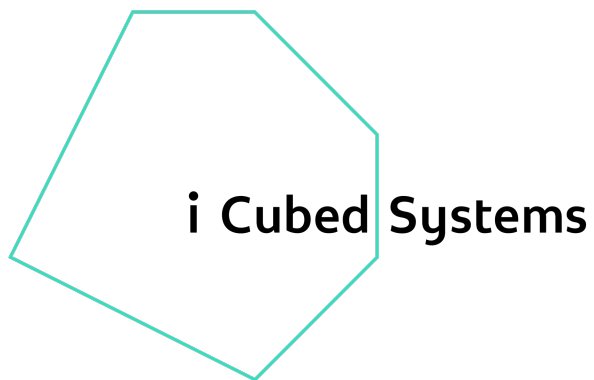




2026年6月期 通期 決算説明資料

2026年8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 業績報告	P 17
5. 市場環境及び成長戦略	P 26
6. 2027年6月期 業績の見通し	P 32
7. 参考資料	P 36

1. サマリー

2026年6月期 通期サマリー

OEM経由での新規顧客獲得が進んだことにより、CLOMO事業の売上高は計画通り拡大
事業拡大に向けた成長投資を継続しつつも、営業利益は過去最高益を更新

連結売上高

4,440百万円

前年同期比 +18.4% ↑

連結営業利益

1,170百万円

前年同期比 +29.3% ↑

親会社株主に帰属する当期純利益

730百万円

前年同期比 +30.7% ↑

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

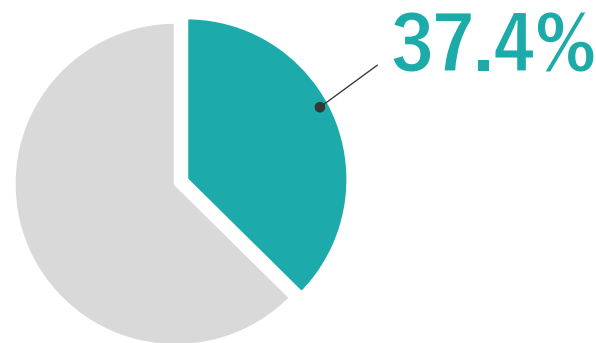
● 業務専用端末

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

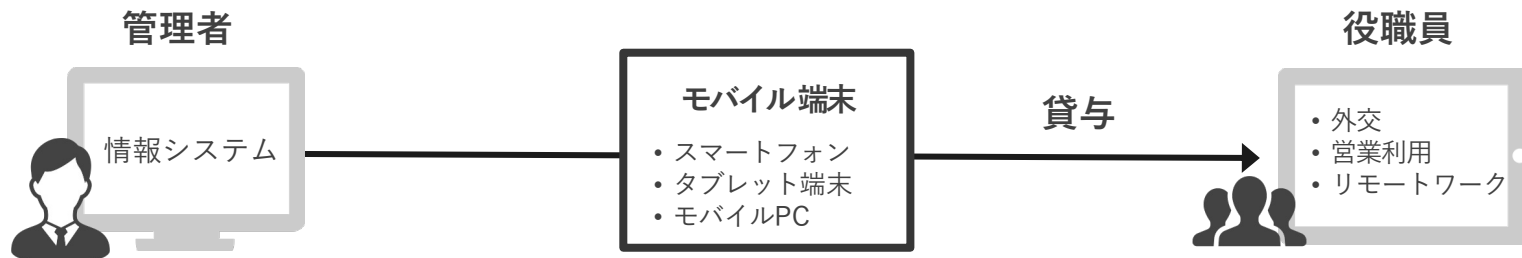
「従業員によるデータ、情報機器の紛失・盗難」
を3社に1社以上が経験



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%

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 「情報漏洩対策」
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

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

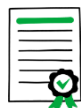
セキュリティ対策

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

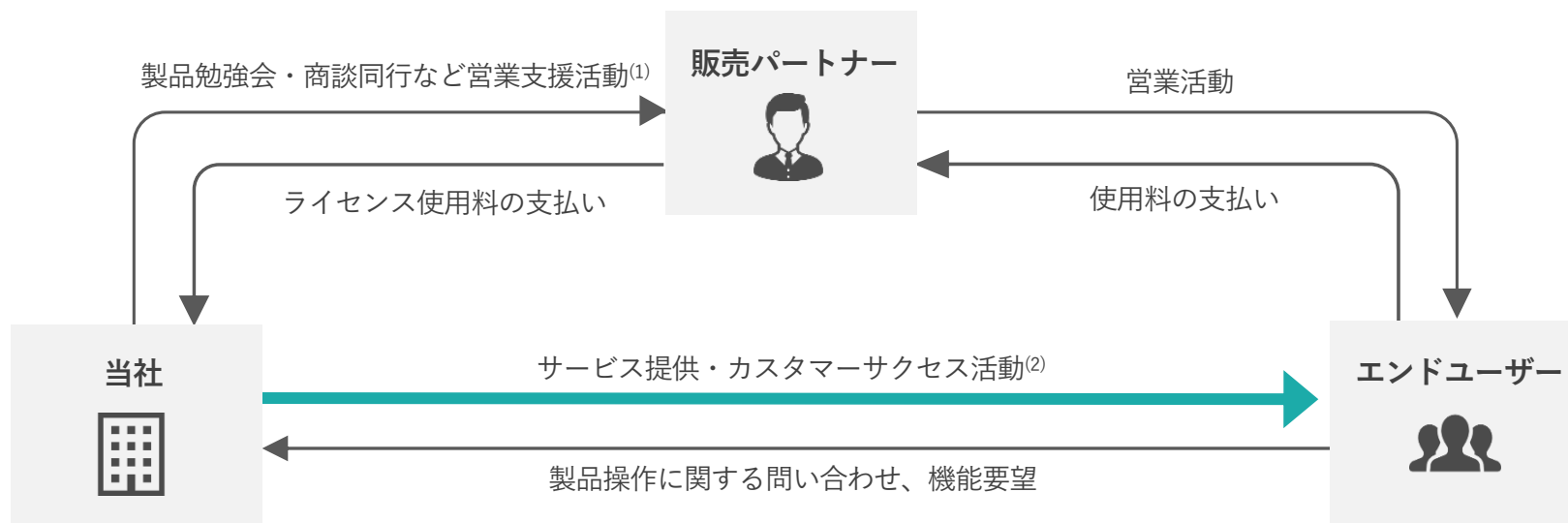
リモートオペレーション サービス



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



3. 事業ハイライト

CLOMO事業 進捗サマリー

売上高（顧客基盤×ARPU）の最大化に向けて、成長戦略に沿った取り組みを推進
エンドポイント管理への事業領域拡大を目指し、PC向けの新機能・オプションサービスを拡充

FY26 成長戦略	FY26の取り組み
顧客基盤の拡大	OEMを通じた新規顧客の獲得、及びサービス認知度向上に向けたマーケティングを促進 2026年3月の旧サービス提供終了⁽¹⁾に伴う駆け込み需要により、導入法人数は1年間で2,121社増 - イベント出展を中心にマーケティング活動を拡大し、医療・公共分野でシェアNo.1を獲得⁽²⁾
ARPUの向上	クロスセルの活性化を図るべく、新たに2つのオプションサービスの提供を開始 - CLOMO アドバンスドワイプ secured by TRUST DELETE（Windows PC向け情報漏洩対策サービス） - Trend Vision One Mobile Security（モバイル端末向けセキュリティサービス）
サービス価値の向上	PC資産管理市場進出に向けたWindows PC向けの機能・サービス強化 - 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ドコモグループ様が提供する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提供を開始したことで、旧サービスからの契約移行が進められてきました。なお、同社では2026年3月に旧サービスの提供を終了されております。
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。

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：

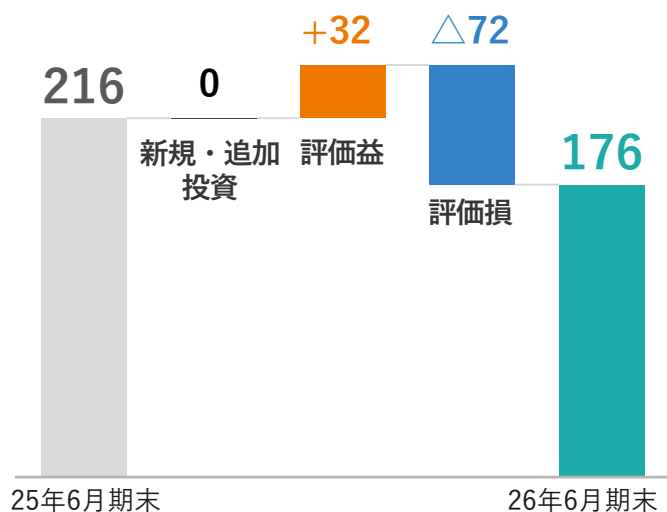
1.出典: デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション/コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望(<https://mic-r.co.jp/mr/00755/>)」2011～2013年度出荷金額、「MDM自社ブランド市場(ミックITレポート12月号: <https://mic-r.co.jp/micit/2025/>)」2014～2024年度出荷金額・2025年度出荷金額予測

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て、有望なスタートアップへの投資を推進
新規投資により累計投資先は10社に達し、投資先から初のIPOが誕生

営業投資有価証券⁽¹⁾の増減内訳

(百万円)



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。

2026年6月期の投資活動の状況

● 新規投資：株式会社favy

(連結決算への取込みは27年6月期の予定)



飲食店向けRaaS（Restaurant as a Service）を展開し、モバイルオーダー等のDXソリューションを提供。商業施設内のシェア型フードホールの企画・店舗設計・運営も自社で手掛け、店舗で利用する業務用端末の管理にCLOMO MDMを導入する等の事業シナジーも視野

● IPO実績：リーフラス株式会社



子ども向けスポーツスクールの運営を主力に、部活動支援や放課後等デイサービス等を展開。2025年10月に米国Nasdaq Capital Marketへ上場し、調達資金を成長投資に充てるとともに、世界市場への事業展開を加速。アイキューブドベンチャーズ初のIPO事例となり、評価益32百万円を計上

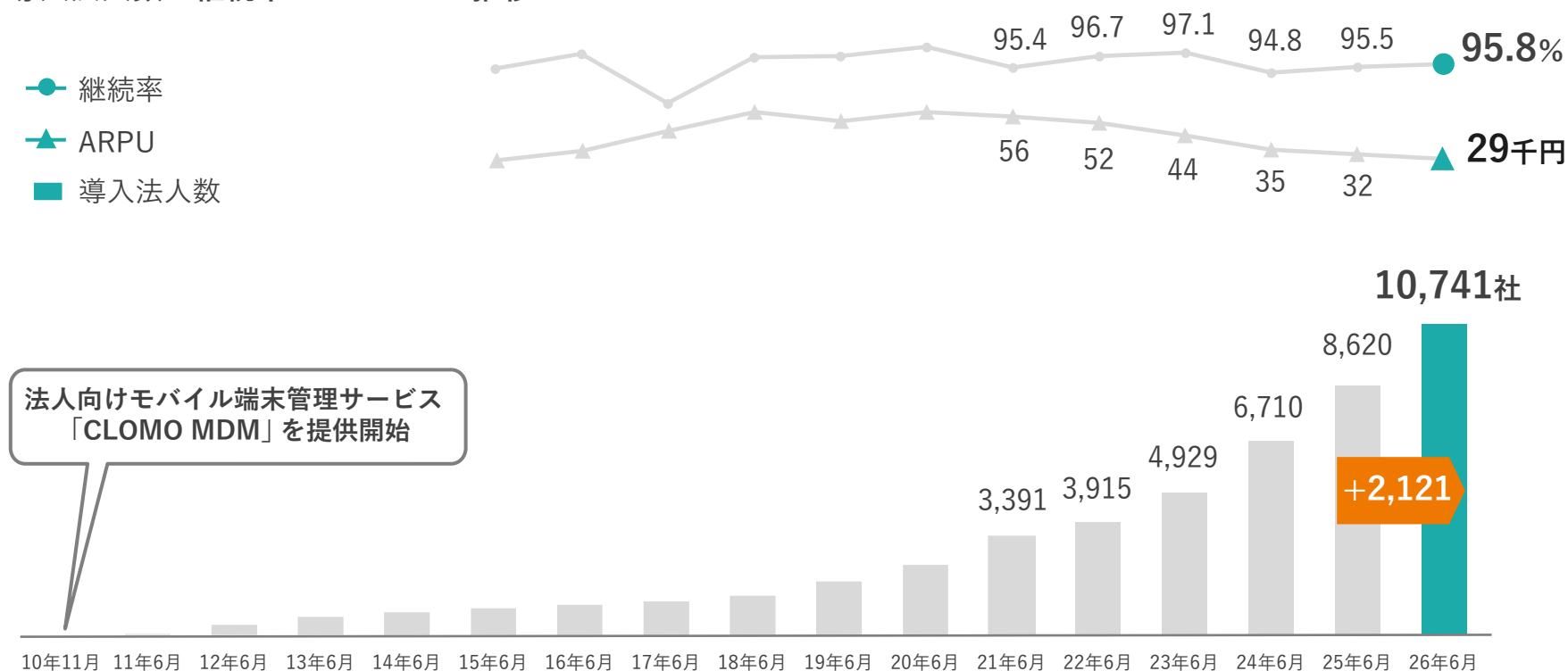
4. 2026年6月期 通期 業績報告

－ 単体 －

導入法人数・継続率・ARPU

OEM経由の需要拡大⁽¹⁾により、導入法人数は1万社を突破し、年間純増社数は過去最多を更新
顧客基盤が拡大する局面においても手厚い顧客サポートの提供に努め、継続率⁽²⁾は高い水準を維持

導入法人数・継続率・ARPU⁽³⁾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：

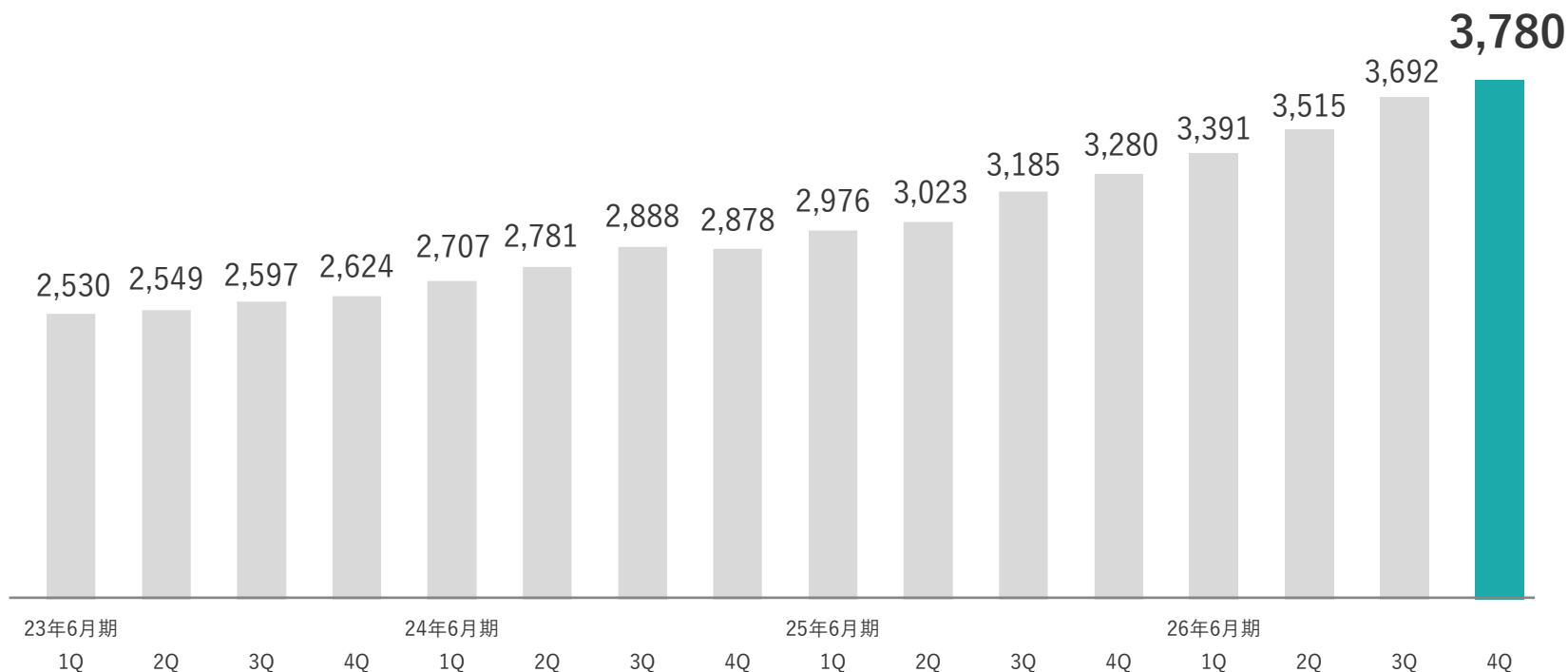
1. NTTドコモグループ様が提供するMDMサービス（以下、旧サービス）のリニューアルに伴い、当社がOEM提供する「あんしんマネージャーNEXT」への契約移行が進んでおります。なお、同社では旧サービスの提供を2026年3月に終了しております。
2. Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各月時点におけるARRの1/12を、当月末時点の導入法人数で除して算出。
3. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出。

ARR

ARR⁽¹⁾は、OEM経由の新規顧客獲得に加え、既存顧客におけるモバイル端末活用の拡大に伴う追加ライセンスの導入が寄与し、前年同期比+15.2%と安定的に成長

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。

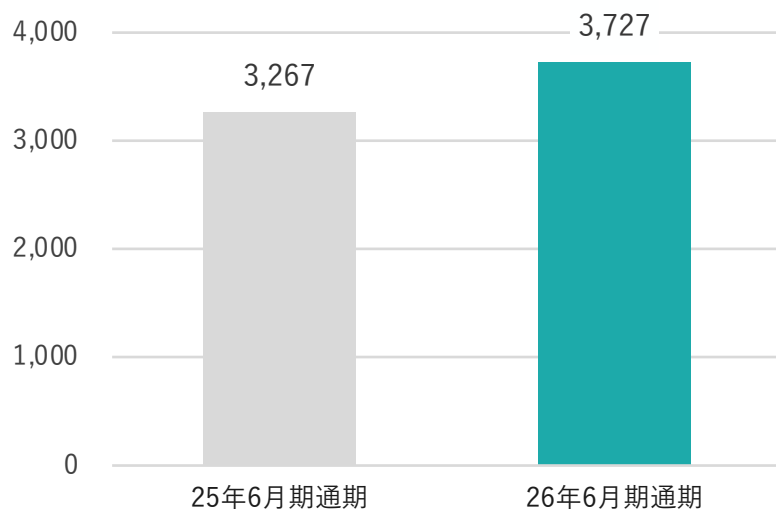
2026年6月期 通期 単体 売上高・営業利益

事業KPIの安定的な推移を背景に、売上高は前年同期比 +14.1%の増加

営業利益は前年同期比 +23.3%の増加となり、親会社単体の営業利益率は31.1%と収益性が向上

売上高

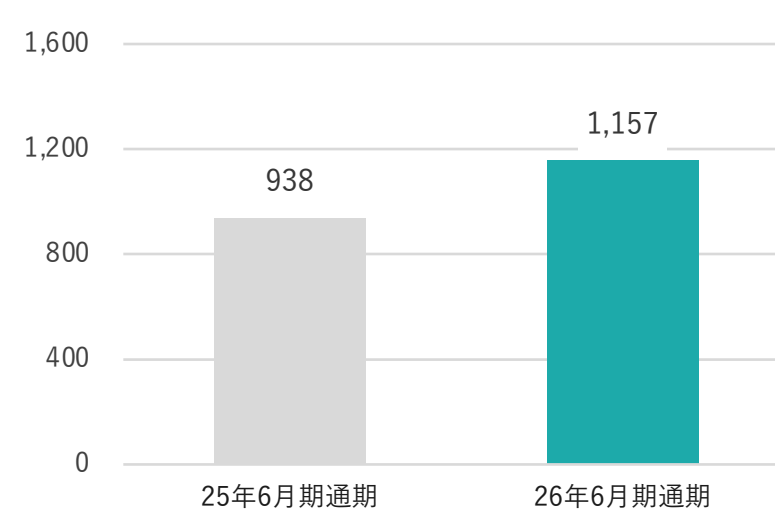
(百万円)



25年6月期通期	26年6月期通期	前年同期比
3,267百万円	3,727百万円	+14.1% (+460百万円)

営業利益

(百万円)



25年6月期通期	26年6月期通期	前年同期比
938百万円	1,157百万円	+23.3% (+219百万円)

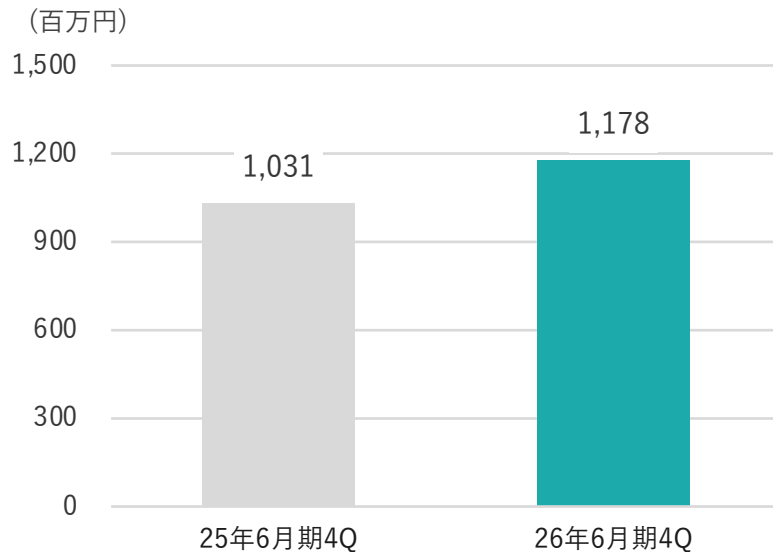
4. 2026年6月期 通期 業績報告

— 連結 —

2026年6月期 第4四半期 連結売上高・営業利益

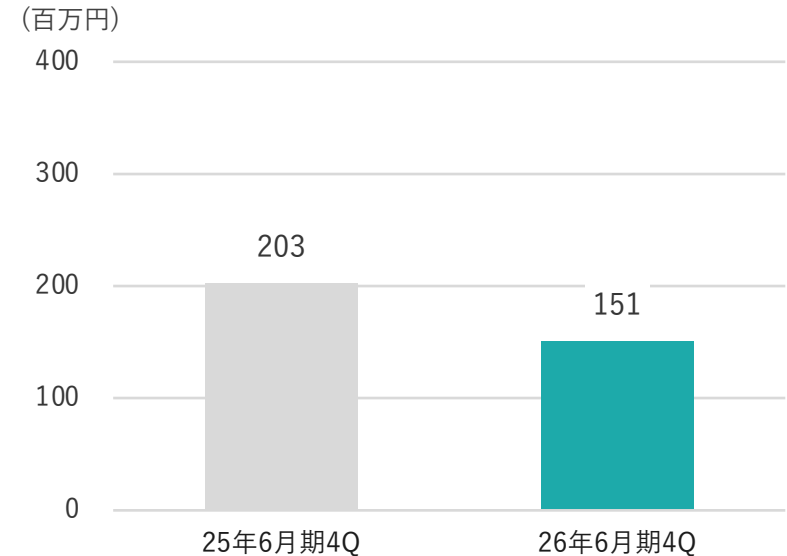
CLOMOサービスの販売拡大に加え、OEM経由の顧客獲得が進み、売上高は前年同期比14.3%増加
将来の成長に向けた人材採用や広告宣伝等の投資が第4四半期に集中し、営業利益は一時的に減少

売上高



25年6月期4Q	26年6月期4Q	前年同期比
1,031百万円	1,178百万円	+14.3% (+147百万円)

営業利益



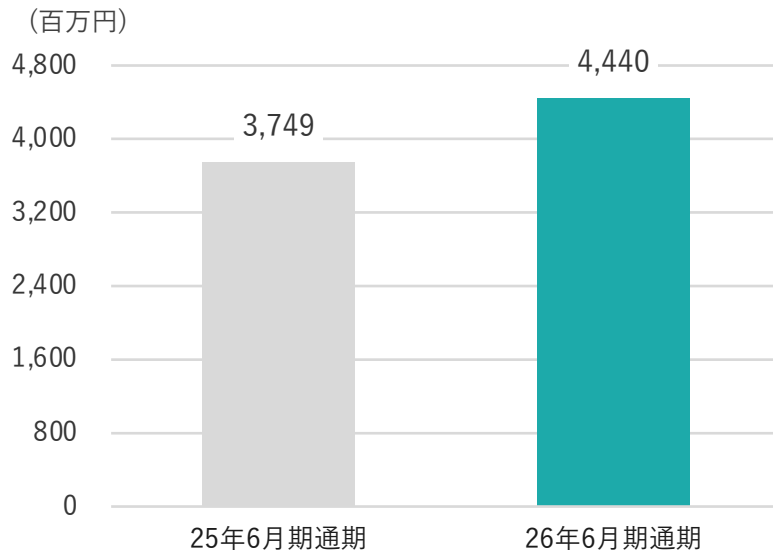
25年6月期4Q	26年6月期4Q	前年同期比
203百万円	151百万円	△25.2% (△51百万円)

2026年6月期 通期 連結売上高・営業利益

CLOMO事業の拡大を背景に、売上高・営業利益ともに前期を上回り、着実な成長を実現

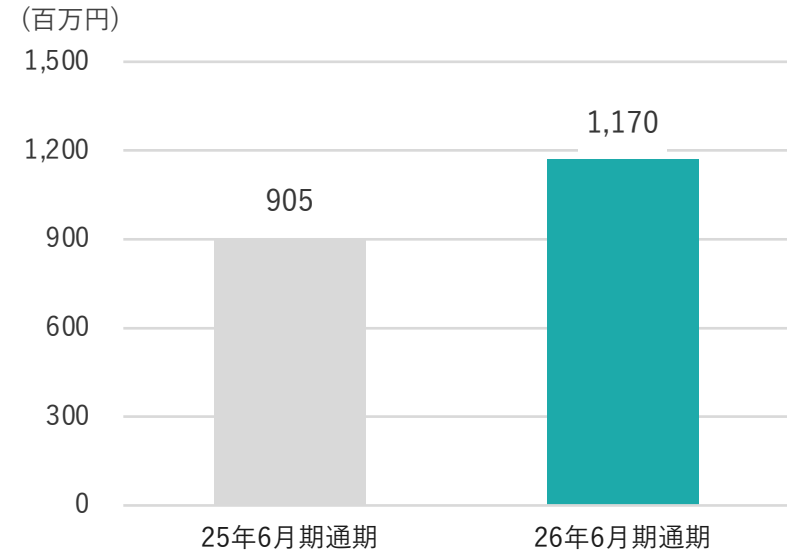
営業利益は計画を上回ったが、売上高は投資事業の売上計上時期の影響により僅かに計画を下回る結果

売上高



25年6月期通期	26年6月期通期	前年同期比
3,749百万円	4,440百万円	+18.4% (+690百万円)

営業利益



25年6月期通期	26年6月期通期	前年同期比
905百万円	1,170百万円	+29.3% (+265百万円)

2026年6月期 第4四半期 連結損益計算書

売上成長に加え、ソフトウェアリリースの時期の影響により売上総利益が増加
一方、人材採用や広告宣伝等の成長投資を第4四半期に集中したことで、販管費が一時的に増加

(単位：百万円)	25年6月期4Q (構成比)	26年6月期4Q (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	1,031 (100.0%)	1,178 (100.0%)	+147 (+14.3%)
売上原価	271 (26.4%)	287 (24.4%)	+15 (+5.7%)
減価償却費	76 (7.4%)	40 (3.4%)	△36 (△47.4%)
製造経費	137 (13.3%)	108 (9.2%)	△28 (△20.5%)
その他	57 (5.6%)	137 (11.7%)	+79 (+137.8%)
売上総利益	759 (73.6%)	891 (75.6%)	+131 (+17.3%)
販売費及び一般管理費	556 (53.9%)	739 (62.7%)	+182 (+32.9%)
人件費等	280 (27.2%)	392 (33.3%)	+111 (+39.9%)
その他	275 (26.7%)	346 (29.4%)	+71 (+25.8%)
営業利益	203 (19.7%)	151 (12.9%)	△51 (△25.2%)
経常利益	188 (18.3%)	143 (12.2%)	△45 (△24.1%)
親会社株主に帰属する通期純利益	116 (11.3%)	72 (6.2%)	△43 (△37.5%)

2026年6月期 通期累計 連結損益計算書

売上高の拡大を背景に、営業利益は前期比 +29.3%増加

将来の成長に向けた人材採用や広告宣伝等の投資を進めながら、高い利益水準を維持

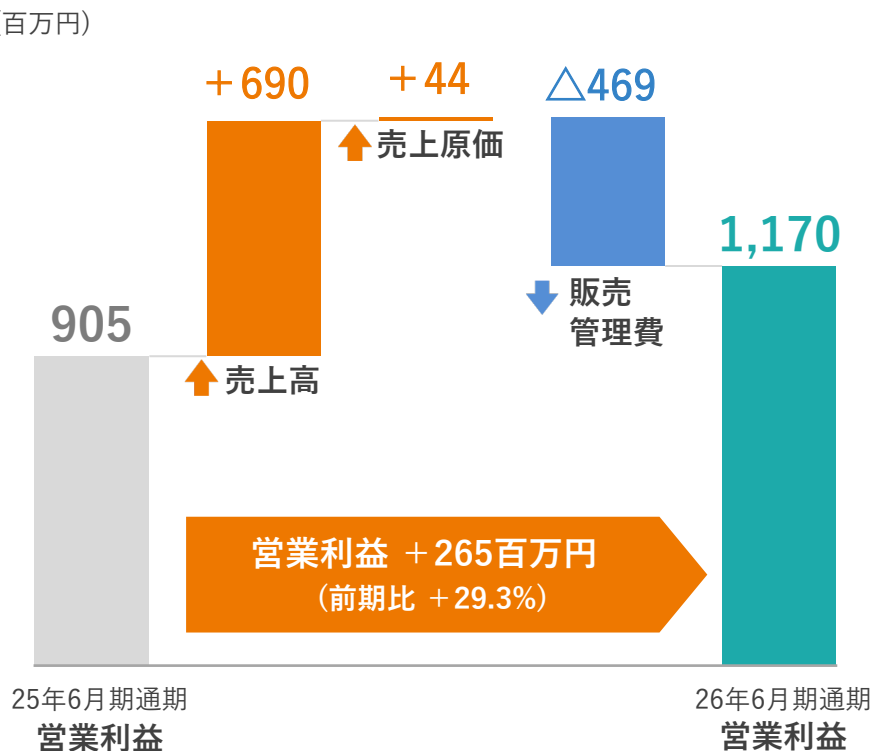
(単位：百万円)	25年6月期通期 (構成比)	26年6月期通期 (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	3,749 (100.0%)	4,440 (100.0%)	+690 (+18.4%)
売上原価	1,052 (28.1%)	1,008 (22.7%)	△44 (△4.2%)
減価償却費	311 (8.3%)	187 (4.2%)	△124 (△39.9%)
製造経費	387 (10.3%)	380 (8.6%)	△7 (△1.9%)
その他	353 (9.4%)	441 (9.9%)	+88 (+25.0%)
売上総利益	2,697 (71.9%)	3,432 (77.3%)	+734 (+27.2%)
販売費及び一般管理費	1,792 (47.8%)	2,261 (50.9%)	+469 (+26.2%)
人件費等	1,052 (28.1%)	1,285 (28.9%)	+232 (+22.1%)
その他	740 (19.7%)	976 (22.0%)	+236 (+32.0%)
営業利益	905 (24.1%)	1,170 (26.4%)	+265 (+29.3%)
経常利益	877 (23.4%)	1,155 (26.0%)	+277 (+31.7%)
親会社株主に帰属する通期純利益	558 (14.9%)	730 (16.4%)	+171 (+30.7%)

連結営業利益の増減要因

CLOMO事業の着実な成長により売上が拡大

将来の成長に向けた積極的な投資を進めながらも、営業利益は前期比 +29.3%増加

(百万円)



↑ 売上高の増加 (+690)

- ・ OEM経由の顧客獲得及び子会社業績の寄与により、CLOMO事業が拡大
- ・ 投資事業は前期比で減少（前期は120百万円）

↑ 売上原価の減少 (+44)

- ・ ソフトウェアのリリース時期の影響により、減価償却費が前期比で減少

↓ 販売費及び一般管理費の増加 (△469)

- ・ M&Aや積極的な人材投資により、人件費及び採用関連費用が増加
- ・ CLOMO事業拡大に向けた広告宣伝活動を強化
- ・ 子会社の連結により、のれん償却費が増加

2026年6月期 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58.6%

(単位：百万円)	25年6月期	26年6月期	増減
流動資産	2,982	3,721	+738
現金及び預金	2,225	2,925	+700
売掛金	418	497	+78
営業投資有価証券	216	176	△39
固定資産	1,456	1,465	+9
ソフトウェア	182	131	△50
ソフトウェア仮勘定	72	206	+134
資産合計	4,438	5,186	+748
流動負債	1,487	1,713	+225
契約負債	825	864	+38
固定負債	90	86	△3
負債合計	1,577	1,800	+222
純資産合計	2,860	3,386	+525

5. 市場環境及び成長戦略

CLOMO事業がターゲットとする市場

当社はモバイル端末管理を中心としたMDM市場をメインターゲットとしつつ、PCや業務専用端末を含むエンドポイント管理市場へと事業領域の拡大を進めており、市場全体の規模は698億円を見込む

市場の成長要因

- 中小規模の企業を中心としたMDM未導入層の開拓余地があることに加え、スマホやタブレットは3～4年サイクルで買い替えが行われるため、安定した需要が存在
- 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、管理対象端末が拡大
- 企業においてモバイル端末とPCを一元管理するニーズが高まっており、MDM市場とPC資産管理市場を統合したエンドポイント管理市場へとターゲットが拡大

2026年 エンドポイント管理市場⁽¹⁾

698億円

2026年 MDM市場

211億円

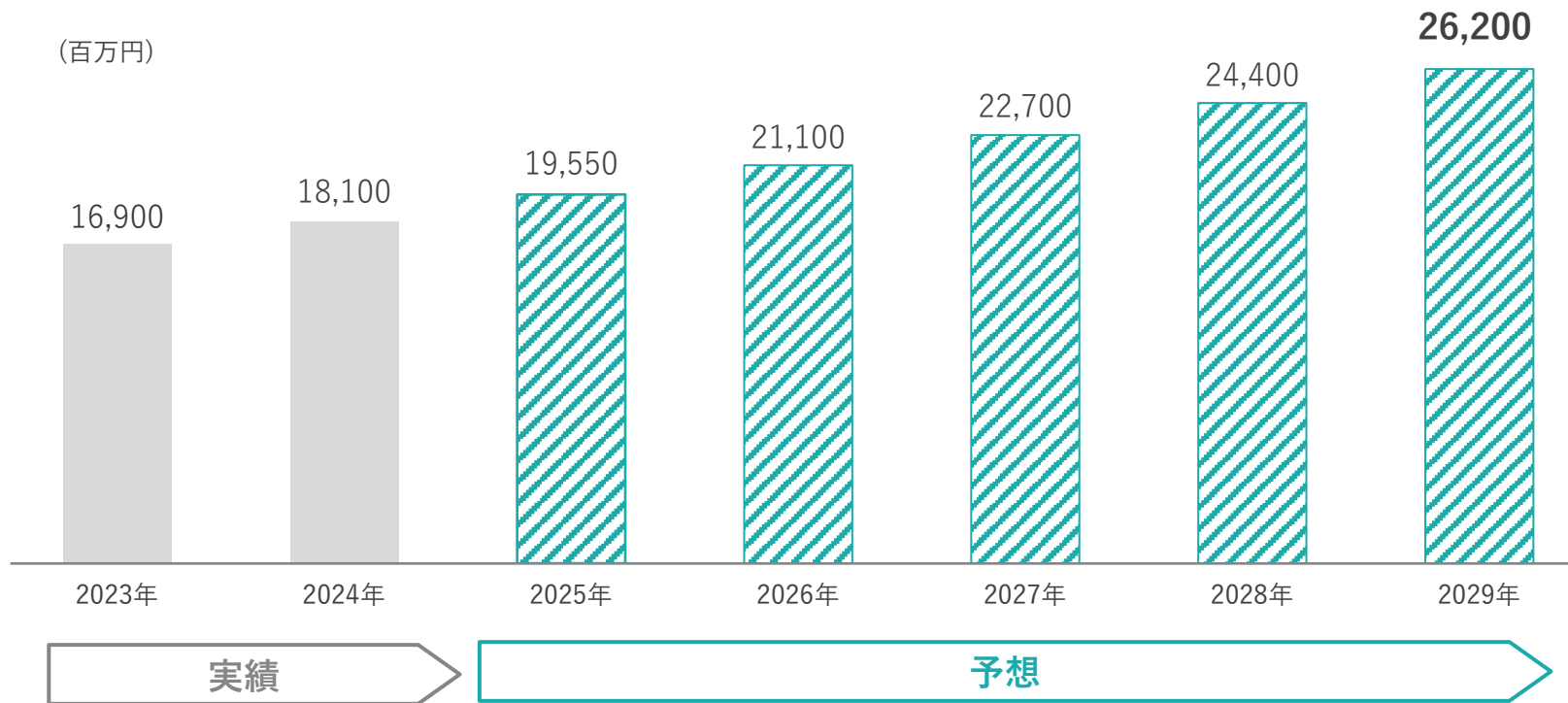
注：

1. MDM市場の2026年市場規模予想額及びPC資産管理市場の2026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

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

2029年までに **260億円規模** まで拡大する見通し

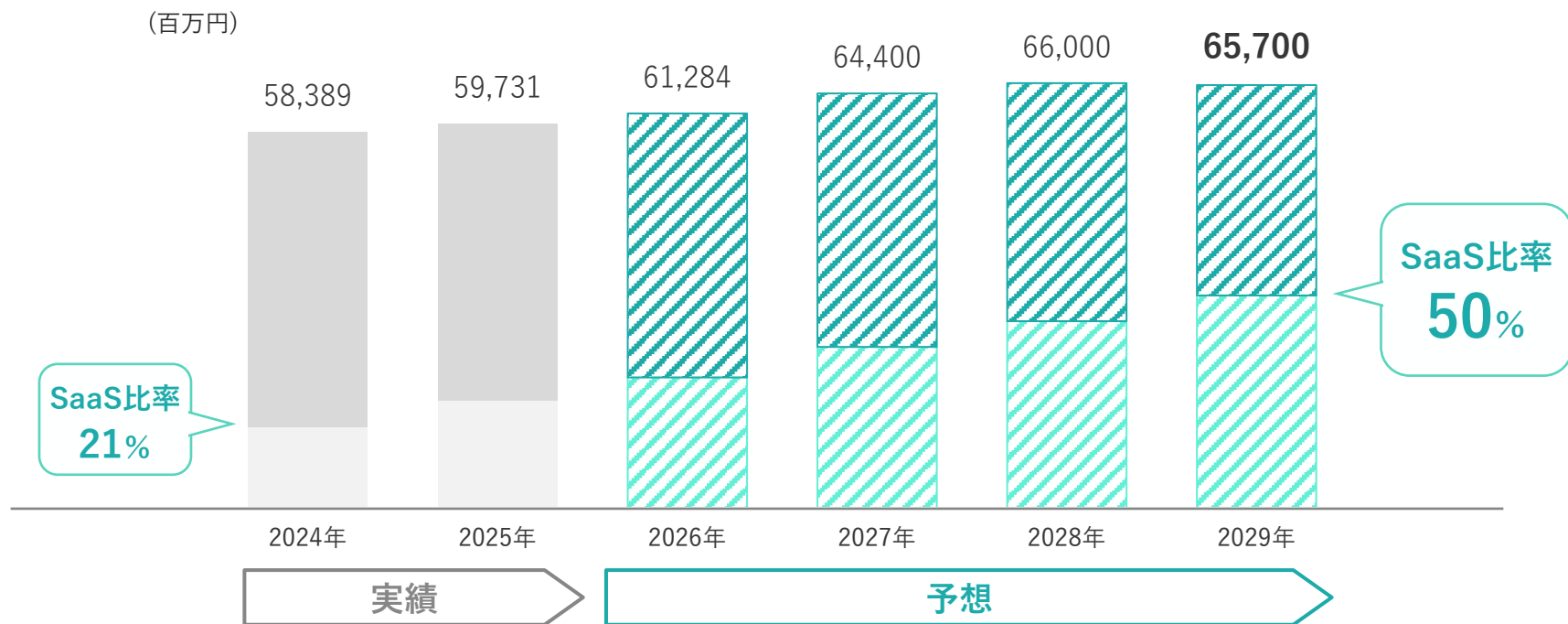


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2025年度版（<https://mic-r.co.jp/mr/03500/>）」。

PC資産管理・セキュリティ市場の市場規模予測

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

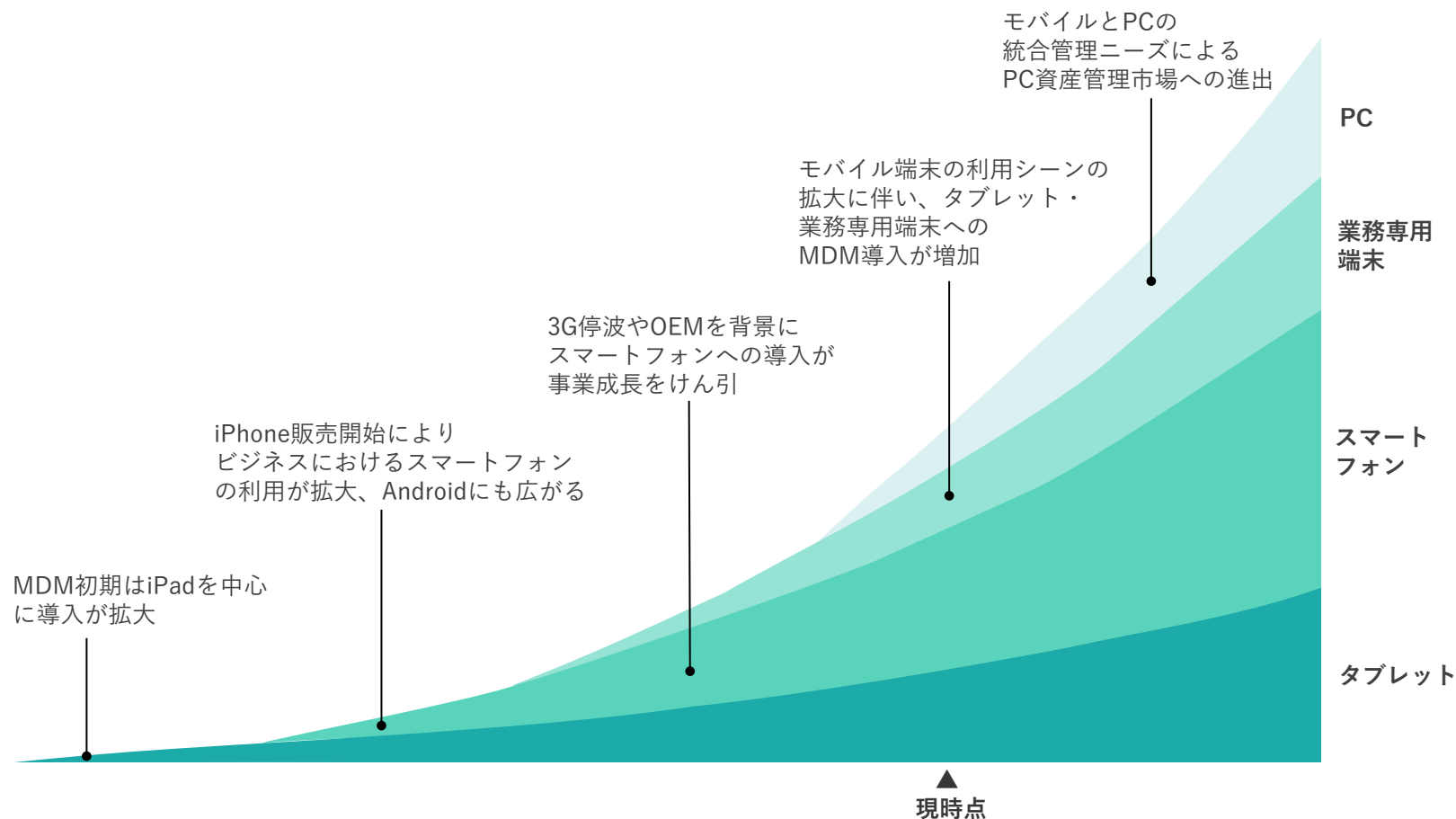
2029年までにSaaS比率は **50%** まで拡大する見通し



出所：株式会社テクノシステムリサーチ「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。

CLOMO事業の売上成長イメージ

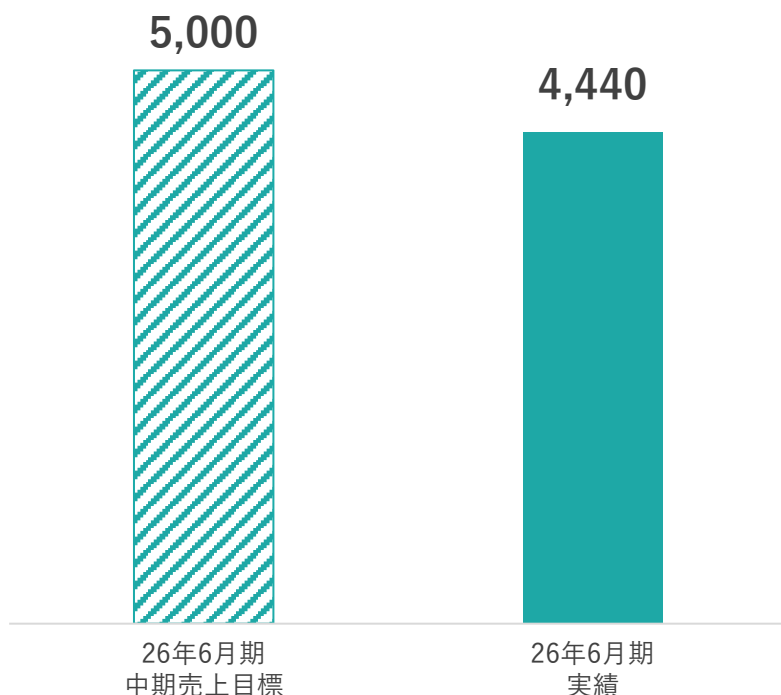
スマートフォンのビジネス利用拡大に伴い、当社事業はこれまで堅調に拡大
新たな管理対象端末へ市場が広がることでさらなる事業成長を見込む



中期売上目標に対する取り組み

既存事業は計画通り拡大したものの、周辺領域でのM&Aは慎重な投資判断を優先したため実行には至らず、中期売上目標50億円に対して実績は44億4千万円。次回の中長期目標は9月下旬⁽¹⁾に開示予定

中期売上目標及び実績



成長戦略への取り組み



既存事業の拡大

計画通り

OEM経由の顧客獲得が進み、CLOMO事業は計画通りに拡大



PC領域への進出

基盤構築

ワンビ社のM&Aを通じて、PC領域進出への足がかりを構築



周辺領域でのM&A

未実現

複数案件を検討したものの、企業価値向上の観点から慎重に判断し、実行には至らず

注：

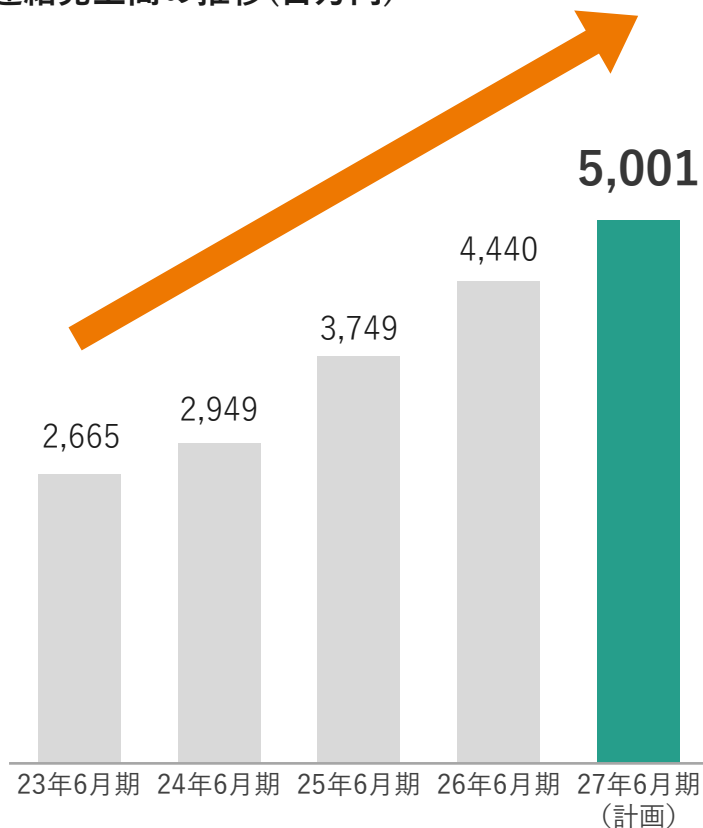
1. 2026年9月29日に開示予定の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」にて、次回の中長期目標を公表する予定としております。

6. 2027年6月期 業績の見通し

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(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

FY26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、市場成長に伴う新規顧客の獲得を推進

PC領域への 展開

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

クロスセル による ARPU拡大

運用代行・キッティング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

2027年6月期 連結業績見通し

CLOMO事業のさらなる拡大により、連結売上高50億円の達成を目指す
成長投資を継続しつつ、過去最高益を更新する計画

(単位：百万円)	26年6月期 通期	27年6月期 予想	増減額（増減率）
売上高	4,440	5,001	+561（+12.6%）
営業利益	1,170	1,291	+120（+10.3%）
経常利益	1,155	1,279	+123（+10.7%）
親会社株主に帰属する当期純利益	730	794	+64（+8.8%）

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実施
2027年6月期は中間配当20円、期末配当20円（年間配当は合計40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。

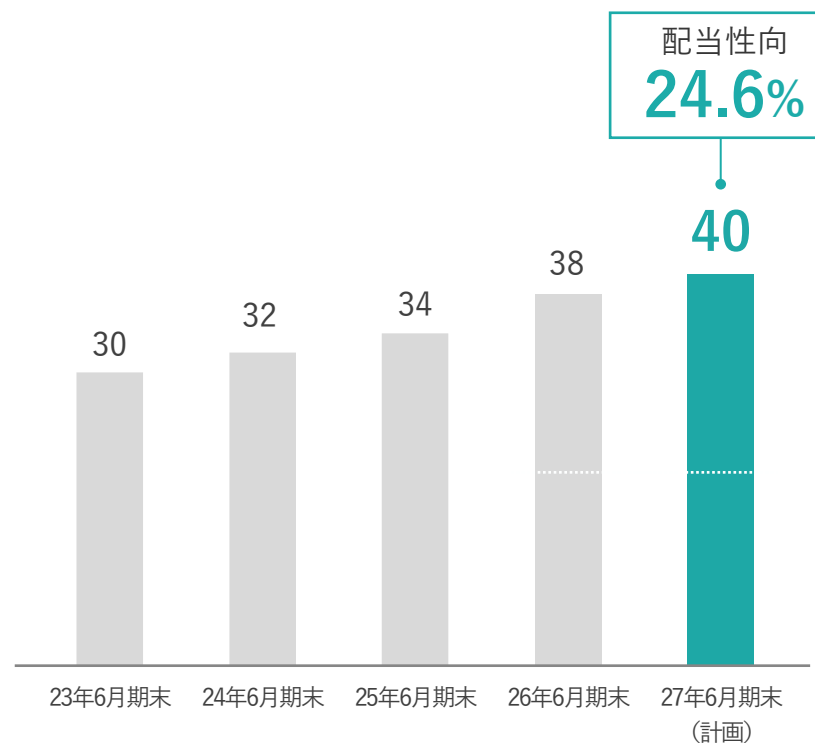
保有株式数	優待内容	実施時期
100株以上 300株未満	デジタルギフト 1,000円分	中間・期末 の年2回
300株以上	デジタルギフト 5,000円分	

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）



7. 参考資料

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	417,209,100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）

※2026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

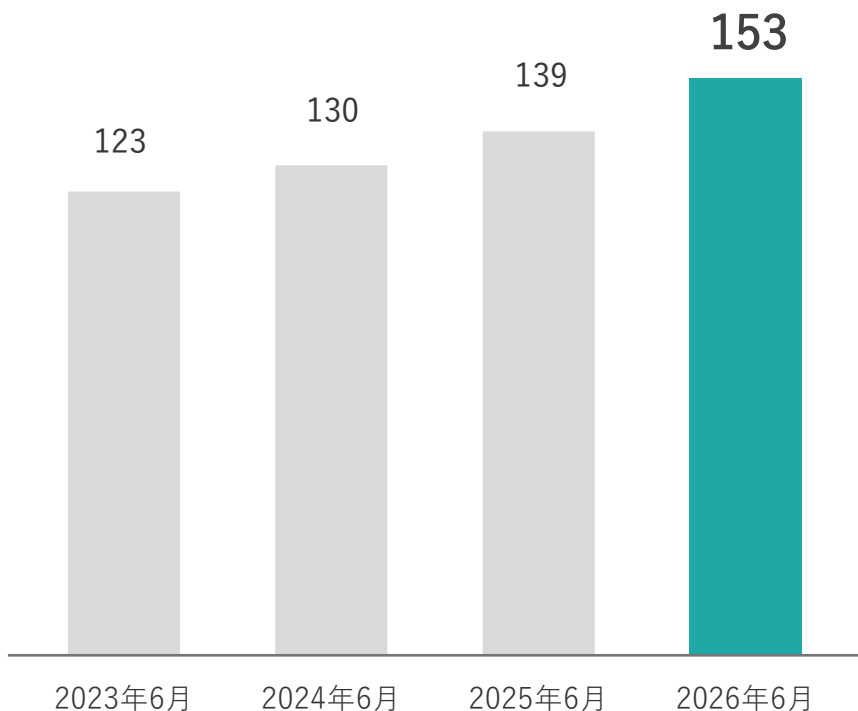
パーパス：笑顔につながる、まだ見ぬアイデア実現の母体となる

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

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 14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

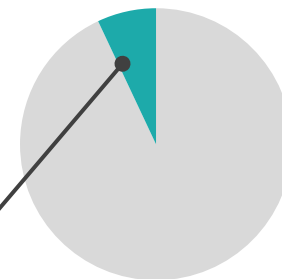


男女比率

およそ
6 : 4

外国籍の社員比率

およそ
10%

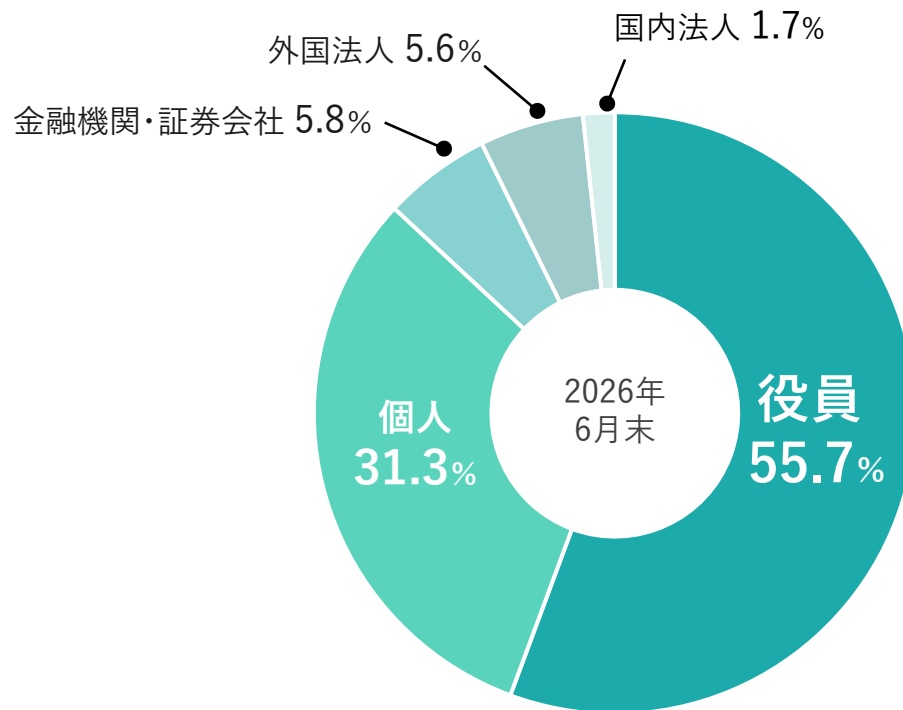


※2026年6月30日時点の親会社単体の情報です。なお、2026年6月末時点における連結従業員数は221名です。
※2026年6月30日時点の親会社単体の男女比率は、男性 56.4% : 女性 43.6%です。

株主構成

発行済株式数は5,311,450株、株主数（議決権あり）は2,415名

属性別株主構成



※2026年6月30日時点の情報になります。なお、自己株式（420,168株）及び「株式給付型ESOP信託口」が保有する当社株式（14,600株）は所有比率の算出に含めておりません。

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）

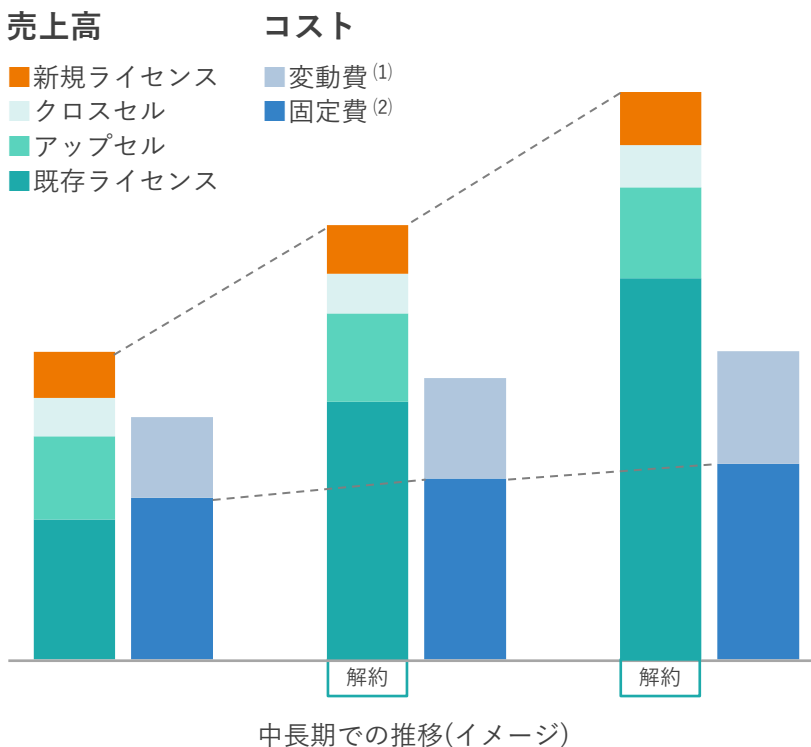
1. 安定した財務基盤
2. 強固な顧客基盤
3. 多様かつ柔軟な組織

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

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。

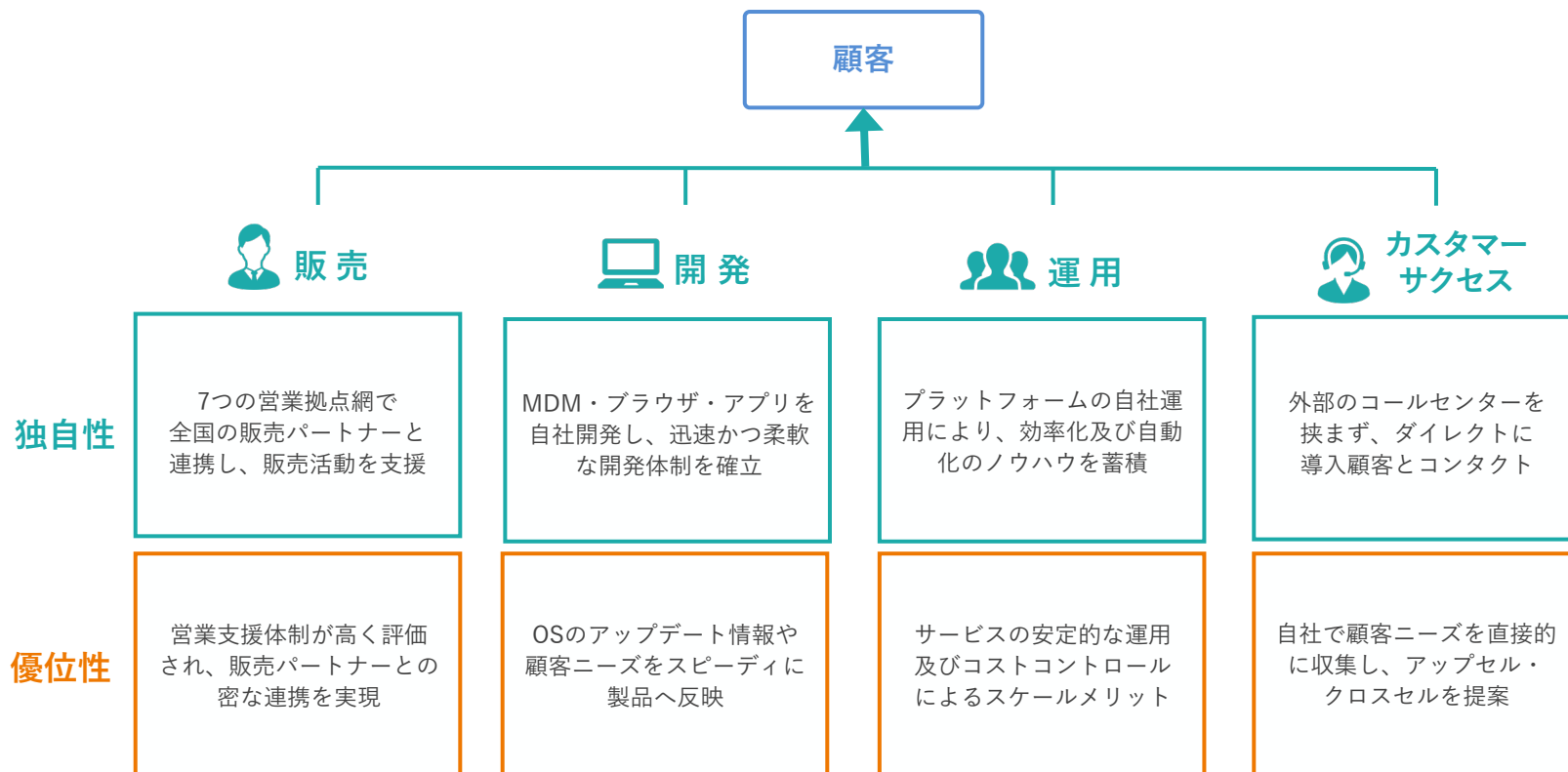
2. 「自社製品ソフトウェアの減価償却費(売上原価)+製品開発・運用に関する製造経費(売上原価)+人件費(販管費)+物件費(販管費)」として算出。

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



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サービス成長

- 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、2026年6月末時点の当社調査によるものです。

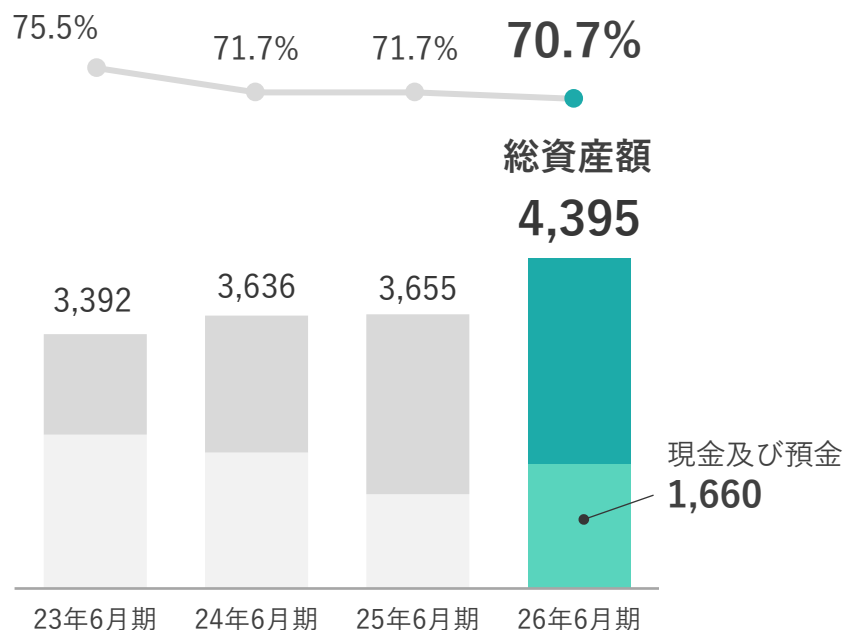
安定した財務基盤

売上高の96%を占めるストック収益を基盤とし、自己資本比率70.7%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

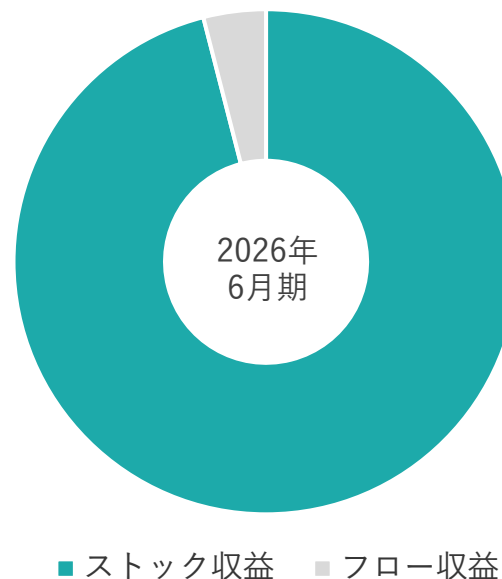
(百万円)

● 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

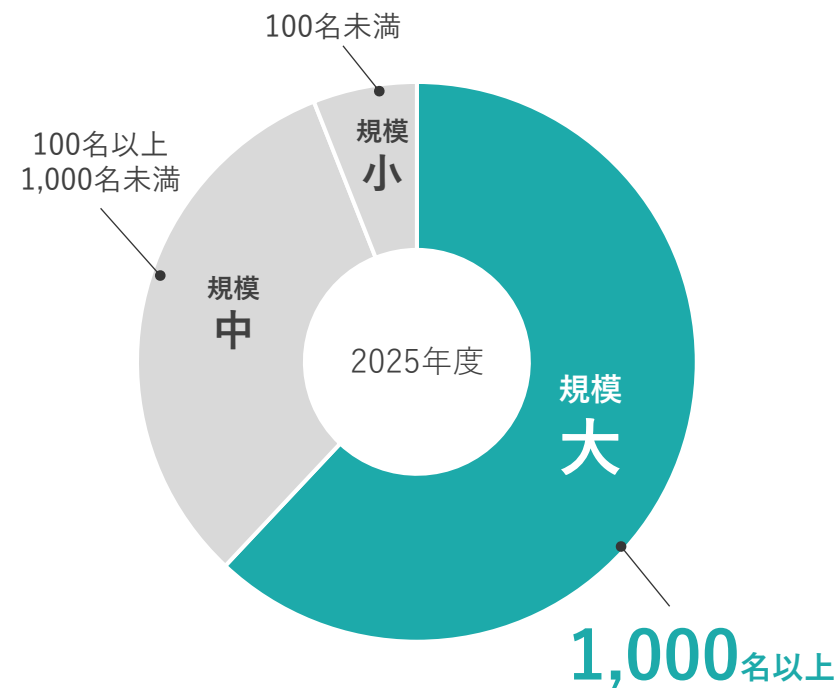
単体売上高の96%が
ストック収益



強固な顧客基盤

CLOMOの導入法人数は1万社を超え、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 2025年度版 (<https://mic-r.co.jp/mr/03500/>)」

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
7年連続で「働きがいのある会社⁽¹⁾」へ認定

多様性のある組織と柔軟な働き方⁽²⁾

評価機関からの認定

男女比

6:4

外国籍の社員比率

10%

育休取得率

93.1%

平均時間外労働時間

4.7時間

「働きがいのある会社」
7年連続で認定



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. 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。