

2025年3月期 第1四半期決算短信 補足説明資料

株式会社オプティム(東証プライム市場：3694)

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 2025年3月期 第1四半期決算レビュー

2 第1四半期実績のご紹介

3 2025年3月期 通期業績見通し

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

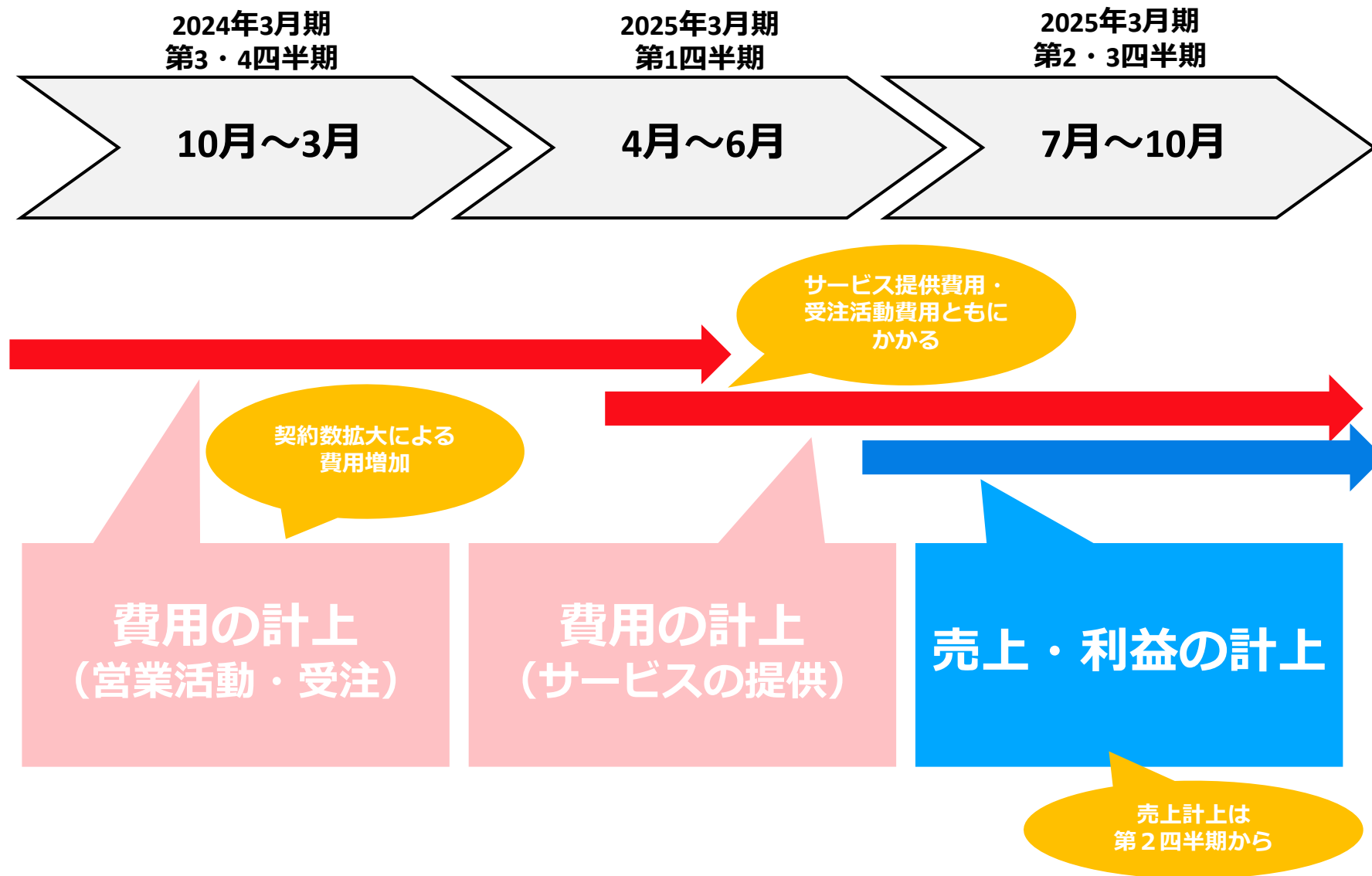
**創業来25期連続となる
過去最高売上高・営業利益に向けて計画通り順調に推移
積極的な成長投資を継続**

	2024年3月期 第1四半期 実績	2025年3月期 第1四半期 実績	実績 前年比	2025年3月期 通期業績 予想
売上高	20.2億円	19.8億円	98.4%	113.0億円
営業利益	3.1億円	2.5億円	80.7%	19.5億円
経常利益	2.6億円	1.9億円	73.9%	-
純利益	1.4億円	0.9億円	62.9%	-

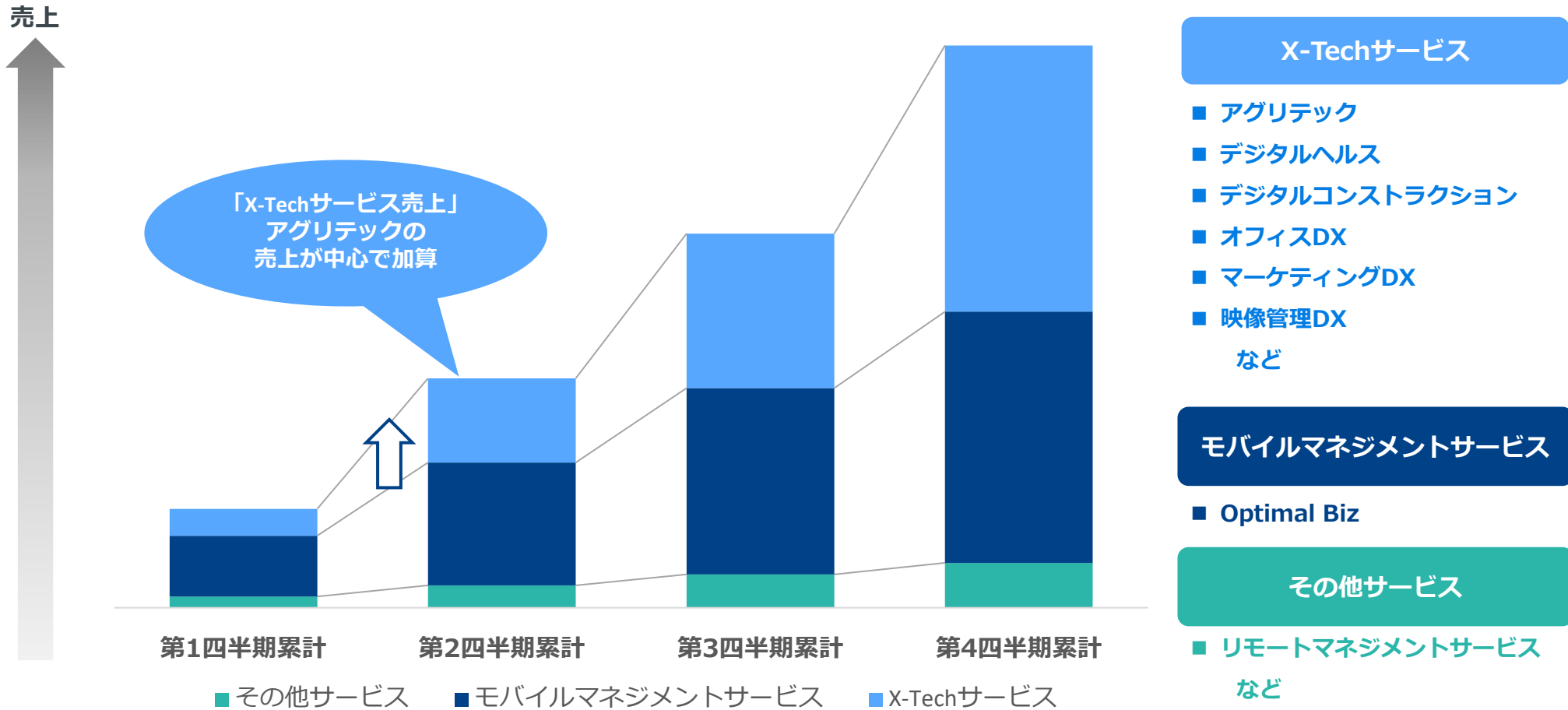
アグリテックサービスの急速な成長により売上・費用計上のタイミングが変化
(第1四半期費用先行増、第2四半期以降に回収)
売上・利益ともに通期業績予想への影響は一切ございません

1. 2025年3月期 第1四半期決算レビュー

アグリテック：水稲向けピンポイントタイム散布サービス (ドローン農薬散布DXサービス) 活動イメージ



1. 2025年3月期 第1四半期決算レビュー 売上計上イメージ



アグリテックサービス領域のドローン農薬散布DXサービス「ピンポイントタイム散布サービス」の急速な成長により、売上計上タイミングが変化

第1四半期では、水稻向けピンポイントタイム散布サービスの特徴に起因して費用計上が先行。
第2四半期以降において、アグリテックの売上を計上。

「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

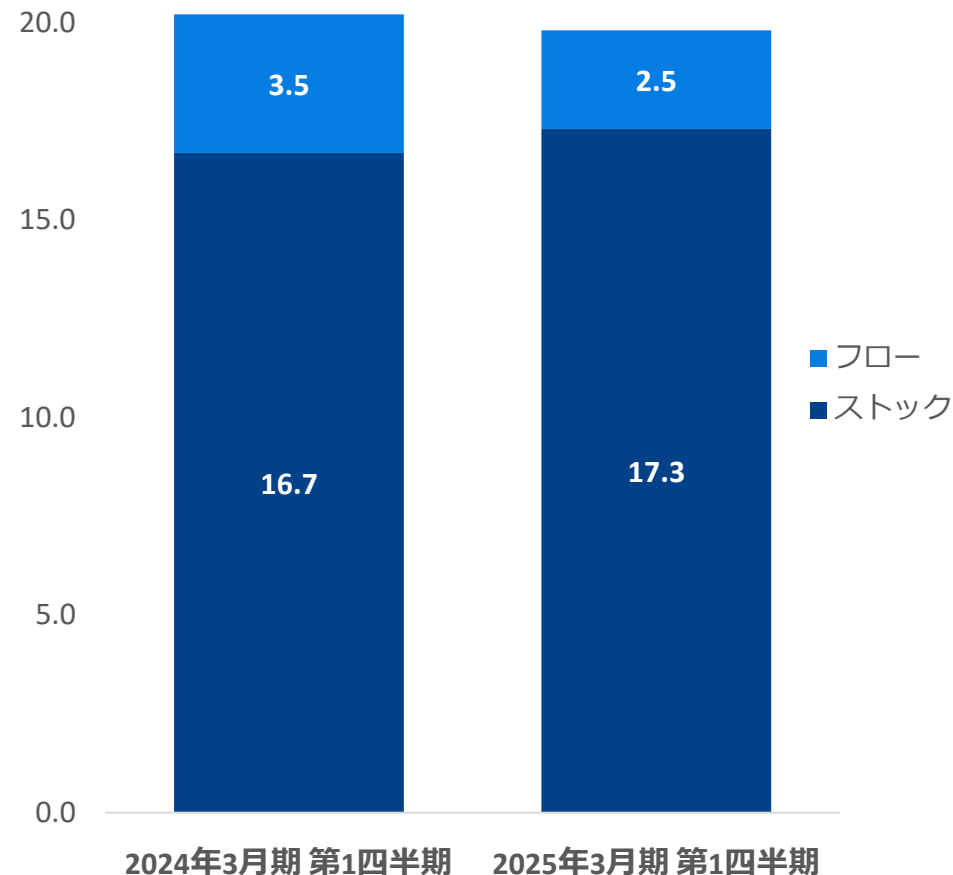
**ストック売上が
順調に成長**

第1四半期売上全体の減少理由は、昨年度第1四半期売上に計上されていたフロー売上が減少したため。

ただし、本年度、フロー売上は下期偏重を計画し、年度を通じて予定通り進捗。

ストック・フロー 売上の内訳

単位:億円



第1四半期の進捗状況としては、売上・利益ともに計画通り順調に推移しており、通期業績予想への影響は一切ございません。

【売上】

- ・当第1四半期連結累計期間において、売上が減少しておりますのは、昨年度の第1四半期連結累計期間に計上されていたフロー売上が減少したためです。フロー売上は顧客の意向により計上タイミングにばらつきが生じます。当社グループではフロー売上は年間の計画で管理しており、今後も計上タイミングの変動は起こりえますが年間では計画通りの推移となる見込みです。
- ・ストック型の売上は、「モバイルマネジメントサービス」「X-Techサービス」とともに、それぞれ中核となる「Optimal Biz」「OPTiM Cloud IoT OS」を中心に、順調に推移しました。また、「デジタルコンストラクション」の「OPTiM Geo Scan」および「オフィスDX」の「OPTiM Contract」、「OPTiM 電子帳簿保存」について、順調にライセンス数が積みあがっております。
- ・当社グループの売上構造は、ストック型のライセンス収入で継続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】

- ・営業利益・経常利益・純利益が、前年対比でマイナスとなっております。これは「アグリテック」の水稲向けピンポイントタイム散布サービスの受注作業量の一部を外注による業務委託でカバーしていることから当第1四半期の費用が増加しているためです。
- ・水稲向けピンポイントタイム散布サービスの売上計上は、サービス提供完了後となるため、第2四半期以降での計上となります。
- ・前年対比でストック型の売上の割合が増加したことにより売上総利益率が上昇しております。

1 2025年3月期 第1四半期決算レビュー

2 第1四半期実績のご紹介

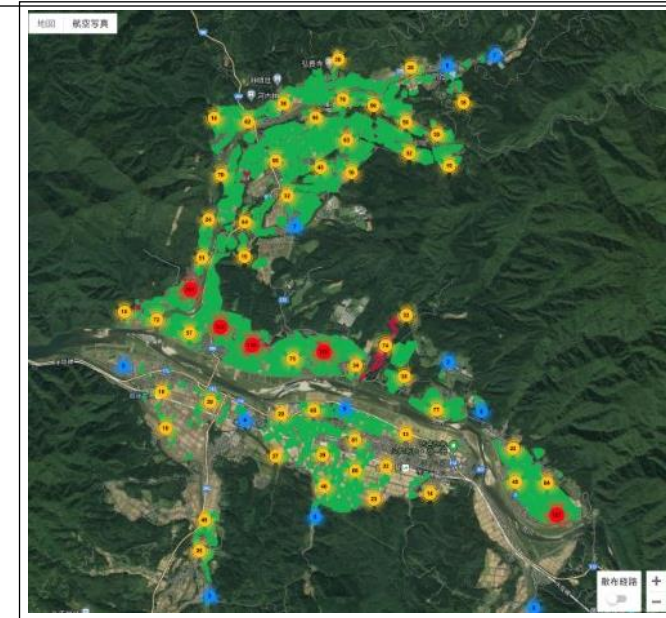
3 2025年3月期 通期業績見通し

4 Appendix

ドローン農薬散布DXサービス 「ピンポイントタイム散布サービス」、 積極的な営業活動及び成長投資を実施

国内の農業全体をDX化するべく、ドローン農薬散布DXサービス「水稲向けピンポイントタイム散布サービス」の積極的な営業活動及び成長投資を実施しております。

進捗は順調であり、当初の想定通り、前連結会計年度対比で約6倍の売上を見込んでおります。



2. 第1四半期実績のご紹介 X-Techサービス：オフィスDX

OPTiM®

「OPTiM Contract」および「OPTiM 電子帳簿保存」、 「ITトレンド上半期ランキング2024」にてNo.1を獲得

累計4,000万人以上が利用する、法人向けIT製品の比較・検討サイト「ITトレンド」が公開した、「ITトレンド上半期ランキング2024」（2024年上半期にユーザーから最も問い合わせが多かった製品のランキング）にて、「OPTiM Contract」および「OPTiM 電子帳簿保存」が以下の部門でNo.1※1の評価を獲得しました。

- ・ 契約書管理システム部門：OPTiM Contract
- ・ 電子帳票システム部門：OPTiM 電子帳簿保存



2024.07.01 プレスリリース

「OPTiM 電子帳簿保存」、 指定箇所読み取り機能、 タイムスタンプ付与オプション機能を提供開始

「OPTiM 電子帳簿保存」において、新たに「指定箇所読み取り機能」および「タイムスタンプ付与オプション機能」を提供開始しました。「指定箇所読み取り機能」をユーザーが利用することで、ユーザーが指定するさまざまな重要項目をAIが取得して台帳化できるため、自社の事務作業の効率化を図ることができます。また「タイムスタンプ付与オプション機能」をユーザーが利用することで、アップロードしたデータが変更されていないことを証明でき、電子帳簿保存法における真実性の確保の要件を満たしたうえで、データを保管できます。



2024.06.19、2024.06.25 プレスリリース

※1 出典：ITトレンド上半期ランキング2024
契約書管理システム部門：https://it-trend.jp/award/2024-firsthalf/contract_management
電子帳票システム部門：https://it-trend.jp/award/2024-firsthalf/electronic_report_system

2. 第1四半期実績のご紹介 X-Techサービス：オフィスDX/マーケティングDX

OPTiM®

オンプレミスの自動可視化に対応した SaaS管理サービス「OPTiM サスマネ」を正式提供開始

ユーザーが導入している社内外のSaaSや自社内で運用しているオンプレミス、自社で利用しているパソコンやタブレット、スマホなどのITデバイスを統合的に管理するSaaS管理サービス「OPTiM サスマネ」を提供開始しました。

本サービスを利用することで、SaaSやオンプレミスなどのサービス、システムや、ITデバイスの一元的な管理が可能となります。また、未稼働のアカウントや、利用が認められていないSaaS、登録されていないITデバイスの検知ができるため、コストの削減やセキュリティの向上に繋がり、情報システム部門の負担を軽減いたします。

国内初※1

SaaS・オンプレミス・ ITデバイスを統合管理する SaaS管理サービス OPTiM® サスマネ



2024.03.27 プレスリリース

「佐賀市公式スーパーアプリ」が、 第29回AMDアワード「リージョナル賞」、 第1回 全国シェアリングシティ大賞「特別賞」、 日本DX大賞2024「優秀賞」を受賞



2024.03.18、2024.06.13、2024.07.10 プレスリリース

※1 2024年3月26日時点、当社調べ。SaaS、オンプレミス、PCインストール済みソフトウェアの利用状況を取得管理できるSaaS管理サービスとして。

スマートフォンやAIを活用した 顧客・利用者接点の デジタル化プラットフォーム 「OPTiM Digital Experience」を提供開始

AIを活用したサービス提供者と顧客・利用者の接点をデジタル化させるサービスです。
スマートフォンを用いた顧客接点構築に必要な機能をワンパッケージで提供可能で、さまざまな企業や団体において、顧客・利用者向けのサービスを提供することが可能です。

2024.07.09 プレスリリース



日本初※、 自治体向けスーパーアプリ・プラットフォームを発表 「佐賀市公式スーパーアプリ」のノウハウを全国に展開

デジタルを活用した誰もが暮らしやすい地域・地方を実現する「自治体向けスーパーアプリ・プラットフォーム」の提供を開始します。
本プラットフォームは、佐賀市と共に開発した「佐賀市公式スーパーアプリ」ですすでに活用されており、2023年6月に提供を開始してから、佐賀市民のスマホ所有者の3割以上が利用するアプリとなりました。

2024.03.14 プレスリリース



※ 2023年6月時点、当社調べ。地域の情報共有や住民、企業が参画できるミニアプリを搭載したスーパーアプリの基盤として。

2. 第1四半期実績のご紹介 モバイルマネジメントサービス：Optimal Biz その他サービス：リモートマネジメントサービス

MDM・PC管理サービス「Optimal Biz」、 テクノ・システム・リサーチの 調査レポートにて、9年連続シェアNo.1※1を獲得

また、同レポートの25部門中17部門でシェアNo.1※2を獲得しました。No.1の評価を獲得した部門は、金額ベースおよび数量ベースの「メーカーシェア」、従業員数別データ※3（金額ベース）における「1万人以上」「1,000人～9,999人」「100～999人」、業種別データ（金額ベースおよび数量ベース）における、「製造」「流通・小売・サービス」「通信・IT」「土木・建設」「その他」など。

2024.06.17 プレスリリース



世界初※4 AIを用いた報告書自動作成カメラアプリ 「OPTiM Taglet」を発表

ユーザーがアプリ内で写真撮影を行い、撮影した写真の状況が分かる説明をタグという形式で付与することで、AIにより報告書を自動的に作成することができます。

ユーザーは、写真での記録が必要となる報告書の作成が手軽に行えるため、業務コストの圧縮と効率化を実現することができます。

2024.06.27 プレスリリース



※1 出典：テクノ・システム・リサーチ 2016年3月発刊、「2015-2016年版 PC資産管理/モバイル管理市場のマーケティング分析」、2017年1月発刊、「2016-2017年版 PC資産管理/モバイル管理市場のマーケティング分析」、2018年2月発刊、「2017-2018年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」、2019年2月発刊、「2018-2019年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」、2020年1月発刊、「2019-2020年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」、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」、いずれも「Ⅱ.市場動向編」、「2.モバイル管理市場」より。2022年3月発刊、「2021-2022年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」、2023年3月発刊、「2023年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」、2024年3月発刊、「2024年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」、「Ⅱ.市場動向編」、「モバイル管理ソフトウェア・SaaS市場 メーカーシェア（金額ベース/数量ベース）」より。

※2 「2024年版 エンドポイント管理市場のマーケティング分析」の「Ⅱ.市場動向編」、「モバイル管理ソフトウェア・SaaS市場 メーカーシェア（金額ベース/数量ベース）」において、発刊元のテクノ・システム・リサーチにより発表された項目のうち、数値や結果として発表されているものを部門として当社が定義し、集計した総数。

※3 調査対象のソフトウェア/サービスを導入している企業を、従業員数別に1万人以上、1,000人～9,999人、100人～999人、100人未満に分類し、それぞれの分類ごとに調査対象ソフトウェア/サービスの売上を集計したデータ。

※4 2024年6月26日時点、当社調べ。AI（LLM）を使った自動写真報告書作成サービスとして。

「OPTiM 電子帳簿保存」など、 当社8製品が2024年度の 「IT導入補助金の補助対象」へ登録

中小企業庁（経済産業省）が推進する2024年度の「IT導入補助金」の補助対象として、当社8製品が登録されました。補助対象製品を導入したいお客様が本制度を利用することで、対象製品のライセンス費用の最大半額が補助されます。

補助率：	対象製品のライセンス費用に対し最大半額の補助が適用されます。 ※具体的な補助額は運営機関の審査により決まります。
対象：	<ul style="list-style-type: none">• OPTiM Geo Scan• OPTiM Contract• OPTiM 電子帳簿保存• Optimal Biz• OPTiM AI Camera• OPTiM AI Camera Enterprise• OPTiM Asset• Optimal Remote

1 2025年3月期 第1四半期決算レビュー

2 第1四半期実績のご紹介

3 2025年3月期 通期業績見通し

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

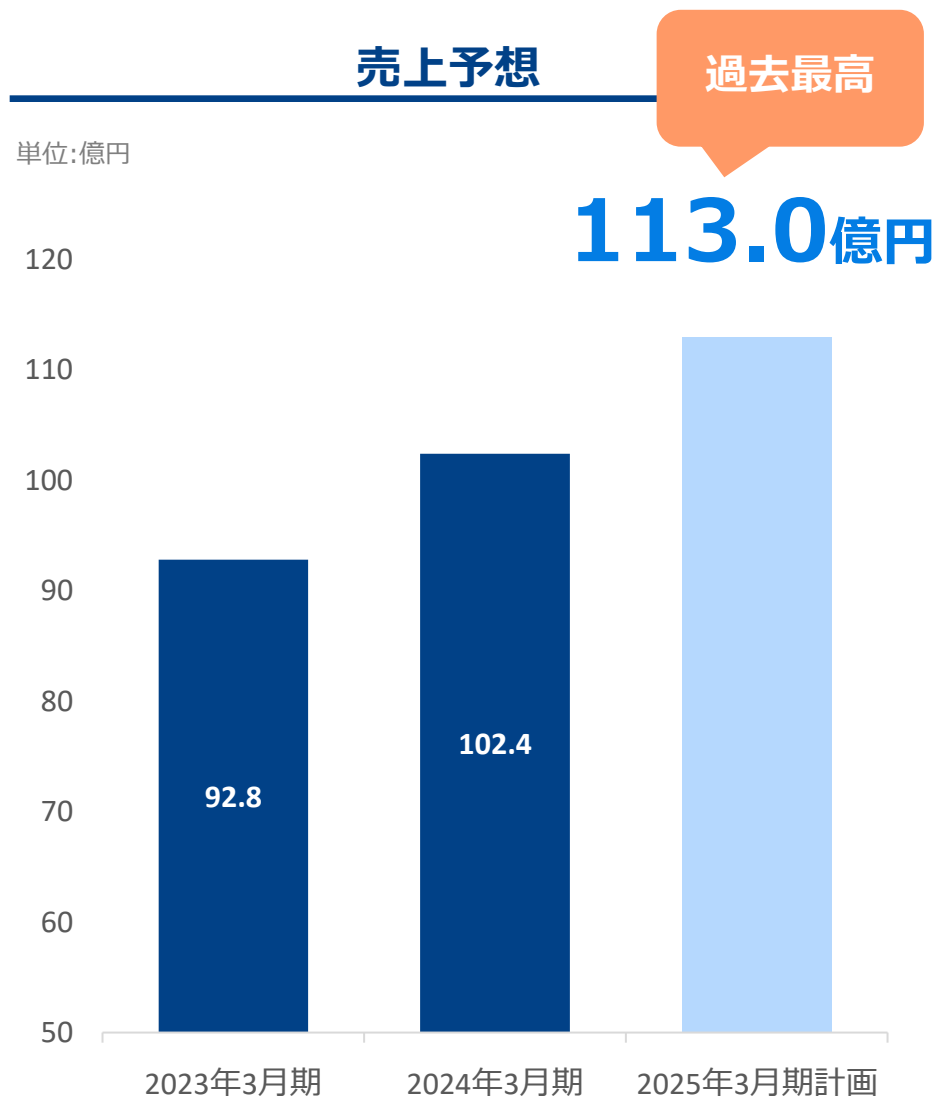
(前年比110.0%)

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。



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 2025年3月期 第1四半期決算レビュー

2 第1四半期実績のご紹介

3 2025年3月期 通期業績見通し

4 Appendix

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

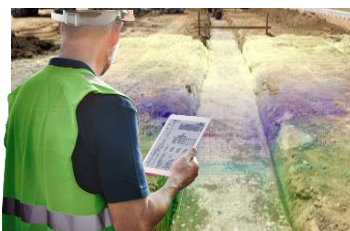


Optimal Biz
国内MDM市場

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^{※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

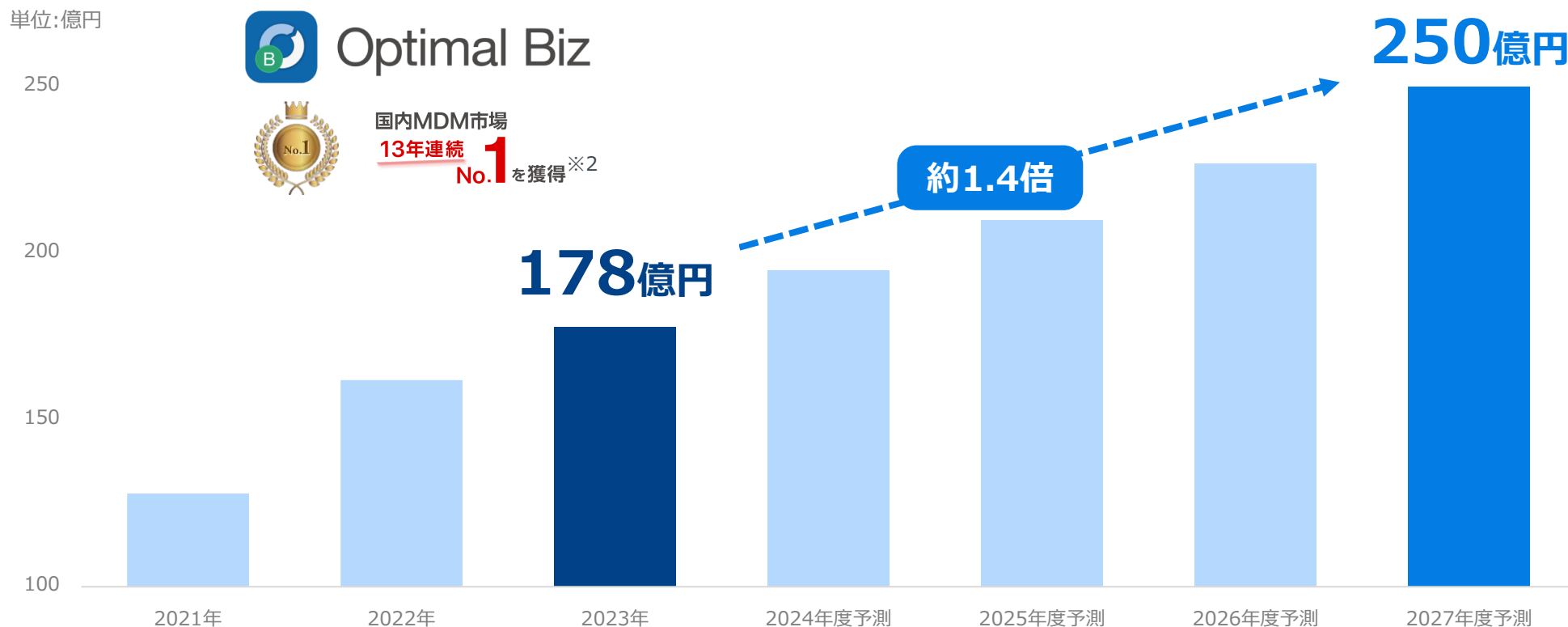


製造業向けNo.1

- 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

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



4. Appendix 成長戦略 中長期の成長戦略

OPTiM®



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



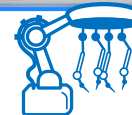
スマホを中心に大きく変容する消費者の生活様式にあらゆる組織、企業が対応できるスマホアプリなどを活用した「顧客接点のデジタル化サービス」を提供しています。飲食店や薬局、ハードウェアメーカー、自治体など数多くの組織、企業が採用しており、さらに、拡大を図ります。

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

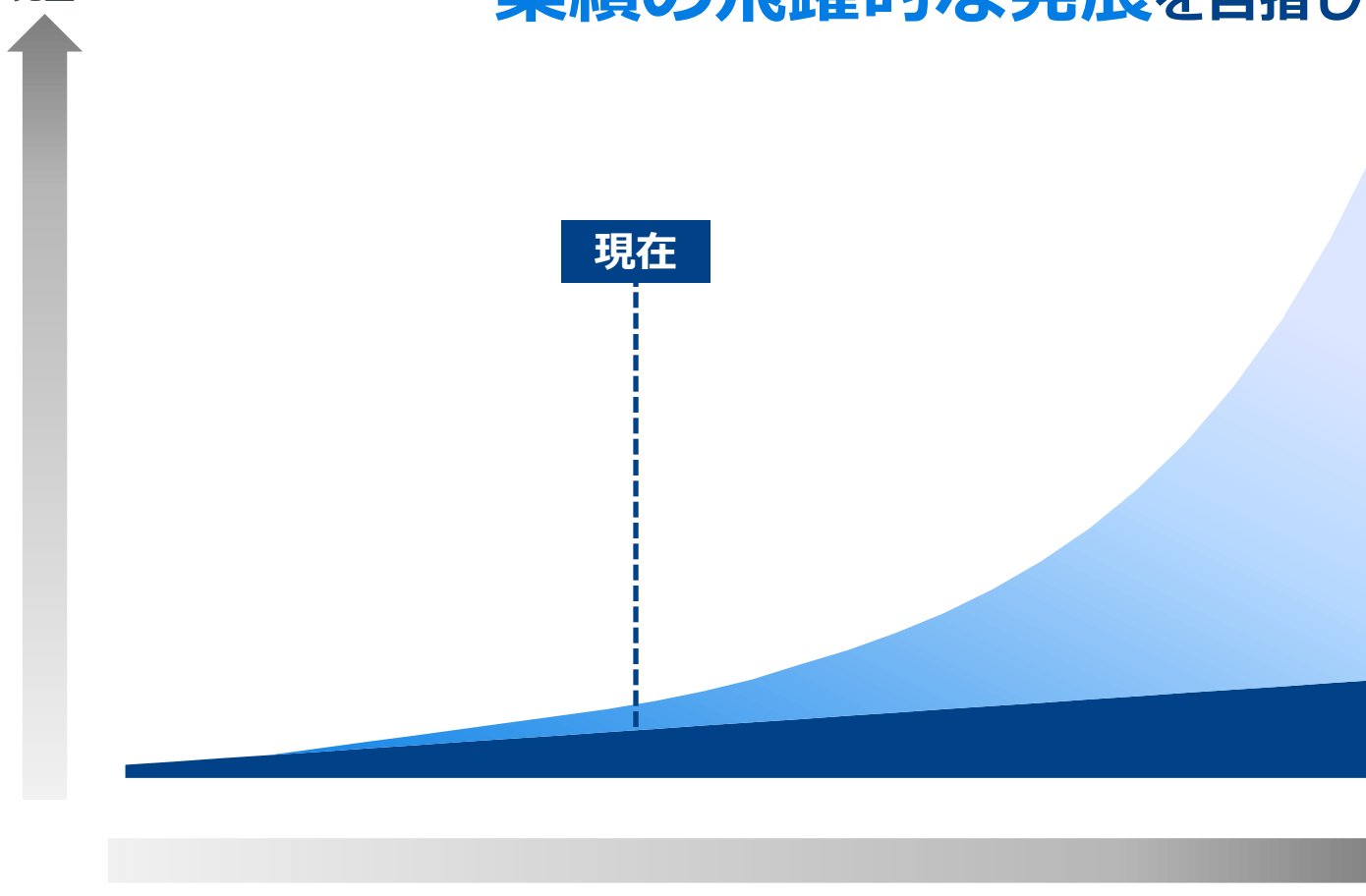
※3 出典：地方創生サイト「デジタル田園都市国家構想交付金デジタル実装タイプの採択結果について」32ページより。
 事業概要「みんなで作る・誰もが使える！『スマート・ローカル！SAGACITY』」において、デジタル実装タイプ「TYPE3」の評価を取得。
 デジタル実装タイプとは、TYPE1/2/3の段階的な3種類の交付金が主軸となっており、
 数字が大きくなるほど先駆的かつデジタル基盤活用が求められて条件が厳しくなるが、交付金の上限額や補助率も大きくなる。
https://www.chisou.go.jp/sousei/about/mirai/pdf/01_r5kouhoushiryou.pdf

■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



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

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



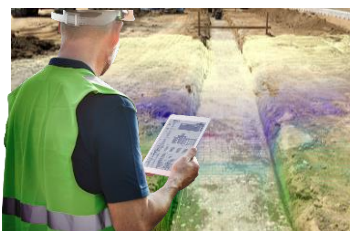
Optimal Biz

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



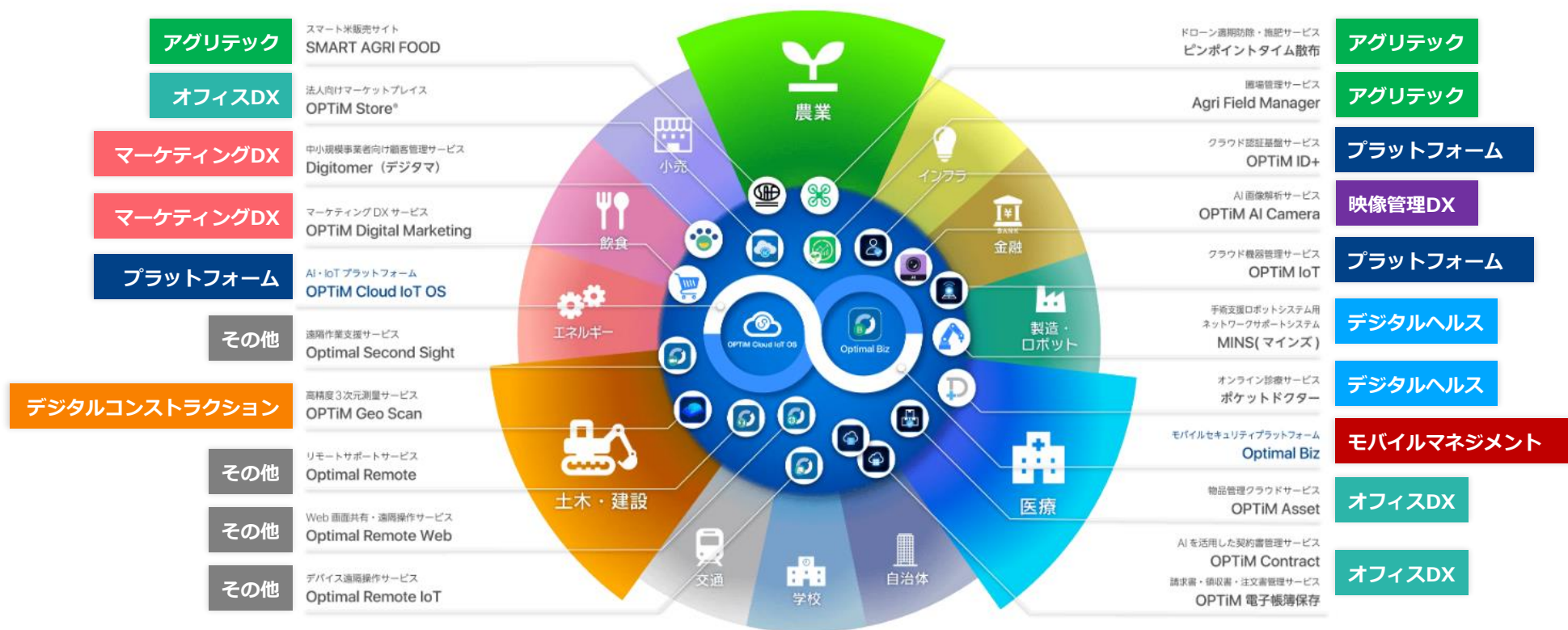
製造業向けNo.1

- 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

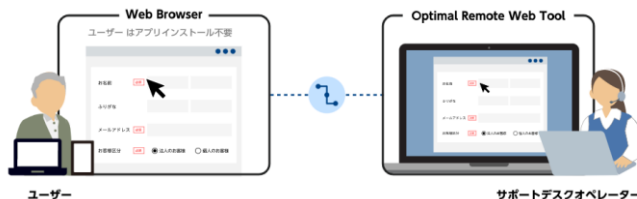


Optimal Remote シリーズ

「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

※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。

