受け付けております。 さらに、代表取締役自らが出席する決算説明会の開催及び決算説明の動画の配信を、年 2 回以上実施しております。 その他、当社の情報開示およびインサイダー情報の管理については、当社のディスクロージャーポリシー (https://www.ubicom-hd.com/ja/ir/policy.html) に従って実施しております。
【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】	当社は、収益性と資本効率の向上を図るため、ROE(自己資本利益率)を経営指標として重視した上で経営を行っております。急速に変化する事業環境において、適正かつ合理的な業績見通しの算出が困難であることから、具体的な数値目標は設定しておりませんが、業績に関する動向や今後の方針につきましては、決算説明会や当社ウェブサイトによる情報開示等を通じて継続的に説明を行い、株主や投資家が十分に理解を深めることのできる取組を行ってまいります。

BRIDGE REPORT



本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(Ubicom ホールディングス:3937)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)