

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2023年9月27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 14
4. 業績の推移	P 22
5. 市場環境	P 26
6. 事業計画及び成長戦略	P 31
7. リスク情報	P 38

1. 会社概要

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

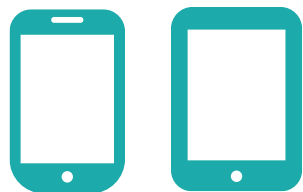
2. 事業概要

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

当社が解決したい課題

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

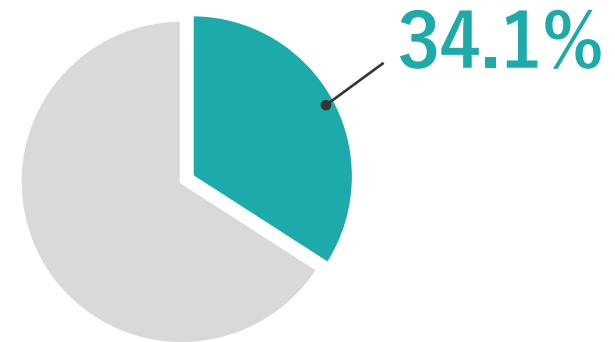
● 業務専用端末

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

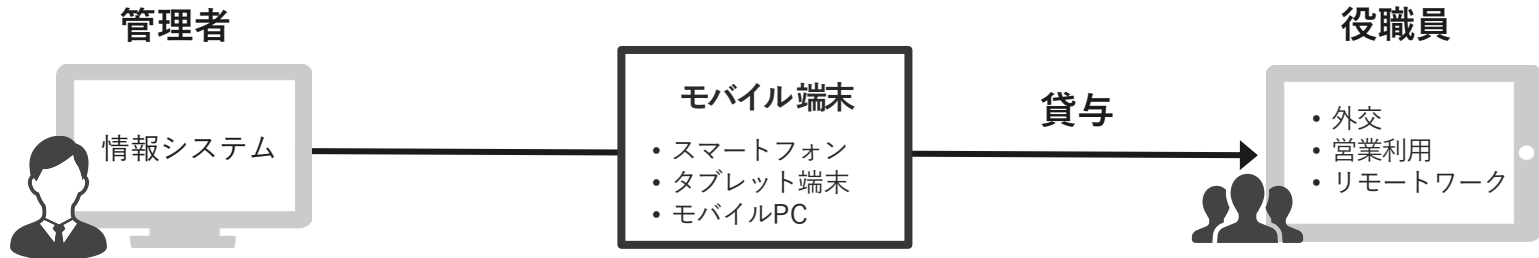
「従業員によるデータ、情報機器の紛失・盗難」
を3社に1社が経験



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サービスの主機能

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」
<p>管理</p> <p>スムーズな管理のための基本機能</p> 	<p>利用状況を遠隔でリアルタイムに把握</p>	<p>機能を適切に設定・制限</p>	<p>盗難・紛失時に端末ロック・データ消去の実施</p>
<p>活用</p> <p>MDMと合わせ安全性と利便性を両立</p> 	<p>利用状況の効率的な把握</p> <p>【ブラウザ／メーラー／カレンダー／アドレス帳／ファイル共有】</p>	<p>業務ソフトウェアの効率的な活用</p>	<p>セキュリティ要件を満たしたアプリの提供</p>

国内MDM市場12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、12年連続のシェアNo.1⁽¹⁾を達成

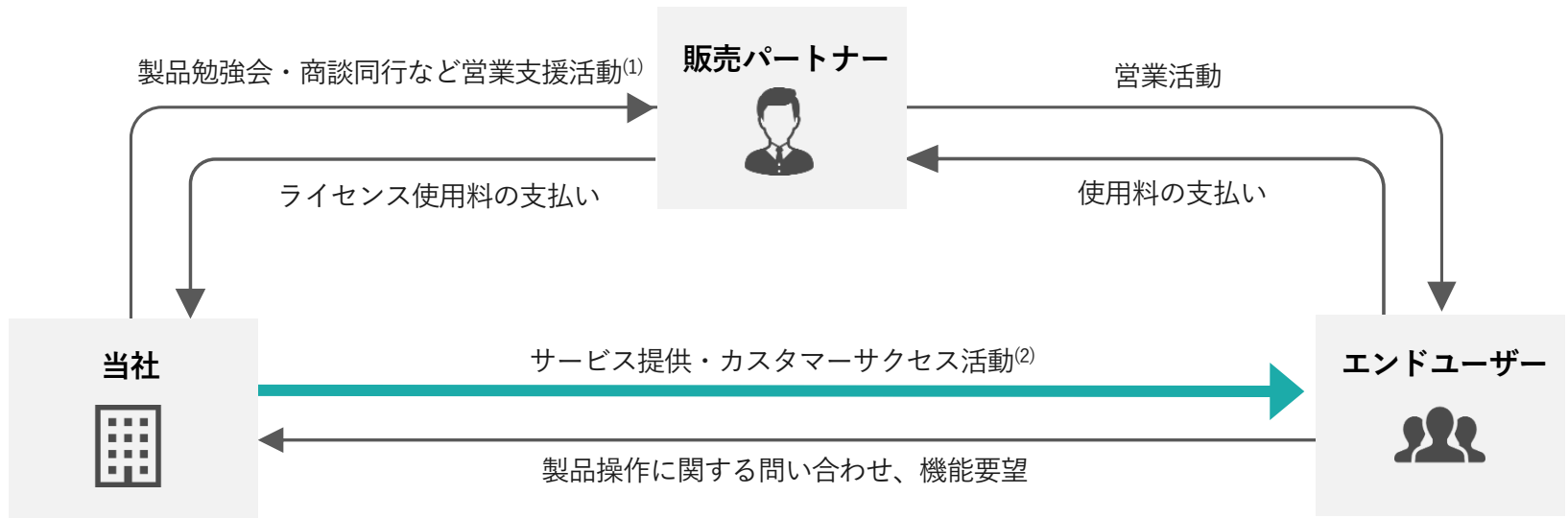


注：

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」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

パートナー経由でのサービス展開

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

2023年6月期に新たに3拠点を増設し、7箇所の拠点で全国を広くカバー
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

仙台オフィス

2022年10月～

札幌オフィス

2022年7月～

名古屋オフィス

2022年7月～

東京本社

福岡本社

大阪オフィス
2020年3月～

広島オフィス
2022年4月～

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、M&Aの検討及びCVC投資を実施
M&A及びCVCのソーシング強化に向けたVCファンドのへのLP出資にも取り組む

投資分野の注力領域



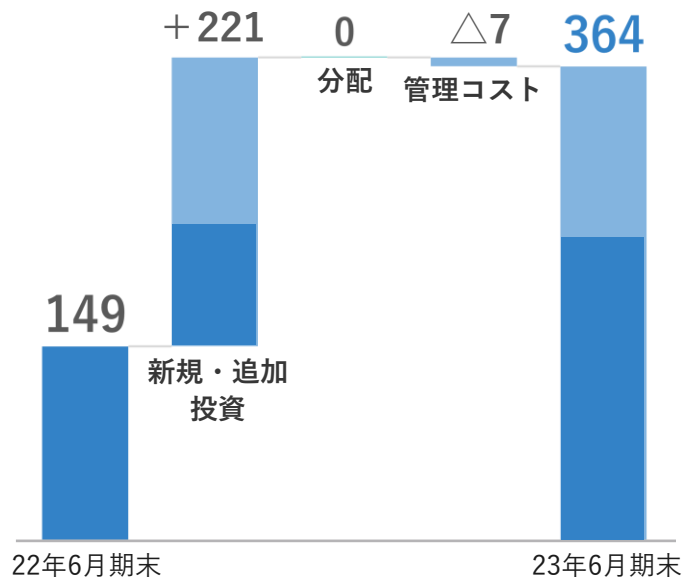
投資実績

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⁾



これまでの投資先

CVCファンドを通じた投資





SPORTS & SOCIAL BUSINESS COMPANY







VCファンドへのLP出資





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。なお、本出資についてはCLOMO事業におけるM&Aや協業先のソーシング強化を主要な目的としているため、セグメント上はCLOMO事業の資産（投資有価証券）に含めております。

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

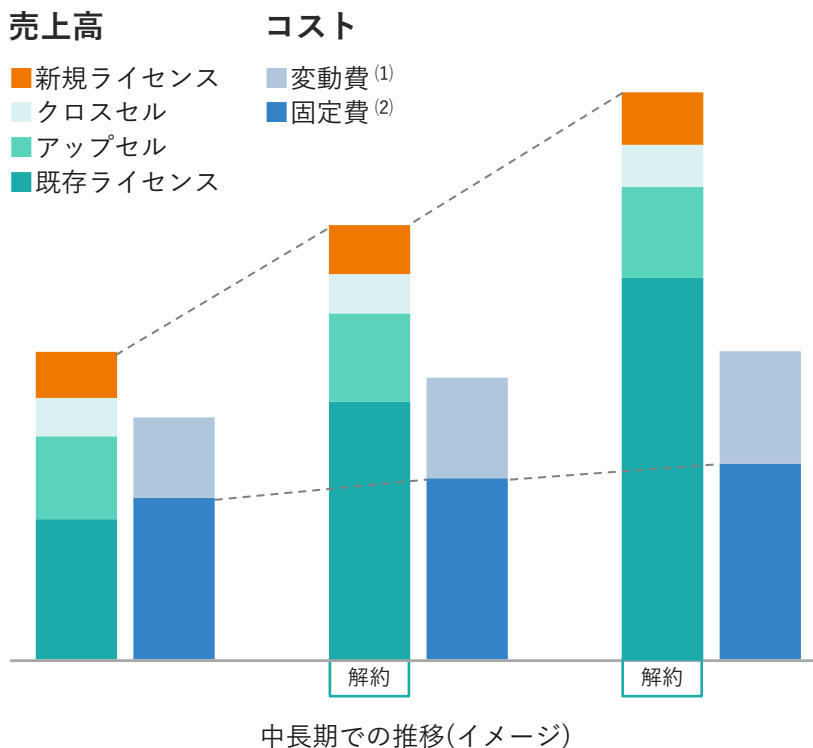
1. 安定した財務基盤
2. 強固な顧客基盤
3. 多様かつ柔軟な組織

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

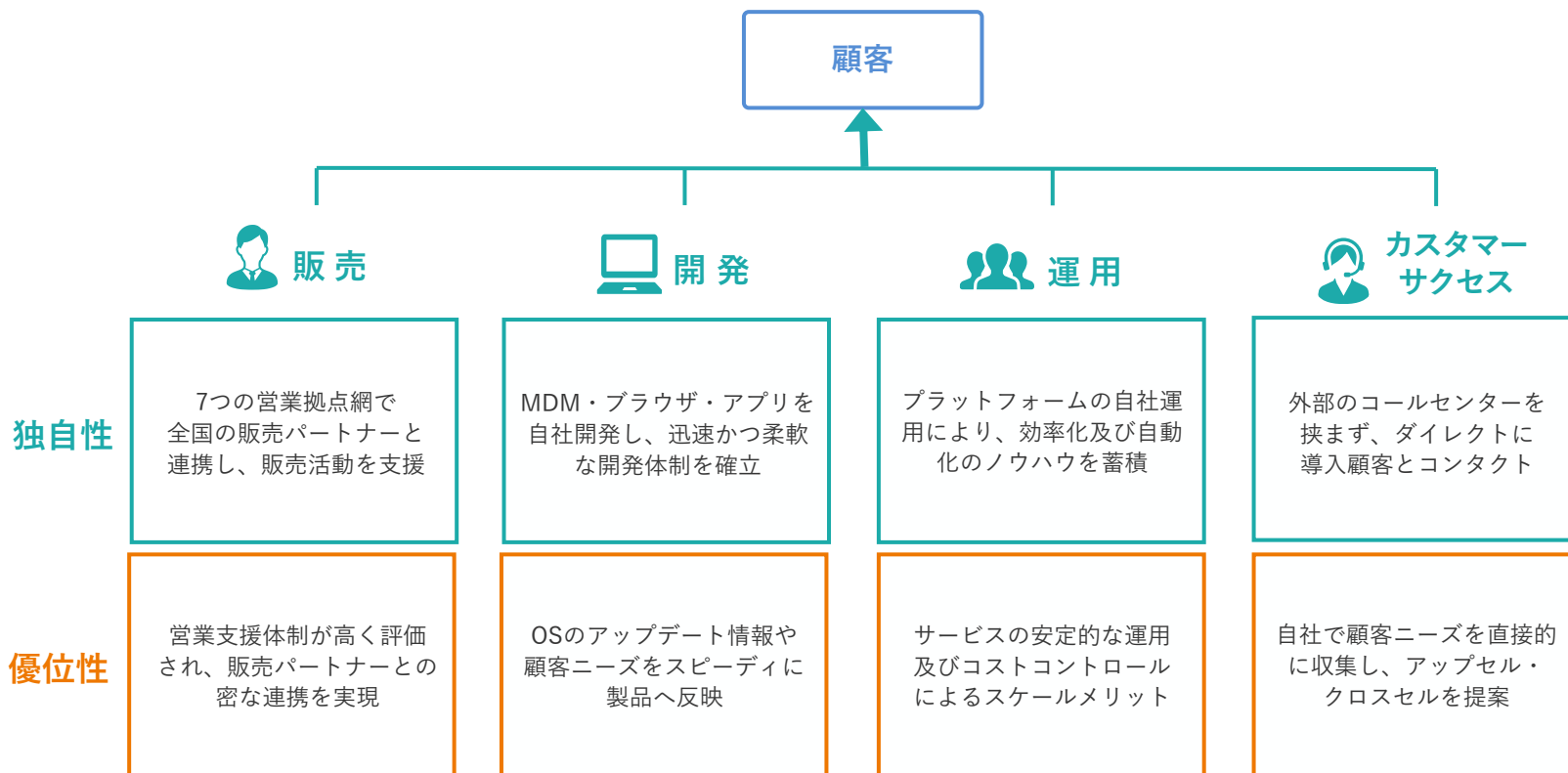
ソフトウェアの開発費用は、事業規模の拡大に非連動。さらに、販売パートナー主体の営業活動により、営業コストの増加を抑制、かつエリアの中核に絞った拠点開設が可能

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

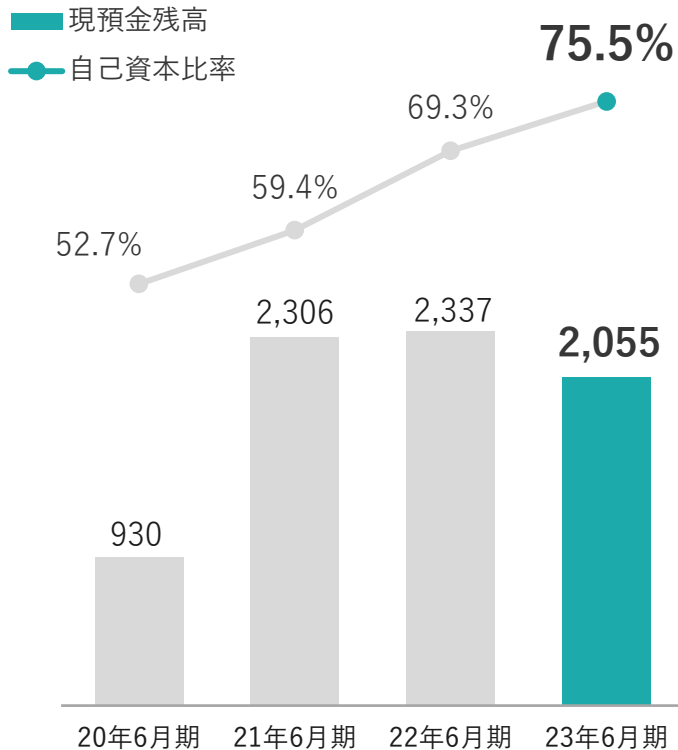
出所：「Android Enterprise Recommended」のHP(https://www.android.com/intl/ja_jp/enterprise/recommended/)、2023年6月30日時点において。

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

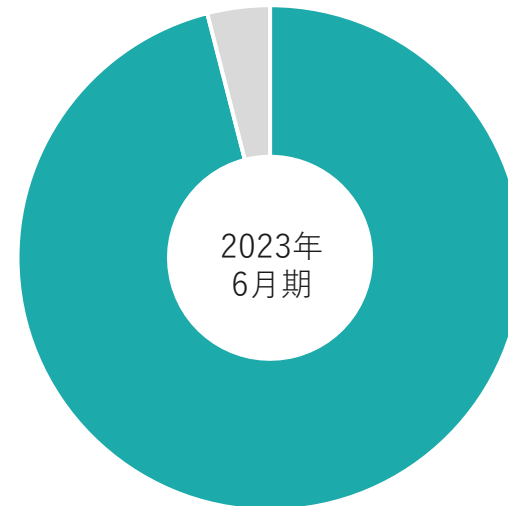
現預金残高及び自己資本比率の推移

(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

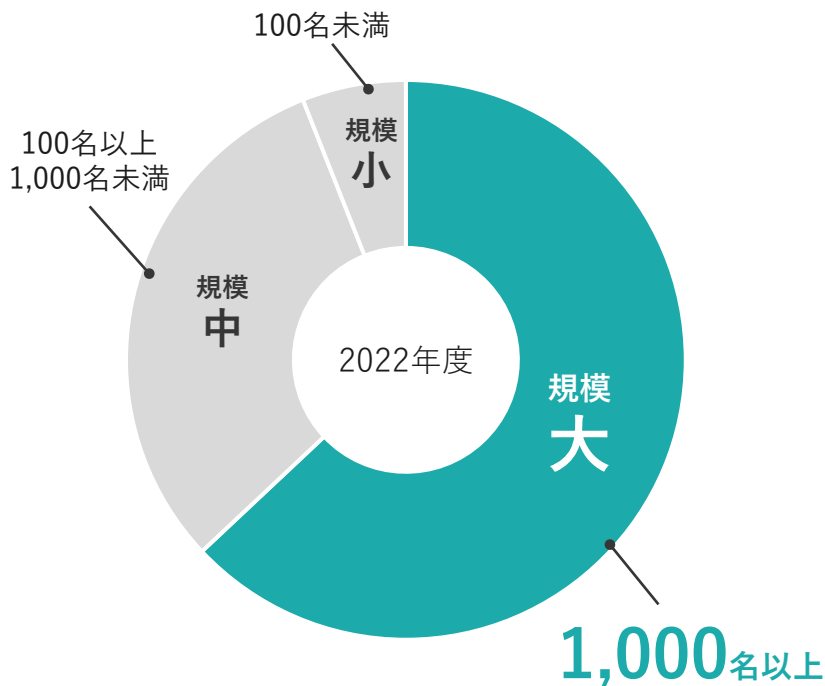


■ ストック収益 ■ フロー収益

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。

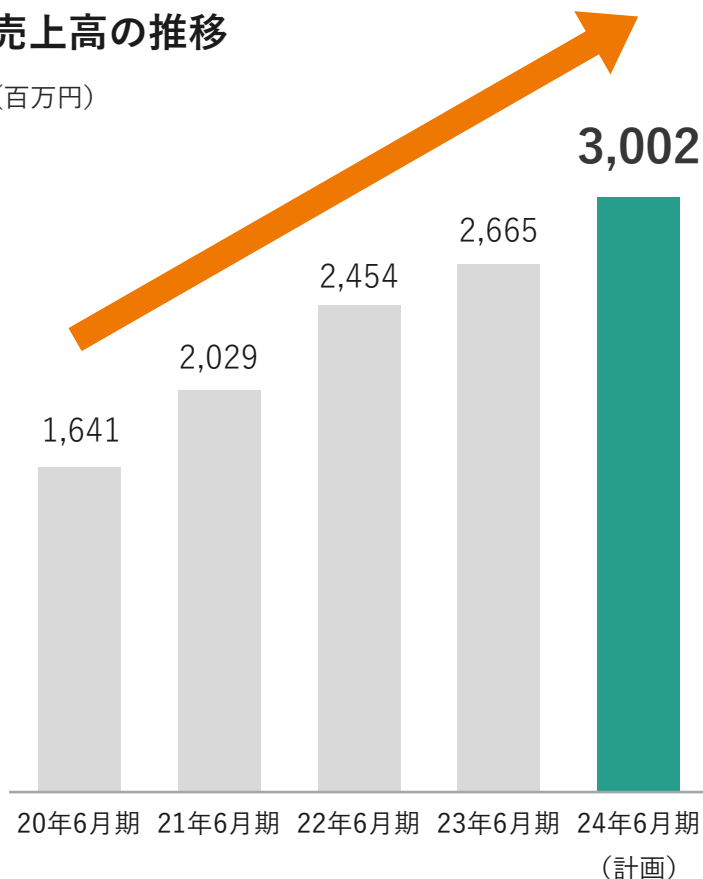
4. 業績の推移

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%）

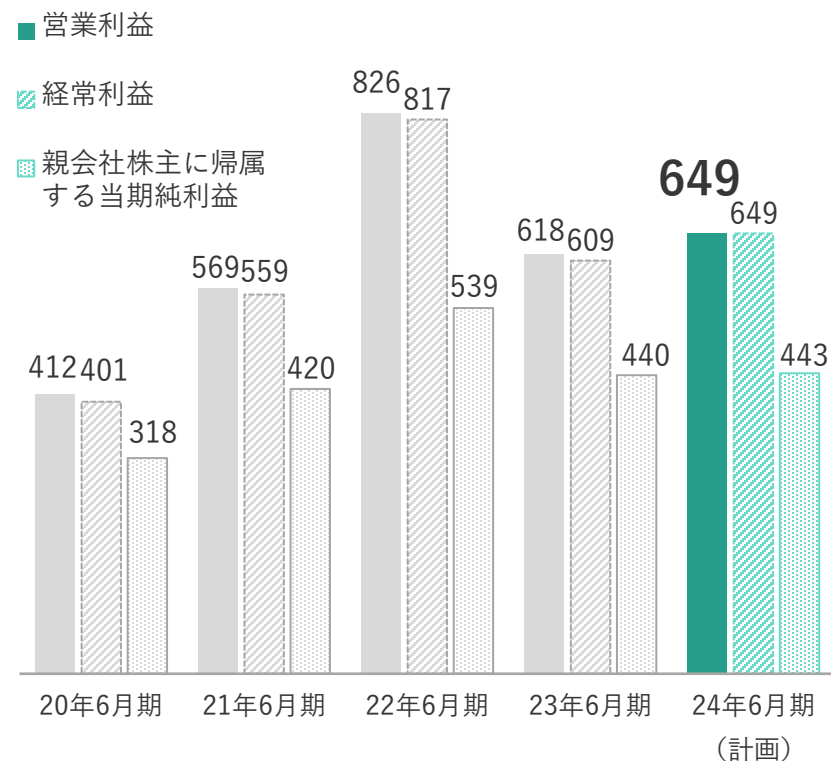
売上高の推移

(百万円)



利益の推移

(百万円)

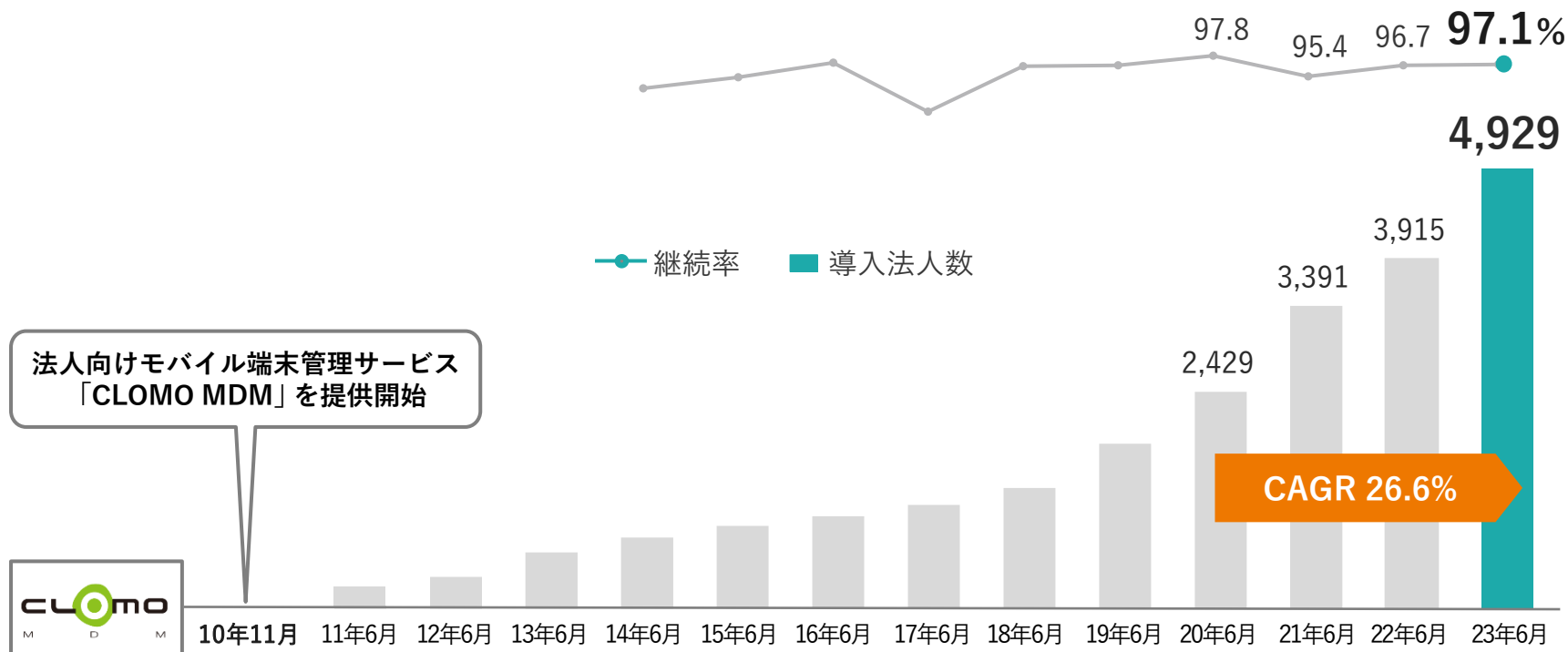


※ 2022年6月期より連結決算に移したため、2021年6月期までは単体決算、2022年6月期以降は連結決算数値を記載しております。

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、23年6月期は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：

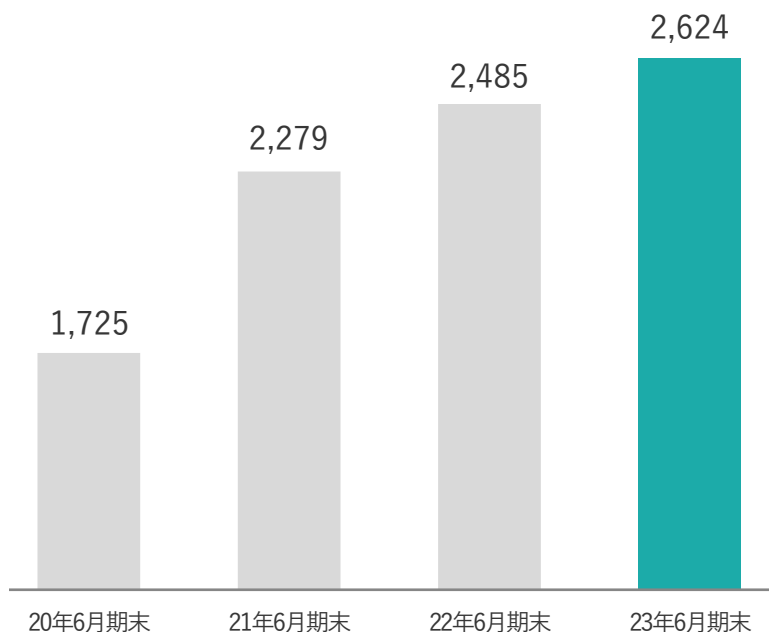
1. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出しております。

CLOMO事業KPI② ARR及びARPU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4年間で1.5倍に成長
顧客基盤の拡大戦略により中小規模企業顧客が増加し、ARPU⁽²⁾は低下傾向が継続

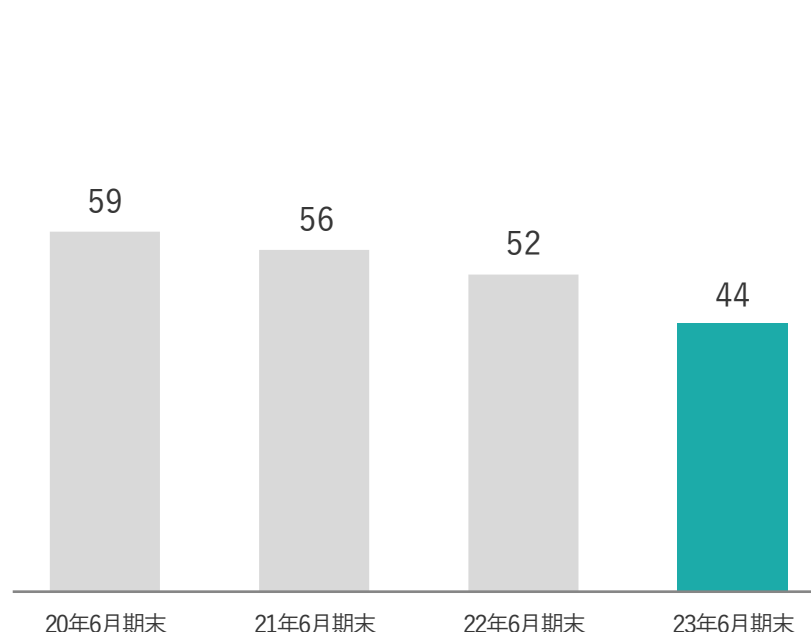
ARRの推移

(百万円)



ARPUの推移

(千円)



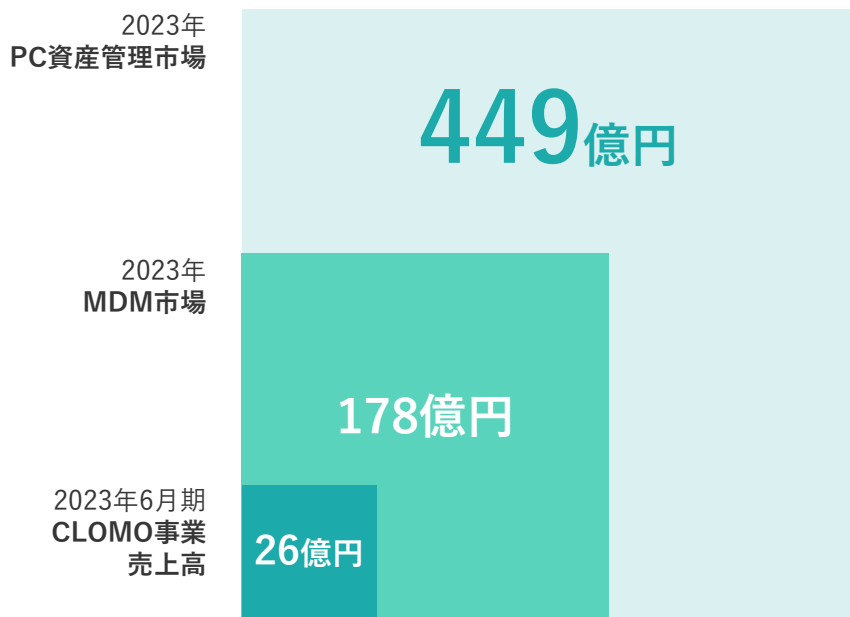
- 注：
1. Annual Recurring Revenue の略称。各月のMRR (対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。
 2. Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各月時点におけるARRの1/12を、当月末時点の導入法人数で除して算出。

5. 市場環境

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

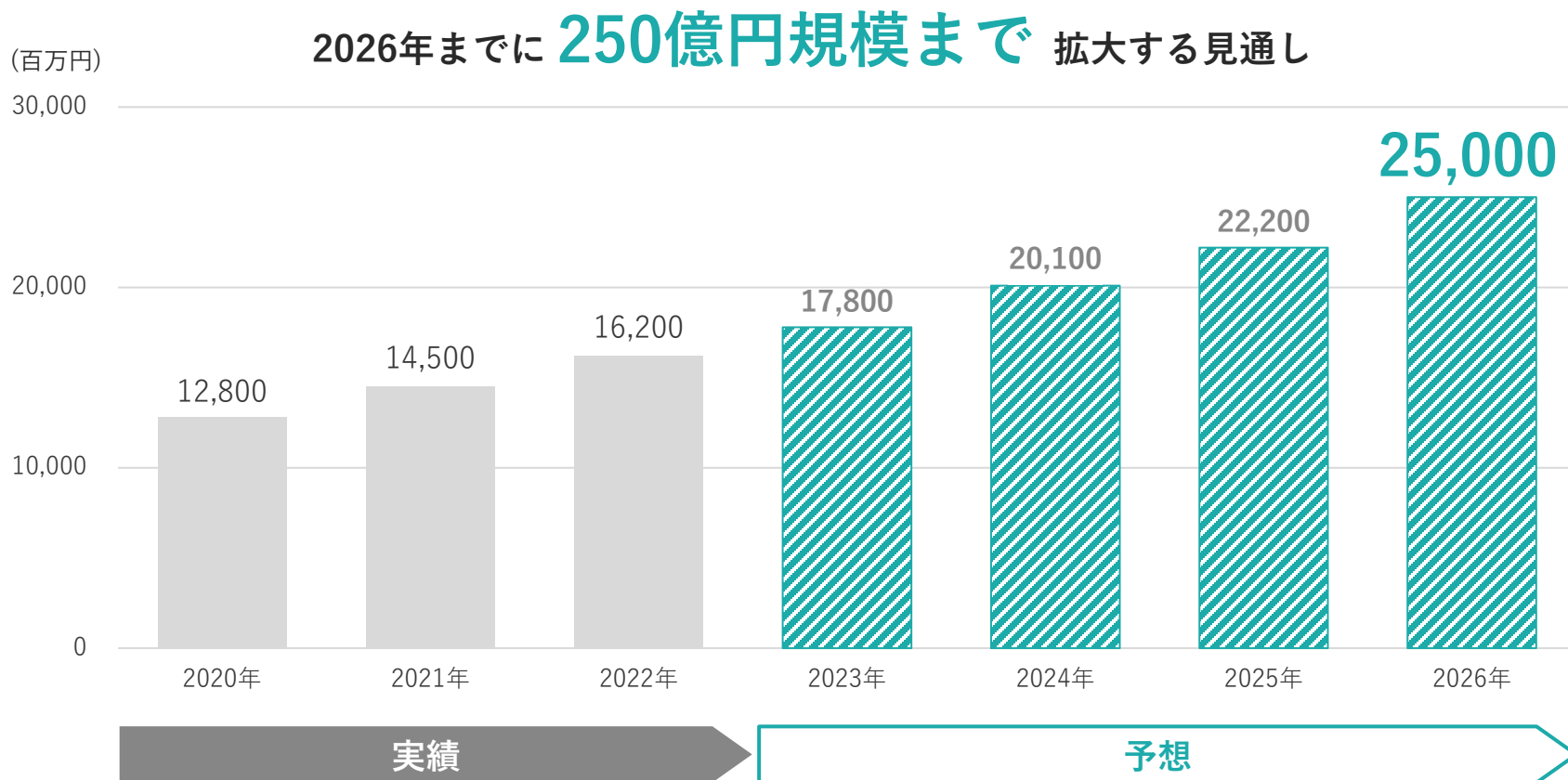
- 3G停波に向けて、法人のスマートフォンへの切り替えが加速
- DX化によって医療や製造・運送業の現場におけるモバイル端末導入が進み、管理対象端末が拡大
- リモートワークや働き方改革によるモバイルPCの管理ニーズ増加

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

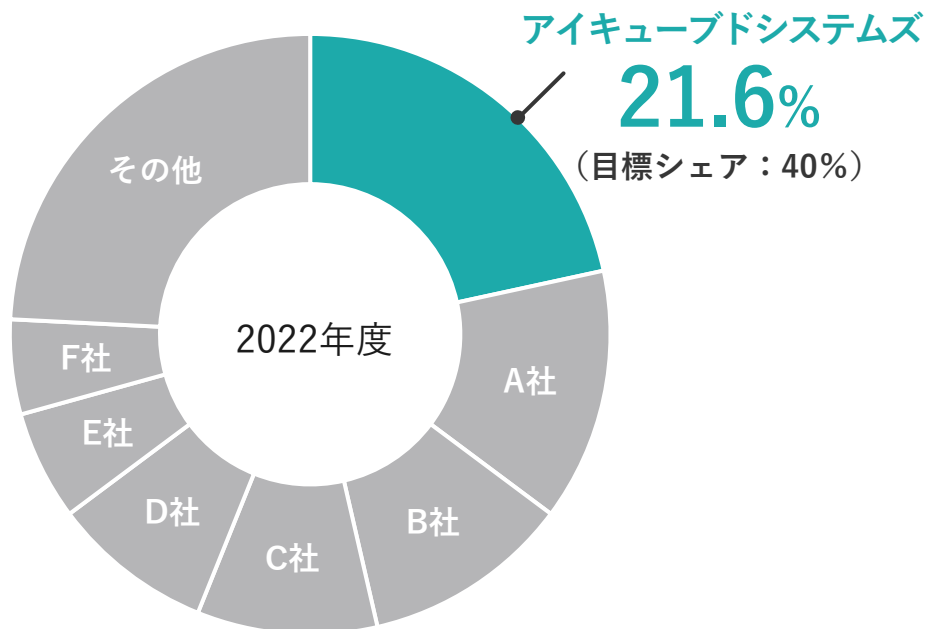


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション/コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望」2022年度版

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

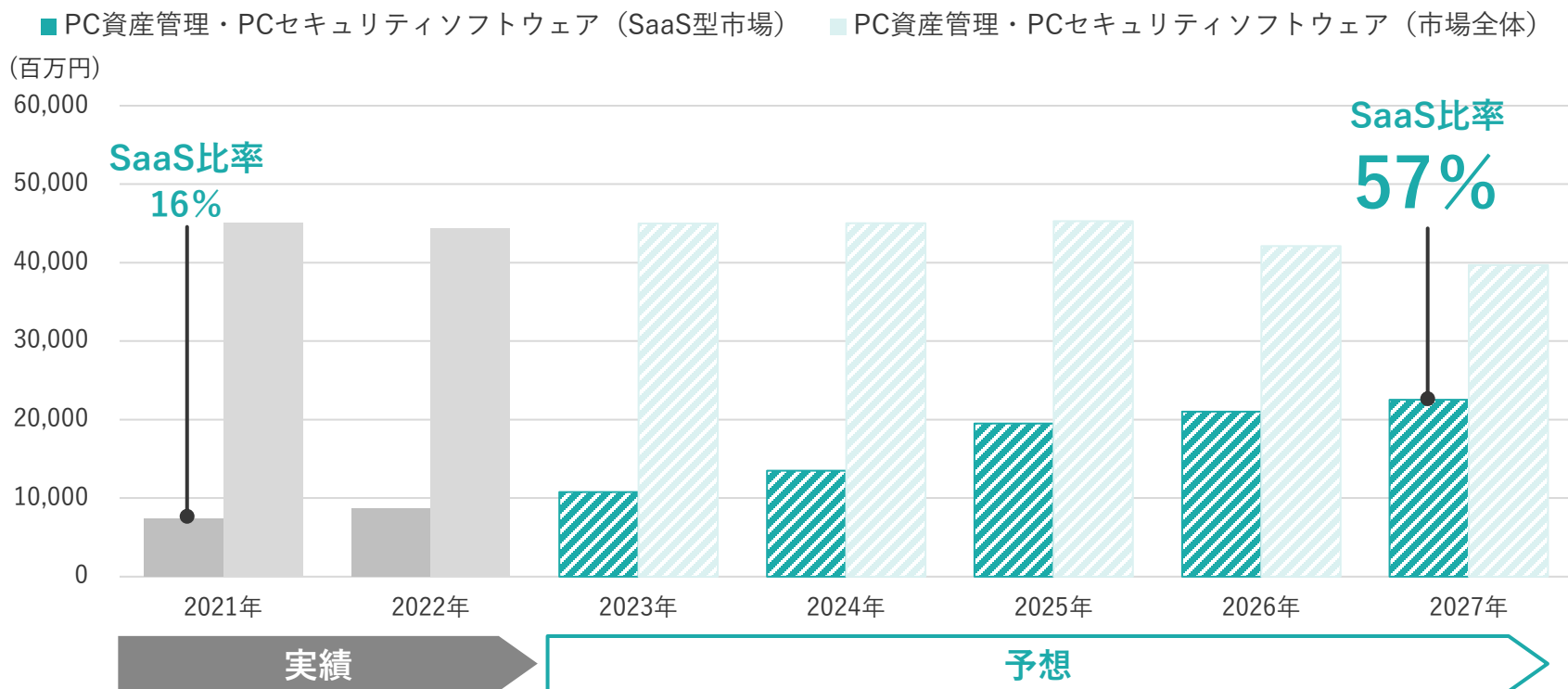


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「MDM自社ブランド市場 2022」

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

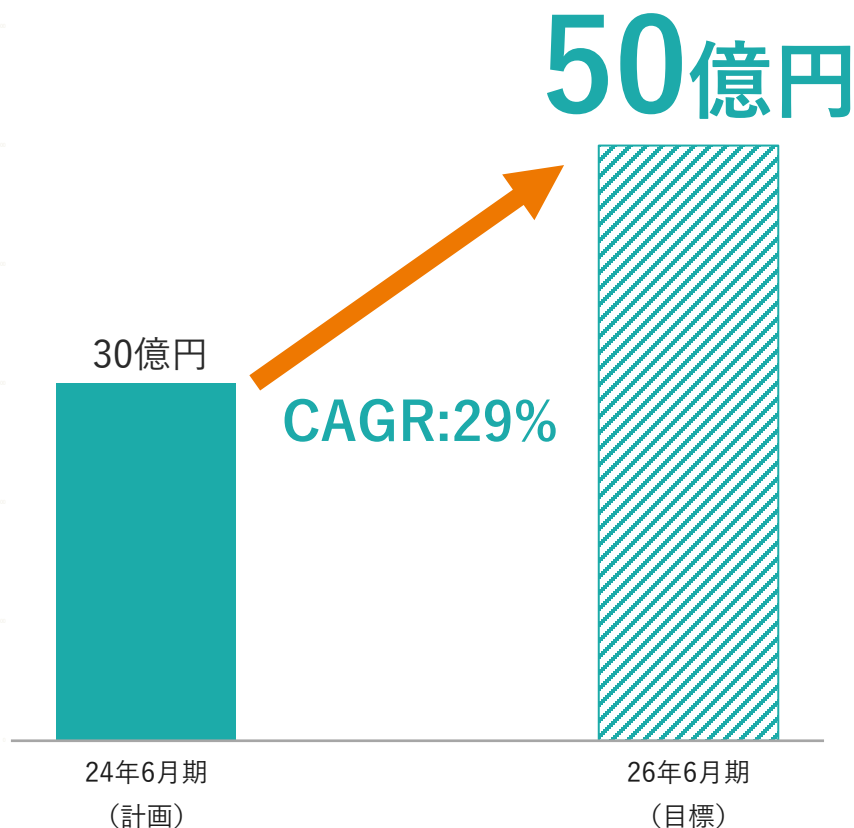


出所：株式会社テクノシステムリサーチ「2023年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」

6. 事業計画及び成長戦略

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⁽¹⁾



● 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⁽²⁾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。

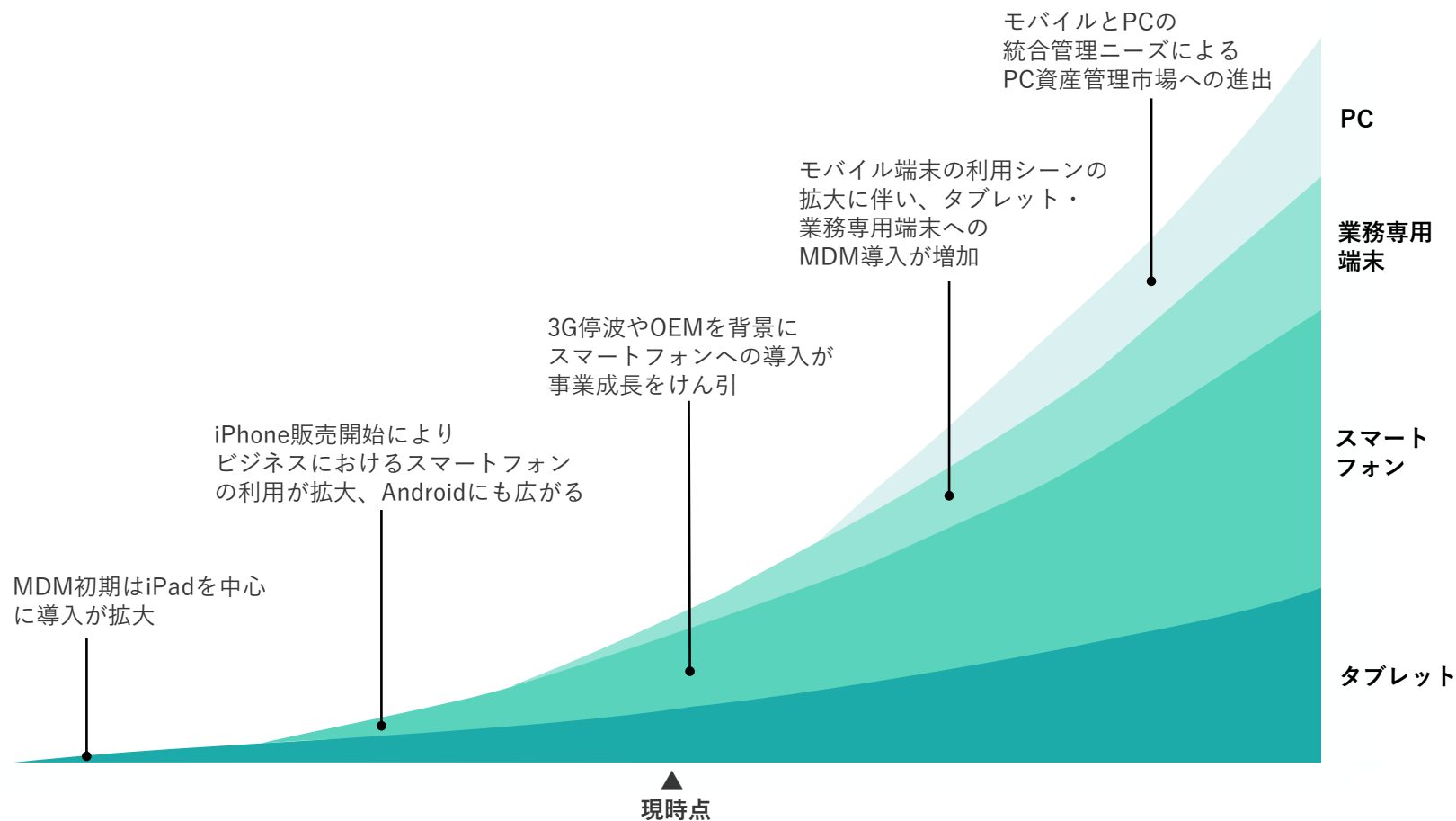
注：

1. 前年度資料に記載しておりました営業利益率の中長期目標につきましては、2026年6月期までは売上高成長を目的とした柔軟かつ機動的な成長投資を実行する方針であり、現時点において精緻な営業利益額及び営業利益率を算出することが困難であるため、今回の資料より目標の記載を取り下げしております。

2. 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

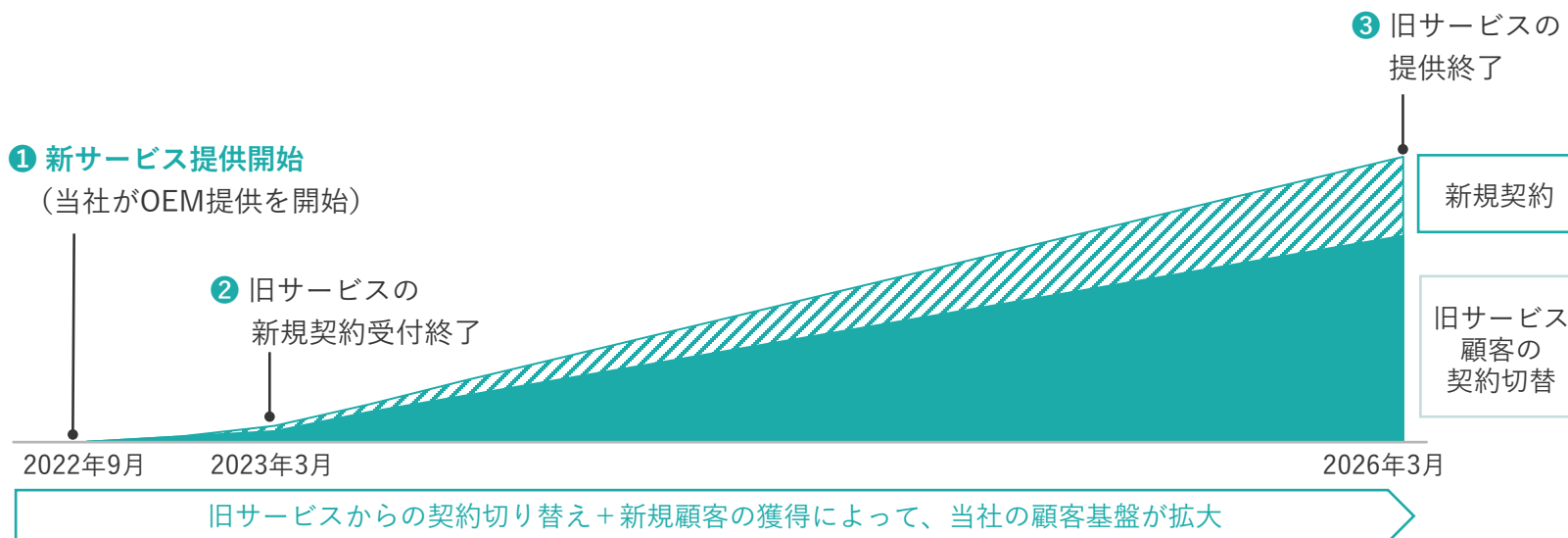
※ 前年度資料にて記載しておりました成長戦略の進捗状況等につきましては、2023年8月9日開示の2023年6月期 通期決算説明資料等において記載しております。

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向上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

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



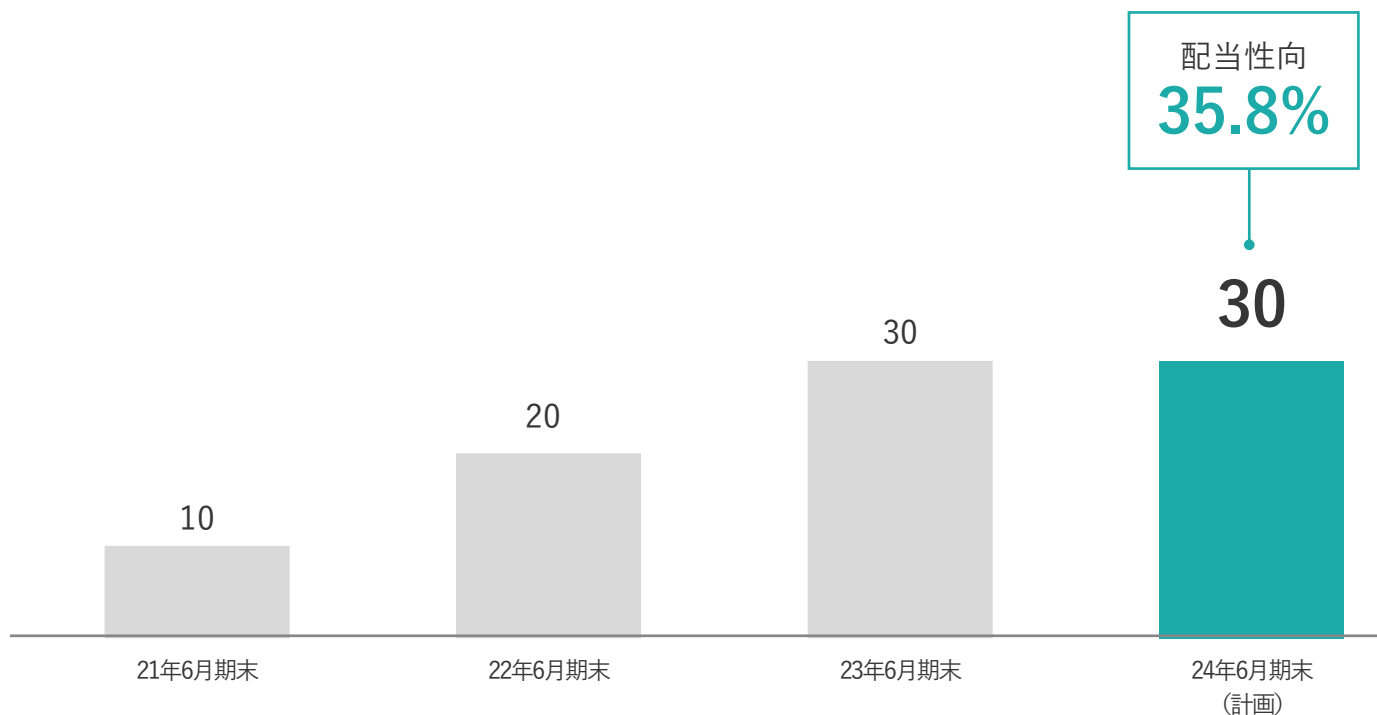
24時間365日紛失時の対応

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

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を継続

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、2024年9月を予定しております。