

# 事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2021年12月14日



株式会社アイキューブドシステムズ

東証マザーズ：4495

## 目次

|                 |      |
|-----------------|------|
| 1. 会社概要・ビジネスモデル | P. 2 |
| 2. 市場環境         | P.13 |
| 3. 事業計画         | P.20 |
| 4. リスク情報        | P.24 |

# 1. 会社概要・ビジネスモデル

# 会社紹介

|        |   |
|--------|---|
| 会社名    | 株式会社アイキューブドシステムズ  |
| 所在地    | 本社：福岡県福岡市中央区天神4-1-37 第1明星ビル<br>東京オフィス：東京都港区浜松町1-27-16 浜松町DSビル<br>大阪オフィス：大阪府大阪市北区梅田2-2-2 ヒルトンプラザウエストオフィスタワー      |
| 資本金    | 3億9,973万9,500円(2021年11月30日現在)   |
| 設立     | 2001年9月   |
| 代表者    | 代表取締役社長 CEO 佐々木 勉   |
| 主な事業内容 | クラウド型 法人向けモバイルデバイス管理サービスの開発・販売<br>ビジネス用アプリの開発・販売  |
| パートナー  | Apple Consultants Network<br>Google Android Enterprise Recommended<br>Microsoft Partner Network Gold Competency |

# ミッション・ビジョン

## ミッション ITをもっと身近に

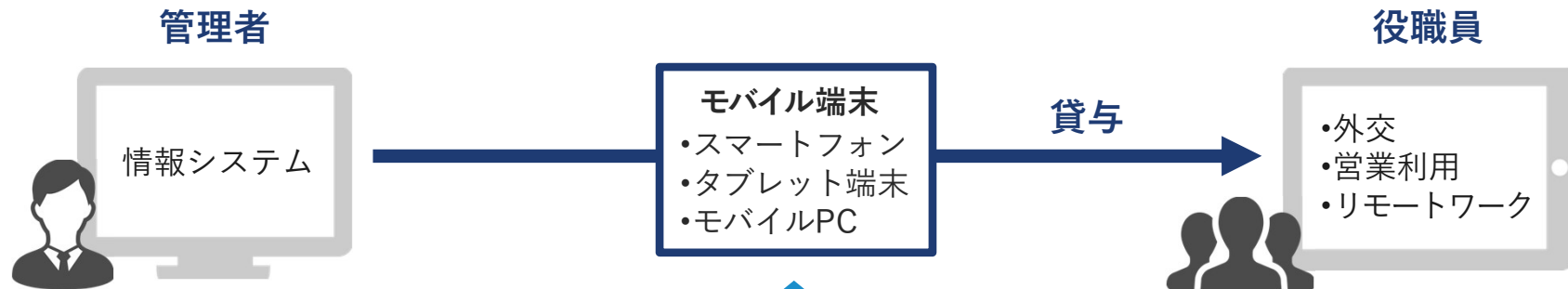
「イノベーションを3乗する」という思いからスタートしたアイキューブドシステムズは、イノベーションの連鎖を生み出すサービスの創造に挑戦し続けます。私たちの創り出すサービスによって、それぞれの企業活動に革新をもたらし人々をより豊かな生活へ導き、ITがもっと身近な存在となることを目指します。

## ビジョン 笑顔をつくるソリューションカンパニー

嬉しいとき、楽しいとき、充実を感じたとき、感謝を感じたとき、人は笑顔になっているはずです。私たちは、笑顔の多い、よりよい社会を実現するために、未来にふさわしい新たな価値づくりに貢献します。私たち自身が、健全で健康になるよう努力し、最良のテクノロジーと最高のエンジニアリングを用いて、人々が笑顔になるソリューションを提供することで、顧客、社員ひとりひとりとその家族、すべての方々の笑顔を生み出す事業を運営していきます。

# CLOMO事業の概要

「ユーザーの管理」と「活用」を支援する2つの製品群

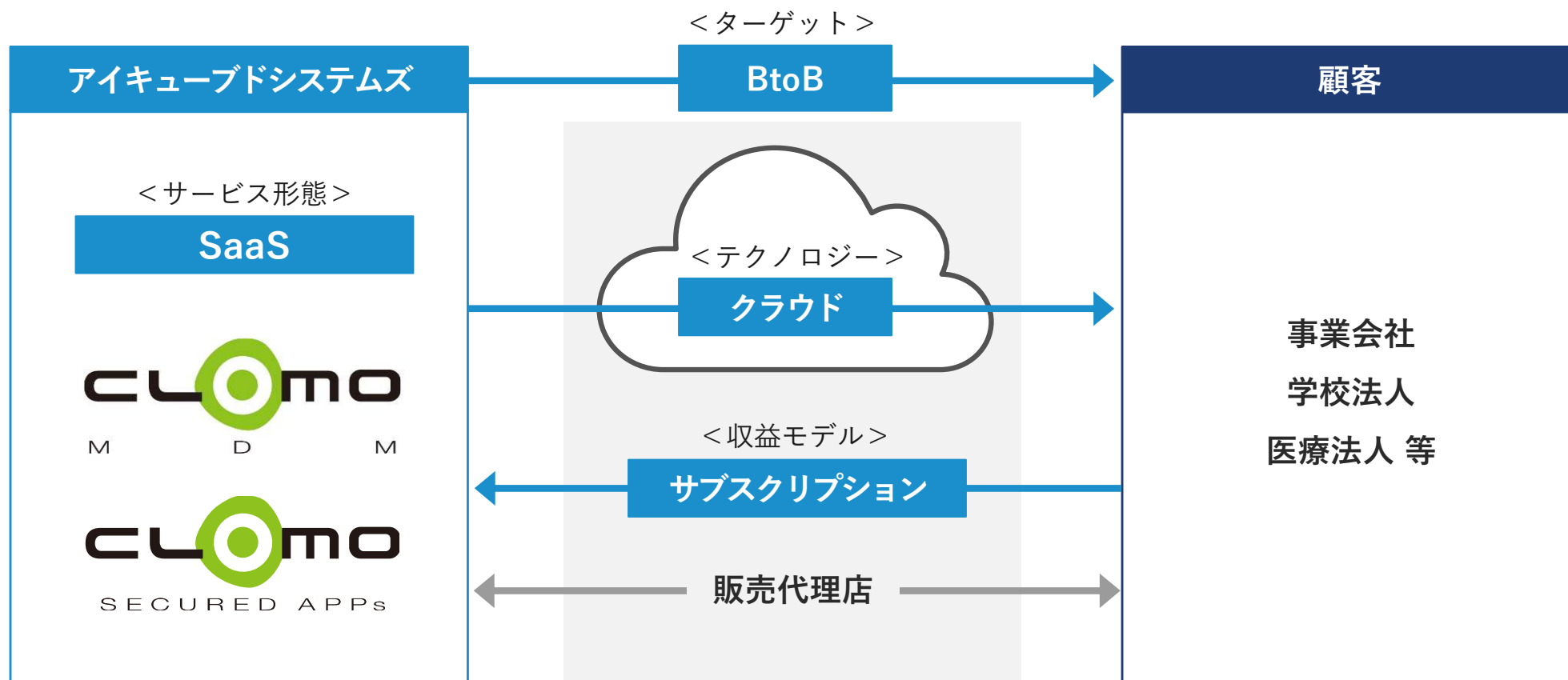


|   |                               | 利用状態の可視化<br>「状態の監視」         | 機能制限と設定<br>「利用ルールの適用」                  | セキュリティ対策<br>「情報漏えい対策」 |
|---|-------------------------------|-----------------------------|--|-----------------------|
| <p><b>管理</b></p> <p>スムーズな<br/>管理のための<br/>基本機能</p>    | <p>利用状況を遠隔で<br/>リアルタイムに把握</p> | <p>機能を適切に<br/>設定・制限</p>     | <p>盗難・紛失時に<br/>端末ロック・<br/>データ消去の実施</p> |                       |
| <p><b>活用</b></p> <p>MDMと合わせ<br/>安全性と<br/>利便性を両立</p>  | <p>利用状況の<br/>効率的な把握</p>       | <p>業務ソフトウェアの<br/>効率的な活用</p> | <p>セキュリティ要件を<br/>満たしたアプリの提供</p>        |                       |

ブラウザ／メール／カレンダー／アドレス帳／ファイル共有

# ビジネスプラットフォームとしての特徴

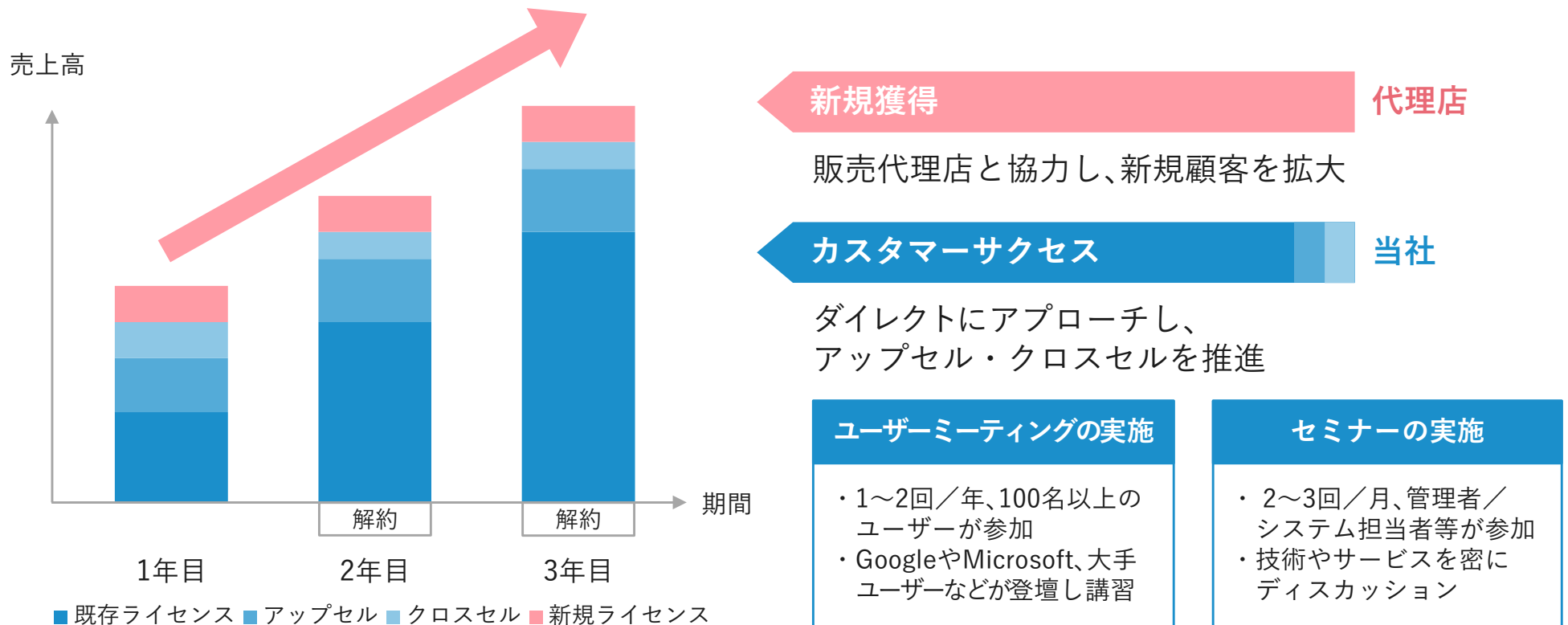
クラウドを利用したBtoBのSaaSをサブスクリプションの形で提供  
利用者である顧客には、主に販売代理店を通じてサービスを販売



# サブスクリプションモデルによる安定的な収益基盤

新たな受注の積み上げによるストックビジネス  
継続的な売上が見込めることで安定して収益を獲得

## サブスクリプションモデル



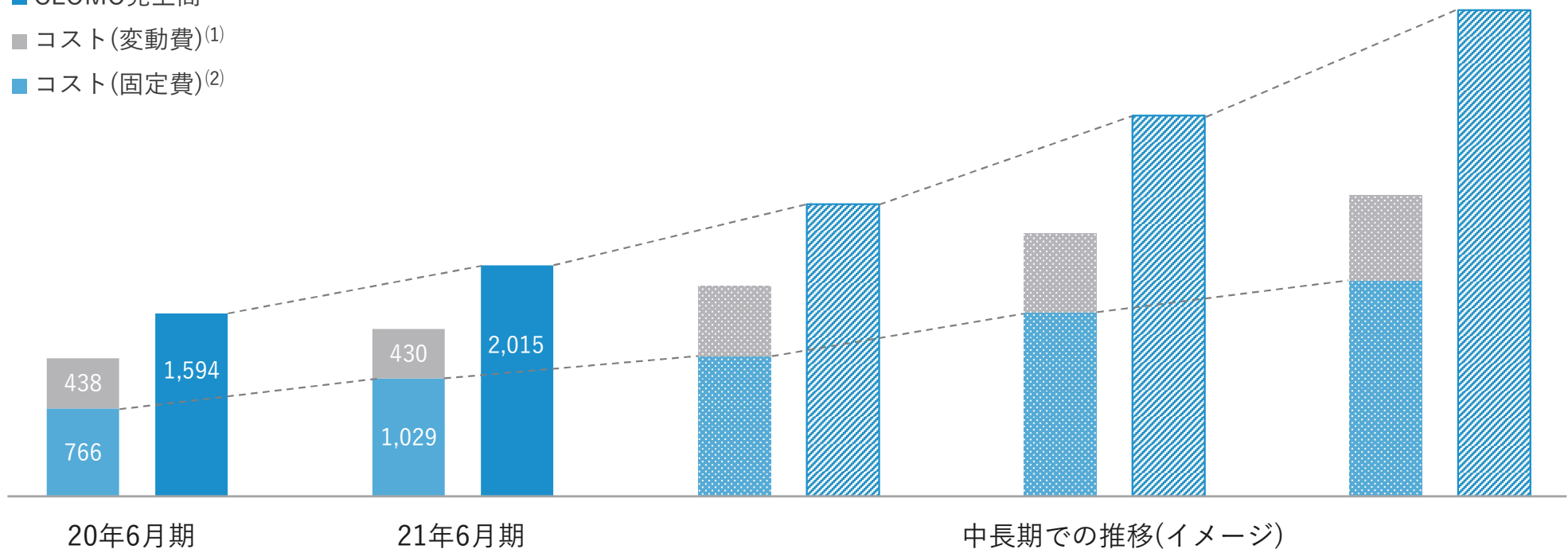


# スケールメリットを生むコスト構造

クラウドを活用したSaaSビジネスで、事業規模・売上高の拡大に対するコストの増加は抑制的  
今後のさらなる事業成長・スケールメリットにより、高収益体制の確立に取り組む

## コストの内訳と売上高対比

- CLOMO売上高
- コスト(変動費)<sup>(1)</sup>
- コスト(固定費)<sup>(2)</sup>



注：

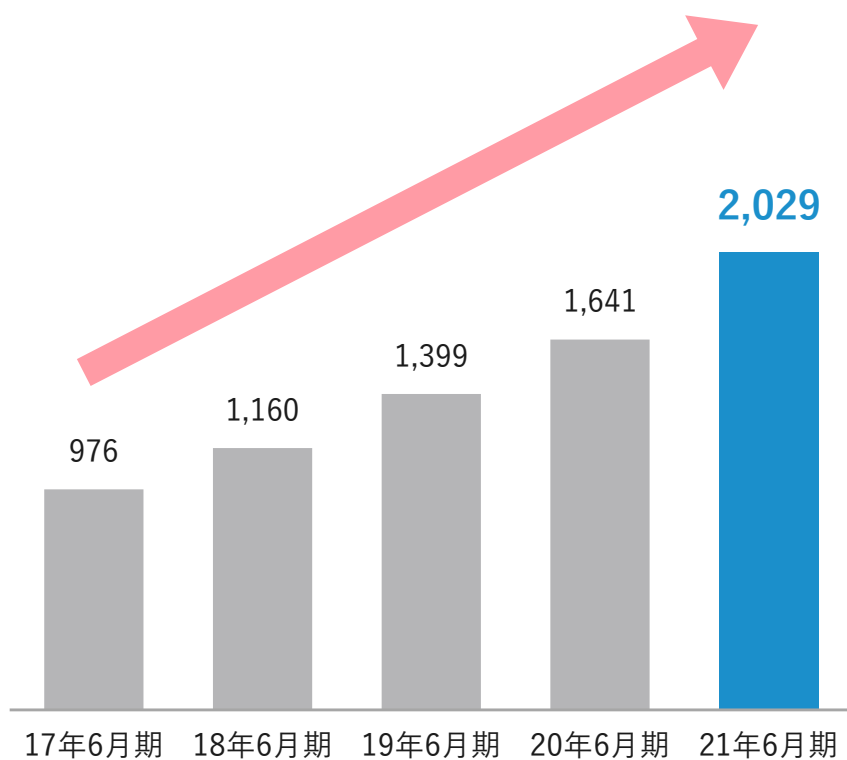
1. 「その他経費(売上原価)+広告宣伝費(販管費)+研究開発費(販管費)+その他経費(販管費)」として算出。

2. 「自社製品ソフトウェアの減価償却費(売上原価)+製品開発・運用に関する製造経費(売上原価)+人件費(販管費)+物件費(販管費)」として算出。

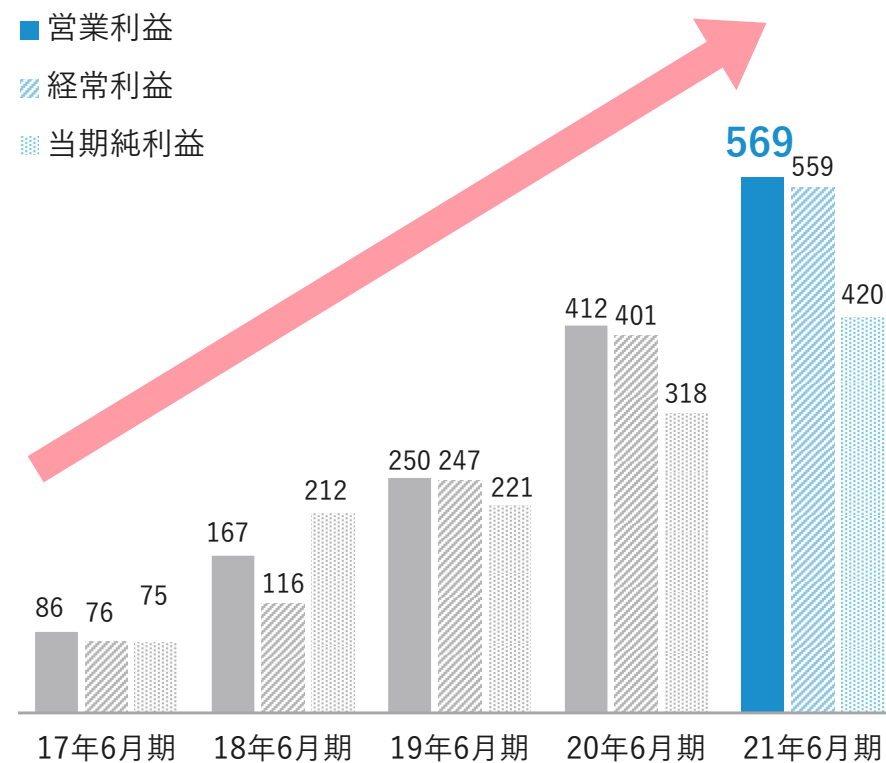
# 業績動向

17年6月期→21年6月期で利益は6倍以上に急成長

## 売上高の推移 (百万円)



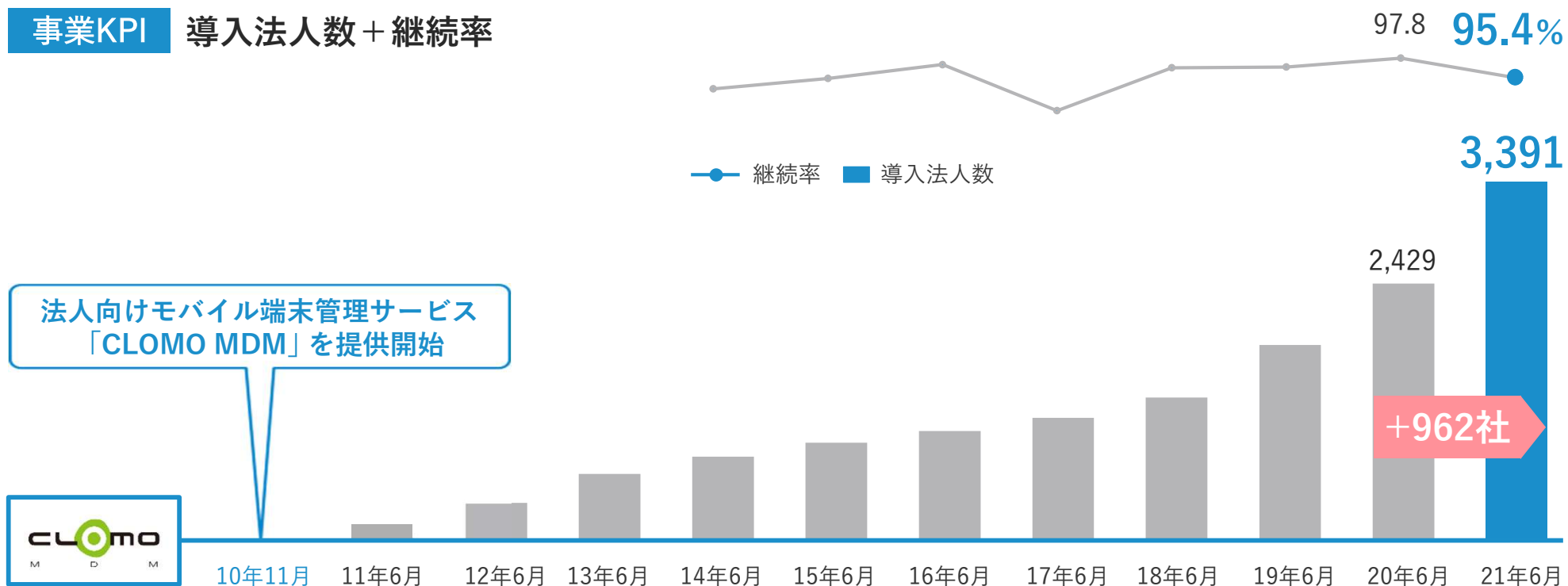
## 利益の推移 (百万円)



# 導入法人数・継続率

21年6月末の導入法人数<sup>(1)</sup>は3,391社(前年比 962社増)、継続率<sup>(2)(3)</sup>は95.4%(前年比 2.4%減)

## 事業KPI 導入法人数 + 継続率



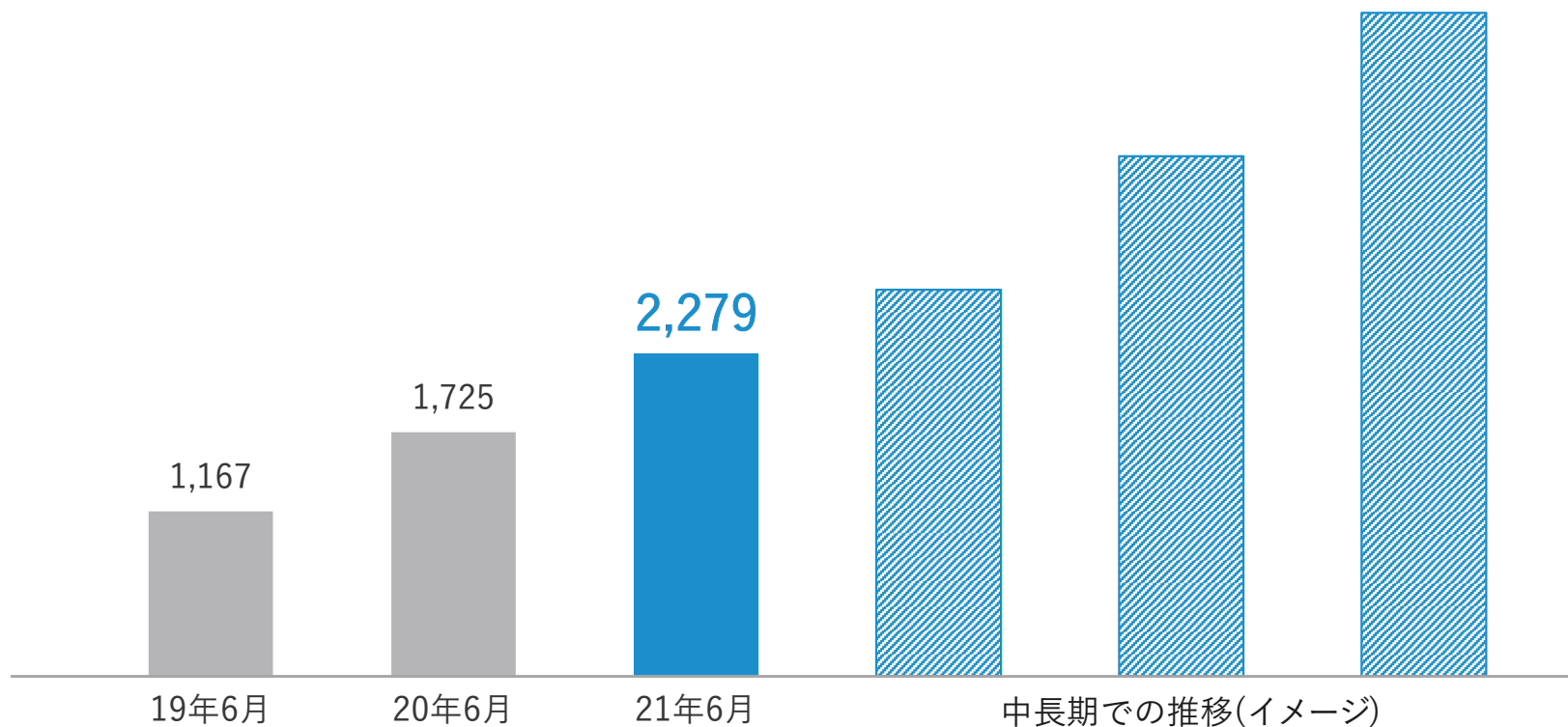
注：

1. 当社は2020年7月より導入法人数のカウント方法を変更し、エンドユーザーに当社製品が導入されたとするタイミングを、受注月から課金開始月に変更しました。この変更により2020年6月の導入社数は2,429社となりました。
2. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出しています。
3. 当社のサービスであるCLOMOの業績推移を明確にするため、2021年6月期より継続率の算定方法を変更しました。これまでのCLOMOサービスの全ライセンス数を用いる方法から、CLOMO MDM(主軸サービス)のみのライセンス数を用いる方法に変更しております。この変更により2020年6月期の継続率は97.8%となりました。

# ARRの継続的な成長

サブスクリプションビジネスの主要KPIであるARR<sup>(1)</sup>も順調に成長  
新規顧客の獲得と既存顧客のアップセル・クロスセルにより、継続的な成長に取り組む

## 各期末時点のARR推移 (百万円)



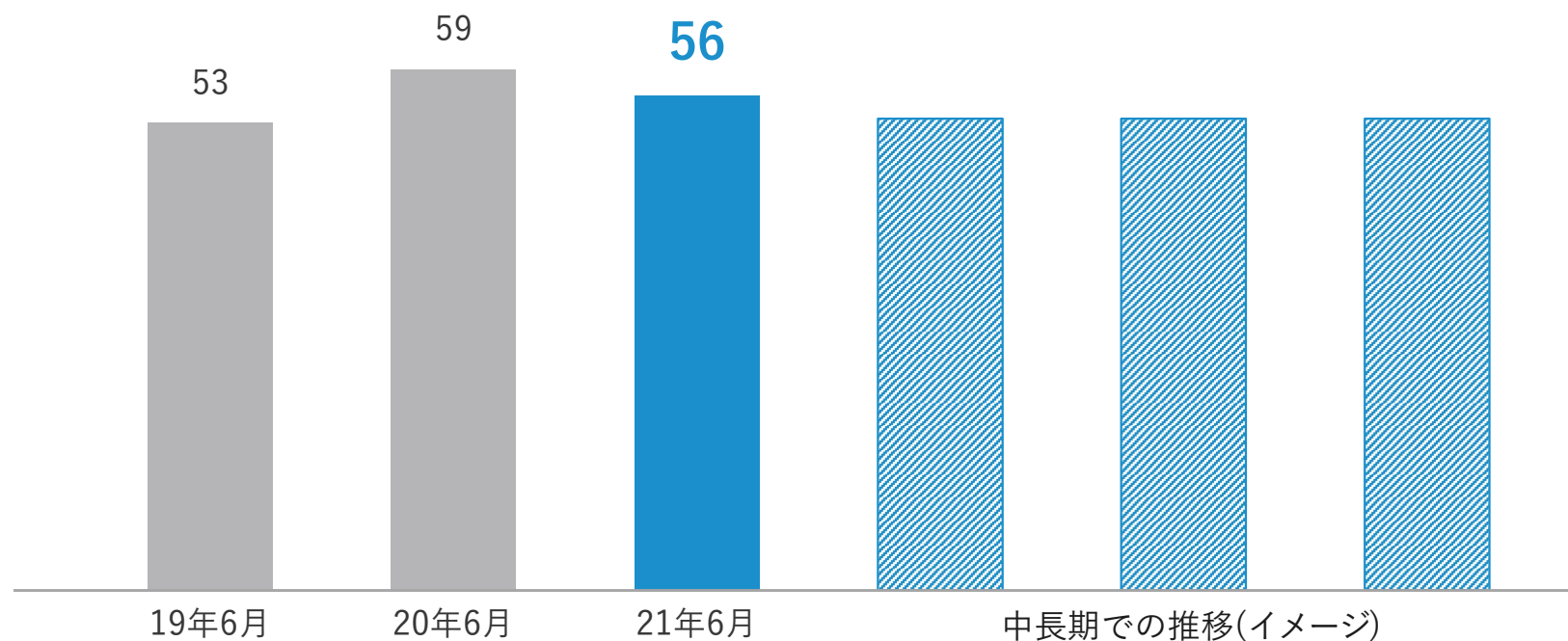
注：

1. Annual Recurring Revenueの略称。各月のMRR (対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。

# ARPUの維持・向上

新規導入法人数の増加によるARPU<sup>(1)</sup>の押し下げ影響はあるものの、一定水準を維持  
既存顧客のアップセル・クロスセル(追加ライセンス導入等)による維持・向上に取り組む

## 各期末時点のARPU推移 (千円)



注：

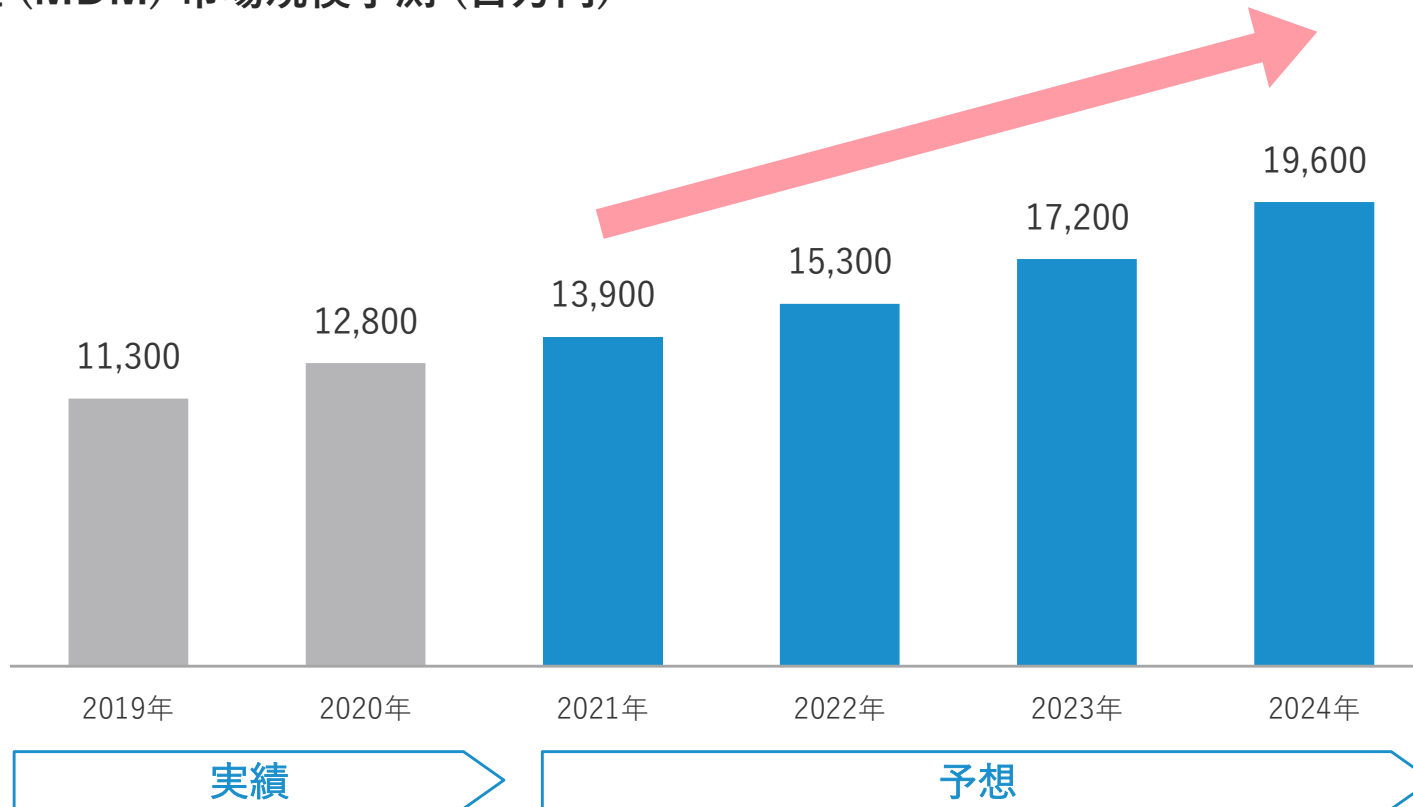
1. Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各月時点におけるARRの1/12を、当月末時点の導入法人数で除して算出。

## 2. 市場環境

# 事業環境

モバイル管理市場(MDM)は2024年までに196億円規模まで拡大する見通し  
今後管理端末の増加が見込まれるモバイルPC、業務専用端末分野でのシェア獲得を目指す

## モバイル管理 (MDM) 市場規模予測 (百万円)



出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション／コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望」2020年度版



# MDMサービスの利用シーンの拡大

業務効率化や顧客・従業員満足度向上のためのモバイル端末の活用等、利用シーンは拡大  
MDMサービスを通じて、DXなどの社会変革を引き続きサポート

## 新たな活用シーン



### 工場現場へのモバイル端末導入 で自律的な働き方を実現

- ・リアルタイムの情報共有で、部門の垣根を超えた連携が自発的に増加
- ・アナログな現場へのモバイル端末の導入で、社員の意識と働き方を革新



### モバイル端末とアプリの活用で 病棟看護師をサポート

- ・翻訳アプリの活用で、外国人患者とのコミュニケーション負担を軽減
- ・ワンタッチの応援要請機能の導入で緊急時の対応に安心感を提供



### モバイルアプリの活用で顧客 満足度と店舗運営効率を向上

- ・優先予約が可能なスマホアプリの導入や、履歴データに基づくオーダーで顧客の利便性と満足度を向上
- ・アプリでの事前決済による来店率の向上や、オーダー履歴の活用による接客時間の短縮で、店舗の運営効率を向上

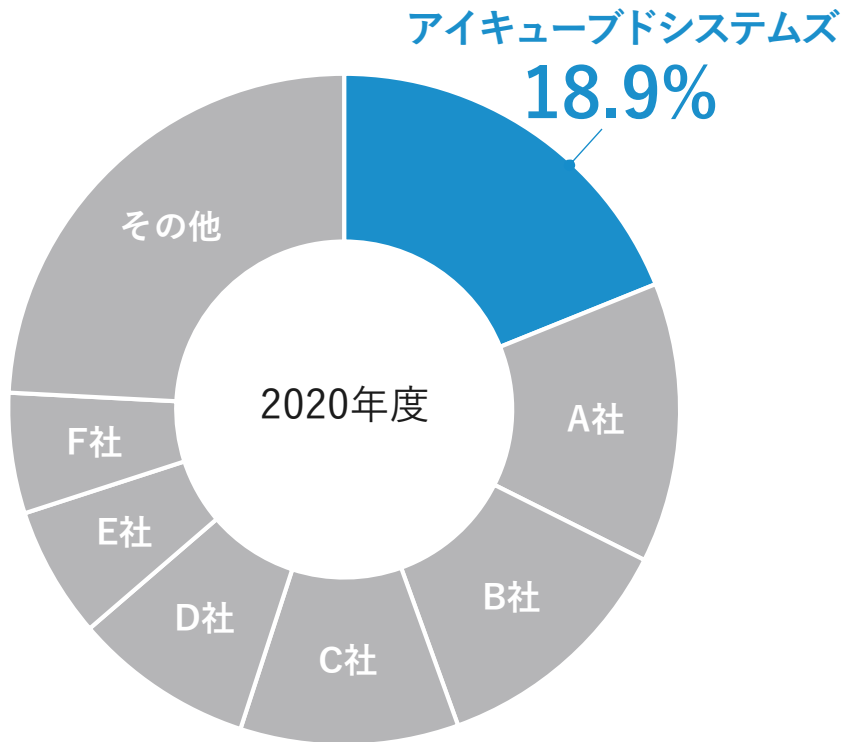


# 市場シェア・顧客基盤

自社ブランド出荷額は業界トップシェア

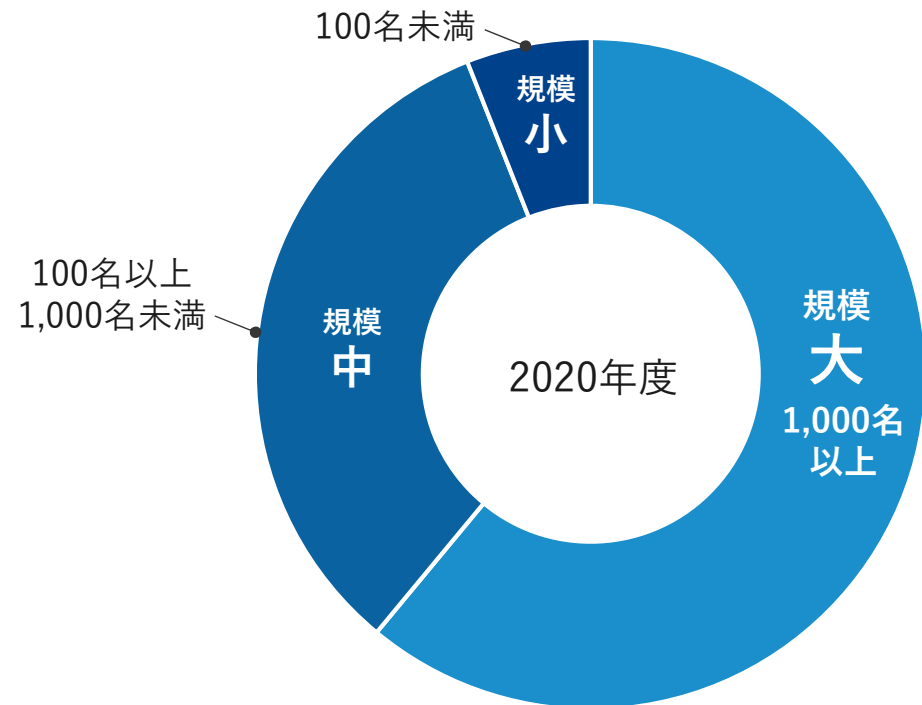
国内の従業員数が1,000名を超える大企業が主な取引先

## MDMの自社ブランド出荷額シェア



出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「MDM自社ブランド市場 2020」

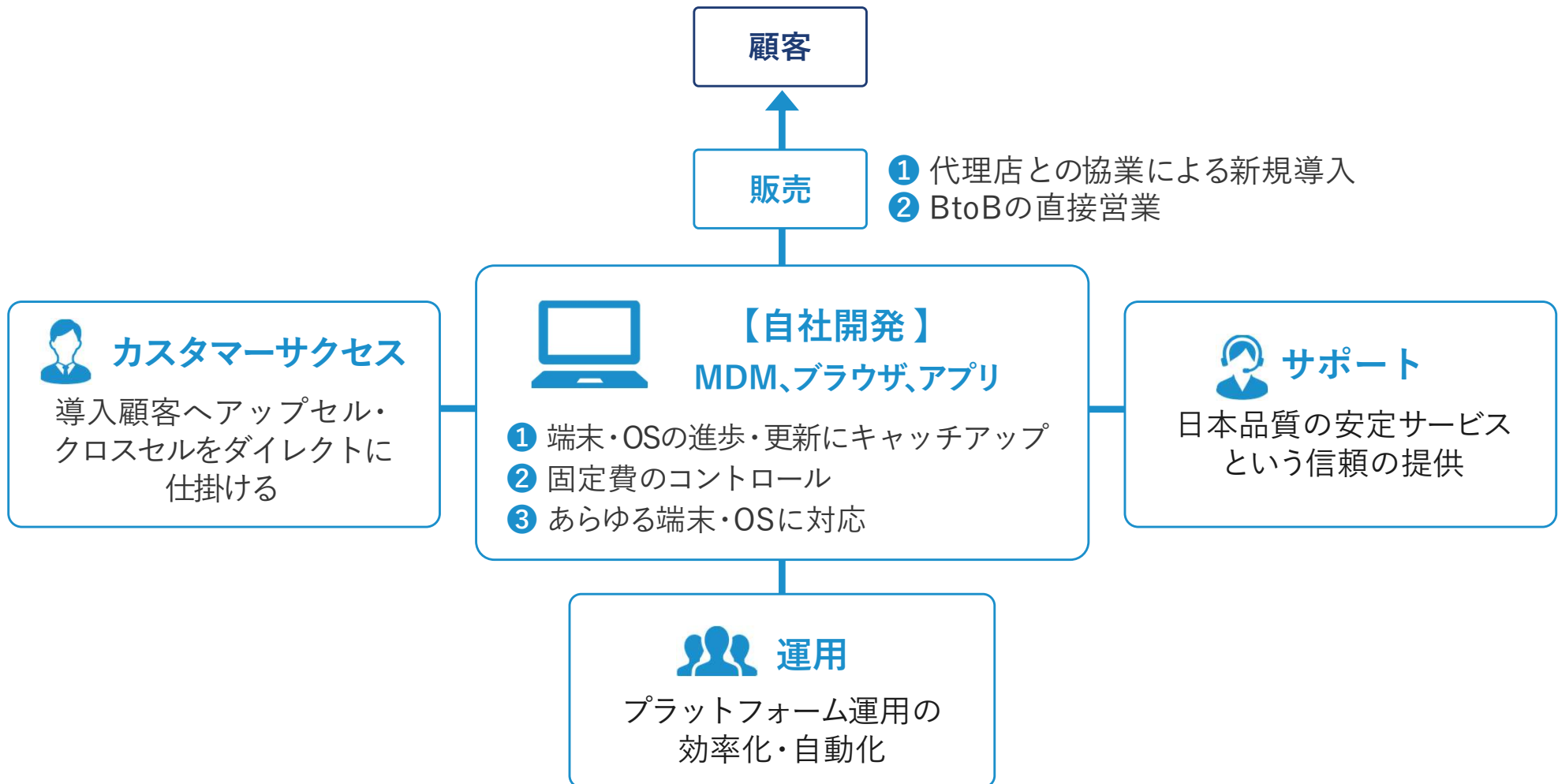
## 顧客規模別売上構成(従業員数)



出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所  
「コラボレーション/コンテンツ・モバイル管理 パッケージソフトの市場展望」 2020年度版

# 競争力の源泉 = 統合力

MDM、ブラウザ、アプリの自社開発が、決定的な差別化ポイント  
競合他社とは異なり、3,300社を超える顧客とダイレクトにコンタクト



# OS開発元とのパートナーシップと高い評価 ①

iOSをはじめ、全てのOSに対応する技術力・サービス力

- 2010年10月 ○ アップル社よりiOS MDMの仕様書の限定開示を受け、  
2010年11月に国内初の法人向けMDMサービス「CLOMO MDM」を開始
- 2015年10月 ○ 日本マイクロソフト株式会社とモバイルデバイス / IoT市場で協業を開始
- 2019年 1月 ○ MDMサービス「CLOMO MDM」が「Android Enterprise Recommended<sup>(1)</sup>」を取得

最新技術・最新OSへの迅速な対応

顧客ニーズに沿った製品開発

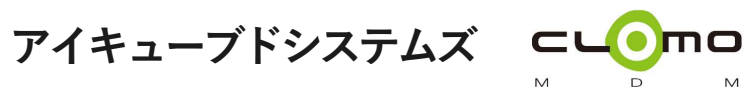
注：

1. 企業向けの厳しい要件を満たす、Google によってバリデーションされた Android 搭載端末とサービスを、企業の皆様に自信を持って選択、配布、管理していただくためのプログラム

# OS開発元とのパートナーシップと高い評価 ②



EMM分野において「Android Enterprise Recommended」を取得したグローバル10社のうちの1社として、4つの高いハードルをクリア



## 1 高度な機能

Android Enterprise 管理セットの高度な機能をバリデーション

## 3 企業レベルのサポート

Googleとのサポート体制の確立  
セットアップと移行についてのドキュメントガイド

## 2 実績に裏付けられた技術的先進性

Android デバイス管理の主要なセットアップ方法として標準化されたプロダクトコンソール

## 4 実績に基づく導入能力

豊富な経験と、関係するサービスや技術面における専門知識により顧客エンゲージメントチームへのサポート

## その他の「Android Enterprise Recommended」 9社

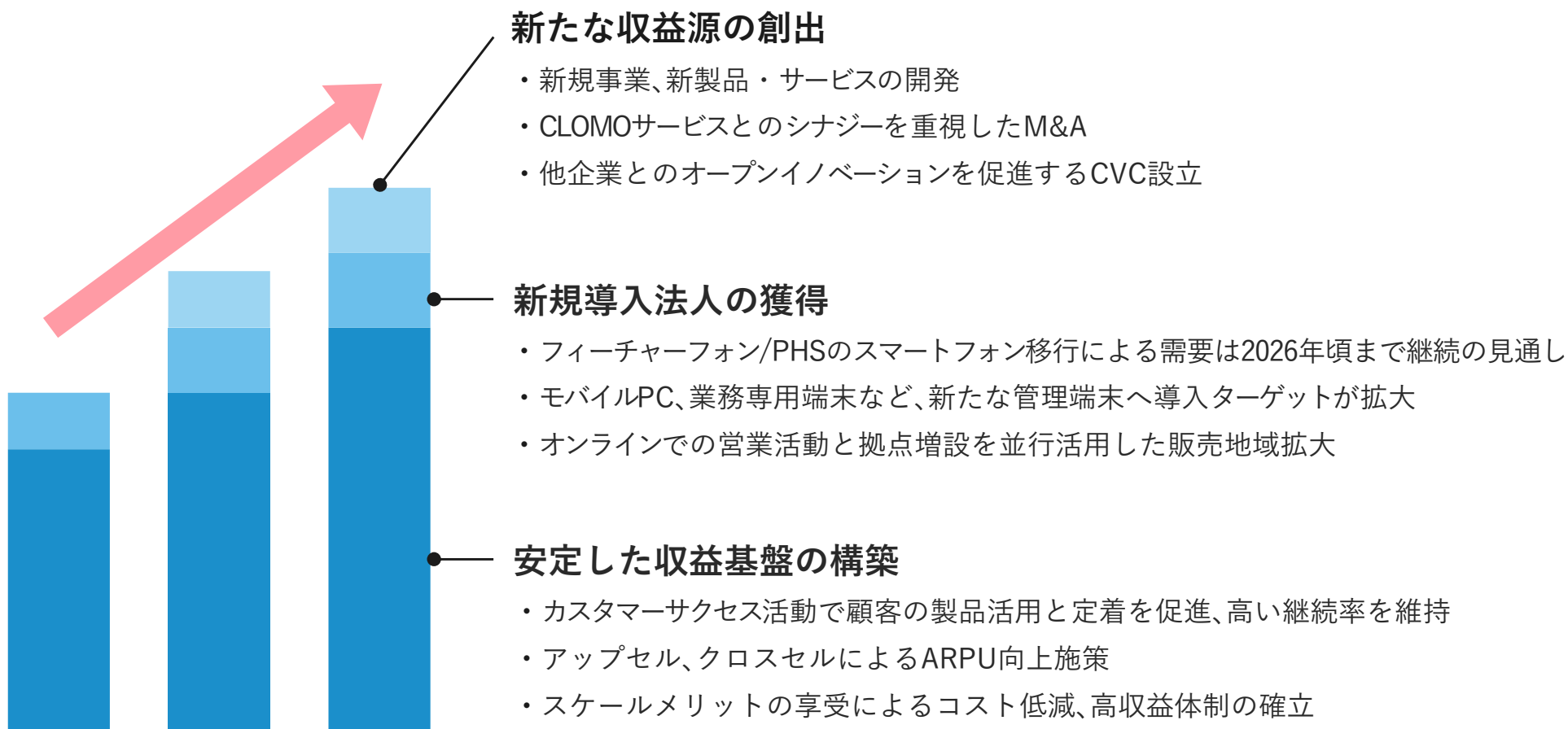
SPPM / BlackBerry / SAMSUNG Knox Manage / IBM MaaS360 with Watson / Microsoft / MobileIron / Business Concierge Device Management SoftBank Corp. / SOTI / VMware Workspace ONE

出所：「Android Enterprise Recommended」のHP([https://www.android.com/intl/ja\\_jp/enterprise/recommended/](https://www.android.com/intl/ja_jp/enterprise/recommended/))、2021年11月30日時点において

# 3. 事業計画

# 中長期的な成長イメージ

サブスクリプション型収益モデルを活かしたCLOMOサービスの継続的な成長と  
新たな収益源の創出



※グラフは成長イメージです

# 中長期的な目標

モバイル管理市場の継続的な成長という事業環境を踏まえ  
2024年6月期までにCLOMO事業の売上成長および高収益化に取り組む

## 売上高

国内MDM市場での  
支配的シェア獲得に向け

毎期 **125%** 以上の  
継続成長

## 営業利益率

CLOMO事業における  
高収益体制の確立

**40%** を目指す

# 2022年6月期の経営戦略

国内MDM市場での支配的シェア獲得とCLOMO事業における高収益体制の確立に向け、中長期でのCLOMOサービスのさらなる売上成長・事業拡大のための積極的な投資を継続

## ■ 営業拠点の増設によるNTTドコモとの協業加速

東京・大阪に続く新たな営業拠点の増設により、NTTドコモを中心とした販売パートナーの協業を加速させ、テレワーク等で浸透が進む地方のMDM需要を着実に獲得。

## ■ 中長期での事業拡大に向けた製品開発への投資

モバイルPC・業務専用端末など、製品機能強化に向けたエンジニア人員(開発パートナーを含む)の増強を進めるとともに、CLOMO製品のモダナイゼーション(設計の近代化による効率化等)を推進。

## ■ トップメーカーとしての地位確立に向けたブランディング活動等の展開

国内MDM市場(自社ブランド)10年連続シェアNo.1のトップメーカーとしての地位確立に向け、認知度アップのための広告宣伝投資を開始。

## ■ 効率的な事業運営推進のための社内業務のシステム化

更なる事業拡大に伴う社内業務の増加を防ぎ、効率的な事業運営を推進するためのシステム開発への投資を継続して実施。

## ■ オープンイノベーションによる企業価値向上に向けたM&A・CVC

CLOMOサービスとのシナジーを重視したM&Aの候補先検討や、CVC事業の開始。



## 4. リスク情報

# 重要なリスクと対応策

当社事業に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクとその対応策

| 課題                    | 主要なリスク  | リスクへの対応策  |
|-----------------------|---|---|
| 市場動向と主要事業、事業環境の変化について | 当社の事業は、国内外の経済情勢や顧客企業動向に左右されるうえ、技術進化が著しく、顧客ニーズも多様化していくことから、それらへの対応が遅れた場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | エンドユーザーへ直接カスタマーサポートを行っており、そこで得た顧客ニーズを、高い技術力によって製品開発へ速やかに反映させることで、時代の変化に適応したサービスの提供に取り組んでおります。                         |
| 特定取引先への依存について         | 販売先の予期せぬ販売方針の変更や当社の原因となる重大な不具合の発生等により、良好な関係を毀損する事態となった場合は、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。               | 当社は販売先と密な連携を取りながら、良好な関係を築いており、関係性は安定しております。カスタマーサクセス活動を通じて、エンドユーザーとも緊密な関係性を構築することで、リスク発生時の影響の軽減を図っております。              |
| 単一事業であることのリスクについて     | 当社が属するモバイル端末管理市場（MDM市場）の成長が想定通り進まない場合、又は当社が事業環境の変化に適切に対応できない場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。        | 当社のサービスを提供するモバイル端末は、iPad等のタブレットやiPhone、Android等のスマートフォンに加え、新たにPC管理市場にも広がっているため、新たな販売網の構築を進め、事業環境の変化に対応できるよう取り組んでおります。 |

上記のリスクはいずれも、顕在化する可能性は中程度であり、顕在化の時期は中長期と認識しております。  
 なお、その他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

# 本資料の取り扱いについて

- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。  
これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」の開示は、2022年9月を予定しております。