

|| 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 >>>](#)

2023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.

<https://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
4. 今後の見通し	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業内容	07
■ 事業概要	09
1. 市場動向	09
2. 事業領域	09
3. 同社の強み	13
4. 知財戦略	13
5. 販売・チャネル戦略	14
■ 業績動向	15
1. 2024年3月期第2四半期業績の概要	15
2. 財務状況と経営指標	16
■ 成長戦略・トピックス	17
1. 中長期の売上成長イメージ	17
2. 主要 X-Tech サービスでの進捗・最新事例	17
■ 今後の見通し	20
■ ESG の取り組み	21
■ 株主還元策	22

■ 要約

2024年3月期第2四半期はストック売上が順調に成長。 “第4次産業革命の中心的な企業となる”べく成長投資を継続。 農業、建設、マーケティング等の分野でキラーサービスが進化

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の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、主力の「Optimal Biz」及び「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。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する（出願数1,129件、登録数548件、2023年9月時点）。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。様々な業界の大手企業が同社のパートナーであり、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

同社の主力事業は「IoTプラットフォームサービス」であり、全社売上高の87.0%（2023年3月期）を構成する。その内訳としては従来からの強みである「モバイルマネジメントサービス」と近年投資を積極化する「X-Tech（クロステック）サービス」に分類される。「モバイルマネジメントサービス」では、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り、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。

「X-Tech サービス」では、AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」を活用した業種別の取り組みや、「OPTiM AI Camera」をはじめとするパッケージサービス等を展開する。「OPTiM Cloud IoT OS」を用いる取り組みとして、各産業とITを組み合わせ、すべての産業を第4次産業革命型へと変化させる「OO×IT（OOに業種が入る）」を実施している。農林水産業では、2016年に日本で初めて農業分野でドローン・AIを活用した害虫駆除の実証実験に成功している。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、契約生産者にスマート農業サービスを提供することをはじめとし、米や大豆などの作物が本格的に収穫された。医療分野においては、2016年に日本初の遠隔診療サービス「ポケットドクター」を、2020年には「オンライン診療プラットフォーム」をリリースした。同年、（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AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」が採用された。建設業界では、世界初のスマートフォンを活用した高精度な3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」の提供を行う。「X-Tech サービス」ではこのほかにも多数のキラーサービスが登場している。

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・ビッグデータ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

2024年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比5.6%増の4,384百万円、営業利益が同33.1%増の762百万円、経常利益が同29.9%増の671百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同31.9%増の394百万円となり、創業来24期連続となる過去最高売上高達成に向けて順調に折り返した。売上高は、約8割を占めるストック売上が特に順調に推移した。モバイルマネジメントサービスの中核となる「Optimal Biz」、X-Techサービスの中核となる「OPTiM Cloud IoT OS」を中心として順調に推移した。また、建設業界向け3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」などのライセンス数が順調に積み上がった。フロー型の売上では「マーケティングDX」における売上が好調に推移した。利益については、売上総利益率が同1.0ポイント上昇したのに加え、販管費率は同2.6ポイント低下し、これらの結果、営業利益率は同3.6ポイント上昇の17.4%となった。営業利益で同33.1%増と大幅な増益である。全般的には、将来への先行投資をしっかりと行いつつ、高い収益性を維持しており、順調な推移と評価できる。

3. 成長戦略・トピックス

同社の基本戦略は、モバイルマネジメントサービスを順調に伸ばしつつ、X-Techサービスを大きく成長させ、業績を飛躍的に発展させるというものであり、この戦略は従来から一貫している。X-Techサービスでは「OPTiM Cloud IoT OS」や関連技術を活用した業界特化のキラーサービスを複数展開しており、アグリテック、デジタルコンストラクション、デジタルヘルス、オフィスDX、マーケティングDX、映像管理DXなどが主要な事業領域である。

アグリテックでは、2023年7月に、自動航行ドローンに、種籽を打込むパーツ「ストライプ・シード・シューター」を取り付ける事で、「打込み条播（じょうは）」を行う技術を発表しサービスの提供を開始した。これまでのドローンによる直播と比較して、苗の生育リスクが低く、収量が期待できる。デジタルコンストラクションでは、3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」が、本格的な提供開始（2021年5月）から約2年半でライセンス契約数累計1000件を突破し勢いが増している。2023年5月には、スマホで高精度・長距離3次元測量ができる地上型レーザーキャナー「OPTiM Geo Scan Advance」の提供を開始した。従来のiPhoneやiPad内蔵のLiDARセンサーは、射程距離が最大5mのため、測量が難しいケースがあったが、「OPTiM Geo Scan Advance」により、長距離や接近が難しい土砂崩れ等の災害現場の測量が可能となる。2023年8月には、「OPTiM Geo Scan Advance」が佐賀市における大雨災害の査定のための測量に活用され、立ち入りが困難な場所での作業の効率化に貢献した。マーケティングDXでは、2023年4月に佐賀市のあらゆるサービスを1つのアプリで完結できる「佐賀市公式スーパーアプリ」β版が一般公開された。このアプリは「OPTiM Digital Marketing」の技術をベースにしている。同年6月にリリースされた正式版は半年で約3万人にダウンロードされ、市民の利便性向上に貢献している。成功事例ができれば自治体DXの横展開も期待できる。これらの事例に共通しているのは、蓄積した技術の足し算、掛け算により、新領域の開拓や新機能・新サービスの追加が加速している点だ。

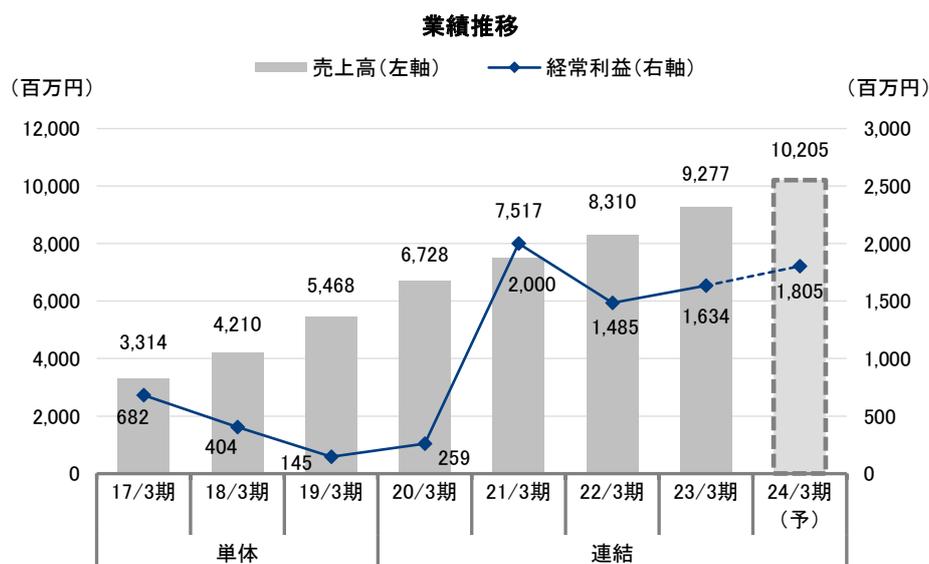
要約

4. 今後の見通し

2024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10,205百万円、営業利益で同10.8%増の1,939百万円、経常利益で同10.4%増の1,805百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.9%増の1,106百万円を見込んでいる（期初計画どおり）。売上高については、前期と同水準の成長率（前期は11.6%）で、創業来24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、ストック売上が増加する傾向は、下期も継続すると想定される。X-Techサービスについては、各産業においてDXが急速に進展していることが追い風になるなか、優先度の高い“キラーサービス”で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。通期の売上高予想に対する第2四半期までの進捗率は43.0%と例年並みである。同社の売上構造は、月額課金によるストック型のライセンス収入が中心となっていること、及びフロー型のカスタマイズ売上の検収時期が下期に集中する傾向があるといった理由から、売上は下期偏重となる。利益については、積極的な成長投資を行いながらも過去最高営業利益を目指す。通期の営業利益予想に対する第2四半期までの進捗率は39.3%（前年同期は33.9%）と前期を上回っており、より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想定であると弊社では考えている。

Key Points

- ・2024年3月期第2四半期はストック売上が順調に成長。主力の「Optimal Biz」、「OPTiM Cloud IoT OS」に加え、「OPTiM Geo Scan」等がライセンス数を伸ばす
- ・極めて安全性の高い財務状況。将来的なM&A等にも余力を残す
- ・“第4次産業革命の中心的な企業となる”べく成長投資を継続。アグリテック、デジタルコンストラクション、マーケティングDX等の分野でキラーサービスが進化
- ・2024年3月期は、売上高で創業来24期連続増収、過去最高の営業利益を目指す。第2四半期までの進捗率は順調であり、積極的な成長投資と利益確保の両立が期待できる



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。 国産 AI・IoT プラットフォーム及び サブスクリプションサービスを多数展開

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の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果た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特長で、特許出願数は1,129件、登録数は548件に達し（2023年9月時点）ている。従業員数は398名（2023年4月1日時点）で、開発系人材が大半である。

創業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）（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、対象分野や技術が変わっても一貫している。

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、現在デファクトスタンダード化を推進する。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。建設業界では、2017年にコマツなど4社共同で建設生産プロセスの新プラットフォーム「LANDLOG」をスタートした。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次元測量ができるアプリ「OPTiM Land Scan」（現「OPTiM Geo Scan」）の提供を開始し、現在契約ライセンス数は累計1,000件を突破している。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ている。また、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、米や大豆をはじ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、AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」が使われている。

会社概要

様々な業界の大手企業が同社のパートナーであり、技術力やポテンシャルは内外から高く評価されている。2020年には佐賀銀行<8395>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弁会社「オプティム・バンクテクノロジーズ(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を支援する合弁会社「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。

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。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 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 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 世界初となる全世界、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(現 富士フイルムビジネスソリューション(株))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1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、オプティムが殺虫機能搭載ドローンを活用し、夜間での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 オプティムと日本マイクロソフト、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

会社概要

年	主な沿革
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<3064>、「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」を開業 川崎重工業とオプティム、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及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 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3次元計測技術を用いた出来形管理要領に「OPTiM Geo Scan」が準拠 物品管理クラウドサービス「OPTiM Asset」を提供開始 ぐるなびと外食産業のDXサービス分野で資本業務提携
2023年	マーケティングDXサービス「OPTiM Digital Marketing」及びオンライン診療プラットフォームを統合させ、 総合メディカル公式ヘルスケアアプリ「タヨリス」へ提供 高精度な長距離3次元測量がスマホで誰でも簡単にできる「OPTiM Geo Scan Advance」を提供開始 最新のあらゆるアグリテックを用いて農業生産を行う株式会社オプティム・ファームを設立 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・PC管理サービス「Optimal Biz」が MDM市場13年連続シェアNo.1を達成

出所：同社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

会社概要

2. 事業内容

同社の主力事業は「IoTプラットフォームサービス」であり、全社売上高の87.0%（2023年3月期）を構成する。その内訳は従来からの強みである「モバイルマネジメントサービス」と近年投資を積極化する「X-Tech サービス」に分類される。「モバイルマネジメントサービス」では、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。「X-Tech サービス」では、AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」を活用した業種別の取り組みや、「OPTiM AI Camera」をはじめとするパッケージサービス等を展開する。

「リモートマネジメントサービス」は全社売上高の7.5%（同）を構成する。遠隔作業支援サービス「Optimal Second Sight」は、現場での作業支援のみならず、災害時のスムーズな救援活動及び現場把握など災害対策の支援機器として採用されている。現場の映像共有と遠隔操作がコア技術であり、導入企業の端末数に応じてライセンス料を受領する。

「サポートサービス」は全社売上高の1.2%（同）を構成する。PC市場の成長鈍化に伴い減少傾向にある。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、自動的にルーターを解析し操作・設定を行う「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」は全社売上高の4.3%（同）を構成する。個人向けに「パソコンソフト使い放題」、人気雑誌読み放題サービス「タブレット使い放題（タブホ）」など「使い放題シリーズ」を提供しており、月額定額課金がメインである。

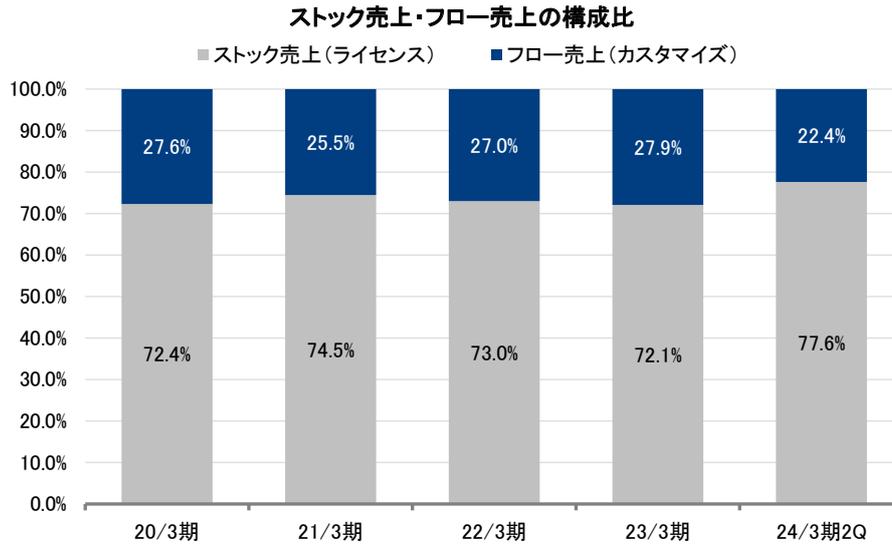
サービス別の事業内容

サービス	事業内容
IoTプラットフォームサービス	モバイルマネジメントサービス 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。
	X-Tech サービス AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」、OPTiM AI Camera」をはじめとするパッケージサービス
リモートマネジメントサービス	遠隔作業支援サービス「Optimal Second Sight」は、現場での作業支援のみならず、災害時のスムーズな救援活動及び現場把握など災害対策の支援機器として採用されている。
サポートサービス	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」や自動的にルーターを解析し操作・設定を行う「Optimal Setup」を提供する。
その他サービス	「パソコンソフト使い放題」「タブホ」など各種の「使い放題シリーズ」を提供する。

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

売上高をストック売上とフロー売上に分けると、その構成比はストック売上:フロー売上=約4:1となっている。同社の基本戦略として安定収入であるストック売上(ライセンス収入)を最大化するために自社商品・サービスを確立することを優先している。そのため将来的にストック売上に繋がるカスタマイズ開発(フロー売上)は行うが、それ以外のカスタマイズ開発は優先度を下げている。例年下半期にフロー売上が多くなる傾向にある。



出所：決算説明会資料からフィスコ作成

■ 事業概要

**「Optimal Biz」は PC・モバイル管理サービス市場で
 13年連続シェア1位。
 X-Tech サービスでは「OPTiM Cloud IoT OS」を活用した
 各業界向け AI・IoT サービスで実績**

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※1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カギとなるソリューションを提供しており、それが強みの1つであると言える。なお、同社が対象とする市場は、推計約160兆円（450億台×300円/月※2）のポテンシャルをもつ巨大市場である。

※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。

2. 事業領域

(1) モバイルマネジメントサービス「Optimal Biz」

「Optimal Biz」は、2009年に提供が開始された同社を代表するサービスである。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できる。KDDIやNTT東日本、富士フイルムホールディングス<4901>のグループ会社である富士フイルムビジネスイノベーション株式会社、パナソニックホールディングス<6752>のグループ会社であるパナソニックソリューションテクノロジー株式会社、リコー<7752>の販売子会社であるリコージャパン株式会社、大塚商会<4768>など多数の販売パートナーを通じての提供や、販売パートナーのサービスとしてOEM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市場が年率10%以上の安定成長をしているなか、同社はその市場で13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うかがえる。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）以降、テレワークの導入が業種や規模を問わず拡がり、業務に利用するPCやスマートフォンの管理、セキュリティ対策のニーズが高まるのにもとない、ライセンス数が堅調に拡大している。「Optimal Biz」周辺領域では、「OPTiM Contract」「OPTiM 電子帳簿保存」「OPTiM ID+」「OPTiM Asset」などの新たなサービスがあり、連携して活用することで利便性が向上する。

※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 2023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。

事業概要

「Optimal Biz」の実績



出所：決算説明会資料より掲載

(2) X-Tech サービス

同社は、プラットフォーム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)を組み合わせる「〇〇×IT」によりすべての産業を第4次産業革命型産業へと再発明していく。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や業界向けの正式な事業やサービスとして育ってきた。先行する業界は、「デジタルコンストラクション」「アグリテック」「デジタルヘルス」であり、既に事業として立ち上がっているサービスが多数ある。

a) デジタルコンストラクション

建設分野は最もAI・IoT活用が進んだ分野の1つである。同社は、コマツが主導する合併会社(株)EARTHRAINの建設・土木におけるプラットフォーム「LANDLOG」に「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している。「LANDLOG」は建設生産プロセス全体のあらゆる「モノ」のデータを収集・集積(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、現場の効率化に活用できる形式に加工したデータをユーザーに提供する。「OPTiM Cloud IoT OS」は、その基盤に活用されている。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(現(株)オプティム・デジタルコンストラクション)」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行っている。

※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。

業界注目のアプリケーションとしては世界に先駆けて開発した「OPTiM Geo Scan」がある。LiDARセンサー内蔵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。ドローンやレーザースキャナなどが利用できない小規模現場でも優位性を発揮し、従来の光波測量と比べ測量時間を最大6割削減することができる。また、測量の専門知識は不要で、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。世界に先駆けて開発し、2021年の販売開始以来、地上型レーザースキャナ「OPTiM Geo Scan Advance」などをはじめ様々なオプションや周辺機器を開発しており、利便性はさらに向上している。同社では、この分野の潜在市場規模を3600億円と推定している。

事業概要

b) アグリテック

農業の分野においては、世界初の「ピンポイント農薬散布・施肥テクノロジー」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。同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」、圃場や農作物の画像を AI を用いて解析するサービス「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、最適な時期に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」サービスも開始した。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。同社では、この分野の潜在市場規模を 3,885 億円と推定している。

c) デジタルヘルス

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 年には、日本初となるスマートフォン、タブレットを用いた遠隔診療サービス「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نز:Medicaroid Intelligent Network System)」の共同開発を行った。「MINS」は、「hinotori™ サージカルロボットシステム」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、泌尿器科、消化器外科、婦人科など領域での手術に利用されている。同社では、この分野の潜在市場規模を 1,500 億円と推定している。

d) マーケティング DX

2020 年に M & A した子会社（株）ユラスコアの CRM ツールをベースに展開する分野である。コロナ禍以降、顧客接点のデジタル化が加速している。同社では、企業や団体が顧客接点をデジタル化し、マーケティング施策を最適化・効率化するためのクラウドサービス、スマートフォンアプリの提供を行っている。事例としては、飲食業における来店時の注文や来店時以外の販促活動、地方自治体における住民へのコミュニケーション、大型スタジアムにおける利用者ツールなどがある。

e) オフィス DX

オフィス業務に係る様々な AI ソリューションを業種・業態を問わずに提供する。代表例である AI 契約書管理サービス「OPTiM Contract」では、書類の検索、期限の管理などで AI 技術が活躍する。また、AI 取引情報（帳票）管理サービス「OPTiM 電子帳簿保存」は、2023 年 12 月に猶予期間が終了する電子帳簿保存法の要件に則り請求書・領収書・注文書などの取引情報の保管を AI を活用して効率化するサービスである。オフィス DX 分野は、大企業から中小企業まで、業種・業態を問わずに需要があり、推定市場規模を 4,222 億円と推定している。

事業概要

f) 映像管理 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。「OPTiM AI Camera」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、画像解析のための専用ハードウェア導入が不要なため、手軽に導入できる。「OPTiM AI Camera Enterprise」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である。「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おり、多種多様なニーズに幅広く対応している。なお、最近では様々な業種での利用事例が増えており、「ダムの上水壁点検業務の高度化・効率化」「車両検知による駐車場の混雑状況可視化」「観光スポットの滞在人数把握（感染拡大防止対策）」などが公表されている。

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表れている。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（2020年度提供形態別売上高動向のSaaS市場動向「SaaS売上高（2019～2021年度）」「SaaS利用料売上高（同）」「SaaS関連サービス売上高（同）」、業種別売上高動向の「農林水産業売上高（同）」「医療売上高（同）」、従業員規模別売上高動向の「300名未満売上高（同）」、用途別売上高動向の「保守・点検売上高（同）」「診断補助売上高（同）」）で市場シェア1位を獲得した。

(3) その他サービス

a) 「Optimal Remote」

「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サービスである。顧客デバイスの画面共有・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でのサポート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。この他、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」も展開している。

b) 「Optimal Second Sight」

「Optimal Second Sight」は、スマートグラス、スマートフォンやタブレットのカメラを用いて現場の映像を共有し、各種支援機能により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以降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。拠点間の移動が減少するなか、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

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・ビッグデータ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) 強固なストック収益、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 強固なストック収益	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) による強固なストック収益。国内MDM市場シェア13年連続No.1のMDM・PC管理サービス「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18万社以上にのぼる顧客基盤
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

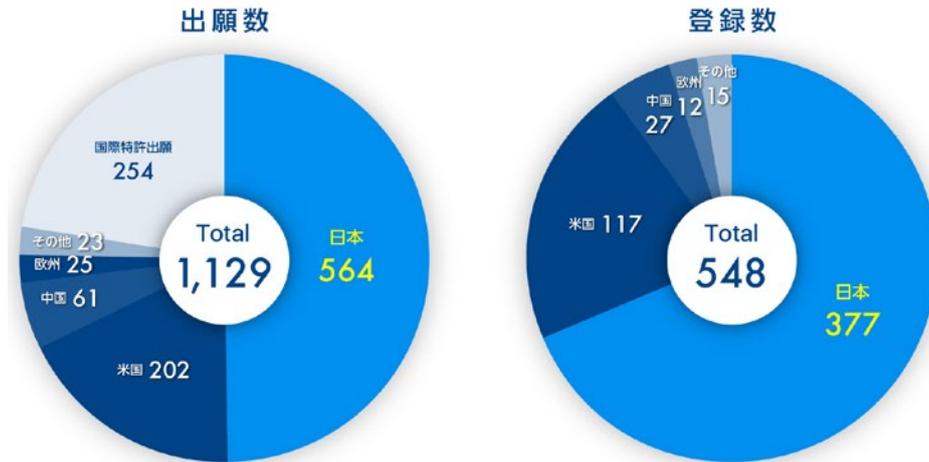
※ 2021年11月時点、パテント・リザルト調査
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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「ピンポイント農業散布テクノロジー」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、2018年に特許取得した「契約書AI解析・管理システム」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。このほか、「OPTiM Cloud IoT OS」は、あらかじめ定めた条件に基づき、最適なAIやAPIを自動選択する特許 (登録番号JP6404529)、建設における測量を効率化する「OPTiM Geo Scan」は、位置情報と3次元点群データを自動連係し、高精度3次元測量を簡単に実現するプログラム (登録番号JP7009021)、「OPTiM Digital Marketing」は、カメラ画像をAIが解析し、空席率に応じた割引率のクーポンを提供するプログラム (登録番号JP6246446) など、キラーサービスは知財で保護されている。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)。2023年9月時点の同社の特許出願数は1,129件、登録数は548件に達する。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。

事業概要

特許出願数・登録数 (2023年9月時点)



出所：同社ホームページより掲載

5. 販売・チャネル戦略

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 万社以上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、携帯販売会社など、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。

業績動向

2024年3月期第2四半期は主力の「Optimal Biz」、「OPTiM Cloud IoT OS」のストック売上が順調に成長。「OPTiM Geo Scan」等がライセンス数を伸ばす

1. 2024年3月期第2四半期業績の概要

2024年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比5.6%増の4,384百万円、営業利益が同33.1%増の762百万円、経常利益が同29.9%増の671百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同31.9%増の394百万円となり、創業来24期連続となる過去最高売上高達成に向けて順調に折り返した。

2024年3月期第2四半期連結業績

(単位：百万円)

	23/3期2Q		24/3期2Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	4,151	100.0%	4,384	100.0%	5.6%
売上原価	2,091	50.4%	2,164	49.4%	3.5%
売上総利益	2,059	49.6%	2,220	50.6%	7.8%
販管費	1,486	35.8%	1,457	33.2%	-2.0%
営業利益	573	13.8%	762	17.4%	33.1%
経常利益	516	12.4%	671	15.3%	29.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	298	7.2%	394	9.0%	31.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、モバイルマネジメントサービスの中核となる「Optimal Biz」、X-Tech サービスの中核となる「OPTiM Cloud IoT OS」を中心とし、ストック売上が特に順調に推移した。「Optimal Biz」については、社会のDX浸透や端末の増加を背景にして、オフィス・業務端末・テレワークを中心に様々なシーンで需要が広がった。「OPTiM Cloud IoT OS」を土台としたキラーサービス化を目指す領域では、建設業界向け3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」のライセンス数が順調に積み上がった。フロー型の売上では、「マーケティングDX」における売上が好調に推移した。

利益については、売上総利益率が同1.0ポイント上昇したのに加え、販管费率では同2.6ポイント低下し、これらの結果、営業利益率は同3.6ポイント上昇の17.4%となった。営業利益で同33.1%増と大幅な増益である。全般的には、将来への先行投資をしっかりと行いつつ、高い収益性を維持しており、順調な推移と評価できる。

極めて安全性の高い財務状況。将来的な M&A 等にも余力を残す

2. 財務状況と経営指標

2024年3月期第2四半期末の資産合計は前期末比317百万円増の8,536百万円となった。流動資産は同140百万円増の3,888百万円であったが、これは受取手形、売掛金及び契約資産が541百万円減少した一方で、現金及び預金が581百万円増加したことが主な要因である。固定資産は、ソフトウェアが387百万円増加したことなどにより、同177百万円増の4,647百万円となった。なお、現金及び預金の残高は2,022百万円とさらに充実した。

負債合計は前期末比67百万円減の1,962百万円となった。これは、支払手形及び買掛金が182百万円減少したことなどにより、流動負債が同68百万円減少したことが主な要因である。固定負債は同0百万円増の139百万円と大きな変化はなかった。純資産合計は、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により利益剰余金が394百万円増加したことなどにより、同385百万円増の6,574百万円となった。

安全性に関する経営指標については、流動比率が213.3%、自己資本比率が75.9%となっており、財務の安全性は極めて高い。現預金残高の充実や借入金の少なさなどから、M&A案件などがあった場合に積極的に獲得に乗り出せる財務体質であると言える。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	23/3 期末	24/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	3,748	3,888	140
(現金及び預金)	1,440	2,022	581
(受取手形、売掛金及び契約資産)	2,101	1,560	-541
固定資産	4,470	4,647	177
(無形固定資産)	2,409	2,479	340
資産合計	8,219	8,536	317
流動負債	1,891	1,822	-68
(支払手形及び買掛金)	512	329	-182
(短期借入金)	314	314	0
固定負債	139	139	0
負債合計	2,030	1,962	-67
純資産合計	6,189	6,574	385
負債純資産合計	8,219	8,536	317
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	198.2%	213.3%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	74.2%	75.9%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピックス

**“第4次産業革命の中心的企业となる”べく成長投資を継続。
 アグリテック、デジタルコンストラクション、
 マーケティング DX 等の分野でキラーサービスが進化**

1. 中長期の売上成長イメージ

同社は過去数年間、研究開発に注力し「Optimal Biz」や「OPTiM Cloud IoT OS」をベース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いる。中長期ではモバイルマネジメントサービス（「Optimal Biz」）を順調に伸ばしつつ、X-Tech サービスを大きく成長させ、業績の飛躍的な発展を目指している。X-Tech サービスでは「OPTiM Cloud IoT OS」や関連技術を活用した業界特化のキラーサービスを複数展開しており、アグリテック、デジタルコンストラクション、デジタルヘルス、オフィス DX、マーケティング DX、映像管理 DX などが主要な事業領域である。

2. 主要 X-Tech サービスでの進捗・最新事例

(1) アグリテック

農業分野では、ドローンを使った「ピンポイント農薬散布施肥テクノロジー」をはじめ、ドローンを使った施肥や播種、圃場管理サービス「Agri Field Manager」、ハウス管理サービス「Agri House Manager」、営農支援サービス「Agri Assistant」、グライダー型ドローンを使った「広域圃場管理システム」などの実証を積み重ねてきた。この結果、上記の機器やサービスがスマート農業を行ううえで必須の“AI 農機具”として認められ、対価としてサービス使用料が受け取れるまでになった。「アグリ・コントラクター・サービス」は、これまで開発したハード（ドローンなど）やソフト（AI・IoTによる解析システム等）を活用したサービスであり、ドローン適期防除サービス「ピンポイントタイム散布」など複数のメニューがそろい充実している。2023年7月には、自動航行ドローンに、種籾を打込むパーツ「ストライプ・シード・シューター」を取り付けることで、「打込み条播（じょうは）」を行う技術を発表しサービスの提供を開始した。これまでのドローンによる直播と比較して、苗の生育リスクが低く、収量が期待できる。

X-Tech サービス：アグリテック

ストライプ・シード・シューター装着後ドローン



ストライプ・シード・シューター機構



出所：決算説明会資料より掲載

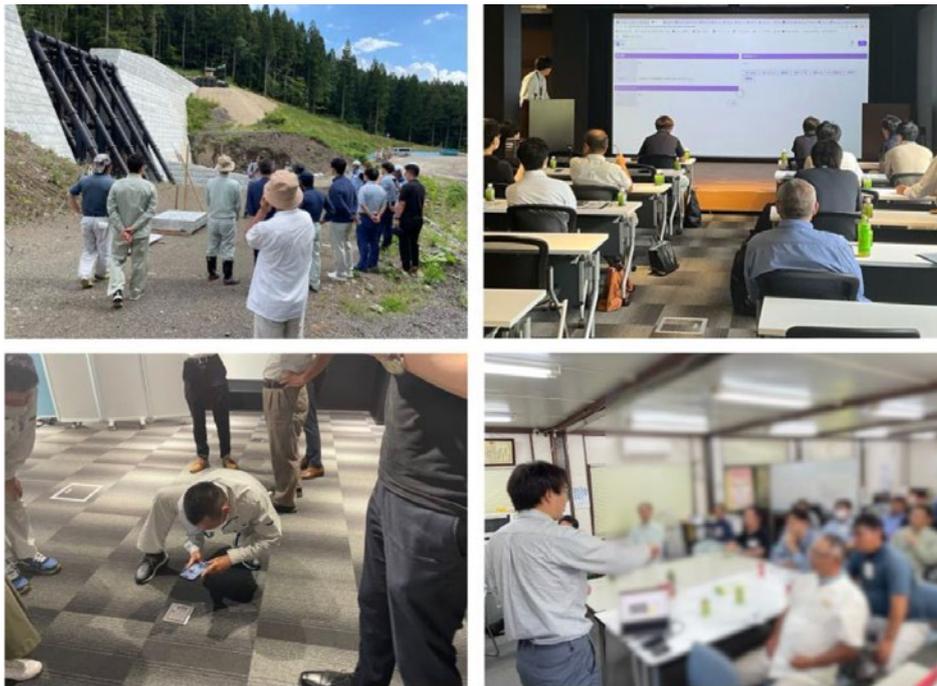
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

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

(2) デジタルコンストラクション

建設・土木分野のトピックスとしては、3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」が、本格的な提供開始（2021年5月）から約2年半でライセンス契約数累計1000件を突破し勢いが増している。2022年3月には、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、「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、あらゆる規模の現場での起工測量、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・設計及び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、業務効率の改善を実現できる。さらに、周辺機能も強化している。GNSS測量・杭打ちアプリ「OPTiM Geo Point」（無料オプション）や図化アプリ「OPTiM Geo Design」（無料オプション）などをリリースし、利便性が向上している。2023年5月には、スマホで高精度・長距離3次元測量ができる地上型レーザーキャナー「OPTiM Geo Scan Advance」の提供を開始した。従来のiPhoneやiPad内蔵のLiDARセンサーは、射程距離が最大5mのため測量が難しいケースがあったが、「OPTiM Geo Scan Advance」により、長距離や接近が難しい土砂崩れ等の災害現場の測量が可能となる。2023年8月には、「OPTiM Geo Scan Advance」が佐賀市における大雨災害の査定のための測量に活用され、立ち入りが困難な場所での作業の効率化に貢献した。

3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」



出所：決算説明会資料より掲載

OPTiM Geo Scan Advance



出所：決算説明会資料より掲載

(3) デジタルヘルス

医療分野では、手術ロボット用システムの展開で成果をあげる。既述のとおり同社は、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」用ネットワークサポートシステムのプラットフォーム「MINS」の共同開発を行っている。「hinotori™ サージカルロボットシステム」は、泌尿器科領域から、消化器外科及び婦人科領域への適応が始まり、本格的な普及期に入っている。また、2023年2月より、同社はマーケティング DX サービス「OPTiM Digital Marketing」及びオンライン診療プラットフォームを統合させ、総合メディカル公式ヘルスケアアプリ「タヨリス」へ提供している。「タヨリス」は約740店舗（2023年2月時点）の「そうごう薬局」など全国で調剤薬局を運営する、総合メディカル（株）のアプリである。「頼られる専門性」「喜ばれる安心感」「生活に寄り添う利便性」の提供をコンセプトとし、お薬手帳機能、オンライン服薬指導機能、服薬アラーム機能、バイタル管理機能など一気通貫のサービスを提供する。

(4) オフィス DX

注目のサービス事例として AI を活用した契約書管理サービス「OPTiM Contract」がある。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できる。利用者からは、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。利用前後の効果測定では、作業時間約90%削減、費用約65%削減（いずれも同社調べ）という圧倒的な効果が出ており、費用対効果の高さが優位性につながっている。また、2024年1月からの電子帳簿保存法対応を見据えたサービス「OPTiM 電子帳簿保存」では、J11MA 認証（2023年8月電子取引ソフト法的要件認証取得、2023年10月電帳法スキャナ保存ソフト法的要件認証取得※）の取得が完了しており、電子データおよび紙で授受した書類のスキャンデータも法的に対応し、より安心して保存できるようになった。元来、画像認識や AI 解析において差別化されている点が強みであるが、文書管理機能および AI 解析機能のバージョンアップおよび同時利用制限数の無制限化などの進化など 2023 年も進化を続けており、導入の加速が期待できる。

※「OPTiM Contract」でも取得

(5) マーケティング DX

「OPTiM Digital Marketing」分野では、2023年4月に、佐賀市のあらゆるサービスを1つのアプリで完結できる「佐賀市公式スーパーアプリ」β版が一般公開された。このアプリは「OPTiM Digital Marketing」の技術をベースにしている。同年6月にリリースされた正式版は半年で約3万人にダウンロードされ市民の利便性向上に貢献している。成功事例ができれば自治体DXの横展開も期待できる。

これらの事例に共通しているのは、蓄積した技術の足し算、掛け算により、新領域の開拓や新機能・新サービスの追加が加速している点だ。

■ 今後の見通し

2024年3月期は、売上高で創業来24期連続増収、過去最高の営業利益を目指す。第2四半期までの進捗率は順調であり、積極的な成長投資と利益確保の両立が期待できる

2024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10,205百万円、営業利益で同10.8%増の1,939百万円、経常利益で同10.4%増の1,805百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.9%増の1,106百万円を見込んでいる（期初計画どおり）。2021年3月期から投資回収期が始まったが、今後も第4次産業革命の中心的な企業になるべく、潜在市場規模約160兆円の開拓に向けた積極的な研究開発投資を継続しつつ着実な増収増益を達成する計画である。

2024年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期			
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	9,277	100.0%	10,205	100.0%	10.0%	43.0%
営業利益	1,750	18.9%	1,939	19.0%	10.8%	39.3%
経常利益	1,634	17.6%	1,805	17.7%	10.4%	37.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	962	10.4%	1,106	10.8%	14.9%	35.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

売上高については、前期と同水準の成長率（前期は11.6%）で、創業来24期連続となる過去最高売上高を目指す。同社の売上高の構成は約8割をストック売上が占めている。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、ストック売上が増加する傾向は、下期も継続すると想定される。X-Techサービスについては、各産業においてDXが急速に進展していることが追い風になるなか、優先度の高い“キラーサービス”で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。通期の売上高予想に対する第2四半期までの進捗率は43.0%と例年並みである。同社の売上構造は、月額課金によるストック型のライセンス収入が中心となっていること、フロー型のカスタマイズ売上の検収時期が下期に集中する傾向があるといった理由から、売上は下期偏重となる。

利益については、積極的な成長投資を行いながらも過去最高営業利益を目指す。売上高営業利益率予想（19.0%）は、同社ビジネスモデルの実力値としての利益率（2021年3月期は24.1%）より低いことから、投資意欲を読み取ることができる。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に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。通期の営業利益予想に対する第2四半期までの進捗率は39.3%（前年同期は33.9%）と前期を上回っており、より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想定であると弊社では考えている。

■ 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実現し、持続的な栽培を可能とする。

(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が求められている。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。一方、同社は週3日のオフィス勤務体制を基本としている。リアルコミュニケーションの重要性を再認識しており、2022年4月に増床移転した東京本社では社内にパーカウンターを設置するなど、従業員同士の情報共有やコミュニケーションを促進している。

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といった課題に対して、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るほか、予防医療にもつな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)

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」を設置した。両委員会は、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を図るため、「特別委員会」を設置した。同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