

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 >>>](#)

2021 年 6 月 30 日 (水)

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	02
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	06
■ 事業概要	08
1. 市場動向	08
2. 事業領域	08
3. 同社の強み	11
■ 業績動向	12
1. 2021 年 3 月期業績の概要	12
2. 財務状況と経営指標	13
■ 成長戦略・トピックス	14
■ 今後の見通し	15
■ ESG の取り組み	16
■ 株主還元策	17

オプティム

3694 東証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)
<https://www.optim.co.jp/investors>

■ 要約

**2021 年 3 月期は、創業来 21 期連続増収及び過去最高益を達成、
主力の「Optimal Biz」ライセンスが好調に推移。
2 つの DX 領域に積極的な投資を遂行することで、
指数関数的な成長を追求**

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。従業員数は 585 名（2021 年 4 月）で、その約 7 割がエンジニアである。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。

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。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、成長する国内 MDM (Mobile Device Management) 市場でシェア 1 位を継続している。また、ストック型の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。2016 年にはデバイス管理の「Optimal Biz」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、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。また、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。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 1 位のサービスを擁し、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。

オプティム

3694 東証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)
<https://www.optim.co.jp/investors>

要約

2. 業績動向

2021 年 3 月期業績は、売上高が前期比 11.7% 増の 7,517 百万円、経常利益が同 671.0% 増の 2,000 百万円となり、創業来 21 期連続の増収とともに過去最高益を達成した。また、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、公約どおりの大幅増益となった。売上高の伸長をけん引したのは、74.3% の売上構成を占めるライセンス売上である。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）において、テレワーク需要による管理端末数の増加やそれに伴うサポート需要を取り込むことが出来たことにより、「Optimal Biz」や「Optimal Remote」等のライセンス売上が好調に推移した。また、大幅増益の主な要因は、収益性の高いライセンス売上が好調に推移したことや、「OPTiM Cloud IoT OS」を中心としたソフトウェア資産計上を開始されたことなどによる。

3. 成長戦略・トピックス

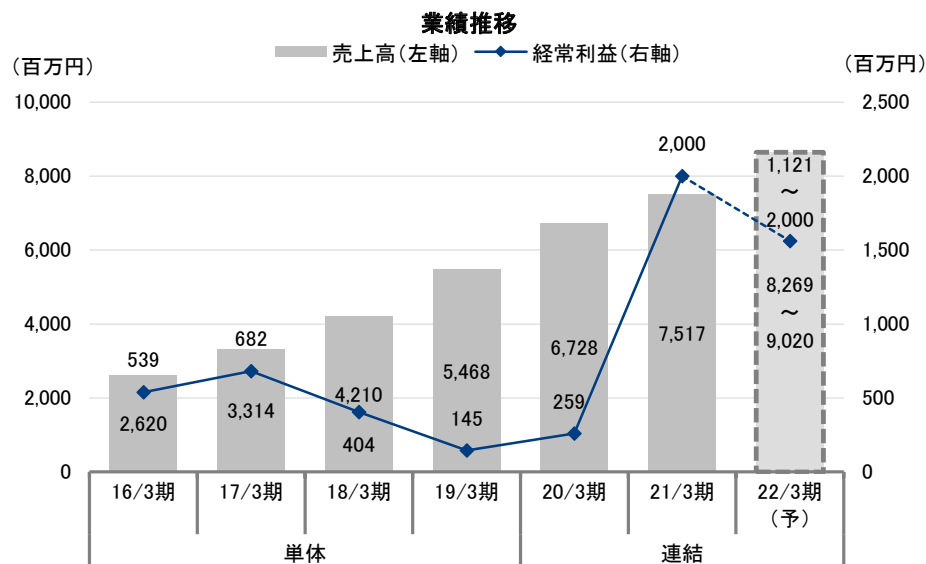
同社は、過去数年間に於いて研究開発に注力し「OPTiM Cloud IoT OS」による〇〇× IT の推進や「OPTiM AI Camera」をはじめとする新サービスを立ち上げることで、さまざまな業界で成果を挙げてきた。引き続き〇〇× IT を推進していく方向性のなかで、コロナ禍により特性の異なる 2 つの DX が大きく発展していることから、デジタル化を「Industrial DX」「Corporate DX」と 2 つに分類し、新たな市場を開拓する方針としている。潜在市場開拓に向けた主な投資とその用途として同社は、1) 〇〇× IT のさらなる推進による接続デバイス、産業拡大に向けた投資、2) 産業用キラーサービス開発に向けた投資、3) 18 万社の顧客基盤への「Corporate DX」新サービス開発に向けた投資、4) これらを実現するための AI・IoT プラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」への投資、5) これらを実現する優秀な人材へのさらなる投資、の 5 つを挙げている。同社は 2021 年 3 月期より利益回収フェーズに入ったが、守りに入る姿勢は一切ない。今後も一定の利益を確保しながら、より積極的な成長投資を継続する方針である。目指す成長イメージは、第二弾のさらなる積極的な投資による指数関数的な成長の継続である。

4. 今後の見通し

2022 年 3 月期の連結業績については、コロナ禍の影響により、新規ビジネス導入時のカスタマイズ案件の進捗が不透明なため、売上高及び各利益ともにレンジ予想となった。売上高で前期比 10.0% 増～ 20.0% 増の 8,269 百万円～ 9,020 百万円、営業利益で同 38.0% 減～ 10.6% 増の 1,121 百万円～ 2,000 百万円を見込んでいる。2021 年 3 月期に投資回収が始まったが、今後も第 4 次産業革命の中心的な企業になるべく、潜在市場規模 160 兆円の開拓に向けた積極的な研究開発投資を継続する計画である。売上高に関しては、創業来 22 期連続となる過去最高売上高を目指す。既存サービスに加え、「Industrial DX」「Corporate DX」の新たなサービスの売上を見込むことで前期比 20% 増程度の成長率を確保できるものとしているものの、コロナ禍の影響により、新規ビジネス導入の際のカスタマイズ案件の進捗が滞った場合は売上にも影響が及ぶと考えており、同 10.0% 増～ 20.0% 増のレンジ形式での開示となった。利益に関しては、積極的な成長投資を行うことを前提としながら、コロナ禍によりニーズが急拡大する「Corporate DX」及び「〇〇 xIT」のキラーサービスが出始めた「Industrial DX」の両面での取り組みを進める。特に「Corporate DX」は緊急性が高いため、迅速な投資を実施する方針である。

Key Points

- ・MDM 市場及び AI ソリューション市場(5 部門)でシェア 1 位。AI・IoT プラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」を活用し、建設・農業・医療などで多数の実績
- ・2021 年 3 月期は、創業来 21 期連続増収及び過去最高益を達成。コロナ禍におけるテレワーク需要を受け、主力の「Optimal Biz」ライセンスが好調に推移
- ・「Industrial DX」「Corporate DX」の 2 つの DX 領域に積極的な投資を遂行することで、指数関数的な成長を追求
- ・2022 年 3 月期は積極的な成長投資を継続することを前提に、創業来 22 期連続増収及び営業利益率 13% ~ 22% を目指す



注：22/3 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。従業員数は 585 名(2021 年 4 月)で、その約 7 割がエンジニアである。

オプティム

3694 東証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)
<https://www.optim.co.jp/investors>

会社概要

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 <9432> (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。

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」(現「OPTiM Geo 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」の取り組みが行われている。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。

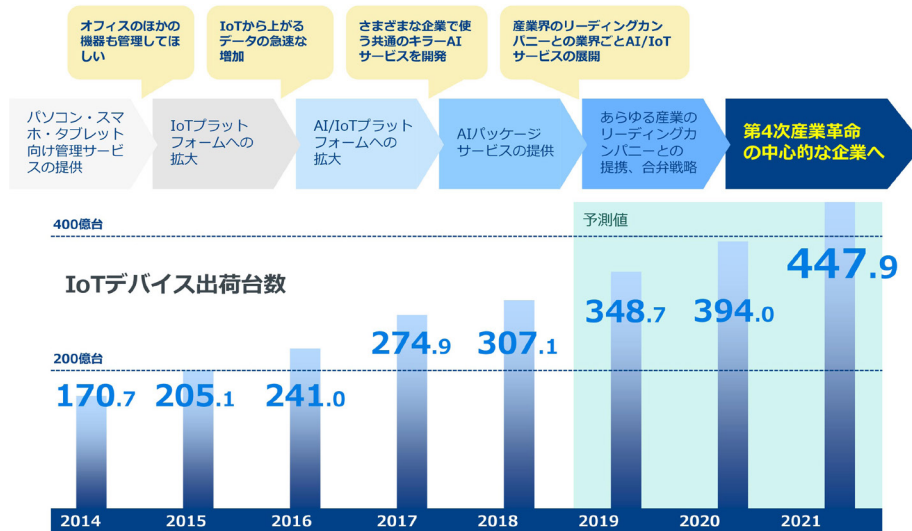
2014 年に東証マザーズ上場、2015 年には東証 1 部にスピード昇格した。大手企業のパートナーは数多く、同社の技術力やポテンシャルは内外からも高く評価されている。

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 東日本等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 と 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。

オプティム | 2021 年 6 月 30 日 (水)
 3694 東証 1 部 | https://www.optim.co.jp/investors

会社概要

PC・モバイル管理から AI/IoT プラットフォーマーまでの経緯



出所: 決算説明会資料より掲載

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	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

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

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

会社概要

年	主な沿革
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、夜間でも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 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 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 神戸市に新たな拠点「OPTiM KOBE」を開業 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 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「ディビュー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」(現「OPTiM Geo Scan (ジオ スキャン)」) 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 佐賀銀行と合併会社「オプティム・バンクテクノロジーズ株式会社」を設立
2021 年	国産ドローンサービスの利用を推進する NTT e-Drone Technology 設立に参画 KDDI と、AI と IoT 活用の商品企画で企業の DX を支援する合併会社「DXGoGo」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 81.6%（2021 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」等もこのサービスに属する。

「リモートマネジメントサービス」は全社売上高の 10.5%（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。

会社概要

「サポートサービス」は全社売上高の 1.7% (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 6.1% (同) を構成する。個人向けに「パソコンソフト使い放題」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

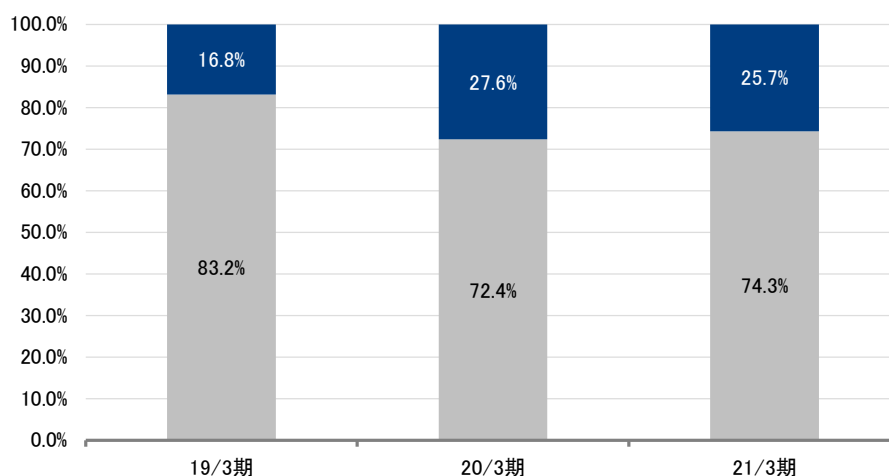
	事業内容	売上高構成比 (21/3 期)
IoT プラットフォームサービス	スマートフォンやタブレットなどの様々なデバイスをクラウド上で管理し、組織内の運用管理、資産管理やセキュリティポリシーの設定などを行う「Optimal Biz」が主力サービス。AI・IoT プラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」関連では、AI 画像解析技術で各業界特有の課題解決を実現するサービスである「OPTiM AI Camera」の導入が進む。	81.6%
リモートマネジメントサービス	リモートマネジメントサービスの一つである遠隔作業支援サービス「Optimal Second Sight」は、現場で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。	10.5%
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。	1.7%
その他サービス	「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。	6.1%

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売上とフロー型のカスタマイズ売上に分けることができ、その構成比はライセンス売上：カスタマイズ売上＝ 7：3 ～ 8：2 となっている。

ライセンス売上・カスタマイズ売上の構成比

■ライセンス売上 ■カスタマイズ売上



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

オプティム

3694 東証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)

<https://www.optim.co.jp/investors>

事業概要

AI・IoT プラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」を活用し、 建設・農業・医療などで多数の実績

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※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「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ことが強みの 1 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

2. 事業領域

(1) 「Optimal Biz」

「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 機器といったモバイル端末の管理やセキュリティ対策を、ブラウザ上からカンタンに実現することができる MDM ツールである。KDDI や NTT 東日本、富士フイルムホールディングス <4901>、パナソニック <6752>、リコー <7752>、大塚商会 <4768> などの多数の販売パートナーを通じての提供や、OEM 提供による販売パートナーのサービスとして提供されており、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 MDM 市場は年率 10% 以上の安定成長をしており、同社はその市場でシェア 1 位となる 42.3%※¹、導入実績は 18 万社以上※² に達し、デファクトスタンダードの地位を確立している。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。また、2021 年 3 月期には、コロナ禍対策によるテレワークの需要を取り込み、ライセンス売上のさらなる拡大を見込むべく、テレワーク環境下でのコミュニケーションサポート、業務サポート、生産性向上サポートを実現するサービス「Optimal Biz Telework」の提供を開始している。

※¹ 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 2019 年度版」SaaS・ASP 型 MDM 出荷 ID 数、他複数の調査レポート。

※² 2019 年 6 月 25 日時点での同社集計による。

オプティム

3694 東証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)
<https://www.optim.co.jp/investors>

事業概要

(2) 「Optimal Remote」 「Optimal Second Sight」

「Optimal Remote」はカスタマーサポートなどのシーンで活躍しているソリューションである。顧客デバイスとの画面共有・遠隔操作により、これまで口頭説明に費やしていたサポート時間を大幅に削減でき、従来サポートの約 60% の時間で問題を解決できる。また画面転送や遠隔操作の各種レスポンスにおいて、他社製品を圧倒する速度を実現することで、サポートプロセス全体の高速化・短縮化を果たす。2021 年 3 月期は、コロナ禍に伴って遠隔からのサポートの需要が高まったことにより、順調にライセンス数が伸びた。一例を挙げると、店舗での対応が困難となったスマートフォンのサポートなどに活用されているようだ。

一方、「Optimal Second Sight」は、スマートグラス、スマートフォン、タブレットのカメラを用いて現場の映像を共有し、各種支援機能を用いて現場作業をサポートできる遠隔作業支援サービスである。同サービスもコロナ禍における需要を取り込んだことにより、ライセンス数が増加した。拠点間の移動が制限されるなか、従来は現地に確認等を行っていた業務について、遠隔地から状況を確認し、サポートを行うことができる点で、まさにニューノーマルのニーズに合致していると言える。

(3) 「OPTiM AI Camera」

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。まず「OPTiM AI Camera」とは、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あり、画像解析のための専用ハードウェア導入が不要なため、手軽に導入が可能なサービスだ。次に「OPTiM AI Camera Enterprise」とは、店舗や施設など業界別・利用目的別に設置されたさまざま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になる。「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。さらに、基本機能を網羅した使い放題パックと各業界に特化したオプション機能、顧客専用の画像解析ソリューション開発を支援するプロフェッショナルプランを提供しているため、多種多様なニーズに幅広く対応ができる。3 つ目のサービスとなる「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、1 機能当たり月額 1,950 円という価格も魅力である。なお、2020 年には「OPTiM AI Camera」の AI 画像解析技術を用いて飲食店、小売店、ビルなどの施設でのコロナ禍防止をサポートすることを目的とした「with コロナソリューション」の販売を開始している。

(4) 「OO× IT」

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) を組み合わせて全ての産業を第 4 次産業革命型産業へと再発明していく「OO× 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ものもある。

事業概要

a) 建設 × IT

建設 xIT 分野は最も AI・IoT 活用が進んだ分野の 1 つである。コマツが主導する建設・土木における新プラットフォーム「LANDLOG」に対して「OPTiM Cloud IoT OS」を提供し、安全で生産性の高い未来の現場の実現を目指す。建設生産プロセス全体のあらゆる「モノ」のデータを集め（ショベルカー、ダンプカー、ドローンなどの管理・解析が可能）、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（現在 55 社がアプリケーションを「LANDLOG」プラットフォームに提供）、多くの建設現場ユーザーが利用できる。また、2020 年には、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、スマートコンストラクション・レトロフィットキット※の販売や、建設向け DX ソリューションのマーケティングの実施を開始した。

※今使用している使い慣れた油圧ショベルに、最新のデジタル機器を“後付け”することで、ICT による高機能化を実現する。

その他の取り組みとしては、九州最大のゼネコンである松尾建設（株）と共同で、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 Geo Scan」を、世界に先駆けて開発し提供を開始した。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も役立つとしている。

b) 農業 × IT

農業 xIT の分野においては、世界初のピンポイント農薬散布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。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、圃場を AI・IoT で画像・センサー解析するサービス（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、スマート農業を普及させ、“楽しく、かっこよく、稼げる農業”を実現するために、ビジネスモデル面でも革新的な取り組みを行ってきた。その 1 つが“スマートアグリフード”である。同社は生産者に対して最新のテクノロジーを無償提供し、付加価値の高い農作物を生産してもらう。それらを同社が全量買い取り、ブランドをつけて販売し、生産者とレベニューシェアをする。米の事例では、2020 年にはピンポイント散布・施肥テクノロジー等を活用して作られた米「スマート米」が 7 品種生産され、ネット販売で好評を博しているようだ。

事業概要

c) 医療×IT

同社は、医療分野においても IoT・AI 技術を組み合わせ、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」を発表し、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した。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、(株)メディカロイド(川崎重工業<7012>とシスメックス<6869>の合併会社)が開発した国産初の手術支援ロボット「hinotori」向け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)」の共同開発を行っている。「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、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

また、ミック経済研究所による 2020 年度版の市場調査では、同社の AI ソリューションは 5 部門(業種別売上高動向の「農林水産業」部門、「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、「アプリケーション」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。

業績動向

2021 年 3 月期は、創業来 21 期連続増収及び過去最高益を達成。 コロナ禍におけるテレワーク需要を受け、 主力の「Optimal Biz」ライセンスが好調に推移

1. 2021 年 3 月期業績の概要

2021 年 3 月期業績は、売上高が前期比 11.7% 増の 7,517 百万円、営業利益が同 603.8% 増の 1,808 百万円、経常利益が同 671.0% 増の 2,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 955.8% 増の 1,237 百万円となった。創業来 21 期連続の増収とともに過去最高益を達成した。また、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、公約どおりの大幅増益となった。

売上高の伸長をけん引したのは、ライセンス売上を中心としたストック売上である。コロナ禍における DX サービスの浸透、テレワーク需要による管理端末数の増加やそれに伴うサポート需要、非接触、密回避ニーズなどを取り込むことが出来、Optimal Biz や Optimal Remote、OPTiM AI Camera をはじめとした AI サービス群、OPTiM Cloud IoT OS、産業毎のサービスライセンス売上を中心としたストック売上が、前期比約 120% の成長となった。一方で、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※プロジェクトで遅延が発生した。これらの結果、売上高は同 11.7% 増の 7,517 百万円で着地した。

※ 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。

経常利益は、計画値（2,000 ～ 2,300 百万円）の下限である 2,000 百万円となった。大幅増益の主な要因は、収益性の高いライセンス売上が好調に推移したこと、さらに「OPTiM Cloud IoT OS」を中心としたソフトウェア資産計上が開始されたことなどによる。なお、ソフトウェアの資産計上は、無形固定資産の増加（前期比 790 百万円増）から推定でき、大きく利益貢献したことがわかる。

2021 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	6,728	100.0%	7,517	100.0%	11.7%
売上原価	2,623	39.0%	2,943	39.1%	12.2%
売上総利益	4,105	61.0%	4,574	60.9%	11.4%
販管費	3,848	57.2%	2,766	36.8%	-28.1%
営業利益	256	3.8%	1,808	24.1%	603.8%
経常利益	259	3.9%	2,000	26.6%	671.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	117	1.7%	1,237	16.5%	955.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は 68.2%、投資回収期に入り財務の安全性がさらに向上

2. 財務状況と経営指標

2021 年 3 月期末の総資産は前期末比 1,644 百万円増の 6,248 百万円となった。うち流動資産は同 568 百万円増の 3,515 百万円となった。これは、現金及び預金が同 189 百万円増、受取手形及び売掛金が同 254 百万円増となったことが主な要因である。うち固定資産は同 1,076 百万円増の 2,733 百万円であり、主な増加は無形固定資産の同 790 百万円増であり、ソフトウェアの資産計上が主な要因である。現金及び預金の残高は 1,453 百万円である。

負債合計は前期末比 327 百万円増の 1,893 百万円となった。増加したのは流動負債の同 327 百万円増であり、未払法人税等、支払手形及び買掛金などの増加が要因である。固定負債には変化がなく、残高も少ない（61 百万円）。有利子負債はほぼなく、無借金経営に近い。純資産合計は同 1,316 百万円増の 4,355 百万円であり、利益剰余金が同 1,237 百万円増加したことが主な要因である。

安全性に関する経営指標（2021 年 3 月期末）では、流動比率が 192.0%、自己資本比率が 68.2% 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 期末	増減額
流動資産	2,947	3,515	568
（現金及び預金）	1,263	1,453	189
（受取手形及び売掛金）	1,552	1,807	254
固定資産	1,657	2,733	1,076
（無形固定資産）	29	819	790
総資産	4,604	6,248	1,644
流動負債	1,503	1,831	327
固定負債	61	61	0
負債合計	1,565	1,893	327
純資産合計	3,039	4,355	1,316
負債純資産合計	4,604	6,248	1,644
< 安全性 >			
流動比率（流動資産 ÷ 流動負債）	196.1%	192.0%	-
自己資本比率（自己資本 ÷ 総資産）	64.5%	68.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

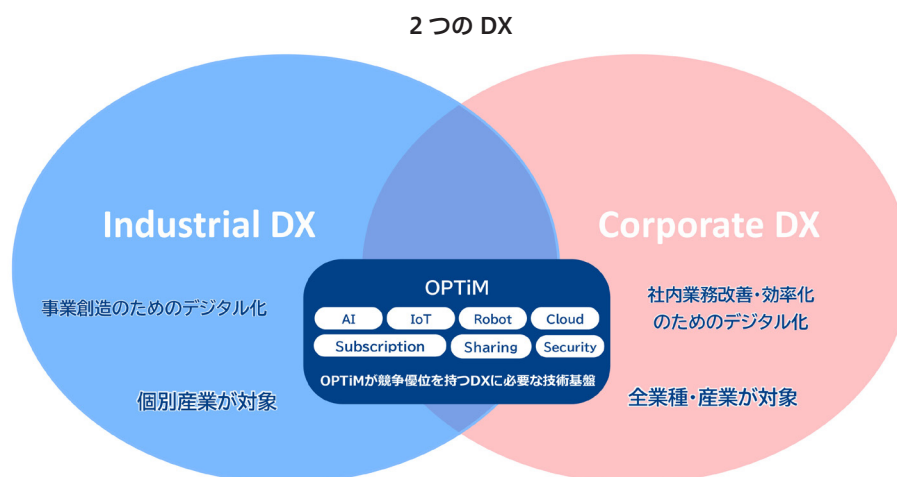
■ 成長戦略・トピックス

「Industrial DX」「Corporate DX」の 2 つの DX 領域に積極的な投資を遂行することで、指数関数的な成長を追求

同社は、過去数年間に於いて研究開発に注力し「OPTiM Cloud IoT OS」による〇〇× IT の推進や「OPTiM AI Camera」をはじめとする新サービスを立ち上げることで、さまざまな業界で成果を挙げてきた。引き続き〇〇× IT を推進していく方向性のなかで、コロナ禍により特性の異なる 2 つの DX が大きく発展していることから、デジタル化を「Industrial DX」「Corporate DX」と 2 つに分類し、新たな市場を開拓する方針としている。

「Industrial DX」は、個別産業を対象とした事業創造のためのデジタル化である。これまでの〇〇× IT 戦略の推進により、OPTiM の AI・IoT プラットフォームへの接続デバイスや産業向けキラーサービスが飛躍的に増加していることから、デバイスカバレッジの強化や産業用キラーサービスの開発を推進することで、全世界 450 億台のデバイスへの接続と産業用キラーサービスの提供を目指す。

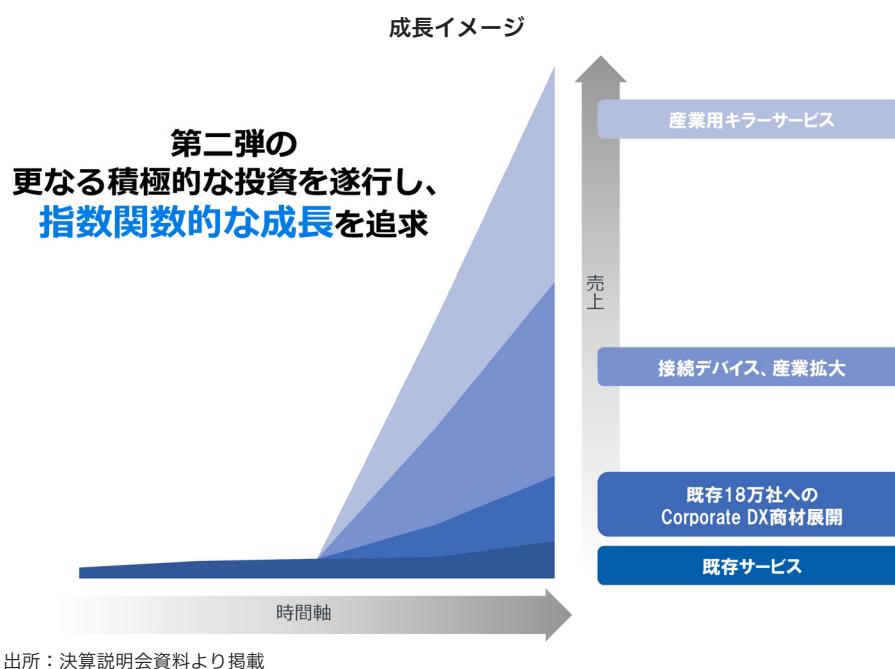
「Corporate DX」は、全業種・産業を対象とした社内業務改善・効率化のためのデジタル化である。コロナ禍により、オフィス業務のデジタル化によるリモートワーク推進、業務効率化、コスト削減といったニーズが急拡大している。同社は、「Optimal Biz」等の提供を通じて累計 18 万社以上の顧客基盤を有しているが、この顧客基盤に対して、IoT 向け遠隔操作サービスや認証セキュリティサービス、契約書管理サービスといった新たな提供価値を持つサービスを、販売パートナーを活用して提供することを目指す。



出所：決算説明会資料より掲載

対象となる市場規模は巨大である。同社の試算によると「Industrial DX」と「Corporate DX」の全世界の潜在市場規模は約 160 兆円、日本だけに限定しても約 9 兆円（2019 年の世界全体の GDP 構成比 5.8% より試算）と見ている。仮に「Optimal Biz」並みの市場シェア（40%）を獲得すると仮定しても、3.6 兆円にのぼり、大きな市場の開拓に挑戦していることがわかる。

なお、潜在市場開拓に向けた主な投資とその用途として同社は、1) ○○× IT のさらなる推進による接続デバイス、産業拡大に向けた投資、2) 産業用キラーサービス開発に向けた投資、3) 18 万社の顧客基盤への「Corporate DX」新サービス開発に向けた投資、4) これらを実現するための AI・IoT プラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」への投資、5) これらを実現する優秀な人材へのさらなる投資、の 5 つを挙げている。同社は 2021 年 3 月期より利益回収フェーズに入ったが、守りに入る姿勢は一切ない。今後も一定の利益を確保しながら、より積極的な成長投資を継続する方針である。目指す成長イメージは、第二弾のさらなる積極的な投資による指数関数的な成長の継続である。



■ 今後の見通し

2022 年 3 月期は積極的な成長投資を継続することを前提に、創業来 22 期連続増収及び営業利益率 13% ～ 22% を目指す

2022 年 3 月期の連結業績については、コロナ禍の影響により、新規ビジネス導入時のカスタマイズ案件の進捗が不透明なため、売上高及び各利益ともにレンジ予想となった。売上高で前期比 10.0% 増～ 20.0% 増の 8,269 百万円～ 9,020 百万円、営業利益で同 38.0% 減～ 10.6% 増の 1,121 百万円～ 2,000 百万円、経常利益で同 43.9% 減～ 0.0% 増の 1,121 百万円～ 2,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 43.8% 減～ 0.2% 増の 695 百万円～ 1,240 百万円を見込んでいる。2021 年 3 月期に投資回収が始まったが、今後も第 4 次産業革命の中心的な企業になるべく、潜在市場規模 160 兆円の開拓に向けた積極的な研究開発投資を継続する計画である。

売上高に関しては、創業来 22 期連続となる過去最高売上高を目指す。既存サービスに加え、「Industrial DX」「Corporate DX」の新たなサービスの売上を見込むことで前期比 20% 増程度の成長率を確保できるものとしているものの、コロナ禍の影響により、新規ビジネス導入の際のカスタマイズ案件の進捗が滞った場合は売上にも影響が及ぶと考えており、同 10.0% 増～20.0% 増のレンジ形式での開示となった。同社は同 20% 以上の成長を続けてきた実績があることから（2020 年 3 月期 23.0% 増、2019 年 3 月期 29.9% 増、2018 年 3 月期 27.0% 増）、ワクチンの普及などによりコロナ禍からの脱却し経済が回復すれば、売上高の上限値の可能性も十分あると弊社では考えている。

利益に関しては、積極的な成長投資を行うことを前提としながら、コロナ禍によりニーズが急拡大する「Corporate DX」及び「OO xIT」のキラーサービスが出始めた「Industrial DX」の両面での取り組みを進める。特に「Corporate DX」は緊急性が高いため、迅速な投資を実施する方針である。一方で、同社のビジネスモデルはライセンス売上の割合が高いこと、2021 年 3 月期より始まったソフトウェアの資産計上が今後も続くことから、積極的な成長投資を継続しながらでも達成可能な予想であると弊社では考えている。

2022 年 3 月期連結業績予想

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	7,517	100.0%	8,269 ～ 9,020	100.0%	10.0 ～ 20.0%
営業利益	1,808	24.1%	1,121 ～ 2,000	13.6 ～ 22.2%	-38.0 ～ 10.6%
経常利益	2,000	26.6%	1,121 ～ 2,000	13.6 ～ 22.2%	-43.9 ～ 0.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,237	16.5%	695 ～ 1,240	8.4 ～ 13.7%	-43.8 ～ 0.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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) ピンポイント農薬・肥料散布により化学農薬、肥料を最大 99% 削減

AI による画像解析を農作物に対して行い、不必要な農薬を散布せず減農薬栽培を実現している。

b) デジタル技術を用いた気候変動（温暖化）に対応可能な栽培技術体系の確立

気象・水位・栽培歴・病害虫・生育データをデジタル化することで、環境・生育状況に応じた栽培手法をレコメンドするシステムを開発したことに加え、AI を用いた病害予察技術の高度化を実施している。気候変動に伴う、作物の高温障害や病害の北上等の課題への対策を可能とすることで、持続的な栽培を可能とする。

c) ドローンを活用した資源量調査サービス「ForestScope」の提供

ドローンを活用して森林を空撮し、画像解析により樹木本数や材積量を推定することができる「ForestScope」を提供している。同サービスを用いることで、森林資源量の調査を簡便に行うことができ、資源量の調査工数の削減を可能とする。森林保全を行うためには資源量調査が有効なデータとなり、保全のための間伐や資源循環利用、カーボンニュートラルに向けた、計画的な森林マネジメントに貢献している。

(2) Social (社会)

a) 多様な働き方を支援するサービス群（「Optimal Biz」「Optimal Biz Telework」「Optimal Remote」「Optimal Second Sight」）の提供

コロナ禍を契機に、多くの企業がテレワーク（在宅勤務）へと勤務形態を移行し、物理的な場所や時間を意識しない仕事のやり方も求められている。このような社会状況に応えるべく、多様な働き方を実現する複数のサービスを提供している。

b) 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、スマートフォン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、予防医療にも繋がり生活習慣病有病者や介護者を減らすことが可能となる。また医師にとっては、往診における時間的・経済的負担を削減できる。

(3) Governance (企業統治)

a) 各分野有識者からなる「経営諮問委員会」の設置

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）として招聘している。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