

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 >>>](#)

2020 年 7 月 22 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. 今後の見通し	02
4. 成長戦略・トピックス	03
■ 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. 豊富な技術的発想力	08
2. 高度な技術力	08
3. サービス企画・開発・運用力	09
4. 強固なライセンス収益	10
5. コンサルティング力	10
6. 事業創造力	11
■ 業績動向	11
1. 2020 年 3 月期通期業績の概要	11
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略・トピックス	15
1. 新型コロナウイルス感染症の影響	15
2. シスメックスと医療用 AI・IoT オープンプラットフォーム等の 企画・開発・運営会社を共同設立	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

2020 年 3 月期通期業績は前期比 23.0% 増収。 新規サービス (AI/IoT サービス) は同 90% 増と受注好調、 全社売上高の 30% 程度に達する

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) 氏が佐賀大学学生時代である 2000 年に友人と起業した 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。従業員数は 275 名 (2020 年 4 月) で、その約 8 割がエンジニアである。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している。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 部に昇格した。

マルチデバイス対応の管理プラットフォーム「Optimal Biz」は、端末管理市場でのトップシェアを誇る。デバイス管理プラットフォームを進化させ、AI・IoT の新プラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」が完成し、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た。最も成果が顕在化しているのは建設業界である。2017 年にはコマツ <6301> 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」がスタートし、パートナー企業及び顧客が増え続けている。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、米や大豆を始めとする作物が本格的に収穫された。学習済みのパッケージサービス「OPTiM AI Camera」製品群は、手軽に AI・IoT を活用できる月額課金プロダクトであり、顧客の導入ハードルを下げることに成功したことにより、普及が進んでいる。

1. 事業内容

同社の事業は、「Optimal Biz」を主体とする既存事業と、「OPTiM Cloud IoT OS」を活用した事業や商品である新規事業に分けられる。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 No.1 のサービスを擁し、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・Big Data 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。

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である。成長する国内 MDM (Mobile Device Management) 市場でシェア No.1 を継続している。同社は、市場の成長率を超える成長率を達成しており、デファクトスタンダードを獲得している。同事業はストック型ビジネスモデルであり、この安定収益が同社の開発投資を支えている。

要約

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展開してきた。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が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。発表から 4 年が経過し、AI・IoT プラットフォームとしてエコシステムを形成するための一連の機能を具備するまでに技術的に進化している。

2. 業績動向

2020 年 3 月期通期業績は、売上高が前期比※ 23.0% 増の 6,728 百万円、営業利益が同 166.3% 増の 256 百万円、経常利益が同 78.3% 増の 259 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 939.1% 増の 117 百万円と 20% 増を超える増収とともに大幅増益となった。売上高は、創業来 20 期連続となる過去最高売上高を達成した。全社売上高の 70% 程度を占める既存サービスでは、ライセンス数を積み上げることで順調に推移した。売上の中心である「Optimal Biz」は、拡大を続ける市場において、4 年連続国内 MDM・EMM 市場シェア 1 位の評価を獲得した。新規サービス (AI/IoT サービス) においても受注が好調であり、前期比 90% 増以上、全社売上高に占める割合が 30% 程度となった。特に、先行する建設業界向けでは、「OPTiM Cloud IoT OS」を利用するためのカスタマイズ、環境構築等が売上の急成長につながった。パッケージサービス「OPTiM AI Camera」製品群では、「OPTiM AI Camera Lite」や「OPTiM AI Camera Mobile」などにより、手軽に AI、IoT を活用できるサービスが開始され、普及が始まった。なお、各利益に関しては、公約どおり戦略的な研究開発投資を継続し、企業規模からすると圧倒的に多額の研究開発投資 (19 億円超) を行った。売上原価で前期比 33.5% 増、販管費で同 13.0% 増としっかり費用を使ったが、増収効果が上回り、各利益の大幅増益を達成した。

※ 2020 年 3 月期より連結決算のため、前期比は参考値。

3. 今後の見通し

2021 年 3 月期通期の業績予想は、新型コロナウイルス感染症の影響が不透明なため、売上高、各利益ともにレンジ予想となった。売上高で前期比 10.1 ~ 20.1% 増の 7,407 ~ 8,080 百万円、営業利益で同 177.4 ~ 493.9% 増の 712 ~ 1,526 百万円、経常利益で同 209.4 ~ 522.9% 増の 802 ~ 1,616 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 327.6 ~ 777.3% 増の 501 ~ 1,028 百万円を見込んでいる。同社では「研究開発投資の回収が始まる期」と位置付けており、売上高に関しては、創業来 21 期連続の過去最高売上高を目指す。なお、売上高予想については、巡行速度での成長ケースで前期比 20.1% 増、新型コロナウイルス感染症の影響を受けたケースが同 10.1% とし、期初時点で顕在化していないリスクが存在している可能性があるため、そのリスクへの対応として最大で 10% 程度の売上低減を予想に加えた。2021 年 3 月期は、同社の戦略上では「利益計上を開始する期」であり、過去最高利益を目指す。高水準の研究開発投資は維持しつつ、売上高経常利益率 20.0% を計画する (経常利益 1,616 百万円、予想の上限)。一方で、新型コロナウイルス感染症の影響が出た場合 (売上低減 10%) でも、継続的な研究開発投資を行うことを計画しており、その場合の売上高経常利益率が 10.8% (経常利益 802 百万円、予想の下限) となる。弊社では、リモートワークの普及など新型コロナウイルス感染症の影響は同社にとって追い風になる側面もあることから、売上高予想及び利益予想は上限に近いものになると考えている。

要約

4. 成長戦略・トピックス

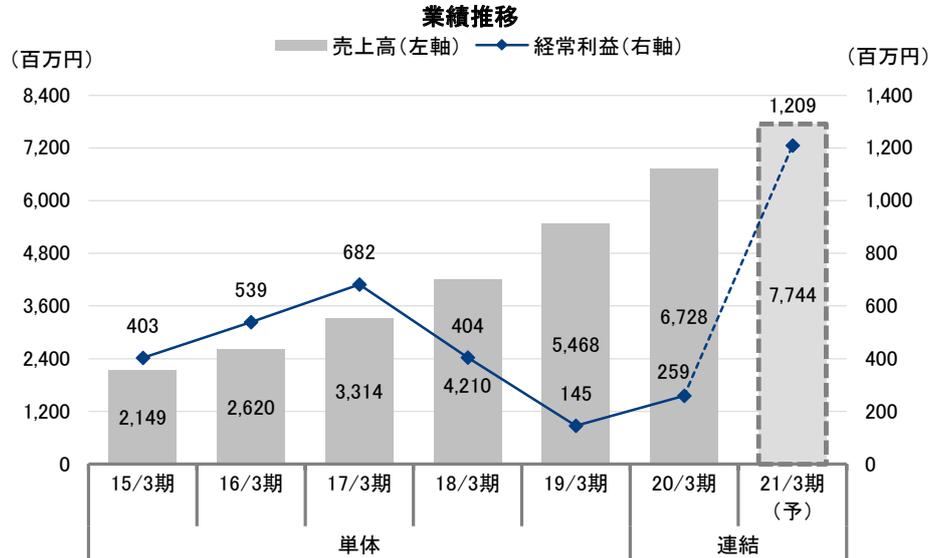
新型コロナウイルス感染症は同社の事業に様々な影響をもたらしている。弊社では、現時点（2020年6月下旬）で、ポジティブ面・ネガティブ面の両面があるものの、ネガティブ面は顕在化しておらず、ポジティブ面が上回ると見ている。プロダクトの動向に関しては、リモートワークの普及により、Optimal Biz (MDM)、Optimal Remote、遠隔作業支援等の既存サービスの需要増が見込まれ、引き合いも多くなっている。現場利用型 AI 関連 (OPTiM AI Camera など) では、with コロナ対応「OPTiM AI Camera」ソリューションをいち早くリリースし、飲食店、小売店など人が集まる施設の再開を後押しする。

シスメックス<6869>と同社は、デジタル医療に関するオープンプラットフォームとアプリケーションを活用したソリューションサービスの企画、開発、運営を担うディピュラメディカルソリューションズ(株)を2020年6月に共同で設立し、活動を開始した。新会社の社名には、デジタル技術や医療データを用い、個人と医療をつなぐ架け橋となるソリューションを提供することへの思いを込めており、これまで分断されていた医療情報をシームレスにつなぐための医療用 AI・IoT プラットフォームと、科学的根拠に基づいたデジタル医療ソリューションの開発及びその運営を事業として行う。事業のコアとなる「医療用 AI・IoT プラットフォーム」はオープンプラットフォームであり、多様なベンダーやユーザー企業との連携を図るとともに、治療用アプリケーションの開発・搭載を可能としている。現在、医療用 AI・IoT プラットフォームのプロトタイプ開発に着手しており、今後は製薬企業や医療機器メーカーとの協業について本格的に協議を進める計画だ。

Key Points

- ・技術やビジネスモデルにおける 6 つの強みが、高い企業価値の源泉。MDM 市場及び AI ソリューション市場 (4 部門) でシェア No.1
- ・2020 年 3 月期通期業績は前期比 23.0% 増収。新規サービス (AI/IoT サービス) は同 90% 増と受注好調、全社売上高の 30% 程度に達する
- ・2021 年 3 月期は研究開発投資を継続しつつ利益計上を開始する期として、経常利益率で 20.0% を見込む (上限ケース)
- ・リモートワーク関連やコロナ対応サービスの需要増により、新型コロナウイルス感染症の影響はポジティブ面が上回る可能性あり。「医療×IT」でシスメックスと合併会社設立

要約



注：21/3期の業績予想は、レンジ開示のため中央値を表記
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

AI・IoTプラットフォームで先行し、 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

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である2000年に友人と起業した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。従業員数は275名(2020年4月)で、その約8割がエンジニアである。

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年の東日本電信電話(株)(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。

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、現在デファクト化を狙っている。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。

会社概要

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、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。最も成果が顕在化しているのは建設業界である。2017年にはコマツを含む4社で建設生産プロセスの新プラットフォーム「LANDLOG」がスタートし、パートナー企業及び顧客が増え続けている。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、米や大豆を始めとする作物が本格的に収穫された。その他、医療、電力、警察、小売、金融、運輸などの各業界で「〇〇×IT」の取り組みが始まっている。また、学習済みのパッケージサービス「OPTiM AI Camera」は、手軽にAI・IoTを活用できる月額課金プロダクトであり、顧客の導入ハードルを下げることに成功、普及が進んでいる。

2014年には東証マザーズ上場、2015年には東証1部にスピード昇格した。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。

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	「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

会社概要

年	主な沿革
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」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 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 300種類を超える学習済み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 ビ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保有している旨を発表 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
2019年	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 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 医療画像診断AI統合オープンプラットフォーム「AMIAS（アミアス）」を提供開始 神戸市に新たな拠点「OPTiM KOBE」を開設 川崎重工とオプティム、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開始 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およ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・運営会社を共同設立

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

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、全社売上高の79.4%（2020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。なお、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」を始めとするパッケージサービスもこのセグメントに属する。

「リモートマネジメントサービス」は全社売上高の11.2%（同）を構成する。その中の遠隔作業支援サービスである「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。遠隔画面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た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2.2%（同）を構成する。PC市場の成長鈍化に伴い減少傾向にある。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。

会社概要

「その他サービス」は全社売上高の7.2%(同)を構成する。個人向けに「パソコンソフト使い放題」、法人向けに「ビジネスソフト使い放題」や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、月額定額課金モデルがメインである。

サービス別の事業内容と売上高構成比

	事業内容	売上高構成比 (20/3期)
IoT プラットフォーム 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「Optimal Biz」が主力サービス。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。	79.4%
リモートマネジメント 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。	11.2%
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。	2.2%
その他サービス	「パソコンソフト使い放題」「ビジネスソフト使い放題」「タブホ」など各種の「使い放題シリーズ」を提供する。	7.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、売上高の構成は、ストック型のライセンス収入とフロー型のカスタマイズ収入に分けることができ、その構成比はおおよそ、ライセンス収入：カスタマイズ収入 = 7：3となっている。

■ 事業概要

技術やビジネスモデルにおける6つの強みが、高い企業価値の源泉。 MDM市場及びAIソリューション市場(4部門)でシェアNo.1

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No.1のサービスを擁し、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・Big Data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)強固なライセンス収益、5)コンサルティング力、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	国内初・世界初を実現する特許に基づいた機能・製品・サービス・ビジネスモデル開発(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	次世代IT技術分野に研究開発投資を行い獲得した、AI・IoT・Cloud・Security・Robotics分野での高い技術力により、新しい着想を実現
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 強固なライセンス収益	国内市場シェアNo.1のMDMサービスである「Optimal Biz」、国内最大数のユーザ数を持つ「Optimal Remote」を始めとしたサブスクリプションビジネスモデルによる強固なライセンス収益
5 コンサルティング力	パートナー企業の市場環境を理解し、パートナー企業と共に同社のテクノロジーを活用したイノベーション、新サービスを創造する高いコンサルティング能力
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

※2015年1月末時点、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

1. 豊富な技術的発想力

豊富な技術的発想力は、所有する知財の質と量を見れば明らかである。設立当初から国内初・世界初の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取ってきた。一例ではあるが、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。直近では2019年に、保有する「ピンポイント農業散布テクノロジー」の特許が、2019年度九州地方発明表彰において「文部科学大臣賞」を受賞している。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)を獲得した。同社代表取締役社長の菅谷氏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位となっている(2015年1月末時点、パテント・リザルト調査)。これらの知財は、主に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ことから、将来的には世界展開を促進するメリットがあるだろう。

2. 高度な技術力

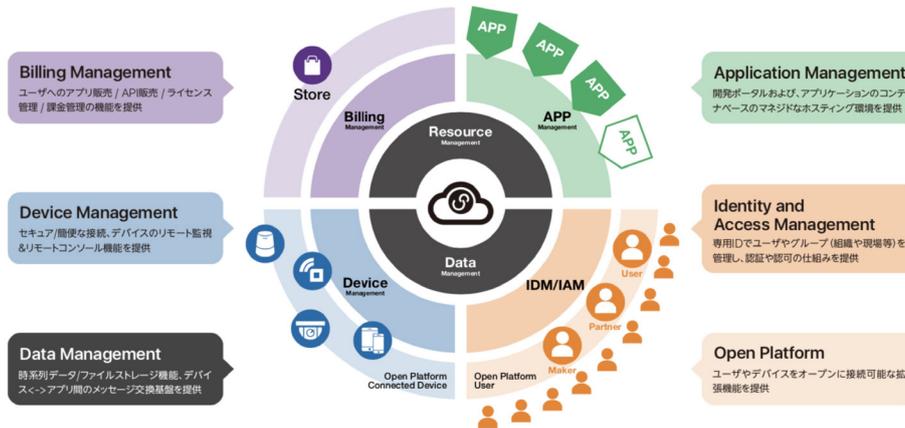
IoT時代を迎え、端末はパソコン・モバイル・オフィスのIT機器だけではなく、ネットワークカメラや各種センサ、ウェアラブル端末やドローンなどに広がっている。また、端末から得られるビッグデータをAI技術などで解析することを一連の流れで行う時代が来ている。同社では、2016年3月に「OPTiM Cloud IoT OS」を発表し、IoT時代の基盤となるソフトウェアを展開してきた。既存のCloudサービス上で動作が可能であり、IoTサービスで必須となる様々な機能が標準装備されており、画像解析やAIの機能が充実している点もポイントである。発表から4年が経過し、AI・IoTプラットフォームとしてエコシステムを形成するための一連の機能を具備するまでに技術的に進化している。一連の機能とは、各領域のプラットフォーマー企業がプラットフォームを構築するために必要不可欠なものであり、1) アプリケーション管理、2) ID及びアクセス管理、3) オープンプラットフォーム、4) データ管理、5) デバイス管理、6) ビリング管理が整備されている。

なお、高度な技術を支えるためには研究開発投資が必要になる。日本経済新聞社が売上高100億円以下の中堅上場企業「NEXT1000」を対象に、売上高研究開発費比率の過去3年間の平均を調べたところ、同社は37.8%で1位だった。2位の企業で21.9%であることから、圧倒的な研究開発投資が行われていることがわかる。

事業概要

プラットフォームのためのプラットフォーム

AI・IoTプラットフォームとしてエコシステムを形成するための一連の機能を具備



出所：決算説明会資料より掲載

3. サービス企画・開発・運用力

「サービス企画・開発・運用力」とは、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と、サービスを顧客のニーズに合致した機能、価格、サービスモデルを設計、開発、運用を行う能力である。2019年3月期にリリースされた戦略商品「OPTiM AI Camera」及び派生サービスがその事例である。「AI・IoTを活用したいが、導入に当たってのデータ蓄積や機器一式の購入が大変」という声に応えて、既に学習を終えたAIを手軽に導入できるサブスクリプションビジネスが生まれた。「OPTiM AI Camera」は小売、鉄道・交通機関、医療機関、飲食、空港、製造、オフィスビル、公共施設、銀行、学校、集合住宅・マンション等の業種別に300種類を超える学習済モデル適用メニューを備えており、セキュリティ、マーケティング、業務効率などを効率的に行うことができるパッケージサービスである。学習期間が必要ないので、顧客にとって時間とコストが大幅に節約できる。2020年1月には、より手軽に導入できる「OPTiM AI Camera Mobile」をリリースした。スマートフォンやタブレット端末に専用アプリをインストールして設置するだけで、設置場所の映像を解析できる。端末のカメラで撮影して解析を行うため、監視カメラや解析用端末などの外部機器を一切必要としない点が画期的だ。小売店や飲食店などの顧客属性分析(年代・性別)、人数分析などが行え、月額1,950円という価格も魅力となる。2020年6月にはwithコロナ対応「OPTiM AI Camera」も登場していることから、新たなパッケージサービスを次々と創造できるのが同社の強みであると言える。

事業概要

4. 強固なライセンス収益

同社の主要なビジネスモデルは、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）であり、そこからは安定的に積み上がる強固なライセンス収益が得られる。MDM 分野国内市場シェア No.1 の「Optimal Biz」がその代表である。インターネットにつながる端末は、2014 年に世界で 170.7 億台だったが、2018 年には 307.1 億台まで拡大し、2021 年には 447.9 億台まで増大す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。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おり、全国で 180,000 社以上に導入されている。一例を挙げると、東日本旅客鉄道<9020>（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 37,000 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 東日本からは、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されている。

*出所：令和元年版 情報通信白書（総務省）

5. コンサルティング力

同社は、パートナー企業の市場環境を理解し、パートナー企業とともに同社のテクノロジーを活用したイノベーション、新サービスを創造する高いコンサルティング能力を発揮してきた。業界プラットフォーマーのための OS である「OPTiM Cloud IoT OS」を活用したサービスが続々と誕生している。総称して「〇〇× IT」と呼ぶこの取り組みは、実証実験から始まり、特定の顧客企業向けの正式な事業やサービスとして育っていく。先行する業界は、「建設× IT」「農業× IT」「医療× IT」であり、既に事業として立ち上がっている。このほかに「ロボット× IT」「運輸× IT」「金融× IT」「小売× IT」「警察× IT」「電力× IT」があり、これらは実証実験などの取り組みが進行している。パートナー企業の一例としては、建設業界でのコマツ、医療業界でのシスメックス、ロボット業界での川崎重工業<7012>など、いずれも各業界をリードする企業が挙げられる。また、2019 年 10 月に行った同社初の単独プライベートショー「OPTiM INNOVATION 2019」では、215 のパートナー企業・団体が 52 ブースに展示を行い、活発な情報発信や商談が行われた。同社がいかにパートナーを引き付ける魅力を持つ企業であるかがわかる。これらの取り組みを俯瞰すれば、各業界で次世代のプラットフォーマー戦略を志向する企業・団体に対して、同社は「成功のカギとなるツール」を提供し、実現を請け負う役割を果たしていると言えるだろう。

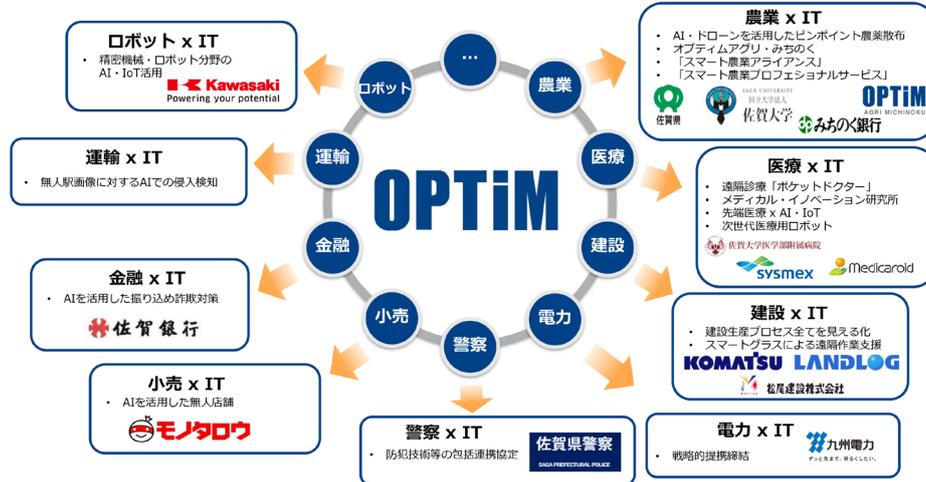
最新の市場調査では、同社の AI ソリューションは 4 部門（業種別売上高動向の「農林水産業」・「医療」部門、ユーザー従業員数 300 名未満の「ユーザー従業員数 300 名未満の売上動向」部門、測定・観察・探索市場動向の「測定・観察・探索ベンダーシェア」部門）で市場シェア 1 位を獲得した。このうち「測定・観察・探索ベンダーシェア」にはカメラソリューションが含まれ、該当製品に「OPTiM AI Camera」がある。

オプティム | 2020年7月22日(水)
 3694 東証1部 | <https://www.optim.co.jp/investors>

事業概要

○○× IT の具体的な取り組み

AI・IoT・Robotics等の最先端技術を、新たな価値の創造や課題解決を実現するため、
 様々な業界や産業と融合させた事業を幅広く展開中



出所：決算説明会資料より掲載

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を強みとする。同社は事業創造や開発に特化し、パートナー企業がマーケティングや販売を行うことで相乗効果が生まれる。

業績動向

**2020年3月期通期業績は前期比23.0%増収。
 新規サービス（AI/IoTサービス）は同90%増と受注好調、
 全社売上高の30%程度に達する**

1. 2020年3月期通期業績の概要

2020年3月期通期業績は、売上高が前期比23.0%増の6,728百万円、営業利益が同166.3%増の256百万円、経常利益が同78.3%増の259百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同939.1%増の117百万円と20%増を超える増収とともに大幅増益となった。期初から戦略的な研究開発投資を行うことを宣言しており、公約どおり研究開発投資を優先した。

業績動向

売上高は、創業来20期連続となる過去最高売上高を達成した。全社売上高の70%程度を占める既存サービスでは、ライセンス数を積み上げることで順調に推移した。売上の中心である「Optimal Biz」は、拡大を続ける市場において、4年連続国内MDM・EMM市場シェア1位の評価を獲得した。新規サービス（AI/IoTサービス）においても受注が好調であり、前期比90%増以上、全社売上高に占める割合が30%程度となった。新規サービス分野の「OPTiM Cloud IoT OS」関連では、農業、建設、医療、Dポットなど各業界で業界を代表する企業や団体との協力体制の構築が進み、製品発売やビジネスモデル構築などの成果が相次いでいる。特に先行する建設業界向けでは、「OPTiM Cloud IoT OS」を利用するためのカスタマイズ、環境構築等が発生し、同社のスポット的な売上の急成長につながった。また、パッケージサービス「OPTiM AI Camera」製品群では、「OPTiM AI Camera Lite」や「OPTiM AI Camera Mobile」などより手軽にAI、IoTを活用できるサービスが開始され、ライセンスの積み上げ及びカスタマイズ売につながっている。

各利益に関しては、公約どおり戦略的な研究開発投資を継続し、企業規模からすると圧倒的に多額の研究開発投資（19億円超）を行った。売上原価で前期比33.5%増、販管費で同13.0%増としっかり費用を使ったが、増収効果が上回り、各利益の大幅増益を達成した。

2020年3月期通期業績

(単位：百万円)

	19/3期(単体)		20/3期(連結)		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	5,468	100.0%	6,728	100.0%	23.0%
売上原価	1,965	35.9%	2,623	39.0%	33.5%
売上総利益	3,503	64.1%	4,105	61.0%	17.2%
販管費	3,406	62.3%	3,848	57.2%	13.0%
営業利益	96	1.8%	256	3.8%	166.3%
経常利益	145	2.7%	259	3.9%	78.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11	0.2%	117	1.7%	939.1%

注：2020年3月期より連結決算のため、前期比は参考値。

出所：決算短信よりフィスコ作成

無借金経営により高い財務の安全性を維持。 業容拡大により資産規模が拡大

2. 財務状況と経営指標

2020年3月期末の総資産は前期末比878百万円増の4,604百万円となり資産規模が拡大した。うち流動資産は485百万円増の2,947百万円となった。主な増加は受取手形及び売掛金の378百万円増及び現金及び預金の136百万円増である。うち固定資産は393百万円増の1,657百万円であり、主な増加は投資その他の資産の319百万円増である。現金及び預金の残高は1,263百万円である。

負債合計は前期末比696百万円増の1,565百万円となった。主な増加は流動負債の664百万円増であり、支払手形及び買掛金、未払法人税等などの増加が要因である。有利子負債はなく、無借金経営である。純資産合計は181百万円増の3,039百万円であり、利益剰余金の蓄積が十分ある。

安全性に関する経営指標（2020年3月期末）では、流動比率で196.1%、自己資本比率は64.5%となっており、財務の安全性は非常に高い。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期末 (単体)	20/3 期末 (連結)	増減額
流動資産	2,461	2,947	485
(現金及び預金)	1,127	1,263	136
(受取手形及び売掛金)	1,174	1,552	378
固定資産	1,263	1,657	393
(投資その他の資産)	1,003	1,322	319
総資産	3,725	4,604	878
流動負債	838	1,503	664
固定負債	29	61	32
負債合計	868	1,565	696
純資産合計	2,857	3,039	181
負債純資産合計	3,725	4,604	878
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	293.5%	196.1%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	76.7%	64.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年3月期は研究開発投資を継続しつつ利益計上を開始する期。 経常利益率で20.0%予想（上限ケース）

2021年3月期通期の業績予想は、新型コロナウイルス感染症の影響が不透明なため、売上高、各利益ともにレンジ予想となった。売上高で前期比10.1～20.1%増の7,407～8,080百万円、営業利益で同177.4～493.9%増の712～1,526百万円、経常利益で同209.4～522.9%増の802～1,616百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同327.6～777.3%増の501～1,028百万円を見込んでいる。同社では、2021年3月期を「研究開発投資の回収が始まる期」と位置付けており、大幅増益を見込む。

売上高に関しては、創業来21期連続の過去最高売上高を目指す。売上高予想は巡行速度での成長ケースで前期比20.1%増を見込む。直近の実績（2020年3月期23.0%増、2019年3月期29.9%増、2018年3月期27.0%増）からも、同社は過去前期比20%以上の成長を続けてきた。同社の売上高の70%程度を占める既存サービスはストック型（サブスクリプション）のライセンス課金が多いため、安定した業績を見込むことができる。具体的には、新規サービス（AI/IoTサービス）では、「OPTiM Cloud IoT OS」をベースとしつつ業種ごとのプラットフォーム向けのカスタマイズがビジネスモデルの主流となる。パッケージサービス「OPTiM AI Camera」製品群においてもサービス導入期であるため、カスタマイズ売上の構成比が高い。今後は新規サービスにおいてもストック型のライセンス課金の構成比が上がってくることが予想される。一方で、新型コロナウイルス感染症の影響を受けたケースとして同10.1%増を見込む。期初の時点で顕在化していないリスクが存在している可能性があるため、そのリスクへの対応として最大で10%程度の売上低減を予想に加えた。

2021年3月期は、同社の戦略上では「利益計上を開始する期」であり、過去最高利益を目指す。過去3年にわたり、第4次産業革命の中心的企業になるべく、AI・IoT・Robotics分野に積極的な投資を行ってきたが、AI・IoT分野でのシェアNo.1を複数分野で達成し、過去の投資の成果も業績に反映するようになった。2021年3月期は高水準の研究開発投資は維持しつつ、売上高経常利益率20.0%を計画する（経常利益1,616百万円、予想の上限）。一方で、同社では、新型コロナウイルス感染症の影響が出た場合（売上低減10%）でも、継続的な研究開発投資を行うことを計画しており、その場合の売上高経常利益率が10.8%（経常利益802百万円、予想の下限）となる。弊社では、リモートワークの普及など新型コロナウイルス感染症の影響は同社にとって追い風になる側面もあることから、売上高予想及び利益予想は上限に近いものになると考えている。

2021年3月期通期業績予想

（単位：百万円）

	20/3期		21/3期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	6,728	100.0%	7,407～8,080	100.0%	10.1～20.1%
営業利益	256	3.8%	712～1,526	9.6～18.9%	177.4～493.9%
経常利益	259	3.9%	802～1,616	10.8～20.0%	209.4～522.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	117	1.7%	501～1,028	6.8～12.7%	327.6～777.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピックス

リモートワーク関連やコロナ対応サービスの需要増により、 新型コロナウイルス感染症の影響はポジティブ面が上回る可能性あり。 「医療×IT」でシスメックスと合併会社設立

1. 新型コロナウイルス感染症の影響

新型コロナウイルス感染症は同社の事業に様々な影響をもたらしている。弊社では、現時点（2020年6月下旬）で、ポジティブ面・ネガティブ面の両面があるものの、ネガティブ面は顕在化しておらず、ポジティブ面が上回ると見ている。プロダクトの動向に関しては、リモートワークの普及により、Optimal Biz (MDM)、Optimal Remote、遠隔作業支援等の既存サービスの需要増が見込まれ、引き合いも多くなっている。遠隔診療関連では、2020年4月にオンライン診療が時限的・特例的に緩和された経緯があり、今後の普及が期待される（同社製品ポケットドクターは無償提供開始）。現場利用型AI関連(OPTiM AI Cameraなど)では、withコロナ対応「OPTiM AI Camera」ソリューションをいち早くリリースし、飲食店、小売店など人が集まる施設の再開を後押しする。これは、新たに消毒・手洗いエリア立ち寄りチェック、エリア別混雑状況表示、密集アラートなどの機能が装備されている。一方で、同じ「OPTiM AI Camera」でも、マーケティング目的などの利用は鈍化することが予想される。顧客業界の変化は現時点で見通すことが難しいものの、6月末時点では、同社の事業、サービスに大幅な影響が出ることは確認されていないが、新型コロナウイルス感染症の影響を受けやすいパートナーとのAI・IoTプロジェクトにおいては、延期や規模縮小、中止などのリスクはある。

新型コロナウイルス感染症の会社への影響（ポジティブ面、ネガティブ面）

対象プロダクト・顧客	ポジティブ面（影響なしを含む）	ネガティブ面
リモートワーク関連	・リモートワークの普及により、OptimalBiz (MDM)、Optimal Remote、遠隔作業支援等のサービスが需要増	
プロダクトの動向		
遠隔診療関連	・2020年4月にオンライン診療が時限的・特例的に緩和された（同社製品ポケットドクターは無償提供開始）	
現場利用型AI関連 (OPTiM AI Camera など)	・新型コロナウイルス感染症対策に関連する現場利用型AI関連は需要増加（健康管理目的など）	・新型コロナウイルス感染症対策に関連しない現場利用型AI関連は需要減少（マーケティング目的など）
顧客業界の変化		
建設業界	・2020年6月末時点では、同社の事業サービスに大幅なマイナス影響は確認されていない	・新型コロナウイルス感染症の影響を受けやすいパートナーとのAI・IoTプロジェクトにおいては延期や規模縮小、中止などのリスクがある
医療業界		
農林水産業		
その他業界		

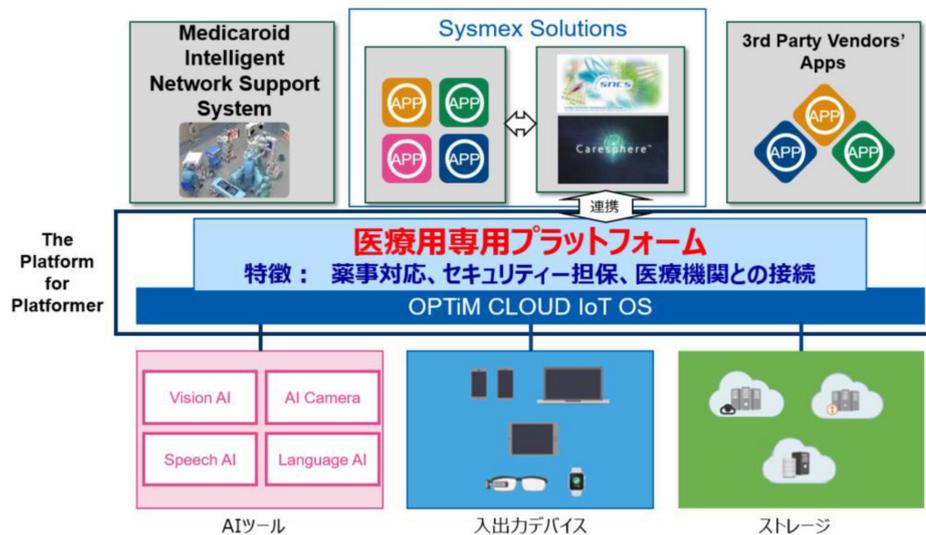
出所：決算説明会資料、ヒアリングよりフィスコ作成

2. シスメックスと医療用 AI・IoT オープンプラットフォーム等の企画・開発・運営会社を共同設立

シスメックスと同社は、デジタル医療に関するオープンプラットフォームとアプリケーションを活用したソリューションサービスの企画、開発、運営を担うディピュラメディカルソリューションズを2020年6月に共同で設立し、活動を開始した。

医療に関する多様なデータ解析とその活用によるデジタルトランスフォーメーションは、患者一人ひとりに最適な医療を提供する個別化医療と密接に関わってきており、患者が健康な時点から、罹患後の検査・診断、治療、再発・重症化防止、そして終末期までのプロセスにおける総合的な情報を管理し、各プロセスにおける適切な支援を可能とする。新会社の社名には、このようなデジタル技術や医療データを用い、個人と医療をつなぐ架け橋となるソリューションを提供することへの思いを込めており、これまで分断されていた医療情報をシームレスにつなぐための医療用 AI・IoT プラットフォームと、科学的根拠に基づいたデジタル医療ソリューションの開発及びその運営を事業として行う。事業のコアとなる「医療用 AI・IoT プラットフォーム」はオープンプラットフォームであり、多様なベンダーやユーザー企業との連携を図るとともに、治療用アプリケーションの開発・搭載を可能としている。また、開発したアプリケーションに対する薬事承認などの許認可取得の支援サービスも提供する。現在、医療用 AI・IoT プラットフォームのプロトタイプ開発に着手しており、今後は製薬企業や医療機器メーカーとの協業について本格的に協議を進める計画だ。同社では、建設業、農業などで業界の AI・IoT プラットフォームの構築の経験があり、医療業界でも本格的な業界プラットフォーム作りが始まる。

シスメックス×同社 プラットフォームイメージ



出所：会社リリースより掲載

■ 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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp