

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
1,064 円	12,123,241 株		12,899 百万円	16.8%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
40.00	3.8%	78.20 円	13.6 倍	456.77 円	2.3 倍

*株価は 12/10 終値。26 年 3 月期中間期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。発行済株式数は自己株式を控除。

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	40.00

*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。

株式会社 Ubicom ホールディングスの 2026 年 3 月期中間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. 2026 年 3 月期中間期決算概要](#)
 - [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

- 26 年 3 月期中間期の売上高は前年同期比 5.2%減の 29 億 75 百万円。メディカル事業は増収だったが、テクノロジーコンサルティング事業が減収となった。営業利益は同 12.6%増の 6 億 65 百万円。売上総利益率が同前年同期 38.2%から 41.8%に改善、販管費が減少し営業利益率が前年同期 18.8%から 22.4%へ伸びたことで 2 桁増益を確保した。経常利益は前年同期比 7.5%増の 6 億 76 百万円、純利益は同 27.9%増の 5 億 66 百万円。各段階利益は過去最高を更新した。
- 通期予想は修正なし。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。メディカル事業では、M&A 戦略を軸に、成長投資を加速する。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。テクノロジーコンサルティング事業においては、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、収益力の強化を図る施策を実施する。25/3 期 4Q から始まった選別受注に伴う売上鈍化は 2Q で終了。下期からは watsonx の活用に向けた AI センター構築に向け、戦略的投資も実行する。配当は 40.00 円/株の期末配当を予定している。
- メディカル事業では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 社との協業を深化させ、九州地方における事業展開の強化を推進する。また、今後さらに M&A 戦略を推進する考え。地域に根差した医療ネットワークを持つ企業を対象とし、25 年から 30 年にかけて 8~10 社の M&A を実行してグループ直販率の向上を目指す。30 年にグループ直販比率を 25 年の 4.8%から 35%への向上を目指す。
- テクノロジーコンサルティング事業では、日本 IBM の戦略パートナーとして、企業向けビジネス AI プラットフォーム「watsonx」を活用し、フィリピン拠点で AI センターを構築する。「開発×AI×コンサルティング」という組み合わせにより、高付加価値・高利益率の AI ソリューション企業へのビジネスモデル転換を進めていく。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する。
- メディカル事業では期初から掲げていた M&A 戦略が ISM 社買収をきっかけに本格的に動き始めている。M&A に係る費用を吸収して中間期においてもしっかりと 2 桁増益を確保したことも評価できる。テクノロジーコンサルティング事業では米国関税の影響があったものの、3Q 以降の拡大を見据えた新規案件の立ち上げを開始しており、既に下期挽回の準備が出来ているようだ。
- 中間期は 12.6%営業増益となったものの、通期の 2.7%営業増益予想は変えていない。

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 サービスを提供する。

【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)エア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。

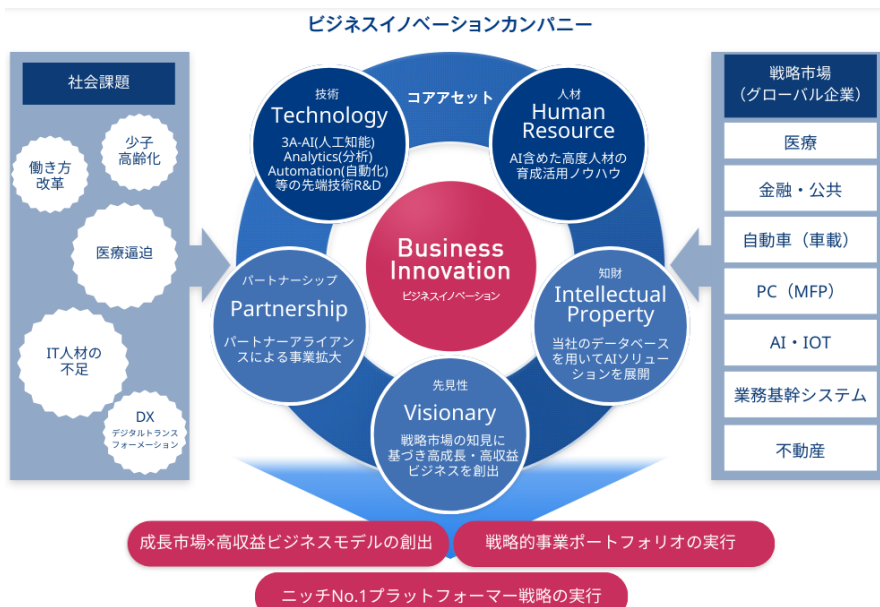
2.Go Global

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)

【1-3 事業内容】

1-3-1 概要

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、病院等の医療機関あるいは関連施設に関わる、医療情報システムのソフトウェア商品の開発・販売、受託開発、医療データ分析及びコンサルテーションを行うメディカル事業と、日本及びフィリピンを中心拠点として戦略市場である医療・金融/公共・自動車(EV)・モバイル・不動産等の領域に向け、数々の IT ソリューションサービスを提供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している。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。

1-3-2 ビジネスモデル

グローバル化や少子高齢化などの社会構造の変化などの社会変革、医療生命科学やロボット・人工知能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、戦略市場である医療・金融/公共・自動車(EV)・モバイル・不動産等の領域に向け、「3A」(「Automation(ソフトウェアテスト等の実行・管理の自動化)」、「Analytics(ビッグデータと分析)」、「AI(人工知能)」)を基に進化・発展させたコア・ソリューションを次世代型ソリューションと位置付け、事業モデルを展開している。「金融領域」においては、金融機関向け案件を中心に、業務アプリケーションの開発やフィンテック時代に向けたシステム移行需要に係る開発を支援している。「医療領域」においては、医療事業を担う中核としてレセプト点検ソフトウェア等を開発する株式会社エーアイエスを中心に、医療情報システムのソフトウェア商品の開発・販売、医療データ分析を中心としたビジネスモデル戦略を積極的に推進する体制を整えている。

	メディカル事業	テクノロジーコンサルティング事業
ミッション	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	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
ビジネスモデル	AI×サブスクモデル 営業利益率 60%以上	AI 駆動開発体制の構築に向け、AI センターの 設立準備を開始。 若い優秀なエンジニアがグループで 900 名以上
強み	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	オフショア開発 30 年以上の信頼と実績 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
クライアント	22,000 を超える医療機関、医療関連事業者等	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

(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

2024 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 48.0 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ず、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。

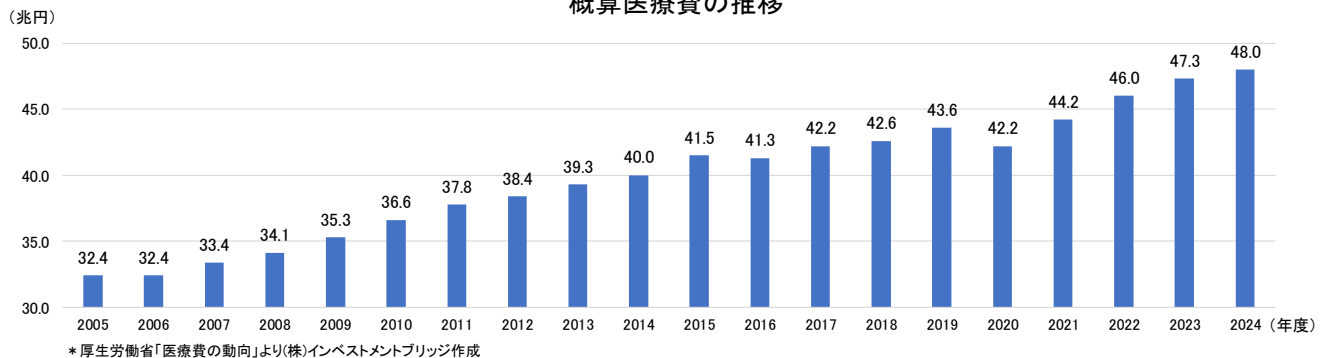
(医師等の働き方改革)

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られている。

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

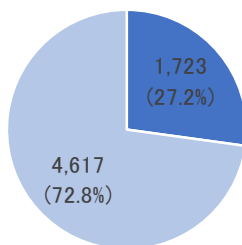
新しい時代を切り拓く「3A」分野を戦略的な技術領域と位置付け、これらをベースとした事業拡大に注力している。

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。 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、医療情報システムのソフトウェア商品の開発・販売、受託開発、コンサルテーションを中心に、医療機関の経営課題解決と医療 DX の推進に資する事業を展開するメディカル事業と、主に国内外のグローバル企業を主要顧客に、海外子会社であるフィリピンの Advanced World Systems, Inc.と Advanced World Solutions, Inc.及び中国の北京愛維森科技有限公司)並びに持分法適用関連会社である Alsons/AWS Information Systems, Inc.を活用したシステム開発業務を行うテクノロジーコンサルティング事業の 2 つ。

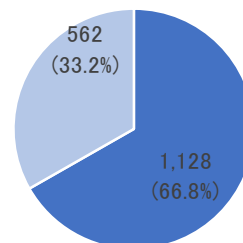
売上高構成
(2025年3月期、単位:百万円)



■ 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

BRIDGE REPORT



(同社 WEBSITE より)

(1) メディカル事業

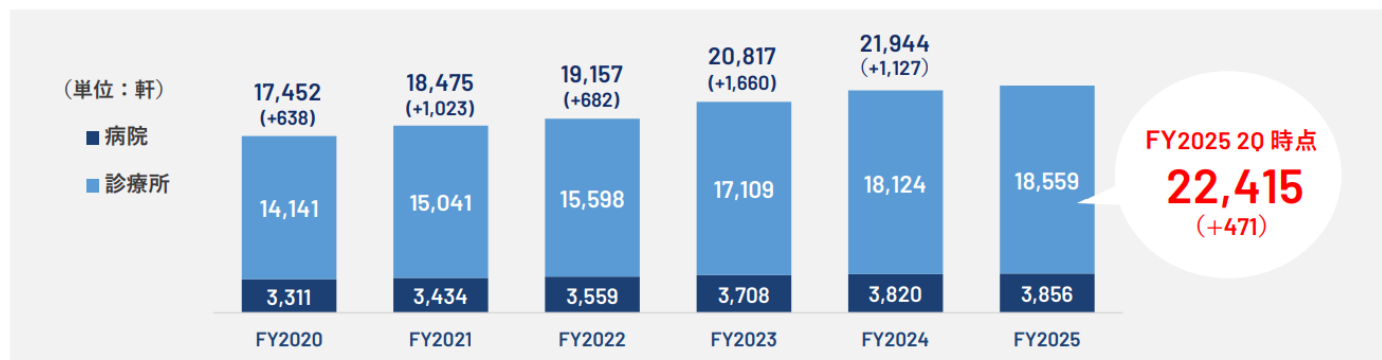
① 概要

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 9 月末時点のユーザー数は、病院(20 床以上)で 3,856 施設・シェア約 48%、診療所(20 床未満)で 18,559 施設・シェア約 18%の合計 22,415 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。

同シリーズの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。



(同社資料より)

② レセプト点検ソフト「MightyChecker®」

一部例外を除き、医療機関はオンラインによるレセプトの請求が義務付けられる。審査支払機関における審査強化の動きも重なり、レセプトチェックの精度と効率を上げることは、医療機関において経営上の重要な課題である。「MightyChecker®」シリーズは、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。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にした。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、集計分析機能なども追加し、業界の中でもユニークで先駆的製品として供給を続けている。

<「MightyChecker®」シリーズの主要製品と特長>

製品名	特長
MightyChecker® EX	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・医師向けは 300 床の中規模病院の投資対効果(増収効果)は、年 62 百万円、1,154%。 ・医事課向けは 300 床の中規模病院の投資対効果(増収効果)は、年 9 百万円、411%。
MightyChecker® PRO Advance	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 オーダリングチェックソフト「Mighty QUBE®」

24 年 4 月から施行された医師の働き方改革法案において、医師の過重労働が問題となる中、医師の時間外労働時間の上限は 960 時間と定められ、医療現場の DX 化が急務となっている。「MightyChecker®」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点検し、不適応のもの、病名が漏れているケースへエラーを出す仕組みとして、東京大学と共同開発したもの。オーダリング時の人為的な誤入力・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、医師の残業時間削減、医療機関における経費削減を実現する。

BRIDGE REPORT



<「Mighty QUBE®」シリーズの主要製品と特長>

製品名	特長
Mighty QUBE® PRO	<ul style="list-style-type: none"> ・MightyChecker®のデータベースを活用したリアルオーダーリングチェックソフト ・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点検 ・不適応のもの、病名が漏れているケースヘエラーを出す ・オーダーリング時の人為的な誤入力・誤操作を防ぎ、医療事故や査定(減額)防止、医師の残業時間削減、医療機関における経費削減効果あり
Mighty QUBE® Hybrid	<ul style="list-style-type: none"> ・Mighty QUBE® PRO の進化版 ・院内サーバー(オンプレミス)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 ・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

◎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。

◎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ヘ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)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・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。

【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。新卒採用者の多くは、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。

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画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

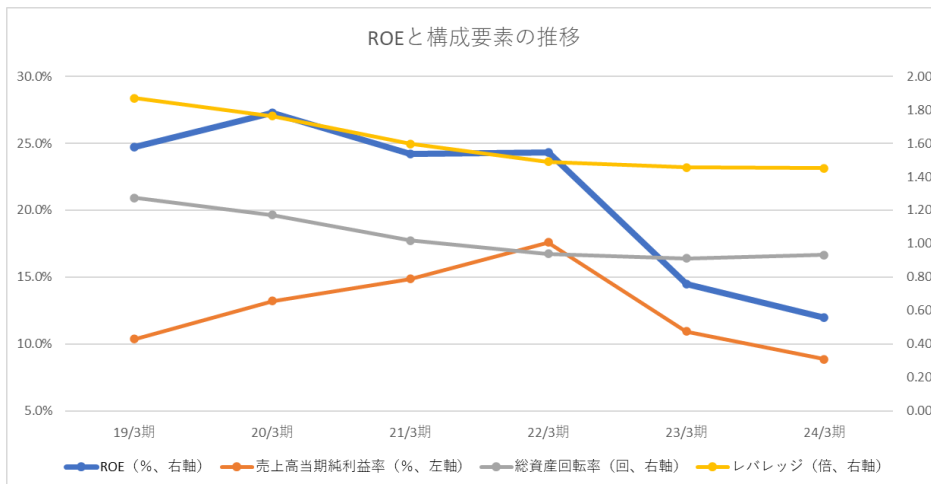
青木社長は海外を含めた従業員およびその家族を「仲間」と位置付けている。全員が笑顔を決して絶やさず常に明るく前向きに、現状に満足することなく 1 人 1 人がオーナーシップを持って時代を先取りすることによって飛躍する企業グループであることも、同社グループの強みの一つであると考えている。

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。

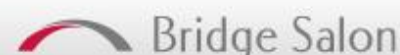
25/3 期の ROE は売上高当期純利益率の向上を主要因に、2 期連続の低下から反転した。総資産回転率が低下傾向にあるが、収益性と共に資産効率性を改善させ再び 20%超を期待したい。

【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指すとしている。
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。

BRIDGE REPORT



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/株を実施した。

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。

メディカル事業	<ul style="list-style-type: none"> * 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)
テクノロジーコンサルティング事業	<ul style="list-style-type: none"> * 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
グループ全体	<ul style="list-style-type: none"> * 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. 2026 年 3 月期中間期決算概要

(1)業績概要

	25/3 期 中間期	構成比	26/3 期 中間期	構成比	前年同期比
売上高	3,138	100.0%	2,975	100.0%	-5.2%
売上総利益	1,199	38.2%	1,242	41.8%	+3.7%
販管費	607	19.4%	577	19.4%	-5.0%
営業利益	591	18.8%	665	22.4%	+12.6%
経常利益	629	20.1%	676	22.7%	+7.5%
中間純利益	443	14.1%	566	19.1%	+27.9%

* 単位:百万円

減収増益、各段階利益は過去最高を更新

売上高は前年同期比 5.2%減の 29 億 75 百万円。メディカル事業は増収だったが、テクノロジーコンサルティング事業が減収となった。

営業利益は同 12.6%増の 6 億 65 百万円。増収に伴い売上総利益率が前年同期 38.2%から 41.8%に改善、販管費が減少しており営業利益率が前年同期 18.8%から 22.4%へ伸びたことで 2 桁増益を確保した。

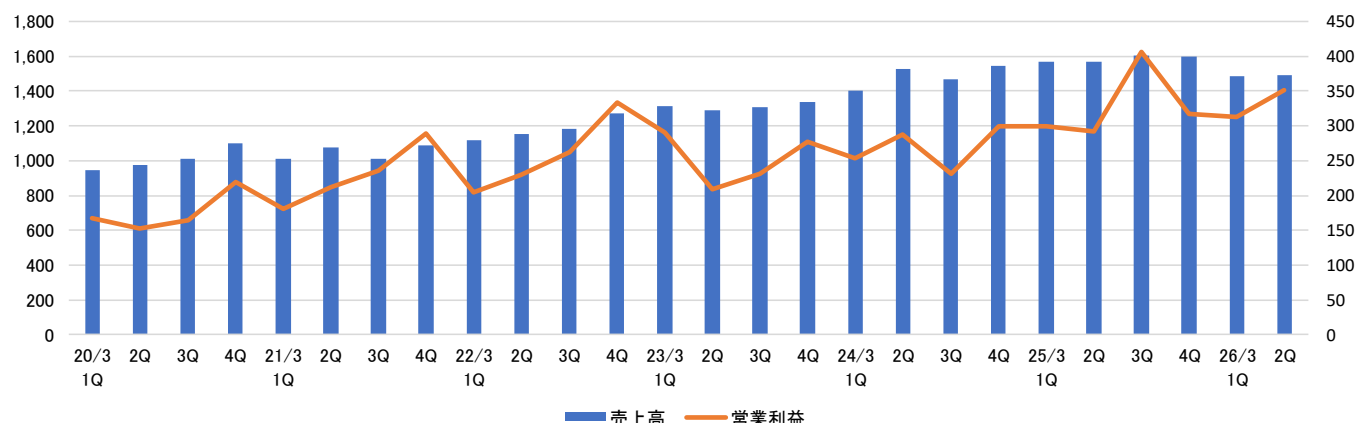
経常利益は同 7.5%増の 6 億 76 百万円。為替差益が前年同期 40 百万円から 17 百万円に縮小した。投資有価証券売却益を計上して純利益は前年同期比 27.9%増の 5 億 66 百万円。

各段階利益は過去最高を更新した。

BRIDGE REPORT



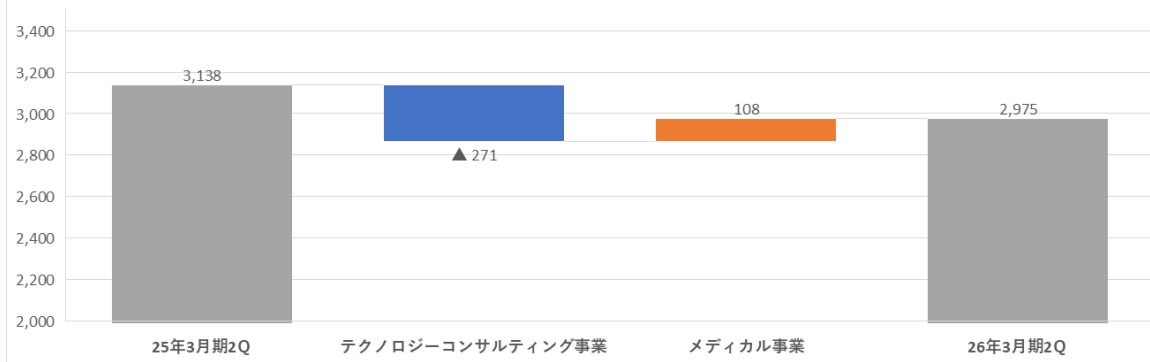
売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



(2)セグメント別動向

	25/3 期中間期	構成比	26/3 期中間期	構成比	前年同期比
メディカル事業	840	26.8%	948	31.9%	+12.8%
テクノロジーコンサルティング事業	2,297	73.2%	2,026	68.1%	-11.8%
連結売上高	3,138	100.0%	2,975	100.0%	-5.2%
メディカル事業	541	64.4%	602	63.5%	+11.1%
テクノロジーコンサルティング事業	239	10.4%	180	8.9%	-24.5%
調整額	-189	-	-117	-	-
連結営業利益	591	18.8%	665	22.4%	+12.6%

* 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。

売上高は前年同期比 12.8%増の 9 億 48 百万円、営業利益は同 11.1%増の 6 億 2 百万円。いずれも過去最高を更新。

24 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もあり、医療機関における DX 化が加速している。「MightyChecker」シリーズの販売代理店である株式会社 ISM のグループ化が 7 月に完了した。ISM 社との連携によるクロスセル、販路拡大、ターゲット拡大を推進する。M&A 戦略を継続して推進し、複数社と交渉進行中。「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させた。「Mighty QUBE® Hybrid」のクロスセル施策の展開により、ユーザ

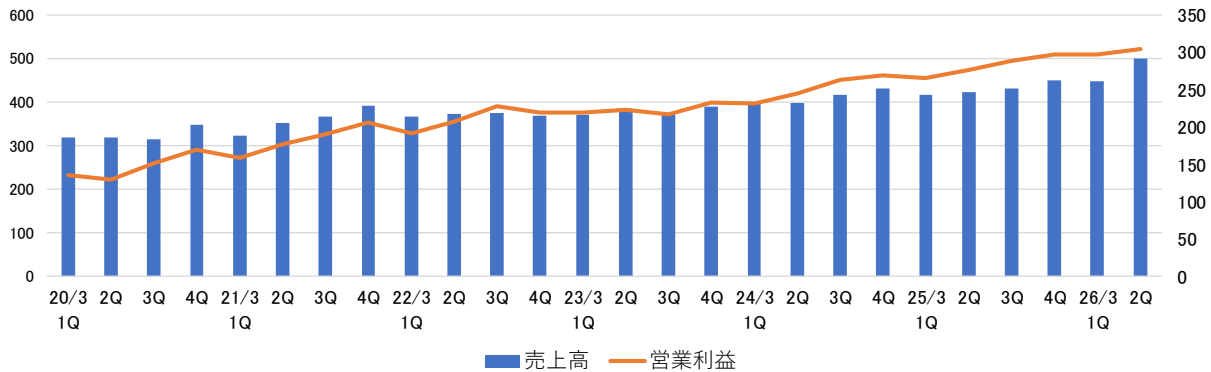
BRIDGE REPORT



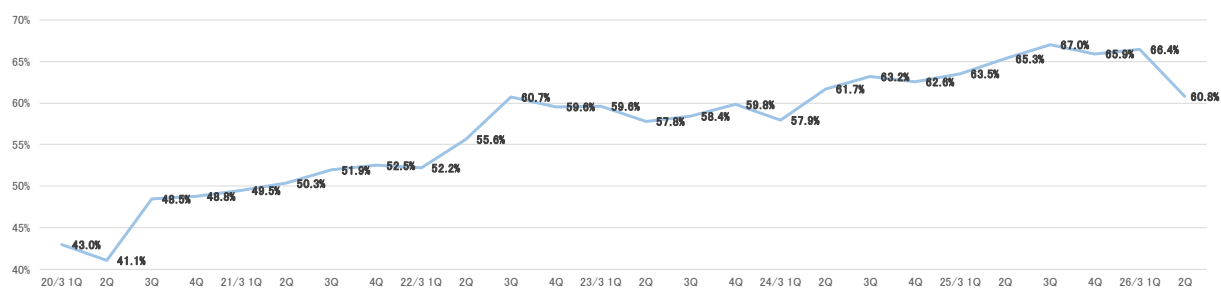
一数が拡大した。25 年 9 月末の「Mighty」シリーズのユーザー数は 3 月末の 21,944 件から 471 件増加し 22,415 件となった。既存ユーザーの切替に注力しつつ、順調に新規ユーザーが増加した。

利益面では ISM の M&A に伴う統合費用など一時的な費用を吸収しながらしっかりと 2 桁増益を確保した。

メディカル事業の四半期売上高・営業利益推移(単位: 百万円)



メディカル事業の四半期営業利益率推移



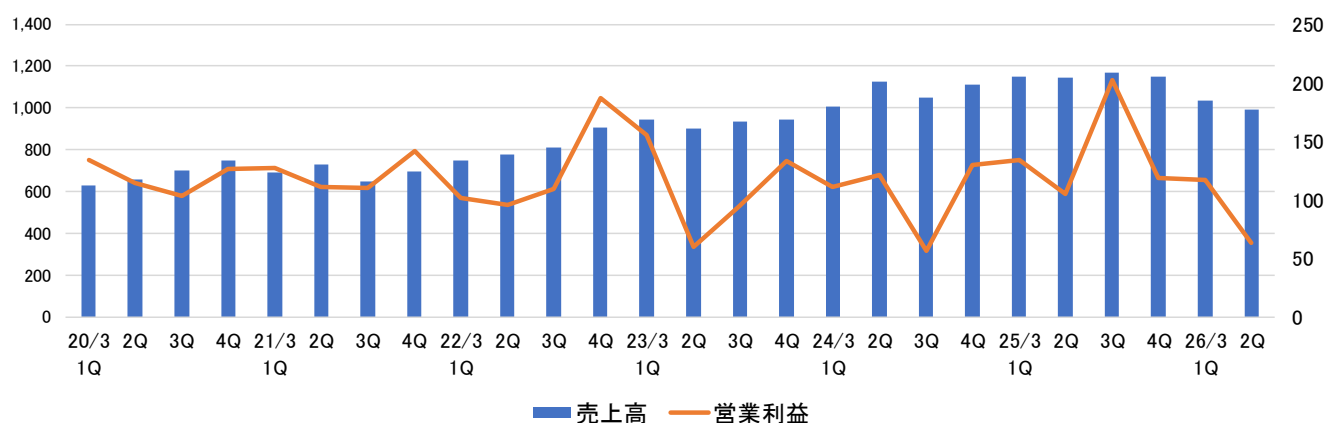
(テクノロジーコンサルティング事業)

減収減益。

売上高は前年同期比 11.8%減の 20 億 26 百万円、営業利益は同 24.5%減の 1 億 80 百万円。25/3 期 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。また、過去数年続いた大規模プロジェクトの完了と新規開始の移行期ということもあり減収となった。

利益面では、減収による影響が 45 百万円。また、25/3 期 4Q より受託案件において開発コストが想定を上回る状態となりコストが 14 百万円発生した。

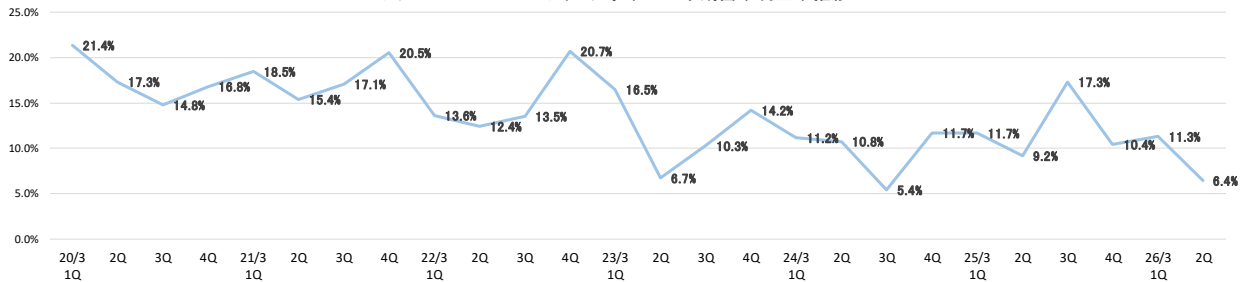
テクノロジーコンサルティング事業の四半期売上高・営業利益推移(単位: 百万円)



BRIDGE REPORT



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

◎主要 BS

	25/3 末	25/9 末	増減		25/3 末	25/9 末	増減
流動資産	6,604	6,507	-96	流動負債	1,771	1,734	-37
現預金	4,860	4,942	+81	短期借入金	100	102	+2
売上債権	1,533	1,380	-152	契約負債	783	862	+79
固定資産	1,266	1,203	-62	固定負債	497	411	-85
有形固定資産	117	112	-4	負債	2,268	2,145	-122
無形固定資産	342	298	-43	純資産	5,601	5,564	-37
投資その他の資産	807	792	-14	利益剰余金	3,838	3,920	+82
資産合計	7,870	7,710	-159	負債・純資産合計	7,870	7,710	-159

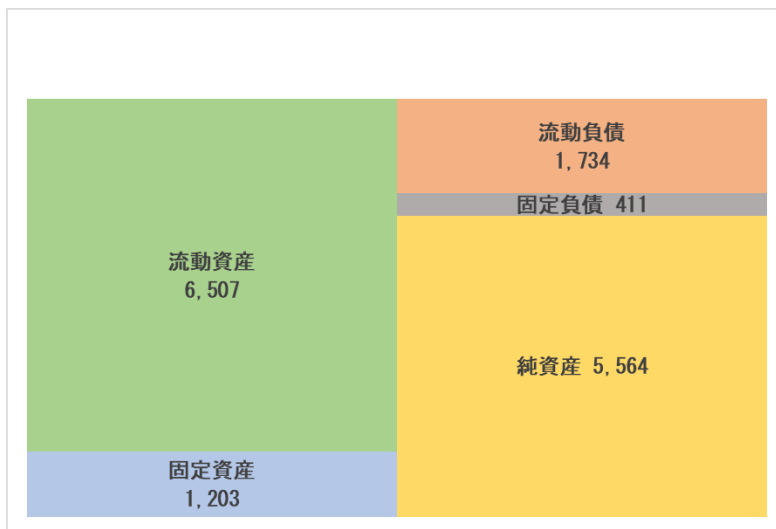
* 単位: 百万円

売上債権の減少等で資産合計は前期末比 1 億 59 百万円減少の 77 億 10 百万円となった。

リース債務の減少等で負債合計は同 1 億 22 百万円減少の 21 億 45 百万円。

純資産は同 37 百万円減少の 55 億 64 百万円。

この結果、自己資本比率は前期末から 1.5 ポイント上昇し 71.9%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。

(4) トピックス

①株式会社メディカルフォースとの OEM 契約を締結

子会社エーアイエスが提供する、「Mighty QUBE® Hybrid」が、自由診療クリニック向け電子カルテ・予約管理システムの開発・提供を行う、株式会社メディカルフォースのクラウド型電子カルテ「medicalforce」に対し、7/29 より OEM 提供を開始した。

「medicalforce」は、自由診療・形成外科・婦人科など多様なクリニックの業務を一元管理できるクラウド型電子カルテ。24 年 2 月

に日本医師会提供のクラウド版日医標準レセプトソフト「WebORCA」との連携を通じて、保険診療への対応を大幅に強化している。現在、約 600 件のクリニックに導入されており、今後は、保険診療と自費診療を併設する医療機関の増加に伴い、さらなる導入拡大が見込まれている。

エーアイエスが提供する「Mighty QUBE® Hybrid」は、30 年以上にわたり蓄積された医療データベースと AI を活用し、処方・注射薬・検査オーダー等の入力情報をもとに候補病名をリアルタイムで導出する。誤投薬や病名漏れなどヒューマンエラーを防止し、医療安全の向上と医療従事者の業務効率化を同時に実現することが可能となる。今回の OEM 提供により、高付加価値機能が「medicallforce」へ標準搭載されることで保険診療機能の更なる高度化を支援するとともに、医師の働き方改革やクリニック経営の最適化、さらには社会的課題の解決にも寄与する見込みである。

なお、今回の OEM モデルは、メディカルインフォマティクス株式会社が開発・提供する在宅医療特化型クラウド電子カルテ「homis」への提供(24 年)に続く、第 2 号案件となる。これにより、在宅医療、自由診療、保険診療という異なる診療領域において、「Mighty QUBE® Hybrid」の提供が拡大する。

今後は「medicallforce」の既存ユーザーおよび新規ユーザーを対象に、今回の OEM 契約において 26/3 期から 28/3 期にかけて年平均 16%の売上成長を目指し、診療所領域における「Mighty QUBE® Hybrid」の拡販を加速させる。

②東京証券取引所スタンダード市場への移行準備を開始

成長加速に向けた「攻め」の戦略的選択。東京証券取引所プライム市場からスタンダード市場への区分変更承認に向けた準備を開始した。この取り組みは、成長投資を加速させるための「攻め」の戦略的選択。AI 投資や M&A など、将来の成長ドライバーに経営資源を集中投入し、事業拡大と企業価値向上を実現させる。

■医療事業:成長ドライバーである M&A 戦略推進への集中投資を継続

- ・25 年～30 年にかけて、収益性の最大化を目的とした M&A 戦略を推進する。
- ・地域に根差した医療機関ネットワークを有する販売代理店を対象に、8～10 社の M&A を計画し、全国展開を推進する。
- ・グループ直販モデルの確立により販路拡大と利益率向上を実現させる。
- ・新規ソリューションの開発により、新たな収益源を創出する。

■テクノロジーコンサルティング事業:IBM「watsonx」を中核とした AI 戦略

- ・IBM の先進 AI プラットフォーム「watsonx」を中核とし、AI 駆動開発体制を構築する。
- ・日本 IBM の戦略パートナーとして、金融・医療・インフラ分野等の業種に直接アクセスが可能に。
- ・フィリピン拠点に AI センターを新たに構築する。
- ・英語及び日本語に堪能な、若く優秀なエンジニア人材を活用し、英語圏で獲得した watsonx の AI ナレッジを習得・日本語化した上で、多数のクライアント(日本企業)の開発体制に最適化した形で提供する。
- ・従来の「人数×時間」に依存したモデルから脱却し、再現性と収益性の高い成長基盤を確立する。

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

通期予想は修正なし。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。

医療事業では、M&A 戦略を軸に、成長投資を加速する。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。「Mighty QUBE® Hybrid」OEM 供給強化、「medicallforce」や「homis」へ提供するなど、診療所領域での拡販を図る。旧製品からの切替・リプレイスも推進し、ユーザー単価の引き上げを図る。

テクノロジーコンサルティング事業においては、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、収益力の強化を図る施策を実施する。25/3 期 4Q から始まった選別受注に伴う売上鈍化は 2Q で終了。下期からは watsonx の活用に向けた AI センター構築に向け、戦略的投資も実行する。

配当は 40.0 円/株の期末配当を予定している。期初は未定だったが株主が同社の成長を享受できるよう、以下の配当方針を打ち出している。

- 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、26/3 期の 1 株当たり配当金 40.0 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する。
- 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。

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

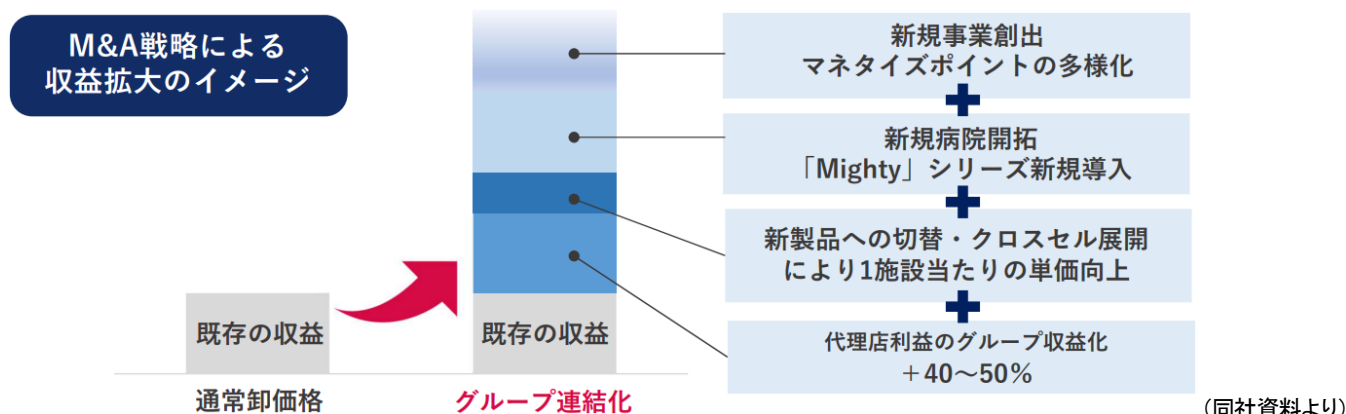
連結子会社エーアイエスを通じた株式会社 ISM の株式取得(子会社化)に向けた基本合意書を締結した。ISM 社が有する福岡県の地域医療ネットワーク「とびうめネット」を通じて ISM の既存顧客 132 医療機関を含む 835 医療機関に対して、「グループイン記念キャンペーン」による新規開拓を実施。

また、今後さらに M&A 戦略を推進する考え。既に複数の優良候補企業と交渉が進行している。地域に根差した医療ネットワークを持つ企業を対象とし、25 年から 30 年にかけて 8~10 社の M&A を実行してグループ直販率の向上を目指す。30 年にグループ直販比率を 25 年の 4.8%から 35%への向上を目指す。

M&A により、以下の要因で LTV(顧客生涯価値)が向上する。

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)およびクロスセル(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、現行水準を堅持させる)
CAC(顧客獲得コスト)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

販売代理店の M&A による収益拡大のイメージ



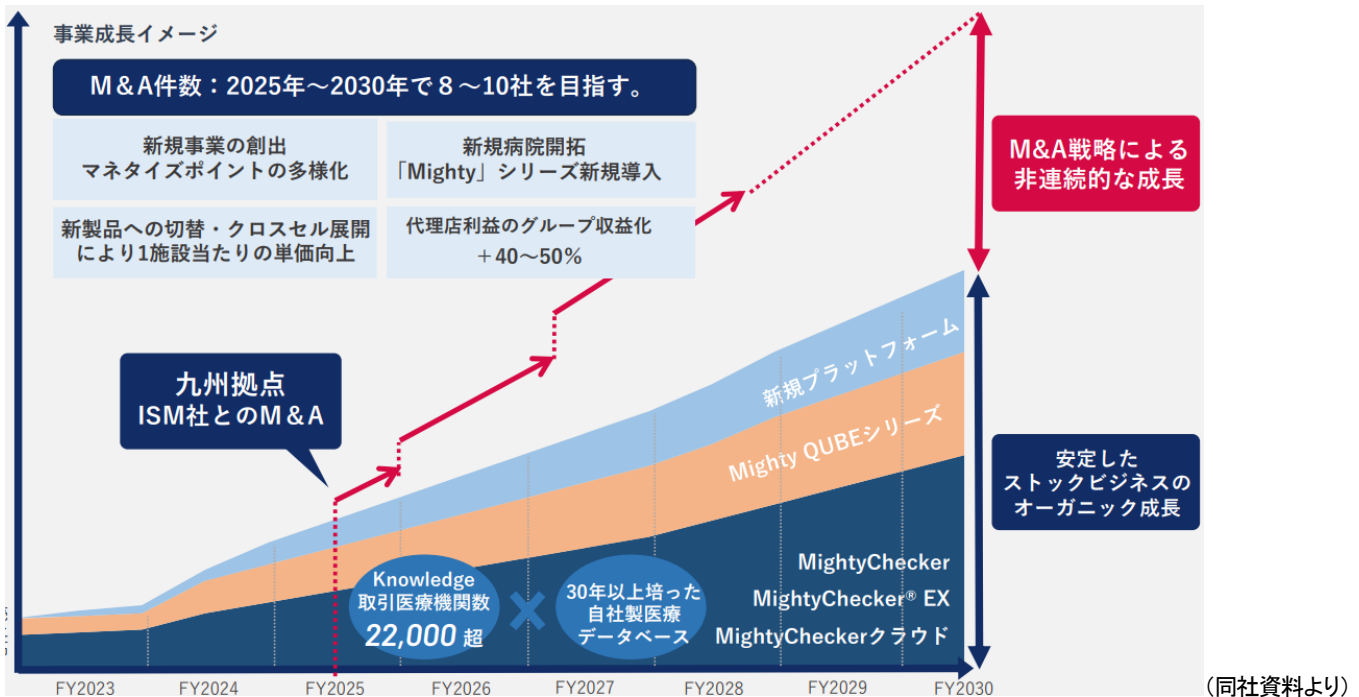
BRIDGE REPORT



* 中長期成長に向けたシナリオ

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

事業成長イメージ



短期～中長期の重点施策

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	<ul style="list-style-type: none"> ・「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	<ul style="list-style-type: none"> ・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

②テクノロジーコンサルティング事業

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)

watsonx を活用した AI 駆動開発体制の構築

日本 IBM の戦略パートナーとして、企業向けビジネス AI プラットフォーム「watsonx」を活用し、フィリピン拠点で AI センターを構築する。「開発×AI ×コンサルティング」という組み合わせにより、高付加価値・高利益率の AI ソリューション企業へのビジネスモデル転換を進めていく。

☆watsonx とは

- ・企業が生成 AI の基盤モデルを安全かつ効率的に導入・運用できる IBM のビジネス AI プラットフォーム。
 - ・モデル開発環境(watsonx.ai)、データ統合基盤(watsonx.data)、AI ガバナンス機能(watsonx.governance)の 3 要素から構成、クラウド環境でデータを保護し、外部モデルへの情報流出を防ぐ設計により、安全性と柔軟性を両立した企業向け AI 基盤。
- このグローバル実績を基盤に、日本 IBM の戦略パートナーとして、フィリピン拠点の AI センター構築を推進する。さらに、フィリ

BRIDGE REPORT



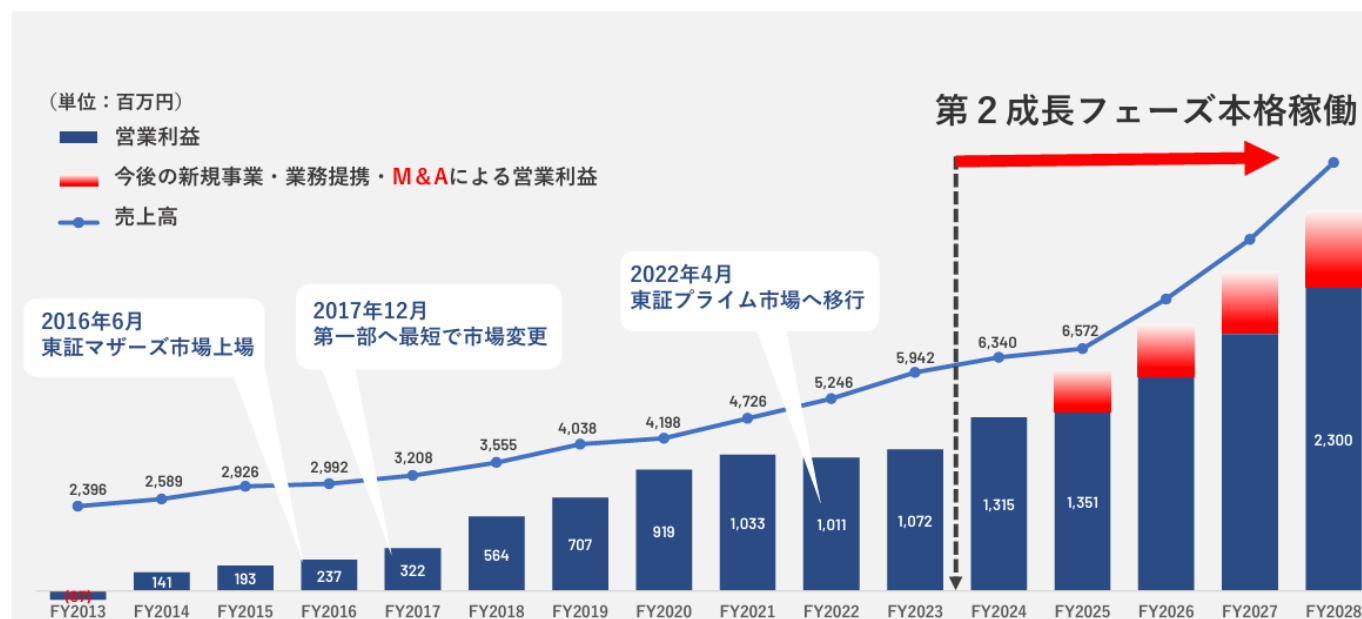
ピン人材の高い英語力を生かし、欧米の最先端技術を迅速に吸収することで、国内市場に最適化された AI 駆動開発体制を構築する。これにより、今後の日本企業の AI を活用した生産性改革を牽引する。

短期・中長期の成長戦略

短期戦略	<p>①主要パートナーとの協業深化による売上拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・IBM 等、主要 Sler 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。(watsonx を活用したソフトウェア開発の提供) <p>②フィリピン拠点の経営刷新とグループ一体運営</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・フィリピン拠点にて、watsonx を活用した AI センターを構築。それに伴い戦略的投資実行。(組織変更及び人員採用を強化)
中長期戦略	<p>モダナイゼーション市場の急拡大に向けた戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業の IT システムは老朽化が進み、AI 対応への移行が不可避な段階にある。 ・同時に、開発プロセスの AI 化や IT システムなどの無形資産の再評価が進み、企業の投資意欲が急速に高まっている。 <p>—モダナイゼーションとは—</p> <p>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。</p> <p>IBM の戦略パートナーとして、モダナイゼーション需要の中心顧客層(金融・医療・インフラ等)へ直接アクセス可能なことが同社の優位性。</p>

(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 月期より始まっている第 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)

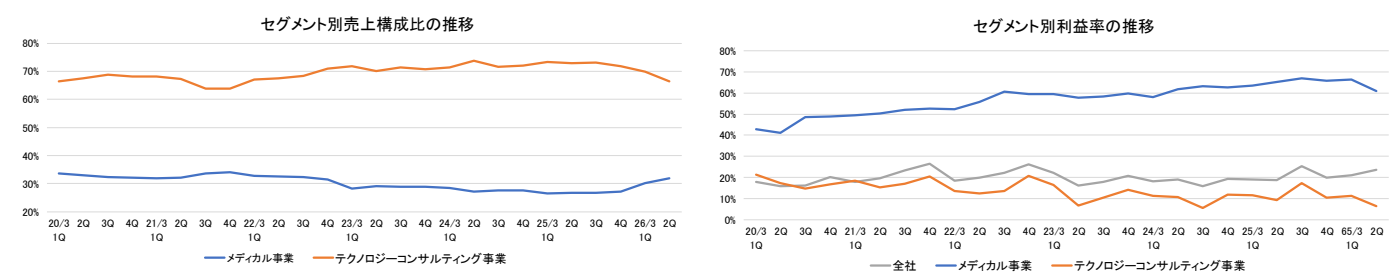
5. 今後の注目点

メディカル事業では期初から掲げていた M&A 戦略が ISM 社買収をきっかけに本格的に動き始めている。M&A に係る費用を吸収して中間期においてもしっかりと 2 桁増益を確保したことも評価できる。

テクノロジーコンサルティング事業では米国関税の影響があったものの、3Q 以降の拡大を見据えた新規案件の立ち上げを開始しており、既に下期挽回の準備が出来ているようだ。

中間期は 12.6%営業増益となったものの、通期の 2.7%営業増益予想は変えていない。

中間期は両事業で成長の見通しが強まったと見る。ただし株価はもみ合い、バリュエーションは低位にある。配当利回りもしっかりと確保できることから、妙味ある水準といえそうだ。



<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:2025 年 6 月 27 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標とする」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】	<p>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。</p> <p>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。</p>
【補充原則 2-4① 中核人材の登用等における多様性の確保】	<p>(1)多様性の確保についての考え方</p> <p>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。</p> <p>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 3 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。</p> <p><人材育成方針></p> <p>人材育成の基本方針は以下のとおりです。</p> <ol style="list-style-type: none"> 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) <p><グローバル事業におけるエンジニア教育について></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p><社内環境整備></p> <p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>(2)多様性の確保の状況及び自主的かつ測定可能な目標</p> <p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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

	<p>・目標:2026 年3月期以降 年間 86 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。</p>
【補充原則 3-1③ サステナビリティについての取組み】	<p>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組みを掲げました。</p> <p>(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。</p> <p>(2)環境・社会・ガバナンスにおける取組み 当社の解決すべき課題と取組みについては以下のとおりです。</p> <p>①環境…カーボンニュートラルの実現</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>②社会…ソリューションの提供を通じた顧客の課題解決</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>③ガバナンス…公正かつ透明性の高い経営の実現</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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】	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】	<p>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。</p>

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](#)