

## 【主な質疑応答の要旨】

### 株式会社 Ubi com ホールディングス

#### 2025 年 3 月期 第 2 四半期決算オンライン説明会

(2024 年 11 月 14 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：[2025 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。

#### ■ 増配された背景を教えてください。

今回の増配につきましては、株主の皆様への感謝の気持ちと、業績向上への自信を表したものです。今期は、記念配当を実施しますが、来期以降は業績連動型配当にて同等以上の配当が出来るよう全力をつくしてまいります。

配当方針を大幅に変更し、増配による株主還元策を打ち出しております。今期は前年 13 円より約 3 倍の 40 円をコミットし、来期以降も安定配当 25 円、業績連動型配当で同等以上の配当が出来るよう全力をつくします。尚、配当性向は 50%以上、配当利回りは 3%以上を目指しております。

#### ■ 株価の流動性を上げるための施策について教えてください。

当社としましては、様々な施策を検討しております。現状としては、元副社長小西が退任したことにより、2024 年 3 月次の判定時より流通株式比率が 2024 年 9 月時点で 5.28% 向上しております。その他、流通株式比率向上に向けた施策につきましては、追加検討してまいりますので決まり次第ご案内させていただきます。

#### ■ 業績も良く増配も行いましたが、株価が反応しませんでした。上場維持基準達成に向けた対策も含めて、次の施策は考えられているのでしょうか。

株価が上がらない理由はいくつかあると考えております。まず、業績面では 1Q・2Q と業績が横ばいとなっている点があると認識しております。ただし、今期の上期時点において売上、営業利益、経常利益、当期純利益の全てにおいて、第 2 四半期における過去最高を更新し、通期計画達成に向けて順調に進捗しております。当期純利益については、予算 1,000 百万円に対し 443 百万円、進捗率は 44.3%であり、弊社のビジネスモデルは下期偏重で積みあがっていくモデルとなりますので、順調に推移しております。特に、当期純利

益の改善に伴い、ROE（自己資本利益率）についても着実に向上しており、経営効率の改善・株主価値の最大化に向け確実に実を結んでいる状況です。

上場維持基準達成に向けては、現在も具体的な施策を検討しており、詳細については現時点では非開示とさせていただいておりますが、着実に進行中となります。特に、当期純利益は若干前倒しで推移しており、予想よりも早期に利益を上げることができております。また、株価との連動性が高いROE（自己資本利益率）の改善も順調に進んでおり、今後さらに強化してまいります。

■ **メディカル事業は高い営業利益率ですが、売上げ増加の要因を教えてください。**

メディカル事業の営業利益率について、主力商品である「MightyChecker」や「Mighty QUBE」シリーズは、他社からのリプレイス率も低く、基本的には高利益率モデルとなっており、販売件数が増えた場合でも、保守運用費用が増えるわけではないため、引き続き営業利益率は上がっていくものと想定しております。また、マイティチェッカーの旧製品終了に伴う切り替え（単価アップ）や営業強化によるクライアント増加により、さらに売上利益ともに積みあがっていくと考えております。

■ **テクノロジーコンサルティング事業は1Q比で、売上・営業利益ともに減少しています。要因を教えてください。**

理由としましては、フィリピンエンジニアの昇給によるコスト増と APAMANA グループとのパートナーシップ構築に向けた再教育です。

エンジニアの昇給率は約4%となりました。ただし、各クライアントとの契約更新の折に、昇給分の単価アップを実施してまいります。こちらにつきましても、計画通りとなっております。

APAMANA グループとのパートナーシップ構築につきましても、数十名規模の再教育を実施いたしました。その結果、2Qにて投資を行いました。11月より稼働しておりますので、下期より投資回収する計画となっております。

■ **株価対策として、自社株買いをしないのでしょうか。**

自社株買いに限らず、様々な施策を検討しております。

■ **プライム市場に残る想定でしょうか。**

プライム市場の上場維持基準達成に向けて、現在邁進しており、着実にROEの改善は進んでおります。また、実際の判定基準は来期ですが、1年前倒しで計画を推進しております。ただし、万が一、プライム市場の維持基準を達成できない場合においても、スタンダード市場への移行という選択肢を視野に入れつつ、今後も企業価値の最大化と成長を目指した戦略を進めてまいります。

■ M&A は今期以降検討されているということでしょうか。

現在、いくつか商談中ですが、来期以降実現に向けて準備をしております。国内外問わず、コアコンピタンスを有する企業との M&A により、掛け算の経営を追求し、世の中に貢献できるビジネスモデルの構築を見据え、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。

以上