

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2025 年 8 月 5 日 (火)

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. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画（2026 年 3 月期 – 2028 年 3 月期）の概要	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	07
1. 経営環境	07
2. 事業概要	09
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. 2025 年 3 月期の業績概要	15
2. 事業セグメント別動向	17
3. 財務状況と経営指標	19
■ 今後の見通し	20
1. 2026 年 3 月期の業績見通し	20
2. 事業セグメント別業績見通し	20
■ 中長期の成長戦略	22
■ 中期経営計画（2026 年 3 月期 – 2028 年 3 月期）の概要	22

要約

M&A により業容拡大、2025 年 3 月期までの 3 年間で売上高倍増。 IoT に成長領域をシフトしさらなる成長へ

ユビキタス AI<3858> は、組み込みソフトウェア※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。

※ 組み込みソフトウェア：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. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高 4,138 百万円（前期比 19.0% 増）、営業利益 96 百万円（同 34.8% 増）、経常利益 92 百万円（同 6.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 91 百万円（同 176.8% 増）と増収増益となった。2023 年 10 月に子会社化した（株）グレースシステムの業績が通期で反映し、収支に大きく寄与した。グループの経営リソースの効率化のため、2024 年 7 月にグレースシステムと（株）エイムのオフィスを統合し、同年 8 月には同社がエイムを吸収合併した。M&A による企業規模拡大に伴い、のれん償却額や人件費の増加、システムや内部統制など社内体制整備費用の増加、オフィス移転費用などにより販管費が同 18.9% 増加したが、売上高の増加と売上総利益率の改善により吸収した。売上総利益率の改善は、単価の改定や製品構成の変化による。営業利益は 24 百万円、のれん償却額は 27 百万円、のれん償却前営業利益は 52 百万円、前期を上回った。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高 4,349 百万円（前期比 5.1% 増）、営業利益 6 百万円（同 93.8% 減）、経常利益 5 百万円（同 94.6% 減）、親会社株主に帰属する当期純損失 23 百万円（前期は 91 百万円の利益）と増収減益の見通しだ。成長投資を優先させるため大幅な減益を計画する。前期の途中から開始したグループ経営の管理機能強化、事業部門における積極的な人材採用などの費用増加を見込んでいる。売上については、グループ全体での事業・販売連携を強め、デジタルマーケティングも強化しながら、同 5.0% 成長を目標として競争力・成長が見込める高速起動、開発品質向上支援ツール、デバイスセキュリティといった領域での製品・サービスの伸長に注力する。

要約

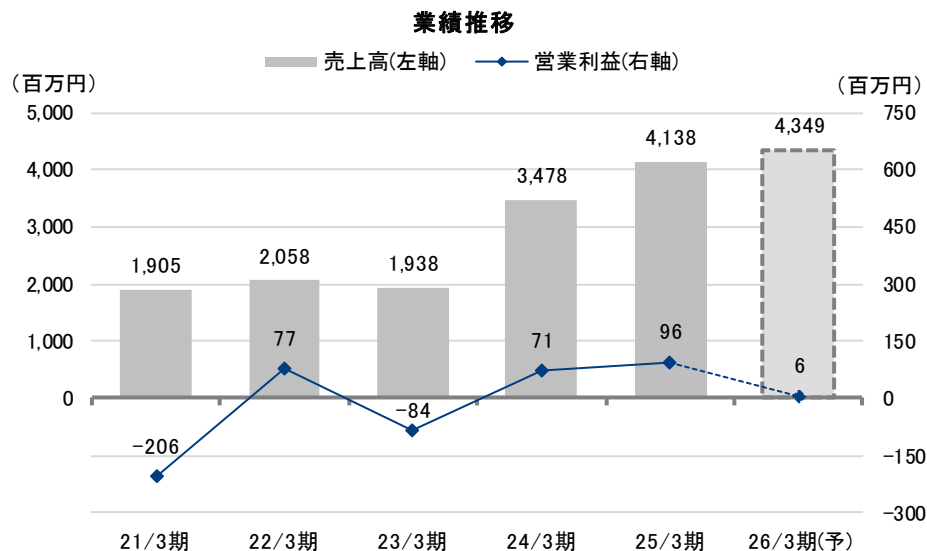
3. 中期経営計画（2026 年 3 月期 – 2028 年 3 月期）の概要

2025 年 6 月には新たな中期経営計画(2026 年 3 月期 – 2028 年 3 月期)を公表し、既存事業の成長(オーガニック)と連続的 M&A による成長(インオーガニック)で 2028 年 3 月期の売上高 50 億円以上、CAGR (年平均成長率) 10% 程度を目標に掲げた。オーガニックで CAGR5% を確保することで安定したキャッシュ・フローを創出し、そのキャッシュを成長領域・M&A に積極投資することで企業基盤整備を図り、成長を加速させる次のステージにつなげていく考えだ。オーガニックで 2028 年 3 月期に売上高 48.3 億円を確保し、インオーガニックで上乗せする計画だが、インオーガニックは年度ごとの目標設定は行わず、計画最終年度での目標達成を目指す。そのため、2027 年 3 月期以降の利益計画は示していない。成長戦略としては、従来の組み込みソフトウェア市場から、成長著しい IoT 市場に成長領域をシフトする。足下で顧客需要が顕在化している IoT セキュリティ領域を皮切りに成長事業を拡大し、「AI 領域」や「BigData 領域」を強化しながら CPS※フレームの構築を進める計画だ。

※ CPS: Cyber Physical System (サイバーフィジカルシステム) の略。「物理空間 (現実世界)」と「サイバー空間 (仮想空間)」をリアルタイムで密接に連携させるシステム概念。現実世界のセンサーや IoT デバイスで取得したデータをサイバー空間で AI やビッグデータ解析した上で、分析結果を物理空間へフィードバックするループを高速かつ自律的に回すシステム。

Key Points

- ・ M&A によりグループ経営が拡大し、2025 年 3 月期は増収増益
- ・ 2026 年 3 月期は、業容拡大に伴う経営管理機能強化、人材採用などの成長投資により増収減益見込み
- ・ 2028 年 3 月期に既存事業の成長と連続的な M&A により売上高 50 億円以上を目指す



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っており、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。同社及び子会社ライトストーン、グレースシステムの 2 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」、福岡市に組込みソフトウェアや ECU（自動車の制御系半導体）向けシミュレーションツールなどの開発を行う「福岡 R&D 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、様々なサービスを楽しみ、生活をより豊かにする社会を指す。

2022 年 6 月には、ポストコロナを見据えて次の 10 年で「Big Change」を実現するため新たなビジョンを掲げた。新たなビジョンは、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訴えている。Philosophy（基本理念）は「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）は「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）は「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）とした。Principles（大切にしている価値観）は、「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」（自分なりでいい。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）の 5 つである。

会社概要

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。

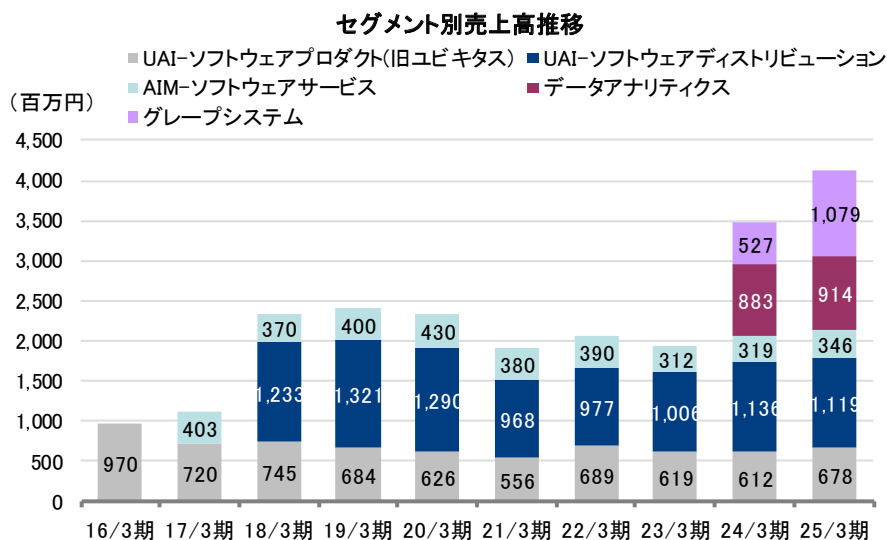
同年 11 月には主力製品となる「Ubiquitous TCP/IP」を開発した。これは、インターネット通信プロトコルである TCP/IP を、車載機器、医療機器、産業機器など多岐にわたる組み込み機器向けに最適設計したもので、省メモリでの実装が可能な「小ささ」、非力な CPU でも動作する「軽さ」、効率よく通信する「速さ」を実現した製品だ。この製品を組み込めば、開発者は組み込み機器をインターネットに接続し、データ通信を行えるようになる。2002 年 8 月には「Ubiquitous TCP/IP」「Ubiquitous SSL（インターネットでデータを暗号化して送受信するためのプロトコル）」が「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。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、2024 年 3 月には累計ライセンス数 8,000 万本を突破し、直近の 2025 年 6 月には累計 9,000 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 Cddb（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。

会社概要

2017 年 4 月には、製品ラインナ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。

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。



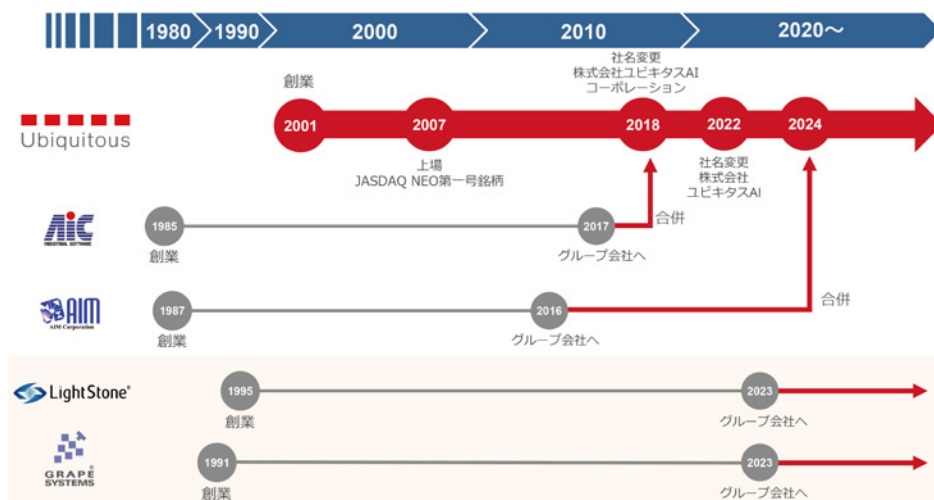
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ユビキタス AI | 2025 年 8 月 5 日 (火)
3858 東証スタンダード市場 | <https://www.ubiquitous-ai.com/ir/>

会社概要

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・吸収合併したエー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、「Origin」「Stata」など研究開発で使用する統計・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、製品ラインナ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、いずれも組み込み機器開発に必要とされるソフトウェアの開発・販売及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ナップにグレープシステムの組み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。2024 年 8 月には、エイムを吸収合併した。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 7 月にはエイムとグレープシステムの本社事務所を統合し、人材、業務の連携を進め、開発力をさらに強化した。

グループの沿革



出所：会社紹介資料「Company Introduction」より掲載

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。そのなかでも、自動車の CASE^{※1} が進展するなか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 の活用が進むなかで 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同社では捉えており、今後もシェアが高まると考えている。同社においても、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、同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。

ユビキタス AI | 2025 年 8 月 5 日 (火)
3858 東証スタンダード市場 | <https://www.ubiquitous-ai.com/ir/>

事業概要

この業界において業歴 24 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 製品以上をラインナ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

開発支援・セキュリティに強み、4 事業で収益基盤を構築

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。

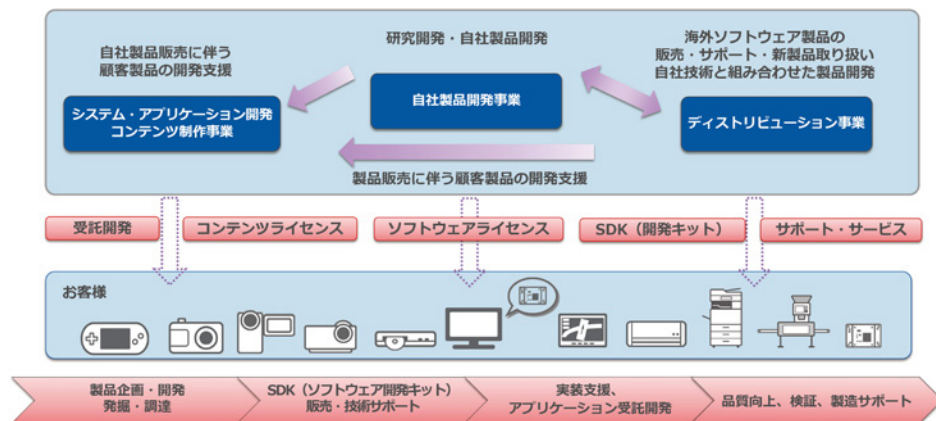
事業は、「ソフトウェアプロダクト事業（以下、SP 事業）」「ソフトウェアディストリビューション事業（以下、SD 事業）」「ソフトウェアサービス事業（以下、SS 事業）」「データアナリティクス事業（以下、DA 事業）」の 4 つのセグメントに分かれる。SP 事業は組込みネットワークソフトウェア製品、セキュリティ関連ソフトウェア製品、データベース製品、高速起動製品、音声コード製品など主にデバイス組込み用ソフトウェアの自社開発製品の開発と販売を行う。SD 事業は海外ソフトウェアの輸入販売、テクニカルサポート及びカスタマイズ開発を行う。SS 事業は顧客の組込みソフトウェアなどの受託を中心とした各種ソフトウェアの設計、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。

事業概要

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時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なかで、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、同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。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。

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、ロイヤリ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ポートフォリオを形成している。

ビジネスモデルの概要



出所：会社紹介資料「Company Introduction」より掲載

高速起動や SBOM 対応など注力分野で事業多角化を推進

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 Securus」「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、グレースystem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

■ 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に、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

事業概要

■ 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 Securus

(用途)

セキュアな IoT 機器の開発・製造を実現するために秘匿データを厳格に管理するソリューション。SoC や MCU に内蔵されているセキュアハードウェアを使用して秘匿データを確実に保護することで、セキュアな IoT システム開発を強力にサポートし、デバイスの「なりすまし」、データの「漏洩」「改ざん」を防止する。

(販売先) 車載機器、デジタル家電機器メーカー

■ 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 及び HDMI などのデジタルインター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

事業概要

(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。ソフトウェア開発支援・品質向上ツールの販売・サービス提供を強化しており、国内の（株）エー・アンド・デイと共同開発した車載 ECU ソフトウェア開発向けシミュレーションツール「GSIL」（実機を使用せず PC でソフトウェアの動作検証を完結するツール）の販売、Fortra 製の「beSTORM」を活用した「IoT セキュリティ検証サービス」、CodeSecure 製の「CodeSentry（コードセントリー）」を活用した「SBOM（エスボム、Software Bill Of Material の略：ソフトウェア部品表）作成サービス」など取扱製品を活用したサービスの提供を行っている。政府によるセキュリティ対策の推進などによって注目される SBOM 作成サービスは 2024 年 7 月より開始した。ソフトウェア製品に含まれるすべてのコンポーネントやその依存関係を一覧化し、ソフトウェアのリスクを可視化する SBOM 作成・管理ツールの販売だけでなく、同社自身がサービスを展開している。また、AI について海外パートナー製品に加えて、「HEXAGON」メンバーである AI スタートアップ・ベンチャーとの連携により製品ラインナップを強化している。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。

■ 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 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

事業概要

■ 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

グレースシステムと 2024 年 7 月に吸収合併したエイムは、組込みソフトウェアを中心とする各種ソフトウェアの設計・開発を受託するほか、エイムが保有していた、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、略称、誤読例、関連アーティスト情報を含む「別名」などのデータコンテンツのライセンス販売も行っている。

(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。

製造業 DX 基盤「HEXAGON」拡大で共創エコシステムを形成

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」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 2025 年 6 月には 117 となり、ベンチャー・スタートアップ企業を中心に大幅にメンバー数を増やした。既に、同社顧客への「HEXAGON」のメンバーの製品販売連携、受託開発での同社との連携、製造業 DX 分野でのソリューション提案連携などが進んでおり、人材、技術、知見を共有・活用することで、同社及びメンバーの顧客へのプレゼンスを高めている。同年 1 月には、同社がスタートアップ企業の製品・サービスを顧客の活用場面（ユースケース）ごとにまとめてパッケージ化し、同社がワンストップで顧客にトータルソリューションを提案する「HEXAGON スタートアップ パッケージ」の提供を開始した。

事業概要

また、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。2025 年 5 月には福岡市に組み込みソフトウェアや ECU（自動車の制御系半導体）向けシミュレーションツールなどの開発を行う福岡 R&D センターを開設した。福岡県では、「北部九州自動車産業グリーン先進拠点推進構想」を掲げて自動車産業拠点としての発展に取り組んでおり、次世代スタートアップの支援拠点「グローバルコネク福岡」も開設し、同社の車載ソフトウェアの豊富な開発経験、「HEXAGON」との様々なシナジーが期待されるとともに、福岡の理系人材と連携した産学連携にも注力していく。

「HEXAGON」スタートアップパッケージ



コンセプト

- スタートアップの製品・サービスを用途ごとにパッケージング
- 製造現場やオフィス業務のDX化など用途に応じてトータル提案
- ユビキタスAIがワンストップでご提供

出所：HP より掲載

業績動向

2025 年 3 月期はグレースシステムが通期で寄与し増収増益

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高 4,138 百万円（前期比 19.0% 増）、営業利益 96 百万円（同 34.8% 増）、経常利益 92 百万円（同 6.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 91 百万円（同 176.8% 増）と増収増益となった。売上高、各段階の利益とも期首の業績予想を上回った（売上高は 2.9% 増、営業利益・経常利益は約 2.4 倍、親会社株主に帰属する当期純利益は 22 百万円の損失予想から 113 百万円増）。

業績動向

2023 年 10 月に子会社化したグレースシステムの業績が通期で計上されたことが収支に大きく寄与した。事業セグメント別では、グレースシステムの売上高の約 6 割を占める SS 事業の売上高が前期の約 1.5 倍と大幅に伸長し、グループの事業領域が大きく拡大した。また、グループの技術、顧客、人材などの経営リソースの効率化のため、2024 年 7 月にグレースシステムと SS 事業を担う子会社エイムのオフィスを統合し、同年 8 月には同社がエイムを吸収合併した。M&A による企業規模の拡大に伴い、のれん償却額や人件費の増加、システムや内部統制など社内体制整備費用の増加、オフィス移転費用などにより販管費は同 18.9% 増加した。一方、売上高の増加に加えて売上総利益率が前期比 0.3 ポイント上回り、売上総利益が同 19.7% 増加したことで販管費の増加を吸収し、営業利益は前期を 24 百万円上回った。売上総利益率の改善は、単価の改定や自社製品・受託開発の売上増加など製品構成の変化による。のれん償却額は 94 百万円と前期を 27 百万円上回り、のれん償却前営業利益は 190 百万円と前期を 52 百万円上回った。また、2024 年 6 月までに退任した取締役 5 名に対する役員退職慰労金の一部 45 百万円を不支給とし、役員退職慰労引当金戻入額 45 百万円を特別利益に計上した。加えて、課税所得の見積もりと繰延税金資産の回収可能性を検討した結果、繰延税金資産の計上と繰延税金負債の取り崩しを行い、法人税等調整額（益）は 9 百万円と前期比 64 百万円減少した。そのため、親会社株主に帰属する当期純利益は前期を 58 百万円上回った。

2025 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期			25/3 期			前期比	
	実績	うち グレース システム	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	3,478	527	100.0%	4,138	1,079	100.0%	659	19.0%
ソフトウェアプロダクト事業	689	77	19.8%	899	221	21.7%	210	30.5%
ソフトウェアディストリビューション事業	1,242	105	35.7%	1,318	199	31.9%	76	6.1%
ソフトウェアサービス事業	663	344	19.1%	1,005	659	24.3%	342	51.6%
データアナリティクス事業	883	—	25.4%	914	—	22.1%	31	3.6%
売上総利益	1,438	—	41.3%	1,721	—	41.6%	283	19.7%
販管費	1,366	—	39.3%	1,625	—	39.3%	258	18.9%
営業利益	71	-33	2.0%	96	43	2.3%	24	34.8%
ソフトウェアプロダクト事業	17	-3	2.5%	-28	11	—	-45	—
ソフトウェアディストリビューション事業	-14	-1	—	-45	6	—	-30	—
ソフトウェアサービス事業	41	-29	6.3%	118	26	11.8%	76	182.8%
データアナリティクス事業	27	—	3.1%	51	—	5.7%	24	91.3%
のれん償却前営業利益	138	-6	4.0%	190	98	4.6%	52	38.0%
経常利益	87	—	2.5%	92	—	2.2%	5	6.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	32	—	0.9%	91	—	2.2%	58	176.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2. 事業セグメント別動向

(1) SP 事業

SP 事業は、売上高 899 百万円（前期比 30.5% 増）、セグメント損失 28 百万円（前期は 17 百万円の利益）と増収減益となった。同社の主力製品であり SP 事業のなかで大きなウェイトを占める QuickBoot（QB：高速起動製品）の一部顧客の製品生産終了などによりロイヤルティが同 3.7% 減少したほか、データベース製品（DB）も一部顧客の製品生産計画変更の影響などによりロイヤルティが同 31.7% 減少した。一方、エンベッドプラットフォーム製品（EP）はセキュリティ製品でロイヤルティを前倒しで受け取る大型案件を獲得するなど同 59.1% 増加し、グレースシステム製品（GS）の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が順調に伸長するとともに通期で寄与したことで前期の 3 倍弱売上を伸ばし、全体では大幅な増収となった。セグメント損益は、GS が増収により前期を 14 百万円上回り 11 百万円の利益となったものの、セグメント共通コストが膨らみ GS 以外の製品が前期を 59 百万円下回り 39 百万円の損失を計上し、SP 事業全体では前期を 45 百万円下回り 28 百万円の損失を計上した。

SP 事業の業績推移

（単位：百万円）

	24/3 期	25/3 期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	689	899	210	30.5%
QB（高速起動）	324	312	-12	-3.7%
DB（データベース製品）	101	69	-32	-31.7%
EP（エンベッドプラットフォーム製品）	186	296	110	59.1%
GS（グレースシステム製品）	77	221	144	187.0%
セグメント利益	17	-28	-45	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) SD 事業

SD 事業は、売上高 1,318 百万円（前期比 6.1% 増）、セグメント損失 45 百万円（前期は 14 百万円の損失）と増収減益となった。IoT 機器セキュリティ検証ツール・サービスの既存顧客からのロイヤルティ及び受託開発売上の増加、BIOS、Bluetooth 製品の既存顧客からのロイヤルティおよび受託開発売上、既存顧客向けネットワークマネジメント製品のライセンス売上の前倒しに加えて、グレースシステム取扱い海外製品の売上分の追加により、売上高が前期を上回った。セグメント損益は、セグメント共通コストの増加により損失が前期比で 30 百万円拡大した。

SD 事業の業績推移

（単位：百万円）

	24/3 期	25/3 期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	1,242	1,318	76	6.1%
ユビキタス AI 取扱製品	1,136	1,119	-17	-1.5%
GS（グレースシステム取扱製品）	105	199	94	89.5%
セグメント利益	-14	-45	-30	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) SS 事業

SS 事業は、売上高 1,005 百万円（前期比 51.6% 増）、セグメント利益 118 百万円（前期比 182.8% 増）と大幅な増収増益となった。グレースシステム以外の SS 事業は、データコンテンツ「YOMI」に関する車載機器向けを中心としたライセンス売上が順調に推移するとともに、受託開発売上が既存顧客を中心に好調で、売上高は同 8.5% 増となった。また、グレースシステムの売上 659 百万円が加わり、全体の売上高は前期の約 1.5 倍となった。主にプリント関連、医療関連、空調関連顧客からの案件がグレースシステムの受託開発を支えている。セグメント損益は、グレースシステム以外の事業が増収により損益を前期比 21 百万円改善させ 92 百万円の利益を計上したほか、グレースシステムも通期分の売上高の計上により損益は前期を 55 百万円上回り、全体では前期を 76 百万円上回った。

SS 事業の業績推移

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	663	1,005	342	51.6%
ユビキタス AI 受託開発	319	346	27	8.5%
GS (グレースシステム受託開発)	344	659	315	91.6%
セグメント利益	41	118	76	182.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(4) DA 事業

DA 事業は、売上高 914 百万円（前期比 3.6% 増）、セグメント利益 51 百万円（同 91.3% 増）と増収増益となった。前期にあった官公庁向け大口のスポット受注を、一般企業の調査部門及び政府研究機関への主力パッケージソフトウェア製品である「Origin」※1、高度な画像検出・解析ソフトウェア「MIPAR」※1、AI による予測・要因分析 WEB サービス「Multi-Sigma」※3 粉末 X 線解析データベース「ICDD」※4 などのライセンス売上増でカバーした。セグメント損益は、ライセンス売上の増加と、円安による価格改定などにより前期を 24 百万円上回った。

※1 全世界で 50 万人を超える研究者・技術者に指示されているグラフ作成・データ解析ソフトウェア。

※2 粒子・細胞・結晶の高度検出・測定に最適な AI を搭載した高度な画像検出・解析ソフトウェア。

※3 製品開発の現場などにおいて、複数の入力パラメーター（材料投入量、温度、時間など）と複数の出力（目的）パラメーター（品質、コスト、環境負荷など）のある「多入力多目的システム」において、AI を利用して最小限のデータとコストで、膨大な条件の組み合わせのなかから最適解を探索するシステム。

※4 結晶材料同定のために 75 年以上粉末回折データを収集、編集、販売している非営利科学組織 ICDD (International Centre for Diffraction Data) が、結晶材料の相同定に使用するために作成している特徴的な格子面間隔、相対強度、関連する物理的・結晶学的特性を示した単相の粉末 X 線回折パターンデータベース。

DA 事業の業績推移

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期	前期比	
			増減額	増減率
売上高 (ライトストーン製品)	883	914	31	3.6%
セグメント利益	27	51	24	91.3%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

借入金削減進み、自己資本比率は 69.4% に改善

3. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の資産合計は前期末比 281 百万円減少した。現金及び預金が同 125 百万円減少したほか、連結子会社化した 2 社ののれん償却が 94 百万円進んだ。一方、負債合計も同 344 百万円減少した。連結子会社の短期借入金 161 百万円を含めた長短借入金を 220 百万円返済した。純資産合計は、親会社株主に帰属する当期純利益 91 百万円を利益剰余金に計上し、その他有価証券評価差額金が同 28 百万円減少したため、同 62 百万円減少した。自己資本比率は負債合計が大きく減少し、69.4% と前期末を 6.9 ポイント上回った。

2025 年 3 月期末の現金及び現金同等物は同 60 百万円減の 1,341 百万円となり、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が 120 百万円にのれん償却額 94 百万円が加わるなど営業キャッシュ・フローは 137 百万円の収入となったほか、定期預金の払戻 65 百万円などにより投資キャッシュ・フローも 23 百万円の収入となり、長短借入金 220 百万円の返済に充当した（貸借対照表の現金及び預金は、定期預金の払戻 65 百万円と現金及び現金同等物の取り崩し 60 百万円の合計で 125 百万円減少している）。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期末	増減
流動資産	2,650	2,513	-136
現金及び預金	1,471	1,346	-125
受取手形及び売掛金	1,050	1,035	-15
固定資産	1,082	937	-144
有形固定資産	109	92	-17
無形固定資産	473	400	-72
投資その他の資産	499	443	-55
資産合計	3,732	3,450	-281
流動負債	964	730	-233
買掛金	317	305	-12
契約負債	148	100	-47
短期借入金	213	28	-184
固定負債	434	323	-110
長期借入金	73	36	-36
退職給付に係る債務	206	226	19
負債合計	1,399	1,054	-344
純資産合計	2,333	2,396	62
資本金	1,483	1,483	-
資本剰余金	1,453	1,453	-
利益剰余金	-741	-650	91
自己株式	-0	-0	-
自己資本比率	62.5%	69.4%	6.9pp
1 株当たり当期純利益 (円)	3.15	8.71	5.56

注：短期借入金は 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

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	188	137	-50
投資活動によるキャッシュ・フロー	11	23	11
財務活動によるキャッシュ・フロー	-318	-220	97
現金及び現金同等物の期末残高	1,401	1,341	-60

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026 年 3 月期は 5% 成長を確保するも、成長投資を優先させ減益を見込む

1. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高 4,349 百万円（前期比 5.1% 増）、営業利益 6 百万円（同 93.8% 減）、経常利益 5 百万円（同 94.6% 減）、親会社株主に帰属する当期純損失 23 百万円（前期は 91 百万円の利益）と増収減益の見通しだ。成長投資を優先させるため減益を計画しており、前期の途中から開始したグループ経営の業務運営体制の整備・効率化、事業部門における積極的な人材採用・育成に向けた費用の増加を見込んでいる。売上については、グループ全体での事業・販売連携に加えて、デジタルマーケティングも強化しながら、同 5.0% 成長を目標として、競争力・成長が見込める高速起動、開発品質向上支援ツール、デバイスセキュリティといった領域での製品・サービスの伸長に注力する。なお、事業セグメント間の共通経費の配賦を見直し、グレースシステムの事業比率が大きい SS 事業への配賦比重を高めるため、SS 事業のセグメント損益が大幅に減少する計画となっている。セグメント区分やセグメント利益の開示方法については、グループ内での開発・販売体制において人材を含めた経営資源の共有化が進むなかで、より事業を的確に反映する形を今後も検討していく。

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 901 百万円（前期比 0.2% 増）、セグメント損失 23 百万円（前期は 28 百万円の損失）を見込む。高速起動製品は減少率が低下するものの、ロイヤルティが発生する新規製品の採用が 2027 年 3 月期以降に見込まれるため前期比減少を見込む。セキュリティ製品も前期の一括前払いロイヤルティ売上の影響で減少が見込まれる。そのため、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新規案件獲得を目指す。2024 年 12 月には QuickBoot (QB) の Android 向けアドオンパッケージ最新版「Android Pack Release 3.0」をリリースしており、QB が搭載されるアプリケーションの幅が広がっていることから QB の新規案件獲得が期待される。セグメント損益は、セグメント共通コストの増加により損失を見込む。

今後の見通し

(2) SD 事業

SD 事業は売上高 1,443 百万円（前期比 9.4% 増）、セグメント損失 17 百万円（前期は 45 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対策の需要増加に対応する IoT 機器セキュリティ検証ツール・サービスの販売や SBOM 作成サービスなどの販売を強化するほか、海外ベンダーから提供される BIOS や Bluetooth などのソフトウェア製品を顧客製品に組み込むソフトウェア開発キットのライセンス販売、海外ベンダーの製品を顧客製品にカスタマイズして実装する開発受託サービス提供などを新規顧客向けに伸ばしていく。セグメント損益は、増収により 28 百万円の利益増を見込む。

(3) SS 事業

SS 事業は売上高 1,055 百万円（前期比 4.9% 増）、セグメント損益は非開示（前期は 118 百万円の利益）を見込む。既存顧客を中心にソフトウェア受託開発案件が好調に積み上がっている状況であり、引き続き継続案件を中心に売上を確保するとともに、製品販売関連などグループ全体の既存顧客からの受託開発案件を確保する。セグメント損益は悪化する見込みであるが、セグメント共通コストの増加とその配賦基準を見直したことに起因する。前期までのセグメント共通コストの配賦がグレースシステム以外の従来セグメントに偏重しており、従来売上高の小さかった SS 事業への配賦が少なかったが、これを見直すこととしたためだ。

(4) DA 事業

DA 事業は売上高 950 百万円（前期比 3.8% 増）、セグメント利益 46 百万円（同 11.1% 減）を見込む。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や既存顧客への販促強化によるサブスクリプション、メンテナンスの更新率の向上を推進する。セグメント損益はセグメント共通コストの増加により減益を見込む。

2026 年 3 月期の連結業績見通し

（単位：百万円）

	25/3 期		26/3 期 計画	前期比	
	実績	うちグレース システム		増減額	増減率
売上高	4,138	1,079	4,349	210	5.1%
ソフトウェアプロダクト事業	899	221	901	1	0.2%
ソフトウェアディストリビューション事業	1,318	199	1,443	124	9.4%
ソフトウェアサービス事業	1,005	659	1,055	49	4.9%
データアナリティクス事業	914	—	950	35	3.8%
営業利益	96	43	6	-90	-93.8%
ソフトウェアプロダクト事業	-28	11	-23	5	—
ソフトウェアディストリビューション事業	-45	6	-17	28	—
ソフトウェアサービス事業	118	26	—	-118	—
データアナリティクス事業	51	—	46	-5	-11.1%
のれん償却前営業利益	190	98	100	-90	-47.5%
経常利益	92	—	5	-87	-94.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	91	—	-23	-114	—

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

オーガニックと連続的 M&A によるインオーガニックで 2028 年 3 月期の売上高 50 億円以上を目指す

2022 年 6 月に公表した前中期経営計画（2023 年 3 月期 – 2025 年 3 月期）においては、当初 2025 年 3 月期の売上高 30 億円、営業利益 1 億円を目標とした。その後、M&A により売上高の目標を 40 億円まで引き上げ、実際に売上高を 2022 年 3 月期の 20 億円から 2025 年 3 月期には 41 億円まで 2 倍に成長させた。営業利益は 96 百万円、のれん償却前営業利益では 190 百万円と目標を達成した。この間、2 社を買収、1 社を合併し、社員は 100 名規模から 200 名規模に企業規模と事業領域を拡大してきた。そして、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への進化を遂げ、B2B ビジネスプラットフォーム「HEXAGON」の実現と拡充、成長分野で安定的な収益が見込めるツール製品・サービスへの注力など事業機会の創出を進めてきた。

■ 中期経営計画 (2026 年 3 月期 – 2028 年 3 月期) の概要

2025 年 6 月に新たな中期経営計画（2026 年 3 月期 – 2028 年 3 月期）を公表した。同社の事業環境は、100 年に一度の変革期を迎えており、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である。そこにおいて、「製造業顧客を基盤」として、新たなユビキタス AI への Big Change を目指している。既存事業の成長（オーガニック）と連続的 M&A による成長（インオーガニック）で 2028 年 3 月期の売上高 50 億円以上、CAGR（年平均成長率）10% 程度を目標に掲げた。オーガニックで CAGR5% を確保し、2028 年 3 月期に売上高 48.3 億円を確保する計画だ。既存事業である組込みソフトウェアの世界市場は、2030 年に向けて CAGR3.8% と予測されており（（国立研究開発法人）新エネルギー・産業技術総合開発機構 技術戦略研究センターのレポート「IoT ソフトウェア分野の技術戦略策定に向けて」による）、同社は市場を上回る成長を目標として収益性を高めることを目指す。2026 年 3 月期の売上高 43.4 億円、EBITDA1.4 億円、2027 年 3 月期の売上高 45.2 億円を中間目標とする。

ユビキタス AI | 2025 年 8 月 5 日 (火) 3858 東証スタンダード市場 | <https://www.ubiquitous-ai.com/ir/>

中期経営計画（2026 年 3 月期 – 2028 年 3 月期）の概要

この成長を確保することで安定したキャッシュ・フローを創出し、その資金を成長領域・M&A に積極投資することで企業基盤整備を図り、成長を加速させる次のステージにつなげていく考えであり、本中期経営計画は「基盤整備の 3 年」と位置付ける。この 3 年間では、成長領域の特定と注力、新規事業の立ち上げ、高利益体質への変革、製品の海外展開、内部統制 / PMI、グループシナジー創出に取り組む。内部統制 / PMI などの会社体制整備のための大幅な支出なども見込む。インオーガニック領域においては、連続的 M&A による売上成長を確保し、オーガニックの売上目標に上乗せして売上高 50 億円以上とする計画だが、インオーガニックは年度ごとの目標設定は行わず、計画最終年度での目標達成を目指す。最終的に CAGR10% 程度の成長を確保する。そのため、2027 年 3 月期以降の利益計画は示していない。なお、収益力については、のれんの償却額が大きいいため、その影響を除いた EBITDA（調整後営業利益）を重要な財務指標として定義し、M&A の連続的な実施による売上と利益とキャッシュ・フローの同時成長を実現する。

中期経営計画による成長イメージ



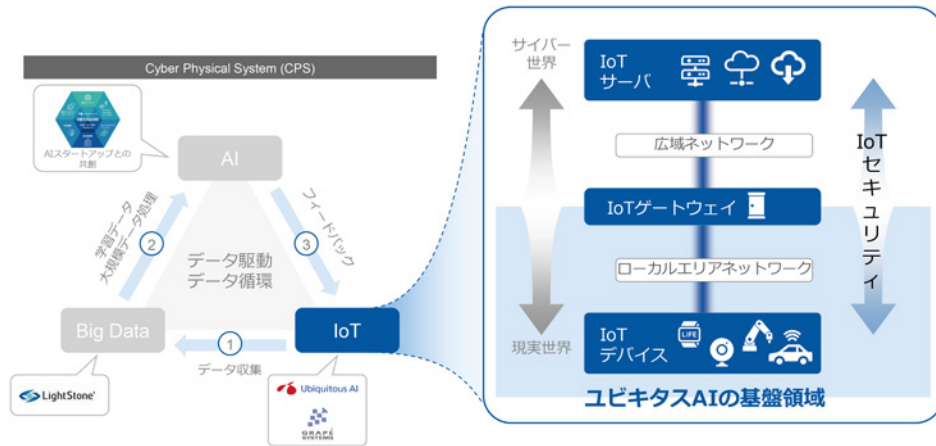
出所：中期経営計画説明資料より掲載

成長戦略としては、従来の組込みソフトウェア市場から、成長著しい IoT 市場に成長領域をシフトする。IoT 市場は同社によれば CAGR は約 25% と成長が著しく、短期的には、顧客需要が既に顕在化している IoT セキュリティ領域を皮切りに成長事業を拡大し、「AI 領域」や「BigData 領域」を強化しながら CPS フレームの構築を進める計画だ。Society5.0（政府が提唱した未来社会のビジョンで、AI、IoT、ロボットなどが社会課題を解決する超スマート社会を指す）に代表されるように、あらゆるデバイスはインターネットなどを通じてサイバー世界とつながり、自動運転やロボティクスなどの高度で社会インフラに重要な IoT デバイスの増加が想定される。この超スマート社会の実現には CPS のプラットフォーム技術が必要不可欠になると同社では考えている。IoT デバイスで収集したデータを（リアルタイムで）インターネットにつなぎ、集めたデータを学習データ、Big Data として処理して AI で解析し、再び IoT デバイスにフィードバックするデータ駆動のサイクルを回すプラットフォームとなる技術である。同社では、既に CPS 全体にわたり関連サービスを保有・提供しているが、現在最も得意としているのは組込みソフトウェアを基盤とした IoT デバイス領域である。

ユビキタス AI | 2025 年 8 月 5 日 (火)
3858 東証スタンダード市場 | <https://www.ubiquitous-ai.com/ir/>

中期経営計画（2026 年 3 月期 – 2028 年 3 月期）の概要

CPS と同社グループのポジショニング



出所：中期経営計画説明資料より掲載

IoT セキュリティ需要を追い風に、量子暗号など成長領域へ投資加速

また、IoT 領域で顧客ニーズが急増している案件がセキュリティ対策だ。同社が長年の強みを持っているのは、特に現実世界（Physical）に近い「デバイスセキュリティ」と「デバイス周りのサイバーセキュリティ」だ。近年では、悪意あるサイバー攻撃が急増・高度化しており、サイバーセキュリティ強化は経済安全保障の観点からも重要視され、欧米、日本ではサイバーセキュリティ関連法案が次々と導入されている。そのため、経済安全保障関連の基準や法規制の整備が進み、製品がグローバルに流通する国内メーカーなどの法令準拠ニーズが増加、顕在化してきている。内閣府の国家安全保障重要技術プログラムのなかで示されている 4 領域（海洋領域、宇宙・航空領域、バイオ領域、領域横断・サイバー空間領域）の技術のなかでは、「不正機能検出技術」と「セキュアなデータ流通を支える暗号関連技術」が同社の取り組んでいる重要な技術領域となっている。「不正機能検出技術（ファームウェア・ソフトウェア・ハードウェア）」においては、同社のセキュリティ脆弱性検証ツール・サービス、SBOM 作成ツール・サービス、セキュリティガイドライン適合検査などの既存の製品・サービスの提供により、製品の upstream 工程である設計段階からセキュリティの知見を提供することで、リスクを未然に防ぎ、信頼性の高いシステム構築を実現する高付加価値なセキュリティコンサルティングを提供している。「セキュアなデータ流通を支える暗号関連技術領域」では、同社において NIST（米国国立標準技術研究所）で標準化が進められている次世代暗号アルゴリズム（量子コンピューターでも解読困難な耐量子暗号アルゴリズム）の研究とデバイスへの実装に取り組んでいる。既に、仕様及び処理アルゴリズムの概要に対する理解を深めるとともに、NIST の選考に残ったアルゴリズム 4 方式すべてに対して自社環境への実装とシミュレーションによる動作検証までを行い、一定の成果を得ている。2024 年には、シミュレーション環境から汎用 32 ビットマイコン評価ボード環境への移行も実現しており、汎用組込みプロセッサへの実装を実現するためハードウェア及びソフトウェア全体のセキュアな構成の検討を進めているところだ。量子コンピューター関連という目線でも動向に注目しておく必要があるだろう。

ユビキタス AI | 2025 年 8 月 5 日 (火)
3858 東証スタンダード市場 | <https://www.ubiquitous-ai.com/ir/>

中期経営計画（2026 年 3 月期 – 2028 年 3 月期）の概要

こうした事業環境下において、IoT セキュリティ領域を皮切りに成長事業を拡大し、CPS フレームの構築を進める計画だが、中長期的には、IoT ソリューションを軸としつつ関連領域である「AI 領域」や「Big Data 領域」の強化施策を実行し、より全体最適な CPS フレームのソリューション提案ができるケイパビリティ構築を目指す。AI 領域では「HEXAGON」というテクノロジー創出のプラットフォームを活用して、AI スタートアップとの共創、Edge AI などのエンドポイントである IoT デバイス領域での技術・サービス拡大を目指す。Big Data 領域では、ライトストーンがデータ収集・分析に強みを持っており、クラウドサービス事業者などとのアライアンスを起点にしたデータ収集領域の拡大、収集されたデータに対しての業界特性や専門性が求められる分野でのキャパシティ強化を目指す。

なお、IoT セキュリティ関連で高成長を目指すうえで、不足する部分は戦略的に M&A やアライアンスで補填・拡充していく。組込み向けセキュリティ自社製品、デバイスセキュリティの専門家（暗号、認証、企画対応可能な専門家が多い）、侵入経路になりうる通信、デジタルインターフェース規格の知見（USB、Wi-Fi、Bluetooth など多数のデジタルインターフェース標準規格に精通）などは保有しているが、クラウド上で稼働する IoT デバイスのセキュリティ関連の技術・サービス、セキュリティ対策を会社単位で提案できるコンサルティング機能、ハードウェアのセキュリティ検証や商材などは保有していないため、今後補填・拡充の対象領域となる。

インオーガニックでの成長を確保していくために、以下のような戦略的に補充・拡充すべき事業領域について、案件ごとにバリュエーションやシナジーを考慮しながら、積極的に連続した M&A 戦略を実行していく計画だ。IoT 関連事業においては、小規模でも専門領域に強みを持つデバイスセキュリティ事業者、IT を含めたセキュリティ関連企業など、IoT セキュリティ領域のカバレッジ拡大に向けた注力領域への積極投資、自動暗転、ロボティクスなどの普及によるニーズ拡大と少子化による人材不足対応、コア領域の人員補強による短期的な競争力強化のため現業組込みソフトウェア領域の人的・技術的補強を目的としたコア・コンピタンス進化への補強投資を行う。「AI」「Big Data」関連事業においては、IoT の強みを生かすための AI 製品・サービス・人材の確保、IoT デバイス側の AI 製品を実現するための人材確保など、Big Data・AI 関連の中長期的なケイパビリティ拡大への未来投資を行う。IT 関連事業においては、特に製造業に強い IT 系企業、Web システム・インフラ・アプリケーションなど、組込みソフトウェアとの組み合わせによるトータル提案のできる IT 関連の人員増強に投資していく。

一方、オーガニック領域の事業戦略は、CAGR5% 程度の安定的な売上成長を維持しつつ、未来への投資資金創出のため、生産性向上、営業力強化、アップセル / クロスセル、安定成長により、さらなる高収益化の実現を目指すしていく。そのためには、グループ各社の横断的な提案・取り組みにより、製造業顧客の開発プロセス課題を全方位で解決する。SP 事業においてはグレープシステム製品とのクロスセル、SD・DA 事業においてはラインナップを補完し既存顧客へのクロスセル・アップセル、SS 事業においてはアプリからグレープシステムの組込みソフトウェアの開発までのカバーを行うなど、グループの連携によりシナジー効果を最大限発揮していく。

高付加価値化と人材戦略を軸に、全事業で利益体質の強化へ

各事業別の中期事業計画と高利益率創出の実現を目指す戦略は以下のとおりだ。SP 事業は、QuickBoot のプラットフォーム対応強化とセキュリティ製品ラインナップ強化により収益拡大を図る。（海外展開）主力製品 QuickBoot の海外メーカーへの販売加速、（新製品開発）デバイスセキュリティなど市場拡大が見込める領域の製品開発、（エンジニア教育と採用）組み込みソフトウェアエンジニアの人材ポートフォリオ拡充を図る。高利益率を目指すためには、おおむね開発資産償却済みの QuickBoot、Securus、DTCP/HDCP などの既存製品を量産製品に組み込み、高い利益率を実現する。大量出荷が見込めるプラットフォーム中心に対応し、収益を最大化する。既存ノウハウを生かした新たなテクノロジーへの取り組みと、収益安定化のため抑えていた高収益の可能性のある二歩先の先行開発による一歩先の製品化を推進する。部品ビジネスは売り切りモデルとなるため、今後はサブスク販売が見込めるツール製品やクラウドと組み合わせによる製品化を目指す。

SD 事業は、主力製品の売上維持と技術トレンドを意識した開発品質向上支援ツールの拡販強化を図る。（法制定に伴うセキュリティ需要）高度セキュリティ人材によるコンサル、ツール活用提案の実現力向上、（既存主力製品の売上堅持）短期的に確実な収益を獲得できる主力製品売上の確保と必要な販促活動、（新商材の獲得）AI など技術トレンドを意識した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ツール製品の取扱強化を図る。高利益率を目指すためには、長年の事業実績を強みとして、レベニューシェアによる付加価値を反映した契約条件のもと、海外ベンダーとの代理店契約の締結を実現する。高い技術理解度と長年の事業運営による顧客基盤により、新規海外ベンダーとの契約と売上を確保する。現在及び将来における最適な製品ラインナップを揃え、それらに対応するハイレベルなエンジニアリング人材のポートフォリオを拡充していく。

SS 事業は、SP・SD 事業との連携を深め顧客獲得と利益率の高い案件獲得を目指す。（利益率向上）製品販売との組み合わせによる専門性の高い案件獲得により利益率向上を目指す、（人員拡大・スキルアップ）技術トレンド・ビジネスのキャッチアップとスキルアップにより、多くのニーズが見込める案件対応力をつける、（営業力強化）グループ全体での営業活動連携により継続的に案件獲得によるエンジニア高稼働率を維持する。高利益率を目指すためには、一般的な受託開発ではなく、製品に関する特定の知見を生かして他社と差別化し、高付加価値のある開発案件を獲得する。自社製品を開発する高いエンジニア力によるブランディングで難易度かつ単価の高い案件獲得を目指す。エンジニアの採用と育成を基盤とし、複雑化・高度化する顧客ニーズへの提案型営業により付加価値を高める。有償稼働率の最適化及びプロジェクトマネジメント業務における DX 化を通じて効率的なオペレーション構築を行う。

DA 事業は、既存製品と新規製品のプロダクトミックスとカスタマーサクセスの強化を図る。（既存商品の売上増）大学や研究機関ではなく、企業をターゲットにして利用者増を図る、（新商品）同社ユーザーの研究テーマに合う商品を増やし、育てるほか、AI などの新しい技術キーワードの商品を増やす、（有料セミナー）専門家の理論セミナーと実際のデータによる操作セミナーの実施、オンサイトでのセミナーを実施する。高利益率を目指すためには、「商品 + α 」で利益率を高める。「商品 + セミナー」、「商品 + カスタマイズ」など、商品を活用しやすくするサービスミックスを実現していく。開発元との契約により、マニュアルなどの技術情報を日本語化することで他社と差別化し、高付加価値の価格設定を行っていく。顧客との高い信頼関係を構築し、受託データ分析、解析モデルの作成を行い、顧客との協業の機会を増加させていく。

中期経営計画（2026 年 3 月期 – 2028 年 3 月期）の概要

2024 年 12 月に同社はグループの「サステナビリティ方針」を策定した。また、人材、技術、革新、信頼、安全の 5 つのマテリアリティを特定し、サステナビリティ関連の指標及び目標については、サステナビリティ委員会において検討を進めており、段階的に設定していく方針だ。なお、サステナビリティ経営の実現に向けて、同社では人的資本が最重要項目の一つとなることから、同社の基本理念を基に、人材育成方針の強化徹底を目指していく戦略を掲げ、指標及び目標を定めている。まず、グループにおける人事制度統一によるグループ内の人事異動など柔軟かつ最適な人材配置を実施している。次に、サーベイランスにより同一の尺度でグループ内の人材の資質・能力の特徴を把握し、毎年の測定で人材の成長度や人事施策の有効性について検証している。さらにワークエンゲージメントと組織エンゲージメントの測定をしており、2024 年はワークエンゲージメントの目標 3.50（平均値 3.00 を上回る高い水準を目指した目標）に対して平均 3.61 の実績、組織エンゲージメントの目標 3.50 に対しては 3.35 の実績となっており、改善の余地がある点について適切な施策を推進中だ。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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