

|| 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 12 月 23 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	07
3. 市場動向と同社の事業領域	08
■ 事業概要	10
1. 豊富な技術的発想力	10
2. 高度な技術力	11
3. サービス企画・開発・運用力	12
4. 強固なライセンス収益	12
5. コンサルティング力	13
6. 事業創造力	13
■ 業績動向	14
1. 2021年3月期第2四半期累計業績の概要	14
2. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
■ 成長戦略・トピックス	18
1. 建設×IT	18
2. 農業×IT	18
3. 医療×IT	20
4. 金融×IT	20
■ ESGの取り組み	21
■ 株主還元策	22

■ 要約

2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績は増収・大幅増益、コロナ禍での DX 推進需要の影響で主力の Optimal Biz ライセンスが伸長。通期は過去最高益を予想。AI ソリューションでは農業・建設・医療分野で業界の変革をリード

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。当初から世の中の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「OO×IT（OO 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年以上が経過し、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

2021年3月期第2四半期累計業績は、売上高が前年同期比3.9%増の3,051百万円、営業利益が同1,672.2%増の325百万円、経常利益が同4,295.4%増の514百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が321百万円(前年同期は32百万円の損失)となった。同社では、2021年3月期を「研究開発投資の回収が始まる期」と位置付けているが、公約どおり上期から大幅な増益となった。また売上高は、創業来21期連続となる通期での過去最高売上高達成に向けて順調に推移しており、全社売上高の80%程度を占めるサブスクリプションビジネスは、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)による、企業や文教分野などのDX推進の影響を受け、Optimal Biz法人ライセンス売上を中心に伸長した。そのような中で全社の売上成長率が鈍化したのは、コロナ禍の影響を受け、一部の新規ライセンス・カスタマイズ*案件が遅延したことが原因であるが、下期に向け回復基調にある。新規サービス分野の「OPTiM Cloud IoT OS」関連では、農業、建設、医療、金融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。また、パッケージサービスでは、「OPTiM AI Camera」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、商業施設や交通機関等の混雑情報発信の目的で利用が進んでいる。

*ライセンス・カスタマイズ…同社研究開発部分をライセンスとし、それをもとにしたカスタマイズ開発のこと。将来のライセンス発行につながる開発となる

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。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、コロナ禍の影響を受けたケースとして同10.1%増を見込む。2021年3月期上期は、主力の「Optimal Biz」が伸長しており、コロナ禍の影響によるプロジェクトの遅れなどもあったものの、下期はライセンス・カスタマイズ売上の回復が見込まれる。利益面では、同社の戦略上では2021年3月期は「利益計上を開始する期」であり、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、コロナ禍の影響が出た場合(売上低減10%)の売上高経常利益率は10.8%(経常利益802百万円、予想の下限)としている。弊社では、2021年3月期上期の経常利益が514百万円、経常利益率が16.9%と好調であることに加え、下期は売上が加速することから、通期の経常利益1,251百万円程度(下限売上高7,407百万円x上期経常利益率16.9%と想定)の水準に達すると考えている。

要約

4. 成長戦略・トピックス

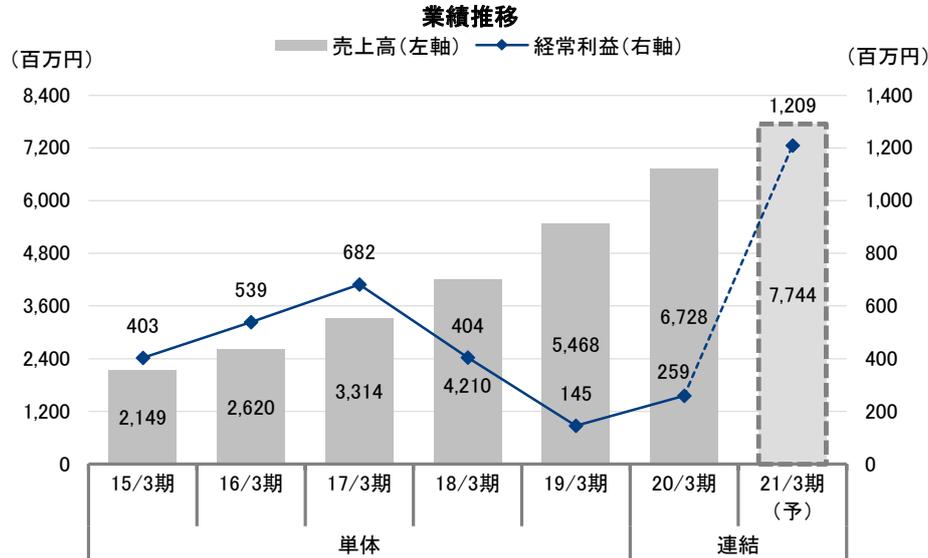
建設×ITとしては、LiDAR※センサー付きタブレットで土構造物等の測量対象物をスキャンするだけで、高精度な3次元データが取得できるアプリケーション「OPTiM Land Scan」の提供を世界に先駆けて開始した。これは、ドローンやレーザースキャナなどの利用が難しい小規模現場での利用が想定され、従来の光波測量と比較すると、測量時間を最大6割削減することができる。また、測量には専門知識は不要で、一人で手軽に測量を行うことが可能であるため、人手不足や技術者不足解消に役立つ。また、農業×ITとしては、農林水産省と連携し、空の産業革命レベル3（無人地帯での目視外飛行のこと）を実現する、補助者なし目視外飛行の実証実験を、2020年8月に佐賀県杵島郡白石町にて実施し成功した。農業分野において、現場の人手不足が深刻な問題となっており、ドローンの補助者なし目視外飛行を活用することは、農作業の省力化や生産性の向上等の観点から喫緊の課題となっている。同社は、農林水産省の「農業用ドローンの普及拡大にむけた官民協議会」による「農業分野における補助者なし目視外飛行実証プロジェクト」に参画し、日本の農業分野で初の事例として実証を行った。使用された固定翼ドローン「OPTiM Hawk」は同社が開発した純国産固定翼ドローンであり、航続距離100km以上、滞空時間1時間以上が可能であり、広域、長時間のデジタルスキャンを実現する。同社と佐賀県白石町は、ドローンによるデータを活用し作付け確認の取り組みを実施した結果、約96%の作業効率化を実現した。

※ライダー、Light Detection and Rangingの略。レーザー光を使い、対象物までの距離や位置、形状を正確に検知できるセンサー技術の一種

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
- ・ 2021年3月期第2四半期累計業績は増収・大幅増益。コロナ禍でのDX推進需要の影響で主力のOptimal Bizライセンスが伸長
- ・ 2021年3月期は創業来21年連続増収及び大幅増益予想
- ・ 建設×ITでは「OPTiM Land Scan」β版を提供開始。農業×ITでは国内初となる、空の産業革命レベル3を実現

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推進する。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。

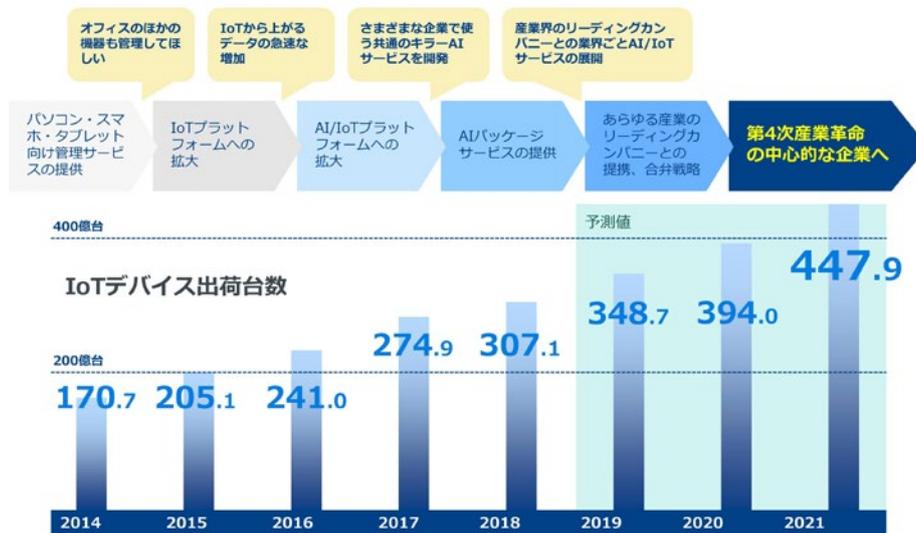
会社概要

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。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」の提供を開始した。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（Mobile、Enterpriseを含む）」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。

2020年には、（株）佐賀銀行と共同で、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、事業を開始した。

PC・モバイル管理からAI/IoTプラットフォームまでの経緯



出所：決算説明会資料より掲載

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	株式会社パテント・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 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、夜間が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バシー・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」募集スタート
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 ピ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取得 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 医療画像診断支援 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

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

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

会社概要

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「ディピュラメディカルソリューションズ株式会社」を共同設立
 世界初、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」β版の無償提供開始
 農業分野において国内初となる空の産業革命レベル3を実現する、固定翼ドローンによる補助者なし目視外飛行の実証を実施
 佐賀銀行とDXファンドを設立
 佐賀銀行と合弁会社「オプティム・バンクテクノロジー株式会社」を設立

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。

「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。

会社概要

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を行う「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（ただし、2021年3月期第2四半期はおおよそ8：2）。

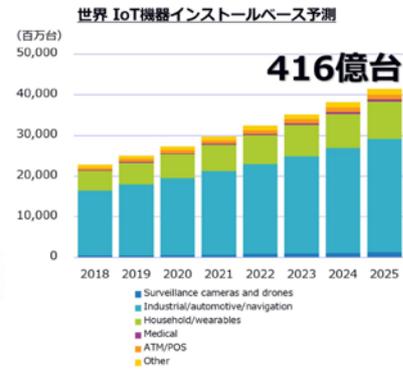
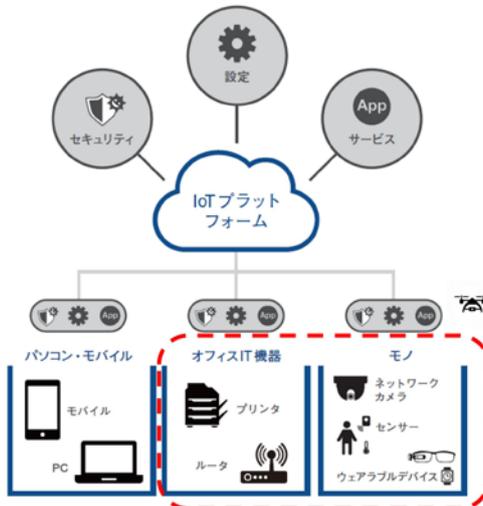
3. 市場動向と同社の事業領域

同社の成長を後押しするのは、第4次産業革命※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。これに伴い、生成されるデータ量は爆発的に増加し、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「Optimal 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」等により、第4次産業革命を前進させる鍵となるソリューションを提供しているが強みの一つであると言える。

※ 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

会社概要

IoT (モノのインターネット) プラットフォームの提供



出典 IDC 2019年 国内データエコシステム / Data as a Service に関するプレイヤー分析: IoT 関連事業者を中心に
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJP45371219>

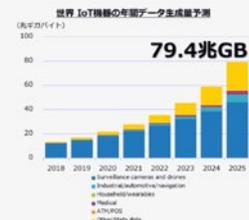
IoT (モノのインターネット) が急速に拡大中

出所: 決算説明会資料より掲載

IoT プラットフォームから AI・IoT プラットフォームの提供
416億台のIoTデバイスが約80ZBのデータを生成、IDCが2025年を予測
(ZB=1GBの約1兆倍)



IoT (モノのインターネット) の普及に伴う爆発的なデータ量の増加



出典 IDC 2019年 国内データエコシステム / Data as a Service に関するプレイヤー分析: IoT 関連事業者を中心に <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJP45371219>

出所: 決算説明会資料より掲載

■ 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。

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ー数を持つ「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、特許・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)特許・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、特許・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。

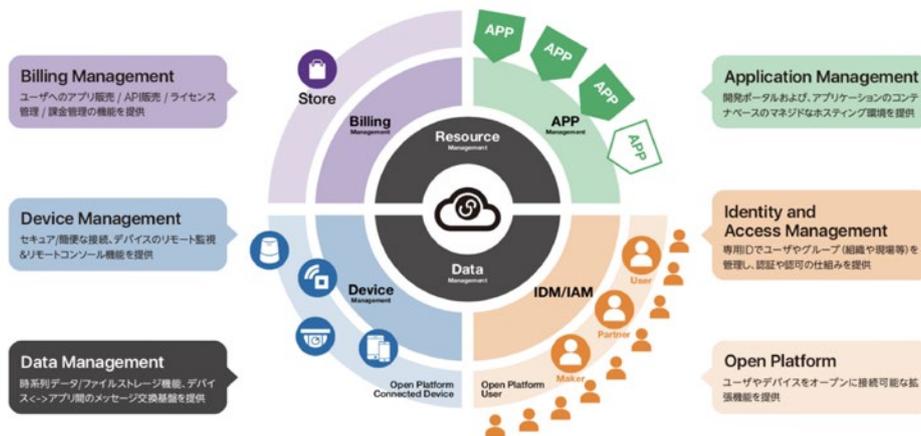
事業概要

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ー、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年以上が経過し、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ム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。

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

事業概要

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、導入にあたってのデータ蓄積や機器一式の購入が大変」という声に応じて、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 Enterprise」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月に登場した「OPTiM AI Camera Mobile」は、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である。2020年6月にはwithコロナ対応「OPTiM AI Camera」も登場し、人が集まる施設の“密”の回避などに活用されている。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。

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（Mobile Device Management）分野国内市場シェア No.1 の「Optimal Biz」がその代表である。世界のIoTデバイス数は、2015年に世界で165.6億台だったが、2019年には253.5億台まで拡大し、2022年には348.3億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2年版情報通信白書（総務省）

事業概要

5. コンサルティングカ

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ムのための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。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ム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。

ミック経済研究所による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。



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

2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績は売上堅調、大幅増益を達成。 コロナ禍での DX 推進需要の影響で 主力の Optimal Biz ライセンスが想定以上に伸長

1. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績は、売上高が前年同期比 3.9% 増の 3,051 百万円、営業利益が同 1,672.2% 増の 325 百万円、経常利益が同 4,295.4% 増の 514 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が 321 百万円（前年同期は 32 百万円の損失）となった。同社では、2021 年 3 月期を「研究開発投資の回収が始まる期」と位置付けているが、公約どおり上期から大幅な増益となった。

売上高は、創業来 21 期連続となる通期での過去最高売上高達成に向けて順調に推移した。全社売上高の 80% 程度を占めるサブスクリプションビジネスは、コロナ禍による、企業や文教分野（公立・私立の学校や塾）などの DX 推進の影響を受け、Optimal Biz 法人ライセンス売上を中心に、前年同期比を上回るペースで成長した。売上の中心である「Optimal Biz」は、拡大を続ける市場において、MDM・PC マネジメントサービス市場シェア 42.3% で 1 位の座を堅持している（2019 年度、ミック経済研究所）。また、遠隔作業支援サービス「Optimal Second Sight」や遠隔現場支援サービス「Smart Field」においても、これまで現地で行っていた業務を遠隔地から行う等の用途で需要が高まっている。そのような中で全社の売上成長率が鈍化したのは、コロナ禍の影響を受け、一部の新規ライセンス・カスタマイズプロジェクトが遅延したことが原因であるが、下期に向け回復基調にある。新規サービス分野の「OPTiM Cloud IoT OS」関連では、農業、建設、医療、金融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、環境構築等の進捗が著しい。一例を挙げると、土構造物等の測量対象物を LiDAR センサー付きタブレットで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アプリケーション「OPTiM Land Scan」の提供を開始した。また、パッケージサービスでは、「OPTiM AI Camera」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、商業施設や交通機関等の混雑情報発信（3 密回避）の目的で利用が進んでいる。

一方で、売上原価で前年同期比 1.9% 減、販管費で同 9.7% 減と前年同期並みに投資は行っている。増収効果やライセンス売上比率の向上、さらには OPTiM Cloud IoT OS を中心としたソフトウェアの資産計上開始（2021 年 3 月期からプロダクトの収益性が増加）が増益の主な要因である。なお、営業利益と経常利益の差（主に営業外収益）は、国からの補助金等の確定が 2021 年 3 月期下期にずれ込んだこと及び投資事業組合運用益に起因する。

業績動向

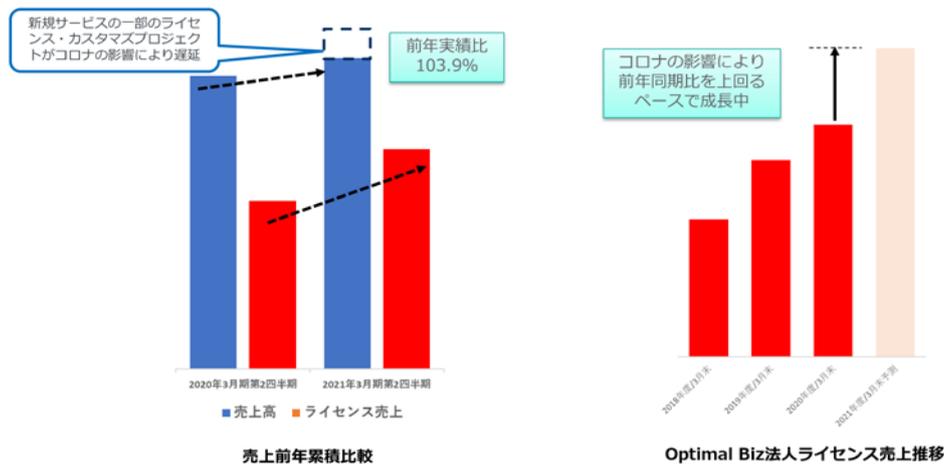
2021年3月期第2四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

	20/3期2Q累計		21/3期2Q累計		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
売上高	2,935	100.0%	3,051	100.0%	3.9%
売上原価	1,167	39.8%	1,145	37.5%	-1.9%
売上総利益	1,768	60.2%	1,905	62.5%	7.8%
販管費	1,749	59.6%	1,579	51.8%	-9.7%
営業利益	18	0.6%	325	10.7%	1,672.2%
経常利益	11	0.4%	514	16.9%	4,295.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	-32	-1.1%	321	10.5%	-

出所:決算短信よりフィスコ作成

2021年3月期第2四半期売上に関する補足



出所:決算説明会資料より掲載

自己資本比率は71.9%、無借金経営により財務の安全性は極めて高い

2. 財務状況と経営指標

2021年3月期第2四半期末の総資産は前期末比29百万円減の4,574百万円となった。うち流動資産は同343百万円減の2,603百万円となった。これは、現金及び預金が同203百万円増、受取手形及び売掛金が同588百万円減となったことが主な要因である。うち固定資産は同314百万円増の1,971百万円であり、主な増加は無形固定資産の同297百万円増である。現金及び預金の残高は1,467百万円である。

負債合計は前期末比372百万円減の1,192百万円となった。主な減少は流動負債の同372百万円減であり、支払手形及び買掛金、未払法人税等などの減少が要因である。有利子負債はなく、無借金経営である。純資産合計は同342百万円増の3,382百万円であり、利益剰余金が同321百万円増加したことが主な要因である。

業績動向

安全性に関する経営指標(2021年3月期第2四半期末)では、流動比率が230.3%、自己資本比率が71.9%となっており、財務の安全性は極めて高い。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	20/3 期末	21/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	2,947	2,603	-343
(現金及び預金)	1,263	1,467	203
(受取手形及び売掛金)	1,552	963	-588
固定資産	1,657	1,971	314
(無形固定資産)	29	327	297
総資産	4,604	4,574	-29
流動負債	1,503	1,130	-372
固定負債	61	61	0
負債合計	1,565	1,192	-372
純資産合計	3,039	3,382	342
負債純資産合計	4,604	4,574	-29
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	196.1%	230.3%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	64.5%	71.9%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年3月期は創業来21年連続増収及び大幅増益予想

2021年3月期の連結業績予想は、コロナ禍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。既述のとおり、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、上期に引き続き通期でも大幅増益を見込む。

今後の見通し

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、コロナ禍の影響を受けたケースとして同10.1%増を見込む。直近の実績(2020年3月期22.3%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%~80%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。また、残りの20%~30%は新規サービス(AI/IoTサービス)であるが、これは「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ライセンス・カスタマイズがビジネスモデルの主流となる。2021年3月期上期は、コロナ禍の影響もあってテレワークやオンライン授業などが普及する中で、主力の「Optimal Biz」が想定以上に伸長した。一方で、コロナ禍の影響によるプロジェクトの遅れなどもあったものの、下期はライセンス・カスタマイズ売上の回復が見込まれる。2020年3月期売上高の2Q進捗率は44.7%と下期偏重であったことから、2021年3月期も同様に下期偏重の傾向となりそうだと弊社では見ている。

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。ちなみに過去最高の経常利益は、2017年3月期の682百万円である。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、2021年3月期上期の経常利益が514百万円、経常利益率が16.9%と好調であることに加え、下期は売上が加速することから、通期の経常利益1,251百万円程度(下限売上高7,407百万円x上期経常利益率16.9%と想定)の水準に達すると考えている。

2021年3月期通期業績予想

(単位:百万円)

	20/3期		予想	21/3期	
	実績	売上比		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	3.82%	712~1,526	9.6~18.9%	177.4~493.9%
経常利益	259	3.86%	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	1.74%	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

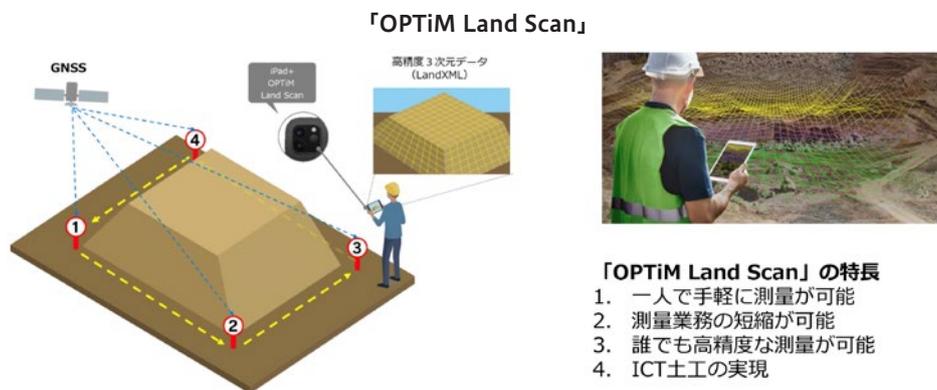
■ 成長戦略・トピックス

建設×ITでは「OPTiM Land Scan」β版を提供開始。 農業×ITでは国内初となる、空の産業革命レベル3を実現

1. 建設×IT

同社は、LiDARセンサー付きタブレットで土構造物等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アプリケーション「OPTiM Land Scan」の提供を世界に先駆けて開始した。これは、ドローンやレーザースキャナなどの利用が難しい小規模現場での利用が想定され、従来の光波測量と比較すると、測量時間を最大6割削減することができる。また、測量には専門知識は不要で、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役立つ。同社によると、ドローンやレーザースキャナなどの利用が難しい小規模現場は国内の建設現場全体の約7割を占めており、高いニーズが見込まれるという。なお、開発については、九州最大のゼネコンである松尾建設(株)との取り組みである「建設×IT 戦略的包括提携」の一環として行われ、2020年8月にβ版の無償提供が開始された。

また、2020年10月には、建設DXとICT(情報通信技術)施工を推進する「(株)ランドログマーケティング」を設立した。



出所：決算説明会資料より掲載

2. 農業×IT

同社は、農林水産省と連携し、空の産業革命レベル3(無人地帯での目視外飛行のこと)を実現する、補助者なし目視外飛行の実証実験を、2020年8月に佐賀県杵島郡白石町にて実施し成功した。

成長戦略・トピックス

農業分野において、現場の人手不足が深刻な問題となっており、ドローンの補助者なし目視外飛行を活用することは、農作業の省力化や生産性の向上等の観点から喫緊の課題となっている。同社は、農林水産省の「農業用ドローンの普及拡大にむけた官民協議会」による「農業分野における補助者なし目視外飛行実証プロジェクト」に参画し、日本の農業分野で初の事例として実証を行った。使用された固定翼ドローン「OPTiM Hawk」は同社が開発した純国産固定翼ドローンであり、航続距離100km以上、滞空時間1時間以上が可能であり、広域、長時間のデジタルスキャンを実現する。同社と佐賀県白石町は、ドローンによるデータを活用し作付け確認の取り組みを実施。具体的には、空撮した画像を圃場情報管理サービス「Agri Field Manager」上で画像解析することで、効率よく実態確認を行うことを実証した。その結果、現地での目視による作付け確認を行った場合の時間(約118延べ時間程度)が、固定翼型ドローン活用により現地に向くことなく実態確認が行えたため5時間程度となり、約96%の作業効率化を実現した。

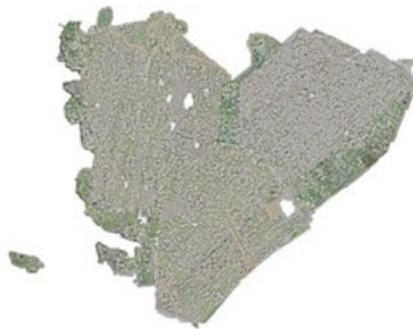
固定翼ドローン「OPTiM Hawk」



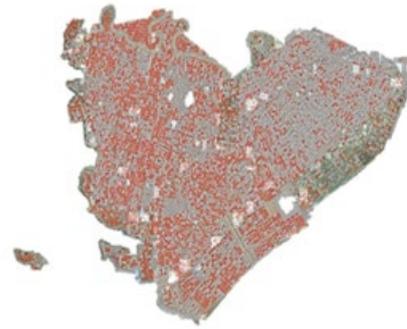
出所：会社リリースより掲載

固定翼ドローンを用いた作付確認業務の効率化事例

1. ドローンを使いデジタル化



2. 作付け確認をAIを用いて効率化



出所：会社リリースより掲載

3. 医療×IT

同社、(株)メディカロイド及びシスメックス(株)は、2020年8月に製造販売承認を取得した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」の運用支援や安全・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 (マインツ) : Medicaroid Intelligent Network System」を共同開発したことを、2020年10月に発表した。

「hinotori」は、メディカロイド(川崎重工業とシスメックスの合併会社)が開発した国産初の手術支援ロボットである。「MINS」は、「hinotori」に搭載された各種センサー情報や内視鏡映像、手術室全体の映像等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た。「MINS」では第一弾のサービスとして、(1)ログデータの収集・蓄積、(2)映像配信・閲覧、(3)ロボットの動きを再現、を提供する。同プラットフォームを介して得られる情報をデータベース化し、AI解析やシミュレーションなど新たなサービスを追加することも可能である。今後の実用性の更なる向上やビジネスモデルの確立に期待がふくらむ段階にきたと言えるだろう。

4. 金融×IT

金融分野においても、〇〇×ITの取り組み体制が整備されてきた。2020年7月、同社及び佐賀銀行は、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」を共同で設立し、事業を開始した。事業内容としては、(1)地銀DX(金融ソリューションなどを開発し、全国の金融機関などへ販売)、(2)地域DX(オプティムのAI・IoTソリューションやサービスの販売)、(3)教育事業(AI・IoTを活用した人材教育(マネジメント・起業家教育を含む))、(4)ファンド事業(オプティムが保有する知的財産を活用した起業支援及び同社の各種プラットフォームを活用したアプリケーション開発企業支援などのためのファンド運営)、となる。

OPTiM | 2020年12月23日(水)
3694 東証1部 | https://www.optim.co.jp/investors

成長戦略・トピックス

これに続き、2020年9月には、同社、佐賀銀行、(株)佐銀キャピタル&コンサルティング及びOPTiM・バンクテクノロジーズと共同で「デジタルトランスフォーメーションファンド投資事業有限責任組合第1号」を設立した。本ファンドは、DXの推進や先進的なAI・IoT技術の開発・活用に取り組む中小・中堅企業等の成長発展を促進し、「OPTiM Cloud IoT OS」を始めとする各種プラットフォームを活用したアプリケーションを開発する企業を支援する。なお、本ファンドの組合規模は3億円、1件当たりの投資額は10～30百万円を想定している。

金融×ITの取り組み



佐賀銀行と地銀・地域DX等を推進する、合併会社「OPTiM・バンクテクノロジーズ株式会社」の事業開始

<事業内容>

1. 地銀DX：金融ソリューションなどを開発し、全国の金融機関などへ販売
2. 地域DX：OPTiMのAI・IoTソリューションやサービスの販売
3. 教育事業：AI・IoTを活用した人材教育（マネジメント・起業家教育を含む）
4. ファンド事業：OPTiMが保有する知的財産を活用した起業支援および、OPTiMの各種プラットフォームを活用したアプリケーション開発企業支援などのためのファンド運営

OPTiMと佐賀銀行、DXファンドを設立

企業への出資を通じて各業界のデジタルトランスフォーメーションの推進へ



出所：決算説明会資料より掲載

ESGの取り組み

同社では、ESG（環境・社会・ガバナンス）という言葉が注目される以前から、社会に良い影響を与えることを念頭に、本業を通じてESGに取り組んでいる。以下にその事例を示す。

(1) Environment（環境）

a) 農業×IT：ピンポイント農業散布テクノロジー

・AIによる画像解析を農作物に対して行い、 unnecessaryな農薬を散布せず減農薬栽培を実現

b) 農業×IT：スマートアグリフードプロジェクト（スマート米）

・ピンポイント農業散布・施肥技術テクノロジーなどを始めとしたAI・IoT・Roboticsを活用することで、消費者が安心して食べることができる米や野菜を作る、未来志向の農業プロジェクト

(2) Social (社会)

a) 医療 × IT : オンライン診療サービス

・地域ごとの医療格差、仕事や育児、身体的事情などでの来院機会損失の課題に対してスマホやタブレットで遠隔診療を行うことで継続的に受診でき、予防医療にもつながり、生活習慣病有病者や介護者を減らすことが可能。また医師にとっては、往診における時間的・経済的負担を削減

b) 同社サービスの無償提供

・東日本大震災、平成 28 年熊本地震、平成 30 年北海道胆振東部地震、平成 30 年 7 月豪雨、新型コロナウイルス感染症等の天災発生時、社会貢献観点から関連するサービスを無償提供

(3) Governance (企業統治)

a) 経営諮問委員会設置

・同社が取り組んでいる農業・建設・医療の各分野における第一人者を委員（エグゼクティブアドバイザー）として招聘。経験に裏打ちされた知見を基にした各産業分野への関与のみならず、企業価値の最大化を図るためのコーポレートガバナンス強化観点に対しても助言を受け、経営の透明性・健全性確保を図っている

■ 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