

【主な質疑応答の要旨】

株式会社 Ubicom ホールディングス

2025 年 3 月期 第 3 四半期決算オンライン説明会

(2025 年 2 月 13 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 3 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。

- 計画未達だった場合、スタンダードに市場変更する選択肢はありますか。また、上場廃止になる可能性もあるのでしょうか。

現状、上場廃止になる可能性はないと考えております。また、市場区分については、プライム市場の上場維持基準を予定より一年前倒しで達成することを目指し、ROE の改善も着実に進んでおります。仮に、スタンダード市場への移行となった場合でも、成長戦略を推進し、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。

- メディカル事業の新規ユーザーの増加数が鈍化しているように思います。対策を教えてください。

3Q より既存ユーザーの旧製品から次世代製品へのリプレイスにも力をいれている状況となります。純増数については、リプレイスを除いた新規ユーザーのみをカウントしています。現在、多くの新規問い合わせをいただいておりますが、リソースの関係で十分に対応できていない状況となります。今後、営業部門を中心に人員を強化し、これらの問い合わせにしっかり対応できる体制を整えてまいります。

- 売上が一定数増加していますが更なる拡大、利益向上を目的とした M&A は実行しないのでしょうか。

メディカル事業とテクノロジーコンサルティング事業の両方に関わる M&A を検討しております。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。インサイダー情報となるため詳しくはお話できませんが、進捗がありましたら、適切なタイミングで市場にお知らせいたします。

■ フィリピン以外の人材採用を検討するとお聞きしましたが、採用は進んでいるのでしょうか？

アジア人材の採用は順調に進んでおります。すでに複数名の優秀な若い人材の採用実績がございます。

■ メディカル事業のユーザー数は増加しているようですが、売上げが大きく伸びない要因は何ですか。

マイティシリーズは初回 15 ヶ月分のライセンスのうち、月々に計上可能な金額は分割された金額となるので、緩やかな増加となります。ただし、リプレイスによる単価アップ等で積み上がっていきますので、ご安心下さい。

■ 出向型ラボ型開発は他にはない開発体制ということですが、通常のオフショア開発と比較してどのような点が御社にとってメリットになりますか。

当社としては、出向者を受け入れることで、クライアントとの円滑なコミュニケーションを実現、また開発工程の上流から下流まで一気通貫で対応が可能となるため、プロジェクトの安定的かつ継続的な拡大につながります。

■ メディカル事業では今後、新規プラットフォーム開発など投資を検討されているのでしょうか。

現状、新規プラットフォーム開発につきまして大きな投資は検討しておりません。ただし、投資が発生した場合でも、回収は早期にできると考えております。

■ オフショア開発はベトナムがトレンドと聞きますが、御社は検討していないのでしょうか。

当社でも市場動向を注視しながら、ベトナム人材の活用についても検討しております。現時点では、英語力や日本語能力の優位性などの観点から、フィリピンを主軸としております。今後も最適な開発体制の構築に向けて、各国の特性を踏まえた柔軟な戦略を検討してまいります。

以上