

決算説明資料

2026年3月期 第2四半期（中間期）



株式会社ユビキタスAI

代表取締役社長 CEO 大吉 裕太

2025年11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.

- ✓ 新経営方針の概要
- ✓ 2026年3月期 第2四半期（中間期）
 - 経営概況
 - 製品・サービス別売上の概況
- ✓ 2026年3月期 連結業績予想
- ✓ Appendix
 - （再掲）プレスリリース 2025.5.16
 - （再掲）中期経営計画（2026年3月期-2028年3月期）※2025年10月1日改訂版

新経営方針の概要

－新経営方針－

- 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

ユビキタスAI、IoT製品のセキュリティを高める耐量子暗号への対応を低価格マイコンで実現 ー セキュリティ2030年問題に備えた堅ろうなソフトウェアソリューション提供を加速 ー

耐量子暗号技術の製品実用化に向けて

- ・ 世界中で量子コンピューターの実用化を待たず対応が進む
- ・ NIST は「2035 年までの移行完了」を推奨
- ・ 特に現在のRSA 2048bit 公開鍵暗号アルゴリズムの安全利用期限は「2030 年 12 月 31 日まで」とされる
- ・ 耐量子暗号などの新しい暗号方式への移行が急務

標準 / 標準名	標準化段階	アルゴリズム名	用途
FIPS 203 Module-Lattice-Based Key-Encapsulation Mechanism Standard	発行済	ML-KEM	鍵交換
FIPS 204 Module-Lattice-Based Digital Signature Standard	発行済	ML-DSA	デジタル署名
FIPS 205 Stateless Hash-Based Digital Signature Standard	発行済	SLH-DSA	デジタル署名
FALCON	策定中	FN-DSA(予定)	デジタル署名
HQC	策定中	未公表	鍵交換

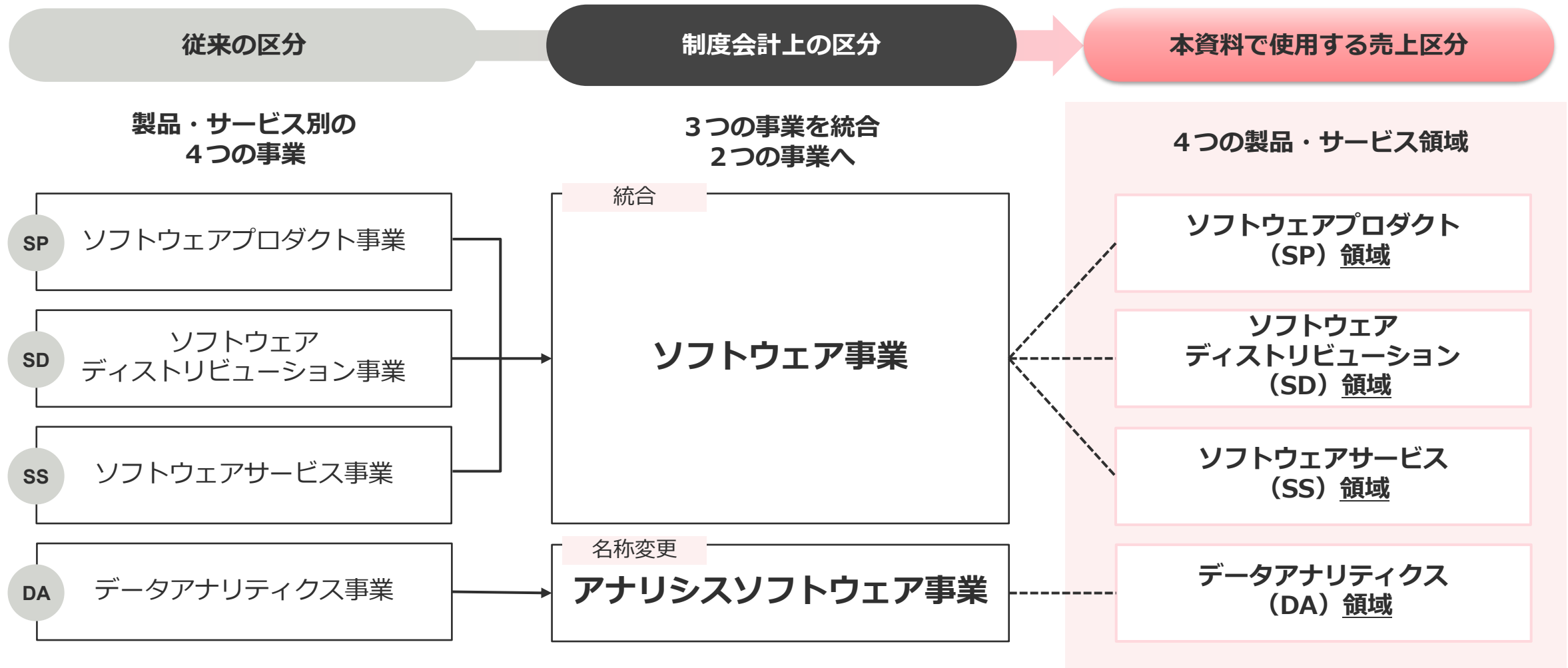
NIST標準化済もしくは標準化作業中の耐量子暗号アルゴリズム

当社技術の活用への期待

- ・ IoT機器へのサイバー攻撃への対応が必要となり耐量子暗号対応を含む強固な暗号技術への移行が急務
- ・ 公共システムにおいては将来のマイナンバーカードへの耐量子暗号対応を含む暗号技術への移行が検討
- ・ **当社は、多くの既存のセキュリティ基盤が耐量子暗号に対応することを想定**
- ・ **IoT製品における将来のニーズに応えたソリューションを提供する取り組みを継続中**

報告セグメントの変更

- 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重点的に説明



2026年3月期 第2四半期（中間期）

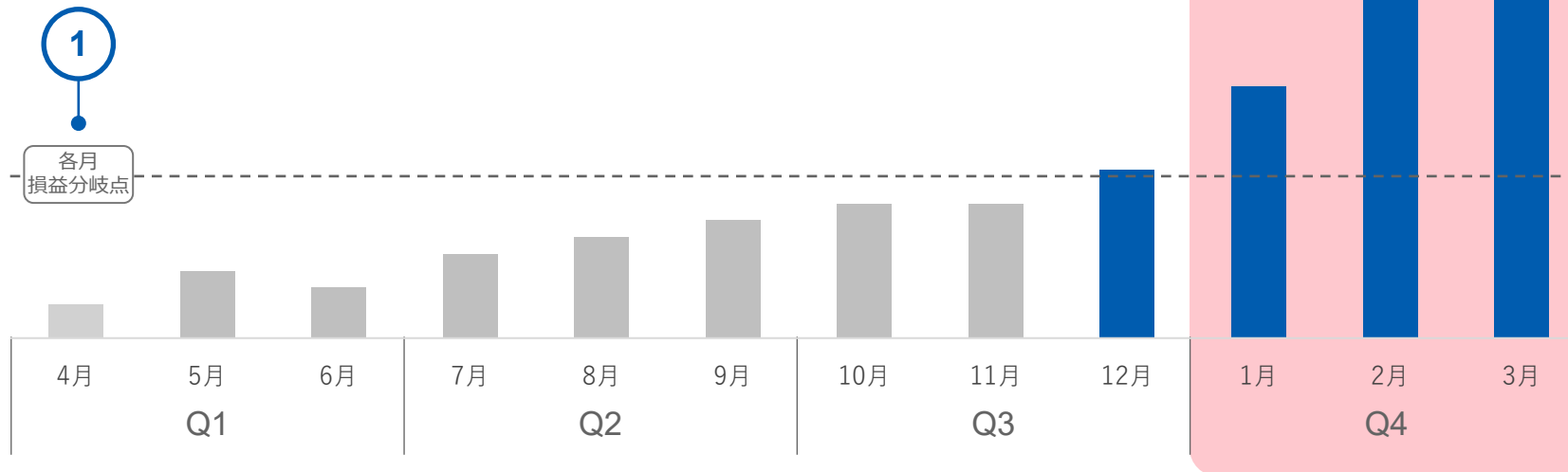
－ 経営概況 －

年間収益サイクル（下期偏重型）

特にQ4に集中した下期偏重型の傾向があり、当Q2においても通常サイクル通りの積み上げ
2026年3月期は構造改革の実施に伴い例年より投下費用が多くなる見通し

年間収益サイクルのイメージ（現在）

- ① Q1-Q3にかけて各月の損益分岐点を超えず赤字累積が発生し、Q4で大幅に収益実現になる**Q4偏重型**
- ② Q1-Q3は計画的に赤字計上となり、**Q4で黒字転換**を図る
- ③ 特にQ4の中でも、**日本企業年度末の3月に大きく集中**する



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

- 売上高は通期の連結業績予想に対して41.0%進捗し、前年同期比で増加
- 連結EBITDAは構造改革及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

連結売上高

2026年3月期Q2

1,784百万円

前年同期
1,748百万円

通期予想 : 4,349百万円

連結EBITDA

2026年3月期Q2

△96百万円

前年同期
△36百万円

通期予想 : 140百万円

ビジネス アップデート

- ✓ 新経営体制が発足
- ✓ 耐量子暗号への対応を低価格マイコンで実現（プレスリリース 2025.11.11）
- ✓ 当第2四半期（中間期）より、4つの報告セグメントを2つに変更

- 売上高は前年同期比で上回った一方、構造改革及び経営基盤強化の先行投資費用や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の発生により一時的なコストが増加し、利益水準は前年同期比で減少

単位：百万円	26年3月期 Q2	25年3月期 Q2	増減額
売上高	1,784	1,748	36
売上原価	1,101	1,069	32
売上総利益	682	678	4
販管費	838	776	62
営業利益	△155	△98	△57
税金等調整前利益	※2 △179	※1 △60	△119
当期純利益 ※3	△191	△68	△123
EBITDA	△96	△36	△60

※1 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7百万円（投資有価証券評価損等）を計上
※2 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
※3 当期純利益：親会社株主に帰属する当期または中間（四半期）純利益

- 現金及び預金は前期末と同水準を維持し、安定的な財務基盤を堅持

単位：百万円	26年3月期 Q2	25年 3 月期 期末	増減額
現金及び預金	1,356	1,346	10
受取手形及び売掛金	579	1,035	△455
棚卸資産	33	18	15
前払費用	79	83	△4
その他流動資産	15	30	△15
流動資産	2,064	2,513	△449
のれん	301	348	△47
その他固定資産	633	589	44
固定資産	934	937	△3
資産合計	2,998	3,450	△451

単位：百万円	26年3月期 Q2	25年3月 期末	増減額
買掛金	158	305	△147
1年内返済予定の長期借入金	47	28	19
未払金	48	119	△71
その他流動負債	228	278	△50
流動負債	481	730	△249
長期借入金	—	36	△36
退職給付に係る負債	217	226	△9
その他固定負債	77	61	16
固定負債	294	323	△29
純資産	2,222	2,396	△173
負債・純資産合計	2,998	3,450	△451

2026年3月期 第2四半期（中間期）

－製品・サービス別売上の概況－

- SD・SS領域の減収を、SP領域の増収（6.0%）とDA領域の増収（8.8%）が補い、売上は前年同期を上回る。これにより、全体として増収を維持

単位：百万円	26年 3 月期 Q2 売上高	25年 3 月期 Q2 売上高	増減額	増減率 (%)
ソフトウェアプロダクト（SP）領域	374	352	22	6.0
ソフトウェアディストリビューション（SD）領域	624	628	△4	△0.7
ソフトウェアサービス（SS）領域	402	414	△12	△2.8
データアナリティクス（DA）領域	383	352	31	8.8
合計	1,784	1,748	36	2.1

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2四半期（中間期）の概況

売上高：前年同期比で増加

- ・ ロイヤリティ売上が増加
- ・ 主に高速起動製品、セキュリティ製品、Uni-Voice製品による寄与

製品別概況

- ・ 高速起動製品：前年同期比で売上増加
- ・ Uni-Voice製品：印刷関連の既存顧客から行政関連に伴うロイヤリティ売上が業績に貢献

	2026年3月期 Q2	2025年3月期 Q2	増減額
単位：百万円			
QB	136	127	9
DB	38	31	7
EP	49	68	△19
GS	148	126	22
SP領域	374	352	22

※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2四半期（中間期）の概況

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年度に前倒し計上した影響により売上が減少
- セキュリティ市場の需要増を背景に関連製品の販促を強化し、新規案件獲得を推進中

	2026年3月期 Q2	2025年3月期 Q2	増減額
単位：百万円			
SD領域	624	628	△4

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
- ・ グレープシステム社（GS社）の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
- ・ 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2四半期（中間期）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案件が減少
- ・ 車載機器向け「YOMI」ライセンスが減少
- ・ 新規取扱製品の引き合いを背景に開発案件を獲得し、今後の売上への寄与を目指す

	2026年3月期 Q2	2025年3月期 Q2	増減額
単位：百万円			
SS領域	402	414	△12

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2四半期（中間期）の概況

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の増加に貢献

	2026年3月期 Q2	2025年3月期 Q2	増減額
単位：百万円			
DA領域	383	352	31

| 2026年3月期 連結業績予想

2026年3月期 連結業績予想

	26年3月期 (予想)	25年3月期 (実績)	増減額
単位：百万円			
売上高	4,349	4,138	211
営業利益	6	96	△90
経常利益	5	92	△87
当期純利益※	△23	91	△114
EBITDA	140	219	△79

	26年3月期 (連結)	25年3月期 (連結)	増減額
単位：百万円			
ソフトウェア プロダクト（SP）領域	901	899	2
ソフトウェア ディストリビューション （SD）領域	1,443	1,318	125
ソフトウェアサービス （SS）領域	1,055	1,005	50
データアナリティクス （DA）領域	950	914	36

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

Appendix

- －（再掲）プレスリリース 2025.5.16－
- －（再掲）中期経営計画（2026年3月期-2028年3月期）※2025年10月1日改訂版－

中期経営計画の全ページは [こちら](#) からご参照いただけます

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

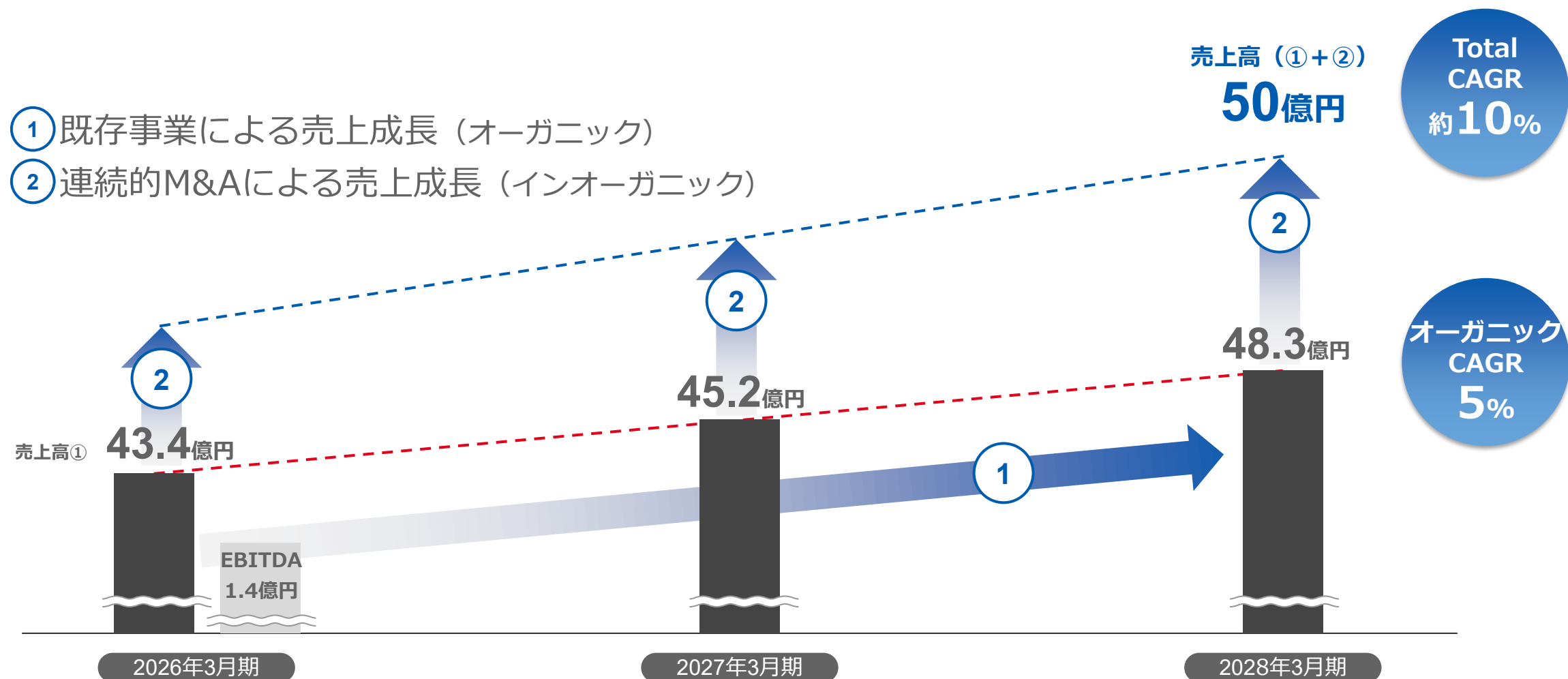
中期経営計画（2026年3月期-2028年3月期）※2025年10月1日改訂版

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

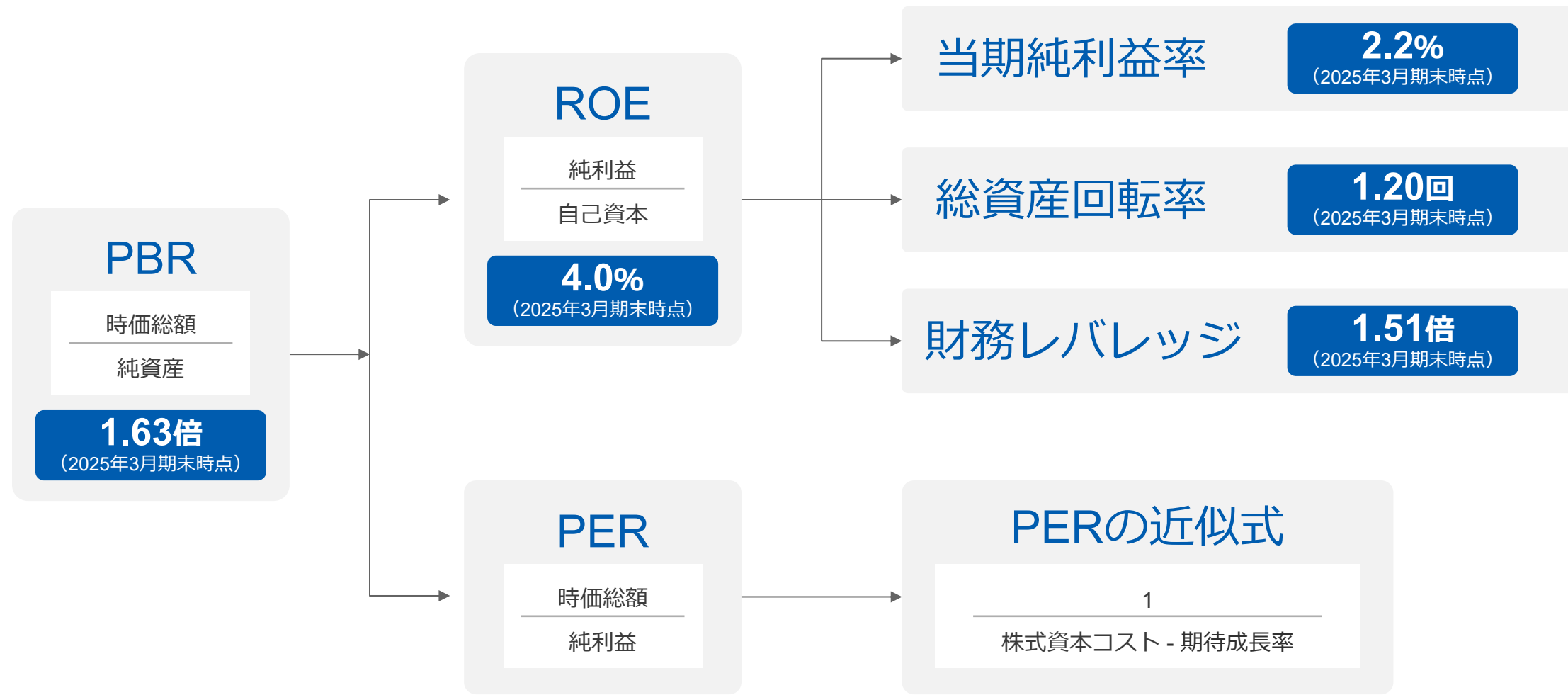
売上高

- 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

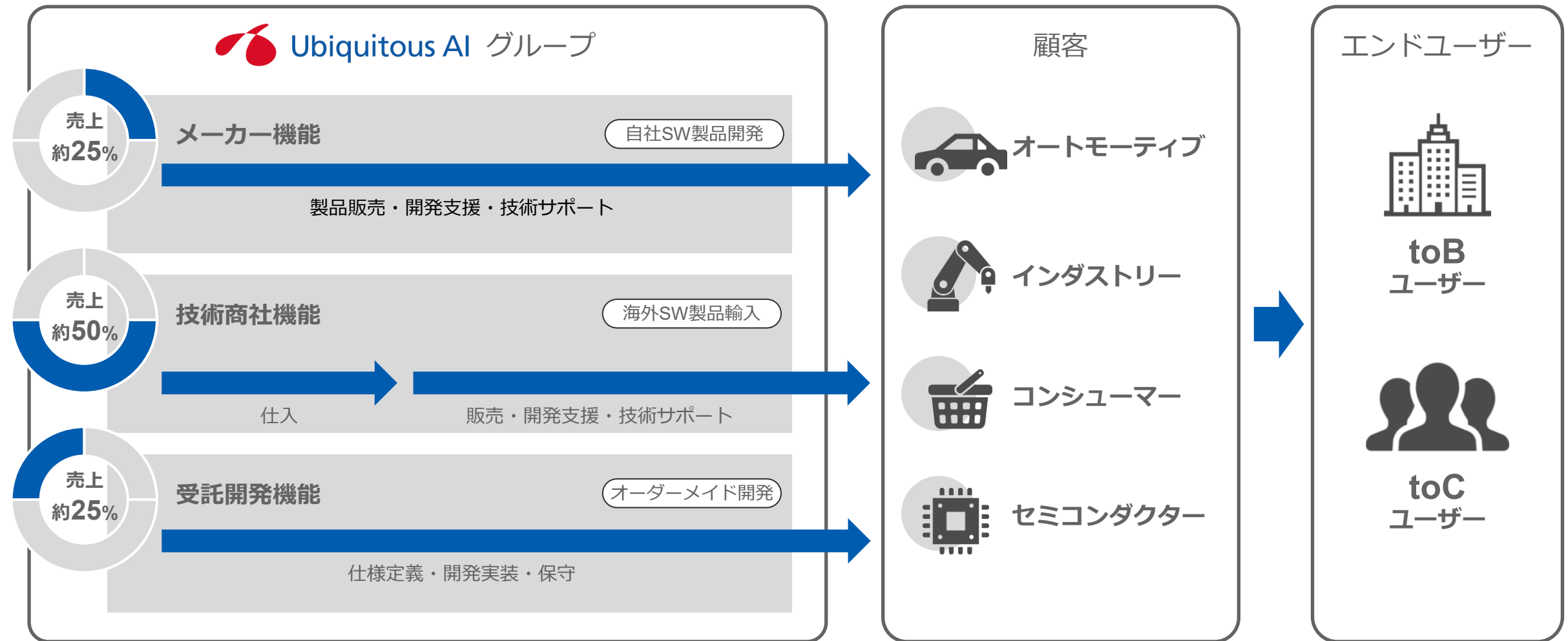
EBITDA （調整後営業利益）

- **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率が低くなることで、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



- 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

領域区分	主な製品/サービス	概要サマリ	
		製品詳細	売上高
1 (SP) ソフトウェア プロダクト領域	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	899百万円
	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	
	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領域	CodeSonar 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	1,318百万円
	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	
	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 サービス領域	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
4 (DA) データ アナリティクス領域	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
	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