

株式会社ユビキタスAI

2027年3月期 第1四半期
決算説明資料

2026.08.14

- 新経営方針の概要と進捗
- 2027年3月期 第1四半期
 - 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

- 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

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

2025年12月

ITマネジメント・ コンサルティングと業務提携

- セキュリティ組織の設計・構築や、セキュリティ対策の企画・計画立案、人材育成などのコンサルティング領域をカバー
- 法令・規格準拠から製品脆弱性検証までトータル支援

2026年2月

アーティファクト社と 業務提携

- ユビキタスAIが展開するセキュリティ製品群の価値向上および市場展開を強化
- IoT機器の次世代セキュリティ要件へのソリューション価値を最大化

2026年3月

SecEdge社と 販売代理店契約締結、 「SEC-TPM」本格展開

- 専門性の高いTPMの導入負担軽減、容易な組込み環境を整備
- デバイスの完全性確保や国際的なセキュリティ基準準拠を支援

2026年5月

IoT・組込み機器向け 次世代セキュリティ検証ツール 「Penzzzer」販売開始

- 欧州CRAをはじめとする国際規制対応の需要拡大を捉える
- 車載・医療・産業用IoTなど高付加価値分野への展開を通じ、顧客基盤・競争力強化を図る

We-Fuzz Inc.

IoT・車載・医療・産業システム向けセキュリティテストに特化した米サイバーセキュリティ企業

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

「エッジセキュリティ3.0」構想の提唱

セキュリティを、防御策から製品価値・事業価値を高める競争力の源泉へ

デバイスの常時接続化や OTA（Over-The-Air）による
機能更新が一般化

運用期間全体を通じて製品価値が形成される時代へ

エッジセキュリティ3.0

新たな収益機会やビジネスモデルの創出につなげるセキュリティ

- ・ 機能のオンデマンド有効化
- ・ サブスクリプション型サービス
- ・ ライセンス管理
- ・ 利用期間に応じた機能提供

「エッジセキュリティ3.0」を支えるユビキタスAIの製品群

耐量子暗号領域

開発中

量子コンピュータ時代に備えた
「PQC（耐量子コンピュータ
暗号）ライブラリ」

開発中

TLS 暗号通信ライブラリの
PQC 対応

デバイス保護領域

販売中

暗号化・秘匿データ管理
ソリューション
「Ubiquitous Securus」

開発中

小型デバイス向け
軽量セキュリティ技術

デバイス運用領域

販売中

デバイスのライフサイクル管理
プラットフォーム
「Edge Trust」

エッジセキュリティ2.0

知的財産やブランドを守る セキュリティ

- ・ 暗号化や改ざん防止
- ・ セキュアメモリ活用

エッジセキュリティ1.0

必要最低限の 義務としてのセキュリティ

- ・ 法令遵守
- ・ 脆弱性対応

制約の大きい組み込み機器でも高度なセキュリティを実装できる製品サービスの拡充を進め
顧客の製品価値創出・市場価値向上に貢献

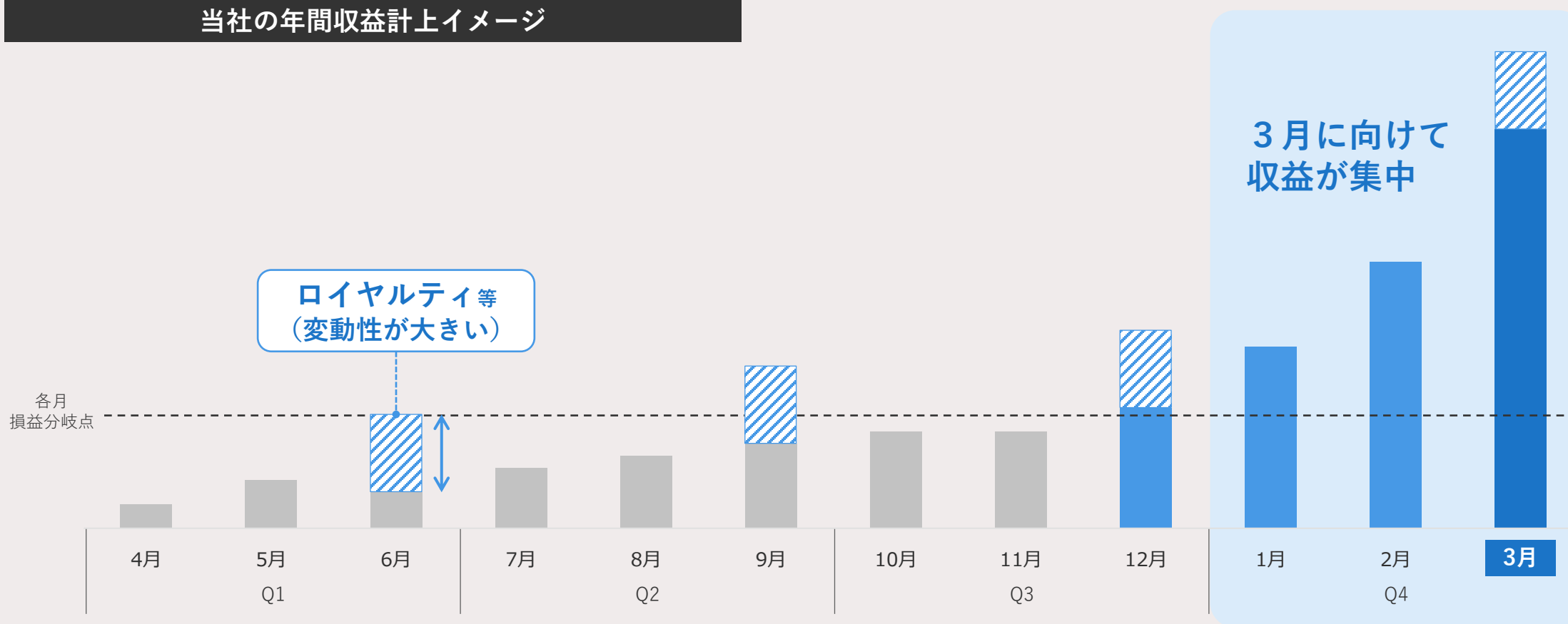
● 2027年3月期 第1四半期

－ 経営概況 －

当社の年間収益計上の特性

- 国内顧客の年度末（3月）に向けて売上・利益が集中する事業特性
- ロイヤルティ収入は顧客販売実績に連動するため、四半期ごとの変動性を有する

当社の年間収益計上イメージ



業績ハイライト

売上高

2027年3月期

756 百万円 前年同期
859 百万円

通期予想 : 3,950 百万円

EBITDA

2027年3月期

△131 百万円 前年同期
△83 百万円

通期予想 : △150 百万円

主なトピックス

- ✓ 中長期的な成長基盤の強化に向け、事業ポートフォリオの見直しや収益性改善施策を推進
- ✓ 売上高は通期の連結業績予想に対して計画通りの19.2%の進捗（P.8下期偏重特性参照）
- ✓ 前年同期のスポット案件におけるライセンス売上および年度内で前倒しとなったライセンス売上が当四半期に発生しなかったことにより、売上高は前年同期比では減少
- ✓ 売上高および売上総利益の減少を主因として、EBITDAは前年同期比で減少

連結損益計算書

- SD領域およびSS領域（※1）の一部案件において売上計上時期が翌四半期以降へ後ろ倒しとなったことなどから、売上高および売上総利益が前年同期比で減少し、営業損失を計上。一方で、のれん償却費の減少等により販管費は前年同期比で減少

単位：百万円	27年3月期 Q1	26年3月期 Q1	増減額
売上高	756	859	△103
売上原価	504	550	△46
売上総利益	252	309	△56
販管費	398	422	△24
営業利益	△145	△113	△32
税金等調整前利益	△149	△112	△36
当期純利益 ※2	△147	△123	△24
EBITDA	△131	△83	△47

※1 SD：ソフトウェアディストリビューション SS：ソフトウェアサービス

※2 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

- 売上債権の回収により現預金が増加。保有株式の時価上昇によりその他固定資産および純資産が増加

単位：百万円	27年3月期 Q1	26年3月期 期末	増減額
現金及び預金	2,108	1,995	113
受取手形及び売掛金	485	951	△465
棚卸資産	51	22	28
前払費用	92	100	△8
その他流動資産	49	17	32
流動資産	2,786	3,086	△299
のれん	106	116	△9
その他固定資産	924	495	428
固定資産	1,031	612	419
資産合計	3,818	3,698	119

単位：百万円	27年3月期 Q1	26年3月期 期末	増減額
買掛金	122	227	△105
1年内返済予定の長期借入金	199	199	0
未払金	47	61	△13
その他流動負債	260	259	1
流動負債	630	747	△117
長期借入金	666	716	△49
退職給付に係る負債	227	224	3
その他固定負債	232	99	133
固定負債	1,126	1,040	86
純資産	2,061	1,910	150
負債・純資産合計	3,818	3,698	119

● 2027年3月期 第1四半期

－ 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、SP領域では音声コード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Bluetooth製品のロイヤルティ売上計上タイミングの影響により減収、SS領域では受託開発売上減少の影響により減収、DA領域では官公庁向け大型案件の売上が後ろ倒しとなり若干の減収となった結果、売上高の合計は前年同期を下回った

単位：百万円	27年3月期 Q1 売上高	26年3月期 Q1 売上高	増減額	増減率 (%)
ソフトウェアプロダクト（SP）領域	193	212	△18	△8.5
ソフトウェアディストリビューション（SD）領域	215	270	△54	△20.3
ソフトウェアサービス（SS）領域	150	174	△24	△14.1
データアナリティクス（DA）領域	196	202	△5	△2.7
合計	756	859	△103	△12.0

ソフトウェアプロダクト（SP）領域

当領域の注力テーマ

- ・ **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**

当第1四半期の概況

売上高：前年同期比で減少

- ・ 高速起動製品における海外主要顧客へのロイヤルティ売上は増加
- ・ 音声コードUni-Voice製品のロイヤルティ売上が減少

製品別概況

- ・ 高速起動製品：海外顧客のスマートデバイス販売が好調
- ・ セキュリティ製品：主要顧客からのロイヤルティ売上増加
- ・ Uni-Voice製品：前期の行政向け案件の一部が当期発生しなかったため、ロイヤルティ売上が減少

単位：百万円	27年 3 月期 Q1 売上高	26年 3 月期 Q1 売上高	増減額
QB	86	66	20
DB	18	8	10
EP	40	29	11
GS	47	108	△60
SP領域	193	212	△18

※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

当領域の注力テーマ

- 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

当第1四半期の概況

売上高：前年同期比で減少

- 既存顧客向け製品販売およびロイヤルティ売上は計画通りに進捗
- 前年同期に計上したBluetooth製品のロイヤルティ売上が当期は下期売上予定のため、前年同期比では売上が減少

単位：百万円	27年 3 月期 Q1 売上高	26年 3 月期 Q1 売上高	増減額
SD領域	215	270	△54

製品別概況

- BIOS製品：AI需要によるメモリ価格高騰の影響を受けPC出荷台数が減少
- ツール・セキュリティ製品：ライセンス販売は計画通りに進捗

ソフトウェアサービス（SS）領域

当領域の注力テーマ

- 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

当第1四半期の概況

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売上が減少
- 前年同期は一昨年度から後ろ倒しとなった案件が売上を押し上げていたため、前年同期比で売上が減少

単位：百万円	27年3月期 Q1 売上高	26年3月期 Q1 売上高	増減額
SS領域	150	174	△24

データアナリティクス（DA）領域

当領域の注力テーマ

- **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**

当第1四半期の概況

売上高：前年同期比で微減

- 主力製品の売上は堅調に推移
- 官公庁向け大型案件の売上が第2四半期に後ろ倒しとなり、売上は若干の減少

製品別概況

- 画像解析ツールMIPARおよび AI解析ツールMulti-Sigma：需要が大幅に拡大
- 統計解析ツールStata：前期並みの需要で堅調に推移
- 計量経済データ分析ツールEViews：需要が堅調であったものの、官公庁向け大型案件の売上が第2四半期に後ろ倒しとなった

単位：百万円	27年 3 月期 Q1 売上高	26年 3 月期 Q1 売上高	増減額
DA領域	196	202	△5

- 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

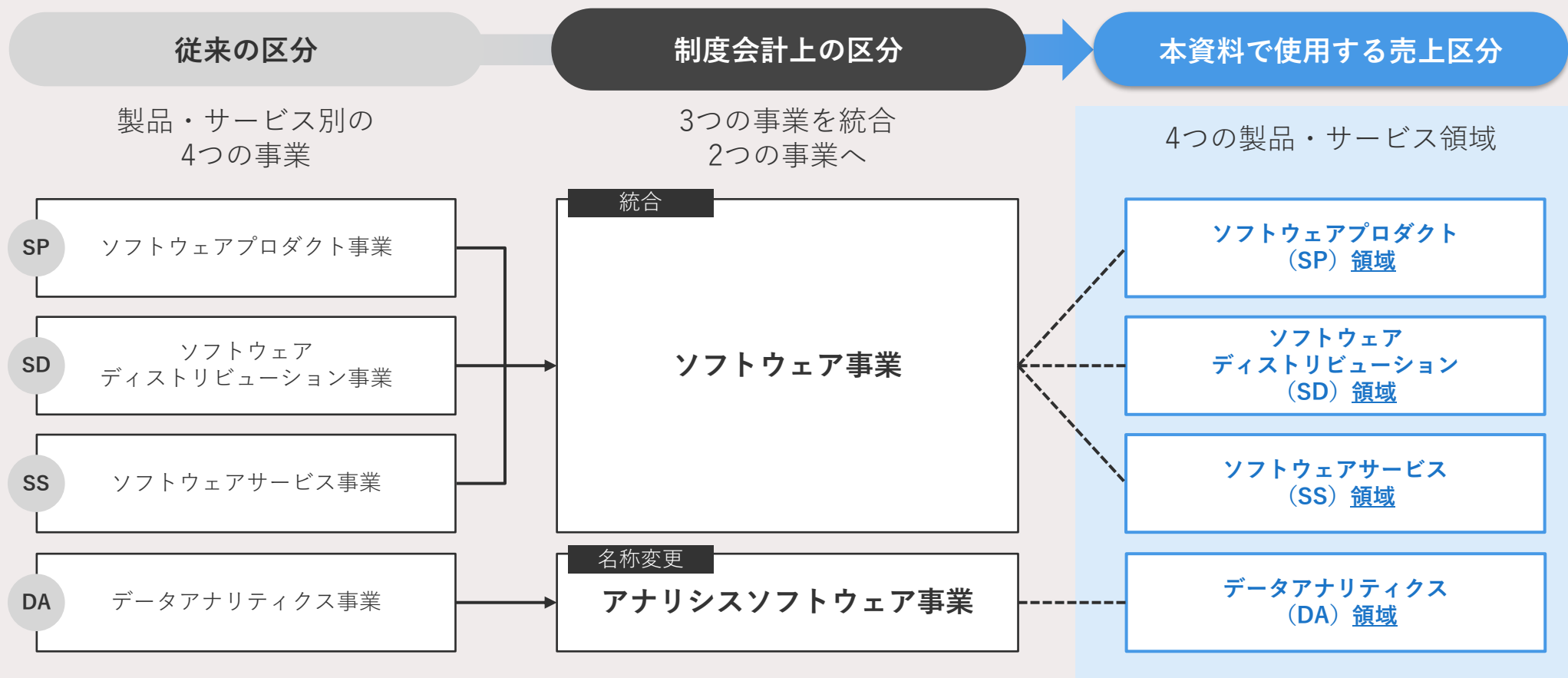
- ・ セールス&マーケティング強化による新規顧客獲得
研究機関や教育機関に加えて事業会社への販売を強化
研究者の最新研究・論文作成を支援するプロモーション活動を通じた新規顧客獲得
- ・ サイトライセンス、サブスクリプションライセンスなどの販売を拡大し、売上を増加

Appendix

- (再掲) 報告セグメントの変更
- (再掲) 量子フォーラムへ加盟 — 中長期成長基盤の強化 —

(再掲) 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



(再掲) 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

