

---

# 2017年3月期 決算説明会

2017年5月26日

株式会社オプティム

代表取締役社長 菅谷俊二

# アジェンダ

1. 会社概要
2. 2017年3月期 決算レビュー
3. 業績要因ポイント
4. 成長戦略、市場環境、主要事業進捗
5. 2018年3月期 業績見通し

## 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。

# 会社概要

商号	株式会社オプティム 英語表記：OPTiM Corporation（東京証券取引所一部：3694）
所在地	本店： 佐賀県佐賀市与賀町4番18号 東京本社： 東京都港区海岸1丁目2番20号 汐留ビルディング21F 九工大前 オフィス： 福岡県飯塚市川津 680-41 飯塚研究開発センター103号室
代表	菅谷 俊二
設立	2000年6月8日
資本金	417,711千円
決算期	3月
従業員数	152名（2017年5月末現在）
主要株主	菅谷 俊二、東日本電信電話株式会社、富士ゼロックス株式会社
事業内容	ライセンス販売・保守サポートサービス（オプティマル）事業 （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/サポートサービス/その他サービス）



# 事業内容について ～ 当社のミッション ～

## ネットを空気に変える。

－ ネット端末を、あなた好みに働かせます－



株式会社オプティム

代表取締役社長 菅谷 俊二

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。

# 事業内容について ～ オプティムのサービス① ～

皆さんの身近なところでも、オプティムのテクノロジーが使われています



自動でインターネット接続を行います

# 事業内容について ～ オプティムのサービス② ～

スマートフォンやパソコンをお使いのお客様は、コールセンターから、遠隔でサポートを受けることができます。利用者数国内No.1（※有償の場合もある）

なーんだ、  
ここをタッチ  
すればいいのか！

画面下アイコンを  
タッチして  
いただけますか？

サポート  
赤ペン / 指さし

FLET'S 光

SoftBank

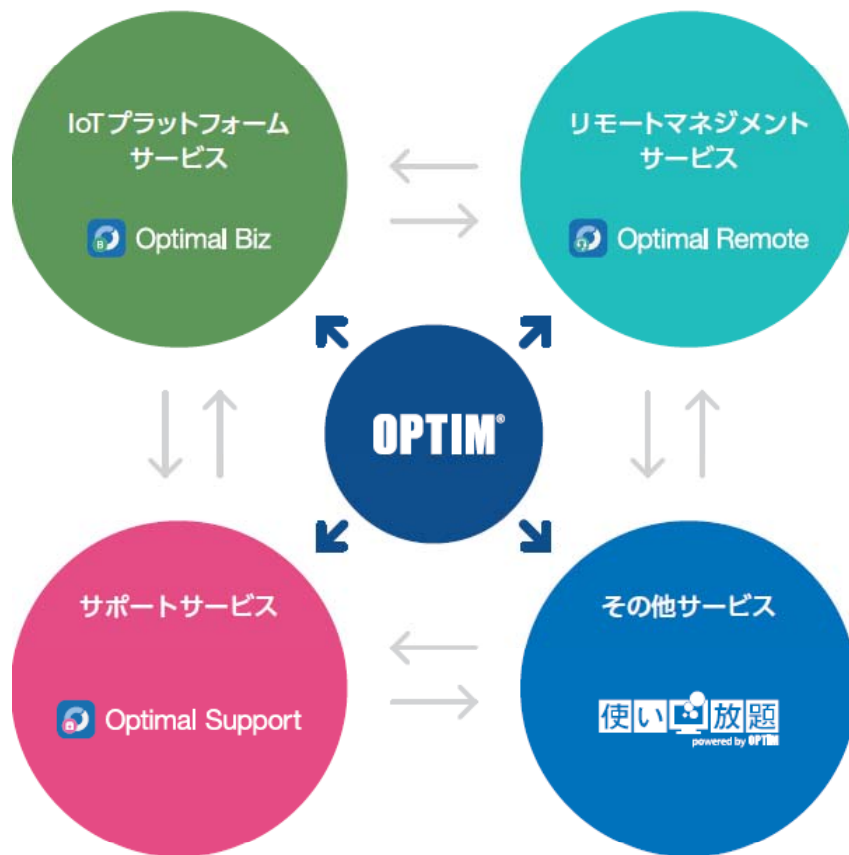
フレックスタイム

SBI GROUP SBI証券



# 事業内容について

## ～ 当社の提供サービス区分 ～



「ネットを空気に変える」ことを目指して事業に取り組んでおりますが、この事業のことを「Optimal事業」と呼びます。これは私たちがつくった造語で、「明日の世界を、テクノロジーの力によって最適化させていこう」という思いが込められています。

「Optimal事業」では、4つのサービス区分に分かれています。

**サービスをパズルのように組み合わせて作れる4つの事業**  
**新しいAI・IoT領域と一つのプラットフォーム**

# 事業内容について

## ～ AI・IoT時代の新しいOS：OPTiM Cloud IoT OS ～



OPTiM CLOUD IoT OS

産業に特化したAI・IoTソリューションを開発中  
様々な現場で実証実験推進中





---

# 2017年3月期 決算レビュー

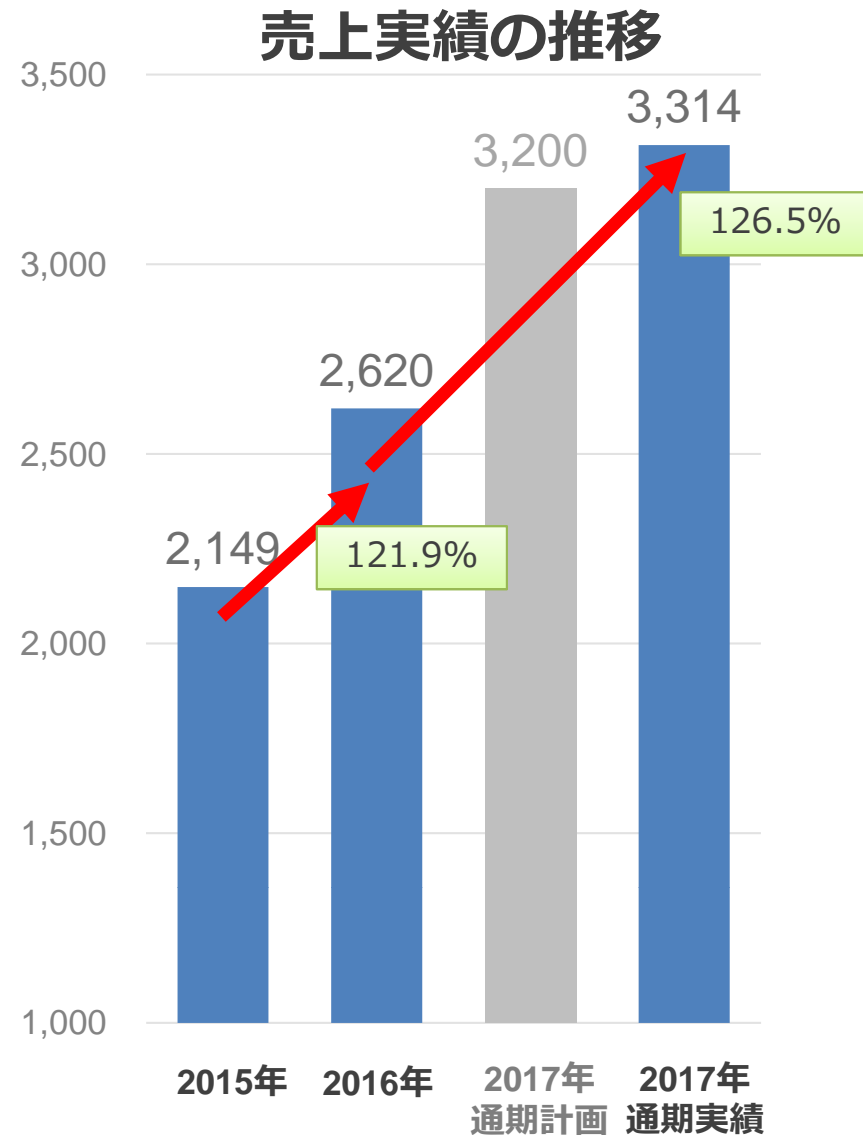
# 2017年3月期 決算レビュー：売上

## 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 32億から上振れ、33.14億で着地

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（前年比約140%）及びその他サービス（前年比約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年比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年比126.5%での着地となっております。

前年比  
(単位：百万円)



# 2017年3月期 決算レビュー：利益

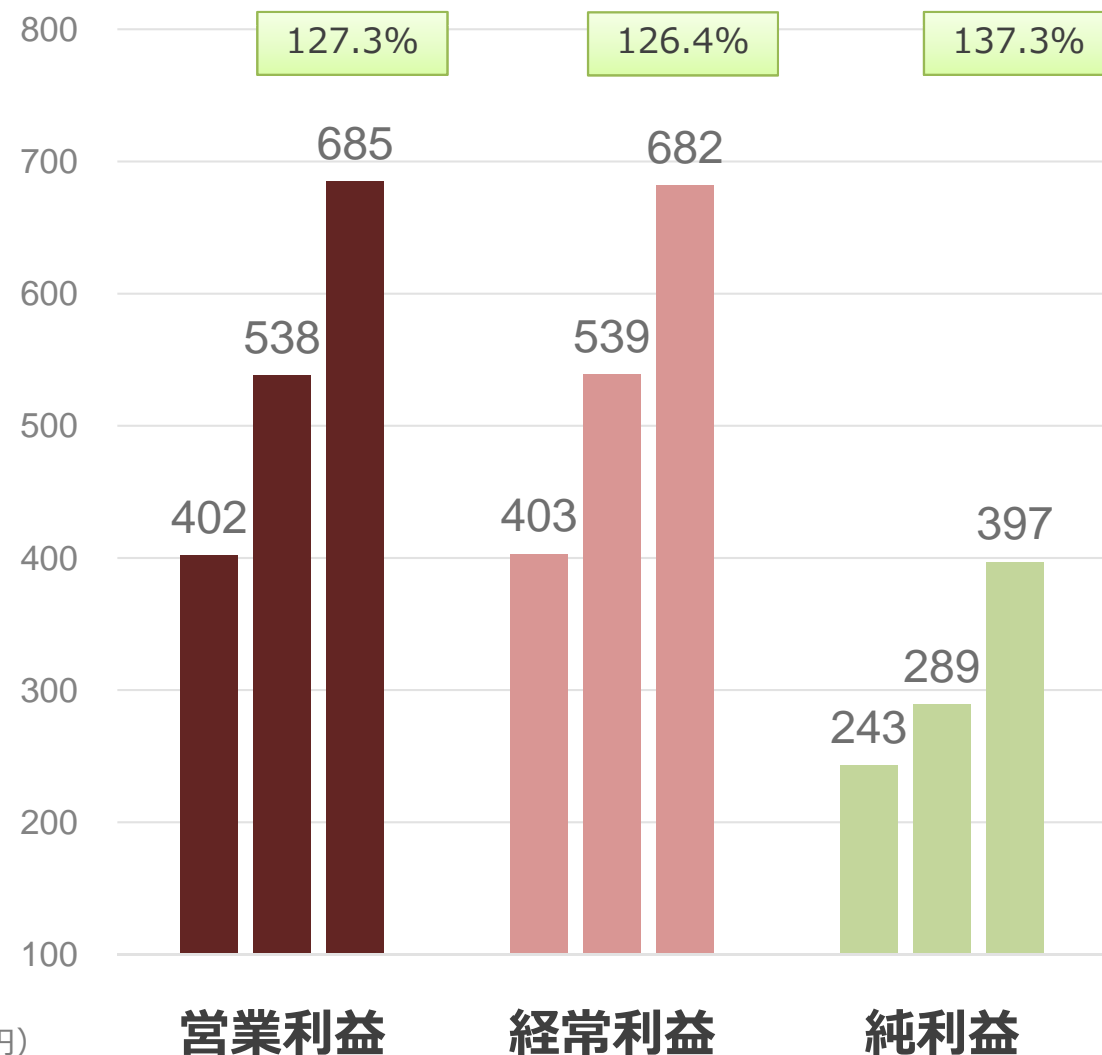
## 6期連続増益となる過去最高益を達成 当初計画の経常利益6.4億から上振れ 6.8億で着地

【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、前年比約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%、経常利益率は前年と同水準である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、純利益率ともに前年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



---

# 業績要因ポイント

# 業績要因ポイント：IoTプラットフォームサービス

- 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の構築に成功



LAWSON  
CircleK/Sunkus  
MINI STOP  
人気雑誌 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