

2025年3月期 決算説明会

2025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、実際の業績及び戦略は、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 通期実績

2

2026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
(OPTiM Biz)

2 IoTプラットフォームサービス
(OPTiM 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**25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」の売上成長により、2025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、
105.8億円（前年比**103.3%**）

となっております。

単位:億円

120

105.8億円

110

100

90

80

70

60

92.8

102.4

105.8

2023年3月期

2024年3月期

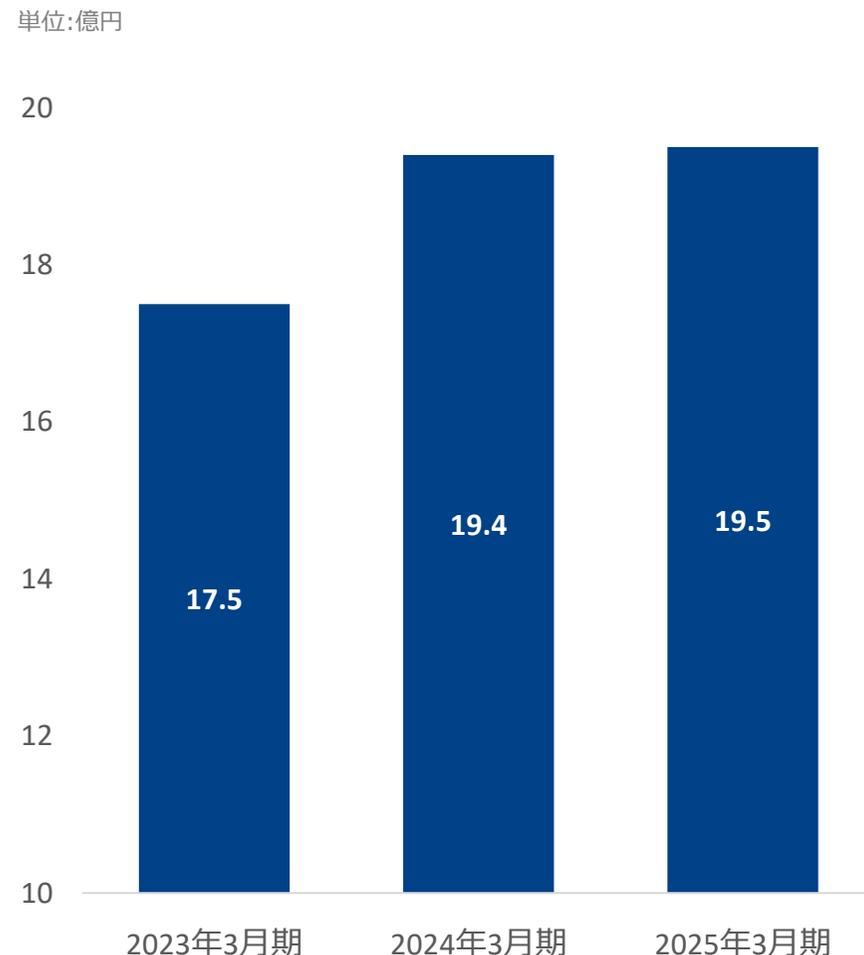
2025年3月期

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、
営業利益 19.5億円 (前年比 100.7%)
経常利益 18.6億円 (前年比 101.0%)
純利益 11.7億円 (前年比 100.6%)

となりました。

営業利益実績の推移



売上は創業来25期連続となる**過去最高売上高**を達成
 営業利益も**過去最高営業利益**を達成
 一部取引の計上方法を見直したことに伴い、上場来初の**売上計画未達**
 ストック売上と新事業領域（X-Tech）の売上が順調に推移

	2025年3月期 通期実績	2025年3月期 通期業績予想	達成率	2024年3月期 通期実績	実績 前年比
売上高	105.8億円※	113.0億円	93.6%	102.4億円	103.3%
営業利益	19.5億円	19.5億円	100.2%	19.4億円	100.7%
経常利益	18.6億円	—	—	18.4億円	101.0%
純利益	11.7億円	—	—	11.7億円	100.6%

※第4四半期に計上を予定していた取引を含め、売上高、営業利益とも期初の計画通りの着地を想定しておりましたが、第4四半期に行った一部の取引について、会計基準に照らし合わせ、検討を行った結果、対象取引の売上高については、総額計上から純額計上へと見直すことといたしました。その結果、当初の計画から売上額が減少し、上場来初の売上計画未達となりました。

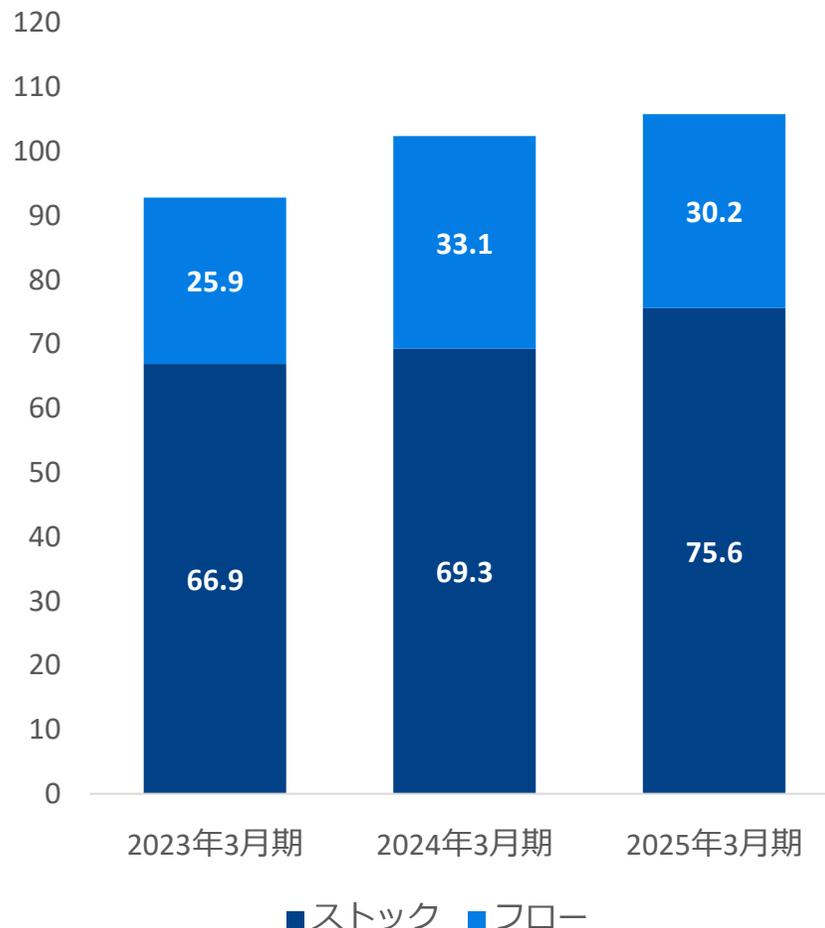
上記のとおり、純額での売上計上となりましたため、営業利益への影響はなく、当初の想定より営業利益率は1.2ポイント上昇いたしました。また、売上構造の中心であるライセンス収入等によるストック売上も好調に推移しており前年比約109%成長しております。

「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75.6億円に
2025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



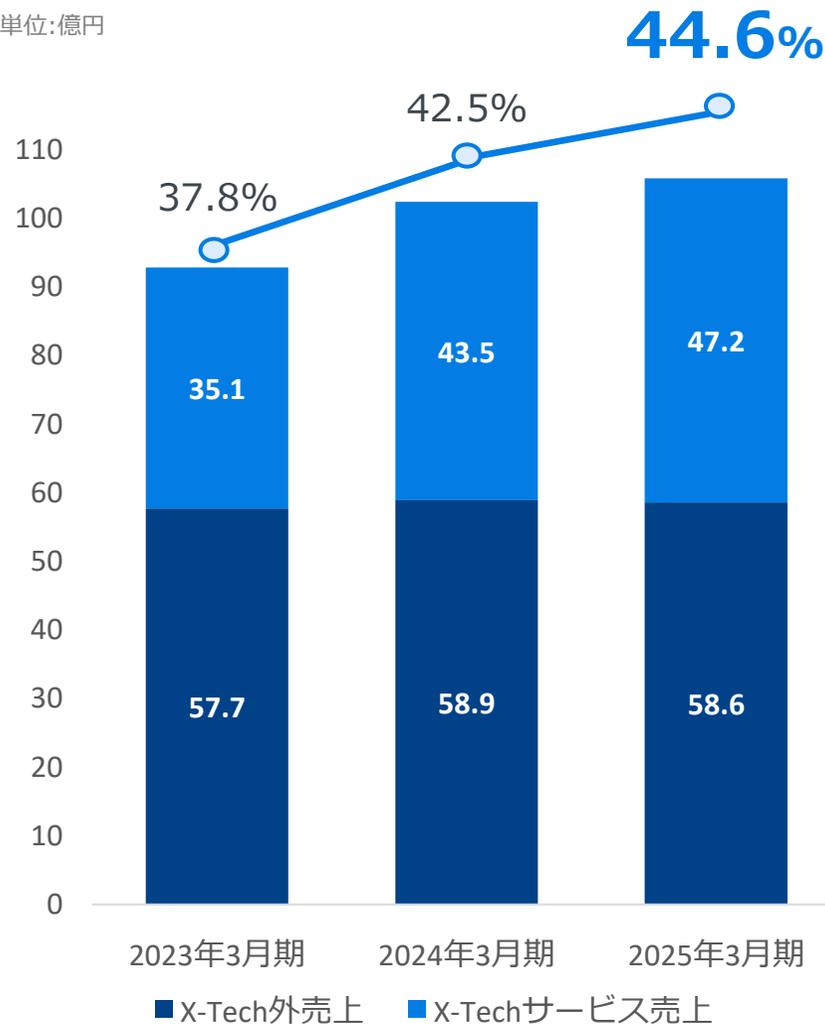
X-Techサービスの売上が 全売上の**44.6%**まで成長

※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

※その他サービス売上が減少

X-Techサービス売上とその他売上推移

単位:億円



ピンポイントタイム散布サービス（ドローン散布DXサービス） 日本最大^{※1}のドローン散布サービスに



散布面積
(国内最大)
26,000ha

エリア：26府県133市町村
顧客数：100防除組合・JA様



サービス継続率
94%~

2024年度ご利用のお客様のうち、次年度も継続利用いただける顧客比率



散布圃場数
110,000圃場

2024年に弊社が散布した圃場数



面積拡大意向率
92%~

次年度、導入エリア拡大されない顧客を除いた比率
※全エリア導入済みの顧客を除く



登録パイロット数
1,000名~

現在PTSに登録いただいているパイロット数
※次年度の面積拡大に向けて登録パイロット数も拡大中！



稼働パイロット
チーム数
200チーム

2024年に散布に参加したチーム数

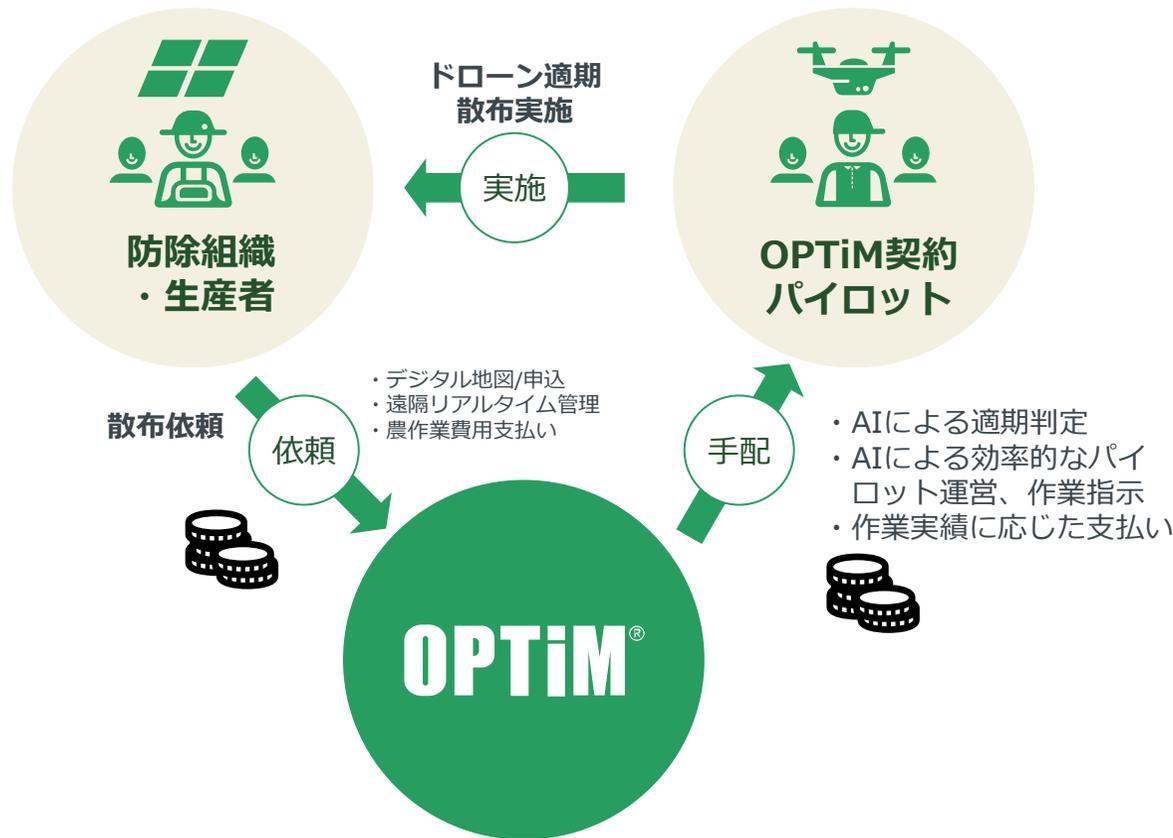
国内シェアNo.1^{※1}

数多くの防除組合様・JA様で ご活用いただけるサービスに



※1 当社調べ（2025年1月22日時点）。

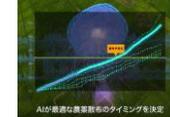
生産者からの農作業依頼をAIが手配し 全国のOPTiM登録パイロットが農作業を実施



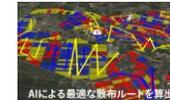
01 ● デジタルで申し込み
● スマホからお申し込み



02 ● デジタル地図作成
● 圃場ごとのデジタル管理で事務作業を大幅に削減



03 ● 適期判定AI
● AIが最適な播種期を決定



04 ● 最適ルートAI
● AIによる最適な散布ルートを表示



05 ● パイロット選定
● AIによる最適なパイロットを選定



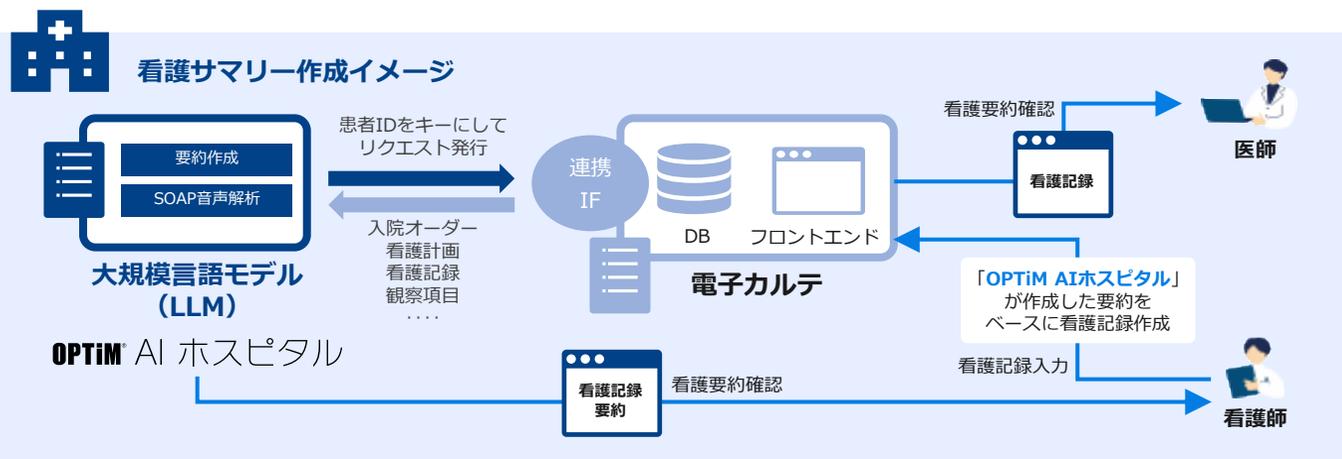
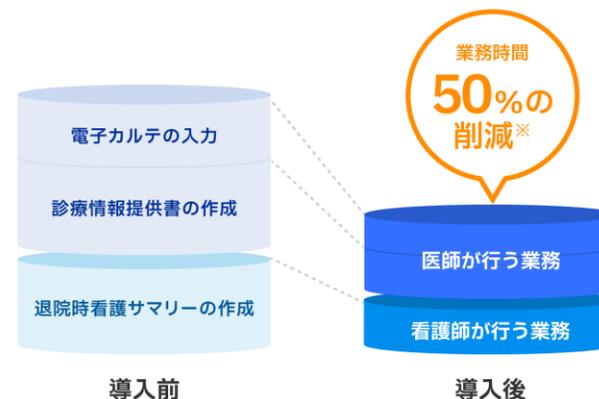
06 ● ドローン散布
● 最適なルートでドローンによる散布を実施

オンプレミスLLM搭載サービス『OPTiM AI ホスピタル』が 病院内の対象となる文章作成コストの約50%を削減

AIホスピタル画面



導入効果



オプティムとセントラルメディエンス 医療業界におけるDX・AIサービス開発で資本業務提携

医療機器・薬品卸（SPD）
DXサービス



病院経営DXサービス
医事・レセプト管理DXサービス



病院清掃DXサービス



Central Medience

医療法人財団 小畑会
浜田病院

医療法人 総心会
長岡京病院

医療法人博和会 上松病院
Medical Corporation Uematsu Hospital

×

DX・AI

Powered by

OPTiM®

- AI・IoT技術
- AI・IoTエンジニアリング
- DXコンサルティング
- DXサービス企画
- AI・IoTパッケージサービス
- DXサービス開発

=

病院経営DXサービス

医療機器・薬品卸（SPD）DXサービス

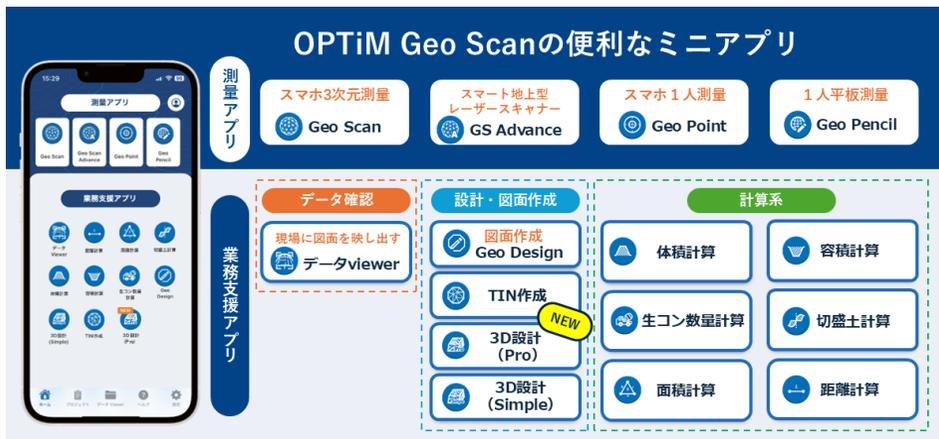
病院清掃DXサービス

医事・レセプト管理DXサービス

その他医療関係DXサービス



計測アプリから業務アプリまで、
ミニアプリによるカバー範囲が広がる
スマホ一つで建設土木現場の日常をデジタル化



モバイル統合運用ソリューション
「OPTiM Geo Scan コーポレートライセンス」
の提供を開始
清水建設をはじめ多くの大手ゼネコンで導入

Geo Scanスターターキット



1. Geo Scanの利用に必要な機材をワンストップで提供。
2. 必要な現場に必要な機材を提供。資産管理も丸ごとお任せ。
3. 導入から現場実装・技術支援まで伴走型サポート。

日本初※、自治体の提供するあらゆるアプリをまとめる 自治体向けスーパーアプリ・プラットフォーム （自治体公式スーパーアプリ）が続々採用



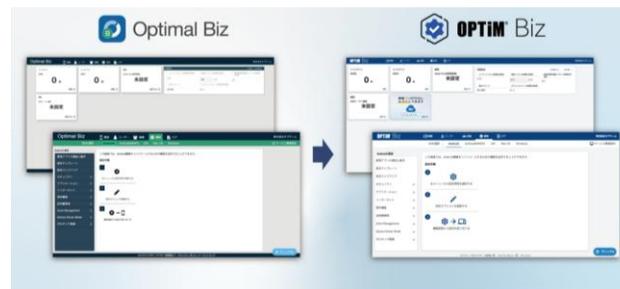
※ 2023年6月時点、当社調べ。地域の情報共有や住民、企業が参画できるミニアプリを搭載したスーパーアプリの基盤として。
※ 導入順



OPTiM Biz

主力サービス (OPTiM Biz) もAI統合を図り 大幅にバージョンアップ

機能群の大幅バージョンアップとともに
サービス名称、UXを刷新



AIエージェントの統合による
操作支援サービスを搭載

キーエンス、京セラ、オプトエレクトロニクス、シャープ、ゼブラなど、
スマホ・タブレットメーカーとの協力体制を強化

店舗内や物流・工場などの現場で活用を実現する業務専用端末管理メニューを追加し当該市場へのマーケティングを強化

KEYENCE



KYOCERA



OPTICON



SHARP



ZEBRA



※アルファベット順に掲載

1 2025年3月期 通期実績

2 2026年3月期 業績予想

3 成長戦略

4 Appendix

創業来**26期連続**となる 過去**最高売上高**を目指します

売上高**116.4億円**

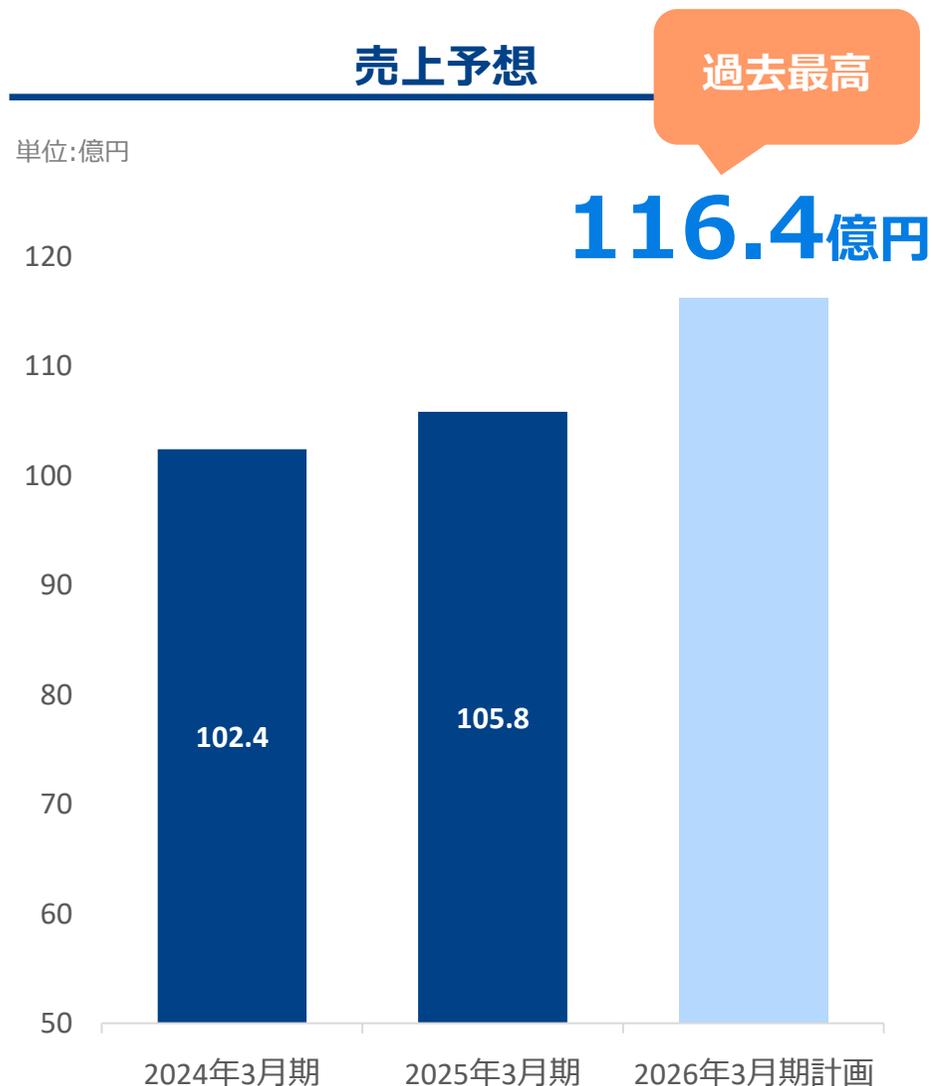
(前年比110.0%)

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を見込んでおります。

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

上記を踏まえて、今期もストック売上のさら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。



AIサービスの開発、体制への 大幅な投資の実施を計画

営業利益 15.7億円

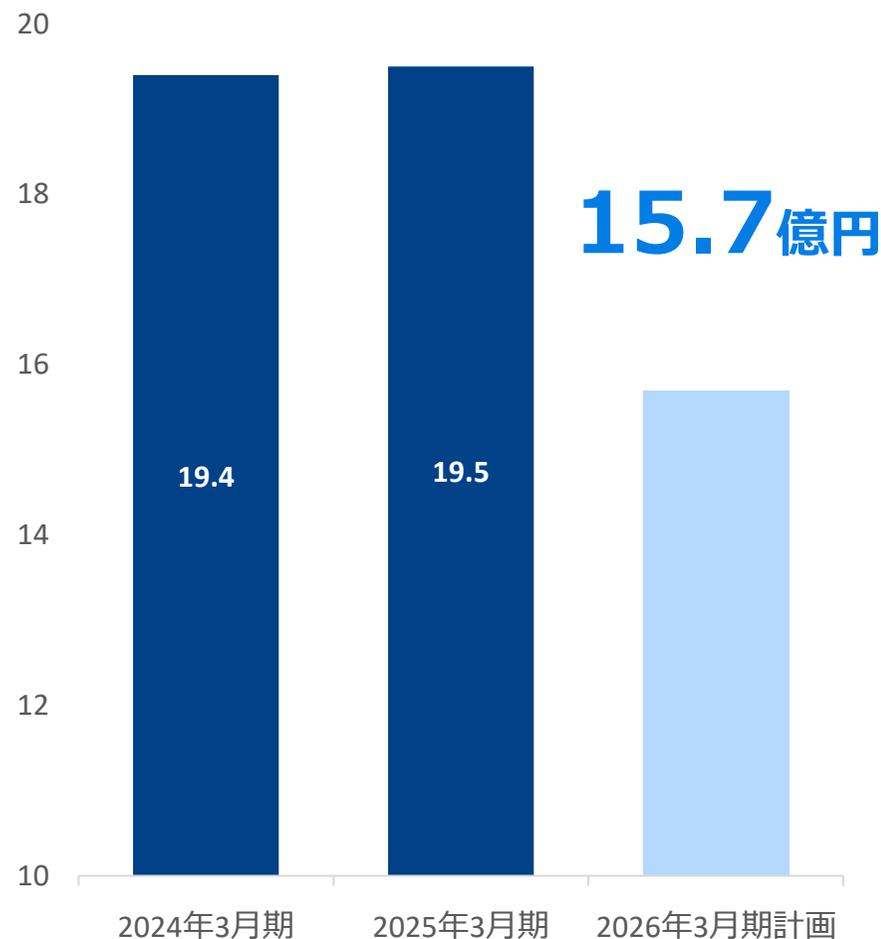
(営業利益率13.5%)
(前年比80.3%)

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。

特に2026年3月期には、技術革新が著しいAI分野に対する新サービス開発、研究開発体制の拡充、社内利用に積極的な投資を行います

営業利益予想

単位:億円



1. 人材への投資

当社の事業成長において最重要な要素である優秀な人材の獲得や定着をさらに強化するため、人事制度の改善等に積極的な投資を行う予定です。

2. AIサービスの開発、体制への大幅な投資の強化

前述の通り、AI関連新サービスの開発や販売、そのための体制構築への投資を積極的に行うための予算を計上しております。

3. ソフトウェア償却費用の増加

当社は、成長投資の一環としてソフトウェア開発への投資を積極的に行っており、2020年3月期よりこれらの開発費用の一部をソフトウェア資産として計上しております。ソフトウェア資産は5年間の定額法により償却しており、2026年3月期は償却費用の積み上がりにより、2025年3月期と比較して営業利益にマイナス影響を見込んでおります。

- 創業来26期連続となる**最高売上高更新**を見込む
- AI関連サービスの開発に大幅な投資を実行予定
- 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、AI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提供体制への投資や、水稻栽培での確立したプラットフォームを他の作物への拡大を計画
- 特に2026年3月期には、技術革新が著しいAI分野に対する新サービス開発、研究開発体制の拡充、社内利用に積極的な投資を行います
- 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 通期実績

2 2026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**・**AX**※市場でイノベーションを創出し
大きな成長を実現する

※AX = AI Transformation



OPTiM® 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

14年連続 **No.1** ^{※1}

OPTiM 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 ^{※2}
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～2023年度実績及び2024年度見込（2019年～2024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浸透にあわせて次々と新しい使われ方が始まっています。AXでさらに加速させます。



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



国内MDM市場

14年連続 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

業界別 ^{※2}
全20部門でNo.1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



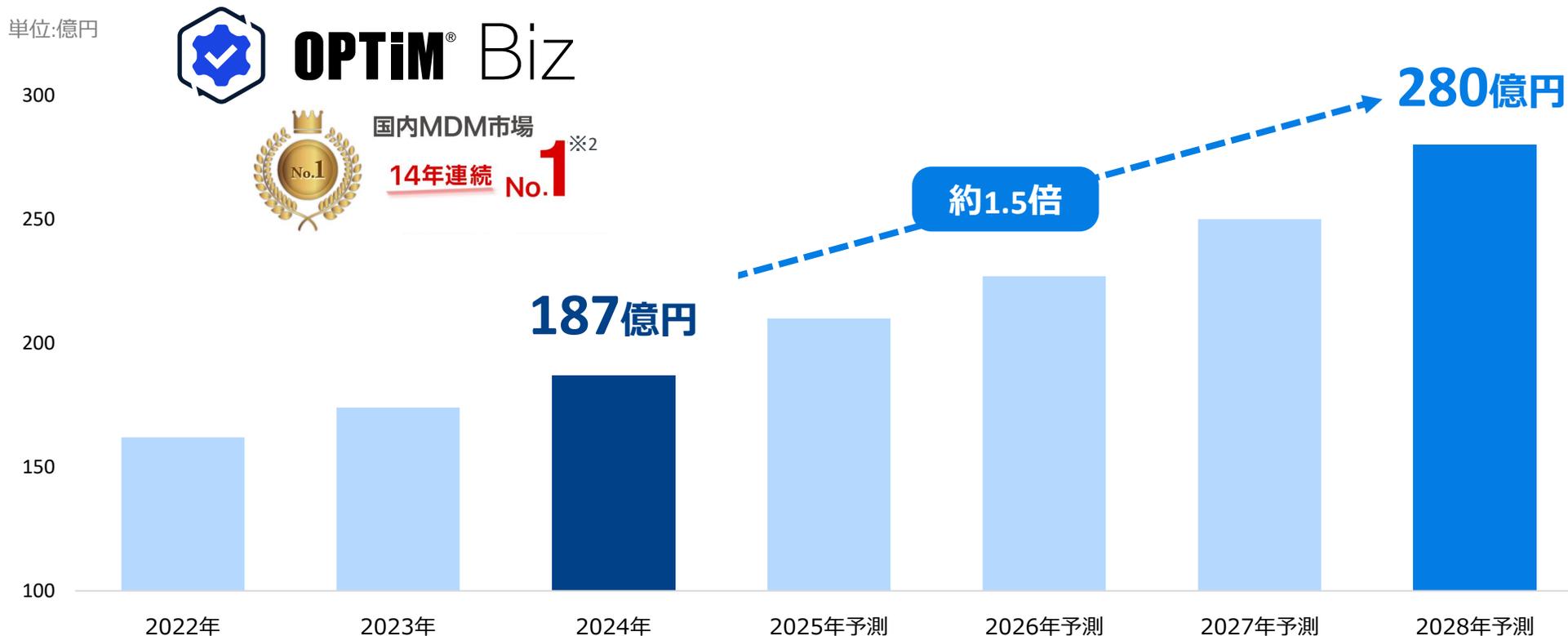
製造業向け No.1

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年発刊)、「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年発刊)、「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年発刊)、「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～2023年度実績及び2024年度見込 (2019年～2024年発刊) より。
※2 デロイト トーマツ ミック経済研究所 2024年発刊「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望 2024年度版」(https://mic-r.co.jp/mr/03230/) の2023年度実績のうち、「Optimal Biz」が1位の評価を得た部門の数を当社が集計。

モバイルマネジメントサービス市場は2028年時点で市場規模が
約**280億円**（2024年比で約**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 2024年版」

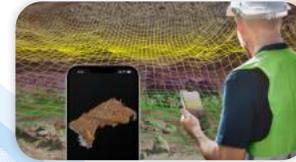
※2 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所「クラウドサービス市場の現状と展望 2013年度版」IT資産管理（MDM含む）市場「合計売上高」2011年度～2012年度実績（2013年発刊）、「コラボレーション/コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望 2014年度版」MDM市場動向「MDM出荷ID数（SaaS・ASP含む）」2013年度実績（2014年発刊）、「コラボレーション/コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望」MDM市場動向「MDM出荷ID数（SaaS・ASP含む）」2014年度～2017年度実績（2015～2018年発刊）、「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望」MDM市場「MDM出荷ID数（SaaS・ASP含む）」2018年度～2023年度実績及び2024年度見込（2019年～2024年発刊）より。

AI・IoT・Roboticsで あらゆる産業のDX・AX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いただけ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とし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で実施すること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。

コメ栽培での確立したプラットフォームを他の作物にも順次拡大 あらゆる作物に対するNo.1農業ドローンサービスを目指す

コメへの散布から他作物にも拡大中

- ・ 穀物類（麦・大豆など）
- ・ 根菜類（サツマイモなど）
- ・ 果菜類（かぼちゃなど）
- ・ 柑橘類（みかんなど）

など



コメ向けPTS
(防除)



コメ向けPTS
(播種)



コメ向けPTS
(除草・施肥)

他作物向けPTS

(ヘリ散布では実現できなかった空中散布を
ドローンで実現することで新しい大きな市場が存在する)

果菜類



穀類



豆类



根菜類



柑橘類



葉茎菜類



ミニアプリ機能を拡張することで、土木工事現場の測量ニーズだけでなく、建設現場に必要な業務（設計・杭打ち・位置だし・資材計算）をカバー



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」が全国のコメ栽培で急成長。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った。今期はさらなる散布面積の拡大と水稻栽培での確立したプラットフォームを他の作物への拡大を計画。
	デジタルヘルス	【新展開】 医師・看護師の文書作成業務を生成AIが支援するオンプレミスLLM搭載サービス「OPTiM AI ホスピタル」の提供を開始。臨床現場に導入し、退院時看護サマリー作成にかかる時間が54.2%削減※1されるなど、業務効率化の確認が進み、医療機関へのマーケティングを本格的に開始予定。
	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」では計測アプリから業務アプリまで、ミニアプリによる機能追加を実施。また、大規模ゼネコン向けコーポレートライセンスも数多くのゼネコンで拡大。国交省からも高い評価※2を得ており、好調なサービス展開続く。
	マーケティングDX	【好調】 「OPTiM Digital Experience」プラットフォームを活用した「自治体公式スーパーアプリ」を佐賀市をはじめとし、佐賀県武雄市、福岡県田川市、福岡県宗像市へと拡大。サービス開始9カ月で佐賀市民有効浸透率約3割※3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※4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	【好調】 「OPTiM Contract」及び「OPTiM 電子帳簿保存」のライセンス数が成長。新たに「OPTiM文書管理」の提供を開始し、法定文書や業務文書などあらゆる文章の一元クラウド管理を拡大。
	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、堅調にストック売上増加中。

※1 当社調べ、糠田病院において「OPTiM AI ホスピタル」導入前と導入後の退院時看護サマリートの1件あたり作成時間を比較した結果
 ※2 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>
 ※3 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

※4 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_r5kouyoushiryou.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	OPTiM 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」などのストック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。

AIを事業・技術開発戦略の中心に据え 技術・サービス・社内変革の戦略的推進で成長を加速

① AI技術開発強化

最先端AI技術開発への戦略的投資と推進体制

② AIサービス開発強化

顧客価値を創造する多様なAIサービスポートフォリオと市場展開

③ 社内AI活用による生産性向上

全社的なAI活用による抜本的な生産性改革とイノベーション加速

最先端AI技術開発への戦略的投資と推進体制

全社横断R&Dチームによる技術牽引と、クラウド・オンプレミス両対応の柔軟なLLM基盤構築

□ 戦略的R&D体制

- 全プロダクト開発チームを横断する専門R&Dチームが生成AI（特にLLM）技術開発を主導する組織体制を構築しております。
- 最新技術の迅速なリサーチと、各サービスへの最適化（ファインチューニング）を実現しています。

□ 柔軟かつ堅牢な技術アーキテクチャ

- マネージドなクラウド型LLM、オンプレミス型LLM双方に対応可能なサービス設計が可能です。
- RAG（Retrieval Augmented Generation）を含むLLM周辺技術をコアモジュール化し、クラウド・オンプレミス環境で共通利用可能とすることで、開発効率とスケーラビリティを両立しております。

□ 将来展望

- 進化の速いLLM技術への継続的キャッチアップと、独自技術の蓄積による競争優位性の確立を推進しています。



顧客価値を創造する多様なAIサービスポートフォリオと市場展開

オフィス業務汎用型AIエージェントから特定業界向け特化型AIまでをラインナップ
さまざまなAIサービスを1年でリリースし、素早い市場展開を実現
2025年度も特許技術などを活用した新しい数多くのAIサービスのリリースを計画

AIエージェントを中心的価値とした新サービス

【オフィス業務汎用型AIエージェント】

オフィスの社内文章探索から
顧客対応まですぐに利用できるAIエー
ジェント



【医療文書生成AIエージェント】

国内初^{※1}、医師・看護師の文書作成
業務を生成AIが支援する、
オンプレミスAIを搭載した
サービス



【報告書生成AIエージェント】

生成AIを用いた世界初^{※2}の
報告書自動作成カメラアプリ



AI統合によるUX刷新

MDM・PC管理サービス
「OPTiM Biz」へのAI統合



国内初^{※3}となる生成AIが実現
するカスタマーサクセスサービス



AI電子帳票管理システム



クラウドAI文書管理サービス



※1 2024年11月7日時点、当社調べ。電子カルテと連携し、オンプレミスとして導入されるLLM搭載サービスとして。

※2 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。

※3 2024年10月17日時点、当社調べ。

全社的なAI活用による抜本的な生産性改革とイノベーション加速

全従業員のAIリテラシー向上と、開発現場へのAIツール導入により、全社レベルでの生産性向上を達成

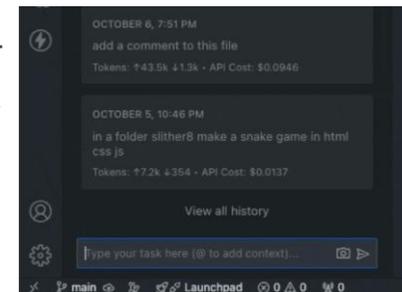
全社的なAI活用推進

AI活用ワーキンググループの立ち上げにより、より全社的な浸透・推進。全スタッフ向けにLLMチャットを提供し日常業務を効率化



開発プロセスの革新

AI開発支援ツールを全開発チームへ導入・活用し開発スピードと品質の向上を推進中
活用ツール：Continue/Cline/Cursor/PR-Agentなど



これらAI活用の推進により数倍の生産性向上を目指し、

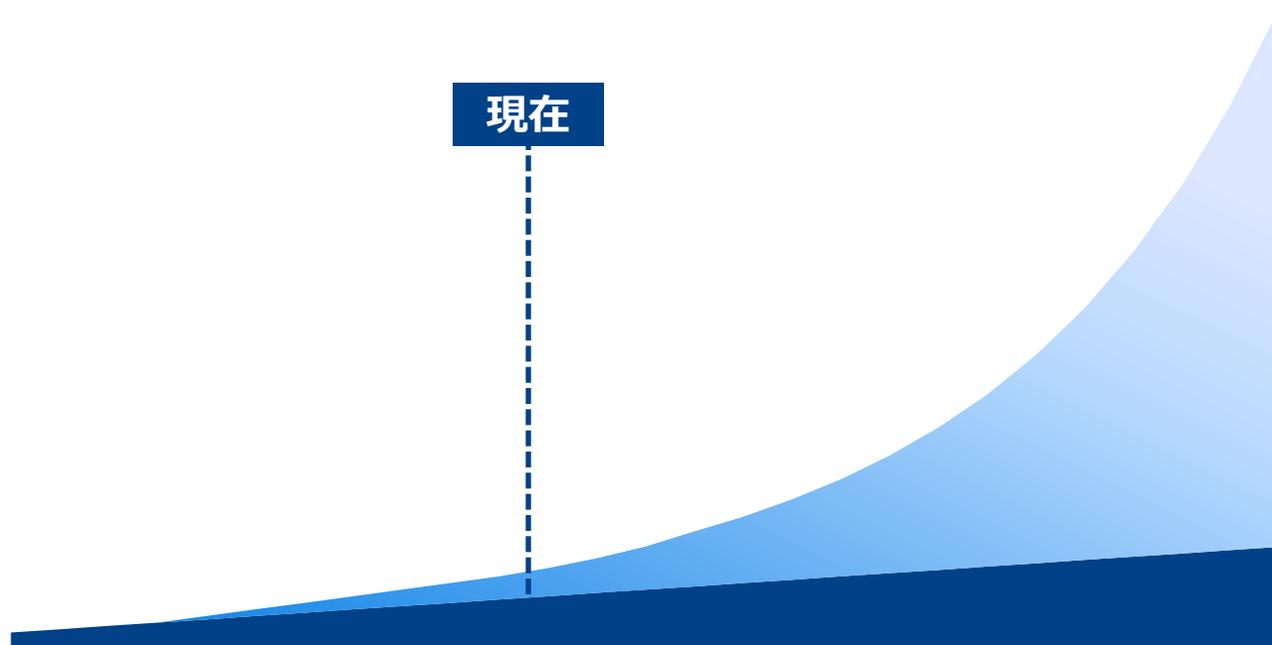
従業員の創造的業務へのシフト促進と、イノベーション創出サイクルの加速を推進します。

モバイルマネジメントサービスを着実に伸ばしつつ
DX・AX市場の急拡大を受け、X-Tech・AI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・AI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

- OPTiM Biz

将来

1 2025年3月期 通期実績

2 2026年3月期 業績予想

3 成長戦略

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	445百万円
決算期	3月
従業員数	433名（2025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14年連続No1のモバイル管理SaaSサービスである「OPTiM 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

オプティムグループ



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



株式会社オプティム
デジタルコンストラクション
(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



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



株式会社オプティム・ファーム
(オプティム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



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



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)



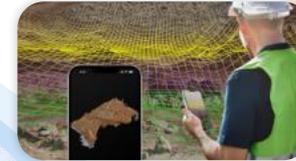
- Corporate DXの推進

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

農業



建設土木



マーケティング
行政



IoT・Cloud・
Mobile・Security

医療



セキュリティ



AI
OPTiM
Robotics

オフィス





OPTiM[®] 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

14年連続 **No.1** ^{※1}

OPTiM 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^{※2}
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～2023年度実績及び2024年度見込（2019年～2024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浸透にあわせて 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



国内MDM市場

14年連続 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

業界別
全20部門でNo.1獲得

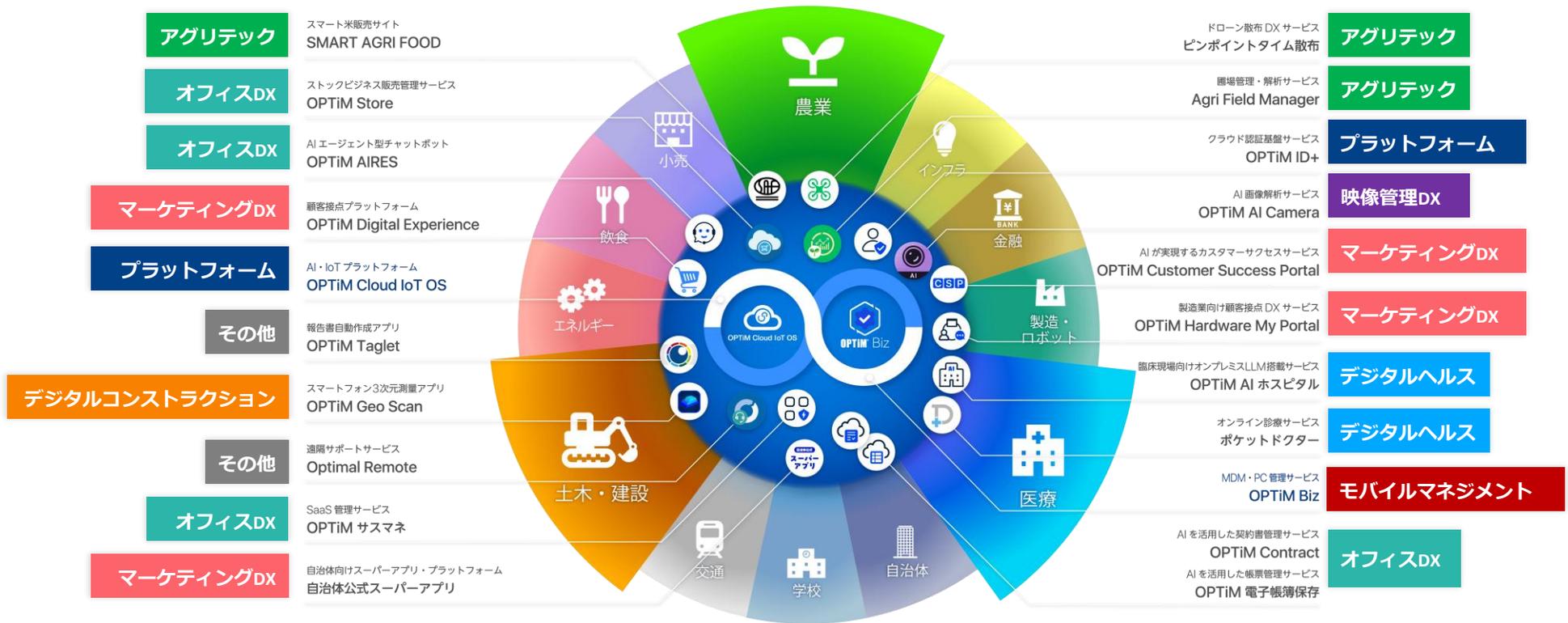


EMM市場とモバイルOS別動向
・管理対象モバイルOS別市場動向 **2部門**

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 **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」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～2023年度実績及び2024年度見込 (2019年～2024年発行) より。
※2 デロイト トーマツ ミック経済研究所 2024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 2024年度版」 (<https://mic-r.co.jp/mr/03230/>) の2023年度実績のうち、「Optimal Biz」が1位の評価を得た部門の数を当社が集計。

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

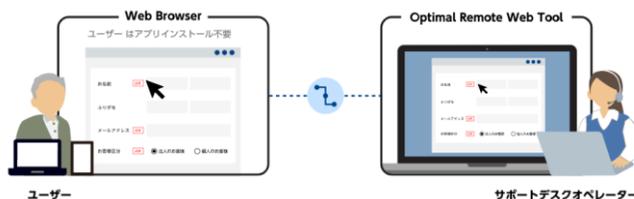


Optimal Remote シリーズ

「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

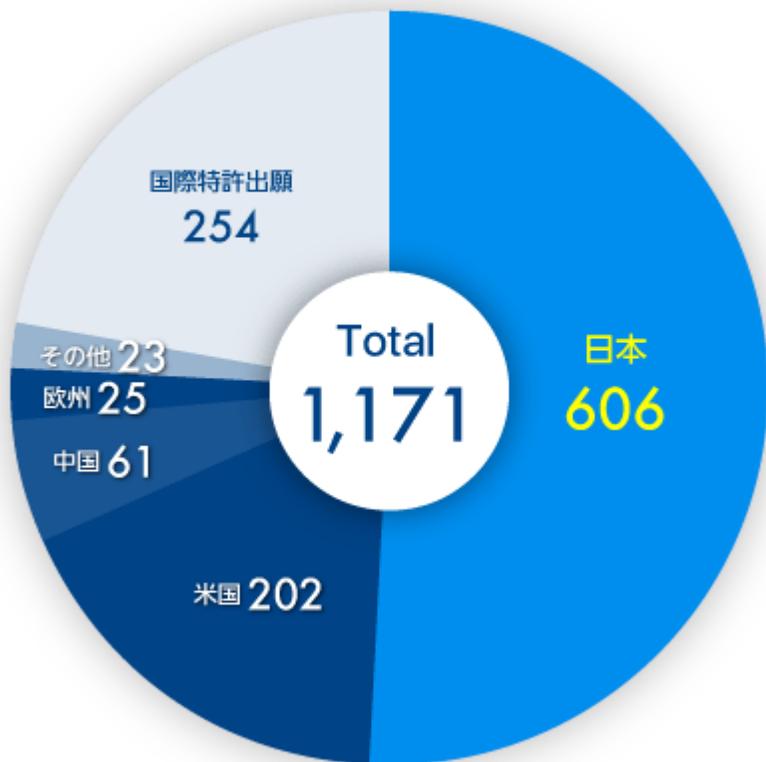
タブホスポットは電子雑誌の定額読み放題サービス「タブホ（タブレット使い放題）」の法人向けサービスです。美容院や飲食店、病院、宿泊施設等の事業者様はタブホスポットを申し込むことで、来店のお客様に「タブホ」を無料提供できるようになります。

パソコンソフト使い放題 powered by OPTiM

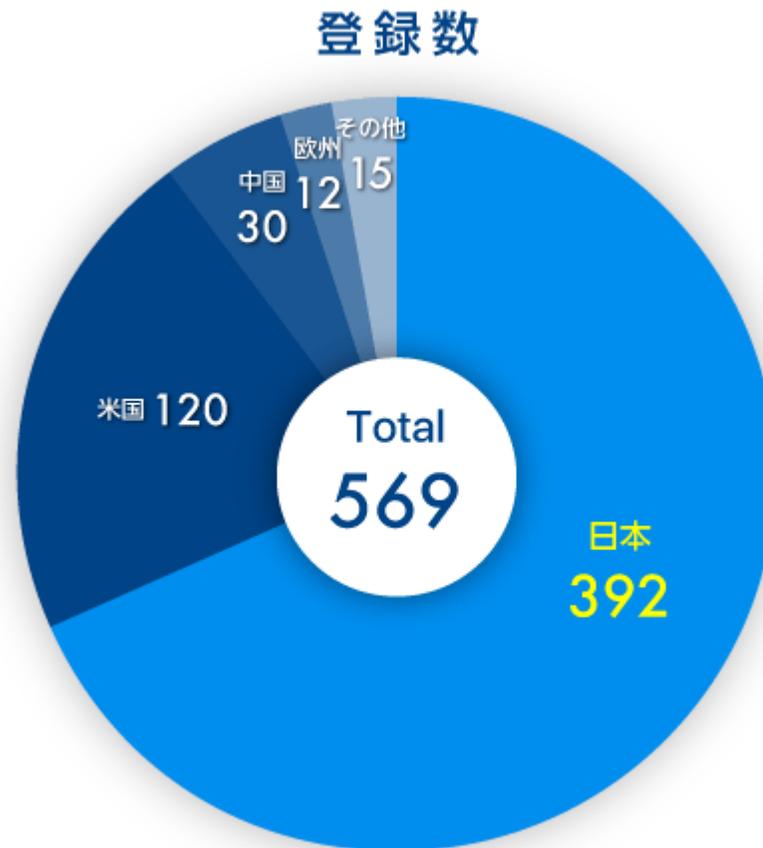
パソコンソフト使い放題 powered by OPTiMは、娯楽から辞書までさまざまなジャンルのソフトウェアを定額で好きなようにご利用できるパソコンソフト使い放題サービスです。

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※



※ 2025年3月28日時点。欧州出願は登録時に複数国に登録できるため、合計出願数は欧州登録数を差し引いています。

■ 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)
1 菅谷俊二	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、前期においてもストック売上が好調に成長したとのことですが、具体的にはどの分野が成長したのか教えてください。
また、今期の売上予想についても110%成長となっておりますが、具体的にどの分野の成長を見込んでいるのか教えてください。

事前に頂いた質問

御社グループでは、生成AI分野へのサービス開発や研究開発に積極的に取り組んでいるようですが、具体的な取り組みについて教えてください。
また、その取り組みの成果について、いつ・どのように現れてくるのか可能な範囲で教えてください。

事前に頂いた質問

御社グループの今期の連結業績予想を拝見すると、営業利益が、前年を下回る予想となっております。この理由と来期以降の考え方について教えてください。また、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益が非開示になっている理由も合わせて教えてください。

事前に頂いた質問

御社は経過措置適用企業であり、経過措置の適用期間は2025年3月までだったと思います。
現時点における御社の状況について教えてください。

