

# 2023年6月期 第1四半期決算補足説明資料

2022年11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. 2023年6月期 第1四半期 業績報告	P. 4
3. 参考資料	P.13

# 1. サマリー

# 2023年6月期 第1四半期サマリー

売上高は着実に拡大しているが、半導体不足に伴う新規顧客への影響<sup>(1)</sup>が継続している中、事業拡大に向けた成長投資が計画通りに進んだ結果、営業利益は前年同期比で減少



注：

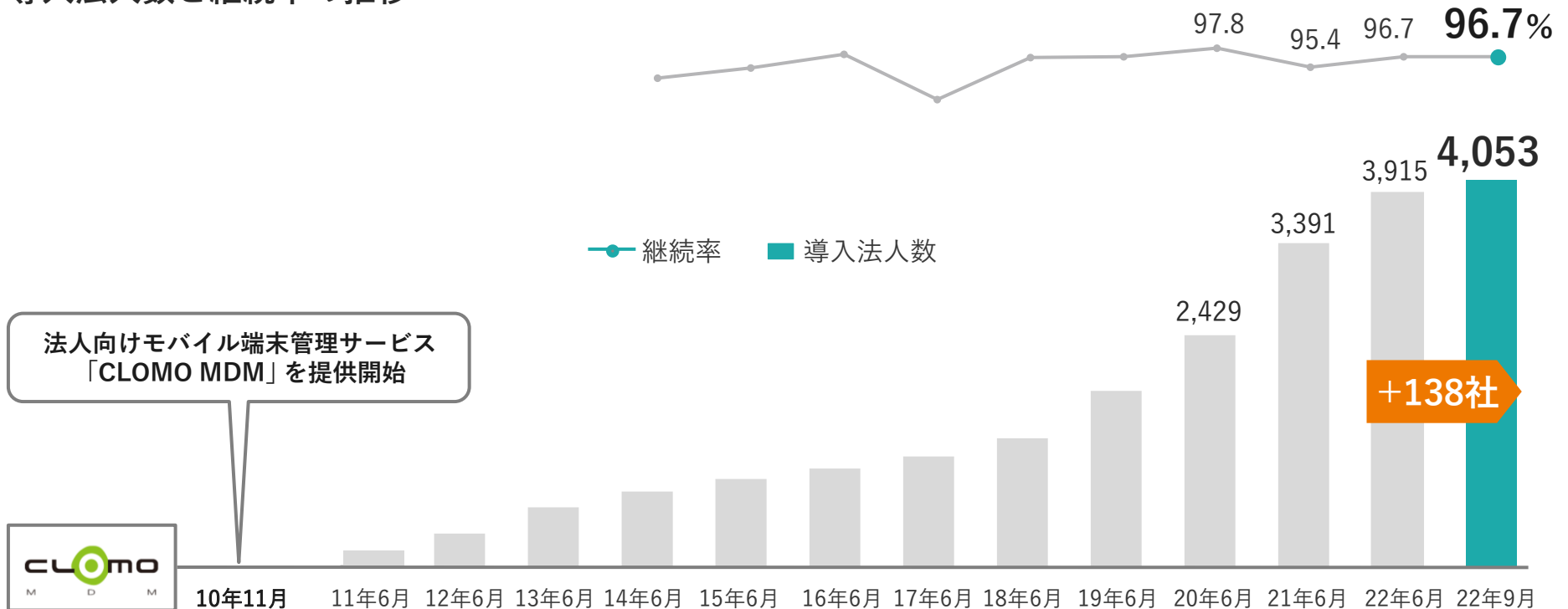
1. 半導体不足に伴うモバイル端末の調達不調により、一部顧客の契約開始時期に遅延が生じております

## 2. 2023年6月期 第1四半期 業績報告

# CLOMO事業KPI① 導入法人数・継続率

導入法人数は4,000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<sup>(1)</sup>は96.7%と高い水準

## 導入法人数と継続率の推移



注：

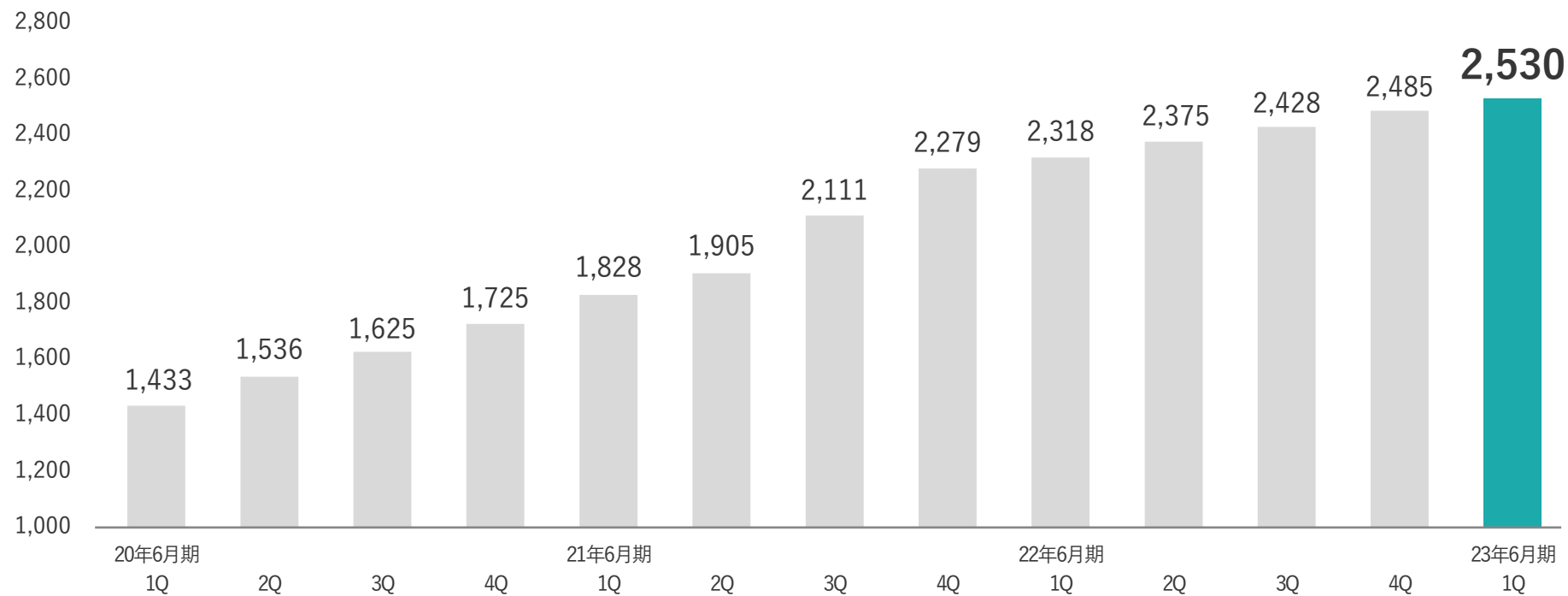
1. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出しています。

## 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、2,530百万円(前年同期比 9.2%増)

### 各四半期末時点のARR推移

(百万円)



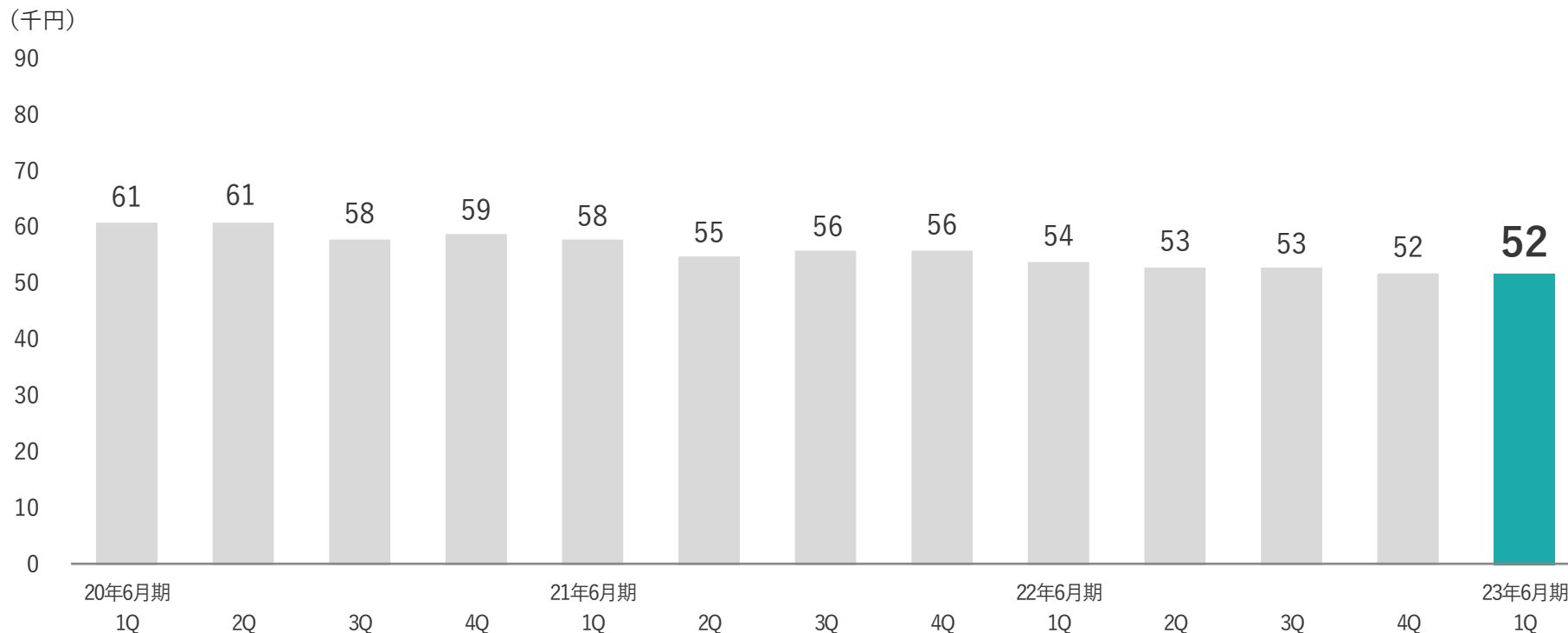
注：

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。

## CLOMO事業KPI③ ARPUの推移

ARPU<sup>(1)</sup>は緩やかな低下傾向にあるものの、一定の水準を維持  
今後は新たに開始したサービス<sup>(2)</sup>の販売拡大を通じて、ARPUの向上を目指す

### 各四半期末時点のARPU推移



- 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4月にCLOMO MDMの運用を代行する「CLOMO 運用代行サービス」を、2022年9月にCLOMO MDMの初期設定を支援する「CLOMO キットティングサービス」を開始。

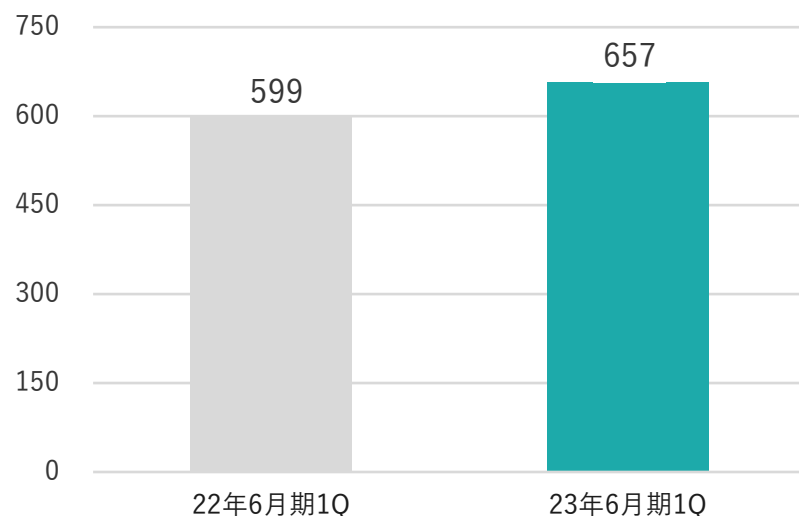


# 2023年6月期 第1四半期 連結売上高・営業利益

第1四半期(7月～9月)の実績は、売上高は657百万円(前年同期比 9.8%増)、営業利益は165百万円(前年同期比 28.5%減)となったものの、通期連結業績予想に対してはいずれも計画通りに進捗

## 売上高

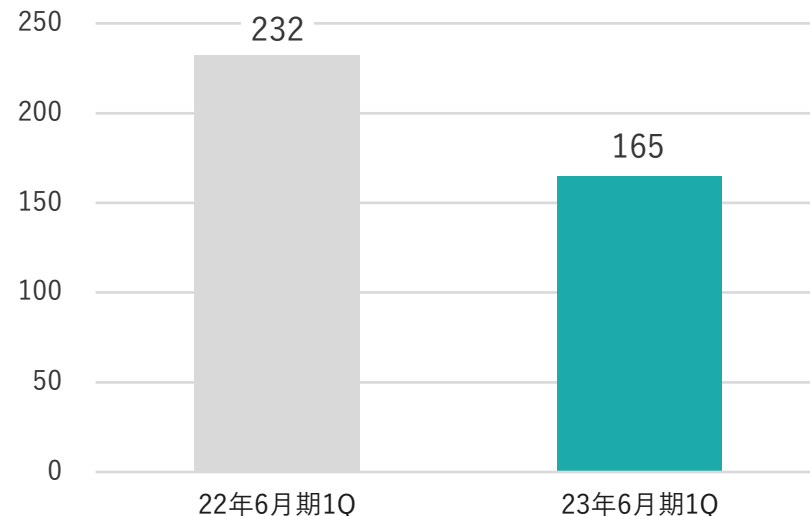
(百万円)



22年6月期1Q	23年6月期1Q	前年同期比
599百万円	657百万円	109.8% (+58百万円)

## 営業利益

(百万円)



22年6月期1Q	23年6月期1Q	前年同期比
232百万円	165百万円	71.5% (-66百万円)

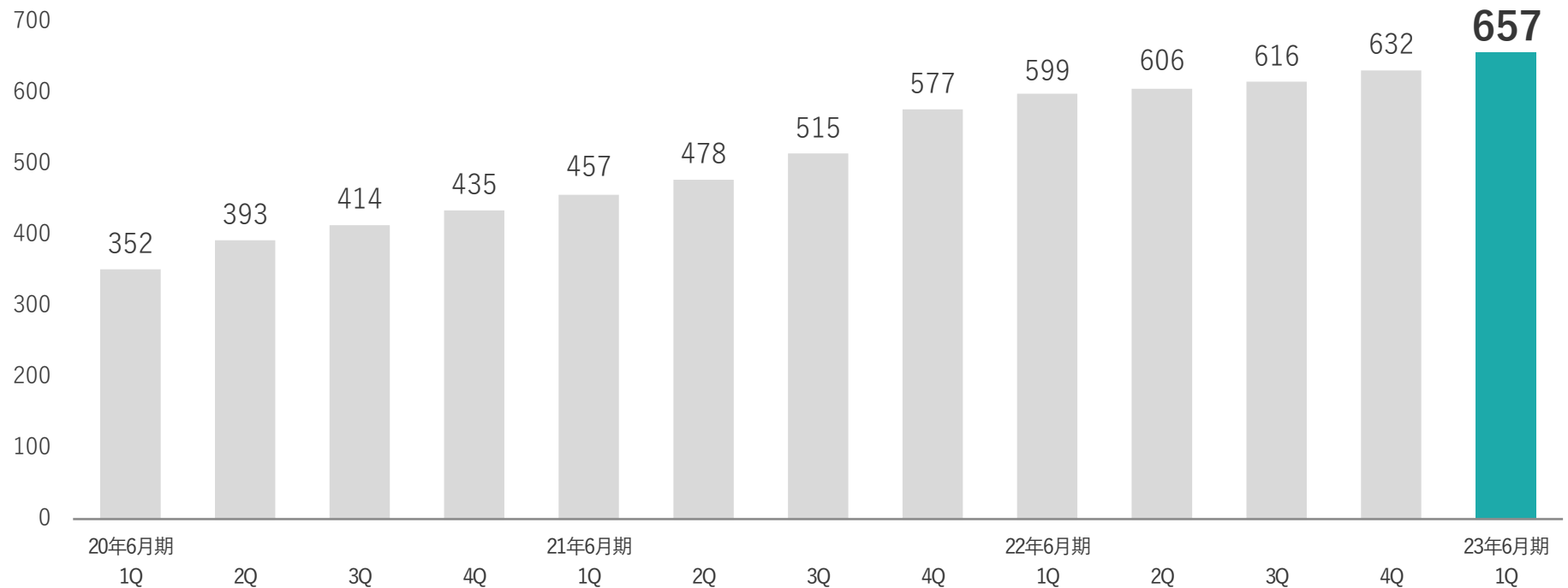
※ 2022年6月期第2四半期より連結決算に移行したため、22年6月期第1四半期は単体決算、23年6月期第1四半期は連結決算数値を記載しております。

# 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 23.1%)

## CLOMO事業 売上高(四半期合計)

(百万円)



# 2023年6月期 第1四半期 連結損益計算書

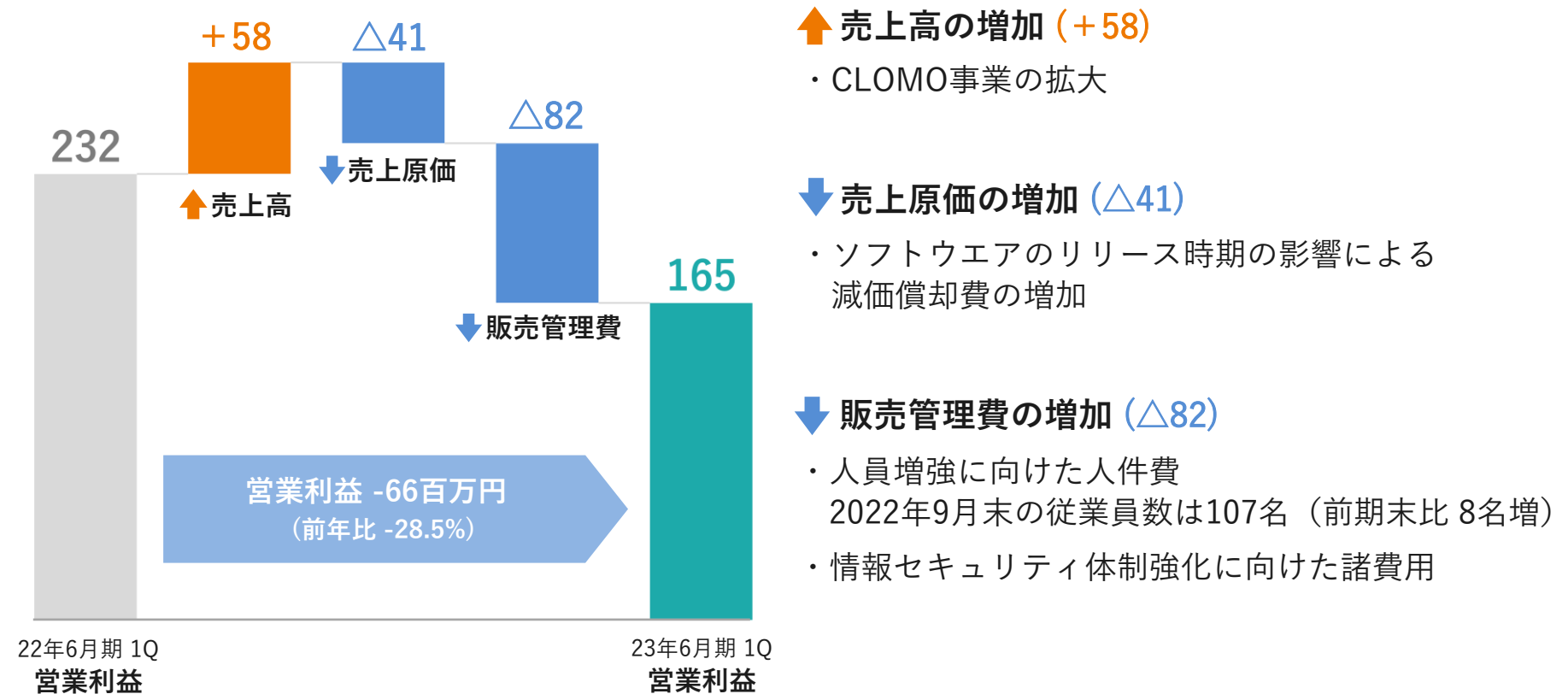
売上高は657百万円(前年同期比 9.8%増)、営業利益は165百万円(前年同期比 28.5%減)  
 通期連結業績予想に対する売上高進捗率は24.1%、営業利益は25.3%と計画に対する遅延なし

(単位：百万円)	22年6月期1Q (構成比)	23年6月期1Q (構成比)	増減率
<b>売上高</b>	<b>599</b> (100.0%)	<b>657</b> (100.0%)	<b>+9.8%</b>
うちCLOMO事業	<b>599</b> (100.0%)	<b>657</b> (100.0%)	<b>+9.8%</b>
うち投資事業	— (—%)	— (—%)	—%
<b>売上原価</b>	<b>81</b> (13.6%)	<b>123</b> (18.8%)	<b>+51.3%</b>
減価償却費	<b>9</b> (1.5%)	<b>25</b> (3.9%)	<b>+179.3%</b>
製造経費	<b>53</b> (9.0%)	<b>82</b> (12.5%)	<b>+52.6%</b>
その他	<b>18</b> (3.1%)	<b>15</b> (2.4%)	<b>△15.3%</b>
<b>売上総利益</b>	<b>517</b> (86.4%)	<b>534</b> (81.2%)	<b>+3.3%</b>
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>285</b> (47.6%)	<b>368</b> (56.0%)	<b>+29.1%</b>
人件費等	<b>201</b> (33.7%)	<b>247</b> (37.7%)	<b>+22.8%</b>
その他	<b>83</b> (14.0%)	<b>120</b> (18.3%)	<b>+44.1%</b>
<b>営業利益</b>	<b>232</b> (38.7%)	<b>165</b> (25.2%)	<b>△28.5%</b>
<b>経常利益</b>	<b>232</b> (38.8%)	<b>165</b> (25.1%)	<b>△28.9%</b>
<b>法人税等</b>	<b>71</b> (11.9%)	<b>52</b> (8.0%)	<b>△25.9%</b>
<b>親会社株主に帰属する四半期純利益</b>	<b>161</b> (26.9%)	<b>112</b> (17.1%)	<b>△30.2%</b>

※ 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1四半期は単体決算、23年6月期第1四半期は連結決算数値を記載しております。

# 営業利益の増減要因

人員増強を中心とした事業拡大のための成長投資が計画通りに進んだことで、売上原価及び販売管理費が増加し、営業利益は前年同期比 66百万円の減少



※ 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1四半期は単体決算、23年6月期第1四半期は連結決算数値を記載しております。

# 2023年6月期 第1四半期 連結貸借対照表

自己資本比率は70.5%(前期末比 1.2ポイント増)と、引き続き安定した財務基盤を維持  
 現預金の減少は、主に配当金及び法人税等の支払い

(単位：百万円)	22年6月期	23年6月期1Q	増減
<b>流動資産</b>	<b>2,780</b>	<b>2,661</b>	<b>△119</b>
うち現金及び預金	2,337	2,166	△171
うち売掛金	234	254	+20
うち営業投資有価証券	149	149	±0
<b>固定資産</b>	<b>422</b>	<b>497</b>	<b>+75</b>
<b>資産合計</b>	<b>3,202</b>	<b>3,159</b>	<b>△43</b>
<b>流動負債</b>	<b>978</b>	<b>926</b>	<b>△52</b>
うち契約負債	496	614	+118
<b>固定負債</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
<b>負債合計</b>	<b>978</b>	<b>926</b>	<b>△52</b>
<b>純資産合計</b>	<b>2,223</b>	<b>2,232</b>	<b>+9</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,202</b>	<b>3,159</b>	<b>△43</b>

### 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 営業拠点：札幌市／東京都／名古屋市／大阪市／広島市
資本金	4億504万4,500円
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

※2022年9月末時点の情報を掲載しております。

# 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**

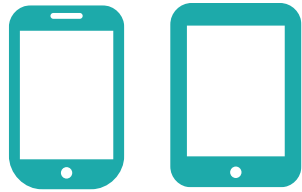


# 当社グループの事業構成

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

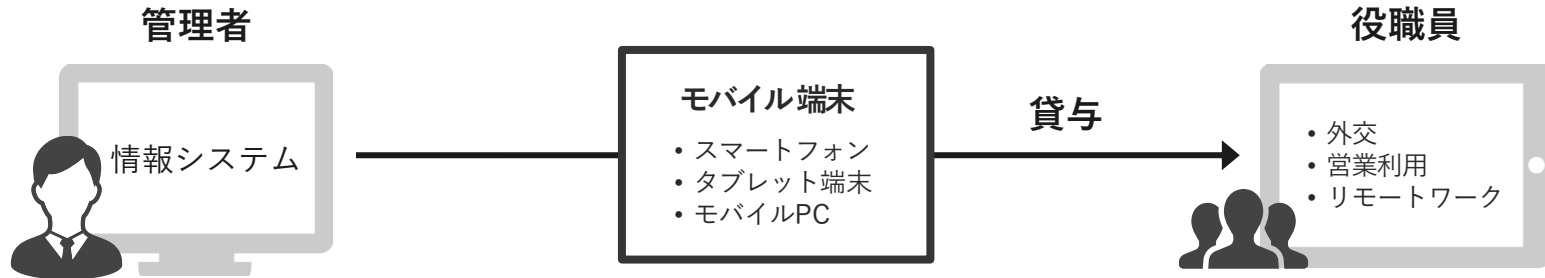
## 投資事業



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」
<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 <b>【ブラウザ／メーラー／カレンダー／アドレス帳／ファイル共有】</b>	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



# 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

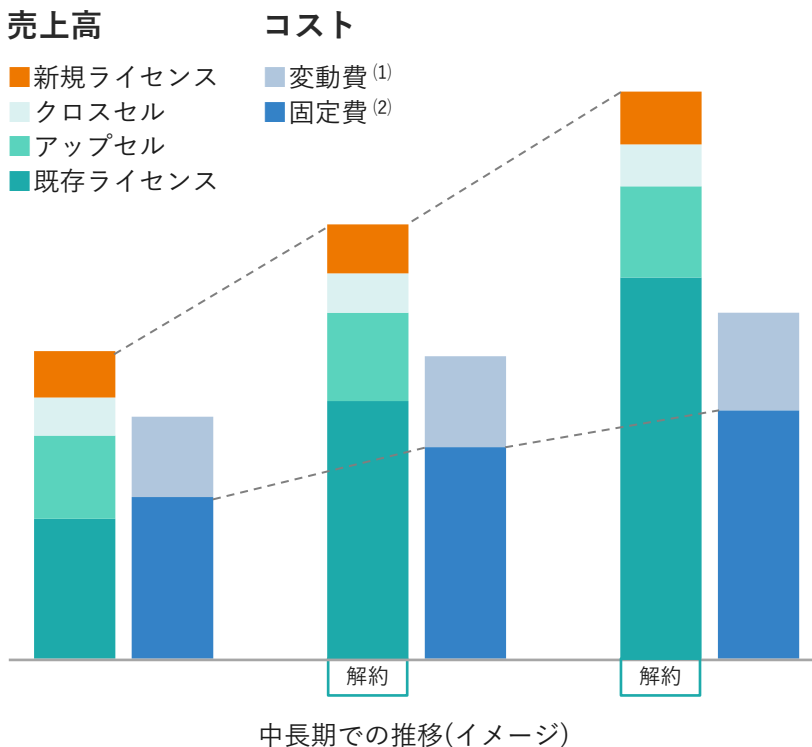
## 2 経営資源

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

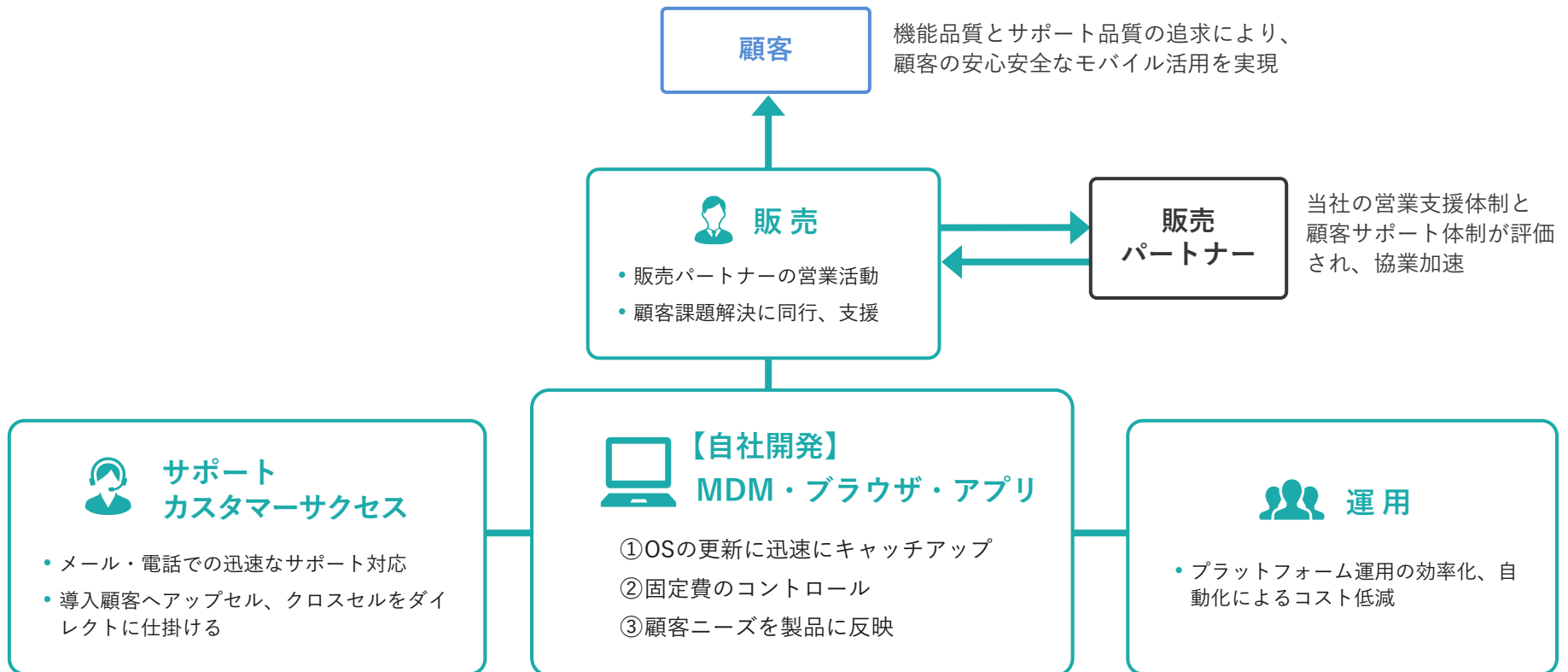
- 変動費**  
新技術の活用により、事業規模の拡大に伴うサーバー等の運用コストの増加を抑制
- 固定費**  
ソフトウェアの開発費用は、事業規模の拡大に非連動。さらに、販売代理店主体の営業活動により、営業コストの増加を抑制、かつエリアの中核に絞った拠点開設が可能

# 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

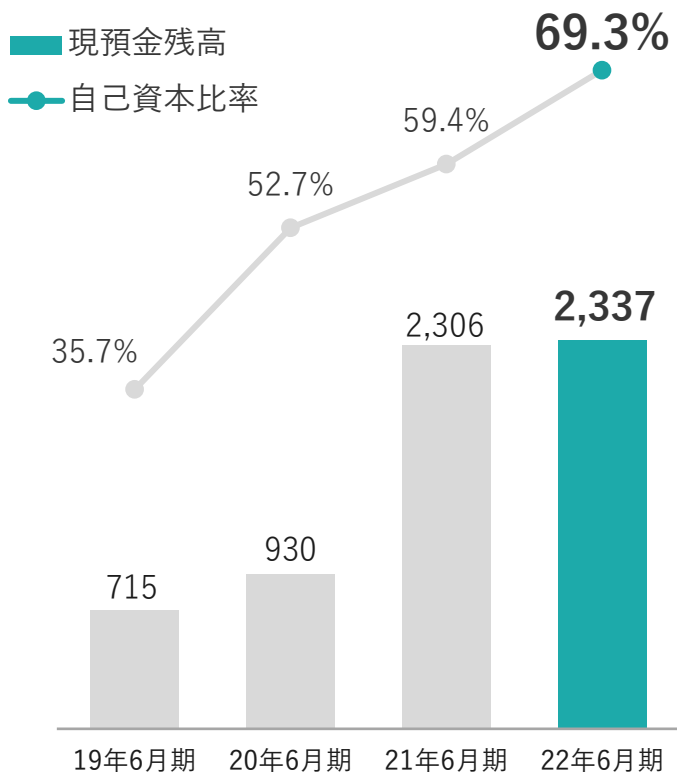
SPPM / BlackBerry / SAMSUNG Knox Manage / IBM MaaS360 with Watson / Microsoft / MobileIron / Business Concierge Device Management SoftBank Corp. / SOTI / VMware Workspace ONE

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

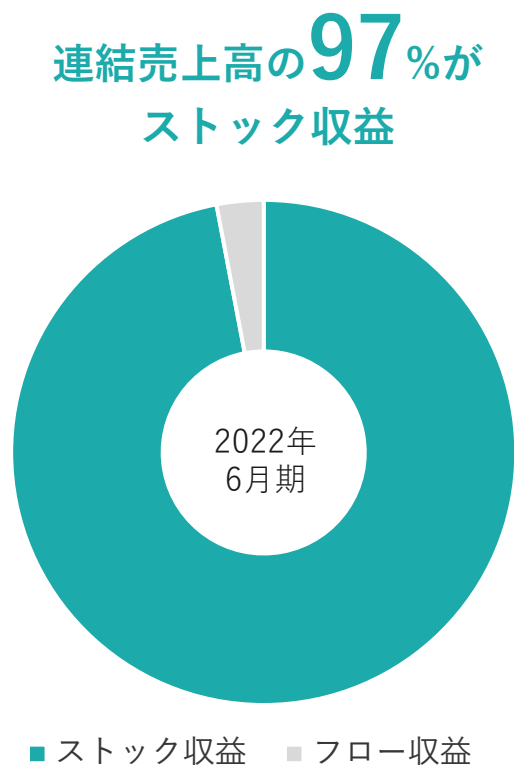
## 安定した財務基盤

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

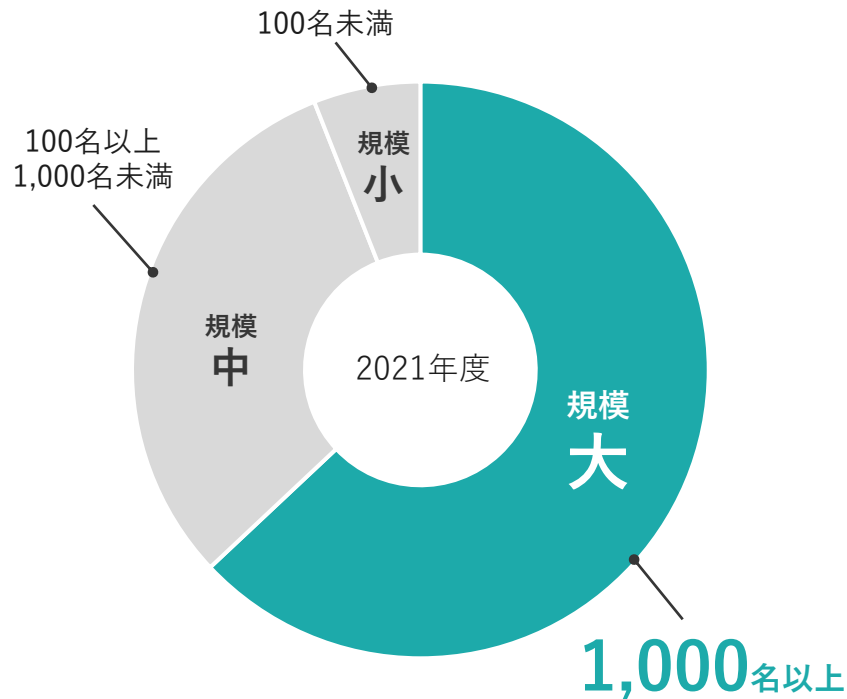




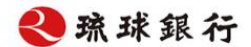
## 強固な顧客基盤

既存顧客数は4,000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<sup>(1)</sup>」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<sup>(2)</sup>

6:4

外国籍の社員比率<sup>(2)</sup>

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

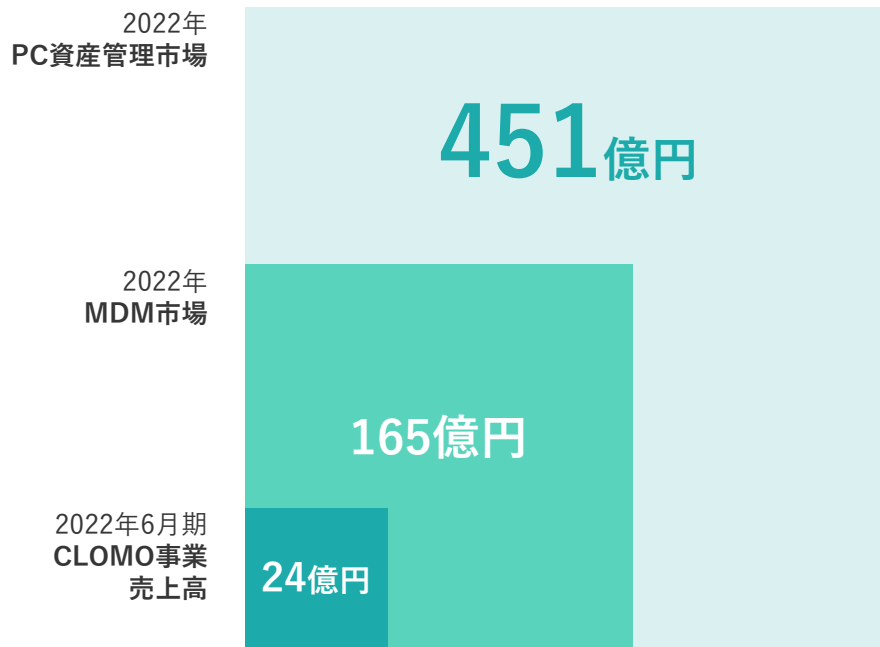
#### ● 「挑戦」を表現したロゴマーク



- 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

# 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

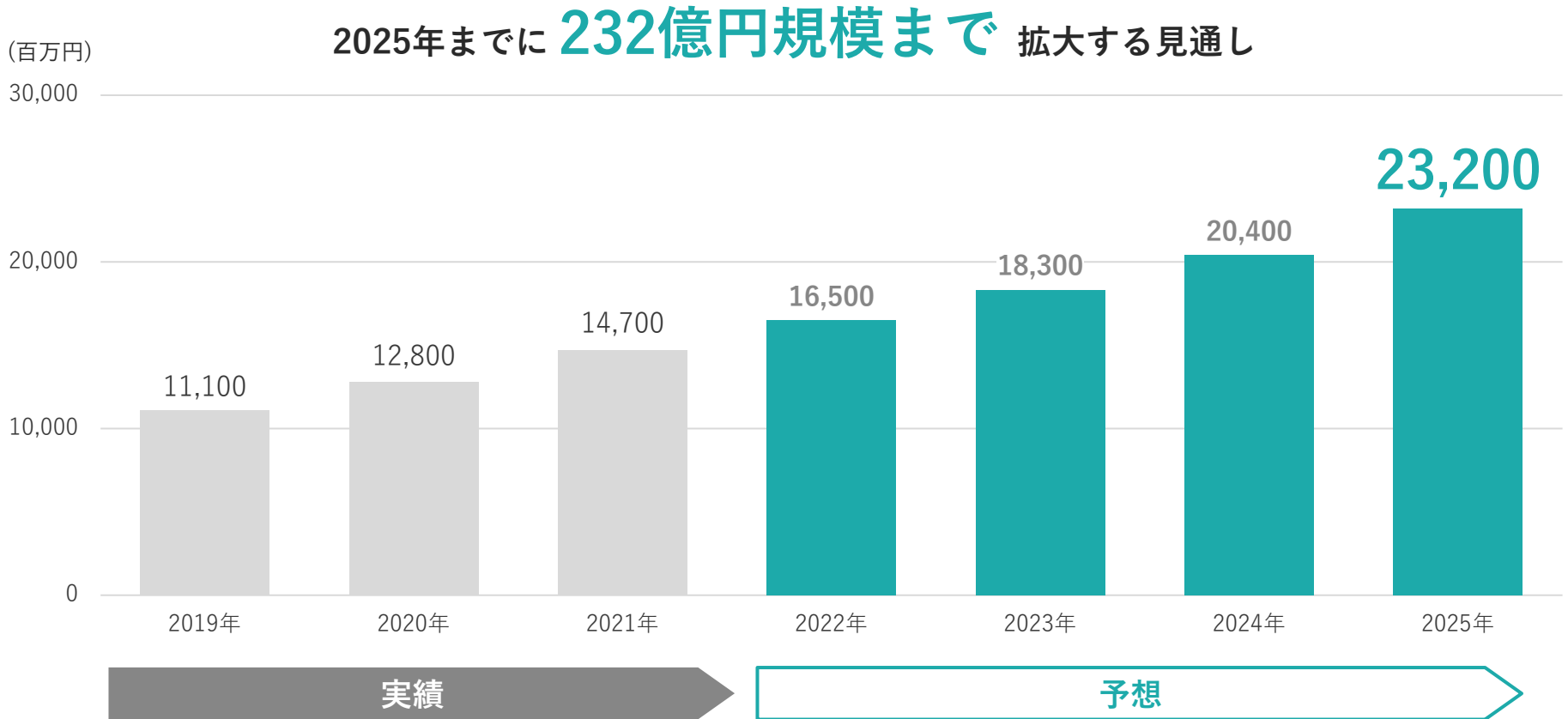
- 3G停波に向けて、法人のスマートフォンへの切り替えが加速
- DX化によって医療や製造・運送業の現場におけるモバイル端末導入が進み、管理対象端末が拡大
- リモートワークや働き方改革によるモバイルPCの管理ニーズ増加

## 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

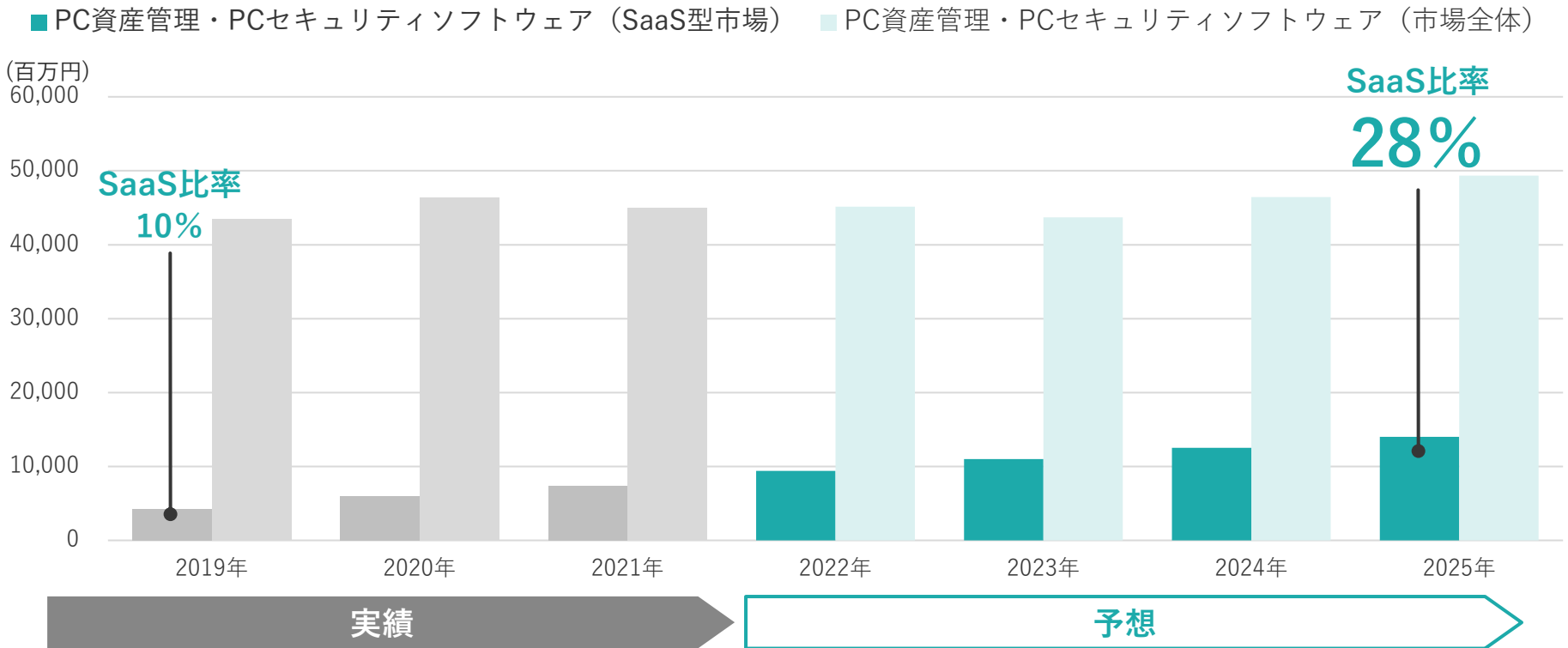


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション／コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望」2021年度版

# 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

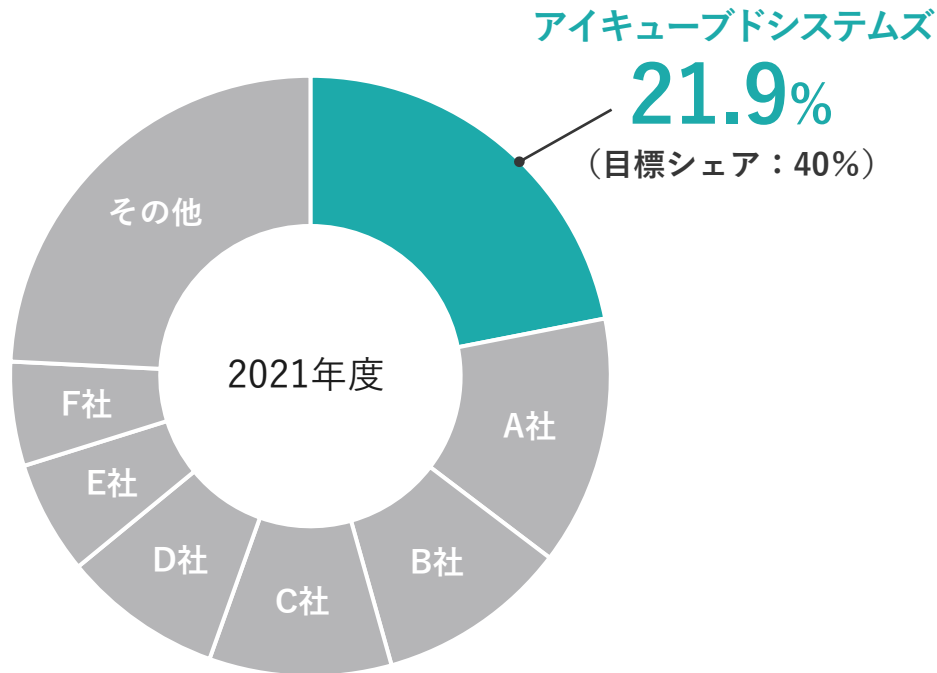
**40%**を目指す

# 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

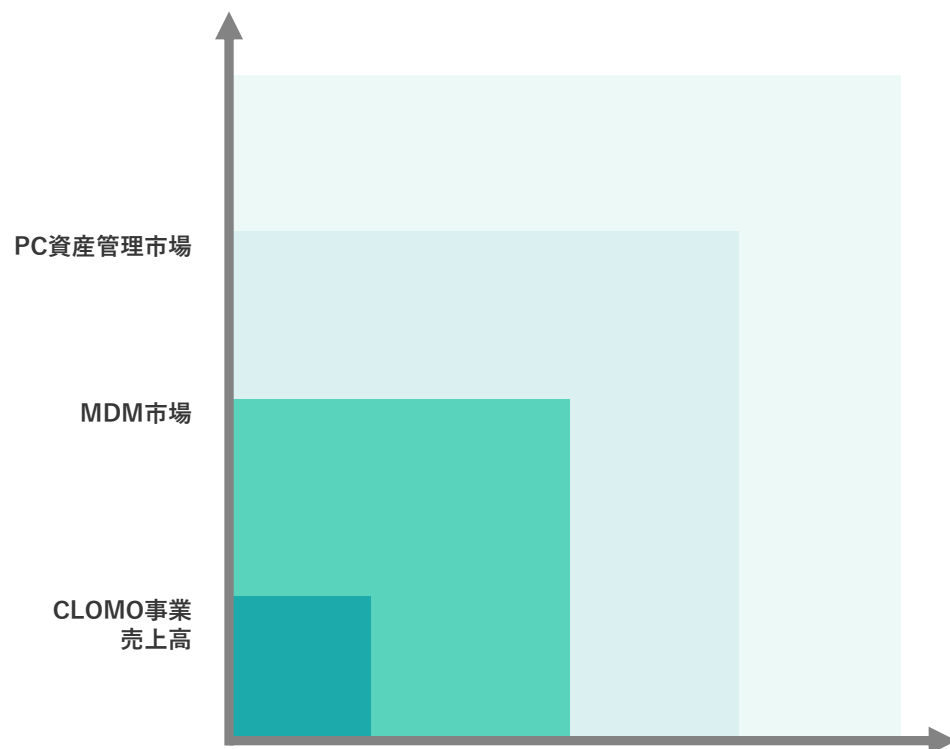


- 11年連続トップシェア  
国内MDM市場（自社ブランド）において、11年連続トップシェアを獲得
- NTTドコモグループとのパートナーシップ  
フィーチャーフォンからスマートフォンへの切り替え需要を獲得し、成長を拡大

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」

# 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



# 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。