

個人投資家様向けオンライン会社説明会

2025年5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 7
3. 業績の推移	P 15
4. 市場環境	P 21
5. 事業計画及び成長戦略	P 24

1. 会社概要

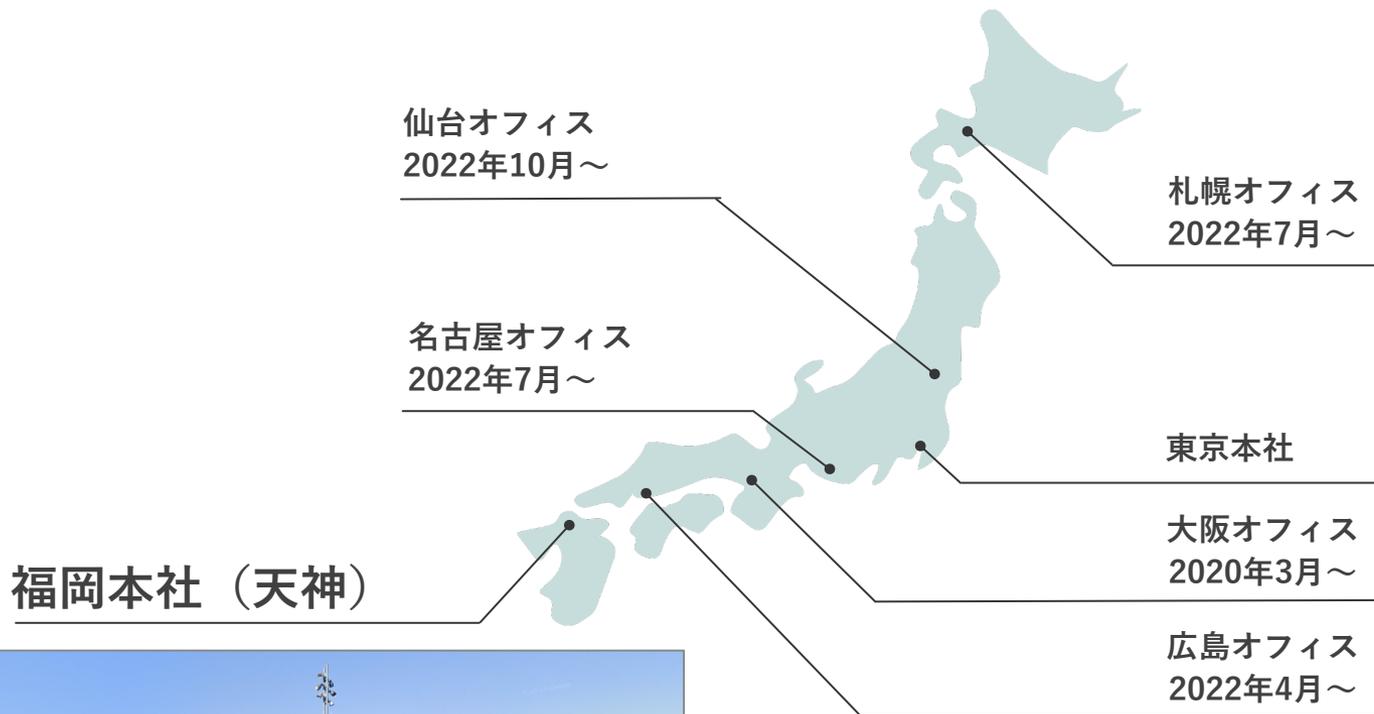
会社概要

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	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。

福岡・東京・大阪を中心に全国をカバー

大規模企業の需要が見込める東京や大阪など全国に営業拠点を構え、サービス販売を拡大
現在は7拠点を全国を広くカバー



人員構成等（単体）

中途社員採用メインで組織規模を拡大

2020年からは毎年10名前後の学生を国内外で新卒採用し、現在の従業員数は126名

従業員数 **126名**

外国籍の社員 **7%**

男女比率 **およそ
6 : 4**

平均時間外 **4.5時間**

平均年齢 **およそ
36歳**

育休取得率 **100%**

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サービスを提供

2025年6月期第3四半期以降、子会社化したワンビ社の製品をCLOMO事業に追加

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

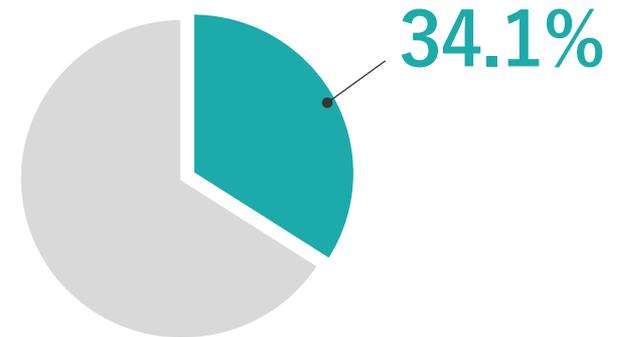
● 業務専用端末

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

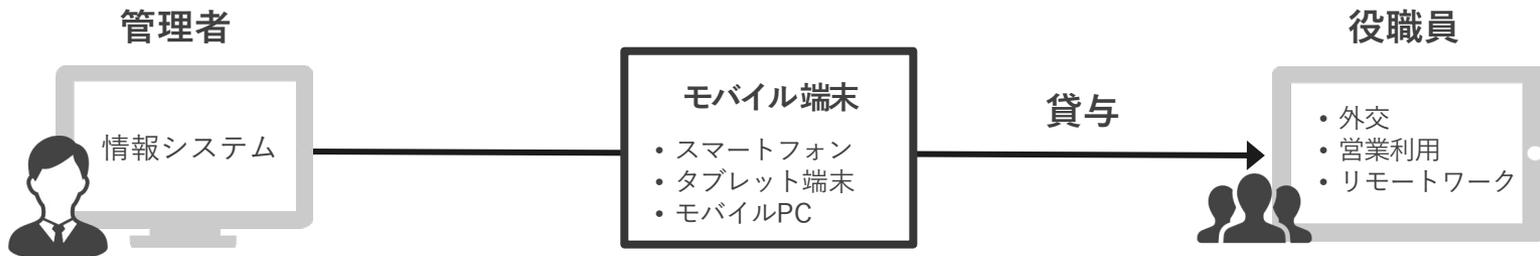
「従業員によるデータ、情報機器の紛失・盗難」
を3社に1社が経験



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サービスの概要

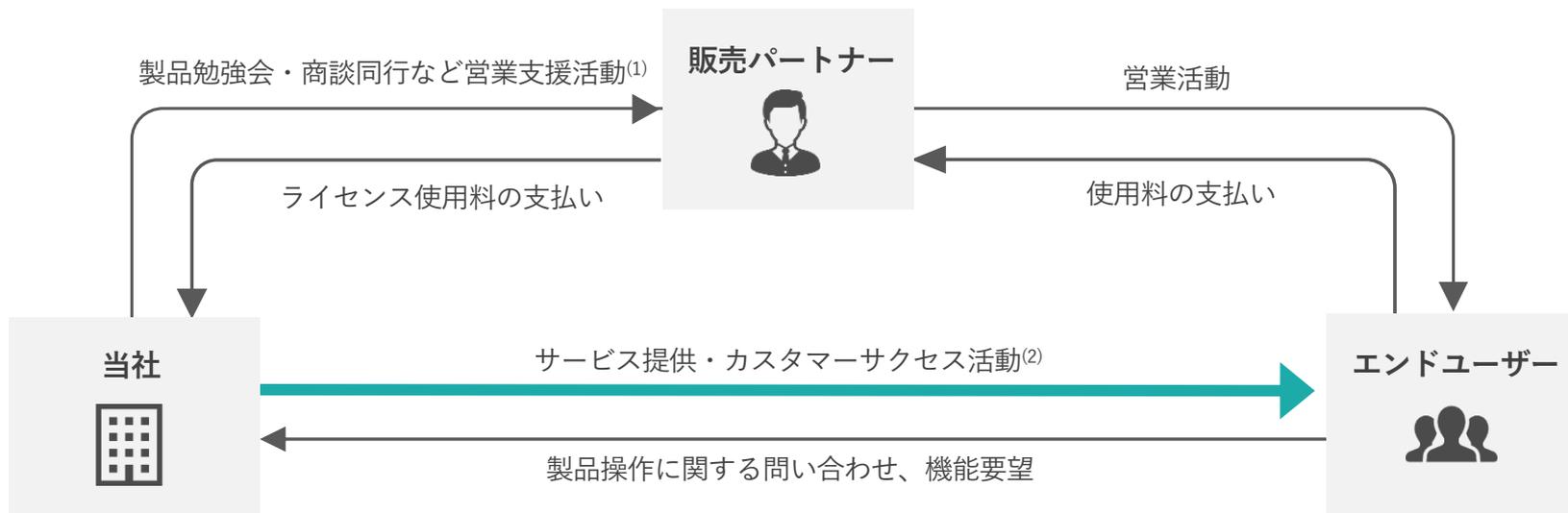
モバイル端末のビジネス利用におけるセキュリティリスクを軽減するためのMDMサービス及びモバイル端末のさらなる活用を実現するアプリケーションサービスを提供



	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サービスの概要（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



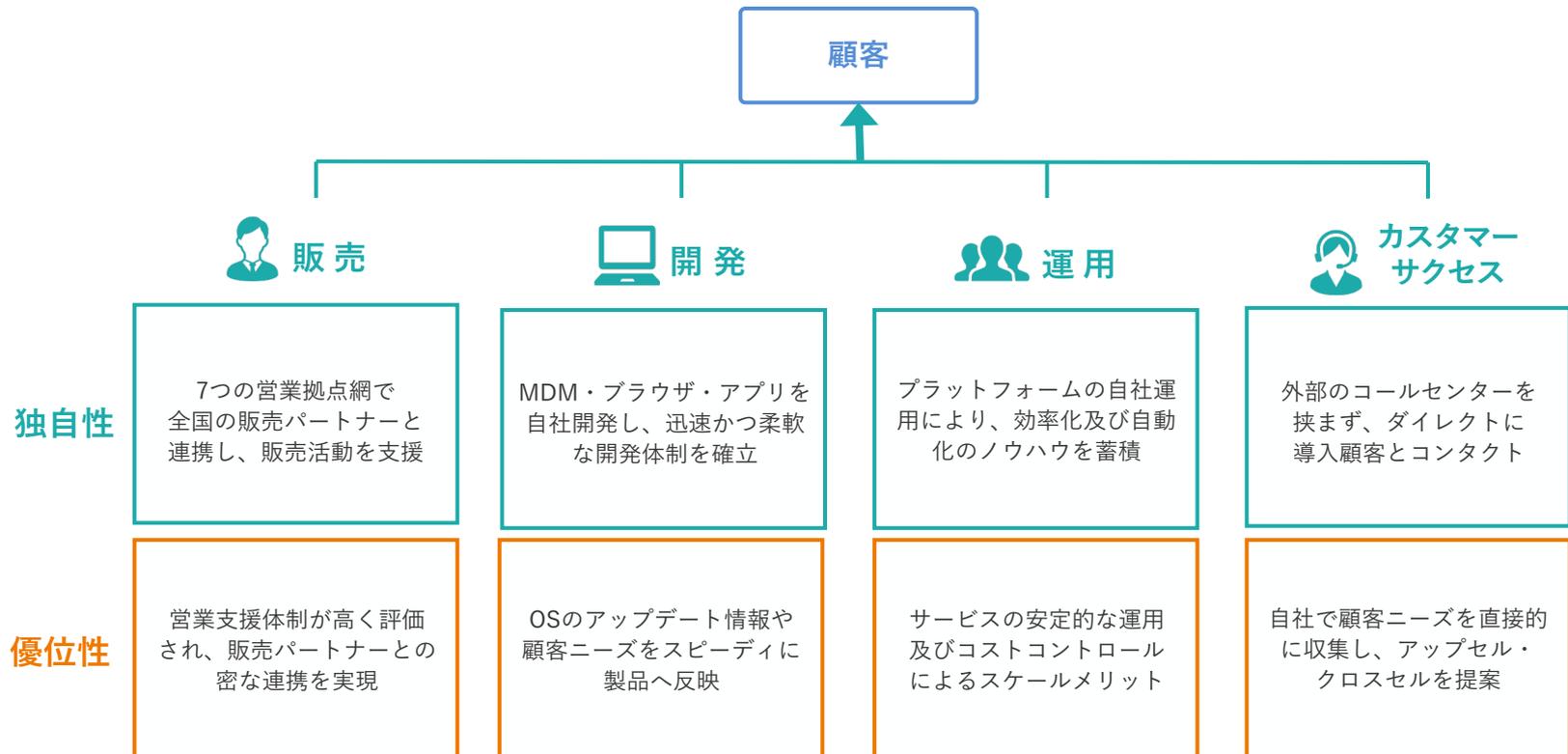
注：

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。

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

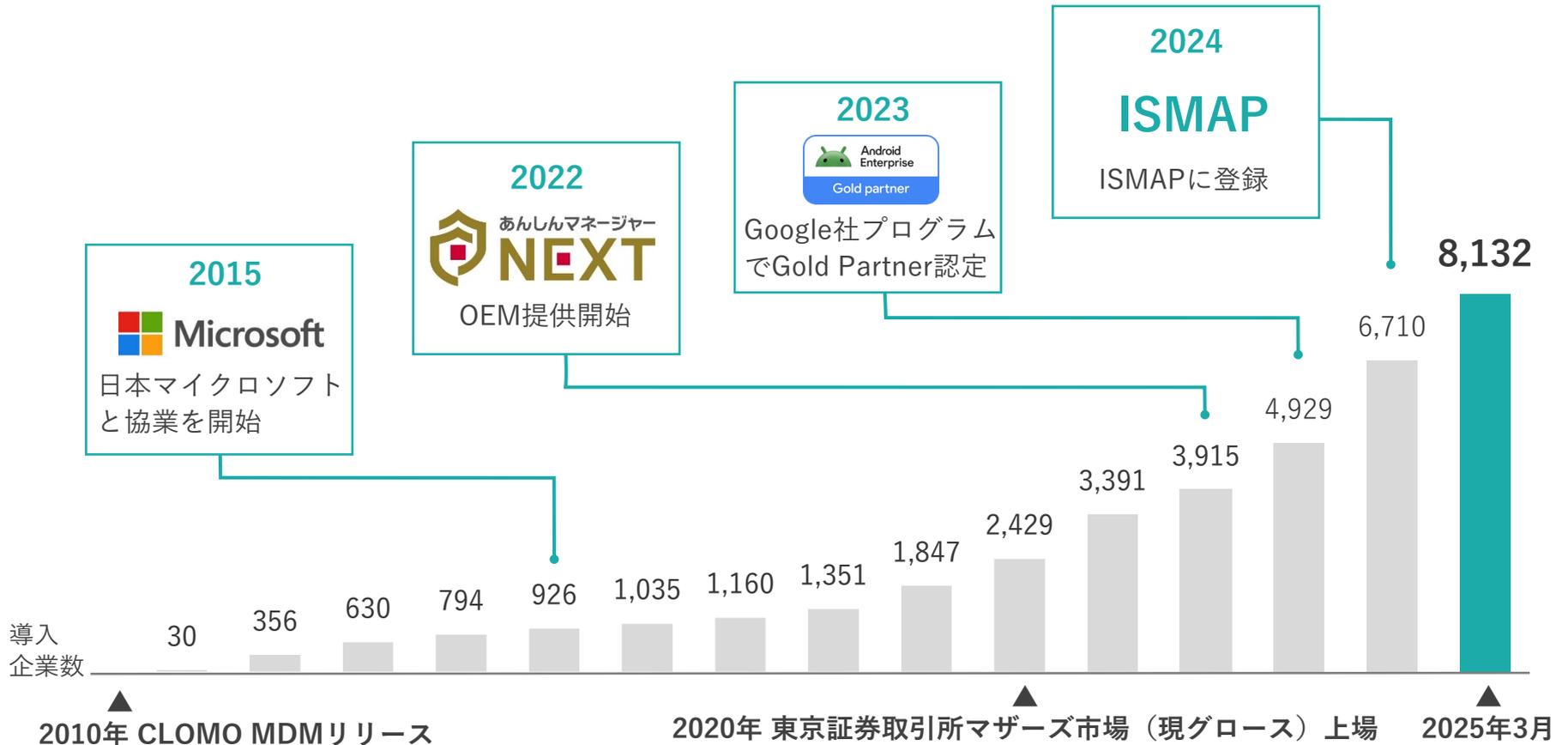
統合力 顧客によりそい、満足度の高いサービスの提供が可能



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、15年間で顧客数は8,000社を突破



国内MDM市場14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、14年連続のシェアNo.1⁽¹⁾を達成



注：

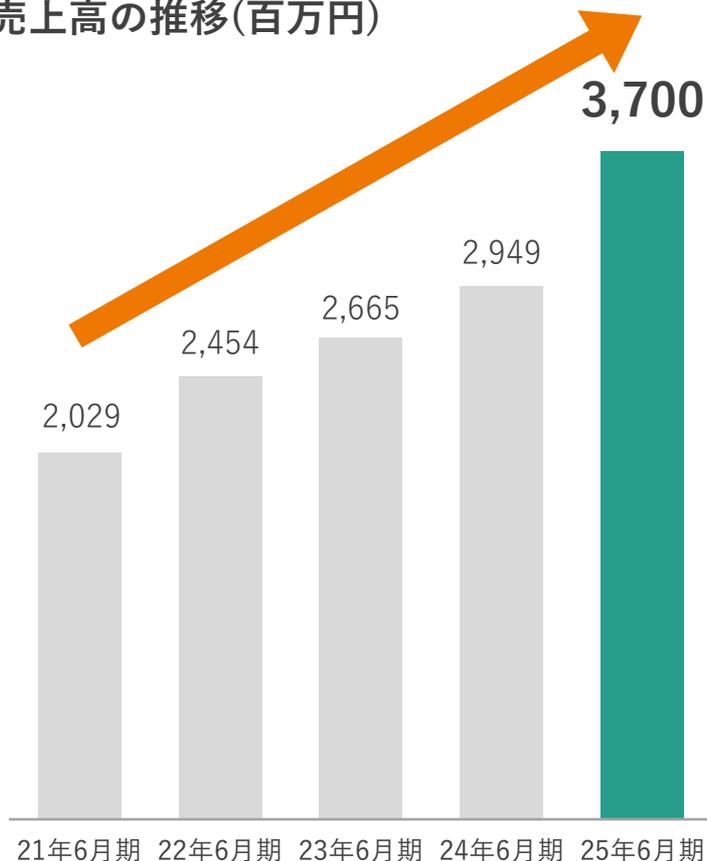
1.出典: デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション/コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望(<https://mic-r.co.jp/mr/00755/>)」2011～2013年度出荷金額、「MDM自社ブランド市場(ミックITレポート12月号: <https://mic-r.co.jp/micit/2024/>)」2014～2023年度出荷金額・2024年度出荷金額予測

3. 業績の推移

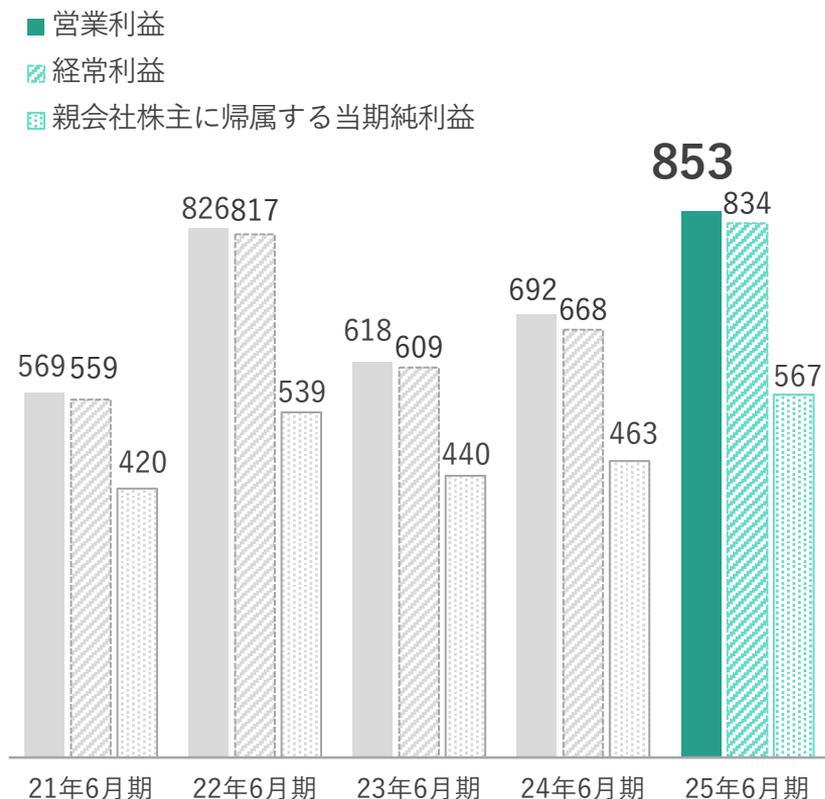
2025年6月期 業績予想の上方修正

ワンビ社の子会社化により、2025年6月期業績予想を上方修正
期初業績予想からの増加幅は、売上高で197百万円増(+5.6%)、営業利益で44百万円増(+5.4%)

売上高の推移(百万円)



利益の推移(百万円)



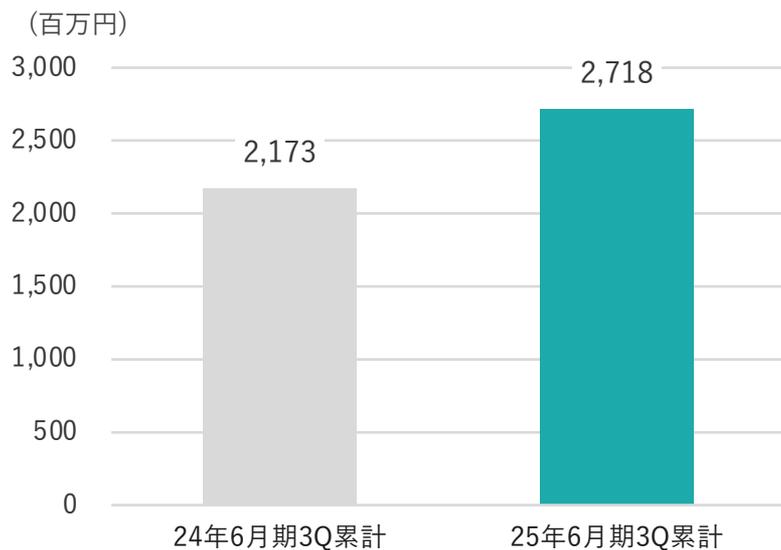
※2022年6月期より連結決算に移行したため、2021年6月期までは単体決算、2022年6月期以降は連結決算数値を記載しております。

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%

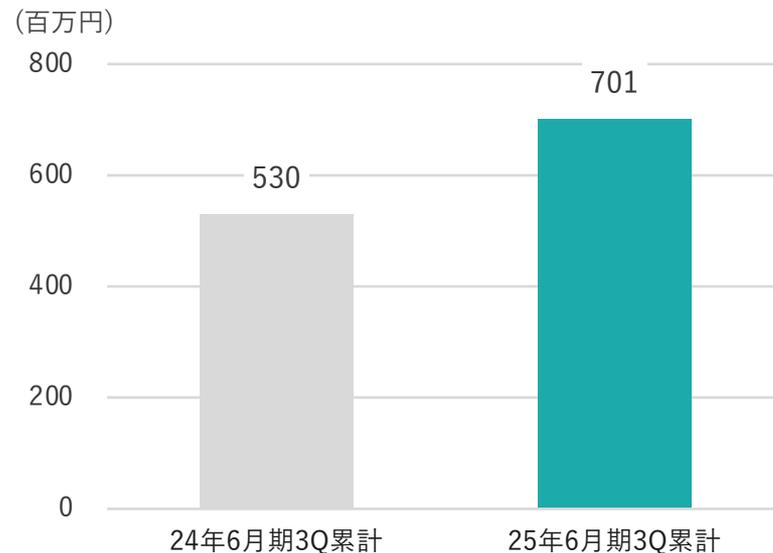
ただし、期末偏重の事業投資計画により、第4四半期の営業利益は第3四半期比でやや減益となる計画

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

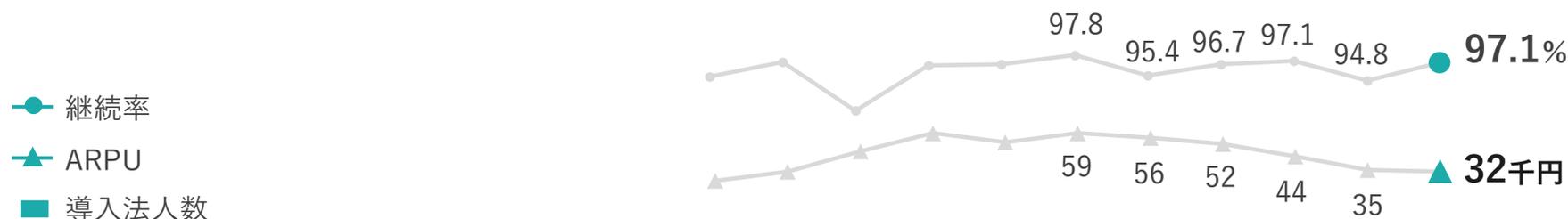
成長投資や株主還元を進めながらも安定した財務基盤を維持し、自己資本比率は67.7%

(単位：百万円)	24年6月期	25年6月期3Q	増減
流動資産	2,525	2,891	+366
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
固定資産	1,083	1,326	+242
ソフトウェア	246	165	△81
ソフトウェア仮勘定	103	139	+35
資産合計	3,609	4,218	+609
流動負債	1,029	1,173	+144
契約負債	483	692	+208
固定負債	—	—	—
負債合計	1,029	1,173	+144
純資産合計	2,579	3,044	+465

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⁽¹⁾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⁽²⁾・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

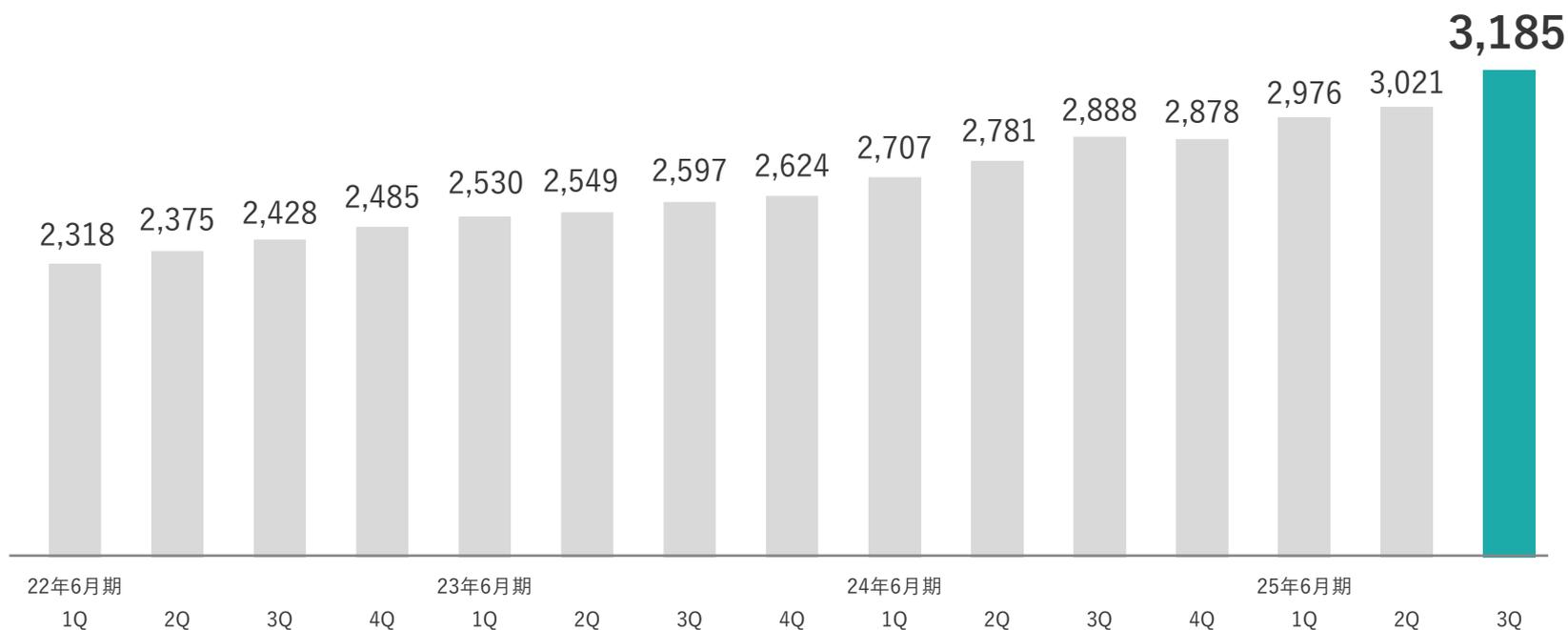
注：
 1. Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各月時点におけるARRの1/12を、当月末時点の導入法人数で除して算出。
 2. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出。

ARR

ARR⁽¹⁾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)



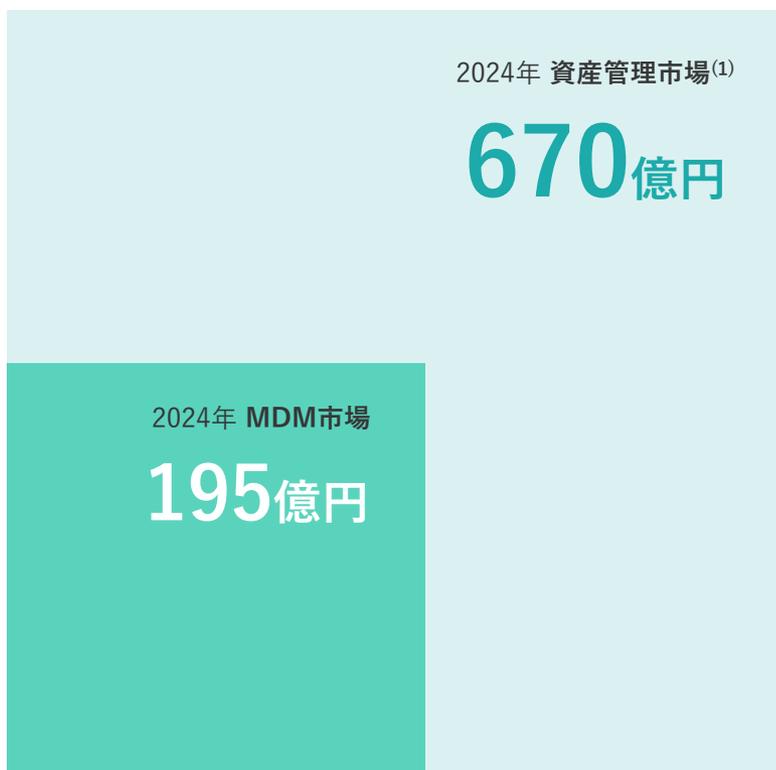
注：
1. Annual Recurring Revenue の略称。各月のMRR (対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。

4. 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

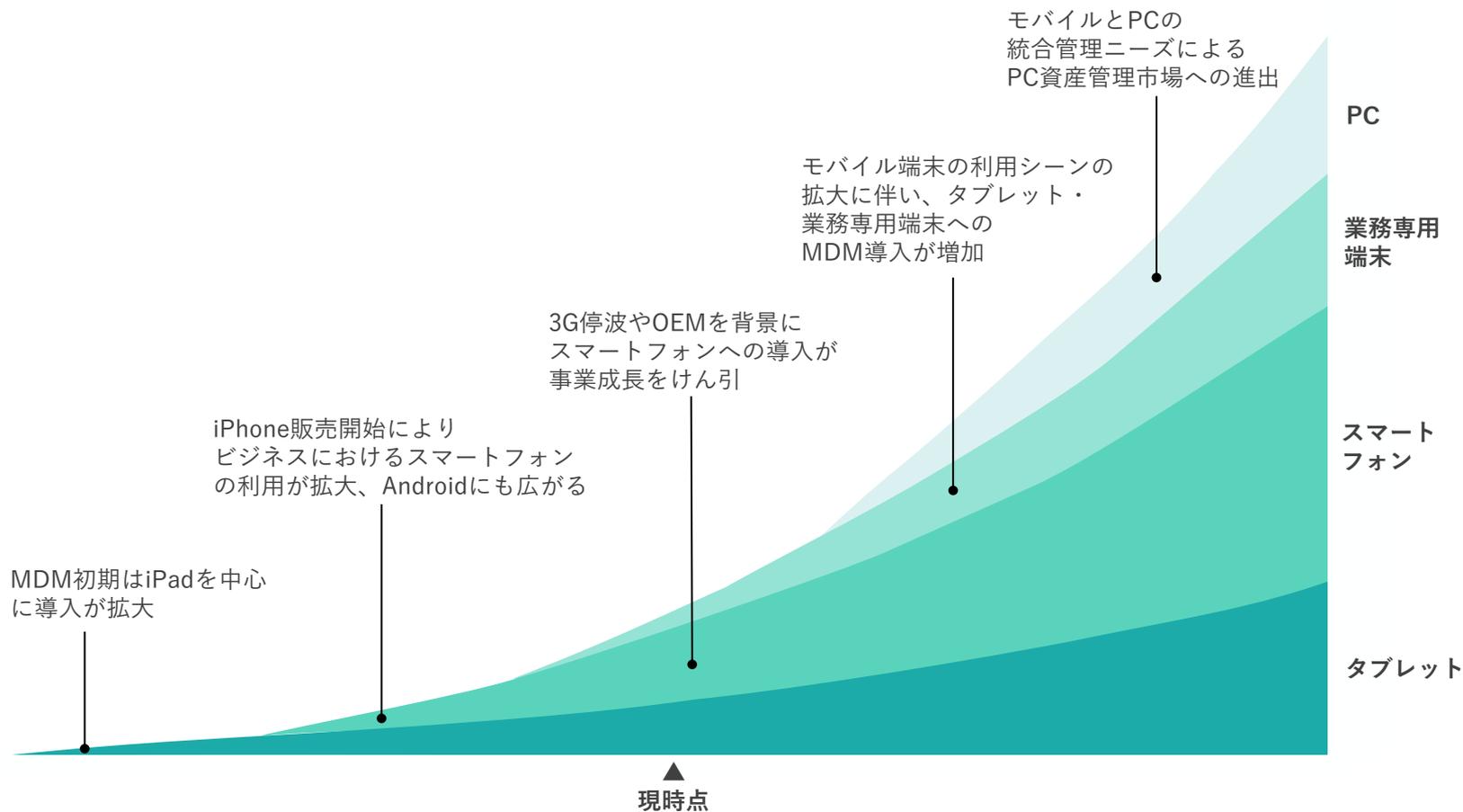
- 3G停波に向けて、法人のスマートフォンへの切り替えが加速することで、スマートフォンへのMDM導入の機会が増加
- DX化によって医療や製造・運送業の現場におけるモバイル端末の導入が進み、業務用タブレットや業務専用端末など、MDMの管理対象端末が拡大
- PC資産管理／セキュリティソフトウェアはSaaS化が加速し、さらにPCとモバイル端末の統一管理のニーズ増加に伴い、MDMベンダーのPC資産管理市場への参入機会が見込まれる

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

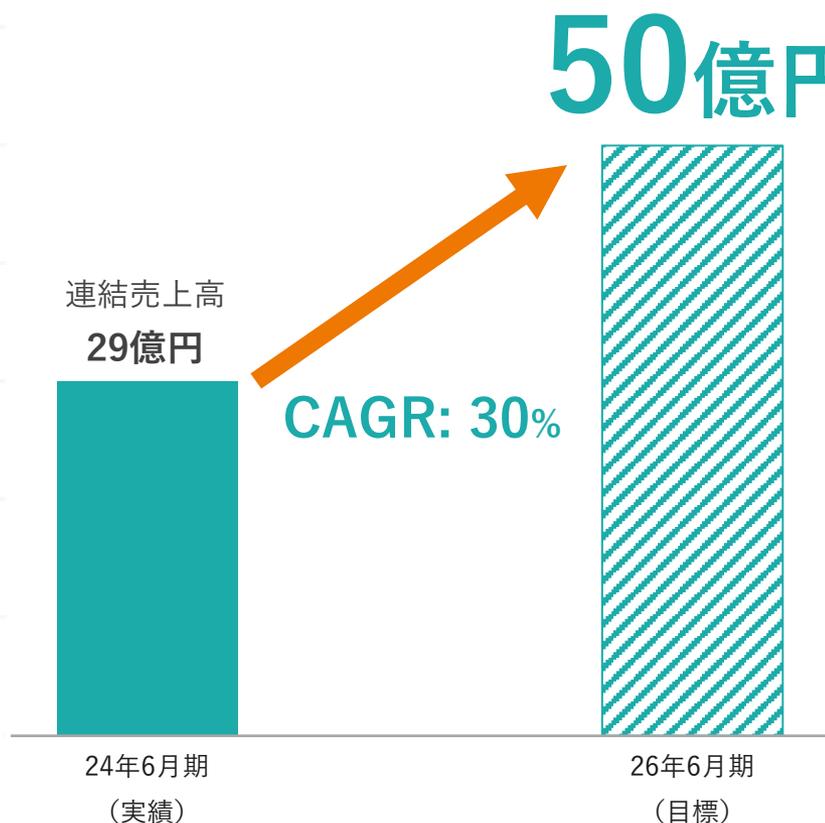
スマートフォンのビジネス利用拡大に伴い、当社事業はこれまで堅調に拡大
新たな管理対象端末へ市場が広がることでさらなる事業成長を見込む



5. 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。

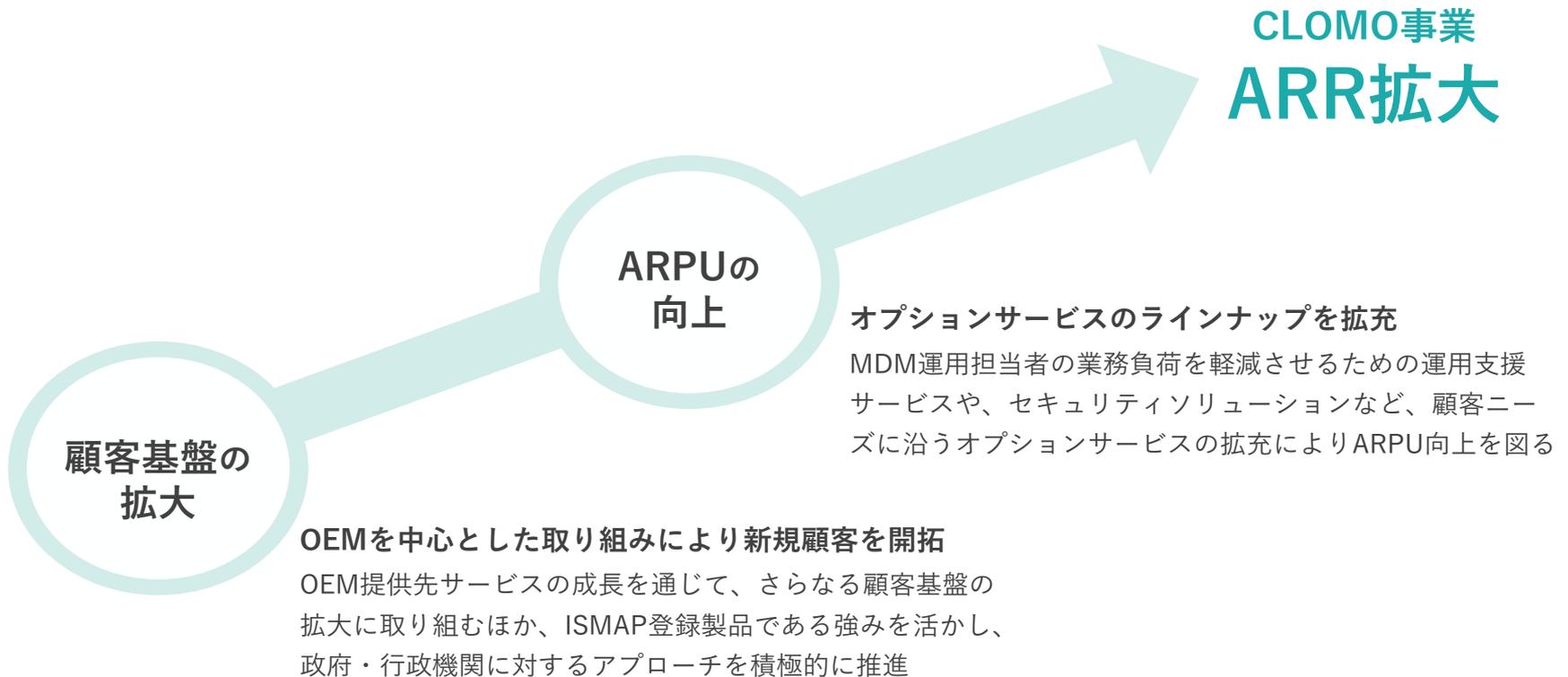
● 投資事業の推進

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。

CLOMO事業 進捗サマリー

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	FY25 成長戦略	これまでの取り組み状況
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医療分野における顧客獲得に向けて、イベント出展や導入事例記事公開などの取り組みを強化CLOMOが「IT導入補助金2024⁽¹⁾」の対象ツールに認定
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">Windows PC向けサービスの拡充に向けたワンビ株式会社の子会社化ホーム画面カスタマイズアプリ「CLOMO HOME」の機能拡充CLOMOユーザーミーティングを開催
サービス価値の向上	<ul style="list-style-type: none">PC資産管理市場進出に向けた、追加機能の検討及び開発他社製品等との連携機能の開発やOSパートナーとの連携強化等	<ul style="list-style-type: none">ワンビ株式会社の子会社化により、今後のWindows PC向けサービスの開発力及び販路を増強Microsoft Intuneとの連携機能を実装し、条件付きアクセスに対応

注：

1. 中小企業庁（経済産業省）が推進する補助金制度で、中小企業・小規模事業者等の労働生産性の向上を目的として、業務効率化やDX等に向けたITツール（ソフトウェア、サービス等）の導入を支援する制度。

Windows PC向けサービスの強化

Windows PC向けサービスの増強を図るべく、Windows PCに特化したセキュリティ製品を提供するワンビ株式会社を子会社化⁽¹⁾。オプションサービスの拡充や販路共有による顧客基盤拡大を図る

ワンビ株式会社の概要



- 「私たちが、情報漏洩を防ぐ」という経営理念のもと、法人や個人が利用するWindows PC向けの情報漏洩対策ソリューションを開発・提供
- 紛失されたWindows PCに対して、電源起動状態やネットワーク接続の有無に関わらず、遠隔で強制的にデータを削除することが可能となる独自技術によって、企業の情報漏洩対策を支援しており、60万台以上のWindows PCへの導入実績を持つ

顧客基盤の拡大及びARPU向上

モバイル端末をメインターゲットとするCLOMOにWindows PCに特化した製品群が加わることでサービスラインナップを拡充。双方に積極的なクロスセルを図り、顧客基盤の拡大及びARPUの向上を図る

PC資産管理市場進出に向けた販路獲得

ワンビ株式会社はPCメーカーへの豊富なOEM実績に加えて、流通商社を中心とした強固な販売網により、これまで2,500社以上の導入実績を持つことから、CLOMOのPC資産管理市場進出に向けた新たな販路を獲得

注：

1. 詳細については、2024年12月28日開示の「ワンビ株式会社(証券コード：5622)の株式に対する公開買付け(子会社化)の結果に関するお知らせ」をご参照ください。

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⁽¹⁾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

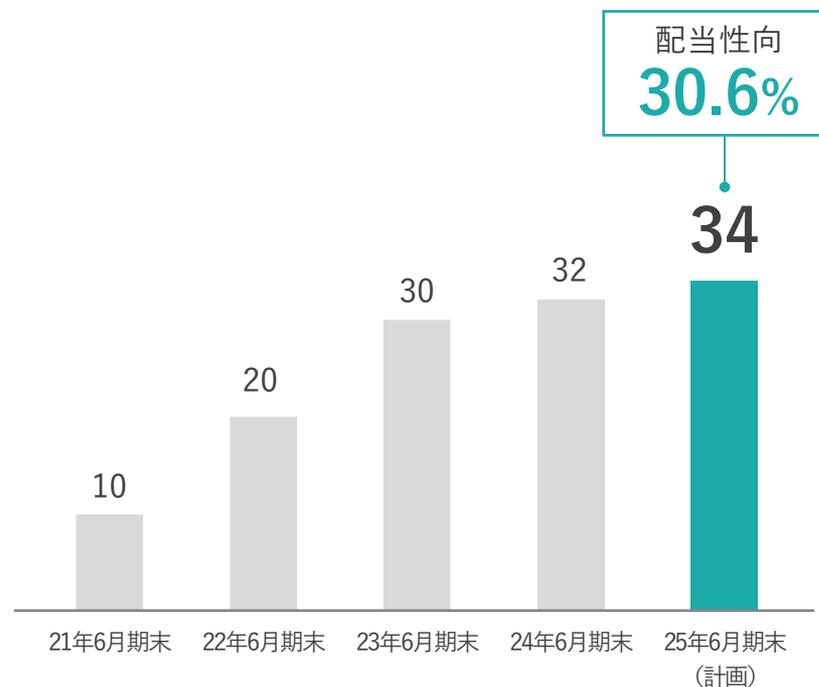
Amazon ギフトカード / QUOカードPay / PayPayポイント / dポイント / au PAY ギフトカード / WAONポイントID / Pontaポイントコード / nanacoギフト / Apple Gift Card / EdyギフトID / Google Play ギフトコード / NET CASH / Uber ギフトカード / 楽天ポイントギフトカード

※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。

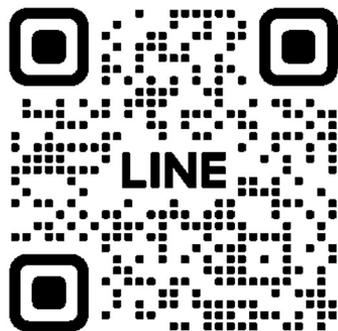
配当金の推移（円）



IRニュースレターのご案内

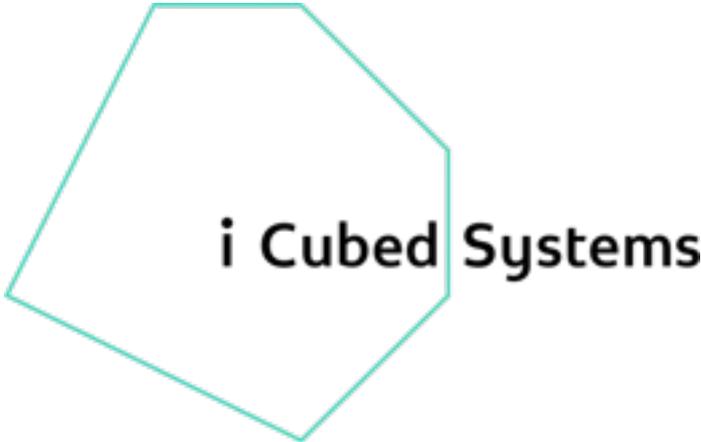
最新のニュースリリースやIRイベントのご案内など、当社IRに関する情報について、お知らせするサービスを行っております。以下のQRコードを読み取り、ぜひご登録ください。

LINEで受け取りたい方はこちら



メールで受け取りたい方はこちら





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。