

【主な質疑応答の要旨】

株式会社 Ubi com ホールディングス

2023 年 3 月期 第 3 四半期決算オンライン説明会

(2023 年 2 月 15 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 3 四半期決算オンライン説明会](#)

※本動画の公開期間は約 3 カ月を予定しております。

■ Ubi com 創業以来の引き合い急増とのことですが、需要に対する人材の状況についてお聞かせください。

当社の開発拠点であるフィリピンにおいては、今期は新卒採用を中心に順調に推移しております。経験豊富な中途採用については、人材の獲得競争の激しいなかで優秀な人材を確保する為の施策を講じております。

■ グローバル事業における引き合い増加の要因についてご教示ください。

経済安全保障推進法を背景に、グローバルな供給網のリスクや IT 業界におけるセキュリティや知財に係る取り組みが強化され、オフショア推進の多国化によるフィリピンへの注視が高まっております。

■ グローバル事業における為替変動リスクと対策についてお聞かせください。

為替リスクとしては、売上へのインパクトの他、原価であるフィリピンエンジニアのコストや、営業外費用における影響がございます。対策として、今期より為替の影響を加味したプライシング施策（値上げ）を実施している他、決済通貨（日本円、フィリピンペソ、米ドル、中国元）の分散化を進めており、外貨建て決済の割合は 3 割（前期実績）から 4 割以上（今期 3Q 時点）に達しております。

■ グローバル事業において為替以外の事業リスクはありますか。

フィリピンのインフレ率の上昇等に伴う人件費の増加がございますので、引き続き、値上げを含め適切に対処してまいります。

■ **事業成長における足元の課題について教えてください。**

旺盛な需要に対する供給面の課題とフィリピンにおける人件費の上昇が事業課題と認識しております。供給面については採用およびリテンション施策を強化している他、人件費に対しては既に単価の見直し（値上げ）を進めております。また、グローバルな AI 領域等の高単価ビジネスの拡大にも注力しております。

■ **エンタープライズ事業におけるエンジニア倍増計画についてご説明いただけますか。**

エンタープライズ事業（エンタープライズソリューション部門）は、グローバル事業のなかで金融、製造、公共、流通セクターをはじめとするソリューションサービスを担っております。来期にかけて受注の急拡大が見込まれることから、需要の最大限の取り込みを図るべく、開発要員の倍増を目指しております。

■ **フィリピンにおける採用強化の為に具体的にはどのような施策を講じていますか。**

新卒採用に関しては、有名大学とのパートナーシップやインターンシップ・プログラムが奏功しています。中途採用については、HR スペシャリストと連携してヘッドハンティングを強化しております。

■ **グローバル事業の売上高の好調は来期以降も継続する見通しでしょうか。**

既に来期を見据えた引き合いも多数いただいております。引き続き需要の拡大を見込んでおります。

■ **現在グローバル事業は投資強化フェーズと理解していますが、利益率の改善フェーズの目途は立っていますか。**

さらなる事業成長を追求するうえで継続的な成長投資は不可欠であると考えておりますが、稼働率の改善やピラー顧客の増加によるスケールメリット（コストメリット）の発現を通じて、近い将来において 20%前後の営業利益率の確保が可能であると考えております。

■ **保険ナレッジプラットフォームの業績への寄与は来期に本格化の見通しでしょうか。**

来期に本格的なりカーリングモデルの開始と、本格的な業績への貢献を見込んでおります。

■ **保険ナレッジプラットフォーム事業の中長期ビジョンを教えてください。**

医療機関向け Mighty シリーズに匹敵する、保険業界向け SaaS 事業として、当社グループの新たな柱に成長すると自負しております。

■ 何故フィリピンを中核拠点とされているのでしょうか。

フィリピンの若年層中心の人口分布と人口増加、親日的で日本語の習得に前向きであること、そしてソフトウェア開発における英語力の優位性が、人材不足等の社会課題の解決に資する事業展開に大きく寄与しております。

■ 御社のオフショア拠点（フィリピン）はどのような点が強み（競合優位）でしょうか。

特に英語力、日本語力、教育ノウハウについてお客様から高く評価いただいております。今後も新しい技術を吸収する能力の高い若手人材やリーダー人材をさらに充実化させ、旺盛な需要を取り込んでいきたいと存じます。

■ フィリピン以外の拠点の設置もお考えでしょうか。

まずはフィリピン拠点の拡大（人材強化）を最優先に考えておりますが、M&A を絡めたアジアパシフィック地域を含むオフショア拠点や、ニアショア拠点も検討しております。

■ M&A のターゲットは事業でしょうか。人材でしょうか。

当社が目指す事業領域（医療・金融/公共・自動車・製造/AI ロボティクス等）に強みを持つ企業をターゲットに見据えておりますので「事業」を重視しますが、優れた事業性を有する企業は、優秀な人材を有していると考えておりますので、当社のフィリピンエンジニアとのコラボレーションを図り、ともにスケールしてまいりたいと思います。

■ 自己株式取得の背景についてご教示ください。

従業員へのインセンティブ施策や M&A 資金としての活用、株主還元の一層の充実化を図るため実施いたしました。

以上