

2024年3月期 決算説明会

2024年5月21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

2024年3月期 通期実績

2

2025年3月期 業績予想

3

成長戦略

4

Appendix

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

補足説明資料向け区分

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**24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」の順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、2024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

102.4億円（前年比**110.4%**）

となっております。

単位:億円

110

102.4億円

100

90

80

70

60

50

83.1

92.8

2022年3月期

2023年3月期

2024年3月期

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
過去最高営業利益
を達成しました

その結果、期初計画を上回り

営業利益 19.4億円 (前年比 110.9%)

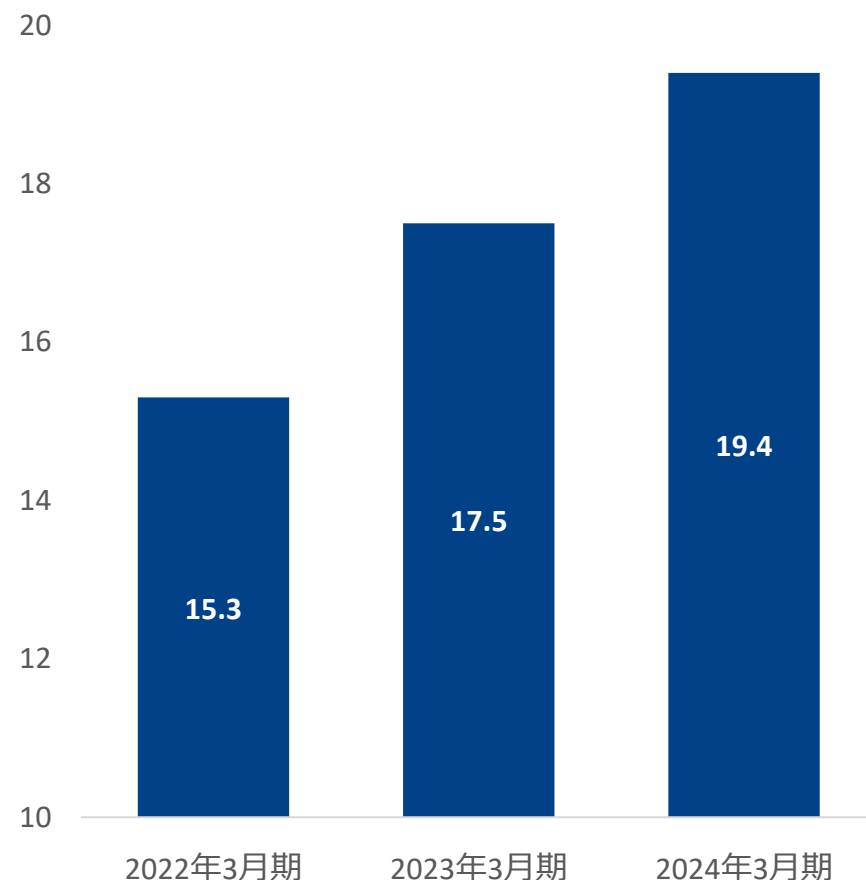
経常利益 18.4億円 (前年比 112.8%)

純利益 11.7億円 (前年比 121.7%)

となりました。

営業利益実績の推移

単位:億円



2024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

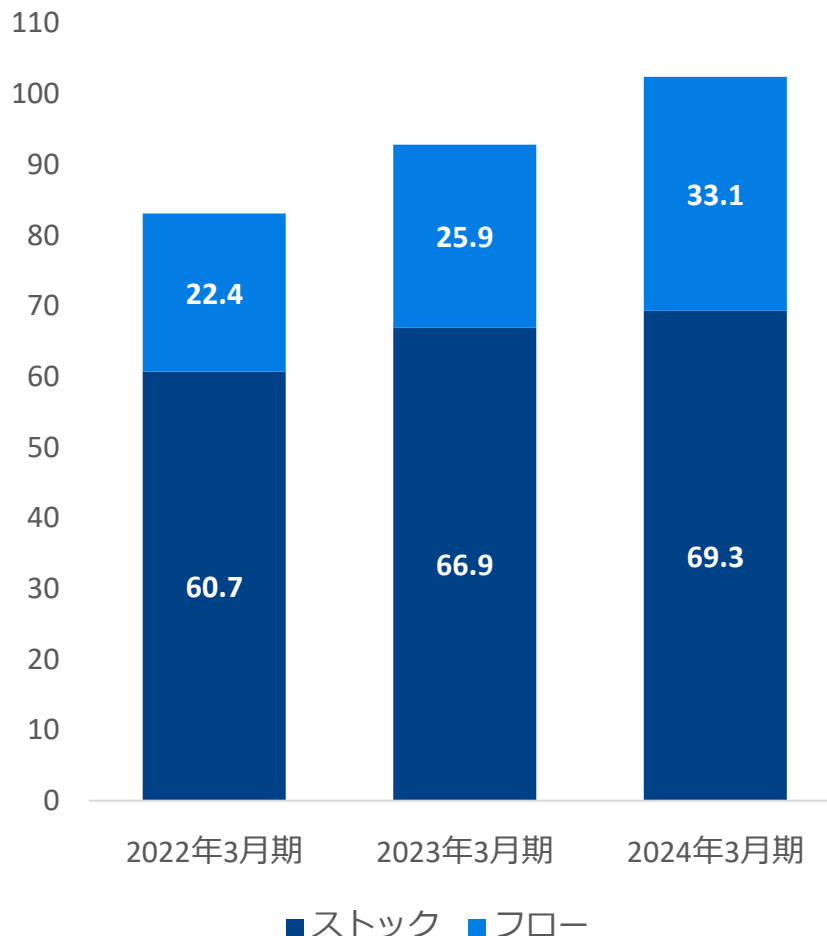
	2024年3月期通期 実績	2024年3月期通期 業績予想	達成率
売上高	102.4億円	102.1億円	100.4%
営業利益	19.4億円	19.4億円	100.1%
経常利益	18.4億円	18.1億円	102.2%
純利益	11.7億円	11.1億円	105.9%

「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
2024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

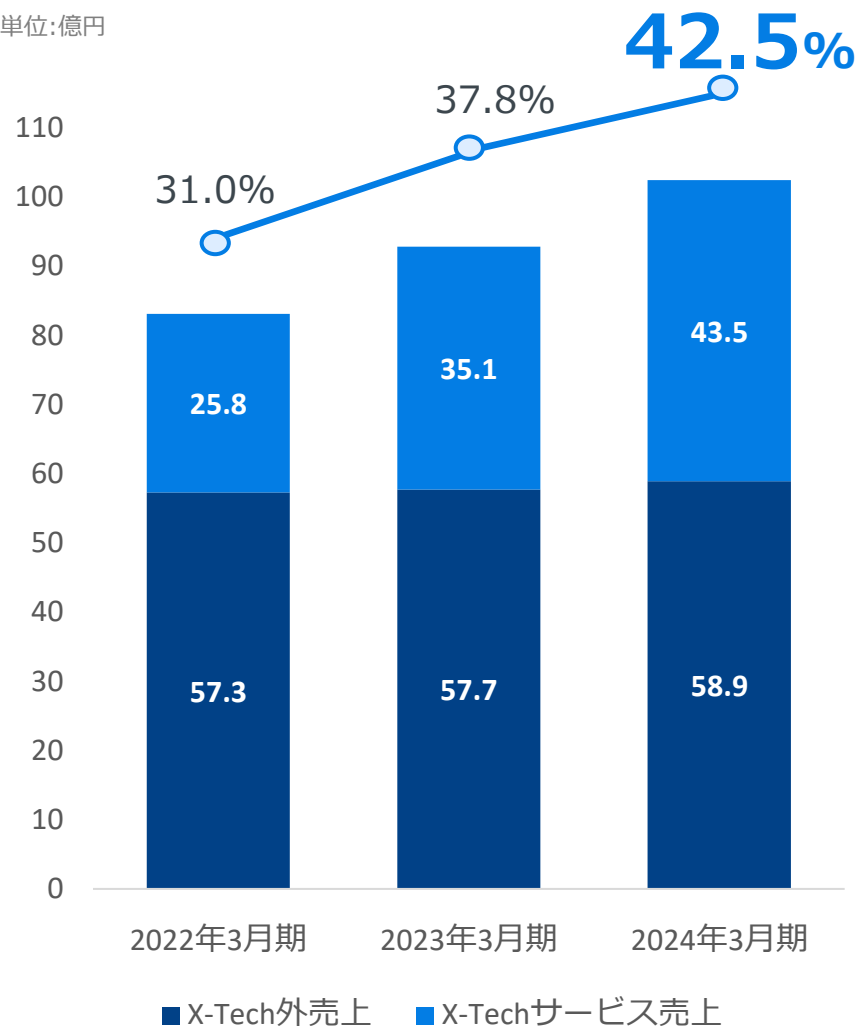


X-Techサービスの売上は、
全売上の**42.5%**まで成長

加速度的な成長を実現

X-Techサービス売上とその他売上推移

単位:億円



※X-Tech外売上 = モバイルマネジメントサービス売上 + その他サービス売上

1 2024年3月期 通期実績

2 2025年3月期 業績予想

3 成長戦略

4 Appendix

創業来**25期連続**となる
過去**最高売上高**を目指します

売上高**113.0**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順調な市場の拡大を背景に着実に業績を拡大しております。

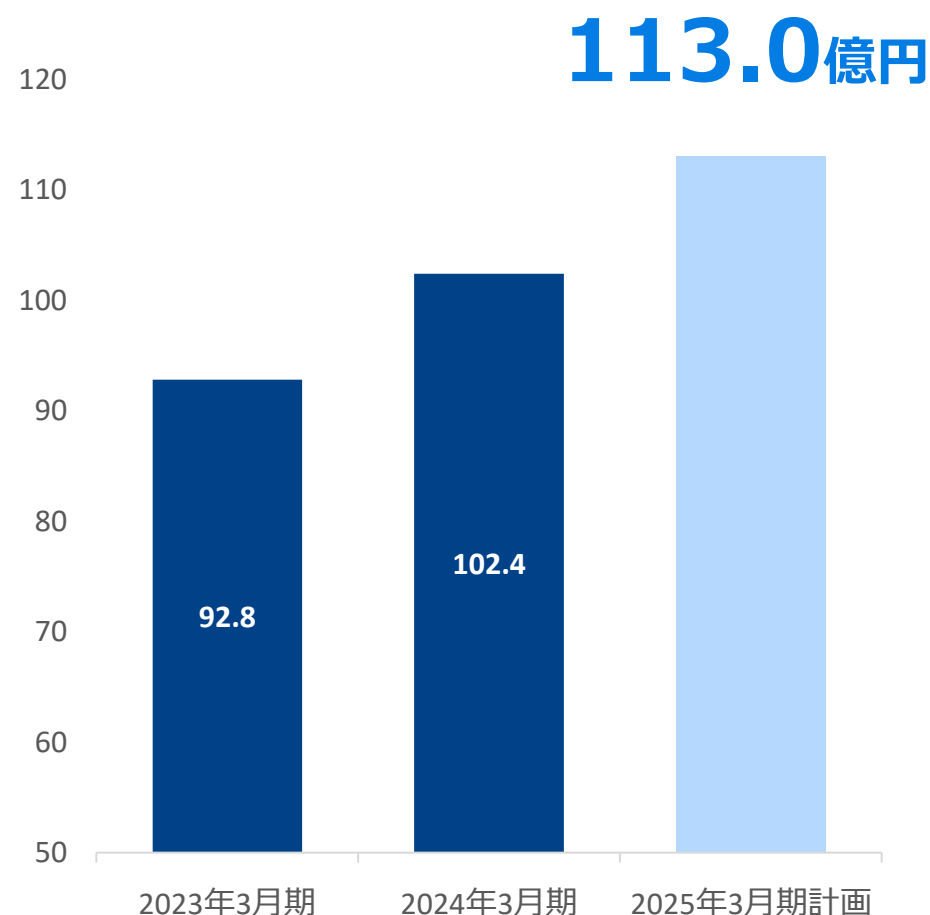
また、各産業においてDXが急速に進展していることを追い風に、X-Techサービスが大幅に成長しております。

上記を踏まえて、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、過去最高売上高の実現を目指します。

売上予想

過去最高

単位:億円



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

**2期連続となる
過去最高営業利益を
目指します**

営業利益 19.5億円

(営業利益率17.3%)
(前年比100.5%)

今期においても成長領域に対して、引き続き積極的な成長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

過去最高

単位:億円

20

19.5億円

18

16

14

12

10

17.5

19.4

2023年3月期

2024年3月期

2025年3月期計画

- 創業来25期連続となる**最高売上高更新**を見込む
- 2期連続となる**最高営業利益更新**を見込む
- 今年度も順調な**モバイルマネジメントサービスの成長**を見込む
- さらに、X-Techサービスである**アグリテック領域のドローン農薬散布サービス**、**オフィスDX領域の文書管理系サービス**などが**大幅成長**を見込む
- 上記サービスなどの成長を加速させるために、**積極的な投資を計画**
- ドローン農薬散布サービスでは、全国規模のサービスを安定的に稼働できるドローン、パイロットの稼働体制、バックエンドシステムへの投資を計画
- 契約書管理サービス、電帳法対応サービスでは、より積極的なマーケティングの実施に向けた投資を計画
- これらのサービスに加え、**新技術、新サービス開発の投資**を計画
- 今年度も**中長期の成長実現**に向け**積極的な投資**を計画

1 2024年3月期 通期実績

2 2025年3月期 業績予想

3 成長戦略

4 Appendix

圧倒的なシェアを持つ
モバイルマネジメントサービスを着実に成長させ
急速に拡大するDX市場でイノベーションを創出し
大きな成長を実現する



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
13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^{※2}の
圧倒的な導入実績

平均解約率 約**0.5%**^{※3}

※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～2022年度実績および2023年度予測（2019年～2023年発行）より。

※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が算出した月間平均集計期間(2021年4月-2022年3月)

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

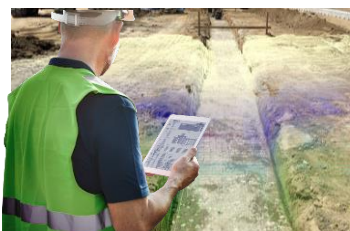


Optimal Biz
国内MDM市場

13年連続
No.1 を獲得^{※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

業界別
全20部門でNo.1獲得^{※2}



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

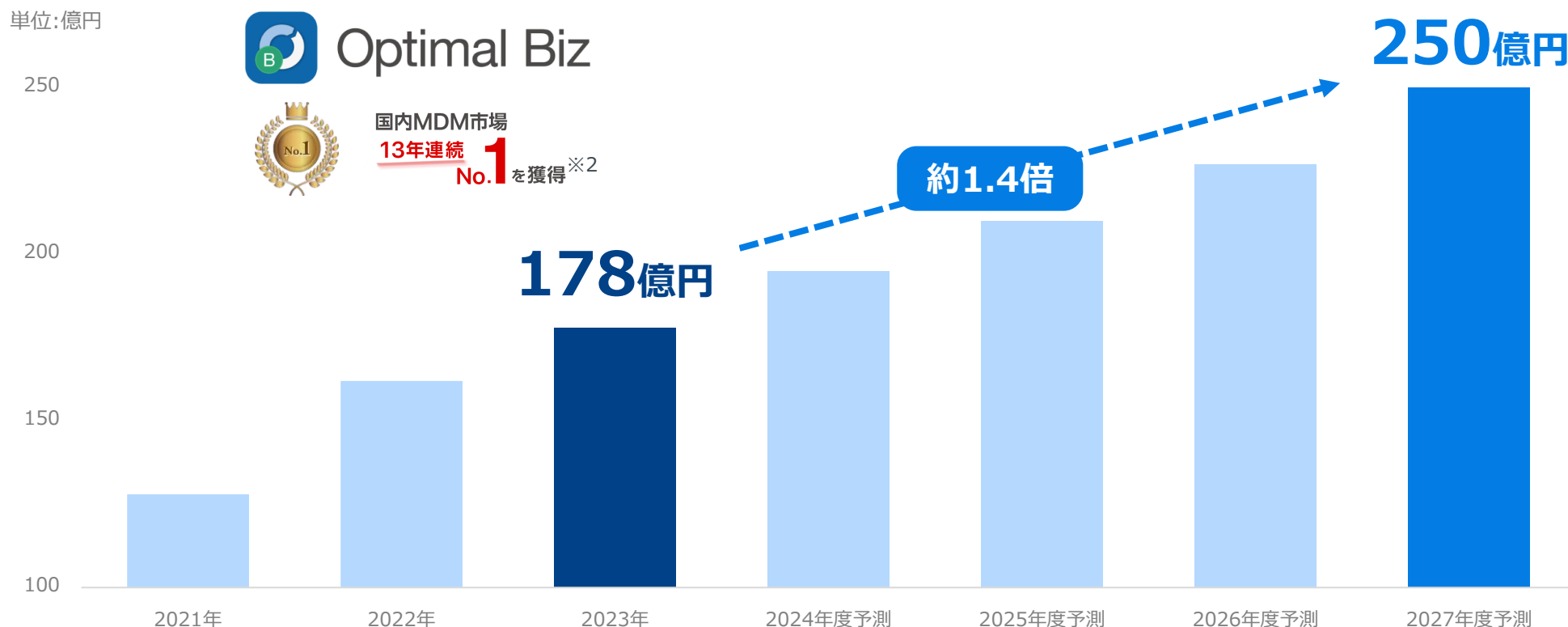


製造業向けNo.1

- 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 **3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**

※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～2022年度実績および2023年度予測 (2019年～2023年発行) より。
※2 デロイト トーマツ ミック経済研究所 2023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 2023年度版」
(https://mic-r.co.jp/mr/02880/)の2022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

モバイルマネジメントサービス市場は2027年時点で市場規模が約**250億円**
(2023年実績比で約**1.4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 2023年版」

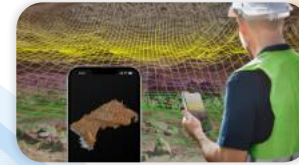
※2 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所「クラウドサービス市場の現状と展望 2013年度版」IT資産管理 (MDM含む) 市場「合計売上高」2011年度～2012年度実績 (2013年発行)、
「コラボレーション/コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望 2014年度版」MDM市場動向「MDM出荷ID数 (SaaS・ASP含む)」2013年度実績 (2014年発行)、
「コラボレーション/コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望」MDM市場動向「MDM出荷ID数 (SaaS・ASP含む)」2014年度～2017年度実績 (2015～2018年発行)、
「コラボレーション・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～2022年度実績および2023年度予測 (2019年～2023年発行) より。

独自のAI・IoT・Roboticsの技術で あらゆる産業のDXを実現します

農業



建設土木



マーケティング
行政



医療



セキュリティ



オフィス



3. 成長戦略

中長期の成長戦略



アグリテック

TAM:3,885億円



生産者の高齢化、労働人口減少で人手不足。耕作放棄地も増え、国内自給率も低く深刻な状況。OPTiMは、ドローンなどのAI農機を提供し、これらの問題への解決を図っています。ドローン農薬散布サービスは国内No.1の規模に。このサービスを起点として多くのアグリテックサービスを展開していきます。



デジタルコンストラクション

TAM:3,600億円



建設土木産業は、労働者不足などからによる人手不足、地方企業の廃業などさまざまな課題を抱えています。これらの課題を解決すべく、OPTiMは、スマホで高精度な測量ができるアプリを提供することで現場作業の効率化を図っています。土木作業の測量だけでなくさまざまな現場作業のシーンで使ってもらえる新機能を計画しています。



マーケティングDX

TAM:3,600億円



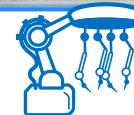
スマホを中心に大きく変容する消費者の生活様式にあらゆる組織、企業が対応できるスマホアプリなどを活用した「顧客接点のデジタル化サービス」を提供しています。飲食店や薬局、ハードウェアメーカー、自治体など数多くの組織、企業が採用しており、さらに、拡大を図ります。

OPTiM®

AI・IoT・Robotics

☁️ OPTiM Cloud IoT OS

合計TAM:
2兆4369億円



デジタルヘルス

TAM:1,500億円



少子高齢化による医療費の増大や病院関係者の人手不足が深刻な課題に。OPTiMでは、これらの課題の解決に遠隔診療サービスを始めたデジタルで業務効率化する各種DXツールの提供を今後も拡大していきます。



映像管理DX

TAM:7,562億円



さまざまな産業で人手不足が深刻な課題となる中、防犯カメラなどの分析を人間に変わりAIで実施する事が期待されています。OPTiMはAIが映像などを解析、報告するサービスを展開し幅広い業種で利用されており、今後も拡大していきます。



オフィスDX

TAM:4,222億円



オフィスのさまざまな文書管理に関する業務をOPTiMが得意とするAIを活用することで効率よく、正確に処理することを可能にするサービスを提供しています。現在、契約書管理サービス、電帳法対応サービスを提供しており、今後、ラインナップの拡充を検討しています。

■各サービスの概況

区分		概況
X-Techサービス	アグリテック	【急成長】 農業DX「ピンポイントタイム散布サービス」が全国の水稲栽培で急成長。今期散布予定面積が急拡大し、国内No.1のドローン農薬散布サービスとなる見込み。継続率も極めて高く、前年度対比で売上約6倍を見込む。今期さらに投資を強化し、一気にシェアの拡大を目指す。
	デジタルヘルス	【堅調】 遠隔診療サービスに加え、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」を展開中。また医師、看護師の作業負担を軽減する電子カルテと連携可能なLLM（大規模言語モデル）を活用したサービスを提供準備中。
	デジタルコンストラクション	【好調】 スマホ3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」のライセンス契約数累計1,000件を突破、測量の枠組みを超える新機能を続々と投入。大規模ゼネコン向けコーポレートライセンスも提供開始。国交省からも高い評価※1を得ており、好調なサービス展開続く。
	マーケティングDX	【新展開】 「OPTiM Digital Experience」プラットフォームを活用した「佐賀市公式スーパーアプリ」を佐賀市へ提供中。サービス開始9カ月で佐賀市民有効浸透率約3割※2と新しいデジタル行政インフラに。デジタル庁などからも高い評価※3と支援。今期、全国1,724の自治体へマーケティングを本格的に開始予定。
	オフィスDX	【加速】 「OPTiM Contract」及び「OPTiM 電子帳簿保存」のライセンス数が大幅に成長。改正電子帳簿保存法対応サービスへのニーズも引き続き堅調。今期、投資を拡大させ更なる成長を目指す。
	映像管理DX	【着実】 「OPTiM AI Camera」及び「OPTiM AI Camera Enterprise」について、自治体やショッピングセンター、空港など、さまざまな施設において運用がされており、堅調にライセンス売上増加中。

※1出典：「OPTiM Geo Scan」が国土交通省NETIS登録における 最高評価「VE」を獲得
<https://www.optim.co.jp/newsdetail/20240130-pressrelease-01>
 ※2 2024年5月時点、当社調べ。
 佐賀市におけるスマートフォンの所有者数と佐賀市公式スーパーアプリダウンロード数から算出

※3 出典：地方創生サイト「デジタル田園都市国家構想交付金デジタル実装タイプの採択結果について」32ページより。
 事業概要「みんなで作る・誰もが使える！『スマート・ローカル！SAGACITY』」において、デジタル実装タイプ「TYPE3」の評価を取得。
 デジタル実装タイプとは、TYPE1/2/3の段階的な3種類の交付金が主軸となっており、
 数字が大きくなるほど先駆的かつデジタル基盤活用が求められて条件が厳しくなるが、交付金の上限額や補助率も大きくなる。
https://www.chisou.go.jp/sousei/about/mirai/pdf/01_r5kouhoushiryou.pdf

■ 各サービスの概況

区分		概況
モバイルマネジメントサービス	Optimal Biz	【成長続く】MDM市場の拡大とあわせて、着実にライセンス数が増加し成長。今後、キオスク端末のニーズなども拡大の見通し、さらなる成長続く。
その他サービス	リモートマネジメントサービス	【着実】有償サポートでの活用、企業での利用が堅調。PCやスマホだけでなくWebサイトの遠隔サポートができるツールも投入。
	サポートサービス	【減収・安定収益】コンシューマ向けサポートサービスのニーズ低減なるも確実な収益をもたらす。計画通りに推移。
	その他サービス	【停滞・安定収益】「タブホ」などのライセンス売上の大きな伸びは期待できないものの、安定的に進捗し、収益をもたらす。計画通りに推移。

モバイルマネジメントサービスを着実に伸ばしつつ
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 2024年3月期 通期実績

2 2025年3月期 業績予想

3 事業紹介

4 Appendix

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	406名（2024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、富士フイルムホールディングス株式会社
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）



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 [※] 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. 強固なストック収益	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%
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

OPTiMグループ



連結子会社



株式会社OPTiM
アグリ・みちのく

(OPTiM 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OPTiM
デジタルコンストラクション
(OPTiM 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

(OPTiM 100%)

- マーケティングDXサービスの開発・提供



OPTiM Bank Technologies

OPTiMバンク
テクノロジーズ株式会社

(OPTiM 95% : 佐賀銀行 5%)



- 地銀DX、地域DXの推進
- DXファンド



株式会社OPTiM・ファーム
(OPTiM 100%)

- 農産物の生産、販売、農園運営事業
- 農作業及び、その他作業のコントラクター事業など

持分法適用会社



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

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
13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 ※2 の
圧倒的な導入実績

平均解約率 約**0.5%** ※3

※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～2022年度実績および2023年度予測（2019年～2023年発行）より。

※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が算出した月間平均集計期間(2021年4月-2022年3月)

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



Optimal Biz
国内MDM市場

13年連続
No.1 を獲得^{※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

業界別
全20部門でNo.1^{※2}獲得



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

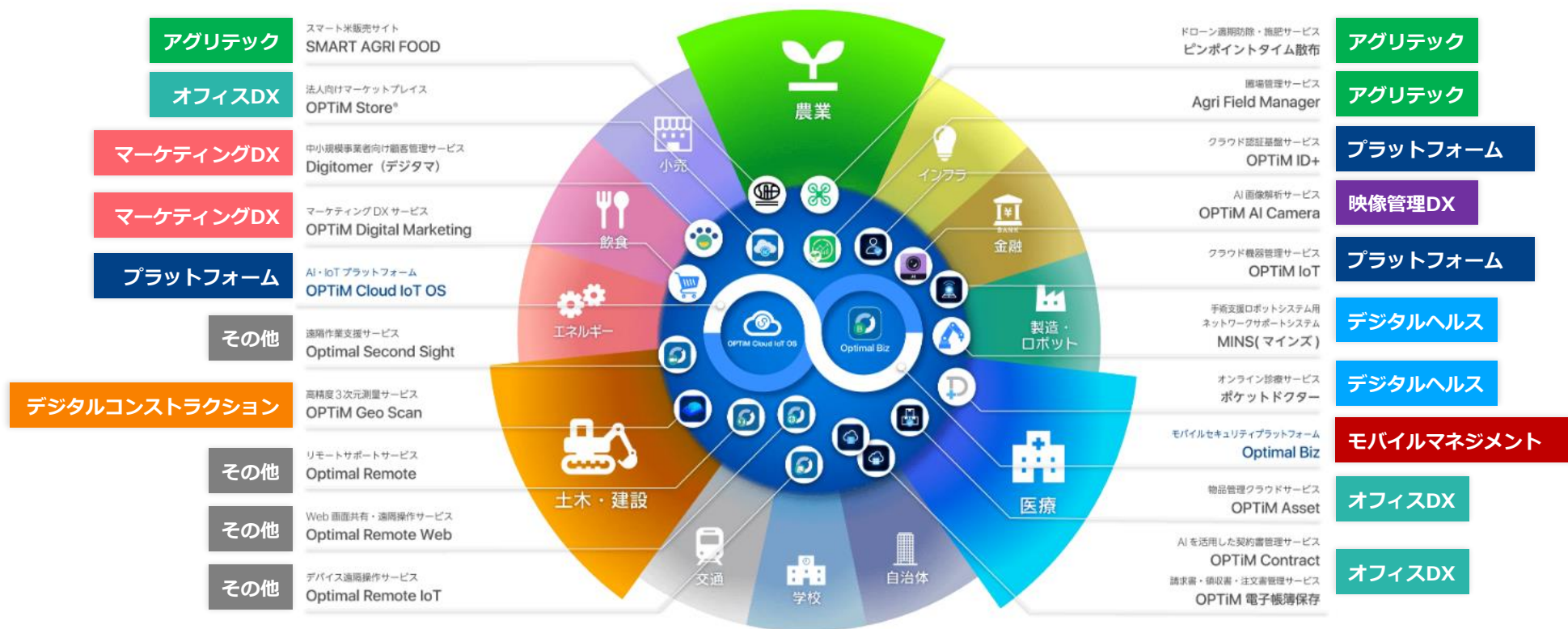


製造業向け No.1

- 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 **3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**

※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～2022年度実績および2023年度予測 (2019年～2023年発行) より。
※2 デロイト トーマツ ミック経済研究所 2023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 2023年度版」
(https://mic-r.co.jp/mr/02880/)の2022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

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DX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。



※ X-Techサービスは、上記の図の内、アグリテック、デジタルコンストラクション、デジタルヘルス、マーケティングDX、オフィスDX、映像管理DXが該当します

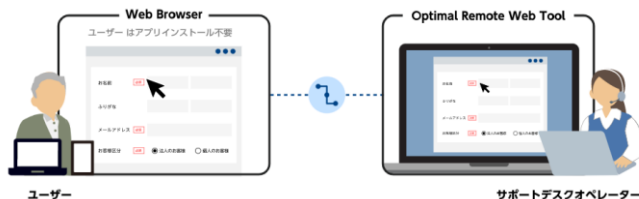


Optimal Remote シリーズ

「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

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。

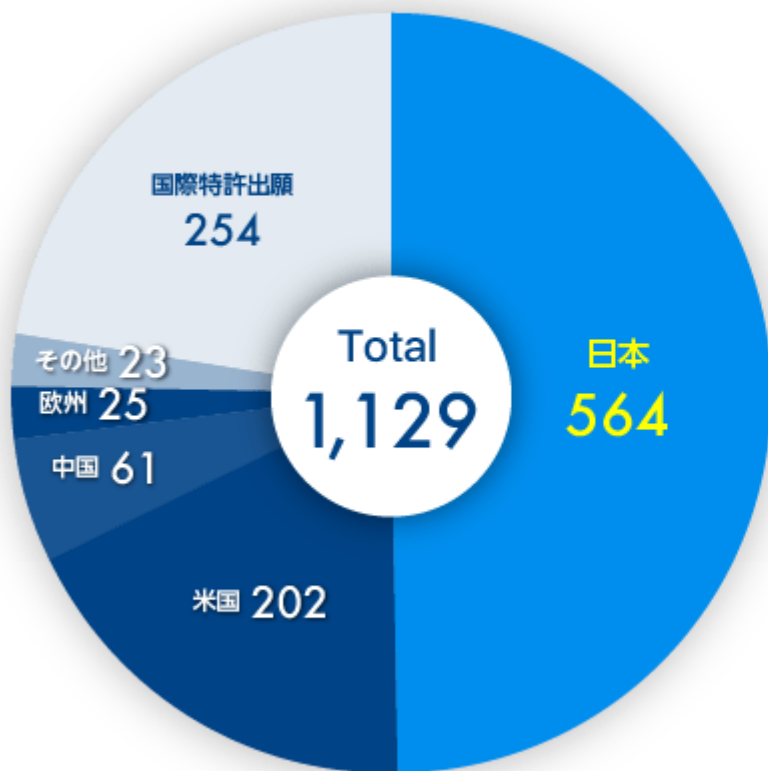
パソコンソフト使い放題[®] powered by OPTiM

パソコンソフト使い放題 powered by OPTiMは、娯楽から辞書までさまざま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。

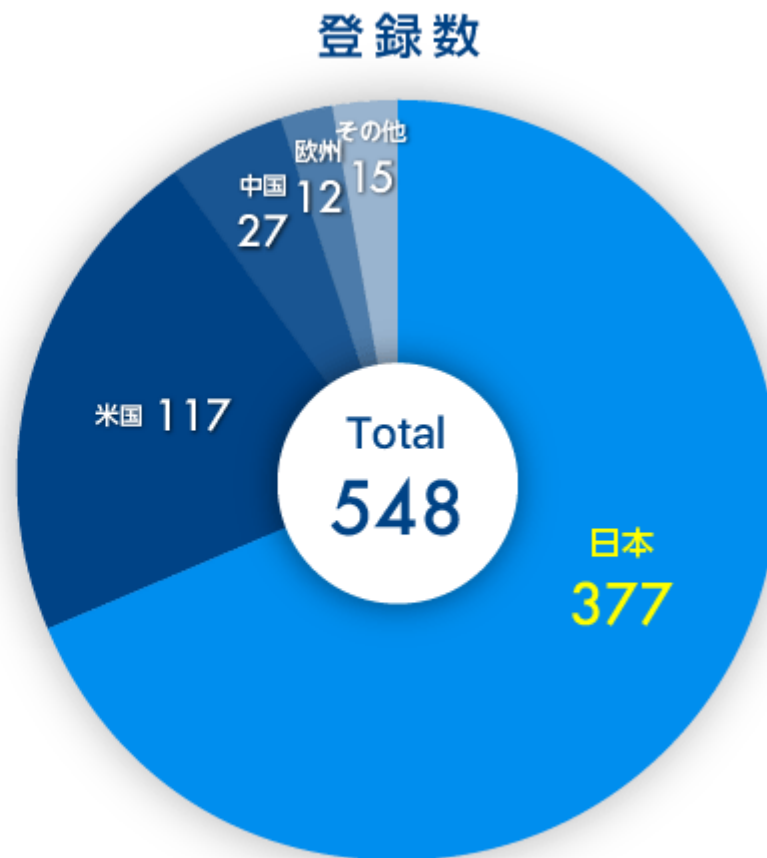
※1: 2023年3月時点

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

出願数



特許※



※ 2024年3月14日時点。

■ 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



質疑応答

事前に頂いた質問

- 決算を拝見すると「X-Techサービス」が売上成長の中心となっていることは分かりますが、「X-Techサービス」の中でも、特にどの分野が牽引しているのでしょうか？ また、今後の成長が見込まれる分野も合わせて教えてください。

事前に頂いた質問

- 売上成長の中心が「X-Techサービス」に起因しているようですが、それ以外のサービスは、今後どのような見通しと考えていますでしょうか？

事前に頂いた質問

- 今期の業績予想について、売上、営業利益ともに過去最高額を更新する目標となっており、ぜひ、達成していただきたいところですが、営業利益率が低下するのはなぜでしょうか？また、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益を非開示にした理由も合わせて教えてください。

事前に頂いた質問

- プライム市場への残留を選択されたと思いますが、御社は経過措置適用企業であると思います。現時点における御社の具体的な対応状況・方針について教えてください。

