

# 2024年3月期 第2四半期決算説明会

2023年11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 第2四半期決算レビュー

2 2024年3月期 通期業績予想

3 事業紹介

4 成長戦略（今期の進捗）

## 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

創業来24期連続となる過去最高売上高に向けて順調に推移  
積極的な成長投資を継続

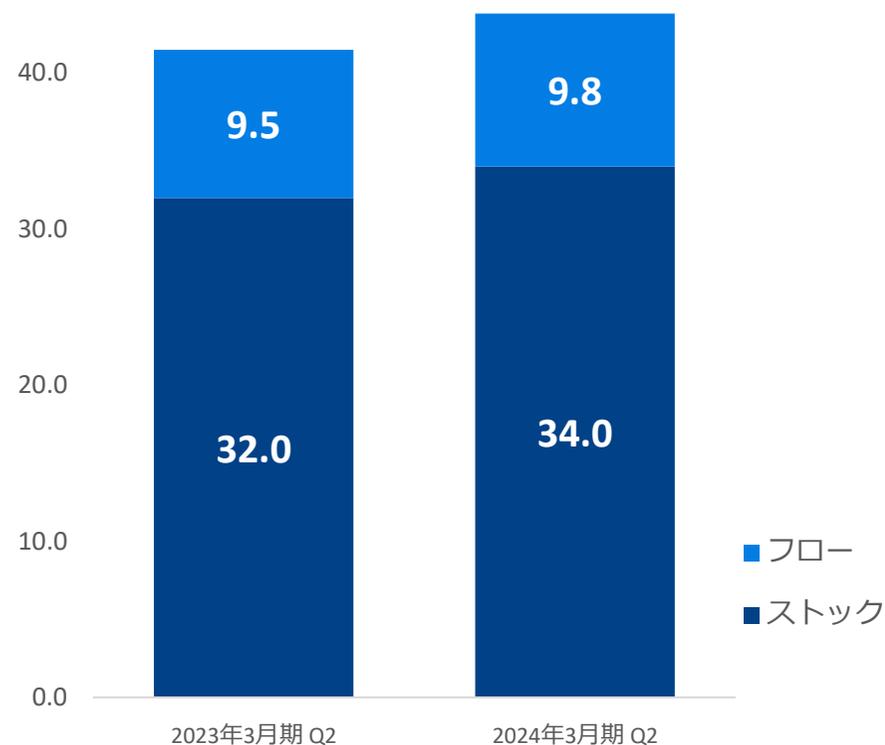
	2023年3月期 第2四半期 実績	2024年3月期 第2四半期 実績	実績 前年比	2024年3月期 通期業績 予想
売上高	41.5億円	43.8億円	105.6%	102.1億円
営業利益	5.7億円	7.6億円	133.1%	19.4億円
経常利益	5.1億円	6.7億円	129.9%	18.1億円
純利益	2.9億円	3.9億円	131.9%	11.1億円

「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  
好調に成長

## ストック・フロー 売上推移

単位:億円  
50.0



## ■業績の進捗状況および通期見通し

### 【売上】

- ・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」ともに、それぞれ中核となる「Optimal Biz」「OPTiM Cloud IoT OS」を中心として順調に推移しております。  
また、「デジタルコンストラクション」の「OPTiM Geo Scan」も順調にライセンス数が積み上がっております。
- ・フロー型の売上は、「マーケティングDX」における売上が好調に推移しております。
- ・当社の売上構造は、ストック型のライセンス収入で月額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検収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】

- ・「モバイルマネジメントサービス」「X-Techサービス」を中心にストック型の売上が順調に推移しております。
- ・前年比でストック型の売上の割合が増加したことにより利益率が上昇しております。
- ・上記の結果、利益についても当初の計画通り順調に推移しております。

第2四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。

1 2024年3月期 第2四半期決算レビュー

**2 2024年3月期 通期業績予想**

3 事業紹介

4 成長戦略（今期の進捗）

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%)

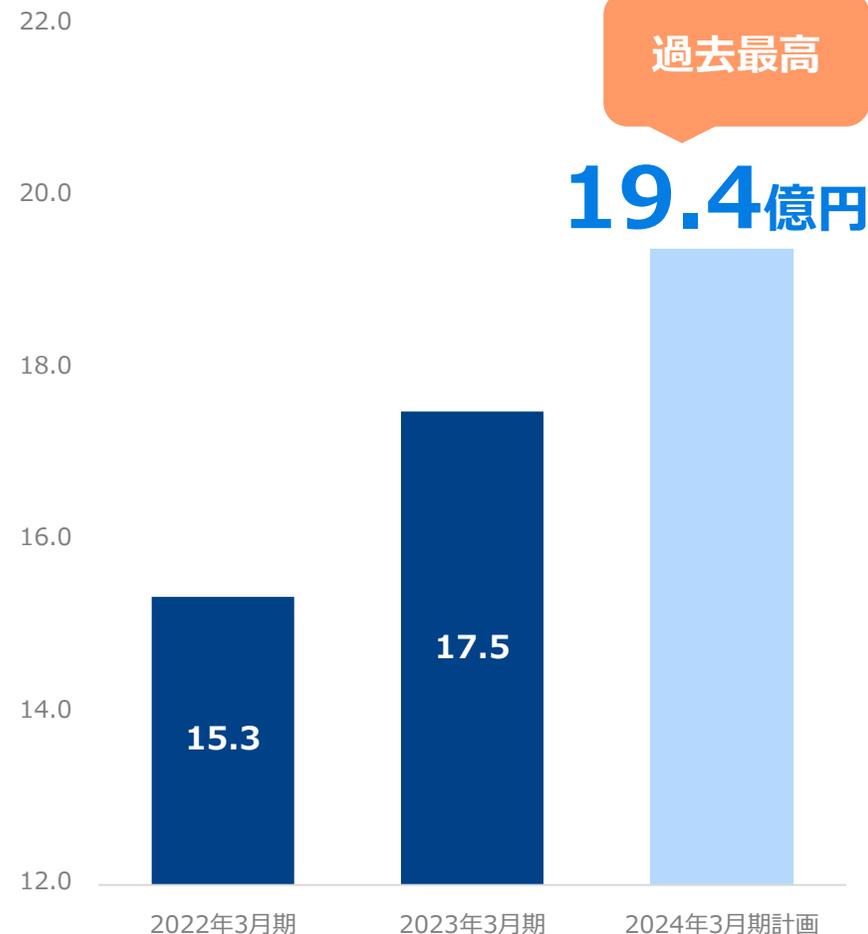
今期においても成長領域に対して、引き続き積極的な研究開発投資を継続していく方針です。

好調なストック型の売上・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。

なお、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 2024年3月期 第2四半期決算レビュー

2 2024年3月期 通期業績予想

**3 事業紹介**

4 成長戦略（今期の進捗）



# 3. 事業紹介 モバイルマネジメントサービス

OPTiM®



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<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 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。

# 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。



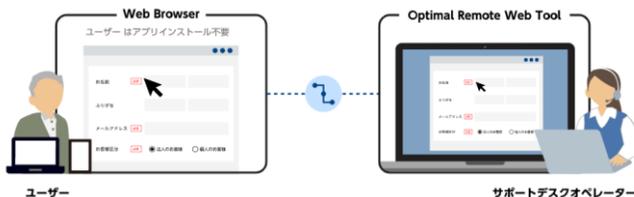


## Optimal Remote シリーズ

「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<sup>®</sup> 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<sup>®</sup> 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<sup>®</sup> 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 2024年3月期 第2四半期決算レビュー

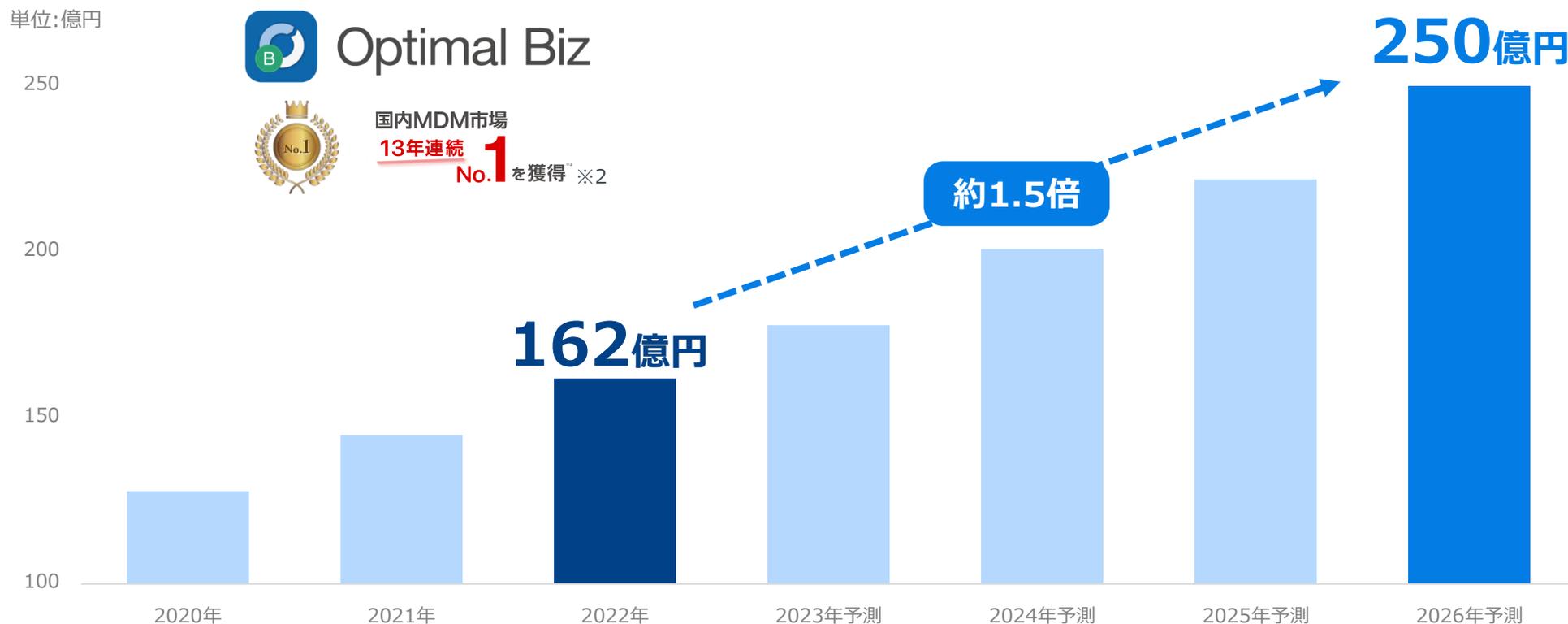
2 2024年3月期 通期業績予想

3 事業紹介

**4 成長戦略（今期の進捗）**

# 4. 成長戦略（今期の進捗） モバイルマネジメントサービス

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

# 4. 成長戦略（今期の進捗） モバイルマネジメントサービス

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<sup>※1</sup>



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<sup>※2</sup>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「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～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

## 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

# 4. 成長戦略（今期の進捗） X-Techサービス：アグリテック

## 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



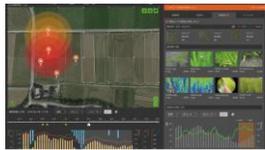
## アグリ・コントラクター・サービス



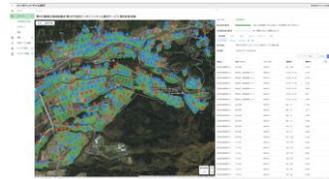
ピンポイントタイム農薬散布サービスの提供



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。

## 4. 成長戦略（今期の進捗） X-Techサービス：アグリテック

### 最新のあらゆるアグリテックを用い、 農業生産を行う 「株式会社オプティム・ファーム」を設立

スマート農業技術と地域の伝統的な技術を組み合わせることで、高品質で効率的な栽培を実現し、作物にも人にも優しい持続可能な農業を目指します。

2023.06.06 プレスリリース



### 水稲生産者に高いコストパフォーマンスを提供する、 次世代水稲栽培技術 「ストライプ・シード・シューター・テクノロジー」を発表

自動航行ドローンに、種籾を打込むパーツ「ストライプ・シード・シューター」を取り付ける事で、苗の生育リスクが低く、収量が期待できる「打込み条播（じょうは）」を行う技術です。本技術は「ドローン打込み条播サービス」にて提供いたします。



ストライプ・シード・シューター装着後ドローン

ストライプ・シード・シューター機構

2023.07.21 プレスリリース

# 4. 成長戦略（今期の進捗） X-Techサービス：デジタルヘルス

## 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

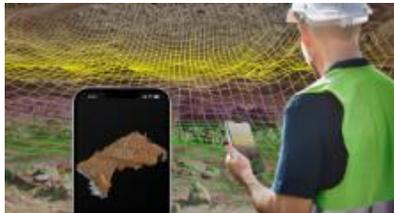
TAM※1  
約1,500  
億円

※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

# 4. 成長戦略（今期の進捗） X-Techサービス：デジタルコンストラクション

## 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に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。

高精度・長距離3次元測量ができる地上型レーザースキャナー「OPTiM Geo Scan Advance」の販売開始



## 3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」 ライセンス契約数累計1,000件突破

「測量に関わる業務」を効率化するための機能拡張を進め、測量から業務に必要なアウトプット作成までをスマートフォンで完結できる「Geo Scan」エコシステムに進化。

現場の日常に溶け込み、必要不可欠な「空気のような存在の製品」に近づけるよう、さらなる改善、改良へ全力で取り組んでまいります。



2023.11.13 プレスリリース

## 4. 成長戦略（今期の進捗） X-Techサービス：デジタルコンストラクション

OPTiM®

### 高精度な長距離3次元測量が スマホで誰でも簡単に、 「OPTiM Geo Scan Advance」を提供開始

長距離スキャンが可能な外部LiDARセンサーを備えた専用のハードウェアをスマートフォンに装着することで、これまで測量が難しかった長距離での測量が誰でも簡単に行えます。

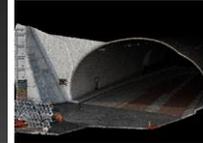
2023.05.19 プレスリリース



法面



橋梁、橋脚



トンネル

### 3次元測量アプリ「OPTiM Geo Scan」、 地上型レーザースキャナー「OPTiM Geo Scan Advance」 を用いて、佐賀市北部の災害復旧のための測量を無償支援

作業員が立ち入ることが可能な場所では「OPTiM Geo Scan」を利用し、崖など立ち入りが困難な場所では「OPTiM Geo Scan Advance」を利用して被災箇所を測量します。これにより、災害査定のための測量が効率化されます。

2023.08.07 プレスリリース



# 4. 成長戦略（今期の進捗） 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><b>No.1</b></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"> <li>顧客セグメントに応じたメディア配信</li> <li>インターネット・スマートフォンなどのデバイス</li> <li>マーケティングの効果を測定</li> </ul>	<p><b>No.2</b></p> <p>マルチテナント/ECサイトでの運用・構築を支援</p> <p>異業種/ECサイトなどのデータ管理に対応。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可能です。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>様々な企業の組織構造に応じたマルチテナント方式</li> <li>ECサイトの構築</li> <li>運用支援</li> </ul>	<p><b>No.3</b></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"> <li>購買履歴・行動履歴から会員の属性を抽出</li> <li>商品と属性の関連性を自動分析</li> <li>顧客のロイヤリティ管理</li> </ul>
---	---	--



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 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。

## 「佐賀市公式スーパーアプリ」正式リリース

市民・企業・地域と共に創る、全国初のスーパーアプリ  
暮らしに役立つ、便利で快適なサービスを搭載

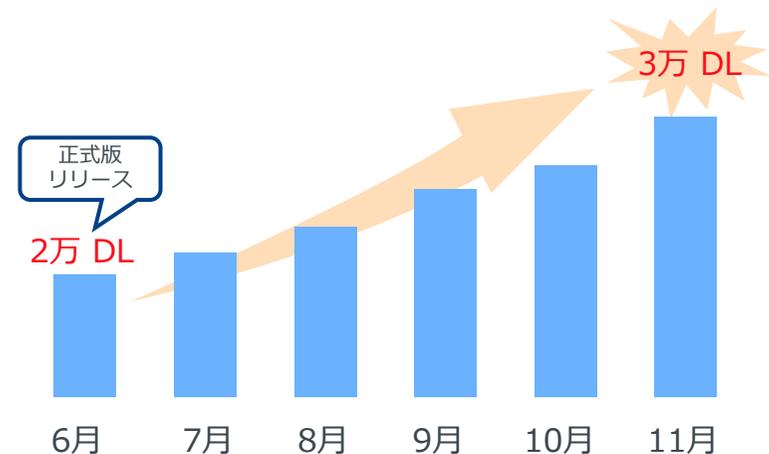


### 搭載機能

- ごみカレンダー
- 地域の天気
- 電子申請
- 図書館アプリ（貸出状況・予約）
- 窓口待ち人数
- 図書館カードのデジタル化
- 子育て、窓口案内等のHPリンク
- 防災・防犯プッシュ通知
- 施設予約
- 佐賀市公式SNS
- 佐賀市民証

正式版リリースから1ヶ月で2万DL<sup>※1</sup>、  
6ヶ月で3万DL<sup>※2</sup>突破。

1ヶ月足らずの時点で2万ダウンロードを超え、  
その後もダウンロード数の高い伸びが続く。



※1 佐賀市発表「全員が主役！みんなで創る「佐賀市公式スーパーアプリ」が“爆誕”するまで。「日本一便利なまちへ」より。  
※2 2023年11月14日時点、当社調べ。

# 4. 成長戦略（今期の進捗） X-Techサービス：オフィスDX

## 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

企業において、契約書管理、帳票管理のニーズが高まっている。電子帳簿保存法への対応はもちろんのこと、台帳記入、担当者への通知などの業務改善を目的としたサービスの導入が増加している。

中小企業 **1,592** 億円※  
大企業 **2,630** 億円※

企業の規模を問わず、「OPTiM Contract」「OPTiM電子帳簿保存」の拡販を推進

※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



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」ならびに「電帳法スキャナ保存ソフト法的要件認証」のJIIMA認証を取得。紙・電子の両原本に対応

# 4. 成長戦略（今期の進捗） X-Techサービス：オフィスDX

## AIを活用した文書管理サービス

### 「OPTiM 電子帳簿保存」、

### 適格請求書発行事業者登録番号のAI解析に対応

適格請求書発行事業者登録番号（以下 インボイス登録番号）のAI解析に対応したことにより、請求書などに記載されたインボイス登録番号を、自動でデータ化。

また、AIで入力されたインボイス登録番号の有効性を、国税庁が提供するWeb-APIで自動的に確認するため、インボイス登録番号の入力作業に加えて有効性の確認作業の負担も軽減。

2023.06.29 プレスリリース



## OPTiM Contract・OPTiM 電子帳簿保存の

### 文書管理機能 およびAI解析機能をバージョンアップ

紙をスキャンしたPDFから取得したテキストデータのプレビュー機能や、メールに添付された帳票の自動アップロード機能、ファイルの重複登録を防止する機能など、文書管理を効率化する機能を追加。

契約書および帳票書類のAI解析精度の向上、対応表現の拡張をしており、文書管理台帳の作成コストの削減を支援。

2023.08.31 プレスリリース



## OPTiM 電子帳簿保存、

### 全プランの同時利用制限数を無制限に引き上げ

AIを活用した文書管理サービス「OPTiM 電子帳簿保存」の料金プランにおける同時利用人数の制限について、お客様からの要望にお応えし、追加料金無く全プランの無制限に引き上げを実施。

2023.10.16 プレスリリース

OPTiM 電子帳簿保存					
スターター S1	スターター S2	スターター S3	ビジネス B1	ビジネス B2	ビジネス B3
初期費用無料 月額 9,980円	初期費用無料 月額 19,800円	初期費用無料 月額 29,800円	初期費用無料 月額 34,800円	初期費用無料 月額 39,800円	初期費用無料 月額 49,800円
同時利用制限 無制限	同時利用制限 無制限	同時利用制限 無制限	同時利用制限 無制限	同時利用制限 無制限	同時利用制限 無制限
契約の上限 6,200 (上限は 100)	契約の上限 6,200 (上限は 500)	契約の上限 12,200 (上限は 1,000)	契約の上限 18,200 (上限は 1,500)	契約の上限 24,200 (上限は 2,000)	契約の上限 36,200 (上限は 3,000)
ユーザー追加 無制限	ユーザー追加 無制限	ユーザー追加 無制限	ユーザー追加 無制限	ユーザー追加 無制限	ユーザー追加 無制限
ファイル管理 無制限	ファイル管理 無制限	ファイル管理 無制限	ファイル管理 無制限	ファイル管理 無制限	ファイル管理 無制限
ファイル連携 無制限	ファイル連携 無制限	ファイル連携 無制限	ファイル連携 無制限	ファイル連携 無制限	ファイル連携 無制限
IPアドレス制限	IPアドレス制限	IPアドレス制限	IPアドレス制限	IPアドレス制限	IPアドレス制限

全てのプランの同時利用制限数を“無制限”に引き上げ！

# 4. 成長戦略（今期の進捗） X-Techサービス：オフィスDX

## 「OPTiM 電子帳簿保存」、 JIIMA認証（電子取引ソフト法的要件）を取得

公益社団法人日本文書情報マネジメント協会（JIIMA）より、「電子取引ソフト法的要件認証」のJIIMA認証を取得。  
これにより、改正電子帳簿保存法（電帳法）に則った国税関係書類の電子取引データの保管に対応していることが認証され、より安心してご利用いただけるようになりました。

2023.08.01 プレスリリース



## OPTiM Contract・OPTiM 電子帳簿保存、 JIIMA認証（電帳法スキャナ保存ソフト法的要件）を取得

公益社団法人日本文書情報マネジメント協会（JIIMA）より、「電帳法スキャナ保存ソフト法的要件認証」のJIIMA認証を取得。  
これにより、電子データで授受された書類だけでなく、紙で授受された書類をスキャンしたデータにおいても電子帳簿保存法に対応し、安心して保存できるようになりました。

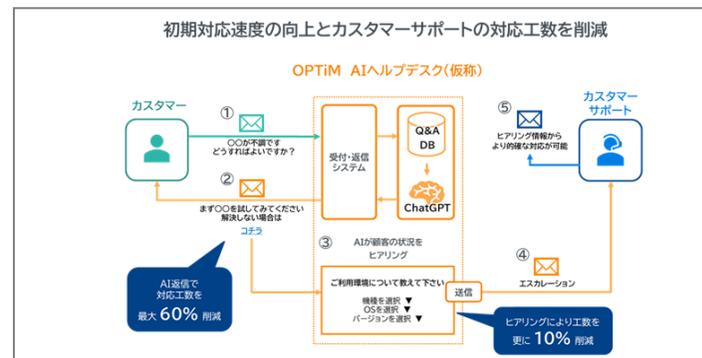
2023.10.02 プレスリリース



## 生成系AIを用いた問い合わせ自動返信サービス 「OPTiM AIヘルプデスク（仮称）」を発表

製品やサービスに寄せられる問い合わせに対して、顧客とのやり取りなどを自動学習し、AIが返信文案を自動生成または自動返信。素早い回答による顧客サクセスの向上と顧客サポート業務の効率化を実現。

2023.06.21 プレスリリース



# 4. 成長戦略（今期の進捗） 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

## 4. 成長戦略（今期の進捗） X-Techサービス：映像管理DX その他サービス

### 福岡市公式ポータルサイト「ふくおかサポート」と 福岡市の窓口待ち人数表示システム「ウェルカメラネット」に、 「OPTiM AI Camera」を提供

福岡市データ連携基盤を活用して運用中の福岡市公式ポータルサイト「ふくおかサポート」と福岡市の窓口待ち人数表示システム「ウェルカメラネット」に、「OPTiM AI Camera」の「混雑可視化機能」（混雑状況匿名化表示）を提供。

2023.04.21 プレスリリース



### リモートサポートサービス「Optimal Remote」、 「リモートサポート用途リモートデスクトップ/リモートコントロール 市場」でベンダー別売上金額シェア5年連続No.1を獲得

株式会社アイ・ティ・アールが発刊し「ITR Market View：ユニファイド・エンドポイント管理市場2023」において、「リモートサポート用途リモートデスクトップ/リモートコントロール市場」でシェアNo.1の評価を獲得。  
これにより、同社による過去発表の調査レポートを含め同市場のベンダー別売上金額シェアにおいて、5年連続でNo.1となった。

2023.10.17 プレスリリース

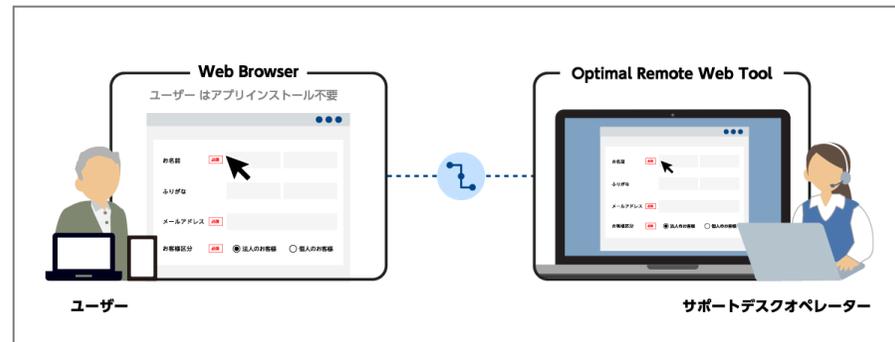


## 4. 成長戦略（今期の進捗） その他サービス

### Web画面共有サービス「Optimal Remote Web」 株式会社SBI証券に提供開始

Webサイトのサポートツールとして提供。  
エージェントツールのインストールは不要で、パスワード  
などの機密性の高い入力項目のマスキングを可能とします。  
これにより、ユーザーは手軽かつセキュアなサポートを受けることができます。

2023.08.23 プレスリリース



### 国内最大級の人気雑誌読み放題サービス 「タブホ」、内外出版社が刊行する9誌を追加

株式会社内外出版社が刊行する、「月刊自家用車」、  
「オートメカニック」、「ヤングマシン」、「モトツー  
リング」、「ルアーマガジン」など9誌を、2023年10月25  
日より提供開始。

2023.10.25 プレスリリース

内外出版社 より  
月刊自家用車 ほか  
計9誌を追加

人気雑誌 1,000 誌以上 読み放題 タブホ®

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



# 質疑応答

---

## 事前に頂いた質問

- 業績は計画通り推移しているということで着地予想は据え置きとなっておりますが、売上は進捗率があまり良くないように見えます。逆に利益は、着地予想を上回りかねない進捗に見えますが、この辺りはどう考えれば良いでしょうか？教えてください。

## 事前に頂いた質問

- X-Techサービスの成長率は、どれくらいでしょうか？本決算後のIR資料でご提示いただいたような資料を定期的の開示いただくことはできませんでしょうか？

## 事前に頂いた質問

- モバイルマネジメントサービスについて、今期の売上、利益への貢献をどう考えれば良いでしょうか？また、今後の成長戦略について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。

