

|| 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 >>>](#)

2019 年 6 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. 今後の見通し	02
4. 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：AI等を自動選択できるベンダーフリーなOS（基本特許保有）	09
4. ストック型ビジネスモデル	09
■ 業績動向	10
1. 2019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
■ 成長戦略・トピックス	13
1. 建設×IT：「LANDLOG」の進捗が顕著	13
2. シスメックスと先端医療分野におけるAI・IoTを活用した 医療ITソリューションの開発等で業務提携	14
3. 戦略商品「OPTiM AI Camera」が11業種向けにサービス開始	15
4. 「経営諮問委員会」を新たに設置し、 各業界の第一人者を委員（エグゼクティブアドバイザー）として招聘	16
■ 株主還元策	16

■ 要約

2019 年 3 月期は、創業来 19 年連続の過去最高売上高を達成。 公約どおり研究開発投資 2,146 百万円を使い〇〇×IT を推進。

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 年に佐賀県で創業した 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）。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。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「〇〇×IT（〇〇に業種が入る）」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。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。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。

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。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」は出荷金額で 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% 程度の安定成長が見込まれている。

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。同社の 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する。あらかじめ定められた条件に基づき、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」があり実証実験などの取り組みが進行している。

要約

2. 業績動向

2019 年 3 月期通期は、売上高が前期比 29.9% 増の 5,468 百万円、営業利益が同 76.0% 減の 96 百万円、経常利益が同 64.1% 減の 145 百万円、当期純利益が同 97.5% 減の 11 百万円と大幅な増収とともに黒字での着地となった。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、創業来 19 期連続となる過去最高売上を達成。売上の中心である「Optimal Biz」においては、スマートフォン・タブレットの法人利用の拡大や学校教育市場の拡大、働き方改革向けの機能拡張などにより想定していたよりも順調にライセンス数が伸びた。新規分野で 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た。各利益に関して、戦略的な研究開発投資を継続した。研究開発費の実績は 2,146 百万円（前期比約 30% 増、約 450 百万円増）を超えた。2019 年 3 月期は「ビジネスモデル確立と主要パートナーとの提携」をテーマに先行投資をする年と位置付けていたため、公約どおりしっかりと費用を使い、ミニマムの利益計上となった。

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、前年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、当期純利益で 0 ～ 814 百万円を予想する。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。売上高の前期比が 20.0% 増であり、直近の実績（前期 29.9% 増、前々期 27.0% 増）と比較して低い伸びの計画である。これは、新規ビジネスはサービスの立ち上がり段階のため、保守的に見積もったものであり最低限の水準と考えるのが妥当だろう。パッケージサービス「OPTiM AI Camera」なども既に発売済みであり、その成果が積み上がるのが予想される。2020 年 3 月期も同社の利益予想には幅がある。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。各業界で「〇〇×IT」の基盤が構築されつつあり、OPTiM Cloud IoT OS はデファクトスタンダードを獲得するための仕上げの 1 年となる。弊社では、2020 年 3 月期もしっかり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

建設×IT は最も進捗が著しい。2017 年 10 月に設立された（株）ランドログが順調にパートナー及び顧客を増やしている。現在 58 社（情報通信、機械、卸売、保険、建設など）がパートナーとして参画し、様々なアプリケーション・サービスが各社によって開発されつつある。2019 年 4 月に発表されたコマツの中期経営計画において「LANDLOG」が成長戦略の柱として位置付けられた。「LANDLOG」は OPTiM Cloud IoT OS をベースに開発されたプラットフォームであり、「LANDLOG」の売上増とともに同社のライセンス料も伸びるビジネスモデルである。

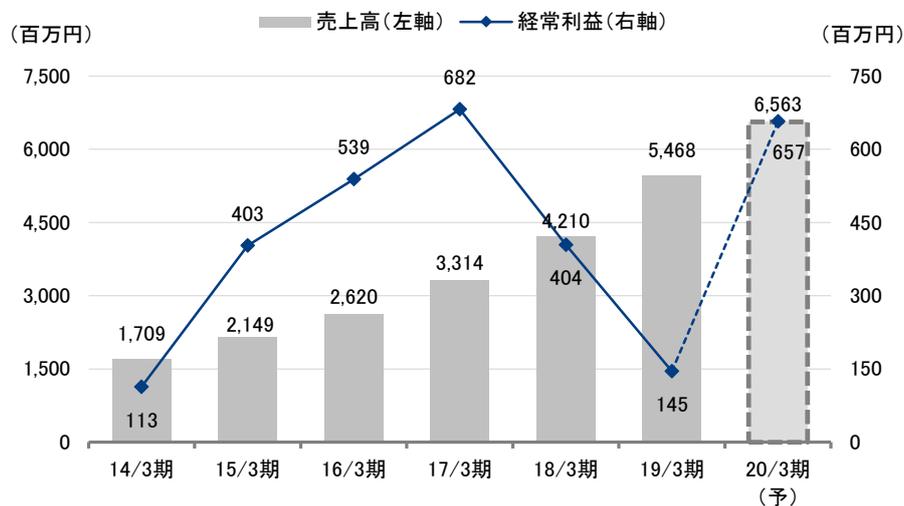
要約

2019年2月、同社とシスメックス(株)(本社:兵庫県神戸市)は、先端医療分野におけるAI・IoTを活用した医療ITソリューションの開発と、グローバルなサービス展開に向けた包括的な業務提携に合意した。シスメックスは検体検査機器・試薬の世界的大手企業。オプティムが持つAI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」などのAI・IoTサービスや技術、実用化ノウハウと、シスメックスが持つ医療分野における豊富な知見やグローバルな販売・サービスネットワークを融合し、次世代プラットフォーム構築及びソリューション開発、グローバル展開を行う。第1弾となるのは、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)が開発を進める「手術支援ロボット」のネットワーク化、及び手術室全体の最適化を支援するサービスの共同開発、有用性の検証である。先端医療分野での有力企業との提携により、OPTiM Cloud IoT OSをベースとした「医療×IT」がより大きな流れになることが期待できる。

Key Points

- ・ AI・IoTの特許技術を多数保有するベンチャー企業。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
- ・ 2019年3月期は、創業来19年連続の過去最高売上高を達成。公約どおり研究開発投資2,146百万円を使い〇〇×ITを推進
- ・ 2020年3月期は売上高20%増の保守的な予想。新規ビジネス売上計上で上振れ必至。2020年3月期も研究開発及び売上基盤確立のために積極投資
- ・ 建設分野でコマツ等と取り組む「LANDLOG」が進展。先端医療分野でシスメックスと業務提携。経営諮問委員会を新設し各業界の第一人者を招聘

通期業績の推移



注: 20/3期の業績予想は、レンジ開示のため中央値を表記
 出所: 決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

AI・IoTの特許技術を多数保有するベンチャー企業。 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

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229名（2019年4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。当初から世の中になかった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、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、建設、農業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。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。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「〇〇×IT」の取り組みが始まっている。

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。

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 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

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）。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。

セグメント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	72.9%
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	14.2%
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	2.8%
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	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

■ 事業概要

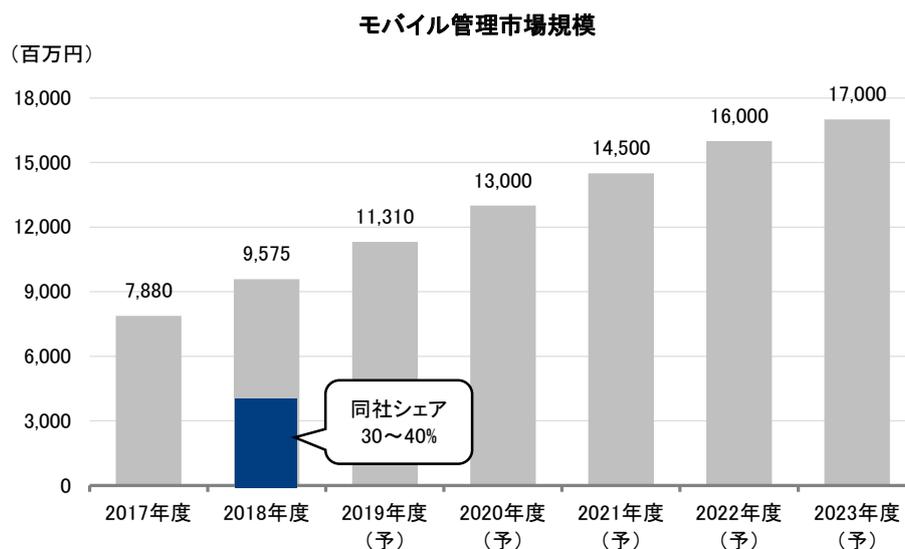
ベンダーフリーな「OPTiM Cloud IoT OS」を武器に 業界別ソリューション“○○×IT”が次々に誕生中

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」は出荷金額で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%程度の安定成長が見込まれている。

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<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。



事業概要

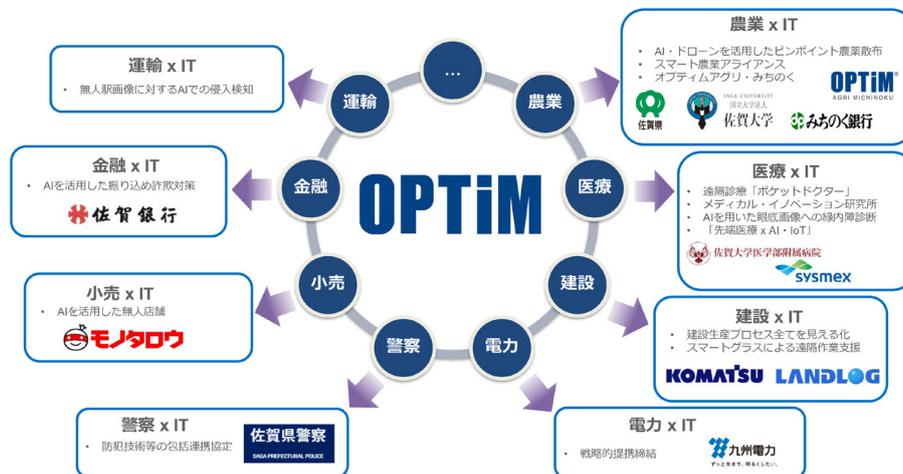
2. 新規事業：OPTiM Cloud IoT OS

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が標準装備、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」があり実証実験などの取り組みが進行している。

〇〇×ITの具体的な取り組み



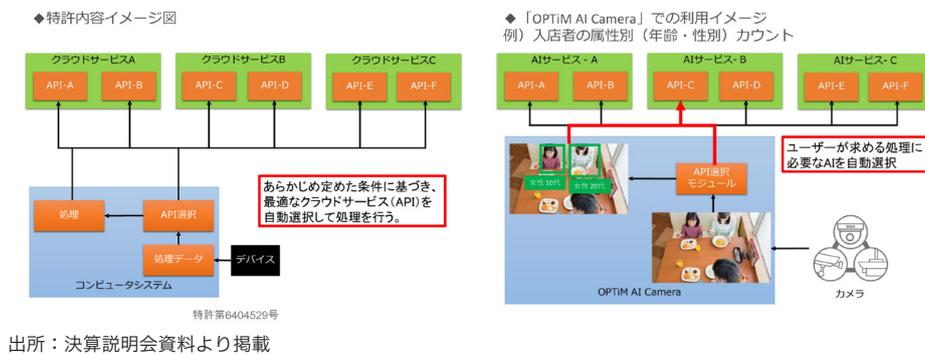
出所：決算短信補足資料より掲載

事業概要

3. 強み：AI等を自動選択できるベンダーフリーなOS（基本特許保有）

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。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。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）

知財戦略



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月期の売上高の8割以上はストック型ビジネスである。

業績動向

2019年3月期は、創業来19年連続の過去最高売上高を達成。 公約どおり研究開発投資2,146百万円を使い〇〇×ITを推進

1. 2019年3月期通期の業績概要

2019年3月期通期は、売上高が前期比29.9%増の5,468百万円、営業利益が同76.0%減の96百万円、経常利益が同64.1%減の145百万円、当期純利益が同97.5%減の11百万円と大幅な増収とともに黒字での着地となった。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、創業来19期連続となる過去最高売上を達成。売上の中心である「Optimal Biz」においては、スマートフォン・タブレットの法人利用の拡大や学校教育市場の拡大、働き方改革向けの機能拡張などにより想定していたよりも順調にライセンス数が伸びた。新規分野であるOPTiM Cloud IoT OS関連では、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た。全体としては、8割強を占める既存分野（主にストック型）は20%を超える成長、2割弱の新規分野（現状では主にフロー型、カスタマイズ）で90%を超える成長となったもようだ。

各利益に関して、戦略的な研究開発投資を継続した。研究開発費の実績は2,146百万円（前期比約30%増、約450百万円増）を超えた。上期の営業損失が437百万円だったのに対して、下期の営業利益が534百万円となったのは、フロー型のカスタマイズ売上の検収時期が下期に集中し、上期は費用が先行したことが主な要因だ。2019年3月期は「ビジネスモデル確立と主要パートナーとの提携」をテーマに先行投資をする年と位置付けていたため、公約どおりしっかりと費用を使い、ミニマムの利益計上となった。

2019年3月期通期業績

(単位：百万円)

	18/3 期通期		19/3 期通期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	4,210	100.0%	5,468	100.0%	29.9%
売上原価	1,106	26.3%	1,965	35.9%	77.7%
売上総利益	3,104	73.7%	3,503	64.1%	12.9%
販管費	2,703	64.2%	3,406	62.3%	26.0%
営業利益	401	9.5%	96	1.8%	-76.0%
経常利益	404	9.6%	145	2.7%	-64.1%
当期純利益	453	10.8%	11	0.2%	-97.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率 76.7%。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

2019年3月期末の総資産は前期末比80百万円増の3,725百万円となった。うち流動資産は53百万円減の2,461百万円となった。主な減少は現金及び預金の527百万円減、主な増加は受取手形及び売掛金の426百万円増である。うち固定資産は133百万円増の1,263百万円であり、主な増加は投資その他の資産の166百万円増である。現金及び現金同等物の残高は1,127百万円である。

負債は前期末比143百万円増の868百万円となった。増加の要因は流動負債の143百万円増であり、未払法人税等の105百万円増が主な原因である。有利子負債はなく、無借金経営を貫く。

安全性に関する経営指標（2019年3月期）では、流動比率は293.5%、自己資本比率は76.7%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。

連結貸借対照表、経営指標

	18/3 期末	19/3 期末	増減額
(単位：百万円)			
流動資産	2,515	2,461	-53
(現金及び預金)	1,654	1,127	-527
(受取手形及び売掛金)	747	1,174	426
固定資産	1,129	1,263	133
(投資その他の資産)	836	1,003	166
総資産	3,645	3,725	80
流動負債	695	838	143
固定負債	29	29	0
負債合計	724	868	143
純資産合計	2,920	2,857	-63
負債純資産合計	3,645	3,725	80
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	361.8%	293.5%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	80.1%	76.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年3月期は売上高 20.0% 増の保守的な予想。 新規ビジネス売上計上で上振れ必至。 2020年3月期も研究開発及び売上基盤確立のために積極投資

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、前年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、当期純利益で 0 ~ 814 百万円を予想する。

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。売上高の前期比が 20.0% 増であり、直近の実績（前期 29.9% 増、前々期 27.0% 増）と比較して低い伸びの計画である。これは、新規ビジネスはサービスの立ち上がり段階のため、保守的に見積もったものであり最低限の水準と考えるのが妥当だろう。投資プランでは、2020年3月期は「拡販に向けた体制確立と売上計上開始」の年の位置付けとなる。パッケージサービス「OPTiM AI Camera」なども既に発売済みであり、その成果が積み上がることが予想される。

2020年3月期も同社の利益予想には幅がある。同社は第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（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。各業界で「〇〇× IT」の基盤が構築されつつあり、OPTiM Cloud IoT OS はデファクトスタンダードを獲得するための仕上げの 1 年となる。弊社では、2020年3月期もしっかり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		予想	20/3 期	
	実績	対売上比		対売上比	前期比
売上高	5,468	100.0%	6,563	100.0%	20.0%
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%
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

**建設分野でコマツ等と取り組む「LANDLOG」が進展。
 先端医療分野でシスメックスと業務提携。
 経営諮問委員会を新設し各業界の第一人者を招聘**

1. 建設×IT：「LANDLOG」の進捗が顕著

建設×ITは最も進捗が著しい。2017年10月に設立された(株)ランドログが順調にパートナー及び顧客を増やしている。この新会社は、コマツ、NTTドコモ<9437>、SAPジャパン(株)及び同社が、建設・土木におけるオープンプラットフォーム「LANDLOG」の開発・事業化を目的とした組織である。建設業界では、建設生産プロセスに複数の工事業者が携わるため、各種データは事業者毎に管理されている。新プラットフォーム「LANDLOG」では、建設生産プロセス全体のあらゆる「モノ」のデータを集め、そのデータを適切な権限管理のもとに多くのプロバイダーがアプリを提供し、多くの建設現場ユーザーが利用することで、安全で生産性の高い未来の現場の実現を目指す。現在58社(情報通信、機械、卸売、保険、建設など)がパートナーとして参画し、様々なアプリケーション・サービスが各社によって開発されつつある。2019年4月に発表されたコマツの中期経営計画において「LANDLOG」が成長戦略の柱として位置付けられた。「LANDLOG」はOPTiM Cloud IoT OSをベースに開発されたプラットフォームであり、「LANDLOG」の売上増とともに同社のライセンス料も伸びるビジネスモデルである。

建設×IT：LANDLOG



出所：決算説明資料より掲載

2. シスメックスと先端医療分野におけるAI・IoTを活用した医療ITソリューションの開発等で業務提携

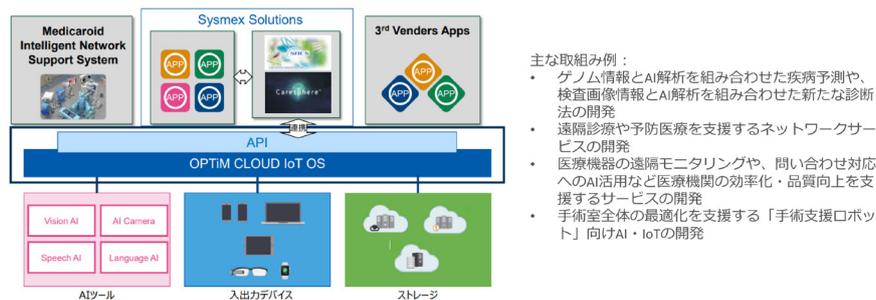
2019年2月、同社とシスメックスは、先端医療分野におけるAI・IoTを活用した医療ITソリューションの開発と、グローバルなサービス展開に向けた包括的な業務提携に合意した。シスメックスは検体検査機器・試薬の世界的大手企業。両社は、医療機関の様々な医療機器をネットワークに接続し、それらの医療機器から得られる情報をAIが解析するプラットフォームを構築することで、次世代の医療や診断を支えるソリューションの早期開発・実用化に共同で取り組む。同社が持つAI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」などのAI・IoTサービスや技術、実用化ノウハウと、シスメックスが持つ医療分野における豊富な知見やグローバルな販売・サービスネットワークを融合し、次世代プラットフォーム構築及びソリューション開発、グローバル展開を行う。本業務提携のもとで行われる取り組み例としては、1) ゲノム情報とAI解析を組み合わせた疾病予測や検査画像情報とAI解析を組み合わせた新たな診断法の開発、2) 遠隔診療や予防医療を支援するネットワークサービスの開発、3) 医療機器の遠隔モニタリングや、問い合わせ対応へのAI活用など医療機関の効率化・品質向上を支援するサービスの開発、などである。

第1弾となるのは、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が開発を進める「手術支援ロボット」のネットワーク化、及び手術室全体の最適化を支援するサービスの共同開発、有用性の検証である。先端医療分野での有力企業との提携により、OPTiM Cloud IoT OSをベースとした「医療×IT」がより大きな流れになることが期待できる。

医療×IT：シスメックスと業務提携

シスメックスと「先端医療×AI・IoT」領域で業務提携

～次世代の医療・診断を支えるITソリューション・プラットフォームの開発・展開を加速～



- 主な取り組み例：
- ゲノム情報とAI解析を組み合わせた疾病予測や、検査画像情報とAI解析を組み合わせた新たな診断法の開発
 - 遠隔診療や予防医療を支援するネットワークサービスの開発
 - 医療機器の遠隔モニタリングや、問い合わせ対応へのAI活用など医療機関の効率化・品質向上を支援するサービスの開発
 - 手術室全体の最適化を支援する「手術支援ロボット」向けAI・IoTの開発

将来的な資本提携の可能性も視野に入れた、最適な協業体制についても検討予定

出所：決算説明資料より掲載

3. 戦略商品「OPTiM AI Camera」が11業種向けにサービス開始

AI・IoTを使って「やりたいこと・できること」には業種・業態にかかわらずに共通性があることがわかってきている。具体的には、セキュリティ管理、顧客の数や属性の把握（マーケティング）などはその業界でも求められている。同社は、2019年3月期内に様々な業種の共通ニーズにリーズナブルに応える戦略商品「OPTiM AI Camera」および「OPTiM AI Prediction」の提供を開始した。「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、工場、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み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。従来の類似サービスでは解析にあ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。また、「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。「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同社だが、まさにAI・IoTの裾野を広げるサービスとして注目したい。

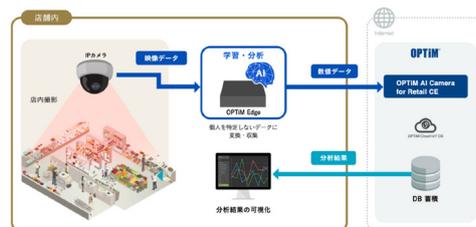
既に活用事例も多数出始めている。一例として、ネット時代の次世代型ショールームである「蔦屋家電+」では「OPTiM AI Camera for Retail CE」を活用し、店内カメラ映像やタブレットを操作した消費者の行動を、個人を特定しないデータに変換して収集し、DB分析・可視化してマーケティングに役立てている。

なお、「OPTiM AI Prediction」は、FinTech、価格変動予測、市場動向予測、セキュリティモニタリングなどの様々な場面で収集されたデータを解析し、将来の動向の予測モデルを提供する定量データ解析サービスである。

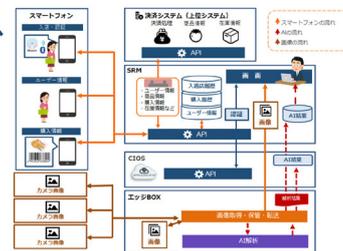
AI Camera 導入事例

ネット時代の次世代型ショールーム 「蔦屋家電+」に 「OPTiM AI Camera for Retail CE」を提供

AIを活用し店内カメラ映像・タブレットから消費者の行動分析、マーケティングデータ取得を支援



ポップアップストア「PAUL & JOE ACCESSOIRES」に、 「OPTiM AI Camera」を提供



など他多数

出所：決算説明会資料より掲載

4. 「経営諮問委員会」を新たに設置し、各業界の第一人者を委員（エグゼクティブアドバイザー）として招聘

同社は 2019 年 5 月、「経営諮問委員会」を新たに設置することを発表した。取り組みを進めている各業界での「〇〇× IT」戦略を加速する目的である。同委員会では、同社が特に力を入れて取り組んでいる農業・建設・医療の各分野における第一人者を委員（エグゼクティブアドバイザー）として招聘し、経験に裏打ちされた知見を基にした経営へのアドバイスが行われる。農業分野では、前農林水産事務次官の奥原正明（おくはらまさあき）氏、建設分野ではコマツ取締役の野路國夫（のじくにお）氏、医療分野では、シスメックス特別顧問の林正好（はやしまさよし）氏が就任する。業界の重鎮の知見と人脈は、同社が第 4 次産業革命において中心的な役割を果たす企業となる上で大きな推進力になるだろう。設置期間は 2019 年 5 月 1 日～2021 年 3 月 31 日（第一期）。招集は同社代表取締役が行い、3 ヶ月に 1 回程度開催するほか、必要に応じて開催する。

「経営諮問委員会」委員（エグゼクティブアドバイザー）の略歴（五十音順、敬称略）

氏名	略歴
奥原 正明（おくはら まさあき）	前農林水産事務次官
野路 國夫（のじくにお）	株式会社小松製作所取締役
林 正好（はやし まさよし）	シスメックス株式会社 特別顧問

出所：プレスリリースよりフィスコ作成

■ 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。

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