

【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 通期決算オンライン説明会

(2025 年 5 月 12 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 月期通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。

本資料では、株主・投資家の皆様から多数寄せられたご質問の中から、共通性のある内容や趣旨が近いものをグルーピングし、代表的なご質問に対して当社の考えを回答する形式をとっております。一部のご質問が直接的に取り上げられていない場合や、当日の回答に補足を加えることで表現のニュアンスに差異がある場合がございます。

その点につきましては、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

■テクノロジーコンサルティング事業では 4Q にオーバーランや値下げ交渉があったとのことです。過去から足を引っ張っているように見えますが事業売却の可能性はあるのでしょうか。

当社のテクノロジーコンサルティング事業においては、25 年 3 月期の第 3 四半期まではおむね計画通りに進捗しておりました。ただし、第 4 四半期に入ってから、米国の通商政策（関税）による影響が現れはじめ、一部のクライアント、特に自動車関連企業などから値下げ要請や新規プロジェクトの延期が発生しました。また、一部請負プロジェクトにて想定を上回る「オーバーラン」も発生し、結果として収益性が一時的に圧迫されました。これらの要因により、テクノロジーコンサルティング事業の業績は、120～130 百万円程度の影響が発生し、当初の成長計画には届かなかった形となっております。現状を真摯に受け止め、関税の影響を受けにくい国内業界・業種への新規クライアント開拓を積極的に推進し、事業ポートフォリオのリスク分散を図ってまいります。ご懸念いただいている事業売却の可能性についてですが、現時点で即時の売却を前提とした方針はございません。一部で厳しい局面はありましたが、中長期的には十分な成長余地があると判断しております。ただし、株主の皆さまのご意見や、市場環境の変化、事業の収益性などを総合的に見ながら、将来的な選択肢の一つとして柔軟に検討を続ける方針です

■2026 年 3 月期の売上・利益の伸びが限定的です。保守的な計画に見えますが、どのような想定をされていますか？また、期初未達が続いている中、2026 年 3 月期の計画達成の見通しについて教えてください

前期は計画に対して未達の結果となりました。株主様からの意見を参考に、今期の業績計画については、25 年 3 月期の第 4 四半期に発生した地政学リスクを検討した計画とさせていただきました。なお、チャイナリスクを踏まえた対応として、中国子会社におけるオフィス規模の縮小および人員体制の見直しを予定しており、これに伴う一時的な構造改革費用を 2026 年 3 月期上半期に計上する見込みです。このため、当該費用を織り込んだ保守的な計画としております。ただしメディカル事業においては、市場ニーズの高まりや Mighty シリーズのクロスセル施策、M&A 戦略など、今後も大きな成長余地があると見ています。現状の利益率を大きく損なうことなく、売上拡大により利益も伸ばしていけるよう、戦略的な施策を進めております。また、テクノロジーコンサルティング事業に関しても、価格交渉力向上に向けた組織体制の構築や中国拠点の構造改革により、営業利益を確保する体制の構築を進めてまいります。これらの施策により、計画の達成と業績の底上げ、中長期的な拡大を図ってまいります。計画数値そのものはあくまで「堅実な基準線」であり、実際の現場では“上振れ達成”を目指して取り組んでおります。

■プライム市場残留に向けた対応について、スタンダード市場への移行も視野に入れているのでしょうか。

当社はプライム市場に残留するための努力も当然継続してまいります、「プライム市場に何が何でも固執する」といった考えではありません。

プライム市場の維持には、流通株式時価総額などの定量的な基準が求められており、現状ではその一部に課題があると認識しております。そのため、必要に応じて、スタンダード市場への移行も一つの選択肢として検討対象に含めているのが現状です。

■決算は過去最高ながら未達、株価下落、IR 資料の見せ方などに不満が出ています。今後どう改善しますか？

業績は過去最高ですが目標は未達となりました。引き続き、適時開示のルールに基づいた行動、動画配信などを通じた、投資家との丁寧な対話を心がけていきます。株価については市場の判断であり、率直に申し上げて、私どもとしても現在の株価水準は残念に感じております。

■財務は健全なのに、配当が未定です。今後の増配や自己株買いなど株主還元方針は？

当社の財務状況は非常に健全であり、自己資本比率は現在 70%を超える水準にあります。前期（2025 年 3 月期）においては、安定配当 25 円に記念配当 15 円を加え、年間配当は合計 40 円となりました。そうした中で「配当が未定である」という点につきましては、経営

資源の最適配分という観点から、慎重に検討を重ねている最中であることをご理解いただければと存じます。当社は、今後の成長に向けた M&A（企業買収・資本提携）を、可能な限り自己資金で進めたいと考えております。そのため、配当とのバランスを精緻に見極めながら意思決定を行っております。しかしながら、弊社は「株主の皆様への還元を重要な経営課題」と位置づけており、配当につきましては、前期（2025 年 3 月期）の 40 円（安定配当 25 円＋記念配当 15 円）を一つの目安としながら、それを上回る水準を見据えたうえで、配当性向 50%以上を目標に、安定配当と業績連動の両立を目指しております。

■自己株買いは実施しないのでしょうか。今後の M&A と自己株買い、どちらを優先する方針ですか？

自社株買いを含む様々な選択肢を検討してまいりましたが、直近の適時開示のとおり、将来的に企業価値向上に資する M&A が具体化している状況にあります。

このため、株価に影響を及ぼす可能性のある事象を控える段階での自社株買い等の株価対策は適切でないとの判断に至ったこと、ご理解賜りますようお願い申し上げます。

今後の財務状況や株価水準、M&A の進捗状況などを踏まえながら、柔軟に対応していく方針となります。

■為替変動がテクノロジーコンサルティング事業に与える影響と、洗い替え処理変更後の対応策について教えてください。

以前は、円建てで保有していた現地資産の為替評価によって、評価損益が反映されておりましたが、2024 年より方針を見直し、円建て資産の現地通貨（ペソ）への適時取引を実施するように変更しました。この対応により、為替評価損の発生は改善されております。今期以降もこの方針を継続し、価格調整についてもクライアントと適切に調整しつつ、為替影響を最小限にとどめるよう徹底してまいります。

■M&A の進捗について具体的に教えてください。具体的な案件も多いのでしょうか。

現在、メディカル事業を中心に、案件を検討中です。ISM 社との M&A を見据えた戦略的な提携を成功事例とし、これを全国展開する形で、同様のモデルに関心を持つ代理店様からの引き合いも増えております。案件数や詳細は非開示ですが、着実に進行しております。

以上