

# 2022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。

1. 2022年3月期 決算ハイライト
2. 事業内容
3. 競争優位性
4. 成長戦略
5. 2023年3月期 業績予想

# 2022年3月期 決算ハイライト

---

## 創業来22期連続となる 過去最高売上高を達成

ストック型の売上は、「Optimal Biz」「OPTiM Cloud IoT OS」を中心に、順調に推移しました。

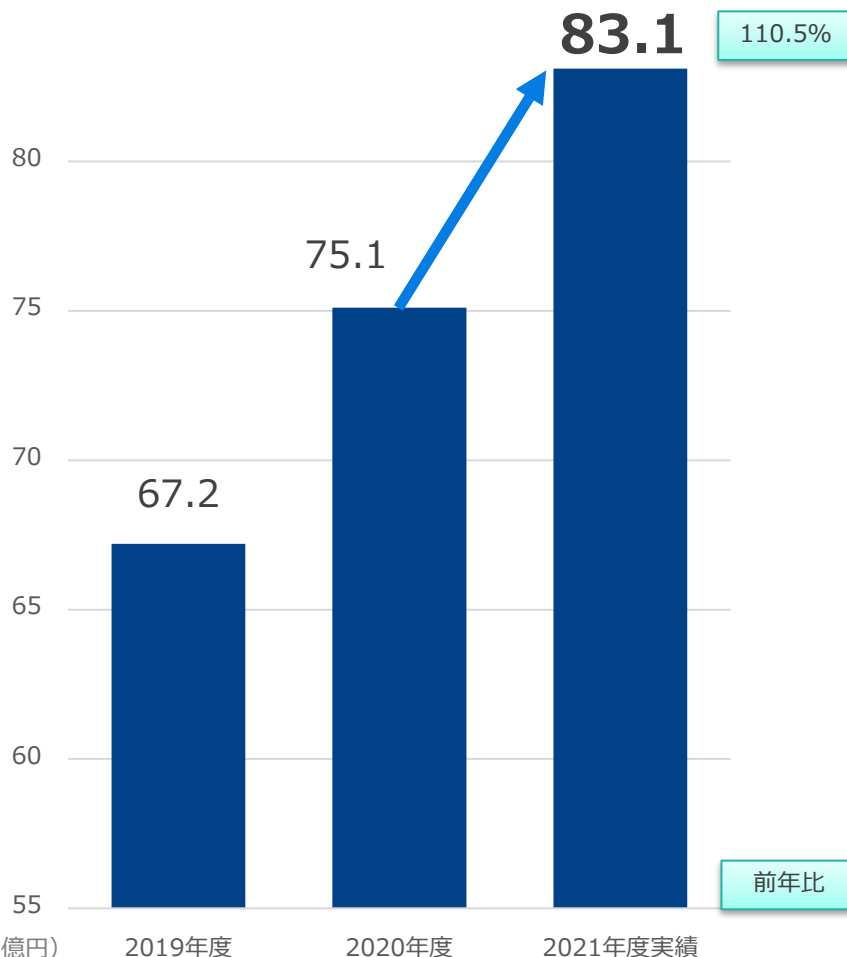
また、フロー型の売上も特に数年前から取り組んでいる農業×IT、医療×IT、建設・土木×IT分野における売上が好調に推移しております。

その結果、期初売上計画通り

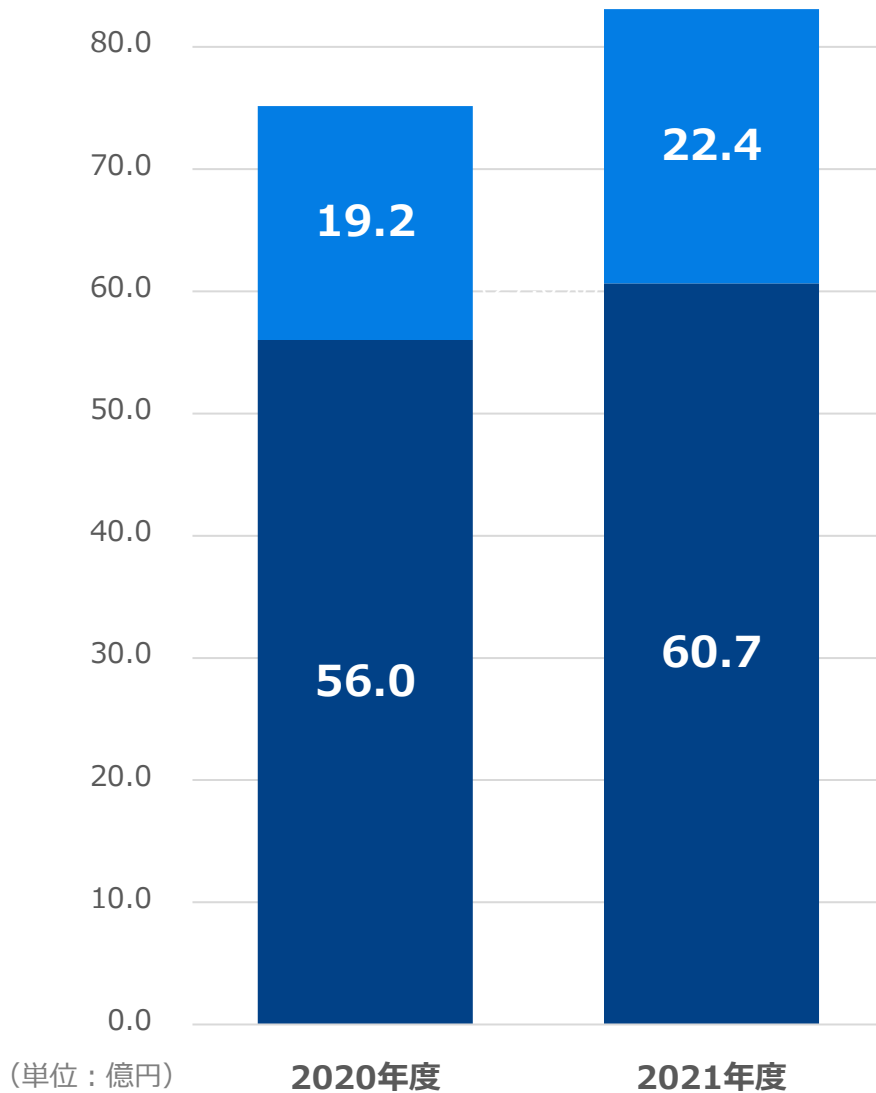
**83.1億円（前年比110.5%）**

となっております。

### 売上実績の推移



# ストック・フロー売上実績推移



Optimal Biz、  
OPTiM Cloud IoT OSを  
中心とした  
ストック売上も  
好調に推移

## 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

「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いる一方、「Corporate DX」「Industrial DX」両分野において来期以降の収益拡大を見据え、積極的な成長投資を行っております。

その結果、期初計画通り

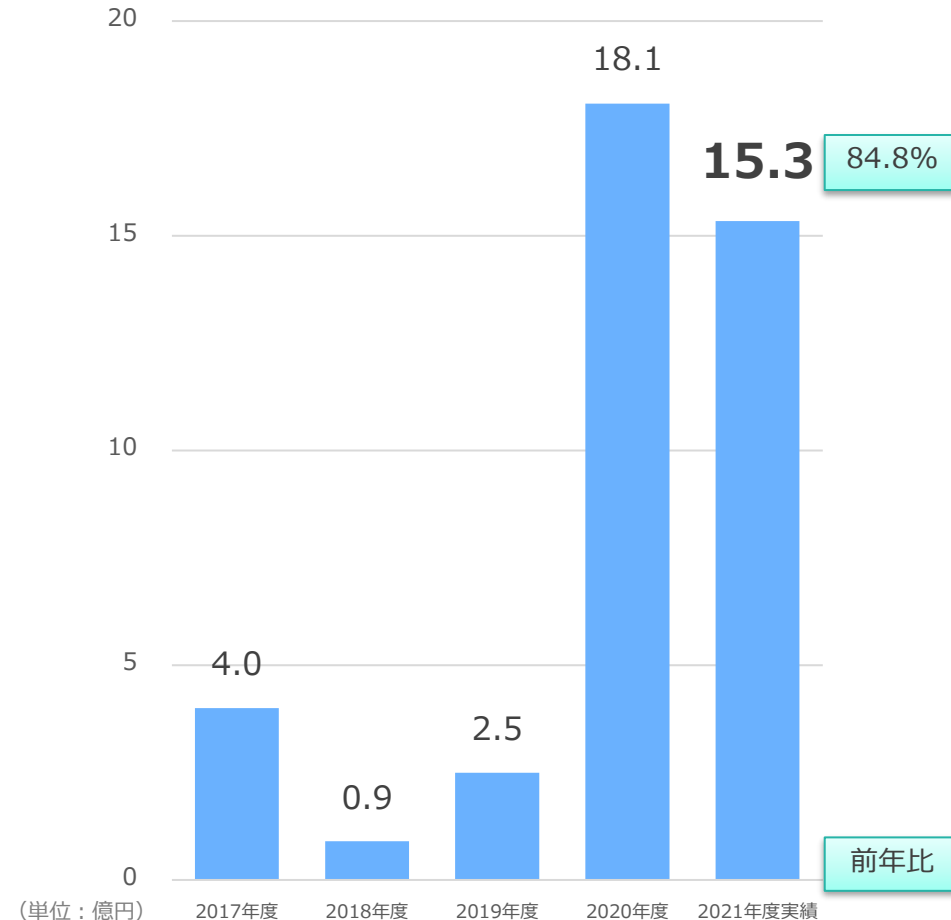
**営業利益は、15.3億円（前年比84.8%）**

**経常利益は、14.9億円（前年比74.3%）**

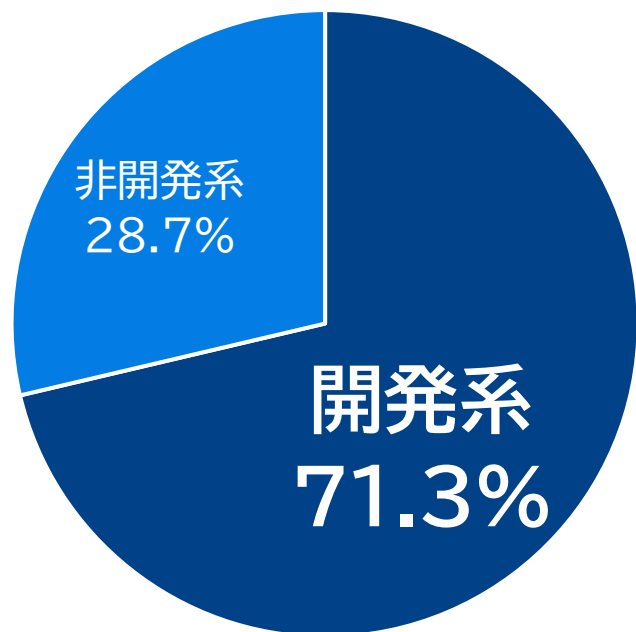
**純利益は、9.4億円（前年比76.2%）**

となっております。

## 営業利益実績の推移

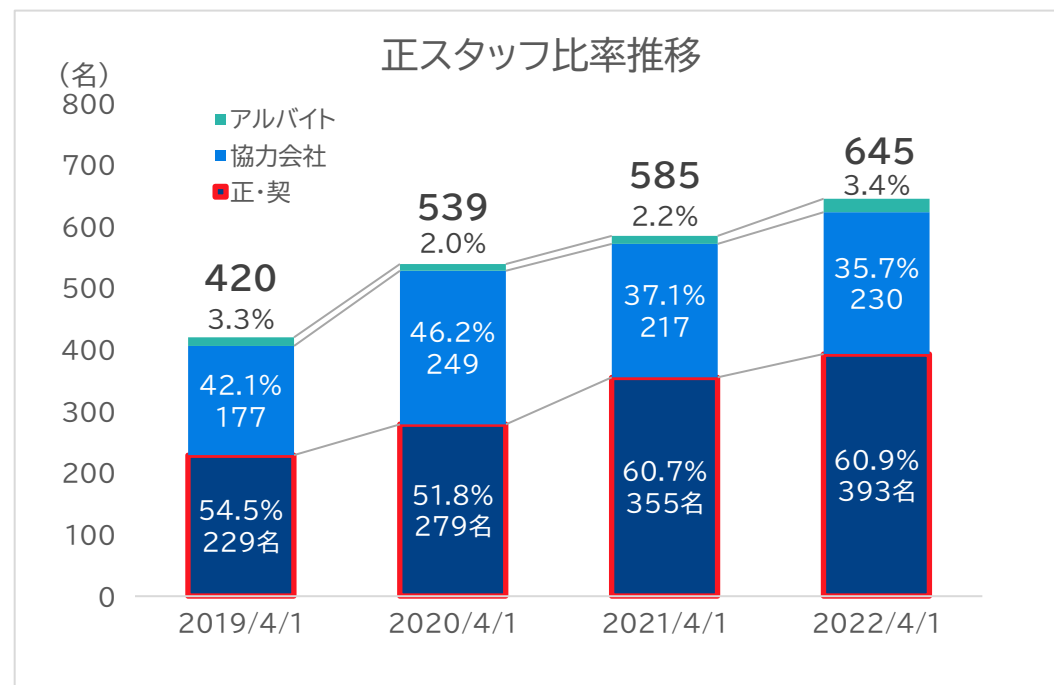


## サービス・製品開発人員比率



※ 2022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は71.3%



正スタッフ比率は60.9%

## 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



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



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



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



#### 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

## 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



DXGoGo

#### DXGoGo株式会社



- AIとIoT活用の商品企画で企業のDXを支援



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



# 連結業績売上サマリー

(単位億円)	2019年度	2020年度	2021年度	前年比
売上高	67.2	75.1	83.1	110.5%
IoTプラットフォームサービス	53.4	61.3	69.2	112.8%
リモートマネージメントサービス	7.5	7.9	7.8	98.2%
サポートサービス	1.4	1.3	1.1	88.2%
その他サービス	4.8	4.5	4.9	107.8%
売上原価	26.2	29.4	37.3	126.7%
売上総利益	41.0	45.7	45.8	100.2%
販売費及び一般管理費	38.4	27.6	30.5	110.2%
営業利益	2.5	18.1	15.3	84.8%
経常利益	2.5	20.0	14.9	74.3%
当期純利益	1.1	12.3	9.4	76.2%

当連結会計年度の経営成績は、  
売上高83.1億円、営業利益15.3億円、経常利益14.9億円、  
親会社株主に帰属する当期純利益9.4億円となりました。

# 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。



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

**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<sup>※</sup>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%**<sup>※</sup>

※ 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 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

# IoTプラットフォームサービス

生活や業務に密着し、あらゆるところで広がるOptimal Biz



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**

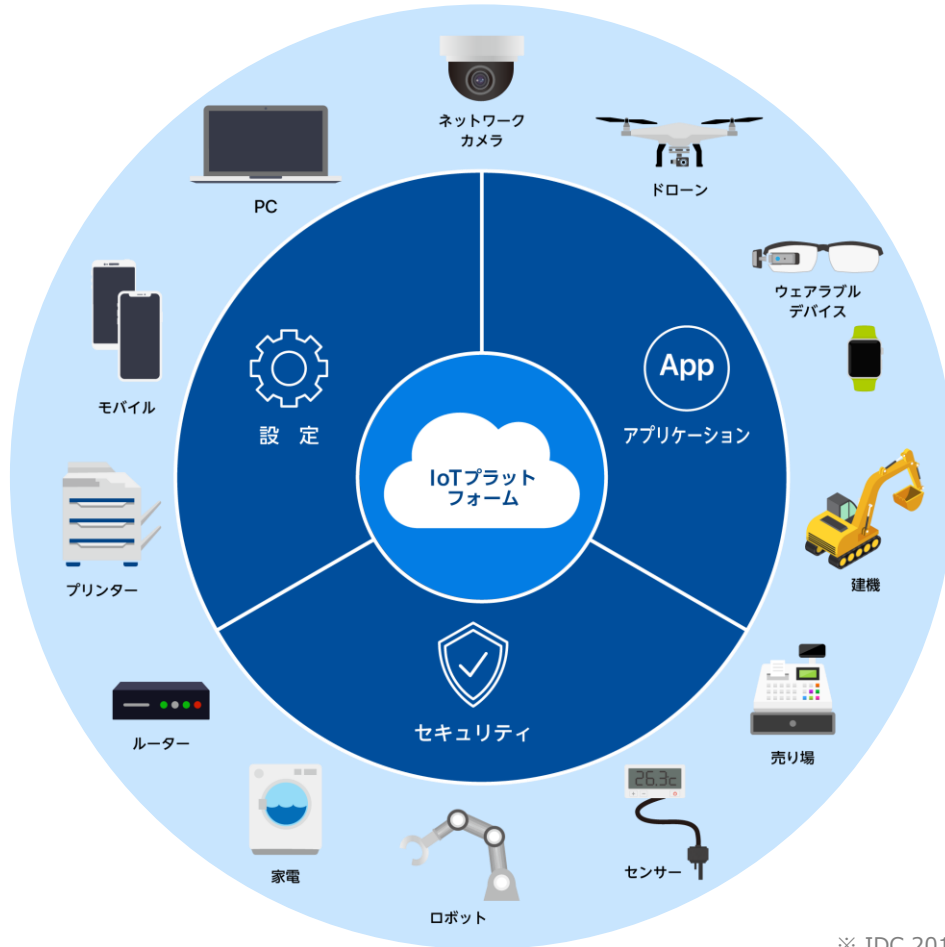
・提供形態（パッケージ/SaaS・ASP）別市場動向 **2部門**

・管理対象モバイルOS別市場動向 **3部門**

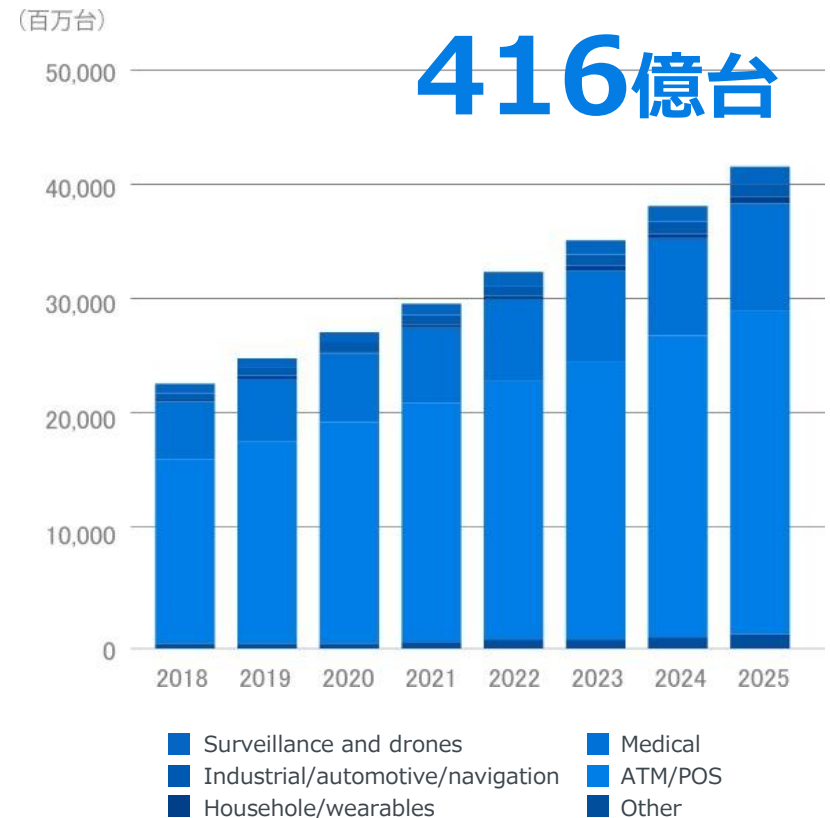
・ユーザー規模別売上動向 **3部門**

※ 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

# OPTiM Cloud IoT OS

## AI・IoTプラットフォームサービス



## AI（人工知能）のパッケージサービスを提供



### 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】」

# IoTプラットフォームサービス

## AI/IoTプラットフォームを活用してあらゆる産業を変革する企業に

〇〇×ITビジョンに基づく提携、合併戦略の実行





# リモートマネージメントサービス

お客様のPC・モバイル端末の画面をリアルタイムに共有し、  
お客様の課題を迅速かつ丁寧に解決

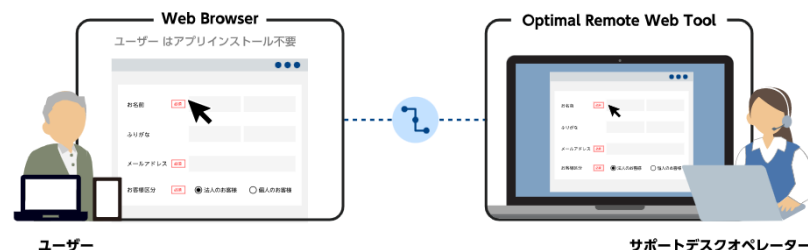
## Optimal Remote

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

オペレーターは、ユーザーに専用アプリをインストールしてもらう必要がなく、受付番号をユーザーから伺うだけで、閲覧しているWebページ内容が確認できるようになります。



## Optimal Remote IoT



Optimal Remote IoT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 Second Sight

スマートグラス、スマートフォン、タブレットのカメラを用いて現場の映像を共有し、各種支援機能を用いて現場作業をサポートできる遠隔作業支援サービスです。



Smart Fieldは、AI・IoTで現場に革命を与える現場データ管理ソリューションです。

スマートグラス・スマートフォンによる業務効率化を推進します。



## 人気雑誌読み放題



550円(税込)で1000誌※以上すべて読み放題

- バリ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。
- ※2021年8月末現在

## 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。



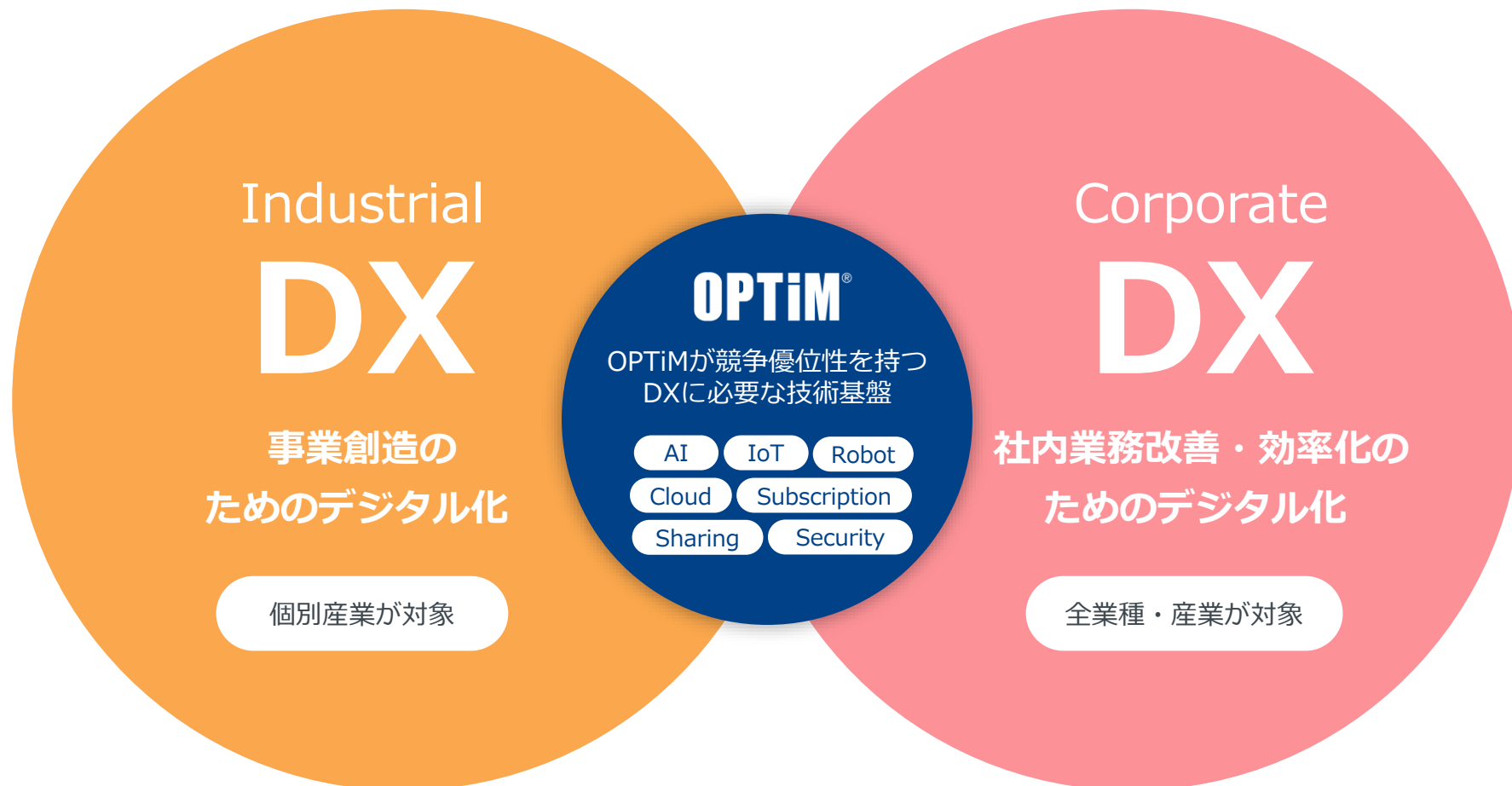
# 競争優位性

---

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 <sup>※</sup> 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

競争優位性を持つ技術基盤をベースに、2つのDXを推進



## 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「hinotori™」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
- iPhoneを使った3D測量サービス“OPTiM Geo Scan”を提供

**Industrial DX**

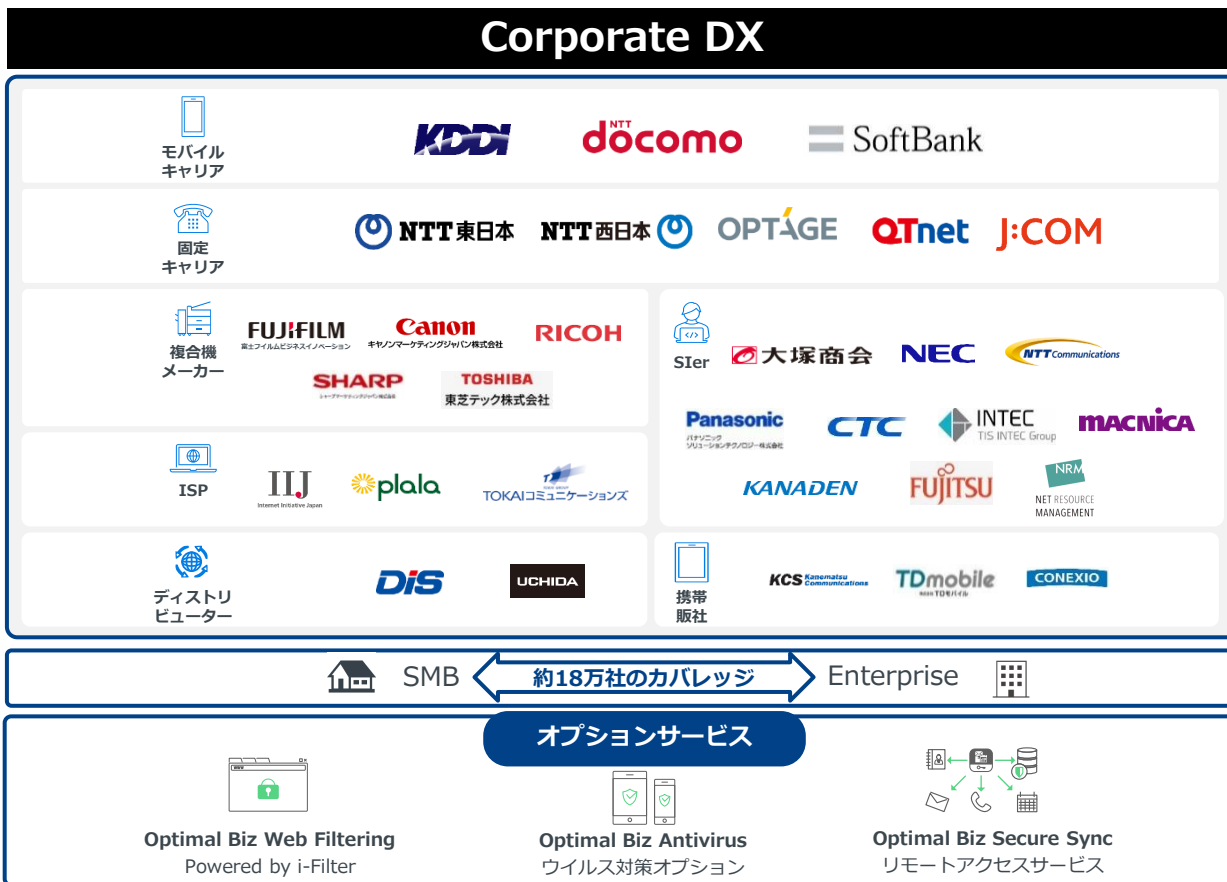
産業共通	建設	医療	農業・IoT	ロボット		
PC・スマホ・タブレット 	カメラ 	建機・ダンプ・トラック  <b>KOMATSU</b> Landlog	手術ロボット  hinoto.	ドローン・センサー等  NTT e-DroneTechnology	各種検査ロボ  <b>Kawasaki</b> Powering your potential	更なる <b>OO×ITを推進</b>  450億台になる さまざまな業界・ ハードウェアへ展開  
<b>OPTiM Cloud IoT OS</b> ID管理・デバイス管理・遠隔制御・クラウド管理・セキュリティ・エコシステム運用・課金管理						
<b>AIサービス</b>						
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
<b>産業向けサービス</b>						

## 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
- 業界別全20部門でもシェアNo.1
- 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**をかバレッジ  
する販売パートナー網



# 成長戦略

---



## TAM160兆円<sup>\*</sup>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

<sup>\*</sup> スライド35を参照

## 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

## OPTiM Cloud IoT OSが次々に実現する産業DX

### Industrial DX

産業共通	建設	医療	農業・IoT	ロボット	更なる OO×ITを推進
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
		 KOMATSU® Landlog	 hinoto Medicaroid	 NTT e-DroneTechnology	 Kawasaki Powering your potential

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
--------------	--------------------	-------------------	------	--------------	----------------	------------------------

産業向けサービス

2021年度  
Q1

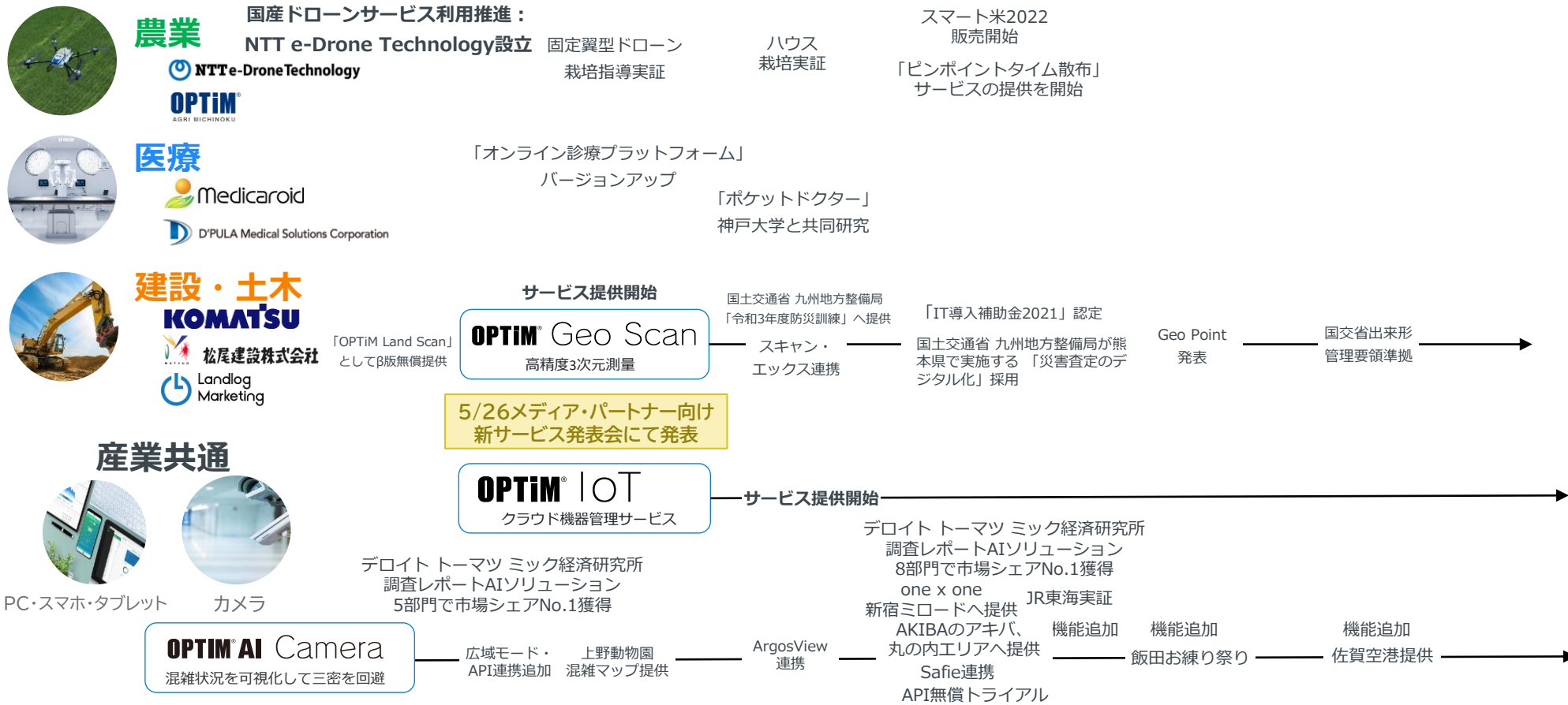
Q2

Q3

Q4

2022年度  
Q1

## 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



# Industrial DX戦略：農業

## 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2,200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

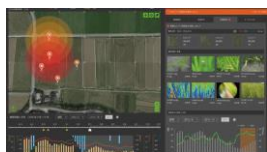
農業・食品産業全体の効率化と付加価値向上を目指した  
独創的なDX（AI・IoT）サービスを開発



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

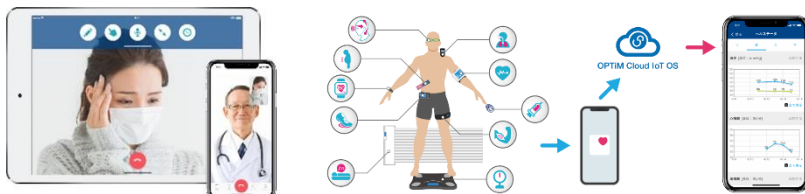


MINS※により実現されること：「hinotori™の稼働状態やエラー情報のリアルタイム収集」「手術室映像のライブ配信及び閲覧」「デジタルツインによる稼働状態の三次元再現」など

※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  
 2021年7月 「ポケットドクター」とウェアラブル心電計「duranta」を用いた新診療形態の共同研究を、神戸大学にて開始



## 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)  
 hinotori™、婦人科および消化器科への適応申請(2021年10月31日付)  
 前立腺がん全摘除術などを中心に全国の病院へ拡大中  
 (一部例)  
 2021年9月 藤田医科大学病院における1例目  
 2021年11月 武蔵野徳洲会病院における1例目

#### ・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

※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 EARTHRAIN

SC Edge(現場)



SC Fleetデバイス  
(ダンプカーなど)

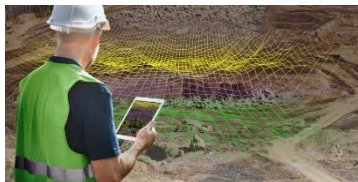


SCLetrofitキット  
(油圧ショベル)

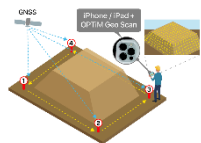


- ・EARTHRAIN社とともに、OPTiM Cloud IoT OS提供を通じたLANDLOGの事業・開発推進
- ・ショベルカー、ダンプカー、ドローン、各種エッジデバイスなどのデバイスを管理・解析
- ・ランドログマーケティングを通じた、事業協業、普及支援

### 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、多くの業種で導入実績
- ・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)



## 今後の展開

### 建設・土木業界のDX化

- ・EARTHRAIN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
- ・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。

### 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

※ 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

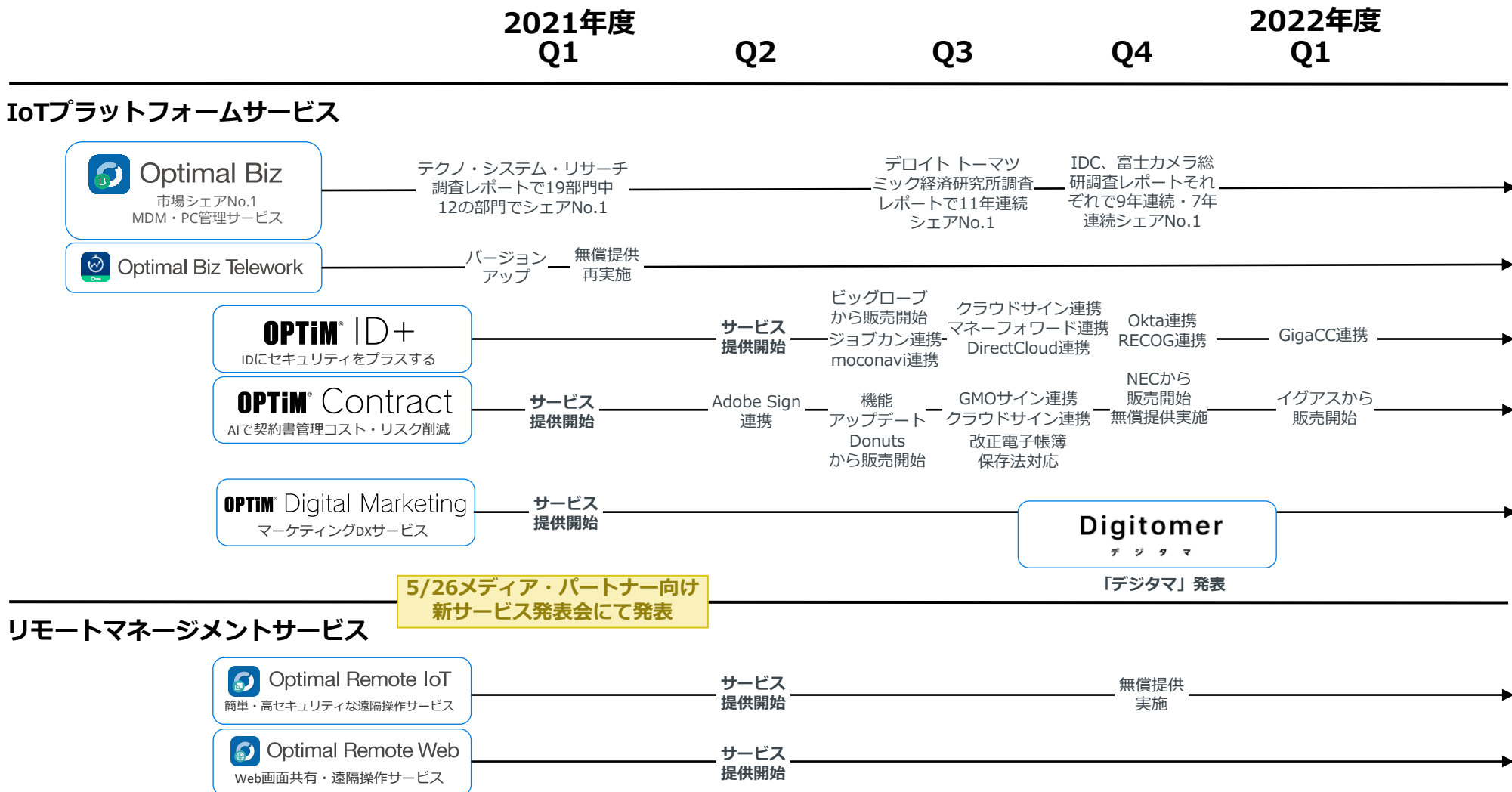
TAM  
**3,600**  
億円

**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**



## Optimal Biz顧客を中心とした約18万社の顧客網を構築するパートナー戦略





450億台<sup>※1</sup> × 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**<sup>※2</sup>

国内市場TAM約9兆円

国内シェア40%獲得でTAM約3.6兆円<sup>※3</sup>

※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%

# 2023年3月期 業績予想

---

創業来**23期連続**となる  
過去**最高売上高**を目指します。

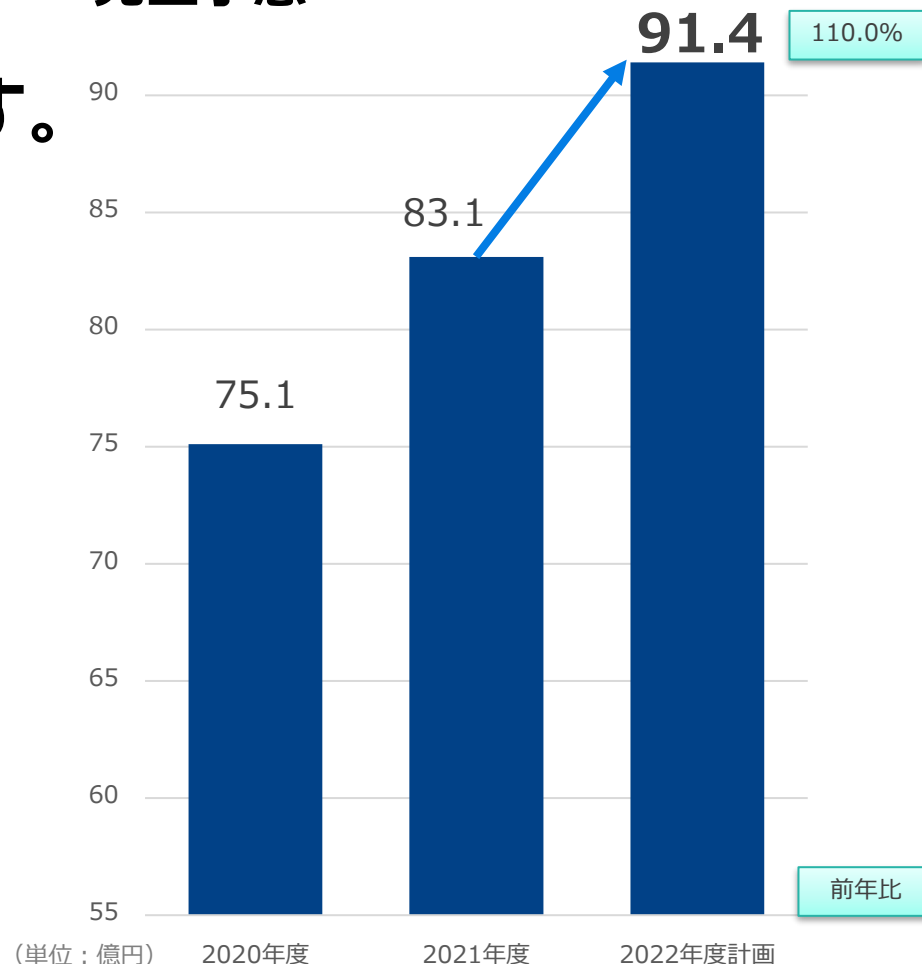
91.4億円(前年比110.0%)

当社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、市場のなかでの当社の位置づけも引き続き堅調であり、今後もこの傾向で推移するものと想定しております。

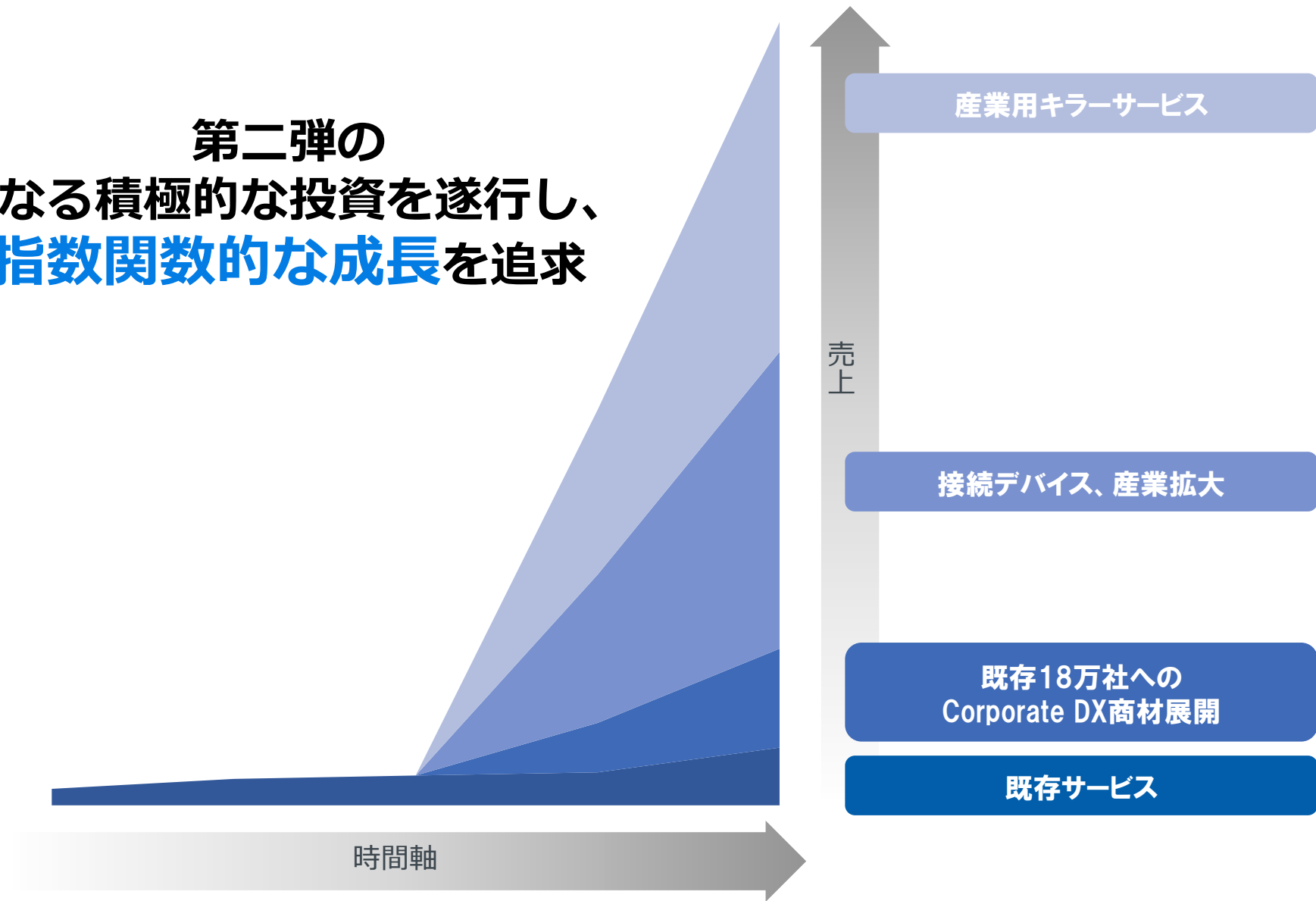
前期において、現在展開中のサービスについて、市場の将来性やその市場における当社の優位性、市場シェア、競合他社の状況等、様々な観点から検討を重ね、注力すべきサービスの優先度を決定しました。

今期も前期に引き続き、その優先順位に基づき、キラーサービスの開発を強化するために積極的な成長投資を行うとともに強固な販売網を活用し、キラーサービスの販売を促進することで、将来的な安定成長を支えるストック売上の底上げを図る一年とする方針です。

## 売上予想



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

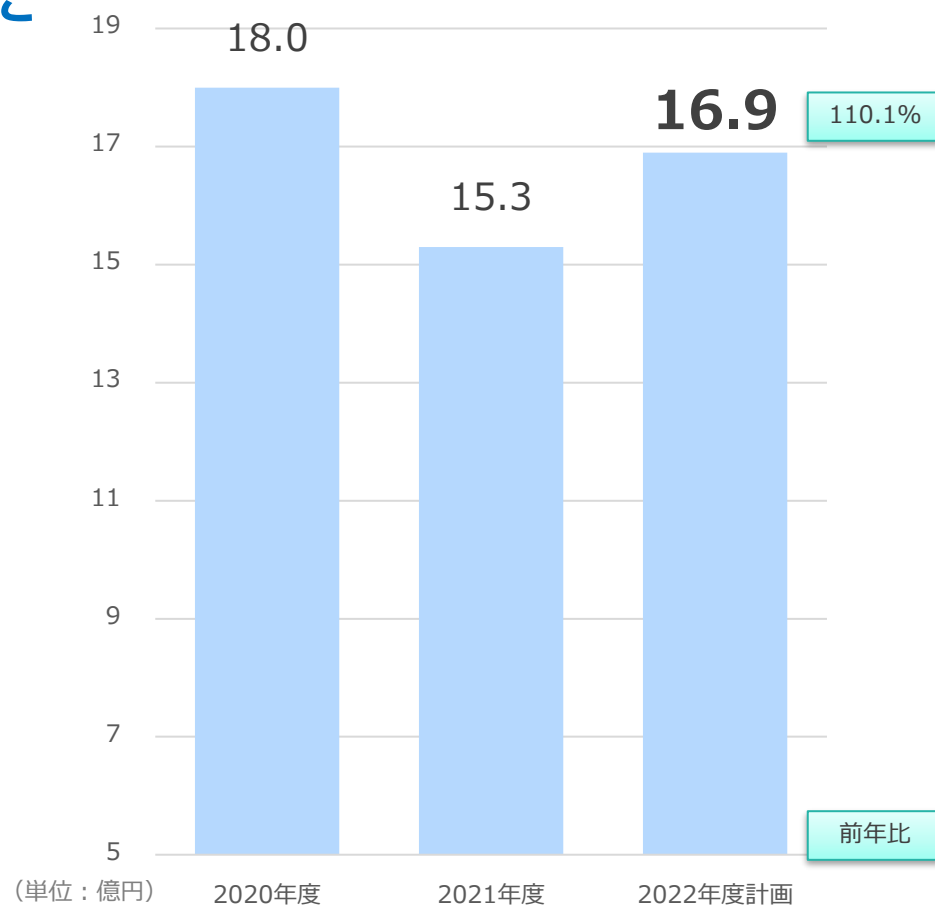


第4次産業革命の中心的企业になるために  
利益を確保しながらも  
積極的な成長投資を継続いたします。

営業利益 16.9億円  
(営業利益率18.6%)  
(前年比110.1%)

今期においても引き続き積極的な成長投資を継続していく方針であることおよび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



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**23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前年比**110.1%**の営業利益を目指します。

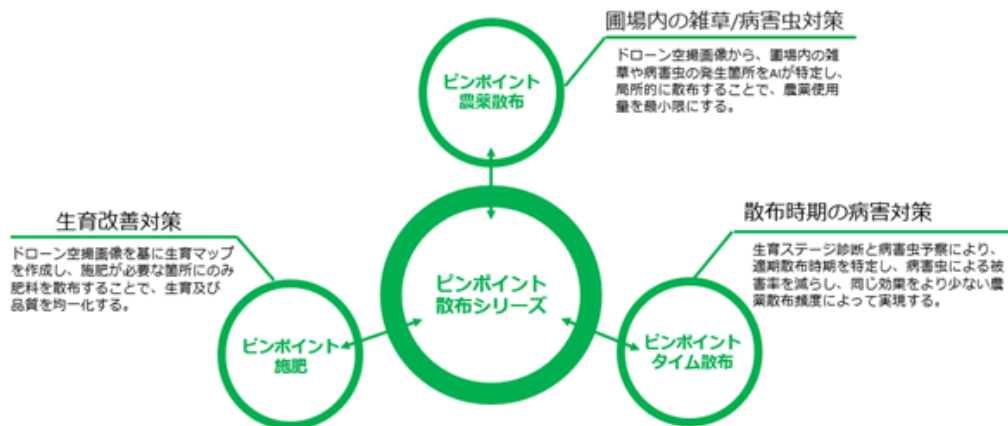




# Appendix

---

## 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

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

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



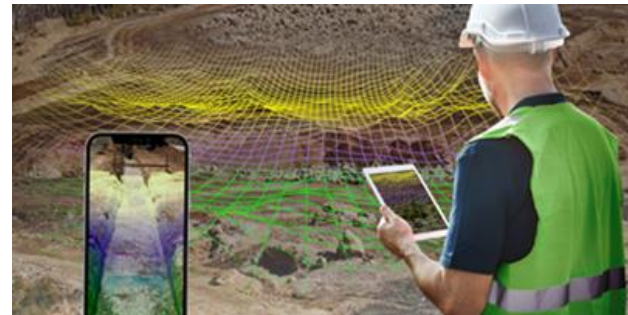
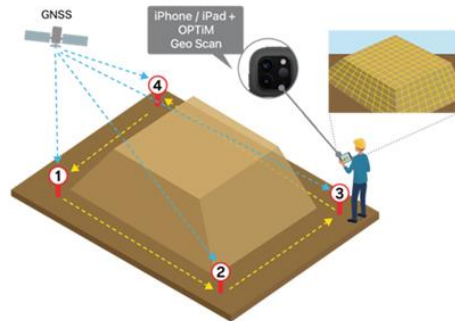
「スマート米」を使用したパックご飯  
「国産スマート米 寝かせ玄米®ごはん」を、  
ECサイトにて販売開始



2021.11.01, 2021.11.30, 2022.03.30プレスリリース

## 国土交通省の出来形管理要領に「OPTiM Geo Scan」が準拠

国内初、モバイル端末を利用したLiDAR測量アプリとして唯一の準拠、  
出来形測量での利用が可能に



サービスラインナップを拡充、  
オンライン3D点群処理ソフトを提供開始  
スキャン・エクスとの連携により実現



「OPTiM Geo Scan」のアカウントでログインすれば、  
データ移行なしに、点群処理ソフトでデータ作成、編集、活用が可能

スマホを使い誰でも簡単に、  
“GNSS測量”、“杭打ち”が可能アプリ  
「OPTiM Geo Point」を発表  
スマホ3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」  
無料オプションとして提供



2021.09.01, 2022.03.02, 2022.04.08プレスリリース

## ドローンとA I 解析技術を活用したダム遮水壁点検業務における 高度化・効率化を実現

高精度な異常検知及び約40%のコスト削減を実現

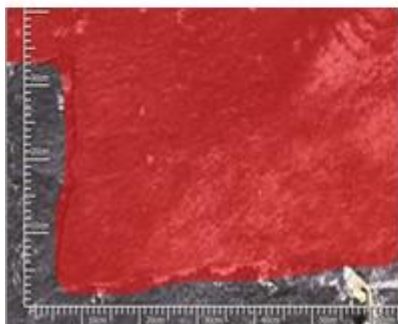
九州電力がドローン測量で使用している独自の自動操縦プログラム（特許第6902763号）を傾斜のあるダム遮水壁の壁面撮影に活用し、オプティムが開発したA Iによる画像解析を組み合わせることによって、1センチメートル単位でダム遮水壁のひび、表面保護層の塗布の剥がれ等の損傷を確認できる高精度な設備異常検知を可能にしたもの



ドローンによるダム遮水壁撮影イメージ



ダム全体像を合成後、A Iで解析

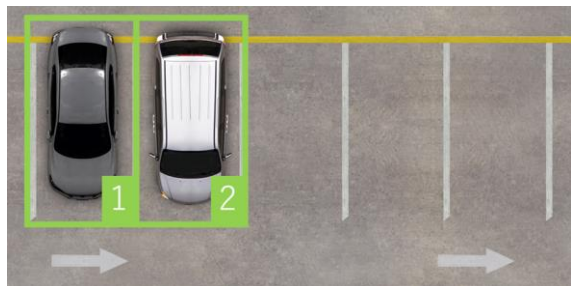


遮水壁の表面保護層の塗布の剥がれ等の損傷を1センチメートル単位で可視化

# Industrial DX : OPTiM AI Camera カメラに繋いですぐに使えるAI画像解析サービス **OPTiM®**

## 「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



※OPTiM 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



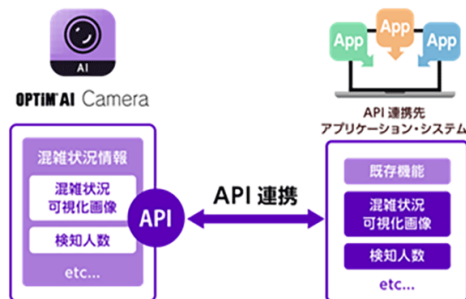
## 「マルチビューアー」機能など複数機能を追加

利用シーン拡大や利便性向上に寄与



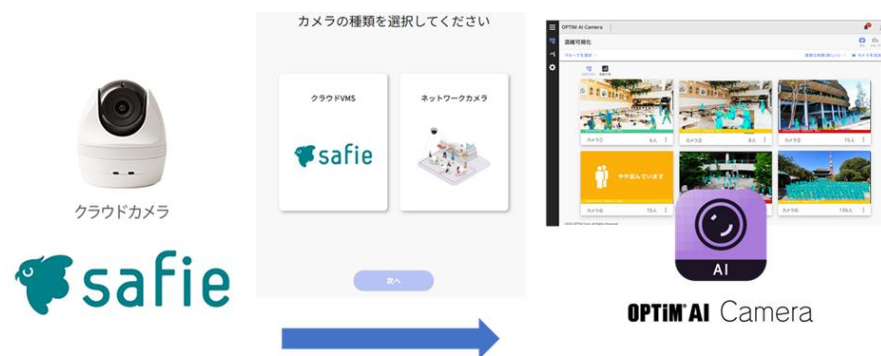
## API利用ライセンスを無償トライアル提供

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

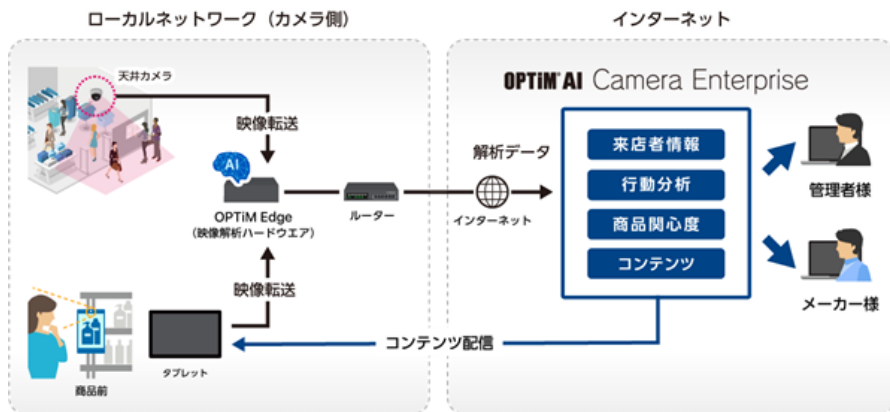
店舗内の密回避でウイルス対策を手軽に開始



2021.10.18, 10.22, 10.28, 11.11, 2022.01.06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

※OPTiM 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  
OPTiM 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

## 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

Xacti ×  Optimal Second Sight



 SPIDERPLUS

 Smart Field

建設図面・現場管理



遠隔支援

建設現場の管理作業を  
効率化する現場管理ツール

現場と管理者を繋ぐ  
コミュニケーションツール





## 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

**No.1** <sup>※1</sup> 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

**No.1** <sup>※2</sup> 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」



富士キメラ総研 調査レポートにて

国内モバイルセキュリティ管理ツール市場

7年連続シェア

**No.1** <sup>※3</sup>

2020年度  
ID数  
**No.1**

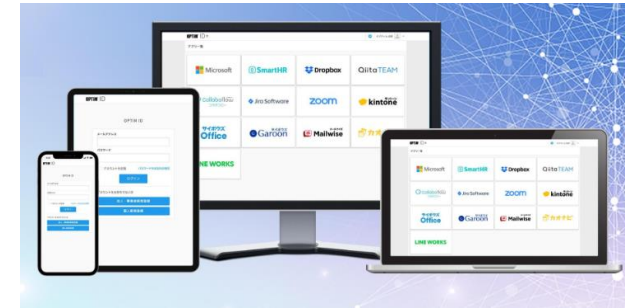
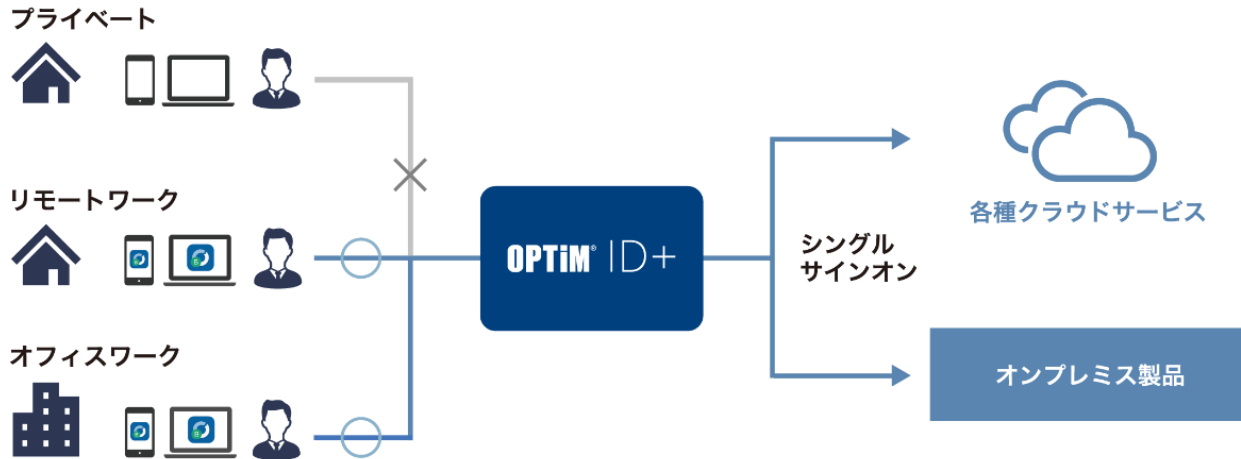
2020年度  
金額  
**No.1**

※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, 2022.01.12, 2022.01.17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)

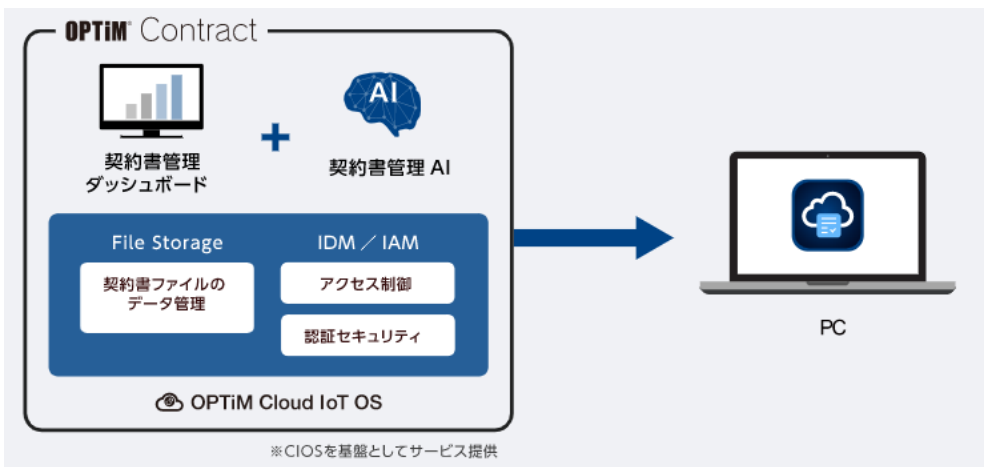
サービス連携開始

Money Forward クラウド

DirectCloud-BOX

CLOUDSIGN

2021.10.14, 10.21, 10.26, 12.09, 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



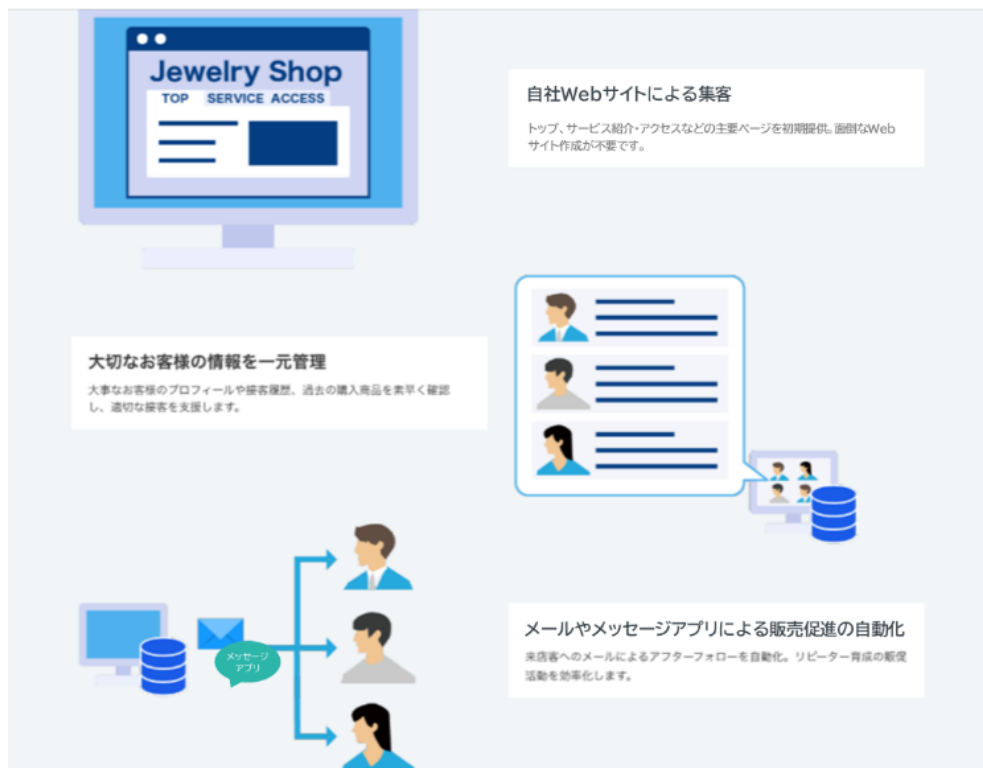
「Optimal Remote IoT」とは、手元のデバイスのWebブラウザから、あらかじめエージェントを導入したデバイスに対して遠隔操作を行えるサービスです

### 「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

<b>OPTiM INNOVATION 2021 Construction</b>	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	
<b>OPTiM INNOVATION 2021 Agri</b>	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	
<b>OPTiM INNOVATION 2021 Final</b>	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 (授分)	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	<b>OPTiM</b>
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

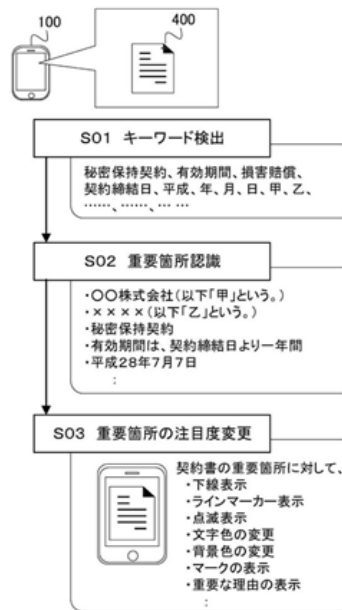


図1:本発明による契約書解析の処理内容

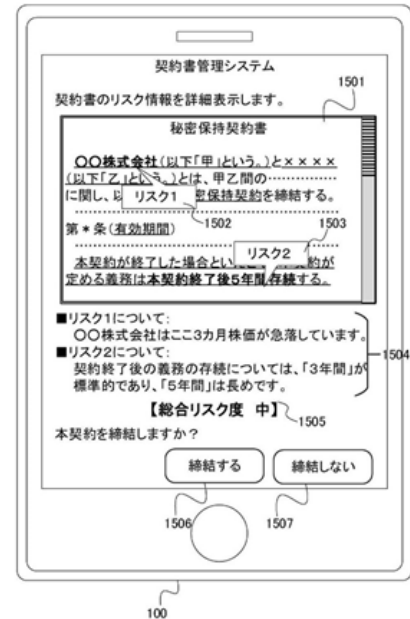


図2 本発明の実施例:契約に関するリスク表示

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。