

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## オプティム

3694 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 1 月 14 日 (火)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 事業内容	01
2. 業績動向	02
3. 今後の見通し	03
4. 成長戦略・トピックス	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業内容	06
■ 事業概要	07
1. 知財戦略	08
2. MDM 分野国内市場シェア No.1 : Optimal Biz	08
3. 業界プラットフォーマーのための OS : OPTiM Cloud IoT OS	09
4. ベンダーフリー	11
5. ストック型ビジネスモデル	11
■ 業績動向	12
1. 2020年3月期第2四半期累計業績の概要	12
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略・トピックス	15
1. 戦略商品「OPTiM AI Camera」が出足好調。「Mobile」など派生サービス群も増える	15
2. 「OPTiM KOBE (神戸市)」を新たに開設	16
3. 農業×ITの進捗	17
■ 株主還元策	18

## ■ 要約

### 同社 AI ソリューションが 4 部門で市場シェア No.1。 2020 年 3 月期通期は「OPTiM AI Camera」等の新規事業の進捗が 好調。 拡販に向けた体制確立のために積極投資は継続

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）氏らが 2000 年に佐賀大学学生時代に起業した 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。従業員数は 229 名（2019 年 4 月）で、その約 8 割がエンジニアである。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、関連の特許を数多く所有している。大手企業のパートナーは数多く、同社の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 年に東証マザーズ上場、2015 年には東証 1 部に昇格した。

マルチデバイス対応の管理プラットフォーム「Optimal Biz」は、端末管理市場でのトップシェアを誇る。デバイス管理プラットフォームを進化させ、AI・IoT の新プラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」が完成した。2015 年からは IT を使って業界に変革を起こす「OO×IT（OO に業種が入る）」の取り組みが本格化した。最も成果が顕在化しているのは建設業界である。2017 年にはコマツ <6301> 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」がスタートし、パートナー企業及び顧客が増え続けている。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、米や大豆を始めとする作物が本格的に収穫された。学習済みのパッケージサービス「OPTiM AI Camera」は、手軽に AI・IoT を活用できる月額課金プロダクトであり、顧客の導入ハードルを下げることに成功したことにより、普及が進んでいる。

#### 1. 事業内容

同社の事業は、「Optimal Biz」を主体とする既存事業と、「OPTiM Cloud IoT OS」を活用した事業や商品である新規事業に分けられる。それらの事業を行う中で、「知財戦略」「MDM 分野国内市場シェア No.1」「業界プラットフォームのための OS」「ベンダーフリー」「ストック型ビジネスモデル」という 5 つの強みがあり、これらが同社を差別化し際立った存在にしている。5 つの強みは相互に関連しながら顧客満足度を高め、企業価値やブランド価値を高め、大手パートナーとの連携を可能にし、高成長の原動力になっている。

同社の主力サービスである「Optimal Biz」は、企業向けのスマートフォン・タブレット・パソコン・IT 機器などのセキュリティ対策や一括設定の分野で必要不可欠なサービスである。2018 年度の国内 MDM（Mobile Device Management）市場は、80 億円から 100 億円と推定され、同社の「Optimal Biz」は出荷金額 30%～40% のシェアで、No.1 となっている。これまで同社は、市場の成長率を超える成長率を達成しており、デファクトスタンダードを獲得している。同事業はストック型ビジネスモデルであり、この安定収益が同社の開発投資を支えている。

## 要約

同社の技術の集大成である「OPTiM Cloud IoT OS」は、ベンダーフリーが特長である。このOSは、日々進化するAIなどのソフトウェア、様々なIoTデバイスなどのハードウェアを選ばない。その結果として、顧客にとっては最適なシステムが、リーズナブルに入手できることになる。同社は、「OPTiM Cloud IoT OS」の中核機能を実現する技術の基本特許を保有している。そのひとつが、あらかじめ定めた条件に基づき、最適なAI（人工知能）やクラウドサービス（API）を自動選択する技術であり、同OSの決定的な差別化を可能にしている（特許第6404529号）。

「OPTiM Cloud IoT OS」発表から3年以上が経過し、様々な分野のパートナー企業との連携により、「OPTiM Cloud IoT OS」を活用したサービスが続々と誕生している。総称して「OO×IT」と呼ぶこの取り組みは、実証実験から始まり、特定の顧客企業向けの正式な事業やサービスとして一部提供開始されている段階だ。先行する業界は、「建設×IT」「農業×IT」「医療×IT」であり、既に事業として立ち上がっている。各業界で次世代のプラットフォーム戦略を志向する企業・団体に対して、同社は「成功のカギとなるツール」を提供し、実現を請け負う役割を果たしていると言えるだろう。

## 2. 業績動向

2020年3月期第2四半期累計業績は、売上高が前年同期比25.2%増の2,935百万円、営業利益が18百万円（前年同期は437百万円の損失）、経常利益が11百万円（同427百万円の損失）、親会社に帰属する四半期純損失が32百万円（同311百万円の損失）と大幅な増収とともに営業黒字で折り返した。売上高は、連続となる上期過去最高売上を達成。売上の中心である「Optimal Biz」は、堅調にライセンス数を伸ばしており、各調査機関のレポートでも引き続き市場シェアNo.1を維持する。新規分野の「OPTiM Cloud IoT OS」関連では、農業、建設、医療など各業界で業界を代表する企業や団体との協力体制の構築が進み、製品発売やビジネスモデル構築などの成果が相次いでいる。これに伴い、「OPTiM Cloud IoT OS」を利用するためのカスタマイズ、環境構築等が発生し、同社のスポット的な売上につながっている。特筆すべきは、2019年3月期にリリースされたパッケージサービス「OPTiM AI Camera」である。同サービスは、AI画像解析技術で各業界特有の課題を解決し、手軽にAI、IoTを活用できるため、順調にライセンス数を伸ばす事が期待されている。各利益に関して、2020年3月期第2四半期から黒字転換した一方で、戦略的な研究開発投資を継続した。2020年3月期は「投資を継続しつつ拡販に向けた体制を確立する」と位置付けているが、公約どおり投資を行い、第2四半期累計では、ミニマムの利益計上となった。

## 要約

### 3. 今後の見通し

2020 年 3 月期通期の業績予想は、売上高で前期比 20.0% 増の 6,563 百万円と大幅増収を予想する。各利益に関しては、2019 年 3 月期同様に予想に幅を設け、営業利益で 1 ~ 1,313 百万円、経常利益で 1 ~ 1,313 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 0 ~ 814 百万円を予想する。これらの数値は期初の予想値を据え置いている。売上高に関しては、創業来 20 期連続の過去最高売上高を目指す。通期予想に対する第 2 四半期累計売上高の進捗率は 44.7% であり、2019 年 3 月期第 2 四半期累計の 42.9% を超えて順調である。同社のビジネスモデルが積み上げ型（サブスクリプション型）のライセンス課金が多いため、上期よりも下期が上回る傾向にあるが、パッケージサービス「OPTiM AI Camera」をはじめとした、新規事業やサービスの導入が進み、その業績分が積み上がることが予想される。2020 年 3 月期は、同社の戦略上では「投資を継続しつつ拡販に向けた体制を確立する」年であり、利益は投資次第となる。通期の経常利益がマイナスにならない範囲内で、思い切った開発投資を行ったケースが予想の下限（経常利益 1 百万円）。一方で上限（営業利益 1,313 百万円）は、同社の巡航速度における収益であり、売上高比で 20% 程度の利益を見積もる。弊社では、2020 年 3 月期も研究開発及び拡販体制確立への投資を行うため、利益水準は下限に近いものと予想する。

### 4. 成長戦略・トピックス

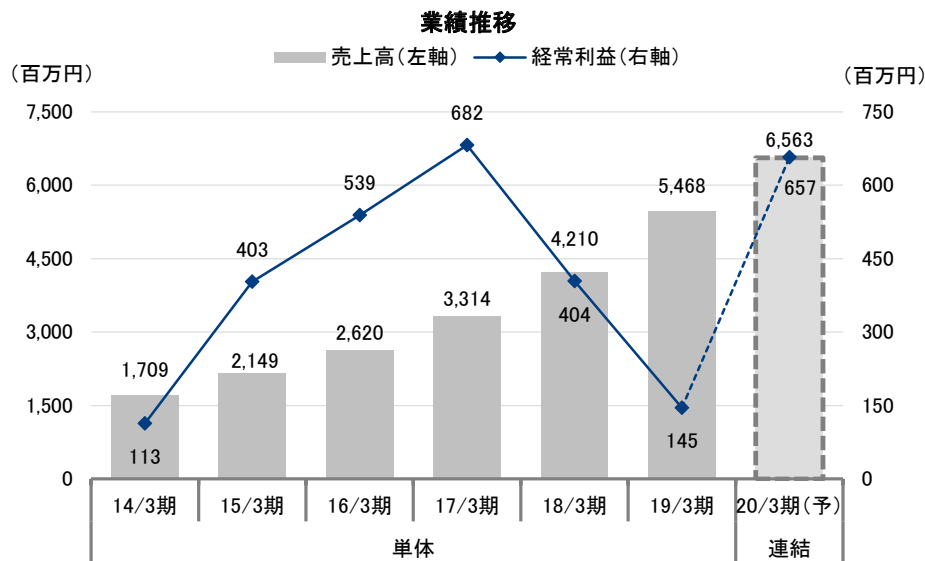
2019 年 3 月期にリリースされた戦略商品「OPTiM AI Camera」及び派生サービスが好調だ。「AI・IoT を活用したいが、導入にあたってのデータ蓄積や機器一式の購入が大変」という声に応えて、既に学習を終えた AI を手軽に導入できるサブスクリプション型のパッケージサービスだ。「OPTiM AI Camera」が現在対象とするのは 11 業種。「OPTiM AI Camera」は 300 種類を超える学習済モデル適用メニューを備えており、セキュリティ、マーケティング、業務効率などを効率的に行うことができる。2019 年 10 月には、国内外のビデオ管理システム大手複数社と連携をし、拡販に向けた体制を進めている。

2019 年 10 月には、より手軽に導入できる「OPTiM AI Camera Mobile」及び「OPTiM AI Camera Lite」「OPTiM AI Creator」が新規サービスとして発表された。なかでも注目されるのは、「OPTiM AI Camera Mobile」だ。スマートフォンやタブレット端末に専用アプリをインストールして設置するだけで、設置場所の映像を解析できる。端末のカメラで撮影して解析を行うため、監視カメラや解析用端末などの外部機器を一切必要としない点が画期的だ。小売店や飲食店などの顧客属性分析（年代・性別）、人数分析などが行え、1 機能当たり月額 1,980 円という価格も魅力だ。

2019 年 11 月、同社は兵庫県神戸市に新たな拠点「OPTiM KOBE」を開設した。「OPTiM KOBE」は、オフィス機能だけでなく、同社が取り組む AI・IoT・Robotics を活用した取り組みが実体験できるショールームが併設されており、サービスや取り組みについてより理解を深めることができる。「OPTiM KOBE」では、関西エリアでの活動拠点として「医療×IT」「ロボット×IT」「農業×IT」などを推進したい考えだ。特に、医療 IT ソリューションの開発に関して業務提携しているシスメックス <6869>（本社：兵庫県神戸市）との取り組みを推進する役割は大きい。2019 年 11 月には、シスメックスと川崎重工業 <7012> の合併会社である（株）メディカロイド（本社：兵庫県神戸市）と次世代医療用ロボットの AI 化に向けた業務提携を締結し、高度な AI・IoT 技術を応用した次世代手術支援ロボットシステムの開発を共同で行う。

**Key Points**

- ・ 5つの強みが高い企業価値の源泉。同社 AI ソリューションが4部門で市場シェア No.1
- ・ 2020年3月期第2四半期累計業績は、前年同期比25%を超える増収。既存事業の「Optimal Biz」が堅調、新規事業では「OPTiM Cloud IoT OS」関連カスタマイズの売上が伸びる
- ・ 2020年3月期通期は「OPTiM AI Camera」商品群好調につき、売上予想を超える可能性大。拡販に向けた体制確立のために積極投資は継続
- ・ 戦略商品「OPTiM AI Camera」が出足好調。「OPTiM KOBE」を新たに開設



## ■ 会社概要

### AI・IoTプラットフォームで先行し、 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

#### 1. 会社概要と沿革

同社は、現在の菅谷俊二社長らが2000年に佐賀大学学生時代に起業した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存在を目指す企業を目指している。従業員数は229名(2019年4月)で、その約8割がエンジニアである。

### 会社概要

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）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。

2011年頃からは、世の中がPCからモバイルにシフトするのに対応し、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、現在デファクト化を狙っている。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「OO×IT（OOに業種が入る）」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。最も成果が顕在化しているのは建設業界。2017年にはコマツを含む4社で建設生産プロセスの新プラットフォーム「LANDLOG」がスタートし、パートナー企業及び顧客が増え続けている。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、米や大豆を始めとする作物が本格的に収穫された。その他、医療、電力、警察、小売、金融、運輸などの各業界で「OO×IT」の取り組みが始まっている。また、学習済みのパッケージサービス「OPTiM AI Camera」は、手軽にAI・IoTを活用できる月額課金プロダクトであり、顧客の導入ハードルを下げることに成功、普及が進んでいる。

2014年には東証マザーズ上場、2015年には東証1部にスピード昇格。大手企業のパートナーは数多く、同社の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。

### 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	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サービス powered by OPTiM」の提供を開始
2014年	「ビジネスソフト使い放題サービス powered by OPTiM」の提供を開始 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 株式会社パテント・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！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

会社概要

年	主な沿革
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 市場第一部へ市場変更
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、殺虫機能搭載ドローンを活用し、夜間で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全体をつなぐ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パシー・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」スタート
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、「モノタロウ AI ストア」をオープン 「Smart Home Medical Care」を全国の医療機関向けに提供開始 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 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保有している旨を発表 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
2019年	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 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 医療画像診断 AI 統合オープンプラットフォーム「AMIAS（アミアス）」を提供開始 神戸市に新たな拠点「OPTiM KOBE」を開設 川崎重工とオプティム、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

出所：ホームページよりフィスコ作成

## 2. 事業内容

同社の主力サービスは「IoTプラットフォームサービス」であり、全社売上の72.9%（2019年3月期）を構成する。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。

「リモートマネジメントサービス」は売上の14.2%（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る。導入企業の端末数に応じたライセンス料を受領する。



## 会社概要

「サポートサービス」は売上の2.8%（同）であるが、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」は売上の10.0%（同）である。法人向けに「ビジネスソフト使い放題」、個人向けに「タブレット使い放題（タブホ）」など「使い放題シリーズ」を提供する。月額定額課金モデルがメインである。

## サービス別の事業内容と業績

	事業内容	売上高構成比 (2019年3月期)
IoTプラットフォームサービス	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行う「Optimal Biz」が主力サービス。商流はパートナー企業販売、OEM提供など。端末数に応じたライセンス料を受領	72.9%
リモートマネジメントサービス	法人及び個人向けリモートマネジメントサービスである「Optimal Remote」は様々なOS同士の画面をリモートで共有し、操作サポートのみならず、体験を共有する環境を提供する。遠隔画面共有と遠隔操作がコア技術である。端末数に応じたライセンス料を受領	14.2%
サポートサービス	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。導入の際のカスタマイズ料やライセンス料を受領	2.8%
その他サービス	法人及び個人向けコンテンツマネジメントサービスとして各種の「使い放題シリーズ」を提供する。月額定額課金	10.0%
合計		100.0%

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

なお、売上高の構成は、ストック型のライセンス収入とフロー型のカスタマイズ収入に分けることができ、その構成比はおおよそ、ライセンス収入：カスタマイズ収入 = 8：2となっている。

## 事業概要

### 5つの強みが高い企業価値の源泉。 同社 AI ソリューションが 4 部門で市場シェア No.1

同社の事業は、「Optimal Biz」を主体とする既存事業と、「OPTiM Cloud IoT OS」を活用した事業や商品である新規事業に分けられる。それらの事業を行うなかで、「知財戦略」「MDM分野国内市場シェア No.1」「業界プラットフォームのためのOS」「ベンダーフリー」「ストック型ビジネスモデル」という5つの強みがあり、これらが同社を差別化し際立った存在にしている。5つの強みは相互に関連しながら顧客満足度を高め、企業価値やブランド価値を高め、大手パートナーとの連携を可能にし、高成長の原動力になっている。

## 事業概要

## 同社の強み

強み	適用分野例
1. 知財戦略	国内初・世界初を実現する特許に基づいた機能・製品・サービス・ビジネスモデル開発
2. MDM 分野国内市場シェア No.1 「Optimal Biz」	複数の市場調査会社のレポートにおいて「Optimal Biz」がシェア No.1 を獲得
3. 業界プラットフォームのための OS 「OPTiM Cloud IoT OS」	「OPTiM Cloud IoT OS」及びその周辺技術は、各業界の大手企業へのプラットフォーム戦略が可能 建設、農業、医療、運輸など様々な業界でOo xIT の取り組みが加速する
4. 成長性	毎年 20% 以上の売上成長 収益の多くを研究開発に投資したり、シリコンバレー（米国）にオフィスを開設
5. ベンダーフリー	AI・IoT・Robotics 技術について自社開発する一方、国内外大手 IT ベンダーのような自社製品囲い込みを行わず、特定の IT ベンダーや技術に拘束されない柔軟性の高い組合せのサービス提供が可能
6. ストック型ビジネスモデル	「Optimal Biz」も「OPTiM Cloud IoT OS」も「OPTiM AI Camera」も月額課金のライセンス収入が基本 ストック型（サブスクリプション型）のビジネスモデルであり、固定費を回収した後は大きな利益を獲得できる
7. ICT 業界でのユニークな位置付け	オープンソースや他社技術も活用しながら、自社製品と他社製品を組み合わせた柔軟なサービス・ソリューションの提案・提供が可能

出所：決算説明会資料、ヒアリングよりフィスコ作成

## 1. 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取ってきた。一例ではあるが、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。直近では2019年に、保有する「ピンポイント農薬散布テクノロジー」の特許が、令和元年度九州地方発明表彰において、「文部科学大臣賞」を受賞している。2012年に（株）パテント・リザルトから発表された特許資産規模では国内第9位（情報通信分野）、特許1件当たりの資産規模では国内第1位（同分野）を獲得。同社代表取締役の菅谷氏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位となっている（2015年1月末時点、パテント・リザルト調査）。これらの知財は、主に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、将来的には世界展開を促進するメリットがあるだろう。

## 2. MDM 分野国内市場シェア No.1 : Optimal Biz

2012年に1人1台だったインターネットにつながる端末は、2020年には1人約150台になると予測されている。企業のIT資産を管理する部門の立場からすれば、端末の数が増えると作業が増えるとともにリスクも増える。同社の主力サービスである「Optimal Biz」は、企業向けのスマートフォン・タブレット・パソコン・IT機器などのセキュリティ対策や、一括設定の分野で必要不可欠なサービスとなっている。

2018年度の国内MDM（Mobile Device Management）市場は、80億円から100億円と推定される。同社の「Optimal Biz」は出荷金額30%～40%のシェアでNo.1。これまで同社は、市場の成長率を超える成長率を達成しており、デファクトスタンダードを獲得している。国内MDM市場では、2018年度以降も多少の減速は見込まれるものの、年率11%～13%程度の安定成長を見込んでいる。

#### 事業概要

「Optimal Biz」は、全国で 180,000 社以上に導入されている。一例を挙げると、東日本旅客鉄道 <9020>（以下、JR 東日本）では、駅員／乗務員／保線／電気設備／土木／建設などの現場業務において 37,000 台ものタブレット端末が使われており、その膨大な数の端末管理業務を支えているのが、「Optimal Biz」である。JR 東日本からは、厳しいセキュリティ要件を満たすこと、コスト面の優位性、迅速できめ細やかなサポートなどを評価されている。

### 3. 業界プラットフォームのための OS : OPTiM Cloud IoT OS

IoT 時代を迎え、端末はパソコン・モバイル・オフィスの IT 機器だけではなく、ネットワークカメラや各種センサ、ウェアラブル端末やドローンなどに広がっている。また、端末から得られるビッグデータを AI 技術などで解析することを一連の流れで行う時代が来ている。

同社では、2016 年 3 月に「OPTiM Cloud IoT OS」を発表し、IoT 時代の基盤となるソフトウェアを展開してきた。既存の Cloud サービス上で動作が可能であり、IoT サービスで必須となる様々な機能が標準装備されており、画像解析や AI の機能が充実している点もポイントである。具体的には、6 つの標準アプリ 1) デバイス管理、2) データ分析、3) 地理的情報マッピング、4) カメラ映像解析、5) IoT サービス専門ストア、6) 統合開発環境が整備されている。良質な OS を提供することで、様々な IoT のソフトウェア・サービスを“作る”時代から“使う”時代にリードする。

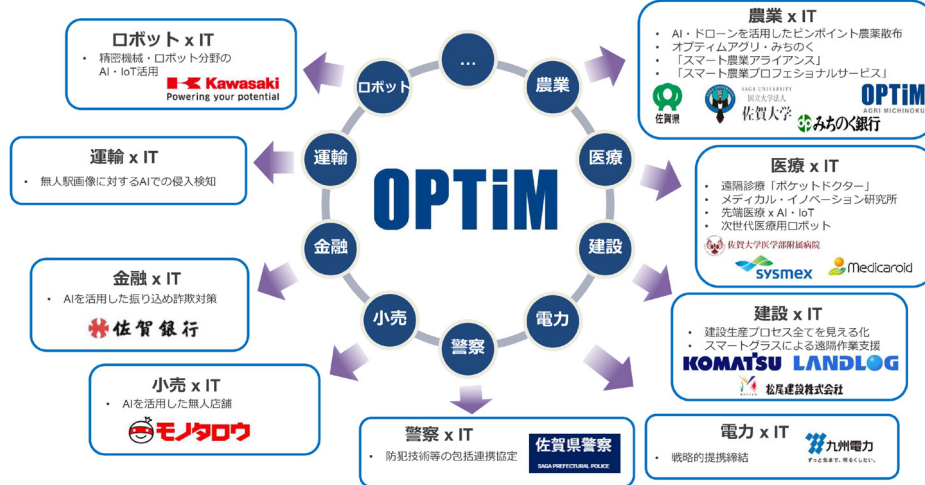
「OPTiM Cloud IoT OS」発表から 3 年以上が経過し、様々な分野のパートナー企業との連携により、「OPTiM Cloud IoT OS」を活用したサービスが続々と誕生している。総称して「〇〇× IT」と呼ぶこの取り組みは、実証実験から始まり、特定の顧客企業向けの正式な事業やサービスとして一部開始されている段階だ。先行する業界は、「建設× IT」「農業× IT」「医療× IT」であり、既に事業として立ち上がっている。このほかに「運輸× IT」「金融× IT」「小売× IT」「警察× IT」「電力× IT」があり、これらは実証実験などの取り組みが進行している。2019 年 10 月に行った同社初の単独プライベートショー「OPTiM INNOVATION 2019」では、215 のパートナー企業・団体が 52 ブースに展示を行い、活発な情報発信や商談が行われた。同社がいかにパートナーを引き付ける魅力を持つ企業であるかがわかる。これらの取り組みを俯瞰すれば、各業界で次世代のプラットフォーム戦略を志向する企業・団体に対して、同社は「成功のカギとなるツール」を提供し、実現を請け負う役割を果たしていると言えるだろう。

OPTiM | 2020年1月14日(火)  
3694 東証1部 | https://www.optim.co.jp/investors

事業概要

〇〇×ITの具体的な取り組み

AI・IoT・Robotics等の最先端技術を、新たな価値の創造や課題解決を実現するため、様々な業界や産業と融合させた事業を幅広く展開中



出所：決算説明会資料より掲載

最新の市場調査では、同社のAIソリューションは4部門（業種別売上高動向の「農林水産業」・「医療」部門、ユーザー従業員数300名未満の「ユーザー従業員数300名未満の売上動向」部門、測定・観察・探索市場動向の「測定・観察・探索ベンダーシェア」部門）で市場シェア1位を獲得した。このうち「測定・観察・探索ベンダーシェア」にはカメラソリューションが含まれ、該当製品に「OPTiM AI Camera」がある。

OPTiM Cloud IoT OS/AI Services

オプティムのAIソリューションが  
4部門で市場シェアNo.1を獲得

～ ミック経済研究所発刊の調査レポートにおいて ～

OPTiM AI Industry



オプティムのAIソリューションが、業種別売上高動向の「農林水産業」・「医療」部門、ユーザー従業員規模別売上高動向の「ユーザー従業員数300名未満の売上動向」部門、測定・観察・探索市場動向の「測定・観察・探索ベンダーシェア」の4部門でシェア1位<sup>※1</sup>を獲得

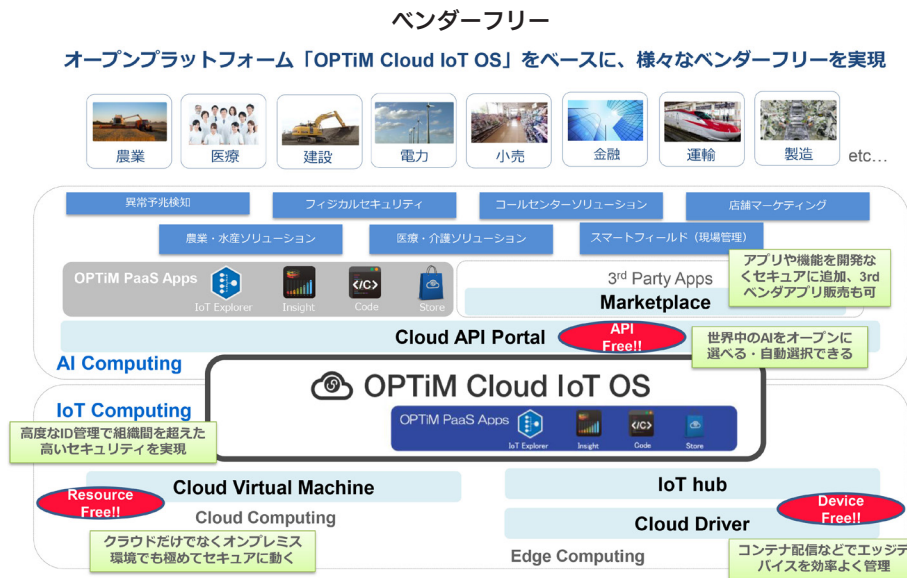
※1 出典：ミック経済研究所 2019年9月17日発刊、「AI（ディープラーニング）活用の高機能ソリューション市場の現状と展望【2019年度版】」より

出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

4. ベンダーフリー

同社の技術の集大成である「OPTiM Cloud IoT OS」は、ベンダーフリーが特長である。例えば、Google(アルファベット <GOOG>) や Microsoft<MSFT>、Amazon<AMZN>、IBM<IBM> など様々な企業が AI ツールの開発に参入し、日々進化している。また、IoT 機器も監視カメラからドローンまで様々なメーカーが開発している。同社の OS は、これらのソフトウェア、ハードウェアを選ばない。また、同社も自社技術にはこだわらず、オープンソースや他社技術を活用しながら、ソリューションを構築することを信条としている。結果として、顧客にとっては最適なシステムが、リーズナブルに入手できることになる。同社は、「OPTiM Cloud IoT OS」の中核機能を実現する技術の基本特許を保有している。そのひとつが、あらかじめ定めた条件に基づき、最適な AI やクラウドサービスを自動選択する技術であり、同 OS の決定的な差別化を可能にしている。



出所：決算説明会資料より掲載

5. ストック型ビジネスモデル

同社の事業（IoT プラットフォームサービス事業、リモートマネジメントサービス事業、サポートサービス事業、その他サービス事業）は、共通して使用料課金が基本であり、リピート性が高く、売上が積み上がる傾向にある。また、クラウド型のシステム構成のため、ユーザーが一定数を超え開発固定費を回収した後は、利益率が急激に高まる特性がある。2020年3月期第2四半期累計の売上高の約8割はストック型ビジネスである。

## 業績動向

### 2020年3月期第2四半期累計業績は、前年同期比25%を超える増収。 既存事業の「Optimal Biz」が堅調、新規事業では 「OPTiM Cloud IoT OS」関連カスタマイズの売上が伸びる

#### 1. 2020年3月期第2四半期累計業績の概要

2020年3月期第2四半期累計業績は、売上高が前年同期比25.2%増の2,935百万円、営業利益が18百万円（前年同期は437百万円の損失）、経常利益が11百万円（同427百万円の損失）、親会社に帰属する四半期純損失が32百万円（同311百万円の損失）と大幅な増収とともに営業黒字で折り返した。期初から戦略的な開発投資を行うことを宣言しており、公約どおりの結果となった。

売上高は、連続となる上期過去最高売上を達成。売上の中心である「Optimal Biz」は、堅調にライセンス数を伸ばしており、各調査機関のレポートでも引き続き市場シェア No.1 を維持する。さらに、最新OS（「iOS 13」、「iPadOS」、「Android 10」）に迅速に対応するなど、ユーザーの利便性をさらに追求している。新規分野の「OPTiM Cloud IoT OS」関連では、農業、建設、医療など各業界で業界を代表する企業や団体との協力体制の構築が進み、製品発売やビジネスモデル構築などの成果が相次いでいる。これに伴い、「OPTiM Cloud IoT OS」を利用するためのカスタマイズ、環境構築等が発生し、同社のスポット的な売上に繋がっている。特筆すべきは、2019年3月期にリリースされたパッケージサービス「OPTiM AI Camera」である。同サービスは、AI画像解析技術で各業界特有の課題を解決し、手軽にAI、IoTを活用できるため、順調にライセンス数を伸ばす事が期待されている。

各利益に関して、2020年3月期第2四半期から黒字転換した一方で、戦略的な研究開発投資を継続した。2020年3月期は「投資を継続しつつ拡販に向けた体制を確立する」と位置付けているが、公約どおり投資を行い、第2四半期累計では、ミニマムの利益計上となった。

#### 2020年3月期第2四半期累計業績

（単位：百万円）

	19/3期2Q(単体)		20/3期2Q(連結)		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	2,345	100.0%	2,935	100.0%	25.2%
売上原価	881	37.6%	1,167	39.8%	32.4%
売上総利益	1,463	62.4%	1,768	60.2%	20.8%
販管費	1,901	81.1%	1,749	59.6%	-7.9%
営業利益	-437	-18.7%	18	0.6%	-
経常利益	-427	-18.2%	11	0.4%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-311	-13.3%	-32	-1.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 自己資本比率 70.6%。 無借金経営により極めて高い財務の安全性を維持

### 2. 財務状況と経営指標

2020年3月期第2四半期末の総資産は前期末比267百万円増の3,993百万円となった。うち流動資産は37百万円減の2,424百万円となった。主な減少は受取手形及び売掛金の79百万円減、主な増加は現金及び預金の89百万円増である。うち固定資産は305百万円増の1,568百万円であり、主な増加は投資その他の資産の237百万円増である。現金及び現金同等物の残高は1,217百万円である。

負債は前期末比236百万円増の1,104百万円となった。主な増加は流動負債の213百万円増であり、支払手形及び買掛金の157百万円増が要因である。有利子負債はなく、無借金経営を貫く。

安全性に関する経営指標（2020年3月期第2四半期末）では、流動比率で230.4%と安全性の目安となる200%を超えており、自己資本比率は70.6%と高い。無借金経営のため財務の安全性は極めて高い。

#### 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期末	20/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	2,461	2,424	-37
(現金及び預金)	1,127	1,217	89
(受取手形及び売掛金)	1,174	1,094	-79
固定資産	1,263	1,568	305
(投資その他の資産)	1,003	1,240	237
総資産	3,725	3,993	267
流動負債	838	1,052	213
固定負債	29	52	22
負債合計	868	1,104	236
純資産合計	2,857	2,888	31
負債純資産合計	3,725	3,993	267
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	293.5%	230.4%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	76.7%	70.6%	-

注：19/3 期末は単体、20/3 期 2Q 末は連結  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2020 年 3 月期通期は「OPTiM AI Camera」等の新規事業の進捗が好調。 拡販に向けた体制確立のために積極投資は継続

2020 年 3 月期通期の業績予想は、売上高で前期比 20.0% 増の 6,563 百万円と大幅増収を予想する。各利益に関しては、2019 年 3 月期同様に予想に幅を設け、営業利益で 1 ~ 1,313 百万円、経常利益で 1 ~ 1,313 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 0 ~ 814 百万円を予想する。これらの数値は期初の予想値を据え置いている。

売上高に関しては、創業来 20 期連続の過去最高売上高を目指す。売上高が前期比 20.0% 増の予想であり、直近の実績（2019 年 3 月期 29.9% 増、2018 年 3 月期 27.0% 増）と比較して緩やかな伸びの計画ではあるが、通期予想に対する第 2 四半期累計売上高の進捗率は 44.7% であり、2019 年 3 月期第 2 四半期累計の 42.9% を超えて順調である。同社のビジネスモデルが積み上げ型（サブスクリプション型）のライセンス課金が多いため、上期よりも下期が上回る傾向にあるが、パッケージサービス「OPTiM AI Camera」をはじめとした、新規事業やサービスの導入が進み、その業績分が積み上がることが予想される。

2020 年 3 月期は、同社の戦略上では「投資を継続しつつ拡販に向けた体制を確立する」年であり、利益は投資次第となる。第 4 次産業革命の中心的企業になるべく、AI・IoT・Robotics 分野に柔軟かつ積極的な投資を行うという基本方針のなか、先行者として技術的なリードを保ち、いち早く事業化を達成するために、思い切った先行投資している最中である。その成果として、AI・IoT 分野でのシェア No.1 を複数分野で達成し、過去の投資の有効性を証明した形だ。通期の経常利益がマイナスにならない範囲内で、思い切った開発投資を行ったケースが予想の下限（経常利益 1 百万円）。一方で上限（営業利益 1,313 百万円）は、同社の巡航速度における収益であり、売上比で 20% 程度の利益を見積もる。弊社では、2020 年 3 月期も研究開発及び拡販体制確立への投資を行うため、利益水準は下限に近いものと予想する。

#### 2020 年 3 月期通期業績予想

(単位：百万円)

	19/3 期 (単体)		20/3 期 (連結)			
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	5,468	100.0%	6,563	100.0%	20.0%	44.7%
営業利益	96	1.8%	1 ~ 1,313	0.0 ~ 20.0%	-99.0 ~ 1260.7%	
経常利益	145	2.7%	1 ~ 1,313	0.0 ~ 20.0%	-99.3 ~ 802.2%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	11	0.2%	0 ~ 814	0.0 ~ 12.4%	-94.5 ~ 7115.5%	

出所：決算短信よりフィスコ作成



## ■ 成長戦略・トピックス

### 戦略商品「OPTiM AI Camera」が出足好調。 「OPTiM KOBE」を新たに開設

#### 1. 戦略商品「OPTiM AI Camera」が出足好調。「Mobile」など派生サービス群も増える

2019年3月期にリリースされた戦略商品「OPTiM AI Camera」及び派生サービスが好調だ。「AI・IoTを活用したいが、導入に当たってのデータ蓄積や機器一式の購入が大変」という声に応えて、既に学習を終えたAIを手軽に導入できるサブスクリプション型サービスだ。「OPTiM AI Camera」が現在対象とするのは11業種。小売、鉄道・交通機関、医療機関、飲食、空港、製造、オフィスビル、公共施設、銀行、学校、集合住宅・マンションと多様だ。「OPTiM AI Camera」は300種類を超える学習済モデル適用メニューを備えており、セキュリティ、マーケティング、業務効率などを効率的に行うことができるパッケージサービスである。従来の類似サービスでは、解析に当たって学習期間が必要となることから、顧客にとって時間とコストがかかる点が課題だった。2019年10月には、国内外のビデオ管理システム大手複数社と連携をし、拡販に向けた体制を進めている。具体的には、Genetec Security Center（世界No.1シェア）、Safie（国内クラウド録画サービスNo.1シェア）、ArgosView（国内ビデオ管理システム市場No.1シェア）と連携して活用できる。「AI使い放題パック」で、1カメラ当たり月額15,000円とリーズナブルな価格も特長である。

2019年10月には、より手軽に導入できる「OPTiM AI Camera Mobile」及び「OPTiM AI Camera Lite」「OPTiM AI Creator」が新規サービスとして発表された。なかでも注目されるのは、「OPTiM AI Camera Mobile」だ。スマートフォンやタブレット端末に専用アプリをインストールして設置するだけで、設置場所の映像を解析できる。端末のカメラで撮影して解析を行うため、監視カメラや解析用端末などの外部機器を一切必要としない点が画期的だ。小売店や飲食店などの顧客属性分析（年代・性別）、人数分析などが行え、1機能当たり月額1,980円という価格も魅力となる。「ネットを空気に変える」「世界一、AIを実用化させる企業になる」というビジョンを持つ会社だが、まさにAI・IoTを身近なものにしている。

#### 「OPTiM AI Camera Mobile」のサービスイメージ



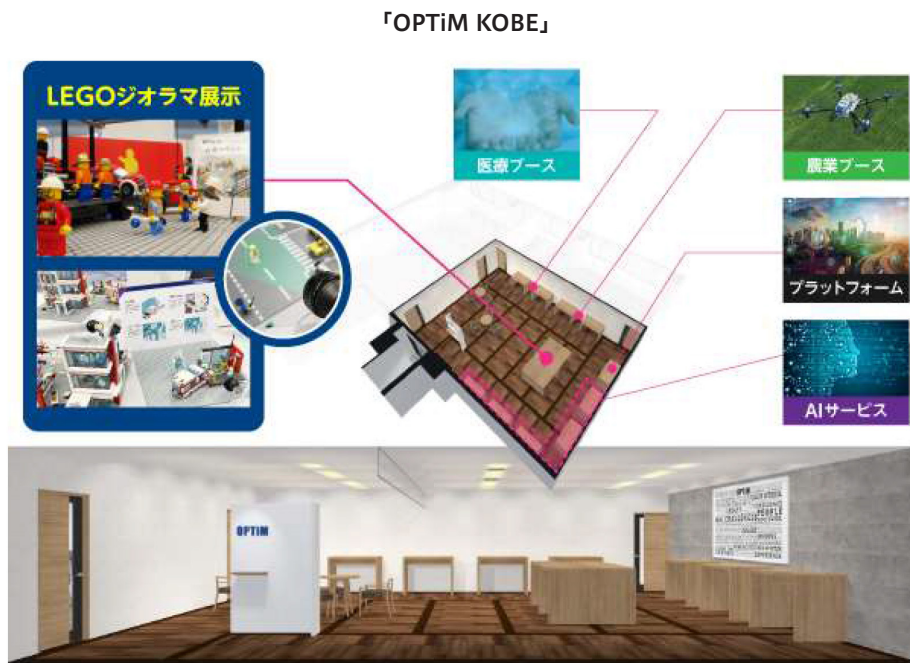
出所：決算説明会資料より掲載

## 2. 「OPTiM KOBE (神戸市)」を新たに開設

2019年11月、同社は兵庫県神戸市に新たな拠点「OPTiM KOBE」を開設した\*。「OPTiM KOBE」は、オフィス機能だけでなく、同社が取り組むAI・IoT・Roboticsを活用した取り組みが実体験できるショールームが併設されており、サービスや取り組みについてより理解を深めることができる。「OPTiM KOBE」では、関西エリアでの活動拠点として「医療×IT」「ロボット×IT」「農業×IT」などを推進したい考えだ。

\* 「OPTiM KOBE」の所在地：兵庫県神戸市中央区小野柄通七丁目1-1 日本生命三宮駅前ビル11階

特に、医療ITソリューションの開発に関して業務提携しているシスメックスとの取り組みを推進する役割は大きい。2019年11月には、シスメックスと川崎重工の合併会社であるメディカロイドと次世代医療用ロボットのAI化に向けた業務提携を締結し、高度なAI・IoT技術を応用した次世代手術支援ロボットシステムの開発を共同で行う。



出所：決算説明会資料より掲載

### 3. 農業×ITの進捗

同社のスマート農業への取り組みは日々進化している。2019年10月には、「スマート農業プロフェッショナルサービス」を開始した。この取り組みは、生産法人や大規模企業の課題に対し、スマート農業向けハードウェア、ソフトウェア、サービスと社内の農業領域のノウハウを生かしたコンサルティングサービスを合わせて、ワンストップで課題解決を目指すサービスである。他社のハードウェアやソフトウェアもベンダーフリーで提供するという点は、同社ならではのスタンスである。既に全国の3分の1の都道府県から参加があり、スマート農業への関心の高さがうかがえる。2019年11月には、ベトナムの国営企業とスマート農業で提携を行った。具体的には、ベトナム最大の通信キャリアの国営ベトナム郵政通信グループであるVNPT (Vietnam Posts and Telecommunications Group) と、ベトナムにおけるAIサービス及びスマート農業分野において業務提携をした。同社のスマート農業の技術は世界でも先進的であり、本プロジェクトは世界展開の足掛かりになる可能性を秘める。

#### 農業 x IT 具体的な取り組み

発表時期	内容	提携先
2015年8月	IT農業における三者連携協定を締結：「楽しく、かっこよく、稼げる農業」の実現を佐賀から行うべく、IT農業における世界No.1を目指した取り組みを開始	佐賀大学農学部、佐賀県生産振興部
2017年12月	世界初、AI・IoT・ドローンを活用したピンポイント農薬散布テクノロジーによる大豆の栽培に成功：農薬使用量1/10以下、残留農薬不検出、収量品質同等を実現	
2017年12月	生産者を中心とした、「スマート農業アライアンス」を設立：ドローンやAIなどのスマート農業ソリューションの無償提供、収穫物の全量買取で生産者と収益分配	
2018年7月	AI・IoT・ドローンを活用した、未来志向の生産者たちが取り組む、オプティム・スマート農業アライアンス成果発表会を実施：18品目18都道府県(全国の1/3の都道府県が参加)にてスマート農業を推進中	
2018年7月	日本初のドローンを活用した作付確認の取り組みを実施：固定翼ドローン「OPTIM Hawk」と圃場管理サービス「Agri Field Manager」を用いて山地を除く町内全域、世界最大約8,500ヘクタールをスキャンし表の作付確認の実証実験を実施	佐賀県杵島郡白石町
2018年7月	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：農業ビッグデータの活用を推進。WAGRIとも連携しAI・IoTによる価値創造を目指す	農業データ連携基盤協議会
2018年8月	ドローンパイロットシェアリングサービス「DRONE CONNECT」β版を開始	
2018年10月	ピンポイント農薬散布・施肥テクノロジーに関する基本特許保有について発表	
2018年11月	AIやドローンを使い、農薬使用量を抑えたあんしん・安全なお米「スマート米」の販売を開始	
2018年11月	九州経済連合会、福岡県、大分県と「スマート農業促進コンソーシアム」を設立	九州経済連合会、福岡県、大分県
2019年1月	みちのく銀行と日本初となるスマート農業地域商社「(株)オプティムアグリ・みちのく」を設立	みちのく銀行
2019年2月	ピンポイント農薬散布テクノロジーにて生産された「スマート米」、第三者検査機関により残留農薬「不検出」との検査結果を取得	
2019年2月	ピンポイント農薬散布テクノロジーにて生産された残留農薬不検出「スマート玄米」発売開始	
2019年2月	未来志向の生産者たちと取り組む「スマート農業アライアンス」の参加団体が1,000団体を突破	
2019年6月	無添加・無着色・カフェインゼロのお茶「香ばし大豆茶」「香ばし黒豆茶」の販売を開始	
2019年7月	スマート農業を活用した特産物の生産力強化に向けた共同事業を実施	兵庫県丹波県民局
2019年7月	AI・ドローンを用いた作付け確認業務支援の実証実験を開始	長崎県五島市
2019年10月	AI・IoT・ドローンを活用しスマート農業分野での協業を発表	エンルート
2019年10月	スマート農業に対する課題解決をワンストップで支援する「スマート農業プロフェッショナルサービス」開始	
2019年11月	ベトナム国営最大手通信グループVNPTと、AIサービスおよびスマート農業分野において業務提携	VNPT

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 株主還元策

### 将来への投資を優先、配当予想なし

同社は成長のための投資を優先する方針であり、現在配当の予定はない。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。

#### 免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp