

|| 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 >>>](#)

2018 年 12 月 25 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. 成長戦略・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	06
■ 事業概要	07
1. 既存事業：Optimal Biz	07
2. 新規事業：OPTiM Cloud IoT OS	08
3. 強み：ベンダーフリーなOSを武器に柔軟なソリューションを提供	08
4. ストック型ビジネスモデル	09
■ 業績動向	09
1. 2019年3月期第2四半期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
■ 成長戦略・トピックス	12
1. 農業×IT：スマート農業の本格的収穫・販売が始まる	12
2. 戦略商品「OPTiM AI Camera」「OPTiM AI Prediction」を発売	14
3. 九州電力株式会社とAI・IoT等を活用した新サービスや新規事業の開発等で戦略的提携	15
4. 特許技術を用いて、警察×ITの取組み佐賀県でスタート	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

**ベンダーフリーな「OPTiM Cloud IoT OS」を武器に
柔軟なソリューションを提供。
2019 年は「投資」と「売上計上」のフェーズ。
売上高予想を上回る可能性あり。上期赤字決算も、
十分コントロールされている**

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 189 名（2018 年 9 月）。その約 8 割がエンジニアである。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。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」で端末管理市場を創造し現在も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、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。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。2018 年は同社が主導する“スマート農業”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。

1. 事業内容

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。2017 年度国内エンタープライズモビリティ管理ソリューション（EMM）市場調査で、同社の「Optimal Biz」は出荷 ID 数及び出荷金額でシェア No.1 を獲得した（出所：（株）ミック経済研究所）。モバイルデバイス管理（MDM）市場における 17 部門の実績においても No.1 であり、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。

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<GOOGL>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。

要約

2. 業績動向

2019 年 3 月期第 2 四半期は、売上高が前年同期比 30.8% 増の 2,345 百万円、営業損失が 437 百万円（前年同期は 260 百万円の利益）、経常損失が 427 百万円（前年同期は 258 百万円の利益）、当期純損失が 311 百万円（前年同期は 150 百万円の利益）と大幅な増収とともに各利益は計画どおり上期赤字決算となった。売上高は、創業来 19 期連続となる過去最高売上に向けて計画どおり順調に推移した。同社の売上高の約 90% はストック型のライセンス収入であり、その中でも主力の「IoT プラットフォームサービス」や「その他サービス」で前年同期比 30% 以上伸び、全社の増収をけん引した。また、今期は大口のカスタマイズ案件も受注しており、増収を後押しした。各利益（損失）に関して、赤字決算は計画どおりである。2019 年 3 月期は期初から戦略的に多めの研究開発投資を行うことを公言している。研究開発投資の主な内容は人件費（工数）であり、月間 400 人月を超える開発体制（前期末で月間 384 人月）で開発を加速している。フロー型のカスタマイズ売上の検収時期は下期に集中する傾向があり、上期は費用が先行した。

2019 年 3 月期通期の業績予想は、売上高で前期比 20.2% 増の 5,060 百万円と大幅増収を予想。各利益に関しては、予想に幅を設け、営業利益で 1 ～ 1,000 百万円、経常利益で 1 ～ 1,000 百万円、当期純利益で 0.62 ～ 620 百万円を予想する。いずれも期初の予想を据え置いている。売上高に関しては、期初予想は前期比 20.2% 増だが、上期を前年同期比 30.8% で折り返したため、上振れの公算が高い。ストック型ライセンス収入が中心の売上構造であること、EMM 市場及び MDM 市場の成長性は衰えていないことなどから堅調な成長が見込まれる上に、下期はフロー型のカスタマイズ案件が検収時期を迎え売上高がオンされる予想だ。売上高の第 2 四半期進捗率は 46.3%（前年同期は 44.8%）であり、今期も下期偏重を予想する。同社の利益予想には幅があるが、十分にコントロールされている。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（営業利益 1 百万円）。一方で上限（営業利益 1,000 百万円）は、同社の巡航速度における収益であり、2017 年 3 月期以前にはこの水準の利益率（約 20%）だった。上期の経常損失が 427 百万円となったが、開発工数の半数以上は契約スタッフや業務委託であり、コントロールが可能である。

3. 成長戦略・トピックス

〇〇× IT の中でも、農業× IT の進捗は顕著である。2018 年はドローンや AI をフル活用して米や大豆、野菜などが本格的に栽培され、市場に流通し、文字どおり“収穫”の年となった。同社が取り組むスマート農業の取り組みは全国に広がり、18 品目 18 都道府県（全国の 1/3 の都道府県が参加）に拡大した。成果の一例を挙げると、兵庫県篠山市ではピンポイント農業散布テクノロジーを用いた丹波黒 大豆・枝豆の栽培に成功、2018 年 10 月に高島屋 <8233> で販売された。害虫に関する農薬使用量を 99% 削減し同作業労力にも 30% 程度削減に成功した。ちなみに、AI による画像解析を行い、不必要な農薬（肥料）を散布せず減農薬（施肥）栽培を実現する「ピンポイント農業散布・施肥テクノロジー」に関しては、2018 年 10 月に同社が基本特許を保有している旨を発表している。2018 年 11 月には、削減対象農薬を最大で 100% 削減し、最先端の技術を使った米や野菜を販売する Web サイト「スマートアグリフーズ直送便（愛称：スマ直）」がオープンし「スマート米」の販売を開始した。

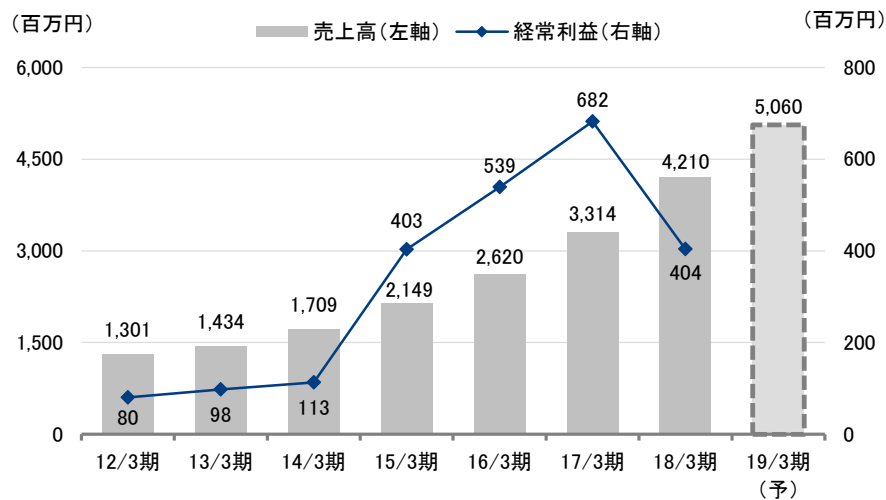
要約

同社は、300種類を超える学習済み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つの新製品を発売した。「OPTiM AI Camera」とは、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、業務効率改善などを支援するパッケージサービス。従来の画像解析サービスでは解析に当たって学習期間が必要となり、顧客にとって時間とコストがかかる点が課題だった。「OPTiM AI Camera」は、「小売」「飲食」「鉄道」など10業種を対象とした計300種類を超える学習済みモデルを適用したメニューを備えており、低コストで実用化できるサービスを開始することが可能である。「OPTiM AI Prediction」では、「OPTiM AI Camera」で得られた測定データに基づき、「混雑予測」「入店者数予測」「属性別利用予測」「店舗前通行者数予測」などの予測が可能である。AI・IoTは“大企業が実験的に使う時代”から“中小企業が気軽に使う”時代に入り、同社はその流れをリードする存在である。

Key Points

- ・ベンダーフリーな「OPTiM Cloud IoT OS」を武器に柔軟なソリューションを提供。“〇〇×IT”が様々な業界で進行中
- ・2019年3月期第2四半期は前年同期比30%を超える増収。上期に先行投資を積極化し計画どおり赤字決算
- ・2020年3月期は「投資」と「売上計上」のフェーズ。売上高予想を上回る可能性あり。利益予想は幅があるが、十分コントロールされている
- ・農業×ITで本格的収穫が始まる。戦略商品「OPTiM AI Camera」「OPTiM AI Prediction」を発売

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

“ ネットを空気に変える ” がミッション。AI・IoT の特許技術を多数保有し、第 4 次産業革命の中心的存在を目指す

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 189 名（2018 年 9 月）。その約 8 割がエンジニアである。

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、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。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。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（〇〇に業種が入る）」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ち海外にもチャンネルを持つテレパシー・グローバルを子会社化した。2018 年は同社が主導する“スマート農業”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。

オプティム | 2018年12月25日(火)
 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

出所：ホームページよりフィスコ作成

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67.1%（2018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15.9%（同）。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」は売上げの3.9%（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13.1%（同）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	売上高構成比 (2018年3月期)
IoTプラットフォームサービス事業	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	67.1%
リモートマネジメントサービス事業	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	15.9%
サポートサービス事業	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	3.9%
その他サービス事業	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	13.1%
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

■ 事業概要

ベンダーフリーな「OPTiM Cloud IoT OS」を武器に 柔軟なソリューションを提供。“〇〇×IT”が様々な業界で進行中

1. 既存事業：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。

2017年度国内エンタープライズモビリティ管理ソリューション（EMM）市場調査で、同社の「Optimal Biz」は出荷ID数及び出荷金額でシェアNo.1を獲得した（出所：ミック経済研究所）。モバイルデバイス管理（MDM）市場における17部門の実績においてもNo.1であり、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。

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モバイルデバイス管理（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。現在「Optimal Biz」は全国で35,000社以上に導入されている。東日本旅客鉄道（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3万7,000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東日本では、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する。

Optimal Biz



2017年度EMM市場にて出荷ID数と出荷金額
にてシェアNo.1を獲得

MDM市場合計17部門^{※1}で2017年度シェアNo.1の評価

1	EMM出荷ID数(SaaS・ASP含む)
2	EMM出荷金額(SaaS・ASP含む)
3	MDM出荷ID数(SaaS・ASP含む)
4	MDM出荷金額(SaaS・ASP含む)
5	SaaS・ASP型MDM出荷ID数
6	SaaS・ASP型MDM出荷金額
7	モバイルOS別MDM出荷金額 iOS
8	公共向けMDM売上高実績
9	学校向けMDM売上高実績
10	公益事業向けMDM売上高実績
11	流通業向けMDM売上高実績
12	サービス業向けMDM売上高実績
13	通信向けMDM売上高実績
14	製造業向けMDM売上高実績
15	大手(従業員1,000人以上)企業向けMDM売上高実績
16	中堅(1,000人未満)企業向けMDM売上高実績
17	SMB(100人未満)向け売上高実績

※1ミック経済研究所 2018年9月発表、「コラボレーション・モバイル管理パッケージソフトの市場展望 2018年度版」©2017年度実績
集計結果のうち、「Optimal Biz」が1位の評価を得た部門50数もオプティムが集計。

出所：決算短信補足資料より掲載

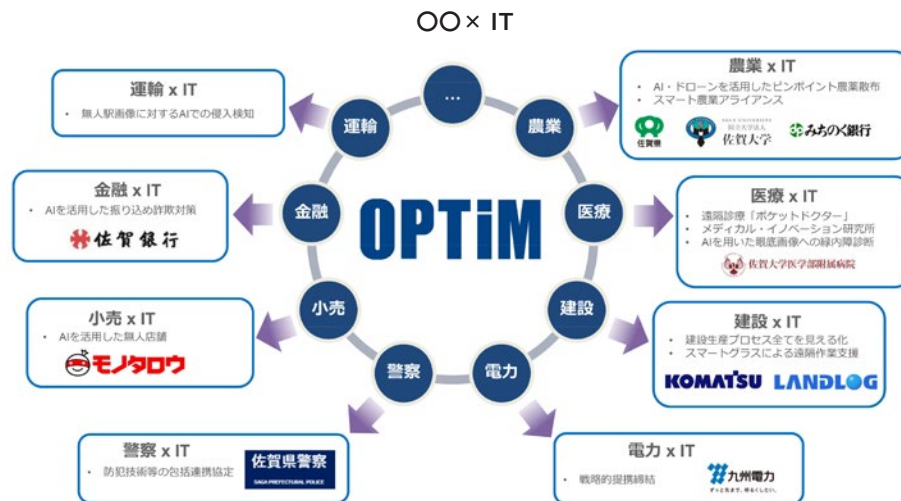
事業概要

2. 新規事業：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その後装備した。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。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 2 年半以上が経過し、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登場している。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開始されている段階だ。先行する業界は「農業×IT」、「建設×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」があり実証実験などの取り組みが進行している。



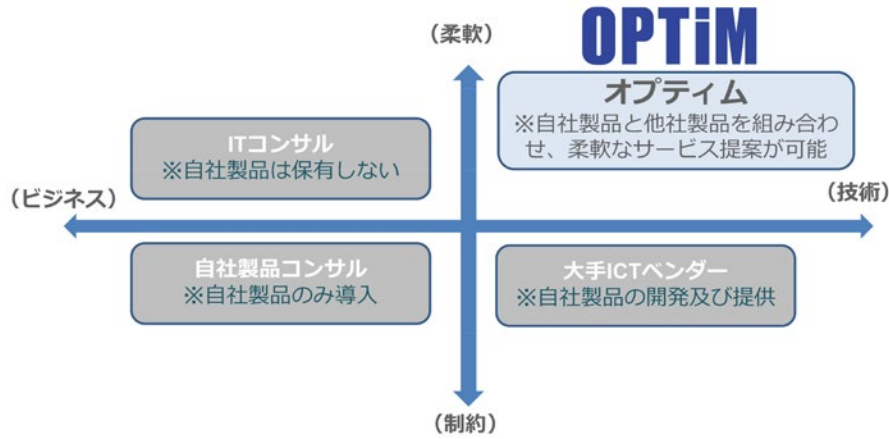
出所：決算短信補足資料より掲載

3. 強み：ベンダーフリーな OS を武器に柔軟なソリューションを提供

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 や Microsoft、Amazon、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。

事業概要

ICT 業界でのユニークな位置付け



出所：決算短信補足資料より掲載

4. 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。2019年3月期第2四半期の売上高の9割前後はストック型ビジネスである。

業績動向

2019年3月期第2四半期は前期比30%を超える増収。上期に先行投資を積極化し計画どおり赤字決算

1. 2019年3月期第2四半期の業績概要

2019年3月期第2四半期は、売上高が前年同期比30.8%増の2,345百万円、営業損失が437百万円（前年同期は260百万円の利益）、経常損失が427百万円（前年同期は258百万円の利益）、当期純損失が311百万円（前年同期は150百万円の利益）と大幅な増収とともに各利益は計画どおり上期赤字決算となった。

業績動向

売上高は、創業来19期連続となる過去最高売上に向けて計画どおり順調に推移した。同社の売上高の約90%はストック型のライセンス収入であり、中でも主力の「IoTプラットフォームサービス」や「その他サービス」で前年同期比30%以上伸び、全社の増収をけん引した。「IoTプラットフォームサービス」では、トップシェアの「Optimal Biz」が、行政機関などでも導入が加速し、EMM市場及びMDM市場の成長を追い風に引き続きライセンス数を伸ばした。「その他サービス」では、人気雑誌読み放題サービス「タブホ」の一般及び法人向けのライセンス数が伸び増収に寄与した。また、今期は大口のカスタマイズ案件も受注しており、増収を後押しした。

各利益（損失）に関して、赤字決算は計画どおりである。2019年3月期は期初から戦略的に多めの研究開発投資を行うことを公言している。研究開発投資の主な内容は人件費（工数）であり、月間400人月を超える開発体制（前期末で月間384人月）で開発を加速している。その影響もあり売上原価は前期比97.0%増、販管費は75.3%増と大幅に増加した。フロー型のカスタマイズ売上の検収時期は下期に集中する傾向があり、上期は費用が先行した。

2019年3月期第2四半期業績

（単位：百万円）

	18/3期2Q		19/3期2Q		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	1,792	100.0%	2,345	100.0%	30.8%
売上原価	447	25.0%	881	37.6%	97.0%
売上総利益	1,345	75.0%	1,463	62.4%	8.8%
販管費	1,084	60.5%	1,901	81.1%	75.3%
営業利益	260	14.6%	-437	-18.7%	-
経常利益	258	14.4%	-427	-18.2%	-
当期純利益	150	8.4%	-311	-13.3%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率75%。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9月期末の総資産は前期末比281百万円減の3,363百万円となった。うち流動資産は546百万円減の1,969百万円となった。主な減少は現金及び預金の399百万円減及び受取手形及び売掛金の126百万円減である。うち固定資産は264百万円増の1,394百万円であり、主な増加は投資その他の資産の247百万円増である。現金及び現金同等物の残高は1,255百万円である。

負債は前期末比104百万円増の828百万円となった。増加の要因は流動負債の104百万円増であり、支払手形及び買掛金の112百万円増が主な原因である。有利子負債はなく、無借金経営である。

安全性に関する経営指標（2019年9月期2Q末）では、流動比率は246.2%、自己資本比率は75.4%となっており、無借金経営のため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)

	18/3 期末	19/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	2,515	1,969	-546
（現金及び預金）	1,654	1,255	-399
（受取手形及び売掛金）	747	620	-126
固定資産	1,129	1,394	264
（投資その他の資産）	836	1,084	247
総資産	3,645	3,363	-281
流動負債	695	799	104
固定負債	29	29	0
負債合計	724	828	104
純資産合計	2,920	2,534	-385
負債純資産合計	3,645	3,363	-281
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	361.8%	246.2%	-115.6pt
自己資本比率（自己資本÷総資産）	80.1%	75.4%	-4.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年3月期は「投資」と「売上計上」のフェーズ。 売上高予想を上回る可能性あり。利益予想は幅があるが、 十分コントロールされている

2019年3月期通期の業績予想は、売上高で前期比20.2%増の5,060百万円と大幅増収を予想。各利益に関しては、予想に幅を設け、営業利益で1～1,000百万円、経常利益で1～1,000百万円、当期純利益で0.62～620百万円を予想する。いずれも期初の予想を据え置いている。

売上高に関しては、期初予想は前期比20.2%増だが、上期を前年同期比30.8%で折り返したため、上振れの公算が高い。ストック型ライセンス収入が中心の売上構造であること、EMM市場及びMDM市場の成長性は衰えていないことなどから堅調な成長が見込まれる上に、下期はフロー型のカスタマイズ案件が検収時期を迎え売上高がオンされる予想だ。売上高の第2四半期進捗率は46.3%（前年同期は44.8%）であり、今期も下期偏重を予想する。

今後の見通し

同社の利益予想には幅があるが、十分にコントロールされている。同社は第4次産業革命の中心的企業になるべく、AI・IoT・Robot分野に積極的な投資を行うという基本方針を持つ。取り巻く外部環境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。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(営業利益1百万円)。一方で上限(営業利益1,000百万円)は、同社の巡航速度における収益であり、2017年3月期以前にはこの水準の利益率(約20%)だった。上期の経常損失が427百万円となったが、開発工数の半数以上は契約スタッフや業務委託であり、コントロールが可能である。2019年3月期の方針は「投資」であり、利益水準は低いほうが順調(戦略を遂行できている)と考えたい。

2019年3月期通期業績予想

(単位:百万円)

	18/3期		19/3期			
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	4,210	100.0%	5,060	100.0%	20.2%	46.3%
営業利益	401	9.5%	1~1,000	0.0~19.8%	-99.8~149.2%	-
経常利益	404	9.6%	1~1,000	0.0~19.8%	-99.8~147%	-
当期純利益	453	10.8%	0.62~620	0.0~12.3%	-99.9~36.9%	-

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピックス

農業×ITで本格的収穫・販売が始まる。 戦略商品「OPTiM AI Camera」「OPTiM AI Prediction」を発売

1. 農業×IT:スマート農業の本格的収穫・販売が始まる

○○×ITの中でも、農業×ITの進捗は顕著である。2018年はドローンやAIをフル活用して米や大豆、野菜などが本格的に栽培され、市場に流通し、文字どおり“収穫”の年となった。同社が取り組むスマート農業の取り組みは全国に広がり、18品目18都道府県(全国の1/3の都道府県が参加)、約400の農業法人・生産者が参加するまでに拡大した。成果の一例を挙げると、兵庫県篠山市ではピンポイント農薬散布テクノロジーを用いた丹波黒大豆・枝豆の栽培に成功、2018年10月に高島屋で販売された。害虫に関する農薬使用量を99%削減し同作業労力にも30%程度削減に成功した。ちなみに、AIによる画像解析を行い、不必要な農薬(肥料)を散布せず減農薬(施肥)栽培を実現する「ピンポイント農薬散布・施肥テクノロジー」に関しては、2018年10月に同社が基本特許を取得している旨を発表した。

成長戦略・トピックス

農業×IT分野での同社のビジネスモデルは“スマート農産物”の流通まで行うというものだ。ある特定の農家にはAIやIoTの投資をする資力はなく、仮に投資できたとしても既存の流通構造の中では、農薬を使っても使わなくても同一の売値しかつかない。同社は、スマートな農産物のブランディングからeコマースによる販売まで手掛け、これらの問題を解決する覚悟である。同社は、2018年11月、削減対象農薬を最大で100%削減し、最先端の技術を使った米や野菜を販売するWebサイト「スマートアグリフーズ直送便（愛称：スマ直）」がオープンし「スマート米」の販売を開始した。小売価格は通常栽培品の1.5倍～3倍程度。ブランド価値を大切に作るマーケティングを行うため浸透には時間がかかると想定されるが、世界でも最先端の取り組みとして注目を集めることになりそうだ。

農業×IT 具体的な取組

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、かつよく、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麦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を取得している旨を発表	
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・安全な米「スマート米」の販売を開始	

出所：決算短信補足資料よりフィスコ作成

農業×IT分野：オプティム・スマート農業アライアンス



出所：決算短信補足資料より掲載

2. 戦略商品「OPTiM AI Camera」「OPTiM AI Prediction」を発売

同社は、300種類を超える学習済み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つの新製品を発売した。「OPTiM AI Camera」とは、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、業務効率改善などを支援するパッケージサービス。従来の画像解析サービスでは解析に当たって学習期間が必要となり、顧客にとっては時間とコストがかかる点が課題だった。「OPTiM AI Camera」は、「小売」「飲食」「鉄道」など10業種を対象とした計300種類を超える学習済みモデルを適用したメニューを備えており、低コストで実用化できるサービスを開始することが可能である。つまりAI導入の課題となる“教師データ”が蓄積済みなのである。同社はベンダーフリーを強みとしており、カメラの機種を選ばないのも魅力だ。活用事例を挙げると、

例1) 飲食店で空席情報を分析し、その時間帯限定のクーポンを発行し売上げを上げる

例2) 工場や倉庫で従業員の稼働や動線を把握し生産性を上げる

など様々な活用法がある。価格は月額1万5千円(システム利用料、カメラ1台当たり、ベーシックプランの場合)からとリーズナブルだ。

「OPTiM AI Prediction」では、「OPTiM AI Camera」で得られた測定データに基づき、「混雑予測」「入店者数予測」「属性別利用予測」「店舗前通行者数予測」などの予測が可能である。

AI・IoTは“大企業が実験的に使う時代”から“中小企業が気軽に使う”時代に入り、同社はその流れをリードする存在である。

新サービス：「OPTiM AI Camera」「OPTiM AI Prediction」



出所：決算説明会資料より掲載

3. 九州電力株式会社と AI・IoT 等を活用した新サービスや新規事業の開発等で戦略的提携

2018 年 10 月、九州電力 <9508> と同社は AI・IoT 等を活用したサービスや、新規事業の検討・開発における継続的な連携・協力を目的に戦略的提携を締結した。九州電力は発電所（約 200 力所）、変電所（約 600 力所）、送電網（約 1 万 km）、配電網（約 15 万 km、地球 3.5 周分）などの膨大なインフラ設備を持ち、日々管理をしている。最初のステップとしては、これらのインフラ設備を対象に、AI による画像解析を活用したインフラ設備の点検業務の効率化やビッグデータを活用した故障予知分析などを共同開発・実証実験し社内利用を目指す。次のステップとしては、実証されたサービスを基軸として新規事業・新サービスを創出し提供するという構想だ。九州で実証されたモデルを全国、あるいは世界に展開していくという戦略であり、大きな広がりがある。

主な取組みは以下の通り。

- ・ 設備保全や現場作業を AI・IoT 等で支援するフィールドワークサービス
- ・ 農林水産業における生育管理や品質管理を AI・IoT 等で支援するサービス
- ・ データ分析や活用支援サービス
- ・ AI・IoT 等を活用したスマートシティ向けの都市開発ソリューション
- ・ その他両社の強みを活かし、協業できるサービス・事業等

なお、同社は将来性・拡張性の高い具体的な取組みを、より機動的かつ安定的に展開していくため、将来の資本的連携についても検討していくと発表している。

4. 特許技術を用いて、警察×IT の取り組み佐賀県でスタート

2018 年 10 月、同社と佐賀県警察（以下、佐賀県警）は、AI・IoT を活用した防犯技術等の研究開発・運用を行うことで安全安心を実現し、警察業務の効率化を図ることを目的とした「AI・IoT を活用した地域の安全安心にまつわる防犯技術等の研究開発・運用に関する包括連携協定」（以下、本包括連携協定）を締結した。

同社がこの分野で応用する技術は主に 2 つ。「AI を用いた正常値学習による不審挙動検出」と「AI を用いたモニター画面とカメラ画像の顔認証技術」である。不審挙動検出に関しては、不特定多数の行き交う公共の場所（施設内・車両内など）で、そのエリアの正常な人の行動や服装を学習しておき、正常値からの乖離が大きい場合に不審者アラートが出る技術だ。顔認証に関しては、AI で似顔絵の画像解析を行い、人物写真のデータベースから似顔絵の人物を特定する特許技術（2018 年 10 月取得している旨を発表）が活用される。イラスト（似顔絵）とカメラ画像との適合で 95.5% という高い適合率が証明されている期待の技術である。

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