

## 【主な質疑応答の要旨】

株式会社 Ubicom ホールディングス

2024 年 3 月期 第 1 四半期決算オンライン説明会

(2023 年 8 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：[2024 年 3 月期第 1 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。

■ **Mighty CUBE の市場規模 155 億円となっていますが、単に 190 万×導入数とってよろしいですか。**

はい。平均単価 190 万円を大病院、中小病院に導入した場合のマーケットサイズを示しております。ただし、MightyChecker シリーズは加味されていませんのでそれを含めるとさらにスケールするマーケットだと考えております。

■ **円安は御社の利益になりますか。**

為替変動のインパクトは売上にも、コストにも影響していますが、コストに関する為替変動については一定の基準値を設け、当社 50%、顧客 50%のコスト応分になる様、覚書を交わし対策をしております。

■ **人材大量採用を行う来期決算について、問題なく利益は上がりますか。**

はい。以前からご案内差し上げている通り、前期、今期は投資フェーズと位置付けております。今期の下期、来期、再来期と回収フェーズが続きますのでご期待ください。

■ **従業員数の目標を教えてください。**

現在、離職率が 12.3%なので、約 1,000 名の総従業員の中 120 名程は離職されることを前提として、251 名（前期実績）、今期採用目標 350 名程（利益バランスを見ながら）を計画しております。

■ **人材育成について他社と比較して強みはありますか。**

教育システムについて早期に日本語検定 4 級レベル、日本情報処理試験 (PhiNITS) のソフトウェア技術スキルが当社研修センター (Action) で 5 か月間の研修で習得する他社にない競争力を持っています (30 年間の教育システム)。

■ **今後、グローバル事業とメディカル事業どちらに注力されますか。**

今は、グローバル事業に徹底的に投資しております。メディカル事業については、新規事業を考えておりますので、また改めてご案内させていただきます。

■ **Mighty CUBE はこれまで中規模以上の病院をターゲットにされていたが、今回は小規模病院も含まれています。こういった背景がありますでしょうか。**

中小の病院は数でいうと、約 4000 と大変大きいボリュームになりますので、代理店に対して OEM 供給を進めようとしております。

■ **資金の使い道についてお伺いしたいです。今後も還元というよりは、投資というスタンスでしょうか。**

投資フェーズではありますが、資金が積みあがってくるのが明確になっているので、配当もしっかり出そうと考えております。

■ **グローバル事業のピラー候補 20 社について、後は契約するだけでしょうか。**

契約は大半、頂いておりますが、小規模でのプロジェクトからスタートし、将来におけるピラー化を進めて参ります。顧客予算のヒアリングをする限り、順調に積みあがっていけば、年間売上 1 億円を超えるピラー顧客となると判断しております。

■ **メディカル事業について今期中に新しい発表はありますか。利益予想に含まれていますか。**

利益予想には含まれておりません。できれば、今期中に発表できればと考えております。

■ **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教えてください。**

昨年度に関しましては、当社の年間医療機関数は 682 件増加し、売上も 102.4% 増加しました。そして、今年度はアフターコロナの影響や働き方改革関連法の医師への適用が追い風となり、2024 年 3 月期第一四半期の結果は、新規クライアント数は過去最高の 298 件増加、売上高も 107.9% 増加となっております。

■ **何故フィリピンを中核拠点とされているのでしょうか。**

先程の会社概要でお伝えした通り、フィリピンは大変リソースリッチであることが大きな理由です。また、英語ができることによるリサーチの速さ、過去から個々人の優秀な人材を教育し、日本少子化問題に対応ができるということが、もう一つの理由となります。

■ **メディカル事業におけるユーザーへの新価格（値上げ）はいつでしょうか。**

新規の顧客については新価格でご案内させて頂いております。既存のお客様については、当社商品の費用対効果を、各電子カルテメーカーや、代理店の皆さまに丁寧に説明した後に、バージョンアップを踏まえて価格変更を実施していきます。

■ **M&A 関連の進捗について、何かあれば教えてください。**

今、この時点でお伝えすることはできませんが、今期中に実行できるように推進しております。

■ **当社、中国拠点において経済安全保障推進法の影響はありますか。**

ご存じの通り Lenovo が中心となっておりますが、こちらは世界最大のラップトップメーカーでありグローバル企業である為、大きな問題は無いと考えております。

■ **株価が下がっています。何か対策をしてください。**

グローバル事業については、今回初めて稼働率を KPI として開示させて頂いております。この指標を使って、今期、来期、再来期とビジネスがスケールしていくことを、機関投資家の方々に説明をしますと、皆さま納得感を持って受け止めて頂いております。また、メディカル事業を含め、IR, PR を強化していきますのでよろしくお願いいたします。

■ **保険ナレッジプラットフォーム事業の今期以降の見通しについて教えてください。**

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考えております。また、実際に、現段階において複数の保険会社様との商談を進めております。

■ **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。**

現段階では教育期間中のエンジニアが多く、稼働率が低い状態ですが、この稼働率が 80% を超えてくると利益が一気に伸びるビジネスモデルとなっております。ですので、下半期以降、利益が伸びていくとご理解頂ければと思います。また、経済安全保障推進法の中、次なる安全なアウトソーシング先として、当社に注目が集まっておりここ数年は更によく考えられます。

■ **グローバル事業における更なる値上げの可能性はありますか。**

競争力を加味して下期以降、実施して参ります。

■ **新規事業について話せる範囲で教えていただけますでしょうか。**

当社はドクターのネットワークや、医事課のネットワークについて、他社には無い強みを持っております。これらを利用して新規事業、業務提携、M&A、新しい商品メニューの開発に推進して参ります。

■ **M&Aのターゲットはどういった業態になるでしょうか。**

今まで、いろんな会社を検討してきましたが足し算の経営ではなく、掛け算の経営、スクラップアンドビルドができてスケールができ、プラットフォームが作れる企業を買収したいと考えております。

以上