

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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12月22日(月)

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	06
1. 市場動向	06
2. 事業領域	07
3. 同社の強み	10
4. 知財戦略	11
5. 販売・チャネル戦略	11
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期中間期業績の概要	11
2. 財務状況と経営指標	12
■ 成長戦略・トピックス	13
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	13
2. モバイルマネジメントでの進捗・最新事例	14
3. 主要X-Tech・AIサービスでの進捗・最新事例	15
■ 今後の見通し	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

ストック売上が順調に推移し、 中間期過去最高の売上・営業利益を達成

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

同社の主力事業は「X-Techサービス(AI/IoTサービス)」と「モバイルマネジメントサービス」である。「X-Techサービス(AI/IoTサービス)」は近年投資を加速してきた分野であり、AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」を活用し、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。サービス区分としては、1) アグリテック(農業)、2) デジタルヘルス(医療)、3) デジタルコンストラクション(建設)、4) オフィスDX、5) マーケティングDX、6) 映像管理DXにわかれる。農業では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」が同社を代表するソリューションとなっている。全社売上高の44.8%(2025年3月期)を構成する。「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り、18万社以上に導入され15年連続シェア1位を誇る。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。全社売上高の45.6%(2025年3月期)を占める。

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

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比10.0%増の4,971百万円、営業利益が同15.2%増の914百万円、経常利益が同29.2%増の857百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同40.5%増の538百万円となり、2桁の増収増益となった。

要約

売上高は、ストック売上が41.5億円、売上構成比で83.6%に達しており、安定収入が積み上がった。モバイルマネジメントサービスが堅調な売上成長を持続したのに加え、AIを核としたX-Techサービスでは展開が加速するとともに、大きく成長した。特に、アグリテック分野の中心的サービスである「ピンポイントタイム散布サービス」が繁忙期をむかえ、圃場面積や顧客数を増やしたことが大きく増収に貢献した。利益については、収益性が相対的に高いライセンス収入の比率が高かったことなどにより売上総利益率が53.3% (同0.3ポイント増) と堅調だった。販管費は、開発人員への積極的投資を継続し同131百万円増だったが、販管費率は同0.5ポイント低下した。これらの結果、営業利益率は前年同期からの18.4% (同0.8ポイント増) と上昇した。

3. 成長戦略・トピックス

2025年10月、同社では、あらゆる情シス業務を効率化・自動化する統合サービス「OPTiM Biz Premium」を月額980円/IDで提供開始した。従来のスマートフォン・PC管理 (MDM) に特化した「OPTiM Biz」を基盤に、これまで同社が提供してきた各種IT運用支援サービスを統合した国内初 (2025年10月同社調べ) の次世代情シスDXサービスである。情シスの業務は、日々の定型的・反復的な業務が、業務全体のうち約80%もの割合を占めており、広範化・複雑化する傾向にある。このシステムは、企業の情報システム部門が担う「社内ITサポート」「スマホ・PC管理」「ID管理」「SaaS管理」等の主要業務をはじめ、あらゆる情シス業務を効率化・自動化する。同社の試算では、導入前にかかっていたコストに比べ、ライセンス料金を含めた従業員1人あたりに対する情シス対応コストは約53%削減される。また、「OPTiM Biz Premium」と同等機能を、仮に他社製類似サービスでそろえた場合と比較した場合のコストでも、相場より約42%安くなるという。「OPTiM Biz (月額300円/ID)」の導入実績は18万社以上に達しており、既存顧客のアップグレードが一定程度進めば、業績へのインパクトが大きくなるだろう。

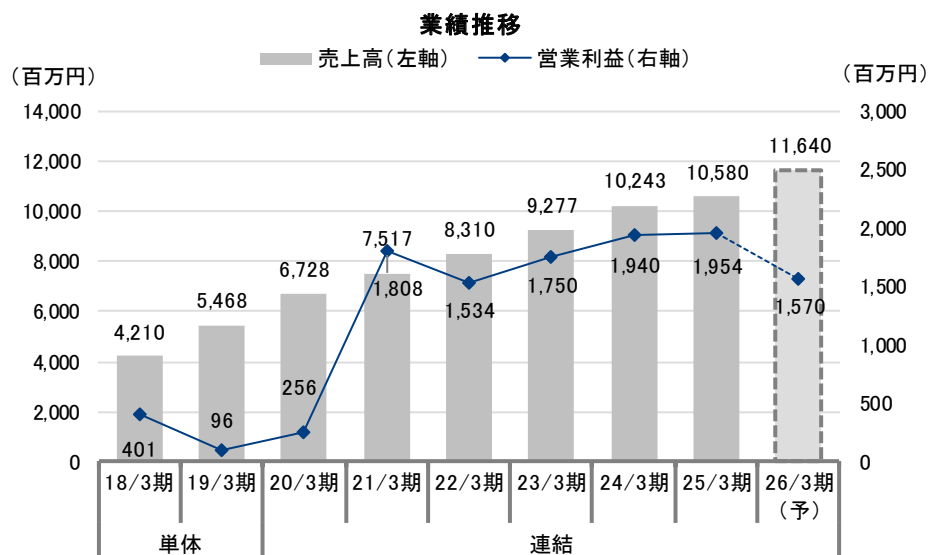
4. 今後の見通し

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 (期初予想通り)。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、進行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、農業、建設など優先度の高い“キラーサービス”で大幅に成長を見込んでいる。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。通期の売上高予想に対する中間期進捗率は42.7% (前年同期は40.0%) と前年並みである。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であり、新卒者への初任給大幅引き上げなどはその一例である。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。通期の営業利益予想に対する中間期進捗率は58.2% (前年同期は40.7%) と前期を大幅に上回る。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。上期にモバイルマネジメントサービスの新サービスがリリースされたこと等でストック売上が想定を上回って伸びれば、利益の上振れもあると想定する。

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
- ・2026年3月期中間期はストック売上が順調に推移し、中間期過去最高の売上・営業利益を達成。アグリテック分野が成長けん引
- ・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実施中
- ・情シスDXサービス「OPTiM Biz Premium」の提供を開始。オフィスDX分野で生成AI活用サービスのラインナップ充実



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2,000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併会社「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。

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「X-Techサービス(AI/IoTサービス)」と「モバイルマネジメントサービス」である。「X-Techサービス(AI/IoTサービス)」は近年投資を加速してきた分野であり、AI・IoTプラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」を活用し、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。サービス区分としては、1) アグリテック(農業)、2) デジタルヘルス(医療)、3) デジタルコンストラクション(建設)、4) オフィスDX、5) マーケティングDX、6) 映像管理DXにわかれる。全社売上高の44.8%(2025年3月期)を構成する。「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。全社売上高の45.6%(2025年3月期)を占める。

「その他サービス」は、売上高の9.6%(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、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。

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)
1 アグリテック 2 デジタルヘルス 3 デジタルコンストラクション 4 オフィスDX 5 マーケティングDX 6 映像管理DX	X-Techサービス (AI/IoT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。	44.8%
7 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。	45.6%
8 上記以外のその他サービス	その他サービス	遠隔作業支援サービス「Optimal Second Sight」は、現場での作業支援などで採用されている。「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。	9.6%
合計			100.0%

出所：決算説明資料からフィスコ作成

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、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。2026年3月期中間期は83.6%がストック売上となった。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につながるカスタマイズ開発（フロー売上）は行わうが、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、上半期にストック売上の比率が高くなる傾向にある。

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^{※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「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^{※2}）のポテンシャルを持つ巨大市場である。

※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「OPTiM Biz」平均月額単価。

事業概要

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15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伴い、ライセンス数が堅調に拡大している。2025年9月には、「OPTiM Biz」の標準機能として、ITサポート用AIチャットエージェントである「OPTiM AIRES」を搭載し、周辺機能を取り込み進化した。さらに、2025年10月に同社では、「OPTiM Biz」を基盤に、これまで同社が提供してきた各種IT運用支援サービスを統合した国内初(2025年10月同社調べ)の次世代情シスDXサービス「OPTiM Biz Premium」を月額980円/IDで提供開始した(成長戦略の章で詳述)。

AI搭載で進化した「OPTiM Biz」



社内ITサポート用AIチャットエージェント搭載



出所：同社リリースより掲載

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

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

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、「アグリテック」「デジタルヘルス」「デジタルコンストラクション」であり、業界をリードするサービスが多数ある。

a) 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。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、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、散布面積で国内シェアNo.1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。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。

b) 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(マインズ: 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」の提供が開始され、順調に採用が進む。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(株)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。

事業概要

c) 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<1803>をはじめ多くの大手ゼネコンで導入が開始されている。2025年7月には、ミリ単位の精度での測量を実現する「Geo Scan Supreme」を提供開始し、舗装工事や構造物工事などの高い測量精度を要する工種への対応が可能になった。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。

DX×AIで広がる事業展開と成長を支える独自戦略

d) 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。直近では生成AIを活用したAIサービスの展開を加速しており、わずか5分で作成可能なAIエージェント型チャットボット「OPTiM AIRES（アイレス）」、AIで社内のあらゆる業務マニュアルを自動管理できる「OPTiM Collaboration Portal」などが続々とサービス開始されている。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。

e) 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。

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、「ダムの遮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. 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15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

事業概要

4. 知財戦略

同社は、設立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、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、キ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。

業績動向

**2026年3月期中間期はストック売上が順調に推移し、
中間期過去最高の売上・営業利益を達成。
アグリテック分野が成長けん引**

1. 2026年3月期中間期業績の概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比10.0%増の4,971百万円、営業利益が同15.2%増の914百万円、経常利益が同29.2%増の857百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同40.5%増の538百万円となり、2桁の増収増益となった。

業績動向

2026年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	4,517	100.0%	4,971	100.0%	10.0%
売上原価	2,122	47.0%	2,323	46.7%	9.5%
売上総利益	2,395	53.0%	2,647	53.3%	10.5%
販管費	1,601	35.4%	1,732	34.9%	8.2%
営業利益	794	17.6%	914	18.4%	15.2%
経常利益	663	14.7%	857	17.2%	29.2%
親会社に帰属する 中間純利益	383	8.5%	538	10.8%	40.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高を、ストック（ライセンス、サブスクリプション等）とフロー（開発プロジェクト等）に分けるとストックが41.5億円、売上構成比で83.6%に達しており、安定収入が積み上がったことがわかる。ストック売上の基盤となるのがモバイルマネジメントサービスであり堅調な売上成長を持続する。この分野では、AIエージェント型チャットボット「OPTiM AIRES」の標準装備、あらゆる情シス業務の課題を解決する統合サービス「OPTiM Biz Premium」の提供開始など新展開が始まった。AIを核としたX-Techサービスでは展開が加速するとともに、大きく成長した。特に、アグリテック分野の中心的サービスである「ピンポイントタイム散布サービス」が繁忙期をむかえ、圃場面積や顧客数を増やしたことが大きく増収に貢献した。農業・建設・医療・オフィス・インフラ点検など多様な分野で新サービスや機能追加を行った。

利益については、売上総利益率が前年同期比0.3ポイント増の53.3%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売上の構成比が8割以上であったことが主因である。販管費は、開発人員への積極的投資を継続し同131百万円増だったが、販管費率は同0.5ポイント低下した。これらの結果、営業利益率は前年同期から0.8ポイント増の18.4%と上昇した。

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の総資産は前期末比1,702百万円増の12,796百万円となった。流動資産は同1,691百万円増の7,167百万円となったが、これは受取手形、売掛金及び契約資産が1,681百万円減少したものの、棚卸資産が1,687百万円、現金及び預金が1,589百万円それぞれ増加したことが主な要因である。固定資産は、同10百万円増の5,628百万円と変化は小さかった。なお、現金及び預金の残高は3,323百万円である。

負債合計は前期末比1,202百万円増の3,777百万円となった。これは、短期借入金が同1,500百万円増加したことなどにより、流動負債が同1,202百万円増加したことが要因である。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中間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499百万円増の9,018百万円となった。有利子負債は2025年9月時点で1,500百万円であり、現預金（3,323百万円）と比較しても少ない。

業績動向

安全性に関する経営指標については、流動比率が197.0%、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。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)

	25/3期末	26/3期 中間期末	増減
流動資産	5,476	7,167	1,691
（現金及び預金）	1,734	3,323	1,589
（受取手形及び売掛金及び契約資産）	3,485	1,804	-1,681
（棚卸資産）	76	1,764	1,687
固定資産	5,617	5,628	10
（ソフトウェア）	3,351	3,547	195
総資産	11,094	12,796	1,702
流動負債	2,434	3,637	1,202
（支払手形及び買掛金）	823	771	-52
（短期借入金）	-	1,500	1,500
固定負債	140	140	0
負債合計	2,574	3,777	1,202
純資産合計	8,519	9,018	499
負債純資産合計	11,094	12,796	1,702
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	224.9%	197.0%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	76.0%	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

情シスDXサービス「OPTiM Biz Premium」の提供を開始。 オフィスDX分野で生成AI活用サービスのラインナップ充実

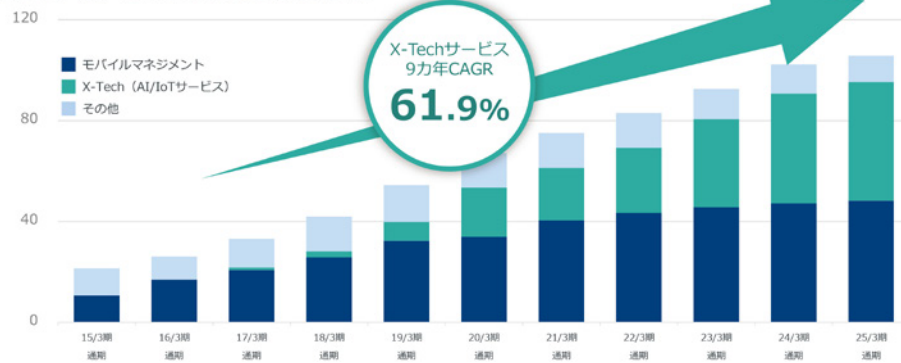
1. 中長期の売上成長イメージ：X-Tech・AIサービスを大きく成長させる

同社は上場来、研究開発に注力し「OPTiM Biz」や、「X-Techサービス（AI/IoTサービス）」の新サービスを立ち上げることで、成長を遂げてきた。特に「X-Techサービス（AI/IoTサービス）」は、過去9期の年平均成長率は61.9%であり、成長の原動力となってきた。中長期でも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。

上場来の売上高の推移

上場来の売上高の推移

売上高は創業来、毎期最高値を更新し続けています。
 モバイルマネジメントサービスが引き続き増加しつつ、X-Techサービス（AI/IoTサービス）が
 成長ドライバーとして大きく貢献しています。



出所：決算説明資料より掲載

2. モバイルマネジメントでの進捗・最新事例

(1) 次世代情シス統合サービス「OPTiM Biz Premium」の提供を開始

2025年10月、同社では、あらゆる情シス業務を効率化・自動化する統合サービス「OPTiM Biz Premium」を
 月額980円/IDで提供開始した。従来のスマートフォン・PC管理 (MDM) に特化した「OPTiM Biz」を基盤に、
 これまで同社が提供してきた各種IT運用支援サービスを統合した国内初 (2025年10月同社調べ) の次世代情
 シスDXサービスである。情シスの業務は、日々の定型的・反復的な業務が、業務全体のうち約80%もの割合
 を占めており、広範化・複雑化する傾向にある。このシステムは、企業の情報システム部門が担う「社内ITサ
 ポート」「スマホ・PC管理」「ID管理」「SaaS管理」等の主要業務をはじめ、あらゆる情シス業務を効率化・自
 動化する。同社の試算では、導入前にかかっていたコストに比べ、ライセンス料金を含めた従業員1人あたり
 に対する情シス対応コストは約53%削減される。また、「OPTiM Biz Premium」と同等機能を、仮に他社製類
 似サービスでそろえた場合と比較した場合のコストでも、相場より約42%安くなるという。「OPTiM Biz (月額
 300円/ID)」の導入実績は18万社以上に達しており、既存顧客のアップグレードが一定程度進めば、業績への
 インパクトが大きくなるだろう。

「OPTiM Biz Premium」



出所：同社リリースより掲載

3. 主要X-Tech・AIサービスでの進捗・最新事例

(1) アグリテック：気候変動による新しい防除ニーズ急増、全農、JAなどとの協業強化で「ピンポイントタイム散布サービス」が拡大

農業分野では、国内シェアNo.1のドローン散布DXサービス「ピンポイントタイム散布サービス」が、前期に対し顧客数・圃場数・圃場面積が増加し、売上に大きく貢献している。近年の気候変動、特に暖冬及び猛暑の影響により病虫害が増加し、これまで防除を必要としていなかったエリアにおいてもサービスの需要が拡大した。同社では、全農、JAなどとの協業を強化し、ヘリ散布からドローン散布への移行が加速する当該市場でのリードを拡大したい考えだ。

今後は水稻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。

(2) 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、より高度な測量ニーズに対応すべく進化した。2025年7月より同社は、スマホ測量アプリ「OPTiM Geo Scan」にて、ミリ単位の精度(以下ミリ精度)で点群データを取得できる「Geo Scan Supreme(ジオ スキャン シュプリム)」を提供開始した。「Geo Scan Supreme」は、国土交通省の定める「3次元計測技術を用いた出来形管理要領」における舗装工に準拠しており、スマホ測量アプリとしては世界で初めて(2025年6月同社調べ)ミリ精度での出来形管理に必要な点群データを誰でも簡単に取得できる。これにより、土工事などの工種だけではなく、舗装工事や構造物工事などの高い測量精度を要する工種への対応が可能となり、対象マーケットが拡大する。導入企業にとっては、導入時の費用負担を大幅に軽減でき、専門技術者がいなくても、高精度な測量・データ処理作業をスマホ上でできるため、コスト面・運用面の両面でメリットがある。

「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



(3) オフィスDX：生成AIを活用したAIサービスの展開を加速

2025年1月に発表された、「OPTiM AIRES (アイレス)」が、大手企業や自治体での採用も進んでおり好調に推移している。このサービスは、直感的な操作、わずか5分で作成可能なAIエージェント型チャットボットであり、WebサイトやQ&A、マニュアルを登録・指示するだけで自己探索し、コンテンツの内容を理解して応答できる。オンラインでのユーザー登録、無料で試用可能なフリープランの設定など継続的な進化も続く。導入企業・団体にとっては、社内外での情報検索や問い合わせ対応をAIがサポートし、時間とコストの削減に貢献する。従来型のチャットボットは導入難易度が高く、精度の不安や満足度の低下が指摘されていたが、同社サービスでは、AIエージェント型チャットボットを採用し、AIがユーザーの意図を柔軟に理解し、創造的な応答を行うとともに、外部システムと連携して予約手配や情報検索などのタスクを自動的に実行する。

2025年8月には、生成AIを活用し、社内マニュアルの自動生成・更新・管理を可能にするAI社内ポータルサイトサービス「OPTiM Collaboration Portal」を発表した。本サービスは、既存のドキュメントをアップロード、あるいはAIに指示を出すだけで、誰でも簡単に高品質な社内マニュアルを作成でき、また、そのマニュアルを公開する社内ポータルサイトを構築・運用できる。これにより、情報整理にかかる工数を大幅に削減し、社員が必要な情報に迅速にアクセスできる環境を提供する。勤怠管理から端末管理など一般的な企業に必要なマニュアルのテンプレートが豊富に用意されており(22種類以上から順次拡充予定)、設問に答えるだけでAIがマニュアルを自動生成する。また、AIへ指示するだけでポータルサイト全体を横断的に再編成・更新できるため、管理者のメンテナンス作業を大幅に削減できる。なお、本サービスは特許出願中である。

■ 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実施

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(期初予想通り)。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	中間期進捗率
売上高	10,580	100.0%	11,640	100.0%	10.0%	42.7%
営業利益	1,954	18.5%	1,570	13.5%	-19.7%	58.2%
経常利益	1,862	17.6%	-	-	-	-
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、繁忙期である上期に順調に業績を伸ばした。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。通期の売上高予想に対する中間期進捗率は42.7%（前年同期は40.0%）と前年並みである。

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っている。新卒者への初任給大幅引き上げなどはその一例である。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っている。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。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。通期の営業利益予想に対する中間期進捗率は58.2%（前年同期は40.7%）と前期を大幅に上回る。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。

■ 株主還元策

成長加速に向け無配を継続も、株主優待を通じた還元策を開始

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。

同社は、事業の理解促進と株式投資の魅力向上を目的として株主優待制度を導入している。中間期末は、株主優待制度の新設を記念し、2025年9月末時点の株主（100株以上保有）に対して、令和7年度産スマート米の1,600円割引が受けられる株主優待商品券が贈呈された。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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