

|| 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 >>>](#)

2025年6月12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	01
3. 成長戦略・トピックス	02
4. 今後の見通し	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業内容	05
■ 事業概要	07
1. 市場動向	07
2. 事業領域	07
3. 同社の強み	11
4. 知財戦略	12
5. 販売・チャネル戦略	12
■ 業績動向	13
1. 2025年3月期通期業績の概要	13
2. 財務状況と経営指標	14
■ 成長戦略・トピックス	15
1. 中長期の売上成長イメージ：X-Tech・AIサービスを大きく成長させる	15
2. 主要 X-Tech・AI サービスでの進捗・最新事例	16
■ 今後の見通し	19
■ 株主還元策	20

## ■ 要約

### 2025年3月期は25期連続の過去最高売上高を達成。 アグリテックでは国内 No.1 の水稲向けドローンサービスが全国に拡大

オプティム<3694>は、AI・IoT技術を得意とするベンチャー企業である。主力の「OPTiM 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する（出願数1,171件、登録数569件、2025年3月時点）。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年には東証第1部に昇格し、2022年4月の東証区分再編に伴いプライム市場へ移行した。

#### 1. 事業内容

同社の主力は「IoTプラットフォームサービス」で、2025年3月期売上の約89.7%を占める。中核となるのは、スマートデバイスをクラウド上で一元管理する「OPTiM Biz」で、18万社以上に導入され14年連続シェア1位を誇る。パートナー企業によるOEMや代理販売を通じ、端末数に応じたライセンス料収入を得ている。

一方、「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、産業別のIT融合（O×IT）を推進。農業分野ではAI・ドローンを用いたドローン農業散布DXサービス「ピンポイントタイム散布」サービス、建設では高精度3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」、医療では遠隔診療サービス「ポケットドクター」や（株）メディカロイド（川崎重工業<7012>とシスメックス<6869>の合弁会社）が開発した国産初の手術支援ロボットシステム「hinotoriTM」のネットワークサポートシステム「MINS」（マインズ：Medicaroid Intelligent Network System）、医師・看護師の文書作成業務を生成AIが支援するオンプレミスLLM搭載サービス「OPTiM AI ホスピタル」を展開している。さらに、AIを活用した契約書管理サービス「OPTiM Contract」やAIを活用した帳票管理サービス「OPTiM 電子帳簿保存」も成長中で、多くのキラーサービスが普及期に入っている。

創業以来、技術と知財戦略を軸に革新的な市場を切り拓き、複数のサービスで国内トップシェアを獲得。ライセンス収益を基盤とした堅固なビジネスモデルを構築し、AI・IoT分野では各業界の有力企業と連携を強化している。

#### 2. 業績動向

2025年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比3.3%増の10,580百万円、営業利益が同0.7%増の1,954百万円、経常利益が同1.0%増の1,862百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.6%増の1,178百万円となり、創業来25期連続となる過去最高売上高を達成した。

増収は、主力の「OPTiM Biz」のライセンス増加に加え、「X-Tech サービス」の成長が寄与。特に「ピンポイントタイム散布」サービスは全国で26,000haに普及し国内シェア1位を獲得。建設向けには「OPTiM Geo Scan」の法人契約が始まり、ゼネコン各社に導入された。

## 要約

一方、第4四半期の一部取引を純額計上に見直したことで、売上高は上場後初の計画未達となった。利益については、売上総利益率が前期比0.1ポイント増の49.4%と堅調だった。これは収益性が相対的に高いライセンス収入などのストック型売上の構成比が7割以上であったことが主因である。販管費率は、人材への積極的投資を継続していることもあり同0.6ポイントの上昇となった。これらの結果、営業利益率は前期から0.4ポイント減の18.5%となった。

### 3. 成長戦略・トピックス

同社はモバイルマネジメントサービスの安定成長を土台に、「X-Tech・AIサービス」の拡大によって飛躍的な業績成長を図る戦略を継続している。X-Tech領域では、「OPTiM Cloud IoT OS」などを活用し、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・マーケティング・映像管理の各DX領域にキラーサービスを展開。

特に生成AIを含むAI活用を事業成長の軸とし、1)最先端AI技術開発、2)多様なAIサービスの市場展開、3)社内AI活用による生産性向上の3点に注力。全社的にAIを戦略活用する体制を強化している。

アグリテックでは、水稻栽培で構築したドローンプラットフォームを他作物にも拡大し、農業ドローンサービスでの圧倒的No.1を目指す。建設分野では「OPTiM Geo Scan」を測量以外の現場業務にも対応する多機能アプリへ進化。医療分野では「OPTiM AI ホスピタル」の普及に加え、セントラルメディエンスと資本業務提携を締結し、医療DXの共同開発を進めている。

### 4. 今後の見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.0%増の11,640百万円、営業利益で同19.7%減の1,570百万円を見込んでいる。売上高については、同社の巡航速度である前期比10%成長であり、創業来26期連続となる過去最高売上高を目指す。モバイルマネジメントサービス市場が順調に拡大するなか、優位なポジションを確保している同社の主力製品・サービスが伸びることでストック売上が増加する傾向は、2026年3月期も継続すると想定される。X-Tech・AIサービスについては、各産業においてDX・AI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”で大幅に成長を見込んでいる。特に、アグリテック領域のドローン農業散布サービスでは、全国規模のサービス提供体制への投資や水稻栽培で確立したプラットフォームのほかの作物への拡大を計画しており、大きな飛躍が期待できる。利益については、AIサービスの開発・サービス体制への大幅な投資の実施を計画しており、利益水準をやや落とす。投資の中身としては、人材への投資がメインとなり、人材獲得競争が激しいなかで、事業成長において最重要な要素である優秀な人材の獲得や定着をさらに強化するため、人事制度の改善等に積極的な投資を行う予定である。また、進行期は、技術革新が著しいAI分野に対する新サービス開発、研究開発体制の拡充、社内利用に積極的な投資を行う。売上高営業利益率予想(13.5%)は、同社ビジネスモデルの実力値としての利益率(前期18.5%、過去に20%以上の実績有)より低いが、投資意欲を読み取ることができる。各業界でAI活用が活発になっているなか、競合技術・サービスも一部で出現しており、同社が優位性を確保する重要な時期であり、進行期の積極投資の判断は賢明であると弊社では考えている。

要約

Key Points

- ・独自の AI・IoT・Robotics の技術で人材不足が深刻化する業界のイノベーションを目指す注目ベンチャー企業。各分野で No.1 ソリューションを多数保有
- ・2025 年 3 月期はストック型ビジネスが順調に積み上がり、25 期連続の過去最高売上高を達成。アグリテックでは国内 No.1 の水稲向けドローンサービスが全国に拡大
- ・2026 年 3 月期は売上高で創業来 26 期連続増収を目指す。AI サービスの開発、体制への大幅な投資を計画し、減益予想
- ・アグリテックでは水稲以外にドローンサービス拡大、デジタルコンストラクションでは測量以外の業務に拡張

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 独自の AI・IoT・Robotics の技術で業界のイノベーションを目指すベンチャー企業。各分野で No.1 ソリューションを多数保有

#### 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役割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 1,171 件、登録数は 569 件に達している（2025 年 3 月時点）。従業員数は 433 名（2025 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（現、OPTiM Biz）」を提供開始した。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、スマートフォンなど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している。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「〇〇×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 年に小松製作所 <6301> 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、（株）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東日本など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年には東証第1部にスピード昇格。2022年4月の東証区分再編に伴いプライム市場へ移行した。

## 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、売上高の89.7%(2025年3月期)を構成する。その内訳は従来の強みである「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「OPTiM 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、農業・建設・医療など、あらゆる産業のDXを実現する取り組みやサービスを展開する。

「リモートマネジメントサービス」は売上高の5.7%(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。また、2024年6月リリースの報告書自動作成カメラアプリ「OPTiM Taglet(オプティム タグレット)」は、現場・現地で写真を撮るだけで作業報告書をAI(LLM)が作成する機能(特許出願中)を持つ世界初(2024年7月1日時点同社調べ)のサービスである。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」は売上高の0.7%(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」は売上高の3.9%(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。

会社概要

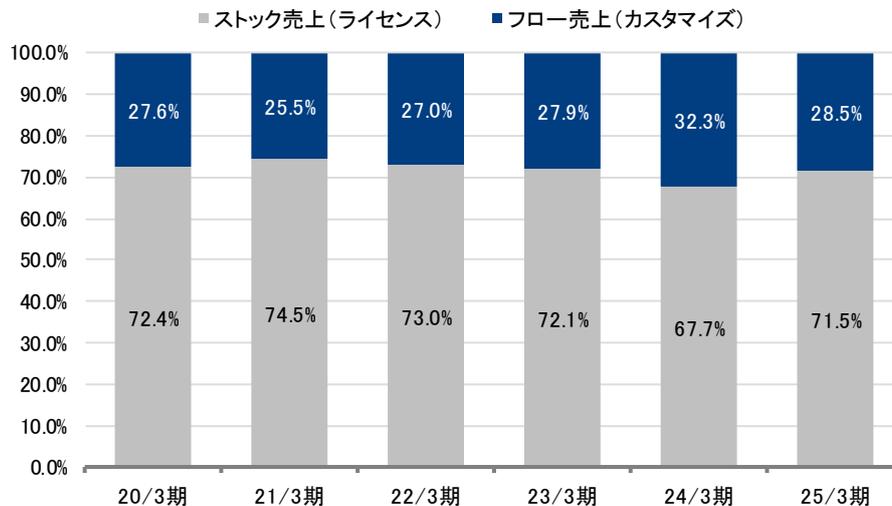
セグメント別の事業内容と業績

サービス区分	決算説明会資料向け区分	事業内容	売上高構成比 (2025年3月期)
IoTプラットフォームサービス (OPTiM Biz)	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行う「OPTiM Biz」が主力サービス。	45.1%
IoTプラットフォームサービス (OPTiM Bizを除く IoTプラットフォームサービス)	X-Tech サービス	AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」関連では、AI画像解析技術で各業界特有の課題解決を実現するサービスである「OPTiM AI Camera」の導入が進む。	89.7% 44.6%
リモートマネジメントサービス	その他 サービス	リモートマネジメントサービスの一つであ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の災害対策の支援機器として採用されている。報告書自動作成カメラアプリ「OPTiM Taglet」は、現場・現地で写真を撮るだけで作業報告書をAI(LLM)が作成する機能(特許出願中)を持つ世界初のサービスである。	5.7%
サポートサービス		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」を提供する。	0.7%
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。	3.9%
合計			100.0%

出所：決算説明資料、有価証券報告書からフィスコ作成

売上高をストック売上とフロー売上に分けると、期末におけるその構成比はストック売上：フロー売上＝約70：約30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つな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。

ストック売上・フロー売上の構成比



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 18万社が導入する No.1 シェアのモバイルマネジメントサービス「OPTiM Biz」が大幅バージョンアップ

#### 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「OPTiM 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」などにより、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<sup>※2</sup>）のポテンシャルを持つ巨大市場である。

<sup>※1</sup> 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。

<sup>※2</sup> 「450億台」はIoT機器出荷台数予想。「300円/月」は「OPTiM 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「OPTiM Biz」

「OPTiM 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。2025年2月にはAIエージェントの統合などの大幅なバージョンアップを行うとともにブランド名を「Optimal Biz」から「OPTiM Biz」に変更した。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）、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）、リコー<7752>の販売子会社であるリコージャパン（株）、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。国内モバイルマネジメント市場は187億円（2024年）の市場規模があり、年率10%以上の安定成長をしている。同社はその市場で14年連続シェア1位を獲得、導入実績は18万社以上に達し、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。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伴い、ライセンス数が堅調に拡大している。「OPTiM 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。

## 事業概要

## 「OPTiM Biz」AI 統合しバージョンアップ



## 主カサービス (OPTiM Biz) もAI統合を図り 大幅にバージョンアップ

機能群の大幅バージョンアップとともに  
サービス名称、UXを刷新



AIエージェントの統合による  
操作支援サービスを搭載

キーエンス、京セラ、オプトエレクトロニクス、シャープ、ゼブラなど、  
 スマホ・タブレットメーカーとの協力体制を強化  
 店舗内や物流・工場などの現場で活用を実現する業務専用端末管理メニューを追加し当該市場へのマーケティングを強化


※アルファベット順に掲載

出所：決算説明会資料より掲載

## 建設・農業・医療業界向けや オフィス向けの AI・IoT サービスが拡大中

### (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。先行するサービスは、「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

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など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ー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ー「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。直近では、測量ニーズだけでなく、建設現場に必要な業務(設計・杭打ち・位置だし・資材計算)をカバーする日常業務アプリに進化している。また、「OPTiM Geo Scan コーポレートライセンス」では、Geo Scan の利用に必要な機材をワンストップで提供し、資産管理や伴走型の技術支援まで行う。清水建設をはじめ多くの大手ゼネコンで導入が開始されている。同社では、建設土木分野の潜在市場規模を3,600億円と推定している。

事業概要

b) アグリテック

農業分野は、生産者の高齢化、労働人口減少で人手不足となり、耕作放棄地の増加や国内自給率低下などの問題が深刻な状況である。同社では、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。現在では、これまで培ってきた生育予測技術や病虫害発生予察技術とドローン防除の知見を組み合わせて、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」サービスが全国規模に拡大し、散布面積で国内最大のドローン散布サービスに成長した。登録パイロット数1,000名以上、稼働パイロットチームは200チームを数える。生産者の人手不足解決、コスト低減、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社会インフラになりつつある。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。

X-Tech サービス：アグリテック  
**ピンポイントタイム散布サービス（ドローン散布DXサービス）**  
※1  
**日本最大のドローン散布サービスに**



**国内シェアNo.1**  
※1  
**数多くの防除組合様・JA様で  
 ご活用いただけるサービスに**



※1 防除課（2025年3月22日現在）

出所：決算説明資料より掲載

## 事業概要

**c) デジタルヘルス**

少子高齢化による医療費の増大や病院関係者の人手不足が深刻な課題になっている。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。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: Mediaroid 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、手術室全体の映像など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、婦人科などの領域での手術に利用されている。2024 年 11 月には、医師・看護師の文章作成業務を生成 AI が支援するオンプレミス LLM 搭載サービス「OPTiM AI ホスピタル」の提供を開始した。インターネットに接続しないオンプレミス環境で高セキュリティを確保しつつ、安全に生成 AI を利用でき、対象となる文章作成時間の約 50% を削減する実績がでている。2025 年 5 月には、同社と浜田病院など 3 病院を擁する医療グループであるセントラルメディエンスは資本業務提携を行い、医療業界における DX・AI サービス開発を共同で推進することに合意した。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。

## DX×AI で広がる事業展開と成長を支える独自戦略

**d) マーケティング DX**

スマホの浸透やコロナ禍などを経て、顧客接点のデジタル化は加速している。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。この分野では、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。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。特に、自治体の提供するあらゆるアプリをまとめる自治体向けスーパーアプリ・プラットフォーム「自治体公式スーパーアプリ」は佐賀市を皮切りに、田川市・宗像市(福岡県)、武雄市(佐賀県)など続々と採用が増えている。同社では、この分野の潜在市場規模を 3,600 億円と推定している。

**e) オフィス DX**

人手不足の解消や働き方改革が課題となるオフィス環境において、様々な文書管理に関する業務を同社が得意とする AI を活用することで効率よく、正確に処理することを可能にするサービスを提供する。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した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**

様々な産業で人手不足が深刻な課題となるなか、防犯カメラなどの分析を人間に変わり AI で実施することが期待されている。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。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。2024年10月には、世界初となる撮りためた映像データを AI があらゆる手法で解析するサービス「OPTiM AI Camera Analytics」を発表した。同社では、この分野の潜在市場規模を 7,562 億円と推定している。

**(3) その他サービス**
**a) 「Optimal Remote」**

「Optimal Remote」はリモートサポート分野で国内シェア No.1 であり、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。このほか、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など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。

**c) 「OPTiM Taglet」**

2024年6月リリースの報告書自動作成カメラアプリ「OPTiM Taglet (オプティム タグレット)」は、現場・現地で写真を撮るだけで作業報告書を AI (LLM) が作成する機能（特許出願中）を持つ世界初（2024年7月1日時点同社調べ）のサービスである。建設・建築、不動産、設備管理、獣医療、1次産業、自治体など現場での写真・動画記録作業が伴う業界において、撮影後すぐに写真整理、報告書作成に着手でき、AI のサポートにより完結できるため、業務が効率化する。

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
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。国内市場シェア14年連続No.1のモバイル管理SaaSサービスである「OPTiM 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企業、通信キャリア、プリンタメーカなど、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

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・施肥テクノロジー」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を自動選択するプログラム(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JP6928217)、「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、カラーサービスは知財で保護されている。2025年3月時点の同社の特許出願数は1,171件、登録数は569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。

### 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

### ストック型ビジネスが順調に積み上がり、 25期連続の過去最高売上高を達成

#### 1. 2025年3月期通期業績の概要

2025年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比3.3%増の10,580百万円、営業利益が同0.7%増の1,954百万円、経常利益が同1.0%増の1,862百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.6%増の1,178百万円となり、創業来25期連続となる過去最高売上高を達成した。

#### 2025年3月期通期連結業績

(単位：百万円)

	24/3期通期		25/3期通期		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
売上高	10,243	100.0%	10,580	100.0%	3.3%
売上原価	5,196	50.7%	5,358	50.6%	3.1%
売上総利益	5,047	49.3%	5,222	49.4%	3.5%
販管費	3,107	30.3%	3,268	30.9%	5.2%
営業利益	1,940	18.9%	1,954	18.5%	0.7%
経常利益	1,844	18.0%	1,862	17.6%	1.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,171	11.4%	1,178	11.1%	0.6%

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順調な売上成長に加え X-Tech サービスの大幅な売上成長が増収に貢献した。モバイルマネジメントサービスの中核となる「旧 Optimal Biz」は、サービス名を「OPTiM Biz」に変更し、AI 時代に向け大幅にバージョンアップを実施した。市場において14年連続シェア No.1 を獲得しており、市場の成長とあわせて、順調にライセンス数も増加した。X-Tech サービスの売上構成比は44.6%まで成長し大きな柱となった。特にアグリテック分野のドローンを使った農業散布 DX サービスである「ピンポイントタイム散布」サービスが全国に普及し、26府県133市町村で、約100の防除組合及びJA等の顧客に利用され、利用面積で26,000haとなり国内シェア No.1 となった。デジタルコンストラクション分野では、建設現場のモバイル統合運用ソリューションとなる「OPTiM Geo Scan」コーポレートライセンスの提供が開始され、清水建設<1803>をはじめとするゼネコン各社で導入された。なお、第4四半期に行った一部の取引について、会計基準に照らし合わせ、検討を行った結果、対象取引の売上高については、総額計上から純額計上へと見直すこととなり、当初の計画から売上額が減少し、上場来初の売上計画未達となった経緯がある。

利益については、売上総利益率が前期比0.1ポイント増の49.4%と堅調だった。これは収益性が相対的に高いライセンス収入などのストック型売上の構成比が7割以上であったことが主因である。販管費率は、開発人員への積極的投資を継続していることもあり同0.6ポイントの上昇となった。これらの結果、営業利益率は前期から0.4ポイント減の18.5%となった。

業績動向

## 2. 財務状況と経営指標

2025年3月期末の総資産は前期末比1,531百万円増の11,094百万円となった。流動資産は同877百万円増の5,476百万円となったが、これは受取手形、売掛金及び契約資産が994百万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498百万円増加したことなどにより、同654百万円増の5,617百万円となった。なお、現金及び預金の残高は1,734百万円である。

負債合計は前期末比354百万円増の2,574百万円となった。これは、短期借入金と同314百万円減少したなか、支払手形及び買掛金が488百万円、未払金が207百万円、それぞれ増加したことなどにより、流動負債が同353百万円増加したことが主な要因である。固定負債はほぼ変化はなかった。純資産合計は、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などにより、同1,177百万円増の8,519百万円となった。有利子負債は2025年3月時点でゼロであり、無借金経営である。

安全性に関する経営指標については、流動比率が224.9%、自己資本比率が76.0%となっており、財務の安全性は極めて高い。一定以上の開発投資を行い続けているが、ROEで15.0%（2025年3月期）と高い収益性・効率性を維持している。現預金残高の充実や借入余力の大きさなどから、M&A案件などがあつ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)

	24/3 期末	25/3 期末	増減額
流動資産	4,599	5,476	877
(現金及び預金)	1,902	1,734	-167
(受取手形及び売掛金及び契約資産)	2,491	3,485	994
固定資産	4,963	5,617	654
(ソフトウェア)	2,852	3,351	498
総資産	9,562	11,094	1,531
流動負債	2,080	2,434	353
(支払手形及び買掛金)	335	823	488
(短期借入金)	314	-	-314
(未払金)	259	466	207
固定負債	139	140	0
負債合計	2,220	2,574	354
純資産合計	7,342	8,519	1,177
負債純資産合計	9,562	11,094	1,531
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	221.0%	224.9%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	75.8%	76.0%	-
<収益性>			
ROE (当期純利益 ÷ 自己資本)	17.6%	15.0%	-
ROA (経常利益 ÷ 総資産)	20.7%	18.0%	-
ROS (営業利益 ÷ 売上高)	18.9%	18.5%	-

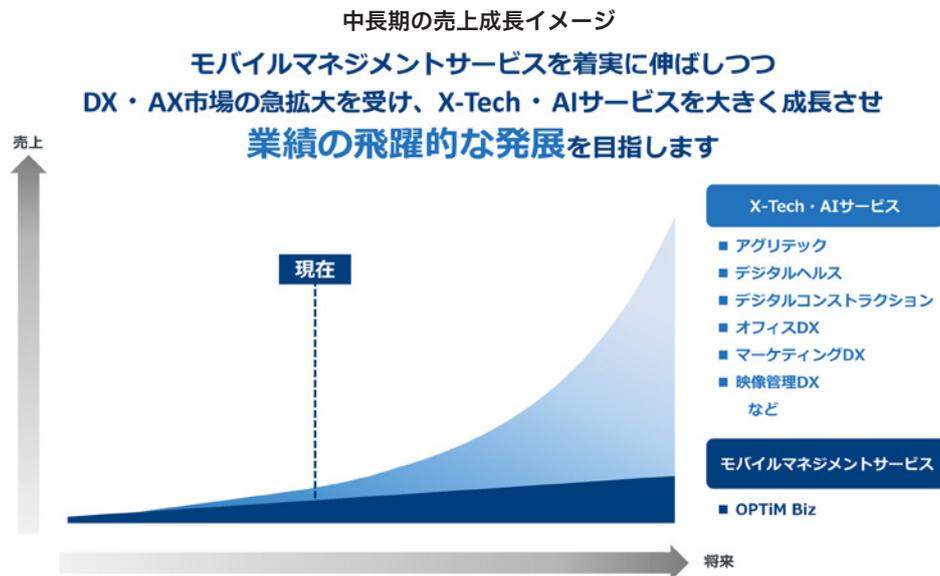
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 成長戦略・トピックス

生成 AI を含む最先端 AI 技術開発への戦略的投資と推進体制を整備。  
 アグリテックでは水稲以外にドローンサービス拡大、  
 デジタルコンストラクションでは測量以外の業務に拡張

### 1. 中長期の売上成長イメージ：X-Tech・AI サービスを大きく成長させる

同社は過去数年間、研究開発に注力し「OPTiM 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（「OPTiM Biz」）を着実に伸ばしつつ、DX・AX 市場の急拡大を受け、X-Tech・AI 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・AI 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・AI サービスでの進捗・最新事例

### (1) 生成 AI を X-Tech サービスで積極活用

同社では AI を事業・技術開発戦略の中心に据え、技術・サービス・社内変革の戦略的推進で成長を加速させる方針である。そのために、3つの取り組みを加速している。

- 1) AI 技術開発強化
  - ・最先端 AI 技術開発への戦略的投資と推進体制
- 2) AI サービス開発強化
  - ・顧客価値を創造する多様な AI サービスポートフォリオと市場展開
- 3) 社内 AI 活用による生産性向上
  - ・全社的な AI 活用による抜本的な生産性改革とイノベーション加速

「AI 技術開発強化」では、最先端 AI 技術開発への戦略的投資と推進体制を整備した。組織体制では、全プロダクト開発チームを横断する生成 AI (特に LLM) 専門 R&D チームが技術開発をリードする。また、クラウド・オンプレミス両対応の柔軟な LLM 基盤を構築し、開発効率とスケーラビリティを両立する。

「AI サービス開発強化」では、これまでも顧客価値を創造する多様な AI サービスポートフォリオと市場展開を行ってきたが、1年内に様々な AI サービスをリリースし、素早い市場展開を実現する方針である。AI エージェントを中心的価値とした新サービス事例としては、「オフィス業務汎用型 AI エージェント」「医療文書生成 AI エージェント」「報告書生成 AI エージェント」などがある。AI 統合による UX 刷新の事例としては、「MDM・PC 管理サービス: OPTiM Biz への AI 統合」「国内初となる生成 AI が実現するカスタマーサクセスサービス」「AI 電子帳票管理システム」「クラウド AI 文書管理サービス」などがある。

### 最先端 AI 技術開発への戦略的投資と推進体制

#### 最先端 AI 技術開発への戦略的投資と推進体制

##### 全社横断 R&D チームによる技術牽引と、クラウド・オンプレミス両対応の柔軟な LLM 基盤構築

#### □ 戦略的 R&D 体制

- 全プロダクト開発チームを横断する専門 R&D チームが生成 AI (特に LLM) 技術開発を主導する組織体制を構築しております。
- 最新技術の迅速なリサーチと、各サービスへの最適化 (ファインチューニング) を実現しています。

#### □ 柔軟かつ堅牢な技術アーキテクチャ

- マネージドなクラウド型 LLM、オンプレミス型 LLM 双方に対応可能なサービス設計が可能です。
- RAG (Retrieval Augmented Generation) を含む LLM 周辺技術をコアモジュール化し、クラウド・オンプレミス環境で共通利用可能とすることで、開発効率とスケーラビリティを両立しております。

#### □ 将来展望

- 進化の速い LLM 技術への継続的キャッチアップと、独自技術の蓄積による競争優位性の確立を推進しています。



出所: 決算説明会資料より掲載

**(2) アグリテック：水稲栽培からほかの作物に拡大するドローンサービス**

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、様々な要素技術を開発してきた。「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」サービスなど複数のメニューがそろい充実している。2025年3月期は、主に水稲向け「ピンポイントタイム散布」サービス(防除・播種・除草・施肥)を全国規模で安定的に稼働させ、1,000名規模のドローンパイロットのネットワークにより200チームが日々現場へ出動した。全国のJA団体との連携強化も進んでおり、本サービスへの期待も高まっている。農林水産業分野のAIソリューション市場シェアでは、1位を獲得している。

今後は水稲栽培で確立したプラットフォームをほかの作物にも順次拡大し、あらゆる作物に対するNo.1農業ドローンサービスを目指す方針である。対象となるのが、穀物類(麦・大豆など)、根菜類(サツマイモなど)、果菜類(かぼちゃなど)、柑橘類(みかんなど)などであり、一部で運用が始まっている。特に、ヘリコプターによる散布が実現できなかった山間部や狭小地等における作業を、ドローンで実現することで新しい大きな市場を創造できる可能性がある。

**X-Tech サービス：アグリテック**

**コメ栽培での確立したプラットフォームを他の作物にも順次拡大  
あらゆる作物に対するNo.1農業ドローンサービスを目指す**



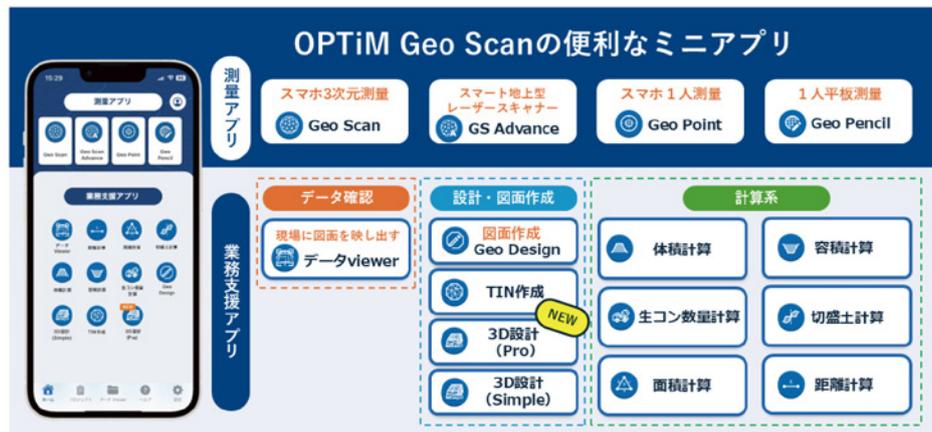
出所：決算説明会資料より掲載

### (3) デジタルコンストラクション

世界に先駆けて開発された高精度な3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」は、測量ニーズにとどまらない建設現場ニーズに対応し進化している。現在では、ミニアプリ機能を拡張することで、建設現場に必要な業務である、設計・杭打ち・位置だし・資材計算などにも対応する。最近リリースされた機能としては、山間部や都市部でも測量が可能である新型レーザー対応、3次元設計、一人平板測量を行える Geo Pencil などである。

「OPTiM Geo Scan」測量ニーズ以外も取り込み日常現場をデジタル化

## 計測アプリから業務アプリまで、 ミニアプリによるカバー範囲が広がる スマホ一つで建設土木現場の日常をデジタル化



出所：決算説明会資料より掲載

### (4) デジタルヘルス

デジタルヘルス分野での注目は、医師・看護師の文書作成業務を生成AIが支援するオンプレミスLLM搭載サービス「OPTiM AI ホスピタル」の提供開始である。臨床現場に導入し、退院時看護サマリー作成にかかる時間が54.2%削減されるなど、業務効率化の確認が進み、医療機関へのマーケティングを本格的に開始する予定である。

2025年1月に同社と浜田病院など3病院を擁する医療グループであるセントラルメディエンスは資本業務提携を行い、医療業界におけるDX・AIサービス開発を共同で推進することに合意した。医療機器・薬品卸 (SPD) DX サービス、病院経営DX サービス、医事・レセプト管理DX サービス、病院清掃DX サービスなど医療機関の経営全般を視野に入れた新しいソリューションが将来的に開発されることが期待できる。

## ■ 今後の見通し

### 2026年3月期は売上高で創業来26期連続増収を目指す。 AIサービスの開発、体制への大幅な投資を計画し、減益予想

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.0%増の11,640百万円、営業利益で同19.7%減の1,570百万円を見込んでいる。引き続き第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成長投資を継続する。なお、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益については、同社が支配していない関連会社の損益について合理的な見積りが困難であることから、具体的な予想数値の開示は行わない方針となった。

#### 2026年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	10,580	100.0%	11,640	100.0%	10.0%
営業利益	1,954	18.5%	1,570	13.5%	-19.7%
経常利益	1,862	17.6%	-		
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,178	11.1%	-		

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については、同社の巡航速度である前期比10%成長であり、創業来26期連続となる過去最高売上高を目指す。モバイルマネジメントサービス市場が順調に拡大するなか、優位なポジションを確保している同社の主力製品・サービスが伸びることでストック売上が増加する傾向は、2026年3月期も継続すると想定される。X-Tech・AIサービスについては、各産業においてDX・AI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”で大幅に成長を見込んでいる。特に、アグリテック領域のドローン農業散布サービスでは、全国規模のサービス提供体制への投資や、水稻栽培で確立したプラットフォームのほかの作物への拡大を計画しており、大きな飛躍が期待できる。さらに、各業界向けのAIサービスなどで大幅成長を見込まれる。過去25期にわたって増収を続けてきており、安定した成長を実現できるビジネスモデルである点で進行期の売上計画も信頼できる。

利益については、AIサービスの開発・サービス体制への大幅な投資の実施を計画しており、利益水準をやや落とす。投資の中身としては、人材への投資がメインとなり、人材獲得競争が激しいなかで、事業成長において最も重要な要素である優秀な人材の獲得や定着をさらに強化するため、人事制度の改善等に積極的な投資を行う予定である。また、進行期は、技術革新が著しいAI分野に対する新サービス開発、研究開発体制の拡充、社内利用に積極的な投資を行う。売上高営業利益率予想(13.5%)は、同社ビジネスモデルの実力値としての利益率(前期18.5%、過去に20%以上の実績有)より低いが見込める。また、進行期は過去に開発したソフトウェアの償却費用が前期比で増えるため営業利益にマイナス影響を見込む。各業界でAI活用が活発になっているなか、競合技術・サービスも一部で出現しており、同社が優位性を確保する重要な時期であり、進行期の積極投資の判断は賢明であると弊社では考えている。

## ■ 株主還元策

### 将来への投資を優先し配当は行っていない

同社は成長のための投資を優先する方針であり、現在、配当は行っていない。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。

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