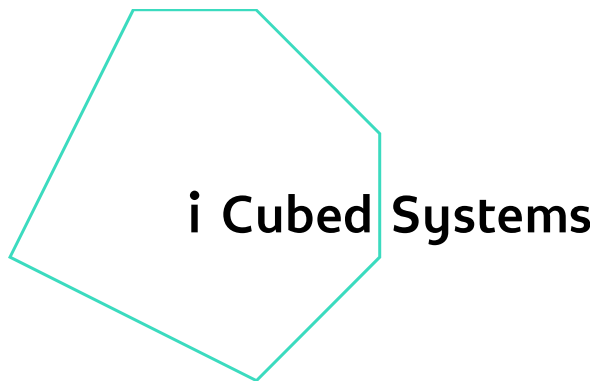




# 個人投資家様向け会社説明会

2026年9月11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 6  |
| 3. 2026年6月期 業績報告 | P 18 |
| 4. 市場環境及び今後の見通し  | P 23 |

# 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<br>東京本社：東京都港区浜松町1-27-16 浜松町DSビル<br>営業拠点：札幌市／仙台市／名古屋市／大阪市／広島市        |
| 資本金        | 417,209,100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<br>事業内容 | CLOMO事業／投資事業                                                                                      |
| パートナー      | Apple Consultants Network Member<br>Android Enterprise Gold Partner<br>Microsoft AI Cloud Partner |
| グループ<br>会社 | 株式会社アイキューブドベンチャーズ<br>ワンビ株式会社<br>10KN COMPANY LIMITED（ベトナム）                                        |

※2026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

## 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  
7年連続で「働きがいのある会社<sup>(1)</sup>」へ認定

### 多様性のある組織と柔軟な働き方<sup>(2)</sup>

### 評価機関からの認定

男女比

6:4

外国籍の社員比率

10%

育休取得率

93.1%

平均時間外労働時間

4.7時間

「働きがいのある会社」  
7年連続で認定



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. 各種指標は、育休取得率を除き親会社単体の2026年6月末時点（及び2026年6月期通期）の実績であり、小数点以下を四捨五入しています。育休取得率は、記録を開始した2021年2月から2026年6月末時点までの親会社単体の累計実績率です。

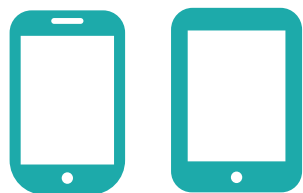
## 2. 事業概要

# 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を支援する  
「CLOMO MDM」を中心としたサービスを提供

## 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

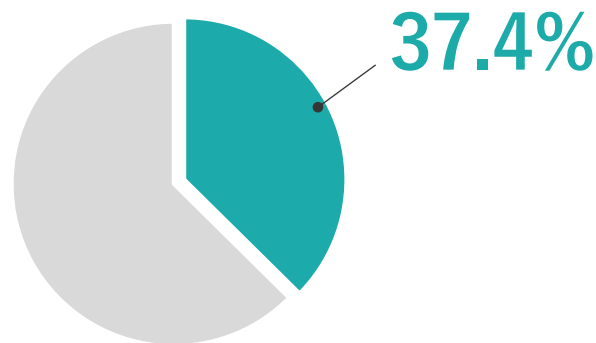
教育現場における児童への貸与端末  
接客業の店舗における予約・在庫管理や決済用端末

### ● 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

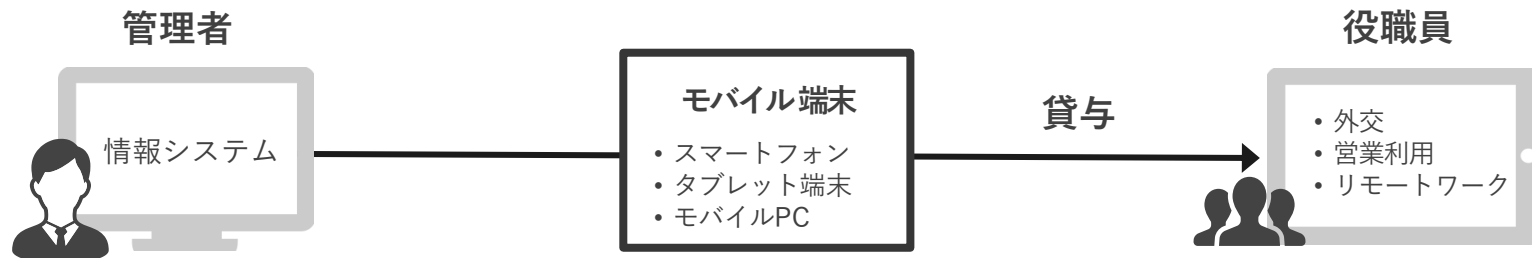
「従業員によるデータ、情報機器の紛失・盗難」  
を3社に1社以上が経験



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、37.4%

# 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<br>「状態の監視」                                         | 機能制限と設定<br>「利用ルール適用」 | セキュリティ対策<br>「情報漏洩対策」          |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|----------------------|-------------------------------|
| <b>管理</b><br>スムーズな<br>管理のための<br>基本機能   |    | 利用状況を遠隔で<br>リアルタイムに把握                                       | 機能を適切に<br>設定・制限      | 盗難・紛失時に<br>端末ロック・<br>データ消去の実施 |
| <b>活用</b><br>MDMと合わせ<br>安全性と<br>利便性を両立 |  | 利用状況の<br>効率的な把握<br><br><b>【ブラウザ／メール／カレンダー／アドレス帳／ファイル共有】</b> | 業務ソフトウェアの<br>効率的な活用  | セキュリティ要件を<br>満たしたアプリの提供       |

## 2 CLOMO デモ動画（紛失モードを設定する）

The screenshot displays the CLOMO web application interface. The top navigation bar includes links for HOME, Users/Org, Devices, Applications, and Reports. The 'Devices' tab is currently active. On the left, a sidebar shows a 'フィルター' (Filter) section with 'デバイス種類' (Device Type) expanded, listing iPad, iPhone, Android, and Windows. Below this are links for '組織構成' (Organization Structure), 'タグ' (Tags), 'VPPアカウントの状態' (VPP Account Status), '重要なアラート' (Important Alerts), and '保存されたフィルター' (Saved Filters).

The main content area features a table of devices with columns: 'デバイス種類' (Device Type), 'デバイス名' (Device Name), 'モデル名' (Model Name), 'デバイス管理状態' (Device Management Status), '電話番号' (Phone Number), and '所有者' (Owner). The table lists several devices, including iPhones and Androids, with their respective management statuses and owners.

On the right side, a detailed view for an 'iPhone' is shown. It includes a '所有者情報' (Owner Information) section with details like '池田花子 (セミナー用組織)' and '池田花子 (福岡支社)'. Below this, there's a 'タグ' (Tags) section and a 'このデバイスの操作' (Device Actions) section with a dropdown menu for selecting commands and an '実行' (Execute) button.

# CLOMO MDM 豊富なオプションサービス

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  
セキュリティ対策・機能追加に加え、情報システム部門の人的リソース不足を補う運用支援も提供

## セキュリティ対策

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

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

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

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

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

# 導入事例① エフコープ生活共同組合様

 **エフコープ生活共同組合**

## 配達現場の効率化から全社展開へ、 エフコープ生活共同組合のモバイル活用

約2,000台のモバイル端末の安定運用を支えるCLOMO



### POINT 1

配達業務の「紙運用」を廃止し、  
業務効率が飛躍的に向上

iPhoneと自社アプリを活用し、配達ルート管理や完了記録をデジタル化。  
配達準備時間を大幅に削減し、事業規模の大きな配達業務の効率化を実現。

### POINT 2

CLOMOとIntuneの連携で二重の防  
御層を構築し、セキュリティを担保

CLOMO MDMとMicrosoft Intuneの「条件付きアクセス」を連携。  
正規の端末・ユーザーのみにMicrosoft 365へのアクセスを許可し、情報漏洩を防ぐ強固なセキュリティ基盤を確立。

### POINT 3

組織ごとに最適化したアプリ管理で  
運用負荷を大幅に軽減

アプリの配布・制限を組織ごとに設定することで、各自が必要なアプリをインストールできる柔軟な運用へ移行。  
個別対応の負荷を削減し、モバイル端末の管理効率を向上させた。

# 導入事例② 神奈川県横須賀市様

## 神奈川県横須賀市

### 深夜のモバイル端末紛失時も、 即座に対応するサービスで安心感

モバイル端末の一元管理 神奈川県横須賀市の取り組み



#### POINT 1

深夜・休日でも即時対応可能な紛失  
対策で安心感を強化

24時間365日の緊急窓口により、深夜の紛失時でも即座に端末のロックや初期化が可能となり、情報漏えいリスクを大幅に低減し、職員の安心感を強化。

#### POINT 2

マルチOS対応の一元管理で管理者の  
負担を軽減

Windows/Android/iOSなど異なるOSの全端末を単一画面で一元管理。  
遠隔での設定変更やアプリインストールを可能にし、管理者の管理業務負担を軽減。

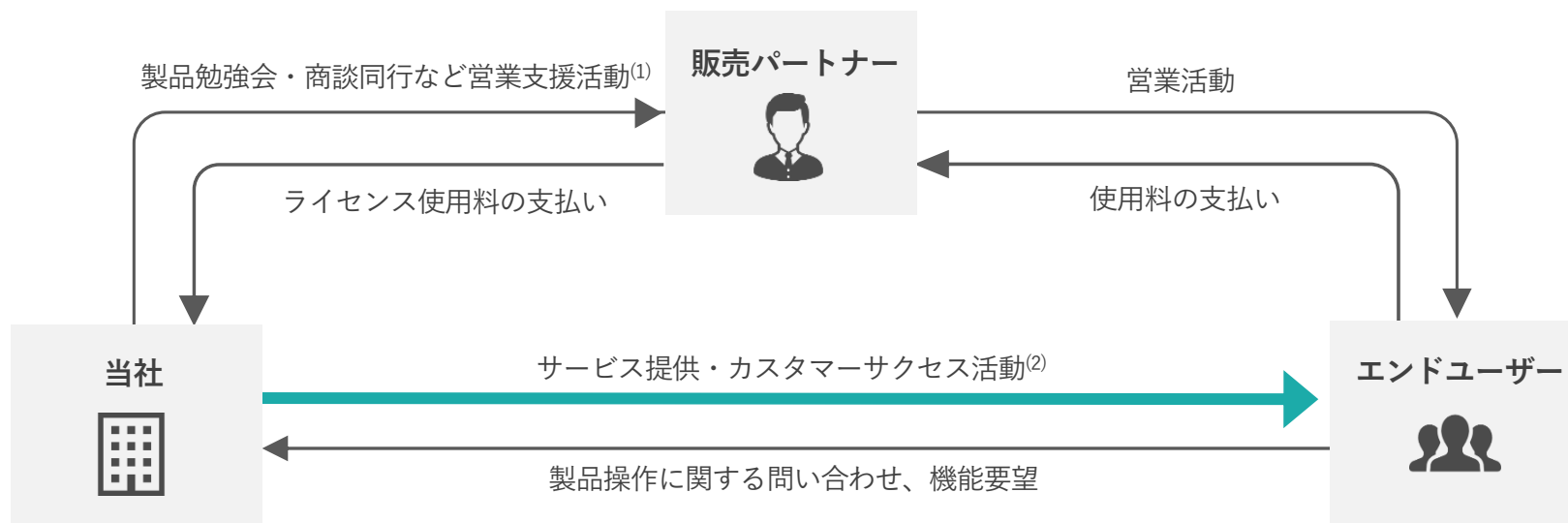
#### POINT 3

緊急時に迅速なアプリ配布を実現し  
業務効率化に貢献

現場のニーズに応じて、管理画面から必要なアプリを即座に遠隔配信。  
能登地震支援時のように、出先での業務効率化と迅速な業務改善に大きく貢献。

# 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：

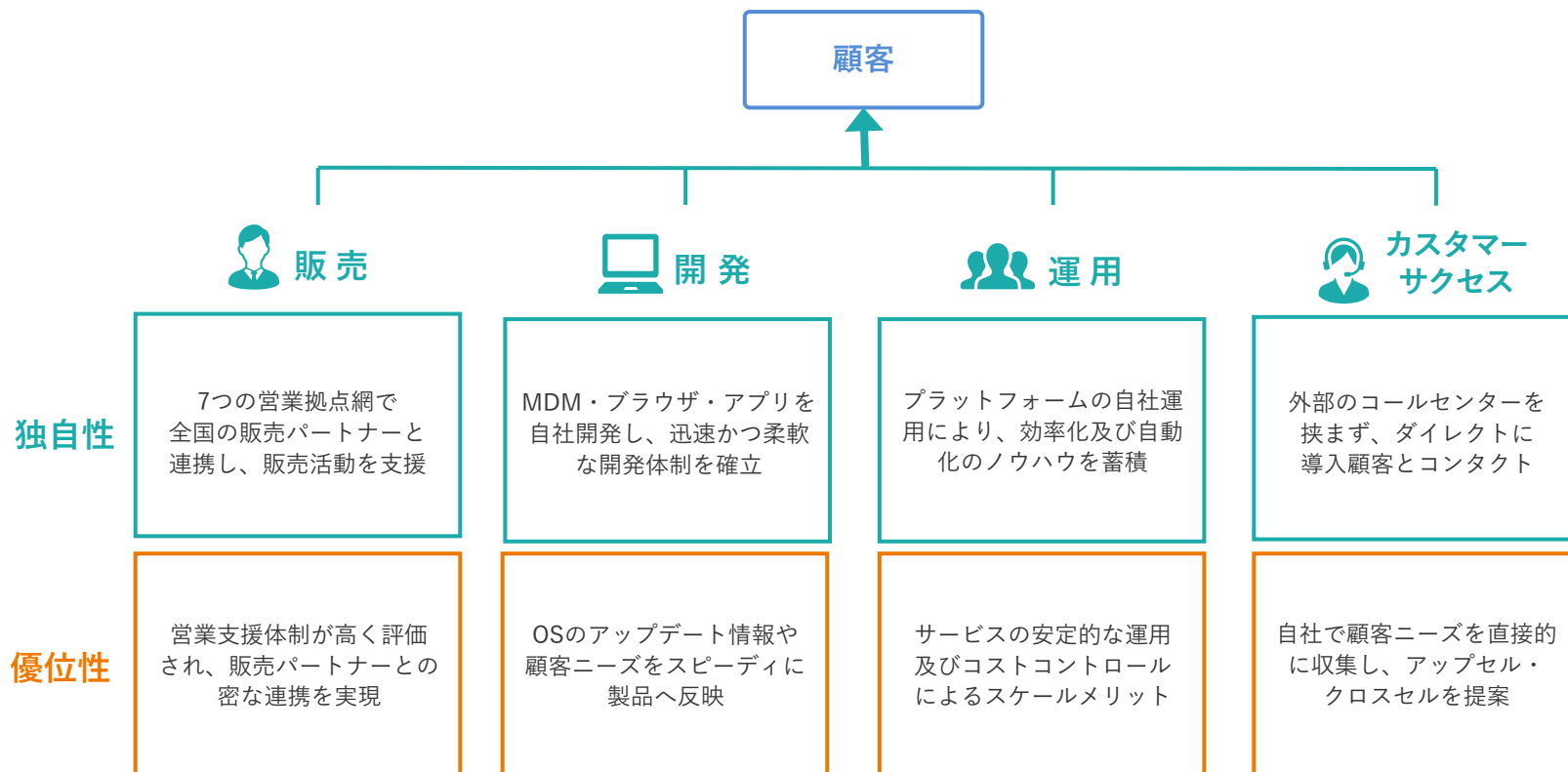
1. 販売パートナーに対する営業支援活動のほか、潜在顧客に対しては導入事例記事広告やセミナー・イベント出展などを中心としたマーケティング活動を行っています。
2. カスタマーサクセス活動として、顧客からの問い合わせに対するサポート対応や定期的な顧客面談、製品操作に関するセミナーやユーザーミーティングの開催、アップセルやクロスセルの提案を行っています。

# 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



# 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



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登録によるサービス競争力の向上

### ● 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

### ● 官公庁市場の開拓

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が見込まれる

注：

1. CLOMO以外に2つのMDMサービスがISMAPに登録されています。なお、2025年6月末時点の当社調査によるものです。

# 国内MDM市場15年連続シェアNo.1の達成

OEMを通じた新規顧客の獲得と平行して、自社ブランドであるCLOMO MDMも着実にシェアを拡大  
国内MDM市場(自社ブランド)において、15年連続のシェアNo.1<sup>(1)</sup>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/2025/>)」2014～2024年度出荷金額・2025年度出荷金額予測

### 3. 2025年6月期 業績報告

# CLOMO事業 進捗サマリー

売上高（顧客基盤×ARPU）の最大化に向けて、成長戦略に沿った取り組みを推進  
エンドポイント管理への事業領域拡大を目指し、PC向けの新機能・オプションサービスを拡充

| FY26 成長戦略 | FY26の取り組み                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 顧客基盤の拡大   | <p>OEMを通じた新規顧客の獲得、及びサービス認知度向上に向けたマーケティングを促進</p> <ul style="list-style-type: none"><li>2026年3月の旧サービス提供終了<sup>(1)</sup>に伴う駆け込み需要により、導入法人数は1年間で2,121社増</li><li>イベント出展を中心にマーケティング活動を拡大し、医療・公共分野でシェアNo.1を獲得<sup>(2)</sup></li></ul> |
| ARPUの向上   | <p>クロスセルの活性化を図るべく、新たに2つのオプションサービスの提供を開始</p> <ul style="list-style-type: none"><li>CLOMO アドバンスドワイプ secured by TRUST DELETE（Windows PC向け情報漏洩対策サービス）</li><li>Trend Vision One Mobile Security（モバイル端末向けセキュリティサービス）</li></ul>       |
| サービス価値の向上 | <p>PC資産管理市場進出に向けたWindows PC向けの機能・サービス強化</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Windows PC向けの機能拡充として、CLOMOにWindows アプリ配布機能を新たに搭載</li><li>ワンビ社との連携を深め、CLOMOの技術基盤やプラットフォーム上で同社製品を提供するための基盤構築が完了</li></ul>                      |

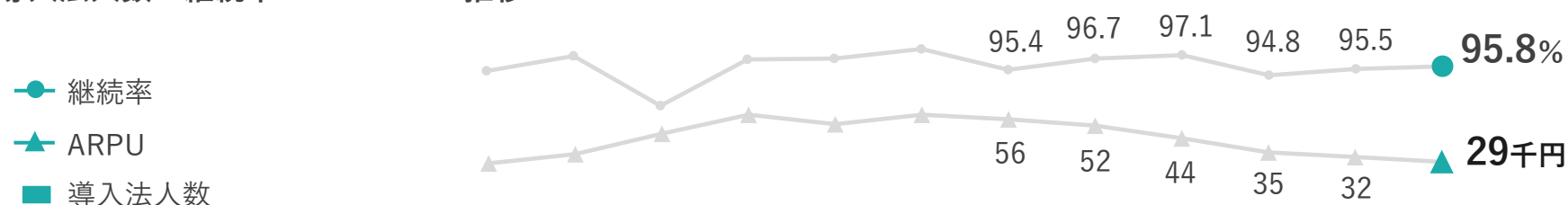
注：

1. NTTドコモグループ様が提供するMDMサービス（以下、旧サービス）のリニューアルに伴い、「あんしんマネージャーNEXT」へ当社がOEM提供を開始したことで、旧サービスからの契約移行が進められてきました。なお、同社では2026年3月に旧サービスの提供を終了されております。  
2. 医療分野の出典：株式会社テクノ・システム・リサーチ「2026年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」、2025年度モバイル管理ソフトウェア・SaaS市場 業種別メーカーシェア（金額ベース/数量ベース）。公共分野の出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2025年度版（2025年8月発行）」公共事業向けMDM売上高推移、業種別MDM・ベンダー売上高・シェア（2024年度実績・2025年度見込）。いずれも自社ブランド/OEM両方の数字が含まれております。

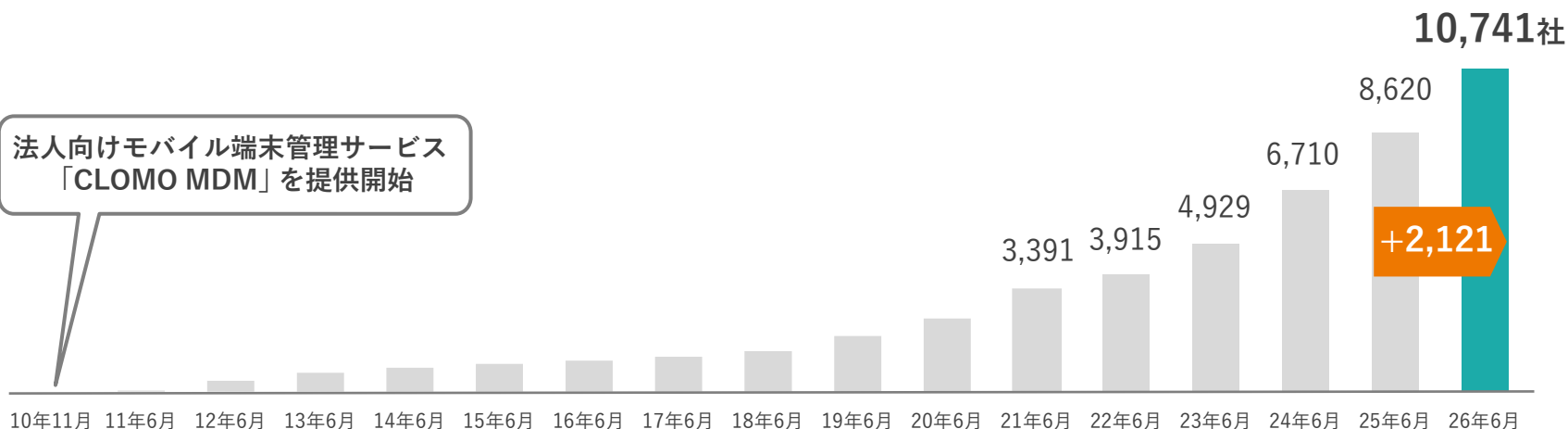
# 導入法人数・継続率・ARPU

OEM経由の需要拡大<sup>(1)</sup>により、導入法人数は1万社を突破し、年間純増社数は過去最多を更新  
顧客基盤が拡大する局面においても手厚い顧客サポートの提供に努め、継続率<sup>(2)</sup>は高い水準を維持

## 導入法人数・継続率・ARPU<sup>(3)</sup>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：

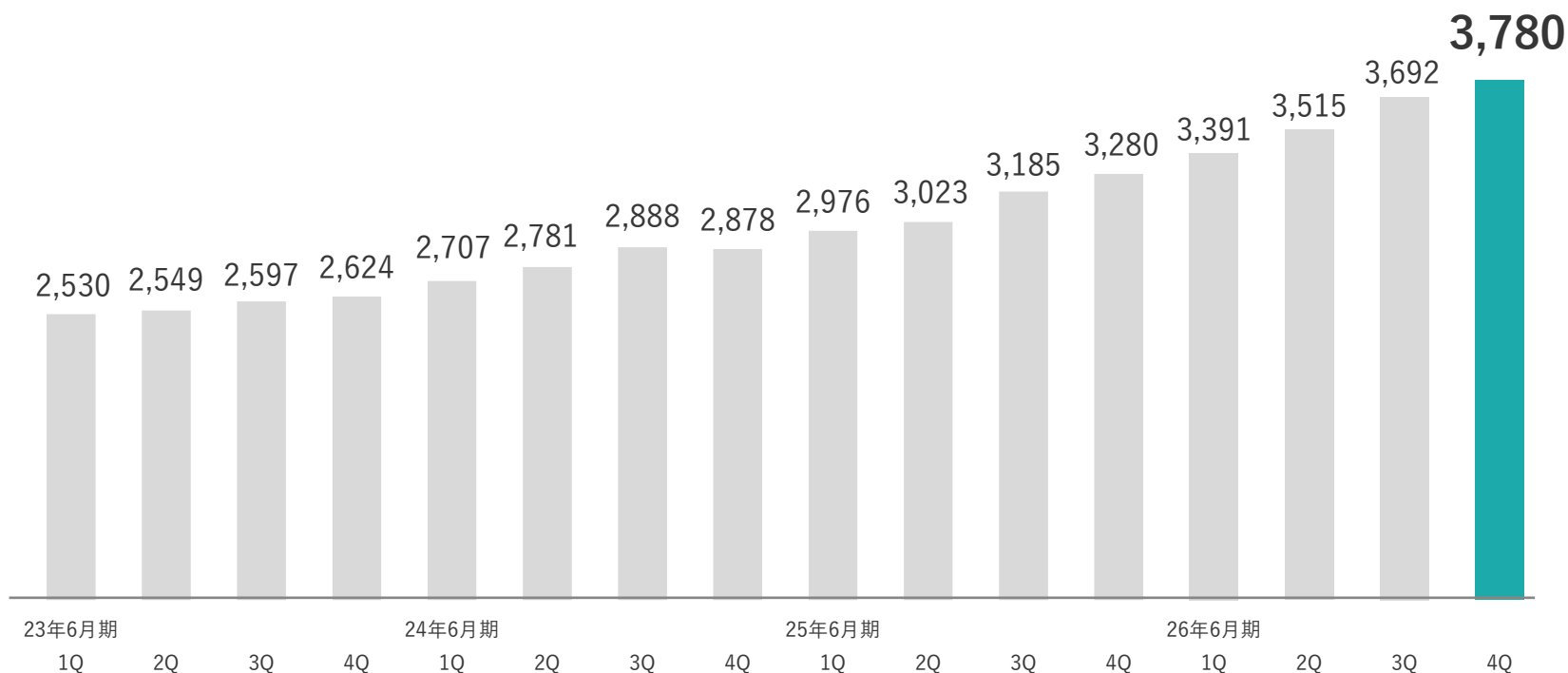
1. NTTドコモグループ様が提供するMDMサービス（以下、旧サービス）のリニューアルに伴い、当社がOEM提供する「あんしんマネージャーNEXT」への契約移行が進んでおります。なお、同社では旧サービスの提供を2026年3月に終了しております。
2. Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各月時点におけるARRの1/12を、当月末時点の導入法人数で除して算出。
3. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出。

# ARR

ARR<sup>(1)</sup>は、OEM経由の新規顧客獲得に加え、既存顧客におけるモバイル端末活用の拡大に伴う追加ライセンスの導入が寄与し、前年同期比+15.2%と安定的に成長

## 各四半期末時点のARR推移

(百万円)



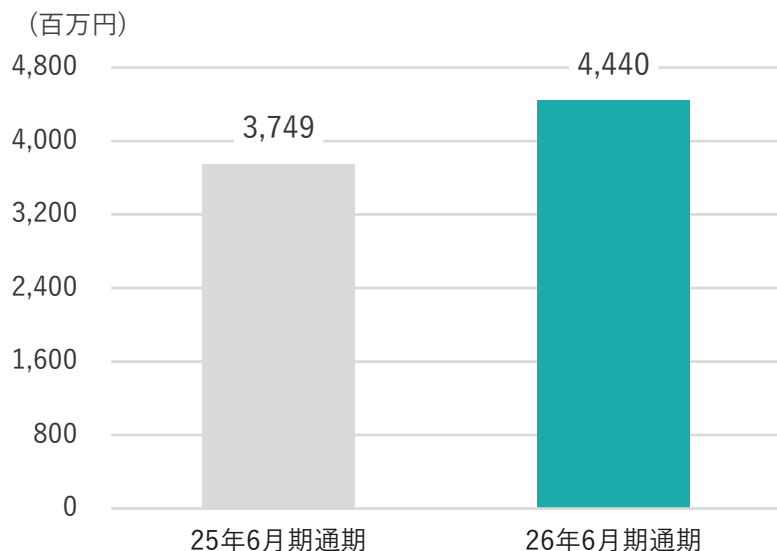
注：  
1. Annual Recurring Revenue の略称。各月のMRR (対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。

# 2026年6月期 通期 連結売上高・営業利益

CLOMO事業の拡大を背景に、売上高・営業利益ともに前期を上回り、着実な成長を実現

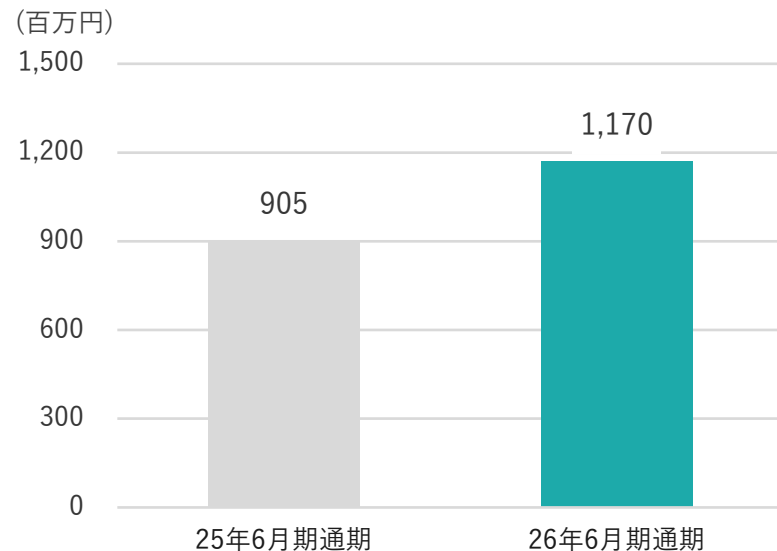
営業利益は計画を上回ったが、売上高は投資事業の売上計上時期の影響により僅かに計画を下回る結果

## 売上高



| 25年6月期通期 | 26年6月期通期 | 前年同期比               |
|----------|----------|---------------------|
| 3,749百万円 | 4,440百万円 | +18.4%<br>(+690百万円) |

## 営業利益



| 25年6月期通期 | 26年6月期通期 | 前年同期比               |
|----------|----------|---------------------|
| 905百万円   | 1,170百万円 | +29.3%<br>(+265百万円) |

## 4. 市場環境及び今後の見通し

# CLOMO事業がターゲットとする市場

当社はモバイル端末管理を中心としたMDM市場をメインターゲットとしつつ、PCや業務専用端末を含むエンドポイント管理市場へと事業領域の拡大を進めており、市場全体の規模は698億円を見込む

## 市場の成長要因

- 中小規模の企業を中心としたMDM未導入層の開拓余地があることに加え、スマホやタブレットは3～4年サイクルで買い替えが行われるため、安定した需要が存在
- 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、管理対象端末が拡大
- 企業においてモバイル端末とPCを一元管理するニーズが高まっており、MDM市場とPC資産管理市場を統合したエンドポイント管理市場へとターゲットが拡大

2026年 エンドポイント管理市場<sup>(1)</sup>

698億円

2026年 MDM市場

211億円

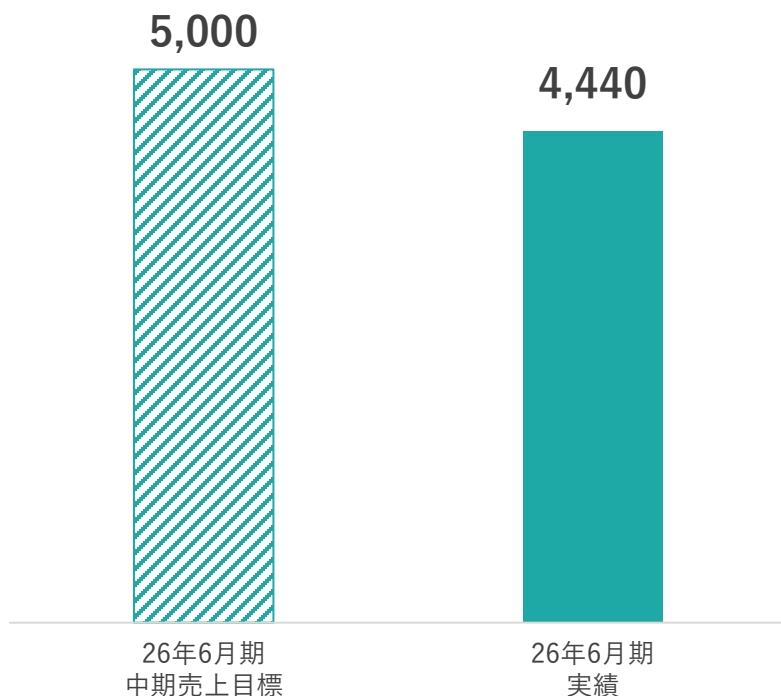
注：

1. MDM市場の2025年市場規模予想額及びPC資産管理市場の2025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。

# 中期売上目標に対する取り組み

既存事業は計画通り拡大したものの、周辺領域でのM&Aは慎重な投資判断を優先したため実行には至らず、中期売上目標50億円に対して実績は44億4千万円。次回の中長期目標は9月下旬<sup>(1)</sup>に開示予定

## 中期売上目標及び実績



## 成長戦略への取り組み



### 既存事業の拡大

計画通り

OEM経由の顧客獲得が進み、CLOMO事業は計画通りに拡大



### PC領域への進出

基盤構築

ワンビ社のM&Aを通じて、PC領域進出への足がかりを構築



### 周辺領域でのM&A

未実現

複数案件を検討したものの、企業価値向上の観点から慎重に判断し、実行には至らず

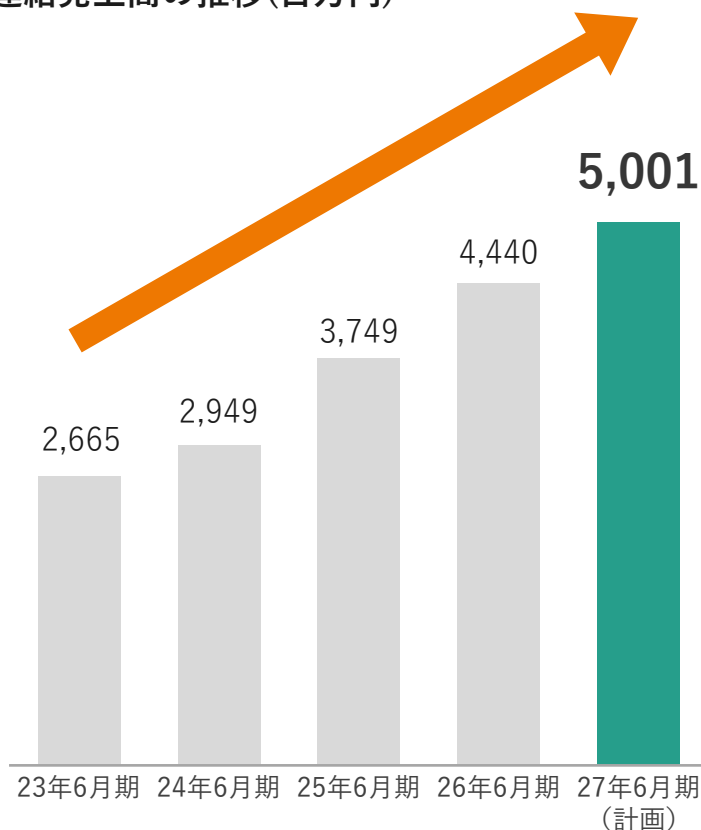
注：

1. 2026年9月29日に開示予定の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」にて、次回の中長期目標を公表する予定としております。

# 2027年6月期 売上成長の見通し

2026年6月期に拡大した顧客基盤によるストック収益の積み上げに加え、PC領域への展開や周辺サービスのクロスセルを進めることで、連結売上高は前期比 +12.6%の成長を目指す

連結売上高の推移(百万円)



## 3つの成長ドライバー

### ストック収益 の積み上げ を加速

FY26に獲得したCLOMO・OEMの新規契約が通期で寄与することに加え、市場成長に伴う新規顧客の獲得を推進

### PC領域への 展開

1万社超のCLOMO顧客基盤にPC向け情報漏えい対策サービス（TRUST DELETE）を提案し、PC領域での売上を拡大

### クロスセル による ARPU拡大

運用代行・キッティングやセキュリティ製品など、顧客ニーズが高い周辺サービスの組み合わせ導入を積極的に提案

# 株主還元

株主様への感謝を表すとともに、流動性及び認知度の向上のため、年2回の株主優待制度を実施  
2027年6月期は中間配当20円、期末配当20円（年間配当は合計40円）を予定

## 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。

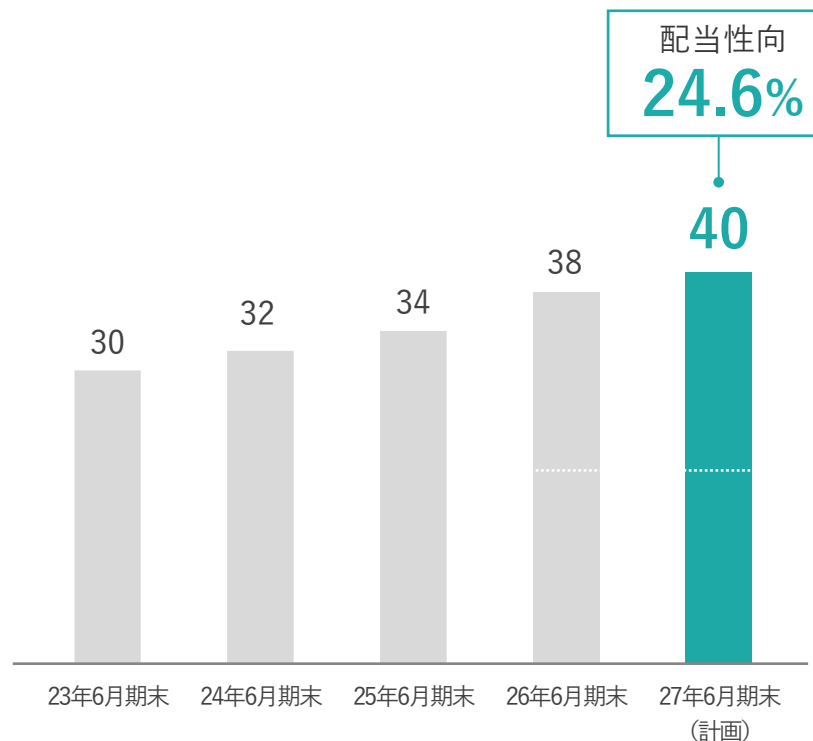
| 保有株式数            | 優待内容               | 実施時期          |
|------------------|--------------------|---------------|
| 100株以上<br>300株未満 | デジタルギフト<br>1,000円分 | 中間・期末<br>の年2回 |
| 300株以上           | デジタルギフト<br>5,000円分 |               |

対象となる主な交換先は次の通りです。

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 / 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 / Uber ギフトカー  
ド / 楽天ポイントギフトカード / 他、複数

※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

## 配当金の推移（円）

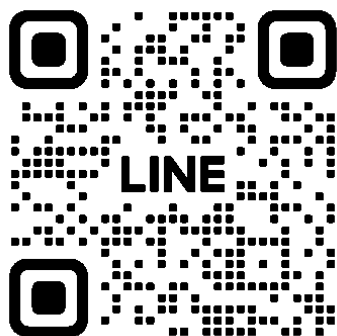


# IRニュースレターのご案内

---

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

