



2021年6月3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 JASDAQ)
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

招集通知記載事項の一部訂正について

2021年6月3日付にてご送付いたしました「第20回定時株主総会招集ご通知」の記載事項の一部に訂正すべき点がございましたので、お詫び申し上げるとともに、本ウェブサイトへの掲載をもって下記のとおり訂正させていただきます。

記

1. 訂正箇所

- (1) 第20回定時株主総会招集ご通知 6 ページ
(1) 事業の経過及び成果 表中の増減率(%)
- (2) 第20回定時株主総会招集ご通知 11 ページ
(2) 対処すべき課題

2. 訂正内容

- (1) 訂正箇所は下線を付して表示しております。

事業の経過及び成果

【訂正前】

セグメント	当連結会計年度		前連結会計年度		増減率 (%)
	売上高 (注) (千円)	売上割合 (%)	売上高 (注) (千円)	売上割合 (%)	
ソフトウェアプロダクト 事業	556,344	29.2	626,295	26.7	△11.2
ソフトウェアディストリ ビューション事業	968,274	50.8	1,290,042	55.0	△24.9
ソフトウェアサービス 事業	380,475	20.0	430,346	18.3	△11.6
合計	1,905,093	100.0	2,346,683	100.0	<u>△11.8</u>

(注) 売上高は、セグメント間取引を消去しております。

【訂正後】

セグメント	当連結会計年度		前連結会計年度		増減率 (%)
	売上高 (注) (千円)	売上割合 (%)	売上高 (注) (千円)	売上割合 (%)	
ソフトウェアプロダクト 事業	556,344	29.2	626,295	26.7	△11.2
ソフトウェアディストリ ビューション事業	968,274	50.8	1,290,042	55.0	△24.9
ソフトウェアサービス 事業	380,475	20.0	430,346	18.3	△11.6
合計	1,905,093	100.0	2,346,683	100.0	△18.8

(注) 売上高は、セグメント間取引を消去しております。

(2) 訂正箇所は下線を付して表示しております。

対処すべき課題

【訂正前】

① 成長市場において競争力を有する技術、製品に関する課題

当社では、多様な分野に製品を展開しておりますが、特に車載機器分野及び IoT 関連分野 といった成長市場においては、先進技術の登場や、顧客ニーズの変化に対応できるよう 製品の継続的な強化と顧客ニーズの把握が課題となります。

これに対しては、2018 年 7 月に実現した株式会社エーアイコーポレーションとの合併により 拡充された当社の取扱製品を組み合わせた共同企画・開発製品の市場投入や、保有するマーケティング情報を有効活用し、効率的な製品開発、販売活動を行うとともに、M&A、業務提携等により他社の優れた技術、製品を確保、連携し、当社の技術、製品の強化を図ってまいります。

② 事業ポートフォリオに関する課題

当社では、当社製品を採用した顧客製品の出荷量に応じたロイヤルティ売上が利益成長の源泉と位置付けており、成長性のある市場に対して複数の製品を継続して提供しておりますが、当社製品の採用から顧客製品の開発・量産製造までに時間を要するものが多く、その間の先行投資が嵩むことが課題となっておりました。

これに対しては、ソフトウェアサービス事業によるエンジニアリングサービス機能、データコンテンツのライセンス販売に加え、ソフトウェアディストリビューション事業による海外組込みソフトウェア製品の輸入販売、技術サポートにより、グループとして、商圏の拡大と一定規模の収益の安定性が期待できる状態になってきております。

そのため、さらなる製品ラインアップの拡充とともに、合併効果を追求し海外のソフトウェアパートナー企業と各製品を組み合わせた共同企画・開発製品の市場投入や、海外販路への当社製品の販売展開を行うことにより、より競争力のある製品をタイムリーに市場投入できる体制を強

化し、事業基盤の安定と収益拡大を目指してまいります。

③ 体制強化と効率化

当社で取り扱う製品の販売活動を効率的かつ集中的に行うとともに、競争力のある自社製品の開発を実現するためには、優秀な人材の採用と、グループ間での連携と人員の最適配置による効率的な事業体制の構築が必要となります。

④ ガバナンスの強化

積極的な M&A 等により、事業規模が拡大してきている当社グループが、継続的に、健全かつ効率的な成長を実現するためには、ガバナンスの強化が重要な課題であります。

そのためには、社外取締役を複数名体制とし、社外の目と知見による取締役会の監督を実現するとともに、内部管理体制の面でも、財務報告の信頼性を確保するための内部統制システムの適切な運用、内部監査による定期的なモニタリングの実施等に取り組んでまいります。

【訂正後】

① 成長市場において競争力を有する技術、製品に関する課題

当社では、多様な分野に製品を展開しておりますが、特に車載機器分野及び IoT・AI 関連分野 といった成長市場においては、先進技術の登場や、顧客ニーズの変化に対応できるよう 取扱製品の継続的な強化と顧客ニーズの把握が課題となります。

これに対しては、2018 年 7 月に実現した株式会社エーアイコーポレーションとの合併により、製品ラインアップの拡充と共に、ソフトウェアプロダクト事業における自社製品開発、ソフトウェアディストリビューション事業の取扱製品の開発元である海外のソフトウェアメーカーをはじめとした協業先との共同開発や、取扱製品の組み合わせにより付加価値を高めた提案を推進しております。また、ソフトウェアディストリビューション事業の多彩な製品群と、長年の実績から構築した多数かつ幅広い取引先とのネットワークや保有するマーケティング情報を有効活用し、効率的な製品開発、取扱製品の獲得、販売活動を行うとともに、M&A、業務提携等による新たな事業機会を積極的に獲得し、当社の技術、製品ラインアップの強化を図ってまいります。

② 事業ポートフォリオに関する課題

当社では、当社製品を採用した顧客製品の出荷量に応じたロイヤルティ売上を利益成長の源泉と位置付けており、成長性のある市場に対して複数の製品を継続して提供しておりますが、当社製品の採用から顧客製品の開発・量産製造までに時間を要するものが多く、その間の先行投資が嵩むことが課題となっておりました。

これに対しては、ソフトウェアサービス事業によるエンジニアリングサービス機能、データコンテンツのライセンス販売に加え、ソフトウェアディストリビューション事業による海外組込みソフトウェア製品の輸入販売、技術サポートにより、グループとして、従来の先行投資が必要ながら収益性の高い事業と、比較的短期的な収益確保が見込める事業のバランスが取れた事業ポートフォリオを形成することで、この課題に対処してまいりました。

今後は、それぞれの事業の強化と各事業の密接な連携、海外のソフトウェアメーカーとの関係を生かした当社製品の海外市場への販売展開の実現などで、事業基盤の安定と収益拡大を目指してまいります。

③ 販売体制の強化

新型コロナウイルス感染症によるワークスタイル・事業機会の変化に伴い、従来の顧客訪問による営業活動や、展示会を通じた見込み客の確保といった従来の販促機会が減少し、特に将来的な収益の源泉となる新規案件の獲得が非常に難しい状態となっております。

これに対しては、Web コンテンツやインターネットメディアを始めとしたデジタルマーケティングによる販促施策の強化により、案件や顧客の確保を実現してまいります。

④ 体制強化と効率化

当社で取り扱う製品の販売活動を効率的かつ集中的に行うとともに、競争力のある自社製品の開発を実現するためには、優秀な人材の採用、グループ間での連携、人員の最適配置による効率的な事業体制の構築が必要となります。

⑤ ガバナンスの強化

積極的な M&A 等により、事業規模が拡大しつつある当社グループが、継続的に、健全かつ効率的な成長を実現するためには、ガバナンスの強化が重要な課題であります。

そのために、社外取締役を複数名体制とし、社外の目と知見による取締役会の監督を実現いたしました。引き続き、この体制を維持するとともに、内部管理体制の面でも、財務報告の信頼性を確保するための内部統制システムの適切な運用、内部監査による定期的なモニタリングの実施等に取り組んでまいります。

以 上