

決算説明資料

2022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5月16日

Index

- 2022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
- トピックス

2022年 3 月期業績 概要

2022年3月期 概況

業 績

- 21/3期比で売上高・営業利益ともに増加
- 20/3期比では、半導体不足等による自動車減産等、コロナ禍の影響により売上高は回復せずも、営業損益は黒字に（のれん償却を勘案した営業利益は減少）
 - 連結売上高 : 2,058百万円 (21/3同期比: 8.0%増 20/3同期比: 12.3%減)
 - 連結営業利益: 77百万円 (21/3同期: 営業損失 206百万円 20/3年同期: 営業利益 35百万円)

セグメント別概況

ソフトウェア プロダクト事業	売上高 営業利益	689百万円 136百万円	高速起動は車載機器関連のロイヤルティ売上が減少したものの、コネクティビティ & セキュリティが車載機器関連の大口案件を獲得したことで対前年及び前々年同期比で売上増
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高 営業損失	977百万円 141百万円	既存顧客のロイヤルティ売上が減少したものの、契約時一時金の増加により対前年同期比で売上微増
ソフトウェア サービス事業	売上高 営業利益	390百万円 83百万円	車載機器関連のコンテンツライセンスが増加、受託開発案件も順調に推移し、対前年同期比で売上増

コロナ禍及び半導体不足等による当社業績への影響

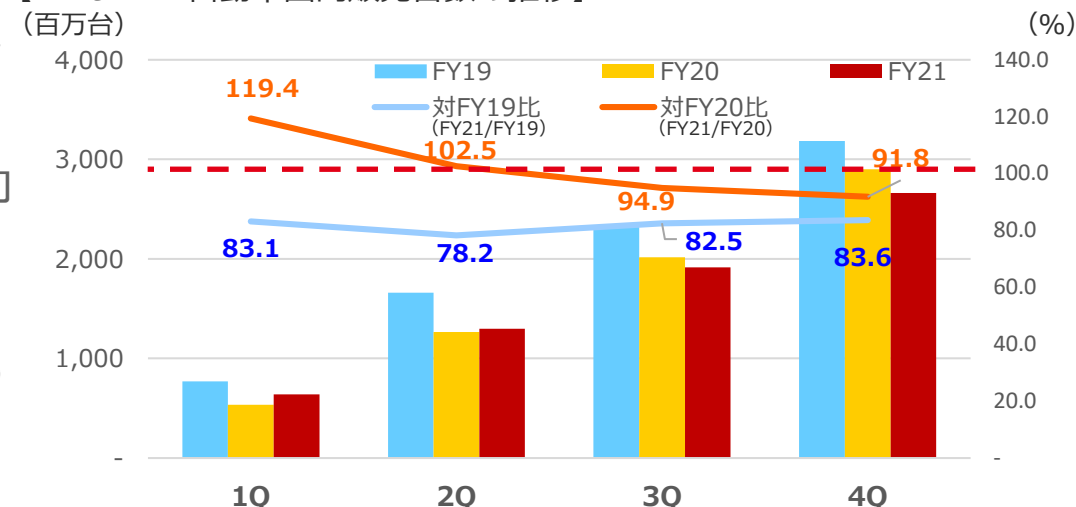
■ 車載機器関連

- 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る
- コロナ禍前の対前々年度の水準までには回復していない
- 当社の車載機器関連売上も同様に推移しており、23/3期の動向は依然不透明な状態

■ 新規案件

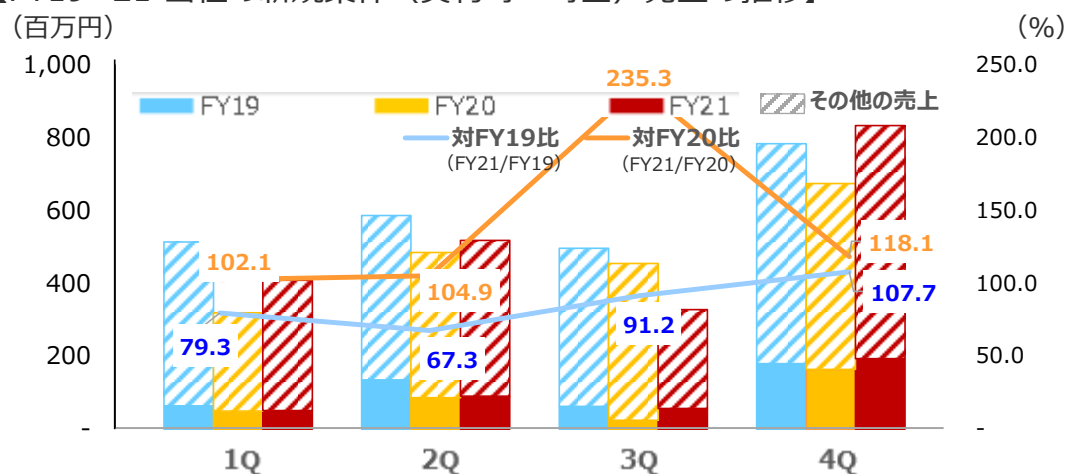
- 当第1～3四半期まで、前年度を上回ったのが、コロナ禍前の前々年度の水準には回復せず
- 新規問い合わせ・引き合い自体は増加基調にあり、当第4四半期で前々年度の水準に回復

【FY19～21 自動車国内販売台数の推移】

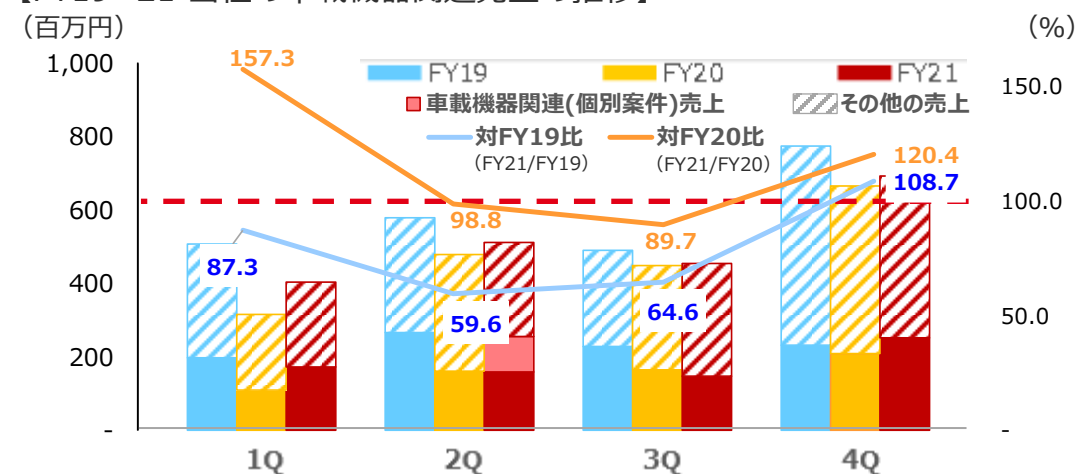


出典：一般社団法人 日本自動車販売協会連合会「2021年 新車・月別販売台数(登録車)」

【FY19～21 当社の新規案件（契約時一時金）売上の推移】



【FY19～21 当社の車載機器関連売上の推移】



セグメント利益 算定方法変更

■ユビキタスAIコーポレーションの2事業のセグメント利益算定方法を変更

- 経緯
 - 旧株式会社エーアイコーポレーション合併（18年7月）以降、共通部門の一本化を推進
- 変更内容
 - 配賦比率：22年3月期の期初予算における売上・粗利等を考慮し、配賦比率を1：1へ
 - 対象：共通部門費用－営業部門、マーケティング&コミュニケーション部門、管理部門の人件費及び部門費用

■セグメント利益算定方法変更による影響額

(単位：百万円)

		22/3期			21/3期			増減額		20/3期			増減額	
		従前の 収支	共通 部門費 を変更	新収支	従前の 収支	共通 部門費 を変更	新収支	従前の 収支	新収支	従前の 収支	共通 部門費 を変更	新収支	従前の 収支	新収支
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	689		689	556		556	133	133	626		626	63	63
	セグメント利益	84	51	136	21	46	68	63	67	40	56	96	44	39
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	977		977	968		968	9	9	1,290		1,290	△312	△312
	セグメント利益	△90	△51	△141	△104	△46	△151	13	9	83	△56	27	△174	△169
ソフトウェアサービス事業	売上高	390		390	380		380	10	10	430		430	△39	△39
	セグメント利益	83		83	86		86	△3	△3	121		121	△38	△38

(注) 21/3期及び20/3期のセグメント利益は、比較利便性を考慮して、のれん償却前営業利益を表示し、配賦比率も22/3期と同率として算定しております。

前年同期比:セグメント及び製品分野別売上高

(単位:百万円)

セグメント	分野	22/3期 (連結)	21/3期 (連結)	増減率	20/3期 (連結)	増減率
ソフトウェア プロダクト事業	コネクティビティ&セキュリティ	178	94	88.9	127	40.0
	高 速 起 動	400	381	4.9	412	△2.9
	デ ー タ ベ ー ス	111	80	39.0	86	28.6
	小計	689	556	24.0	626	10.2
ソフトウェアディストリビューション事業		977	968	0.9	1,290	△24.2
ソフトウェアサービス事業		390	380	2.7	430	△9.2
合計		2,058	1,905	8.0	2,346	△12.3

前年同期比:セグメント別売上及び利益

(単位: 百万円)

		22/3期 (連結)	21/3期 (連結)	増減額	20/3期 (連結)	増減額
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	689	556	133	626	63
	セグメント利益	136	68	67	96	39
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	977	968	9	1,290	△312
	セグメント利益	△141	※1 △257	115	※1 △79	△62
ソフトウェアサービス事業	売上高	390	380	10	430	△39
	セグメント利益	83	※2 △17	100	※2 18	65
合計	売上高	2,058	1,905	153	2,346	△288
	セグメント利益	77	※3 △206	284	※3 35	42

(注) ※1 旧株式会社エーアイコーポレーションの株式取得に関して生じたのれんの償却額 106百万円を含めております。

※2 株式会社エイムの株式取得に関して生じたのれんの償却額 103百万円を含めております。

※3 上記ののれんの償却額 210百万円を含めております。

前年同期比:セグメント別売上及びのれん償却前利益

(単位:百万円)

		22/3期 (連結)	21/3期 (連結)	増減額	20/3期 (連結)	増減額
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	689	556	133	626	63
	セグメント利益	136	68	67	96	39
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	977	968	9	1,290	△312
	セグメント利益	△141	※1 △151	9	※1 27	△169
ソフトウェアサービス事業	売上高	390	380	10	430	△39
	セグメント利益	83	※2 86	△3	※2 121	△38
合計	売上高	2,058	1,905	153	2,346	△288
	セグメント利益	77	※3 3	73	※3 245	△168

(注) 22/3期との比較利便性を考慮し、

※1 旧株式会社エーアイコーポレーションの株式取得に関して生じたのれんの償却額 106百万円を含めておりません。

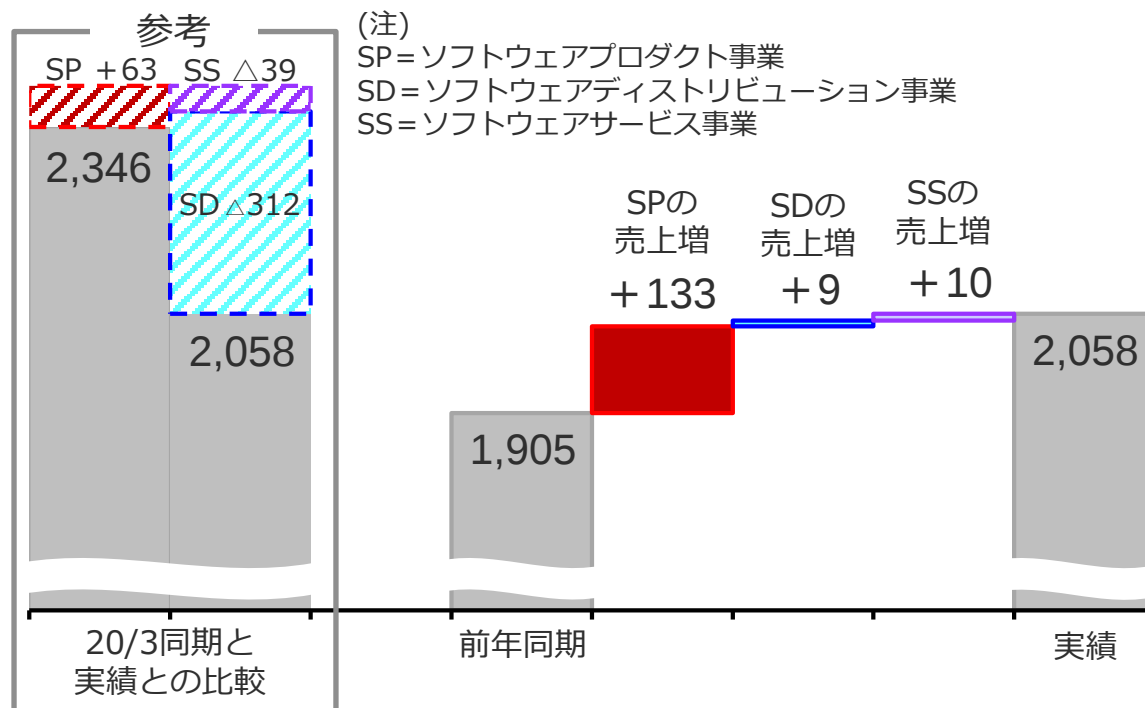
※2 株式会社エイムの株式取得に関して生じたのれんの償却額 103百万円を含めておりません。

※3 上記ののれんの償却額 210百万円を含めておりません。

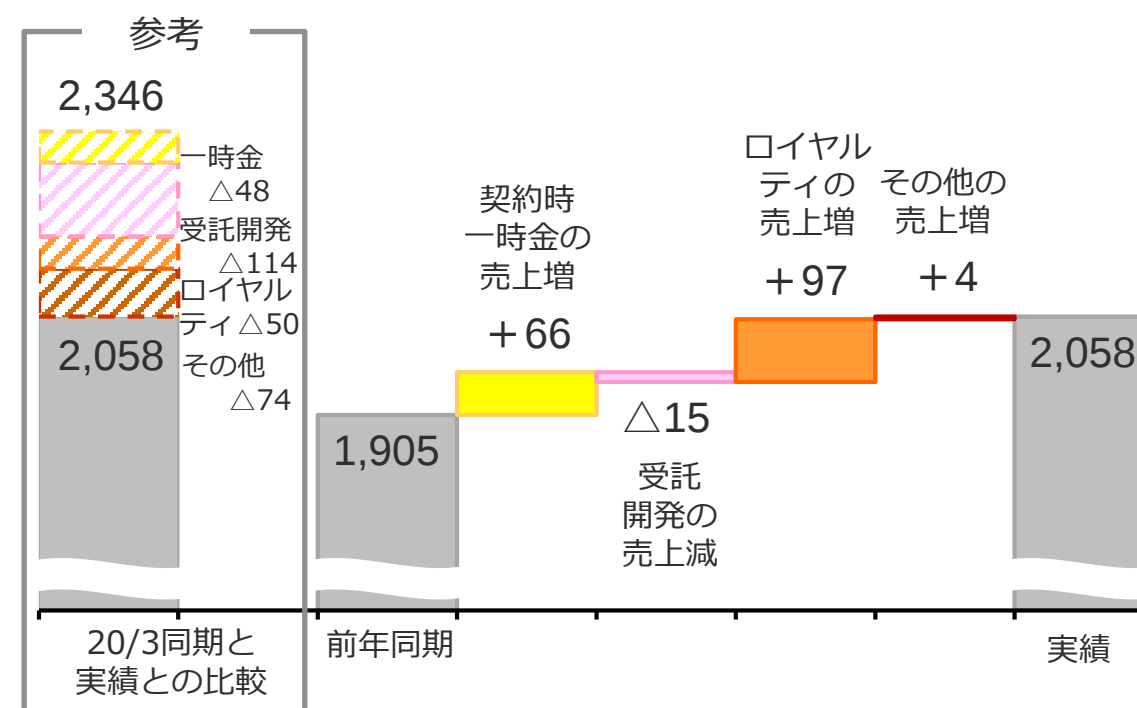
前年同期比：売上高

(単位：百万円)

事業別



形態別

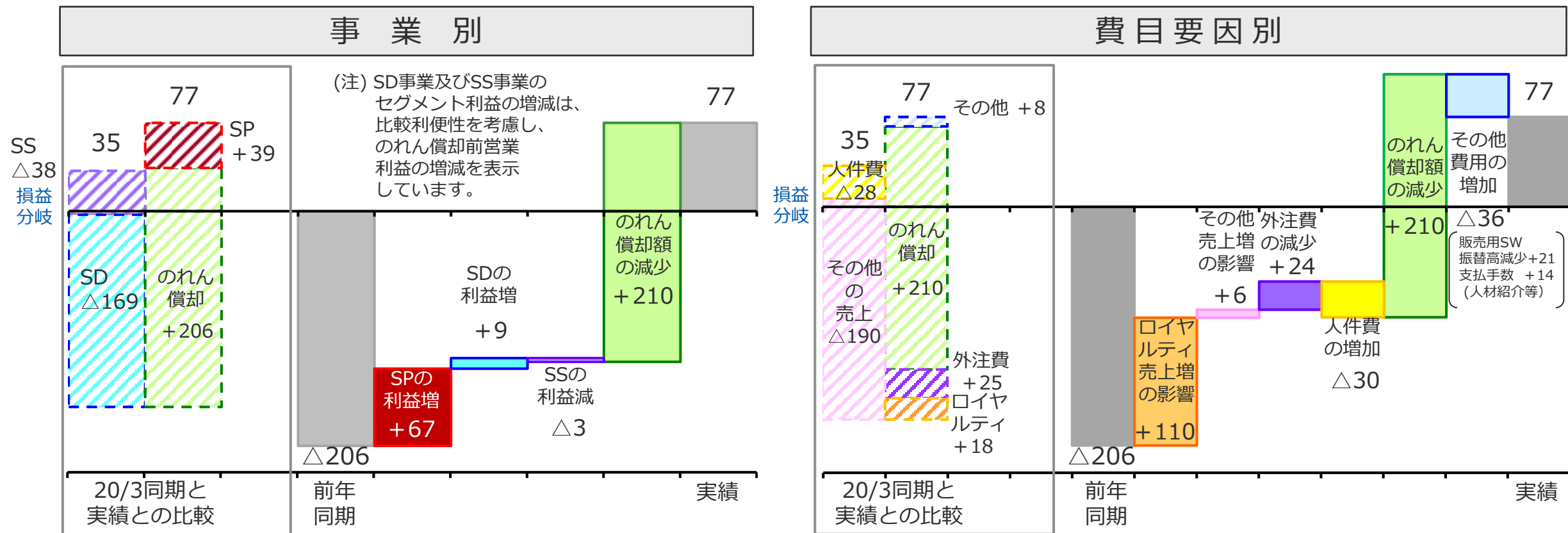


■売上高：21/3期比は増加となるも、コロナ禍前の20/3期の水準までは回復せず

- ・ SP事業：高速起動は主に車載機器関連のロイヤリティが減少したものの、データベースは産業系のロイヤリティを、コネクティビティ&セキュリティ関連は車載機器関連の個別大口案件（前払ロイヤリティ）を獲得したことで20/3期を上回る
- ・ SD事業：PC関連等のロイヤリティが減少したものの、ワイヤレス製品ではロイヤリティの売上が前年を上回る
- ・ SS事業：主に車載機器関連の個別案件によるコンテンツライセンス、及び受託開発案件が前年増となるも、20/3期の水準までは回復せず

前年同期比：営業利益

(単位：百万円)

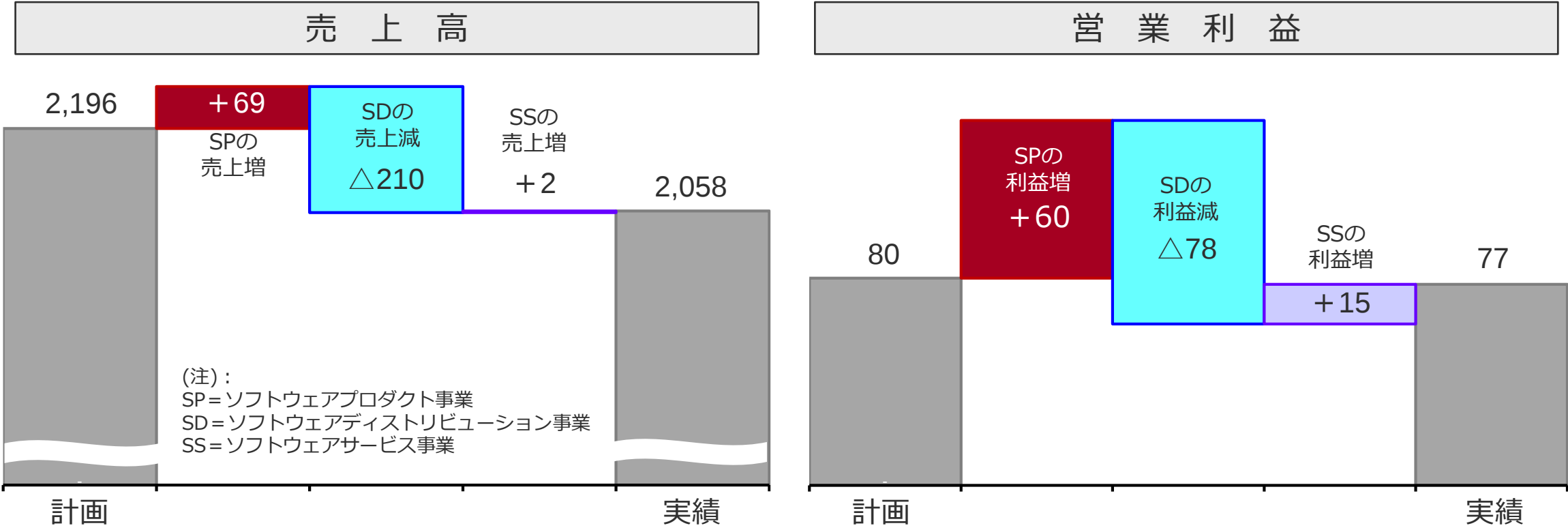


■ 21/3期比は大幅改善、コロナ禍前の20/3期比でも改善

- 主にSP事業のロイヤルティ売上増加及びのれん償却終了により営業利益が前年大幅増加となるも、その他の売上減の影響を受けて20/3期に対しては減少、但しのれん償却額減少を勘案した営業損失は増加
- SD事業は売上減に加え製品開発の先行投資が発生しており、収益に影響

計画比：売上高・営業利益（事業別）

(単位：百万円)



■ 計画比 売上高・営業利益：減少

- ・ 主にSD事業の売上減少により売上高が減少、営業利益は微減

連結損益計算書

(単位：百万円)

	22/3期	21/3期	増減	20/3期	増減
売上高	2,058	1,905	153	2,346	△288
売上原価	1,069	1,061	7	1,226	△157
売上総利益	989	843	145	1,119	△130
販管費	911	1,050	△138	1,084	△173
営業利益	77	△206	284	35	42
営業外損益	13	4	9	3	9
経常利益	90	△202	293	38	51
特別損益	△70	△106	35	-	△70
法人税等	60	118	△58	△38	98
当期純利益※	△39	△426	387	77	△116

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

22/3期 特別損失計上費目及び要因

■ 本社移転損失 53,566千円

- ・ 2022年7月、オフィスの効率化、社内コミュニケーションの更なる活発化を目的としてオフィスを集約
 - 廃止事業所：新宿本社 明宝ビル
五反田事業所 飯嶋ビル（ウエストヒルビルは2021年11月に廃止）
 - 上記、新宿本社の移転に伴い、本社移転損失を計上

■ 投資損失引当金繰入額 12,070千円

- ・ 当社が保有している関連会社株式の実質価値が低下したため計上

■ 固定資産除却損 4,820千円

- ・ オフィス集約に伴う既存有形固定資産の除却損を含む固定資産除却損を計上

連結貸借対照表（資産の部）

（単位：百万円）

	22/3月末	21/3月末	増減
現金・預金	705	828	△123
受取手形・売掛金	- ※	676	△676
受取手形・売掛金・契約資産	※ 652	-	652
有価証券	1,000	800	200
棚卸資産	0	5	△5
前払費用	43	46	△3
その他流動資産	27	56	△29
流動資産	2,428	2,414	14
固定資産	546	393	153
資産合計	2,974	2,807	167

※．収益認識会計基準等を適用したため、21/3月末の「受取手形・売掛金」は、22/3月末では「受取手形・売掛金・契約資産」に含めて表示しています。

連結貸借対照表（負債・純資産の部）

（単位：百万円）

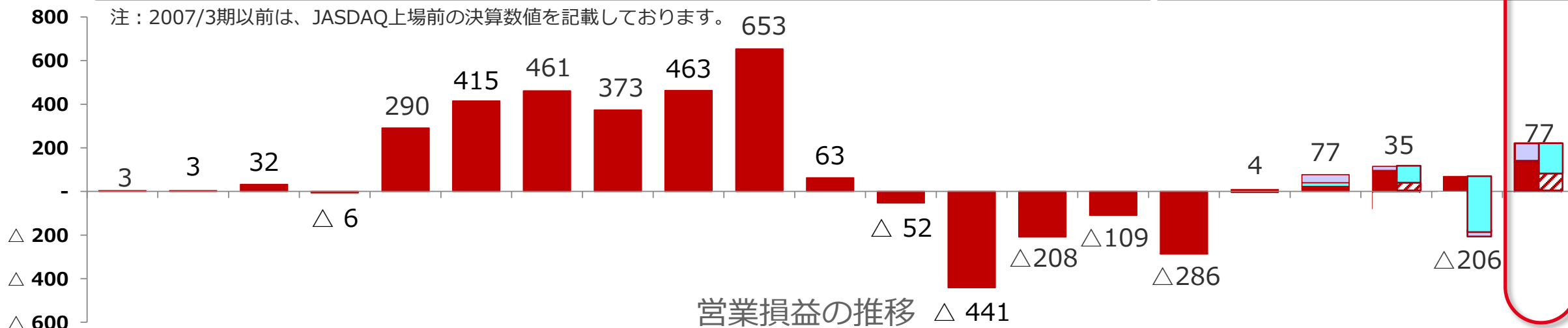
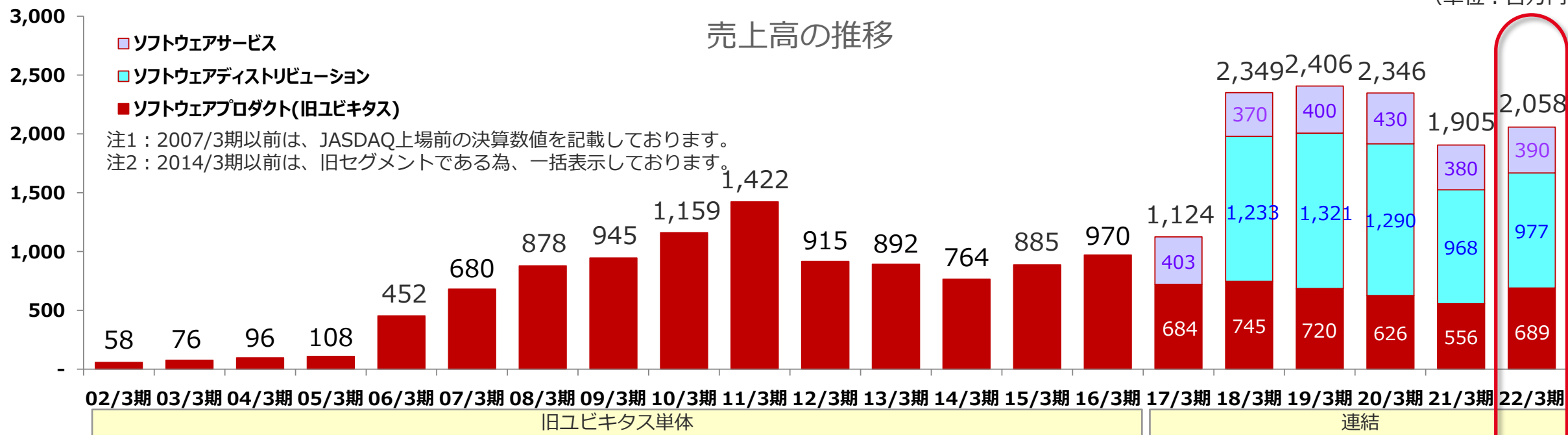
	22/3月末	21/3月末	増減
買掛金	153	131	22
未払金	32	47	△14
前受金	- ※1	73	△73
契約負債	※1 97	-	97
その他流動負債	※2 164	46	118
流動負債	448	298	149
固定負債	84	80	3
資本金	1,483	1,483	-
資本剰余金	1,453	1,453	-
利益剰余金	△626	△586	△39
その他純資産	131	78	53
純資産	2,442	2,429	13
負債・純資産合計	2,974	2,807	167

※1. 収益認識会計基準等を適用したため、21/3月末の「前受金」は、22/3月末では「契約負債」に含めて表示しています。

※2. 本社移転に係る資産除去債務79百万円を含めて表示しています。

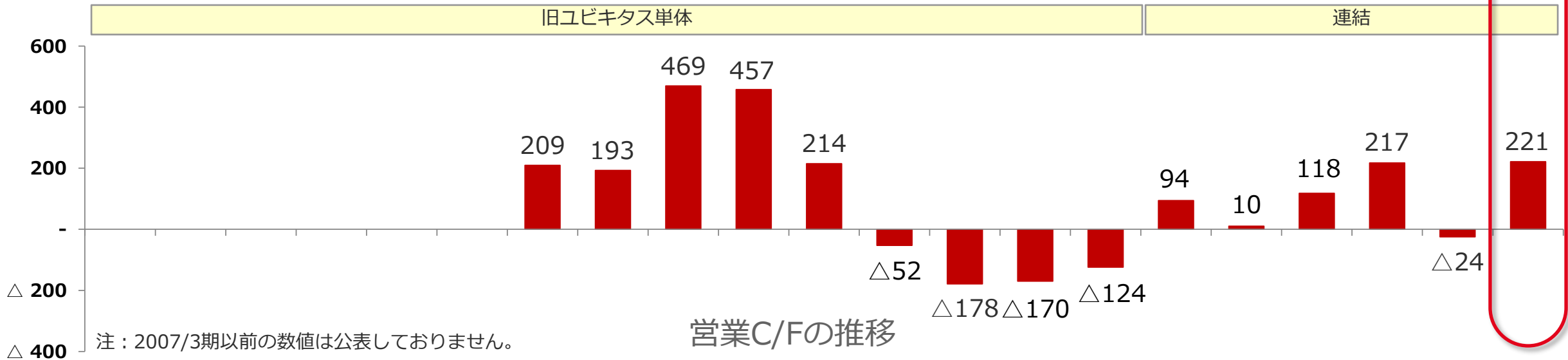
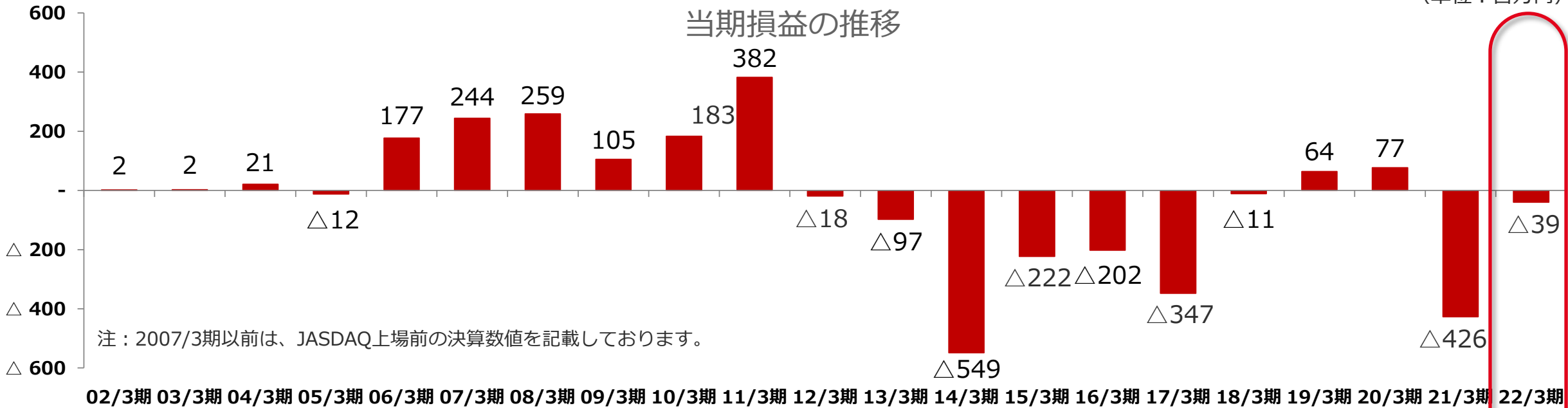
売上高・営業損益の推移

(単位：百万円)



当期損益・営業C/Fの推移

(単位：百万円)



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



2021年3月期
計画：2,550 (30)
-> **1,905 (△206)**

- 高速起動製品の海外市場本格取組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

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等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）

※ 売上高（営業利益）
単位：百万円

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組

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組

IoTセキュリティ・AI分野、実績豊富な自動車・車載機器分野の取組強化

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、新分野への取組

セグメント及び 製品分野別動向と取り組み

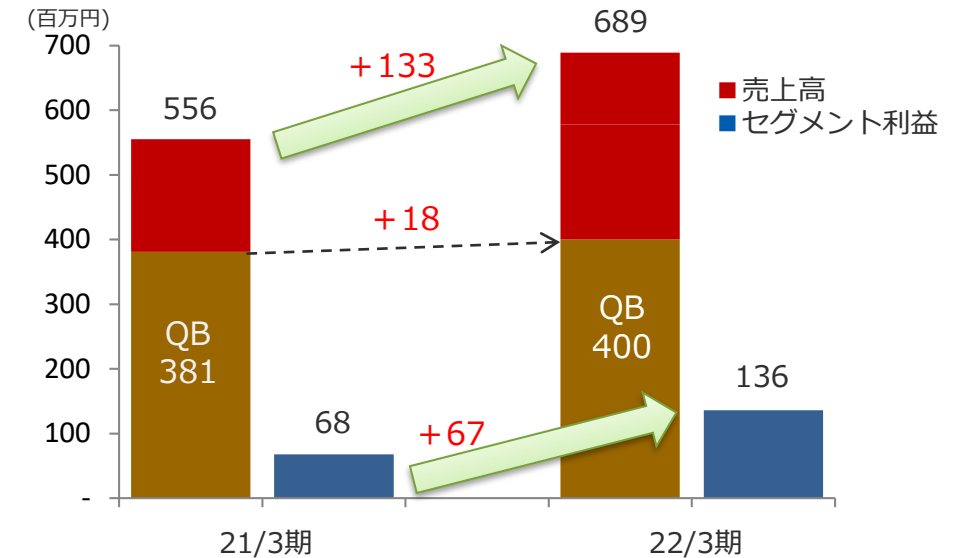
ソフトウェアプロダクト事業 高速起動関連

■ 当期概況

- ・ 国内外の車載機器関連、海外民生機器の既存顧客からのロイヤルティ売上を計上
- ・ カーナビ等の車載向け機器を中心に複数社との間で大・中規模の開発案件が継続中

■ 取組方向性

- ・ 海外市場向けの販売を強化
- ・ 車載情報端末以外の車載機器向けの拡販を強化
- ・ 電源断対応ファイルシステムや仮想化技術、セキュアブート等の機能を組み合わせて高付加価値ソリューション化、クロスセルを推進
- ・ 次世代技術開発の継続



(注) グラフは、ソフトウェアプロダクト事業全体の売上・利益と、高速起動関連のみの売上・利益です。

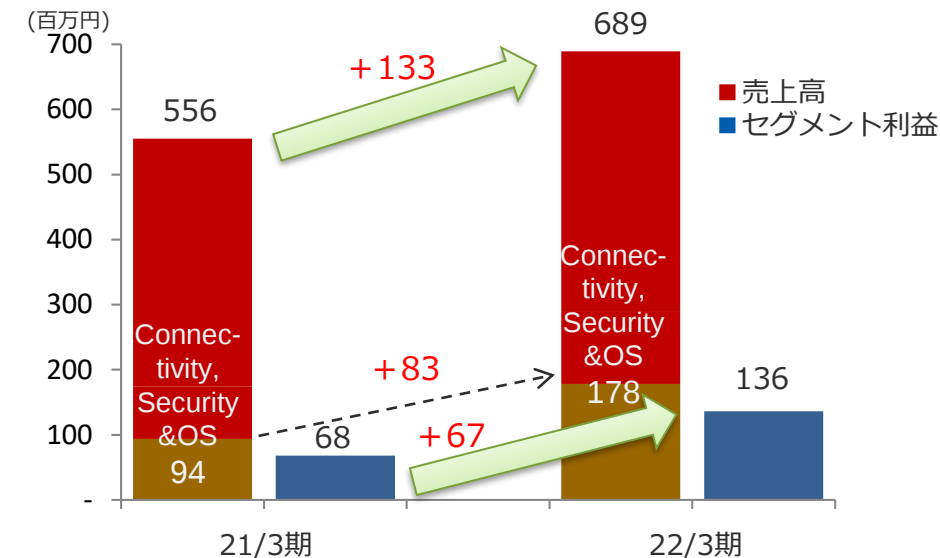


■当期概況

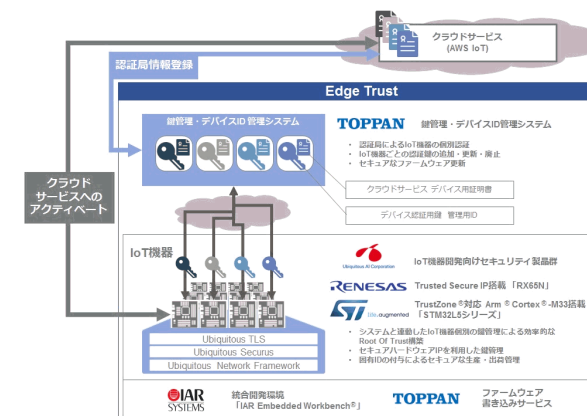
- ・ 車載機器関連の既存顧客から大口案件獲得
- ・ IoTセキュリティ関連の研究開発案件売上を計上
- ・ セキュアなIoTサービスを実現するソリューション「Edge Trust」の半導体メーカーとの研究開発案件売上を計上
- ・ デジタルイメージング関連の既存顧客からのロイヤルティ売上を計上

■取組方向性

- ・ 組み込み機器のタイムリーなIoT化を実現するために、コネクティビティ、セキュリティ及びリアルタイムOSのワンストップ提供体制を整備
- ・ 「Edge Trust」を中心に、昨今インシデントの増加しているIoT機器へのセキュリティ対応の啓蒙及び事業展開を継続、半導体からクラウドサービスまでの広範なパートナー企業との連携を強化
- ・ 車載機器におけるデジタルコンテンツのセキュアな伝送への需要増に対応する「HDCP/DTCP」「Securus」の訴求と搭載される半導体デバイスへの対応を加速



(注) グラフは、ソフトウェアプロダクト事業全体の売上・利益と、コネクティビティ & セキュリティ関連のみの売上・利益です。



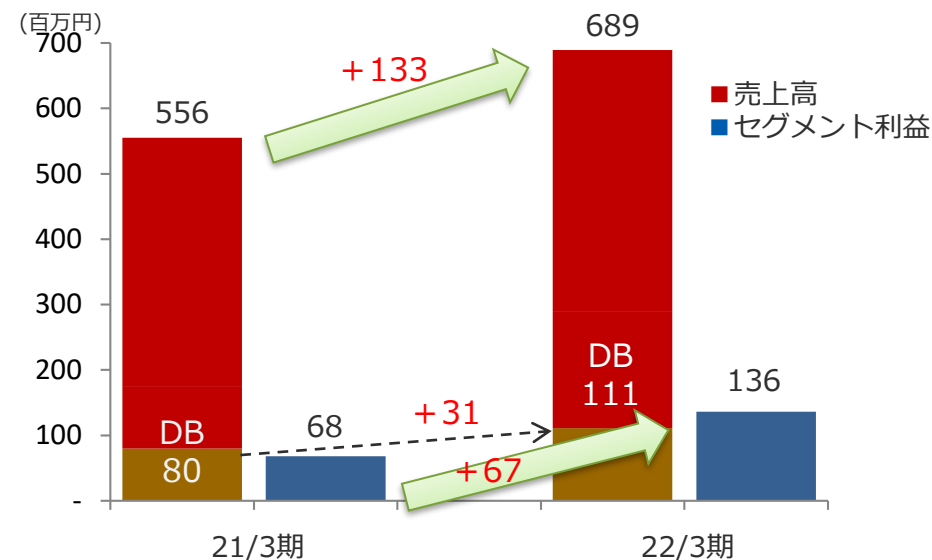
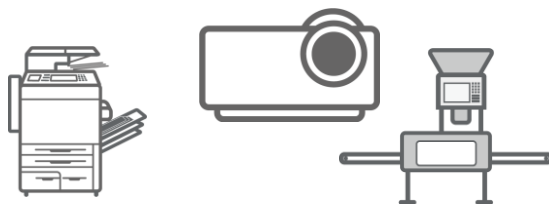
ソフトウェアプロダクト事業 データベース関連

■ 当期概況

- 産業機器等の既存顧客からのロイヤルティ売上等を計上

■ 取組方向性

- 既存顧客のサポートによる安定収益の確保
- 車載機器、OA機器、検査機器、産業機器等に向けた拡販



(注) グラフは、ソフトウェアプロダクト事業全体の売上・利益と、データベース関連のみの売上です。

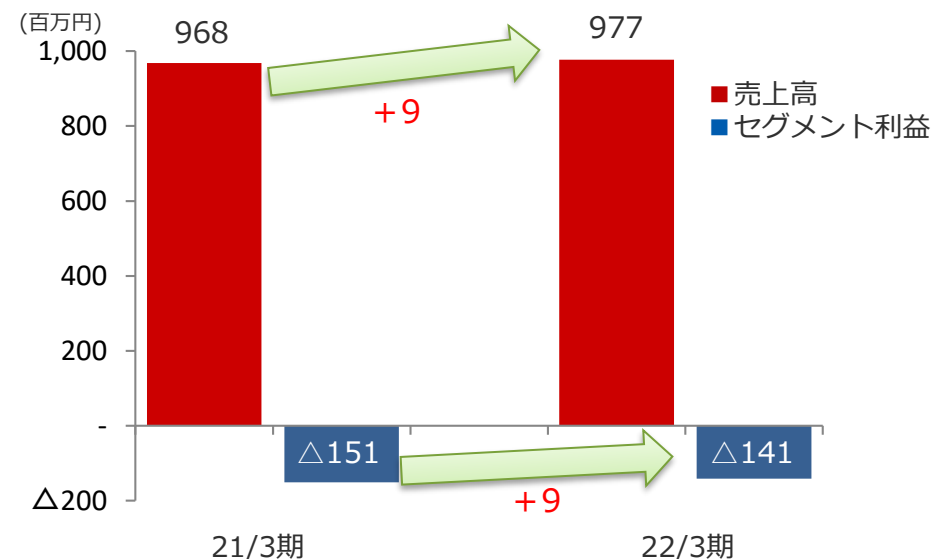
ソフトウェアディストリビューション事業

■ 当期概況

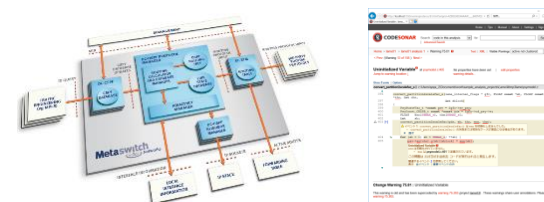
- BIOS製品「InsydeH2O®*₁」ワイヤレス製品「Blue SDK*₂」のロイヤルティ売上、品質向上支援ツール製品「CodeSonar*₃」のライセンス売上、キャリアグレード製品「ConfD*₄」のライセンス及びロイヤルティ売上、AIソリューション製品「CoDriver*₅」の契約時一時金売上、IoTセキュリティ検証サービス関連売上等を中心に、多数の取扱い製品より、新規、既存顧客からの売上を計上

■ 取組方向性

- コロナ禍によるニーズの変化に対応した製品・技術の発掘
- 市場性のある海外ベンダーの商権の獲得
- 新規開発・獲得した商材の販売強化
- 年間利用ライセンス契約により収益安定への貢献度が高いソフトウェア品質向上支援等のツール製品を重点的に販売促進



(注) 前年同期のセグメント利益は、比較利便性を考慮し、のれん償却前営業利益の増減を表示しています。



- *1 InsydeH2O®: 「EFI/UEFI」仕様を実装したC言語ベースBIOS
- *2 BlueSDK: Bluetoothプロトコルスタック
- *3 CodeSonar: ソフトウェアの動的不具合をソースコードやバイナリファイルから静的に検出することができる解析ツール
- *4 ConfD: オンデバイスネットワーク機器管理ソフトウェア
- *5 CoDriver: ドライバー・キャビンモニタリングシステム

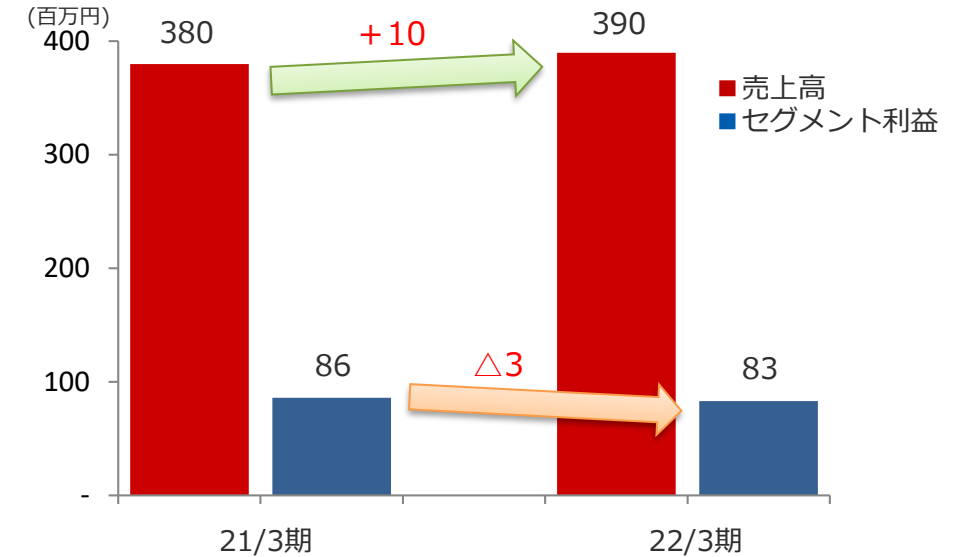
ソフトウェアサービス事業

■ 当期概況

- ・ 既存顧客からの各種受託開発売上を計上
- ・ 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

■ 取組方向性

- ・ 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
- ・ 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



(注) 前年同期のセグメント利益は、比較利便性を考慮し、のれん償却前営業利益の増減を表示しています。



YOMIデータの活用例：アーティスト名ソート

アーティスト表記	YOMI
さだまさし	サダマサシ
サザンオールスターズ	サザンオールスターズ
L'Arc-en-Ciel	ラルクアンシエル
松任谷由実	マツトウヤユミ

アーティスト表記でソート		YOMIでソート	
ソート順位	アーティスト表記	ソート順位	YOMI
1	L'Arc-en-Ciel	1	サザンオールスターズ
2	サザンオールスターズ	2	さだまさし
3	さだまさし	3	松任谷由実
4	松任谷由実	4	L'Arc-en-Ciel

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	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	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	- 車載AVマルチメディアセキュリティで大口売上達成、次期PFの案件も獲得 - コネクティビティ及び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	- 車載AV案件対応に人的リソース拡充 - コネクティビティ及び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		- コロナ禍で顧客のコスト削減等が、新規案件の売上等に大きく影響 - 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	- 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		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	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

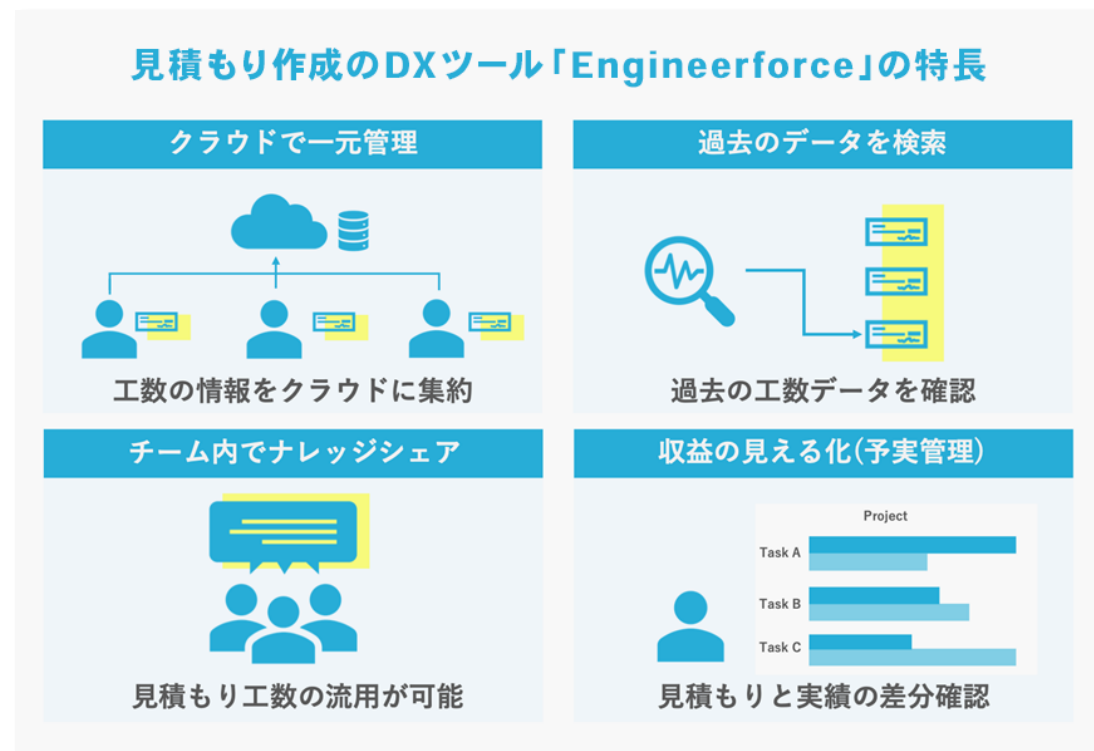
トピックス

Engineerforce社との資本・業務提携（1/12）

過去の見積もりデータを社内共有し、見積もり業務の精度向上と省力化を実現する見積もり作成ツールを製造業中心に展開

■システム開発の工数見積もりに関する課題を解決

- 工数の見積もりは実際の発生工数との乖離が収益に直結するため極めて重要な業務だが、各担当者の属人的なスキルに依存し、Excelなどで個別に積算管理しているケースが多く、見積情報の社内共有、精度の平準化、作業効率化などの課題がある
- 工数見積もりをSaaSベースで管理することで、過去データの参照による精度向上やスキルアップ、収益率低下の防止、作業時間短縮によるコスト低減が期待できる
- 見積もり工数と実際の発生工数のギャップを可視化するレビュー機能が見積もりミスの原因発見につながる

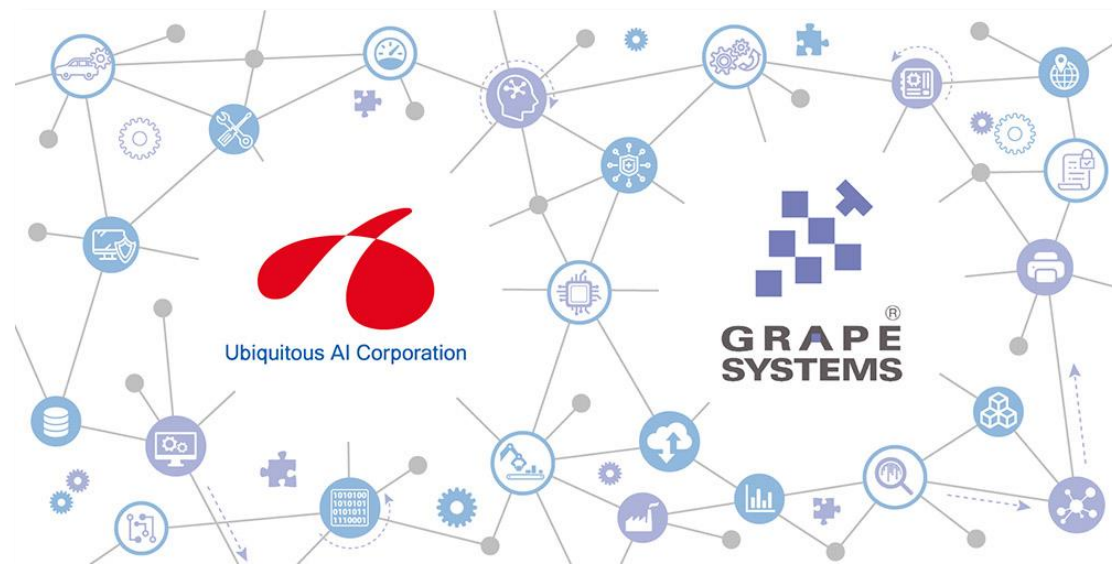


グレースystem社との資本・業務提携（3/31）

組込みシステム開発において技術力と実績を持つ両社が連携し
顧客ニーズに幅広く対応

■ 複雑かつ広範囲、高度化する技術要求に対応

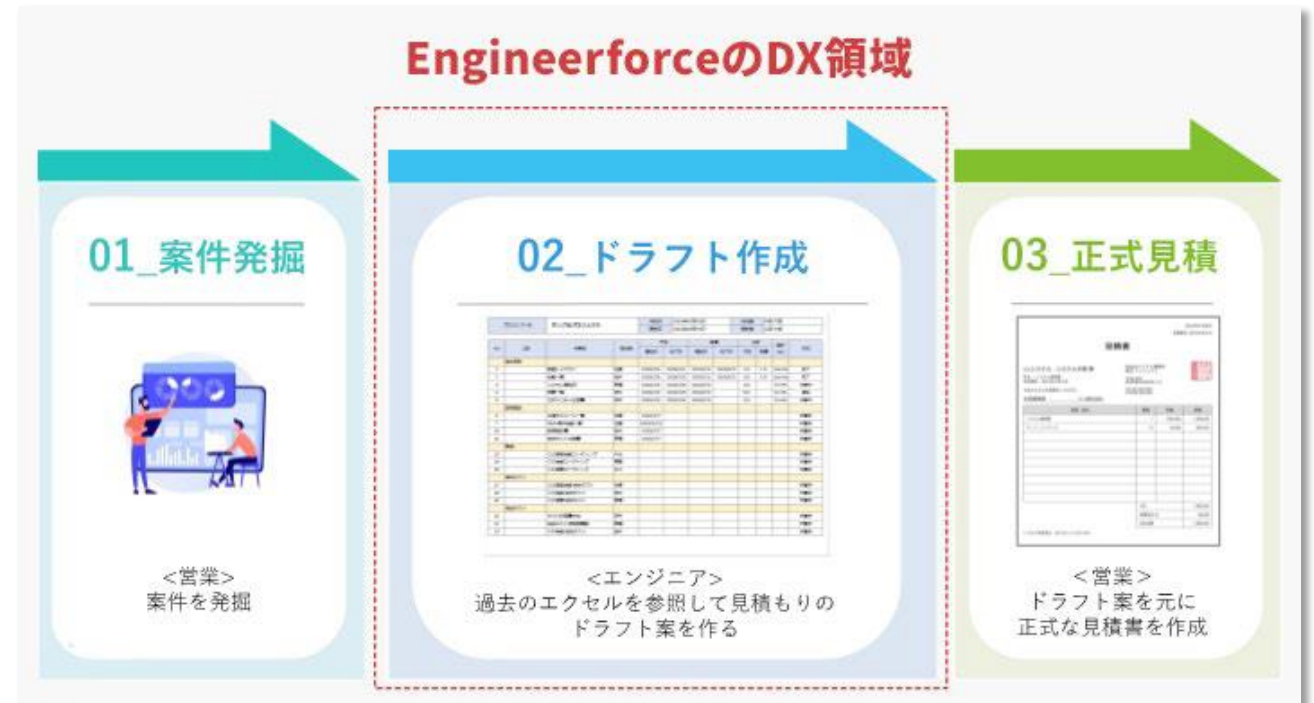
- ・ 製造業の市場競争は世界規模となり、組込みソフト企業の競争も激化する状況下、顧客の多様なニーズへのよりきめ細かい対応が必要となっている
- ・ 当社は多彩かつ豊富な製品ラインアップを強みとし、グレースystemは組込み/プリンター向け製品や受託開発力を強みとしている
- ・ 両社の強みを生かして連携し、技術進化や顧客ニーズへの対応力を強化することで、両社の事業を強化・拡充する



エンジニア向け見積もり作成ナレッジシェアツール 「Engineerforce」 販売開始 (5/12)

見積もり作成時の課題をDXツールで解決

- 過去の見積データを共有して
見積もり精度の向上と省力化を実現
 - 約500種の豊富なサンプルリストで作業の効率化と要件定義漏れを防止
 - チーム、グループ会社間での情報共有で必要情報にスムーズにアクセス
 - 原価計算機能、内部統制に必要な承認フロー機能搭載
 - 収益の見える化（予実管理）



Linux®/Android™高速起動ソリューション 「Ubiquitous QuickBoot」累計出荷数6,000万本突破 (5/13)

車載情報機器での導入が堅調に推移、一部海外メーカーの出荷が本格化

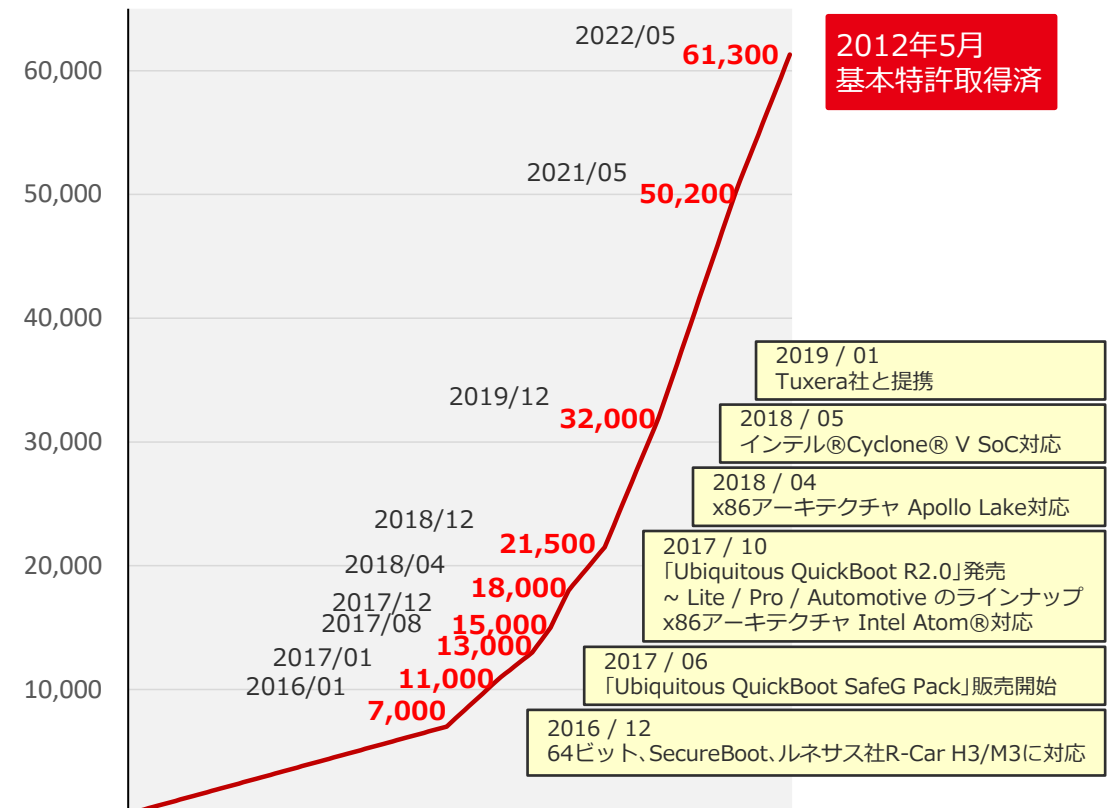
■製品概要

- 当社が独自に開発したシステムの高速起動ソリューション
- 機器の起動時間を簡単に高速化、省電力と快適なユーザーエクスペリエンスの実現を支援

導入効果と
アプリケーション例

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

累積ライセンス数の推移



Appendix

2022年3月期 第4四半期 開示一覧

発表日		プレスリリース
第4四半期	1月12日	■ ユビキタスAI、見積もりプロセスの可視化とナレッジシェアツールを提供するEngineerforceと資本・業務提携、製造業向けの販売協業で合意
	3月31日	■ ユビキタスAIとグレープシステムが、資本・業務提携で合意 ～組込みシステム開発での技術力と実績を持つ両社の連携で顧客ニーズに幅広く対応～
2022年3月期 第1四半期 (参考)	5月12日	■ 見積もり作成時の課題をDXツールで解決し、作業効率と利益率を改善 エンジニア向け見積もり作成ナレッジシェアツール「Engineerforce」を販売開始
	5月13日	■ 「Ubiquitous QuickBoot」累計出荷数6,000万本突破 ～車載情報機器での導入が堅調に推移、一部海外メーカーの出荷が本格化

Connecting the Future



Ubiquitous AI Corporation