



2020年6月12日

各位

会社名 株式会社ユビキタス AI コーポレーション
 代表者名 代表取締役社長 長谷川 聡
 (コード 3858、東証 JASDAQ)
 問合せ先
 役職・氏名 執行役員管理本部長 芦谷 耕司
 電話 03 - 5908 - 3451

2021年3月期通期連結業績予想及び中期経営計画修正に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2020年5月15日に公表した「2020年3月期決算短信〔日本基準〕(連結)」において未定としておりました2021年3月期(2020年4月1日～2021年3月31日)の連結業績予想について決議いたしました。

また、2019年6月6日に公表した中期経営計画(2020年3月期～2022年3月期)を修正いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、当社グループにおける新型コロナウイルス感染拡大の影響について合理的に算定することが困難な状況であるため、新型コロナウイルス感染症の影響を勘案せず、2020年3月期の結果を踏まえて公表するものであります。

記

1. 当期連結業績予想(2020年4月1日～2021年3月31日)の概要

収益性が高まった高速起動製品と、ソフトウェアディストリビューション・ソフトウェアサービス事業の安定収益により利益を確保し、コネクティビティ&セキュリティ製品の新製品・サービス事業化に向けた取り組みを推進してまいります。

一方で、人材採用を強化、人件費、広告宣伝費の増加等により利益規模は減少する予想をしております。

また、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、のれん償却費の損金不算入等を加味した法人税等の計上により、損失となる予想をしております。

<p>ソフトウェアプロダクト事業 (コネクティビティ&セキュリティ、 組み込みソフトウェア製品)</p> <p>2021年3月期 売上高 600百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> 自動車、IoT分野を中心とした組み込み機器向けネットワーク、セキュリティ関連ソフトウェア製品の展開を推進 セキュアなIoTサービスを実現するためのソリューション「Edge Trust」評価案件獲得 高速起動製品の既存顧客からの継続ロイヤルティ売上、既存顧客の次期製品への継続採用拡大、車載機器以外の案件獲得推進、海外提携先と連携した海外企業向けの売上拡大の取り組み 更なる高速化に向けた研究開発等への取り組みと案件獲得のための人材獲得強化 	<p>ソフトウェア ディストリビューション事業</p> <p>2021年3月期 売上高 1,325百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> ソフトウェア品質向上支援ツールの販売強化 Beyond Security社と共同開発した新検証ツール「beSTORM X」を利用し、当社の各種プロトコル開発経験・知見を合わせた「IoT機器のセキュリティ検証サービス」販売に注力 人材強化による新商材獲得体制強化と、継続的な新商材確保による収益基盤強化 	<p>ソフトウェアサービス事業 (グループ企業：エイム社)</p> <p>2021年3月期 売上高 436百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> Gracenote社との協業関連継続と新規企画検討 既存顧客との取引を中心に、新規安定顧客の獲得による受託開発売上の確保 受託開発売上増加の実現のための開発体制強化
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	親会社株主に帰属 する当期純利益 (百万円)	1株当たり 当期純利益
前回予想 (A)	—	—	—	—	—
今回修正 (B)	2,362	12	12	△46	△4円40銭
増減額 (B-A)	—	—	—	—	
増減率	—	—	—	—	
(ご参考) 前期実績 (2020年3月期)	2,346	35	38	77	7円38銭

2. 修正中期経営計画の概要 (2020年3月期~2022年3月期)

以下のとおり、当社グループを取り巻く経営環境の変化と事業の進捗を勘案し、現中期経営計画の2年目(2021年3月期)及び3年目(2022年3月期)の計画を修正いたしました。

- ・2020年3月期においては、当初の業績目標値に対して、利益面では達成することができたものの、売上は97.0%(3.0%の減収)となったこと
- ・2020年3月期からの新規取り組みの売上貢献には、今少し時間を要すること

これらにより、2022年3月期には、グループ売上高 25 億円(現中期経営計画比 8.8%減)まで事業拡大し、連結営業黒字を維持しつつ、次の成長のための基礎となる安定した収益モデルの構築と新製品開発投資を行い、2025年3月期までにグループ売上高 30 億円、営業利益 10%以上の達成を目指してまいります。

修正中期経営目標

ユビキタスAIコーポレーショングループ 組込みソフトウェアNo.1ベンダーへ



※ 売上高(営業利益)
単位:百万円

2021年3月期
計画: 2,550 (30)
->2,362 (12)

- 高速起動製品の海外市場本格取組による来期以降の売上実現
- 商品ライフサイクルの変化と商材消失に伴う事業基盤の強化

2022年3月期
計画: 2,740 (150)
->2,500 (120)

- 高速起動製品の海外売上拡大による2023/3期以降の収益貢献実現
- エイム社の、のれん償却終了に伴う営業利益面の寄与と営業黒字増
- 商品ライフサイクル対応による2023/3以降の収益貢献への目処

2025年3月期
売上高3,000百万円
営業利益率10%以上
を目指す

2020年3月期
計画: 2,419(10)
実績: 2,346(35)

- 2021/3期以降の収益増実現のための施策実施(採用・商材獲得・研究開発)
- Edge Trust等新規取り組みのビジネス機会創出
- 事業間シナジー(組み合わせ提案、エンジニアリング連携、海外パートナーとの共同開発案件発掘)

テクノロジートレンドを意識した新製品開発・新商材獲得

5G CASE IoT Cloud AI Robotics

2020/3期、2021/3期: 収益の安定化と次の成長に向けた取り組み
2022/3期: 新規取り組み事業の利益貢献

海外パートナーとの共同開発による短期間かつコストを押さえた製品投入

IoTセキュリティ検証サービス、「Edge Trust」等パートナー連携によるサービスの拡大

2020年3月期～22年3月期 修正中期経営目標

2022年3月期に売上高2,500百万円、営業利益120百万円を達成

- ・高速起動製品の収益拡大に向けた積極取組
- ・商品ライフサイクル対応による2023年3月期以降への収益寄与に向けた取組
- ・2022年3月期の営業利益120百万円を実現するための取組

中長期成長に向けた新規事業の立ち上げ

- ・IoTセキュリティ分野における強みを活かし、パートナー連携によるサービス事業の事業収益化を目指す
- ・海外パートナーとの共同開発による短期間かつ開発コストを抑えた新製品投入

テクノロジートレンドに合致した新商材の投入による収益拡大

- ・5G、CASE、IoT、Cloud、AI、Robotics等のテクノロジートレンドに合致した新製品開発・新商材獲得による、収益機会の拡大を目指す

修正中期事業計画 事業分野別目標

ソフトウェアプロダクト事業 (コネクティビティ&セキュリティ、 組み込みソフトウェア製品)

2022年3月期 **売上高 650百万円**

- ・高速起動製品を収益の核とした事業展開、車載機器を中心にLinux/Android搭載機器向けに幅広く展開、更なる高速化
- ・自動車・IoT分野を中心とした組み込み機器向けネットワーク・セキュリティ関連製品の展開を、協業によるサービス含めて推進

ソフトウェア ディストリビューション事業

2022年3月期 **売上高 1,400百万円**

- ・海外組み込みソフトウェア製品の取り扱い増のための採用強化、人員増により売上拡大
- ・商品ライフサイクルに対応するための積極的な新商品獲得
- ・開発品質向上支援ツールの取り扱い強化、サービスも含めたサブスクリプションモデルによる安定した売上の確保
- ・海外パートナーとの共同開発による安定した販売権の確保と日本のニーズに合わせた製品化

ソフトウェアサービス事業 (グループ企業：エム社)

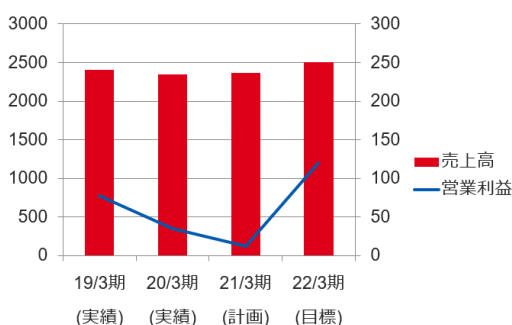
2022年3月期 **売上高 450百万円**

- ・車載機器メーカーを中心とした受託開発・音楽関連データコンテンツライセンス取引の継続
- ・Web・スマートデバイス向けから組み込みまで幅広い範囲の対応により、安定した顧客との取引と、グループ連携による受託開発案件の獲得

組み込みソフトウェアの高い技術開発力と、豊富な製品ラインアップ、テクノロジートレンドから売れる製品を獲得する目利きのかたで、グループ全体で強力に推進

2022年3月期に連結売上高2,500百万円、営業利益120百万円
2025年3月期に売上高3,000百万円、営業利益率10%以上を目指す

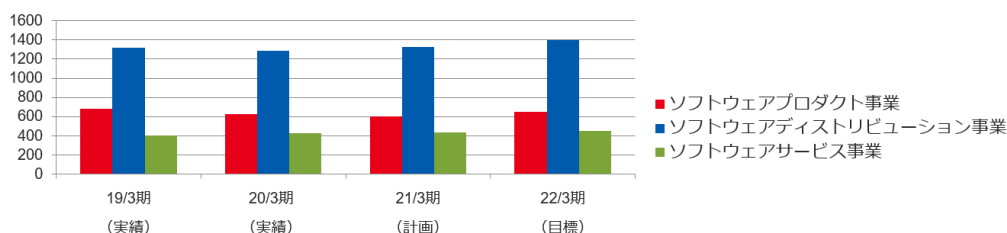
数値目標 – 利益計画 (連結)



- ・2021/3期より増収傾向
- ・2021/3期 株式会社エイムののれん償却終了
- ・2022/3期 旧株式会社エーアイコーポレーションののれん償却終了

	2019/3期 (実績)	2020/3期 (実績)	2021/3期 (計画)	2022/3期 (目標)
売上高	2,406	2,346	2,362	2,500
営業利益	77	35	12	120

数値目標 – セグメント別売上高内訳



(単位: 百万円)

セグメント	分野	2019/3期 (実績)	2020/3期 (実績)	2021/3期 (計画)	2022/3期 (目標)
ソフトウェアプロダクト事業		684	626	600	650
ソフトウェアディストリビューション事業		1,319	1,290	1,325	1,400
ソフトウェアサービス事業		403	430	436	450
合計		2,406	2,346	2,362	2,500

3. 新型コロナウイルス感染症による影響並びにリスク及びその対応

(1) 当社グループの事業に与える影響

新型コロナウイルス感染症の影響により、日本国内及び世界の自動車販売数の3～5月の販売実績は大幅に落ち込んでおり、本年の主要市場見通しも厳しく、当社グループ事業への影響も大きいと予想されます。また、テレワーク等による顧客手続き遅れに伴う発注への影響、限定された営業活動による新規案件獲得への影響も予想されます。

しかしながら、2、3月においての当社グループ事業への影響は、当初懸念していた程ではなかったことから上記の業績予想となりましたが、今後、当社製品を搭載する製品の出荷、販売数が減少することにより、各四半期のロイヤルティ売上に影響がでてくるものと予想しております。

なお、現時点におきましては、顧客都合による、予定されていた発注の中止ないし延期、発注数の減少、又はテレワークによる社内手続遅延に伴う発注手続の遅延等が発生しております。

(2) リスク及びその対応

現時点においては、以下のリスクを想定しております。

i) 経済状況・市場動向が影響するリスク

・自動車業界の動向が影響するリスク

当社の事業収益のうち、自動車業界関連は約40%と大部分を占めます。そのため、自動車の販売台数が減少した場合には、車載情報端末を中心とした製造ロイヤルティ収益に影響を及ぼす可能性があります。

また、自動車関連企業が収益減少のために開発投資へリソースを割かない場合、ソフトウェア開発支援ツール、各ソフトウェア開発キット及び関連する開発委託業務に影響を及ぼす可能性があります。

・経済全般の停滞が影響するリスク

景気低迷による民生機器（デジタルカメラ、ビデオレコーダー、情報端末など）の売上低迷により、製造ロイヤルティ収益へ影響を及ぼす可能性があります。

また、収益低下懸念による費用圧縮に伴う新規開発投資の抑制により、ソフトウェア開発支援ツール、SDK及び関連する開発委託業務へ影響を及ぼす可能性があります。

ii) テレワークによる限定された営業活動が影響するリスク

・展示会・セミナーなどの中止による露出・顧客獲得機会の減少が影響するリスク

当社の製品は、その性質上、デモによる実装例、目に見えない機能・性能・特徴の説明が必要であり、展示会・セミナーの活用が有効となるため、中止による顧客訴求機会が限られます。

また、顧客担当部門は主に製品企画・開発部門が対象となるため、製品・技術を必要とする顧客担当者との直接接点機会が限られます。

・新規顧客訪問機会の減少が影響するリスク

コミュニケーション方法がWeb会議などに限定されるため、新規顧客との信頼関係構築に時間を要する可能性があります。また、外部とのWeb会議が難しい顧客においては、コミュニケーション

ン機会が減少する可能性があります。

上記のリスクに対しては、以下の対応により、収益の維持・拡大に努めてまいります。

i) ソフトウェアプロダクト事業

- ・高速起動製品の海外市場向け販売を強化
- ・協業企業とのパートナーシップによる IoT セキュリティ分野でのソリューションの実現

ii) ソフトウェアディストリビューション事業

- ・パラダイムシフト、ワーク/ライフスタイル変化で登場するベンチャー企業、商材の積極的な確保
- ・資本提携・共同開発による商材の長期確保
- ・AI 分野の取扱いの強化

iii) ソフトウェアサービス事業

- ・スマートデバイス、web/クラウド向け開発力の強化
- ・人材確保による事業規模の拡大

当社は、組込みソフトウェア No. 1 ベンダーを目指し、新たな中期経営計画期間を持続的な成長に向けた足場固め期間として位置付け、さらなる企業価値の向上のため取り組んでまいります。株主の皆様におかれましては、今後ともより一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

※本資料に記載されている業績目標は、現時点で入手可能な情報に基づき作成しております。そのため、様々な要因により、実際の業績が目標及び予想と異なる可能性があります。

以上