

ホリスティック企業レポート アイキューブドシステムズ 4495 東証グロース

アップデート・レポート
2023年2月17日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20230214

アイキューブシステムズ(4495 東証グロース)

発行日: 2023/2/17

法人向けにモバイル端末等を一元管理する「CLOMO MDM」サービスを提供 23年6月期は費用増が影響して増収減益の会社計画

> 要旨

◆ 会社概要

・アイキューブシステムズ(以下、同社)は、ビジネス用途で様々なモバイル端末を導入している法人に対し、それらの端末等を一元管理するMDMサービス及びEMMサービスを提供している。

◆ 23年6月期第2四半期累計期間決算

・23/6期第2四半期累計期間(以下、上期)決算は、売上高1,314百万円(前年同期比9.1%増)、営業利益312百万円(同31.1%減)となった。製品開発が進んだことによる開発費用の増加と製品リリースの増加による減価償却費の増加で売上総利益率が低下したことに加え、将来投資のための販売費及び一般管理費(以下、販管費)の増加が減益の主な要因である。

◆ 23年6月期業績予想

・23/6期業績について、同社は、売上高2,734百万円(前期比11.4%増)、営業利益657百万円(同20.5%減)と計画している。
・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、23/6期について売上高2,783百万円(前期比13.4%増)、営業利益648百万円(同21.5%減)と会社計画を若干下回る利益水準を予想している。開発費用と製品リリースに伴う減価償却費の増加、人件費や体制強化のための費用の増加を想定した。

◆ 今後の注目点

・当センターでは、24/6期は前期比13.4%増収、25/6期は同14.4%増収となり、売上高営業利益率は25/6期には27.1%まで上昇すると予想した。
・23/6期は、開発費用の増加による売上総利益率の低下と、体制強化のための販管費の増加により減益となる見込みだが、24/6期以降、再度増収トレンドに転じるかどうか焦点となる。顧客の増加により24/6期以降も増収となる可能性は高いが、NTTドコモへのOEM提供の本格化、慢性的な半導体不足による新規案件の遅延発生の可能性といった売上高を左右する要因には注意を払っておきたい。

【4495 アイキューブシステムズ 業種: 情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2021/6	2,029	23.6	569	38.2	559	39.3	420	32.1	80.8	320.9	10.0
2022/6	2,454	21.0	826	45.1	817	46.1	539	28.4	102.7	420.9	20.0
2023/6 CE	2,734	11.4	657	-20.5	658	-19.5	452	-16.2	85.8	-	20.0
2023/6 E	2,783	13.4	648	-21.5	647	-20.8	445	-17.4	84.3	485.5	20.0
2024/6 E	3,155	13.4	785	21.1	784	21.1	539	21.1	102.1	567.8	20.0
2025/6 E	3,610	14.4	979	24.6	978	24.7	672	24.7	127.2	675.3	20.0

(注) CE: 会社予想、E: 証券リサーチセンター予想、2022/6期より連結業績の開示を開始

アップデート・レポート

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

アナリスト: 藤野敬太
+81 (0) 3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら
info@stock-r.org

【主要指標】

	2023/2/10		
株価 (円)	1,323		
発行済株式数 (株)	5,281,350		
時価総額 (百万円)	6,987		
	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	12.9	15.7	13.0
PBR (倍)	3.1	2.7	2.3
配当利回り (%)	1.5	1.5	1.5

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン (%)	-5.8	-20.3	-55.6
対TOPIX (%)	-6.3	-20.4	-57.9

【株価チャート】



(注) 相対株価は対TOPIX、基準は2022/2/10

> 事業内容

◆ **法人向けにモバイル端末等を一元管理する MDM サービスを提供**
アイキューブドシステムズ(以下、同社)は、ビジネス用途で様々なモバイル端末を導入している法人に対し、MDM サービスを提供している。

MDM は「Mobile Device Management」の略で、従業員が使用している複数のモバイル端末を、企業が定めるポリシーの下で管理するための法人向けのシステムである。具体的には、遠隔での操作や制御、端末の利用情報の収集を可能にし、モバイル端末の運用の効率化を図るものである。また、端末の盗難や紛失時の情報漏洩、不正利用を防止するなど、セキュリティや内部統制の強化の観点からも必要性が高まっている。なお、MDM の進化系とも言われる EMM (Enterprise Mobility Management) と呼ばれるサービスも提供しているが、MDM の機能をベースとしている。

同社が提供する「CLOMO MDM サービス」は MDM サービスの分野ではトップシェアであり、同社は、「CLOMO MDM サービス」を中心に事業を展開している。

◆ **主力の「CLOMO MDM サービス」からの収益が約 9 割を占める**

同社は、22/6 期第 2 四半期よりライセンス販売事業の単一セグメントから CLOMO 事業と投資事業の 2 つのセグメントとした。23/6 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)においては、投資事業は売上高の計上がないため、全社売上高、CLOMO 事業売上高、旧ライセンス販売事業の売上高は同額である。

CLOMO 事業はサービス別に、「CLOMO MDM サービス」、「CLOMO SECURED APPs」、「その他」の 3 つに分類されている(図表 1)。

「CLOMO MDM サービス」はさらに、「CLOMO MDM」、「CLOMO MOBILE APP PORTAL」、「CLOMO オプション」に分類されているが、直近の内訳は開示されていない。

主力の「CLOMO MDM サービス」は売上構成比の上昇が続き、全売上高の約 9 割を占めている。なお、「その他」は創業来行ってきた受託開発だが、その位置づけは低下している。

【図表1】サービス別売上高

(単位:百万円)

	売上高										
	20/6期単	21/6期単	22/6期連	23/6期連	前期比 / 前年同期比			売上構成比			
				上期	21/6期単	22/6期連	23/6期連	20/6期単	21/6期単	22/6期連	23/6期連
CLOMO MDM サービス	1,369	1,814	2,249	1,196	32.5%	24.0%	8.8%	83.5%	89.4%	91.6%	91.0%
CLOMO MDM	976	1,325	—	—	35.8%	—	—	59.5%	65.3%	—	—
CLOMO MOBILE APP PORTAL	253	345	—	—	36.6%	—	—	15.4%	17.0%	—	—
CLOMO オプション	140	143	—	—	2.2%	—	—	8.5%	7.1%	—	—
CLOMO SECURED APPs	224	200	175	80	-10.9%	-12.5%	-11.9%	13.7%	9.9%	7.1%	6.2%
その他	46	14	29	36	-69.8%	110.8%	175.5%	2.8%	0.7%	1.3%	2.8%
合計	1,641	2,029	2,454	1,314	23.6%	21.0%	9.1%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(注) 1. 22/6 期より新収益認識基準を適用。22/6 期の前期比は新収益基準適用前の 21/6 期単体実績値との比較

2. 22/6 期第 2 四半期より連結業績の開示を開始

(出所) アイキューブドシステムズ有価証券届出書、有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

> ビジネスモデル

◆ モバイル端末の一元管理のための「CLOMO MDM」サービス

同社の「CLOMO MDM」サービスを導入すると、企業の担当部署は、従業員が使用するスマートフォンやタブレット等の多数のモバイル端末の (1) 状態の監視、(2) 利用ルールの適用、(3) 情報漏洩対策を一元的に行うことができるようになり、モバイル端末の管理のための幅広い業務の効率化を図ることができる。

Apple Inc.の iOS であっても、Google の Android であっても、端末に搭載される OS の種類に関係なくサービスを利用できることが特徴である。

「CLOMO MDM」サービスは、機能によって 3 つのサービスに分類できる (図表 2)。

【図表2】「CLOMO MDM」の製品・サービス

製品・サービス	概要
CLOMO MDM	<ul style="list-style-type: none"> ・多種多様な大量のモバイル端末を、安全で効率的に運用できる管理機能を提供する ・端末の「状態の監視」、「利用ルールの適用」、「情報漏洩対策」を、モバイル端末、アプリケーション、情報コンテンツのそれぞれに行うことができる ・対応OSはiOS、Android、macOS、Windows
CLOMO MOBILE APP PORTAL	<ul style="list-style-type: none"> ・企業専用の統合的なアプリケーションポータルサイトを提供する ・「CLOMO MDM」とセットで利用する ・企業の管理者が利用者に対して業務利用アプリを提供し、効率的に管理する
CLOMO オプション	<ul style="list-style-type: none"> ・ハイエンドセキュリティオプションサービスをオプション機能として提供する ・以下の製品が用意されている <ul style="list-style-type: none"> - CLOMO MDM secured by Cybertrust (電子証明書) - CLOMO MDM secured by OneBe (不正持ち出し対策) - CLOMO MDM アンチウイルスオプション (ウイルス対策) - CLOMO Launcher (ホーム画面カスタマイズ)

(出所) アイキューブドシステムズ有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

◆ 「CLOMO SECURED APPs」 サービス

「CLOMO MDM」サービスがモバイル端末の一括管理のためのものであるのに対し、「CLOMO SECURED APPs」サービスは、企業向けのモバイル端末用アプリケーションである。安全性と利便性を両立させることを特徴とし、特に、リモートワークやテレワークにおけるセキュリティ管理を目的としている。

具体的には、ビジネスで利用頻度の高い、ブラウザ、ファイル共有、メーラー、アドレス帳、カレンダーの5つのアプリケーションを提供している(図表3)。iOS搭載端末とAndroid搭載端末に対応し、法人が求める高いセキュリティ要件を満たすと同時に、個人向けアプリケーションとほぼ同等の使いやすさを実現している。「CLOMO MDM」とセットで活用できるほか、従業員個人が仕事に持ち込み、MDMの導入を強制できない端末にも対応している。

【図表3】「CLOMO Secured APPs」の製品

製品	機能	概要
CLOMO SecuredBrowser	ブラウザ	・業務外サイトの閲覧制御ができる
CLOMO SecuredDocs	ファイル共有	・機密情報のファイルコピーを防ぐ
CLOMO SecuredMailer	メーラー	・社外秘のメールデータを守る機密情報のファイルコピーを防ぐ
CLOMO SecuredContacts	アドレス帳	・重要な連絡先情報を保護する
CLOMO SecuredCalendar	カレンダー	・社外秘の商談予定も安全に共有できる

(出所) アイキューブドシステムズ有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

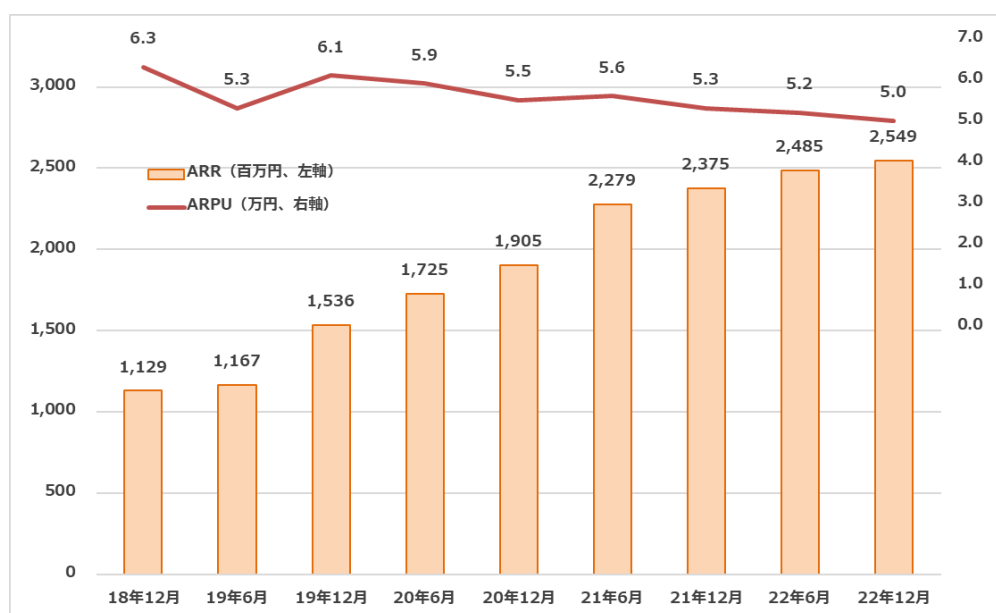
◆ SaaS の形態でのライセンス提供

同社のサービスはクラウドサービスとして SaaS の形態で提供されている。使用するサービスの機能及び数に応じてライセンスを付与し、サブスクリプション型の課金体系を採っている。同社の売上高を分析する上では、以下の3つが KPI となり、「ARR=ARPU×導入法人数×12」という式が成り立つことになる。

- (1) ARR：導入法人からの月額料金の合計額（MRR）を年換算するために12倍した金額
- (2) ARPU：1 導入法人当たり平均月額単価
- (3) 導入法人数

ARR は増加傾向にあり、21 年 6 月時点で 2,279 百万円、22 年 6 月時点で 2,485 百万円、22 年 12 月時点で 2,549 百万円となっている。ARPU は、21 年 6 月時点で 5.6 万円、22 年 6 月時点で 5.2 万円、22 年 12 月時点で 5.0 万円と緩やかな低下傾向にある（図表 4）。

【図表 4】ARR と ARPU の推移



(出所) アイキューブドシステムズ決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

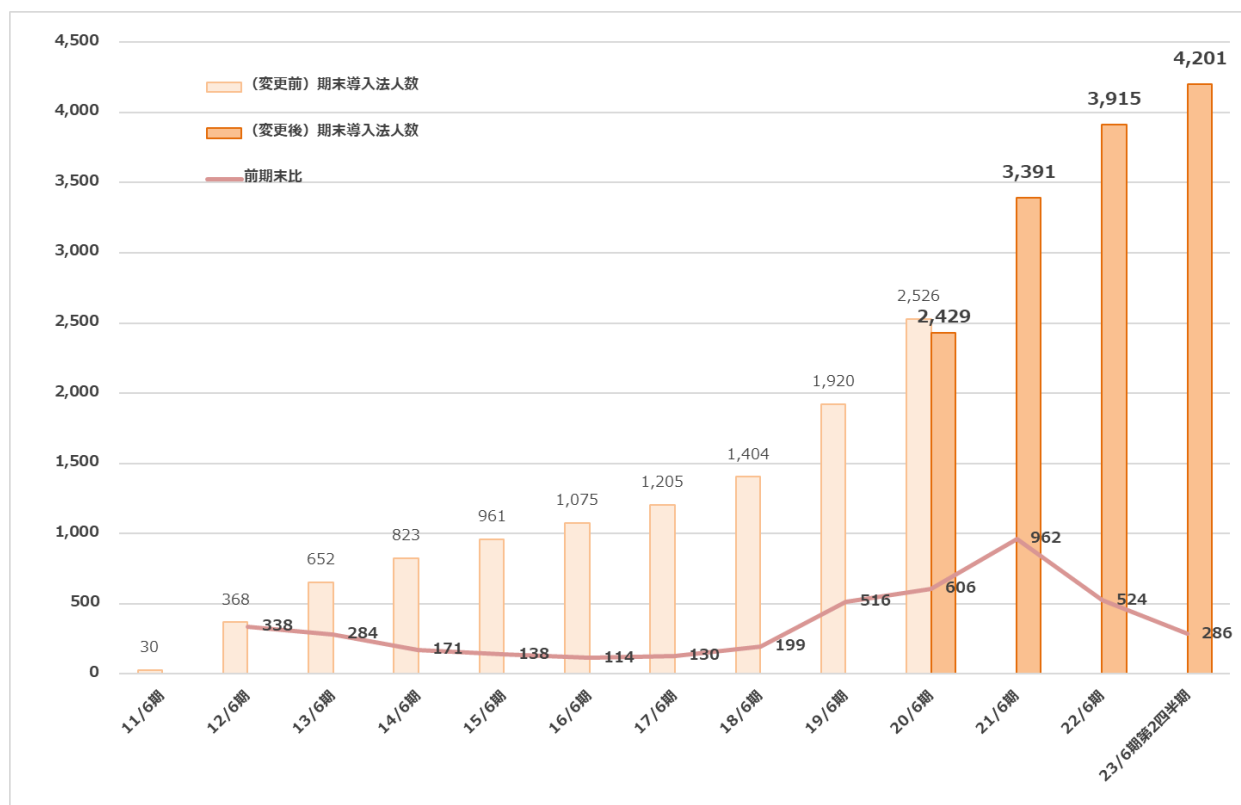
◆ 顧客と販売形態

19 年 1 月に Android Enterprise Recommended 認証を取得したあたりから、同社のサービスの導入法人数の増加基調が顕著となっており、19/6 期末 1,920 社であったのが 22/6 期末 3,915 社まで増加し、ARR の増加基調を支えている（図表 5）。なお、20/6 期末から導入タイミン

グをそれまでの受注月から課金開始月に変更している。顧客の多くが、国内従業員数 500 名以上の大企業と見られる。

【図表 5】導入法人数の推移

(単位：社)



(注) 20/6 期末から導入タイミングを受注月から課金開始月へ変更。20/6 期末については変更前と変更後の数を併記
(出所) アイキューブドシステムズ決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

MDM の普及を図る観点から、同社は、通信キャリアや携帯電話販売代理店等の販売パートナー経由の間接販売を中心に据えている。全売上高に占める販売パートナー上位 5 社向けの売上構成比は 22/6 期で 83.5%となり、上昇が続いている(図表 6)。なお、同社はこれまで OEM での提供は行ってこなかったが、22 年 9 月から、NTT ドコモのモバイルデバイス管理サービス「あんしんマネージャー NEXT」への OEM 提供を開始している。

同社と販売パートナーの間では役割分担がある。販売パートナーが主に新規獲得に注力するのに対し、同社は、導入済の法人へのフォローを担っている。導入後のトラブル発生時のサポートに留まらず、カスタマーサクセスを高めるようなコミュニケーションをとることによって、導入先でのアップセルやクロスセルの機会を増やしている。

【図表6】主要販売先と販売先上位5社合計の売上構成比の推移

販売先	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期
NTTドコモ	11.2%	18.0%	28.1%	36.3%	44.8%
ティーガイア	16.8%	15.5%	13.9%	14.8%	11.9%
ソラニワ	11.7%	12.4%	12.9%	12.2%	—
SB C&S	18.1%	13.8%	13.0%	11.3%	—
KDDI	10.0%	—	—	—	—
主要販売先の合計	67.9%	59.6%	67.9%	74.7%	56.6%
販売先上位5社の合計	67.9%	68.6%	74.5%	81.3%	83.5%

(注) 売上構成比の記載がない期は、売上構成比が10%を下回っているため数値が開示されていない
(出所) アイキューブドシステムズ有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

◆製品とサービスは自社開発

あらゆる端末やOSに対応する必要から、同社の製品とサービスは自社開発を原則としている。開発体制についての具体的な開示はないが、自社開発であることにより、端末やOSの更新や技術上の進歩にいち早く対応することを可能にしている。さらには、費用のコントロールが容易になったり、サービス運用の効率化を進めやすくなったりする効果もあり、同社の競争力を支える重要な要素のひとつとなっている。

> 強み・弱みの評価

◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表7のようにまとめられる。

NTT ドコモへの OEM 提供が始まったことを受け、「強み」の「通信キャリアとの資本提携や OEM 提供がないことで確保されている販売戦略の自由度の高さ」の表現をアップデートした。また「脅威」の項目に、「半導体不足に伴う法人向けスマートフォン端末不足が続く可能性」を追加した。

【図表7】SWOT 分析

<p>強み (Strengths)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・国内MDM市場でのトップシェアの企業としてのポジション ・自社開発をベースとしたサービス展開 <ul style="list-style-type: none"> - 海外ITプラットフォームからの高い評価に裏づけられる技術力 ・開発に留まらず、すべての業務を自社で行う一貫体制 ・通信キャリアとの資本提携やOEM提供がないことで確保されている販売戦略の自由度の高さ (アップデート) ・新規導入の法人を増やす販売パートナーとの良好な関係 ・導入済みの法人へのフォローの体制 <ul style="list-style-type: none"> - サポート体制 - カスタマーサクセス浸透に向けた取り組み ・収益構造 <ul style="list-style-type: none"> - サブスクリプション型のビジネスとしての収益の安定性 - 低コストの収益構造
<p>弱み (Weaknesses)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「CLOMO MDM」サービスへの業績依存度の高さ ・組織が小規模 ・創業者である代表取締役社長への依存度の高さ
<p>機会 (Opportunities)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・MDM市場の成長持続を背景とした既存事業の成長 <ul style="list-style-type: none"> - 新規導入法人の獲得 - 中堅・中小企業へのサービスの必要性の浸透 - 新たな管理端末の普及の可能性 - 販売地域の拡大 ・既存事業における収益基盤の強化の余地 <ul style="list-style-type: none"> - カスタマーサクセスの浸透による利用定着と継続率の維持 - アップセル、クロスセルを通じたARPU向上 - 規模拡大によるコスト低減 ・新規領域の開拓（新規事業開発、M&A） ・上場による知名度、信用度、従業員のモチベーションの向上
<p>脅威 (Threats)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・事業拡大に必要とする人材（特にエンジニア）を集めることができない可能性 ・競争が激化してサービスの競争力が相対的に低減する可能性 ・サービス品質が維持できない時に生じうるダメージ <ul style="list-style-type: none"> - 不具合の発生 - 自然災害等 ・海外ITプラットフォームの方針変更の可能性 ・販売パートナーとの関係が変化する可能性 ・新規事業が思ったような成果をあげない可能性 ・半導体不足に伴う法人向けスマートフォン端末不足が続く可能性（新規） ・新型コロナウイルス感染症の感染再拡大の可能性と、その影響による先行きの不透明さ

(出所) 証券リサーチセンター

> 知的資本分析

◆ 自社で完結する開発体制と、MDM サービスの提供を牽引した創業者が知的資本の源泉

同社の競争力を知的資本の観点で分析した結果を図表 8 に示した。

同社の知的資本の源泉は、人的資本の経営陣に分類される「MDM サービスの提供を牽引した創業者」と、組織資本のプロセスに分類される「自社で完結する開発体制」である。

創業者が、Apple の iOS や Google の Android をベースにタブレットやスマートフォンが普及することを見越して、早い段階で MDM サービスを開発、提供開始したことは、その後の先行優位性につながったと言える。この先行優位性は、技術開発の面でも効果があり、関係資本に該当する海外の IT プラットフォーマーとのネットワークが強化され、彼らから高い評価を得ることとなった。

IT プラットフォーマーからの高い評価の背景には、組織資本のプロセスにある「自社で完結する開発体制」がある。自社開発にこだわり続けたことで、スピード感をもってサービスの質を向上し続け、関係資本に属する顧客を増やすことにつながった。そして顧客の増加がサービス利用の増加につながり、MDM サービスのノウハウが蓄積されていく。そのノウハウは開発に活かされ、新規顧客の獲得と既存顧客の定着につながるという好循環を描くようになっていった。

【図表8】知的資本の分析

項目	分析結果	KPI		
		項目	数値(前回)	数値(今回)
関係資本	顧客 ・「CLOMO MDM」の利用実績	・導入法人数	3,688社	3,915社(22/6期末) 4,201社(23/6期2Q末)
		・継続率	96.1%	96.7%(22/6期) 96.8%(23/6期2Q)
		・ARR	2,375百万円	2,485百万円(22/6期4Q) 2,549百万円(23/6期2Q)
		・ARPU	5.3万円	5.2万円(22/6期4Q) 5.0万円(23/6期2Q)
	ブランド ・「CLOMO MDM」の知名度	・国内MDM市場でのシェア(出荷額ベース)	21.9%(21年度)で11年連続トップシェア(「ミックITレポート」の調査)	21.6%(22年度)で12年連続トップシェア(デロイトトーマツ ミック経済研究所の調査)
		・海外のITプラットフォームからの高い評価	・Appleとの関係 Apple Consultants Network	-----
	ネットワーク	・Googleとの関係	Android Enterprise Recommended	-----
		・Microsoftとの関係	Microsoft Partner Network Gold Competency	-----
組織資本	プロセス ・販売パートナー中心の導入先の獲得	・主要販売先(全売上高の10%以上の販売先)	NTTドコモ ティーガイア ソラニク SB C&S の4社	NTTドコモ ティーガイアの2社(22/6期)
		・主要販売先の売上構成比	4社合計74.7%(21/6期)	2社合計56.6%(22/6期)
		・販売先上位5社の売上構成比	81.3%(21/6期)	83.5%(22/6期)
		・営業拠点(福岡本社以外)	2カ所(東京、大阪) 22年4月に広島に開設予定	6カ所(東京、大阪、広島、名古屋、札幌、仙台)
	カスタマーサクセス	・営業本部の人数	開示なし	-----
		・担当部門	カスタマーサクセス本部	開示なし
	自社で完結する開発体制	・担当者の人数	開示なし	-----
		・担当部門	製品開発運用本部	開示なし
	知的財産 ノウハウ ・MDMサービスのノウハウの蓄積	・エンジニアの人数	開示なし	-----
		・MDMサービスの経験	10年11月の提供開始より11年経過	10年11月の提供開始より12年経過
		・資産計上されているソフトウェア	23百万円 別途ソフトウェア振込定に127百万円	111百万円 別途ソフトウェア振込定に214百万円
		・取得した特許	2件	-----
人的資本	経営陣 ・MDMサービスの提供を牽引した創業者	・研究開発費	32百万円(21/6期)	45百万円(22/6期) 10百万円(23/6期2Q累計)
		・MDMサービスの経験	10年11月の提供開始より11年経過	10年11月の提供開始より12年経過
	従業員 ・企業風土	・従業員数	単体85人(21/6期末)	連結・単体99人(22/6期末)
		・平均年齢	37.4歳(単体)(21/6期末)	35.6歳(単体)(22/6期末)
		・平均勤続年数	4.6年(単体)(21/6期末)	4.2年(単体)(22/6期末)
・平均年間給与	616万円(単体)(21/6期末)	564万円(単体)(22/6期末)		

(注)1. KPIの数値は、特に記載がない場合、前回は22/6期上期または22/6期上期末、今回は23/6期上期または23/6期上期末のもの

2. 前回と変更ないものは-----と表示

(出所)アイキューブドシステムズ有価証券報告書、決算説明会資料、ウェブサイト、会社ヒアリングより
証券リサーチセンター作成

> 決算概要

◆ 23年6月期上期は費用の増加が影響して増収減益

23/6期上期は、売上高1,314百万円(前年同期比9.1%増)、営業利益312百万円(同31.1%減)、経常利益311百万円(同31.3%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益211百万円(同32.5%減)となった。通期会社計画に対する進捗率は、売上高は48.1%、営業利益は47.6%、経常利益は47.3%、親会社株主に帰属する四半期純利益は46.9%であった。

サービス別売上高は、「CLOMO MDM」が前年同期比8.8%増、「CLOMO SECURED APPs」が同11.9%減、その他が同275.5%となった。ARPUの緩やかな低下は続いているが、23/6期上期末の導入法人数が前年同期末比13.9%増の4,201社となったことでARRは前年同期比7.3%増と拡大を続けている。一部導入先で、半導体不足を原因とした端末納入の遅延の影響でサービス開始が遅れている案件が発生したものの、既存顧客の取引規模の拡大でカバーしている。

売上総利益率は前年同期比7.3%ポイント低下の78.7%となった。同社は製品開発に際して外部委託の積極的に利用する方針であり、23/6期上期は委託先企業の開拓が進んだ。その結果、開発費用が増加したとともに、ソフトウェア製品のリリースが増え、減価償却費の増加につながった。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は前年同期比24.0%増となった。22年12月末の従業員数が22/6期末比11人増の110人になったことによる人件費の増加や、情報セキュリティ体制強化のための費用増加が主な要因であった。その結果、売上高販管費率は前年同期比6.7%ポイント上昇の55.0%となった。

これらより、全体の売上高営業利益率は前年同期比13.8%ポイント低下の23.8%となった。

> 最近の変化

◆ NTTドコモへの提供開始

22年9月より同社は、NTTドコモのモバイルデバイス管理サービス「あんしんマネージャーNEXT」に対する「CLOMO MDM サービス」のOEM提供を開始した。

NTTドコモは元々「あんしんマネージャー」を提供していたが、「あんしんマネージャーNEXT」へバージョンアップするのを機に、今回のOEM提供となった。

「あんしんマネージャー」は23年3月まで新規契約を受けつけてい

るが、23年4月以降、新規契約は「あんしんマネージャーNEXT」に一本化される予定である。また、「あんしんマネージャー」の既存契約については、サービスが導入されている端末の切り替えのタイミングで「あんしんマネージャーNEXT」へ切り替わっていく予定である。

> 今後の業績見通し

◆ 23年6月期会社計画

23/6期の会社計画は、売上高 2,734 百万円（前期比 11.4%増）、営業利益 657 百万円（同 20.5%減）、経常利益 658 百万円（同 19.5%減）、親会社株主に帰属する当期純利益 452 百万円（同 16.2%減）である（図表 9）。

同社の報告セグメントは CLOMO 事業と投資事業だが、23/6期会社計画については投資事業での売上計上を計画していない。CLOMO 事業は、中核サービスである「CLOMO MDM」サービスの売上拡大次第の計画となっている。

売上総利益率は、前期比 5.8%ポイント低下の 79.1%を計画している。品質及び顧客満足度向上のための製品開発投資が増加することと、ソフトウェア製品のリリース時期が後半に偏ったために減価償却負担が減った 22/6期に対して 23/6期は減価償却費が増加することが、売上総利益率の低下が想定される主な要因である。

販管費は、人員増による人件費の増加のほか、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や、情報セキュリティ体制強化のための費用増加により、前期比 19.8%増を想定し、売上高販管費率は同 3.8%ポイントの上昇を見込んでいる。

これらより、23/6期の売上高営業利益率は前期比同 9.7%ポイント低下の 24.0%になると同社は予想している。

1株当たり配当金は、22/6期と同じ 20.0円（期末配当のみ）を計画している。配当性向は、22/6期の 19.5%を上回る 23.3%になる計画である。

【図表9】アイキューブドシステムズの連結業績計画

(単位:百万円)

	「収益認識に関する会計基準」適用前			「収益認識に関する会計基準」適用後		
	19/6期単 実績	20/6期単 実績	21/6期単 実績	22/6期連 実績	23/6期連 会社計画	前期比
売上高	1,399	1,641	2,029	2,454	2,734	11.4%
CLOMO事業	-	-	-	2,454	2,734	11.4%
CLOMO MDM+CLOMO SECURED APPs	1,268	1,594	2,015	2,424	-	-
売上構成比	90.6%	97.2%	99.3%	98.8%	-	-
CLOMO MDM サービス	1,056	1,369	1,814	2,249	-	-
売上構成比	75.5%	83.5%	89.4%	91.6%	-	-
CLOMO SECURED APPs	211	224	200	175	-	-
売上構成比	15.1%	13.7%	9.9%	7.1%	-	-
その他	131	46	14	29	-	-
売上構成比	9.4%	2.8%	0.7%	1.2%	-	-
投資事業	-	-	-	-	0	-
売上総利益	975	1,298	1,582	2,084	2,164	3.8%
売上総利益率	69.7%	79.1%	78.0%	84.9%	79.1%	-
販売費及び一般管理費	725	886	1,013	1,258	1,506	19.8%
売上高販管費率	51.8%	54.0%	49.9%	51.3%	55.1%	-
営業利益	250	412	569	826	657	-20.5%
売上高営業利益率	17.9%	25.1%	28.1%	33.7%	24.0%	-
CLOMO事業	-	-	-	835	-	-
投資事業	-	-	-	-8	-	-
経常利益	247	401	559	817	658	-19.5%
売上高経常利益率	17.7%	24.5%	27.6%	33.3%	24.1%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	221	318	420	539	452	-16.2%
売上高当期純利益率	15.8%	19.4%	20.7%	22.0%	16.5%	-

(注) 22/6期第2四半期に同社はセグメントを「CLOMO事業」と「投資事業」とした

(出所) アイキューブドシステムズ有価証券報告書、決算説明会資料、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆証券リサーチセンターの業績予想：23年6月期

証券リサーチセンター（以下、当センター）では、22/6期及び23/6期上期の業績を踏まえ、23/6期以降の業績予想を見直すとともに、25/6期の業績予想を新たに策定した。

当センターでは、23/6期業績について、売上高2,783百万円（前期比13.4%増）、営業利益648百万円（同21.5%減）、経常利益647百万円（同20.8%減）、親会社株主に帰属する当期純利益445百万円（同17.4%減）と、会社計画を若干下回る利益水準を予想した（図表12）。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の点に留意した。

- (1) CLOMO事業の売上高は、期中平均導入法人数と1法人当たりCLOMO事業売上高から予想し、前期比13.4%増と予想した（会社計画は前期比11.4%増）。導入法人数は前期末比580社増の4,495社、期中平均導入法人数は前期比552

社増の 4,205 社、1 法人当たり CLOMO 事業売上高は前期より微減の 650 千円とした。

- (2) 投資事業の売上高については、会社計画と同様で見込んでいない。
- (3) 売上総利益率は前期比 6.9%ポイント低下の 78.0%とした(会社計画は 79.1%)。会社計画と同様、開発費の増加とソフトウェア製品のリリースによる減価償却費の増加による原価増加を想定したが、上期の状況から会社計画より低い水準での予想とした。
- (4) 販管費は、人員増による人件費の増加等を考慮して前期比 20.9%増とし、売上高販管費率は同 3.4%ポイント上昇の 54.7%とした(会社計画は 55.1%)。これらの結果、23/6 期の売上高営業利益率は、同 10.4%ポイント低下の 23.3%になるものと予想した(会社計画は 24.0%)。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想：24 年 6 月期以降

24/6 期以降について、24/6 期は前期比 13.4%、25/6 期は同 14.4%の増収を予想した。CLOMO 事業における導入法人数は、24/6 期末は前期末比 700 社増の 5,195 社、25/6 期末は同 800 社増の 5,995 社として、期中平均導入法人数は 24/6 期 4,845 社、25/6 期 5,595 社とした。1 法人当たり CLOMO 事業売上高については、アップセルやクロスセルを促進する施策の効果はあるものの、新規導入の増加と大企業以外の顧客の増加という低下要因により、24/6 期 645 千円、25/6 期 640 千円と緩やかに低下するものとした。なお、NTT ドコモへの OEM 提供による貢献は特に織り込んでいない。

利益面については、売上総利益率は徐々に改善する一方、増収により売上高販管費率は低下していくものとした結果、売上高営業利益率は 24/6 期 24.9%、25/6 期 27.1%へと上昇していくと予想した。

【図表 10】証券リサーチセンターの連結業績予想 (損益計算書)

(単位:百万円)

	「収益認識に関する会計基準」適用前				「収益認識に関する会計基準」適用後					
	19/6期 単体	20/6期 単体	21/6期 単体	22/6期 連結	23/6期CE 連結	23/6期E 連結(今回)	23/6期E 連結(前回)	24/6期E 連結(今回)	24/6期E 連結(前回)	25/6期E 連結(今回)
損益計算書										
売上高	1,399	1,641	2,029	2,454	2,734	2,783	3,190	3,155	3,845	3,610
前期比	20.6%	17.3%	23.6%	21.0%	11.4%	13.4%	22.8%	13.4%	20.5%	14.4%
セグメント別 (22/6期以降)										
CLOMO事業	-	-	-	2,454	2,734	2,783	3,190	3,155	3,845	3,610
投資事業	-	-	-	0	0	0	0	0	0	0
サービス別										
CLOMO MDM+CLOMO SECURED APPs	1,268	1,594	2,015	2,424	-	2,733	3,170	3,125	3,825	3,580
前期比	22.6%	25.7%	26.4%	20.3%	-	12.7%	22.8%	14.3%	20.7%	14.6%
構成比	90.6%	97.2%	99.3%	98.8%	-	98.2%	99.4%	99.0%	99.5%	99.2%
CLOMO MDM	1,056	1,369	1,814	2,249	-	2,553	2,930	2,915	3,565	3,340
前期比	-0.4%	29.7%	32.5%	24.0%	-	13.5%	24.1%	14.2%	21.7%	14.6%
構成比	75.5%	83.5%	89.4%	91.6%	-	91.7%	91.9%	92.4%	92.7%	92.5%
CLOMO MDM	756	976	1,325	-	-	-	-	-	-	-
CLOMO MOBILE APP PORTAL	180	253	345	-	-	-	-	-	-	-
CLOMO オプション	119	140	143	-	-	-	-	-	-	-
CLOMO SECURED APPs	211	224	200	175	-	180	240	210	260	240
前期比	24.4%	6.1%	-10.9%	-12.5%	-	2.7%	9.1%	16.7%	8.3%	14.3%
構成比	15.1%	13.7%	9.9%	7.1%	-	6.5%	7.5%	6.7%	6.8%	6.6%
その他	131	46	14	29	-	50	20	30	20	30
前期比	-8.0%	-64.4%	-69.8%	110.8%	-	68.0%	11.1%	-40.0%	0.0%	0.0%
構成比	5.4%	2.8%	0.7%	1.2%	-	1.8%	0.6%	1.0%	0.5%	0.8%
主要KPI										
期末導入法人数(社) *21/6期からのカウント方法によるもの		2,429	3,391	3,915	-	4,495	4,841	5,195	5,641	5,995
前期末比純増数(社)	-	-	962	524	-	580	750	700	800	800
期中平均導入法人数(社)	-	-	2,910	3,653	-	4,205	4,466	4,845	5,241	5,595
1法人当たりCLOMO事業売上高 *期中平均導入法人数ベース		-	692	664	-	650	710	645	730	640
ARR	1,167	1,725	2,279	2,485	-	2,697	3,050	3,055	3,520	3,453
前期比	-	47.8%	32.1%	9.0%	-	8.5%	17.2%	13.3%	15.4%	13.0%
ARPU(円)	53,346	59,180	56,006	52,894	-	50,000	52,500	49,000	52,000	48,000
売上総利益	975	1,298	1,582	2,084	2,164	2,170	2,597	2,504	3,145	2,890
前期比	28.9%	33.0%	21.9%	31.7%	3.8%	4.1%	23.6%	15.4%	21.1%	15.4%
売上総利益率	69.7%	79.1%	78.0%	84.9%	79.1%	78.0%	81.4%	79.4%	81.8%	80.1%
販売費及び一般管理費	725	886	1,013	1,258	1,506	1,521	1,548	1,718	1,777	1,911
前期比	23.1%	22.2%	14.3%	24.2%	19.8%	20.9%	16.2%	13.0%	14.8%	11.2%
売上高販費率	51.8%	54.0%	49.9%	51.3%	55.1%	54.7%	48.5%	54.5%	46.2%	52.9%
営業利益	250	412	569	826	657	648	1,048	785	1,368	979
前期比	49.4%	83.5%	38.2%	45.1%	-20.5%	-21.5%	36.4%	21.1%	30.5%	24.6%
売上高営業利益率	17.9%	25.1%	28.1%	33.7%	24.0%	23.3%	32.9%	24.9%	35.6%	27.1%
セグメント別 (22/6期以降)										
CLOMO事業	-	-	-	835	-	663	-	800	-	994
投資事業	-	-	-	-8	-	-15	-	-15	-	-15
経常利益	247	401	559	817	658	647	1,049	784	1,368	978
前期比	113.2%	62.5%	39.3%	46.1%	-19.5%	-20.8%	36.2%	21.1%	30.4%	24.7%
売上高経常利益率	17.7%	24.5%	27.6%	33.3%	24.1%	23.3%	32.9%	24.9%	35.6%	27.1%
当期純利益 / 親会社株主に帰属する当期純利益	221	318	420	539	452	445	671	539	876	672
前期比	4.1%	43.8%	32.1%	28.4%	-16.2%	-17.4%	36.9%	21.1%	30.4%	24.7%
売上高当期純利益率	15.8%	19.4%	20.7%	22.0%	16.5%	16.0%	21.1%	17.1%	22.8%	18.6%

(注) 1. CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想。22/6期より連結業績開示

2. 22/6期より新収益認識基準を適用。22/6期の前期比は新収益認識基準適用前の21/6期単体実績値との比較

(出所) アイキューブドシステムズ有価証券届出書、有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

【図表 11】証券リサーチセンターの連結業績予想 (貸借対照表/キャッシュ・フロー計算書) (単位:百万円)

	「収益認識に関する会計基準」適用前				「収益認識に関する会計基準」適用後					
	19/6期 単体	20/6期 単体	21/6期 単体	22/6期 連結	23/6期CE 連結	23/6期E 連結(今回)	23/6期E 連結(前回)	24/6期E 連結(今回)	24/6期E 連結(前回)	25/6期E 連結(今回)
貸借対照表										
現金及び預金	715	930	2,306	2,337	-	2,493	2,644	2,896	3,720	3,467
売掛金	100	114	196	234	-	264	319	299	384	343
たな卸資産	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
前払費用 (21/6期まで開示)	25	43	55	-	-	-	89	-	107	-
その他	2	2	1	208	-	251	1,001	251	1,001	251
流動資産	844	1,091	2,560	2,780	-	3,010	4,054	3,448	5,214	4,062
有形固定資産	33	38	36	31	-	36	35	35	35	35
無形固定資産	82	147	85	226	-	349	205	459	235	559
投資その他の資産	122	59	147	163	-	247	147	257	147	267
固定資産	238	244	270	422	-	632	388	752	418	861
資産合計	1,083	1,336	2,830	3,202	-	3,642	4,443	4,200	5,632	4,923
買掛金	38	45	31	59	-	66	51	75	61	86
未払金 (21/6期まで開示)	70	104	134	-	-	-	213	-	257	-
未払費用 (21/6期まで開示)	41	41	48	-	-	-	76	-	92	-
未払法人税等	0	21	234	185	-	134	283	163	369	203
前受収益 (21/6期まで)	342	358	547	-	-	-	-	-	-	-
契約負債 (22/6期から)	-	-	-	496	-	640	1,021	725	1,230	830
短期借入金	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
1年内返済予定の長期借入金	40	-	-	-	-	0	0	0	0	0
その他	49	47	51	237	-	237	51	237	51	237
流動負債	583	618	1,049	978	-	1,078	1,697	1,201	2,063	1,357
長期借入金	40	-	-	-	-	0	0	0	0	0
長期前受収益 (21/6期まで)	12	13	100	-	-	-	-	-	-	-
その他	60	-	-	-	-	0	0	0	0	0
固定負債	113	13	100	-	-	0	0	0	0	0
純資産合計	386	704	1,681	2,223	-	2,564	2,745	2,998	3,569	3,566
(自己資本)	386	704	1,681	2,220	-	2,559	2,744	2,993	3,568	3,561
キャッシュ・フロー計算書										
税金等調整前当期純利益	237	399	559	817	-	647	1,049	784	1,368	978
減価償却費	91	62	135	65	-	102	172	122	192	142
売上債権の増減額 (-は増加)	-27	-13	-82	-37	-	-30	-59	-35	-65	-43
たな卸資産の増減額 (-は増加)	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
仕入債務の増減額 (-は減少)	6	6	-13	26	-	7	9	8	10	10
前受収益の増減額 (-は減少) (21/6期まで)	18	15	188	-547	-	-	-	-	-	-
長期前受収益の増減額 (-は減少) (21/6期まで)	8	0	86	-100	-	-	-	-	-	-
契約負債の増減額 (-は減少) (22/6期から)	-	-	-	496	-	143	189	85	209	104
法人税等の支払額・還付額	0	0	-31	-360	-	-252	-301	-216	-406	-264
その他	1	-35	99	-86	-	-43	37	0	41	0
営業活動によるキャッシュ・フロー	337	435	944	275	-	574	1,097	749	1,350	928
有形固定資産の取得による支出	-30	-14	-1	0	-	-6	-2	-2	-2	-2
有形固定資産の売却による収入	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
無形固定資産の取得による支出	-82	-120	-58	-202	-	-220	-220	-230	-220	-240
無形固定資産の売却による収入	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
その他	-23	0	-1	-5	-	-85	0	-10	0	-10
投資活動によるキャッシュ・フロー	-136	-133	-61	-208	-	-312	-222	-242	-222	-252
短期借入金の増減額 (-は減少)	-50	-	-	-	-	0	0	0	0	0
長期借入金の増減額 (-は減少)	-244	-80	-	-	-	0	0	0	0	0
株式の発行による収入	-	-	495	-	-	0	0	0	0	0
新株予約権の行使による株式の発行による収入	-	-	12	13	-	0	0	0	0	0
自己新株予約権の取得による支出	-9	-	-	-	-	0	0	0	0	0
配当金の支払額	-	-	-	-52	-	-105	-52	-105	-52	-105
その他	-	-6	-14	2	-	0	0	0	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	-303	-86	492	-36	-	-105	-52	-105	-52	-105
換算差額	0	-	-	-	-	0	0	0	0	0
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	-103	214	1,375	30	-	156	823	402	1,076	570
現金及び現金同等物の期首残高	818	715	930	2,306	-	2,337	1,821	2,493	2,644	2,896
現金及び現金同等物の期末残高	715	930	2,306	2,337	-	2,493	2,644	2,896	3,720	3,467

(注) 1. CE : 会社予想 E : 証券リサーチセンター予想。22/6期より連結業績開示

2. 22/6期より新収益認識基準を適用

(出所) アイキューブドシステムズ有価証券届出書、有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

アップデート・レポート

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。

一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

> 投資に際しての留意点

◆ ベンチャーキャピタルによる保有

ベンチャーキャピタル及びベンチャーキャピタルが組成したファンドによる同社株式の保有は、22年12月末時点で、ジャフコSV4共有投資事業有限責任組合の8.46%の保有が確認できる。今後、ベンチャーキャピタルによる売却が進む際には、株式の需給バランスが短期的に損なわれる可能性がある。

◆ Apple 及び Google の方針が変更される可能性

同社のサービスはAppleやGoogle、MicrosoftのITプラットフォームの存在を前提としたものである。現時点では特段問題はないが、これらのITプラットフォームの方針変更等により、思わぬ影響がもたらされる可能性がある。

◆ 半導体不足

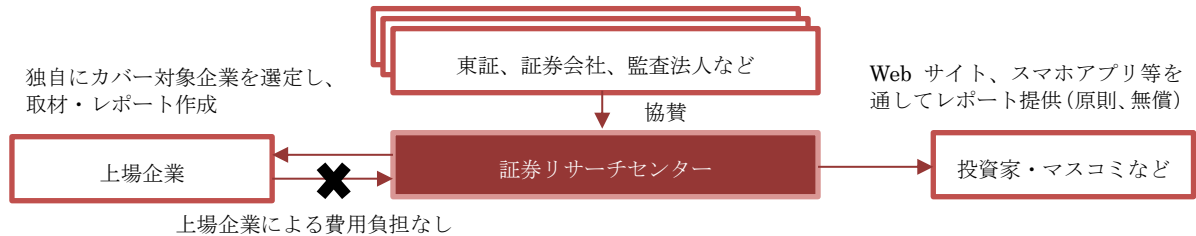
MDMのサービスを利用する前提として、顧客企業はスマートフォン端末をまとめて調達することが多い。22/6期より、慢性的な半導体不足によりスマートフォン端末の調達が遅れ、同社の案件開始が遅れるケースが見られている。22/6期の売上が期初会社計画を下回ったのもこれが要因であった。

今後、半導体不足が更に深刻化する、または長期化する場合、案件開始の遅延を通じて同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC 京都監査法人	いちよし証券株式会社	J トラストグローバル証券株式会社	
監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人	監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社
株式会社プロネクサス	日本証券業協会	日本証券アナリスト協会	

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。