

## 株式会社アイキューブドシステムズ

東証クロス 証券コード:4495

2024年6月21日

## ターゲット株価：2025年8月末で4,198円～6,292円の可能性

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下「JPR」）が開発したフレームワーク、Growth（売上成長）、Connection（人・事業のつながりの改善＝資本の利益率向上）、Confidence（信頼向上＝事業リスク低下）の3要素を重視する「GCC経営™」の視点で企業価値分析を行う。なお、このレポートは会社取材が行わず開示資料をベースにJPRが独自判断したものである。

## MDM市場シェア13年連続No.1、イノベーションを3乗する

株式会社アイキューブドシステムズ（以下、「i3」）は、エンタープライズクラウドおよびスマートデバイスの最大限の活用を可能にするソフトウェアプラットフォームプロバイダーである。i3は、法人スマートデバイスの導入・活用に必要な包括的な環境を提供する「CLOMO」を通じて、法人スマートデバイスの情報セキュリティとデバイス管理の課題を解決することを使命としている。日本初※のiOS向けMDMサービスとして始まり、その後マルチデバイス・キャリアフリーのMDMサービスとして成長している。CLOMOをインストールした端末では、遠隔で端末を観察したり、機能を制限するほか、Wi-Fiの接続先を限定してデータ漏洩を防止し、緊急時に遠隔でデータを削除し、ロックをかけることが可能である。使いやすいUI、堅牢なセキュリティ機能、24時間365日有人オペレーターによる丁寧なサポートが評価され、MDM市場において13年連続シェアNo.1を記録している（本文中で出典記載）。大手から中堅企業まで多様な組織に導入され、導入法人数は6,154社となっている。i3は、「イノベーション（i）を3乗（Cube）する」という思いを社名に冠し、最良のテクノロジーを用いることで創り出すサービスがあらゆる業種のDXに伴うリスクを低減し、革新をもたらし、人々の生活を、より豊かな方向へと導いていく。

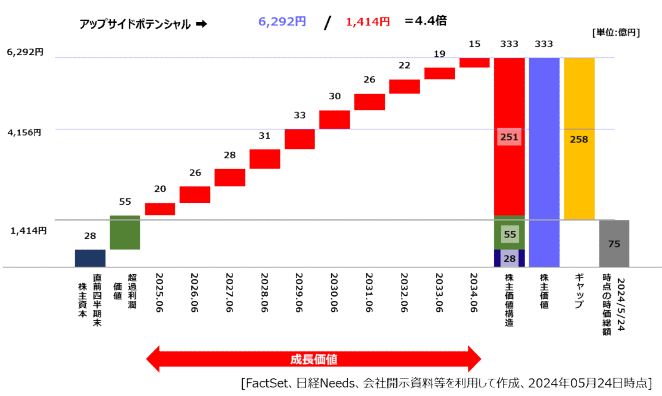
※2010年11月18日時点での株式会社アイキューブドシステムズの調査による

## 2025年8月開示予定の2026年6月期50億円の売上高の達成見通しがポイント

i3の株価を見る上でのポイントは、i3が示している26年6月期50億円の売上高の達成の確実性である。2024年6月期第3四半期の動きを見ると、その達成確度は高まっている。主要販売パートナーである株式会社NTTコム（以下「NTTコム」）との連携強化により、同社経由でのMDMサービス「あんしんマネージャーNEXT」へのOEM提供の開始が、顧客基盤の拡大を加速している。新規顧客獲得数は前年同期の546社から1,225社と2倍以上に増加した。また、カスタマーサクセス活動を通じた顧客の定着促進の効果もあり、導入法人数が前期末比24.9%増の6,154社に達した。NTTコムとの法人契約数は、日経新聞記事によれば60万社※と言われており、i3のシェアは、1%しか浸透していない。大幅なアップサイドが期待できよう。2026年6月期の売上高50億円の達成は、2024年6月期比でCAGRが29%が必要となるが、新規顧客獲得数が前年同期比で倍増しているため、達成の可能性は十分ある。2025年8月において2026年6月期の会社計画の売上高50億円となれば、長期的な高成長の実現可能性は高まる。その後成長が鈍化して2034年6月期にゼロ成長となったとしても10年のCAGRは17%程度となる。類似会社としてKDDI株式会社（以下「KDDI」）との連携が強い株式会社オプティム（証券コード3694、以下「オプティム」）について分析すると10年CAGR15%が織り込まれた株価となっている（補足資料参照）。KDDIよりもより強固な顧客基盤を持つNTTコムと連携しているi3において10年CAGR17%程度が織り込まれるのは十分現実的。なお、2021年から投資事業を開始し、CLOMO事業と親和性の高いモバイル・SaaS、社会課題解決型企業、福岡・九州のスタートアップなど幅広い領域を対象に7社投資している。これらの投資の成果が売上成長につながる見通しが2025年8月ごろに明確になれば、一層の株主価値の成長が期待できよう。

## ターゲット株価：2025年8月末で4,198円～6,292円

以上のシナリオで株主価値をGCC経営™のフレームワークにより「超過利潤法（「巻末資料2」参照）」で試算した。10年分の成長価値を織り込めば、株主価値は333億円、2024年6月18日終値ベースの時価総額の約4.4倍、株価換算6,292円と推計された。ただし、この水準は長期的に3～5年かけて達成されるものである。より現実的には2029年6月期までの株主価値＝株主資本28+2024年6月期の超過利潤価値55億円+2025年6月期～2027年6月期の成長価値138の合計額220億円、株価換算で4,198円が2026年6月期の会社予想が発表される2025年8月時点でのターゲット株価になる。10年成長が織り込まれる可能性もありその時は6,292円となる可能性もあろう。なお、余剰現金を除いたi3のROICは80%を超えており非常に高い価値創造力を持つ。これは株価上昇に潜在的にプラスであろう。



※：2020年8月17日 WEB記事<https://www.nikkei.com/article/DGXMZ062717530X10C20A8X13000/>

業績動向	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)	株価	
										高値(円)	安値(円)
2021年6月期通期実績	2,029	23.6	569	38.2	559	39.3	420	32.1	80.79	9,490	3,980
2022年6月期通期実績	2,454	-	826	-	817	-	539	-	102.67	4,950	1,874
2023年6月期通期実績	2,665	8.6	618	-25.2	609	-25.4	440	-18.4	83.33	2,534	1,274
2023年6月期第3Q実績	1,986	9.0	489	-26.4	488	-26.8	332	-27.8	62.98	1,515	1,283
2024年6月期第3Q実績	2,173	9.4	530	8.3	513	5.1	340	2.4	64.28	1,661	1,254
2024年6月期会社計画	3,002	12.7	649	5.0	649	6.5	443	0.7	83.75	-	-

※ 2022年6月期より連結財務諸表を作成しているため、2022年6月期の対前期増減率については記載していません。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下「JPR」）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいており、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依頼したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご確認ください。

## ベシックレポート

編集・執筆  
ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)  
www.j-phoenix.com  
宮下修

## 会社概要

所在地	福岡県福岡市
代表者	佐々木 勉
設立年月	2001/09
資本金	411百万円
上場日	2020/07/15
URL	<a href="https://www.i3-systems.com/">https://www.i3-systems.com/</a>
業種	情報・通信業

## 主要指標2024/06/18現在

株価	1,428円
52週高値	1,661円
52週安値	1,254円
発行済株式数	5,296,150株
売買単位	100株
時価総額	7,562百万円
会社予想配当	32円
予想当期利益 ペー入 EPS	83.68円
予想 PER	17.07倍
実績 BPS (2024年3月末)	519.32円
実績 PBR	2.75倍

## 1. インベストメントサマリー

### 株主価値 分析

時価総額の最大  
アップサイドは333  
億円と試算

### 超過利潤法による試算

#### 成長シナリオの実現次第で最大アップサイド4.4倍

JPRは、アイキューブシステムズの事業展開に関する将来性を踏まえて、GCC経営™のフレームワークにより「超過利潤法（「巻末資料2」参照）」で株主価値を試算した。定性・定量ストーリーの骨子と試算結果を可視化したものが以下の図表である。前提の条件については次ページ以降で解説する。成長シナリオの実現次第で最大アップサイド4.4倍、時価総額の最大アップサイドは333億円と試算。

### ■ 定性ストーリーの骨子と企業価値の創造サイクル

#### 定性ストーリーの骨子

**Growth: 伸び続けるMDMの需要を捉え、13年連続シェアNo.1**

**Connection: ストック型収益＋一気通貫体制で高利益率を実現**

**Confidence: MDMを通じて社会基盤の安全性と利便性向上に寄与**

NTTドコモとのパートナーとの連携で広がる顧客基盤



6,000社ほどの顧客数からNTTドコモの顧客60万社へ



オプションサービスの拡充によるARPUの向上



ITを含む広い事業領域をターゲットに、新規事業の開発へ



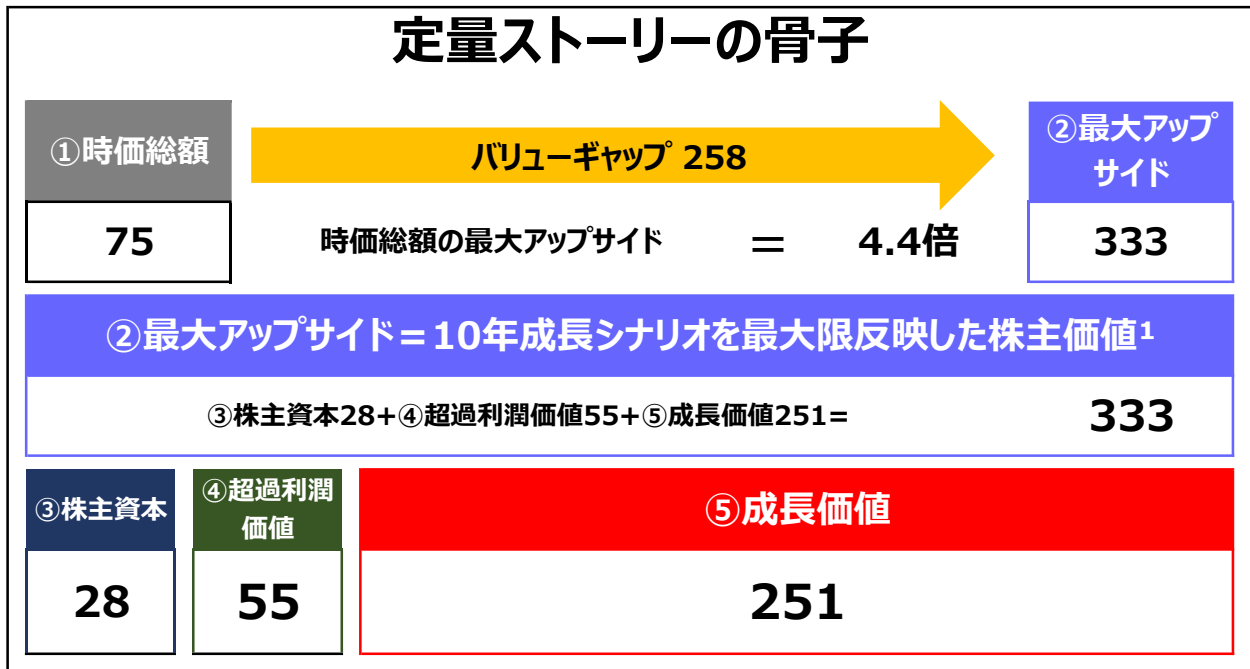
投資事業による周辺事業への成果が顕在化



新たな管理端末へ拡大&周辺事業の成長 = 10年CAGR17%へ

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいていますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

■ 株主価値の分析（億円）



[出所] JPR作成。時価総額は2024年2月8日終値ベース  
1：四捨五入のため端数は一致しない。

[出所] JPR

■ 超過利潤法による株主価値構造とバリュージェット分析（詳細）

[億円]	今期	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後	6年後	7年後	8年後	9年後	10年後
	2024.06	2025.06	2026.06	2027.06	2028.06	2029.06	2030.06	2031.06	2032.06	2033.06	2034.06
売上高	30	39	50	63	77	92	107	121	133	144	153
営業利益	6	9	12	16	21	27	32	37	41	46	49
営業利益率	21.6%	23.2%	24.9%	26.3%	27.6%	28.8%	29.8%	30.6%	31.2%	31.7%	32.1%
売上高成長率	12.6%	29.1%	29.1%	25.0%	23.0%	20.0%	16.0%	12.8%	10.2%	8.2%	6.6%
NOPATマージン	14.9%	16.0%	17.2%	18.2%	19.1%	19.9%	20.6%	21.1%	21.5%	21.8%	22.1%
投下資本売上高比率	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%
WACC	7.5%	7.5%	7.5%	7.5%	7.5%	7.5%	7.5%	7.5%	7.5%	7.5%	7.5%
ROIC=NOPATマージン×投下資本売上高比率	85.5%	91.8%	98.6%	104.1%	109.4%	114.1%	117.8%	120.9%	123.3%	125.2%	126.8%
ROIC/WACC（1円の元手で創出する価値）	¥11.4	¥12.3	¥13.2	¥13.9	¥14.6	¥15.3	¥15.8	¥16.2	¥16.5	¥16.7	¥17.0
NOPAT	4.8	6.21	8.60	11.35	14.67	18.36	22.00	25.45	28.60	31.43	33.94
投下資本×WACC	0.39	0.51	0.65	0.82	1.00	1.20	1.40	1.57	1.73	1.88	2.00
超過利潤	4.09	5.70	7.9470	10.54	13.66	17.15	20.60	23.88	26.87	29.56	31.94
超過利潤 = NOPAT - 投下資本×WACC	4.09	5.70	7.95	10.54	13.66	17.15	20.60	23.88	26.87	29.56	31.94
各年で創出する価値	55	22	30	35	42	47	46	44	40	36	32
ディスカウントレート	100%	93%	87%	81%	75%	70%	65%	60%	56%	52%	49%
超過利潤の現在価値	55	20	26	28	31	33	30	26	22	19	15
投下資本① 元手	5										
超過利潤価値（今期の超過利潤の永久価値）②	55										
成長価値（超過利潤の増加分の現在価値）③	251										
非事業資産価値④	21										
企業価値 = ① + ② + ③ + ④	331										
有利子負債等	-0										
直前四半期末と年度期末の株主資本簿価の増分	2										
株主価値	333										

[出所] JPR

※より詳細な前提となる財務モデルは「5.財務モデル」に記載。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいてありますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依頼したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

## 株主価値推計の定性情報と定量情報の前提\*1（単位のない数字は億円）

## Growth：伸び続けるMDMの需要を捉え、13年連続シェアNo.1

価値観・世界観	提供価値・成長性	売上高
「挑戦を、楽しもう。」	MDM市場でシェアNo.1	CAGR17.7%が期待
i3は、「挑戦を、楽しもう。」をブランドスローガンとし、モバイルデバイスマネジメント（MDM）の分野で新たなアイデアを具現化し、顧客のビジネスや生活を向上させることを目指している企業である。このスローガンは、デザインとエンジニアリングの力を活用して挑戦を支える価値を提供することに重きを置いており、主にスマートフォンやタブレット端末の管理・セキュリティ保守を行うCLOMO事業を通じて実現している。	CLOMO事業は、企業のデジタル化に伴うモバイル管理の課題、特にセキュリティ問題に対応するMDMサービスを提供している。端末監視、利用規制、緊急時対策などの機能を備え、データ保護とセキュリティ強化を支援している。ユーザーフレンドリーなUI、強力なセキュリティ、24時間体制のサポートにより、MDM市場で13年連続でシェアNo.1（後述で出典記載）を維持。	FY2024.06 30 ▶ FY2034.06 153 高成長を享受
		成長価値 251

## Connection：ストック型収益＋一気通貫体制で高利益率を実現

戦略	ビジネスモデル	ROIC
OS更新へ迅速に対応する自社開発	OS開発元とNTTドコモとの連携	41.3ポイント改善が期待
CLOMO事業はサブスクリプションモデルを採用し、安定した売上とスケールメリットを享受している。販売、開発、運用、サポートを内製化し、相互支援により高利益を実現している。i3は、MDMサービスの利便性をiOSやAndroidといった各OSとのきめ細かい連携で実現している。OS更新へ迅速に対応する自社開発を事業の核としている。	MDM事業において、OS開発元とのパートナーシップは非常に重要で、CLOMOはiOS、Android、Windowsといった主要OSと連携しながら信頼と実績を築いてきた。CLOMOはサブスクリプションモデルを採用し、安定した売上げを見込むことができると同時に、全サービスを自社開発・運用することで顧客満足度の向上にも努めている。	FY2024.06 85.5% ▶ FY2034.06 126.8% 非常に高い水準へ
		超過利潤価値 55

## Confidence：MDMを通じて社会基盤の安全性と利便性向上に寄与

財務的な持続可能性	社会の持続可能性への貢献	WACC
強固な財務基盤	CLOMO MDMの社会貢献と信頼性	現状維持
i3の前期末の現預金残高は20億円を超えており、自己資本比率は75.5%となっている。財務安定性は非常に高い。また、CLOMO事業はサブスクリプションビジネスであり、売上のほとんどがストック収入である。売上の予測が立ちやすく、効果的な事業拡大への投資が可能である。	i3のCLOMO MDMサービスは法人に対して端末の利用のセキュリティ向上に貢献している他、「ひとり情シス」など人材不足が課題化している企業への業務負荷軽減にも寄与。また、医療分野では、セキュリティ確保とデバイス管理の効率化により、患者情報の安全性を高めている。教育分野ではCLOMO MDMの導入が学習環境のデジタル化を促進し、全ての生徒に平等な学習機会を提供することで教育品質の向上に貢献。	7.5% 現状維持
		株主資本 28

\*1会社開示資料に基づいて会社計画以降の推測値をJPRが独自に予想して作成。会社取材は行っていない。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいていますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依頼したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

## 2.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 i Cubed Systems, Inc.
設立	2001年9月
代表	佐々木 勉
本社所在地	福岡本社 〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神4-1-37 第1明星ビル 4階
資本金	4億1,102万円（2024年3月31日時点）
従業員数	123人（2023年6月30日時点）
決算期	6月
事業内容	情報、通信事業
上場日	2020年7月15日
上場証券取引所	東証グロス

[出所]会社資料よりJPR作成。

### 沿革

年	月	内容
2001年	1月	個人創業
	9月	福岡県に有限会社設立
2004年	2月	事業拡大に伴い株式会社に組織変更
2007年	5月	CMSサービス「NYokki」を提供開始
	6月	SEO対策サービス「SEOnote」を提供開始
2008年	4月	業務コミュニケーション活性化サービス「iSHAREOne」を提供開始
	7月	Google Enterprise Professional for Searchパートナーに認定
	9月	WBS管理サービス「9Arrows」を提供開始、同時にオープンソースも公開開始
	10月	Google Enterprise Professional for Appsパートナーに認定
2009年	11月	Google Apps活用支援サービス「EasyPIM for Jpmobile」を提供開始
	1月	Google Apps機能拡張サービス「EasyPack for Google Apps」を提供開始
	2月	日本オラクル株式会社とOracle CRM On Demandの連携サービスで協業を開始
	3月	モバイルアプリ開発支援サービス「Yubizo Engine」iOS対応版を提供開始
2010年	7月	東京オフィスを東京都港区に開設
	10月	HTML5コンテンツの作成・配信サービス「Coopa! (β版)」を提供開始
		Google Enterprise Japan Partner Award 2010 Solution Awardを受賞
	11月	国内初、モバイルデバイス管理サービス「CLOMO MDM」iOS対応版を提供開始 日本オラクル株式会社と共同でSaaS型CRMのiPadアプリケーションを提供開始
2011年	3月	日本ベリサイン株式会社とモバイルデバイス市場で協業を開始
	5月	モバイルデバイス管理サービス「CLOMO MDM」Android対応版を提供開始
	7月	モバイルアプリシリーズ「CLOMO SECURED APPs」iOS対応版を提供開始
	9月	AWSソリューションプロバイダ：ISVに認定

[出所]会社資料よりJPR作成。

本レポートは、ジェイ・フィックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいており、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

## 沿革（続き）

年	月	内容
2011年	10月	Apple Consultants Networkメンバーに認定
		2012年上半期AWSパートナーアワード エンタープライズ部門を受賞
2012年	10月	デジタルアーツ株式会社とモバイルデバイス市場で協業を開始
2013年	1月	モバイルアプリシリーズ「CLOMO SECUREED APPs」Android対応版を提供開始
		マカフィー株式会社とモバイルデバイス市場で協業を開始
	10月	月国内初、モバイルデバイス管理サービス「CLOMO MDM」Kindle Fire対応版を提供開始
2014年	1月	モバイルデバイス管理サービス「CLOMO MDM」Windows対応版を提供開始
2015年	3月	モバイル、IoTのセキュリティを強化する「センサーデータの管理機構」に関する特許を取得
	10月	日本マイクロソフト株式会社とモバイルデバイス/IoT市場で協業を開始
	10月	モバイル、IoTのセキュリティを強化する「位置情報と連動した機能制限」に関する特許を取得
2016年	8月	MDMサービス「CLOMO MDM」がGoogle EMM製品に認定
2017年	5月	「CLOMO MDM」“ワーク・スマート”を提供開始
2019年	1月	MDMサービス「CLOMO MDM」が「Android Enterprise Recommended」を取得
	4月	福岡県福岡市中央区に本社事務所を移転
2020年	3月	事業の販路拡大のため大阪オフィスを大阪府大阪市北区に新設
	7月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2021年	11月	福岡県福岡市中央区に株式会社アイキューブベンチャーズ（現連結子会社）を設立
2022年	1月	福岡県福岡市中央区にアイキューブ1号投資事業有限責任組合（現連結子会社）を設立
	4月	事業の販路拡大のため広島オフィスを広島県広島市中区に新設
	4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所のマザーズ市場からグロース市場へ移
	7月	事業の販路拡大のため名古屋オフィスを愛知県名古屋市中村区に新設
	7月	事業の販路拡大のため札幌オフィスを北海道札幌市北区に新設
	11月	事業の販路拡大のため仙台オフィスを宮城県仙台市青葉区に新設

[出所]会社資料よりJPR作成。

## 主な連結子会社・グループ会社

事業系統	会社名	事業概要	資本金	出資比率
VC、事業会社系	株式会社アイキューブベンチャーズ	モバイルやSaaS等の企業への投資事業	10,000千円	100%
オフショア開発、 ラボ型開発	10KN COMPANY LIMITED	ベトナムのハノイ市を拠点として、日本企業向けにシステム開発事業を展開	2,774千円	100%

[出所]会社資料等よりJPR作成



## 3.GCC経営™のフレームワークによる成長ストーリーと評価

### Growth

#### 伸び続けるMDMの需要を捉え、13年連続シェアNo.1

#### 最新テクノロジーをお客様がビジネスに活用できるよう支援

##### 現在は、MDMを提供するCLOMO事業が主軸

i3はエンタープライズクラウドおよびスマートデバイスを最大限に活用するための技術を開発・保有するソフトウェアプラットフォームプロバイダーである。企業や教育、医療の現場において活用が進む、スマートフォンやタブレット端末などのモバイル端末を、一元的に管理・運用するためのソフトウェアサービス、モバイルデバイス管理(以下「MDM」)をSaaS (Software as a Service) として提供する「CLOMO事業」を主軸事業としている。

##### 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」を軸に「デザインとエンジニアリングの力で、挑戦を支える」価値を提供

パーパスを「笑顔につながる、まだ見ぬアイデア実現の母体となる」、提供価値を「デザインとエンジニアリングの力で、挑戦を支える」と定義した上で、「挑戦を、楽しもう。」をブランドスローガンに掲げ、挑戦的な文化を醸成し、ITを軸とした様々な挑戦を積極的に進めている。クラウドとスマートデバイス、およびアプリケーション、全てが統合された次世代 IT 環境の実現に向け、フロントランナーとなるべく活動している。今後も、クラウド、モバイル、ソーシャル、IoTなどの最新テクノロジーをお客様がビジネスに活用できるよう支援をしている。

##### MDMで解決できる課題

コロナ禍を受けてのDXやペーパーレス化の進展に伴い、多様な業種におけるモバイル端末の活用が急速に進んでいる。この状況の中で、社員がビジネスで利用するモバイル端末が事業遂行のために適正に利用されるように一元管理するニーズ、また紛失や盗難などのリスクへの対応ニーズが増加している。MDMの主な目的はセキュリティで、パスワードの長さやロック画面の解除方法、インストールできるアプリなどといったポリシーを従業員のモバイルデバイスに一括で設定することが可能。モバイルデバイスの管理を目的としているため、オフィスの外にあるデバイスを管理できることも特長である。MDMを活用することで、社員がモバイル端末を紛失や盗難に遭遇しても情報漏洩や悪用の防止を一元管理できる。

MDMを通じて  
様々な業種の挑戦  
を支援

## 成長していく市場でシェアNo.1※

導入法人数は  
6,000社を超える

CLOMOをインストールした端末では、遠隔で端末を観察したり、機能を制限できたりするほか、Wi-Fiの接続先を限定することでデータの漏洩を防止したり、緊急時に遠隔でデータを削除し、ロックをかけたりすることが可能である。使いやすいUI、堅牢なセキュリティ機能、24時間365日有人オペレーターによる丁寧なサポートが評価され、MDM市場において13年連続シェアNo.1を記録している。導入法人数は6,000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している。さらに近年は中小規模企業への導入も進んでおり、企業成長を促進している。

※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/2023/>）2014～2022年度出荷金額・2023年度出荷金額予測。

## 主要KPIは順調な成長

NTTドコモとの連携で  
法人顧客数の増大が  
加速

2023年6月期の純増導入法人数は1,014社で、過去最高の増加となっている。2022年9月から、主要な販売パートナーである株式会社NTTドコモが提供するMDMサービス「あんしんマネージャーNEXT※1」に対して、2022年9月よりCLOMO MDMのOEM提供を開始しており、自社ブランド製品としての販売に加え、OEM製品の展開にも取り組んでおり、新規顧客獲得が進んだ。利用継続率※2については、97.4%と高い水準を維持しており、カスタマーサクセス活動によって顧客定着を推進できている。サブスクリプションビジネスの重要指標であるARR※3（年次経常収益）については2023年6月期において26億2,400万円となり、この4年間で1.5倍程度に成長している。一方で、1法人当たりの単価を表すARPU（ユーザー平均単価※4）は低下傾向にある。これまでは比較的規模の大きな企業から導入が進んでいたが、最近では情報セキュリティへの意識等が高まったことにより、中小規模の企業においてもMDMの必要性が認識されるようになり導入が進んでいるためである。顧客基盤を拡大し、中小規模企業のお客さまが増えたことで、1法人当たりの契約ライセンスは緩やかに低下しており、ARPUの低下につながっているが、これは顧客基盤が広がることを示しており長期的な成長にはプラスの動きと言える。

※1：株式会社NTTドコモが提供しているモバイル端末管理サービス。主に、社員・生徒に貸与したデバイスに対して紛失・盗難時に有効な「ロック/初期化」機能や、「カメラ制御」「利用可能アプリの制限」などのセキュリティ機能、「アプリ配信」などのデバイス管理業務効率化機能を備えている。※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：ARRとは「Annual Recurring Revenue（年次経常収益）」の略であり、毎年決まって獲得できる収益のことです。「年間経常利益」や「年間定期収益」ともいう。※4：AverageRevenuePerUserの略称であり、導入法人数当たりの平均月間単価



**政府情報システムのためのセキュリティ評価制度（ISMAP）に登録  
高いセキュリティ基準を  
満たす**

### **政府情報システムのためのセキュリティ評価制度の登録**

2024年2月にCLOMOサービスが「政府情報システムのためのセキュリティ評価制度（ISMAP）※」に登録され、政府が求める高いセキュリティ水準をクリアしたサービスとして認められた。これにより、政府・行政機関はもちろん、その他の顧客にとってもCLOMOサービスの信頼性向上に繋がり、新規顧客の獲得に貢献するものと考えられる。

※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

**MDM市場の成長と  
競争優位性の強化**

### **拡大し続けるMDM市場とi3の成長予想**

MDM市場の2023年時点での市場規模は178億円とされており、2026年までには250億円まで拡大すると予測されており年間約10%の成長を示している。この市場規模加速の主な要因は、コロナ禍以降、リモートワークの推進により管理ニーズが増加したことに加えて、3G電波の利用停止により法人のスマートフォンの切り替えが加速していくこと、DX化によって医療や製造・運送業現場におけるモバイル端末導入が進み、管理対象端末が以前の社内PCから大幅な拡大が見込まれることなどが挙げられる。

MDM市場には新規参入が難しいという特徴もある。これは、サービス開発の難易度が年々高まっているため、これがi3の競争優位性をさらに強化していると言える。

### **2026年6月期に売上高50億円を目指す**

i3の成長目標は2026年6月期の売上高50億円である。達成した場合、3年間の年間平均成長率は29%となる。これまでMDMの対象はタブレットが中心だったが、現在市場の成長を牽引しているのはスマートフォンである。3Gの停波によって、これまで使っていた携帯電話が使用できなくなるが、NTTドコモグループではこれを2026年3月に予定している。よってここからスマートフォンへの切り替え需要がさらに増えると予測されるので、販売を拡大していく追い風になるとも見込まれる。

## Connection

販売・開発・運用・サポートをすべて自社の部門で実施  
高利益率を実現

世界的企業との協業により  
活用範囲の大幅強化

全世界で10万社を超える組織にサイバーソリューションを提供

## ストック型収益＋一気通貫体制で高利益率を実現

### 高利益率をもたらす様々な要因

CLOMO事業はサブスクリプションモデルを採用しており継続的な売が見込めるということで将来の見通しが立てやすく、また、事業の拡大に伴う固定費の上昇が少ないといったスケールメリットを享受できる。i3では販売・開発・運用・サポートをすべて自社の部門で行っており、それぞれの機能をそれぞれが補強・補完することによって利益率が高い。MDMのサービスにおいてはiOSやAndroidなどのOSと連携する機能であるため、毎年OSのバージョンアップに素早く対応することが重要であるため、自社開発を中核に置いて事業運営を行っている。

### 他社との提携による更なるサービス拡充

#### TeamViewer

用途に合わせた業務の効率化を望む顧客からのニーズに応えるクロスセルの提案のため、新たなオプションサービスの提供を開始した。TeamViewer ジャパン社と協業し、全世界で25億台以上のデバイスに利用されているリモートアクセスツール「TeamViewer」の提供を開始した。これにより無人デバイスの管理や、遠隔地で発生したITトラブル等への対応が可能となり、CLOMOの活用範囲が大幅に拡大した。

#### Harmony Mobile

全世界で10万社を超える組織にサイバーソリューションを提供する、豊富な実績を持つ世界的な開発企業であるCheck Point社と協業し、サイバー攻撃対象となり得るOS・デバイス、ネットワーク、アプリケーション、ファイルなど、さまざまな観点から端末を保護する「Harmony Mobile」の提供を開始した。MDMは、あくまでもモバイル端末の管理が目的であるため、セキュリティソリューションと組み合わせることで、より安心安全なモバイル端末の活用を実現することができる。

## 競争力強化に向けた取り組み

### 開発力強化に向けた連携とM&A

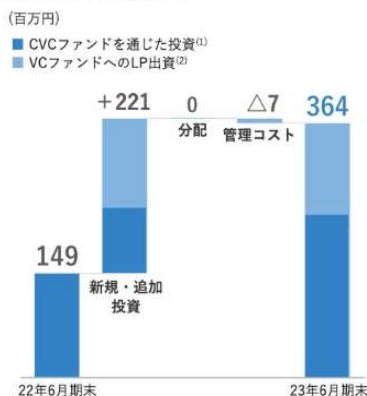
MDMはOSと連動する機能となるため、OS開発元とのパートナーシップが非常に重要になる。CLOMOでは、iOS、Android、Windowsに対応しており、どのOSベンダーとも連携を図って事業を拡大している。特に2019年以降は毎年継続してGoogle社の「Android Enterprise Recommended」を取得している。これは、Androidのビジネス利用における高い信頼性とセキュリティを満たしていることを示す重要な指標である。さらに2022年10月、エンジニア不足に対応するため、ベトナムの開発会社10KN JOINT STOCK COMPANYのM&Aを実施した。このグループ初のM&Aは、中長期的な開発体制の強化と海外人材の積極的な活用を目的としている。

### 投資事業による事業範囲拡大

ベンチャーキャピタル子会社とCVCファンドを設立し、2021年から投資事業を開始している。投資の注力領域はCLOMO事業と親和性の高いモバイル・SaaSであるが、スタートアップ企業の新たな事業創出を助けることが、i3の事業領域の拡大や継続的な発展につながると考え、業種を絞らずに広い領域を対象として投資を行っている。

M&Aや  
ベンチャー投資で  
競争力強化へ

#### 投資総額の増減分析



#### これまでの投資先



[出所]i3個人投資家向け会社説明会2023年10月26日

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいており、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

## Confidence

財務安定性の  
評価は70%社会的貢献性の  
評価は70%人的資本活用への  
評価は70%

## MDMを通じて社会基盤の安全性と利便性向上に寄与

## i3の堅実な財務基盤とCLOMO事業の成長戦略

i3の前期末の現預金残高は20億円を超えており、自己資本比率は75.5%となっている。財務安定性は非常に高い。また、CLOMO事業はサブスクリプションビジネスであり、売上のほとんどがストック収入である。売上の予測が立ちやすく、効果的な事業拡大への投資が可能である。

## テクノロジーが拓く医療と教育の未来

i3が提供するCLOMO事業は、医療や教育といった基本的な人権に関わる分野での社会基盤の向上に寄与している。医療分野では、セキュリティの確保とデバイス管理の効率化を通じて、医療情報の安全性を高めることで、患者サービスの質を向上させている。患者情報の厳格な管理は、信頼性の高い医療サービス提供の基盤となり、結果的に社会全体の健康水準の向上に貢献している。教育分野においても、CLOMOの導入は学習環境のデジタル化を加速させ、生徒たちに平等な学習機会を与えることで教育の質の向上に貢献している。デバイスの管理を一元化することで、教師は教育コンテンツの配布や学習進度の管理などの教育DXを容易に行え、生徒一人ひとりに合わせた指導が可能となる。このような個別化された教育は、生徒の能力を最大限に引き出し、社会に新たな価値を生み出す人材の育成を可能とする。

## 多様性とフレキシビリティを重視した職場環境の構築

従業員構成として男女比6:4、外国籍社員比率10%となっており、多様性豊かな人的資本の活用を推進している。また、リモートワークを全社的に導入し、コアタイムのないフレキシブルな勤務スタイルを可能にすることで、労働時間の削減と生産性の向上を実現しており、時間外労働時間は平均5.1時間/月となっている。さらに、育休取得率は100%と全社員が家庭と仕事を両立できるよう支援している。挑戦する文化の醸成においては、新卒、中途問わず外国籍エンジニアの積極採用、日本への移住支援、海外カンファレンスの参加、中核人材の育成研修など様々な取り組みを行い、成長環境を整えている。これらの全社員に配慮した活動、制度の導入を行ったことにより、Great Place to Work® Institute Japanの2024年版「働きがいのある会社」ランキングで4年連続で認定を受け、多様な働き方を支える各種制度を設けている。

## 4.2024年6月期第3四半期

### 決算概要

主軸事業の大きな  
成長

NTTドコモとの  
連携強化  
カスタマーサクセス  
活動で  
導入法人数が  
前期比で24.9%増

中小規模にも  
広がる顧客基盤

### CLOMO事業の成長が順調に推移

#### 全社業績

#### 前年同期比で売上高は9.4%増、営業利益は8.3%増、

CLOMO事業の成長が順調に推移し、その成長が主因となって、連結でみて、前年同期比で売上高は9.4%増の2,173百万円、営業利益は8.3%増の530百万円、経常利益は5.1%増の513百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は2.4%増の340百万円、包括利益は2.6%増の341百万円となった。

#### 顧客拡大に向けた取り組み

CLOMO事業では、各種取り組みの推進と、主要販売パートナーであるNTTドコモとの連携強化により、同社経由でのMDMサービス「あんしんマネージャーNEXT」へCLOMO MDMのOEM提供を開始したことが、顧客基盤の拡大につながった。新規顧客獲得数は前年同期の546社から1,225社と2倍以上に増加した。その結果、導入法人数が前期末比24.9%増の6,154社に達した。サブスクリプションビジネスの主要KPIであるARRは第3四半期末で2,888百万円と、堅調な顧客基盤の拡大を背景に増加を維持(前年同期比11.2%増)している。

OEM製品の展開を中心とした顧客基盤の拡大戦略が順調に進んだ結果、中小規模企業に対してもサービスの導入が加速しており、ARPU※は低下傾向が継続。ただし、すでに述べたようにこれは規模の小さい企業に対してもサービス提供が拡大していることを示しているため、長期的には望ましい傾向といえる。

※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。



## セグメント情報

### CLOMO事業

前頁の「顧客拡大に向けた取り組み」の結果として、売上高は2,173百万円（前年同期比9.4%増）、営業利益は566百万円（前年同期比13.1%増）となった。サービス別の売上高はCLOMO MDMが1,991百万円、SECURED APPsが114百万円、その他が67百万円（前年同期比5.1%増加）である。営業利益は前年同期の500百万円から13.1%増加し、今期は566百万円に達した。売上原価も製品開発の強化や新規リリースによる減価償却費の増加で前年同期比増加した。新卒採用やM&A関連費用の発生にもかかわらず、効率的なコスト管理により全体の収益性が維持された。

### 投資事業

引き続き幅広い情報ソースを活用した投資先の開拓を進めている。2024年1月には新たに1社へ投資を行い※、当社グループのCVCファンドを通じた累計投資先社数は7社となった。営業損失は35百万円（前年同期は営業損失11百万円）である。

※アイキューブ1号投資事業有限責任組合の決算日は連結決算日と異っており、当第3四半期連結累計期間においては、同組合の2023年12月31日に終了する四半期累計期間の財務諸表を連結している。そのため、当該投資は当第3四半期の四半期連結財務諸表には反映されていない。

売上高、利益  
ともに増加

投資先は7社へ

## 5. 財務モデル

FY	[単位:百万円]	会社計画										
		JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想
		2024.06	2025.06	2026.06	2027.06	2028.06	2029.06	2030.06	2031.06	2032.06	2033.06	2034.06
PL	売上高	3,002	3,874	5,000	6,250	7,688	9,225	10,701	12,071	13,302	14,393	15,343
	売上原価	743	947	1,201	1,482	1,798	2,128	2,440	2,727	2,983	3,208	3,402
	販売管理費	1,610	2,028	2,552	3,122	3,764	4,437	5,073	5,656	6,174	6,629	7,023
	EBITDA	901	1,225	1,659	2,157	2,746	3,392	4,024	4,620	5,162	5,647	6,073
	減価償却費合計	252	326	413	512	621	732	836	932	1,017	1,092	1,155
	減価償却費合計/売上高比	8.4%	8.4%	8.3%	8.2%	8.1%	7.9%	7.8%	7.7%	7.6%	7.6%	7.5%
	うち売上原価に含まれる部分	237	306	388	480	583	686	784	874	954	1,024	1,084
	うち販売管理費に含まれる部分	16	20	26	32	38	45	52	58	63	67	71
	営業利益	649	900	1,246	1,646	2,125	2,660	3,188	3,688	4,145	4,556	4,918
	支払利息	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	その他営業外収益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	経常利益	649	900	1,246	1,646	2,125	2,660	3,188	3,688	4,145	4,556	4,918
	特別損益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	法人税等	206	275	381	504	650	814	976	1,129	1,268	1,394	1,505
	親会社株主に係る包括利益	443	624	865	1,142	1,475	1,846	2,212	2,560	2,877	3,162	3,413
	期首発行済株式数(千株)	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296
	発行株式数(千株)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	期末発行済株式数(千株)	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296
	EPS(円)	83.75	117.87	163.31	215.63	278.51	348.61	417.75	483.32	543.21	596.95	644.48
	配当	32	45	62	82	106	133	160	185	208	228	246
	配当支払依頼	169	238	328	434	561	704	847	980	1,102	1,208	1,303
	内部留保	274	386	537	708	914	1,142	1,365	1,580	1,775	1,954	2,110
BS	手元流動性	484	625	781	961	1,153	1,338	1,509	1,663	1,799	1,918	2,014
	運転資本	451	582	727	895	1,074	1,246	1,405	1,548	1,675	1,786	1,875
	償却対象有形固定資産	551	711	889	1,094	1,313	1,523	1,718	1,893	2,048	2,183	2,292
	投資有価証券	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130
	その他資産	254	328	410	504	605	702	792	872	944	1,006	1,056
	総資産	3,914	4,610	5,490	6,592	7,929	9,476	11,218	13,136	15,211	17,426	19,747
	有利子負債以外の流動負債	1,065	1,374	1,718	2,113	2,535	2,941	3,317	3,656	3,955	4,216	4,427
	短期借入金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	長期借入金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	その他固定負債	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	資本金等	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720
	内部留保等	2,129	2,514	3,051	3,759	4,672	5,814	7,179	8,759	10,535	12,489	14,599
	純資産-負債	3,914	4,610	5,490	6,592	7,929	9,476	11,218	13,136	15,211	17,426	19,747
CF	手元流動性	▲109	▲141	▲156	▲180	▲192	▲185	▲171	▲154	▲136	▲119	▲96
	運転資本	▲102	▲131	▲145	▲167	▲179	▲172	▲159	▲143	▲127	▲111	▲89
	有利子負債以外の流動負債	240	309	344	395	423	406	376	338	300	261	211
	有形固定資産投資	▲377	▲486	▲591	▲716	▲840	▲942	▲1,031	▲1,107	▲1,172	▲1,227	▲1,264
	有形固定資産償却	252	326	413	512	621	732	836	932	1,017	1,092	1,155
	短期有価証券	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	投資有価証券	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	その他資産	▲57	▲74	▲82	▲94	▲101	▲97	▲90	▲81	▲72	▲62	▲50
	内部留保等	274	386	537	708	914	1,142	1,365	1,580	1,775	1,954	2,110
	営業CF	121	190	318	457	645	884	1,126	1,365	1,585	1,788	1,977
	短期借入金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	長期借入金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	その他固定負債	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	株式調達	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	金融CF	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	余剰現金増減	123	190	318	457	645	884	1,126	1,365	1,585	1,788	1,977
KPI	期首投下資本売上高比	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%	17.4%
	期首投下資本	524	676	872	1,090	1,341	1,609	1,867	2,106	2,320	2,511	2,676
	売上高成長率	12.6%	29.1%	29.1%	25.0%	23.0%	20.0%	16.0%	12.8%	10.2%	8.2%	6.6%
	NOPAT	450	624	865	1,142	1,475	1,846	2,212	2,560	2,877	3,162	3,413
	ROIC	86.0%	92.4%	99.2%	104.8%	110.0%	114.7%	118.5%	121.6%	124.0%	125.9%	127.5%
	運転資本日商比(日)	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
	売上原価率	24.74%	24.45%	24.03%	23.72%	23.39%	23.06%	22.80%	22.59%	22.42%	22.29%	22.17%
	販管費率	53.64%	52.33%	51.05%	49.96%	48.96%	48.10%	47.41%	46.85%	46.41%	46.06%	45.77%
	営業利益率	21.62%	23.22%	24.92%	26.33%	27.65%	28.84%	29.79%	30.56%	31.16%	31.65%	32.06%
	有利子負債以外の流動負債日商比(日)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	手元流動性月商比(カ月)	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5
	短期借入金金利	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	長期借入金金利	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	実効税率	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%
	配当性向	38.2%	38.2%	38.2%	38.2%	38.2%	38.2%	38.2%	38.2%	38.2%	38.2%	38.2%
	グロソDレシオ	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	ネットDレシオ	-80.3%	-80.9%	-82.0%	-83.3%	-84.7%	-86.2%	-87.8%	-89.2%	-90.4%	-91.5%	-92.4%
	有形固定資産減価償却費率	41.0%	41.0%	41.0%	41.0%	41.0%	41.0%	41.0%	41.0%	41.0%	41.0%	41.0%

[出所] JPR

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいており、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

## 補足資料1.類似企業分析

## 類似企業分析

## 株式会社オプティム

## 会社概要

会社名	株式会社オプティム 証券コード3694
設立	2000/6/8
本社所在地	東京本社 東京都港区海岸1丁目2番20号 汐留ビルディング 18F
資本金	444百万円（2024年4月1日現在）
従業員数	406名（2024年4月1日現在）
事業内容	情報、通信事業
上場証券取引所	東証プライム

[出所]会社資料よりJPR作成。

## 完全な類似企業

経営理念は「世界の人々に大きく良い影響を与える普遍的なテクノロジー・サービス・ビジネスモデルを創り出すことを目的として事業に取り組む。」i3と同じくMDMサービス「Optimal Biz」の提供を主事業としている。実装している機能等も類似しており、完全な類似企業と言える。

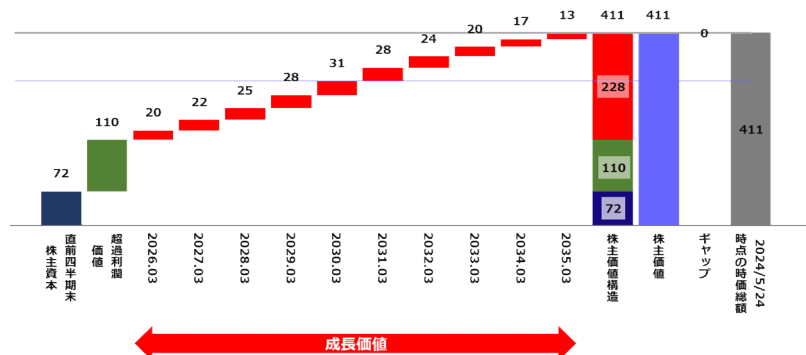
2024年3月期の売上高は過去最高となる102億円(前年比10.4%)、営業利益は19.5億円(前年比10.9%)であった。株価における成長率を推計すると10年のCAGRは15.3%と推計された。

## 時価総額を説明する株主価値構造～10年のCAGRは15.3%

[単位：億円]

	2025年3月期	2035年3月期
売上高	113.0	467.6
売上高年率平均成長率	15.3%	
営業利益	19.5	79.9
営業利益率	17.3%	17.1%
NOPATマージン	11.9%	11.8%
投下資本/売上高	61.4%	61.4%
ROIC	19.4%	19.2%
WACC	7.5%	7.5%
ROIC-WACC	11.9%	11.7%
ROIC/WACC	2.59	2.56

## オプティムへの成長期待は高い



本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいており、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

## 補足資料2.業界構造分析

### MDM市場の 展望

#### なぜMDM市場が存在するのか

##### MDMとは？

MDM（Mobile Device Management）は、組織がモバイルデバイス（スマートフォン、タブレット、ノートパソコンなど）を遠隔で管理し、セキュリティを確保するためのテクノロジーやサービスの総称である。デバイスのセキュリティポリシーの強制、パスワードポリシーの設定、暗号化の適用などを行う。不正アクセスやデータ漏洩を防ぐため、アプリケーションの管理やデバイスのロック、データの消去などの機能を備えている。

##### 増加するMDMのニーズ

##### 会社支給のスマートフォン利用率は19.2%

「法人スマートフォン市場規模と利用実態」（2023年3月末）ICT市場調査コンサルティングのMM総研は、法人スマートフォンの市場規模と利用実態を調査し、その結果を発表した。2023年3月末のスマートフォン契約数は1億1663万件、うち法人契約数は1357万件（法人比率11.6%）と推計する。2017年3月末と比較すると、スマートフォン契約数に占める法人比率は1.5ポイント上昇した。

また、業務にスマートフォンを利用しているユーザーに対して、セキュリティ面で気をつけていることを質問したところ、「不明なメールやメッセージ・添付ファイル・URLは開かない」が32.6%で最も高かった。次いで、「ID・パスワードの設定」、「最新のOS・ファームウェア・ブラウザにアップデート」と続いた。「特に意識していない」も31.5%と高く、3割以上はセキュリティ面の対応策を講じていないと推察できる結果となった。

さらに情報処理推進機構のアンケート調査によると、企業が危惧する情報セキュリティの脅威はサイバー攻撃関係が1・2位、「内部不正による情報漏洩」が3位となっており、経営陣がMDMへの必要性を感じていることが伺える。

##### リーチ可能な潜在市場は488億円

前述の法人スマートフォン契約数1357万件とCLOMO MDMの月額300円（顧客に提示する定価）から、潜在市場は1357万台×月額300円×12か月で488億円と見込まれ、売上高成長の余地は大きい。

## 市場寡占化の要因：顧客対応と専門性の高まり

2000年代後半には、約50社のMDMソリューションプロバイダが存在していた。しかし、時間経過とともに市場は徐々に寡占化が進み、現在では携帯キャリアと連携して販売を拡大させている主要なプロバイダは3社程度にまで集約されている。

この寡占化の背景には、顧客対応力と専門性の高さが挙げられる。生き残った3社のプロバイダはいずれも、顧客との密接なコミュニケーションを通じてニーズを把握し、それを迅速に製品に反映してきた。また、長年の経験とノウハウに基づき、高度なセキュリティ対策や運用効率化機能を提供することで、法人の信頼を獲得してきた。さらに、毎年OSバージョンアップに合わせて、MDMの機能改良をスピーディに行っていく必要がある点も、市場への参入障壁となっている。

## 市場の将来展望：継続的な成長と新たな可能性

### 2026年までにドコモのフィーチャーフォンはスマホになる

NTTドコモは2026年3月末をもって、3G電波を停波予定である。これによってフィーチャーフォン(いわゆるガラケー)の利用はできなくなる。auとソフトバンクについては既に停波しており、現在使われているフィーチャーフォンは、ほぼ全てドコモキャリアである。

ケータイ市場について調査するMMD研究所が2024年1月18日～1月22日の期間で実施した「2024年法人向け携帯電話の利用実態調査」によると、社用携帯におけるフィーチャーフォンの利用率は13.7%である。社用シーンにおいては未だに多くの企業がスマホへの乗り換えができていないが、2026年までにこのすべてがスマートフォンへと変更することが見込まれるため、併せてMDMの需要も一層高まることが予想される。



## 巻末資料1.JPRのレポートを初めて見る方のために

### GCC経営™ 分析の概要

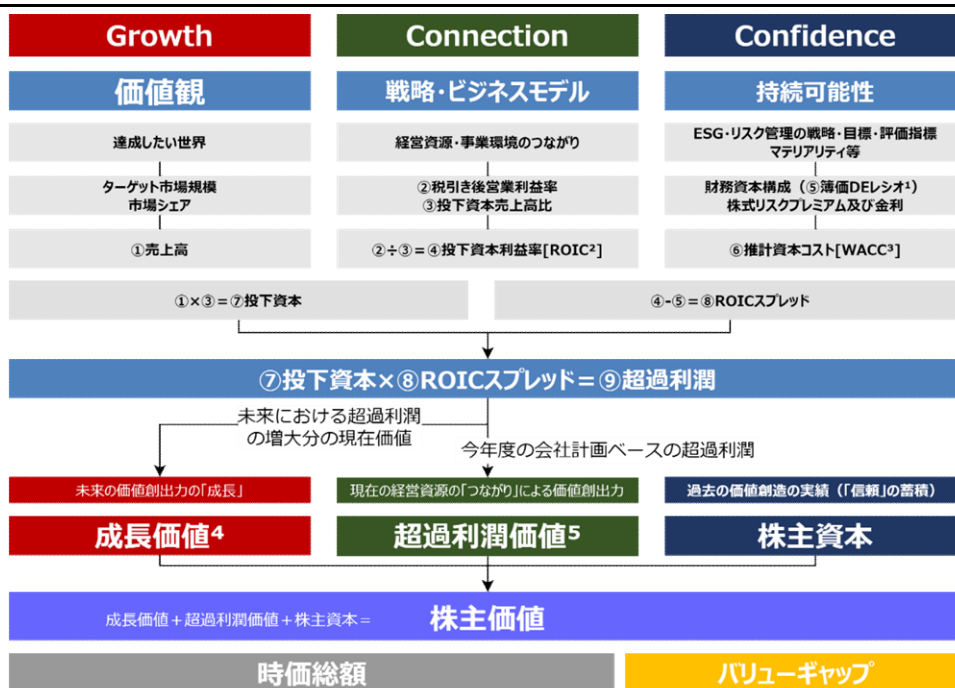
理論的な株主価値  
と時価総額のバ  
リュギャップを可視  
化

### Growth・Connection・Confidenceの3要素で分析

#### 定性ストーリーを株主価値に直結させるフレームワーク

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下「JPR」）が開発したフレームワーク、Growth(売上成長)、Connection（人・事業のつながりの改善＝資本の利益率向上）、Confidence（信頼向上＝事業リスク低下）の3要素を重視する「GCC経営™」の視点で企業価値分析を行う。以下がその全体像を示した図である。定性的な未来ストーリーを財務指標に結びつけ、最終的にそれらを統合し株主価値を推計する。超過利潤法（「巻末資料2.」参照）により、最終的な理論的株主価値を推計し、時価総額と比較してバリュギャップを可視化する。

### GCC経営™分析のフレームワーク



[出所：JPR] [注]1. 簿価DELシオ：有利負債と株主資本の割合。2. ROIC：Return on Invested Capital、投下資本利益率、JPRが採用している算出方法の定義は、巻末「2. 参考資料」参照。3. WACC：Weighted Cost of Capital、加重平均資本コスト、JPRが採用している算出方法の定義は、巻末「2. 参考資料」参照。4. 成長価値＝X年までの超過利潤増分の永久価値の累積現在価値、永久価値は、超過利潤の増分÷WACCで算出。その金額の現在価値をWACCで割りつけて算出。成長シナリオが想定するX年までの未来累積価値。5. 超過利潤価値＝今年度会社計画に基づく超過利潤の永久価値。今年度会社計画、及び期首投下資本から算出した超過利潤をWACCで割って試算。

[出所]JPR

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいており、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

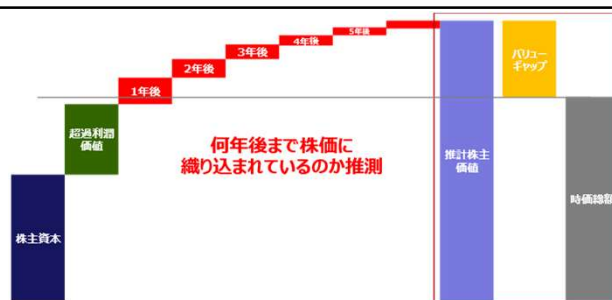
## 巻末資料2.超過利潤の説明

超過利潤による  
企業価値評価

## 超過利潤分析のフレームワーク

超過利潤もしくは、経済付加価値は、東京証券取引所の第5回企業価値向上表彰で大賞となった花王株式会社が導入するなど、世界的に企業価値を推計する指標として普及している。超過利潤による計算では、企業価値を投下資本、超過利潤価値、成長価値、非事業資産の4つに分解し、より深く企業価値の創出構造を理解することが可能となる。時価総額が理論的な株主価値より大きければ、割高の可能性、低くれば割安の可能性を示唆する。各年度別の企業価値への貢献を次の図のようにビジュアル化することが可能である。次の図では株主資本 = 投下資本 + 非事業資産 - 有利子負債等として試算し、よりシンプルに示している。このようにすると何年後までの成長が株価に織り込まれているのかも推測可能である。

## 超過利潤による企業価値分解



[出所] JPR

超過利潤は、利用している投下資本に対して、投資家の満足するリターンを超えた利益を推計する。その現在価値が「超過利潤価値」となり、超過利潤が成長していく場合は、「成長価値」となる。また、事業に利用されていない資産を非事業資産価値として加算し、理論的な企業価値を推計する。理論的にはディスカウントキャッシュフロー法（DCF法）と超過利潤による企業価値推計値は同じになる。本レポートでは、簡易的に次のように計算した数値を用いて超過利潤を計算している。

超過利潤 = 税引き後営業利益(NOPAT) - 投下資本 × 加重平均資本コスト

税引き後営業利益 (Net Operating Profit After Tax: NOPAT) = 営業利益 × (1 - 実効税率)

投下資本 = 総資産 - 非事業資産価値 - (余剰資金の合計、有利子負債以外の流動負債の金額を比較し、大きい金額)

非事業資産価値 = 繰り延べヘッジ損益 + 土地再評価額 + 為替調整勘定

余剰資金の合計 = 売上高の月商1.5カ月を超える現預金 + 短期有価証券 + 投資有価証券

加重平均資本コスト = 税引き後有利子負債利率 × (D / (E + D)) +

株主資本コスト × (E / (D + E)) 株主資本コスト = 0.5% + 5% × β

β = TOPIXと対象企業株価の5年間の日次リターンの一重回帰式の傾き

E = 計算時点での時価総額

D = 計算時点での直近決算の短期有利子負債 + 固定負債 + 少数株持ち分

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいており、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

## 免責事項

本レポートは、株式会社ティー・アイ・ダヴリュ/株式会社アイフィスジャパン（以下、発行者）が、「ANALYST NET」のブランド名（登録商標）で発行するレポートであり、外部の提携会社及びアナリストを主な執筆者として作成されたものです。

- 「ANALYST NET」のブランド名で発行されるレポートにおいては、対象となる企業について従来とは違ったアプローチによる紹介や解説を目的としております。発行者は原則、レポートに記載された内容に関してレビューならびに承認を行っておりません（しかし、明らかな誤りや適切ではない表現がある場合に限り、執筆者に対して指摘を行っております）。
- 発行者は、本レポートを発行するための企画提案及びインフラストラクチャーの提供に関して対価を直接的または間接的に対象企業より得ている場合があります。
- 執筆者となる外部の提携会社及びアナリストは、本レポートを作成する以外にも対象会社より直接的または間接的に対価を得ている場合があります。また、執筆者となる外部の提携会社及びアナリストは対象会社の有価証券に対して何らかの取引を行っている可能性あるいは将来行う可能性があります。
- 本レポートは、投資判断の参考となる情報提供のみを目的として作成されたものであり、有価証券取引及びその他の取引の勧誘を目的とするものではありません。有価証券及びその他の取引に関する最終決定は投資家ご自身の判断と責任で行ってください。
- 本レポートの作成に当たり、執筆者は対象企業への取材等を通じて情報提供を受けておりません。当レポートに記載された仮説や見解は当該企業によるものではなく、執筆者による分析・評価によるものです。
- 本レポートは、執筆者が信頼できると判断した情報に基づき記載されたものですが、その正確性、完全性または適時性を保証するものではありません。本レポートに記載された見解や予測は、本レポート発行時における執筆者の判断であり、予告無しに変更されることがあります。
- 本レポートに記載された情報もしくは分析に、投資家が依拠した結果として被る可能性のある直接的、間接的、付随的もしくは特別な損害に対して、発行者ならびに執筆者が何ら責任を負うものではありません。
- 本レポートの著作権は、原則として発行者に帰属します。本レポートにおいて提供される情報に関して、発行者の承諾を得ずに、当該情報の複製、販売、表示、配布、公表、修正、頒布または営利目的での利用を行うことは法律で禁じられております。

本レポートは、ジェイ・フェニクス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいていますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。