

|| 企業調査レポート ||

## オプティム

3694 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月8日(金)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 事業内容	01
2. 業績動向	02
3. 成長戦略・トピックス	02
4. 今後の見通し	03
<b>■ 会社概要</b>	<b>04</b>
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業内容	07
<b>■ 事業概要</b>	<b>08</b>
1. 市場動向	08
2. 事業領域	09
3. 同社の強み	12
4. 知財戦略	12
5. 販売・チャネル戦略	12
<b>■ 業績動向</b>	<b>13</b>
1. 2022年3月期業績の概要	13
2. 財務状況と経営指標	14
<b>■ 成長戦略・トピックス</b>	<b>15</b>
1. Corporate DX	16
2. Industrial DX	17
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>18</b>
<b>■ ESGの取り組み</b>	<b>19</b>
<b>■ 株主還元策</b>	<b>20</b>

## ■ 要約

### 2022年3月期業績は創業来22期連続増収を達成。 主力の「Optimal Biz」「OPTiM Cloud IoT OS」等の ライセンス収入が好調に推移。人材中心に先行投資を強化

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）氏が佐賀大学学生時代である2000年に友人らと起業した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645名（2022年4月1日時点）で、その約7割がエンジニアである。当初から世の中になく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している。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年に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ上場、2015年には同市場1部に昇格し、2022年4月の同市場再編に伴いプライム市場へ移行した。

#### 1. 事業内容

同社の事業は、「Optimal Biz」を主体とする事業（Corporate DX）と、「OPTiM Cloud IoT OS」を活用した事業（Industrial DX）に分けられる。「Corporate DX」は全業種・産業を対象とした社内業務改善・効率化のためのデジタル化を提案する。「Optimal Biz」等の提供を通じて累計18万社以上の顧客基盤を有しているが、この顧客基盤に対して、「OPTiM ID+（プラス）」や「OPTiM Contract」といった新たな提供価値を持つサービスを、販売パートナーを活用して提供する。主力サービスであるデバイス管理「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で、成長する国内MDM（Mobile Device Management）市場でシェア1位を11年継続している。また、ストック型のビジネスモデルであり、この安定収益が同社の開発投資を支えている。「Industrial DX」は、「OPTiM Cloud IoT OS」を基盤に、個別産業を対象に事業創造のためのデジタル化を推進する。AI・IoTの新プラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」は2016年に「Optimal Biz」を進化させ完成し、これにより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た。最も成果が顕在化しているのは建設業界である。2017年には小松製作所<6301>（以下、コマツ）など4社共同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した。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。医療分野においては、2016年に遠隔診療サービス「ポケットドクター」、2020年に「オンライン診療プラットフォーム」をリリースした。直近では、（株）メディカロイド（川崎重工業<7012>とシスメックス<6869>の合併会社）が開発した国産初の手術支援ロボットシステム「hinotori™ サージカルロボットシステム」のネットワークサポートシステムに、同社の技術が使われている。

## 要約

同社は創業来、知財戦略に基づく豊富な技術力及び事業創造力を背景に、常に革新的なサービスを提供し新しい市場を開拓してきた。国内市場ではシェア1位のサービスを複数擁し、豊富なライセンス収益を基盤としたビジネスモデルを確立している。また、近年ではAI・IoT・Big Dataのマーケットリーダーとして、各産業のトッププレイヤーと強固なビジネスディベロップメントを推進している。

## 2. 業績動向

2022年3月期の連結業績は、売上高が前期比10.5%増の8,310百万円、営業利益が同15.2%減の1,534百万円となり、創業来22期連続の増収を達成した。売上構成の約7割を占めるストック売上では、主力サービスである「Optimal Biz」が順調にライセンス数を増やした。同サービスは、国内MDM市場において11年連続でトップシェアを獲得しており、デファクトスタンダードとなっている。その他のストック売上としては「OPTiM Cloud IoT OS」関連も好調に推移した。売上構成の約3割を占めるフロー売上も堅調に推移しているが、これらは主に数年前から取り組んでいる〇〇×ITの3大産業分野（農業×IT、医療×IT、建設・土木×IT）からの業績貢献である。利益面では前期比で減益となったが、これは2023年3月期以降の収益拡大を見据え、積極的に成長投資を行ったことが要因である。同社のビジネスモデルは本来、売上高営業利益率で20%以上を出す実力を持つが、第4次産業革命の中心的役割を果たす企業を目指し、先行投資を積極的に行った。

## 3. 成長戦略・トピックス

「Corporate DX」は、全業種・産業を対象とした社内業務改善・効率化のためのデジタル化である。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)により、オフィス業務のデジタル化によるリモートワーク推進、業務効率化、コスト削減といったニーズが急拡大している。同社は、「Optimal Biz」等の提供を通じて累計18万社以上の顧客基盤を有しているが、この顧客基盤に対して、IoT向け遠隔操作サービスや認証セキュリティサービス、契約書管理サービスといった新たな提供価値を持つサービスを、販売パートナーを活用して提供することを目指す。

「Industrial DX」は、個別産業を対象とした事業創造のためのデジタル化である。これまでの「〇〇×IT」戦略の推進により、同社のAI・IoTプラットフォームへの接続デバイスや産業向けキラーサービスが増加していることから、デバイスカバレッジの強化や産業用キラーサービスの開発・提供を継続して推進していく。トピックスとしては、農業分野では2021年11月に、ピンポイント散布シリーズに新しいラインナップ「ピンポイントタイム散布」が加わった。建設・土木分野では2022年3月に、国土交通省が改定した「3次元計測技術を用いた出来形管理要領」において、3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」が国内で初めて要領に準拠したアプリケーションとなった。

要約

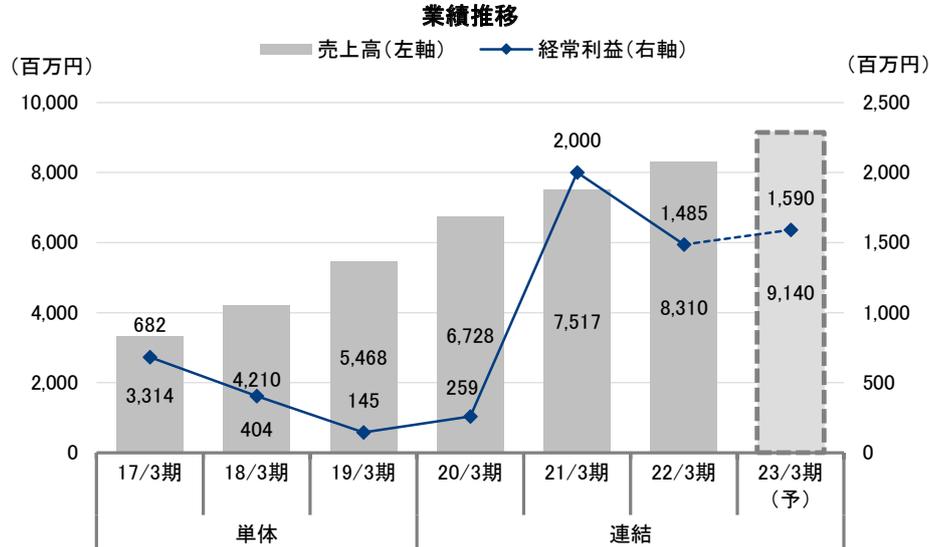
#### 4. 今後の見通し

2023年3月期の連結業績については、売上高で前期比10.0%増の9,140百万円、営業利益で同10.1%増の1,690百万円を予想する。売上高に関しては、前期と同水準の成長率（前期は10.5%）で、創業来23期連続となる過去最高売上高を目指す。EMM及びMDM市場が堅調に拡大するなか、同社の主力製品・サービスは優位なポジションにあり、この傾向は2023年3月期も継続すると想定される。2022年3月期までにリリースし、展開を開始したサービスについては、市場の将来性や同社の優位性など様々な観点から検討をして、注力するサービスの優先度を決定した。優先度の高い“キラーサービス”（顧客のベネフィットが高く、他を凌駕する決定打となるサービス）については、積極投資及び販売強化を実行し、将来的な安定成長を支えるストック売上の底上げを図る方針である。利益に関しては、一定の利益を確保しながらも積極的な成長投資を行う基本方針だ。売上高営業利益率は、同社ビジネスモデルの実力値としての利益率（20%以上）よりも低いことから、投資意欲を読み取ることができる。また、期中において優良な投資機会が生じた場合（M&Aなども含む）は、柔軟かつ積極的に成長投資を行う方針である。弊社では、積極的な成長投資を継続しながらでも十分達成可能な利益予想であると考えている。

#### Key Points

- ・ 第4次産業革命の中心的存在を目指す注目ベンチャー企業。創業以来、イノベーションを通じて社会に貢献
- ・ 独自のAI・IoTプラットフォームで「Corporate DX」と「Industrial DX」を推進
- ・ 「Optimal Biz」はPC・モバイル管理SaaSサービスのデファクトスタンダード
- ・ AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」を活用し、建設・農業・医療などで多数の実績
- ・ 2022年3月期は創業来22期連続増収を達成。主力の「Optimal Biz」「OPTiM Cloud IoT OS」等のライセンス収入が好調に推移。人材中心に先行投資を強化

## 要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 第4次産業革命の中心的存在を目指す注目ベンチャー企業。 独自のAI・IoTプラットフォームで 「Corporate DX」と「Industrial DX」を推進

#### 1. 会社概要と沿革

同社は、現代表取締役社長の菅谷氏が佐賀大学学生時代である2000年に友人らと起業した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存在を目指す企業を目指している。イノベーションの創造と実現こそ唯一の自社の存在意義と考え、創業当初から数多くの発明を行ってきたのも同社の長で、菅谷氏は1993年～2020年「情報通信分野」特許資産個人ランキング1位を獲得している。従業員数は645名(2022年4月1日時点)で、その約7割が開発系である。

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<9432>(以下、NTT東日本)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。なお、同社では、現在に至るまで様々な製品・サービスを展開しているが、“離れた端末をスマートに操作する”という提供価値は、対象分野や技術は変わっても一貫している。

### 会社概要

2011年頃からは、世の中がPCからモバイルにシフトする流れに対応し、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推進する。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「OO×IT」が本格化し、建設や農業などの分野でパートナー企業・団体とのプロジェクトがスタートした。最も早く成果が顕在化したのは建設業界である。2017年にはコマツなど4社共同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。2020年には世界初となる、iPad Proを使って誰でも簡単に高精度3次元測量がスマホのできるアプリ「OPTiM Land Scan」(現「OPTiM Geo Scan」)の提供を開始した。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した。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。医療分野でも進捗が著しく、メディカロイドが開発した国産初の手術支援ロボットシステム「hinotori™ サージカルロボットシステム」のネットワークサポートシステムに、同社の技術が使われている。

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。2020年には(株)佐賀銀行と共同で、AI・IoTを活用したソリューションの企画・販売などを目的とした合併会社「オプティム・バンクテクノロジー(株)」を設立、2021年にはNTT東日本等と国産ドローンサービスの利用を推進する(株)NTT e-Drone Technology 設立に参画、また、KDDI<9433>とAI・IoT活用の商品企画で企業のDXを支援する合併会社「DXGoGo(株)」を設立するなど、大手企業と連携した事業拡大の取り組みが加速している。

なお、2014年に東証マザーズ上場、2015年には同市場1部にスピード昇格した。また、2022年4月の同市場区分再編に伴いプライム市場へ移行した。

### 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	株式会社バテント・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	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 バテント・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

## 会社概要

年	主な沿革
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の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バシー・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」募集スタート
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 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 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 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取得
2019年	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 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 神戸市に新たな拠点「OPTiM KOBE」を開設 川崎重工とオプティム、精密機械・ロボット分野の AI・IoT 活用における業務提携 ベトナム国営最大手通信グループ VNPT と、AI サービス及びスマート農業分野において業務提携
2020年	新型コロナウイルスの感染拡大対策支援として、オプティムの各種サービスを無償提供 テレワークにおける業務管理・モチベーション・体調管理・生産性向上を AI で支援する「Optimal Biz Telework」を発表 シスメックスとオプティム、医療用 AI・IoT オープンプラットフォームおよびデジタルトランスフォーメーション・ソリューションの企画・開発・運営会社「ディピューラメディカルソリューションズ株式会社」を共同設立 佐賀銀行と合併会社「オプティム・バンクテクノロジー株式会社」を設立 世界初、iPad Pro を使って誰でも簡単に高精度3次元測量がスマホのできるアプリ、「OPTiM Land Scan」（現「OPTiM Geo Scan」）β版の無償提供開始 農業分野において国内初となる空の産業革命レベル3を実現する、固定翼ドローンによる補助者なし目視外飛行の実証を実施 佐賀銀行と DX ファンドを設立
2021年	国産ドローンサービスの利用を推進する NTT e-Drone Technology 設立に参画 KDDI と、AI と IoT 活用の商品企画で企業の DX を支援する合併会社「DXGoGo」を設立 iPhone Pro、iPad Pro を使って誰でも簡単に高精度3次元測量がスマホのできるアプリ、「OPTiM Geo Scan」を正式提供開始 AI で契約書の管理コスト・リスクを削減する「OPTiM Contract」を発表、正式提供開始 クラウド認証基盤サービス「OPTiM ID+」を発表、正式提供開始 MDM・PC管理サービス「Optimal Biz」、デロイト トーマツ ミック経済研究所発刊の調査レポートの結果を受け、MDM 市場11年連続シェア No.1 を達成 ピンポイント散布シリーズに新しいラインナップ、「ピンポイントタイム散布」サービスの提供を開始 オプティムの AI ソリューションが8部門で市場シェア No.1 を獲得 「契約書 AI 解析・管理システム」の特許、令和3年度九州地方発明表彰において「文部科学大臣賞」を受賞
2022年	スマホを使い誰でも簡単に「GNSS 測量」「杭打ち」が可能なアプリ「OPTiM Geo Point」を発表 東京証券取引所市場区分再編に伴いプライム市場へ移行 国土交通省の出来形管理要領に「OPTiM Geo Scan」が準拠

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

会社概要

## 2. 事業内容

同社のサービスは、「Corporate DX」と「Industrial DX」に分けて整理することができる。

「Corporate DX」は全業種・産業を対象とした社内業務改善・効率化のためのデジタル化を提案する。「Optimal Biz」等の提供を通じて累計18万社以上の顧客基盤を有しているが、この顧客基盤に対して、「OPTiM ID+」や「OPTiM Contract」（ともに詳細は後述）といった新たな提供価値を持つサービスを、販売パートナーを活用して提供する。ビジネスモデルは主にライセンス売上（ストック売上、サブスクリプション）である。

「Industrial DX」は、「OPTiM Cloud IoT OS」を基盤に、個別産業を対象に事業創造のためのデジタル化を推進する。「〇〇×IT」のうち建設、医療、農業、ロボットが先行しており、建設分野での「OPTiM Geo Scan」や農業分野での農業DXサービスなど、既に確立されたサービスも多い。また、カメラに繋いですぐに使えるクラウドAI画像解析サービス「OPTiM AI Camera」も業種別の取り組みとなるため、「Industrial DX」に分類される。ビジネスモデルはライセンス売上（ストック売上、サブスクリプション）に加え、業種や企業に特有のカスタマイズ売上（フロー売上）がある。

### 事業内容

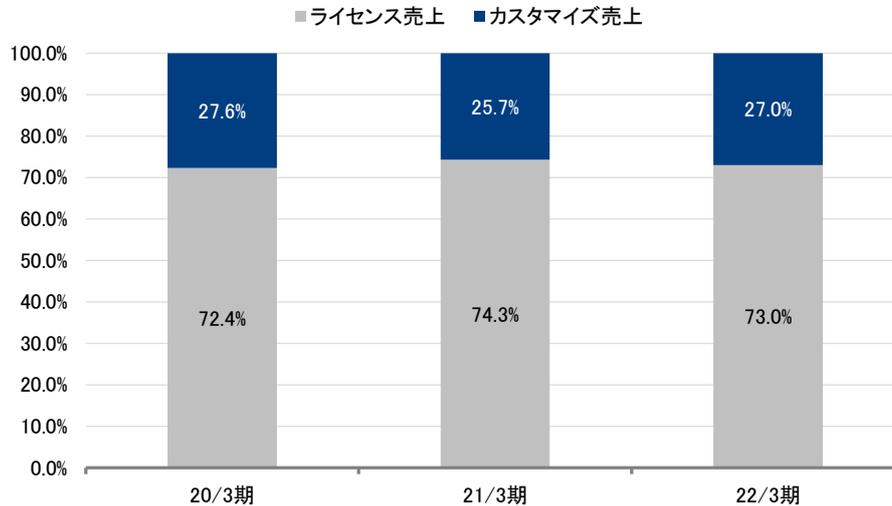
	Corporate DX	Industrial DX
顧客	全業種・産業が対象。約18万社の既存顧客基盤	個別産業が対象。特に農業、建設、医療、ロボットで進展
目的	社内業務改善・効率化のためのデジタル化	事業創造のためのデジタル化
主ソフト・基盤	Optimal Biz	OPTiM Cloud IoT OS
新しい提供価値の例	Optimal Remote IoT、OPTiM ID+、OPTiM Digital Marketing、OPTiM Contract等	建設：OPTiM Geo Scan 医療：MINS 農業：農業DXサービス ロボット：ロボットDXサービス 産業共通：OPTiM AI Camera シリーズ
ビジネスモデル	主にライセンス売上（ストック売上） サブスクリプションの収入モデルであり、保有顧客数が積み上がると安定的に成長する	ライセンス売上（ストック売上）+カスタマイズ売上（フロー売上） カスタマイズは初期導入時の開発などであり、変動が大きい

出所：会社資料よりフィスコ作成

なお、売上高の構成はライセンス売上（ストック売上）とカスタマイズ売上（フロー売上）に分けることができ、その構成比はライセンス売上：カスタマイズ売上＝7：3となっている。

会社概要

**ライセンス売上・カスタマイズ売上の構成比**



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

「Optimal Biz」は PC・モバイル管理 SaaS サービスのデファクトスタンダード。  
 AI・IoT プラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」を活用し、建設・農業・医療などで多数の実績

### 1. 市場動向

同社の成長を後押しするのは、第4次産業革命<sup>※1</sup>の進展である。近年、PCやモバイル機器にとどまらずネットワークカメラやセンサー、ウェアラブルデバイスなどのIoT（モノのインターネット）が急速に普及しており、同社によると2025年にはIoT機器が416億台インストールされると予測されている。これに伴い、生成されるデータ量も爆発的に増加し、2025年には世界のIoT機器のデータ生成量は79.4兆GB（2020年の約4倍）に達すると推計されている。ビッグデータの加速度的増加は、その中から有益な情報を導くためのAI利用を後押しする。同社は、IoT機器の管理を行う「Optimal Biz」及びIoT・AIを利用するためのプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」等により、第4次産業革命を前進させる鍵となるソリューションを提供していることが強みの1つであると言える。なお、同社が対象とする市場は、推計160兆円（450億台×300円/月<sup>※2</sup>）のポテンシャルがある巨大市場である。

※1 IoT・AI、ビッグデータなどの情報通信技術の発展により、産業構造が大きく変わり、新たな経済価値が生まれること。

※2 「450億台」はIoT機器出荷台数予想。「300円/月」は「Optimal Biz」平均月額単価。

事業概要

## 2. 事業領域

### (1) 「Optimal Biz」 (Corporate DX)

「Optimal Biz」は、2009年に提供が開始された同社を代表する「Corporate DX」サービスである。MDM ツールに分類され、企業向けのスマートフォン・タブレット・パソコン・IT機器といったモバイル端末の管理やセキュリティ対策を、ブラウザ上から簡単に実現することができる。KDDIやNTT東日本、富士フイルムホールディングス<4901>、パナソニックホールディングス<6752>、リコー<7752>、大塚商会<4768>などの多数の販売パートナーを通じての提供や、OEM提供による販売パートナーのサービスとして提供されており、同社は端末数に応じたライセンス料（1端末エンドユーザー標準価格は300円/月）を受領する。国内MDM市場は年率10%以上の安定成長をしており、同社はその市場で11年連続シェア1位※1を獲得、導入実績は18万社以上※2に達し、デファクトスタンダードの地位を確立している。また、平均解約率がサブスクリプションサービスの業界平均を大きく下回る約0.5%であることから、顧客満足度の高さが窺える。2021年3月期には、コロナ禍対策によるテレワークの需要を取り込み、ライセンス売上のさらなる拡大を見込むべく、テレワーク環境下でのコミュニケーションサポート、業務サポート、生産性向上サポートを実現するサービス「Optimal Biz Telework」の提供も開始した。

※1 デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2021年度版」MDM出荷ID数（SaaS・ASP含む）、他複数の調査レポート。

※2 2019年6月25日時点での同社集計による。

### (2) 「Optimal Remote」 (Corporate DX)

「Optimal Remote」はカスタマーサポートなどのシーンで活躍している「Corporate DX」のソリューションである。顧客デバイスとの画面共有・遠隔操作により、これまで口頭説明に費やしていたサポート時間を大幅に削減でき、従来サポートの約60%の時間で問題を解決できる。また画面転送や遠隔操作の各種レスポンスにおいて、他社製品を圧倒する速度を実現することで、サポートプロセス全体の高速化・短縮化を果たす。同サービスは、コロナ禍に伴い遠隔からのサポートの需要が高まったことにより、ライセンス数は順調に伸びている。一例を挙げると、店舗での対応が困難となったスマートフォンのサポートなどに活用されているようだ。また2022年3月期には、Web画面共有サービス「Optimal Remote Web」及びデバイス管理者のWebブラウザから一元的にデバイスの遠隔操作が行える「Optimal Remote IoT」もリリースした。

### (3) 「Optimal Second Sight」 (Industrial DX)

「Optimal Second Sight」は、スマートグラス、スマートフォン、タブレットのカメラを用いて現場の映像を共有し、各種支援機能を用いて現場作業をサポートできる遠隔作業支援サービスである。同サービスもコロナ禍における需要を取り込んだことにより、ライセンス数が増加した。拠点間の移動が制限されるなか、従来は現地にて確認等を行っていた業務について、遠隔地から状況を確認し、サポートを行うことができる点で、まさにニューノーマルのニーズに合致していると言える。

事業概要

#### (4) 「OPTiM AI Camera」 (Industrial DX)

同社は、2018年に戦略商品「OPTiM AI Camera」及び派生サービスをリリースし、AIを用いた画像解析のデファクトスタンダードを目指している。まず「OPTiM AI Camera」とは、既設の監視カメラを活用し、クラウド上で画像解析を行うサービスであり、画像解析のための専用ハードウェア導入が不要なため、手軽に導入が可能なサービスだ。次に「OPTiM AI Camera Enterprise」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、業務効率などの領域を支援するサービスになる。「OPTiM AI Camera Enterprise」では「OPTiM Edge」などの専用ハードウェアを設置し、ネットワークカメラにて取得された画像を解析することで、高速かつ高度なAI画像解析が可能となる。さらに、基本機能を網羅した使い放題パックと各業界に特化したオプション機能、顧客専用の画像解析ソリューション開発を支援するプロフェッショナルプランを提供しているため、多種多様なニーズに幅広く対応ができる。3つ目のサービスとなる「OPTiM AI Camera Mobile」は、スマートフォンやタブレット端末に専用アプリをインストールして設置するだけで、設置場所の映像を解析できる。端末のカメラで撮影して解析を行うため、監視カメラや解析用端末などの外部機器を一切必要としない点が画期的だ。小売店や飲食店などの顧客属性分析(年代・性別)、人数分析などが行え、モバイル端末1台あたり月額1,950円という価格も魅力である。なお、2022年3月期には「ダムの遮水壁点検業務の高度化・効率化」や「車両検知による駐車場の混雑状況可視化」など、様々な業種での利用事例を発表している。

#### (5) 「OO×IT」 (Industrial DX)

プラットフォーマーのためのプラットフォームである「OPTiM Cloud IoT OS」を活用し、各産業とIT(AI・IoTなど)を組み合わせてすべての産業を第4次産業革命型産業へと再発明していく「○○×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育っていく。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ものもある。

##### a) 建設×IT

建設×IT分野は最もAI・IoT活用が進んだ分野の1つである。コマツが主導する建設・土木における新プラットフォーム「LANDLOG」に対して「OPTiM Cloud IoT OS」を提供し、安全で生産性の高い未来の現場の実現を目指す。建設生産プロセス全体のあらゆる「モノ」のデータを収集(ショベルカー、ダンプカー、ドローンなどの管理・解析が可能)し、適切な権限管理のもとに様々なプロバイダーが、そのデータを建築現場を支える多くのユーザーに提供する。また、2020年には、建設DXとICT(情報通信技術)施工を推進する「(株)ランドログマーケティング」を設立し、スマートコンストラクション・レトロフィットキット\*の販売や、建設向けDXソリューションのマーケティングを開始した。

※今使用している使い慣れた油圧ショベルに、最新のデジタル機器を“後付け”することで、ICTによる高機能化を実現する。

その他の取り組みとしては、九州最大のゼネコンである松尾建設(株)と共同で、LiDARセンサー付きスマホやタブレットで土構造物等の測量対象物をスキャンするだけで、高精度な3次元データが取得できるアプリケーション「OPTiM Geo Scan」を、世界に先駆けて開発し提供を開始した。これは、ドローンやレーザースキャナなどの利用が難しい小規模現場での活用が想定され、従来の光波測量と比較すると、測量時間を最大6割削減することができる。また、測量には専門知識は不要で、一人で手軽に測量を行うことが可能であるため、人手不足や技術者不足解消にも役立つとしている。

事業概要

**b) 農業 × IT**

農業 × IT の分野においては、世界初のピンポイント農薬散布テクノロジーをはじめとした AI・IoT・Robotics の技術・プラットフォーム（農業 DX サービス）を総合的に整備し、農業の省力化と高収益化を支援している。当社が開発したサービスには、ピンポイント農薬散布以外にも、ドローンを使った播種テクノロジー、圃場を AI・IoT で画像・センサー解析するサービス（「Agri Field Manager」）、グライダー型ドローンを使った広域圃場管理システムなどがあり、いずれも最先端のスマート農業を支える技術となっている。また、これまで培ってきた生育予測技術や病害虫発生予察技術とドローン防除の知見を組み合わせ、最小限の農薬で最大の防除効果の実現を目指す「ピンポイントタイム散布」サービスも開始。生産者のコスト低減や消費者の安心安全な食生活に貢献すると同時に環境負荷も軽減する取り組みを積極的に進めている。

当社では、スマート農業を普及させ、“楽しく、かっこよく、稼げる農業”を実現するために、ビジネスモデル面でも革新的な取り組みを行ってきた。その1つが“スマートアグリフード”である。同社は生産者に対して最新のテクノロジーを無償提供し、付加価値の高い農作物を生産してもらう。それらを当社が全量買い取り、ブランドをつけて販売し、生産者とレベニューシェアをする。米の事例では、2020年にはピンポイント散布・施肥テクノロジー、2021年にはドローンを用いて種籾を直接水田に打込播種（はしゅ）することに成功し、最新技術を活用して安心（減農薬）で作り手の省力化にも配慮した米作りが6県で行われた。これらは「スマート米 2022」（2021年度新米、9品種）として、自社オンラインストア「スマートアグリフード（愛称：スマ直）」や「Amazon」「楽天市場」などでインターネット販売されている。

**c) 医療 × IT**

同社は、医療分野においても IoT・AI を組み合わせ、医療が抱える様々な課題の解決に取り組んでいる。一例を挙げると、2016年に遠隔診療サービス「ポケットドクター」を発表し、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した。2020年には、オンライン診療システムを手軽かつスピーディーに開発することができる「オンライン診療プラットフォーム」の OEM 提供を開始している。さらに同年には、メディカロイドが開発した国産初の手術支援ロボットシステム「hinotori™ サージカルロボットシステム」の運用支援、安全・効率的な手術室の活用支援及び手技の伝承・継承支援を目的としたネットワークサポートシステムのプラットフォーム「MINS（マインズ：Medicaroid Intelligent Network System）」の共同開発を行っている。「MINS」は、「hinotori™」に搭載された各種センサー情報や内視鏡映像、手術室全体の映像等の情報をリアルタイムで収集・解析・提供するオープンプラットフォームであり、同社の「OPTiM Cloud IoT OS」をベースに開発されている。「hinotori™ サージカルロボットシステム」及び「MINS」は既に複数の病院で導入が進んでおり、神戸大学医学部附属病院国際がん医療・研究センター、武蔵野徳洲会病院などで前立腺がん全摘除術に利用されている。

同社の産業別での取り組みの成果は、AI ソリューション市場シェアとして顕著に現れている。デロイト トーマツ ミック経済研究所（株）による 2021 年度版の市場調査では、同社の AI ソリューションは 8 部門（提供形態別売上高動向の SaaS 市場動向「SaaS 売上高」「SaaS 利用料売上高」「SaaS 関連サービス売上高」、業種別売上高動向の「農林水産業売上高」「医療売上高」、従業員規模別売上高動向の「300 名未満売上高」、用途別売上高動向の「保守・点検売上高」「診断補助売上高」）で市場シェア 1 位を獲得した。

事業概要

### 3. 同社の強み

同社は、知財戦略に基づく豊富な技術力及び事業創造力を背景に、常に革新的なサービスを提供し新しい市場を開拓してきた。国内市場ではシェア1位のサービスを多数擁し、豊富なライセンス収益を基盤としたビジネスモデルを確立している。また、近年ではAI・IoT・Big Dataのマーケットリーダーとして、各産業のトッププレイヤーと強固なビジネスディベロップメントを推進している。なお、同社の強みは1) 豊富な技術的発想力、2) 高度な技術力、3) サービス企画・開発・運用力、4) 強固なライセンス収益、5) 豊富な顧客基盤、6) 事業創造力、の6点に整理することができる。

**同社の強み**

特徴 (強み)	内容
1 豊富な技術的発想力	0から1を創り出す発想力。技術的な着想に関しては積極的に知的財産権を確保 (ITベンチャーとして初めて特許庁より知財功労賞を受賞。同社代表は情報通信分野における個人特許資産規模ランキング1位※を受賞)
2 高度な技術力	新しい着想をAI・IoT・Cloud・Security・Roboticsの技術により実現する高度な技術力
3 サービス企画・開発・運用力	新しい着想で実現した製品をパッケージサービスとして汎用化する企画力。サービスを顧客のニーズに合致した機能、価格、サービスモデルを企画、設計し、開発、運用を行う能力
4 強固なライセンス収益	SaaS・サブスクリプションビジネス(料金を支払うことにより一定期間サービスを受けられるモデル)による強固なライセンス収益。国内市場シェア11年連続No.1のモバイル管理SaaSサービスである「Optimal Biz」など。平均解約率約0.5%
5 豊富な顧客基盤	直販、大手パートナーを経由してこれまでに獲得した累計約18万社にのぼる顧客基盤
6 事業創造力	新しい製品・サービスを各産業リーダー企業、通信キャリア、プリンターメーカーなど、多くのパートナーと提携し事業化、あるいは事業を大規模に展開する事業創造力

※ 2021年11月時点、パテント・リザルト社調査  
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

### 4. 知財戦略

同社は、設立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、知財を獲得し保有する戦略を推進してきた。一例を挙げると、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。また、2018年に特許取得した「ピンポイント農薬散布テクノロジー」は、令和元年度九州地方発明表彰において「文部科学大臣賞」を受賞した。直近では、2018年に特許取得した「契約書AI解析・管理システム」が、令和3年度九州地方発明表彰において「文部科学大臣賞」を受賞した。このほか、パテント・リザルトが発表する情報通信分野の個人特許資産規模ランキングでは、同社代表取締役の菅谷氏が1位を獲得している(1993年から2020年)。これらの知財は、新規事業分野での参入障壁を構築するだけでなく、大企業が安心して同社と提携関係を構築できるメリットもある。

### 5. 販売・チャネル戦略 (Corporate DX)

同社は、販売・チャネルにおいても強固な基盤を保持している。累計18万社のサービス利用者を開拓してきたのは、主にパートナー企業である。大手通信キャリア、複合機メーカー、ISP、SIer、携帯販社など、いずれも多くの顧客企業を抱えており、全国的な販売網が確立されている。特に、KDDIグループやNTTグループとは合併会社の設立なども行っており、つながりが強い。

オプティム | 2022年7月8日(金)  
 3694 東証プライム市場 | <https://www.optim.co.jp/investors>

## 事業概要

## Corporate DX のパートナー戦略



出所：決算説明会資料より掲載

## 業績動向

**2022年3月期は創業来22期連続増収を達成。**  
**主力の「Optimal Biz」「OPTiM Cloud IoT OS」等の**  
**ライセンス収入が好調に推移。人材中心に先行投資を強化**

### 1. 2022年3月期業績の概要

2022年3月期の連結業績は、売上高が前期比10.5%増の8,310百万円、営業利益が同15.2%減の1,534百万円、経常利益が同25.7%減の1,485百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同23.8%減の943百万円となり、創業来22期連続の増収を達成した。

業績動向

**2022年3月期業績(連結)**

(単位:百万円)

	21/3期		22/3期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	7,517	100.0%	8,310	100.0%	10.5%
売上原価	2,943	39.1%	3,728	44.9%	26.7%
売上総利益	4,574	60.9%	4,581	55.1%	0.2%
販管費	2,766	36.8%	3,047	36.7%	10.2%
営業利益	1,808	24.1%	1,534	18.5%	-15.2%
経常利益	2,000	26.6%	1,485	17.9%	-25.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,237	16.5%	943	11.4%	-23.8%

出所:決算短信よりフィスコ作成

売上高は、期初計画のレンジ内である前期比 10.5% 増となった。売上構成の約 7 割を占めるストック売上では、主力サービスである「Optimal Biz」が順調にライセンス数を増やした。同サービスは、国内 MDM 市場において 11 年連続でトップシェアを獲得しており、デファクトスタンダードとなっている。その他のストック売上としては「OPTiM Cloud IoT OS」関連も好調に推移した。売上構成の約 3 割を占めるフロー売上も堅調に推移しているが、これらは主に数年前から取り組んでいる〇〇× IT の 3 大産業分野（農業× IT、医療× IT、建設・土木× IT）からの業績貢献である。

利益面でも、営業利益は期初計画のレンジ内である前期比 15.2% 減で着地した。減益となったものの、これは 2023 年 3 月期以降の収益拡大を見据え、積極的に成長投資を行ったことが要因である。売上原価は同 26.7% 増、販管費は同 10.2% 増であり、特に人員数は前年同日比 60 名増の 645 名（2022 年 4 月 1 日時点）となった。内訳としては、約 7 割がサービス・製品開発に直接かかわる人員、約 3 割は非開発系（営業、マーケティング、管理など）である。同社のビジネスモデルは本来、売上高営業利益率が 20% 以上を出す実力を持つが、第 4 次産業革命の中心的役割を果たす企業を目指し、先行投資を積極的に行った。

## 自己資本比率は約 70%、安全性の高い財務基盤を維持

### 2. 財務状況と経営指標

2022 年 3 月期末の総資産は前期末比 1,138 百万円増の 7,387 百万円となった。流動資産は同 16 百万円増の 3,532 百万円と大きな変化はなかった。これは、受取手形、売掛金及び契約資産が 470 百万円増えたものの、現金及び預金が 474 百万円減少したことが主な要因である。固定資産は同 1,121 百万円増の 3,855 百万円となった。これは、ソフトウェアの増加により無形固定資産が 841 百万円増加したことが主な要因である。なお、現金及び預金の期末残高は 979 百万円となった。

業績動向

負債合計は前期末比 245 百万円増の 2,138 百万円となった。流動負債は同 169 百万円増の 2,000 百万円となったが、これは、短期借入金が増加したことなどが主な要因である。固定負債は 76 百万円増の 138 百万円となった。純資産合計は同 892 百万円増の 5,248 百万円となったが、これは親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が増加したことが主な要因である。

安全性に関する経営指標については流動比率が 176.6%、自己資本比率が 69.8% となっており、財務の安全性は極めて高い。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	増減額
流動資産	3,515	3,532	16
(現金及び預金)	1,453	979	-474
(受取手形、売掛金及び契約資産)	1,807	2,277	470
固定資産	2,733	3,855	1,121
(無形固定資産)	819	1,660	841
総資産	6,248	7,387	1,138
流動負債	1,831	2,000	169
固定負債	61	138	76
負債合計	1,893	2,138	245
純資産合計	4,355	5,248	892
負債純資産合計	6,248	7,387	1,138
< 安全性 >			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	192.0%	176.6%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	68.2%	69.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 成長戦略・トピックス

### 利益を確保しながら積極的な成長投資を今期も継続。 TAM160 兆円市場に向けて、“第 4 次産業革命の中心的な企業となる”

同社は、過去数年間において研究開発に注力し「OPTiM Cloud IoT OS」による「OO×IT」の推進や「OPTiM AI Camera」をはじめとする新サービスを立ち上げることで、様々な業界で成果を挙げてきた。近年は、特性の異なる 2 つの DX が大きく発展していることから、デジタル化を「Industrial DX」と「Corporate DX」に分類し、新たな市場を開拓する方針としている。対象となる市場規模は巨大である。同社の試算によると「Industrial DX」と「Corporate DX」の全世界の潜在市場規模は約 160 兆円、日本だけに限定しても約 9 兆円（2019 年の世界全体の GDP 構成比 5.8% より試算）と見ている。仮に「Optimal Biz」並みの市場シェア（40%）を獲得すると仮定しても、3.6 兆円にのぼり、大きな市場の開拓に挑戦していることがわかる。

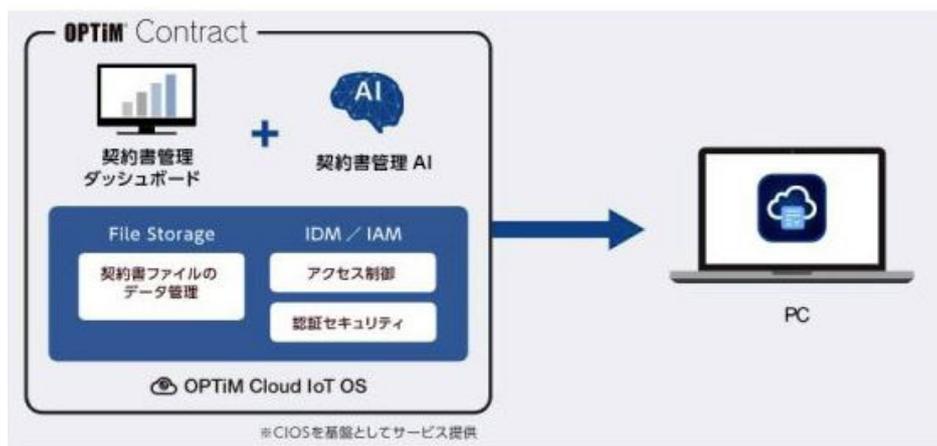
## 1. Corporate DX

「Corporate DX」は、全業種・産業を対象とした社内業務改善・効率化のためのデジタル化である。コロナ禍により、オフィス業務のデジタル化によるリモートワーク推進、業務効率化、コスト削減といったニーズが急拡大している。同社は、「Optimal Biz」等の提供を通じて累計18万社以上の顧客基盤を有しているが、この顧客基盤に対して、IoT向け遠隔操作サービスや認証セキュリティサービス、契約書管理サービスといった新たな提供価値を持つサービスを、販売パートナーを活用して提供することを目指す。

直近の事例としては、2022年2月に、店舗と来店客を簡単につなげるクラウドサービス「デジタマ」を販売開始した。同サービスは中小規模事業者のデジタルマーケティングを支援する統合型顧客管理サービスで、「デジタマ」という製品名には、デジタルでカスタマー（来店客）を玉（ギョク）のように大切な対象として大事に育てていく、絆を深める、寄り添う、という意味が込められている。小売店を対象としており、店頭接客管理、Webサイト編集、顧客情報管理、メール自動配信などの機能がクラウドで安価に利用できる。今後はサービス業界や医療業界などへ、業種特化機能や業種テンプレートを順次展開していく予定である。

また、2021年6月に販売開始した、AIを活用した契約書管理サービス「OPTiM Contract」は、契約書の分類・登録、検索や照会・通知、ユーザー・ファイルの権限管理など、一連の契約書管理業務を効率化することができ、AIによる検索性向上や期限の自動通知などの評価が高い。「OPTiM Cloud IoT OS」を基盤としているため、安心安全な環境下での契約書管理が可能となる。なお、これらの機能は令和3年度九州地方発明表彰において「文部科学大臣賞」を受賞した「契約書AI解析・管理システム」に関する特許がベースとなっている。

### OPTiM Contract



出所：会社資料より掲載

成長戦略・トピックス

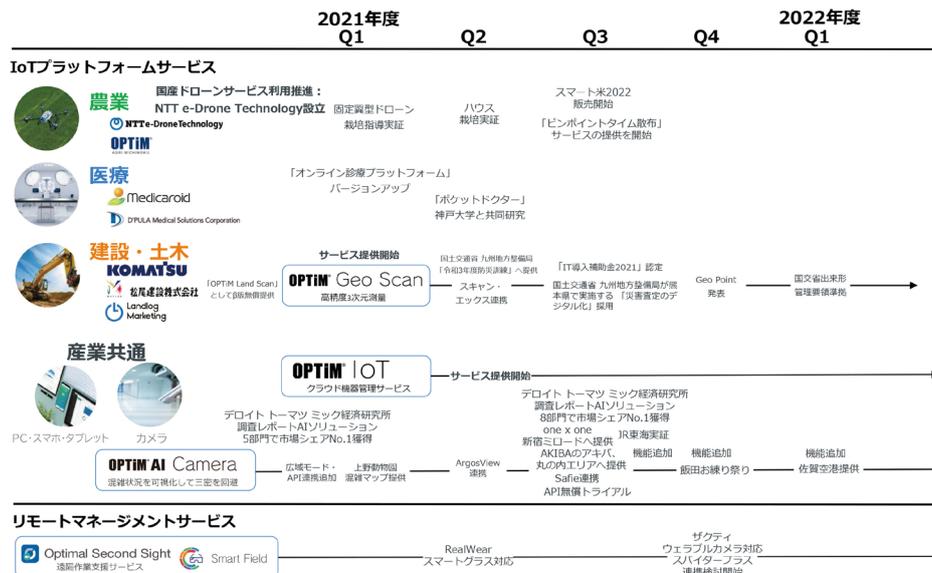
## 2. Industrial DX

「Industrial DX」は、個別産業を対象とした事業創造のためのデジタル化である。これまでの「〇〇×IT」戦略の推進により、同社のAI・IoTプラットフォームへの接続デバイスや産業向けキラーサービスが増加していることから、デバイスカバレッジの強化や産業用キラーサービスの開発・提供を継続して推進していく。

農業分野のトピックスとしては、2021年11月、ピンポイント散布シリーズに新しいラインナップ「ピンポイントタイム散布」サービスが加わった。同社はこれまでも「ピンポイント農薬散布」などにより、農薬や肥料の使用量を削減することに貢献してきたが、生産者から「適期に農薬等を撒けていない」という意見があり課題となっていた。新サービスでは、生育予測技術及び病害虫発生予察技術による防除の適期判定と、ドローンパイロットシェアリングサービス「DRONE CONNECT」の「ドローン農薬散布防除サービス」をとおして培った散布ノウハウを組み合わせることにより、同じ効果をより少ない農薬散布頻度によって実現し、環境負荷軽減に貢献する。平地だけでなく中山間地でも対応可能なことでも優位性がある。

建設・土木分野のトピックスとしては、2022年3月に、国土交通省が改定した「3次元計測技術を用いた出来形管理要領」において、3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」が国内で初めて要領に準拠したアプリケーションとなった。「OPTiM Geo Scan」は、スマートフォンまたはタブレットで土構造物などの測量対象をスキャンすることで、土木現場で求められる高精度な3次元データを生成できるアプリケーションである。従来の光波測量と比較すると、測量時間を最大90%削減することができる。要領に準拠したことにより、あらゆる規模の現場での起工測量から、中間出来高測量、工事の検査に使用する出来形測量など、工事の計画・設計や施工の開始から検査終了まで建設全体のプロセスを通じて一貫して利用でき、さらなる業務効率の改善を実現できる。

### 「Industrial DX」の進捗



出所：決算説明会資料より掲載

## ■ 今後の見通し

### 2023年3月期は、創業来23年連続増収、及び、積極的な成長投資を実施しつつ前期比10.1%増の営業利益を目指す

2023年3月期の連結業績については、売上高で前期比10.0%増の9,140百万円、営業利益で同10.1%増の1,690百万円、経常利益で同7.1%増の1,590百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.4%増の947百万円と見込んでおり、前期と同水準の前期比10%成長を予想する。2021年3月期に投資回収が始まったが、今後も第4次産業革命の中心的な企業になるべく、潜在市場規模160兆円の開拓に向けた積極的な研究開発投資を継続する計画である。

#### 2023年3月期業績予想（連結）

（単位：百万円）

	22/3期		23/3期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	8,310	100.0%	9,140	100.0%	10.0%
営業利益	1,534	18.5%	1,690	18.5%	10.1%
経常利益	1,485	17.9%	1,590	17.4%	7.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	943	11.4%	947	10.4%	0.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高に関しては、前期と同水準の成長率（前期は10.5%）で、創業来23期連続となる過去最高売上高を目指す。同社は、売上高の約7割をストック型のライセンス収入が占める。コロナ禍以前は、〇〇×IT戦略のもとでフロー収入を拡大し、前期比20%以上の成長を続けたフェーズもあったが（2018年3月期27.0%増、2019年3月期29.9%増、2020年3月期23.0%増）、コロナ禍においては、顧客企業の先端投資が鈍った面もあり、ストック型収入の再強化により安定成長が続いている（2021年3月期11.7%増、2022年3月期10.5%増）。EMM及びMDM市場が堅調に拡大するなか、同社の主力製品・サービスは優位なポジションにあり、ストック型のライセンス収入を上げていく傾向は、2023年3月期も継続すると想定される。2022年3月期までにリリースし、展開を開始したサービスについては、市場の将来性や同社の優位性など様々な観点から検討をして、注力するサービスの優先度を決定した。優先度の高い“キラーサービス”については、積極投資及び販売強化を実行し、将来的な安定成長を支えるストック売上の底上げを図る方針である。

利益に関しては、一定の利益を確保しながらも積極的な成長投資を行う基本方針だ。売上高営業利益率は、同社ビジネスモデルの実力値としての利益率（20%以上）よりも低いことから、投資意欲を読み取ることができると考えられる。また、同社は第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ことを標榜しており、期中において優良な投資機会が生じた場合（M&Aなども含む）は、柔軟かつ積極的に成長投資を行う方針である。弊社では、積極的な成長投資を継続しながらでも十分達成可能な利益予想であると考えている。

## ■ ESG の取り組み

### 創業以来、イノベーションを通じて社会に貢献

同社では、ESG（環境・社会・ガバナンス）という言葉が注目される以前から、社会に良い影響を与えることを念頭に、本業を通じて ESG に取り組んできた。経営理念では、「世界の人々に大きく良い影響を与える普遍的なテクノロジー・サービス・ビジネスモデルを創り出すことを目的として事業に取り組む」ことを掲げており、実際にイノベーションを通じて社会に貢献している。また、ダイバーシティや地域社会との関係性、ガバナンスにも配慮した経営を行っている。以下にそれらの事例を示す。

#### (1) Environment（環境）

##### a) ピンポイント農業・肥料散布により化学農薬、肥料を最大 99% 削減

AI による画像解析を農作物に対して行い、不必要な農薬を散布せず減農薬栽培を実現している。

##### b) デジタル技術を用いた気候変動（温暖化）に対応可能な栽培技術体系の確立

気象・水位・栽培歴・病害虫・生育データをデジタル化することで、環境・生育状況に応じた栽培手法をレコメンドするシステムを開発したことに加え、AI を用いた病害予察技術の高度化を実施している。気候変動に伴う、作物の高温障害や病害の北上等の課題への対策を可能とすることで、持続的な栽培を可能とする。

##### c) ドローンを活用した資源量調査サービス「ForestScope」の提供

ドローンを活用して森林を空撮し、画像解析により樹木本数や材積量を推定することができる「ForestScope」を提供している。同サービスを用いることで、森林資源量の調査を簡便に行うことができ、資源量の調査工数の削減を可能とする。森林保全を行うためには資源量調査が有効なデータとなり、保全のための間伐や資源循環利用、カーボンニュートラルに向けた、計画的な森林マネジメントに貢献している。

#### (2) Social（社会）

##### a) 多様な働き方を支援するサービス群（「Optimal Biz」「Optimal Biz Telework」「Optimal Remote」「Optimal Second Sight」）の提供

コロナ禍を契機に、多くの企業がテレワーク（在宅勤務）へと勤務形態を移行し、物理的な場所や時間を意識しない仕事のやり方も求められている。このような社会状況に応えるべく、多様な働き方を実現する複数のサービスを提供している。

##### b) 医療×IT：オンライン診療サービス

地域ごとの医療格差、仕事や育児、身体的事情などでの来院機会損失の課題に対して、スマートフォンやタブレットで遠隔診療を行うことで継続的に受診でき、予防医療にも繋がり生活習慣病有病者や介護者を減らすことが可能となる。また医師にとっては、往診における時間的・経済的負担を削減できる。

### (3) Governance (企業統治)

#### a) 指名・報酬・特別委員会の設置

取締役の選解任や報酬などの重要な事項の検討にあたり、社外取締役の適切な関与や助言を得る機会を確保し、公正性・透明性・客観性を強化することを目的に、取締役会が任意に設置する諮問機関として「指名委員会」「報酬委員会」を設置。「指名委員会」「報酬委員会」の構成員は、取締役である委員3名以上で構成し、その過半数は独立社外取締役から選定している。また、支配株主と少数株主との利益が相反する重要な取引等について、公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレートガバナンスの充実に資するため、「特別委員会」を設置。「特別委員会」は独立社外取締役2名で構成されている。

## 株主還元策

### 将来への投資を優先、配当予想は未定

同社は成長のための投資を優先する方針であり、現在の配当予想は未定である。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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp