

## 【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 決算オンライン説明会

(2023 年 5 月 18 日開催)

本説明会の講演部分は、下記リンクからご覧いただけます。

Youtube SBI 証券公式チャンネル：

[株式会社 Ubi com ホールディングス主催 2023 年 3 月期決算オンライン説明会](#)

なお、本動画の公開期間は約 3 カ月を予定しております。

### ■ 2023 年 3 月期 4Q 単体の状況について

多数の引き合いと旺盛な需要環境が継続した一方で、グローバル事業においては既存人材の再教育による売上と利益に対するインパクトがありました。

### ■ 2023 年 3 月期の利益変動要因のうち「案件の絞り込み」を行った理由について

メディカル事業においては低収益の受託開発を縮小し、更なる新ソリューションの開発や機能開発に向けた要員を確保しました。グローバル事業においては、継続性や収益性が低い案件について絞り込みを行い、ピラー顧客の創出に向けた戦略的案件を担う開発要員を確保しました。

### ■ 2023 年 3 月期の採用計画の達成状況について

離職者もおりますので純増数ではありませんが、2023 年 3 月期においては 200 名を超える採用計画を達成いたしました。今後も想定を上回る需要の拡大が継続する見通しのもと、業績・業容拡大の機会を最大限に取り込むべく、2024 年 3 月期は年間で 350 名を超える採用計画を推進してまいります。

### ■ 2024 年 3 月期の採用計画は業績予想に織り込まれていますか。

はい。2024 年 3 月期の業績予想に 350 名を超える採用計画を織り込んでいます。

■ **2024年3月期の業績予想について、グローバル事業の大規模な採用投資を行うなかで、どのように利益成長を確保されますか。**

主に事業部間連携を含む稼働率の最適化、そして旺盛な受注の増加と顧客のピラー化を通じた開発ボリュームの拡大をベースに、利益計画の達成を見込んでおります。特に下期より開発ボリュームの拡大と稼働率の改善を見込んでおります。

■ **2024年3月期の投資の見通しについて**

創業以来の需要の拡大が今後数年かけて継続する見通しのもと、2024年3月期以降も業績目標の達成を前提に、第2成長フェーズ（投資回収フェーズ）に向けた投資を継続してまいります。

■ **2024年3月期における為替による業績予想への影響の見通しについて**

グローバル事業の業績は、フィリピン・ペソの為替レートの変動に影響を受けますが、2024年3月期の想定為替レートについては、第1四半期において0.40円／フィリピン・ペソ、第2四半期以降においては0.42円／フィリピン・ペソで算定しております。前期の想定為替レート(0.445円／フィリピン・ペソ)と比較してより保守的に設定しており、円安による業績予想へのインパクトを最小限に留めるべく考慮しております。

■ **2024年3月期における人件費の上昇による業績予想への影響の見通しについて**

人件費については前期並みのインパクトを見込んでおりますが、こちらは価格政策で全てまかなう想定で、計画に織り込んでございます。当社の開発拠点であるフィリピンにおけるインフレ率の上昇やIT人材の市場価値の高騰に伴う更なる人件費の増加に伴い、今後も適切な値上げの実施を検討してまいります。

■ **2024年3月期における投資有価証券評価損による特別損失の見通しについて**

こちらは保有する投資有価証券について保守的に減損した結果、今後は大きな評価損の発生見込みはございません。

■ **2024年3月期における繰延税金資産の取り崩しによる純利益への影響の見通しについて**

税金関連については、繰延欠損金の減少によるインパクトはあるものの、前期および前々期のような税区分の違いによる大きなインパクトのギャップは生じないものと想定しております。

■ **2024年3月期の採用計画数を大幅に拡大されましたが、翌期以降も同程度またはそれ以上の採用の見通しでしょうか。**

創業以来の需要の拡大の継続を見込んでいますので、翌期以降も同程度または更なる開発要員の確保が必要になると考えております。

■ **為替と人件費以外の事業リスクについて**

高度人材の採用・育成に係る供給サイドの課題があります。こちらは教育プログラムの充実化や、中途採用を含めた積極的な採用育成施策を推進してまいります。

■ **ピラー顧客（顧客別売上高数億円規模）の数とピラー比率について**

こちらは準ピラーとして順調に積み上げてきております。ピラー比率は（準ピラーの育成に応じて）下がるものの、今後、新しいピラーとして高い収益率が期待できます。

■ **フィリピンにおける人材の獲得状況について**

30年に渡るIT人材の育成活用実績に基づき、能力と給与の向上を明確に掲げて採用活動を行っており、人材獲得競争が依然として続くなかでも、採用数を伸ばしております。

■ **グローバル事業におけるフィリピンのインフレ率の上昇の影響と施策について**

人材の教育・再教育への投資強化によって、旺盛な需要に合致した高度人材を育成し、適切な値上げを実施してまいります。また、ピラー顧客を中心とした継続的なパートナーシップに基づく開発ボリュームの拡大によって、事業モデルと利益創出基盤を強化してまいります。

■ **グローバル事業における更なる値上げの可能性について**

2024年3月期の下期以降に、更なる値上げの可能性を検討しております。

■ **メディカル事業におけるユーザー数の推移と見通しについて**

一部の組込み先において、新システムへの移行による旧システムの終了があり、2023年3月は診療所のユーザー数の伸びが減少しました。2024年3月は組込み先パートナー様の新システムへの当社ソリューションの導入に向けた商談に注力し、ユーザー増加数の向上に向けて鋭意取り組んでまいります。

■ **メディカル事業における既存ユーザーへの新価格（値上げ）の適用時期について**

具体的な時期は控えさせていただきますが、当社ソリューションがもたらす費用対効果の検証を十分に踏まえ、上位製品への切り替えや、下位製品のサポート終了のタイミングで、既存のユーザー様へも新価格をご案内していきたいと考えております。

■ **M&A 関連の進捗について**

足し算の経営ではなく掛け算の経営に資する M&A を実行するべく、国内外案件ともに厳選を重ねて推進しております。

以 上