

オプティム

3694 東証 1 部

<http://www.optim.co.jp/investors>

2016 年 10 月 6 日 (木)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
角田 秀夫

[企業情報はこちら >>>](#)

■ IoT 関連特許資産が技術力を証明。IT で業界を変革する “小さな巨人”

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 年に佐賀県で (株)オプティムとして起業した、IoT 技術を得意とする技術ベンチャーである。「ネットを空気に変える」というコンセプトを掲げ、IT リテラシーが不要で、ネットを意識することなく使いこなせるようにすることをミッションとする。通信会社向けの AI を活用した自動インターネット接続ツールやスマートフォン・パソコン管理システムの成功で成長軌道に乗る。当初から要素技術の内製化に取り組み、知財戦略も推進しており、2012 年に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）を獲得した。2014 年には東証マザーズ上場、2015 年には東証 1 部にスピード昇格した。株式時価総額は 300 億円を超え（2016 年 3 月末）、大手企業のパートナーは数多く、同社のポテンシャルは内外からも高く評価されている。

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 65% 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。2016 年 3 月には新コンセプト「OPTiM Cloud IoT OS」を発表し、IoT 時代の基盤となるソフトウェアを順次提供する予定だ。遠隔でのコミュニケーションを可能にするリモートマネジメントサービスや法人や個人向けに「使い放題シリーズ」を提供するその他サービスも成長性は高い。サポートサービスは、PC 市場の成長鈍化に伴い減少傾向にある。パートナー企業による代理販売や OEM 提供などで販売し、端末数や使用量に応じたライセンス料などで課金する事業モデルが中心である。

2016 年 3 月期は、売上高は前期比 21.9% 増の 26 億 20 百万円、営業利益は同 33.8% 増の 5 億 38 百万円となり、売上高では創業以来 16 期連続となる増収、利益では 5 期連続の増益を達成した。IoT プラットフォームサービスでは、主力サービスがストックビジネスとして安定成長をけん引し、リモートマネジメントサービスでも、既存及び新規のライセンス数が引き続き堅調に推移した。2017 年 3 月期通期の業績は、増収増益を予想する。技術戦略の面では、IoT・AI・ロボット分野への投資を加速する勝負の年となるため、R&D 投資（特に人件費や外注費）はしっかり行いながら、なおかつ利益を増やす考えだ。

同社の成長戦略のポイントは、高度な IT を活用した既存業界の変革である。IoT・AI・ロボット技術が担い手となり、すべてのモノがインターネットでつながり生産や流通を AI が最適化する“第 4 次産業革命の時代”（2025 年以降に到来すると予測されている）を見据えて、R&D 戦略及び合併戦略を強化する。2016 年 3 月期には既に各業界との協業により「○○×IT」のアプローチは始まっている。農業（ドローンの活用など）、建設業（遠隔の熟練者から現場指導など）、医療（遠隔診療など）の業界で一部成果が現れている。第 4 次産業革命の中心となるべく研究開発と事業化を推進する“小さな巨人”の底知れない進化から目が離せない。

Check Point

- ・ 2016 年 3 月に新コンセプト「OPTiM Cloud IoT OS」を発表
- ・ IoT・AI・ロボット関連の研究開発に積極投資、特許出願・登録にも注目
- ・ 「○○× IT」による既存業界の変革は、特に農業、建設業、医療などのプロジェクト成果に期待

通期業績の推移



会社概要

動画広告から PC 管理、モバイル機器管理、さらに AI・ロボットに進化中

(1) 沿革

同社は、現在の菅谷俊二社長らが 2000 年に佐賀県で起業した IoT 技術を得意とする技術ベンチャーである。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) 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 (現在は 4 年連続市場シェア No.1)。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。当初から特許取得を念頭に技術開発を行っており、なかでも 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。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) を獲得した。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が本格化し、農業・医療・建設などの分野でパートナー企業・団体とともにプロジェクトがスタートした。2014 年には東証マザーズ上場、2015 年には東証 1 部にスピード昇格した。株式時価総額は 300 億円を超え、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。



オプティム

3694 東証 1 部

<http://www.optim.co.jp/investors>

2016 年 10 月 6 日 (木)

沿革

年	主な沿革
2000年	(株)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))を行う
2009年	日本電信電話(株)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」9 位
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)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
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「スマートストラクチャー」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(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 市場第一部へ市場変更

出所:会社情報

IoT プラットフォームサービスが主力、共通するのはクラウド型のストック型ビジネスモデル

(2) サービス概要

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 65% 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 19% ではあるが成長率が高い。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」は様々な端末・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。導入企業のセッション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売上の 8% 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 7% ではあるが、成長性は高い。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。



オプティム

3694 東証 1 部

<http://www.optim.co.jp/investors>

2016 年 10 月 6 日 (木)

セグメント別のサービス内容と業績

	サービス内容	売上高	
		16/3 期 (百万円)	構成比 (%)
IoT プラットフォームサービス (旧クラウドデバイス 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	1,699	64.9
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。セッション数に応じたライセンス料を受領	498	19.0
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	218	8.3
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	204	7.8
合計		2,620	100.0

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

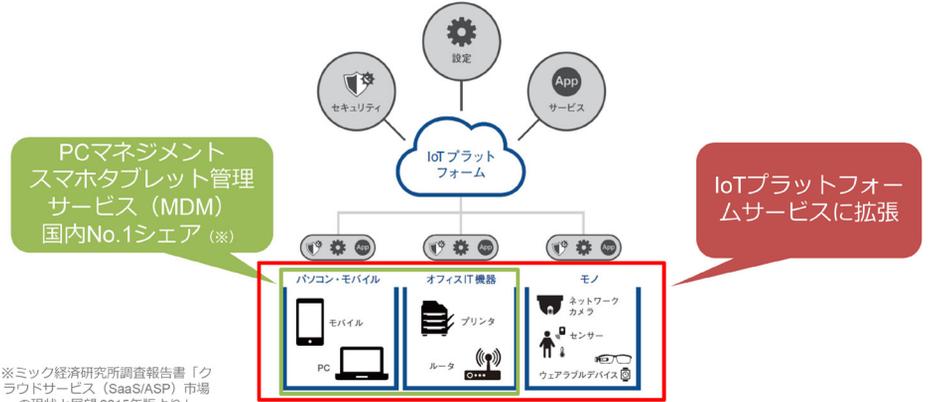
IT 資産管理市場で国内シェア No.1、新概念「Cloud IoT OS」を発表

(3) IoT プラットフォームサービス

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 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。IT 資産管理・MDM (Mobile Device Management) 市場で4年連続 No.1 であり、2014 年の 44.5% と圧倒的なシェアを獲得している。個人向けスマートフォンの出荷台数の増加比率は減少傾向となっているが、法人向けスマートフォンの市場においては従業員配布率が 2016 年の 7.9% から 2019 年には 15.9% (出典：MM 総研 法人ユーザーにおける携帯電話／スマートデバイスの導入配布状況・ニーズに関する調査 (2015 年度版) より) に増加することが見込まれており、法人向けのビジネスである MDM の市場も 3 年後までは順調に拡大していくものと思われる。また、文教分野において Apple 社の教育 ICT 向けサービス「AppleSchool Manager」に対応するなど、Apple 社との連携を深めている。その他、導入事例としては、長谷工コーポレーション<1808> が iPad を使用したペーパーレス会議や顧客情報登録の短縮化を行った例や、ANA ホールディングス<9202> が空港内スタッフの連絡デバイス管理に活用した例がある。

IoT プラットフォームサービス概要

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（PCマネジメント・MDMサービス分野）で国内 1 位



※ミック経済研究所調査報告書「クラウドサービス（SaaS/ASP）市場の現状と展望 2015年版より」
出所：決算説明会資料

スマートフォン・タブレットの業務利用は拡がりを見せているが、まだまだ電話・メールの範囲で利用しているケースが多く見られる。業務効率を高めるためには、より積極的にスマートフォン・タブレットを利用する必要がある。当社では、圧倒的なシェアを誇る顧客基盤を活用し、法人向けモバイルアプリを販売するプラットフォーム「Optim Store」の展開を行い、業務効率を高めるビジネスアプリの提供を開始し、顧客単価をあげるにも取り組んでいる。

そして最近では、管理の対象はパソコン・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ー、ウェアラブル端末やドローンなどに広がりを見せており、そこ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順次提供する予定だ。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は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。

Cloud IoT OS を発表



Cloud IoT OSは、あらゆる人に直感的なユーザ体験

“IoT端末の制御・データ解析・AI・クラウドサービスとの連携”
を提供するプラットフォームです

IoT Explorer デバイス管理	Insight データ分析	SkySight 地理的情報マッピング	Cloud Vision カメラ映像解析	Store IoTサービス専門ストア	Code 統合開発環境

出所：決算説明会資料

Cloud IoT OS は既に様々な領域で活用が予定されている。例えば、鉄道関連では、無人駅監視や遠隔作業支援などが有望である。店舗管理関連では防犯はもちろんのこと、顧客属性管理をAIで行い、マーケティングに生かすことが考えられる。公共・インフラ関連では、トンネル異常検知や設備遠隔監視などに活用できる。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”時代にリードしたい考えだ。

IoT ソリューション概要

The diagram illustrates four IoT solution categories:

- 鉄道ソリューション (Railway Solution):** Includes 無人駅監視 (Unmanned station monitoring), 空席案内 (Empty seat guidance), 踏切アラート (Level crossing alert), and 交通量統計 (Traffic volume statistics).
- 店舗管理ソリューション (Store Management Solution):** Includes 防犯 (Security), 顧客属性管理・導線解析 (AIを使った店舗マーケティング) (Customer attribute management and path analysis using AI for store marketing), and 接客モニタリング (Service monitoring).
- 駐車場ソリューション (Parking Solution):** Includes 空駐車場管理 (Empty parking lot management), レンカー位置情報 (Rental car location information), and ドライブ「コンタクト」 (Drive 'Contact').
- 公共・インフラソリューション (Public/Infrastructure Solution):** Includes トンネル異常検知 (Tunnel abnormality detection), 設備遠隔監視 (Remote equipment monitoring), and レンタカー位置情報管理 (Rental car location information management).

出所：決算説明会資料

通信会社のコールセンターで使われる国内 No.1 サービス

(4) 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である「Optimal Remote」は日々の生活の中で使われている。スマートフォンやパソコンを使って au やソフトバンク、フレッツ光などのコールセンターに問い合わせると、最近では画面を共有した上で遠隔サポートを受けることができる。コールセンターのオペレーターには、こちらの画面が見えており「画面下のこのアイコンをタッチして下さい」と音声で伝えるとともに赤ペンで描き出すこともできる。この環境を支えるのが同社の技術であり、元々は同社が e ラーニングで培った「遠隔画面共有」と「遠隔操作」というコア技術である。リモートマネジメントの技術を提供する企業は世界 3 社ほどで競合しており、日本では同社が No.1 のポジションである。

当社のサービス

スマートフォンやパソコンをお使いのお客様は、コールセンターから、遠隔でサポートを受けることができます。利用者数国内No.1 (※有償の場合もある)

The illustration shows a customer at a service counter (au, SoftBank) interacting with a support agent. A central graphic shows a smartphone and a laptop with a 'サポート' (Support) icon and '赤ペン / 指さし' (Red pen / Point) text. Logos for 'ELET'S 光', 'フレッツ光', and 'SBI証券' are also present.

出所：決算説明会資料

IoT 関連の質の高い特許技術を保有

(5) 強み：技術開発と特許資産

同社は要素技術を内製で研究開発しており、ネットを使う上でより快適なユーザー体験を提供する独自技術を数多く保有している。コアテクノロジーは3つに分類でき、1) ネットワーク上のデバイスを正確に識別・状態把握する技術、2) ユーザーとオペレーター間の通信速度を高速化する技術、3) あらゆるデバイスの設定を最適化する技術、に分かれる。

同社では顧客企業を守る意味からも独自テクノロジーの知財戦略に重点をおいてきた。一例を挙げると、遠隔操作指示 (Overlay Technology) の基本特許 (特許第 5192462 号) は、スマートフォン・タブレット・スマートグラスからのライブ映像を活用した遠隔作業指示の基本特許であり、国内初の遠隔診療・健康相談サービス「ポケットドクター」にも標準搭載されており、IoT 時代のコミュニケーションには不可欠の技術である。現在は AI・ロボット分野への投資を強化しており、今後の知財としての成果も期待される。

研究開発の成果

OverlayTechnology：遠隔作業指示の基本特許 (特許第5192462号)

スマートフォン・タブレット・スマートグラスからのライブ映像を活用した、遠隔作業指示の基本特許「OverlayTechnology」を取得しています。国内初の遠隔診療サービス「ポケットドクター」にも標準搭載。IoT時代に必要な遠隔によるコミュニケーションを更に円滑にします。



赤ペンによる指示

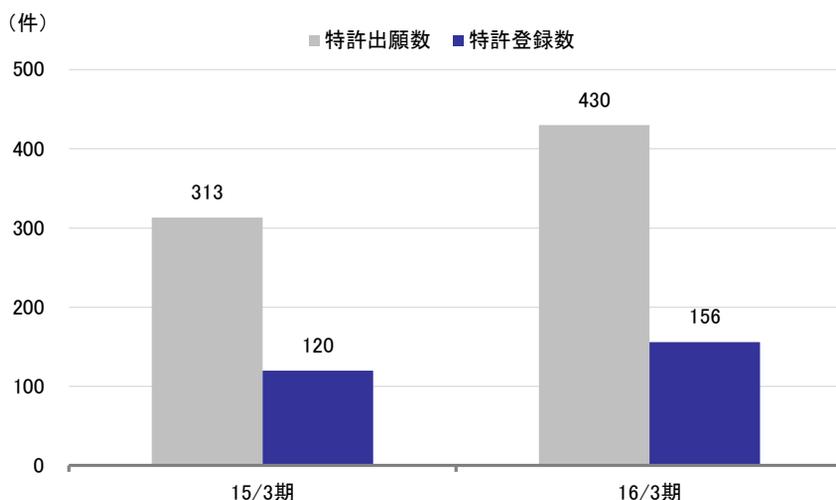
指差しによる指示

テキストによる指示

出所：決算説明会資料

2012 年にパテント・リザルトが発表した特許資産規模ランキング (情報通信業界) では国内第 9 位、特許 1 件当たりの特許資産規模では第 1 位となった。特許資産規模とは、民間の調査会社などが、特許の件数や重要度に着目して企業が所有する特許資産の価値の指標化を行っているものである。その後も R&D 及び知財戦略を強化しており、同社の 2016 年 3 月期の特許出願数は 430 件に上り (過去最高、前期比 117 件増)、特許登録数は 156 件 (同 36 件増) となる。

特許出願数及び登録数



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 業績動向

創業以来 16 年連続となる増収、5 期連続増益

(1) 2016 年 3 月期の業績

2016 年 3 月期は、売上高は前期比 21.9% 増の 26 億 20 百万円、営業利益は同 33.9% 増の 5 億 38 百万円、経常利益は同 33.8% 増の 5 億 39 百万円、当期純利益は同 19.0% 増の 2 億 89 百万円になった。売上高では創業以来 16 期連続となる増収、利益では 5 期連続の増益を達成した。IoT プラットフォームサービスでは、「Optimal Biz」がストックビジネスの強固な基盤となり安定成長を牽引した。リモートマネジメントサービスでも、既存及び新規のライセンス数が引き続き堅調に推移した。

2016 年 3 月期通期業績

(単位：百万円)

	2015 年 3 月期		2016 年 3 月期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	2,149	100.0%	2,620	100.0%	21.9%
売上原価	304	14.2%	450	17.2%	48.0%
売上総利益	1,845	85.8%	2,169	82.8%	17.6%
販管費	1,443	67.1%	1,631	62.3%	13.1%
営業利益	402	18.7%	538	20.5%	33.9%
経常利益	403	18.8%	539	20.6%	33.8%
当期純利益	243	11.3%	289	11.1%	19.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

既存事業で堅実に増収増益、技術や新事業への投資も強化

(2) 2017 年 3 月期の業績予想

2017 年 3 月期通期の業績予想は、売上高で前期比 22.1% 増の 32 億円、営業利益で同 18.9% 増の 6 億 40 百万円、経常利益で同 18.5% 増の 6 億 40 百万円、当期純利益で同 50.0% 増の 4 億 34 百万円となった。サポートサービスが減少するなかでも、IoT プラットフォームサービスを始めとするほかのサービスが全体として成長する計画だ。業績予想は、あくまで既存事業の成長分を予想したものであり、新規事業や合併戦略による成果は織り込んでいない。技術戦略の面では、IoT・AI・ロボット分野への投資を加速する勝負の年となるため、R&D 投資（特に人件費や外注費）はしっかり行いながら、なおかつ利益を増やす考えだ。

2017 年 3 月期通期業績予想

(単位：百万円)

	2016 年 3 月期		2017 年 3 月期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	2,620	100.0%	3,200	100.0%	22.1%
営業利益	538	20.5%	640	20.0%	18.9%
経常利益	539	20.6%	640	20.0%	18.5%
当期純利益	289	11.1%	434	13.6%	50.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略

IoT・AI・ロボット分野への投資を強化

(1) 成長戦略の 3 つの柱

同社の成長戦略は 3 つである。

- 1) 既存サービスの成長により安定的に収益を伸ばす。
- 2) IoT・AI・ロボット分野への投資を強化し、第 4 次産業革命の中心となる企業となる。また、あらゆる産業と IoT・AI・ロボットテクノロジー・ノウハウを融合させる「〇〇× IT」により、IT の力で新しい産業基盤を創造する。
- 3) 合併会社設立による営業力強化による販売拡大、新サービスの創造を推進する。

IoT・AI・ロボット分野への投資を強化し、第 4 次産業革命の中心企業へ

(2) 「〇〇× IT」の進捗

第 1 次産業革命のコア技術が蒸気機関、第 2 次産業革命は電力、第 3 次産業革命は IT と自動化、第 4 次産業革命は IoT・AI・ロボットと言われる。すべてのモノがインターネットでつながり生産や流通を AI が最適化する世界、IT が既存の業界基盤を再構築する世界が 2025 年以降に到来する。同社ではこの時代を見据えて IoT・AI・ロボット分野への R&D 投資を強化してきた。2016 年 3 月期には既に各業界との協業により「〇〇× IT」のアプローチも始まっている。

建設関連では、2015年にコマツ<6301>(小松製作所)と業務提携を行った。オプティムの提供する「Optimal Second Sight」を活用することで、現場の作業員を遠隔地にいる熟練した作業員がサポートでき、熟練作業員の体験の若手作業員への共有や作業員不足を補うことが可能になる。

農業関連では、2015年に佐賀大学農学部・佐賀県農林水産部・オプティムの三者連携が成立し、2016年6月にはIT農業の実証実験の経過報告が成された。ドローンの活用による画像撮影・解析により大豆の害虫の検出に成功するなど、一定の成果が現れている。今後、ドローンやウェアラブル機器、ネットワークカメラ、全天球カメラ、アグリクローラー(カメラの一種)等から収集した画像データや作業指示などを含む記録を、「OPTIM Cloud IoT OS」上で収集・解析し、連携協定を通じて蓄積されるビッグデータを元に育てる「スマートやさい」をブランド化する計画も進行中だ。

医療関連では、2015年9月にMRT<6034>(MRT株式会社)と医療IT・ヘルスケア分野で業務提携を行なった。「Optimal Second Sight」の技術を活用し、2016年4月には、国内初となるスマホの遠隔診療・健康相談サービス「ポケットドクター」を医療機関向けに「かかりつけ医診療サービス」として提供開始し、同年7月には一般ユーザー向けに「予約相談サービス」として提供を開始した。今後、医療機関と連携し、「Cloud IoT OS」、「Optimal Second Sight」の2つのプラットフォームを組み合わせ、メディカルIoTプラットフォームの構築を行う予定だ。

OO×ITの進捗

2015年度には既にあらゆる産業において、IoT/AIの新しいアプローチが始まっています

建設(コマツとの業務提携)



コスメ(パリ開催のCosmetic360出展)



農業(佐賀県・佐賀大学との産学官連携協定)



医療(MRTとの共同開発)



出所：決算説明会資料

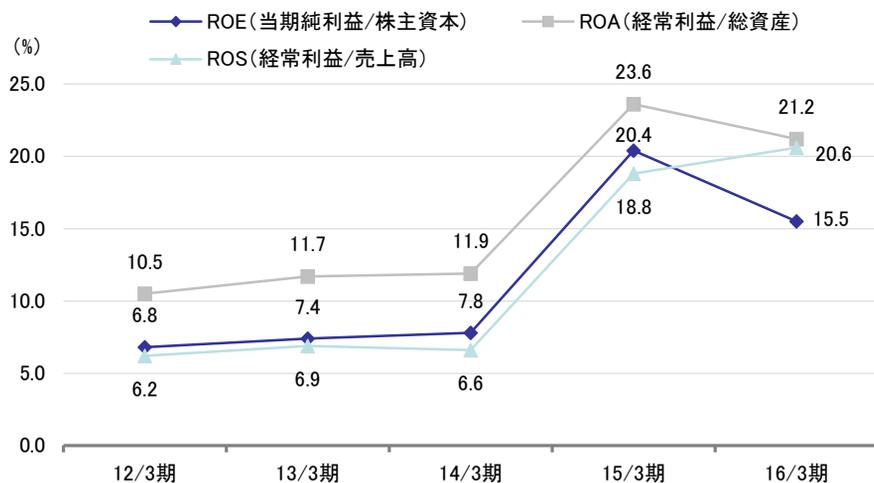
イーロン・マスク率いるテスラモーターズはITの力で自動車業界を変えた。スティーブ・ジョブズ率いるアップルはITの力でモバイル通信業界を変えた。菅谷社長率いるオプティムもITの力で農業・医療・建設などの業界を大きく変えようと発想しており、第4次産業革命の中心となる意気込みで開発と事業化を推進している。“小さな巨人”の底知れない進化から目が離せない。

■ ROE 等の推移

技術資産が収益事業化し、高い経営効率を実現

2016 年 3 月期決算における ROE (株主資本利益率、当期純利益 / 株主資本) は 15.5%、ROA (総資産経常利益率、経常利益 / 総資産) は 21.2%、ROS (売上高経常利益率、経常利益 / 売上高) は 20.6% となった。同社は IT 業界でも特殊なポジションであり比較すべき同業他社が見当たらないが、絶対値としていずれの数値も水準が高く、2015 年 3 月期と 2016 年 3 月期の数値はそれ以前と比較すると大きくステップアップしている。人が生み出した技術資産を収益事業化するサイクルが円滑に回り出し、経営効率が上昇したと解釈できる。ちなみに、2017 年 3 月期は ROE20% を見込んでいる。

収益性(ROE、ROA、ROS)の推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

将来への投資を優先

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。

ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ