

|| 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 >>>](#)

2025年1月15日(水)

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	05
■ 事業概要	07
1. 市場動向	07
2. 事業領域	08
3. 同社の強み	12
4. 知財戦略	13
5. 販売・チャネル戦略	13
■ 業績動向	13
1. 2025年3月期中間期業績の概要	13
2. 財務状況と経営指標	14
■ 成長戦略・トピックス	16
1. 中長期の売上成長イメージ：X-Tech サービスの成長加速	16
2. 主要 X-Tech サービスでの進捗・最新事例	16
■ 今後の見通し	19
■ 株主還元策	20

## ■ 要約

### 2025年3月期中間期は中間期過去最高の売上高・営業利益を達成。 生成AIを活用した独自サービスが各分野でリリース

オプティム<3694>は、AI・IoT技術を得意とするベンチャー企業である。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する（出願数1,129件、登録数548件、2024年3月時点）。様々な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）マザーズ上場、2015年には東証第1部に昇格し、2022年4月の東証区分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」であり、売上高の88.6%（2024年3月期）を構成する。その内訳としては従来の強みである「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、導入実績は18万社以上、14年連続シェア1位を獲得し、デファクトスタンダードの地位を確立している。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などを展開する。「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「OO×IT（OOに業種が入る）」を実施している。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、現在では、全国規模で「ピンポイントタイム散布」サービスが行われている。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な3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」の提供を行う。医療分野では、2016年に日本初の遠隔診療サービス「ポケットドクター」をリリースし、2020年には、（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「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」が採用された。オフィスDX分野では、AIを活用した契約書管理サービス「OPTiM Contract」、2024年1月からの電子帳簿保存法規制に対応するサービス「OPTiM 電子帳簿保存」がライセンス数を伸ばしている。「X-Tech サービス」では多数のキラーサービスが登場し、一部は普及期に入っている。

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。

## 要約

## 2. 業績動向

2025年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比3.0%増の4,517百万円、営業利益が同4.1%増の794百万円、経常利益が同1.2%減の663百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同2.7%減の383百万円となり、創業来25期連続となる過去最高売上高達成に向けて順調に折り返した。売上高は、モバイルマネジメントサービスの順調な売上成長に加えX-Techサービスの大幅な売上成長が増収に貢献した。モバイルマネジメントサービスの中核となる「Optimal Biz」は市場において14年連続シェアNo.1を獲得しており、市場の成長とあわせて、順調にライセンス数も増加した。X-Techサービスでは、中核となる「OPTiM Cloud IoT OS」を土台としたキラーサービス化を目指す複数の領域で業績に貢献した。特にアグリテック分野のドローンを使った農業散布DXサービスである「ピンポイントタイム散布」サービスが全国に普及し、大きく業績を伸ばした。デジタルコンストラクション分野では、3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」、オフィスDX分野では「OPTiM Contract」「OPTiM 電子帳簿保存」のライセンス数が順調に積み上がった。中間期は特にストック型の売上構成比が86.5%と高く順調に積み上がった。利益については、売上総利益率が同2.4ポイント上昇したが、これは収益性が相対的に高いストック型の売上構成が高かったことが主因である。販管費率は、開発人員への積極的投資を継続していることもあり同2.2ポイントの上昇となった。これらの結果、営業利益率は前年同期から0.2ポイント上昇の17.6%となった。全般的には、将来への先行投資を行いつつ、高い収益性を維持しており、順調な業績と評価できる。なお、経常利益と中間純利益が減益となっているのは、持分法による投資損失が43百万円増加したことによる。

## 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、デジタルコンストラクション、デジタルヘルス、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。

同社では積極的に生成AI分野への研究開発投資を推進しており、医療DXやオフィスDXなど業界を問わず生成AIを用いたサービスが生まれている。活用事例としては、報告書自動作成カメラアプリ「OPTiM Taglet」や生成AIが実現するカスタマーサクセスサービス「OPTiM Customer Success Portal」、医師・看護師の文章作成業務を生成AIが支援する、オンプレミスLLM（大規模言語モデル）を搭載したサービス「OPTiM AI ホスピタル」などがLLMを用いたサービスである。同社は画像、動画、音声などのAIを得意としてきたが、生成AIに関しても技術的なアドバンテージを持ち、専門的な業務に寄与するサービスとして実用化している。注目される事例として、国内初となる、医師・看護師の文章作成業務を生成AIが支援するオンプレミスLLM搭載サービス「OPTiM AI ホスピタル」が、2025年1月に販売開始される。社会医療法人祐愛会織田病院での臨床現場への導入事例では、退院時看護サマリー作成にかかる時間が54.2%削減され、業務効率化が確認された。

要約

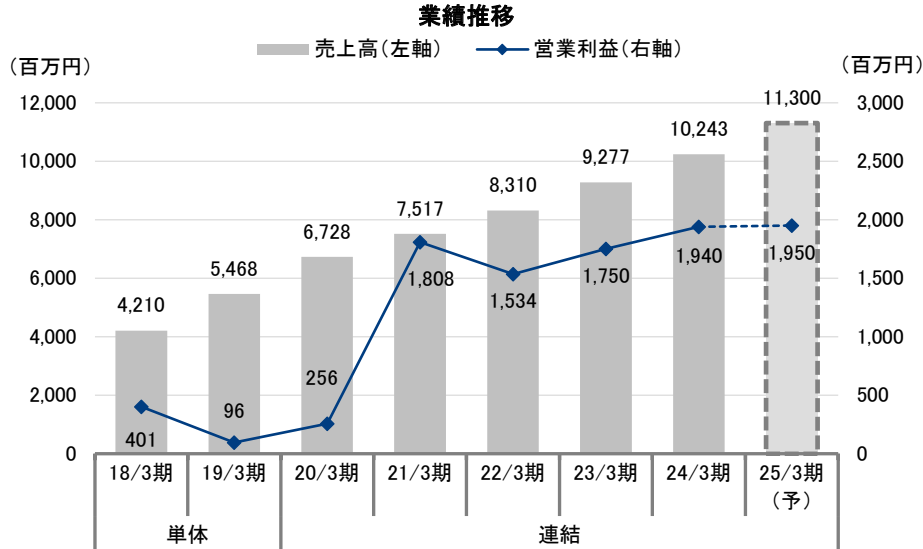
#### 4. 今後の見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.3%増の11,300百万円、営業利益で同0.5%増の1,950百万円を見込んでいる。2021年3月期から投資回収期が始まったが、引き続き第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成長投資を継続する。一方で着実な増収増益を達成する計画である。売上高については、2024年3月期と同水準の成長率（前期は10.4%）で、創業来25期連続となる過去最高売上高を目指す。モバイルマネジメントサービス市場が順調に拡大するなか、優位なポジションを確保している同社の主力製品・サービスが伸びることでストック売上が増加する傾向は、2025年3月期も継続すると想定される。X-Techサービスについては、各産業においてDXが急速に進展していることが追い風になるなか、優先度の高い“キラーサービス”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。特に、アグリテックのドローン農薬散布サービスやオフィスDXの文書管理系サービスなどは大幅な成長を実現させるべく積極的な投資を進めており、大きな成果が期待できる。通期の売上高予想に対する中間期進捗率は40.0%（前年同期は42.8%）と前期並みである。利益については、積極的な成長投資を行いながらも過去最高の営業利益を目指す。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だ。通期の営業利益予想に対する中間期進捗率は40.7%（前年同期は39.3%）と前期並みである。魅力的な投資案件があった場合などの特殊な要因があれば別だが、オーガニックな成長を前提とすれば、ストック型売上が順調であり、下半期は上半期からさらに積み上がることが想定されるため、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弊社では考えている。

#### Key Points

- ・独自のAI・IoT・Roboticsの技術で人材不足が深刻化する業界のイノベーションを目指す注目ベンチャー企業。各分野でNo.1ソリューションを多数保有
- ・2025年3月期中間期はアグリテック分野のドローン農薬散布DXサービスが全国に普及し業績貢献。ストック型ビジネスが順調に積み上がり、中間期過去最高の売上・営業利益を達成
- ・極めて安全性の高い財務状況。将来的なM&Aなどにも余力を残す
- ・生成AIを活用した独自サービスが各分野でリリース。アグリテックやオフィスDX分野への戦略投資が進行中

## 要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

**独自の AI・IoT・Robotics の技術で  
 業界のイノベーションを目指すベンチャー企業。  
 各分野で No.1 ソリューションを多数保有**

### 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の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1,129件、登録数は548件に達している(2024年3月時点)。従業員数は406名(2024年4月1日時点)で、開発系人材が大半である。

創業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」を提供開始した。なお、同社は、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、対象分野や技術が変わっても一貫している。

#### 会社概要

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、スマートフォンなど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している。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」をスタートした。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、現在契約ライセンス数は累計1,000件を突破している。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。

様々な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東日本など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年には東証第1部にスピード昇格。2022年4月の東証区分再編に伴いプライム市場へ移行した。

## 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、売上高の88.6%(2024年3月期)を構成する。その内訳は従来の強みである「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、農業・建設・医療など、あらゆる産業のDXを実現する取り組みやサービスを展開する。

「リモートマネジメントサービス」は売上高の7.3%(同)を構成する。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など災害対策の支援機器として採用されている。現場の映像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てライセンス料を受領する。

会社概要

「サポートサービス」は売上高の0.8%(同)を構成する。PC市場の成長鈍化に伴い減少傾向にある。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、自動的にルーターを解析し操作・設定を行う「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」は売上高の3.2%(同)を構成する。個人向けに「パソコンソフト使い放題」、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、月額定額課金がメインである。

セグメント別の事業内容と業績

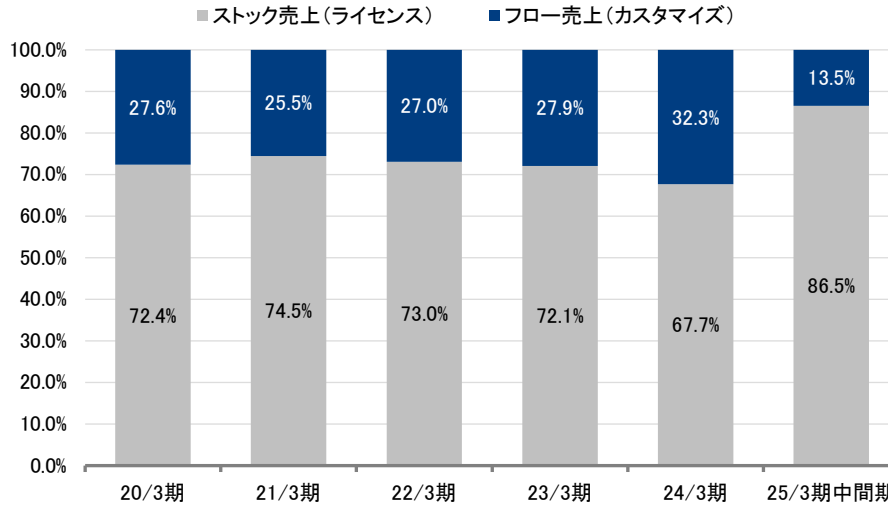
サービス区分	決算説明会資料向け区分	事業内容	売上高構成比 (2024年3月期)
IoTプラットフォームサービス (Optimal Biz)	モバイル マネジメント サービス	スマートフォンやタブレットなどの様々なデバイスをクラウド上で管理し、組織内の運用管理、資産管理やセキュリティポリシーの設定などを行う「Optimal Biz」が主力サービス。	46.1%
IoTプラットフォームサービス (Optimal Bizを除く IoTプラットフォームサービス)	X-Tech サービス	AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」を活用し、農業分野ではドローンを活用した、「ピンポイントタイム散布」サービス、建設分野ではスマホ3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」など、あらゆる産業のDXを実現する取り組みやサービスを展開する。	88.6% 42.5%
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など災害対策の支援機器として採用されている。	7.3%
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。	0.8%
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。	3.2%
合計			100.0%

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

売上高をストック売上とフロー売上に分けると、期末におけるその構成比はストック売上：フロー売上＝約70：約30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（ライセンス収入）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）は行うが、それ以外のカスタマイズ開発は優先度を下げている。例年、下半期にフロー売上が多くなる傾向にある。



## 会社概要

**ストック売上・フロー売上の構成比**


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 事業概要

**18万社が導入する No.1 シェアの  
 モバイルマネジメントサービス「Optimal Biz」。**  
**X-Tech サービスでは農業・建設・医療業界向けやオフィス向けの  
 AI・IoT サービスが拡大中**

### 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<sup>※1</sup>の進展である。近年、PCやモバイル機器に留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」などにより、第4次産業革命を前進させるカギとなるソリューションを提供しており、それが強みの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<sup>※2</sup>）のポテンシャルを持つ巨大市場である。

<sup>※1</sup> 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。

<sup>※2</sup> 「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できる。KDDI や NTT 東日本、富士フイルムホールディングス <4901> のグループ会社である富士フイルムビジネスイノベーション（株）、パナソニック ホールディングス <6752> のグループ会社であるパナソニック ソリューションテクノロジー（株）、リコー <7752> の販売子会社であるリコー ジャパン（株）、大塚商会 <4768> など多数の販売パートナーを通じての提供や、販売パートナーのサービスとして OEM 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 市場が年率 10% 以上の安定成長をしているなか、同社はその市場で 14 年連続シェア 1 位を獲得、導入実績は 18 万社以上に達し、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うかがえる。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）以降、テレワークの導入が業種や規模を問わず拡がり、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が高まるのに伴い、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 電子帳簿保存」「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。

### 「Optimal Biz」業務用端末の管理でも活躍

#### MDM・PC管理サービス「Optimal Biz」、 キーエンス、シャープ、オプトエレクトロニクスなど、 スマホ・タブレットメーカーとの協体制を強化

店舗内や物流・工場などの現場で活用を実現する業務専用端末管理メニューを追加  
MDM・PC管理サービス「Optimal Biz」では、業務専用スマートフォンや  
タブレット端末のメーカーとの協体制を強化しており、あらゆる業界  
や業種の専用端末への対応が進んでおります。

また、新たに対応した業務専用端末を用いて、飲食店や小売店舗、物流  
業、工場などの現場でのDX化及び効率化を実施すべく、業務専用端末管  
理メニューを追加しました。

今後もスマホ・タブレットメーカーとの連携強化をはじめ、安全性を確  
保しながら業務効率化を実現する機能を拡充してまいります。

#### MDM・PC管理サービス「Optimal Biz」、 ライフコーポレーションでの導入開始

発注・商品管理・シール印刷、POP操作<sup>※1</sup>などさまざまな業務の端末共  
通化を独自機能で実現、店舗DXを加速

関東・関西あわせて311店舗<sup>※2</sup>のスーパーマーケットを展開する株式会社  
ライフコーポレーションにて、MDM・PC管理サービス「Optimal Biz」の  
導入が開始されました。

業務ごとに複数種類の端末を利用することが主だった店舗環境において、  
業務端末を一本化し、従業員操作によって生じる端末不具合を「Optimal  
Biz」で制御することで、店舗DXの推進に繋げることが可能になります。

※1 電子帳簿のPOP操作：POSレシヤPOP作成システムから商品名や価格、バーコード情報などを  
電子帳簿に送信し、店舗での価格表示やプロモーション情報を更新するプロセス。  
※2 2024年9月10日時点、ライフコーポレーション会社発表より。

出所：決算説明会資料より掲載



2024.10.31 プレスリリース

事業概要

(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明していく。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サービスが多数ある。

X-Tech サービスの事業領域



出所：決算説明会資料より掲載

a) デジタルコンストラクション

建設土木産業は、労働者不足などによる人手不足、地方企業の廃業など様々な課題を抱えている。これらの問題解決のためにAI・IoT活用が進んできた。同社は、コマツが主導する合弁会社(株)EARTH BRAINの建設・土木におけるプラットフォーム「LANDLOG」に「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している。「LANDLOG」は建設生産プロセス全体のあらゆる「モノ」のデータを収集・集積(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、現場の効率化に活用できる形式に加工したデータをユーザーに提供する。「OPTiM Cloud IoT OS」は、その基盤に活用されている。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(現(株)オプティム・デジタルコンストラクション)」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。

#### 事業概要

業界注目のアプリケーションとしては世界に先駆けて開発した「OPTiM Geo Scan」がある。LiDAR センサー内蔵スマホやタブレットで土構造物など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ーなどが利用できない小規模現場でも優位性を発揮し、従来の光波測量と比べ測量時間を最大6割削減することができる。また、測量の専門知識は不要で、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、地上型レーザースキャナー「OPTiM Geo Scan Advance」などをはじめ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。同社では、建設土木分野の潜在市場規模を3,600億円と推定している。

#### b) アグリテック

農業分野は、生産者の高齢化、労働人口減少で人手不足となり、耕作放棄地の増加や国内自給率低下などの問題が深刻な状況である。同社では、世界初の「ピンポイント農薬散布・施肥テクノロジー」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」、圃場や農作物の画像をAI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。現在では、これまで培ってきた生育予測技術や病害虫発生予測技術とドローン防除の知見を組み合わせ、最適な時期に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」サービスが全国規模に拡大中である。生産者の人手不足解決、コスト低減、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、この分野の潜在市場規模を3,885億円と推定している。

#### c) デジタルヘルス

少子高齢化による医療費の増大や病院関係者の人手不足が深刻な課題になっている。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（マインズ：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、手術室全体の映像など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、泌尿器科、消化器外科、婦人科などの領域での手術に利用されている。同社では、この分野の潜在市場規模を1,500億円と推定している。

## 事業概要

**d) マーケティング DX**

スマホの浸透やコロナ禍などを経て、顧客接点のデジタル化は加速している。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・効率化するため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。この分野では、2020年にM&Aした子会社(株)ユラスコアのCRMツールをベースに展開する。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。同社では、この分野の潜在市場規模を3,600億円と推定している。

**e) オフィス DX**

人手不足の解消や働き方改革が課題となるオフィス環境において、様々な文書管理に関する業務を同社が得意とするAIを活用することで効率よく、正確に処理することを可能にするサービスを提供する。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」は、2023年12月に猶予期間が終了した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、推定市場規模を4,222億円と推定している。

**f) 映像管理 DX**

様々な産業で人手不足が深刻な課題となるなか、防犯カメラなどの分析を人間に変わりAIで実施することが期待されている。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。「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、画像解析のための専用ハードウェア導入が不要なため、手軽に導入できる。「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。最近では様々な業種での利用事例が増えており、「ダムの上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。2024年10月には、世界初となる撮りためた映像データをAIがあらゆる手法で解析するサービス「OPTiM AI Camera Analytics」を発表した。同社では、この分野の潜在市場規模を7,562億円と推定している。

事業概要

(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で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。この他、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降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など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。

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
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 強固なストック収益	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。国内市場シェア14年連続No.1のモバイル管理SaaSサービスである「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約18万社にのぼる顧客基盤
6 事業創造力	新しい製品・サービスを各産業リーダ企業、通信キャリア、プリンタメーカなど、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

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

#### 4. 知財戦略

同社は、設立当初から世の中になく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・施肥テクノロジー」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」は、あらかじめ定めた条件に基づき、最適なAIやAPIを自動選択するプログラム（登録番号JP6404529）、建設における測量を効率化する「OPTiM Geo Scan」は、位置情報と3次元点群データを自動連携し、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JP6928217）、「OPTiM Digital Marketing」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、キラーサービスは知財で保護されている。2024年3月時点の同社の特許出願数は1,129件、登録数は548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。

#### 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

### 2025年3月期中間期はストック型ビジネスが順調に積み上がり、中間期過去最高の売上高・営業利益を達成

#### 1. 2025年3月期中間期業績の概要

2025年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比3.0%増の4,517百万円、営業利益が同4.1%増の794百万円、経常利益が同1.2%減の663百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同2.7%減の383百万円となり、創業来25期連続となる過去最高売上高達成に向けて順調に折り返した。

業績動向

2025年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期中間期		25/3 期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	4,384	100.0%	4,517	100.0%	3.0%
売上原価	2,164	49.4%	2,122	47.0%	-1.9%
売上総利益	2,220	50.6%	2,395	53.0%	7.9%
販管費	1,457	33.2%	1,601	35.4%	9.9%
営業利益	762	17.4%	794	17.6%	4.1%
経常利益	671	15.3%	663	14.7%	-1.2%
親会社に帰属する中間純利益	394	9.0%	383	8.5%	-2.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、モバイルマネジメントサービスの順調な売上成長に加え X-Tech サービスの大幅な売上成長が増収に貢献した。モバイルマネジメントサービスの中核となる「Optimal Biz」は市場において14年連続シェア No.1 を獲得しており、市場の成長とあわせて、順調にライセンス数も増加した。X-Tech サービスでは、中核となる「OPTiM Cloud IoT OS」を土台としたキラーサービス化を目指す複数の領域で業績に貢献した。特にアグリテック分野のドローンを使った農業散布 DX サービスである「ピンポイントタイム散布」サービスが全国に普及し、大きく業績を伸ばした。デジタルコンストラクション分野では、3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」、オフィス DX 分野では「OPTiM Contract」「OPTiM 電子帳簿保存」のライセンス数が順調に積み上がった。中間期は特にストック型の売上構成比が86.5%と高く順調に積み上がった。なお同社のフロー型の売上は、例年、下半期偏重となる傾向である。

利益については、売上総利益率が同2.4ポイント上昇したが、これは収益性が相対的に高いストック型の売上構成が高かったことが主因である。販管費率は、開発人員への積極的投資を継続していることもあり同2.2ポイントの上昇となった。これらの結果、営業利益率は前年同期から0.2ポイント上昇の17.6%となった。全般的には、将来への先行投資を行いつつ、高い収益性を維持しており、順調な業績と評価できる。なお、経常利益と中間純利益が減益となっているのは、持分法による投資損失が43百万円増加したことによる。

## 極めて安全性の高い財務状況。将来的な M&A などにも余力を残す

### 2. 財務状況と経営指標

2024年9月期末の総資産は前期末比94百万円減の9,468百万円となった。流動資産は同247百万円減の4,351百万円となったが、これは現金及び預金が605百万円増加したものの、受取手形、売掛金及び契約資産が924百万円減少したことが主な要因である。固定資産は、ソフトウェアが185百万円、ソフトウェア仮勘定が198百万円それぞれ増加したことなどにより、同152百万円増の5,116百万円となった。なお、現金及び預金の残高は2,508百万円と余力がある。



業績動向

負債合計は前期末比 503 百万円減の 1,716 百万円となった。これは、短期借入金が 300 百万円、未払法人税等が 171 百万円それぞれ減少したことなどにより、流動負債が同 504 百万円減少したことが主な要因である。固定負債は同 0 百万円増の 139 百万円と変化はなかった。純資産合計は、親会社株主に帰属する中間純利益の計上により利益剰余金が 383 百万円増加したことなどにより、同 409 百万円増の 7,751 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 276.0%、自己資本比率が 80.9% となっており、財務の安全性は極めて高い。一定以上の開発投資を行い続けているが、ROE で 17.6% (2024 年 3 月期) と高い収益性・効率性を維持している。現預金残高の充実や借入金の少なさなどから、M&A 案件などがあった場合に積極的に獲得に乗り出せる財務体質であると言える。

連結貸借対照表と経営指標

(単位：百万円)

	24/3 期	24/9 期	増減
流動資産	4,599	4,351	-247
(現金及び預金)	1,902	2,508	605
(受取手形、売掛金及び契約資産)	2,491	1,566	-924
固定資産	4,963	5,116	152
(ソフトウェア)	2,852	3,038	185
(ソフトウェア仮勘定)	174	372	198
総資産	9,562	9,468	-94
流動負債	2,080	1,576	-504
(短期借入金)	314	14	-300
(未払法人税等)	397	226	-171
固定負債	139	139	0
負債合計	2,220	1,716	-503
純資産合計	7,342	7,751	409
負債純資産合計	9,562	9,468	-94
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	221.0%	276.0%	55pp
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	75.8%	80.9%	5.1pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 成長戦略・トピックス

### 生成 AI を活用した独自サービスが各分野でリリース。 アグリテックやオフィス DX 分野への戦略投資が進行中

#### 1. 中長期の売上成長イメージ：X-Tech サービスの成長加速

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いる。中長期ではモバイルマネジメントサービス（「Optimal Biz」）を着実に伸ばしつつ、X-Tech サービスを大きく成長させ、業績の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、デジタルコンストラクション、デジタルヘルス、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。

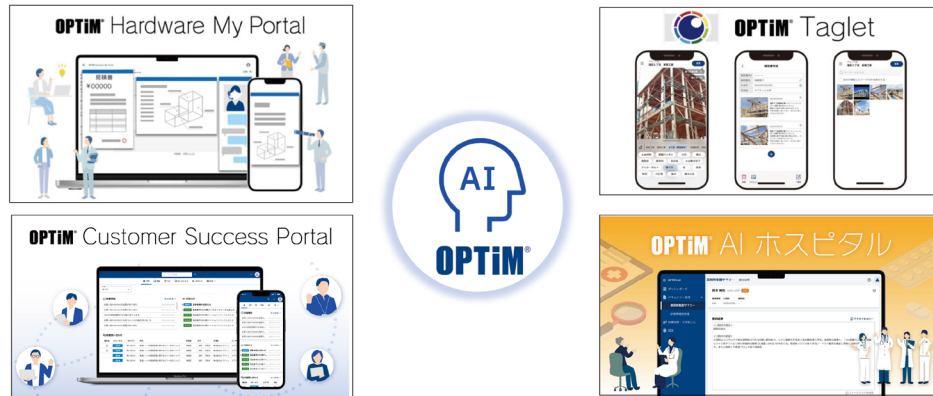
#### 2. 主要 X-Tech サービスでの進捗・最新事例

##### (1) 生成 AI を X-Tech サービスで積極活用

同社では積極的に生成 AI 分野への研究開発投資を推進しており、医療 DX やオフィス DX など業界を問わず生成 AI を用いたサービスが生まれている。活用事例としては、報告書自動作成カメラアプリ「OPTiM Taglet」や生成 AI が実現するカスタマーサクセスサービス「OPTiM Customer Success Portal」、医師・看護師の文章作成業務を生成 AI が支援する、オンプレミス LLM を搭載したサービス「OPTiM AI ホスピタル」などが LLM を用いたサービスである。同社は画像、動画、音声などの AI を得意としてきたが、生成 AI に関しても技術的なアドバンテージを持ち、専門的な業務に寄与するサービスとして実用化している。注目される事例として、国内初となる、医師・看護師の文章作成業務を生成 AI が支援するオンプレミス LLM 搭載サービス「OPTiM AI ホスピタル」が、2025 年 1 月に販売開始される。社会医療法人祐愛会織田病院での臨床現場への導入事例では、退院時看護サマリー作成にかかる時間が 54.2% 削減され、業務効率化が確認された。

### 生成 AI 分野への取り組み

当社グループでは積極的に生成AI分野への研究開発投資を推進しており、  
 生成AIを用いた報告書自動作成カメラアプリ「OPTiM Taglet」や、  
 生成AIが実現するカスタマーサクセスサービス「OPTiM Customer Success Portal」、  
 医師・看護師の文章作成業務を生成AIが支援する、オンプレミスLLMを搭載したサービス「OPTiM AI ホスピタル」など  
 大規模言語モデル (LLM) を用いたサービスの提供を開始しております。  
 今後も引き続き、生成AI分野への研究開発投資を推進し、あらゆる業界のDXを実現いたします。



出所：決算説明会資料より掲載

### (2) 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・施肥テクノロジー」をはじめ、様々な要素技術を開発してきた。「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、ドローン適期防除サービス「ピンポイントタイム散布」など複数のメニューがそろい充実している。2025年3月期は、これらのドローン活用サービスで、全国規模のサービス体制を安定的に稼働させるため、ドローンやパイロットの稼働体制の強化、バックエンドシステムへの積極投資を計画する。同社では、既に1,000名規模のドローンパイロットのネットワークがあり、日々現場への出動が行われている。全国のJA団体との連携強化も進んでおり、本サービスへの期待も高まっている。より効率的に機材や人(パイロット等)を配置できる仕組みを整備することで、今後の本格的な拡大を可能にする。ちなみに、農林水産業分野のAIソリューション市場シェアで1位を獲得している。

同社及び子会社のオプティムアグリ・みちのくが取り組んでいる農業流通DX事業は、国が進める「みどりの食料システム戦略」の「みどりの食料システム法認定制度」において、「環境負荷低減の取組を通じて生産された農林水産物の流通の合理化」を行う事業者として、国内で初めて基盤確立事業実施計画の認定を受けた。この認定により、同社及び子会社のオプティムアグリ・みちのくは、20を超える国の農業関連補助事業の優先採択措置が認められる。

### (3) オフィス DX

オフィスDX分野では、AIを活用した契約書管理サービス「OPTiM Contract」、2024年1月からの電子帳簿保存法規制に対応するサービス「OPTiM 電子帳簿保存」が大幅にライセンス数を伸ばしており、今後さらなる飛躍が期待できる。「OPTiM Contract」は契約書の分類・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、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。

成長戦略・トピックス

「OPTiM サスマネ」は SaaS・オンプレミス・IT デバイスを統合管理することで、情報システム部門の負担軽減やコストカットを実現する SaaS 管理サービスである。貸与したにもかかわらず使用されていない未稼働のアカウントや退職者のアカウントの発見によるコスト削減や、会社が承認していない SaaS の利用を検知し不正利用防止を支援する。進行期は、新機能として契約書台帳機能、タレントマネジメントシステム「カオナビ」と API 連携などが開始され、ますます業務負担の軽減が可能なサービスとなっている。

**X-Tech サービス：オフィス DX**

**SaaS管理サービス「OPTiM サスマネ」、  
SaaS契約を管理する新機能「契約管理台帳」を提供開始**

SaaSの利用に関連する契約を管理するための新機能「契約管理台帳」を提供開始しました。

本機能は、企業で利用しているSaaSの契約プランや契約開始日、契約終了日、契約期間などの情報を管理する機能です。本機能を用いることで、契約期日や自動更新の日が近づいた際にアラートを通知することができるため、複数契約の一元管理や契約更新などの手続きの抜け漏れ防止、契約管理の効率化などを実現いたします。



2024.08.29 プレスリリース

**SaaS管理サービス「OPTiM サスマネ」、  
タレントマネジメントシステム「カオナビ」とAPI連携を開始**

「カオナビ」と連携することで、「OPTiM サスマネ」の人事マスターとして「カオナビ」のユーザー情報を反映することが可能となり、そのユーザー情報をもとに「OPTiM サスマネ」で一元的に各SaaSのアカウント管理を行うことができます。また、「カオナビ」を「OPTiM サスマネ」のSaaS管理対象の1つとして連携し、従業員ごとの「カオナビ」の利用状況を可視化することも可能となります。

これにより、業務システムの基盤管理を担う情報システム部門は、氏名・顔写真等のユーザー情報やサービスの利用状況など業務に必要な情報を手間なく参照することができ、業務負荷の軽減に繋がります。

出所：決算説明会資料より掲載



2024.10.16 プレスリリース

**(4) マーケティング DX**

「OPTiM Digital Marketing」分野では、2023年4月に、佐賀市のあらゆるサービスを1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。住民は役所へ行かなくともオンラインで各種行政手続きを行うことができ、ゴミの収集日、地域の情報、防犯防災などの情報が得られ、行政業務のデジタル化、省人化にも寄与する。同アプリは、提供当初から多くのダウンロードを達成し、佐賀市民に浸透したことで新しいデジタル行政インフラとして認識が広がっている。この取り組みは、2024年7月には「日本DX大賞2024」における「行政機関・公的機関部門」にて、「優秀賞」を受賞した。日本DX大賞実行委員会より、授賞理由として、「市役所機能をアプリ内に集約するという革新的なアプローチが高く評価された。人口減少が進む中での画期的な取り組みとして、他の自治体への波及効果が期待される（出典：日本デジタルトランスフォーメーション推進協会）」というコメントがあった。同社では、佐賀市でのノウハウを活かして全国の自治体への横展開を開始しており、2024年8月には佐賀県武雄市から受託を受けている。

これらの事例に共通しているのは、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点だ。

## ■ 今後の見通し

### 2025年3月期は積極的な成長投資を継続しつつ、 売上高で創業来25期連続増収、過去最高の営業利益を目指す。 進捗率は前期並みで順調

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.3%増の11,300百万円、営業利益で同0.5%増の1,950百万円を見込んでいる。2021年3月期から投資回収期が始まったが、引き続き第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成長投資を継続する。一方で着実な増収増益を達成する計画である。なお、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益については、同社が支配していない関連会社の損益について合理的な見積りが困難であることから、具体的な予想数値の開示は行わない方針となった。

#### 2025年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	10,243	100.0%	11,300	100.0%	10.3%
営業利益	1,940	18.9%	1,950	17.3%	0.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については、2024年3月期と同水準の成長率（前期は10.4%）で、創業来25期連続となる過去最高売上高を目指す。モバイルマネジメントサービス市場が順調に拡大するなか、優位なポジションを確保している同社の主力製品・サービスが伸びることでストック売上が増加する傾向は、2025年3月期も継続すると想定される。X-Techサービスについては、各産業においてDXが急速に進展していることが追い風になるなか、優先度の高い“キラーサービス”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。特に、アグリテックのドローン農薬散布サービスやオフィスDXの文書管理系サービスなどは大幅な成長を実現させるべく積極的な投資を進めており、大きな成果が期待できる。通期の売上高予想に対する中間期進捗率は40.0%（前年同期は42.8%）と前期並みである。過去24期にわたって増収を続けてきており、安定した成長を実現できるビジネスモデルである点で2025年3月期の売上計画も信頼できる。

利益については、積極的な成長投資を行いながらも過去最高の営業利益を目指す。売上高営業利益率予想（17.3%）は、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だ。通期の営業利益予想に対する中間期進捗率は40.7%（前年同期は39.3%）と前期並みである。魅力的な投資案件があった場合などの特殊な要因があれば別だが、オーガニックな成長を前提とすれば、ストック型売上が順調であり、下半期は上半期からさらに積み上がることが想定されるため、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弊社では考えている。

## ■ 株主還元策

### 将来への投資を優先し配当は行っていない

同社は成長のための投資を優先する方針であり、現在の配当は行っていない。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