



2020年8月19日

各 位

会 社 名 株式会社アイキューブドシステムズ
代表者名 代表取締役社長 CEO 佐々木 勉
(コード番号：4495 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 CFO 有森 正和
(TEL. 092-552-4358)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開催日時	2020年8月19日(木) 15:30
開催方法	機関投資家向け2020年6月期決算説明動画を配信 質問については別途問い合わせメールにて受け付け、個別に回答
開催場所	オンデマンド配信
説明会資料名	2020年6月期決算説明資料

【添付資料】

決算説明動画において使用した資料

以上

決算説明資料

2020年8月19日



株式会社アイキューブドシステムズ

東証マザーズ：4495

会社概要



社 名	株式会社アイキューブドシステムズ 【 英文名 】 i3 Systems, Inc.
本 社	福岡県福岡市中央区天神4-1-37 第1明星ビル4階
代 表 者	代表取締役社長 CEO 佐々木 勉
設 立	2001年9月
資 本 金	3億1,528万円 (2020年7月31日現在)
従業員数	73名 (2020年6月30日現在)
事業内容	スマートフォン、タブレット、パソコンなど様々なモバイル端末に対応した マネジメントサービス(管理、運用サービス)の提供を中心に事業を展開
事 業 所	福岡本社 : 福岡県福岡市中央区天神4-1-37 第1明星ビル 東京オフィス : 東京都港区浜松町1-27-16 浜松町DSビル 大阪オフィス : 大阪府大阪市北区梅田2-2-2ヒルトンプラザウエストオフィスタワー 19階 サブコープ梅田ヒルトンプラザウエスト内 (2020年3月2日 業務開始)

ミッション ITをもっと身近に

「イノベーションを3乗する」という想いからスタートしたアイキューブドシステムズは、イノベーションの連鎖を生み出すサービスの創造に挑戦し続けます。私たちの創り出すサービスによって、それぞれの企業活動に革新をもたらし人々をより豊かな生活へ導き、ITがもっと身近な存在となることを目指します。

ビジョン 笑顔をつくるソリューションカンパニー

嬉しいとき、楽しいとき、充実を感じたとき、感謝を感じたとき、人は笑顔になっているはずです。私たちは、笑顔の多い、よりよい社会を実現するために、未来にふさわしい新たな価値づくりに貢献します。私たち自身が、健全で健康になるよう努力し、最良のテクノロジーと最高のエンジニアリングを用いて、人々が笑顔になるソリューションを提供することで、顧客、社員ひとりひとりとその家族、すべての方々の笑顔を生み出す事業を運営していきます。

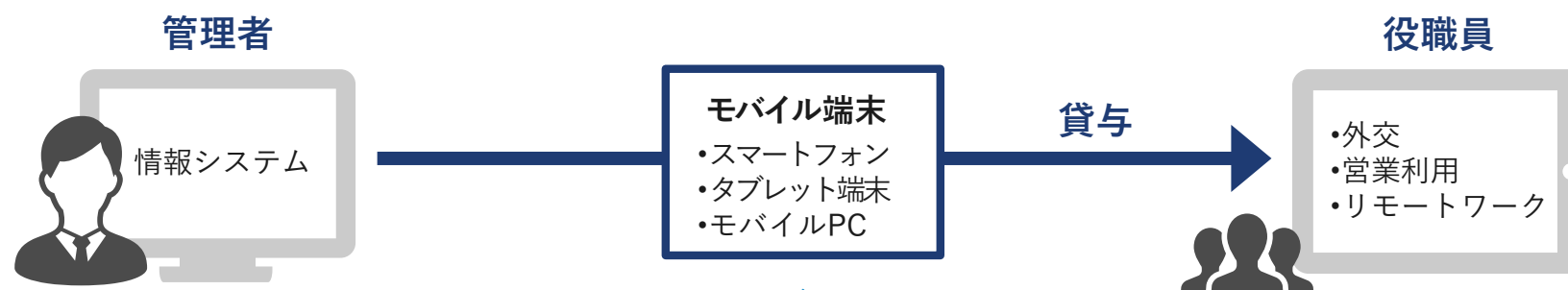
目次

1. 事業概要	P. 4
2. 2020年6月期 決算概要	P. 10
3. 2021年6月期 業績の見通し	P. 20
4. 参考資料	P. 24

1. 事業概要

CLOMO事業の概要

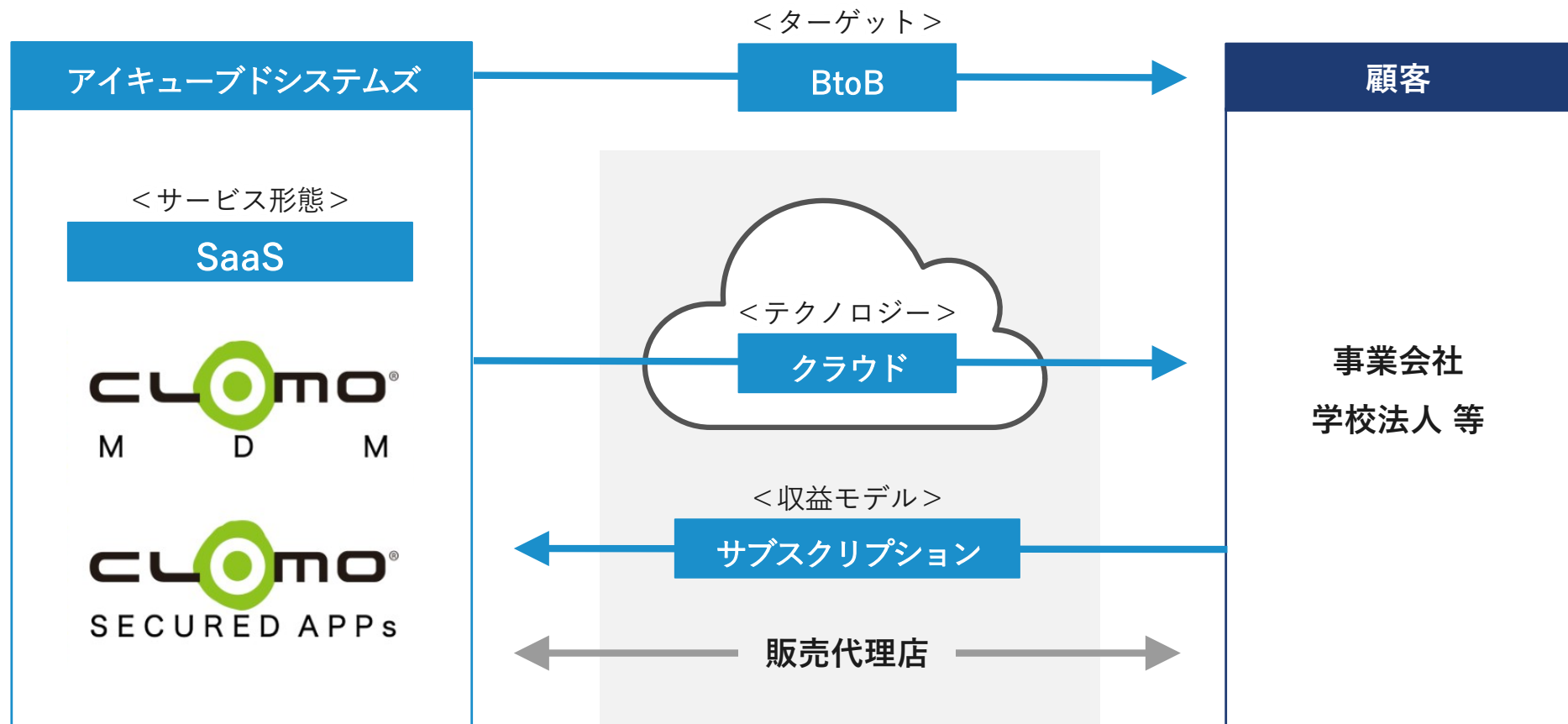
ユーザーの「管理」と「活用」を支援する2つの製品群



			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	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
			ブラウザ／メール／カレンダー／アドレス帳／ファイル共有		

ビジネスプラットフォームとしての特徴

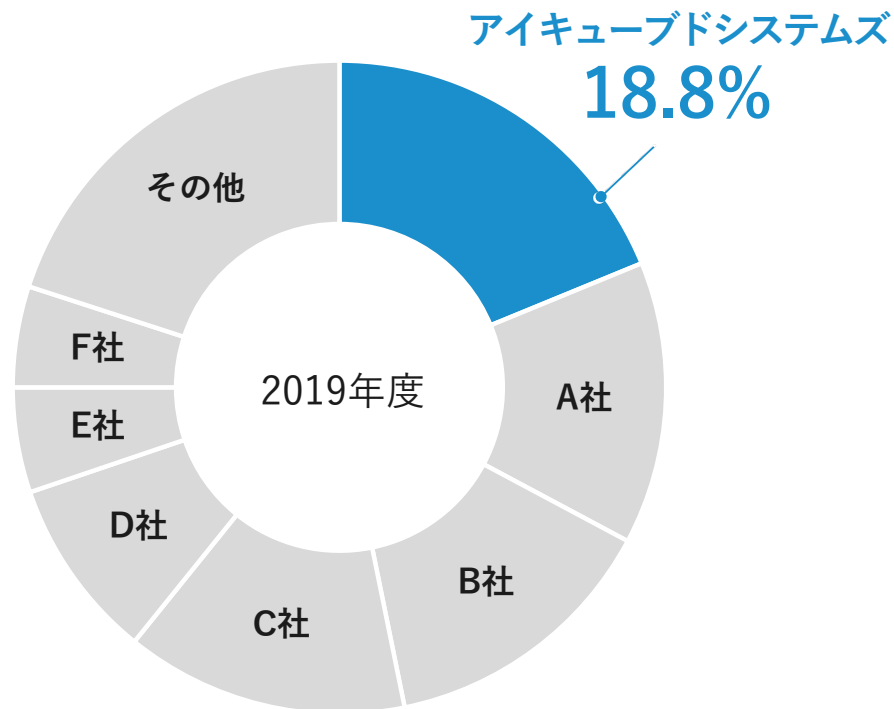
クラウドを利用したBtoBのSaaSをサブスクリプションの形で提供
利用者である顧客には、主に販売代理店を通じてサービスを販売



市場シェア・顧客基盤

- 自社ブランド出荷額は業界トップシェア
- 国内の従業員数が500名を超える大企業が主な取引先

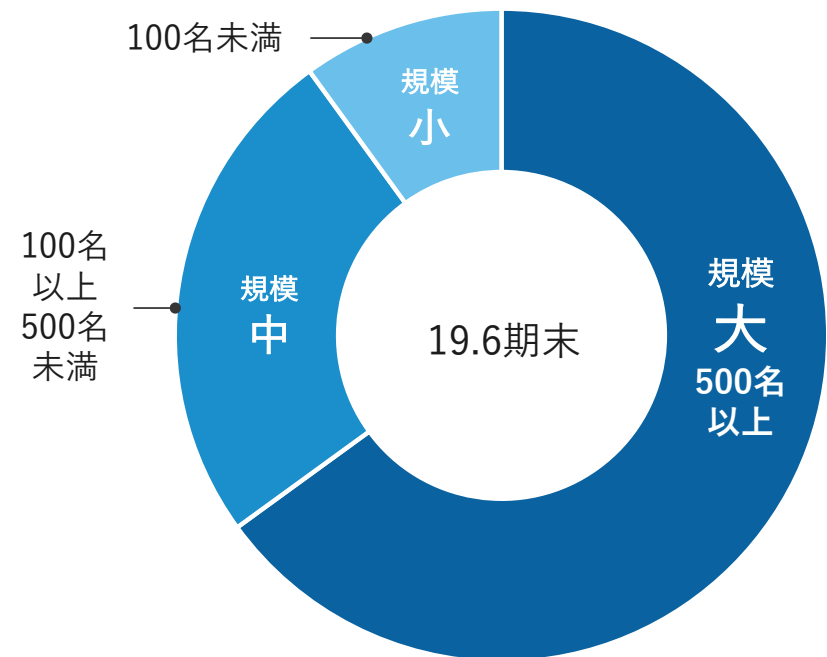
MDMの自社ブランド出荷額シェア



出所) ミック経済研究所「MDM 自社ブランド市場 2019」

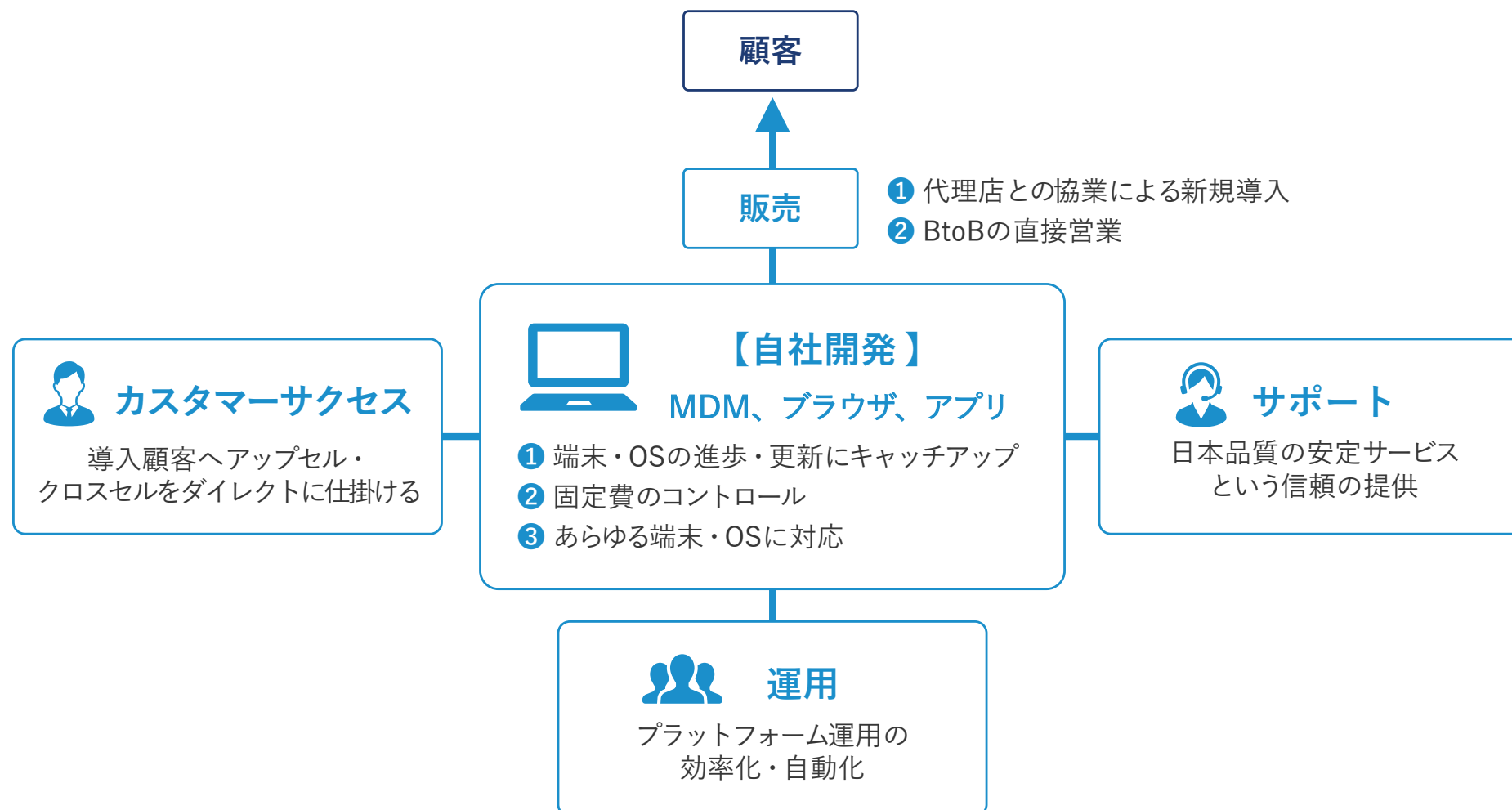
顧客規模別売上構成 (従業員数)

日経225銘柄の約20%の企業が当社サービスを利用



競争力の源泉

MDM、ブラウザ、アプリの自社開発が、決定的な差別化ポイント



OS開発元とのパートナーシップと高い評価



EMM分野において「Android Enterprise Recommended」を取得した、グローバル10社のうちの1社として、4つの高いハードルをクリア

アイキューブドシステムズ 

1 高度な機能

Android Enterprise管理セットの高度な機能をバリデーション

2 実績に裏付けられた技術的先進性

Android デバイス管理の主要なセットアップ方法として標準化されたプロダクトコンソール

3 企業レベルのサポート

Googleとのサポート体制の確立。セットアップと移行についてのドキュメントガイド

4 実績に基づく導入能力

豊富な経験と、関係するサービスや技術面における専門知識により顧客エンゲージメントチームへのサポート

その他の「Android Enterprise Recommended」 9社

SPPM / BlackBerry / Google Cloud Identity / IBM MaaS360 with Watson / Microsoft / mobileiron /
Business Concierge Device Management SoftBank Corp. / SOTI / VMware Workspace ONE

出所) 「Android Enterprise Recommended」のHP (https://www.android.com/intl/ja_jp/enterprise/)

2. 2020年6月期 決算概要

新型コロナウイルス感染症の影響(外部)



2020年6月期では以下のような影響があったが、中期的にはリモートワークなどの新たな働き方が加速し、CLOMO事業へのニーズ拡大が想定されています

① iPhoneなどのモバイルデバイスの生産遅延

一時的に生産遅延が発生。ただし、5月以降段階的に中国等での生産は回復しつつあり、数社の大規模案件を除き、大きな影響はありませんでした。なお、遅延した案件も、数ヶ月程度の遅れで導入が再開できる予定であり、当社業績への影響は軽微なものとなりました。

② 緊急事態宣言および販売代理店の活動自粛による影響

緊急事態宣言以後、訪問営業は自粛されています。ただし、販売代理店の営業活動はTV会議システムを用いるなど訪問営業から切り替えが進められており、営業活動への影響は軽微なものとなっています。

③ 経済の停滞・後退に伴う当社サービスの拡販機会の喪失

飲食業やアパレル業など実店舗の運営を伴う業種については影響があったものの、全体的にはリモートワークの需要拡大により、拡販機会は大きくなっています。

特に中堅企業など、これまでリーチできていない企業に対しても訴求する絶好の機会となっており、当社サービスの拡販・価格安定に繋がっております。

新型コロナウイルス感染症への対応(内部)



withコロナ時代の新たな働き方を模索するべくリモートワークを継続しております

① オンライン営業の推進

コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、顧客・販売代理店との商談を原則オンライン化。

特に販売代理店へはオンライン勉強会を複数回開催し、延べ1,200名を超える参加があるなど、新たな営業手段にて拡大を図っています。

移動時間／距離にしばられないことから、今後はマーケットの更なる掘り起こしにつなげていきます。

② 開発／運用／サポートのフルリモート化

開発・運用業務及びカスタマーサポート業務をフルリモート化。

増員への教育もすべてリモートで行っています。

今後も拠点(東京／福岡／大阪)にしばられない、優秀な人材の獲得にもつなげていきます。

③ 基幹システムのテレワーク対応促進

バックオフィス(経理・人事)業務のクラウドシステム化など、リモートワーク対応を促進。

社外向け書類の押印や荷受けなどを除いて、管理部門においても在宅勤務を実現しております。

④ 在宅勤務に伴う支援制度の新設と評価制度の見直し

コアタイムなしのフルフレックスへの移行、在宅勤務手当の新設、目標管理評価制度の一部をジョブ型評価へ修正するなど、在宅勤務の長期化・定常化に向けて、様々な支援制度の新設や見直しを実施しました。

事業ハイライト

withコロナ時代においても着実な成長を図っています

① 株式会社NTTドコモとの取引大幅増進

株式会社NTTドコモでの売上高は、2019年6月期252百万円から2020年6月期461百万円(前年比+83%)と大幅に成長しました。

② 大阪オフィス設置

関西圏での販路拡大の要望を受け、2020年3月大阪オフィスを開設しました。

③ その他事業(受託開発および保守業務)の事業縮小

ソフトウェアの受託開発および保守業務を2020年6月期で終了し、全リソースをCLOMO事業へ集中することとしました。

④ CI/CD基盤への移行推進

Azure Kubernetes Service(AKS)導入やテスト自動化の拡大など、ソフトウェア開発業務及び基盤運用業務を大幅に効率化しました。

⑤ オフショア開発の推進

開発力の増強を狙い、東南アジア最大かつベトナム最大手IT企業への開発協業を拡大しました。

⑥ ダイバーシティ(多様性)の推進

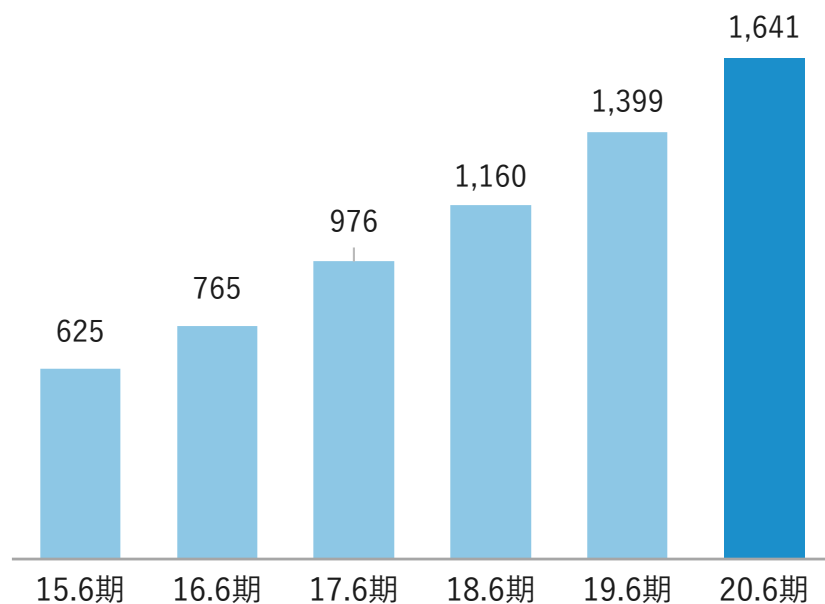
内田 裕子社外取締役就任や管理職への女性登用など、ダイバーシティ(多様性)を推進しました。

業績動向

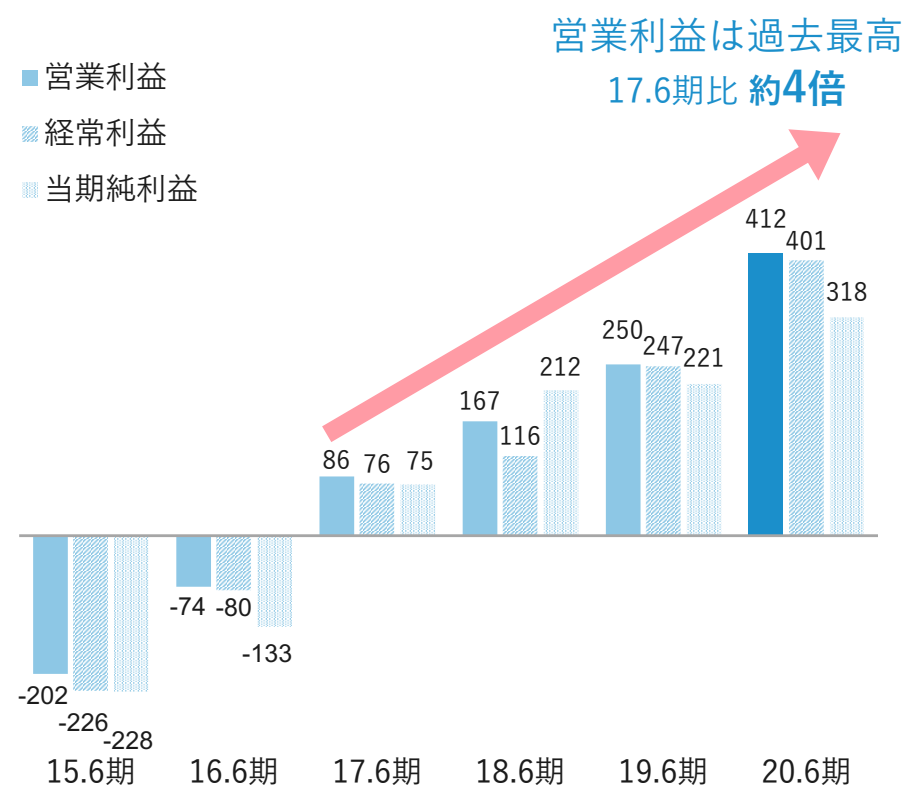
17.6期の黒字化後、17.6期→20.6期で利益は約4倍に急成長

売上高の推移 (百万円)

CAGR : 21.3%



利益の推移(百万円)



2020年6月期損益計算書



(単位：百万円)	19.6期 (構成比)	20.6期 (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	1,399 (100.0%)	1,641 (100.0%)	+ 242 (+ 17.3%)
うちCLOMO事業	1,056 (75.5%)	① 1,369 (83.4%)	+ 313 (+ 29.7%)
うちその他事業	131 (9.4%)	② 46 (2.8%)	△84 (△64.4%)
売上原価	423 (30.3%)	③ 342 (20.9%)	△80 (△19.0%)
売上総利益	975 (69.7%)	1,298 (79.1%)	+ 322 (+ 33.0%)
販売費及び一般管理費	725 (51.8%)	886 (54.0%)	+ 161 (+ 22.2%)
営業利益	250 (17.9%)	412 (25.1%)	+ 161 (+ 64.3%)
経常利益	247 (17.7%)	401 (24.5%)	+ 154 (+ 62.5%)
当期純利益	221 (15.8%)	318 (19.4%)	+ 96 (+ 43.8%)

- ① 主軸のCLOMO事業は30%弱の成長となりました。
- ② 売上高のうち、その他事業は受託開発および保守業務であり、この事業を縮小させてきたことが影響しています。
- ③ 売上原価の減少については、その他事業(受託開発など)の縮小に伴う仕入減少に加え、各事業年度におけるソフトウェア製品のリリース状況の違いにより、減価償却費が減少したことが影響しています。

2020年6月期貸借対照表

(単位：百万円)	19.6期	20.6期	増減額
流動資産	844	1,091	+ 246
固定資産	238	244	+ 6
資産合計	1,083	1,336	+ 253
流動負債	583	618	+ 35
うち前受収益	342	① 358	+ 15
固定負債	113	13	△100
うち長期前受収益	12	② 13	0
負債合計	696	631	△64
純資産	386	704	+ 318
負債純資産合計	1,083	1,336	+ 253

①② 当社ライセンス契約においては一部に年間契約等が存在するため、当期末までに前もって支払いを受けた対価のうち、役務(サービス)の提供が翌期以降となる金額を「前受収益(流動負債)」及び「長期前受収益(固定負債)」として計上しています。

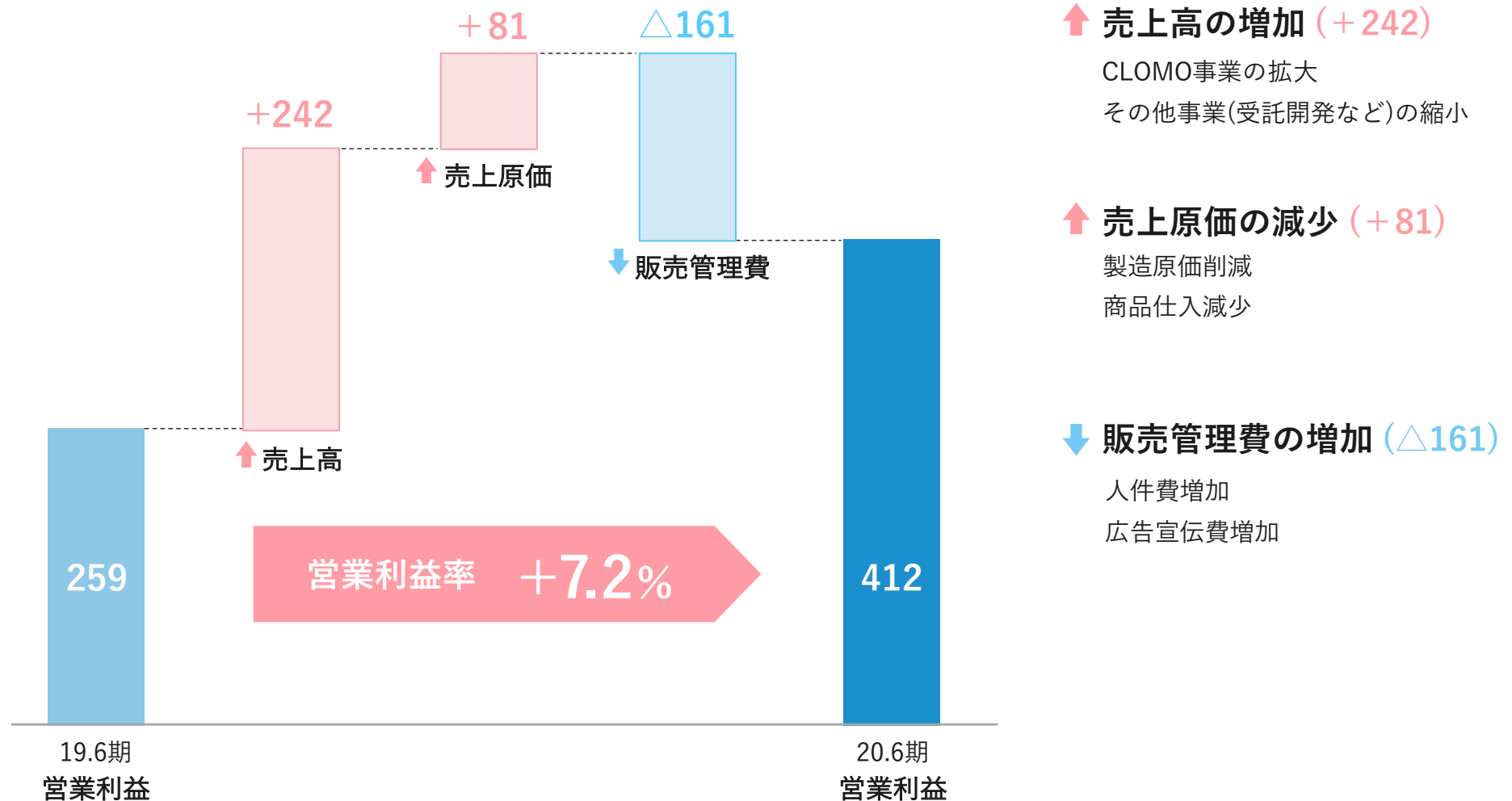
2020年6月期CF計算書

(単位：百万円)	19.6期	20.6期	増減額
営業CF	337	429	+ 92
投資CF	△136	△133	+ 2
財務CF	△303	△80	+ 223
うち借入金 (短期・長期)返済額	△294	△80	+ 214
フリーCF	△103	^① 214	+ 318

- ① 2019年6月期において294百万円の借入金の返済を行ったため、同期の財務CF及びフリーCFのマイナスに影響しております。
 なお、2020年6月期においても80百万円の借入金の返済を行った結果、同期末での借入金残高はゼロとなっております。

営業利益の増減要因

前年営業利益との比較 (百万円)

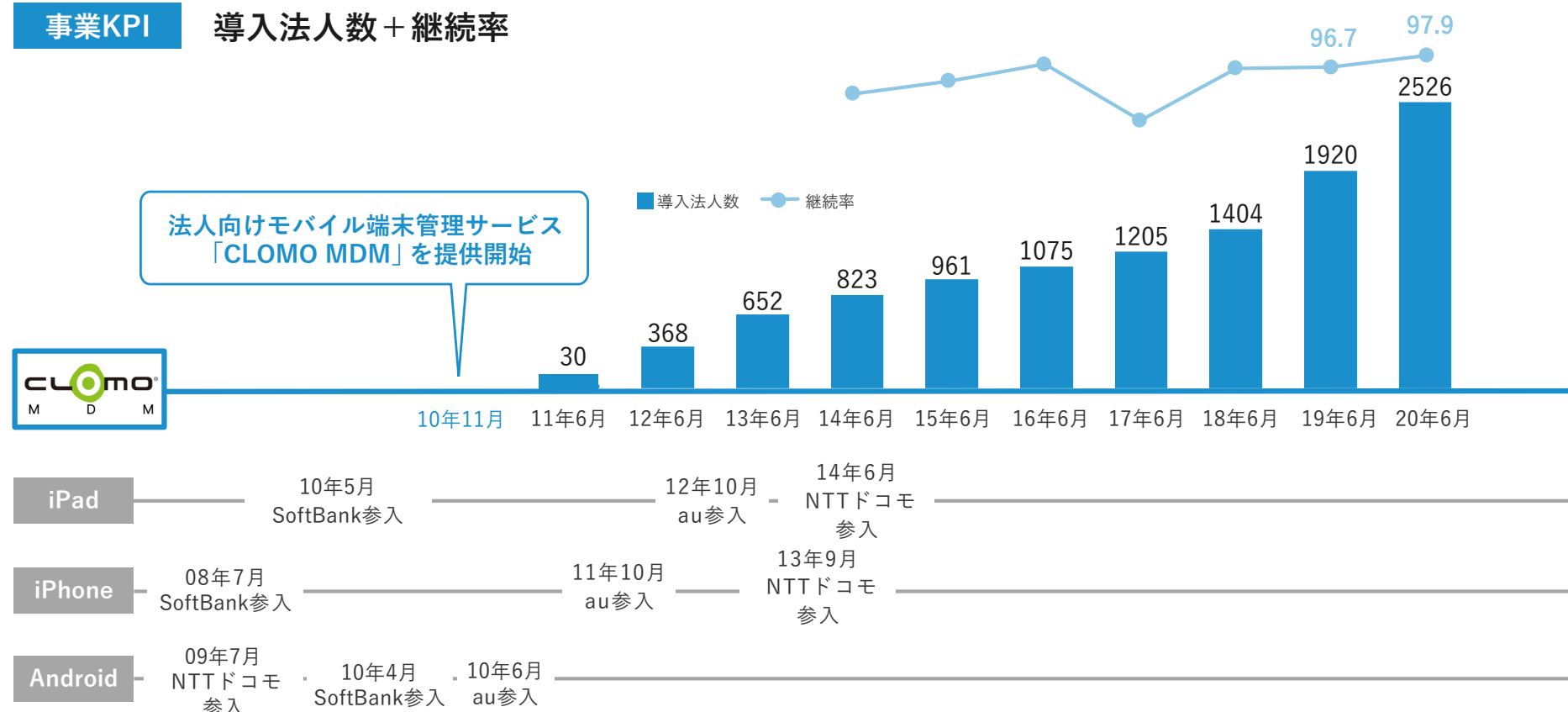


重要指数

KPIとして導入法人数と継続率を設定

提供価値 ユーザーの生産性向上とセキュリティ

事業KPI 導入法人数 + 継続率



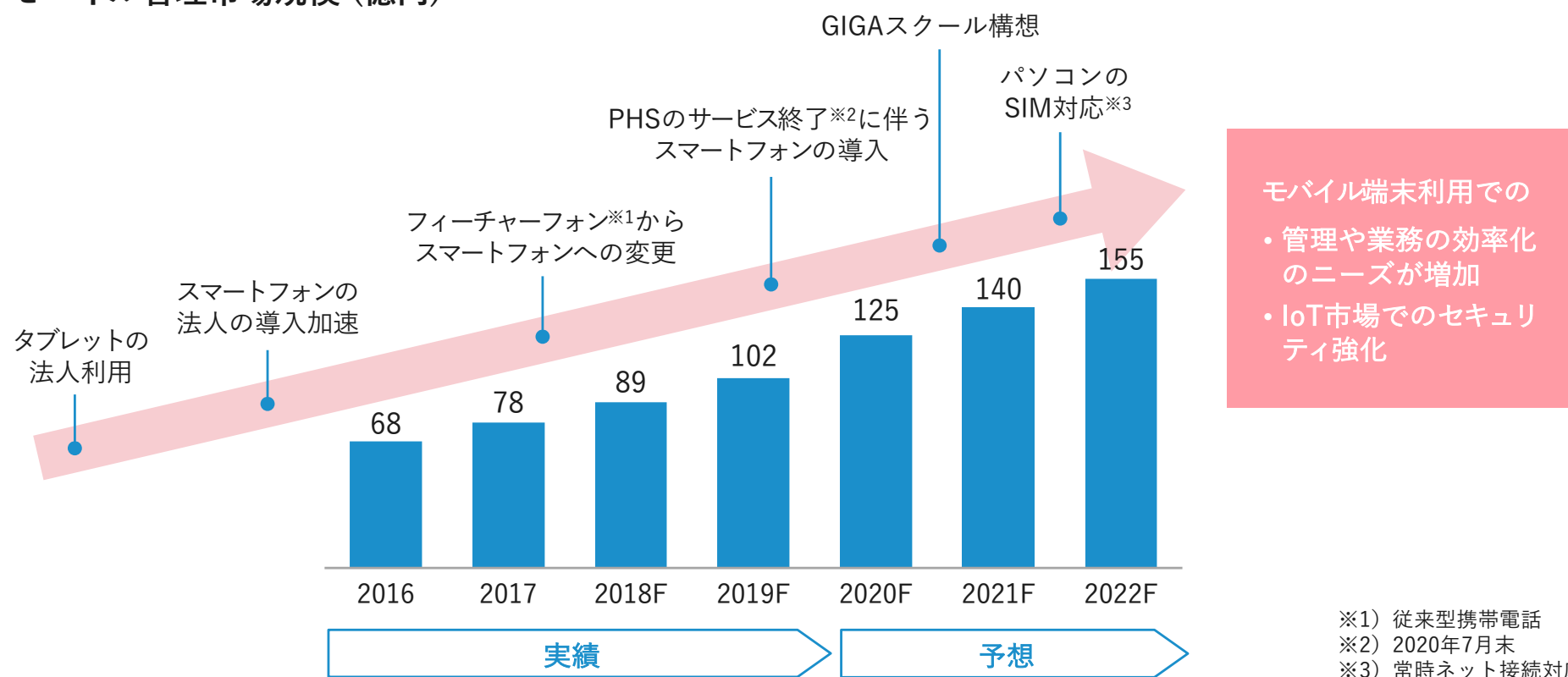
※継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出しています。

3. 2021年6月期 業績の見通し

事業環境

モバイル管理市場は、2017年比で2022年には約2倍の規模に拡大の見込み

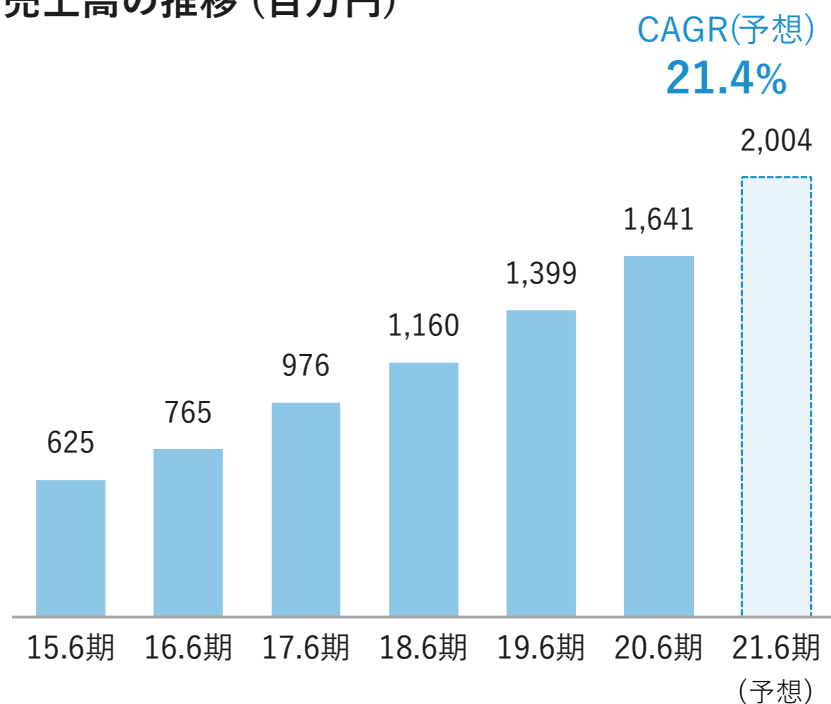
モバイル管理市場規模（億円）



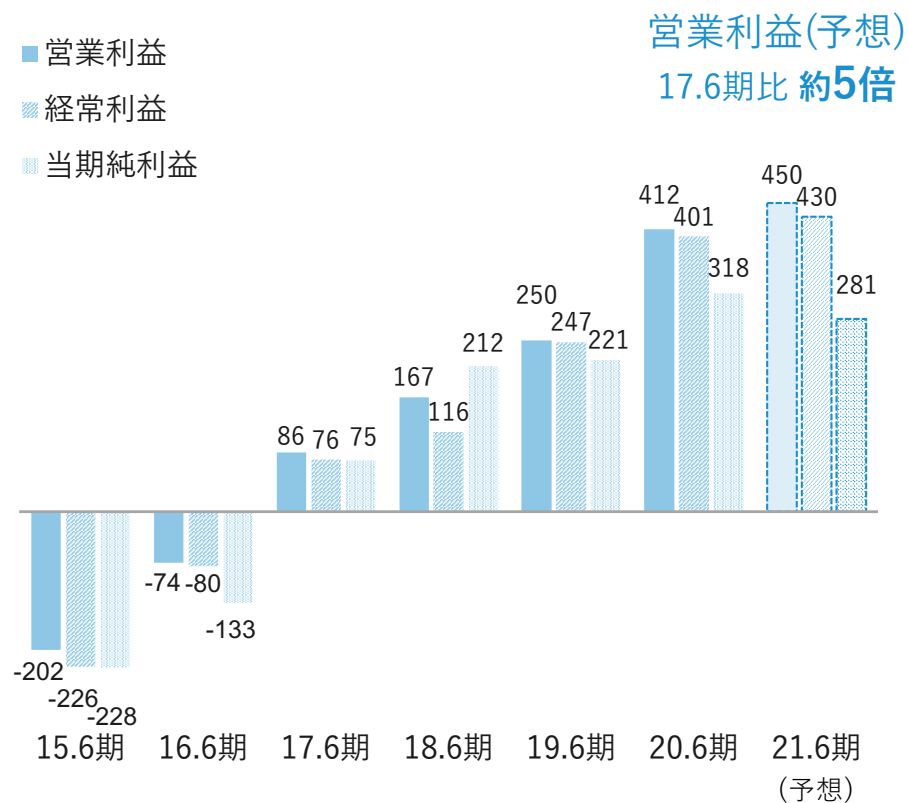
出所) 株式会社テクノ・システム・リサーチの“2017-2018年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析”

2021年6月期業績見通し

売上高の推移 (百万円)



利益の推移 (百万円)



2021年6月期業績見通し



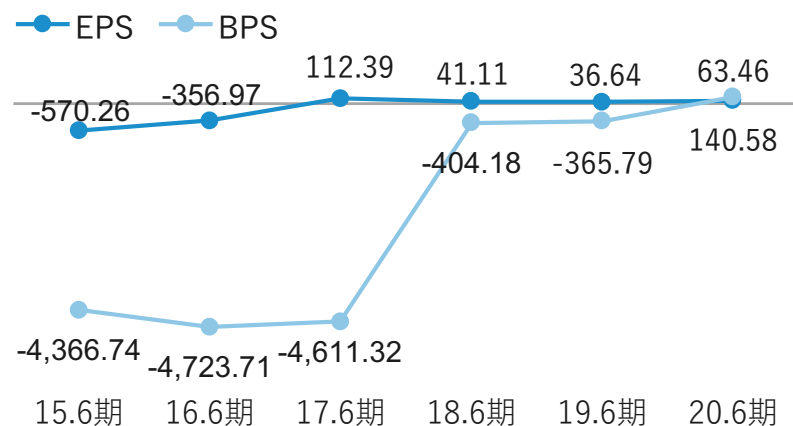
(単位：百万円)	20.6期実績(構成比)	21.6期予想(構成比)	増減額(増減率)
売上高	1,641 (100.0%)	2,004 (100.0%)	+ 362 (+ 22.1%)
うちCLOMO事業	1,369 (83.4%)	1,759 (87.8%)	+ 389 (+ 28.4%)
うちその他事業	46 (2.8%)	0 (0.0%)	△45 (△97.9%)
売上原価	342 (20.9%)	① 469 (23.4%)	+ 126 (+ 36.8%)
売上総利益	1,298 (79.1%)	1,535 (76.6%)	+ 236 (+ 18.2%)
販売費及び一般管理費	886 (54.0%)	1,084 (54.1%)	+ 198 (+ 22.3%)
営業利益	412 (25.1%)	450 (22.5%)	+ 38 (+ 9.3%)
経常利益	401 (24.5%)	430 (21.5%)	+ 29 (+ 7.2%)
当期純利益	318 (19.4%)	② 281 (14.1%)	△36 (△11.4%)

- ① 売上原価の増加については、各事業年度におけるソフトウェア製品のリリース状況の違いにより、減価償却費が増加する見通しであることが影響しています。
- ② 当期純利益の減少については繰延税金資産に繰越欠損金があり、2020年6月期において全額控除されたため法人税等が実効税率での算出に比べ大きく減少しましたが、2021年6月期では繰越欠損金はなくなっており、一般的な実効税率となったことが影響しています。

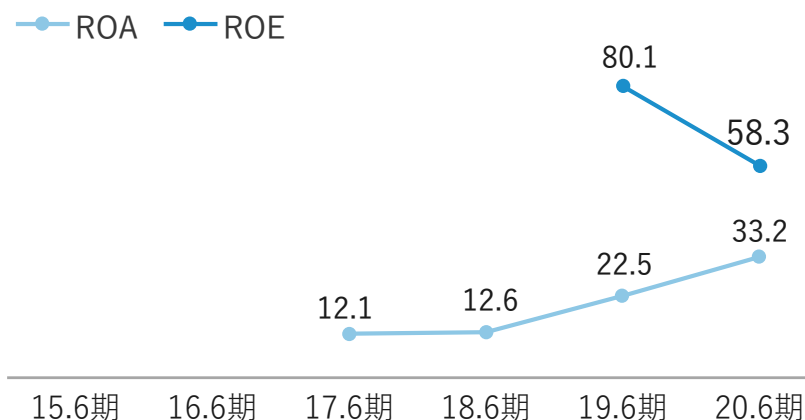
4. 参考資料

財務ハイライト

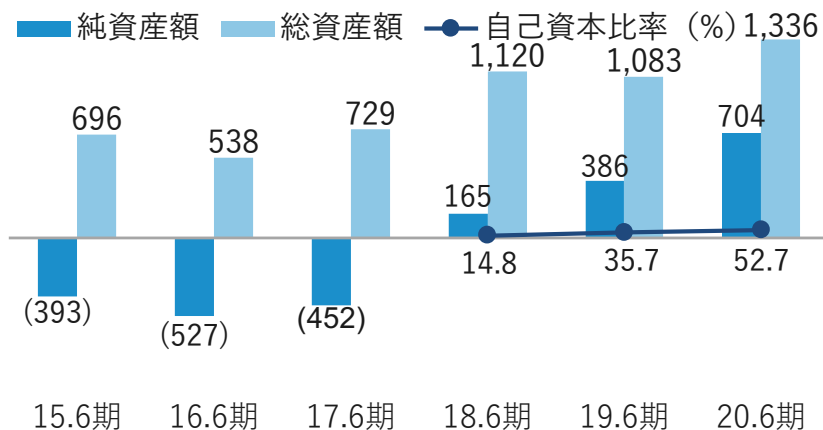
EPS・BPS (円)



ROE・ROA (%)

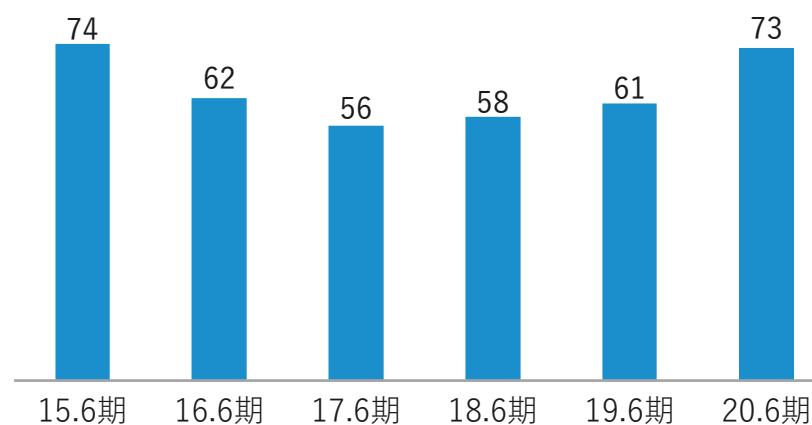


総資産額・純資産額(百万円)、自己資本比率(%)



※15.6期~17.6期の自己資本比率はマイナスのため表記していません。

従業員数(名)



※20.6期は2020年6月30日現在

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。
- 本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる場合であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。