

2023年6月期 通期 決算説明資料

2023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. 事業ハイライト	P 15
4. 2023年6月期 通期 業績報告	P 22
5. 2024年6月期 成長戦略	P 33
6. 2024年6月期 業績の見通し	P 37
7. 参考資料	P 41

1. サマリー

2023年6月期 通期サマリー

売上高が着実に成長するなか、さらなる事業拡大に向けた成長投資を積極的に実行
OEM提供の開始もあり、導入法人数は前期末から1,000社以上増加し、顧客基盤が拡大

売上高

2,665百万円

前年同期比 +8.6% ↑

営業利益

618百万円

前年同期比 -25.2% ↓

導入法人数

4,929社

前期末比 +25.9% ↑

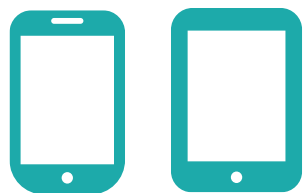
2. 事業概要

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

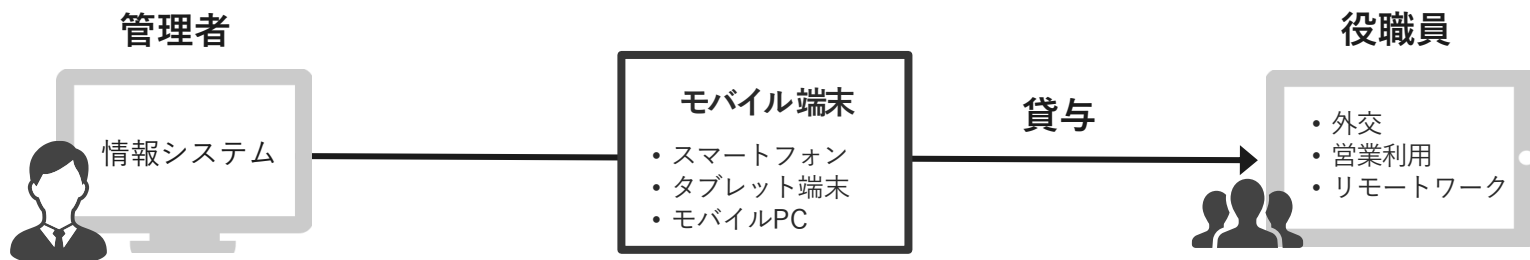
投資事業



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、主に販売パートナー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



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

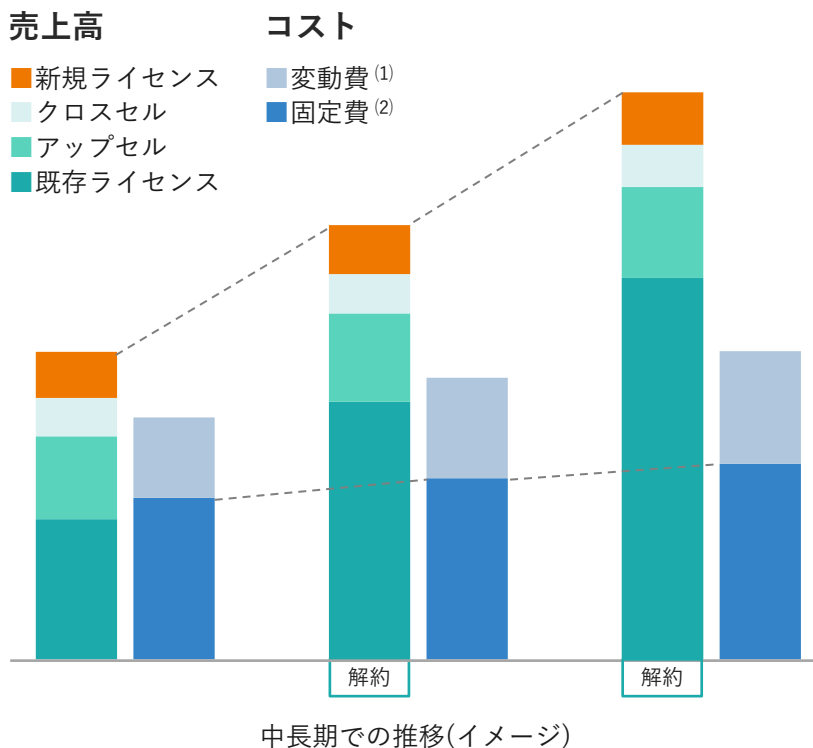
1. 安定した財務基盤
2. 強固な顧客基盤
3. 多様かつ柔軟な組織

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



売上高の特徴

新規獲得 (代理店)

販売パートナーと協力し、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

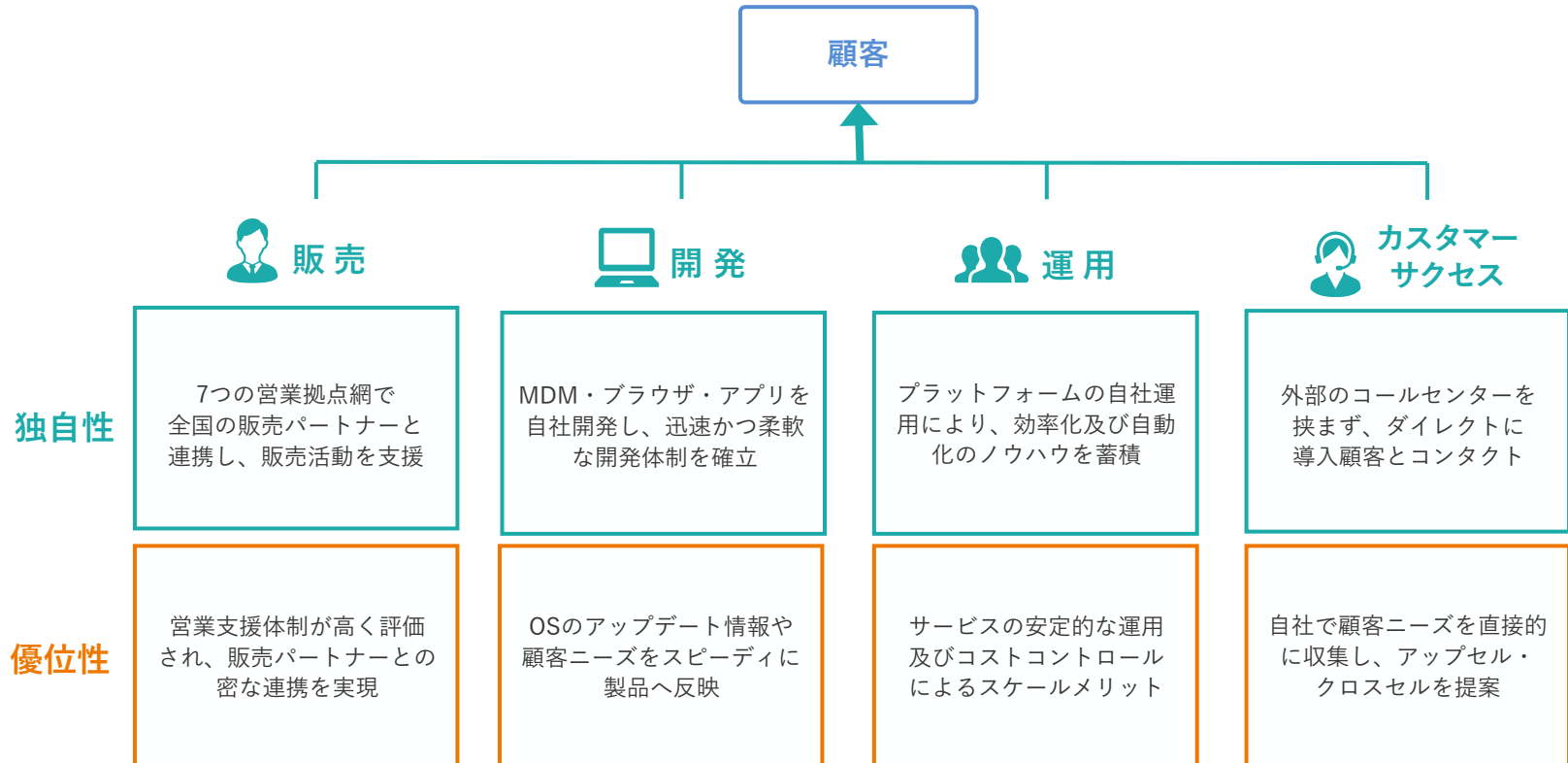
ソフトウェアの開発費用は、事業規模の拡大に非連動。さらに、販売パートナー主体の営業活動により、営業コストの増加を抑制、かつエリアの中核に絞った拠点開設が可能

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。

統合力

販売・開発・運用・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11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」

Tectoro Consulting Private Ltd. / AXSEED, Inc / IBM MaaS360 / Ivanti / Knox Manage / Microsoft* / SoftBank Corp / SOTI / VMware Workspace ONE / 360° Pulsus

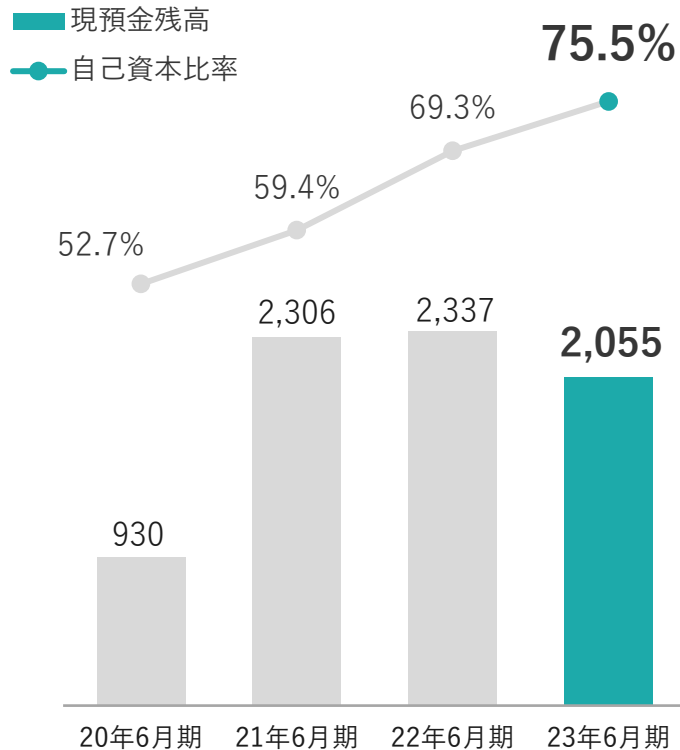
出所：「Android Enterprise Recommended」のHP(https://www.android.com/intl/ja_jp/enterprise/recommended/)、2023年6月30日時点において。

安定した財務基盤

2023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75.5%
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

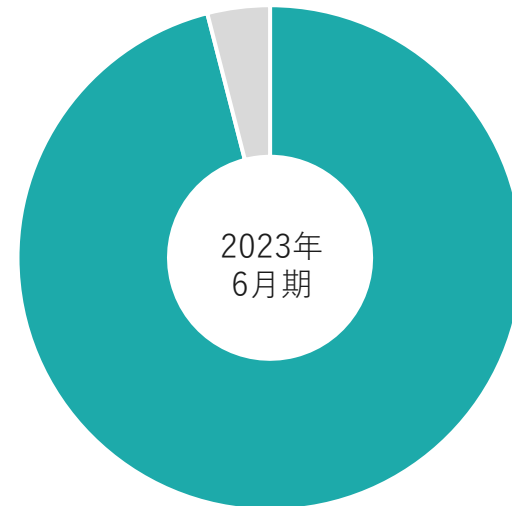
現預金残高及び自己資本比率の推移

(百万円)



ストック収益の割合

連結売上高の**96%**が
ストック収益

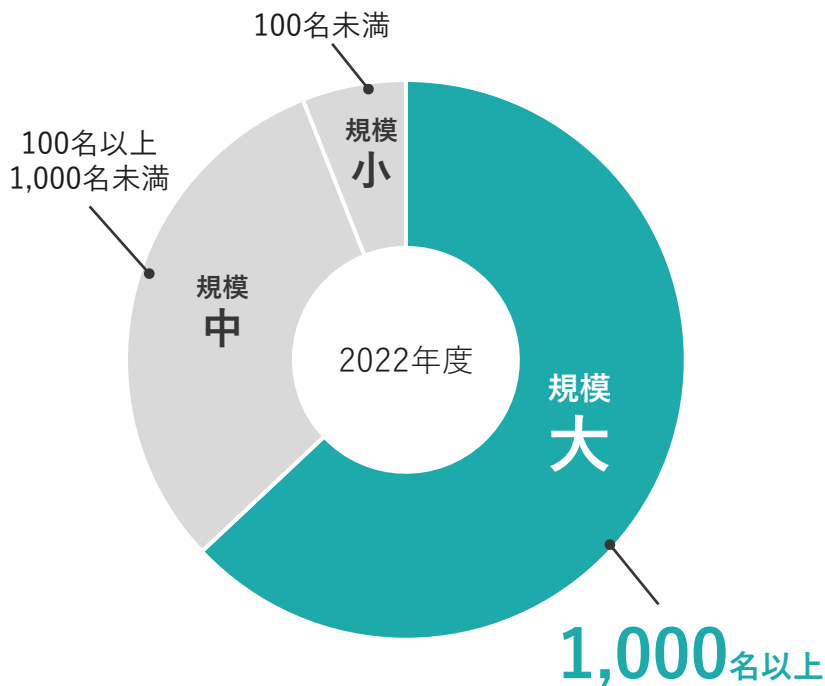


■ ストック収益 ■ フロー収益

強固な顧客基盤

導入法人数は4,900社を超え、幅広い業種の大規模企業を中心に強固な顧客基盤を構築
さらに近年は中小規模企業への導入も進んでおり、企業成長を促進

顧客規模別売上構成(従業員数)



導入実績



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・モバイル管理ソフトの市場展望」2022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⁾

10%

- 性別/国籍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%

2023年6月期実績

時間外労働時間

5.1時間/月

2023年6月期実績

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

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。

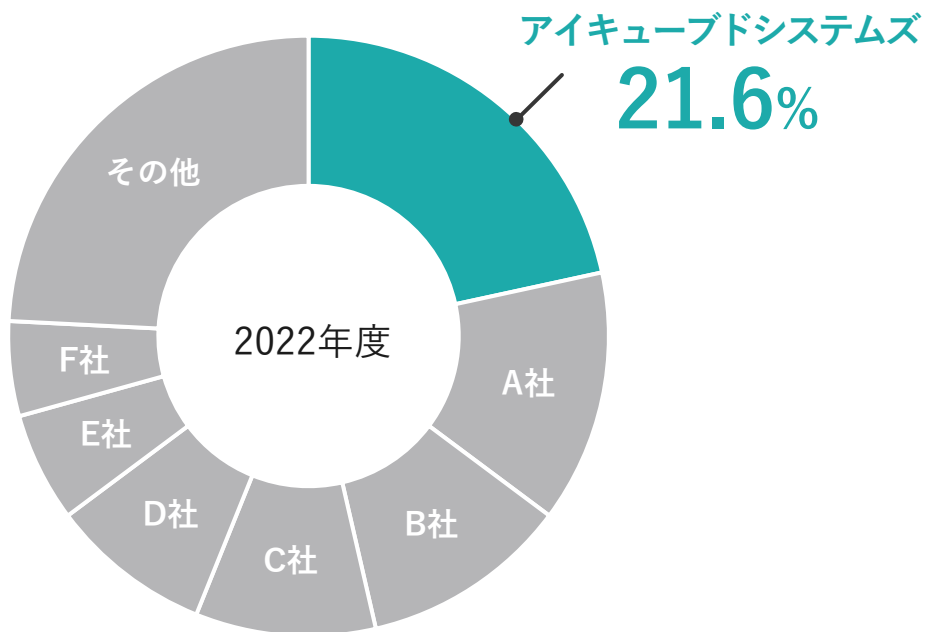
2. 2023年6月末時点の実績であり、小数点以下を四捨五入しております。

3. 事業ハイライト

国内MDM市場12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、12年連続のシェアNo.1⁽¹⁾を達成
法人利用向けスマートフォンの調達不調⁽²⁾などの影響を受けつつも、トップシェアを維持

MDMの自社ブランド出荷額シェア



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 2022」

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」2011～2020年度、「ミックITレポート2022年12月号」2021年度出荷金額実績および2022年度出荷金額予測
2. 日本国内において、法人利用での需要が高いスマートフォンの流通が減少し、端末の調達に時間を要する状況が継続しております。

シェア拡大に向けたNTTドコモグループとの連携

NTTドコモグループの提供するMDMサービスのリニューアルを機に、OEM提供を開始
CLOMO MDMとしての販売に、OEM製品としての販売が加わり、シェア拡大を目指す

「あんしんマネージャーNEXT」へのOEM提供を開始⁽¹⁾



CLOMO MDMが採用されたポイント

- 豊富な導入実績及びMDM市場における高いシェア
- 日本全国をカバーする営業拠点網
- 自社のカスタマーサクセス部門による手厚い顧客サポート体制

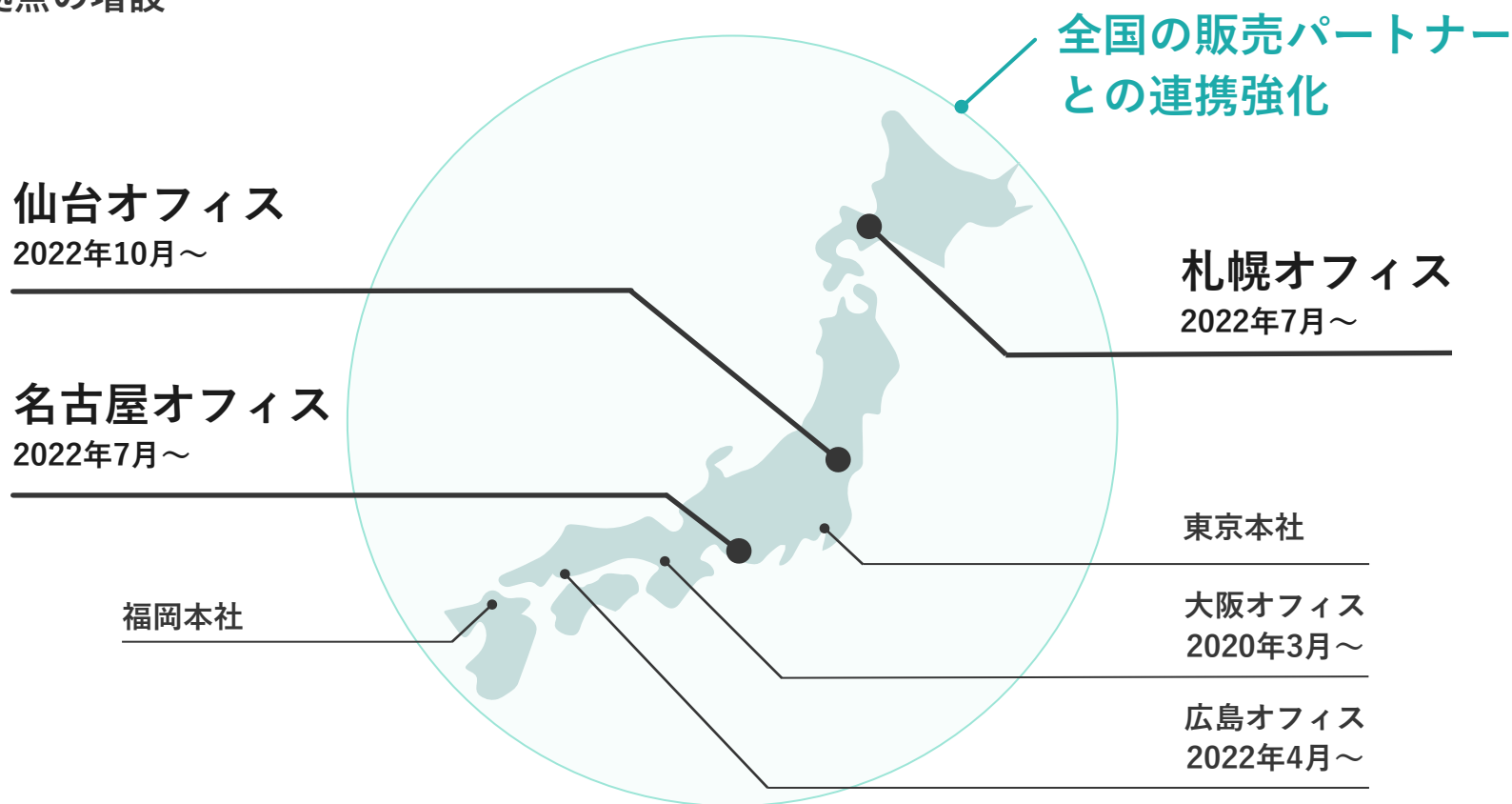
注：

1. NTTドコモグループは、MDMサービスとして提供している「あんしんマネージャー」を「あんしんマネージャーNEXT」として一新し、当社の「CLOMO MDM」を採用しました。「あんしんマネージャーNEXT」は2022年9月より提供を開始しております。

販売パートナーとの連携強化に向けた営業拠点増設

販売パートナーの地方エリア戦略に合わせた、主要都市への営業拠点の増設計画が完了
各地の販売パートナーとの連携を強め、地場企業などをターゲットとした顧客拡大を加速

営業拠点の増設



ARPU向上に向けたオプションサービスの拡充

CLOMO MDMと周辺サービスの組み合わせで、さらに高度なセキュリティ環境を提供
ARPU向上と、周辺サービスへの関心をきっかけとした顧客拡大を図る

新たなオプションサービスの提供を開始

CLOMO MDM エンドポイントセキュリティsecured by Deep Instinct



デバイス管理 **情報漏えい対策**

機能を制限・設定
遠隔で利用状況を把握
アプリの配布・管理

遠隔での端末ロック
端末内のデータ削除



+



サイバーセキュリティ対策

マルウェアを99%以上検知
ディープラーニングによる予測



CLOMOとの組み合わせで
安心・安全なモバイル端末の
活用を実現

- Deep Instinct⁽¹⁾のAIを活用したエンドポイントセキュリティによって、モバイル端末側での高精度なウイルス予測・防御が可能
- ディープラーニングによって、既知のウイルスだけではなく未知のウイルスまでも未然に防御

注：

1. Deep Instinct社が独自でサイバーセキュリティのために構築した世界で初めて(2020年12月時点でのDeep Instinct社調査による)となるディープラーニングのモデルを用いて、将来発生しうるマルウェアやゼロデイ攻撃などの未知の脅威を予測し、モバイルデバイスやPCなどの機器への侵入を未然に防ぐエンドポイントセキュリティのソリューション。

Google社とのパートナーシップ強化

当社の高い製品力やサポート体制が評価され、Google社が提供するパートナープログラム「Android™ Enterprise Partner Program⁽¹⁾」のGold Partnerとして認定

Gold Partner として当社が評価されたポイント



- 2016年に「Android Enterprise⁽²⁾」、2019年に「Android Enterprise Recommended」に認定されるなど、Google社が求める厳しい水準を満たす高い技術力
- 企業規模や業種を問わない豊富な導入実績
- Android Enterpriseの豊富な知識を持つスタッフによる、導入時及び導入後のサポート体制

注：

1. Google社が、パートナー企業によるAndroid Enterpriseの仕様に則した製品やサービス、ソリューションの開発、販売などを支援するプログラム。
2. 2016年当時の名称は「Android for Work」。

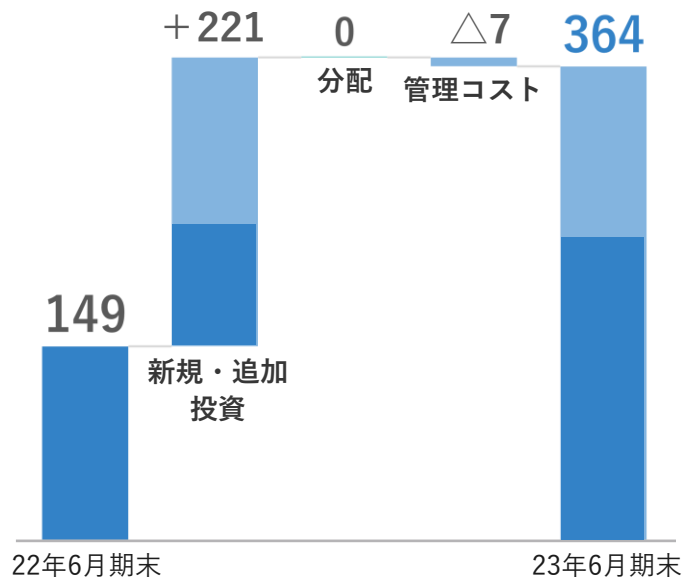
投資活動における取り組み

新たに3社へ投資を実施し、当社グループのCVCファンドを通じた投資先は累計5社
さらに、投資活動における情報収集の効率化に向けたVCファンドへの出資を実施

投資総額の増減分析

(百万円)

- CVCファンドを通じた投資⁽¹⁾
- VCファンドへのLP出資⁽²⁾



2023年6月期における新たな投資

CVCファンドを通じた投資

 AGRIST

Daytner

 WizWe

VCファンドへのLP出資

INCUBATEFUND

JAFCO

注：

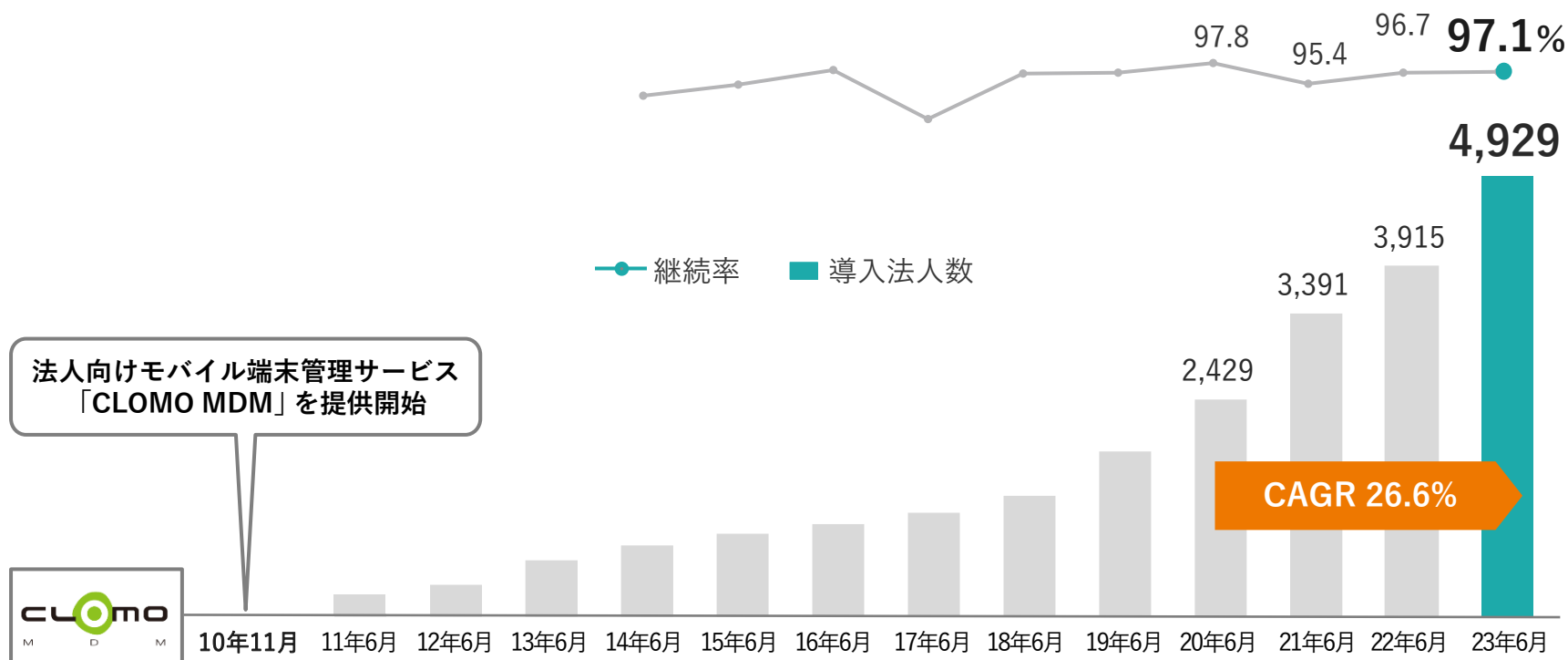
1. 当社の連結子会社であるアイキューブド1号投資事業有限責任組合による運用総額の内、当社の連結持分。
2. 当社がLP出資を行うベンチャーキャピタルファンドの資産の内、当社の出資持分。

4. 2023年6月期 通期 業績報告

CLOMO事業KPI① 導入法人数・継続率

OEM提供の開始により導入法人数の伸びが加速し、通期で1,014社増加
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97.1%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おります。

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⁽¹⁾は2,624百万円(前年同期比 5.6%増)

各四半期末時点のARR推移

(百万円)

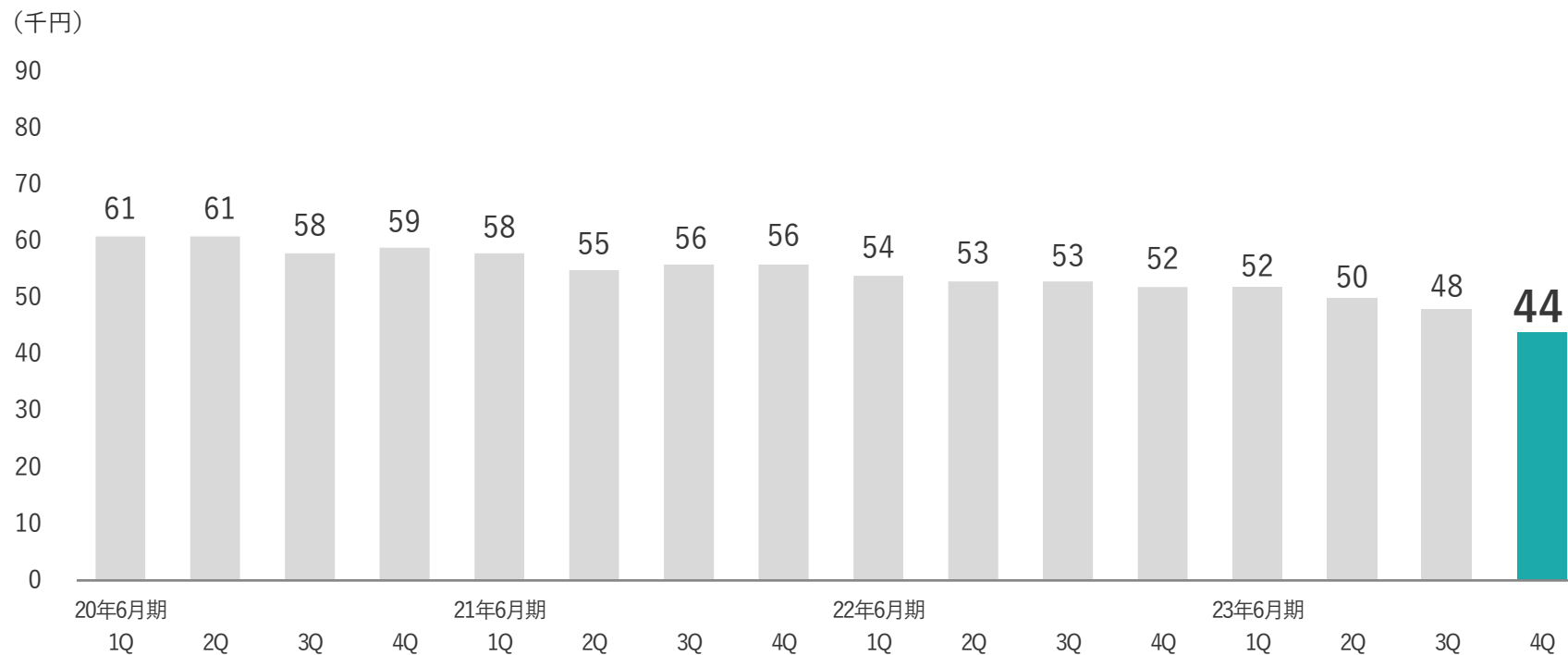


注：
1. Annual Recurring Revenue の略称。各月のMRR (対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。

CLOMO事業KPI③ ARPUの推移

OEM提供の開始や営業拠点の増設など、顧客基盤の拡大戦略が順調に進んだ結果、中小規模企業に対してもサービスの導入が加速しており、ARPU⁽¹⁾は低下傾向が継続

各四半期末時点のARPU推移



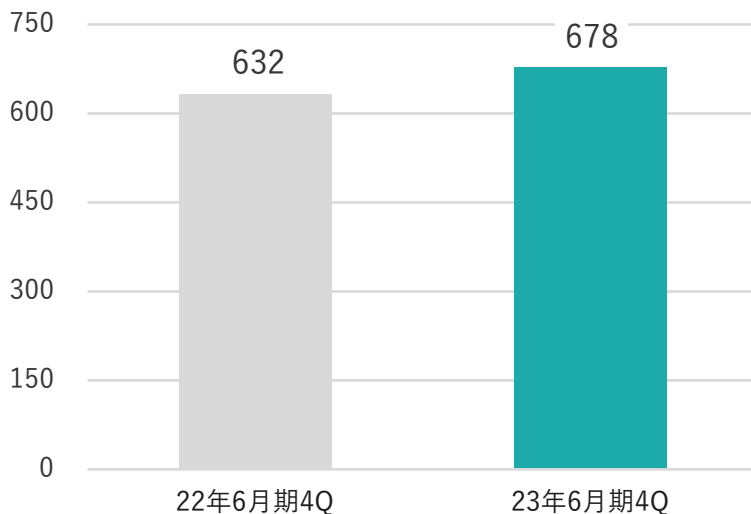
注：
1. Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各月時点におけるARRの1/12を、当月末時点の導入法人数で除して算出。

2023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)の実績については、売上高は678百万円(前年同期比 7.2%増)、営業利益は128百万円(前年同期比 19.8%減)

売上高

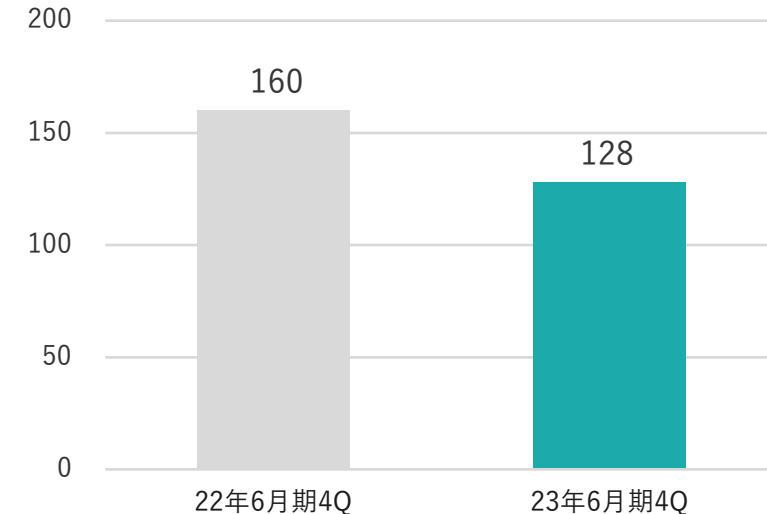
(百万円)



22年6月期4Q	23年6月期4Q	前年同期比
632百万円	678百万円	107.2% (+45百万円)

営業利益

(百万円)



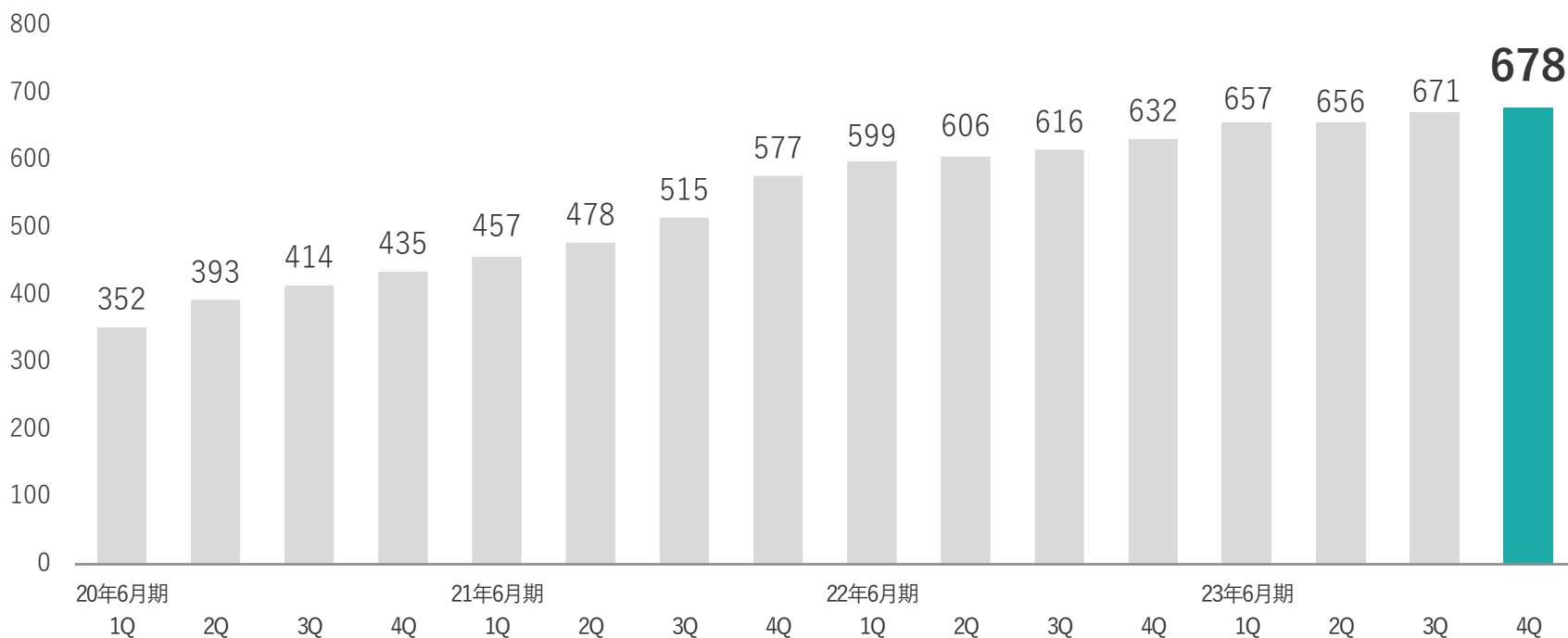
22年6月期4Q	23年6月期4Q	前年同期比
160百万円	128百万円	80.2% (-31百万円)

CLOMO事業 売上高の四半期推移

第1四半期にOEM提供の開始に伴う一時的な売上が発生した影響で、第2四半期の売上高は微減したものの、第3四半期以降は再び増加に転じ安定的な成長を継続(CAGR 15.9%)

CLOMO事業 売上高(四半期合計)

(百万円)

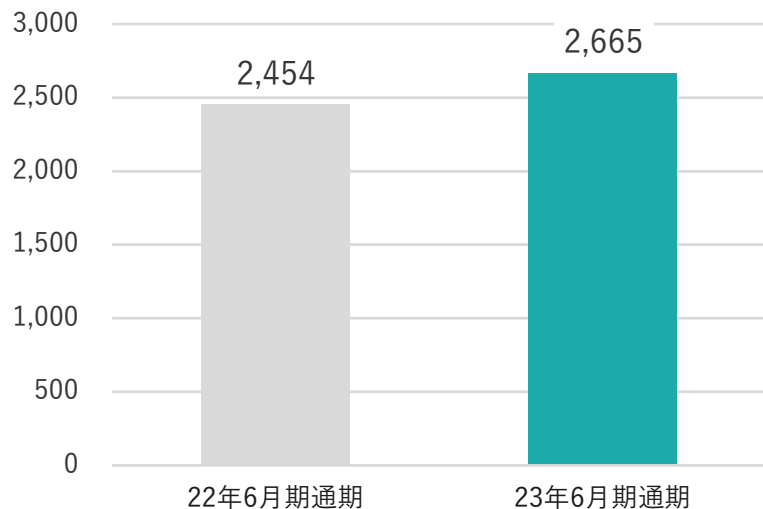


2023年6月期 通期 連結売上高・営業利益

通期実績については、売上高は2,665百万円(前年同期比 8.6%増)、
営業利益は618百万円(前年同期比 25.2%減)

売上高

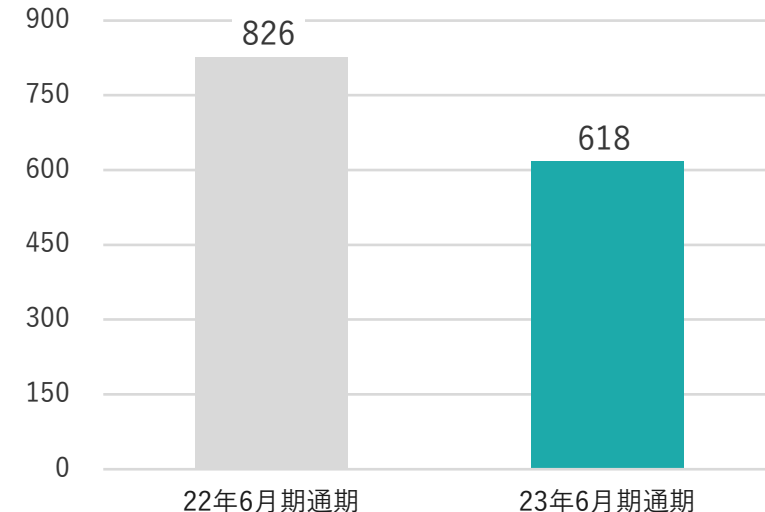
(百万円)



22年6月期 通期	23年6月期 通期	前年同期比
2,454百万円	2,665百万円	108.6% (+210百万円)

営業利益

(百万円)



22年6月期 通期	23年6月期 通期	前年同期比
826百万円	618百万円	74.8% (-208百万円)

2023年6月期 第4四半期 連結損益計算書

売上高は678百万円(前年同期比 7.2%増)、営業利益は128百万円(前年同期比 19.8%減)
外部委託先の開拓に伴い、開発投資やソフトウェア製品のリリースが増加し、売上原価が増加

(単位：百万円)	22年6月期4Q (構成比)	23年6月期4Q (構成比)	増減率
売上高	632 (100.0%)	678 (100.0%)	+ 7.2%
うちCLOMO事業	632 (100.0%)	678 (100.0%)	+ 7.2%
うち投資事業	— (—%)	— (—%)	—%
売上原価	104 (16.4%)	176 (26.0%)	+ 69.6%
減価償却費	21 (3.4%)	65 (9.6%)	+ 203.0%
製造経費	66 (10.5%)	99 (14.7%)	+ 49.3%
その他	15 (2.5%)	11 (1.7%)	△26.1%
売上総利益	528 (83.6%)	501 (74.0%)	△5.0%
販売費及び一般管理費	367 (58.1%)	373 (55.0%)	+ 1.5%
人件費等	224 (35.6%)	250 (37.0%)	+ 11.5%
その他	142 (22.6%)	122 (18.0%)	△14.3%
営業利益	160 (25.4%)	128 (19.0%)	△19.8%
経常利益	151 (23.9%)	121 (17.9%)	△19.4%
法人税等	72 (11.4%)	14 (2.1%)	△80.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	79 (12.5%)	107 (15.9%)	+ 36.2%

2023年6月期 通期 連結損益計算書

売上高は2,665百万円(前年同期比 8.6%増)、営業利益は618百万円(前年同期比 25.2%減)

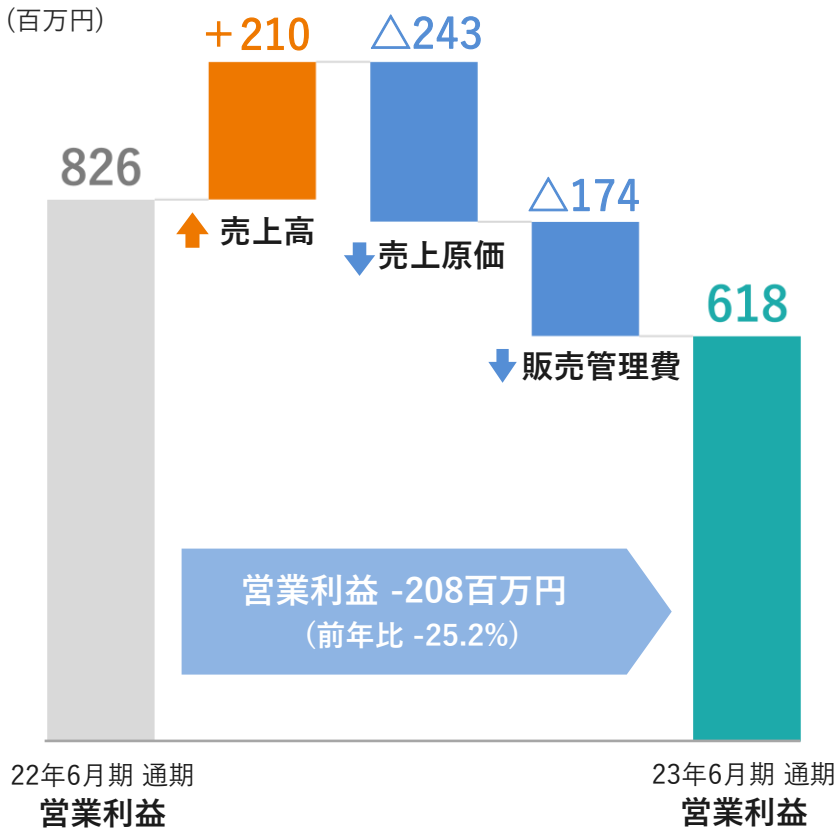
(単位：百万円)	22年6月期通期 (構成比)	23年6月期通期 (構成比)	増減率
売上高	2,454 (100.0%)	2,665 (100.0%)	+ 8.6%
うちCLOMO事業	2,454 (100.0%)	2,665 (100.0%)	+ 8.6%
うち投資事業	— (—%)	— (—%)	—%
売上原価	369 (15.1%)	613 (23.0%)	+ 66.0%
減価償却費	59 (2.4%)	167 (6.3%)	+ 181.3%
製造経費	238 (9.7%)	374 (14.1%)	+ 57.0%
その他	71 (2.9%)	71 (2.7%)	+ 0.2%
売上総利益	2,084 (84.9%)	2,051 (77.0%)	△1.6%
販売費及び一般管理費	1,258 (51.3%)	1,432 (53.8%)	+ 13.9%
人件費等	830 (33.8%)	994 (37.3%)	+ 19.8%
その他	427 (17.4%)	438 (16.4%)	+ 2.4%
営業利益	826 (33.7%)	618 (23.2%)	△25.2%
経常利益	817 (33.3%)	609 (22.9%)	△25.4%
法人税等	278 (11.3%)	170 (6.4%)	△38.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	539 (22.0%)	440 (16.5%)	△18.4%

営業利益の増減要因

CLOMO事業の拡大により、売上高は堅調に成長

営業拠点の拡大に伴う人員増強を中心とした、事業拡大のための成長投資を実施

(百万円)



↑ 売上高の増加 (+210)

- ・ CLOMO事業の拡大

↓ 売上原価の増加 (△243)

- ・ 製品開発の一部を外部に委託するための委託先企業の開拓が順調に進んだ結果、開発投資やソフトウェア製品のリリースが増加

↓ 販売管理費の増加 (△174)

- ・ 営業拠点の拡大に伴う人員増強に係る人件費
2023年6月末の従業員数は123名（前期末比 24名増）
- ・ ISMAP⁽¹⁾取得に向けた監査費用
2024年6月期中の取得完了を目指して進行中

注：

1. "Information system Security Management and Assessment Program"の略称。内閣官房・総務省・経済産業省によって開設された、政府が活用するクラウドサービスのセキュリティを評価する制度。当社はISMAPの取得を通じて、CLOMOサービスの信頼性向上及び官公庁市場におけるシェア獲得を目指しております。

2023年6月期 連結貸借対照表

現預金残高は20億円を超えており、自己資本比率は75.5%(前期末比 6.2ポイント増)
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

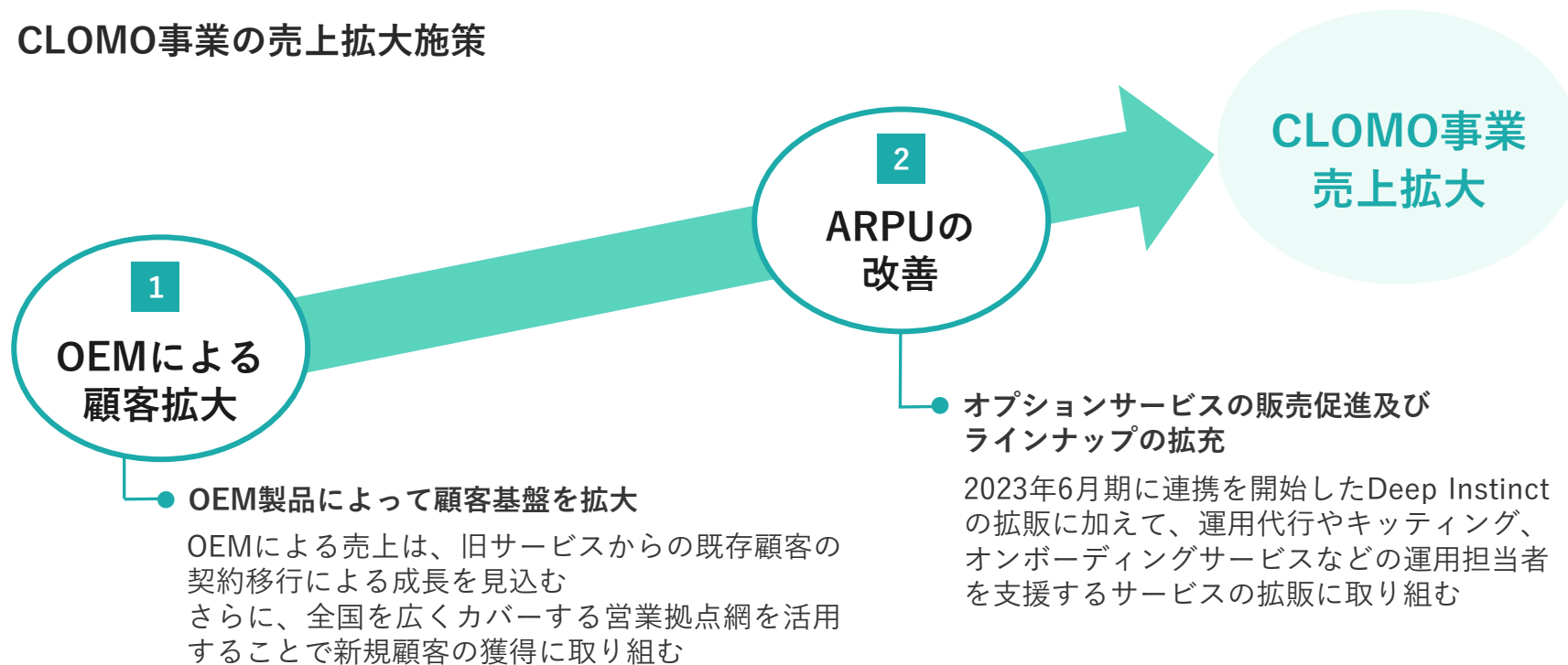
(単位：百万円)	22年6月期	23年6月期	増減
流動資産	2,780	2,645	△135
うち現金及び預金	2,337	2,055	△282
うち売掛金	234	260	+26
うち営業投資有価証券	149	240	+91
固定資産	422	753	+331
うちソフトウェア	51	210	+159
うちソフトウェア仮勘定	169	174	+5
資産合計	3,202	3,399	+197
流動負債	978	825	△153
うち契約負債	496	471	△25
固定負債	—	—	—
負債合計	978	825	△153
純資産合計	2,223	2,573	+350
負債純資産合計	3,202	3,399	+197

5. 2024年6月期 成長戦略

売上拡大施策のさらなる推進

2024年6月期においては、前期に準備が完了した売上拡大施策をさらに推進する方針
OEMによる顧客拡大を主軸に、CLOMO事業全体の成長を図る

CLOMO事業の売上拡大施策



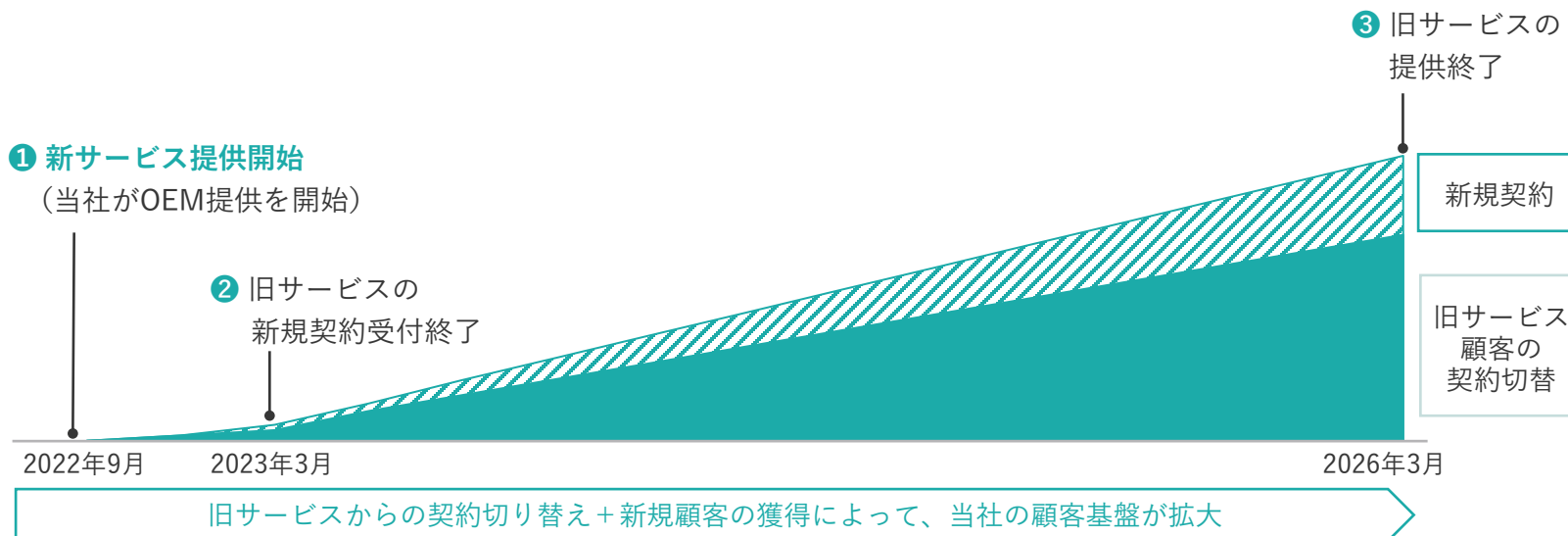
1 OEMによる顧客拡大

OEMによる中長期的な顧客拡大

OEMによる顧客は、2026年3月までの3年間で加速的に拡大する見通し
さらに、営業拠点を通じてNTTドコモグループとの連携を強め、新規顧客の開拓を進める

OEMによる顧客の増加イメージ

- 1 NTTドコモグループが提供するMDMサービス（以下、旧サービス）のリニューアルに伴い、新サービス「あんしんマネージャーNEXT」（以下、新サービス）へ、当社がOEM提供を開始
- 2 2023年3月に旧サービスの新規契約受付が終了したことで、本格的な新サービスへの移行による顧客獲得を開始
- 3 旧サービスの顧客は2026年3月のサービス提供終了までに、新サービスへ契約切替を進める



ARPU改善に向けた積極的なクロスセル

モバイル端末の活用促進や、MDMの運用を支援するオプションサービスの拡充を継続
新規顧客、既存顧客の両方に対してクロスセル提案を進め、ARPU改善に取り組む

セキュリティ対策

NEW
secured by
Deep Instinct



AIを活用し既知だけでなく
未知の脅威まで予防する

secured by
Cybertrust



デバイス向けの電子証明書
で強固な端末認証を手軽に
実現

secured by
One Be



Windows端末の使用エリ
アを制限、不正な持ち出し
を検知

機能追加

MOBILE APP
PORTAL



デバイスへのアプリ配信、
社内アプリポータル構築

Launcher



用途ごとに必要なアプリの
みを表示したホーム画面の
作成

運用支援

NEW
オンボーディング
サービス



初期設定から運用開始まで
を一貫して支援

NEW
キittingグ
サービス



MDMのプロが
キittingグ作業を
代行

サポートチケット



管理者の負担を軽減し
スムーズな導入・運用を
サポート

運用代行



MDMのプロが
運用を代行

リモートオペレーション
サービス



24時間365日
紛失時の対応

※NEWマークのついたサービスについては、2023年6月期にサービスを開始しております。

6. 2024年6月期 業績の見通し

2024年6月期 連結業績見通し

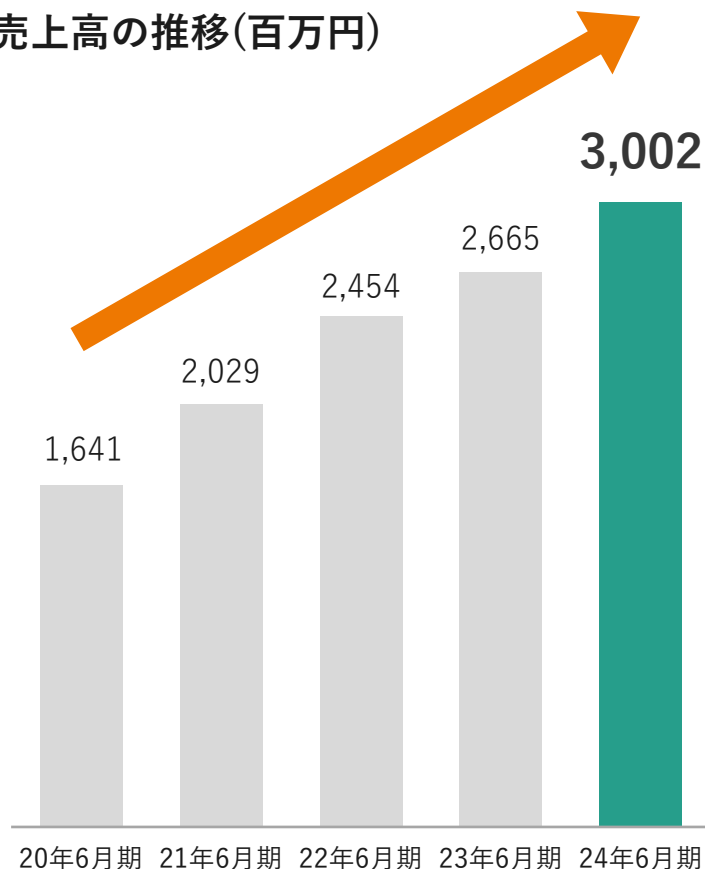
CLOMO事業の堅調な拡大により、売上高は前年比 12.7%の成長を計画
 売上原価率は27.5%(前年比 4.5ポイント増)、営業利益率は21.6%(前年比 1.6ポイント減)

(単位：百万円)	23年6月期実績 (構成比)	24年6月期予想 (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	2,665 (100.0%)	3,002 (100.0%)	+ 337 (+12.7%)
うちCLOMO事業	2,665 (100.0%)	3,002 (100.0%)	+ 337 (+12.7%)
うち投資事業	— (—%)	— (—%)	— (—%)
売上原価	613 (23.0%)	826 (27.5%)	+ 213 (+34.8%)
減価償却費	167 (6.3%)	419 (14.0%)	+ 252 (+151.0%)
製造経費	374 (14.1%)	335 (11.2%)	△39 (△10.5%)
その他	71 (2.7%)	72 (2.4%)	+ 0 (+0.8%)
売上総利益	2,051 (77.0%)	2,175 (72.5%)	+ 124 (+6.1%)
販売費及び一般管理費	1,432 (53.8%)	1,525 (50.8%)	+ 92 (+6.5%)
人件費等	994 (37.3%)	969 (32.3%)	△25 (△2.6%)
その他	438 (16.4%)	556 (18.5%)	+ 118 (+27.0%)
営業利益	618 (23.2%)	649 (21.6%)	+ 31 (+5.0%)
経常利益	609 (22.9%)	649 (21.6%)	+ 39 (+6.5%)
法人税等	170 (6.4%)	206 (6.9%)	+ 36 (+21.5%)
親会社株主に帰属する四半期純利益	440 (16.5%)	443 (14.8%)	+ 3 (+0.7%)

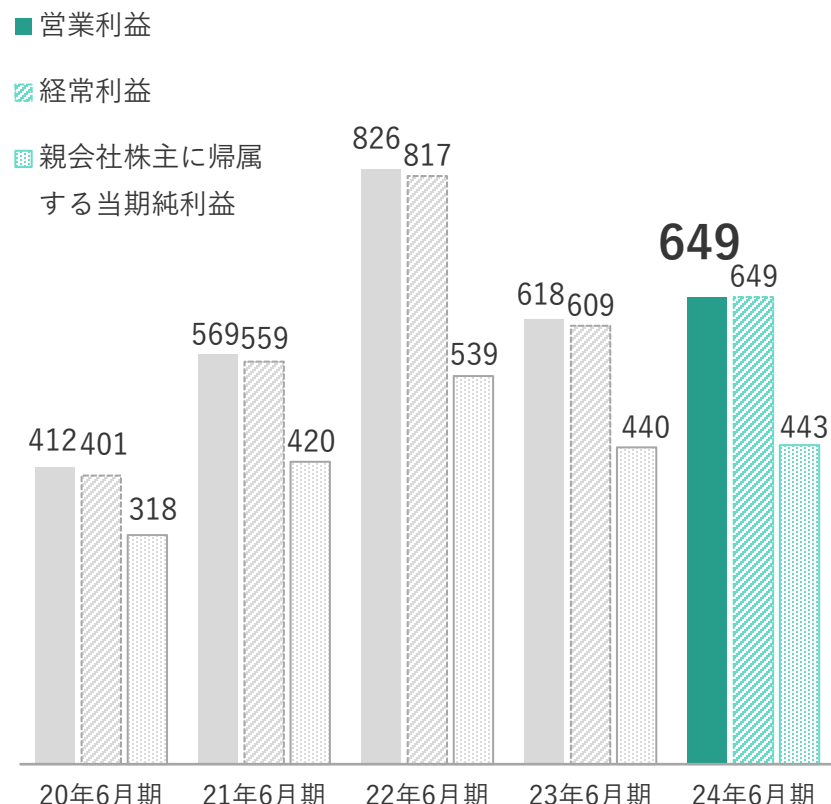
2024年6月期 連結業績見通し

売上高は3,002百万円（CAGR 16.3%）、営業利益は649百万円（CAGR 12.0%）

売上高の推移(百万円)



利益の推移(百万円)

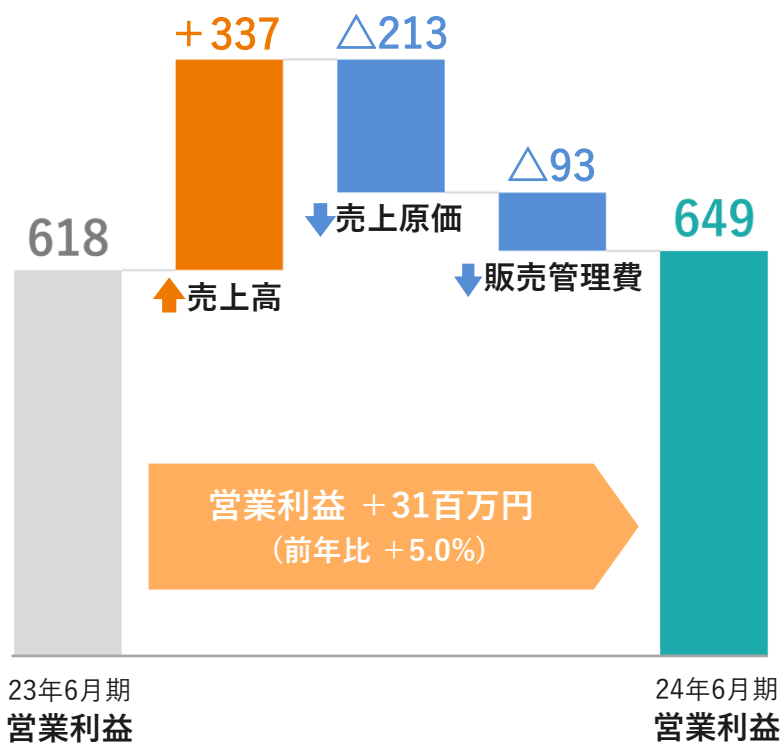


※2022年6月期より連結決算に移行したため、2021年6月期までは単体決算、2022年6月期以降は連結決算数値を記載しております。

営業利益の見通し

大型ソフトウェアのリリースにより、売上原価の減価償却費が増加
CLOMO事業の拡大に伴い売上高は堅調に成長し、営業利益は前期比 31百万円の増加

(百万円)



↑ 売上高の増加 (+337)

- ・ CLOMO MDMの売上成長に加えて、OEM製品の販売加速によるCLOMO事業の拡大

↓ 売上原価の増加 (△213)

- ・ 23年6月期に開発力を増強し、開発投資を積極的に進めた結果、ソフトウェアのリリースが増加し、24年6月期の減価償却費が増加

↓ 販売管理費の増加 (△93)

- ・ 人員拡大に伴って社内基盤整備のためのシステム関連費用が増加
- ・ ISMAP⁽¹⁾取得に向けた監査費用
2024年6月期中の取得完了を目指して進行中

注：

1. "Information system Security Management and Assessment Program"の略称。内閣官房・総務省・経済産業省によって開設された、政府が活用するクラウドサービスのセキュリティを評価する制度。当社はISMAPの取得を通じて、CLOMOサービスの信頼性向上及び官公庁市場におけるシェア獲得を目指しております。

7. 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	福岡本社：福岡県福岡市中央区天神4-1-37 第1明星ビル 東京本社：東京都港区浜松町1-27-16 浜松町DSビル 営業拠点：札幌市／仙台市／名古屋市／大阪市／広島市
資本金	409,787,600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 Android Enterprise Program Gold Partner Microsoft Partner Network Gold Competency

※2023年6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。

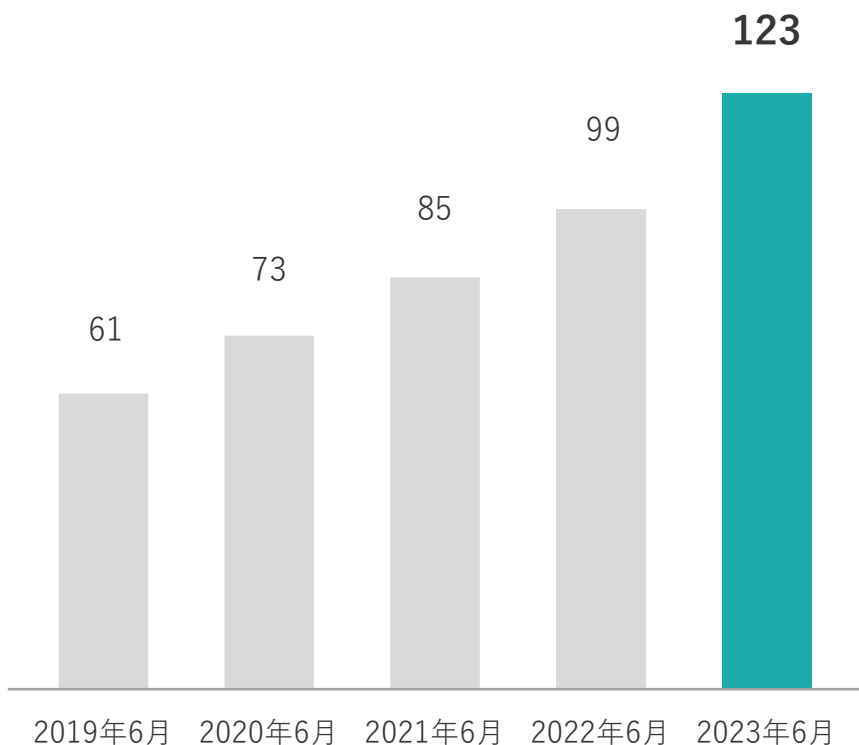
ブランドコンセプト

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

従業員数の推移

営業拠点の開設に伴う営業人員の増強を背景に、従業員数が大きく増加
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

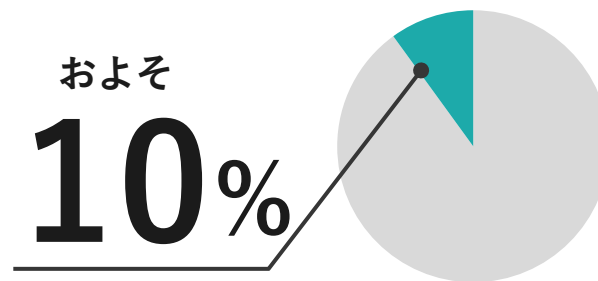


※2023年6月30日時点の情報になります。
※2023年6月30日時点の男女比率は、男性 58.5%：女性 41.5%です。

男女比率

およそ
6:4

外国籍の社員比率



株主構成

① 株式数等

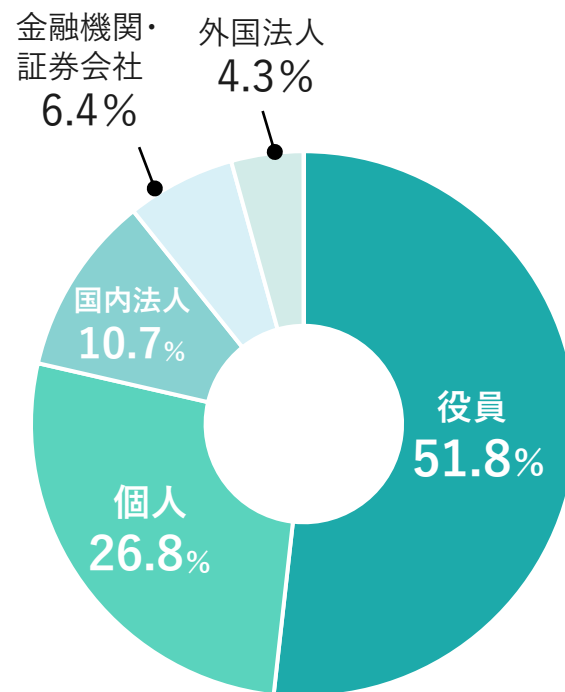
発行済株式数	5,292,350株
株主数(議決権あり)	1,676名

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	51.3%
2	ジャフコS V 4 共有投資事業有限責任組合	447,170株	8.4%
3	畑中 洋亮	421,530株	8.0%
4	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	129,400株	2.4%
5	野村証券株式会社自己振替口	110,241株	2.1%
6	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG	95,205株	1.8%
7	NOMURA PB NOMINEES	90,400株	1.7%
8	平 強	86,100株	1.6%
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%

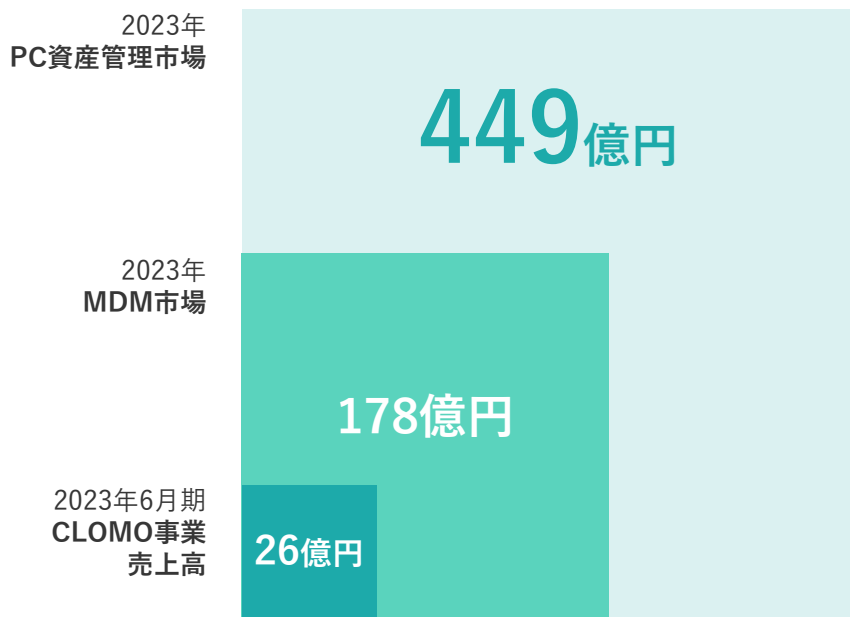
※2023年6月30日時点の情報になります。

② 属性別株主構成



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

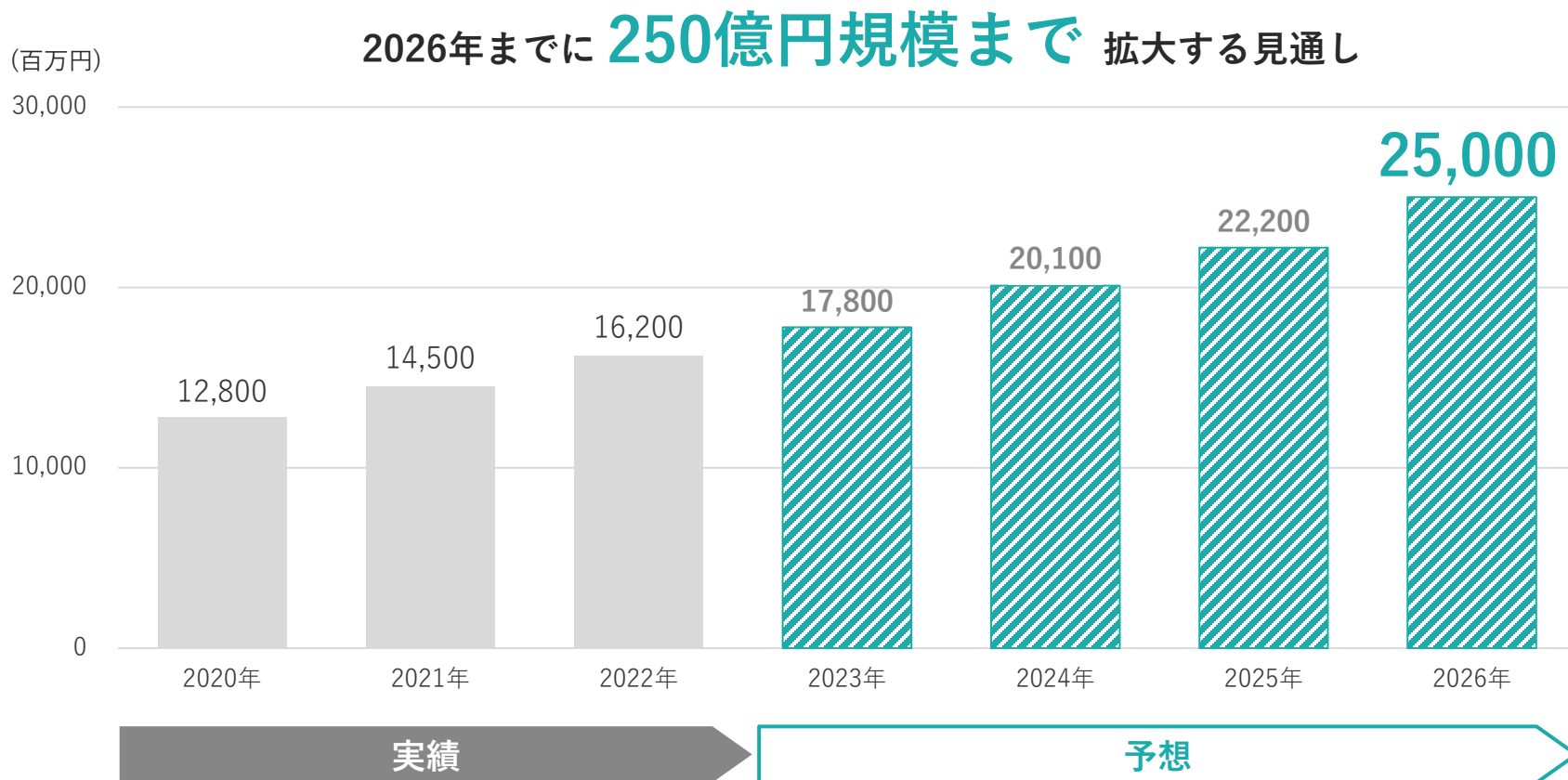
- 3G停波に向けて、法人のスマートフォンへの切り替えが加速
- DX化によって医療や製造・運送業の現場におけるモバイル端末導入が進み、管理対象端末が拡大
- リモートワークや働き方改革によるモバイルPCの管理ニーズ増加

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

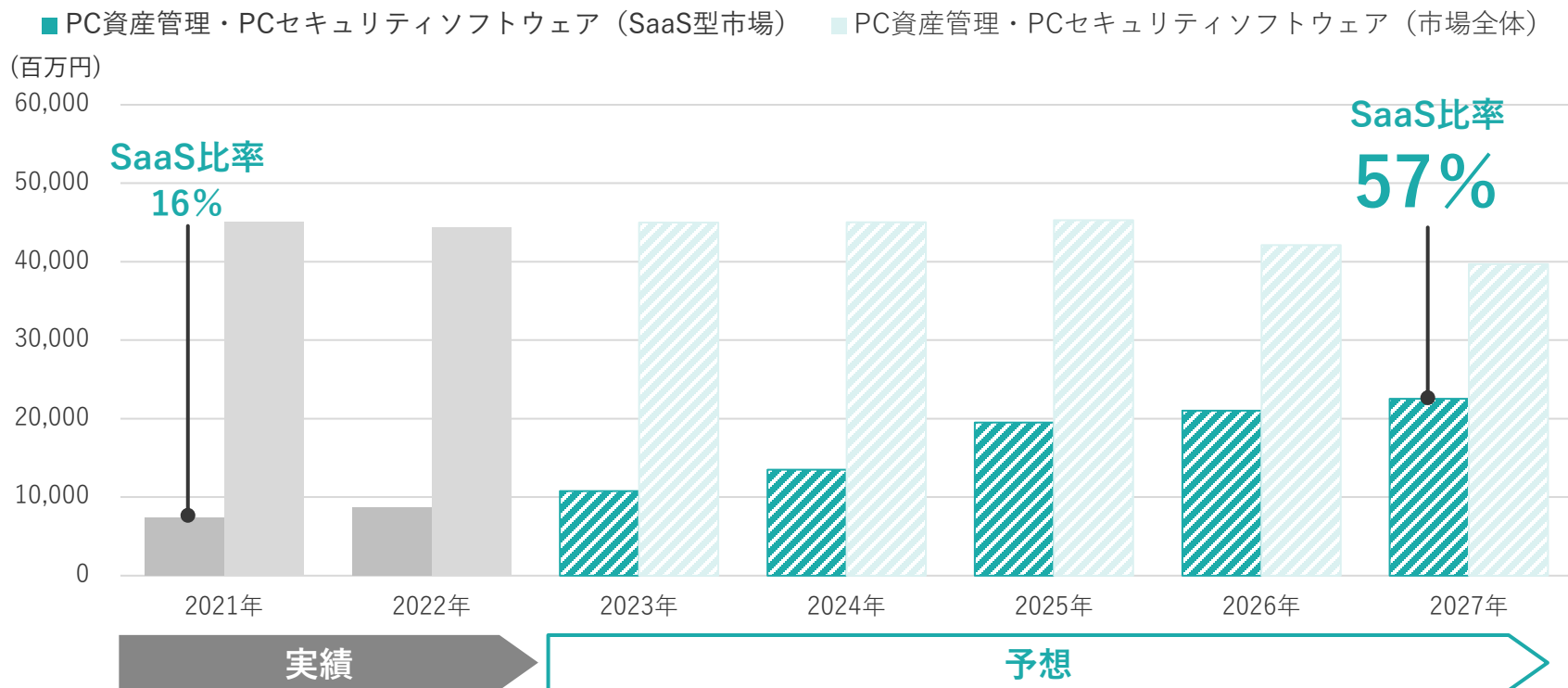


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション/コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望」2022年度版

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「2023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

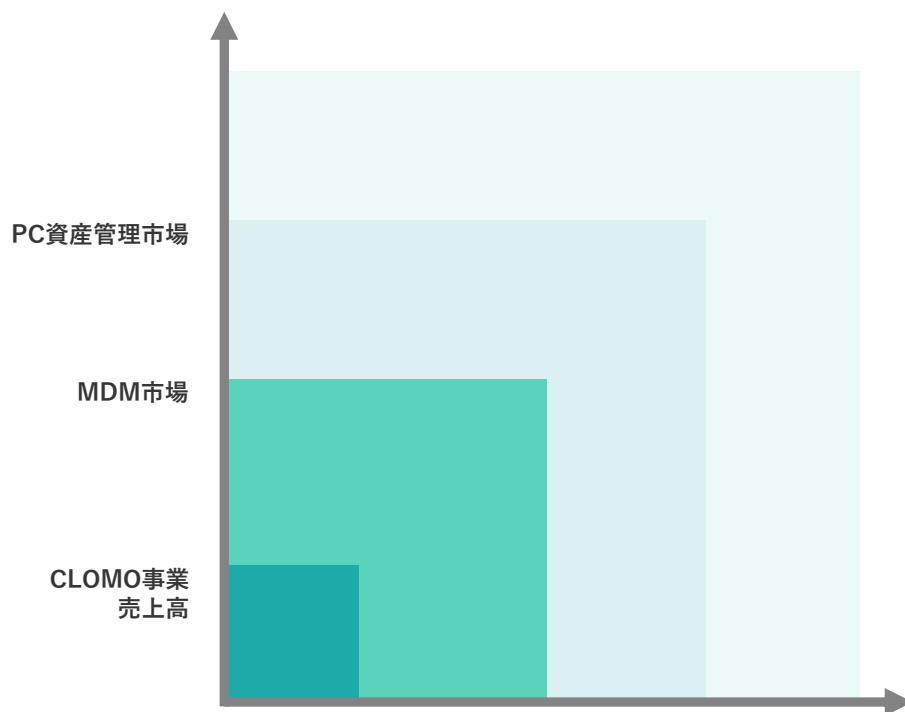
営業利益率

CLOMO事業における
高収益体制の確立

40%を目指す

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。