

# Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2025 年 12 月 5 日公開） ||

## 株式会社アイキューブドシステムズ× DAIBOUCHOU

4495 東証グロース 情報・通信業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025 年 12 月 5 日(金)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## ■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	06
■ 終わりのあいさつ	19

## ■ 出演者

株式会社アイキューブドシステムズ  
取締役執行役員管理本部長 CFO

坂田 崇典様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコマーケットレポーター

高井 ひろえ（司会進行役）

## ■ 冒頭のあいさつ

### ▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、株式会社アイキューブドシステムズ 取締役執行役員管理本部長 CFO 坂田 崇典（さかた たかのり）様にご登壇いただき、著名投資家 DAIBOUCHOU さんから気になる質問をぶつけていただきます。

それでは、本日登壇いただき、坂田様、DAIBOUCHOU さんをご紹介します。まずは、株式会社アイキューブドシステムズ 坂田 崇典様です。よろしくお願い致します。

### ■アイキューブドシステムズ 坂田様

こんにちは。よろしくお願い致します。

### ▲フィスコ 高井

坂田様は、外資系コンサルティング会社などを経て、東証スタンダード市場に上場しているデジタルマーケティングの会社にて副社長や海外子会社の取締役などを務め、豊富な経営経験を培われました。2024 年よりアイキューブドシステムズに参画し、現在は取締役 CFO として管理部門を統括するほか、アイキューブドシステムズの子会社でもある、ワンビ株式会社取締役も兼任されています。

続いて、著名投資家の DAIBOUCHOU さんです。よろしくお願い致します。

### ● DAIBOUCHOU

こんにちは、よろしくお願い致します。

### ▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOU さんは、200 万円の元手を一時 10 億円に乗せた実績を持つ著名な個人投資家です。2000 年 5 月に株式投資開始し、IT バブル崩壊時の暴落を資産バリュー株で回避し、不動産株への逆張り投資で 2004 年 10 月に資産 1.5 億円を達成。専業投資家となり、X (twitter) のフォロワーは 13 万人を超えています。

坂田様、DAIBOUCHOU さん、よろしくお願い致します。それでは、まずは、坂田様に企業説明を実施いただきます。DAIBOUCHOU さんも適宜気になる点などございましたらお話しいただければ幸いです。よろしくお願い致します。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

## 企業説明

### 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明屋ビル 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	414,313,600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 クンシ株式会社 10KN COMPANY LIMITED (ベトナム)

※2025年9月末時点の情報を掲載しております。

0

Copyright©2025 / Cubed Systems, Inc. All Rights Reserved.

### ■ アイキューブドシステムズ 坂田様

改めまして、CFOの坂田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

まずは、当社の会社概要についてご説明いたします。当社の社名は「株式会社アイキューブドシステムズ」と申します。本社は福岡と東京にございまして、このほかにも5つの営業拠点を設けており、全国を幅広くカバーできる体制をとっております。創業は2001年で、2020年には当時の東証マザーズ（現在のグロース市場）に上場いたしました。

### 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

1

Copyright©2025 / Cubed Systems, Inc. All Rights Reserved.

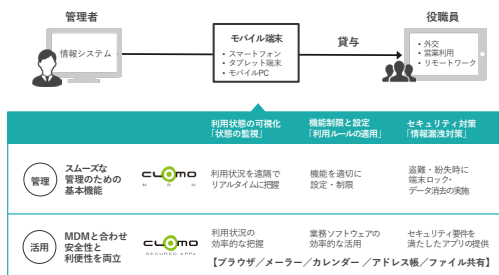
続いて、当社の事業についてご説明します。当社は「CLOMO 事業」と「投資事業」の2つを展開しています。まず左側の CLOMO 事業ですが、こちらがグループのコア事業であり、ソフトウェアをクラウドで提供しています。主軸となるのは、当社が2010年から提供している「CLOMO サービス」ですが、直近で子会社化したワンビ株式会社が提供するPC向けセキュリティサービスも、このCLOMO事業に含めています。一方、右側の投資事業は、CLOMO事業で得た収益を活用し、スタートアップ企業への投資を行うものです。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

企業説明

### 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



当社のコアサービスである CLOMO 事業 について、さらに補足してご説明いたします。

CLOMO 事業では、主力製品である「CLOMO MDM」をクラウド型ソフトウェアとして提供しています。MDM は“Mobile Device Management”の略称で、モバイル端末を管理するためのツールを指します。

当社の CLOMO MDM は、ビジネスで活用されるスマートフォンやタブレットにインストールすることで、管理対象の端末を一元的に管理できるソフトウェアサービスです。具体的には、まず、CLOMO を利用することで、管理者はモバイル端末の利用状況を一括で把握できます。また、不適切な利用を防ぐための利用ルール設定も可能です。さらに、遠隔で端末のロックやデータ消去を行うことができ、万が一トラブルが発生した場合でも、会社の情報資産を速やかに保護できます。加えて、業務で使用するアプリケーションを従業員の端末へ一斉に配布することも可能です。社員数が多い企業においては、管理者の業務負荷軽減につながる点も大きなメリットです。

このように CLOMO 事業では、企業、病院、官公庁、学校など、幅広いお客様に対して、DX 推進の基盤となるサービスを提供しています。

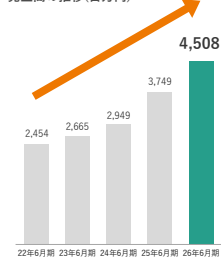
株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

企業説明

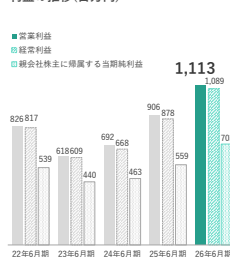
業績の推移

2026年6月期の計画は、売上高 4,508百万円（前期比 +20.2%）、  
営業利益 1,113百万円（前期比 +23.0%）

売上高の推移(百万円)



利益の推移(百万円)



最後に、直近 5 年間の業績推移について触れさせていただきます。

まず左側の売上高のグラフですが、当社は右肩上がりの増収を続けています。CLOMO 事業の安定的な成長に加え、M&A による子会社の増加も寄与しました。その結果、2025 年 6 月期（グラフでは右から 2 番目の棒）における売上高は、前期比 27.2% 増の 37 億 4,900 万円となりました。

また、今期の売上予想は 45 億円としていますが、当社グループでは中期的な売上目標として 50 億円の達成を掲げています。新規事業や M&A を通じて残り 5 億円を獲得したいと考えており、目標達成に向けて引き続き取り組んでまいります。

続いて右側の利益のグラフですが、成長投資を行いながらも着実に利益成長を遂げています。2025 年 6 月期の営業利益は、前期比 30.8% 増の 9 億 600 万円となりました。今期はグラフの一番右側に示しているとおり、11 億 1,300 万円を見込んでおり、過去最高益の更新を予想しています。このように、売上・利益ともに継続的に成長しており、事業を着実に拡大できている状況にあります。簡単ではございますが、会社概要の説明は以上とさせていただきます。ありがとうございました。

## 質疑応答

### ▲フィスコ 高井

坂田様、ありがとうございます。

続いては、DAIBOUCHOU さんから坂田様へのご質問を伺ってまいります。

それでは、DAIBOUCHOU さん、お願いいたします。

### ● DAIBOUCHOU

よろしくお願いします。DAIBOUCHOU です。

1 つ目の質問ですが、先ほどご紹介いただいた MDM について伺います。

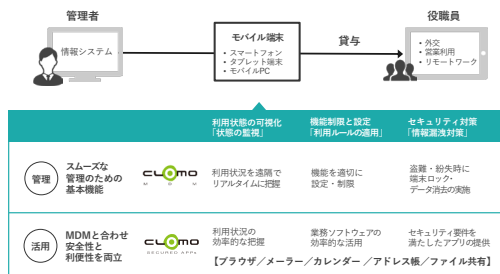
MDM には、更新や機能制限といった端末の一元管理、盗難・紛失時のセキュリティ対策、管理コストの削減、リモートワークへの対応など、さまざまな機能があります。

お客様が導入される際の主な目的は、どのような点にあるのでしょうか。

### ■ アイキューブドシステムズ 坂田様

#### 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



ご指摘いただいた機能は、いずれも MDM にとって重要な要素ですので、どれか 1 つの機能だけを目的として導入されるケースは多くありません。

一方で、時代の流れや企業規模によって、導入の主目的には変化が見られます。

たとえば、約 15 年前に国内で初めて MDM がサービスインした当初は、セキュリティ意識の高い大規模企業を中心に導入が進みました。当時は、iPad や iPhone といった新しいデバイスをビジネスで安全に活用することが大きなテーマだったと感じています。

その後、Android 端末や業務専用端末など、デバイスの多様化するにつれて、OS の種類や台数を問わず、さまざまな端末を一元管理し、情報システム部門の業務効率を向上させることや、リモートワーク環境を整えることに対してもニーズが高まってきています。

さらに近年では、社会情勢の変化も受け、中小規模の企業でもセキュリティ意識が大きく高まり、導入が増加している状況です。このように、時代の流れやさまざまな規模の企業において、MDM のニーズはこの 15 年間、高まり続けています。



株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

安全性やセキュリティ対策を目的とした導入から始まり、その後は一括管理によるコスト削減、OS が多様化する中での機能の共通化など、求められることが徐々に増えてきた、というイメージでよろしいでしょうか。

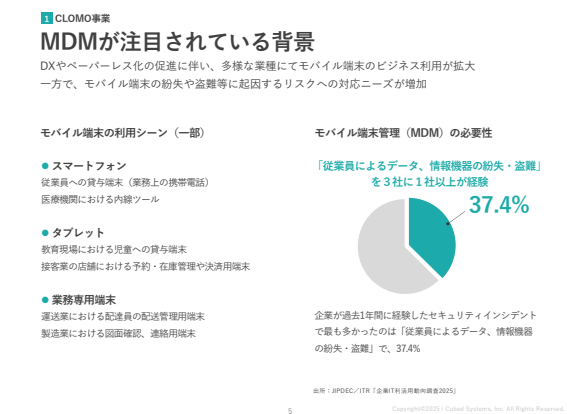
■ アイキューブドシステムズ 坂田様

はい、おっしゃるとおりです。そのような状況でニーズが広がってきています。

● DAIBOUCHOU

また、最近ではネット証券でも二段階認証が一般的になり、スマートフォンが本人認証のための重要なツールになっています。そうした環境の変化により、スマホの紛失防止やセキュリティ対策の重要性が高まっていると感じていますが、これは MDM にとっても追い風になるのでしょうか。

■ アイキューブドシステムズ 坂田様



はい、ご指摘のとおり、スマートフォンに保存される情報は年々増えており、情報量が増えるほど MDM の必要性も高まると考えています。

先ほどお話にあった二段階認証も同様ですが、リモートワークの普及により、モバイル PC を社外へ持ち出す機会も増えていきます。そのため、各種デバイスに対する盗難・紛失対策の重要性は、これまで以上に高まっています。また、資料の右側に掲載している円グラフはアンケート調査の結果ですが、過去 1 年間で約 37% の企業が、従業員によるデータや情報機器の紛失・盗難といったトラブルを経験したと回答しています。もちろん多くの企業が注意を払っているものの、それでも事故が発生してしまうケースはあります。だからこそ、事故発生後にいかに速やかにデータを保護し、端末を確保できるか が非常に重要になります。MDM を導入していれば、こうした有事の際にも迅速に対処可能ですので、今後も、ニーズはさらに高まっていくと考えています。

● DAIBOUCHOU

スマートフォン自体でも、紛失時に端末を停止させるなどの対応は可能ですが、MDM ではより高度な設定や管理ができる、というイメージでしょうか。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

質疑応答

■ アイキューブドシステムズ 坂田様

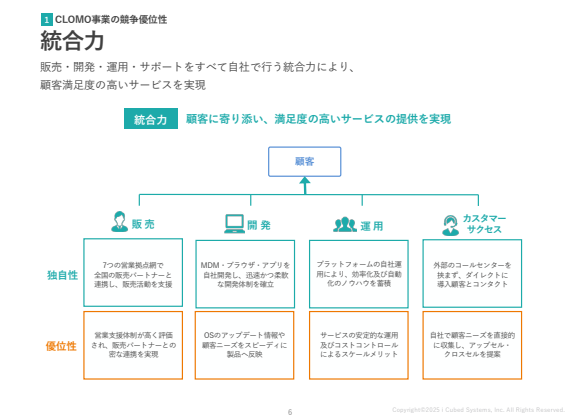
はい、MDM を導入することで、より安心して端末を運用いただけるかと思います。

● DAIBOUCHOU

なるほど、理解しました。

ところで、国内 MDM 自社ブランド市場において、御社は 14 年間連続でシェア 1 位、数字としては約 21% と非常に高いシェアを維持しています。様々な競合製品がある中で、なぜシェア 1 位を維持できたのでしょうか。

■ アイキューブドシステムズ 坂田様



まず、当社がシェアナンバーワンを獲得している国内 MDM の自社ブランド市場についてですが、ここでの市場は 外部への OEM 出荷額を含まない 自社ブランドによる出荷額のみを対象としています。

当社は、2022 年に NTT ドコモグループ様へ OEM 提供を開始するまでは、サービスインから約 12 年間、自社ブランド 1 本で事業を拡大してまいりました。そのため、サービスインの時期が早かったことや、自社ブランドの成長にこだわって事業展開を続けてきたことが、14 年連続でシェアナンバーワンを獲得できている要因のひとつだと考えています。

また、当社の強みのひとつとして、自社でサポートチームを持ち、お客様からのお電話やメールによる問い合わせに直接対応している点があります。競合他社では、OEM の提供先や外注先を窓口としているケースも多いのですが、当社ではお客様に直接対応することで、手厚いサポートが評価され、市場シェアにも反映されているのではないかと考えています。

● DAIBOUCHOU

自社で販売、開発、運用、カスタマーサクセス、コールセンターなど、すべての工程を一社で行っていることで、レスポンスよくお客様のニーズを製品に反映できる、という理解でよろしいでしょうか。

■ アイキューブドシステムズ 坂田様

はい、その通りです。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

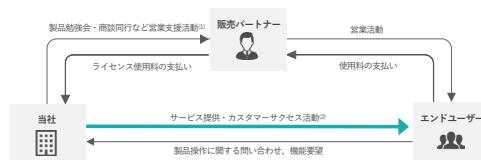
なるほど。ところで、最近 NTT ドコモ様へ OEM 提供をされていますが、ドコモ様も自社で高度な技術力や開発力をお持ちだと思います。それでも、MDM を自社で開発せずに、御社の提供を受けることになった背景にはどのような理由があるのでしょうか。

■ アイキューブドシステムズ 坂田様

■ CLOMO事業

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、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相談、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、アンケートの実施を行っています。

7

Copyright©2025 FISCO Systems, Inc. All Rights Reserved.

現在の MDM 市場は、スマートフォンへのサービス導入を軸に拡大しています。そのため、MDM ベンダーはそれぞれ携帯キャリアと協力して販売を進めており、携帯キャリアごとに市場の棲み分けが進んでいる状況です。

当社でも、この資料の図の通り、携帯キャリアや代理店などの販売パートナーを通じた間接販売を行っています。また、MDM の開発には、Apple や Google などの OS ベンダーから提供される API を活用する必要があります。これらの OS は年に 1 回など、短い周期でアップデートされるため、その都度機能を開発し続ける必要があります。この点が、MDM 市場の参入障壁を高くしている要因のひとつです。

こうした背景から、携帯キャリアが自ら開発するよりも、既存の MDM ベンダーと連携してサービス提供を行うケースが多く、現在の体制につながっていると考えています。

● DAIBOUCHOU

逆に言うと、携帯キャリアが独自に開発するよりも、御社のように MDM 専業で大規模に開発している企業と連携した方が、サービス提供の効率が良いということでしょうか。

■ アイキューブドシステムズ 坂田様

はい、その通りだと思います。

● DAIBOUCHOU

一度開発しても、毎年 OS の更新があるため、それを追隨して機能に対応させるのは大変ということですか。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

質疑応答

■ アイキューブドシステムズ 坂田様

はい、そうです。この点が、先ほど申し上げた高い参入障壁の一因となっています。

● DAIBOUCHOU

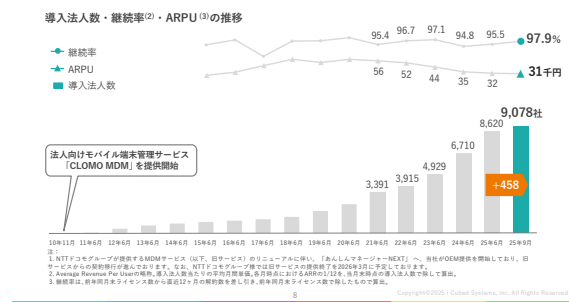
わかりました。ありがとうございます。

ところで、基幹システムなど、ビジネスに必須の SaaS サービスに比べると、MDM は解約リスクがやや高いのではないかとイメージしています。実際の解約率はどのような状況でしょうか。また、解約を抑えるためにどのような工夫をされていますか。

■ アイキューブドシステムズ 坂田様

導入法人数・継続率・ARPU

OEM提供を通じて新規顧客の獲得が進み、導入法人数は前四半期並みの増加ペースが継続  
2026年3月の旧サービス提供終了<sup>(1)</sup>に向けて、2Q以降は導入法人数の増加がさらに加速する見通し



先ほども少し触れましたが、MDM はスマートフォンの回線契約とセットで提供されるケースが多く、解約のタイミングも回線の切り替えと同時になるのが一般的です。また、回線の切り替え自体が頻繁に発生するものではないため、MDM の解約も高い頻度で起こるものではありません。資料に示しておりますとおり、第 1 四半期末時点の継続率は右上の数字のとおり 97.9% と、高い水準を維持しています。

一方で、ご質問のとおり基幹システムなどに比べれば解約されやすいサービスであることも事実です。そのため、お客様とのつながりを維持し、ご要望に丁寧にお応えすることで、継続してご利用いただける環境を保つことが重要だと考えております。

また、当社はサポート活動を通じてお客様と直接つながっているため、ニーズを正確に把握し、製品の機能や運用に素早く反映できる体制を整えています。サポート、開発、運用といった各機能を自社内で保有し、相互に連携することで、満足度の高いサービスを提供し、解約リスクを抑えることができています。

● DAIBOUCHOU

そうしますと、通信契約を結ぶ際に MDM も同時に契約し、その後に個別で解約するケースはあまり多くない、という理解でよろしいでしょうか。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

質疑応答

■アイキューブドシステムズ 坂田様

大きな流れで申し上げますと、そのとおりです。解約が発生する主なタイミングは回線の切り替え時であり、そこが最も大きな要因になります。

● DAIBOUCHOU

つまり解約といっても、MDM そのものを辞めるというより、通信回線を別の会社へ切り替える際に、他社の MDM に移ったり、あるいは MDM を使わずに運用したりと、顧客側の都合で変わるということですね。

■アイキューブドシステムズ 坂田様

はい。MDM が回線とセットで提供されるケースが多いため、回線側の契約変更がどうなるかが、解約に与える影響として大きいと感じています。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。ありがとうございます。

では次に、民間企業だけでなく、医療、学校、官公庁など幅広い領域で MDM の導入が進んでいますが、どの業界や用途が最も期待できるのでしょうか。

■アイキューブドシステムズ 坂田様

医療市場におけるマーケティング強化

院内業務のデジタル化が進み、今後さらにモバイル端末導入の機会増加が見込まれる医療市場に対して、サービス認知度向上に向けたマーケティング活動を強化

医療市場に対する取り組み



- 医療市場の概況  
PHSサービス終了に伴う内外線のスマートフォンへの移行、また電子カルテ化に伴うタブレットの導入など、モバイル端末の導入機会が増加
- 取り組み  
積極的な医療機関向けイベントへの出展のほか、医療業界専門誌を通じた導入事例の発信により、サービス認知度を向上

導入事例の公開



- 東京慈恵会医科大学  
附属病院  
大規模台数の機体導入・管理も  
CLOMO MDMでスムーズに  
3,400台のiPhone導入によりスムーズな  
移行も、機体間のコミュニケーション  
が円滑的に行える
- 日本赤十字社  
福岡赤十字病院  
画面操作のしやすいCLOMO MDM  
で安心安全なスマホ活用を実現  
MDMでセキュリティ対策を万全に保ち、  
電子カルテ閲覧のほか、テレコンや  
院内バスなど、スマホ活用を拡大

現在は、特に医療機関での導入が進んでいます。以前、病院内の内線として広く使われていた PHS サービスが数年前に終了しました。そのタイミングで、医療機関が一斉にスマートフォンへ切り替えるだろうと想定していましたが、ちょうど新型コロナウイルスの流行時期と重なり、現場のリソース不足もあり、導入が進みにくい状況がありました。しかし、この1年ほどで徐々に切り替えが進み始めています。

当社の「CLOMO」については、こちらの資料にも掲載しているとおり、東京の慈恵医大病院様や福岡赤十字病院様など、大規模な医療機関でもすでに導入されており、豊富な実績を有しています。また、近年は医療関係者向けの DX イベントにも積極的に出展しており、今後さらに導入が広がっていく分野であると考えています。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

確かに、電子カルテの入力などでタブレットを使うケースが増えています。そうすると、モバイル端末の管理やセキュリティが非常に重要になっているということでしょうか。

■アイキューブドシステムズ 坂田様

はい、そのとおりです。病院には多くの個人情報が存在しますので、モバイル端末の管理やセキュリティは非常に重要なテーマだと考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。PHS の時代には、こうした MDM のような管理は存在しなかったという理解でよいでしょうか。

■アイキューブドシステムズ 坂田様

はい。MDM のような本格的なデバイス管理が可能になったのは、スマートフォンの導入が広がってからです。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。スマートフォン化によって一気に市場が広がったわけですね。

では次に、官公庁でも MDM の導入が進んでいますが、セキュリティ面の選定基準が高い印象があります。御社として、どのような強みをお持ちなのでしょう。

■アイキューブドシステムズ 坂田様

ISMAPを強みとした官公庁市場の開拓

業務デジタル化の途上であり、潜在的なモバイル端末の活用ニーズを多く有する官公庁におけるサービス導入拡大を目指し、マーケティング活動を強化するとともにガバメントライセンスの提供を開始

官公庁市場に対する取り組み

- ISMAP登録サービスである信頼性の高さ  
2024年2月のISMAP登録以降、次年度も認証登録を維持しており、継続的な外部評価によってサービスの信頼性の高さを向上
- ガバメントライセンスの提供開始  
官公庁向けの新たなライセンス料金プランとして、ガバメントライセンスを新設し、提供を開始。価格面での訴求力を高め、導入の促進を図る
- イベントや導入事例公開などのマーケティング活動  
官公庁向けのDXをテーマとしたイベントへの出席や、導入事例の公開の機動的に取り組むことで、CLOMOの認知度向上を促進

導入事例の公開



10

Copyright©2025 | Cubed Systems, Inc. All Rights Reserved.

官公庁では、クラウドサービスの選定基準が非常に高く、特にセキュリティ面において厳格な要件が求められます。具体的には、こちらのスライドにもありますように「ISMAP」という評価制度が設けられており、官公庁が利用するクラウドサービスは、この ISMAP に登録されていることが選定の重要な基準となります。当社の CLOMO は、2024 年に ISMAP へ登録され、この基準をクリアしています。現在は、官公庁向けのマーケティング活動も積極的に進めている状況です。なお、MDM 製品で ISMAP に対応している例はまだ多くないため、当社としては競合との差別化につながっていると考えております。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

つまり、ISMAP に登録していない企業は、官公庁向け市場には参入しにくいという理解でよいでしょうか。

■アイキューブドシステムズ 坂田様

はい、そのとおりです。ISMAP に登録していないサービスは、官公庁で採用されるのは非常に難しいと思います。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。官公庁では「ガバメントクラウド」を推進し、全国で統一した基準のもとクラウド化が進んでいますが、こうした動きも MDM には追い風になるのでしょうか。

■アイキューブドシステムズ 坂田様

はい。基準が整備されていくこと自体、当社にとって大きな追い風だと感じています。

先ほどお示ししたクラウドサービスの基準や ISMAP への登録についても、当社は先駆けて取得しており、この点は大きな強みになっていると考えています。

● DAIBOUCHOU

よく理解できました。ありがとうございます。

では続いて、ワンピ社を買収されてグループに参画したことで、スマートフォンだけでなくパソコンなど対象機器の拡大が期待されます。クロスセルや対象機器拡大による単価上昇など、売上の増加は見込めるのでしょうか。

■アイキューブドシステムズ 坂田様

ワンピ社のグループ参画に伴う連携強化

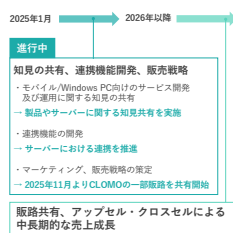
相互送客、販路共有を通じたグループ業績の拡大を図るとともに、機能開発における双方の課題を解消し合うことにより、グループ全体の開発力強化と成長加速を目指し、連携体制の構築を推進

期待されるシナジー効果



- 顧客基盤の拡大及びARPU向上  
モバイル端末をメインターゲットとするCLOMOに Windows PCに特化した製品群が加わることで、サービスラインナップを拡充。双方に相補的なクロスセルを回り、顧客基盤の拡大及びARPUの向上を図る
- PC資産管理市場進出に向けた販路獲得  
ワンピ株式会社はPCメーカーへの豊富なOEM実績に加え、流通商社を中心とした強固な販売網により、これまで2,500社以上の導入実績を持つことから、CLOMOのPC資産管理市場進出に向けた新たな販路を獲得

連携体制の構築に向けた取り組み



現時点で値上げの予定はありませんが、クロスセルについては積極的に進めていく方針です。具体的には、当社 CLOMO の販売チャネルを活用してワンピ社の製品を提供するなど、販路共有に向けた取り組みを進めています。



株式会社アイキューブシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

## 質疑応答

また、ワンビ社をグループに迎え入れた狙いはクロスセルだけにとどまりません。当社は長年、スマートフォンやタブレットといったモバイル端末向けサービスの開発に注力してきました。一方、ワンビ社は Windows PC 向けサービスの開発において豊富な経験と実績を持っています。CLOMO が PC 資産管理市場へ本格的に進出するためには、Windows PC 向け機能の強化が不可欠です。そのため、ワンビ社の知見を取り入れることで、開発のスピードを加速させたいと考えています。

## ● DAIBOUCHOU

このパッケージは種類が別々になっているのでしょうか。それとも、1 つのパッケージとして、パソコンにもモバイル機器にも対応する形になっているのでしょうか。

## ■アイキューブシステムズ 坂田様

ワンビ社の製品を CLOMO のラインナップに加える形で、サービス全体の対応範囲を広げています。そのため、パソコン向け機能も含めた幅広い対応が可能になっています。

## ● DAIBOUCHOU

つまり、CLOMO のラインナップとしては、パソコン用はワンビ社のパッケージを利用する形という理解でよいでしょうか。

## ■アイキューブシステムズ 坂田様

はい、そのとおりです。

## ● DAIBOUCHOU

よく分かりました。ありがとうございます。

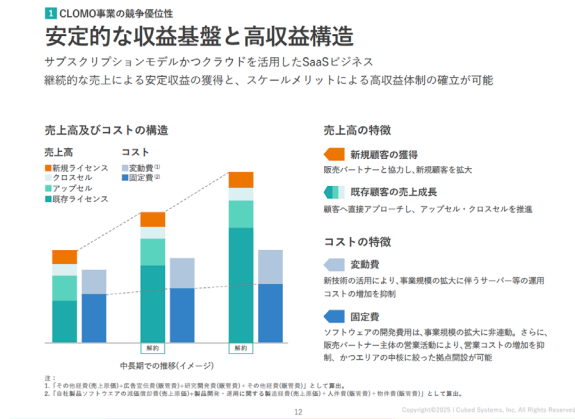
次に、増収率についてですが、直近では 20% 前後と非常に高い水準です。一方で、利益率はあまり増えていない印象です。これは販管費の増加が主な要因だと思いますが、今後も販管費は増加し、利益率の上昇は見込みにくい状況でしょうか。



株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

質疑応答

■アイキューブドシステムズ 坂田様



利益率については、中長期的には高めていきたいと考えていますが、現状は売上の成長を優先する段階です。資料にも示しておりますが、CLOMO 事業の収益構造上、売上の増加とコストの増加は必ずしも比例しません。スケールメリットを享受しやすいビジネスモデルであることが当社の強みです。

一方で、PC 資産管理市場への進出や M&A など、非連続的な成長に向けた事業投資が必要な時期でもあります。そのため、現時点では利益についても、前年同額以上を確保できるよう意識しつつ、まずは売上の成長を重視している状況です。

● DAIBOUCHOU

つまり、売上の増加を優先しつつ、利益が増えてきた分は販管費に充てるというイメージで、利益率はほぼ一定を想定しているという理解でよいでしょうか。

■アイキューブドシステムズ 坂田様

はい、そのとおりです。まずは売上の成長を重視し、中長期的に価値につながるものであれば、投資として費用をかけていきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

株主の立場から少し気になるのは、大規模な先行投資などで減益になるような可能性ですが、そのようなケースは想定されていないのでしょうか。

■アイキューブドシステムズ 坂田様

現時点では前年以上の利益を確保できるように進めています。ただし、もし大きな投資などで影響が出そうな場合には、適切に株主の皆様へ情報を共有し、コミュニケーションを取っていきたいと考えています。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど、わかりました。ありがとうございます。

次に、NTT ドコモグループに関してですが、2026 年 3 月に 3G 通信サービスの終了が予定されています。また、同社が提供する旧式の MDM 「あんしんマネージャー」も、同時期にサービス提供を終了する予定です。御社が OEM 提供する新型「あんしんマネージャー NEXT」への切り替えが進んでいる状況ですが、この切り替えによる業績への影響については、追い風と考えてよいでしょうか。どの程度の期待が持てるでしょうか。

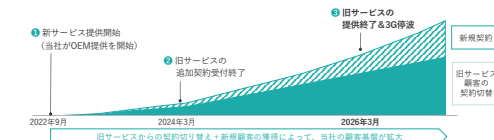
■アイキューブドシステムズ 坂田様

OEM・3G停波による顧客拡大スピードの加速

OEM提供開始後、CLOMO事業の導入法人数は増加ベースが加速し、8,000社を突破  
3G停波<sup>1)</sup>に伴う需要の高まりも見込んでおり、2026年6月期は顧客基盤がさらに拡大する見通し

顧客の増加イメージ

- ① NTTドコモグループが提供する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」（以下、新サービス）へ、当社がOEM提供を開始
- ② 旧サービスの追加契約受付終了により、新サービスへの移行が進み、導入法人数の成長ペースが加速
- ③ 2026年3月に旧サービスの提供終了が予定されており、2026年6月期はさらなる導入法人数の増加が見込まれる  
また、3G停波に伴い、従来型携帯電話からスマートフォンへ切り替える企業に対するサービス導入機会の増加が期待される



注：1. 携帯電話キャリア各社は第3世代移動通信方式(3G)のサービス提供を終了する予定となっております。当社の主要な販売パートナーであるNTTドコモグループは、第3世代移動通信方式の「FOMA」及び携帯電話からインターネットやメールを利用できるサービス「iモード」の提供を2026年3月に終了予定です。

13

Copyright©2025 FISCO Systems, Inc. All Rights Reserved.

はい、ありがとうございます。お話にありました 3G 通信サービスの終了および OEM 先の旧サービス終了については、いずれも CLOMO 事業の売上成長に大きく寄与すると見込んでおり、今期の業績予想にも影響を織り込んでおります。

特に「あんしんマネージャー」のサービス終了による影響は大きいと考えております。資料の図にも示しておりますが、2026 年 3 月に向けて、CLOMO が OEM 提供する「あんしんマネージャー NEXT」への契約切り替えがさらに進む見通しです。

第 1 四半期の決算発表時点では顧客の増加は前四半期と同程度でしたが、サービス終了間際に切り替えを行うお客様も多いため、第 2 四半期、第 3 四半期にかけて顧客数はさらに増加していくと考えております。

● DAIBOUCHOU

御社の OEM ではない「あんしんマネージャー」の既存のお客様が、そのまま御社のお客様になる、という理解でよろしいでしょうか。

■アイキューブドシステムズ 坂田様

すべてのお客様が「あんしんマネージャー NEXT」に切り替わるわけではありませんが、多くのお客様に当社のサービスをご利用いただけたと考えております。

● DAIBOUCHOU

では、ドコモの純正 MDM は、御社が OEM 提供する「あんしんマネージャー NEXT」ということになるのですね。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

## 質疑応答

## ■アイキューブドシステムズ 坂田様

はい、その通りです。

## ● DAIBOUCHOU

理解しました。特にこだわりがないお客様であれば、自然にドコモの純正 MDM、つまり御社が OEM 提供するサービスに乗り換える形になるわけですね。

## ■アイキューブドシステムズ 坂田様

はい。その流れは、3 月に向けてさらに加速するのではないかと見込んでおります。

## ● DAIBOUCHOU

ただ、3G 通信サービスをまだ利用しているお客様は、法人でもどれくらいいるのかイメージが湧きにくいのですが、まだ一定数いらっしゃるのでしょうか。

## ■アイキューブドシステムズ 坂田様

はい、数字上でもまだ相当数いらっしゃいます。ただ、3G 通信サービスは間もなく終了しますので、これを機に乗り換えが進むと考えております。

## ● DAIBOUCHOU

では、3G 通信サービスの切り替えと同時に、MDM も「あんしんマネージャー NEXT」に移行するわけですね。

## ■アイキューブドシステムズ 坂田様

はい、その通りです。

## ● DAIBOUCHOU

なるほど。これは追い風になりますね。

OEM の場合、ドコモさんと御社の取り分があると思いますが、難しい質問かもしれませんが、どの程度の分配になるのでしょうか。

## ■アイキューブドシステムズ 坂田様

具体的な数字はお答えしづらいのですが、当社としても十分な利益を確保でき、ドコモグループとしても利益が出るように調整した形になっております。

## ● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

ところで、2025 年 3 月 19 日にデジタルギフトの株主優待を新設されましたが、なぜあのタイミングで株主優待を導入されたのでしょうか。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

質疑応答

■アイキューブドシステムズ 坂田様

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導入  
2026年6月期より中間配当を開始し、中間配当17円、期末配当17円（年間配当は合計34円）を予定

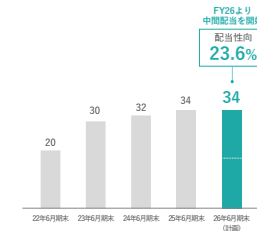
株主優待制度の概要

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	

対象となる交換先は次の予定です  
Amazonギフトカード / QUOカード / PayPayポイント / dポイント /  
au PAY ギフトカード / WAGNポイント / PostPayポイント /  
nanacoギフト / Apple Gift Card / Edyギフト / Google Playギフト /  
NET CASH / Uber ギフトカード / 楽天ポイントギフトカード  
※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)



当社は 2020 年の上場以来、毎期配当を実施し、配当を通じた株主還元 に注力してきたという背景があります。その上で、今回株主優待を開始したのは、株主の皆様への感謝を形にする目的に加え、当社株式の魅力を高め、流動性の向上につなげることも狙いとしております。流動性の低さについては、以前から重要な経営課題と認識しており、株主優待も含めてさまざまな施策を検討してまいりました。その中で、ワンピ社の M&A により業績が好調に推移しているタイミングで、投資家の皆様からの認知度を高める施策として株主優待の新設に至った次第です。

もちろん、株主優待だけで流動性を大きく改善することは容易ではありません。そのため、IR 活動も積極的に行っており、今後も適切なタイミングで迅速に実行できるように、様々な流動性向上の施策を検討してまいります。

● DAIBOUCHOU

300 株で 5,000 円相当のデジタルギフトがもらえるということで、非常に魅力的な株主優待だと思います。また、御社の事業は安定的であるため、長期投資家の割合が増えることも考えられます。その場合、優待目当てや長期保有の投資家が増えることで、売却する投資家が減り、流動性が低下する可能性もあると思うのですが、その点についてはどのようにお考えでしょうか。

■アイキューブドシステムズ 坂田様

おっしゃる通りです。まずは株式への注目を集めることが重要だと考えており、そのために株主優待を実施しました。

加えて、当社自身の業績をしっかりと示すことも重要であり、株主の皆様や投資家の方々に対して話題性を提供できることが、全体として大切だと考えております。

● DAIBOUCHOU

なるほど。右側に配当も表示されていますが、現状 34 円で据え置きとなっています。増益にもかかわらず配当が据え置きであるため、株主としてはやや物足りなさを感じる部分もあります。配当性向についてのお考えはいかがでしょうか。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2025 年 12 月 5 日 (金)  
4495 東証グロース 情報・通信業

## 質疑応答

## ■アイキューブドシステムズ 坂田様

配当性向の具体的な数字は公表しておりませんが、このグラフをご覧くださいとお分かりの通り、直近でも少しずつ増加させていく方針です。業績の向上と連動させながら、できる限り株主の皆様へ還元できるよう、引き続き検討してまいります。

## ● DAIBOUCHOU

そうですね。財務状況も非常に健全で、借入金もなく、現金やキャッシュフローも安定していますので、増益も十分に期待できそうです。今後の御社の成長に注目させていただきます。

## ■ 終わりのあいさつ

## ▲フィスコ 高井

それでは最後に、坂田様、DAIBOUCHOU さんからお挨拶をいただきたいと思います。  
坂田様、よろしくお願いいたします。

## ■アイキューブドシステムズ 坂田様

本日はありがとうございました。また、ご視聴いただいた皆様にも御礼申し上げます。  
当社は、皆様から今後も注目いただけるよう努力してまいりますので、引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。

## ▲フィスコ 高井

ありがとうございます。DAIBOUCHOU さん、本日はいかがでしたか。

## ● DAIBOUCHOU

MDM は一般にはなじみの薄いソフトウェアですが、スマートフォンのセキュリティや本人認証機能が非常に重要になっている中で、導入の必要性が高まっています。また、病院などでのスマートフォン活用の分野も広がっており、採用が増えている状況です。

直近の決算でも、下期に向けた投資が進むことが示されており、業績の実力値としては第1四半期で十分に示せたのではないかと感じています。

今回、お話を伺い、MDM の将来性や御社の業績が今後も安定して成長できることへの期待が持てました。本日はお話を聞けて非常に良かったです。ありがとうございました。

## ▲フィスコ 高井

ありがとうございました。  
これにて対談は終了とさせていただきます。  
皆様、ご視聴いただき誠にありがとうございました。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp