

|| 企業調査レポート ||

ユビキタス AI

3858 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年6月26日(水)

執筆：客員アナリスト

松本章弘

FISCO Ltd. Analyst **Akihiro Matsumoto**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024 年 3 月期の業績概要	01
2. 2025 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	08
1. 経営環境	08
2. 事業概要	10
3. 事業セグメント別概要	11
4. B2B テクノロジービジネスプラットフォーム	14
■ 業績動向	15
1. 2024 年 3 月期の業績概要	15
2. 事業セグメント別動向	16
3. 財務状況と経営指標	19
■ 今後の見通し	21
1. 2025 年 3 月期の業績見通し	21
2. 事業セグメント別業績見通し	21
■ 中長期の成長戦略	23
1. 中期経営計画の概要	23
2. 中期経営計画の進捗状況	24
■ 株主還元策	25

要約

2 社続けての M&A により成長・事業基盤を強化。 2024 年 3 月期の売上高は 1.8 倍に、営業利益は大幅改善し、黒字化

ユビキタス AI<3858> は、組込みソフトウェア*の自社開発製品及び海外のソフトウェアベンダー製品の販売、テクニカルサポート、エンジニアリングサービスを展開し、大手電子・電気機器製造・開発企業を中心とした 1,000 社以上の顧客が必要とする最適なソフトウェアテクノロジー・サービスを提供している。また、多数の大手製造業顧客と国内ベンチャー・スタートアップ企業、海外パートナーなどをつなぐ B2B テクノロジービジネスプラットフォーム「HEXAGON (ヘキサゴン)」を運営している。

* 組込みソフトウェア：家電製品や産業機器、自動車などに搭載される、特定の機能を実現するためのコンピュータシステムで動作するソフトウェアのことで、装置の制御や動作の受け付けなどを高信頼性かつリアルタイム性をもって行うことが求められる。

1. 2024 年 3 月期の業績概要

2024 年 3 月期の連結業績は、売上高 3,478 百万円（前期比 79.5% 増）、営業利益 71 百万円（前期は 84 百万円の損失）、経常利益 87 百万円（同 76 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益 32 百万円（同 148 百万円の損失）と前期比約 1.8 倍の増収となり、営業損益も大きく改善した。2023 年 4 月に子会社化した（株）ライトストーンの通期の売上と、同年 10 月に子会社化した（株）グレースシステムの半期の売上が増収に大きく寄与した。両社の M&A により技術、取引先、人材などの経営リソースを共有し、成長・事業基盤強化のステップが大きく進んだと言える。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）やウクライナ情勢による半導体・自動車・民生機器などのサプライチェーンの混乱が軽減したことも追い風となった。営業損益も、新規の契約時一時金の増加、採算を重視した受託開発売上の増加、単価アップなどにより同社単体の利益が大幅に改善したほか、ライトストーンの利益も加わり、前期を 155 百万円上回り黒字で着地した。のれんの償却費 66 百万円を加味すると、実質的には前期を 222 百万円上回った。なお、2024 年 2 月に公表した修正計画に対して売上高は上振れたが、営業利益は下回った。グレースシステムが連結前に計上していた資産の価値が失われ、これを計画外で費用処理したことが要因であり、当期純利益は 32 百万円となった。

2. 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高 4,022 百万円（前期比 15.6% 増）、営業利益 40 百万円（同 44.1% 減）、経常利益 38 百万円（同 56.6% 減）、親会社株主に帰属する当期純損失 22 百万円（前期は 32 百万円の利益）と増収減益の見通しだ。売上は、前期は半期分だったグレースシステムの売上が通期で寄与する。2024 年 8 月に吸収合併する子会社（株）エイムとグレースシステムのオフィスを統合し受託開発の連携・受注強化を進めるほか、成長が見込める IoT 機器のセキュリティ対策など品質向上支援ツール群の販売強化を進める計画だ。損益面では、強化した収益力をさらなる成長につなげるための人材開発、研究開発、販促強化などへの積極的な投資を計画しているため減益を見込んでいるが、のれん償却前の営業利益は 133 百万円と前期の償却前利益より 5 百万円下回る水準で推移する見通しだ。ただし、のれんの償却費は税法上損金算入されず法人税などが膨らむため当期純損失を予想する。

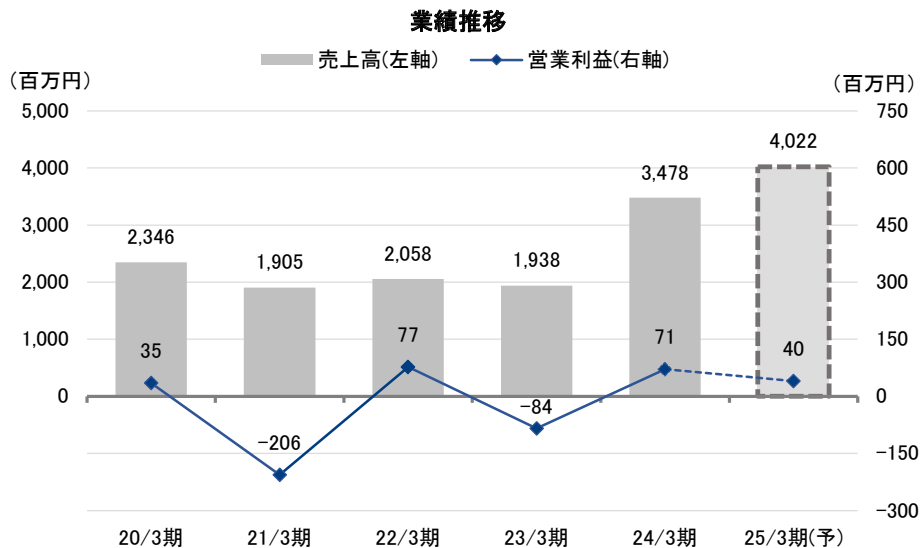
要約

3. 中期経営計画の進捗状況

同社はポストコロナを見据えて次の10年で「Big Change」を実現するため、2022年6月に新たなビジョン及び3ヶ年（2023年3月期～2025年3月期）の中期経営計画を公表した。テクノロジーに関わるすべてが宝物であり収益の源泉となると考え、それらを探し続けることで社会の進歩に貢献することを意味する「Exploring Everything」をスローガンとして、2027年3月期に売上高5,000百万円を達成するために、2025年3月期に売上高4,022百万円、営業利益40百万円を実現する目標を掲げた。2023年3月期の実績は当初の目標値を下回ったが、M&Aの実現により2025年3月期の数値目標を上方修正した。スローガンを実現するために、組込みソフトウェア開発・販売会社から顧客が必要とするテクノロジー・サービスを提供する会社として事業領域拡大を目指し、M&Aによる教育・研究機関を対象にしたデータアナリティクス事業への参入、受託開発における事業領域拡大と着実に実績を積み上げている。2022年6月に立ち上げた製造業向けB2Bビジネスプラットフォーム「HEXAGON」の運営、2023年11月に北九州市と連携し、研究開発・ビジネス拠点「北九州ビジネスイノベーションセンター」を開設するなど新たな事業機会の創出に向けた積極的な取り組みも進めている。「HEXAGON」の賛同企業・団体は2023年5月の46から直近で79まで拡大した。引き続きM&A、資本提携などに積極的に取り組んでおり、2027年3月期の数値目標達成の蓋然性は一段と高まっていると評価したい。

Key Points

- ・ 2社続けてのM&Aにより成長・事業基盤を強化
- ・ 2024年3月期の売上高は前期比約1.8倍、営業利益は大幅改善し黒字化
- ・ 2025年3月期は人材・研究開発投資、子会社間の事業連携を進め増収・減益予想



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

M&Aにより事業領域・基盤を拡充し、新たな成長ステージへ

1. 会社概要

同社は、「ユビキタス社会」※に必要となる電子・電気機器などデバイスへの組込みネットワークソフトウェア製品、セキュリティ関連ソフトウェア製品、データベース製品、高速起動製品、音声コード製品などの自社開発、販売及び海外ソフトウェア製品の輸入販売、テクニカルサポート、エンジニアリングサービスを展開する。メーカー機能と商社機能を併せ持ち、電子・電気機器の大手製造・開発企業を中心とした1,000社以上の顧客を抱え、顧客が必要とする最適なソフトウェアテクノロジー・サービスを提供している。同社及び子会社エイム、ライトストーン、グレースシステムの3社で企業グループを構成し、東京に本社、大阪、名古屋に営業所を置くほか、北九州市に「北九州ビジネスイノベーションセンター」を設けている。また、多数の大手製造業顧客と国内ベンチャー・スタートアップ企業、海外パートナーなどをつなぐB2Bテクノロジービジネスプラットフォーム「HEXAGON」を運営している。

※ユビキタス社会:ユビキタスとは「あらゆるところに偏在する」という意味のラテン語で、いつでも・どこでも・何でも・誰でもがインターネットなどのネットワークにつながることで、様々なサービスを受信し、生活をより豊かにする社会を指す。

2. 沿革

同社は、ユビキタス・ネットワーク化の進化により、携帯電話、家電、ゲーム機器、AV機器、自動車など身の周りのあらゆるものがネットワークに接続されたコンピュータで制御されるようになると考え「いつでも、どこでも、誰でも」面倒な操作なしにユビキタス・ネットワークの利便性を享受できる快適な生活を実現させるために、2001年5月に(株)ユビキタスとして設立された。創業者の一人、鈴木仁志氏(元同社CTO:最高技術責任者)はマイクロソフト創業者ビル・ゲイツとのプログラミング勝負で勝利した逸話を持つ天才プログラマーである。

同年11月には主力製品となる「Ubiquitous TCP/IP」を開発した。これは、インターネット通信プロトコルであるTCP/IPを、車載機器、医療機器、産業機器など多岐にわたる組込み機器向けに最適設計したもので、省メモリでの実装が可能な「小ささ」、非力なCPUでも動作する「軽さ」、効率よく通信する「速さ」を実現した製品だ。この製品を組み込めば、開発者は組込み機器をインターネットに接続し、データ通信を行えるようになる。2002年8月には「Ubiquitous TCP/IP」「Ubiquitous SSL(インターネットでデータを暗号化して送受信するためのプロトコル)」が「ニンテンドーDS」用の通信ライブラリに採用され、任天堂<7974>との間でソフトウェア使用許諾契約を締結した。2008年8月には「Ubiquitous TCP/IP」の累計出荷ライセンス数は1億本を突破し、通信機能を実装するためのミドルウェア「Ubiquitous Network Framework」も2010年9月には累計出荷数2億本を突破した。

会社概要

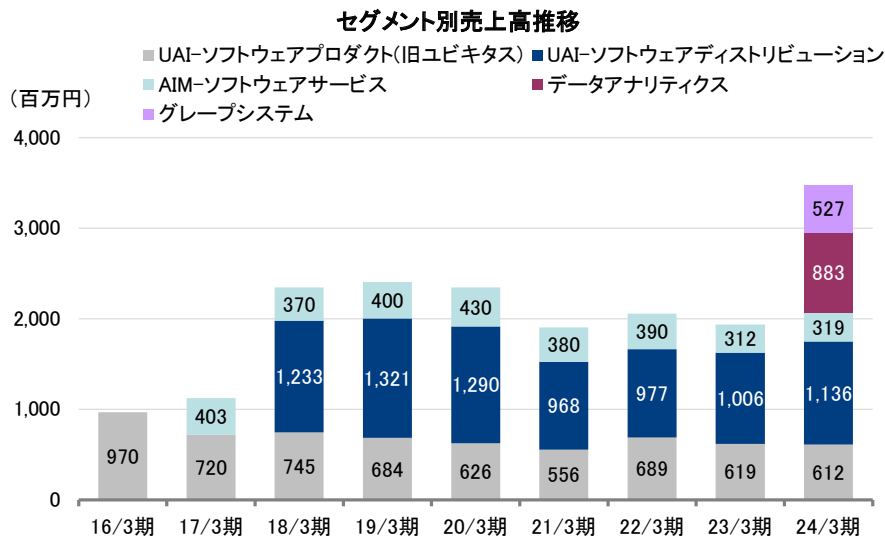
2010年3月には主力製品である「Ubiquitous QuickBoot」の販売を開始した。これは、デジタル家電や車載情報端末など高機能化された機器を、電源オフからユーザーの操作性を損なわずに瞬間起動を実現するソリューションであり、2023年4月には累計ライセンス数7,000万本を突破し、直近の2024年3月には累計8,000万本突破と1年間で1,000万本近くを販売する同社の代表的な商品である。カーナビゲーション、ディスプレイオーディオ、ドライブレコーダーなどの車載システム分野でのニーズが高く、JVCケンウッド<6632>や(株)デンソーテンのAVナビゲーションシステムに搭載されるなど、国内外を含め出荷数を伸ばしてきた。

そのほか、ネットワーク、データベース、セキュリティに関連するソフトウェアの自社開発製品を多数リリースしてきたが、2016年4月には自社製品の拡販のための受託開発力強化を目的として、1987年の設立以来組み込み系ファームウェアの受託開発を行ってきた独立系のソフトウェア開発会社であるエイムを100%子会社化した。エイムは、組み込みシステム、WEB・クラウド、スマートフォン・PCアプリケーションなど、顧客のニーズに応じた機器・システムのシステム提案から開発・実装、運用保守までトータルエンジニアリングサービスを提供しており、特に音楽関係、カーナビゲーションシステム、AV機器製品の開発経験が豊富で、音楽レコメンドシステムの開発も手掛けている。日本語CDDDB(Compact Disk DataBase:音楽の演奏者や制作年度などの情報が格納されたデータベース)の運営を独自に開始し、米国Gracenoteの楽曲認識テクノロジーと連携したアルバム名、曲名、アーティスト名のフリガナデータ「YOMI」や、ニックネーム、短縮名、間違った読み方等で構成されるアーティスト情報「別名」をコンテンツ・サービスとして提供する。また、Gracenoteの公式開発パートナーとしてカーナビゲーションを中心にしたデバイスへの組み込み制御システムの開発やデバイスへのGracenote製品の組み込み、顧客のソフトウェア受託開発などを手がけてきた。

2017年4月には、製品ラインアップ拡充と案件獲得体制強化を目的として、1985年の設立以来海外の組み込みソフトウェアベンダー製品を取り扱ってきた専門商社である(株)エーアイコーポレーションを100%子会社化した。その後2018年7月には、両社の連携をより密にし、エーアイコーポレーションの海外パートナー企業と当社との共同開発や、パートナーを通じた海外での自社製品販売活動を通じたシナジー創出を加速・強化するため、エーアイコーポレーションを吸収合併し、社名を(株)ユビキタスAIコーポレーションに変更した。エーアイコーポレーションは、機器組み込み用ソフトウェアの専門輸入商社として、ネットワーク、コネクティビティ、ストレージ分野などの各種ミドルウェア、品質向上支援・テストツール、キャリアグレード分野の各種ソフトウェア、UEFI-BIOSなど、30社を超える世界のトップメーカーから最先端の技術を持つユニークなスタートアップ企業までの代理店としてライセンス販売を行ってきた。またオープンソースをベースとした自社開発による高性能リアルタイムOSも提供してきた。加えて、これらの製品群の販売やサポートのみならず、車載・民生・通信・産業機器など幅広い分野の顧客の要望に応じた移植やカスタマイズなどによって、高い付加価値の提供に注力してきた。

会社概要

2016年から2018年にかけての上述2社の連結により、同社のビジネスは顧客の製品の企画・開発段階からソフトウェアの設計・開発・実装、そして製品の品質向上・検証・サポートまで開発工程すべての要素に対応できる事業基盤を確立した。売上高は2016年3月期の970百万円から、2019年3月期は2,406百万円に急成長した。2022年4月には東京証券取引所の市場変更に伴い東証スタンダード市場に上場し、同年7月には社名を「(株)ユビキタス AI」に変更した。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

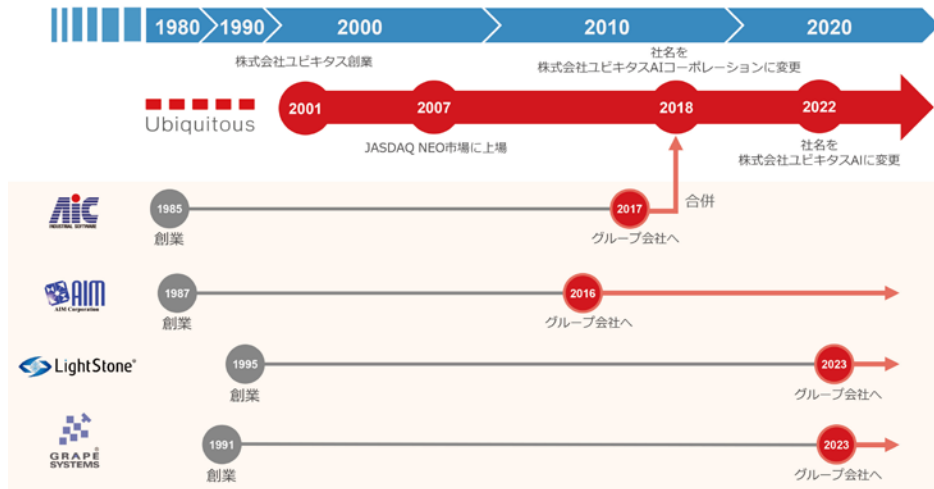
2023年4月には、次の成長ステージに向けて事業領域を拡大することを目的にライトストーンを連結子会社化した。1995年3月に設立されたライトストーンは、子会社化・吸収合併したエアアイコーポレーションと同様、海外ソフトウェアベンダーの製品を取り扱う専門商社であり、「Origin」「Stata」など研究開発で使用される統計・数値データ解析などの技術系ソフトウェア商品を取り扱い、全国の大学・高専などの教育機関、政府系研究機関、企業の研究開発・調査部門などに多くのユーザーを抱えている。これにより、製品ラインアップとして研究開発に必要なソフトウェアが新たなポートフォリオとして加わるとともに、新たな販路を獲得することで、顧客数の増加や一部製品のクロスセルなどによる新たな収益獲得機会を創出した。

2023年10月には、続けてグレープシステムを連結子会社化した。1991年7月に設立されたグレープシステムは、2022年3月に同社が一部株式を取得し資本・業務提携を行っていた。両社は、いずれも組込み機器開発に必要とされるソフトウェアの開発・販売および受託開発を行う企業であり、同社の多彩かつ豊富な製品ラインアップにグレープシステムの組込み機器を中心とした受託開発力という強みを生かした事業連携の強化によって事業上のシナジーが広がる可能性を確信し、2023年10月に100%子会社化した。

会社概要

2024年8月には、エイムを吸収合併する。人材の交流も含めてより連携を深め開発力を強化していく考えだ。また、それに先立ちエイムとグレープシステムの本社事務所を統合する。より人材、業務の連携を進め、開発力をさらに強化していく予定である。

グループの沿革



出所：会社紹介資料「Company Introduction」より掲載

ユビキタス AI | 2024年6月26日(水)
 3858 東証スタンダード市場 | <https://www.ubiquitous-ai.com/ir/>

会社概要

沿革

年月	概要
2001年 5月	元マイクロソフトのエンジニアを中心に東京都渋谷区において(株)ユビキタスを設立、組込みソフトウェア事業開始
2001年11月	「Ubiquitous TCP/IP」の開発に成功
2002年 8月	任天堂(株)とソフトウェア使用許諾契約を締結、「ニンテンドー DS」用の通信ライブラリに通信プロトコルスタック採用
2007年11月	ジャスダック証券取引所 NEO に上場 (NEO の第一号銘柄)
2008年 8月	「Ubiquitous TCP/IP」の累計出荷ライセンス数が1億本を突破
2010年 3月	高速起動ソリューション「Ubiquitous QuickBoot」販売開始
2010年 4月	大阪証券取引所 (NEO 市場) に上場
2010年10月	市場区分を JASDAQ スタンダードへ移行
2010年12月	「JASDAQ-TOP20 上場投信」組入銘柄に選定
2011年10月	「デロイト 日本テクノロジー Fast 50」に入賞
2011年12月	(株)村田製作所との資本・業務提携
2016年 4月	(株)エイムを連結子会社化
2017年 4月	(株)エーアイコーポレーションを連結子会社化
2017年 5月	国内での取扱い製品数において組込みソフトウェア No.1 ベンダーを目指して「ユビキタス・AI コーポレーショングループ (UAIC グループ)」ブランドを立ち上げ
2018年 7月	(株)エーアイコーポレーションを吸収合併、商号を(株)ユビキタス AI コーポレーションに変更
2019年10月	「デロイト 日本テクノロジー Fast 50」に入賞
2019年12月	「デロイト アジア太平洋地域テクノロジー Fast 500」に入賞
2022年 3月	(株)グレースシステムと資本・業務提携
2022年 4月	市場区分をスタンダード市場へ移行
2022年 4月	「Ubiquitous QuickBoot」の累計出荷数が6,000万本を突破
2022年 6月	B2B Tech Biz Platform 「HEXAGON」創設
2022年 7月	商号を(株)ユビキタス AI に変更、本社を新宿区西新宿に移転し本社・五反田事業所を統合
2023年 4月	(株)ライトストーンを連結子会社化
2023年 4月	「Ubiquitous QuickBoot」の累計出荷数が7,000万本を突破
2023年10月	(株)グレースシステムを連結子会社化
2023年11月	北九州ビジネスイノベーションセンターを開設
2024年 7月	小杉事業所を開設 (予定)
2024年 8月	(株)エイムを吸収合併 (予定)

出所：同社ホームページ、有価証券報告書等よりフィスコ作成

■ 事業概要

顧客が必要とするソフトウェアテクノロジー・サービスを国内外に展開する

1. 経営環境

国内の組み込みソフトウェアの市場は、インターネットなどの通信技術の進歩、半導体技術の進歩とともに、あらゆる電子・電気機器に組み込まれ市場規模は拡大している。中でも、自動車の CASE^{※1} が進展する中でモビリティ製品の進化・変化が大きく、車を通信ネットワークにつなぎナビゲーション(地図情報)、車両情報、メディア・音楽情報などを提供するインフォテインメント^{※2}/情報系ソフトウェア、エンジン・トランスミッション・ブレーキなど多くの車載機器を電子制御する ECU^{※3}/制御系ソフトウェアの需要が高まっている。また、AI の活用が進む中で ADAS^{※4}(先進運転支援システム)に関するソフトウェアの開発が急速に進んでいる。組み込みソフトウェアの市場としては、この車載関連の市場が最もシェアが高いと当社では捉えており、今後もシェアが高まると考えている。当社においても、車載関連機器を製造する顧客の売上シェアが 3 割を超える。そのほか、IoT 機器の普及とともにソフトウェアのセキュリティ対策が不可欠となってきており、その需要が高まっている。2030 年には 300 ~ 400 億台が普及していると言われる IoT 機器については、カーボンニュートラル対策として電力使用量の削減につながる高速起動、RTOS などのソフトウェア製品で貢献していくことが重要なテーマだ。また、AI を各種システムに導入する動きも活発になっており、特にスマートフォン、センサー、自動車のデバイスなどに搭載され、デバイス内でデータ処理を行い、デバイスが独自に学習や推論を行うエッジ AI などの市場が拡大すると思われる。

- ※1 CASE:「Connected」(コネクテッド)「Autonomous」(自動運転)「Shared & Services」(カーシェアリングとサービス)「Electric」(電気自動車)の頭文字をとった造語で、自動車産業の今後の方向性を示すキーワード。
- ※2 インフォテインメント:自動車内でドライバー・乗員に情報、娯楽を提供するシステムを指す。
- ※3 ECU: Electric Control Unit の略。自動車の各種機能を電子的に制御する装置、システムを指す。
- ※4 ADAS: Advanced Driver-Assistance Systems の略。自動車のドライバーへの警告機能、制御支援、自動化機能、自動ブレーキなど運転を支援するための技術や機能の総称で、先進運転支援システムと言われる。

ソフトウェアの開発を行う国内企業は、富士ソフト<9749>、シーイーシー<9692>、NSW<9739>、(株)日立ソリューションズ、NTT データグループ<9613> など大手企業が並ぶが、いずれも同社のように組み込みソフトウェア製品を自社開発し販売するのではなく、業務システムや Web アプリ開発など受託開発の比重が高いため明確な競合先は少ないようだ。一方、当社自身が海外製品を輸入販売しているため、海外製品輸入企業や海外製品と競合する。国内競合先としては、リネオソリューションズ(株)、NEXT(株)、イーフォース(株)、イーソル<4420>、テクマトリックス<3762>、(株)日新システムズなどが挙げられる。海外製品の競合としては、Synopsys、wolfSSL、AMI (American Megatrends Inc.) などがある。また、製品においては、半導体メーカーが自社の MCU/MPU 向けにバンドルして配布する OS やミドルウェアとも競合する。

事業概要

この業界において業績 23 年を誇る同社は、大手電子・電気機器メーカーを中心に 1,000 社以上の顧客を有するほか、製品輸入先の海外の主要パートナーは 35 社、100 製品以上をラインアップしていることが強みである。国内外の広いネットワークを通じて最新の技術・製品をキャッチアップし、顧客のモノ作りの最前線で必要とされるソフトウェアサービスを提供できる。海外パートナーとの取引は、同社の製品担当者が市場や技術トレンドをリサーチし、海外パートナー候補企業に直接コンタクトするほか、展示会、Web 問い合わせフォーム、SNS などを活用したマーケティングを強化している。一方、海外メーカーからも同社へのコンタクトが多く、既往の海外パートナー、そのパートナー企業からの転職者、半導体ベンダー、大使館等からの紹介があるようだ。

海外製品の主要パートナー



出所：会社紹介資料「Company Introduction」より掲載

事業概要

2. 事業概要

同社は、電子・電気機器のシステム開発に必要なソフトウェア、ツール、サービスを包括的に提供している。ソフトウェア、ツールについては自社製品の開発・販売及び顧客製品の受託開発を行うメーカー機能と、海外製品を輸入販売する商社機能を持つ。「仕様作成・機能検討・システム設計」から「コーディング（プログラム作成）・機能実装」、そして「システム検証、書き込み」というシステム開発工程において必要となる、Linux/Android 高速起動、RTOS※¹（リアルタイム OS）、BIOS※²などの「システムレイヤー」、デジタルインターフェース、ネットワークプロトコルスタック、セキュリティライブラリ、ファイルシステムなどの「ミドルウェアレイヤー※³」、HMI※⁴、マルチメディア、組込みデータベースなどの「アプリケーションレイヤー」に加えて、ファジング※⁵・脆弱性検証、ソースコード解析、車載 ECU ソフトウェア開発などの「開発支援・品質向上ツール」、エッジ AI ライブラリ、ディープラーニング、AI モデル最適化などの「AI ソフト」などの自社製品・海外製品を取り扱い、IoT 機器セキュリティ検証、開発・実装支援、技術コンサルティング、受託開発、AI/DX 人材育成などの「サービス・トレーニング」、「デバッグ※⁶・書き込みツール」を提供する。

- ※¹ RTOS: Real-Time Operating System の略。組込みシステムの要求に対するリアルタイム性を満たす OS (オペレーティングシステム)。
- ※² BIOS: Basic Input Output System の略。パソコン起動時に最初に読み込まれるソフトウェアで、ハードウェアのチェックを行い、OS がディスクから正しく読み込まれるようにする機能を持ち、キーボード、ディスプレイなど周辺機器の初期化や制御も行う。
- ※³ ミドルウェアレイヤー: 異なるアプリケーション間の通信やデータの管理を行うコンピュータシステムの階層。
- ※⁴ HMI: Human Machine Interface の略。人間と機械が情報をやり取りするための手段や装置、ソフトウェアの総称。車載機器でダッシュボード画面のタッチスクリーンなどがある。
- ※⁵ ファジング: ソフトウェアのテスト方法で、想定しにくい様々な種類のデータを入力し、不具合やセキュリティ上の脆弱性の有無などを調べる。
- ※⁶ デバッグ: ソフトウェアのプログラムのバグを探し出し、プログラムコードを修正してバグを取り除く作業。

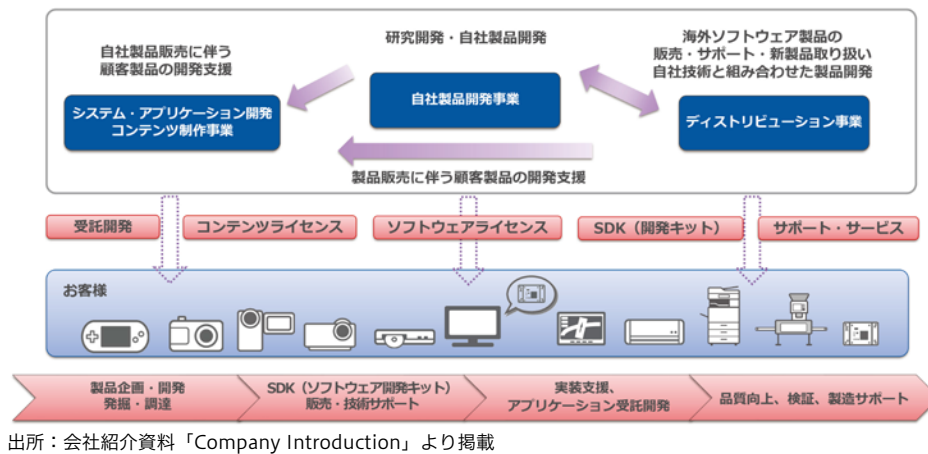
事業は、「ソフトウェアプロダクト事業(以下、SP 事業)」、「ソフトウェアディストリビューション事業(以下、SD 事業)」、「ソフトウェアサービス事業 (以下、SS 事業)」、「データアナリティクス事業 (以下、DA 事業)」の 4 つのセグメントに分かれる。SP 事業は組込みネットワークソフトウェア製品、セキュリティ関連ソフトウェア製品、データベース製品、高速起動製品、音声コード製品など主にデバイス組込み用ソフトウェアの自社開発製品の開発と販売を行う。SD 事業は海外ソフトウェアの輸入販売、テクニカルサポート及びカスタマイズ開発を行う。SS 事業は顧客の組込みソフトウェアなどの受託を中心とした各種ソフトウェアの設計、開発及びデータコンテンツのライセンス販売などを行う。DA 事業はライトストーンにおける統計・数値データ解析ソフトウェアの販売などを行い、2024 年 3 月期より新たなセグメントとして追加された、

同社の収益は、各事業における同社のソフトウェア使用許諾にかかる契約一時金とランニングロイヤリティが中心となる。契約時一時金は、同社のソフトウェア製品のソースコードまたはオブジェクトコードを顧客に使用許諾する対価としてビジネスの初期に発生する売上となる。ランニングロイヤリティは、顧客が同社のソフトウェア製品を複製してデバイスに組込んで販売する際に、複製本数に応じて収受する対価で継続的に発生する売上となる。そのほか、ソフトウェア製品の中で、主に品質向上支援ツールや車載機器開発・テストツールといった開発ツール系の製品群及びライトストーンの統計・数値データ解析ソフトウェアについては、サブスクリプションライセンス（一定期間ごとに一定の利用料を収受する）で顧客に提供するものもある。また、同社のソフトウェア製品を使用許諾した顧客に対する技術サポート、自社製品の特定のプラットフォームへの移植、カスタマイズなどに必要な受託開発に対する売上も付随して発生する。なお、DA 事業における教育機関などへのパッケージソフト販売の売上については契約時一時金として認識している。また、SS 事業においては、自社製品の販売を伴わない顧客製品にかかるソフトウェア受託開発、自社製品の販売に伴うエンジニアリングサービス、データコンテンツに対する売上が中心となる。

事業概要

SP 事業においては、車載機器など同社製品の採用から顧客製品の開発・量産製造までに3～4年といった時間を要するものが多く、ロイヤルティ発生まで先行投資がかさむことが課題であったが、SD、SS、DA 事業が加わることによって、先行投資が必要なが収益性の高い事業と比較的短期に収益確保が見込める事業のバランスの取れた事業ポートフォリオを形成している。

ビジネスモデルの概要



3. 事業セグメント別概要

(1) SP 事業

電子・電気機器に必要なソフトウェア、ツールを自社開発し製品として販売し、システムへの書き込み、実装などのサービスを提供する。主力製品は Linux/Android 上で高速起動を実現する「Ubiquitous QuickBoot」だ。特許を保有し SP 事業売上の 53% を占める。そのほか、データベース製品として「Ubiquitous DeviceSQL」、エンベデッドプラットフォーム製品※として RTOS の「TOPPERS-Pro」、セキュリティ製品の「Ubiquitous TPM Security」、Ubiquitous DTCP」、Ubiquitous HDCP」があり、これらの製品で SP 事業の売上の 9 割を占める。そのほか、グレープシステムが自社開発したミドルウェア「GRAPEWARE」、プリンター関連のソフトウェア製品などの販売、サポートも行う。同社の製品は標準化規格に対応した製品が多く、規格が更新されるごとに適時バージョンアップしている。半導体メーカーがリリースする新製品にも同じ機能を最新のデバイスで利用できるように対応しており、半導体や OS の進化、新機能に対応するための機能追加などにより競争力を維持している。

※ 組み込みシステムを構成する、OS やミドルウェア関連製品のこと。

■ Ubiquitous QuickBoot

- (用途) ユーザーの起動待ちストレス軽減、使い勝手の向上、記録、監視などの各処理を素早く開始、検査時間短縮による生産性の向上、待機電力の低減など
- (販売先) 車載機器、タブレット、表示器、無線通信装置、医療診断装置などのメーカー

事業概要

■ Ubiquitous DeviceSQL

(用 途) 組み込み機器のデータ管理、設定情報の管理、センサーデータのロギング、各種メタデータ (例: 楽曲) の検索、ファームウェアのアップデート管理

(販売先) 車載機器、血液検査装置、表示器、プリンターなどのメーカー

■ TOPPERS-Pro

(用 途) 組み込み機器の動作において、時間的な制約がある処理を実行する機能や特性を備えるための OS。輸送機械や産業用ロボットのよう、ある決まった時間内に処理が完了する必要がある、いわゆる「リアルタイムシステム」の制御用ソフトウェアとして機器に実装される。

(販売先) 産業機器、医療機器、業務用プリンター、測定器、電子楽器などのメーカー

■ Ubiquitous TPM Security

(用 途) 国際業界標準規格を制定する「TCG (Trusted Computing Group)」が策定した「TPM (Trusted Platform Module)」を利用するためのソフトウェアソリューション。ハードウェアである TPM チップに実装する暗号・復号やセキュアブートのソフトウェアが「ハッキング」「なりすまし」「改ざん」を防止し、システムの高いセキュリティを実現する。

(販売先) 車載機器、産業機器、IoT 機器メーカー

■ Ubiquitous DTCP

(用 途) DTCP (Digital Transmission Content Protection) は、デジタルコンテンツの保護を目的とした通信路の暗号化技術で、ネットワークを介してデジタルコンテンツをやりとりする機器全般に利用可能な技術としてデジタル家電や車載インフォテインメント機器に実装される。

(販売先) 車載機器、デジタル家電機器メーカー

■ Ubiquitous HDCP

(用 途) HDCP (High-Bandwidth Digital Content Protection) は、デジタルコンテンツの送信を行う際にコピーガードによってコンテンツを保護するリンクプロテクション技術で、DVI、DisplayPort および HDMI などのデジタルインタフェースを持つデジタル家電や車載インフォテインメント機器に実装される。

(販売先) 車載機器、デジタル家電機器メーカー

(2) SD 事業

海外ソフトウェアの輸入販売、テクニカルサポート及びカスタマイズ開発を提供する。

Insyde Software の BIOS 製品、CodeSecure のコード解析ツール製品、OpenSynergy の Bluetooth 通信プロトコルスタック製品、Tail-f Systems のネットワークマネジメント製品、Fortra のセキュリティ検証ツール製品で SD 事業の売上の 8 割強を占める。そのほか、グレースシステムも輸入製品の販売、サポートを行っている。

事業概要

■ InsydeH2O

(用途) Insyde Software 製の最新 BIOS である、UEFI (Unified Extensible Firmware Interface) と呼ばれる PC アーキテクチャを活用した機器向けの標準ファームウェアインターフェースを実装したファームウェア製品。PC、タブレット、サーバーなどのほか、産業機器など幅広い分野で使用される。

(販売先) Intel/AMD/Qualcomm の CPU を搭載した機器 (PC、サーバー、POS、PLC、複合機、産業向けボード等) の国内メーカー

■ CodeSonar/CodeSentry

(用途) CodeSecure 製のソフトウェアの品質向上とセキュリティ対策のツール製品。ソースコードを解析し、バグや脆弱性が含まれる危険な箇所を指摘し、ソフトウェアの品質、信頼性を向上させる「CodeSonar (コードソナー)」と、バイナリファイル (コンピュータが読み書きするためのデータ形式のファイル) の解析により SBOM (Software Bill Of Material : ソフトウェア部品表) を作成し、脆弱性を検出できる「CodeSentry (コードセントリー)」の 2 製品がある。

(販売先) 車載機器、産業機器、宇宙関連機器メーカー

■ Blue SDK

(用途) Open Synergy 製の、Bluetooth 通信プロトコルをソフトウェアで実現するためのスタック。Bluetooth 規格に準拠した機器向けに提供される。

(販売先) カーナビ、デジタルカメラ、ハンディターミナルなどの国内メーカー

■ ConfD

(用途) Tail-f Systems 製の、ConfD (ネットワーク機器の設定管理を自動化するツール) 規格による大量なネットワーク機器を管理するためのソフトウェア。Linux を搭載したサーバーで実行される。

(販売先) 基地局や CATV などの大型ネットワークシステム向け装置の国内メーカー

■ beSTORM

(用途) Fortra 製の、機器のセキュリティ脆弱性を試験するためのツール製品。

(販売先) 産業機器、医療機器、ワイヤレス通信機器、IoT 機器メーカー

(3) SS 事業

エイム、グレープシステムの両社が、各種組込みソフトウェアなどの受託を中心とした各種ソフトウェアの設計、開発を受託するほか、エイムの保有する楽曲のアルバム名、曲名、アーティスト名のフリガナデータ「YOMI」やニックネーム、短縮名、間違った読み、関連アーティストで構成するアーティスト情報「別名」などデータコンテンツのライセンス販売を行う。

(4) DA 事業

ライトストーンの実業であり、全国の大学・高専など教育機関、政府系研究機関、企業の調査研究部門など向けに統計・数値データ解析ソフトウェアを中心とした技術系ソフトウェアの輸入販売及び日本語化を行うほか、技術系ソフトウェアの開発・カスタマイズ・ソフトウェアの解説書出版などを行う。

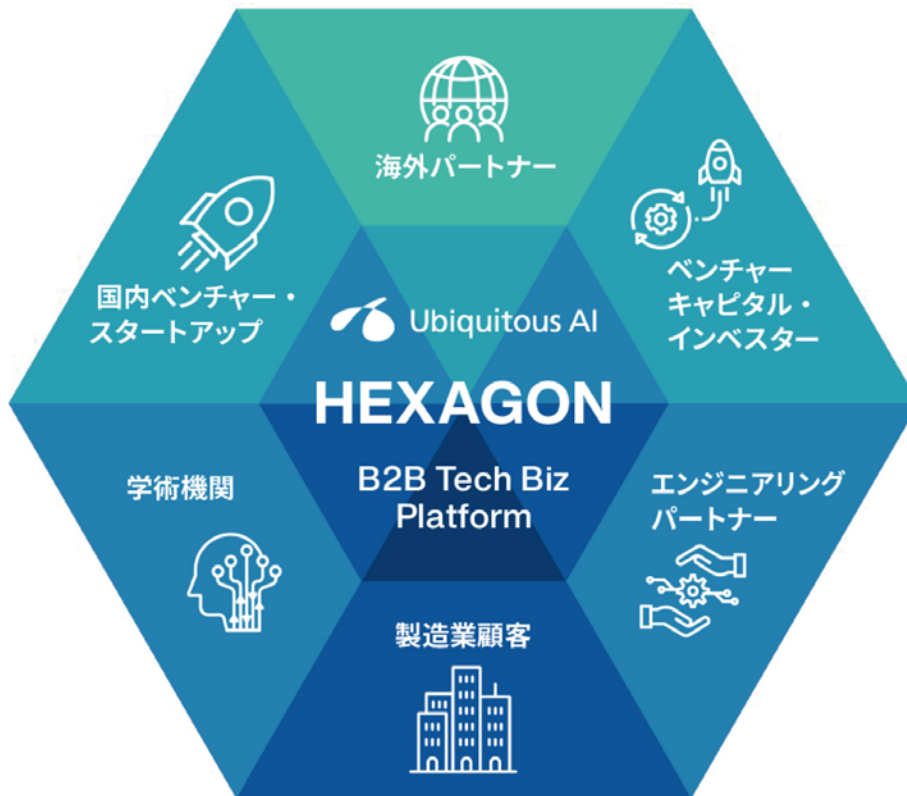
事業概要

4. B2B テクノロジービジネスプラットフォーム

2022年6月に同社は、製造業向けビジネスプラットフォーム「HEXAGON」(ヘキサゴン)を立ち上げた。国内ベンチャー・スタートアップ企業との製造業向け販売・資本提携、組込みソフトウェア製品の共同開発・製品化支援、学術機関との製造業向け販売・研究支援、組込みソフトウェアの共同開発・製品化支援などを目的に賛同企業・団体を募った。ベンチャーキャピタルなどの投資家、M&A 事業者などとも連携し、ベンチャー・スタートアップ企業への資本・資金面での支援も行うほか、地域の産業振興、企業誘致や地域活性化の目的でベンチャー・スタートアップ企業の支援に取り組む自治体などとの連携も目指している。賛同企業・団体数は2023年5月の46から2024年4月で79と、ベンチャー・スタートアップ企業を中心に大幅に数を増やした。すでに、同社との共同開発について複数社とのディスカッションが開始されており、具体的な見積もりを提示した製造業者への製品販売案件、受託開発での同社との具体的な協業案件、製造業DX分野でのソリューション提案の営業活動などが動いており、2025年3月期中では収益化が期待されている。

また、同社においては、2023年11月に北九州市と連携し、半導体関連メーカーが集積する九州における研究開発・ビジネス拠点「北九州ビジネスイノベーションセンター」を開設した。北九州市との連携による地域製造業DXの取り組みを2024年3月期後半より進めているほか、ルネサスエレクトロニクス<6723>と、スタートアップ企業や教育機関などに半導体ボードとソフトウェアを無料提供し、製品開発が成功した際に費用支払いをしてもらうプログラムをスタートさせた。2023年には、このプログラムで高専の講義支援を実施している。

「HEXAGON」の概念図



出所：会社紹介資料「Company Introduction」より掲載

ユビキタス AI | 2024年6月26日(水)
3858 東証スタンダード市場 | https://www.ubiquitous-ai.com/ir/

事業概要

「HEXAGON」の賛同企業・団体

賛同企業・団体：79 (2024/4/30現在、HEXAGON発表2022/6/22～22ヶ月、一部連携団体含む)

紹介による良い「ご縁」のつながり

販売連携・事業連携 共同開発

資金調達・出資機会 紹介

スタートアップ間 連携

スタートアップ向け 支援プログラム

出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2024年3月期は前期比1.8倍の増収、大幅な利益改善

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高3,478百万円(前期比79.5%増)、営業利益71百万円(前期は84百万円の損失)、経常利益87百万円(同76百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益32百万円(同148百万円の損失)と前期比約1.8倍の増収となり、営業損益も大きく改善した。2023年4月に子会社化したライトストーンの通期の売上が883百万円、同年10月に子会社化したグレープシステムの半期の売上高527百万円が増収に大きく寄与した。30年近くの業歴を持つ両社のM&Aにより技術、取引先、人材などの経営リソースを共有し、成長・事業基盤強化が大きく進んだと言える。同社は車載関連機器を製造する顧客への売上割合が3割を超えるが、コロナ禍やウクライナ情勢による半導体・自動車・民生機器などのサプライチェーンの混乱が軽減したことも追い風となった。営業損益も、新規の契約時一時金の増加、採算を重視した受託開発売上の増加、単価アップなどにより同社単体の利益が123百万円改善したほか、ライトストーンの利益27百万円も加わり前期を155百万円上回り黒字で着地した。のれんの償却費66百万円加味した実質的な営業利益は138百万円となり、前期を222百万円上回るほど収益力は強化された。なお、2024年2月に公表した修正計画に対して売上高は35百万円上回ったが、営業利益は78百万円下回った。グレープシステムが連結前に計上していた資産の価値が失われ、これを計画外で費用処理し、33百万円の損失を計上したことが要因であり、当期純利益は32百万円となった。

業績動向

2024年3月期連結業績

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期			前期比		修正計画比 増減額
	実績	売上比	実績	うち グレース システム	売上比	増減額	増減率	
売上高	1,938	100.0%	3,478	527	100.0%	1,540	79.5%	35
ソフトウェアプロダクト事業	619	32.0%	689	77	19.8%	70	11.3%	37
ソフトウェアディストリビューション事業	1,006	51.9%	1,242	105	35.7%	235	23.4%	-33
ソフトウェアサービス事業	312	16.1%	663	344	19.1%	351	112.6%	-31
データアナリティクス事業	-	-	883	-	25.4%	883	-	63
売上総利益	859	44.4%	1,438	-	41.3%	578	67.3%	-
販管費	943	48.7%	1,366	-	39.3%	422	44.8%	-
営業利益	-84	-4.3%	71	-33	2.1%	155	-	-78
ソフトウェアプロダクト事業	-23	-3.8%	17	-3	0.5%	40	-	6
ソフトウェアディストリビューション事業	-93	-9.2%	-14	-1	-0.4%	78	-	2
ソフトウェアサービス事業	32	10.3%	41	-29	1.2%	9	29.9%	-113
データアナリティクス事業	-	-	27	-	0.8%	27	-	26
経常利益	-76	-3.9%	87	-	2.5%	163	-	-60
親会社株主に帰属する当期純利益	-148	-7.6%	32	-	0.9%	181	-	-64

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

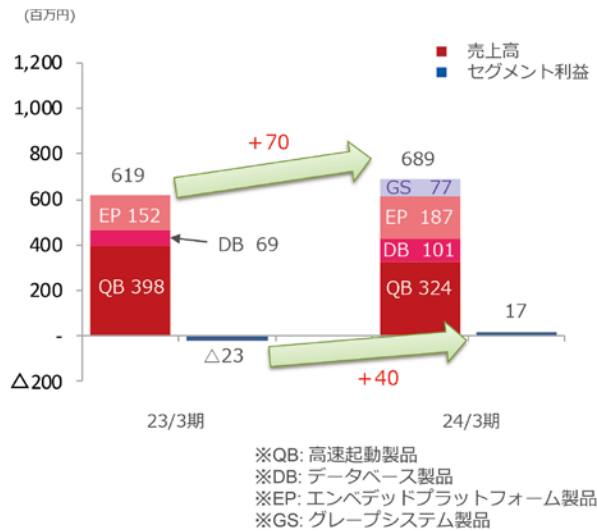
2. 事業セグメント別動向

(1) SP 事業

同社の主力製品であり、SP 事業の中で大きなウェイトを占める QuickBoot (QB：高速起動製品) の売上は国内外の車載機器関連、海外民生機器の顧客からのロイヤルティが中心であるが、既存顧客の一部製品生産終了によりロイヤルティが減少し前期比 18.6% 減の 324 百万円となった。データベース製品 (DB) は産業機器の顧客の生産が回復しロイヤルティが増加するとともに、受託開発を伴う新規案件獲得により同 46.4% 増の 101 百万円となった。エンベデッドプラットフォーム製品 (EP) は、車載機器関連、医療及び産業機器の既存顧客からの契約時一時金及び受託開発受注が好調に推移し、同 23.0% 増の 187 百万円となった。グレースシステム製品 (GS) はプリンター関連製品と音声コード製品の既存・新規顧客への販売及び契約時一時金を中心に 77 百万円の売上を計上した。営業損益はグレースシステムを除く既往事業における契約時一時金や受託開発受注の伸びに支えられて 40 百万円改善し、17 百万円と黒字に転換した。ホームページの充実など WEB や SNS を活用したデジタルマーケティングを強化したことで、Web 経由のアクセス、引合いが増加したことも奏功したようだ。

業績動向

SP事業の業績推移

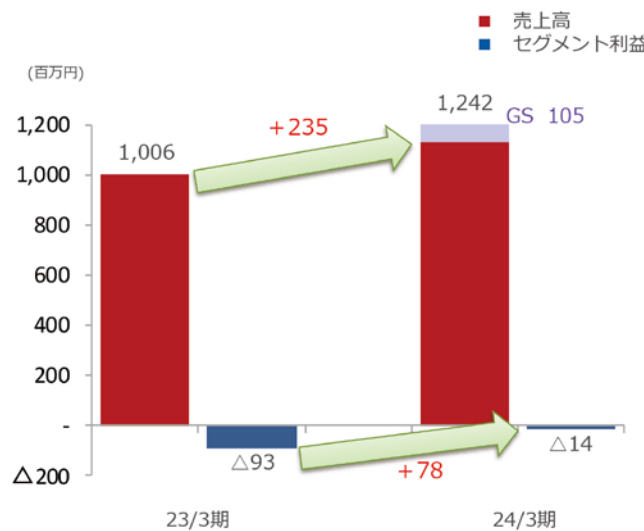


出所：決算説明資料より掲載

(2) SD事業

需要が高まっている車載 ECU マイコン、ソフトウェアのバグを解析する静的コード解析及び IoT 機器セキュリティ検証ツール・サービスが好調に推移し、既往の SD 事業の売上高は 1,137 百万円と前期を 131 百万円上回った。グレープシステムの売上 105 百万円も加わり、全体の売上高は前期比 23.4% 増の 1,242 百万円となった。既存顧客からのロイヤリティの上振れ、IoT 機器セキュリティ検証ツール・サービスの新規顧客獲得、製品販売に関連する受託開発売上の増加などに円安による為替差益効果もあり、営業損益は前期より 78 百万円改善し 14 百万円の損失にとどまった。

SD事業の業績推移



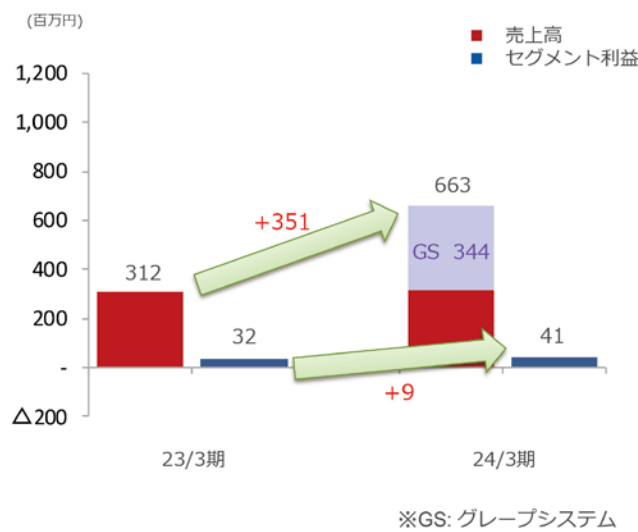
出所：決算説明資料より掲載

業績動向

(3) SS 事業

既往の SS 事業は受託開発が堅調に推移し、売上高（エイムの売上）は 319 百万円と前期を 7 百万円上回る微増となった。グレープシステムの売上 344 百万円が加わり、全体の売上高は前期比 112.6% 増の 663 百万円となった。既往事業では、エイムのデータコンテンツ「YOMI」に関する車載機器向けを中心とするライセンス使用料売上などが計上されたこともあり、営業損益が 71 百万円と前期を 38 百万円上回ったが、グレープシステムが 29 百万円の損失を計上したため、全体では前期を 9 百万円上回るにとどまった。

SS 事業の業績推移



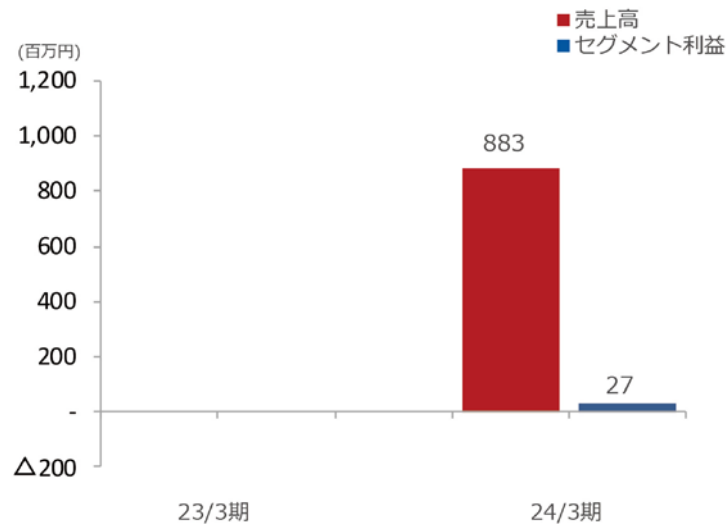
出所：決算説明資料より掲載

(4) DA 事業

教育機関、政府研究機関、企業の調査部門への主力パッケージソフトウェア製品が順調に推移し、第 1 四半期には官庁向けの大口受注があり、売上高は 883 百万円と計画を 63 百万円上回り、営業利益も 27 百万円と計画を 26 百万円上回った。

業績動向

DA 事業の業績推移



出所：決算説明資料より掲載

3. 財務状況と経営指標

2024年3月期末の資産合計は911百万円増加した。2社の連結子会社化に伴い売掛金及び契約資産が414百万円、のれんが442百万円増加した。一方、買掛金・契約負債は221百万円増加し、長・短期借入金も286百万円増加した。実質無借金経営であるが、現金及び預金の水準（現金及び預金＋流動資産の有価証券）は成長投資資金として留保しながら、必要運転資金として子会社化した2社の借入を維持した形だ。そのほか、人員の増加に伴い賞与引当金、退職給付に係る負債が197百万円増加した。純資産合計は当期純利益を32百万円計上したが、その他有価証券評価差額金が9百万円減少したため、23百万円減少した。自己資本比率は62.5%と前期を19.2ポイント下回った。

2024年3月期末の現金及び現金同等物は前期末比113百万円減となったが、1,401百万円と成長投資に必要な水準をキープしている。税金等調整前当期純利益128百万円に連結子会社化した2社分ののれん償却費66百万円が加わるなど営業キャッシュ・フローが171百万円の収入となったほか、ライトストーンの有保していた投資有価証券売却などにより投資キャッシュ・フローも132百万円の収入となり、現預金90百万円と合わせて子会社の短期借入金返済318百万円に充当した。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3 期末	24/3 期末	増減
流動資産	2,239	2,650	410
現金及び預金	1,114	1,471	356
受取手形、売掛金及び契約資産	636	1,050	414
有価証券	400	-	-400
固定資産	581	1,082	501
有形固定資産	102	109	7
無形固定資産	26	473	447
投資その他の資産	452	499	47
資産合計	2,821	3,732	911
流動負債	381	965	583
買掛金	149	317	168
短期借入金	-	213	213
契約負債	95	148	53
固定負債	129	434	305
長期借入金	-	73	73
退職給付に係る負債	36	206	169
負債合計	511	1,399	888
純資産合計	2,309	2,333	23
資本金	1,483	1,483	-
資本剰余金	1,453	1,453	-
利益剰余金	-774	-742	33
自己株式	-0	-0	-
自己資本比率	81.7%	62.5%	-
1株当たり当期純利益(円)	-14.17	3.15	17.32

注：短期借入金には1年以内返済予定の長期借入金を含む
 出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	-87	171	258
投資活動によるキャッシュ・フロー	-104	28	132
財務活動によるキャッシュ・フロー	-	-318	-318
現金及び現金同等物の期末残高	1,514	1,401	-113

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025 年 3 月期は積極的な研究開発・事業投資により増収、減益予想

1. 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高 4,022 百万円（前期比 15.6% 増）、営業利益 40 百万円（同 44.1% 減）、経常利益 38 百万円（同 56.6% 減）、親会社株主に帰属する当期純損失 22 百万円（前期は 32 百万円の利益）と増収減益の見通しだ。売上は、前期は半期分だったグレープシステムの売上が通期で寄与する。2024 年 8 月に吸収合併するエイムとグレープシステムのオフィスを統合し受託開発の連携・受注強化を進めるほか、成長が見込める IoT 機器のセキュリティ対策など品質向上支援ツール群の販売強化を進めていく計画だ。営業利益はグレープシステムにおいて連結前に発生した費用の処理がなくなるため営業利益が 34 百万円改善し 1 百万円の黒字となるが、それ以外の既存事業においては、強化した収益力をさらなる成長につなげるための人材開発、研究開発、販促強化などへの積極的な投資を計画し、39 百万円と前期を 65 百万円下回る見込みだ。のれん償却前の営業利益は 133 百万円と前期の償却前利益より 5 百万円下回る水準で推移する見通しだ。ただし、のれん償却費 93 百万円（ライトストーン 38 百万円、グレープシステム 55 百万円）は税法上損金算入されず法人税などが膨らむため当期純損失を予想する。なお、計画に織り込まれていないが、「HEXAGON」におけるスタートアップ企業と協業での受託開発、製造業 DX でのソリューション提案などの取り組みが進んでおり、収益の実現化が期待される。

2. 事業セグメント別業績見通し

(1) SP 事業

SP 事業は売上高 831 百万円（前期比 20.5% 増）、営業利益は 19 百万円（同 10.6% 増）を見込む。Linux/Android 搭載機器向けに高速起動製品を展開していくとともに、自動車・IoT 分野を中心とした組み込み機器向けのネットワーク、セキュリティ関連製品を国内外パートナーとの協業も含めて展開する計画だ。グレープシステム製品の売上が通期分で 186 百万円と前期の 2.4 倍を見込む。グレープシステム以外の既存事業は、過年度に採用された顧客製品の出荷が開始されロイヤリティ収入による安定した売上増加によって売上高は 645 百万円と前期比 5.4% 増を見込む。営業利益は、既存事業においては高速起動製品の新たな半導体・OS へ対応するための研究開発投資などもあり 17 百万円と前期を 3 百万円下回るが、グレープシステムの営業利益が 2 百万円と 5 百万円改善し、前期比増益となる見通しだ。

(2) SD 事業

SD 事業は売上高 1,339 百万円（前期比 7.8% 増）、営業損失 56 百万円（前期は 14 百万円の損失）を見込む。ソフトウェア開発品質向上支援ツール、サイバーセキュリティの需要増加に対応する検証ツール・サービスの販売を強化する。一方で収益面に関しては、注力製品の販売強化に向けた人員の先行投入により費用負担が増え、前期比減収での着地見込みとなっている。

今後の見通し

(3) SS 事業

SS 事業は売上高 1,002 百万円（前期比 51.0% 増）、営業利益 64 百万円（同 53.3% 増）を見込む。グレープシステムの売上が通期で反映する。また、グレープシステムと連携して受託開発力を強化し、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を積極的に獲得していく。連結前に発生した費用を前期に一括処理したグレープシステムの利益が改善するため、営業利益は改善する見込みだ。

(4) DA 事業

DA 事業は売上高 850 百万円（前期比 -3.8% 減）、営業利益 13 百万円（同 51.9% 減）を見込む。パッケージ製品を中心とした安定した売上を確保するが、前期に発生した官庁向けの大口受注が剥落するため減収、減益を見込む。AI の普及に伴い増加する統計などへのデータ解析機会へのアプローチを強化する。

2025年3月期の連結業績見通し

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期		前期比		
	実績	うち グレープ システム	計画	うち グレープ システム	増減額	うち グレープ システム	増減率
売上高	3,478	527	4,022	1,014	543	487	15.6%
ソフトウェアプロダクト事業	689	77	831	186	141	109	20.5%
ソフトウェアディストリビューション事業	1,242	105	1,339	164	96	59	7.8%
ソフトウェアサービス事業	663	344	1,002	664	338	320	51.0%
データアナリティクス事業	883	-	850	-	-33	-	-3.8%
営業利益	71	-33	40	1	-31	34	-44.1%
ソフトウェアプロダクト事業	17	-3	19	2	1	5	10.6%
ソフトウェアディストリビューション事業	-14	-1	-56	0	-41	1	-
ソフトウェアサービス事業	41	-29	64	-2	22	27	53.3%
データアナリティクス事業	27	-	13	-	-14	-	-51.9%
経常利益	87	-	38	-	-49	-	-56.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	32	-	-22	-	-54	-	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

M&A、資本提携により事業領域の拡大と成長を実現。 2027 年 3 月期の売上高 5,000 百万円を目指す

1. 中期経営計画の概要

同社はポストコロナを見据えて次の 10 年で「Big Change」を実現するため、2022 年 6 月に新たなビジョン及び 3 ヶ年（2023 年 3 月期～2025 年 3 月期）の中期経営計画を公表した。新たなビジョンは、以下のような Philosophy（基本理念）、Purpose（存在意義）、Mission（成し遂げたいこと）、Principles（大切にしている価値観）で構成され、スローガンを「Exploring Everything」と定めた。革新的なアイデア、未来を照らす技術シーズ、自社・他社の有形無形の製品、それらを生み出すタレントなどがすべて宝物であり、収益の源泉と認識し、まだ見ぬ宝物を探し続けることで社会の進歩に貢献しようと呼んでいる。

Philosophy（基本理念）

「All for wonderful life」（この場、この時が、素晴らしい人生へとつながるように）

Purpose（存在意義）

「Invisible Tech, Visible Change」（先進かつ優れたテクノロジーで、社会を進化させる）

Mission（成し遂げたいこと）

「Software, Everywhere」（最適なソフトウェアテクノロジーを、あらゆるところに）

Principles（大切にしている価値観）

「Grow together」（自社だけでなく、かかわるすべての人たちの利益を考えて行動する）

「Curious about technology」（広い視野で世界を見つめ、テクノロジーへの好奇心をもちつづける）

「Embrace challenge」（自分なりにいい。挑戦を楽しみ、挑戦に拍手をおくる）

「Be professional」（専門性をもった者同士が互いを尊重し、助けあい、高めあう）

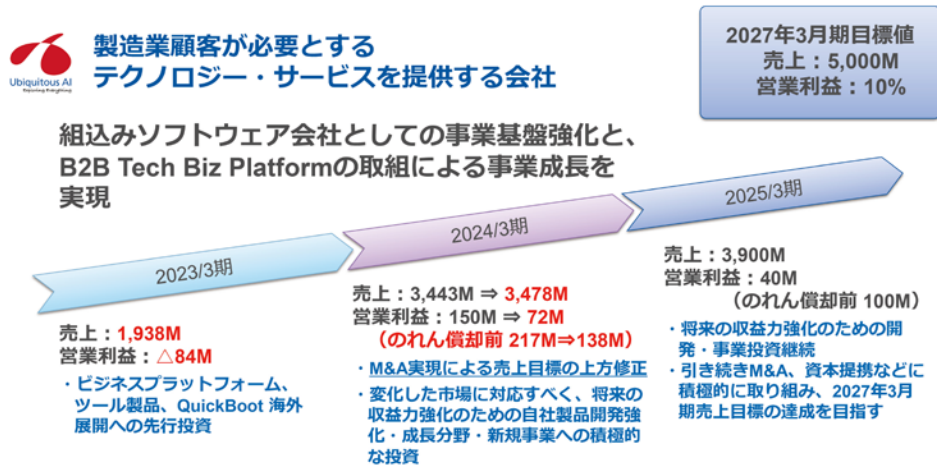
「With integrity」（人にはもちろん、仕事や技術に対しても誠実に向きあう）

数値目標としては、2027 年 3 月期に売上高 5,000 百万円を達成するために、2025 年 3 月期に売上高 3,000 百万円、営業利益 100 百万円を実現する目標を掲げた。2023 年 3 月期の実績は売上高 1,938 百万円、営業損失 84 百万円と目標の売上高 2,152 百万円、営業利益 5 百万円を下回った。2024 年 3 月期の実績は M&A の実現により当初目標値を上回り、2025 年 3 月期の数値目標を売上高 4,022 百万円、営業利益 40 百万円（のれん償却前利益 133 百万円）に上方修正した。

中長期の成長戦略

中期経営計画では、M&A、資本提携の積極的な推進により事業領域の拡大と成長を目指す。組込みソフトウェア開発・販売会社から顧客が必要とするテクノロジー・サービスを提供する会社として、事業領域の拡大、事業機会の創出を進めている。事業機会の創出においては、B2B ビジネスプラットフォーム「HEXAGON」の実現、QuickBoot の海外展開、成長分野で安定的な収益が見込めるツール製品への注力している。また、社員が働きやすい環境の整備・人材育成の強化も進めている。

中期経営計画の概要



出所：決算説明資料より掲載

2. 中期経営計画の進捗状況

事業領域の拡大については、2023年4月のライトストーン、2023年10月のグレープシステムのM&Aにより教育・研究機関を対象にしたデータアナリティクス事業、バーコードのソフトウェア製品の開発など、新たな事業領域への参入により新たな顧客基盤、新たな開発力を獲得するなど着実に実績を積み上げている。海外展開については、海外で利用が進んでいる新しい半導体とOSを組み合わせたプラットフォームに対応した高速起動ソフトウェアなどの開発が必要であり、この課題には継続して取り組んでいる。人材採用・育成面においては、同社は定期的な新人採用は行わず積極的な中途採用やM&Aにより人材を確保しているが、現状はエンジニアが不足していると認識している。外部採用が厳しい環境下、グループ内での人材交流、人材活用はますます重要になるであろう。同社では人材育成プログラムの導入により、マネージャークラスの育成に注力している。意識改革が進み、チームワークの向上などの成果も現れているようであるが、社内外、事業部門を超えて開発チームなどを編成できる職場、組織作りをどのように実現していくかが課題となろう。

2022年6月に立ち上げた製造業向けB2Bビジネスプラットフォーム「HEXAGON」の運営、2023年11月に北九州市と連携し、研究開発・ビジネス拠点「北九州ビジネスイノベーションセンター」を開設するなど新たな事業機会の創出に向けた積極的な取り組みも進んでいる。「HEXAGON」の賛同企業・団体は2023年5月の46から直近で82まで拡大した。2025年3月期中にはスタートアップ企業との協業による開発受託やソリューション提案の受注などの収益化が実現する見通しだ。北九州では、ルネサスエレクトロニクスと、スタートアップ企業や教育機関などに半導体ボードとソフトウェアを無料提供し、製品開発が成功した際に費用支払いをしてもらうプログラムをスタートさせている。引き続きM&A、資本提携などに積極的に取り組んでおり、2027年3月期の数値目標達成の蓋然性は一段と高まっていると評価したい。

■ 株主還元策

成長投資を優先し無配継続

同社は株主還元を重要な経営課題と認識しているが、2010年3月期以降無配を継続している。2024年3月期はM&Aにより成長・事業基盤を強化したが、親会社株主に帰属する当期純利益は32百万円、EPS（1株当たり当期純利益）は3.15円と配当を可能にする水準には至っていない。2025年3月期も22百万円の親会社株主に帰属する当期純損失を予想しており、当面は、資金を研究開発、製品開発、販売力強化、M&Aなど引き続き成長・事業基盤強化のための投資に振り向け、さらなる収益力強化、安定的な利益創出が優先される状況だ。2027年3月期の数値目標である売上高50億円を達成する段階で、配当実施の蓋然性が高まるであろう。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp