

## 【主な質疑応答の要旨】

株式会社 Ubicom ホールディングス

2023年3月期 第1四半期決算オンライン説明会

(2022年8月16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\\_220816\\_ubicom02.html](https://go.sbisecc.co.jp/ir/home_seminar_briefing_220816_ubicom02.html)

### ■ 新規事業は何かお考えでしょうか。

まずはメディカル領域におけるプラットフォームの充実化、そしてグローバル事業における高度人材の育成と海外展開、またそういったところでの新しい事業をお持ちの企業様との協業や M&A を通じて新規事業を図ってきたいと考えております。

### ■ コロナや世界情勢による人材採用への影響はありますでしょうか

コロナ禍における、ウェブツールの活用を含めた採用活動のノウハウが相当蓄積してまいりました。また、世界的にヘッドハンティングが活発化しておりますが、当社としてもそれに匹敵するような HR スペシャリストと連携し、優秀な人材の採用を強化している状況です。

### ■ M&A 戦略について教えてください。

有難いことに、M&A 専門の仲介会社様や金融機関様から様々なお話をいただきますが、当然ながら、当社の基準でスクリーニングさせていただいております。対象会社がコアコンピタンスをお持ちか、また、小規模のお会社でも、当社の豊富な顧客基盤等の強みと掛け合わせるにより、グループ価値の最大化を見込めるか等、規模感よりもシナジー性重視で、国内外問わず検討させていただいております。

### ■ グローバル事業の売上高と営業利益ともに大幅に増加した理由をお聞かせください。

前期に続き、中国拠点における大手グローバル PC メーカーからの受注拡大、また、戦略的投資の効果発現により、新規顧客やピラー候補顧客からの受注も順調に増加し、売上損益が大幅に伸長いたしました。

- **グローバル事業で全エンジニアの単価を上げられるようですが、お客様から反発はありませんか。**

おかげさまで長年企業努力を重ねてまいりましたが、IT人材の需要高騰、賃金の上昇、その他インフレや為替の影響等の背景を、丁寧にご説明・交渉させていただいており、難しいことに理解を示してくださるお客様が多いです。今後は高度人材の育成をさらに強化し、ビジネスモデルそのものを変えていきたいと思っております。

- **グローバル事業におけるオフショアモデルの進化に関連して、IT人材の獲得競争が過熱するなかで、高度人材を強化していくための方策について聞かせてください。**

引き続き新卒者を採用し、技術者として育成するためのプログラムを継続してまいりますが、200名を超える今期採用計画に向けて、中途採用も含めた優秀な人材を惹きつける各種インセンティブ施策やリテンション施策を相当強化しております。

- **M&Aの対象先や規模感について教えてください。**

ターゲットの規模感としては、売上高は高くても約20億円程度までを想定しております。対象先については、ニアショア・オフショアにおける人的シナジーが見込まれる企業、ニッチなパッケージソリューション等を有するプラットフォーマー企業、メディカル領域でコアコンピタンスを有する企業等を想定しております。これまでも、足し算のM&Aではなく、掛け算でスケールさせていくようなグループ形成を行ってまいりましたので、今後もシナジーが見込める掛け算のM&Aを推進してまいります。

- **M&Aの進捗についてご教示ください。**

現在、当社の専門チームが国内外の複数の案件を検討しておりますので、ご期待いただければと存じます。

- **イスラエルのイルミジンとの展開に進捗はございますか。**

メディカルならびにグローバルの両領域における協業に向けて、協議を進めておりますので、開示すべき事項がまとまり次第、開示したいと存じます。

- **為替の影響について教えてください。**

円安の影響が出ているものの、通期目標をしっかりと見据え、受注の拡大と売上通貨の分散に向けたお客様との交渉を進めております。

- **売上通貨ポートフォリオの分散化は順調に進んでいますか。**

既に大手顧客との交渉も開始しており、円に偏った構成を調整することで、今後は為替の影響度を縮小する効果が期待されます。

■ 保険ナレッジプラットフォームの案件化の進捗についてご教示ください。

「医療情報検索システム」や新しいDXメニュー「ゆらぎ補正」含め、複数の保険会社様との商談やPoCが進行中です。今期そして今期以降のクロージングに向けて、引き続き邁進してまいります。

■ 今期（2023年3月期）の想定為替レートは0.445円／フィリピン・ペソと、円安が進んでいるにも関わらず前期とあまり変わらないレートで設定されていますが、何か理由があるのでしょうか。

これは基本的に受注増により賄うもののご理解いただければと思います。背景として、まず新規のお客様への新単価（値上げ）交渉含め、為替の影響を加味したプライシング施策が順調に進んでおります。今後、既存のお客様を含めて新単価交渉を推進してまいりますので、更なるアップセルを図ってまいります。

■ 新 Mighty QUBE の正式ローンチはいつ頃を予定されていますか。

おかげさまで既に複数の先行受注を獲得しており、正式ローンチは恐らく今下期を見据えております。

■ M&A に相当腰を入れているように見受けられますが、大きな M&A の可能性はございますか。

基本的には内部留保と借入でまかなうこと想定しておりますので、現段階では身の丈以上の規模感のM&Aは考えておりません。

■ メディカル事業の売上高は微増ですが、その要因について教えてください。

さらなるストック型のメディカルソリューションの積み上げやプラットフォーム戦略に向けて、リソースを集中させています。その為、収益率の低い受託案件の絞り込みを継続しており、その分が縮小しているのご理解ください。

■ 今期（2023年3月期）の成長投資の見通しについて教えてください。

業績とのバランスを見ながら、通常投資に加え旺盛な需要に対応するための海外投資を増やしていきたいと考えております。

■ 新 Mighty QUBE（仮称）は Mighty Checker EX と同様に高価格の直販モデルですか。また今期計画に入っていますか。

「新 Mighty QUBE」につきましては Mighty Checker EX と同様に直販を強化していく方針です。既に複数の大手医療機関から先行受注を獲得している他、複数のクラウド型電

子カルテメーカーと組込みに向けた商談を進めております。今期計画には一部織り込んでいますが、グループ病院含め引き合いも多数いただいておりますので、ご期待いただきたいと思っております。

■ **M&A 以外での大きな資金利用の予定はございますか。**

M&A 以外の今後の投資の可能性といたしましては、お客様からの受注の拡大に対応するため、フィリピン以外の拠点拡充および人材採用を含めた海外投資の検討を開始しております。こちらにつきましては今後の進捗に応じて随時ご説明してまいります。

■ **レバレッジ戦略＝第2成長フェーズとお話されていますが、何年先を見据えていますか。**

中期（2025～2026年度頃）を見据え、リソースやコアコンピタンスの拡充を通して、第2成長フェーズを推進しております。

■ **グローバルマーケット戦略は順調ですか。**

有難いことに、国内外問わず多数のお問い合わせや引き合いをいただいております。当社としては、継続的な開発パートナーシップが見込まれるお客様を優先的にアプローチしてまいりますので、ご期待いただければと思います。

■ **グローバル事業とメディカル事業のどちらがより期待度が高いでしょうか。**

グローバル事業とメディカル事業ともにご期待いただきたいです。メディカル事業においては、事業の再構築とリカーリングモデルの確立によって高利益率を実現しておりますが、グローバル事業のフィリピンリソースを活用した、メディカル領域の知見を有するメディカルエンジニアの育成と活用が不可欠と考えております。今後も両事業のシナジーをさらに加速させていきたいと考えております。

■ **メディカル事業の市場規模について教えてください。**

既存の医療機関向け Mighty シリーズ、そして保険業界向け保険ナレッジプラットフォームの両領域をあわせた現時点の目標市場規模は140億円オーバーをイメージしています。例えば Mighty QUBE は電子カルテに組み込んでご利用いただくソリューションですが、医療機関の中でも特にクリニック領域や小規模病院ではデジタル化が遅れており、電子カルテシステムの普及率はまだ半分程度とされています。当社としては、そのような潜在的なニューマーケットや、クラウドの普及加速化を見据えて、新たなメディカルソリューションの創出に注力しております。

以上