

2025年6月期 第1四半期 決算補足説明資料

2024年11月13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. 2025年6月期 第1四半期 業績報告	P 4
3. 参考資料	P 14

1. サマリー

2025年6月期 第1四半期サマリー

CLOMO事業の拡大と投資事業の収益計上により、売上高は前年同期比で大きく増加
さらにCLOMO事業の導入法人数は7,000社を突破し、顧客基盤が堅調に拡大

連結売上高

903百万円

前年同期比 +29.7% ↑

連結営業利益

211百万円

前年同期比 +54.1% ↑

導入法人数

7,228社

前期末比 +7.7% ↑

※2024年4月に完全子会社化した10KN COMPANY LIMITEDの損益計算書につきましては、当第1四半期連結累計期間から連結対象に含めております。

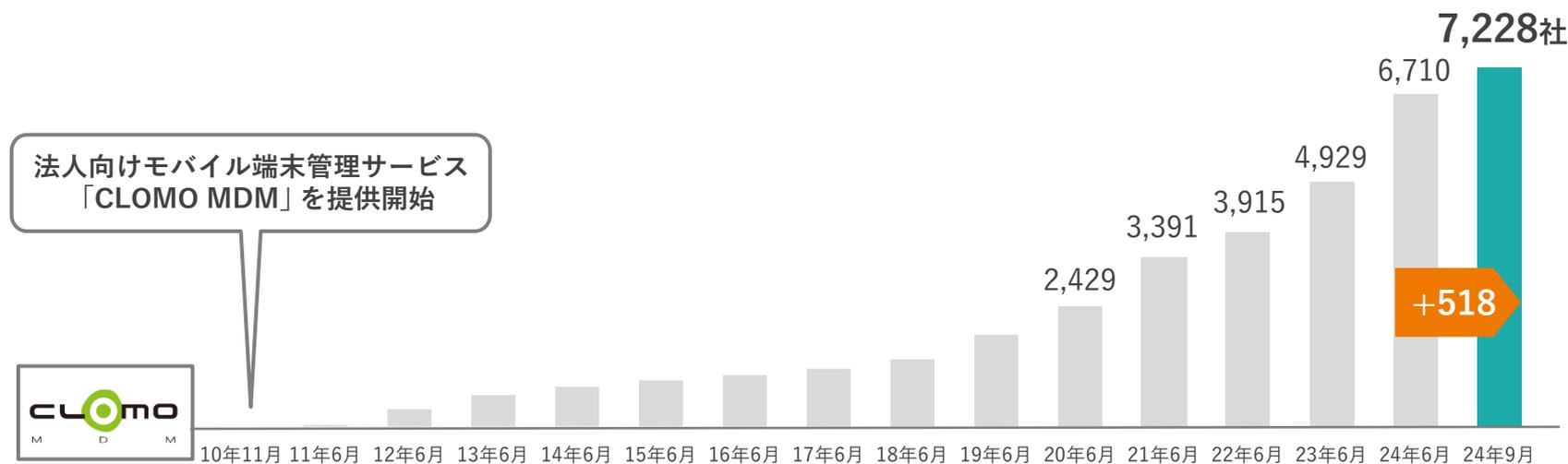
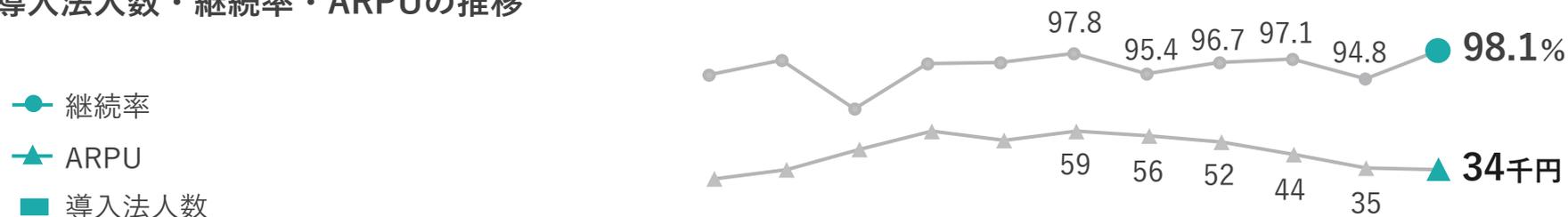
2. 2025年6月期 第1四半期 業績報告

— CLOMO事業 —

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
継続率⁽²⁾は98.1%と、高い水準を維持

導入法人数・継続率・ARPUの推移



注：

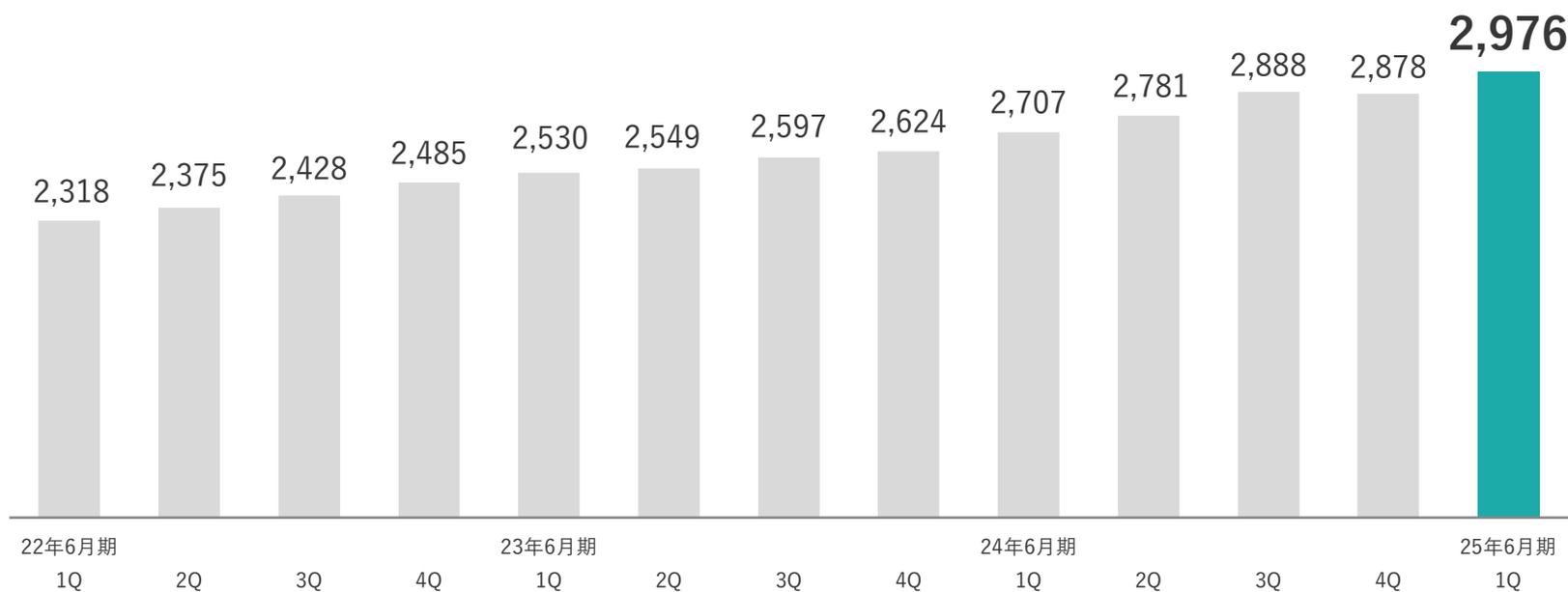
1. Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各月時点におけるARRの1/12を、当月末時点の導入法人数で除して算出。
2. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出。

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、主にOEM提供を通じた新規顧客獲得により伸長し、前年同期比 +10.0%の成長

各四半期末時点のARR推移

(百万円)

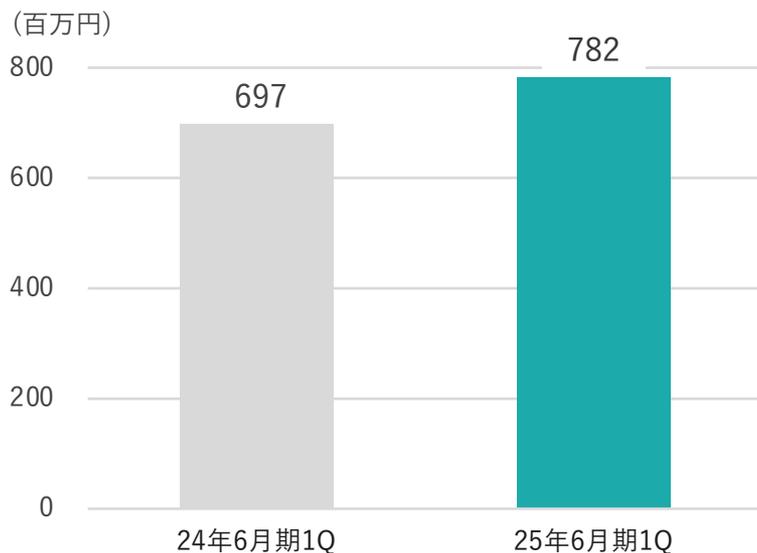


注：
1. Annual Recurring Revenue の略称。各月のMRR (対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。

2025年6月期 第1四半期 CLOMO事業 売上高・営業利益

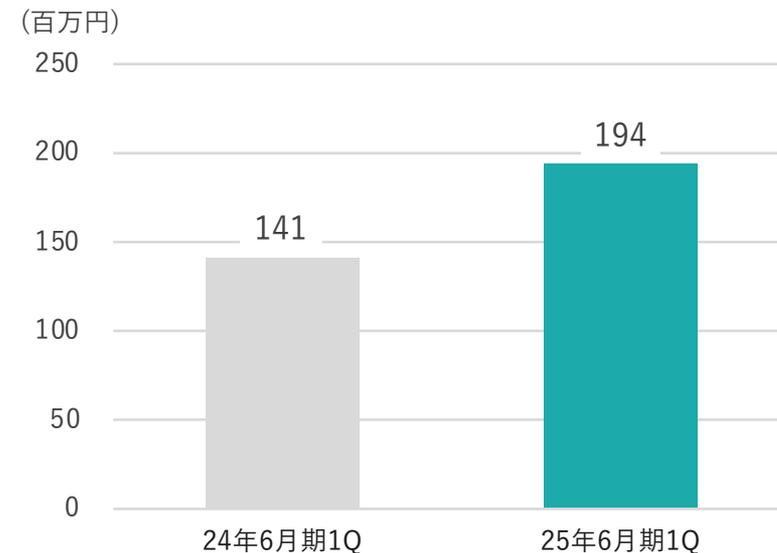
第1四半期（7月～9月）の実績については、売上高は782百万円(前年同期比 12.3%増)、
営業利益は194百万円(前年同期比 37.6%増)となり、営業利益率は24.9%

売上高



24年6月期1Q	25年6月期1Q	前年同期比
697百万円	782百万円	+12.3% (+85百万円)

営業利益



24年6月期1Q	25年6月期1Q	前年同期比
141百万円	194百万円	+37.6% (+53百万円)

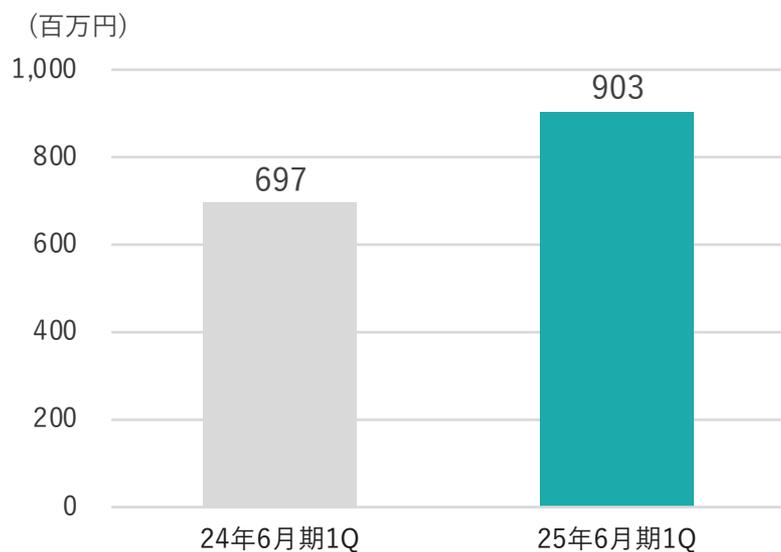
2. 2025年6月期 第1四半期 業績報告

－ グループ全体 －

2025年6月期 第1四半期 連結売上高・営業利益

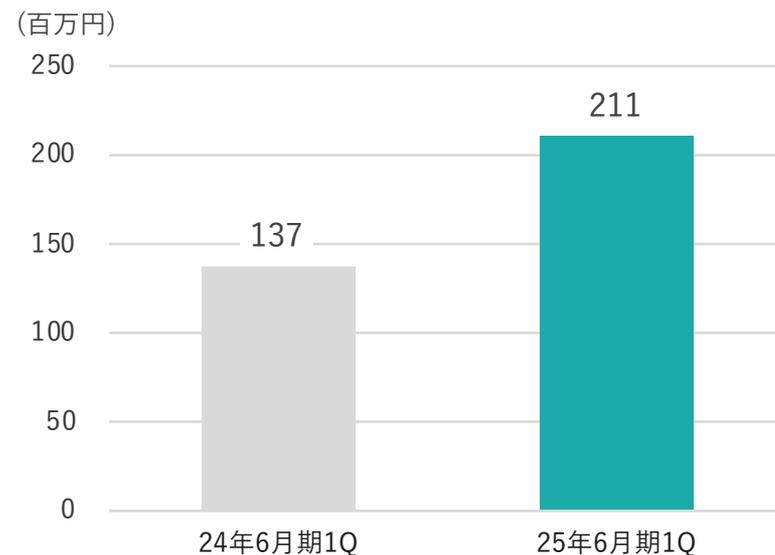
第1四半期(7月～9月)の実績については、売上高は903百万円(前年同期比 29.7%増)、
営業利益は211百万円(前年同期比 54.1%増)

売上高



24年6月期1Q	25年6月期1Q	前年同期比
697百万円	903百万円	+29.7% (+206百万円)

営業利益



24年6月期1Q	25年6月期1Q	前年同期比
137百万円	211百万円	+54.1% (+74百万円)

2025年6月期 第1四半期 連結損益計算書

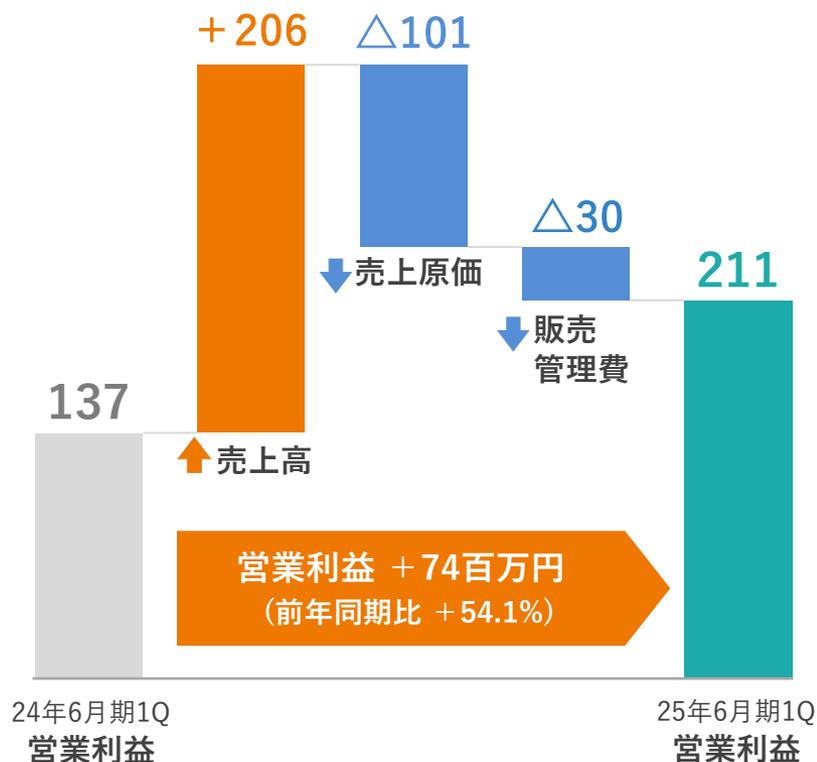
売上高は903百万円(前年同期比 29.7%増)、営業利益は211百万円(前年同期比 54.1%増)

(単位：百万円)	24年6月期1Q (構成比)	25年6月期1Q (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	697 (100.0%)	903 (100.0%)	+206 (+29.7%)
売上原価	191 (27.4%)	292 (32.4%)	+101 (+53.3%)
減価償却費	84 (12.1%)	72 (8.1%)	△11 (△14.0%)
製造経費	88 (12.7%)	85 (9.5%)	△3 (△3.5%)
その他	17 (2.5%)	134 (14.9%)	+116 (+660.1%)
売上総利益	505 (72.6%)	610 (67.6%)	+104 (+20.7%)
販売費及び一般管理費	368 (52.9%)	399 (44.2%)	+30 (+8.3%)
人件費等	234 (33.6%)	254 (28.2%)	+20 (+8.7%)
その他	134 (19.3%)	144 (16.0%)	+10 (+7.6%)
営業利益	137 (19.7%)	211 (23.4%)	+74 (+54.1%)
経常利益	137 (19.7%)	212 (23.5%)	+75 (+54.8%)

連結営業利益の増減要因

CLOMO事業の拡大と投資事業の収益計上により、売上高は堅調に成長
営業利益は前年同期比 +54.1%の成長となり、営業利益率は23.4%

(百万円)



↑ 売上高の増加 (+206)

- ・ CLOMO事業の拡大
- ・ 投資事業で営業投資有価証券の売却による売上 (120百万円) を計上

↓ 売上原価の増加 (Δ101)

- ・ 投資事業で営業投資有価証券の売却による売上原価 (99百万円) を計上

↓ 販売管理費の増加 (Δ30)

- ・ M&A⁽¹⁾や積極的な採用活動による従業員の増加を背景に、人件費が増加
- 2024年9月末の連結従業員数は159名 (前年同期比 37名増)

注:

1. 2024年4月に完全子会社化した10KN COMPANY LIMITEDの損益計算書を当第1四半期連結累計期間から連結対象に含めたことで、当社グループの従業員数及び人件費が増加しております。

2025年6月期 第1四半期 連結貸借対照表

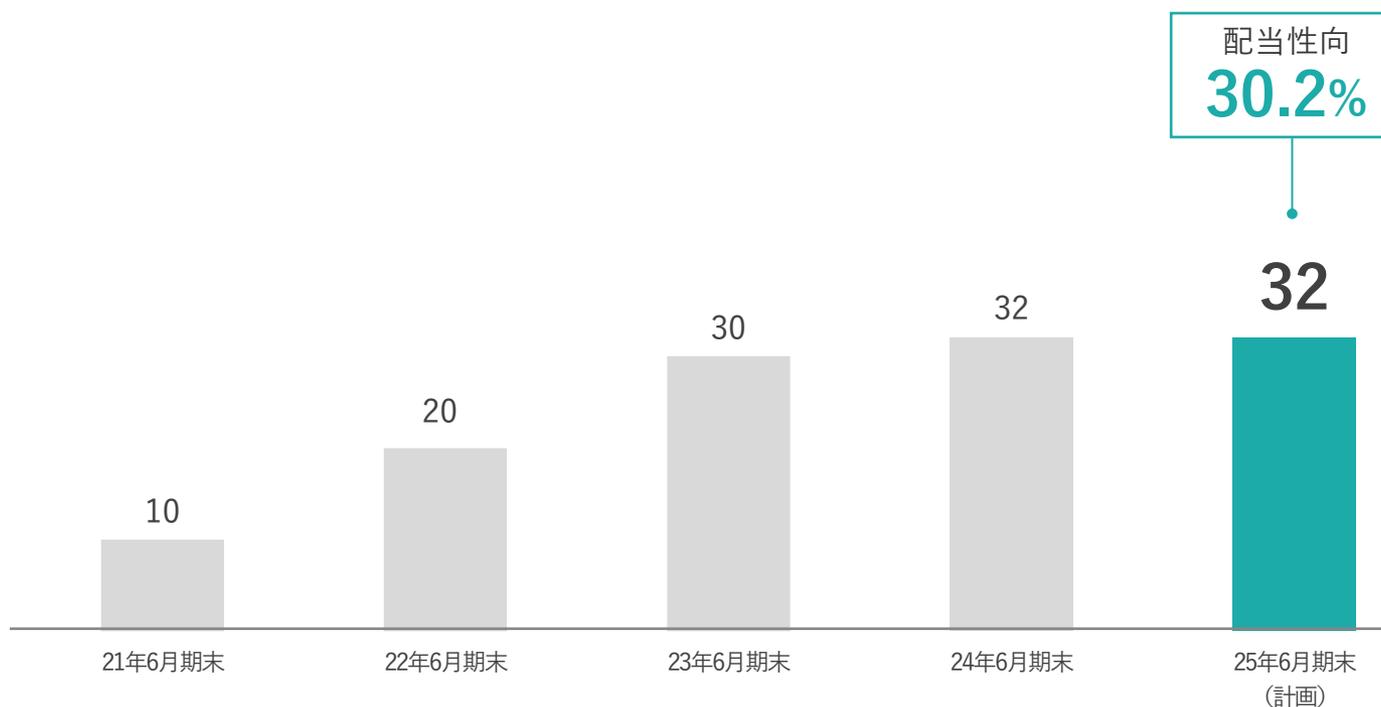
成長投資や株主還元を進めながらも安定した財務基盤を維持し、自己資本比率は75.9%
現預金の減少は、主に配当金及び法人税等の支払い

(単位：百万円)	24年6月期	25年6月期1Q	増減
流動資産	2,525	2,284	△241
現金及び預金	1,812	1,701	△111
売掛金	332	321	△11
営業投資有価証券	265	165	△100
固定資産	1,083	1,088	+5
ソフトウェア	246	184	△62
ソフトウェア仮勘定	103	156	+53
資産合計	3,609	3,372	△237
流動負債	1,029	801	△228
契約負債	483	448	△35
固定負債	—	—	—
負債合計	1,029	801	△228
純資産合計	2,579	2,570	△9

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）



3. 参考資料

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

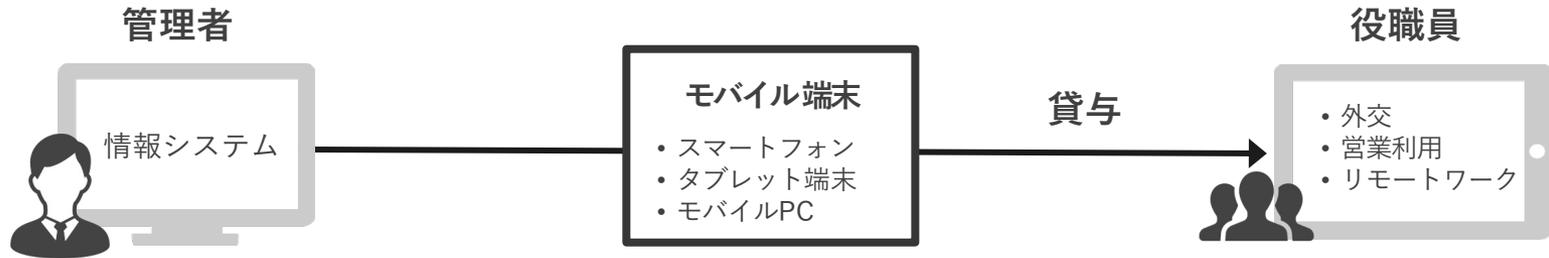
投資事業



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（サービス内容）

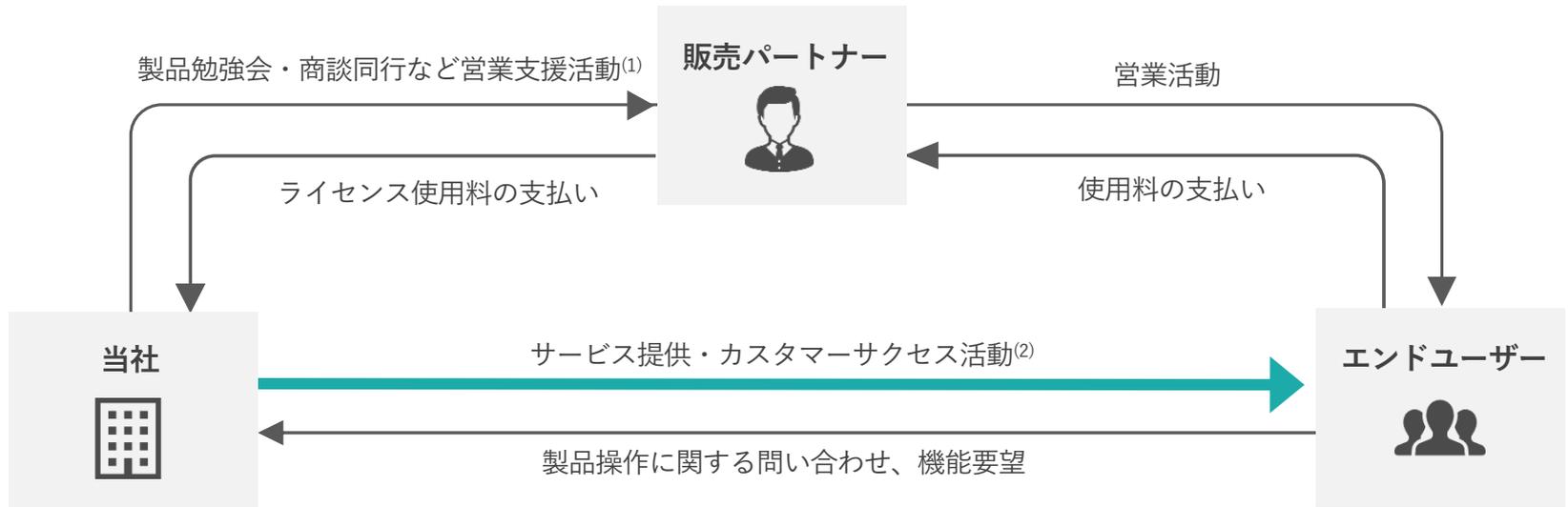
モバイル端末のビジネス利用におけるセキュリティリスクを軽減するためのMDMサービス及びモバイル端末のさらなる活用を実現するアプリケーションサービスを提供



	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

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。

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



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

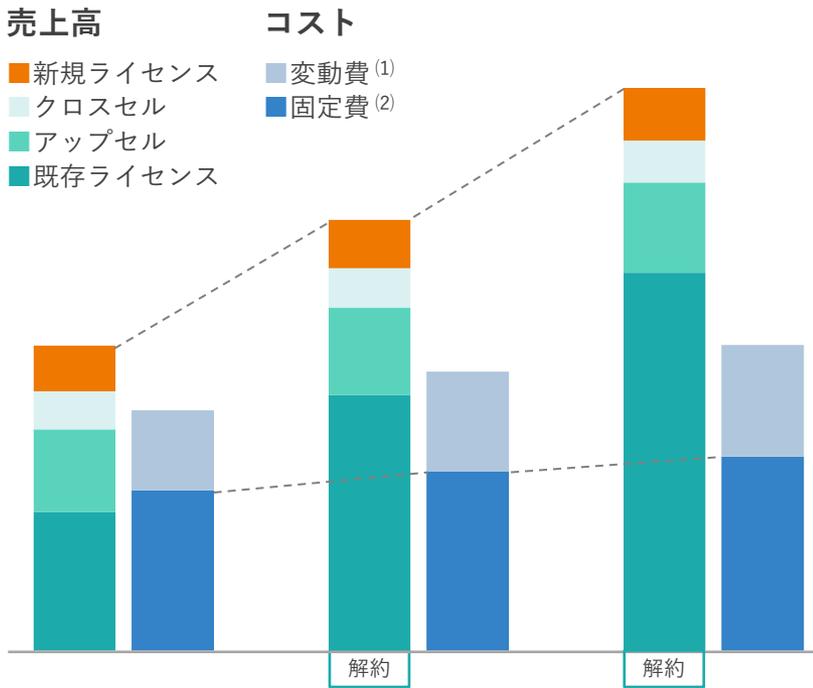
1. 安定した財務基盤
2. 強固な顧客基盤
3. 多様かつ柔軟な組織

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



中長期での推移(イメージ)

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

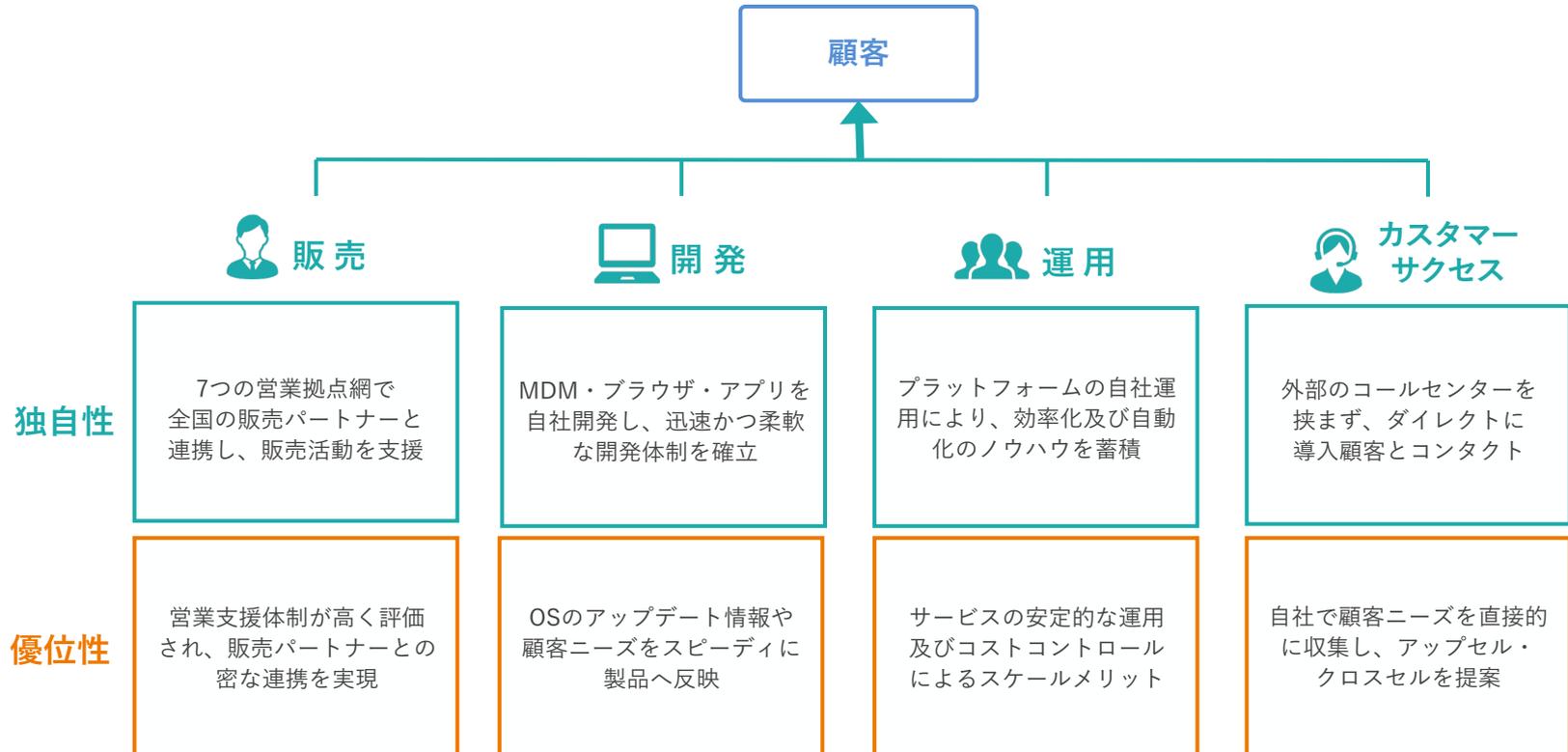
固定費

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

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

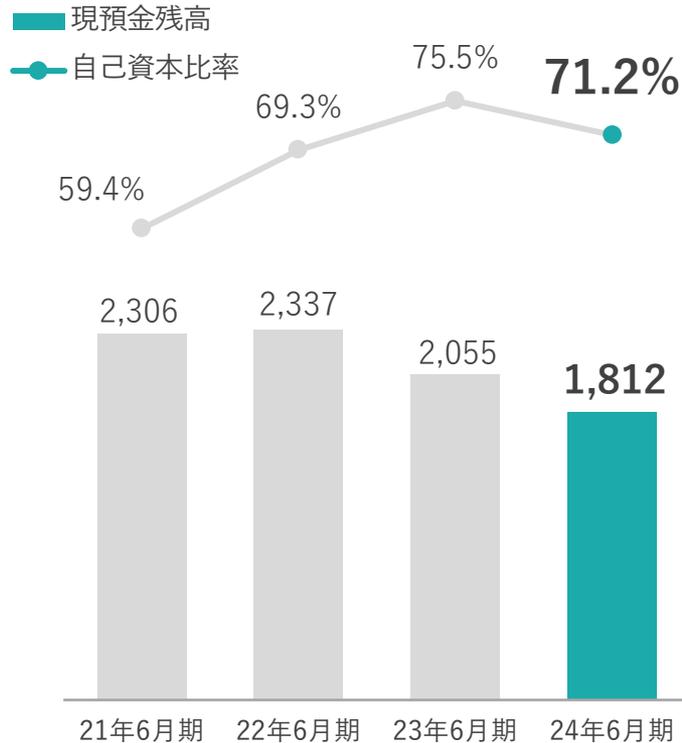
CLOMOはGoogle社の求める技術水準を満たす製品に与えられる「Android Enterprise Recommended」を継続的に取得しており、法人向けAndroidデバイス領域での顧客開拓を推進

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

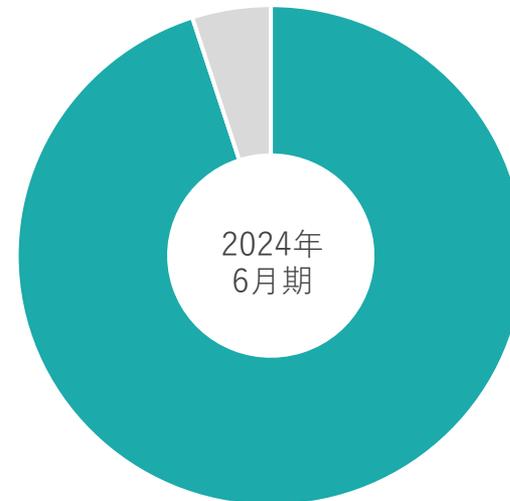
現預金残高及び自己資本比率の推移

(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

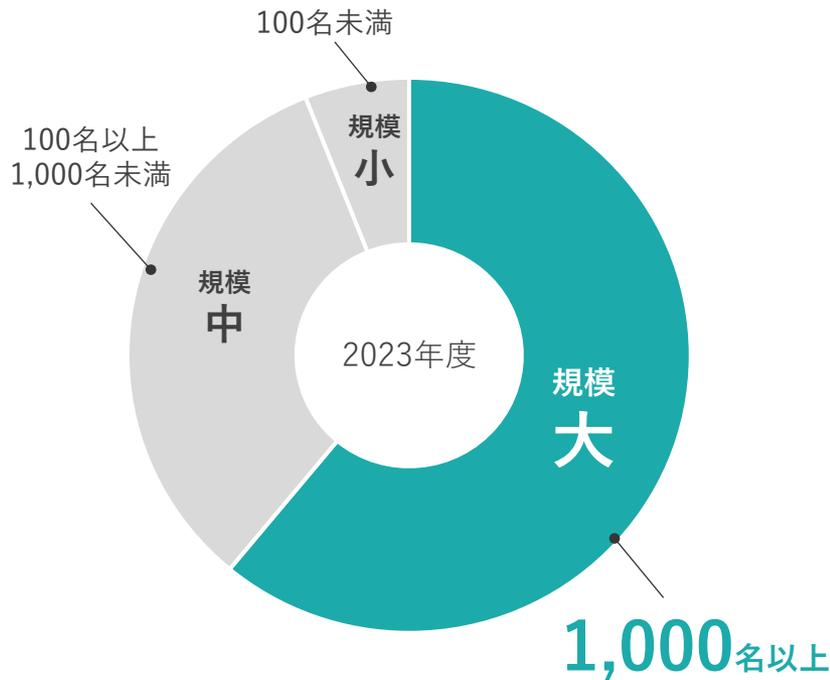


■ ストック収益 ■ フロー収益

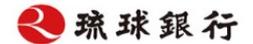
強固な顧客基盤

導入法人数は7,000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



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
5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」
5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



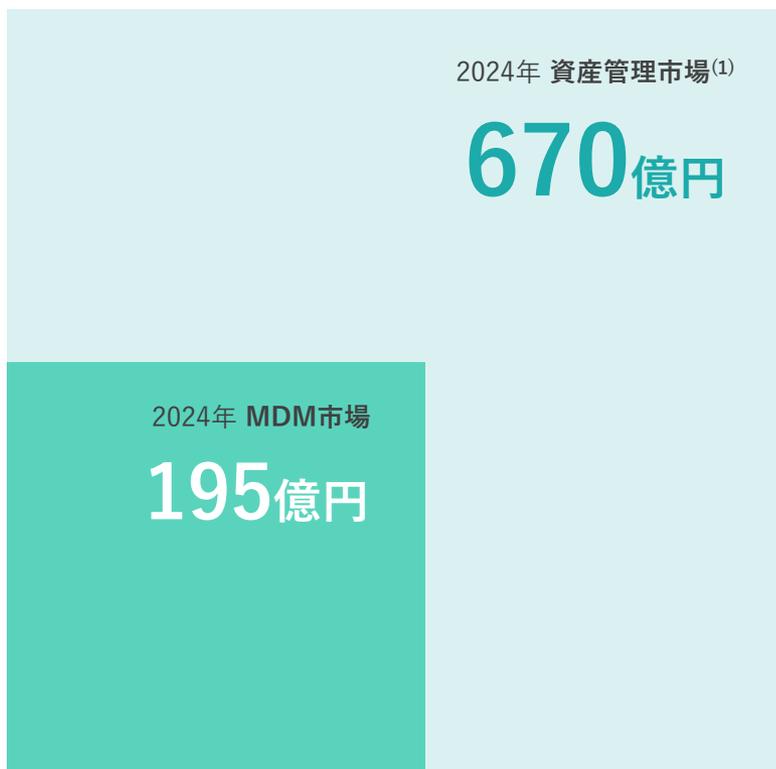
注：

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。

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

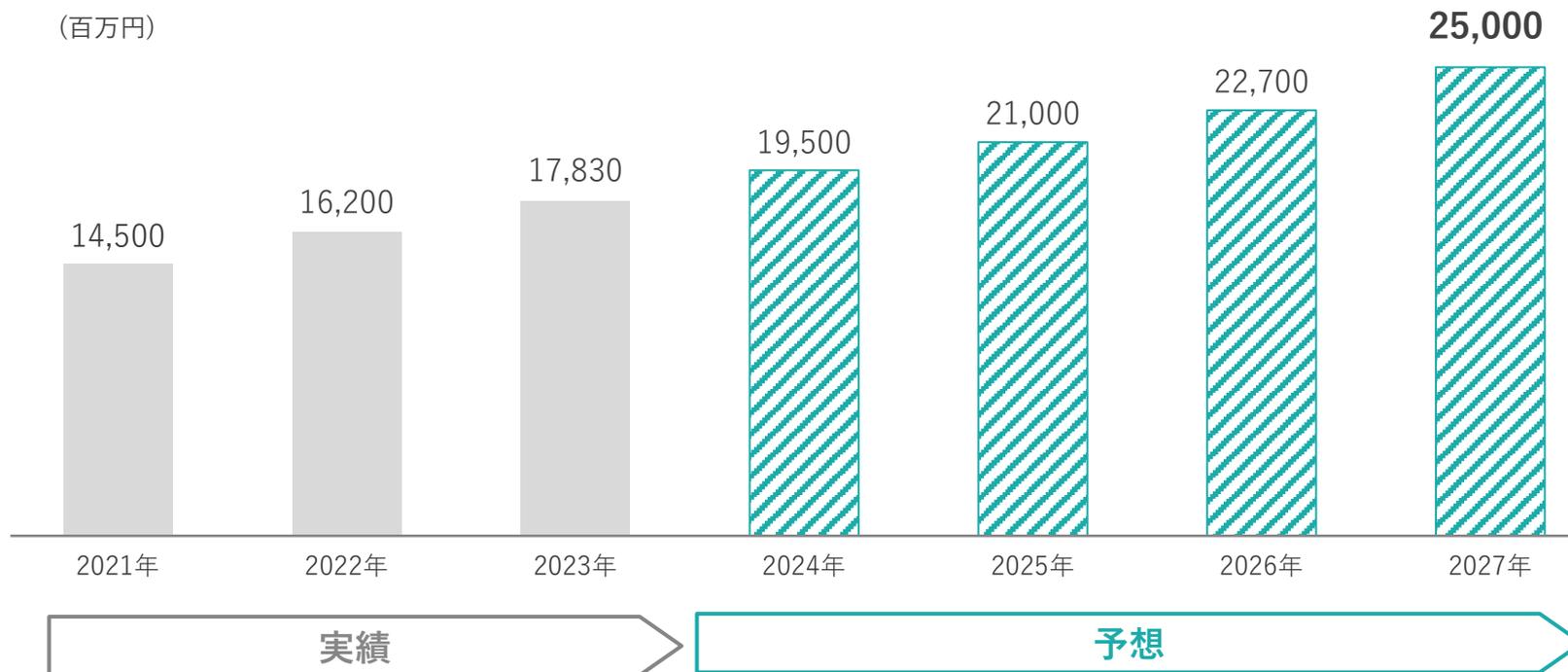
注：

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。

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

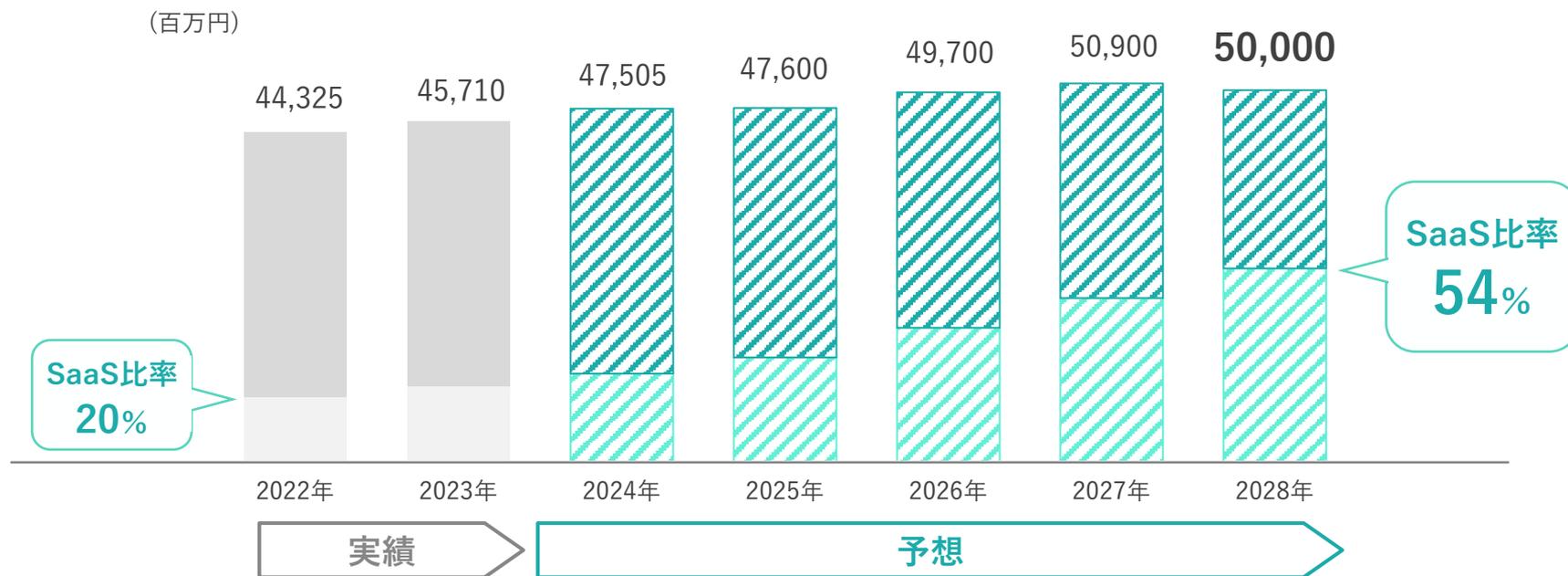


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「ハイブリッドワークの最適解をもたらす コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2023年度版 (<https://micr.co.jp/mr/02880/>)」。

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

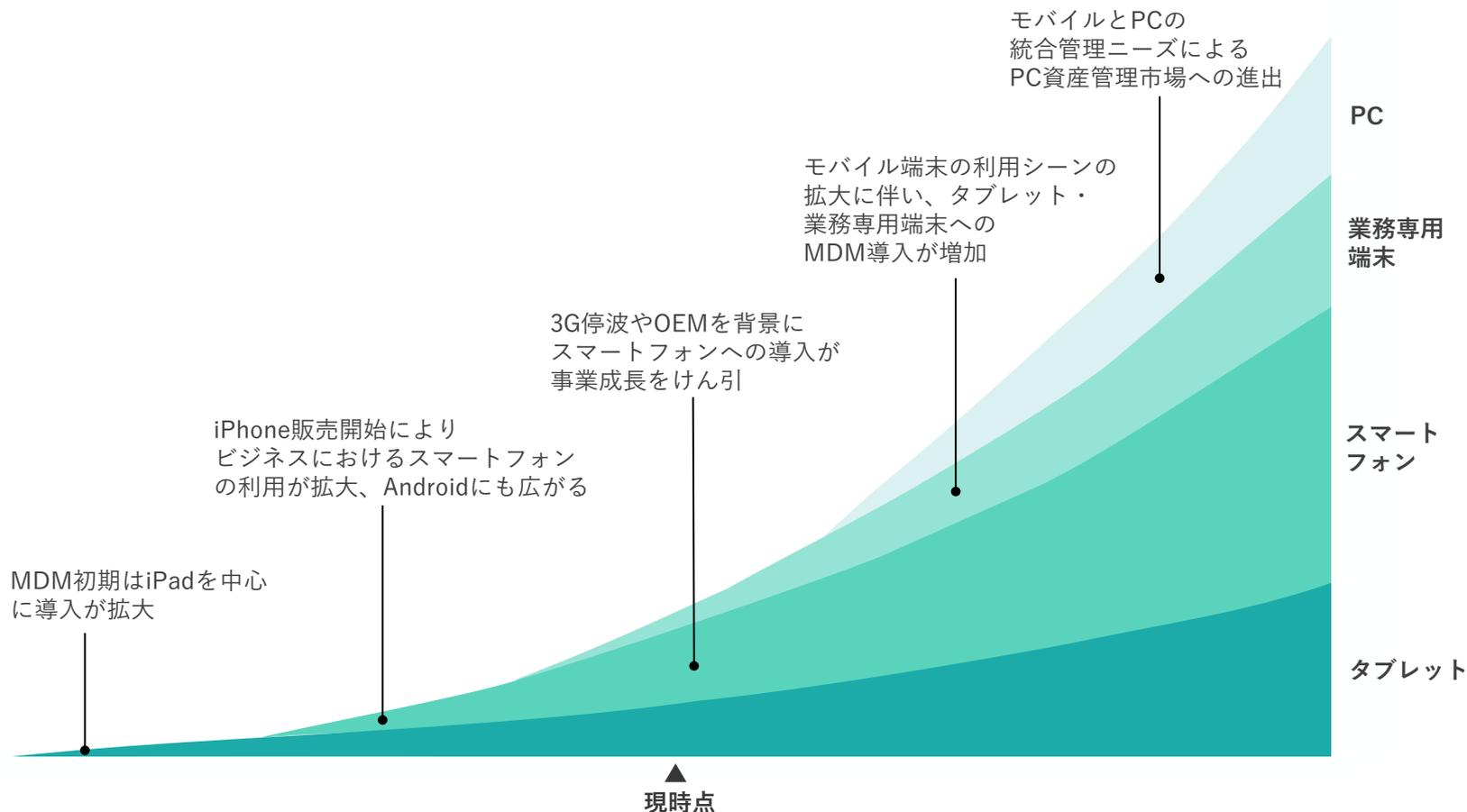
2028年までにSaaS比率は **54%** まで拡大する見通し



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」

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



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。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行なっております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 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。