

【主な質疑応答の要旨】

株式会社 Ubicom ホールディングス

2026 年 3 月期 第 1 四半期決算オンライン説明会

(2025 年 8 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。当日、回答できなかった類似質問も踏まえて、回答させていただきます。

動画リンク：[2026 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。

■ メディカル事業は好調ですね。要因は何ですか？

主力の新製品「MightyChecker® EX」の販売が好調で、既存製品からの切り替えによる単価上昇に加え、新規医療機関での導入も順調に拡大しています。

■ 2026 年 3 月期の 1 株当たり配当金 40 円は、確定ですか？

40 円は安定配当 25 円に業績連動配当 15 円を加えた水準で、現時点の業績見通しに基づき「下限」として確保したいと考えています。今後の業績や財務状況を踏まえ、計画を上回った場合には上振れの可能性もあります。

■ 新しい配当方針について、詳しく教えてください。なぜこのタイミングで変更したのでしょうか。

新方針は、安定配当 25 円をベースに、各期の業績成果を反映した業績連動型配当を加えるものです。安定的・継続的な利益還元と、成長の成果を株主の皆様と共有する姿勢を明確にしました。今回のタイミングは、米国関税の影響が当初想定より軽微となる見通しが立ち、加えて足元の業績が堅調であることから、より積極的な株主還元が可能と判断したためです。

■ 株価上昇局面ですが、上場維持基準や今後の市場選択の方針はいかがでしょうか。

当社は現在、プライム市場の上場維持基準のうち、流通株式時価総額に関して適合していない状況にあります。当社としては、引き続きプライム市場の維持基準適合を目指し、必要な対応を継続しつつ、スタンダード市場への市場区分変更も選択肢の一つとして検討対象に含めている状況です。

- **メディカルフォースへの OEM 提供は、御社のメディカル事業の拡販や収益面にどのように寄与しますか。**

今回の OEM 提供は、診療所領域における「Mighty QUBE® Hybrid」の拡販を加速させる取り組みです。OEM 先の電子カルテに標準搭載されることで、提携医療機関への導入が順次進み、利用施設数の着実な増加が見込まれます。2024 年に開始した在宅医療特化型「homis」への提供に続く第 2 号案件であり、今後も提供領域を広げてまいります。

- **メディカル事業における M&A 戦略の目的と、具体的な利益貢献について教えてください。**

当社の M&A 戦略の最大の目的は、「グループ直販率の向上」を通じて、収益構造を抜本的に変革し、持続的な成長基盤を築くことです。その具体策として、まず「代理店のグループ内取り込みによる収益性向上」が挙げられます。現在、当社製品の販売は 95% が代理店経由ですが、提携先の代理店をグループ化することで、これまで代理店側で発生していた利益が当社グループに取り込まれ、収益性の改善につながります。

さらに「地域密着型の営業人材・チャネルおよび医療ネットワークの獲得」により、当社単独では構築が難しかった強固な販売基盤や医療機関との信頼関係を得ることができます。これらを最大限に活用し、新製品へのリプレイス、新規ソリューション提案、クロスセルを加速させ、顧客単価の向上と新規医療機関の開拓を推進します。

このように、単なる規模拡大にとどまらず、収益性の向上と顧客基盤の拡大を同時に実現できるモデルとして M&A を推進しております。

- **主要パートナーである IBM 社との協業は、具体的にどのように深化させていくのでしょうか。**

国内営業体制を強化し、IBM 社内の PM（プロジェクトマネージャー）層に対して直接アプローチを行うことで、より直接的な関係構築を推進します。

日本 IBM や大手製造業出身の PM、大手 SIer やグローバルプラットフォーマー出身のセールスマネージャーといった即戦力人材の強化により、パートナー経由でありながらも高収益案件の確保と案件数の拡大を目指します。

- **メディカル事業では、30 年以上培った医療データベースという強みがありますが、その規模や質、活用方法を教えてください。**

当社は、22,000 を超える医療機関との取引を通じ、30 年以上にわたり診療行為や医薬品に関する高精度なナレッジを蓄積しています。この質・量ともに国内有数のデータベースを AI エンジンと組み合わせることで、処方・検査オーダー時にリアルタイムで病名チェックを行う「Mighty QUBE® Hybrid」などの製品を開発しています。こうした活用により、医療安全の向上と業務効率化を同時に実現しており、当社の継続的な収益基

盤と競争優位性の中核となっています。また、今後、開発を予定している新規プラットフォームにも寄与します。

■ **今後の株主還元について、配当以外の選択肢は考えていますか？**

当社は、株主還元の強化を経営の重要方針と位置付けております。今回の配当方針の変更を第一歩とし、今後の業績動向、財務状況、そして株価水準等を総合的考慮した上で、さらなる株主還元策についても積極的に検討してまいります。

■ **「出向ラボ型開発」は、クライアントにとってどのようなメリットがあるのですか？**

お客様にとって最大のメリットは、自社にオフショア開発のノウハウを蓄積できる点です。お客様の幹部候補者などが出向して当社の開発チームと共に働くことで、単なる外部委託では得られない、実践的な開発管理能力や、外国人エンジニアとのコミュニケーションスキルを習得できます。これにより、お客様自身の DX 推進力を内側から高めることに貢献します。

■ **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。**

純増数だけを見ると緩やかに見えますが、現在は、単に新規ユーザー数を追うだけでなく、既存ユーザーの高単価な新製品「MightyChecker® EX」への切り替えに注力しています。これにより、ユーザー数あたりの単価向上により、事業の成長に大きく貢献しています。

以 上