

**FY2022**

Consolidated Business Results



# 2023年3月期 決算説明資料

東証プライム：3937  
株式会社Ubicomホールディングス

2023年5月11日

**グローバル事業を中心とした従来の想定を上回る需要見通しの拡大が翌期以降も継続する可能性が高まったことを踏まえ、先端技術人材をはじめとする人材の再教育、採用の増加、拠点拡充を中心とした計画外の追加投資を実行。営業利益は前年同期比ほぼ横ばいを確保。**

**当社保有の投資有価証券で時価が著しく下落したものにつき、投資有価証券評価損を特別損失に計上。繰延税金資産の取り崩し等の「本業外の要因」により、前年比当期純利益が減少。**

売上高

5,246 百万円

(前年同期比 111.0%)

経常  
利益

1,004 百万円

(前年同期比 95.2%)

営業  
利益

1,011 百万円

(前年同期比 97.9%)

当期  
純利益

573 百万円

(前年同期比 69.0%)

**翌期の大型開発需要を見据え第2成長フェーズに向けた投資を前倒しにて強化、先端技術人材を中心とした人員の積極採用、外部環境に対応すべく価格・為替政策を実行するなか、営業利益は前期同期比同水準を確保。**

(単位：百万円)	2022年3月期 通期 (実績)		2023年3月期 通期 (実績)		前年 同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	4,726	100.0%	<b>5,246</b>	<b>100.0%</b>	<b>111.0%</b>
営業利益	1,033	21.9%	<b>1,011</b>	<b>19.3%</b>	<b>97.9%</b>
経常利益	1,055	22.3%	<b>1,004</b>	<b>19.1%</b>	<b>95.2%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	832	17.6%	<b>573</b>	<b>10.9%</b>	<b>69.0%</b>

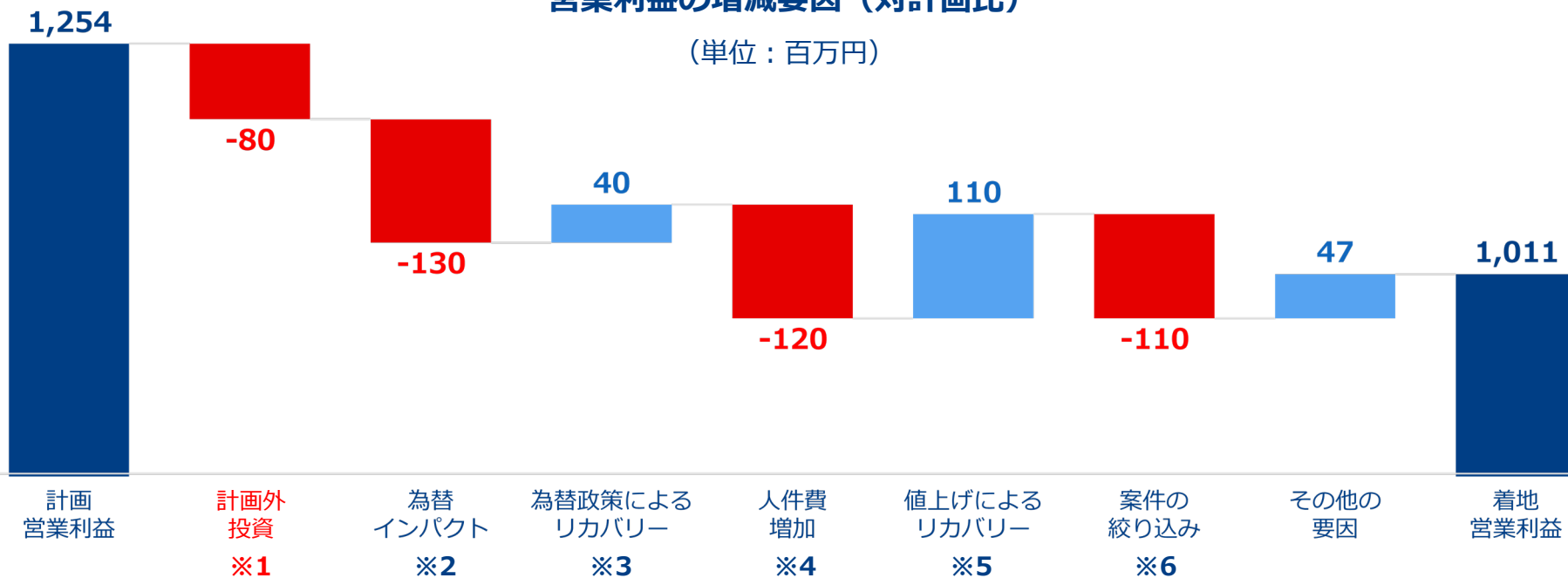
# 2023年3月期 利益変動要因および投資の状況



当期は為替および人件費の高騰の影響も、**為替・価格政策の効果を着実に実現。**  
**経済安全保障推進法を背景とし、ITソリューションに係る先端技術の供給国としてのフィリピンが再注目、Ubicom創業以来の引き合い急増**に 대응べく、4Qに先端技術人材に係る投資を加速。翌期以降の**投資対増収効果を見込む。**

### 営業利益の増減要因（対計画比）

（単位：百万円）



### 計画外投資（4Q実施）の主な内容

- ・再教育（リーダーエンジニア教育）
- ・中途採用の増加
- ・案件増加に伴う拠点拡充

- ※1 翌期需要を見据えた更なる投資アクセルの踏み込み
- ※2 想定レートからのコスト増およびペソ建て売上増の相殺分
- ※3 4Qより全てのクライアントにおいて効果発現
- ※4 グローバルのエンジニア人件費高騰の影響
- ※5 ピラーおよび潜在ピラー値上げ効果およびAI先端人材の高単価モデル推進
- ※6 メディカルの受託案件およびピラー候補以外の案件の戦略的絞り込み

**旺盛な需要を背景に増収を達成。**

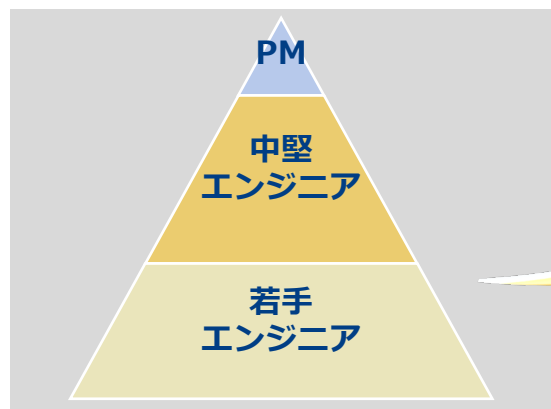
**第2成長フェーズに向けた創業以来の投資（含採用・再教育）を実施。**

グローバル事業 (単位：百万円)	2022年3月期 通期（実績）		2023年3月期 通期（実績）		前年 同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	3,241	100.0%	3,725	100.0%	114.9%
営業利益	495	15.3%	446	12.0%	90.0%

- **旺盛な需要を背景に売上高は前年同期比15%増を達成、利益面において為替・価格政策の効果発現。**
- **既存のピラー顧客およびスマートファクトリーに代表れるAIoT技術の活用含む新たな潜在ピラー顧客からの旺盛な引き合いを獲得。先端DX人材の育成とサブピラー化に向けた更なる取り組みの強化に向け、積極的な新卒・中途採用及び研修ACTIONを積極化、翌期以降本格化する大型開発需要に向け、リーダーエンジニア教育プログラムを実施。**
- **エンタープライズ事業部において、オフショア推進の多国化の潮流を受け人的投資を拡大、製造等、金融・公共以外の引き合いも強く、今後はそれら大型「保守需要」も見込む。**
- **海外テクノロジー企業とAIソリューション開発における協業の交渉および当社AI人材の開発を強化、経常的投資に加え、第2成長フェーズに向けた投資を加速。当下期より、価格政策に加え、為替を含めた外部環境の変化に向けた対応につき施策推進。**

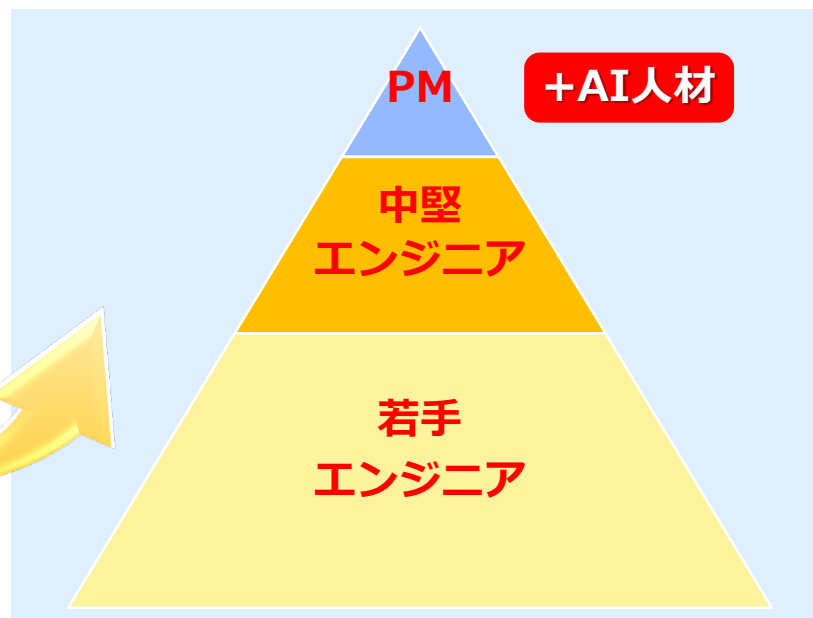
グローバル事業：開発リソースの拡大による事業成長の推進

Ubicom創業以来の引き合い急増に応えるべく、  
採用・教育・再教育投資を強化。



従来

年間採用数：約100～160名



2024年3月期

年間採用数：350名以上を計画

施策① 採用の強化

施策② 新しいスキルの再教育（ニーズの進化・高度化に対応）

施策③ 50名規模のリーダー教育（受注増加と品質管理に対応）

施策④ リソースプール化（事業部間連携による稼働率の最大化）

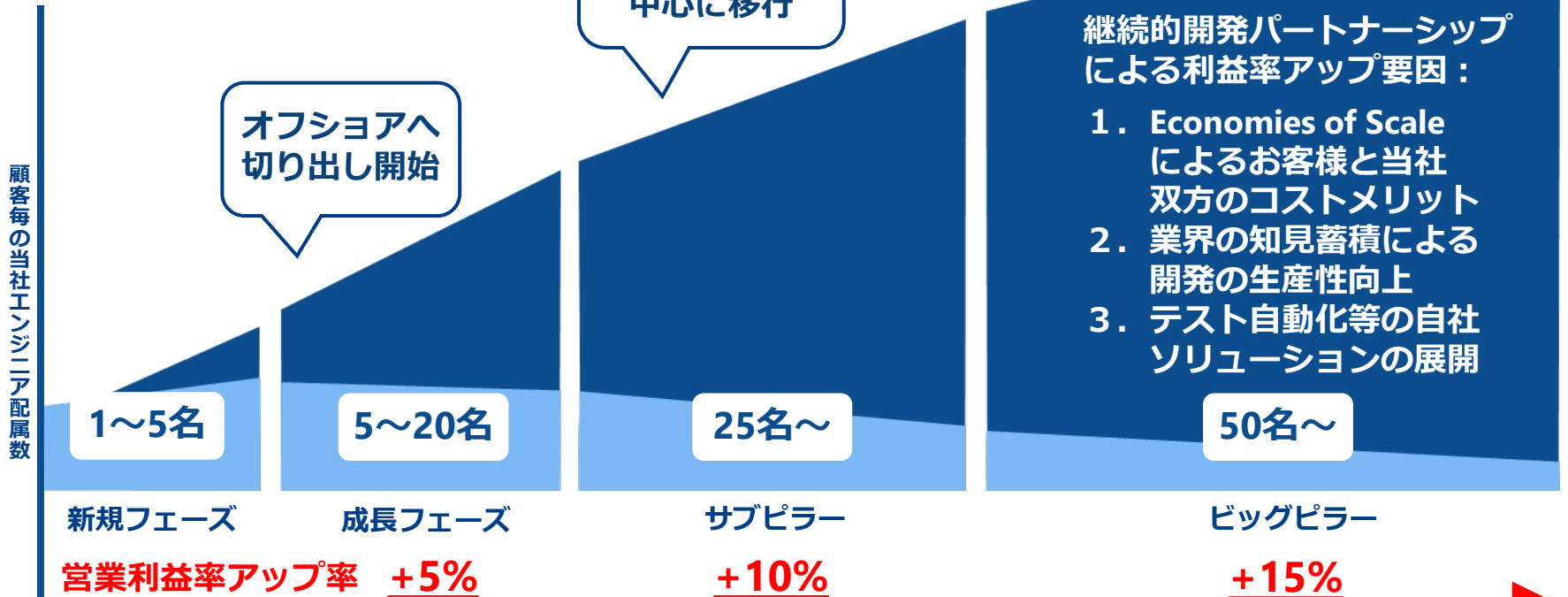
施策⑤ 開発ボリュームの拡大による利益率の向上

オフショア・オンサイト開発を自在に活用し

## 顧客のピラー化と案件の高収益化を実現

ピラー顧客の定義：継続的なお取引のある、  
各業界のマーケットリーダー（顧客別売上高数億円規模）

- オフショア（当社フィリピン開発拠点活用）
- オンサイト（お客様先に出向）



# グローバルマーケットを見据えた事業戦略を強化

- ①グローバルM&A・出資・業務提携の推進
- ②海外マーケティングの強化（米/イスラエル）
- ③デジタル先進国企業とのアライアンスを通じたAI教育
- ④フィリピン拠点の更なる高付加価値化
  - ・ 英語力を活かした案件獲得
  - ・ **豊富な大卒者と理系人材の採用強化**
  - ・ 地の利を活用した欧米諸国へのサービス提供
  - ・ **オフショア推進の多国化による膨大な需要の取り込み強化**

**グローバル潜在市場規模は  
国内市場規模の約10倍以上**  
(当社調べ)

**国内ソフトウェア開発  
潜在市場規模は約10兆円**  
(当社調べ)

\*当社調べ

国内潜在オフショア率：約10%（約1兆円）\*

現在の国内オフショア率：約2%（約2千億円）\*

<市場規模イメージ>



## 高い収益性と利益の増額基調をしっかりと確保

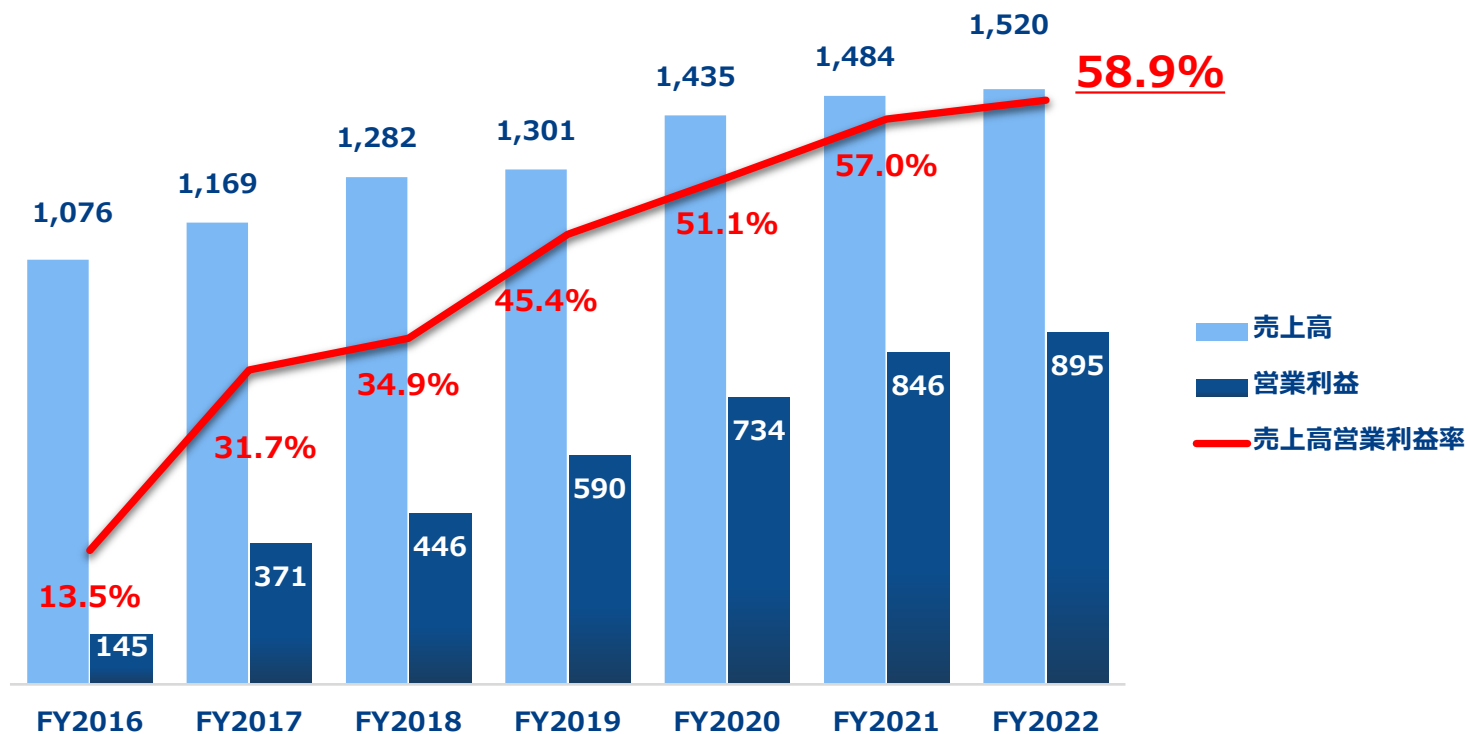
メディカル事業 (単位：百万円)	2022年3月期 通期（実績）		2023年3月期 通期（実績）		前年 同期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	1,484	100.0%	1,520	100.0%	102.4%
営業利益	846	57.0%	895	58.9%	105.7%

- 当期における営業利益は、**前年同期比105.7%**。医療機関の社内情報システムの保守運用等、低収益の受託開発の見直しを実施するなか売上は微増も、新商品のMighty Checker EXおよびMighty Checker Cloudが寄与するなど、Mightyシリーズのパッケージ販売に係る**ストック（医療機関導入数）**は順調に拡大。
- **高収益サブスクモデルの確立とソリューションの重ね売り等によりセグメント利益率が向上、営業利益率は58.9%と過去最高水準の高収益性を実現。**
- 医師の働き方改革に資する戦略的ソリューション「**Mighty QUBE Hybrid**」が本格ローンチ、**公的医療病院グループはじめ多数の受注を獲得**。端境期（はざかいき）を経て、導入拡大に向けた直販営業を強化。
- 保険会社向け新ソリューション「**保険ナレッジプラットフォーム**」の収益化と複数の保険会社との**実証実験継続**。すでに開始しているサブスク収益の発現につき、来期以降、更なる積み上げを目指す。
- **導入による経済効果を見据えた、新価格政策**につきPOC（検証）推進、医療機関の経営改善と医療の質・安全に資するソリューションの更なる取り組み強化。

# サブスクリプションモデルによる高収益基盤の拡大

## メディカル事業 業績の推移

(単位：百万円)



# メディカル事業：実績および目指す方向性

2023年3月期の端境期（はざかいき：一部の組込み先における新システムへの移行に伴う旧システムの終了を主要因とするクリニックユーザー増加数の減少）を経て、2024年3月期は上記新システムへの当社ソリューションの導入促進に向けた営業活動に注力。

## ■ ユーザー数 \*1

2023年3月末ユーザー数 / 2023年2月末医療施設数 \*2



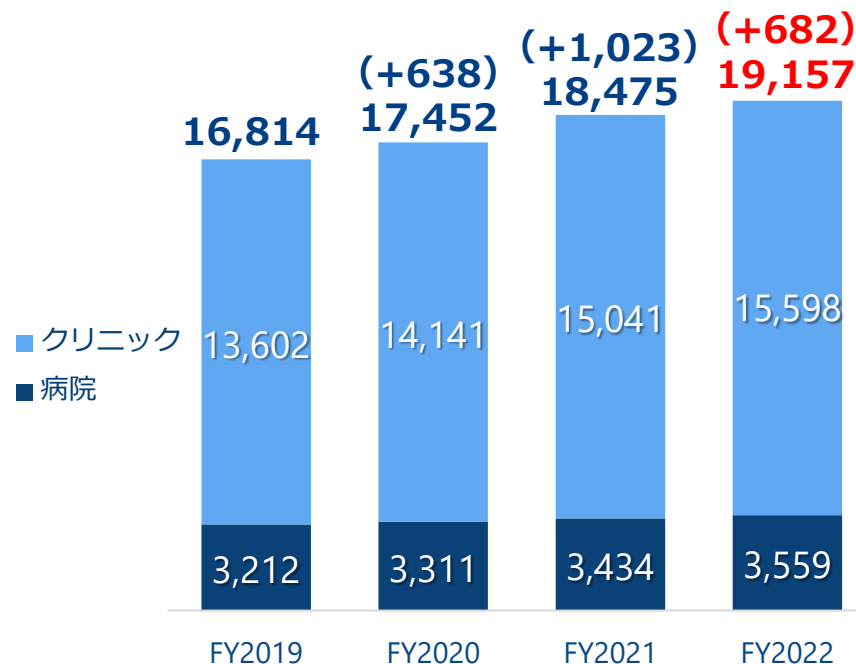
病院（20床以上）

約44% 3,559 / 8,150施設中



クリニック（19床以下）

約15% 15,598 / 105,195施設中



\*1 本数値は当社取引実績に照らし、一定の条件下で算出したものです。

\*2 出典：「医療施設動態調査（令和5年2月末概数）」（厚生労働省）  
[https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/iryosd/m23/dl/is2302\\_01.pdf](https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/iryosd/m23/dl/is2302_01.pdf)をもとに作成

## ■ メディカル事業が目指す方向性

- ・ **医師の働き方改革支援** ⇒ 2024年より時間外労働の上限規制適用。  
働き方改革や医療経営改善に資する更なるソリューションや機能の開発。
- ・ **新たなメディカルプラットフォーム開発の推進**  
⇒ 保険ナレッジプラットフォームに代表される知財戦略の強化。  
新たなマーケットの創出。

# Mightyシリーズの販売促進に向けた戦略強化

重点施策

セールス

… 直販/コンサル機能強化

カスタマーサポート

… ユーザーコミュニティの構築

マーケティング

… 費用対効果の発信強化

プライシング

費用対効果に基づく新価格政策の推進

… **新規ユーザー向け新価格のPoC検証を経て、2024年3月期より正式に適用開始**

商品開発

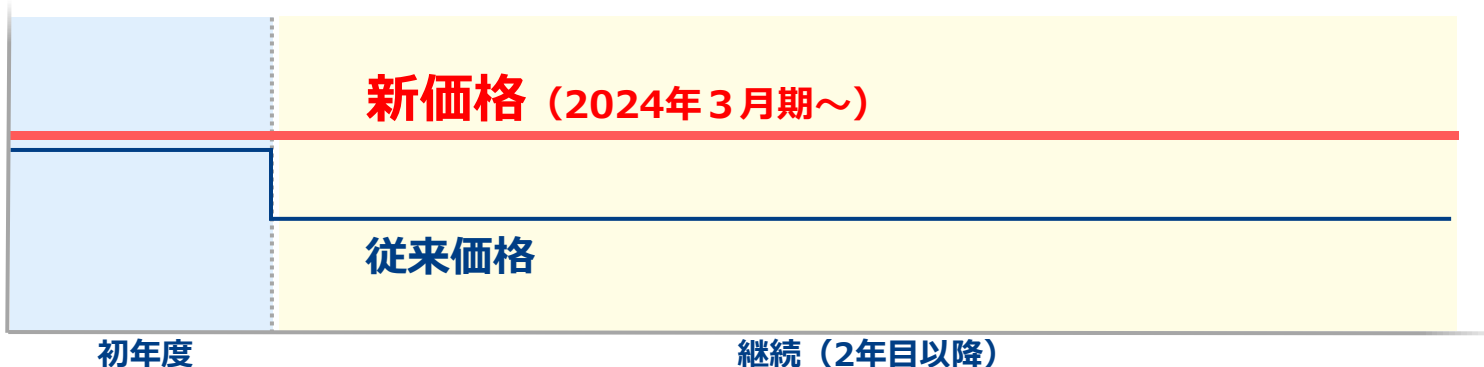
… クラウド対応や重ね売りメニューの開発

## 新規ユーザー向けに新価格（平準化モデル）による値上げを開始

既存ユーザー（2023年3月期医療機関ユーザー数19,157）に関しては、上位製品への切り替え時（下位製品のサポート終了 ※時期未定）に新価格の適用を計画。長期目線で業績へのインパクト創出を目指す。

### ■ 価格イメージ

\*1



### ■ 新価格適用状況

製品名	新規ユーザー	既存ユーザー
Mighty Checker EX	✓	計画中
Mighty QUBE Hybrid	✓	計画中
Mighty QUBE PRO	✓	計画中
Mighty Checker Cloud	計画中	計画中

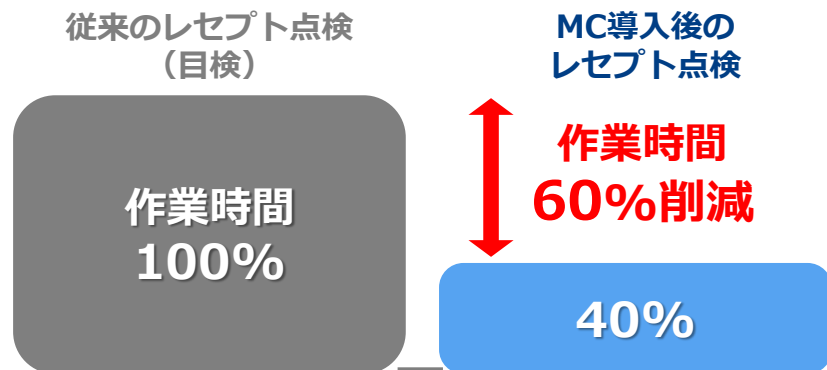
### ■ Mightyシリーズの強み

1. **機能面での優位性**  
（ダブルスクリーニング機能、分析機能ほか）
2. **コンサルタントおよびカスタマーサポートによる顧客付加価値**
3. **医療機関における経済効果**  
（圧倒的なROIの実現実績）

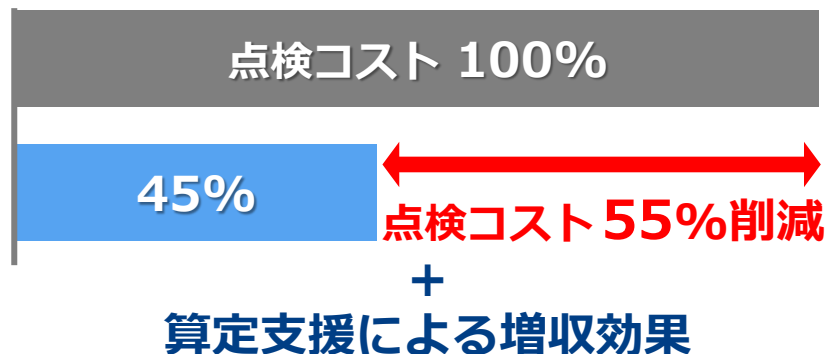
→顧客生涯価値（Life Time Value）が著しく向上！

## ■ 医事課向けMighty Checker (MC) の投資対効果 <sup>\*1</sup>

### ① 作業時間削減効果



### ② コスト削減・収益改善効果



## ■ ドクター向けMighty QUBE (MQ) の投資対効果 <sup>\*1</sup>

### 医師の働き方改革

- ・ 外来医師の労働時間を約28時間短縮 (月/医師当たり)
- ・ 過度なストレスの軽減

### コスト削減・収益改善

- ・ 医師等の残業代ほか関連コスト削減
  - ・ 病名漏れ等での査定<sup>\*2</sup>削減による増収
- 年間6,600万円の収益改善効果

### 医療の安全と質

- ・ 電子カルテ入力支援による入力ミスの防止、病名付け支援
- ・ 患者様に集中できるよう、診療外業務の効率化を支援

\*1: 本検証結果についての表記は、約200床以上の中規模病院を想定し、当社の設定した条件下での検証結果を示しております。

\*2: 査定 (減額査定) : レセプト請求審査において適切でないと判断され減額されること。

## 「Mighty QUBE Hybrid」を正式ローンチ（2022年10月）

リアルタイム チェック システム

# Mighty QUBE<sup>®</sup> Hybrid

### Mighty QUBE Hybridの特長

- ✓ 医師の働き方改革 2024 に対応
- ✓ クラウドとオンプレミス対応のハイブリッドモデル
- ✓ リアルタイム算定支援機能を搭載（電子カルテシステムの付加価値向上）
- ✓ フィリピンのメディカルエンジニアによるラボ型開発にて製品化
- ✓ 複数のクラウド型電子カルテメーカーとMQ Hybridの組み込みに向けた商談進行中
- ✓ 複数の大規模医療機関から先行受注を獲得、引き合い多数
- ✓ 直販価格は旧型（MQ PRO）の約1.2倍以上
- ✓ さらに+5%の粗利率増加を目標に、2024年3月期より新価格の適用を開始

# メディカル事業：主カソリューションのバリューチェーン

医療安全

時間短縮

労力削減

収益改善

労力削減

時間短縮

経費削減

収益改善

電子カルテ連携システム

**Mighty QUBE Hybrid**

データ  
発生源

レセプト点検システム

**Mighty Checker EX**

査定・返信情報

診察  
電子カルテ  
入力

安全 信頼

処方箋  
発行

正確 信頼

会計  
業務

レセプト  
点検

レセプト請求のための  
確認作業軽減

医師による  
レセプト・カルテ  
確認/追記等

従来の半分

レセプト  
修正等

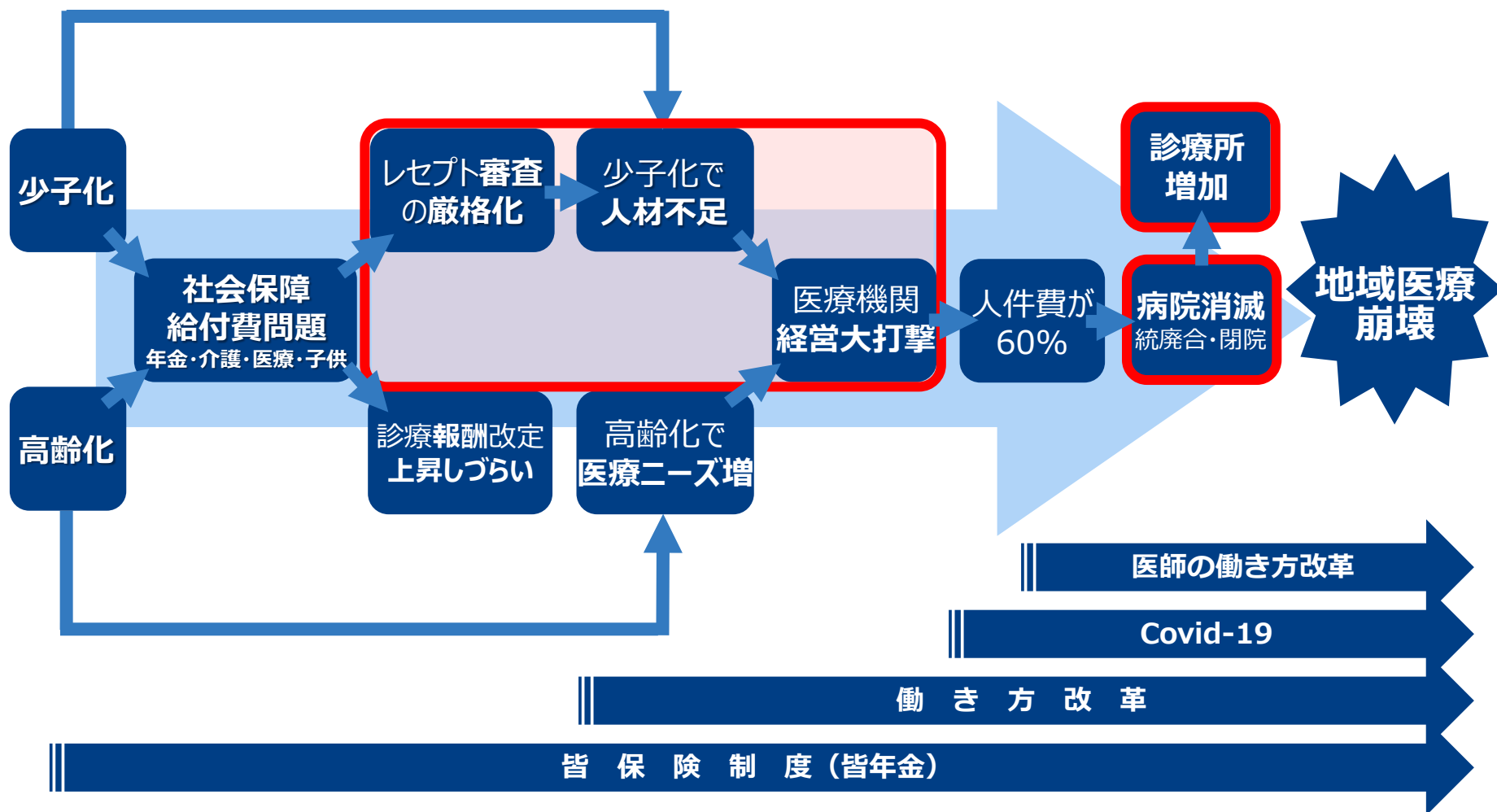
レセプト  
オンライン  
請求

医師の  
働き方改革

医事課の  
働き方改革



# ICT と AI



# Mighty QUBE<sup>®</sup> Hybrid

## 診療部

医薬品、検査など保険病名をチェックし、処方チェックにて誤投与を防止します。処方病名の禁忌もチェックします。

- ✓ 医療安全
- ✓ 医師の  
時間短縮  
労力削減

## 薬剤部

医師より送られてくる処方オーダーは、一時スクリーニングされていますので、薬剤部・薬局での作業が軽減されます。

- ✓ 薬剤師の  
時間短縮  
労力削減  
ストレス軽減

## 患者様の 満足と安心

安全から満足と信頼

- ✓ 病院の収益改善
- ✓ 医事課職員の  
時間短縮  
労力削減  
ストレス軽減

- ✓ 検査部の方の  
時間短縮  
労力削減  
ストレス軽減

## 医事課

医師より届くデータは薬剤、検査等と病名の保険適応症点検は既に実施されており、レセプト病名等の確認作業が軽減されます。

## 検査部

検査オーダーは項目に対するチェックし、保険ルールに則って重複検査をお知らせします。

医療ヘルスケアDX政策に沿ったメディカルソリューション/プラットフォーム構想のマーケティングならびに医療プラットフォーム事業を見据えた事業者資格の取得準備を進行。

## ■メディカル事業を取り巻く外部環境：

### 重点領域

行政のDX

医療ヘルスケア  
DX

医師の働き方  
改革

医療の質・安全  
・アクセス向上

## ■外部環境に対するメディカル事業戦略：

1. 知財戦略強化
2. フィリピン拠点を活用したメディカルエンジニア育成強化
3. 医師の働き方改革・クラウド・DXソリューション強化
4. ポストコロナ・医師の働き方改革に向けた営業戦略強化

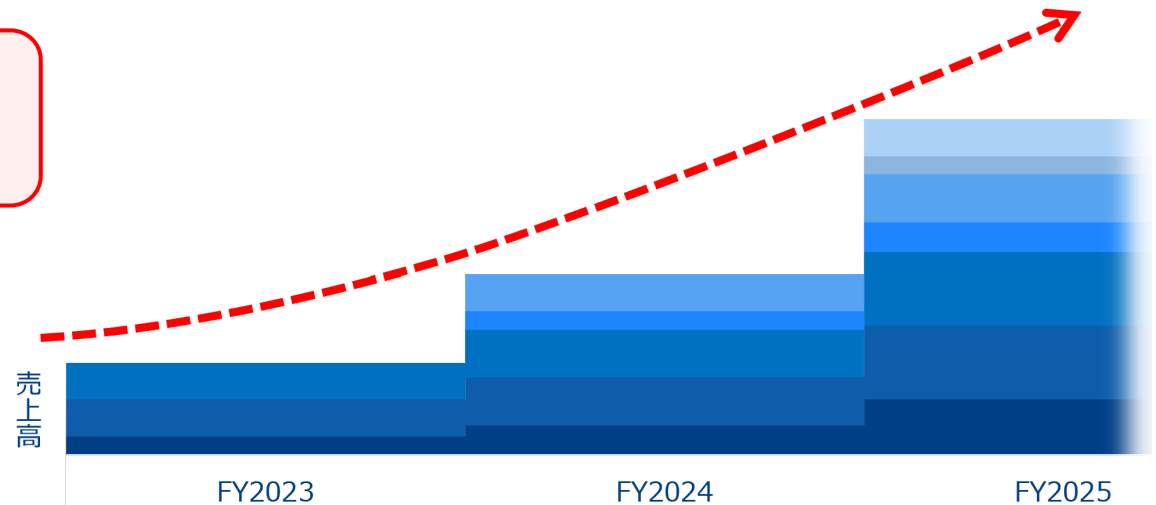
## ■ 商談中案件の進捗状況

- ・ 生保市場約50社中、計7社と商談中。  
うち3社と**2023年度中の導入に向けたPoC検証**を進行。
- ・ 保険会社との直接商談の他、組込み型でのソリューションの提供を推進。  
BPO会社等の組込候補先との商談やPoC検証が開始済み。

## ■ ビジネスモデル

- ・ 保険請求書類枚数による月額制
- ・ 1社あたり数百万～数千万円/年
- ・ 75%以上の粗利率

23年度（24年3月期）より  
SaaS収益の計上を見込む



<保険ナレッジプラットフォーム事業成長イメージ>

# アップセル×クロスセル×直販による 顧客単価とリカーリング型収益力の更なる向上を推進

- 新たなメディカルプラットフォーム
- 保険ナレッジプラットフォーム
- Mighty Checker Cloud
- SonaM (そなえむ)
- Mighty QUBE + MQ Hybrid
- Mighty Checker EX
- Mighty Checker

粗利率  
75%以上

新たなメディカル  
プラットフォーム

保険ナレッジプラットフォーム  
MC Cloud  
SonaM

Mighty QUBE + MQ Hybrid

Mighty Checker EX

Mighty Checker

## Mighty QUBE + MQ Hybrid

『2024医師の働き方改革』に向けて、1,000弱の新規ターゲット（中規模病院）を特定。

『市場で唯一無二』と『高価格』の強みを活かし、医療機関へのコンサル・提案を強化していく。

## Mighty Checker EX

- ① 既存ユーザーにおける定番商品『PRO』から最上位商品『EX』への乗り換え（アップセル）、
- ② 直販（価格）での新規ユーザー獲得→ダイレクトアカウント化  
→メニューの重ね売りを推進

FY2022

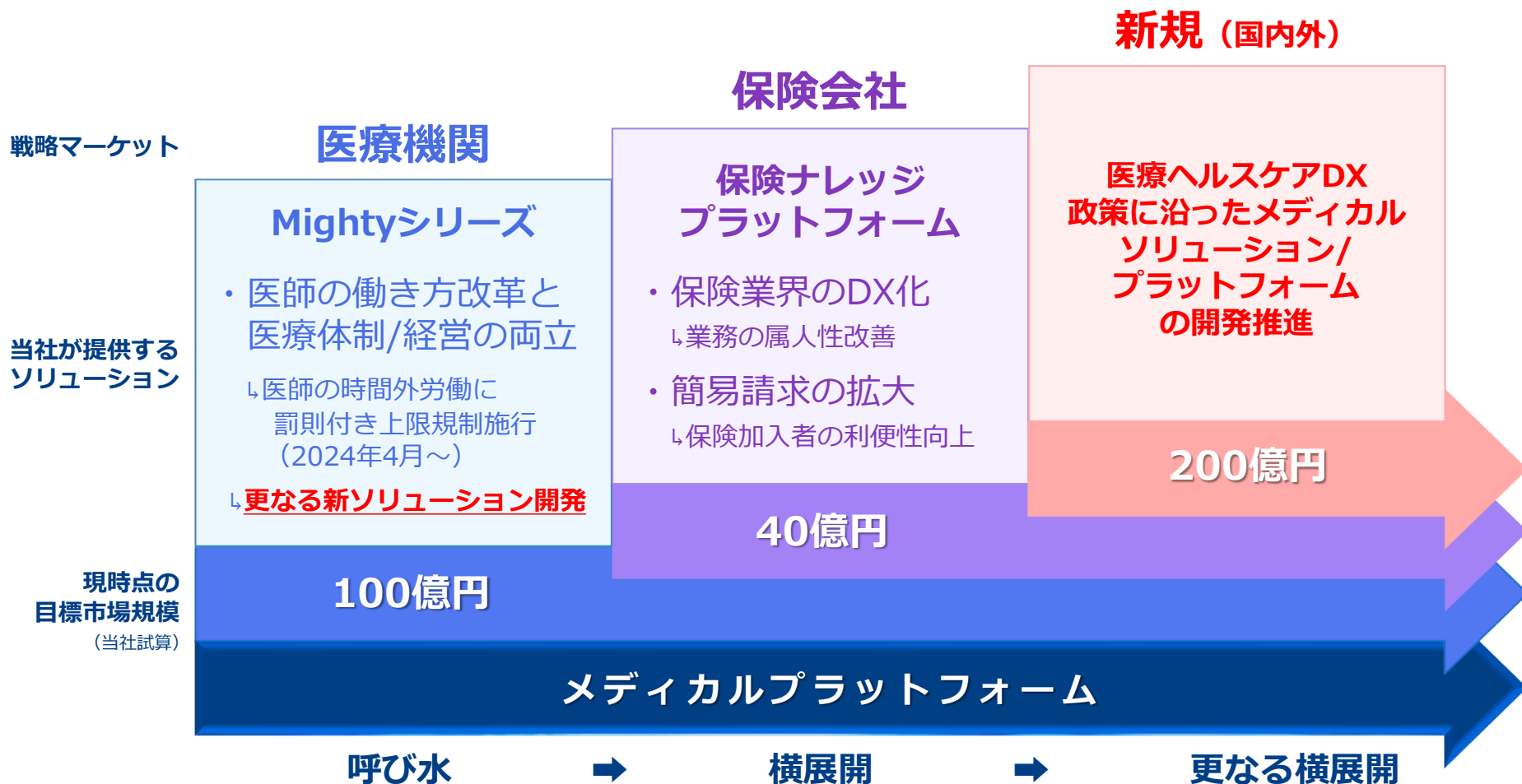
<事業成長イメージ>

FY2025

# メディカルプラットフォームの目標市場規模



『医療機関』に特化したDXソリューションの  
マーケットリーダーとしてのポジションを呼び水にして  
メディカル領域のニッチNo.1プラットフォームを目指す



## ユーザーコミュニティ（潜在市場規模3,000億円\*）の囲い込み戦略による 更なるニューマーケットの創出

\*当社調べ

### ニュー マーケット 創出施策

- ・ 営業チームのコンサル化
- ・ メディカルエンジニア育成
- ・ ダイレクトカスタマーサポート強化
- ・ 新たな知財や情報提供プラットフォーム展開



【ターゲット】

### 当社独自のユーザーコミュニティ



+ 協業/出資/M&A先と連携（一例）



### Ubicom

### 第2成長フェーズ

- ・ ニューマーケットの創出
- ・ 目標市場規模の押し上げ

### 現在の目標市場規模

保険向けナレッジ 40億円

ドクター向けMQ  
医事課向けMC 100億円

新ソリューション

新プラットフォーム

## メディカル事業のPMI（経営統合）ノウハウを活かし、プラットフォーム戦略に資する新たなM&Aの実現を目指す

### ■ 当社M&A成功事例：メディカル事業の業績推移

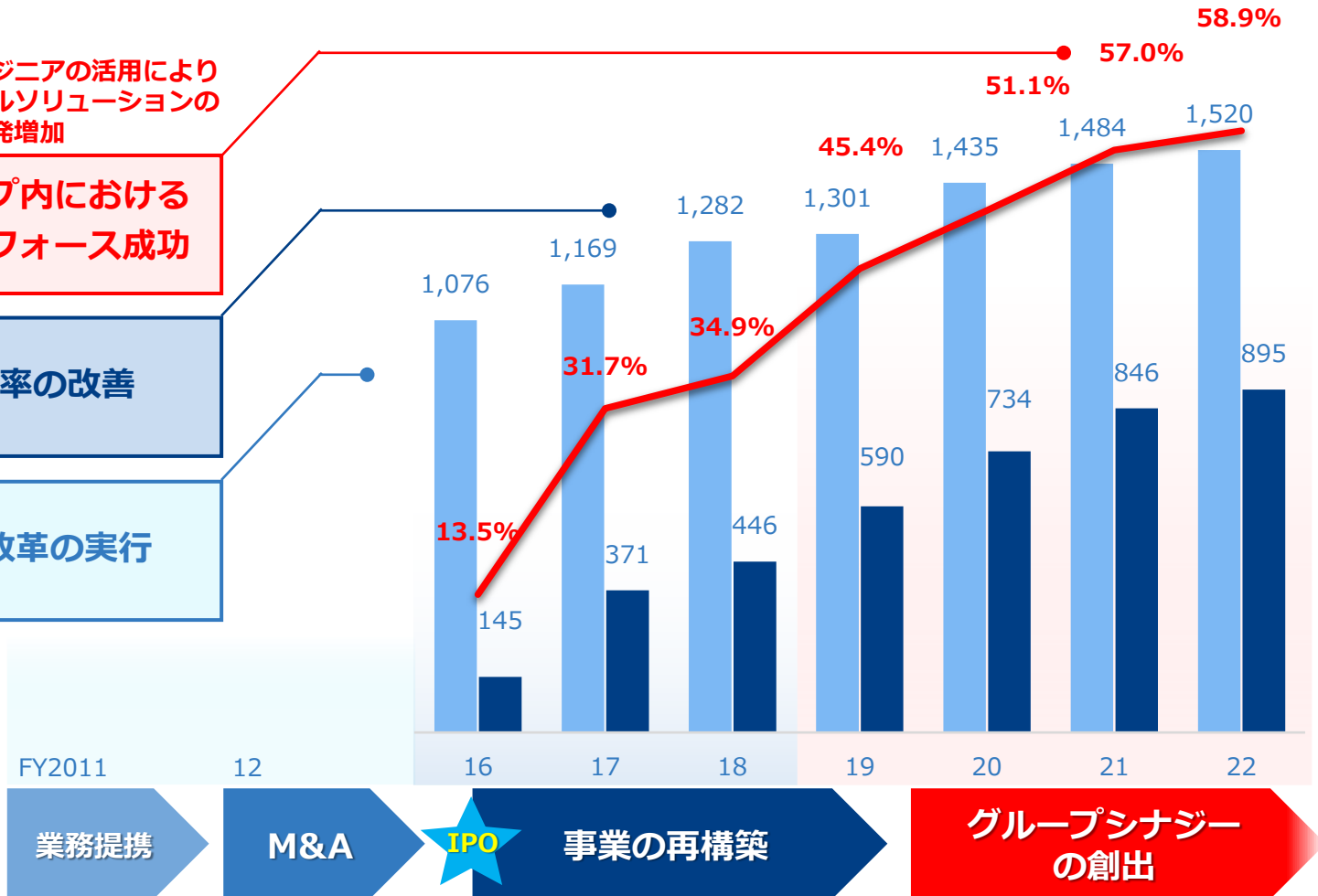
■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率

フィリピンエンジニアの活用により  
新たなメディカルソリューションの  
開発増加

3. グループ内における  
タスクフォース成功

2. 利益率の改善

1. 意識改革の実行





## グローバル事業の拡大に向けた覚書を締結

2023年2月10日にフィリピン共和国のフェルディナンド・マルコス大統領の公式訪日の際に開催されたビジネス協定調印式において、日比間の経済活動の更なる発展と、当社「Ubicomグループの第2成長フェーズ」の推進に向けた、グループ事業のさらなる拡大のための投資の強化に関する覚書を締結。

※IT業界から唯一の参加企業



## グローバル事業

- ・イスラエルのSIXAIとAIソリューション開発および人材育成に係る覚書締結  
→ 今後も「GO GLOBAL 戦略」に基づくグローバルパートナーとの協業を推進

## メディカル事業

- ・医師の働き方改革に資する最上位製品「Mighty QUBE Hybrid」のローンチ  
→ 今後も医療・ヘルスケア DX 時代に即した新ソリューションの提供とクロスセリングを強化

## Win-Winインベストメントモデル

- ・米国IT先端企業を投資対象とするファンド「GoAhead VenturesⅢ」に出資
- ・出資先として初の「株式会社ELEMENTS」の新規上場承認  
→ 今後も国内外の優良ITベンチャーへの投資を積極的に推進

## グループ全体

- ・人材および本社機能の強化を見据えた本社移転の決定（2023年7月1日に移転予定）
- ・従業員インセンティブやM&A資金としての活用を想定した自己株式の取得  
→ 今後も「第2成長フェーズ」に向けた人的資本の最大化に資する施策を実施

**第2成長フェーズ（投資回収フェーズ）に向けた投資を継続するなか、恒常的な先端技術人材の投資を織り込み、営業利益・経常利益ともに3割を超える増益を計画。**

**創業以来の需要を取り込み、売上高は前年同期比22.0%増を見込む**

(単位：百万円)	2023年3月期 通期（実績）		2024年3月期 通期（計画）		増加率
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	5,246	100.0%	<b>6,400</b>	<b>100.0%</b>	<b>22.0%</b>
営業利益	1,011	19.3%	<b>1,350</b>	<b>21.1%</b>	<b>33.5%</b>
経常利益	1,004	19.1%	<b>1,369</b>	<b>21.4%</b>	<b>36.4%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	573	10.9%	<b>963</b>	<b>15.1%</b>	<b>67.9%</b>

2024年3月期は想定為替レートについては、第1四半期において0.40円/フィリピン・ペソ、第2四半期以降においては0.42円/フィリピン・ペソで算定しております

# 第2成長フェーズの推進

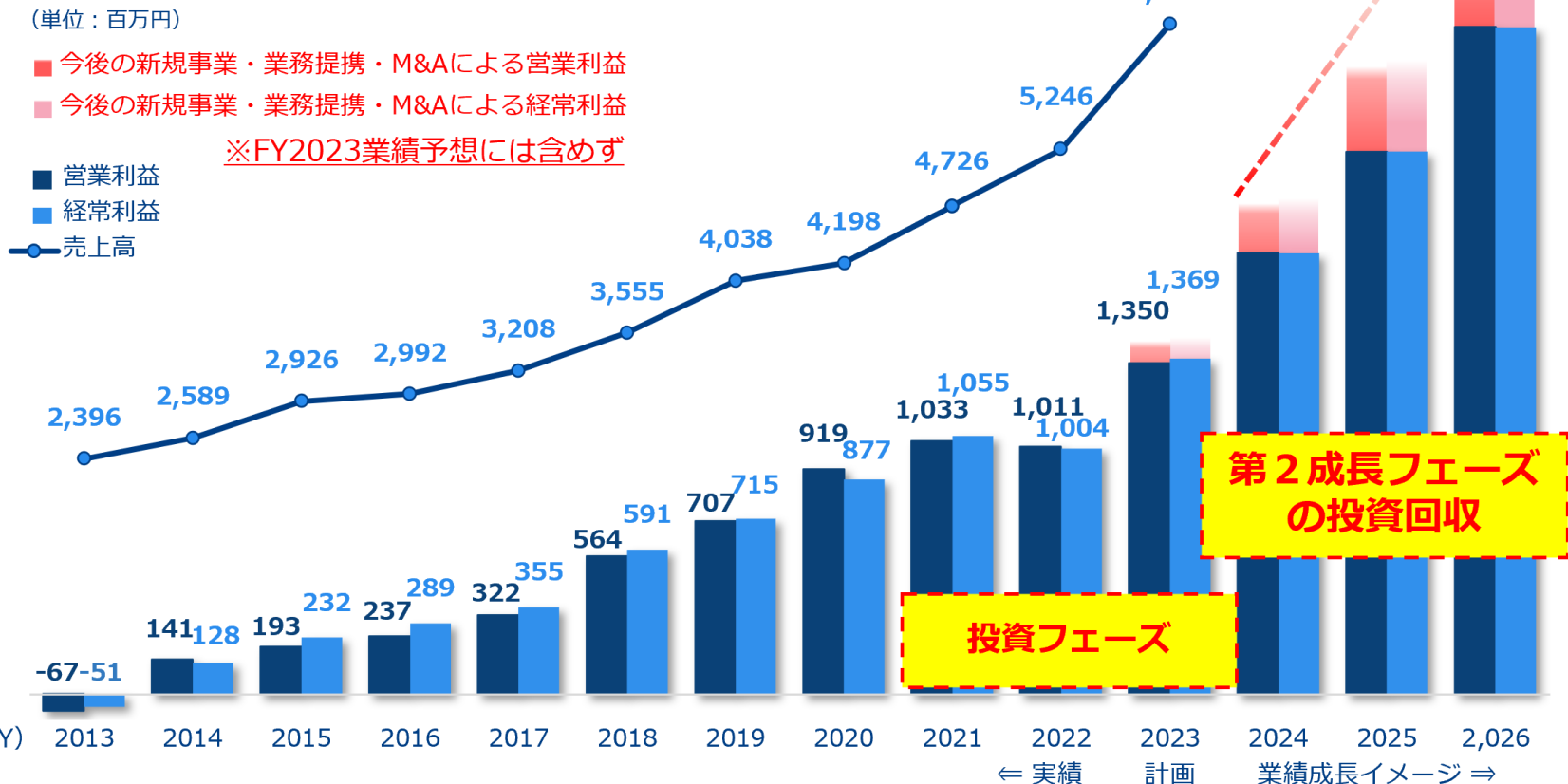


**世界情勢の動向と軌を一にした成長戦略を実行**

既存事業とM&Aのシナジーを最大化  
新たなリカーリング/SaaSモデル創出

**第2成長フェーズのテーマ**

- ・ メディカル領域
  - ・ ピラー顧客+20社
  - ・ グローバルマーケット
  - ・ サステナビリティ
- × M&A



## ■ グローバル事業

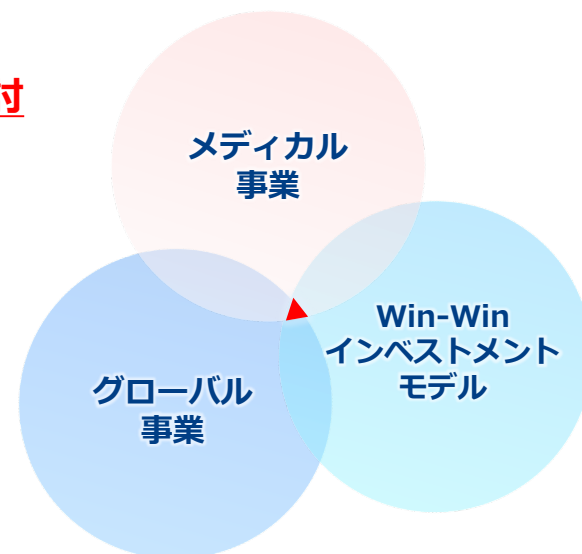
- ・ **DX支援**（AI/分析/自動化/クラウド等の先進技術支援を通じたお客様の業務改革）
- ・ 国内企業の**グローバル化支援**を通じた日本のグローバル競争力向上

## ■ 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、医療機関の経営/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

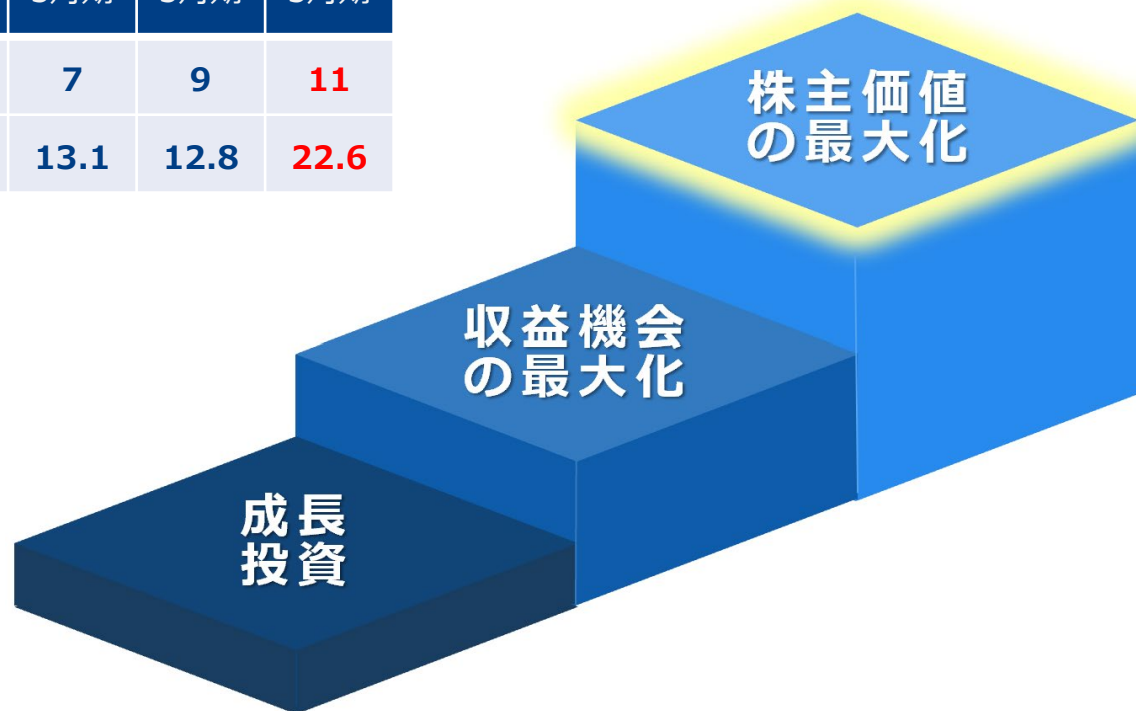
- ・ 人材と管理職の**多様性**への取り組み、**女性や外国人役員の登用検討**
- ・ **レジリエンス経営**（リスクマネジメントと事業継続体制の強化）
- ・ **SDGs**に資する社会的インパクトの高い企業との戦略的提携
- ・ アジアの若い**人材の教育**と活躍の場の提供、従業員への**インセンティブ施策**の強化含む、**人的資本経営/パーパス経営の推進**



昨今の旺盛な需要を背景に盤石な収益基盤を築いていることを踏まえ、

**前事業年度の1株当たりの期末配当金を2円上回る1株当たり11円00銭の期末配当を実施**

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
年間配当金 (円)	0	5	5	7	9	11
配当性向 (%)	-	15.4	10.8	13.1	12.8	22.6



## ■ 今後の方針

事業の成長性と収益性の一層の向上を目指し、**業績の成長と戦略的投資のバランス**を取りながら、将来的には配当性向30%以上に向けて株主還元政策の充実化を図る

■ 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：

## グローバル事業

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	親会社株主に帰属する 当期純利益
2023年3月期（実績）	5,246	1,011	1,004	573
2024年3月期（計画） 増加率	6,400 +22.0%	1,350 +33.5%	1,369 +36.4%	963 +67.9%

\*2023年5月11日発表

- ◆ 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。





**Ubi**com  
Holdings, Inc.

A red curved line graphic.