

【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 2 四半期決算オンライン説明会

(2022 年 11 月 17 日開催)

SBI 証券ウェブサイトで開催いたしました本説明会の講演部分は、下記リンクよりオンデマンド動画にてご覧いただけます。

動画リンク：[2023 年 3 月期第 2 四半期決算オンライン説明会](#)

※本動画の公開期間は、公開日より約 3 カ月を予定しております。

- イスラエル企業へのマーケティング強化について、もう少し詳しくお聞かせいただけますでしょうか。

当社のグループ戦略の柱の一つとして AI エンジニアの育成投資を強化し、欧米イスラエルをはじめとした先端テクノロジー企業へのマーケティングを果敢に進めております。今後の進捗に応じて、より具体的にご説明させていただきたいと思っております。

- M&A に関する基本的なお考えについて教えてください。

国内外問わず、コアコンピタンスを有する企業との戦略的提携や M&A による、掛け算の経営を追求しておりますので、グループ全体へのシナジーを慎重に見極めて進めております。

- 下期の投資の見通しについて教えてください。

通期計画をしっかりと見据え、業績とのバランスを見ながら、旺盛な需要に対応するために必要な投資を行ってまいります。

- 値上げによるマイナスの影響はありますか。

グローバル事業においては、オフショア事業を取り巻く変化（IT 人材の需要高騰、賃金の上昇、インフレや為替の影響等）について丁寧にご説明させていただいたところ、旺盛な受注獲得が継続しております。

メディカル事業においては、当社パッケージの導入による、医療機関様の収益改善効果をしっかりとお示しすることで、新価格政策を果敢に推進しております。

■ フィリピンエンジニアの採用状況はいかがでしょう。

フィリピンにおいても人材獲得競争が激化しておりますが、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、200名を超える今期採用計画に向けて、新卒・中途採用ともに着実に進めております。

■ 為替の影響を心配しています。

為替の影響を加味したプライシング施策、そして外貨建ての売上比率を高めるなど、為替リスク対策を実施しており、前期は約3割であった外貨建て決済が、今下期において4割を超える見通しです。

■ メディカル事業の売上高の成長イメージについて教えてください。

メディカル事業の売上高が微増で推移している点については、収益率の低い受託案件の絞り込み継続による影響がございますが、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）は順調に拡大しております。また、クロスセルに向けた新メニュー開発ならびに新価格政策を推進しておりますので、利益水準に注目していただきたいと考えております。

■ 保険ナレッジプラットフォームの進捗をお聞きしたいです。

現在複数の保険会社様と慎重に PoC (実現可能性や効果性の検証) を進めておりますため、多少時間を要しますが、クロージングに向けて引き続き邁進してまいります。

■ 現状の一番の課題は何とお考えでしょう。

グローバル事業については、エンジニアの需要拡大を背景に、日本にとどまらず海外マーケットへの展開、そして更なるピラー顧客（継続的なお取引のある、顧客別売上高数億円規模のお客様）の積み上げが大きなテーマと考えております。

メディカル事業については、コンサル型の営業を強化することにより、高収益モデルを更に積み上げていくことを重視して進めております。

■ メディカル事業における新価格政策の実行は順調に進む見込みでしょうか。

まずは新規の医療機関様への新価格の適用に試験的に着手してまいります。ROI（費用対効果）を明確にお示しすることにより、徐々にではございますが、着実に成果を出していきたいと考えております。

■ 各事業拠点においてロックダウンの影響はありますか。

中国の拠点においてはロックダウンが断続的に発生しておりますが、解除後に巻き返しを図る等、事業への影響を最小限にとどめるべく努めております。

■ 上期の投資は通期計画内との理解でよいでしょうか。

ご認識のとおり、通期の計画に織り込んで投資を実施いたしました。

■ GO GLOBAL 戦略として、具体的にどのような取り組みをされていますか。

こちらにつきましては、グローバル AI 市場を見据えて、欧米イスラエル先端テクノロジー企業等へのマーケティングを強化しております。また、高単価モデルを推進するにあたって、グローバルマーケット展開は不可欠と考えております。

■ AI 人材と AI 案件は増加していますか。

先端人材の育成強化を通じた AI 関連ビジネスの拡大に向けて取り組んでおりますので、今後、具体的な取り組みについても発表していきたいと考えております。

■ 2023 年 7 月に本社移転を予定されていますが、移転費用は今期に入りますか。

移転に伴う費用は現在精査中ですが、業績への影響は軽微と見込んでおります。

■ 新 Mighty QUBE（仮称）の先行受注が好調とのことですが、Mighty Checker と Mighty QUBE の売上比率について教えてください。

引き続き、医療機関の医事課様向けレセプト点検ソリューションである、Mighty Checker シリーズが最大の収益源となっておりますが、医師の働き方改革を背景に、医師向け医療安全支援ソリューションである、Mighty QUBE への注目度が高まっております。

■ 今後のセグメント利益構成の見通しについてお聞かせください。

売上高構成比についてはグローバル事業がリードしておりますが、利益構成については今後もメディカル事業の比率が高い傾向が継続する見込みです。

■ M&A の進捗状況はいかがでしょうか。

ニアショアや海外 M&A 含めた、ビジネス・デューデリジェンスが進んでおりますので、是非ご期待いただければと存じます。

以 上