

## 【主な質疑応答の要旨】

### 株式会社 Ubicom ホールディングス

#### 2022年3月期 第3四半期決算オンライン説明会

(2022年2月15日開催)

※本説明会の講演部分は、下記 SBI 証券ウェブサイトページの「ご視聴はこちら」より、オンデマンド動画をご覧ください。

[https://go.sbisec.co.jp/ir/home\\_seminar\\_briefing\\_220215\\_ubicom02.html](https://go.sbisec.co.jp/ir/home_seminar_briefing_220215_ubicom02.html)

- **グローバル事業の利益率の低下を懸念しています。今後の改善策はありますか。**  
グローバル事業が急成長していく為には、成長戦略のコアである既存人材の再教育による先端 IT 人材の育成が必要と考え、投資をさせていただいております。今後は投資の回収フェーズに入り、実際に今期 3Q 単体（10-12 月）のグローバル事業の売上高は前年同四半期比 125.1%を達成しておりますので、4Q 以降もご期待いただきたいと思います。
- **3Q で年間投資計画 150 百万円を完了とのことですが、4Q は戦略的投資を行わないのですか。**  
今期の戦略的投資計画は 3Q で完了しましたので、今後は投資効果を積み上げていくことに専念してまいります。一方で、今後直ぐのタイミングではないかも知れませんが、M&A やアライアンスに関連するコストが発生する可能性がございます。
- **フィリピンでのコロナの影響や、昨年末の台風の影響はありますか。**  
今期 3Q においては変異株の発生による渡航制限や台風の影響、及び付随する現地従業員への支援含め、約 20 百万円の臨時コストを計上いたしました。
- **今後の成長戦略や成長の上でのボトルネックがあれば教えてください。**  
この度の感染症の拡大のような外部環境が今後発生した場合にはボトルネックになる可能性がございますが、先を見据えた投資、リサーチ及び研究を行うことで、将来的なボトルネックへの対策に努めております。
- **医療を基本の事業ドメインにされているのでしょうか。**  
昨今においてはコロナの影響を含む病院の逼迫を受けて、医療機関のお客様を多数有するメディカル事業に注力してまいりました。一方で、メディカルソリューションの開発

においてはグローバル事業のフィリピンエンジニアが重要ですので、グループとしてタスクフォースしながら両事業を推進しております。

■ **過去と比べて利益進捗率が遅れていますが何か理由があるのでしょうか。**

当社のビジネスモデルとしては変わりありませんが、新しい技術やお客様のニーズを取り込んでいく為の戦略的投資を今上期に集中的に行いました。ですので「利益の減少」というよりも、今下期及び来期以降に向けた「投資の実行」として捉えていただければ幸いです。

■ **国内のプロジェクトマネージャーやデータサイエンティスト等、高度人材の確保について他社でも相当苦労している印象を受けます。御社では高度人材の確保、流出阻止について、どのように対策をしておりますか？**

高度人材の確保以上に「育成」に力を入れています。その為に必要なプロジェクトマネージャー（育成側）の確保とエンジニアの採用を行うとともに、従業員の満足度の向上に資する各種インセンティブ施策及び事業計画を推進しております。

■ **グローバルピラー獲得に向けて開拓方法や対象分野を教えてください。**

これまでのオフショア開発実績と知見を評価いただき、大手のSIer やメーカーを含む全国の企業様より多数の引き合いをいただいております。但し、当社のリソースに限りがございますので、長期的な開発パートナーシップを見据えた案件を優先的に受注させていただきます。

■ **ピラー候補顧客の獲得により、将来的にどれくらいの利益が上積みされるか、可能な範囲で教えてください。**

利益率については約 20%をイメージしております。売上高については顧客別年間売上高が数億円規模のピラー顧客を新たに 20 社以上確立することで、少なくとも 20 億円を目標に、人材戦略やフィリピン以外の拠点開拓も含めて推進してまいります。

■ **グローバル事業等の成長にはフィリピン人材の獲得が重要ですが、予定通り採用できていますか。各国で人材不足等のニュースもありますが、今後人材確保がボトルネックとなる懸念はありますか。**

米国同様にフィリピンにおいても人材獲得競争を背景に報酬の高額化が進んでいます。当社としては高度人材の育成によって高単価ビジネスモデルを推進することにより、人材の確保に努めております。

■ **メディカル事業の「ドクターサポートの新ソリューション」について教えてください**

詳細は差し控えさせていただきますが、2024年の医師の働き方改革法の施行を見据え、医師に向けた、日本の医療現場に資する、新しいソリューション（粗利率75%以上）の開発を進めておりますので、ご期待いただければと思います。

■ **今期はこれまでフィリピンの新卒者を何名採用されていますか。**

今期3Qに約70名の新卒者を採用し、各案件への早期配属に向けて研修を進めております。

■ **新卒研修費用は戦略的投資に含まれますか。**

今期は当初の計画を上回るペースで新卒採用を進めていますので、上回っている部分を戦略的投資に含めています。

■ **グローバル事業の3Q単体の売上高が好調だった要因を教えてください。**

特に中国・台湾を含むアジア圏でのPCエリアが好調でした。レノボに次ぐピラーの確立を目指しております。

■ **保険ナレッジプラットフォームもサブスクですか。**

保険ナレッジプラットフォームもSaaS型のサブスクリプションモデルです。

■ **メディカル領域のM&Aの時期は来期でしょうか。また、メディカル領域以外のM&Aも検討されていますか。**

メディカル領域以外の対象会社も候補リストに上がっていますが、まずはグローバル目線のメディカルプラットフォーム戦略の推進を中心に据えております。フィリピンにおけるメディカルエンジニアの育成を強化するとともに、対象会社との業務提携を踏まえたグループ化を検討しております。

■ **M&Aを成長戦略の軸に据えられていると理解しましたが、どのようなソーシングを含め社内の体制になっていらっしゃるのでしょうか。**

レバレッジ戦略（第2成長フェーズ）を推進するにあたって当社の戦略企画本部にM&Aチームを配置し、スクリーニング及び業務提携の検討を進めております。

■ **病院は予算がとりにくいように考えます。予算削減効果後、新たなツールの導入等新サービス展開の予定はございますでしょうか。**

当社メディカル事業は病院の収益改善及び業務改善に資するソリューションパッケージをご提供しており、導入コストの早期回収が可能となっておりますので、今後も複数のソリューションの重ね売りを進めて参ります。

- フィリピンの若年層は日本と比べてはるかに多いですが、業務を行うにあたって日本語は必要なのでしょうか。

国内のお客様においては日本語環境での業務遂行能力を必要とするケースが多く、自社研修プログラム「ACTION」を通じて、技術面だけでなく日本語の習得にも長年取り組んでおります。

- 3Q 時点のピラー顧客数を教えてください。

新たなピラー候補のお客様が今期累計で 11 社まで積み上がっております。今後伸びゆく領域をターゲットにしておりますので、ピラー顧客+20 社に向けて順調に前進しております。

- Mighty Checker Cloud とそなえむは、あまり成長性がないのですか。

国内の病院のクラウド化（クラウド製品の導入）がなかなか進まない状況がございますが、長期的に見れば、どこかのタイミングで加速度的にスケールしていくと考えております。

- 海外 M&A 先はフィリピン中心に展開していくのでしょうか。

現時点ではフィリピン中心の M&A の展開は考えておりません。日本の本社が中心となって M&A 戦略を推進しております。

- ピラー候補顧客がビッグピラーに育つまでどれくらいの時間がかかるのでしょうか。

先ずはスモールスタートで、最低でも 1 年をかけて、複数のピラー候補顧客を積み上げてまいります。

- 前年第 3 四半期と比べ 15%の増益率を達成しましたが、その要因を教えてください。

主な要因としては、1 つ目にメディカル事業における高収益サブスクモデルの進行と、2 つ目はグローバル事業の中国における事業の拡大がございます。当社の基本スタンスとして、利益目標に向けた進捗を勘案しながら投資を実行し、顧客のピラー化や、メディカルプラットフォーム戦略を推進しております。

- 保険ナレッジプラットフォームについてですが、他社が「ライン」を使用した AI 支払いシステムを導入したというニュースを見ましたが、これは御社のサービスと競合しているのでしょうか？また競合している場合、御社にどのような競争優位性があるのでしょうか？

当社はメディカル知財を活用した「独自」のエンジンを保険会社に提供しており、当社事業にインパクトを及ぼす認識はございません。

- **保険ナレッジプラットフォームの収益はメディカル事業に入っていますか。**  
現時点ではその通りですが、今後は別事業として独立していく可能性がございます。
- **メディカル事業の営業利益率はどこまで伸びますか。**  
新しい高収益ソリューションを更に検討中ですので、更なる向上を目指しています。
- **Mighty Checker PRO から EX への切り替えが進むと、御社の売上と利益の押し上げ要因になると理解しておりますが、どの程度のアップを見込めますか。**  
切り替えによって売上高と営業利益ともに2~3割程度のプラスになります。