

2023年3月期 決算説明会

2023年5月19日

株式会社オプティム(東証プライム市場：3694)

代表取締役社長 菅谷 俊二

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

2023年3月期 通期実績

2

2024年3月期 業績予想

3

事業紹介

4

成長戦略

5

会社概要

サービス区分

1 IoTプラットフォームサービス
(Optimal Biz)

2 IoTプラットフォームサービス
(Optimal Bizを除くIoTプラットフォーム
サービス)

3 リモートマネジメントサービス

4 サポートテクノロジーサービス

5 その他サービス

決算説明会資料向け区分

1 モバイルマネジメントサービス

2 X-Techサービス

3 その他サービス

売上実績の推移

創業来**23期連続**となる 過去**最高売上高**を達成

「モバイルマネジメントサービス」の堅調な売上成長に加え、「X-Techサービス」の大幅な売上成長により、2023年3月期も過去最高売上高を達成いたしました。

その結果、期初計画を上回り

92.8億円（前年比111.6%）

となっております。

単位:億円

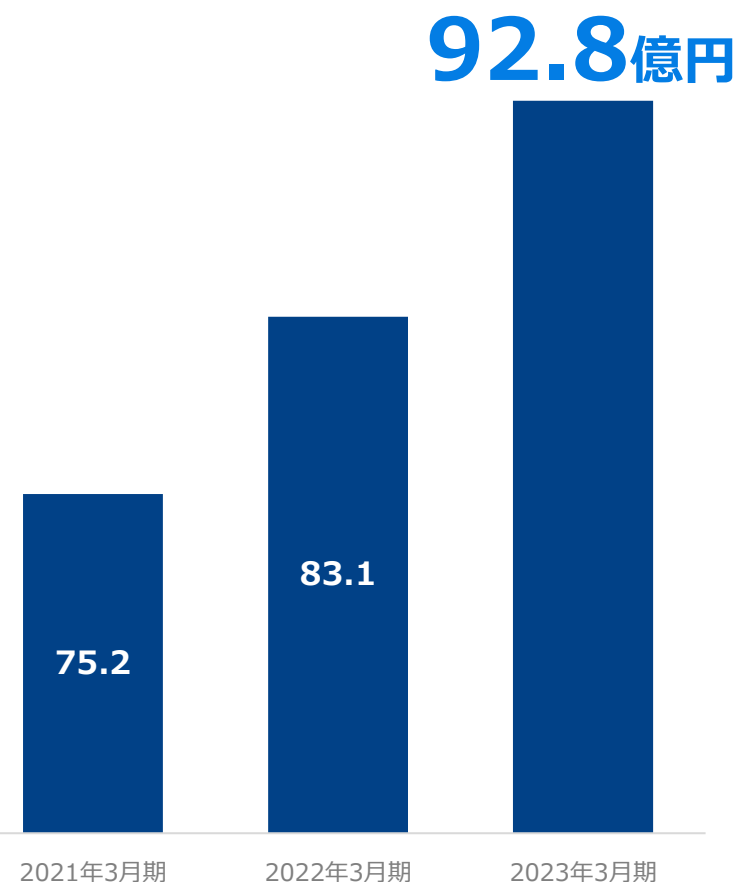
100.0

90.0

80.0

70.0

60.0

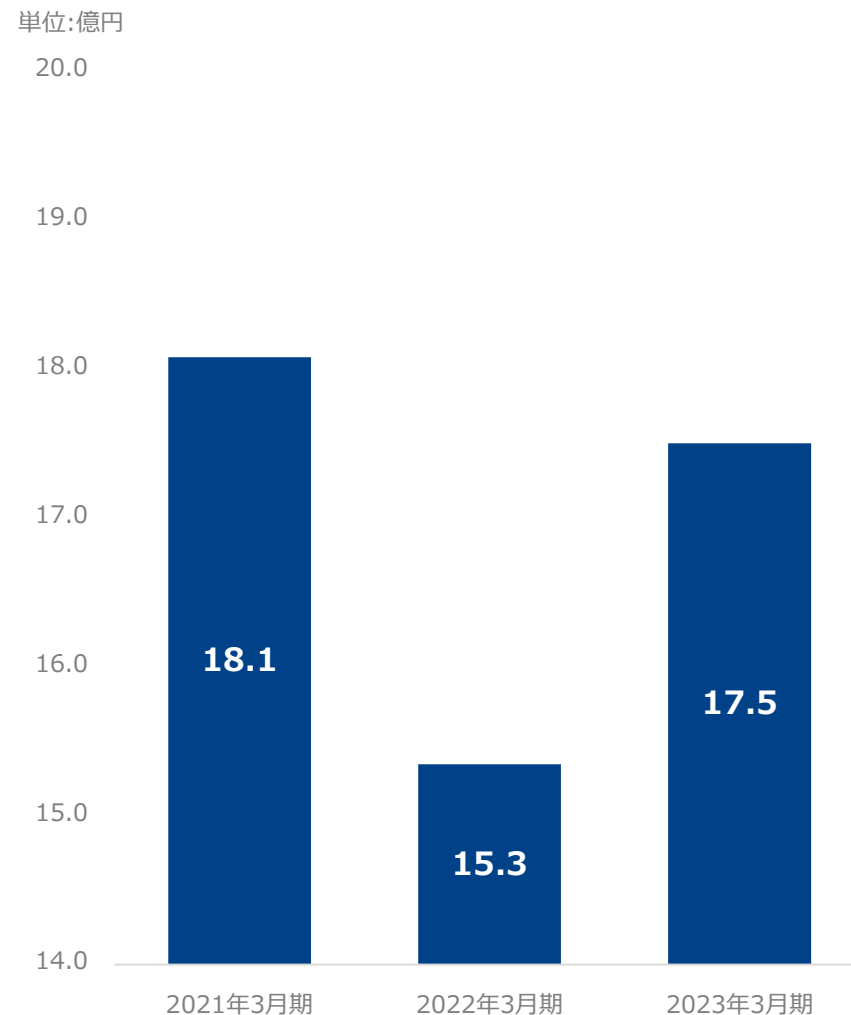


第4次産業革命の中心的な企業 となるために 積極的な成長投資を実施中

その結果、期初計画通り、
営業利益 17.5億円（前年比 114.0%）
経常利益 16.3億円（前年比 110.1%）
純利益 9.6億円（前年比 102.0%）

となりました。

営業利益実績の推移



2023年3月期通期の実績は、期首に開示の業績予想と比較して
売上および利益の両面で**計画を達成**いたしました

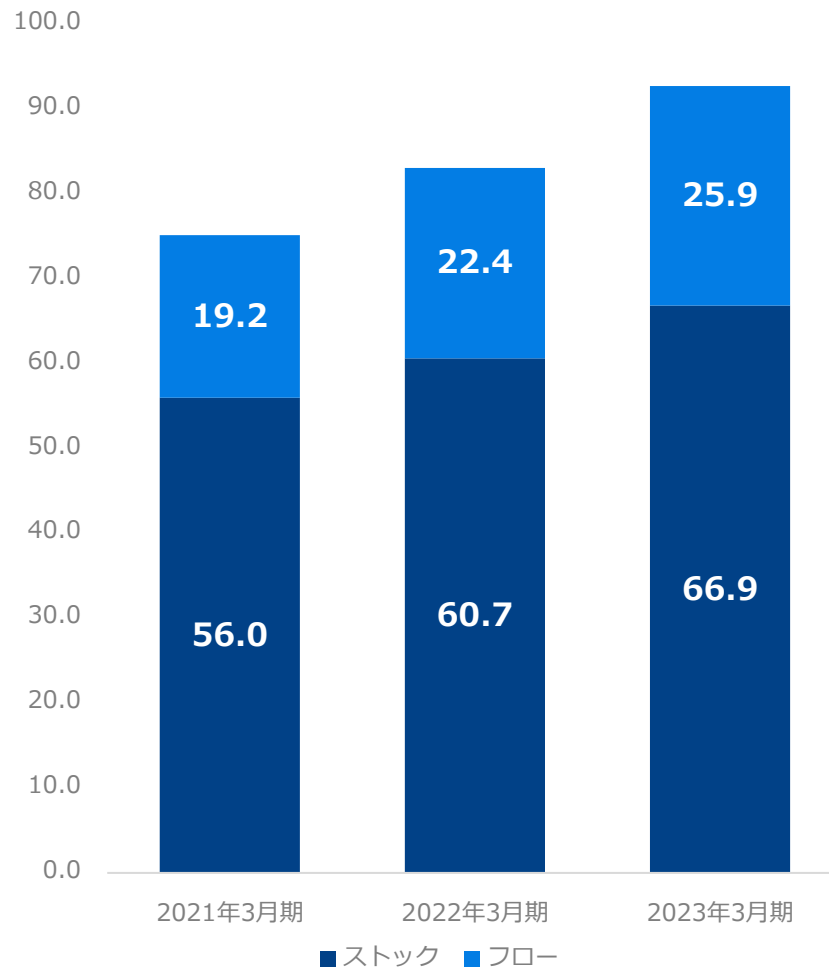
	2023年3月期通期 実績	2023年3月期通期 業績予想	達成率
売上高	92.8億円	91.4億円	101.5%
営業利益	17.5億円	16.9億円	103.6%
経常利益	16.3億円	15.9億円	102.8%
純利益	9.6億円	9.5億円	101.7%

「モバイルマネジメントサービス」
「X-Techサービス」
を中心とした

ストック売上が
2023年3月期も好調に成長

ストック・フロー 売上推移

単位:億円

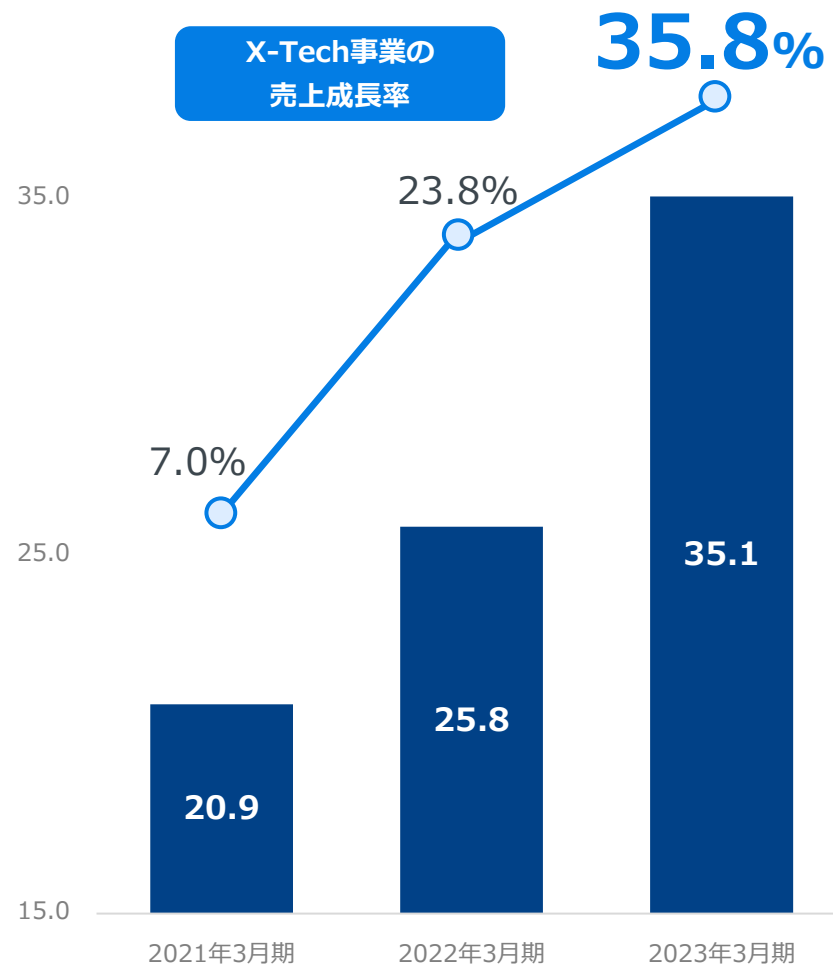


X-Techサービスが
加速度的な成長を実現
本格的な成長軌道に乗る

前年比**135.8%**成長を達成

X-Tech事業 売上推移

単位:億円



1 2023年3月期 通期実績

2 2024年3月期 業績予想

3 事業紹介

4 成長戦略

5 会社概要

創業来**24期連続**となる
過去**最高売上高**を目指します

売上高**102.1**億円

(前年比110.0%)

当社グループ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ます。

モバイルマネジメントサービスにおいては堅調な市場の拡大を背景に順調に業績を拡大しております。

また、各産業においてDXが急速に進展していることを追い風に、X-Techサービスが大幅に成長しております。

上記も踏まえて、今期もストック売上の更なる拡大を実現させるとともに、過去最高売上の実現を目指します。

売上予想

単位:億円

110.0

過去最高

102.1億円

100.0

90.0

92.8

80.0

83.1

70.0

2022年3月期

2023年3月期

2024年3月期計画

第4次産業革命の中心的な企業になる事
を目指し
積極的な成長投資を継続しながらも
過去最高営業利益を
目指します

営業利益 19.4億円

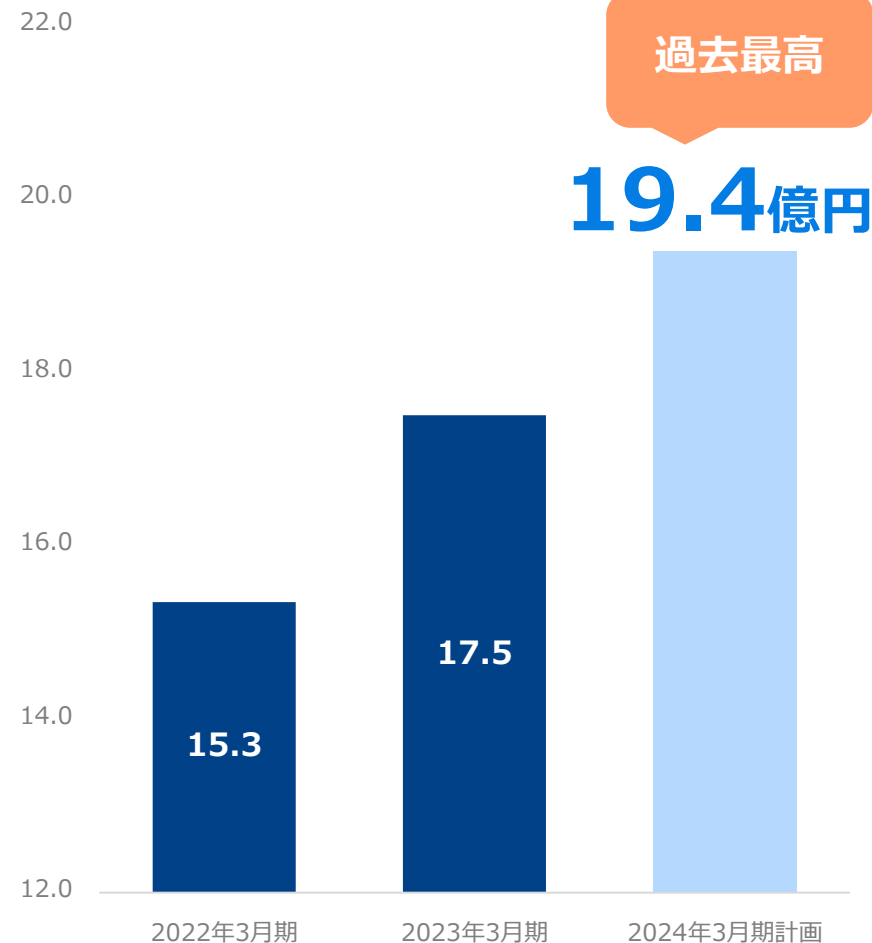
(営業利益率19.0%)
(前年比110.8%)

今期においても成長領域に対して、引き続き積極的な研究開発投資を継続していく方針です。

好調なストック売上・利益の拡大を背景に、積極的な研究開発投資を行いながらも過去最高営業利益を目指します。また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

単位:億円



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**24期連続**となる過去**最高売上高**を目指します

また、利益については、
積極的な成長投資を実施しつつも、
過去**最高営業利益**を目指します

1 2023年3月期 通期実績

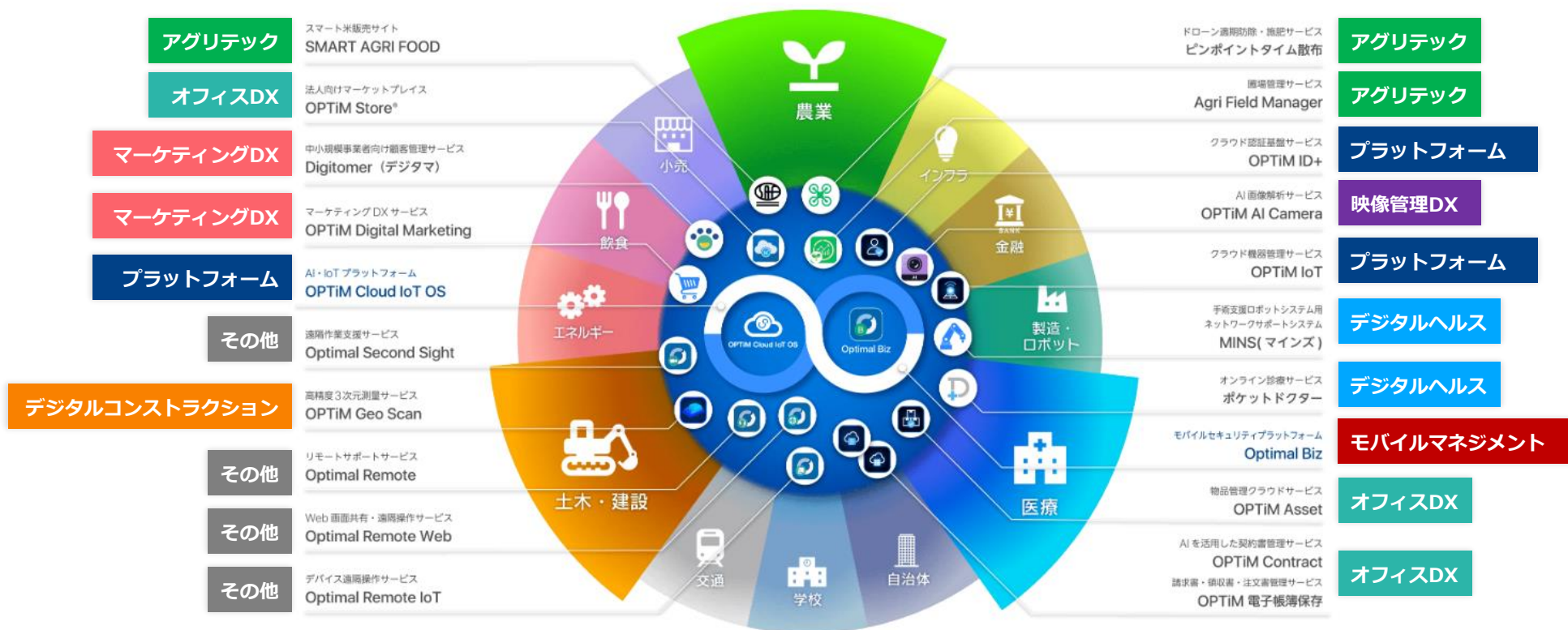
2 2024年3月期 業績予想

3 事業紹介

4 成長戦略

5 会社概要

OPTiMは、AI・IoT・Cloud・Mobile・Roboticsを使った
新しい価値を創造し続け、あらゆる産業のDXを推進し、
あらゆる人々に、豊かでサステナブルな未来を実現する企業です





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

12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 出典：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 (2013年発行)、
「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 2014年度版」MDM市場動向「MDM出荷ID数 (SaaS・ASP含む)」2013年度実績 (2014年発行)、
「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市場動向「MDM出荷ID数 (SaaS・ASP含む)」2014年度～2017年度実績 (2015～2018年発行)、
「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望」MDM市場「MDM出荷ID数 (SaaS・ASP含む)」2018年度～2021年度実績および2022年度予測 (2019年～2022年発行) より。

3. 事業紹介

X-Techサービス

X-Techサービス領域では、オプティムの持つセキュリティやデバイス管理などのプラットフォームとAI/IoT/Robotics等のテクノロジーを用いた、産業・業種毎に特化したキラーサービスを提供しています。これにより、社会全体のDXを推し進め、かつ、各産業特有の社会課題の解決を図ります。



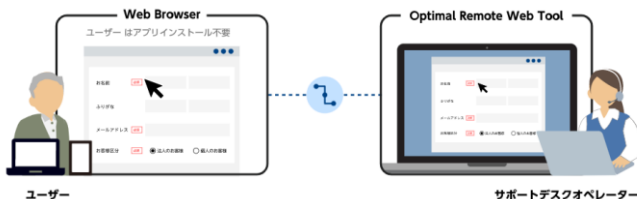


Optimal Remote シリーズ

「Optimal Remote」はおお客様のPC・スマートフォン・タブレット・Web・IoT端末等の画面をリアルタイムで共有し、遠隔からお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



Optimal Remote IoT

Optimal Second Sight

※1: 2023年3月時点

タブホ[®] powered by OPTiM

550円(税込)で1,000誌以上※1すべて読み放題

- バラ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。

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

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

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。

1 2023年3月期 通期実績

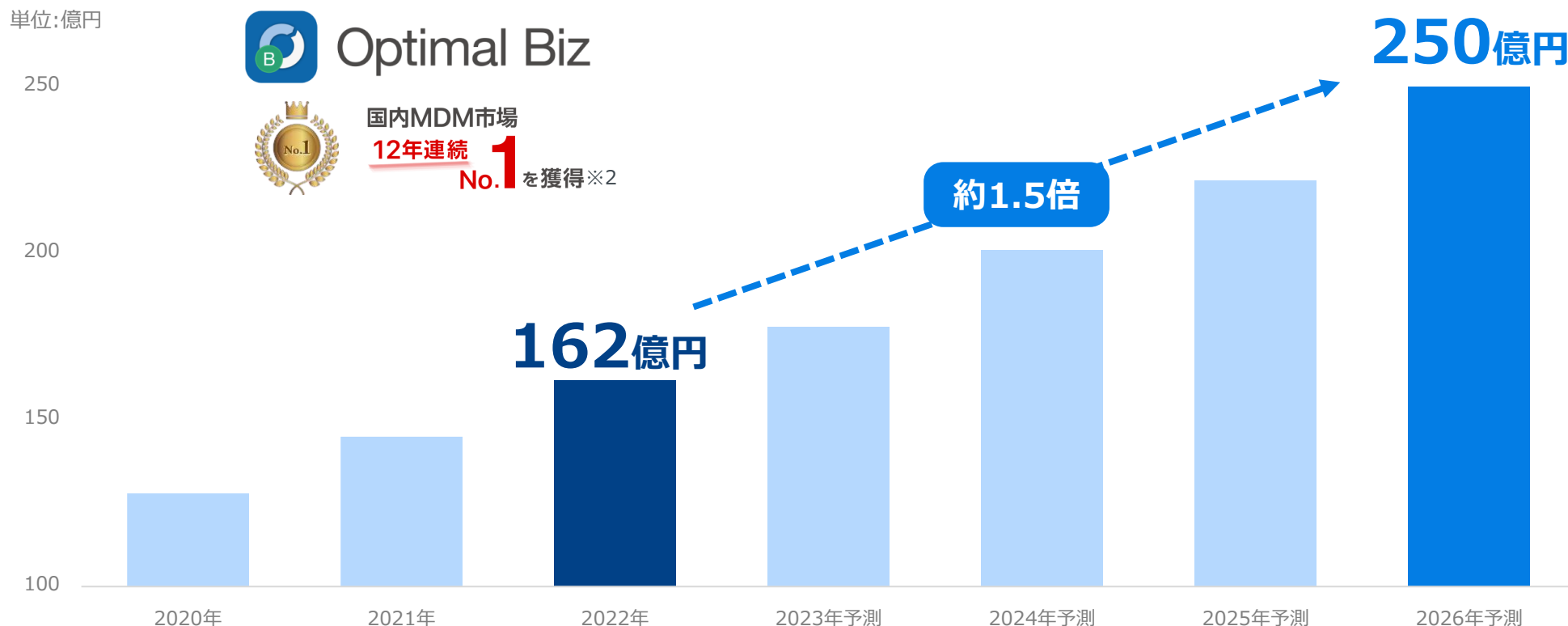
2 2024年3月期 業績予想

3 事業紹介

4 成長戦略

5 会社概要

モバイルマネジメントサービス市場は2026年時点で市場規模が約**250億円**
(2022年実績比で約**1.5倍**)
まで拡大することが見込まれております※1



※1 出典：デロイト トーマツ 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 2022年版」

※2 出典：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 (2013年発行)、
「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 2014年度版」MDM市場動向「MDM出荷ID数 (SaaS・ASP含む)」2013年度実績 (2014年発行)、
「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市場動向「MDM出荷ID数 (SaaS・ASP含む)」2014年度～2017年度実績 (2015～2018年発行)、
「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望」MDM市場「MDM出荷ID数 (SaaS・ASP含む)」2018年度～2021年度実績および2022年度予測 (2019年～2022年発行) より。

モバイルマネジメントサービスは社会のDX浸透に併せて 次々と新しい使われ方が始まっています



① オフィスでの活用



② 業務端末での活用



③ 文教での活用



④ 検温



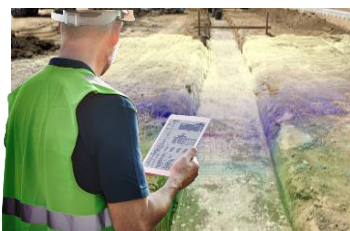
⑤ テレワーク



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



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年度発行「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2022年度版」
(<https://mic-r.co.jp/mr/02500/>)の2021年度実績のうち、「Optimal Biz」が1位の評価を得た部門の数をオプティムが集計

今後も〇〇×IT構想で あらゆる産業・業界のDXを実現していきます



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2四半期決算説明会資料より

これまでの取り組み

研究開発・スマートアグリフードプロジェクトによる
基礎研究・栽培・加工・販売サービス



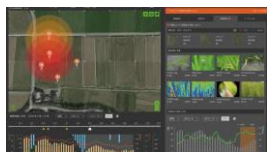
アグリ・コントラクター・サービス



ピンポイントタイム農業散布サービスの提供



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



コントラクター業務のデジタル化・AI化により業務効率化を実現

今後の展開

農業全体のDX化

全国の研究機関・自治体と積極的に連携し、農業全体のDX化を拡大



アグリ・コントラクター・サービスの販売および用途拡大

ドローンで播種/除草/施肥/防除の一貫したDXサービスを提供



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」の部分を参考に当社にて独自算出。

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



今後の展開

MINS展開の広がり

OPTiM Cloud IoT OS が有するオープンプラットフォーム志向の機能群や、AI・IoT サービスを提供するための基礎的・汎用的モジュール 群の多彩なラインナップを MINS™ の基盤として活用。

●MINS™で実現できること

1. リモートサポートによるトラブル解決
 - ・機器のログデータ収集
 - ・リアルタイムサポート
2. データ解析による手術の効率化
 - ・稼働状況収集
 - ・セッティング把握
 - ・ビッグデータ解析
3. 手技のデータ化と医療技術の伝承支援
 - ・医療技術の伝承と向上

●今後の展開

●MINS™の国内展開の広がり

hinotori™の設置と合わせて施設導入を展開

hinotori™累計導入施設数
(2023年5月現在)

35
施設



画像提供：株式会社メディカロイド

医療の課題を解決するプラットフォームとして幅広く展開

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※1
約 **1,500**
億円

※1 後述の※2ならびに、※3、※4を元に当社にて独自算出
※2 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
※3 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ケースを想定
※4 50人以上の従業員がいる事業所数、約16.4万施設(厚生労働省「平成22年労働安全衛生基本調査」、総務省統計局「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

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
- 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)



土木測量のみならず建設現場で必要な多くの業務がスマホで行える
OPTiM Geo Scanプラットフォームの提供を開始



今後の展開

建設・土木業界のDX化

- 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。
- EARTHBRAIN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

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

TAM※1
3,600
億円

※1: 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当社にて独自算出。
世界初となる外部接続LiDAR測量センサーのプロトタイプの詳細リリースと拡大を予定



4. 成長戦略 X-Techサービス：マーケティングDX

これまでの取り組み

株式会社ユラスのM&Aを行い、株式会社ユラスコアを設立



クラウドCRMサービス「MAシリーズ」の導入、開発のノウハウを保持する株式会社ユラスのM&Aを行い、株式会社ユラスコアを設立。マーケティングDX領域の推進をさらに加速。

OPTiM Digital Marketingとスマホアプリの提供

OPTiM Digital Marketingの特長

<p>No.1</p> <p>コンテンツを最適なタイミングで配信</p> <p>顧客の嗜好や属性に合わせた多様なコンテンツを、最適なタイミングで配信し、リアクティブに効果的に配信します。</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客セグメントに応じたメディア配信 インターネット・スマートフォンなどのデバイス マーケティングの効果を測定 	<p>No.2</p> <p>マルチテナント/ECサイトでの運用・構築を支援</p> <p>複数店舗/ECサイトなどのデータ管理を対応し、様々な店舗・業種が簡単にマルチテナント方式で実装運用できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 様々な企業の組織構造に応じたマルチテナント方式 柔軟な運用構築 運用支援 	<p>No.3</p> <p>顧客満足度を高め、収益の拡大に貢献</p> <p>会員データを一元管理し、データに基づいた分析から顧客満足度を高めることで収益の拡大に貢献します。</p> <ul style="list-style-type: none"> 購買履歴・行動履歴から会員の属性を抽出 商品と属性の関連性を自動分析 顧客のロイヤリティ管理
---	--	--



CRMを軸とした企業のマーケティング施策を最適化、効率化する為のクラウドサービス、スマートフォンアプリの提供を開始。

今後の展開

Gov tech: 佐賀市公式スーパーアプリ



佐賀市 TAM*1 約 **1,700** 億円

佐賀市のあらゆるサービスを1つのアプリで完結できる「佐賀市スーパーアプリ」β版を4月15日に一般公開。今後、新規サービスを続々展開予定。

Restaurant tech: 外食産業における主要企業との取り組みを加速



ぐるなび TAM*2 約 **600** 億円

外食産業の主要企業との取り組み、モバイルオーダーや予約システムとの連携を進め、外食産業DXを加速させるサービスの実現を目指す。

Stadium tech: SAGAサンライズパークアプリ



SAGA SUNRISE PARK TAM*3 約 **1,300** 億円

2023年オープン、サガ・サンライズパークを便利に楽しめるアプリを4月24日に公開。AIカメラと連携した「トイレの混雑情報」や徒歩来場者への「1ドリンクサービス」を提供

*1全国自治体数より当社にて独自算出。*2チェーン店、個店数を元により当社にて独自算出。*3 運動場・競技場等の施設数より当社にて独自算出。

これまでの取り組み

電子契約の普及・オフィスDX浸透にフィットしたサービス提供

AI契約書管理サービス

OPTiM Contract



- 契約名や契約期間をAIが取得し解約・更新期限前に自動通知を行い判断・履行漏れを防ぎ、契約管理を効率化、業種・業態を問わず提供拡大中
- クラウドサイン、DocuSignなど
- 5つの電子契約サービスと連携済み
- 「電子取引ソフト法的要件認証」のJIIMA認証を取得済み

契約だけではなく帳票書類に対応範囲を拡大

AI取引情報（帳票）管理サービス

OPTiM 電子帳簿保存



- 電子帳簿保存法・インボイス制度の要件に則り請求書・領収書・注文書などの取引情報の保管を行うサービス
- 各取引情報に定められた取引年月日・取引金額・取引先名をAI解析
- 管理担当者に入力の手間をかけず取引情報の保存・検索要件の対応が可能
- 契約管理と同様に業種・業態を問わず
- あらゆる法人企業に提供拡大中

今後の展開

法人企業運営に欠かせない“必須サービス”として国内中に浸透

TAM
4,222
億円

中小企業 **1,592** 億円※
大企業 **2,630** 億円※

- 法人企業において契約書管理、帳票管理の必須性を高く感じているケースが多く、
- 電子帳簿保存対応に関する観点だけでなく
- 台帳記入、担当者通知において～実務的な業務改善を目的として、サービス導入に至ったケースが多くみられる
- そのため契約、帳票管理の両サービス共に大小様々あるプランを基にあらゆる規模の
- 法人企業への導入について促進を目指す

※総務省/令和3年経済センサス-活動調査 速報集計 企業等に関する集計に基づき企業規模を鑑みて当社にて独自算出。

2024年1月（電帳法有恕期間明け）に向けた利用企業の増加



令和3年改正法令基準

- 2024年1月から対応が必要となる「電子帳簿保存法」や「インボイス制度」へのシステム対応にあたり、導入検討を行うお客様が増加中
- 「電子取引ソフト法的要件認証」だけでなく、「スキャナ保存」のJIIMA認証取得準備中であり紙・電子の両原本の対応を予定

4. 成長戦略 X-Techサービス：映像管理DX

これまでの取り組み

あらゆる業界に向けた画像解析サービス 「OPTiM AI Camera Enterprise」



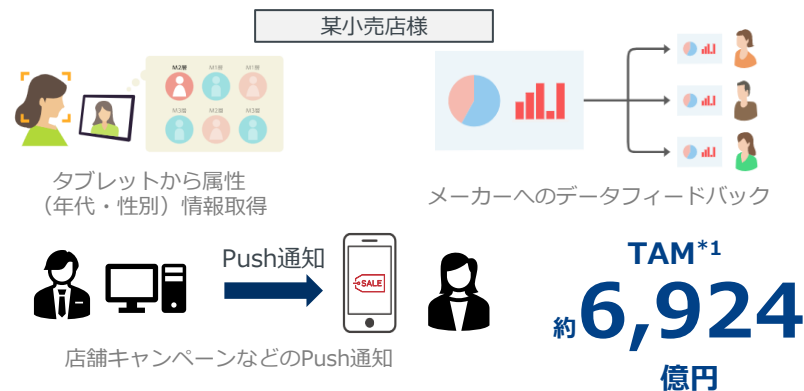
ネットワークカメラからデータを収集し、画像解析を行うことでマーケティング、セキュリティへの活用を支援するパッケージサービス

プライバシーに配慮した人流解析&混雑対策「OPTiM AI Camera」



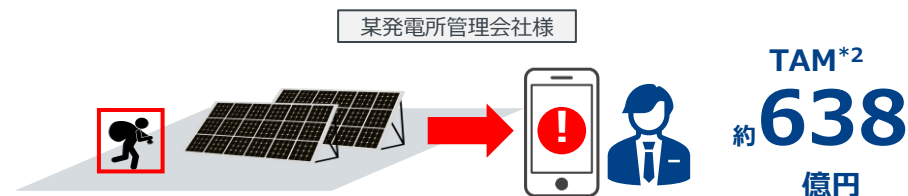
今後の展開

マーケティング活用：小売店事例からの展開



某小売店様では、来店者の姿と行動からマーケティングに有用なデータをメーカーへフィードバックし、テナント料を得るビジネスモデルを展開。店舗向けアプリを介してキャンペーン情報を通知する仕組みも展開提案予定

セキュリティ活用：施設警備事例からの展開



某発電所管理会社では、設備備品の盗難対策として、カメラによる人物の侵入検知を実施。効率的な異常の発見とスムーズな初期対応を実現

*1「出典：矢野経済研究所_2020 年度版 監視カメラ市場予測と次世代戦略」を元に当社にて独自算出。*2「出典：出展：富士経済研究所_2020 セキュリティ関連市場の将来展望」より抜粋

モバイルマネジメントサービスを順調に伸ばしつつ
DX市場の急拡大を受け、X-Techサービスを大きく成長させ
業績の飛躍的な発展を目指します

売上



現在



X-Techサービス

- アグリテック
- デジタルヘルス
- デジタルコンストラクション
- オフィスDX
- マーケティングDX
- 映像管理DX
- など

モバイルマネジメントサービス

- Optimal Biz

将来



1 2023年3月期 通期実績

2 2024年3月期 業績予想

3 事業紹介

4 成長戦略

5

会社概要

商号	株式会社オプティム 英語表記：OPTiM Corporation（東京証券取引所プライム市場：3694）
所在地	OPTiM SAGA（佐賀本店）：佐賀県佐賀市本庄町1 オプティム・ヘッドクォータービル OPTiM TOKYO（東京本社）：東京都港区海岸1丁目2番20号 OPTiM KOBE：兵庫県神戸市中央区小野柄通7丁目1番1号
代表	菅谷 俊二
設立	2000年6月8日
資本金	444百万円
決算期	3月
従業員数	398名（2023年4月1日現在）
主要株主	菅谷 俊二、東日本電信電話株式会社、富士フイルムビジネスイノベーション株式会社
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）



特長（強み）	内 容
<p>1. 豊富な技術的発想力</p>	<p>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）</p>
<p>2. 高度な技術力</p>	<p>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</p>
<p>3. サービス企画・開発・運用力</p>	<p>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</p>
<p>4. 強固なストック収益</p>	<p>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）による強固なストック収益。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%</p>
<p>5. 豊富な顧客基盤</p>	<p>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</p>
<p>6. 事業創造力</p>	<p>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</p>

※ 2021年11月時点、パテント・リザルト社調査

国内唯一、国立大学構内に上場企業本店を設置

Welcome to
OPTiM® Innovation Park
@SAGA UNIVERSITY HONJO CAMPUS



OPTiM® Headquarters Building



OPTiM® Cafe

1F



OPTiM® AI・IoT・Robotics Demo Booth

1F



OPTiM® Robotics Laboratory

アグリテック・デジタルヘルス・Gov Tech・Fin Techなどの領域で
大学、地域と連携した研究開発・人材開発拠点として活動

OPTiMグループ



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



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



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



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



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



DXGoGo

DXGoGo株式会社



- AIとIoT活用の商品企画で企業のDXを支援



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



NET RESOURCE
MANAGEMENT

株式会社ネットリソースマネジメント (NRM)

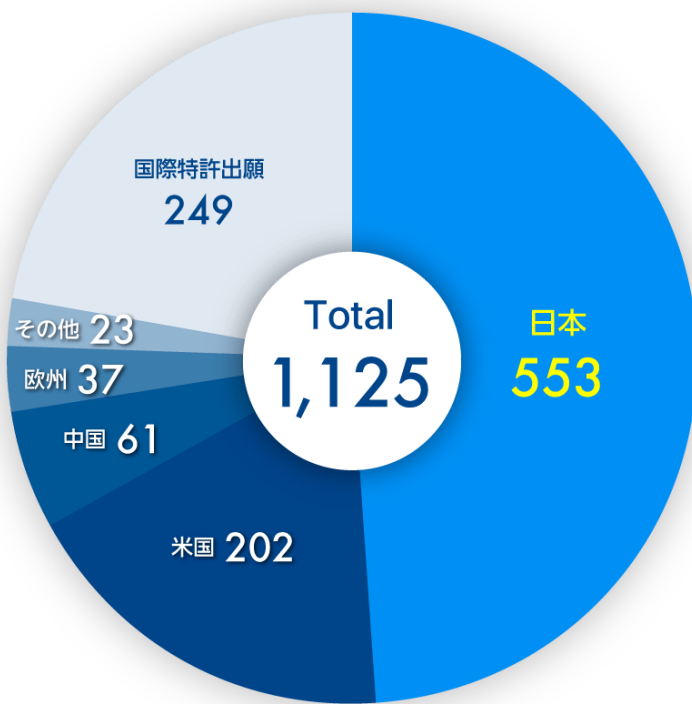


- Corporate DXの推進

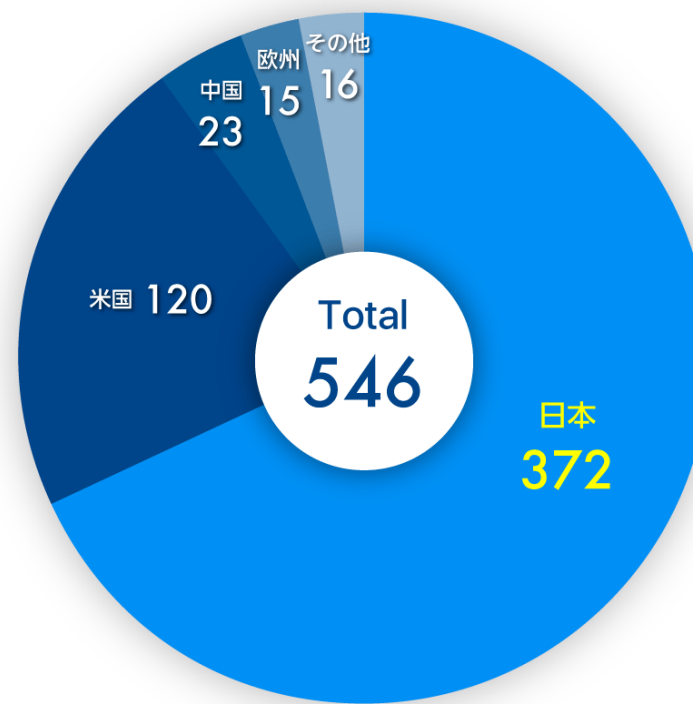
世界初、日本初となる多数のユニークなサービス・テクノロジー・ビジネスモデル群を
有効性の高い特許で強固にプロテクトしています

特許※1

出願数



登録数



※1: 2023年2月10日時点。出願数と登録数の差異は、現在審査待ちの特許件数

■ 有効性の高い豊富な知的財産を保有

□ 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（2015年1月末時点、パテント・リザルト社調査）

■ 経済産業省特許庁から、平成30年4月に「知財功労賞」を授与

■ 新規事業分野への参入、事業の多角化、世界展開等、あらゆる局面で知財の有効活用を意識したイノベーション活動を展開

■ ピンポイント農薬散布テクノロジーの特許が、令和元年度九州地方発明表彰において、「文部科学大臣賞」を受賞



情報通信分野における「特許資産個人ランキング 1 位」

発明者	発明者スコア (総分)	有効特許/届出願 (件数)	最初の 出願日	最近の 出願日	平均共同 発明者数	企業名 (推定)
香谷俊二	306.8	119 / 119	2001/03/23	2013/09/12	0.050	OPTiM
2 Y.M	273.3	166 / 166	1999/08/03	2013/03/22	0.205	大手検索エンジンメーカー Y社
3 M.S	244.3	336 / 336	1995/04/03	2010/01/07	2.521	大手通信キャリア D社
4 K.H	194.6	280 / 280	1995/12/22	2013/02/19	2.579	大手通信キャリア D社
5 Y.K	185.2	298 / 298	2005/04/13	2013/06/28	2.557	知財ビジネス・ソフト開発会社 E社
6 H.S	177.7	73 / 73	2004/03/09	2013/01/09	1.068	大手通信キャリア D社
7 M.I	171.2	286 / 286	1999/03/18	2012/05/22	2.304	大手通信キャリア D社
8 H.I	169.9	310 / 310	1997/02/27	2013/05/10	2.303	大手通信キャリア D社
9 K.M	153.2	20 / 20	2001/02/14	2003/11/14	1.100	大手通信キャリア D社
10 U	150.8	243 / 243	2004/04/28	2012/04/19	2.313	地図ソフト開発会社 N社

各事業は当社グループが保有している複数の特許によって プロテクトされており、事業の安定性・成長性を高めております

モバイルマネジメント

PCや各種IoT機器などのネットワーク機器から送信されるパケットを解析し、ネットワークに接続された機器を判別します

登録番号: JP4855499
登録日: 2011/11/04 出願日: 2009/05/29

Optimal Biz

プラットフォーム

コンピュータシステム、API提供方法及びプログラム（あらかじめ定められた条件に基づき、最適なクラウドサービス（API）を自動選択して処理を行う。

登録番号: JP6404529
登録日: 2018/9/21 出願日: 2016/11/17

OPTiM Cloud IoT OS

オフィスDX

コンテナイメージ配信システム、コンテナイメージ配信方法及びプログラム（コンテナ技術を用いたアプリケーション配信手段とするアプリケーション実行基盤に関する）

登録番号: JP6228691
登録日: 2017/10/20 出願日: 2016/7/27

OPTiM Store

オフィスDX

契約書管理システム、契約書管理方法、および契約書管理プログラム（契約書を解析、管理するAI・システム）

登録番号: JP6290459
登録日: 2018/2/16 出願日: 2016/8/31

OPTiM Contract

マーケティングDX

コンピュータシステム、空席検知方法およびプログラム（カメラ画像をAIが解析し、空席率に応じた割引率のクーポンを提供する）

登録番号: JP6246446
登録日: 2017/11/24 出願日: 2016/12/21

OPTiM Digital Marketing

アグリテック

無線航機、位置情報出力方法及び無線航機用プログラム（ピンポイント農業散布・施肥テクノロジーに関する基本特許）

登録番号: JP6326009
登録日: 2018/4/20 出願日: 2015/6/29

Agri Field Manager

アグリテック

コンピュータシステム、収穫時期予測方法及びプログラム（農作物収穫時期・収量予測システム）

登録番号: JP6999223
登録日: 2021/12/24 出願日: 2018/7/31

Agri House Manager

映像管理DX

コンピュータシステム、振込詐欺防止方法及びプログラム（振り込み詐欺を防止する「ATMコーナー監視システム」）

登録番号: JP6959704
登録日: 2021/10/12 出願日: 2018/6/29

OPTiM AI Camera

デジタルコンストラクション

測定処理装置、方法及びプログラム（位置情報と3次元点群データを自動連携し、高精度3次元測量を簡単に実現する）

登録番号: JP7009021
登録日: 2022/1/14 出願日: 2018/10/11

OPTiM Geo Scan

その他

遠隔作業支援システム、遠隔作業支援方法及びプログラム（機密情報マスキング技術）

登録番号: JP6259962 外国登録: 米国
登録日: 2017/12/15 出願日: 2017/3/30

Optimal Remote

質疑応答

事前に頂いた質問

- これまで推進されていた成長戦略、2つのDX「Corporate DX」・「Industrial DX」と、新たに発表された「モバイルマネジメントサービス」、「X-Techサービス」、「その他サービス」はどのように関連付ければ良いでしょうか。また、今後の御社の成長を図る上で、注視すべきKPIは何か教えてください。

事前に頂いた質問

- 「X-Techサービス」が大幅に成長しているとのことですが、具体的にどの分野が成長しているのでしょうか。また、増加しているのはライセンス収入と考えてよいか教えてください。

事前に頂いた質問

- 売上成長率がここ3年10%程度で推移しておりますが、「X-Techサービス」の飛躍的な発展による業績の大幅な拡大は、何年後を想定しておけば良いでしょうか？教えてください。

事前に頂いた質問

- 「建設×IT」としてコマツとの取組みを積極的に推進されていましたが、最近あまり動きが無いように見受けられます。コマツとの取組みの状況を教えてください。

事前に頂いた質問

- 上場維持基準の経過措置の適用期間が、2025年3月で終了することが決定されましたが、御社の具体的な対応方針について教えてください。

