



2022年6月26日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ユ ビ キ タ ス A I
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 長 谷 川 聡
(コード 3858、東証スタンダード市場)
問 合 せ 先
役 職 ・ 氏 名 執 行 役 員 財 務 経 理 部 長 芦 谷 耕 司
電 話 0 3 - 5 9 0 8 - 3 4 5 1

中期経営計画の修正に関するお知らせ

当社は、2022年6月22日に公表いたしました中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）のうち、2025年3月期の計画値を修正いたしましたので、お知らせいたします。
詳細は、添付資料をご参照ください。

※本資料に記載されている業績目標は、現時点で入手可能な情報に基づき作成しております。そのため、様々な要因により、実際の業績が目標及び予想と異なる可能性があります。

以上

修正中期経営計画

2023年3月期～2025年3月期

株式会社ユビキタスAI

代表取締役社長 長谷川 聡

2023年6月26日

Index

- 新年度の組織体制と経営スタッフのご紹介
- 2023年3月期 決算ハイライト
- Vision Next Decade
- Scope of Business Next Decade
 - 次の10年に向けた新たな取り組みと2023年3月期-2025年3月期 中期経営計画
進捗状況及び計画修正
- 2024年3月期の業績予想と重点取り組み



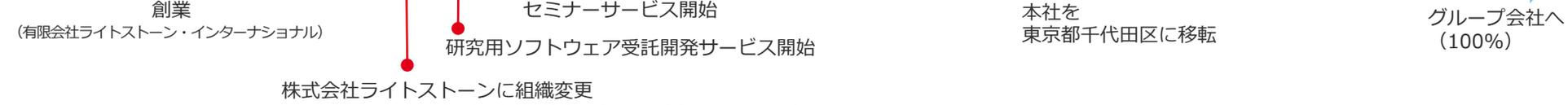
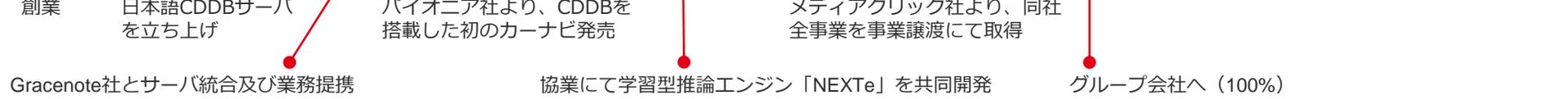
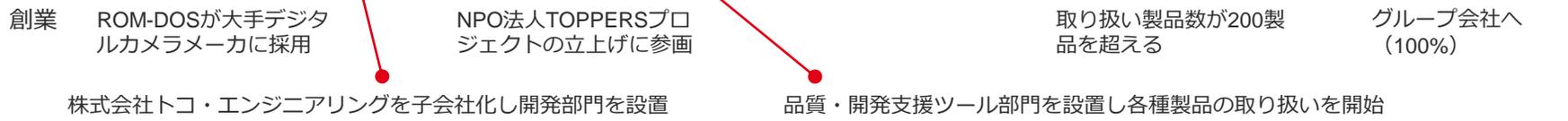
新年度の組織体制と 経営スタッフのご紹介

組織体制・経営スタッフ



グループ沿革 (～2023)

Ubiquitous





2023年3月期 決算ハイライト

2023年3月期 決算ハイライト

■ 業績予想比

(単位：百万円)

	実績	業績予想	増減額	前年	増減額
売上高	1,938	2,152	△213	2,058	△119
営業利益	△84	5	△89	77	△161
経常利益	△76	5	△81	90	△167
当期純利益※	△148	3	△151	△39	△108

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

コロナ禍及びロシア・ウクライナ情勢の影響により売上高・営業利益ともに前期を下回るが、下半期では、売上高・営業利益ともに前期と同水準まで回復

ソフトウェア プロダクト事業

売上高：619百万円

売上・利益ともに予想比、
前年比で下回る

ソフトウェア ディストリビューション事業

売上高：1,006百万円

売上は予想比減、前年比増
利益は予想比・前年比ともに改善

ソフトウェアサービス事業 (グループ企業：エム社)

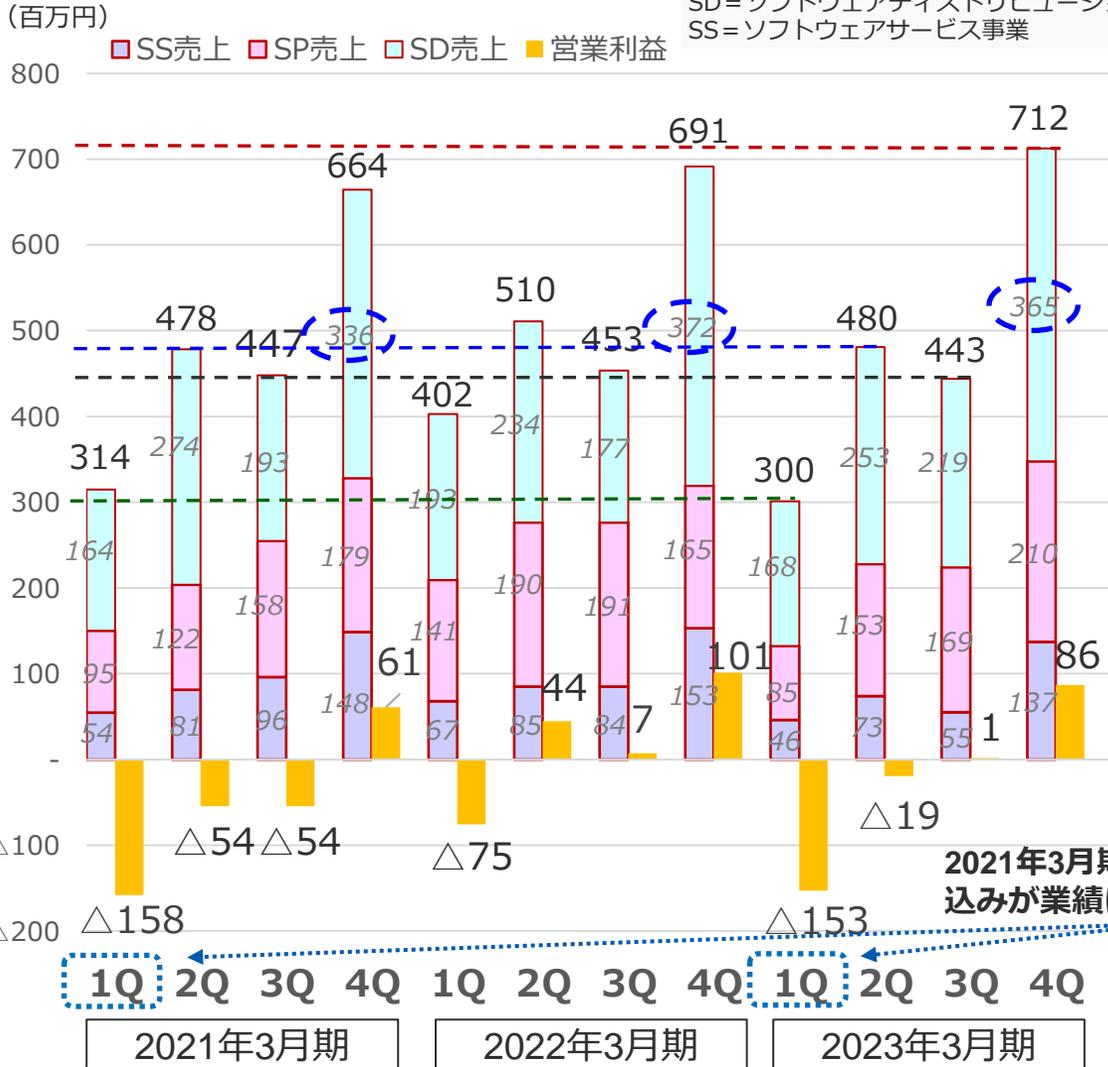
売上高：312百万円

売上・利益ともに予想比、
前年比で下回る

2023年3月期 決算ハイライト

【参考】 四半期 連結業績推移

(注) :
 SP=ソフトウェアプロダクト事業
 SD=ソフトウェアディストリビューション事業
 SS=ソフトウェアサービス事業



■ コロナ禍及びロシア・ウクライナ情勢による当社業績への影響

ー 車載機器関連

国内自動車販売台数は、上半期は前年を下回るも、下半期は前年を上回る

当社車載関連売上は、第1四半期では前年同期を下回るも、第2四半期以降ではほぼ前年並みに回復

ー 新規案件

第1四半期は前年同期を下回ったものの、第2四半期以降は前年同期を上回り、コロナ禍前の20年3月期と同水準となる

新規問い合わせ・引き合いは増加基調にある



新規案件は前期比増となったが、車載機器向け案件・ロイヤリティ売上の割合が多いソフトウェアプロダクト事業、ソフトウェアサービス事業で、半導体・部品不足による自動車などの販売台数減少や開発案件の期ずれ及び失注等が発生、産業機器顧客での中国ロックダウンなど、業績に大きく影響

2023年3月期 ハイライト

株式会社ライトストーンを子会社化



顧客セグメント拡大・顧客数増加

大手電子・電気機器メーカー

教育・政府系研究機関
研究開発・調査部門

製品ポートフォリオ増加・ツール系製品強化

ソフトウェアコンポーネント



統計・数値データ解析ツール



ソフトウェア開発・品質向上・支援ツール

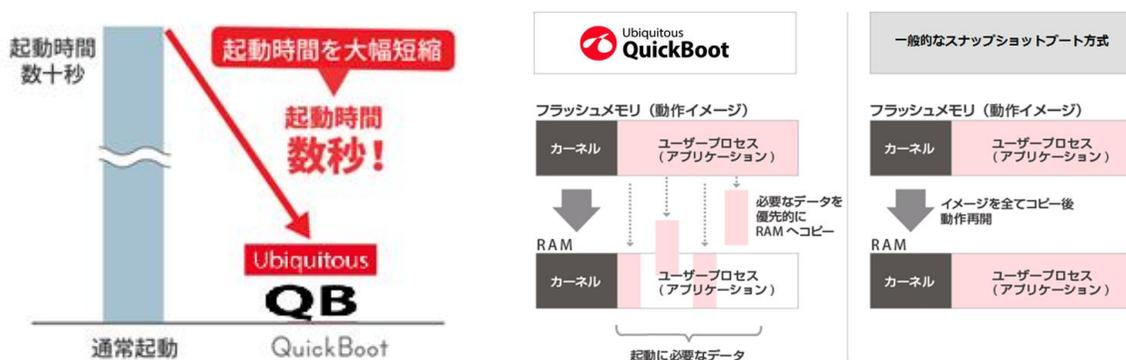


**統計・数値データ解析ソフトウェアの販売に強み
研究開発分野という新たな販路を獲得**

2023年3月期 ハイライト

Ubiquitous QuickBoot

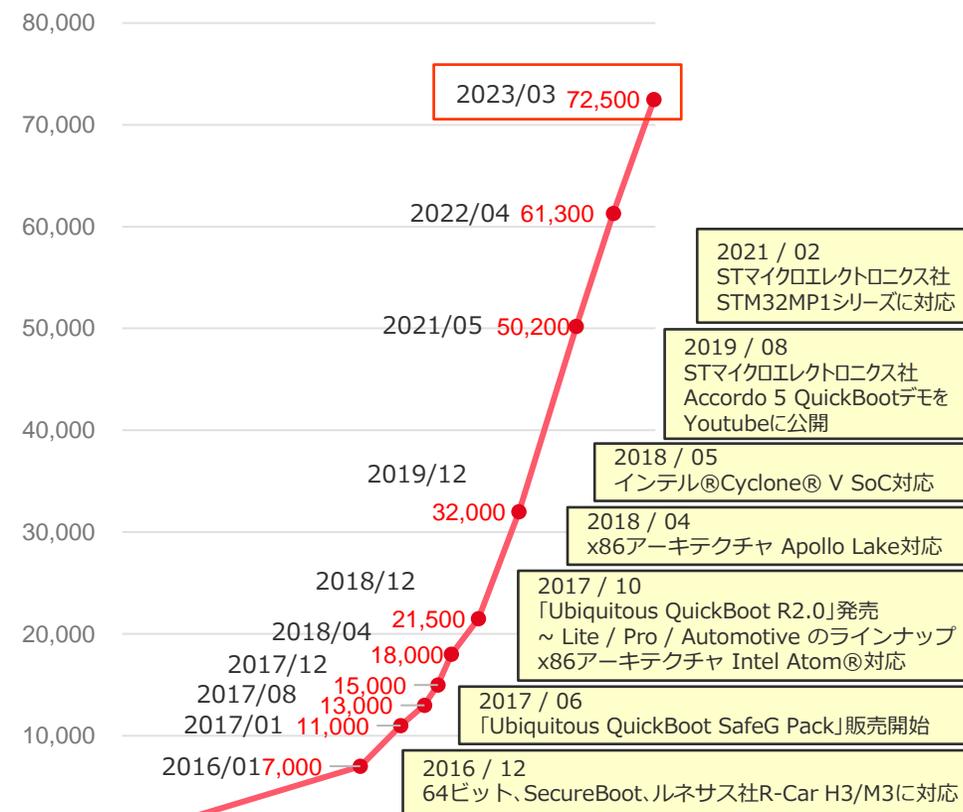
主力製品として順調に出荷数伸長
累計出荷7千万台を突破



導入効果	アプリケーション例
記録・監視など、各種処理をすばやく開始	 監視カメラ デジカメ ドライブレコーダー
ユーザーの起動待ちストレスを軽減	 カーナビ テレビ パソコン、各種操作卓
すぐ起動できるから、待機電力ゼロでの運用が可能	 モバイルルーター 電子ブック 複合機、プリンタ
製品検査時の1台あたり検査時間短縮で生産性向上	 検査治具 製品の生産

2012年5月
基本特許取得済

累積ライセンス数の遷移



次世代主カプラットフォーム対応、海外販売拡大を
注力ポイントとして取り組み中

2023年3月期 ハイライト

製造業向けビジネスプラットフォーム HEXAGON の取組



- 賛同企業・団体：**38**（2023/3/31現在、HEXAGON発表2022/6/22, 9ヶ月、一部連携団体含む）
- ベンチャーキャピタル、スタートアップ支援企業からのご紹介によるスタートアップとの販売提携・事業連携が多数実現
- 賛同スタートアップの資金調達ニーズに応じたベンチャーキャピタルへの紹介を開始
- 弊社や他の賛同スタートアップの製品・サービス・技術を組み合わせたソリューション化検討を開始
- 大手企業とのモノ作りスタートアップ向け支援プログラムを開始
- B2Bテックスタートアップからの幅広い賛同が実現



中期経営計画に対する進捗



製造業顧客が必要とする
テクノロジー・サービスを提供する会社

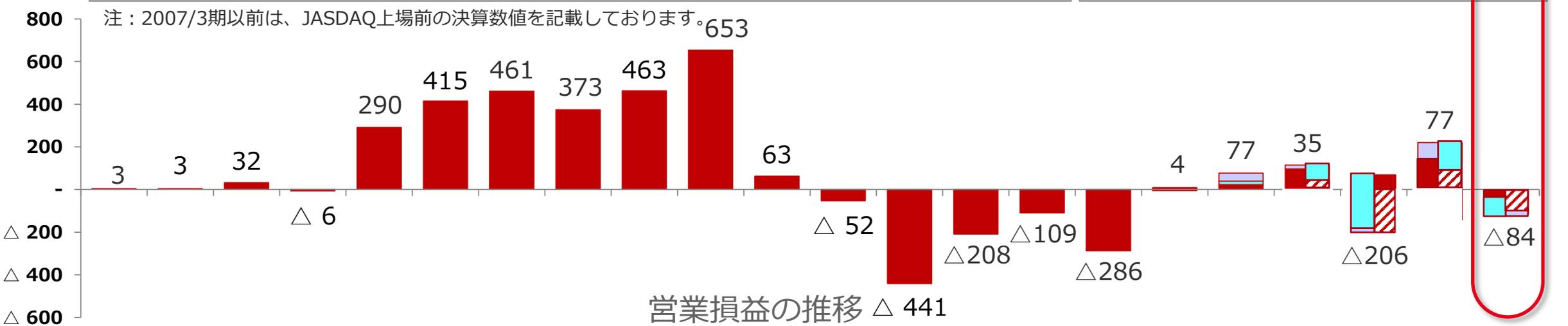
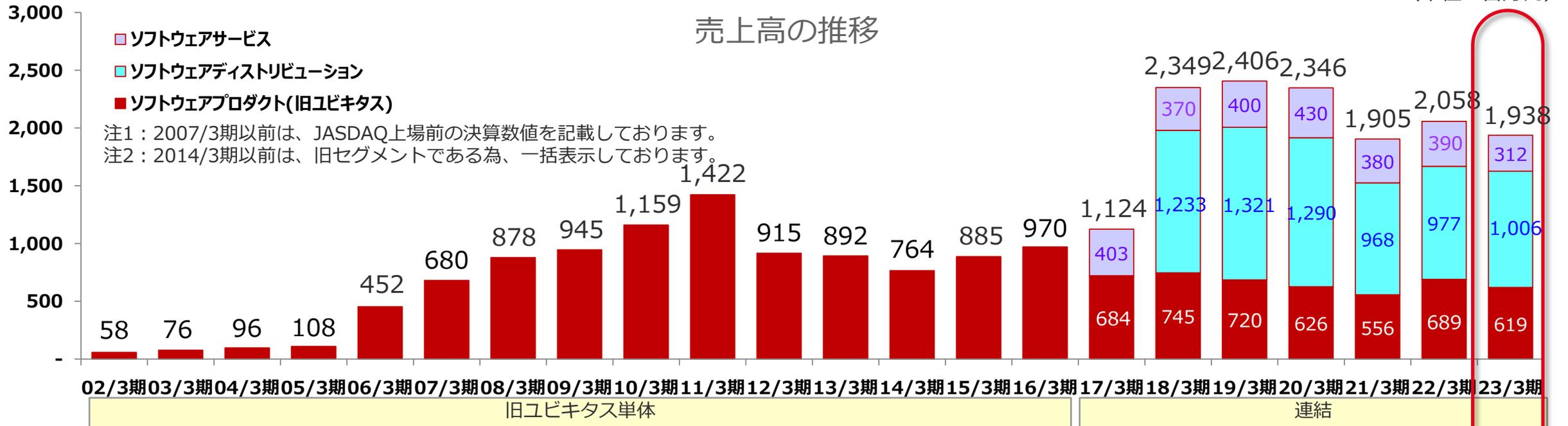
2027年3月期目標値
売上：5,000M
営業利益：10%

製造業向けビジネスプラットフォームによる
「場」の提供を通じた事業成長を実現



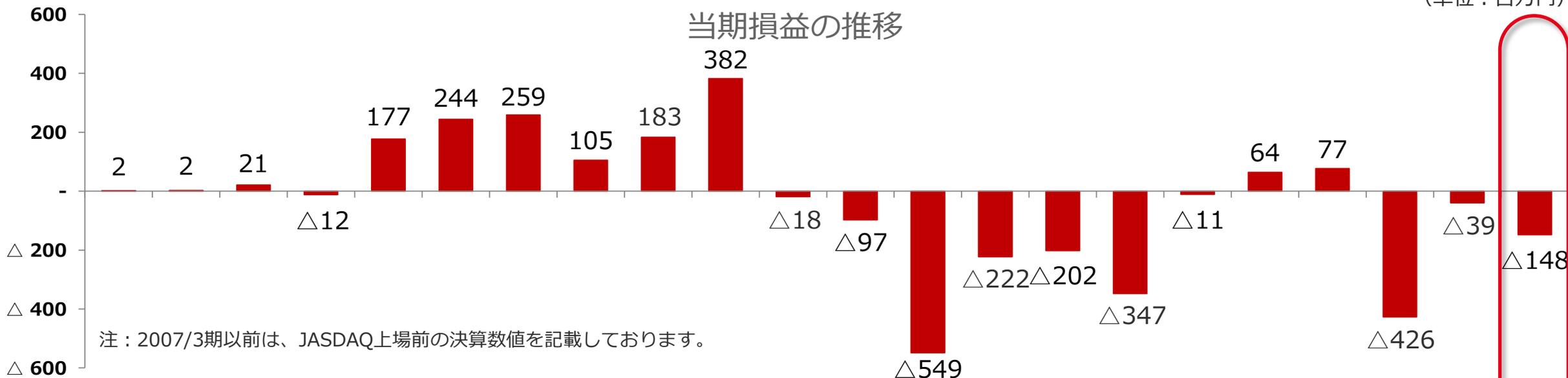
売上高・営業損益の推移

(単位：百万円)

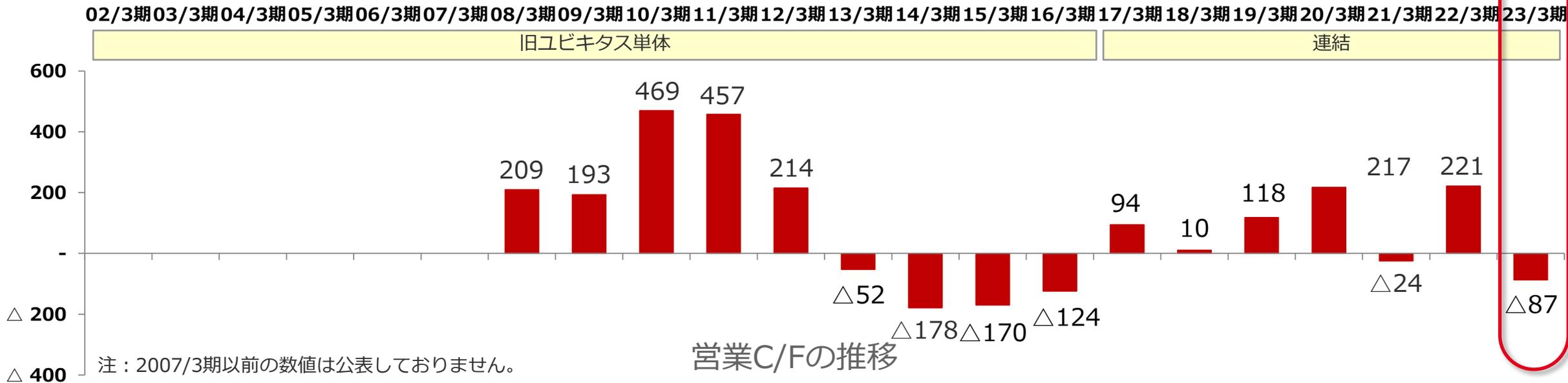


当期損益・営業C/Fの推移

(単位：百万円)



注：2007/3期以前は、JASDAQ上場前の決算数値を記載しております。



注：2007/3期以前の数値は公表しておりません。

2023年3月期 結果と中期課題・対策

事業分野		結果	課題と対策
ソフトウェア プロダクト(SP) 事業	高速起動	<ul style="list-style-type: none"> 第1四半期に一部自動車関連でコロナ禍の影響を受けたが全体としては堅調 	<ul style="list-style-type: none"> 次世代プラットフォーム対応、海外市場への積極的な展開による売上拡大の実現
	コネクティビティ &セキュリティ、 RTOS	<ul style="list-style-type: none"> 車載AVマルチメディア機器向けセキュリティ開発案件獲得、同製品で派生開発案件も獲得 RTOS製品の新規案件数と売上が増加 IoTエッジデバイスのセキュリティ需要が少なく収益化が遅延 	<ul style="list-style-type: none"> 車載AV案件対応にグループ全体で体制構築 RTOSをベースにコネクティビティとセキュリティをワンストップで提供するパッケージの製品化により販売強化 IoT機器市場で動きの活発なスマートエネルギー関連にフォーカスした提案活動
ソフトウェア ディストリビューション (SD) 事業		<ul style="list-style-type: none"> セキュリティ検証ツールとサービスが、需要の高まりにより売上増 ソフトウェア検証・開発支援ツールの需要が堅調 ミドルウェア・コンポーネント系は主力商品がピークアウトし減少傾向、期待商材が伸びず売上前年比減少 	<ul style="list-style-type: none"> 需要が堅調なソフトウェア検証・開発支援ツールの販売体制・製品ラインアップ強化 将来の販売の軸となる新商材の獲得と、より収益性の高い商材への注力
ソフトウェアサービス (SS) 事業		<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーンへの影響による受託開発案件の期ずれ及び失注、車載機器関連のライセンス使用料減少など大きく影響を受けた 	<ul style="list-style-type: none"> 受託開発案件の収益性強化と車載機器以外の安定顧客確保 規模拡大には開発人員の確保が必要、M&Aなども含めた施策を検討



Vision

Next Decade



ポストコロナ

紛争



カーボン
ニュートラル

EV



AI

IoT



100年に一度の「危機」と「変化」に
どう取り組むか



令和五年

Big Change

Big Change 実現への取り組み

2022年6月

新ビジョン策定
新事業取組

2022年7月

株式会社ユビキタスAI
事業所統合

2023年4月

ライトストーン社子会社化



Our Vision わたしたちのありたい姿

Philosophy わたしたちの基本理念

All for wonderful life

この場、この時が、素晴らしい人生へとつながるように。

Purpose わたしたちの存在意義

Invisible Tech, Visible Change

先進かつ優れたテクノロジーで、社会を進化させる。

Mission わたしたちが成し遂げたいこと

Software, Everywhere

最適なソフトウェアテクノロジーを、あらゆるところに。

Principles 大切にする価値観

Grow together

自社だけでなく、かかわるすべての人たちの利益を考えて行動する。

Curious about technology

広い視野で世界を見つめ、テクノロジーへの好奇心をもちつづける。

Embrace challenge

自分なりでいい。挑戦を楽しみ、挑戦に拍手をおくる。

Be professional

専門性をもった者同士が互いを尊重し、助けあい、高めあう。

With integrity

人にはもちろん、仕事や技術に対しても誠実に向きあう。



Scope of Business

Next Decade

次の10年に向けた新たな取り組みと
2023年3月期-2025年3月期 中期経営計画
進捗状況及び計画修正

ポストコロナの変化と次の中期計画に向けて

インターネット・
クラウドの進化



ワークスタイル・
ライフスタイルの変化



組み込み・ソフトウェアを
起点とした
新たな
ビジネスの発掘

IT利活用の加速



移動手段への
考え方の変化



AI・ロボット
利活用の加速



コミュニケーション
の変化



コロナ禍で変化が顕在化したビジネス環境への対応



Ubiquitous AI
Exploring Everything

Re-innovation

強みを認識し、視点を変える

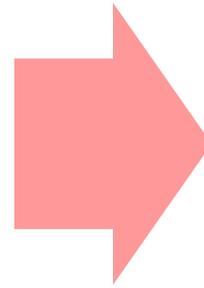
「自社の強み」の再認識

実装技術

取引先数

取扱製品

Brand



変化に対応した拡販施策見直し

Web拡販強化

ソリューション

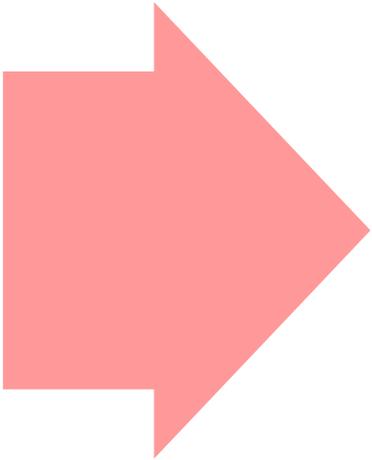
組織力強化

営業部門強化

当社の強み

- 組込みソフトウェア
- 高いエンジニアスキル
- ソフトウェア実装技術
- 多種多彩な取り扱い製品
- メーカー+商社
- 大手製造業中心の顧客基盤
- 海外パートナー
- ブランド・信頼・案件実績

当社最大の強み



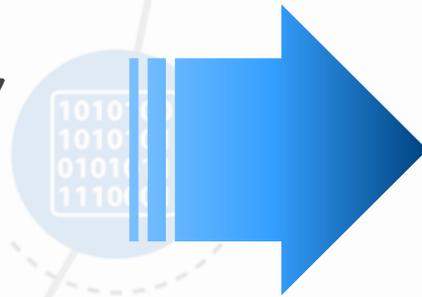
大手製造業中心の
顧客基盤

Scope of Business Next Decade



Ubiquitous AI
Exploring Everything

組み込みソフトウェア
開発・販売会社



製造業顧客が必要とする
テクノロジー・サービスを
提供する会社

FY2022

多数の大手製造業顧客との取引実績を基盤にした ビジネスプラットフォームによる事業機会の創出



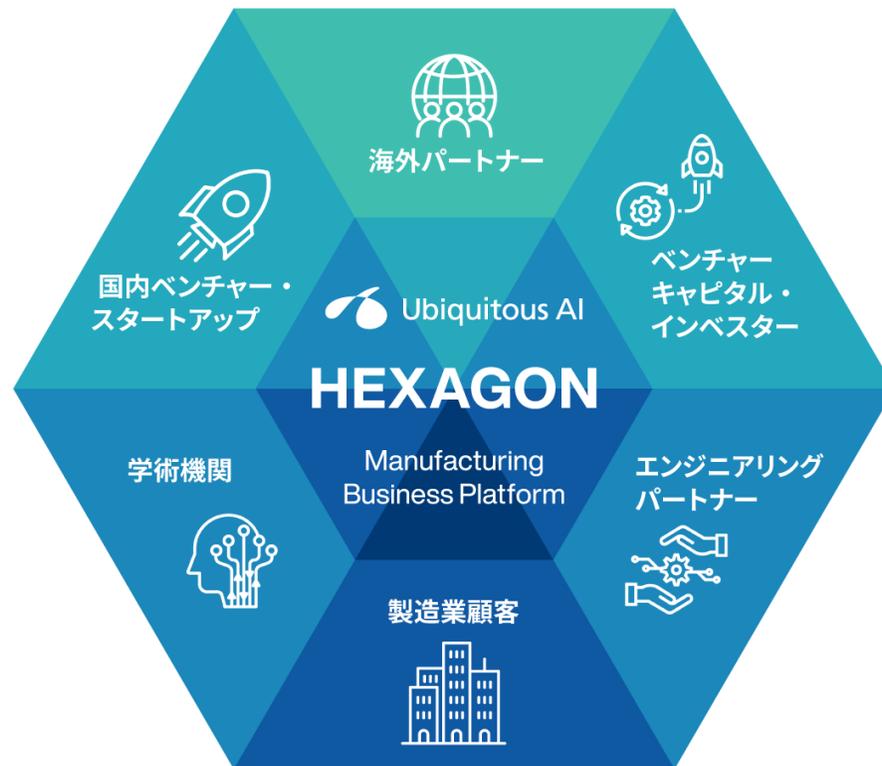
製造業顧客が必要とする
製品・サービスに特化



幅広いニーズに応える
多種多様な製品・サービスを提供



顧客にとって高い価値をもたらす
「良いモノ」を提供



顧客基盤と製品開発ノウハウを
活かした「場」と「しくみ」を提供



ベンチャー・スタートアップ・
学術機関と連携



インベスターと連携し、
ベンチャー・スタートアップの
成長を支援

海外パートナー：日本顧客への販売、ユビキタスAI取り扱い製品・サービスの海外向け販売

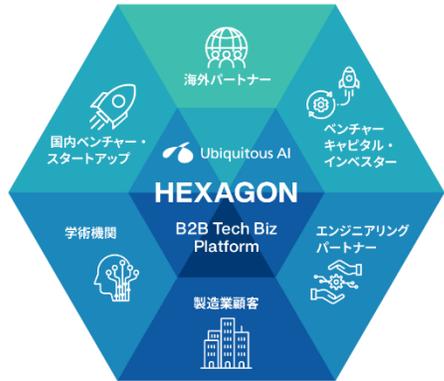
国内ベンチャー・スタートアップ：製造業向け販売・資本提携、組込みソフトウェア製品の共同開発・製品化支援

学術機関：製造業向け販売・研究支援、組込みソフトウェア製品の共同開発・製品化支援

ベンチャーキャピタル・インベスター：製造業を顧客とする投資先スタートアップ・ベンチャーの製品・サービスの販売

エンジニアリングパートナー：製品販売を通じた開発案件での連携

HEXAGON Update - 取組状況



- 賛同企業・団体：**46**（2023/5/31現在、HEXAGON発表2022/6/22～11ヶ月、一部連携団体含む）
- ベンチャーキャピタル、スタートアップ支援企業からのご紹介によるスタートアップとの販売提携・事業連携が多数実現
- 賛同スタートアップの資金調達ニーズに応じたベンチャーキャピタルへの紹介を開始
- 弊社や他の賛同スタートアップの製品・サービス・技術を組み合わせたソリューション化検討を開始
- 大手企業とのモノ作りスタートアップ向け支援プログラムを開始
- B2Bテックスタートアップからの幅広い賛同が実現

46
賛同連携

ちご塾 株式会社パラレルワールド | EarthKey | WESTUNITIS | AIBOD AI VALUE CREATOR | FFG FFGベンチャービジネスパートナーズ | Future Venture Capital | Arsaga Partners, Inc. | I V S | Headline

ISE Information System Engineering Inc. | M&A Cloud | Encourage Inc. | Smart Energy LABORATORY | ACCORD VENTURES | IDATEN Ventures | 0>1Booster | EggForward

Rablock Blockchain Technology | + zero | scene | Trusted Corporation | Engineerforce | 三井住友信託銀行 SUMITOMO MITSUI TRUST BANK | 東海東京証券 | 宝印刷 | FVM

HEARTBEATS | Rutilea | Uniforce for Governance Growth. | Citadel AI 24時間信頼できるAIをあなたに | GRAPE SYSTEMS | DTS INSIGHT | metatechno | RENESAS

quietet | Biodata bank | aG Gline | SASSOR | NCES | 横浜国立大学 情報・物理セキュリティ研究拠点 | 北九州市 CITY OF KITAKYUSHU | FAIS | J-Startup KYUSHU

Cotobox | bplats | CORNER

HEXAGON Next Stage

■ New Concept

- 製造業向けから製造業を軸とした「B2B Tech Biz Platform」へ



FY2023

多数の大手製造業顧客との取引実績を基盤にした ビジネスプラットフォームによる事業機会の創出



海外パートナー：日本顧客への販売、ユビキタスAI取り扱い製品・サービスの海外向け販売

国内ベンチャー・スタートアップ：製造業向け販売・資本提携、組込みソフトウェア製品の共同開発・製品化支援

学術機関：製造業向け販売・研究支援、組込みソフトウェア製品の共同開発・製品化支援

ベンチャーキャピタル・インベスター：製造業を顧客とする投資先スタートアップ・ベンチャーの製品・サービスの販売

エンジニアリングパートナー：製品販売を通じた開発案件での連携

中期経営計画 進捗状況

売上・営業利益

ライトストーン社のM&A実現により、2年目で中期経営計画の目標に近い売上計画、のれん前営業利益では60%の計画値

既存事業

コロナ禍・紛争の影響で減収減益、一部主力製品の売上ピークアウト対応が不十分、2023/3-2025/3期採用製品のロイヤルティは2026/3期以降に実現

事業基盤

4つの事業ポートフォリオにより安定

注力取組

変化した市場に対応すべく、将来の収益力強化のための自社製品開発強化・注力分野（高速起動・セキュリティ、EV関連、ソフトウェア品質向上支援ツール&サービス）・新規事業への積極的な投資を行う

開発人材

IoT普及や自動車のEV化、電子・電気機器のセキュリティ対策などで組み込みエンジニア不足が見込まれ、エンジニア育成強化とM&Aによる人材確保を推進

修正中期経営計画



製造業顧客が必要とする
テクノロジー・サービスを提供する会社

2027年3月期目標値
売上：5,000M
営業利益：10%

組込みソフトウェア会社としての事業基盤強化と、
B2B Tech Biz Platformの取組による事業成長を
実現



修正中期経営目標

2025年3月期に売上高3,100百万円、営業利益40百万円(のれん償却前80百万円)を達成

- 2023/4のM&Aにより売上目標達成確率が高まる、引き続き積極的に推進し業績目標超えを目指す
- 組込みソフトウェア開発・販売会社から製造業顧客が必要とするテクノロジー・サービスを提供する会社として事業領域拡大による成長を目指す

ビジネスプラットフォーム、QuickBoot海外展開、ツール製品

- HEXAGON（ビジネスプラットフォーム）の実現
- QuickBootの技術課題を解決し、同時に海外向けに幅広い展開を目指す
- 成長分野で安定的な収益が見込めるツール製品への注力

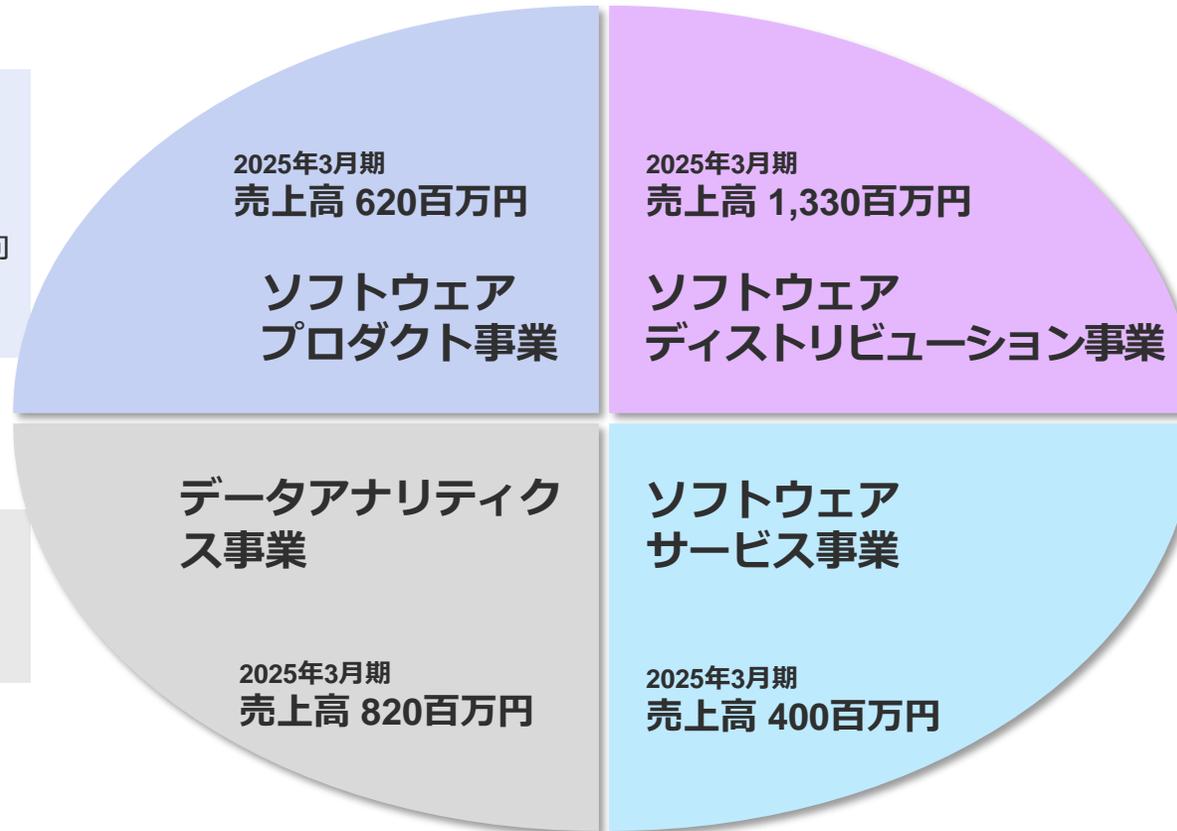
社員が働きやすい環境の整備・人材育成強化

- 社員のライフステージに応じた柔軟な勤務形態とスキルレベルに応じた支援の実施
- 働きやすい環境の整備・人材育成の強化を図るとともに、社員の成長による個人の成果と業績目標の達成を目指す

事業分野別目標

- 高速起動製品を収益の核とした事業展開、製品力・収益強化に必要なR&D（半導体・OS対応）を推進し、車載機器を中心にLinux/Android搭載機器向けに幅広く展開
- 自動車・IoT分野を中心とした組込み機器向けネットワーク・セキュリティ関連製品の展開を、パートナー協業を含めて推進

- パッケージ製品を中心とした安定した売上
- AIの普及に伴いニーズが高まる統計などのデータ解析機会の増加に対する確実なアプローチ



- 商品ライフサイクルに対応するための積極的な海外製新商品獲得を推進するための人員採用強化によって売上を拡大
- ソフトウェア開発品質向上支援ツールの取扱拡充とサイバーセキュリティ重要増に対応するサービス事業の強化
- 海外パートナーとの強固な関係構築による長期的な販売権の確保と日本のニーズに合わせた製品化

- 車載機器メーカーを中心とした受託開発・音楽関連データコンテンツライセンス取引の継続
- Web・スマートデバイス向けから組込みまで幅広い範囲の対応により、安定した顧客との取引と、グループ連携による受託開発案件の獲得

製造業顧客に必要なテクノロジー・サービスを提供する会社として
製造業向けビジネスプラットフォームによる「場」の提供を通じた事業成長を実現

2025年3月期に連結売上高3,100百万円、営業利益40百万円（のれん償却前80百万円）
2027年3月期に売上高5,000百万円、営業利益率10%以上を目指す

グループの取り組み方向性

注力製品カテゴリ・技術

コネクティビティ & セキュリティ

- IoTを実現するネットワーク・セキュリティ技術
- EMSやEVに関連したセキュアな通信を実現する技術

ソフトウェア 品質向上支援ツール&サービス

- 自動車を中心とした、開発規模の拡大とIoT普及、ネットワーク対応によるソフトウェア開発効率と品質の向上、セキュリティ強化を目的とした脆弱性の検証を支援する商材の強化とサービスも含めたソリューション提供

高速起動

- Linux/Androidの普及によるシステム起動高速化ニーズの高まりと、RTOSとのシステム連携
- 次世代プラットフォーム対応

B2B Tech Biz Platform

- スタートアップとの連携を通じた新たなビジネス機会の創出

中期経営課題

既存ビジネスモデルからの脱却

- 最大の強みを生かした新たな事業モデルと事業機会の創出

既存事業強化・収益率向上

- 製品ラインアップの強化と同業他社との資本・業務提携による組込みソフトウェア分野でのポジション確保
- 継続的なR&Dによる独自性のある新製品開発、競争力の向上
- SPQA製品のラインアップ強化

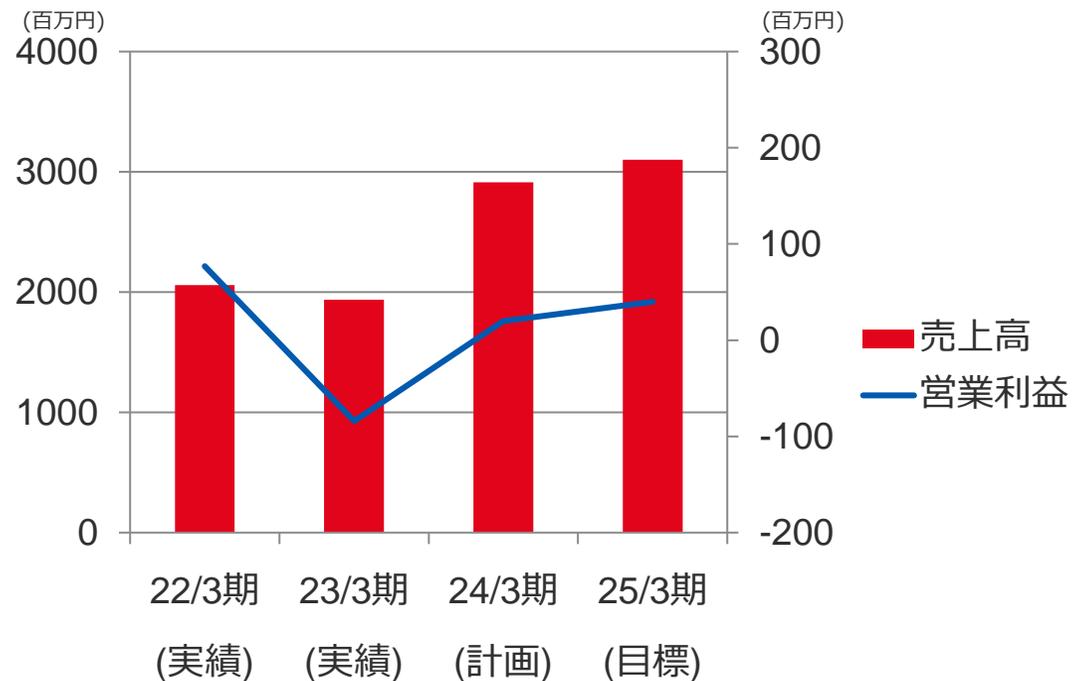
人財採用・育成

- 新規取組への対応も含めた積極的な人材採用
- 計画的な人材育成の実施
- グループ全体での人財活用

業容拡大・事業運営安定化

- M&A・事業提携による機会獲得・市場進出

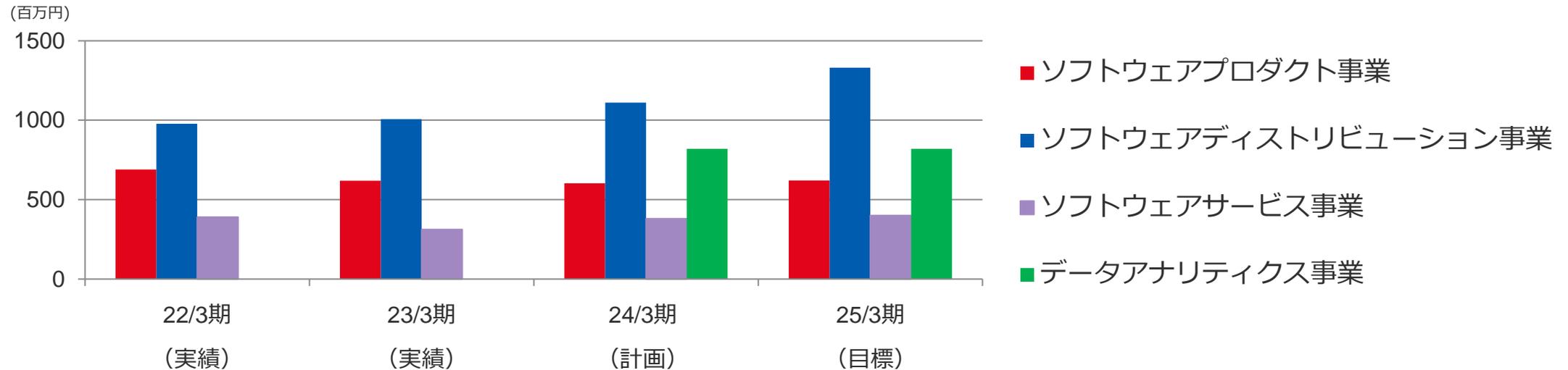
数値目標 – 利益計画（連結）



(単位:百万円)

	2022/3期 (実績)	2023/3期 (実績)	2024/3期 (計画)	2025/3期 (目標)
売上高	2,058	1,938	2,912	3,100
営業利益	77	△84	20	40

数値目標 – セグメント別売上高内訳



(単位:百万円)

セグメント	分野	2022/3期 (実績)	2023/3期 (実績)	2024/3期 (計画)	2025/3期 (目標)
	ソフトウェアプロダクト事業	689	619	602	620
	ソフトウェアディストリビューション事業	977	1,006	1,110	1,330
	ソフトウェアサービス事業	390	312	380	400
	データアナリティクス事業	—	—	820	820
	合計	2,058	1,938	2,912	3,100

(注).各事業の売上は内部取引を控除しておりません



2024年3月期の 業績予想と 重点取り組み

次の成長に向けた投資と成長分野の収益強化

高速起動

- ・ 次世代プラットフォーム対応強化と海外展開による更なる事業成長

IoTセキュリティ

- ・ IoT製品の脆弱性に対する懸念の高まりに応えるための取組

開発品質向上支援 ツール

- ・ 車載ECU開発、静的コード解析、セキュリティ検証ツール及びサービスの拡販

車載セキュリティ関連

- ・ 拡大する車載エンタテインメント需要とEV化に伴うセキュリティニーズに対応したソフトウェアの提供

B2B Tech Biz Platform

- ・ 新たな事業機会の創出と、2025年3月期の収益化実現を目指す

—— 主力製品(QuickBoot, BIOS, Bluetooth, CodeSonar)に続く収益の柱へ ——

2024年3月期 連結業績目標

■ 前年比

(単位：百万円)

	2024年3月期 (目標)	2023年3月期 (実績)	増減額
売上高	2,912	1,938	974
営業利益	20	△84	104
経常利益	20	△76	96
当期純利益※	5	△148	153

- M&Aによる中期経営計画売上の確実な達成と、更なる成長に向けた積極的な投資を行う
 - ライトストーン社のM&Aにより、中期経営目標の2年目としての売上目標を確実に達成する
 - 営業利益は黒字計画ではあるが、利益よりも成長を優先とし、M&Aや人材獲得、研究開発に積極的に取り組む
 - 高速起動製品の競争力強化に必要な研究開発投資、成長が見込めるソフトウェア開発品質向上支援ツールの取り組みの強化
 - 2年目となる製造業向けビジネスプラットフォーム「HEXAGON」の2025年3月期の収益化実現に向けた取り組み

2024年3月期 連結業績目標：事業別サマリー

ソフトウェア
プロダクト事業
売上高：602百万円

高速起動製品：既存大口顧客向けロイヤルティのピークアウトと、製品力・収益強化に必要なR&D（半導体・OS対応）により前期比減を見込む
CNS*1&OS製品：車載向けセキュリティ、スマートエナジー向け拡販を中心に前期比増を目指す
データベース製品：既存顧客の生産回復による売上増を見込む

ソフトウェア
ディストリビューション事業
売上高：1,110百万円

多数の製品を取り扱うメリットを生かし、拡販により売上・利益増を見込む

ソフトウェアサービス事業
(グループ会社：エイム)
売上高：380百万円

コロナ禍の影響でコンテンツライセンスビジネスへの影響が発生しライセンス収益は逡減するが、同じく影響を受けた受託開発は回復し前期からの回復を見込む

データアナリティクス事業
(グループ会社：ライトストーン)
売上高：820百万円

パッケージ製品を中心とした安定した売上により前期並みの収支を見込む

前期比:セグメント別売上及び利益

(単位:百万円)

		24/3期 (連結)	23/3期 (連結)	増減額
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	602	619	△16
	セグメント利益	△15	△23	8
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	1,110	1,006	103
	セグメント利益	△25	△93	67
ソフトウェアサービス事業	売上高	380	312	67
	セグメント利益	60	32	27
データアナリティクス事業	売上高	820	-	820
	セグメント利益	※ 0	-	0
合計	売上高	2,912	1,938	974
	セグメント利益	※ 20	△84	104

(注) ※ 株式会社ライトストーンの株式取得に関して生じるのれんの償却予想額 40百万円を含めております。

前期比:セグメント別売上及びのれん償却前利益

(単位:百万円)

		24/3期 (連結)	23/3期 (連結)	増減額
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	602	619	△16
	セグメント利益	△15	△23	8
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	1,110	1,006	103
	セグメント利益	△25	△93	67
ソフトウェアサービス事業	売上高	380	312	67
	セグメント利益	60	32	27
データアナリティクス事業	売上高	820	-	820
	セグメント利益	※ 40	-	40
合計	売上高	2,912	1,938	974
	セグメント利益	※ 60	△84	144

(注) ※ 株式会社ライトストーンの株式取得に関して生じるのれんの償却予想額 40百万円を含めておりません。



Ubiquitous AI

Exploring Everything