

2022年3月期 事業説明会

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

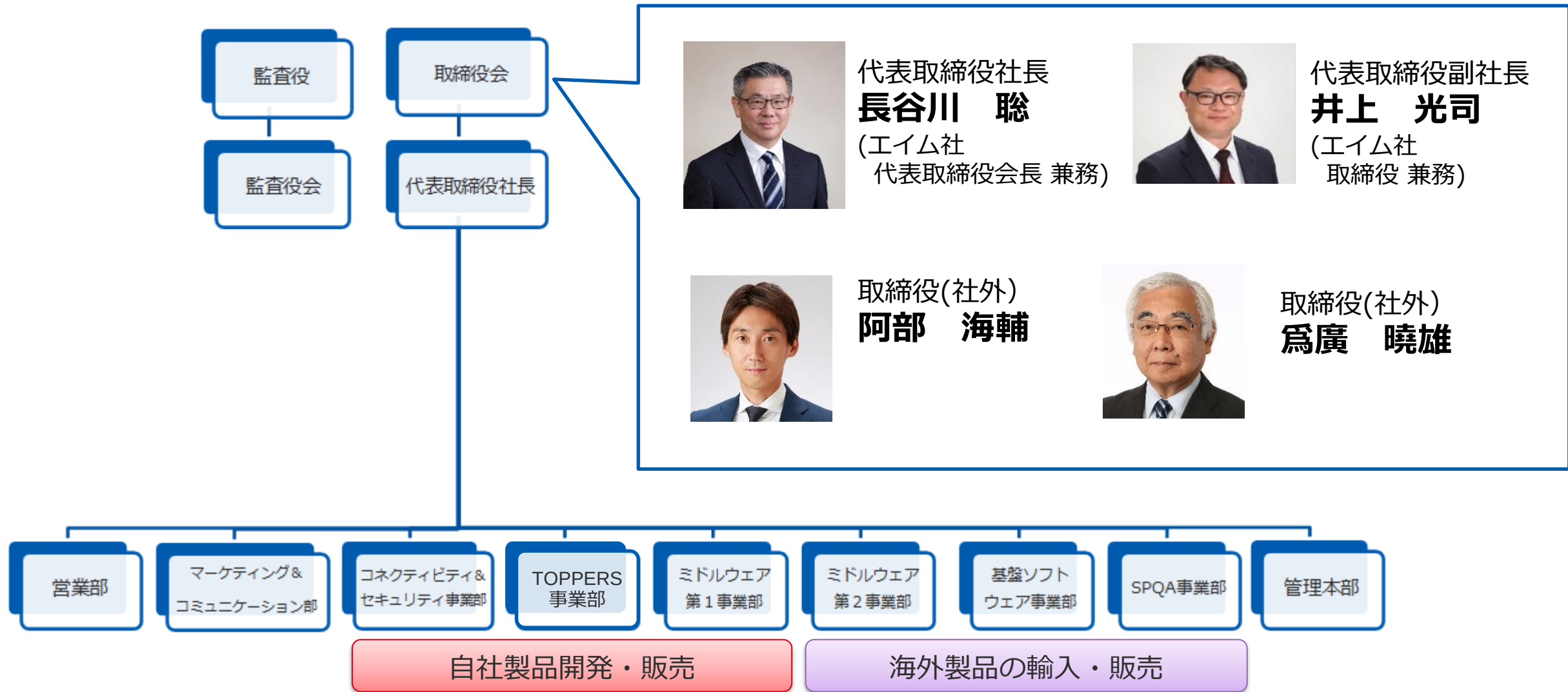
2021年6月18日

Index

- 新年度の組織体制と経営スタッフのご紹介
- 2021年3月期の決算ハイライト
- 中期経営計画に向けた進捗状況と修正中期経営計画
(2020年3月期～2022年3月期)
- 新型コロナウイルス感染症の影響による事業リスクとポストコロナの取組
- 2022年3月期 事業計画概要
- Appendix
 - 修正中期経営計画(2020年3月期～2022年3月期)

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



2021年3月期 決算ハイライト

2021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	1,905	2,362	△456	2,346	△441
営 業 利 益	△206	12	△218	35	△241
経 常 利 益	△202	12	△214	38	△241
当 期 純 利 益 ※	△426	△46	△380	77	△503

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

コロナ禍の影響を受け、対前年比で売上高18.8%減少、連結営業損失206百万円、ソフトウェアディストリビューション事業に関する、のれん減損損失として特別損失106百万円を計上、当期純損失426百万円

ソフトウェア プロダクト事業 売上高 556百万円

売上・利益ともに前年比減となるも、
計画値の営業利益を確保

ソフトウェア ディストリビューション事業 売上高 968百万円

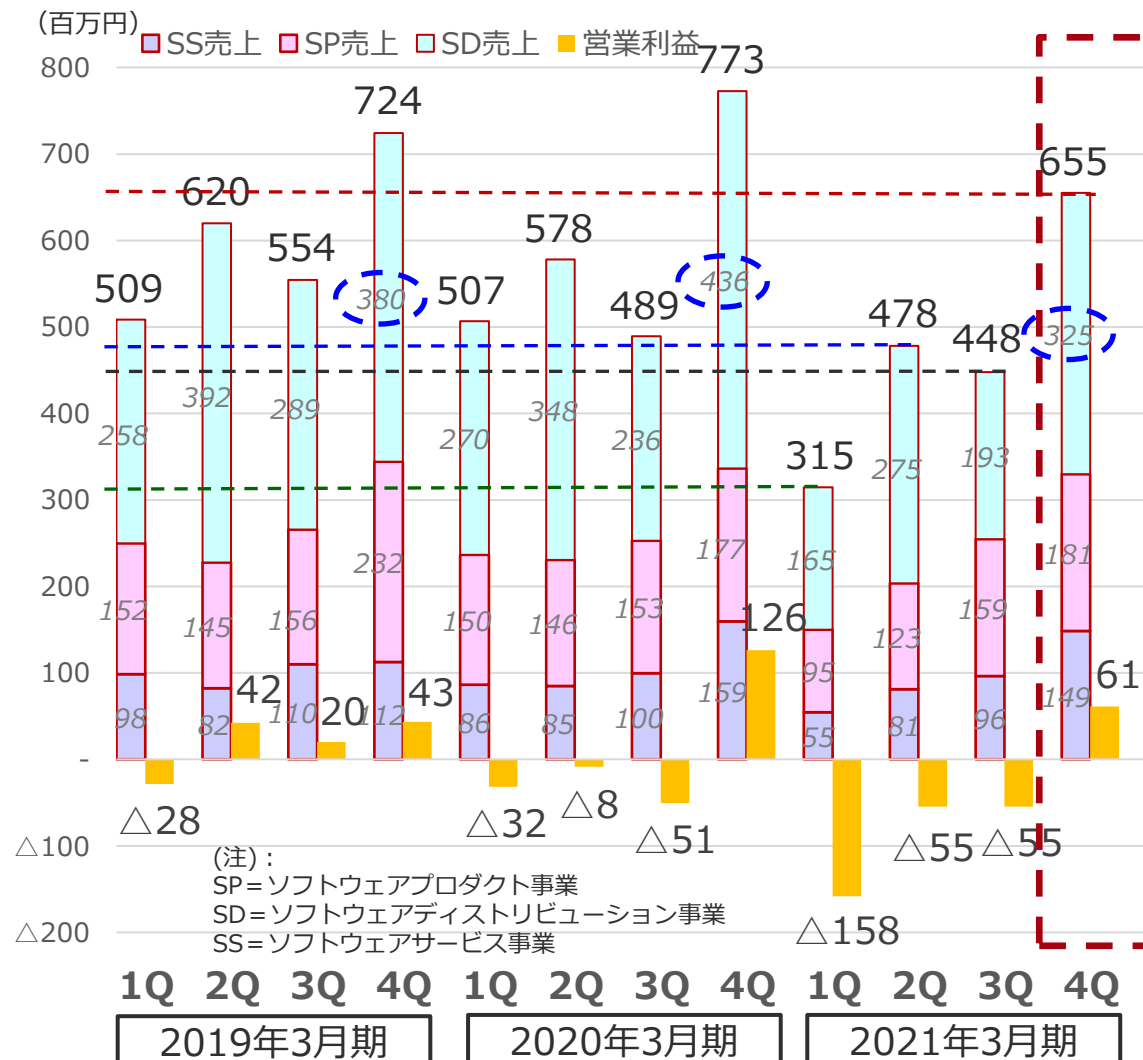
売上・営業利益とも前年を大幅に
下回る

ソフトウェアサービス事業 (グループ企業：エム社) 売上高 380百万円

売上・利益共に前年比減となるも、
営業利益はほぼ計画値

2021年3月期 決算ハイライト

【参考】四半期 連結業績推移



■ コロナ禍の業績への影響

ー 車載機器関連

ロイヤリティは2Q以降回復基調となり、下期は回復したものの1Qの減少分及び新規案件、品質向上支援ツール関連は、コロナ禍の影響を受け減収要因に

ー 新規案件

通期で回復出来ず、特にソフトウェアディストリビューション事業に大きく影響

ー その他

コロナ禍による1Qの大幅減、限定された営業機会、顧客のコスト抑制が収益に大きく影響

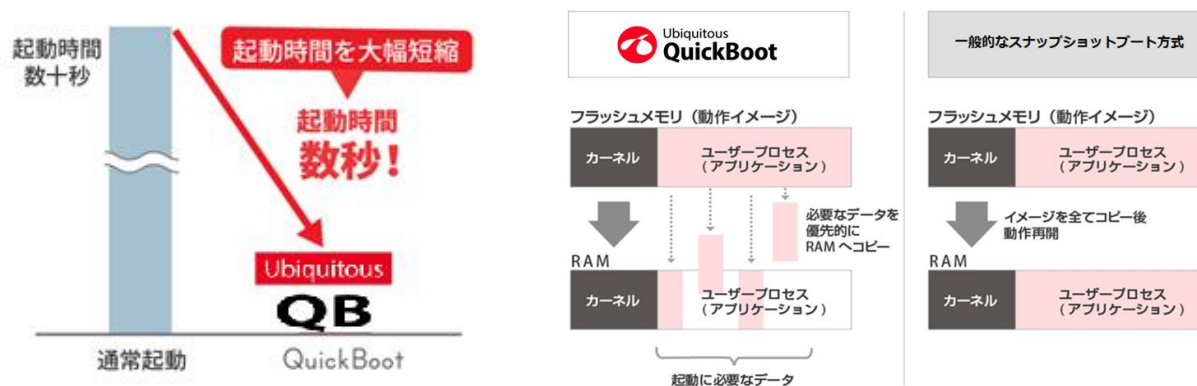
車載機器向けロイヤリティ売上の割合が多いソフトウェアプロダクト事業、ソフトウェアサービス事業は2Q以降持ち直したが、新規案件、年間サブスクリプションモデルの品質向上支援ツールは、顧客の費用支出抑制などによって通期で大きく影響を受けた

2021年3月期 ハイライト

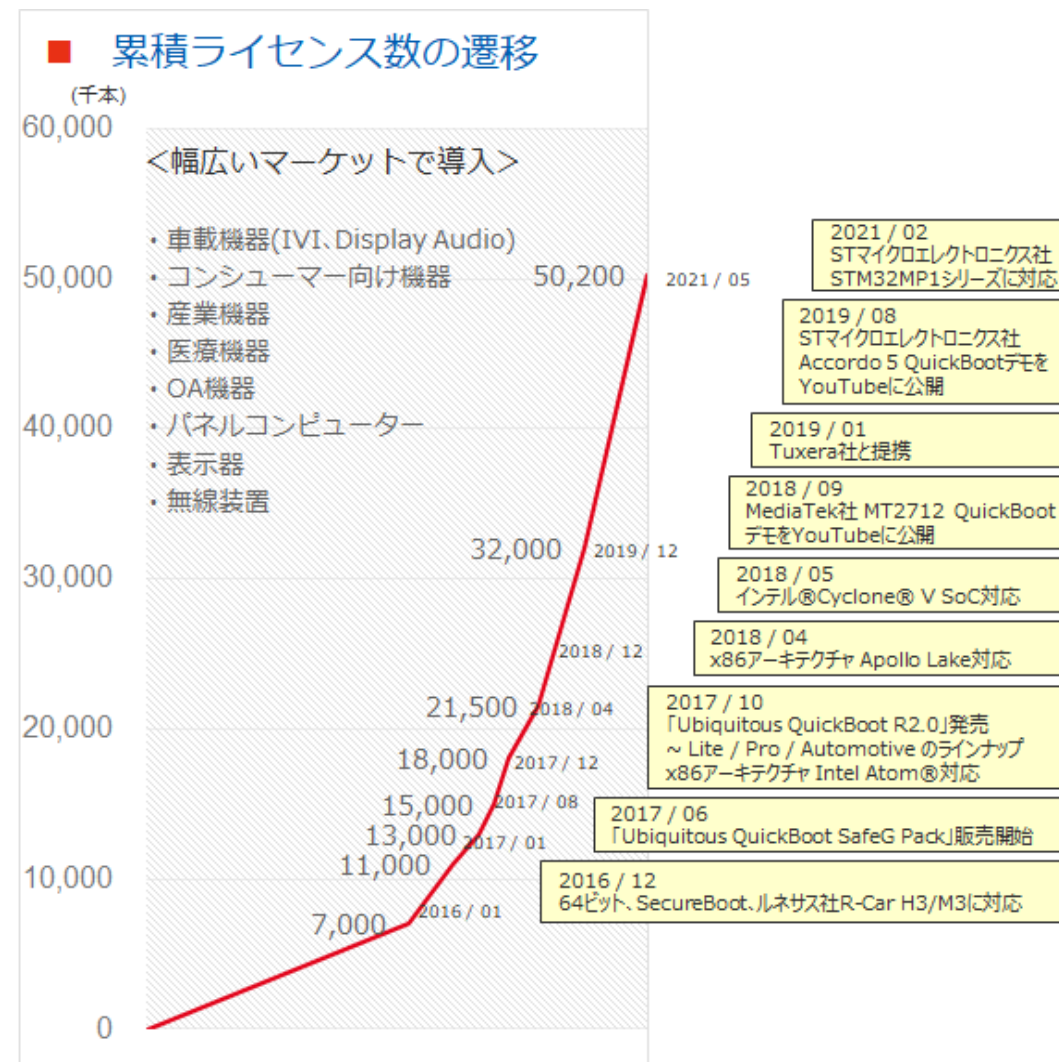
Ubiquitous QuickBoot

主力製品として順調に出荷数伸長

2022年3月期 累計出荷6千万台を見込む



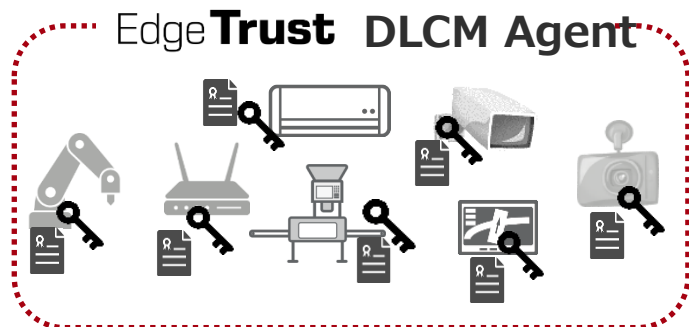
導入効果	アプリケーション例
記録・監視など、各種処理をすばやく開始	監視カメラ デジカメ ドライブレコーダー
ユーザーの起動待ちストレスを軽減	カーナビ テレビ パソコン、各種操作車
すぐ起動できるから、待機電力ゼロでの運用が可能	モバイルルーター 電子ブック 複合機、プリンタ
製品検査時の1台あたり検査時間短縮で生産性向上	検査治具 製品の生産



次世代主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

2021年3月期 ハイライト

IoT機器をセキュアに利用・運用するためのワンストップな「仕組み」の構築を加速

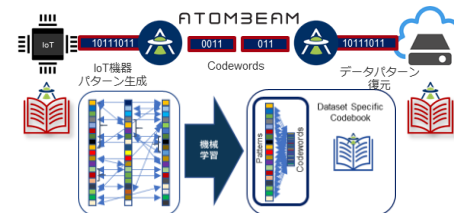


電子機器のIoT化に必要な組込み
ソフトウェア製品と実装サポート
「組込みソフトウェアソリューション」



IoT機器の定期健診サービス
「Edge Trust Health Check」

セキュアなIoTサービスを
実現するソリューション



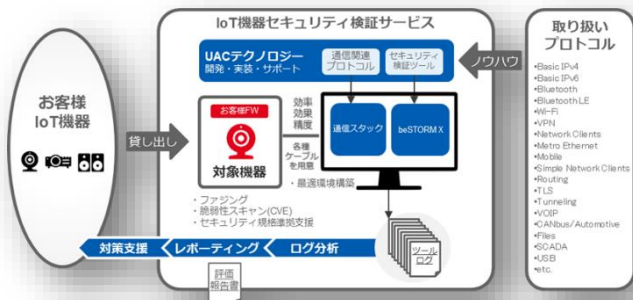
IoTデータ圧縮・セキュア通信
AIソリューション
「AtomBeam」



IoT機器データの分散台帳化による改ざん防止
「ビジネスブロックチェーンソリューション」

脆弱性検証ツール「beSTORM X」

IoT機器のセキュリティ検証・コンサルティング
「IoT機器セキュリティ検証サービス」



NEWS

2021年6月1日 Edge Trust関連の**特許**査定を取得

特許概要：IoT機器がクラウドサービスを安心・安全に利用するために、発行された**デバイス用証明書**を、クラウドサービスの利用終了時やIoT機器の廃棄時に、IoT機器自体で**自動的に消去**する技術。

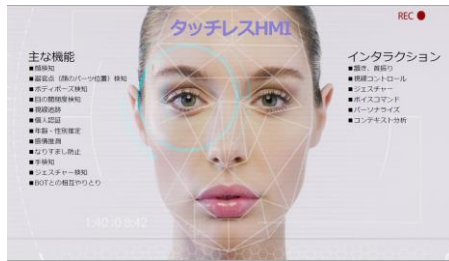


2021年3月期 ハイライト

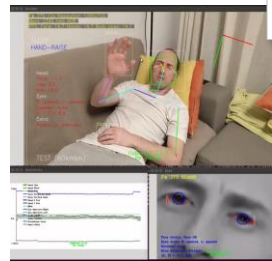
エッジAI関連製品ラインアップの強化



ディープラーニングで事故防止



AIを活用したタッチレスHMI



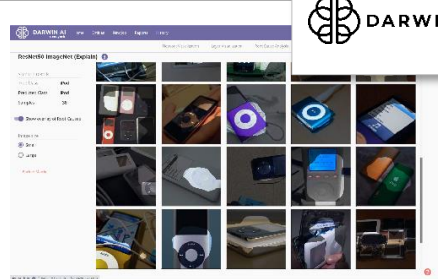
AIを活用した患者のモニタリング



AIによる大気質解析



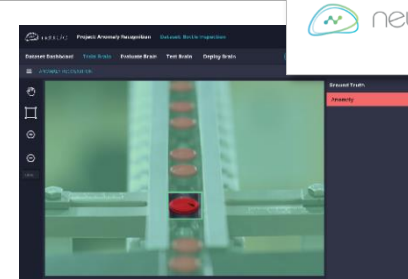
ディープラーニングモデル最適化



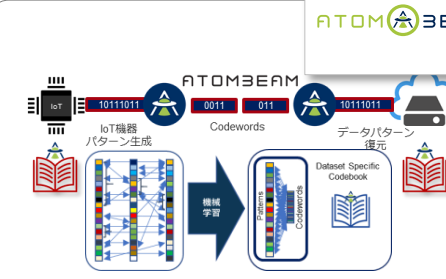
AIでディープラーニング開発を促進



自己学習が可能なエッジAI



AIによる外観検査プロセス自動化



AI特許技術でデータ伝送量削減



幅広い分野に向けて、用途に応じた最適な商材を提供

2021年3月期 ハイライト

AIベンチャーとの資本・業務提携によるAI関連製品拡販体制の強化



——— 当社の充実した製品群とチームAIBODの高い技術力で顧客導入を推進 ———

2021年3月期 ハイライト

エー・アンド・デイ社との業務提携による共同開発製品を発売



ユビキタスAIコーポレーション

車載向けソフトウェア製品の取り扱い

- ソフトウェア開発向け検証ツール
 - ソフトウェア品質向上支援ツール
 - 各種OS・ミドルウェア製品
- 30年を超える販売サポート実績

エー・アンド・デイ

車載向けハードウェア製品の取り扱い

- 自動車関連の試験ソフトウェア iTest
 - 実ECU検証のHILS製品
 - さまざまな計測・制御システム
- 高精度な電子計測機器を提供

実機を使用せずPCで完結したソフトウェアシミュレーション

SILS (Software In the Loop Simulator : 本製品)

ハードウェアが存在しない早期フェーズでの検証着手
ソフトウェアのみで構成され検証工程のコストを低減
開発様式の多様化（リモート）に応じた、1人1台の利用環境



車載ECUソフトウェア開発向け シミュレーションツール「GSIL」



2021年4月より販売開始、2022年3月期以降の主力製品として期待

2021年3月期 ハイライト

ソフトウェアディストリビューション事業で15の新製品

新規代理店6社（AtomBeam、BdSound、Deeplite、DefenseCode、Eurosoft、Visu-IT!）



Ubiquitous AI Corporation



メーカー名	製品名	種別・用途
AtomBeam	AtomBeam	IoTデータ圧縮・セキュア通信AIソリューション
BdSound	BdSound S2C-A	車載専用ノイズ/エコーキャンセラー
Datalight	Reliance EdgeNAND	SPI NAND用電源断対応ファイルシステム
Deeplite	Neutrino	DNNモデル自動最適化・圧縮ソフトウェア
DefenseCode	ThunderScan	静的アプリセキュリティテストツール
Eurosoft	Pc-Check UEFI	ハードウェア異常診断ツール
Friendly Technologies	TR-369	IoT デバイス管理プラットフォーム
Jungo	MagiaTouch	非接触ヒューマン・マシン・インターフェース
Jungo	CoMedico SDK	遠隔患者モニタリングソフトウェア
Neurala	VIA	外観検査システム開発用ソリューション
OpenSynergy	COQOS Hypervisor SDK	車載向けハイパーバイザー
OpenSynergy	Blue SDK Mesh	Bluetoothメッシュプロトコルスタック
UAC	TOPPERS-Pro/ASP3	RISC-V対応TOPPERS仕様準拠RTOS
UAC & A&D	GSIL	車載ECUソフト開発向けシミュレーションツール
Visu-IT!	Visu-IT! ADD、DDS	車載ECUソフト開発向け各種ツール、ミドルウェア

2022年3月期以降の売上寄与を期待

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



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等新規取組で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：2,362 (12)
実績：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

2022年3月期
目標：2,500 (120)

- 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
- エイム社ののれん償却終了に伴う営業利益への寄与と営業黒字増
- 商品ライフサイクル対応による2023/3以降の収益貢献に目処

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：新規取組事業の利益貢献

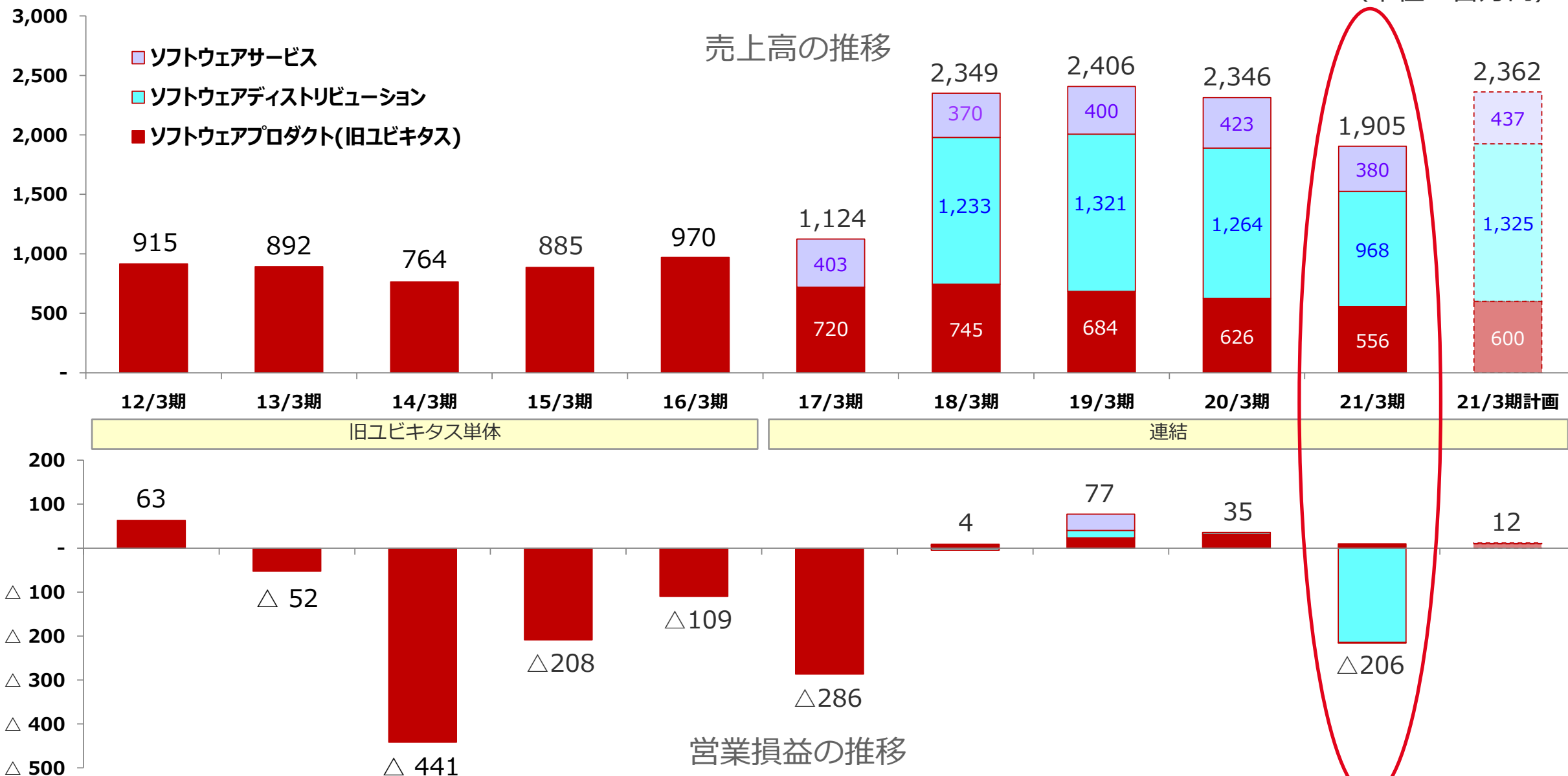
海外パートナーとの共同開発による短期間かつコストを押さえた製品投入

IoTセキュリティ検証サービス、「Edge Trust」等パートナー連携によるサービスの拡大

※ 売上高（営業利益）
単位：百万円

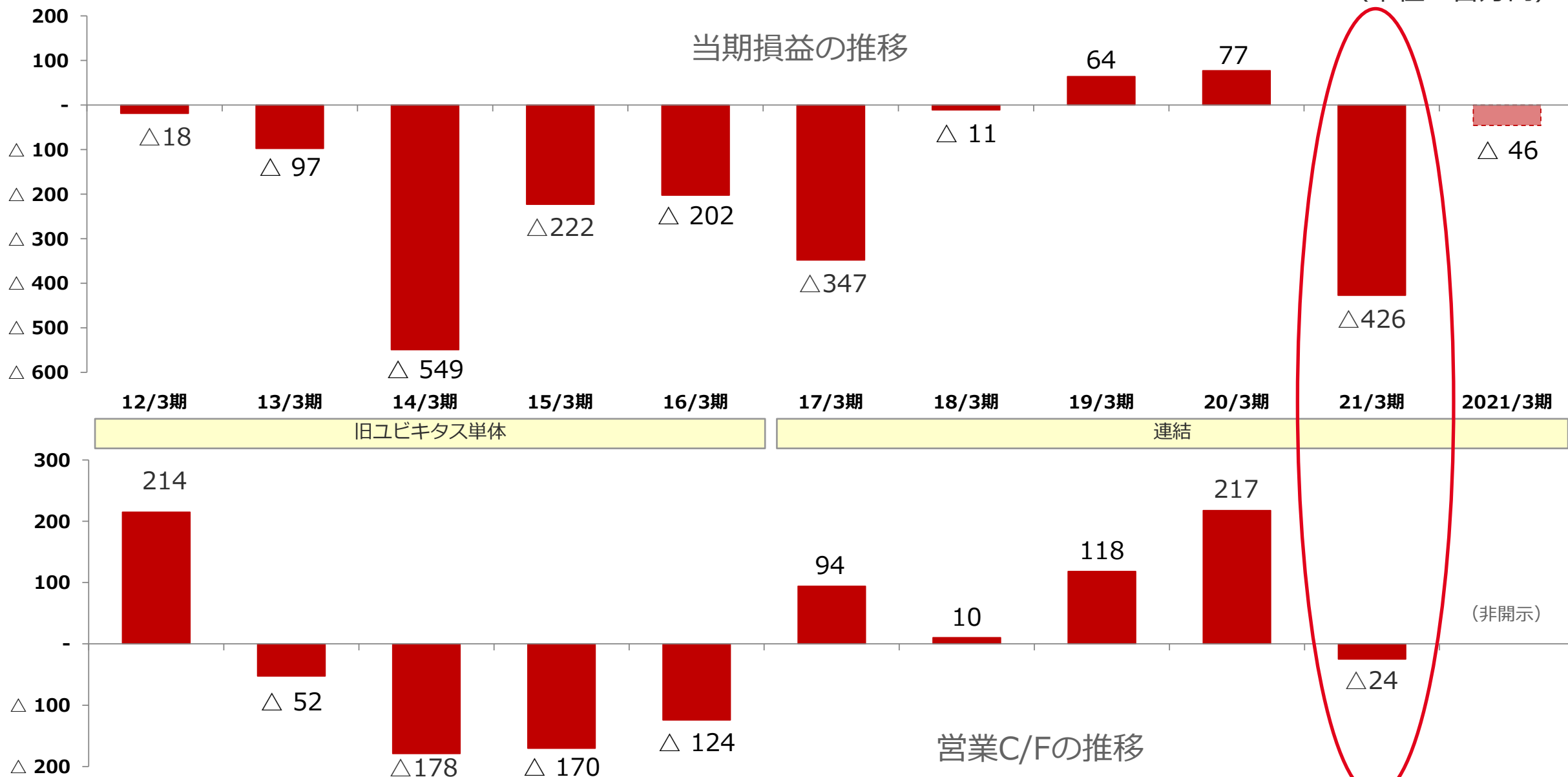
売上高・営業損益の推移

(単位：百万円)



当期損益・営業C/Fの推移

(単位：百万円)



中期経営計画に向けた
進捗状況と
修正中期経営計画
(2020年3月期～2022年3月期)

2021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	Q1は自動車関連でコロナ禍の影響を受けたが、Q2以降はロイヤルティ売上を中心に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	- 受託開発縮小、過去案件のロイヤルティ収入が縮小 - 車載AV関連（セキュリティ製品）の引き合い増加 - 新規取組の収益化が遅延	IoTセキュリティ関連、車載AV関連取組に注力
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、新規案件やツール製品の売上等に大きく影響 - 主力商品は収益寄与したが、コロナ禍での影響を受け期待商材が伸びず売上大幅減	FY20の新規獲得商材、開発製品の販売を加速
ソフトウェアサービス(SS)事業		Q1は自動車関連でコロナ禍の影響を受けたが、Q2以降は回復し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

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

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

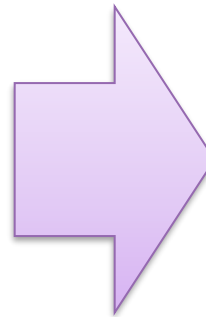
「自社の強み」の再認識

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

2020年3月期～22年3月期 修正中期経営目標

2022年3月期に売上高2,196百万円、営業利益80百万円を達成

- ・ 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
- ・ 売上は対中期計画大幅減ながら前年比増、のれん償却額減で営業黒字化実現
- ・ SP事業、SS事業の安定収益とSD事業の新商材による計画達成

中長期成長に向けた新規事業の立ち上げ

- ・ IoTセキュリティ・AI分野、実績豊富な自動車・車載機器分野での取組強化
- ・ パートナー企業との共同開発・連携による短期間かつ開発コストを抑えた新製品投入、新分野での取組

テクノロジートレンドに合致した新商材の投入による収益拡大

- ・ 5G、CASE、IoT、Cloud、AI、Robotics等のテクノロジートレンドに合致した新製品開発・新商材獲得による、収益機会の拡大

修正中期経営目標

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）

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

2022年3月期
目標：2,740 (150)
→ 2,196 (80)

- 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

※ 売上高（営業利益）
単位：百万円

修正中期経営計画 事業分野別目標

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、組 込みソフトウェア製品)

2022年3月期 売上高 620百万円

- ・ 高速起動製品の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
- ・ 更なる高速化に向けた研究開発等への取組と案件獲得のための人材獲得強化
- ・ 自動車、IoT分野を中心とした組み込み機器向けネットワーク、セキュリティ関連ソフトウェア製品の展開を推進

ソフトウェア ディストリビューション事業

2022年3月期 売上高 1,188百万円

- ・ ソフトウェア品質向上支援ツールの販売強化継続、エー・アンド・デイ社と共同開発した新製品「GSIL」、重点分野とするIoTセキュリティ関連製品「beSTORM X」とこれを活用した「IoT機器のセキュリティ検証サービス」販売に注力
- ・ AI関連製品の商材強化と収益化の実現
- ・ 2021年3月期までに新規獲得した新商材の販売強化、継続的な新商材確保による収益基盤強化

ソフトウェアサービス事業 (グループ企業：エム社)

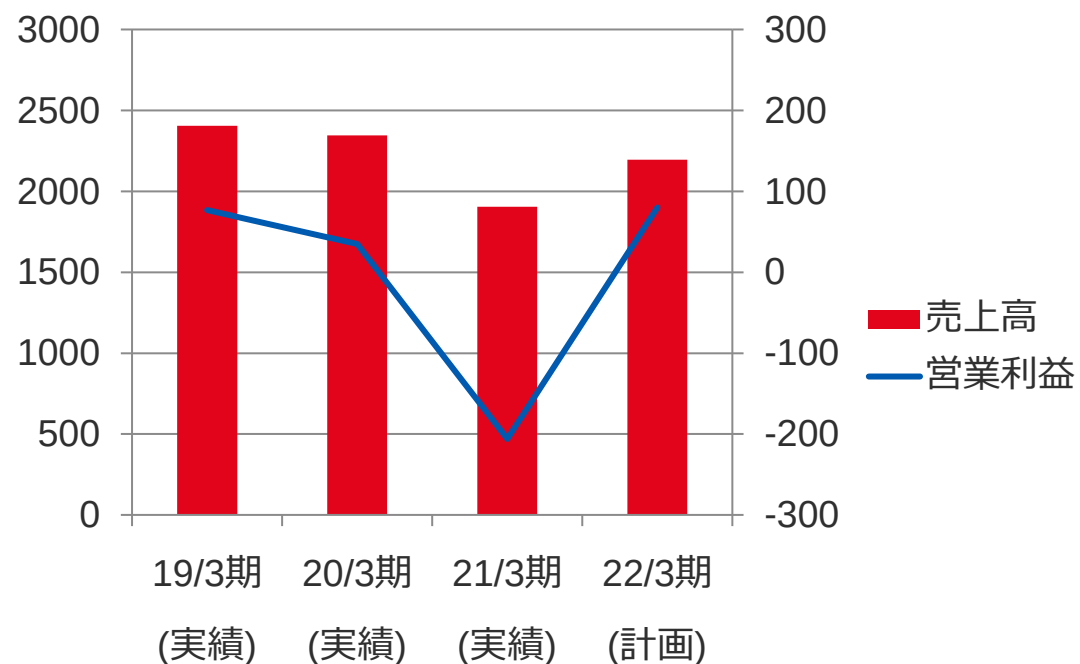
2022年3月期 売上高 420百万円

- ・ 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

組み込みソフトウェアの高い技術開発力と、豊富な製品ラインアップ、テクノロジートレンドから売れる製品を獲得する目利きの力で、グループ全体で強力に推進

2025年3月期に売上高3,000百万円、営業利益率10%以上を目指す

数値目標 – 利益計画（連結）

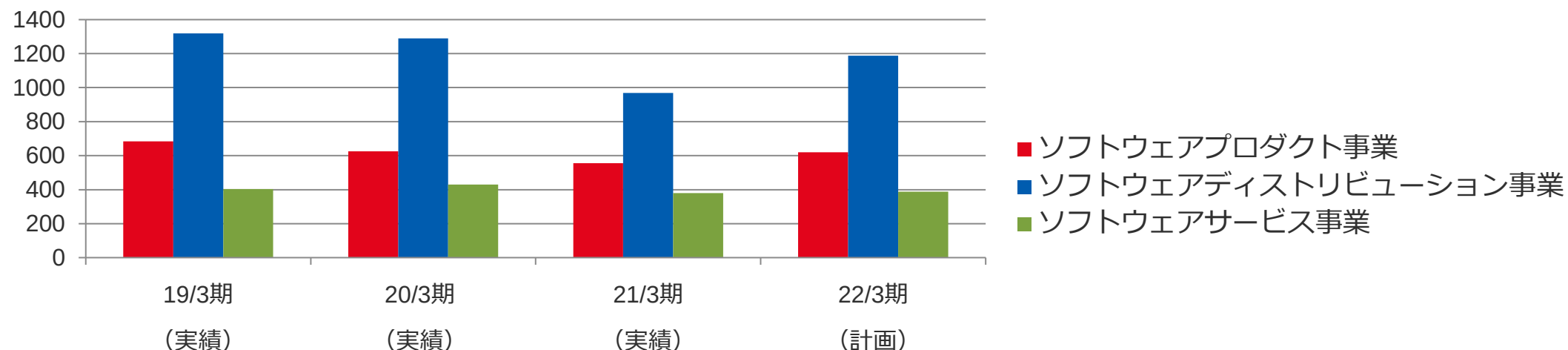


- 2021/3期より増収傾向
- 2021/3期 株式会社エイムののれん償却終了
旧株式会社エーアイコーポレーションの
のれん償却終了（減損含む）

（単位：百万円）

	2019/3期 (実績)	2020/3期 (実績)	2021/3期 (実績)	2022/3期 (計画)
売上高	2,406	2,346	1,905	2,196
営業利益	77	35	△206	80

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	2019/3期 (実績)	2020/3期 (実績)	2021/3期 (実績)	2022/3期 (計画)
ソフトウェアプロダクト事業	684	626	556	620
ソフトウェアディストリビューション事業	1,319	1,290	968	1,188
ソフトウェアサービス事業	403	430	380	388
合計	2,406	2,346	1,905	2,196

コロナ禍における取組と 新型コロナウイルス 感染症の影響による 事業リスク

コロナ禍における事業運営状況

全社員が在宅勤務可能な環境整備 緊急事態宣言時は90%以上が在宅勤務

- ・ 業務システムのクラウド化
- ・ ユニファイドコミュニケーションの導入（社内電話のリモート・モバイル化、Web会議ツール利用）
- ・ リモートアクセス環境整備

ITインフラを活用した 積極的な販売活動

- ・ 各種Web会議・コミュニケーションツールを活用した効率的・効果的な営業活動の実現
- ・ Webinar（動画を活用したWebベースのセミナー）やオンライン展示会などITインフラを活用した販売活動

コロナ禍においても業務を滞らせることなく運営

コロナ禍による影響

事業環境の変化

- 新規開発、研究開発の停滞、コスト抑制による受注機会の減少
- サプライチェーンの混乱、半導体不足、モノ作りの停滞による顧客プロジェクトの遅延

営業活動への制約と変化

- 顧客訪問、展示会のオンライン化によるリアルコミュニケーション機会の減少
- 製品を直接アピールする機会（デモなど）の減少

対策

変化に対応した営業体制・販促施策の強化

2022年 3 月期 事業計画概要

2021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

- ・セキュリティに対する認識・必要性の高まりを想定した取組

エッジAI

- ・充実した製品群とAIベンチャーとの連携による収益化の実現

開発品質向上支援 ツール

- ・車載開発向け、静的解析、セキュリティ検証を柱としたツール展開

車載エンタテイン メント関連

- ・自動運転普及を視野に入れた車載エンタテインメントに必要なソフトウェアの充実

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

2022年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (予想)	増減額
売上高	1,905	2,196	290
営業利益	△206	80	286
経常利益	△202	80	282
当期純利益(※)	△426	57	483

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

－ 2023年3月期以降の回復を目指した取組

- ・ 売上は中期経営計画に対し大幅減ながら前年比増、のれん減損処理に伴う償却額減により、営業黒字化を目指す
- ・ 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、2021年3月期に獲得した新商材・新規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

前年同期比：セグメント別売上及び利益

(単位：百万円)

		前年同期 (連結)	2022/3期 (連結)	増減額
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	556	620	63
	セグメント利益	56	54	△2
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	968	1,188	219
	セグメント利益	※1 △261	△74	187
ソフトウェアサービス 事業	売上高	380	388	7
	セグメント利益	※2 △1	100	101

※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。

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)

		前年同期 (連結)	2022/3期 (連結)	増減額
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	556	620	63
	セグメント利益	56	54	△2
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	968	1,188	219
	セグメント利益	△154	△74	80
ソフトウェアサービス 事業	売上高	380	388	7
	セグメント利益	102	100	△2

Appendix

修正中期経営計画

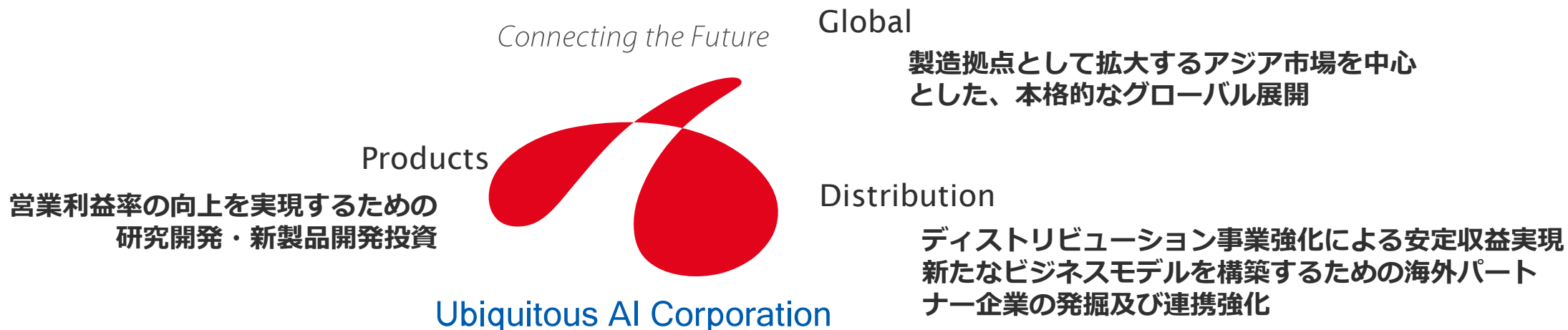
(2020年3月期～2022年3月期)

グループの事業方向性

「Global Embedded Company」を目指して

優れた組込みソフトウェア技術を軸に、グローバルパートナーとの
プロダクト（製品）・リソース（エンジニアリング）・チャネル(販売)
共有により、事業拡大を実現する

2025年3月期 売上 3,000百万円/売上高営業利益率10%台 を目標



グループをとりまく事業環境と課題

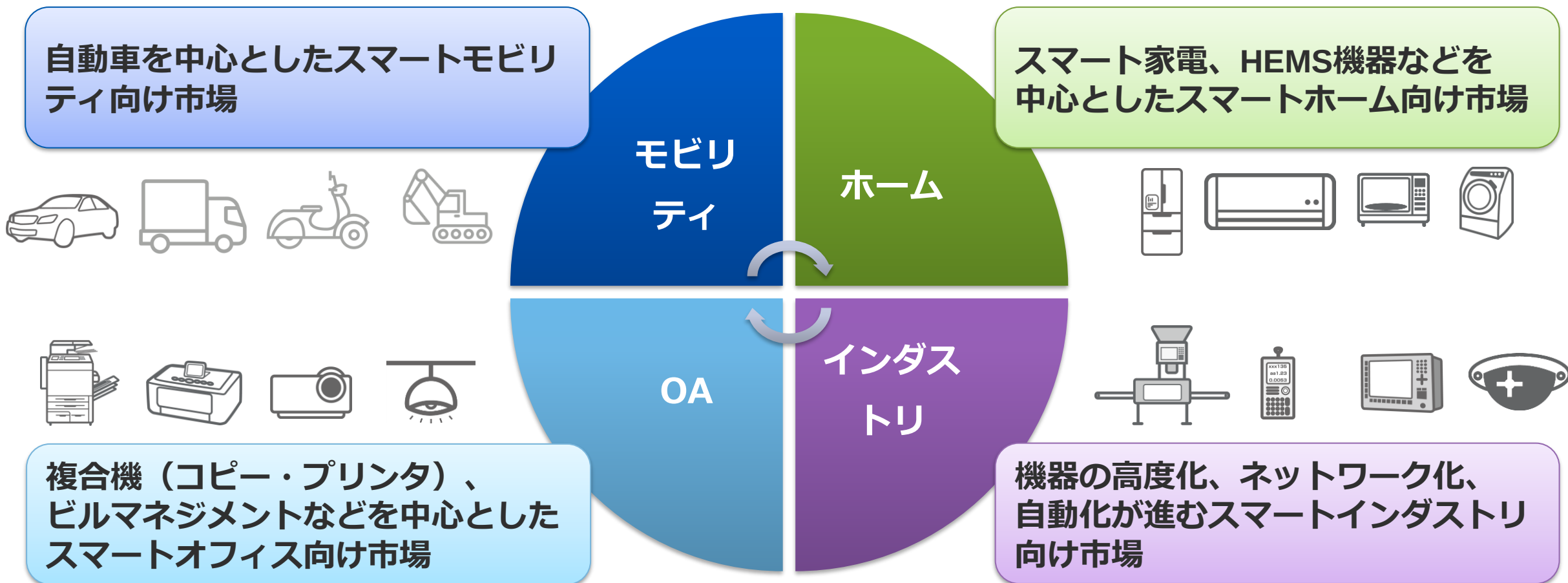
内 部 環 境	強 み	弱 み
	・ 事業ポートフォリオ ・ 技術力、商材数・バリエーション ・ パートナーチャネル、取引先数、業歴（全事業通算で30年超） ・ 専門分野の技術知見・スキル（規格・半導体）	・ クラウド・AI技術 ・ アプリ・サービス開発 ・ 自社製品開発に要するコスト・期間 ・ 営業力（アウトバウンドセールス）
外 部 環 境	機 会	脅 威
	・ エンジニア不足 ・ 専門領域に対する知見 ・ IoT拡大で要求されるクラウドと組込み両方に関する知見 ・ 製品開発に要する期間の短期化 ・ 開発規模の肥大化	・ OSSの拡大 ・ 半導体メーカーによるプラットフォーム・ソリューション化 ・ （クラウド）プラットフォーマーによるソリューションパッケージ化

グループをとりまく事業環境の変化

事業分野		Pros	Cons
ソフトウェア プロダクト事業	高速起動	Linux、Androidの組み込み分野利用が進む	プラットフォーマー、半導体ベンダーによるプラットフォーム化
	コネクティビティ	- IoT普及によるマーケット拡大 - 組み込みセキュリティニーズの拡大	- OSSの拡大 - プラットフォーマー、半導体ベンダーによるプラットフォーム化
ソフトウェア ディストリビューション事業		- 商材数、バリエーション - パートナーチャネル、取引先数、実績	- プロダクトライフサイクルへの対応 - ビジネスモデルの変化への対応 - 販売権消失
ソフトウェアサービス事業		- 差別化されたメタデータ資産 - 強力なパートナー連携	- 音楽コンテンツビジネスモデルの変化 - パートナービジネスモデルの変化

グループの取組方向性

IoTの普及に伴い、幅広い市場へアプローチ中



グループの取組方向性

各市場におけるビジネス機会の可能性

- ・CASEに伴う様々なソフトウェアへのニーズ
- ・ドライブレコーダーなどLinux/Android活用拡大
- ・コネクティビティ化によるセキュリティニーズ

スマート
モビ
リティ



- ・スマートスピーカーの普及によるニーズの高まり
- ・クラウドサービスとの連携によるスマートホームの実現

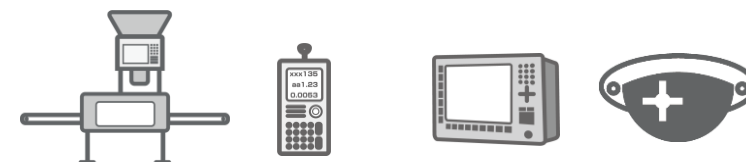
スマート
ホーム



スマート
オフィス



スマート
インダス
トリ



- ・機器のLinux/Android対応
- ・ネットワーク化による遠隔監視、効率化の進展

- ・世界各国の第四次産業革命にむけた取り組み（AIによる効率化など）によるネットワーク化の高まり
- ・ネットワーク化に伴うセキュリティ対応

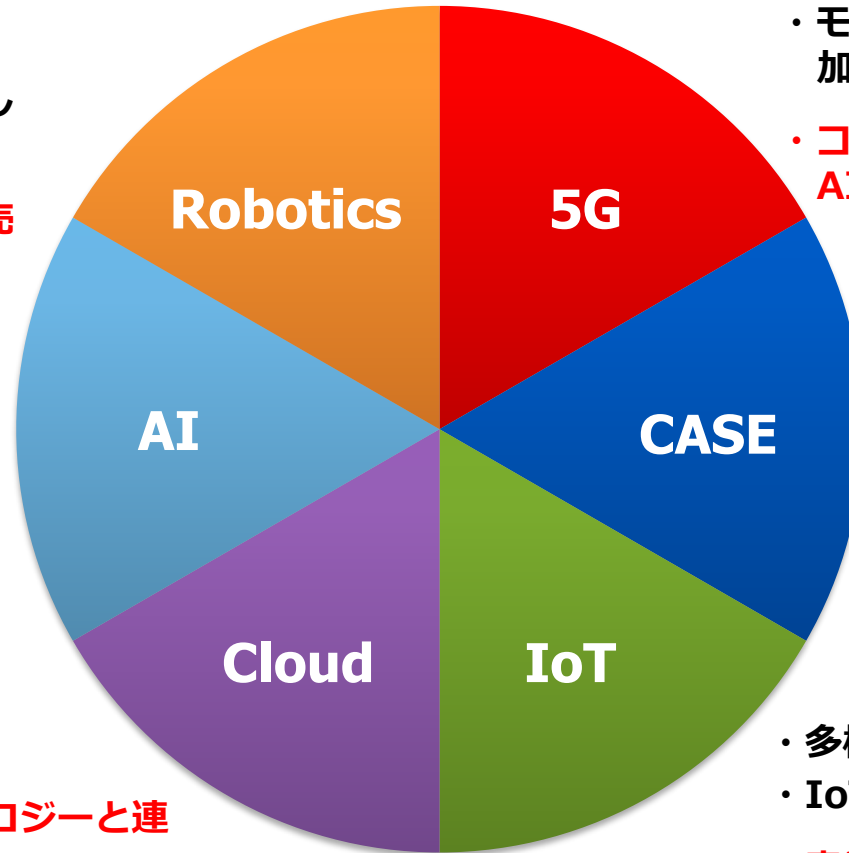
当社グループの取組方向性

テクノロジートレンドと当社取り組み方向性

- ・ 人手不足、効率化、技術革新で進化・普及
- ・ 全てのテクノロジートレンドで必要技術として活用の可能性
- ・ 開発・取扱製品の応用、顧客提案による販売実現

- ・ NW帯域確保と半導体の進化でEdge AIが拡大、5Gで大容量データ処理が可能に
- ・ Edge AI商材の獲得と、AIと連携したIoT機器側のソフトウェア開発

- ・ IoT機器との連携によるサービス拡大
- ・ プラットフォーマーのサービス・テクノロジーと連携したIoT機器向けソフトウェアの提供



- ・ モバイルネットワークの高速化によりIoT機器の普及が加速、大容量コンテンツの扱いが容易に
- ・ コネクティビティ・セキュリティ・マルチメディア・AI分野の商材の販売強化

- ・ 自動車の電子化・ネットワーク化が更に進み、インフラ側も含めて、ソフトウェアが重要に
- ・ 車載向け製品の更なる強化と、プロダクトミックスでの提案、カスタマイズによるソリューション化、顧客基盤を生かした販売拡大を狙う

- ・ 多様な分野で拡大、分野毎に進む規格化
- ・ IoT機器側のセキュリティが重要に
- ・ 産業毎の通信・セキュリティ規格製品を展開
- ・ サービスを含めたソリューションとしての提供

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・ワイヤレス技術
- ・エンドポイントセキュリティを実現するセキュリティ技術

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・ハイブリット

- ・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
- ・Arm、x86対応による対応市場、ソリューション強化

AI・クラウド連携

- ・AI、クラウドと組み込みシステムの連携・組み込みシステム向けの実装に必要な技術の研究開発・製品提供
- ・AI、クラウド事業者との連携による製品企画

中期経営課題

中期事業の柱となる事業分野の確立

- セキュリティ・SPQA製品を軸とした成長戦略
- 製品ラインアップ・技術サポート・コンサルティングの充実
- パートナー連携による裾野拡大

組織融合による事業収益力強化

- ソフトウェアプロダクト事業・ディストリビューション事業の機能・組織融合による収益力強化
- 個人の適性に応じた担当業務・役割による組織力強化

人財育成

- 将来のグループを構成する若手の採用・育成
- 各部門において、事業方針に適したスキルアップ・人財育成
- グループ全体での人財活用

将来を睨んだ技術・商材発掘

- AI関連技術・製品及び周辺サービス
- クラウドプラットフォームとの連携・技術取り込み
- 海外技術動向の調査による、新技術・新商材の発掘、研究開発方針策定
- M&A・事業提携による機会獲得・市場進出

Connecting the Future



Ubiquitous AI Corporation