

2022年6月期 通期決算説明資料

2022年8月9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. 事業概要	P. 4
3. 2022年6月期 通期 業績報告	P.10
4. 成長戦略	P.21
5. 2023年6月期 業績の見通し	P.28
6. 参考資料	P.32

1. サマリー

2022年6月期 通期サマリー

売上高は2,454百万円（業績予想比 4.5%減）、営業利益は826百万円（業績予想比 12.8%増）
半導体不足に伴う新規顧客の契約開始時期への影響⁽¹⁾は継続しているものの、着実に業績は拡大



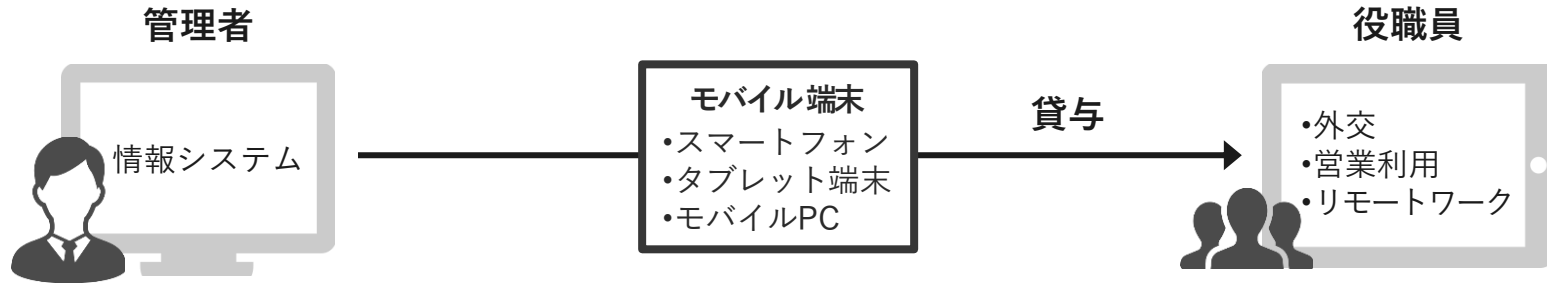
注：

1. 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

2. 事業概要

CLOMO事業の概要

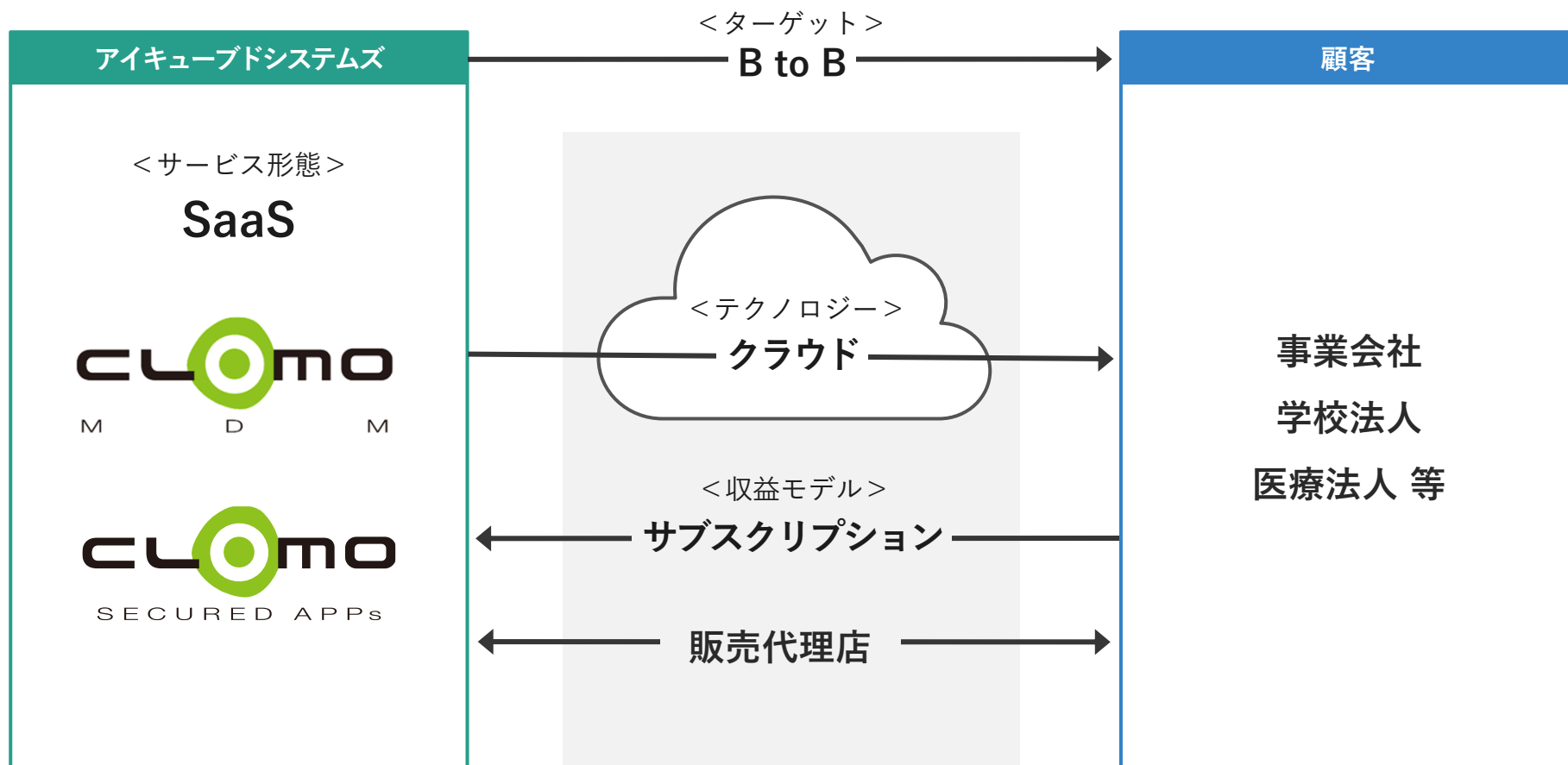
モバイル端末の「管理」と「活用」を支援する2つの製品群



		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」
<p>管理</p> <p>スムーズな管理のための基本機能</p> 	<p>利用状況を遠隔でリアルタイムに把握</p>	<p>機能を適切に設定・制限</p>	<p>盗難・紛失時に端末ロック・データ消去の実施</p>	
<p>活用</p> <p>MDMと合わせ安全性と利便性を両立</p> 	<p>利用状況の効率的な把握</p> <p>【ブラウザ／メーラー／カレンダー／アドレス帳／ファイル共有】</p>	<p>業務ソフトウェアの効率的な活用</p>	<p>セキュリティ要件を満たしたアプリの提供</p>	

ビジネスプラットフォームとしての特徴

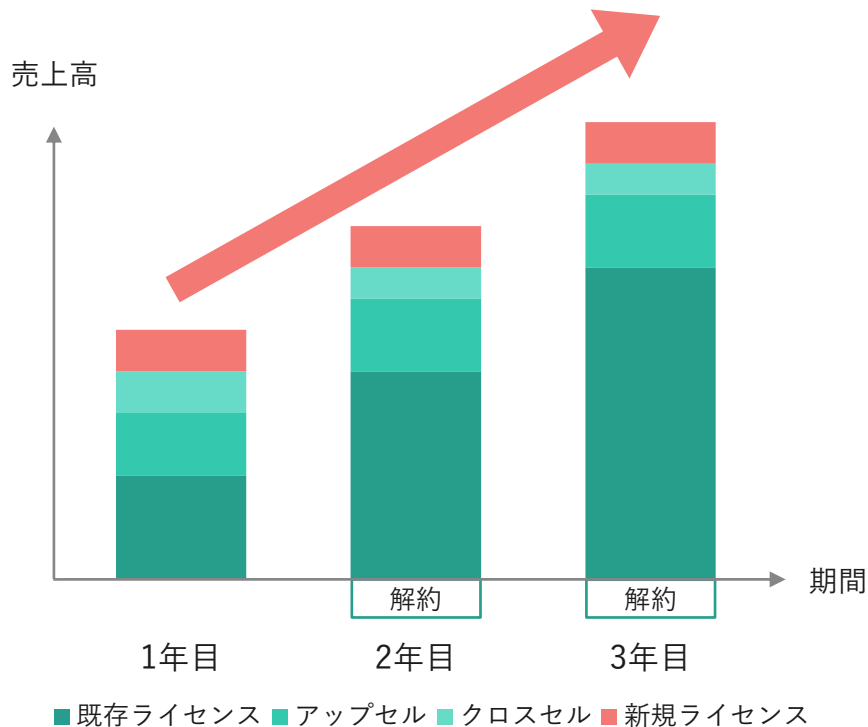
クラウドを利用したBtoBのSaaSをサブスクリプションの形で提供
利用者である顧客には、主に販売代理店を通じてサービスを販売



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



新規獲得（代理店）

販売代理店と協力し、新規顧客を拡大

カスタマーサクセス（当社）

ダイレクトにアプローチし、
アップセル・クロスセルを推進

ユーザーミーティングの実施

- ・ 1～2回／年、100名以上のユーザーが参加
- ・ GoogleやMicrosoft、大手ユーザーなどが登壇し講習

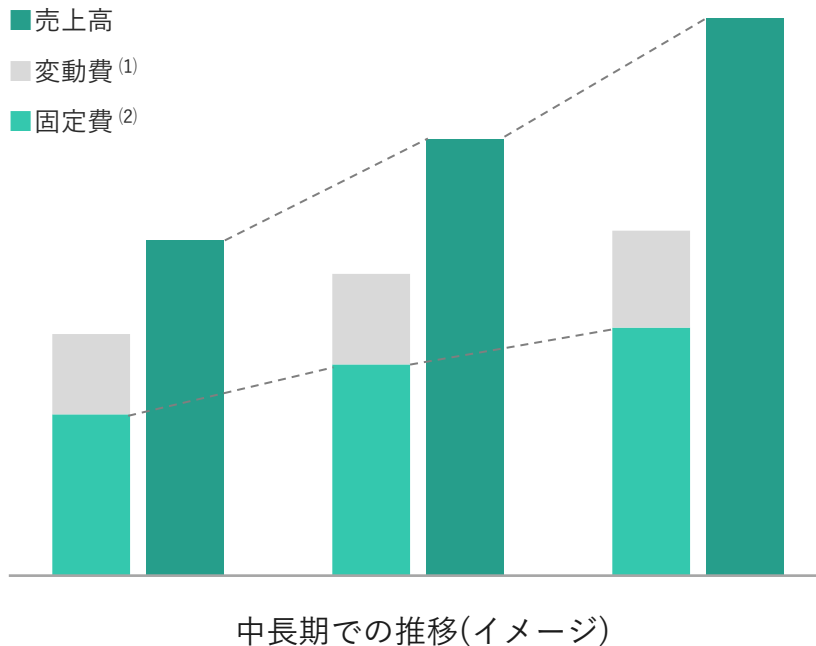
セミナーの実施

- ・ 2～3回／月、管理者／システム担当者等が参加
- ・ 技術やサービスを密にディスカッション

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

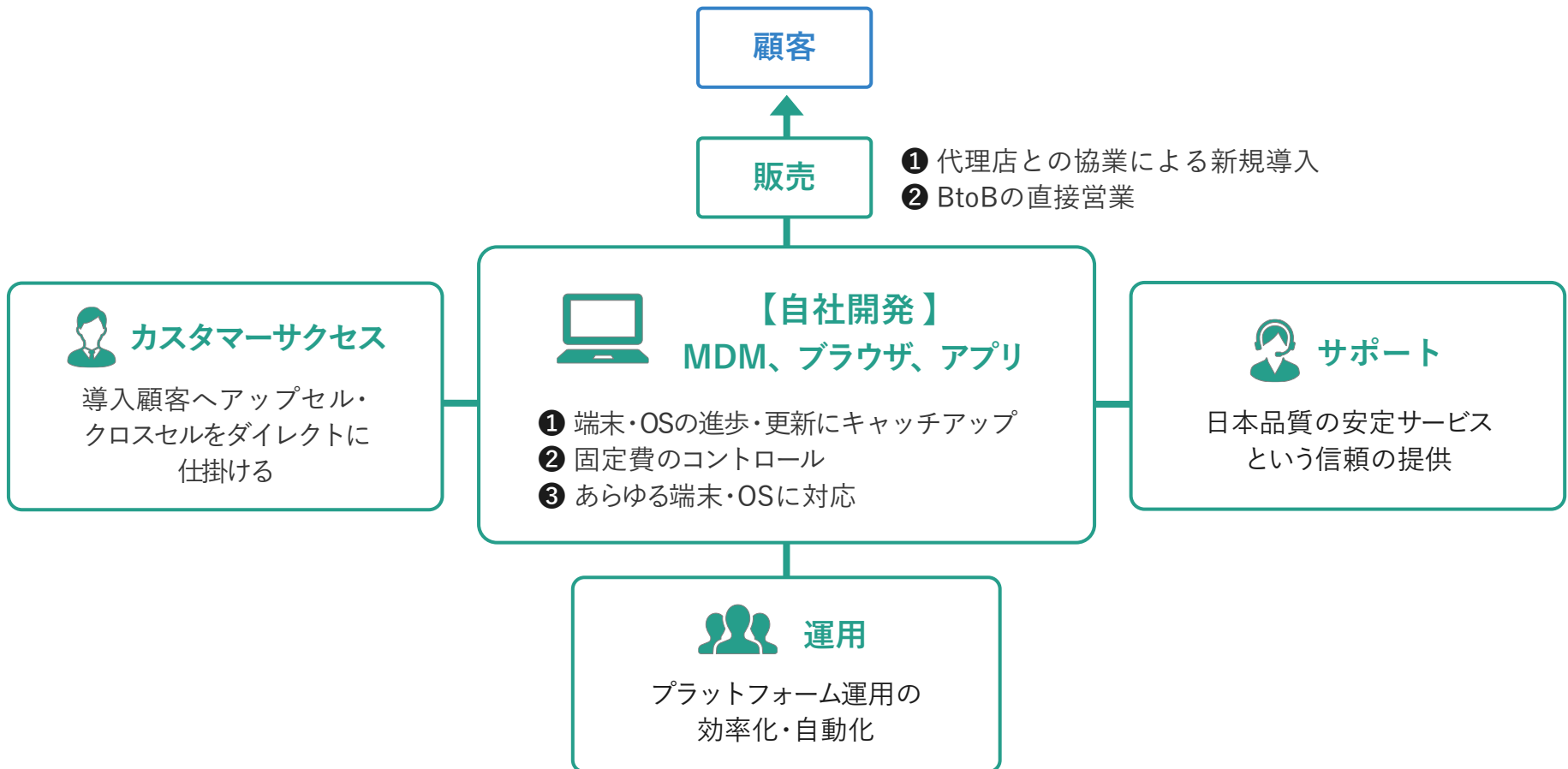
注：

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、3,900社を超える顧客とダイレクトにコンタクト

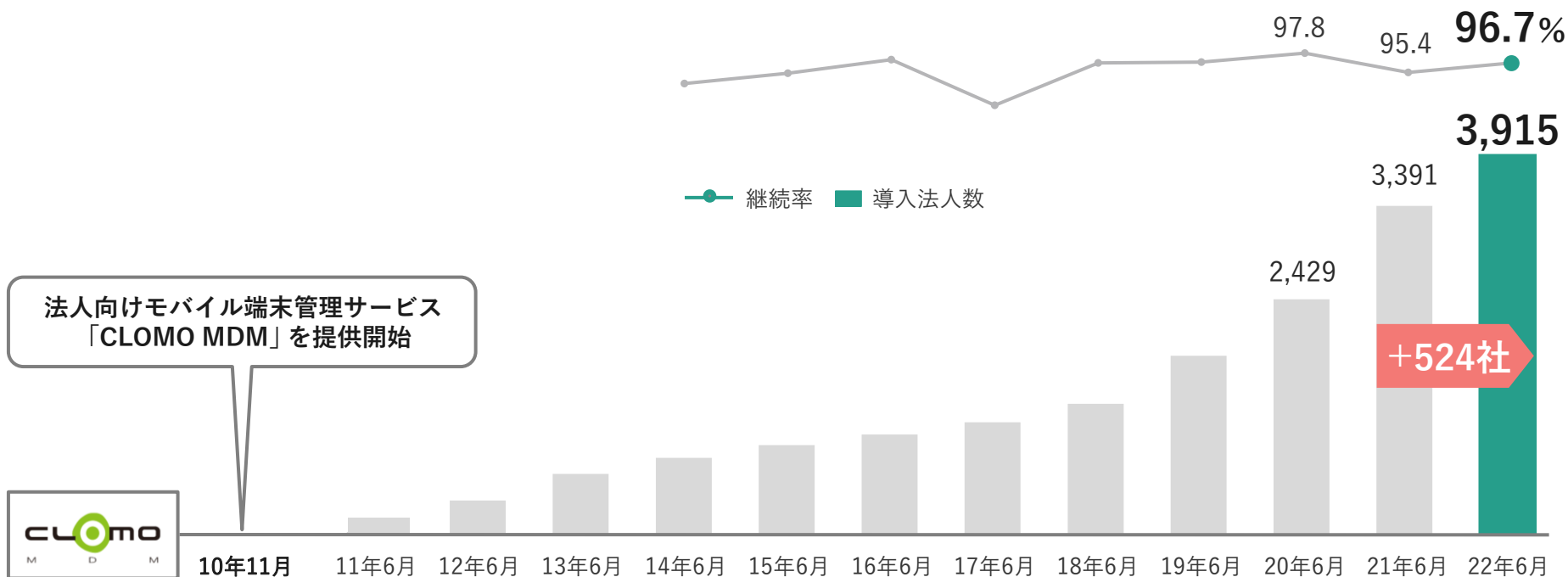


3. 2022年6月期 通期業績報告

導入法人数・継続率

当事業年度末までの純増導入法人数は524社、当事業年度末時点の導入法人数は3,915社
継続率⁽¹⁾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：

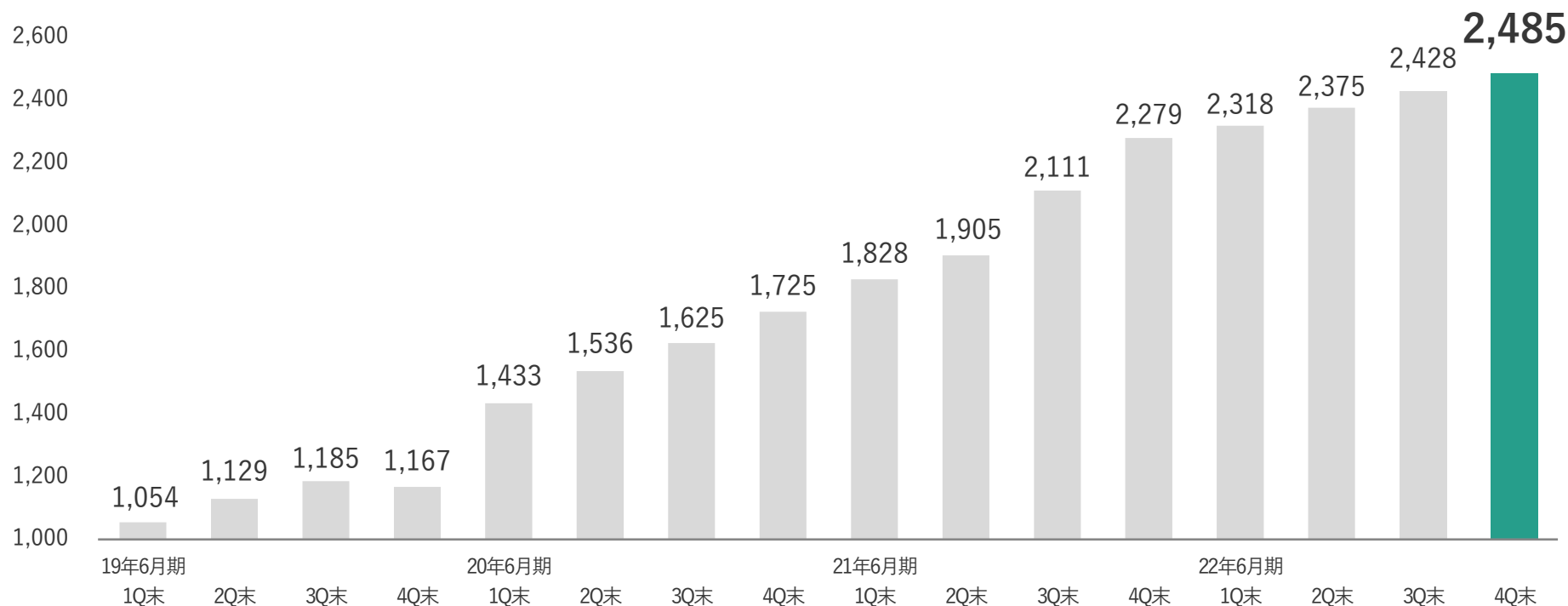
1. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出しています。

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、2,485百万円(前年同期比 9.0%増)

各四半期末時点のARR推移

(百万円)



注：

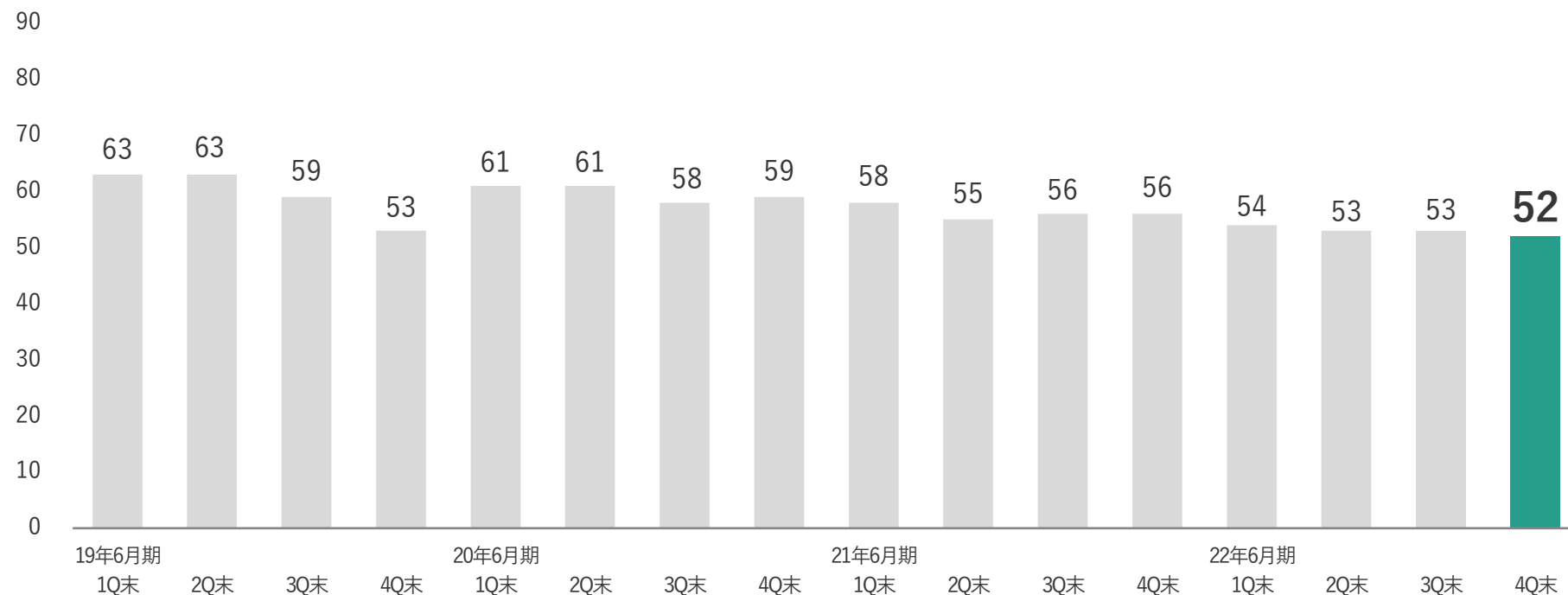
1. Annual Recurring Revenue の略称。各月のMRR(対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。

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)



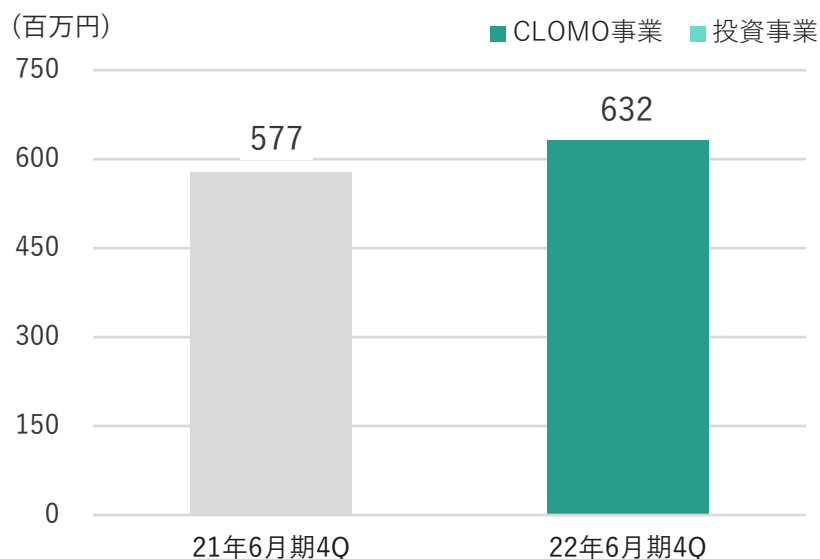
注：

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。

2022年6月期 第4四半期 連結売上高・営業利益

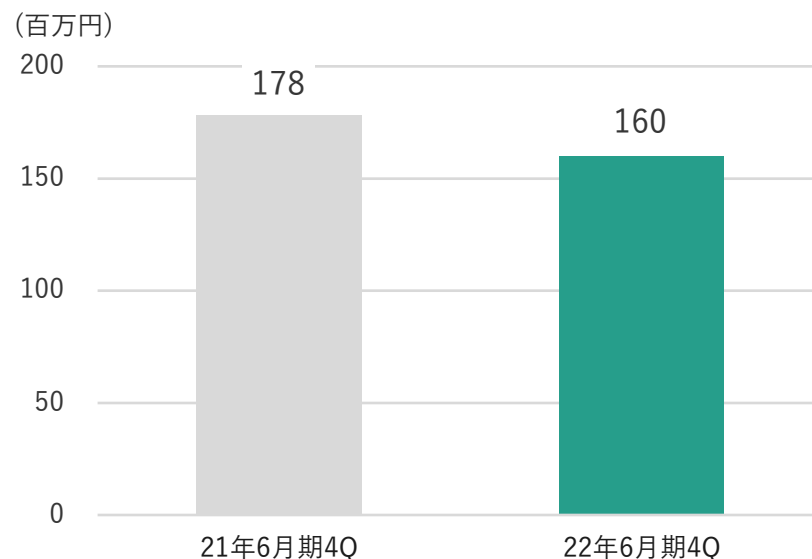
第4四半期(4月～6月)の実績は、売上高は632百万円(前年同期比 9.5%増)、
営業利益は160百万円(前年同期比 10.0%減)

売上高



21年6月期4Q	22年6月期4Q	前年同期比
577百万円	632百万円	109.5% (+54百万円)

営業利益



21年6月期4Q	22年6月期4Q	前年同期比
178百万円	160百万円	90.0% (-17百万円)

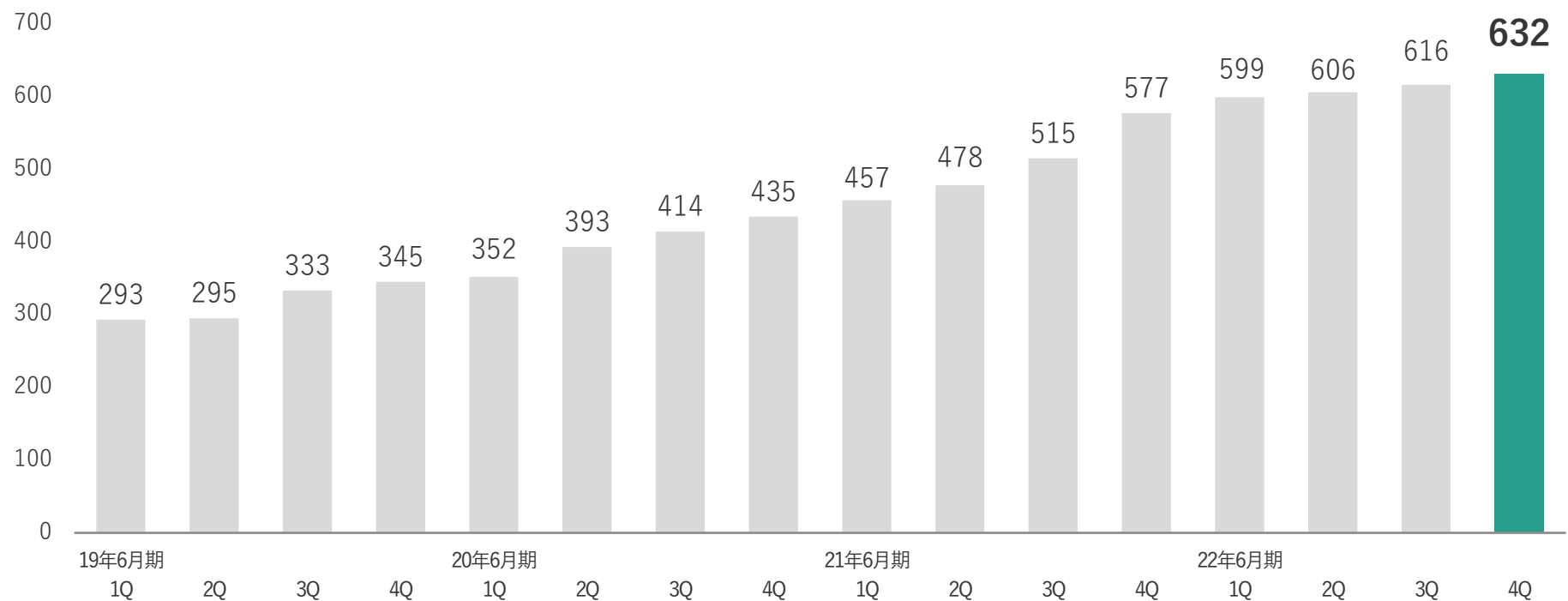
※ 2022年6月期第2四半期より連結決算に移行したため、21年6月期第4四半期は単体決算、22年6月期第4四半期は連結決算数値を記載しております。
※ セグメントの変更に伴い、これまで「その他事業」としていたCLOMO事業に付随する売上を「CLOMO事業」に含めて表示しております。(過年度実績も同様)

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 25.5%)

CLOMO事業 売上高(四半期合計)

(百万円)



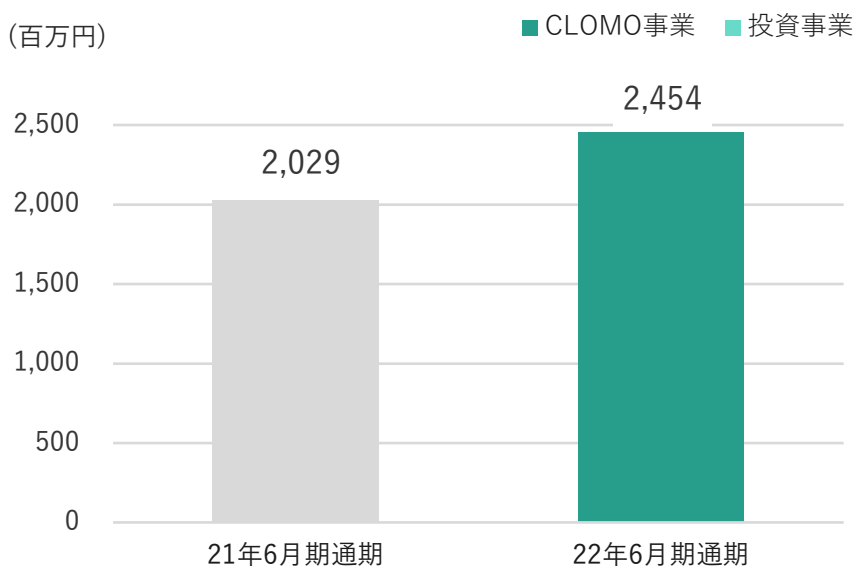
※ セグメントの変更に伴い、これまで「その他事業」としていたCLOMO事業に付随する売上を「CLOMO事業」に含めて表示しております。(過年度実績も同様)

2022年6月期 通期 連結売上高・営業利益

通期実績は、売上高は2,454百万円(前年比 21.0%増)、
営業利益は826百万円(前年比 45.1%増)

売上高

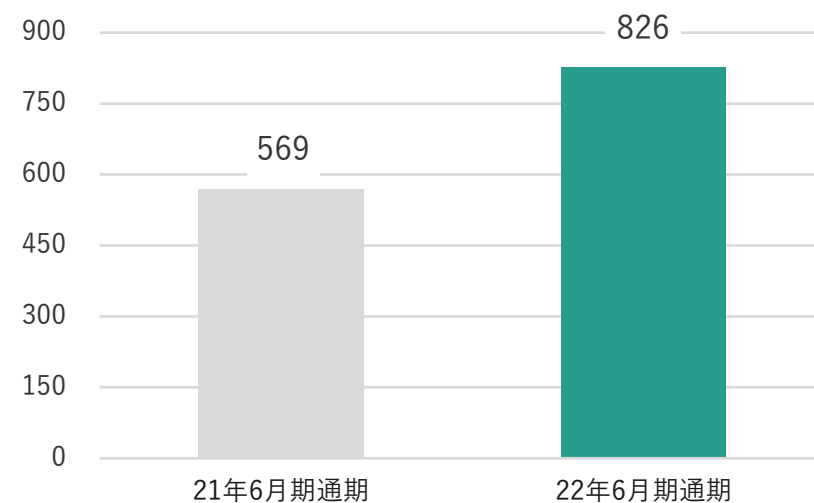
(百万円)



21年6月期通期	22年6月期通期	前年比
2,029百万円	2,454百万円	121.0% (+425百万円)

営業利益

(百万円)



21年6月期通期	22年6月期通期	前年比
569百万円	826百万円	145.1% (+257百万円)

※ 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月期は単体決算、22年6月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4四半期 連結損益計算書

CLOMO事業の売上高は632百万円(前年同期比 9.5%増)、
営業利益は160百万円(前年同期比 10.0%減)、営業利益率は25.4%(前年同期比 5.5ポイント減)

(単位：百万円)	21年6月期4Q (構成比)	22年6月期4Q (構成比)	増減率
売上高	577 (100.0%)	632 (100.0%)	+9.5%
うちCLOMO事業	577 (100.0%)	632 (100.0%)	+9.5%
うち投資事業	— (—%)	— (—%)	—%
売上原価	95 (16.6%)	104 (16.4%)	+8.5%
減価償却費	14 (2.5%)	21 (3.4%)	+50.1%
製造経費	63 (11.0%)	66 (10.5%)	+5.3%
その他	18 (3.2%)	15 (2.5%)	△13.0%
売上総利益	481 (83.4%)	528 (83.6%)	+9.7%
販売費及び一般管理費	303 (52.5%)	367 (58.1%)	+21.3%
人件費等	189 (32.8%)	224 (35.6%)	+18.6%
その他	109 (19.6%)	142 (22.6%)	+25.8%
営業利益	178 (30.9%)	160 (25.4%)	△10.0%
経常利益	178 (31.0%)	151 (23.9%)	△15.6%
法人税等	22 (4.0%)	72 (11.4%)	+215.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	156 (27.0%)	79 (12.5%)	△49.4%

※ 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4四半期は単体決算、22年6月期第4四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 通期 連結損益計算書

CLOMO事業の売上高は2,454百万円(前年比 21.0%増)、
営業利益は826百万円(前年比 45.1%増)、営業利益率は33.7%(前年比 5.6ポイント増)

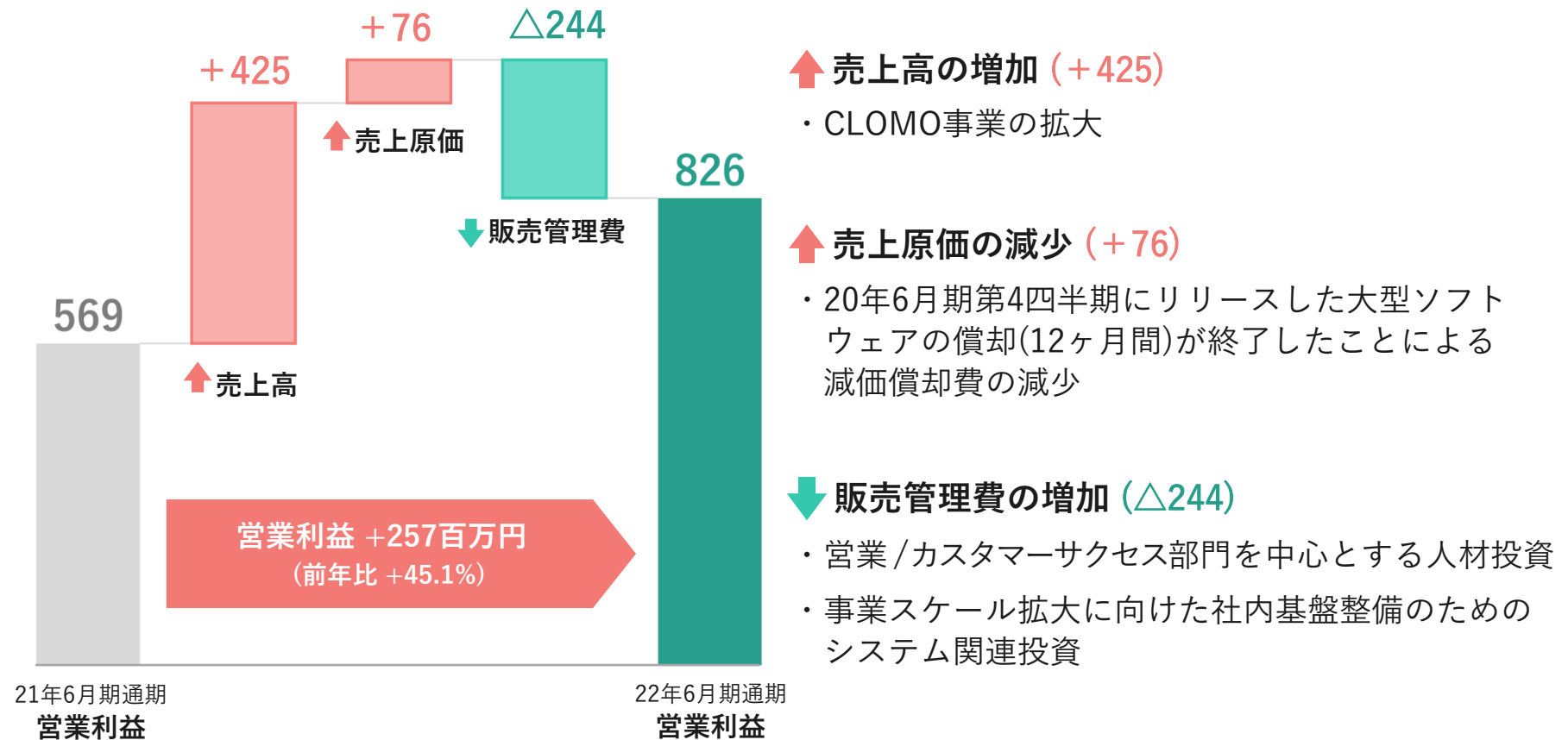
(単位：百万円)	21年6月期通期 (構成比)	22年6月期通期 (構成比)	増減率
売上高	2,029 (100.0%)	2,454 (100.0%)	+ 21.0%
うちCLOMO事業	2,029 (100.0%)	2,454 (100.0%)	+ 21.0%
うち投資事業	— (—%)	— (—%)	—%
売上原価	446 (22.0%)	369 (15.1%)	△17.2%
減価償却費	129 (6.4%)	59 (2.4%)	△54.1%
製造経費	252 (12.4%)	238 (9.7%)	△5.5%
その他	64 (3.2%)	71 (2.9%)	+ 11.0%
売上総利益	1,582 (78.0%)	2,084 (84.9%)	+ 31.7%
販売費及び一般管理費	1,013 (49.9%)	1,258 (51.3%)	+ 24.2%
人件費等	668 (33.0%)	830 (33.8%)	+ 24.2%
その他	344 (17.0%)	427 (17.4%)	+ 24.2%
営業利益	569 (28.1%)	826 (33.7%)	+ 45.1%
経常利益	559 (27.6%)	817 (33.3%)	+ 46.1%
法人税等	139 (6.9%)	278 (11.3%)	+ 99.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	420 (20.7%)	539 (22.0%)	+ 28.4%

※ 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月期は単体決算、22年6月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、売上高の増加と売上原価の減少により、営業利益は前年比 257百万円の増加



※ 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月期は単体決算、22年6月期は連結決算数値を記載しております。

2022年6月期 通期 連結貸借対照表

自己資本比率は69.3%(前期末比 9.9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	増減
流動資産	2,560	2,780	+ 220
うち現金及び預金	2,306	2,337	+ 31
うち売掛金	196	234	+ 38
うち営業投資有価証券	—	149	+ 149
固定資産	270	422	+ 152
資産合計	2,830	3,202	+ 372
流動負債	1,049	978	△71
うち前受収益 ⁽¹⁾	547	—	△547
うち契約負債 ⁽²⁾	—	496	+ 496
固定負債	100	—	△100
負債合計	1,149	978	△171
純資産合計	1,681	2,223	+ 542
負債純資産合計	2,830	3,202	+ 372

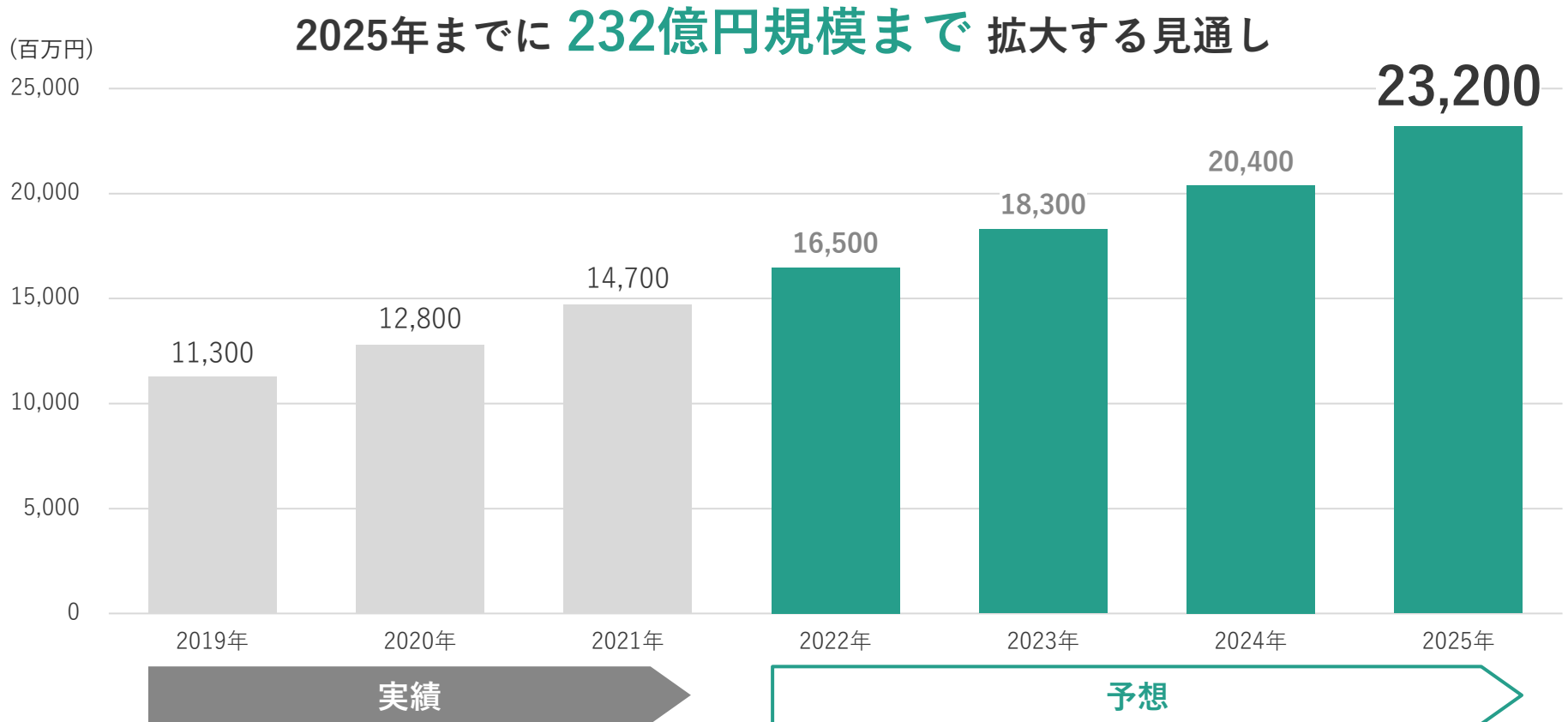
注：

- 「収益認識に関する会計基準」を第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月期末は連結決算数値を記載しております。

4. 成長戦略

MDM市場の市場規模予測（出荷額）

スマートフォン/タブレットを中心としたMDM市場は、堅調な成長が見込まれる



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」2021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、CLOMO事業のさらなる売上成長及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

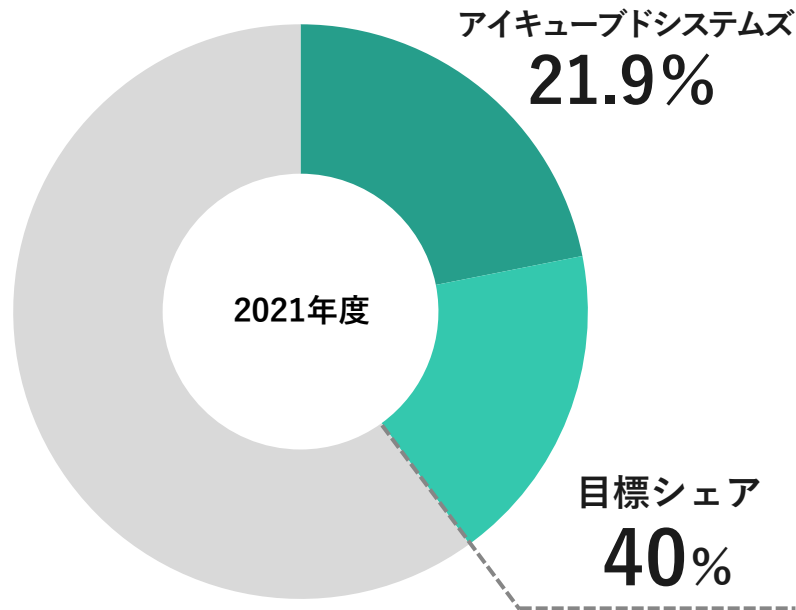
CLOMO事業における
高収益体制の確立

40%を目指す

国内MDM市場の確固たる地位の確立

国内MDM市場(自社ブランド)においてシェアは順調に推移、シェア率は11年連続No.1⁽¹⁾
目標シェア40%の実現に向けて事業スケールを拡大し、加速度的なシェア獲得を目指す

MDMの自社ブランド出荷額シェアと目標



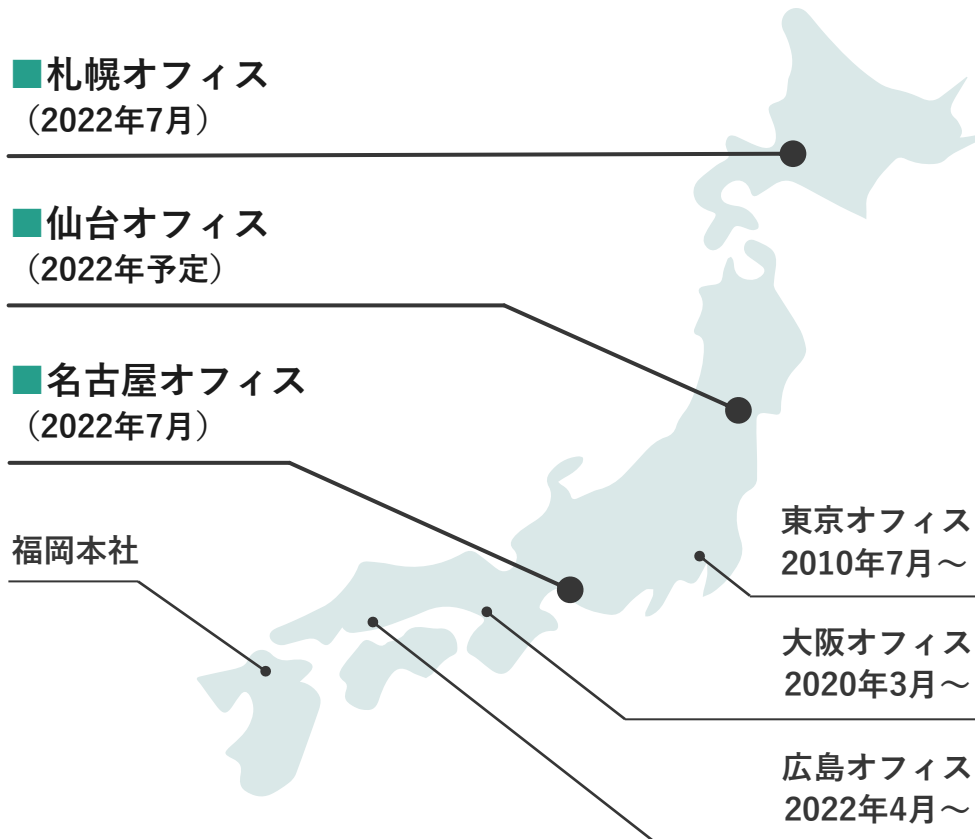
注:

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

営業拠点の拡大

東京・大阪・広島に続き、名古屋・札幌・仙台の3拠点に営業所を新設
拠点エリア拡大により地方の販売パートナーと連携強化、地場企業のシェア固めを狙う

当社営業拠点



営業拠点を増設

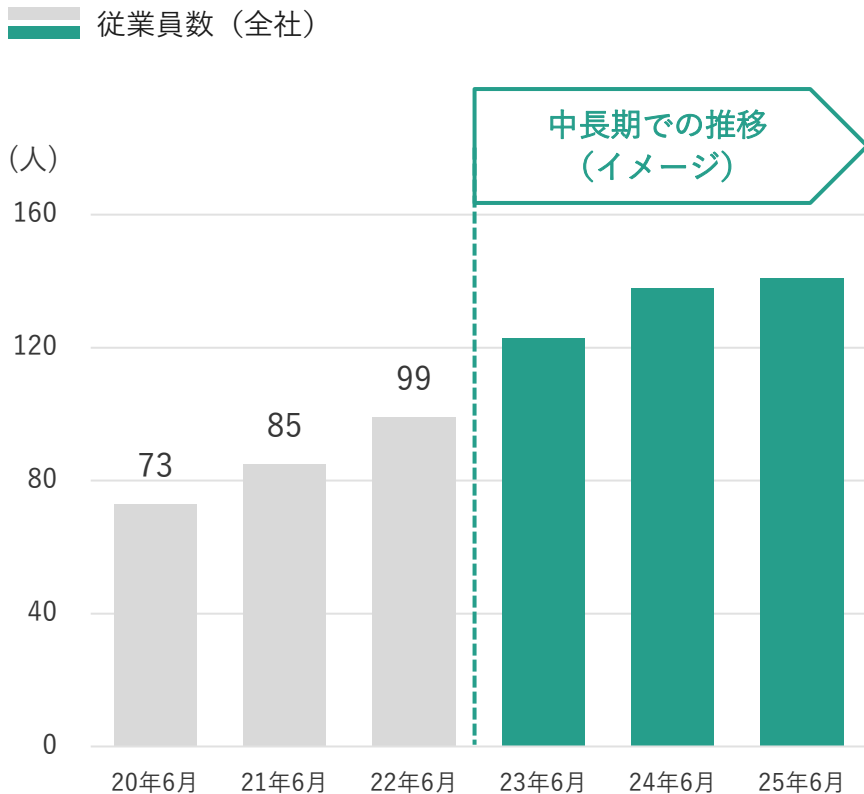
全国の販売パートナーとの連携、
エンドユーザーへの支援体制の
強化

中小顧客を中心とした
地場企業での
サービス導入促進を実行

中長期目標達成に向けた積極的な人材投資

事業拡大に向けて、開発・営業・カスタマーサクセス部門を中心に人材投資を推進
事業の中核となる開発部門は外国籍のエンジニアも積極的に採用し、開発力強化を図る

従業員数の推移と見通し



採用に向けた取り組み

- ・採用促進に向けた広告宣伝活動の強化
- ・リモートワークやフルフレックス制などの職場環境整備による、居住地や働き方を問わない採用活動
- ・エンジニアブログにおける情報発信
- ・積極的な新技術の採用による業務内容の魅力づくり
- ・新卒/中途問わず外国籍エンジニアの積極採用



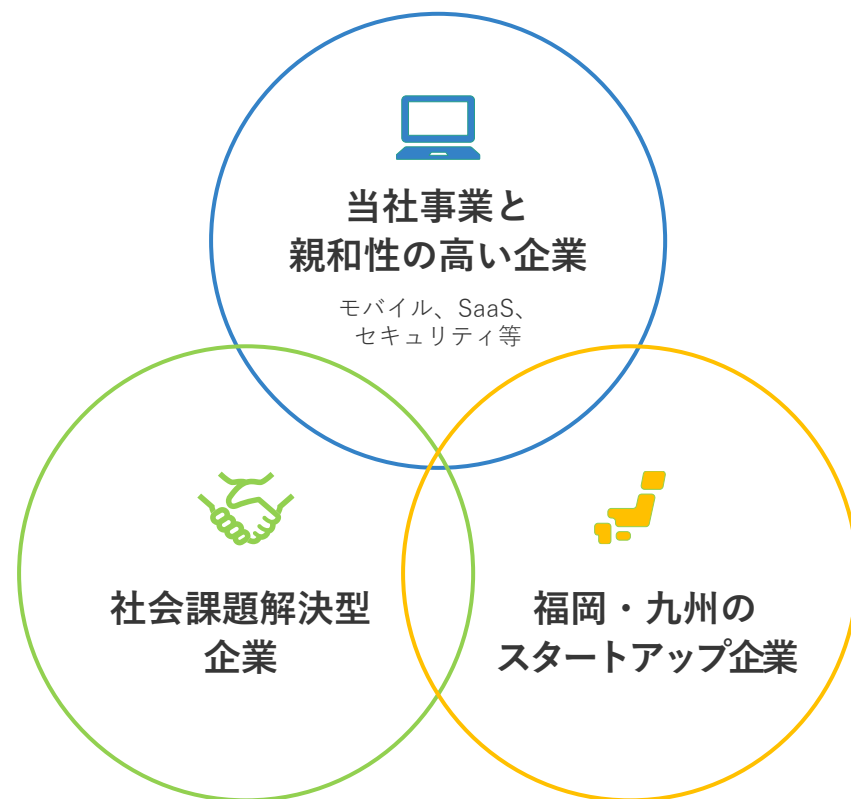
▲バス停広告/デジタルムービー/駅ジャックなど、多様な広告を展開（福岡地区対象）

投資事業を通じた新事業の開拓

新事業の開拓と新たな収益源の創出を加速的に進めるべく、積極的にM&Aを検討さらにベンチャーキャピタル子会社及びファンドを設立し、投資活動を開始

投資分野の注力領域

アイキューブド1号
投資事業有限責任組合
(総額**10**億円)



5. 2023年6月期 業績の見通し

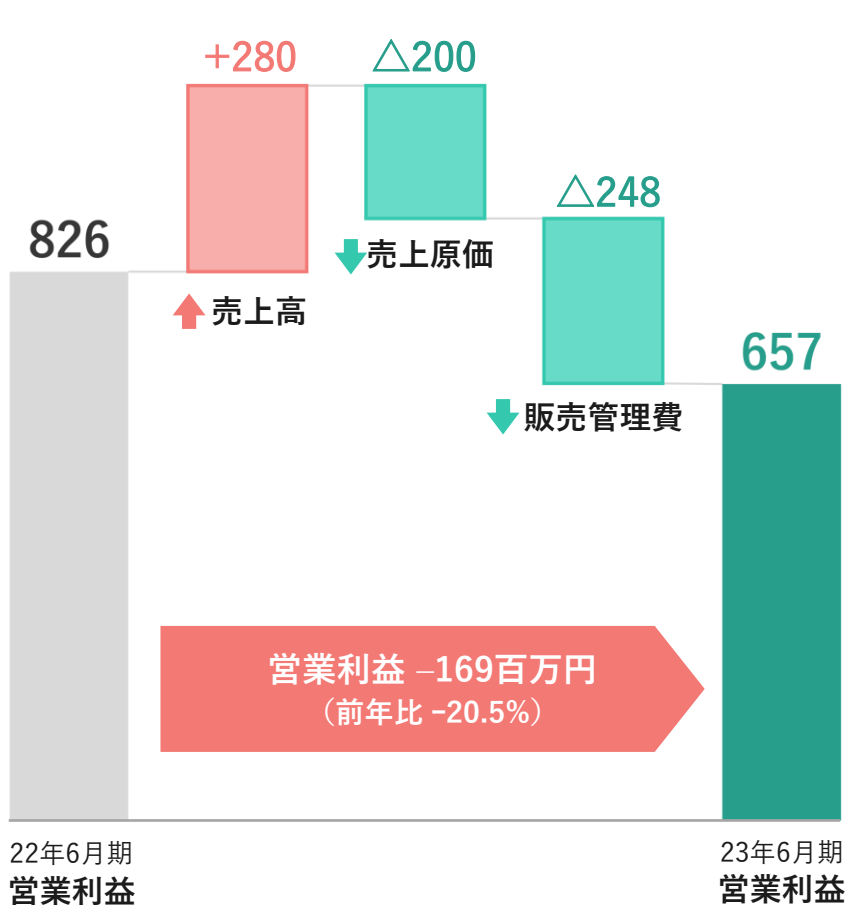
2023年6月期 連結業績見通し

売上原価率は20.9%(前年比 5.8ポイント増)、営業利益率は24.0%(前年比 9.7ポイント減)

(単位：百万円)	22年6月期実績 (構成比)	23年6月期予想 (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	2,454 (100.0%)	2,734 (100.0%)	+280 (+11.4%)
うちCLOMO事業	2,454 (100.0%)	2,734 (100.0%)	+280 (+11.4%)
うち投資事業	— (—%)	— (—%)	— (—%)
売上原価	369 (15.1%)	570 (20.9%)	+200 (+54.4%)
減価償却費	59 (2.4%)	179 (6.6%)	+120 (+202.1%)
製造経費	238 (9.7%)	317 (11.6%)	+78 (+33.1%)
その他	71 (2.9%)	73 (2.7%)	+2 (+2.8%)
売上総利益	2,084 (84.9%)	2,164 (79.1%)	+79 (+3.8%)
販売費及び一般管理費	1,258 (51.3%)	1,506 (55.1%)	+248 (+19.8%)
人件費等	830 (33.8%)	1,008 (36.9%)	+177 (+21.4%)
その他	427 (17.4%)	498 (18.2%)	+70 (+16.6%)
営業利益	826 (33.7%)	657 (24.0%)	△169 (△20.5%)
経常利益	817 (33.3%)	658 (24.1%)	△159 (△19.5%)
法人税等	278 (11.3%)	205 (7.5%)	△72 (△26.1%)
親会社株主に帰属する当期純利益	539 (22.0%)	452 (16.5%)	△87 (△16.2%)

営業利益の見通し

事業拡大に向けた積極的な投資を継続、
売上原価と販売管理費の増加により、営業利益は今期比 169百万円の減少



↑売上高の増加 (+280)

- ・ CLOMO事業の拡大

↓売上原価の増加 (Δ200)

- ・ 品質/満足度向上のための製品開発投資
- ・ ソフトウェアのリリース時期の影響による減価償却費の増加

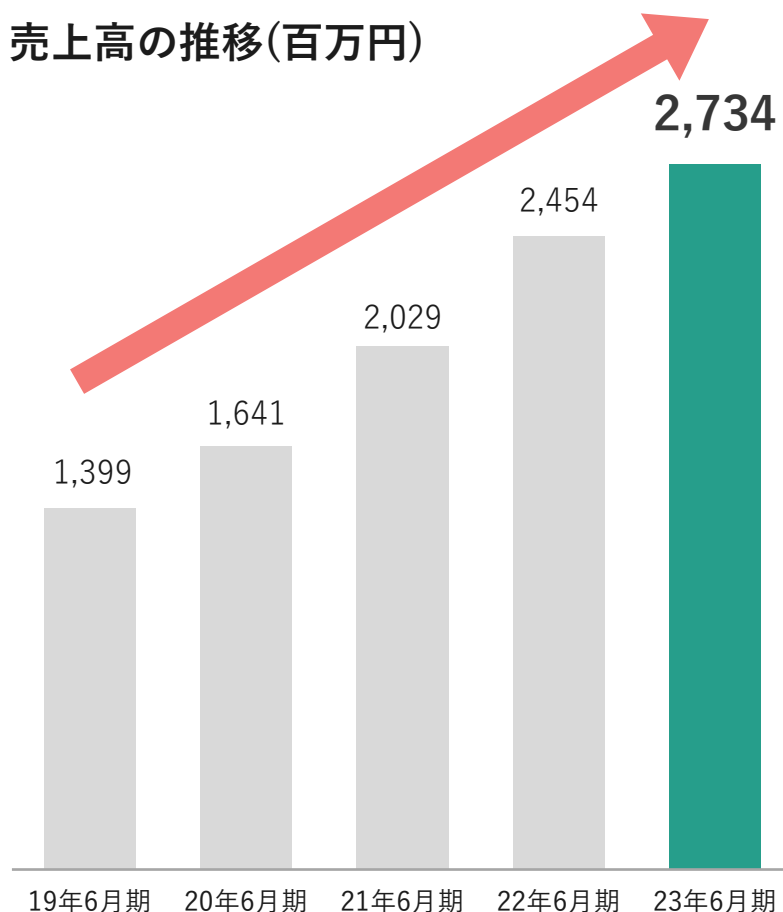
↓販売管理費の増加 (Δ248)

- ・ 人員増強に向けた人件費
- ・ 事業スケール拡大に向けた社内基盤整備のためのシステム関連投資
- ・ 情報セキュリティ体制強化に向けた諸費用
- ・ M&A、CVC関連費用

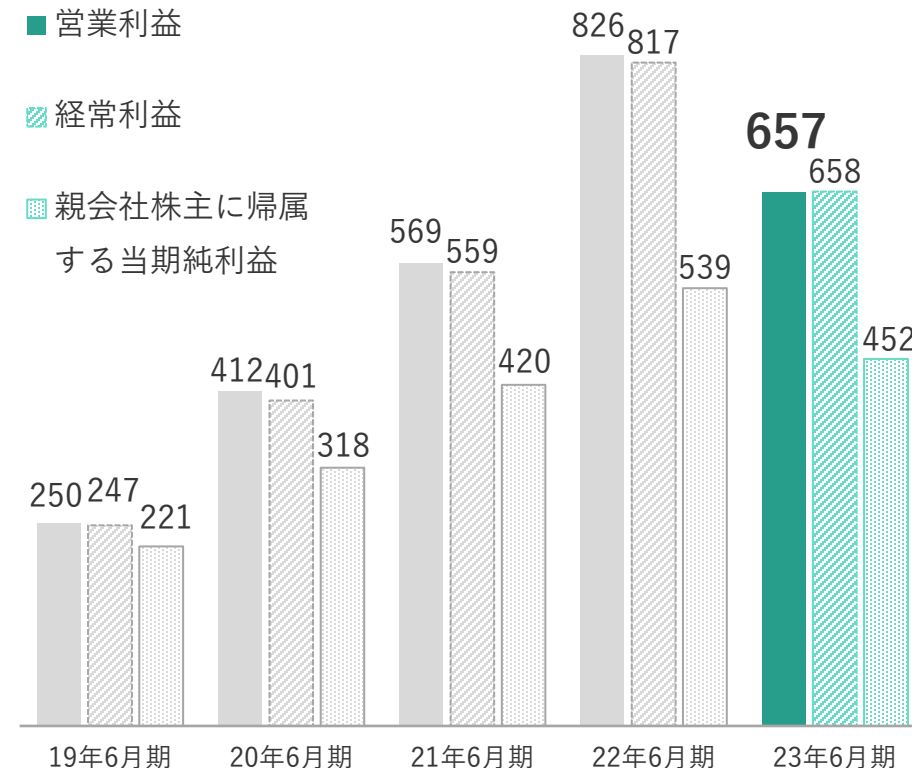
2023年6月期 業績見通し

売上高は2,734百万円(CAGR 18.2%)、営業利益は657百万円(CAGR 28.2%)

売上高の推移(百万円)



利益の推移(百万円)



※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月期までは単体決算、22年6月期以降は連結決算数値を記載しております。

6. 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 営業拠点：東京都／大阪市／広島市／名古屋市／札幌市
資本金	4億441万2,000円(2022年6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	CLOMO事業／投資事業
パートナー	Apple Consultants Network Google Android Enterprise Recommended Microsoft Partner Network Gold Competency

コーポレートブランド

ブランドスローガン

挑戦を、楽しもう。

私たち自身が挑戦を楽しみ、人々や組織の挑戦を助け、
そしてもっといい笑顔を増やすために、様々なアイデアを実現していきます。

ブランドコンセプト

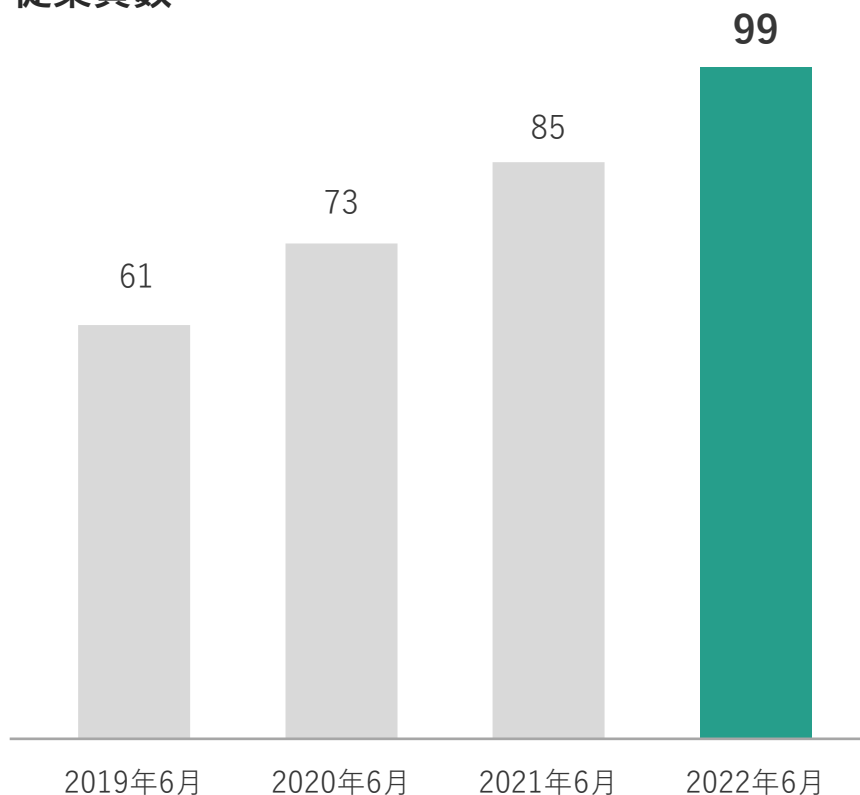
パーパス：笑顔につながる、まだ見ぬアイデア実現の母体となる

提供価値：デザインとエンジニアリングの力で、挑戦を支える

従業員数の推移

サービス拡大のためのプロダクト人員を中心に、引き続き採用を強化する方針
また、多様な個性や働き方を尊重し活かすため、ダイバーシティの促進を推進

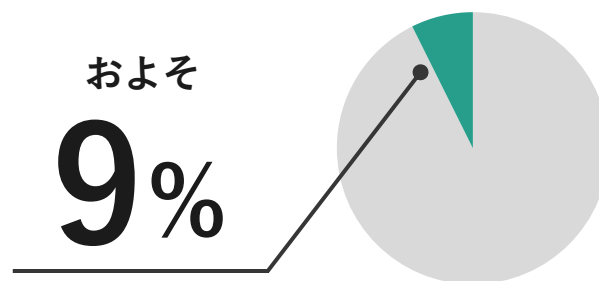
従業員数



男女比率

およそ
6 : 4

外国籍の社員比率



※2022年6月30日時点の情報になります。
※2022年6月30日時点の男女比率は、男性 57.6% : 女性 42.4%です。

職場環境の整備

社員が高いパフォーマンスを発揮し、長く働けるよう各種制度を設けてバックアップ
2年連続で「働きがいのある会社⁽¹⁾」へ認定されており、職場環境向上に向けた取り組みを推進

育休取得率

取得者 **100%**

育休取得率100%(男性含む)

時間外労働時間

6.4時間/月

2022年6月期実績

全社 リモートワーク

- 全社的なリモートワーク体制を採用
- オフィス設置エリア外の居住者の採用も実施
- 配偶者の転勤など家庭の都合による遠方への居住地変更も可能

フレックスタイム制の 導入

- コアタイムを設けないフルフレックスタイム体制を採用
- 家庭の都合などに合わせた柔軟な働き方が可能

女性社員の 活躍推進

- 女性社員同士の意見交換会を開催
- 不安や希望等、現状の把握し課題を抽出。女性がよりやりがいをもって活躍できる職場環境を構築

各種 研修制度

- 海外カンファレンス参加
- e-Learning受講サポート
- 次世代リーダー育成プログラム
- マネージャ育成プログラム

注：1. Great Place to Work® Institute Japanが世界共通の基準で従業員の意識調査を行う、「働きがいのある会社」ランキングにて、2021年度版・2022年度版と2年連続で「働きがいのある会社」として認定されました。

株主構成

① 株式数等

発行済株式数	5,274,850株
株主数(議決権あり)	1,505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	51.5%
2	ジャフコS V 4 共有投資事業有限責任組合	447,170株	8.5%
3	畑中 洋亮	420,530株	8.0%
4	BNY GCM CLIENT ACC	237,020株	4.5%
5	野村證券株式会社自己振替口	230,400株	4.4%
6	NOMURA PB NOMINEES	90,400株	1.7%
7	平 強	86,100株	1.6%
8	大野 尚	60,000株	1.1%
9	ビッグ・フィールド・マネージメント株式会社	60,000株	1.1%
10	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	57,800株	1.1%

※2022年6月30日時点の情報になります。

② 属性別株主構成

