

決算説明資料

2024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
2024年6月3日

Index

- 2024年 3 月期業績 概要
- セグメント及び製品分野別動向と取り組み
- 2025年 3 月期業績予想と重点取り組み
- トピックス

2024年 3 月期業績 概要

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ス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）

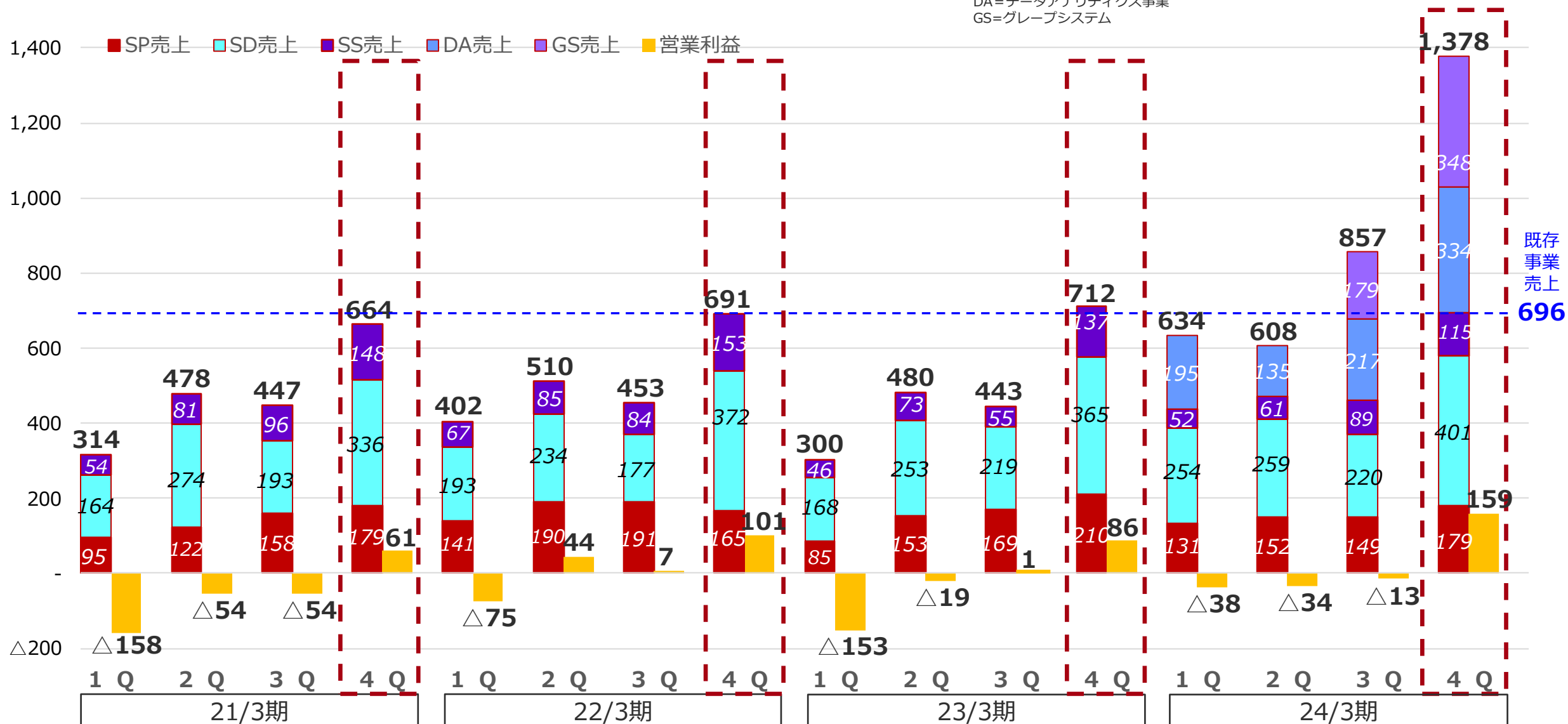
事業セグメント	売上高 営業損益	概況（対前年同期比）
ソフトウェアプロダクト事業	689百万円 17百万円	一部既存顧客製品の生産終了によりロイヤルティ売上が減少したが、コロナ禍の影響を受けた他顧客からのロイヤルティ売上が回復、契約時一時金売上、受託開発売上が新規案件獲得で増加したことにより、対前年同期比で売上増、営業損益は、黒字に転換
ソフトウェア ディストリビューション事業	1,242百万円 △14百万円	既存顧客からのロイヤルティの上振れ、受託開発の増加と、為替差益による売上増に加えて、IoT機器セキュリティ検証ツール・サービスの新規顧客への販売が増加したことにより、対前年同期比で売上増、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ス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

※グレース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)



対前期比:セグメント別売上及び利益

(単位:百万円)

		24/3期			23/3期	増減額	増減率 (%)
		従前の セグメント	グレース システム	(連結)	(連結)		
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	612	77	689	619	70	11.3
	セグメント利益	20	※2 △3	※2 17	△23	40	-
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	1,136	105	1,242	1,006	235	23.4
	セグメント利益	△13	※2 △1	※2 △14	△93	78	-
ソフトウェアサービス事業	売上高	319	344	663	312	351	112.6
	セグメント利益	71	※2 △29	※2 41	32	9	29.9
データアナリティクス事業	売上高	883	-	883	-	883	-
	セグメント利益	※1 27	-	※1 27	-	27	-
合計	売上高	2,951	527	3,478	1,938	1,540	79.5
	営業利益	※1 105	※2 △33	※3 71	△84	155	-

(注) ※1 株式会社ライトストーンの株式取得に関して生じたのれんの償却額 38百万円を含めております。

※2 株式会社グレースシステムの株式取得に関して生じたのれんの償却額 27百万円を含めております。

なお、当該のれん償却額は、同社が営むデータアナリティクス事業以外の各事業に按分しております。

※3 上記ののれんの償却額 65百万円を含めております。

対前期比:セグメント別売上及びのれん償却前利益

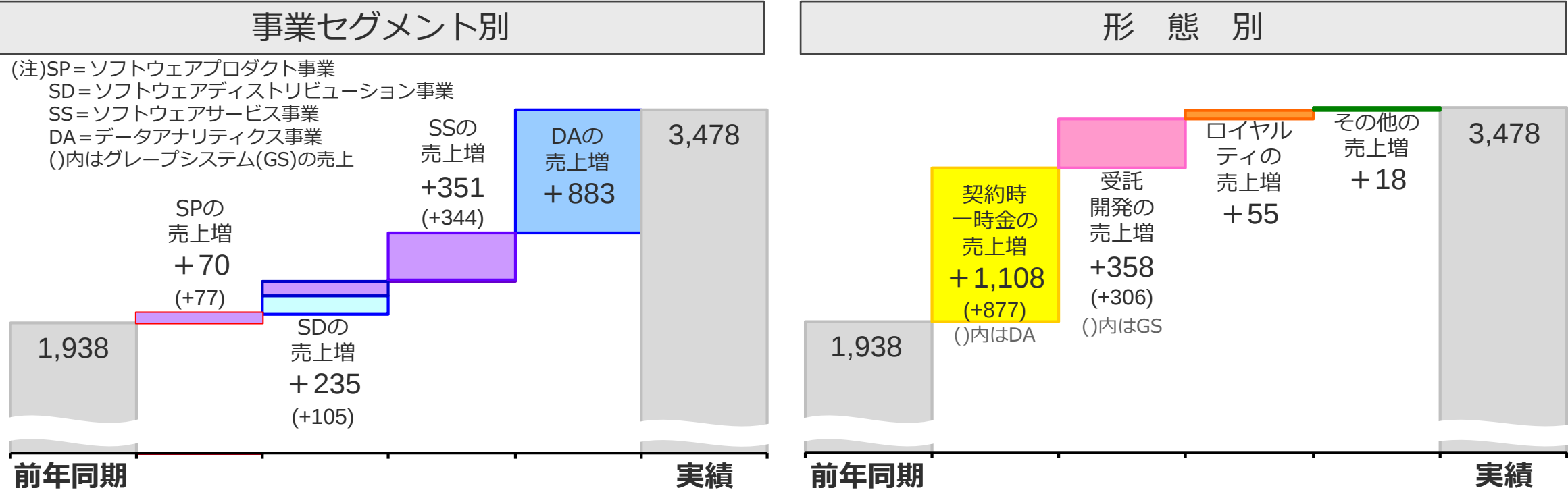
(単位:百万円)

		24/3期			23/3期	増減額	増減率 (%)
		従前の セグメント	グレイプ システム	(連結)	(連結)		
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	612	77	689	619	70	11.3
	セグメント利益	20	※2 0	※2 20	△23	43	-
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	1,136	105	1,242	1,006	235	23.4
	セグメント利益	△13	※2 0	※2 △13	△93	79	-
ソフトウェアサービス事業	売上高	319	344	663	312	351	112.6
	セグメント利益	71	※2 △6	※2 65	32	33	102.3
データアナリティクス事業	売上高	883	-	883	-	883	-
	セグメント利益	※1 65	-	※1 65	-	65	-
合計	売上高	2,951	527	3,478	1,938	1,540	79.5
	営業利益	※1 144	※2 △6	※3 138	△84	222	-

(注) ※1 株式会社ライトストーンの株式取得に関して生じたのれんの償却額 38百万円を含めておりません。
※2 株式会社グレイプシステムの株式取得に関して生じたのれんの償却額 27百万円を含めておりません。
※3 上記ののれんの償却額 65百万円を含めておりません。

対前期比：売上高（セグメント別及び形態別）

(単位：百万円)



■ コロナ禍からのロイヤルティ売上の回復と契約時一時金の増加、およびDA事業セグメントの追加とグレープシステム子会社化によるSS事業の売上増により、前年同期を大幅に上回る

- SP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
- SD事業：海外製品における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額増に加えて、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
- SS事業：受託開発売上が既存事業およびグレープシステム子会社化により増加
- DA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(契約時一時金)が堅調に推移

(単位：百万円)

別大要因目費

※売上から仕入れを差し引いた金額



- ・ SP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
- ・ SD事業：海外製品における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額増に加えて、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増加
- ・ SS事業：受託開発売上が既存事業およびグレープシステム子会社化により増加したことにより増加
- ・ DA事業：子会社化に伴い事業セグメント追加

対計画比:セグメント別売上及び利益

(単位:百万円)

		24/3期			24/3期						増減率 (%)
		従前の セグメント	グレイプ システム	実績 (連結)	従前の セグメント	グレイプ システム	計画 (連結)	従前の セグメント	グレイプ システム	増減額	
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	612	77	689	601	50	652	10	26	37	5.7
	セグメント利益	20	※2 △3	17	△4	※2 15	11	24	△18	6	55.9
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	1,136	105	1,242	1,110	165	1,275	26	△60	△33	△2.6
	セグメント利益	△13	※2 △1	△14	△33	※2 16	△16	19	△17	2	-
ソフトウェアサービス事業	売上高	319	344	663	370	324	694	△51	20	△31	△4.5
	セグメント利益	71	※2 △29	41	56	※2 99	155	14	△128	△113	△73.0
データアナリティクス事業	売上高	883	-	883	820	-	820	63	-	63	7.7
	セグメント利益	※1 27	-	27	0	-	0	26	-	26	-
合計	売上高	2,951	527	3,478	2,902	541	3,443	49	△13	35	1.0
	営業利益	※1 105	※2 △33	※3 71	※1 19	130	150	85	△164	△78	△52.4

(注) ※1 株式会社ライトストーンの株式取得に関して生じたのれんの償却額 実績 38百万円、計画 39百万円を含めております。

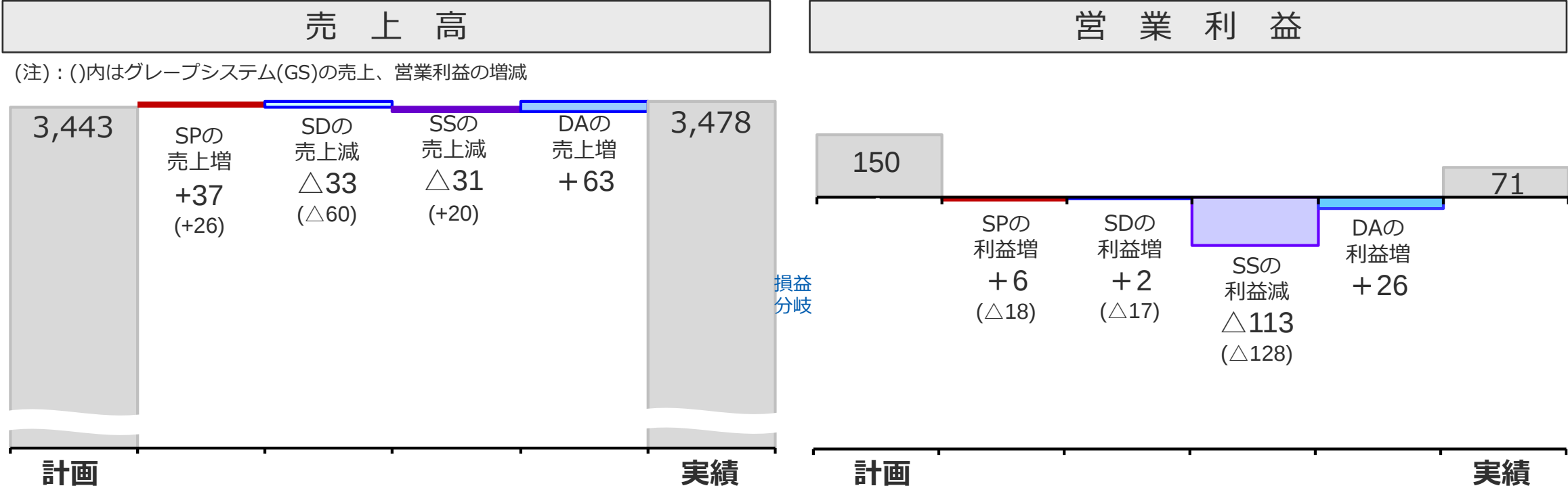
※2 株式会社グレイプシステムの株式取得に関して生じたのれんの償却額 27百万円を含めております。

なお、当該のれん償却額は、同社が営むデータアナリティクス事業以外の各事業に按分しております。

※3 上記ののれんの償却額 実績 65百万円、計画 66百万円を含めております。

対計画比：売上高・営業利益（セグメント別）

(単位：百万円)



- 売上高は計画値を上回る
- 営業利益は2023年10月に子会社化したグレースシステム社以外は計画値を上回ったが、同社の前年度における一部費用の処理が当社の会計基準に合致していなかったことから営業損失計上となり、対計画値で大幅減
 - SP事業：一部顧客プロジェクトの期ずれ及び失注があるも、高速起動関連製品の既存顧客からのロイヤルティ売上が増加したことにより、売上増、営業損益改善
 - SD事業：海外製品における既存顧客からのロイヤルティの上振れ、受託開発の増加、為替差益による売上額増に加えて、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が、グレースシステム取扱い製品の売上・利益減により、事業全体では売上減、営業利益微増
 - SS事業：新規受託開発案件の期ずれが発生し売上減、営業利益は確保したもののグレースシステム社の前年度における一部費用の処理が当社の会計基準に合致していなかったことから営業損失計上となり、大幅減 (次ページ参照)
 - DA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し、売上高・営業利益ともに計画を上回る

2024年3月期連結業績予想の修正

ご参考：前ページ※部分の説明として2024年3月期第3四半期決算説明資料より引用

■ 連結業績予想の修正

(単位：百万円)

	修正予算	期初予算		増減率	前年		増減率	開示要件
			期初差			前年差		
売上高	3,443	2,912	530	18.2%	1,938	1,504	77.6%	10%以上
営業利益	150	20	130	652.0%	△84	234	△ 278.8%	30%以上or赤字化
経常利益	148	20	128	642.0%	△76	224	△ 294.8%	30%以上or赤字化
当期純利益※	97	5	92	1,848.2%	△148	245	-	30%以上or赤字化

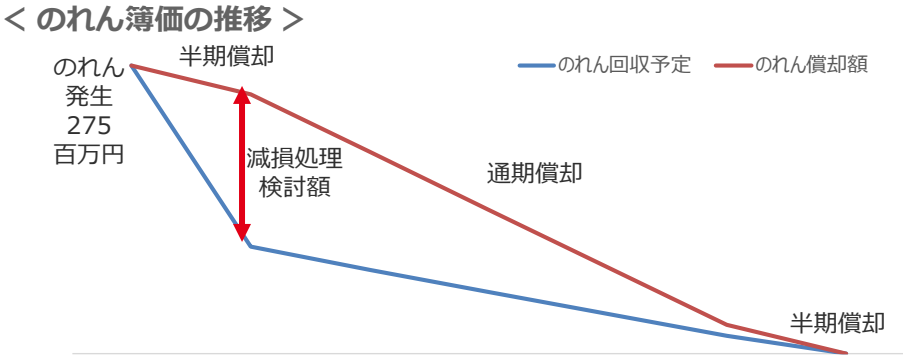
※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

■ 修正の概要

- 売上高 +530百万円 グレープシステム取得（+540百万円）、及び内部取引消去によるもの
- 営業利益 +130百万円 グレープシステム取得（+130百万円／同社のれん償却予定額 27百万円 ※詳細下部記載参照）
- 当期利益 +92百万円 特別利益 +19百万円（2023/12/4開示、エイム投資株式売却益）
法人税等 +55百万円（費用増／グレープシステム下期税前利益128百万円＋のれん償却額の影響）

<通期営業利益予想額に関する、のれん償却の影響について>

グレープシステム取得に伴い発生するのれんは、同社が将来稼得すると予想される営業利益の額から、5年定額による償却を見込むも、同社は下期偏重の事業特性があり、25年3月期以降の通期営業利益が、24年3月期（下期）の営業利益を大きく下回る可能性があるため、24年3月末において、2025年3月期以降4年6カ月間の同社の通期営業利益予想額と同期末ののれん簿価とを鑑み、**減損処理を行う可能性があります。**



連結損益計算書

(単位：百万円)

	24/3期 実績	24/3期 計画	増減
売上高	3,478	3,443	35
売上原価	2,040	1,972	68
売上総利益	1,438	1,470	△32
販管費	1,366	1,320	46
営業利益	71	150	△78
営業外損益	16	△2	18
経常利益	87	148	△60
特別損益	40	19	21
税金等調整前利益	128	167	△39
法人税等	95	70	25
当期純利益 ※	32	97	△64

主に保険返戻金、為替差益

投資有価証券売却益

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

連結貸借対照表（資産の部）

(単位：百万円)

	24/3月末	23/3月末	増減
現金・預金	1,471	1,114	356
受取手形・売掛金・契約資産	1,050	636	414
有価証券	-	400	△400
棚卸資産	20	2	18
前払費用	77	56	21
その他流動資産	29	29	-
流動資産	2,650	2,239	410
のれん	442	-	442
その他固定資産	639	581	58
固定資産	1,082	581	500
資産合計	3,732	2,821	911

連結貸借対照表（負債・純資産の部）

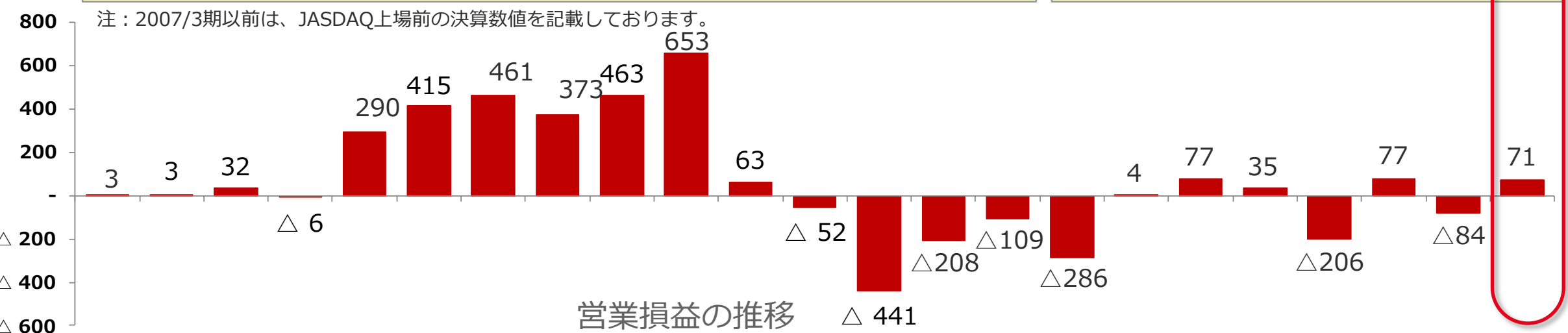
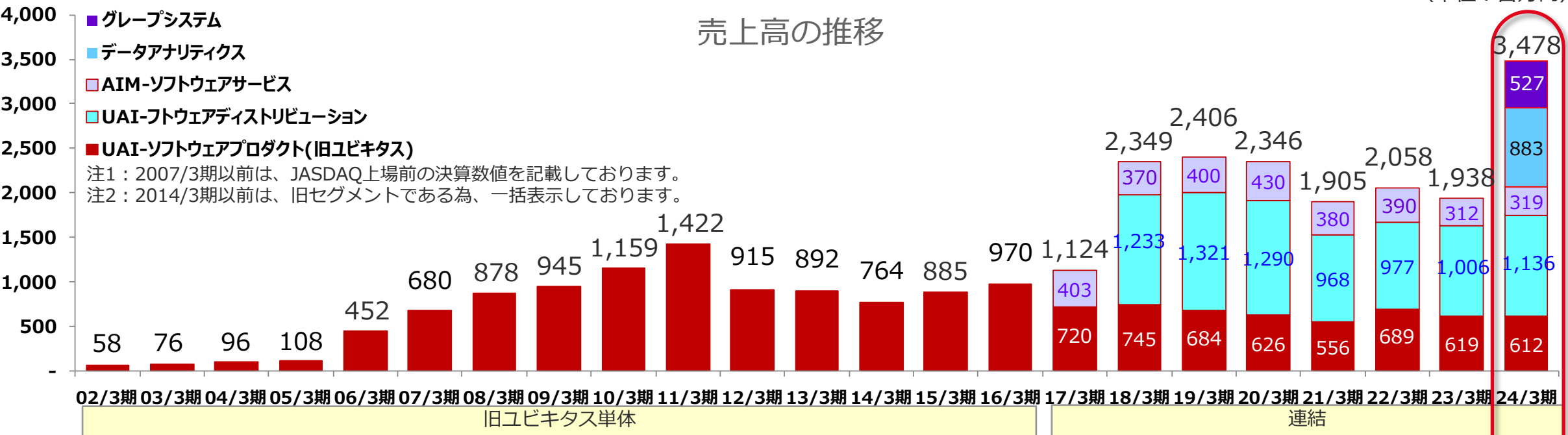
(単位：百万円)

	24/3月末	23/3月末	増減
買掛金	317	149	168
短期借入金※	213	-	213
未払金	93	70	22
契約負債	148	95	53
その他流動負債	191	66	125
流動負債	964	381	582
長期借入金	73	-	73
役員・従業員退職給付引当金	276	36	239
繰延税金負債	45	69	△23
その他固定負債	39	245	185
固定負債	434	129	305
資本金・資本剰余金	2,936	2,936	-
利益剰余金	△741	△774	32
その他純資産	137	147	△9
純資産	2,333	2,309	23
負債・純資産合計	3,732	2,821	911

※短期借入金：短期借入金 + 1 年内返済予定の長期借入金

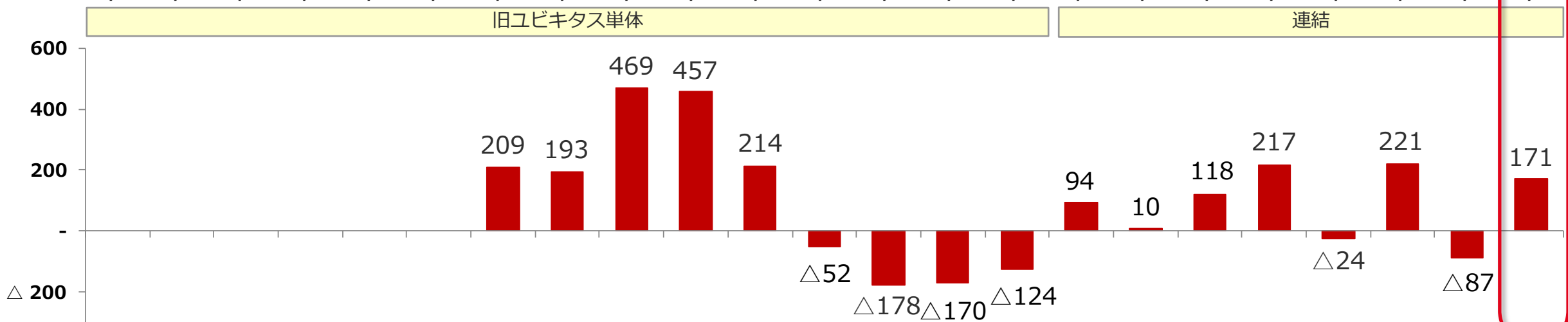
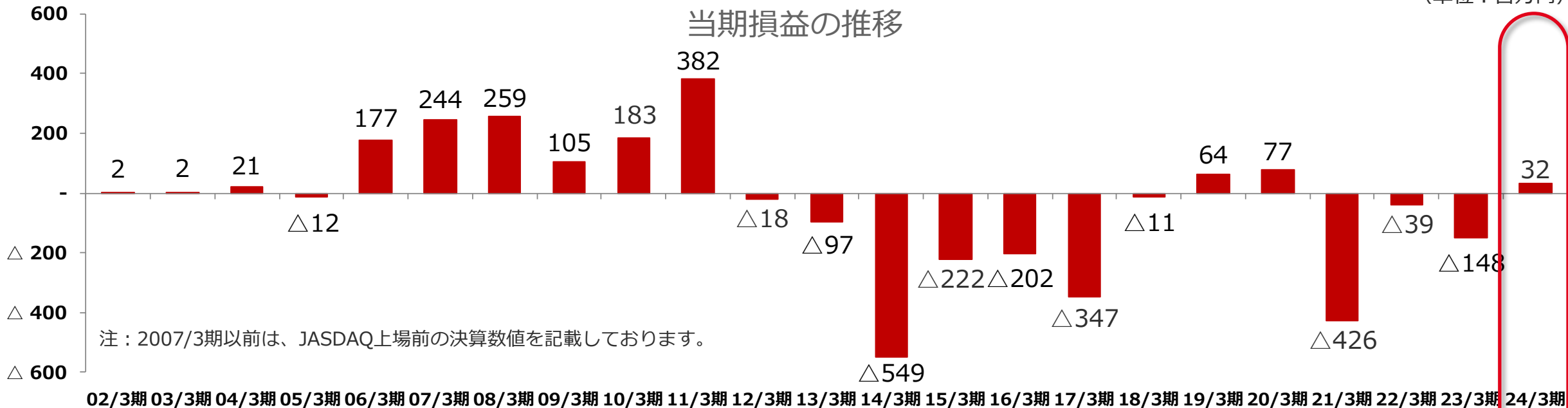
売上高・営業損益の推移

(単位：百万円)



当期損益・営業C/Fの推移

(単位：百万円)



セグメント及び 製品分野別動向と取り組み

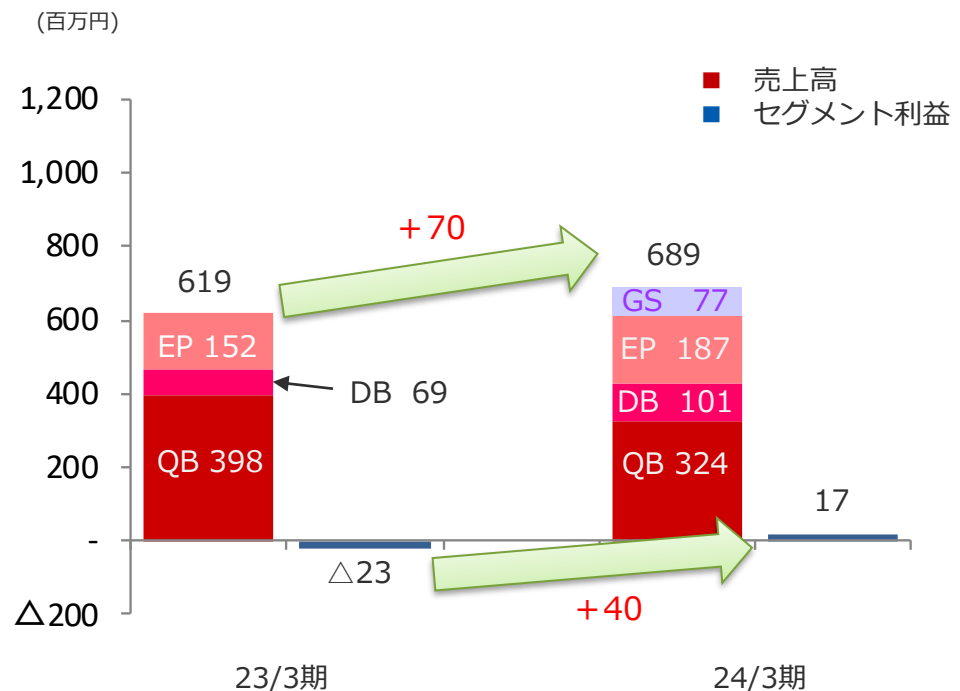
ソフトウェアプロダクト事業

■ 取り組み方向性

- 高速起動製品における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機器の脆弱性に対する懸念の高まりに応えるためのセキュリティ製品の販促・提案強化

■ 当期概況

- 対前年同期比で売上増、営業損益は黒字に転換
 - 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、製品販売に関連する受託開発売上が新規案件獲得で増加
- 製品別概況
 - 高速起動製品：国内外の車載機器関連および海外民生機器の既存顧客からのロイヤルティを中心に売上高324百万円（前年同期比△74百万円）、既存顧客の一部製品生産終了により、前年同期に比較してロイヤルティが減少
 - データベース製品：産業機器の既存顧客が製品生産の回復によりロイヤルティが増加、受託開発を伴う新規案件獲得などにより101百万円の売上計上（前年同期比+32百万円）
 - エンベデッドプラットフォーム製品：車載機器関連、医療および産業機器の既存顧客からの契約時一時金および受託開発費用を中心に187百万円の売上計上（前年同期比+35百万円）
 - グレープシステム製品：プリンタ関連製品と音声コード製品（大量の文字列情報を格納可能な2次元コードの技術を活用した製品）の既存・新規顧客への販売および契約時一時金を中心に77百万円の売上計上



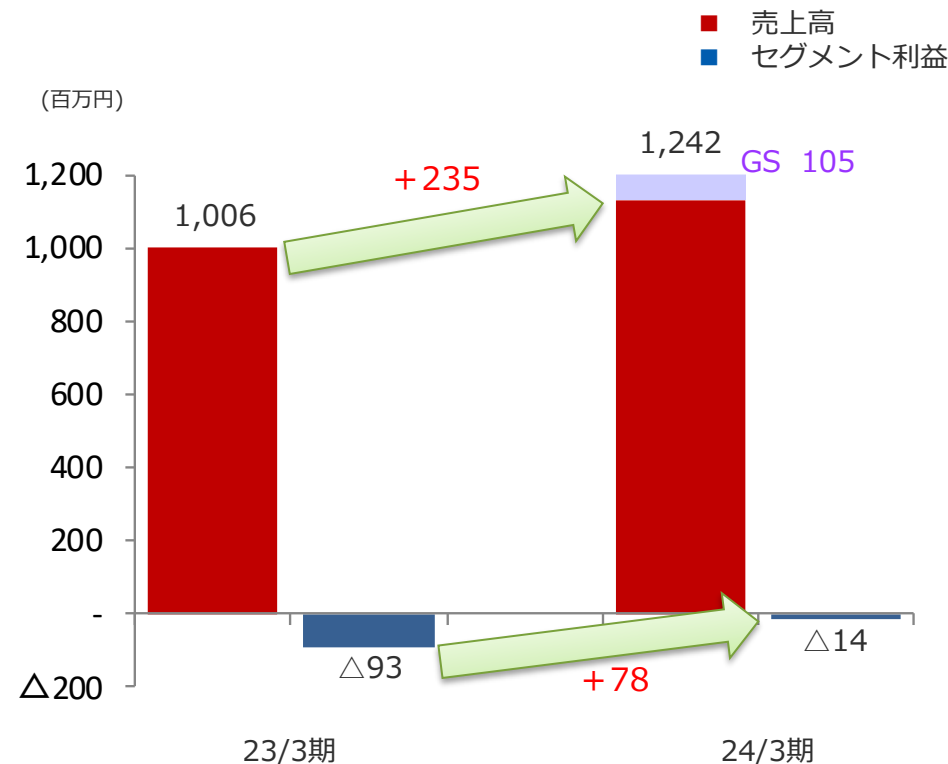
ソフトウェアディストリビューション事業

■取り組み方向性

- 市場と顧客からの需要が高まっている、車載ECU開発、静的コード解析およびIoT機器セキュリティ検証ツール・サービスの拡販
- 積極的な海外製新商品の獲得を推進し、販売機会と売上の増加を見込む

■当期概況

- 対前年同期比で売上増、営業損益改善
 - 既存顧客からのロイヤルティの上振れ
 - IoT機器セキュリティ検証ツール・サービスの新規顧客案件獲得の増加
 - 製品販売に関連する受託開発売上の増加
 - 円安による為替差益のプラス効果



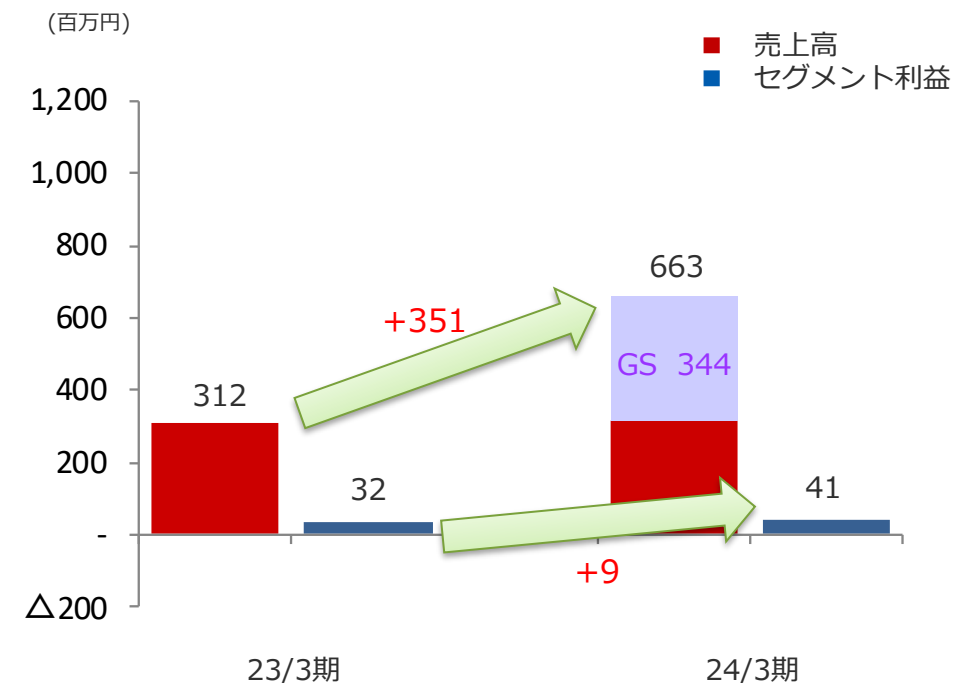
ソフトウェアサービス事業

■ 取り組み方向性

- 米Gracenote社との密な連携による既存収益の継続的確保と、協業提案による新たな取り組み
- 車載機器のCD再生機能搭載率低下による「YOMI」ライセンスの減少を補うためのストリーミングメディアなど新たな分野へのアプローチや受託開発案件の強化
- 既存顧客・パートナー案件に加え、グループの製品・顧客関連のエンジニアリングサービス案件を軸に、グループ全体での売上シナジー実現

■ 当期概況

- 対前年同期比で売上大幅増、営業利益微増
 - 受託開発売上が好調、グレースシステム子会社化により同売上が大幅に増加
 - データコンテンツ「YOMI」に関する車載機器向けを中心としたライセンス使用料売上等を計上
 - 既存事業に関する営業利益は大きく改善したが、グレースシステムが損失計上となり微減



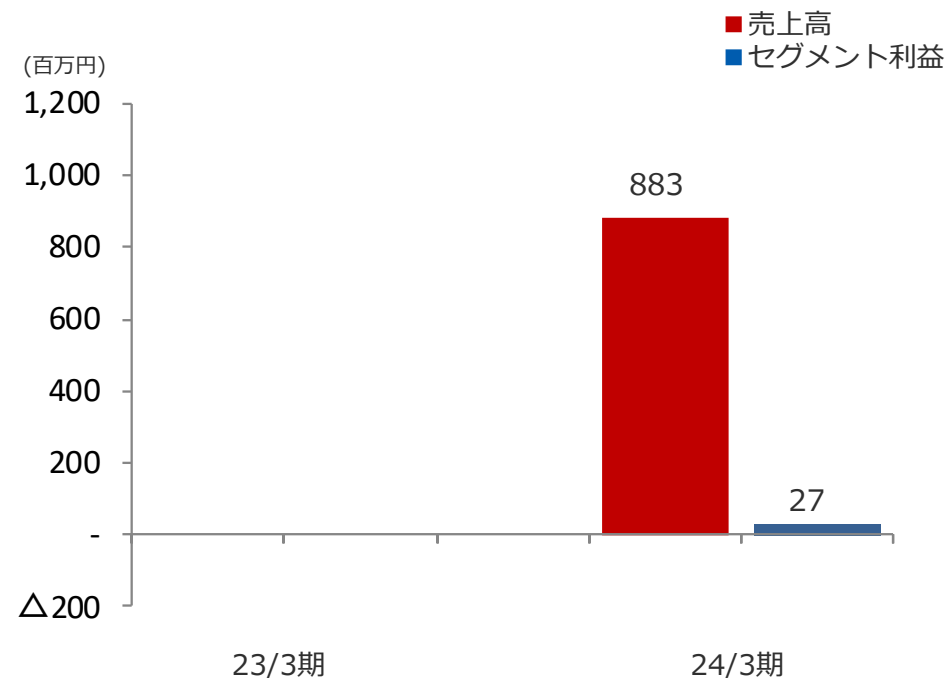
データアナリティクス事業

■取り組み方向性

- 主力ソフトウェア製品（Origin、Stata）を中心とした教育機関、政府研究機関、企業の調査部門への販売
- デジタルマーケティングによるインバウンドセールス強化
- 既存顧客への販促強化による、サブスクリプション（年間使用料）、メンテナンスの更新率向上

■当期概況

- 教育機関を中心にパッケージソフト売上を計上
- 第1四半期に官庁向けの大口受注があり、売上高、営業利益ともに計画値を大きく上回る



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

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

2027年3月期目標値
売上：5,000M
営業利益：10%

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：2,912M ⇒ 3,478M
営業利益：20M ⇒ 71M

（のれん償却前 60M ⇒ 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：3,100M
営業利益：40M

（のれん償却前 80M）

- ・ 将来の収益力強化のための開発・事業投資継続
- ・ M&A、資本提携含めた業容拡大機会模索による目標超えを目指す

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

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：3,443M ⇒ 3,478M
営業利益：150M ⇒ 71M
(のれん償却前 217M⇒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
営業利益：40M
(のれん償却前 100M)

- ・ 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

2025年 3 月期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

高速起動製品・コネクティビティ・セキュリティ・リアルタイムOS製品・データベース製品に加え、グレースystem製品追加によるセグメント売上増加を見込む

既存顧客からの売上に加え、過年度に採用された顧客製品の出荷開始によるロイヤリティ収入など、増加幅は大きくないが安定した売上規模を確保

**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

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

開発品質向上支援ツール関連製品・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ystem受託系)**
売上高：1,002百万円

グレースystemの売上が通期で反映することで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受注案件が発生したことで大幅に計画値を上回ったが、今期はこの影響があ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ystem社売上を含む

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

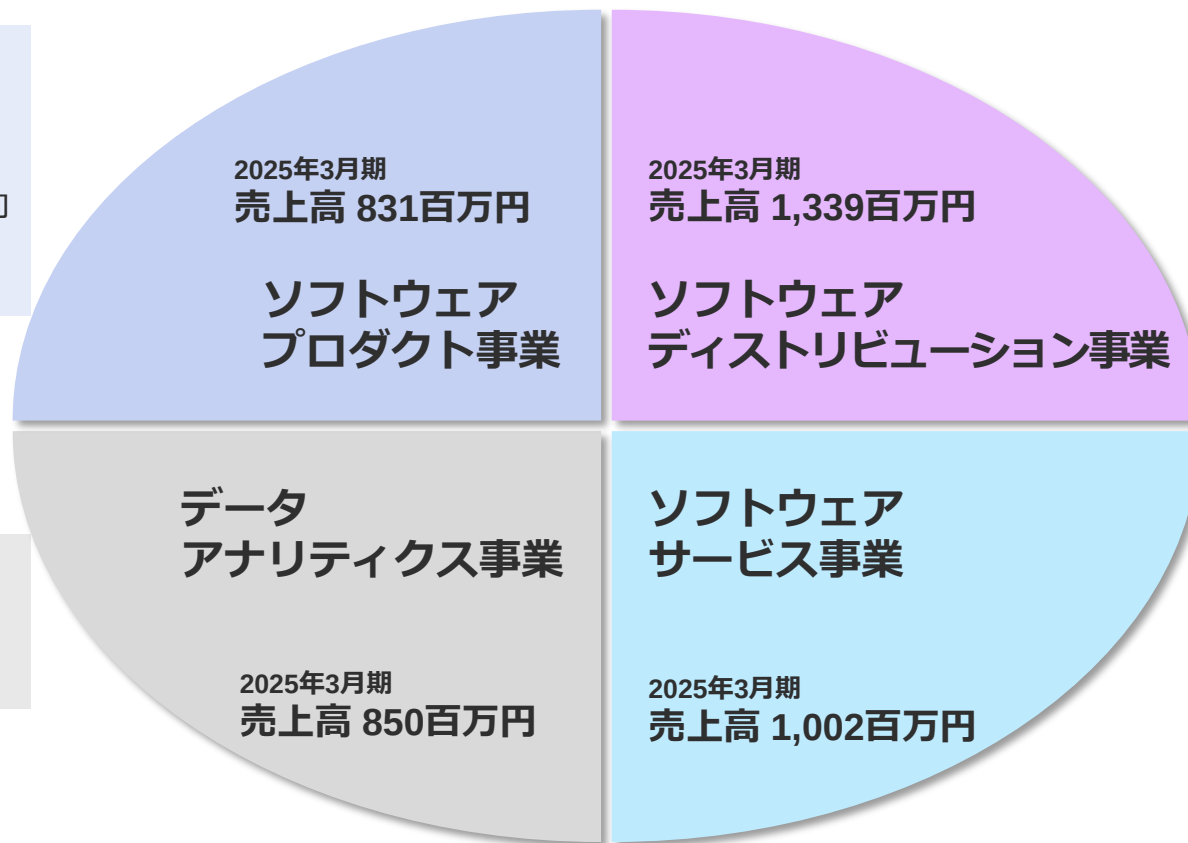
売上：3,900M ⇒ 4,022M
営業利益：40M ⇒ 40M
(のれん償却前：100M⇒133M)

- ・ 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

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

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	グレース システム	(連結)	従前の セグメント	グレース 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)

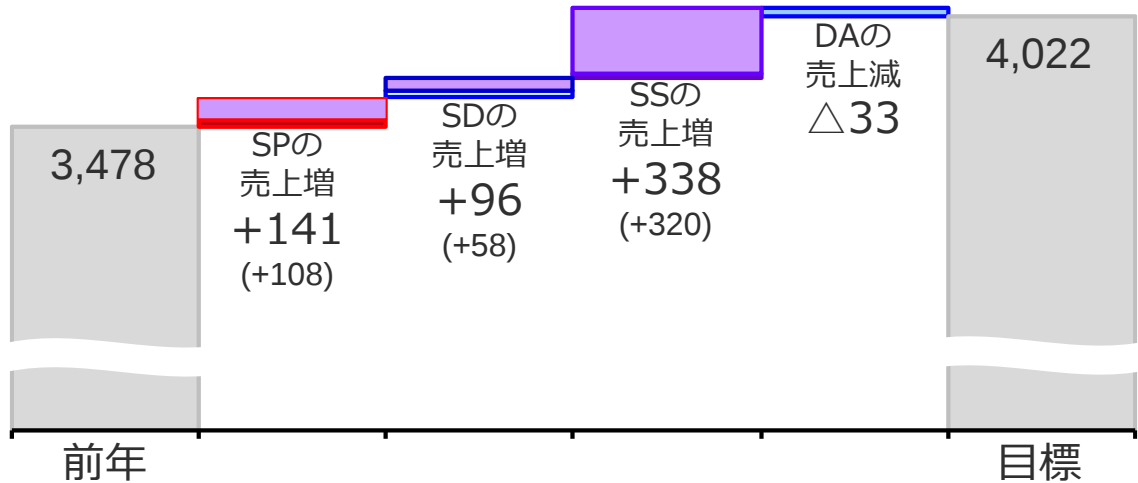
		25/3期			24/3期			増減額	増減率 (%)
		従前の セグメント	グレイプ システム	(連結)	従前の セグメント	グレイプ システム	(連結)		
ソフトウェアプロダクト事業	売 上 高	645	186	831	612	77	689	141	20.5
	セグメント利益	16	7	23	20	-	20	2	14.2
ソフトウェア ディストリビューション事業	売 上 高	1,175	164	1,339	1,136	105	1,242	96	7.8
	セグメント利益	△57	2	△55	△13	-	△13	△41	-
ソフトウェアサービス事業	売 上 高	337	664	1,002	319	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）

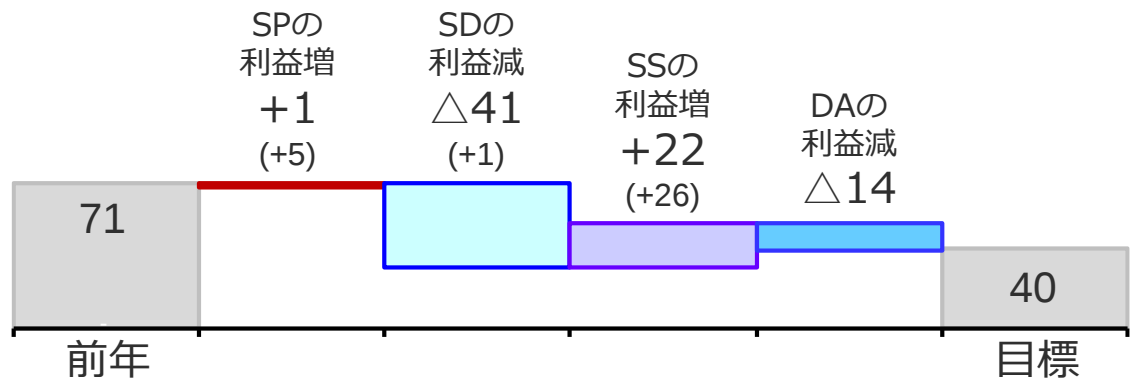
(単位：百万円)

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



トピックス

HEXAGON Update - 取組状況

賛同企業・団体：**79** (2024/4/30現在、HEXAGON発表2022/6/22 ~ 22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



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





Ubiquitous AI