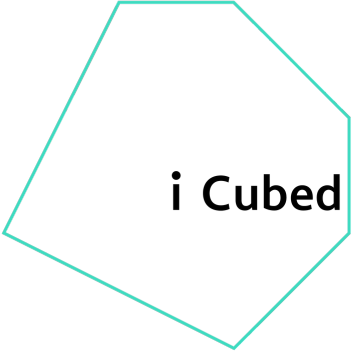




i Cubed Systems

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

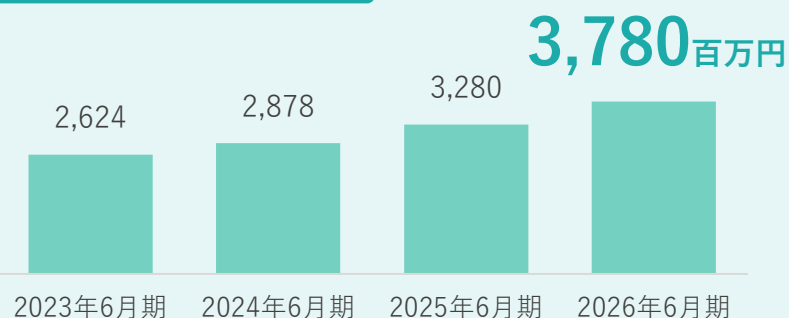
株式会社アイキューブドシステムズ（東証グロース: 4495）

2026年9月29日

数字で見るアイキューブドシステムズ

1万社を超える強固な顧客基盤と高い継続率により、ARR成長と高収益性を実現
成長投資と株主還元を両立し、継続的な企業価値向上を目指す

ARR⁽¹⁾



連結売上高

4,440百万円
(2026年6月期)

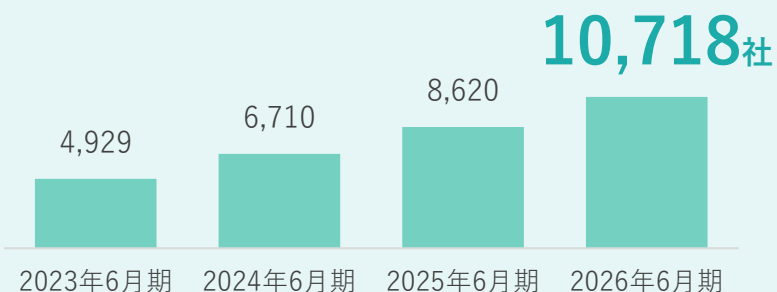
ストック売上比率

96%
(2026年6月期)

MDM自社ブランド
市場シェア⁽²⁾

21%
(2025年度予測)

導入法人数



ライセンス継続率

96%
(2026年6月期)

連結営業利益率

26%
(2026年6月期)

1株当たり
年間配当

5期連続増配
38円
(2026年6月期)

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. 出典: 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(ミックITレポート12月号: <https://mic-r.co.jp/micit/2025/>)」2025年度出荷金額予測。

目次

01. 事業概要/ビジネスモデル

02. 競争力の源泉

03. 市場環境

04. 事業計画

05. リスク情報

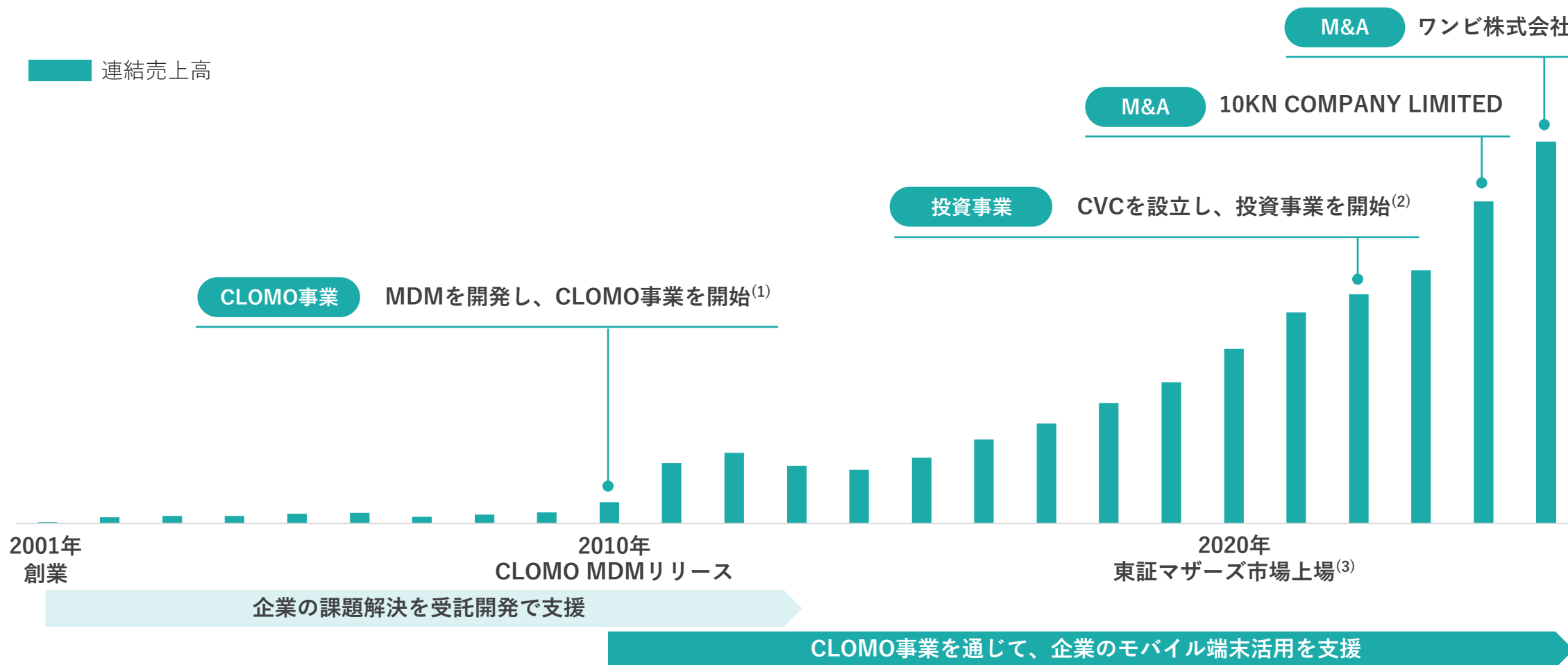
参考資料

01 | 事業概要/ビジネスモデル

どんな事業を手掛けているか？

事業の沿革

2010年に主力製品 CLOMO MDMをリリースし、現在までCLOMO事業が業績成長を牽引
2022年には、グループ全体のさらなる成長に向けた投資事業を開始



注：

1. MDM: Mobile Device Managementの略称。 / 2. CVC: Corporate Venture Capitalの略称。 / 3. 2022年4月の東京証券取引所の市場区分見直しに伴い、グロース市場へ移行しております。

企業がもっと安心・安全にモバイル端末を使える環境を提供

当社の主力製品である「CLOMO MDM」は、企業・学校・病院・行政機関などで業務利用されるモバイル端末をまとめて管理・運用するためのソフトウェア

CLOMO MDMの概要



情報システム担当者が、従業員へ配布した
スマートフォンやタブレットを
まとめて管理・運用するためのソフトウェア

解決する課題

情報システム部門の課題



端末数が多く、利用状況の把握や管理が大変



従業員が思わぬ使い方を
してしまうトラブル



紛失・盗難による情報
漏洩への懸念

CLOMO MDMが解決

状態の監視

利用状況を遠隔でリアルタイム
に把握

利用ルールの適用

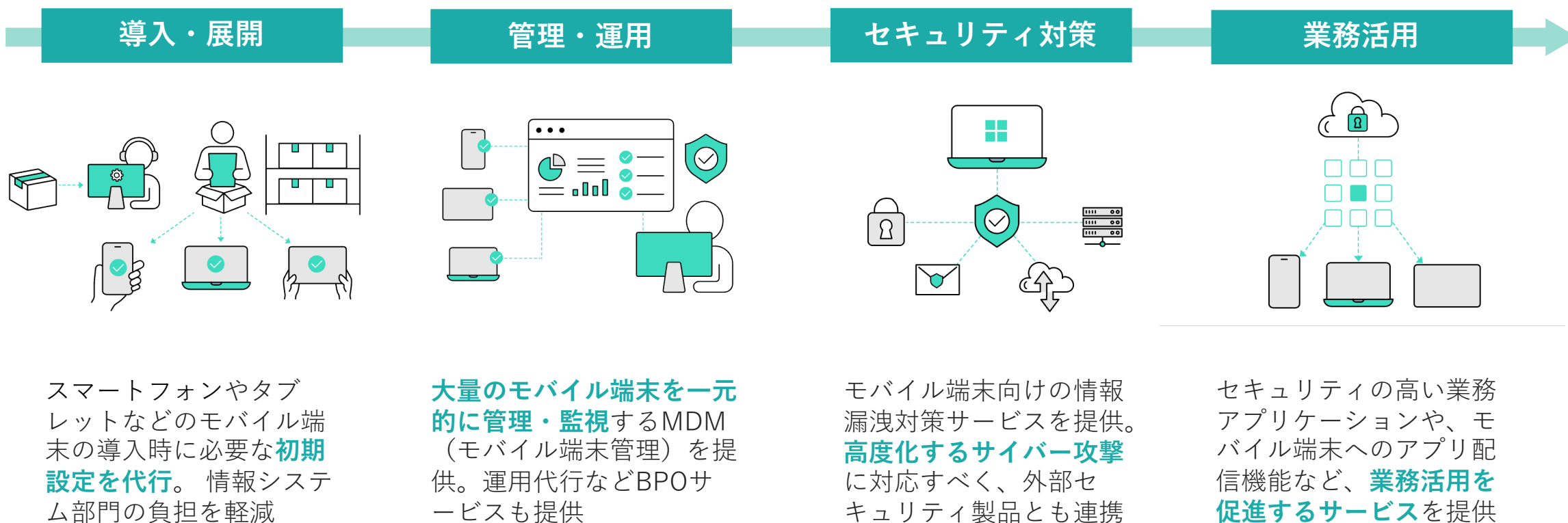
組織や業務に応じた適切な機能
設定・制限を一括で適用

情報漏洩対策

緯度経度情報による探索や、
遠隔ロック・データ消去が可能

モバイル端末の導入から活用までを幅広くサポート

社会情勢によって変化する顧客ニーズに応じて、MDMの周辺サービスを豊富にラインナップ
ソフトウェアやアプリに加えて、運用・キittingの代行などBPO⁽¹⁾サービスも提供



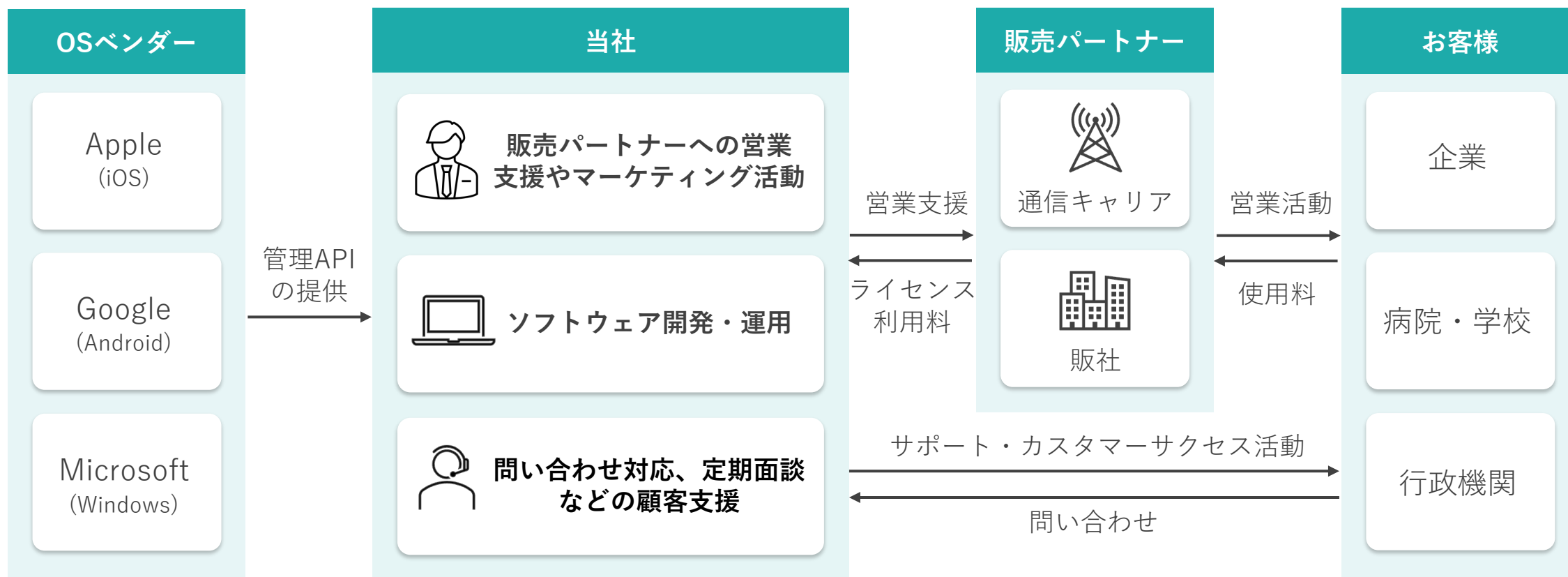
注：

1. Business Process Outsourcingの略称。企業の業務プロセスを外部の専門企業に一括して委託する手法。当社では、キitting業務やMDMの運用を代行するBPOサービスを提供しております。

ビジネスの仕組み

通信キャリア等を介した間接販売を中心としつつ、ソフトウェア開発・運用・顧客サポートの自社機能を統合的に組み合わせることで、サービス提供体制を構築

→ 価値/お金の流れ



02 | 競争力の源泉

市場で勝つための当社の強みは？

当社の競争優位性

当社はMDM市場で勝つための要件を的確に押さえ、強固な競争優位性を構築
販売・開発・運用・サポートを統合的に強化し、高い継続率と安定的な収益基盤を実現

競争優位性

当社の取り組み



顧客との密接な 関係性

- ・顧客対応を外注先等に委ねる競合他社も多い中、当社は自社のカスタマーサポート部門による**電話やメールでの顧客対応**を実施
- ・カスタマーサクセス部門が顧客の製品活用を支援し、顧客接点で得たニーズを製品やサービスに還元する好循環により、**高い継続率を実現**



強固な 販売チャネル

- ・主要な販売パートナーであるNTTドコモグループ様とは、CLOMOの販売に加え、CLOMOをOEM提供するなど**強固な関係性を構築**
- ・事業環境の変化に応じて、継続的に販売パートナーの**新規開拓**を推進



OSベンダーとの 連携

- ・主要OSベンダーであるApple・Google・Microsoftの**公式パートナープログラム**に参画
- ・Google社が提供する「Android Enterprise Partner Program」のGold Partnerに認定されており、技術的なサポートを優先的に受けられることによって、**継続的な製品品質向上**を実現

国内MDM（自社ブランド）市場における強固なポジション
継続的に競争力の向上に取り組み、CLOMOは着実に市場シェアを拡大
国内MDM（自社ブランド）市場で15年連続シェアNo.1⁽¹⁾



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

公共・医療分野における競争優位性

CLOMOの高いセキュリティ品質が認められ、2024年にISMAPへ登録

競合サービスの登録実績は少なく⁽¹⁾、安全性が求められる行政機関等でのシェア獲得へ貢献

ISMAPの概要

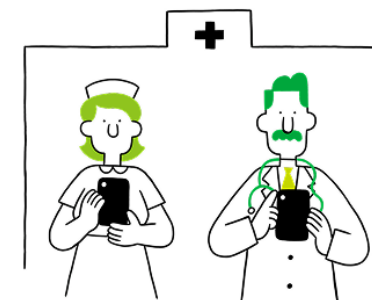
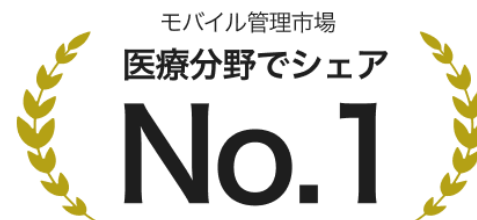
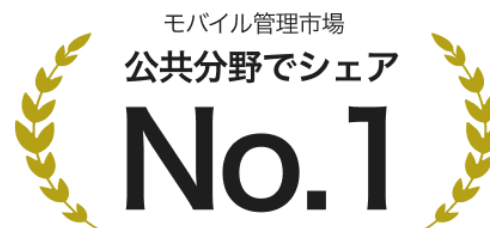


政府情報システムのためのセキュリティ評価制度

(Information system Security Management and Assessment Program)

政府調達に必要なセキュリティ水準を満たすクラウドサービスを評価・登録する制度。ISMAP登録サービスであることでCLOMO MDMの信頼性や安全性を訴求し、顧客基盤拡大へ貢献

公共・医療分野でのシェアNo.1⁽²⁾



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、2026年8月末時点の当社調査によるものです。

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月発刊）」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。

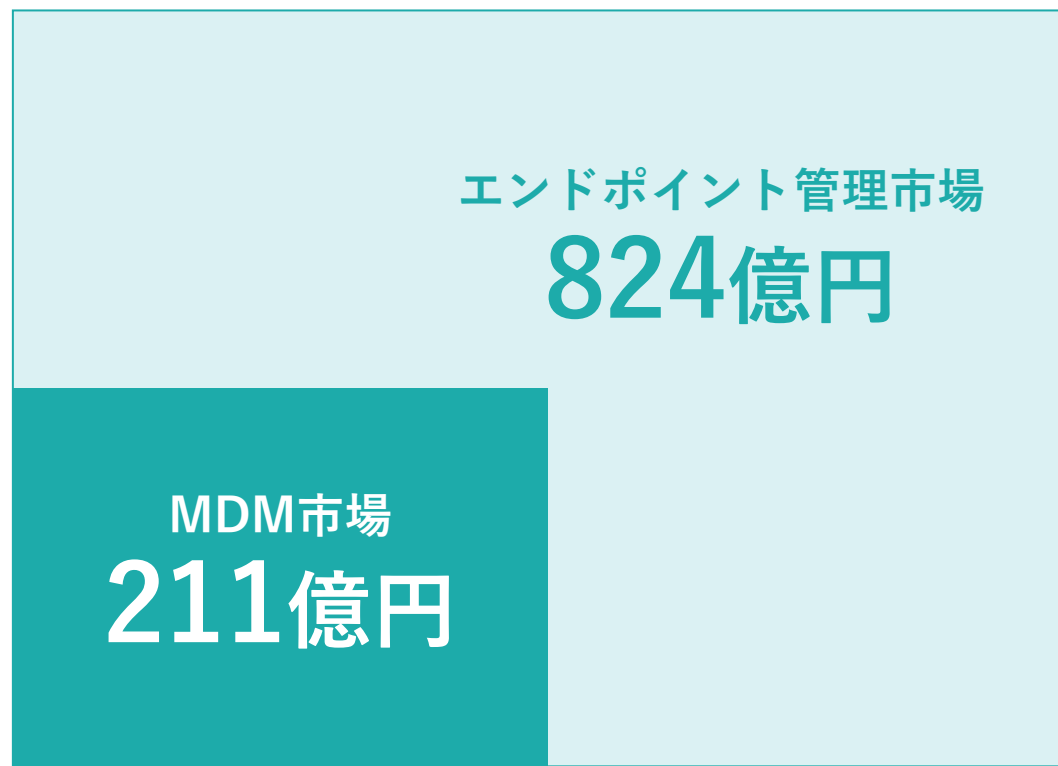
03

市場環境

当社が対象とする市場はどこか？

ターゲットとする市場規模の拡大

モバイル端末とPCの統合管理需要の増加を背景に、当社の事業領域はエンドポイント管理領域へ拡大しつつあり、ターゲットとする市場規模は約4倍へ拡大



事業基盤であるMDM市場

スマートフォンやタブレットなどの**モバイル端末**を管理対象とする**MDM市場**を中軸としてシェアを拡大し、自社ブランド出荷額では15年連続シェアNo.1

成長機会を見込むエンドポイント管理市場

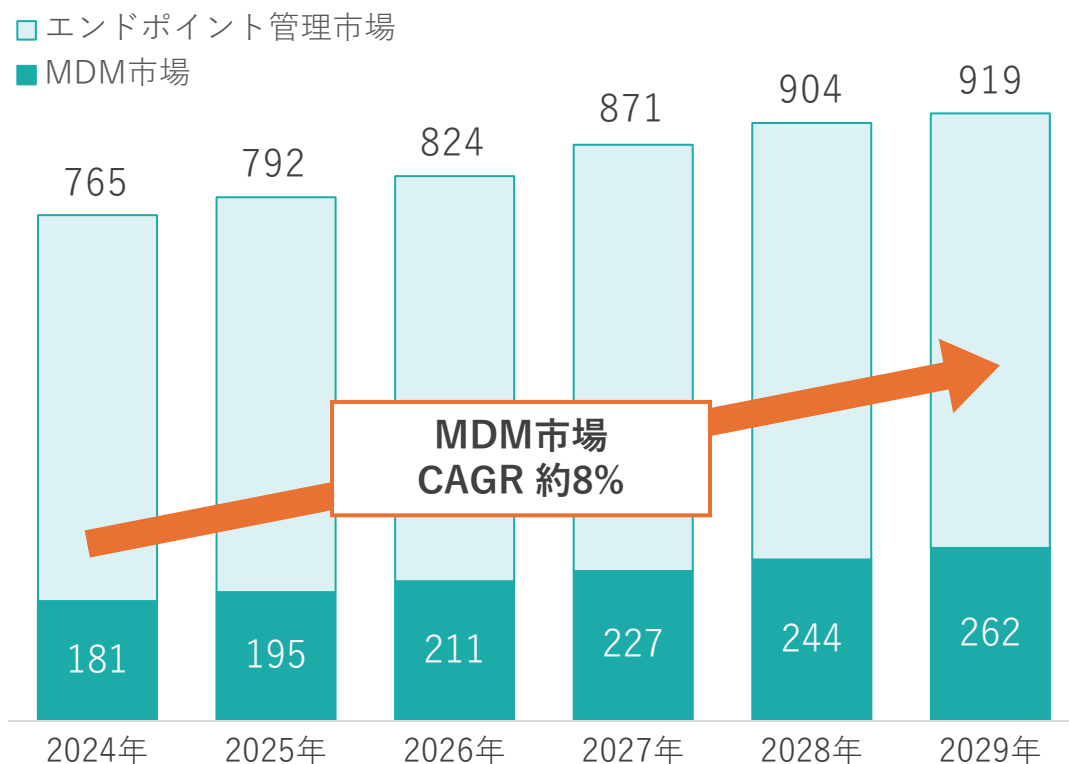
企業におけるモバイル端末とPCの統合管理ニーズに応え、CLOMO MDMのPC向け機能強化や、オプションサービスの拡充に注力し、**エンドポイント管理市場へとターゲットを拡大しつつある段階**

※ MDM市場及びエンドポイント管理市場の市場規模は、2026年度の見込み額です。なお、出典元につきましては、次頁以降にそれぞれ記載しております。

MDM・エンドポイント管理市場のトレンド

エンドポイント管理市場ではMDM市場が成長を牽引。管理対象がモバイル端末からPCや業務専用端末へ広がり、統合管理領域が拡大

市場規模予測⁽¹⁾ (単位：億円)



市場成長と構造変化

MDM市場の拡大

法人スマートフォン契約数は過去3年間で330万件増加⁽²⁾。3G・PHS終了に伴う端末更新や業務デジタル化を背景に端末数が増加し、MDMの導入機会も拡大

管理対象の拡大

業務で利用する端末の多様化に伴い、管理対象はモバイル端末からPCや業務専用端末へ拡大し、端末・OSを横断した統合管理ニーズが高まる

MDMを起点に領域が拡大

MDM市場はエンドポイント管理市場を上回る成長が見込まれ、モバイル端末の管理を起点にPCを含むエンドポイント管理へ市場領域が拡大

注：

1. エンドポイント管理市場の市場規模はMDM市場及びPC資産管理・PCセキュリティ市場の出荷予測額の合計金額。出典：MDM市場予測：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（<https://mic-r.co.jp/mr/03500/>）」。PC資産管理・PCセキュリティ市場予測：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」PC資産管理・PCセキュリティ市場 出荷金額トレンド。/ 2. 出所：株式会社MM総研

04 | 事業計画

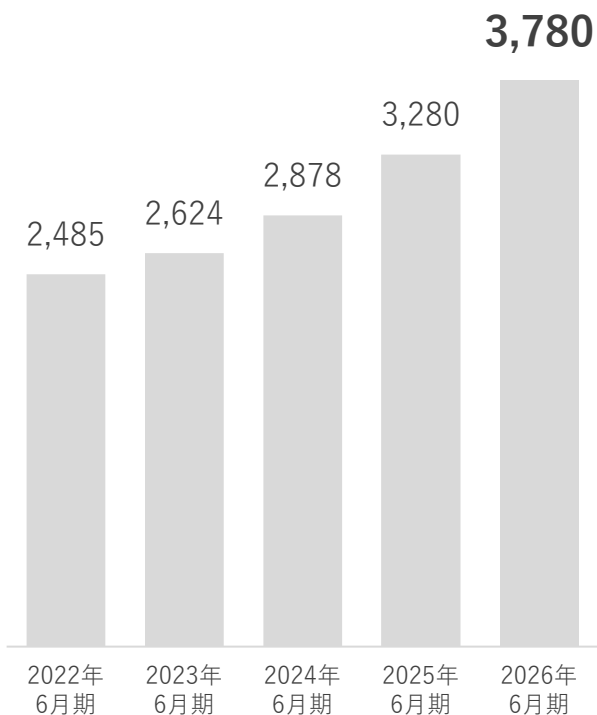
どう成長カーブを描こうとしているのか？

CLOMO事業 主なKPIの状況

拡大する顧客基盤と安定的な継続率をもとに、ARRは前年比+15.2%の成長
OEM経由の顧客獲得により導入法人数は2,098社増加し、過去最大の純増を記録

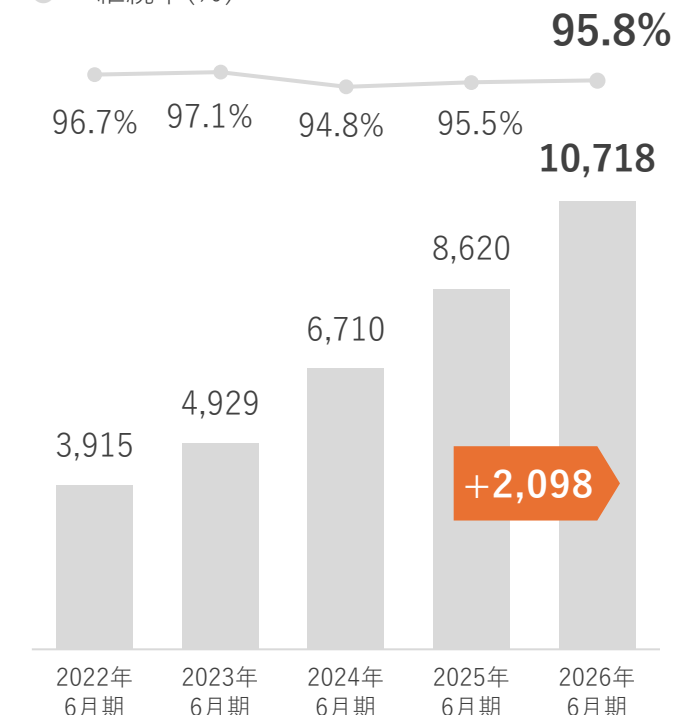
ARR⁽¹⁾

単位：百万円



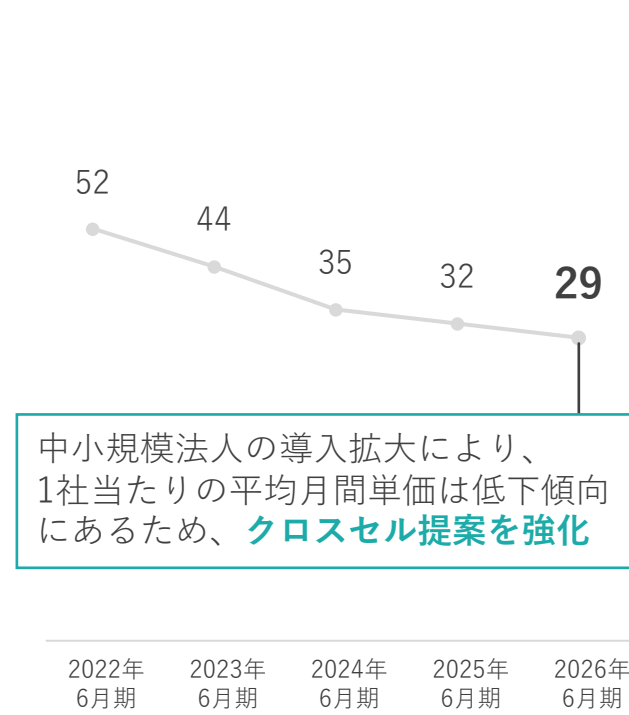
導入法人数・継続率⁽²⁾

■ 導入法人数(社)
● 継続率(%)



1社当たり月間単価⁽³⁾

単位：千円



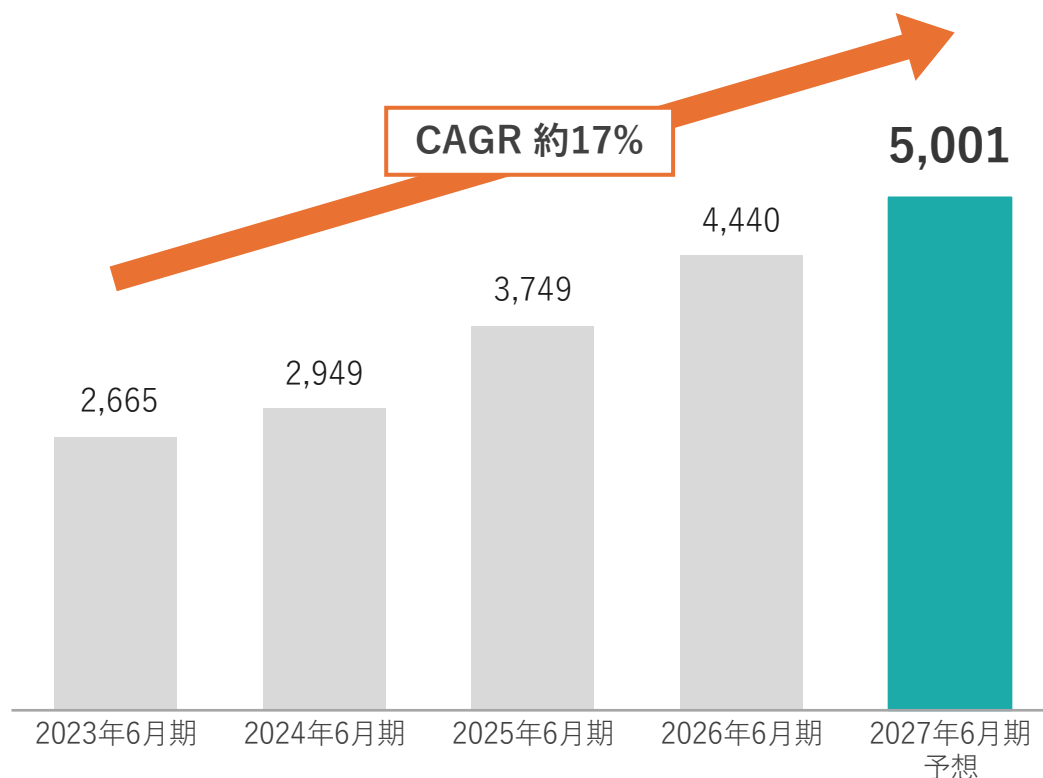
注：

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. 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。 / 3. 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。 / 4. 導入法人数・継続率・1社当たり月間単価の算出には、子会社であるワンピ株式会社提供のTRUST DELETEの実績は含めておりません。

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

連結売上高の推移と見通し（単位：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

2026年6月期に獲得したCLOMO・OEMの新規契約が通期で寄与することに加え、MDM市場の成長に伴う新規顧客の獲得を推進

エンドポイント 管理市場での 展開

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

クロスセル による 顧客単価向上

運用代行・キitting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

経営方針（2027年6月期～2031年6月期）

CLOMO事業の持続的な成長を基盤に、創出した利益を成長投資と株主還元へ戦略的に配分し、さらなる成長と企業価値の向上を目指す。計画期間を5年間とし、中期的な視点で成長投資を積極的に実行することで、事業領域の拡大を推進する

項目

経営方針の内容



成長目標

- ・ 2031年6月期の**連結売上高 80億円**を目指す
- ・ 周辺事業領域における新規事業開発及びM&Aにより、80億円プラス α の成長に挑戦



利益目標

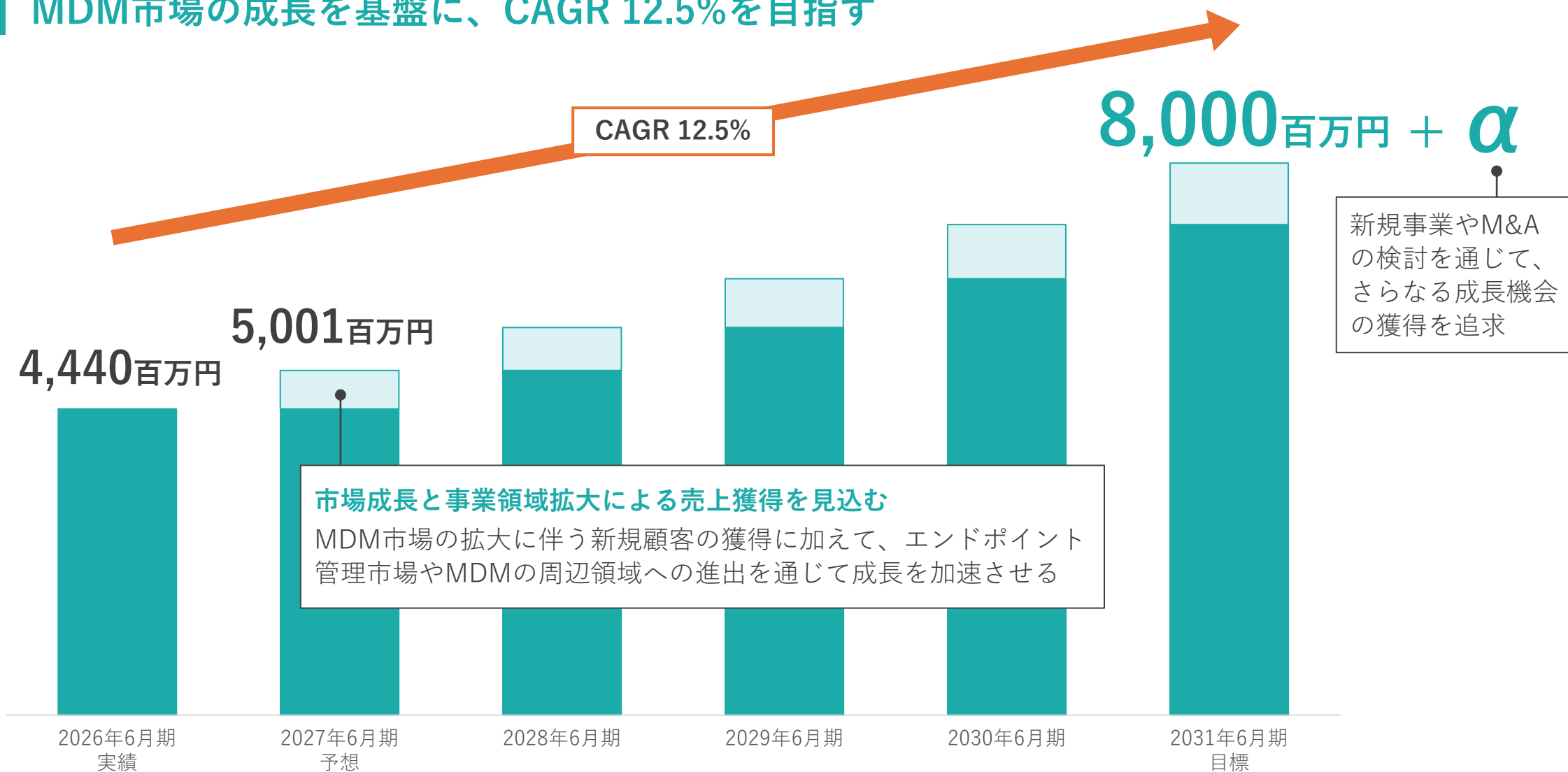
- ・ 2031年6月期の**連結営業利益 16億円**を目指す
- ・ CLOMO事業拡大に向けた成長投資を継続しつつ、生産性向上に取り組む



資本政策

- ・ **每期、前年同額以上の配当**を目指す
- ・ **株主優待制度の継続・拡充**を目指す

CLOMO事業の持続的な成長を基盤に、さらなる事業成長を目指す
2031年6月期の連結売上高80億円を目指す5ヵ年目標を策定
MDM市場の成長を基盤に、CAGR 12.5%を目指す



3つの成長領域

MDM市場・エンドポイント管理市場・周辺領域の3つをターゲットに事業を拡大

安定成長を続けるMDM市場で獲得した顧客基盤を軸に、新たな領域でのシェア獲得を目指す

市場成長率を超える成長

MDM市場



安定成長を続ける地盤

MDM市場の安定成長(P15参照)を背景に、オーガニック成長+販売パートナーとの連携強化によって、さらなるシェアの拡大を図る

成長戦略を通じてさらに上乗せ成長

エンドポイント管理市場



次の柱となる新たな領域

新たな成長ドライバーと位置付け、PC向けオプションサービスのクロスセルとCLOMOのPC向け機能強化を通じて、エンドポイント管理領域におけるシェア獲得を目指す

周辺領域



さらなるビジネスチャンスの開拓

情報システム部門のリソース不足を背景に、需要が高まるBPOサービスの提供を強化。引き続き、顧客ニーズの変化を素早く把握し、MDM周辺領域のサービスラインナップ拡充を目指す

顧客基盤を活用したエンドポイント管理・周辺領域への展開

MDMで獲得した1万社を超える顧客基盤を活用し、PC・周辺領域へのクロスセルを推進
さらにMDMのPC管理機能強化によって、エンドポイント管理市場でのシェア獲得を目指す

顧客基盤を活用した販売戦略



CLOMO顧客基盤 **10,000**社超

スマホ・タブレット管理にCLOMOを活用中



積極的なクロスセル提案

既存顧客へアプローチ



MDM周辺領域のオプションサービス

継続的なサービスラインナップの拡充に取り組み、MDM周辺領域での売上拡大を図る。エンドポイント管理市場に対しては、Windows PC向け情報漏洩対策サービスのクロスセルを推進

CLOMO MDMのPC展開へ向けた取り組み

モバイル端末管理
の知見を活用



据え置き型PCを対象としたPC管理ソフトに対して
当社は持ち出し前提のモバイル端末管理で培った知見を保有。この強みでモバイルPCの管理ニーズに対応

PC向け機能を強化



CLOMOはすでにWindows OSに対応済みであるものの、PC管理領域においてニーズが高い機能の拡充を推進し、さらなる製品価値の向上とシェア獲得を図る

MDM周辺領域の概要

MDM市場の周辺には、デバイス管理・運用のライフサイクルに関わる事業領域が存在
特にCLOMO事業とのシナジーがある領域として、3つの事業領域に注目

事業領域	市場規模(概算)	CAGR	概要・成長背景
マネージド ワークプレイス	5,700億円 (2025年時点)	14% (2025-2035年)	・従業員のIT環境構築・運用・ヘルプデスク等を包括支援する市場 ・人材不足とDX推進等を背景に運用のアウトソーシング需要が拡大
EDR ⁽¹⁾	390億円 (2025年時点)	7% (2024-2029年)	・社内システムを常時監視し、サイバー攻撃を検知・対応する市場 ・攻撃の高度化を背景に運用ニーズが拡大
SaaS管理	40億円 (2025年時点)	28% (2024-2029年)	・クラウドサービスの利用状況やライセンスを一括管理する市場 ・コスト最適化や利用実態の把握ニーズを背景に急拡大

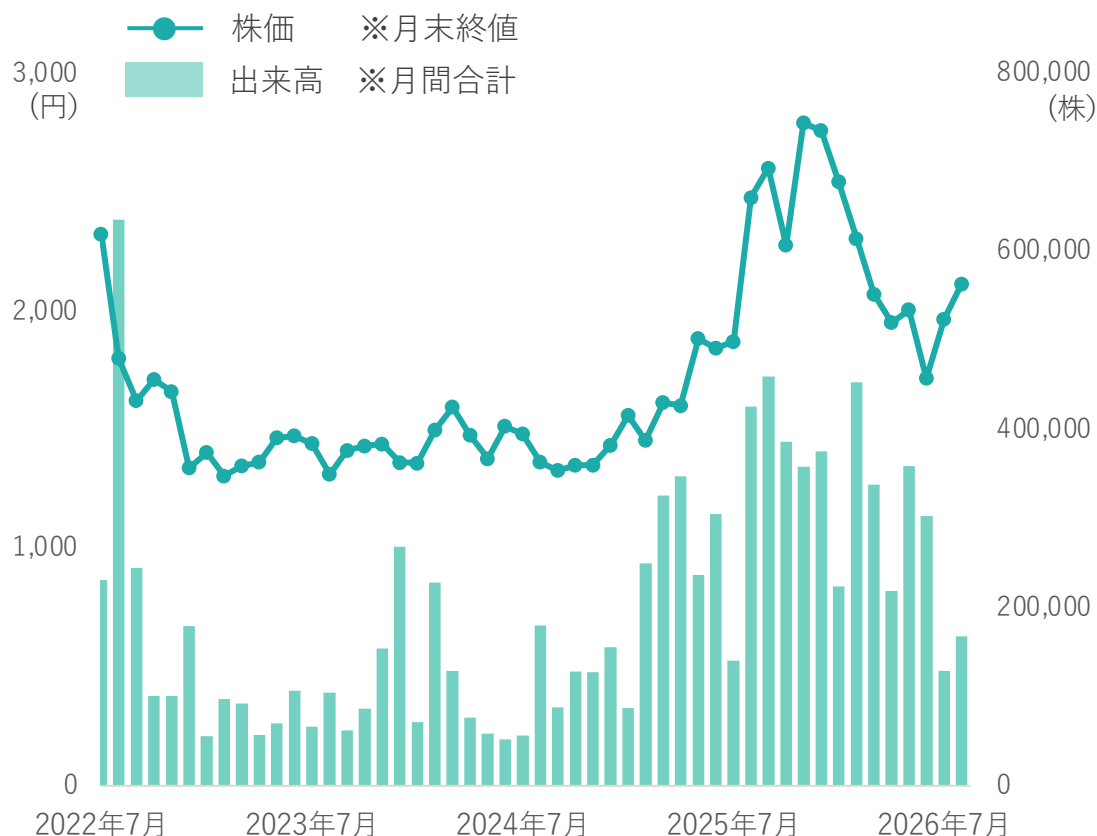
注：

1. Endpoint Detection and Responseの略称。 / 2. 各市場規模及びCAGRの出典 マネージドワークプレイス: Future Market Insights “Japan Managed Workplace Services Market (2025-2035)”、EDR: ITRプレスリリース（2026年6月18日 <https://www.itr.co.jp/topics/pr-20260618-1>）、SaaS管理: ITRプレスリリース（2025年7月24日 <https://www.itr.co.jp/topics/pr-20250724-1>）なお、各市場規模は1米ドル=160円としての概算金額であり、成長率を踏まえた予測数値を含めております。

株式情報及び株主還元

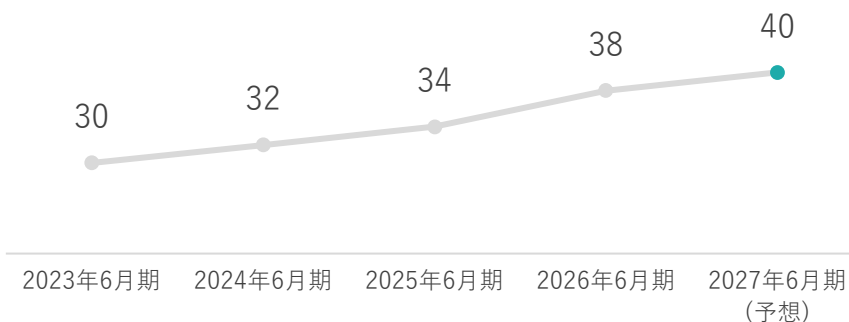
IRセミナーへの参加など認知度向上への施策を継続し、流動性の改善に取り組む
成長戦略の実現と株主還元の両立を通じて、中長期的な企業価値向上を目指す

株価/出来高の推移



株主還元施策

配当の推移 (円)



株主優待

デジタルギフトを贈呈

100株以上保有 **1,000円 (年2回)**

300株以上保有 **5,000円 (年2回)**

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 / 楽天ポイント / 他、複数

※交換先は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。

05 | リスク情報

事業計画を実現する上でのリスクは？

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、新たな収益基盤の構築を進めてまいります。

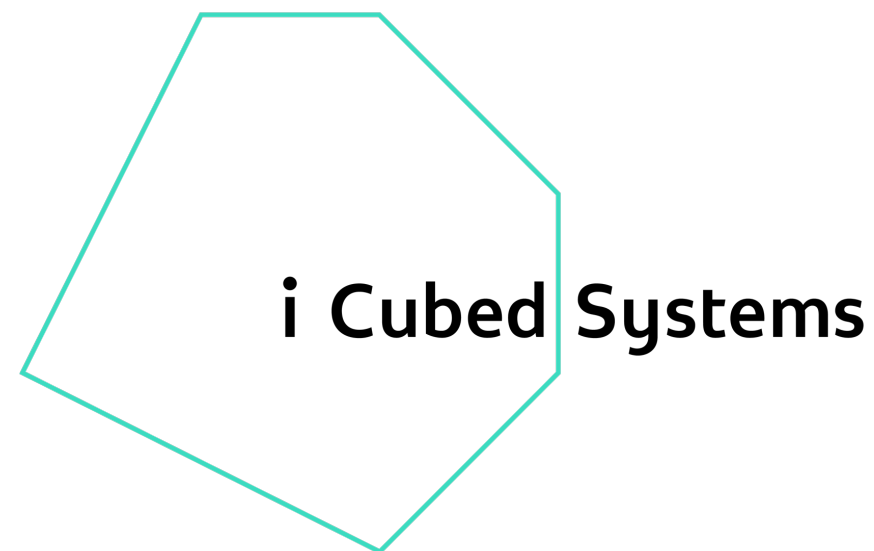
※その他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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
設立／資本金	設立：2001年9月／資本金：417百万円（単体）
代表者	代表取締役執行役員社長 CEO 佐々木 勉
従業員数	153名（単体）／221名（連結）
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）

※2026年6月30日時点の情報です。



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により、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」へ認定

多様性のある組織と柔軟な働き方⁽¹⁾

男女比

6:4

外国籍の社員比率

10%

育休取得率

93.1%

月平均時間外労働時間

4.7時間

評価機関からの認定

「働きがいのある会社」
7年連続で認定



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。

注：

1. 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。

■ 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おります。
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おります。
- 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おります。
- 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、2027年9月を予定しております。