

2024年3月期 第3四半期決算短信 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わる情報は、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3四半期決算レビュー

2 第3四半期実績のご紹介

3 2024年3月期 通期業績予想

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

決算短信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

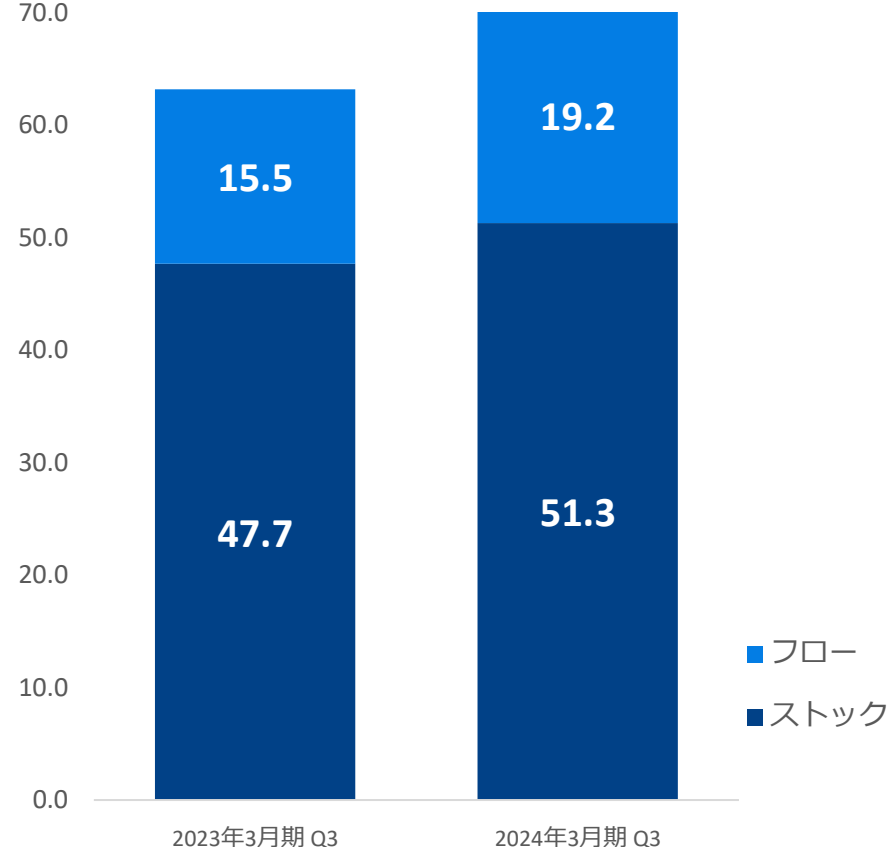
	2023年3月期 第3四半期 実績	2024年3月期 第3四半期 実績	実績 前年比	2024年3月期 通期業績 予想
売上高	63.2億円	70.5億円	111.6%	102.1億円
営業利益	7.9億円	13.2億円	166.0%	19.4億円
経常利益	7.0億円	12.0億円	170.8%	18.1億円
純利益	3.9億円	7.0億円	177.2%	11.1億円

「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
70.0



■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3四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3四半期決算レビュー

2 第3四半期実績のご紹介

3 2024年3月期 通期業績予想

4 Appendix

2. 第3四半期実績のご紹介 モバイルマネジメントサービス : Optimal Biz

OPTiM®



Optimal Biz — モバイルの可能性を広げる —

デロイト トーマツ ミック経済研究所発刊
調査レポートにて、
MDM市場13年連続シェアNo.1を達成

「EMM出荷ID数、出荷金額 (SaaS・ASP含む)」、
「業種別市場動向：学校、公益事業、金融業、
サービス業、通信、製造業向け 他」など



国内MDM市場

13年連続 **No.1** を獲得^{※1}

業界別 **全20部門**でも**シェアNo.1**^{※2}

2023.10.31 プレスリリース

富士キメラ総研発刊の調査レポートにて、
9年連続国内MDM・EMMツール市場で
シェアNo.1を達成

「数量」(ID数)ならびに
「金額」の割合でシェアNo.1^{※3}



MDM・EMM ツール市場

9年連続シェア^{※4}

No.1



2022年度
金額
No.1

2024.02.08 プレスリリース

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

※2 デロイト トーマツ ミック経済研究所 2023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 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当社が集計。

※3 出典：富士キメラ総研 2023年12月発刊、「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧《市場編》」より。

※4 出典：富士キメラ総研 2015年11月発刊、「2015 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 (上巻)」、2016年11月発刊、「2016 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 (上巻)」、2017年9月発刊、「2017 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 (上巻)」、2018年10月発刊、「2018 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 (上巻)」、2019年10月発刊、「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年11月発刊、「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年9月発刊、「2021 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧《市場編》」、2022年11月発刊、「2022 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧《市場編》」、2023年12月発刊、「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧《市場編》」。

2. 第3四半期実績のご紹介 X-Techサービス：デジタルコンストラクション

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しました。

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

「OPTiM Geo Scan」が国土交通省NETIS登録に おける 最高評価「VE」を獲得

NETISにおいて、「少人数での測量ができ、省人化が図られるため、経済性が向上する。」「経験の少ない職員でも計測が容易に出来るため、施工性が向上する。」などと評価※1されました。

「VE」評価の技術を利用することで、工事成績評価※2にて加点されたり、総合評価方式※3において加点されるなど、公共工事の受注に際して有利となります。また、「活用効果調査表」に必要となる資料の作成数が少なくなり、利用者の負担が軽減されます。

※1 NETISにおける「Geo Scan」の評価の詳細(活用効果評価結果)は以下のとおり。
「NETIS(新技術情報提供システム)OPTiM Geo Scan活用効果評価結果」
<https://www.netis.mlit.go.jp/NETIS/Files/EvalNetis/EvalResultZ/QS-210050C1.pdf>
※2 工事成績評価：公共工事において、工事が完成した段階で、工事ごとの施工状況、出来形や出来ばえ、技術提案などを発注者採点する工事の総合成績表。
※3 総合評価方式：公共工事における入札で、品質を高めるための新しい技術やノウハウといった価格以外の要素を含めて評価する落札方式。

2024.01.30 プレスリリース



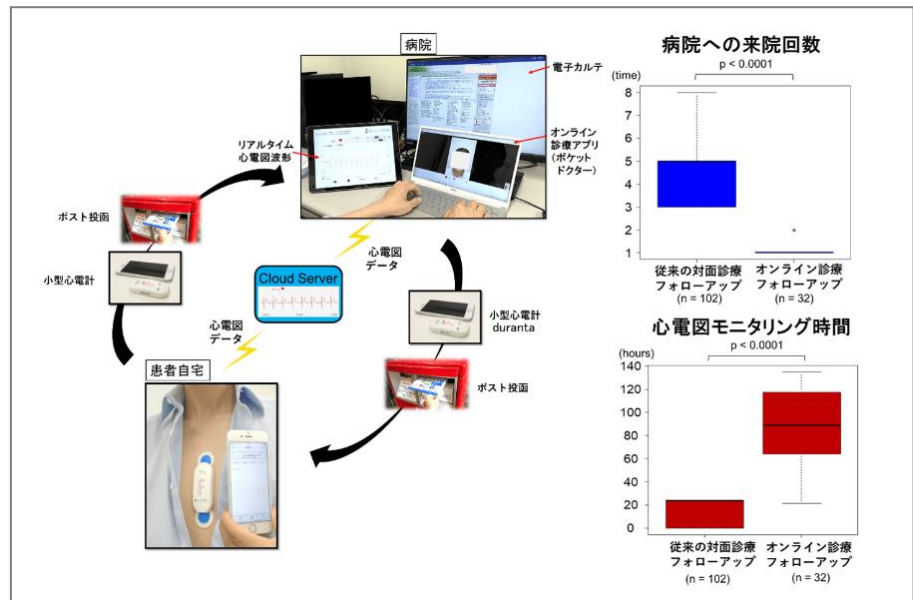
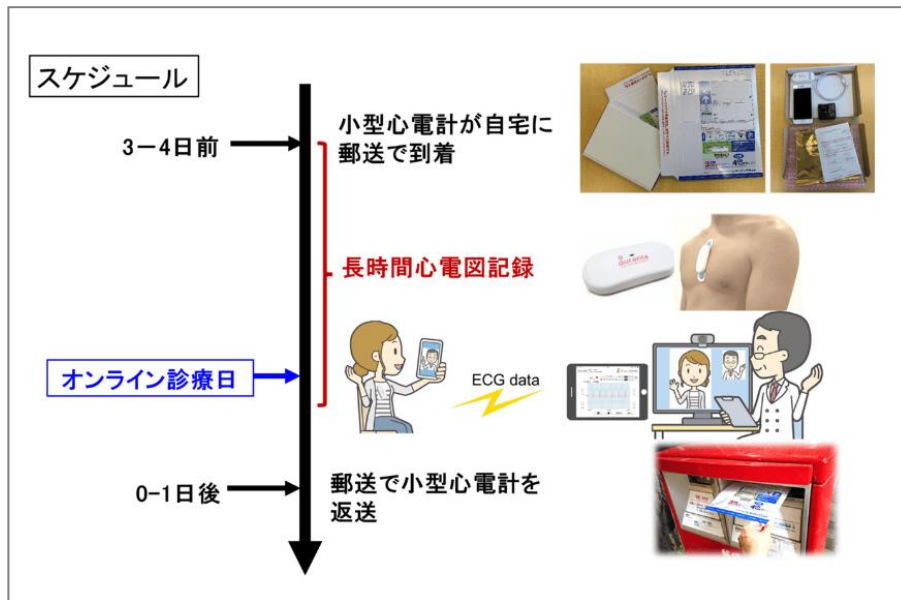
OPTiM® Geo Scanエコシステムが 建設・測量業界のあり方、働き方を変革します。

高額な測量機械、3D CADソフトなどの産業用デバイス・ソフトがスマホのアイコンに！



心臓不整脈に対する新たなオンライン診療体制の安全性と有用性を確認、研究成果として報告

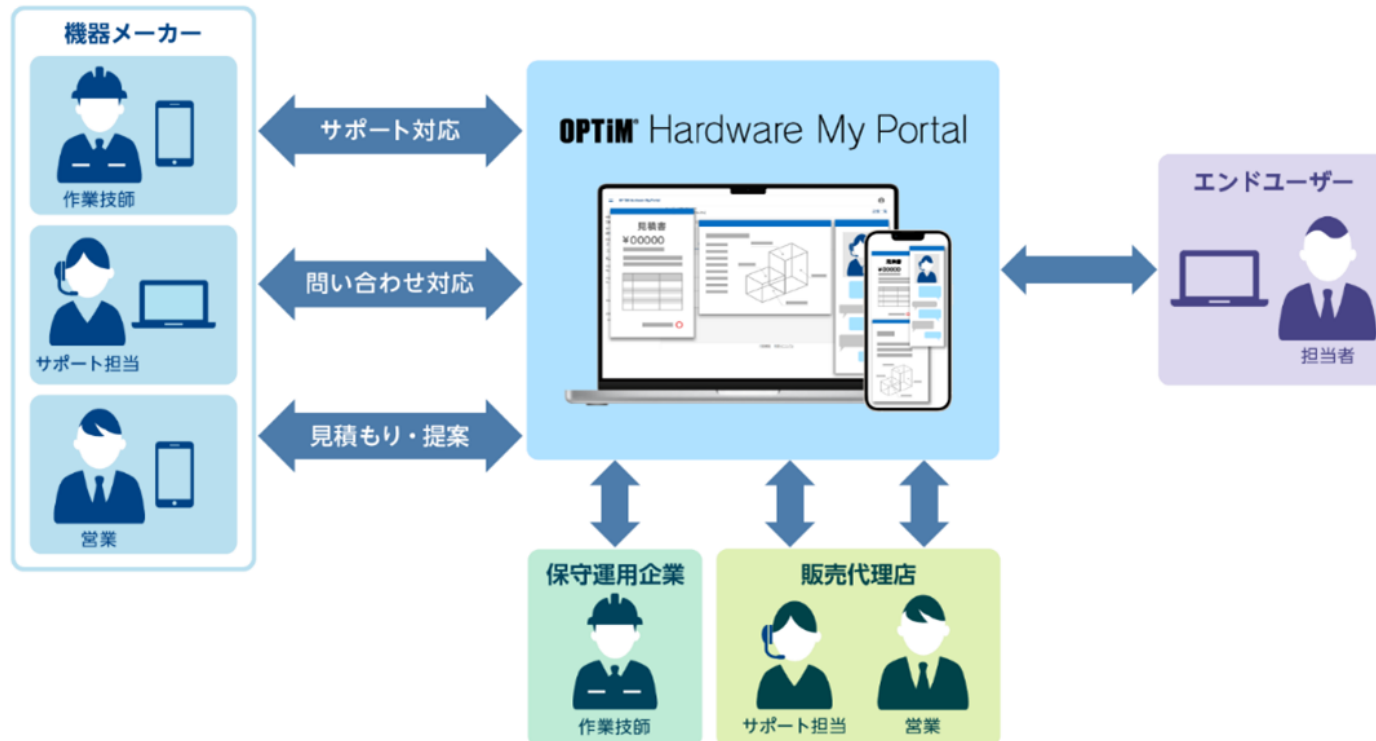
国立大学法人神戸大学の研究グループと当社は、株式会社ZAIKENとの共同研究において、心臓不整脈を有する患者に対する小型のパッチ型心電計郵送による長時間心電図検査と、リアルタイムで送信される心電図をモニタリングしながら実施する、新たなオンライン診療体制の安全性と有用性を確認し、研究成果として報告しました。



2. 第3四半期実績のご紹介 X-Techサービス：マーケティングDX

LLM（大規模言語モデル）なども活用し メーカーとユーザーをデジタルでつなく、 製造業向け顧客接点DXサービス「OPTiM Hardware My Portal」を発表

機器のメーカーが、機器の利用ユーザーに対してユーザー専用のポータルを構築し、メーカーとユーザーとのやり取りをデジタル化することで、顧客満足度を高めかつメーカーの収益を最大化するサービスです。



2. 第3四半期実績のご紹介 X-Techサービス：オフィスDX

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



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しました。

2023.10.16 プレスリリース

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
月額 9,980円	月額 19,800円	月額 29,800円	月額 34,800円	月額 39,800円	月額 49,800円
初期費用無料	初期費用無料	初期費用無料	初期費用無料	初期費用無料	初期費用無料
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
紙の保存数 1,200 (※紙1,000)	紙の保存数 6,000 (※紙5,000)	紙の保存数 12,000 (※紙10,000)	紙の保存数 18,000 (※紙15,000)	紙の保存数 24,000 (※紙2,000)	紙の保存数 36,000 (※紙3,000)
クラウド連携 無制限	クラウド連携 無制限	クラウド連携 無制限	クラウド連携 無制限	クラウド連携 無制限	クラウド連携 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	ファイル連携 無制限
API連携 無制限	API連携 無制限	API連携 無制限	API連携 無制限	API連携 無制限	API連携 無制限

全てのプランの同時利用制限数を「無制限」に引き上げ！

OPTiM Contract・OPTiM 電子帳簿保存、 HENNGE Oneとのシングルサインオン連携に対応

HENNGE株式会社が提供する、働く環境の「安全性」と「利便性」を支えるクラウドセキュリティサービス「HENNGE One」とのシングルサインオン連携に対応

2024.01.18 プレスリリース

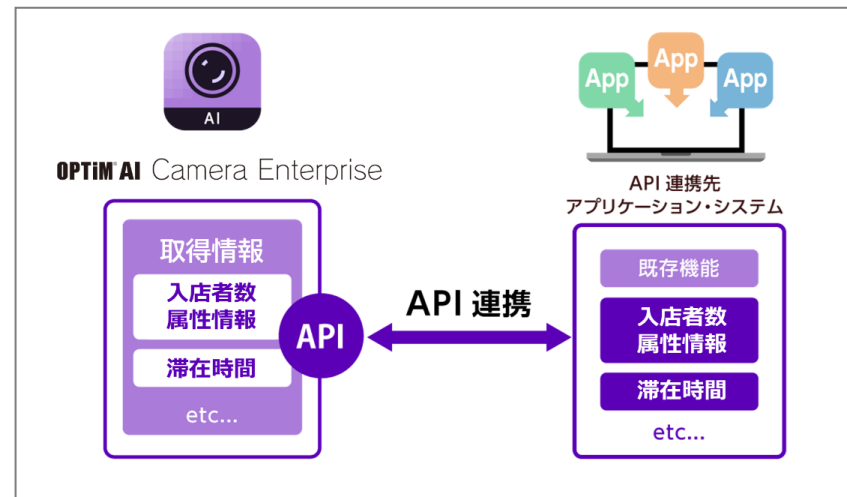


2. 第3四半期実績のご紹介 X-Techサービス：映像管理DX

「OPTiM AI Camera Enterprise」 APIを提供

「OPTiM AI Camera Enterprise」とAPI連携をすることで、連携先のアプリケーションやシステムから、「OPTiM AI Camera Enterprise」のAI解析結果の取得が可能になります。これにより、連携先のアプリケーションやシステムで「OPTiM AI Camera Enterprise」にてAI解析した情報を、独自に分析することや任意の形式での表示が行えます。

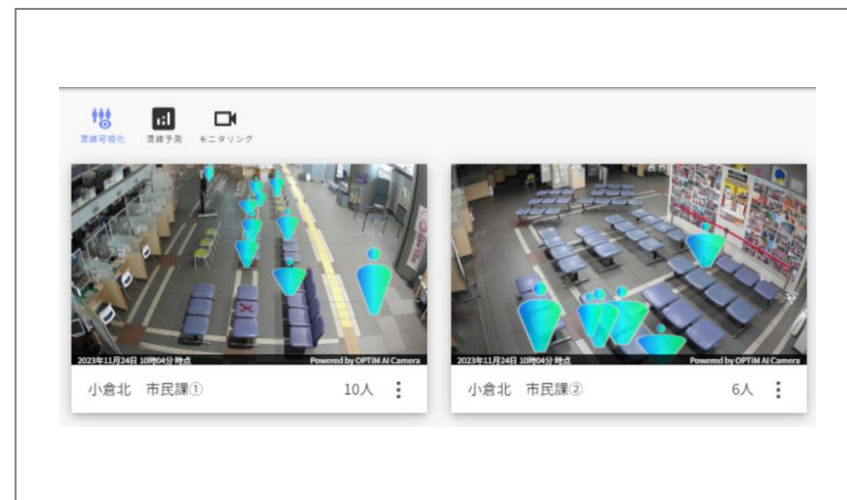
2023.12.14 プレスリリース



北九州市の区役所へ「OPTiM AI Camera」を提供

地域全体のDX推進を目指す北九州市において、区役所の窓口混雑状況をデータ化のうえ定量化された混雑結果を提供し、市民サービスの向上や業務の効率化に貢献しています。

2023.12.18 プレスリリース



2. 第3四半期実績のご紹介 その他サービス

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の評価を獲得しました。

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となりました。

2023.10.17 プレスリリース

リモートサポートサービス「Optimal Remote」、 無償版を提供開始

「Optimal Remote」の価値をより手軽に実感いただくべく、無償版では全機能を1法人あたり1IDに限り提供、商用利用が可能となりました。

2023.11.29 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日より提供しております。

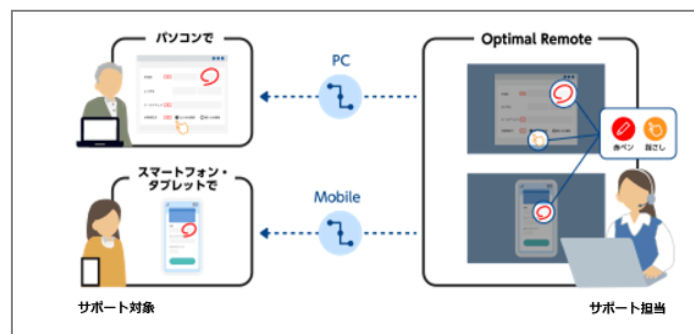
2023.10.25 プレスリリース

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
ベンダー別売上金額シェア

5年連続 **No.1** を獲得*

*出典：ITR (ITR Market View：ユニファイド・エンドポイント管理市場2023)
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：ベンダー別売上金額推移およびシェア (2018年度-2022年度)



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**

1 2024年3月期 第3四半期決算レビュー

2 第3四半期実績のご紹介

3 2024年3月期 通期業績予想

4 Appendix

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

80.0

70.0

83.1

92.8

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%)

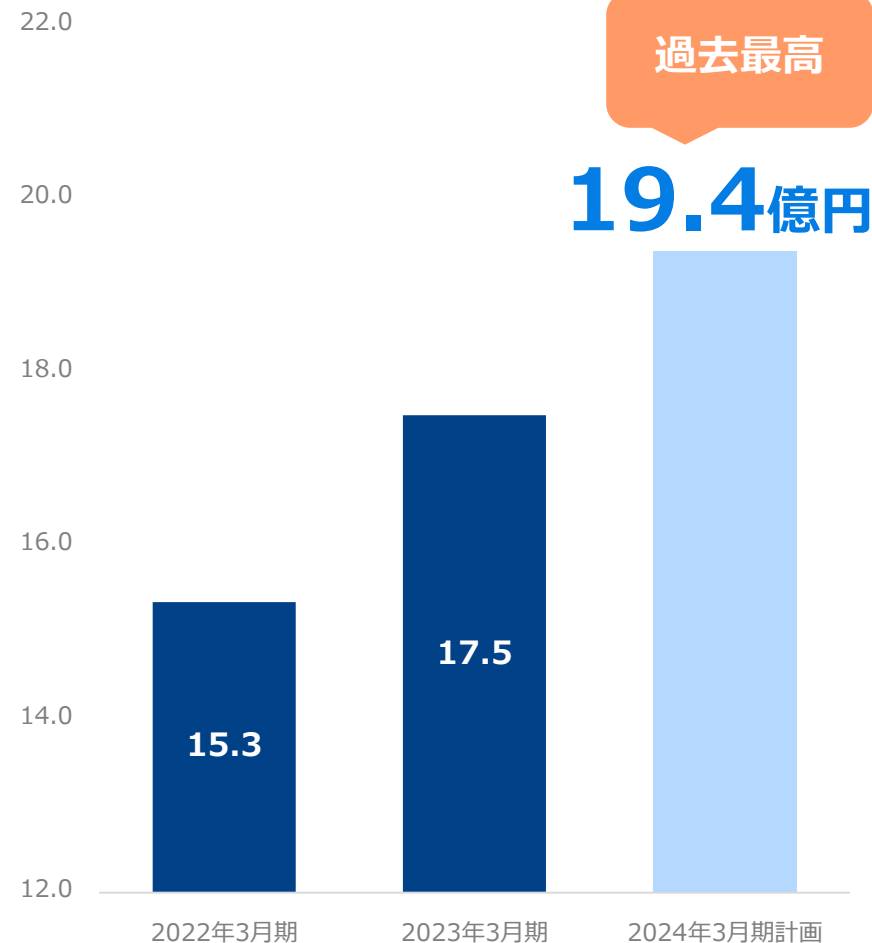
今期においても成長領域に対して、引き続き積極的な研究開発投資を継続していく方針です。

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3四半期決算レビュー

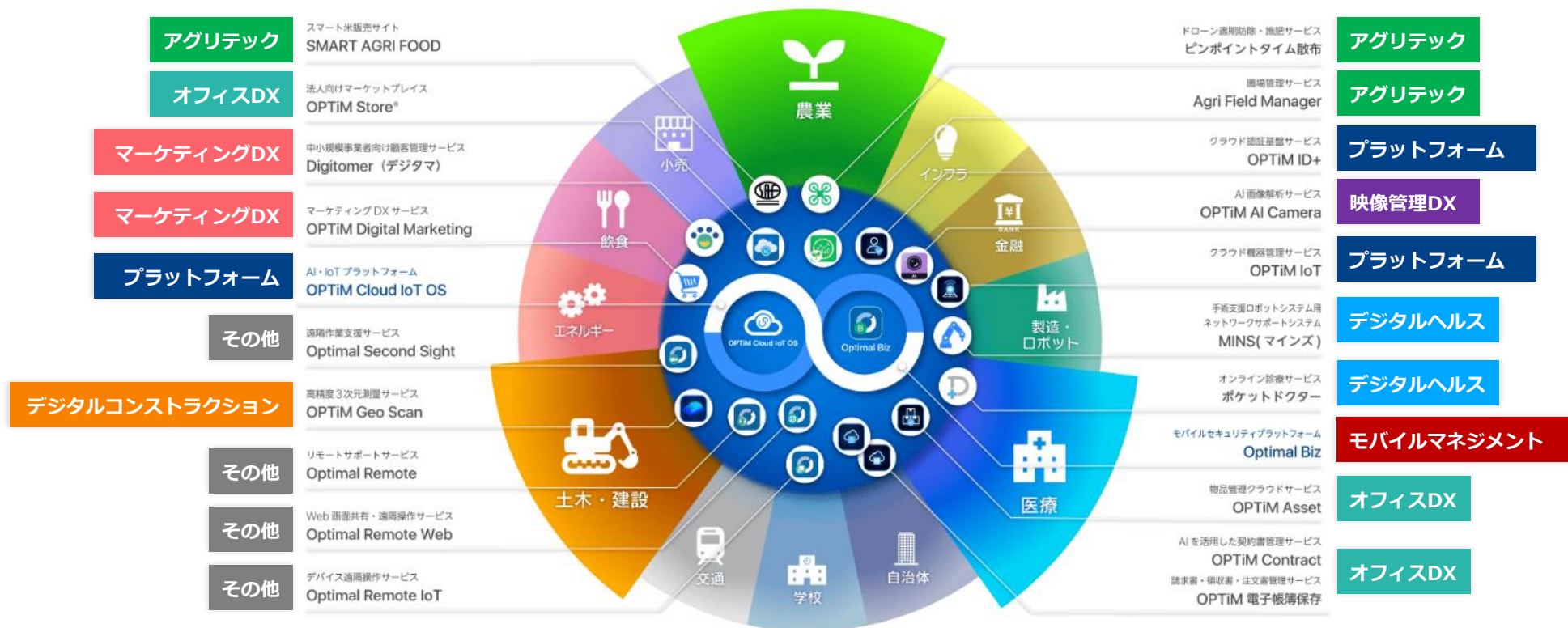
2 第3四半期実績のご紹介

3 2024年3月期 通期業績予想

4 Appendix

Appendix

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



4. Appendix 事業紹介 モバイルマネジメントサービス



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[※]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%**[※]

※ 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。

4. Appendix 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。



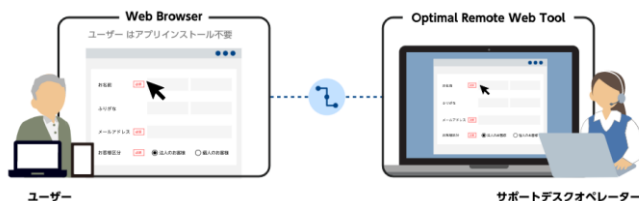


Optimal Remote シリーズ

「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

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

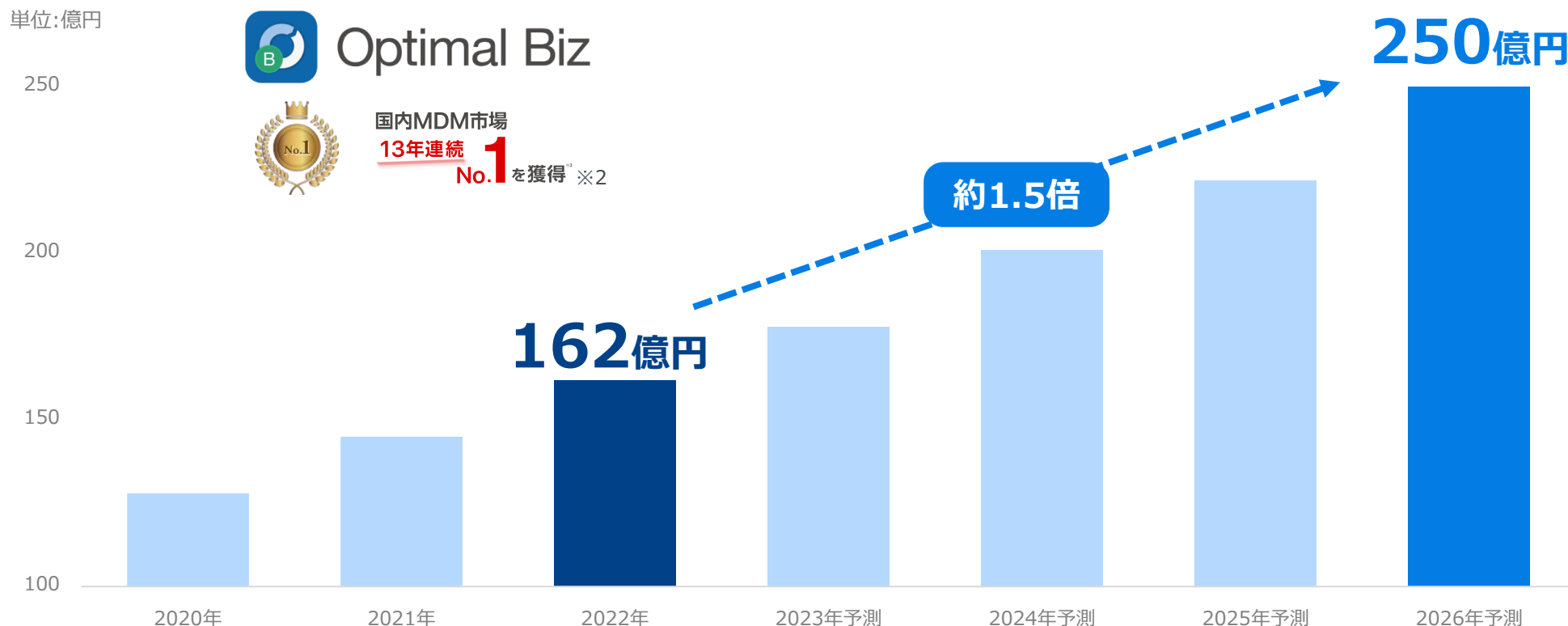
タブホスポットは電子雑誌の定額読み放題サービス「タブホ（タブレット使い放題）」の法人向けサービスです。美容院や飲食店、病院、宿泊施設等の事業者様はタブホスポットを申し込むことで、来店のお客様に「タブホ」を無料提供できるようになります。

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: 2023年3月時点

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. Appendix 成長戦略 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^{※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

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. Appendix 成長戦略 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



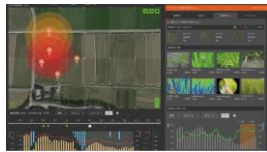
アグリ・コントラクター・サービス



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. Appendix 成長戦略 X-Techサービス：デジタルヘルス

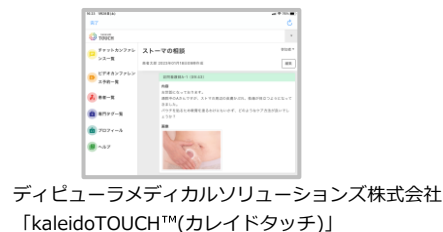
これまでの取り組み

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

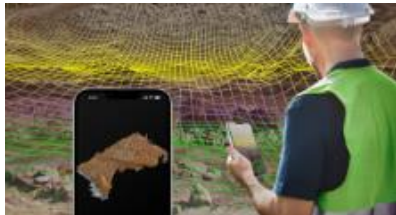
TAM※1
約 **1,500**
億円

※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. Appendix 成長戦略 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

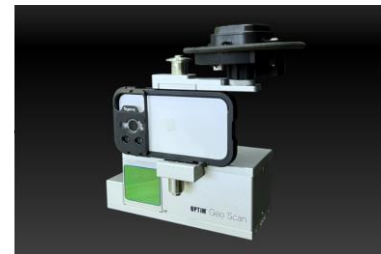
建設・土木向けDXサービスの販売拡大

- 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36万社にアプローチ

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



4. Appendix 成長戦略 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>No.1</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"> 顧客セグメントに応じたメディア配信 インストアポイントワークスなどの運用支援 マーケティングの効果を測定 	<p>No.2</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できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 様々な企業の組織構造に応じたマルチテナント方式 ECサイトの構築 運用支援 	<p>No.3</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"> 購買履歴・行動履歴から会員の属性を抽出 商品と属性の関連性を自動分析 顧客のロイヤリティ管理
---	---	--



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。

4. Appendix 成長戦略 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. Appendix 成長戦略 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

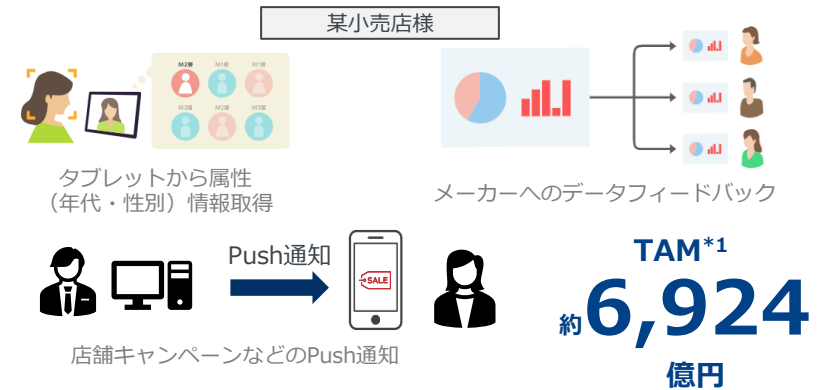
プライバシーに配慮した人流解析&混雑対策「OPTiM AI Camera」



混雑状況をスマホアプリ、サイネージに表示して外部公開で混雑緩和

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

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



