



2022年6月22日

各位

会社名 株式会社ユビキタス AI コーポレーション
 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 執行役員管理本部長 芦谷 耕司
 電話 03 - 5908 - 3451

2023年3月期通期連結業績予想及び中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2022年5月16日に公表した「2022年3月期決算短信〔日本基準〕(連結)」において未定としておりました2023年3月期(2022年4月1日～2023年3月31日)の連結業績予想について決議いたしました。

また、本年4月から3カ年にわたる中期経営計画(2023年3月期～2025年3月期)を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

中期経営計画につきましては、添付資料をご参照ください。

記

1. 当期連結業績予想(2022年4月1日～2023年3月31日)の概要

主力の高速起動製品を中心としたソフトウェアプロダクト事業、車載向けYOMIライセンス使用料と既存顧客を中心とした受託開発によるソフトウェアサービス事業の安定収益により利益を確保し、近年獲得した商材・開発製品によりソフトウェアディストリビューション事業での売上増加を見込んでおります。

一方で、新たに取組みを開始したビジネスプラットフォーム、ツール製品、Ubiquitous Quickboot海外展開への人材採用を含めた先行投資、社内情報システム整備などにより利益規模は減少する予想をしております。

ソフトウェアプロダクト事業 (自社製 組込みソフトウェア製品)	ソフトウェア ディストリビューション事業	ソフトウェアサービス事業 (グループ企業：エイム社)
<p>2023年3月期 売上高 670百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 高速起動製品の新規案件積み上げと、海外ビジネスを獲得するための車載向け次世代プラットフォーム対応注力 ● セキュリティ需要増加に対応するネットワーク・セキュリティ製品の開発と案件獲得を推進 ● 中長期的製品競争力の獲得のための研究開発強化 	<p>2023年3月期 売上高 1,062百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 成長市場であるAI/DX向け商材のプロモーション強化と収益化の実現 ● 産業および自動車市場の変化に対応する新商材獲得と日本市場への早期導入 ● ソフトウェアの開発効率・品質向上への需要の高まりに対応する設計・解析ツールの販売強化。A&D社との共同開発製品「GSIL」の売上実現と静的解析ツール「CodeSonar」の拡販強化 ● IoT拡大に伴い深刻化する機器の脆弱性対策に有効な「IoT機器のセキュリティ検証ツール・サービス」の販売強化 	<p>2023年3月期 売上高 420百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Gracenote社との協業関連継続と新規企画検討 ● 既存顧客との取引を中心に、新規安定顧客の獲得による受託開発売上の確保

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	親会社株主に帰属 する当期純利益 (百万円)	1株当たり 当期純利益
前回予想 (A)	—	—	—	—	—
今回修正 (B)	2,152	5	5	3	0円29銭
増減額 (B-A)	—	—	—	—	
増減率	—	—	—	—	
(ご参考) 前期実績 (2022年3月期)	2,058	77	90	△39	△3円80銭

※本資料に記載されている業績目標及び業績予想は、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

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コーポレーション

代表取締役社長 長谷川 聡

2022年6月22日

Index

- 新年度の組織体制と経営スタッフのご紹介
- 2022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
- 2023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

新年度の組織体制と経営スタッフのご紹介





2022年3月期 決算ハイライト

2022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	2,058	2,196	△137	1,905	153
営業利益	77	80	△2	△206	284
経常利益	90	80	10	△202	293
当期純利益※	△39	57	△96	△426	387

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

前年比で売上高・営業利益ともに増加、予想比では半導体不足などによる自動車減産など、コロナ禍の影響により売上高は回復せずも、営業利益はほぼ計画値となる

ソフトウェア プロダクト事業

売上高：689百万円

売上・利益ともに予想比、
前年比で大幅に上回る

ソフトウェア ディストリビューション事業

売上高：977百万円

売上・利益ともに前年比で微増
予想比で大幅に下回る

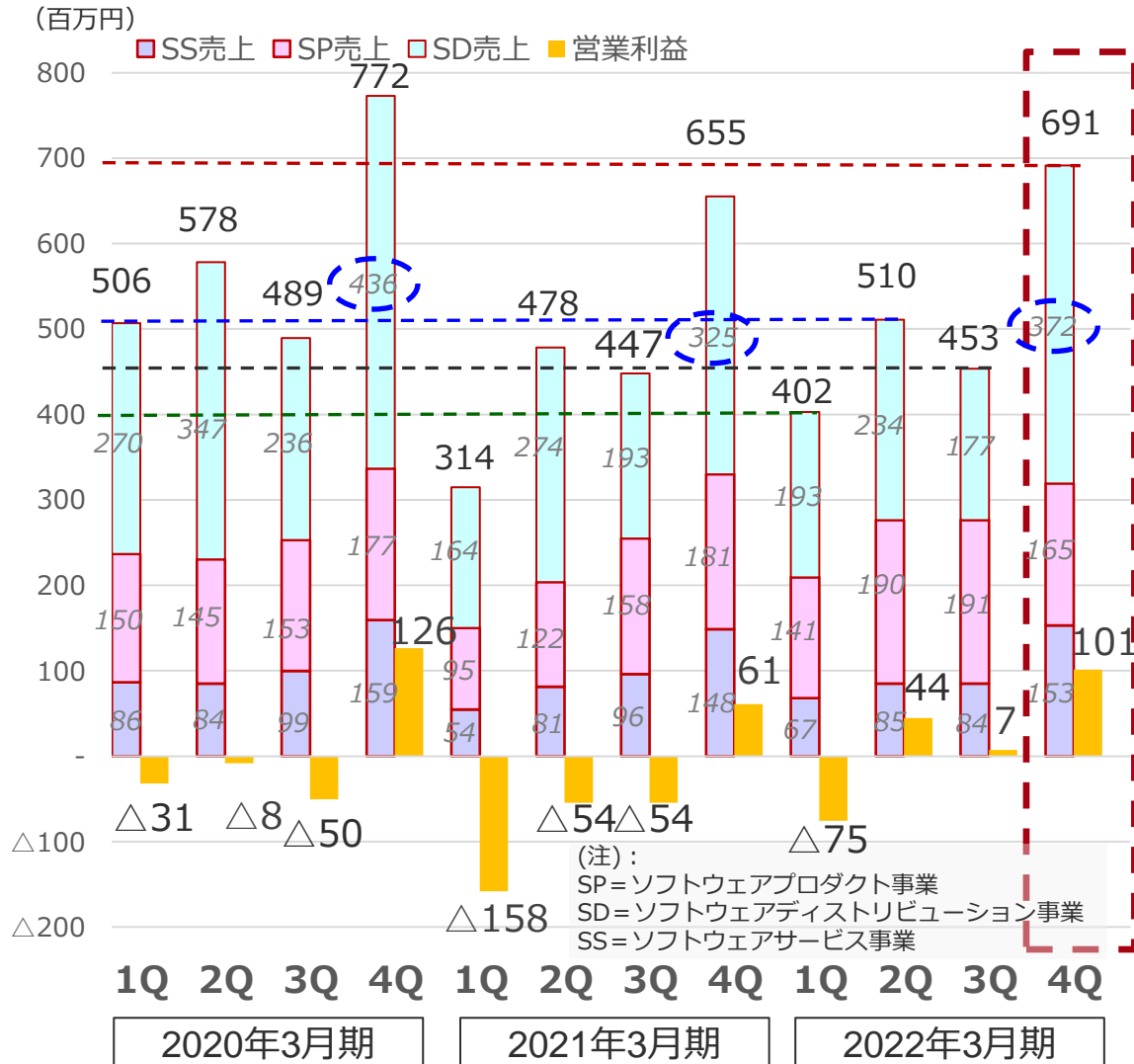
ソフトウェアサービス事業 (グループ企業：エム社)

売上高：390百万円

売上は前年比、予想比で増加
利益は前年比減、予想比増

2022年3月期 決算ハイライト

【参考】四半期 連結業績推移



■ コロナ禍および半導体不足などによる当社業績への影響

ー 車載機器関連

自動車国内販売台数は、当第1・2四半期は対前年回復の兆しが見えたものの、第3・4四半期では前年度割れとなり、コロナ禍前の対前々年度の水準までには回復しておらず、当社の車載機器関連売上も同様に推移

ー 新規案件

当第1～3四半期まで、前年度を上回ったが、コロナ禍前の前々年度の水準には回復せず

新規問い合わせ・引き合い自体は増加基調にあり、当第4四半期で前々年度の水準に回復

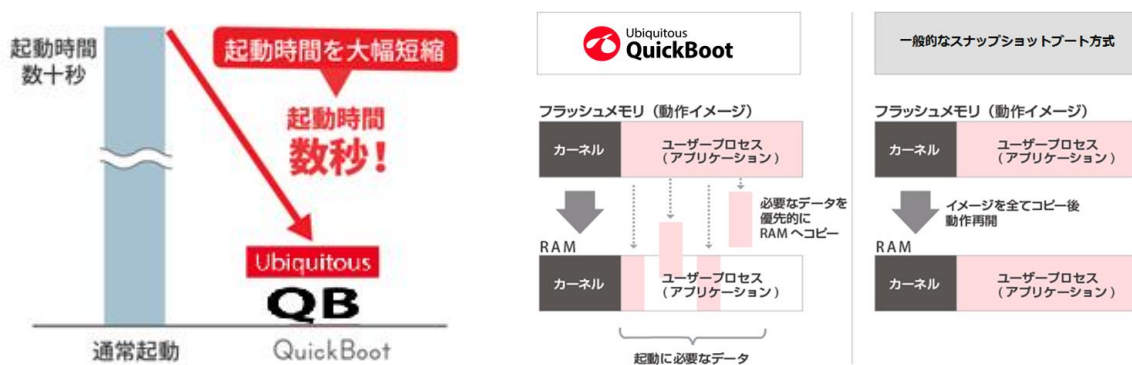


2021年3月期同様、車載機器向けロイヤルティ売上の割合が多いソフトウェアプロダクト事業、ソフトウェアサービス事業は回復傾向にあるが、新規案件が多く、M&Aによる商権消失と主力製品のピークアウト、コロナ禍の半導体不足の影響を受けた主力顧客などの要因により、ソフトウェアディストリビューション事業は売上が回復せず

2022年3月期 ハイライト

Ubiquitous QuickBoot

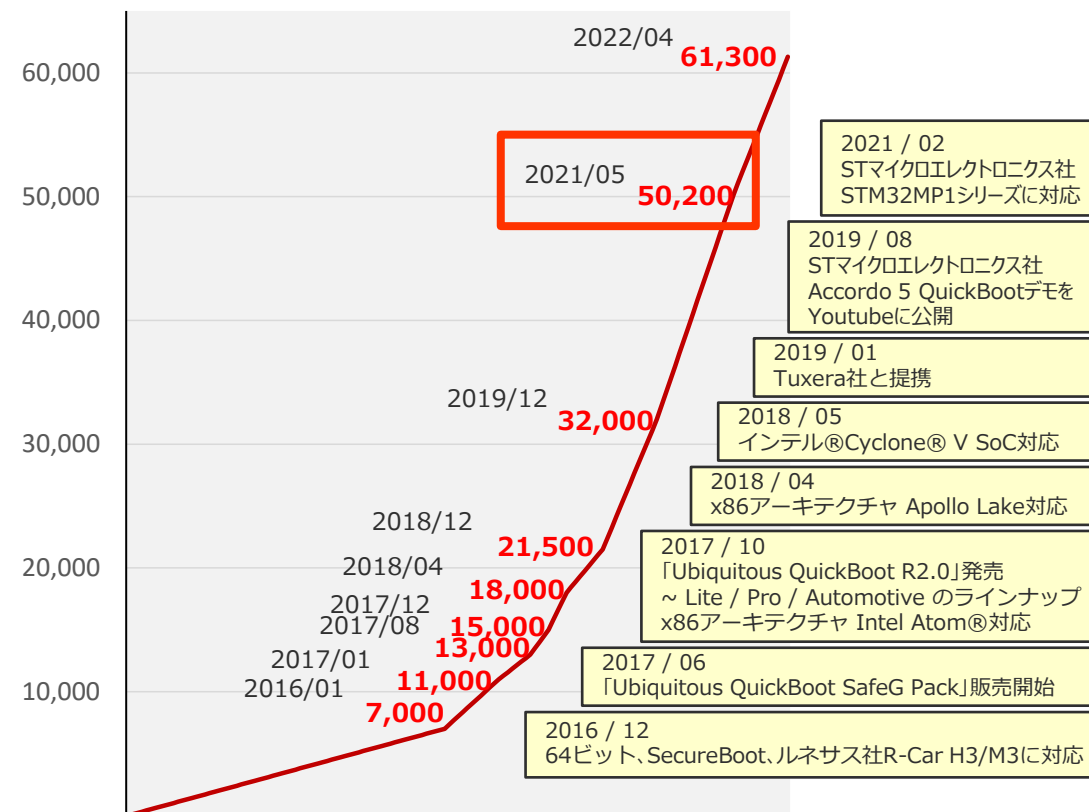
主力製品として順調に出荷数伸長
2022年3月期 累計出荷5千万台を突破



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

2022年3月期 ハイライト

ベンチャー・スタートアップとの取り組みを推進



チームAIBODとの取り組み
AI/DXトレーニング



Engineerforceへの
業務・資本提携

製造業顧客向けITサービスの取り扱いを開始

修正中期経営目標に対する結果

ユビキタスAIコーポレーショングループ 組込みソフトウェアNo.1ベンダーへ



Ubiquitous AI Corporation

2020年3月期
計画：2,419(10)
実績：2,346(35)

- 2021/3期以降の収益増実現のための施策実施（採用・商材獲得・研究開発）
- Edge Trustなど新規取り組みのビジネス機会創出
- 事業間シナジー（組み合わせ提案、エンジニアリング連携、海外パートナーとの共同開発案件発掘）

2021年3月期
計画：2,550(30)
->1,905(△206)

- 高速起動製品の海外市場への本格取り組みによる来期以降の売上実現
- 商品ライフサイクルの変化と商材消失に伴う事業基盤の強化

2022年3月期
計画：2,196(80)
->2,058(77)

- 高速起動製品の海外売上拡大による2023/3期以降の収益貢献実現
- SP・SS事業の収益とSD事業の新商材による売上積み上げと、のれん償却減で計画達成

2025年3月期
売上高3,000百万円
営業利益率10%以上
を目指す

テクノロジートレンドを意識した新製品開発・新商材獲得

5G

CASE

IoT

Cloud

AI

Robotics

2020/3期、2021/3期：収益の安定化と次の成長に向けた取り組み
2022/3期：2023年3月期以降のコロナ禍の影響からの本格回復を睨んだ取り組み

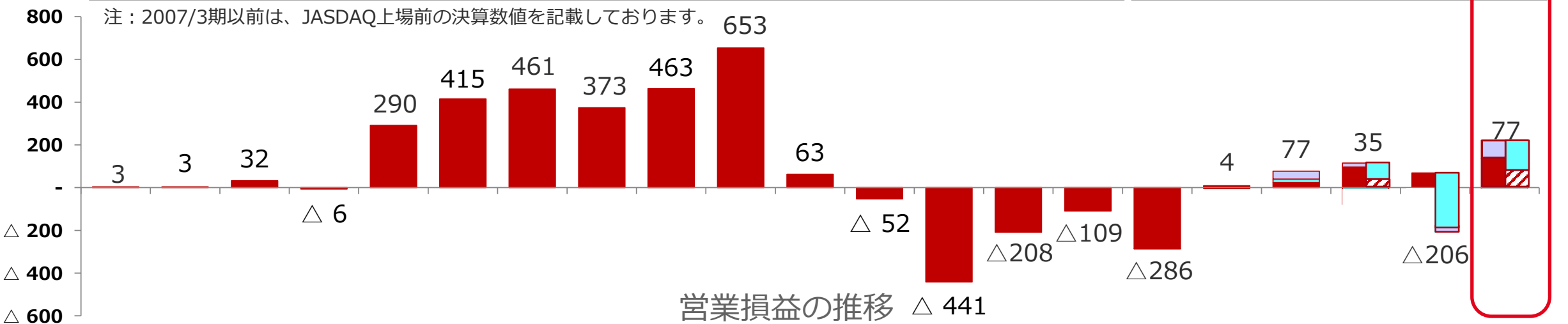
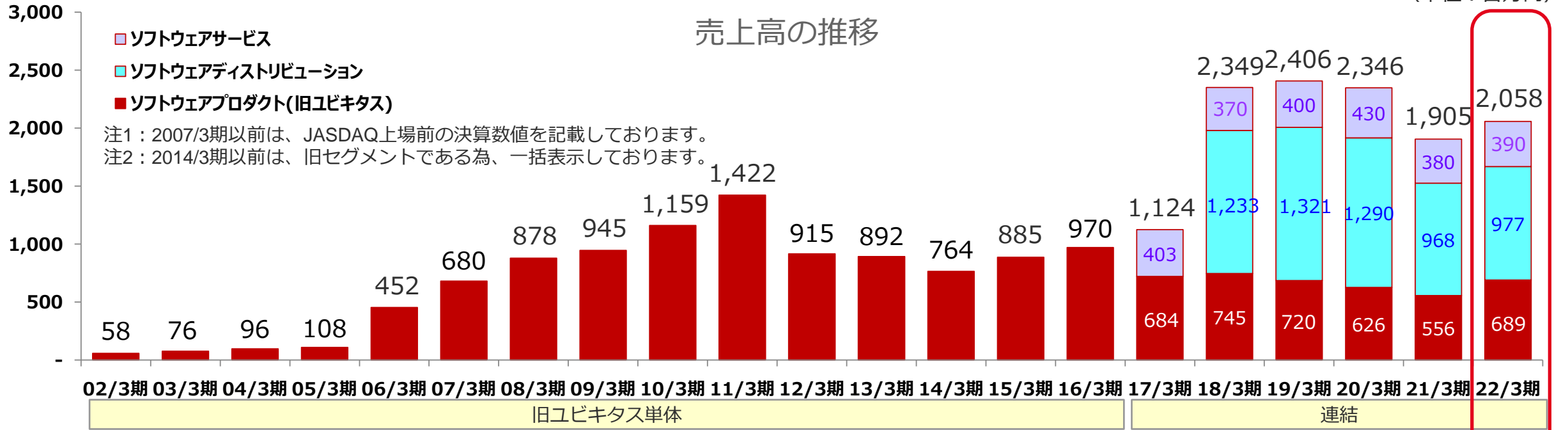
IoTセキュリティ・AI分野、実績豊富な自動車・車載機器分野の取り組み強化

パートナー企業との共同開発・連携による短期かつ開発コストを抑えた新製品投入、新分野への取り組み

※ 売上高(営業利益)
単位:百万円

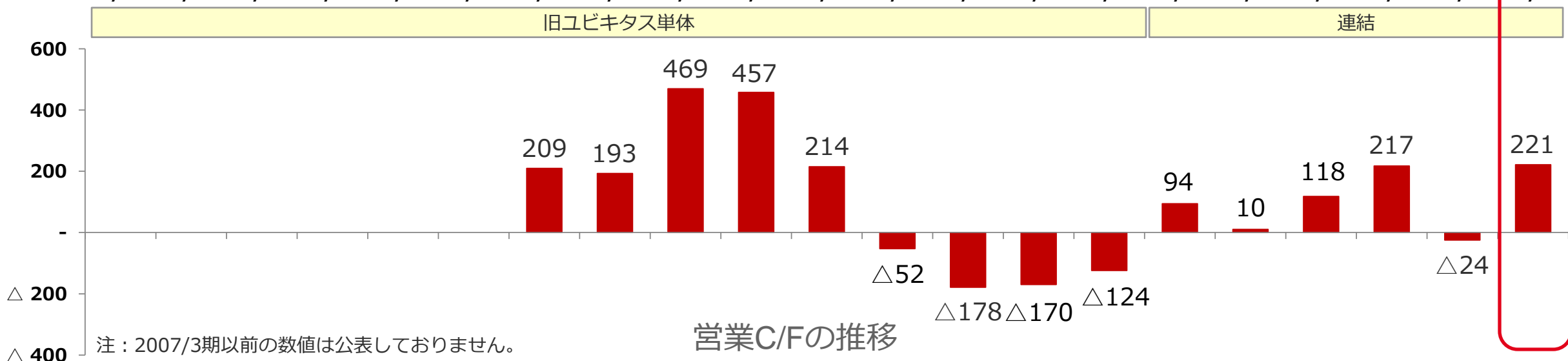
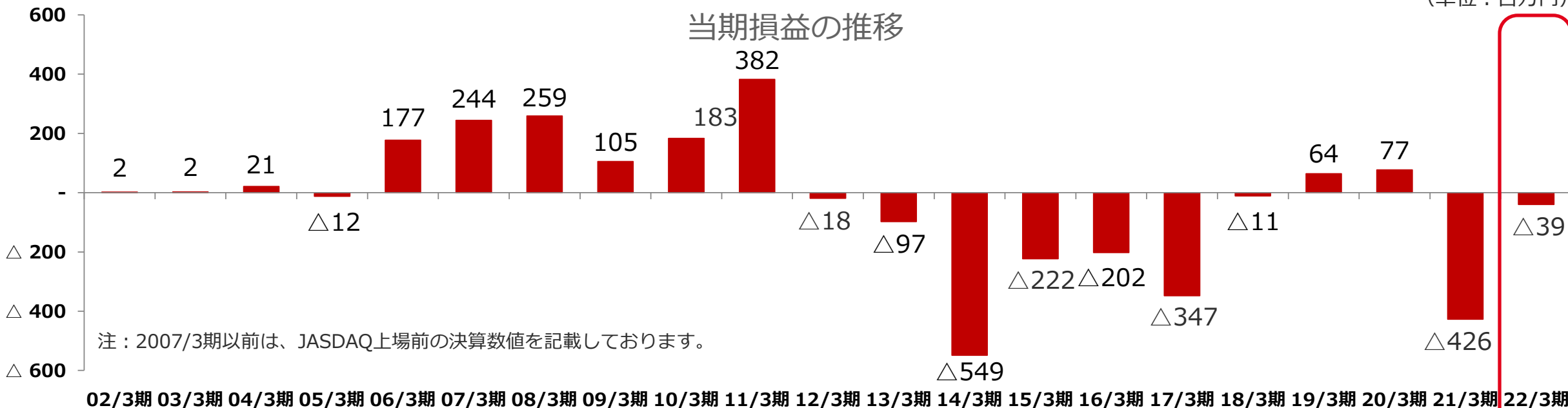
売上高・営業損益の推移

(単位：百万円)



当期損益・営業C/Fの推移

(単位：百万円)



2022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"> Q2, Q3は自動車関連でコロナ禍の影響を受けたが、今期も主力製品として収益の柱に 	<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マルチメディアセキュリティで大口径売上達成、次期案件も獲得 コネクティビティおよびRTOS製品の新規案件数が減少 IoTセキュリティ需要の立ち上がりが遅く、収益化が遅延 	<ul style="list-style-type: none"> 車載AV案件対応に人的リソース拡充 コネクティビティおよびRTOSの価値を最大化するパッケージ販売検討 IoTセキュリティ向け検証ツールとの連携で顧客デマンドを創出
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"> コロナ禍で顧客のコスト削減などが、新規案件の売上などに大きく影響 主力商品がピークアウト、期待商材が伸びず売上前年比減少 ソフトウェア解析・検証ツールの販売好調 	<ul style="list-style-type: none"> 近年獲得した商材、開発製品の販売を加速 ソフトウェア品質への懸念と顧客動向を把握し、ツールによる解決策を提案
ソフトウェアサービス (SS) 事業		<ul style="list-style-type: none"> Q2, Q3は自動車関連でコロナ禍の影響を受けたが、既存顧客の案件も含め安定した収益を確保 	<ul style="list-style-type: none"> 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

経済面での影響

- 短期：感染防止対策による影響
- 長期：事業環境変化による影響

パラダイムシフト

- ビジネスモデルの変化
- 価値観・人生観の変化

ライフスタイル ワークスタイル

- 「集まる」から「つながる」
- 「リアル」から「バーチャル」
- 「時間」から「成果」

100年に一度の「危機」と「変化」に
どう取り組むか

新年



令和四年

Big Change

2023年3月期

創業21年

UACグループ^o6年目、合併4年目

ユビキタスAIへ社名変更

新宿本社・五反田事業所を統合

100年に一度の「危機」と「変化」

次の10年

Big Changeの実現



新ビジョン



Our Vision わたしたちのありたい姿

Philosophy わたしたちの基本理念

Purpose わたしたちの存在意義

Mission 成し遂げたいこと

Principles 大切にしている価値観



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。



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。

Slogan



Exploring Treasures.

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、
社会の進歩に貢献する。



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

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

Connecting the Future



Ubiquitous AI Corporation

Re-innovation

強みを認識し、視点を変える

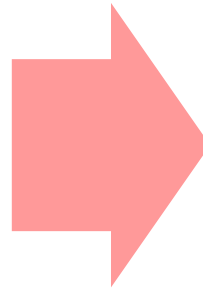
「自社の強み」の再認識

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
- 多種多彩多数の製品取扱
- 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



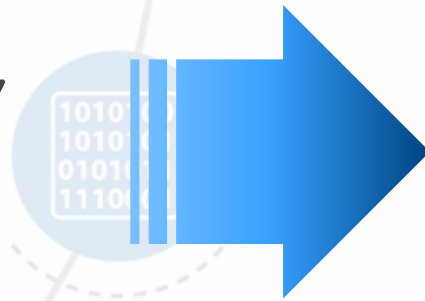
大手製造業中心の
顧客基盤

Scope of Business Next Decade



Ubiquitous AI
Exploring Treasures.

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



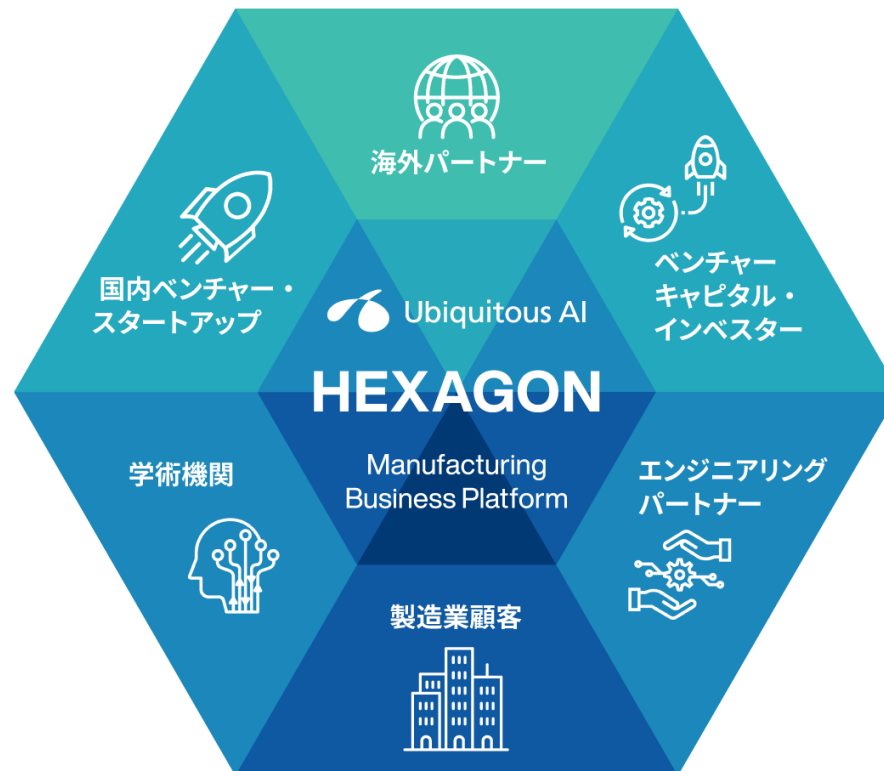
製造業顧客が必要とする
製品・サービスに特化



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・スタートアップ・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 2023年3月期～2025年3月期



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



中期経営目標

2025年3月期に売上高3,000百万円、営業利益100百万円を達成

- M&A、資本提携の積極的な推進により業績目標達成を実現
- 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

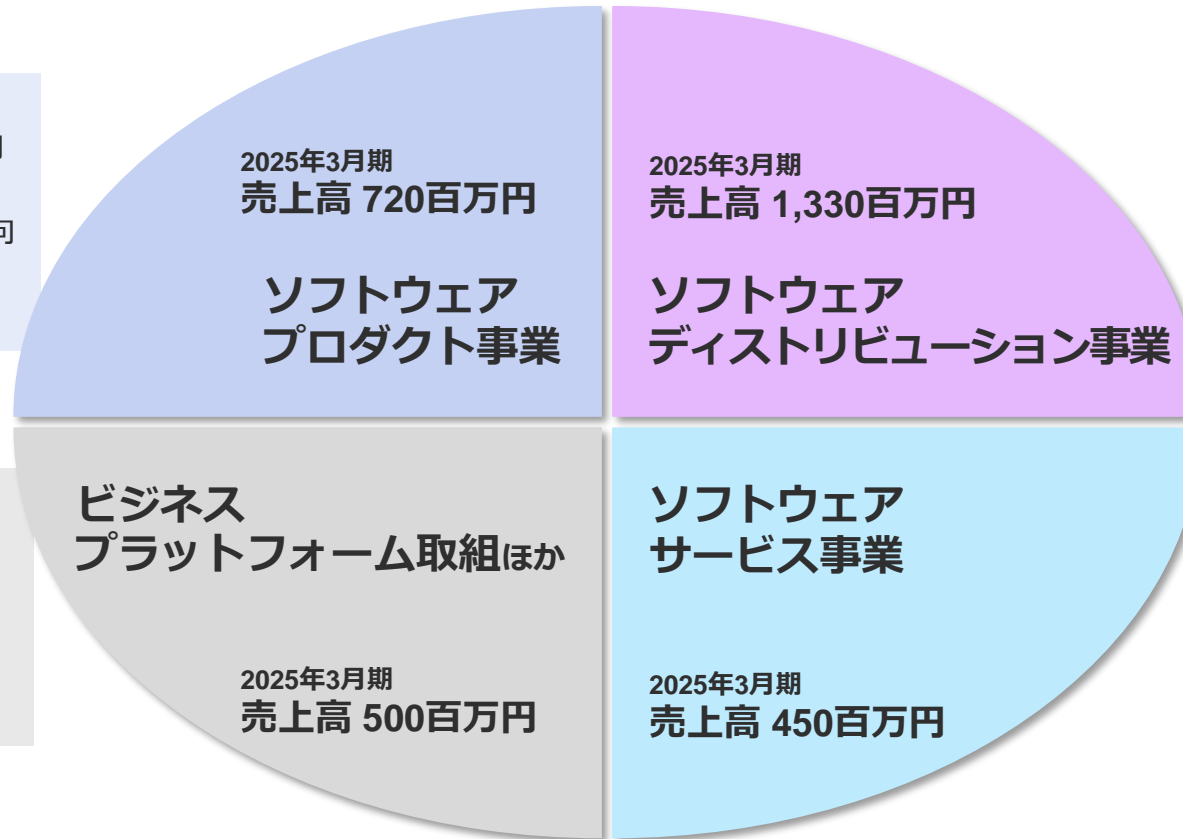
社員が働きやすい環境の整備・人材育成強化

- 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、車載機器を中心にLinux/Android搭載機器向けに幅広く展開、更なる高速化
- 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、協業によるサービス含めて推進

- ソフトウェアプロダクト事業・ソフトウェアディストリビューション事業のうち、ビジネスプラットフォーム効果で得られる売上を含む
- M&Aなど、ビジネスプラットフォーム活動により発生する事業機会により実現



- 海外組込みソフトウェア製品取扱増のための採用強化、人員増により売上拡大
- 商品ライフサイクルに対応するための積極的な新商品獲得
- 開発品質向上支援ツールの取扱強化、サービスも含めたサブスクリプションモデルによる安定した売上の確保
- 海外パートナーとの共同開発による安定した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3,000百万円、営業利益100百万円
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

グループの取組方向性

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

- 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ソリューション提供

高速起動・ハイブリッド

- 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

エッジAI・DX

- エッジAIのニーズ拡大に追随するAI関連製品のラインアップ強化
- 製造業で求められるDX製品・サービスの提供

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

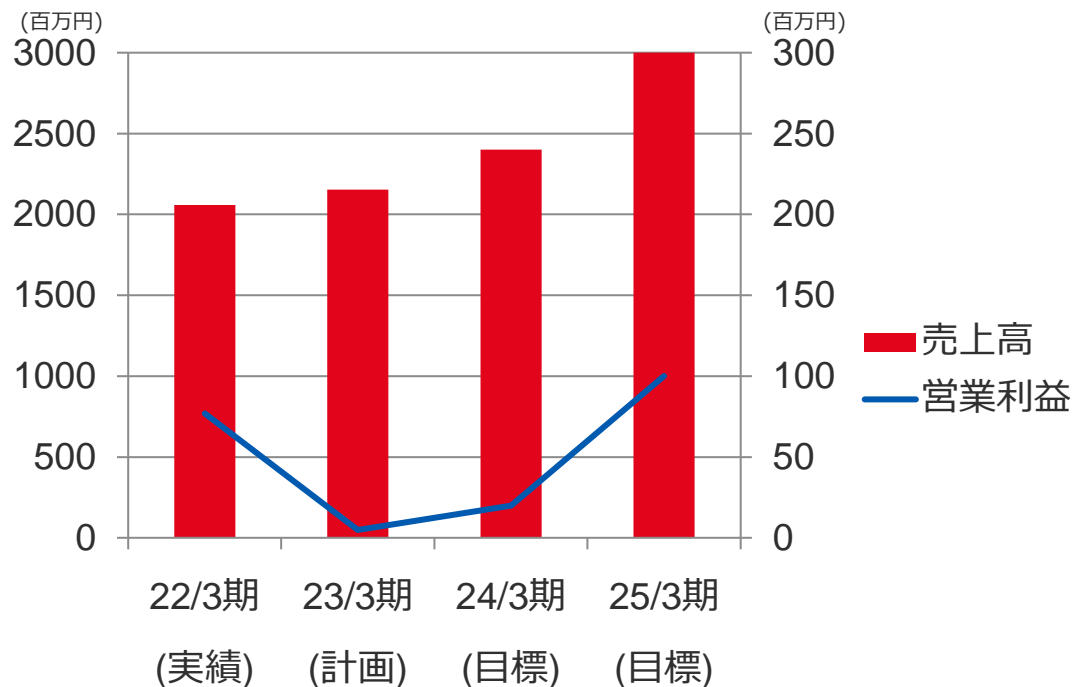
人財採用・育成

- 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）

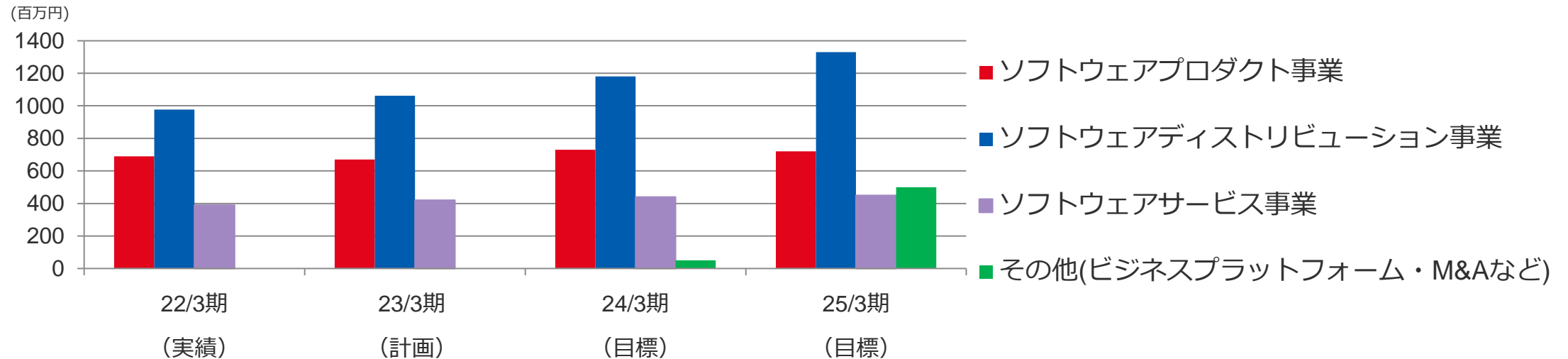


2023/3期：売上は微増、注力事業への先行投資などにより
営業利益は減少
2024/3期：引き続き注力事業への先行投資
2025/3期：注力事業の収益寄与・M&Aによる効果

(単位:百万円)

	2022/3期 (実績)	2023/3期 (計画)	2024/3期 (目標)	2025/3期 (目標)
売上高	2,058	2,152	2,400	3,000
営業利益	77	5	20	100

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 (計画)	2024/3期 (目標)	2025/3期 (目標)
	ソフトウェアプロダクト事業	689	670	730	720
	ソフトウェアディストリビューション事業	977	1,062	1,180	1,330
	ソフトウェアサービス事業	390	420	440	450
	その他(ビジネスプラットフォーム・M&Aなど)	—	—	50	500
	合計	2,058	2,152	2,400	3,000



2023年3月期の 業績予想と 重点取り組み

2022年3月期までの注力取組の収益化

高速起動

- ・ 次世代プラットフォーム対応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

エッジAI

- ・ ユニークな製品・サービスの取扱を増やしエッジAIビジネスを拡大

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の拡販

車載エンタテイン
メント関連

- ・ 拡大する車載エンタテインメント需要に向けたソフトウェアの提供

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

2023年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2023年3月期 (予想)	2022年3月期 (実績)	増減額
売上高	2,152	2,058	93
営業利益	5	77	△72
経常利益	5	90	△85
当期純利益※	3	△39	42

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

売上は対前年比微増、ビジネスプラットフォーム、ツール製品、QuickBoot 海外展開への人材採用も含めた先行投資、社内情報システム整備などにより営業利益減少

- 売上は前年度比104%、但し広告宣伝費、新規事業を含めた継続的な採用に伴う人件費関連、社内情報システム関連の整備、事業所集約・移転に伴う費用支出の増加で営業利益は減少
- 主力の高速起動製品を中心としたソフトウェアプロダクト事業、車載機器向けYOMIライセンス使用料と既存顧客を中心とした受託開発によるソフトウェアサービス事業の安定収益により利益を確保し、近年獲得した商材・開発製品によりソフトウェアディストリビューション事業での売上積み上げを狙う

2023年3月期 事業目標

ソフトウェアプロダクト事業 (自社製 組込みソフトウェア製品)

2023年3月期 売上高 670百万円

- 高速起動製品の新規案件積み上げと、海外ビジネスを獲得するための車載向け次世代プラットフォーム対応注力
- セキュリティ需要増加に対応するネットワーク・セキュリティ製品の開発と案件獲得を推進
- 中長期的製品競争力の獲得のための研究開発強化

ソフトウェア ディストリビューション事業

2023年3月期 売上高 1,062百万円

- 成長市場であるAI/DX向け商材のプロモーション強化と収益化の実現
- 産業および自動車市場の変化に対応する新商材獲得と日本市場への早期導入
- ソフトウェアの開発効率・品質向上への需要の高まりに対応する設計・解析ツールの販売強化。A&D社との共同開発製品「GSIL」の売上実現と静的解析ツール「CodeSonar」の拡販強化
- IoT拡大に伴い深刻化する機器の脆弱性対策に有効な「IoT機器のセキュリティ検証ツール・サービス」の販売強化

ソフトウェアサービス事業 (グループ企業：エイム社)

2023年3月期 売上高 420百万円

- Gracernote社との協業継続と新規企画検討
- 既存顧客との取引を中心に、新規安定顧客の獲得による受託開発売上の確保

前年同期比：セグメント別売上及び利益

(単位:百万円)

		23/3期 (連結)	22/3期 (連結)	増減額
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	670	689	△19
	セグメント利益	11	136	△125
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	1,062	977	84
	セグメント利益	△106	△141	35
ソフトウェアサービス事業	売上高	420	390	29
	セグメント利益	100	83	16
合計	売上高	2,152	2,058	93
	セグメント利益	5	77	△72

Connecting the Future



Ubiquitous AI Corporation



Ubiquitous AI
Exploring Treasures.