

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2024年9月25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 13
4. 業績の推移	P 21
5. 市場環境	P 26
6. 事業計画及び成長戦略	P 32
7. リスク情報	P 39

1. 会社概要

会社概要

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	413,018,600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 Member Android Enterprise Gold Partner Microsoft AI Cloud Partner
グループ会社	株式会社アイキューブドベンチャーズ 10KN COMPANY LIMITED

※2024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

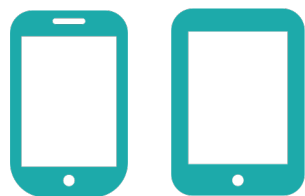
2. 事業概要

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

MDMが注目されている背景

DXやペーパーレス化の促進に伴い、多様な業種にてモバイル端末のビジネス利用が拡大一方で、モバイル端末の紛失や盗難等に起因するリスクへの対応ニーズが増加

モバイル端末の利用シーン（一部）

● スマートフォン

従業員への貸与端末（業務上の携帯電話）
医療機関における内線ツール

● タブレット

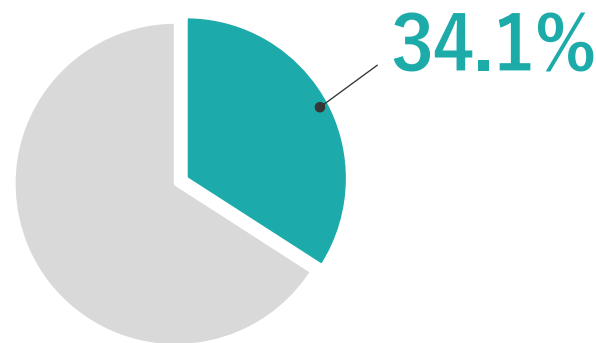
教育現場における児童への貸与端末
接客業の店舗における予約・在庫管理や決済用端末

● 業務専用端末

運送業における配達員の配送管理用端末
製造業における図面確認、連絡用端末

モバイル端末管理（MDM）の必要性

「従業員によるデータ、情報機器の紛失・盗難」
を3社に1社が経験

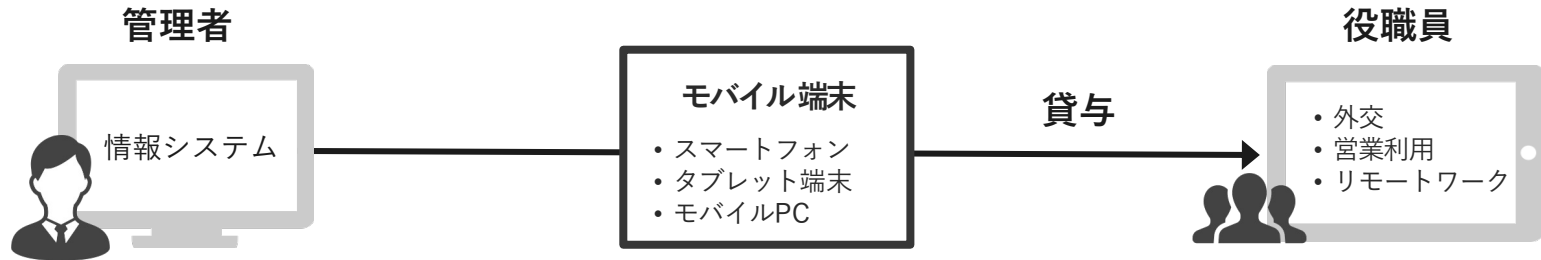


企業が過去1年間に経験したセキュリティインシデントで最も多かったのは「従業員によるデータ、情報機器の紛失・盗難」で、34.1%

出所：一般財団法人日本情報経済社会推進協会「JIPDEC IT-Report 2023 Spring」

CLOMO事業の概要（サービス内容）

モバイル端末のビジネス利用におけるセキュリティリスクを軽減するためのMDMサービス及びモバイル端末のさらなる活用を実現するアプリケーションサービスを提供



	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

国内MDM市場13年連続シェアNo.1の達成

2010年にサービスイン後、CLOMO MDMは継続的に顧客規模を拡大
国内MDM市場(自社ブランド)において、13年連続のシェアNo.1⁽¹⁾を達成

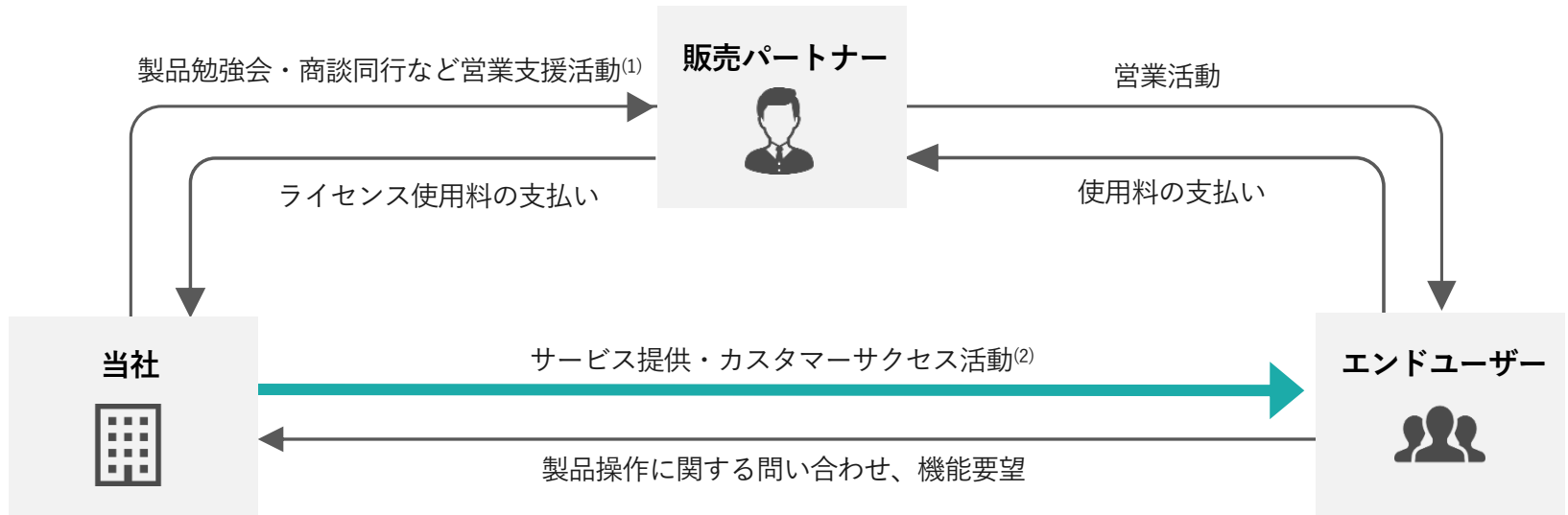


注：

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(<https://mic-r.co.jp/mr/00755/>)」2011～2013年度出荷金額、「MDM自社ブランド市場(ミックITリポート12月号: <https://mic-r.co.jp/micit/2023/>)」2014～2022年度出荷金額・2023年度出荷金額予測

CLOMO事業の概要（販売体制）

販売パートナーと連携したサービス展開を基本とする一方で、導入顧客に対しては豊富な製品知識を有するカスタマーサクセス部門が、ダイレクトにサポート

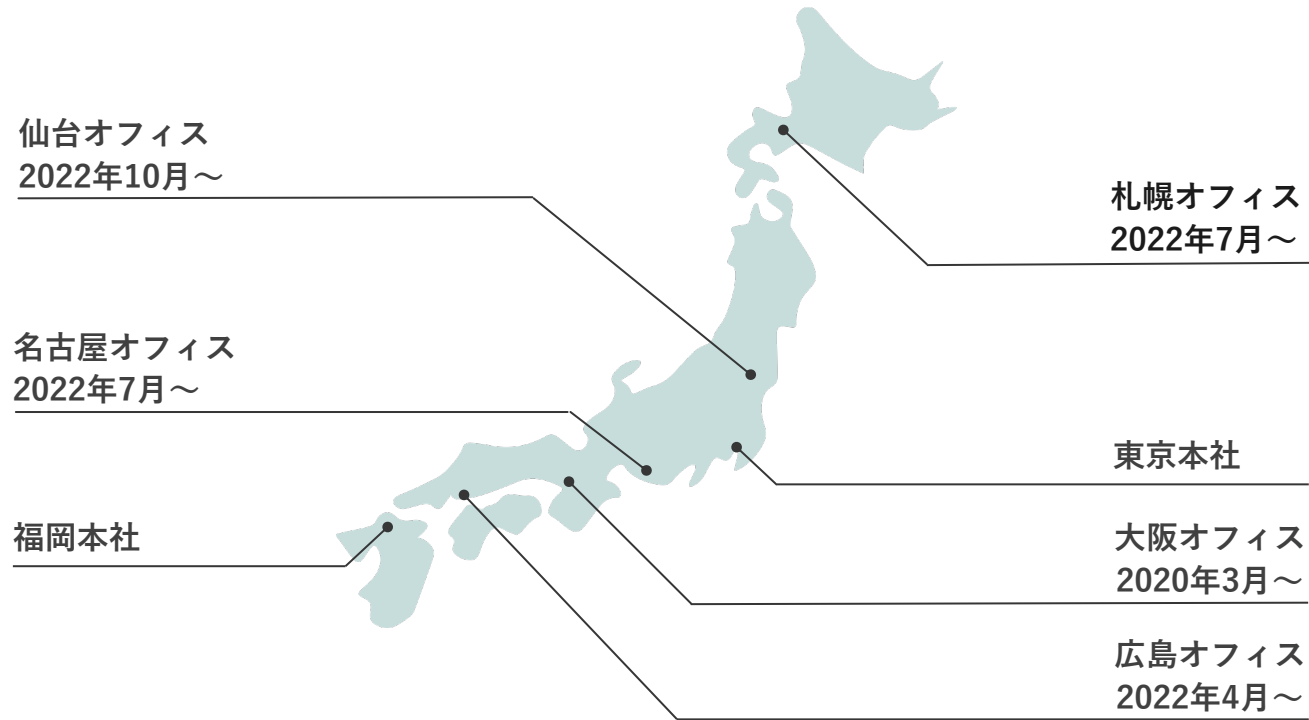


注：

1. 販売パートナーに対する営業支援活動のほか、潜在顧客に対しては導入事例記事広告やセミナー・イベント出展などを中心としたマーケティング活動を行っております。
2. カスタマーサクセス活動として、顧客からの問い合わせに対するサポート対応や定期的な顧客面談、製品操作に関するセミナーやユーザーミーティングの開催、アップセルやクロスセルの提案を行っております。

全国をカバーする営業拠点網

7箇所の拠点を設け、全国を広くカバーする営業体制が完成
地方の導入顧客及び販売パートナーの支援が可能な営業体制を構築



投資事業の概要

CVC子会社である株式会社アイキューブドベンチャーズを通じて、幅広い領域に対してスタートアップ投資を実施し、投資活動を通じて当社グループのさらなる成長を目指す

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開発元との強固なパートナーシップ

2 経営資源

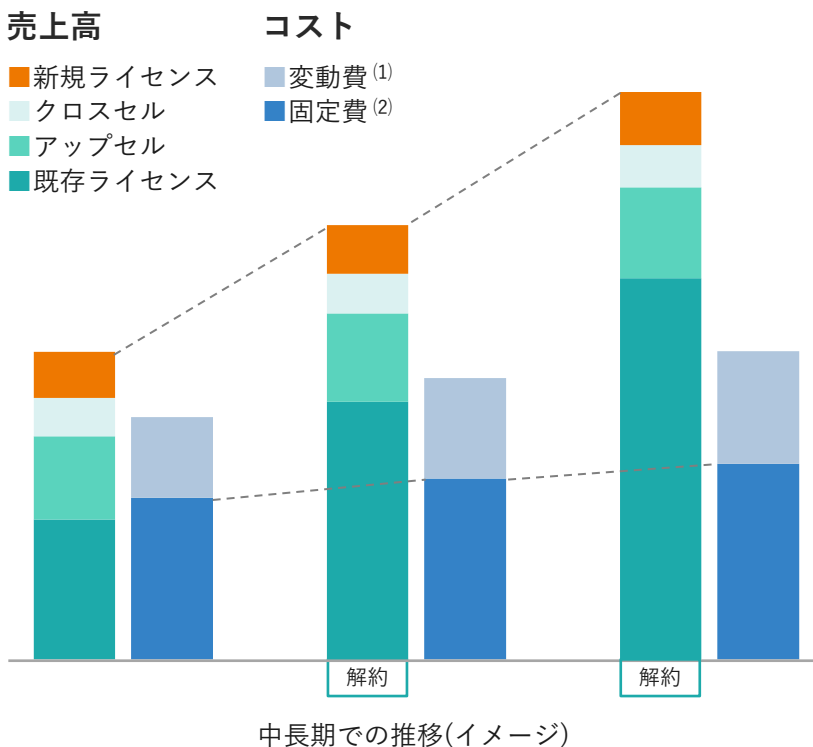
1. 安定した財務基盤
2. 強固な顧客基盤
3. 多様かつ柔軟な組織

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

新規顧客の獲得

販売パートナーと協力し、新規顧客を拡大

既存顧客の売上成長

顧客へ直接アプローチし、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

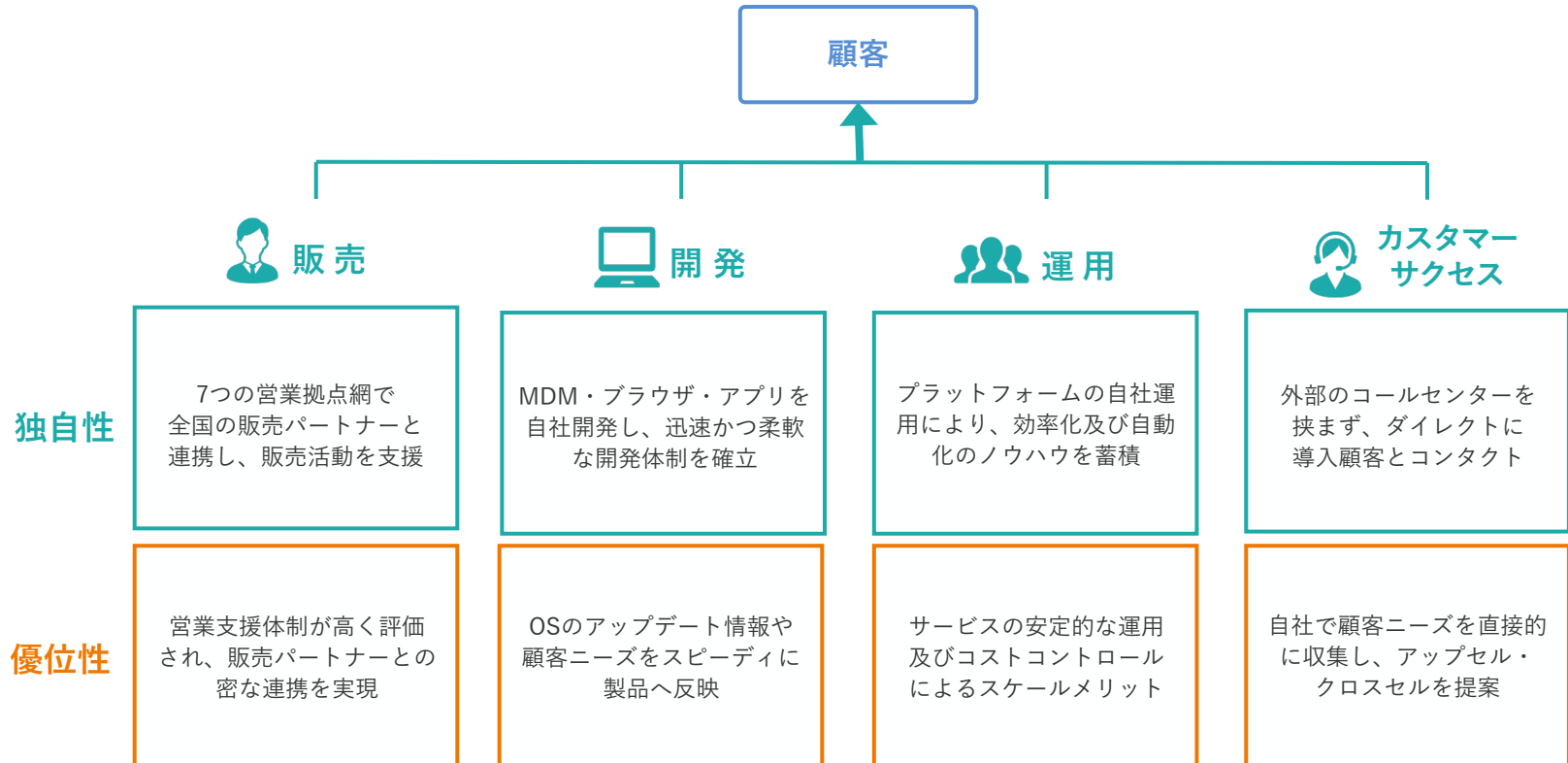
ソフトウェアの開発費用は、事業規模の拡大に非連動。さらに、販売パートナー主体の営業活動により、営業コストの増加を抑制、かつエリアの中核に絞った拠点開設が可能

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開発元との強固なパートナーシップ

Google社が提供する「Android Enterprise Partner Program」のGold Partnerに認定パートナーシップを通じて製品力を高めながら、Androidデバイス領域での顧客開拓を推進



技術力の高さや、CLOMOサービスの豊富な導入実績、顧客サポートの手厚さなどが評価され、当社はGold Partnerとして認定されています

パートナーシップを通じた製品品質の向上

Google社が開催するカンファレンス等への参加や、技術的なサポートを優先的に受けられることで、CLOMOの製品開発や顧客サポートの継続的な品質向上を実現

Androidデバイス領域における顧客開拓

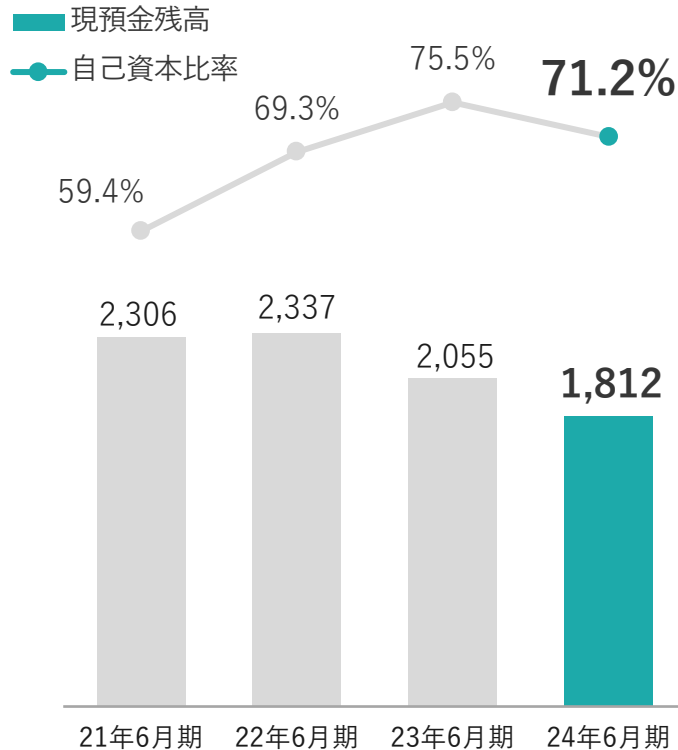
CLOMOはGoogle社の求める技術水準を満たす製品に与えられる「Android Enterprise Recommended」を継続的に取得しており、法人向けAndroidデバイス領域での顧客開拓を推進

安定した財務基盤

自己株式取得等により前期比でやや減少したものの、現預金残高及び自己資本比率は一定の水準を維持
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

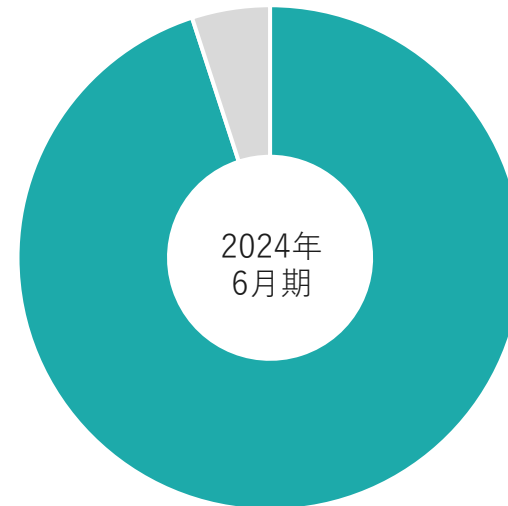
現預金残高及び自己資本比率の推移

(百万円)



ストック収益の割合

連結売上高の**95%**が
ストック収益

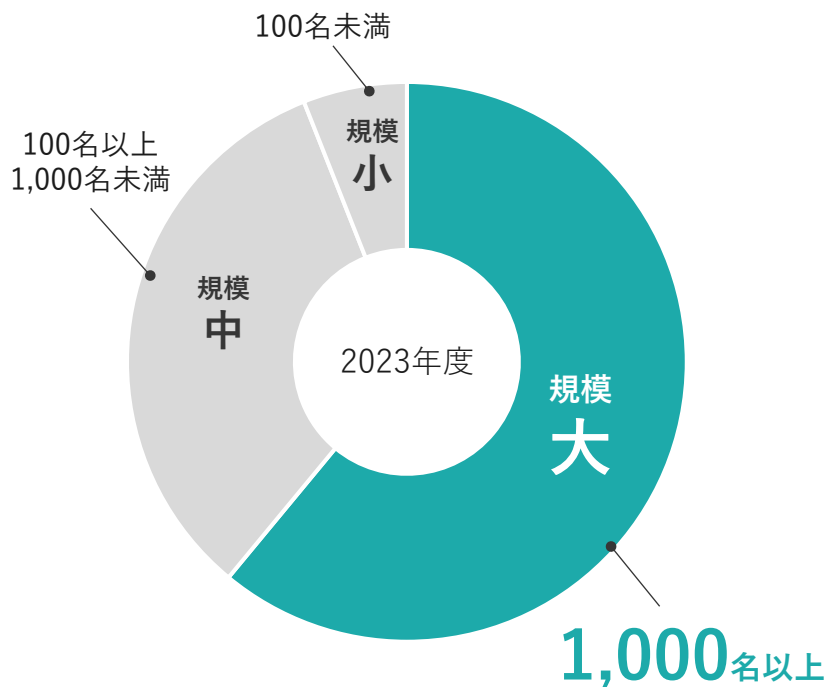


■ ストック収益 ■ フロー収益

強固な顧客基盤

導入法人数は6,700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



ほか、多数

出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
「ハイブリッドワークの最適解をもたらす コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2023年度版 (<https://mic-r.co.jp/mr/02880/>)」

多様かつ柔軟な組織

多様性のある組織づくりと柔軟な働き方の実現を通じて、積極的に挑戦に取り組む文化を醸成
4年連続で「働きがいのある会社⁽¹⁾」へ認定、3年連続で「ストレスフリーカンパニー⁽²⁾」を受賞

多様性のある組織と柔軟な働き方⁽³⁾

男女比

6:4

外国籍の社員比率

7%

育休取得率

100%

平均時間外労働時間

4.5時間

評価機関からの認定

「働きがいのある会社」
4年連続で認定



「ストレスフリーカンパニー」
3年連続で受賞



ストレスフリーカンパニー
2024

注：

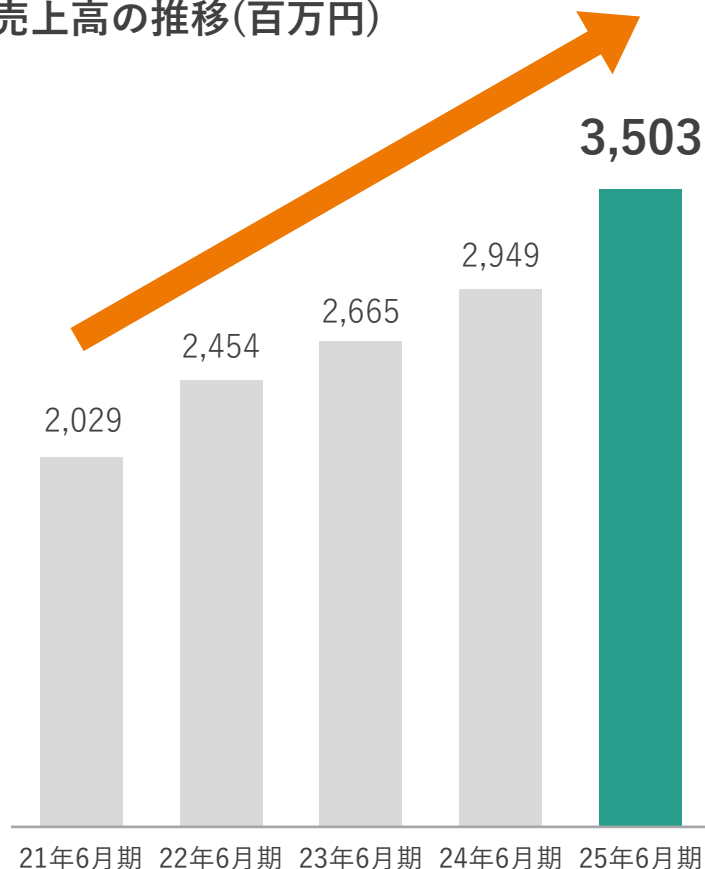
1. Great Place to Work[®] Institute Japanが世界共通の基準で行う従業員の意識調査の結果をもとに、一定水準以上の企業を「働きがいのある会社」として認定する制度です。
2. 株式会社 HR データラボが、厚生労働省の定めた「職業性ストレス簡易調査票」を利用したストレスチェックの結果をもとにストレスフリーな企業を表彰する制度です。
3. 各種指標は親会社単体の2024年6月末時点（及び2024年6月期通期）の実績であり、小数点以下を四捨五入しております。なお、2024年6月末時点における連結従業員数は157名、うち外国籍の社員比率は約23.0%です。

4. 業績の推移

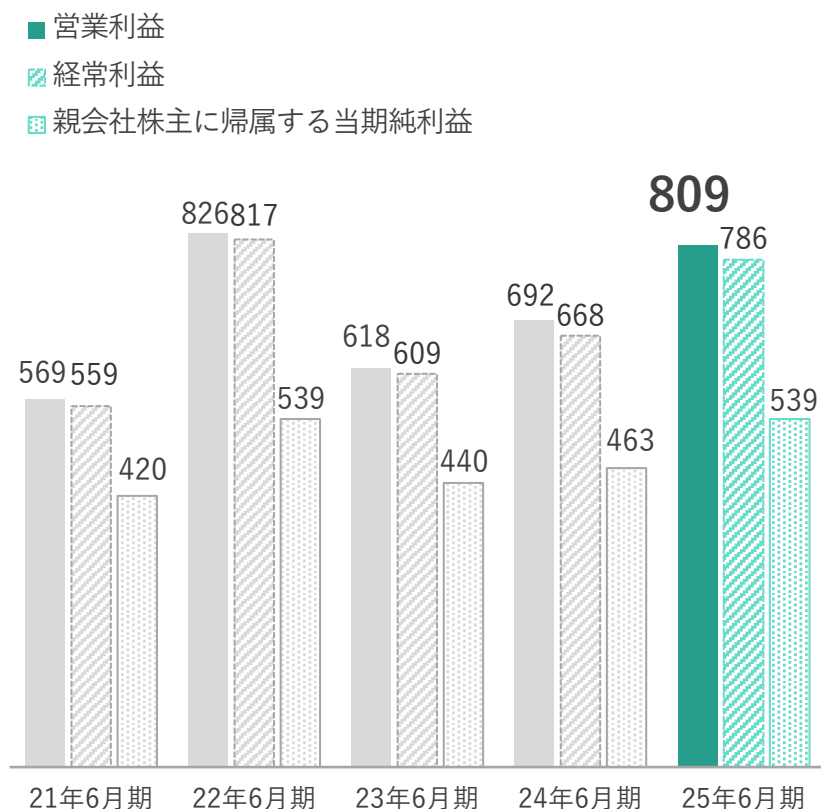
2025年6月期 連結業績見通し

売上高は3,503百万円（CAGR 14.6%）、営業利益は809百万円（CAGR 9.2%）

売上高の推移(百万円)



利益の推移(百万円)

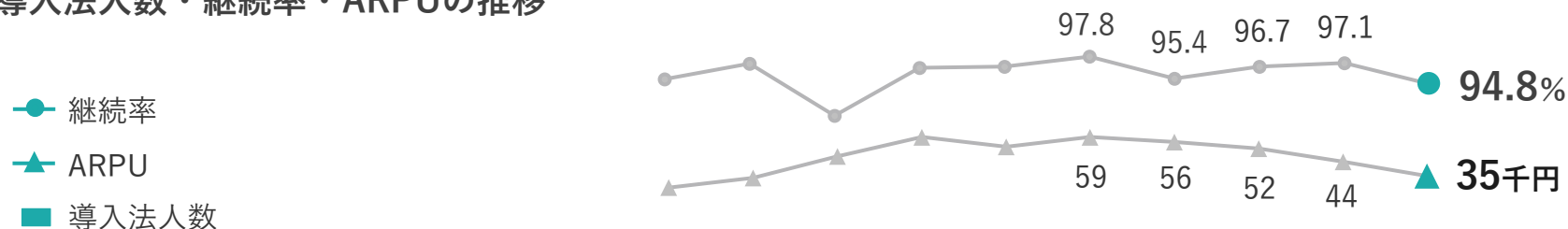


※2022年6月期より連結決算に移行したため、2021年6月期までは単体決算、2022年6月期以降は連結決算数値を記載しております。

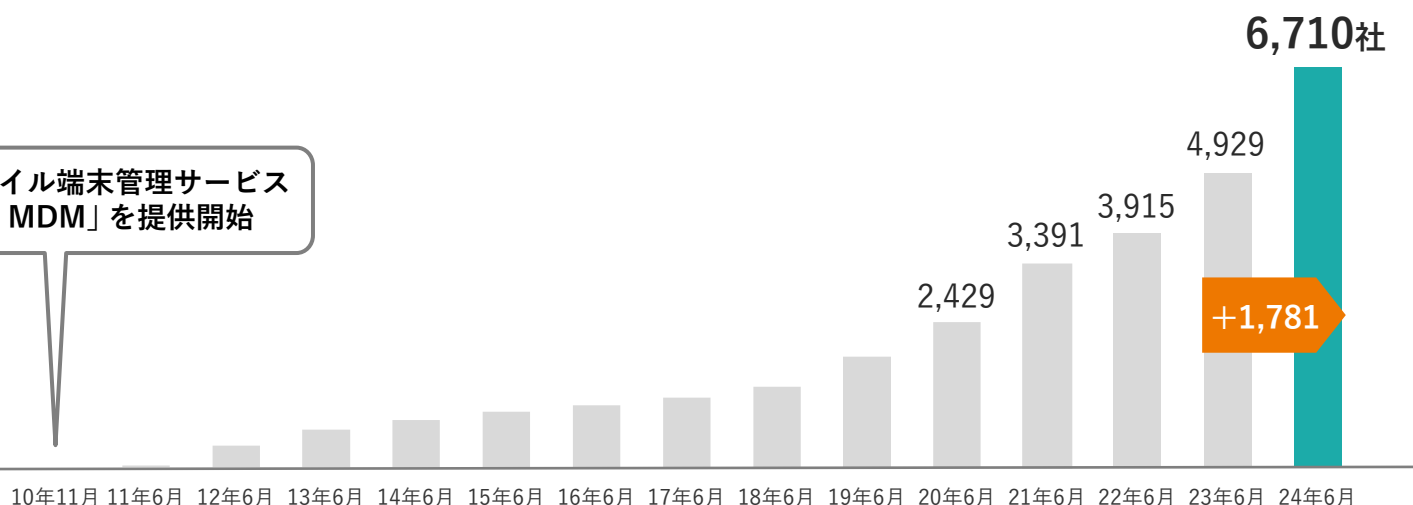
CLOMO事業KPI 導入法人数・継続率・ARPU

顧客基盤拡大の施策が進んだ結果、ARPU⁽¹⁾は低下傾向が続くものの、導入法人数は大きく増加
 期間限定の大口案件が契約満了となったことで継続率⁽²⁾は一時的に低下するも、計画並みの水準

導入法人数・継続率・ARPUの推移



法人向けモバイル端末管理サービス「CLOMO MDM」を提供開始



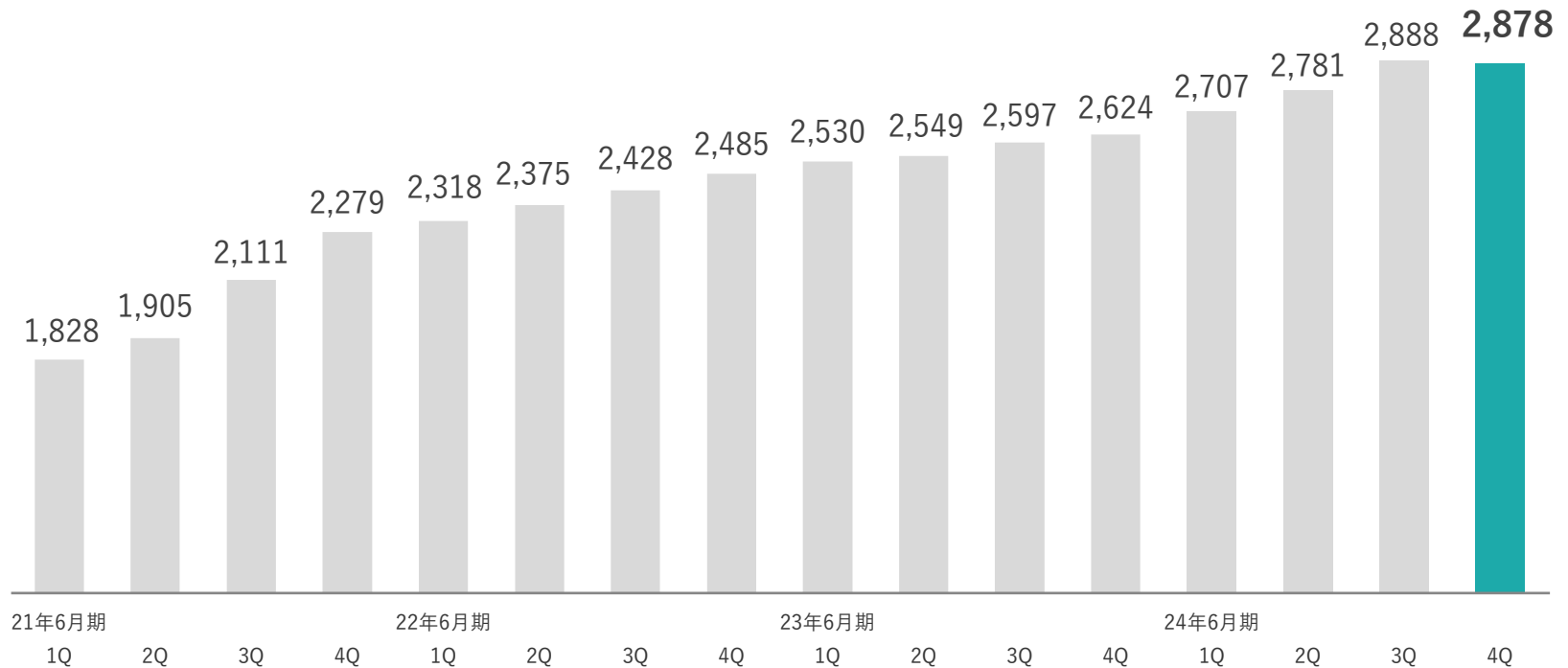
注：
 1. Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各月時点におけるARRの1/12を、当月末時点の導入法人数で除して算出。
 2. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出。

CLOMO事業KPI ARR

サブスクリプションビジネスの主要KPIであるARR⁽¹⁾は、期間限定案件の契約満了により直近3Q比では微減となったものの、顧客基盤の拡大を背景に前年同期比で+9.7%の成長となり、順調に推移

各四半期末時点のARR推移

(百万円)



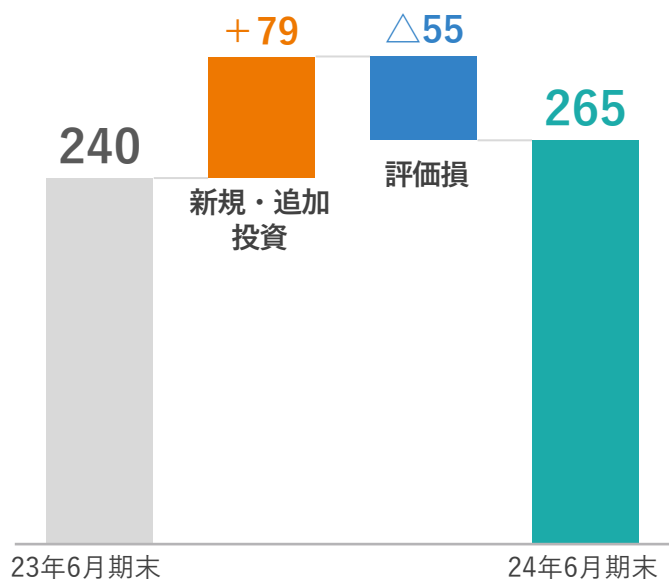
注：
1. Annual Recurring Revenue の略称。各月のMRR (対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。

投資活動の状況

子会社である株式会社アイキューブドベンチャーズを通じたスタートアップ投資を推進
2024年6月期は新たに2社へ投資し、投資先は累計7社

営業投資有価証券⁽¹⁾の増減内訳

(百万円)



2024年6月期の新たな投資先企業

- 株式会社日本風洞製作所



風洞試験装置や風力発電機、水力発電機などの流体機械の開発、提供

- 株式会社スペースシフト



太陽光を必要としない「SAR衛星」で撮影した画像データの解析データを販売

注：

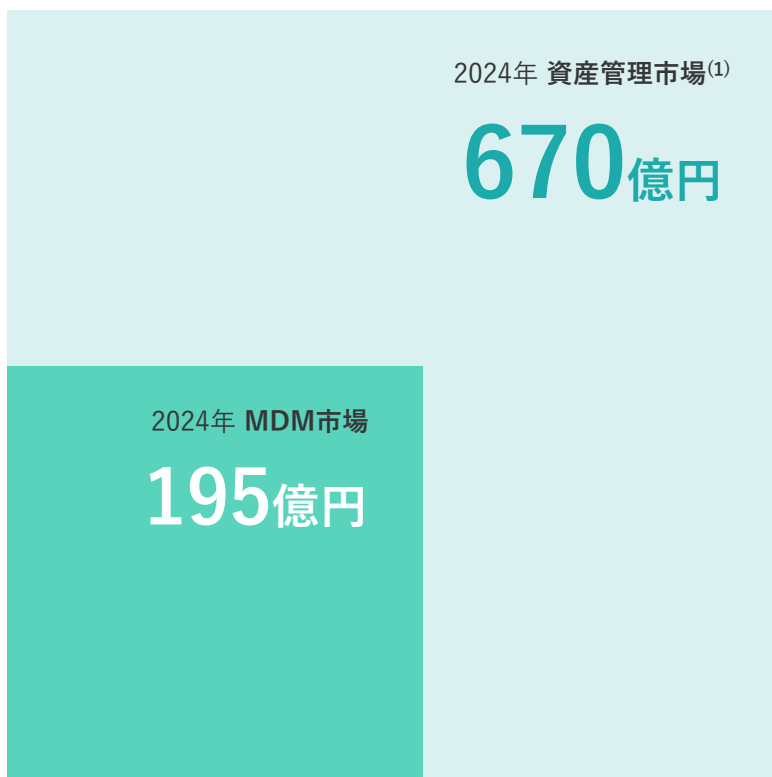
1. 当社の連結子会社であるアイキューブド1号投資事業有限責任組合による運用総額の内、当社の連結持分。

5. 市場環境

CLOMO事業がターゲットとする市場

主軸となるMDM市場の市場規模は195億円

ターゲットとする市場規模は全体で670億円と、CLOMO事業は大きなポテンシャルを持つ



市場の成長要因

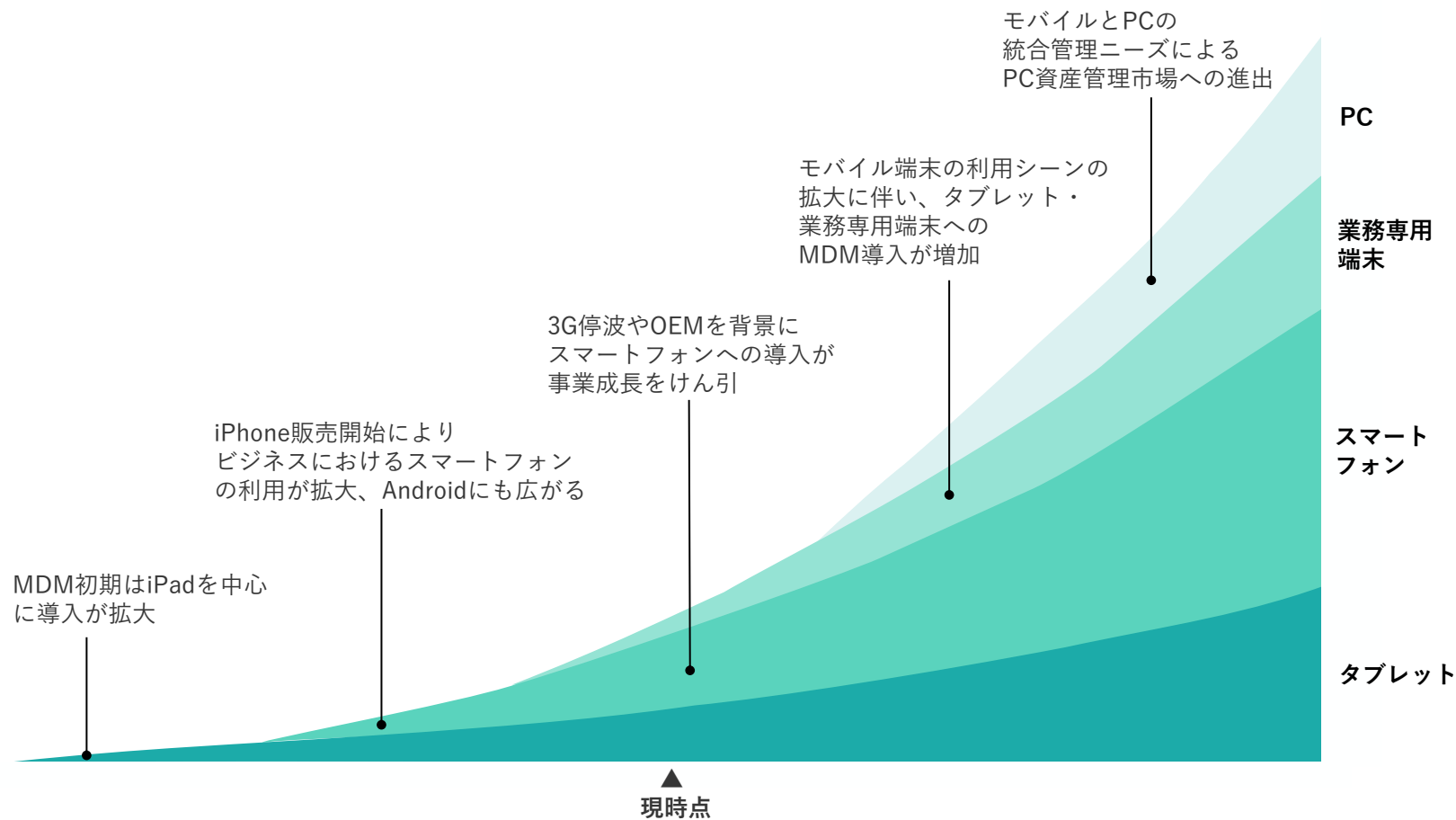
- 3G停波に向けて、法人のスマートフォンへの切り替えが加速することで、スマートフォンへのMDM導入の機会が増加
- DX化によって医療や製造・運送業の現場におけるモバイル端末の導入が進み、業務用タブレットや業務専用端末など、MDMの管理対象端末が拡大
- PC資産管理／セキュリティソフトウェアはSaaS化が加速し、さらにPCとモバイル端末の統一管理のニーズ増加に伴い、MDMベンダーのPC資産管理市場への参入機会が見込まれる

注：

1. MDM市場の2024年市場規模予想額及びPC資産管理市場の2024年市場規模予想額を合算した金額です。各市場の市場規模についての詳細は、次頁以降をご参照ください。

CLOMO事業の売上成長イメージ

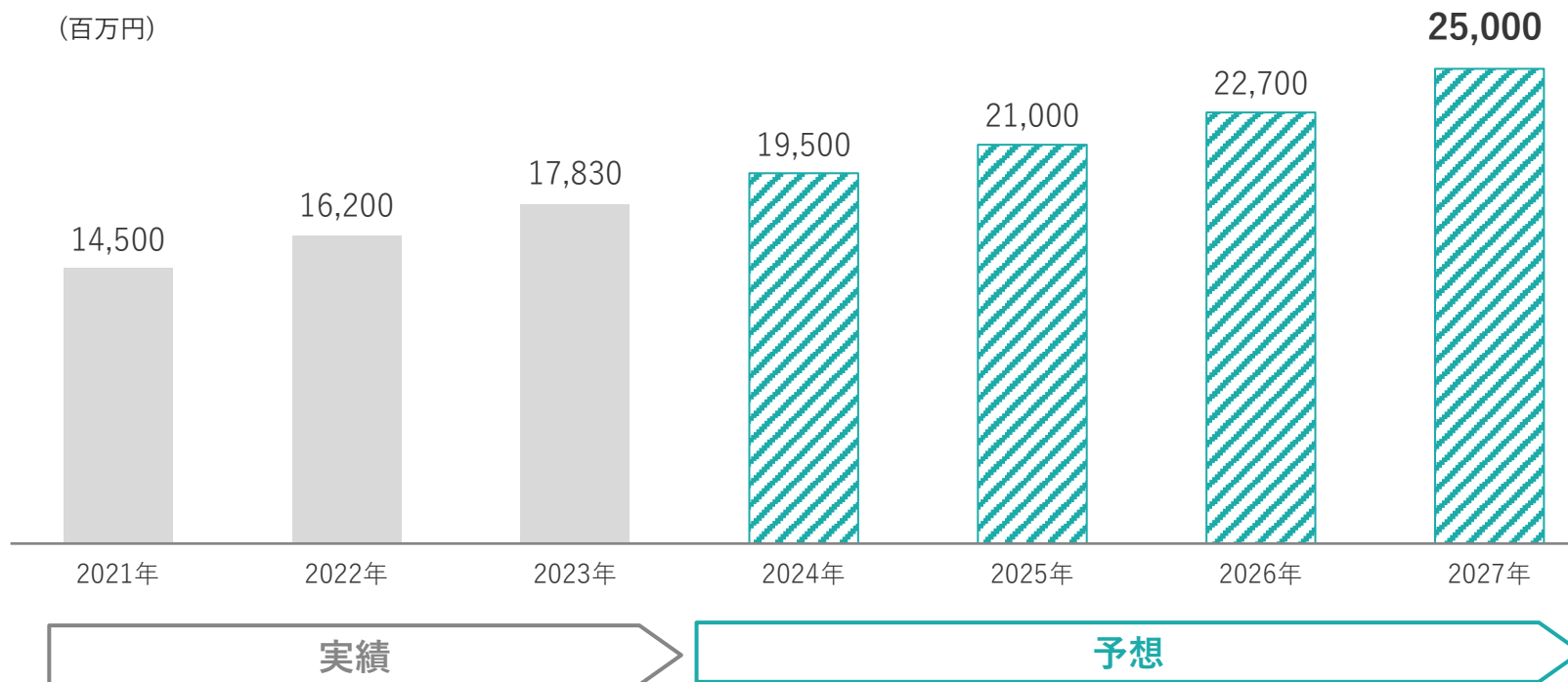
スマートフォンのビジネス利用拡大に伴い、当社事業はこれまで堅調に拡大
新たな管理対象端末へ市場が広がることでさらなる事業成長を見込む



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

2027年までに **250億円規模** まで拡大する見通し

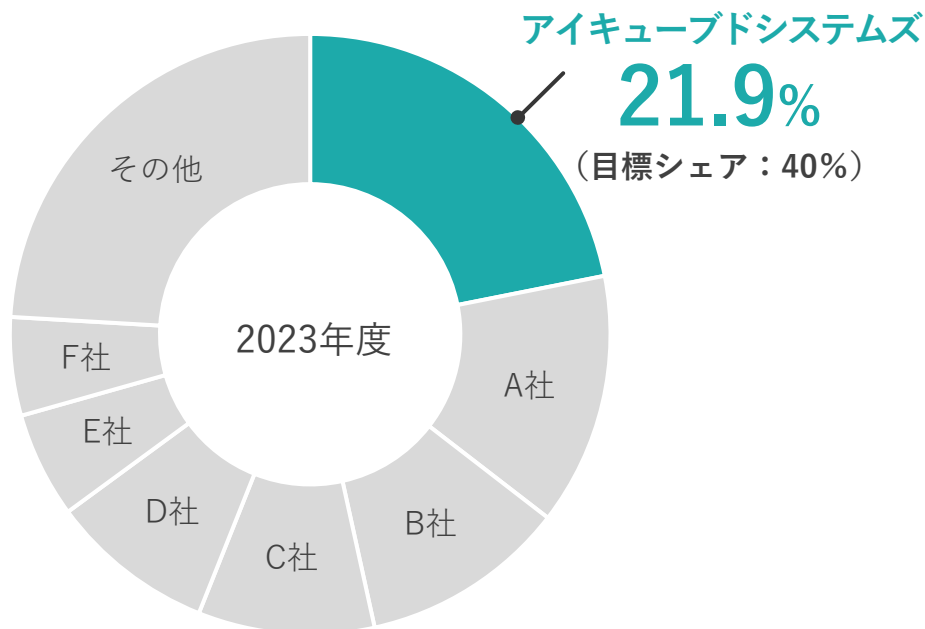


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「ハイブリッドワークの最適解をもたらす コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2023年度版 (<https://micr.co.jp/mr/02880/>)」。

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、13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

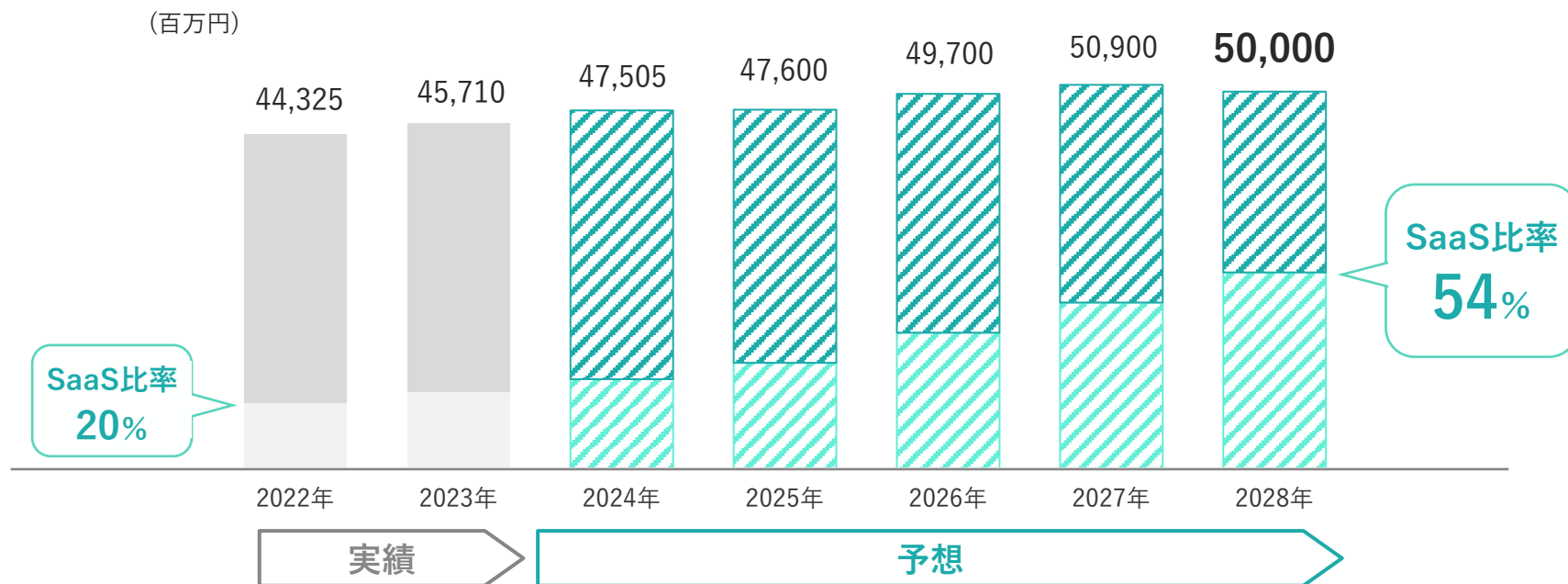


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「MDM自社ブランド市場(ミックITリポート12月号: <https://mic-r.co.jp/micit/2023/>)」2023年版
※自社ブランド製品のみを対象とした出荷額シェアであり、OEMによる出荷額は集計に含まれておりません。

PC資産管理市場の市場規模予測（出荷額）

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

2028年までにSaaS比率は **54%** まで拡大する見通し

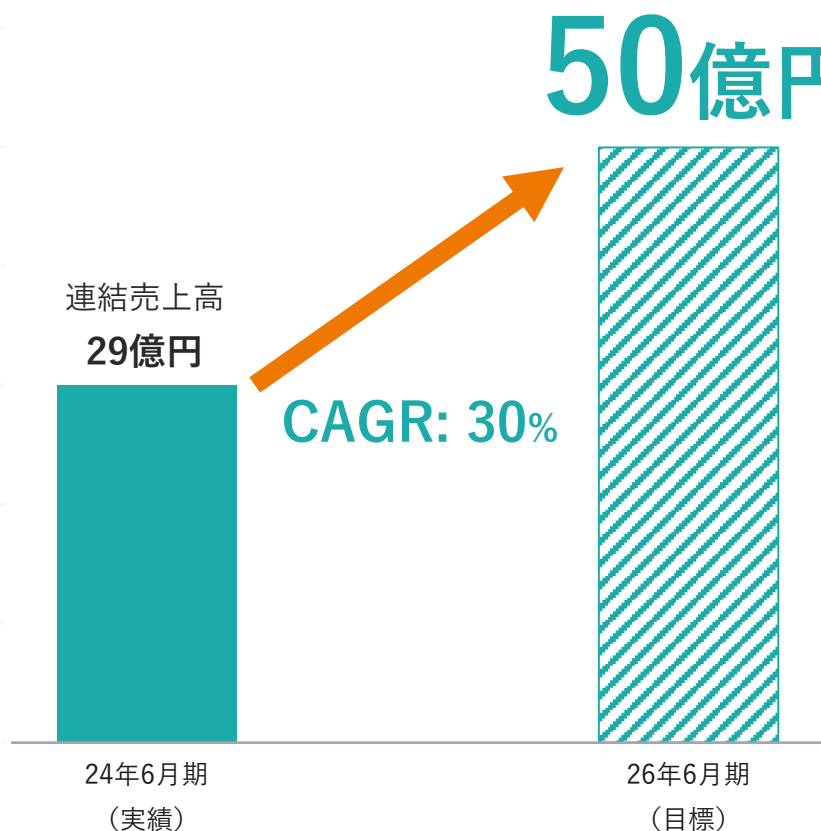


出所：株式会社テクノシステムリサーチ「2024年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」

6. 事業計画及び成長戦略

成長戦略及び中期売上目標（FY24-26）

社内リソース及びM&Aを活用し、CLOMO事業のトップライン拡大と新規事業の創出に最大注力
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



● 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、新たな領域への進出を目指す。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を目指し、2024年7月より専門部署を設置。

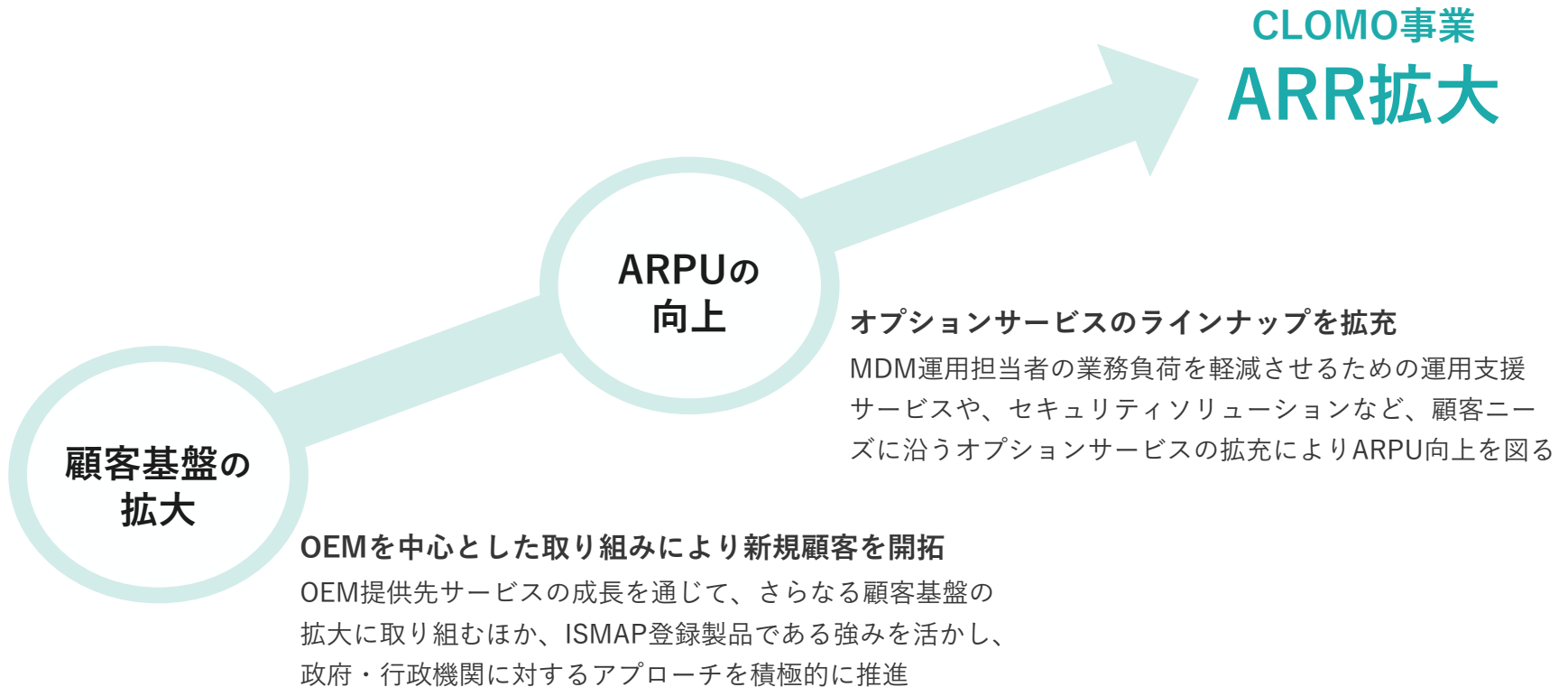
● 投資事業の推進

当社グループのCVCファンド（10億円規模）を通じて引き続きスタートアップ投資を進める。

ARR最大化に向けた施策の推進

順調な顧客基盤の拡大を背景に、2025年6月期も継続的にARR拡大に向けた施策を推進する方針
顧客基盤を活用したクロスセル提案によってARPU向上に取り組み、CLOMO事業全体の成長を図る

CLOMO事業のARR拡大施策

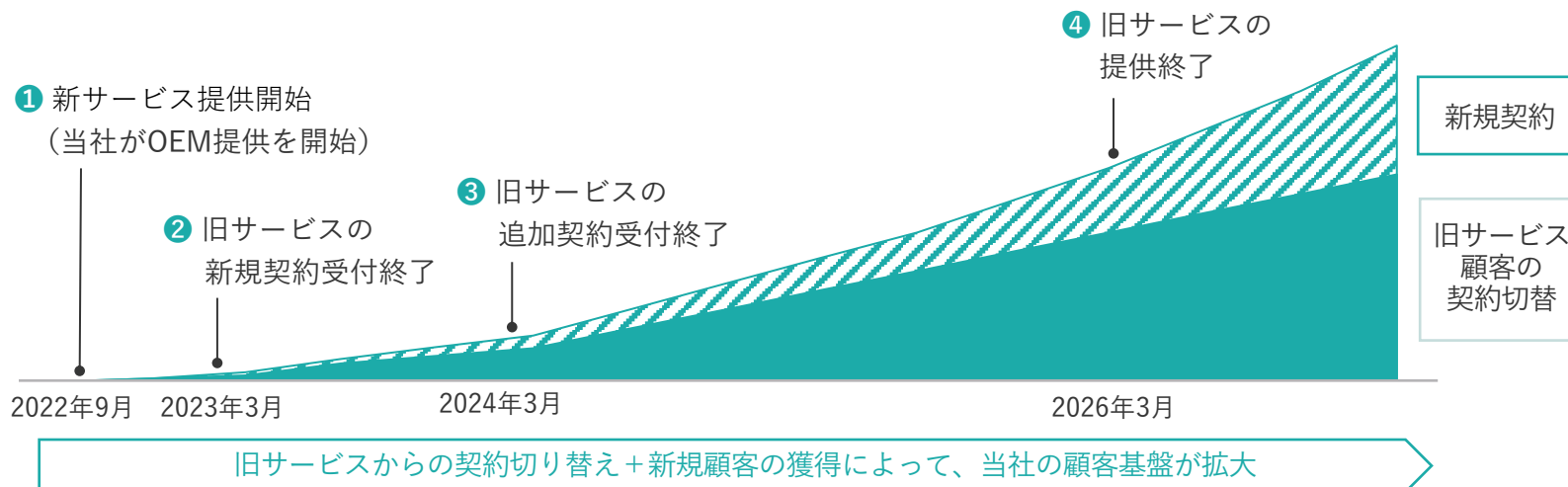


OEMによる中長期的な顧客拡大

OEMによる顧客拡大は2026年3月まで加速的に拡大する見通しであり、様々な施策で契約切替を促進さらに、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 2024年3月に旧サービスの追加契約受付が終了したことで、新サービスへの移行がさらに加速
- 4 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



顧客ニーズに沿ったクロスセル

オプションサービスの拡充施策の推進により、顧客ニーズに沿ったサービスラインナップを実現
今後は連携機能の追加開発を進めつつ新規・既存顧客へのクロスセルに注力し、ARPU向上に取り組む

セキュリティ対策

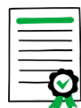
NEW

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

NEW

Harmony
Mobile



様々なサイバー攻撃から包括的にモバイル端末を保護

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

NEW
Team Viewer
Remote



遠隔地にあるデバイスへのリモートアクセスツール

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

キッキング
サービス



MDMのプロがキッキング作業を代行

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月期以降にサービスを開始しております。

CLOMO事業成長戦略 進捗状況

成長戦略に基づいた各施策を進めており、概ね計画通りに進捗
特に、顧客基盤は順調に拡大を続けており、CLOMO事業の売上増加を牽引

項目	成長戦略	特筆すべき進捗状況
顧客基盤の拡大	<ul style="list-style-type: none">「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	<ul style="list-style-type: none">OEM提供先のサービス展開が好調に進み、導入法人数の増加ペースが加速営業支援活動や製品勉強会など、既存販売パートナーとの連携強化施策も推進⁽¹⁾
ARPUの向上	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">2024年6月期は新たに2つのオプションサービスの提供を開始し、新規・既存顧客へのクロスセル提案を積極的に推進⁽¹⁾
サービス価値の向上	<ul style="list-style-type: none">2024年6月期中のISMAP取得による、CLOMOサービスの信頼性向上他社製品等との連携機能の開発PC資産管理市場進出に向けた、追加機能の検討及び開発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	<ul style="list-style-type: none">2024年2月にISMAPサービスリストへの登録が完了⁽¹⁾新たに提供を開始したオプションサービス「TeamViewer」との連携機能をリリースその他の戦略については引き続き取り組みを進めている段階

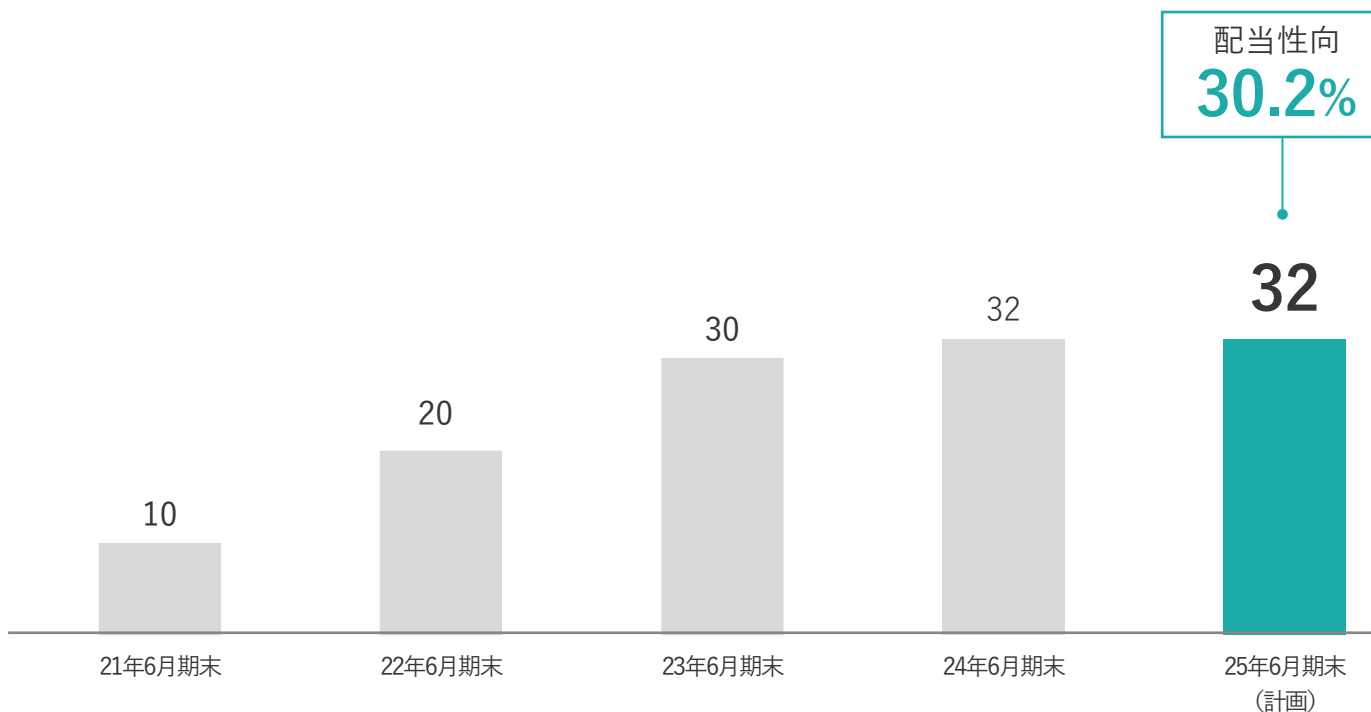
注：

1. 取り組みの詳細につきましては、2024年8月14日開示の2024年6月期通期決算説明資料等において記載しております。

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であり、25年6月期末の配当は前年同額の32円を計画

配当金の推移（円）



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	CLOMO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グループが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、2025年9月を予定しております。