

Briefing Transcription

|| 2026 年 6 月期 第 2 四半期決算 決算説明文字起こし ||

株式会社アイキューブドシステムズ

4495 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026 年 2 月 19 日 (木)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 出演者	01
■ 決算説明	02

株式会社アイキューブドシステムズ | 2026 年 2 月 19 日 (木)
4495 東証グロース市場

■ 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

■ 決算説明



2026年6月期 第2四半期 決算説明資料

2026年2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

Copyright©2026 i Cubed Systems, Inc. All Rights Reserved.

■ アイキューブドシステムズ 坂田様

皆様、こんにちは。株式会社アイキューブドシステムズの坂田でございます。本日はご多用の中、ご参加いただき誠にありがとうございます。

通常、決算説明会では代表取締役の佐々木と私の2名でご説明を行っておりますが、本日は佐々木の都合によりまして、私から当社の業績および事業の動向についてご説明いたします。本日の説明が、当社の事業成長についてのご理解を深めていただく機会となりましたら幸いです。どうぞ最後までよろしくお願いいたします。

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 第2四半期 業績報告	P 16
5. 参考資料	P 28

1

Copyright©2026 i Cubed Systems, Inc. All Rights Reserved.

それでは、本日はお話しする内容についてです。まずは第2四半期のサマリーについてご説明いたします。続いて、当社グループの事業概要をご説明した上で、事業ハイライトおよび業績の詳細についてご説明いたします。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2026年2月19日(木)

4495 東証グロース市場

決算説明

2026年6月期 第2四半期サマリー

OEM提供を通じた新規顧客の獲得及び子会社の連結⁽¹⁾により、CLOMO事業は事業規模を拡大
売上成長に加え、下期偏重型の事業投資計画により、2Q営業利益・純利益は前年同期比で大きく増加

連結売上高	連結営業利益	親会社株主に帰属する中間純利益
2,127百万円 前年同期比 +24.0%▲	684百万円 前年同期比 +61.5%▲	432百万円 前年同期比 +54.2%▲

注：
1. 2025年1月に子会社化（みなし取得日：2024年12月31日）したワンビ株式会社の損益計算書を前連結会計年度の第3四半期から連結範囲に含めております。第2四半期において、同社の損益計算書を連結範囲に含めるのは今回が初回となるため、連結業績に影響しております。

3

Copyright©2026 FISCO Systems, Inc. All Rights Reserved.

まずは、第2四半期のサマリーについてご説明いたします。

売上高は21億2,700万円、営業利益は6億8,400万円、親会社株主に帰属する中間純利益は4億3,200万円となりました。前期に子会社化したワンビ株式会社の業績を連結開始した影響が第2四半期まで継続しておりまして、売上高は前年同期比で20パーセントを超える成長となっております。これらの業績の詳細や増減要因につきましては、後ほど業績報告のパートにてご説明いたします。

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

5

Copyright©2026 FISCO Systems, Inc. All Rights Reserved.

それではまず、当社グループの事業概要についてご説明いたします。当社グループは、「CLOMO事業」と「投資事業」の2つの事業を展開しております。

CLOMO事業は当社グループの主軸事業でありまして、企業向けにソフトウェアをクラウドで提供する、いわゆるSaaS事業です。一方、投資事業につきましては、CLOMO事業のさらなる成長機会の獲得を目的として、スタートアップへの投資を中心に取り組んでおります。本日の説明では、このうち当社の業績を牽引しておりますCLOMO事業について詳しくご説明いたします。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2026 年 2 月 19 日 (木)
4495 東証グロース市場

決算説明

1 CLOMO事業

MDMが注目されている背景

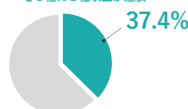
DXやペーパーレス化の促進に伴い、多様な業種にてモバイル端末のビジネス利用が拡大一方で、モバイル端末の紛失や盗難等に起因するリスクへの対応ニーズが増加

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達管理用端末
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%

出所：JPODEC/ITR「企業IT利用動向調査2025」

6

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

CLOMO 事業の主力製品は、モバイル端末管理を行う MDM 製品である「CLOMO MDM」です。まず、なぜ MDM が必要とされ、注目を集めているのか、その背景についてご説明いたします。

近年、国内では DX やペーパーレス化の進展を背景に、多くの企業で業務のデジタル化が進んでおります。その中で、スマートフォンやタブレットといったモバイル端末のビジネス利用が、業種を問わず急速に拡大している状況です。

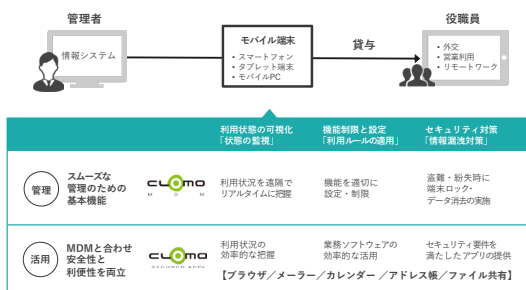
一方で、こうしたモバイル端末の活用が進むにつれ、紛失や盗難などに起因するセキュリティリスクへの対応ニーズも高まっております。実際、こちらの右側にあります円グラフの通り、企業が過去 1 年間に経験したセキュリティインシデントのうち、最も多かったのは「従業員によるデータ、情報機器の紛失・盗難」であり、全体の 37.4 パーセントを占めています。

このような背景から、モバイル端末を安全かつ効率的に管理するための手段として、MDM の重要性と有用性が高まっております。

1 CLOMO事業

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



7

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

続いて、MDM によってどのようにセキュリティリスクを軽減できるのかについてご説明いたします。

CLOMO MDM は、スマートフォンやタブレットなどのモバイル端末にインストールすることで、企業が保有する端末を一元的に管理できるソフトウェアサービスです。CLOMO MDM の機能は、大きく 3 つに整理できます。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2026 年 2 月 19 日 (木)
4495 東証グロース市場

決算説明

1 つ目は、端末の利用状況を可視化し、把握すること。2 つ目は、業務や用途に応じた利用ルールを設定し、制御すること。そして 3 つ目は、紛失や盗難などの事故発生時に、迅速な対応を行うことです。

これらにより、業務に不適切なアプリの利用状況を把握することや、接続可能な Wi-Fi を制限すること、また必要に応じてカメラ機能を制御するといった対応が可能となります。

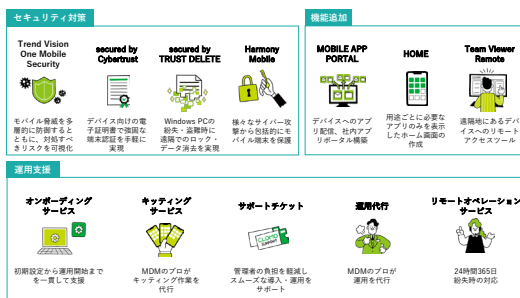
加えて、当社では「CLOMO SECURED APPs」というアプリケーションサービスも提供しております。これらは、ブラウザやメール、カレンダーなど、業務で利用頻度の高いアプリケーションを、高いセキュリティ要件を満たした形で提供するサービスです。

このように、CLOMO 事業では、企業がモバイル端末を安心・安全に業務で活用するための基盤となるサービスを提供しております。

1 CLOMO事業

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



続いて、CLOMO 事業におけるオプションサービスについてご説明いたします。

CLOMO 事業では、「CLOMO MDM」および「CLOMO SECURED APPs」に加えて、お客様のニーズに応じた豊富なオプションサービスを提供しております。

近年は特に、セキュリティ対策の強化と運用支援メニューの拡充に注力しております。セキュリティ対策については、外部のセキュリティソリューションと連携することで、MDM 単体では対応しきれないサイバー攻撃への備えを強化し、モバイル端末をより安全に活用できる環境を提供しております。

また運用支援については、情報システム部門の業務負荷が増加する中で、端末の導入から運用までを一貫して支援するサービスを用意することで、お客様の運用負荷の軽減を行っております。このように、顧客ニーズに沿ったオプションサービスを拡充することで、利便性の向上とともに、クロスセルによる ARPU の向上につなげていきたいと考えております。

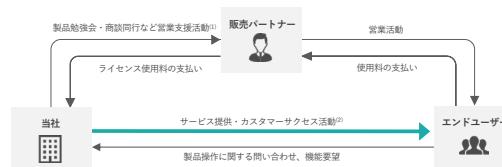
株式会社アイキューブドシステムズ | 2026 年 2 月 19 日 (木)
4495 東証グロース市場

決算説明

1 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導入事例発表会やセミナー・イベント出席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直接対応するサポート対応窓口も顧客満足、製品提供に関するコミュニケーションの確保、アップセルやクロスセルの促進を行っています。

9

Copyright©2026 | Cubed Systems, Inc. All Rights Reserved.

次に、CLOMO 事業の販売体制についてご説明します。

CLOMO は、資料にお示ししている通り、販売パートナーを通じた間接販売を基本としております。主な販売パートナーは携帯キャリアおよびその代理店で、当社はこれらのパートナーと連携してサービスを展開しております。

販売開始当初は、首都圏を中心にお客様が拡大しておりましたが、近年では地方の中小規模のお客様からのニーズも高まっております。そのため、現在は国内 7 つの営業拠点を設け、全国各地の販売パートナーとの連携を強化しております。

中でも、NTT ドコモグループ様には最もご協力をいただき、CLOMO サービスを積極的に販売いただいております。さらに 2022 年からは、ドコモブランドである「あんしんマネージャー NEXT」という製品へ CLOMO を OEM で提供しており、OEM 経由での顧客獲得にもご尽力いただいております。

2 投資事業

投資事業の概要

CVC 子会社である株式会社アイキューブ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



10

Copyright©2026 | Cubed Systems, Inc. All Rights Reserved.

最後に、投資事業についてご説明します。

当社では、CVC 子会社を通じてファンドを組成し、2021 年より投資事業を開始しております。

スタートアップ企業の新たな事業創出を支援することが、当社の事業領域の拡大や継続的な発展につながると思われ、業種を絞らず、広い領域を対象に投資を行っております。そのため、IT やソフトウェアに限定せずに、さまざまな企業やファンドへ投資させていただいている状況です。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2026 年 2 月 19 日 (木)
4495 東証グロース市場

決算説明

なお、前期には投資事業開始後初めてのイグジットが発生しており、売上を計上いたしました。引き続き新規投資を進めるとともに、将来的な収益獲得を目指して取り組んでまいります。
ここまで、簡単ではありますが、事業概要についてご説明いたしました。

CLOMO事業 進捗サマリー

NTTドコモグループ様へのOEM提供を通じた顧客基盤の拡大が継続
Windows PC向け機能追加やオプションサービス拡充など、PC資産管理市場進出に向けた施策を推進

FY26 成長戦略	FY26 2Qまでの取り組み
顧客基盤の拡大 ・OEM提供を通じた顧客の獲得 ・全国各地の営業拠点を活用した販売パートナーの開拓	<ul style="list-style-type: none"> 2026年3月の旧サービス提供終了¹⁾に向けて、OEM経由の新規顧客を獲得第3四半期はさらに導入法人数の増加ペースの加速が見込まれる 300名を超える全国のパートナースタッフとのオフラインイベントを開催し、CLOMOやオプションサービスに関する製品知識の向上を支援
ARPUの向上 ・オプションサービスのさらなる拡充 ・クロスセル提案の強化、及び顧客ニーズに応える販売戦略の実行	<ul style="list-style-type: none"> 新たに2つのオプションサービスを提供開始 <ul style="list-style-type: none"> ① CLOMO アドバンスドワイプ secured by TRUST DELETE 連結子会社のワンピ社と連携したWindows PC向け情報漏洩対策サービス ② Trend Vision One Mobile Security トレンドマイクロ社が開発する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 ・Windows PC向け機能の拡充 ・他社製品等との連携機能の開発やOSパートナーとの連携強化	<ul style="list-style-type: none"> 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 ワンピ社との連携を深め、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ドコモグループが提供するMOM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、後者がOEM提供を開始しており、旧サービスからの契約移行が進んでいます。なお、NTTドコモグループ様では旧サービスの提供終了を2026年3月に予定しております。

ここからは、第2四半期の事業ハイライトについてご説明いたします。

まずは、CLOMO 事業の進捗です。CLOMO 事業では、資料に記載の通り「顧客基盤の拡大」「ARPU の向上」「サービス価値の向上」の3点を成長戦略の柱として取り組んでおります。

CLOMO 事業はサブスクリプション型のサービスであり、売上高は「顧客数 × ARPU」の掛け算によって構成されています。そのため当社では、顧客基盤の拡大と ARPU の向上を同時に進めるとともに、中長期的な競争力強化に向けてサービス価値の向上にも注力しております。

まず、顧客基盤の拡大についてですが、引き続き NTT ドコモグループ様への OEM 提供を通じた顧客獲得が順調に進んでおり、導入法人数は増加基調にあります。第3四半期は、旧サービスの提供終了に伴う切り替え需要が発生すると思われるので、導入ペースのさらなる加速を見込んでおります。

加えて、全国の営業拠点を活用した販売パートナーの開拓や、パートナー向けのオフラインイベントを開催し、CLOMO およびオプションサービスに関する製品理解の向上を図っております。

続いて、2 段目の ARPU の向上についてです。ARPU 向上に向けては、CLOMO 周辺のオプションサービス拡充を基本方針としており、第2四半期までに新たに2つのオプションサービスの提供を開始いたしました。1つ目は、連結子会社のワンピ株式会社と連携した Windows PC 向け情報漏洩対策サービスであり、名称は「CLOMO アドバンスドワイプ secured by TRUST DELETE」です。

2つ目は、トレンドマイクロ株式会社が開発するモバイル端末向けセキュリティサービスである「Trend Vision One Mobile Security」です。それぞれのサービスについては、後ほど詳しくご説明いたします。

最後に、3 点目のサービス価値の向上についてです。Windows PC 向け機能の拡充として、CLOMO に「Windows アプリ配布機能」を新たに搭載いたしました。また、連結子会社であるワンピ株式会社との連携をさらに深め、当社の技術基盤およびプラットフォーム上でワンピ社の製品を提供するための基盤構築が完了しております。

以上の通り、第2四半期までに下期以降の成長につながる施策を着実に実行することができました。下期も引き続き、今ご説明したこれら3つの成長戦略を軸に、CLOMO 事業の拡大を推進してまいります。

決算説明

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^{注1}を達成



注1
1. 出典: デロイト トーマツ ミッドマーケット研究所「クラウドサービス/クラウドプラットフォーム/モバイル/管理パッケージソフトの市場調査報告書」(<https://mhc-r.co.jp/new/202502/>) 2011～2025年度
出典企業: 「MDM自社ブランド市場」モックリポート12月号 (<https://mhc-r.co.jp/mhc/2025/1/>) 2014～2024年度出典企業: 2025年度出典企業未発表

13

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

続いて、CLOMO 事業の市場シェアの状況ですが、自社ブランドの国内 MDM 市場において 15 年連続のシェア No.1を達成し、本年も無事にシェアトップを維持することができました。販売パートナーをはじめ、関係者の皆様のおかげで着実に事業を成長させることができていると、深く感謝しております。

なお、生成 AI の進展により、SaaS ビジネスモデル全般に対する見方が多様化しつつあります。当社では、AI の進化を、企業におけるモバイル活用や業務の高度化が一層進む機会であると捉えております。

15 年連続で国内 MDM 市場 No.1 のシェアを維持してきた背景には、こうした環境変化に対応しながら、継続的に製品・機能のアップデートを行ってきた点がございいます。今後も、多様化あるいは高度化するニーズに対応すべく、進化する環境においても価値のあるサービスを提供し、引き続き市場シェアの拡大を目指してまいります。

ARPU向上を目指したオプションサービスの拡充 ①

ワンピ社との協業により、75万台以上への導入実績を有するWindows PC向けサービスを提供開始
CLOMOの9,000社を超える既存顧客を活用したクロスセル展開により、PC領域での売上成長を図る

Windows PC向け 情報漏洩対策サービス



CLOMO アドバンスドワイプ
secured by TRUST DELETE

● 強固なデータ消去技術

総務省のガイドライン^{注1}に準拠したデータ消去機能により、復元困難な消去が可能。盗難・紛失時のみならず、廃棄・リース返却時にも情報資産の漏洩を防止

● オフライン状態でも確実に情報資産を保護

紛失・盗難にあったPCがオフラインの状態でも、タイマーによって自動的にロックやローカルワイプを実行することが可能

注1
1. 地方公共団体における情報セキュリティポリシーに関するガイドラインに準拠しております。

14

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

それでは、先ほど触れましたオプションサービスについて詳しくご説明いたします。

まず、Windows PC 向け情報漏洩対策サービスについてです。本サービスは、連結子会社であるワンピ株式会社との協業により提供を開始したもので、これまで 75 万台以上の導入実績があります。このサービスを CLOMO のオプションサービスとして展開してまいります。

最大の特徴は、強固なデータ消去技術です。総務省のガイドラインに準拠した消去方式を採用しており、PC の紛失・盗難時に限らず、廃棄やリース返却時においても、情報資産の漏洩対策を確実に実施することが可能です。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2026 年 2 月 19 日 (木)
4495 東証グロース市場

決算説明

また、PC がオフライン状態であっても対応できる点も大きな強みです。紛失や盗難によりネットワークに接続できない状況でも、タイマーによるローカルワイプや遠隔ロックを実行でき、実運用を想定した高い実効性を備えております。

CLOMO の既存顧客の皆様に対して、モバイル端末の管理に加えて PC 領域のセキュリティを提案することで、クロスセルによる ARPU の向上を図ってまいります。なお、このオプションサービスは、ワンビ社の製品を CLOMO の運用プラットフォームに載せて提供いたします。そのため、お客様にはすでにご利用いただいている CLOMO と同じセキュアな環境で、Windows PC 向けのサービスをご利用いただくことができます。さらに、ワンビ社とは販路の共有などにより、販売面での協業も着実に進んでおります。引き続き、グループ価値の最大化に向けて連携を深めてまいります。

ARPU向上を目指したオプションサービスの拡充②

サイバー攻撃の高度化・多様化が進む中、モバイル端末の保護に対する顧客ニーズ拡大に応えるべく
トレンドマイクロ社との協業により、多層防御を備えたセキュリティオプションを提供開始

モバイル端末向け セキュリティサービス



Trend Vision One Mobile Security



15

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

続いて、モバイル端末向けのセキュリティサービスについてです。

本サービスは、昨今のサイバー攻撃の高度化・多様化を背景に、トレンドマイクロ株式会社との協業により提供を開始したセキュリティオプションサービスです。

特徴の1つ目は、モバイル端末に対する脅威を多面的に防御できる点です。ネットワーク、アプリケーション、デバイスの3点から脅威を検知・遮断し、悪意のあるソフトウェアによる攻撃や、不正な Wi-Fi への接続など、モバイル環境特有のリスクに幅広く対応します。

2つ目の特徴は、リスクの可視化です。端末の利用状況や設定状況、クラウドアプリの利用状況を評価・集約し、リスクレベルをリアルタイムで数値化します。これにより、管理者は対応すべきリスクの優先順位を明確に把握することが可能となります。

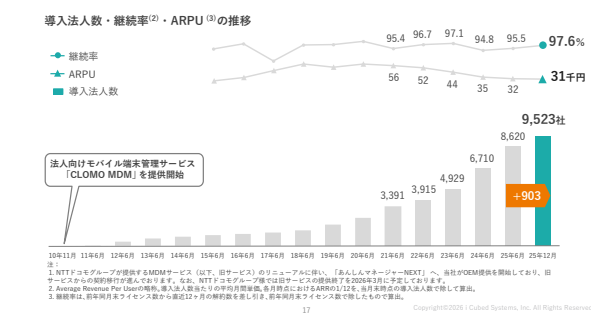
MDM である CLOMO による管理に、本サービスによる防御や可視化といった機能を組み合わせることで、より包括的なモバイルセキュリティ環境を提供し、付加価値の高いサービスとして ARPU の向上につなげていきたいと考えております。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2026年2月19日(木)
4495 東証グロース市場

決算説明

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⁽¹⁾を直前に控え、下期は導入法人数がさらに大きく増加する見通し



ここからは、第2四半期の単体業績についてご説明します。

まず、CLOMO事業のKPIについてです。CLOMO事業では、「導入法人数」「継続率」「ARPU」「ARR」を主要なKPIとして設定しております。

初めに、導入法人数についてです。資料の下部をご覧ください。この棒グラフでお示ししている通り、2025年12月末時点での導入法人数は9,523社となりました。

NTTドコモグループ様へのOEM提供を通じた新規顧客の獲得が引き続き順調に進んでおり、この半年間で903社の純増となりました。増加ペースとしては前四半期並みであり、安定した顧客基盤の拡大が継続しております。また、2026年3月の旧サービス提供終了を控え、第3四半期は導入法人数のさらなる増加を見込んでおります。

次に、継続率についてです。資料上方の線グラフに示しております通り、継続率は97.6パーセントと、引き続き高い水準を維持しております。

最後に、ARPUについてご説明いたします。ARPUは1社あたりの月額契約単価を示しております。導入法人数の増加に伴い、中小規模の企業様の比率が高まっていることから、この数値は中長期的には低下傾向にあります。この半年間については下げ幅が緩やかになってきております。

これは、既存顧客に対するアップセルやクロスセルが進展していることに加え、OEM経由の新規顧客において、従来と比べてやや規模の大きい法人の獲得が進んでいることが要因であると考えております。

ARPUの動きについては、顧客基盤が着実に拡大していることの裏返しでもあります。現時点ではネガティブには捉えておりません。一方で、ARPUの維持向上は重要な課題であると認識しております。今後は引き続きオプションサービスの拡充、あるいはクロスセルを通じて、ARPUの下げ幅を抑制する取り組みを継続してまいります。

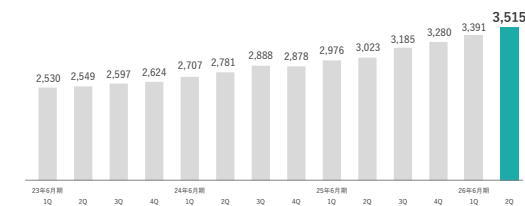
株式会社アイキューブドシステムズ | 2026年2月19日(木)
4495 東証グロース市場

決算説明

ARR

ARR⁽¹⁾は、導入法人数の増加に加えて、OEM経由で中～大規模案件の獲得が進んだこと、CLOMOの既存顧客においてアップセル・クロスセルが進んだことで安定的に成長し、前年同期比 +16.3%

各四半期末時点のARR推移
(百万円)



注：1. Annual Recurring Revenue の増減、各月のARR (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。

18

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

続いて、ARR についてご説明いたします。

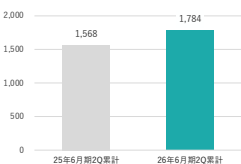
第2四半期末時点のARRは35億1,500万円となり、前年同期比で16.3パーセントの増加となりました。ARRはCLOMO事業の成長を示す重要な指標であり、顧客基盤の拡大とARPU向上施策の両面が、着実に成果として現れているものと認識しております。今後もOEM提供を通じた顧客獲得と、オプションサービスによる単価向上を通じて、ARRの継続的な積み上げを図ってまいります。

2026年6月期 第2四半期累計 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 +13.8%の増加

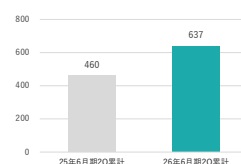
売上増加に伴う利益成長と下期偏重型の事業投資計画により、営業利益は前年同期比で大きく増加

売上高
(百万円)



25年6月期2Q累計	26年6月期2Q累計	前年同期比
1,568百万円	1,784百万円	+13.8% (+215百万円)

営業利益
(百万円)



25年6月期2Q累計	26年6月期2Q累計	前年同期比
460百万円	637百万円	+38.4% (+176百万円)

19

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

このような結果、親会社であります株式会社アイキューブドシステムズ単体の第2四半期業績は、売上高17億8,400万円、営業利益6億3,700万円での着地となりました。

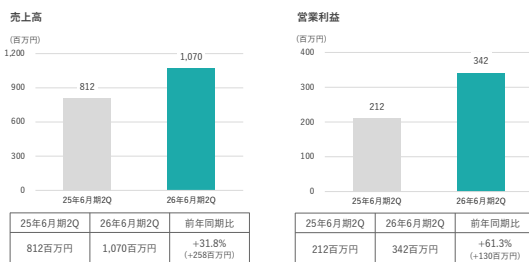
利益の増加が顕著となっておりますが、こちらは売上高の成長に加え、今期の事業投資計画が下期にかけて増加する「下期偏重型」の計画となっていることが影響しております。なお、費用面については、この後ご説明するグループ全体業績において補足させていただきます。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2026 年 2 月 19 日 (木)
4495 東証グロース市場

決算説明

2026年6月期 第2四半期 連結売上高・営業利益

NTTドコモグループ様へのOEM提供を通じた新規顧客獲得、既存顧客へのクロスセルを通じたCLOMO事業の成長に加えて、子会社の連結⁽¹⁾により、売上高・営業利益ともに前年同期を上回る着地



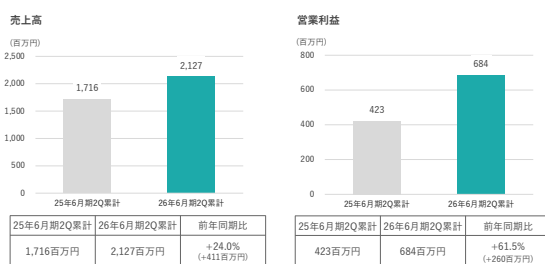
ここから連結業績についてご説明します。

まず、第2四半期会計期間（3ヶ月間）の連結実績です。第2四半期の連結売上高は10億7,000万円、連結営業利益は3億4,200万円となりました。

前期に子会社化したワンビ株式会社の業績を連結した影響が第2四半期まで継続しておりまして、売上高、営業利益ともに前年同期比で大きく増加しております。また、OEM提供を通じた新規顧客の獲得や既存顧客へのクロスセルが進展したことも、業績拡大に寄与しております。

2026年6月期 第2四半期累計 連結売上高・営業利益

通期連結業績予想に対する進捗率は概ね計画通り（売上高47.2%、営業利益61.5%）
ただし、期末偏重の事業投資計画により、下期の営業利益は第2四半期比でやや減益となる計画



続いて、第2四半期累計の連結実績です。

連結売上高は21億2,700万円、連結営業利益は6億8,400万円となりました。通期の連結業績予想に対する進捗率ですが、売上高が47.2パーセント、営業利益が61.5パーセントとなっており、おおむね計画通りに進捗しております。

なお、下期につきましては、先ほどもご説明しました通りですが、中長期的な成長に向けた事業投資を計画しておりますため、第2四半期に比べますと、第3四半期以降の営業利益はやや減少するという見込みであります。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2026 年 2 月 19 日 (木)
4495 東証グロース市場

決算説明

2026年6月期 第2四半期 連結損益計算書

売上高の成長に対して、第2四半期は費用の増加が限定的となり、営業利益は前年同期比 +61.3%
ソフトウェアのリリース時期の影響により、売上原価の減価償却費は前年同期比で減少傾向

(単位: 百万円)	25年6月期2Q (構成比)	26年6月期2Q (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	812 (100.0%)	1,070 (100.0%)	+258 (+31.8%)
売上原価	200 (24.6%)	230 (21.5%)	+30 (+15.0%)
減価償却費	78 (9.7%)	50 (4.8%)	△27 (△35.1%)
製造経費	83 (10.3%)	88 (8.3%)	+4 (+5.9%)
その他	37 (4.6%)	90 (8.5%)	+52 (+139.5%)
売上総利益	612 (75.4%)	840 (78.5%)	+228 (+37.3%)
販売費及び一般管理費	400 (49.2%)	497 (46.5%)	+97 (+24.5%)
人件費等	237 (29.2%)	302 (28.2%)	+64 (+27.4%)
その他	162 (20.0%)	195 (18.3%)	+32 (+20.2%)
営業利益	212 (26.1%)	342 (32.0%)	+130 (+61.3%)
経常利益	209 (25.8%)	342 (32.0%)	+133 (+63.6%)
親会社株主に帰属する中間純利益	132 (16.3%)	219 (20.5%)	+87 (+65.8%)

23

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

続いて、第 2 四半期の連結損益計算書について補足いたします。

まず、第 2 四半期の売上高は、投資事業での売上計上はなく、CLOMO 事業による売上が中心となっております。
売上原価については、ソフトウェアのリリース時期の影響により、減価償却費が前年同期比で減少しました。
一方、販売費及び一般管理費については、前期に実施した M&A や人員増強を背景に人件費が増加しております。

2026年6月期 第2四半期累計 連結損益計算書

のれん償却費等の費用増加があった一方、売上原価の減少に伴い、営業利益率は前年同期比 +7.5pt
人員増強や広告宣伝等の事業投資を下期に見込んでおり、費用は下期偏重となる見通し

(単位: 百万円)	25年6月期2Q累計 (構成比)	26年6月期2Q累計 (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	1,716 (100.0%)	2,127 (100.0%)	+411 (+24.0%)
売上原価	493 (28.7%)	461 (21.7%)	△31 (△6.4%)
減価償却費	151 (8.8%)	102 (4.8%)	△48 (△32.2%)
製造経費	169 (9.9%)	178 (8.4%)	+9 (+5.4%)
その他	172 (10.0%)	180 (8.5%)	+7 (+4.6%)
売上総利益	1,223 (71.3%)	1,666 (78.3%)	+443 (+36.2%)
販売費及び一般管理費	799 (46.6%)	981 (46.1%)	+182 (+22.8%)
人件費等	492 (28.7%)	590 (27.7%)	+97 (+19.9%)
その他	307 (17.9%)	391 (18.4%)	+84 (+27.5%)
営業利益	423 (24.7%)	684 (32.2%)	+260 (+61.5%)
経常利益	422 (24.6%)	688 (32.3%)	+266 (+63.0%)
親会社株主に帰属する中間純利益	280 (16.3%)	432 (20.3%)	+152 (+54.2%)

24

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

続いて、第 2 四半期累計の損益計算書についてですが、のれんの償却や人件費の増加により販売費及び一般管理費は増加しております。一方で、売上高の増加および売上原価の低下を背景に、営業利益率は前年同期比で 7.5 ポイント改善しております。

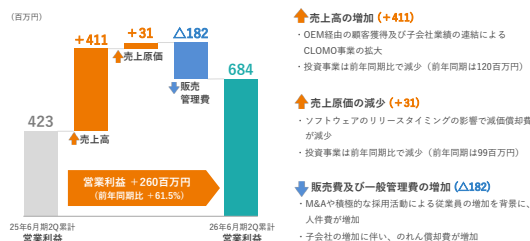
下期については、人員の増強や広告宣伝活動など、中長期的な事業拡大に向けた投資を進める計画です。通期の業績につきましては、期初にお示しました業績予想通りの利益水準を見込んでおります。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2026 年 2 月 19 日 (木)
4495 東証グロース市場

決算説明

連結営業利益の増減要因

人件費やのれん償却費を中心に費用が増加した一方、CLOMO事業の売上成長により業績が拡大
営業利益は前年同期比 +61.5%の成長



続いて、連結営業利益の増減要因についてです。

主な増減要因は、CLOMO 事業の売上拡大によるものです。一方で、人件費やのれん償却費を中心に費用は増加しておりますが、売上成長がこれらを吸収し、営業利益は前年同期比で 61.5 パーセントの増加となりました。増減要因の詳細につきましては、後ほどお時間のある際に資料をご参照いただければと存じます。

2026年6月期 第2四半期 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60.8%

(単位：百万円)	25年6月期	26年6月期2Q	増減
流動資産	2,982	3,222	+240
現金及び預金	2,225	2,448	+222
売掛金	418	448	+30
営業投資有価証券	216	216	+0
固定資産	1,456	1,423	△32
ソフトウェア	182	129	△52
ソフトウェア仮勘定	72	153	+80
資産合計	4,438	4,646	+208
流動負債	1,487	1,412	△74
契約負債	825	737	△88
固定負債	90	83	△6
負債合計	1,577	1,496	△81
純資産合計	2,860	3,150	+289

続いて、第 2 四半期末時点の連結貸借対照表についてご説明します。

前期末と比較して、財務状況に大きな変化はございません。第 2 四半期までにおいては、ソフトウェアのリリースが限定的であったことから、ソフトウェア仮勘定の残高が前期末比で増加しております。また、自己資本比率におきましては、連結ベースで 60 パーセントを超える水準を維持しており、引き続き安定した財務基盤を確保しております。この財務基盤を背景に、今後も事業成長に向けた投資を計画的かつ積極的に進めてまいります。

株式会社アイキューブドシステムズ | 2026 年 2 月 19 日 (木)

4495 東証グロース市場

決算説明

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12月に配当予想を修正（増配）し、中間配当18円、期末配当18円（年間配当は36円）を予定

株主優待制度の概要

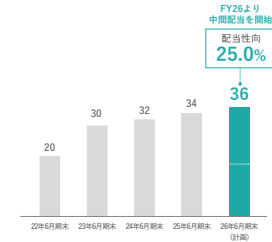
毎年6月末日、12月末日現在の株主名簿に記載または記録された、当社株式100株以上保有されている株主様を対象として実施します。
なお、継続保有条件はございません。

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 / 楽天 / nicoギフト / Apple Gift Card / Edyギフト / 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）



最後に、株主還元についてご説明いたします。

当社では、株主の皆様への感謝を示すとともに、株式の流動性向上および認知度向上を目的として、前期より株主優待制度を導入しました。優待品はデジタルギフトとしており、日常的に利用可能な決済サービスのポイントに交換できる内容となっております。

また配当につきましては、当社は上場以来、継続して配当を実施しており、今期より新たに中間配当を開始いたしました。期初計画では、中間配当、期末配当ともに 17 円を予定しておりましたが、昨年末に増配を決定し、それぞれ 18 円に修正しました。これにより、年間配当は 36 円、配当性向は 25 パーセントとなる見通しです。当社グループは引き続きトップラインの成長を重視し、成長投資を優先するフェーズにございますが、その中でも株主の皆様への還元を考えており、事業成長とのバランスを取りながら継続的に実施していく方針です。

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