

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 12 月 24 日 (金)

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 | 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 | 08 |
| 1. 市場動向 | 08 |
| 2. 事業領域 | 08 |
| 3. 同社の強み | 11 |
| 4. 知財戦略 | 12 |
| ■ 業績動向 | 13 |
| 1. 2022年3月期第2四半期累計業績の概要 | 13 |
| 2. 財務状況と経営指標 | 14 |
| ■ 成長戦略・トピックス | 15 |
| 1. Corporate DX | 16 |
| 2. Industrial DX | 17 |
| ■ 今後の見通し | 18 |
| ■ ESGの取り組み | 19 |
| ■ 株主還元策 | 20 |

■ 要約

2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績はライセンス売上がけん引し、増収及び大幅な営業増益。創業来 22 期連続の増収に向けて好調に推移

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く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」を主体とする事業（Corporate DX）と、「OPTiM Cloud IoT OS」を活用した事業（Industrial DX）に分けられる。「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を提案する。「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、「OPTiM ID+（プラス）」や「OPTiM Contract」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。主力サービスであるデバイス管理「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 11 年継続している。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。「Industrial DX」は、「OPTiM Cloud IoT OS」を基盤に、個別産業を対象に事業創造のためのデジタル化を推進する。AI・IoT の新プラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」は 2016 年に「Optimal Biz」を進化させ完成し、これにより 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 年には小松製作所 <6301>（以下、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。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。

同社は創業来、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。

要約

2. 業績動向

2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績は、売上高が前年同期比 15.4% 増の 3,521 百万円、営業利益が同 75.6% 増の 571 百万円と、創業来 22 期連続の増収に向けて好調に推移している。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。ストック売上のうち「Corporate DX」では、「Optimal Biz」が順調に推移したほか、クラウド認証基盤サービス「OPTiM ID+ (プラス)」、AI を活用した契約書管理サービス「OPTiM Contract」などがリリースされ、ラインナップが充実した。一方「Industrial DX」では、「OPTiM Cloud IoT OS」を中心に順調に推移した。また、フロー売上では特に、数年前から取り組んでいる農業×IT 分野の売上が好調に推移した。利益面では、ストック売上が順調に推移したことによる粗利益増や販管費の抑制により営業増益となったほか、前期から開始しているソフトウェア資産計上も増益に寄与している。なお、営業利益と経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益の乖離が大きくなっているが、これはいずれも一過性の特殊要因であり、これらの要因を除くと前年同期比で約 60% 増となる。2022 年 3 月期第 2 四半期は売上・利益ともに計画どおりであり、好調に推移していると言える。

3. 成長戦略・トピックス

「Corporate DX」は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、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。2021 年には、クラウド認証基盤サービス「OPTiM ID+」及び AI を活用した契約書管理サービス「OPTiM Contract」の本格販売を開始し、利便性や高度なセキュリティにより好評を得ている。

「Industrial DX」は、これまでの「〇〇×IT」戦略の推進により、同社の 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。トピックスとしては、2021 年 5 月にスマホ 3 次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan (ジオスキャン)」を本格リリースした。LiDAR センサー付きのスマホや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である。従来の光波測量と比較して、測量時間を最大 60% 削減、費用面では既存の 3D 測量に比べ 80% 以上のコスト削減が可能となるほか、人手不足や技術者不足解消にも役立つ。2021 年 9 月には 3 次元点群データ処理ソフト「スキャン・エックス」とのサービス連携が可能となり、さらに利便性が向上した。

要約

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～2,000百万円とする期初予想を据え置いた。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としている。通期予想に対する進捗率（通期予想レンジの上限値に対する進捗率）は39.0%（前期は40.6%）と前期並みである。従来より前期比20%以上の成長を続けてきた実績があり、現時点でのコロナ禍からの回復状況や企業のDX導入意欲を考慮すれば、上限値の可能性も十分で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、「Corporate DX」「Industrial DX」の両面での取り組みを進める。通期予想に対する進捗率（同）は28.6%（前期は18.0%）と前期を上回って推移していることに加え、同社の業績は下期偏重であり、各利益はその傾向がさらに強くなる。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。

Key Points

- ・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。創業以来、イノベーションを通じて社会に貢献
- ・独自のAI・IoTプラットフォームで「Corporate DX」と「Industrial DX」を推進
- ・2022年3月期第2四半期累計業績は増収及び大幅な営業増益。主力の「Optimal Biz」「OPTiM Cloud IoT OS」のライセンス売上が好調に推移
- ・「Corporate DX」では新たな提供価値を持つサービスを次々に投入するほか、「Industrial DX」では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



■ 会社概要

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。 独自の AI・IoT プラットフォームで 「Corporate DX」と「Industrial DX」を推進

1. 会社概要と沿革

同社は、現 代表取締役社長の菅谷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>（以下、NTT 東日本）との技術ライセンス契約、AI を活用した自動インターネット接続ツールの提供を機にオプティマル事業（ネットを空気に変え、明日の世界を最適化することを目指す事業の造語）に転換した。2009 年にはパソコン向け管理プラットフォーム「Optimal Biz」を提供開始する。なお、同社では、現在に至るまで様々な製品・サービスを展開しているが、“離れた端末をスマートに操作する”という提供価値は、対象分野や技術は変わっても一貫している。

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「OO× IT」が本格化し、建設や農業などの分野でパートナー企業・団体とのプロジェクトがスタートした。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 次元測量がスマホのできるアプリ「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「OO× 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。

会社概要

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。

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 |
| 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、かつよく、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 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 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 |

会社概要

| 年 | 主な沿革 |
|-------|---|
| 2019年 | 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 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 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 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 佐賀銀行と合併会社「オプティム・バンクテクノロジー株式会社」を設立 世界初、iPad Proを使って誰でも簡単に高精度3次元測量がスマホでできるアプリ、「OPTiM Land Scan」(現「OPTiM Geo 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 |
| 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 iPhone Pro、iPad Proを使って誰でも簡単に高精度3次元測量がスマホでできるアプリ、「OPTiM Geo Scan」を正式提供開始 AIで契約書の管理コスト・リスクを削減する「OPTiM Contract」を発表、正式提供開始 クラウド認証基盤サービス「OPTiM ID+」を発表、正式提供開始 MDM・PC管理サービス「Optimal Biz」、デロイト トーマツ ミック経済研究所発刊の調査レポートの結果を受け、MDM市場11年連続シェアNo.1を達成 ピンポイント散布シリーズに新しいラインナップ、「ピンポイントタイム散布」サービスの提供を開始 オプティムのAIソリューションが8部門で市場シェアNo.1を獲得 |

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

同社のサービスは、「Corporate DX」と「Industrial DX」に分けて整理することができる。

「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を提案する。「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、「OPTiM ID+」や「OPTiM Contract」(ともに詳細は後述)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。ビジネスモデルは主にライセンス売上(ストック売上)である。

「Industrial DX」は、「OPTiM Cloud IoT OS」を基盤に、個別産業を対象に事業創造のためのデジタル化を推進する。「OO×IT」のうち建設、医療、農業、ロボットが先行しており、建設分野での「OPTiM Geo Scan」や農業分野での農業DXサービスなど、既に確立されたサービスも多い。ビジネスモデルはライセンス売上(ストック売上)に加え、業種や企業に特有のカスタマイズ売上(フロー売上)がある。

会社概要

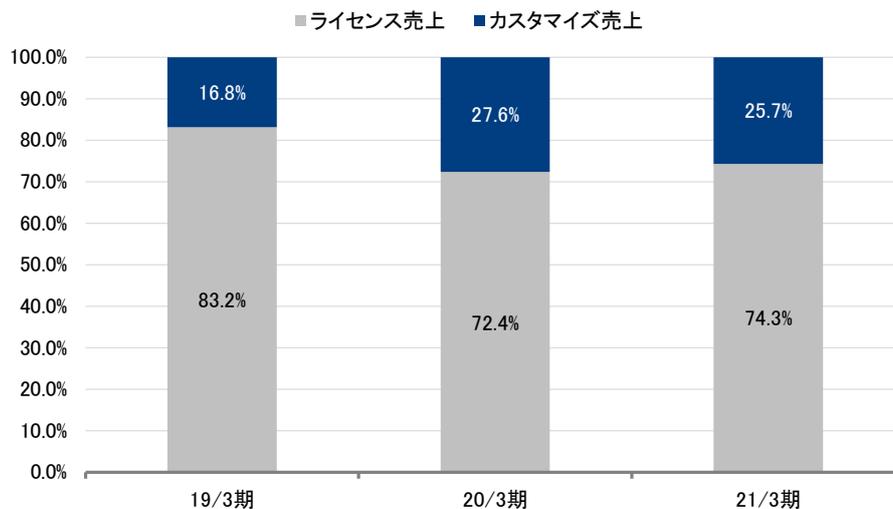
事業内容

| | Corporate DX | Industrial DX |
|-----------|---|--|
| 顧客 | 全業種・産業が対象。約18万社の既存顧客基盤 | 個別産業が対象。特に農業、建設、医療、ロボットで進展 |
| 目的 | 社内業務改善・効率化のためのデジタル化 | 事業創造のためのデジタル化 |
| 主ソフト・基盤 | Optimal Biz | OPTiM Cloud IoT OS |
| 新しい提供価値の例 | Optimal Remote IoT、OPTiM ID+、OPTiM Digital Marketing、OPTiM Contract 等 | 建設：OPTiM Geo Scan 医療：MINS 農業：農業DXサービス ロボット：ロボットDXサービス 産業共通：AI Camera |
| ビジネスモデル | 主にライセンス売上（ストック売上） | ライセンス売上（ストック売上）+カスタマイズ売上（フロー売上） |

出所：会社資料よりフィスコ作成

なお、売上高の構成はライセンス売上（ストック売上）とカスタマイズ売上（フロー売上）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



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 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。なお、同社が対象とする市場は、推計160兆円（450億台×300円/月）のポテンシャルがある成長する巨大市場である。

※ 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」(Corporate DX)

「Optimal Biz」は、2009年に提供が開始された同社を代表する「Corporate DX」サービスである。MDMツールに分類され、企業向けのスマートフォン・タブレット・パソコン・IT機器といったモバイル端末の管理やセキュリティ対策を、ブラウザ上から簡単に実現することができる。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11年連続シェア1位^{※1}を獲得、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。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 デロイト トーマツ ミック経済研究所「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2021年度版」MDM出荷ID数（SaaS・ASP含む）、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。

事業概要

(2) 「Optimal Remote」 (Corporate DX)

「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「Corporate DX」の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増えた。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。

(3) 「Optimal Second Sight」 (Industrial DX)

「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、従来は現地にて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。

(4) 「OPTiM AI Camera」 (Industrial DX)

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様々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、モバイル端末 1 台あたり月額 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。

(5) 「OO× IT」 (Industrial DX)

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) を組み合わせてすべての産業を第 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 × IT 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、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 センサー付きスマホや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 × IT の分野においては、世界初のピンポイント農業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、ピンポイント農業散布以外にも、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。また、これまで培ってきた生育予測技術や病虫害発生予察技術とドローン防除の知見を組み合わせ、最小限の農業で最大の防除効果の実現を目指す「ピンポイントタイム散布」サービスも開始。生産者のコスト低減や消費者の安心安全な食生活に貢献すると同時に環境負荷も軽減する取り組みを積極的に進めてきている。

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、2021 年にはドローンを用いて種籾を直接水田に打込播種（はしゅ）することに成功し、最新技術を活用して安心（減農薬）で作り手の省力化にも配慮した米作りが 6 県で行われた。これらは「スマート米 2022」（2021 年度新米、9 品種）として、自社オンラインストア「スマートアグリフード（愛称：スマ直）」や「Amazon」「楽天市場」などでインターネット販売される。

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نز: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。

同社の産業別での取り組みの成果は、AI ソリューション市場シェアとして顕著に現れている。デロイト トーマツ 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。

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) 豊富な顧客基盤、6) 事業創造力、の 6 点に整理することができる。

事業概要

同社の強み

| 特徴(強み) | 内容 |
|-----------------|---|
| 1 豊富な技術的発想力 | 0から1を創り出す発想力。技術的な着想に関しては積極的に知的財産権を確保 (ITベンチャーとして初めて特許庁より知財功労賞を受賞。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 | 新しい着想を AI・IoT・Cloud・Security・Robotics の技術により実現する高度な技術力 |
| 3 サービス企画・開発・運用力 | 新しい着想で実現した製品をパッケージサービスとして汎用化する企画力。サービスを顧客のニーズに合致した機能、価格、サービスモデルを企画、設計し、開発、運用を行う能力 |
| 4 強固なライセンス収益 | SaaS・サブスクリプションビジネス(料金を支払うことにより一定期間サービスを受けられるモデル)による強固なライセンス収益。国内市場シェア11年連続 No.1 のモバイル管理 SaaS サービスである「Optimal Biz」など。平均解約率約 0.5% |
| 5 豊富な顧客基盤 | 直販、大手パートナーを経由してこれまでに獲得した累計約 18 万社にのぼる顧客基盤 |
| 6 事業創造力 | 新しい製品・サービスを各産業リーダー企業、通信キャリア、プリンターメーカーなど、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 |

※ 2021年11月時点、パテント・リザルト社調査
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

4. 知財戦略

同社は、設立当初から世の中にないサービスを作り出すことを念頭に技術開発を行っており、知財を獲得し保有する戦略を推進してきた。一例を挙げると、2011年に日米で特許取得された通称「Tiger」は、デバイスの特定精度を飛躍的に向上させる検知技術として傑出したものである。また、2018年に特許取得した「ピンポイント農業散布テクノロジー」は、令和元年度九州地方発明表彰において「文部科学大臣賞」を受賞した。直近では、2018年に特許取得した「契約書 AI 解析・管理システム」が、令和3年度九州地方発明表彰において「文部科学大臣賞」を受賞した。このほか、パテント・リザルトが発表する情報通信分野の個人特許資産規模ランキングでは、同社代表取締役の菅谷氏が1位を獲得している(1993年から2020年)。これらの知財は、新規事業分野での参入障壁を構築するだけでなく、大企業が安心して同社と提携関係を構築できるメリットもある。

特許イメージ



図1: 本発明による契約書解析の処理内容

図2 本発明の実施例: 契約に関するリスク表示

出所：決算説明会資料より掲載

■ 業績動向

2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績は増収及び大幅な営業増益。 主力の「Optimal Biz」「OPTiM Cloud IoT OS」の ライセンス売上が好調に推移

1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績は、売上高が前年同期比 15.4% 増の 3,521 百万円、営業利益が同 75.6% 増の 571 百万円、経常利益が同 0.4% 増の 516 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 0.5% 減の 319 百万円となった。創業来 22 期連続の増収に向けて好調に推移していると言える。

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。ストック売上のうち「Corporate DX」では、「Optimal Biz」が順調に推移したほか、クラウド認証基盤サービス「OPTiM ID+」、AI を活用した契約書管理サービス「OPTiM Contract」などがリリースされ、ラインナップが充実した。これらのサービスは「Optimal Biz」とも連携も可能であり、顧客の利便性を向上させるサービスとして注目された。一方「Industrial DX」では、「OPTiM Cloud IoT OS」を中心に順調に推移した。また、フロー売上では特に、数年前から取り組んでいる農業×IT 分野の売上が好調に推移した。なお、同社の売上構造は、ストック売上が中心であること、フロー売上の検収時期が下期に集中する傾向があることから、下期偏重となる。

利益面では、ストック売上が順調に推移したことによる粗利益増や販管費の抑制により営業増益となったほか、前期から開始しているソフトウェア資産計上も増益に寄与している。なお、営業利益と経常利益の乖離が大きくなっているが、これは 2021 年 3 月期から 2022 年 3 月期にかけて設立した合弁会社 3 社（NTT e-Drone Technology、DXGoGo、ディピューラメディカルソリューションズ）が先行投資フェーズにあり、費用先行となっていることに起因する。また、親会社株主に帰属する四半期純利益が減益となったことについては、前年同期に国からの補助金等の確定がずれ込んだことによる受取手数料（約 92 百万円）及び投資事業組合運用益（約 99 百万円）といった特殊要因として営業外収益があったことが影響している。いずれも一過性の特殊要因であり、これらの要因を除くと前年同期比で約 60% 増となることから、2022 年 3 月期第 2 四半期は売上・利益ともに計画どおりであり、好調に推移していると言える。

業績動向

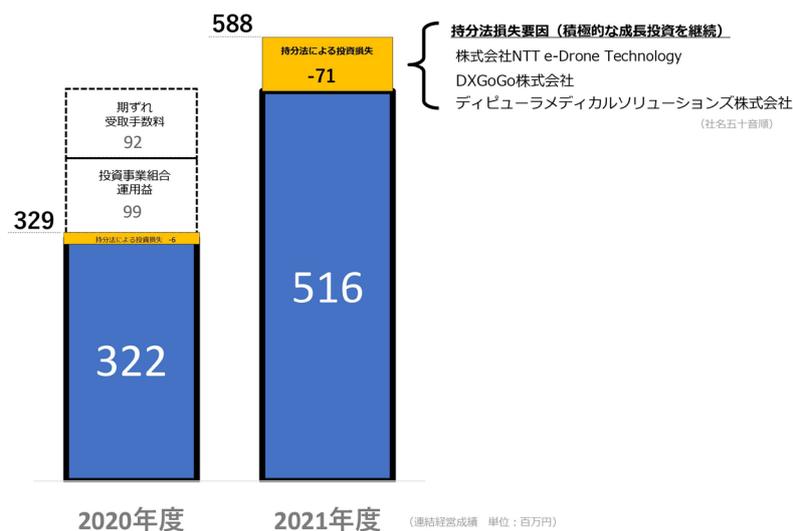
2022年3月期第2四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

| | 21/3期2Q累計 | | 22/3期2Q累計 | | 前年同期比 |
|----------------------|-----------|--------|-----------|--------|-------|
| | 実績 | 対売上比 | 実績 | 対売上比 | |
| 売上高 | 3,051 | 100.0% | 3,521 | 100.0% | 15.4% |
| 売上原価 | 1,145 | 37.5% | 1,525 | 43.3% | 33.2% |
| 売上総利益 | 1,905 | 62.5% | 1,996 | 56.7% | 4.8% |
| 販管費 | 1,579 | 51.8% | 1,424 | 40.4% | -9.9% |
| 営業利益 | 325 | 10.7% | 571 | 16.2% | 75.6% |
| 経常利益 | 514 | 16.9% | 516 | 14.7% | 0.4% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 321 | 10.5% | 319 | 9.1% | -0.5% |

出所:決算短信よりフィスコ作成

調整後経常利益について



ほぼ無借金経営で自己資本比率は78.4%、 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

2022年3月期第2四半期末の総資産は前期末比404百万円減の5,844百万円となった。流動資産は同984百万円減の2,530百万円となった。これは、受取手形、売掛金及び契約資産が651百万円減、現金及び預金が305百万円減となったことが主な要因である。固定資産は同579百万円増の3,313百万円となった。これは、無形固定資産が498百万円増となったことに加え、ソフトウェアの資産計上が主な要因である。なお、現金及び預金の残高は1,147百万円となった。

業績動向

負債合計は前期末比 720 百万円減の 1,172 百万円となった。流動負債は同 663 百万円減の 1,167 百万円であった。これは、未払法人税等が 357 百万円減、支払手形及び買掛金が 261 百万円減となったことが主な要因である。固定負債は 56 百万円減少し、残高は 5 百万円となった。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 315 百万円増の 4,671 百万円となったが、利益剰余金が 319 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については、流動比率が 216.8%、自己資本比率が 78.4% となっており、財務の安全性は極めて高い。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

| | 21/3 期末 | 22/3 期 2Q 末 | 増減額 |
|---------------------|---------|-------------|------|
| 流動資産 | 3,515 | 2,530 | -984 |
| (現金及び預金) | 1,453 | 1,147 | -305 |
| (受取手形、売掛金及び契約資産) | 1,807 | 1,155 | -651 |
| 固定資産 | 2,733 | 3,313 | 579 |
| (無形固定資産) | 819 | 1,318 | 498 |
| 総資産 | 6,248 | 5,844 | -404 |
| 流動負債 | 1,831 | 1,167 | -663 |
| 固定負債 | 61 | 5 | -56 |
| 負債合計 | 1,893 | 1,172 | -720 |
| 純資産合計 | 4,355 | 4,671 | 315 |
| 負債純資産合計 | 6,248 | 5,844 | -404 |
| <安全性> | | | |
| 流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債) | 192.0% | 216.8% | - |
| 自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産) | 68.2% | 78.4% | - |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピックス

「Corporate DX」ではクラウド認証基盤や AI 契約書管理で利便性の高い商品をリリース。「Industrial DX」では各産業分野で業務を革新

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「OO×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、様々な業界で成果を挙げてきた。引き続き「OO×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。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。

新たな提供価値を持つサービスを次々に投入

1. Corporate DX

「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。

トピックスとしては、2021年9月に、クラウドサービスのログイン情報を一元化し、IDセキュリティを強化するクラウド認証基盤サービス「OPTiM ID+」の販売を開始した。具体的な機能としては、ひとつのID・パスワードを入力しログインするだけで複数のサービスを利用することができる「シングルサインオン」のほか、ID管理、監査ログ、アクセス制限、多要素認証、ユーザー情報連携など多岐にわたる。「Optimal Biz」をはじめとする同社のあらゆるサービスに加え、バックオフィス支援クラウドERP「ジョブカン」、リモートアクセスサービス「moconavi」など、他社システムとの連携も可能だ。

このほか2021年6月には、AIを活用した契約書管理サービス「OPTiM Contract」の販売を開始した。これは、契約書の分類・登録、検索や照会・通知、ユーザー・ファイルの権限管理など、一連の契約書管理業務を効率化することができるサービスで、「OPTiM Cloud IoT OS」を基盤としているため、安心安全な環境下での契約書管理が可能となる。なお、これらの機能は「令和3年度九州地方発明表彰」で文部科学大臣賞を受賞した「契約書AI解析・管理システム」に関する特許がベースとなっている。

「Corporate DX」新サービスの展開



出所：会社資料より掲載

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

2. Industrial DX

「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、同社の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。

トピックスとしては、2021年5月に「OPTiM Geo Scan」を本格リリースした。これは、LiDARセンサー付きスマホや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である。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を想定しており、従来の光波測量と比較して、測量時間を最大60%削減、費用面では既存の3D測量（ドローン、レーザースキャナ等）に比べ80%以上のコスト削減が可能となる。また、測量には専門知識が不要で、一人で手軽に測量を行うことができるため、人手不足や技術者不足解消にも役立つ。2021年9月には3次元点群データ処理ソフト「スキャン・エックス」とのサービス連携が可能となり、さらに利便性が向上した。

「Industrial DX」新サービスの展開



出所：会社資料より掲載

■ 今後の見通し

2022年3月期は 創業来22年連続増収及び経常利益20億円（上限値）を予想

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%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～1,240百万円とする期初予想を据え置いた。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。なお、通期予想に対する進捗率（通期予想レンジの上限値に対する進捗率）は39.0%（前期は40.6%）と前期並みである。従来より前期比20%以上の成長を続けてきた実績があり（2020年3月期22.3%増、2019年3月期29.9%増、2018年3月期27.0%増）、現時点でのコロナ禍からの回復状況や企業のDX導入意欲を考慮すれば、売上高の上限値（前期比20.0%増）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「〇〇×IT」のキラーサービスが開始した「Industrial DX」の両面での取り組みを進める。通期予想に対する進捗率（通期予想レンジの上限値に対する進捗率）は28.6%（前期は18.0%）と前期を上回って推移していることに加え、同社の業績は下期偏重であり、各利益はその傾向がさらに強くなる。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 | | 予想 | 22/3期 | | 2Q 進捗率 |
|---------------------|-------|--------|-------------|------------|-------------|-----------|
| | 実績 | 対売上比 | | 対売上比 | 前期比 | |
| 売上高 | 7,517 | 100.0% | 8,269～9,020 | 100.0% | 10.0～20.0% | 39.0% |
| 営業利益 | 1,808 | 24.1% | 1,121～2,000 | 13.6～22.2% | -38.0～10.6% | 28.6% |
| 経常利益 | 2,000 | 26.6% | 1,121～2,000 | 13.6～22.2% | -43.9～0.0% | 25.8% |
| 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% | 25.8% |

注：2Q進捗率は、22/3期予想レンジの上限値に対する進捗率

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ ESG の取り組み

創業以来、イノベーションを通じて社会に貢献

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 に取り組んできた。経営理念では、「世界の人々に大きく良い影響を与える普遍的なテクノロジー・サービス・ビジネスモデルを創り出すことを目的として事業に取り組む」ことを掲げており、実際にイノベーションを通じて社会に貢献している。また、ダイバーシティや地域社会との関係性、ガバナンスにも配慮した経営を行っている。以下にそれらの事例を示す。

(1) Environment（環境）

a) ピンポイント農業・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・表示したのですが、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 5-13-3

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