

2024年6月期 第1四半期 決算補足説明資料

2023年11月14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. 2024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

2024年6月期 第1四半期サマリー

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
導入法人数は5,000社を突破し、顧客基盤が堅調に拡大

売上高

697百万円

前年同期比 +5.9% ↑

営業利益

137百万円

前年同期比 -17.3% ↓

導入法人数

5,314社

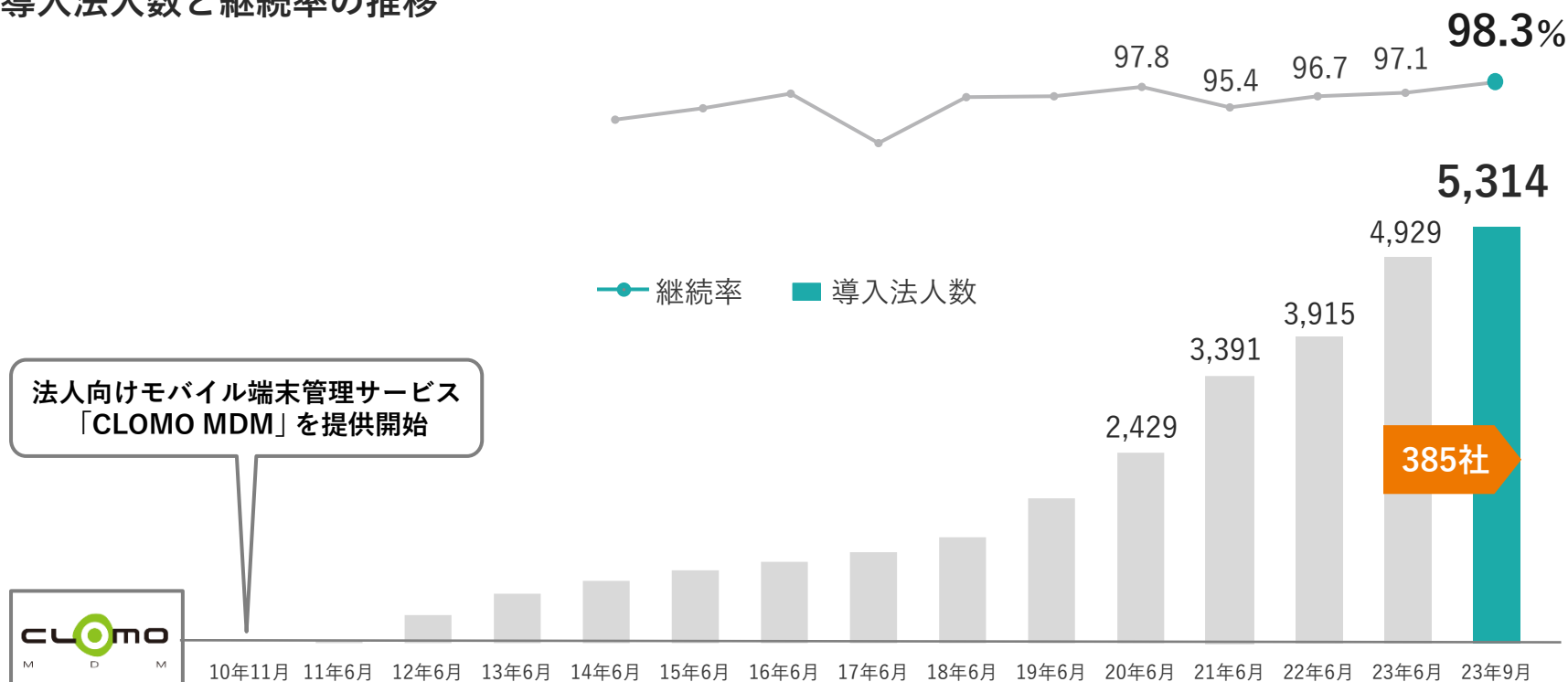
前期末比 +7.8% ↑

2. 2024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

顧客拡大に向けた取り組みの推進により、第1四半期は前年同期比 2.8倍の385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98.3%と高い水準

導入法人数と継続率の推移



注：

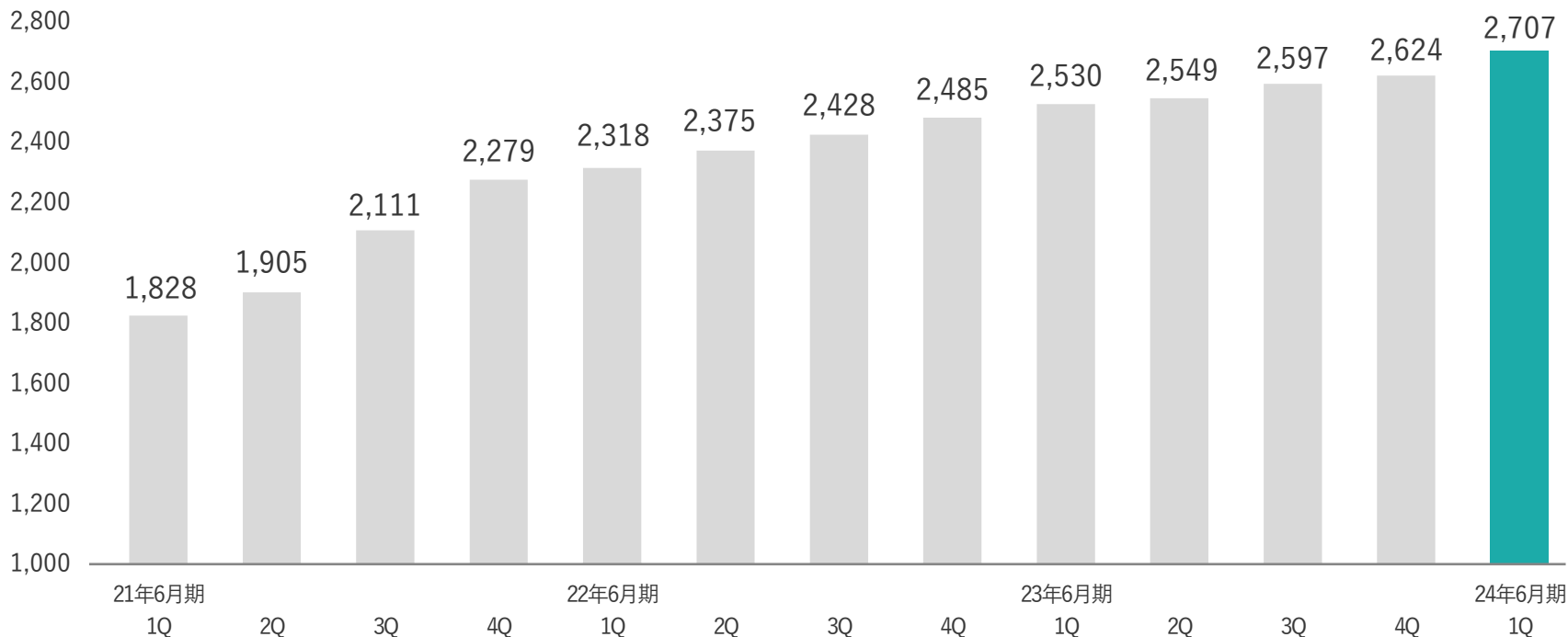
1. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出しております。

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⁾は第1四半期末で2,707百万円と、増加を維持(前年同期比 7.0%増)

各四半期末時点のARR推移

(百万円)



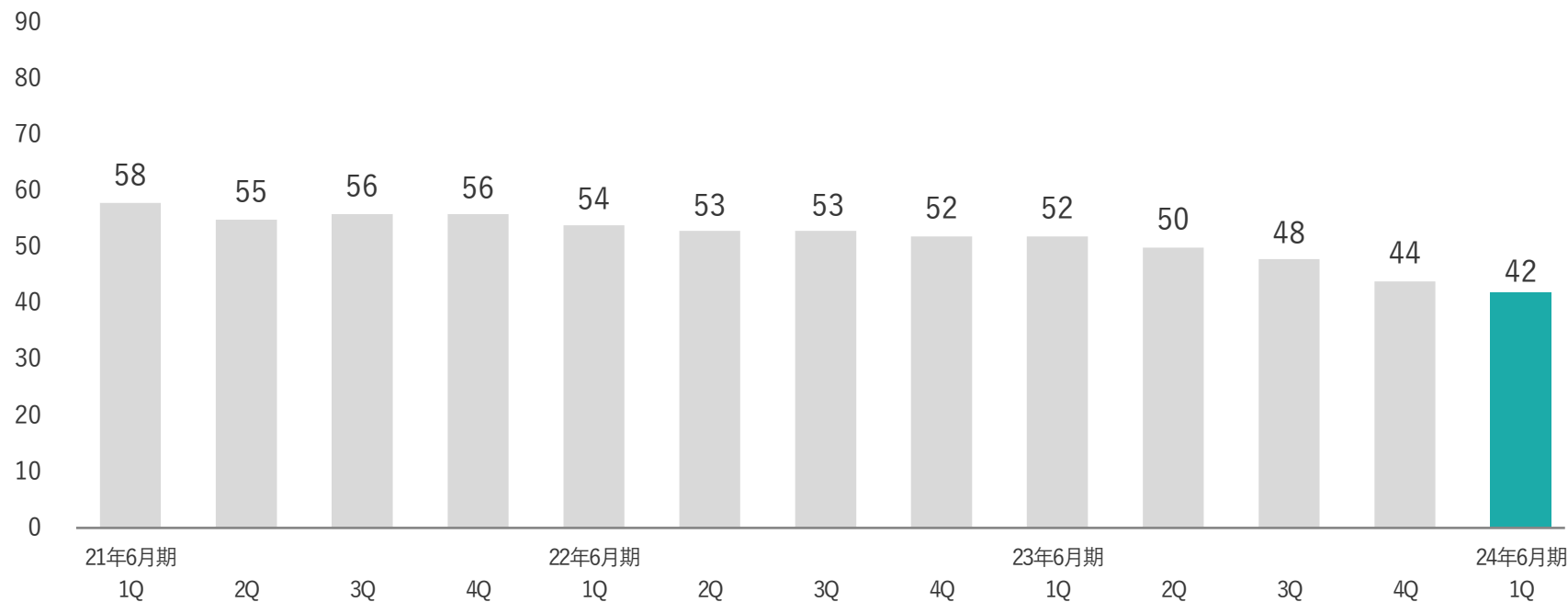
注：
1. Annual Recurring Revenue の略称。各月のMRR (対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。

CLOMO事業KPI③ ARPUの推移

OEM製品の展開を中心とした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

(千円)



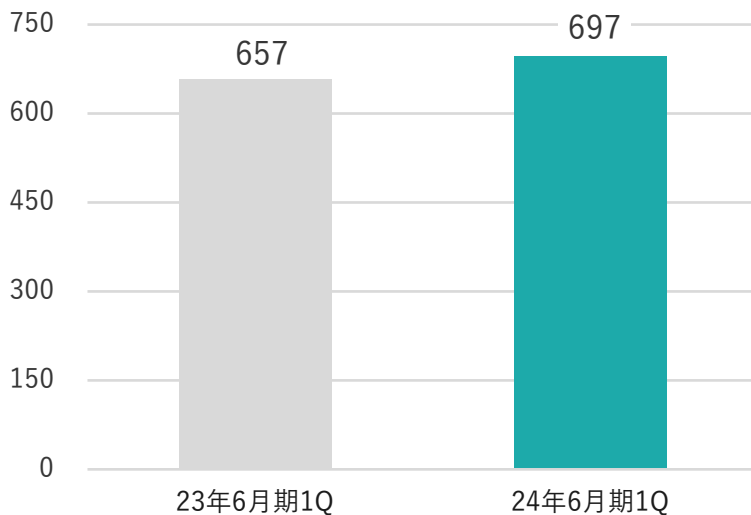
注：
1. Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各月時点におけるARRの1/12を、当月末時点の導入法人数で除して算出。

2024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)の実績については、売上高は697百万円(前年同期比 5.9%増)、営業利益は137百万円(前年同期比 17.3%減)

売上高

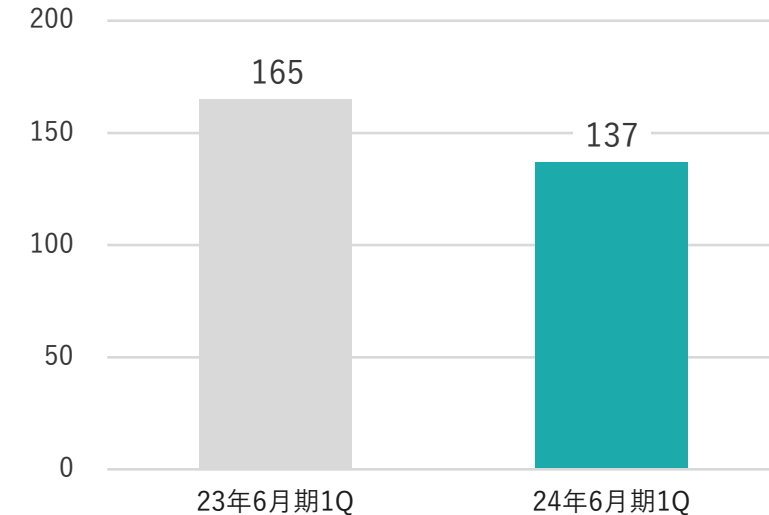
(百万円)



23年6月期1Q	24年6月期1Q	前年同期比
657百万円	697百万円	105.9% (+39百万円)

営業利益

(百万円)



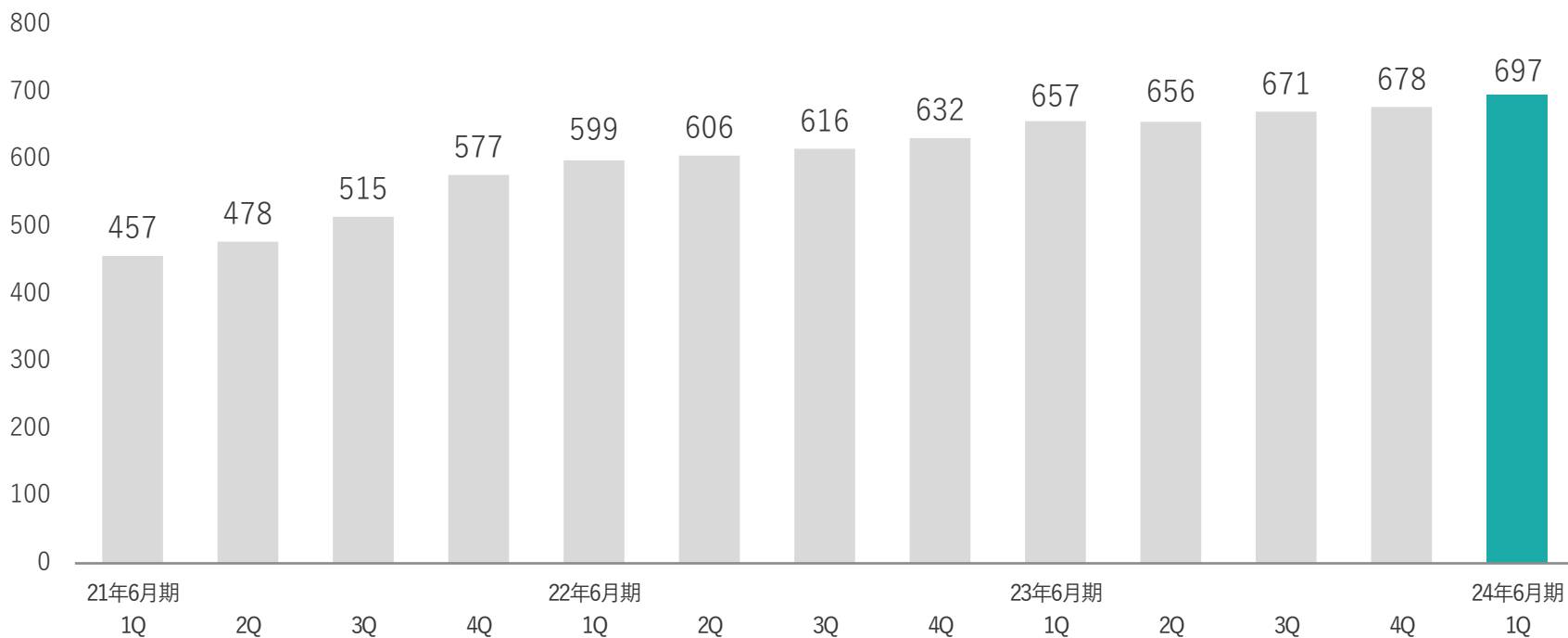
23年6月期1Q	24年6月期1Q	前年同期比
165百万円	137百万円	82.7% (-28百万円)

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、安定した成長を継続(CAGR 15.1%)

CLOMO事業 売上高(四半期合計)

(百万円)



2024年6月期 第1四半期 連結損益計算書

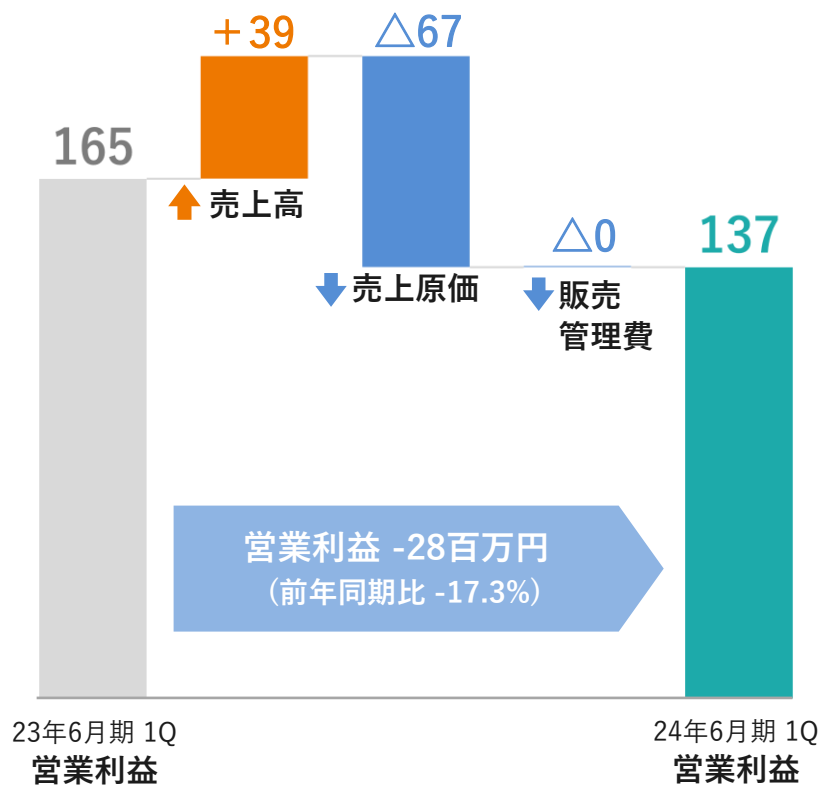
売上高は697百万円(前年同期比 5.9%増)、営業利益は137百万円(前年同期比 17.3%減)
ソフトウェア製品のリリースが増加し、減価償却費を中心に売上原価が増加

(単位：百万円)	23年6月期1Q (構成比)	24年6月期1Q (構成比)	増減率
売上高	657 (100.0%)	697 (100.0%)	+ 5.9%
うちCLOMO事業	657 (100.0%)	697 (100.0%)	+ 5.9%
うち投資事業	— (—%)	— (—%)	—%
売上原価	123 (18.8%)	191 (27.4%)	+ 54.6%
減価償却費	25 (3.9%)	84 (12.1%)	+ 230.9%
製造経費	82 (12.5%)	88 (12.7%)	+ 7.9%
その他	15 (2.4%)	17 (2.5%)	+ 12.0%
売上総利益	534 (81.2%)	505 (72.6%)	△5.3%
販売費及び一般管理費	368 (56.0%)	368 (52.9%)	+ 0.1%
人件費等	247 (37.7%)	234 (33.6%)	△5.4%
その他	120 (18.3%)	134 (19.3%)	+ 11.4%
営業利益	165 (25.2%)	137 (19.7%)	△17.3%
経常利益	165 (25.1%)	137 (19.7%)	△16.8%
法人税等	52 (8.0%)	44 (6.3%)	△16.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	112 (17.1%)	93 (13.4%)	△16.8%

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し、開発投資は計画通りに進捗
M&A⁽¹⁾に係る費用の計上により販売管理費は微増

(百万円)



↑ 売上高の増加 (+39)

- ・ CLOMO事業の拡大

↓ 売上原価の増加 (△67)

- ・ 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 (△0)

- ・ ベトナムに拠点を置く開発会社の子会社化に係る費用が発生
- ・ 当期は新卒採用を中心とした採用計画を立てており、中途採用人数の減少に伴い人材紹介費用が減少
2023年9月末の従業員数は122名（前期末比1名減）
- ・ ISMAP⁽²⁾取得に向けた監査費用は継続して発生
2024年6月期中の取得完了を目指して進行中

注：

1. 実施したM&Aの概要については、10月11日開示の「10KN JOINT STOCK COMPANYの株式取得（子会社化）に関するお知らせ」をご参照ください。
2. “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。

2024年6月期 第1四半期 連結貸借対照表

成長投資を進めながらも安定した財務基盤を維持し、自己資本比率は75.4%
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)	23年6月期	24年6月期1Q	増減
流動資産	2,645	2,580	△65
うち現金及び預金	2,055	1,981	△74
うち売掛金	260	277	+17
うち営業投資有価証券	240	240	±0
固定資産	753	736	△17
うちソフトウェア	210	176	△34
うちソフトウェア仮勘定	174	190	+16
資産合計	3,399	3,317	△82
流動負債	825	807	△18
うち契約負債	471	455	△16
固定負債	—	—	—
負債合計	825	807	△18
純資産合計	2,573	2,509	△64
負債純資産合計	3,399	3,317	△82

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	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	410,082,600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
グループ 会社	株式会社アイキューブドベンチャーズ

※2023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

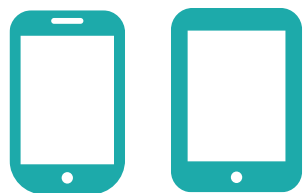
パーパス：笑顔につながる、まだ見ぬアイデア実現の母体となる
提供価値：デザインとエンジニアリングの力で、挑戦を支える

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

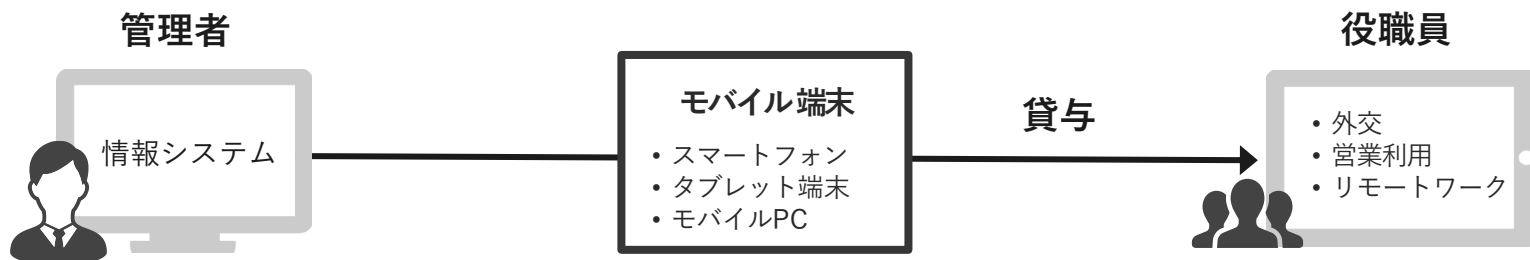
投資事業



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

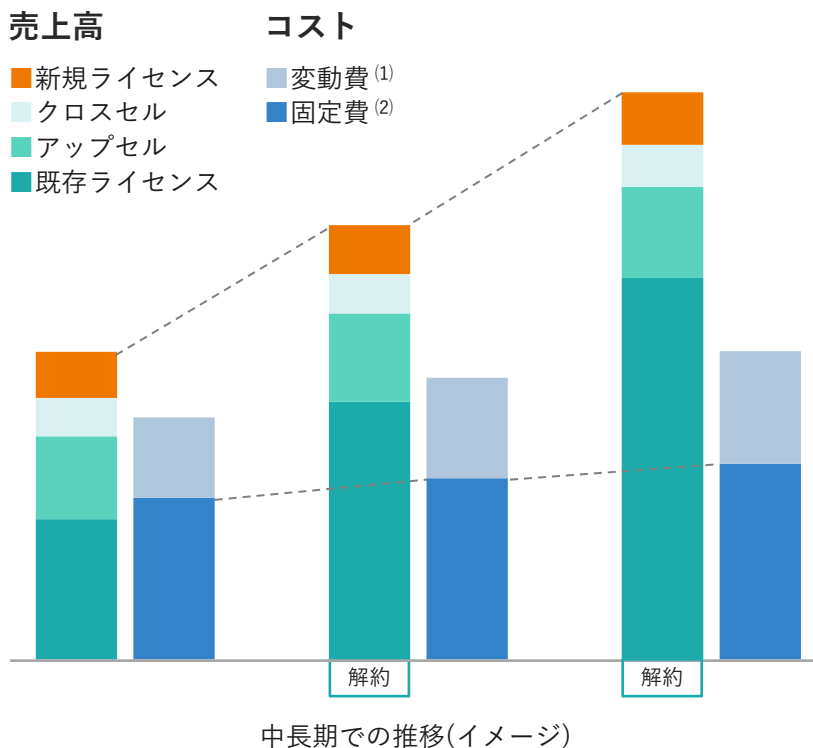
1. 安定した財務基盤
2. 強固な顧客基盤
3. 多様かつ柔軟な組織

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

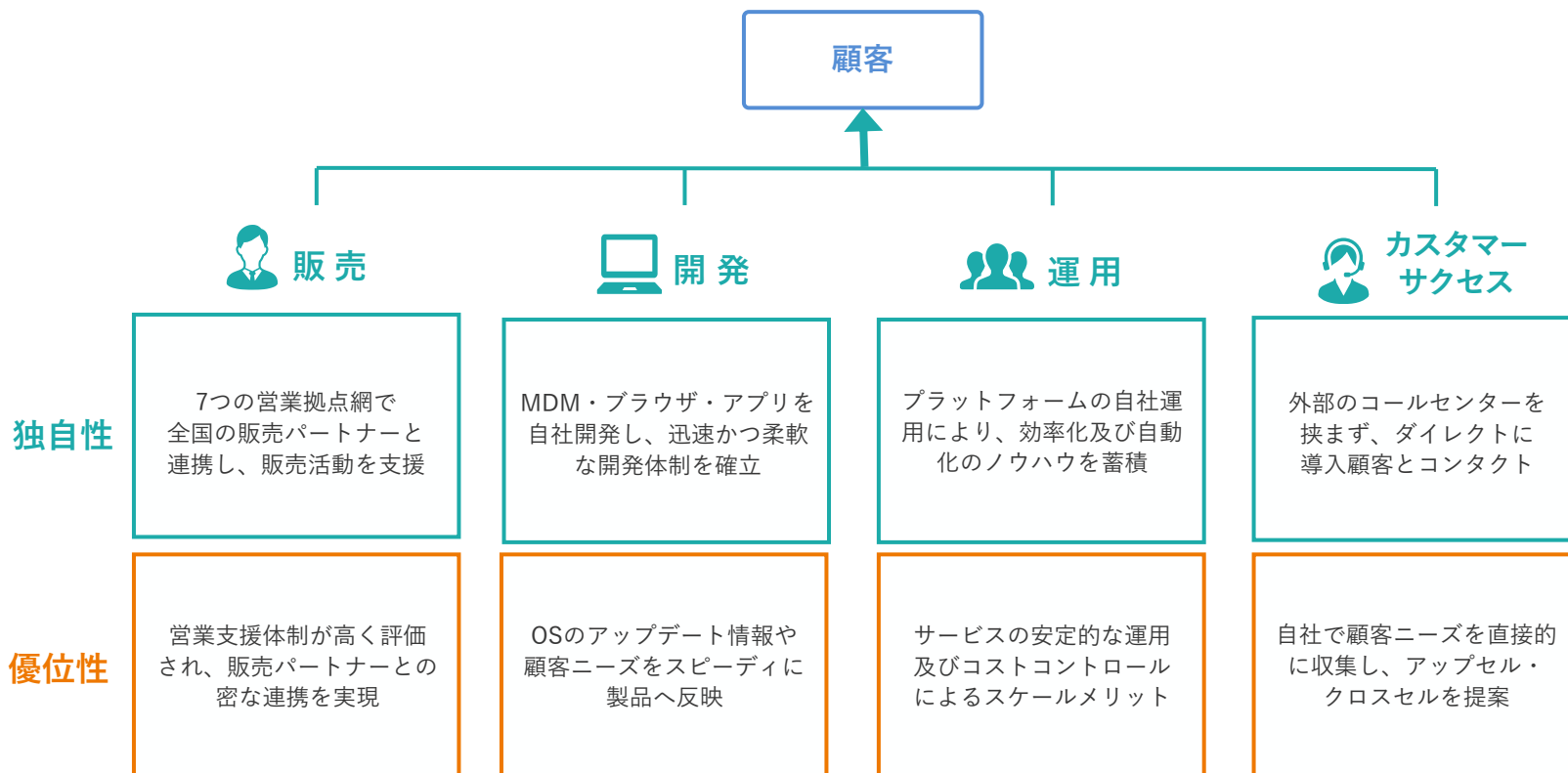
ソフトウェアの開発費用は、事業規模の拡大に非連動。さらに、販売パートナー主体の営業活動により、営業コストの増加を抑制、かつエリアの中核に絞った拠点開設が可能

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13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* / SHARP CORPORATION / SoftBank Corp / SOTI / VMware Workspace ONE / 360° Pulsus / 42Gears Mobility Systems

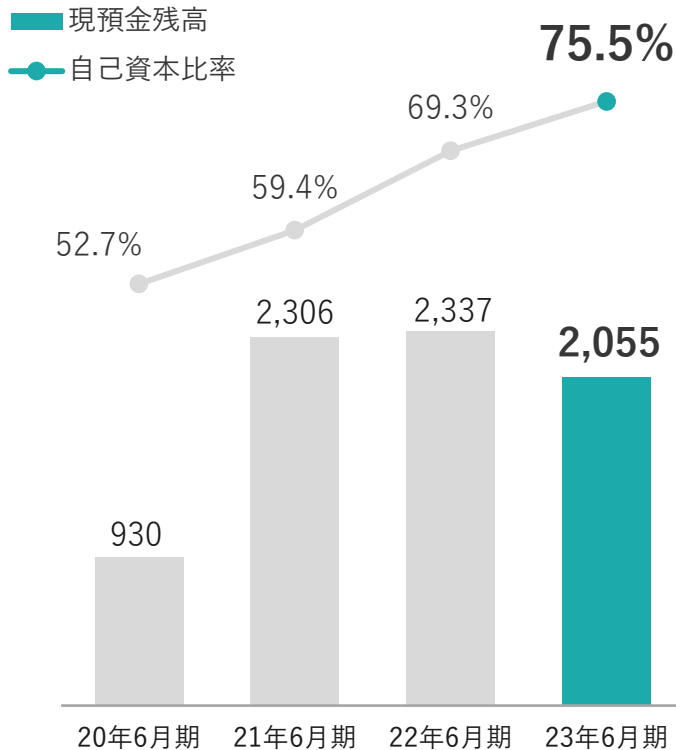
出所：「Android Enterprise Recommended」のHP(https://www.android.com/intl/ja_jp/enterprise/recommended/)、2023年10月31日時点において。

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

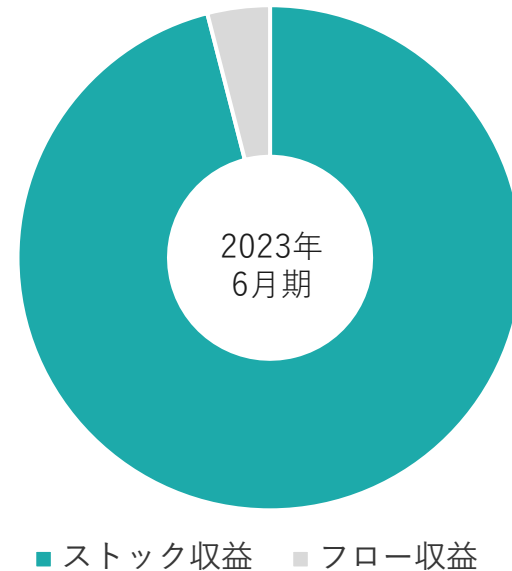
現預金残高及び自己資本比率の推移

(百万円)



ストック収益の割合

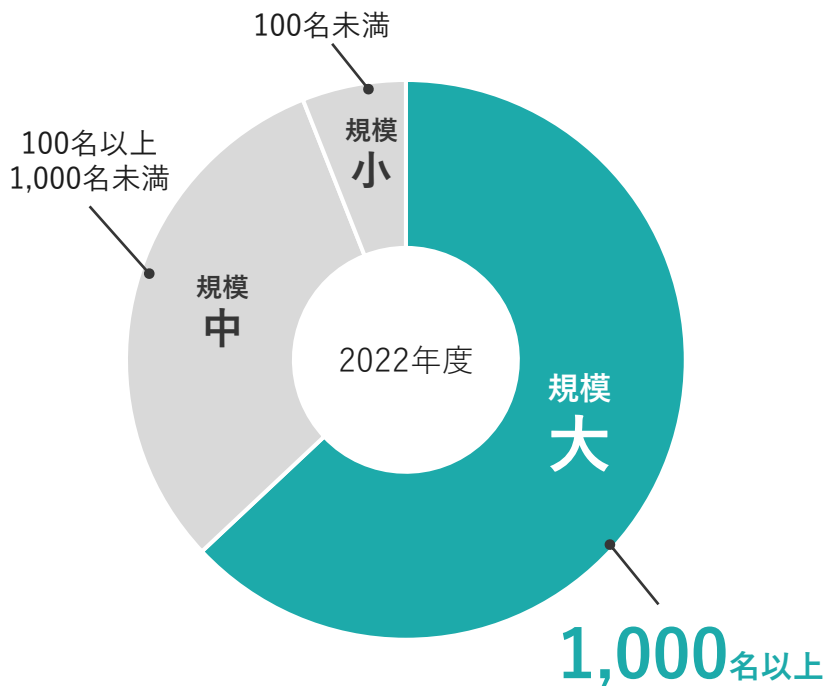
連結売上高の**96%**が
ストック収益



強固な顧客基盤

導入法人数は5,000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

4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：

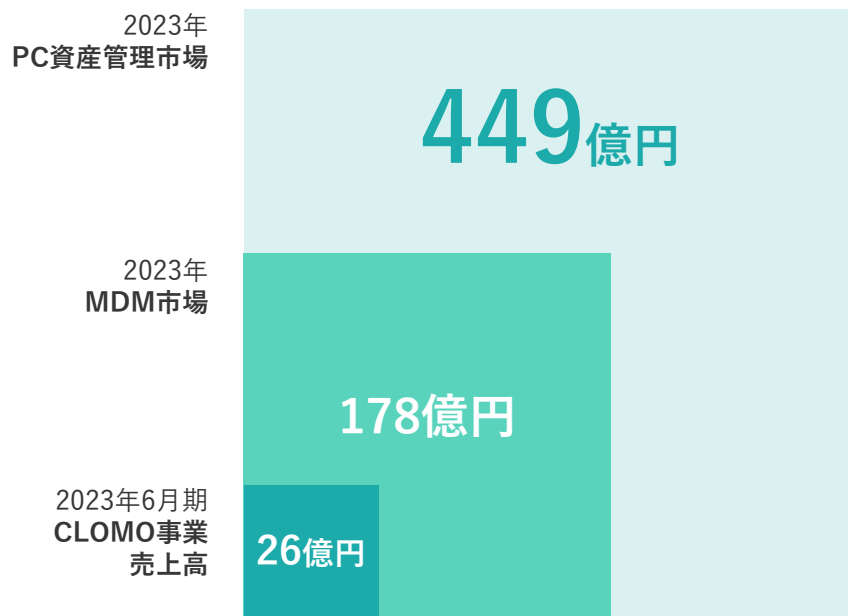
1. Great Place to Work® Institute Japanが世界共通の基準で従業員の意識調査を行う、「働きがいのある会社」ランキングにて、2021～2024年版と4年連続で「働きがいのある会社」として認定されました。

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。

CLOMO事業がターゲットとする市場

市場規模については、主軸となるMDM市場の市場規模は178億円

PC資産管理市場は2.5倍の449億円であり、ターゲットとする市場規模は全体で627億円



MDM市場

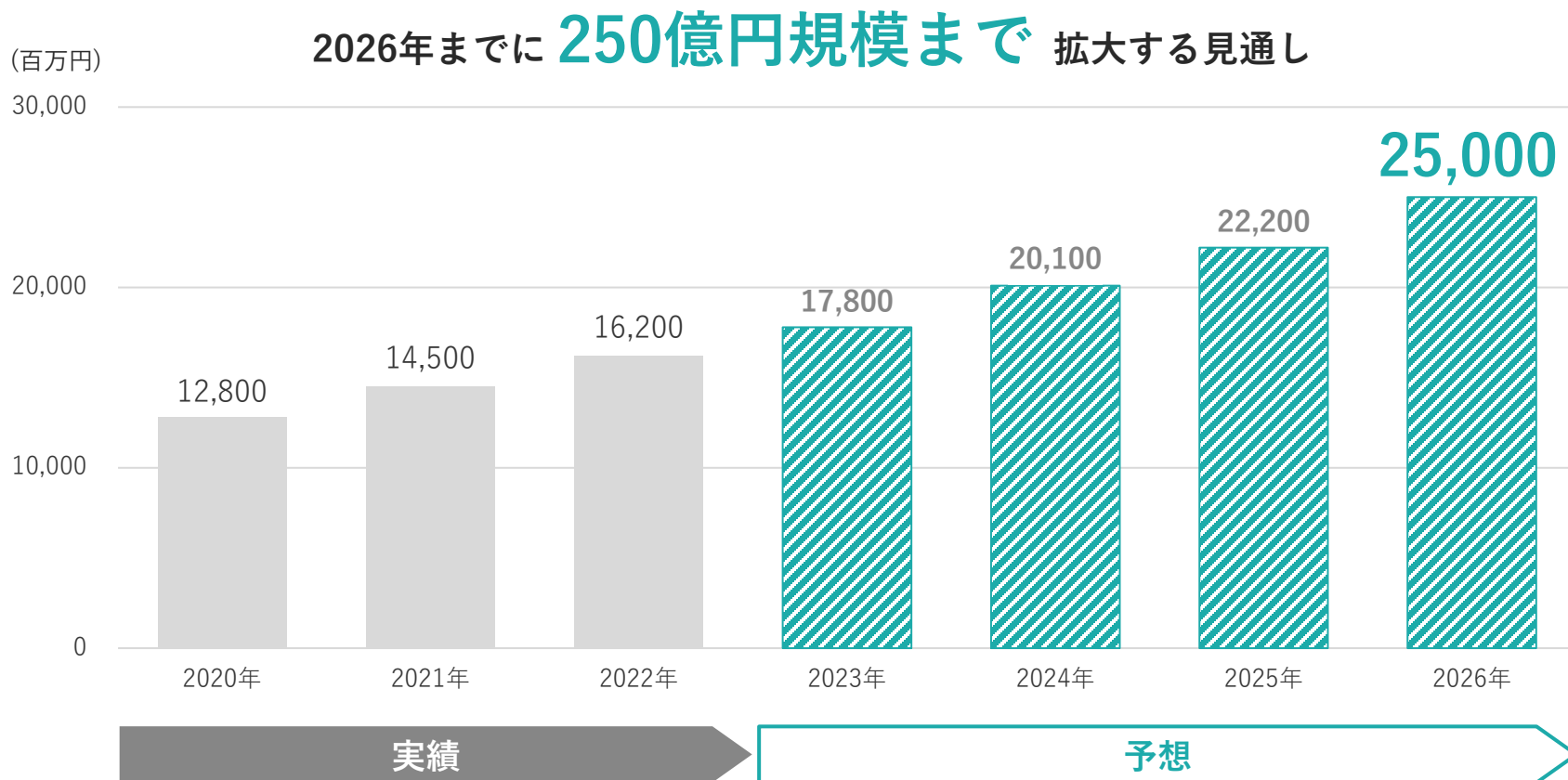
- 3G停波に向けて、法人のスマートフォンへの切り替えが加速
- DX化によって医療や製造・運送業の現場におけるモバイル端末導入が進み、管理対象端末が拡大
- リモートワークや働き方改革によるモバイルPCの管理ニーズ増加

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

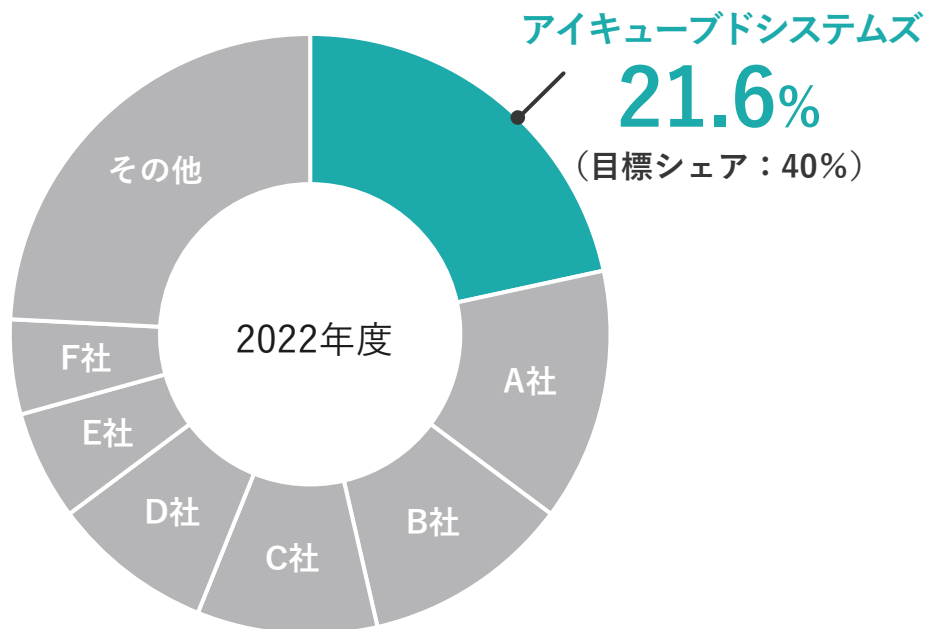


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション/コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望」2022年度版

国内MDM市場（自社ブランド）におけるシェア

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を達成
将来的な目標シェア40%の達成を目指す

MDMの自社ブランド出荷額シェア

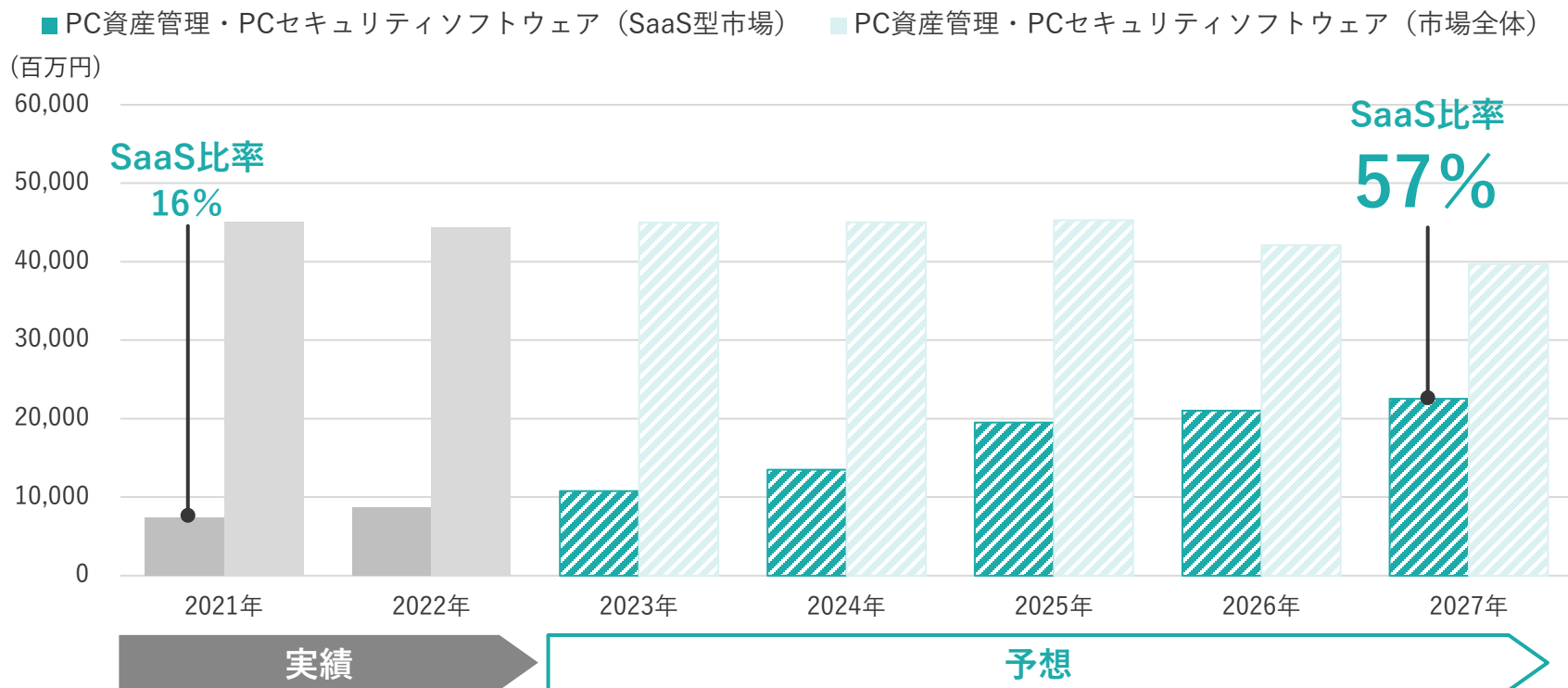


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「MDM自社ブランド市場 2022」

PC資産管理市場

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、MDMベンダーの参入機会が到来

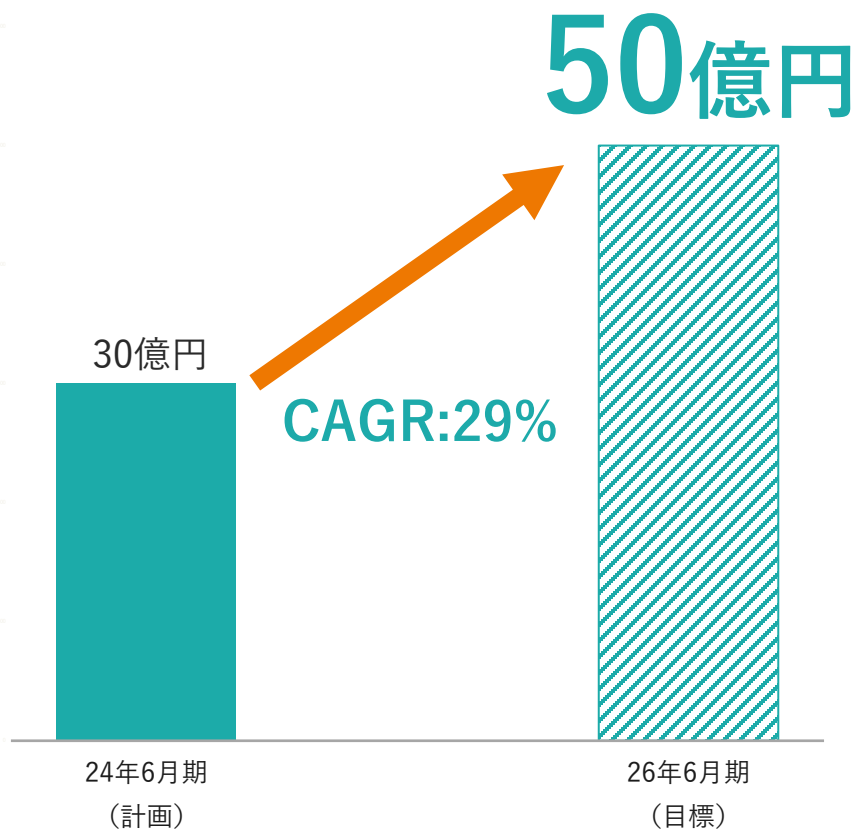
PC資産管理市場はオンプレミス型からSaaS型への移行が進む



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」

当社グループの中期売上目標（FY24-26）

2026年6月期までの3年間は、トップラインの拡大及びCLOMO事業以外の新規事業の創出に最大注力し、当社グループの持続的成長に向けた基盤構築に取り組む



注：
1. 2026年6月期までの累計投資額10億円については、自社CVCファンドを通じた投資額の計画値であり、VCファンドへのLP出資やM&Aについては含んでおりません。

● CLOMO事業の拡大

NTTドコモグループへのOEM提供を通じて顧客基盤の拡大を推進すると共に、オプションサービスの拡充によるARPUの向上を図ることで、さらなる売上増加に取り組む。

● 新規事業の創出

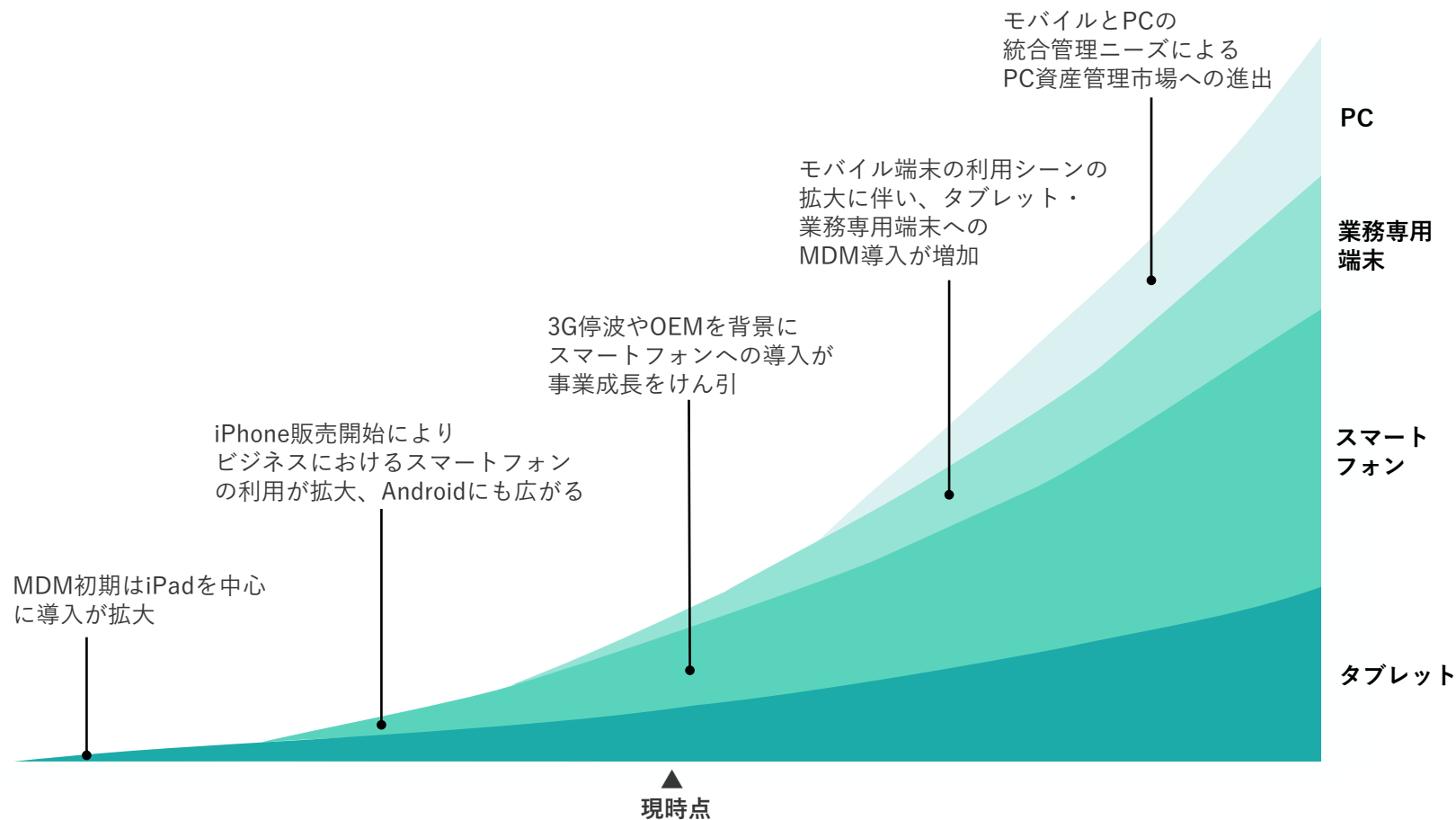
ITを含む広い事業領域をターゲットに、新規事業の開発を目指し、積極投資を実施。M&Aなど外部リソースの活用に加えて、社内で生まれたアイデアの事業化も積極的に検討。

● 投資事業の推進

2026年6月期までの累計投資額は10億円⁽¹⁾に達する計画であり、引き続きCVC投資を進めるほか、新規事業創出に向けた投資案件の発掘に取り組む。

CLOMO事業の売上成長イメージ

スマートフォンのビジネス利用拡大に伴い、当社事業はこれまで堅調に拡大
新たな管理対象端末へ市場が広がることでさらなる事業成長を見込む



CLOMO事業成長戦略

売上高50億円への到達に向けては、CLOMO事業の拡大を最重要ミッションと位置づけ、成長戦略の遂行により中期売上目標の達成を目指す

1 顧客基盤の拡大

- 「あんしんマネージャーNEXT」へのOEM提供を通じた顧客の増加
- 全国各地の営業拠点を活用すべく、販売パートナーの開拓を強化

2 ARPUの向上

- オプションサービスのさらなる拡充
- クロスセル提案体制の強化、商材を組み合わせたセットメニューなど顧客ニーズに応える販売戦略の実行

3 サービス価値の向上

- PC資産管理市場進出に向けた、追加機能の検討及び開発
- 2024年6月期中のISMAR取得による、CLOMOサービスの信頼性向上
- 他社のセキュリティ製品等との連携機能の開発
- OSパートナーとの連携強化による開発、サポート活動の円滑化

株主還元の方針

当社の中長期的な成長に期待していただける株主の皆さまに対して、積極的な株主還元を実施する方針を継続

配当金の推移（円）

