

2022年6月期 第3四半期決算補足説明資料

2022年5月10日



株式会社アイキューブドシステムズ

東証グロース：4495

目次

1. サマリー	P. 2
2. 2022年6月期 第3四半期 業績報告	P. 6
3. 参考資料	P.15

1. サマリー

2022年6月期第3四半期サマリー

通期業績予想に対する進捗率は売上高70.9%(前年同期進捗率⁽¹⁾ 71.5%)、半導体不足に伴う影響⁽²⁾は継続しているものの、前年と同水準の進捗率を維持



注：

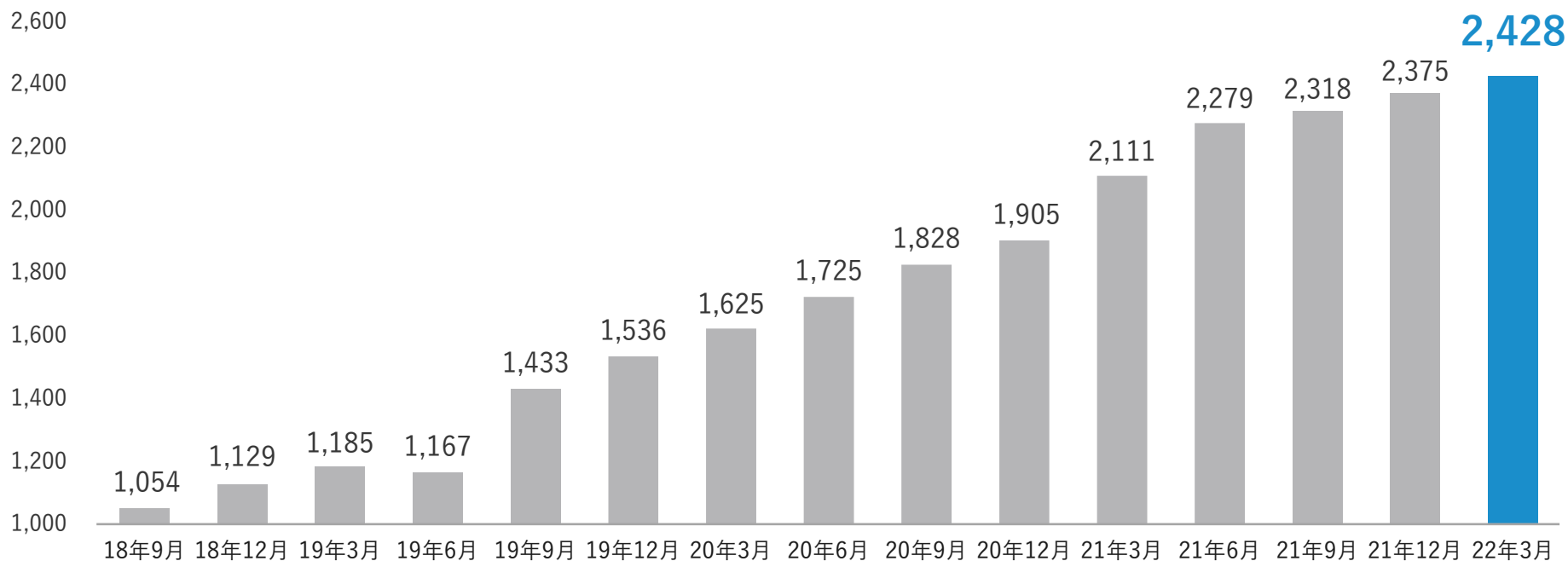
- 2021年6月期第3四半期累計の実績を、2021年6月期の通期実績で除して算出。
- 半導体不足に伴うモバイル端末の調達不調により、一部顧客の契約開始に遅延が生じております

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⁽¹⁾は、2,428百万円(前年同期比 15.0%増)

各四半期末時点のARR推移

(百万円)



注：

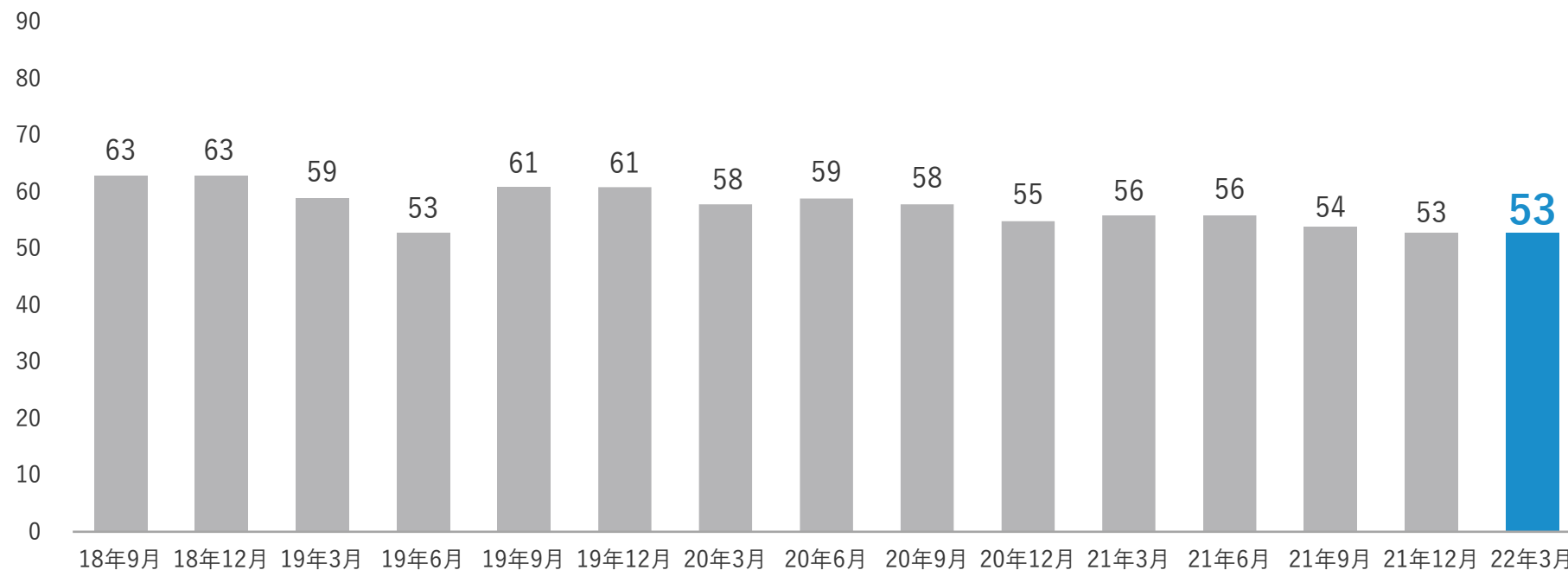
1. Annual Recurring Revenue の略称。各月のMRR (対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。

ARPUの推移

新規導入法人の増加により、ARPU⁽¹⁾は緩やかな低下傾向にあったものの、既存顧客の追加ライセンス導入によって引き続き一定の水準を維持

各四半期末時点のARPU推移

(千円)



注：

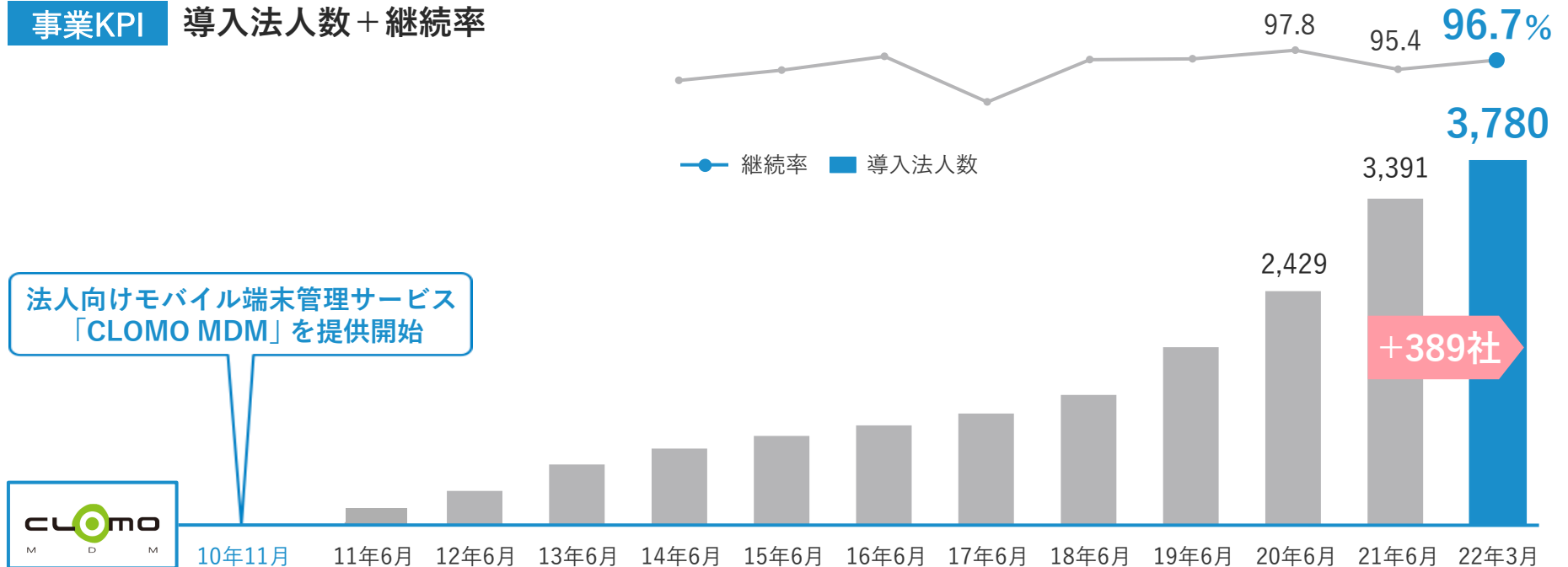
1. Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各月時点におけるARRの1/12を、当月末時点の導入法人数で除して算出。

2. 2022年6月期 第3四半期 業績報告

導入法人数・継続率

第3四半期までの純増導入法人数⁽¹⁾は389社、第3四半期末時点の導入法人数は3,780社
 継続率⁽²⁾⁽³⁾は96.7%(前期末比 1.3ポイント増)

事業KPI 導入法人数 + 継続率



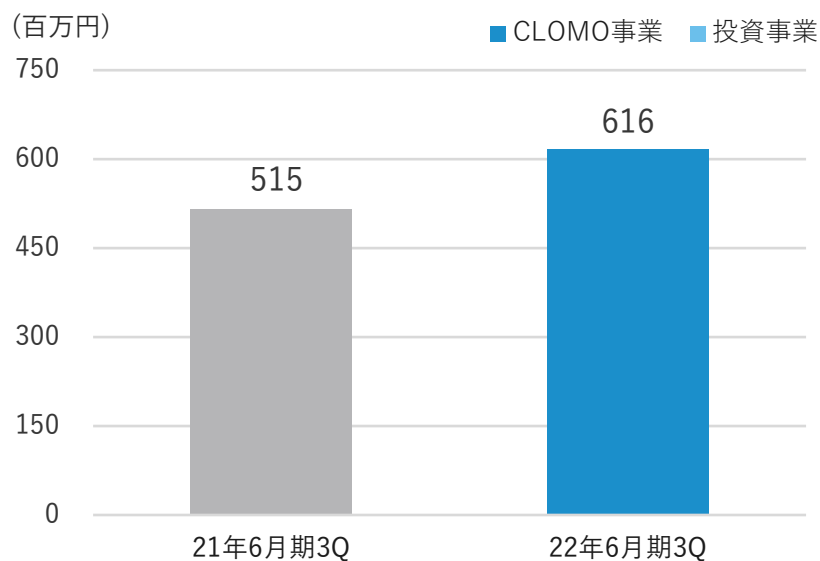
注：

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3四半期売上高・営業利益

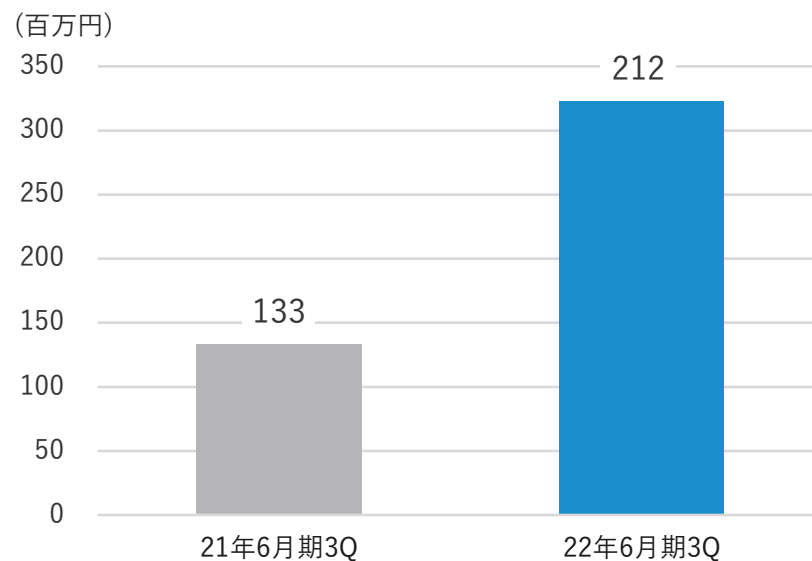
第3四半期(1月～3月)の実績は、売上高は616百万円(前年同期比 19.7%増)、
営業利益は212百万円(前年同期比 58.9%増)

売上高



21年6月期3Q	22年6月期3Q	前年同期比
515百万円	616百万円	119.7% (+101百万円)

営業利益



21年6月期3Q	22年6月期3Q	前年同期比
133百万円	212百万円	158.9% (+78百万円)

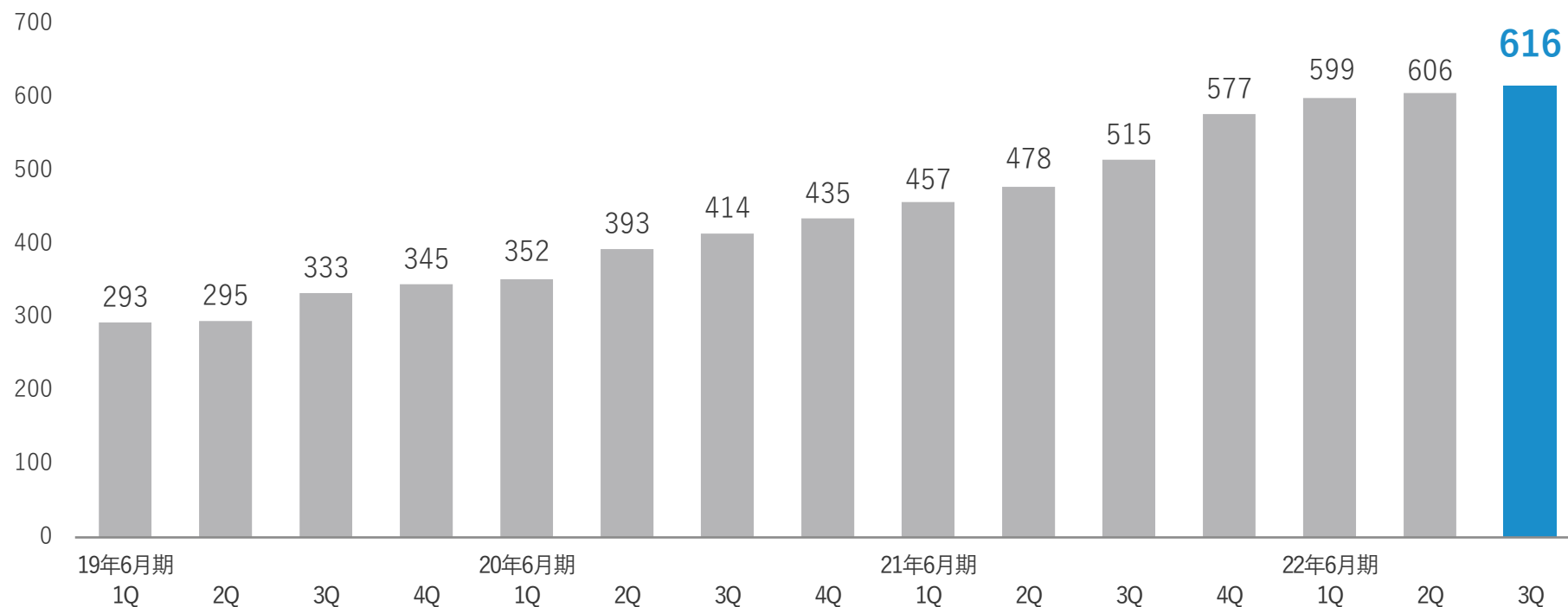
※ 2022年6月期第2四半期より連結決算に移行したため、21年6月期第3四半期は単体決算、22年6月期第3四半期は連結決算数値を記載しております。
※ セグメントの変更に伴い、これまで「その他事業」としていたCLOMO事業に付随する売上を「CLOMO事業」に含めて表示しております。(過年度実績も同様)

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 22.8%)

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、22年6月期第2四半期までは単体決算、22年6月期第2四半期以降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3四半期 損益計算書

CLOMO事業の売上高は616百万円(前年同期比 19.7%増)、
営業利益は212百万円(前年同期比 58.9%増)、営業利益率は34.4%(前年同期比 8.5ポイント増)

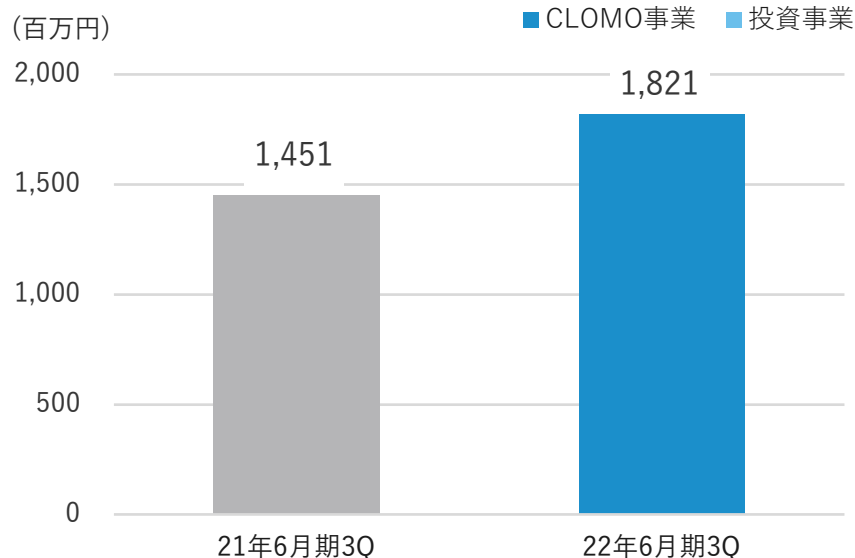
(単位：百万円)	21年6月期3Q (構成比)	22年6月期3Q (構成比)	増減率
売上高	515 (100.0%)	616 (100.0%)	+ 19.7%
うちCLOMO事業	515 (100.0%)	616 (100.0%)	+ 19.7%
うち投資事業	— (—%)	— (—%)	—%
売上原価	122 (23.8%)	96 (15.6%)	△21.4%
減価償却費	36 (7.0%)	18 (3.0%)	△48.7%
製造経費	70 (13.7%)	59 (9.6%)	△15.7%
その他	15 (3.1%)	18 (3.0%)	+ 15.2%
売上総利益	392 (76.2%)	520 (84.4%)	+ 32.5%
販売費及び一般管理費	258 (50.3%)	307 (49.9%)	+ 18.8%
人件費等	172 (33.5%)	204 (33.2%)	+ 18.6%
その他	86 (16.7%)	102 (16.7%)	+ 19.3%
営業利益	133 (25.9%)	212 (34.4%)	+ 58.9%
経常利益	133 (25.9%)	213 (34.6%)	+ 59.5%
法人税等	40 (8.0%)	66 (10.8%)	+ 62.5%
当期純利益	92 (18.0%)	146 (23.8%)	+ 58.2%

※ 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3四半期は単体決算、22年6月期第3四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)

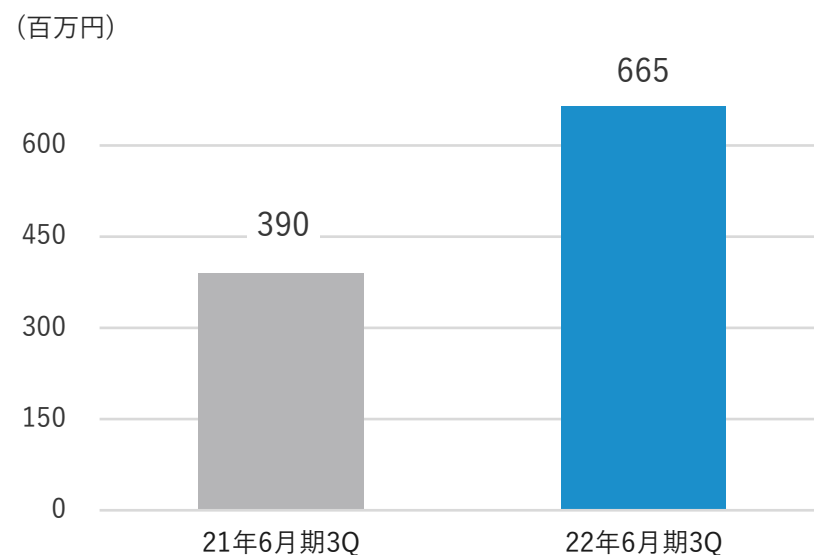
2022年6月期 第3四半期累計 売上高・営業利益

第3四半期累計(7月～3月)の実績は、売上高は1,821百万円(前年同期比 25.5%増)、
営業利益は665百万円(前年同期比 70.3%増)

売上高



営業利益



21年6月期3Q累計	22年6月期3Q累計	前年同期比
1,451百万円	1,821百万円	125.5% (+370百万円)

21年6月期3Q累計	22年6月期3Q累計	前年同期比
390百万円	665百万円	170.3% (+274百万円)

※ 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3四半期は単体決算、22年6月期第3四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3四半期累計 損益計算書

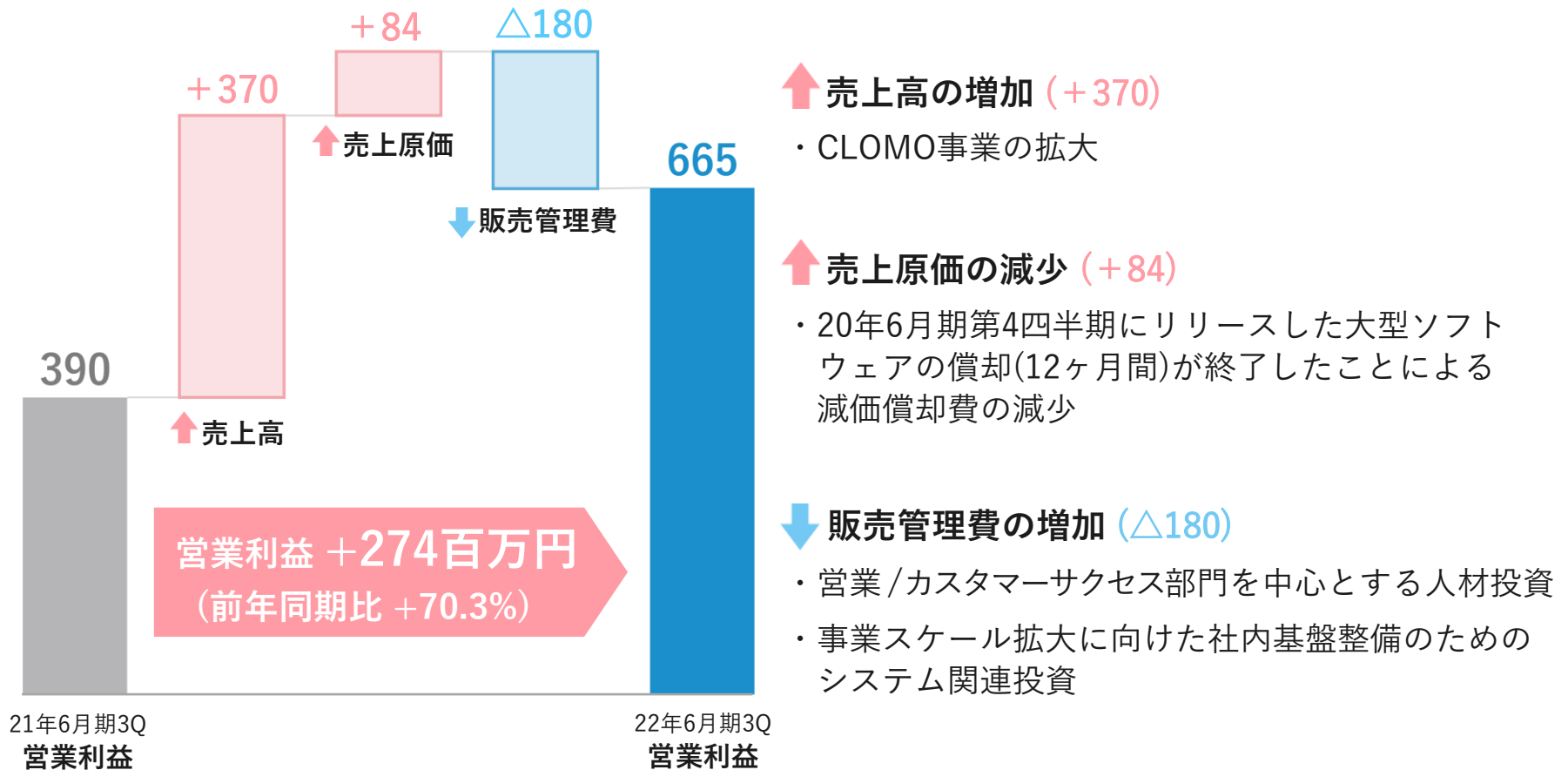
CLOMO事業の売上高は1,821百万円(前年同期比 25.5%増)、
営業利益は665百万円(前年同期比 70.3%増)、営業利益率は36.6%(前年同期比 9.7ポイント増)

(単位：百万円)	21年6月期3Q累計 (構成比)	22年6月期3Q累計 (構成比)	増減率
売上高	1,451 (100.0%)	1,821 (100.0%)	+ 25.5%
うちCLOMO事業	1,451 (100.0%)	1,821 (100.0%)	+ 25.5%
うち投資事業	— (—%)	— (—%)	—%
売上原価	350 (24.1%)	265 (14.6%)	△24.2%
減価償却費	115 (7.9%)	37 (2.1%)	△67.1%
製造経費	189 (13.0%)	171 (9.4%)	△9.1%
その他	46 (3.2%)	55 (3.1%)	+ 20.5%
売上総利益	1,101 (75.9%)	1,556 (85.4%)	+ 41.4%
販売費及び一般管理費	710 (48.9%)	890 (48.9%)	+ 25.4%
人件費等	479 (33.0%)	605 (33.2%)	+ 26.4%
その他	231 (15.9%)	285 (15.6%)	+ 23.4%
営業利益	390 (26.9%)	665 (36.6%)	+ 70.3%
経常利益	380 (26.2%)	666 (36.6%)	+ 75.1%
法人税等	116 (8.0%)	206 (11.3%)	+ 76.6%
当期純利益	264 (18.2%)	460 (25.3%)	+ 74.4%

※ 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3四半期は単体決算、22年6月期第3四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 274百万円の増加



※ 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3四半期は単体決算、22年6月期第3四半期は連結決算数値を記載しております。

2022年6月期 第3四半期 貸借対照表

自己資本比率は74.7%(前期末比 15.3ポイント増)

現預金残高は20億円を超えており、成長投資を進めながらも引き続き安定した財務基盤を維持

(単位：百万円)	21年6月期	22年6月期3Q	増減
流動資産	2,560	2,495	△65
うち現金及び預金	2,306	2,063	△243
うち売掛金	196	222	+26
固定資産	270	362	+92
資産合計	2,830	2,857	+27
流動負債	1,049	720	△329
うち前受収益 ⁽¹⁾	547	—	△547
うち契約負債 ⁽²⁾	—	433	+433
固定負債	100	—	△100
負債合計	1,149	720	△429
純資産合計	1,681	2,137	+456
負債純資産合計	2,830	2,857	+27

注：

- 「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3四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3四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 広島オフィス：広島県広島市中区銀山町3-1 ひろしまハイビル21
資本金	4億168万2,000円(2022年3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。

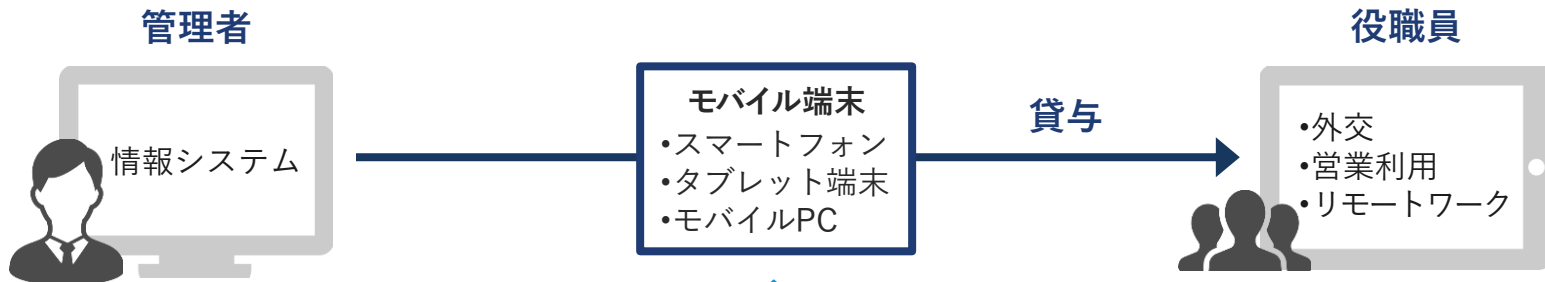
私たち自身が、健全で健康になるよう努力し、最良のテクノロジーと最高のエンジニアリングを用いて、

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。

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

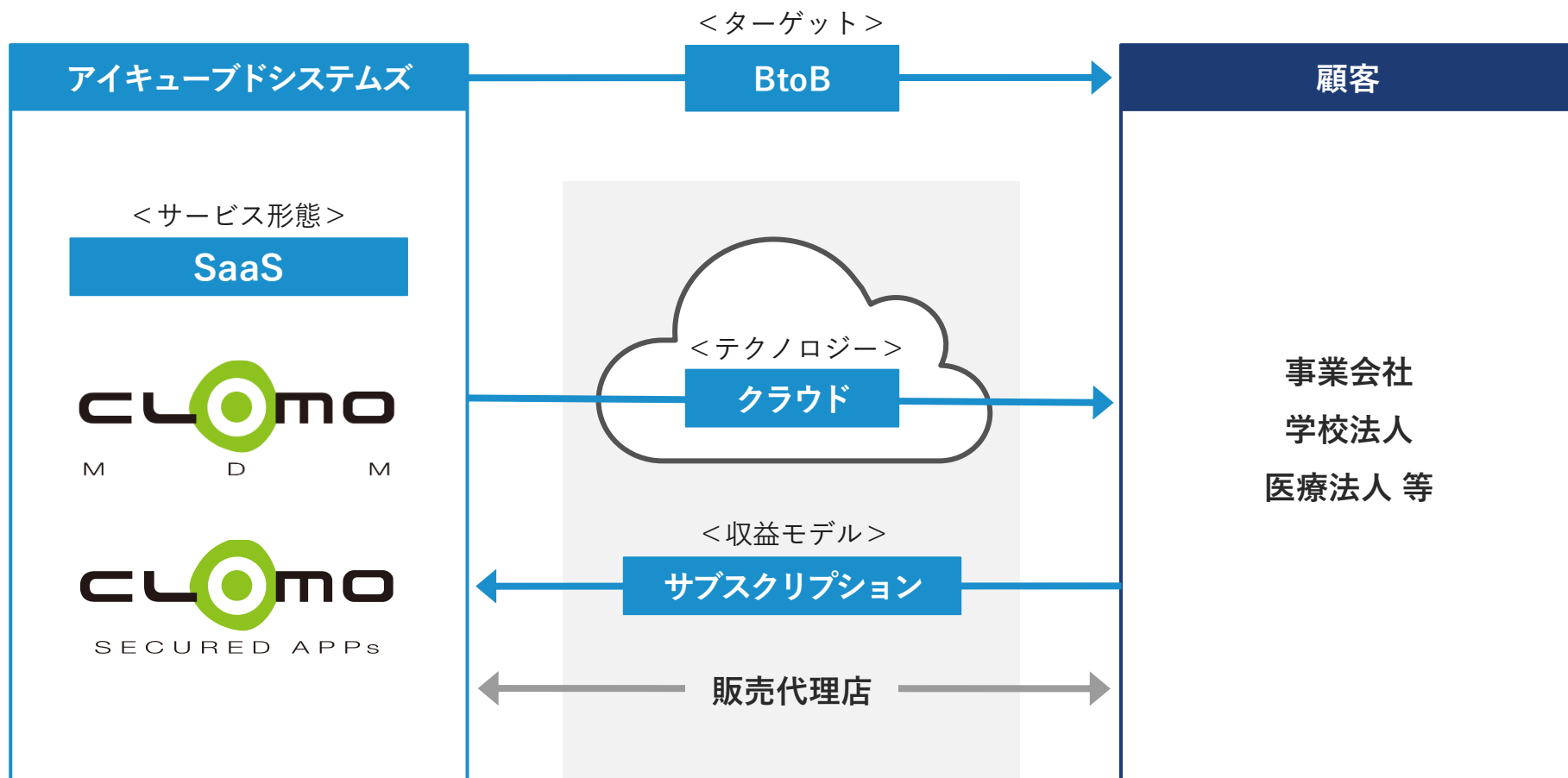


		利用状態の可視化 「状態の監視」	機能制限と設定 「利用ルールの適用」	セキュリティ対策 「情報漏えい対策」
管理 スムーズな管理のための基本機能		利用状況を遠隔でリアルタイムに把握	機能を適切に設定・制限	盗難・紛失時に端末ロック・データ消去の実施
活用 MDMと合わせ安全性と利便性を両立		利用状況の効率的な把握	業務ソフトウェアの効率的な活用	セキュリティ要件を満たしたアプリの提供

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

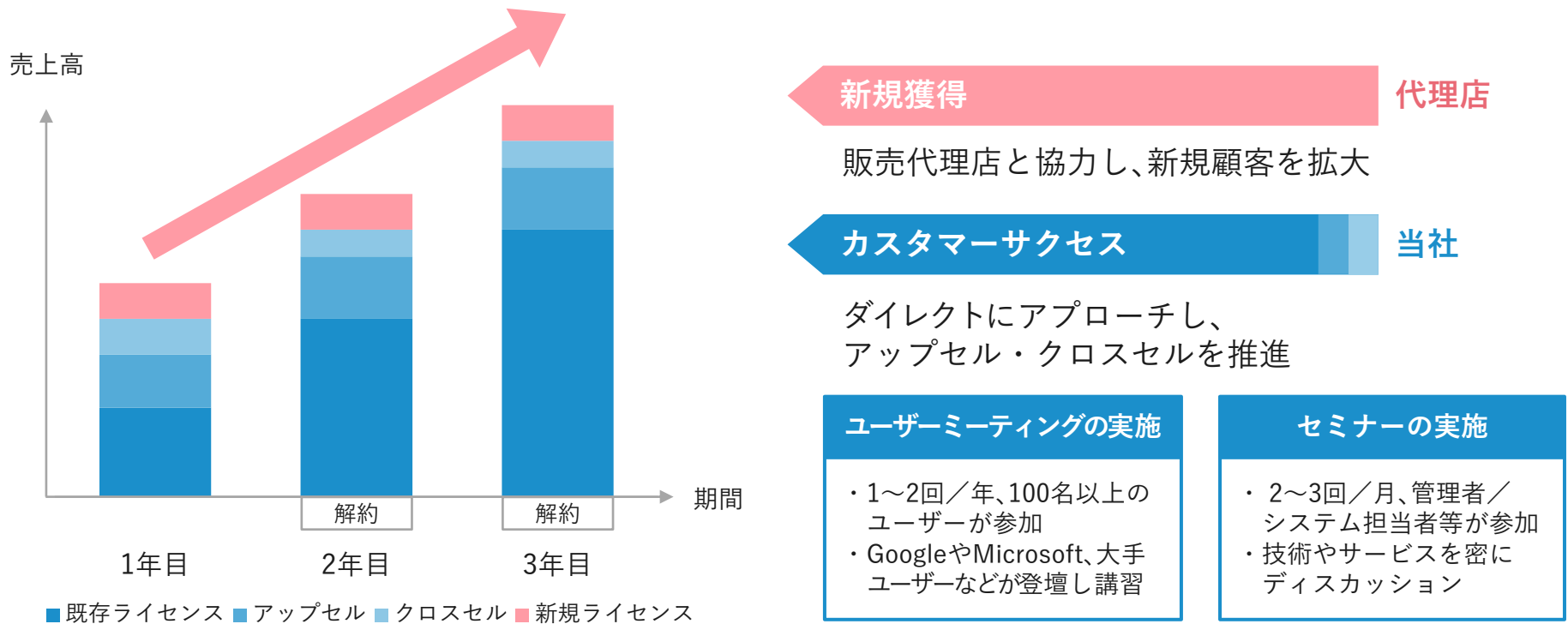
クラウドを利用したBtoBのSaaSをサブスクリプションの形で提供
利用者である顧客には、主に販売代理店を通じてサービスを販売



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

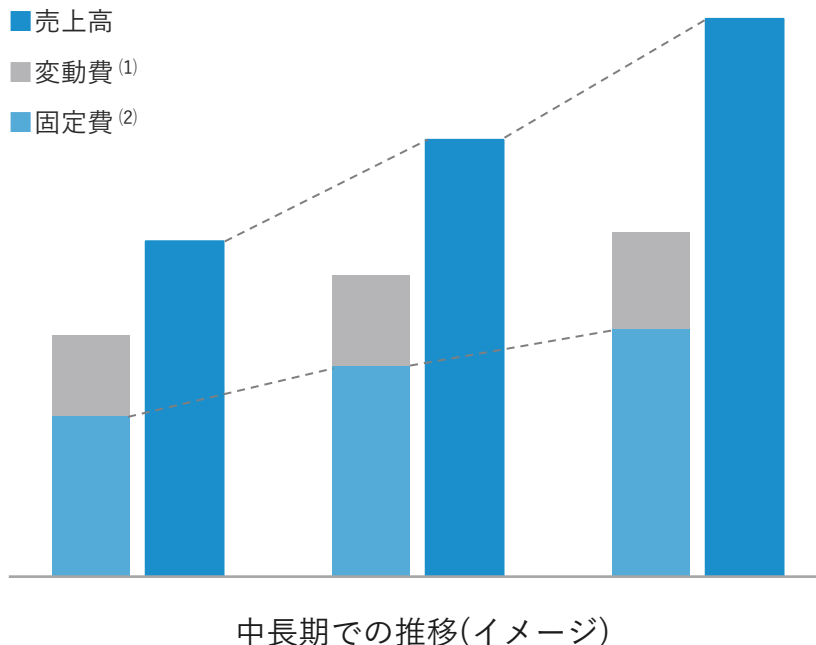
サブスクリプションモデル



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

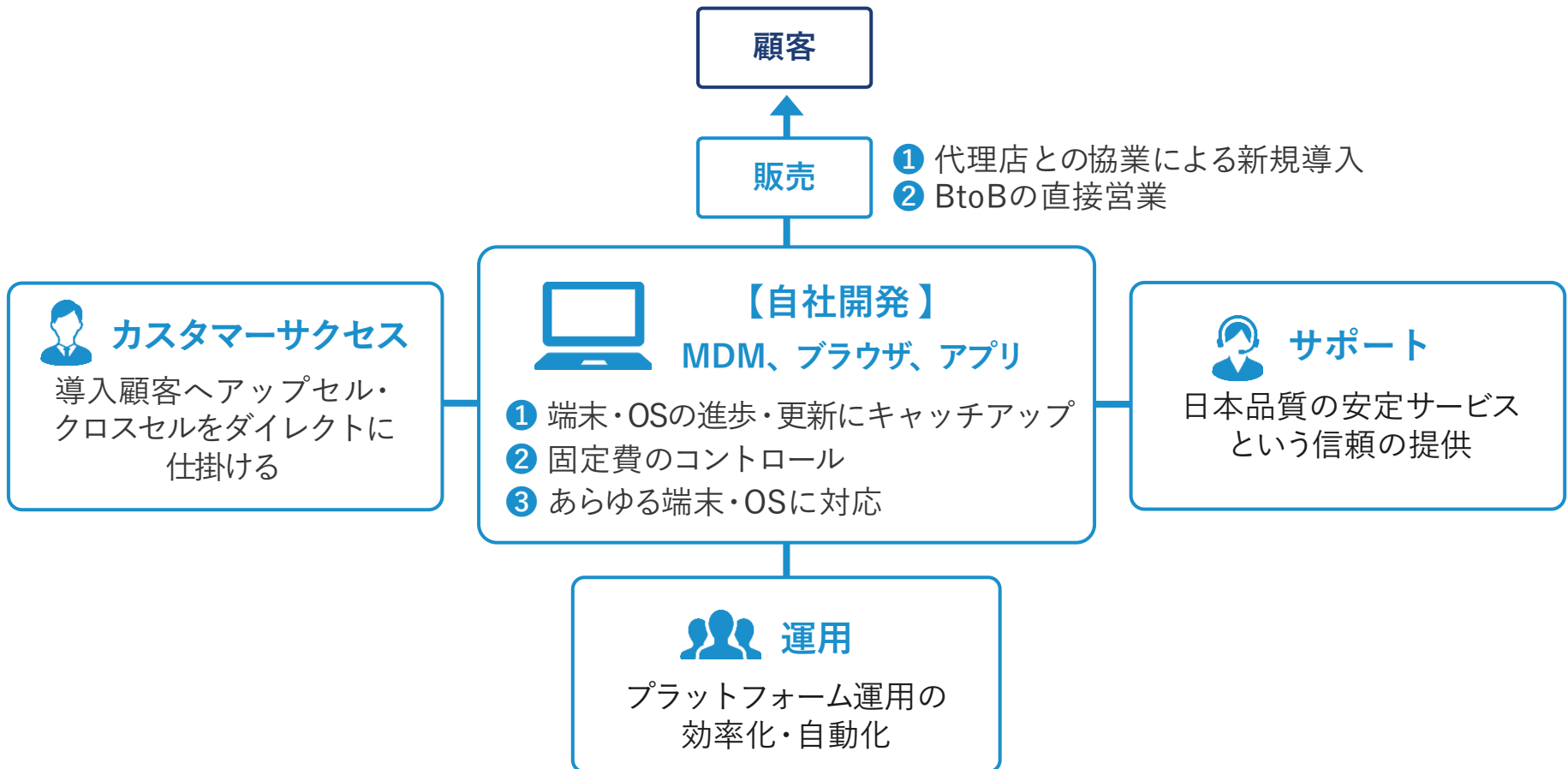
注：

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

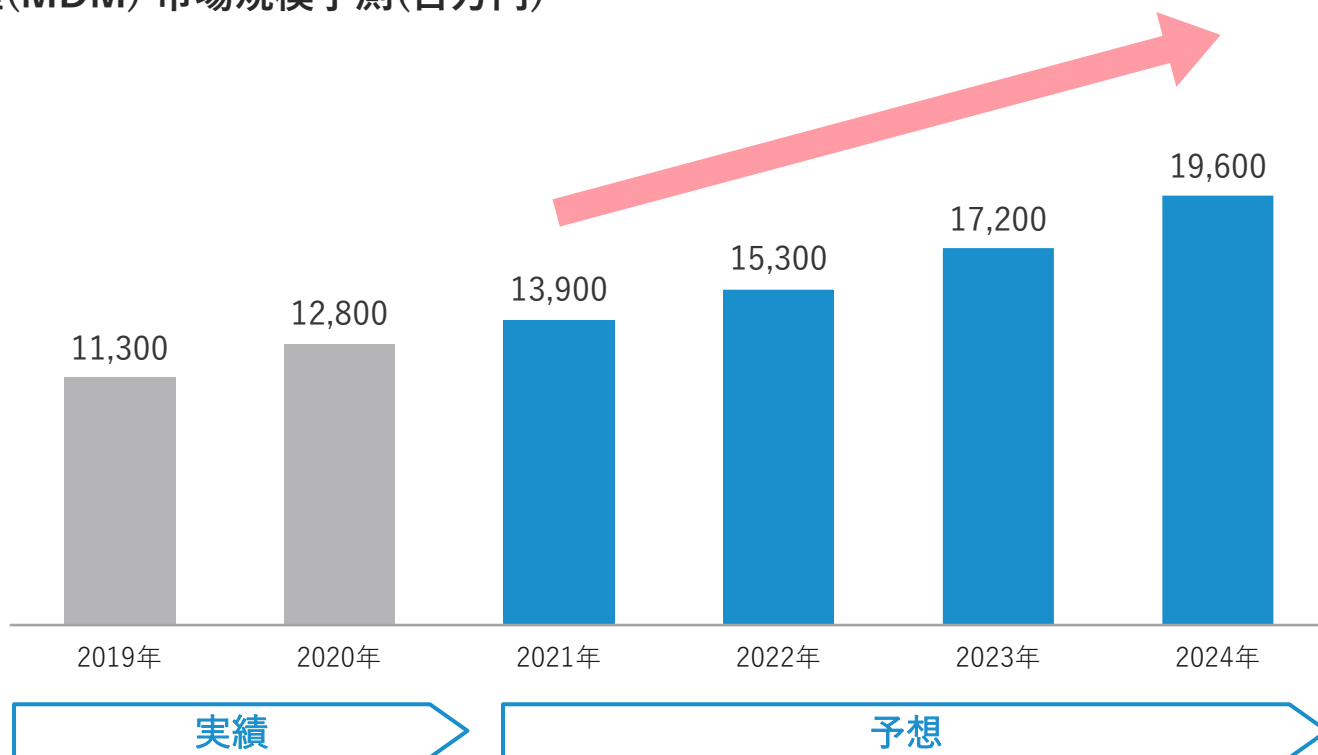
MDM、ブラウザ、アプリの自社開発が、決定的な差別化ポイント
競合他社と異なり、3,600社を超える顧客とダイレクトにコンタクト



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

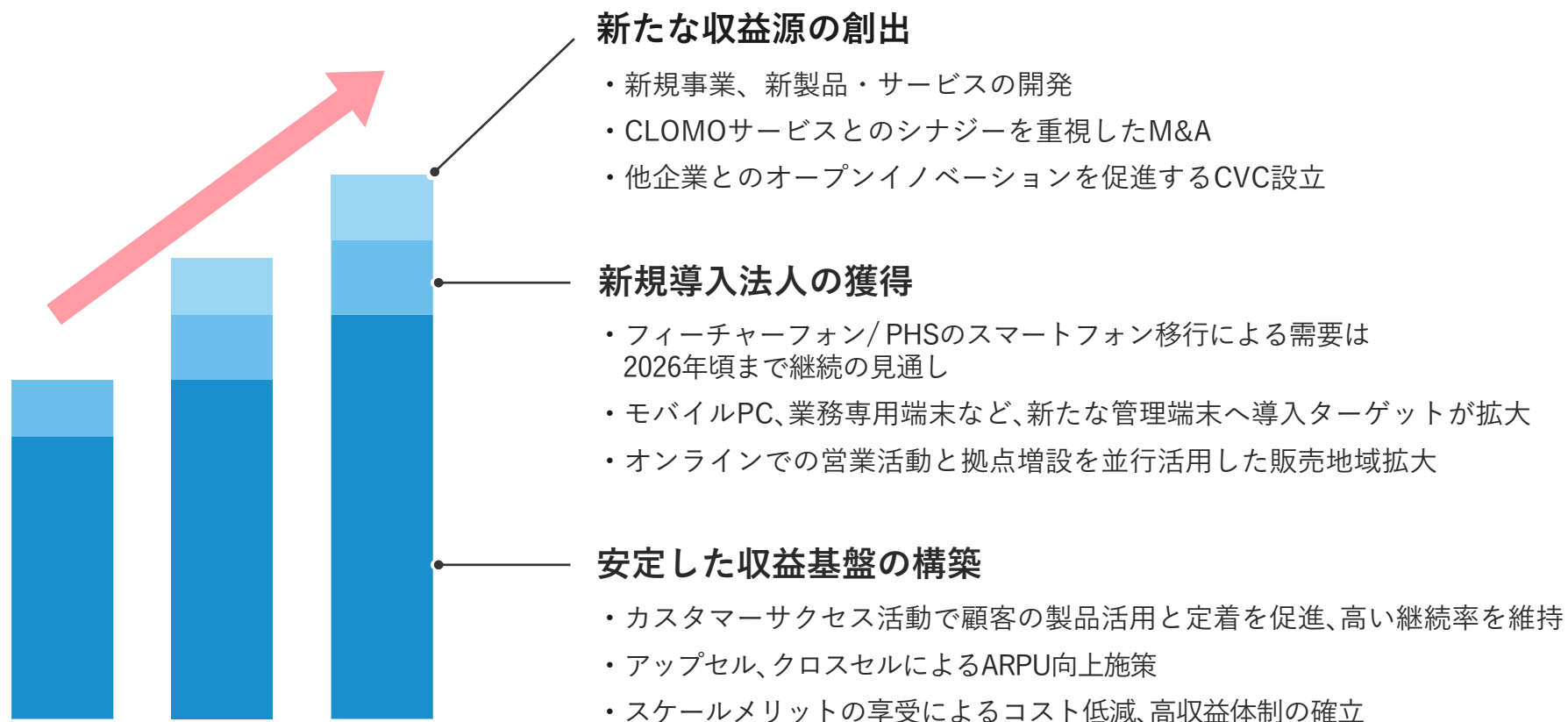
営業利益率

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。