

株式会社ユビキタスAI

2026年3月期
決算説明資料

2026.05.20

- 新経営方針の概要と進捗
- 2026年3月期
 - 経営概況
 - 製品・サービス別売上の概況
- 2027年3月期 連結業績予想と重点取り組み
- Appendix
 - 子会社に係るのれんの減損損失の計上について
 - 年間収益サイクル（下期偏重型）
 - 報告セグメントの変更

- 新経営方針の概要と進捗

2025年9月2日付で新たな経営体制が発足
「技術」を企業価値向上の中核に捉え、持続的な成長と社会的意義の両立を目指す

2025年10月14日 リリース

5つの マテリアリティ

信頼

安全

技術

人材

革新

「技術」領域における注力テーマ

- 耐量子暗号技術の製品実用化
- サイバーセキュリティ製品の強化を目指した人材採用
- QuickBoot®の海外展開、アライアンス拡大

独自性と市場競争力を兼ね備えた **ニッチトップ** を目指す

構造改革の全面推進と中長期的な戦略的取り組みの始動

- ・ 新経営方針で示した経営基盤の整備・強化および注力領域を強力に推進すべく、計10億円を調達
- ・ 注力テーマの特定や今後の取り組みについてトップ対談を実施。株主通信として公開

2025.11.20リリース 資金調達を実施

三菱UFJ銀行・りそな銀行

計**10**億円を調達 ※創業以来初

注力領域への活用

- ・ 耐量子暗号技術の製品化に向けた積極投資
- ・ サイバーセキュリティ製品のラインナップ強化に伴う人員採用
- ・ 高速起動ソリューション「QuickBoot®」の海外展開を見据えたアライアンス拡大

経営基盤の整備・強化

- ・ M&Aした子会社2社のPMI推進、シナジー発現の追求
- ・ 営業組織改革、営業力の強化
- ・ グループ経営を担う本社コーポレート部門の刷新

株主通信を公開

トップ対談

「新体制移行後の取り組みと中長期的な成長戦略」



下記よりご覧いただけます

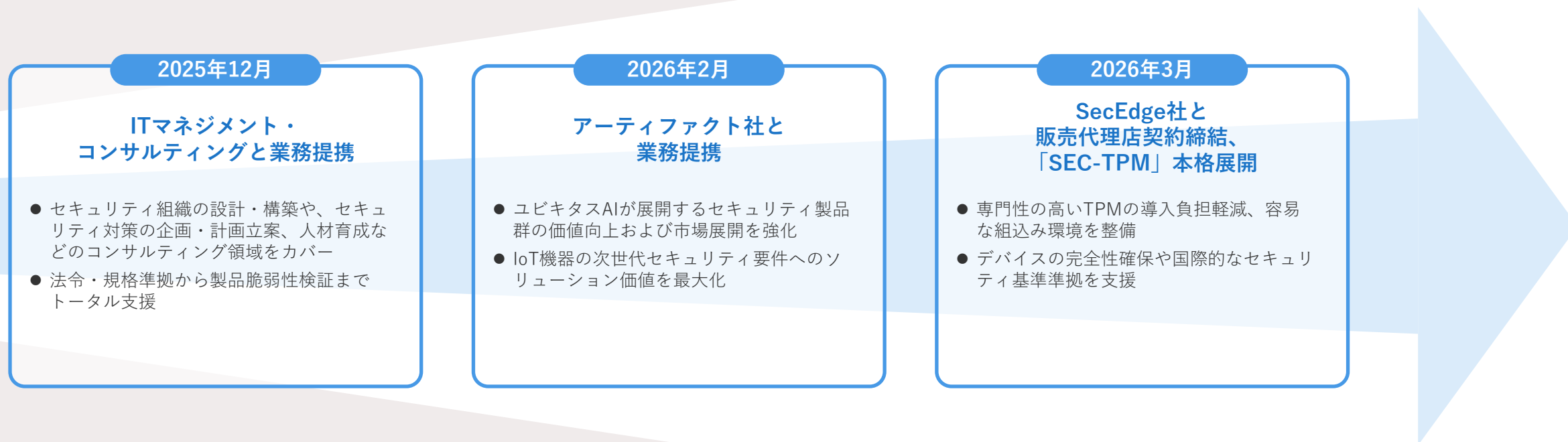


WEB株主通信

<https://www.ubiquitous-ai.com/ir/business-report/2026half/>

サイバーセキュリティ領域におけるバリューアップ

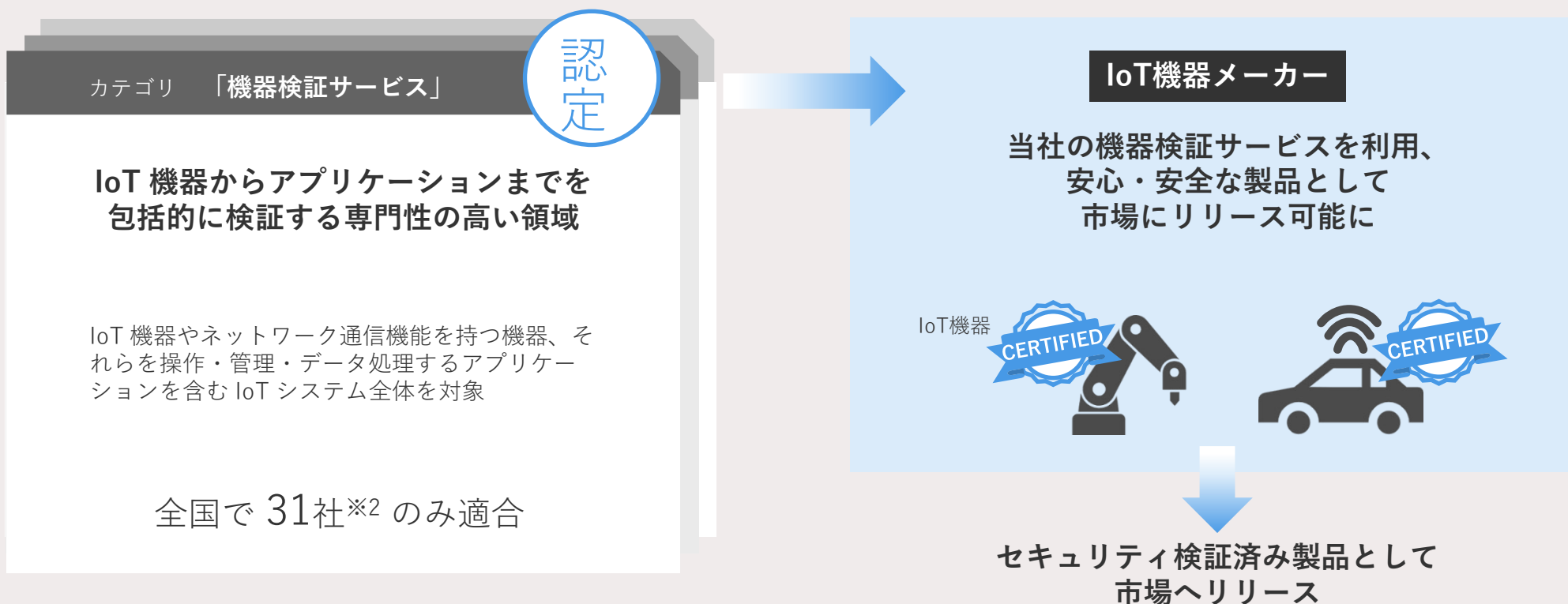
事業計画に基づき、業務提携・新製品取扱いを通じてセキュリティの**対応可能領域**を段階的に拡大



セキュリティ製品対応領域拡大 × ラインナップ強化 → 持続的な収益成長の実現

当社セキュリティ検証サービスが経産省の認定を獲得

- IoT機器セキュリティ検証サービスの品質が、経産省「情報セキュリティサービス基準※1」に適合
- 今後さらなる需要の拡大が見込まれるIoT機器セキュリティ検証サービス領域における一定の信頼を獲得



※1 経済産業省が策定したサービスの専門性と品質の基準。事業者が提供する情報セキュリティサービスが、専門知識を有する技術者によって実施され、一定の品質が維持・向上されていることを示す。

詳細は以下経済産業省公式ページを参照 <https://www.meti.go.jp/policy/netsecurity/shinsatouroku/touroku.html>

※2 2025年12月時点

「Ubiquitous QuickBoot」が累計出荷数 1億本を突破



組込みLinux®/Android™の高速起動ソリューション

「Ubiquitous QuickBoot」が **累計出荷数 1億本を突破**

電子情報端末の出荷拡大が成長を牽引、高速起動需要が世界的に拡大



- ✓ 唯一無二の高速起動技術「QuickBoot」累計出荷数**1億本**を突破
- ✓ システムの大規模化・複雑化による起動時間増加の問題を解消し新たなユーザー体験を提供
- ✓ 車載・スマートデバイス・産業・医療機器など採用領域・リージョン拡大

量子フォーラムへ加盟 ―中長期成長基盤の強化―



量子関連技術や制度・標準化の
最新動向を的確に把握



自社製品・サービスへの反映を推進し
中長期的な技術的優位性の構築を目指す



量子フォーラムを通じた
産学官パートナーとの連携強化



新たな技術テーマの探索や
事業機会の創出を進め、
企業価値の継続的な向上を図る

当社が掲げる経営方針
「**技術起点の価値創造**」
に沿った取組み

耐量子暗号をはじめとする次世代
セキュリティ技術領域において

**中長期的な研究開発戦略や
将来の事業機会創出**
を見据える

量子技術の最新動向を把握し、外部連携も活用しながら、将来の事業機会と競争優位の確立を狙う

● 2026年3月期

－ 経営概況 －

業績ハイライト

- 売上高は前年同期比で減少、EBITDAは構造改革および経営基盤強化による先行投資費用が増加し、前年同期比で減少

売上高

2026年3月期

3,924 百万円 前年同期 4,138 百万円

EBITDA

2026年3月期

△ 29 百万円 前年同期 219 百万円

当期の主な
トピックス

- ✓ 2025年9月に発足した新経営体制のもと、中長期的な成長基盤の再構築を目的として、今後数年間を見据えた経営および事業の構造改革に着手
- ✓ 当期の業績は、2026年3月27日に公表（注）したとおり、米国通商政策の影響等により顧客の開発計画変更や案件計上時期の変動が生じたことに加え、経営基盤強化に向けた先行投資費用の増加およびのれんに係る減損損失などにより一時的な費用計上の発生

（注）2026年3月27日付開示資料「2026年3月期連結業績予想の修正および営業外収益、特別損失（連結・個別）ならびに法人税等調整額（損）の計上見込みに関するお知らせ」

連結損益計算書

- 売上高は前年同期比で減少。通期にかけての構造改革および経営基盤強化に向けた先行投資費用に加え、一過性費用の計上も重なり、利益水準は前年同期比で減少

単位：百万円	26年3月期	25年3月期	増減額
売上高	3,924	4,138	△214
売上原価	2,416	2,416	0
売上総利益	1,507	1,721	△214
販管費	1,708	1,625	83
営業利益	△201	96	△297
税金等調整前利益	※1 △433	※2 120	△553
当期純利益 ※3	△518	91	△609
EBITDA	△29	219	△248

※1 営業外費用として支払手数料24百万円（社内調査委員会による外部法律事務所等への調査関連費用）を計上
 営業外収益として受取保険金10百万円（同調査関連費用に対する保険金）および減損損失219百万円（のれんおよび固定資産の減損損失）を計上
 ※2 特別利益45百万円（役員退職慰労引当金戻入額）および特別損失18百万円（投資有価証券評価損等）を計上
 ※3 当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

連結貸借対照表

- 成長投資および経営基盤強化を目的とした借入の実施により現金及び預金が増加。一方でのれんは減損計上により減少

単位：百万円	26年3月期	25年3月期	増減額
現金及び預金	1,995	1,346	649
受取手形及び売掛金	951	1,035	△84
棚卸資産	22	18	4
前払費用	100	83	17
その他流動資産	17	30	△13
流動資産	3,086	2,513	573
のれん	116	348	△232
その他固定資産	495	589	△94
固定資産	612	937	△325
資産合計	3,698	3,450	248

単位：百万円	26年3月期	25年3月期	増減額
買掛金	227	305	△78
1年内返済予定の長期借入金	199	28	171
未払金	61	119	△58
その他流動負債	259	278	△19
流動負債	747	730	17
長期借入金	716	36	680
退職給付に係る負債	224	226	△2
その他固定負債	99	61	38
固定負債	1,040	323	717
純資産	1,910	2,396	△486
負債・純資産合計	3,698	3,450	248

● 2026年3月期

－ 製品・サービス別売上の概況 －

製品・サービス別の売上

- 全体の売上としては、DA領域が増収（1.8%）したものの、SP領域ではセキュリティおよびOS製品のロイヤルティ売上減少の影響により減収、SD領域では前年度に前倒し計上となったライセンス売上の影響とツール製品の代理店契約終了により減収、SS領域でも既存顧客の開発計画変更等の影響を受け減収となった結果、売上高の合計は前年同期を下回った

単位：百万円	26年3月期 売上高	25年月期 売上高	増減額	増減率 (%)
ソフトウェアプロダクト（SP）領域	772	899	△127	△14.1
ソフトウェアディストリビューション（SD）領域	1,275	1,318	△43	△3.2
ソフトウェアサービス（SS）領域	944	1,005	△61	△6.1
データアナリティクス（DA）領域	931	914	17	1.8
合計	3,924	4,138	△214	△5.2

当期の業績概況

ソフトウェアプロダクト（SP）領域

売上高：前年同期比で減少

- 音声コードUni-Voice製品の売上が増加した一方で、当期におけるセキュリティ製品のロイヤルティ売上が大幅に減少し、当領域全体としての売上が減少

製品別概況

- Uni-Voice製品：行政関連の需要増により、既存顧客からのロイヤルティ売が増加
- 高速起動製品：売上は前期比同水準

単位：百万円	26年3月期 売上高	25年3月期 売上高	増減額
QB	312	312	0
DB	66	69	△3
EP	164	296	△132
GS	229	221	8
SP領域	772	899	△127

※QB: 高速起動製品 DB: データベース製品
EP: エンベデッドプラットフォーム製品 GS: グレープシステム製品

ソフトウェアディストリビューション（SD）領域

売上高：前年同期比で減少

- 既存顧客向け製品ロイヤルティ売上は概ね順調に推移
- ネットワークマネジメント製品の既存顧客向けライセンスを前期に前倒し計上したことで売上が減少
- OSS検査ツールの期中における代理店契約終了に伴い売上が減少
- 前期に発生したミドルウェア製品の売上が当期に発生しなかったことにより売上が減少

単位：百万円	26年3月期 売上高	25年3月期 売上高	増減額
SD領域	1,275	1,318	△43

当期の業績概況

ソフトウェアサービス（SS）領域

売上高：前年同期比で減少

- ・ 既存顧客の開発計画変更等の影響により受託開発案件が減少
- ・ 車載機器向け「YOMI」ライセンスが減少

単位：百万円	26年3月期 売上高	25年3月期 売上高	増減額
SS領域	944	1,005	△61

データアナリティクス（DA）領域

売上高：前年同期比で増加

- ・ 主力ソフトウェア製品（Origin、Stata）の売上は概ね順調に推移
- ・ 注力取組である一般企業向けの販売が好調により売上高が増加

単位：百万円	26年3月期 売上高	25年3月期 売上高	増減額
DA領域	931	914	17

- 2027年3月期 連結業績予想と重点取り組み

2027年3月期 連結業績目標

不透明な外部環境を織り込みつつ、構造改革と経営基盤強化を継続し、中長期の安定的な収益実現に向けた足場固めを進める

(単位：百万円)	27年3月期（目標）	26年3月期（実績）	増減額
売上高	3,950	3,924	26
営業利益	△200	△201	1
経常利益	△250	△213	△37
当期純利益 ※	△400	△518	118
EBITDA	△150	△29	△121

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

当期連結業績目標 の前提

- ✓ 米国通商政策や中東情勢等を背景とした外部環境の不確実性を踏まえ、規律ある事業運営の徹底
- ✓ 製品・サービスポートフォリオの再構築を進め、収益性および成長性の高い領域への資源配分を強化
- ✓ 営業・マーケティング機能の抜本的改革、新製品開発およびグローバル展開の推進などを通じた売上成長の基盤構築
- ✓ 中長期的な収益基盤の実現に向けた構造改革を遂行し、コスト構造の最適化および経営基盤の高度化を推進
- ✓ 財務戦略の最適化をさらに進めるとともに、先行投資に伴う一過性費用の発生を織り込みつつ、中長期的な安定収益の確立を目指す

2027年3月期 連結業績目標：領域別売上サマリー

ソフトウェアプロダクト（SP）領域

売上高： **863**百万円

- ・ グローバル市場への販売を強化
Linux/Android高速起動製品およびデジタルコンテンツ保護製品での大型案件獲得を推進
- ・ 注力市場・アプリケーションを「モビリティ」「PC」「IoT」市場とし、販促を強化
- ・ エッジデバイス向けセキュリティ製品のビジネス開拓と提案強化、耐量子暗号の研究開発および製品への適用を加速

ソフトウェアディストリビューション（SD）領域

売上高： **1,176**百万円

- ・ サイバーセキュリティ需要向けセキュリティ製品、ツールおよびサービスの販売強化
開発効率・品質向上支援ツールのラインアップを強化し、顧客需要にタイムリーに対応
- ・ 機能安全対応ニーズの高まりに応える、リアルタイムOS製品および受託開発案件を獲得
- ・ BIOSメーカーの再編による新規需要への販売強化

ソフトウェアサービス（SS）領域

売上高： **946**百万円

- ・ 顧客基盤強化と収益性の向上
既存顧客との信頼関係による継続的な開発パートナーシップの構築
高い知見と経験を基に上流開発工程まで含めた高付加価値の受託開発を提案
製品販売と組合わせた受託開発によって付加価値と収益性を向上

データアナリティクス（DA）領域

売上高： **965**百万円

- ・ セールス&マーケティング強化による新規顧客獲得
研究機関や教育機関に加えて事業会社への販売を強化
研究者の最新研究・論文作成を支援するプロモーション活動を通じた新規顧客獲得
- ・ サイトライセンス、サブスクリプションライセンスなどの販売を拡大し、売上を増加

Appendix

- － 子会社に係るのれんの減損損失の計上について
- － 年間収益サイクル（下期偏重型）
- － 報告セグメントの変更

子会社に係るのれんの減損損失の計上について

株式会社グレースシステムの収益性を見直しを行った結果、2026年3月期において137百万円のものれん減損損失を計上

主な要因

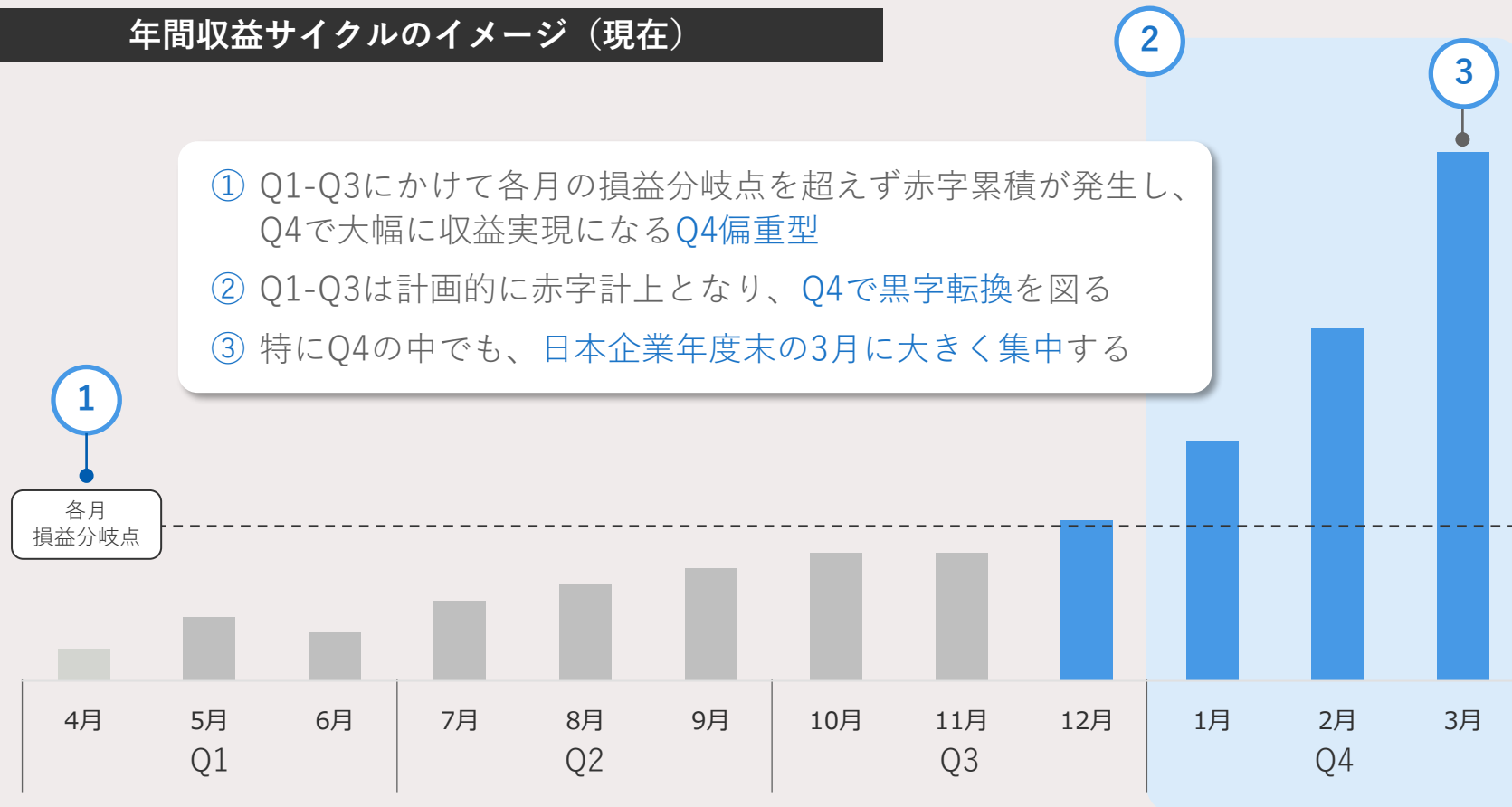
対応方針

ビジネス面		
	主要製品において、過去定常的に発生していた大型需要の剥落が見込まれる	安定的に収益増をもたらす製品ポートフォリオの構築に取り組む
	米国通商政策や中東情勢悪化が主要顧客の業績に影響し、需要および開発案件の縮小・延期・キャンセルが想定される	世界情勢悪化の長期化を見据え、比較的顧客の投資優先度が高く、高収益な製品販売に紐づいた受託開発を主体にし景気変動への耐性を高める
	全売上に占める受託開発売上比率が約65%と高いため、安価なエンジニアリング単価企業との競争による収益悪化が増大する	高単価で受注できる高難易度かつ高信頼性が求められる受託開発案件の比率を高めることで、競争力の維持と景気変動への耐性を高める
財務面		
	売上高および利益率が減少し回復施策が必要	製品ポートフォリオ強化および受託開発における競争力向上のための戦略策定と実行
	買収時に想定したクロスセリングおよび開発リソースの補完関係による売上とコスト効率アップのシナジー創出が大幅に遅延	構造改革の一環として営業改革タスクフォースを発足し、グループ横断的なアップセル・クロスセルおよび開発リソースの最適化を推進中
	PMIプロセスにおけるコーポレート関連費用が想定以上に増加	先行投資としてインフラ整備や外注費用が短期的に発生するものの、中期的にはグループ全体のコスト構造の最適化実現を目指す。組織的に財務・人事・IT部門をグループで全体最適し、合理化施策を推進中

年間収益サイクル（下期偏重型）

- ・ 収益のタイミングは、Q4に集中した下期偏重型の傾向であり、当期においても通常サイクル通りの積み上げ
- ・ 2027年3月期も引き続き、構造改革の実施に伴い投下費用が発生する見通し

年間収益サイクルのイメージ（現在）



将来的には**平準化した
安定的な売上源を構築**し、
各Q毎で黒字達成を目指す

報告セグメントの変更

- 2026年3月期より、従来の4つの事業のうち3つの事業をひとつに統合し、2つの事業に移行
- 引き続き、製品・サービス別の売上は、4つの売上領域としている

