

2021年3月期 決算説明会

2021年5月21日
株式会社オプティム
代表取締役社長 菅谷俊二

1. 2021年3月期 決算ハイライト

2. 成長戦略

3. 2022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。

2021年3月期 決算ハイライト

2017年度から〇〇×ITへの積極的投資期間とし、 2021年3月期を利益計上期と位置づけ

中期経営方針

〇〇×IT戦略に対する投資計画

おおむね順調に進捗
更なるAI・IoT・Roboticsの技術獲得
及び売上計上に向けた取組を推進する

AI・IoT・Robotics分野への積極投資を継続し、本格的な売上計上、及び、利益回収を以下年表に基づき実現していく。（年数は、年度表示）

研究開発投資推移イメージ



2018年3月期決算説明会資料より

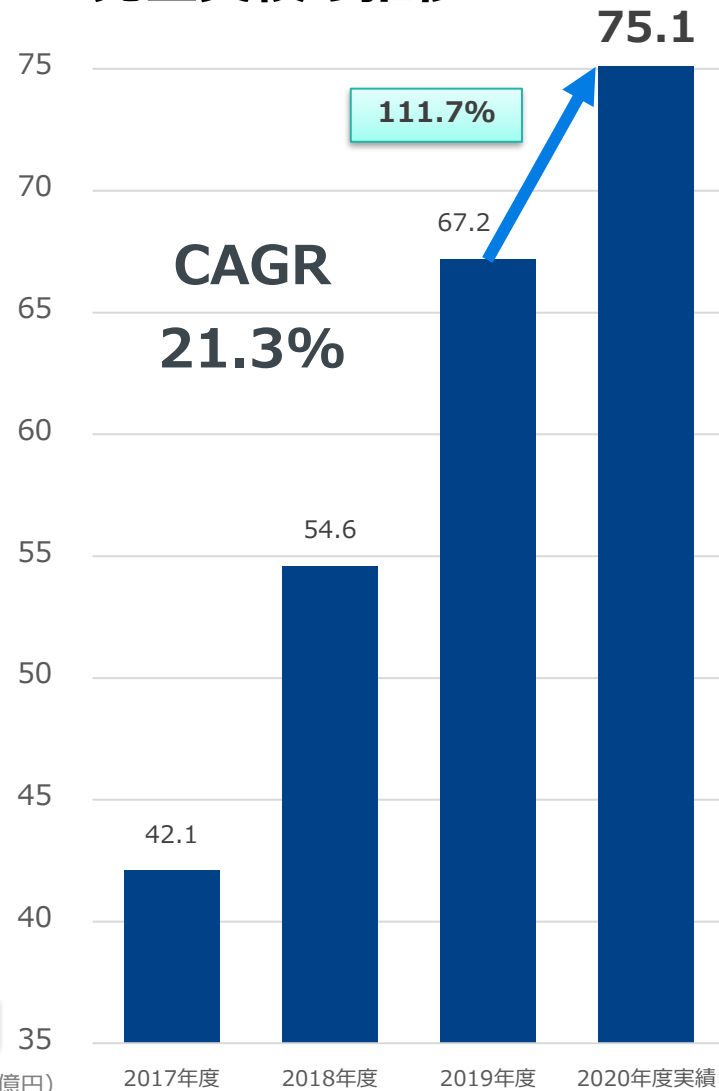
創業来21期連続となる 過去最高売上高を達成

新型コロナウイルス影響下において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、AIカメラをはじめとしたAIサービス群、OPTiM Cloud IoT OS、各産業毎サービスのライセンス売上を中心としたストック売上が前年比120%程度の成長で推移しました。

また、新型コロナウイルスの影響を受け、一部のライセンス・カスタマイズ^(※)の進捗が遅延しましたものの、一定の回復を得ることができました。

その結果、期初売上計画（74.1-80億円）通り
75.1億円（前年比111.7%）
となっております。

売上実績の推移



※ライセンス・カスタマイズ…当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ります。

2017年度・2018年度は単体決算でしたが、参考値として連結実績との比較を行っております。

経常利益の実績推移

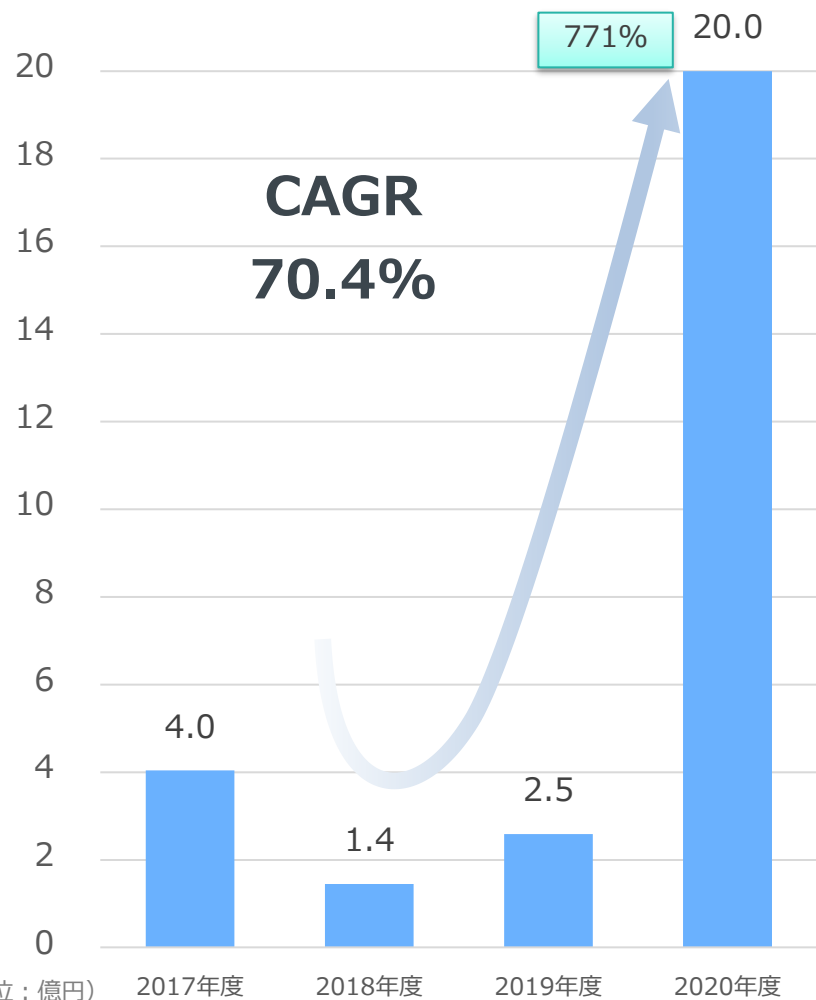
利益回収期と位置付けた今期は
期初計画上限値を**24%**上振れし
過去最高益を達成

コロナ下の影響を受けてライセンス売上が好調に推移したこと、主要サービスのソフトウェア資産計上を開始したこと等の理由により、過去最高益となる大幅増益となりました。

期初経常利益計画（8-16.1億円）を大きく上回り

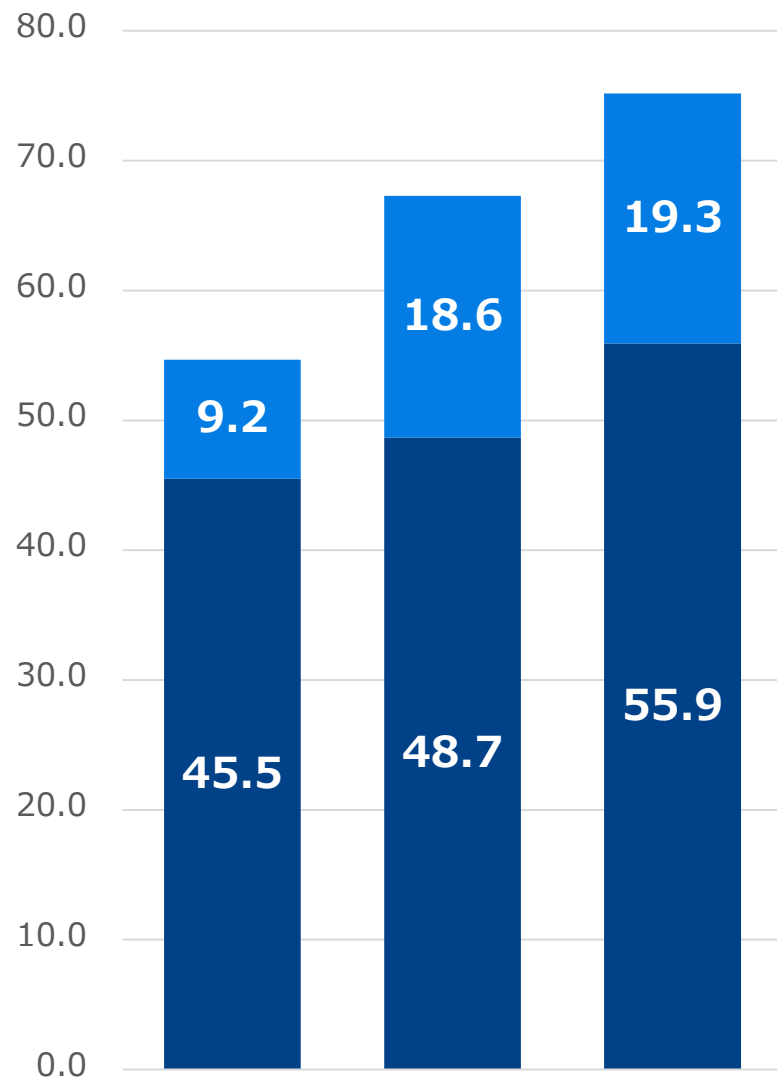
営業利益は、18.0億円（前年比703.8%）
経常利益は、20.0億円（前年比771.0%）
純利益は、12.3億円（前年比1055.8%）

となっております。



2017年度・2018年度は単体決算でしたが、参考値として連結実績との比較を行っております。

過去3年度の全体売上、ライセンス・カスタマイズ売上実績推移



Optimal BizやAIサービス、
OPTiM Cloud IoT OS、新規サービスなど
を中心とした
**ライセンス売上も
好調に推移**

(単位：億円) 2018年度 2019年度 2020年度

主要販売パートナー



「Optimal Biz」は、**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、当社グループは端末数に応じたライセンス料を受領しております。当社グループでは、OEM提供の際は、販売パートナーの要望に応じたカスタマイズも行っております。

1 端末エンドユーザー標準価格：300円/月

オプション・サービス

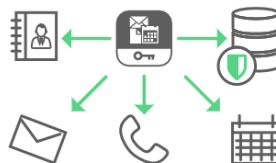
Optimal Biz Web Filtering
powered by i-Filter




Optimal Biz Antivirus
ウイルス対策オプション



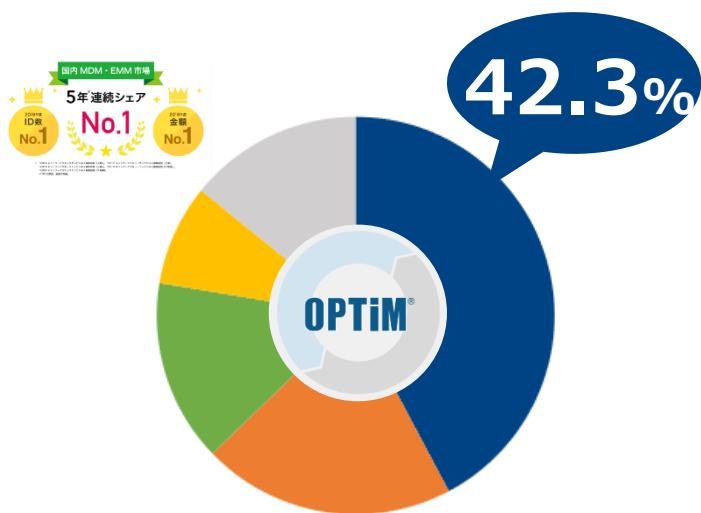
Optimal Biz Secure Sync
リモートアクセスサービス



「Optimal Biz」は、ウェブフィルタリングや、ウイルス対策、MAM、MCM等、さまざまな機能を**オプションとして提供**しており、導入企業は必要とする機能のみのライセンス料を支払うことで、選択して導入することができます。

 Optimal Biz — モバイルの可能性を広げる —

国内シェア **No.1**※1



平均解約率約 **0.5%** ※3

累計 **18万社** 以上※2の圧倒的な導入実績

※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、富士カメラ総研「2020 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧《市場編》」モバイルセキュリティ管理ツール」他複数の調査レポート

※2 2019年6月25日、当社集計

※3 主要パートナー実績をもとに当社算出。集計期間（2019年5月-2021年3月）

OPTiMのAIソリューションが5部門で市場シェアNo.1獲得 ※1



OPTiM AI Camera



OPTiM AI Camera Enterprise



Agri Field Manager



OPTiM Cloud IoT OS

※1 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【2020年度版】」

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

New !



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

New !



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

New !



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

New !



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

New !

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

New !

DXGoGo

DXGoGo株式会社



- AIとIoT活用の商品企画で企業のDXを支援

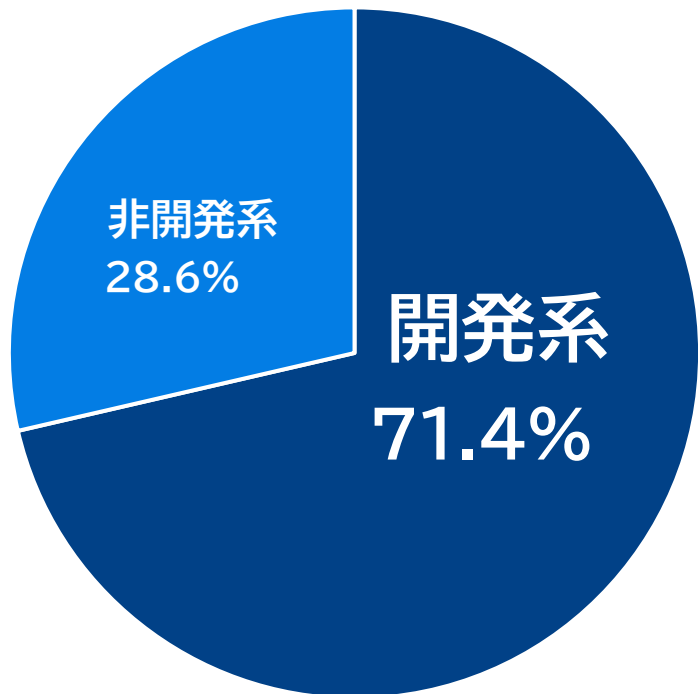
ファンド

デジタルトランスフォーメーション
ファンド投資事業有限責任組合第1号

無限責任組合員 (GP) :
株式会社佐銀キャピタル&コンサルティング
オプティム・バンクテクノロジーズ株式会社
有限責任組合員 (LP) :
株式会社佐賀銀行
株式会社オプティム

※Newの記載は2020年度設立

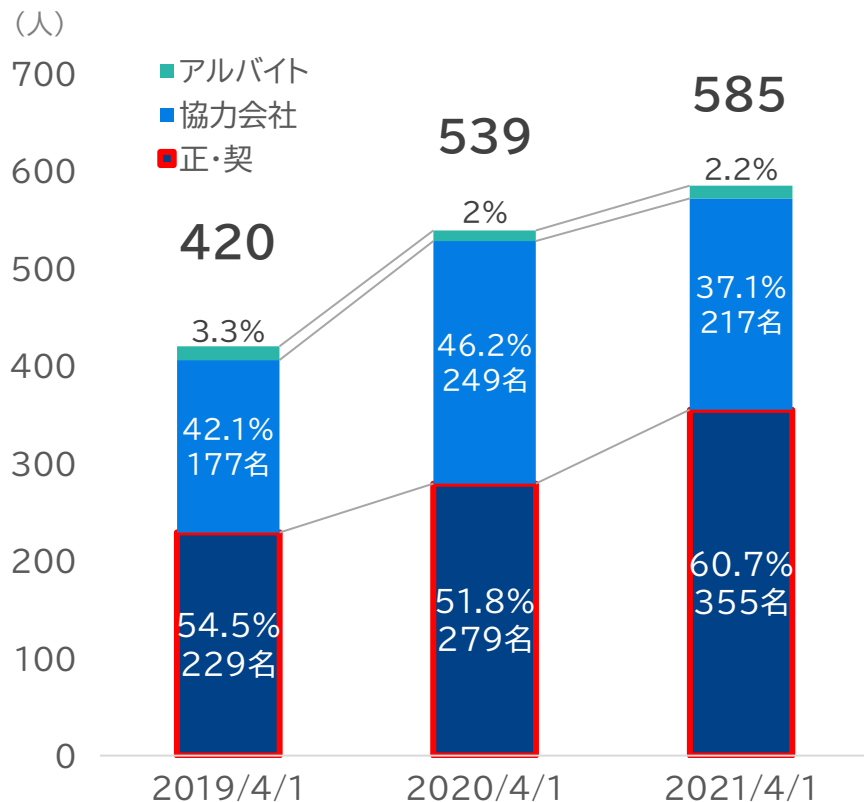
サービス・製品開発人員比率



※ 2021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が71.4%を占める

正スタッフ比率推移



正スタッフ比率は60.7%であり、上昇傾向にある

当社エンジニアによるブログやセミナー形式での技術情報の発信活動も積極的に実施しております。
ご興味ありましたら、ぜひフォローのほどよろしくお願いいたします。



当社を支えるさまざまな技術情報を エンジニア達が毎週更新中！

掲載内容(一例): Deep Learning、エッジコンピューティング、IoT、等

2018年12月より開始
累計記事数: 172本
執筆者数: 49人
Blog開始以来、週1ペースで発信中

<https://tech-blog.optim.co.jp/>



当社エンジニア主催のセミナー型の技術 情報発信・交流の場

トークテーマ(一例): AI・IoT、スクラム開発、PM、SRE/クラウドインフラ、等

2019年10月より開始
月1ペースで累計15回実施
累計参加者数: 741人
現在は完全オンラインで実施中

<https://optim.connpass.com/>

連結業績サマリー

(単位億円)	2018年度	2019年度	2020年度	前年比
売上高	54.6	67.2	75.1	111.7%
IoTプラットフォームサービス	39.8	53.4	61.3	114.9%
リモートマネージメントサービス	7.7	7.5	7.9	104.8%
サポートサービス	1.5	1.4	1.3	89.6%
その他サービス	5.4	4.8	4.5	94.6%
売上原価	19.6	26.2	29.4	112.2%
売上総利益	35.0	41.0	45.7	111.4%
販売費及び一般管理費	34.0	38.4	27.6	71.9%
営業利益	0.9	2.5	18.0	703.8%
経常利益	1.4	2.5	20.0	771.0%
当期純利益	0.1	1.1	12.3	1,055.8%

当連結会計年度の経営成績は、
売上高75.1億円、営業利益18.0億円、経常利益20.0億円、
親会社株主に帰属する当期純利益12.3億円となりました。

成長戦略

〇〇×IT構想の更なる推進にむけて

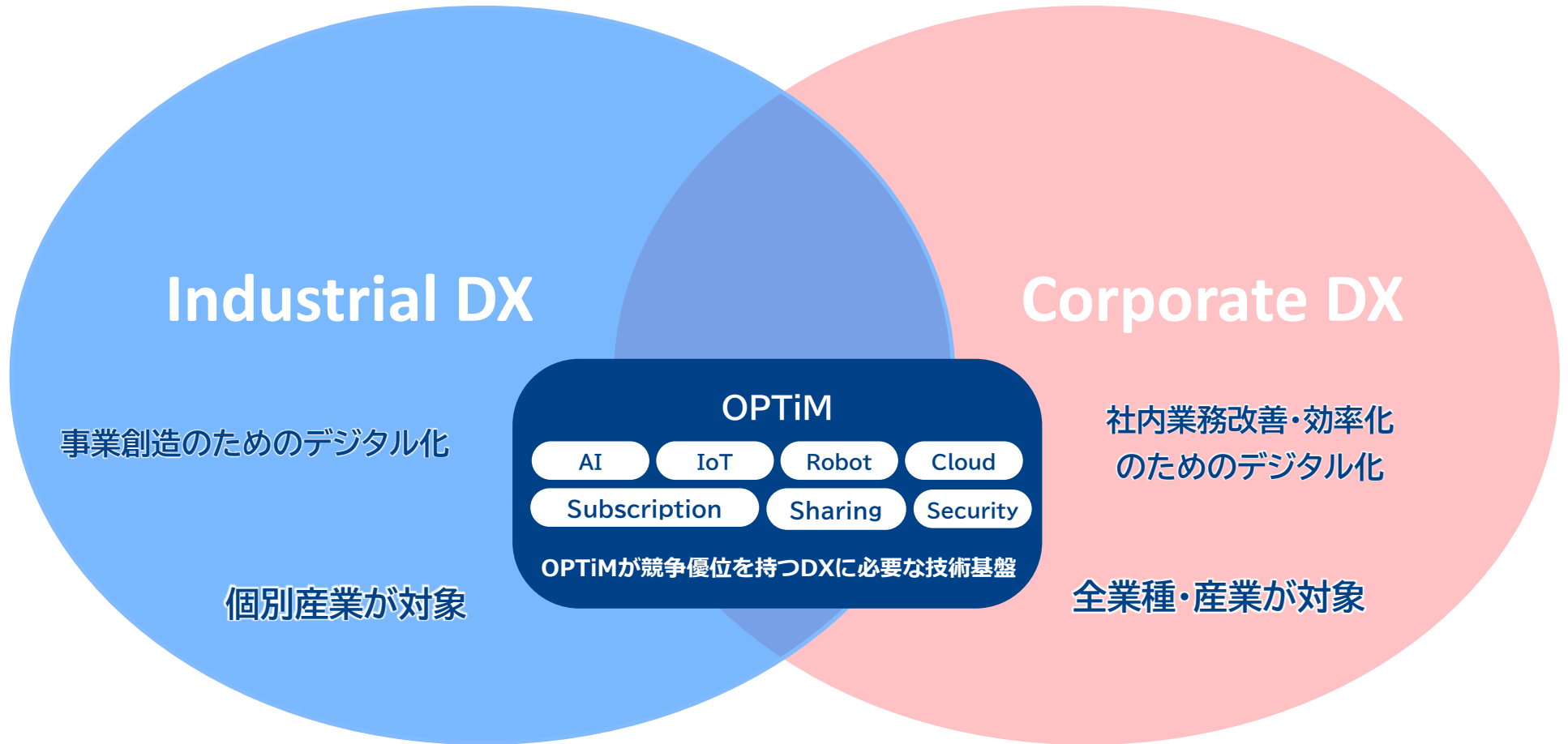
中期経営テーマ

OPTiM®

〇〇 × IT

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

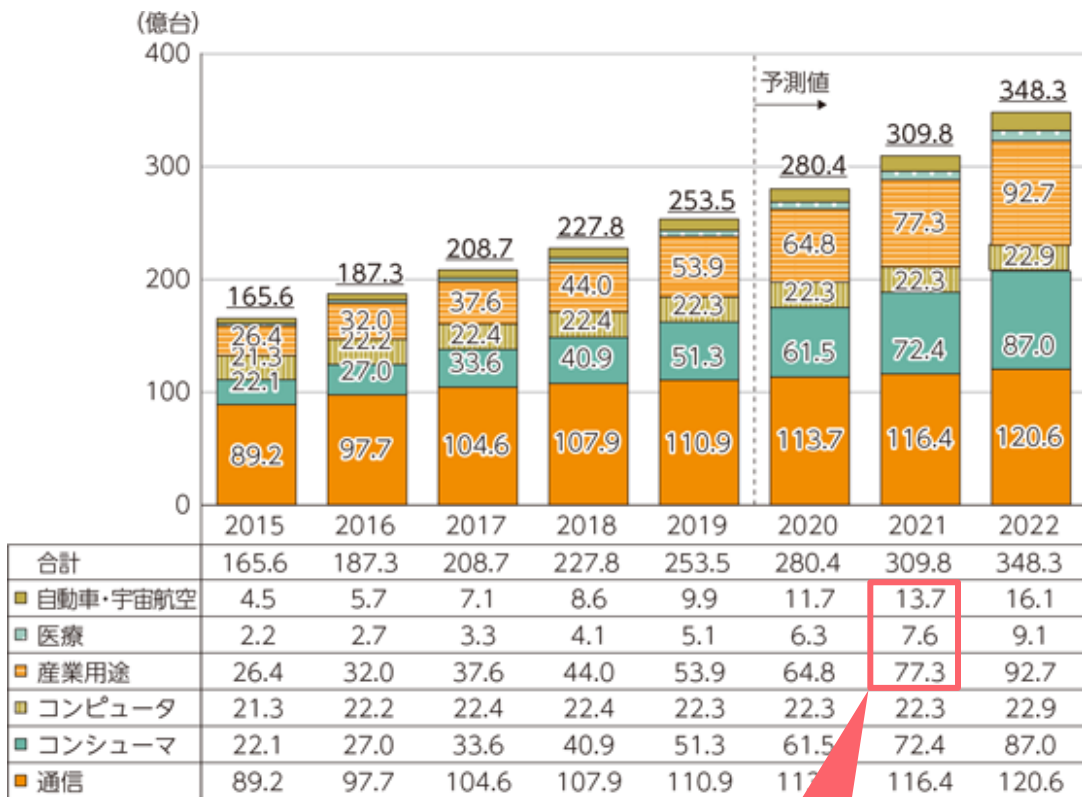
2021年3月期第二四半期決算説明会資料より



コロナ禍により、特性の異なる2つのDXが大きく発展

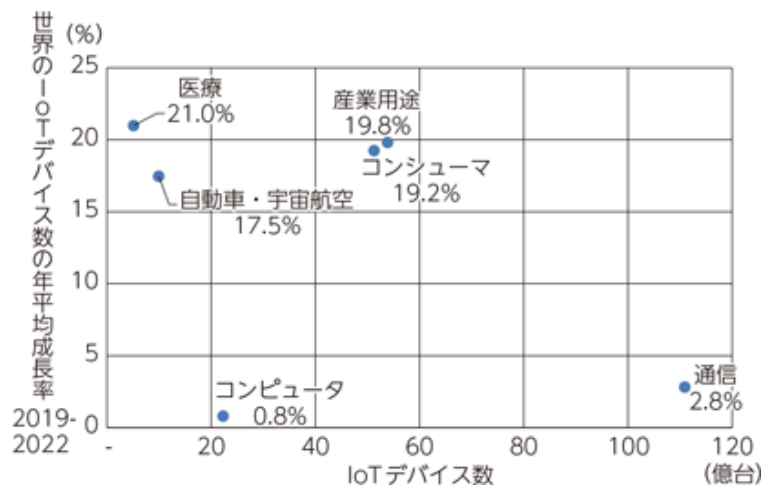
Industrial DX戦略： IoT市場は今後も成長続き、その中心が産業用途に

世界のIoTデバイス数の推移及び予測



出典：令和2年 情報通信白書

産業関連用途で
約100億台に



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、産業向けキラーサービスが飛躍的に増加

Industrial DX

産業共通

PC・スマホ・タブレット カメラ



建設

建機・ダンプトラック



KOMATSU
Landlog

医療

手術ロボット



Medicaroid
MINS

農業・IoT

ドローン・センサ等



NTT e-Drone Technology

ロボット

各種検査ロボ



Kawasaki

更なる

〇〇×IT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



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

AI Camera

OPTiM
GeoScan

MINS

農業DX
サービス

ロボットDX
サービス

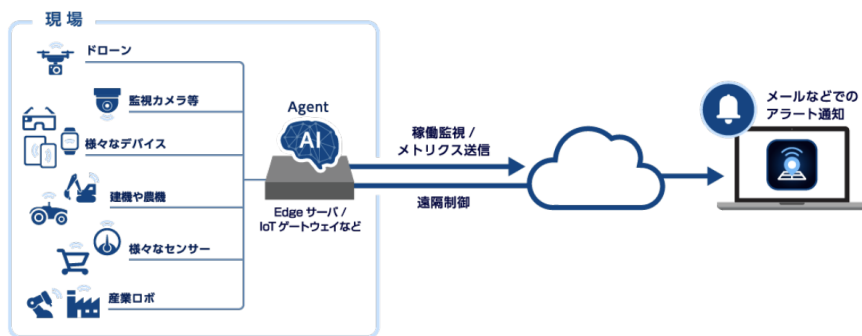
...
次々に
新サービス投入予定

産業向けサービス

今後も、更なる〇〇×ITの推進によるデバイスカバレッジ、産業用キラーサービス開発を推進
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提供を目指す

機器・装置の力を最大化、 クラウド機器管理サービス OPTiM IoT

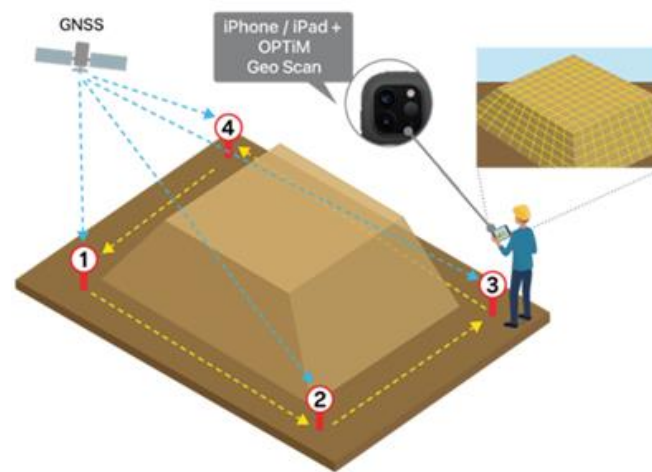
「OPTiM IoT」は、あらゆる機器や装置をクラウドから管理・運用するサービスです。「OPTiM IoT」を導入することにより、管理している機器や装置の稼働最適化、ダウンタイムの最小化や保守コストの削減を支援いたします。これにより、機器・装置の生産性を最大限に引き出すことができます。



1デバイス1,000円/月～

スマホ・タブレットで対象をスキャンするだけ かんたんLiDAR3次元測量アプリ OPTiM Geo Scan

「OPTiM Geo Scan」は、LiDARセンサーと高精度位置情報を組み合わせることで、高精度な測量を手軽に行える測量アプリです。通常は熟練の技術者が必要な測量作業を、誰でも一人で簡単に行うことが可能になります。



972,000円/年～

※3現場まで同時利用可能

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2,000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

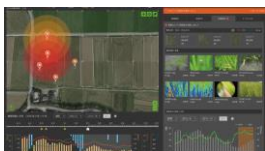
農業・食品産業全体の効率化と付加価値向上を目指した
独創的なDX（AI・IoT）サービスを開発



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 ※

※出典：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DXサービスを数多く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

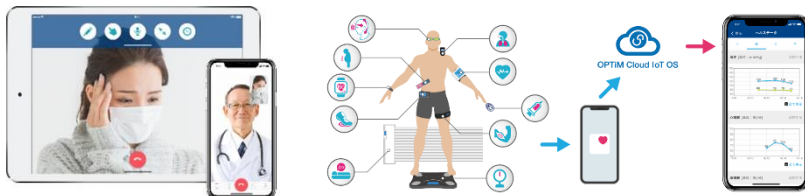
手術支援ロボットシステム「hinotori™」サージカルロボットシステム」用ネットワークサポートシステム「MINS※」を共同開発



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



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)
- ・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年推定地。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 コマツ

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)



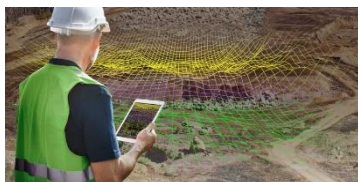
- ・コマツ社が主導するLANDLOGを通じてOPTiM Cloud IoT OSを提供
- ・ショベルカー、ダンプカー、ドローン、各種エッジデバイスなどのデバイスを管理・解析
- ・55社がアプリケーションを提供

LANDLOG Marketing設立

- ・ランドログの普及支援、および、OPTiMの建築・土木ソリューション展開のため、ランドログマーケティング(LLM)を設立
- ・パートナー網として、販売店：10社、サポート店：2社を確立
- ・コマツ社のレトロフィットサービスを展開



建設・土木向けDXサービス開発



九州最大級ゼネコン松尾建設社とiPhoneを使った3D測量サービス“OPTiM Geo Scan”共同開発・提供開始

今後の展開

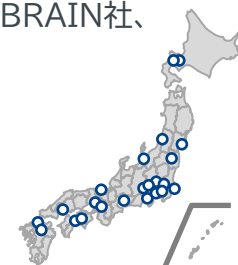
LANDLOG推進 with EARTHRAIN

- ・新たにEARTHRAIN社が事業開始予定(2021年7月)
- ・コマツ社等より4/30にプレスリリース
- ・EARTHRAIN社ともに、引き続きOPTiM Cloud IoT OS提供を通じたLANDLOGの事業・開発推進

LANDLOG Marketing発展

- ・ランドログマーケティングを通じた、EARTHRAIN社、LANDLOGサービスとの事業協業、普及支援
- ・全国の販売チャネル確立
- ・エリアカバレッジ100%※を目指す

※ 販売、および2時間以内の現地サポート体制



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
- ・LLMのチャネルを中心に、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

新たな産業領域への取り組み

各産業における国産ドローンサービスの利用を推進すべく、 NTT e-Drone Technologyを設立

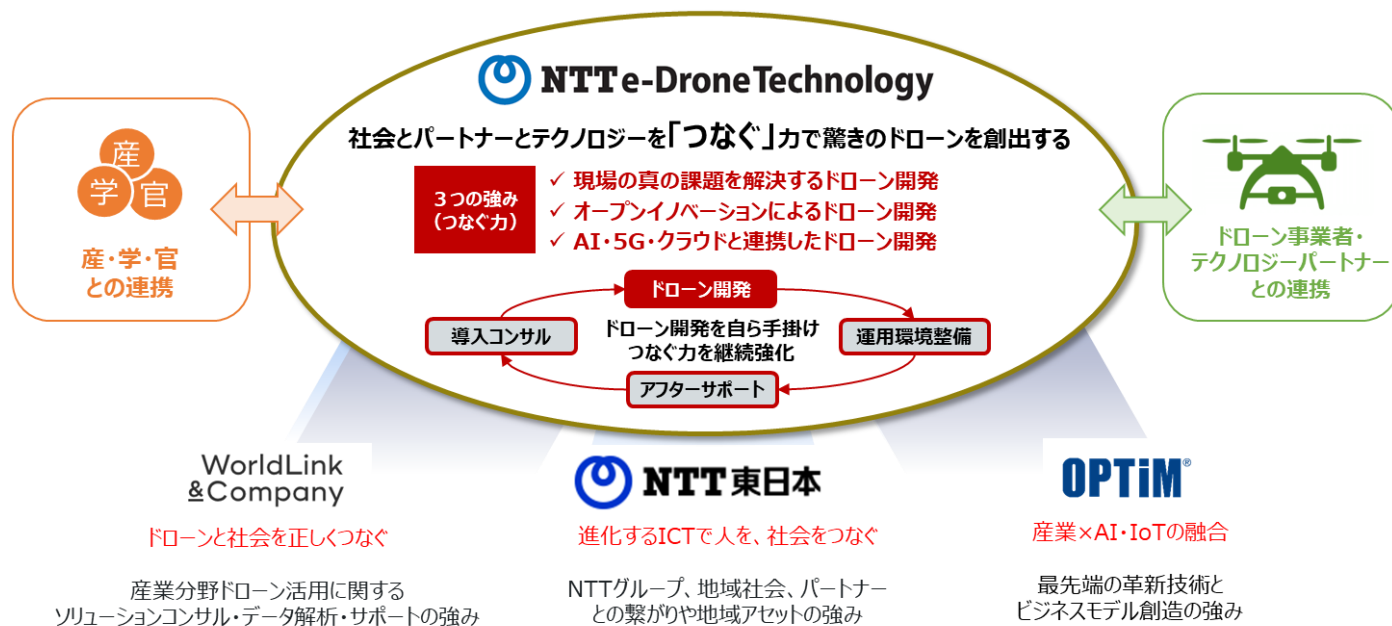
農業向け機体

産業向け機体



- ・農業分野を起点に、点検、測量、公共などへの他分野に展開を行う
- ・国産、軽量、省電力を強みとした、機体開発に加え、オプティムがもつAI、IoTのソフトウェアサービスを融合させた事業展開を図る

国内ドローン市場
TAM
6,400
億円 ※



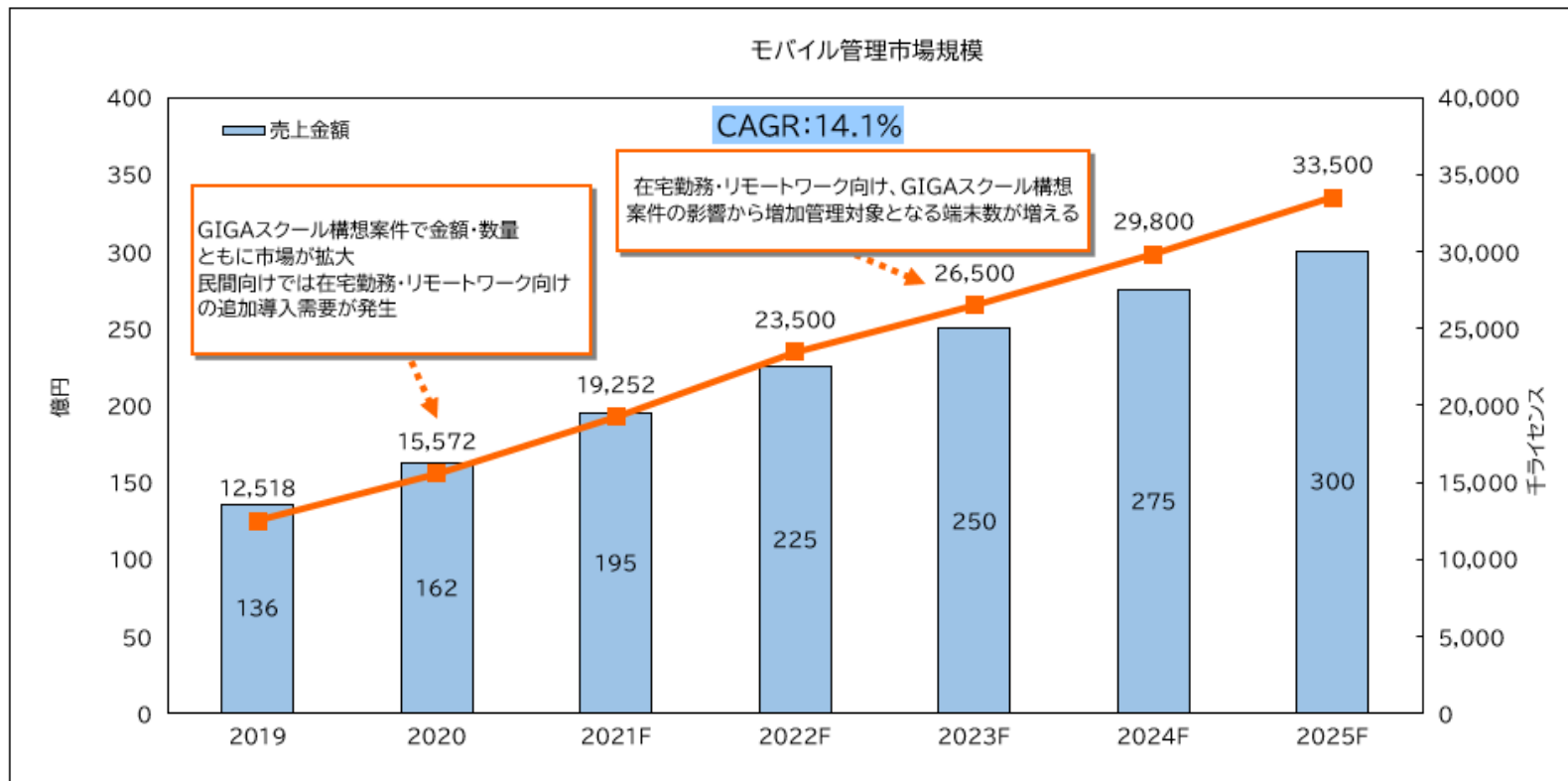
※出典：インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2020」
国内のドローンビジネス市場規模の予測より

**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**

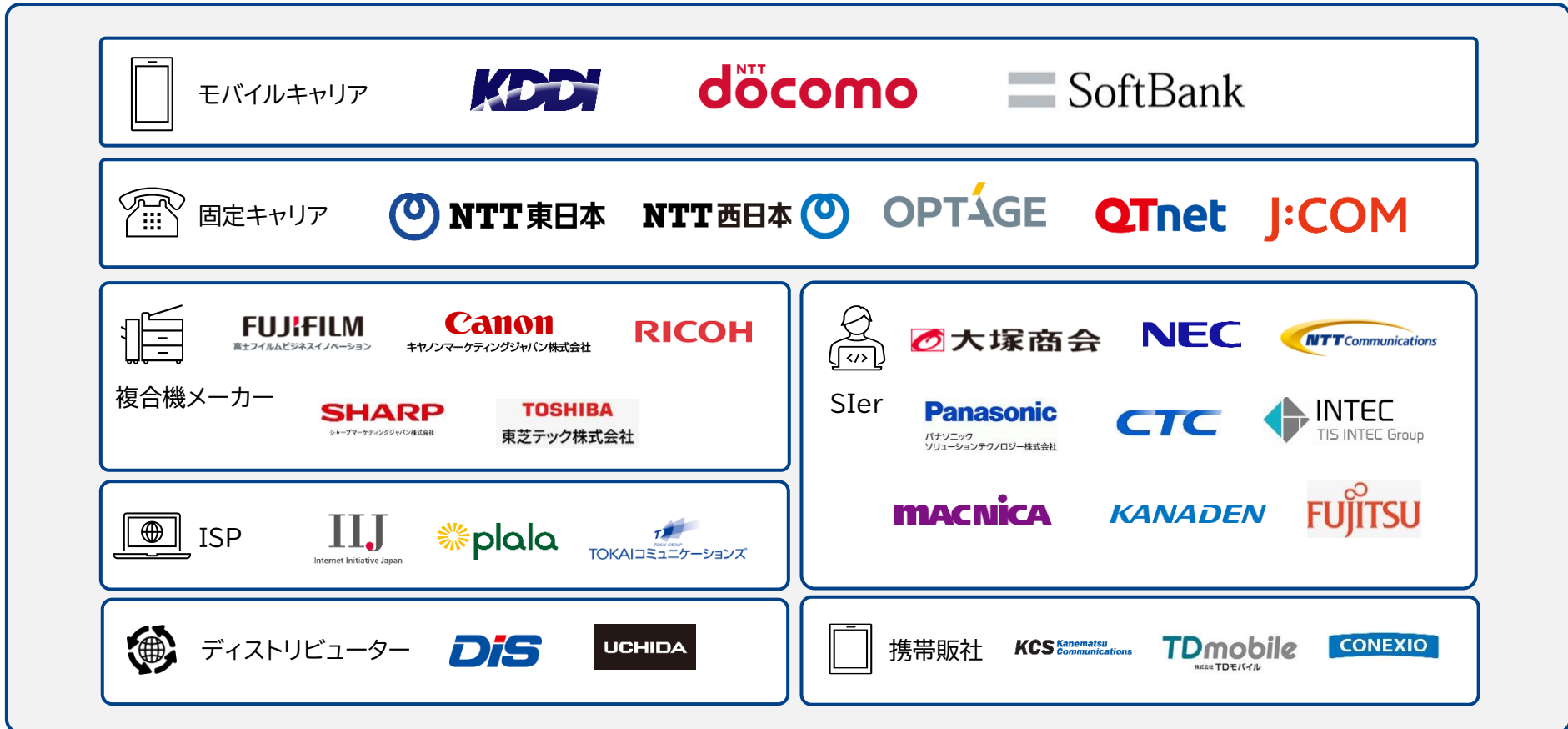
オフィス業務のデジタル化でより高度なセキュリティの運用を求められる時代に Optimal Biz (MDM) 市場の成長続く

MDM (モバイルデバイスマネジメント) 市場は、今後も、堅調な成長が見込まれている。※1
Optimal Biz は 市場の30%~40%のシェアを占めデファクトスタンダードを獲得している。

モバイル管理市場トレンド



※1 テクノ・システム・リサーチ、2021年3月発刊、「2020-2021年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」



DX戦略の更なる強化を目指しKDDIと合併会社を設立

5G・AI時代を見据えMDM（法人向けモバイルセキュリティサービス）分野の戦略的拡販、Corporate DXの強化、Industrial DXの拡大を目的とした新会社を設立



Optimal Bizの圧倒的な顧客基盤、パートナー網を活用した約18万社へのCorporate DX新サービスの展開

これまでの提供価値



+

新たな提供価値

Optimal Remote IoT	OPTiM ID+	OPTiM Digital Marketing	OPTiM Contract
簡単・高セキュリティなIoT向け遠隔操作サービス	IDにセキュリティをプラスする、クラウド認証基盤サービス	顧客との接点強化、アフターケアの自動化まで提供するマーケティングDXサービス	AIで契約書の管理コスト・リスクを削減するクラウド契約書管理サービス
5/26メディア・パートナー向け新サービス発表会にて発表			

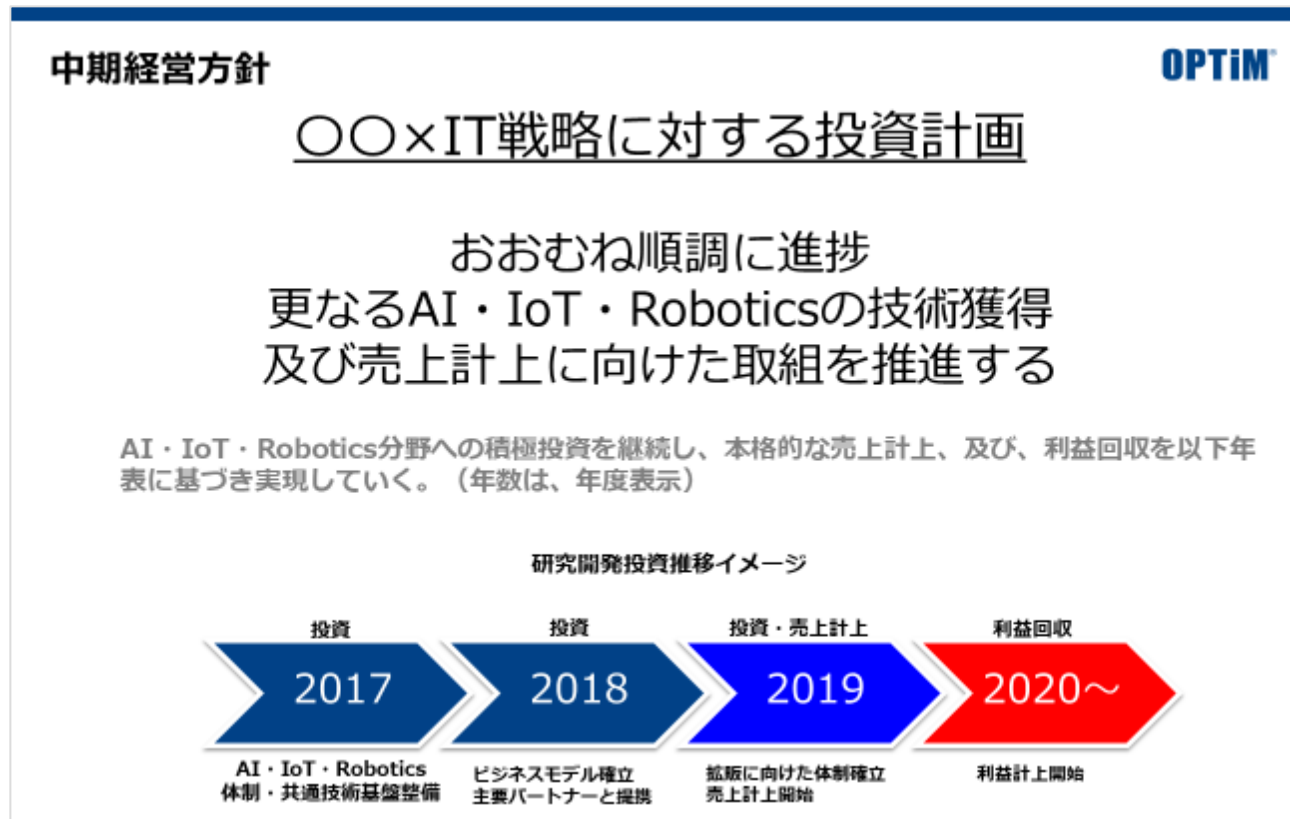
...
次々に
新サービス
投入予定

Corporate DX プラットフォーム

約18万社の
圧倒的な顧客基盤

...
更なる顧客に拡大

“第4次産業革命の中心的企業になる”見通しを持った4年間 2017-2020



2018年3月期決算説明会資料より

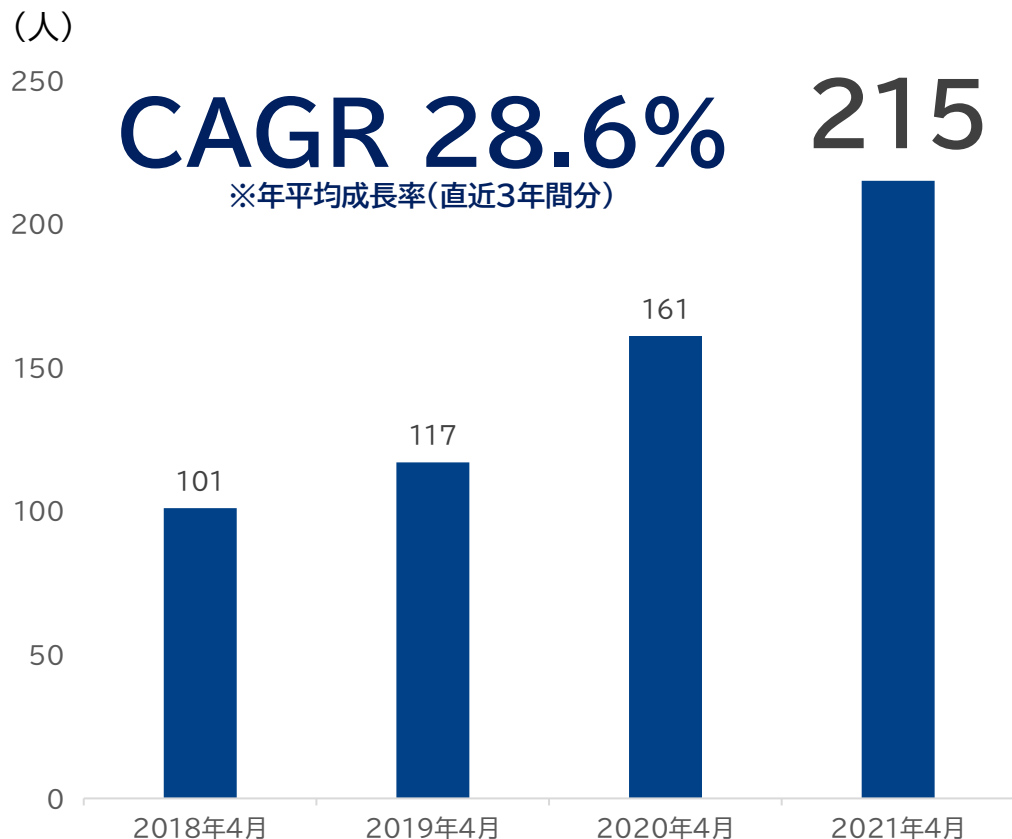


ITとしてOPTiMが定義しているもの

AI ・ IoT ・ Robot ・ Cloud (Big Data) ・
Subscription ・ Sharing ・ Security

エンジニアリング強化に向け、さらなる優秀な人材を獲得

当社の競争力の源泉である社内のエンジニア数は直近3年間で2倍以上に増加しております。

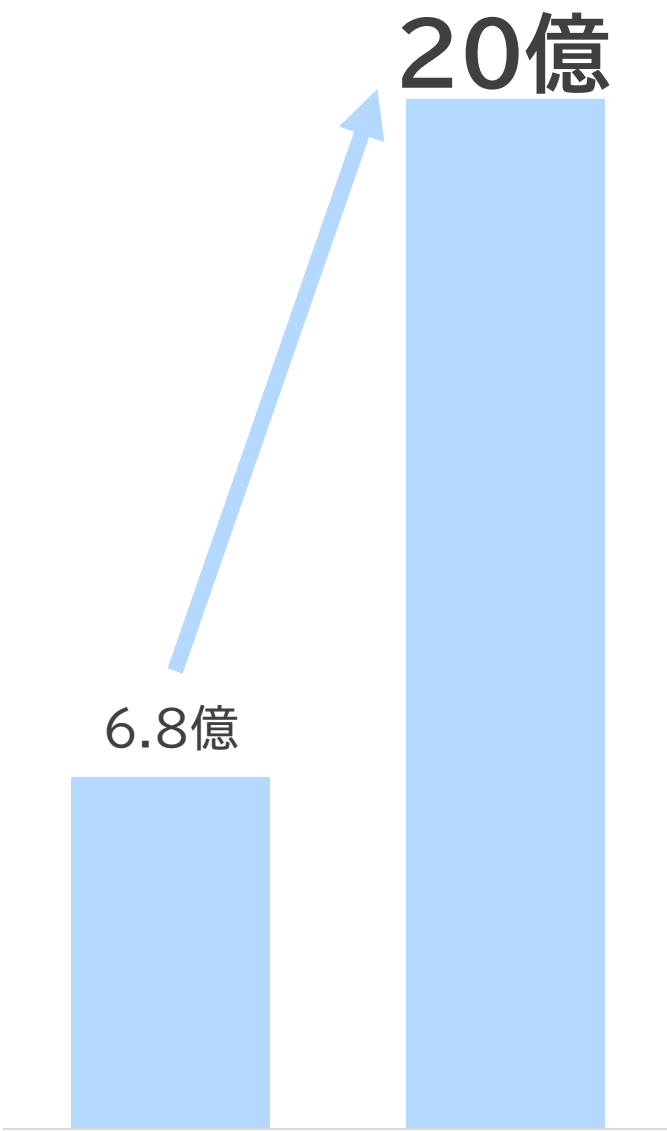


時点	エンジニア数 (人)	正・契約スタッフ数 (人)	割合
2018年4月	101	183	55.2%
2019年4月	117	229	51.1%
2020年4月	161	279	57.7%
2021年4月	215	355	60.6%

※社内エンジニア数:開発部署配属の正・契約スタッフの合計値を使用しております

日本経済新聞社が作成した「初任給ランキング2021」に、当社がランクイン

日本経済新聞社がまとめた「新規学卒者採用計画調査」の結果に基づいて作成した「初任給ランキング2021」にて、当社のエンジニア職の新卒初任給が総合13位（業界別では8位）にランクインしました。



投資による成果

経常利益

3 倍

(単位：億円)

2016年度

2020年度

$$450\text{億台}^{\ast 1} \times 300\text{円/月} =$$

(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%

現時点における当該市場へのオプティムのサービスとTAMの一覧

	農業	医療	建設	全産業共通
Industrial DX	農業DXサービス TAM※1 約3,900億円	オンライン診療 TAM※1 約1,500億円	OPTiM Geo Scan TAM※1 約3,600億円	OPTiM AI Camera TAM※1 約7,000億円
	米産業DXサービス TAM※1 約2.3兆円			OPTiM IoT TAM※1 約50兆円
Corporate DX	Optimal Biz TAM※1 約1,900億円	Optimal Remote IoT TAM ※1 約1,900億円	OPTiM ID+ TAM ※1 約840億円	OPTiM Digital Marketing TAM ※1 約5300億円
	Optimal Remote TAM※1 約5,000億円		Optimal Remote Web TAM※1 約5,000億円	OPTiM Contract TAM ※1 約2,800億円

※1 TAM: Total Addressable Market、各算出根拠は次ページに記載

- 農業DXサービス：「2030年のフード&アグリテック」（NAPA編）の市場規模予測値より算出
- 米産業DX：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
- オンライン診療：オンライン診療サービス※1、オンライン服薬指導※2、保健指導等企業健保向けオンラインサービス※3のTAMを合算
 - ・ ※1 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）」より算出
 - ・ ※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）および、服薬指導単価から独自に算出
 - ・ ※3 50人以上の従業員がいる事業所数、およびサービス単価より独自に算出
- OPTiM Geo Scan：土木工事で元請け建設会社130万社から、ターゲットとなる企業規模、サービス単価を鑑みて独自に算出
- OPTiM AI Camera：監視カメラ市場、出荷台数予測、および、サービス単価から独自に算出
- OPTiM IoT：グローバルの産業用機器市場規模よりハードウェアの保守メンテナンス市場を独自に算出
- Optimal Biz：日本の就労者人口およびオフィスワーカー数、モバイル機器の出荷台数等、および、サービス単価から独自に算出
- Optimal Remote/ Optimal Remote Web：矢野経済研究所「2020 コールセンター市場総覧 ～サービス&ソリューション～」のコンタクトセンターソリューション市場より算出
- Optimal Remote IoT：日本の就労者人口およびオフィスワーカーの数、モバイ出荷台数等から算出
- OPTiM ID+：日本の就労者人口およびオフィスワーカー数、および、サービス単価から独自に算出
- OPTiM Contract：日本の法人数280万社数、および、サービス単価から独自に算出
- OPTiM Digital Marketing：IDC Japan 「国内デジタルマーケティング関連サービス市場予測」より算出

TAM160兆円市場に向け必要となる主な投資とその用途

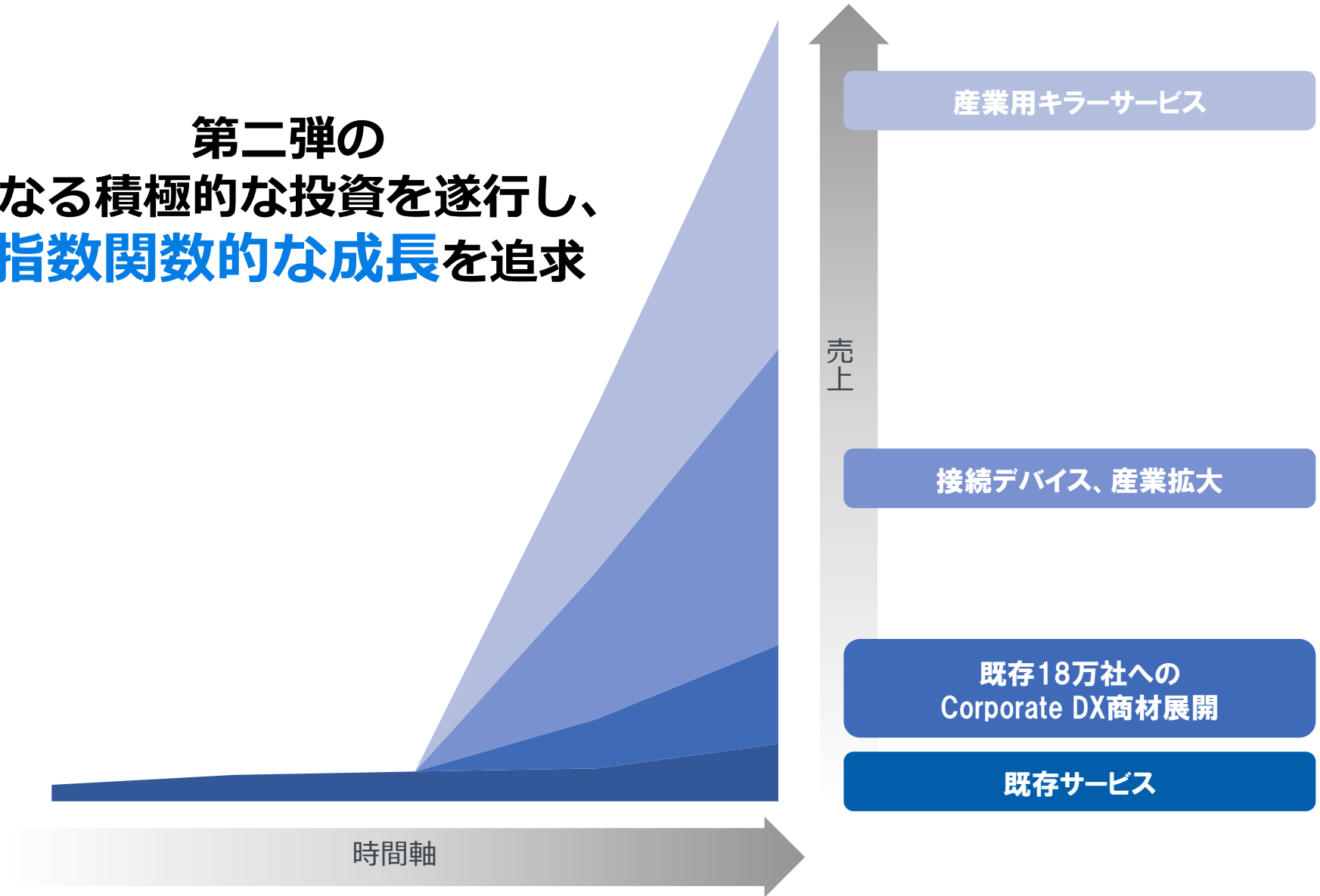
- 1) OO×ITの更なる推進による接続デバイス、産業拡大に向けた投資
- 2) 産業用キラーサービス開発に向けた投資
- 3) 18万社の顧客基盤へのCorporate DX新サービス開発に向けた投資
- 4) 上記を実現するためのAI/IoTプラットフォームOPTiM Cloud IoT OSへの投資
- 5) 上記を実現する優秀な人材への更なる投資

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

成長イメージ

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企业になる

経営理念

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。

オプティムでは、企業のその存在理由そのものが、多くの人々への貢献にあると考えており、その一環として環境や社会問題への取り組みを積極的に行っております。

利益創出は、その貢献を永続化させる、あるいは、イノベーションへの投資によって、その貢献を最大化、効率化させるために必要なものであると位置づけています。

また、ダイバーシティや地域社会との関係性も重視し、創業来上記の経営理念を推進しております。また、ガバナンスの強化を通して、透明性の確保による、企業不祥事、不正の防止、OPTiMのスタッフ個々人のやりがいある職場環境、豊かな人生の実現を図ってまいります。国連で採択されたSDGs(Sustainable Development Goals)についても、事業活動を通じて目標達成に貢献してまいります。

関連するSDGs	当社の活動
Environment (環境)	
<div data-bbox="203 411 391 596"> <p>12 つくる責任 つかう責任</p> </div> <div data-bbox="203 619 391 805"> <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p> </div> <div data-bbox="203 828 391 1013"> <p>15 陸の豊かさも 守ろう</p> </div>	<p>テーマ：生物多様性の確保と環境負荷軽減 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 オプティムが特許を保有する「ピンポイント農薬・肥料散布テクノロジー」は、ドローンと画像解析技術を用いた精密農業を行うことができる。必要な箇所のみ農薬、肥料を散布することで、土壌環境への負荷を軽減すると同時にコストも削減することができる。また、減農薬栽培や作物の収量安定を実現。本取り組みは、農林水産省が策定する「みどりの食料システム戦略」でも紹介されている。また、具体的取り組みとして「ドローンによるピンポイント農薬・肥料散布の普及」が明記されている。</p> <p>テーマ：気候変動対策の推進 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・病虫害・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。また、AIを用いた病害予測技術の高度化を実施。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。</p> <p>テーマ：2050年カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現の推進 ドローンを活用した資源量調査サービス「ForestScope」の提供 ForestScopeは、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。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行うことができる。森林保全を行う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することができる。</p>

関連するSDGs	当社の活動
Society (社会)	
<div style="display: flex; flex-wrap: wrap;"> <div style="width: 50%; padding: 5px;"> <p>4 質の高い教育をみんなに</p>  </div> <div style="width: 50%; padding: 5px;"> <p>8 働きがいも経済成長も</p>  </div> <div style="width: 50%; padding: 5px;"> <p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>  </div> <div style="width: 50%; padding: 5px;"> <p>10 人や国の不平等をなくそう</p>  </div> </div>	<p>テーマ：地域社会の労働力不足解消、新たな働き方提案 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</p> <p>新型コロナウイルス感染拡大に伴い緊急事態宣言が発令され、多くの企業がテレワーク（在宅勤務）へと勤務形態を移行。また、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が提供されている。</p>
<div style="padding: 5px;"> <p>3 すべての人に健康と福祉を</p>  </div>	<p>テーマ：地域間医療格差の解消と高度な医療の提供 患者、医療機関の双方においてメリットがある「オンライン診療サービス」を実現</p> <p>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、スマホ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。また医師にとっては、往診における時間的・経済的負担も軽減。</p>
Governance (企業統治)	
<div style="display: flex;"> <div style="width: 50%; padding: 5px;"> <p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p>  </div> <div style="width: 50%; padding: 5px;"> <p>16 平和と公正をすべての人に</p>  </div> </div>	<p>テーマ：企業価値、株主価値向上を目指して 各分野有識者からなる「経営諮問委員会」の設置</p> <p>現在オプティム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の方々を委員（エグゼクティブアドバイザー）として招聘。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貴重なアドバイスをいただき、経営の透明性・健全性確保を図っている。</p>

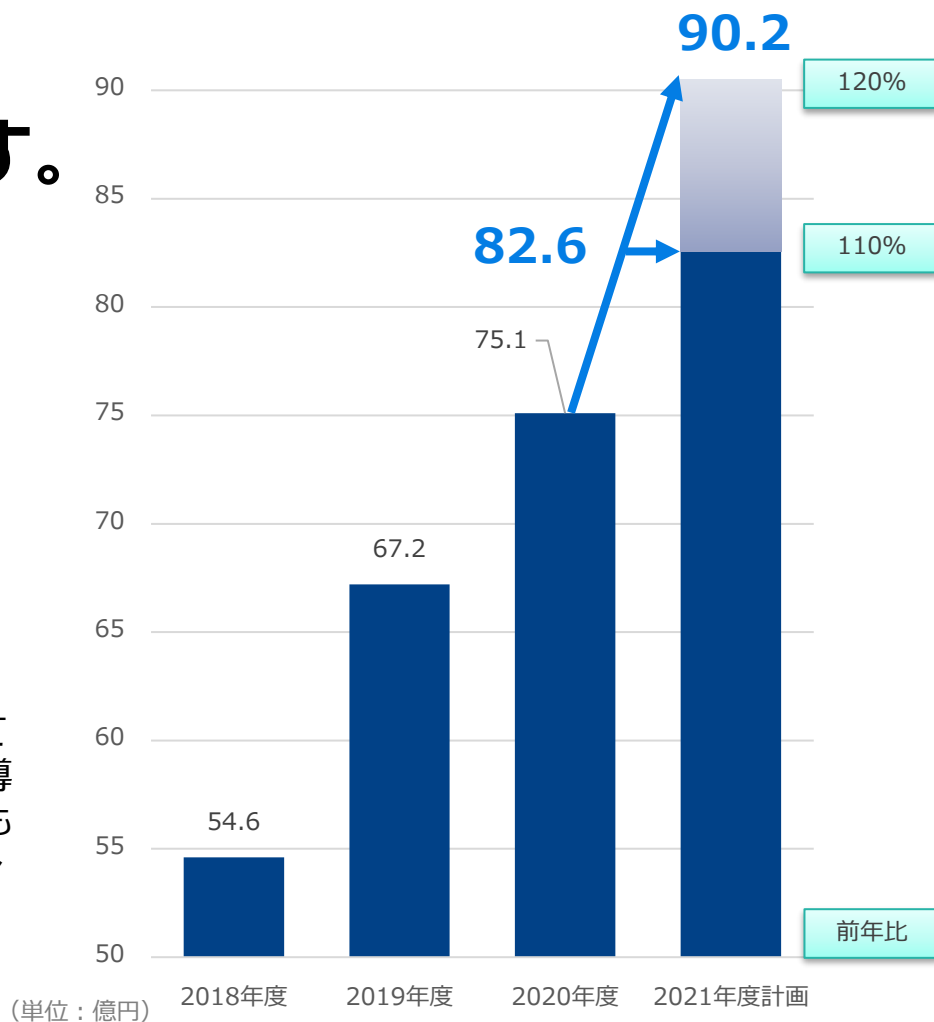
2022年3月期 業績予想

創業来**22期連続**となる
過去**最高売上高**を目指します。

90.2億円～82.6億円
(前年比110%～120%)
の範囲で計画

売上については、既存サービスに加え、「Industrial DX」「Corporate DX」という新たなサービスの売上を見込むことで、前年比120%程度の成長率を確保できるものと考えておりますが、コロナウイルスの影響により、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、前年比120%～110%成長のレンジ形式での予想開示を採用いたします。

売上予想



2018年度は単体決算でしたが、参考値として連結実績との比較を行っております。

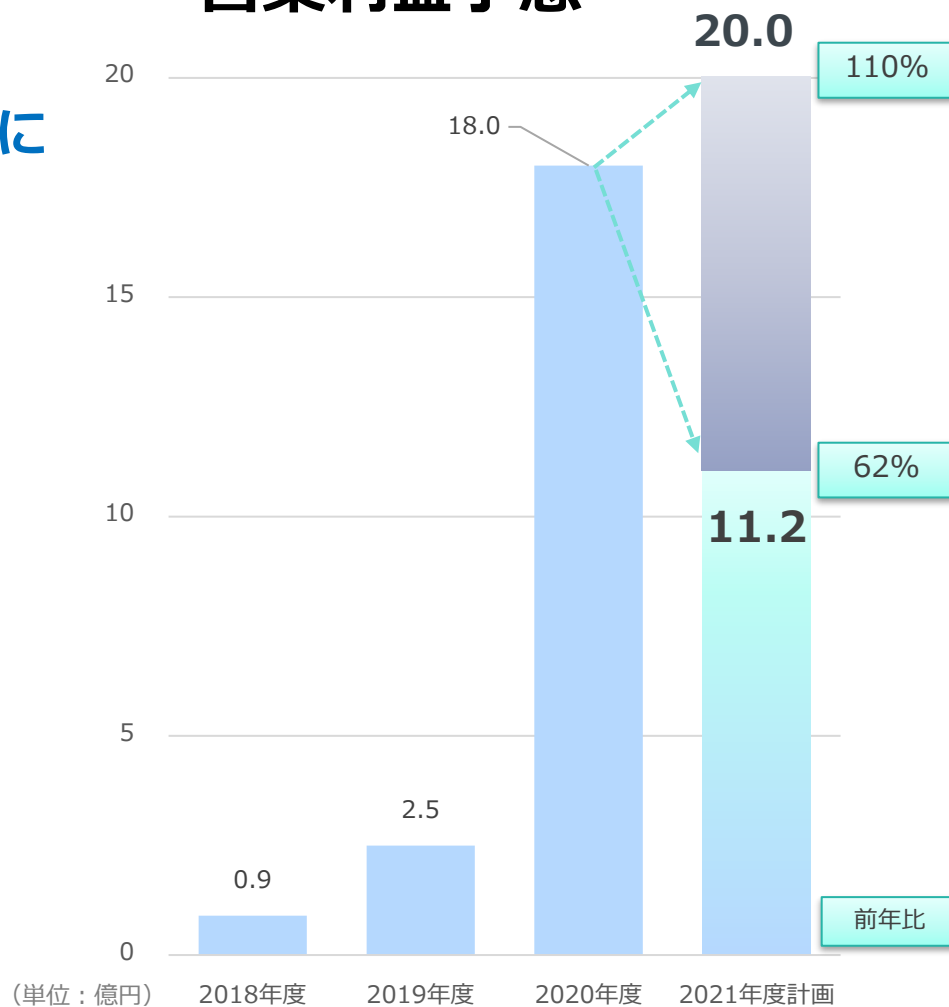
第4次産業革命の中心的企业になるために
利益を確保しながらも
積極的な成長投資を継続いたします。

営業利益20.0億円～11.2億円
(営業利益率22%～13%)
(前年比110%～62%)
の範囲で計画

営業利益については、積極的な成長投資を行う事を前提とし、「Industrial DX」「Corporate DX」の取り組みを進め、OxITの更なる推進や新たな市場開拓を積極的に行ってまいりますので、営業利益率は、20%程度となる見込みです。

一方で、現時点で予測がしづらいコロナ禍における、売上計画に影響が発生した場合などにおいても、積極的な成長投資を行っていく計画としております。これらを考慮し売上と同様にレンジ形式での予想開示を採用いたします。

営業利益予想



2018年度は単体決算でしたが、参考値として連結実績との比較を行っております。

第4次産業革命の中心的な企業になるために、
TAM160兆円市場の開拓に向けた
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**22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
13%～22%の営業利益率を目指します。

