

2021年8月17日

会社名 株式会社アイキューブドシステムズ

(コード 4495 : マザーズ)

住 所 福岡県福岡市中央区天神四丁目1番37号

代表者 代表取締役社長 CEO 佐々木 勉

問合先 担当者 経営企画室室長 小河 博和

電話番号 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。

○ 開催状況

機関投資家向け

開催日時 2021年8月12日 17:00～18:00

開催方法 Webによる開催

説明会資料名 2021年6月期 決算説明資料

個人投資家向け

開催日時 2021年8月16日 19:00～19:45

開催方法 Webによる開催

説明会資料名 2021年6月期 決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

※ この書面（添付資料を含む。）は、有価証券上場規程施行規則第427条に基づき、公衆縦覧に供されます。

2021年6月期 決算説明資料

2021年8月12日



株式会社アイキューブドシステムズ

東証マザーズ：4495

2021年6月期サマリー

売上高は2,029百万円(期初の業績予想比1.3%増)、
営業利益は569百万円(期初の業績予想比26.5%増)と期初の計画を上回り、業績は順調に拡大

売上高

2,029百万円

前年比 +23.6%↑
業績予想比(期初) +1.3%

営業利益

569百万円

前年比 +38.2%↑
業績予想比(期初) +26.5%

導入法人数

3,391社

前年比 +39.6%↑

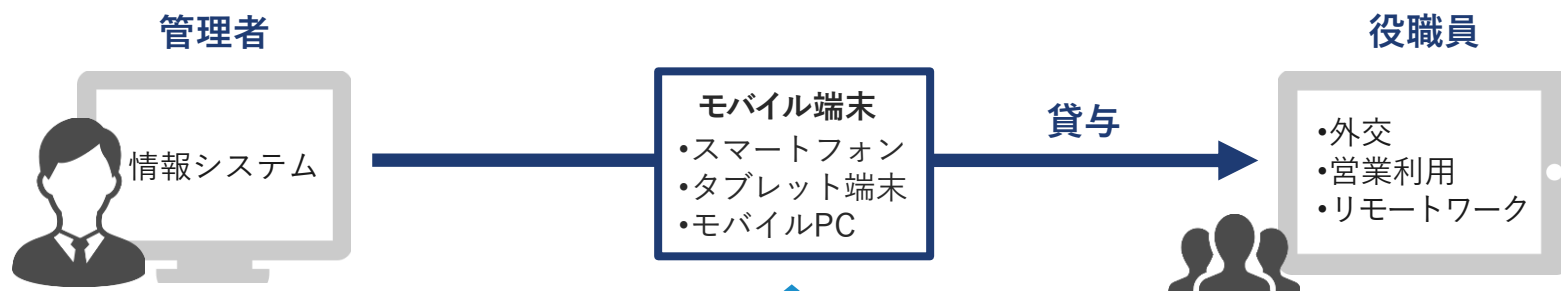
目次

1. 事業概要	P. 3
2. 事業ハイライト	P. 7
3. 2021年6月期 業績報告	P.13
4. 今後の成長戦略	P.21
5. 2022年6月期 業績の見通し	P.25
6. 参考資料	P.30

1. 事業概要

CLOMO事業の概要

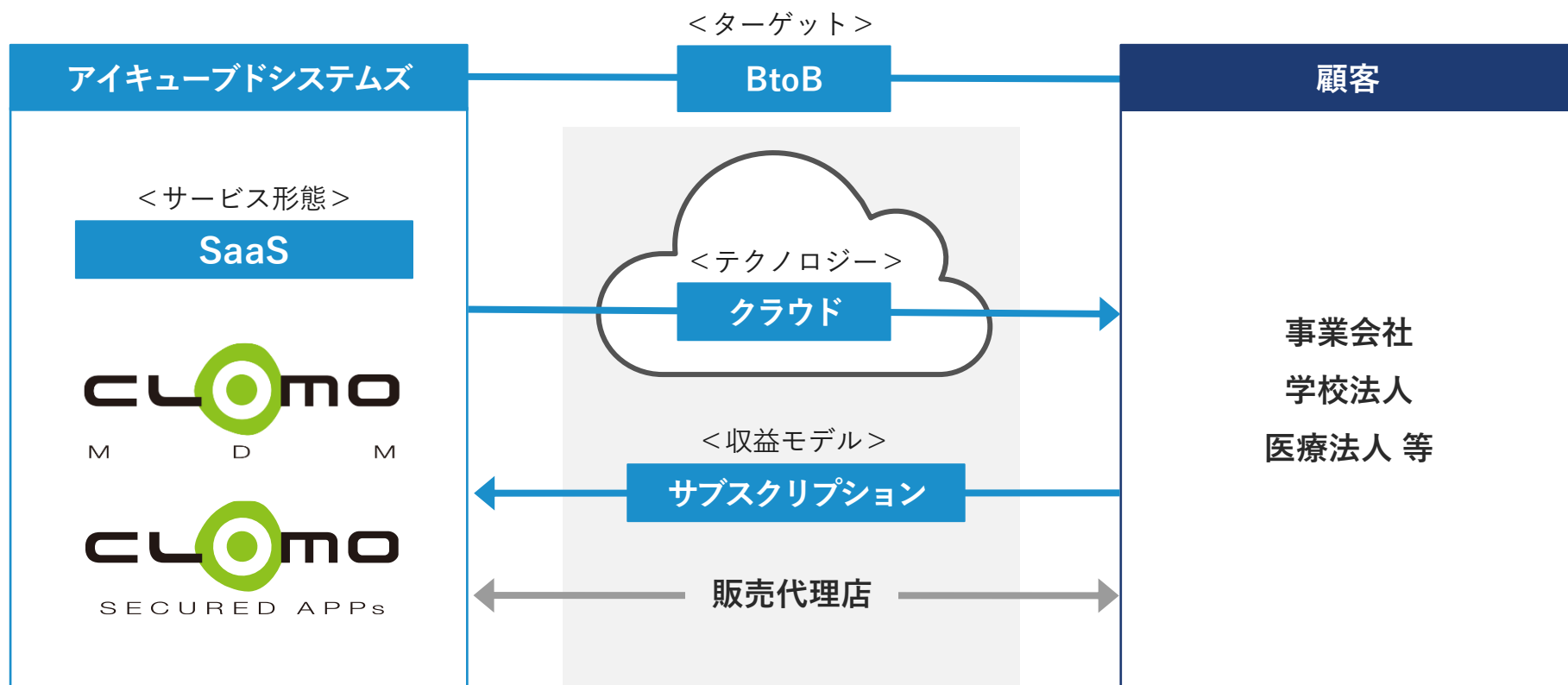
「ユーザーの管理」と「活用」を支援する2つの製品群



		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				

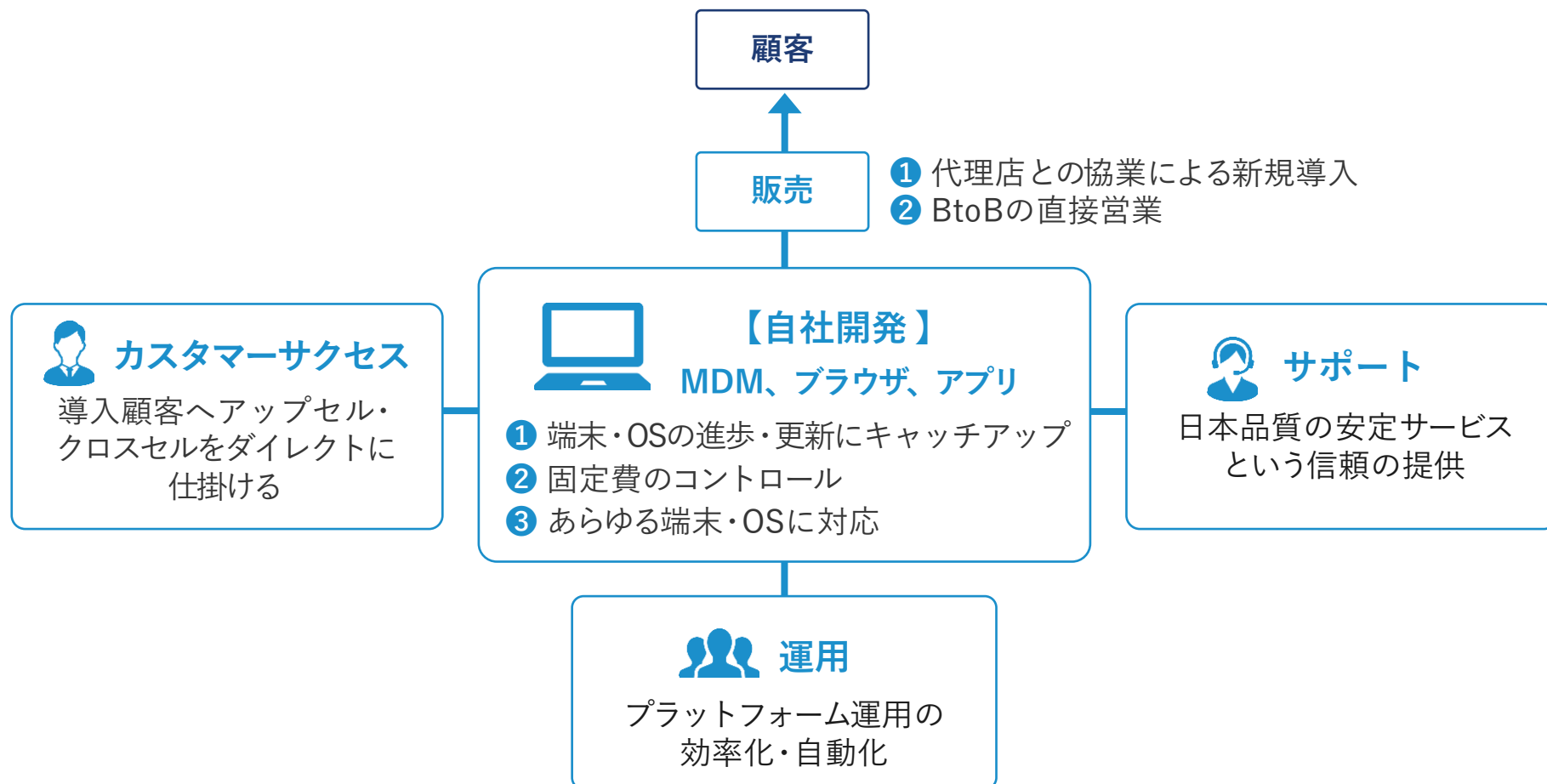
ビジネスプラットフォームとしての特徴

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



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
競合他社と異なり、3,300社を超える顧客とダイレクトにコンタクト

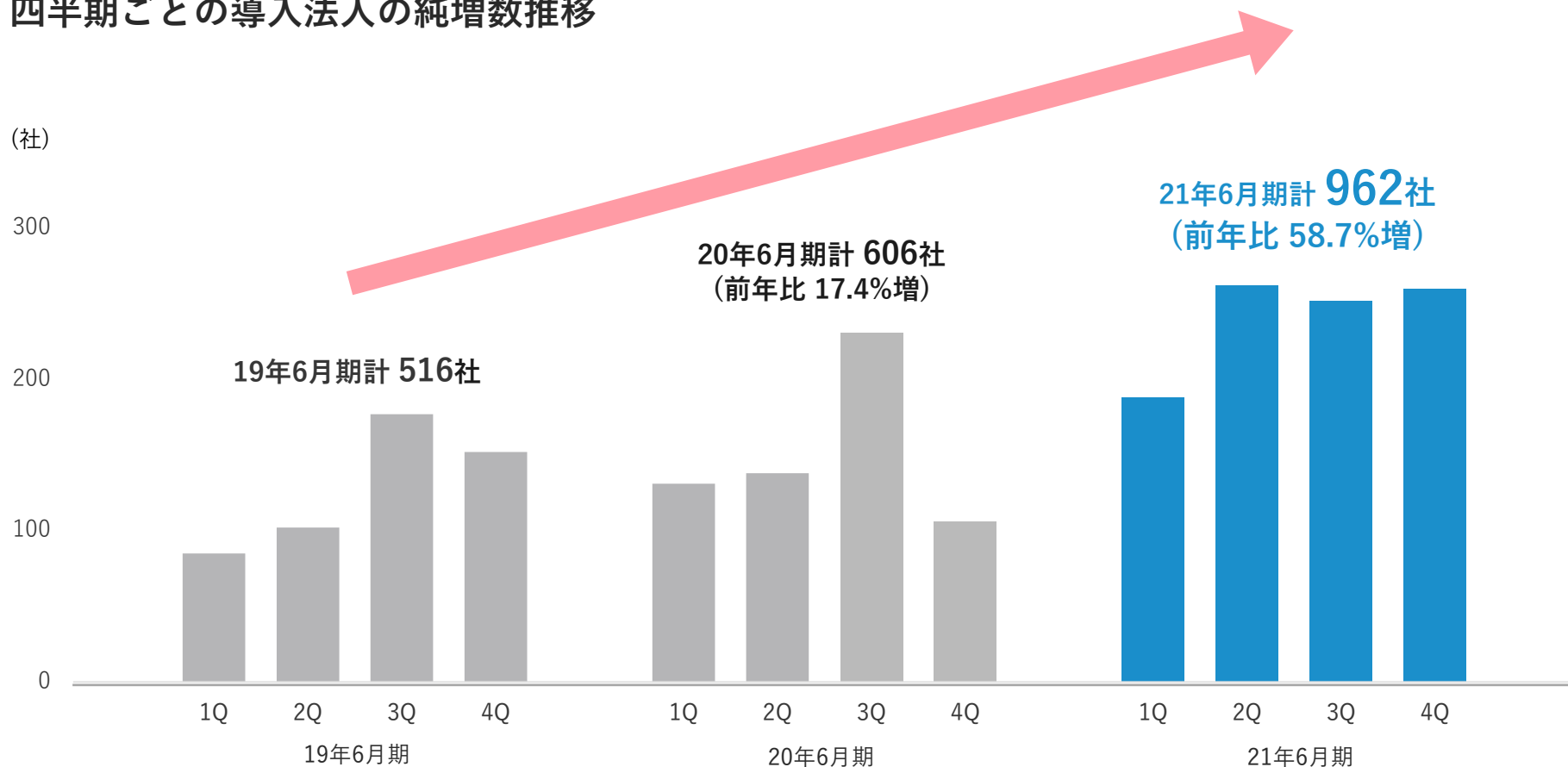


2. 事業ハイライト

導入法人の純増数は過去最多

2021年6月期の導入法人の純増数は、過去最多の962社(前年比58.7%増)

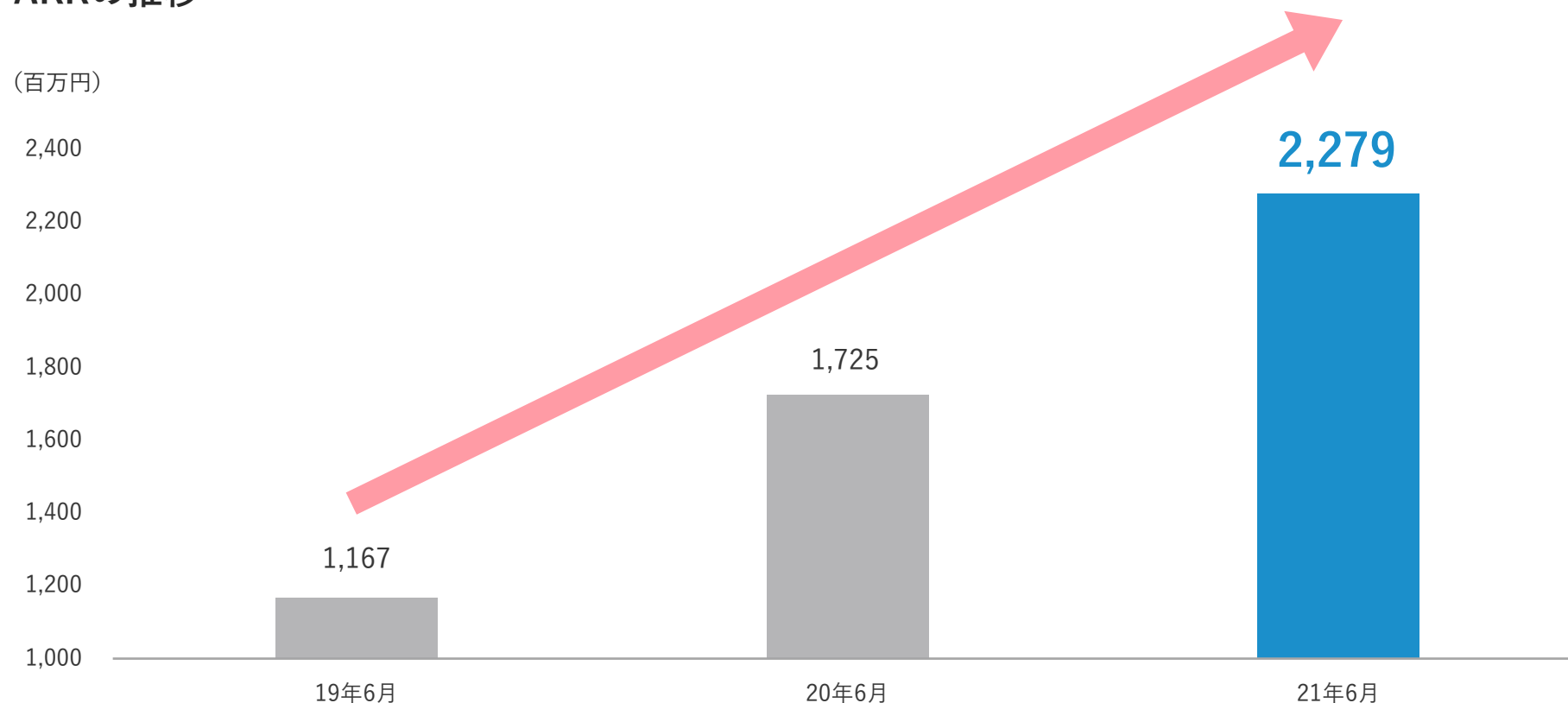
四半期ごとの導入法人の純増数推移



ARR*は直近2期間で約2倍へ成長

新規導入法人数の増加が順調に推移し、
2021年6月時点のARRは前年比で554百万円の増加

ARRの推移

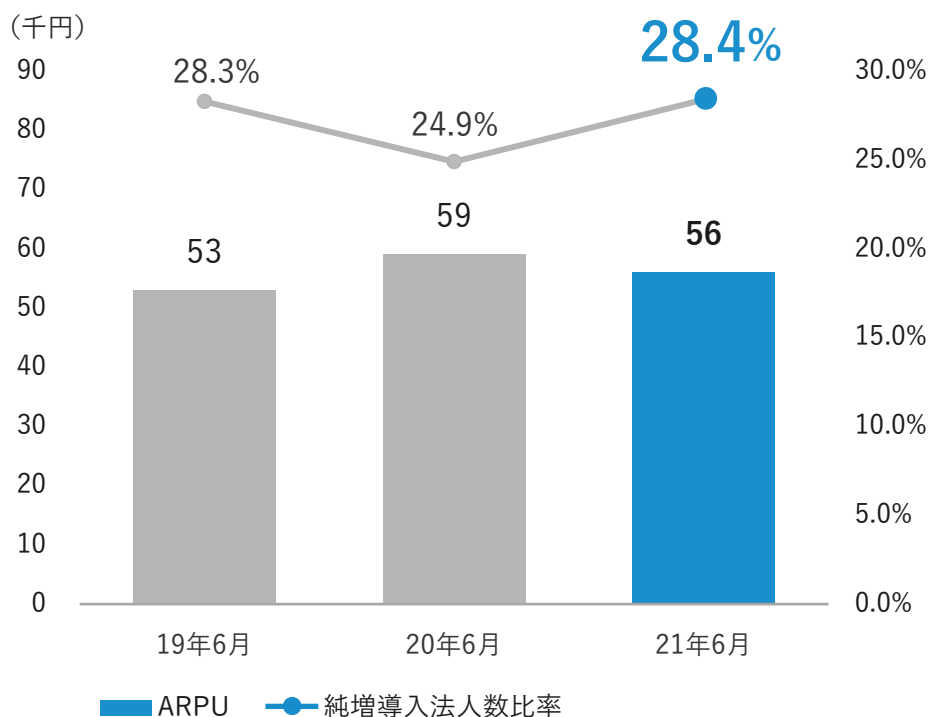


* ARR : Annual Recurring Revenue の略称。各期6月のMRRを12倍して算出。

ARPU*1は高い水準を維持

導入法人数の増加が加速したことで、期末導入法人数に対する純増導入法人数の比率は前年比3.5ポイント増加したものの、アップセルの促進によりARPUは継続して高い水準を維持

ARPU及び純増導入法人比率*2の推移



↓ 純増導入法人比率の上昇

導入初期は、必要最低限のライセンス数でスモールスタートするケースが多く、純増導入法人数の大幅な増加がARPUを押下げ

↑ 既存顧客の追加ライセンス導入

導入から一定期間が経過した既存顧客による追加導入が進んだことで、純増導入法人数の大幅な増加によるARPUの影響は限定的

*1 ARPU : Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各期の6月時点におけるARRの1/12を、当該期末時点の導入法人数で除して算出。

*2 純増導入法人比率：各期の6月時点における導入法人数に対する当該期中の純増導入法人数の比率。

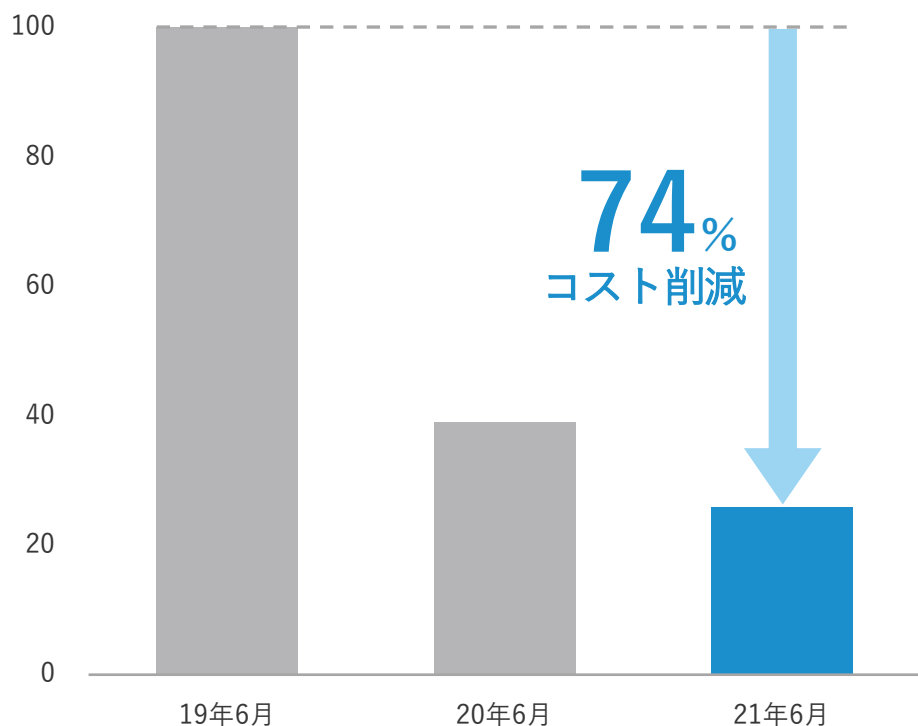
プラットフォーム運用コスト*削減

1デバイス当たりのプラットフォーム運用コストは、直近2期間で74%の削減

今後も積極的な投資によりコスト低減を図り、IoT進出にも耐えうる低コスト実現を目指す

1デバイス当たりのプラットフォーム運用コスト推移

(2019年6月期を100とした場合)



新技術への投資

新技術により運用の効率化が進み、投資額以上の運用コストを削減。

導入ライセンス数の拡大

クラウドテクノロジーを活用し、よりセキュアにしつつ、スケールメリットを最大化。

*クラウド利用料やセキュリティ対策費用など、プラットフォームの運用に要するコスト

配当方針の変更

2021年5月12日に配当方針の変更及び配当予想の修正を公表

事業成長に応じた安定的かつ継続的な利益還元を目指し、2021年6月期より配当を開始

■ 配当方針

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要施策のひとつとして認識しており、既存事業拡大のための事業投資、企業価値向上のための戦略的投資、利益還元策実施の3つのバランスを保ちながら、包括的かつ持続可能な経済成長に貢献すると共に、株主の皆様に対しては、当社の成長に応じた安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針としております。

■ 配当額

2021年6月期 1株当たり10円(配当性向 12.4%)

■ 今後の配当額の増減方針

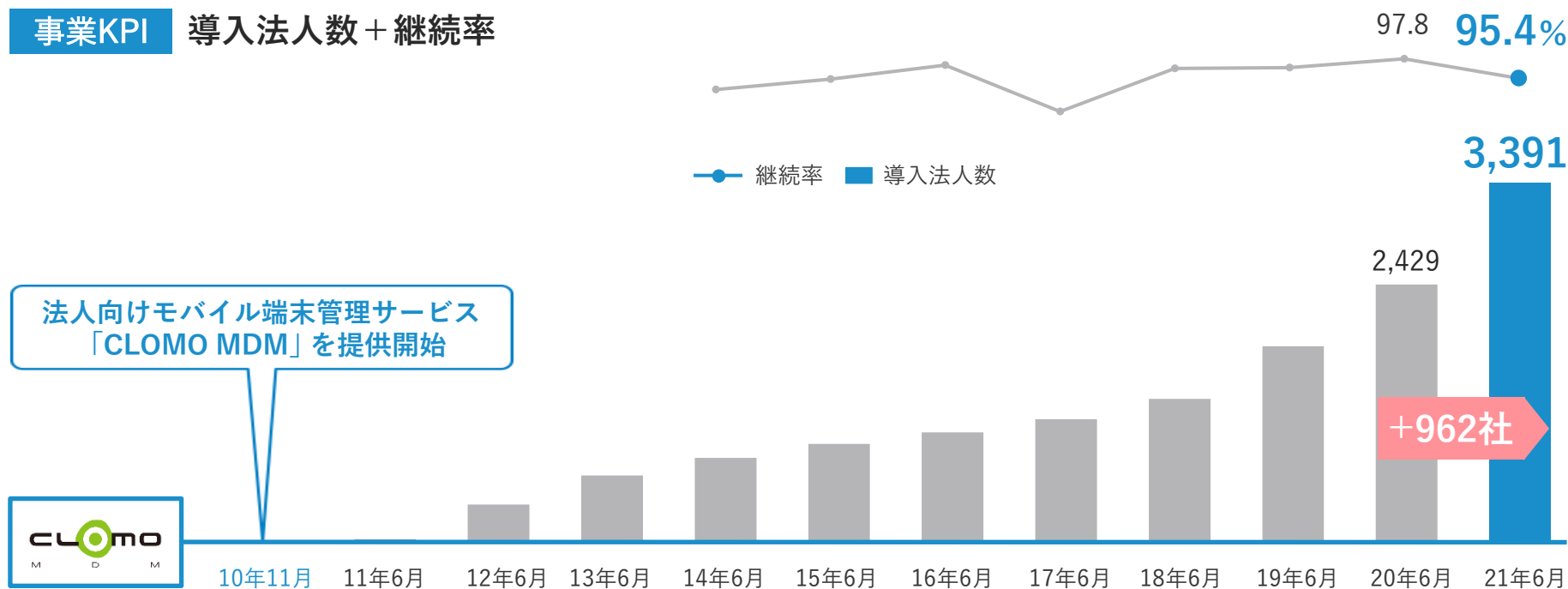
配当方針の通り、当社は今後も事業投資、戦略的投資が必要な成長段階にあることから、当面は実績配当額を踏まえ、業績、投資、取り巻く環境などにより判断し、継続的に配当を行う方針です。

3. 2021年6月期 業績報告

重要指数

第4四半期の純増導入法人数は260社(前年比 145%増)、
当事業年度末の導入法人数は3,391社(前年比 962社増)、継続率は95.4%(前年比 2.4%減)

事業KPI 導入法人数 + 継続率



※当社は2020年7月より導入社数のカウント方法を変更し、エンドユーザーに当社製品が導入されたとするタイミングを、受注月から課金開始月に変更しました。

この変更により2020年6月の導入社数は2,429社となりました。

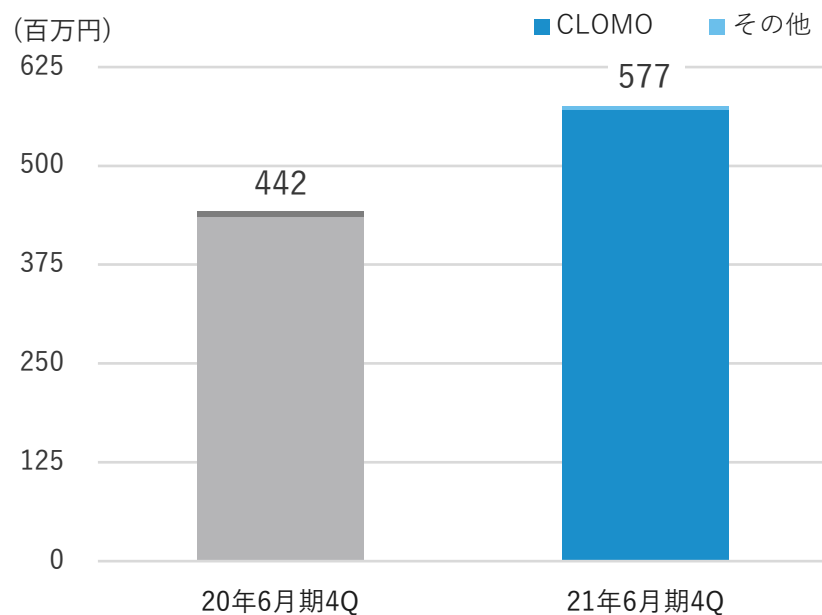
※継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出しています。

※当社のサービスであるCLOMOの業績推移を明確にするため、2021年6月期より継続率の算定方法を変更しました。これまでのCLOMOサービスの全ライセンス数を用いる方法から、CLOMO MDM(主軸サービス)のみのライセンス数を用いる方法に変更しております。この変更により2020年6月期の継続率は97.8%となりました。

2021年6月期 第4四半期売上高・営業利益

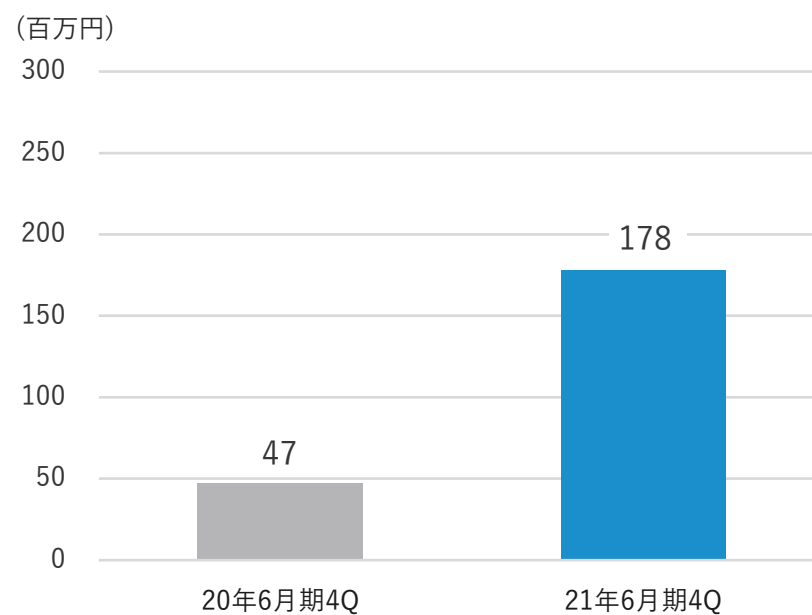
第4四半期(4月～6月)の実績は、売上高は577百万円(前年比 30.6%増)、
営業利益は178百万円(前年比 275.4%増)

売上高



20年6月期4Q	21年6月期4Q	前年比
442百万円	577百万円	130.6% (+135百万円)

営業利益



20年6月期4Q	21年6月期4Q	前年比
47百万円	178百万円	375.4% (+131百万円)

2021年6月期 第4四半期 損益計算書

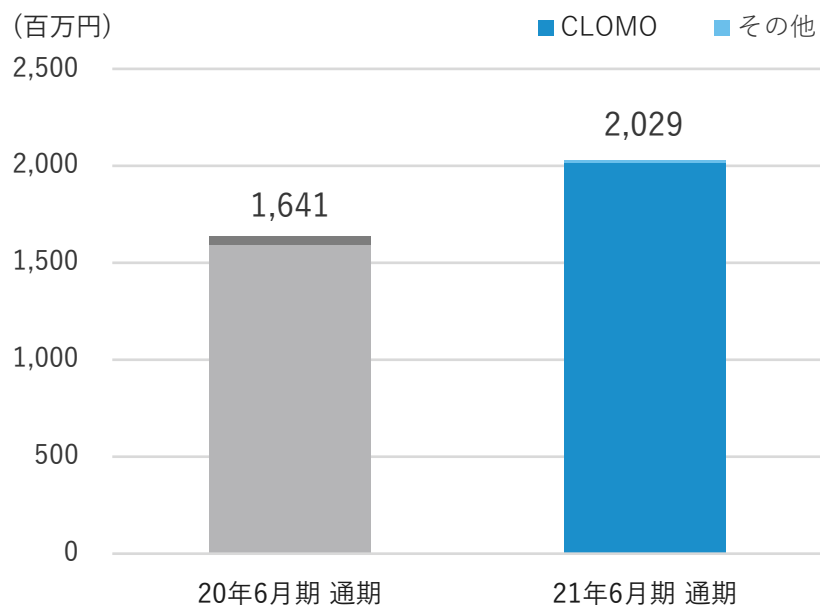
CLOMO事業の売上高は571百万円(前年比 31.3%増)、
減価償却費の減少により売上原価は95百万円(前年比 13.4%減)、売上原価率は16.6%

(単位：百万円)	20年6月期4Q (構成比)	21年6月期4Q (構成比)	増減率
売上高	442 (100.0%)	577 (100.0%)	+ 30.6%
うちCLOMO事業	435 (98.4%)	571 (99.0%)	+ 31.3%
うちその他事業	7 (1.6%)	5 (1.0%)	△17.3%
売上原価	110 (25.0%)	95 (16.6%)	△13.4%
減価償却費	30 (6.9%)	14 (2.5%)	△53.0%
製造経費	62 (14.1%)	63 (11.0%)	+ 1.8%
その他	18 (4.1%)	18 (3.2%)	+ 0.9%
売上総利益	331 (75.0%)	481 (83.4%)	+ 45.2%
販売費及び一般管理費	284 (64.2%)	303 (52.5%)	+ 6.7%
人件費等	154 (34.9%)	189 (32.8%)	+ 22.7%
その他	129 (29.3%)	109 (19.6%)	△12.4%
営業利益	47 (10.8%)	178 (30.9%)	+ 275.4%
経常利益	44 (10.1%)	178 (31.0%)	+ 301.7%
法人税等	38 (8.7%)	22 (4.0%)	△40.4%
当期純利益	6 (1.4%)	156 (27.0%)	+ 2430.2%

2021年6月期 通期 売上高・営業利益

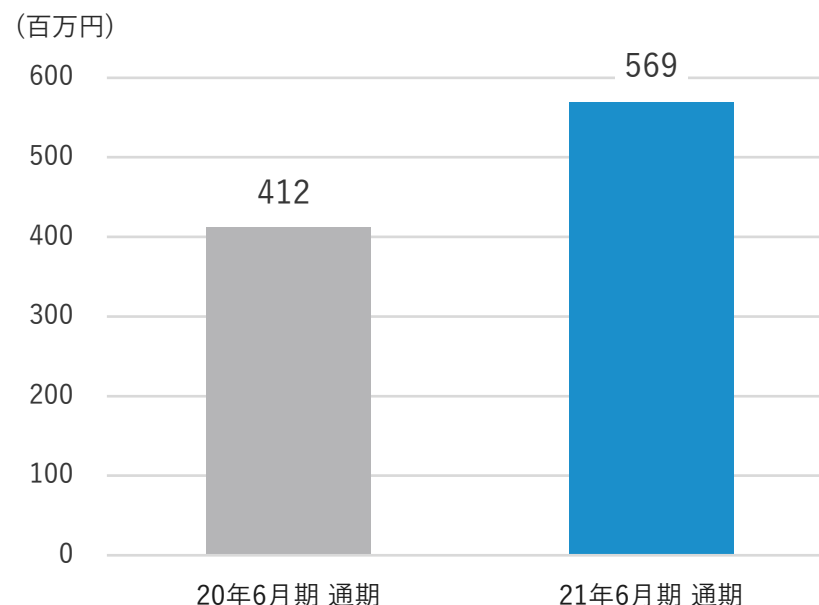
通期実績における、売上高は2,029百万円(前年比 23.6%増)、営業利益は569百万円(前年比 38.2%増)

売上高



20年6月期通期	21年6月期通期	前年比
1,641百万円	2,029百万円	123.6% (+387百万円)

営業利益



20年6月期通期	21年6月期通期	前年比
412百万円	569百万円	138.2% (+157百万円)

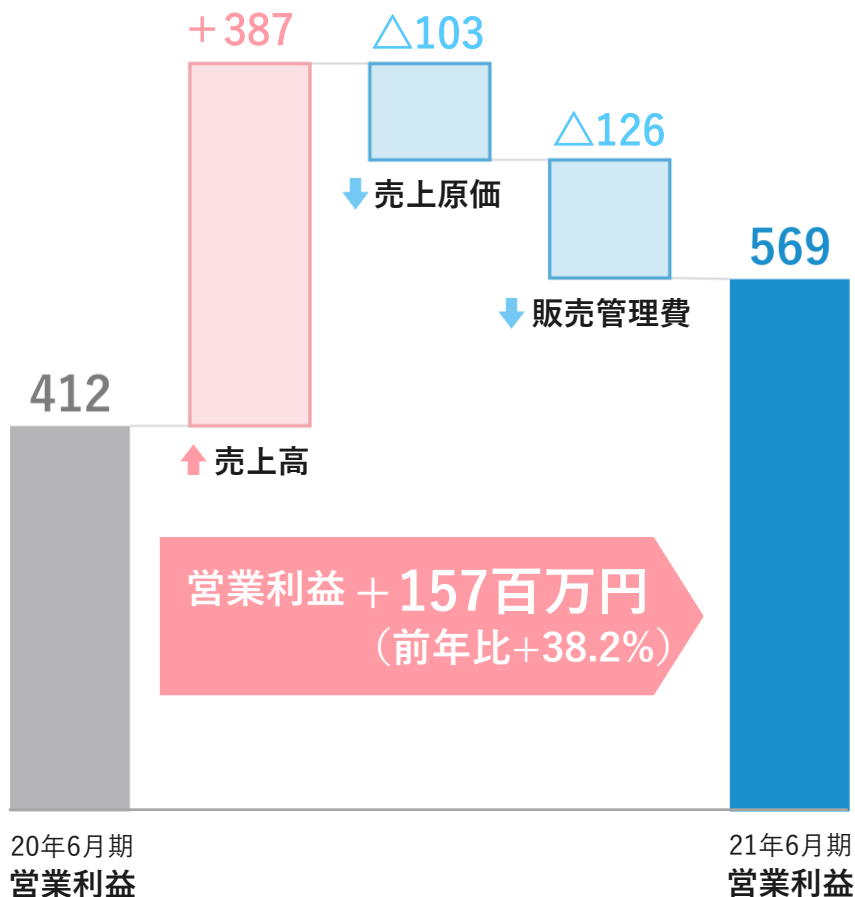
2021年6月期 通期 損益計算書

CLOMO事業の売上高は2,015百万円(前年比 26.4%増)、営業利益率は28.1%(前年比 3.0ポイント増)

(単位：百万円)	20年6月期 通期 (構成比)	21年6月期 通期 (構成比)	増減率
売上高	1,641 (100.0%)	2,029 (100.0%)	+ 23.6%
うちCLOMO事業	1,594 (97.2%)	2,015 (99.3%)	+ 26.4%
うちその他事業	46 (2.8%)	14 (0.7%)	△69.8%
売上原価	342 (20.9%)	446 (22.0%)	+ 30.2%
減価償却費	54 (3.3%)	129 (6.4%)	+ 138.3%
製造経費	190 (11.6%)	252 (12.4%)	+ 32.7%
その他	98 (6.0%)	64 (3.2%)	△34.4%
売上総利益	1,298 (79.1%)	1,582 (78.0%)	+ 21.9%
販売費及び一般管理費	886 (54.0%)	1,013 (49.9%)	+ 14.3%
人件費等	552 (33.7%)	668 (33.0%)	+ 21.0%
その他	333 (20.3%)	344 (17.0%)	+ 3.2%
営業利益	412 (25.1%)	569 (28.1%)	+ 38.2%
経常利益	401 (24.5%)	559 (27.6%)	+ 39.3%
法人税等	81 (5.0%)	139 (6.9%)	+ 71.8%
当期純利益	318 (19.4%)	420 (20.7%)	+ 32.1%

営業利益の増減要因

事業拡大に向けた積極的な投資を実施しつつ、売上高の堅調な増加により、営業利益は前年比157百万円の増加



↑ 売上高の増加 (+387)

- ・ CLOMO事業の拡大
- ・ その他事業(受託開発など)は縮小

↓ 売上原価の増加 (△103)

- ・ 品質/満足度向上のための製品開発投資
- ・ ソフトウェアのリリース時期の影響(20年6月期第4四半期に集中)による減価償却費の増加
- ・ 1デバイス当たりのプラットフォーム運用コストは前年比30%減少

↓ 販売管理費の増加 (△126)

- ・ 営業/カスタマーサクセス部門を中心とする人材投資
- ・ 事業スケール拡大に向けた社内基盤整備のためのシステム関連投資

2021年6月期 通期 貸借対照表

現預金は2,306百万円(前年比 1,375百万円増)、自己資本比率は59.4%(前年比 6.7ポイント増)
上場時の調達資金の投資と並行して、今後の成長投資に備えた安定した財務基盤を構築

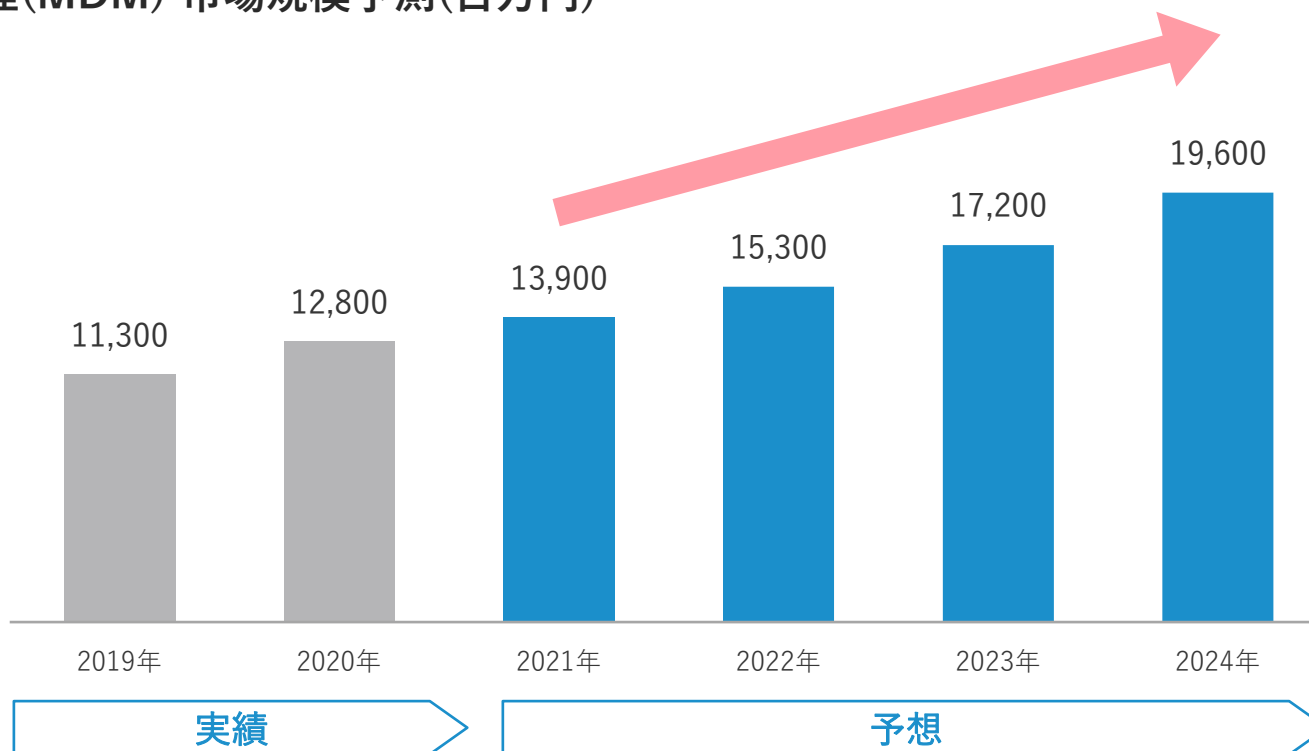
(単位：百万円)	20年6月期	21年6月期	増減
流動資産	1,091	2,560	+ 1,469
うち現金及び預金	930	2,306	+ 1,375
うち売掛金	114	196	+ 82
固定資産	244	270	+ 25
資産合計	1,336	2,830	+ 1,494
流動負債	618	1,049	+ 430
うち前受収益	358	547	+ 188
固定負債	13	100	+ 86
負債合計	631	1,149	+ 517
純資産合計	704	1,681	+ 976
負債純資産合計	1,336	2,830	+ 1,494

4. 今後の成長戦略

事業環境

モバイル管理市場(MDM)は2024年までに196億円規模まで拡大する見通し
今後管理端末の増加が見込まれるモバイルPC、業務専用端末分野でのシェア獲得を目指す

モバイル管理(MDM) 市場規模予測(百万円)



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／コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望」2020年度版

中長期的な目標

モバイル管理市場の継続的な成長という事業環境を踏まえ、
2024年6月期までにCLOMO事業の売上成長および高収益化に取り組む

売上高

国内MDM市場での
支配的シェア獲得に向け

每期**125%以上の**
継続成長

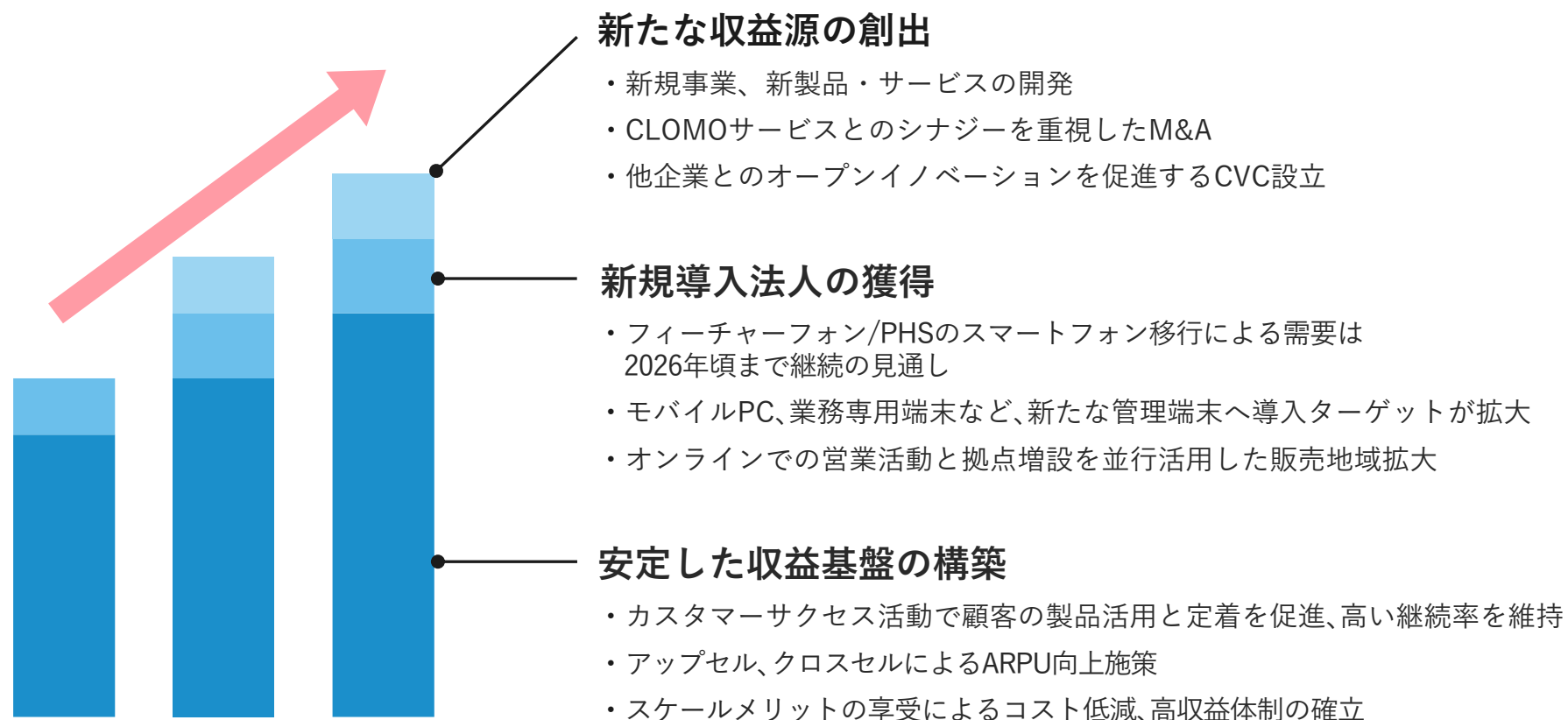
営業利益率

CLOMO事業における
高収益体制の確立

40%を目指す

中長期的な成長イメージ

サブスクリプション型収益モデルを活かしたCLOMOサービスの継続的な成長と、
新たな収益源の創出



※グラフは成長イメージです

5. 2022年6月期 業績の見通し

2022年6月期の経営戦略

国内MDM市場での支配的シェア獲得とCLOMO事業における高収益体制の確立に向け、中長期でのCLOMOサービスのさらなる売上成長・事業拡大のための積極的な投資を継続

■ 営業拠点の増設によるNTTドコモとの協業加速

東京・大阪に続く新たな営業拠点の増設により、NTTドコモを中心とした販売パートナーの協業を加速させ、テレワーク等で浸透が進む地方のMDM需要を着実に獲得。

■ 中長期での事業拡大に向けた製品開発への投資

モバイルPC・業務専用端末など、製品機能強化に向けたエンジニア人員(開発パートナーを含む)の増強を進めるとともに、CLOMO製品のモダナイゼーション(設計の近代化による効率化等)を推進。

■ トップメーカーとしての地位確立に向けたブランディング活動等の展開

国内MDM市場(自社ブランド)10年連続シェアNo.1のトップメーカーとしての地位確立に向け、認知度アップのための広告宣伝投資を開始。

■ 効率的な事業運営推進のための社内業務のシステム化

更なる事業拡大に伴う社内業務の増加を防ぎ、効率的な事業運営を推進するためのシステム開発への投資を継続して実施。

■ オープンイノベーションによる企業価値向上に向けたM&A・CVC

CLOMOサービスとのシナジーを重視したM&Aの候補先検討や、CVC事業の開始。

2022年6月期 業績見通し

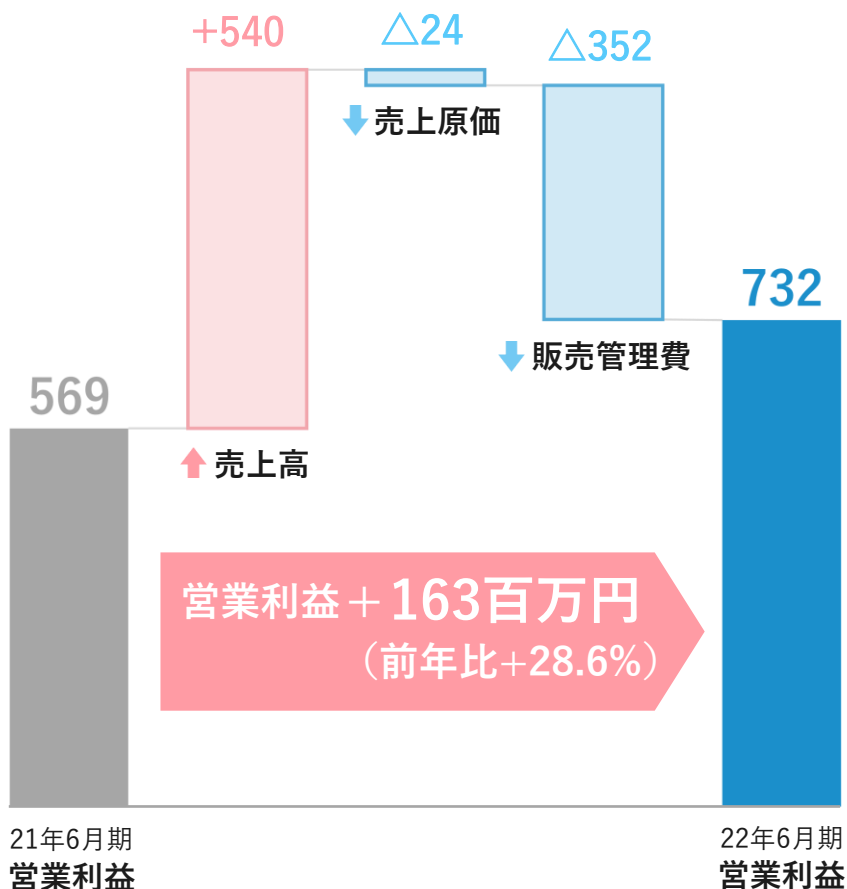
売上原価率は18.3%(前年比 3.7ポイント減)、営業利益率は28.5%(前年比 0.4ポイント増)

(単位：百万円)	21年6月期実績 (構成比)	22年6月期予想 (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	2,029 (100.0%)	2,569 (100.0%)	+ 540 (+ 26.6%)
うちCLOMO事業	2,015 (99.3%)	2,550 (99.3%)	+ 535 (+ 26.6%)
うちその他事業	14 (0.7%)	18 (0.7%)	+4 (+ 33.0%)
売上原価	446 (22.0%)	470 (18.3%)	+ 24 (+ 5.4%)
減価償却費	129 (6.4%)	104 (4.1%)	△24 (△19.0%)
製造経費	252 (12.4%)	298 (11.6%)	+ 45 (+ 18.1%)
その他	64 (3.2%)	67 (2.6%)	+ 2 (+ 4.5%)
売上総利益	1,582 (78.0%)	2,098 (81.7%)	+ 516 (+ 32.6%)
販売費及び一般管理費	1,013 (49.9%)	1,366 (53.2%)	+ 352 (+ 34.8%)
人件費等	686 (33.8%)	858 (33.4%)	+ 171 (+ 25.0%)
その他	326 (16.1%)	507 (19.8%)	+ 181 (+ 55.4%)
営業利益	569 (28.1%)	732 (28.5%)	+ 163 (+ 28.6%)
経常利益	559 (27.6%)	734 (28.6%)	+ 174 (+ 31.1%)
法人税等	139 (6.9%)	264 (10.3%)	+ 125 (+ 89.6%)
当期純利益	420 (20.7%)	469 (18.3%)	+ 49 (+ 11.7%)

※2022年6月期より販売費および一般管理費の「人件費等」「その他」の集計区分を見直しており、2021年6月期実績については変更後の集計区分にて表示しております。
この変更により、2021年6月期の販売費および一般管理費の内、人件費等は686百万円、その他は326百万円となりました。

営業利益の見通し

事業拡大及び新規事業開発に向けた積極的な投資を継続、
売上高も引き続き堅調に増加することで、営業利益は今期比163百万円の増加



↑ 売上高の増加 (+540)

- ・ CLOMO事業の拡大

↓ 売上原価の増加 (△24)

- ・ 品質/満足度向上のための製品開発投資
- ・ ソフトウェアのリリース時期の影響
(20年6月期第4四半期に集中)による減価償却費の減少

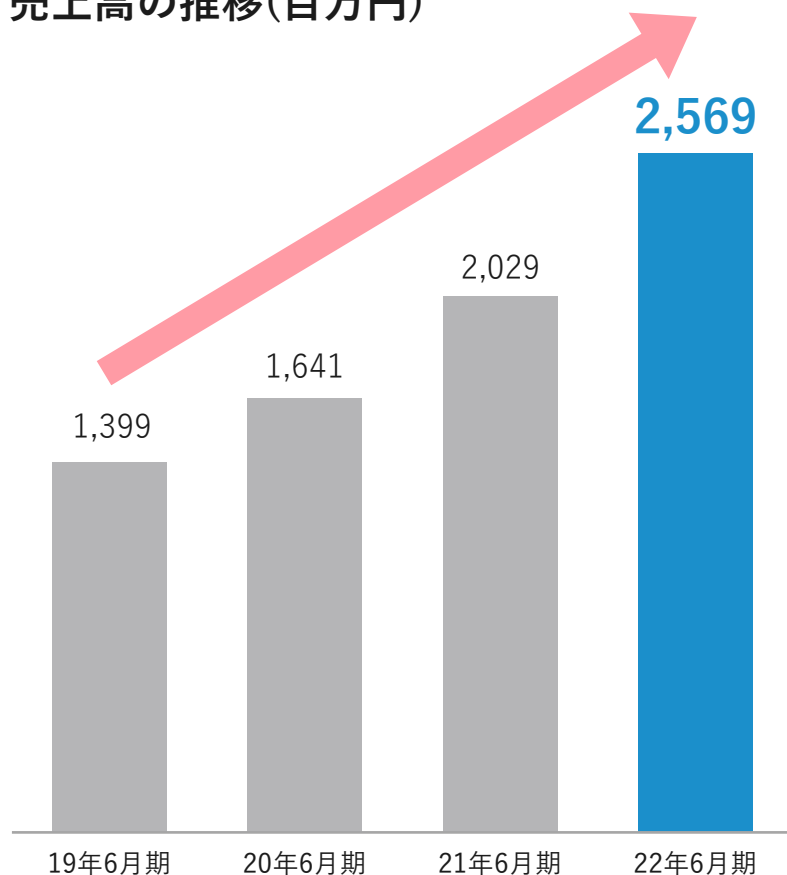
↓ 販売管理費の増加 (△352)

- ・ 認知度アップのための広告宣伝投資
 - ・ 新規事業開発に向けた投資
 - ・ M&A、CVC関連費用
- 22年6月期より
本格投資

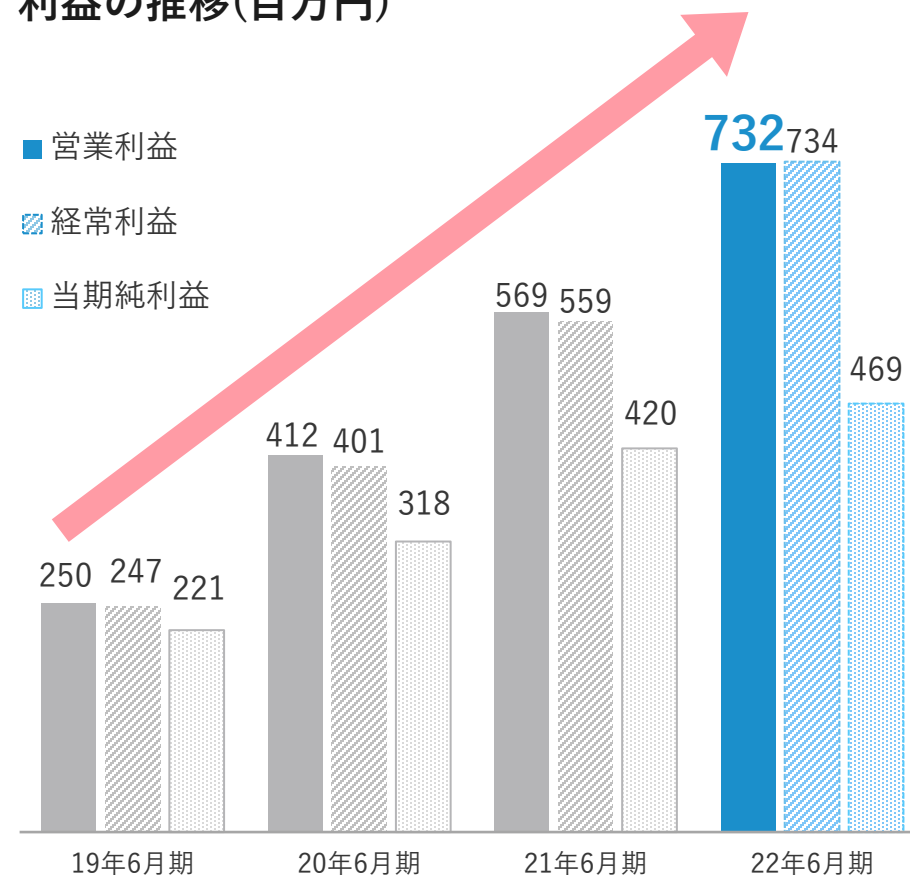
2022年6月期 業績見通し

売上高は2,569百万円(CAGR 22.5%)、営業利益は732百万円(CAGR 42.9%)

売上高の推移(百万円)



利益の推移(百万円)



6. 参考資料

会社紹介

会社名	株式会社アイキューブドシステムズ
所在地	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
資本金	3億7,850万4,500円(2021年6月30日現在)
設立	2001年9月
代表者	代表取締役社長 CEO 佐々木 勉
主な事業内容	クラウド型 法人向けモバイルデバイス管理サービスの開発・販売 ビジネス用アプリの開発・販売
パートナー	Amazon Web Services LLC / AWS Advanced Technology Partner Apple Japan / Apple Consultants Network グーグル合同会社 / Google Enterprise Partner Microsoft / Microsoft Partner Network Gold Cloud Platform & Silver Cloud Productivity

ミッション・ビジョン

ミッション ITをもっと身近に

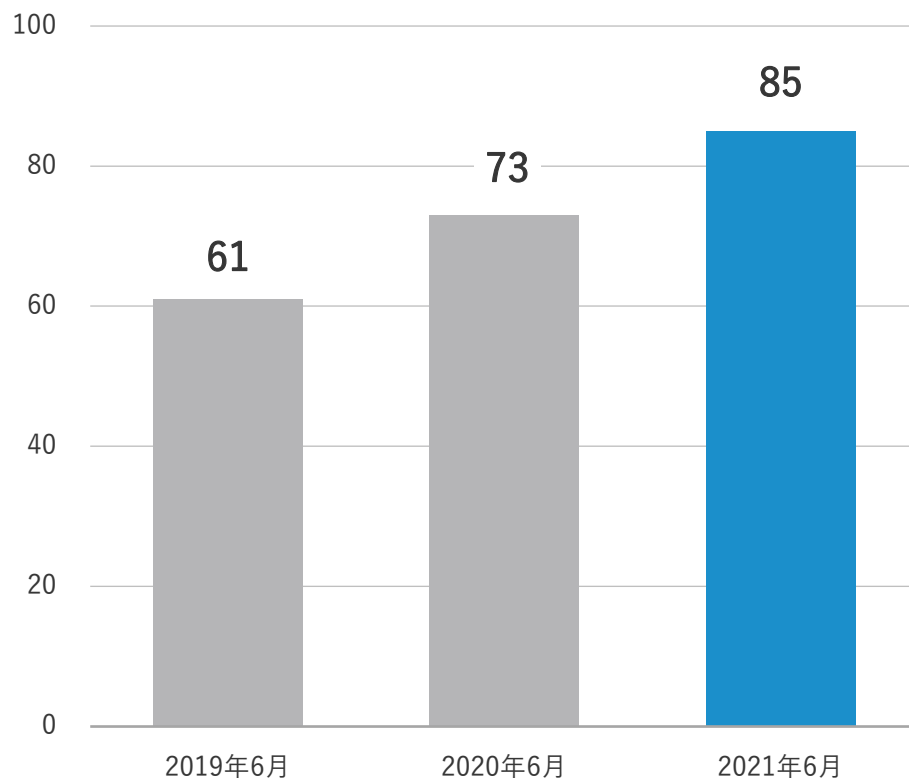
「イノベーションを3乗する」という思いからスタートしたアイキューブドシステムズは、イノベーションの連鎖を生み出すサービスの創造に挑戦し続けます。私たちの創り出すサービスによって、それぞれの企業活動に革新をもたらし人々をより豊かな生活へ導き、ITがもっと身近な存在となることを目指します。

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。

従業員数の推移

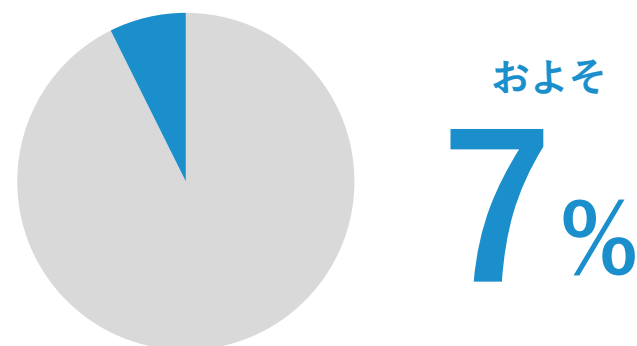
従業員数(名)



男女比率



外国籍の社員比率



※2021年6月30日時点の情報になります。

※2021年6月30日時点の男女比率は、男性 67.1% : 女性 32.9%です。

株主構成

① 株式数等

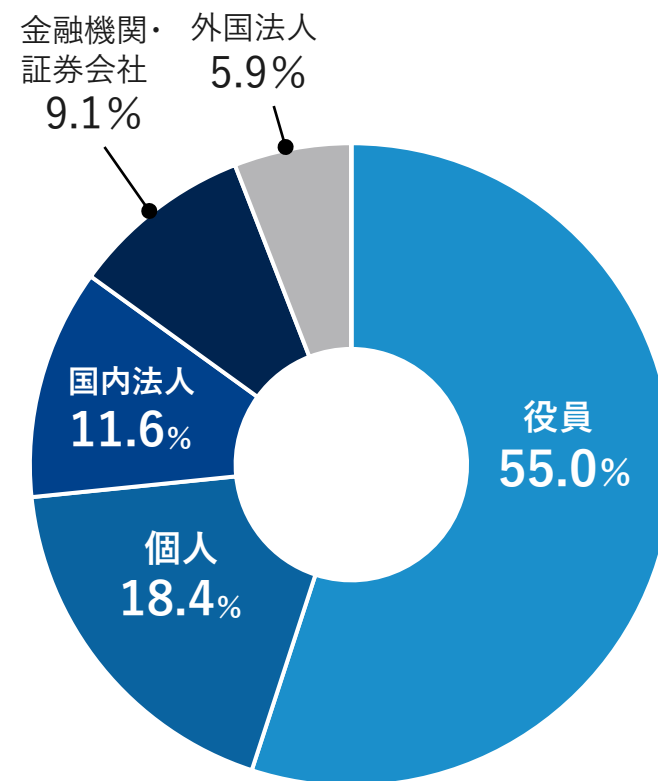
発行済株式数	5,238,350株
株主数(議決権あり)	1,539名

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	2,711,330株	51.8%
2	ジャフコSV4共有投資事業有限責任組合	493,170株	9.4%
3	畑中 洋亮	403,730株	7.7%
4	野村證券株式会社	245,900株	4.7%
5	NOMURA PB NOMINEES	136,700株	2.6%
6	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG	125,373株	2.4%
7	平 強	88,000株	1.7%
8	株式会社SBIネオトレード証券	75,900株	1.4%
9	大野 尚	60,000株	1.1%
10	ビッグ・フィールド・マネージメント株式会社	48,600株	1.1%

※2021年6月30日時点の情報になります。

② 属性別株主構成



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。