

2022年3月期 第3四半期決算短信 補足説明資料

株式会社オプティム

1. 2022年3月期 第3四半期決算レビュー
2. 事業内容
3. 競争優位性
4. 成長戦略
5. 2022年3月期 通期業績見通し

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。

2022年3月期 第3四半期決算レビュー

.....

創業来22期連続となる過去最高売上高に向けて好調に推移

第4次産業革命の中心的な企業になるために
積極的な成長投資を継続しています

(連結経営成績 単位：百万円)

	2021年3月期 第3四半期 実績	2022年3月期 第3四半期 実績	実績 前年比	2022年3月期 通期予想
売上高	4,802	5,388	112%	8,269~9,020
営業利益	810	824	102%	1,121~2,000
経常利益	1,023 (※調整後 804)	734	72% (※調整後 91%)	1,121~2,000
純利益	636 (※調整後 501)	436	69% (※調整後 87%)	695~1,240

※調整後利益について

前連結会計期間において、特殊要因として、国からの補助金等の確定が当期にずれ込んだことによる受取手数料約9,300万円及び投資事業組合運用益約1億2,600万円の営業外収益の計上がありましたので、それら特殊要因の影響がなかった場合の数字との比較を記載しております。純利益算出の際の税率は、当初の税率をそのまま採用しております。

■業績の進捗状況および通期見通し

【売上】

- ・ストック型の売上は、「Corporate DX」「Industrial DX」とともに、それぞれ中心となる「Optimal Biz」「OPTiM Cloud IoT OS」を中心に、順調に推移しております。
- ・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分野における売上が好調に推移しております。各産業に特化したサービスの展開を見込んでおります。
- ・当社の売上構造は、ストック型のライセンス収入で月額課金による売上が中心となっていること及びフロー型のカスタマイズ売上の検収時期が下期に集中する傾向があること、などの理由から、売上は下期偏重となります。

【利益】

- ・「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おります。
- ・「Corporate DX」「Industrial DX」両分野において来期以降の収益拡大を見据え、第3四半期から成長投資を加速させております。
- ・前年度から今年度にかけて設立した合併会社3社ともに投資フェーズであり、前年比で1億円超の投資損失が発生しております。
- ・前年度において、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9,300万円）及び投資事業組合運用益（約1億2,600万円）といった特殊要因として営業外収益の計上があったために、経常利益が増加しております。
- ・上記の結果、経常利益及び純利益は、前年比でマイナスとなっておりますが、当初の計画通りであり通期業績への影響はございません。

第3四半期の進捗状況としては、売上・利益ともに計画通りであり、業績予想への影響は一切ございません。なお、現時点において新型コロナウイルスによる影響は顕在化しておりませんが、業績予測に与える影響が判明した場合には、すみやかに開示を行います。

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。



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-9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

生活や業務に密着し、あらゆるところで広がるOptimal Biz **OPTiM**[®]



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**

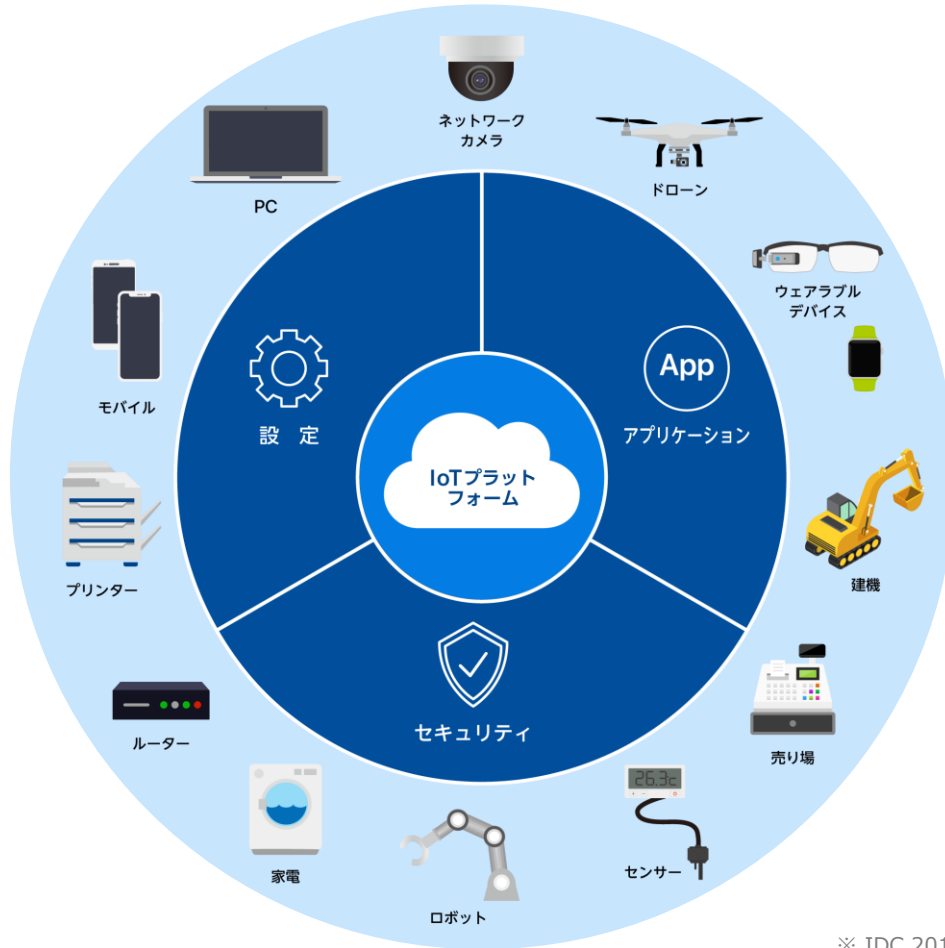
・提供形態（パッケージ/SaaS・ASP）別市場動向 **2部門**

・管理対象モバイルOS別市場動向 **3部門**

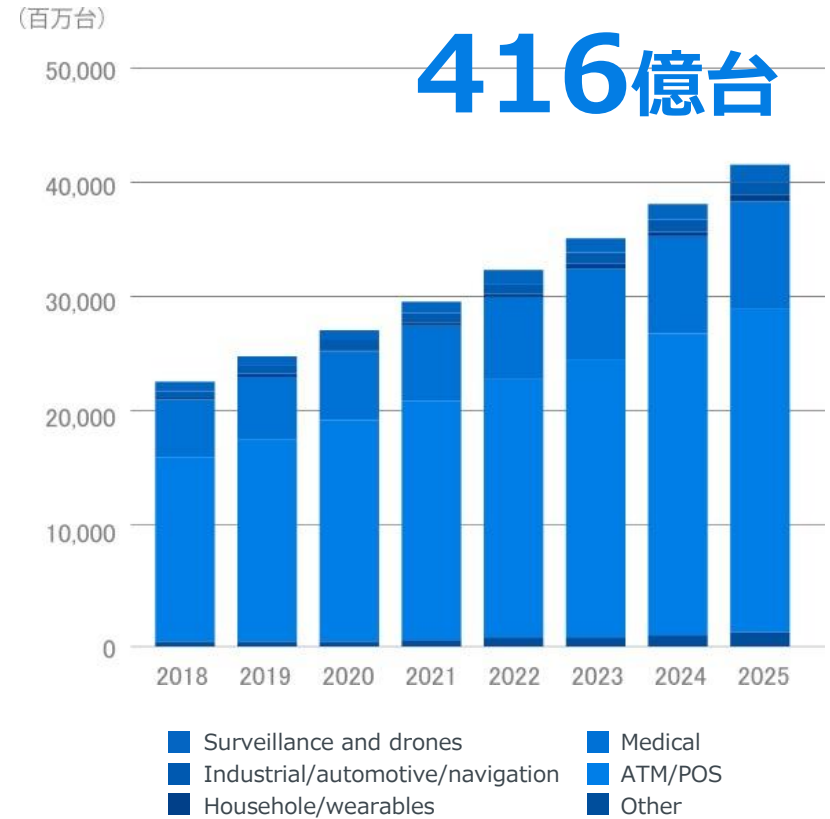
・ユーザー規模別売上動向 **3部門**

※ 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

AI（人工知能）のパッケージサービス



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】

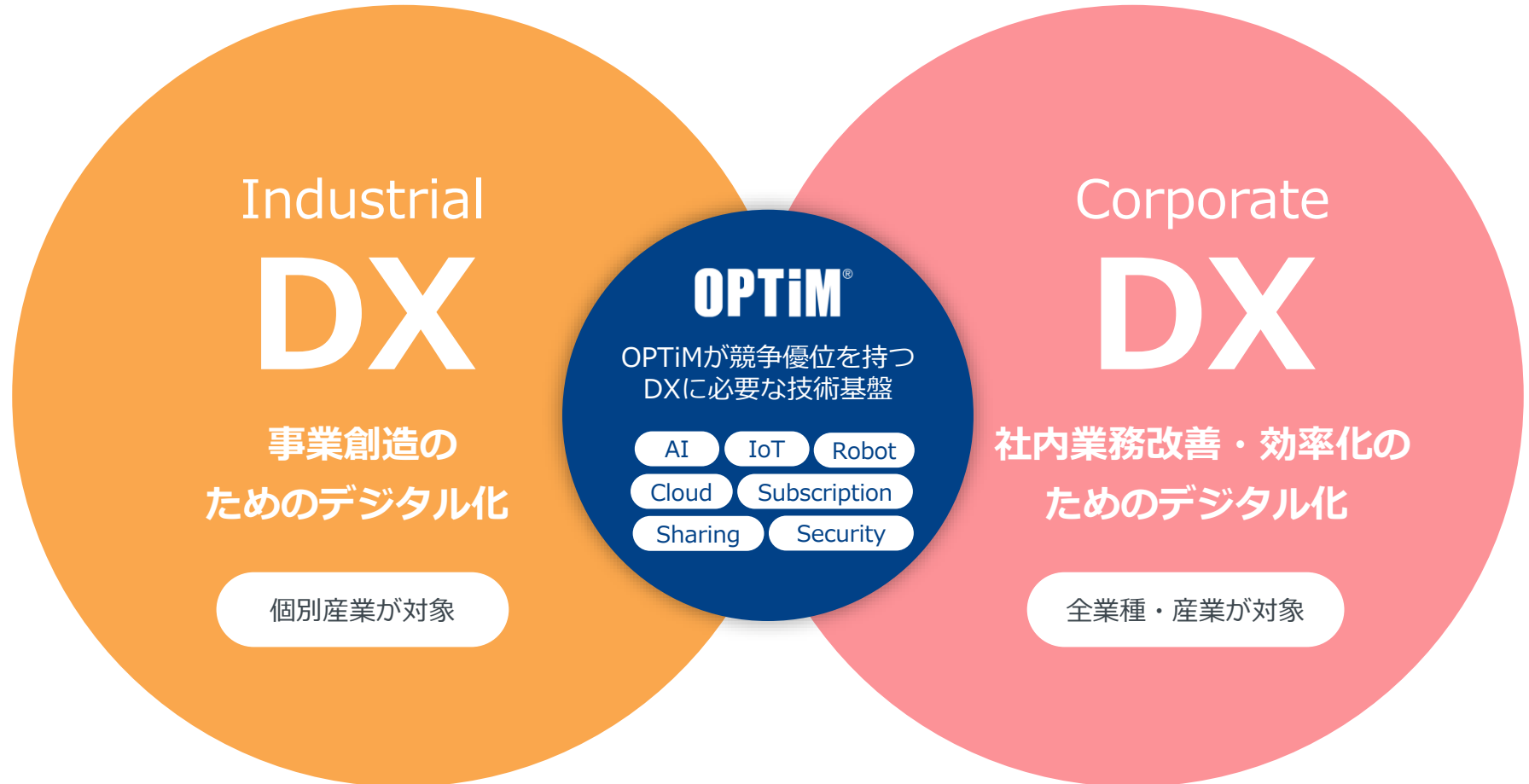
〇〇×ITビジョンに基づく提携、合併戦略の実行



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、大手パートナーを經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



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
- 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18万社をカバレッジする販売パートナー網



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、販売迄一気通貫で提供する、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「hinotoriTM」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

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	更なる OO×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 
						
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予定
産業向けサービス						

農業向け

農業向けドローンサービス ピンポイント散布サービス



ドローンを使った 農薬散布、田植え、施肥サービス

AIとドローンを使い害虫がいるところだけに
散布するピンポイント農薬散布サービスなど
を実現

医療向け

手術ロボット向け AI・IoTプラットフォームサービス

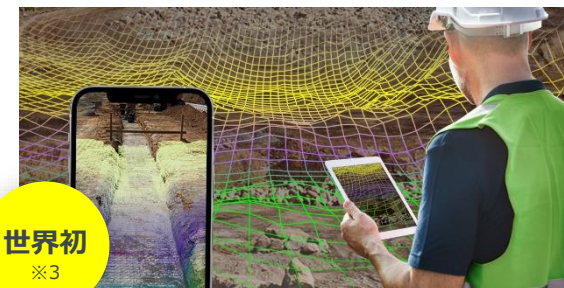


手術支援ロボットシステム「hinotori™
サージカルロボットシステム」用 ネット
ワークサポートシステム「MINS」

「hinotori™」の運用支援、遠隔保守や
安全・効率的な手術室の活用支援
及び手技の伝承・継承を支援

建設・土木向け

3次元測量アプリ OPTiM® Geo Scan



誰でも簡単！ 3次元測量アプリ

測量対象物をスキャンするだけ！
誰でも手軽に高精度3次元測量を実現

※1 2021年11月30日時点、画像解析により害虫の有無、場所をAIにより判断し、ピンポイントで農薬散布を行うサービスとして
※2 2020年10月26日時点、オプティム調べ。国産手術支援ロボットのネットワークサポートシステムとして
※3 2020年8月3日時点、オプティム調べ。LiDARセンサー付きタブレットを用いた、測量アプリケーションとして

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

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

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	手術ロボット	ドローン・センサー等	各種検査ロボ

更なる
OO×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
- 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
投入予定

産業向けサービス

Industrial DX領域の進捗・新サービス

4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月



農業

NTTe-DroneTechnology
OPTiM AGRI MICHINOKU

国産ドローンサービス利用推進：
NTT e-Drone Technology設立

固定翼型ドローン ハウス
栽培指導実証 栽培実証

スマート米2022
販売開始
「ピンポイントタイム散布」
サービスの提供を開始



医療

Medicaroid
D'PULA Medical Solutions Corporation

「オンライン診療プラットフォーム」
バージョンアップ

「ポケットドクター」
神戸大学と共同研究



建設・土木

KOMATSU
松尾建設株式会社
Landlog Marketing

「OPTiM Land Scan」
としてβ版無償提供

サービス提供開始

OPTiM® Geo Scan
高精度3次元測量

国土交通省 九州地方整備局
「令和3年度防災訓練」へ提供
スキャン・
エックス連携

「IT導入補助金2021」認定

国土交通省 九州地方整備局が熊
本県で実施する「災害査定のデ
ジタル化」採用

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

産業共通



PC・スマホ・タブレット



カメラ

OPTiM® AI Camera
混雑状況を可視化して三密を回避

デロイト トーマツ ミック経済研究所
調査レポートAIソリューション
5部門で市場シェアNo.1獲得

広域モード・
API連携追加

上野動物園
混雑マップ提供

ArgosView
連携

機能追加：車両検知、
自動Webページ作成
API無償トライアル
one x one
新宿ミロードへ提供

JR東海実証

デロイト トーマツ ミック経済研究所
調査レポートAIソリューション
8部門で市場シェアNo.1獲得

Safie連携
AKIBAのアキバ、
丸の内エリアへ提供

Optimal Second Sight
遠隔作業支援サービス

Smart Field

RealWear
スマートグラス対応

ザクティ
ウェアブルカメラ対応
スパイダープラス
連携検討開始

今後も、更なるOO×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

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

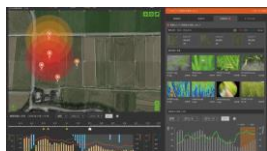
農業・食品産業全体の効率化と付加価値向上を目指した
独創的なDX（AI・IoT）サービスを開発



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 ※

※ 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

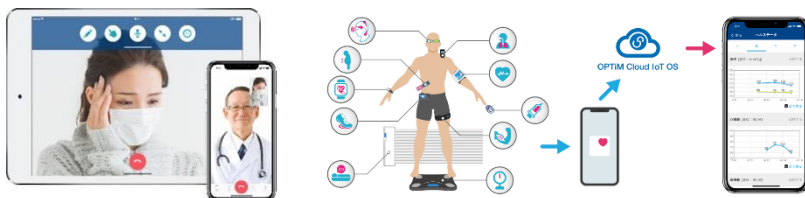


MINS※により実現されること：「hinotori™の稼働状態やエラー情報のリアルタイム収集」「手術室映像のライブ配信及び閲覧」「デジタルツインによる稼働状態の三次元再現」など

※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



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)



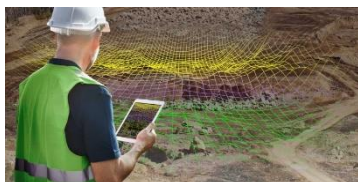
- ・コマツ社が主導するLANDLOGを通じてOPTiM Cloud IoT OSを提供
- ・ショベルカー、ダンプカー、ドローン、各種エッジデバイスなどのデバイスを管理・解析
- ・55社がアプリケーションを提供

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

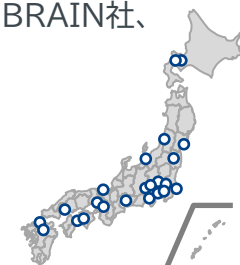
LANDLOG推進 with EARTHRAIN

- ・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

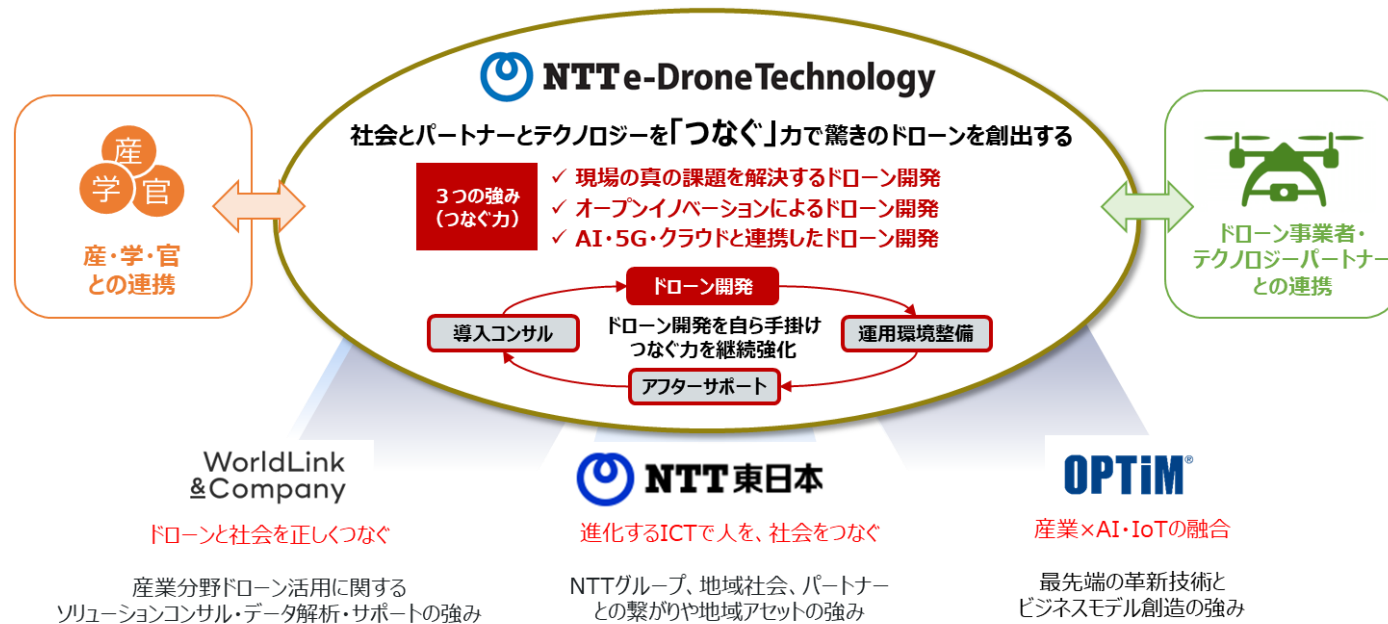
農業向け機体

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

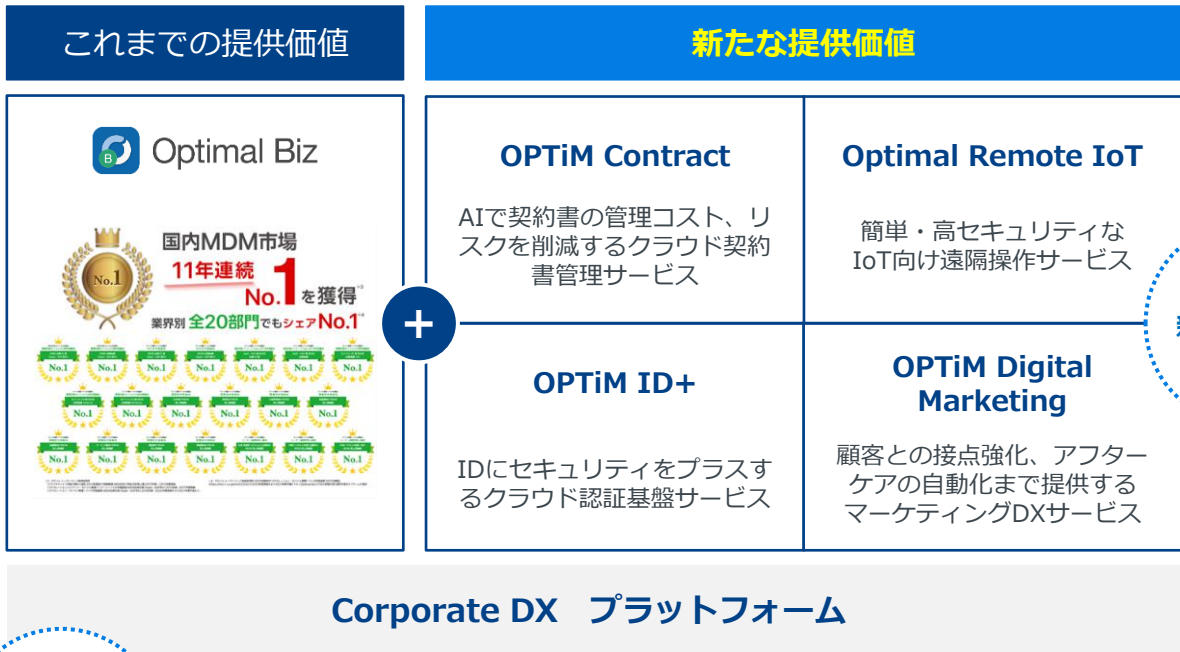
国内ドローン市場
TAM
6,400
億円 ※



※ 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

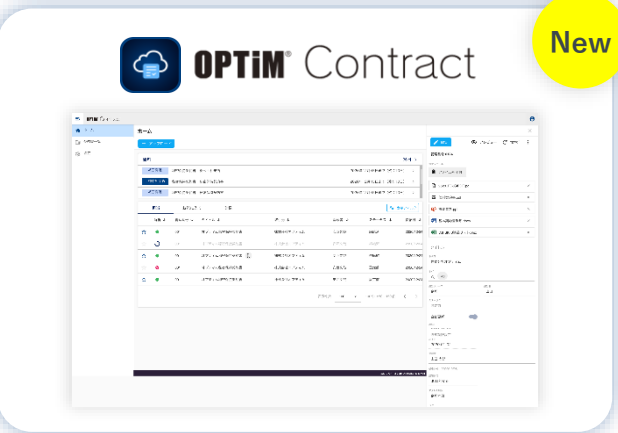
**コロナ禍により、
Corporate DX (オフィス業務のデジタル化) による
リモートワーク、業務効率化、コスト削減
ニーズが急拡大**

18万社の顧客網を活用した新サービスの販売と更なる顧客基盤の拡大

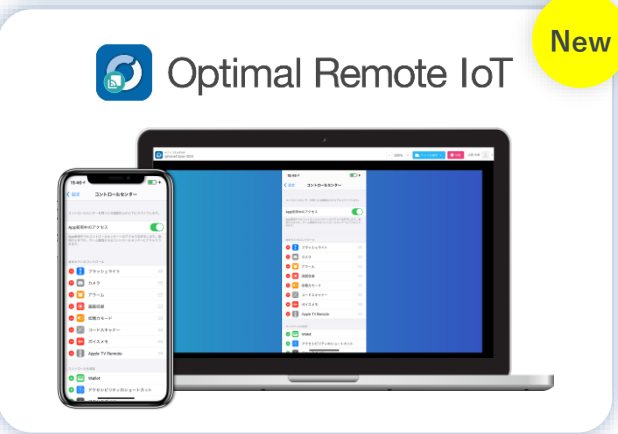


次々に
新サービス
投入予定

面倒な契約書関連の業務をAIが一括サポート



業務用端末や社員のスマホを遠隔から操作支援



更なる
顧客に拡大

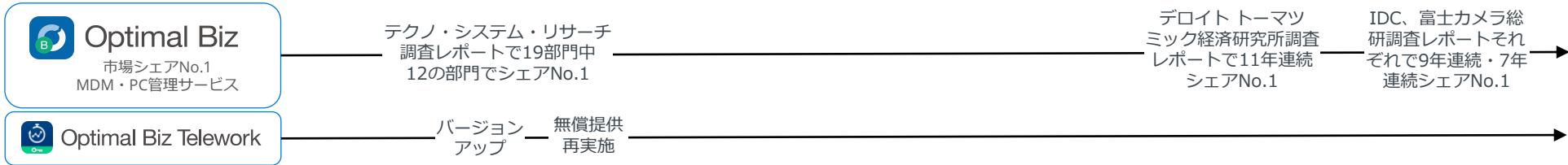
約**18万社**の圧倒的な顧客基盤

更なる顧客基盤の強化に向け
KDDIとJV設立

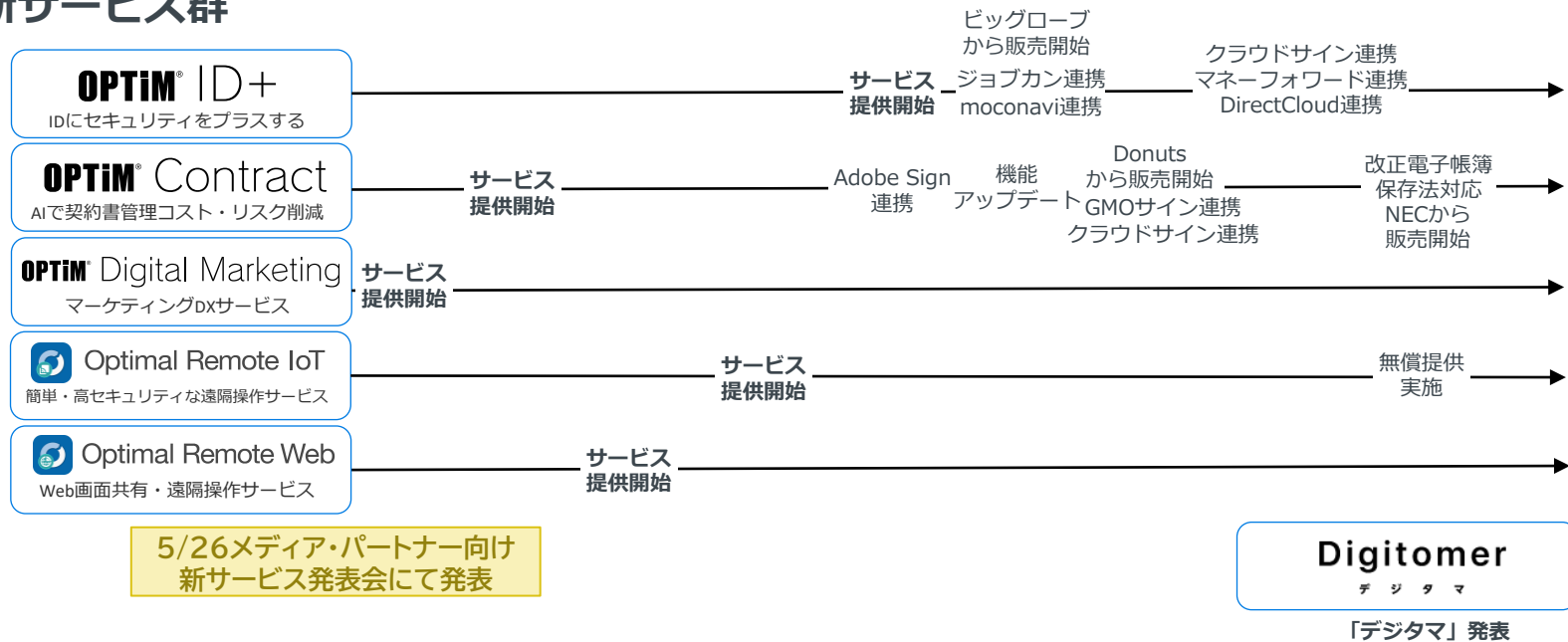
DXGoGo

Corporate DX領域の進捗・新サービス

4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月



Corporate DXの新サービス群



今後も次々に、新サービス投入予定…

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



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%

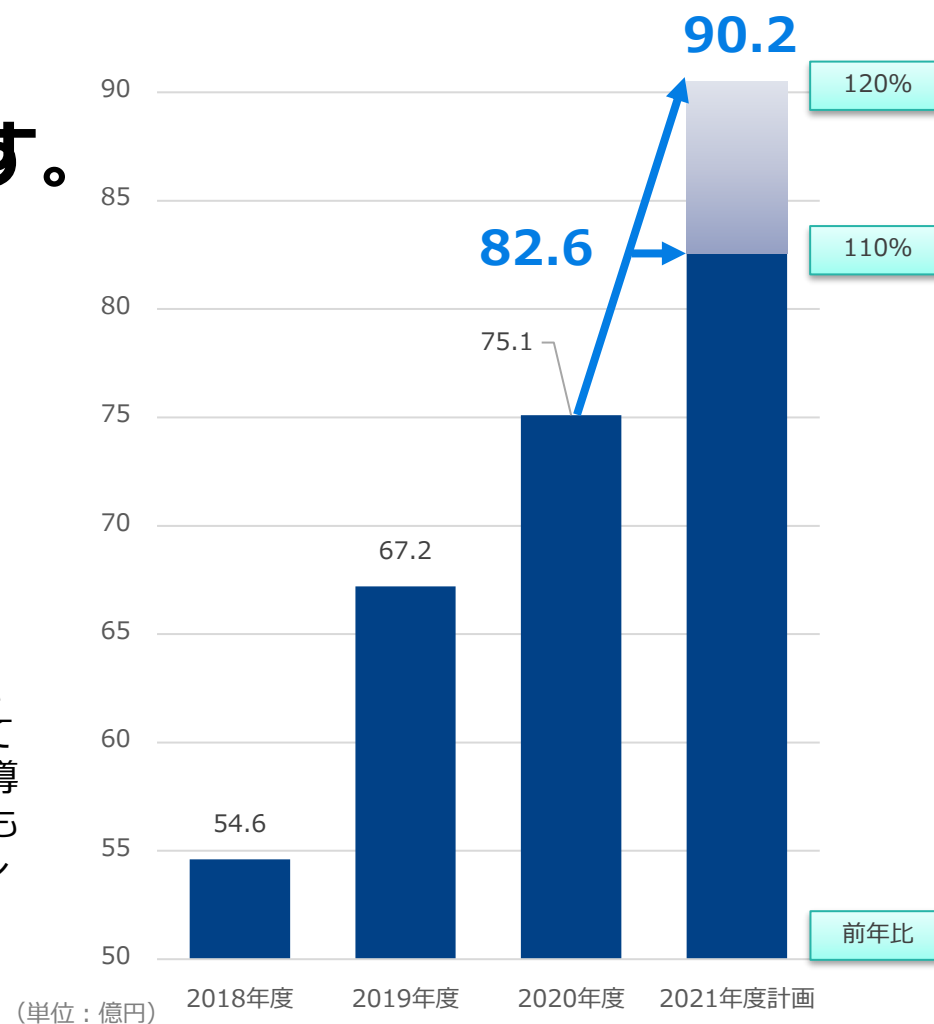
2022年3月期 通期業績見通し

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。

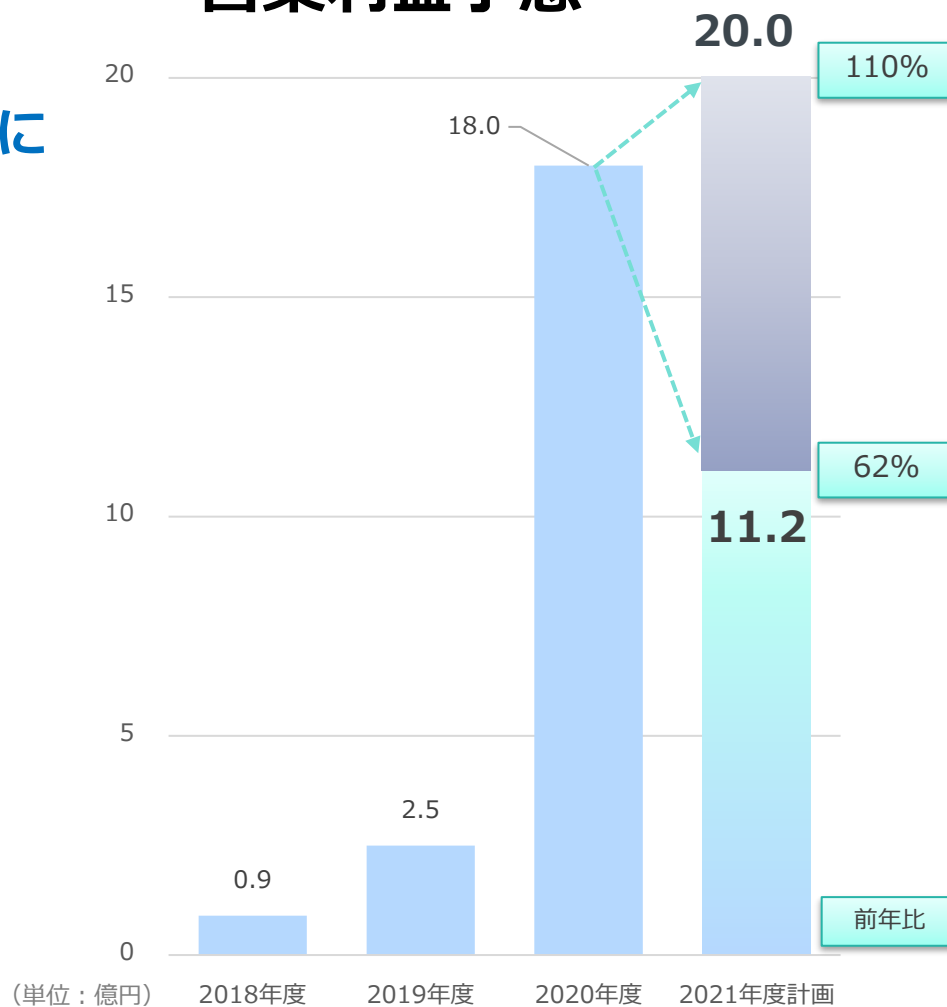
第4次産業革命の中心的企业になるために
利益を確保しながらも
積極的な成長投資を継続いたします。

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、
積極的な成長投資を実施いたします。

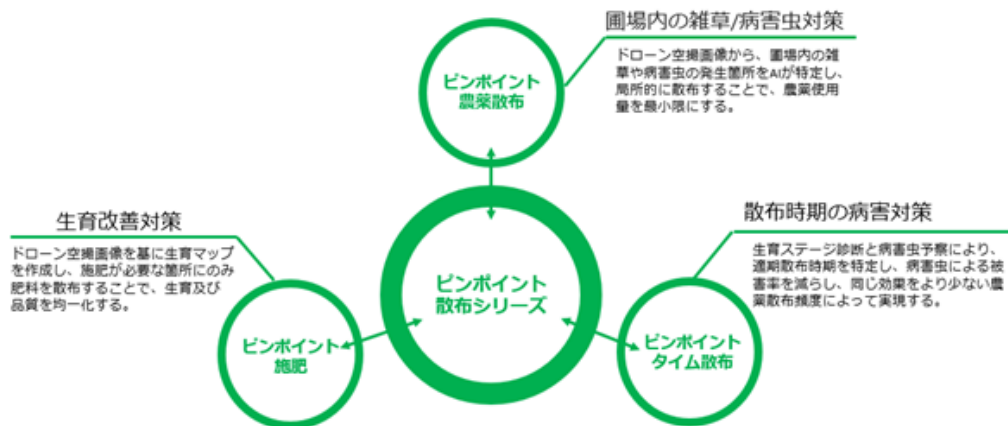
売上については、
創業来**22期連続**となる過去**最高売上高**を目指します。

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。



Appendix

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



■ 本サービスの特長

- ITの技術力を活かし農薬散布をデジタル化
- 地域内の散布適期を簡易的に予測可能
- ドローンオペレーションノウハウを活用し
- ドローン防除のため中山間地でも効率的に対応可能



防除の全てがサービス対象

スマート米 2022

(2021年度産新米)

とっても体にやさしい
お米できました。

特別栽培米 残留農薬不検出
節減対象農薬 50%以下

SMART AGRI FOOD

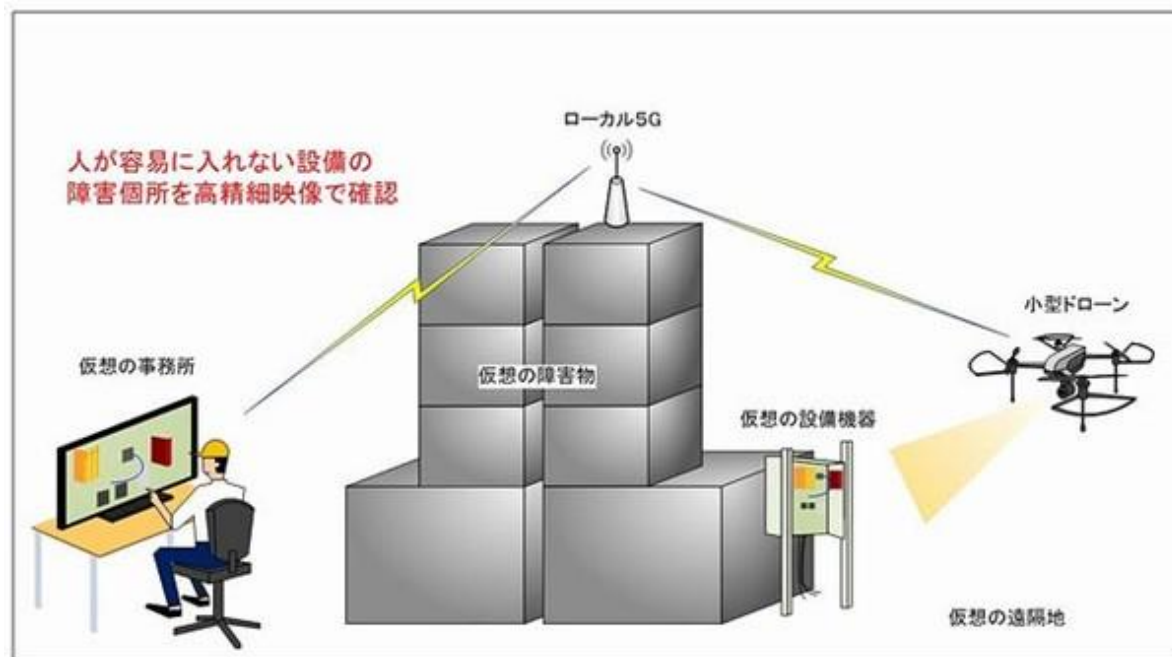


AIやドローンを使い、 農薬使用量を抑えたあんしん・安全な お米「スマート米2022」、 2021年度産新米の販売を開始

新たに宮城県産「ひとめぼれ」、石川県産「ひやくまん穀」、新潟県産「ミルクイーン」・「にじのきらめき」をラインアップに追加。ピンポイント散布テクノロジー/適期作業支援アプリにより、最適な栽培管理と農薬散布を実現

2021.11.1, 11.30プレスリリース

ローカル5Gを活用した小型ドローンによる屋内実証実験の開始



現在普及している高精細なドローンの撮影映像は、ドローン本体に記録・蓄積した動画を着陸後に取り出して事後再生することが一般的です。一方、本実証実験では、人が現地で実施している定期的な設備の巡視点検を、ローカル5Gおよび屋内自律飛行型ドローン等を活用することで代替し、高精細な映像をリアルタイムで確認することで、異常の早期発見や故障の未然防止を目指します。これにより、工場設備保安業務の効率化や安全性の向上が期待されます。



様々な現場にご導入いただいています

「IT導入補助金2021」の補助対象として認定

国土交通省 九州地方整備局が熊本県で実施する「災害査定のデジタル化」で採用

OPTiM Geo Scanと光波測量との
比較における時間の短縮例

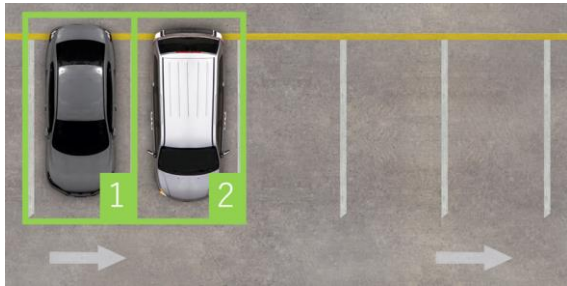


■ 想定現場

- 想定現場規模：800㎡
- 測量手順：測量、アップロード、図面作成（3次元データ化処理を含む）
- 前提条件：測量機材の調達、基準点測量の時間は含まない

「車両検知関連」機能追加※

駐車場の混雑状況可視化や道路の交通量調査、工場の車両侵入監視などが可能に



※AI Camera Enterpriseで利用可能

「Webページ自動生成」機能追加

自社Webページが無くても、混雑状況の外部公開が可能に



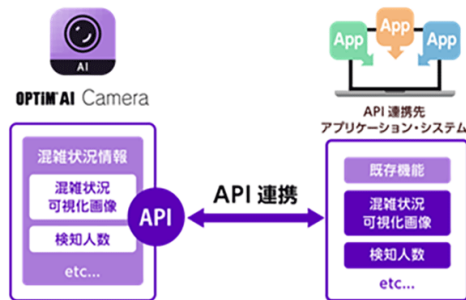
「マルチビューアー」機能など複数機能を追加

利用シーン拡大や利便性向上に寄与



API利用ライセンスを無償トライアル提供

APIを介して連携する、各種サービスの開発検討に利用可能



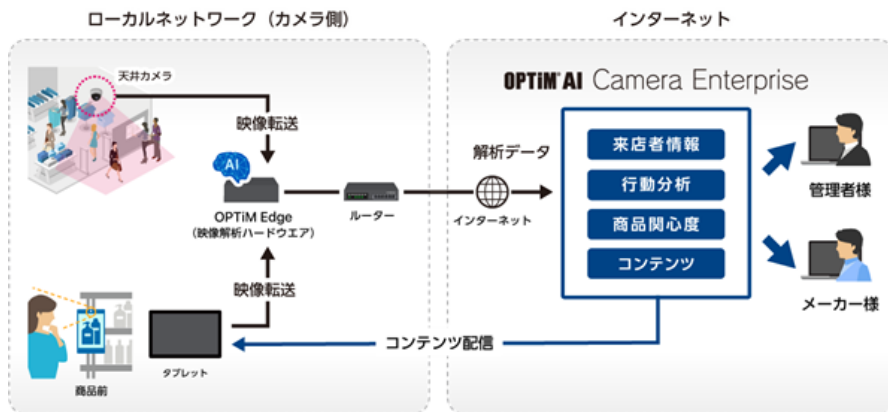
クラウド録画サービス「Safie」と連携

店舗内の密回避でウイルス対策を手軽に開始



2021.10.18, 10.22, 10.28, 11.11, 2022.1.6プレスリリース

Industrial DX : OPTiM AI Camera事例※



「JR名古屋駅で実施する「ショールーミング事業」



「onexone (ワンバイワン) 新宿ミロード店」



「飲食店LIVEカメラ」を活用した「AKIBAのアキバ」



長時間利用検出



異常検出



混雑可視化

三菱地所が所有・運営する東京・丸の内エリアのビルでの「次世代カメラシステム」活用イメージ

※AI Camera Enterprise事例：JR名古屋駅「ショールーミング事業」、「onexone 新宿ミロード店」、三菱地所が所有・運営する東京・丸の内エリアでの「次世代カメラシステム」活用イメージ
AI Camera事例：「AKIBAのアキバ」、三菱地所が所有・運営する東京・丸の内エリアでの「次世代カメラシステム」活用イメージ

ザクティの業務用ウェアラブルカメラに対応

スマートデバイスの外部カメラとしての利用で、
閉所・暗所でもハンズフリーで遠隔作業支援を受けることが可能に

Xacti ×  Optimal Second Sight



建設DXにリモート映像をプラス、現場業務をもっとスマートに！ オプティムとスパイダープラスがサービスの連携検討を開始

現場管理アプリにコミュニケーション機能が搭載されることによる新たな価値の提供



建設図面・現場管理

建設現場の管理作業を
効率化する現場管理ツール



遠隔支援

現場と管理者を繋ぐ
コミュニケーションツール



「Smart Field」と「SPIDERPLUS」が連携することにより、「SPIDERPLUS」を活用した業務に、「Smart Field」の通話・映像共有機能が加わり、シームレスな情報源をもとに状況を確認することが出来るようになり、建設業従事者の情報共有がさらに効率的になることが見込めます。

著名な複数調査会社が発刊した調査レポートでNo1を獲得



国内MDM市場

11年連続 ^{※1}

No.1 を獲得

※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



IDC 調査レポートにて
国内EMMソフトウェア市場 ベンダー別売上額実績/シェア

9年連続 ^{※2}

No.1 を獲得

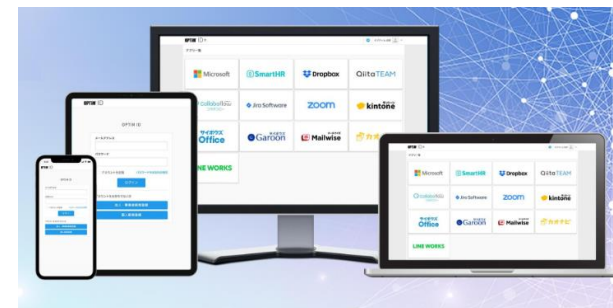
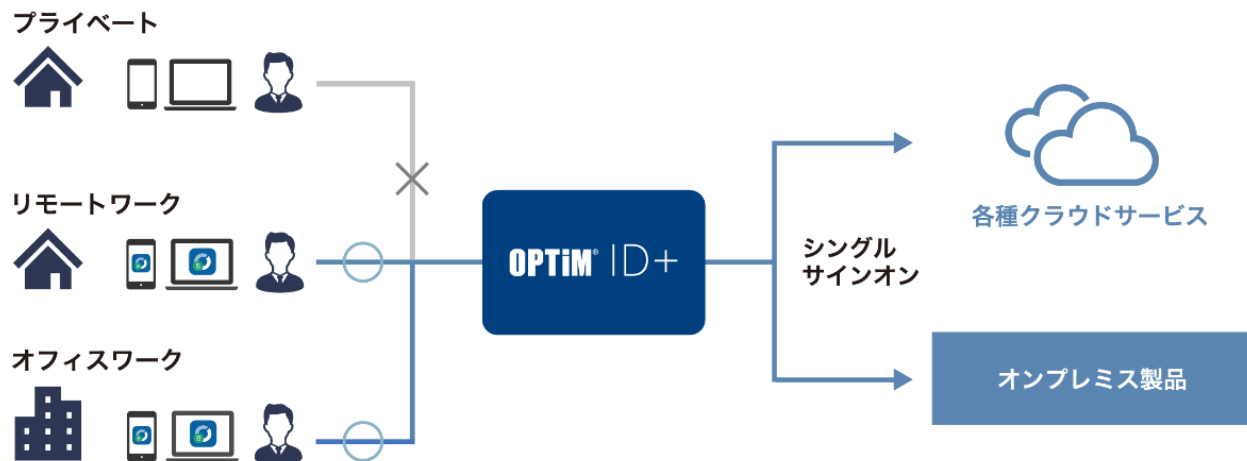
※2 IDC Japan
「国内エンタープライズモバイル管理ソリューション市場 2014年の分析と2015年～2019年の予測」、「国内エンタープライズモバイル管理ソリューション市場シェア、2015年：モバイルニーズの多様化がベンダーの成長を加速」、「国内エンタープライズモバイル管理ソリューション市場シェア、2016年：適用領域の拡大による高成長」、「国内システム/サービス管理ソフトウェア市場シェア、2018年：SaaSとITオペレーション分析の本格化」、「国内システム/サービス管理ソフトウェア市場シェア、2019年：SaaS市場の成長の本格化」、「国内システム/サービス管理ソフトウェア市場シェア、2020年：クラウドサービスへのシフトが加速」



※3 富士キメラ総研
「2015 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 (上巻)」、「2016 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 (上巻)」、「2017 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 (上巻)」、「2018 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 (上巻)」、「2019 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 (市場編)」、「2020 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 (市場編)」、「2021 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 (市場編)」いずれも数量、金額の実績

2021.11.10, 2022.1.12, 2022.1.17プレスリリース

Corporate DX : OPTiM ID+ IDにセキュリティをプラスする



「OPTiM ID+」は、国内シェアNo.1 MDM「Optimal Biz」と連携した
シングルサインオンサービスです

OPTiM® ID+

販売開始(新規販売パートナー)

BIGLOBE

サービス連携開始

ジョブカン

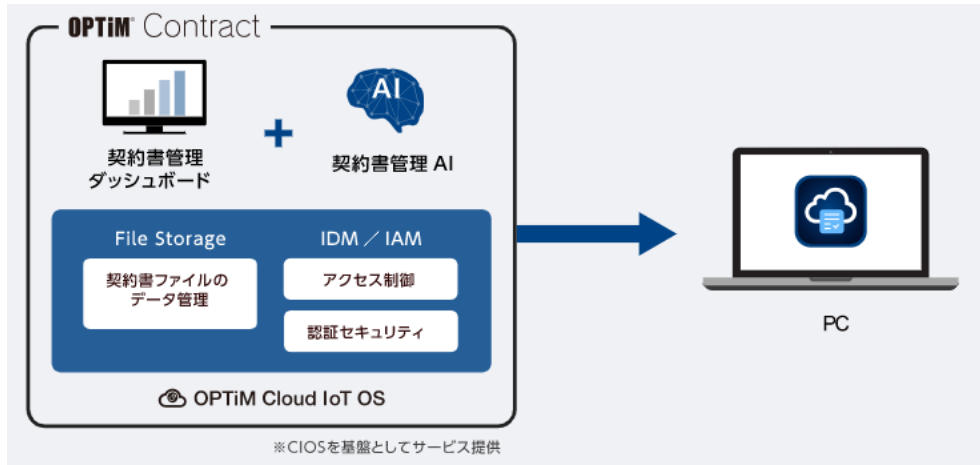
moconavi

Money Forward クラウド

DirectCloud-BOX

CLOUNDSIGN

2021.10.14, 10.21, 10.26, 12.9, 12.14, 12.17プレスリリース



2022年1月31日に改正電子帳簿保存法 対応バージョンをリリース

- 訂正削除履歴のログやマニュアルの備え付け、取引年月日や取引金額などの範囲指定・組み合わせ検索といった、改正電子帳簿保存法の電子取引の電子保存要件を満たした機能を提供
- 公益社団法人日本文書情報マネジメント協会が認証する「電子取引ソフト法的要件認証」の取得についても取り組む

「OPTiM Contract」は、契約書データをAIが自動で高速抽出・入力、クラウドで一元管理し、管理コストを削減・契約更新漏れによる損失を防ぎます

OPTiM Contract

販売開始(新規販売パートナー)

Orchestrating a brighter world

NEC

DONUTS

サービス連携開始

電子印鑑なら

GMOサイン

CLOUDSIGN

6ヶ月間無償トライアルキャンペーンを実施



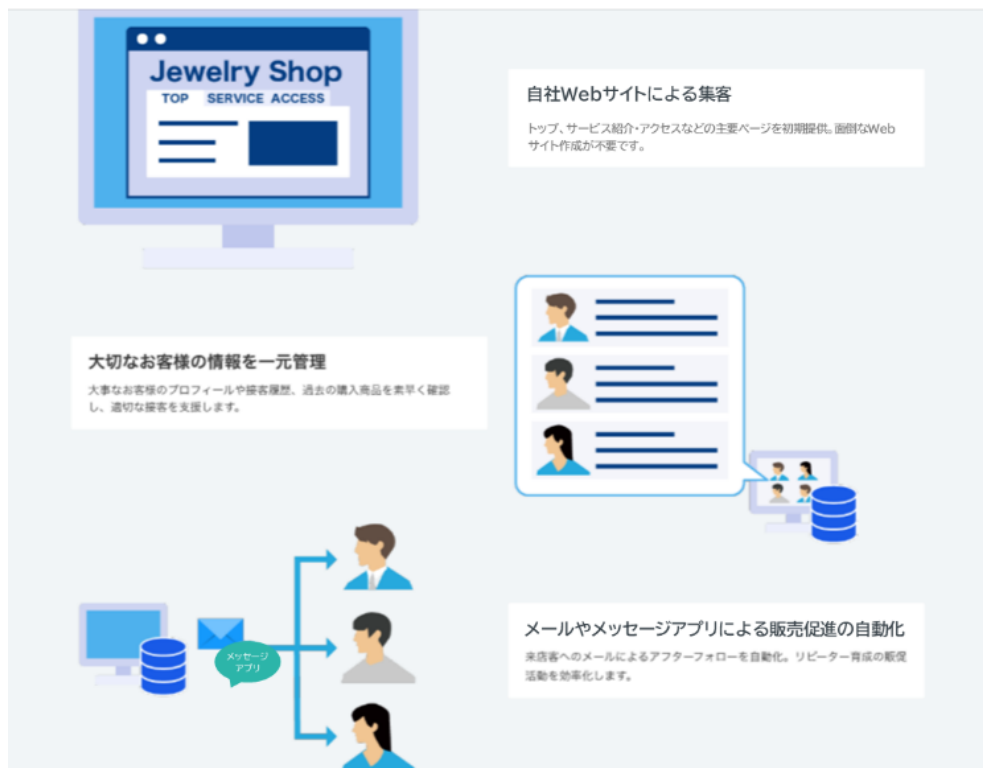
「Optimal Remote IoT」とは、手元のデバイスのWebブラウザから、あらかじめエージェントを導入したデバイスに対して遠隔操作を行えるサービスです

「Optimal Remote IoT」の特長

- 簡単導入・簡単設定
- 利便性の高い機能実装
- 高セキュリティで安心・安全に利用
- 他サービス連携によるデバイス運用・保守の高度化と高いセキュリティの実現

お店とお客様を簡単につなげるクラウドサービス 「デジタマ」を発表

店頭接客管理からメール自動配信、顧客管理、Webサイト管理といったデジタルの力で、来店客をお得意様へ育成します



「デジタマ」の特長

- SaaS型のシステム構成により低コストで中小規模事業者のデジタル販促を実現
- メールによる集客促進やアフターフォロー施策の実現
- 業種特化機能 小売業向け接客支援機能「顧客カルテ」
- 顧客情報の可視化 「ダッシュボード」
- メール配信文面、Webサイトの雛形の提供

「OPTiM INNOVATION 2021」を開催

「あなたの仕事を変えるDX」をテーマとして、産業別にオンライン開催



OPTiM INNOVATION
2021

OPTiM INNOVATION 2021 Construction	2021年11月26日（金）
i-Construction、ICT活用、3次元施工、BIM/CIMといった建設現場DX化の最新事情、建設現場に革命を起こす測量アプリ「OPTiM Geo Scan」のアップデート情報や、導入・活用事例、今後の展望をご紹介	
OPTiM INNOVATION 2021 Agri	2021年11月30日（火）
オプティムが推進するスマート農業に関する新サービスやオプティムの特許技術「ピンポイント農業散布テクノロジー」など最先端技術を用いたプロジェクト事例やパートナー様との取り組みをご紹介	
OPTiM INNOVATION 2021 Final	2022年1月25日（火）
医療業界でのDX活用事例やデジタルを活用した事業創造のための「Industrial DX」および、11年連続市場シェアNo.1のMDM「Optimal Biz」をはじめとする、社内業務効率化を行うための「Corporate DX」を推進する製品とその事例をご紹介	

「OPTiM INNOVATION 2021」は、すぐにビジネス活用できるAI・IoTソリューションや、AI・IoTの最新活用事例などを紹介するイベントです。昨年引き続きオンラインでの開催となる「OPTiM INNOVATION 2021」は、オプティムが取り組む複数の産業ごとに、開催日を分割して実施いたします。

「契約書AI解析・管理システム」の特許、 「令和3年度九州地方発明表彰」 文部科学大臣賞受賞

本発明により、契約内容を管理システムなどに入力する手間が省け、管理工数を少なくすることができます。また、契約者は契約に伴うリスク（契約相手や契約期間、契約の種類など）を容易に把握することが可能となります。

オプティム代表取締役社長の菅谷 俊二、 1993年～2020年「情報通信分野」 特許資産個人ランキング1位※を獲得

2020年12月時点

順位	発明者	発明者スコア (按分)	有効特許 件数	総出願 件数	平均共同 発明者数	企業名(推定)
1	菅谷俊二	809.1	329	329	0.049	OPTiM®
2	NS	354.0	741	741	2.965	大手通信キャリア
3	TK	274.1	190	190	1.574	大手IT企業
4	KY	217.4	242	242	2.450	大手通信キャリア
5	BN	213.5	97	97	0.938	大手IT企業
6	KS	212.9	68	68	0.088	大手IT企業
7	TK	199.4	478	478	2.977	大手通信キャリア
8	SM	191.6	171	171	2.520	大手通信キャリア
9	HK	191.2	168	168	2.738	大手通信キャリア
10	ME	190.7	27	27	1.333	大手IT企業

◆特許イメージ

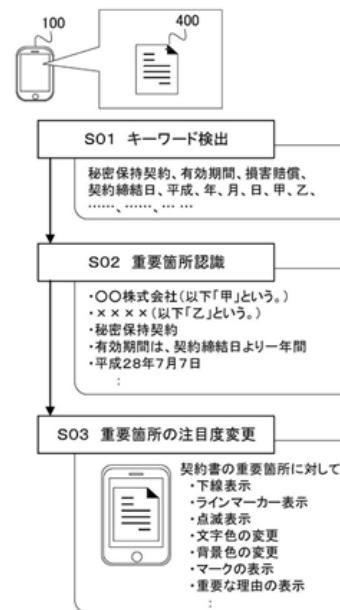


図1:本発明による契約書解析の処理内容

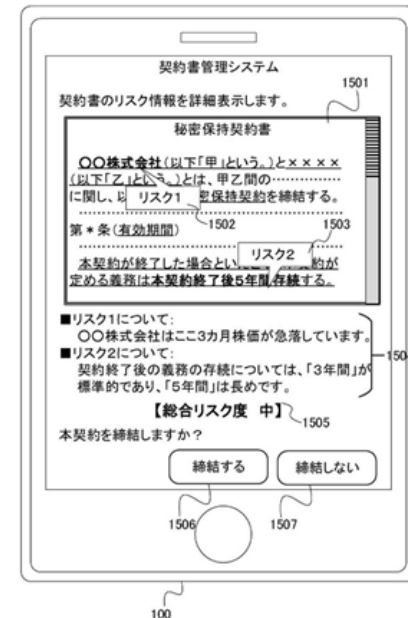


図2 本発明の実施例:契約に関するリスク表示

オプティムでは、イノベーションの創造と実現こそが唯一の自社の存在意義とし、創業当初からイノベーションの実現を目指して参りました。また、イノベーションの市場競争優位性を確立するために知財戦略を用いて新市場や新顧客を創造してきました。今後も知財活動を通じてさまざまな産業の発展に寄与するとともに、日本が知財立国として飛躍することに対して貢献していきたいと考えております。

※ 株式会社パテント・リザルト集計の発明者ランキングデータ
1993年～2020年12月3日までに日本国特許庁で公開された公報のうち、「情報通信分野」に関連する特許が対象

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</p> <p>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</p> <p>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。また、AIを用いた病害予察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</p> <p>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
Social (社会)	
<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>4 質の高い教育を みんなに</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>8 働きがいも 経済成長も</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">  <p>9 産業と技術革新の 基盤をつくろう</p> </div> <div style="text-align: center;">  <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="text-align: center;">  <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; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>5 ジェンダー平等を 実現しよう</p> </div> <div style="text-align: center;">  <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>