

【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 月期決算オンライン説明会

(2022 年 5 月 18 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.sbisecc.co.jp/ir/home_seminar_briefing_220518_ubicom.html

■ ロシア情勢の影響等がありますか。

現時点でインパクトはゼロに近いとの認識でおります。

■ M&A の資金調達や規模感について教えてください。

M&A の資金は基本的に内部留保と借入等でまかなうことを想定しております。また、ターゲットの規模感は売上高約 20 億円程度までを想定しております。

■ 為替の影響について教えてください。

グローバル事業の業績は主にフィリピン・ペソの為替レートの変動に影響を受けますので、2022 年 3 月期においても為替（円安）の影響はございましたが、売上通貨の分散等によって為替の影響度を低減する施策を講じております。

■ 2023 年 3 月期はフィリピンにおいて新卒者を中心に約 200 名以上を採用予定とのことですが、採用の目的としては日本国内のマーケット向けだけではなく、海外のマーケットも視野に入れていますか。

自社研修プログラム「ACTION」においては、これまで通り日本語教育と基礎技術の習得を継続してまいります。グローバルマーケットも見据えて、先端技術の習得による高度人材の育成を一層強化してまいります。

■ 人材獲得における日本の国際競争力の観点を含め、フィリピンでの人材確保の課題と対策について教えてください。

フィリピンを含む東南アジアにおける人件費の上昇、また、世界的な IT 人材の争奪激化に対し、当社としては従業員へのインセンティブやリテンション施策の充実化、先端人

材の育成強化、グローバルマーケット戦略および高単価ビジネスモデルの推進に向けて、より一層取り組んでまいります。

■ **保険ナレッジプラットフォーム事業の育成には時間を要するとの理解でよいでしょうか。**
はい。特に大手の保険会社様においては PoC（実現可能性や効果性の検証）等に約 1 年程度を要するため受注完了ペースは緩やかですが、一事業として確実に伸ばしていきたいと考えております。

■ **大手グローバル企業へのフィリピン人材の流出リスクについて教えてください。**
昨今においては IT 人材の獲得競争が一層激しくなっておりますが、フィリピンでは従来から人材の流動性が一定数ありましたので、当社は長年に渡ってその点を加味して事業を推進してまいりました。今後もこれまでの経験値を活かし、先を見据えた人材戦略を強化してまいります。

■ **2022 年 3 月期は中国での事業が好調でしたが、今後も好調な推移が見込まれますか。**
コロナ禍以降、世界的なワークスタイル変革を背景に PC 需要が急成長し、中国の拠点においては、大手グローバル PC メーカーとの取引が拡大いたしました。
今後の需要はある程度落ち着いてくると見込んでおりますが、既存顧客との継続的な取引の深耕、そして新たなピラーとなり得るお客様の開拓も含めて推進してまいります。

■ **グローバル事業における AI 案件は急成長しているイメージでしょうか。**
当初はスモールスタートでしたが、需要を見込んだ先端人材に係る戦略的投資が奏功し、加速度的に拡大しております。

■ **2022 年 3 月期の売上予想と実績値の差異要因について教えてください。**
主にグローバル事業における戦略的投資の実行（人材の再教育）に伴うトップラインの減少、また渡航制限の影響等ございましたが、上期に集中した戦略的投資の発現により、下期よりグローバル事業の大幅な売上増収（前年同期比約 28%）を実現いたしました。

■ **海外拠点においてパンデミックの影響はまだ続いていますか。**
2023 年 3 月期に入ってから中国で一部ロックダウンがありましたが、現時点では特段の影響は出ておりません。

■ **M&A のターゲットとしてどのような国や事業に注目していますか。**
国内またはデジタル先進国において、ニッチのコアコンピタンスや次世代ビジネスモデルを有する企業様を対象に考えております。

■ フィリピン以外の開発拠点の設置も検討されていますか。

はい。M&A を含め、当社のエンジニア育成プログラムの横展開等も十分考えられます。

■ 2023 年 3 月期中の M&A の可能性はありますか。

可能性は十分ございます。

■ 3 年後に向けて AI 領域の受注拡大を目指すとのことですが、どのように AI 人材を教育していますか。

当社のフィリピンエンジニアは、ほぼ英語ネイティブで若く習得能力も高い為、新しい技術を素早く吸収できる強みがあると自負しております。今後は国外のデジタル先進国企業とのアライアンスを通じた AI 教育を推進したいと考えております。

■ ピラー顧客の創出に向けて、今後年間投資計画を増やすことも考えられますか。

今後も業績目標に向けた利益バランスをみながら、旺盛な需要への対応やピラー加速化に向けた人的投資の拡充の検討を含め、成長戦略を実施してまいります。

■ 医療機関ユーザーの新規獲得は順調ですが、メディカル事業の売上高が微増にとどまった理由を教えてください。

主に収益率の低い受託案件に係る売上高について、全体の約 14%から約 10%まで絞り込んだ背景がございます。一方で、Mighty シリーズを中心としたサブスク売上に係る医療機関導入数は順調に拡大しており、またアップセル、クロスセル、直販戦略が奏功し、営業利益率は 57%を達成しております。

■ 保険ナレッジプラットフォームの売上はメディカル事業に入っていますか。また割合はどの程度でしょうか。

現時点で売上規模としては軽微な為メディカル事業に入れておりますが、今後は別事業としての扱いも視野に入れております。