



2017年3月期 通期決算短信 補足説明資料

株式会社オプティム

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、競合状況、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。



1. 2017年3月期 決算レビュー
2. 業績要因ポイント
3. 2016年度成長戦略
4. 市場環境、及び、主要事業進捗
5. 2018年3月期 計画

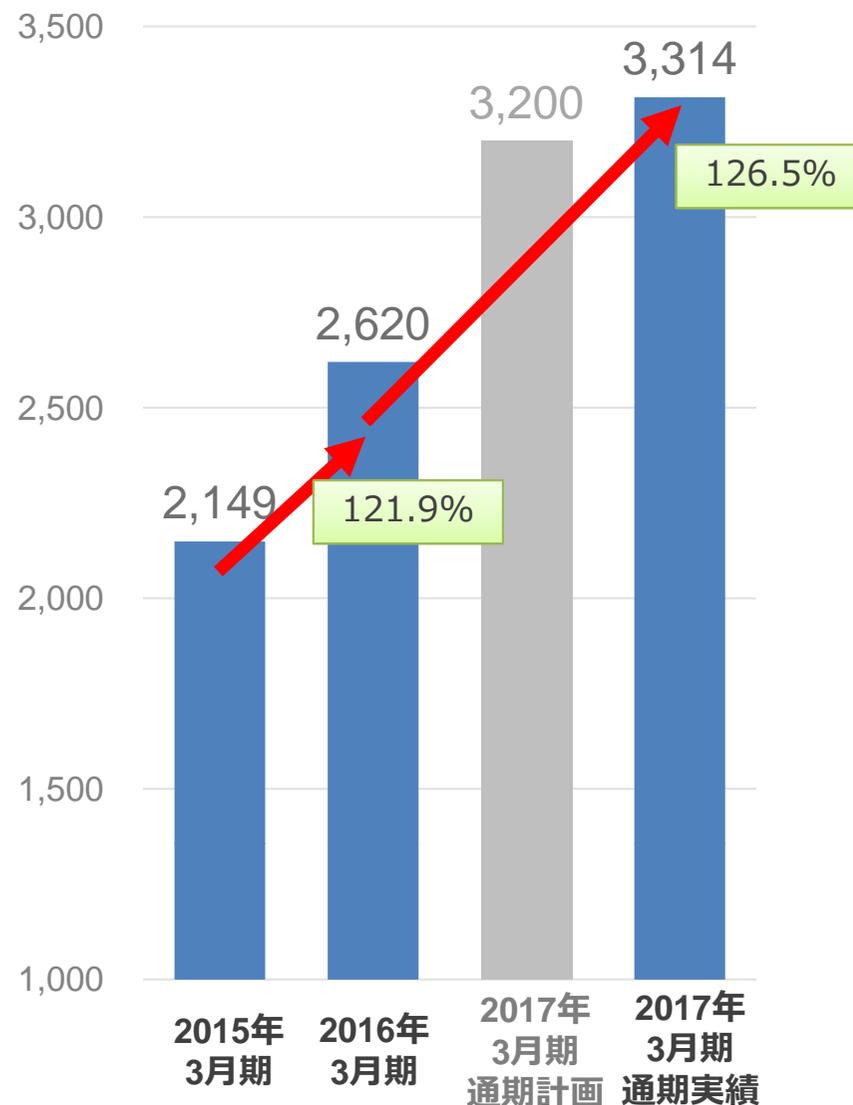
創業来17期連続となる過去最高売上高を達成 2017年3月期の当初売上予測 32億円から上振れ、33.14億円で着地

売上の8割以上を占めるストック型のライセンス売上については、IoTプラットフォームサービス（前期比約140%）及びその他サービス（前期比約150%）を筆頭にライセンス数を順調に積み上げることが出来たため前期比129.3%の成長となっております。

その結果、全体売上においても前期比126.5%での着地となっております。

前年比
(単位：百万円)

売上実績の推移





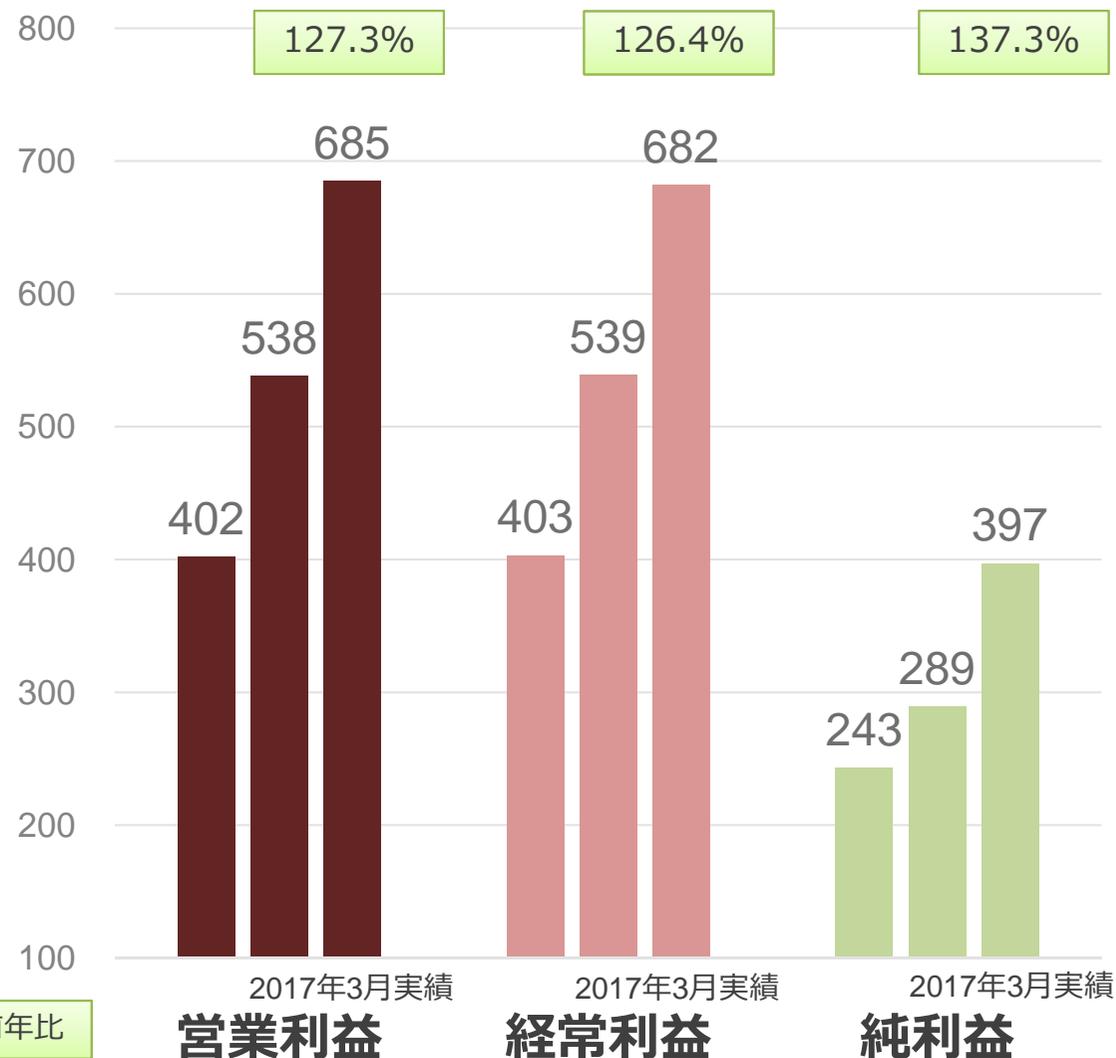
6期連続増益となる過去最高益を達成 当初計画の経常利益6.4億円から上振れ6.8億円を着地

【経常利益】 期初からの計画通り、当期においては戦略的に例年以上に研究開発投資に注力してまいりました。実績としては、前期比約140%の投資となっております。その結果、経常利益は、公表数値に対して達成率で106.6%、経常利益率は前期と同水準である20.6%での着地となっております。

※尚、当社の研究開発投資は、開発人員の人件費関連費用と同義となりますが、当社では、外注や人材派遣といった外部の工数を積極的に活用することで固定費の恒常的な上昇を防ぐよう努力しております。

【純利益】 計画外でありました過去4期分の過年度法人税138,265,000円を期中に計上することとなり、当社の利益水準から勘案しますとその影響は非常に大きく、公表数値に対して達成率で91.6%となっております。ただし、純利益額、純利益率ともに前期を上回る数値での着地となっております。

3か年利益実績推移



(単位：百万円)



- EMM・MDMサービス、「OptimalBiz」市場で確固たるポジションを確立

ライセンス数も引き続き堅調に増加、
セキュリティサービスなどのオプションサービスも順調に伸長

MDM・PCマネジメントサービス「Optimal Biz」、国内外の著名な調査会社4社が発刊した2015年度の調査レポートにて、合計24部門でNo.1の評価を獲得





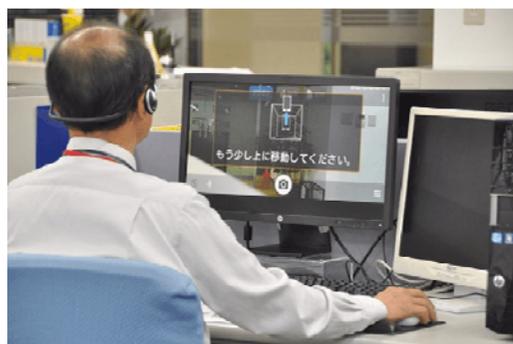
業績要因ポイント：リモートマネージメントサービス

- 「Optimal Remote」、「Premium Remote Support Service」のライセンス販売が堅調に推移、各社の利用ニーズに合わせたカスタマイズ開発も拡大
- Remote Experience Sharing構想に基づいたサービスを開始
 - 「Optimal Second Sight」「Remote Action」、今後の本格利用に向けたトライアルが開始。遠隔診療・健康相談サービス「ポケットドクター」、かかりつけ医診療と予約相談サービスを開始

SOMPOホールディングス グループ・フレッシュハウス

リフォームの現地調査にスマートグラスを導入

導入事例



経験に左右されない均質的な調査や保険金の査定から支払いまでの期間短縮など、業務の効率化が可能に

国内初となるスマートフォン、タブレットを用いた 遠隔診療・健康相談サービス「ポケットドクター」開始

ポケットドクター

「いつでもどこでもそばに医師がいる」
「ポケットドクター」は日本初のスマートフォン・タブレットで
利用可能な遠隔診療・健康相談サービスアプリです。

Download on the App Store

GET IT ON Google Play



業績要因ポイント：その他サービス

- 「タブホ」、提供雑誌数500誌2,300冊以上へと拡大し売上も拡大

3大モバイル通信キャリアに次ぐ第4のチャネルとして
 様々な領域に対して幅広い販売網を構築に成功

LAWSON
 CircleK Sunkus
 MINI STOP
 人気の雑誌読み放題 **タブホ**[®]
 全国のコンビニエンスストアで販売開始!!
 プリペイド版新発売!
 全4種 1 3 6 12ヶ月

NTT東日本 × **タブホ**[®] スポット

お客様の待ち時間による
 “退屈”が“楽しみ”に変わる
 店舗・施設向けのエリア型
 電子雑誌読み放題サービス



ローチケ HMV プレミアム × **タブホ**[®]
 ローチケHMVプレミアムにタブホ特別プランを提供開始

カタログギフトに
 読み放題サービス登場!
 お得!
 ハーモニック × **タブホ**

DMM mobile

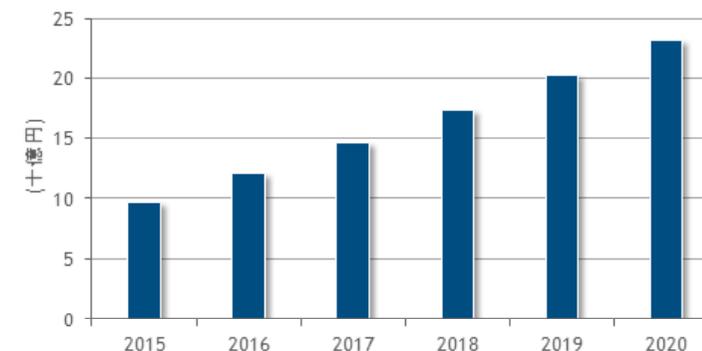


1. 既存サービスも順調に市場が拡大している。この機に安定的な収益をしっかりと伸ばす。
→「IoTプラットフォームサービス」、「リモートマネージメントサービス」共に、モバイル端末の積極的な業務活用を背景に安定的な収益をあげている。「その他サービス」は、コンテンツ数・パートナー数の増加を伴い、モバイル通信キャリアに次ぐ第4のチャネルとして幅広い販売網を確立。
2. IoT/AI/Robot分野への投資を強化し、第4次産業革命の中心となる企業となる。また、あらゆる産業と当社が持つIoT/AI/Robotテクノロジー・ノウハウを融合させる「〇〇×IT」によりITの力で新しい産業基盤を創造する。
→「建設×IT」、「農業×IT」、「医療×IT」等に加えて、「介護×IT」、「水産×IT」等、新たな産業分野との取組にも着手。全ての「〇〇×IT」分野で、共有基盤プラットフォーム「OPTiM Cloud IoT OS」を積極推進展開中。
3. 合併会社設立による営業力強化による販売拡大、新サービスの創造を推進する。
→幅広い売上拡大を目指したパートナーとの協業は、2016年度も数多く実現されてきている。更に売上をあげるべく、業界の有力パートナーとの合併会社設立に向けた活動も鋭意継続中。



EMM・MDM市場の成長続く
OPTiMのMDM/EMMサービスは、
2015～2020年のEMM年間平均成長率（平均19.0%）
を大きく上回って成長継続中

- **EMM・MDM市場**：2015年～2020年の年間平均成長率は19.0%、2019年には200億円を超え、2020年には232億円市場規模に達する
- **Store（オプションサービス）市場**：2020年には700億円市場規模を想定
※Store市場は複数市場調査レポート参考に当社が算出



出典：<http://www.idcjapan.co.jp/Press/Current/20160927Apr.html>

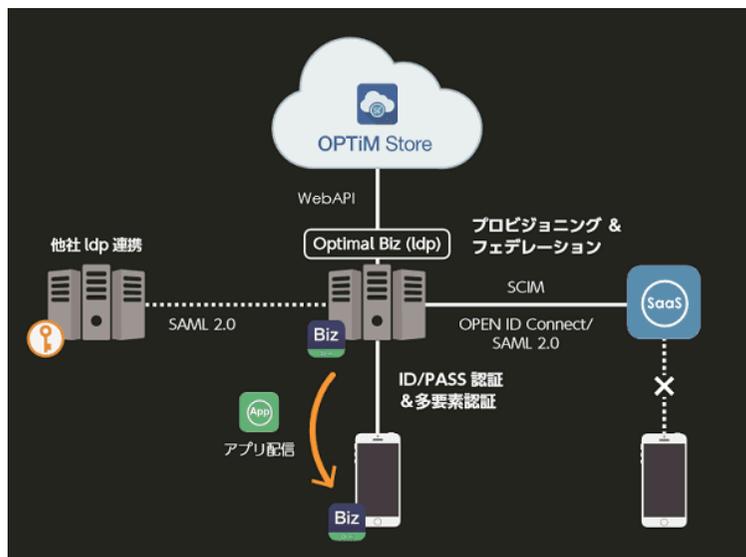
デバイス管理からはじまり、アプリケーション管理に進んでいくニーズの高まりを予想。エンタープライズ市場でも、ARPU(Average Revenue Per User)を拡大させていく。



主要事業進捗：IoTプラットフォームサービス

法人向けクラウドサービス販売プラットフォーム「OPTiM Store」、Microsoft CSPパートナーの販売支援機能追加やID連携機能など、標準機能の強化を実施

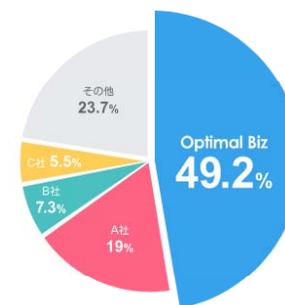
Office 365販売からシングルサインオンの設定まで自動化を実現



「OPTiM Store」をカスタマイズし、兼松コミュニケーションズが提供する法人向けサービスストア「KCS Business App Store」を正式提供開始



「Optimal Biz」でJR東日本のiPad 3万7000台を一元管理。厳密なセキュリティ要件を満たし、スマートデバイスの運用を強かにサポート



国内市場4年連続No.1シェア
35,000社の圧倒的な導入実績

※ミック経済研究所調査報告書「クラウドサービス（SaaS/ASP）市場の現状と展望 2015年版より」

名目GDP600兆円実現にむけ、日本政府が推進する 「官民戦略プロジェクト10」でも、AI/IoT/Robot、農業、医療、建設等の分野は 大きな市場創出・市場規模が期待されている

ID	プロジェクト	目標・市場規模	施策（一例）
1	第4次産業革命 (Society 5.0) AI/IoT/Robot	2020年までに 30兆円 の市場創出	自動走行、FinTech、ドローン配送、生産現場のスマート工場、介護ロボット活用等
2	世界最先端の 健康立国へ 医療	2020年に 26兆円 の市場規模 (2011年 16兆円)	IoT等の活用による個別化健康サービス、ロボット・センサーを活用した介護の負担軽減等
...
5	既存住宅流通・リフォーム市場の活性化 建設	2025年に 20兆円 の市場規模 (2013年 11兆円)	資産価値を評価する流通・金融等の仕組み構築等
...
7	攻めの農林水産業 の展開と輸出促進 農業	2020年に 10兆円 の6次産業市場 (2014年 5.1兆円)	農地集約、生産資材のコスト低減、農産品の流通構造改革、スマート農業（遠隔監視・無人自動走行）等
...

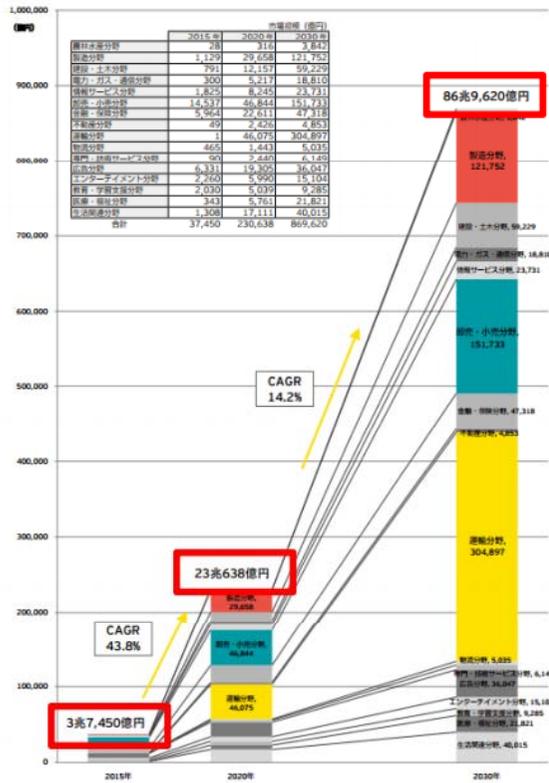
出典・参考：内閣府

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/skkaigi/dai27/siryu1.pdf>



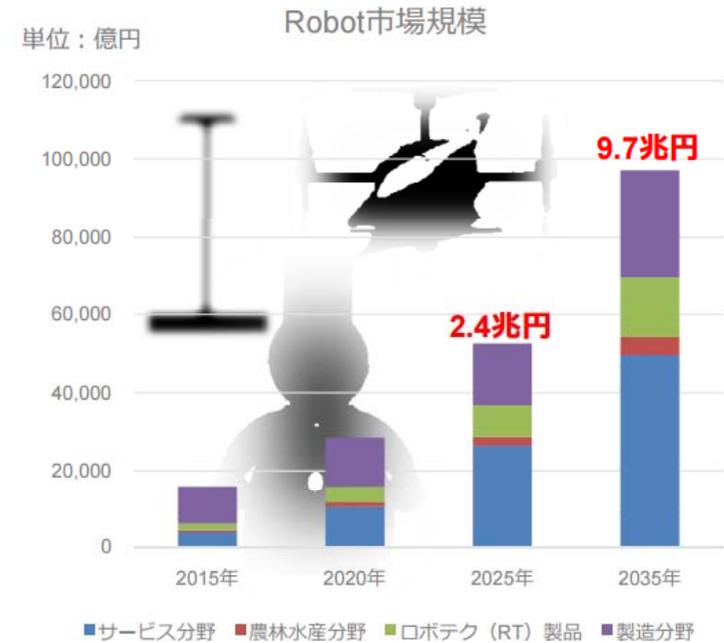
AI/IoT/Robotを活用した新市場創出に向けた本格的な動きが、 各産業分野で始まりつつある

AI（人工知能）の関連市場は、2015年には3.7兆円、2020年には23.6兆円、2030年には86.9兆円にも及ぶとの調査結果もあり、実用化に向けた本格活用が進んでいる



出典：EY総合研究所調べ

経済産業省の資料によると、2035年には9.7兆円に達する見込み。政府「ロボット新戦略」では、ロボットの市場規模を2020年には2兆4,000億円へと成長させることを目標としている。内訳をみると、製造業で1兆2,000億円、非製造業で1兆2,000億円とすることとしている。



出典：経済産業省「ロボット産業市場動向結果」を参考に当社にて作成

デバイス、パートナー企業など55社と、広範囲なアライアンスを実現

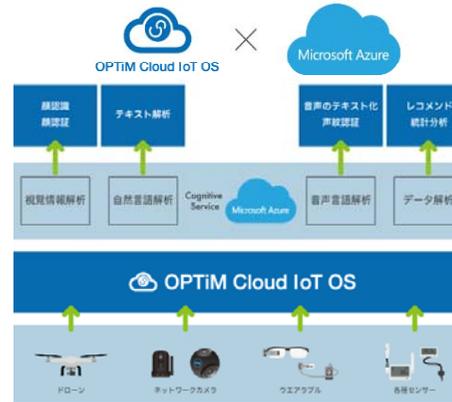
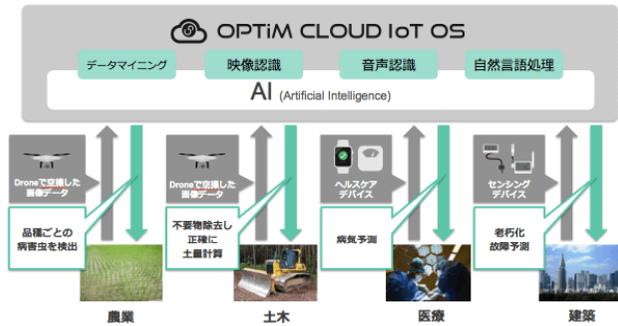


主要事業進捗：OPTiM Cloud IoT OS

研究開発によるAI (Artificial intelligence) の知見を活かし、AIコンサルティングサービスの提供を開始

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。「OPTiM Cloud IoT OS」が Microsoft Azureと連携し、AI・IoTの導入・活用など幅広く対応

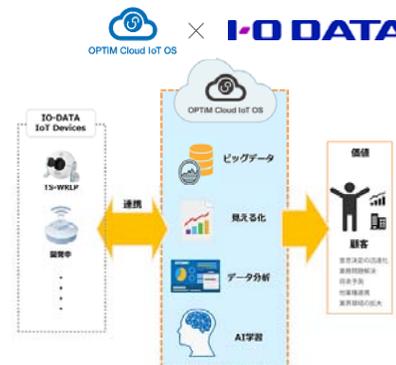
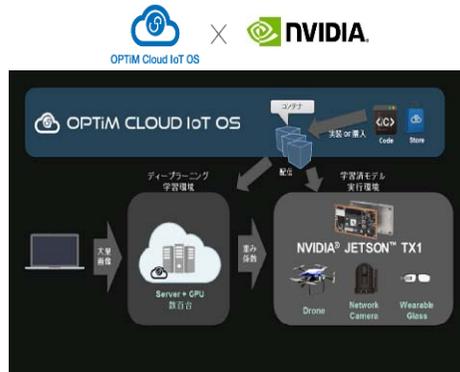
兼松コミュニケーションズと技術提携、NetComm Wireless社製グローバル M2M ゲートウェイ「NTC-6200」シリーズに対応



画像解析分野において世界初のモジュール型組み込みスーパーコンピュータ「NVIDIA Jetson」と連携し、エッジコンピューティングによるデータ処理の最適化を実現

アイ・オー・データと技術提携IoTネットワークカメラを皮切りに各種デバイスとの連携を推進

オムロンヘルスケア機器と連携、バイタルデータをAIにより分析し、遠隔医療や予防医療の発展を強力に支援





加速化する「スマート農業」、大きく変わりつつある農業の現場

- AI/IoT/Robot活用のイメージ(政府IT総合戦略本部)
 - 第4次産業革命の基盤技術、AI/IoT/Robotを農業分野で活用する事により、「スマート農業」の実現を加速化する
 - 生産現場のみならず、サプライチェーン全体のイノベーションを通じた新たな価値創出が必要



出典：政府IT総合戦略本部

http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/senmon_bunka/data_ryutsuseibi/detakatsuyo_wg_dai6/gijisidai.html

(Good Agricultural Practice)

- 求められるGAP対応
 - 東京五輪選手村の農産物、GAP取得必須に

農業生産活動の各工程の正確な実施、記録、点検及び評価を実施

- 農家にとって取得するメリットが弱い（儲かるわけではない）
- 従来以上の作業が必要となる



イノベーションで支援していく余地あり



佐賀大学農学部・佐賀県農林水産部・オプティムが三者連携による最新のIT農業に対する取り組みを発表

IoT・AIを活用した最新のIT農業の取り組みや経済効果予測、その効果を最大限発揮するための新型ドローン、ロボットを開発、生産者と消費者をつなげる野菜の新しいコンセプト「スマートやさい」などを発表





佐賀県、佐賀大学、佐賀県有明海漁協、農林中央金庫、NTTドコモ、オプティム、第4次産業革命型水産業の実現に向け、ノリ養殖業におけるIoT/AI/Robotの活用を行う6者間連携協定を締結



ドローンやICTブイ、スマートフォンなどのIoT機器の活用や、それらの機器から取得されたデータをビッグデータとして、AIを用いて解析を行い、ノリ養殖の品質および収量の向上、病害対策、海苔漁家の作業軽減などの課題解決に貢献することを目的とする。



(第4次産業革命)Society 5.0を支える インフラマネジメントシステムの構築

国土交通省：「i-Construction」推進

- 建設現場の生産性向上に向けて、測量・設計から、施工、さらに管理にいたる全プロセスにおいて、情報化を前提とした新基準を導入

今後の方向性（未来投資会議提言から）

- 建設現場の生産性を、2025年までに20%向上を目指す。
- 3年以内に、橋やトンネル、ダムなどの公共工事の現場で、測量にドローン等を投入し、施工、検査に至る建設プロセス全体を3次元データでつなぐ新たな建設手法を導入。
- 人手による現場作業が置き換わり、これまで習得するのに何年もかかったノウハウも数か月で身に付けられるようになる。

**※新3K(給与が良い、休暇が取れる、希望が持てる)
の魅力ある建設現場の実現**



出典：国土交通省

<http://www.mlit.go.jp/common/001149595.pdf>



世界初の遠隔作業支援専用スマートグラス 新型機「Remote Action model W」を発表



コマツでの導入事例



「Remote Experience Sharing」という構想のもと、“あらゆる人にそのとき必要な体験（知識、ノウハウ、情報）を遠隔から共有する”という環境を全産業向けに提供し、ユーザーは本来のやりたいことだけに集中でき、その手段に関する専門知識を必要とせず技術進化による恩恵を最大限享受できる世界を目指しています。



在宅医療・訪問介護への大きなシフト

医療・介護の課題

- 医療サービスの需要は増加、働き手（医者・介護者）の減少
- 「医療」は「医療」、「介護」は「介護」で双方別のサービス供給
- 「2025年度問題」
 - 団塊世代が全員75歳以上の後期高齢者になる
 - 介護費は約20兆円、約37万人の介護人材不足予想

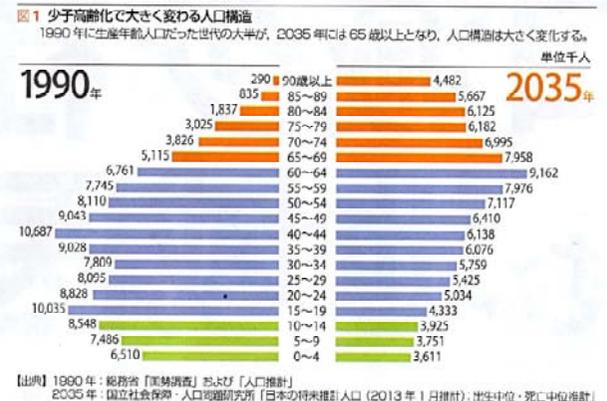
医療費・介護費抑制、病床数削減



第二回未来投資会議（平成28年11月10日）での総理発言（抜粋）

- 「予防・健康管理」と「自立支援」に軸足を置いた新しい医療・介護システムを2020年までに本格稼働させていく。
- ビッグデータや人工知能を最大限活用し、「予防・健康管理」や「遠隔診療」を進め、質の高い医療を実現していく。

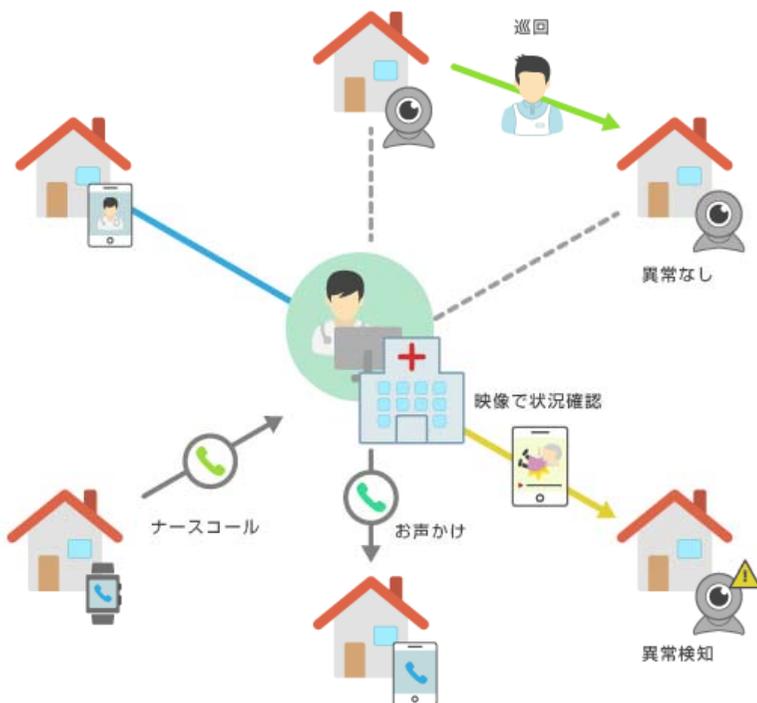
2018年度に予定される診療報酬と介護報酬の同時改定で、
遠隔診療を優遇し、ICTで医療を効率化していく動き





AI・IoTを活用したスマート・ホーム・メディカルサービス 「在宅医療あんしんパック」の実証実験を織田病院にて実施中

「OPTiM Cloud IoT OS」のAI解析機能と連携し、
高齢化大国日本が抱える社会的課題にAI・IoTを用いたソリューションを提案





佐賀大学とオプティム、IoT・AIを活用した未来型医療の共同研究・実証を行うべく包括的に連携「メディカル・イノベーション研究所」を設立へ

未来型医療の提案、医療資源の有効活用と効率的な医療体制の構築、実行型IoT技術の導入



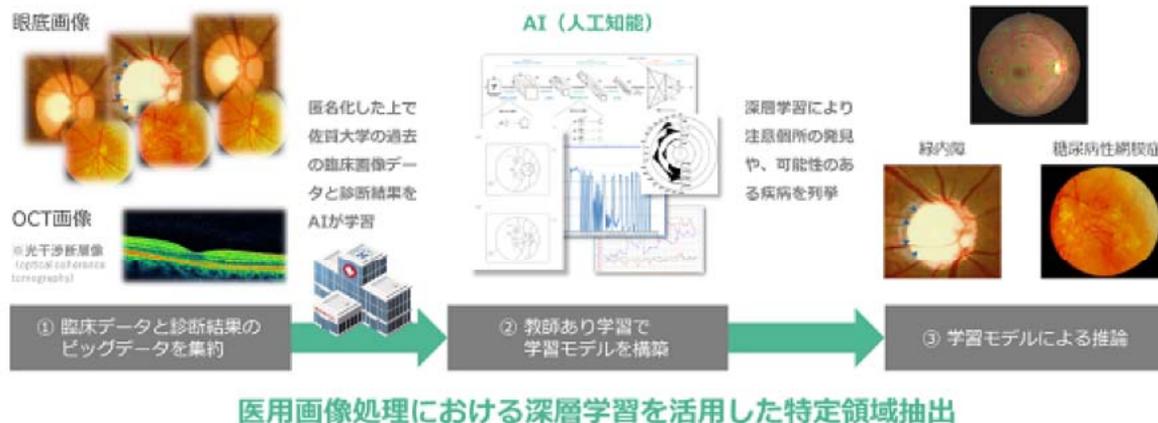
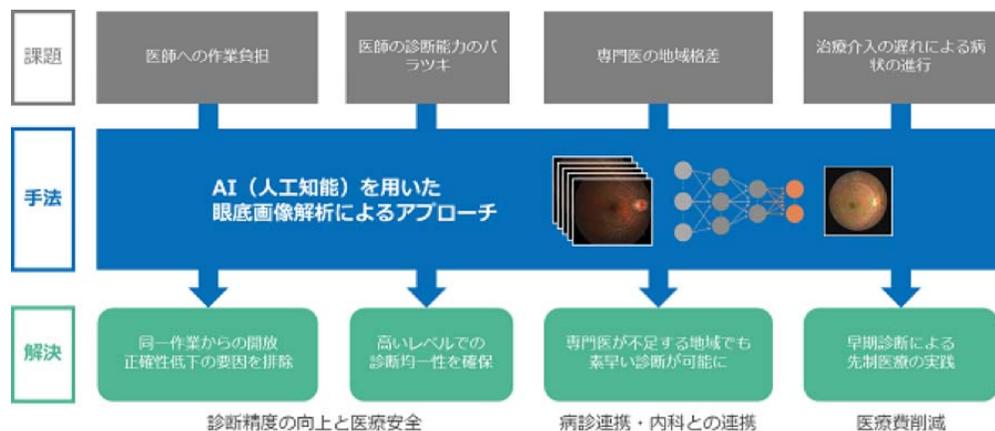
国立大学法人
佐賀大学
高度医療に向けた新たな知見と研究
医療を担う人材の育成
臨床データや実践の場の提供



佐賀大学医学部附属病院
Medical Innovation Lab
メディカルイノベーション研究所



OPTiM®
IoT・AIのテクノロジー 知的戦略・ノウハウの提供 医療IoT・AI人材の育成支援





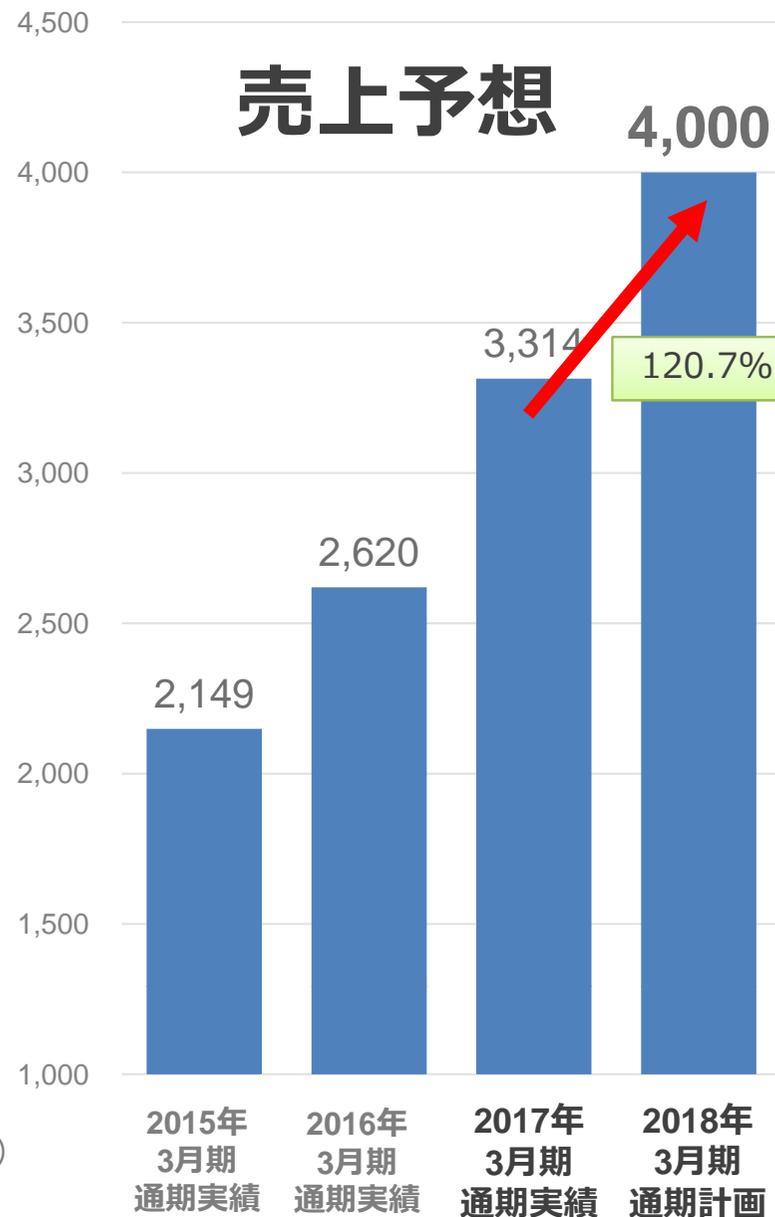
第4次産業革命に向け、「OPTiM Cloud IoT OS」で国内デファクトスタンダードを獲得し第4次産業革命を本格的にリードする企業を引き続き目指してまいります。

そのために IoT/AI/Robot分野で昨年度以上の積極的な事業展開、及び、集中投資を行い、必要な事業開発を進めてまいります。

Cloud IoT OSは、あらゆる人に直感的なユーザ体験
“IoT端末の制御・データ解析・AI・クラウドサービスとの連携”
を提供するプラットフォームです



前年比
(単位：百万円)





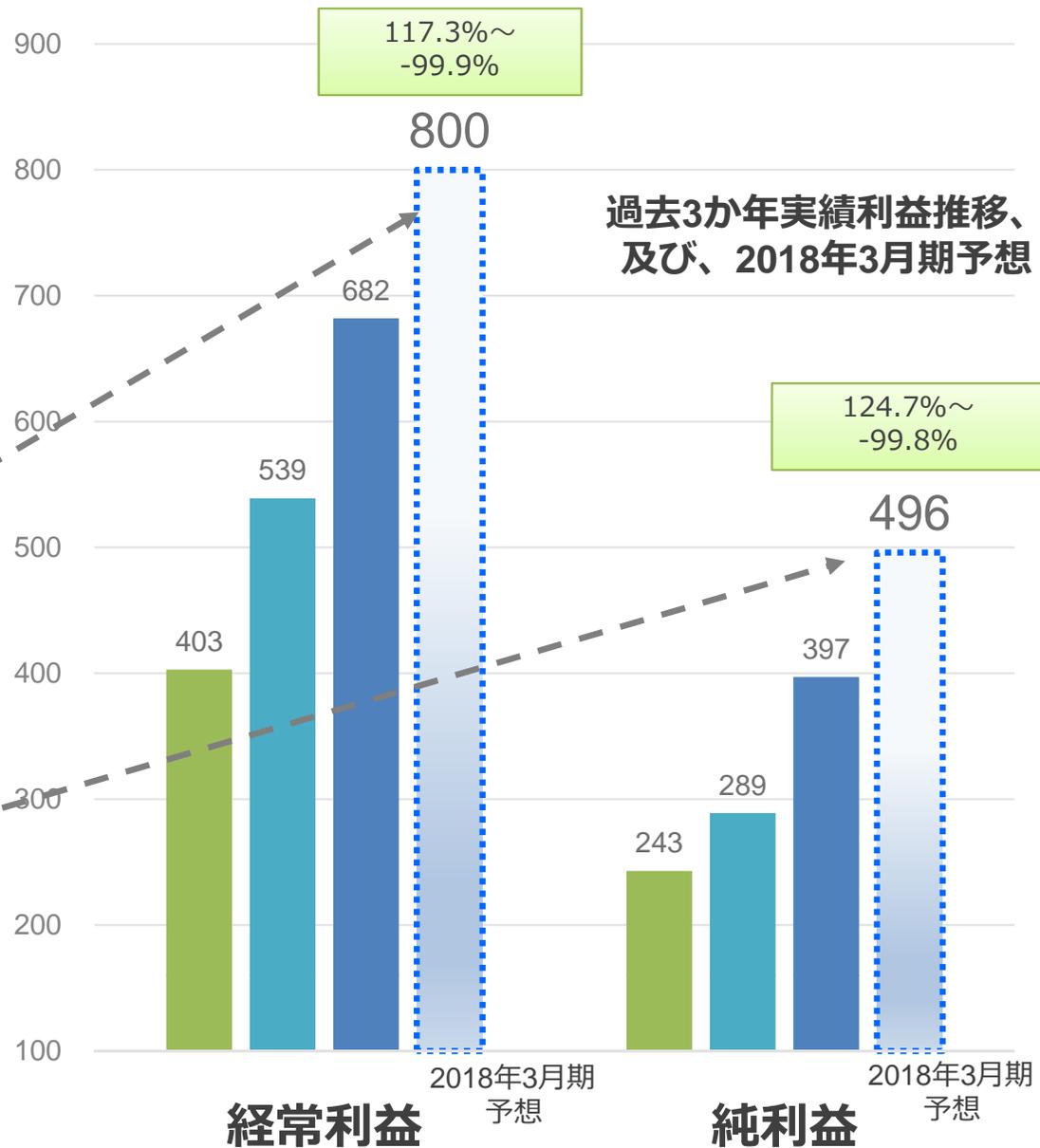
第4次産業革命の中心的企業になるべく AI・IoT・Robot分野に積極的な投資を行う

そのため今期はレンジ形式による
経常利益・純利益予想を採用します

2018年3月期
経常利益8億~100万円
純利益4.96億~62万円
の範囲で計画

利益がマイナスにならない範囲において、研究開発への積極投資を実施
進捗が分かり次第速やかに開示

前年比
(単位：百万円)





- 2018年3月期の業績は、創業来18期連続となる過去最高売上高を目指します。既存サービスの安定した成長による、売上40億円（前期比120.7%）は達成可能な見通しです。
 - 当社が展開する市場は堅調に拡大を続けており、その市場のなかでの当社の位置づけも優位な状況であることは変わっておりません。来期においても例年通りの成長投資をかけることを前提とすると、**既存サービスにおける売上は、前期比で20%程度の成長率、営業利益・経常利益については、対売上比で20%程度は見積もることが出来る状況**となっております。
 - ただし、世界の大きな潮流は、AI、IoT、Robotを活用した「第4次産業革命」へと加速度をあげて移行しております。時代の大きな転換点を鑑みるに、「第4次産業革命」において中心的な役割を果たす企業となるためには、より一層の研究開発投資が必要であると判断しました。**2018年度については、最大、経常利益がマイナスにならない範囲において、研究開発への積極投資を実施し、成果を掴みつつあるOPTiM Cloud IoT OSでデファクトスタンダードを獲得するための、足掛かりとなる1年としていきたいと考えております。具体的には、ここ数年取り組んでまいりました、各業界・産業とITを融合させる「〇〇×IT」によりITの力で業界・産業基盤を再構築する取り組みを推進してまいります。**
- 売上、利益ともに新規サービスの受注により拡大の可能性を残しております。なお、計画値と乖離が生じた場合には、速やかに開示します。

OPTiM

www.optim.co.jp