

2022年3月期 決算説明会

2022年5月20日
株式会社オプティム
代表取締役社長 菅谷俊二

1. 2022年3月期 決算ハイライト
2. 事業内容
3. 競争優位性
4. 成長戦略
5. 2023年3月期 業績予想

免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、戦略等はいずれも作成時点で入手可能な情報を基にした予測であり、これらは経済環境、競争状況、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績および戦略は、この配布資料に記載されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご承知おきください。また、本資料に記載されているマーケット情報などに関する情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

2022年3月期 決算ハイライト

創業来22期連続となる 過去最高売上高を達成

ストック型の売上は、「Optimal Biz」「OPTiM Cloud IoT OS」を中心に、順調に推移しました。

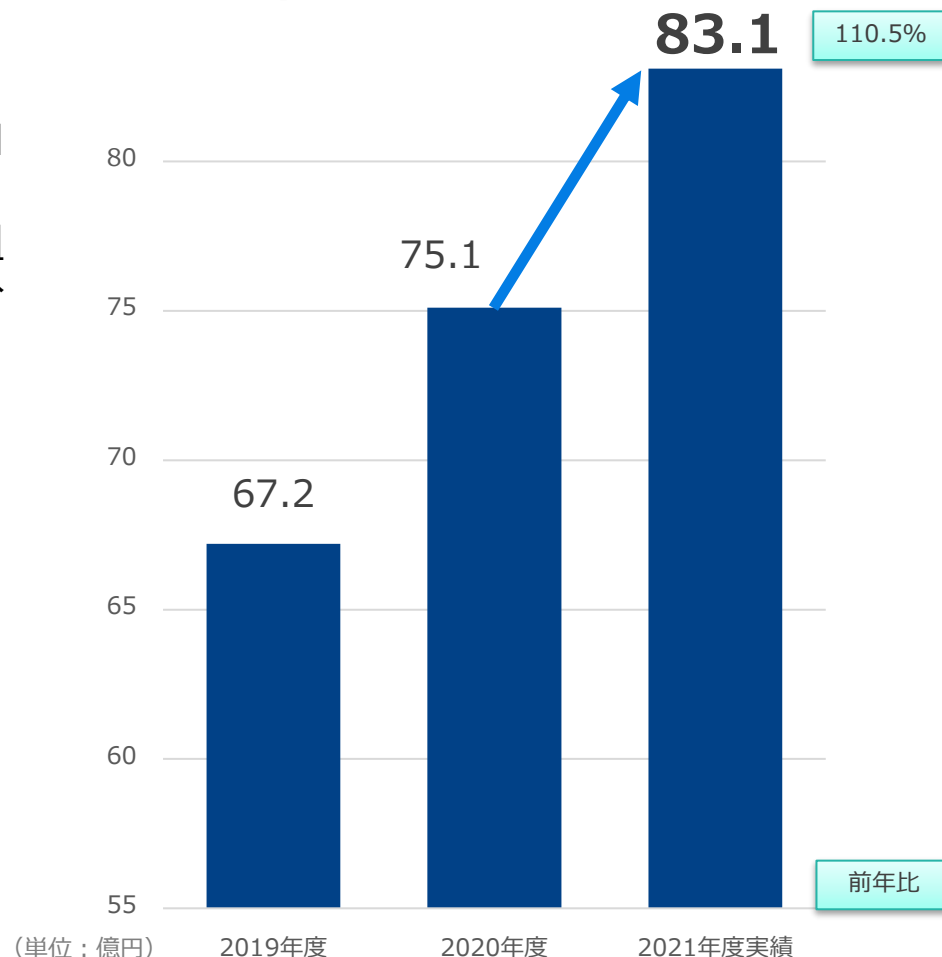
また、フロー型の売上も特に数年前から取り組んでいる農業×IT、医療×IT、建設・土木×IT分野における売上が好調に推移しております。

その結果、期初売上計画通り

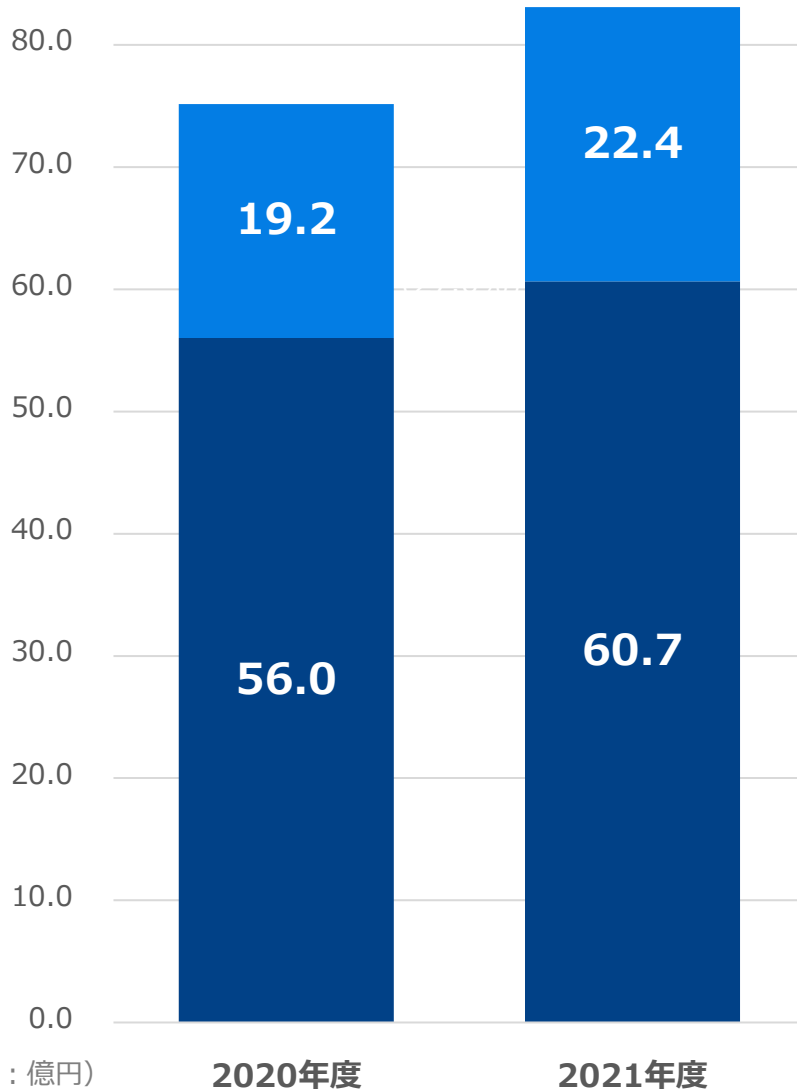
83.1億円（前年比110.5%）

となっております。

売上実績の推移



ストック・フロー売上実績推移



(単位：億円)

Optimal Biz、
OPTiM Cloud IoT OSを
中心とした
ストック売上も
好調に推移

■ フロー
■ ストック

第4次産業革命の中心的な企業となるために 積極的な成長投資を実施中

「Optimal Biz」を始め、「OPTiM Cloud IoT OS」やAI関連サービスのストック売上が順調に推移している一方、「Corporate DX」「Industrial DX」両分野において来期以降の収益拡大を見据え、積極的な成長投資を行っております。

その結果、期初計画通り

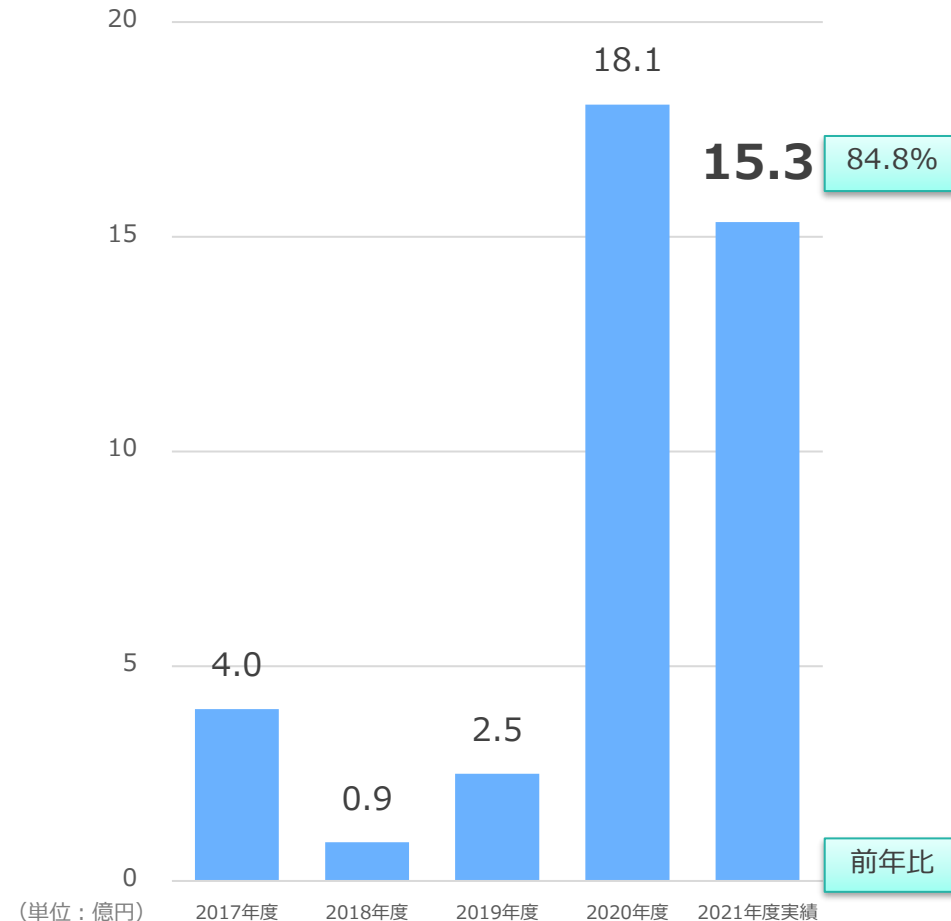
営業利益は、15.3億円（前年比84.8%）

経常利益は、14.9億円（前年比74.3%）

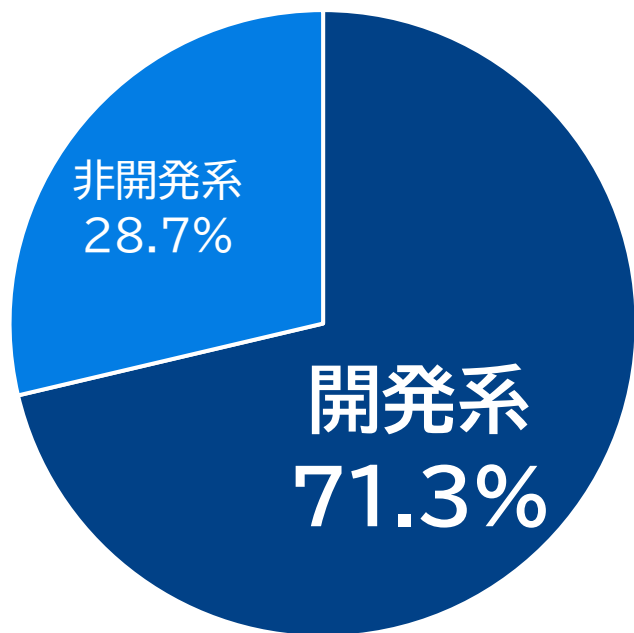
純利益は、9.4億円（前年比76.2%）

となっております。

営業利益実績の推移

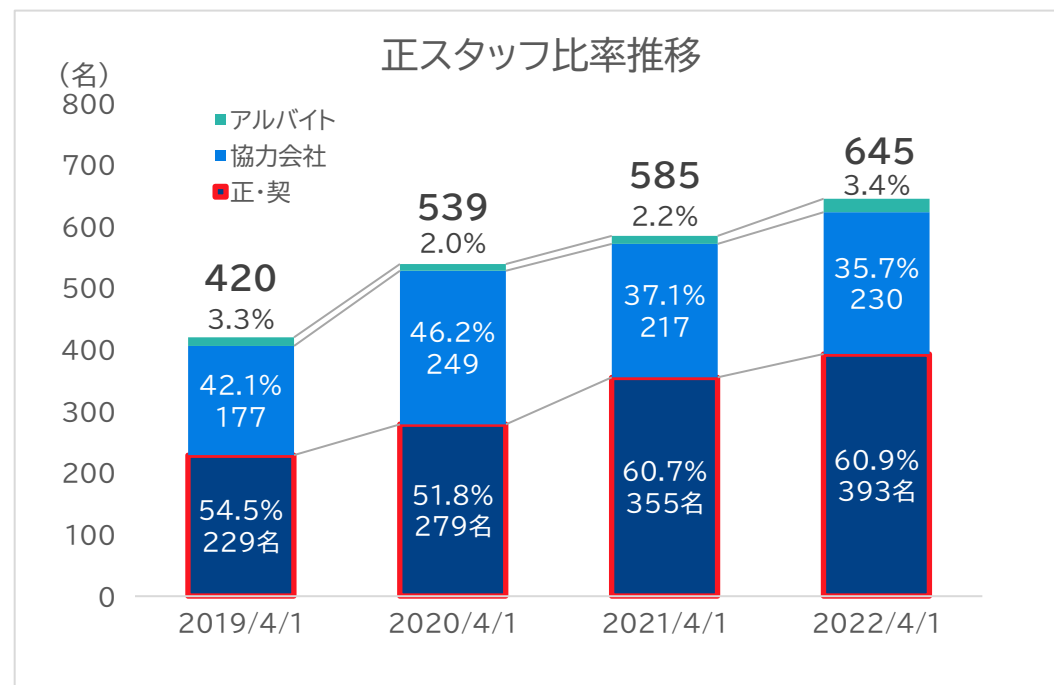


サービス・製品開発人員比率



※ 2022年4月1日、当社集計

サービス・製品開発に直接かかる人員比率は71.3%



正スタッフ比率は60.9%

オプティムグループ

OPTiM[®]

株式会社オプティム

連結子会社



株式会社オプティム アグリ・みちのく

(オプティム95%:みちのく銀行5%)



- スマート農業ソリューションを活用し生産者と連携した農作物の生産と販売



OPTiM Bank Technologies

オプティムバンク テクノロジーズ株式会社

(オプティム95%:佐賀銀行5%)



- 地銀DX、地域DXの推進
- DXファンド



D'PULA Medical Solutions Corporation

ディピューラメディカル ソリューションズ株式会社



- 医療IoTソリューションの提供



NTT e-Drone Technology

株式会社NTT e-Drone Technology



- 各産業における国産ドローンサービスの利用を推進



株式会社ランドログ マーケティング

(オプティム100%)

- スマートコンストラクション・レトロフィットキット販売
- 建設向けDXソリューションのマーケティングを実施

YURASCORE

株式会社ユラスコア

(オプティム100%)

- マーケティングDXサービスの開発・提供



DXGoGo

DXGoGo株式会社



- AIとIoT活用の商品企画で企業のDXを支援



NET RESOURCE
MANAGEMENT

株式会社ネットリソースマネジメント(NRM)



- Corporate DXの推進

連結業績売上サマリー

(単位億円)	2019年度	2020年度	2021年度	前年比
売上高	67.2	75.1	83.1	110.5%
IoTプラットフォームサービス	53.4	61.3	69.2	112.8%
リモートマネージメントサービス	7.5	7.9	7.8	98.2%
サポートサービス	1.4	1.3	1.1	88.2%
その他サービス	4.8	4.5	4.9	107.8%
売上原価	26.2	29.4	37.3	126.7%
売上総利益	41.0	45.7	45.8	100.2%
販売費及び一般管理費	38.4	27.6	30.5	110.2%
営業利益	2.5	18.1	15.3	84.8%
経常利益	2.5	20.0	14.9	74.3%
当期純利益	1.1	12.3	9.4	76.2%

当連結会計年度の経営成績は、
売上高83.1億円、営業利益15.3億円、経常利益14.9億円、
親会社株主に帰属する当期純利益9.4億円となりました。

事業内容

Philosophy

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。

また、存続を目的とせず、たえず身の丈に合わない大きな志を持ち、楽しみながら挑戦する。

社内外を問わず、あらゆる属性を意識せず、互いが互いの立場を思いやり人間力の向上をおこなう。



Mission

ネットを空気に変える

当社は、「ネットを空気に変える」というコンセプトを掲げ、もはや生活インフラとなったインターネットが、いまだに利用にあたりITリテラシーを必要とする現状を変え、インターネットそのものを空気のように、全く意識することなく使いこなせる存在に変えていくことをミッションとして、創業以来すべての人々が等しくインターネットのもたらす、創造性・便利さを享受出来るようサポートするプロダクトの開発に尽力しております。



Optimal Biz — モバイルの可能性を広げる —
PC・モバイル管理SaaSサービス



国内MDM市場

11年連続
No.1 ※1 を獲得

Optimal Bizは、スマートフォンやタブレットの
ビジネス活用における幅広い課題を解決



紛失・盗難・
情報漏えい対策



端末設定の
効率化



資産管理・
端末監視



セキュリティ設定

180,000社以上[※]の
圧倒的な導入実績

※ 2019年6月25日、当社集計

平均解約率 約**0.5%**[※]

※ 主要パートナー実績をもとに当社が算出した月間平均集計期間（2021年4月-2022年3月）

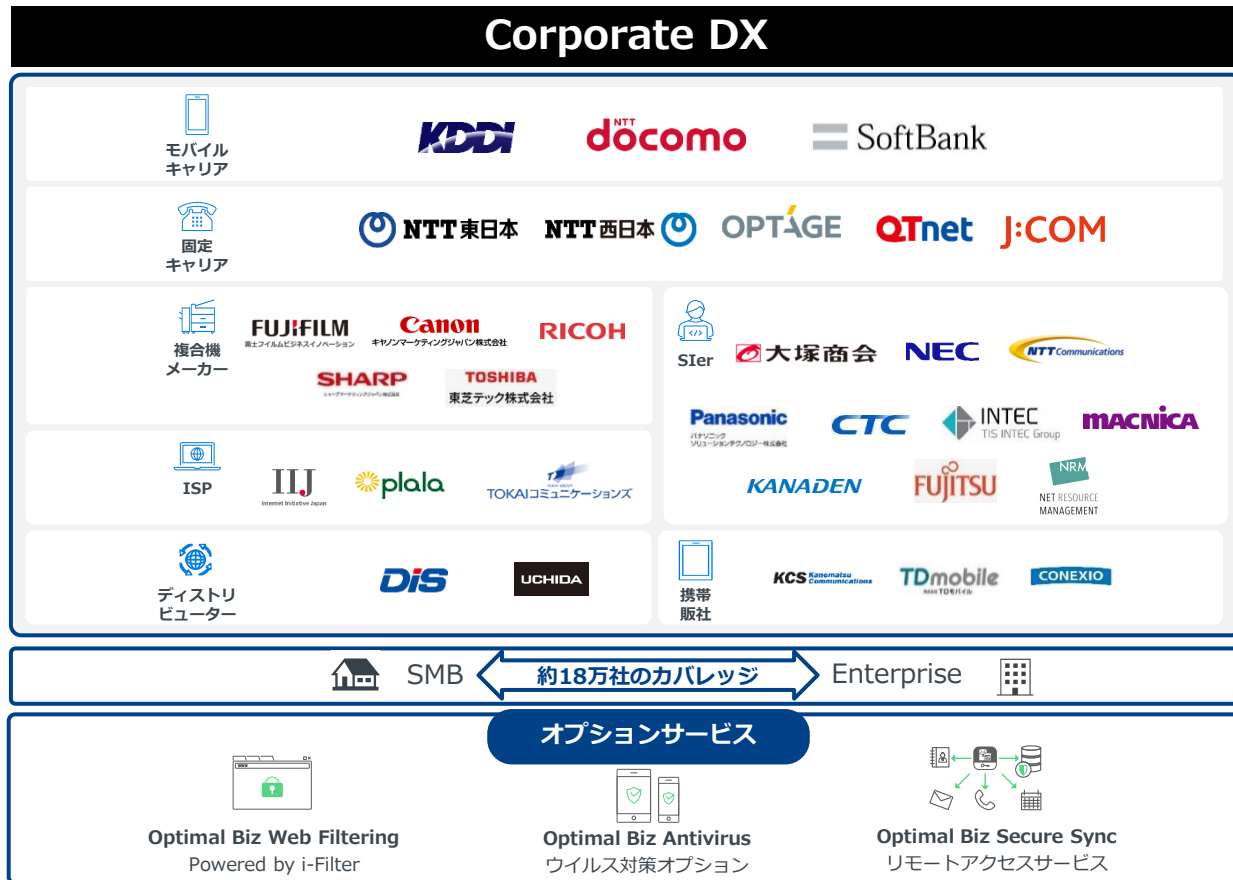
※1 デロイト トーマツ ミック経済研究所 「クラウドサービス市場の現状と展望 2013年度版」IT資産管理（MDM含む）市場「合計売上高」2011年度～2012年度実績、「コラボレーション/コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望」MDM出荷ID数（SaaS・ASP含む）2013年度～2017年度実績、「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望」MDM出荷ID数（SaaS・ASP含む）2018年度～2020年度実績および2021年度予測より

Optimal Biz

モバイル管理SaaSサービス
国内デファクトスタンダード

- 11年連続市場シェア第1位の評価を獲得
- 業界別全20部門でもシェアNo.1
- 累計18万社の企業にご利用いただいている導入実績
- 平均解約率0.5%

累計約**18万社**をかバレッジ
する販売パートナー網



IoTプラットフォームサービス

生活や業務に密着し、あらゆるところで広がるOptimal Biz



① オフィスでの活用



② 業務端末での活用



③ GIGAスクール構想



④ 検温（コロナ対策）



⑤ テレワーク



業界別**全20部門**でも**シェアNo.1**※



⑥ 遠隔医療サービス



⑦ 建設測量



⑧ 業務遠隔サポート



⑨ 店舗の混雑状況確認



⑩ キャッシュレス決済

業種別市場動向

8部門でNo.1獲得



公共向けNo.1



学校向けNo.1



公益事業向けNo.1



金融業向けNo.1



流通業向けNo.1



サービス業向けNo.1



通信向けNo.1



製造業向けNo.1

その他 **12部門でもNo.1を獲得**

EMM市場とモバイルOS別動向

・管理対象モバイルOS別市場動向 **2部門**

モバイル管理ソフトの市場動向

・MDM市場動向**2部門**

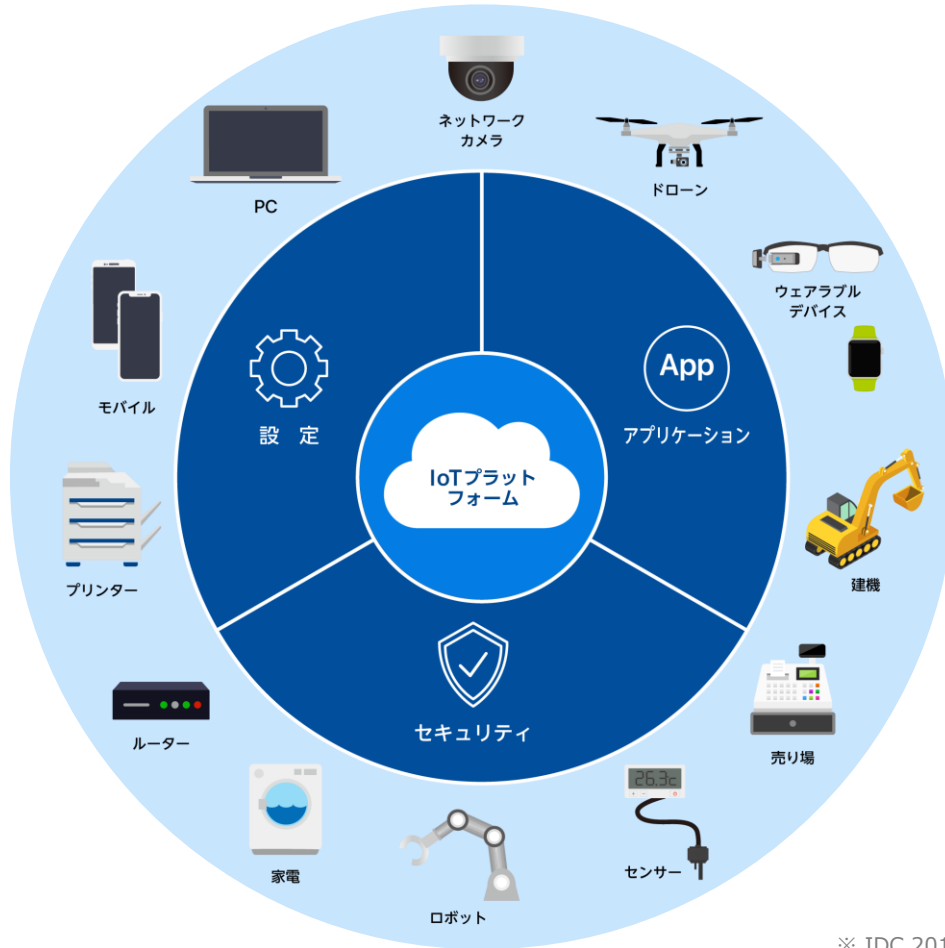
・提供形態（パッケージ/SaaS・ASP）別市場動向 **2部門**

・管理対象モバイルOS別市場動向 **3部門**

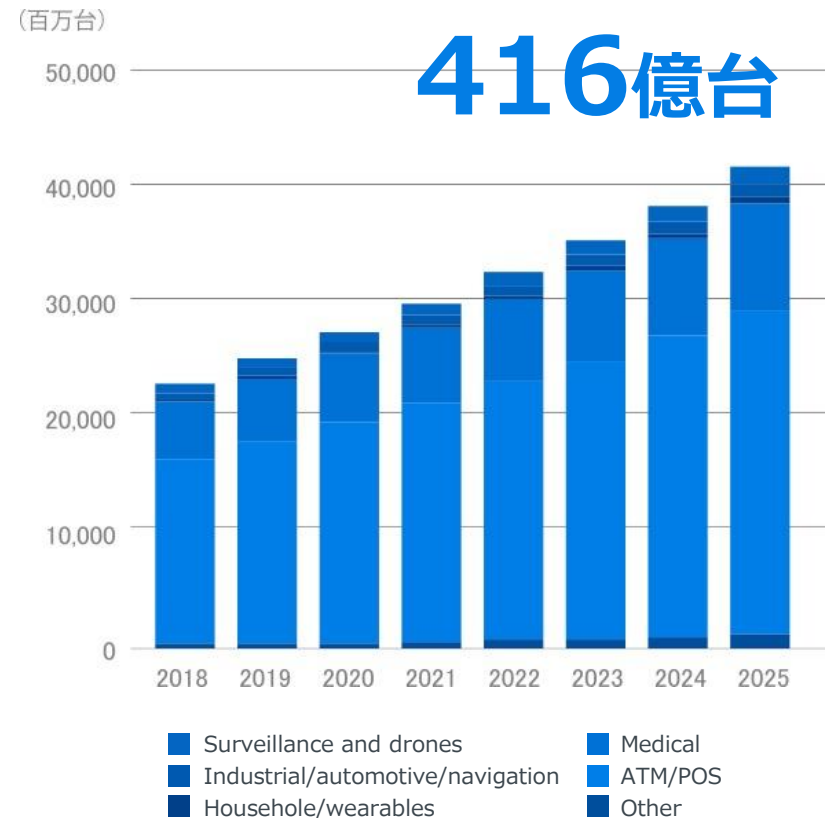
・ユーザー規模別売上動向 **3部門**

※ デロイト トーマツ ミック経済研究所 2021年度発刊「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」（<https://mic-r.co.jp/mr/02220/>）の2020年度実績および2021年度予測のうち、「Optimal Biz」が1位の評価を得た部門の数をオプティムが集計

IoT（モノのインターネット）プラットフォームの提供



世界IoT機器インストールベース予測※



※ IDC 2019年 国内データエコシステム / Data as a Service に関わるプレイヤー分析：IoT 関連事業者を中心に

OPTiM Cloud IoT OS

AI・IoTプラットフォームサービス

OPTiM Cloud IoT OS

AI・IoTプラットフォームサービス

Optimal Bizを拡張し

AI・IoTのSaaSサービスを提供

農業分野：

- ピンポイント農薬散布/ピンポイント施肥/ピンポイントタイム散布サービスを提供、国内最大市場を持つ“米”で、栽培から加工、販売迄一貫通貫で提供する、消費者、生産者ファーストのビジネスモデルを確立

医療分野：

- 手術支援ロボットシステム「hinotori™」にネットワークサポートシステム「MINS」を共同開発、オンライン診療プラットフォームを国内初提供

建設・土木分野

- コマツが主導するLANDLOGを通じて「OPTiM Cloud IoT OS」を提供
- iPhoneを使った3D測量サービス“OPTiM Geo Scan”を提供

Industrial DX					
産業共通	建設	医療	農業・IoT	ロボット	
PC・スマホ・タブレット 	カメラ 	建機・ダンプ・トラック KOMATSU Landlog	手術ロボット hinoto.	ドローン・センサー等 NTT e-DroneTechnology	各種検査ロボ Kawasaki Powering your potential
OPTiM Cloud IoT OS ID管理・デバイス管理・遠隔制御・クラウド管理・セキュリティ・エコシステム運用・課金管理					
AIサービス					
OPTiM IoT	OPTiM AI Camera	OPTiM Geo Scan	MINS	農業DXサービス	ロボットDXサービス
産業向けサービス					

更なるOOxITを推進
450億台になる
さまざまな業界・
ハードウェアへ展開

...
次々に
新サービスを投入

AI（人工知能）のパッケージサービスを提供



OPTiMのAIソリューションが 8部門で市場シェアNo.1獲得※



※ デロイトトーマツ ミック経済研究所「AI（ディープラーニング）活用の画像認識ソリューション市場の現状と展望【2021年度版】」

IoTプラットフォームサービス

AI/IoTプラットフォームを活用してあらゆる産業を変革する企業に

〇〇×ITビジョンに基づく提携、合併戦略の実行



リモートマネージメントサービス

お客様のPC・モバイル端末の画面をリアルタイムに共有し、
お客様の課題を迅速かつ丁寧に解決

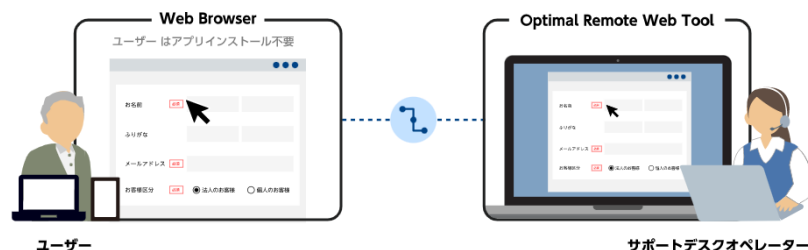
Optimal Remote

「Optimal Remote」はお客様のPC・スマートフォン・タブレット等の画面をリアルタイムで共有し、遠隔からお客様の課題を解決できる遠隔サポートサービスです。



Optimal Remote Web

オペレーターは、ユーザーに専用アプリをインストールしてもらう必要がなく、受付番号をユーザーから伺うだけで、閲覧しているWebページ内容が確認できるようになります。



Optimal Remote IoT



Optimal Remote IoTは手元のデバイスのWebブラウザから、あらかじめエージェントを導入したデバイスに対して遠隔操作を行えるサービスです。

Optimal Second Sight

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す。



Smart Fieldは、AI・IoTで現場に革命を与える現場データ管理ソリューションです。

スマートグラス・スマートフォンによる業務効率化を推進します。



人気雑誌読み放題



550円(税込)で1000誌※以上すべて読み放題

- バリエティ豊かなラインナップ
 - 読みたい雑誌は必ずある！
 - 人気のジャンルからニッチなジャンルまで、あなたの好きな雑誌を見つけよう！見逃した記事が後で読める、バックナンバーも充実。
- ※2021年8月末現在

お客様の待ち時間による “退屈”が“楽しみ”に変わる



- タブホスポットは電子雑誌の定額読み放題サービス「タブホ（タブレット使い放題）」の法人向けサービスです。美容院や飲食店、病院、宿泊施設等の事業者様はタブホスポットを申し込むことで、来店のお客様に「タブホ」を無料提供できるようになります。



パソコンソフト使い放題 powered by OPTiMは、娯楽から辞書まで様々なジャンルのソフトウェアを定額で好きなようにご利用できるパソコンソフト使い放題サービスです。



競争優位性

特長（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。当社代表は1993年～2020年において、「情報通信分野」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No1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

※ 2021年11月時点、パテント・リザルト社調査

成長戦略

TAM160兆円*市場に向け必要となる主な投資とその用途

- 1) OO×ITの更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) 上記を実現するためのAI/IoTプラットフォームCloud IoT OSへの投資
- 5) 上記を実現する優秀な人材への更なる投資

TAM160兆円の市場に向けて

利益を確保しながらも**積極的な成長投資**を継続

* スライド35を参照

競争優位性を持つ技術基盤をベースに、2つのDXを推進



〇〇×IT構想の更なる推進にむけて

中期経営テーマ OPTiM

各産業とIT（AI・IoTなど）を組み合わせる
「〇〇×IT」により
全ての産業を第4次産業革命型産業へと
再発明してまいります

2021年3月期第2四半期決算説明会資料より

OPTiM Cloud IoT OSが次々に実現する産業DX

Industrial DX

産業共通	建設	医療	農業・IoT	ロボット	更なる OO×ITを推進	
PC・スマホ・ タブレット 	カメラ 	建機・ダンプ・ トラック KOMATSU® Landlog	手術ロボット hinoto Medicaroid	ドローン・ センサー等 NTT e-DroneTechnology	各種検査ロボ Kawasaki Powering your potential	450億台になる さまざまな業界・ ハードウェアへ展開

OPTiM Cloud IoT OS

ID管理・デバイス管理・遠隔制御・クラウド管理・セキュリティ・エコシステム運用・課金管理

AIサービス

OPTiM IoT	OPTiM AI Camera	OPTiM Geo Scan	MINS	農業DX サービス	ロボットDX サービス	... 次々に 新サービスを投入
--------------	--------------------	-------------------	------	--------------	----------------	------------------------

産業向けサービス

2021年度
Q1

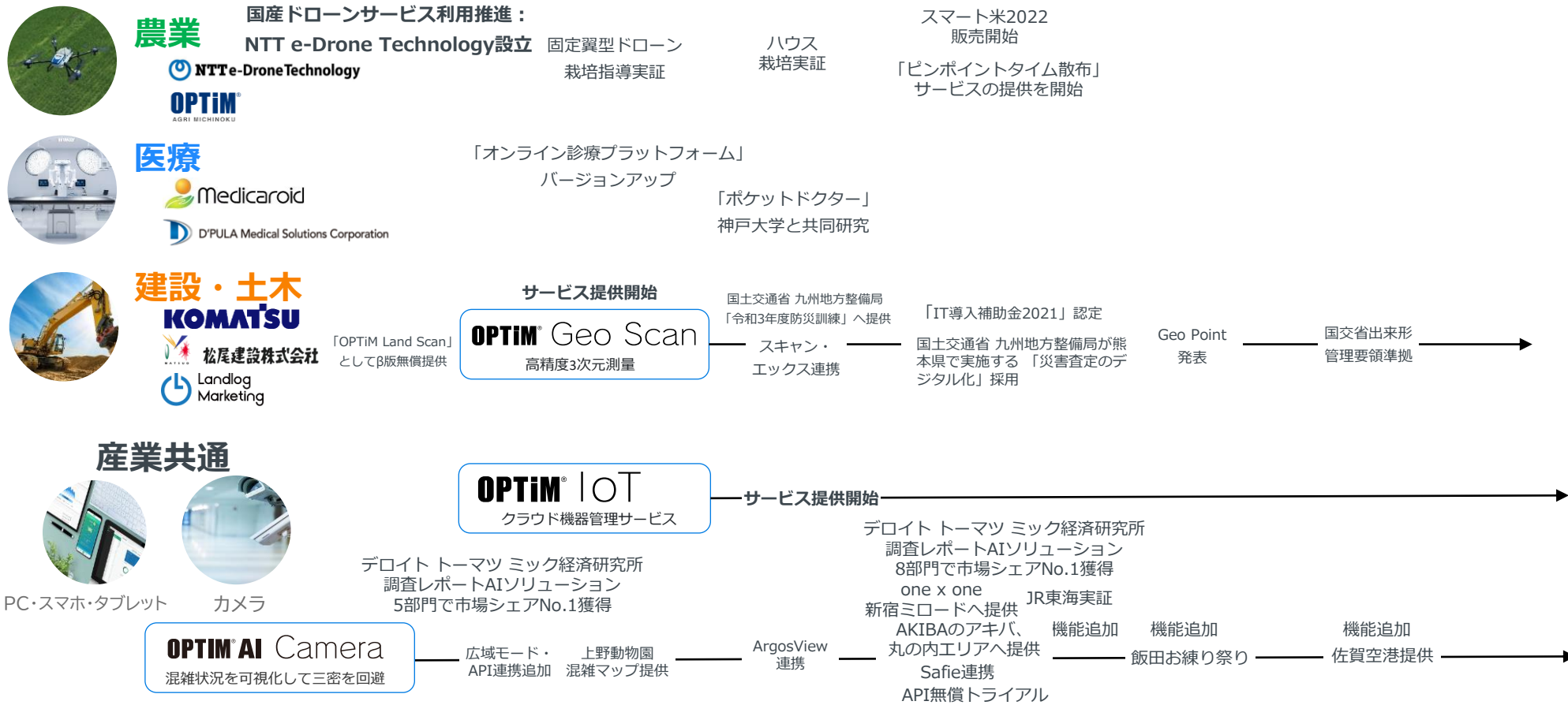
Q2

Q3

Q4

2022年度
Q1

IoTプラットフォームサービス



リモートマネジメントサービス



Industrial DX戦略：農業

これまでの取り組み

消費者、生産者ファーストのビジネスモデルを確立
単一作物で国内最大市場を持つ“米”で
栽培から加工、販売（EC）までを一気通貫で提供



弊社が生産者提携し栽培、販売を実現する“スマート米”において消費者、生産者ファーストのビジネスモデルを確立

農業とITの未来メディア「SMART AGRI」を運営
弊社が主体で発足させたスマート農業アライアンスに生産者を中心に2,200の団体が参加。協業し農業全体のDX化を進める

農林水産省、各自治体、生産者と先進的共同研究を数多く実施

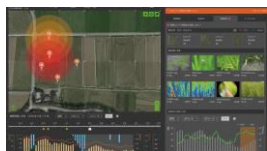
農業・食品産業全体の効率化と付加価値向上を目指した
独創的なDX（AI・IoT）サービスを開発



ドローンを使ったピンポイント農薬散布・施肥テクノロジー（世界初・特許取得）を提供



ドローンを使った播種テクノロジーを提供



圃場をAI・IoTで画像・センサ解析するサービス“Agri Field Manager”を提供



グライダー型ドローンを使った広域圃場管理システムを提供

今後の展開

米産業全体のDX化

”スマート米“栽培・販売を通じてノウハウを確立した“米”において栽培から加工、流通、販売、全体を見据えたDXサービスを提供する



TAM
約
2.3
兆円 ※

※ 矢野経済研究所「2020年版 コメビジネス・米飯市場の実態と将来展望」米飯市場の市場規模推移より

農業DXサービスの販売拡大

実用化段階に入った栽培の効率化、付加価値化を行うための数多くのDXサービスをさまざまなチャネルから提供していく



TAM
約**3,885**
億円 ※

※ 『2030年のフード&アグリテック』（NAPA編）の市場規模予測値から「次世代ファーム」「農業ロボット」「生産プラットフォーム」の部分を用いて算出

これまでの取り組み

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」用ネットワークサポートシステム「MINS※」を共同開発

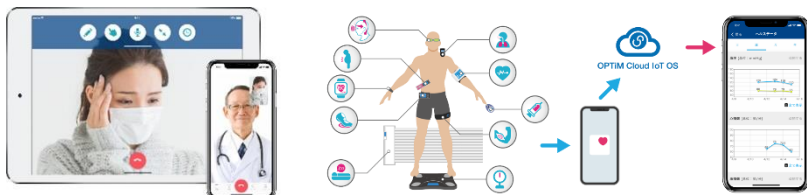


MINS※により実現されること：「hinotori™の稼働状態やエラー情報のリアルタイム収集」「手術室映像のライブ配信及び閲覧」「デジタルツインによる稼働状態の三次元再現」など

※Medicaroid Intelligent Network System

オンライン診療プラットフォーム

2016年2月 「オンライン診療ポケットドクター」を発表
2020年2月～9月 「ポケットドクター」を医療機関に無償提供し、
新型コロナウイルス感染症対策に貢献
2020年4月 オンライン診療プラットフォームのOEM提供を発表
2021年7月 「ポケットドクター」とウェアラブル心電計「duranta」
を用いた新診療形態の共同研究を、神戸大学にて開始



今後の展開

手術室向けDXサービスとして販売拡大

・hinotori™出荷拡大※に伴い、MINSを順次導入

※日本での事業基盤確立(24.3月期:100億円)
(シスメックス株式会社 2021年3月期 決算説明会より)
hinotori™、婦人科および消化器科への適応申請(2021年10月31日付)
前立腺がん全摘除術などを中心に全国の病院へ拡大中
(一部例)
2021年9月 藤田医科大学病院における1例目
2021年11月 武蔵野徳洲会病院における1例目

・手術室向けDXサービスの共同開発と展開

- ・hinotori™本体の競争力拡大
- ・手術室関連の新規ビジネス創出

コロナ渦でニーズが高まる分野へ応用

オンライン診療プラットフォームを関連サービスに広く展開

TAM
約 **1,500**
億円

オンライン診療サービス、オンライン服薬指導、保健指導等企業健保向けオンラインサービスなどの合算値

※1 2024年推定値。調査会社シード・プランニング「オンライン診療サービスの現状と将来の市場に関する調査の結果(2020年7月)」より

※2 全国の総処方箋枚数、約8億枚(厚生労働省「平成30年度 調剤医療費(電算処理分)の動向」より)に服薬指導単価430円を掛け合わせ、さらにそのうち1割がオンライン化すると想定した場合

※3 50人以上の従業員がいる事業所数、約16.4万施設(平成22年労働安全衛生基本調査、平成26年経済センサス(一部推計含む。))に対して、5万円/月/施設で試算

これまでの取り組み

LANDLOG推進 with EARTHRAIN

SC Edge(現場)



SC Fleetデバイス
(ダンプカーなど)

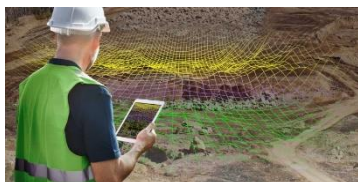


SCLetrofitキット
(油圧ショベル)

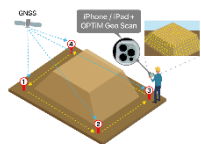


- ・EARTHRAIN社とともに、OPTiM Cloud IoT OS提供を通じたLANDLOGの事業・開発推進
- ・ショベルカー、ダンプカー、ドローン、各種エッジデバイスなどのデバイスを管理・解析
- ・ランドログマーケティングを通じた、事業協業、普及支援

建設・土木向けDXサービスの開発・販売拡大



- ・iPhoneを使った3次元測量アプリOPTiM Geo Scan の正式リリース
- ・建設業、建設コンサルタント、測量業など、多くの業種で導入実績
- ・国土交通省のNETIS認定を取得
- ・GNSS測量・杭打ちアプリ「OPTiM Geo Point」のリリース(オプション)



今後の展開

建設・土木業界のDX化

- ・EARTHRAIN社とともに、引き続きOPTiM Cloud IoT OS提供を通じたLANDLOGの事業・開発推進
- ・OPTiM Geo Scan の更なる展開
モバイル端末を利用したLiDAR測量アプリとして国内初、国土交通省の「三次元計測技術を用いた出来形管理要領(案)」に準拠。
これにより、あらゆる規模の現場で、工事開始から検査終了まで建設全体のプロセスを通じての利用が容易になり、さらに多くの現場での導入が可能に。

建設・土木向けキラーDXサービスの販売拡大

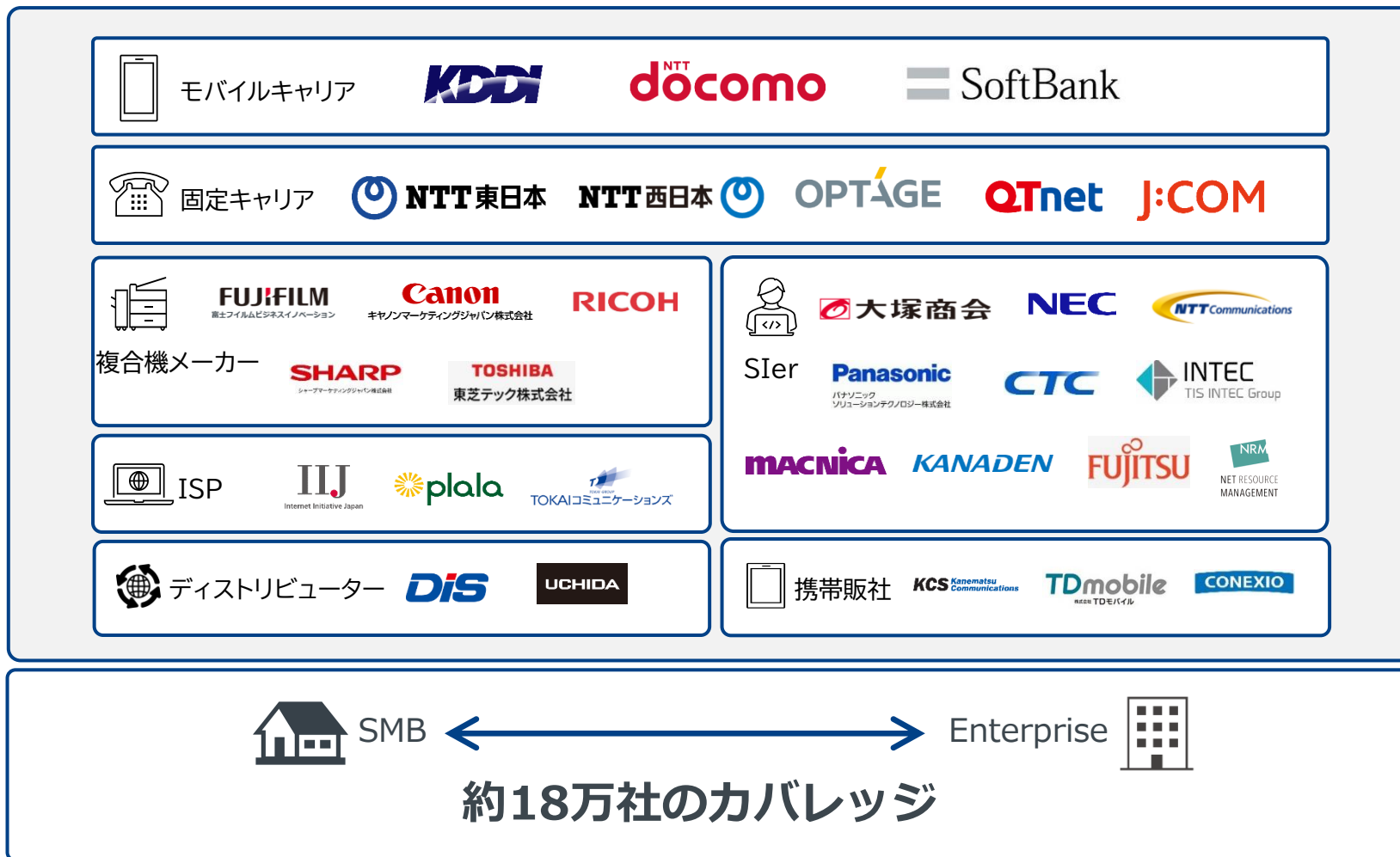
- ・OPTiM Geo Scanを中心とした建築・土木DXサービスの開発と展開
- ・ターゲットとなる建設関連会社36万社※に提供

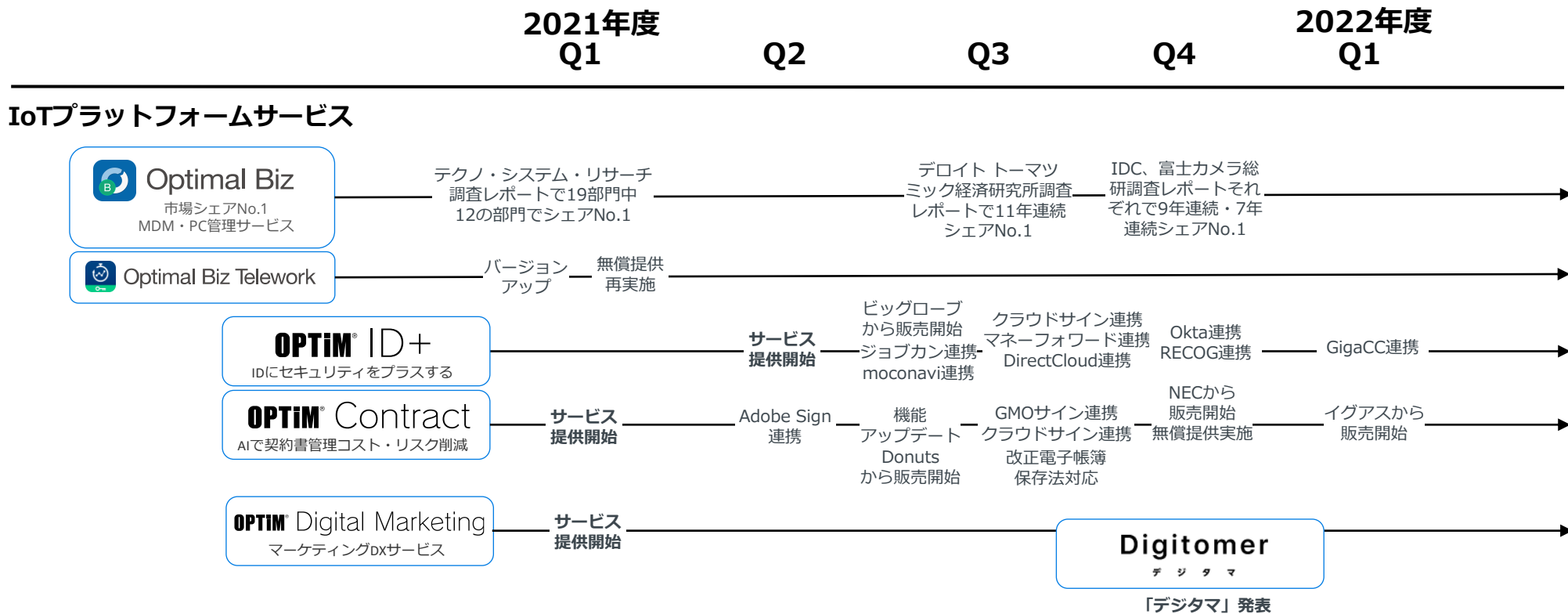
※ 土木工事で元請けができる会社建設会社130万社から企業規模などを鑑みて算出

TAM
3,600
億円

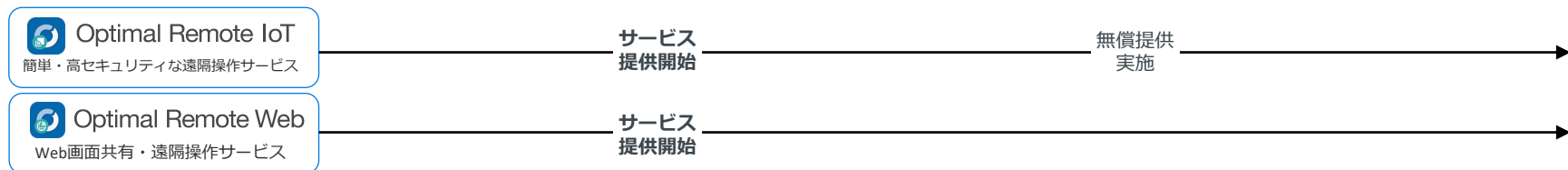
**コロナ禍により、
Corporate DX (オフィス業務のデジタル化) による
リモートワーク、業務効率化、コスト削減
ニーズが急拡大**

Optimal Biz顧客を中心とした約18万社の顧客網を構築するパートナー戦略





リモートマネージメントサービス



450億台^{※1} × 300円/月 =

(IoT機器出荷台数予想) (Optimal Biz平均月額単価)

TAM 約 **160兆円**^{※2}

国内市場TAM約9兆円

国内シェア40%獲得でTAM約3.6兆円^{※3}

※1 総務省令和元年版 情報通信白書 第1部 第2節 デジタル経済を支えるICTの動向、(2) IoTデバイスの急速な普及、図表1-2-1-3 世界のIoTデバイス数の推移及び予測より
<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r01/html/nd112120.html>

※2 デバイスあたり平均月額単価300円、年間単価3,600円のOptimal Bizの価格体系をベースに算出

※3 世界市場TAMに日本GDP比率をもとに国内市場を推測。Optimal Bizシェアが約40%

2023年3月期 業績予想

創業来**23期連続**となる
過去**最高売上高**を目指します。

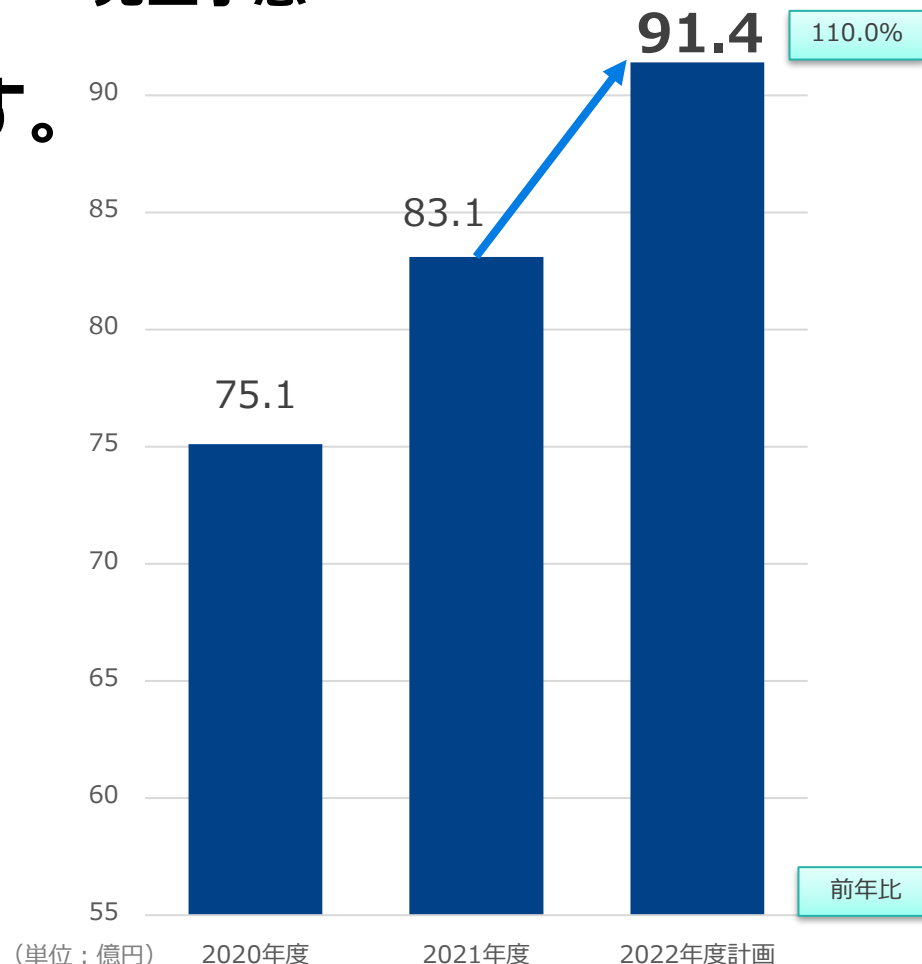
91.4億円(前年比110.0%)

当社のビジネスモデルは、ストック型のライセンス収入を中心とした売上構造となっており、市場のなかでの当社の位置づけも引き続き堅調であり、今後もこの傾向で推移するものと想定しております。

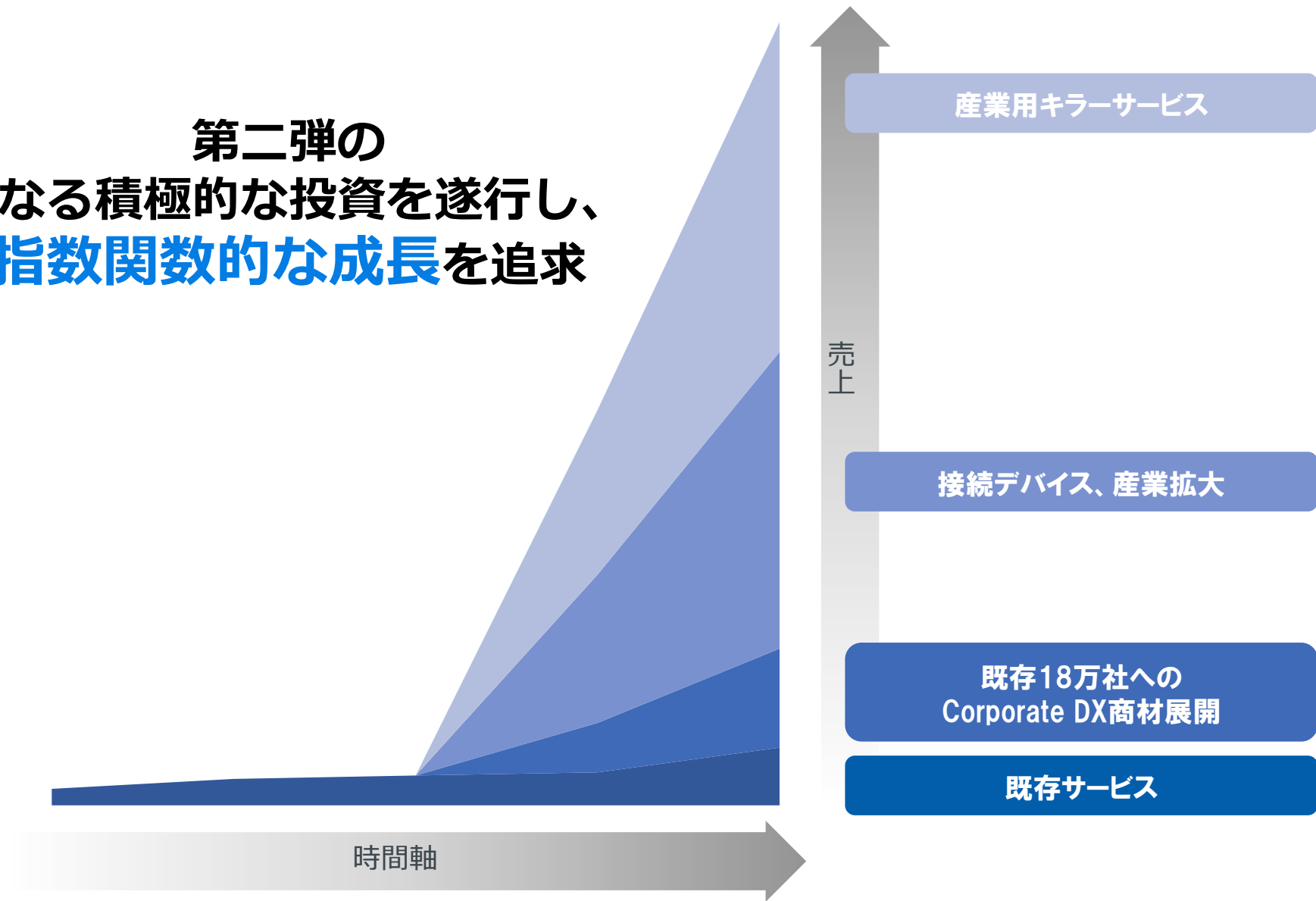
前期において、現在展開中のサービスについて、市場の将来性やその市場における当社の優位性、市場シェア、競合他社の状況等、様々な観点から検討を重ね、注力すべきサービスの優先度を決定しました。

今期も前期に引き続き、その優先順位に基づき、キラーサービスの開発を強化するために積極的な成長投資を行うとともに強固な販売網を活用し、キラーサービスの販売を促進することで、将来的な安定成長を支えるストック売上の底上げを図る一年とする方針です。

売上予想



第二弾の
更なる積極的な投資を遂行し、
指数関数的な成長を追求

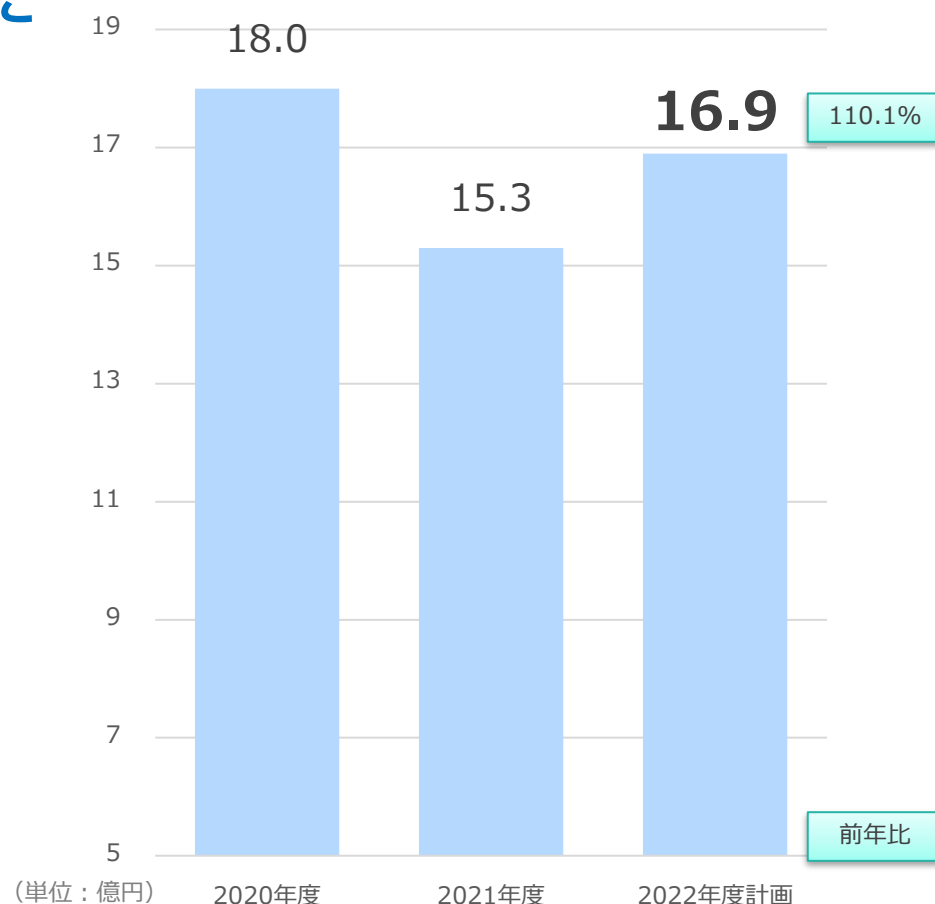


第4次産業革命の中心的な企業になるために
利益を確保しながらも
積極的な成長投資を継続いたします。

営業利益 16.9億円
(営業利益率18.6%)
(前年比110.1%)

今期においても引き続き積極的な成長投資を継続していく方針であることおよび期中において優良な投資機会が生じた場合、柔軟かつ積極的に投資を行っていきたいと考えております。

営業利益予想



第4次産業革命の中心的な企業になるために、引き続き今期も積極的な成長投資を実施いたします。

売上については、創業来**23期連続**となる過去**最高売上高**を目指します。

利益については、積極的な成長投資を実施しつつ前年比**110.1%**の営業利益を目指します。

