

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## オプティム

3694 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 6 月 27 日 (水)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://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	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業内容	06
■ 事業概要	07
1. IoTプラットフォームサービス事業	07
2. リモートマネジメントサービス事業	10
3. その他サービス事業	10
■ 業績動向	11
1. 2018年3月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. 新たなビジョン「世界一、AIを実用化する企業になる」	14
2. 今後の投資の見通し、マネタイズの時期	14
3. 建設×IT：ランドログ（4社の合併会社）がスタート	15
4. 農業×IT：スマート農業アライアンスが本格スタート	16
5. 医療×IT：医療機器製造業登録証を取得	17
6. 小売×IT：無人店舗モニタロウ AI ストアの開設	17
■ 直近のトピックス	18
■ 株主還元策	19

## ■ 要約

### 「世界一、AI を実用化する企業になる」を掲げ、農業、建設、医療など各業界の第 4 次産業革命を仕掛ける

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）氏らが 2000 年に佐賀県で起業した AI・IoT 技術を得意とするベンチャー企業である。パソコン向け管理プラットフォーム「Optimal Biz」で端末管理市場を創造し、現在では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開発をリードする。デバイス管理プラットフォームを進化させた AI・IoT の新プラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」も完成させ、デファクト化を狙っている。当初から特許取得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。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 年からは IT を使って業界に変革を起こす「〇〇× IT（〇〇に業種が入る）」の取り組みが本格化し、農水産業・医療・建設などの分野でパートナー企業・団体とともにプロジェクトがスタート。2016 年には、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、医療分野では遠隔医療サービス「ポケットドクター」が表彰されるなど成果が顕在化している。2017 年には、IoT ハードウェアの開発力を持つ（株）テレパシー・グローバルを子会社化。大手企業のパートナーは数多く、同社の技術力やポテンシャルは内外からも高く評価されている。2014 年に東証マザーズ上場、2015 年には東証 1 部に昇格。

#### 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事業」であり、全社売上の 67.1%(2018 年 3 月期)を構成する。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。2016 年の IDC Japan(株)の調査では市場シェア No.1 を獲得しており、市場リーダーの地位を確立している。

次世代の主力サービスである「OPTiM Cloud IoT OS」は、6 つの標準アプリ (1) デバイス管理、2) データ分析、3) 地理的情報マッピング、4) カメラ映像解析、5) IoT サービス専門ストア、6) 統合開発環境) が揃い、順次進化している。「OPTiM Cloud IoT OS」発表から約 2 年が経過し、様々な分野のパートナー企業との連携により、「OPTiM Cloud IoT OS」を活用したサービスが続々登場している。2017 年に行われた見本市(CEATEC 及び農業 Expo) では、合計 14 の新ソリューションが発表された。例えば、「AI Physical Security Service」は異常などを検知する AI 監視カメラサービスであり、JR 九州<9142>との実証実験が開始されている。「Smart Field」は建設業界向けのサービスであり、現場の情報を統合的に管理し、見える化を実現する。農業分野からは 6 サービスが発表され、これまでの実証実験段階から実用化段階に入った。

## 要約

## 2. 業績動向

2018 年 3 月期は、売上高が前期比 27.0% 増の 4,210 百万円、営業利益が同 41.4% 減の 401 百万円、経常利益が同 40.6% 減の 404 百万円、当期純利益が同 13.9% 増の 453 百万円と大幅な増収、営業・経常利益は減益となった。売上に関しては、創業来 18 期連続となる過去最高売上を達成した。主力の IoT プラットフォームサービスが前期比 30% 以上成長し増収をけん引。トップシェアの「Optimal Biz」が EMM 市場の成長を追い風に引き続きライセンス数を伸ばした。その他サービスが前期比 60% 以上と伸びたのは人気雑誌読み放題サービス「タブホ」のライセンス数の増加が要因である。全体として売上の 9 割近くをストック型ビジネスが占めており、ライセンス数が積み上がることで、自動的に売上高も成長する構造である。公約通りに研究開発に約 400 百万円投じたため、営業減益となり、営業利益率 9.5% で着地した。なお、純利益が経常利益を上回ったのは、期中に吸収合併したテレパシー・グローバルが累積損失を抱えていたためであり税効果があった。

2019 年 3 月期通期の業績予想は、売上高で前期比 20.2% 増の 5,060 百万円と大幅増収を予想する。各利益に関しては、予想に幅を設け、営業利益で 1 百万円～ 1,000 百万円、経常利益で 1～ 1,000 百万円、当期純利益で 0～ 620 百万円を予想する。売上高に関しては、前期比 20.2% 増（前期は 27.0% 増）の予想であり、同社の実績や外部環境からすると、やや控えめながら妥当な計画値と考えられる。同社は第 4 次産業革命の中心的企業になるべく、AI・IoT・Robot 分野に積極的な投資を行うという基本方針を持つ。利益の範囲内で、思い切った財政出動をしたケースが予想の下限（営業利益 1 百万円）となる。一方で上限（営業利益 1,000 百万円）は、同社の巡航速度における収益である。2019 年 3 月期の方針は「投資」であり、利益水準は低いほうが順調（戦略を遂行できている）と考えたい。

## 3. 成長戦略

同社のビジョンは、「IoT/AI/Robot 分野への投資を強化し、第 4 次産業革命の中心となる企業となる」ことである。2019 年 3 月期は新たに「世界一、AI を実用化する企業になる」がビジョンとして追加された。技術が優れているだけでなく、実業の中で使いこなし効果を出すという、強い思いが込められている。基本戦略としては、「〇〇× IT」。直近で進捗が著しいのが、農業、建設、医療・介護、小売、行政や交通インフラなどの業界である。

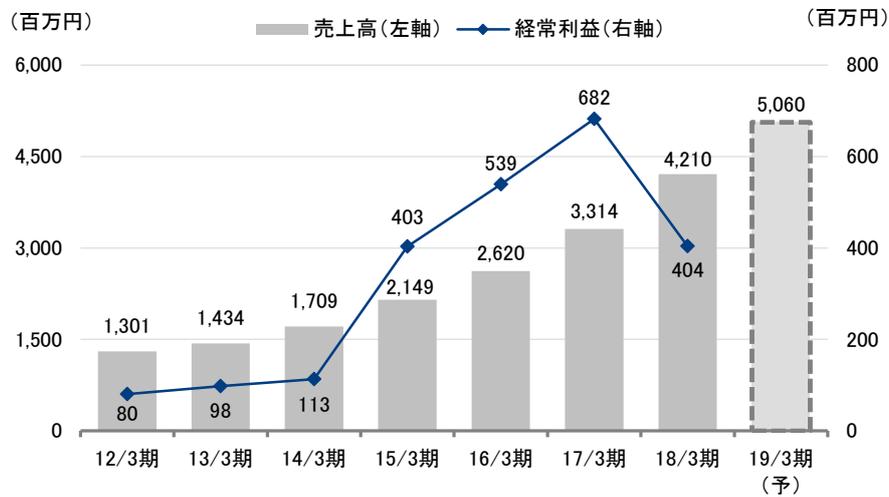
同社は、2018 年 3 月期決算のタイミングで初めて将来的な「〇〇× IT 戦略」への投資の見通し（年表）を明らかにした。それによると、2018 年（2019 年 3 月期）は「投資」をメインとし、ビジネスモデルの確立と主要パートナーとの連携を行う。2019 年（2020 年 3 月期）には、「投資」とともに「売上計上」が始まり、拡販に向けた体制を確立する。2020 年（2021 年 3 月期）以降は「利益回収」と位置付けられている。2019 年からの売上計上が見えてきたということは、複数の業界において実証を積み重ねてきた中で、効果が認められ、事業化及び収益化の確信が持てるようになったと推察できる。

要約

Key Points

- ・既存事業（Optimal Biz等）はストック型ライセンス収入が安定成長。新規事業（OPTiM Cloud IoT OS等）でデファクト化を狙う
- ・2018年3月期は創業来18期連続の増収。AI・IoT・Robot分野への開発投資を積極化し計画通り減益
- ・新ビジョンは「世界一、AIを実用化する企業になる」。2019年3月期は〇〇×ITのビジネスモデルの確立を農業、建設、医療などの業界で目指す

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 佐賀から世界へ、AI・IoTの中核技術を持つ技術ベンチャー

#### 1. 会社概要と沿革

同社は、現在の菅谷俊二社長らが2000年に佐賀県で起業したAI・IoT技術を得意とするベンチャー企業である。当初はインターネット動画広告サービスを主体としていたが、2006年のNTT東日本<9432>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。

2011年頃からは、世の中がPCからモバイルにシフトするのに対応し、スマートフォン等を含むマルチデバイス対応の管理プラットフォームを開発した、そのプラットフォームを拡張・進化させた「OPTiM Cloud IoT OS」で現在デファクト化を狙っている。当初から特許取得を念頭に技術開発を行っており、なかでも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。2012年に（株）パテント・リザルトから発表された特許資産規模では国内第9位（情報通信分野）、特許1件当たりの資産規模では国内第1位（同分野）を獲得。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（〇〇に業種が入る）」が本格化し、農業・医療・建設などの分野でパートナー企業・団体とともにプロジェクトがスタートした。2016年には、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、医療分野では遠隔医療サービス「ポケットドクター」が表彰されるなど成果が顕在化している。

2014年には東証マザーズ上場、2015年には東証1部にスピード昇格。大手企業のパートナーは数多く、同社の技術力やポテンシャルは内外からも高く評価されている。2017年にはIoTハードウェアの開発力を持ち海外にもチャンネルを持つテレパシー・グローバルを子会社化した。

**オプティム** | 2018年6月27日(水)  
 3694 東証1部 | <https://www.optim.co.jp/investors>

## 会社概要

## 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	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サービス powered by OPTiM」の提供を開始
2014年	「ビジネスソフト使い放題サービス powered by OPTiM」の提供を開始 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 株式会社パテント・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！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 富士ゼロックスとの資本提携関係を強化 遠隔医療健康相談「ポケットドクター」を共同開発 東京証券取引所 市場第一部へ市場変更
2016年	人気雑誌読み放題サービス「タブホ」、全国のセブンイレブンにて販売開始 「ポケットドクター」が経済産業省主催「ジャパン・ヘルスケアビジネスコンテスト 2016」でグランプリを受賞 AI・IoT 時代に最適化された新型 OS「OPTiM Cloud IoT OS」を発表 佐賀大学農学部、佐賀県農林水産部、オプティム、殺虫機能搭載ドローンを活用し、夜間で無農薬害虫駆除を目指した実証実験に世界で初めて成功 オプティムとマイクロソフト、AI・IoT 分野において技術連携
2017年	佐賀県と第4次産業革命実現に向けた AI・IoT 活用推進の包括連携協定を締結 コマツを含む4社で建設生産プロセス全体をつなぐ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パシー・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、かっよく、稼げる農業”を実現する「スマート農業アライアンス」スタート
2018年	知的財産権制度の発展等に貢献した企業などを表彰する「知財功労賞」を受賞 同社と MonotaRo、「モノタロウ AI ストア」をオープン 「Smart Home Medical Care」を全国の医療機関向けに提供開始 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

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 会社概要

## 2. 事業内容

同社の主力サービスは、「IoTプラットフォームサービス」であり、全社売上の67.1%（2018年3月期）を構成する。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。

「リモートマネジメントサービス」は売上の15.9%（2018年3月期）。法人及び個人向けリモートマネジメントサービスである「Optimal Remote」は様々な端末・OS同士の画面をリモートで共有し、操作サポートのみならず、体験を共有する環境を提供する。遠隔画面共有と遠隔操作がコア技術である。導入企業のセッション数に応じたライセンス料を受領する。

「サポートサービス」は売上の3.9%（2018年3月期）であるが、PC市場の成長鈍化に伴い減少傾向にある。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」は売上の13.1%（2018年3月期）ではあるが、成長性は高い。法人向けに「ビジネスソフト使い放題」、個人向けに「タブレット使い放題（タブホ）」など「使い放題シリーズ」を提供する。月額定額課金モデルがメインである。

## セグメント別の事業内容と業績

（単位：百万円）

事業内容	売上高	
	18/3期	構成比
IoTプラットフォームサービス事業	2,825	67.1%
リモートマネジメントサービス事業	668	15.9%
サポートサービス事業	162	3.9%
その他サービス事業	553	13.1%
合計	4,210	100.0%

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

**既存事業 (Optimal Biz 等) はストック型ライセンス収入が安定成長。  
新規事業 (OPTiM Cloud IoT OS 等) でデファクト化を狙う**

### 1. IoT プラットフォームサービス事業

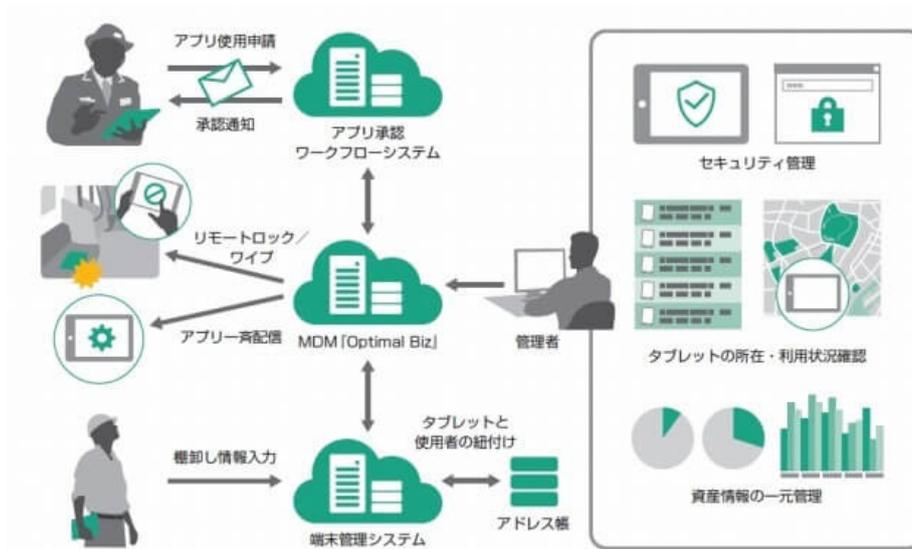
2012 年に 1 人 1 台だったインターネットにつながる端末は、2020 年には 1 人 150 台になると予測されている。企業の IT 資産を管理する部門の立場からすれば、端末の数が増えると作業が増えるとともにリスクも増える。同社の主力サービスである「Optimal Biz」は企業向けのスマートフォン・タブレット・パソコン・IT 機器などのセキュリティ対策や一括設定の分野で必要不可欠なサービスとなっている。

IDC Japan の 2016 年国内エンタープライズモバイルセキュリティ管理ソリューション (EMM) 市場調査によれば、同社の「Optimal Biz」は売上額シェア No.1 を獲得し、“市場におけるリーダーのポジションを確実なものとしている”と高い評価。他 3 調査会社 (テクノ・システム・リサーチ、富士キメラ総研、ミック経済研究所) の調査レポートでも同社は No.1 のマーケットシェアを獲得しており、市場リーダーの地位を確立している。

個人向けスマートフォンの出荷台数の増加率は鈍化傾向だが、法人向けスマートフォンの市場においては従業員配布率が 2016 年の 7.9% から 2019 年には 15.9% に増加することが見込まれており、法人向けのビジネスであるモバイルデバイス管理 (MDM) の市場も 2015 年～2020 年の年平均成長率 19% が予想されており、2019 年には市場規模で 200 億円を超える勢いだ。現在「Optimal Biz」は全国で 35,000 社以上に導入されている。東日本旅客鉄道 (以下、JR 東日本) では、駅員 / 乗務員 / 保線 / 電気設備 / 土木 / 建設などの現場業務において 3 万 7,000 台ものタブレット端末が使われており、その膨大な数の端末管理業務を支えているのが、「Optimal Biz」である。JR 東日本では、厳しいセキュリティ要件を満たすこと、コスト面の優位性、迅速できめ細やかなサポートなどを評価する。

## 事業概要

## IoTプラットフォームサービス：Optimal Biz（JR東日本への導入事例）



出所：ホームページより掲載

IoT時代を迎え、端末はパソコン・モバイル・オフィスのIT機器だけではなく、ネットワークカメラや各種センサ、ウェアラブル端末やドローンなどに広がっている。また、端末から得られるビッグデータをAI技術などで解析することを一連の流れで行う時代が来ている。

同社では、2016年3月に「OPTiM Cloud IoT OS」を発表し、IoT時代の基盤となるソフトウェアを順次リリースしている。既存のCloudサービス上で動作が可能であり、IoTサービスで必須となる様々な機能は標準装備されており、画像解析やAIの機能が充実している点もポイントである。現在までに6つの標準アプリ（1）デバイス管理、2）データ分析、3）地理的情報マッピング、4）カメラ映像解析、5）IoTサービス専門ストア、6）統合開発環境）が整備されている。AIに関しては、Microsoft Azure、IBM Watson、Google Cloud Platform、Amazon Web Serviceのクラウドサービス、すべてとの連携が可能である。良質なOSを提供することで、様々なIoTのソフトウェア・サービスを“作る”時代から“使う”時代にリードしたい考えだ。

事業概要

AI・IoT時代の新しいOS：「OPTiM Cloud IoT OS」



出所：決算説明会資料より掲載

「OPTiM Cloud IoT OS」発表から約2年が経過し、様々な分野のパートナー企業との連携により、「OPTiM Cloud IoT OS」を活用したサービスが続々登場している。2017年に行われた見本市（CEATEC及び農業Expo）では、合計14の新サービスが発表された。例えば、「AI Physical Security Service」は異常などを検知するAI監視カメラサービスであり、JR九州との実証実験が開始されている。「Smart Field」は建設業界向けのサービスであり、現場の情報を統合的に管理し、見える化を実現する。農業分野からは8サービスが発表され、これまでの技術的には完成し商品としての完成度が高まっている。

OPTiM Cloud IoT OSに対応したAI関連14サービス

サービス名称	機能	適用分野例
1 AI Physical Security Service	ディープラーニングを活用した画像解析によるセキュリティサービス	鉄道
2 AI Predictive Maintenance Service	機器故障等の事前検知を行うAI予知保全サービス	製造メーカー
3 AI Voice Analytics Service	音声データのテキスト化や分析を行うAI音声解析サービス	医療・介護
4 AI Call Center Service	音声解析AIを活用したAIコールセンター支援サービス	コールセンター
5 Smart Retail Management	AIを用いた空席検知などのマーケティングと防犯対策を実施する店舗管理支援サービス	小売
6 Smart Field	現場で働く方々を統合的に支援・管理するサービス	建設
7 Agri Field Manager	圃場情報管理サービス	農業
8 Agri House Manager	ハウス情報管理サービス	農業
9 OPTiM Hawk	固定翼ドローン	農業
10 OPTiM Agri Drone	マルチコプタードローン	農業
11 OPTiM Crawler	陸上走行型ロボット	農業
12 Agri Assistant	農作業記録・GAP取得支援サービス	農業
13 アグリブロックチェーン	ブロックチェーンを活用したトレーサビリティプラットフォーム	農業
14 スマートやさい	OPTiMスマート農業で栽培された野菜	農業

出所：決算説明会資料、ホームページよりフィスコ作成

## 事業概要

## 2. リモートマネジメントサービス事業

リモートマネジメントサービスである「Optimal Remote」は日々の生活の中で使われている。スマートフォンやパソコンを使って au やソフトバンク、フレッツ光などのコールセンターに問い合わせると、最近では画面を共有した上で遠隔サポートを受けることができる。コールセンターのオペレーターには、こちらの画面が見えており「画面下のこのアイコンをタッチしてください」と音声で伝えるとともに赤ペンで描き出すこともできる。この環境を支えるのが同社の技術であり、元々は同社が e ラーニングで培った「遠隔画面共有」と「遠隔操作」というコア技術である。リモートマネジメントの技術を提供する企業は世界3社ほどで競合しており、日本では同社が No.1 のポジションである。現在同社が取り組むのは新規サービスの推進である。遠隔作業支援「Remote Action」「Optimal Second Sight」は、多様な用途（保険事故調査、IT 機器メンテナンス、海外生産拠点への指示など）での活用が可能な注目サービスである。

## 3. その他サービス事業

「タブレット使い放題・スマートフォン使い放題(タブホ)」は個人向けの月額 500 円で雑誌が読み放題になるサービスである。BtoC ビジネスであり、BtoB をメインとする同社のサービスの中では異色だが、端末の制御やコンテンツ配信技術という点では強みを生かした展開だ。事業開始以来、同社では新たな提供雑誌数の拡大と販売パートナーの獲得を推進してきた。提供雑誌数では、800 誌以上、2,300 冊に達し、人気の雑誌からニッチなものまでをカバーし、準新刊が全部読めるのが魅力だ。パートナーとしては大手コンビニ、日本航空 <9201>、NTT 東日本、J:COM、(株)DMM.com など。2017 年 JR 西日本 <9021> の運行する人気の特急列車サンダーバード号のグリーン車特典サービスとしても採用した。現在 3 大通信キャリアの同様のサービスに次ぐ第 4 のチャンネルに成長している。

紹介した 3 事業 (IoT プラットフォームサービス事業、リモートマネジメントサービス事業、その他サービス事業) は、共通して使用料課金が基本であり、リピート性が高く売上げが積み上がる傾向にある。またクラウド型のシステム構成のため、ユーザーが一定数を超えて、開発固定費を回収した後は利益率が急激に高まる特性がある。

## 業績動向

### 2018年3月期は創業来18期連続の増収。 AI・IoT・Robot分野への開発投資を積極化し計画通り減益

#### 1. 2018年3月期の業績概要

2018年3月期は、売上高が前期比27.0%増の4,210百万円、営業利益が同41.4%減の401百万円、経常利益が同40.6%減の404百万円、当期純利益が同13.9%増の453百万円と大幅な増収、営業・経常利益は減益となった。

売上高については、創業来18期連続となる過去最高売上を達成した。主力のIoTプラットフォームサービスが前期比30%以上成長し増収をけん引。トップシェアの「Optimal Biz」がEMM市場及びMDM市場の成長を追い風に引き続きライセンス数を伸ばした。その他サービスも前期比60%を超える成長となった。特に人気雑誌読み放題サービス「タブホ」のライセンス数の増加が増収に寄与した。リモートマネジメントサービスでもライセンス数は堅調に推移。全体として売上の9割近くをストック型ビジネスが占めており、ライセンス数が積み上がることで、自動的に売上高も成長する構造である。

2018年3月期は期初から戦略的に多めの研究開発投資を行うことを計画してきた。公約通りに研究開発に約400百万円投じた。投資の主な内容は人件費(工数)である。研究開発工数は、2018年期初では月間174人月だったが2018年期末には月間384人月(期初の2.2倍)と大幅に増加。その影響もあり売上原価は前期比82.8%増、販管費は33.5%と大幅に増加した。結果として、本来は営業利益率で20%程度(2018年3月期では約800百万円の営業利益に相当)の実力値のある会社だが、実績としては営業利益率9.5%、401百万円で着地した。なお、当期純利益が経常利益を上回ったのは、期中に吸収合併したテレパシー・グローバルが累積損失を抱えていたためであり税効果があった。

#### 2018年3月期通期業績

(単位:百万円)

	17/3期		18/3期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	3,314	100.0%	4,210	100.0%	27.0%
売上原価	605	18.3%	1,106	26.3%	82.8%
売上総利益	2,709	81.7%	3,104	73.7%	14.6%
販管費	2,024	61.1%	2,703	64.2%	33.5%
営業利益	685	20.7%	401	9.5%	-41.4%
経常利益	682	20.6%	404	9.6%	-40.6%
当期純利益	397	12.0%	453	10.8%	13.9%

出所:決算短信よりフィスコ作成

業績動向

AI・IoT・Robot 分野研究開発投資レビュー

開発体制整備成果



出所：決算説明会資料より掲載

自己資本比率 80%。無借金経営により極めて高い財務の安全

2. 財務状況と経営指標

2018年3月期末の総資産は前期末比314百万円増の3,645百万円となった。うち流動資産は28百万円減の2,687百万円となった。主な減少は現金及び預金の383百万円減であり、主な増加は受取手形及び売掛金の165百万円増だった。うち固定資産は342百万円増の958百万円であり、主な増加は投資その他の資産の244百万円増である。現金及び現金同等物の残高は1,654百万円であり、キャッシュは潤沢である。

負債は前期末比189百万円減の724百万円となった。減少の要因は流動負債の185百万円減であり、未払法人税等の285百万円減が主な原因である。有利子負債はなく、無借金経営である。

安全性に関する経営指標（2018年3月期末）では、流動比率は386.5%、自己資本比率は80.1%となっており、財務の安全性は極めて高い。

## 業績動向

## 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/3 期末	18/3 期末	増減額
流動資産	2,715	2,687	-28
(現金及び預金)	2,038	1,654	-383
(受取手形及び売掛金)	582	747	165
固定資産	615	958	342
(投資その他の資産)	421	665	244
総資産	3,331	3,645	314
流動負債	881	695	-185
固定負債	32	29	-3
負債合計	913	724	-189
純資産合計	2,417	2,920	503
負債純資産合計	3,331	3,645	314
<安全性>			
流動比率 (流動資産÷流動負債)	308.2%	386.5%	-
自己資本比率 (自己資本÷総資産)	72.6%	80.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2019年3月期も大幅増収予想。 「OPTiM Cloud IoT OS」浸透に積極投資を継続

2019年3月期通期の業績予想は、売上高で前期比20.2%増の5,060百万円と大幅増収を予想する。各利益に関しては、予想に幅を設け、営業利益で1百万円～1,000百万円、経常利益で1～1,000百万円、当期純利益で0～620百万円を予想する。

売上高に関しては、前期比20.2%増(前期は27.0%増)の成長を予測する。ストック型ライセンス収入を中心の売上構造であること、EMM市場及びMDM市場の成長性は衰えていないこと、同社はトップシェアのポジションを堅持していることなどから、やや控えめながら妥当な計画値と考えられる。

同社は第4次産業革命の中心的企業になるべく、AI・IoT・Robot分野に積極的な投資を行うという基本方針を持つ。取り巻く外部環境は参入や競争が激化しており、先行者として技術的なリードを保ち、いち早く事業化を達成するためには思い切った先行投資が必要となる。2017年3月期までは、期中に持ち上がった開発案件や持ち込まれるアライアンス案件は先送りになってきた経緯があった。利益の範囲内で、思い切った財政出動をしたケースが予想の下限(営業利益1百万円)となる。M&Aなども数々持ち込まれており、可能性がある。一方で上限(営業利益1,000百万円)は、同社の巡航速度における収益であり、2017年3月期以前にはこの水準の利益率だった。2019年3月期の方針は「投資」であり、利益水準は低いほうが順調(戦略を遂行できている)と考えたい。

## 2019年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

	18/3期		19/3期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	4,210	100.0%	5,060	100.0%	20.2%
営業利益	401	9.5%	1～1000	0.0～19.8%	-99.8～149.2%
経常利益	404	9.6%	1～1000	0.0～19.8%	-99.8～147.0%
当期純利益	453	10.8%	0～620	0.0～12.3%	-99.9～36.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

**新ビジョンは「世界一、AIを実用化する企業になる」。**  
**2018年は〇〇×ITのビジネスモデルの確立を農業、建設、医療などの業界で目指す**

### 1. 新たなビジョン「世界一、AIを実用化する企業になる」

同社のビジョンは、「IoT/AI/Robot分野への投資を強化し、第4次産業革命の中心となる企業となる」ことである。基本戦略としては、あらゆる産業と同社の持つIoT/AI/Robotテクノロジー・ノウハウを融合させる「〇〇×IT」により、ITの力で新しい産業基盤を創造することである。〇〇には様々な業界が入るが、直近で進捗が著しいのが、農業、建設、医療・介護、小売、行政や交通インフラなどの業界である。2019年3月期は新たに「世界一、AIを実用化する企業になる」がビジョンとして追加された。技術が優れているだけでなく、実業の中で使いこなし効果を出すという、強い思いが込められている。

### 2. 今後の投資の見通し、マネタイズの時期

同社は、2018年3月期決算のタイミングで初めて将来的な「〇〇×IT戦略」への投資の見通し(年表)を明らかにした。それによると、2018年(2019年3月期)は「投資」をメインとし、ビジネスモデルの確立と主要パートナーとの連携を行う。2019年(2020年3月期)には、「投資」とともに「売上計上」が始まり、拡販に向けた体制を確立する。2020年(2021年3月期)以降は「利益回収」と位置付けられている。2019年からの売上計上が見えてきたということは、複数の業界において実証を積み重ねてきた中で、効果が認められ、事業化及び収益化の確信が持てるようになったと推察できる。

中長期の成長戦略

今後の投資の見通し

## 〇〇×IT戦略に対する投資継続

更なるAI・IoT・ロボットの技術獲得を推進する

AI・IoT・Robotics分野への積極投資を継続し、本格的な売上計上、及び、利益回収を以下年表に基づき実現していく。

研究開発投資推移イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

### 3. 建設 × IT：ランドログ（4社の合併会社）がスタート

建設 × ITは強力な推進体制が整備された。コマツ <6301>、NTT ドコモ <9437>、SAP ジャパン（株）および同社は、建設・土木におけるオープンプラットフォーム「LANDLOG（以下、ランドログ）」の開発・事業化を目的とした新会社、（株）ランドログを設立した。建設業界では、建設生産プロセスに複数の工事事業者が携わるため、各種データは事業者毎に管理されている。新プラットフォーム「ランドログ」では、建設生産プロセス全体のあらゆる「モノ」のデータを集め、そのデータを適切な権限管理のもとに多くのプロバイダーがアプリを提供し、多くの建設現場ユーザーが利用することで、安全で生産性の高い未来の現場の実現を目指す。現在、約180社が参画検討しており、業界を巻き込んだ大きな流れができつつある。



出所：ニュースリリースより掲載

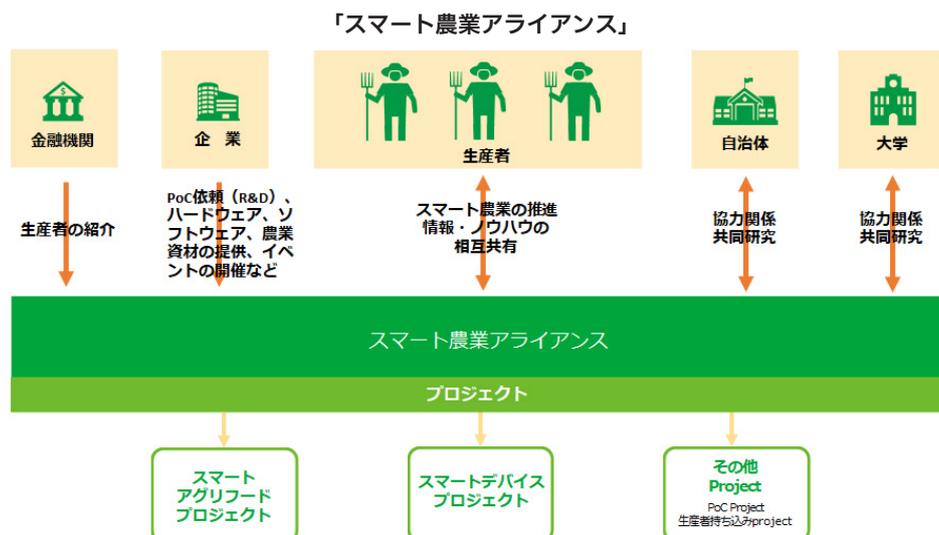
## 中長期の成長戦略

## 4. 農業 × IT : スマート農業アライアンスが本格スタート

同社を率いる菅谷社長は佐賀大学農学部出身であり、大学や自治体、農業関係者を巻き込みながら、スマート農業への取組みは大きく進展している。これまで、佐賀県を中心に同社のIoTプラットフォームや周辺の先進ツールを活用して実証実験を展開してきた成果は2017年に「OPTIM スマート農業ソリューション」として6つのカテゴリーに整理され、技術として確立されている。特にドローンやクローラー(陸上走行型ロボット)、ホーク(固定翼ドローン)、スマートグラスから得られたデータからAIが解析を行い、ピンポイントで農薬散布などの対策を講じる技術は同社の真骨頂である。

同社は2017年12月に生産者を中心とする「スマート農業アライアンス」を設立し、第一期の募集を開始した。この取り組みは、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”を実現すべく、スマート農業を推進することを目的とする。農家が主体となって参画し、同社は技術支援を行うが、金融機関(生産者紹介)、企業(技術等の提供)、自治体や大学(協力関係、共同研究)もアライアンスに加わる。驚くべきはビジネスモデルである。収穫された作物(大豆と米から開始)は同社が全量買い取ることを宣言している。技術への投資が負担となる生産者には無償(または安価)で技術を利用してもらい、買い取った“スマート野菜”ブランド・付加価値をアピールして販売し、同社は商流からマージンを得る。既に70の生産者が参画し、50haで栽培が開始されている。農作物の新しい“流通業”が誕生した。

さらに同社は、2018年4月にスマート農業で生産者をサポートする、ITと農業の未来メディア「SMART AGRI(スマートアグリ)」をオープンした。このメディアでは、農家が抱える課題、農作業負担軽減、後継者不足、技術伝承問題をAI・IoT・ビッグデータを活用した「スマート農業」で解決する方法や農業経営に関する実例、ノウハウ、体験談、最新ニュースなどを提供する。

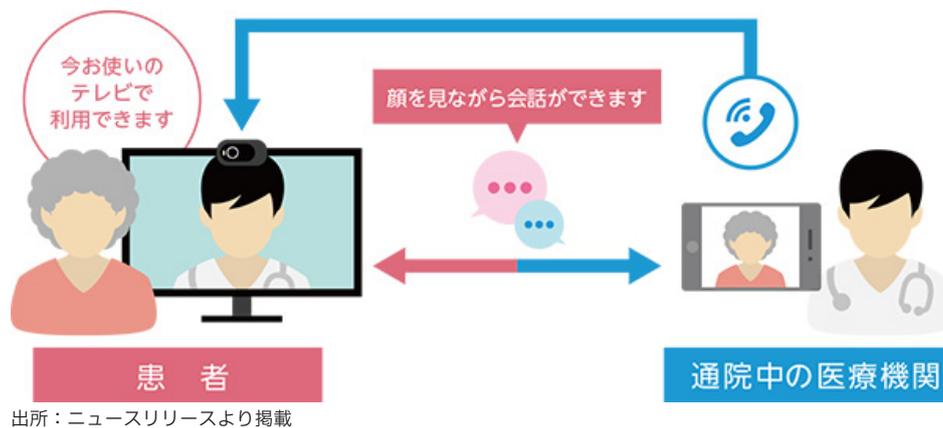


出所：ホームページより掲載

## 5. 医療 × IT：医療機器製造業登録証を取得

同社は、2016年12月にIoT・AIなどの最新のテクノロジーを活用した研究を行う「メディカル・イノベーション研究所」を設立し研究活動を行ってきた。特にAIを用いた眼底画像診断支援の研究には注力しており成果がでている。今後、研究成果を製品化するにあたり「医療機器プログラム」としての製造を予定しているため、2018年3月に医療機器製造業者として登録され、「医療機器製造業登録証」を取得した。画像解析はAIが得意とする分野であり、人的な判断による誤診が社会問題になっている中で強力な支援ツールになることが期待されている。同社にとっては、医療分野におけるビジネスモデルの確立に一步前進した形だ。

また同社は、2018年4月、“テレビを通じて自宅が病室となる“AI・IoTを活用した在宅医療支援サービス「Smart Home Medical Care」を全国の医療機関向けに提供を開始した。このサービスは、社会医療法人 祐愛会織田病院にて2016年10月より実証実験を行ってきたものであり、高齢患者でも普段から慣れ親しんでいるテレビを見ているだけで、医師の顔をみながらビデオ通話が行える。さまざまなバイタルセンサーと連携して、自宅に居ながら院内で医師や看護師に見守ってもらっているような状態を実現することが可能である。



## 6. 小売 × IT：無人店舗モノタロウ AI ストアの開設

○○×ITの取組みは、小売業でも始まっている。同社は2018年4月に、間接資材通信販売最大手のMonotaRo<3064>と、無人・省人オペレーションを目指した店舗の運営実証実験を行うべく業務提携を行い、佐賀大学の本庄キャンパス内に無人店舗の1号店「モノタロウ AI ストア powered by OPTiM」を開設した。

この店舗では、専用アプリでキャッシュレス・セルフ決済を行い、店舗内のカメラ映像及び入退店ゲート機器の情報を、同社が提供する店舗管理支援サービス「Smart Retail Management」と連携させ、実店舗に店員がない場合でも状況が把握できる。さらに、取得しデータをAIが解析し、来店状況の分析や防犯検知などにも応用できる。本店舗は実証実験のため、無人店舗運営上の問題点とその解決策を検証する。

海外ではAmazon Go(レジのないコンビニ)が話題になっている。日本においても人手不足が続く中で、無人店舗には大きな可能性を秘めている。同社の技術が小売業にどのように浸透していくのか注目される。

オプティム | 2018年6月27日(水)  
 3694 東証1部 | <https://www.optim.co.jp/investors>

中長期の成長戦略

### 「モノタロウ AI ストア」イメージ



出所：プレスリリースより掲載

## ■ 直近のトピックス

2017年11月、同社はテレパシー・グローバルの株式取得(子会社化)を発表した。テレパシー・グローバルはスマートグラスやIoTセンサ等、各種IoTハードウェアの開発・導入並びにサービス立ち上げを幅広く支援してきており、特にハードウェアやロボットの知見には定評がある。また、テレパシー・グローバルはNASDAQに上場するシリコンバレーのベンチャーキャピタル Firsthand Technology Value Fund, Inc. の支援を受けており、グローバルマーケティングのノウハウを持つ。同社としては、ハードウェア開発力及びグローバルマーケティングのノウハウを取り込み、AI・IoT・ロボット事業の展開を加速したい考えだ。

同社の知財戦略はAI分野において加速している。2018年1月には、カメラが撮影している画像を解析し、撮影場所で雨具やその場の気候に適した服装の情報を提供するAIの特許を取得した。旅行業界や自治体、交通機関などが旅行者や乗客への情報発信での活用が期待される。また、2018年6月には、AIが契約書から契約相手や契約期間、契約の種類、キーワードを分析し、想定されるリスクや重要情報などをユーザーに通知する特許を取得した。いずれの特許も、OPTiM Cloud IoT OSの機能を強化し、OoX ITを後押しする成果である。

## 直近のトピックス

## 最近の主な特許取得

特許番号	発明の名称	内容	効果
第 6126759 号	傘情報提供システム	遠隔地を撮像した画像を解析して、雨具が必要かどうかを判断するシステム。	その場所に向かう時に、雨具が必要かどうか分かる
第 6089157 号	服装情報提供システム	遠隔地を撮像した画像を解析して、どんな服装が適しているかを判断するシステム。	その場所に向かう時に、適した服装が分かる
第 6290459 号	契約書管理システム、 契約書管理方法、 および契約書管理プログラム	契約書の文章から所定のキーワードを検出。キーワードから契約相手、契約期間、契約書の種類などを認識。契約相手の企業情報などは AI がインターネットなどから収集し、契約相手、契約の種類、キーワードなどから重要箇所について判定。判定した結果をユーザーに通知する。	契約書を締結する際に想定されるリスクや重要情報などをユーザーが一目で確認、判断することが可能となる

出所：ホームページよりフィスコ作成

## 株主還元策

### 将来への投資を優先、配当なし

同社は成長のための投資を優先する方針であり、現在配当の予定はない。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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ