

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2022年9月28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. 会社概要	P. 2
2. 事業概要	P. 5
3. 競争力の源泉	P. 9
4. 業績の推移	P.17
5. 市場環境及び事業計画	P.21
6. 成長戦略	P.32
7. リスク情報	P.36

1. 会社概要

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	代表取締役執行役員社長 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

2. 事業概要

当社グループの事業構成

当社グループはCLOMO事業を主軸に事業を展開

投資事業はCLOMO事業のさらなる拡大及びグループ全体の成長加速に向け2022年6月期より開始

CLOMO事業



当社グループの収益基盤となる主軸事業であり、企業で利用するモバイル端末の管理/活用を支援する「CLOMO MDM」と「CLOMO SECURED APPs」を提供

投資事業



CLOMO事業の事業機会の獲得も目的としたCVCなどの投資活動と、CLOMO事業のさらなる拡大と、新事業の創出に向けたM&Aを実行

CLOMO事業の概要

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



	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 【ブラウザ／メーラー／カレンダー／アドレス帳／ファイル共有】	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

投資事業の概要

新事業の開拓と新たな収益源の創出を進めるべく、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



3. 競争力の源泉

競争力の源泉

1 CLOMO事業の競争優位性

1. 安定的な収益基盤と高収益構造
2. 統合力
3. OS開発元とのパートナーシップと高い評価

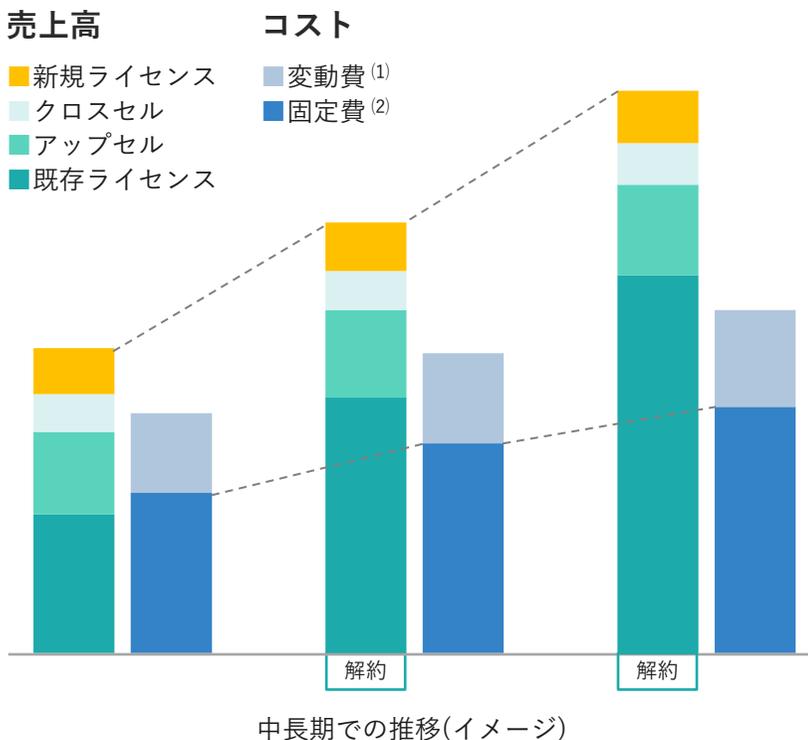
2 経営資源

1. 安定した財務基盤
2. 強固な顧客基盤
3. 多様かつ柔軟な組織

安定的な収益基盤と高収益構造

サブスクリプションモデルかつクラウドを活用したSaaSビジネス
 継続的な売上による安定収益の獲得と、スケールメリットによる高収益体制の確立が可能

売上高及びコストの構造



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。

売上高の特徴

- 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

コストの特徴

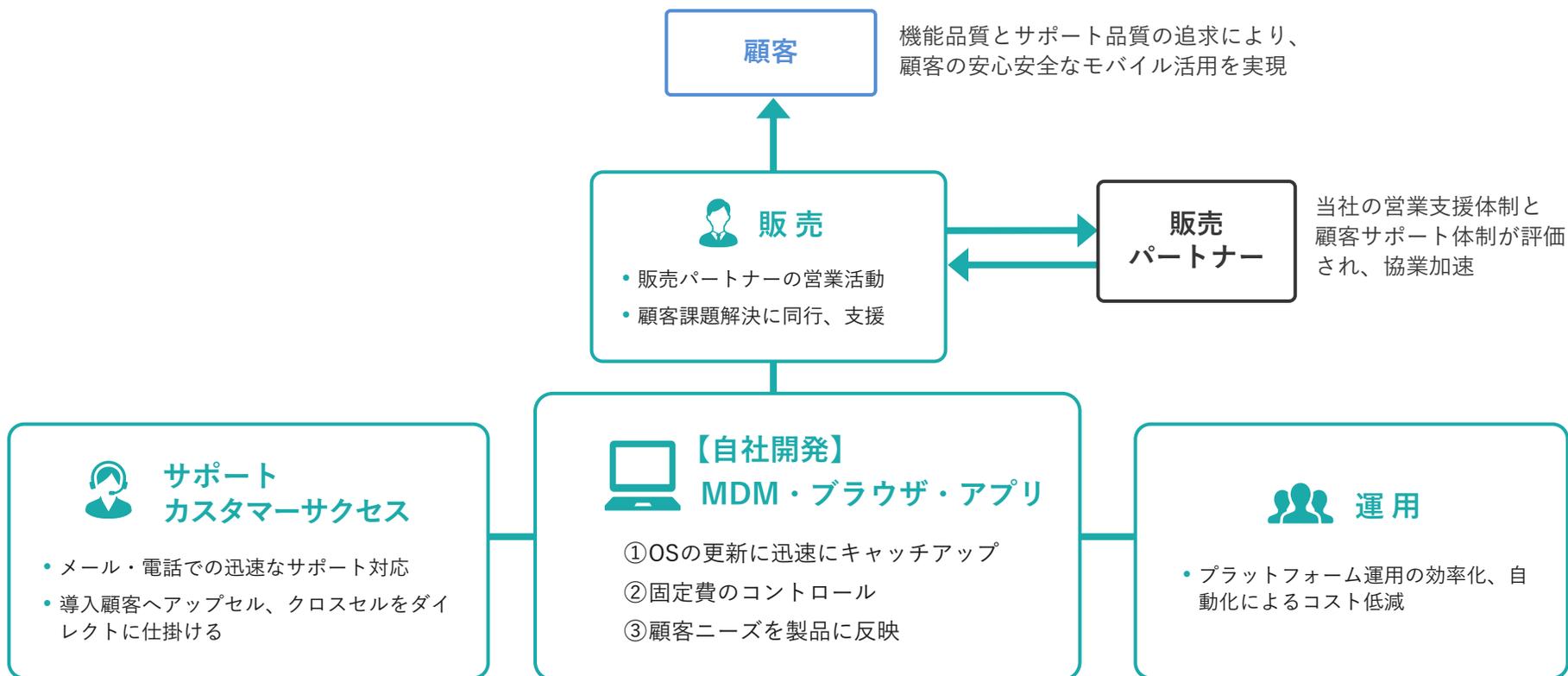
- 変動費**
新技術の活用により、事業規模の拡大に伴うサーバー等の運用コストの増加を抑制
- 固定費**
ソフトウェアの開発費用は、事業規模の拡大に非連動。さらに、販売代理店主体の営業活動により、営業コストの増加を抑制、かつエリアの中核に絞った拠点開設が可能

統合力

開発・運用・販売・サポートをすべて自社で行う統合力により、顧客満足度の高いサービスを実現

統合力

顧客によりそい、満足度の高いサービスの提供が可能



OS開発元とのパートナーシップと高い評価

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、Google社の求める高いハードルをクリア



企業が安心・安全に Android デバイスを利用するために、Google が求める厳しい水準を満たしたサービスであることを示すプログラム

Googleが求める厳しい水準をクリア

- 先進的で高度な管理機能の開発
- 手厚い顧客サポート体制
- 豊富な実績と導入ノウハウ

法人向けAndroidデバイス領域での顧客獲得に貢献

- 「Android Enterprise Recommended」を取得したAndroidデバイスと合わせた管理・運用を行うことで、高度なデバイス管理やアプリ管理が可能に
- Androidデバイス管理における高い技術力を認められることで、利用が拡大する法人向けAndroidデバイス領域での顧客獲得を促進

その他の「Android Enterprise Recommended」 9社

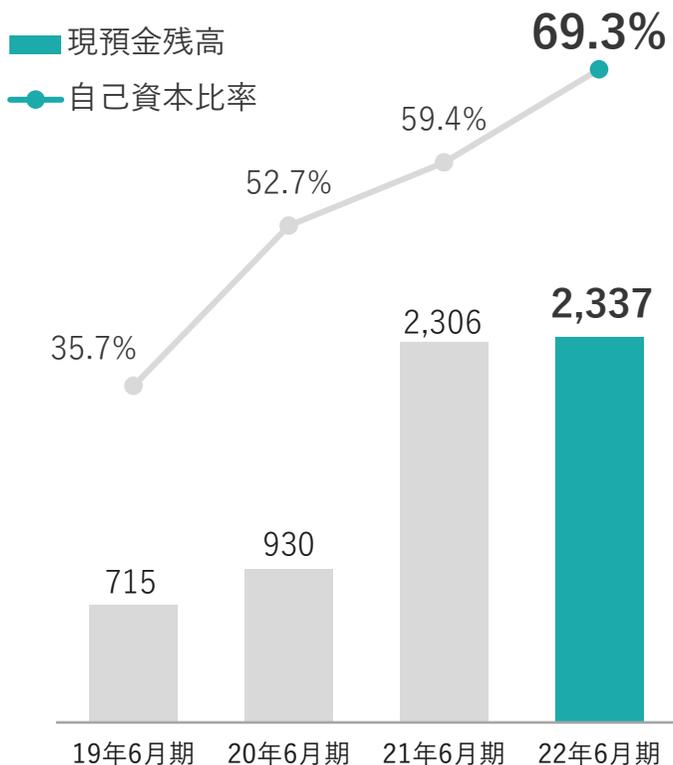
SPPM / BlackBerry / SAMSUNG Knox Manage / IBM MaaS360 with Watson / Microsoft / MobileIron / Business Concierge Device Management SoftBank Corp. / SOTI / VMware Workspace ONE

出所：「Android Enterprise Recommended」のHP(https://www.android.com/intl/ja_jp/enterprise/recommended/)、2022年6月30日時点において

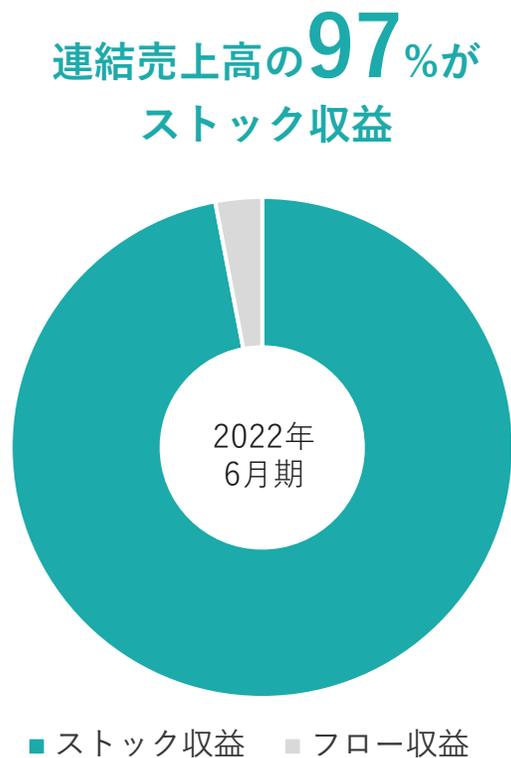
安定した財務基盤

22年6月期末時点の現預金残高は20億円を超えており、自己資本比率は69.3%
サブスクリプションモデルにより、今後の企業成長のための安定した財務基盤を構築

現預金残高及び自己資本比率の推移



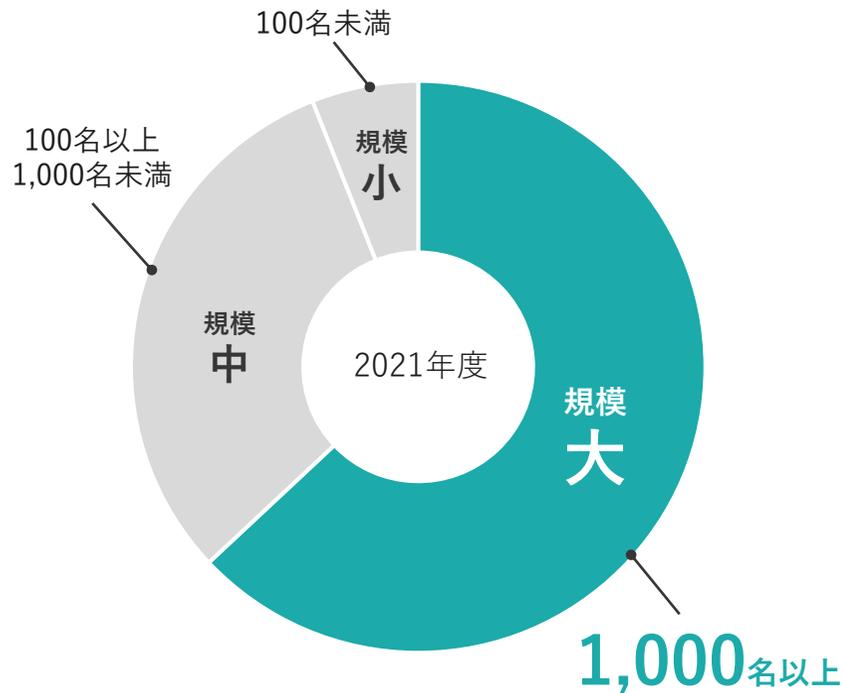
ストック収益の割合



強固な顧客基盤

既存顧客数は3,900社を超え、大規模企業を中心に幅広い業種による強固な顧客基盤を形成
今後の企業成長のための基盤として活用可能

顧客規模別売上構成(従業員数)



導入実績



ほか、多数

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」2021年度版

多様かつ柔軟な組織

3年連続で「働きがいのある会社⁽¹⁾」へ認定されており、柔軟な働き方の実現を推進
多様性のある組織づくりと成長支援を通じて、挑戦を積極的に行う文化を醸成

多様性のある組織づくり

● 多様な従業員構成

男女比率⁽²⁾

6:4

外国籍の社員比率⁽²⁾

9%

- 性別/国籍/居住地を問わない自由な採用活動により、多様性のある組織づくりを推進

● 柔軟な働き方の実現

- 全社的なリモートワーク体制と、コアタイムを設けないフルフレックス体制を採用

育休取得率

取得者100%

2022年6月期実績

時間外労働時間

6.4時間/月

2022年6月期実績

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、2021～2023年版と3年連続で「働きがいのある会社」として認定されました。

2. 2022年6月末時点の実績であり、小数点以下を四捨五入しております。

挑戦する文化の醸成

● 成長支援

- 新卒/中途問わず外国籍エンジニアの積極採用と、日本への移住支援
- 海外カンファレンス参加
- 中核人材の育成研修

● 「挑戦」を表現したロゴマーク



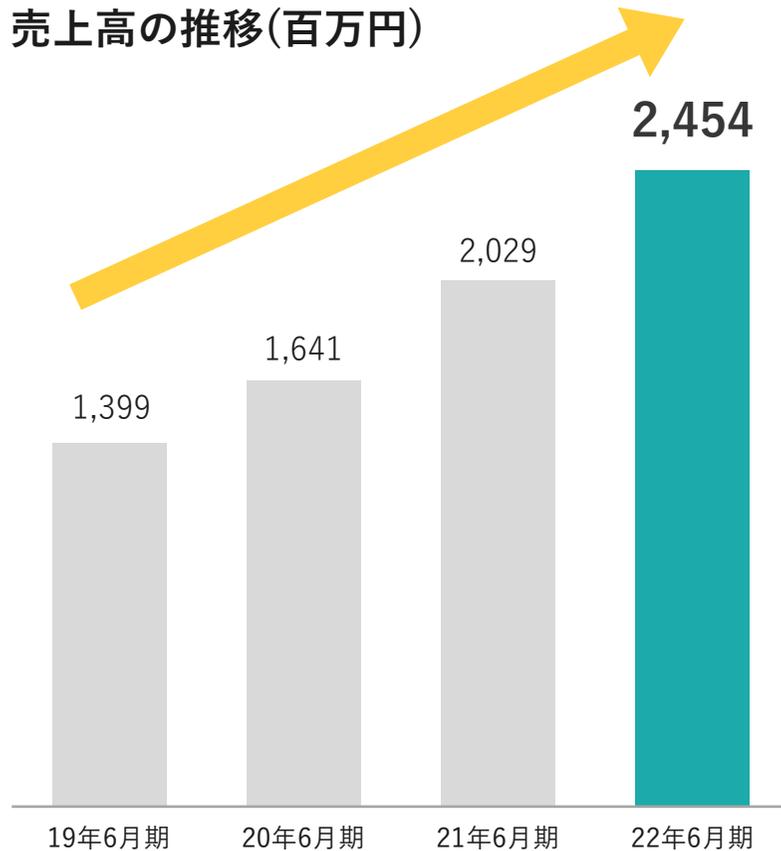
- iを中心に多様な形を形成する可変式のロゴマークへ変更
- 積極的に挑戦し、変化する企業であることを表現

4. 業績の推移

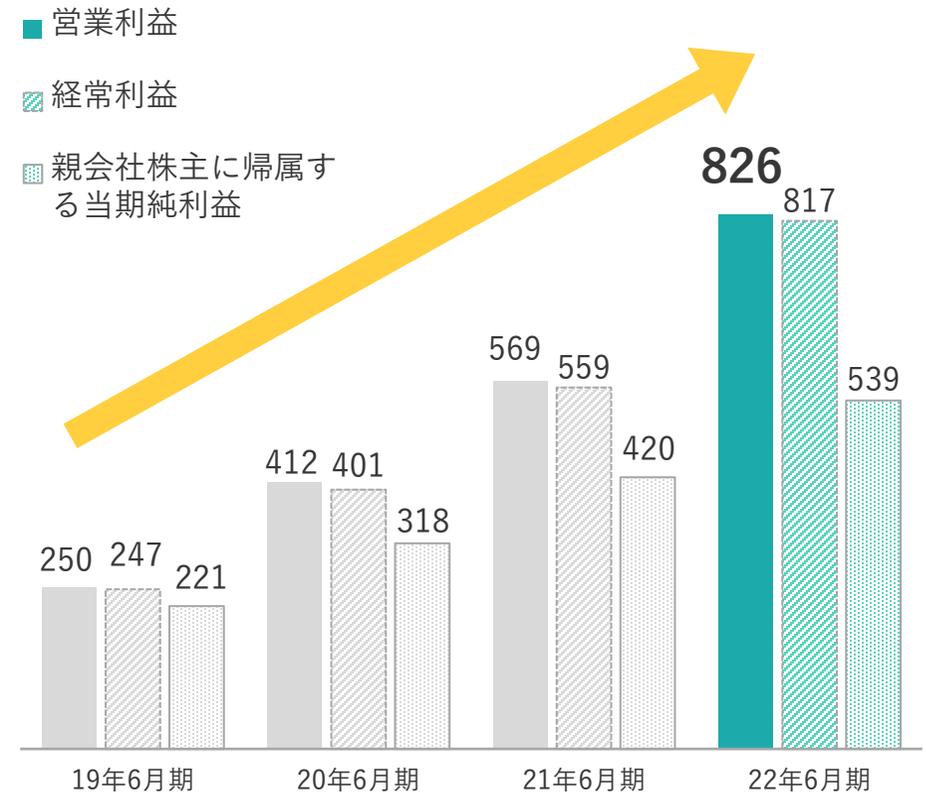
連結業績の動向

19年6月期→22年6月期で売上高は1.75倍、営業利益は3倍以上に成長
投資事業は22年6月期時点においてPLへの影響は軽微なもの、中長期的な利益獲得を目指す

売上高の推移(百万円)



利益の推移(百万円)

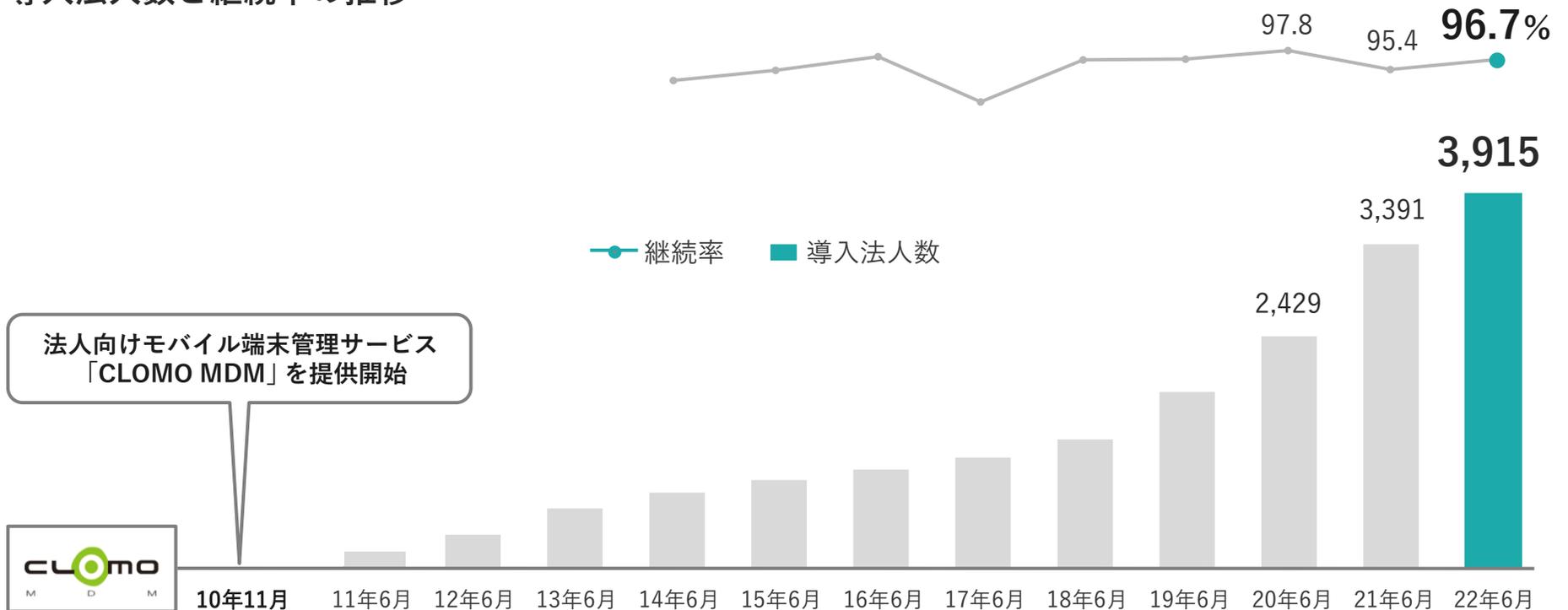


※2022年6月期第3四半期より連結決算に移行したため、21年6月期までは単体決算、22年6月期以降は連結決算数値を記載しております。

CLOMO事業KPI① 導入法人数・継続率

導入法人数は3,900社を超え、顧客基盤は順調に拡大
カスタマーサクセス活動を通じた顧客の定着促進により、継続率⁽¹⁾は96.7%と高い水準

導入法人数と継続率の推移



注：

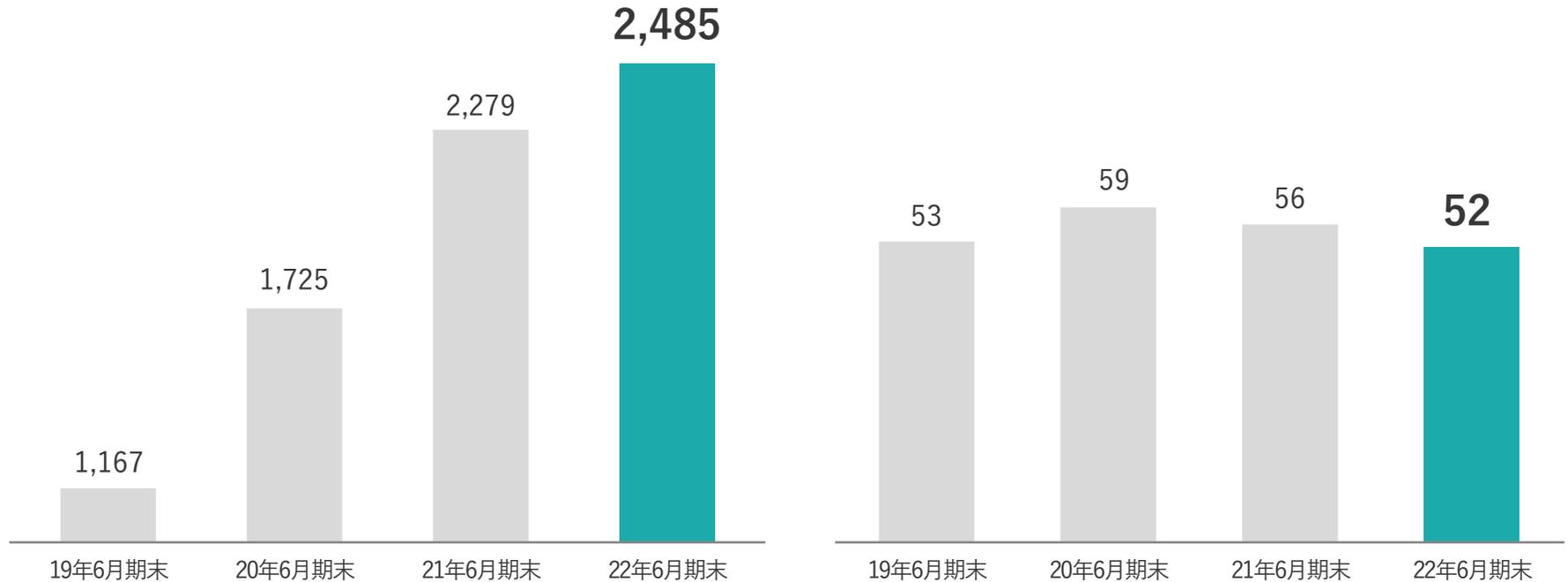
1. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出しています。

CLOMO事業KPI② ARR・ARPU

サブスクリプションビジネスの主要指標であるARR⁽¹⁾は、19年6月→22年6月で2倍以上に成長
ARPU⁽²⁾は新規導入法人の増加により緩やかな低下傾向にあったものの、一定の水準を維持

ARRの推移（百万円）

ARPUの推移（千円）



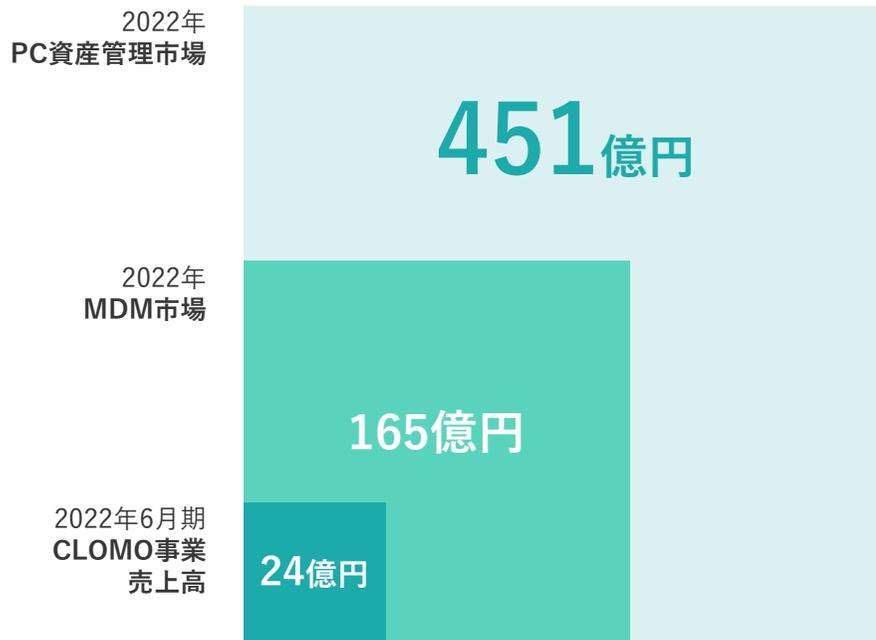
注：

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。
2. 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。

5. 市場環境及び事業計画

CLOMO事業がターゲットとする市場

CLOMO事業は、継続的な成長が見込めるMDM市場でのさらなるシェア拡大と、PC資産管理市場への本格進出を狙う



MDM市場

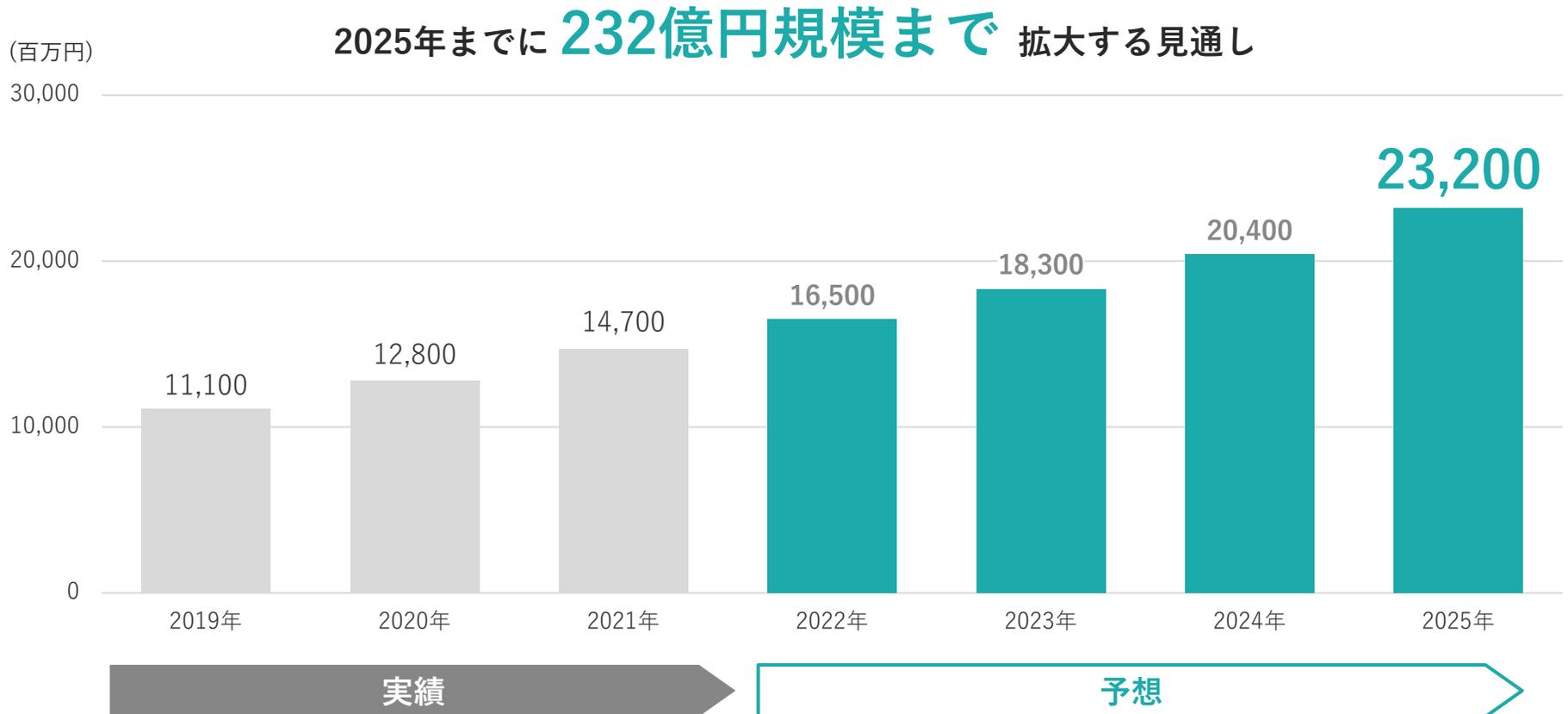
- 3G停波に向けて、法人のスマートフォンへの切り替えが加速
- DX化によって医療や製造・運送業の現場におけるモバイル端末導入が進み、管理対象端末が拡大
- リモートワークや働き方改革によるモバイルPCの管理ニーズ増加

PC資産管理市場

- PC資産管理／セキュリティソフトウェアのSaaS化が加速
- モバイル端末との統一管理のニーズ増加に伴い、MDMベンダーの参入機会が見込まれる

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

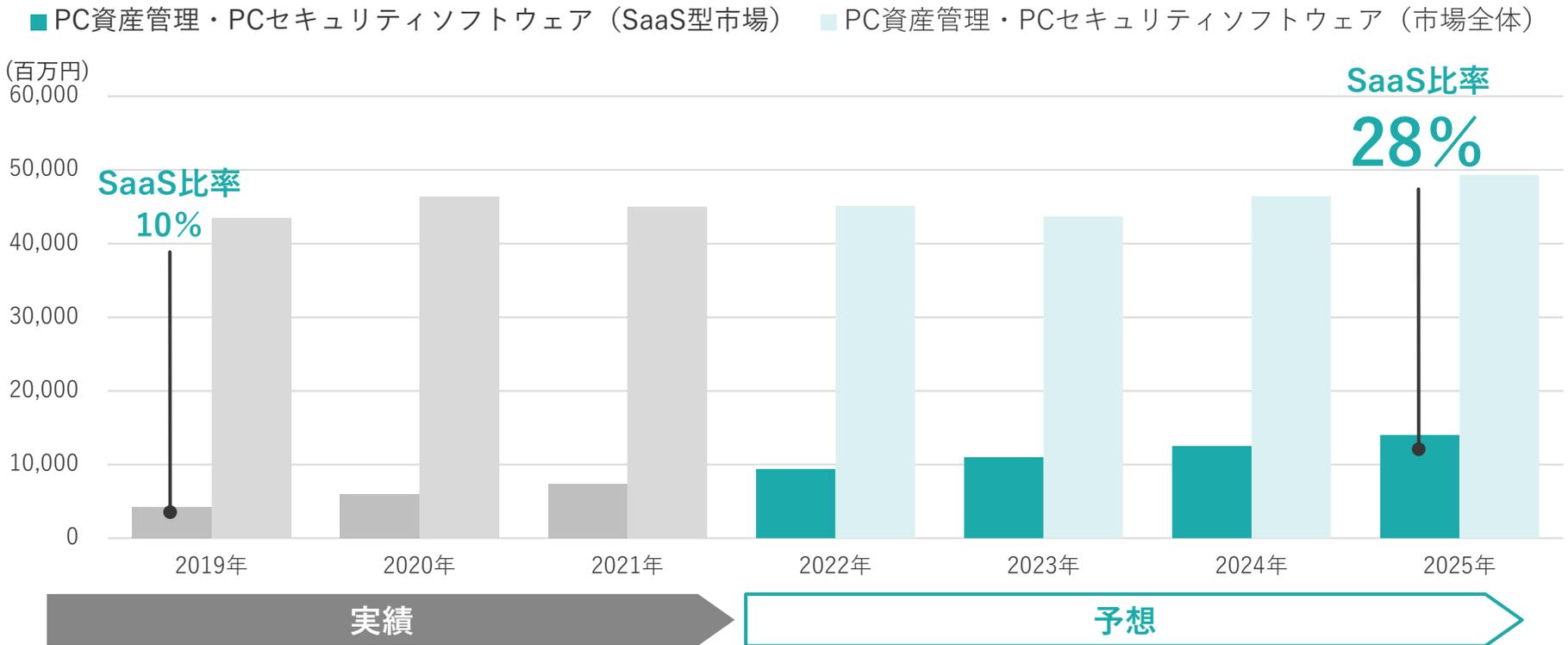


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション／コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望」2021年度版

PC資産管理市場への進出機会

MDM市場の2倍以上の規模を持つPC資産管理市場において、SaaS型への移行が進む
モバイル端末・PCの統合管理需要の増加を背景に、PC資産管理市場への進出を狙う

PC資産管理市場はオンプレミス型からSaaS型への移行が進む



出所：株式会社テクノシステムリサーチ「2020-2021年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」、 「2021-2022年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」

中長期的な目標

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

CLOMO事業での
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

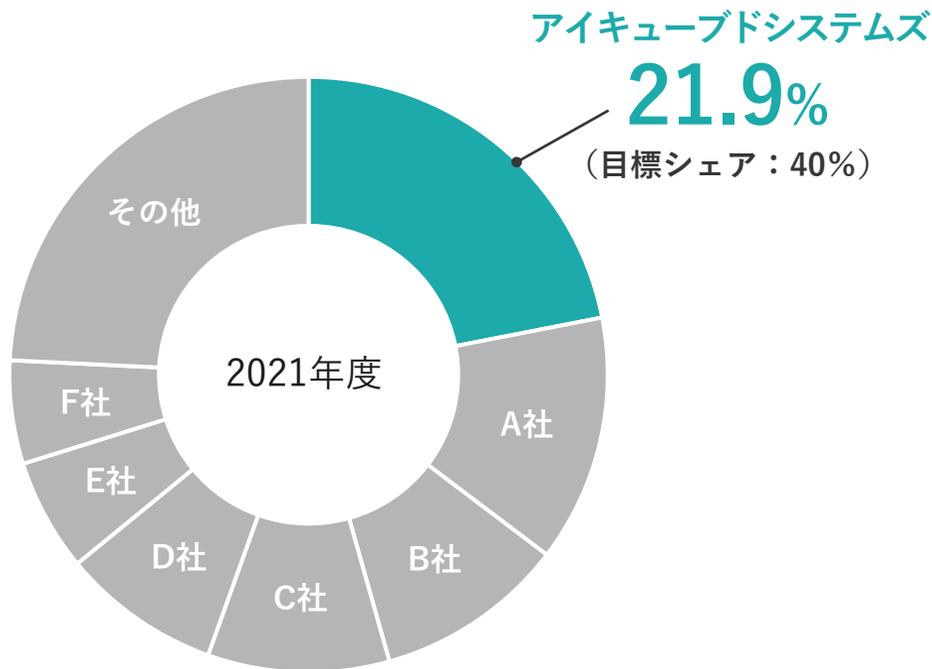
40%を目指す

MDM市場における当社のポジショニング

自社ブランド出荷額は業界トップシェア

NTTドコモグループとのパートナーシップ戦略を中軸に、40%シェアの獲得を目指す

MDMの自社ブランド出荷額シェア



- 11年連続トップシェア
国内MDM市場（自社ブランド）において、11年連続トップシェアを獲得
- NTTドコモグループとのパートナーシップ
フィーチャーフォンからスマートフォンへの切り替え需要を獲得し、成長を拡大

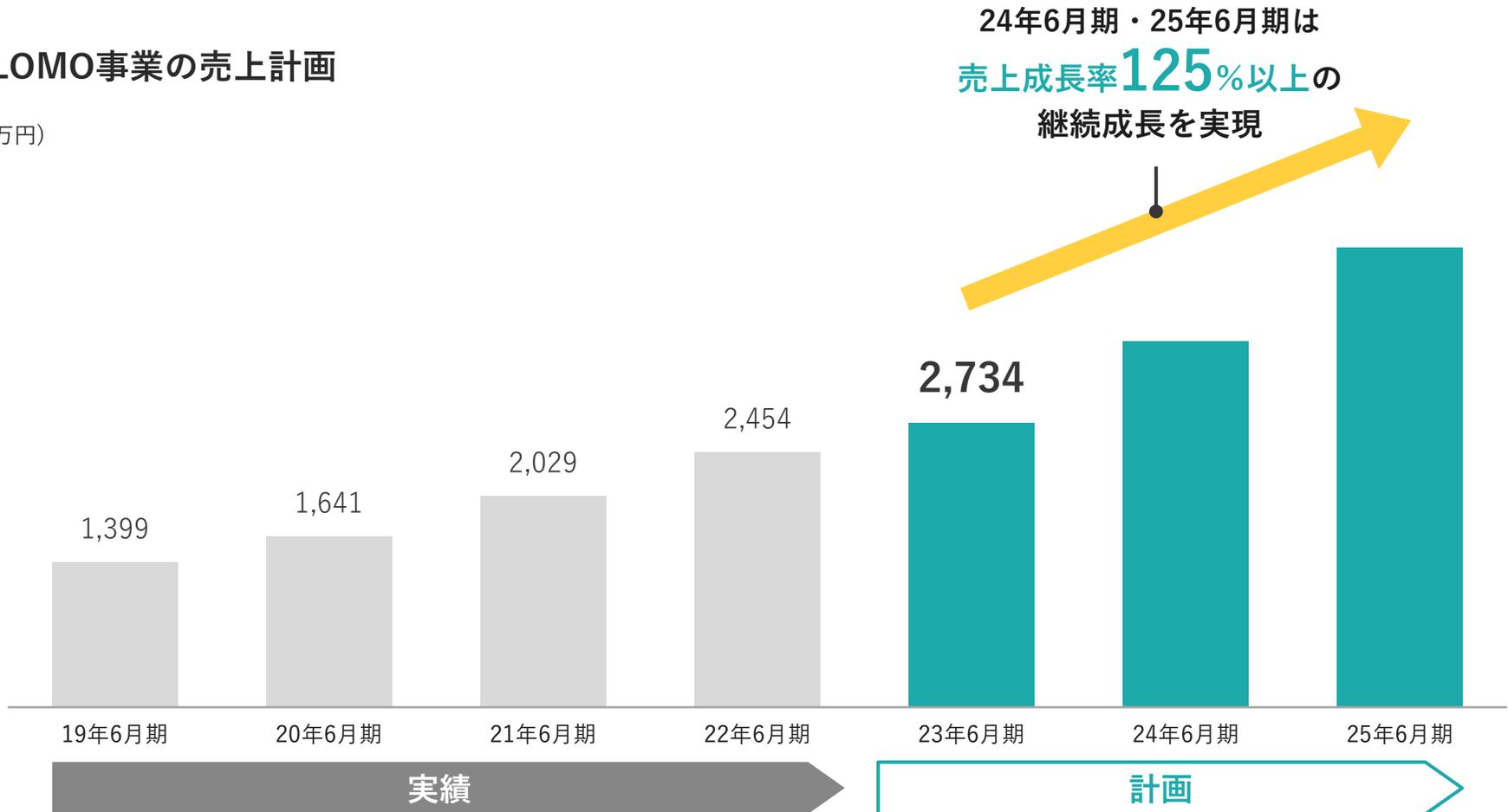
出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「MDM自社ブランド市場 2021」

25年6月期までの売上高の計画

外部環境の改善と成長戦略の実行により、24年6月期及び25年6月期において売上成長率125%以上の継続成長を計画

CLOMO事業の売上計画

(百万円)



売上拡大に向けた取り組み

拠点エリアの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
医療、官公庁、製造業及び運送業など、新たな領域における販売戦略を展開

営業拠点の拡大

■ 札幌オフィス
(2022年7月)

■ 仙台オフィス
(2022年予定)

■ 名古屋オフィス
(2022年7月)

福岡本社

東京オフィス
2010年7月～

大阪オフィス
2020年3月～

広島オフィス
2022年4月～

新たな領域への展開

● 医療

PHSのサービス終了によるスマートフォンへの切り替えが継続的に進んでおり、導入事例の公開やイベント出展を通じて、さらなる顧客獲得を目指す

● 官公庁

当社の情報セキュリティ体制強化を推進。
高いセキュリティ体制を認められることで、官公庁や自治体における顧客獲得機会の創出に繋げる

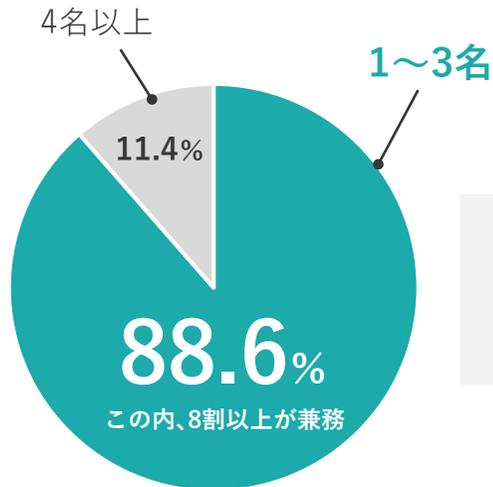
● 製造業、運送業

DXの推進によって、製造業や運送業の現場への業務専用端末の導入が進み、端末の管理ニーズが増加
販路拡大に向けて、業務専用端末を取り扱う販売パートナーとの協業を開始

ARPU向上に向けた新サービスの提供

管理担当者が不足する顧客に向けて、LCMサービス⁽¹⁾の充実化を推進
導入から運用までを網羅したサポートにより、顧客定着率とARPUの向上を狙う

モバイル管理担当者の人数構成



新サービスによる
顧客課題の解決

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

注：

1.LCMサービス：Life Cycle Managementの略で、IT資産運用をライフサイクルの各プロセスに応じて支援するサービス



導入

NEW 2022年9月サービス開始

CLOMO キットティングサービス

モバイル端末の導入・買い替えにおける端末の開封やラベリング等の作業を代行



設定

サポートチケット

CLOMO MDMの初期設定をサポート



運用

NEW 2022年4月サービス開始

CLOMO 運用代行サービス

CLOMO MDMの運用レポートの発行や年次更新を代行

顧客満足度向上に向けた開発・運用の取り組み

既存顧客ニーズの製品反映、開発・運用体制の進化に継続的に取り組み、顧客継続率を向上
新規顧客の獲得とPC資産管理市場への進出に向けた他社製品との連携、機能強化を推進

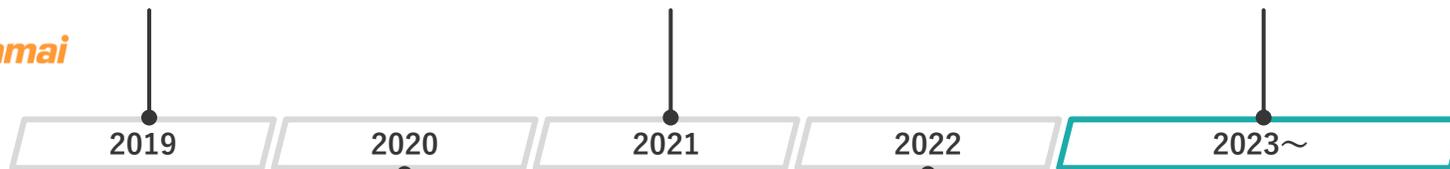
開発・運用面での主な取り組みと計画

- 強固なセキュリティ対策の導入
外部からCLOMOサービスへの攻撃を防止



- 新システムへの環境移行に着手
開発効率の改善とユーザーインターフェースの改良を進める

- エンドポイントセキュリティ製品とのさらなる連携
- Windows機能の強化



- 開発・運用システム効率化のための新技術を導入
開発面では開発速度の向上と省力化、運用面では信頼性の向上や運用負荷とコストの削減



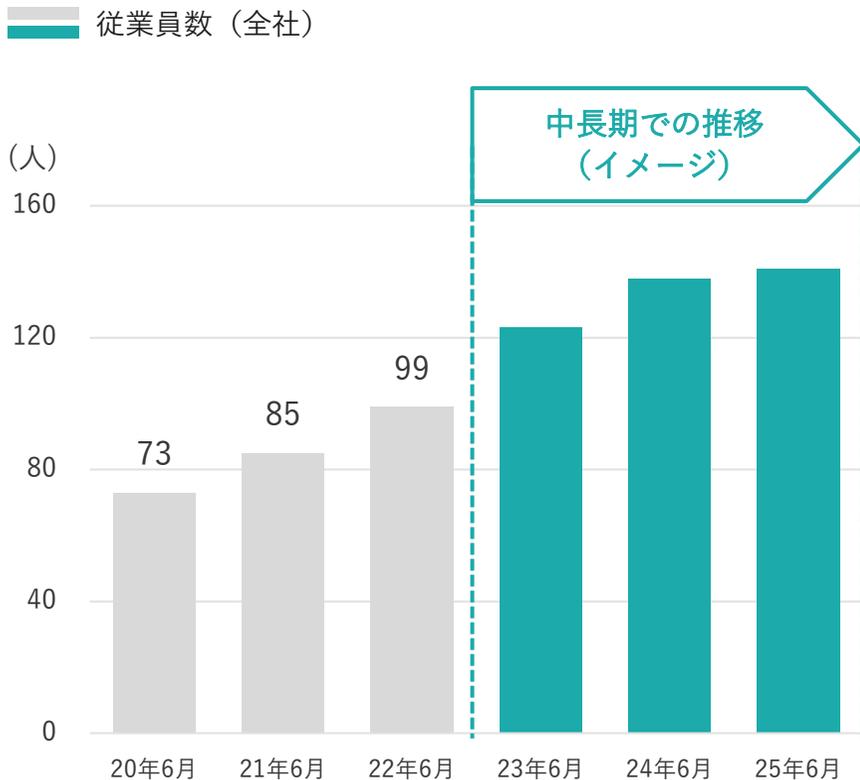
- シスコ社製品との連携
シスコ社の「エコシステムパートナープログラム」に参加。
エンドポイントセキュリティ製品との連携開始



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
- ・ 柔軟な働き方の促進
- ・ 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

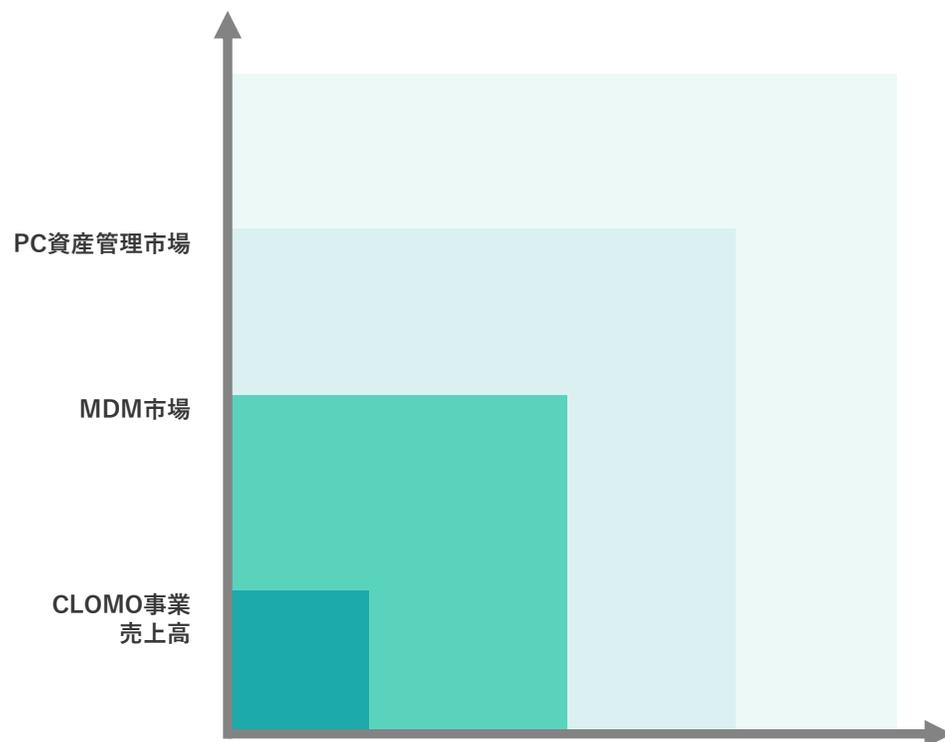


▲バス停広告/デジタルムービー/駅ジャックなど、多様な広告を展開（福岡地区対象）

6. 成長戦略

獲得可能な潜在市場領域

M&A及びCVCを通じ、CLOMO事業の売上高125%以上の継続成長を加速させるとともに、新事業の展開による新たな市場領域への進出をめざす



新たな市場領域への進出

- 新事業、新製品・サービスの開発
- M&A及びCVCを通じた新事業の展開

CLOMO事業の成長加速

- MDM市場におけるさらなるシェア拡大
- PC資産管理市場への進出
- CLOMOサービスとのシナジーを重視したM&A

成長加速に向けた投資・事業開発活動

投資活動を通じたCLOMO事業の拡大と新たな市場領域への進出を進めるとともに、社内での新事業開発を促進する取り組みを開始し、経営資源を最大活用した企業成長の加速へ挑戦

投資事業



● 投資事業の開始

- ベンチャーキャピタル子会社の運営するファンド（総額10億円）を通じて、2022年6月期において1.5億円の投資を実行
- モバイル、SaaS、セキュリティを中軸に、幅広い投資領域への投資活動と、新たな市場領域における事業機会の発掘を推進
- CLOMO事業の拡大と新事業の創出に向けたM&A

新事業開発



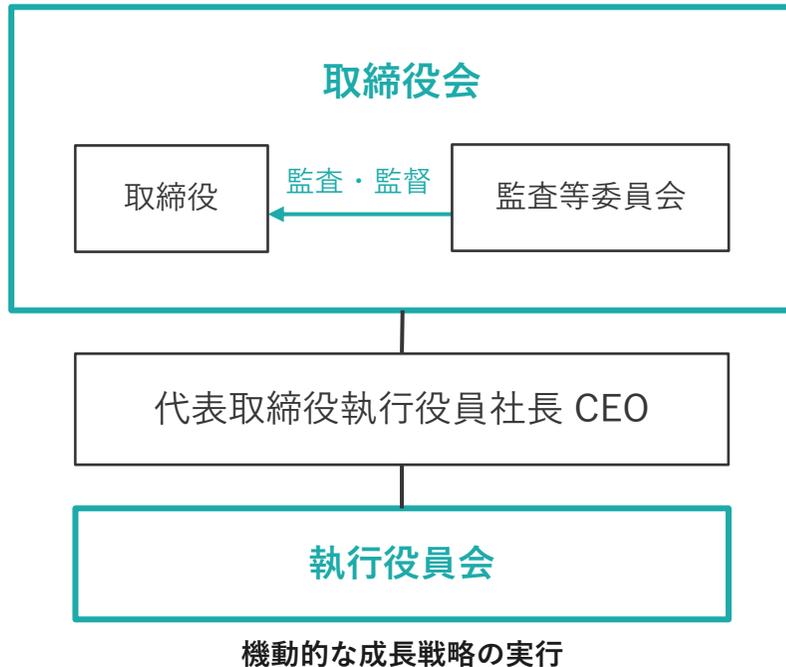
● 「プロジェクト制度」の開始

- すべての従業員が役職を問わず、会社の成長のためのアイデアを起案し、部門横断型プロジェクトとして、アイデア実現に挑戦することができる制度
- 事業化も視野に入れ、様々な形のプロジェクトを実行し、社内から新事業を生み出すことを目指す
- 「挑戦を、楽しもう。」というスローガンに沿った風土を醸成

機動的な成長戦略の実行に向けた経営体制の整備

経営の監督機能と業務執行機能を分離し、機動的に成長戦略を実行できる経営体制へ移行
中長期的な事業拡大に備えて、取締役会の監督機能を強化

当社の新たな組織体制



経営の機動性向上

- 執行役員制の整備
- 経営の監督機能と業務執行機能を分離し、機動的に成長戦略を実行

取締役会の監督機能強化

- 監査等委員会設置会社へ移行
- 過半数を超える独立社外取締役を選任し、取締役会の独立性を強化

7. 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。
特定事業への依存について	CLOMO事業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、又は当社グループが事業環境の変化に適切に対応できない場合には、当社グループ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。	当社グループは収益源の多様化のため、新規事業を展開する方針であり、代替となる収益基盤の構築を進めてまいります。

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、2023年9月を予定しております。