

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 >>>](#)

2017 年 12 月 28 日 (木)

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	02
■ 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. 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	08
3. その他サービス事業	09
■ 業績動向	10
1. 2018年3月期第2四半期の業績概要	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「○○×IT」	13
2. AI監視カメラサービス「AI Physical Security Service」	13
3. スマート農業ソリューションを一挙公開	13
4. ランドログ設立、リアルタイム動画解析による新しい施工管理を発表	14
5. 本店を佐賀大学内に移転し、オプティム・イノベーションパーク開園	15
■ 直近のトピックス	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

佐賀から世界へ、第 4 次産業革命をリードするベンチャー企業、 「○○×IT」サービスが農業、建設等の分野で進捗

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「○○×IT」の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。2017 年には、IoT ハードウェアの開発力を持つ（株）テレパシー・グローバルを子会社化。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。

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% (2017 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。2016 年の IDC Japan (株) の調査では市場シェア No.1 を獲得しており、市場リーダーの地位を確立している。

次世代の主力サービスである「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) が揃い、順次進化している。「OPTiM Cloud IoT OS」発表から約 1 年半が経過し、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登場している。2017 年に行われた見本市 (CEATEC 及び農業 Expo) では、合計 14 の新サービスが発表された。例えば、「AI Physical Security Service」は異常などを検知する AI 監視カメラサービスであり、JR 九州<9142> との実証実験が開始されている。「Smart Field」は建設業界向けのサービスであり、現場の情報を統合的に管理し、見える化を実現する。農業分野からは 6 サービスが発表され、これまでの実証実験段階から一歩進んだ。

要約

2. 業績動向

2018 年 3 月期第 2 四半期は、売上高が前年同期比 13.6% 増の 1,792 百万円、営業利益が同 29.5% 減の 260 百万円、経常利益が同 29.5% 減の 258 百万円、四半期純利益が同 14.5% 減の 150 百万円と、増収減益となった。売上に関しては、創業来 18 期連続増収に向けて、期初計画通り順調に推移。主力の IoT プラットフォームサービスにおいて「Optimal Biz」が引き続きライセンス数を伸ばしシェアを拡大した。前年同期比で 13.6% 増とやや同社としては成長が鈍化したように見えるのは、前年同期に比べフロー収入（カスタマイズ収入）が少なかったことが原因であり、一過性である。ストック型収入（ライセンス収入）は前年同期比約 30% 増で好調。売上総利益率は 75.0%（前年同期は 81.7%）と高く、販管費に 60.5%（売上高販管費率、前年同期は 58.2%、研究開発投資含む）をつぎ込む。営業利益率は 14.6%（前年同期は 23.5%）と 8.9 ポイント下げたが、まだ余力がある。

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 0～ 496 百万円と期初の予想を据え置いている。同社の営業利益率は従来 20% 台であるが、AI・IoT 分野の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思い切った先行投資が必要となるため、利益の範囲内で投資を増やす可能性がある。通期売上高予想に対する第 2 四半期の進捗率は 44.8%（前期は 47.6%）とやや低めではあるが、そもそもストック型ビジネスの特徴として下期は上期以上の売上高になりやすいこと、フロー収入（一過性の収入）が下期は回復が予想されることなどを勘案すると順調に推移していると考えられる。利益に関しては、第 2 四半期の営業利益率は 14.6% となっており、利益をゼロにするまで開発投資するという極端なシナリオの可能性は低くなった。

3. 成長戦略

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、あらゆる産業と同社の持つ IoT/AI/Robot テクノロジー・ノウハウを融合させる「○○×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。○○には様々な業界が入るが、直近で進捗が著しいのが、農業、医療・介護、建設、行政や交通インフラなどの業界である。交通インフラ系では、AI 監視カメラサービス「AI Physical Security Service」が JR 九州との実証実験が開始され、駅利用者の安全性向上を目的に実証実験を開始されている。農業分野では、圃場情報管理サービスやロボティクスサービスなど 6 つのカテゴリーに整理され「OPTiM スマート農業ソリューション」が 2017 年の見本市で一挙発表された。同社とコマツ <6301> などは（株）ランドログ設立し、リアルタイム動画解析による新しい施工管理を発表した。

4. 直近のトピックス

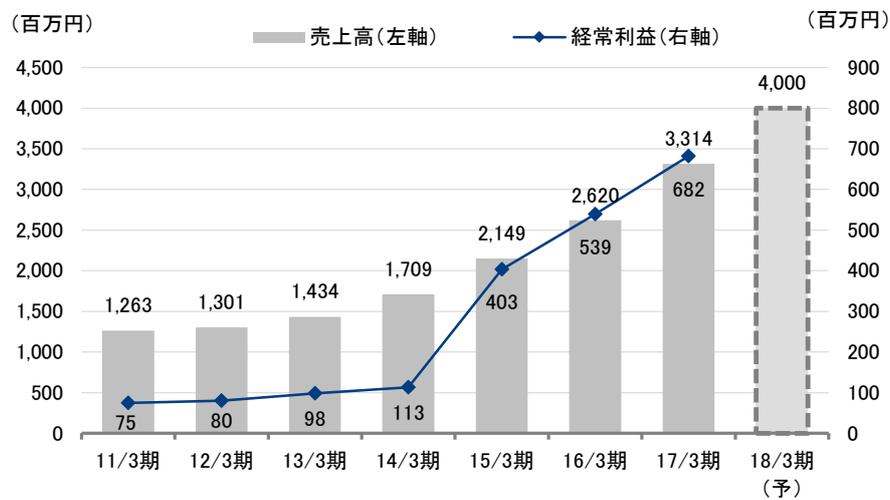
2017 年 11 月、同社はテレパシー・グローバルの株式取得（子会社化）を発表した。テレパシー・グローバルはスマートグラスや IoT センサ等、各種 IoT ハードウェアの開発・導入並びにサービス立ち上げを幅広く支援してきており、特にハードやロボットの知見には定評がある。また、テレパシー・グローバルは NASDAQ に上場するシリコンバレーのベンチャーキャピタル Firsthand Technology Value Fund, Inc. の支援を受けており、グローバルマーケティングのノウハウを持つ。同社としては、ハードウェア開発力及びグローバルマーケティングのノウハウを取り込み、AI・IoT・ロボット事業の展開を加速したい考えだ。

要約

Key Points

- ・既存 (Optimal Biz 等) で稼ぎ、新規 (OPTiM Cloud IoT OS 等) を育てる
- ・2018年3月期第2四半期は既存ビジネス堅調で増収。AI・IoT・Robot分野への開発投資を積極化し減益 (計画通り)
- ・「〇〇×IT」サービスが農業、建設等の分野で進捗、実証実験から事業へ

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

佐賀から世界へ、第4次産業革命をリードするベンチャー企業

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。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。2017年にはIoTハードウェアの開発力を持つテレパシー・グローバルを子会社化した。

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 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

出所：会社資料よりフィスコ作成

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 64.2%（2017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。

会社概要

「リモートマネジメントサービス」は売上の19.8%（2017年3月期）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%（2017年3月期）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%（2017年3月期）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

(単位：百万円)

事業内容	売上高	
	17/3期	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。

IDC Japanの2016年国内エンタープライズモビリティ管理ソリューション市場調査によれば、同社の「Optimal Biz」は売上額シェア No.1 を獲得し、“市場におけるリーダーのポジションを確実なものとしている”と高い評価。他3調査会社(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)の調査レポートでも同社はNo.1のマーケットシェアを獲得しており、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：Optimal Biz

MDM・PC管理サービス「Optimal Biz」、
IDC Japan調査の2016年国内EMMソリューション市場
売上額シェアにてNo.1を獲得



国内EMMソリューション
市場売上額シェア
No.1 を獲得

“国内EMMソリューション市場における
リーダーのポジションを確実なものとしている”とIDC Japanが評価
出所：補足説明資料より掲載

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 年半が経過し、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登場している。2017 年に行われた見本市 (CEATEC 及び農業 Expo) では、合計 14 の新サービスが発表された。例えば、「AI Physical Security Service」は異常などを検知する AI 監視カメラサービスであり、JR 九州との実証実験が開始されている。「Smart Field」は建設業界向けのサービスであり、現場の情報を統合的に管理し、見える化を実現する。農業分野からは 6 サービスが発表され、これまでの実証実験段階から一歩進んだ。

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」は、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) での活用が可能な注目サービスである。TOKAI コミュニケーションズ (TOKAI ホールディングス <3167>) では会員向けサポートサービスにおいて、オペレーターが顧客のスマートフォンやタブレットのカメラの映像をリアルタイムで確認しながら、遠隔から IoT 機器や各種家電のきめ細かなサポートを実現している。遠隔医療・健康相談の「ポケットドクター (通称ポケドク)」は、医師と患者を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で介した診療が可能である。既に、参加する医療機関数が増加し、有料サービスが始まっている。

オプティム | 2017年12月28日(木)
3694 東証1部 | https://www.optim.co.jp/investors

事業概要

リモートマネージメントサービス

TOKAIコミュニケーションズが提供する
会員向けサポートサービス「FOR YOU (フォーユー)」にて、
遠隔作業支援サービス「Optimal Second Sight」の提供開始



「Optimal Second Sight」を利用することにより、オペレーターはお客様のスマートフォンやタブレットのカメラで映している映像をリアルタイムで確認することができるため、遠隔からIoT機器や各種家電のきめ細かなサポートを円滑に行うことが可能

出所：補足説明資料より掲載

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、800 誌に達し、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。パートナーとしては大手コンビニ、日本航空 <9201>、NTT 東日本 (株)、J:COM、(株)DMM.com など。2017 年 JR 西日本 <9021> の運行する人気の特急列車サンダーバード号のグリーン車特典サービスとしても採用した。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。

その他のサービス

大洋図書と業務提携

BITTER を追加

700 以上 追加 無料

タブホ

ネスレ日本とコラボし、「カップ自動販売機用 ネスカフェ ゴールドブレンド 50周年記念キャンペーン」に提供

ネスカフェキャンペーンに 50th Anniversary タブホを提供

出所：補足説明資料より掲載

特急サンダーバード号のグリーン車特典サービスにて提供開始

特急サンダーバード号の移動時間に雑誌が読み放題

人気雑誌読み放題 タブホ

ケイ・オプティコム、eo、mineoのお客様向けに、「雑誌読み放題 タブホ」として提供開始

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレーマー) をお読みください。

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

事業概要

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

2018年3月期第2四半期は既存ビジネス堅調で増収。 AI・IoT・Robot分野への開発投資を積極化し減益（計画通り）

1. 2018年3月期第2四半期の業績概要

2018年3月期第2四半期は、売上が前年同期比13.6%増の1,792百万円、営業利益が同29.5%減の260百万円、経常利益が同29.5%減の258百万円、四半期純利益が同14.5%減の150百万円と、増収減益となった。

売上に関しては、創業来18期連続増収に向けて、期初計画通り順調に推移した。主力のIoTプラットフォームサービスにおいて「Optimal Biz」が引き続きライセンス数を伸ばし、成長するEMM市場の中でシェアを拡大した。リモートマネジメントサービスでもライセンス数が堅調に推移。その他サービスの「タブレット使い放題・スマホ使い放題（タブホ）」でも、パートナー販売が加速し順調にライセンス数を伸ばした。前年同期比で13.6%増とやや成長が鈍化したように見えるのは、前年同期に比べフロー収入（カスタマイズ収入、売上高の約2割）が少なかったことが原因であり、一過性である。ストック型収入（ライセンス収入、売上高の約8割）は前年同期比約30%増であり、好調を維持している。

売上総利益率は75.0%（前年同期は81.7%）と依然として高く、クラウドベンダー特有の有利なコスト構造である。販管費が対売上費60.5%（同58.2%）と高いのは、同社は戦略としてIoT・AI・Robot分野の研究開発投資（主に人件費）を加速しているためであり、2018年3月期第2四半期は2.3ポイント上昇した。営業利益率は14.6%（同23.5%）と8.9ポイント下げたが、まだ余力がある。

2018年3月期第2四半期業績

（単位：百万円）

	17/3期2Q		18/3期2Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	1,577	100.0%	1,792	100.0%	13.6%
売上原価	288	18.3%	447	25.0%	55.0%
売上総利益	1,288	81.7%	1,345	75.0%	4.4%
販管費	918	58.2%	1,084	60.5%	18.0%
営業利益	370	23.5%	260	14.6%	-29.5%
経常利益	367	23.3%	258	14.4%	-29.5%
四半期純利益	175	11.2%	150	8.4%	-14.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレター）をお読みください。

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

無借金経営により極めて高い財務の安全

2. 財務状況と経営指標

2018年3月期第2四半期の総資産残高は前期末比22百万円減の3,308百万円となった。うち流動資産は259百万円減の2,456百万円となった。主な減少は受取手形及び売掛金の155百万円減及び現金及び預金の99百万円減などである。うち固定資産は236百万円増の852百万円であり、主な増加は投資その他の資産の126百万円増である。現金及び現金同等物の四半期末残高は1,939百万円であり、キャッシュは潤沢である。

負債は前期末比173百万円減の740百万円となった。減少の要因は流動負債の173百万円減であり、未払法人税等の136百万円減が主な原因である。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(2018年3月期第2四半期末)では、流動比率は347.0%、自己資本比率は77.6%となっており、財務の安全性は極めて高い。

貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/3 期末	18/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	2,715	2,456	-259
(現金及び預金)	2,038	1,939	-99
(受取手形及び売掛金)	582	426	-155
固定資産	615	852	236
(投資その他の資産)	421	547	126
総資産	3,331	3,308	-22
流動負債	881	707	-173
固定負債	32	32	0
負債合計	913	740	-173
純資産合計	2,417	2,568	150
負債純資産合計	3,331	3,308	-22
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	308.2%	347.0%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	72.6%	77.6%	-

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、 第2四半期の営業利益率14.6%からすると 通期でもしっかり利益確保の見通し

● 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0～496百万円と期初の予想を据え置いている。

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思い切った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。

通期売上高予想に対する第2四半期の進捗率は44.8%(前期は47.6%)とやや低めではあるが、そもそもストック型ビジネスの特徴として売上が積み上がる下期は上期以上の売上高になりやすいこと、フロー収入(一過性の収入)が下期は回復が予想されることなどを勘案すると順調に推移していると考えられる。利益に関しては、第2四半期の営業利益率は14.6%となっており、利益をゼロにするまで開発投資するという極端なシナリオの可能性は低くなった。

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%	0～496	～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

「〇〇×IT」サービスが農業、建設等の分野で進捗、 実証実験から事業へ

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、医療・介護、建設、行政や交通インフラなどの業界である。

2. AI 監視カメラサービス「AI Physical Security Service」

このサービスは、ネットワークカメラなどで撮影されている映像をAI（ディープラーニング活用）がリアルタイムで監視し、異常を検知した際に管理者にアラート表示またはアラートメールを送信する。現状、人手に頼ることが多い監視業務の負担を軽減することができる。JR九州では、駅利用者の安全性向上を目的に実証実験を開始している。歩きスマホなどをはじめホームでのリスクが増加している中、乗降客の少ない駅も多く効率化が求められているといった背景がある。同社では、このサービスを、鉄道やバス、工場などにも提案していく予定である。

3. スマート農業ソリューションを一挙公開

同社は、佐賀県を中心に同社のIoTプラットフォームや周辺の先進ツールを活用して実証実験を展開してきた。今年の見本市では、その成果が「OPTiM スマート農業ソリューション」として6つのカテゴリーに整理され、一挙公開された。

圃場情報管理サービス：

ドローン画像やマルチスペクトルカメラを用いた植生分析（NDVI）、様々なセンサー情報を融合し高度な成育分析を実現。ドローン画像からディープラーニング技術を用いて病害虫発見を実現したのは世界初。

ハウス情報管理サービス：

ハウス内に設置された大量のセンサーとクローラー（陸上走行型ロボット）からの画像データを解析し収量予測を行う。実際にトマトで実証実験が行われている。

ロボティクスサービス：

一般的なマルチコプタータイプのドローンやクローラーのみならず、固定翼ドローンの技術・実績を持つのが同社の強みとなっている。同社の固定翼ドローンは航続1時間、30kmを実現し、広い範囲をデジタルスキャンでき、世界初となる技術である。

農作業記録・GAP取得支援サービス：

自動音声入力ですぐに農作業記録を実践でき、マルチデバイスで共有・確認できる。

中長期の成長戦略

OPTiM スマート農業で栽培された野菜：

「スマートやさい」はIoTにより生育過程がトレースされた安心・安全なやさいのブランド

ブロックチェーンを活用したトレーサビリティプラットフォーム：

生育作業履歴、流通履歴などのトレーサビリティ情報をブロックチェーンを活用した分散型DBで共有管理。
特許取得済（6123039）

佐賀県以外でも静岡県藤枝市で「圃場管理」の実証実験が開始されており、全国展開も始まった。

4. ランドログ設立、リアルタイム動画解析による新しい施工管理を発表

2017年10月、同社はコマツ、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」を企画・運用するランドログを設立した。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。今回の取り組みでは、生産性だけではなく、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・運用を行い、建設業界全体のプラットフォームを目指す。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、現場を見える化することにより人不足が深刻な建設業界の生産性向上を支援する。新たに発表された「日々カメラ」は、Edgeコンピューティングを用いたリアルタイム動画解析を行うソリューションで、生産性向上に加え見積もりや工期の精度を向上させる新しい施工管理を可能にする。

建設×IT：LANDLOG



日々カメラ～リアルタイム動画解析による新しい施工管理を発表



出所：補足説明資料より掲載

オプティム | 2017年12月28日(木)
 3694 東証1部 | <https://www.optim.co.jp/investors>

中長期の成長戦略

5. 本店を佐賀大学内に移転し、オプティム・イノベーションパーク開園

2017年10月、同社は本店を佐賀大学内に移転し、同時に先端技術と地域が融合したイノベーションの起点となるオプティム・イノベーションパークを開園した。同ビル内には、AI・IoT・Robotパビリオンやカフェが併設され、別棟にはロボティクスラボラトリーも開設。佐賀大学との更なる共同研究を加速することが期待される。

オプティム：イノベーションパーク

日本初、国立大学内に上場企業本店を移転
佐賀大学内に先端技術と地域が融合したイノベーションの起点、
オプティム・イノベーションパークを開園



佐賀大学との更なる共同研究を加速させ次世代技術の開発を実施

出所：補足説明資料より掲載

■ 直近のトピックス

2017年11月、同社はテレパシー・グローバルの株式取得（子会社化）を発表した。テレパシー・グローバルはスマートグラスやIoTセンサ等、各種IoTハードウェアの開発・導入並びにサービス立ち上げを幅広く支援してきており、特にハードやロボットの知見には定評がある。また、テレパシー・グローバルはNASDAQに上場するシリコンバレーのベンチャーキャピタル Firsthand Technology Value Fund, Inc. の支援を受けており、グローバルマーケティングのノウハウを持つ。同社としては、ハードウェア開発力及びグローバルマーケティングのノウハウを取り込み、AI・IoT・ロボット事業の展開を加速したい考えだ。

■ 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（ディスクレーマー）

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