



2026年6月期 第2四半期 決算説明資料

2026年2月12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. 事業概要	P 4
3. 事業ハイライト	P 11
4. 2026年6月期 第2四半期 業績報告	P 16
5. 参考資料	P 28

1. サマリー

2026年6月期 第2四半期サマリー

OEM提供を通じた新規顧客の獲得及び子会社の連結⁽¹⁾により、CLOMO事業は事業規模を拡大
売上成長に加え、下期偏重型の事業投資計画により、2Q営業利益・純利益は前年同期比で大きく増加

連結売上高

2,127百万円

前年同期比 +24.0% 

連結営業利益

684百万円

前年同期比 +61.5% 

親会社株主に帰属する中間純利益

432百万円

前年同期比 +54.2% 

注：

1. 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を前連結会計年度の第3四半期から連結範囲に含めております。第2四半期において、同社の損益計算書を連結範囲に含めるのは今回が初回となるため、連結業績に影響しております。

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

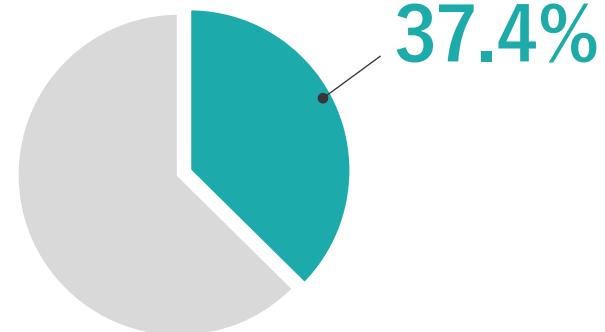
教育現場における児童への貸与端末
接客業の店舗における予約・在庫管理や決済用端末

● 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

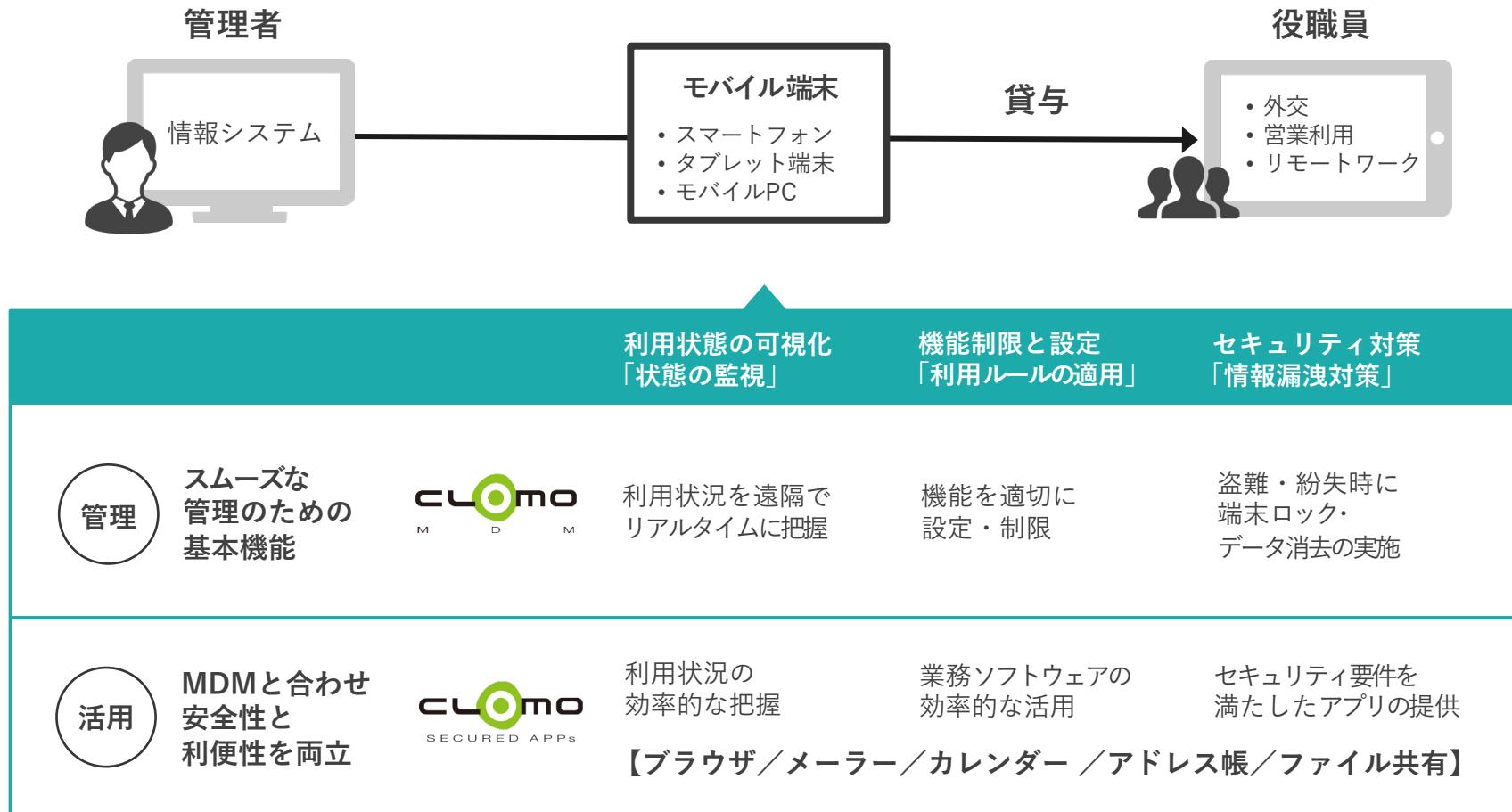


企業が過去1年間に経験したセキュリティインシデントで最も多かったのは「従業員によるデータ、情報機器の紛失・盗難」で、37.4%

出所：JIPDEC／ITR「企業IT利活用動向調査2025」

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



1 CLOMO事業

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

Trend Vision One Mobile Security



モバイル脅威を多層的に防御するとともに、対処すべきリスクを可視化

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 TRUST DELETE



Windows PCの紛失・盗難時に遠隔でのロック・データ消去を実現

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

HOME



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

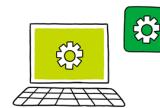
Team Viewer Remote



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

キッティング サービス



MDMのプロがキッティング作業を代行

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

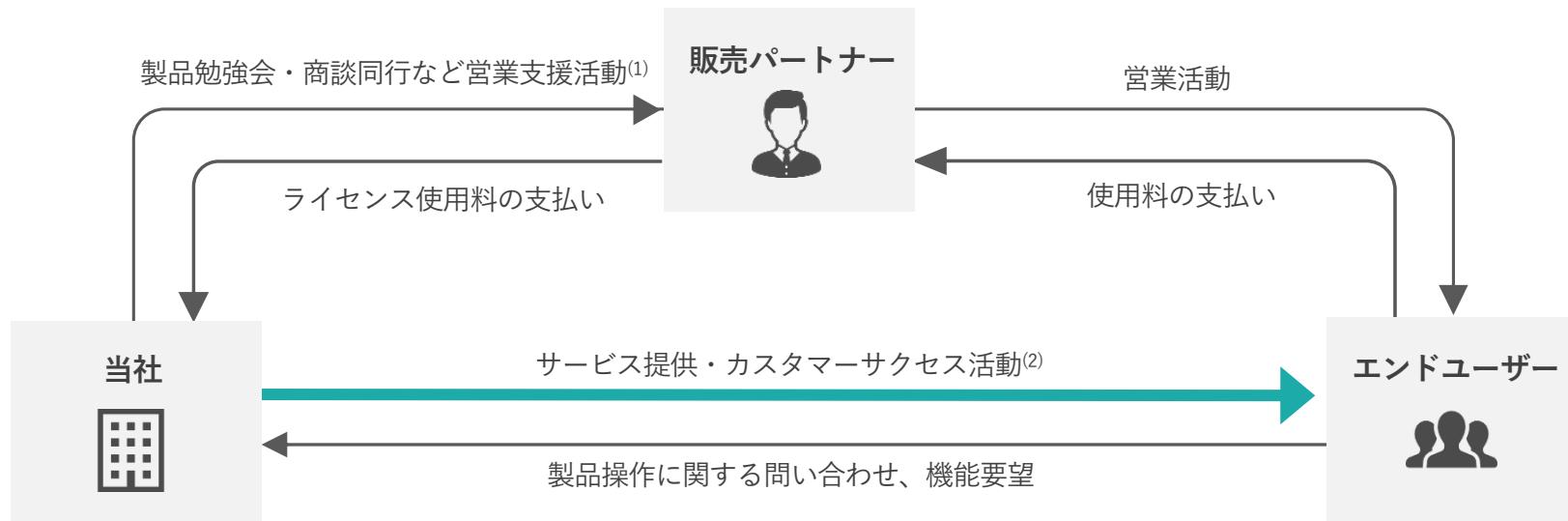
リモートオペレーション サービス



24時間365日紛失時の対応

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。

投資事業の概要

CVC子会社である株式会社アイキューブ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



3. 事業ハイライト

CLOMO事業 進捗サマリー

NTTドコモグループ様へのOEM提供を通じた顧客基盤の拡大が継続

Windows PC向け機能追加やオプションサービス拡充など、PC資産管理市場進出に向けた施策を推進

FY26 成長戦略

顧客基盤の拡大

- ・ OEM提供を通じた顧客の獲得
- ・ 全国各地の営業拠点を活用した販売パートナーの開拓

ARPUの向上

- ・ オプションサービスのさらなる拡充
- ・ クロスセル提案の強化、及び顧客ニーズに応える販売戦略の実行

サービス価値の向上

- ・ Windows PC向け機能の拡充
- ・ 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

FY26 2Qまでの取り組み

- 2026年3月の旧サービス提供終了⁽¹⁾に向けて、OEM経由の新規顧客を獲得
第3四半期はさらに導入法人数の増加ペースの加速が見込まれる
- 300名を超える全国のパートナースタッフとのオフラインイベントを開催し、CLOMOやオプションサービスに関する製品知識の向上を支援
- 新たに2つのオプションサービスを提供開始
 - ① CLOMO アドバンスドワイプ secured by TRUST DELETE
連結子会社のワンビ社と連携したWindows PC向け情報漏洩対策サービス
 - ② Trend Vision One Mobile Security
トレンドマイクロ社が開発するモバイル端末向けセキュリティサービス

- 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
- 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

注：

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、「あんしんマネージャーNEXT」へ、当社がOEM提供を開始しており、旧サービスからの契約移行が進んでおります。なお、NTTドコモグループ様では旧サービスの提供終了を2026年3月に予定しております。

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⁽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リポート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

ARPU向上を目指したオプションサービスの拡充 ①

ワンビ社との協業により、75万台以上への導入実績を有するWindows PC向けサービスを提供開始
CLOMOの9,000社を超える既存顧客を活用したクロスセル展開により、PC領域での売上成長を図る

Windows PC向け 情報漏洩対策サービス



CLOMO アドバンスドワイプ
secured by TRUST DELETE

● 強固なデータ消去技術



総務省のガイドライン⁽¹⁾に準拠したデータ消去機能により、復元困難な消去が可能。盗難・紛失のみならず、廃棄・リース返却時にも情報資産の漏洩を防止

● オフライン状態でも確実に情報資産を保護



紛失・盗難にあったPCがオフラインの状態でも、タイマーによって遠隔でロックやローカルワイプを実行することが可能

注：

1. 地方公共団体における情報セキュリティポリシーに関するガイドラインに準拠しております。

ARPU向上を目指したオプションサービスの拡充 ②

サイバー攻撃の高度化・多様化が進む中、モバイル端末の保護に対する顧客ニーズ拡大に応えるべくトレンドマイクロ社との協業により、多層防御を備えたセキュリティオプションを提供開始

モバイル端末向け セキュリティサービス



Trend Vision One Mobile Security

● モバイル脅威を多層的に防御



ネットワーク・アプリ・デバイスの3点防御で、外部攻撃をブロック。ウェブサイト、マルウェア、中間者攻撃、不正Wi-Fiなど多様な通信上の脅威から保護

● リスクの可視化



利用状況や設定状態、クラウドアプリの使用状況を評価・収集し、リスクレベルをリアルタイムで数値化。管理者が早急に対応すべき優先順位を明確化

4. 2026年6月期 第2四半期 業績報告

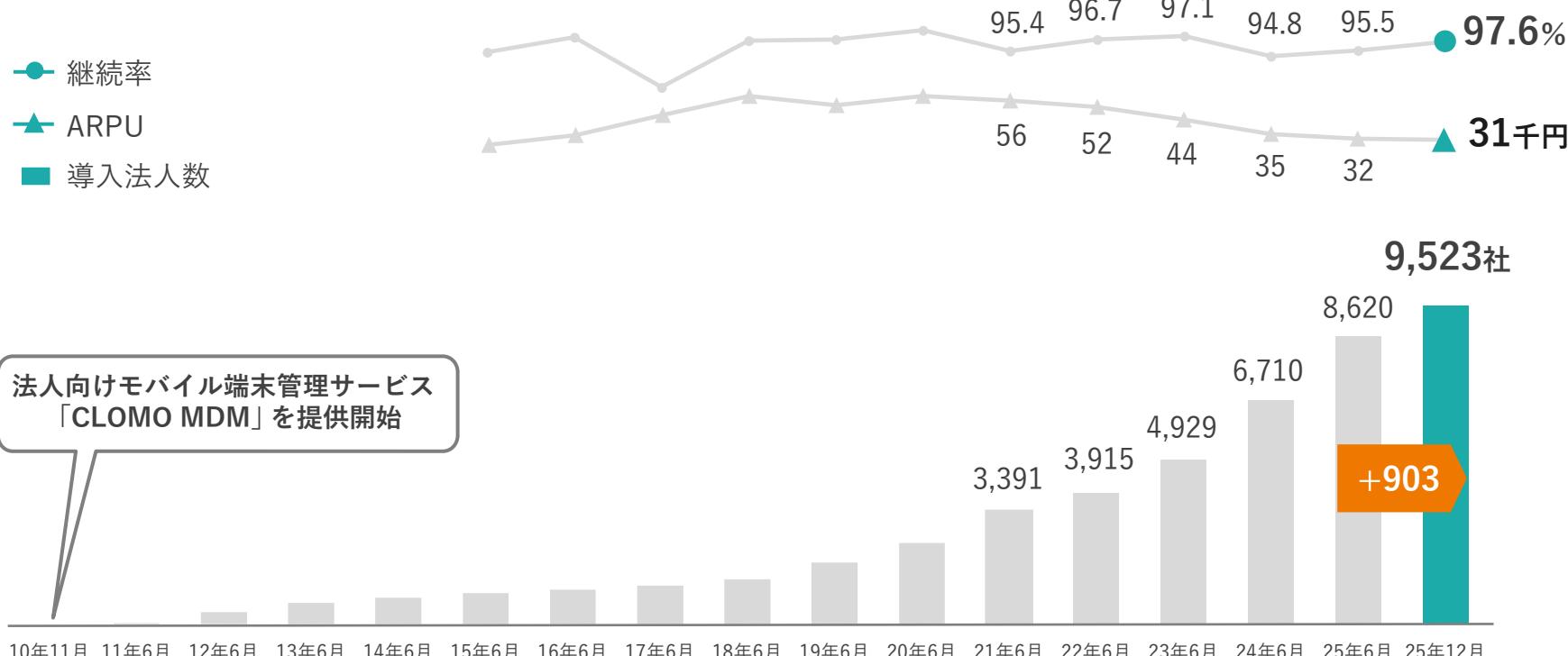
— 单体 —

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、導入法人数は前四半期並みの増加ペースが継続

2026年3月の旧サービス提供終了⁽¹⁾を直近に控え、下期は導入法人数がさらに大きく増加する見通し

導入法人数・継続率⁽²⁾・ARPU⁽³⁾の推移



注：

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、「あんしんマネージャーNEXT」へ、当社がOEM提供を開始しており、旧サービスからの契約移行が進んでおります。なお、NTTドコモグループ様では旧サービスの提供終了を2026年3月に予定しております。

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。

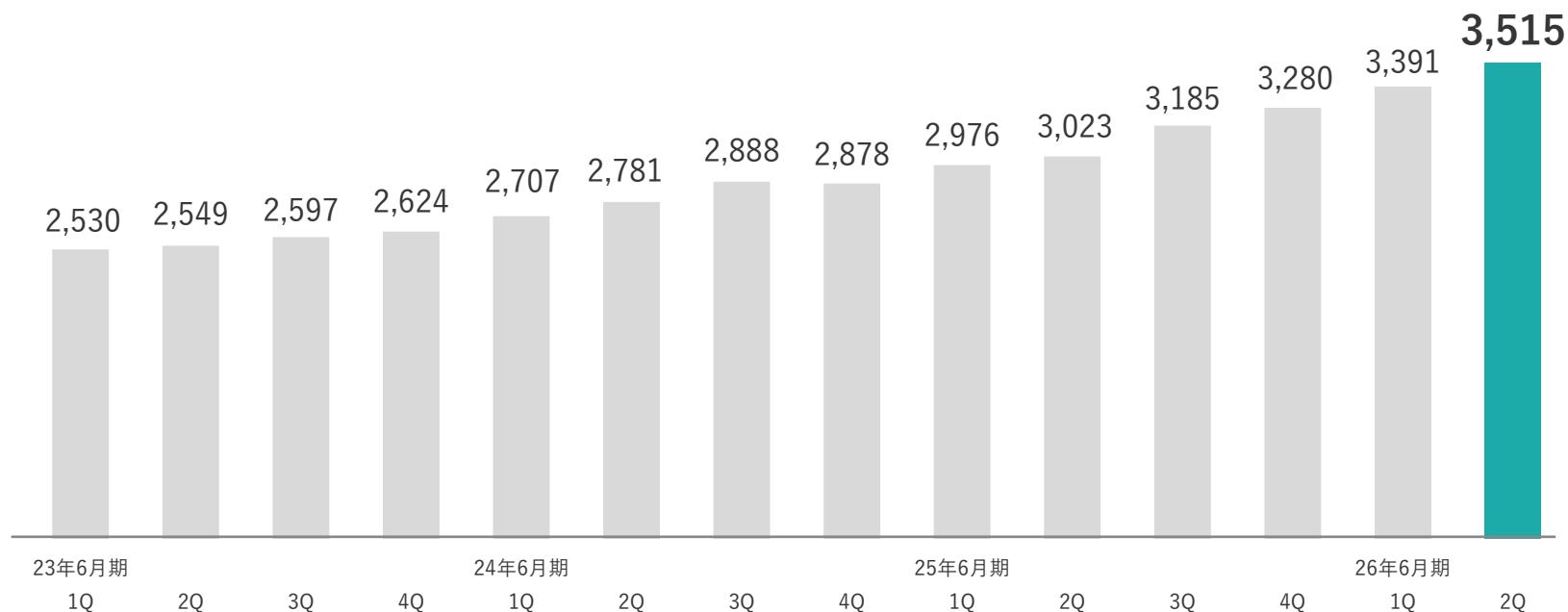
3. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出。

ARR

ARR⁽¹⁾は、導入法人数の増加に加えて、OEM経由で中～大規模案件の獲得が進んだこと、CLOMOの既存顧客においてアップセル・クロスセルが進んだことで安定的に成長し、前年同期比 +16.3%

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。

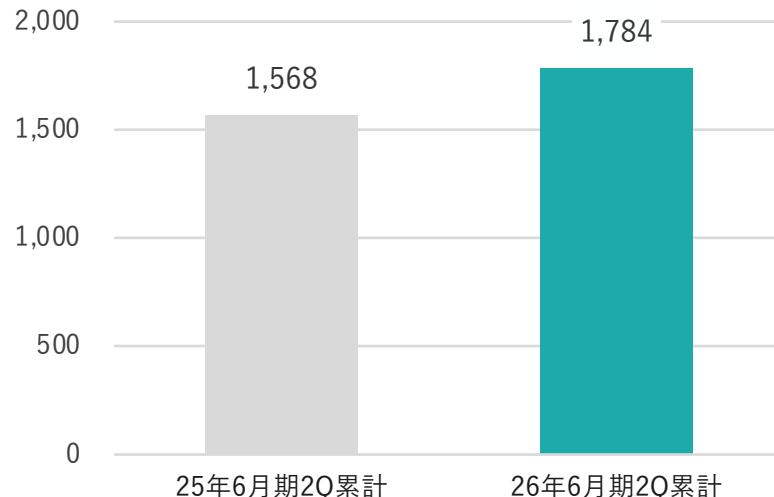
2026年6月期 第2四半期累計 単体 売上高・営業利益

事業KPIの安定的な推移を背景に、売上高は前年同期比 +13.8%の増加

売上増加に伴う利益成長と下期偏重型の事業投資計画により、営業利益は前年同期比で大きく増加

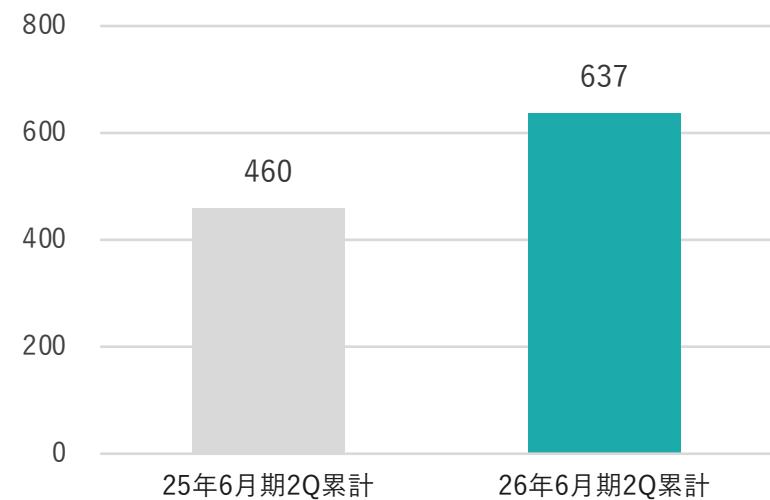
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



期間	売上高 (百万円)	前年同期比
25年6月期2Q累計	1,568百万円	+13.8% (+215百万円)
26年6月期2Q累計	1,784百万円	

期間	営業利益 (百万円)	前年同期比
25年6月期2Q累計	460百万円	
26年6月期2Q累計	637百万円	+38.4% (+176百万円)

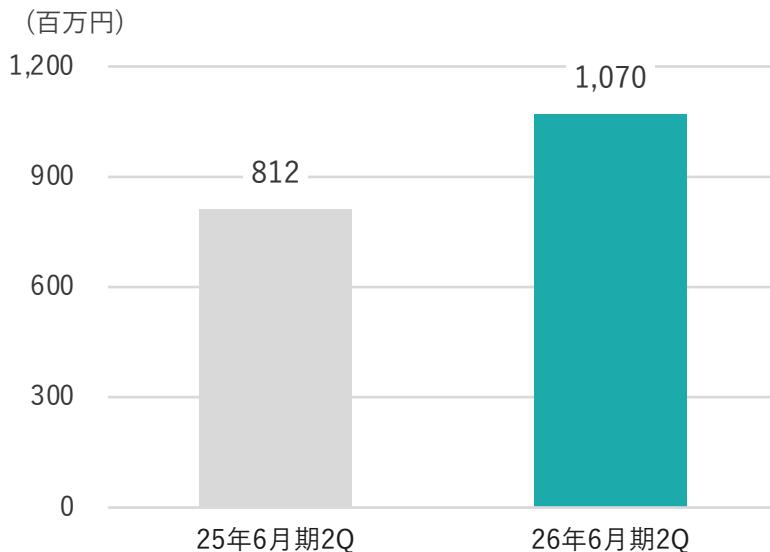
2. 2026年6月期 第2四半期 業績報告

— 連結 —

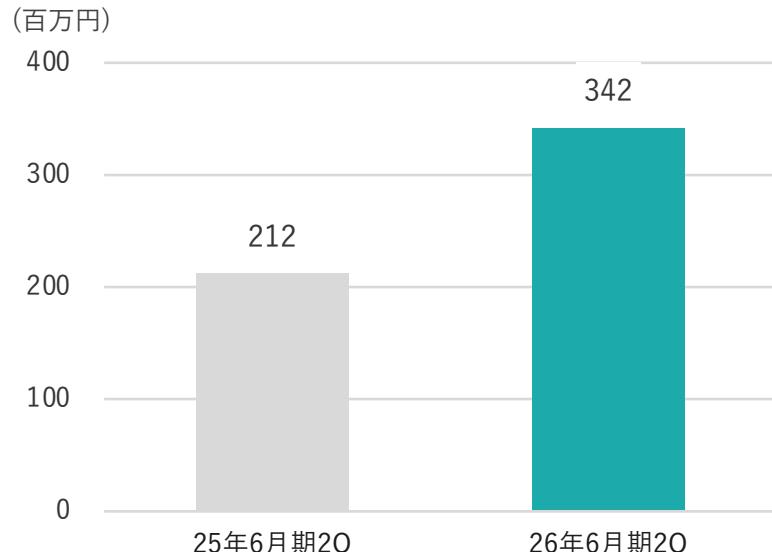
2026年6月期 第2四半期 連結売上高・営業利益

NTTドコモグループ様へのOEM提供を通じた新規顧客獲得、既存顧客へのクロスセルを通じたCLOMO事業の成長に加えて、子会社の連結⁽¹⁾により、売上高・営業利益ともに前年同期を上回る着地

売上高



営業利益



25年6月期2Q	26年6月期2Q	前年同期比
812百万円	1,070百万円	+31.8% (+258百万円)

25年6月期2Q	26年6月期2Q	前年同期比
212百万円	342百万円	+61.3% (+130百万円)

注：

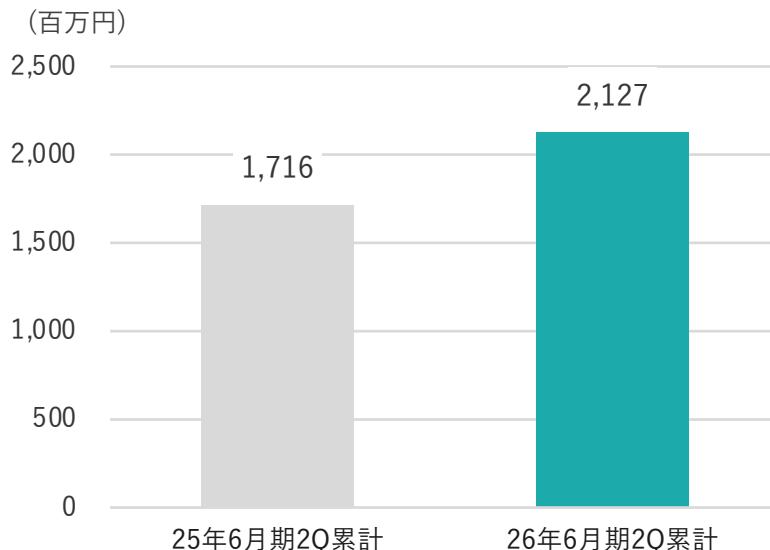
1. 2025年1月に子会社化（みなし取得日：2024年12月31日）したワンビ株式会社の損益計算書を前連結会計年度の第3四半期から連結範囲に含めております。第2四半期において、同社の損益計算書を連結範囲に含めるのは今回が初回となるため、連結業績に影響しております。

2026年6月期 第2四半期累計 連結売上高・営業利益

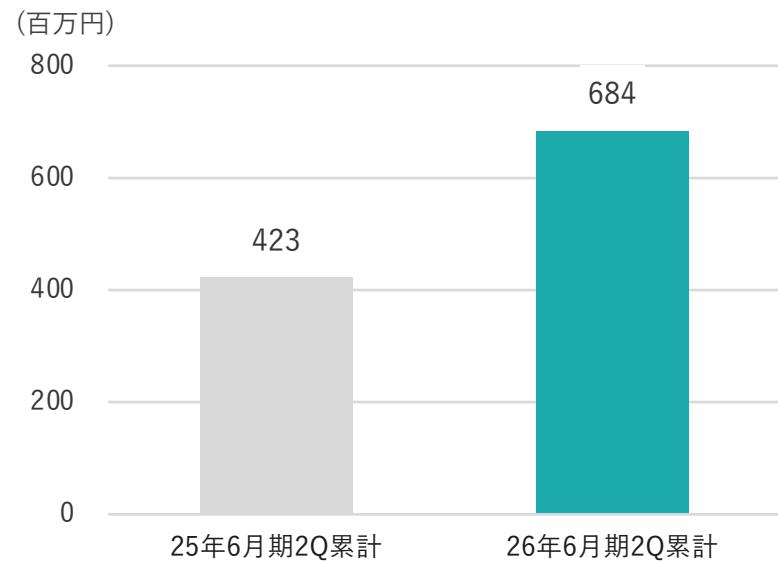
通期連結業績予想に対する進捗率は概ね計画通り（売上高 47.2%、営業利益 61.5%）

ただし、期末偏重の事業投資計画により、下期の営業利益は第2四半期比でやや減益となる計画

売上高



営業利益



2026年6月期 第2四半期 連結損益計算書

売上高の成長に対して、第2四半期は費用の増加が限定的となり、営業利益は前年同期比 +61.3%
ソフトウェアのリリース時期の影響により、売上原価の減価償却費は前年同期比で減少傾向

(単位：百万円)	25年6月期2Q (構成比)	26年6月期2Q (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	812 (100.0%)	1,070 (100.0%)	+258 (+31.8%)
売上原価	200 (24.6%)	230 (21.5%)	+30 (+15.0%)
減価償却費	78 (9.7%)	50 (4.8%)	△27 (△35.1%)
製造経費	83 (10.3%)	88 (8.3%)	+4 (+5.9%)
その他	37 (4.6%)	90 (8.5%)	+52 (+139.5%)
売上総利益	612 (75.4%)	840 (78.5%)	+228 (+37.3%)
販売費及び一般管理費	400 (49.2%)	497 (46.5%)	+97 (+24.5%)
人件費等	237 (29.2%)	302 (28.2%)	+64 (+27.4%)
その他	162 (20.0%)	195 (18.3%)	+32 (+20.2%)
営業利益	212 (26.1%)	342 (32.0%)	+130 (+61.3%)
経常利益	209 (25.8%)	342 (32.0%)	+133 (+63.6%)
親会社株主に帰属する中間純利益	132 (16.3%)	219 (20.5%)	+87 (+65.8%)

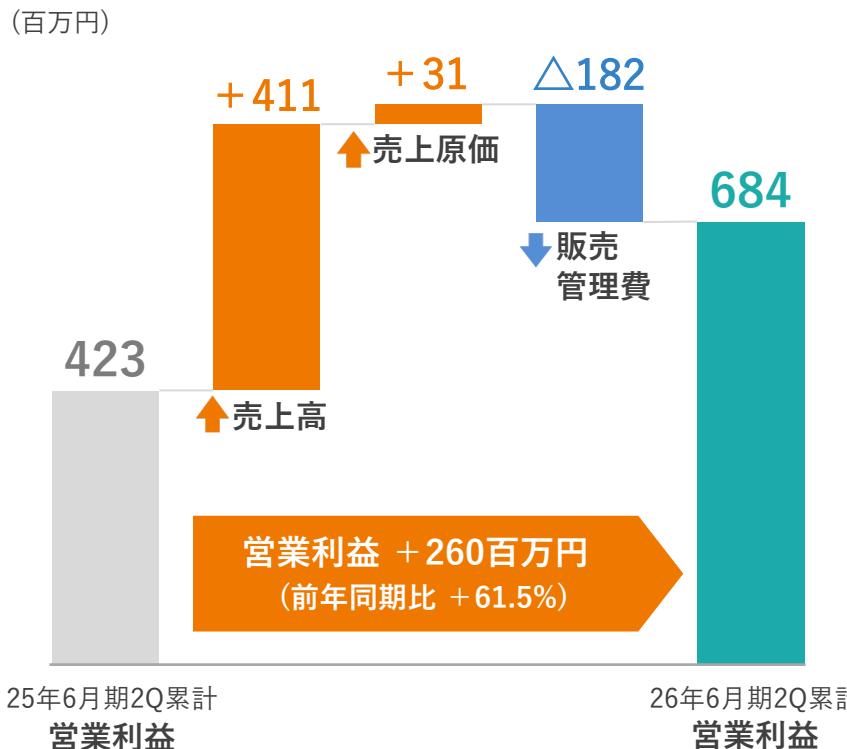
2026年6月期 第2四半期累計 連結損益計算書

のれん償却費等の費用増加があった一方、売上原価の減少に伴い、営業利益率は前年同期比 +7.5pt 人員増強や広告宣伝等の事業投資を下期に見込んでおり、費用は下期偏重となる見通し

(単位：百万円)	25年6月期2Q累計 (構成比)	26年6月期2Q累計 (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	1,716 (100.0%)	2,127 (100.0%)	+411 (+24.0%)
売上原価	493 (28.7%)	461 (21.7%)	△31 (△6.4%)
減価償却費	151 (8.8%)	102 (4.8%)	△48 (△32.2%)
製造経費	169 (9.9%)	178 (8.4%)	+ 9 (+5.4%)
その他	172 (10.0%)	180 (8.5%)	+ 7 (+4.6%)
売上総利益	1,223 (71.3%)	1,666 (78.3%)	+443 (+36.2%)
販売費及び一般管理費	799 (46.6%)	981 (46.1%)	+182 (+22.8%)
人件費等	492 (28.7%)	590 (27.7%)	+97 (+19.9%)
その他	307 (17.9%)	391 (18.4%)	+84 (+27.5%)
営業利益	423 (24.7%)	684 (32.2%)	+260 (+61.5%)
経常利益	422 (24.6%)	688 (32.3%)	+266 (+63.0%)
親会社株主に帰属する中間純利益	280 (16.3%)	432 (20.3%)	+ 152 (+54.2%)

連結営業利益の増減要因

人件費やのれん償却費を中心に費用が増加した一方、CLOMO事業の売上成長により業績が拡大
営業利益は前年同期比 +61.5%の成長



↑ 売上高の増加 (+411)

- ・ OEM経由の顧客獲得及び子会社業績の連結によるCLOMO事業の拡大
- ・ 投資事業は前年同期比で減少（前年同期は120百万円）

↑ 売上原価の減少 (+31)

- ・ ソフトウェアのリリースタイミングの影響で減価償却費が減少
- ・ 投資事業は前年同期比で減少（前年同期は99百万円）

↓ 販売費及び一般管理費の増加 (△182)

- ・ 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
- ・ 子会社の増加に伴い、のれん償却費が増加

2026年6月期 第2四半期 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60.8%

(単位：百万円)	25年6月期	26年6月期2Q	増減
流動資産	2,982	3,222	+240
現金及び預金	2,225	2,448	+222
売掛金	418	448	+30
営業投資有価証券	216	216	+0
固定資産	1,456	1,423	△32
ソフトウェア	182	129	△52
ソフトウェア仮勘定	72	153	+80
資産合計	4,438	4,646	+208
流動負債	1,487	1,412	△74
契約負債	825	737	△88
固定負債	90	83	△6
負債合計	1,577	1,496	△81
純資産合計	2,860	3,150	+289

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導入
2026年12月に配当予想を修正（増配）し、中間配当18円、期末配当18円（年間配当は36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 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	

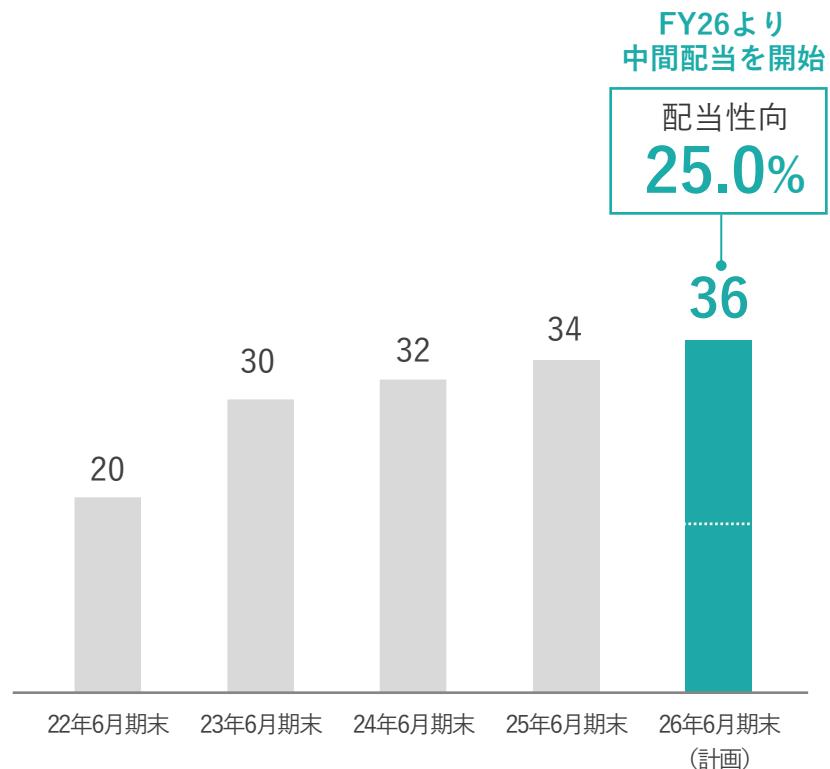
対象となる主な交換先は次の通りです。

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）



5. 參考資料

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	416,964,100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12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。

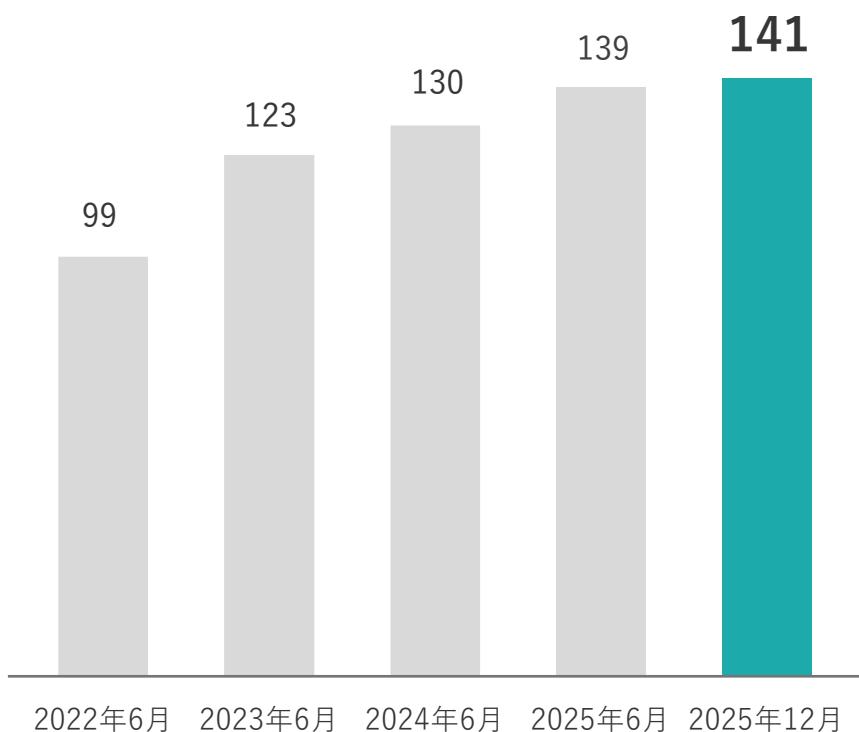
ブランドコンセプト

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

従業員数の推移

新卒社員採用を中心とした人員増強に継続的に取り組んでおり、従業員数は前期末比 2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

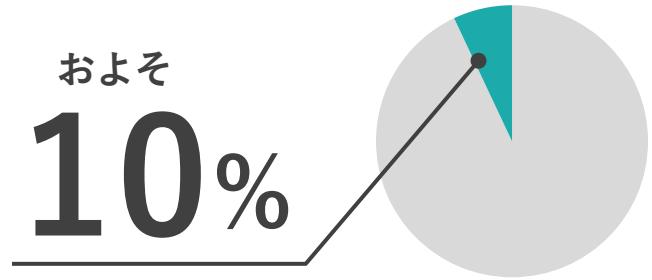


男女比率

およそ
6:4

外国籍の社員比率

およそ
10%

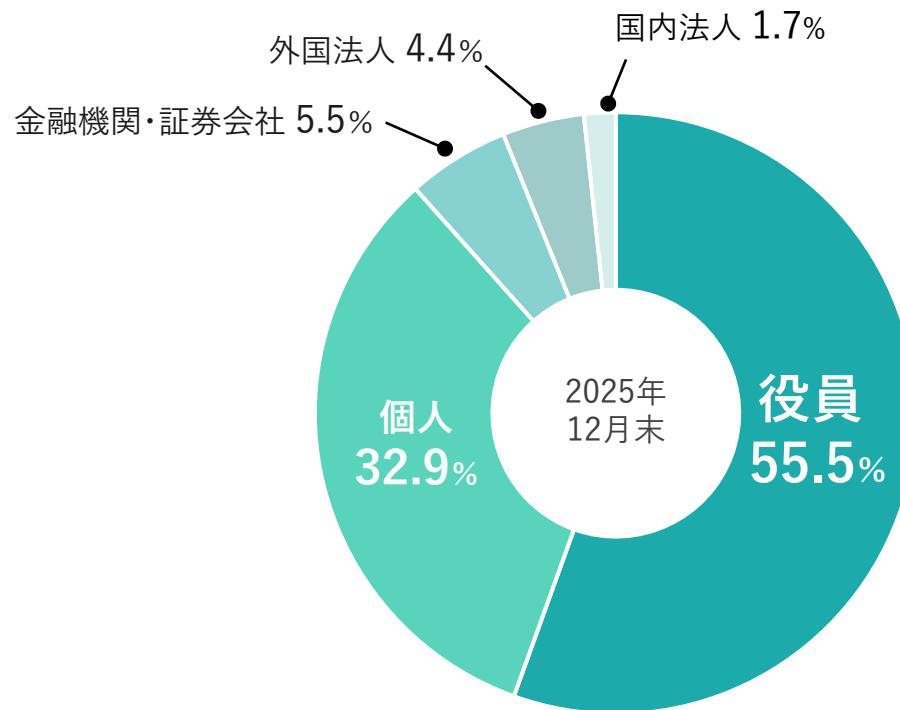


※2025年12月31日時点の親会社単体の情報です。なお、2025年12月末時点における連結従業員数は206名、うち外国籍の社員比率は約25.2%です。
※2025年12月31日時点の親会社単体の男女比率は、男性 58.9% : 女性 41.1%です。

株主構成

発行済株式数は5,310,750株、株主数（議決権あり）は2,241名

属性別株主構成



※2025年12月31日時点の情報になります。なお、当社は自己株式（420,168株）を保有していますが、所有比率の算出には含めておりません。

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（単体）

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

1 CLOMO事業の競争優位性

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

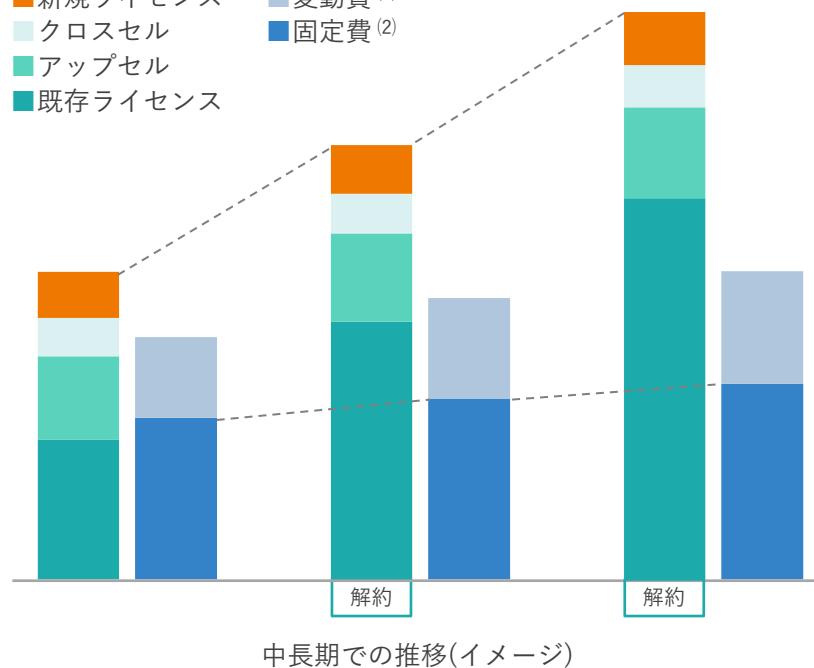
売上高及びコストの構造

売上高

■ 新規ライセンス
■ クロスセル
■ アップセル
■ 既存ライセンス

コスト

■ 変動費⁽¹⁾
■ 固定費⁽²⁾



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

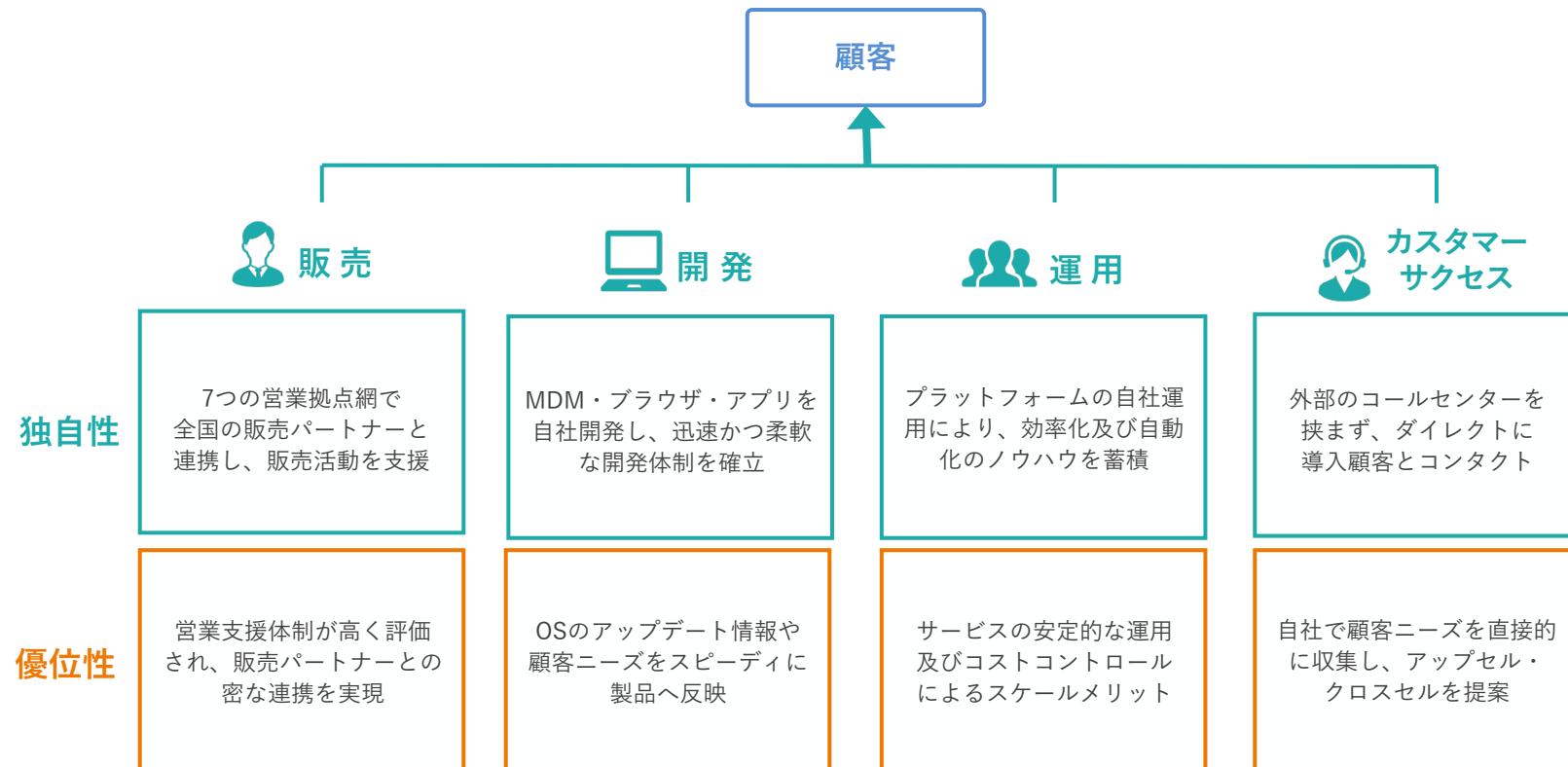
ソフトウェアの開発費用は、事業規模の拡大に非連動。さらに、販売パートナー主体の営業活動により、営業コストの増加を抑制、かつエリアの中核に絞った拠点開設が可能

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

顧客に寄り添い、満足度の高いサービスの提供を実現



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

パートナーシップを通じたサービス成長



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

● 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によって、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

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⁽¹⁾、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。

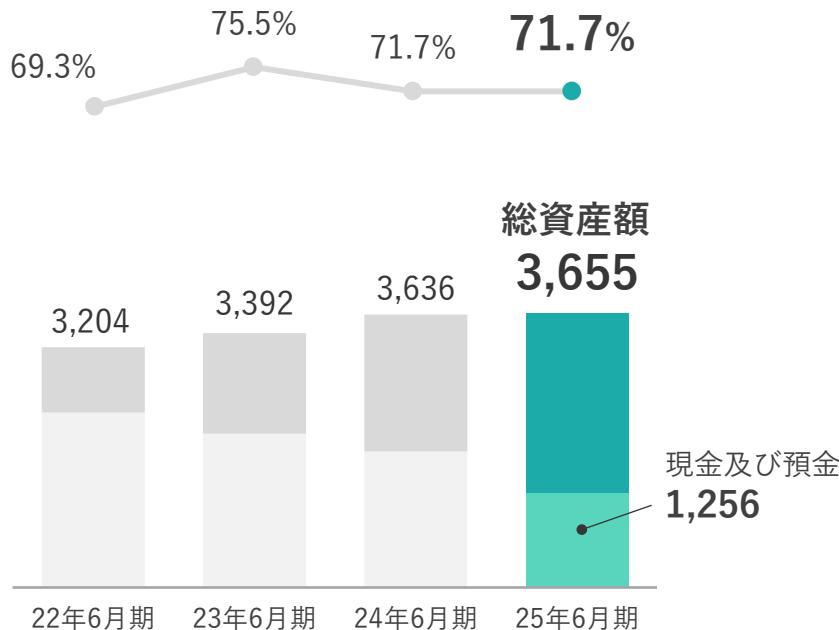
安定した財務基盤

売上高の94%を占めるストック収益を基盤とし、自己資本比率71.7%の強固な財務基盤を構築

将来への積極的な投資を可能にする持続的な成長モデルにより、新規事業やM&A等への投資を推進

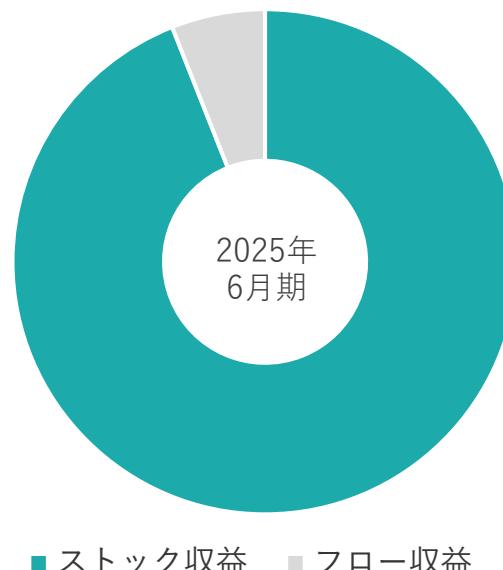
総資産額及び自己資本比率の推移

(百万円)
●自己資本比率 ■その他資産 ■現金及び預金



ストック収益の割合

単体売上高の94%が
ストック収益

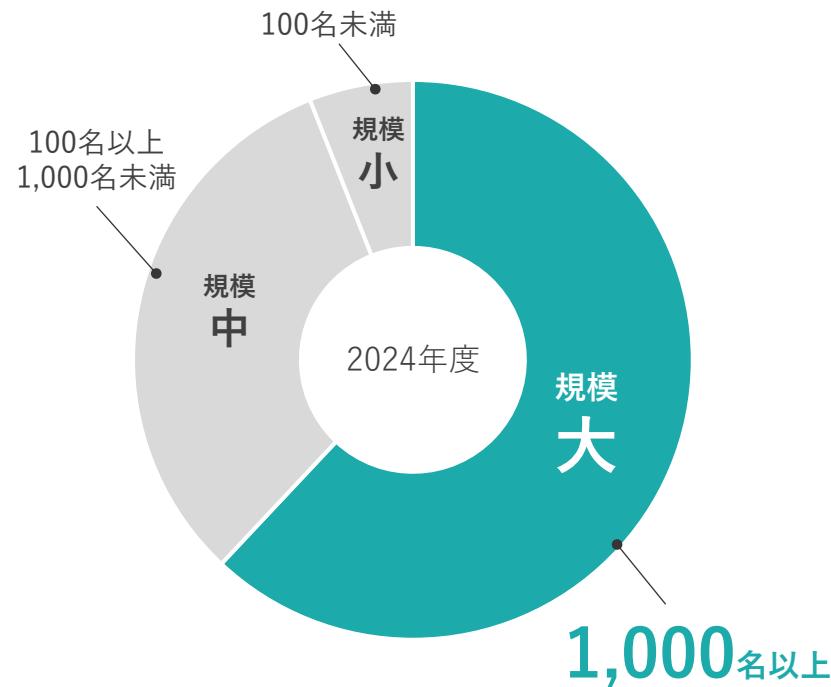


2 経営資源（単体）

強固な顧客基盤

CLOMOの導入法人数は9,000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

「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2024年度版 (<https://mic-r.co.jp/mr/03230/>)」

2 経営資源（単体）

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
6年連続で「働きがいのある会社⁽¹⁾」へ認定、4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⁾



評価機関からの認定

「働きがいのある会社」
6年連続で認定



「ストレスフリーカンパニー」
4年連続で受賞



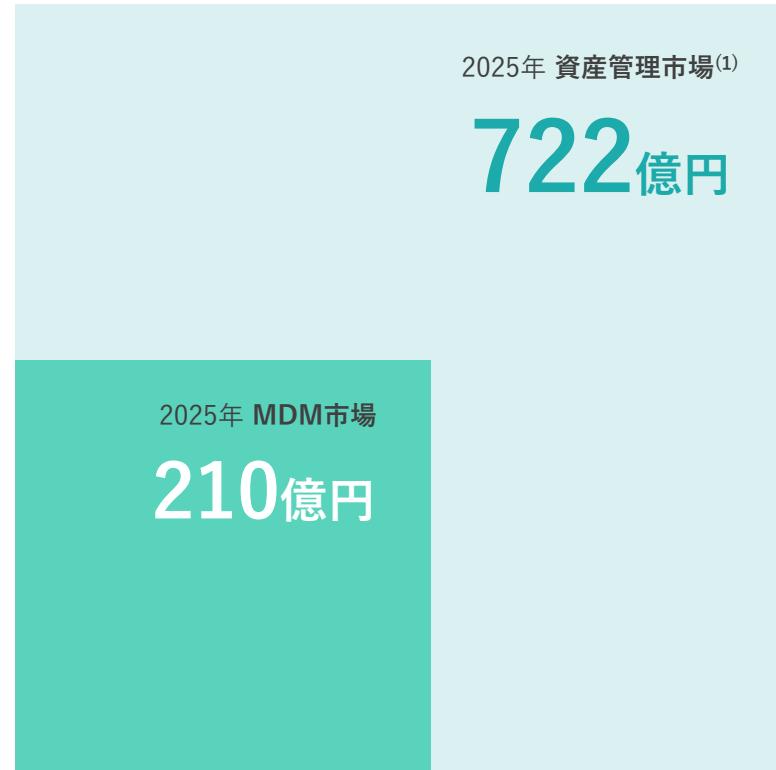
注：

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、育休取得率を除き親会社単体の2025年6月末時点（及び2025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2025年6月末時点までの親会社単体の累計実績率です。なお、2025年6月末時点における連結従業員数は197名、うち外国籍の社員比率は約23.4%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210億円

ターゲットとする市場規模は全体で722億円と、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

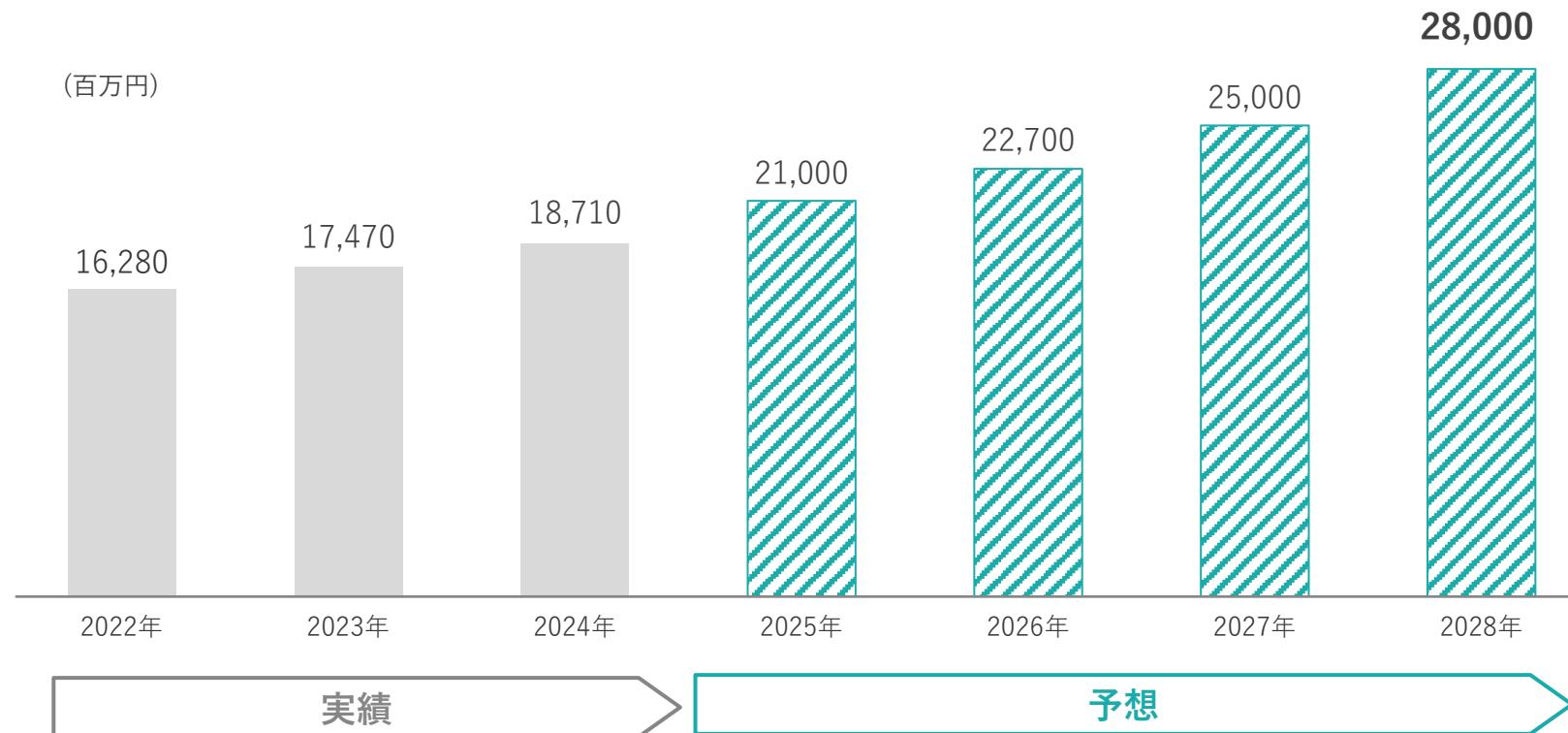
注：

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。

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

2028年までに **280億円規模** まで拡大する見通し

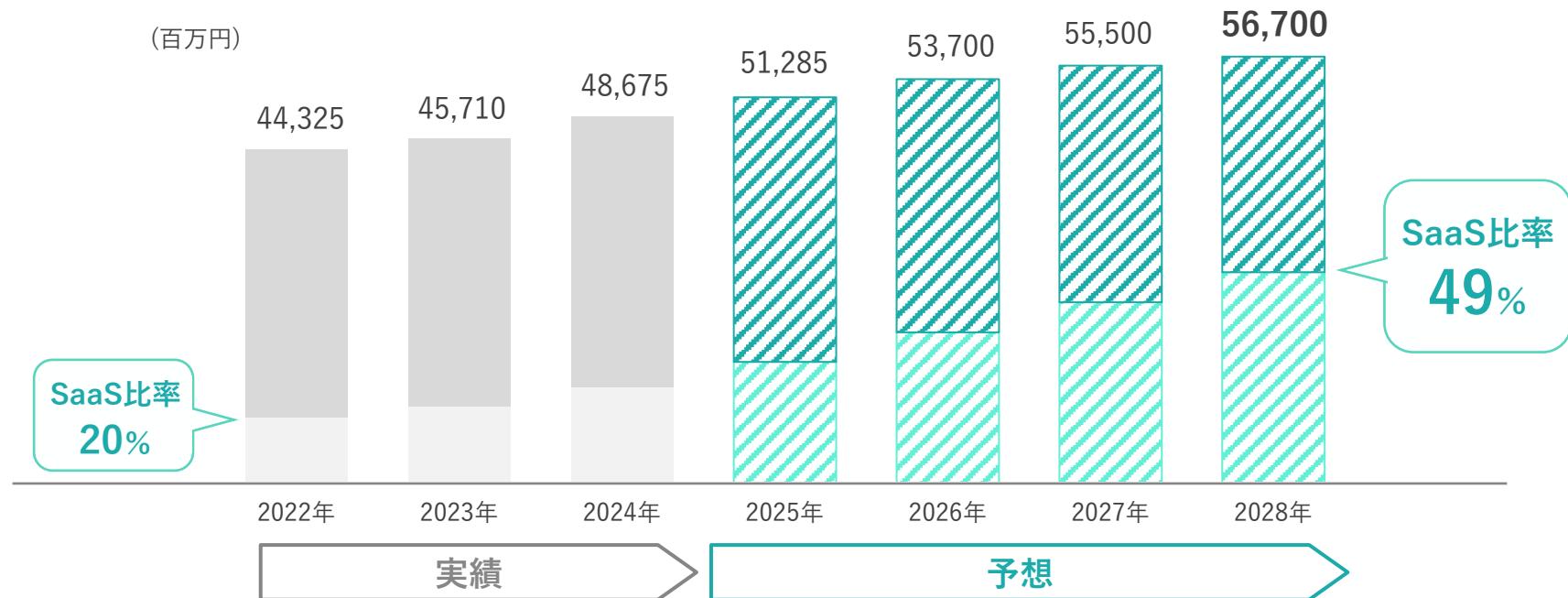


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2024年度版（<https://mic-r.co.jp/mr/03230/>）」。

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

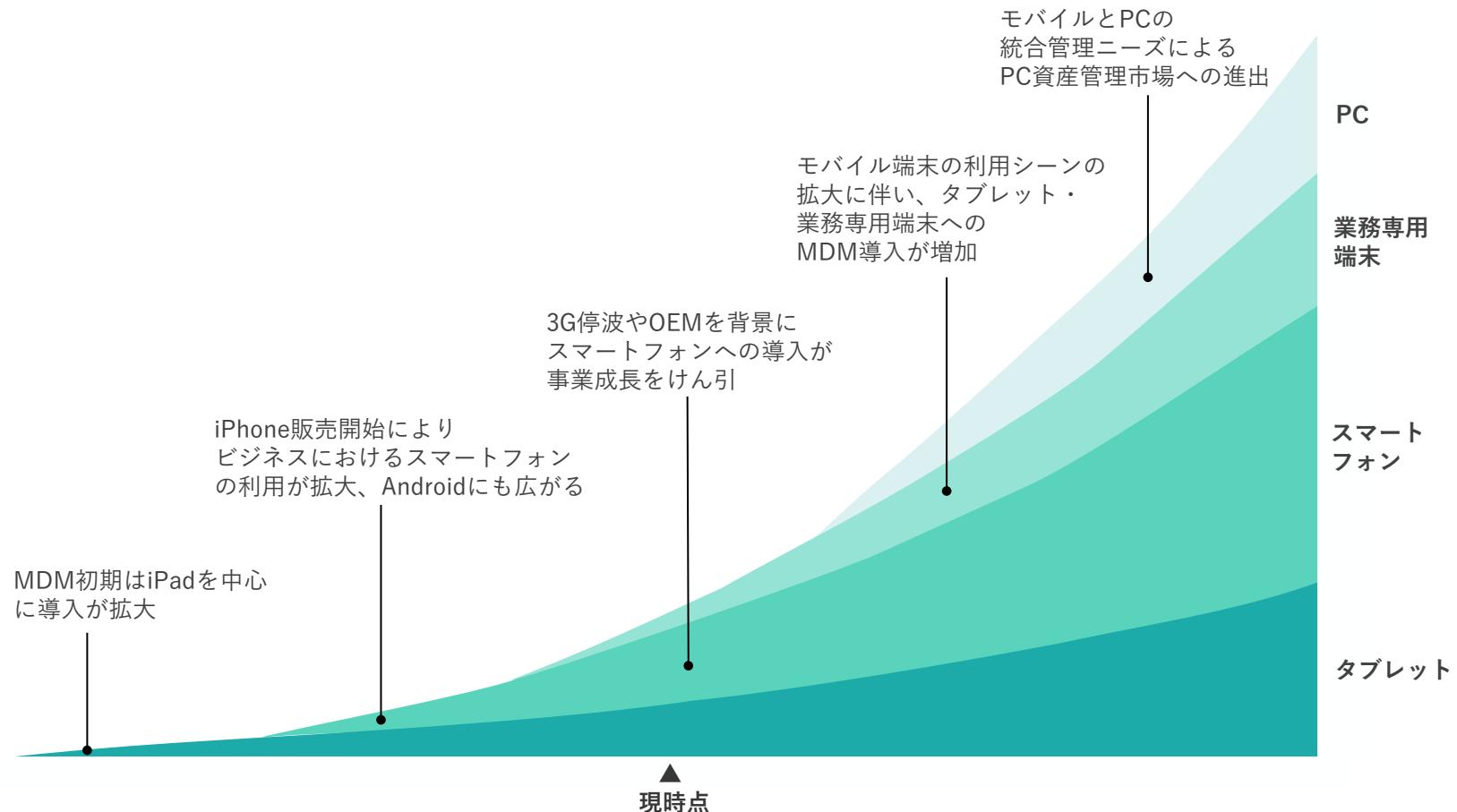
2028年までにSaaS比率は **49%** まで拡大する見通し



出所：株式会社テクノシステムリサーチ「2025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

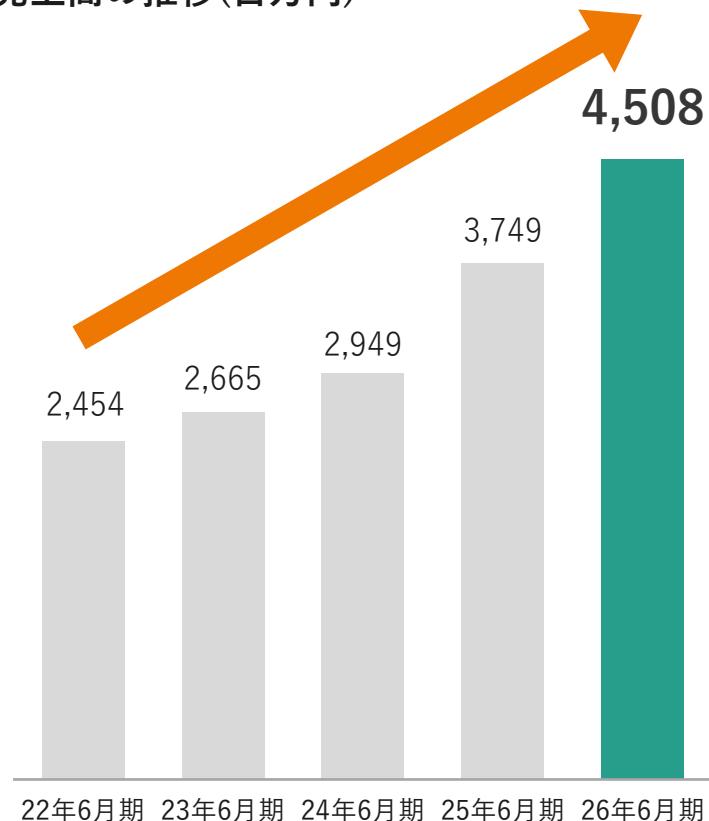
スマートフォンのビジネス利用拡大に伴い、当社事業はこれまで堅調に拡大
新たな管理対象端末へ市場が広がることでさらなる事業成長を見込む



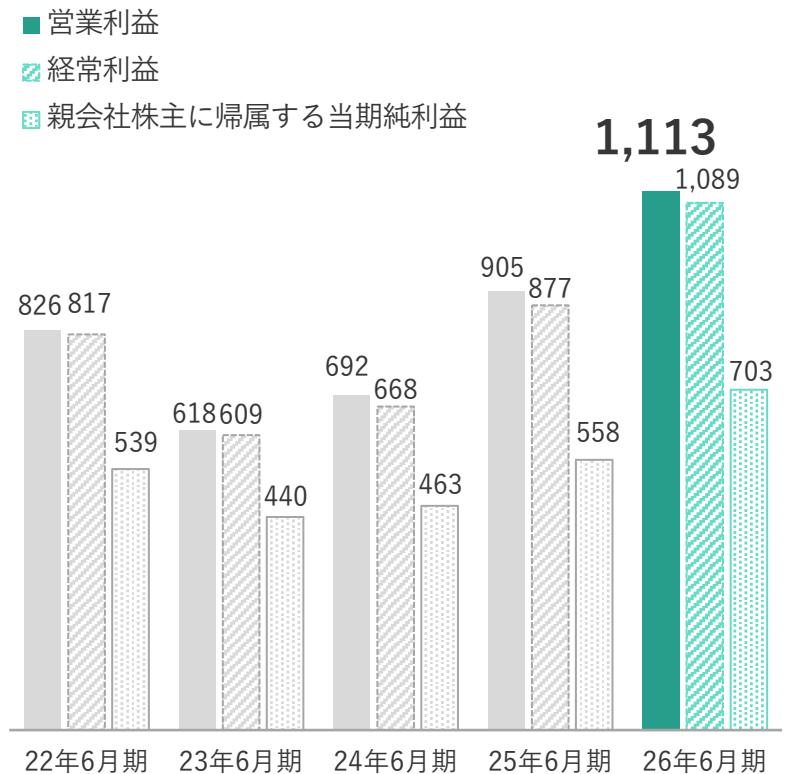
2026年6月期 連結業績見通し

売上高は4,508百万円（前期比 +20.2%）、営業利益は1,113百万円（前期比 +23.0%）

売上高の推移(百万円)

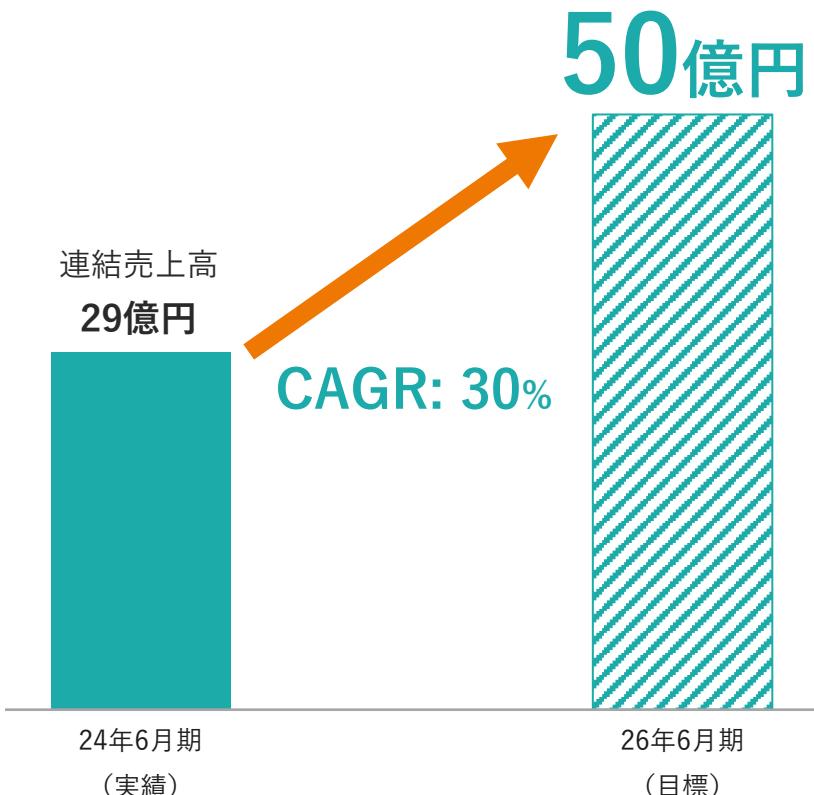


利益の推移(百万円)



中期売上目標達成に向けた取り組み

2026年6月期を達成期限としていた中期売上目標50億円に対して、今期の連結売上高予想は45億円
残り5億円の獲得に向けて、CLOMO事業の周辺領域におけるM&Aや新規事業の創出を目指す



● 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、専門部署にて案件収集及び検討を実施。

● 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。

本資料の取り扱いについて

- 本資料には、当社に関する見通し、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。