

|| 企業調査レポート ||

オプティム

3694 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月20日(木)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 事業内容	01
2. 業績動向	02
3. 成長戦略・トピックス	02
4. 今後の見通し	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業内容	07
■ 事業概要	09
1. 市場動向	09
2. 事業領域	10
3. 同社の強み	14
4. 知財戦略	14
5. 販売・チャネル戦略	15
■ 業績動向	15
1. 2023年3月期業績の概要	15
2. 財務状況と経営指標	16
■ 成長戦略・トピックス	18
■ 今後の見通し	21
■ ESGの取り組み	22
■ 株主還元策	23

■ 要約

**2023年3月期は創業来23期連続の増収を達成。
「OPTiM Cloud IoT OS」を土台としたX-Tech（クロステック）
サービス売上が前年比135.8%伸長。
多数のキラードXサービスが業績貢献を開始しており、
積極的な成長投資と利益確保の両立に期待**

オプティム<3694>は、現代表取締役社長の菅谷俊二（すがやしゅんじ）氏が佐賀大学学生時代である2000年に友人らと起業したAI・IoT技術を得意とするベンチャー企業である。“ネットを空気に変える”がミッションであり、主力の「Optimal Biz」及び「OPTiM Cloud IoT OS」のデファクトスタンダード化を通じて、第4次産業革命の中心的役割を果たす企業を目指している。当初から世の中になかったサービスを作り出すことを念頭に技術開発を行っており、関連の特許を数多く所有し（出願数1,125件、登録数546件、2023年2月時点）、菅谷氏は1993年～2020年「情報通信分野」特許資産個人ランキング1位を獲得している。広い業界の大手企業が同社のパートナーであり、技術力やポテンシャルは内外からも高く評価されている。2014年に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場、2015年には同市場1部に昇格し、2022年4月の同市場再編に伴いプライム市場へ移行した。

1. 事業内容

同社の主力事業は「IoTプラットフォームサービス」事業であり、全社売上高の87.0%（2023年3月期）を構成する。その内訳としては従来からの強みである「モバイルマネジメントサービス」と近年投資を積極化する「X-Tech（クロステック）サービス」に分類される。「モバイルマネジメントサービス」では、スマートフォンやタブレットなどの様々なデバイスをクラウド上で管理し、組織内の運用管理、資産管理やセキュリティポリシーの設定などを行う「Optimal Biz」が主力サービスであり、パートナー企業による代理販売、OEM提供などで流通し、端末数に応じたライセンス料を受領する。

「X-Tech サービス」では、AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」を活用した業種別の取り組みや、「OPTiM AI Camera」をはじめとするパッケージサービス等を展開する。「OPTiM Cloud IoT OS」を用いる取り組みとして、各産業とITを組み合わせて、すべての産業を第4次産業革命型へと変化させる「〇〇×IT（〇〇に業種が入る）」を実施している。同社の取り組みとして、農林水産業では、2016年に日本で初めて農業分野でドローン・AIを活用した害虫駆除の実証実験に成功したことから始まり、2018年には同社が主導する“スマート農業アライアンス”が全国規模で行われ、契約生産者にスマート農業サービスを提供することをはじめとし、米や大豆などの作物が本格的に収穫され始めた。医療分野においては、2016年に日本初、遠隔診療サービス「ポケットドクター」、2020年に「オンライン診療プラットフォーム」をリリースした。直近では、(株)メディカロイド（川崎重工業<7012>とシスメックス<6869>の合併会社）が開発した国産初の手術支援ロボットシステム「hinotoriTM サージカルロボットシステム」のネットワークサポートシステムに、同社の、AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」が使われている。建設業界では、世界初のスマートフォンを活用した高精度3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」の提供を行う。これにより高価格だった従来の測量機器の価格破壊や飛躍的な運用容易性をあげる事が可能となった。このほかにも多数のキラードサービスが登場しているのがこの「X-Tech サービス」分野である。

要約

同社は創業来、知財戦略に基づく豊富な技術力及び事業創造力を背景に、常に革新的なサービスを提供し新しい市場を開拓してきた。国内市場ではシェア1位のサービスを複数擁し、豊富なライセンス収益を基盤としたビジネスモデルを確立している。また、近年ではAI・IoT・ビッグデータのマーケットリーダーとして、各産業のトッププレイヤーと強固なビジネスディベロップメントを推進している。

2. 業績動向

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比11.6%増の9,277百万円、営業利益が同14.0%増の1,750百万円、経常利益が同10.1%増の1,634百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.0%増の962百万円となり、創業来23期連続の増収と堅調な増益を達成した。売上高は、ストック売上・フロー売上ともに順調に推移した。売上構成の約4分の3を占めるストック売上では、モバイルマネジメントサービスの中心となる「Optimal Biz」、X-Techサービスの中心となる「OPTiM Cloud IoT OS」ともにライセンス数を伸ばした。「OPTiM Cloud IoT OS」を土台としたキラーサービス化を目指し投資を行った領域としては、建設業界向けスマホ3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」やAIを活用した契約書管理サービス「OPTiM Contract」、AIを活用し農業分野向けの適期防除を可能とする「ピンポイントタイム散布」、マーケティングDXサービス「OPTiM Digital Marketing」、オンライン診療プラットフォームなどであり、それぞれ新規開発や機能強化が進展した。売上原価は前期比で23.3%と増加したものの、販管費は同3.9%減に抑制した結果、営業利益は同14.0%増、経常利益は同10.1%増と順調に伸ばした。全般的には、将来への先行投資をしっかりと行いつつ、一定の収益性(売上高営業利益率18.9%)を維持しており、順調な推移と評価できる。

3. 成長戦略・トピックス

同社の基本戦略は、モバイルマネジメントサービス(「Optimal Biz」中心)を順調に伸ばしつつ、X-Techサービスを大きく成長させ、業績を飛躍的に発展させるというものであり、この戦略は従来から一貫している。X-Techサービスでは「OPTiM Cloud IoT OS」や関連技術を活用した業界特化のキラーサービスを複数展開しており、アグリテック、デジタルヘルス、デジタルコンストラクション、オフィスDX、マーケティングDX、映像管理DXなどが主要な事業領域である。

アグリテックでは、これまで開発したハード(ドローンなど)やソフト(AI・IoTによる解析システム等)を活用したサービス「アグリ・コントラクター・サービス(ドローンなどのハードウェアだけでなくパイロットなども含め農作業全体をサービスとして提供)」で、ピンポイントタイム農業散布サービスなど複数のメニューがそろい充実した。今後は農業全体のDX(ドローンでの播種、除草、施肥、防除などの一貫したサービス)を拡大する計画である。デジタルヘルスでは、2023年2月より、同社はマーケティングDXサービス「OPTiM Digital Marketing」およびオンライン診療プラットフォームを統合させ、総合メディカル(株)の公式ヘルスケアアプリ「タヨリス」へ提供する。デジタルコンストラクションでは、3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」がキラーサービスとして充実度を増している。2023年5月には、スマホで高精度・長距離3次元測量ができる地上型レーザースキャナー「OPTiM Geo Scan Advance」の提供を開始した。オフィスDXでは、AIを活用した契約書管理サービス「OPTiM Contract」、さらに帳票類も管理できる「OPTiM 電子帳簿保存」が期待される。マーケティングDXでは、2023年4月に佐賀市のあらゆるサービスを一つのアプリで完結できる「佐賀市公式スーパーアプリ」β版が一般公開された。このアプリは「OPTiM Digital Marketing」の技術がベースとなっており、成功すれば自治体DXへの展開も可能となる。これらの事例の共通点としては、蓄積した技術の足し算、掛け算により、新領域の開拓や新機能・新サービスの追加が加速している。

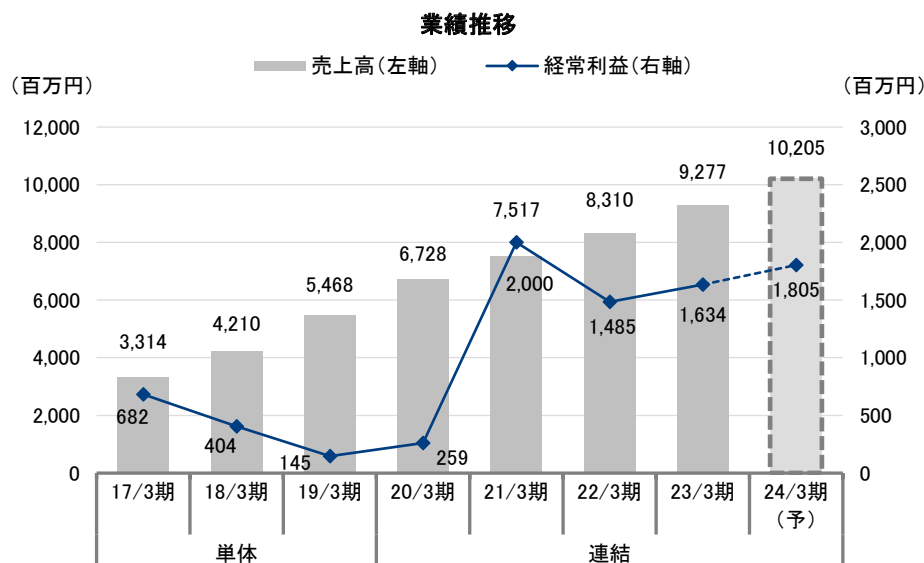
要約

4. 今後の見通し

2024年3月期の連結業績については、売上高で前期比10.0%増の10,205百万円、営業利益で同10.8%増の1,939百万円、経常利益で同10.4%増の1,805百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.9%増の1,106百万円を見込んでいる。売上高については、前期と同水準の成長率(前期は11.6%)で、創業来24期連続となる過去最高売上高を目指す。同社の売上高の構成は7割以上をストック売上が占めている。EMM及びMDM市場が堅調に拡大するなか、同社の主力製品・サービスは優位なポジションにあり、ストック売上が増加する傾向は、2024年3月期も継続すると想定される。同社の多数のキラーサービスにおいて業績貢献が始まっていること及び企業のDX導入意欲などを考慮すれば、2024年3月期売上高予想(前期比10.0%増)は最低限のコミットメントであり、上振れの可能性が十分であると弊社では考えている。利益については、一定の利益を確保しながらも積極的な成長投資を行う基本方針だ。売上高営業利益率予想(19.0%)が同社ビジネスモデルの実力値としての利益率(2021年3月期は24.1%)より低いことから、投資意欲を読み取ることができる。また、同社は第4次産業革命において中心的な役割を果たす企業になることを標榜しており、期中において優良な投資機会が生じた場合(M&Aなども含む)は、柔軟かつ積極的に成長投資を行う方針である。弊社では、積極的な成長投資を継続しながらも十分達成可能な利益予想であると考えている。

Key Points

- ・「Optimal Biz」はPC・モバイル管理サービスのデファクトスタンダード X-Tech サービスでは「OPTiM Cloud IoT OS」を活用した各業界向け AI・IoT サービスで実績
- ・2023年3月期は創業来23期連続の増収を達成。「OPTiM Cloud IoT OS」を土台とした X-Tech サービスが伸長
- ・“第4次産業革命の中心的な企業となる”べく、積極的な成長投資を継続。複数の“キラーサービス”が成長期に入る
- ・2024年3月期は、売上高で創業来24年連続増収を目指す。多数のキラーサービスが業績貢献を開始しており、積極的な成長投資と利益確保の両立に期待できる



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

第4次産業革命の中心的存在を目指す注目ベンチャー企業。 国産 AI・IoT プラットフォームを活用したストック売上が急成長

1. 会社概要と沿革

同社は、現代表取締役社長の菅谷氏が佐賀大学学生時代である2000年に友人らと起業したAI・IoT技術を得意とするベンチャー企業である。“ネットを空気に変える”がミッションであり、「OPTiM Cloud IoT OS」のデファクトスタンダード化を通じて、第4次産業革命の中心的役割を果たす企業を目指している。イノベーションの創造と実現こそ唯一の自社の存在意義と考え、創業当初から数多くの発明を行ってきたのも同社の特長で、特許出願数は1,125件、登録数は546件に達し（2023年2月時点）、菅谷氏は1993年～2020年「情報通信分野」特許資産個人ランキング1位を獲得している。従業員数は398名（2023年4月1日時点）で、開発系人材および企画・営業系人材が大半である。

当初はインターネット動画広告サービスを主体としていたが、2006年の東日本電信電話（株）（以下、NTT東日本）との技術ライセンス契約、AIを活用した自動インターネット接続ツールの提供を機にオプティマル事業（ネットを空気に変え、明日の世界を最適化することを目指す事業の造語）に転換した。2009年にはパソコン向け管理プラットフォーム「Optimal Biz」を提供開始する。なお、同社では、現在に至るまで様々な製品・サービスを展開しているが、“離れた端末をスマートに操作する”という提供価値は、対象分野や技術は変わっても一貫している。

2011年頃からは、世の中がPCからモバイルにシフトする流れに対応し、スマートフォン等を含むマルチデバイス対応の管理プラットフォームを開発した。そのプラットフォームを拡張・進化させた「OPTiM Cloud IoT OS」で、現在デファクトスタンダード化を推進する。2013年からはソフトウェアやコンテンツの使い放題サービスにも進出し、ビジネスモデルの幅を広げている。

2015年には、ITを使って業界に変革を起こす取り組み「〇〇×IT」が本格化し、建設や農業などの分野でパートナー企業・団体とのプロジェクトがスタートした。建設業界では、2017年にはコマツなど4社共同で建設生産プロセスの新プラットフォーム「LANDLOG」がスタートした。2020年には世界初となる、iPad Proを使って誰でも簡単に高精度3次元測量ができるアプリ「OPTiM Land Scan」（現「OPTiM Geo Scan」）の提供を開始している。農林水産業では、2016年に農業分野でドローンを活用した害虫駆除の実証実験に成功している。また、2018年には同社が主導する“スマート農業アライアンス”が全国規模で行われ、米や大豆をはじめとする作物が本格的に収穫された。医療分野でも進捗が著しく、メディカロイドが開発した国産初の手術支援ロボットシステム「hinotori™ サージカルロボットシステム」のネットワークサポートシステムに、同社の、AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」が使われている。

会社概要

広い業界の大手企業が同社のパートナーであり、技術力やポテンシャルは内外からも高く評価されている。2020年には佐賀銀行<8395>と共同で、AI・IoTを活用したソリューションの企画・販売などを目的とした合弁会社「オプティム・バンクテクノロジーズ(株)」を設立、2021年にはNTT東日本等と国産ドローンサービスの利用を推進する(株)NTT e-Drone Technology 設立に参画、また、KDDI<9433>とAI・IoT活用の商品企画で企業のDXを支援する合弁会社「DXGoGo(株)」を設立するなど、大手企業と連携した事業拡大の取り組みが加速している。

2014年に東証マザーズ上場、2015年には同市場1部にスピード昇格。2022年4月の同市場区分再編に伴いプライム市場へ移行した。

会社沿革

年	主な沿革
2000年	株式会社オプティムを設立
2001年	東京オフィスを開設
2006年	メール、ルーターの自動設定を行う「Optimal Setup」の提供を開始
2007年	パソコン向け画面共有製品「Optimal Remote」の提供を開始
2008年	第三者割当増資(割当先:東日本電信電話株式会社)を行う
2009年	日本電信電話株式会社とホームICTの普及促進に向けて業務提携 パソコン向け管理プラットフォーム「Optimal Biz」の提供を開始
2010年	世界初となるAndroid向けリモート製品「Optimal Remote Mobile」の提供を開始
2011年	モバイルデバイス管理プラットフォーム「Optimal Biz for Mobile」の提供を開始 IT機器検出技術「Tiger」で特許を取得
2012年	株式会社パテント・リザルトの「情報通信業界 特許資産規模ランキング」で9位に選ばれる
2013年	「パソコンソフト使い放題 powered by OPTiM」の提供を開始
2014年	東京証券取引所 マザーズ市場上場 オプティムのMDMサービス「Optimal Biz」が3年連続国内シェア実績 No.1を達成 世界初、タブレット向けトータルサービス「タブレット使い放題 powered by OPTiM」を販売開始 パテント・リザルト発表、新興市場上場企業【情報通信】業界特許資産規模ランキングにて第1位を獲得 世界初となる全世界、全てのAndroid™スマートフォン、タブレットをリモートサポートできる「Optimal Remote for Lollipop」を発表
2015年	IoT/ウェアラブル時代のリモートテクノロジー戦略として「Remote Experience Sharing」を発表 コマツとリモートテクノロジー分野で業務提携。Remote Experience Sharing 構想を具現化するVisual Remote Support サービス「Optimal Second Sight」を建設現場ICTソリューション「スマートコンストラクション」に提供 世界初となる、ドローン対応ビッグデータ解析プラットフォーム「SkySight」を発表 佐賀大学農学部、佐賀県生産振興部、オプティムがIT農業における三者連携協定を締結 富士ゼロックス(現 富士フイルムビジネスイノベーション(株))との資本提携関係を強化 遠隔医療健康相談「ポケットドクター」を共同開発 東京証券取引所 市場第1部へ市場変更
2016年	「ポケットドクター」が経済産業省主催「ジャパン・ヘルスケアビジネスコンテスト2016」でグランプリを受賞 AI・IoT時代に最適化された新型OS「OPTiM Cloud IoT OS」を発表 佐賀大学農学部、佐賀県農林水産部、オプティムが殺虫機能搭載ドローンを活用し、夜間での無農薬害虫駆除を目指した実証実験に世界で初めて成功 オプティムと日本マイクロソフト、AI・IoT分野において技術連携
2017年	佐賀県と第4次産業革命実現に向けたAI・IoT活用推進の包括連携協定を締結 コマツを含む4社で建設生産プロセスの新プラットフォーム「LANDLOG」の共同企画・運用を決定 日本初、国立大学内(佐賀大学)に上場企業本店を移転 IoTハードウェアの開発力を持つ株式会社テレバシー・グローバルを子会社化 AI・IoT・ビッグデータを活用して“楽しく、かっこよく、稼げる農業”を実現する「スマート農業アライアンス」募集スタート

会社概要

年	主な沿革
2018年	知的財産権制度の発展等に貢献した企業などを表彰する「知財功労賞」を受賞 同社と MonotaRO<3064>、「モノタロウ AI ストア」をオープン ITと農業の未来メディア「SMART AGRI (スマートアグリ)」をオープン 農林水産・流通加工・食品産業向け AI・IoT・Robot プラットフォーム「AGRI EARTH」を発表 ドローンパイロットシェアリングサービス「DORONE CONNECT」β版を開始 300種類を超える学習済モデル適用メニューを備えた「OPTiM AI Camera」、定量データ解析に基づく予測サービス「OPTiM AI Prediction」の2つの新製品を発表 ピンポイント農業散布・施肥テクノロジーに関する基本特許を取得
2019年	みちのく銀行と日本初となるスマート農業地域商社「株式会社オプティムアグリ・みちのく」を設立 シスメックスと「先端医療×AI・IoT」領域にて業務提携に関する基本合意書を締結 「スマート農業アライアンス」、参加団体数が1,000団体を突破 「第二種医療機器製造販売業」の許可を取得 神戸市に新たな拠点「OPTiM KOBE」を開業 川崎重工業とオプティム、精密機械・ロボット分野のAI・IoT活用における業務提携 ベトナム国営最大手通信グループVNPTと、AIサービス及びスマート農業分野において業務提携
2020年	新型コロナウイルスの感染拡大対策支援として、オプティムの各種サービスを無償提供 テレワークにおける業務管理・モチベーション・体調管理・生産性向上をAIで支援する「Optimal Biz Telework」を発表 シスメックスとオプティム、医療用AI・IoTオープンプラットフォーム及びデジタルトランスフォーメーション・ソリューションの企画・開発・運営会社「ディピュラメディカルソリューションズ株式会社」を共同設立 佐賀銀行と合併会社「オプティム・バンクテクノロジー株式会社」を設立 世界初、iPad Proを使って誰でも簡単に高精度3次元測量ができるアプリ、「OPTiM Land Scan」(現「OPTiM Geo Scan」)β版の無償提供開始 農業分野において国内初となる空の産業革命レベル3を実現する、固定翼ドローンによる補助者なし目視外飛行の実証を実施 佐賀銀行とDXファンドを設立
2021年	国産ドローンサービスの利用を推進するNTT e-Drone Technology 設立に参画 KDDIと、AIとIoT活用の商品企画で企業のDXを支援する合併会社「DXGoGo」を設立 iPhone Pro、iPad Proを使って誰でも簡単に高精度3次元測量がスマホでできるアプリ、「OPTiM Geo Scan」を正式提供開始 AIで契約書の管理コスト・リスクを削減する「OPTiM Contract」を発表、正式提供開始 クラウド認証基盤サービス「OPTiM ID+」を発表、正式提供開始 ピンポイント散布シリーズに新しいラインナップ、「ピンポイントタイム散布」サービスの提供を開始 オプティムのAIソリューションが8部門で市場シェアNo.1を獲得 「契約書AI解析・管理システム」の特許、令和3年度九州地方発明表彰において「文部科学大臣賞」を受賞
2022年	スマホを使い誰でも簡単に“GNSS測量”“杭打ち”が可能なアプリ「OPTiM Geo Point」を発表 東京証券取引所市場区分再編に伴いプライム市場へ移行 国土交通省の出来形管理要領に「OPTiM Geo Scan」が準拠 物品管理クラウドサービス「OPTiM Asset」を提供開始 デロイト トーマツ ミック経済研究所発刊の調査レポートの結果を受け、MDM・PC管理サービス「Optimal Biz」がMDM市場12年連続シェアNo.1を達成 ぐるなびと外食産業のDXサービス分野で資本業務提携
2023年	マーケティングDXサービス「OPTiM Digital Marketing」及びオンライン診療プラットフォームを統合させ、総合メディカル公式ヘルスケアアプリ「タヨリス」へ提供 高精度な長距離3次元測量がスマホで誰でも簡単にできる「OPTiM Geo Scan Advance」を提供開始

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

会社概要

2. 事業内容

同社の主力事業は「IoTプラットフォームサービス」であり、全社売上高の87.0%（2023年3月期）を構成する。その内訳としては従来からの強みである「モバイルマネジメントサービス」と近年投資を積極化する「X-Tech サービス」に分類される。「モバイルマネジメントサービス」では、スマートフォンやタブレットなどの様々なデバイスをクラウド上で管理し、組織内の運用管理、資産管理やセキュリティポリシーの設定などを行う「Optimal Biz」が主力サービスである。パートナー企業による代理販売、OEM提供などで流通し、端末数に応じたライセンス料を受領する。「X-Tech サービス」では、AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」を活用した業種別の取り組みや、「OPTiM AI Camera」をはじめとするパッケージサービス等を展開する。

「リモートマネジメントサービス」は全社売上高の7.5%（同）を構成する。その中の遠隔作業支援サービスである「Optimal Second Sight」は、現場での作業支援のみならず、災害時のスムーズな救援活動及び現場把握の災害対策の支援機器として採用されている。遠隔画面共有と遠隔操作がコア技術であり、導入企業の端末数に応じたライセンス料を受領する。

「サポートサービス」は全社売上高の1.2%（同）を構成する。PC市場の成長鈍化に伴い減少傾向にある。ネットワーク上のスマートフォンやタブレットなどのトラブルを自動で検知し修復する「Optimal Diagnosis & Repair」や、自動でルーターの設定を可能とする「Optimal Setup」を提供しており、導入の際の機能追加にかかるカスタマイズ料やライセンス料を受領する。

「その他サービス」は全社売上高の4.3%（同）を構成する。個人向けに「パソコンソフト使い放題」、法人向けに「ビジネスソフト使い放題」や人気雑誌読み放題サービス「タブレット使い放題（タブホ）」など「使い放題シリーズ」を提供しており、月額定額課金モデルがメインである。

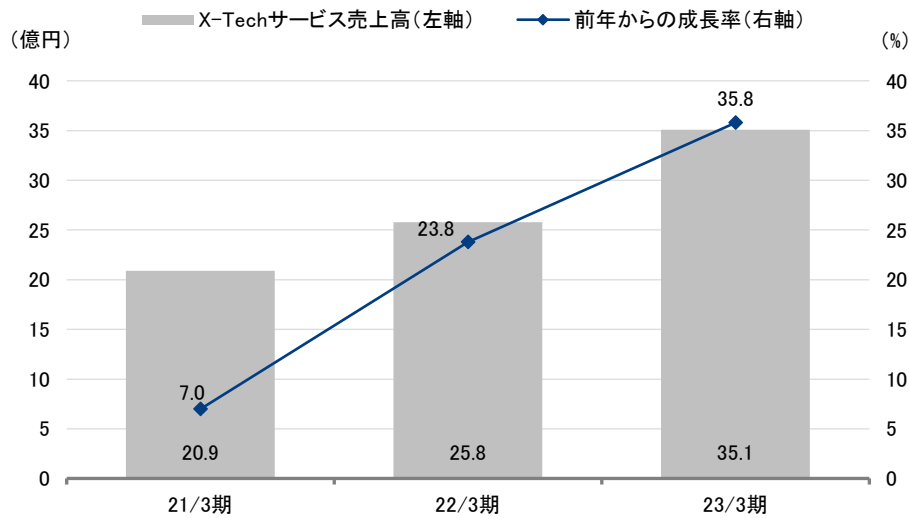
会社概要

セグメント別の事業内容と業績

報告セグメント	決算説明会資料 向け区分	事業内容	売上高構成比 (23/3期)
IoTプラットフォーム サービス	モバイルマネジメント サービス	スマートフォンやタブレットなどの様々なデバイスをクラウド上で管理し、組織内の運用管理、資産管理やセキュリティポリシーの設定などを行う「Optimal Biz」が主力サービス。	87.0%
	X-Tech サービス	AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」を活用し、建設業、農業、医療などの業界特有の課題を解すべくアプリケーションやサービスを開発する。	
リモートマネジメント サービス		リモートマネジメントサービスの一つである遠隔作業支援サービス「Optimal Second Sight」は、現場での作業支援のみならず、災害時のスムーズな救援活動及び現場把握の災害対策の支援機器として採用されている。	7.5%
サポートサービス	その他サービス	ネットワーク上のスマートフォンやタブレットなどのトラブルを自動で検知し修復する「Optimal Diagnosis & Repair」や自動でルーターの設定を可能とする「Optimal Setup」を提供する。	1.2%
その他サービス		「パソコンソフト使い放題」「タブホ」など各種の「使い放題シリーズ」を提供する。	4.3%
合計			100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

X-Techサービスの売上高、成長率

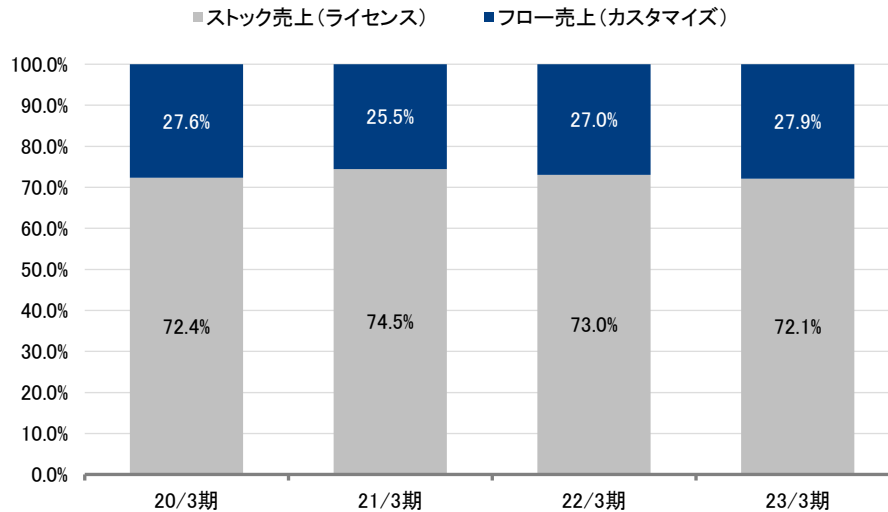


出所：決算説明会資料からフィスコ作成

売上高の構成はストック売上とフロー売上に分けると、その構成比はストック売上：フロー売上＝約3：1となっている。同社の基本戦略として安定収入であるストック売上を最大化するために自社商品・サービスを確立することを優先している。そのために将来的にストック売上につながるカスタマイズ開発（フロー売上）は行いが、それ以外のカスタマイズ開発は優先度を下げている。

会社概要

ストック売上・フロー売上の構成比



出所：決算説明会資料からフィスコ作成

事業概要

「Optimal Biz」は PC・モバイル管理サービスのデファクトスタンダード。
X-Tech サービスでは「OPTiM Cloud IoT OS」を活用した
各業界向け AI・IoT サービスで実績

1. 市場動向

同社の成長を後押しするのは、第4次産業革命※1の進展である。近年、PCやモバイル機器にとどまらずネットワークカメラやセンサー、ウェアラブルデバイスなどのIoT（モノのインターネット）が急速に普及しており、同社によると2025年にはIoT機器が416億台インストールされると予測されている。これに伴い、生成されるデータ量も爆発的に増加し、2025年には世界のIoT機器のデータ生成量は79.4兆GB（2020年の約4倍）に達すると推計されている。ビッグデータの加速度的増加は、その中から有益な情報を導くためのAI利用を後押しする。同社は、IoT機器の管理を行う「Optimal Biz」及びIoT・AIを利用するためのプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」等により、第4次産業革命を前進させる鍵となるソリューションを提供していることが強みの1つであると言える。なお、同社が対象とする市場は、推計約160兆円（450億台×300円/月※2）のポテンシャルがある巨大市場である。

※1 IoT・AI、ビッグデータなどの情報通信技術の発展により、産業構造が大きく変わり、新たな経済価値が生まれること。

※2 「450億台」はIoT機器出荷台数予想。「300円/月」は「Optimal Biz」平均月額単価。

事業概要

2. 事業領域

(1) モバイルマネジメントサービス「Optimal Biz」

「Optimal Biz」は、2009年に提供が開始された同社を代表するサービスである。MDM ツールに分類され、企業向けのスマートフォン・タブレット・パソコン・IT 機器といったモバイル端末の管理やセキュリティ対策を、ブラウザ上から簡単に実現することができる。KDDI や NTT 東日本、富士フイルムホールディングス <4901>、パナソニック ホールディングス <6752>、リコー <7752>、大塚商会 <4768> などの多数の販売パートナーを通じての提供や、OEM 提供による販売パートナーのサービスとして提供されており、同社は端末数に応じたライセンス料（1 端末エンドユーザー標準価格は 300 円 / 月）を受領する。国内 MDM 市場は年率 10% 以上の安定成長をしており、同社はその市場で 12 年連続シェア 1 位※1 を獲得、導入実績は 18 万社以上※2 に達し、デファクトスタンダードの地位を確立している。また、平均解約率がサブスクリプションサービスの業界平均を大きく下回る約 0.5% であることから、顧客満足度の高さが窺える。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）以降は、テレワークの導入が業種や規模を問わず広がっており、業務に利用する PC やスマートフォンの管理、セキュリティ対策のニーズの高まりに伴い、ライセンス数が堅調に拡大している。「Optimal Biz」周辺領域では、「OPTiM Contract」「OPTiM ID+」「OPTiM Asset」などの新たなサービスがあり、連携して活用することで利便性が向上する。

※1 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 2022 年度版」MDM 出荷 ID 数（SaaS・ASP 含む）、他複数の調査レポート。
 ※2 2019 年 6 月 25 日時点での同社集計による。

「Optimal Biz」の実績

Optimal Biz — モバイルの可能性を広げる —
 PC・モバイル管理SaaSサービス

Optimal Bizは、スマートフォンやタブレットのビジネス活用における幅広い課題を解決

- 紛失・盗難・情報漏えい対策
- 端末設定の効率化
- 資産管理・端末監視
- セキュリティ設定

国内MDM市場
12年連続 No.1※1 を獲得

180,000社以上※2 の圧倒的な導入実績
※2 2019年6月25日、当社集計

平均解約率 約**0.5%**※
※ 主要パートナー実績をもちに当社が算出した月間平均集計期間(2021年4月-2022年3月)

※1 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※2 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※3 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※4 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※5 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※6 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※7 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※8 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※9 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※10 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※11 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※12 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※13 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※14 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※15 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※16 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※17 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※18 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※19 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※20 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※21 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※22 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※23 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※24 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※25 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※26 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※27 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※28 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※29 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※30 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※31 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※32 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※33 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※34 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※35 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※36 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※37 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※38 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※39 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※40 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※41 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※42 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※43 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※44 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※45 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※46 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※47 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※48 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※49 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※50 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※51 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※52 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※53 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※54 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※55 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※56 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※57 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※58 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※59 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※60 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※61 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※62 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※63 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※64 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※65 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※66 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※67 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※68 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※69 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※70 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※71 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※72 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※73 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※74 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※75 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※76 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※77 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※78 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※79 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※80 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※81 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※82 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※83 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※84 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※85 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※86 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※87 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※88 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※89 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※90 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※91 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※92 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※93 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※94 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※95 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※96 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※97 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※98 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※99 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所
 ※100 出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所

出所：決算説明会資料より掲載

(2) X-Tech サービス

同社は、プラットフォームのためのプラットフォームである「OPTiM Cloud IoT OS」を活用し、各産業と IT (AI・IoT など) を組み合わせる「〇〇× IT」によりすべての産業を第 4 次産業革命型産業へと再発見していく。この取り組みは、実証実験から始まり、特定の顧客企業向けや業界向けの正式な事業やサービスとして育ってきた。先行する業界は、「デジタルコンストラクション」「アグリテック」「デジタルヘルス」であり、既に事業として立ち上がっているものが多数ある。

事業概要

a) デジタルコンストラクション

建設分野は最も AI・IoT 活用が進んだ分野の1つである。コマツが主導する合併会社である株式会社 EARTHRAIN の建設・土木におけるプラットフォーム「LANDLOG」に対して「OPTiM Cloud IoT OS」を提供し、安全で生産性の高い未来の現場の実現を目指す。建設生産プロセス全体のあらゆる「モノ」のデータを収集（ショベルカー、ダンプカー、ドローンなどの管理・解析が可能）し、適切な権限管理のもとに様々なプロバイダーが、そのデータを建築現場を支える多くのユーザーに提供する。また、2020年には、建設 DX と ICT（情報通信技術）施工を推進する「(株)ランドログマーケティング」を設立し、スマートコンストラクション・レトロフィットキット※の販売や、建設向け DX ソリューションのマーケティングを行っている。

※ 今使用している使い慣れた油圧ショベルに、最新のデジタル機器を“後付け”することで、ICTによる高機能化を実現する。

業界注目のアプリケーションとしては「OPTiM Geo Scan」がある。LiDAR センサー付きスマホやタブレットで土構造物等の測量対象物をスキャンするだけで、高精度な3次元データが取得できる。ドローンやレーザースキャナなどの利用が難しい小規模現場でも優位性を発揮し、従来の光波測量と比較すると、測量時間を最大6割削減することができる。また、測量には専門知識は不要で、一人で手軽に測量を行うことが可能であるため、人手不足や技術者不足解消にも役立つ。世界に先駆けて開発し、2021年の販売開始以来、様々なオプションや周辺機器を開発しており、利便性はさらに向上している。

b) アグリテック

農業の分野においては、世界初の「ピンポイント農薬散布テクノロジー」をはじめとした AI・IoT・Robotics の技術・プラットフォーム（農業 DX サービス）を総合的に整備し、農業の省力化と高収益化を支援している。同社が開発したサービスには、ピンポイント農薬散布以外にも、ドローンを使った「播種テクノロジー」、圃場を AI や IoT 機器より取得したデータを用いて解析するサービス「Agri Field Manager」、グライダー型ドローンを使った「広域圃場管理システム」などがあり、いずれも最先端のスマート農業を支える技術となっている。また、これまで培ってきた生育予測技術や病虫害発生予察技術とドローン防除の知見を組み合わせ、最小限の農薬で最大の防除効果の実現を目指す「ピンポイントタイム散布」サービスも開始。生産者のコスト低減や消費者の安心安全な食生活に貢献すると同時に、環境負荷も軽減する取り組みを積極的に進めている。

同社では、スマート農業を普及させ、“楽しく、かっこよく、稼げる農業”を実現するために、ビジネスモデル面でも革新的な取り組みを行ってきた。その1つが“スマートアグリフード”である。同社は生産者に対して最新のテクノロジーを無償提供し、付加価値の高い農作物を生産してもらう。それらを同社が全量買い取り、ブランドをつけて販売し、生産者とレベニューシェアをする。米については、「スマート米 2023」（2022年度新米、7県10品種）として、自社オンラインストア「スマートアグリフード（愛称:スマ直）」や「Amazon」「楽天市場」などでインターネット販売されている。

事業概要

c) デジタルヘルス

同社は、医療分野においても IoT・AI を組み合わせ、医療が抱える様々な課題の解決に取り組んでいる。一例を挙げると、2016年には、日本初となるスマートフォン、タブレットを用いた遠隔診療サービス「ポケットドクター」を発表し、経済産業省主催「ジャパン・ヘルスケアビジネスコンテスト 2016」でグランプリを受賞した。2020年には、オンライン診療システムを手軽かつスピーディーに開発することができる「オンライン診療プラットフォーム」の OEM 提供を開始している。さらに同年には、メディカロイドが開発した国産初の手術支援ロボットシステム「hinotori™ サージカルロボットシステム」の運用支援、安全・効率的な手術室の活用支援及び手技の伝承・継承支援を目的としたネットワークサポートシステムのプラットフォーム「MINS(マイنز:Medicaroid Intelligent Network System)」の共同開発を行った。「MINS」は、「hinotori™ サージカルロボットシステム」に搭載された各種センサー情報や内視鏡映像、手術室全体の映像等の情報をリアルタイムで収集・解析・提供するオープンプラットフォームであり、同社の「OPTiM Cloud IoT OS」をベースに開発されている。「hinotori™ サージカルロボットシステム」及び「MINS」は既に複数の病院で導入が進んでおり、神戸大学医学部附属病院国際がん医療・研究センター、武蔵野徳洲会病院などで前立腺がん全摘除術に利用されている。

d) マーケティング DX

2020年にM & Aした子会社ユラスコアのCRMツールをベースに発展する分野である。コロナ以降、顧客接点のデジタル化が加速している。同社では、企業や団体が顧客接点をデジタル化し、マーケティング施策を最適化・効率化する為のクラウドサービス、スマートフォンアプリの提供を行っている。事例としては、飲食業における来店時の注文や来店時以外の販促活動、地方自治体における住民へのコミュニケーション、大型スタジアムにおける利用者ツールなどがある。

e) オフィス DX

オフィス業務に係る様々なAIソリューションを業種・業態を問わずに提供する。代表例であるAI契約書管理サービス「OPTiM Contract」では、書類の検索、期限の管理などでAI技術が活躍する。また、AI取引情報(帳票)管理サービス「OPTiM 電子帳簿保存」においては、2023年12月に猶予期間が終了する電子帳簿保存法の要件に則り請求書・領収書・注文書などの取引情報の保管をAIを活用して効率化するサービスである。オフィスDX分野は、大企業から中小企業まで、業種・業態を問わずに需要があり、推定市場規模で4000億円を超える。

事業概要

f) 映像管理 DX

同社は、2018年に戦略商品「OPTiM AI Camera」及び派生サービスをリリースし、AIを用いた画像解析のデファクトスタンダードを目指している。まず「OPTiM AI Camera」は、既設の監視カメラを活用し、クラウド上で画像解析を行うサービスであり、画像解析のための専用ハードウェア導入が不要なため、手軽に導入が可能なサービスだ。次に「OPTiM AI Camera Enterprise」は、店舗や施設など業界別・利用目的別に設置された様々な種類のカメラからデータを収集し、学習済みモデルを活用して画像解析を行うことでマーケティング、セキュリティ、業務効率などの領域を支援するサービスである。「OPTiM AI Camera Enterprise」では「OPTiM Edge」などの専用ハードウェアを設置し、ネットワークカメラにて取得された画像を解析することで、高速かつ高度なAI画像解析が可能となる。さらに、基本機能を網羅した使い放題パックと、各業界に特化したオプション機能、顧客専用の画像解析ソリューション開発を支援するプロフェッショナルプランを提供しているため、多種多様なニーズに幅広く対応ができる。なお、最近では様々な業種での利用事例が増えており、「ダムの遮水壁点検業務の高度化・効率化」「車両検知による駐車場の混雑状況可視化」「観光スポットの滞在人数把握（感染拡大防止対策）」などが公表されている。

同社の産業別での取り組みの成果は、AIソリューション市場シェアとして顕著に表れている。デロイト トーマツ ミック経済研究所（株）による2021年度版の市場調査では、同社のAIソリューションは8部門（2020年度提供形態別売上高動向のSaaS市場動向「SaaS売上高（2019～2021年度）」「SaaS利用料売上高（同）」「SaaS関連サービス売上高（同）」、業種別売上高動向の「農林水産業売上高（同）」「医療売上高（同）」、従業員規模別売上高動向の「300名未満売上高（同）」、用途別売上高動向の「保守・点検売上高（同）」「診断補助売上高（同）」）で市場シェア1位を獲得した。

(3) その他サービス
a) 「Optimal Remote」

「Optimal Remote」はカスタマーサポートなどのシーンで活躍しているサービスである。顧客デバイスとの画面共有・遠隔操作により、これまで口頭説明に費やしていたサポート時間を大幅に削減でき、従来サポートの約60%の時間で問題を解決できる。また画面転送や遠隔操作の各種レスポンスにおいて、他社製品を圧倒する速度を実現することで、サポートプロセス全体の高速化・短縮化を果たす。同サービスは、コロナ禍に伴い遠隔からのサポート需要が高まったことにより、ライセンス数は順調に伸びている。一例を挙げると、店舗での対応が困難となったスマートフォンのサポートなどに活用されているようだ。また、Web画面共有サービス「Optimal Remote Web」及びデバイス管理者のWebブラウザから一元的にデバイスの遠隔操作が行える「Optimal Remote IoT」も展開している。

b) 「Optimal Second Sight」

「Optimal Second Sight」は、スマートグラス、スマートフォンやタブレットのカメラを用いて現場の映像を共有し、各種支援機能により現場作業をサポートできる遠隔作業支援サービスである。同サービスもコロナ禍以後における需要を取り込んだことにより、ライセンス数が増加した。拠点間の移動が減少するなか、従来は現地にて確認等を行っていた業務について、遠隔地から状況を確認し、サポートを行うことができる点で、まさにニューノーマルのニーズに合致していると言える。

事業概要

3. 同社の強み

同社は、知財戦略に基づく豊富な技術力及び事業創造力を背景に、常に革新的なサービスを提供し新しい市場を開拓してきた。国内市場ではシェア1位のサービスを多数擁し、豊富なライセンス収益を基盤としたビジネスモデルを確立している。また、近年ではAI・IoT・ビッグデータのマーケットリーダーとして、各産業のトッププレイヤーと強固なビジネスディベロップメントを推進している。なお、同社の強みは1) 豊富な技術的発想力、2) 高度な技術力、3) サービス企画・開発・運用力、4) 強固なストック収益、5) 豊富な顧客基盤、6) 事業創造力、の6点に整理することができる。

同社の強み

特徴 (強み)	内容
1 豊富な技術的発想力	0から1を創り出す発想力。技術的な着想に関しては積極的に知的財産権を確保 (ITベンチャーとして初めて特許庁より知財功労賞を受賞。同社代表は情報通信分野における個人特許資産規模ランキング1位※を受賞)
2 高度な技術力	新しい着想をAI・IoT・Cloud・Security・Roboticsの技術により実現する高度な技術力
3 サービス企画・開発・運用力	新しい着想で実現した製品をパッケージサービスとして汎用化する企画力。サービスを顧客のニーズに合致した機能、価格、サービスモデルを企画、設計し、開発、運用を行う能力
4 強固なライセンス収益	SaaS・サブスクリプションビジネス (料金を支払うことにより一定期間サービスを受けられるモデル) による強固なストック収益。MDM国内市場シェア12年連続No.1のMDM・PC管理サービス「Optimal Biz」など。平均解約率約0.5%
5 豊富な顧客基盤	直販、大手パートナーを経由してこれまでに獲得した累計18万社以上にのぼる顧客基盤
6 事業創造力	新しい製品・サービスを各産業リーダー企業、通信キャリア、プリンターメーカーなど、多くのパートナーと提携し事業化、あるいは事業を大規模に展開する事業創造力

※ 2021年11月時点、特許・リザルト調査
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

4. 知財戦略

同社は、設立当初から世の中にないサービスを作り出すことを念頭に技術開発を行っており、知財を獲得し保有する戦略を推進してきた。一例を挙げると、2011年に日米で特許取得された通称「Tiger」は、デバイスの特定精度を飛躍的に向上させる検知技術として傑出したものである。また、2018年に特許取得した「ピンポイント農業散布テクノロジー」は、令和元年度九州地方発明表彰において「文部科学大臣賞」を、2018年に特許取得した「契約書AI解析・管理システム」は、令和3年度九州地方発明表彰において「文部科学大臣賞」を受賞した。このほか、「OPTiM Cloud IoT OS」の根拠としては、あらかじめ定めた条件に基づき、最適なAIやAPIを自動選択する特許 (登録番号JP6404529)、建設における測量を効率化する「OPTiM Geo Scan」の根拠としては、位置情報と3次元点群データを自動連係し、高精度3次元測量を簡単に実現するプログラム (登録番号JP7009021)、「OPTiM Digital Marketing」の根拠としては、カメラ画像をAIが解析し、空席率に応じた割引率のクーポンを提供するプログラム (登録番号JP6246446) など、それぞれのカラーサービスは知財で保護されている。特許・リザルトが発表する情報通信分野の個人特許資産規模ランキングでは、同社代表取締役の菅谷氏が1位を獲得している (1993年から2020年)。2023年3月期末の同社の特許出願数は1,125件、登録数は546件に達する。これらの知財は、新規事業分野での参入障壁を構築するだけでなく、大企業が安心して同社と提携関係を構築できるメリットもある。

事業概要

研究開発からの事業化事例

各事業は当社グループが保有している複数の特許によって
プロテクトされており、事業の安定性・成長性を高めております



出所：決算説明会資料より掲載

5. 販売・チャネル戦略

同社は、販売・チャネルにおいても強固な基盤を保持している。累計 18 万社以上のサービス利用者を開拓してきたのは、主にパートナー企業である。大手通信キャリア、複合機メーカー、ISP、SIer、携帯販売会社など、いずれも多くの顧客企業を抱えており、全国的な販売網が確立されている。特に、KDDI グループや NTT グループとは合弁会社の設立なども行っており、つながりが強い。

業績動向

2023 年 3 月期は創業来 23 期連続の増収を達成。
「OPTiM Cloud IoT OS」を土台とした X-Tech サービスが伸長

1. 2023 年 3 月期業績の概要

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 11.6% 増の 9,277 百万円、営業利益が同 14.0% 増の 1,750 百万円、経常利益が同 10.1% 増の 1,634 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 2.0% 増の 962 百万円となり、創業来 23 期連続の増収と堅調な増益を達成した。

業績動向

2023年3月期通期連結業績

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	8,310	100.0%	9,277	100.0%	11.6%
売上原価	3,728	44.9%	4,598	49.6%	23.3%
売上総利益	4,581	55.1%	4,679	50.4%	2.1%
販管費	3,047	36.7%	2,929	31.6%	-3.9%
営業利益	1,534	18.5%	1,750	18.9%	14.0%
経常利益	1,485	17.9%	1,634	17.6%	10.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	943	11.4%	962	10.4%	2.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、ストック売上・フロー売上ともに順調に推移した。売上構成の約4分の3を占めるストック売上では、モバイルマネジメントサービスの中心となる「Optimal Biz」、X-Tech サービスの中心となる「OPTiM Cloud IoT OS」とともにライセンス数を伸ばした。「Optimal Biz」については、ウィズコロナのもと、新たな働き方であるテレワークが普及し、業務に利用するPCやスマートフォンの管理、セキュリティ対策が必要となったことから需要が広がった。「OPTiM Cloud IoT OS」を土台としたキラーサービス化を目指し投資を行った領域としては、建設業界向けスマホ3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」やAIを活用した契約書管理サービス「OPTiM Contract」、農業分野向けの適期防除を可能とする「ピンポイントタイム散布」、マーケティングDXサービス「OPTiM Digital Marketing」、オンライン診療プラットフォームなどであり、それぞれ新規開発や機能強化が進展した。

利益については、前期比でフロー売上の割合が若干増加したことに加え、ソフトウェア償却費が増加したことから、売上原価率が同4.7ポイント上昇し、売上原価は前期比で23.3%と増加したものの、販管費は同3.9%減に抑制した。これらの結果、営業利益は同14.0%増、経常利益は同10.1%増と順調に伸ばした。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が前期比2.0%増と伸びが抑えられたが、有価証券評価損や法人税住民税及び事業税等に起因する。全般的には、将来への先行投資をしっかりと行いつつ、一定の収益性(売上高営業利益率18.9%)を維持しており、順調な推移と評価できる。

安全性の高い財務基盤と高い収益性を維持

2. 財務状況と経営指標

2023年3月期末の資産合計は前期末比831百万円増の8,219百万円となった。流動資産は同216百万円増の3,748百万円であったが、これは受取手形、売掛金及び契約資産が176百万円減少した一方で、現金及び預金が461百万円増加したことが主な要因である。固定資産は、ソフトウェアの増加により無形固定資産が748百万円増加したことなどにより、同615百万円増の4,470百万円となった。なお、現金及び預金の期末残高は前期末比461百万円増の1,440百万円であった。

業績動向

負債合計は前期末比 108 百万円減の 2,030 百万円となった。これは、短期借入金が 200 百万円減少したことなどにより、流動負債が同 109 百万円減少したことが主な要因である。固定負債は 0 百万円増の 139 百万円と大きな変化はなかった。純資産合計は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が 962 百万円増加したことなどにより、同 940 百万円増の 6,189 百万円となった。

安全性に関する経営指標については、流動比率が 198.2%、自己資本比率が 74.2% となっており、財務の安全性は極めて高い。収益性に関する経営指標については、ROE17.1%、ROA21.0%、ROS18.9% といずれも高水準を維持しており、ビジネスモデルの強靭さや経営効率の高さが数字に表れている。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期末	増減額
流動資産	3,532	3,748	216
(現金及び預金)	979	1,440	461
(受取手形、売掛金及び契約資産)	2,277	2,101	-176
固定資産	3,855	4,470	615
(無形固定資産)	1,660	2,409	748
総資産	7,387	8,219	831
流動負債	2,000	1,891	-109
(短期借入金)	514	314	-200
固定負債	138	139	0
負債合計	2,138	2,030	-108
純資産合計	5,248	6,189	940
負債純資産合計	7,387	8,219	831
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	176.6%	198.2%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	69.8%	74.2%	-
<収益性>			
ROE (当期純利益 ÷ 自己資本)	20.0%	17.1%	-
ROA (経常利益 ÷ 総資産)	21.8%	21.0%	-
ROS (営業利益 ÷ 売上高)	18.5%	18.9%	-

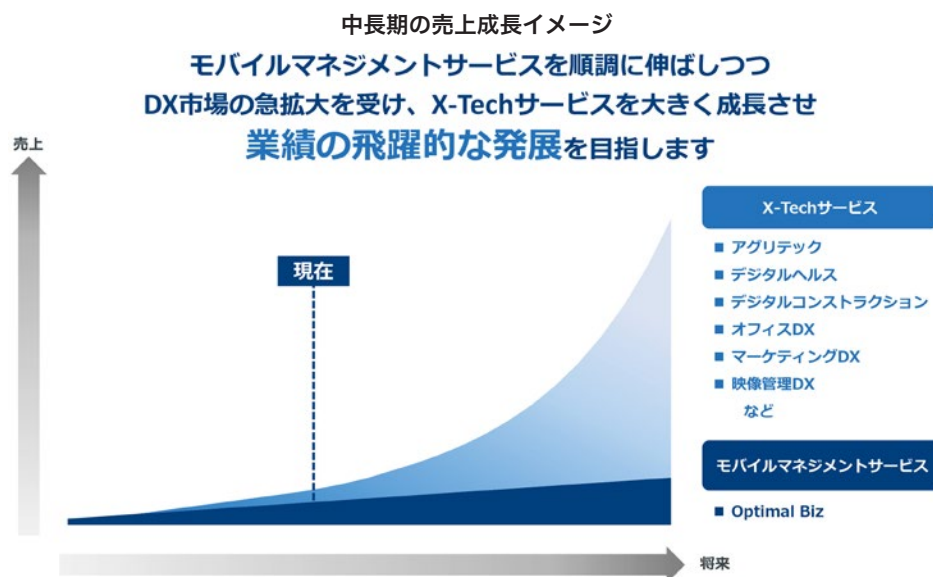
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピックス

“第4次産業革命の中心的企业となる”べく、積極的な成長投資を継続。複数の“キラーサービス”が成長期に入る

◆ 中長期の売上成長イメージ

同社は過去数年間、研究開発に注力し「Optimal Biz」や「OPTiM Cloud IoT OS」をベースとする新サービスを立ち上げることで、様々な業界で成果を挙げてきており、中長期ではモバイルマネジメントサービス(「Optimal Biz」)を順調に伸ばしつつ、X-Tech サービスを大きく成長させ、業績を飛躍的な発展を目指している。X-Tech サービスでは「OPTiM Cloud IoT OS」や関連技術を活用した業界特化のキラーサービスを複数展開しており、アグリテック、デジタルヘルス、デジタルコンストラクション、オフィス DX、マーケティング DX、映像管理 DX などが主要な事業領域である。



出所：決算説明会資料より掲載

◆主要 X-Tech サービスでの進捗・最新事例

<アグリテック>

農業分野では、ドローンを使った「ピンポイント農薬散布テクノロジー」をはじめ、ドローンを使った施肥や播種、圃場をAIやIoT機器より取得したデータを用いて解析するサービス「Agri Field Manager」、ハウス管理サービス「Agri House Manager」、営農支援サービス「Agri Assistant」、グライダー型ドローンを使った「広域圃場管理システム」などの実証を積み重ねてきた。この結果、上記の機器やサービスがスマート農業を行ううえで必須の“AI農機具”として認められ、対価としてサービス使用料が受け取れるまでになった。「アグリ・コントラクター・サービス」は、これまで開発したハード（ドローンなど）やソフト（AI・IoTによる解析システム等）を活用したサービスであり、ピンポイントタイム農薬散布サービスなど複数のメニューがそろい充実。今後は農業全体のDX（ドローンでの播種、除草、施肥、防除などの一貫したサービス）を拡大する計画である。

<デジタルヘルス>

医療分野では、手術ロボット用システムの展開で成果をあげる。既述のとおり同社は、手術支援ロボットシステム「hinotori™ サージカルロボットシステム」用ネットワークサポートシステムのプラットフォーム「MINS」の共同開発を行っている。「hinotori™ サージカルロボットシステム」は、泌尿器科領域からはじまり、消化器外科及び婦人科への適応が始まり、本格的な普及期に入っている。また、2023年2月より、同社はマーケティングDXサービス「OPTiM Digital Marketing」及びオンライン診療プラットフォームを統合させ、総合メディカル公式ヘルスケアアプリ「タヨリス」へ提供する。「タヨリス」は約740店舗（2023年2月時点）の「そうごう薬局」など全国で調剤薬局を運営する、総合メディカル（株）のアプリである。「頼られる専門性」「喜ばれる安心感」「生活に寄り添う利便性」の提供をコンセプトとし、お薬手帳機能、オンライン服薬指導機能、服薬アラーム機能、バイタル管理機能などが一気通貫のサービスを提供する。

ヘルスケアアプリ「タヨリス」



出所：プレスリリースより掲載

<デジタルコンストラクション>

建設・土木分野のトピックスとしては、3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」がキラーサービスとして充実度を増している。「OPTiM Geo Scan」は、スマートフォンまたはタブレットで土構造物などの測量対象をスキャンすることで、土木現場で求められる高精度な3次元データを生成できるアプリケーションである。従来の光波測量と比較すると、測量時間を最大約6割削減することができる。2022年3月には、国土交通省が改定した「3次元計測技術を用いた出来形管理要領」において、「OPTiM Geo Scan」が国内で初めて要領に準拠したアプリケーションとなった。これにより、あらゆる規模の現場での起工測量から、中間出来高測量、工事の検査に使用する出来形測量など、工事の計画・設計及び施工の開始から検査終了まで建設全体のプロセスを通じて一貫して利用でき、業務効率の改善を実現できる。さらに、周辺機能の強化も進捗している。GNSS測量・杭打ちアプリ「OPTiM Geo Point」（無料オプション）や図化アプリ「OPTiM Geo Design」（無料オプション）などをリリースし、利便性が向上している。2023年5月には、スマホで高精度・長距離3次元測量ができる地上型レーザースキャナー「OPTiM Geo Scan Advance」の提供を開始した。これまで前提としていたiPhoneやiPad内蔵のLiDARセンサーは、射程距離が最大5mのため、測量が難しいケースがあったが、独自の地上型レーザースキャナーにより、長距離や接近が難しい対象の測量が可能となる。

<オフィス DX >

好調なサービスの事例としては、AIを活用した契約書管理サービス「OPTiM Contract」がある。契約書の分類・登録、検索や照会・通知、ユーザー・ファイルの権限管理など、一連の契約書管理業務を効率化できる。利用者からは、AIによる検索性向上や期限の自動通知などの評価が高い。「OPTiM Cloud IoT OS」を基盤としているため、安心安全な環境下での契約書管理が可能となる。なお、これらの機能は令和3年度九州地方発明表彰において「文部科学大臣賞」を受賞した「契約書AI解析・管理システム」に関する特許がベースとなっている。利用前後の効果測定では、作業時間約90%削減、費用約65%削減（いずれも同社調べ）という圧倒的な効果が出ており、費用対効果の高さが優位性につながっている。また、2024年1月からの電子帳簿保存法対応を見据えたサービスである「OPTiM 電子帳簿保存」も導入が進む。契約書だけでなく帳票書類にも対応して、AIによる管理ができる。画像認識やAI解析において差別化されている点が同社の変わらない強みである。

<マーケティング DX >

「OPTiM Digital Marketing」は、2020年に子会社化した（株）ユラスコアのクラウドCRMサービスをベースに開発したもので、小売業やサービス業の顧客に対して、顧客情報管理、Webサイトのコンテンツ管理、ECサイトの構築及び運営、効率的なメールマガジン配信など、顧客との接点強化に関わる様々な活動を最適化するサービスである。利用者からは、顧客の嗜好や属性に合ったコンテンツを最適なタイミングで配信することで集客や購入を促進する点や、顧客データを一元管理・分析できる点などの評価が高い。今後は、顧客企業からの細やかな要望や大規模なシステム運用に合わせたエンタープライズ版と、中小規模の小売業、医院、建築サービス業などの業種別テンプレートを用意したSMBパッケージ版を取り揃え、同社の18万社以上の顧客基盤に展開していく。2023年4月には、佐賀市のあらゆるサービスを一つのアプリで完結できる「佐賀市公式スーパーアプリ」β版が一般公開された。このアプリは「OPTiM Digital Marketing」の技術がベースとなっており、成功すれば自治体DXへの展開も可能となる。

これらの事例の共通点としては、蓄積した技術の足し算、掛け算により、新領域の開拓や新機能・新サービスの追加が加速している。

■ 今後の見通し

**2024年3月期は、売上高で創業来24年連続増収を目指す。
多数のキラーサービスが業績貢献を開始しており、
積極的な成長投資と利益確保の両立に期待できる**

2024年3月期の連結業績については、売上高で前期比10.0%増の10,205百万円、営業利益で同10.8%増の1,939百万円、経常利益で同10.4%増の1,805百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.9%増の1,106百万円を見込んでいる。2021年3月期から投資回収期が始まったが、今後も第4次産業革命の中心的な企業になるべく、潜在市場規模約160兆円の開拓に向けた積極的な研究開発投資を継続しつつ着実な増収増益を達成する計画である。

2024年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	9,277	100.0%	10,205	100.0%	10.0%
営業利益	1,750	18.9%	1,939	19.0%	10.8%
経常利益	1,634	17.6%	1,805	17.7%	10.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	962	10.4%	1,106	10.8%	14.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については、前期と同水準の成長率（前期は11.6%）で、創業来24期連続となる過去最高売上高を目指す。同社の売上高の構成は7割以上をストック売上が占めている。EMM及びMDM市場が堅調に拡大するなか、同社の主力製品・サービスは優位なポジションにあり、ストック売上が増加する傾向は、2024年3月期も継続すると想定される。展開中のサービスについては、優先度の高い“キラーサービス”を選定したうえで、積極投資及び販売強化を実行し、将来的な安定成長を支えるストック売上の底上げを図る方針である。

利益については、一定の利益を確保しながらも積極的な成長投資を行う基本方針だ。売上高営業利益率予想（19.0%）が同社ビジネスモデルの実力値としての利益率（2021年3月期は24.1%）より低いことから、投資意欲を読み取ることができる。また、同社は第4次産業革命において中心的な役割を果たす企業になることを標榜しており、期中において優良な投資機会が生じた場合（M&Aなども含む）は、柔軟かつ積極的に成長投資を行う方針である。弊社では、積極的な成長投資を継続しながらでも十分達成可能な利益予想であると考えている。

■ ESG の取り組み

創業以来、イノベーションを通じて社会に貢献

同社では、ESG（環境・社会・ガバナンス）という言葉が注目される以前から、社会に良い影響を与えることを念頭に、本業を通じて ESG に取り組んできた。経営理念では、「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」ことを掲げており、実際にイノベーションを通じて社会に貢献している。また、ダイバーシティや地域社会との関係性、ガバナンスにも配慮した経営を行っている。以下にそれらの事例を示す。

(1) Environment（環境）

a) ピンポイント農業・肥料散布により化学農薬、肥料を最大 99% 削減

AI による画像解析を農作物に対して行い、不必要な農薬を散布せず減農薬栽培を実現している。

b) デジタル技術を用いた気候変動（温暖化）に対応可能な栽培技術体系の確立

気象・水位・栽培歴・病害虫・生育データをデジタル化することで、環境・生育状況に応じた栽培手法をレコメンドするシステムを開発したことに加え、AI を用いた病害予察技術の高度化を実施している。気候変動に伴う、作物の高温障害や病害の北上等の課題への対策を可能とすることで、持続的な栽培を可能とする。

c) ドローンを活用した資源量調査サービス「Forest Scope」の提供

ドローンを活用して森林を空撮し、画像解析により樹木本数や材積量を推定することができる「Forest Scope」を提供している。同サービスを用いることで、森林資源量の調査を簡便に行うことができ、資源量の調査工数の削減を可能とする。森林保全を行うためには資源量調査が有効なデータとなり、保全のための間伐や資源循環利用、カーボンニュートラルに向けた、計画的な森林マネジメントに貢献している。

(2) Social（社会）

a) 多様な働き方を支援するサービス群（「Optimal Biz」「Optimal Biz Telework」「Optimal Remote」「Optimal Second Sight」）の提供

コロナ禍を契機に、多くの企業がテレワークへと勤務形態を移行し、物理的な場所や時間を意識しない仕事のやり方も求められている。このような社会状況に応えるべく、多様な働き方を実現する複数のサービスを提供している。一方、同社では週 3 日のオフィス勤務体制を基本としている。リアルコミュニケーションの重要性を再認識しており、2022 年 4 月に増床移転した東京本社では社内にバーカウンターを設置するなど、従業員同士の情報共有やコミュニケーションを促進している。

b) 医療×IT：オンライン診療サービス

地域ごとの医療格差、仕事や育児、身体的事情などでの来院機会損失の課題に対して、スマートフォンやタブレットで遠隔診療を行うことで継続的に受診でき、予防医療にもつながり生活習慣病有病者や介護者を減らすことが可能となる。また医師にとっては、往診における時間的・経済的負担を削減できる。

(3) Governance (企業統治)

a) 指名・報酬・特別委員会の設置

取締役の選解任や報酬などの重要な事項の検討にあたり、社外取締役の適切な関与や助言を得る機会を確保し、公正性・透明性・客観性を強化することを目的に、取締役会が任意に設置する諮問機関として「指名委員会」「報酬委員会」を設置。両委員会の構成員は、取締役である委員3名以上で構成し、その過半数は独立社外取締役から選定している。また、支配株主と少数株主との利益が相反する重要な取引等について、公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレートガバナンスの充実を図るため、「特別委員会」を設置。同委員会は独立社外取締役2名で構成されている。

株主還元策

将来への投資を優先、配当予想は未定

同社は成長のための投資を優先する方針であり、現在の配当予想は未定である。日本では稀有な技術力・構想力を持つベンチャー企業だけに、投資には中長期の視点が必要だろう。

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・表示したのですが、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て作成されていますが、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