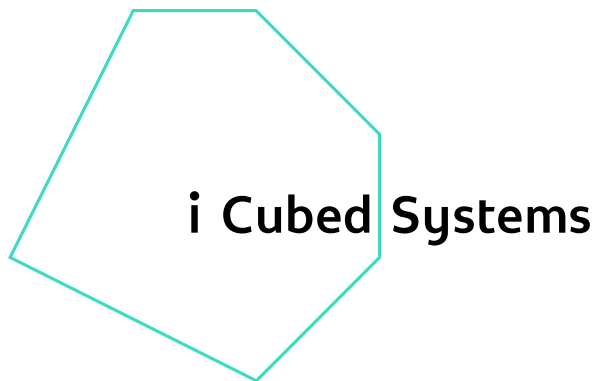




事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2025年9月25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. 会社概要	P 2
2. 事業概要	P 5
3. 競争力の源泉	P 13
4. 業績の推移	P 22
5. 市場環境	P 27
6. 事業計画及び成長戦略	P 33
7. リスク情報	P 42

1. 会社概要

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 ワンビ株式会社 10KN COMPANY LIMITED（ベトナム）

※2025年6月末時点の情報を掲載しています。

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

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

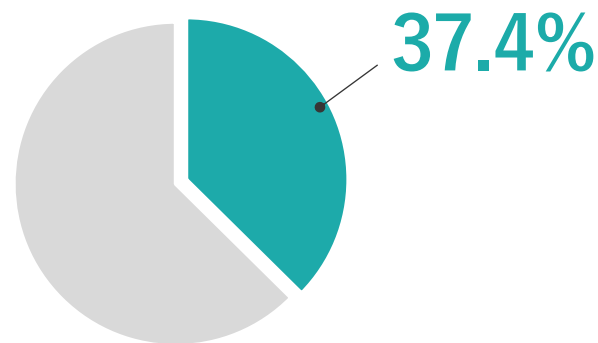
● 業務専用端末

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

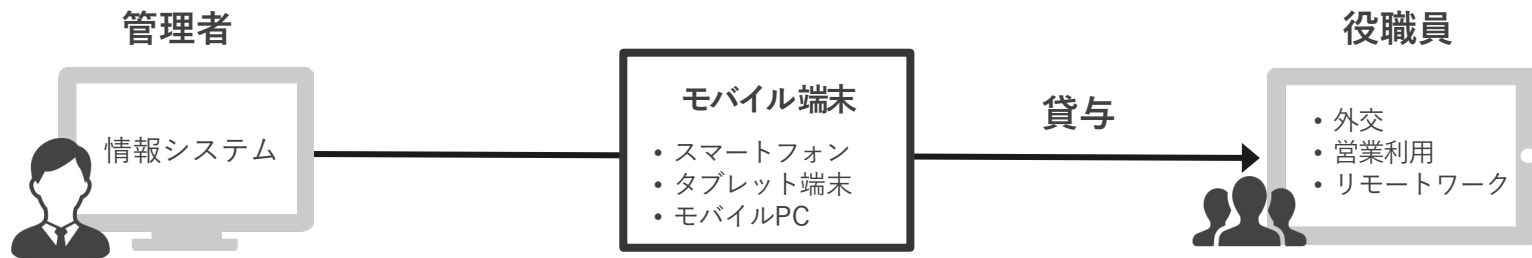
「従業員によるデータ、情報機器の紛失・盗難」
を3社に1社以上が経験



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／メール／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

secured by
Deep Instinct



AIを活用し既知だけでなく未知の脅威まで予防する

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
One Be



Windows端末の使用エリアを制限、不正な持ち出しを検知

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

Launcher



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

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⁽¹⁾を達成

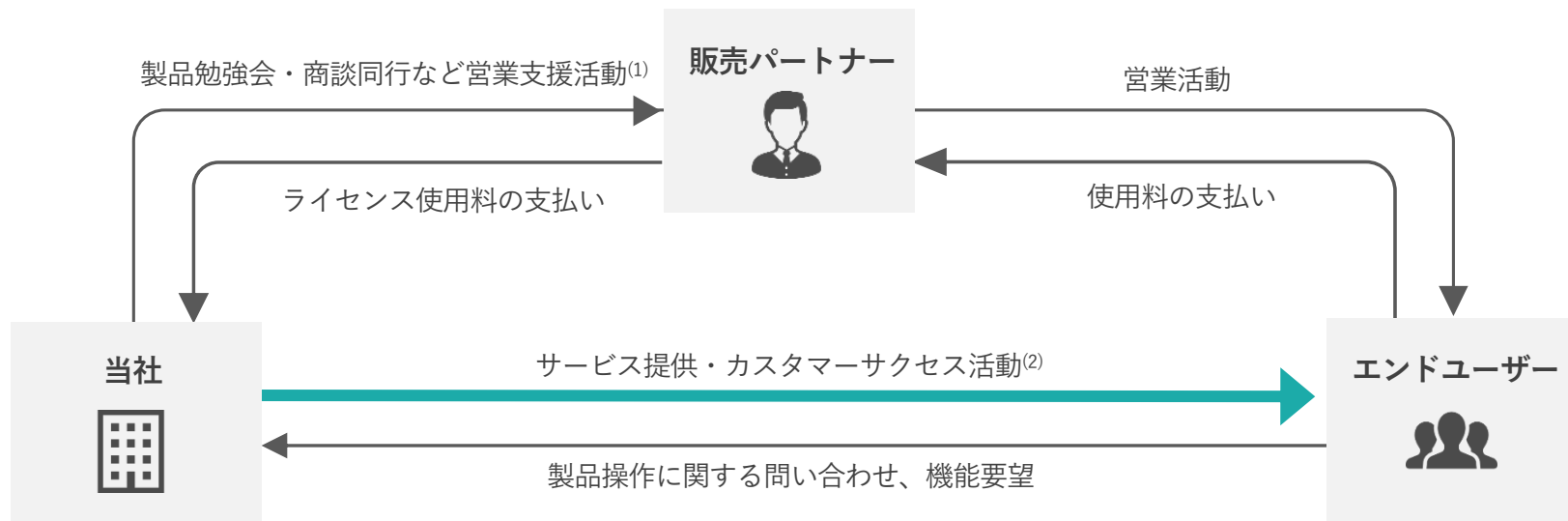


注：

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/2024/>)」2014～2023年度出荷金額・2024年度出荷金額予測

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. 競争力の源泉

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）

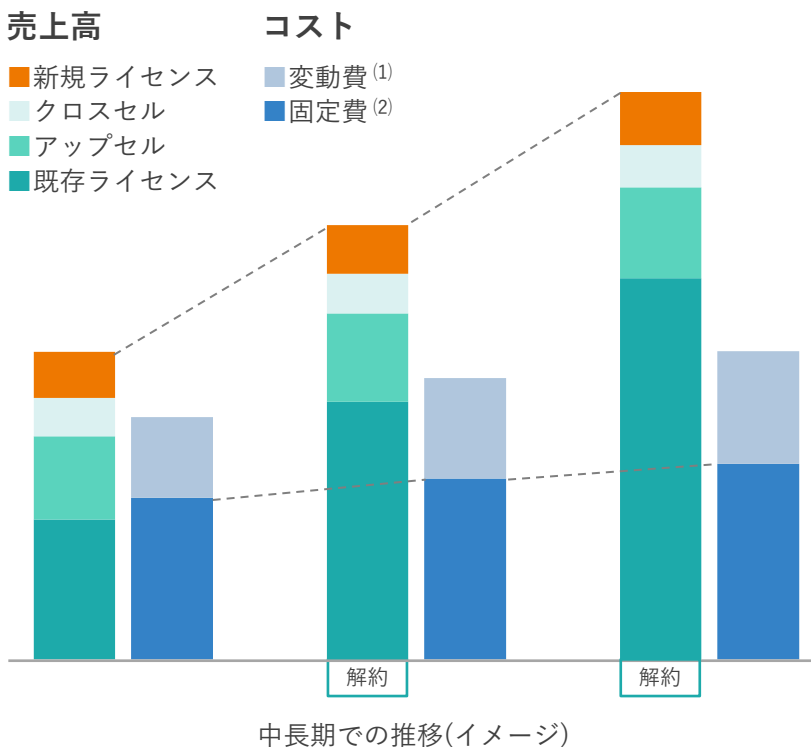
1. 安定した財務基盤
2. 強固な顧客基盤
3. 多様かつ柔軟な組織

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。

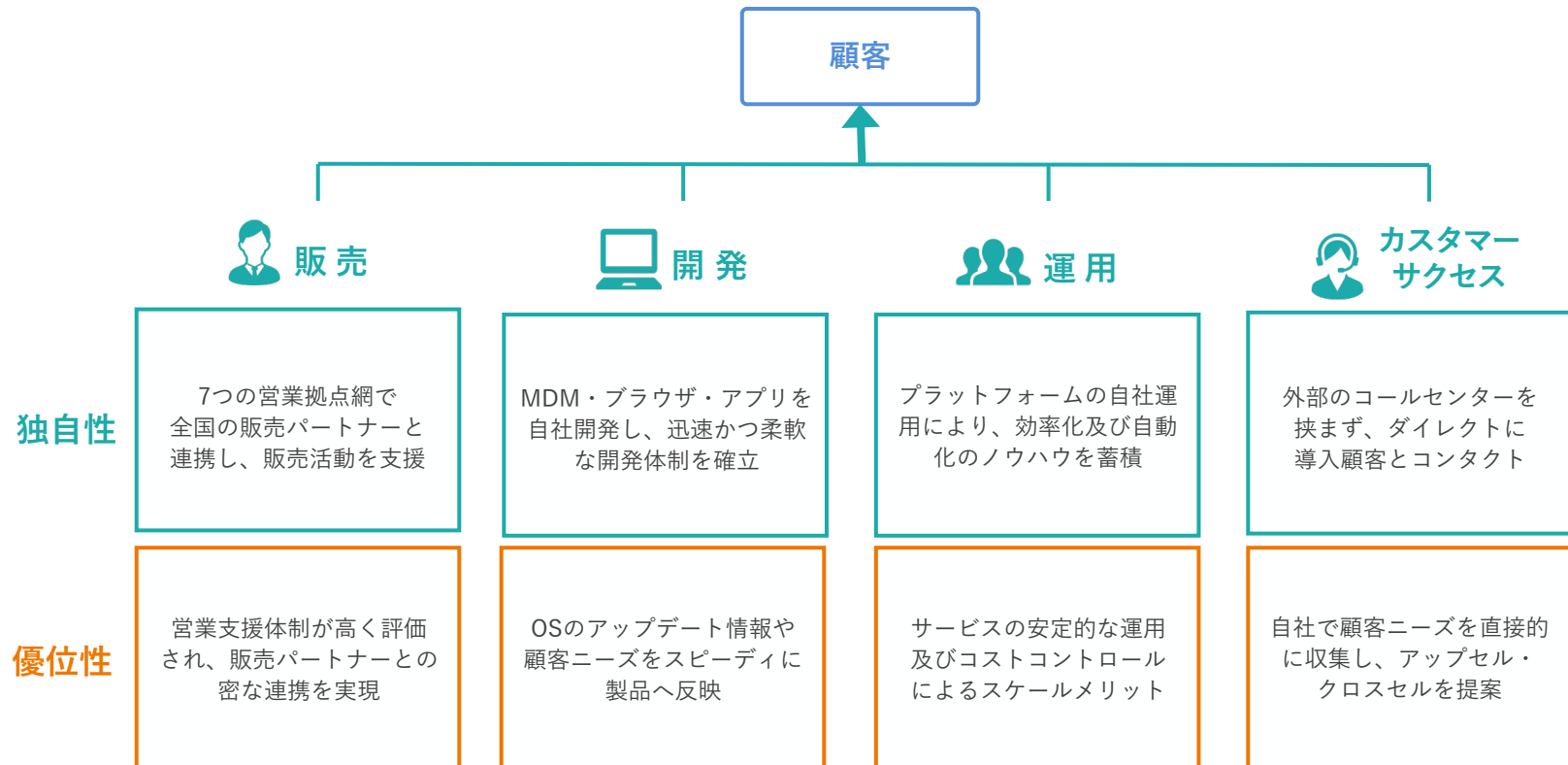
2. 「自社製品ソフトウェアの減価償却費(売上原価)+製品開発・運用に関する製造経費(売上原価)+人件費(販管費)+物件費(販管費)」として算出。

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、2025年6月末時点の当社調査によるものです。

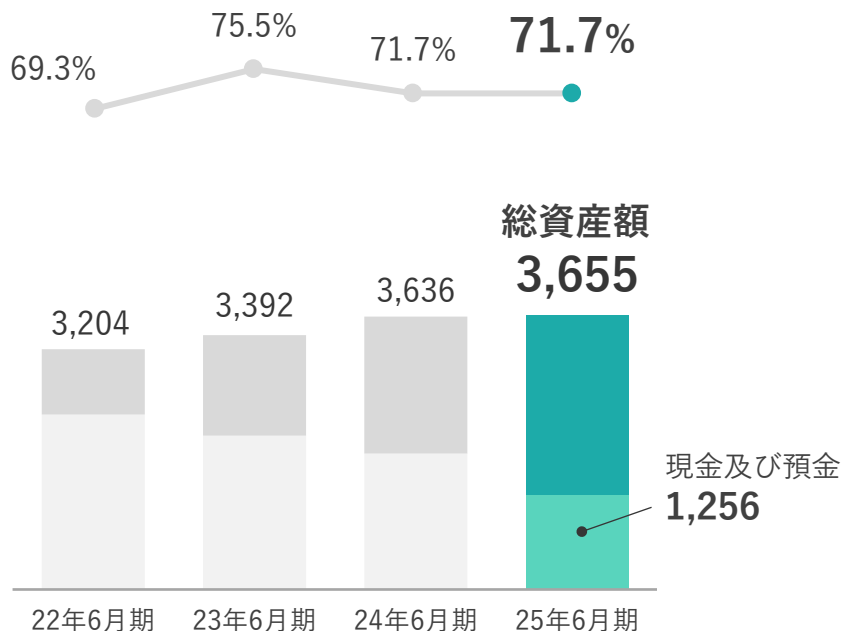
安定した財務基盤

売上高の94%を占めるストック収益を基盤とし、自己資本比率71.7%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

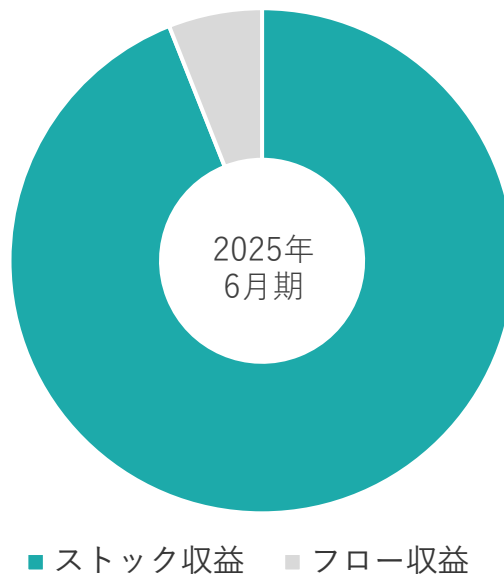
(百万円)

● 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

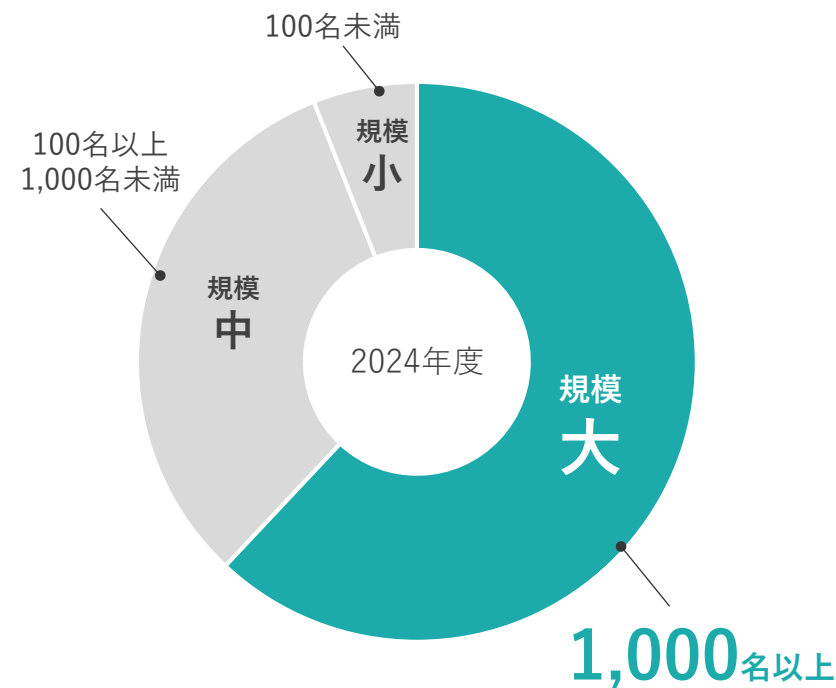
単体売上高の94%が
ストック収益



強固な顧客基盤

CLOMOの導入法人数は8,000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



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 2024年度版 (<https://mic-r.co.jp/mr/03230/>)」

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
6年連続で「働きがいのある会社⁽¹⁾」へ認定、4年連続で「ストレスフリーカンパニー⁽²⁾」を受賞

多様性のある組織と柔軟な働き方⁽³⁾

男女比

6:4

外国籍の社員比率

10%

育休取得率

91.3%

平均時間外労働時間

4.2時間

評価機関からの認定

「働きがいのある会社」
6年連続で認定



「ストレスフリーカンパニー」
4年連続で受賞



注：

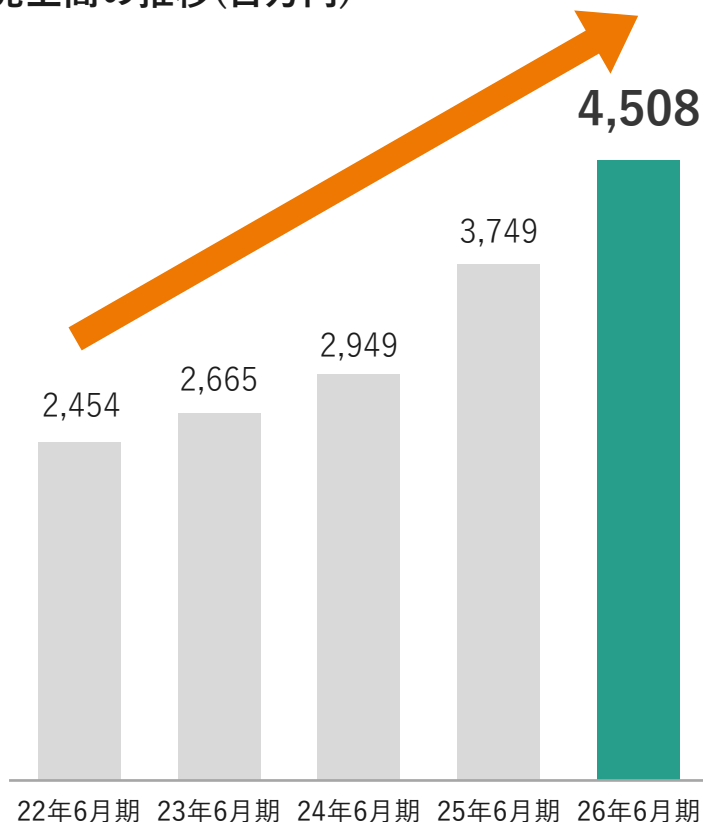
1. Great Place to Work® Institute Japanが世界共通の基準で行う従業員の意識調査の結果をもとに、一定水準以上の企業を「働きがいのある会社」として認定する制度です。
2. 株式会社 HR データラボが、厚生労働省の定めた「職業性ストレス簡易調査票」を利用したストレスチェックの結果をもとにストレスフリーな企業を表彰する制度です。
3. 各種指標は、育休取得率を除き親会社単体の2025年6月末時点（及び2025年6月期通期）の実績であり、小数点以下を四捨五入しています。育休取得率は、記録を開始した2021年2月から2025年6月末時点までの親会社単体の累計実績率です。なお、2025年6月末時点における連結従業員数は197名、うち外国籍の社員比率は約23.4%です。

4. 業績の推移

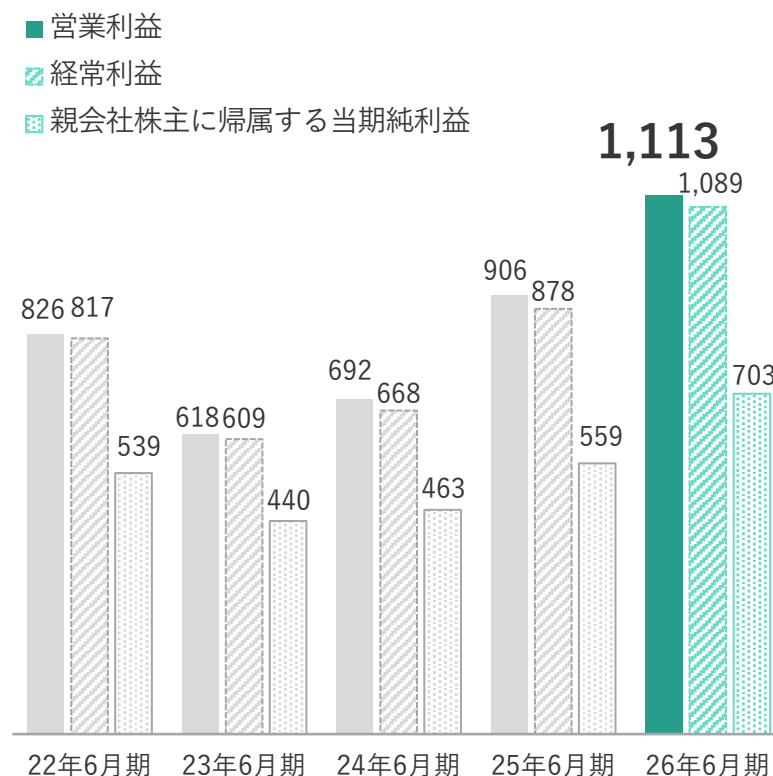
2026年6月期 連結業績見通し

売上高は4,508百万円（CAGR 16.4%）、営業利益は1,113百万円（CAGR 7.7%）

売上高の推移(百万円)



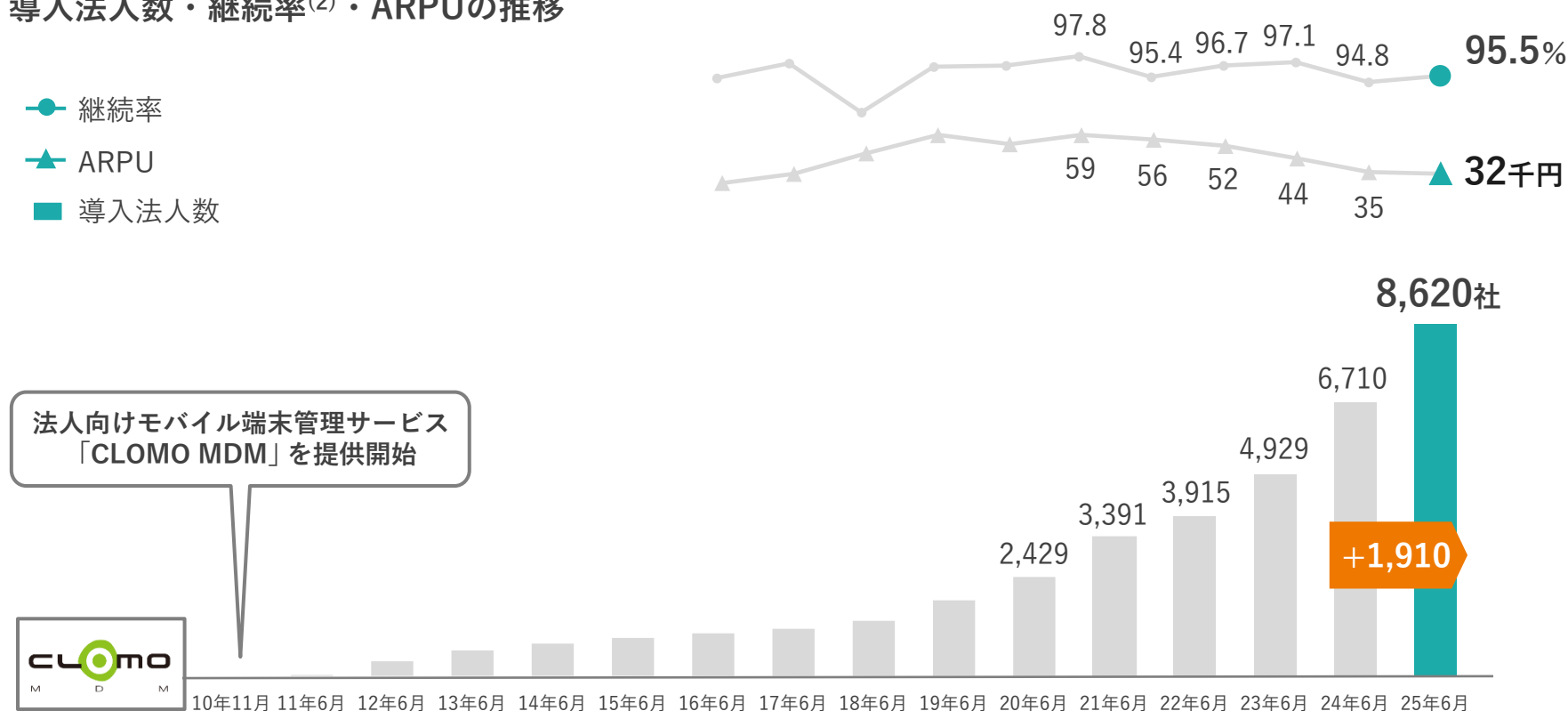
利益の推移(百万円)



導入法人数・継続率・ARPU (CLOMOサービス)

OEM提供を通じて新規顧客の獲得が進み、導入法人数は前年を上回るペースで増加
 中小規模企業への導入拡大でARPU⁽¹⁾は低下傾向にあるが、クロスセル等の施策により低下幅を抑制

導入法人数・継続率⁽²⁾・ARPUの推移



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。

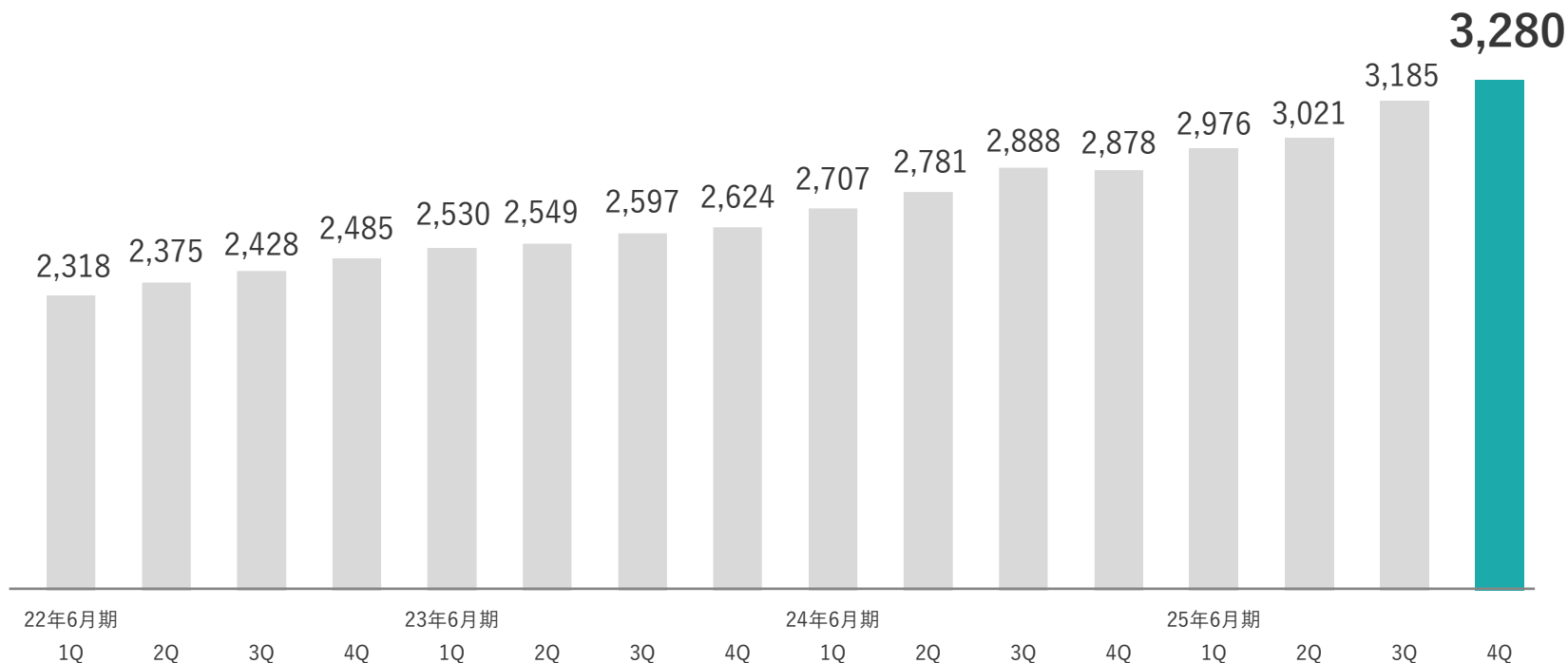
3. 導入法人数・継続率・ARPUの算出には、子会社であるワンビ株式会社が提供するTRUST DELETEの実績は含めておりません。

ARR (CLOMOサービス)

ARR⁽¹⁾は、OEM提供を通じて新規顧客の獲得が進んだことに加えて、アップセルにより既存顧客の契約ライセンス数も堅調に増加しており、前年同期比 +14.0%と成長ペースが加速

各四半期末時点のARR推移

(百万円)



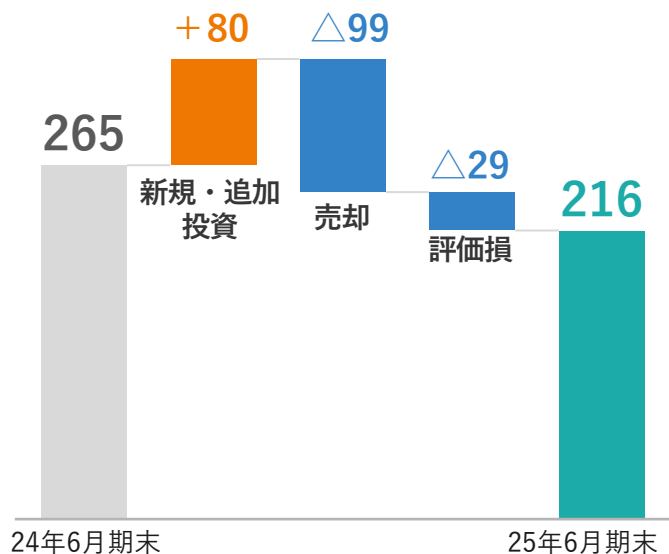
- 注：
1. Annual Recurring Revenue の略称。各月のMRR (対象月の月末時点の導入法人に係る月額料金の合計額であり、一時費用を除く)を12倍して算出。
 2. 導入法人数・継続率・ARPUの算出には、子会社であるワンビ株式会社が提供するTRUST DELETEの実績は含めておりません。

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たスタートアップ投資を推進
2025年6月期は新たに2社へ投資し、投資先は累計9社（内、1社はEXIT済み）

営業投資有価証券⁽¹⁾の増減内訳

(百万円)



2025年6月期の新たな投資先企業

- any株式会社



社内の情報を一元化し、組織全体のナレッジ
マネジメントを支援する「Qast」の開発・運営

- スタディポケット株式会社



学校・教育機関にて、児童の学習や教員の校
務DXを支援する生成AIサービスを開発・提供

注：

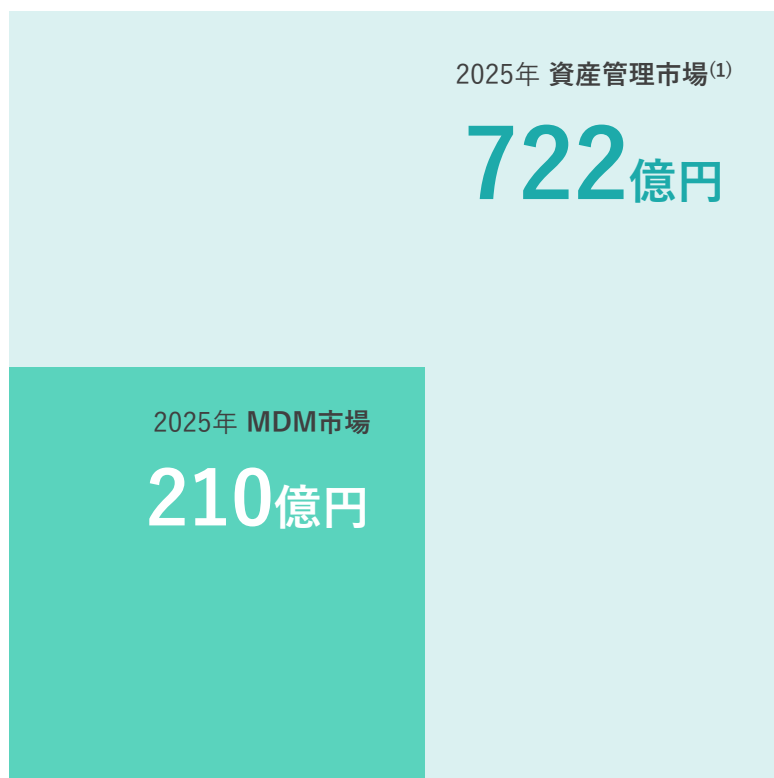
1. 当社の連結子会社であるアイキューブド1号投資事業有限責任組合による運用総額の内、当社の連結持分。

5. 市場環境

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210億円

ターゲットとする市場規模は全体で722億円と、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

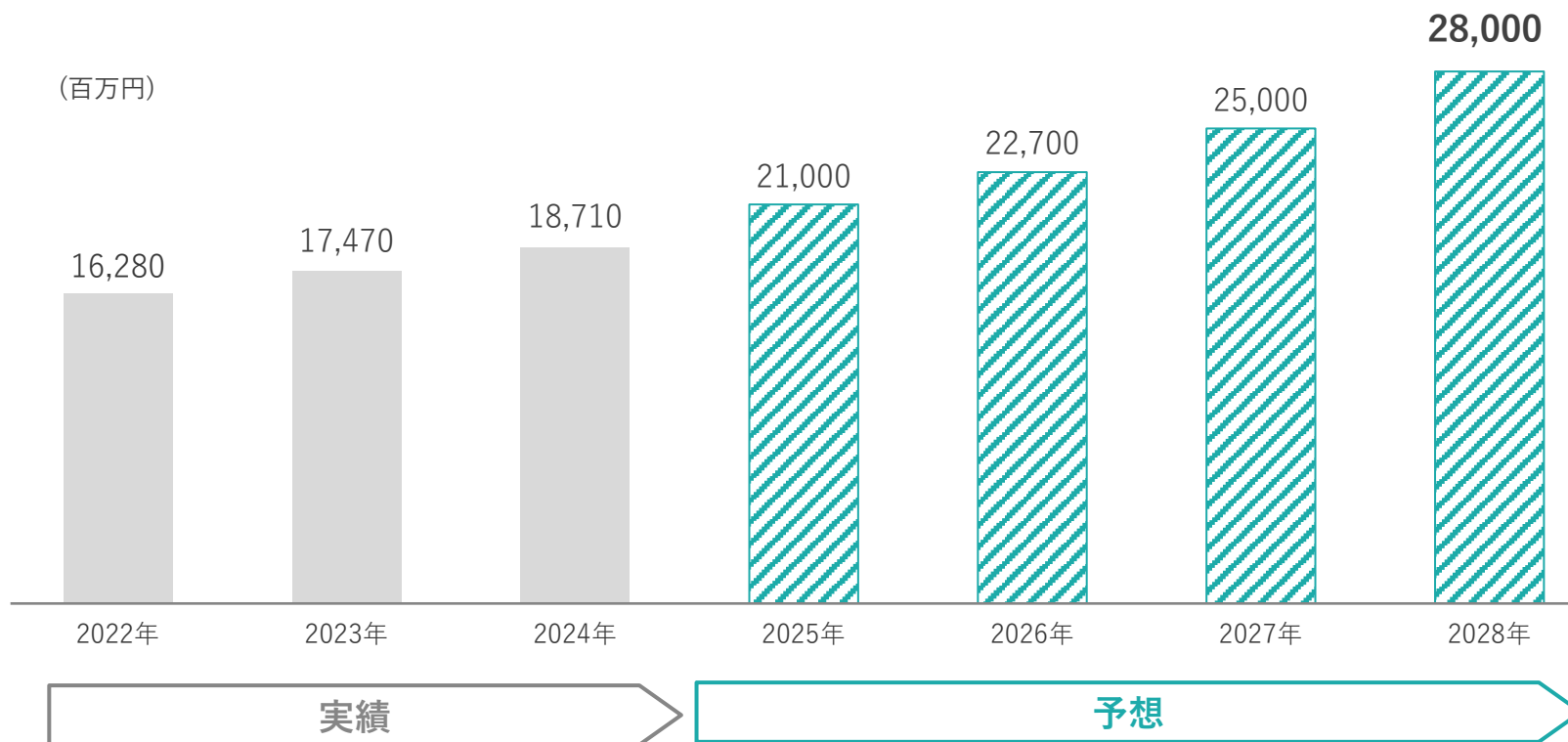
注：

1. MDM市場の2025年市場規模予想額及びPC資産管理市場の2025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

2028年までに **280億円規模** まで拡大する見通し



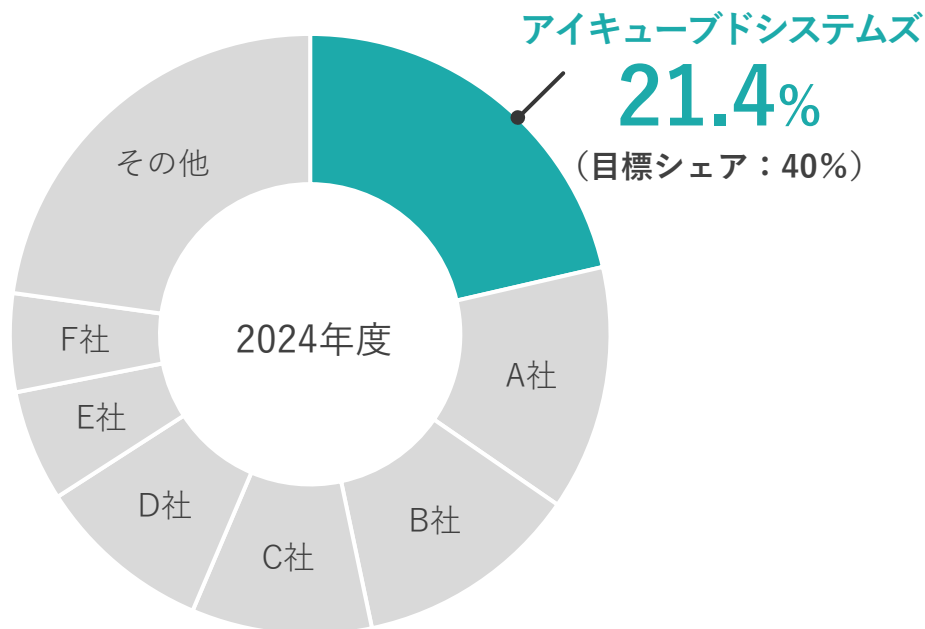
出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2024年度版（<https://mic-r.co.jp/mr/03230/>）」。

国内MDM市場（自社ブランド）におけるシェア

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を達成

2022年度：21.0%、2023年度：21.1%、2024年度見込み：21.4% と着実にシェアが拡大

MDMの自社ブランド出荷額シェア

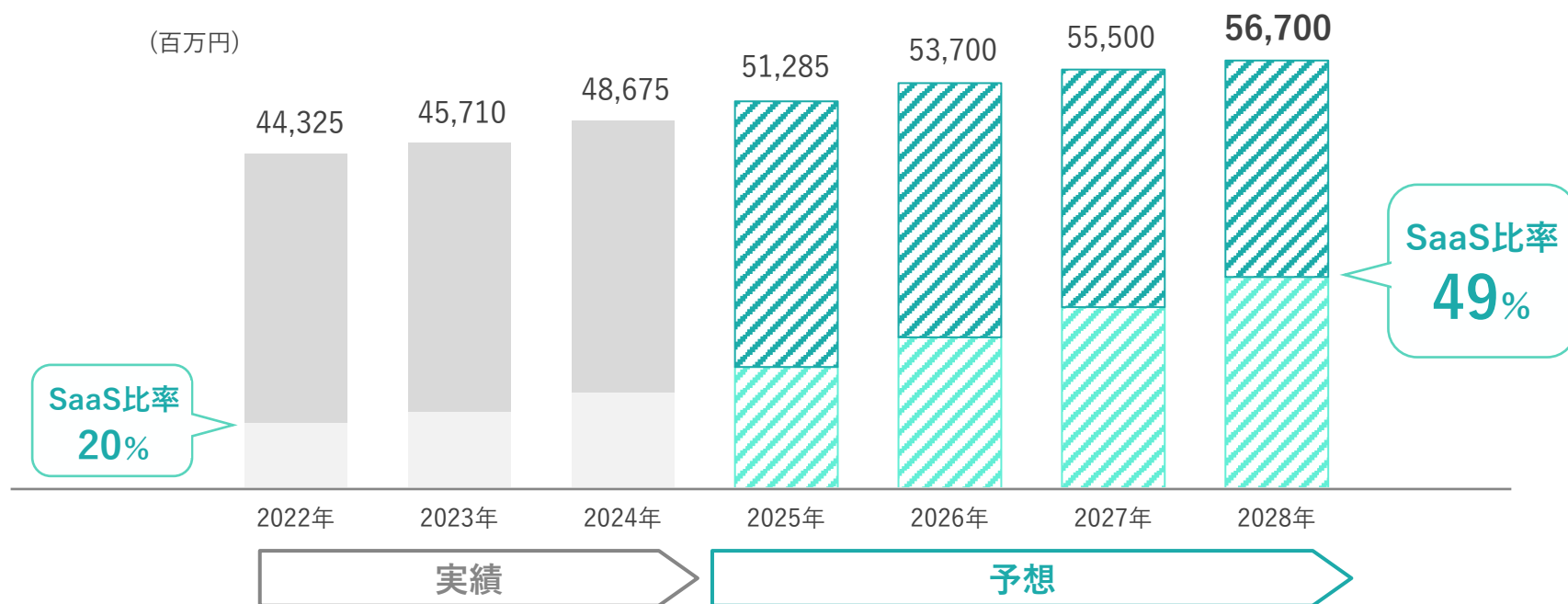


出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「MDM自社ブランド市場(ミックITリポート12月号: <https://mic-r.co.jp/micit/2024/>)」2024年版
※自社ブランド製品のみを対象とした出荷額シェアであり、OEMによる出荷額は集計に含まれておりません。

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

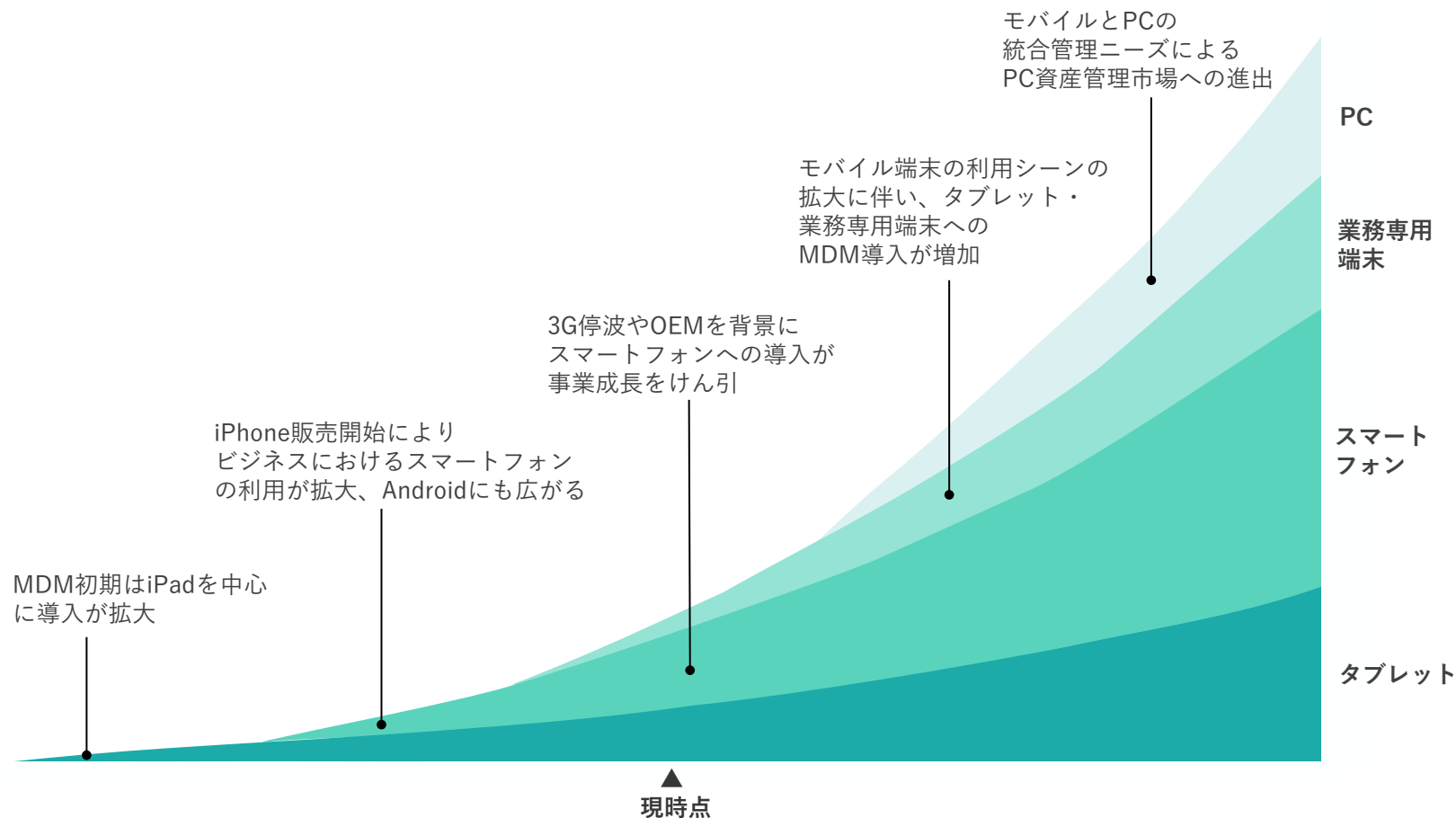
2028年までにSaaS比率は **49%** まで拡大する見通し



出所：株式会社テクノシステムリサーチ「2025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

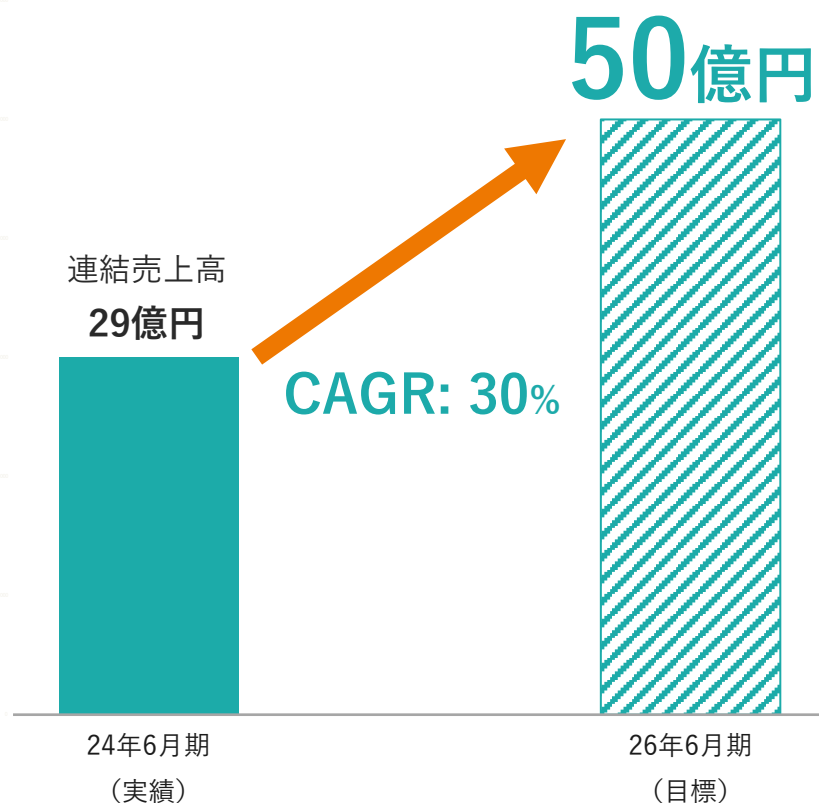
スマートフォンのビジネス利用拡大に伴い、当社事業はこれまで堅調に拡大
新たな管理対象端末へ市場が広がることでさらなる事業成長を見込む



6. 事業計画及び成長戦略

中期売上目標達成に向けた取り組み

2026年6月期を達成期限としていた中期売上目標50億円に対して、今期の連結売上高予想は45億円
残り5億円の獲得に向けて、CLOMO事業の周辺領域におけるM&Aや新規事業の創出を目指す



- CLOMO事業の拡大

NTTドコモグループへのOEM提供を通じて顧客基盤の拡大を推進すると共に、オプションサービスの拡充によるARPUの向上を図ることで、さらなる売上増加に取り組む。

- 新規事業の創出

ITを含む広い事業領域をターゲットに、新たな領域への進出を目指す。M&Aなど外部リソースの活用に加えて、社内で生まれたアイデアの事業化を目指し、専門部署にて案件収集及び検討を実施。

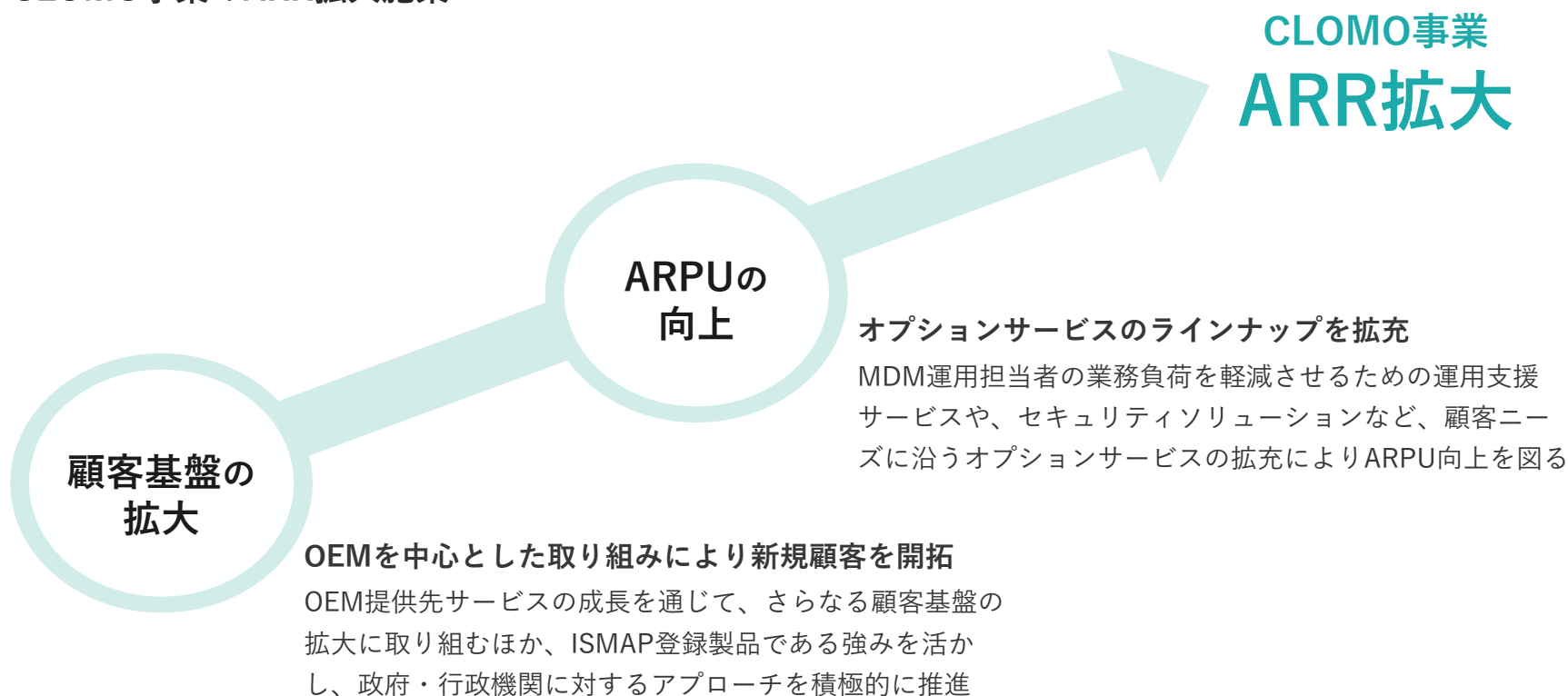
- 投資事業の推進

当社グループのCVCファンド（10億円規模）を通じて引き続きスタートアップ投資を進める。

ARR最大化に向けた施策の推進

順調な顧客基盤の拡大を背景に、2026年6月期も継続的にARR拡大に向けた施策を推進する方針
顧客基盤を活用したクロスセル提案によってARPU向上に取り組み、CLOMO事業全体の成長を図る

CLOMO事業のARR拡大施策



CLOMO事業 成長戦略

2025年6月期においては、OEM提供を通じた顧客基盤の拡大、M&Aを通じた事業領域の拡大を推進
特に、顧客基盤は順調に拡大を続けており、CLOMO事業の売上成長を牽引

項目	成長戦略	2025年6月期における取り組み
顧客基盤の拡大	「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 - 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	- 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 - 医療、官公庁市場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 - CLOMOが「IT導入補助金2024⁽¹⁾」の対象ツールに認定
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	- 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 - ホーム画面カスタマイズアプリ「CLOMO HOME」の機能拡充 - CLOMOユーザーミーティングを開催
サービス価値の向上	- PC資産管理市場進出に向けた、追加機能の検討及び開発 - 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	- 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 「Microsoft Intune」との連携機能を実装し、Microsoft Entra IDの条件付きアクセスに対応⁽²⁾

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です。

2. 本機能により、IT管理者はCLOMOサービスで管理された端末のみがMicrosoft365のアプリにアクセスできるよう制御でき、より強固なセキュリティ管理が実現可能となります。

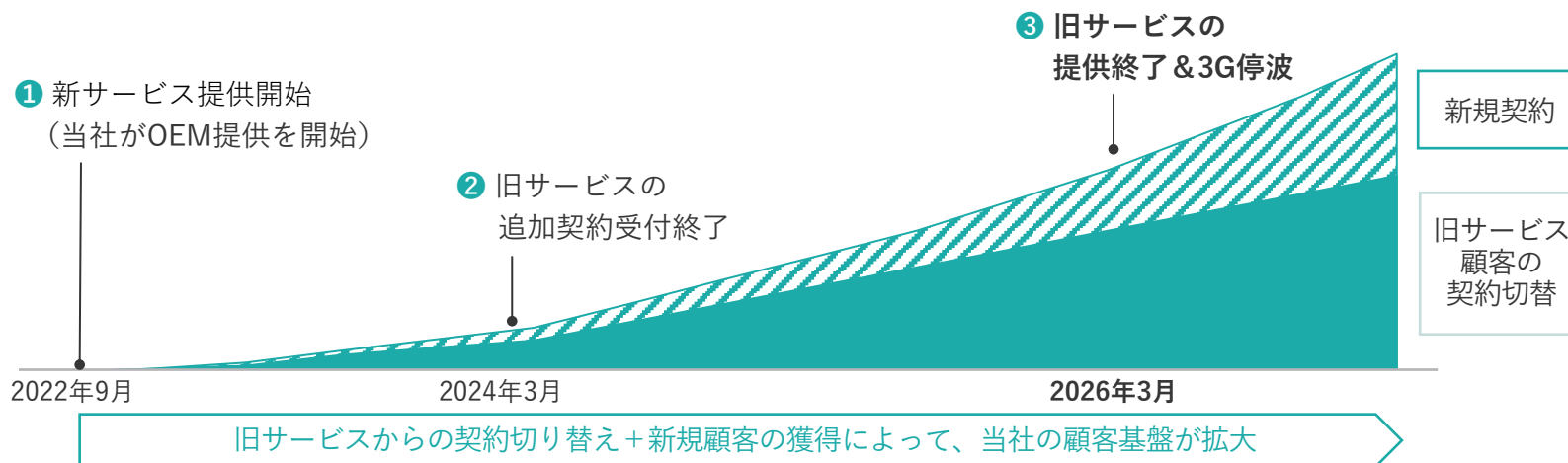
OEM・3G停波による顧客拡大スピードの加速

OEM提供開始後、CLOMO事業の導入法人数は増加ペースが加速し、8,000社を突破

3G停波⁽¹⁾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. 携帯キャリア各社が第3世代移動通信方式(3G)のサービス提供を順次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。

ワンビ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

連携体制の構築に向けた取り組み

2025年1月 → 2026年以降

進行中

知見の共有、連携機能開発、販売戦略

- ・ モバイル/Windows PC向けのサービス開発及び運用に関する知見の共有

→ 製品やサーバーに関する知見共有を実施

- ・ 連携機能の開発

→ サーバーにおける連携を推進

- ・ マーケティング、販売戦略の策定

→ 2025年11月よりCLOMOの一部販路を共有開始

販路共有、アップセル・クロスセルによる
中長期的な売上成長

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にあり、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

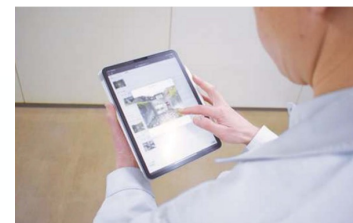
- イベントや導入事例公開などのマーケティング活動

官公庁向けのDXをテーマとしたイベントへの出展や、導入事例の公開の積極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

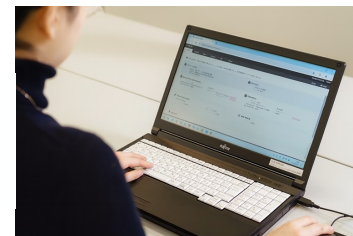
神奈川県横須賀市

深夜のモバイル端末紛失時も、
即座に対応するサービスで安心感
24時間365日体制の上下水道局業務、
MDMで業務効率とセキュリティを向上



静岡県磐田市

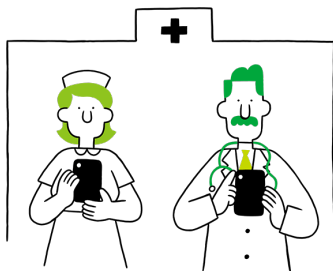
保育現場のDXを加速
職員と保護者の満足度向上を実現
スマートデバイスとMDMで実現する、
業務効率化と安心・安全な保育環境



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

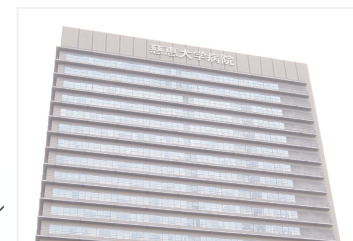
積極的な医療機関向けイベントへの出展のほか、医療業界専門誌を通じた導入事例の発信により、サービス認知度を向上

導入事例の公開

東京慈恵会医科大学 附属病院

大規模台数の機種変・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
情報共有、職員間のコミュニケーション
力が飛躍的に向上



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でセキュリティをカバーしつつ、
電子カルテ閲覧のほか、ナースコールや
添文ナビなど、スマホ活用を拡大



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、デジタルギフトを贈呈します。
なお、継続保有条件はございません。

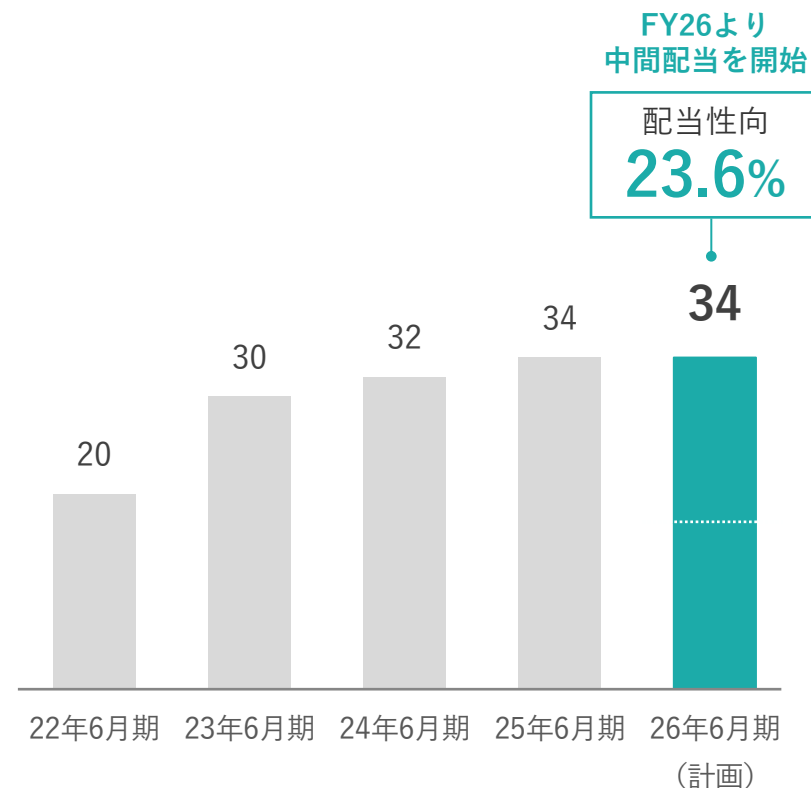
基準日	保有株式数ごとの優待内容	
	100株～299株	300株以上
中間（12月末）	1,000円分	5,000円分
期末（6月末）	1,000円分	5,000円分

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Pay / PayPayポイント / dポイント / au PAY ギフトカード / WAONポイントID / 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 / 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）



7. リスク情報

重要なリスクと対応策

当社事業に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクとその対応策

課題	主要なリスク	リスクへの対応策
市場動向と主要事業、事業環境の変化について	CLOMO事業は、国内外の経済情勢や顧客企業動向に左右されるうえ、技術進化が著しく、顧客ニーズも多様化していくことから、それらへの対応が遅れた場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	エンドユーザーへ直接カスタマーサポートを行っており、そこで得た顧客ニーズを、高い技術力によって製品開発へ速やかに反映させることで、時代の変化に適応したサービスの提供に取り組んでおります。
特定取引先への依存について	販売先の予期せぬ販売方針の変更や当社グループが原因となる重大な不具合の発生等により、良好な関係を毀損する事態となった場合は、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループは販売先と密な連携を取りながら、良好な関係を築いており、関係性は安定しております。カスタマーサクセス活動を通じて、エンドユーザーとも緊密な関係性を構築することで、リスク発生時の影響の軽減を図っております。
特定事業への依存について	CLOMO事業が属するモバイル端末管理市場（MDM市場）の成長が想定通り進まない場合、又は当社グループが事業環境の変化に適切に対応できない場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループは収益源の多様化のため、新規事業を展開する方針であり、代替となる収益基盤の構築を進めてまいります。

※上記のリスクはいずれも、顕在化する可能性は中程度であり、顕在化の時期は中長期と認識しております。

なお、その他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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おります。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おります。
- 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おります。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」の開示は、2026年9月を予定しております。