

2021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

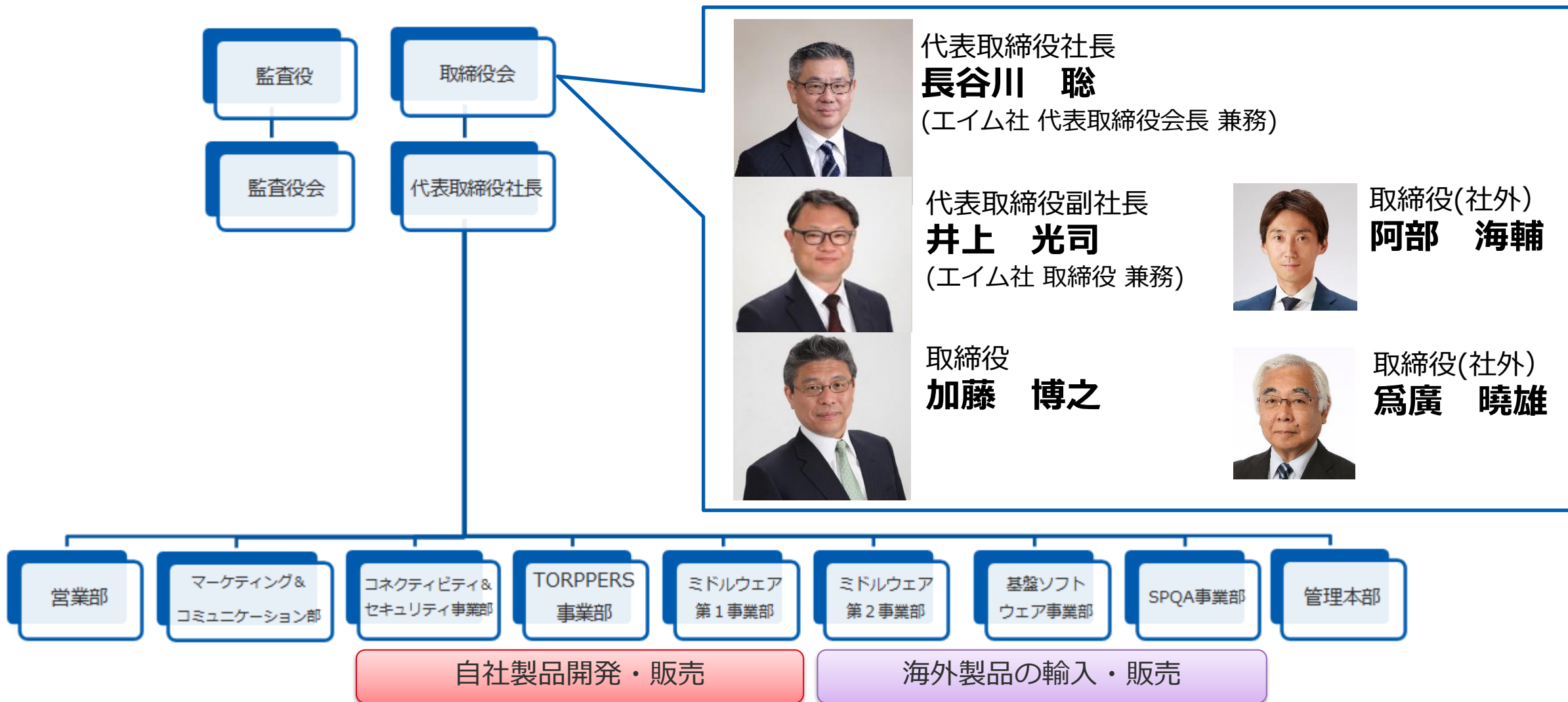
2020年6月19日

Index

- 新年度の組織体制と経営スタッフのご紹介
- 2020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
- 2021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



2020年3月期 決算ハイライト

2020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	2,346	2,419	△72	2,406	△60
営業利益	35	10	25	77	△41
経常利益	38	10	28	101	△62
当期純利益	77	8	69	64	13

－ 3期連続営業黒字、2期連続当期純利益の黒字化を達成

- ・ 前年売上実績・売上予想を下回るが、営業利益ベースで予想値を上回る
- ・ 売上原価、経費の抑制等により営業利益は予想に対し、25百万円増加

－ 事業別サマリー

- ・ ソフトウェアプロダクト：売上は前年比減となるも、ロイヤルティ売上の増加により、営業利益増
- ・ ソフトウェアディストリビューション：売上・営業利益とも前年を下回るが、ほぼ計画どおり
- ・ ソフトウェアサービス：売上は前年比増となるも、営業利益が前年を下回るが、ほぼ計画通り

2020年3月期 決算ハイライト

一定規模の業容と事業ポートフォリオの分散による収益基盤の安定化により、売上高未達ながら3期連続営業利益黒字化を達成

- ・ ソフトウェアディストリビューション・ソフトウェアサービス事業の安定した収益と、組込みソフトウェア事業の収益性向上により、黒字化を継続
- ・ AI、IoTセキュリティなど新たな取り組みへ着手

ソフトウェア
プロダクト事業

売上高 626百万円

ソフトウェア
ディストリビューション
事業

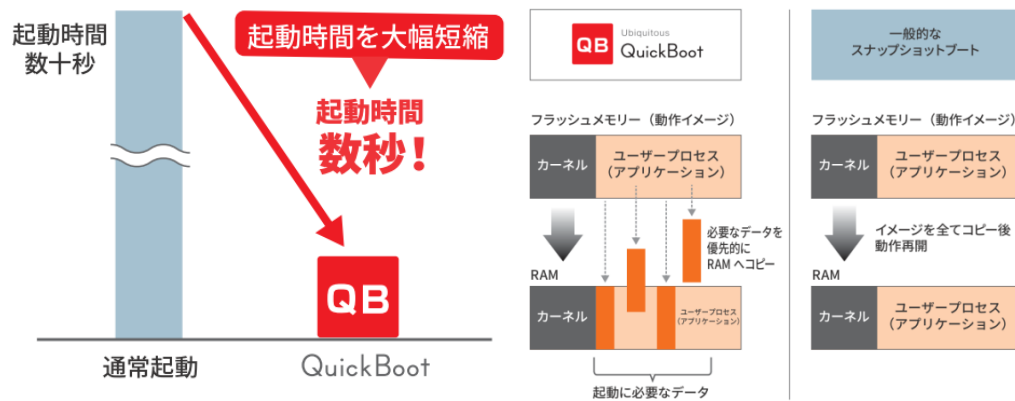
売上高 1,290百万円

ソフトウェアサービス事業
(グループ企業：エム社)

売上高 430百万円

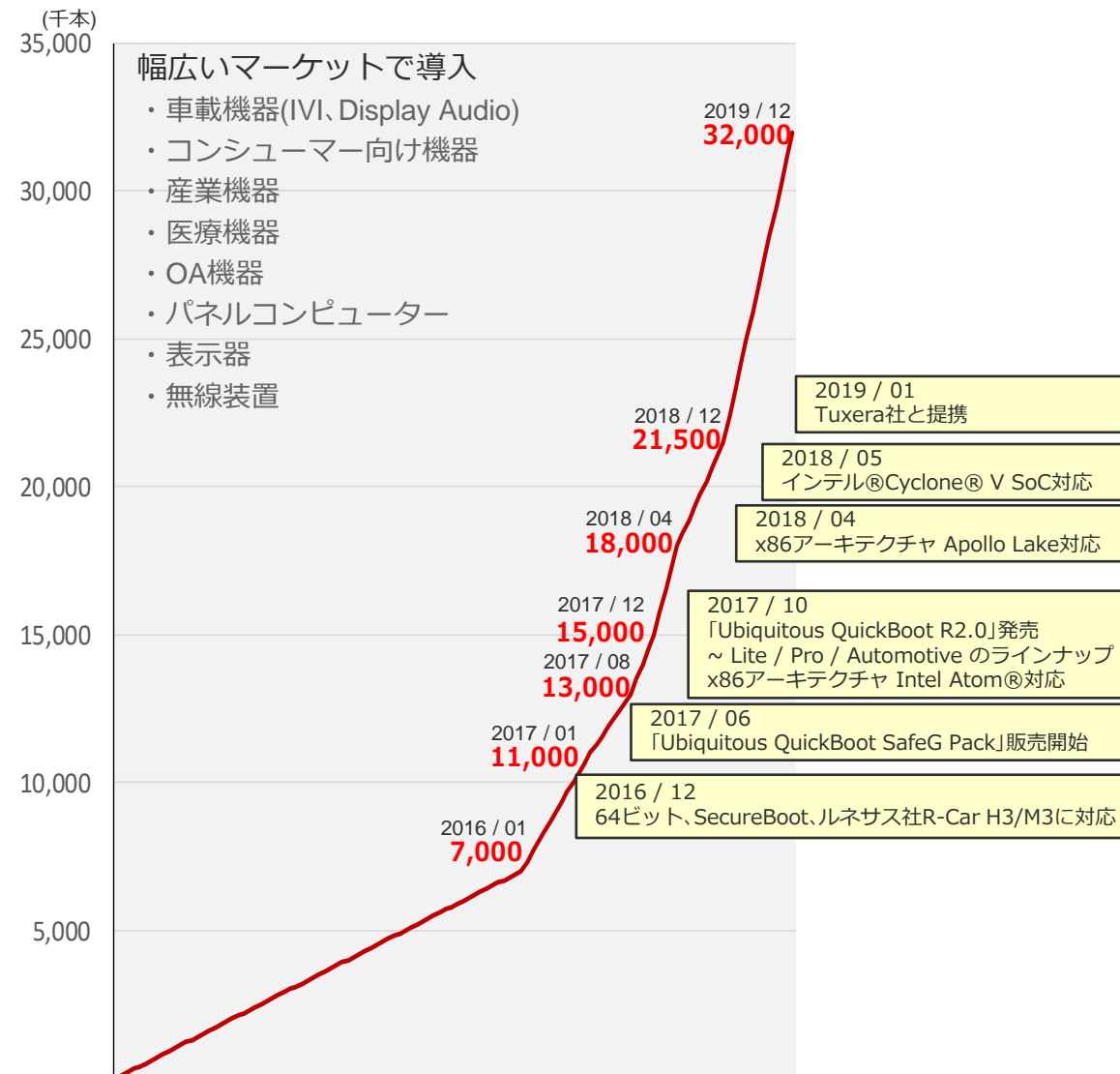
2020年3月期 ハイライト

Ubiquitous QuickBoot 累計出荷数3千万本を突破！



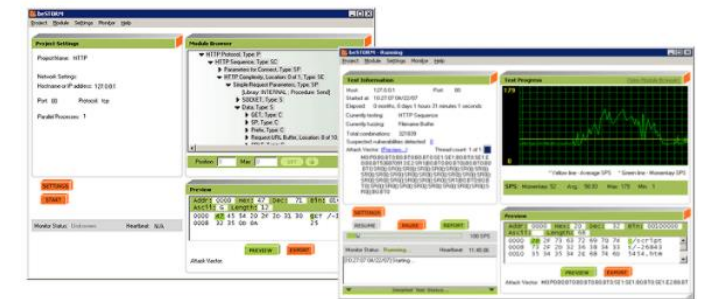
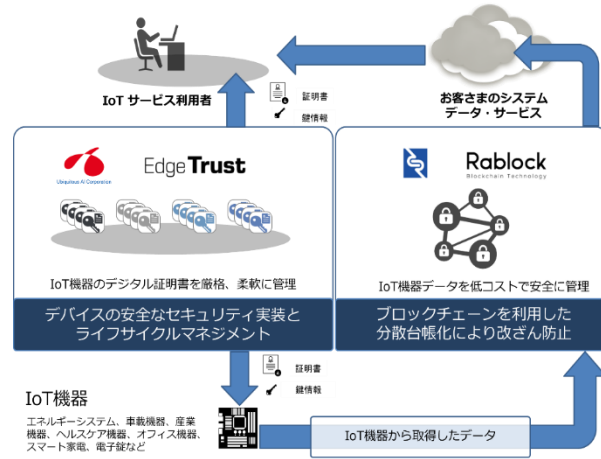
導入効果	アプリケーション例
記録・監視など、各種処理をすばやく開始	監視カメラ デジカメ ドライブレコーダー
ユーザーの起動待ちストレスを軽減	カーナビ テレビ パソコン、各種操作車
すぐ起動できるから、待機電力ゼロでの運用が可能	モバイルルーター 電子ブック 複合機、プリンタ
製品検査時の1台あたり検査時間短縮で生産性向上	検査治具 製品の生産

■ 累積ライセンス数の遷移



2020年3月期 ハイライト

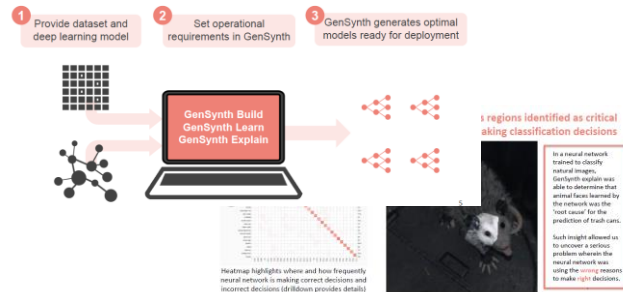
IoT+セキュリティ、AIなどの製品開発・製品取扱を強化



IoT機器のライフサイクルマネジメントとブロックチェーン活用による生成データの安全管理

IoT機器のライフサイクルマネジメントと定期的な脆弱性チェック

IoT機器のセキュリティ検証サービス



DNNモデルの自動最適化と脱ブラックボックス

エッジで自己学習するスマートデバイスを構築



- 汎用マイコン上で学習・推論**
 - CPU、OS非依存 (GPUやFPGAも不要)
 - ARM Cortex-Mクラスで動作
- エッジで自己学習**
 - 事前に作成されたモデルの実行だけでなく、設置/稼働環境に合わせたエッジ側での自己学習機能を搭載
- データサイエンティスト不要**
 - 多様な機械学習アルゴリズムに対応
 - アルゴリズム選定サポート機能あり
 - 豊富なサンプルで開発をサポート

自己学習が可能なエッジAI

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



※ 売上高（営業利益）
単位：百万円

2021年3月期
計画：2,550 (30)

- 収益増を確実にするため、2020/3期からの施策継続による足場固め
- 2020/3期からの新規取り組みの売上貢献開始

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）

2022年3月期
計画：2,740(150)

- 2020/3期から2021/3期の新規取り組みの利益貢献開始と、エイム社の、のれん償却終了に伴う営業黒字増
- 2023/3期に向けた事業展開の加速

2023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

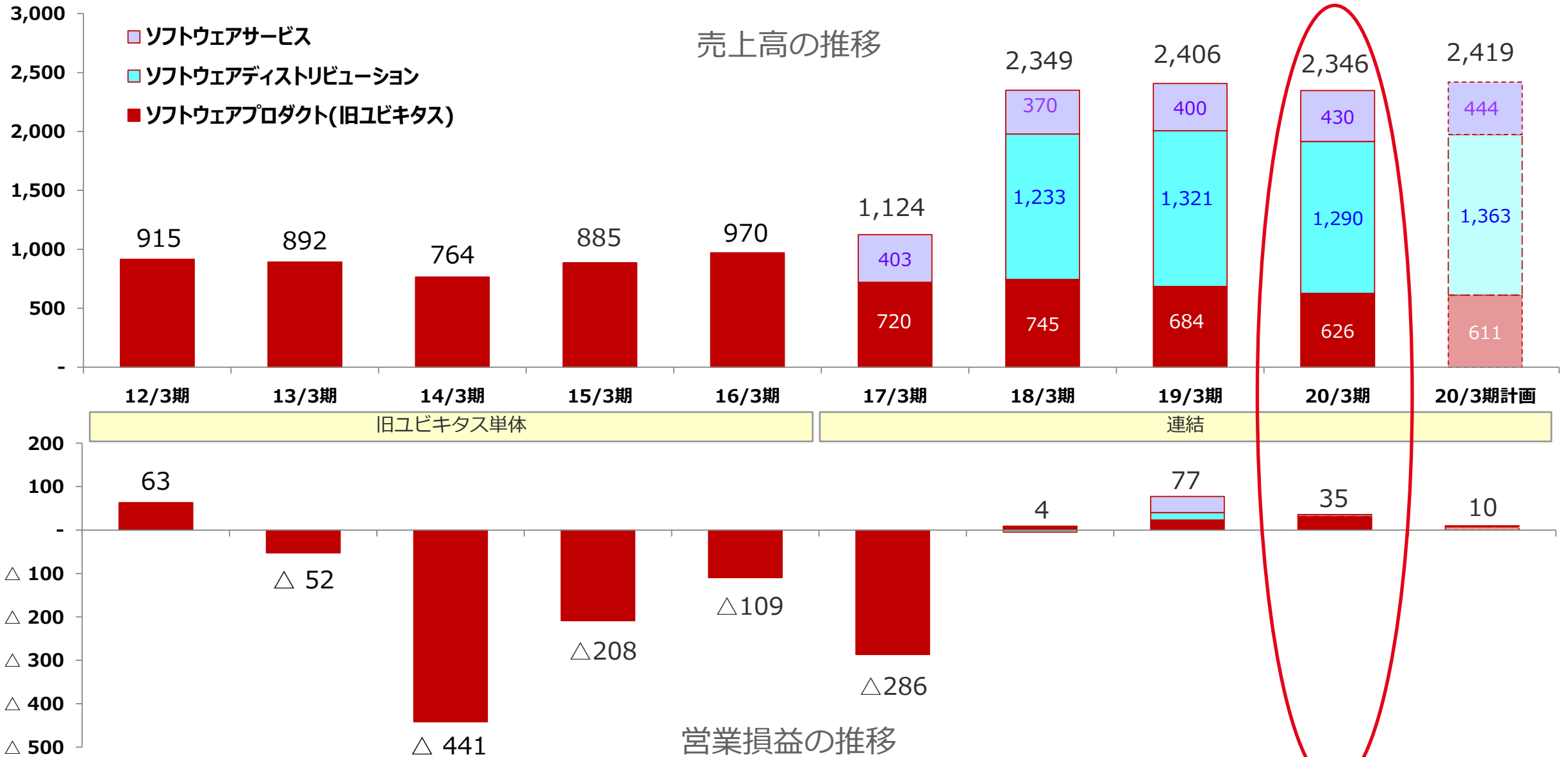
2020/3期、2021/3期：収益の安定化と次の成長に向けた取り組み
2022/3期：新規取り組み事業の利益貢献

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

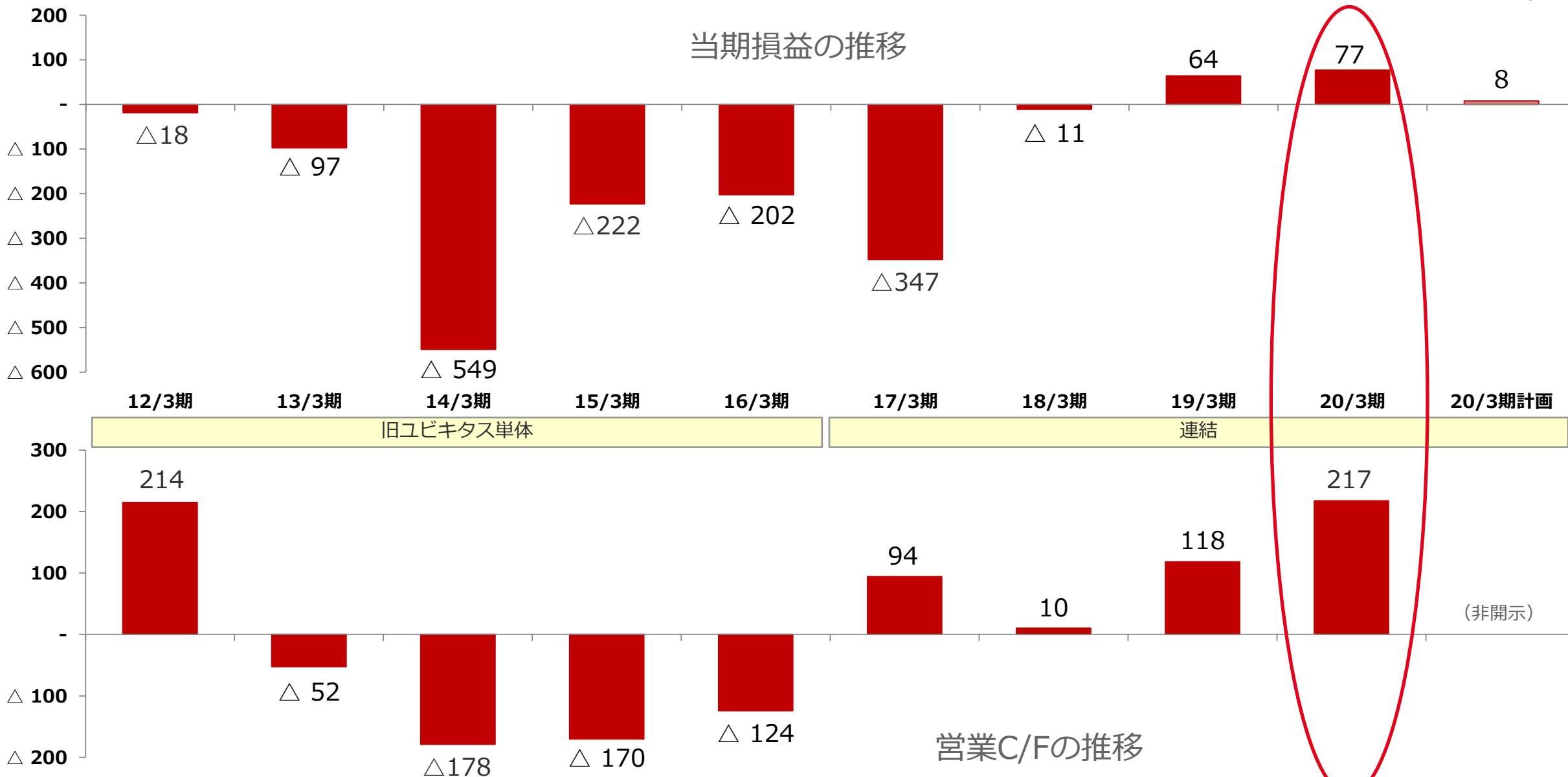
売上高・営業損益の推移

(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)

2020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 プロダクト事業	高速起動	<ul style="list-style-type: none"> ロイヤルティ売上を中心に主力製品に成長、自動車関連が回収フェーズ、海外売上も順調 	<ul style="list-style-type: none"> 次世代プラットフォーム対応、新規顧客獲得、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	<ul style="list-style-type: none"> 受託開発縮小、過去案件のロイヤルティ収入が縮小 新規取組の収益化が遅延 	<ul style="list-style-type: none"> IoTセキュリティ関連の新規取組収益化に注力
ソフトウェア ディストリビューション事業		<ul style="list-style-type: none"> 主力商品の収益寄与も期待商材が伸びず M&Aなどによる商材消失（翌期影響） 	<ul style="list-style-type: none"> 主力製品の売上減に対する期待製品の成長遅れ、M&Aによる消失分の代替製品不在 新規期待商材の積極獲得・販売強化による挽回
ソフトウェアサービス事業		<ul style="list-style-type: none"> 期初計画に近い結果に推移 	<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

新たな取り組み：IoT + セキュリティ

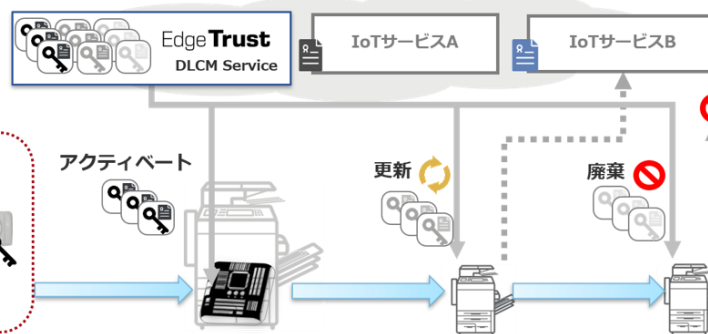
IoTサービスをセキュアにするためのラインアップを強化



電子機器のIoT化に必要な組み込みソフトウェア製品・開発支援
IoT機器のセキュアな実装支援
「組み込みソフトウェアソリューション」



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」



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

IoTセキュリティ関連のサービス・ソリューションを強化

新たな取り組み：IoT + セキュリティ

幅広い提携によるソリューションの実現

IoT 機器のライフサイクル



- IoT機器向け組み込みソリューション
- IoT機器開発支援
- IoT検証サービス

TOPPAN

- ファームウェア書込サービス



Serverworks

- AWSインテグレーション



ptc



- 産業IoTプラットフォーム



- Trusted Secure IP搭載「RX65N」



- TrustZone®対応 Arm® Cortex® -M33搭載「STM32L5シリーズ」



- 統合開発環境「IAR Embedded Workbench®」



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



- Business Blockchainソリューション (開発中)

組み込みからクラウドまでワンストップでのソリューションを提供

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2,500百万円、営業利益120百万円を達成

- ・ 高速起動製品の収益拡大に向けた積極取組
- ・ 商品ライフサイクル対応による2023年3月期以降への収益寄与に向けた取組
- ・ 2022年3月期の営業利益120百万円を実現するための取組

中長期成長に向けた新規事業の立ち上げ

- ・ IoTセキュリティ分野における強みを活かし、パートナー連携によるサービス事業の事業収益化を目指す
- ・ 海外パートナーとの共同開発による短期間かつ開発コストを抑えた新製品投入

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、収益機会の拡大を目指す

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



※ 売上高（営業利益）
単位：百万円

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)
->2,362(12)

- 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)
->2,500(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面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以降の収益貢献への目処

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り組み
2022/3期：新規取り組み事業の利益貢献

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

修正中期事業計画 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 650百万円**

- ・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

ソフトウェアディストリ ビューション事業

2022年3月期 **売上高 1,400百万円**

- ・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

ソフトウェアサービス事業 (グループ企業：エム社)

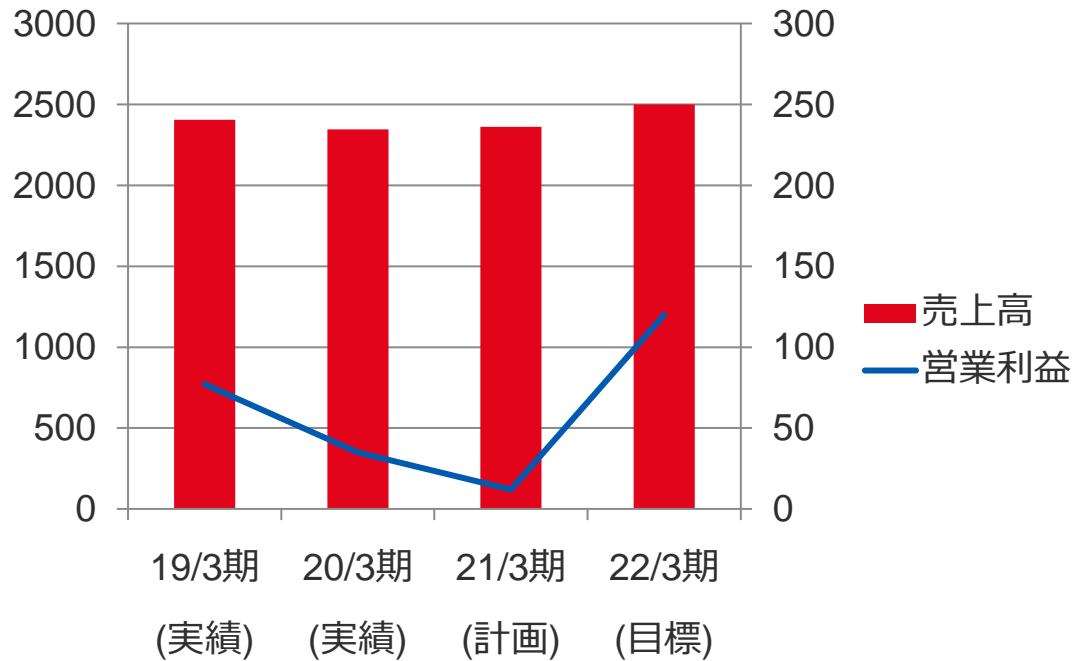
2022年3月期 **売上高 450百万円**

- ・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

組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かで、グループ全体で強かに推進

2022年3月期に連結売上高2,500百万円、営業利益120百万円
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)

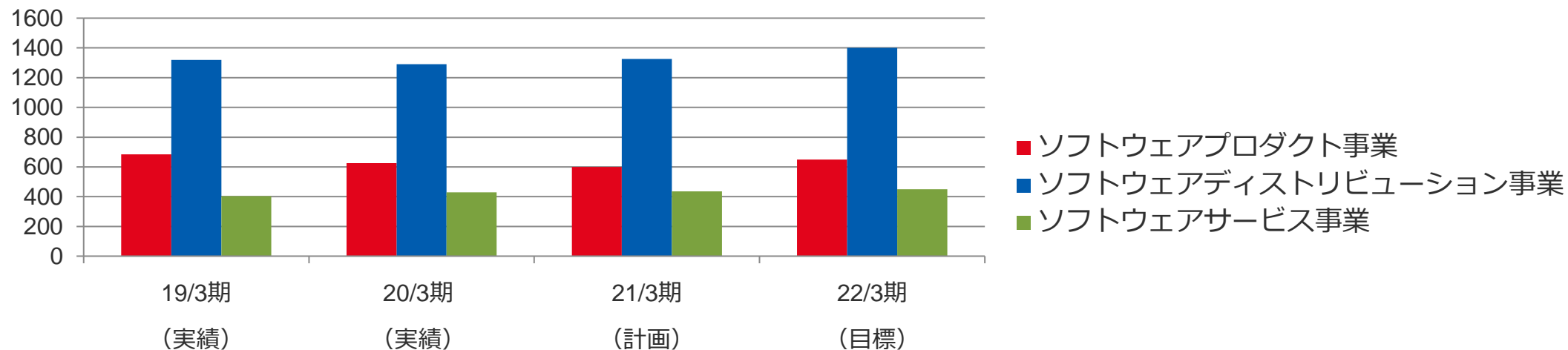


- 2021/3期より増収傾向
- 2021/3期 株式会社エイムののれん償却終了
- 2022/3期 旧株式会社エーアイコーポレーションののれん償却終了

(単位：百万円)

	2019/3期 (実績)	2020/3期 (実績)	2021/3期 (計画)	2022/3期 (目標)
売上高	2,406	2,346	2,362	2,500
営業利益	77	35	12	120

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	2019/3期 (実績)	2020/3期 (実績)	2021/3期 (計画)	2022/3期 (目標)
	ソフトウェアプロダクト事業	684	626	600	650
	ソフトウェアディストリビューション事業	1,319	1,290	1,325	1,400
	ソフトウェアサービス事業	403	430	436	450
	合計	2,406	2,346	2,362	2,500

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

新型コロナウイルス感染症の影響による事業リスク

■ 経済状況・市場動向が影響するリスク

- 自動車業界の動向が影響するリスク
 - 同業界関連売上の事業収益に占める割合が大きい（約40%）
 - 自動車の販売台数による影響：車載情報端末を中心とした製造ロイヤリティ収益への影響（日系車載機器サプライヤー様が中心、サプライヤー様の販売先・地域は海外を含む）
 - 自動車関連企業の開発投資による影響：ソフトウェア開発支援ツール、各ソフトウェア開発キット（SDK）及び関連する開発委託業務への影響（国内企業が中心）
- 経済全般の停滞が影響するリスク
 - 景気低迷による民生機器（デジタルカメラ、ビデオレコーダー、情報端末など）の売上低迷による製造ロイヤリティ収益への影響
 - 収益低下懸念による費用圧縮に伴う新規開発投資の抑制（電子機器全般）による、ソフトウェア開発支援ツール、SDK及び関連する開発委託業務への影響

■ テレワークによる限定された営業活動が影響するリスク

- 展示会・セミナーなどの中止による露出・顧客獲得機会の減少が影響するリスク
 - 製品の性質上（デモによる実装例、目に見えない機能・性能・特徴の説明が有効）有効な顧客訴求機会が限られる
 - 顧客の性質上（主に製品企画・開発部門が対象）、製品・技術を必要とする顧客担当者との直接接触機会が限られる
- 新規顧客訪問機会の減少が影響するリスク
 - 新規顧客とのWeb会議などによる限定的なコミュニケーション機会、外部とのWeb会議が難しい顧客とのコミュニケーション機会減少

新型コロナウイルス感染症の影響による事業リスク

■ 想定される2021年3月期収益への影響

- 現時点では予測困難
- 日本国内及び世界の自動車販売数の3~5月販売実績は大幅に落ち込んでおり、本年の主要市場見通しも厳しく、当社グループ事業への影響も大きいと予想
- テレワーク等による顧客手続き遅れに伴う発注への影響、限定された営業活動による新規案件獲得への影響も予想
- 現時点では、顧客都合による、予定されていた発注の中止ないし延期、発注数の減少、又はテレワークによる社内手続遅延に伴う発注手続の遅延等が発生

■ 2021年3月期事業計画及び現中期事業計画について

- 現時点では新型コロナウイルス感染症の影響は勘案せず、2020年3月期の結果を踏まえた計画修正
- 四半期毎の結果を踏まえ、必要に応じた業績修正を検討

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**

中期経営課題：事業 – ポストコロナ

ソフトウェアプロダクト事業

- 高速起動製品の海外市場向け販売の強化
- 「コンポーネント」から「ソリューション」へ
- 協業企業とのパートナーシップによる IoT セキュリティ分野でのソリューションの実現

ソフトウェア ディストリビューション事業

- パラダイムシフト、ワーク/ライフスタイル変化で登場するベンチャー企業、商材の積極的な確保
- 資本提携・共同開発による商材の長期確保
- AI分野の取扱を強化

ソフトウェアサービス事業

- スマートデバイス、Web/クラウド向け開発力の強化
- 人材確保による事業規模の拡大

新たな取り組み

- ポストコロナの変化の中での新たな事業機会の模索
- 開発品質向上支援ツール、AI製品など、**組み込みのノウハウを生かしたサービス提供の強化**

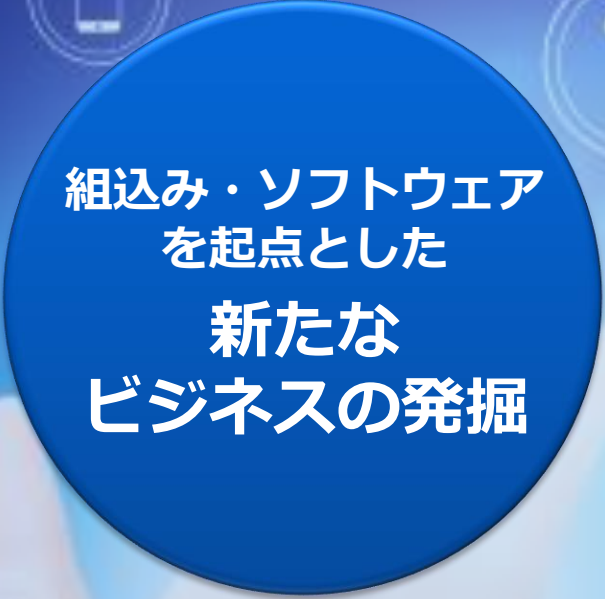
ポストコロナの変化と次の中期計画に向けて



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

2021年3月期 事業計画概要

2021年3月期 連結業績予想

※中期経営計画に基づく目標値、コロナウイルスによる影響は含まず

(単位：百万円)

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (予想)	増減額
売上高	2,346	2,362	15
営業利益	35	12	△23
経常利益	38	12	△26
当期純利益(※)	77	△46	△123

※. 当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

– 次の成長への投資を行いつつ、黒字体質の定着を目指す

- 売上はほぼ横ばいながら黒字継続、4期連続の営業利益を目指す
- 収益性が高まった高速起動製品と、ソフトウェアディストリビューション・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、コネクティビティ&セキュリティ製品の新製品・サービス事業化に向けた取り組みを推進
- 人材採用を強化、人件費、広告宣伝費の増加等により利益規模は減少
- 前期、法人税等調整額が減少したことによる法人税等の増加により、当期純損失

2021年3月期 事業目標

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)

2021年3月期 売上高 600百万円

- ・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展開を推進
- ・セキュアなIoTサービスを実現するためのソリューション「Edge Trust」評価案件獲得
- ・高速起動製品の既存顧客からの継続ロイヤルティ売上、既存顧客の次期製品への継続採用拡大、車載機器以外の案件獲得推進、海外提携先と連携した海外企業向け売上拡大への期待
- ・更なる高速化に向けた研究開発等への取り組みと案件獲得のための人材獲得強化

ソフトウェアディストリ ビューション事業

2021年3月期 売上高 1,325百万円

- ・ソフトウェア品質向上支援ツールの販売強化
- ・Beyond Security社と共同開発した新検証ツール「beSTORM X」を利用し、当社の各種プロトコル開発経験・知見を合わせた「IoT機器のセキュリティ検証サービス」販売に注力
- ・人材強化による新商材獲得体制強化と、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)

2021年3月期 売上高 436百万円

- ・Gracernote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
- ・受託開発売上増加の実現のための開発体制強化

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)	2021/3期 (連結)	増減額
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	626	600	△26
	セグメント利益	31	10	△21
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	1,290	1,325	35
	セグメント利益	※1 3	※1 0	△3
ソフトウェアサービス 事業	売上高	430	436	6
	セグメント利益	※2 0	※2 1	0

※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)	2021/3期 (連結)	増減額
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	626	600	△26
	セグメント利益	31	10	△21
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	1,290	1,325	35
	セグメント利益	110	106	△3
ソフトウェアサービス 事業	売上高	430	436	6
	セグメント利益	104	105	0

Appendix

修正中期経営計画

(2020年3月期～2022年3月期)

当社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



当社グループをとりまく事業環境と課題

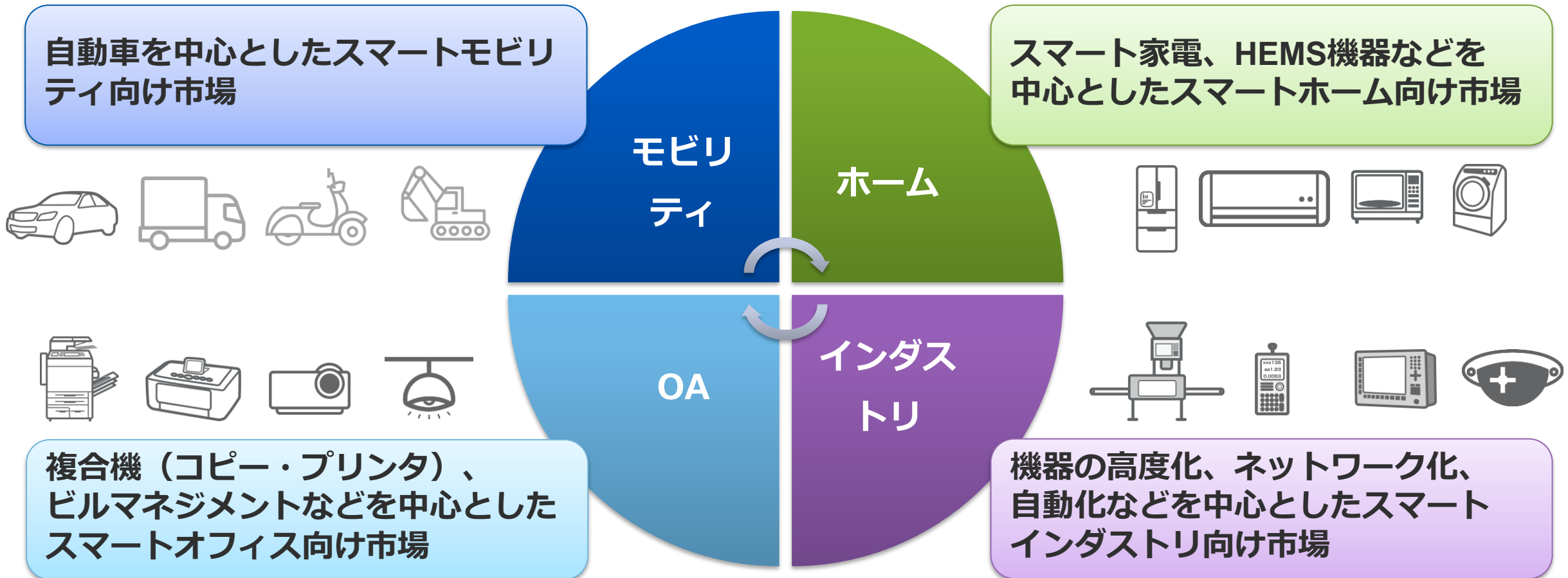
内部環境	強み	弱み
	<ul style="list-style-type: none">事業ポートフォリオ技術力、商材数・バリエーションパートナーチャネル、取引先数、業歴（全事業通算で30年超）専門分野の技術知見・スキル（規格・半導体）	<ul style="list-style-type: none">クラウド・AI技術アプリ・サービス開発自社製品開発に要するコスト・期間営業力（アウトバウンドセールス）
外部環境	機会	脅威
	<ul style="list-style-type: none">エンジニア不足専門領域に対する知見IoT拡大によるクラウドと組込みの異なる知見製品開発に要する期間の短期化開発規模の肥大化	<ul style="list-style-type: none">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）プラットフォームによるソリューションパッケージ化

当社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	<ul style="list-style-type: none"> Linux, Androidの組み込み分野利用が進む 	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォーム、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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> OSSの拡大 プラットフォーム、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		<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> プロダクトライフサイクルへの対応 ビジネスモデル変化への対応 販売権消失
ソフトウェアサービス事業		<ul style="list-style-type: none"> 差別化されたメタデータ資産 強力なパートナー連携 	<ul style="list-style-type: none"> 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

当社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を推進中



当社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に伴い、様々なソフトウェアニーズ
- ・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

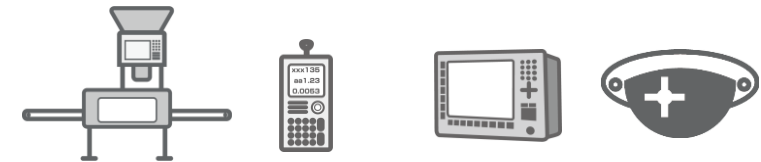
- ・スマートスピーカーの普及によるニーズの高まり
- ・クラウドサービスとの連携によるスマートホームの実現

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、効率化が進む

- ・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

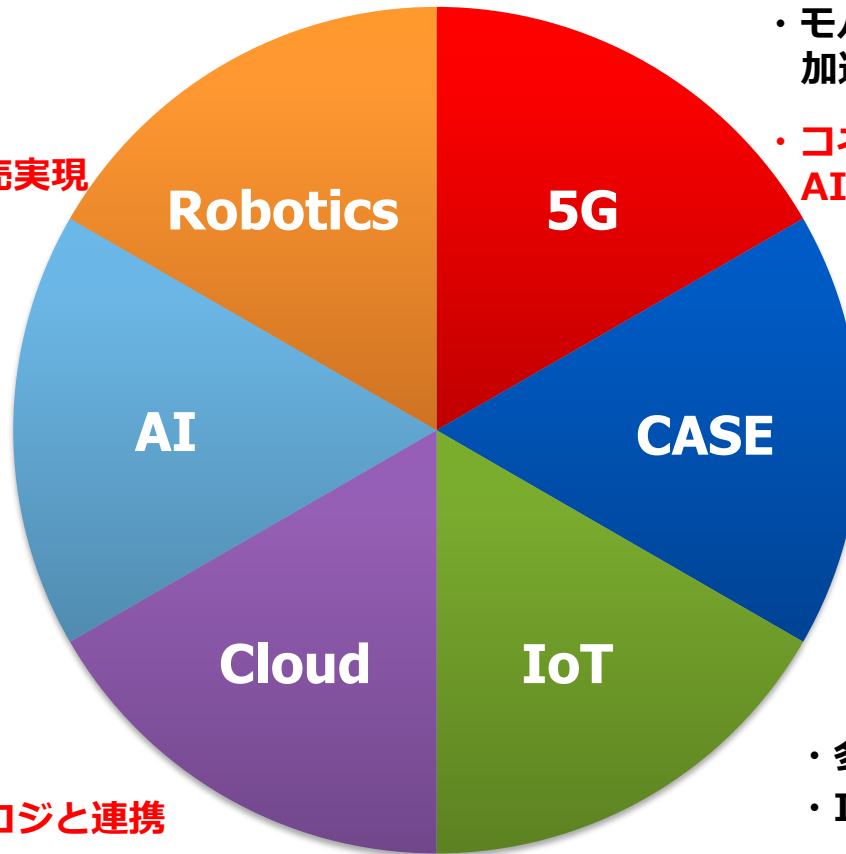
当社グループの取組方向性

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
- ・ 他トレンドで必要な技術が全て活用
- ・ **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
- ・ **プラットフォームのサービス・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**

- ・ 自動車の電子化・ネットワーク化が更に進み、インフラ側も同時に進行、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**
- ・ **サービス含めたソリューションでの提供**

当社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、開発規模の増大と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、セキュリティ対策を強化する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のニーズ高まりと、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

- 製品開発・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
- 個人の適正に応じた担当業務・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、取り組み技術・新商材の発掘、研究開発方針策定
- MA・事業提携による機会獲得・市場進出

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



※ 売上高（営業利益）
単位：百万円

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)
->2,362(12)

- 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)
->2,500(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面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以降の収益貢献への目処

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り組み
2022/3期：新規取り組み事業の利益貢献

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

修正中期事業計画 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 650百万円

- ・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 ディストリビューション事業

2022年3月期 売上高 1,400百万円

- ・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

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 450百万円

- ・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

組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かで、グループ全体で強かに推進

2022年3月期に連結売上高2,500百万円、営業利益120百万円
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

Connecting the Future



Ubiquitous AI Corporation