

# 2025年6月期 第3四半期 決算補足説明資料

2025年5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. 2025年6月期 第3四半期 業績報告	P 4
3. 参考資料	P 17

# 1. サマリー

# 2025年6月期 第3四半期サマリー

CLOMO事業の安定的な成長に加えて、新たな子会社を連結開始<sup>(1)</sup>したことで、第3四半期の連結業績は前年同期比で大きく増加。これを踏まえ、2025年6月期連結業績予想を上方修正<sup>(2)</sup>

## 連結売上高

**2,718**百万円

前年同期比 +25.1% ↑

## 連結営業利益

**701**百万円

前年同期比 +32.3% ↑

## 親会社株主に帰属する四半期純利益

**441**百万円

前年同期比 +29.9% ↑

- 注：
- 2025年1月に子会社化（みなし取得日：2024年12月31日）したワンビ株式会社の損益計算書（2025年1月～3月）を第3四半期から連結範囲に含めております。
  - 詳細につきましては、2025年4月9日開示の「通期連結業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ」をご参照ください。

## 2. 2025年6月期 第3四半期 業績報告

### — 単体 —

# 導入法人数・継続率・ARPU

OEM提供を通じて新規顧客の獲得が進み、導入法人数は前年を上回るペースで増加  
中小規模企業への導入拡大でARPU<sup>(1)</sup>は低下傾向にあるが、クロスセルによりQoQで同水準を維持

## 導入法人数・継続率<sup>(2)</sup>・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



10年11月 11年6月 12年6月 13年6月 14年6月 15年6月 16年6月 17年6月 18年6月 19年6月 20年6月 21年6月 22年6月 23年6月 24年6月 25年3月

注：

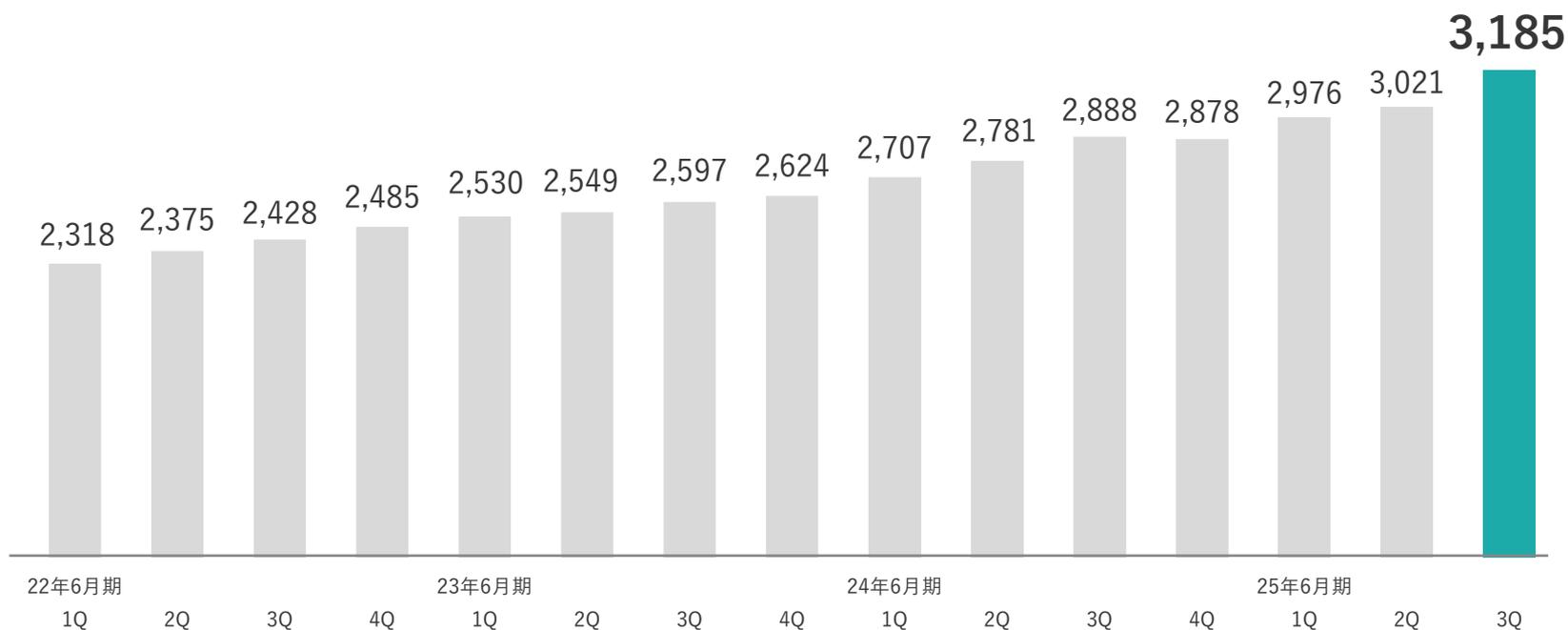
1. Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各月時点におけるARRの1/12を、当月末時点の導入法人数で除して算出。
2. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出。

# ARR

ARR<sup>(1)</sup>は、OEM提供を通じて新規顧客の獲得が進んだことに加えて、アップセルにより既存顧客の契約ライセンス数も堅調に増加しており、前年同期比 +10.3%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。

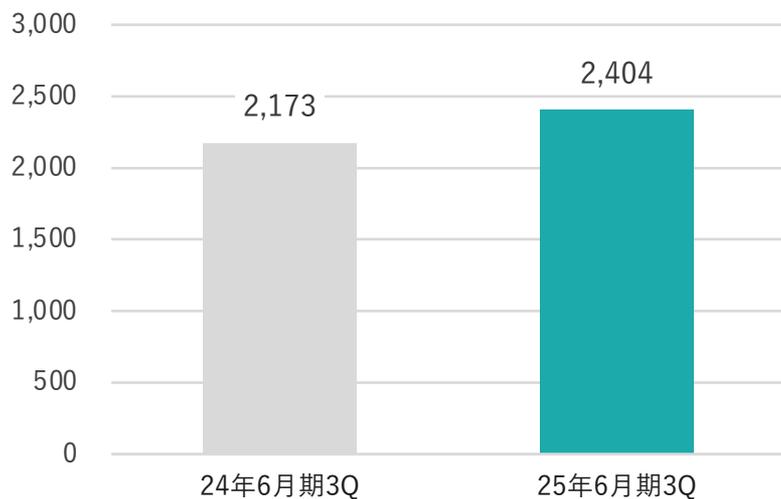
# 2025年6月期 第3四半期累計 単体 売上高・営業利益

事業KPIの安定的な推移を背景に、売上高は前年同期比 +10.6%の増加

売上増加に伴う利益成長と期末偏重の事業投資計画により、第3四半期累計の営業利益が増加

## 売上高

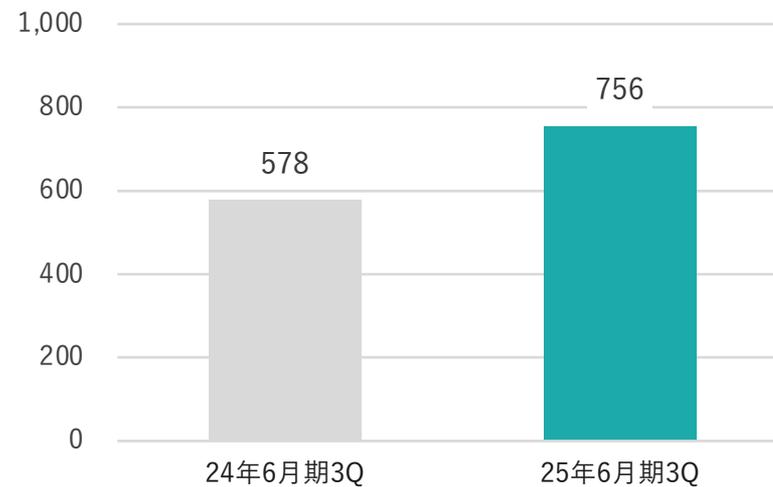
(百万円)



24年6月期3Q	25年6月期3Q	前年同期比
2,173百万円	2,404百万円	+10.6% (+230百万円)

## 営業利益

(百万円)



24年6月期3Q	25年6月期3Q	前年同期比
578百万円	756百万円	+30.7% (+177百万円)

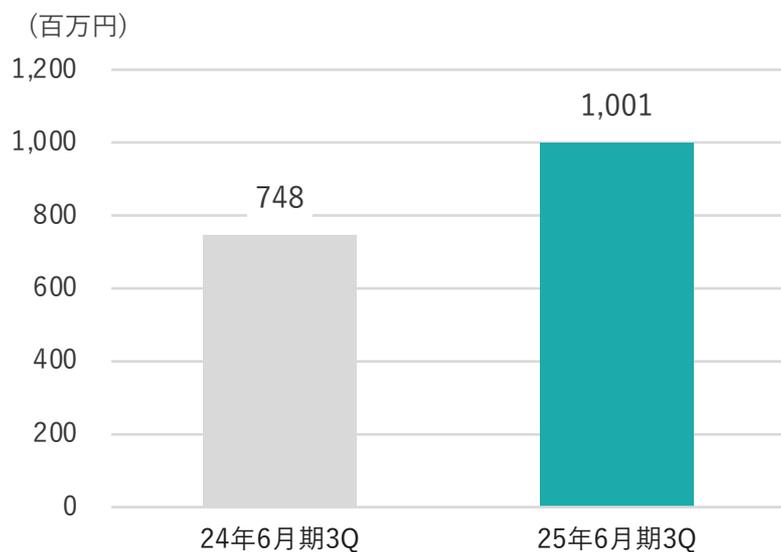
## 2. 2025年6月期 第3四半期 業績報告

— 連結 —

# 2025年6月期 第3四半期 連結売上高・営業利益

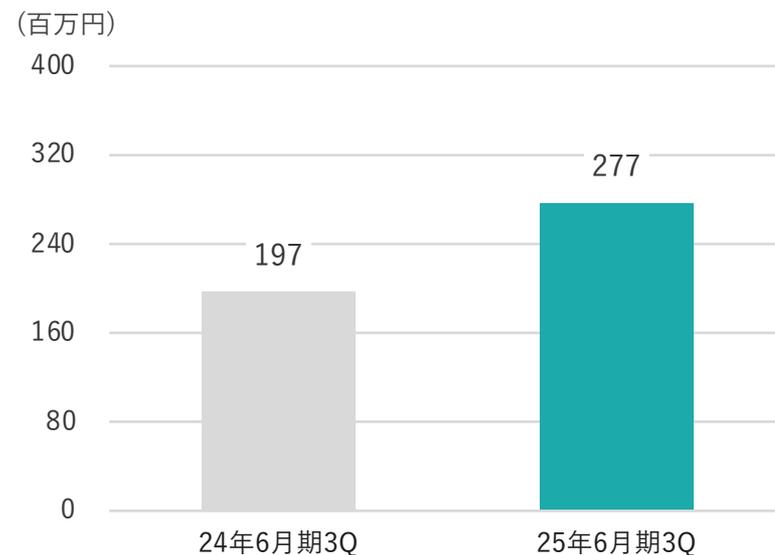
単体業績の成長に加えて、ワンビ社の業績を連結開始したことに伴い、第3四半期連結売上高は1,001百万円となり、四半期売上高としては初めて10億円を突破

## 売上高



24年6月期3Q	25年6月期3Q	前年同期比
748百万円	1,001百万円	+33.9% (+253百万円)

## 営業利益



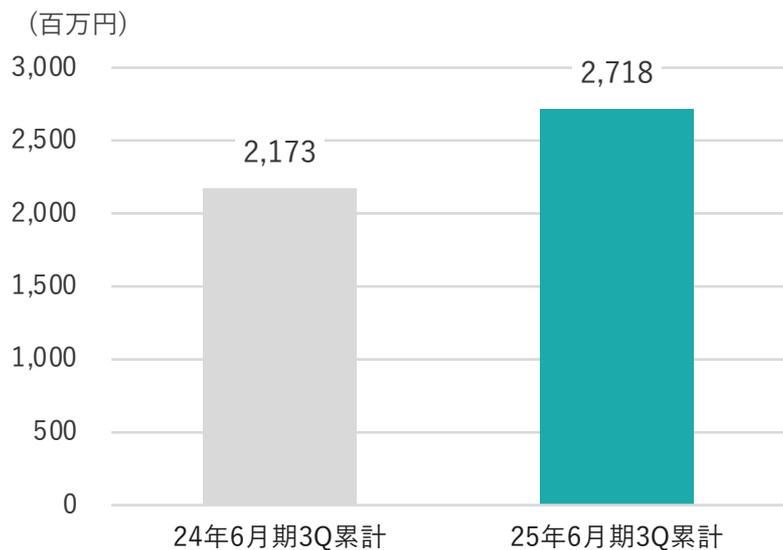
24年6月期3Q	25年6月期3Q	前年同期比
197百万円	277百万円	+41.0% (+80百万円)

# 2025年6月期 第3四半期累計 連結売上高・営業利益

通期連結業績予想に対する進捗率は、売上高で73.5%、営業利益で82.3%

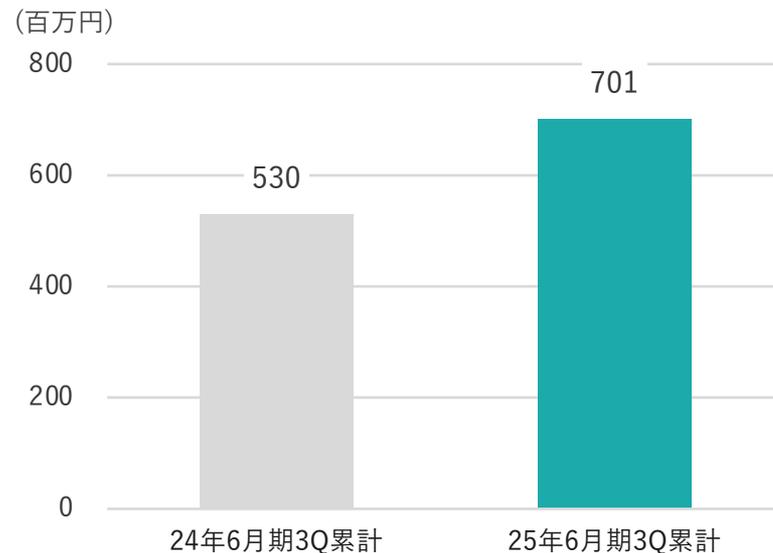
ただし、期末偏重の事業投資計画により、第4四半期の営業利益は第3四半期比でやや減益となる計画

## 売上高



24年6月期3Q累計	25年6月期3Q累計	前年同期比
2,173百万円	2,718百万円	+25.1% (+544百万円)

## 営業利益



24年6月期3Q累計	25年6月期3Q累計	前年同期比
530百万円	701百万円	+32.3% (+171百万円)

# 2025年6月期 第3四半期 連結損益計算書

ワンビ社の連結開始に伴い売上原価や販売管理費等のコスト（のれん償却を含む）が増加した一方、売上高成長や期末偏重の事業投資計画により、第3四半期の営業利益率は27.7%と高い水準

(単位：百万円)	24年6月期3Q (構成比)	25年6月期3Q (構成比)	増減額 (増減率)
<b>売上高</b>	<b>748</b> (100.0%)	<b>1,001</b> (100.0%)	<b>+253</b> (+33.9%)
<b>売上原価</b>	<b>203</b> (27.2%)	<b>287</b> (28.7%)	<b>+84</b> (+41.3%)
減価償却費	77 (10.3%)	83 (8.4%)	+6 (+8.3%)
製造経費	82 (11.1%)	81 (8.1%)	△1 (△1.9%)
その他	43 (5.8%)	122 (12.3%)	+79 (+182.1%)
<b>売上総利益</b>	<b>544</b> (72.8%)	<b>714</b> (71.3%)	<b>+169</b> (+31.2%)
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>347</b> (46.4%)	<b>436</b> (43.6%)	<b>+89</b> (+25.6%)
人件費等	234 (31.3%)	279 (27.9%)	+45 (+19.3%)
その他	113 (15.1%)	157 (15.7%)	+43 (+38.7%)
<b>営業利益</b>	<b>197</b> (26.4%)	<b>277</b> (27.7%)	<b>+80</b> (+41.0%)
<b>経常利益</b>	<b>181</b> (24.3%)	<b>266</b> (26.6%)	<b>+84</b> (+46.5%)

# 2025年6月期 第3四半期累計 連結損益計算書

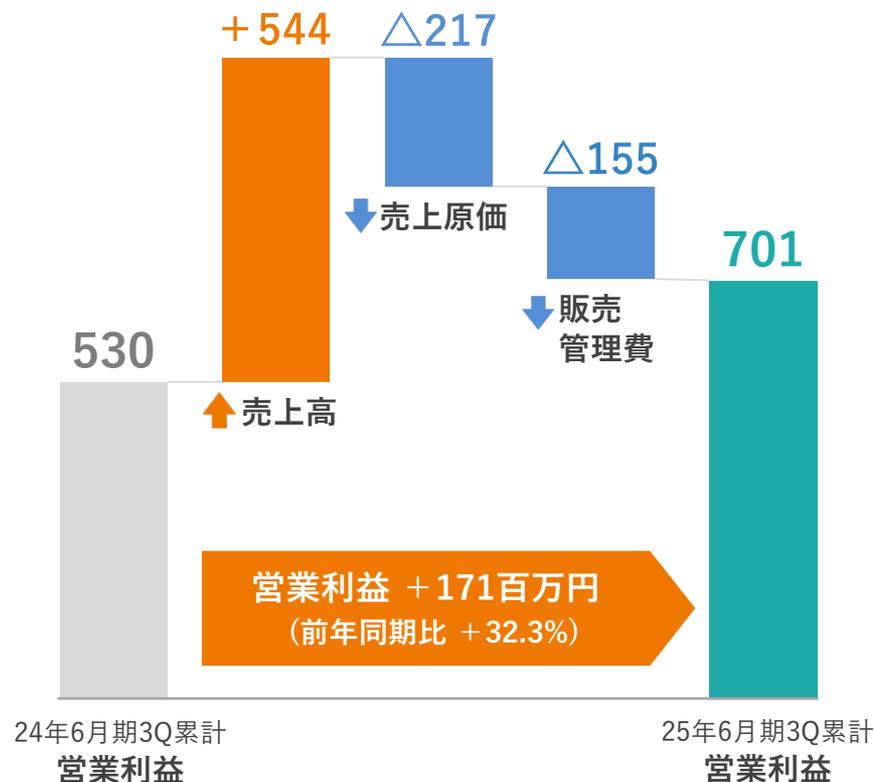
営業利益率は前年同期比で+1.4pt上昇した一方、第4四半期はCLOMO事業において顧客要望に応えるための軽微な改修に係る開発投資の増加や、広告宣伝投資の拡充による費用増加を計画

(単位：百万円)	24年6月期3Q累計 (構成比)	25年6月期3Q累計 (構成比)	増減額 (増減率)
<b>売上高</b>	<b>2,173</b> (100.0%)	<b>2,718</b> (100.0%)	<b>+544</b> (+25.1%)
<b>売上原価</b>	<b>562</b> (25.9%)	<b>780</b> (28.7%)	<b>+217</b> (+38.7%)
減価償却費	236 (10.9%)	235 (8.6%)	△1 (△0.7%)
製造経費	246 (11.4%)	250 (9.2%)	+3 (+1.5%)
その他	79 (2.5%)	295 (10.9%)	+215 (+272.0%)
<b>売上総利益</b>	<b>1,610</b> (74.1%)	<b>1,937</b> (71.3%)	<b>+326</b> (+20.3%)
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>1,080</b> (49.7%)	<b>1,235</b> (45.5%)	<b>+155</b> (+14.4%)
人件費等	707 (32.5%)	771 (28.4%)	+64 (+9.1%)
その他	372 (17.2%)	464 (17.1%)	+91 (+24.5%)
<b>営業利益</b>	<b>530</b> (24.4%)	<b>701</b> (25.8%)	<b>+171</b> (+32.3%)
<b>経常利益</b>	<b>513</b> (23.6%)	<b>688</b> (25.3%)	<b>+175</b> (+34.2%)

# 連結営業利益の増減要因

子会社2社の連結開始<sup>(1)</sup>に加えて、投資事業の収益計上により業績が拡大  
営業利益は前年同期比 +32.3%の成長となり、営業利益率は25.8%

(百万円)



## ↑ 売上高の増加 (+544)

- ・ OEM提供を通じた新規顧客獲得に加えて、M&AによりCLOMO事業の売上高が拡大
- ・ 投資事業の売上高 (120百万円) を計上

## ↓ 売上原価の増加 (△217)

- ・ M&AによりCLOMO事業の売上原価が増加
- ・ 投資事業の売却原価 (99百万円) 及び投資先の評価損を計上

## ↓ 販売管理費の増加 (△155)

- ・ M&A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
- ・ M&Aに係る諸費用やのれんが発生

注:

1. 2024年4月に完全子会社化した10KN COMPANY LIMITEDの損益計算書を第1四半期から、2025年1月に子会社化したワンビ株式会社の2025年1月~3月の損益計算書を第3四半期から連結対象に含めております。

# 2025年6月期 第3四半期 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67.7%

(単位：百万円)	24年6月期	25年6月期3Q	増減
<b>流動資産</b>	<b>2,525</b>	<b>2,891</b>	<b>+366</b>
現金及び預金	1,812	2,165	+353
売掛金	332	399	+67
営業投資有価証券	265	216	△49
<b>固定資産</b>	<b>1,083</b>	<b>1,326</b>	<b>+242</b>
ソフトウェア	246	165	△81
ソフトウェア仮勘定	103	139	+35
<b>資産合計</b>	<b>3,609</b>	<b>4,218</b>	<b>+609</b>
<b>流動負債</b>	<b>1,029</b>	<b>1,173</b>	<b>+144</b>
契約負債	483	692	+208
<b>固定負債</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,029</b>	<b>1,173</b>	<b>+144</b>
<b>純資産合計</b>	<b>2,579</b>	<b>3,044</b>	<b>+465</b>

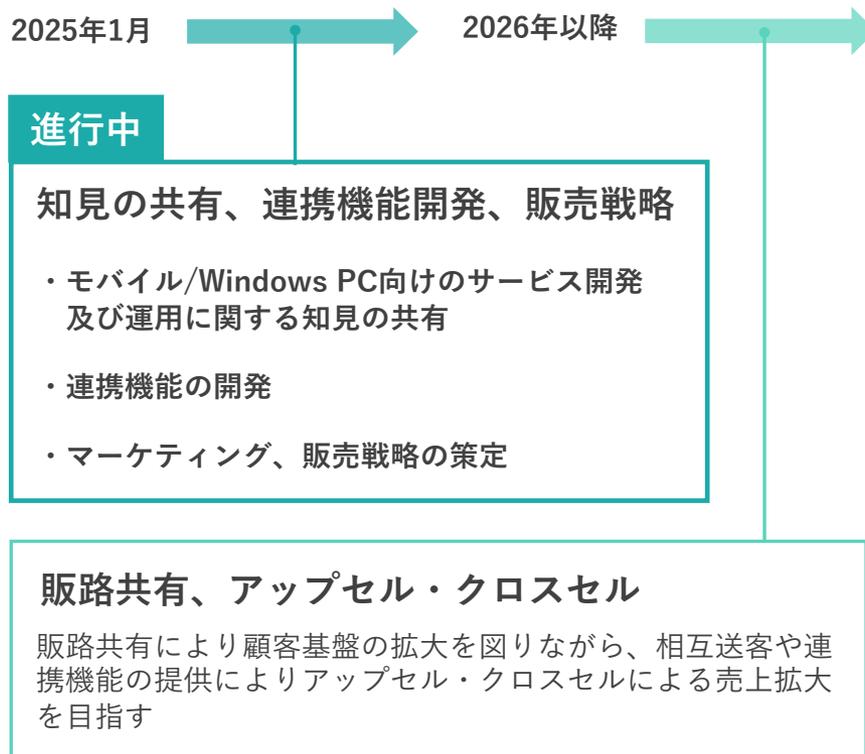
# ワンビ社のグループ参画に伴う連携強化

相互送客、販路共有を通じたグループ業績の拡大を図るとともに、機能開発における双方の課題を解消し合うことにより、グループ全体の開発力強化と成長加速を目指し、連携体制の構築を開始

## ワンビ株式会社の概要

社名	ワンビ株式会社
設立年月日	2006年5月
本社所在地	東京都新宿区新宿4-3-17 FORECAST新宿SOUTH 3階
代表者	代表取締役社長 加藤 貴
資本金	6,700万円
上場取引所	TOKYO PRO Market (証券コード：5622)
事業内容	情報漏洩対策ソフトウェア 「TRUST DELETE」の開発・提供
強み	<ul style="list-style-type: none"><li>・ Windows PCの端末管理</li><li>・ PC向け製品としてのブランド力</li><li>・ PCメーカーへの豊富なOEM実績</li></ul>

## 連携体制の構築に向けた取り組み



# 株主還元

株主の皆様からの日頃のご支援への感謝を形にするとともに、当社株式への投資魅力を高め、流動性及び認知度の向上を図るべく、増配<sup>(1)</sup>に加え、中間及び期末を対象とした株主優待制度を導入

## 株主優待制度の概要

毎年6月末日、12月末日現在の株主名簿に記載または記録された、当社株式100株以上保有されている株主様を対象として実施します。  
なお、継続保有条件はございません。

保有株式数	優待内容	実施時期
100株以上 300株未満	デジタルギフト 1,000円分	中間・期末 の年2回
300株以上	デジタルギフト 5,000円分	

対象となる交換先は次の予定です

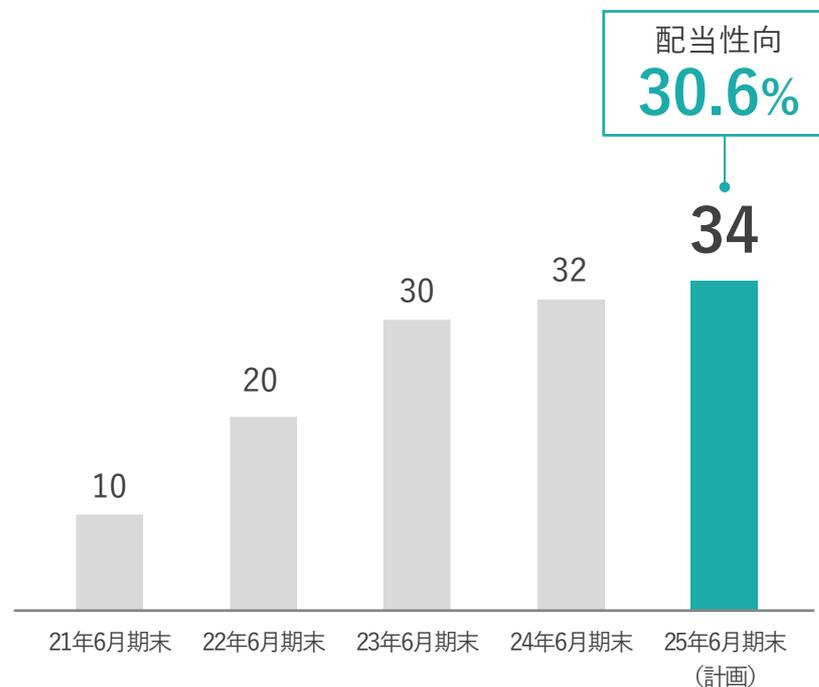
Amazon ギフトカード / QUOカードPay / PayPayポイント / dポイント / au PAY ギフトカード / WAONポイントID / Pontaポイントコード / nanacoギフト / Apple Gift Card / EdyギフトID / Google Play ギフトコード / NET CASH / Uber ギフトカード / 楽天ポイントギフトカード

※交換先につきましては、今後変更の可能性がございます  
※一部ギフトは交換レートが異なります

注：

1. 詳細については、2025年5月14日開示の「配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」をご参照ください。

## 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	414,068,600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 ワンビ株式会社 10KN COMPANY LIMITED (ベトナム)

※2025年3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

# 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

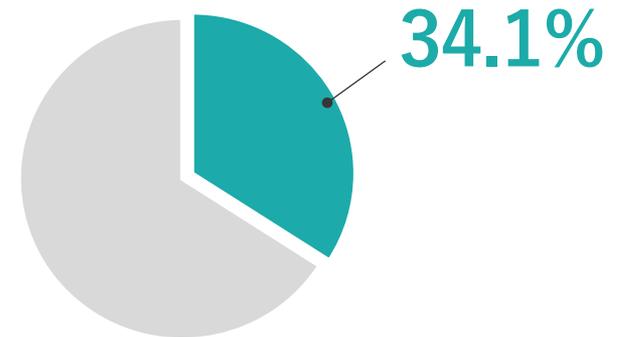
### ● 業務専用端末

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

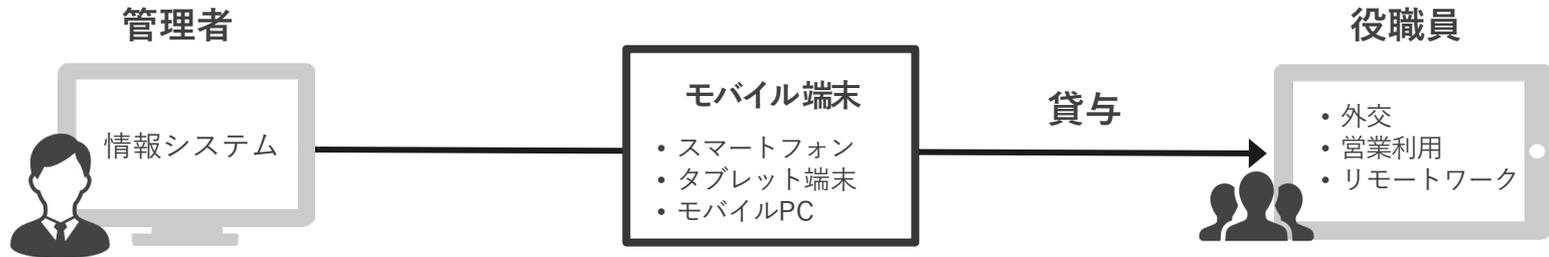
「従業員によるデータ、情報機器の紛失・盗難」  
を3社に1社が経験



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%

# CLOMO事業の概要（サービス内容）

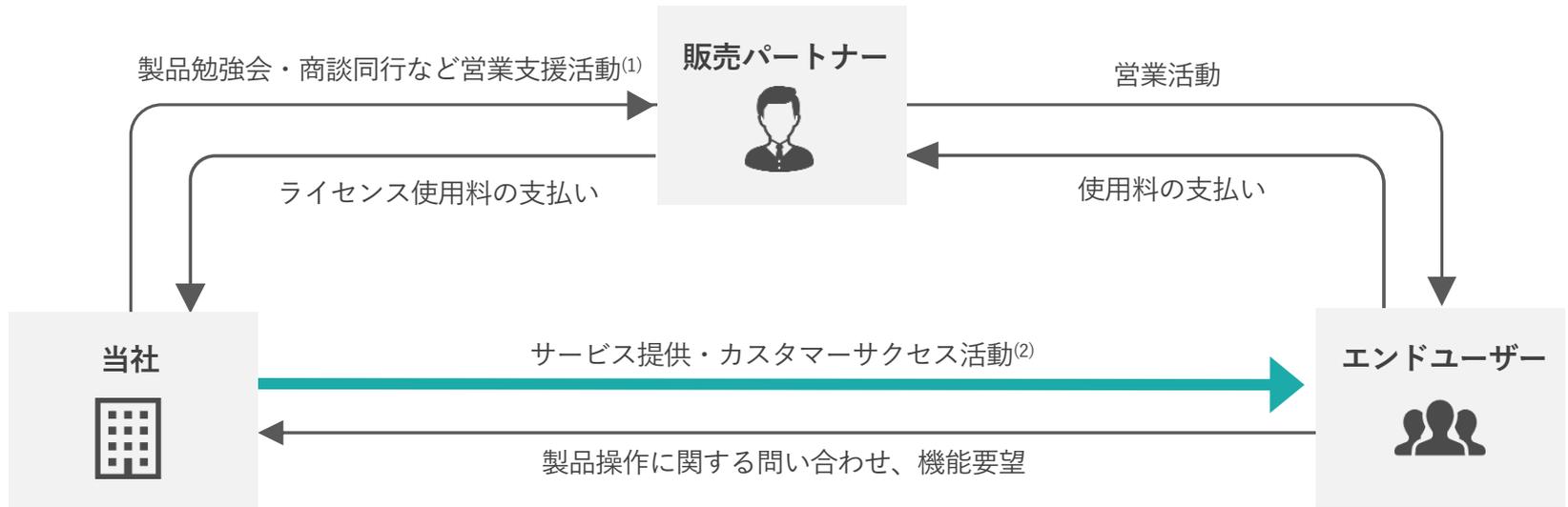
モバイル端末のビジネス利用におけるセキュリティリスクを軽減するためのMDMサービス及びモバイル端末のさらなる活用を実現するアプリケーションサービスを提供



	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 「情報漏洩対策」
<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 【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



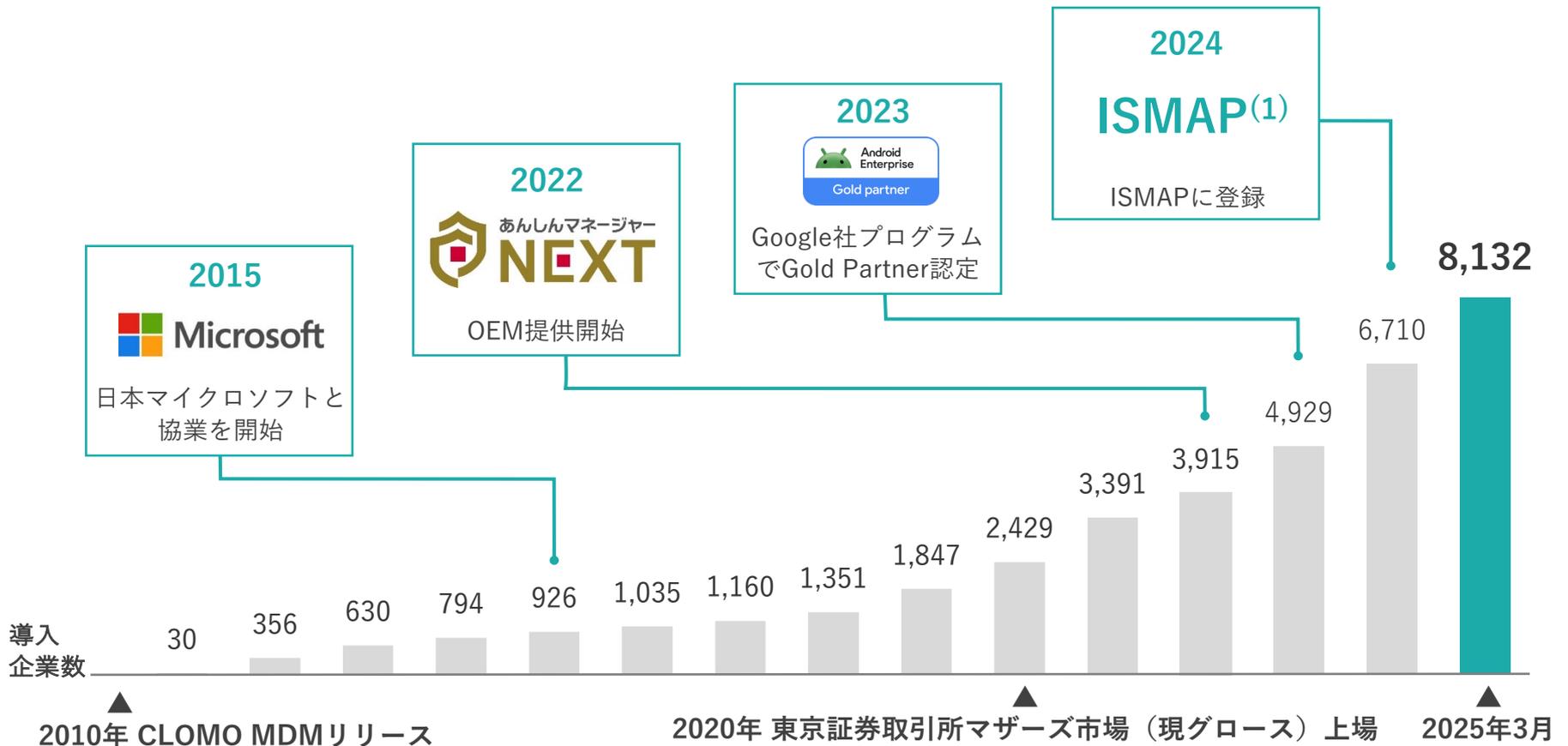
注：

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。

# CLOMOリリース後の変遷

OS開発元とのパートナーシップや認定取得を通じてサービス開発を推進

2022年にはNTTドコモグループへOEM提供を開始し、14年間で顧客数は8,000社を突破



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。

# 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
4. 政府に認められたセキュリティ品質

## 2 経営資源

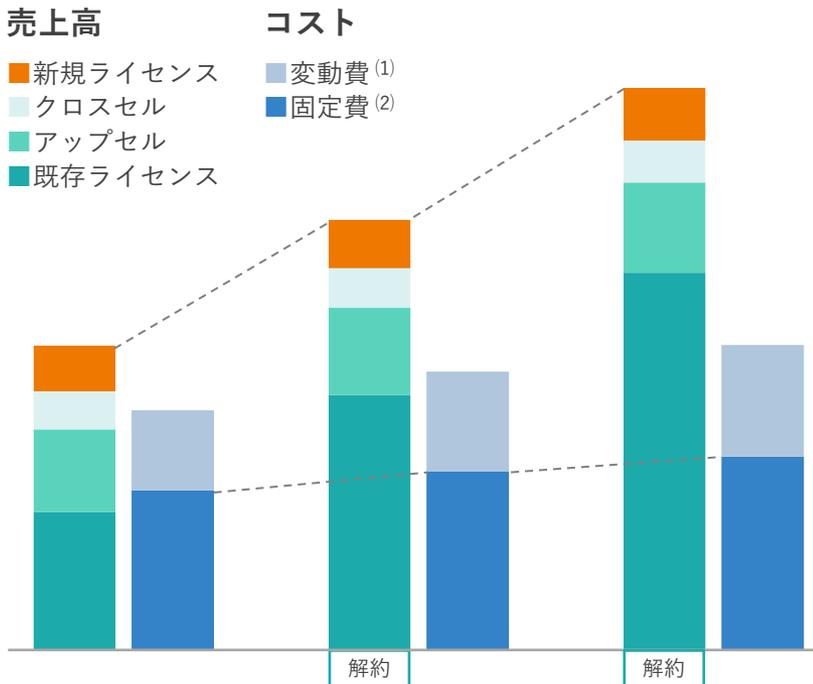
1. 安定した財務基盤
2. 強固な顧客基盤
3. 多様かつ柔軟な組織

# 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)

## 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

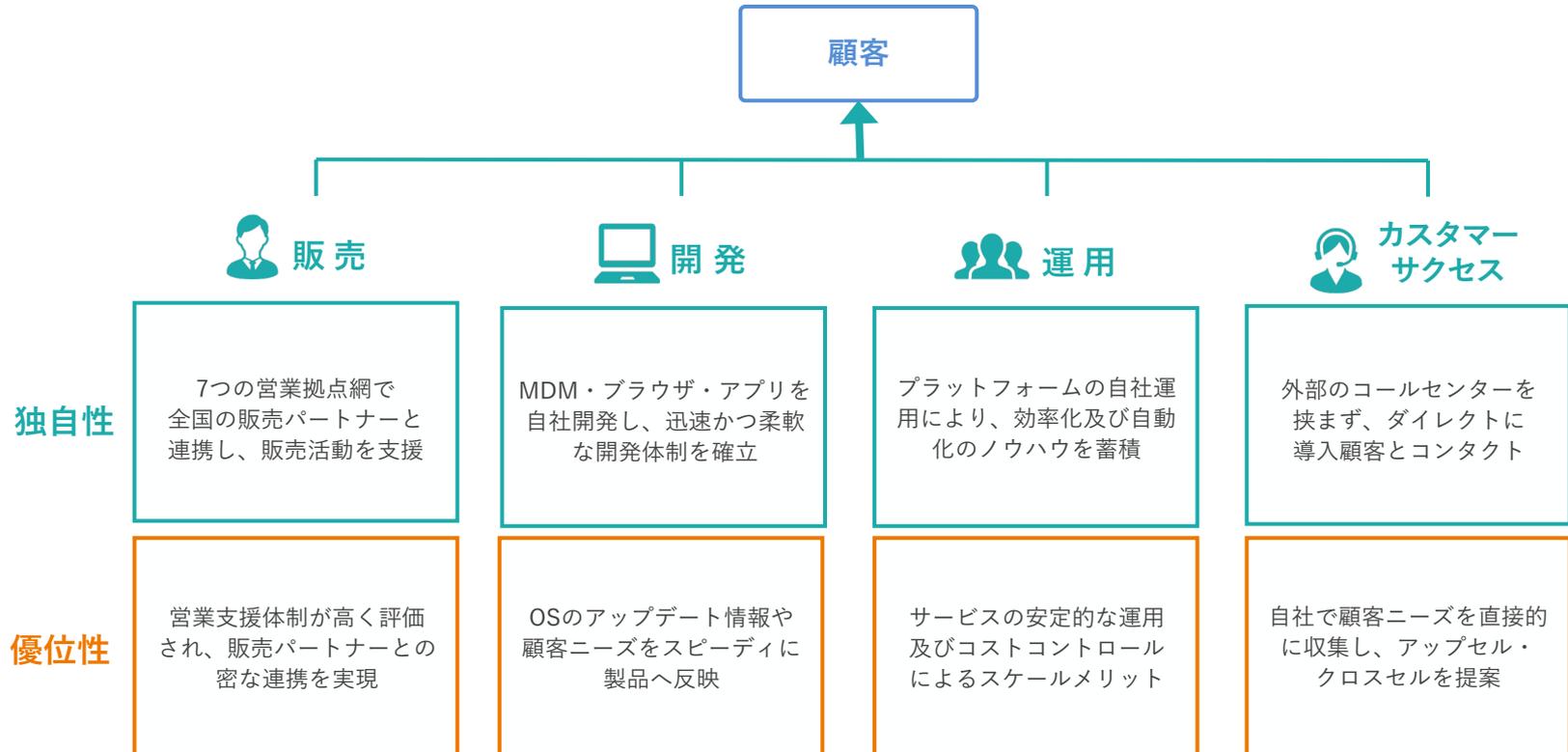
ソフトウェアの開発費用は、事業規模の拡大に非連動。さらに、販売パートナー主体の営業活動により、営業コストの増加を抑制、かつエリアの中核に絞った拠点開設が可能

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

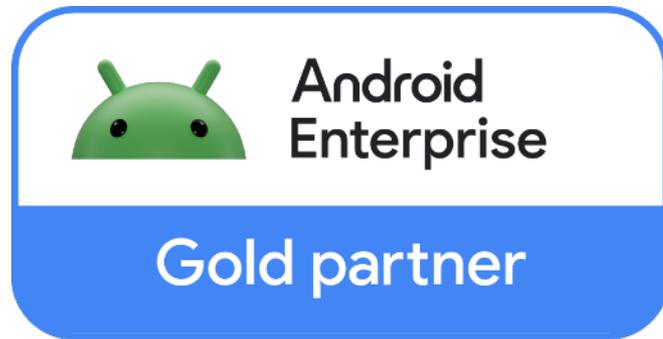
販売・開発・運用・サポートをすべて自社で行う統合力により、顧客満足度の高いサービスを実現

**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

## 1 CLOMO事業の競争優位性

# 政府に認められたセキュリティ品質

CLOMOの高いセキュリティ品質が認められ、2024年にISMAPクラウドサービスリストに登録  
競合サービスのISMAP登録実績は少なく<sup>(1)</sup>、MDM市場における競争優位性向上に貢献

## ISMAPの概要

# ISMAP

政府情報システムのためのセキュリティ評価制度  
(Information system Security Management and Assessment Program)

### ISMAPとは

政府が求めるセキュリティ要求を満たしているクラウドサービスを予め評価・登録することにより、政府のクラウドサービス調達におけるセキュリティ水準の確保を図り、円滑に導入できることを目的とした制度

### CLOMO事業への影響

ISMAP への登録によってCLOMO MDMの信頼性や安全性が向上し、行政機関を含む多くの顧客にとって導入しやすくなることで、今後の顧客基盤拡大への貢献に期待ができる

注：

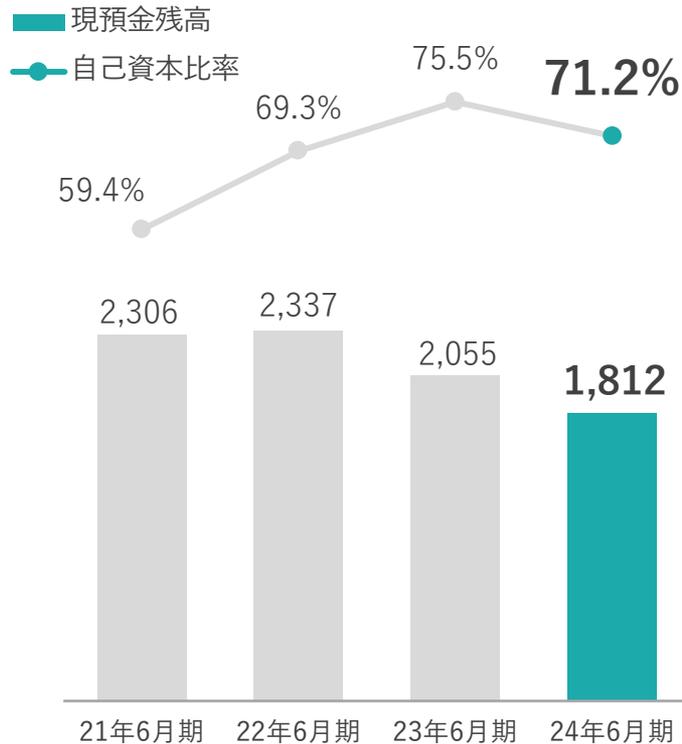
1. CLOMO以外に2つのMDMサービスがISMAPに登録されております。なお、2024年6月末時点の当社調査によるものです。

# 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

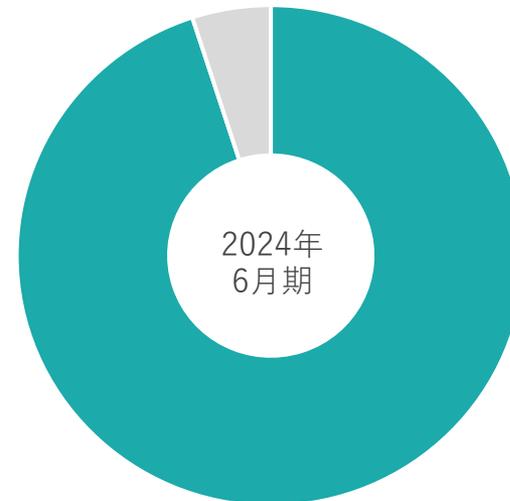
## 現預金残高及び自己資本比率の推移

(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

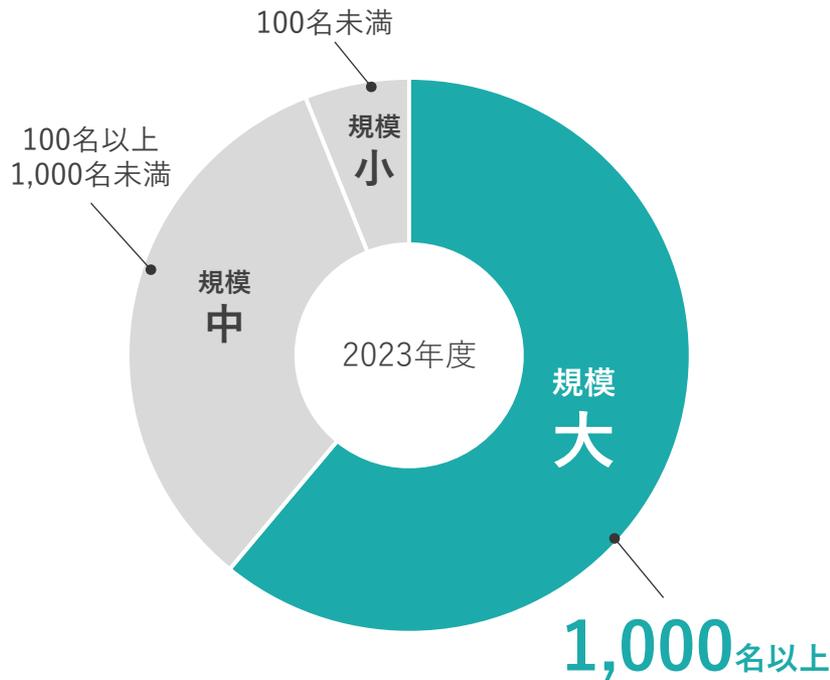


■ ストック収益 ■ フロー収益

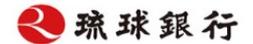
# 強固な顧客基盤

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<sup>(1)</sup>」へ認定、3年連続で「ストレスフリーカンパニー<sup>(2)</sup>」を受賞

## 多様性のある組織と柔軟な働き方<sup>(3)</sup>

## 評価機関からの認定

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

「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



ストレスフリーカンパニー  
2024

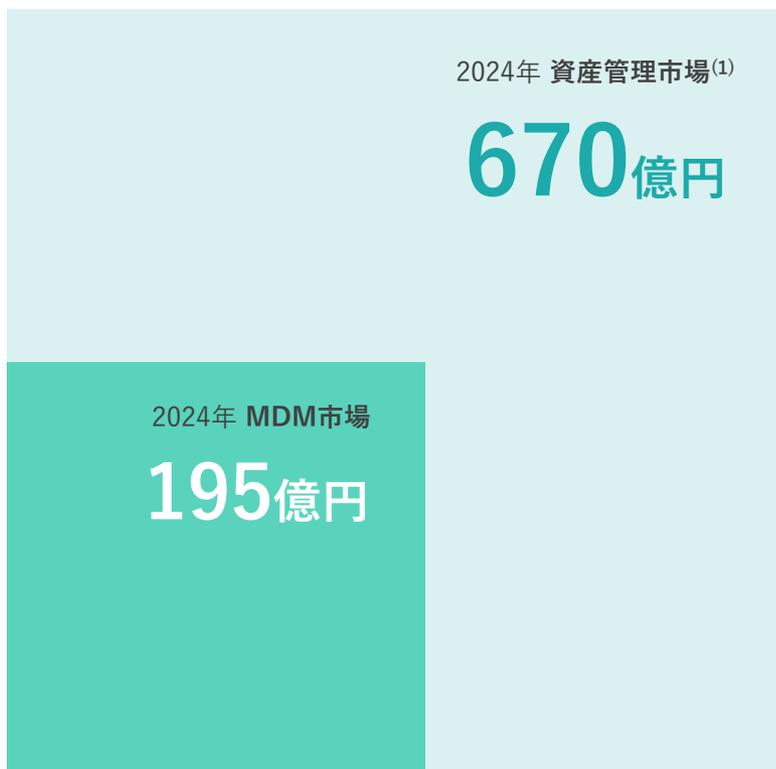
注：

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。

# 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

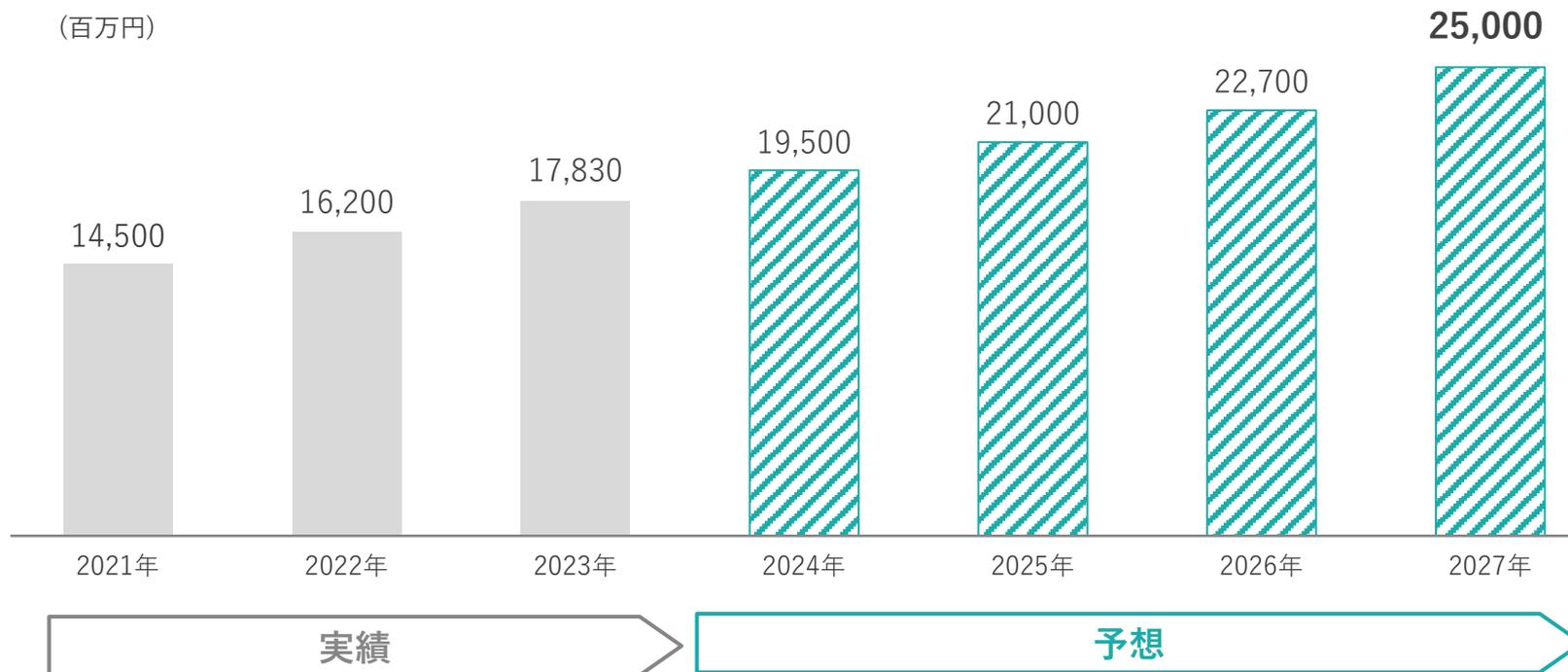
注：

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

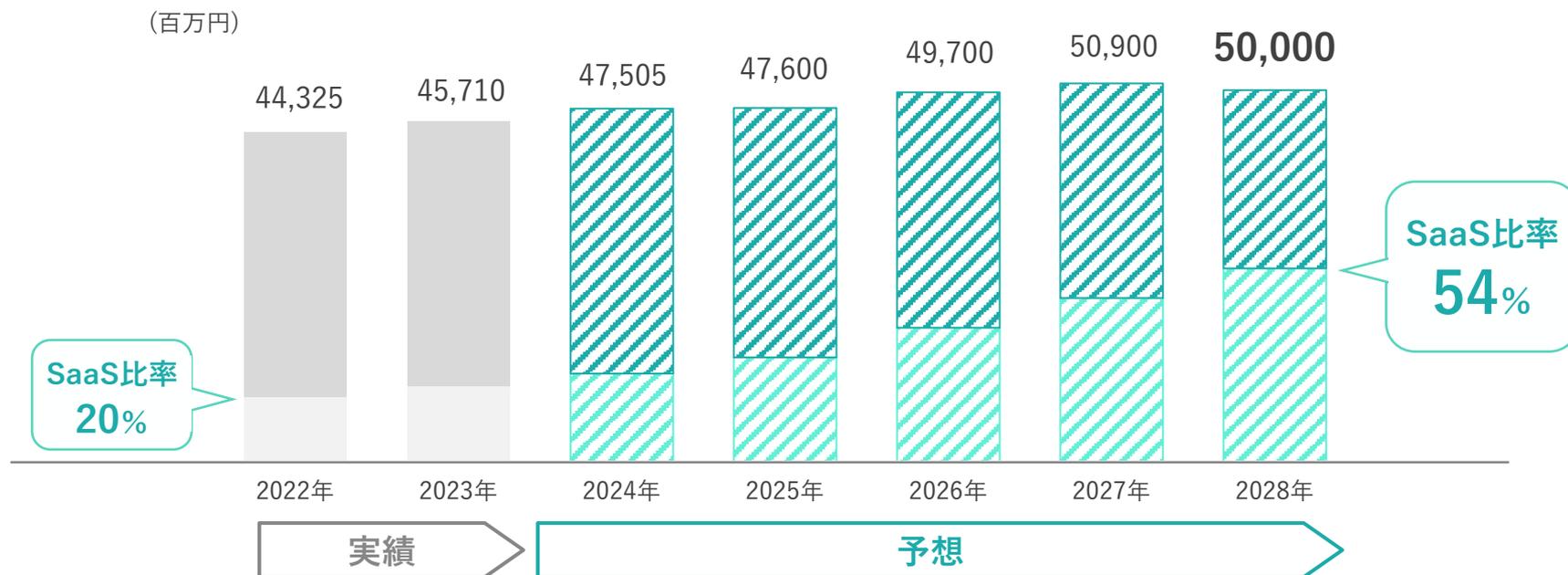


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「ハイブリッドワークの最適解をもたらす コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2023年度版 (<https://micr.co.jp/mr/02880/>)」。

# 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

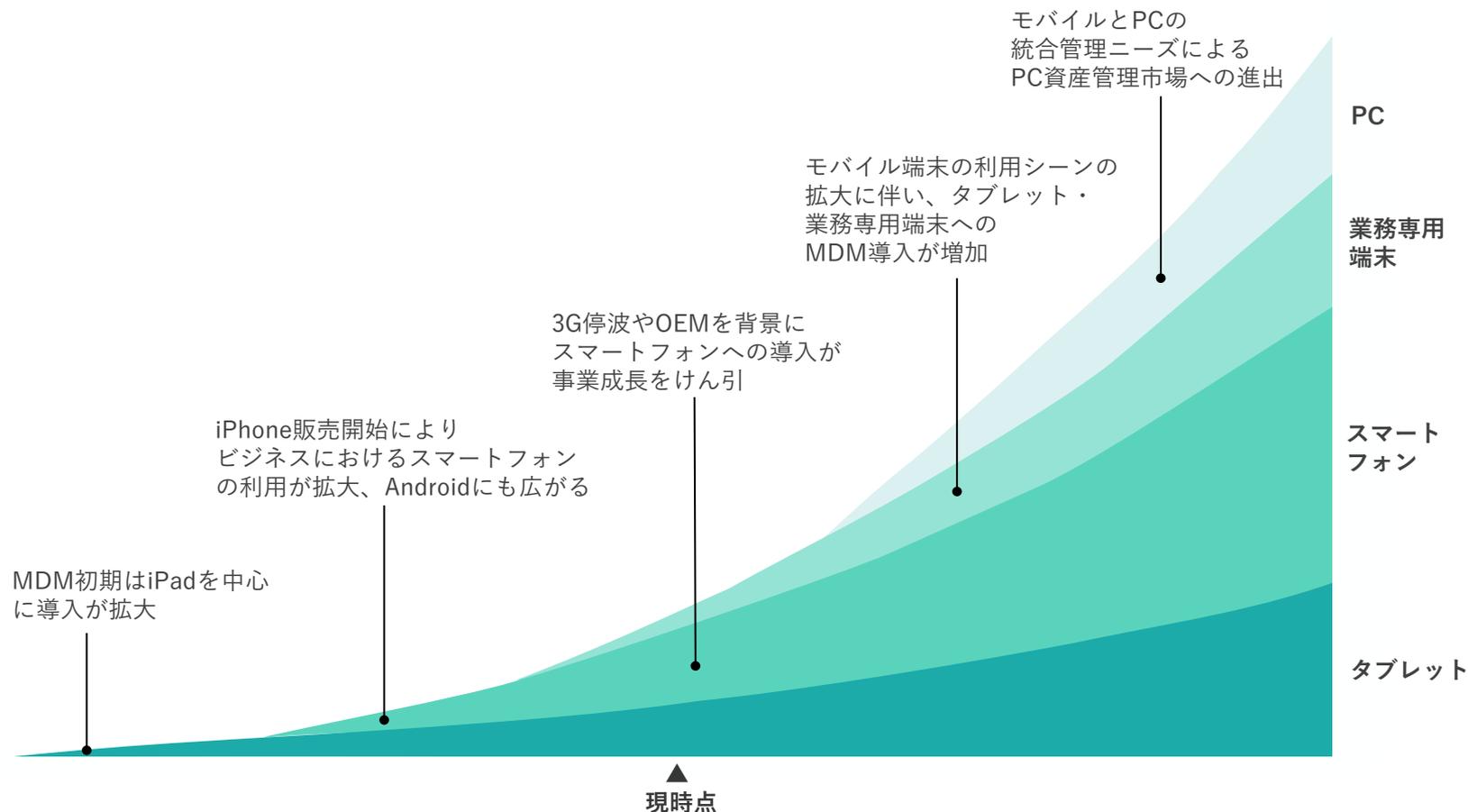
2028年までにSaaS比率は **54%** まで拡大する見通し



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。