

決算説明資料

2026年3月期 第1四半期

株式会社ユビキタスAI

代表取締役社長 長谷川 聡

2025年8月14日



© 2025 Ubiquitous AI Corporation. All rights reserved.
This presentation is for informational purposes only. Ubiquitous AI Corporation makes no warranties, express or implied, in this summary.

- 2026年3月期 第1四半期 業績概要
- 2026年3月期 第1四半期 セグメント別概況
- 2026年3月期 第1四半期 トピックス
- 2026年3月期 業績予想と重点取り組み
- 中期経営計画（2026年3月期-2028年3月期）
- Appendix

2026年3月期 第1四半期 業績概要

2026年3月期第1四半期は、売上高が前年同期比2.6%増、経営基盤整備費用が増加基調にあるが、売上増によりEBITDAは前年同期並みを維持

連結売上高：859百万円
(前年同期比：+2.6%)

連結EBITDA：△83百万円
(前年同期：△83百万円)

※GS社の業績値はデータアナリティクス事業以外に按分

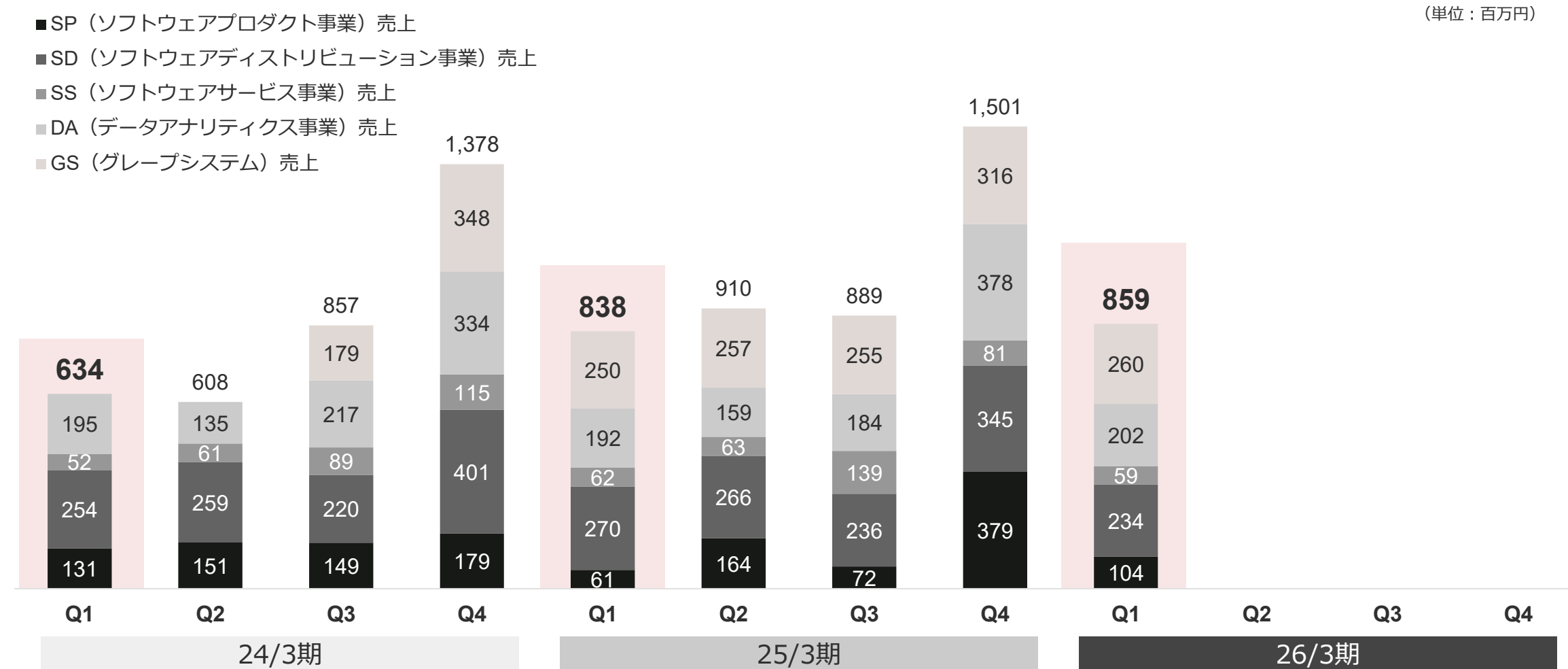
事業セグメント (単位：百万円)	26/3期 Q1売上高	25/3期 Q1売上高	概況 (対前年同期比)
ソフトウェアプロダクト事業	212	132	前年同期と比べてロイヤルティ売上が増加
ソフトウェア ディストリビューション事業	270	319	前年度にネットワークマネジメント製品の既存顧客向けライセンスを前倒して計上した影響により売上が減少
ソフトウェアサービス事業	174	193	既存顧客の開発計画変更に伴い受託開発売上が減少
データアナリティクス事業	202	192	注力取組の一般企業向け販売が好調、売上増に貢献

(単位：百万円)	26/3期 Q1	25/3期 Q1	増減額
売上高	859	838	21
売上原価	550	554	△3
売上総利益	309	283	25
販管費	422	398	24
営業利益	△113	△114	1
営業外損益	1	2	△0
経常利益	△112	△112	0
特別損益	-	45	△45
税金等調整前利益	△112	△67	△45
法人税等	11	8	2
四半期純利益※	△123	△75	△48

※四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

四半期別 売上高の推移

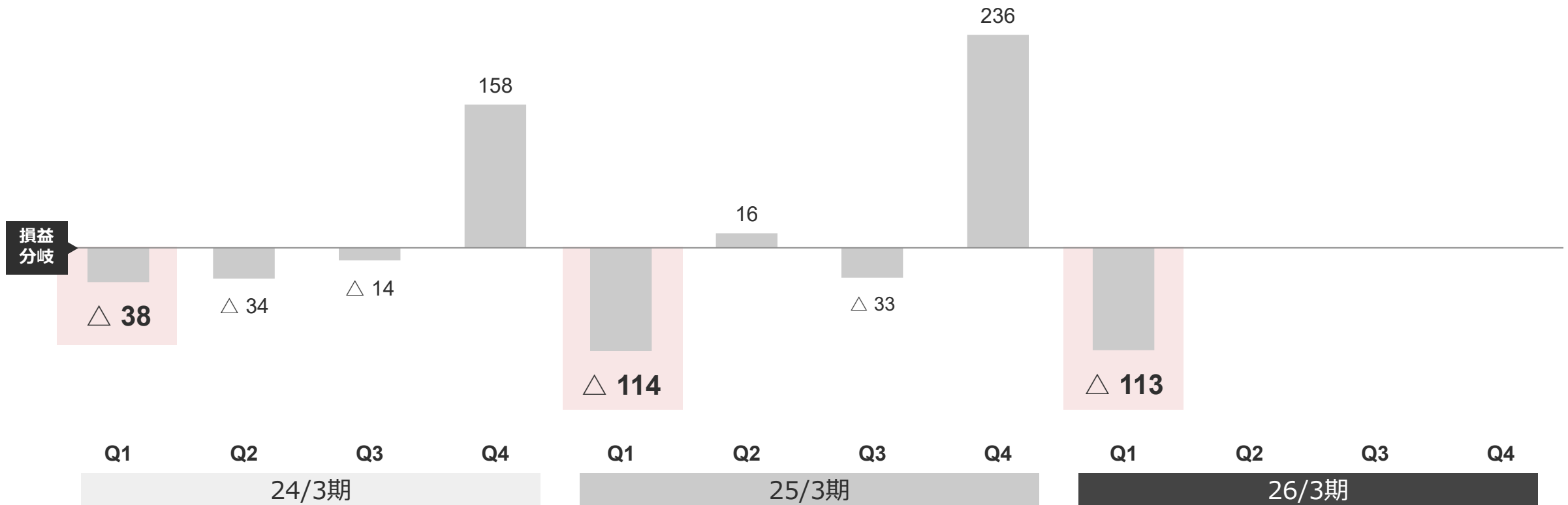
売上高は前年同期比で着実に増加、通期業績予想に対する進捗率は19.8%



四半期別 営業損益の推移

販売費は前年同期比で増加したが、経営基盤整備費用が増加したことにより、営業損益は前年同期並みの水準を維持

(単位：百万円)



連結貸借対照表

(単位：百万円)	26/3期 Q1	25/3期末	増減額
現金・預金	1,557	1,346	211
受取手形・売掛金	524	1,035	△510
棚卸資産	34	18	16
前払費用	73	83	△9
その他流動資産	11	30	△18
流動資産	2,202	2,513	△311
のれん	324	348	△23
その他固定資産	560	588	△28
固定資産	885	937	51
資産合計	3,088	3,450	△362

(単位：百万円)	26/3期 Q1	25/3期末	増減額
買掛金	140	305	△165
短期借入金※	22	28	△6
未払金	76	119	△42
契約負債	160	100	59
その他流動負債	128	176	△48
流動負債	527	730	△203
長期借入金	34	36	△2
退職給付引当金	221	226	△4
繰延税金負債	8	19	△12
その他固定負債	41	41	△0
固定負債	305	323	△18
資本金・資本剰余金	2,936	2,936	-
利益剰余金	△773	△650	△123
その他純資産	92	109	△17
純資産	2,256	2,396	△140
負債・純資産合計	3,088	3,450	△362

※短期借入金：短期借入金 + 1年内返済予定の長期借入金

2026年3月期 第1四半期 セグメント別概況

セグメント別売上及び利益

SD・SS事業の減収を、SP事業の増収（+60.3%）が補い、全体として堅調な売上を維持

(単位：百万円)		26/3期 Q1 連結		25/3期 Q1 連結		増減額	増減率
ソフトウェアプロダクト事業	売上高		212		132	79	+60.3%
	セグメント利益	※2	△34	※2	△91	57	-
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高		270		319	△48	△15.3%
	セグメント利益	※2	△25	※2	△18	△7	-
ソフトウェアサービス事業	売上高		174		193	△18	△9.6%
	セグメント利益	※2	△59	※2	△2	△57	-
データアナリティクス事業	売上高		202		192	9	+4.8%
	セグメント利益	※1	6	※1	△1	8	-
合計	売上高		859		838	21	+2.6%
	営業利益	※3	△113	※3	△114	1	-

(注) ※1 株式会社ライトストーンの株式取得に関して生じたのれんの償却額 9百万円を含めております。

※2 株式会社グレースシステムの株式取得に関して生じたのれんの償却額 13百万円を含めております。

なお、当該のれん償却額は、同社が営むデータアナリティクス事業以外の各事業に按分しております。

※3 上記ののれんの償却額 23百万円を含めております。

セグメント別売上及びEBITDA

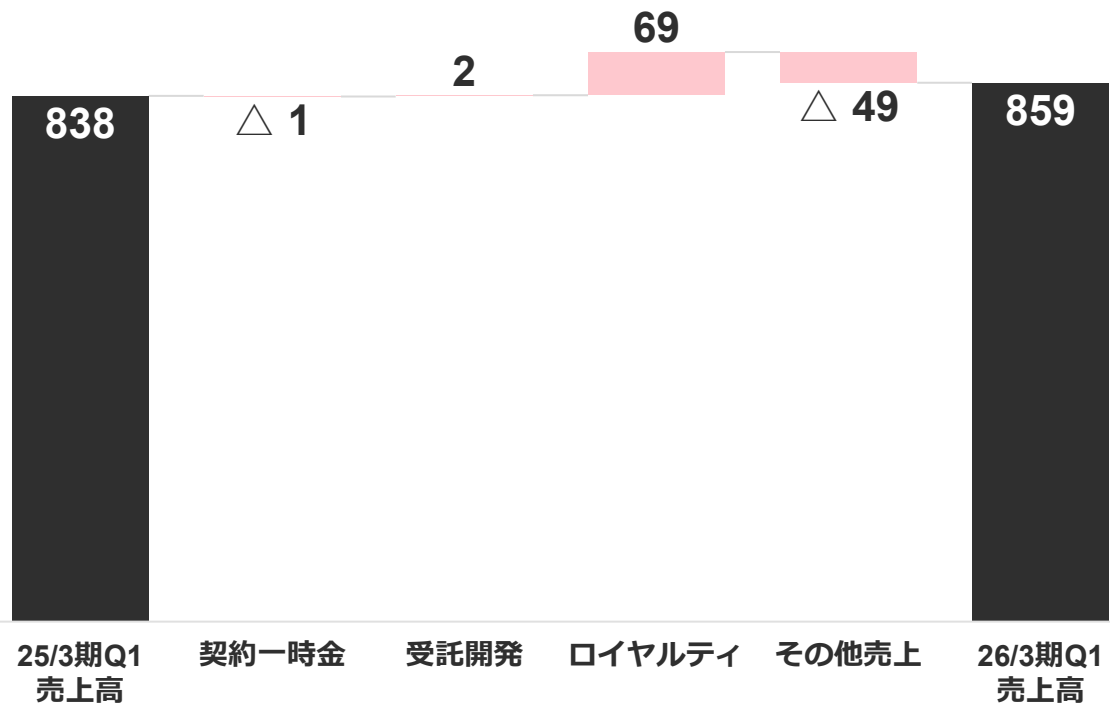
セグメント別EBITDAはSD事業は減少、SS事業はマイナスに転じたものの、SP事業およびDA事業の改善により、全体としてバランスは前年同期並みを維持

(単位：百万円)		26/3期 Q1 連結	25/3期 Q1 連結	増減額	増減率
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	212	132	79	+60.3%
	セグメント別EBITDA	△28	△86	58	-
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	270	319	△48	△15.3%
	セグメント別EBITDA	△21	△13	△8	-
ソフトウェアサービス事業	売上高	174	193	△18	△9.6%
	セグメント別EBITDA	△50	8	△58	-
データアナリティクス事業	売上高	202	192	9	+4.8%
	セグメント別EBITDA	16	8	8	+100.8%
合計	売上高	859	838	21	+2.6%
	EBITDA	△83	△83	0	-

売上高は、主にロイヤルティが69百万円増加
営業利益は、契約一時金が13百万円増加したこと等により前年同期からわずかに改善

売上高 増減要因

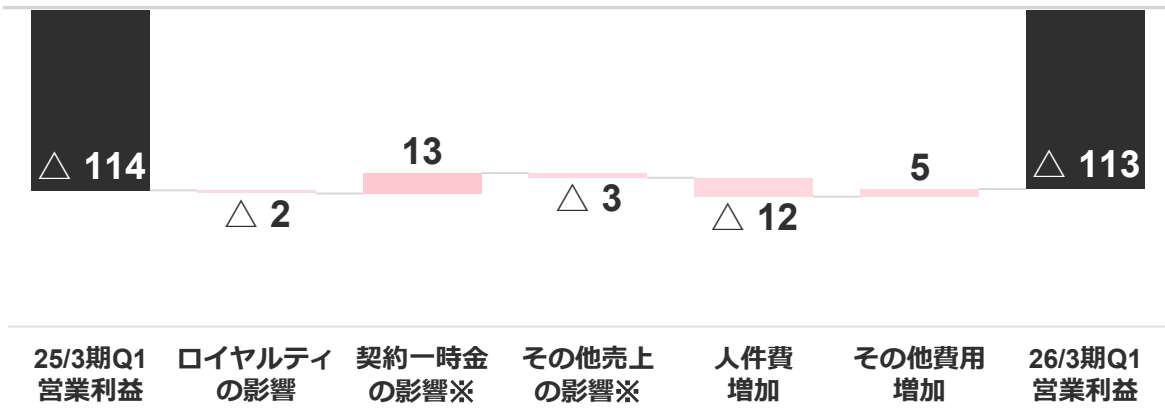
(単位：百万円)



営業利益 増減要因

※は売上から仕入を差し引いた金額

(単位：百万円)



当期注力テーマ

- 高速起動製品における次世代プラットフォーム対応強化と海外展開による更なる事業成長
- IoT機器の脆弱性に対する懸念の高まりに応えるためのセキュリティ製品の販促・提案強化

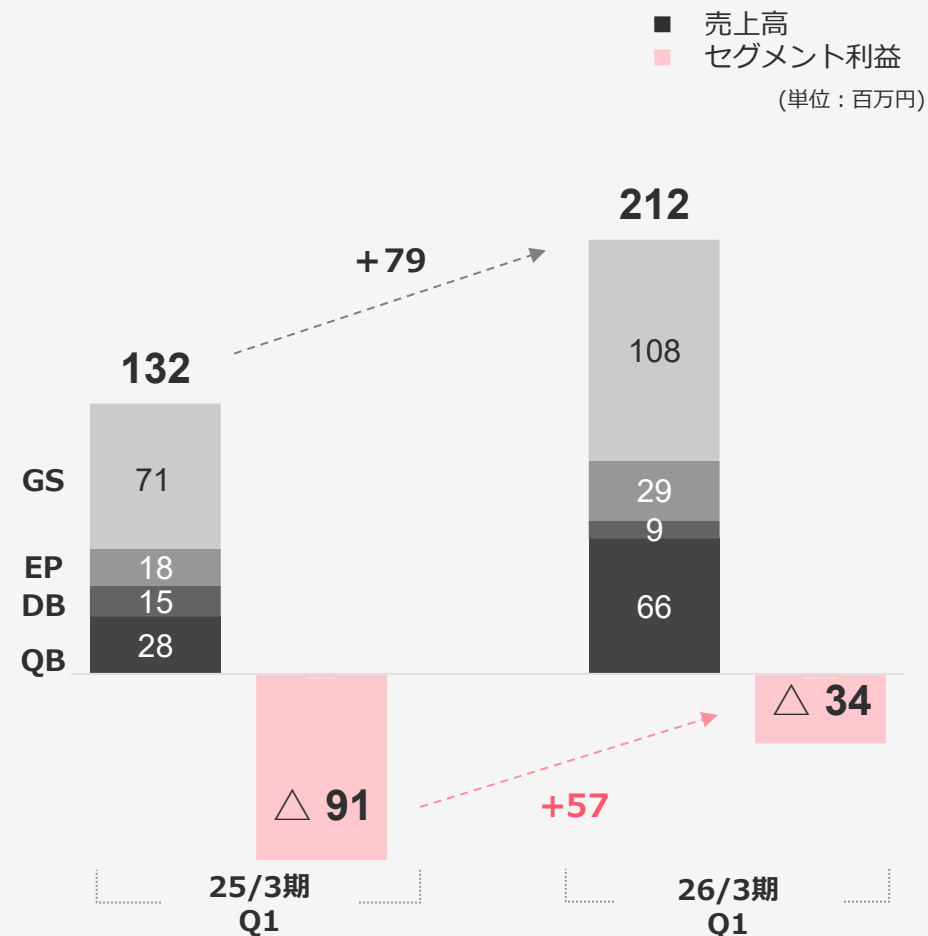
当第1四半期事業概況

前期比で売上高・営業利益ともに増加

- ロイヤリティ売上の増加により、セグメント損失が減少
- ロイヤリティ売上は高速起動製品、セキュリティ製品、Uni-Voice製品が寄与

製品別概況

- 高速起動製品：前年同期比で売上高は増加、営業損益は減少
- セキュリティ製品：ロイヤルティを前倒し売上
- Uni-Voice製品：Uni-Voiceを活用した施策が実施されたことで売上を計上



※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

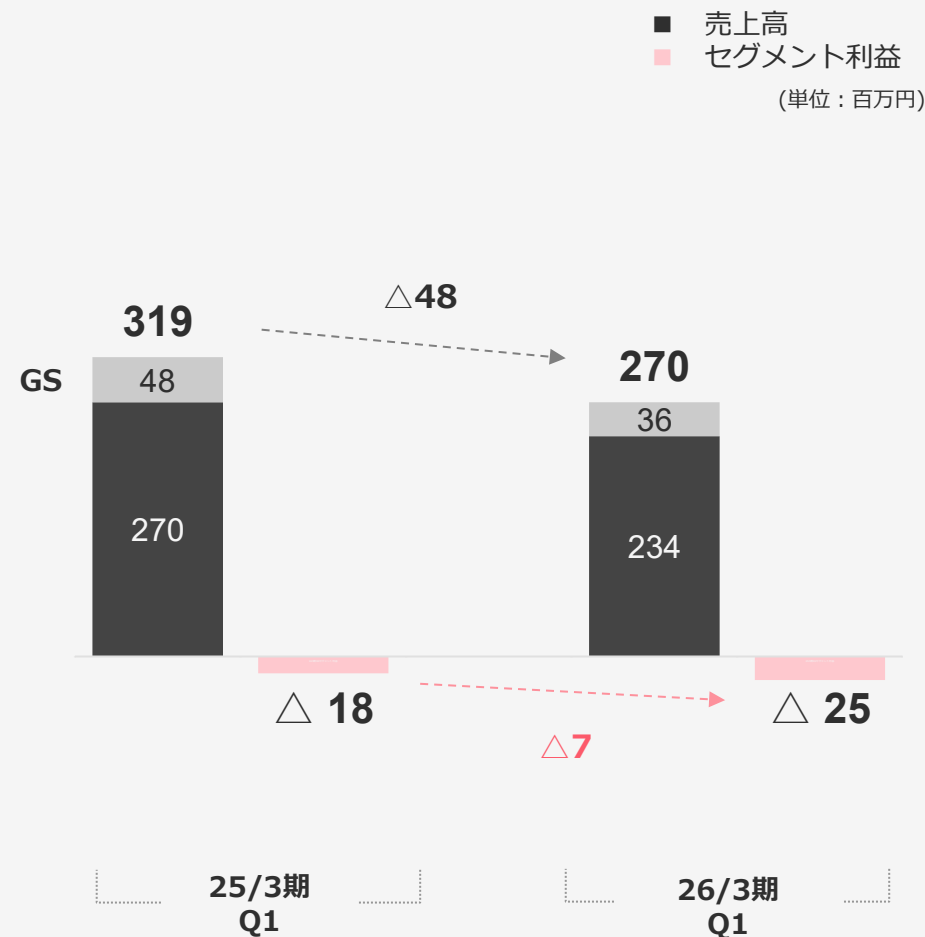
当期注力テーマ

- ソフトウェア開発規模の増大とサプライチェーン全体のセキュリティ・品質への要求の高まりに対応する、開発品質向上支援ツールの販売推進
- サイバーセキュリティ関連の法規制やガイドライン準拠の需要増に対応する、脆弱性検証ツール販売とセキュリティ検証事業者としてのサービスの強化
- AIなど技術トレンドを意識した海外製新商材と、サブスクリプションによる安定収益を実現可能な新規ツール製品の代理店契約締結の実現

当第1四半期事業概況

前年同期比で売上高、営業損益ともに減少

- 各製品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年度に前倒し計上した影響により売上・営業損益が減少



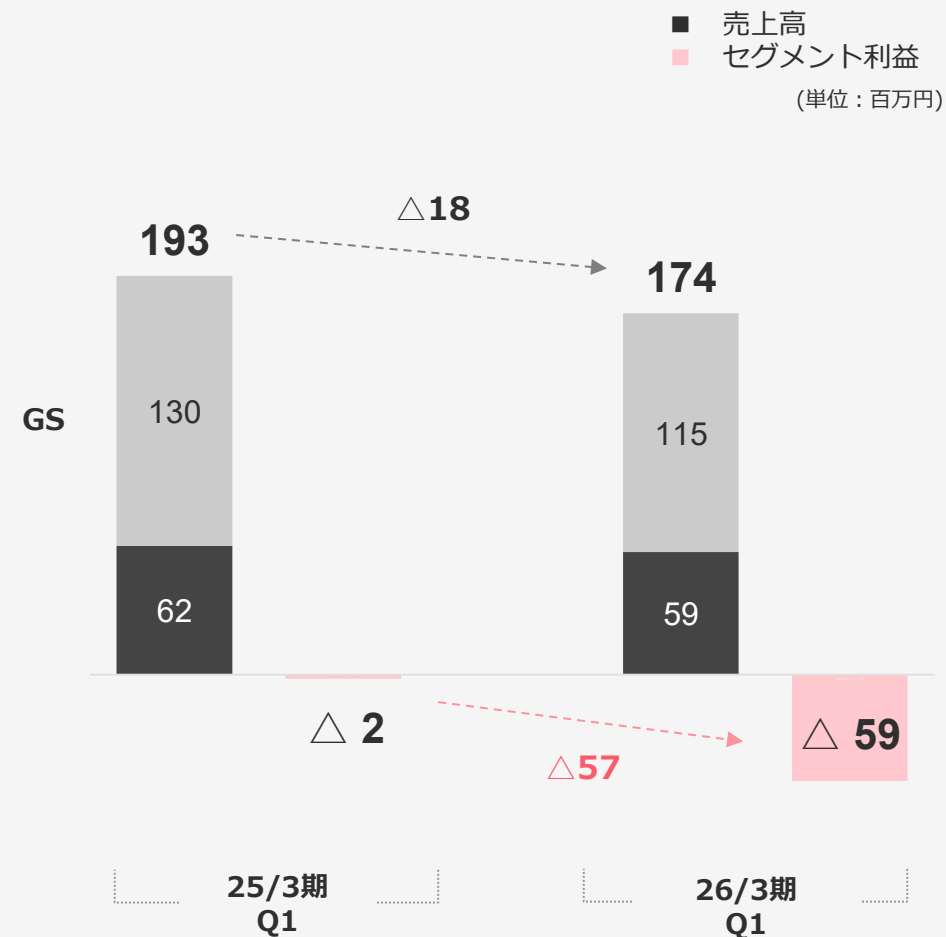
当期注力テーマ

- 既存顧客との長期的な関係構築による安定した受託開発案件の引き合い
- GS社子会社化に伴う受託開発力強化により、製品販売関連の受託開発、製品販売を伴わない既存顧客からの受託開発案件を積極的に獲得
- 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と、車載機器のCD再生機能搭載率低下による「YOMI」ライセンスの減少を補うためのストーリーミングメディアなど新たな分野へのアプローチや受託開発案件の強化

当第1四半期事業概況

前年同期比で売上高と営業損益は共に減少

- 既存顧客の開発計画変更等の影響で受託開発案件が減少
- 車載機器向け「YOMI」ライセンスが減少
- セグメント共通コストの増加により、営業損益が減少



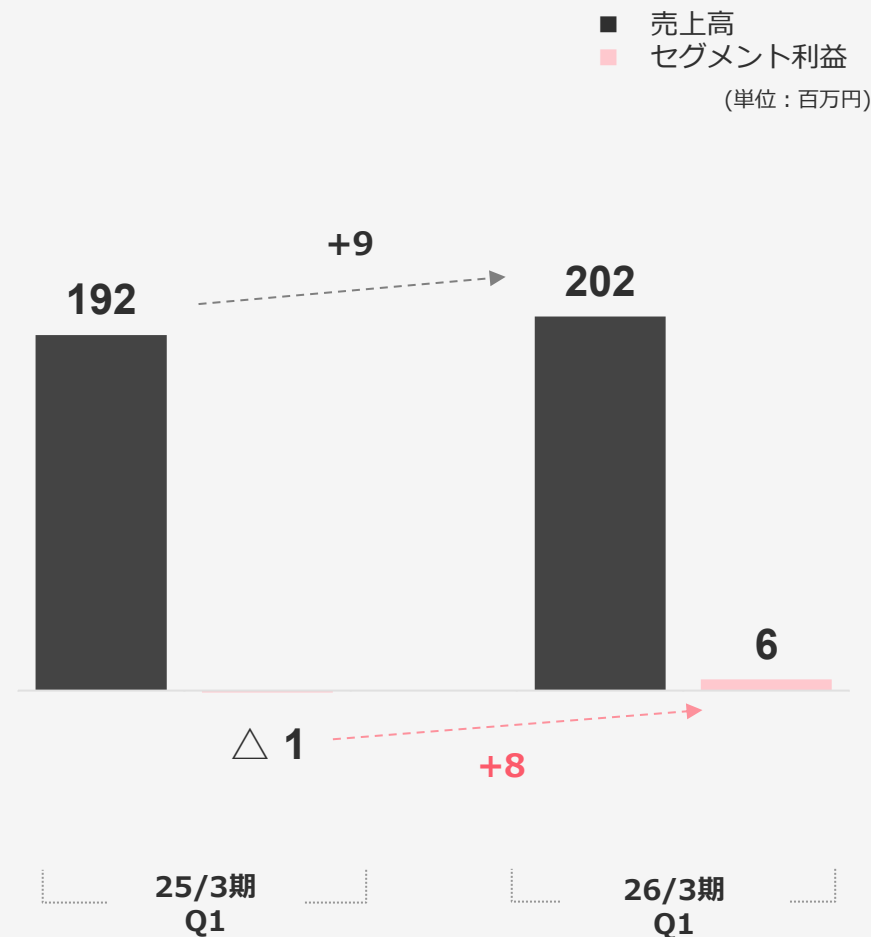
当期注力テーマ

- 主力ソフトウェア製品（Origin、Stata）を中心とした教育機関、政府研究機関、一般企業への販売
- デジタルマーケティング及び学会併設展示会による新規販売強化
- 既存顧客への販促強化による、サブスクリプション（年間使用料）、メンテナンスの更新率向上

当第1四半期事業概況

前期比で売上高・営業利益ともに増加

- 各製品売上は概ね順調に推移
- 注力取組の一般企業向け販売が好調、売上増に貢献



| トピックス

2025.5.16

ユビキタスAIのLinux®/Android™高速起動ソリューション 「Ubiquitous QuickBoot」が累計出荷数9,000万本突破



- 2025年4月で発売15周年を迎えたLinux/Android高速起動ソリューション「Ubiquitous QuickBoot」が累計出荷本数9,000万本を突破したことを発表
- システムの肥大化や昨今のサイバーセキュリティ攻撃への対応から、起動時間が長くなる要因が増加する中、QuickBootはオンリーワンの技術としてこれらの課題解決に取り組んできた
- 市場からの需要は益々増えており、よりセキュアで高速な起動のための機能強化、対応プラットフォームやアプリケーションの拡充など、市場のニーズにタイムリーに 대응していく

2026年3月期業績予想と重点取り組み

(単位：百万円)	26/3期 (目標)	25/3期 (実績)	増減額
売上高	4,349	4,138	210
営業利益	6	96	△90
経常利益	5	92	△87
当期純利益※	△23	91	△114

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

グループとしての経営基盤と事業連携強化による次の成長に向けた取組に注力する

- ・ 次の成長を実現するための経営基盤整備（業務運営体制整備・効率化、人材採用・育成）
- ・ 前期比売上5%成長を目標とした事業取組
- ・ グループ全体でのデジタルマーケティング取組強化による売上増の実現
- ・ ユビキタスAIとグレースシステムの事業・販売連携強化
- ・ 競争力、成長が見込める製品・サービスへの注力（高速起動、開発品質向上支援ツール、デバイスセキュリティ）

ソフトウェアプロダクト事業

売上高： 901百万円

高速起動・デバイスセキュリティ・リアルタイムOS・2次元バーコード製品を中心に売上目標を実現

既存顧客からの売上に加え、過年度に採用された顧客製品の出荷開始によるロイヤルティ収入など、増加幅は大きくないが安定した売上規模を確保

ソフトウェアディストリビューション事業

売上高： 1,443百万円

開発品質向上支援ツール関連製品・サービス売上をより強化

多数の製品を取り扱うメリットを生かし、拡販により売上・利益増を見込む

ソフトウェアサービス事業

売上高： 1,055百万円

既存顧客の継続案件を中心とした売上

製品販売案件関連や、既存取引先からの受託開発獲得を強化

データアナリティクス事業

売上高： 950百万円

パッケージ製品販売・サブスクリプションを中心に前年度並みの売上を見込む

前期比：セグメント別売上及び利益

(単位：百万円)		26/3期 (連結)	25/3期 (連結)	増減額	増減率
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	901	899	1	+0.2%
	セグメント利益	△23	△28	5	-
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	1,443	1,318	124	+9.4%
	セグメント利益	△17	△45	27	-
ソフトウェアサービス事業	売上高	1,055	1,005	49	+4.9%
	セグメント利益	0	118	△118	-
データアナリティクス事業	売上高	950	914	35	+3.8%
	セグメント利益	46	51	△5	△11.1%
合計	売上高	4,349	4,138	210	+5.1%
	営業利益	6	96	△90	△93.8%

前期比：セグメント別売上及びセグメント別EBITDA

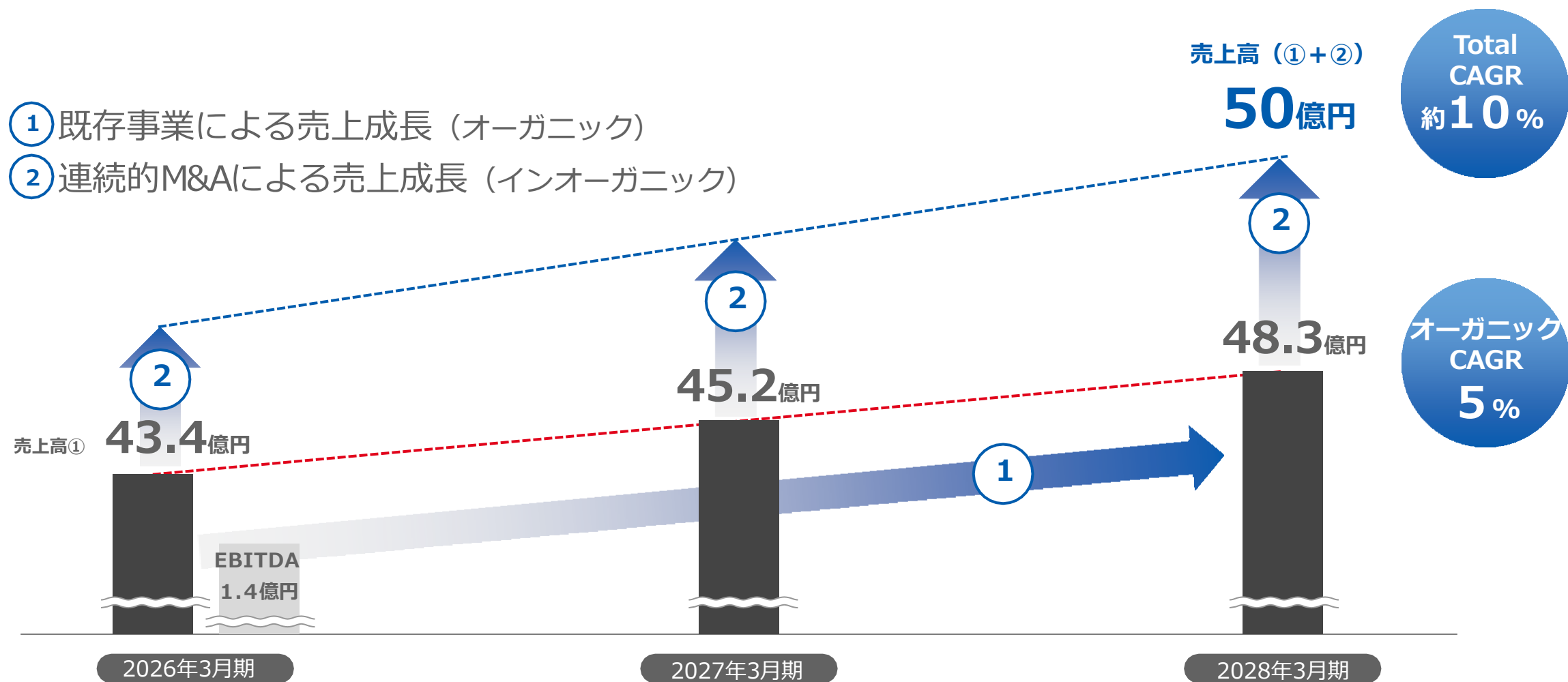
(単位：百万円)		26/3期 (連結)	25/3期 (連結)	増減額	増減率
ソフトウェアプロダクト事業	売上高	901	899	1	+0.2%
	セグメント別EBITDA	△9	△12	2	-
ソフトウェア ディストリビューション事業	売上高	1,443	1,318	124	+9.4%
	セグメント別EBITDA	16	△28	45	-
ソフトウェアサービス事業	売上高	1,055	1,005	49	+4.9%
	セグメント別EBITDA	48	167	△118	△71.0%
データアナリティクス事業	売上高	950	914	35	+3.8%
	セグメント別EBITDA	86	92	△5	△6.2%
合計	売上高	4,349	4,138	210	+5.1%
	EBITDA	142	219	△76	△34.9%

中期経営計画（2026/3期-2028/3期） 全ページは [こちら](#) からご参照いただけます。

- 100年に一度の変革期に顧客や事業・社会環境が大きく変化し、テクノロジー・インフラが加速度的に進化する状況において、「製造業顧客を基盤」として、新たなユビキタスAIにBIG Changeを目指す



- **オーガニック領域は、毎年5%成長**を見込み、安定的な成長キャッシュフロー創出を目指す
- **インオーガニック領域は、M&Aによる売上成長**を見込むため年度ごとの目標設定は行わず、計画最終年度に、オーガニック+インオーガニックで**売上高50億円以上、CAGR10%程度**の成長を目指す



■ 「売上高」及び「EBITDA（調整後営業利益）」を重要収益指標として経営・財務戦略を推進していく

M&A戦略を推進するユビキタスAIの収益力の考え方

- 「Growth Investment（売上成長志向）のフェーズ」となっており、「売上高」及び、のれん償却費の影響を除いた「EBITDA（調整後営業利益）」を重要な財務指標として定義
- M&Aの連続的实施によりキャッシュアウトを伴わない会計上の費用である「のれん償却費」が増加しており、今後その傾向が顕著に
- 長期的には「Quality Growth（売上と利益とCFの同時成長）」の実現を目指す

ユビキタスAIの財務的特徴

- **費用的観点**：今後もM&A戦略を推進するにあたり、内部統制強化や管理コストの先行投資が短期的に増える見込み
- **時期的観点**：製造業顧客の特性上、下期偏重（特に2月/3月）に売上・利益が集中。つまり下期売上・利益で上期赤字を補う財務構造（固定費などを補い、グループ全体の損益分岐点を超えるタイミングが下期になる）

以上を踏まえた財務目標数値の考え方

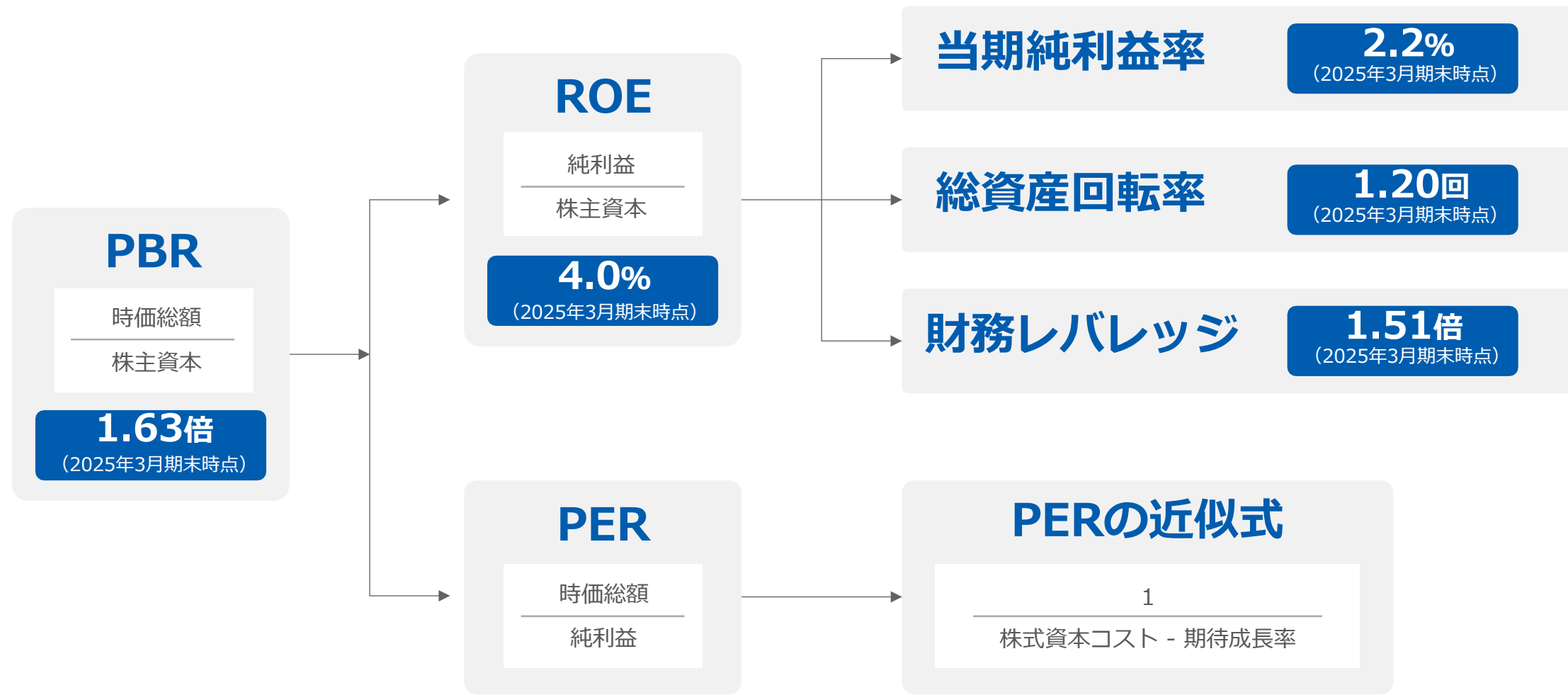
売上高

- オーガニック成長、インオーガニック成長を併せて本中期経営計画では**3年後50億円以上の売上高達成**を目指していく

EBITDA （調整後営業利益）

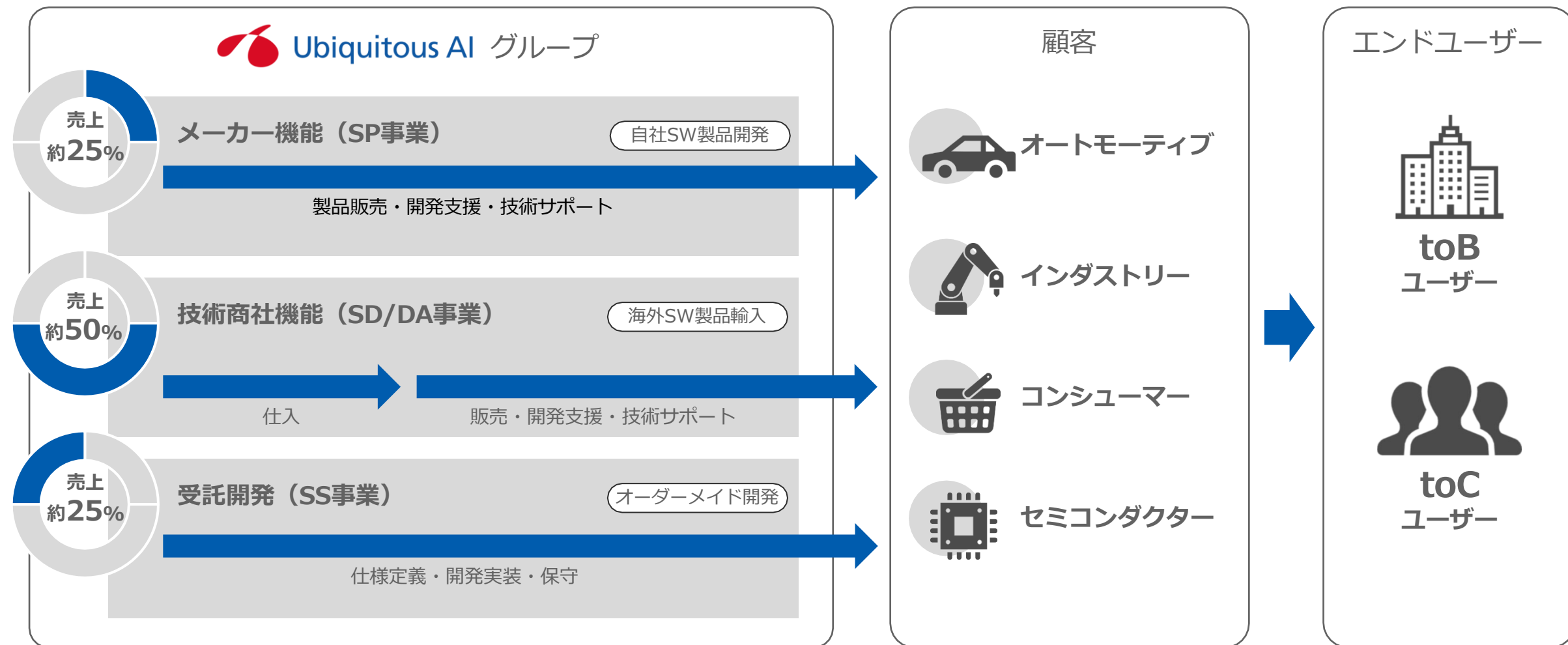
- **EBITDA（調整後営業利益）**は、ユビキタスAIの**キャッシュフロー創出力の指標**（≒毎月の連結現預金口座への入金）を最も適切に示す
- キャッシュアウトを伴わないのれん償却費が控除された営業利益及び当期純利益でのコミュニケーションは、**収益実態を投資家のみなさまへ正確に表現できず、誤った投資判断を招く恐れ**がある（適切な企業価値・株価目線をもっていないリスク）
- 利益指標については、「**EBITDA（調整後営業利益）**」を**重要指標として統一**していく

- のれん償却費により、会計上の当期純利益が低くなることで、構造的にROEが低くなりがちだが、**PBRは1倍越えの1.63倍**となっている



| Appendix

- 製造業顧客のソフトウェアニーズに対して、「**自社製品（メーカー機能）**」・「**海外製品（技術商社機能）**」・「**受託開発（オーダーメイド機能）**」の3つのアプローチで全方位支援を行っている



■ 電子・電気機器開発に必要なOS・ミドルウェアなどの**コンポーネント（部品）製品**から、開発品質向上を支援する**ツール製品**、組込みシステムからITまで幅広く対応する**受託開発**、**データアナリティクス業務向け製品**を中心に展開

主要事業	主な製品/サービス	概要サマリ		
		製品詳細	セグメント売上高	セグメント利益 (のれん償却前)
1 (SP) ソフトウェア プロダクト事業	QuickBoot	■ 機器の高速起動を実現しUX向上するソリューション ■ 機能的差別化が明確かつ直接的な競合が少ない		
	Securus/DTCP/HDCP/TPM	■ 標準規格に準拠したプレミアムコンテンツ保護を実現 ■ セキュリティ・バイ・デザインの実現をサポート	899百万円	△ 1 9 百万円
	TOPPERS-Pro	■ 自社開発の商用品質かつ高性能なリアルタイムOS ■ 先端半導体への対応力で、先行者優位を確立		
2 (SD) ソフトウェア ディストリビューション事業	CodeSonar/CodeSentry IoT機器セキュリティ検証	■ 世界トップクラス精度のソフトウェア解析ツール ■ セキュリティ法案やガイドライン対応をトータルにサポート		
	InsydeH2O	■ 高い世界市場シェアを誇るBIOS ■ 高参入障壁のPC起動を担う基幹ソフトウェア	1,318百万円	△ 4 1 百万円
	HE-CRYPTO/NET/USB	■ 機能安全やセキュリティ規格適合の高信頼性ミドルウェア製品		
3 (SS) ソフトウェア サービス事業	プロフェッショナルサービス受 託開発	■ 要件定義から開発、保守運用までトータルにサポート ■ 組込み、アプリからWEBまで幅広い開発に対応	1,005百万円	160百万円
4 (DA) データ アナリティクス事業	Origin	■ 日本有数の国立私立大学への豊富な導入実績 ■ 科学技術分野での高性能なデータ解析ツール	914百万円	90百万円
	Stata	■ 総合統計ソフトウェアとして幅広い研究分野に浸透 ■ 政府機関など社会統計、計量経済分野で多くの実績		

■ 30年近くにわたり「**組込みソフトウェアカンパニー**」として、卓越した実績と高い業界プレゼンスを有する



1

自社製品・海外製品・受託開発の3つのアプローチにより、
全方位で製造業顧客のソフトウェアニーズを実現

2

30年近くの実績と顧客信頼による**高い業界プレゼンス**

3

**ソフトウェアコンポーネントと開発品質向上支援ツールを軸に
多種多様な製品取扱い**

4

大手製造業を中心とした顧客基盤による
安定したキャッシュフローの創出力

5

連続的なM&Aによる買収・PMI実績による高度なノウハ
ウ



Ubiquitous AI