

|| 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 >>>](#)

2017 年 8 月 4 日 (金)

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. 成長戦略	02
4. 直近のトピックス	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. IoTプラットフォームサービス事業	07
2. リモートマネジメントサービス事業	09
3. その他サービス事業	09
■ 業績動向	10
1. 2017年3月期通期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
● 2018年3月期の業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. 成長戦略の柱は「〇〇×IT」	13
2. 行政サービス分野での「〇〇×IT」の取り組み：佐賀県とのAI・IoT包括連携協定	14
3. 水産業分野での「〇〇×IT」の取り組み：佐賀有明海ノリ養殖における産官学6者間連携	14
4. 医療分野での「〇〇×IT」の取り組み：佐賀大学とメディカル・イノベーション研究所設立	15
■ 直近のトピックス	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

佐賀から世界に羽ばたく AI・IoT ベンチャー、農業・漁業、医療等で用途開発が加速

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 年に佐賀県で起業した AI・IoT 技術を得意とする技術ベンチャーである。パソコン向け管理プラットフォーム「Optimal Biz」で端末管理市場を創造し、現在では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開発をリードする。当初から特許取得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。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 年からは IT を使って業界に変革を起こす取り組みが本格化し、農水産業・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。2016 年には、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、医療分野では遠隔医療サービス「ポケットドクター」が表彰されるなど成果が顕在化している。2014 年には東証マザーズ上場、2015 年には東証 1 部に昇格。株式時価総額は 400 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。

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、全社売上の 64.2% 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。2015 年度の調査の 4 社（IDC Japan（株）、（株）テクノ・システム・リサーチ、（株）富士キメラ総研、（株）ミック経済研究所）の調査レポートによれば、24 部門で No.1 の評価を獲得しており、市場リーダーの地位を確立している。

2016 年発表の「OPTiM Cloud IoT OS」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、AI に関しては、Microsoft Azure、IBM Watson、Google Cloud Platform、Amazon Web Service のクラウドサービスすべてとの連携が可能である。ヘルスケア分野ではオムロンヘルスケア（株）、ネットワークカメラなどではアイ・オー・データ機器<6916>、エッジコンピューティング分野で NVIDIA、クラウドプラットフォームでは日本マイクロソフト（株）、アプリ販売の「OPTiM Store」関連では兼松コミュニケーションズ（株）など合計 55 の企業と OPTiM Cloud IoT OS の活用を前提に連携が始まっている。

要約

2. 業績動向

2017 年 3 月期通期は、売上高が前期比 26.5% 増の 3,314 百万円、営業利益が同 27.3% 増の 685 百万円、経常利益が同 26.4% 増の 682 百万円、当期純利益が同 37.3% 増の 397 百万円と、引き続き 20% を超える増収増益を達成した。増収の主要因は、主力の IoT プラットフォームサービスが好調に推移したこと。リモートマネジメントサービスなどその他のサービスも増収に寄与した。売上総利益率が 81.7% と非常に高いのは同社の事業特性がストック型であることが要因。販管費に対売上比 60% を超える費用を投下してもなお、営業利益率は 20.7% と高いレベルを維持する。IoT・AI・Robot 分野への投資を加速しており販管費は 392 百万円増え、2,024 百万円を計上した。

2018 年 3 月期通期の業績予想は、売上高で前期比 20.7% 増の 4,000 百万円と大幅増収を予想する。各利益に関しては、予想に幅を設け、営業利益で 1 百万円～ 800 百万円、経常利益で 1 ～ 800 百万円、当期純利益で 1 ～ 496 百万円となった。同社の営業利益率は 2016 年 3 月期に 20.5%、2017 年 3 月期に 20.7% と 20% 台の実績があり、売上高予想 4,000 百万円に対しては 800 百万円 (20%) が本来妥当であり、この値が今回予想の上限である。一方で、利益の範囲内で、思い切った財政出動をしたケースが下限となる。弊社では、第 4 次産業革命が勢いを増すなか、AI・IoT 関連技術でトップランナーを走るベンチャー企業にとって、コア技術の向上や各業界プレーヤーと用途開発をタイムリーに行うことは非常に重要であり、利益の範囲内で投資を増やすことができる柔軟な予算編成は、妥当であると考えている。

3. 成長戦略

IoT プラットフォームの完成度が高まり、「○○× IT」は各業界分野で有力プレーヤーを巻き込みながら、スピーディに力強く推進されるようになってきている。医療分野では佐賀大学と未来型医療の共同研究を推進するために包括的な連携を行い、IoT/AI 等の最新のテクノロジーを活用した研究を行う「メディカル・イノベーション研究所」を設立した。既に、臨床画像データを AI に画像解析させることで、「緑内障」、「糖尿病網膜症」、「加齢黄斑変性」の早期発見・治療を目指す具体的取り組み等がスタートしている。

また、水産業分野でも佐賀有明海ノリ養殖における産官学 6 者間連携が締結された（同社、佐賀県、佐賀大学、佐賀県有明海漁協、農林中央金庫、NTT ドコモ <9437> の 6 者）。ドローン（飛行機型、ヘリコプター型）などの IoT 機器を活用し、取得されたビッグデータを AI により解析し、ノリ養殖の品質及び収量の向上、病害対策、海苔漁家の作業軽減などの課題解決に取り組む。

5 月には佐賀県との取り組みがさらに深まり、「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」が締結された。これまで、農業や医療などの分野で連携してきた両者だが、今後は行政サービスを含めた幅広い領域で AI・IoT の活用推進に取り組む。

要約

4. 直近のトピックス

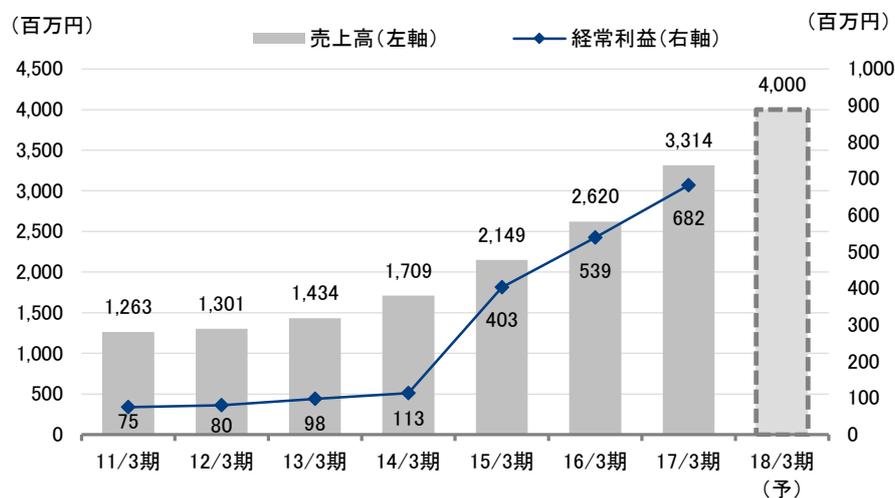
7月19日、コマツ<6301>、NTTドコモ<9437>、SAPジャパン(株)と共に、建設業務における生産プロセスに関与する、土・機械・材料などのあらゆる「モノ」をつなぐ新プラットフォーム「LANDLOG」(ランドログ)を4社共同で企画・運用することに合意した。建設事業者向けに2017年10月に提供開始することを目指している。

また、同社がこれまで協業することがなかった産業との連携も進めている。7月18日には、クレディセゾン<8253>と業務提携を行い、クレディセゾンが運営するスマートフォンユーザー向けアプリ「セゾンポイントモールアプリ」の提供を開始した。「Optimal Biz」で培った高度なセキュリティ技術やセキュアなネットワークサービスを生かし、開発、提供を行う。8月1日には、ユニクロとコラボし、ユニクロが提供する「ユニクロアプリ」に同社の人気雑誌読み放題サービス「タブホ」から厳選した人気雑誌を提供開始すると発表している。

Key Points

- ・ 既存 (Optimal Biz 等) で稼ぎ、新規 (OPTiM Cloud IoT OS 等) を育てる
- ・ 2017年3月期通期は大幅増収を継続。研究開発への積極投資をこなして増益
- ・ IoTプラットフォームが完成し、農業・漁業、医療等で用途開発が加速

通期業績の推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 会社概要

佐賀から世界に羽ばたく、AI・IoT を得意とする技術ベンチャー

1. 会社概要と沿革

同社は、現在の菅谷俊二社長らが2000年に佐賀県で起業したAI・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NTT東日本<9432>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。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。2016年には、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、医療分野では遠隔医療サービス「ポケットドクター」が表彰されるなど成果が顕在化している。

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。株式時価総額は400億円を超え、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 | 2017年8月4日(金)
 3694 東証1部 | <https://www.optim.co.jp/investors>

会社概要

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
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 <6301> 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	人気雑誌読み放題サービス「タブホ」、全国のセブンイレブンにて販売開始 「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

出所：会社資料よりフィスコ作成

会社概要

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64.2%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19.8%ではあるが成長率は高い。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5.6%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10.4%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。

セグメント別の事業内容と業績

事業内容	売上高	
	17/3期 (百万円)	構成比 (%)
IoTプラットフォームサービス事業	2,128	64.2%
リモートマネジメントサービス事業	657	19.8%
サポートサービス事業	184	5.6%
その他サービス事業	344	10.4%
合計	3,314	100.0%

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業概要

既存 (Optimal Biz 等) で稼ぎ、 新規 (OPTiM Cloud IoT OS 等) を育てる

1. IoTプラットフォームサービス事業

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。

2015年度の4社 (IDC Japan、テクノ・システム・リサーチ、富士キメラ総研、ミック経済研究所) の調査レポートによれば、24部門でNo.1の評価を獲得しており、市場リーダーの地位を確立している。

個人向けスマートフォンの出荷台数の増加率は鈍化傾向だが、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%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2015年～2020年の年平均成長率19%が予想されており、2019年には市場規模で200億円を超える勢いだ。また、文教分野においてAppleの教育ICT向けサービス「Apple School Manager」に対応するなど、Apple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事例がある。

IoTプラットフォームサービス

- EMM・MDMサービス、「OptimalBiz」市場で確固たるポジションを確立

ライセンス数も引き続き堅調に増加、

セキュリティサービスなどのオプションサービスも順調に伸長

MDM・PCマネジメントサービス「Optimal Biz」、国内外の著名な調査会社4社が発刊した2015年度の調査レポートにて、合計24部門でNo.1の評価を獲得



出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

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ー、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順次リリースしている。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。現在までに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。AIに関しては、Microsoft Azure、IBM Watson、Google Cloud Platform、Amazon Web Serviceのクラウドサービスすべてとの連携が可能である。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。

「OPTiM Cloud IoT OS」発表から約1年が経過し、様々な分野のパートナー企業との連携も進捗している。ヘルスケア分野ではオムロンヘルスケア、ネットワークカメラなどではアイ・オー・データ機器<6916>、エッジコンピューティング分野でNVIDIA、クラウドプラットフォームでは日本マイクロソフト、アプリ販売の「OPTiM Store」関連では兼松コミュニケーションズなど合計55の企業とOPTiM Cloud IoT OSの活用を前提に連携が始まっている。

OPTiM Cloud IoT OS

デバイス、パートナー企業など55社と、広範囲なアライアンスを実現

出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

2. リモートマネジメントサービス事業

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ください」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。

現在同社が取り組むのは新規サービスの推進である。遠隔作業支援「Remote Action」「Optimal Second Sight」では、導入事例がメディアで注目されており、多様な用途（保険事故調査、IT 機器メンテナンス、海外生産拠点への指示など）での販売を進めている。遠隔医療・健康相談の「ポケットドクター（通称ポケドク）」は、医師と患者つなぐプラットフォームで、スマートフォンを使い映像や音声を介した診療が可能である。現在、医療機関数の増加と販売パートナーの獲得を強化中である。

リモートマネージメントサービス

- ・ 「Optimal Remote」、「Premium Remote Support Service」のライセンス販売が堅調に推移、各社の利用ニーズに合わせたカスタマイズ開発も拡大
- ・ Remote Experience Sharing 構想に基づいたサービスを開始
 - 「Optimal Second Sight」「Remote Action」、今後の本格利用に向けたトライアルが開始。遠隔診療・健康相談サービス「ポケットドクター」、かかりつけ医診療と予約相談サービスを開始

SOMPOホールディングス グループ・フレッシュハウス

リフォームの現地調査にスマートグラスを導入 導入事例



経験に左右されない均質的な調査や保険金の査定から
 支払いまでの期間短縮など、業務の効率化が可能に

出所：決算説明会資料より掲載

国内初となるスマートフォン、タブレットを用いた 遠隔診療・健康相談サービス「ポケットドクター」開始



3. その他サービス事業

「タブレット使い放題・スマートフォン使い放題(タブホ)」は個人向けの月額 500 円で雑誌が読み放題になるサービスである。BtoC ビジネスであり、BtoB をメインとする同社のサービスの中では異色だが、端末の制御やコンテンツ配信技術という点では強みを生かした展開だ。事業開始以来、同社では新たな提供雑誌数の拡大と販売パートナーの獲得を推進してきた。提供雑誌数では、500 誌 2,300 冊以上に達し、人気の雑誌からニッチなものまでをカバーし、準新刊が全部読めるのが魅力だ。パートナーも大手コンビニ、日本航空 <9201>、NTT 東日本、J:COM、(株)DMM.com などを加えた。現在 3 大通信キャリアの同様のサービスに次ぐ第 4 のチャンネルに成長している。

事業概要

その他のサービス

- 「タブホ」、提供雑誌数500誌2,300冊以上へと拡大し売上も拡大

3大モバイル通信キャリアに次ぐ第4のチャネルとして
 様々な領域に対して幅広い販売網の構築に成功



出所：決算説明会資料より掲載

上記紹介の3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、その他サービス事業）は、共通して使用料を課金が基本であり、リピート性が高く売上げ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て、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。

業績動向

2017年3月期通期は大幅増収を継続。研究開発への積極投資をこなして増益

1. 2017年3月期通期の業績概要

2017年3月期通期は、売上高が前期比26.5%増の3,314百万円、営業利益が同27.3%増の685百万円、経常利益が同26.4%増の682百万円、当期純利益が同37.3%増の397百万円と、引き続き20%を超える増収増益を達成した。

増収の要因としては、主力のIoTプラットフォームサービスにおいてバージョンアップした「Optimal Biz」が好調に推移したことがある。法人向けのスマートフォン・タブレット市場の拡大が背景にあるとともに、Windows向けのOS機能を強化したことも増収の要因とみられる。また、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。その他サービス事業でも雑誌読み放題サービスが好調に推移し増収に貢献した。

業績動向

原価率が低く、売上総利益率が81.7%（2017年3月期）と非常に高いのは同社の事業特性がストック型であることが要因である。販管費に対売上費60%を超える費用を投下してもなお、営業利益率は20.7%（同）と高いレベルを維持する。同社は戦略としてIoT・AI・Robot分野への投資を加速しており、研究開発への投資（主に人件費）を始めとする販管費を392百万円増やし、2,024百万円（同）計上した。

2017年3月期通期業績

（単位：百万円）

	16/3期		17/3期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	2,620	100.0%	3,314	100.0%	26.5%
売上原価	450	17.2%	605	18.3%	34.3%
売上総利益	2,169	82.8%	2,709	81.7%	24.9%
販管費	1,631	62.3%	2,024	61.1%	24.1%
営業利益	538	20.5%	685	20.7%	27.3%
経常利益	539	20.6%	682	20.6%	26.4%
当期純利益	289	11.1%	397	12.0%	37.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

無借金経営により極めて高い財務の安全性

2. 財務状況と経営指標

2017年3月末の総資産残高は前期末比626百万円増の3,331百万円となった。うち流動資産は329百万円増の2,715百万円となった。主な増加は現預金の221百万円増、受取手形及び売掛金の157百万円増などである。うち固定資産は296百万円増の615百万円であり、主な増加は投資その他の資産の263百万円増である。現預金の残高は2,038百万円であり、キャッシュは潤沢である。

負債は前期末比216百万円増の881百万円となった。増加の要因は流動負債の216百万円増であり、未払法人税等の171百万円増及び買掛金の103百万円増が主である。有利子負債はなく、無借金経営を続けている。

安全性に関する経営指標（2017年3月末）では、流動比率は308.2%、自己資本比率は72.6%となっており、財務の安全性は極めて高い。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	16/3 末	17/3 末	増減額
流動資産	2,385	2,715	329
(現預金)	1,816	2,038	221
(受取手形及び売掛金)	424	582	157
固定資産	318	615	296
(投資その他の資産)	157	421	263
総資産	2,704	3,331	626
流動負債	664	881	216
固定負債	32	32	0
負債合計	697	913	216
純資産合計	2,007	2,417	410
負債純資産合計	2,704	3,331	626
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	358.9%	308.2%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	74.2%	72.6%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

創業以来 18 年連続増収へ、 期中のタイムリーな投資を可能にする柔軟予算編成

● 2018 年 3 月期の業績見通し

2018 年 3 月期通期の業績予想は、売上高で前期比 20.7% 増の 4,000 百万円と大幅増収を予想する。各利益に関しては、予想に幅を設け、営業利益で 1 百万円～ 800 百万円、経常利益で 1～ 800 百万円、当期純利益で 1～ 496 百万円となった。

同社の営業利益率は 2016 年 3 月期に 20.5%、2017 年 3 月期に 20.7% と 20% 台の実績があり、売上高予想 4,000 百万円に対しては 800 百万円 (20%) が本来妥当であり、この値が今回予想の上限である。一方で、同社を取り巻く業界は参入や競争が激化しており、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はそれなりの先行投資が必要となる。これまで、期中に持ち上がった開発案件や持ち込まれるアライアンス案件は先送りになってきた経緯があった。利益の範囲内で、思い切った財政出動をしたケースが予想の下限となる。

弊社では、第 4 次産業革命が勢いを増す中、AI・IoT 関連技術でトップを走るベンチャー企業にとって、コア技術の向上や各業界プレーヤーと用途開発をタイムリーに行うことは非常に重要であり、利益の範囲内で投資を増やすことができる柔軟な予算編成は、妥当であると考えている。

今後の見通し

2018年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	3,314	100.0%	4,000	100.0%	20.7%
営業利益	685	20.7%	1～800	～20.0%	～16.8%
経常利益	682	20.6%	1～800	～20.0%	～17.3%
当期純利益	397	12.0%	1～496	～12.4%	～24.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

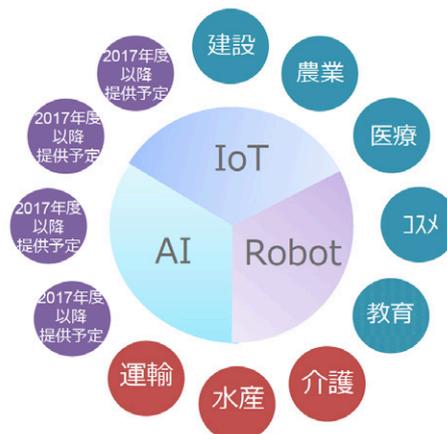
■ 中長期の成長戦略

IoTプラットフォームが完成し、農業・漁業、医療等で用途開発が加速

1. 成長戦略の柱は「〇〇×IT」

同社のビジョンは、IoT/AI/Robot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ことである。基本戦略としては、あらゆる産業と会社の持つIoT/AI/Robot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ことである。〇〇には様々な業界が入るが、直近で進捗が著しいのが、農業・水産業、医療・介護、建設などの業界である。また、2017年5月に同社は佐賀県と「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」を締結しており、行政サービスに関連する様々なテーマがITと結びつく可能性がでてきた。

主要事業進捗：「〇〇×IT」による産業の融合
 各業界・産業とIoT/AI/Robotを融合させる「〇〇×IT」により
 ITの力で業界・産業基盤を再構築していきます



出所：決算説明会資料より掲載

中長期の成長戦略

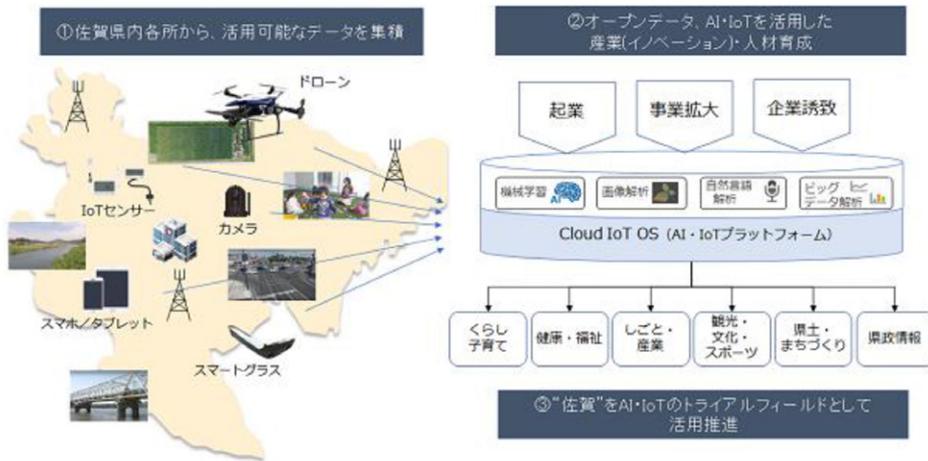
2. 行政サービス分野での「〇〇×IT」の取り組み：佐賀県とのAI・IoT 包括連携協定

2017年5月29日、同社は佐賀県と「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」を締結した。スローガンは「第4次産業革命を“佐賀”から」。進め方としては、下記のとおり。

- ステップ1：佐賀県内各所から、活用可能データを集積
- ステップ2：オープンデータ、AI、IoTを活用した産業イノベーション、人材育成
- ステップ3：“佐賀”をトライアルフィールドとして活用促進

まずは、佐賀県と同社で事務局を設置し、県内外の企業とも連携する体制を整える。どのようなテーマがAI・IoT活用の対象になるかは未知数だが、道路・橋などのインフラ整備や観光振興における活用など、新たな可能性は大きそうだ。

佐賀県とのAI・IoT 包括連携協定



出所：リリースより掲載

3. 水産業分野での「〇〇×IT」の取り組み：佐賀有明海ノリ養殖における産官学6者間連携

2017年3月、同社及び佐賀県、佐賀大学、佐賀県有明海漁協、農林中央金庫、NTTドコモの6者は、ノリ養殖におけるIoT/AI/Robotの活用を行う6者間連携協定を締結した。ドローン（飛行機型、ヘリコプター型）やICTパイなどのIoT機器を活用し、取得されたビッグデータをAIにより解析し、ノリ養殖の品質及び収量の向上、病害対策、海苔漁家の作業軽減などの課題を解決することを目的としている。同社の役割としては、IoTプラットフォームの提供及びドローンやAI等の先進テクノロジー提供が中心となる。農業におけるドローン活用の実証実験に成功した同社ではあるが、水産業は対象範囲が広いため新たに飛行機型のドローンを導入するなど、新たなチャレンジを行う。

中長期の成長戦略

水産×IT

佐賀県、佐賀大学、佐賀県有明海漁協、農林中央金庫、NTTドコモ、OPTiM、
第4次産業革命型水産業の実現に向け、ノリ養殖業における
IoT/AI/Robotの活用を行う6者間連携協定を締結



ドローンやICTブイ、スマートフォンなどのIoT機器の活用や、それらの機器から取得されたデータをビッグデータとして、AIを用いて解析を行い、ノリ養殖の品質および収量の向上、病害対策、海苔漁家の作業軽減などの課題解決に貢献することを目的とする。

出所：決算説明会資料より掲載

4. 医療分野での「〇〇×IT」の取り組み：佐賀大学とメディカル・イノベーション研究所設立

2016年12月22日、同社は佐賀大学と未来型医療の共同研究を推進するために包括的な連携を行い、IoT/AI等の最新のテクノロジーを活用した研究を行う「メディカル・イノベーション研究所」を設立した。この研究所では、「いのちをつなぐメディカル・ネット～Net for Life～」というコンセプトの下、1) 未来型医療の提案、2) 医療資源の有効活用と効率的な医療体制の構築、3) 実行型IoT技術の導入、を活動方針として研究を進める。既に、具体的な2つのテーマで研究がスタートしている。1つ目のテーマは「AIによる画像診断支援」、2つ目が「緊急車両やドクターヘリにおけるスマートグラスの活用」である。

「AIによる画像診断支援」においては、臨床画像データをAIに画像解析させることで、「緑内障」、「糖尿病網膜症」、「加齢黄斑変性」の早期発見・治療を目指す。佐賀大学が持つ過去の臨床画像データを匿名化した上で、OPTiM Cloud IoT OSのAIを用いて深層学習による機械学習を行い、診断を支援する試みだ。将来的には集積された臨床ビッグデータを活用することで、眼底画像から新たな疾患（心筋梗塞、脳血管障害やアルツハイマー型認知症など）の発症予測や、モバイル機器による簡易診断で早期発見を行うなど、新しい診断・治療手法の創出を目指す考えだ。

上記2つの取り組み事例では、IoTのみならずAIを高度に活用したソリューションが求められており、同社が担う技術領域も広がっている。OPTiM Cloud IoT OSなどのIoTプラットフォームの完成度が高まった現在、「〇〇×IT」は各業界分野で有カプレーヤーを巻き込みながら、スピーディに力強く推進されるようになってきている。

■ 直近のトピックス

7月19日、コマツ、NTTドコモ、SAPジャパンと共に、建設業務における生産プロセスに関与する、土・機械・材料などのあらゆる「モノ」をつなぐ新プラットフォーム「LANDLOG」(ランドログ)を4社共同で企画・運用することに合意している。現状の建設業界では、生産性向上のためのデータが事業者ごとに管理されており、有機的に活用できていない課題があると言われている。今回の取り組みでは、生産性だけでなく、現場の安全性の向上にも有効と考えられる建設生産プロセス全体のデータ収集と一元管理をするプラットフォームを構築する。コマツのIoTの取り組みを長年支えてきた各社が新たなプラットフォームの企画・運営をすることに至った。コマツが運営する従来のプラットフォームでは、建設機械による施工プロセスを中心に構築されていることに対し、「LANDLOG」では建設生産プロセス全体を包含するものであり、施工会社などの要望に応じて様々なアプリケーションプロバイダーにデータを提供していくという。同社は、AI・IoT及びCloud IoT OS活用等に関するノウハウを提供していく考えで、建設事業者向けに2017年10月の提供開始を目指している。

概念図



出所：会社リリースより掲載

また、同社がこれまで協業することがなかった産業との連携も進めている。7月18日には、クレディセゾンと業務提携を行い、クレディセゾンが運営するスマートフォンユーザー向けアプリ「セゾンポイントモールアプリ」の提供を開始した。「Optimal Biz」で培った高度なセキュリティ技術やセキュアなネットワークサービスを生かし、開発、提供を行う。今後も、今回の様な高度で厳格なセキュリティ要件を満たすサービス提供が注目される。

また、8月1日には、ユニクロとコラボし、ユニクロが提供する「ユニクロアプリ」に同社の人気雑誌読み放題サービス「タブホ」から厳選した人気雑誌を提供開始すると発表している。年齢や性別、趣味趣向などを問わず、あらゆる消費者に楽しんでもらうため、幅広いジャンルの雑誌から毎週20誌以上を厳選する。今回のコラボにより、相互送客効果によるアプリユーザ拡大が期待される。

■ 株主還元策

将来への投資を優先、配当なし

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。

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。“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・表示したものです。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・加工することは堅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・譲渡することは堅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