

2024年6月期 通期 決算説明資料

2024年8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. 会社概要・事業概要	P 4
3. 事業ハイライト	P 18
4. 2024年6月期 業績報告	P 24
5. 成長戦略	P 37
6. 2025年6月期 業績の見通し	P 42
7. 参考資料	P 47

1. サマリー

2024年6月期 通期サマリー

売上高の着実な成長を背景に営業利益は前年同期比で増加

当期、新たにCLOMOサービスを導入した法人は1,781社となり、CLOMO事業の顧客基盤が拡大

連結売上高

2,949百万円

前年同期比 +10.7% ↑

連結営業利益

692百万円

前年同期比 +11.9% ↑

導入法人数

6,710社

前期末比 +36.1% ↑

2. 会社概要・事業概要

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	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

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

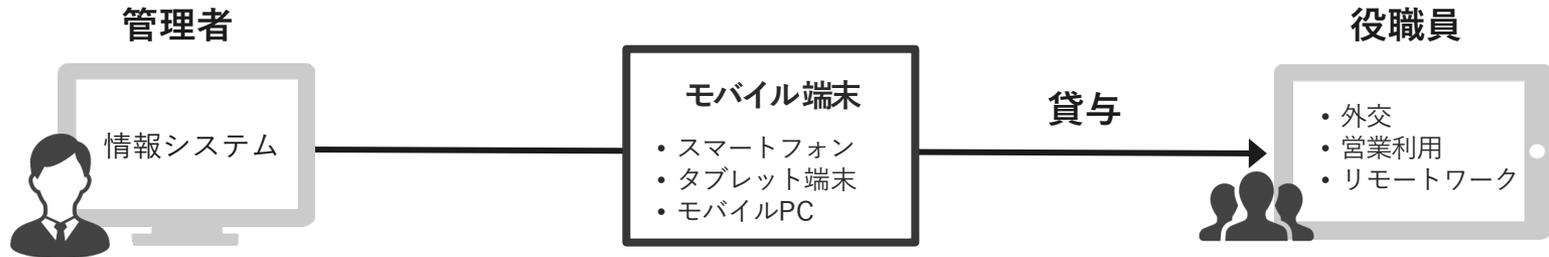
投資事業



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）

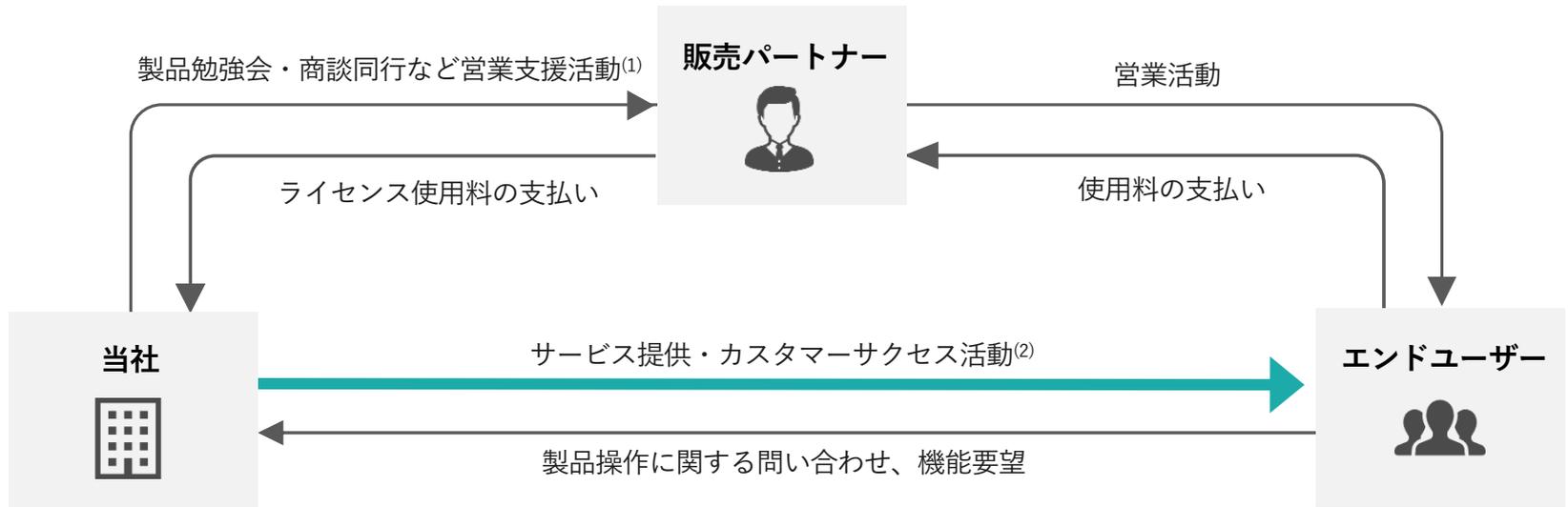
モバイル端末のビジネス利用におけるセキュリティリスクを軽減するためのMDMサービス及びモバイル端末のさらなる活用を実現するアプリケーションサービスを提供



	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

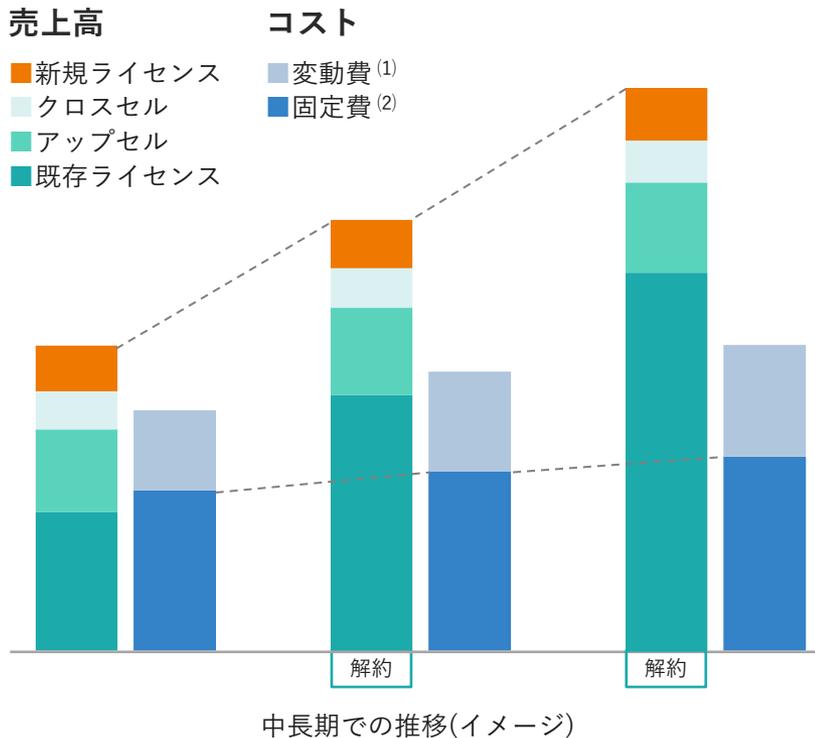
1. 安定した財務基盤
2. 強固な顧客基盤
3. 多様かつ柔軟な組織

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



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

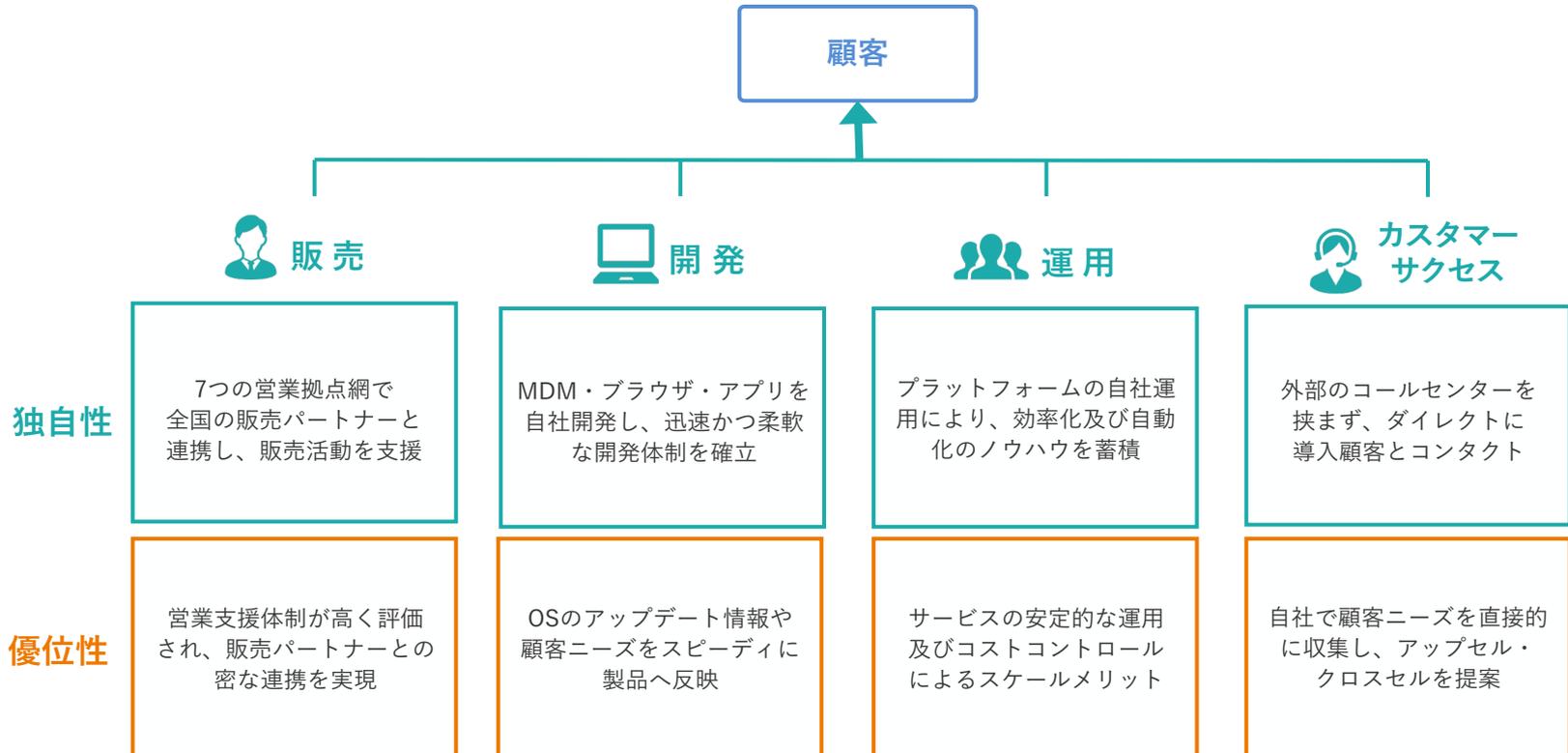
- 変動費**
新技術の活用により、事業規模の拡大に伴うサーバー等の運用コストの増加を抑制
- 固定費**
ソフトウェアの開発費用は、事業規模の拡大に非連動。さらに、販売パートナー主体の営業活動により、営業コストの増加を抑制、かつエリアの中核に絞った拠点開設が可能

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

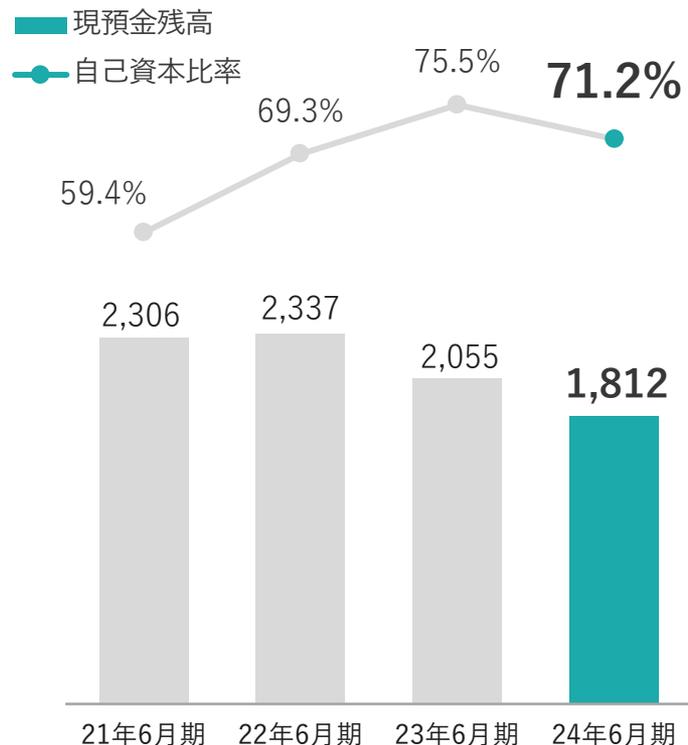
CLOMOはGoogle社の求める技術水準を満たす製品に与えられる「Android Enterprise Recommended」を継続的に取得しており、法人向けAndroidデバイス領域での顧客開拓を推進

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

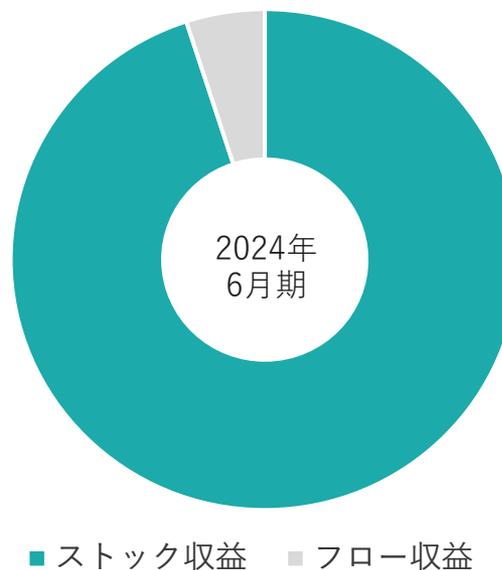
現預金残高及び自己資本比率の推移

(百万円)



ストック収益の割合

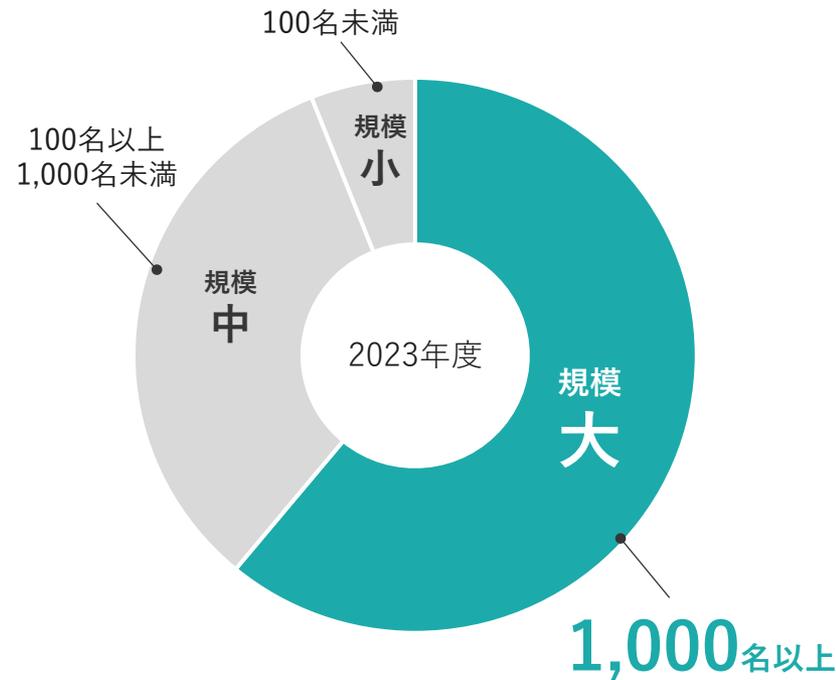
連結売上高の**95%**が
ストック収益



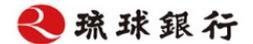
強固な顧客基盤

導入法人数は6,700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
4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」
4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。

3. 事業ハイライト

国内MDM市場13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、13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(<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リポート12月号: <https://mic-r.co.jp/micit/2023/>)」2014～2022年度出荷金額・2023年度出荷金額予測

顧客基盤拡大に向けた販売パートナーとの連携強化

全国各地の新たな販売パートナー開拓に注力し、CLOMOサービスの販売網を拡大
営業支援活動や製品勉強会など、既存販売パートナーとの連携強化施策も推進



販売パートナーの開拓

- 販売網の拡大に向けて、全国各地で新たな販売パートナーの開拓を推進
- 販売パートナーの二次代理店との関係づくりに注力



全国的な営業支援

- 既存の販売パートナーに対しては、営業拠点を活用した密接な営業支援活動を展開
- オフラインでの接点を増やし、より強固な関係性を構築



製品勉強会の開催

- 販売パートナー向けのオンライン製品勉強会を実施し、延べ2,477名のスタッフが参加
- 製品知識の向上を図ることで、商談の円滑化をサポート

ARPU向上に向けたオプションサービスの拡充

幅広い業種でDX化が進むに伴い多様化する顧客ニーズに応え、新たなオプションサービスを提供開始
CLOMO MDMと組み合わせることで、安心安全且つ効率的にモバイル端末を活用できる環境を実現

TeamViewer Remote (TeamViewer社)



全世界で25億台以上のデバイスにインストールされているリモート接続プラットフォーム

モバイル端末の利用シーンも多様化する中、用途に合わせた業務の効率化を望む顧客からのニーズに応え、新たなオプションサービスの提供を開始し、CLOMO MDMとの連携機能をリリース

Harmony Mobile (Check Point社)



全世界で10万社超の組織にサイバーソリューションを提供するCheck Point社の開発製品

近年深刻化するサイバー攻撃リスクからモバイル端末を保護するため、豊富な実績を持つCheck Point社によって開発されたセキュリティソリューションの提供を開始

開発力の増強に向けたM&Aを実施

日本国内におけるエンジニア不足が深刻化するなか、当社グループのさらなる事業拡大に向けた開発力の増強を目的として、ベトナムに拠点を置くソフトウェア開発会社のM&A⁽¹⁾を実施

M&Aの概要

The logo for 10Kn Company Limited, featuring the text "10Kn" in a blue, sans-serif font. The "0" is stylized with a blue leaf-like shape above it.

10KN COMPANY LIMITED

- ベトナムに拠点を置くソフトウェア開発会社であり、日本企業向けのシステム、WEB、アプリケーション等の受託開発案件を手掛ける
- 2023年10月に株式譲渡契約を締結し、ベトナム当局からの認可取得後、2024年4月に登記が完了し、正式に当社の連結子会社化が完了

エンジニアをめぐる状況

近年は、日本国内におけるシステムエンジニアの供給不足から十分な開発要員の確保が難しく、定着率や人件費の高騰などを背景にオフショア開発が活発化

M&Aによる開発力増強及び事業拡大

豊富な経験と高い開発スキルを有する若きエンジニアを数多く揃える同社を迎え入れることで中長期的な開発リソースを増強し、さらなる事業拡大を目指す

注：

1. 実施したM&Aの概要については、2023年10月11日開示の「10KN JOINT STOCK COMPANYの株式取得（子会社化）に関するお知らせ」をご参照ください。

ISMAPへの登録による、サービスの信頼向上

CLOMOの高いセキュリティ品質が認められ、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⁽¹⁾、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。

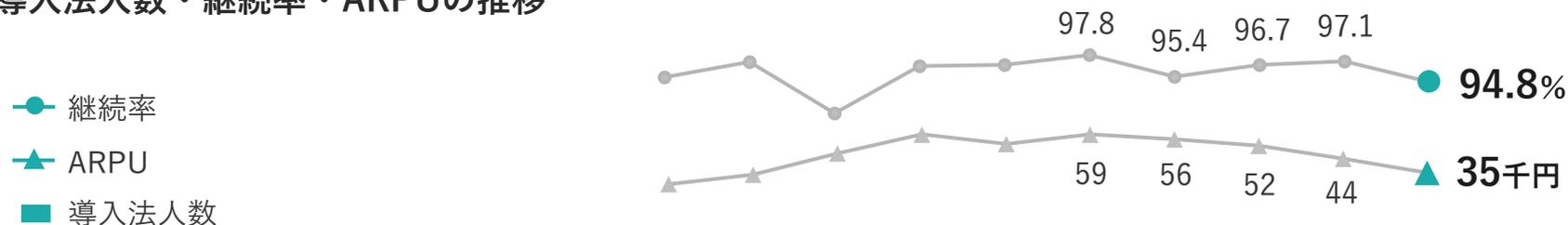
4. 2024年6月期 業績報告

－ CLOMO事業 －

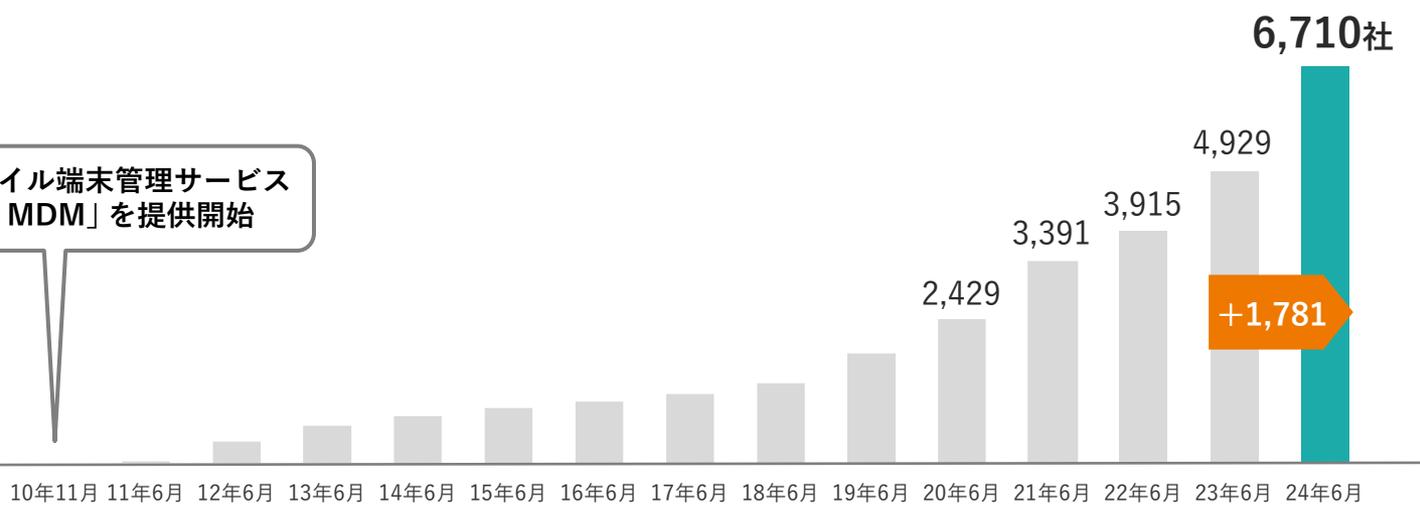
CLOMO事業KPI 導入法人数・継続率・ARPU

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
 期間限定の大口案件が契約満了となったことで継続率⁽²⁾は一時的に低下するも、計画並みの水準

導入法人数・継続率・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



注：

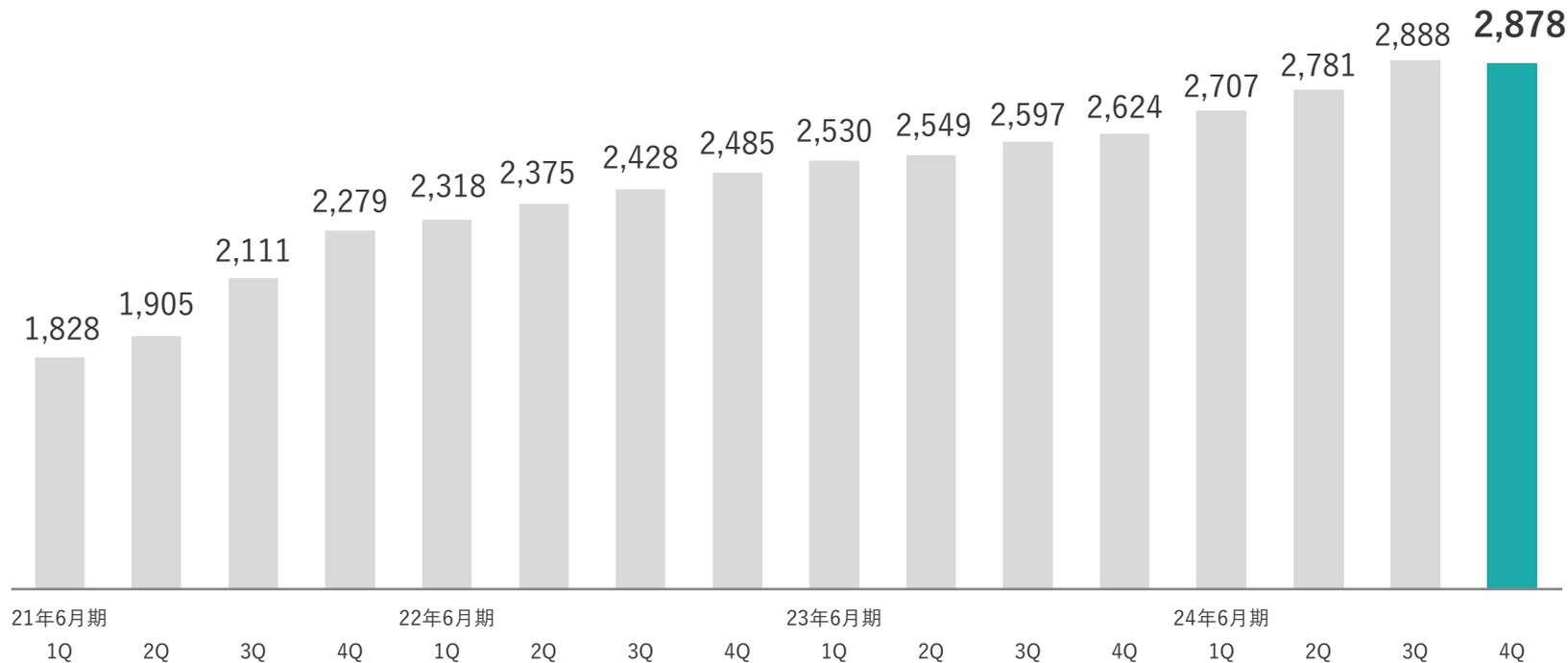
1. Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各月時点におけるARRの1/12を、当月末時点の導入法人数で除して算出。
2. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出。

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、期間限定案件の契約満了により直近3Q比では微減となったものの、顧客基盤の拡大を背景に前年同期比で+9.7%の成長となり、順調に推移

各四半期末時点のARR推移

(百万円)

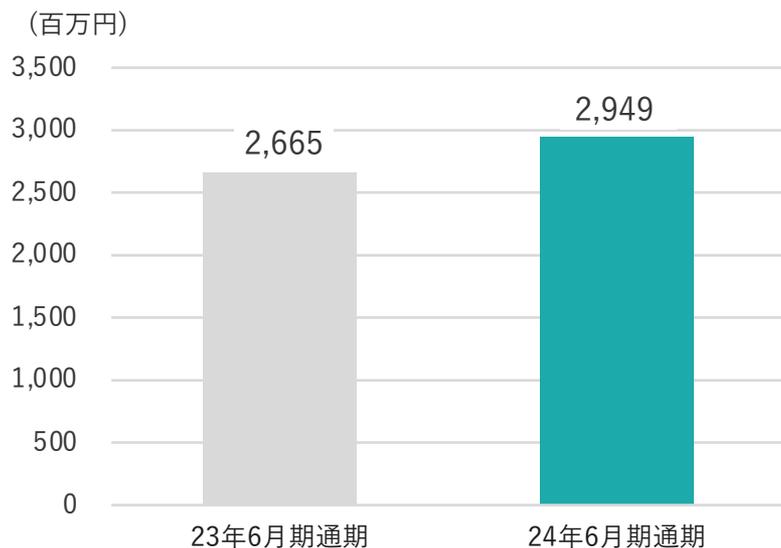


注：
1. Annual Recurring Revenue の略称。各月のMRR (対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。

2024年6月期 通期 CLOMO事業 売上高・営業利益

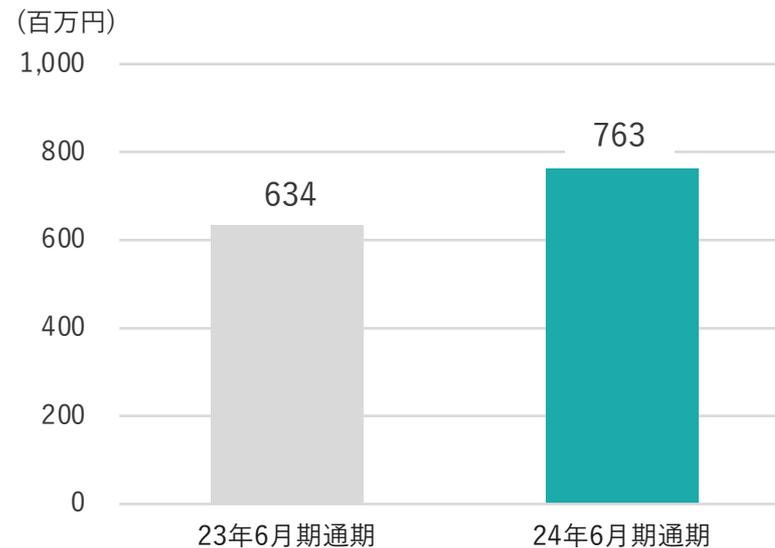
2024年6月期通期の実績については、売上高は2,949百万円(前年同期比 10.7%増)、
営業利益は763百万円(前年同期比 20.3%増)となり、営業利益率は25.9%

売上高



23年6月期通期	24年6月期通期	前年同期比
2,665百万円	2,949百万円	110.7% (+284百万円)

営業利益



23年6月期通期	24年6月期通期	前年同期比
634百万円	763百万円	120.3% (+128百万円)

4. 2024年6月期 業績報告

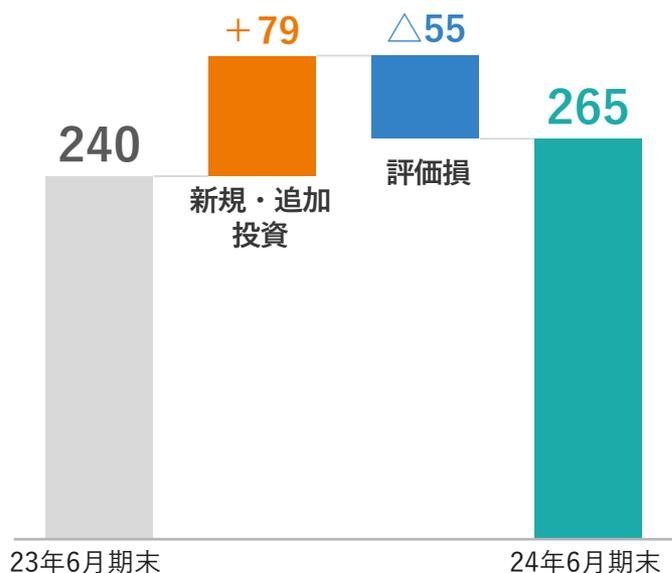
— 投資事業 —

投資活動の状況

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たスタートアップ投資を推進
2024年6月期は新たに2社へ投資し、投資先は累計7社

営業投資有価証券⁽¹⁾の増減内訳

(百万円)



2024年6月期の新たな投資先企業

- 株式会社日本風洞製作所



風洞試験装置や風力発電機、水力発電機などの流体機械の開発、提供

- 株式会社スペースシフト



太陽光を必要としない「SAR衛星」で撮影した画像データの解析データを販売

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。

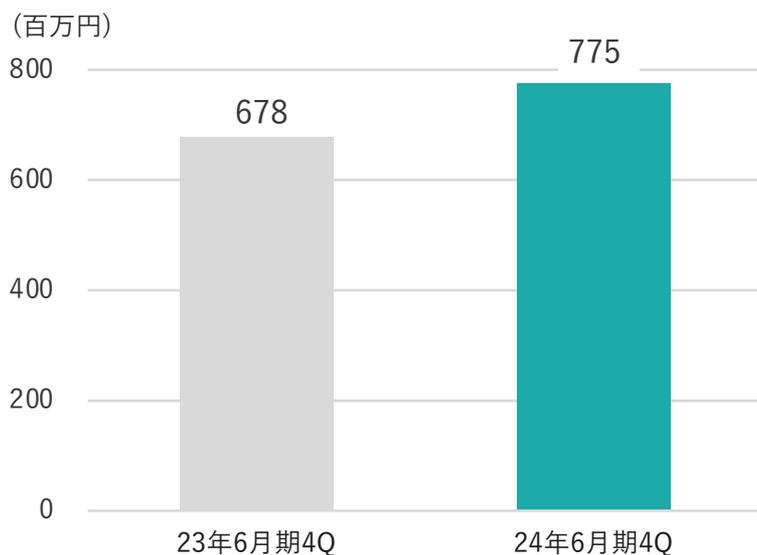
4. 2024年6月期 業績報告

— 連結 —

2024年6月期 第4四半期 連結売上高・営業利益

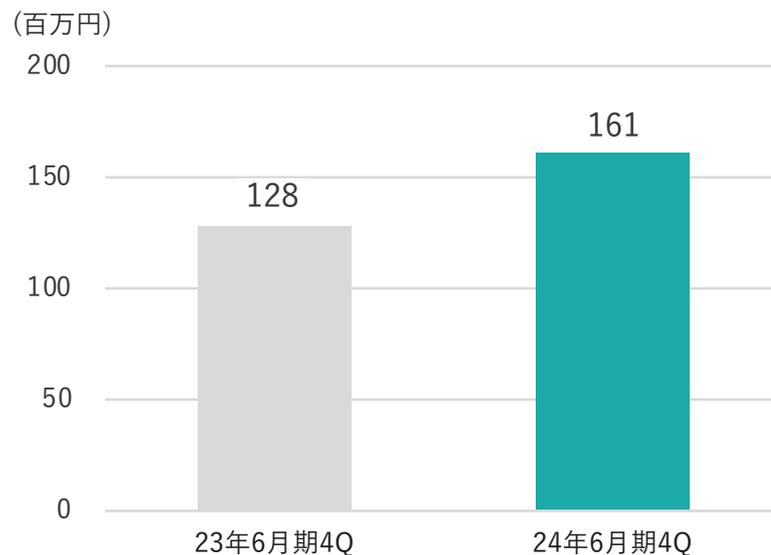
第4四半期(4月～6月)の実績については、売上高は775百万円(前年同期比 14.3%増)、
営業利益は161百万円(前年同期比 25.4%増)

売上高



23年6月期4Q	24年6月期4Q	前年同期比
678百万円	775百万円	114.3% (+97百万円)

営業利益



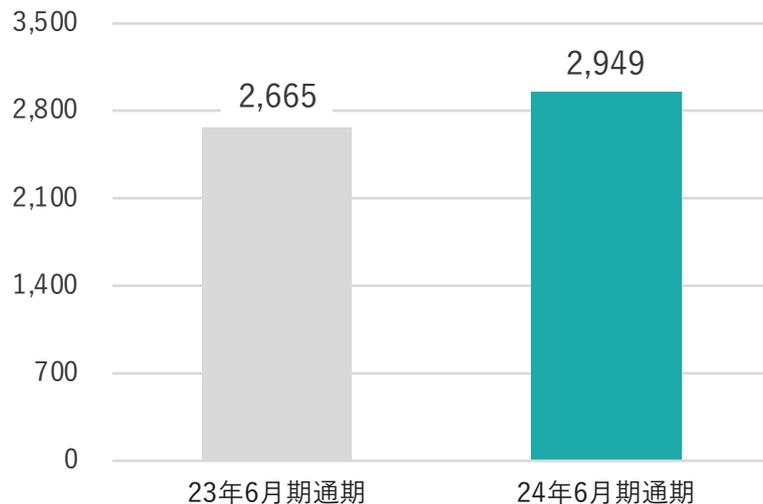
23年6月期4Q	24年6月期4Q	前年同期比
128百万円	161百万円	125.4% (+32百万円)

2024年6月期 通期連結売上高・営業利益

通期実績については、売上高は2,949百万円(前年同期比 10.7%増)、
営業利益は692百万円(前年同期比 11.9%増)

売上高

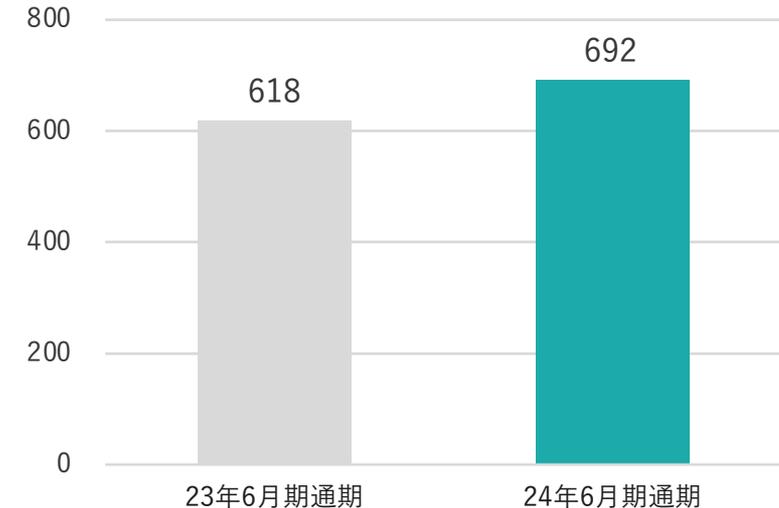
(百万円)



23年6月期 通期	24年6月期 通期	前年同期比
2,665百万円	2,949百万円	110.7% (+284百万円)

営業利益

(百万円)



23年6月期 通期	24年6月期 通期	前年同期比
618百万円	692百万円	111.9% (+ 73百万円)

2024年6月期 第4四半期 連結損益計算書

売上高は775百万円(前年同期比 14.3%増)、営業利益は161百万円(前年同期比 25.4%増)

(単位：百万円)	23年6月期4Q (構成比)	24年6月期4Q (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	678 (100.0%)	775 (100.0%)	+97 (+14.3%)
売上原価	176 (26.0%)	198 (25.6%)	+22 (+12.6%)
減価償却費	65 (9.6%)	64 (8.3%)	△0 (△1.5%)
製造経費	99 (14.7%)	84 (10.9%)	△15 (△15.1%)
その他	11 (1.7%)	49 (6.4%)	+38 (+326.0%)
売上総利益	501 (74.0%)	576 (74.4%)	+74 (+14.9%)
販売費及び一般管理費	373 (55.0%)	415 (53.5%)	+42 (+11.3%)
人件費等	250 (37.0%)	260 (33.6%)	+9 (+3.8%)
その他	122 (18.0%)	154 (20.0%)	+32 (+26.6%)
営業利益	128 (19.0%)	161 (20.8%)	+32 (+25.4%)
経常利益	121 (17.9%)	155 (20.0%)	+33 (+27.5%)

2024年6月期 通期 連結損益計算書

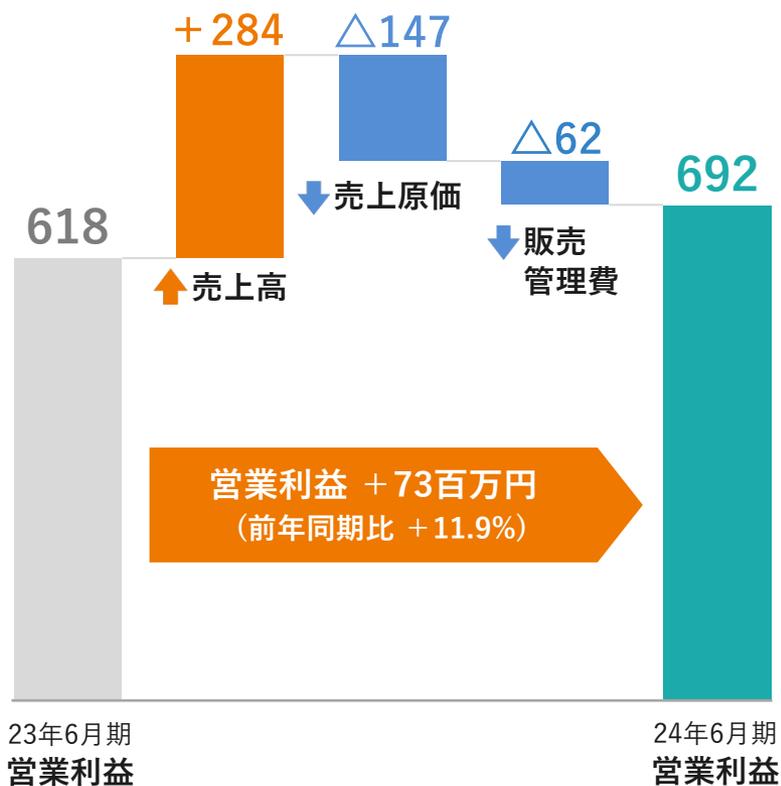
売上高は2,949百万円(前年同期比 10.7%増)、営業利益は692百万円(前年同期比 11.9%増)

(単位：百万円)	23年6月期通期 (構成比)	24年6月期通期 (構成比)	増減率
売上高	2,665 (100.0%)	2,949 (100.0%)	+284 (+10.7%)
売上原価	613 (23.0%)	761 (25.8%)	+147 (+24.1%)
減価償却費	167 (6.3%)	300 (10.2%)	+133 (+80.0%)
製造経費	374 (14.1%)	331 (11.2%)	△43 (△11.6%)
その他	71 (2.7%)	129 (4.4%)	+57 (+80.1%)
売上総利益	2,051 (77.0%)	2,187 (74.2%)	+136 (+6.6%)
販売費及び一般管理費	1,432 (53.8%)	1,495 (50.7%)	+62 (+4.4%)
人件費等	994 (37.3%)	967 (32.8%)	△27 (△2.7%)
その他	438 (16.4%)	527 (17.9%)	+89 (+20.5%)
営業利益	618 (23.2%)	692 (23.5%)	+73 (+11.9%)
経常利益	609 (22.9%)	668 (22.7%)	+58 (+9.6%)

連結営業利益の増減要因

CLOMO事業の拡大により売上高は順調に成長し、開発投資は計画通りに進捗
M&A⁽¹⁾に係る費用の計上等により販売管理費が増加

(百万円)



↑ 売上高の増加 (+284)

- ・ CLOMO事業の拡大

↓ 売上原価の増加 (△147)

- ・ 製品開発の一部を外部に委託するための委託先企業の開拓が順調に進んだ結果、開発投資やソフトウェア製品のリリースが増加
- ・ 投資事業において一部投資先の評価損が発生

↓ 販売管理費の増加 (△62)

- ・ ベトナムに拠点を置く開発会社の子会社化に係る手続き費用が発生
- ・ 当期は新卒採用を中心とした採用計画を立てており、中途採用人数の減少に伴い人材紹介費用が減少
2024年6月末の従業員数は130名（前期末比7名増）
- ・ 2024年2月にISMAP⁽²⁾への登録が完了
登録維持のための監査費用は今後も継続して発生

注：

1. 実施したM&Aの概要については、2023年10月11日開示の「10KN JOINT STOCK COMPANYの株式取得（子会社化）に関するお知らせ」をご参照ください。
2. “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。

2024年6月期 連結貸借対照表

自己株式の取得等により現預金残高は前期末比でやや減少

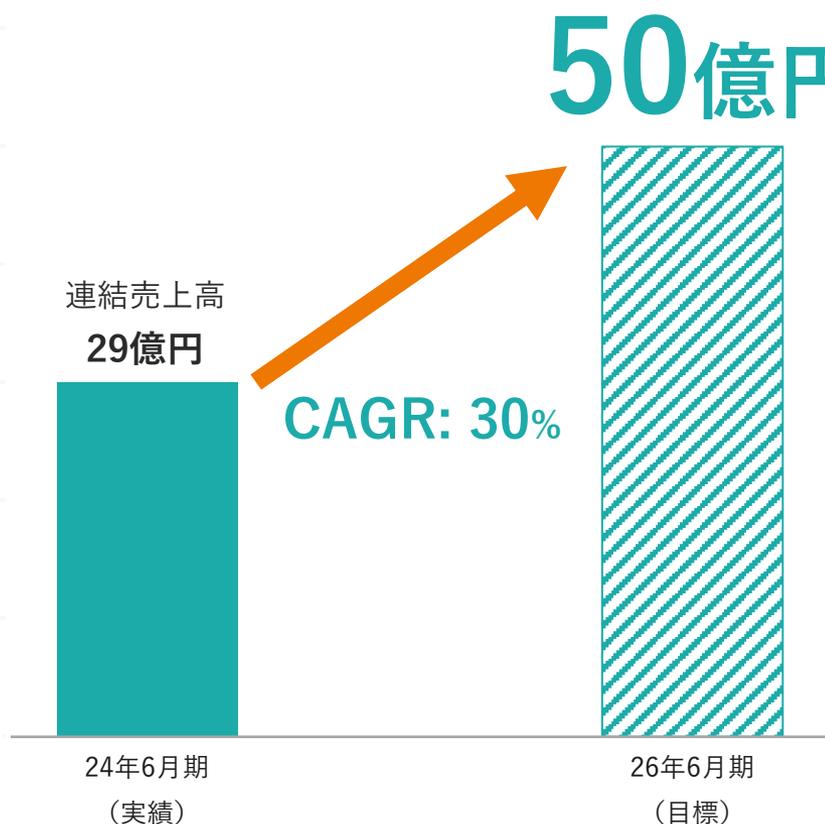
成長投資や株主還元を進めながらも安定した財務基盤を維持し、自己資本比率は71.2%

(単位：百万円)	23年6月期	24年6月期	増減
流動資産	2,645	2,525	△120
現金及び預金	2,055	1,812	△243
売掛金	260	332	+72
営業投資有価証券	240	265	+25
固定資産	753	1,083	+330
ソフトウェア	210	246	+36
ソフトウェア仮勘定	174	103	△71
資産合計	3,399	3,609	+210
流動負債	825	1,029	+204
契約負債	471	483	+12
固定負債	—	—	—
負債合計	825	1,029	+204
純資産合計	2,573	2,579	+6

5. 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。

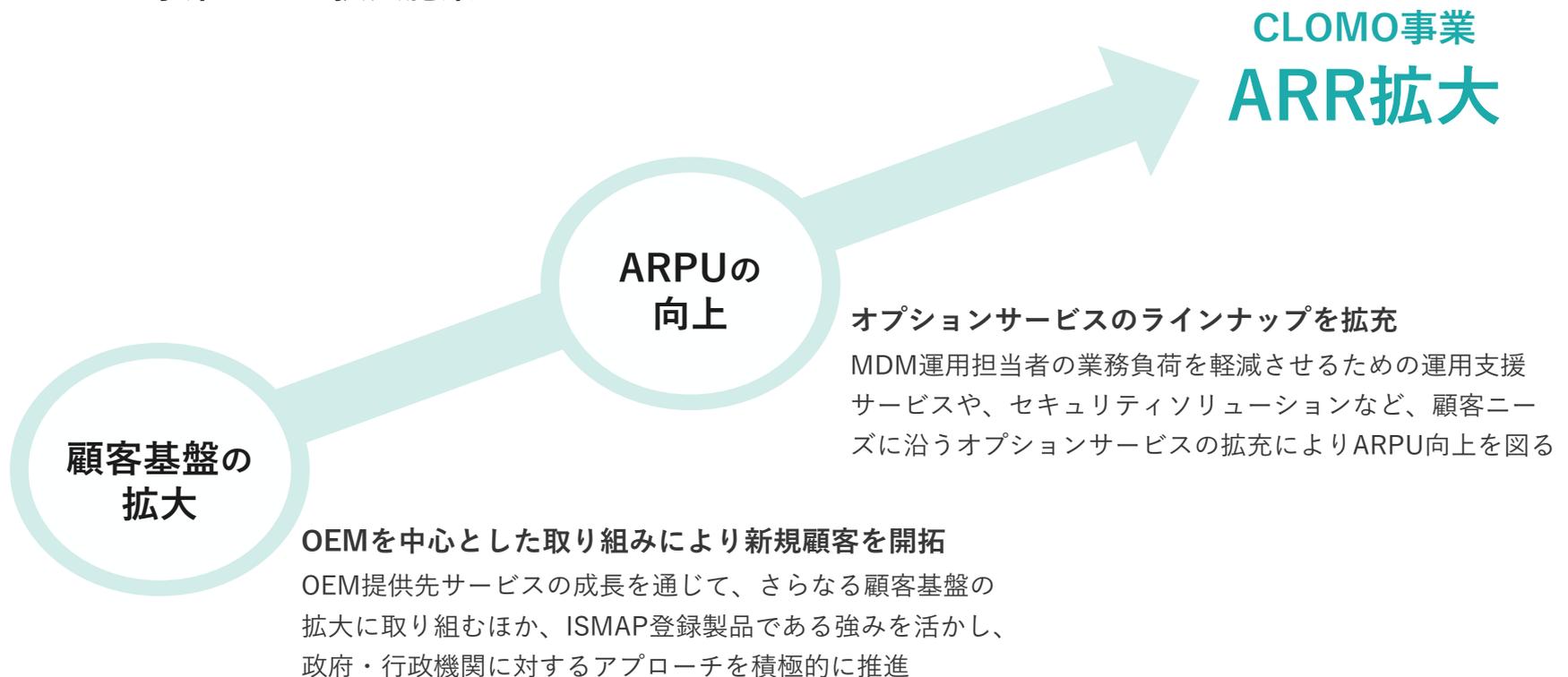
● 投資事業の推進

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。

6. 2025年6月期 業績の見通し

2025年6月期 連結業績見通し

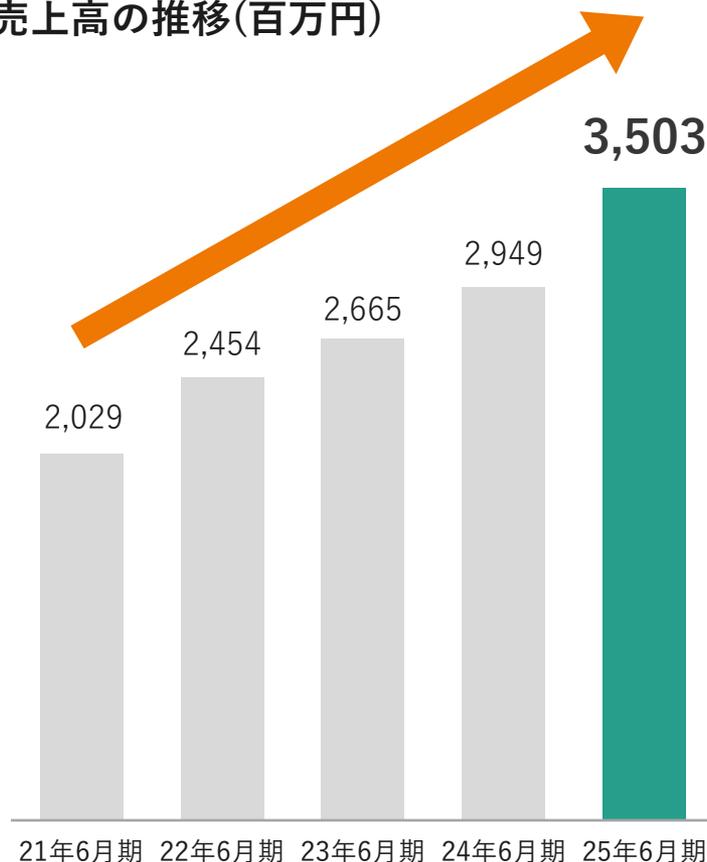
CLOMO事業の堅調な拡大と投資事業における売却益を見込み、売上高は前年比 +18.8%成長を計画
営業利益は前年比 +17.0%の成長を計画しており、営業利益率は23.1%

(単位：百万円)	24年6月期 実績 (構成比)	25年6月期 予想 (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	2,949 (100.0%)	3,503 (100.0%)	554 (+18.8%)
売上原価	761 (25.8%)	987 (28.2%)	226 (+29.7%)
減価償却費	300 (10.2%)	348 (9.9%)	47 (+15.8%)
製造経費	331 (11.2%)	363 (10.4%)	32 (+9.8%)
その他	129 (4.4%)	275 (7.9%)	146 (+113.1%)
売上総利益	2,187 (74.2%)	2,515 (71.8%)	328 (+15.0%)
販売費及び一般管理費	1,495 (50.7%)	1,706 (48.7%)	210 (+14.1%)
人件費等	967 (32.8%)	1,075 (30.7%)	107 (+11.1%)
その他	527 (17.9%)	630 (18.0%)	103 (+19.5%)
営業利益	692 (23.5%)	809 (23.1%)	117 (+17.0%)
経常利益	668 (22.7%)	786 (22.5%)	118 (+17.7%)

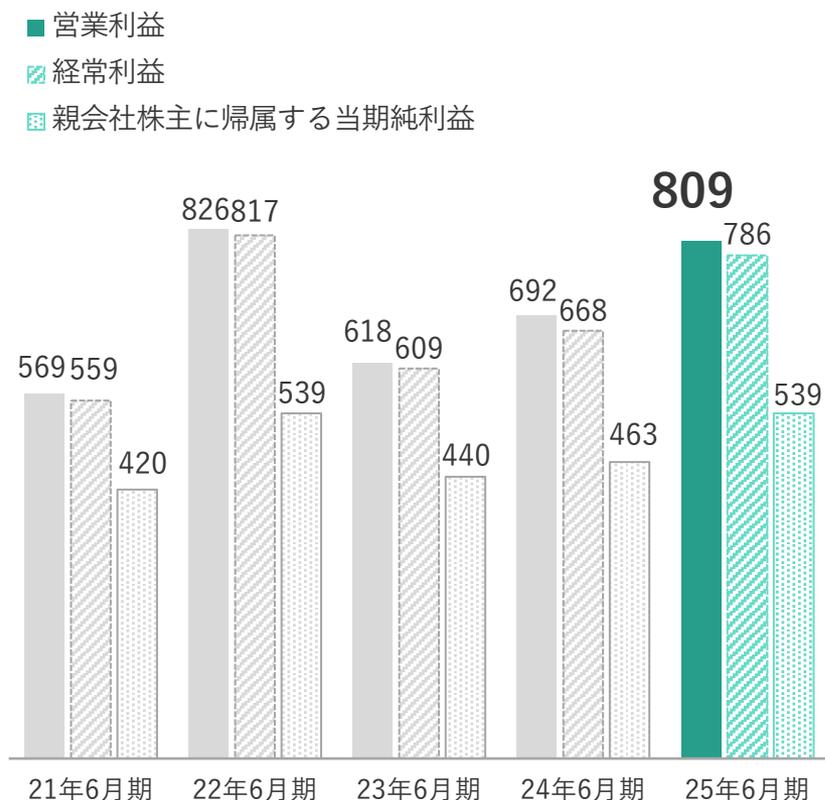
2025年6月期 連結業績見通し

売上高は3,503百万円（CAGR 14.6%）、営業利益は809百万円（CAGR 9.2%）

売上高の推移(百万円)



利益の推移(百万円)

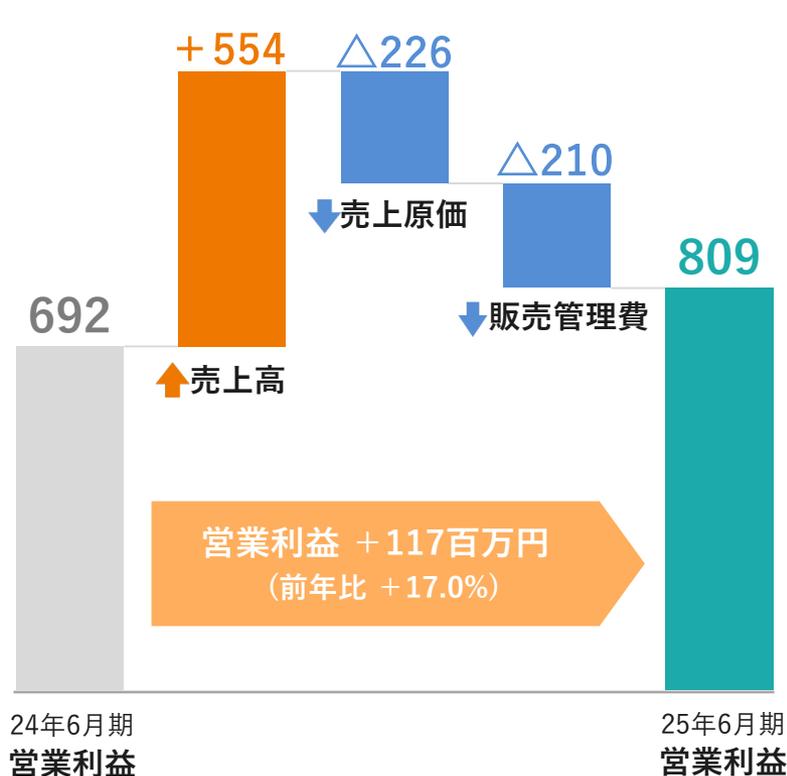


※2022年6月期より連結決算に移行したため、2021年6月期までは単体決算、2022年6月期以降は連結決算数値を記載しております。

連結営業利益の見通し

開発力の増強が進む中、積極的な開発投資を継続する予定であり、売上原価の減価償却費が増加
CLOMO事業の拡大に伴い売上高は堅調に成長し、営業利益は前期比 123百万円の増加

(百万円)



↑売上高の増加 (+554)

- ・ CLOMO MDMの売上成長に加えて、OEM製品の販売加速によるCLOMO事業の拡大
- ・ 投資事業にて一部投資先のEXITを予定

↓売上原価の増加 (△226)

- ・ 開発力を増強し、積極的な開発投資を進めており、減価償却費を含む売上原価が増加
- ・ 投資事業のEXITに伴う売上原価が発生

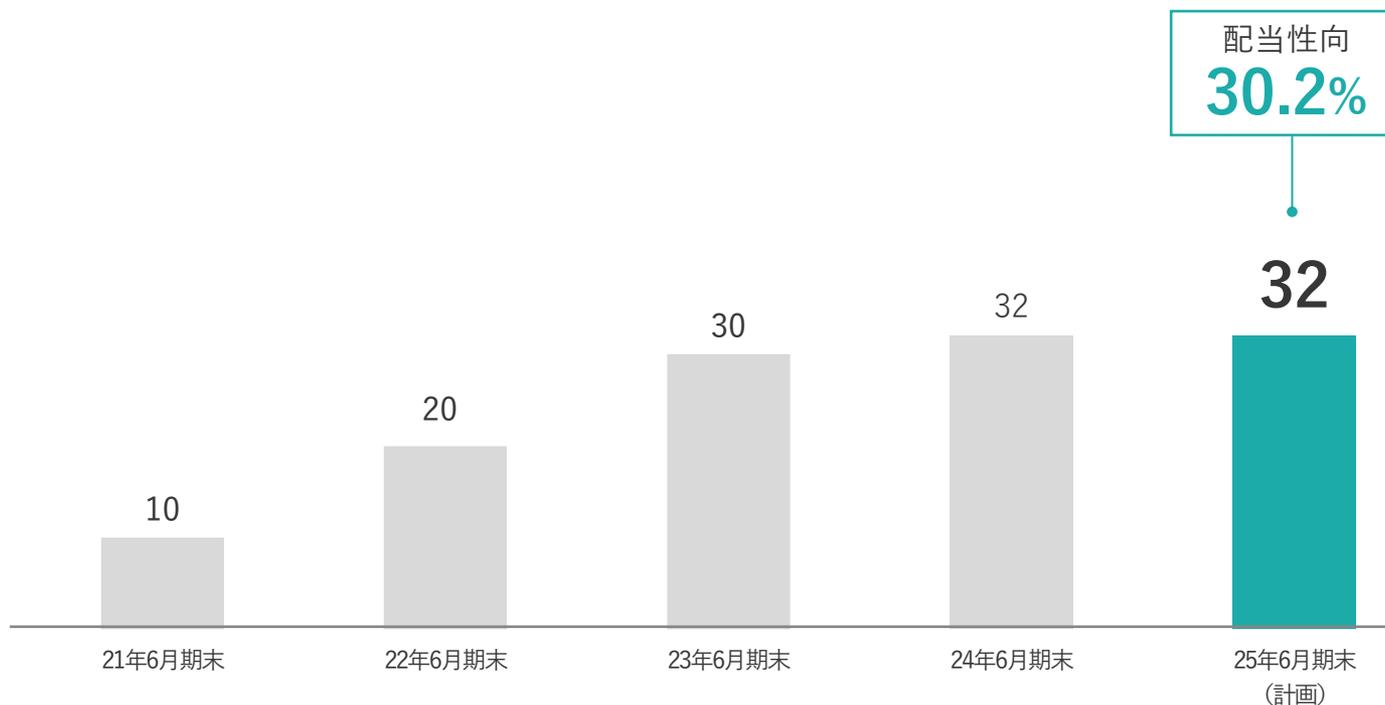
↓販売管理費の増加 (△210)

- ・ 人員拡大に伴い、人件費及び社内基盤整備のためのシステム関連費用が増加

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）

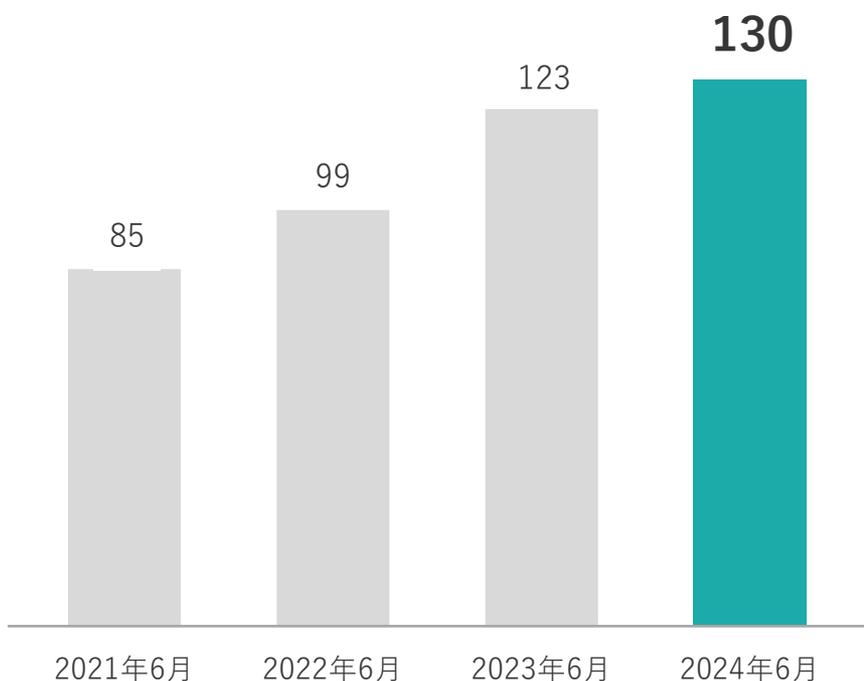


7. 参考資料

従業員数の推移

新卒社員採用を中心に従業員の増強を進めており、前期末比で7名の増加
多様な個性や働き方を尊重し活かすため、ダイバーシティの促進を推進

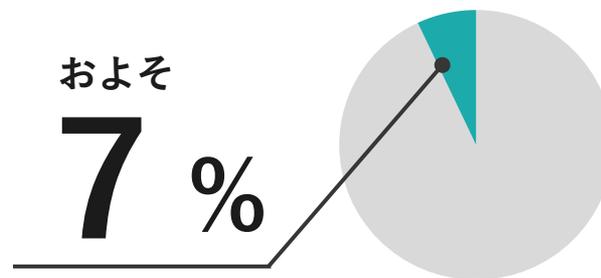
従業員数



男女比率

およそ
6 : 4

外国籍の社員比率



※2024年6月30日時点の親会社単体の情報です。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。
※2024年6月30日時点の男女比率は、男性 57.7% : 女性 42.3%です。

株主構成

自己株式 20万株の取得により、株主上位10名の株式所有比率及び属性別株主構成が変動

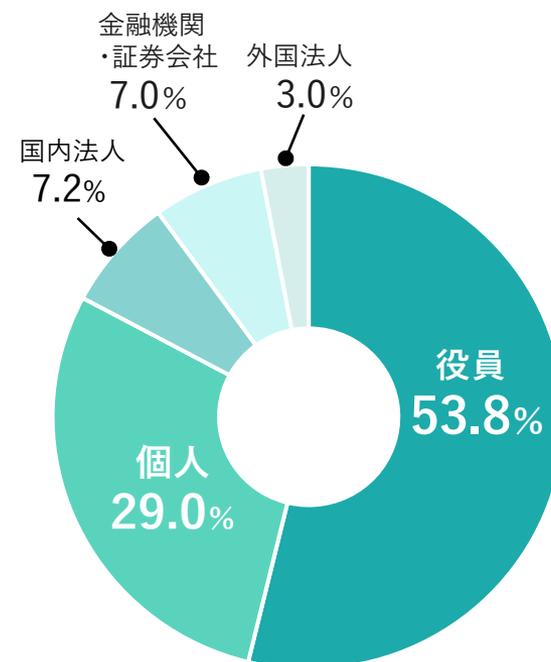
① 株式数等

発行済株式数	5,303,750株
株主数(議決権あり)	1,587名

③ 株主上位10名

順位	株主氏名	所有株式数	所有比率
1	佐々木 勉	2,715,330株	53.2%
2	畑中 洋亮	421,530株	8.3%
3	ジャフコS V 4 共有投資事業有限責任組合	253,770株	5.0%
4	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	116,300株	2.3%
5	野村證券株式会社	100,121株	2.0%
6	NOMURA PB NOMINEES	89,500株	1.8%
7	平 強	86,100株	1.7%
8	大野 尚	60,000株	1.2%
9	ビッグ・フィールド・マネージメント株式会社	60,000株	1.2%
10	大淵 一正	49,500株	1.0%

② 属性別株主構成

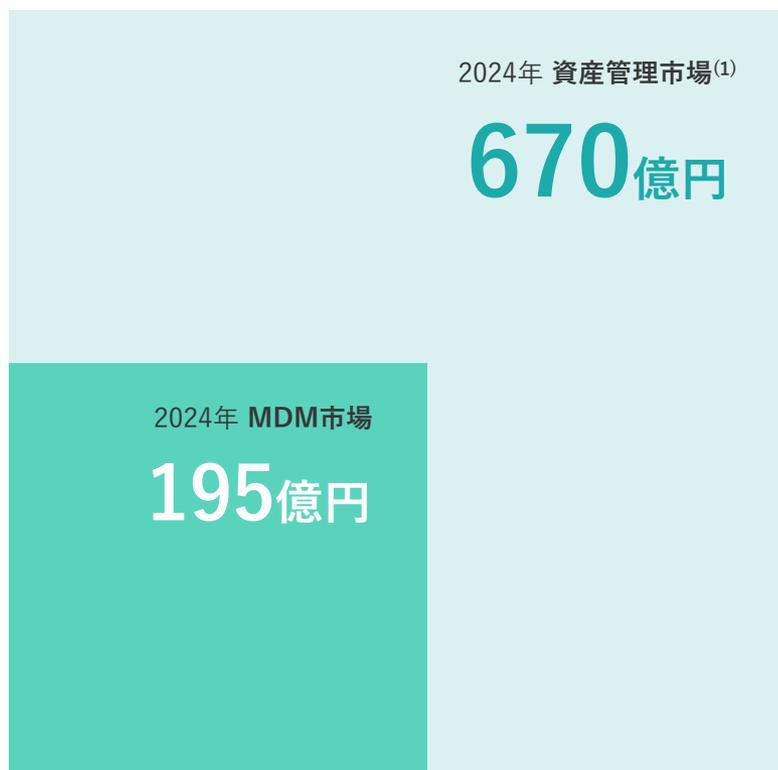


※2024年6月30日時点の情報になります。なお、当社は自己株式(200,168株)を保有しておりますが、上記表及び所有比率の算出には含めておりません。

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

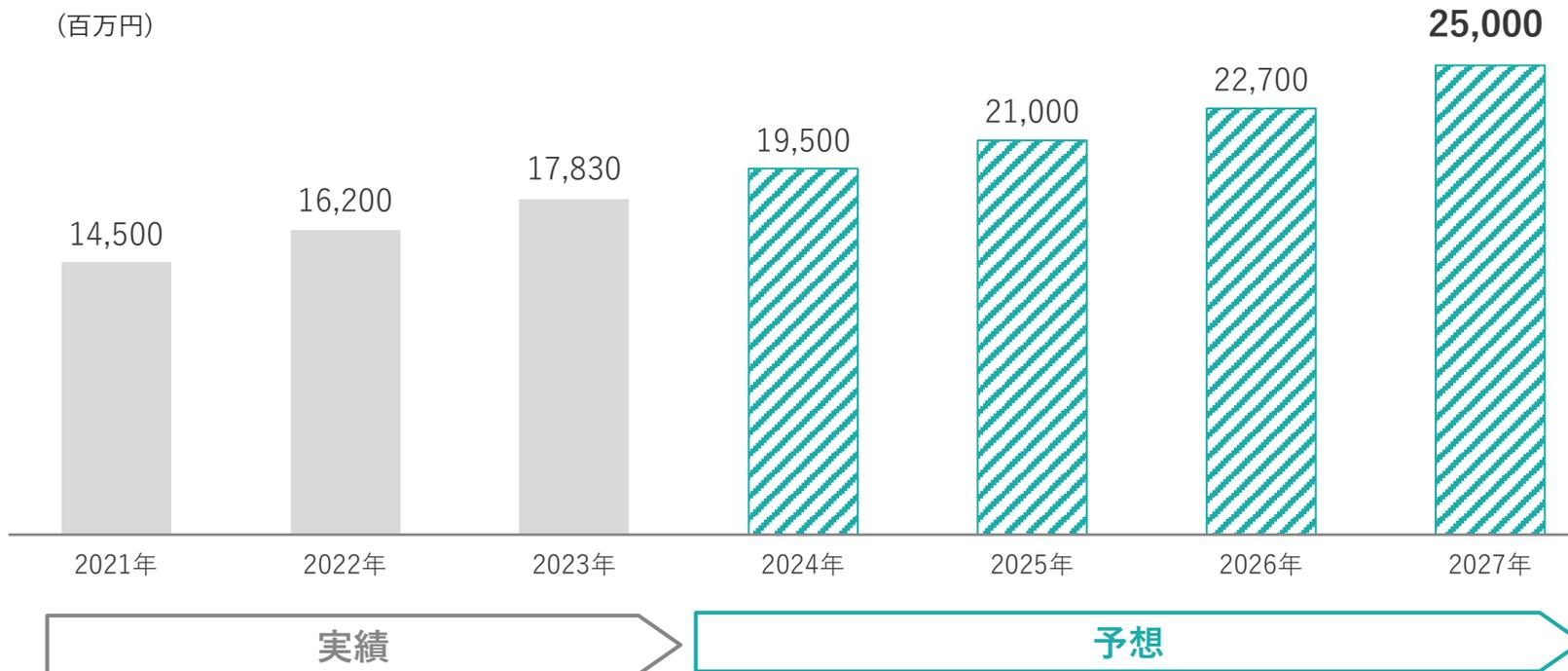
注：

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

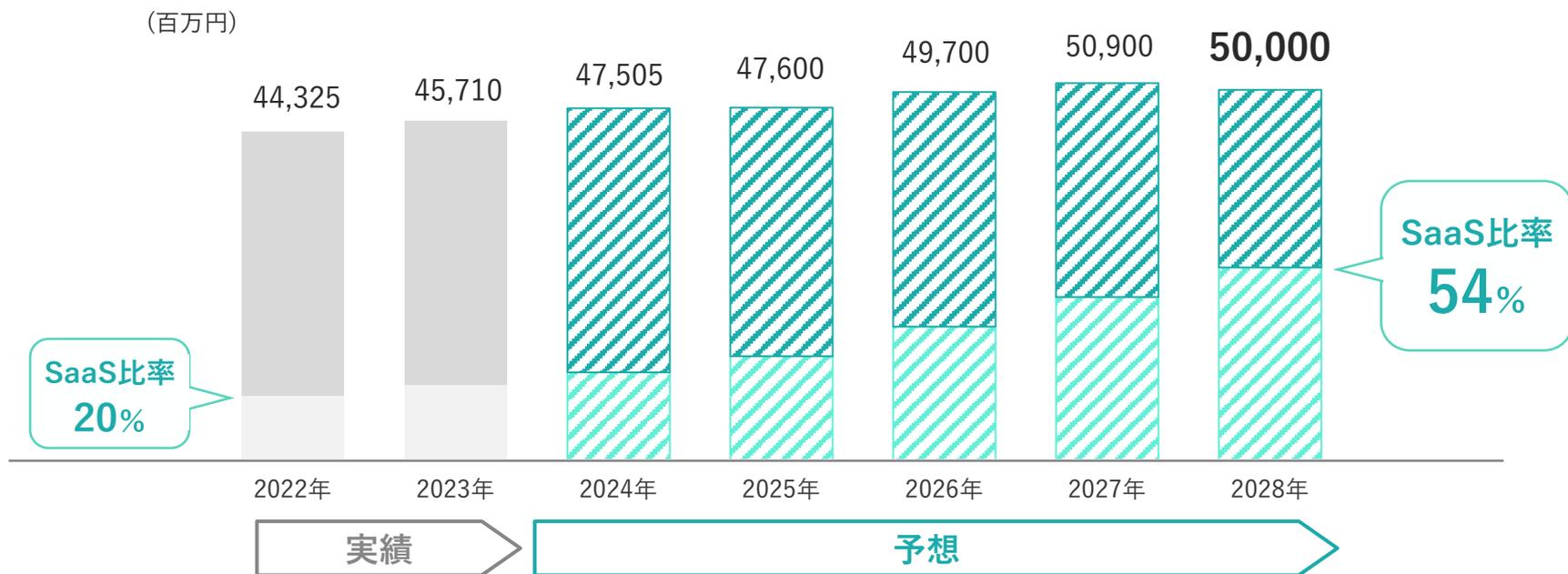


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「ハイブリッドワークの最適解をもたらす コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2023年度版 (<https://micr.co.jp/mr/02880/>)」。

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

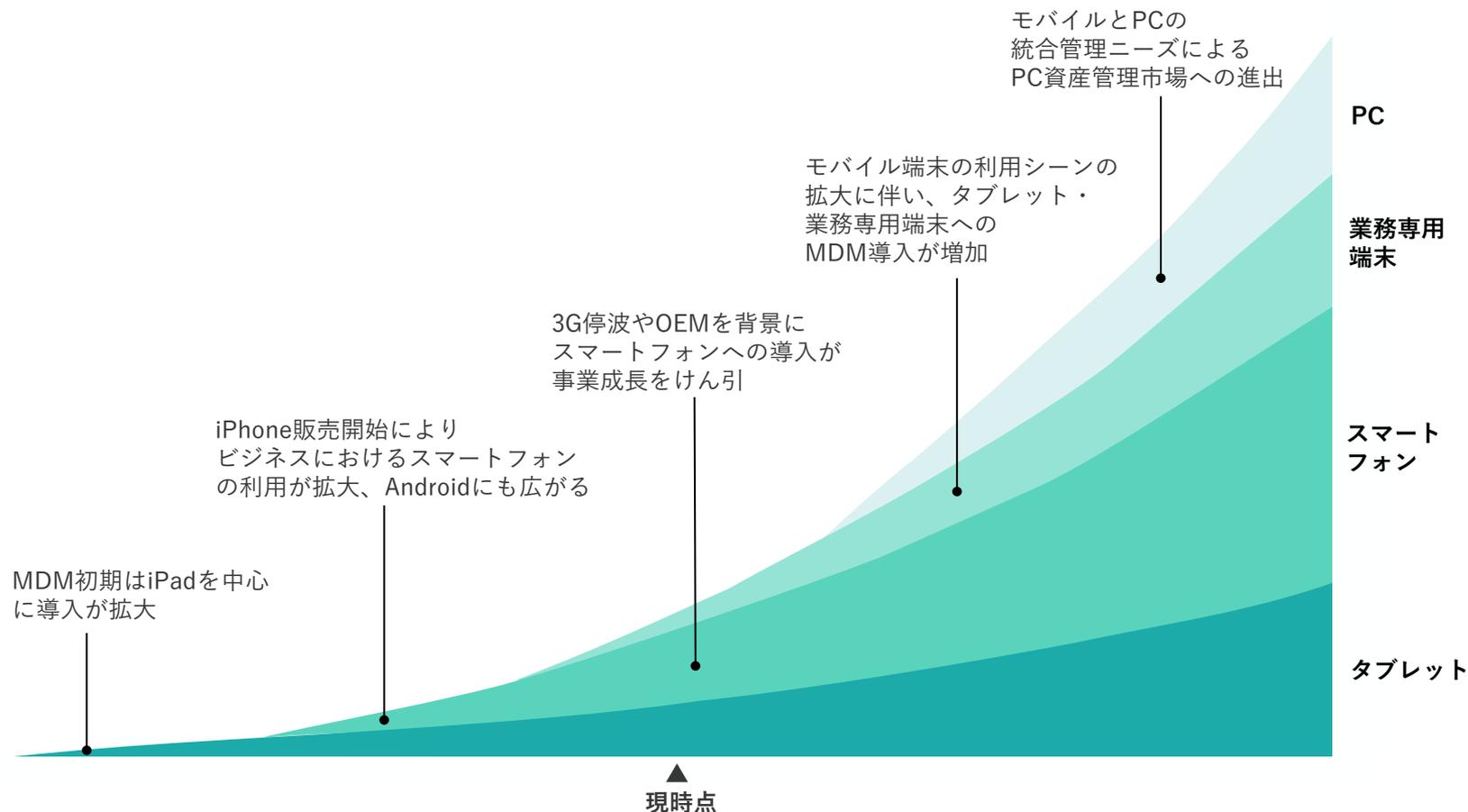
2028年までにSaaS比率は **54%** まで拡大する見通し



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。