

2025年3月期 事業説明会

株式会社ユビキタスAI
代表取締役社長 長谷川 聡
2024年6月27日

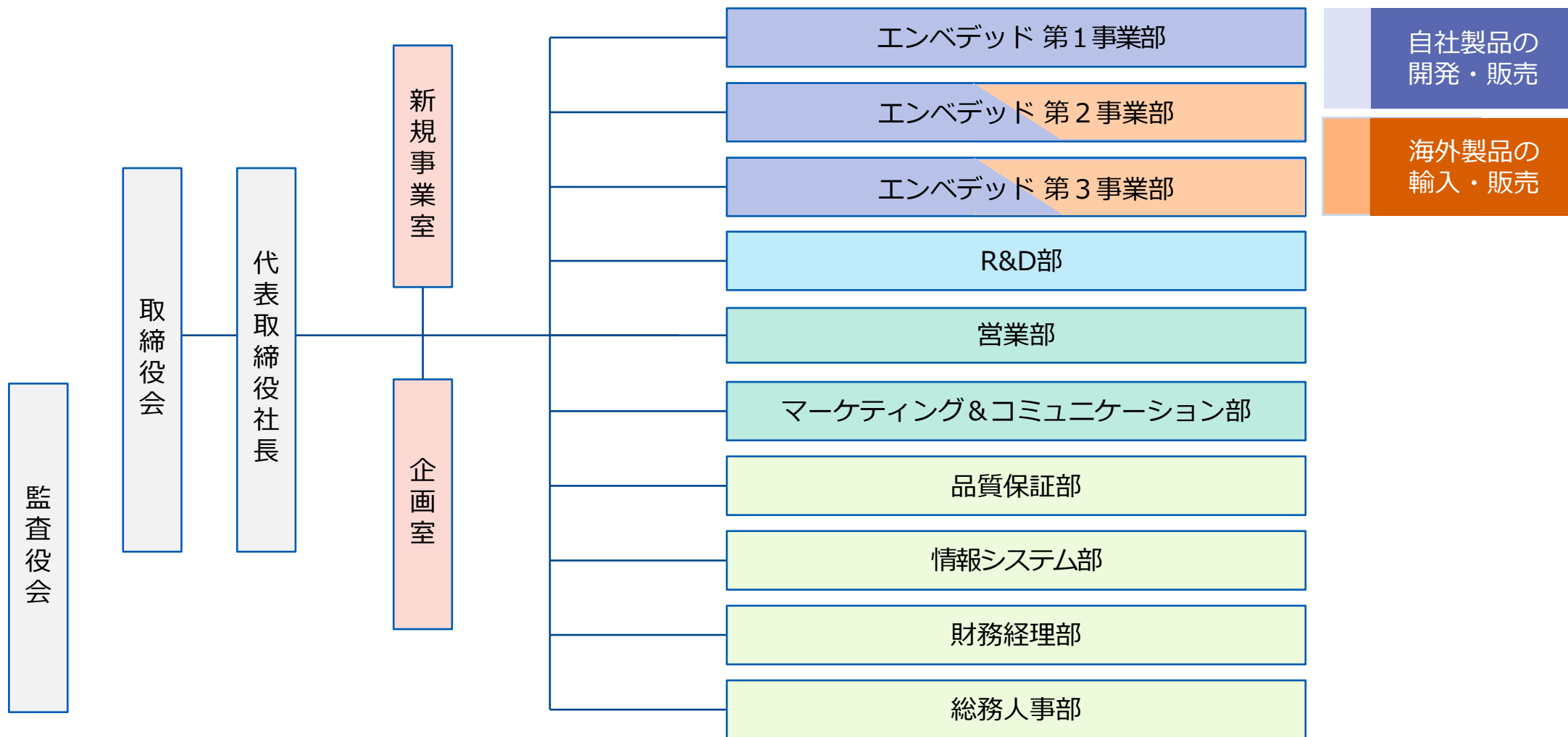
Index

- 新年度の組織体制と経営スタッフのご紹介
- 2024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
- 2025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

経営組織図 (2024.4.1~)



経営スタッフ



代表取締役社長 長谷川 聡
国立大学法人九州工業大学 客員教授

1990年にダイヤモンドファクター株式会社（現三菱UFJファクター株式会社）入社。黎明期のオンライン決済に将来性を感じ、テクノロジー系キャリアへの転身を決意し、株式会社ジャストシステムを経て1999年株式会社デジオンのスタートアップに参画。資金調達、新規事業立ち上げを経験した後、取締役として経営参加。2008年から当社前身の株式会社ユビキタスで事業執行の要職を務め、2014年に取締役、2019年より代表取締役社長。ファイナンス業務経験とテクノロジー分野での事業経験が強み。



取締役 古江 勝利

1992年に日本モトローラ半導体セクター入社。後に分社化されたフリースケールセミコンダクタジャパンでは、長年プロダクトマーケティング、ビジネス開拓職に従事。2016年にソフトウェア業界に転身し、IARシステムズでマーケティングチームマネージャとして活躍。2021年から当社にて事業部長を務め、2022年に執行役員、2023年より当社取締役。エンベデッド第3事業部長 兼 R&D部長 兼 マーケティング&コミュニケーション部長。豊富なグローバルビジネス経験とB2Bマーケティングの知見が強み。



取締役 能城 博

1987年に日本アイ・ビー・エム株式会社に入社。プリンターの設計エンジニア、生産技術エンジニアとして自動給紙機構や印字機構の設計開発や、銀行担当システムエンジニアとして勘定系および情報系のデータベースを担当。1995年に海外の科学技術系ソフトウェアを販売する有限会社ライトストーン・インターナショナルを起業。2010年より株式会社ライトストーン代表取締役社長。ハードウェアおよびソフトウェアエンジニアとしての経験とソフトウェア販売業務での実績が強み。2024年6月より当社取締役を兼務。



**社外取締役
為廣 暁雄**

Noah International Taiwan Corp. 董事長
大塚資訊科技股份有限公司 取締役



**社外取締役
阿部 海輔**

公認会計士・税理士

グループ沿革



1985
創業

2017
グループ会社化
合併



1987
創業

2016
グループ会社化




1995
創業

2023
グループ会社化



1991
創業

2023
グループ会社化



2024年3月期 決算ハイライト

業績概況

新型コロナウイルス感染症、ロシア・ウクライナ情勢によるサプライチェーン問題の影響が軽減したこと、並びに2023年4月に子会社化したライトストーン社の業績に加え、同年10月に子会社化したグレープシステム社の売上が寄与し、対前年同期比で売上高大幅増加・営業損益改善

- 連結売上高：3,478百万円（対前年同期比：79.5%増）
- 連結営業利益：71百万円（前年同期営業損失：84百万円）

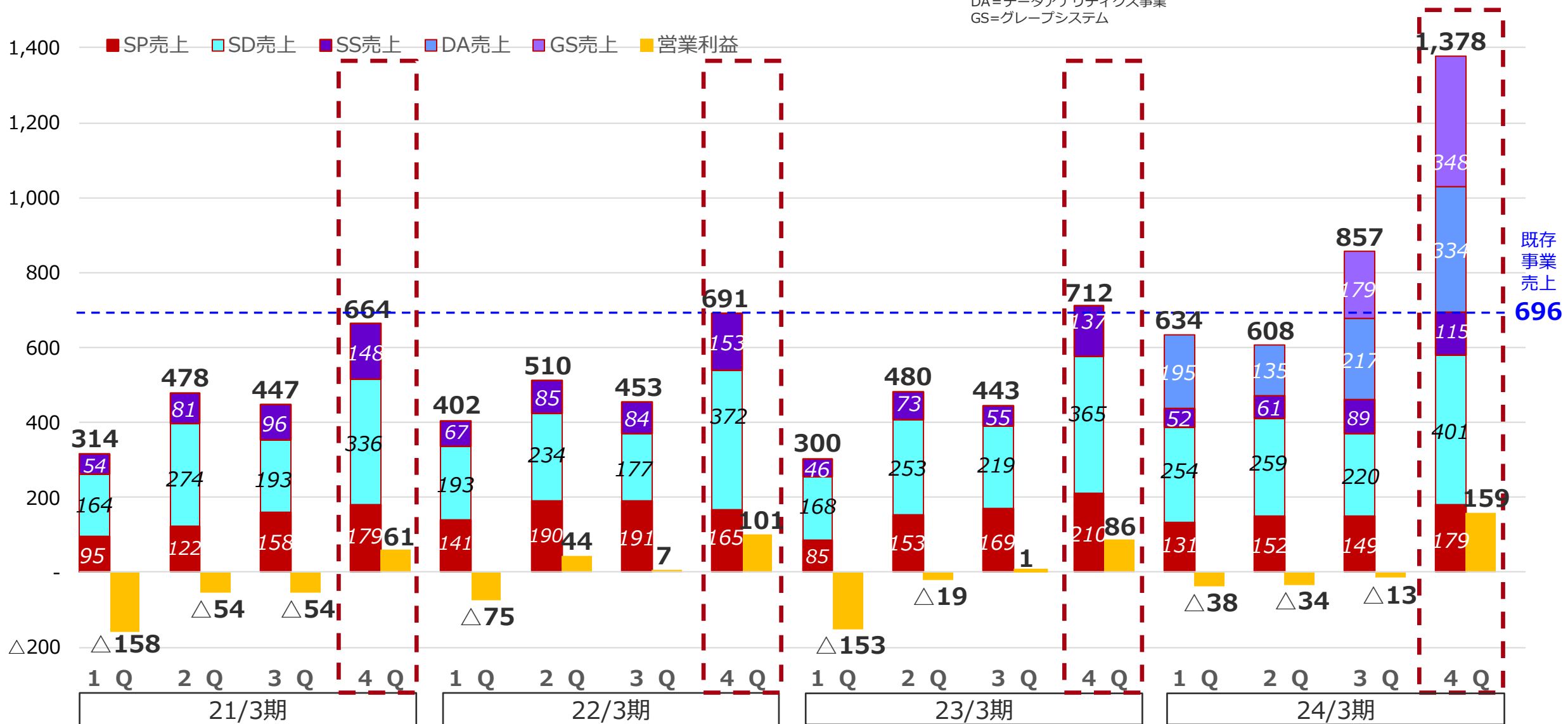
事業セグメント	売上高 営業損益	概況（対前年同期比）
ソフトウェアプロダクト事業	689百万円 17百万円	一部既存顧客製品の生産終了によりロイヤルティ売上が減少したが、コロナ禍の影響を受けた他顧客からのロイヤルティ売上が回復、契約時一時金売上、受託開発売上が新規案件獲得で増加したことにより、対前年同期比で売上増、営業損益は、黒字に転換
ソフトウェア ディストリビューション事業	1,242百万円 △14百万円	既存顧客からのロイヤルティの上振れ、受託開発の増加と、為替差益による売上増に加えて、IoT機器セキュリティ検証ツール・サービスの新規顧客への販売が増加したことにより、対前年同期比で売上増、営業損益改善
ソフトウェアサービス事業	663百万円 41百万円	既存事業の受託開発売上が好調、また子会社化したグレープシステムの売上が大きく加わり、対前年同期比で売上大幅増、営業利益微増
データアナリティクス事業	883百万円 27百万円	教育機関を中心に既存顧客へのパッケージソフト販売が堅調に推移

※グレープシステムの業績値は、データアナリティクス事業以外の事業に按分

四半期別 売上高・営業損益の推移

(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
DA=データアナリティクス事業
GS=グレイプシステム

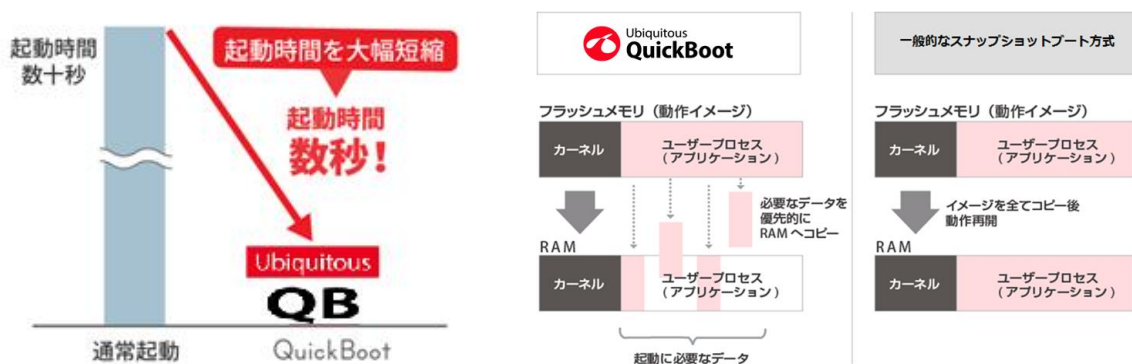
(単位：百万円)



2024年3月期 ハイライト

Ubiquitous QuickBoot

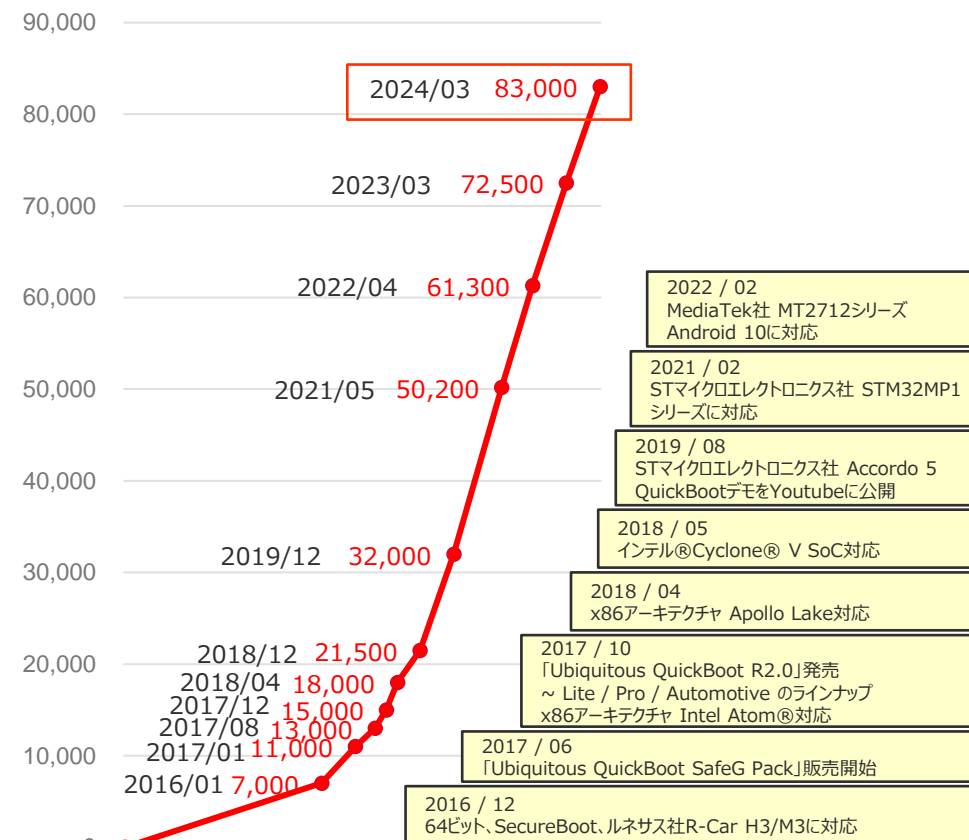
主力製品として順調に出荷数伸長
累計出荷8千万台を突破



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

HEXAGON Update - 取組状況

賛同企業・団体：**82** (2024/5/31現在、HEXAGON発表2022/6/22 ~ 23ヶ月、一部連携団体含む)

紹介による良い
「ご縁」のつながり

販売連携・事業連携
共同開発

資金調達・出資機会
紹介

スタートアップ間
連携

スタートアップ向け
支援プログラム



中期経営計画に対する進捗（期初）



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



中期経営計画に対する進捗（2024年2月14日修正開示）



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

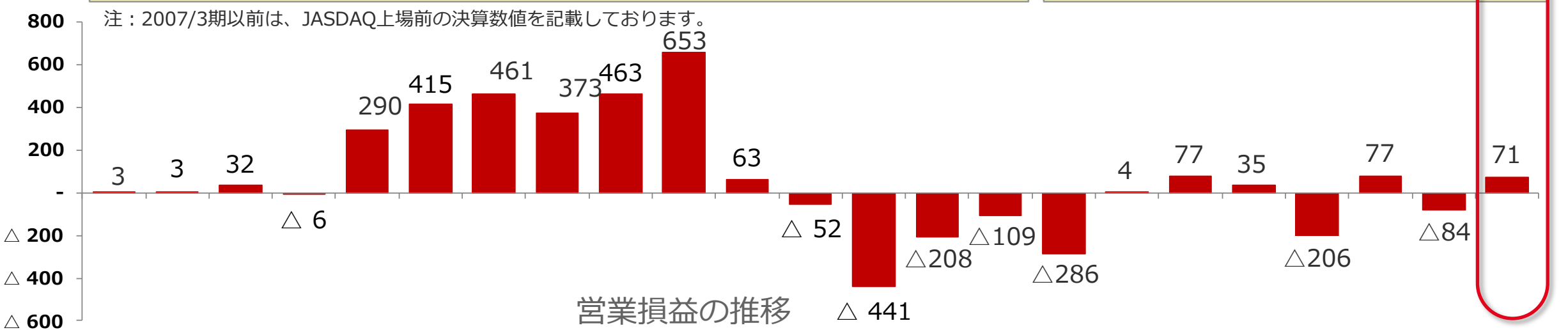
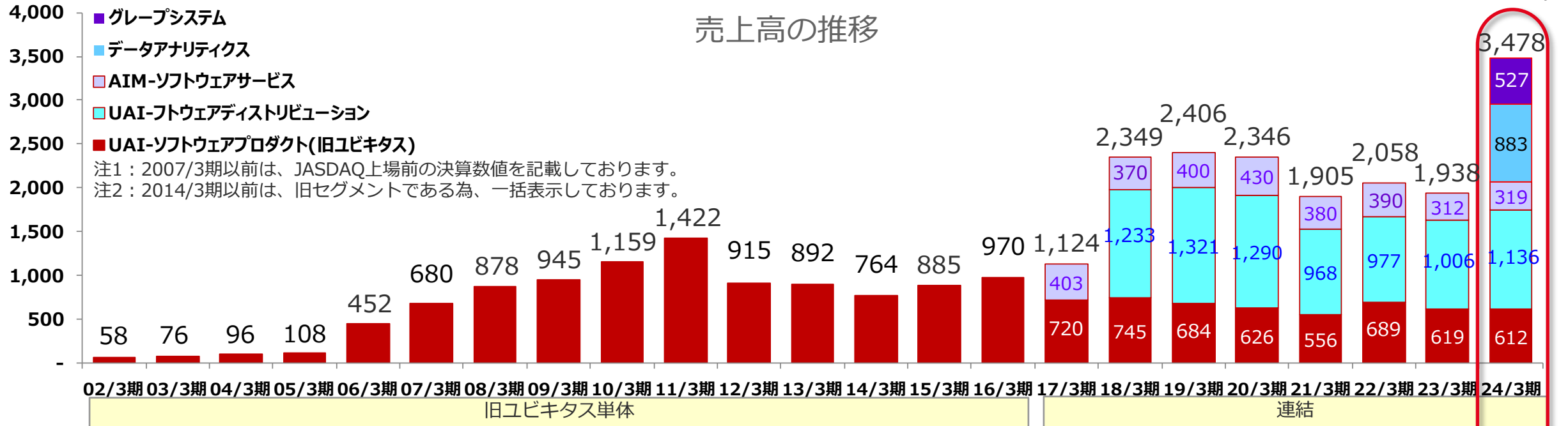
2027年3月期目標値
売上：5,000M
営業利益：10%

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



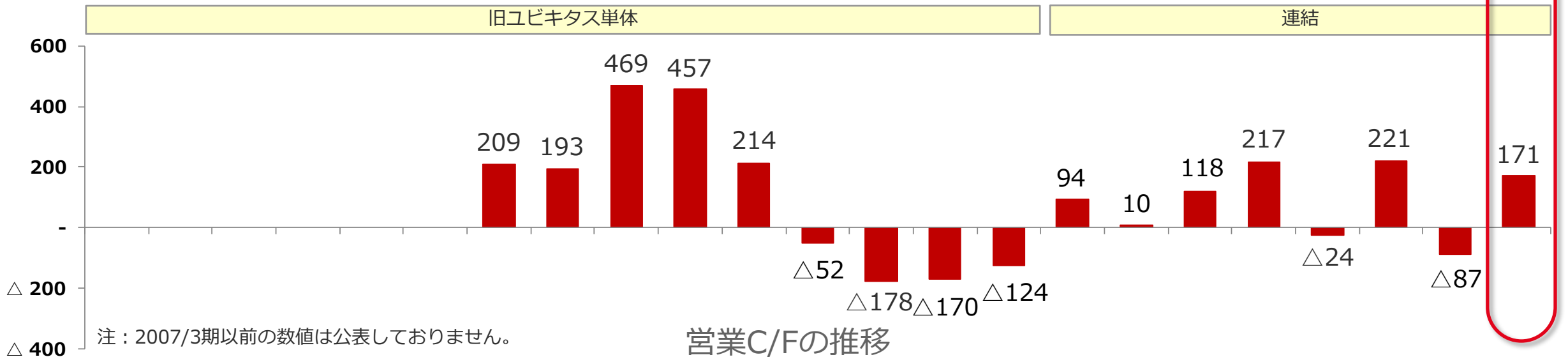
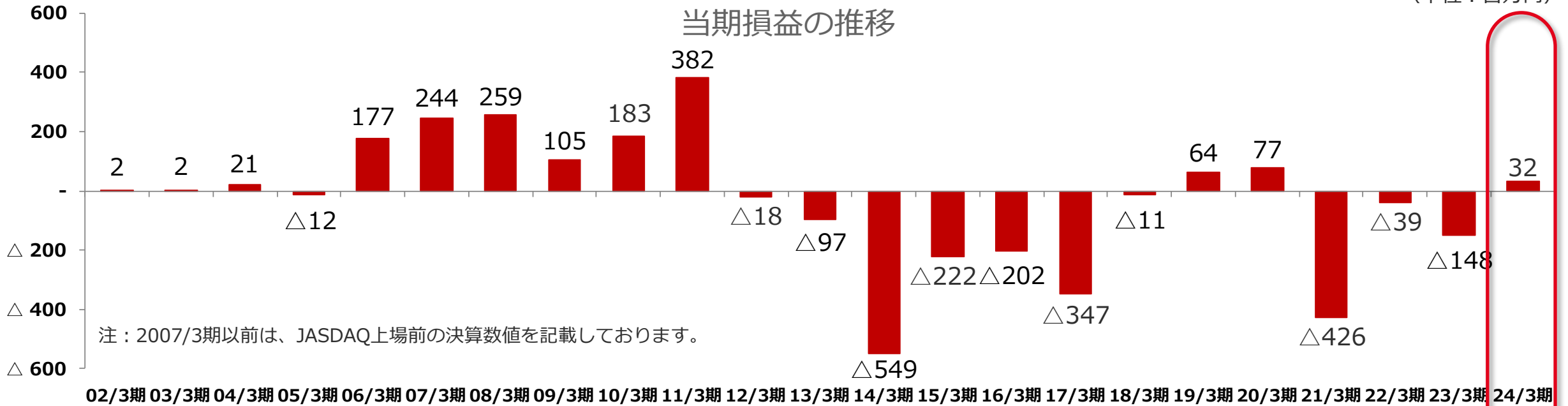
売上高・営業損益の推移

(単位：百万円)



当期損益・営業C/Fの推移

(単位：百万円)



2024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事業	一部既存顧客製品の生産終了によりロイヤルティ売上が減少したが、コロナ禍の影響を受けた他顧客からのロイヤルティ売上が回復、契約時一時金売上、受託開発売上が新規案件獲得で増加したことにより、対前年同期比で売上増、営業損益は、黒字に転換	<ul style="list-style-type: none"> • 主力製品であるQuickBootの製品価値・拡販強化に必要なR&D（半導体・OS対応）の推進 • 自動車・IoT分野を中心に採用実績が増加基調にある組込み機器向けセキュリティ関連製品の展開を強化
ソフトウェア ディストリビューション事業	既存顧客からのロイヤルティの上振れ、受託開発の増加と、為替差益による売上増に加えて、IoT機器セキュリティ検証ツール・サービスの新規顧客への販売が増加したことにより、対前年同期比で売上増、営業損益改善	<ul style="list-style-type: none"> • 新規取扱製品獲得による製品ラインアップ強化 • ソフトウェア開発品質向上支援ツールの販売推進と、サイバーセキュリティ重要増に対応するIoT機器向けセキュリティ検証ツール・サービスの強化 • 海外メーカーとの強固なパートナーシップによる長期的な販売権の確保と日本市場のニーズに合わせた製品化の推進
ソフトウェアサービス事業	既存事業の受託開発売上が好調、また子会社化したグレープシステムの売上が大きく加わり、対前年同期比で売上大幅増、営業利益微増	<ul style="list-style-type: none"> • グレープシステム子会社化に伴う受託開発力強化により、製品販売関連の受託開発、製品販売を伴わない既存顧客からの受託開発案件を積極的に獲得
データアナリティクス事業	教育機関を中心に既存顧客へのパッケージソフト販売が堅調に推移	<ul style="list-style-type: none"> • 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



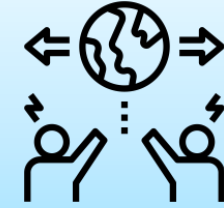
Vision

Next Decade
(2022~)



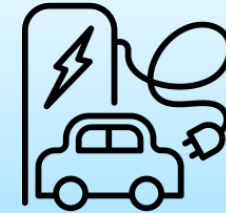
ポストコロナ

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

節

令和六年



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
2023年10月	グループシステム社 子会社化
2024年7月	横浜事業所を小杉事業所に統合
2024年8月	エイム社 吸収合併

ユビキタスAIグループ



組込みソフトウェア製品開発・
輸入販売
B2B Tech Biz Platform事業

ソフトウェア受託開発
コンテンツライセンス

ソフトウェア受託開発
組込みソフトウェア製品
開発・輸入販売

データアナリティクス
製品輸入・販売

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

**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**



Multiple

Big Change

グループシナジー最大化

コーポレートビジョン

Exploring Everything

革新的なアイデア、未来を照らす技術シーズ、
自社および他社による有形無形の製品、そして、
これらを見つけ、生み出すタレント。
私たちにとって、こうしたテクノロジーにかかわる
すべてが宝物であり、収益の源泉となる。
私たちはまだ見ぬ宝物を探し続けることで、
社会の進歩に貢献します。

Philosophy わたしたちの基本理念

この場、この時が、素晴らしい人生へとつながるように。
All for wonderful life

Principles 大切にしている価値観

- 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。Grow together
- 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。Curious about technology
- 自分なりでいい。挑戦を楽しみ、挑戦に拍手をおくる。Embrace challenge
- 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。Be professional
- 人にはもちろん、仕事や技術に対しても誠実に向きあう。With integrity

Purpose わたしたちの存在意義

先進かつ優れたテクノロジーで、社会を進化させる。
Invisible Tech, Visible Change

Mission わたしたちが成し遂げたいこと

最適なソフトウェアテクノロジーを、あらゆるところに。
Software, Everywhere



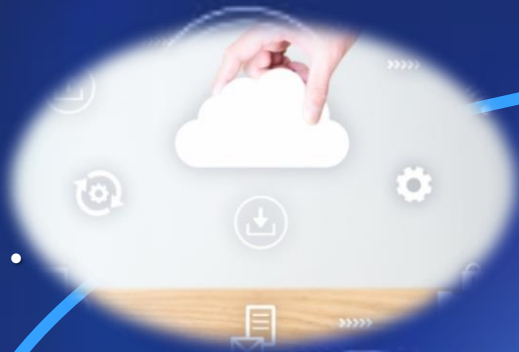
Scope of Business

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

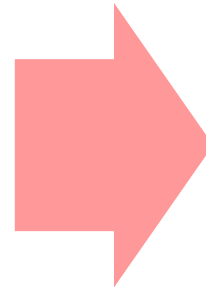
「自社の強み」の再認識

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

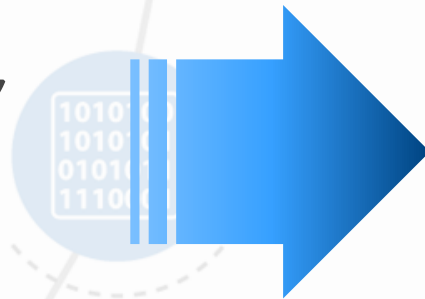
- 組込みソフトウェア
- 高いエンジニアスキル
- ソフトウェア実装技術
- 多種多彩な取り扱い製品
- メーカー＋商社
- 大手製造業中心の顧客基盤
- 海外パートナー
- ブランド・信頼・案件実績

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

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

HEXAGON Update - 取組状況

賛同企業・団体：**82** (2024/5/31現在、HEXAGON発表2022/6/22 ~ 23ヶ月、一部連携団体含む)

紹介による良い「ご縁」のつながり

販売連携・事業連携
共同開発

資金調達・出資機会
紹介

スタートアップ間
連携

スタートアップ向け
支援プログラム



スタートアップを中心とした50を超える企業との取り組み



B2B Tech Biz Platform 「HEXAGON」 3年目の取組

■ 具体的成果の実現を目指す

- 賛同企業製品・サービス売上、スタートアップとの共同開発の実現へ



中期経営計画 進捗状況

売上・営業利益

2社のM&A実現により、2年目で中期経営計画3年目の売上計画（2024/3期初計画値）を達成、のれん前営業利益で138百万円（同計画値60百万円）

既存事業

一部主力製品の売上ピークアウト対応が不十分ながら収益性は向上、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

M&Aにより4つの事業ポートフォリオ構成と、製品販売増にも重要な受託開発力の強化が実現

注力取組

引き続き将来の収益力強化を目指し自社製品開発強化・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、セキュリティ関連製品・サービスが好調

開発人材

M&Aによるエンジニア大幅増加が実現
エンジニアの新卒募集を開始、組込みOS製品を採用後の育成に活用

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

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

2023/3期

売上：1,938M
営業利益：△84M

- ・ビジネスプラットフォーム、
ツール製品、QuickBoot 海外
展開への先行投資

2024/3期

売上：3,478M
営業利益：71M
(のれん償却前：138M)

- ・ M&A実現による売上目標の上方修正
- ・ 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・成長分野・新規事業への積極的
な投資

2025/3期

売上：3,900M ⇒ 4,022M
営業利益：40M ⇒ 40M
(のれん償却前：100M⇒133M)

- ・ 将来の収益力強化のための開発・事
業投資継続
- ・ 引き続きM&A、資本提携などに積極
的に取り組み、2027年3月期売上目標
の達成を目指す

中期経営目標

2025年3月期に売上高4,022百万円、営業利益40百万円(のれん償却前133百万円)を達成

- 2023/4（ライトストーン）および2023/10（グレープシステム）のM&Aにより業容拡大が実現、引き続きM&A・資本提携など積極的に推進し、2027年3月期売上50億円達成を目指す
- 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

HEXAGON成果実現、高速起動製品海外展開、ツール製品注力

- HEXAGON（B2B Tech Biz Platform）の収益化・共同開発などの具体的成果の実現
- QuickBoot（高速起動製品）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

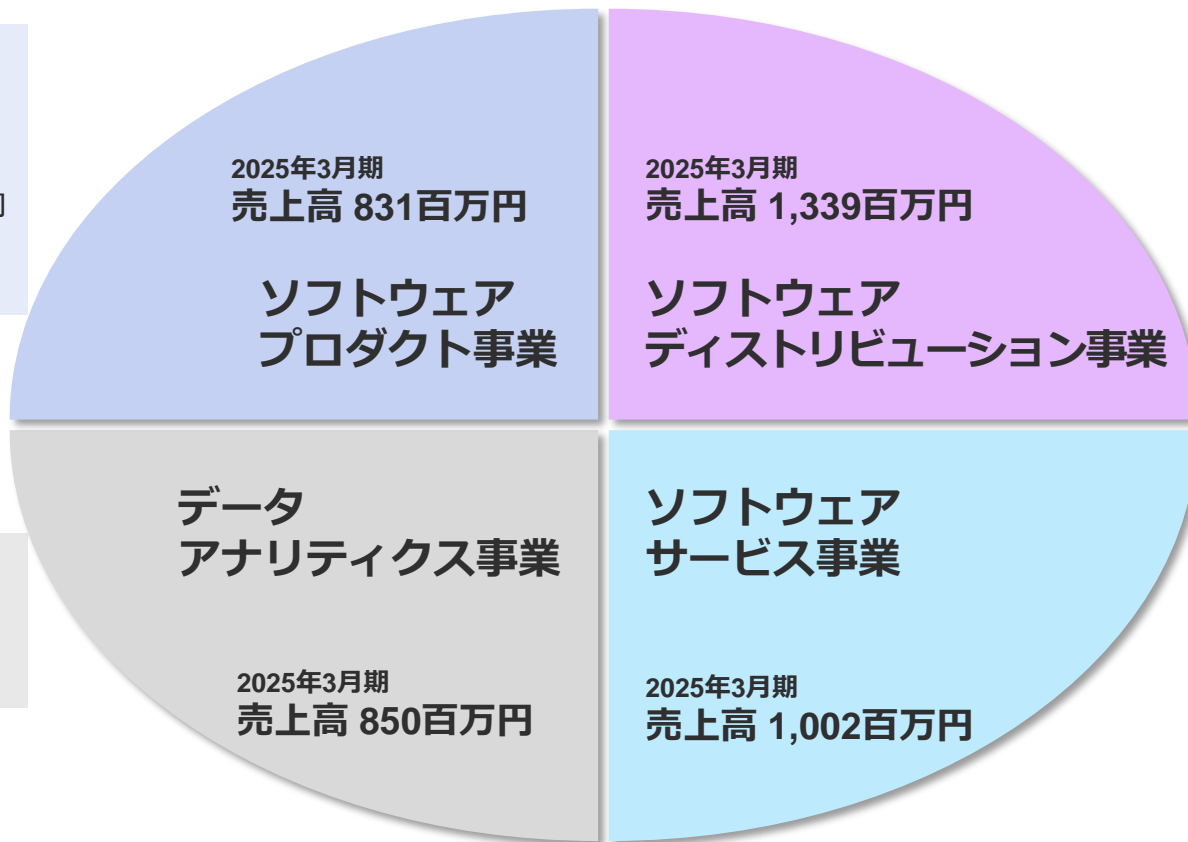
社員が働きやすい環境の整備・人材育成強化

- 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



- 海外製新商品取扱いを推進
- ソフトウェア開発品質向上支援ツールの販売推進と、サイバーセキュリティ重要増に対応する検証ツール・サービス事業の強化
- 海外メーカーとの強固なパートナーシップによる長期的な販売権の確保と日本市場のニーズに合わせた製品化の推進

- グレープシステム子会社化に伴う受託開発力強化により、製品販売関連の受託開発、製品販売を伴わない既存顧客からの受託開発案件を積極的に獲得

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4,022百万円、営業利益40百万円（のれん償却前133百万円）
2027年3月期に売上高5,000百万円を目指す

グループの取り組み方向性

注力製品・事業・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
- 耐量子暗号技術への取組
- 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によるソフトウェア開発効率と品質の向上、IoT普及、ネットワーク対応による、セキュリティ対策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

データアナリティクス事業

- パッケージ製品の確実な販売に加え、専門的な知識を生かした事業機会の拡大

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

受託開発強化によるシナジー売上増

- 受託開発力強化による製品販売増と、既存顧客からの製品販売を伴わない受託案件の獲得による売上増

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
- B2B Tech Biz Platform, データアナリティック事業を通じたIT系ビジネスへの取組可能性模索

人材採用・育成

- 規模拡大に伴い必要な社員のスキルアップ支援とグループ全体で最適な人材配置
- 新卒採用も含め、将来を見据えた人材採用活動

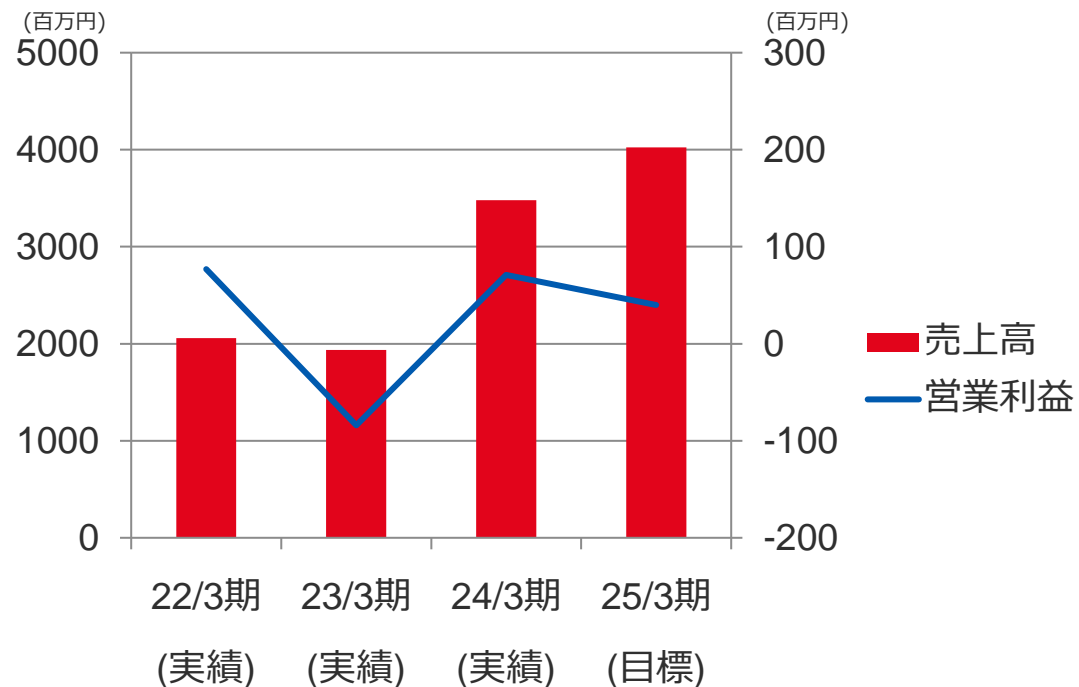
既存事業強化・収益率向上

- 製品ラインアップの強化と、M&Aにより実現した組込みソフトウェア開発力を生かした取組
- 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
- 開発品質向上支援ツール製品のラインアップ強化

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
- グループ連携による強みを生かした売上拡大・利益率強化

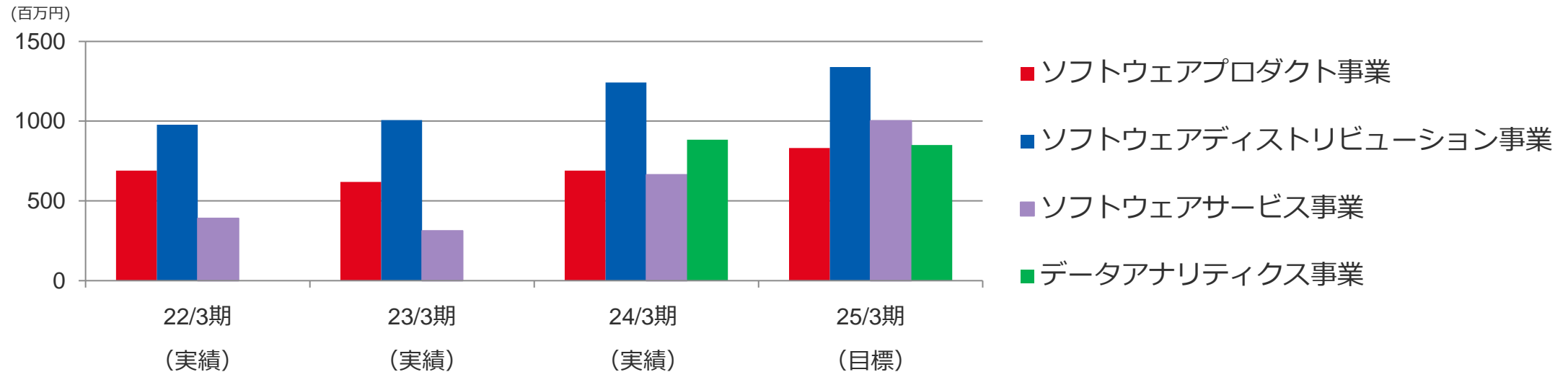
数値目標 – 売上高・営業利益（連結）



(単位:百万円)

	2022/3期 (実績)	2023/3期 (実績)	2024/3期 (実績)	2025/3期 (目標)
売上高	2,058	1,938	3,478	4,022
営業利益	77	△84	71	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 (実績)	2025/3期 (目標)
	ソフトウェアプロダクト事業	689	619	689	831
	ソフトウェアディストリビューション事業	977	1,006	1,242	1,339
	ソフトウェアサービス事業	390	312	663	1,002
	データアナリティクス事業	—	—	883	850
	合計	2,058	1,938	3,478	4,022

(注).各事業の売上は内部取引を控除しておりません



2025年3月期の 業績予想と 重点取り組み

2025年3月期 連結業績目標

■ 対前年比

(単位：百万円)

	2025年3月期 (目標)	2024年3月期 (実績)	増減額
売上高	4,022	3,478	543
営業利益	40	71	△31
経常利益	38	87	△49
当期純利益※	△22	32	△54

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

M&Aにより実現した経営・事業基盤の強化による収益力向上、更なる成長に向けた積極的な投資を行う

- ・ グレープシステム社のM&Aにより、中期経営目標の3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
- ・ 受託開発力強化により、製品販売関連の受託開発、製品販売を伴わない既存顧客からの受託開発を積極的に対応
- ・ 3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

2025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：831百万円

既存顧客からの売上・既存製品販売に加え、グレースシステム製品追加によるセグメント売上増加を見込む

**ソフトウェア
ディストリビューション事業※**
売上高：1,339百万円

既存の主力製品を中心に拡販展開、開発品質向上支援ツール、IoT機器セキュリティ検証ツール・サービス売上を強化

**ソフトウェアサービス事業
(エム、グレースシステム受託系)**
売上高：1,002百万円

グレースシステムの通期売上反映により受託開発売上増を見込む
製品販売案件関連や、既存取引先からの受託開発獲得を強化

**データアナリティクス事業
(ライトストーン)**
売上高：850百万円

前期は官庁向けの大口案件受注により対計画値大幅増も、今期はこの影響により対前年度実績を下回るものの、対前年度計画値では微増を見込む

※一部グレースシステム社売上を含む

対前期比:セグメント別売上及び利益

(単位:百万円)

		25/3期			24/3期			増減額	増減率 (%)
		従前の セグメント	グープ システム	(連結)	従前の セグメント	グープ システム	(連結)		
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	645	186	831	612	77	689	141	20.5
	セグメント利益	16	2	19	20	△3	17	1	10.6
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	1,175	164	1,339	1,136	105	1,242	96	7.8
	セグメント利益	△57	0	△56	△13	△1	△14	△41	-
ソフトウェアサービス事業	売上高	337	664	1,002	319	344	663	338	51.0
	セグメント利益	67	△2	64	71	△29	41	22	53.3
データアナリティクス事業	売上高	850	-	850	883	-	883	△33	△3.8
	セグメント利益	13	-	13	27	-	27	△14	△51.9
合計	売上高	3,007	1,014	4,022	2,951	527	3,478	543	15.6
	営業利益	39	1	40	105	△33	71	△31	△44.1

対前期比:セグメント別売上及びのれん償却前利益

(単位:百万円)

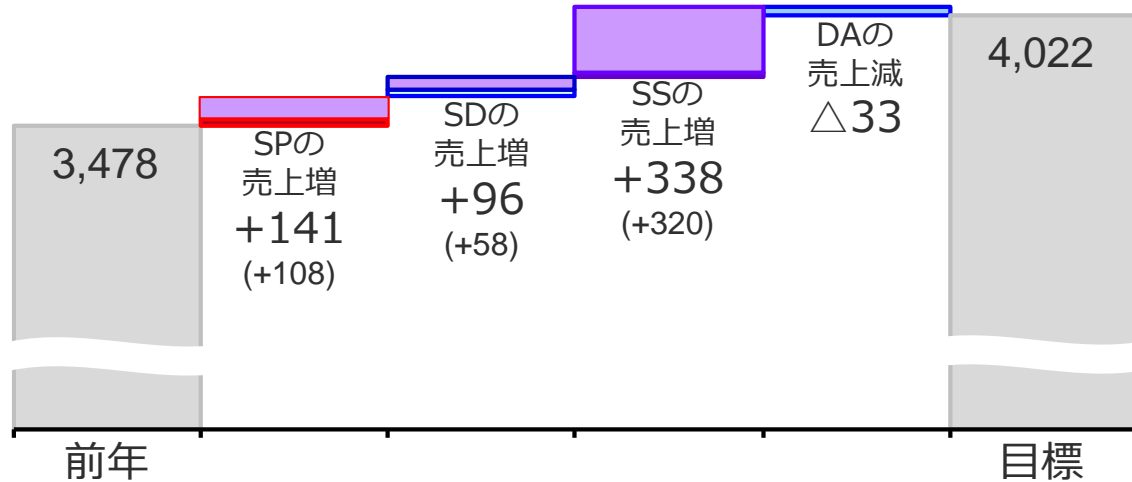
		25/3期			24/3期			増減額	増減率 (%)
		従前の セグメント	グープ システム	(連結)	従前の セグメント	グープ システム	(連結)		
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	645	186	831	612	77	689	141	20.5
	セグメント利益	16	7	23	20	-	20	2	14.2
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	1,175	164	1,339	1,136	105	1,242	96	7.8
	セグメント利益	△57	2	△55	△13	-	△13	△41	-
ソフトウェアサービス事業	売上高	337	664	1,002	319	344	663	338	51.0
	セグメント利益	67	46	113	71	△6	65	48	74.3
データアナリティクス事業	売上高	850	-	850	883	-	883	△33	△3.8
	セグメント利益	51	-	51	65	-	65	△14	△22.6
合計	売上高	3,007	1,014	4,022	2,951	527	3,478	543	15.6
	営業利益	77	56	133	144	△6	138	△5	△3.6

対前期比：売上高・営業利益（事業別）

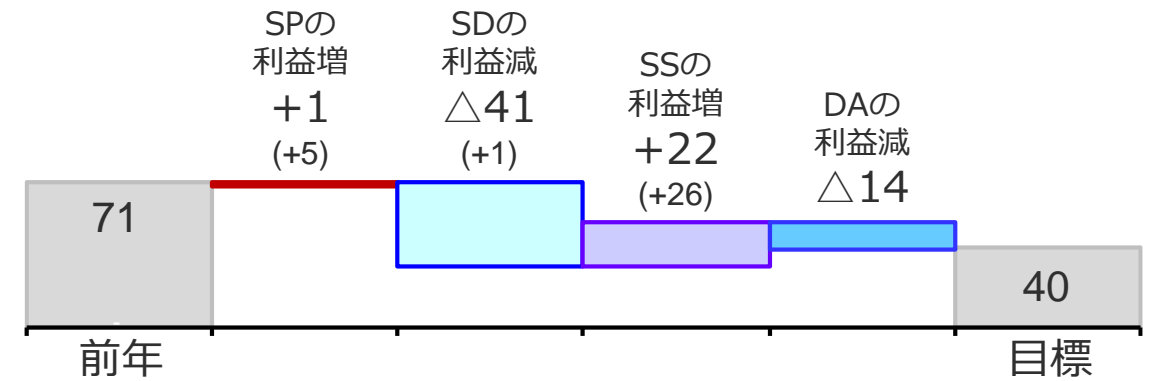
(単位：百万円)

売上高

(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
 DA=データアナリティクス事業
 ()内はグレープシステム(GS)の売上



営業利益





Ubiquitous AI
Exploring Everything