

# 2022年6月期 第2四半期決算説明資料

2022年2月8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. サマリー	P. 2
2. 事業概要	P. 6
3. 事業ハイライト	P.12
4. 2022年6月期 第2四半期 業績報告	P.19
5. 参考資料	P.28

# 1. サマリー

# 2022年6月期第2四半期サマリー

通期業績予想に対する進捗率は売上高46.9%(前年同期進捗率<sup>(1)</sup> 46.1%)、  
半導体不足に伴う端末の調達不調により、一部顧客の契約開始が遅れているものの、順調な進捗



注：

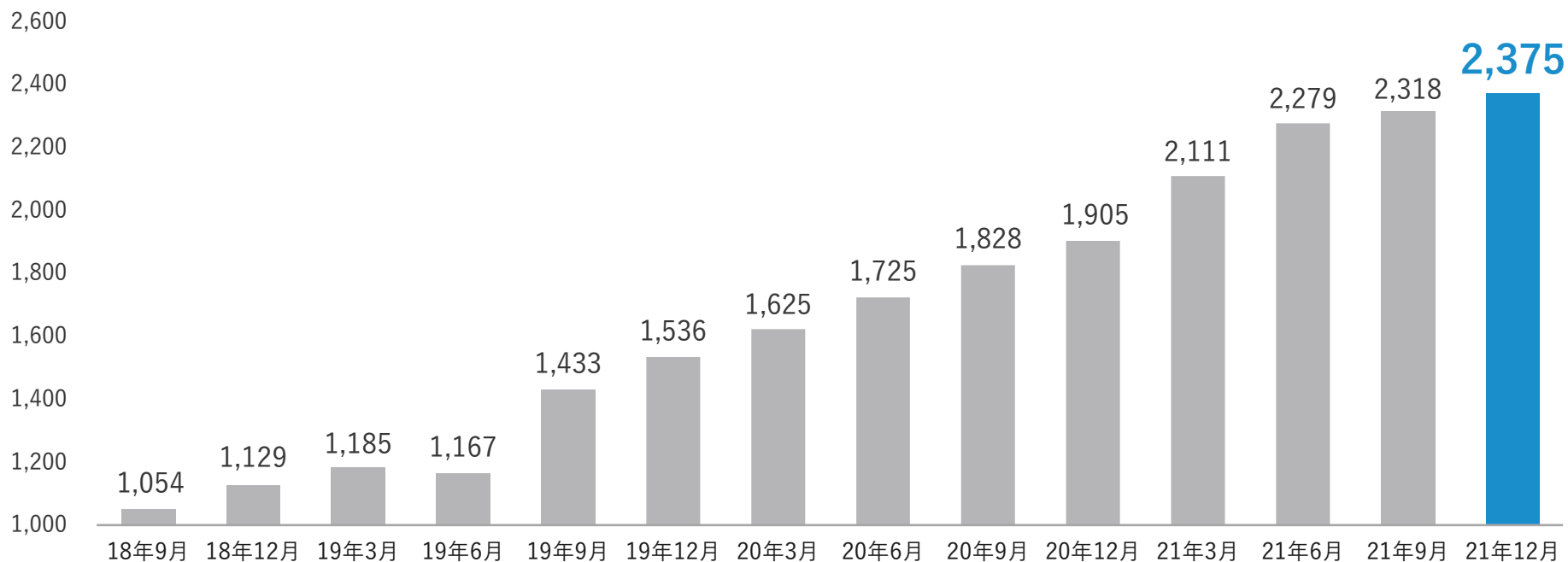
1. 2021年6月期第2四半期累計の実績を、2021年6月期の通期実績で除して算出。

# ARRの推移

サブスクリプションビジネスの主要KPIであるARR<sup>(1)</sup>は、2,375百万円(前年同期比 24.7%増)

## 各四半期末時点のARR推移

(百万円)



注：

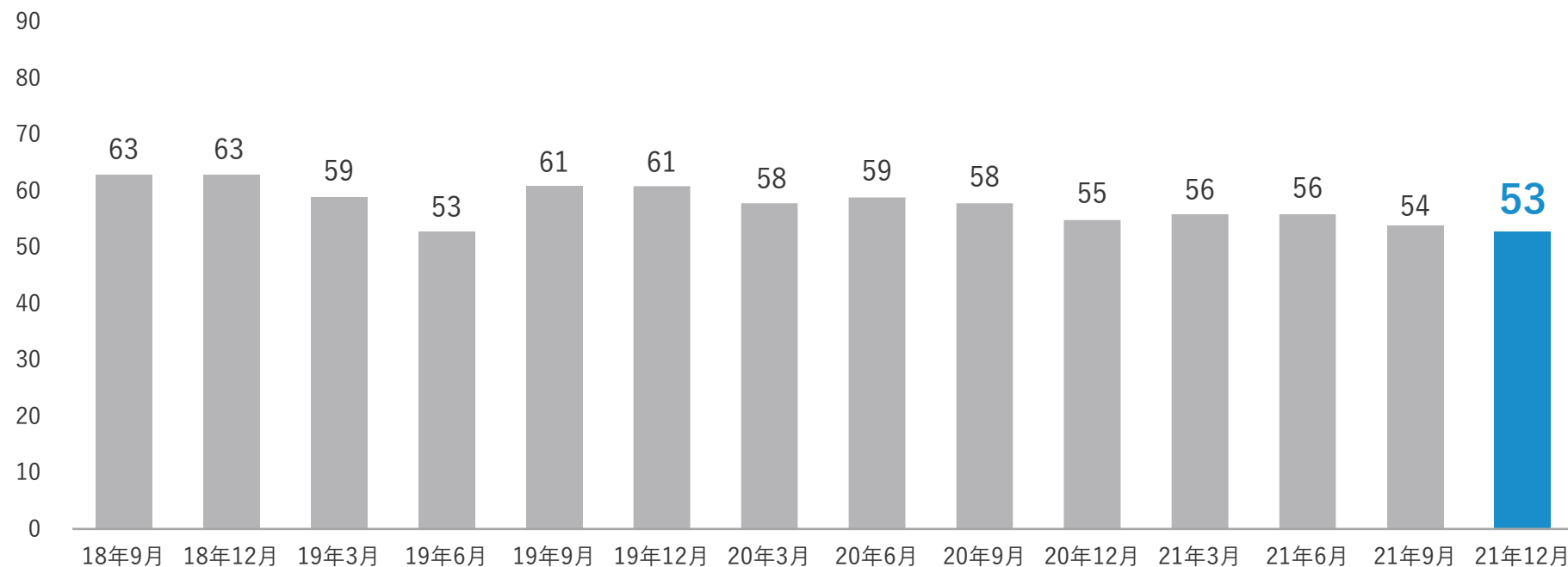
1. Annual Recurring Revenue の略称。各月のMRR (対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。

# ARPUの推移

新規導入法人の増加により、ARPU<sup>(1)</sup>は緩やかな低下傾向にあるものの、既存顧客の追加ライセンス導入によって一定の水準を維持

## 各四半期末時点のARPU推移

(千円)



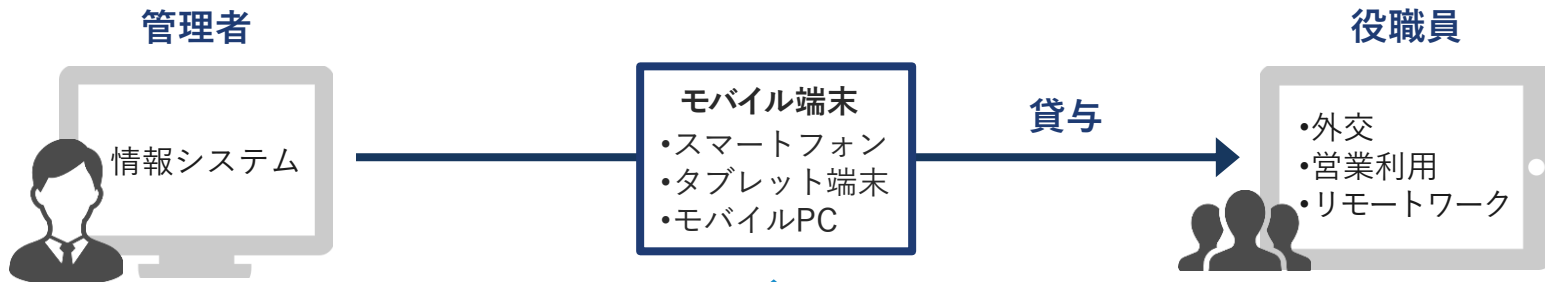
注：

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。

# 1. 事業概要

# CLOMO事業の概要

モバイル端末の「管理」と「活用」を支援する2つの製品群



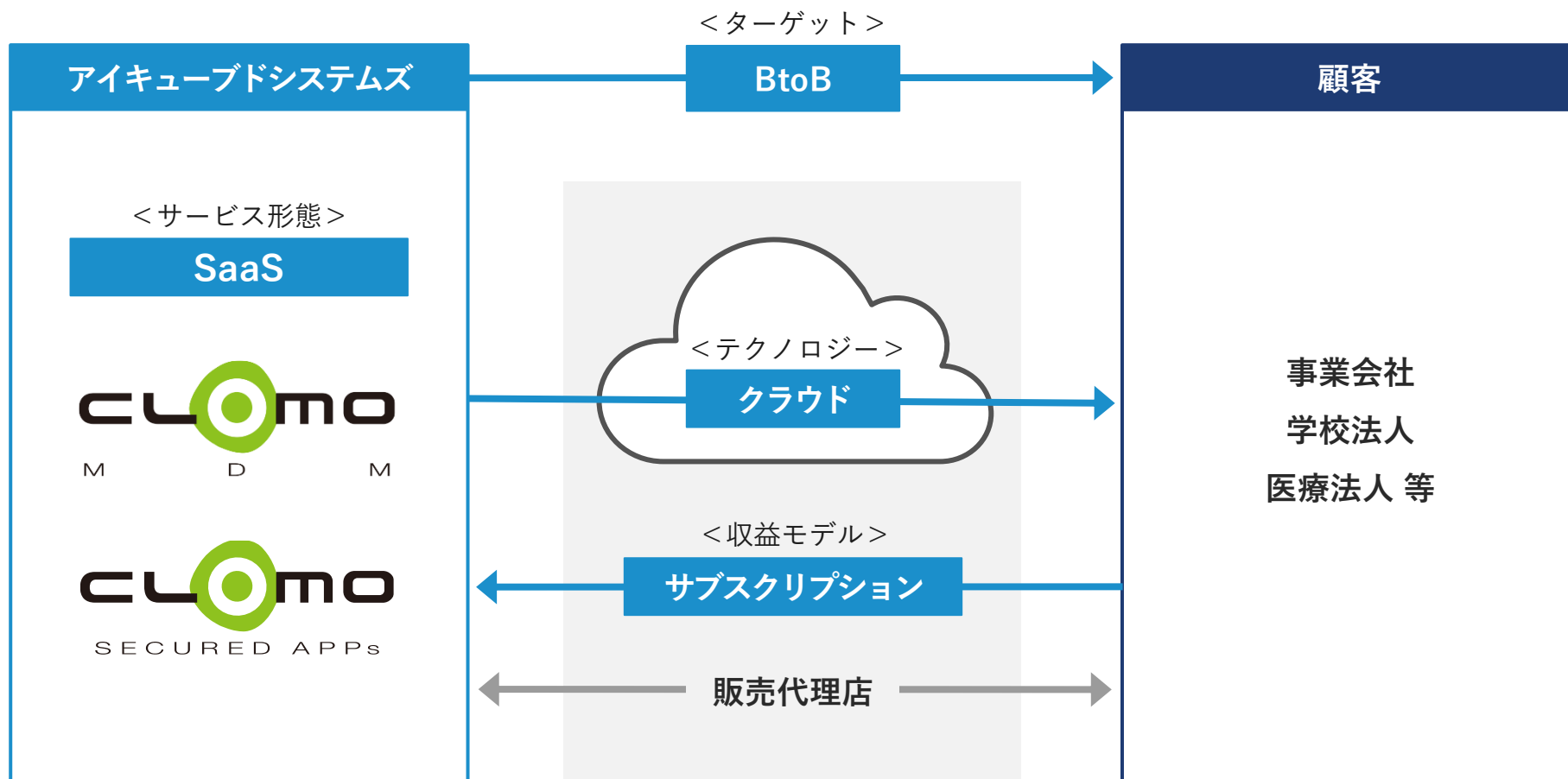
	利用状態の可視化 「状態の監視」	機能制限と設定 「利用ルールの適用」	セキュリティ対策 「情報漏えい対策」
<b>管理</b> スムーズな 管理のための 基本機能	 利用状況を遠隔で リアルタイムに把握	機能を適切に 設定・制限	盗難・紛失時に 端末ロック・ データ消去の実施
<b>活用</b> MDMと合わせ 安全性と 利便性を両立	 利用状況の 効率的な把握	業務ソフトウェアの 効率的な活用	セキュリティ要件を 満たしたアプリの提供

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

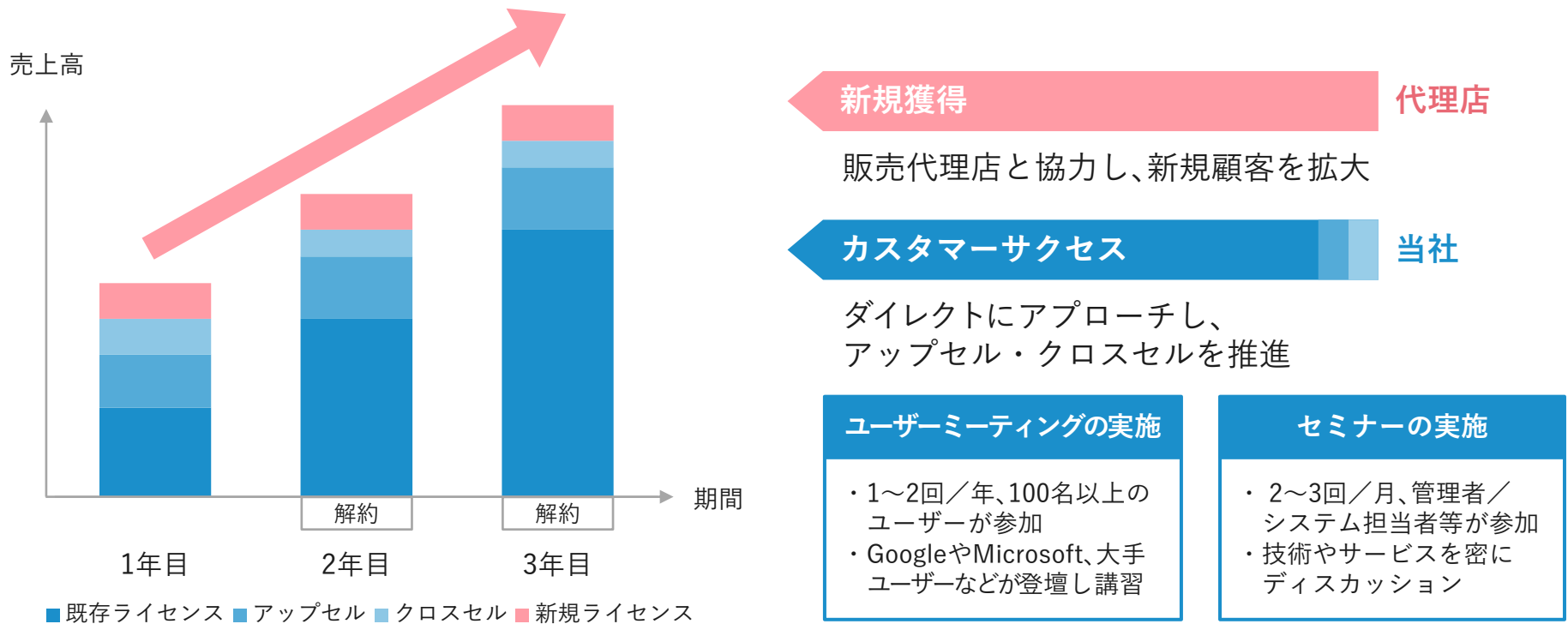
クラウドを利用したBtoBのSaaSをサブスクリプションの形で提供  
利用者である顧客には、主に販売代理店を通じてサービスを販売



# 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

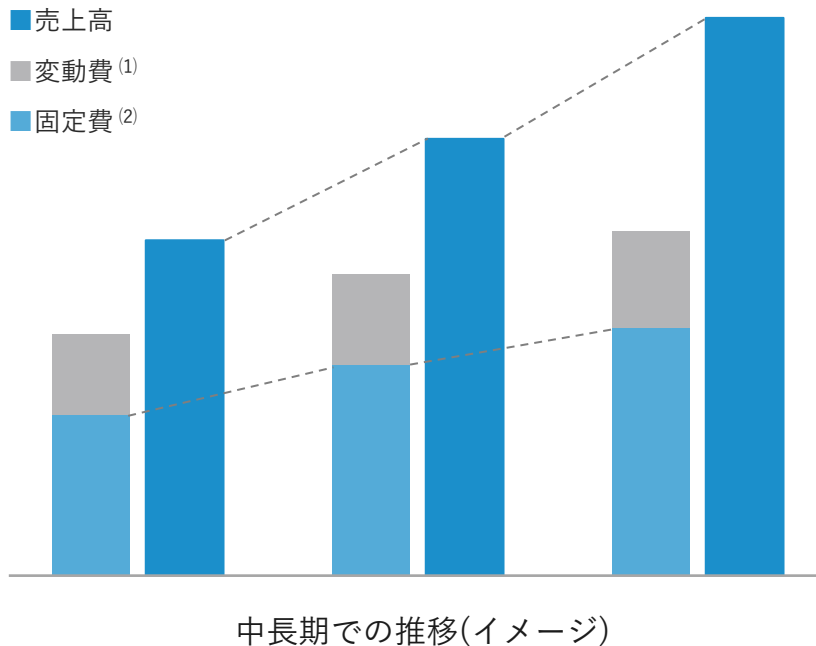
## サブスクリプションモデル



# 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



## コスト構造の特徴

### 変動費

- ・ 新技術の活用により、事業規模(導入顧客/ライセンス数)の拡大に伴うサーバー等の運用コストの増加を抑制
- ・ BtoBのビジネスのため、マスメディアによる多額の広告宣伝費は不要

### 固定費

- ・ ソフトウェアの開発費用は、事業規模の拡大に非連動
- ・ 販売代理店主体の営業活動により、新規顧客の獲得に外部リソースを活用(営業人員・費用の増加を抑制)
- ・ バックオフィスの増員は、事業規模の拡大に対し抑制的
- ・ 販売代理店主体の営業活動により、エリアの中核に絞って拠点を開設

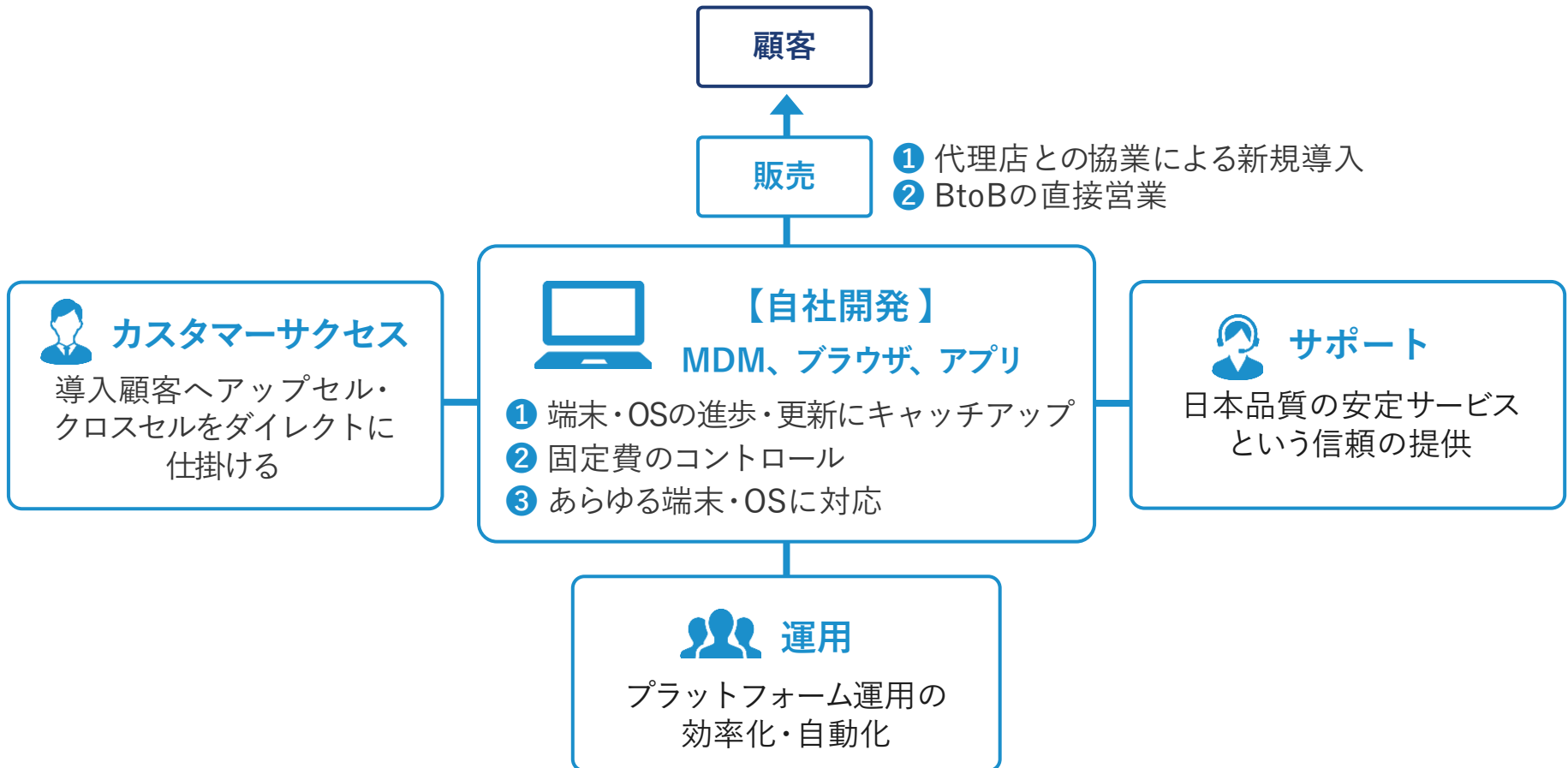
注：

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。

# 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  
競合他社と異なり、3,600社を超える顧客とダイレクトにコンタクト

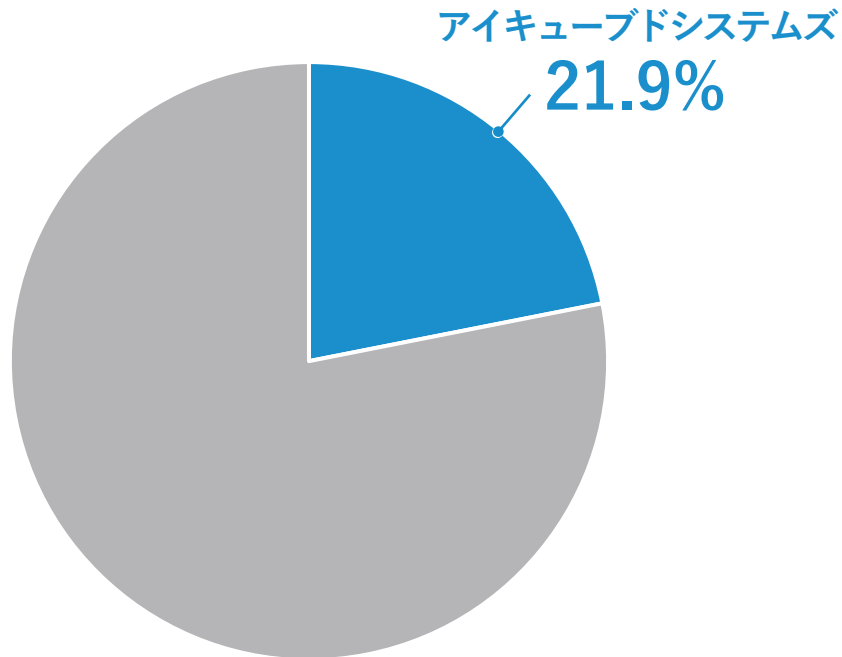


## 2. 事業ハイライト

# 国内MDM市場11年連続シェアNo.1の達成

国内MDM市場(自社ブランド)において、11年連続のシェアNo.1<sup>(1)</sup>を達成  
コロナ禍においても堅調に成長し、継続的にシェアを拡大

## MDMの自社ブランド出荷額シェア(2021年度)



注：

1. 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」2011～2019年度、  
「ミックITレポート2021年12月号」2020年度出荷金額実績および2021年度出荷金額予測

# 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変革



### 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

# カスタマーサクセス活動の推進

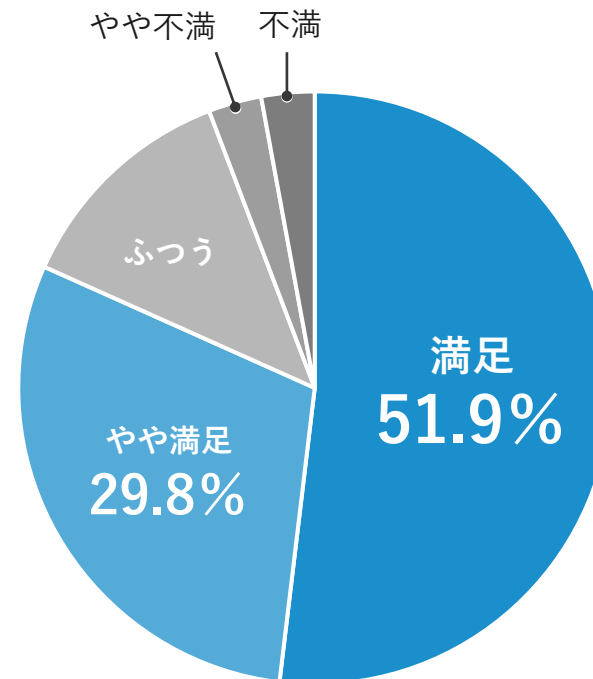
ユーザーミーティングの開催や個別面談の実施など、製品活用・定着につながる活動をさらに推進  
80%以上の顧客が当社サポートにおおむね満足

## 第5回ユーザーミーティングの開催



- ・ 外部講師による基調講演
- ・ CLOMOユーザー企業による事例発表
- ・ 上記企業を交えたパネルディスカッション
- ・ CLOMOのプラットフォーム、新機能の紹介

## サポートセンターの満足度



出典：当社によるCLOMO製品ユーザーを対象としたアンケート結果(2021年11月実施)



# 販売パートナーとの協業加速に向けた取り組み

東京・大阪に続く新たな営業拠点を、広島に開設(2022年4月予定)

営業拠点の増設とオンラインでの営業活動を並行活用し、販売地域を拡大

## 全国の営業所所在地



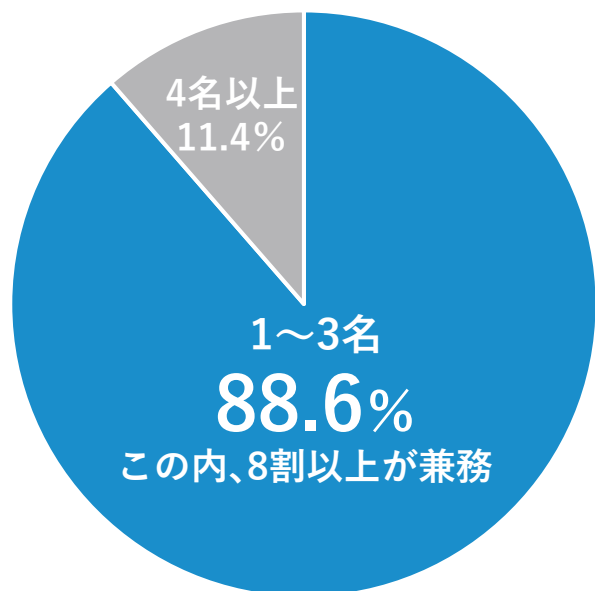
## 営業拠点開設によるメリット

- ・拠点エリアの販売パートナーとの連携強化
- ・地場企業でのサービス導入促進
- ・エンドユーザーへの支援体制を強化

# MDM運用をサポートする新サービスの開始

管理担当者が不足する顧客に向けた「CLOMO 運用代行サービス」を新たに開始  
MDMの各種運用を代行することで、業務負荷の軽減とさらなるモバイル活用をサポート

## モバイル管理担当者の人数構成



モバイル管理に課題意識を持ってMDMを導入したものの、  
“少人数体制”&“他業務との兼務”などの  
リソース不足によって活用が進まないケースも存在

出典：当社によるCLOMO製品ユーザーを対象としたアンケート結果(2021年11月実施)

## CLOMO 運用代行サービスの主な内容



運用状況の月次報告



OSの年次更新



人事異動に伴う設定変更

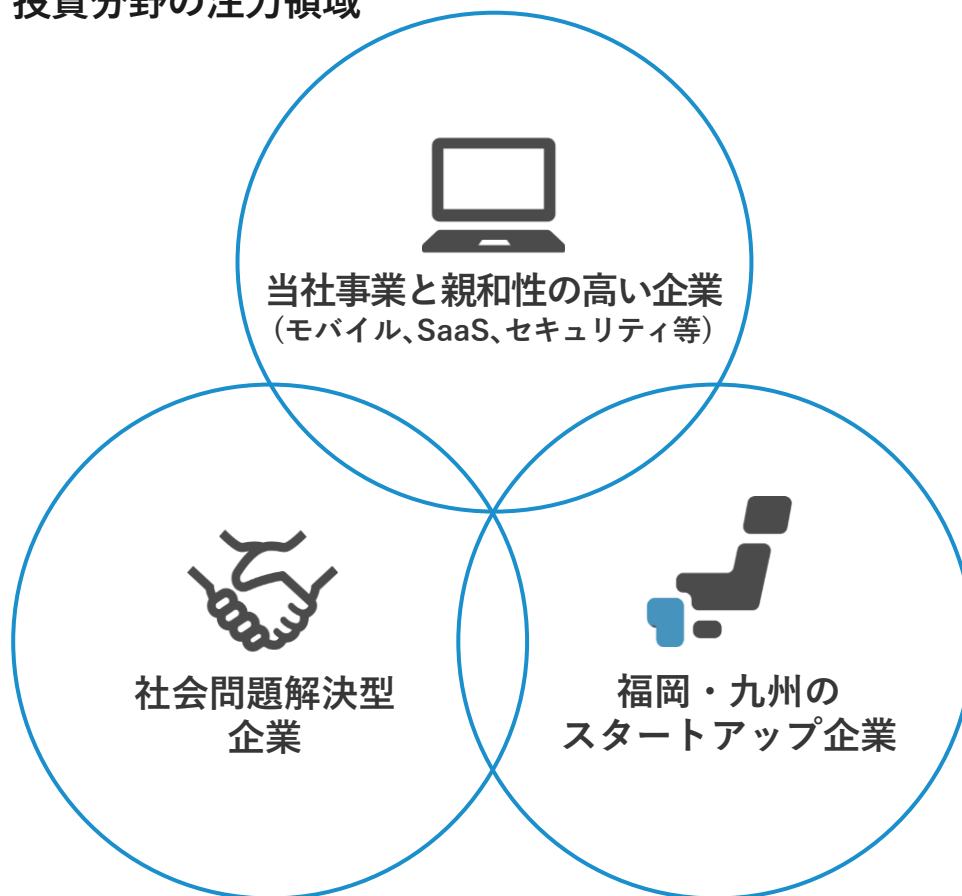
## 業務負荷の軽減

## さらなるモバイル活用の進展

# 企業価値向上のための事業投資を開始

新たな収益源の創出を加速的に進めるべく、投資分野の専門部署を新たに設置  
さらにベンチャーキャピタル子会社として株式会社アイキューブドベンチャーズを設立

## 投資分野の注力領域

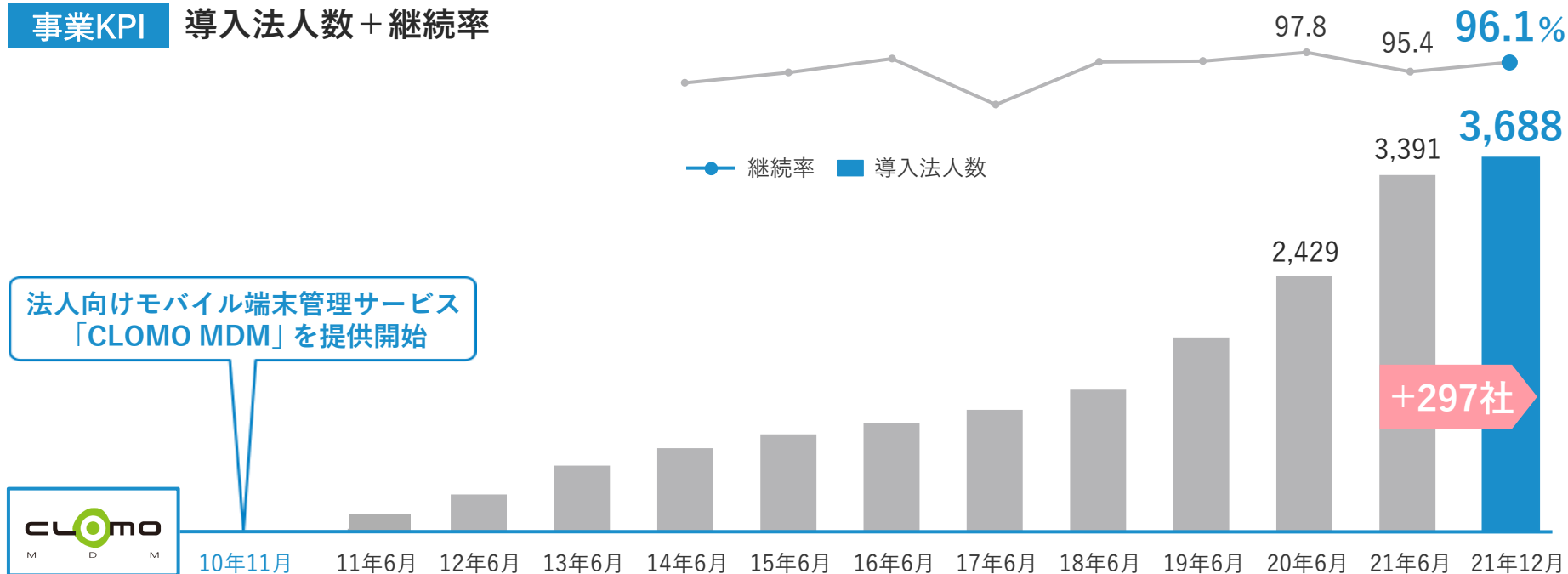


### 3. 2022年6月期 第2四半期 業績報告

# 導入法人数・継続率

第2四半期までの純増導入法人数<sup>(1)</sup>は297社、第2四半期末時点の導入法人数は3,688社  
継続率<sup>(2)(3)</sup>は96.1%(前期末比 0.7ポイント増)

## 事業KPI 導入法人数 + 継続率



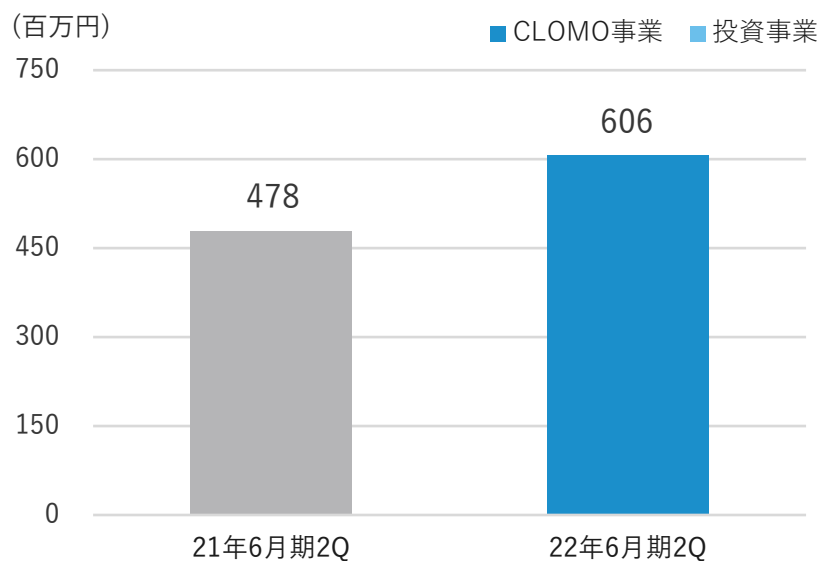
注：

1. 当社は2020年7月より導入社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。

# 2022年6月期 第2四半期売上高・営業利益

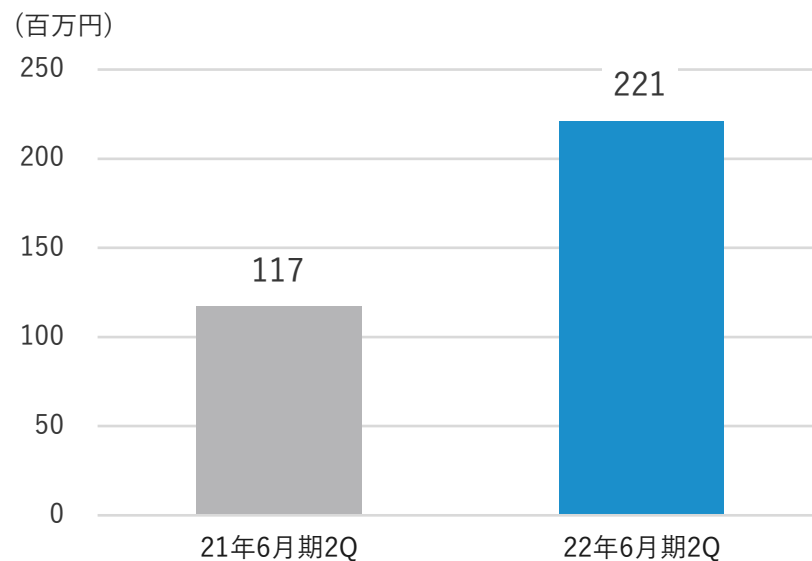
第2四半期(10月～12月)の実績は、売上高は606百万円(前年同期比 26.7%増)、  
営業利益は221百万円(前年同期比 88.7%増)

## 売上高



21年6月期2Q	22年6月期2Q	前年同期比
478百万円	606百万円	126.7% (+127百万円)

## 営業利益



21年6月期2Q	22年6月期2Q	前年同期比
117百万円	221百万円	188.7% (+104百万円)

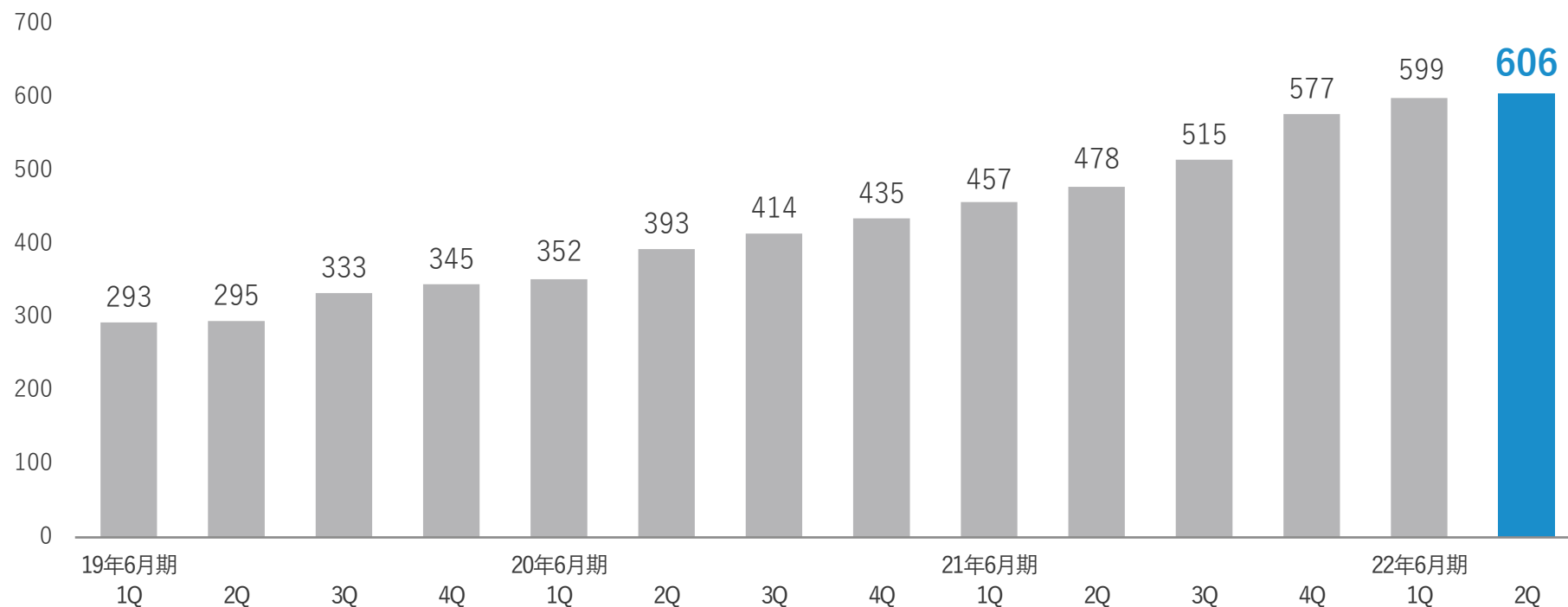
※ 2022年6月期第2四半期より連結決算に移行したため、21年6月期第2四半期は単体決算、22年6月期第2四半期は連結決算数値を記載しております。  
※ セグメントの変更に伴い、これまで「その他事業」としていたCLOMO事業に付随する売上を「CLOMO事業」に含めて表示しております。(過年度実績も同様)

# CLOMO事業 売上高の四半期推移

主軸事業であるCLOMO事業の売上高は、四半期毎に右肩上がりの成長を継続(CAGR 27.1%)

## CLOMO事業 売上高(四半期合計)

(百万円)



※ 2022年6月期第2四半期より連結決算に移行したため、21年6月期第2四半期は単体決算、22年6月期第2四半期は連結決算数値を記載しております。  
※ セグメントの変更に伴い、これまで「その他事業」としていたCLOMO事業に付随する売上を「CLOMO事業」に含めて表示しております。(過年度実績も同様)

# 2022年6月期 第2四半期 損益計算書

CLOMO事業の売上高は606百万円(前年同期比 26.7%増)、  
営業利益は221百万円(前年同期比 88.7%増)、営業利益率は36.5%(前年同期比 12.0ポイント増)

(単位：百万円)	21年6月期2Q (構成比)	22年6月期2Q (構成比)	増減率
<b>売上高</b>	<b>478</b> (100.0%)	<b>606</b> (100.0%)	<b>+ 26.7%</b>
うちCLOMO事業	<b>478</b> (100.0%)	<b>606</b> (100.0%)	<b>+ 26.7%</b>
うち投資事業	— (—%)	— (—%)	—%
<b>売上原価</b>	<b>114</b> (23.9%)	<b>87</b> (14.4%)	<b>△23.4%</b>
減価償却費	<b>40</b> (8.4%)	<b>10</b> (1.7%)	<b>△74.8%</b>
製造経費	<b>60</b> (12.6%)	<b>58</b> (9.7%)	<b>△2.5%</b>
その他	<b>13</b> (2.9%)	<b>18</b> (3.1%)	<b>+ 34.7%</b>
<b>売上総利益</b>	<b>364</b> (76.1%)	<b>518</b> (85.6%)	<b>+ 42.5%</b>
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>246</b> (51.6%)	<b>297</b> (49.0%)	<b>+ 20.5%</b>
人件費等	<b>163</b> (34.1%)	<b>195</b> (32.2%)	<b>+ 19.7%</b>
その他	<b>83</b> (17.5%)	<b>101</b> (16.8%)	<b>+ 22.0%</b>
<b>営業利益</b>	<b>117</b> (24.5%)	<b>221</b> (36.5%)	<b>+ 88.7%</b>
<b>経常利益</b>	<b>117</b> (24.6%)	<b>221</b> (36.5%)	<b>+ 87.7%</b>
<b>法人税等</b>	<b>36</b> (7.6%)	<b>68</b> (11.3%)	<b>+ 88.8%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>81</b> (17.1%)	<b>153</b> (25.2%)	<b>+ 87.1%</b>

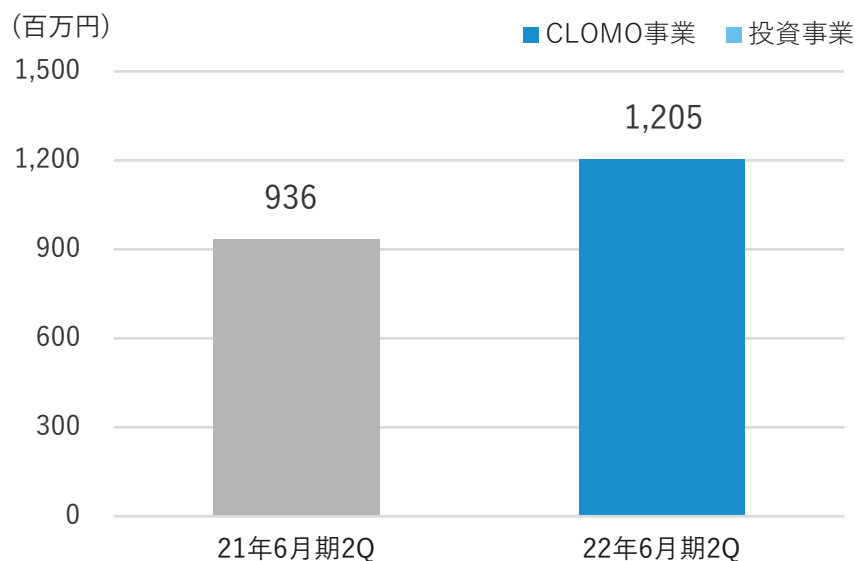
※ 2022年6月期第2四半期より連結決算に移行したため、21年6月期第2四半期は単体決算、22年6月期第2四半期は連結決算数値を記載しております。  
※ セグメントの変更に伴い、これまで「その他事業」としていたCLOMO事業に付随する売上を「CLOMO事業」に含めて表示しております。(過年度実績も同様)



# 2022年6月期 第2四半期累計 売上高・営業利益

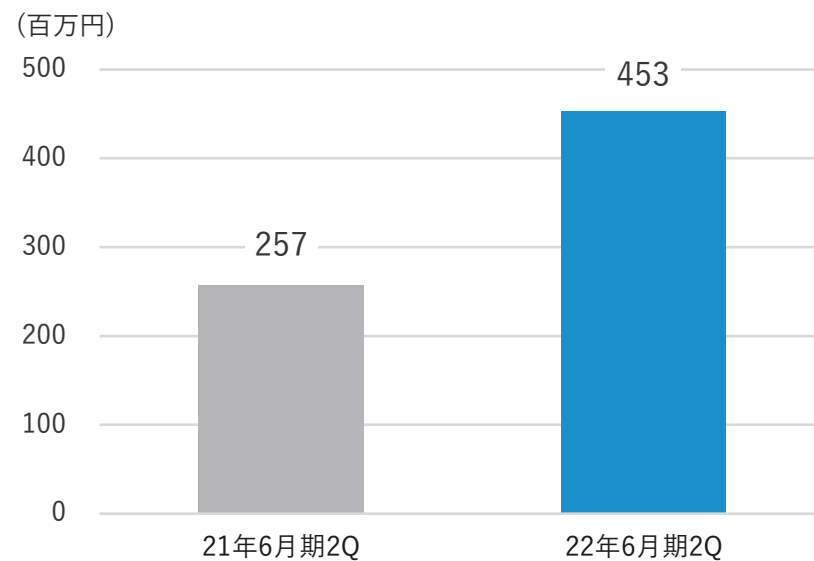
第2四半期累計(7月～12月)の実績は、売上高は1,205百万円(前年同期比 28.7%増)、  
営業利益は453百万円(前年同期比 76.3%増)

## 売上高



21年6月期2Q累計	22年6月期2Q累計	前年同期比
936百万円	1,205百万円	128.7% (+269百万円)

## 営業利益



21年6月期2Q累計	22年6月期2Q累計	前年同期比
257百万円	453百万円	176.3% (+196百万円)

※ 2022年6月期第2四半期より連結決算に移行したため、21年6月期第2四半期は単体決算、22年6月期第2四半期は連結決算数値を記載しております。  
※ セグメントの変更に伴い、これまで「その他事業」としていたCLOMO事業に付随する売上を「CLOMO事業」に含めて表示しております。(過年度実績も同様)

# 2022年6月期 第2四半期累計 損益計算書

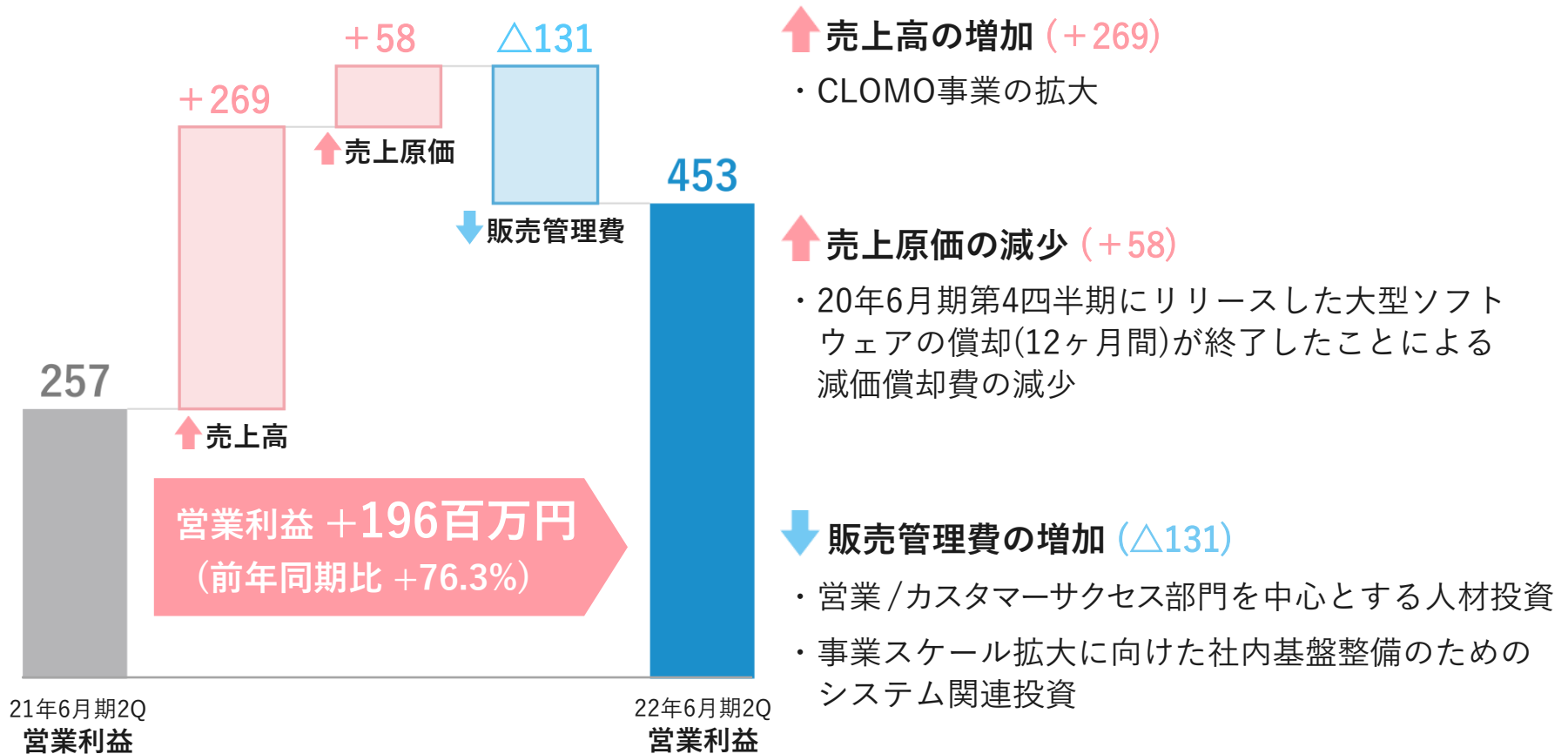
CLOMO事業の売上高は1,205百万円(前年同期比 28.7%増)、  
営業利益は453百万円(前年同期比 76.3%増)、営業利益率は37.6%(前年同期比 10.1ポイント増)

(単位：百万円)	21年6月期2Q累計 (構成比)	22年6月期2Q累計 (構成比)	増減率
<b>売上高</b>	<b>936</b> (100.0%)	<b>1,205</b> (100.0%)	<b>+ 28.7%</b>
うちCLOMO事業	<b>936</b> (100.0%)	<b>1,205</b> (100.0%)	<b>+ 28.7%</b>
うち投資事業	— (—%)	— (—%)	—%
<b>売上原価</b>	<b>227</b> (24.3%)	<b>169</b> (14.0%)	<b>△25.8%</b>
減価償却費	<b>78</b> (8.4%)	<b>19</b> (1.6%)	<b>△75.5%</b>
製造経費	<b>118</b> (12.7%)	<b>112</b> (9.3%)	<b>△5.3%</b>
その他	<b>30</b> (3.2%)	<b>37</b> (3.1%)	<b>+ 23.3%</b>
<b>売上総利益</b>	<b>708</b> (75.7%)	<b>1,036</b> (86.0%)	<b>+ 46.3%</b>
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>451</b> (48.2%)	<b>582</b> (48.3%)	<b>+ 29.1%</b>
人件費等	<b>306</b> (32.7%)	<b>397</b> (32.9%)	<b>+ 29.7%</b>
その他	<b>144</b> (15.5%)	<b>185</b> (15.4%)	<b>+ 28.0%</b>
<b>営業利益</b>	<b>257</b> (27.5%)	<b>453</b> (37.6%)	<b>+ 76.3%</b>
<b>経常利益</b>	<b>247</b> (26.4%)	<b>453</b> (37.6%)	<b>+ 83.5%</b>
<b>法人税等</b>	<b>75</b> (8.1%)	<b>139</b> (11.6%)	<b>+ 84.3%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>171</b> (18.3%)	<b>314</b> (26.1%)	<b>+ 83.1%</b>

※ 2022年6月期第2四半期より連結決算に移行したため、21年6月期第2四半期は単体決算、22年6月期第2四半期は連結決算数値を記載しております。  
 ※ セグメントの変更に伴い、これまで「その他事業」としていたCLOMO事業に付随する売上を「CLOMO事業」に含めて表示しております。(過年度実績も同様)

# 営業利益の増減要因

人員増強・システム整備を中心とした事業拡大のための投資を進めつつ、売上高の堅調な増加と売上原価の減少により、営業利益は前年同期比 196百万円の増加



※ 2022年6月期第2四半期より連結決算に移行したため、21年6月期第2四半期は単体決算、22年6月期第2四半期は連結決算数値を記載しております。

# 2022年6月期 第2四半期 貸借対照表

自己資本比率は68.7%(前期末比 9.4ポイント増)

投資事業の開始に伴い、有価証券が一時的に増加(第3四半期に現金化の予定)

(単位：百万円)	21年6月期	22年6月期2Q	増減
<b>流動資産</b>	<b>2,560</b>	<b>2,557</b>	<b>△3</b>
うち現金及び預金	2,306	1,120	△1,185
うち有価証券 <sup>(1)</sup>	—	1,000	+1,000
うち売掛金	196	222	+25
<b>固定資産</b>	<b>270</b>	<b>333</b>	<b>+63</b>
<b>資産合計</b>	<b>2,830</b>	<b>2,890</b>	<b>+59</b>
<b>流動負債</b>	<b>1,049</b>	<b>902</b>	<b>△147</b>
うち前受収益 <sup>(2)</sup>	547	—	△547
うち契約負債 <sup>(3)</sup>	—	535	+535
<b>固定負債</b>	<b>100</b>	<b>—</b>	<b>△100</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,149</b>	<b>902</b>	<b>△247</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,681</b>	<b>1,988</b>	<b>+307</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,830</b>	<b>2,890</b>	<b>+59</b>

注：

- 投資事業を円滑に進める目的で、短期の合同運用指定金銭信託1,000百万円を取得しており、22年6月期第3四半期中に満期到来により現金化される予定です。
- 「収益認識に関する会計基準」を当第1四半期会計期間の期首から適用しているため、前事業年度の貸借対照表において「流動負債」に表示していた「前受収益」及び「固定負債」に表示していた「長期前受収益」を当第1四半期会計期間より「流動負債」の「契約負債」として表示しております。
- 2022年6月期第2四半期より連結決算に移行したため、21年6月期末は単体決算、22年6月期第2四半期末は連結決算数値を記載しております。

### 3. 参考資料

# 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 東京オフィス：東京都港区浜松町1-27-16 浜松町DSビル 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	4億64万2,000円(2021年12月31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 ビジネス用アプリの開発・販売
パートナー	Apple Consultants Network Google Android Enterprise Recommended 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。

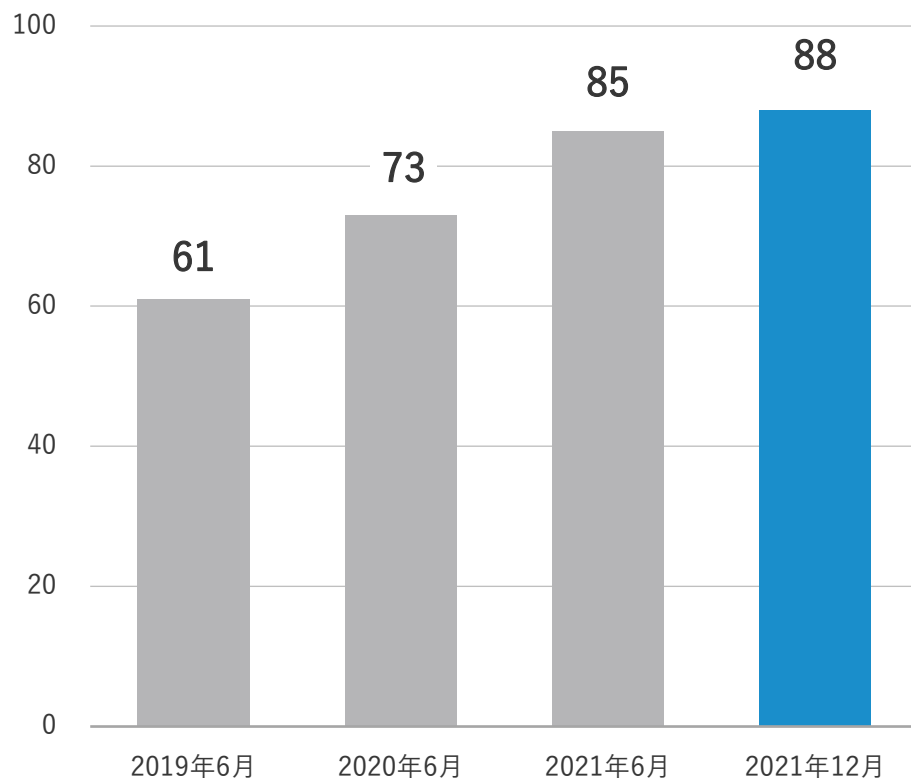
私たち自身が、健全で健康になるよう努力し、最良のテクノロジーと最高のエンジニアリングを用いて、

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。

# 従業員数の推移

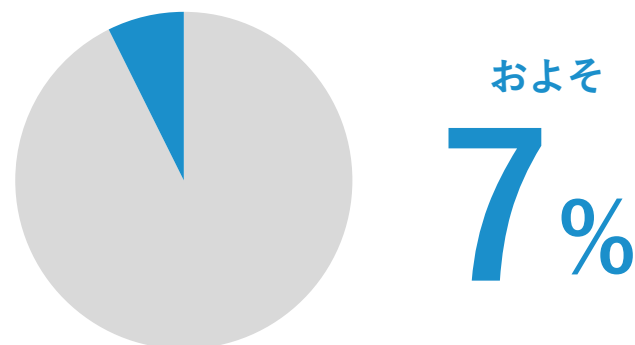
従業員数(名)



男女比率



外国籍の社員比率



※2021年12月31日時点の情報になります。

※2021年12月31日時点の男女比率は、男性 67.0% : 女性 33.0%です。



# 株主構成

## ① 株式数等

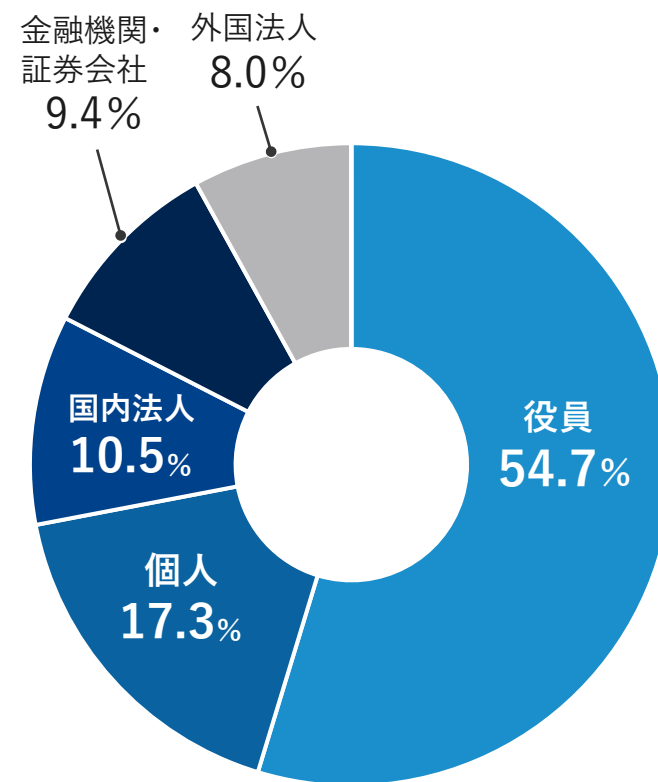
発行済株式数	5,259,450株
株主数(議決権あり)	1,353名

## ③ 株主上位10名

順位	株主氏名	所有株式数	所有比率
1	佐々木 勉	2,715,330株	51.6%
2	ジャフコSV4共有投資事業有限責任組合	447,170株	8.5%
3	畑中 洋亮	403,930株	7.7%
4	野村証券株式会社	232,000株	4.4%
5	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG	220,573株	4.2%
6	NOMURA PB NOMINEES	153,500株	2.9%
7	株式会社SBI証券	95,000株	1.8%
8	平 強	88,000株	1.7%
9	大野 尚	60,000株	1.1%
10	ビッグ・フィールド・マネージメント株式会社	60,000株	1.1%

※2021年12月31日時点の情報になります。

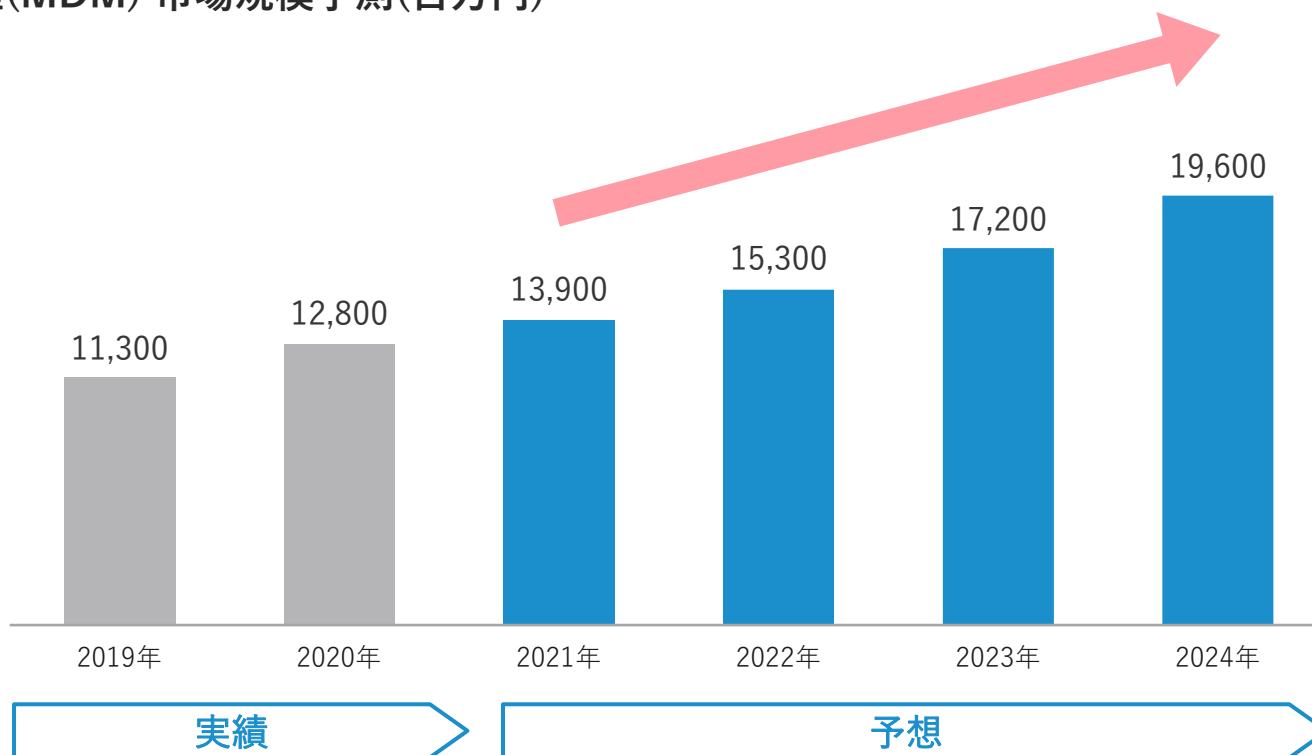
## ② 属性別株主構成



# 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

# 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

每期 **125%** 以上の  
継続成長

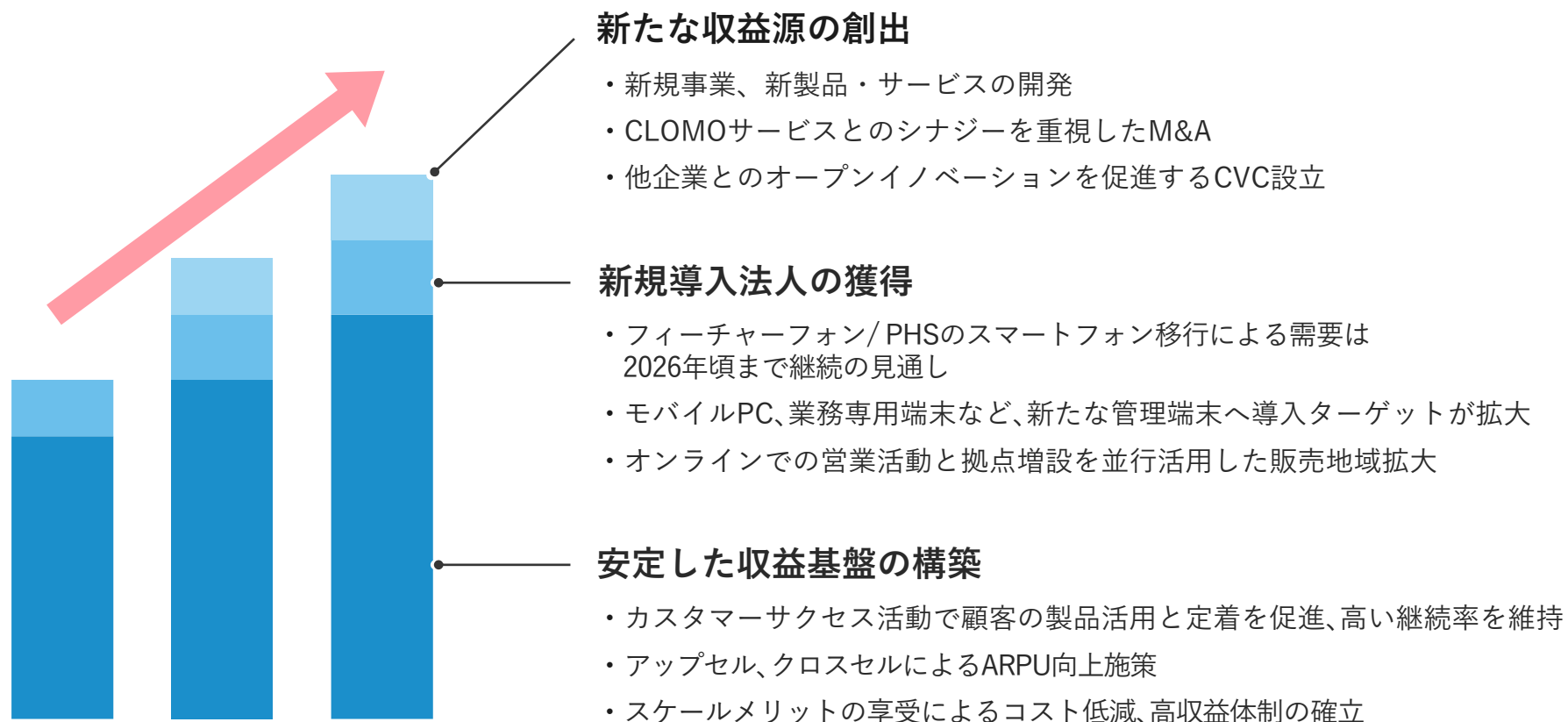
## 営業利益率

CLOMO事業における  
高収益体制の確立

**40%**をを目指す

# 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

# 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。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行なっております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 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。