

|| 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 >>>](#)

2026年6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	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	05
1. 市場動向	05
2. 事業領域：AX事業	06
3. 事業領域：アグリテック事業	08
4. 同社の強み	08
5. 知財戦略	09
6. 販売・チャネル戦略	09
■ 業績動向	10
1. 2026年3月期業績の概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 成長戦略・トピックス	12
1. スマート農業サービス・プラットフォーム「Agri Buddy」提供開始	12
2. 「OPTiM Biz Premium」を新たな柱にすべく、 販売パートナー連携と直販両面で拡販を推進	13
3. AI新サービスのリリース	14
■ 今後の見通し	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

創業来26期連続の増収・過去最高営業利益で着地、 スマート農業分野が成長けん引

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 AIR (旧 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、関連の特許を数多く所有する(登録数606件、2026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

同社は、これまでオプティマル事業の単一セグメントとしてきたが、アグリテック分野が大幅に成長し、重要性が増したことにより、2026年3月期より報告セグメントをAX (AI Transformation) 事業、アグリテック事業の2区分に変更した。AX事業には、情シスAXサービスをはじめとして、DX・AXサービスプラットフォーム「OPTiM AIR」を活用した、アグリ分野以外の各産業のAXサービス(建設・土木、医療、オフィス、コミュニケーション、その他)を展開する。情シスAXサービスの中には、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15年連続シェアトップのモバイルマネジメントサービス「OPTiM Biz」「OPTiM Biz Premium」が含まれる。全社売上高の77.5%(2026年3月期)、全社営業利益の110.1%(同)を構成する。アグリテック事業は、ピンポイント農薬散布などドローンやAIを活用した画期的なスマート農業サービス(Agri Buddyなど)を幅広く展開する。事業が急成長しており、売上高の22.5%(同)を構成する。先行投資フェーズであるため、営業損失460百万円(営業利益率-17.4%)であるが、利益率は改善傾向である。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月期の連結業績は、売上高が前期比10.9%増の11,731百万円、営業利益が同0.8%増の1,969百万円、経常利益が同4.7%増の1,950百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.4%減の1,114百万円となり、創業来26期連続の増収とともに、営業利益で過去最高を更新した。売上高の成長をけん引したのはアグリテック事業(同9.0億円増)とAX事業のAXサービス(その他サービスを除く、同4.2億円増)である。アグリテック事業では、スマート農業サービス、特に、ドローン農薬散布AXサービスが気候変動による病害虫の増加や、ヘリからドローンへの移行の流れを受け、日本最大のドローン農薬散布サービスに成長した。AX事業では、情シスAXサービスが「OPTiM Biz」を中心に堅調に成長したのに加え、オフィスAXサービス「OPTiM文書管理シリーズ」やコミュニケーションAXの新サービス「OPTiM Support & Growth Portal」、建設・土木AXサービス「OPTiM Geo Scan」なども成長に寄与した。

要約

3. 成長戦略・トピックス

同社のアグリテック事業は、ドローンによる農業ピンポイント散布サービスを中心に普及拡大してきたが、スマート農業サービス・プラットフォーム「Agri Buddy」として次のフェーズに入った。「Agri Buddy」は、農作物栽培から販売までのあらゆる工程に対応したスマート農業サービスの提供を目指しており、日本の農業特有である単一の生産者がすべての工程を担う「垂直統合栽培モデル」からスマート農業サービスを活用した「水平分業栽培モデル」への転換を図ることを目的とする。提供サービスは、均平化用・田起こし用・収穫用の自動トラクターによる業務や刈払口ロボットによる畦畔除草業務なども含まれ、ドローン系業務から大幅に拡充し、実サービスは既に開始されている。米以外の作物（柑橘系など）へのドローン系サービスの展開も加速しているという。日本の農業の障壁の1つである「農地集約」の遅れを解決する手段として期待が膨らむ。

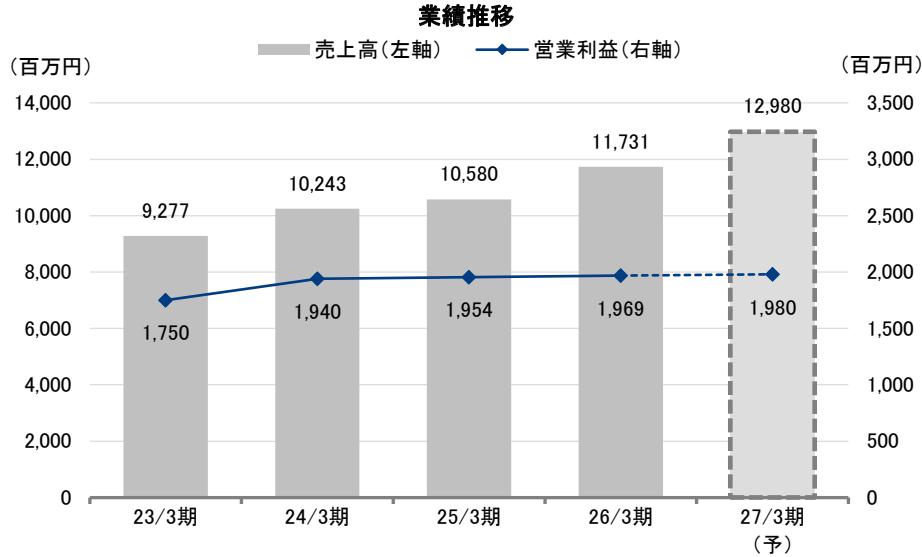
4. 今後の見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.6%増の12,980百万円、営業利益で同0.5%増の1,980百万円と連続増収及び営業増益を見込んでいる。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。売上高については、同社の巡航速度である同10%成長であり、創業来27期連続となる過去最高売上高の更新を目指す。利益については、人材を中心とした積極投資を前提にゆるやかな利益成長を予想している。セグメント別では、AX事業のセグメント利益は49.8億円（同0.1億円減）と前期並みを予想する。成長が加速するアグリテック事業に関しては、セグメント損失が3.5億円（前期は4.6億円の損失）と先行投資のピークを越える。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いる。同社が優位性を確保する重要な時期であり、進行期の積極投資は賢明な判断だと弊社では考えている。

Key Points

- ・ 2026年3月期は創業来26期連続の増収・過去最高営業利益で着地、アグリテック事業が成長けん引
- ・ 2027年3月期はスマート農業サービスが伸びニケタ増収見込み。成長投資を継続しつつ過去最高営業利益を目指す
- ・ スマート農業サービスプラットフォーム「Agri Buddy」を提供開始。「OPTiM Biz Premium」の拡販推進
- ・ 株主優待を通じた還元策を開始。上場維持基準の適合に向け取り組み加速へ

要約



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

1. 会社概要と沿革

同社は、現 代表取締役社長の菅谷俊二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 AIR」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、特許登録数は606件に達している(2026年3月時点)。従業員数は444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。

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 AIR」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 AIR」が使われている。

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)を設立した。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

同社は、これまでオプティマル事業の単一セグメントとしてきたが、アグリテック分野が大幅に成長し、重要性が増加したことにより、2026年3月期より報告セグメントをAX事業、アグリテック事業の2区分に変更した。AX事業には、情シスAXサービスをはじめとして、DX・AXプラットフォーム「OPTiM AIR」を活用した、アグリ分野以外の各産業のDXを実現する取り組みやサービス(建設・土木AXサービス、医療AXサービス、オフィスAXサービス、コミュニケーションAXサービス、その他サービス)を展開する。情シスAXサービスの中には、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15年連続シェアトップのモバイルマネジメントサービス「OPTiM Biz」「OPTiM Biz Premium」が含まれる。全社売上高の77.5%(2026年3月期)、全社営業利益の110.1%(同)を構成する。アグリテック事業は、ピンポイント農薬散布などドローンやAIを活用した画期的なスマート農業サービス(Agri Buddyなど)を幅広く展開する。事業が急成長しており、売上高の22.5%(同)を構成する。先行投資フェーズであるため、営業損失は460百万円(営業利益率-17.4%)であるが、利益率は改善傾向である。

会社概要

セグメント別の事業内容と業績

セグメント	事業・サービス内容	26/3期	
		売上高構成比	営業利益率
AX事業	<ul style="list-style-type: none"> ・情シスAXサービス (OPTiM Biz、OPTiM Biz Premium、OPTiM AIRES、OPTiM Collaboration Portalなど) ・建設・土木AXサービス (OPTiM Geo Scanなど) ・医療AXサービス (OPTiM AI ホスピタルなど) ・オフィスAXサービス (OPTiM 文書管理、OPTiM Contract、OPTiM 電子帳簿保存など) ・コミュニケーションAXサービス (自治体公式スーパーアプリ、OPTiM Support & Growth Portalなど) ・その他サービス (一般コンシューマ向けサービス、単年度スポット案件など) 	77.5%	110.1%
アグリテック事業	・スマート農業サービス (Agri Buddyなど)	22.5%	-17.4%

出所：決算説明会資料からフィスコ作成

AX事業の売上高をストック売上とフロー売上に分けると、その構成比はおおよそ80：20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）は行わず、それ以外のカスタマイズ開発は優先度を下げている。同社が、26期連続増収という記録的な成長を持続できる要因の1つとして、ストック売上が積みあがるビジネスモデルをいえるだろう。

■ 事業概要

モバイルマネジメントサービス「OPTiM Biz」がストック収益の柱

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 AIR」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」は総務省「令和元年版 情報通信白書」より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：AX事業

(1) 情シスAXサービス：モバイルマネジメントサービス「OPTiM Biz」「OPTiM Biz Premium」

「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(52.3%)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。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(アイレス)」を搭載し、周辺機能を取り込み進化した。さらに、同年10月には、「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。

※ 出所：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 2024年版」

(2) 建設・土木AXサービス

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センサー搭載の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。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程への対応が可能になった。同社では、デジタルコンストラクション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

(3) 医療AXサービス

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、文章作成時間の約50%を削減できる。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、デジタルヘルス分野の潜在市場規模を1,500億円と推定している。

(4) オフィスAXサービス

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」、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、同社では潜在市場規模を4,222億円と推定している。

(5) コミュニケーションAXサービス

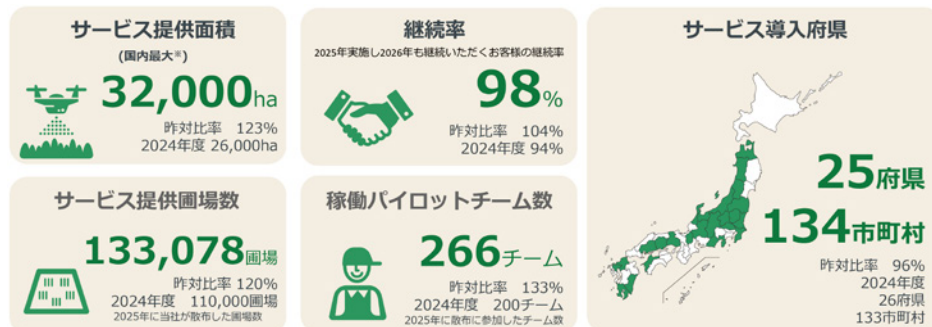
スマホの浸透やコロナ禍などを経て、顧客接点のデジタル化は加速している。同社では、企業や団体が顧客接点をデジタル化し、マーケティング施策を最適化・効率化するためのクラウドサービス、スマートフォンアプリの提供を行っている。この分野では、2020年にM&Aした子会社(株)ユラスコアのCRMツールをベースに展開する。事例としては、飲食業における来店時の注文や来店時以外の販促活動、地方自治体における住民へのコミュニケーション、大型スタジアムにおける利用者ツールなどがある。特に、自治体の提供するあらゆるアプリをまとめる住民向け総合ポータルアプリ「自治体公式スーパーアプリ」は佐賀市を皮切りに、田川市・宗像市(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、マーケティングDX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

3. 事業領域：アグリテック事業

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「ドローン農薬散布AXサービス（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トップクラスのドローン散布サービスに成長した。サービス提供面積は3.2万ha（前期比23%増、東京23区の約半分の広さに相当）、サービス提供圃場数133千圃場（同20%増）、稼働パイロットチーム数266チーム（同33%増）と各指標からも成長スピードがわかる。また、継続率も98%と高く、生産者の人手不足解決、コスト低減に直結する、不可欠な社会インフラになっている。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「ドローン播種AXサービス（ドローン打込条播サービス）」、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」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、アグリテック分野の潜在市場規模を3,885億円と推定している。

ドローン農薬散布AXサービス提供実績



出所：決算説明会資料より掲載

4. 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。

事業概要

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

5. 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「ピンポイント農業散布・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携し、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。2026年3月時点の同社の特許登録数は606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。

6. 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月期は創業来26期連続の増収・過去最高営業利益で着地

1. 2026年3月期業績の概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比10.9%増の11,731百万円、営業利益が同0.8%増の1,969百万円、経常利益が同4.7%増の1,950百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.4%減の1,114百万円となり、創業来26期連続の増収とともに、営業利益で過去最高を更新した。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	10,580	-	11,731	-	10.9%
売上原価	5,358	50.6%	6,343	54.1%	18.4%
売上総利益	5,222	49.4%	5,388	45.9%	3.2%
販管費	3,268	30.9%	3,418	29.1%	4.6%
営業利益	1,954	18.5%	1,969	16.8%	0.8%
経常利益	1,862	17.6%	1,950	16.6%	4.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,178	11.1%	1,114	9.5%	-5.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高の成長をけん引したのはアグリテック事業（前期比9.0億円増）とAX事業のAXサービス（その他サービスを除く、同4.2億円増）である。アグリテック事業では、スマート農業サービス、特に、ドローン農薬散布AXサービスが気候変動による病害虫の増加や、ヘリからドローンへの移行の流れを受け、日本最大のドローン農薬散布サービスに成長した。AX事業では、情シスAXサービスが「OPTiM Biz」を中心に堅調に成長したのに加え、オフィスAXサービス「OPTiM文書管理シリーズ」やコミュニケーションAXの新サービス「OPTiM Support & Growth Portal」、建設・土木AXサービス「OPTiM Geo Scan」なども成長に寄与した。ストックの売上構成比は81.5%と高水準を維持し、安定収入が積み上がったことがわかる。

利益については、増収効果による売上総利益の増加が販管費の増加を上回り、営業増益で着地した。売上総利益は前期比166百万円増となったが、売上総利益率は同3.5ポイント低下の45.9%と低下した。販管費は、開発人員への積極的投資を継続し同150百万円増となったが、販管費率は同1.8ポイント低下した。営業利益率は前期から1.7ポイント低下の16.8%となった。

業績動向

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の総資産は前期末比1,337百万円増の12,431百万円となった。流動資産は同1,585百万円増の7,062百万円となったが、これは受取手形、売掛金及び契約資産が1,533百万円減少したものの、棚卸資産が1,741百万円、現金及び預金が1,270百万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248百万円減の5,369百万円となったが、これはソフトウェアが247百万円増加したものの、投資有価証券が482百万円減少したことが主な要因である。なお、現金及び預金の残高は3,005百万円である。

負債合計は前期末比478百万円増の3,053百万円となった。これは、短期借入金を1,250百万円計上したことなどにより、流動負債が同477百万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858百万円増の9,378百万円となった。有利子負債は2026年3月期末時点で1,250百万円であり、現預金と比較しても少ない。

安全性に関する経営指標については、流動比率が242.5%、自己資本比率が74.7%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続けているが、ROEで12.6%、ROSで16.8%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期末	増減額
流動資産	5,476	7,062	1,585
(現金及び預金)	1,734	3,005	1,270
(受取手形、売掛金及び契約資産)	3,485	1,952	-1,533
(棚卸資産)	76	1,818	1,741
固定資産	5,617	5,369	-248
(ソフトウェア)	3,351	3,599	247
(投資有価証券)	647	164	-482
総資産	11,094	12,431	1,337
流動負債	2,434	2,912	477
(支払手形及び買掛金)	823	280	-542
(短期借入金)	-	1,250	1,250
固定負債	140	140	0
負債合計	2,574	3,053	478
純資産合計	8,519	9,378	858
負債純資産合計	11,094	12,431	1,337
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	224.9%	242.5%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	76.0%	74.7%	-
<収益性>			
ROE(当期純利益÷自己資本)	15.0%	12.6%	-
ROA(経常利益÷総資産)	18.0%	16.6%	-
ROS(営業利益÷売上高)	18.5%	16.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピックス

農作物栽培から販売まで対応した スマート農業サービスの提供を目指す

1. スマート農業サービス・プラットフォーム「Agri Buddy」提供開始

同社のアグリテック事業は、ドローンによる農薬ピンポイント散布サービスを中心に普及拡大してきたが、このたびスマート農業サービス・プラットフォーム「Agri Buddy」として次のフェーズに入った。「Agri Buddy」は、農作物栽培から販売までのあらゆる工程に対応したスマート農業サービスの提供を目指しており、日本の農業特有である単一の生産者がすべての工程を担う「垂直統合栽培モデル」からスマート農業サービスを活用した「水平分業栽培モデル」への転換を図ることを目的にする。この先進プラットフォームを通じて、既存サービス提供エリア3万ha超の「スーパーファーム(大規模農場)」を仮想し、パーチャルな土地集約による大規模化を行うことで、個別の設備投資を抑制しながら、あらゆる生産者に大規模法人と同等以上のコスト競争力を提供する。提供サービスは、均平化用・田起こし用・収穫用の自動トラクターによる業務や刈払口ロボットによる畦畔除草業務なども含まれ、ドローン系業務から大幅に拡充し、実サービスは開始されている。米以外の作物(柑橘系など)へのドローン系サービスの展開も加速しているという。同社が掲げる「楽しく、かっこよく、稼げる農業」の実現へ向けたソリューションとして、日本の農業の障壁の1つである「農地集約」の遅れを解決する役割が期待される。

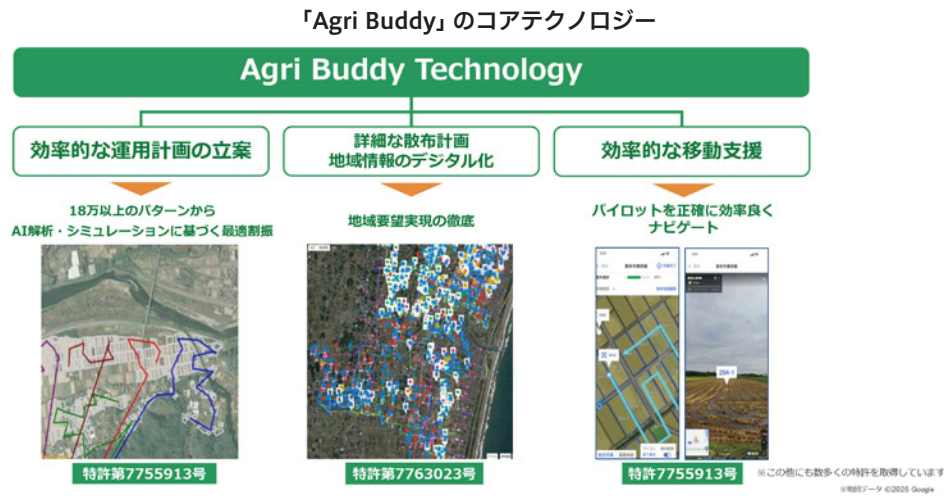
「Agri Buddy」の水平分業栽培モデル



出所：決算説明会資料より掲載

成長戦略・トピックス

「Agri Buddy」のコアテクノロジーは、ロボット・ドローンとオペレーターをAIで管理し、現場に即した高い生産性のサービスを提供する技術である。18万以上のパターンからAI解析・シミュレーションに基づく最適割振・運用計画、詳細な散布計画 地域情報のデジタル化による地域要望実現の徹底、パイロットを正確に効率良くナビゲートする機能など、いずれも特許技術を活用した精度の高いプロセスである。生産者(発注側)は、申し込み、デジタル地図やAI計画の確認、遠隔リアルタイム管理、作業費用支払いまでデジタルで完結でき、まさに農業における“Uber”的なユーザビリティのサービスが完成した。



出所：決算説明会資料より掲載

2. 「OPTiM Biz Premium」を新たな柱にすべく、販売パートナー連携と直販両面で拡販を推進

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」が2025年10月にローンチされ、順調に顧客を増やしている。「OPTiM Biz Premium」は、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、これまで当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、業務全体の約80%を占めており、広範化・複雑化する傾向にある。このサービスは、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・自動化するオールインワンサービスである。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」は月額980円/IDであるが、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、ARPU(平均ユーザー単価)による成長と収益が見込める。同社では、「OPTiM Biz Premium」を新たな柱とするべく、販売パートナーとの連携と直販の両面で拡販を進めている。

3. AI新サービスのリリース

同社は、研究開発及びサービス開発を積極的に進めており、その成果は新サービスでも顕在化している。一例としては、Civil ReSnap (橋梁などの近接目視点検支援サービス)、OPTiM Collaboration Portal (AIがあらゆる業務マニュアルを自動生成・更新・管理できるポータルサイト構築サービス)、OPTiM Support&GrowthPortal (AIが自動的に顧客用ポータルサイトを作成、運用するサービス)、Poishot (写真を撮るだけでAIが文章作成、SNSへの情報発信を自動化する集客サービス) などがある。

■ 今後の見通し

2027年3月期はスマート農業サービスが伸び、二ケタ増収見込み

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.6%増の12,980百万円、営業利益で同0.5%増の1,980百万円と連続増収及び営業増益を見込んでいる。引き続き第4次産業革命の中心的な企業になるべく、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、具体的な数値の開示は行わない方針である。

2027年3月期業績予想

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	11,731	-	12,980	-	10.6%
営業利益	1,969	16.8%	1,980	15.3%	0.5%
経常利益	1,950	16.6%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,114	9.5%	-	-	-

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27期連続となる過去最高売上高を目指す。基本戦略としては、安定的かつ予見可能性の高いストック型ビジネスモデルからの豊富なキャッシュ・フローをもとに、積極的な投資を行い、急速に拡大するDX・AX市場でイノベーションを創出する。AX事業では、情シスAXの中心として、高い利益率と継続率を誇るモバイルマネジメントサービス「OPTiM Biz」を中核として安定的な収益基盤を強化する。情報システム担当者の担うあらゆる業務を効率化・自動化することを目指して設計された「OPTiM Biz Premium」に関しては、直販に加えて販売パートナーとの連携を通じ拡販を進める。AX事業の売上高は91.8億円(前期比0.8億円増、その他サービスを除くと2.8億円増)を見込む。アグリテック事業では、農作物栽培から販売までのあらゆる工程に対応したスマート農業サービスを提供する「Agri Buddy」構想の実現を目指す。米作を中心としたドローン農薬散布サービスが順調に拡大するとともに、他作物、他工程へのスマート農業サービスの拡充を進める。アグリテック事業の売上高は38.0億円(同11.7億円増)を見込む。過去26期にわたって増収を続けてきており、ストック型収益基盤を中心に安定成長を実現できるビジネスモデルであることから進行期の売上予想も信頼できる。

今後の見通し

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、ゆるやかな利益成長を予想している。投資の中身としては、人材への投資がメインとなり、激しい人材獲得競争のなかで、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図る。全エンジニアに「AIコーディングアシスタント」を導入済みであり、進行期も生産性向上が期待できる。セグメント別では、AX事業のセグメント利益は49.8億円（前期比0.1億円減）と前期並みを予想する。成長が加速するアグリテック事業に関しては、セグメント損失が3.5億円（前期は4.6億円の損失）と先行投資のピークを越える。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いるため、同社が優位性を確保する重要な時期であり、進行期の積極投資は賢明な判断だと弊社では考えている。

株主還元策

株主優待を通じた還元策を開始。 上場維持基準の適合に向けた取り組みを加速

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。2026年3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。

資本効率の向上も重要な経営課題と捉え、2026年2月に自己株式60万株の取得を行い、2026年3月に取得株式全株を消却した。市場需給の影響を抑えつつ、確実に流通株式比率を向上させるとともに、1株当たりの持分価値を高めることによる株主還元の強化をねらった取り組みである。

同社は2026年3月31日時点において、東証プライム市場の上場維持基準に対して、流通株式時価総額について基準に適合していない。改善期間は2027年3月31日までであり、上場維持基準の適合に向けた具体的な取り組み計画を、2026年6月30日までに東証へ提出・開示する。

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、理由のいかなを問わず、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