

# 2025年6月期 第2四半期 決算説明資料

2025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

## 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. 2025年6月期 第2四半期 業績報告	P 15
5. 参考資料	P 27

# 1. サマリー

# 2025年6月期 第2四半期サマリー

CLOMO事業の拡大と投資事業の収益計上により、売上高は前年同期比で大きく増加  
さらにCLOMO事業の導入法人数は7,000社を突破し、顧客基盤が堅調に拡大

## 連結売上高

**1,716**百万円

前年同期比 +20.4% ↑

## 連結営業利益

**423**百万円

前年同期比 +27.2% ↑

## 導入法人数

**7,694**社

前期末比 +14.7% ↑

※2024年4月に完全子会社化した10KN COMPANY LIMITEDの損益計算書につきましては、当期から連結対象に含めております。

## 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/活用を支援する「CLOMO MDM」と「CLOMO SECURED APPs」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

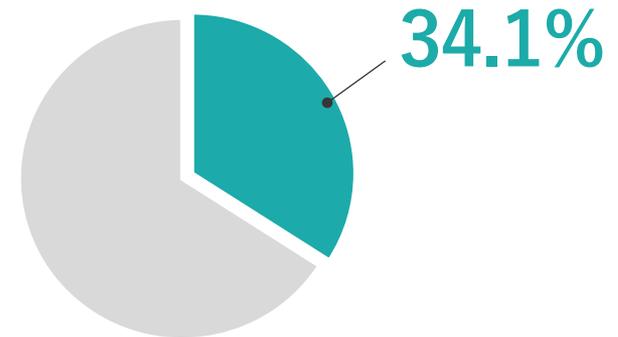
### ● 業務専用端末

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

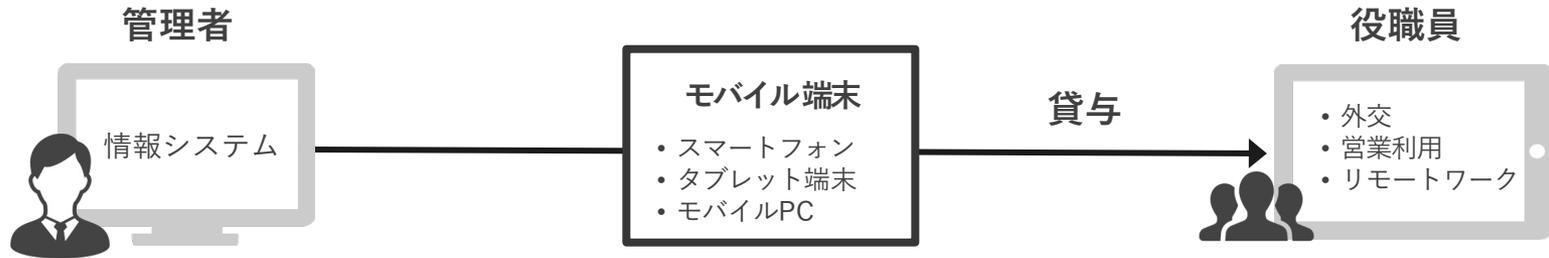
「従業員によるデータ、情報機器の紛失・盗難」  
を3社に1社が経験



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、34.1%

# CLOMO事業の概要（サービス内容）

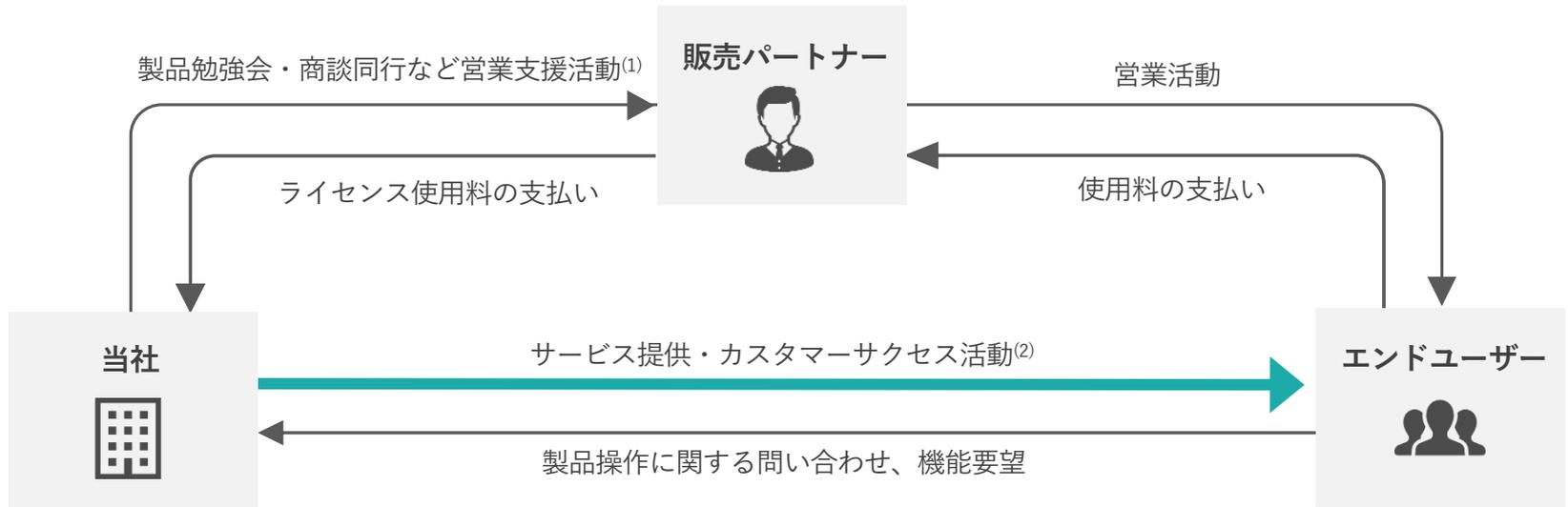
モバイル端末のビジネス利用におけるセキュリティリスクを軽減するためのMDMサービス及びモバイル端末のさらなる活用を実現するアプリケーションサービスを提供



	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」
<b>管理</b> 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
<b>活用</b> 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 <b>【ブラウザ／メーラー／カレンダー／アドレス帳／ファイル共有】</b>	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

# CLOMO事業の概要（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



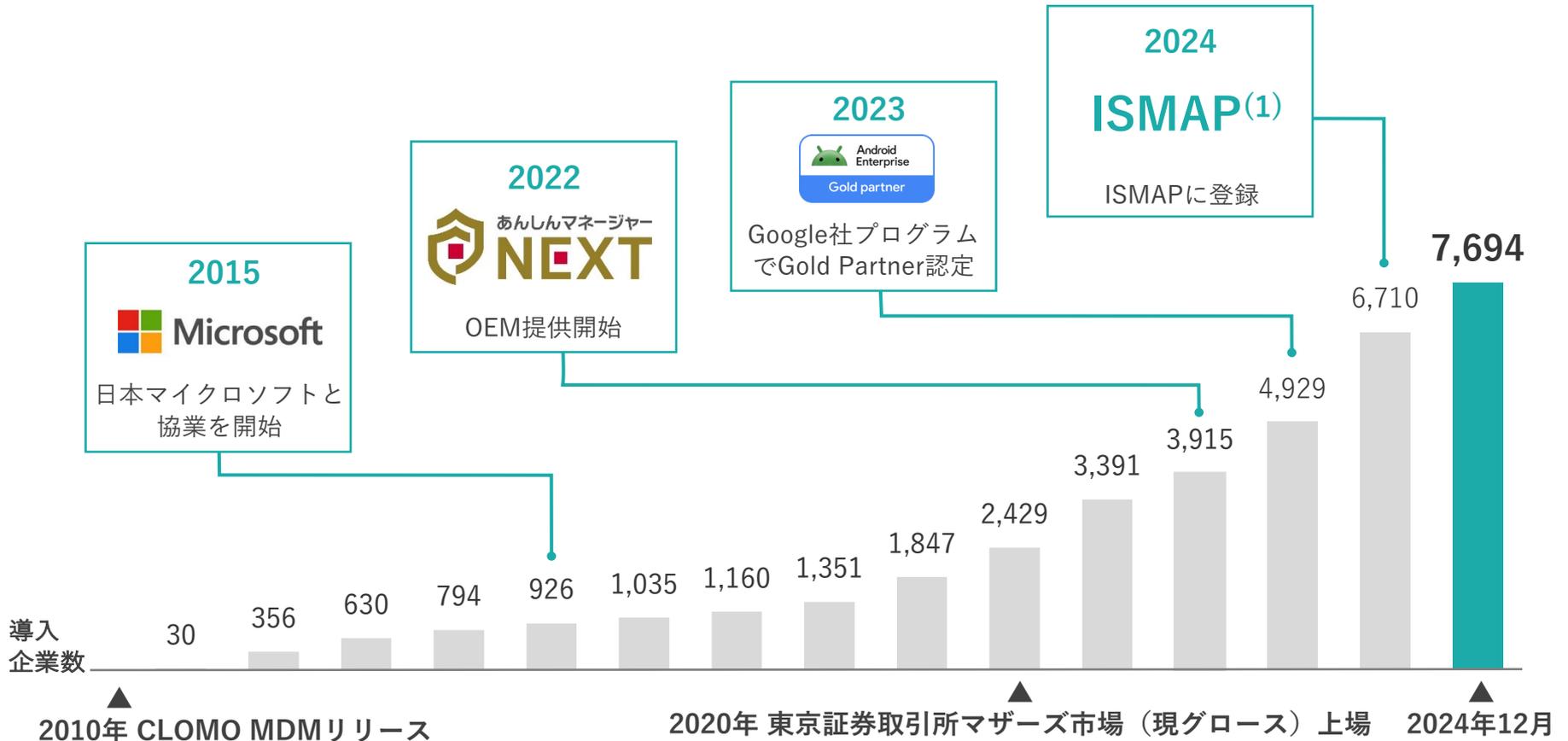
注：

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おります。
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おります。

# CLOMOリリース後の変遷

OS開発元とのパートナーシップや認定取得を通じてサービス開発を推進

2022年にはNTTドコモグループへOEM提供を開始し、14年間で顧客数は7,000社を突破



注:

1. “Information system Security Management and Assessment Program”の略称。内閣官房・総務省・経済産業省によって開設された、政府が活用するクラウドサービスのセキュリティを評価する制度。当社はISMAPの取得を通じて、CLOMOサービスの信頼性向上及び官公庁市場におけるシェア獲得を目指しております。

# 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

成長戦略に基づいた各施策を進めており、概ね計画通りに進捗

特に、顧客基盤は順調に拡大を続けており、CLOMO事業の売上増加を牽引

項目	FY25 成長戦略	2Qまでの取り組み状況
顧客基盤の拡大	<ul style="list-style-type: none"><li>「あんしんマネージャーNEXT」へのOEM提供を通じた顧客の増加</li><li>全国各地の営業拠点を活用すべく、販売パートナーの開拓を強化</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>OEM提供先のサービス展開が好調に進み、導入法人数の増加ペースが加速</li><li>医療分野における顧客獲得に向けて、イベント出展や導入事例記事公開などの取り組みを強化</li><li>CLOMOが「IT導入補助金2024<sup>(1)</sup>」の対象ツールに認定</li></ul>
ARPUの向上	<ul style="list-style-type: none"><li>オプションサービスのさらなる拡充</li><li>クロスセル提案体制の強化、商材を組み合わせたセットメニューなど顧客ニーズに応える販売戦略の実行</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Windows PC向けサービスの拡充に向けたワンビ株式会社の子会社化</li><li>ホーム画面カスタマイズアプリ「CLOMO HOME」の機能拡充</li><li>CLOMOユーザーミーティングを開催</li></ul>
サービス価値の向上	<ul style="list-style-type: none"><li>PC資産管理市場進出に向けた、追加機能の検討及び開発</li><li>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等</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>ワンビ株式会社の子会社化により、今後のWindows PC向けサービスの開発力及び販路を増強</li></ul>

注：

1. 中小企業庁（経済産業省）が推進する補助金制度で、中小企業・小規模事業者等の労働生産性の向上を目的として、業務効率化やDX等に向けたITツール（ソフトウェア、サービス等）の導入を支援する制度。

# 国内MDM市場14年連続シェアNo.1の達成

2010年にサービスイン後、CLOMO MDMは継続的に顧客規模を拡大  
国内MDM市場(自社ブランド)において、14年連続のシェアNo.1<sup>(1)</sup>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/2024/>)」2014～2023年度出荷金額・2024年度出荷金額予測

# Windows PC向けサービスの強化

Windows PC向けサービスの増強を図るべく、Windows PCに特化したセキュリティ製品を提供するワンビ株式会社を子会社化<sup>(1)</sup>。オプションサービスの拡充や販路共有による顧客基盤拡大を図る

## ワンビ株式会社の概要



- 「私たちが、情報漏洩を防ぐ」という経営理念のもと、法人や個人が利用するWindows PC向けの情報漏洩対策ソリューションを開発・提供
- 紛失されたWindows PCに対して、電源起動状態やネットワーク接続の有無に関わらず、遠隔で強制的にデータを削除することが可能となる独自技術によって、企業の情報漏洩対策を支援しており、60万台以上のWindows PCへの導入実績を持つ

### 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。双方に積極的なクロスセルを図り、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

ワンビ株式会社はPCメーカーへの豊富なOEM実績に加えて、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

注：

1. 詳細については、2024年12月28日開示の「ワンビ株式会社（証券コード：5622）の株式に対する公開買付けの結果及び子会社の異動（特定子会社の異動）に関するお知らせ」をご参照ください。

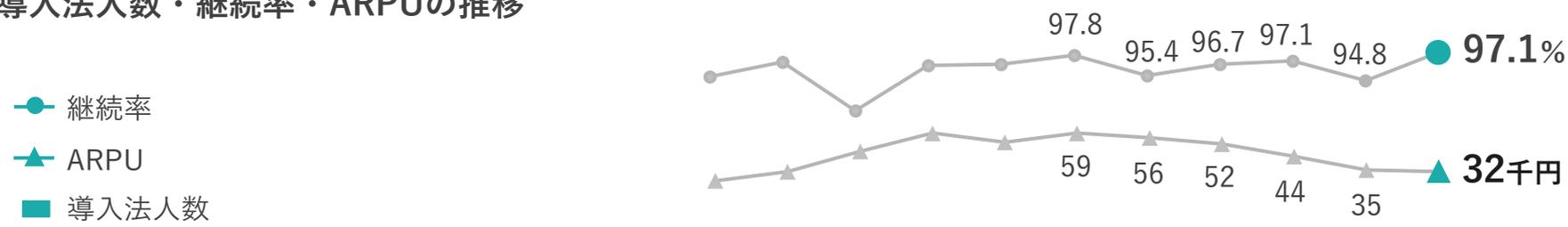
# 4. 2025年6月期 第2四半期 業績報告

## — CLOMO事業 —

# CLOMO事業KPI 導入法人数・継続率・ARPU

顧客基盤拡大の施策が進んだ結果、ARPU<sup>(1)</sup>は低下傾向が続くものの、導入法人数は大きく増加  
継続率<sup>(2)</sup>は97.1%と、高い水準を維持

## 導入法人数・継続率・ARPU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



10年11月 11年6月 12年6月 13年6月 14年6月 15年6月 16年6月 17年6月 18年6月 19年6月 20年6月 21年6月 22年6月 23年6月 24年6月 24年12月

注：

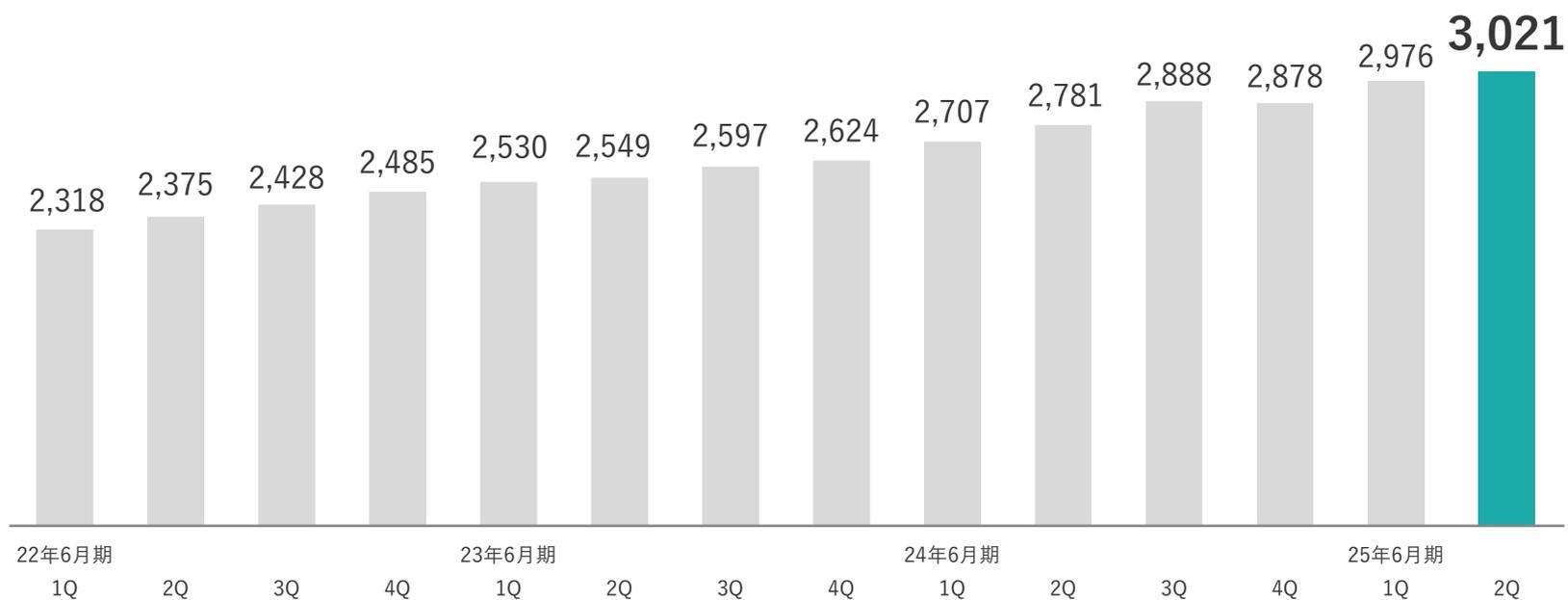
1. Average Revenue Per Userの略称。導入法人数当たりの平均月間単価。各月時点におけるARRの1/12を、当月末時点の導入法人数で除して算出。
2. 継続率は、前年同月末ライセンス数から直近12ヶ月の解約数を差し引き、前年同月末ライセンス数で除したもので算出。

# CLOMO事業KPI ARR

サブスクリプションビジネスの主要KPIであるARR<sup>(1)</sup>は、主にOEM提供を通じた新規顧客獲得により30億円を突破し、前年同期比 +8.6%の成長

## 各四半期末時点のARR推移

(百万円)

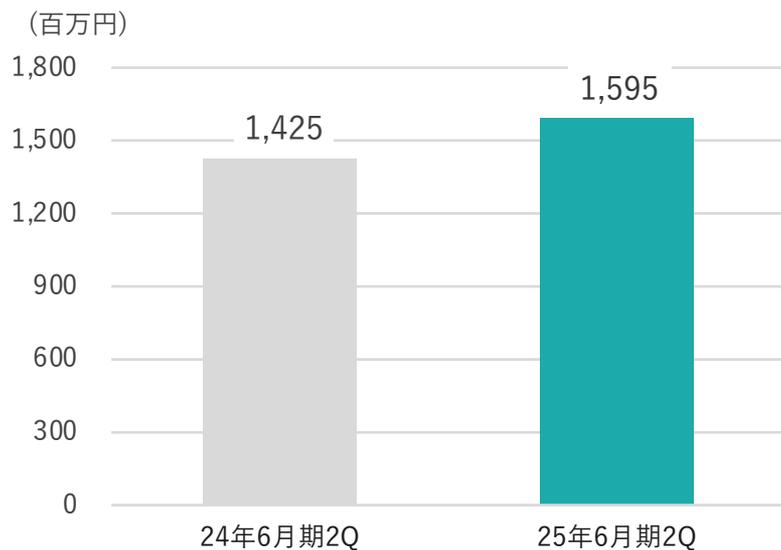


注：  
1. Annual Recurring Revenue の略称。各月のMRR (対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。

# 2025年6月期 第2四半期累計 CLOMO事業 売上高・営業利益

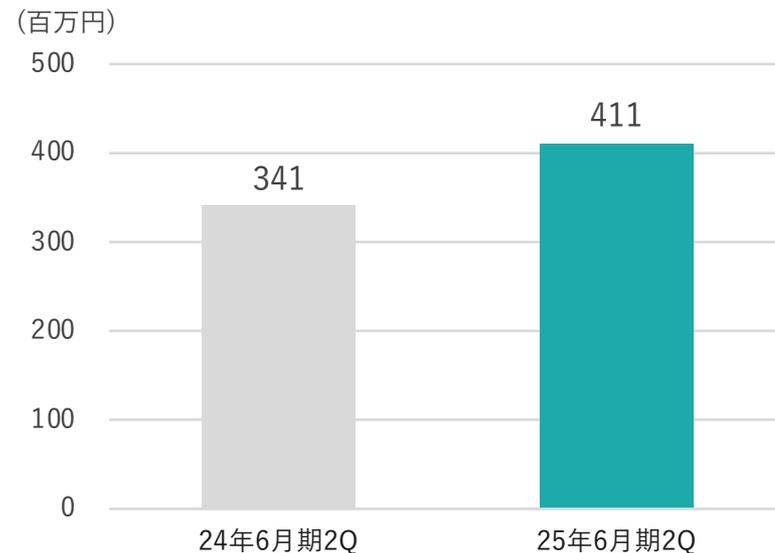
第2四半期（7月～12月）の実績については、売上高は1,595百万円(前年同期比 11.9%増)、  
営業利益は411百万円(前年同期比 20.6%増)となり、営業利益率は25.8%

## 売上高



24年6月期2Q	25年6月期2Q	前年同期比
1,425百万円	1,595百万円	+11.9% (+169百万円)

## 営業利益



24年6月期2Q	25年6月期2Q	前年同期比
341百万円	411百万円	+20.6% (+70百万円)

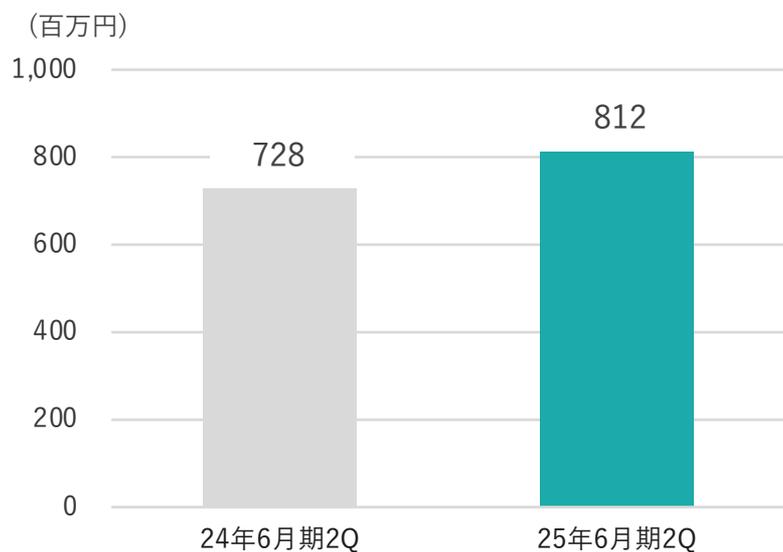
# 4. 2025年6月期 第2四半期 業績報告

## － グループ全体 －

# 2025年6月期 第2四半期 連結売上高・営業利益

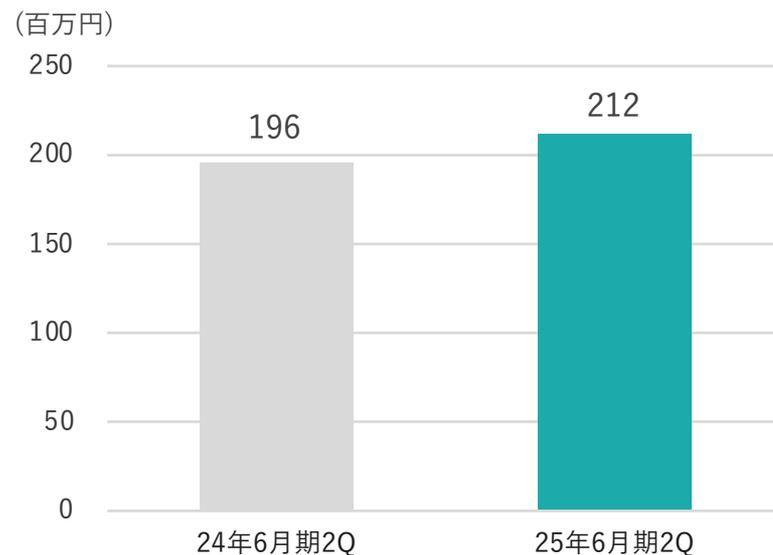
第2四半期(10月～12月)の実績については、売上高は812百万円(前年同期比 11.5%増)、  
営業利益は212百万円(前年同期比 8.3%増)

## 売上高



24年6月期2Q	25年6月期2Q	前年同期比
728百万円	812百万円	+11.5% (+84百万円)

## 営業利益

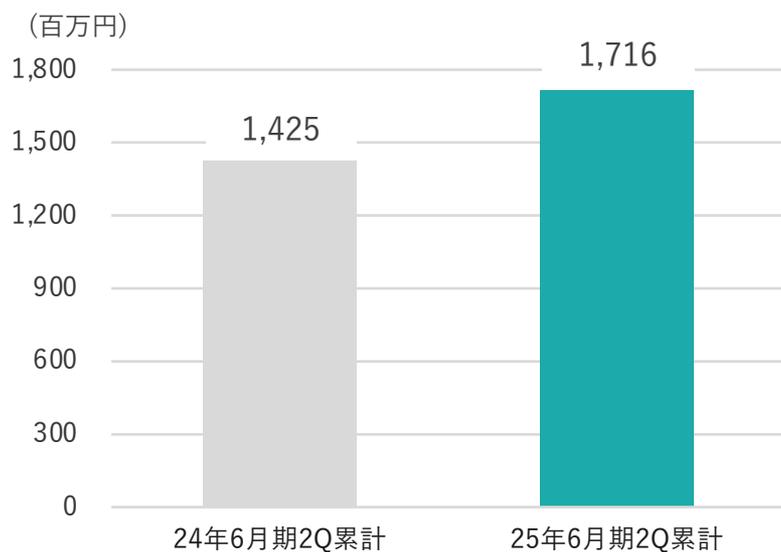


24年6月期2Q	25年6月期2Q	前年同期比
196百万円	212百万円	+8.3% (+16百万円)

# 2025年6月期 第2四半期累計 連結売上高・営業利益

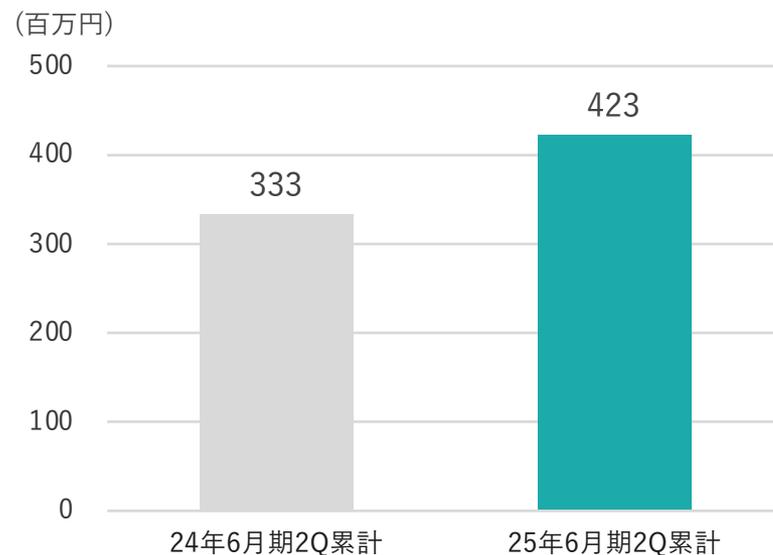
第2四半期累計(7月～12月)の実績については、売上高は1,716百万円(前年同期比 20.4%増)、  
営業利益は423百万円(前年同期比 27.2%増)

## 売上高



24年6月期2Q累計	25年6月期2Q累計	前年同期比
1,425百万円	1,716百万円	+20.4% (+290百万円)

## 営業利益



24年6月期2Q累計	25年6月期2Q累計	前年同期比
333百万円	423百万円	+27.2% (+90百万円)

# 2025年6月期 第2四半期 連結損益計算書

売上高は812百万円(前年同期比 11.5%増)、営業利益は212百万円(前年同期比 8.3%増)

(単位：百万円)	24年6月期2Q (構成比)	25年6月期2Q (構成比)	増減額 (増減率)
売上高	728 (100.0%)	812 (100.0%)	+84 (+11.5%)
売上原価	168 (23.1%)	200 (24.6%)	+31 (+18.9%)
減価償却費	74 (10.3%)	78 (9.7%)	+3 (+4.0%)
製造経費	75 (10.4%)	83 (10.3%)	+9 (+12.2%)
その他	18 (2.5%)	37 (4.6%)	+19 (+8.6%)
売上総利益	560 (76.9%)	612 (75.4%)	+52 (+9.3%)
販売費及び一般管理費	364 (50.0%)	400 (49.2%)	+35 (+9.9%)
人件費等	238 (32.8%)	237 (29.2%)	△1 (△0.6%)
その他	125 (17.2%)	162 (20.0%)	+37 (+29.7%)
営業利益	196 (26.9%)	212 (26.1%)	+16 (+8.3%)
経常利益	193 (26.6%)	209 (25.8%)	+15 (+8.1%)

# 2025年6月期 第2四半期累計 連結損益計算書

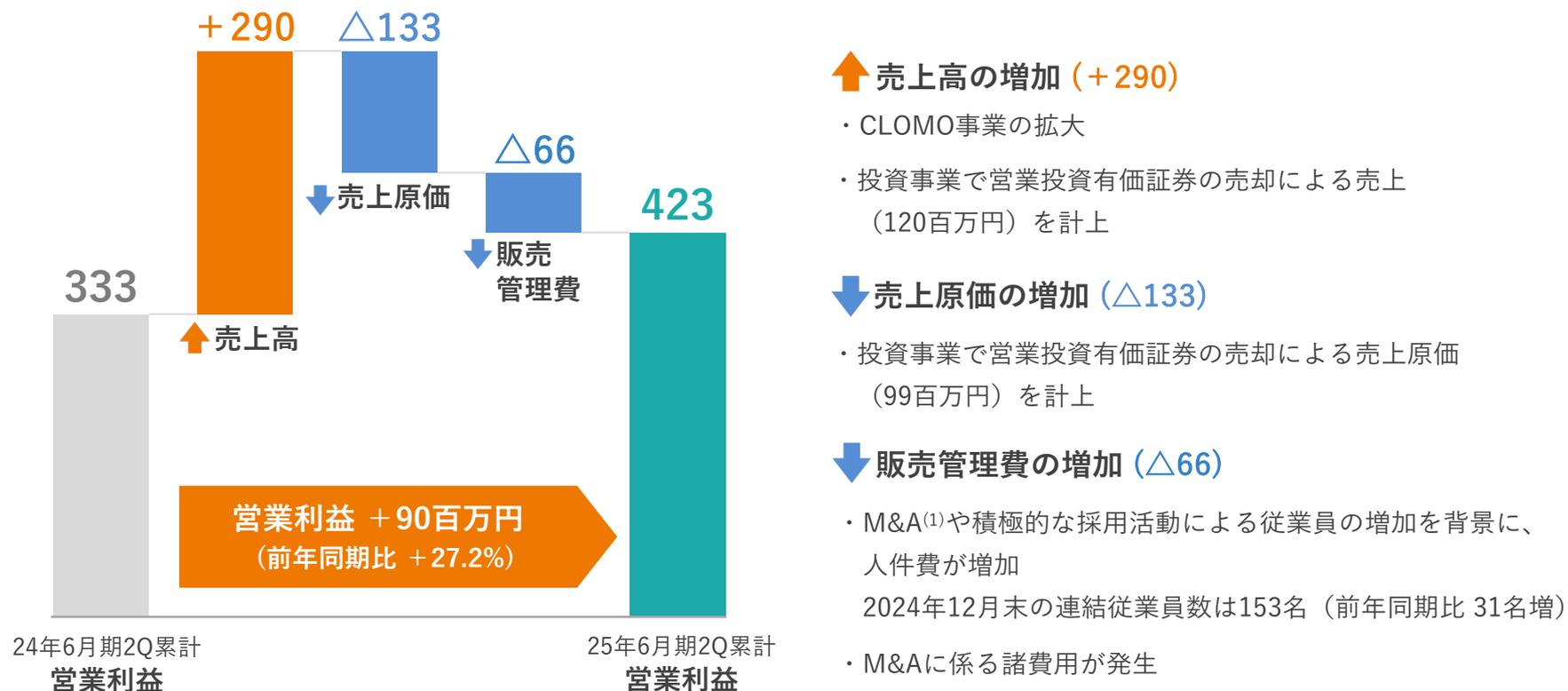
売上高は1,716百万円(前年同期比 20.4%増)、営業利益は423百万円(前年同期比 27.2%増)

(単位：百万円)	24年6月期2Q累計 (構成比)	25年6月期2Q累計 (構成比)	増減額 (増減率)
<b>売上高</b>	<b>1,425</b> (100.0%)	<b>1,716</b> (100.0%)	<b>+290</b> (+20.4%)
<b>売上原価</b>	<b>359</b> (25.2%)	<b>493</b> (28.7%)	<b>+133</b> (+37.2%)
減価償却費	159 (11.2%)	151 (8.8%)	△7 (△5.0%)
製造経費	164 (11.5%)	169 (9.9%)	+5 (+3.2%)
その他	35 (2.5%)	172 (10.0%)	+136 (+381.2%)
<b>売上総利益</b>	<b>1,066</b> (74.8%)	<b>1,223</b> (71.3%)	<b>+157</b> (+14.7%)
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>732</b> (51.4%)	<b>799</b> (46.6%)	<b>+66</b> (+9.1%)
人件費等	473 (33.2%)	492 (28.7%)	+19 (+4.0%)
その他	259 (18.2%)	307 (17.9%)	+47 (+18.3%)
<b>営業利益</b>	<b>333</b> (23.4%)	<b>423</b> (24.7%)	<b>+90</b> (+27.2%)
<b>経常利益</b>	<b>331</b> (23.2%)	<b>422</b> (24.6%)	<b>+90</b> (+27.5%)

# 連結営業利益の増減要因

CLOMO事業の拡大と投資事業の収益計上により、売上高は堅調に成長  
営業利益は前年同期比 +27.2%の成長となり、営業利益率は24.7%

(百万円)



注:

1. 2024年4月に完全子会社化した10KN COMPANY LIMITEDの損益計算書を当期から連結対象に含めたことで、当社グループの従業員数及び人件費が増加しております。

# 2025年6月期 第2四半期 連結貸借対照表

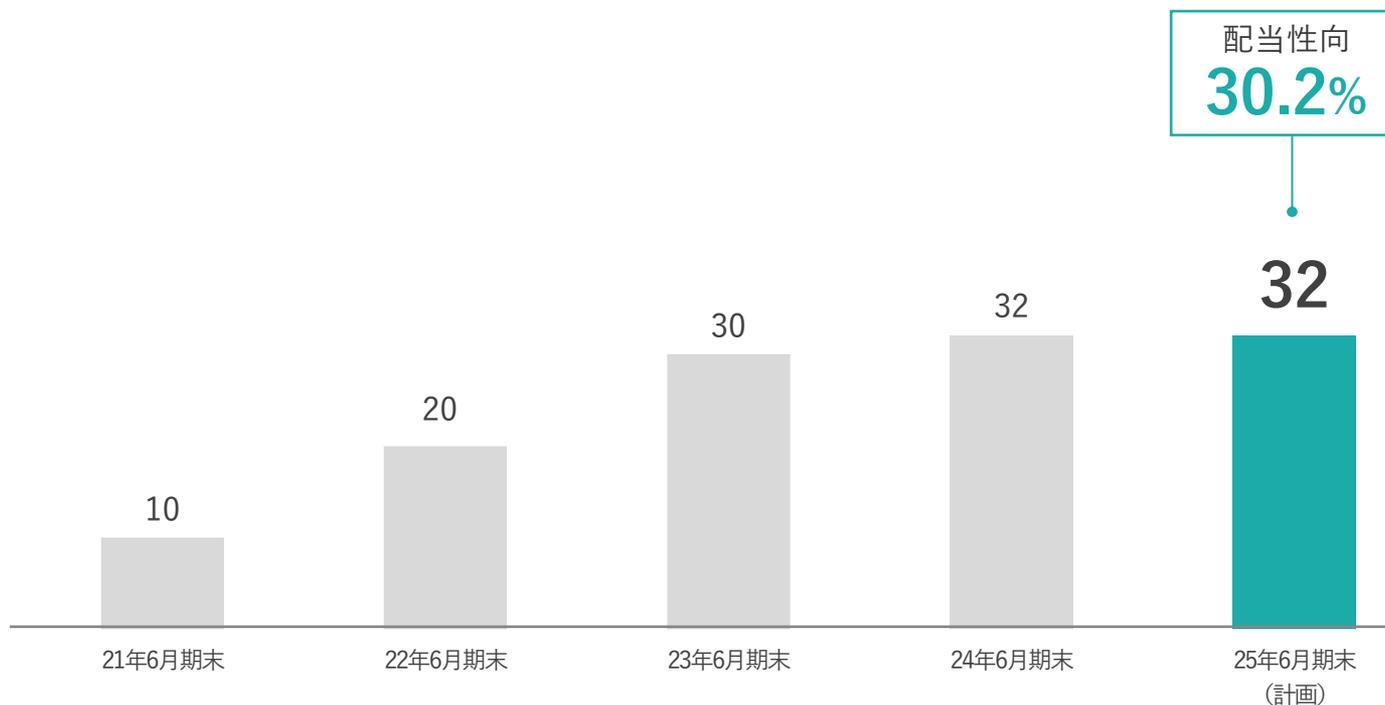
成長投資や株主還元を進めながらも安定した財務基盤を維持し、自己資本比率は75.6%

(単位：百万円)	24年6月期	25年6月期2Q	増減
<b>流動資産</b>	<b>2,525</b>	<b>2,445</b>	<b>△79</b>
現金及び預金	1,812	1,847	+34
売掛金	332	316	△15
営業投資有価証券	265	165	△99
<b>固定資産</b>	<b>1,083</b>	<b>1,100</b>	<b>+16</b>
ソフトウェア	246	173	△73
ソフトウェア仮勘定	103	151	+47
<b>資産合計</b>	<b>3,609</b>	<b>3,546</b>	<b>△62</b>
<b>流動負債</b>	<b>1,029</b>	<b>853</b>	<b>△176</b>
契約負債	483	361	△121
<b>固定負債</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,029</b>	<b>853</b>	<b>△176</b>
<b>純資産合計</b>	<b>2,579</b>	<b>2,693</b>	<b>+113</b>

# 株主還元の方針

当社の中長期的な成長に期待していただける株主の皆さまに対して、積極的な株主還元を実施する方針であり、25年6月期末の配当は前年同額の32円を計画

## 配当金の推移（円）



## 5. 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	414,068,600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 10KN COMPANY LIMITED

※2024年12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

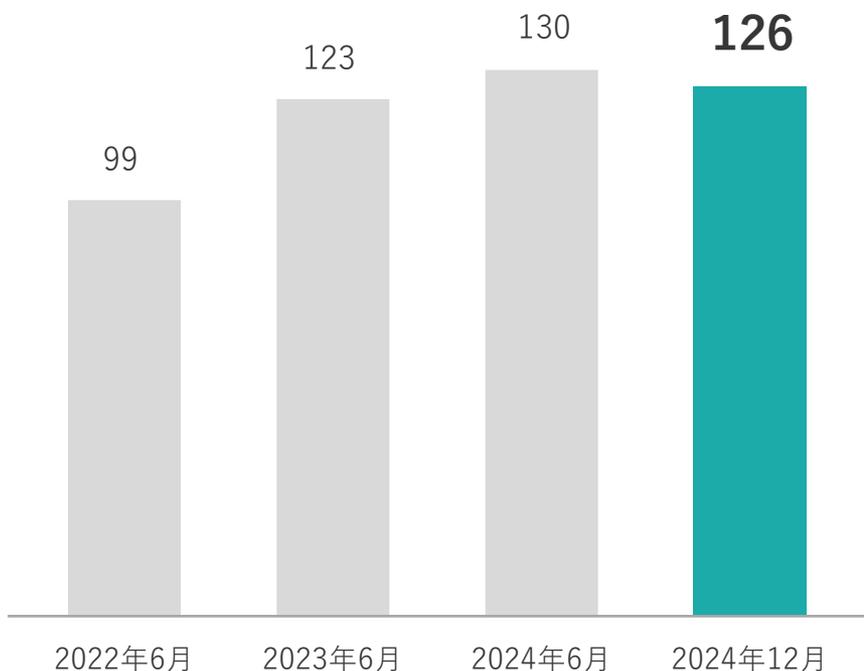
**パーパス：笑顔につながる、まだ見ぬアイデア実現の母体となる**

**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

前期末比で4名の減少となったものの、下期以降は新卒社員採用を中心に従業員の増加が見込まれる  
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

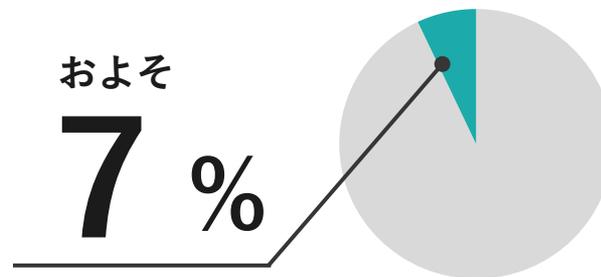
従業員数



男女比率

およそ  
**6 : 4**

外国籍の社員比率

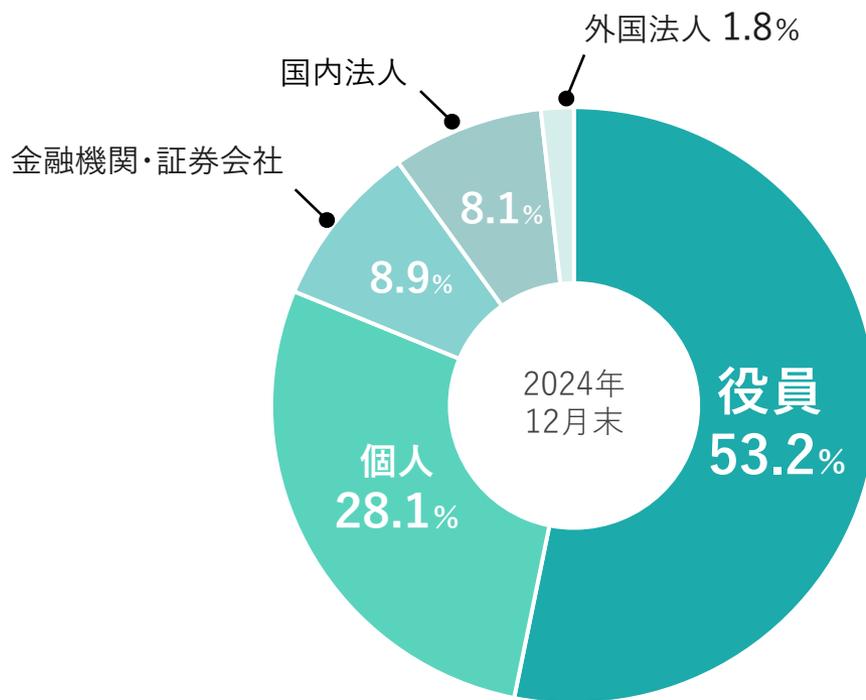


※2024年12月31日時点の親会社単体の情報です。なお、2024年12月末時点における連結従業員数は153名、うち外国籍の社員比率は約23.5%です。  
※2024年12月31日時点の男女比率は、男性 56.7% : 女性 43.3%です。

# 株主構成

発行済株式数は5,306,750株、株主数（議決権あり）は1,475名

## 属性別株主構成



※2024年12月31日時点の情報になります。なお、当社は自己株式（200,168株）を保有しておりますが、所有比率の算出には含めておりません。

# 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

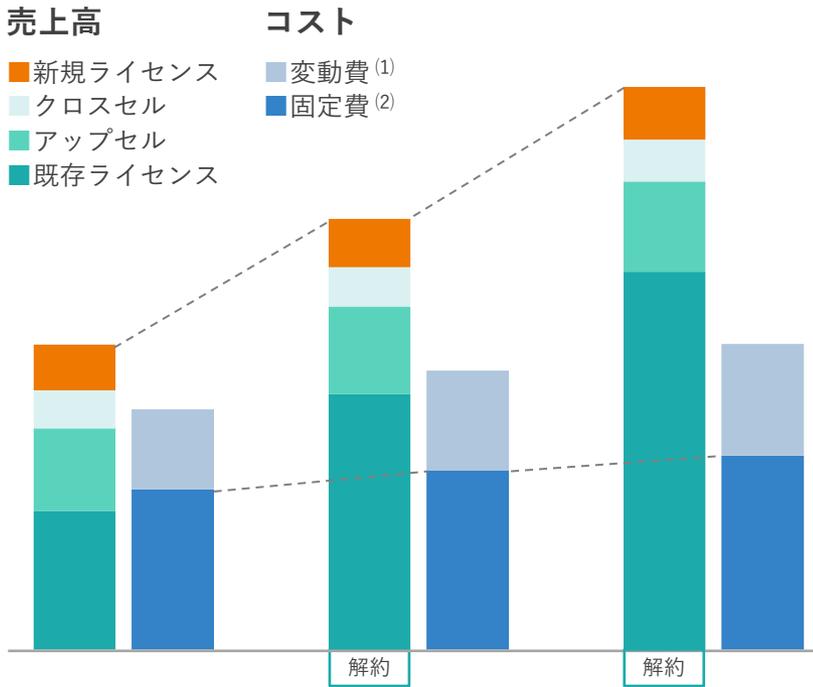
1. 安定した財務基盤
2. 強固な顧客基盤
3. 多様かつ柔軟な組織

# 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



中長期での推移(イメージ)

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。

## 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

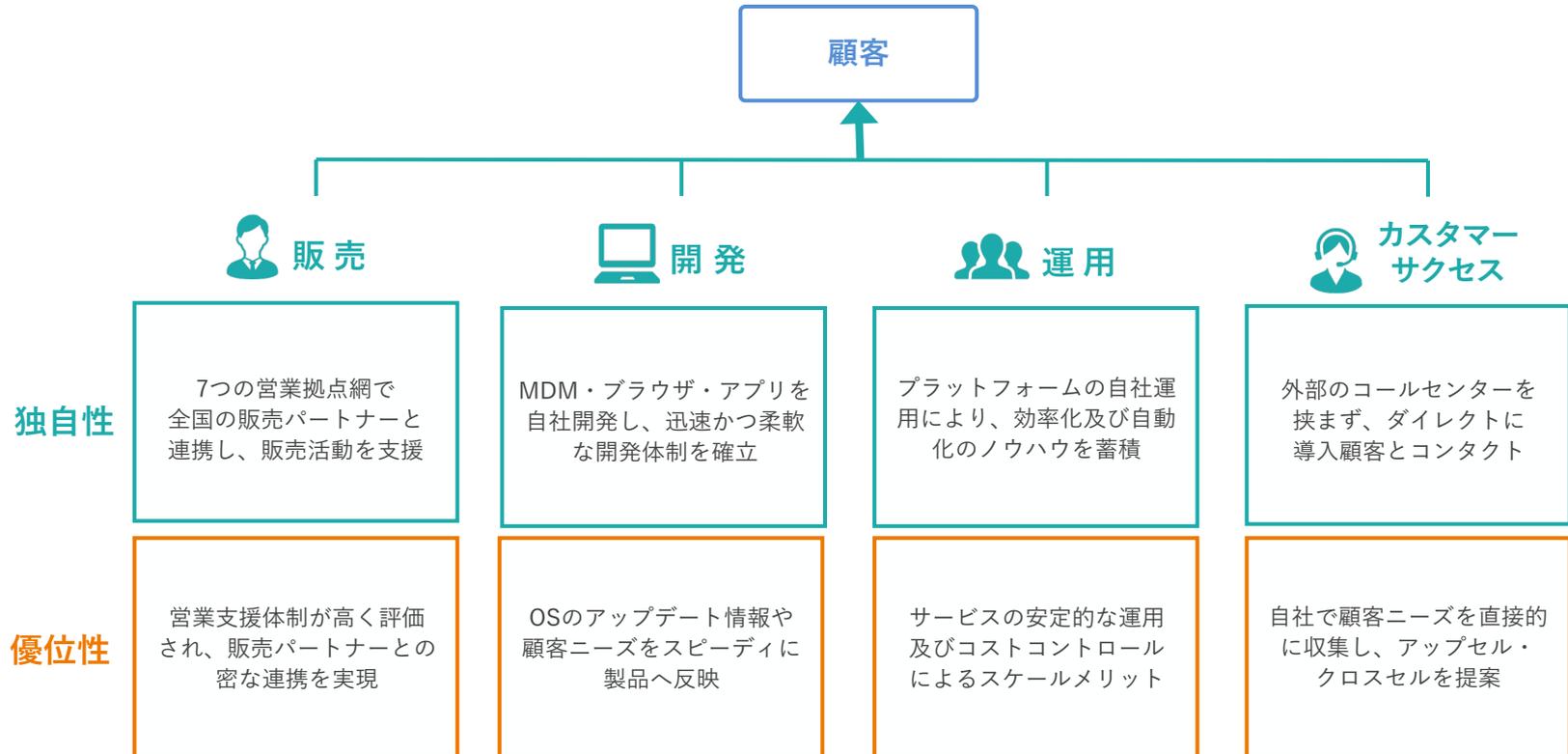
## コストの特徴

- 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

# 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** 顧客によりそい、満足度の高いサービスの提供が可能



# 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で、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

## 1 CLOMO事業の競争優位性

# 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<sup>(1)</sup>、MDM市場における競争優位性向上に貢献

## ISMAPの概要

# ISMAP

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

### CLOMO事業への影響

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に期待ができる

注：

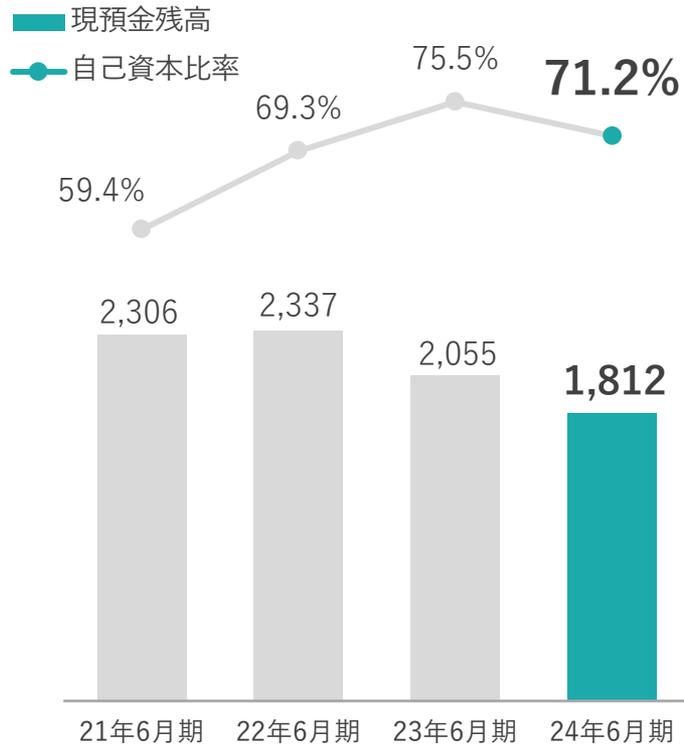
1. CLOMO以外に2つのMDMサービスがISMAPに登録されております。なお、2024年6月末時点の当社調査によるものです。

# 安定した財務基盤

自己株式取得等により前期比でやや減少したものの、現預金残高及び自己資本比率は一定の水準を維持  
サブスクリプションモデルにより、今後の企業成長のための安定した財務基盤を構築

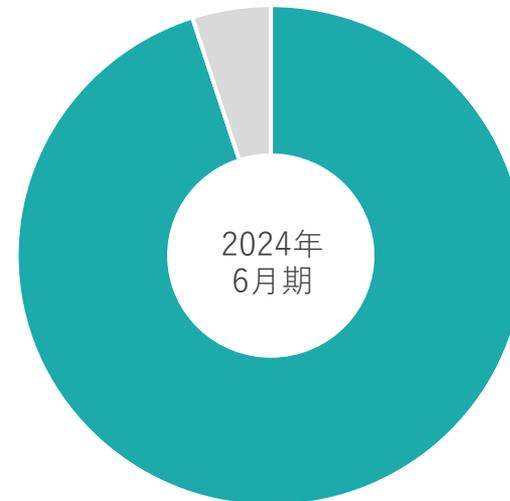
## 現預金残高及び自己資本比率の推移

(百万円)



## ストック収益の割合

連結売上高の**95%**が  
ストック収益

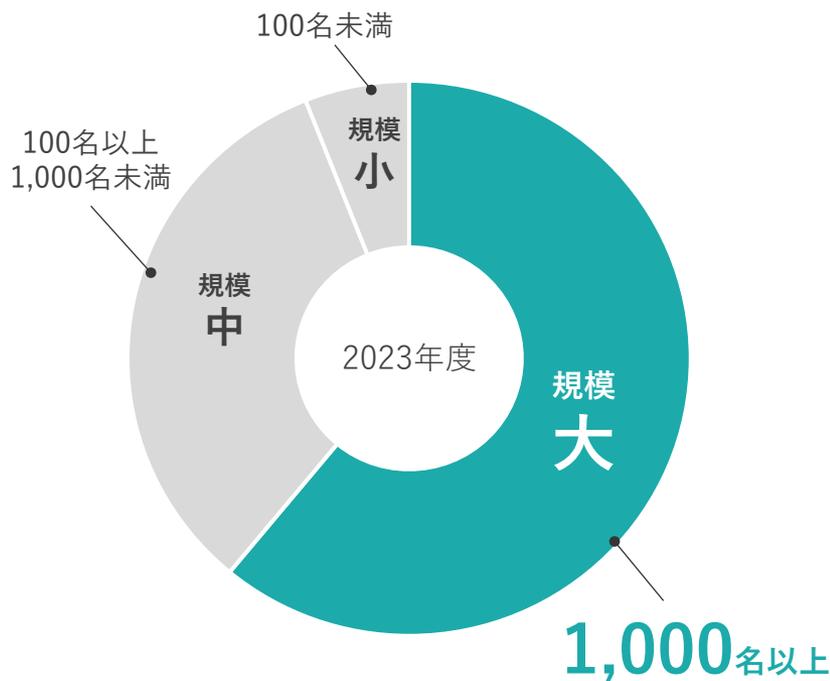


■ ストック収益 ■ フロー収益

# 強固な顧客基盤

導入法人数は7,000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  
「ハイブリッドワークの最適解をもたらす コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2023年度版 (<https://mic-r.co.jp/mr/02880/>)」

# 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  
5年連続で「働きがいのある会社<sup>(1)</sup>」へ認定、3年連続で「ストレスフリーカンパニー<sup>(2)</sup>」を受賞

## 多様性のある組織と柔軟な働き方<sup>(3)</sup>

男女比

6:4

外国籍の社員比率

7%

育休取得率

100%

平均時間外労働時間

4.5時間

## 評価機関からの認定

「働きがいのある会社」  
5年連続で認定



「ストレスフリーカンパニー」  
3年連続で受賞



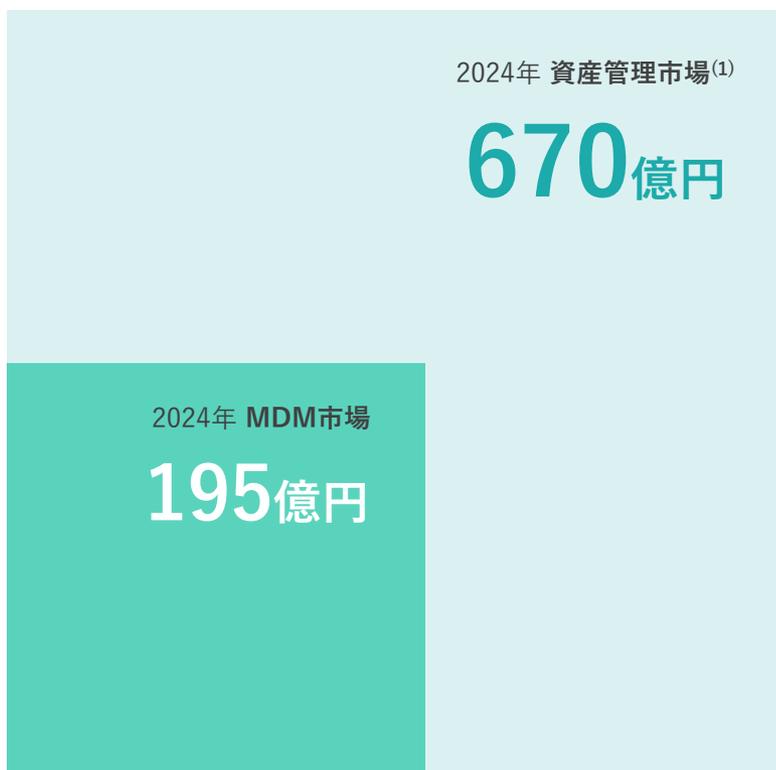
注：

1. Great Place to Work<sup>®</sup> 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. 株式会社 HR データラボが、厚生労働省の定めた「職業性ストレス簡易調査票」を利用したストレスチェックの結果をもとにストレスフリーな企業を表彰する制度です。
3. 各種指標は親会社単体の2024年6月末時点（及び2024年6月期通期）の実績であり、小数点以下を四捨五入しております。なお、2024年6月末時点における連結従業員数は157名、うち外国籍の社員比率は約23.0%です。

# CLOMO事業がターゲットとする市場

主軸となるMDM市場の市場規模は195億円

ターゲットとする市場規模は全体で670億円と、CLOMO事業は大きなポテンシャルを持つ



## 市場の成長要因

- 3G停波に向けて、法人のスマートフォンへの切り替えが加速することで、スマートフォンへのMDM導入の機会が増加
- 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、MDMの管理対象端末が拡大
- PC資産管理／セキュリティソフトウェアはSaaS化が加速し、さらにPCとモバイル端末の統一管理のニーズ増加に伴い、MDMベンダーのPC資産管理市場への参入機会が見込まれる

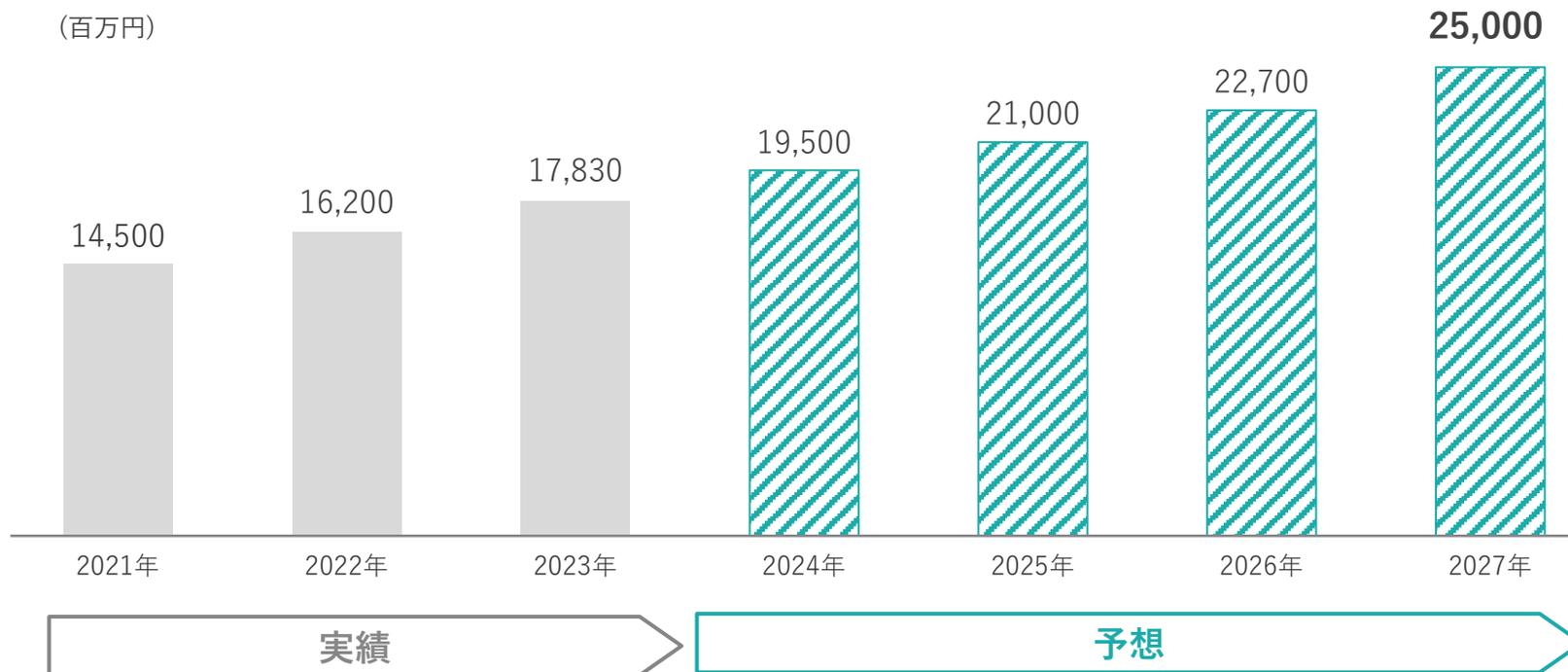
注：

1. MDM市場の2024年市場規模予想額及びPC資産管理市場の2024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（出荷額）

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

2027年までに **250億円規模** まで拡大する見通し

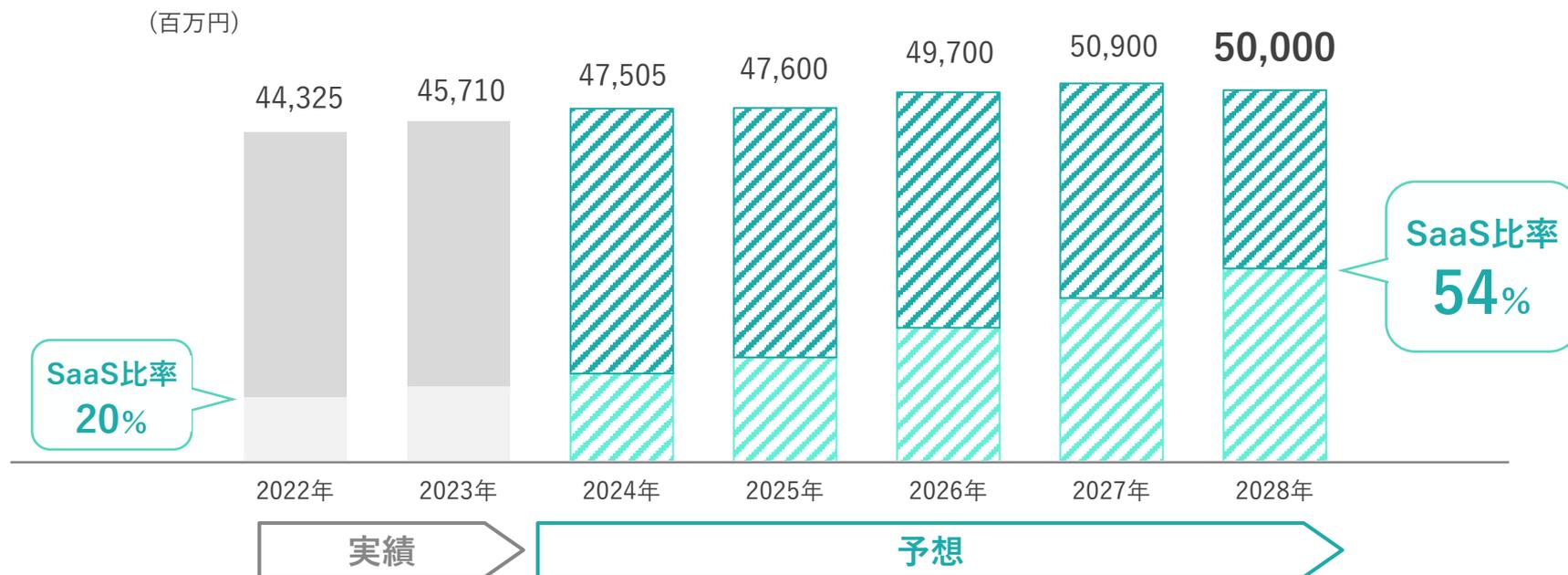


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「ハイブリッドワークの最適解をもたらす コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2023年度版 (<https://micr.co.jp/mr/02880/>)」。

# PC資産管理市場の市場規模予測（出荷額）

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

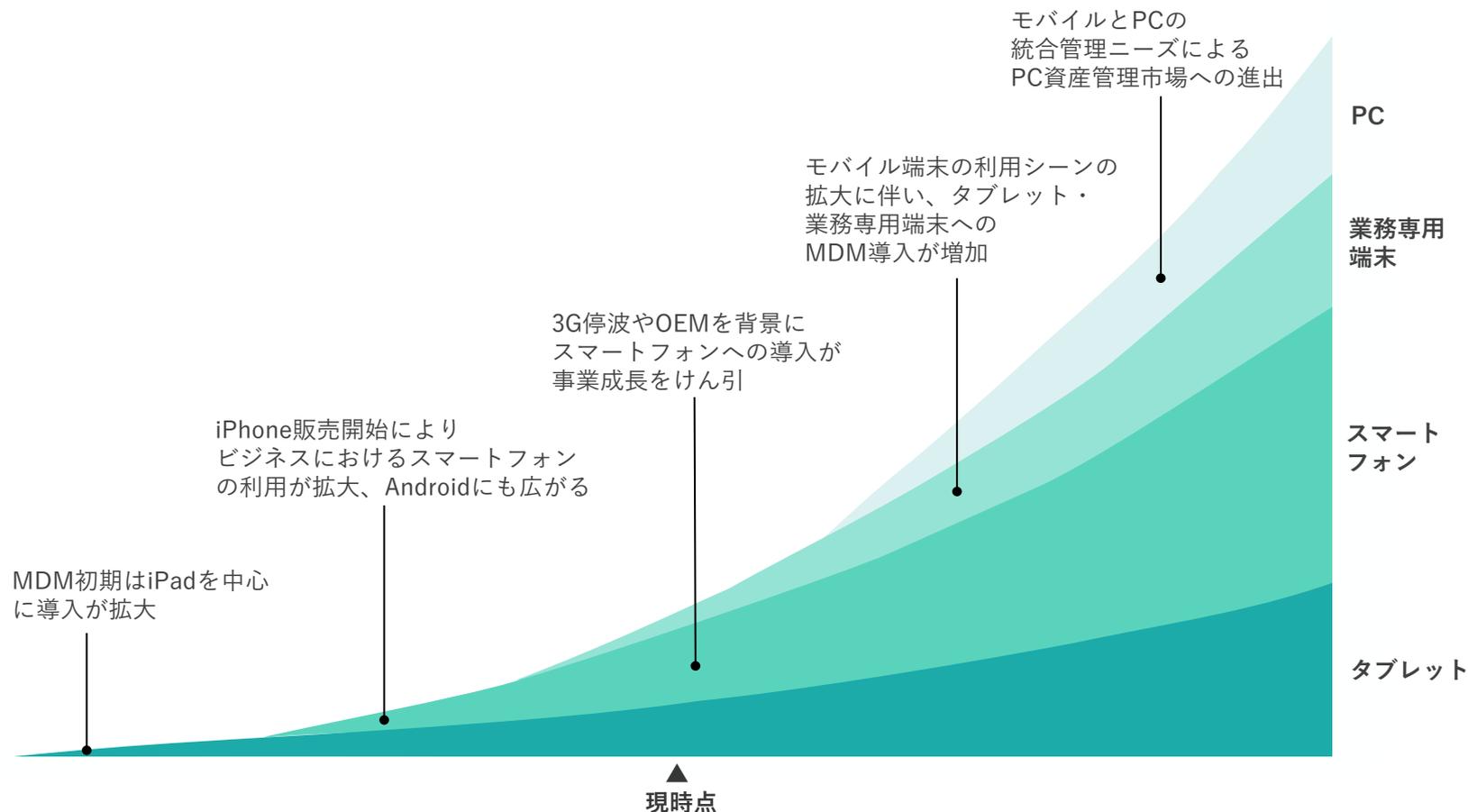
2028年までにSaaS比率は **54%** まで拡大する見通し



出所：株式会社テクノシステムリサーチ「2024年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」

# 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



# 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。