

2025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**2025年3月期 第3四半期決算レビュー****2**

2024年度取り組みのご紹介

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
(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

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

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

第3四半期については、計上時期の関係により一時的に売上・利益が減少

	2024年3月期 第3四半期 実績	2025年3月期 第3四半期 実績	実績 前年比	2025年3月期 通期業績 予想
売上高	70.5億円	68.3億円	96.9%	113.0億円
営業利益	13.2億円	10.9億円	82.7%	19.5億円
経常利益	12.0億円	9.3億円	78.1%	-
純利益	7.0億円	5.4億円	76.0%	-

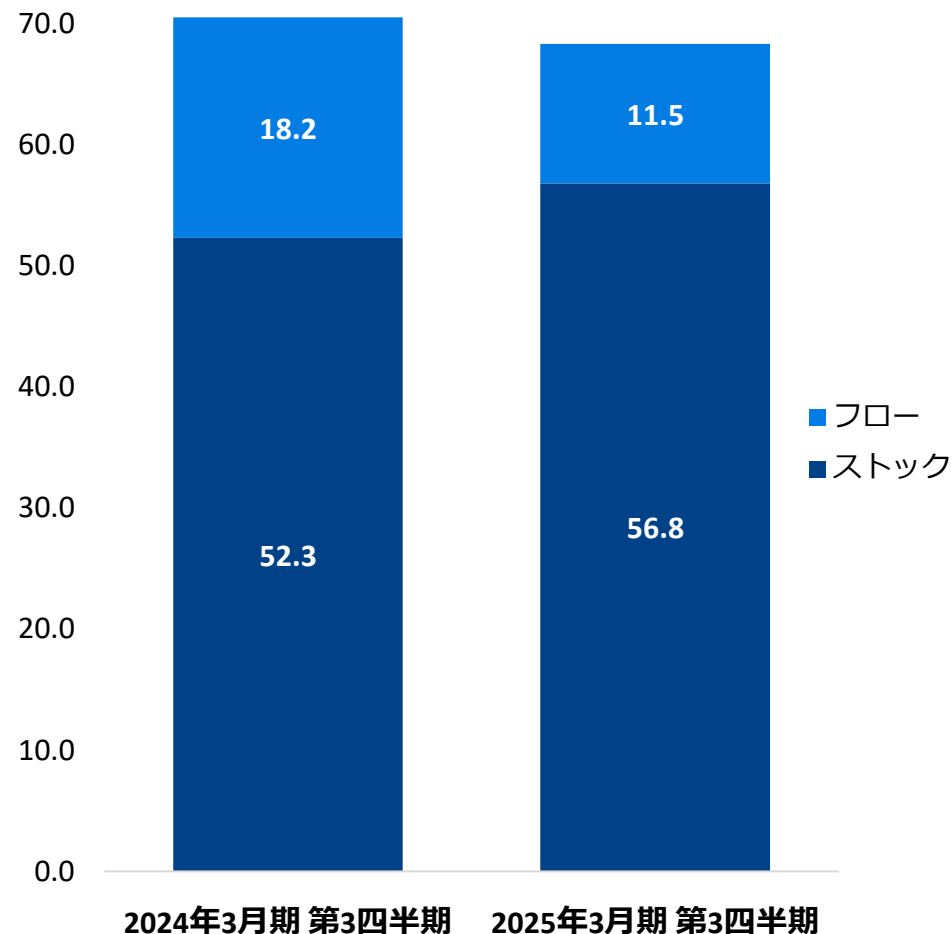
「モバイルマネジメントサービス」
「X-Techサービス」
を中心とした

ストック売上が
順調に成長

ストック売上、108%成長

ストック・フロー 売上の内訳

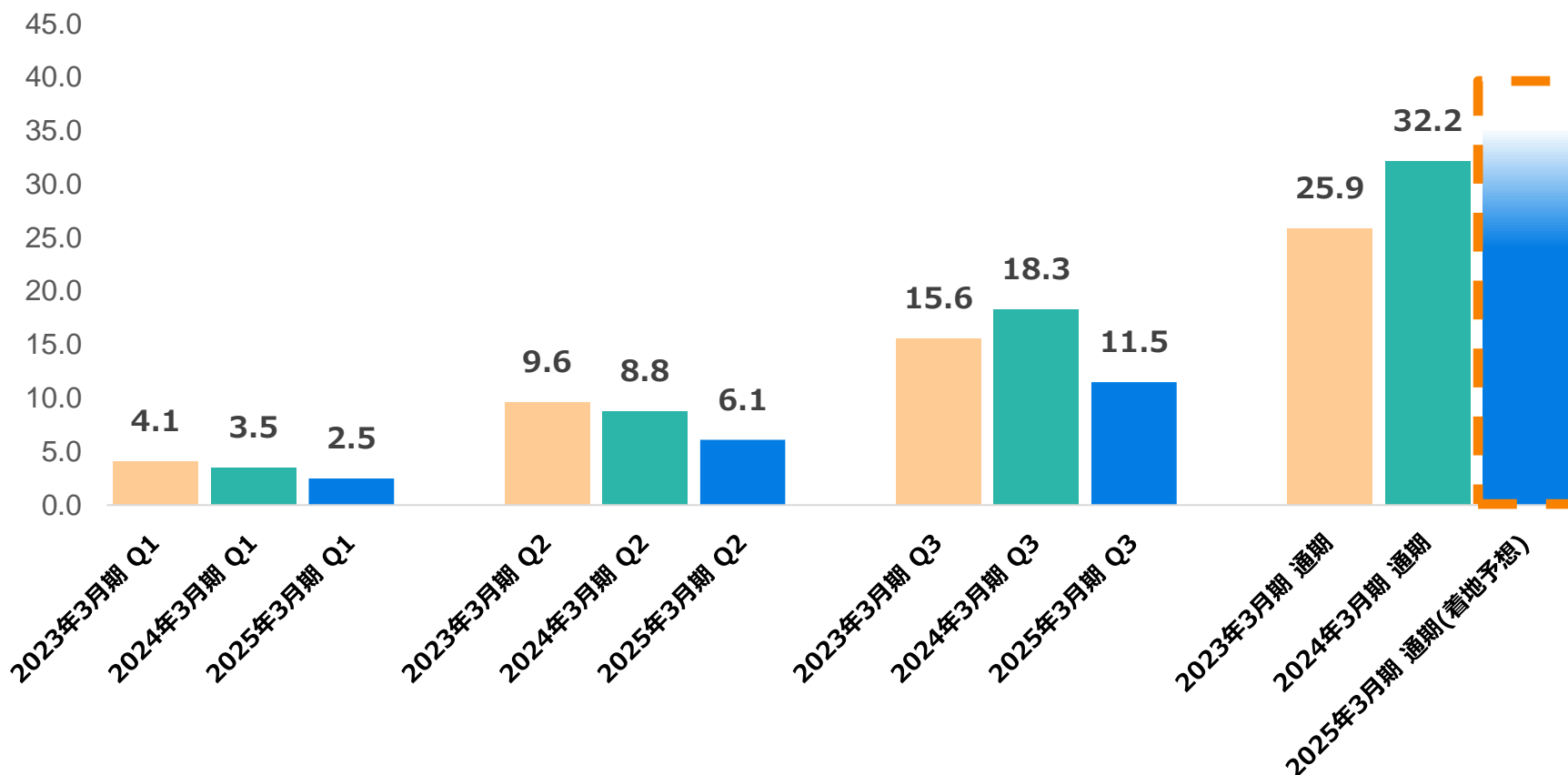
単位:億円



1. 2025年3月期 第3四半期決算レビュー (参考) 売上実績：フロー売上推移 (累計)

フロー売上については、計上時期は年度によりばらつきが生じるため、年間計画で管理しております。
特に、今期のフロー売上についての納品・検収については、ここ数年に比して、第4四半期連結会計期間に集中している傾向にあります。

単位:億円



売上・利益は、前連結会計年度と比較して減少しておりますが、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ありません。

【売上】

- 前連結会計年度と比較して、売上・利益ともに減少しておりますが、フロー売上については、計上時期は年度によりばらつきが生じるため、年間計画で管理しております。特に、今期のフロー売上についての納品・検収については、ここ数年に比して、第4四半期累計連結会計期間に集中している傾向にあります。
- スtock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「OPTiM Biz」をはじめとし、「アグリテック：ピンポイントタイム散布サービス」「デジタルコンストラクション：OPTiM Geo Scan」「オフィスDX：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、売上が伸びております。
- 当社グループの売上構造は、継続課金が中心のStock売上であること及びフロー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っております。

【利益】

- Stock売上の拡大のための施策として、直販に力を入れていることなどから、販管費が増加しております。そのため昨年度の第3四半期連結累計期間に比べて利益が減少しております。
- 前年対比でStock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。
- 持分法による投資損が、3470万円増加したこと等により、経常利益が前年対比で減少しております。

1 2025年3月期 第3四半期決算レビュー

2 2024年度取り組みのご紹介

3 2025年3月期 通期業績見通し

4 Appendix

2. 2024年度取り組みのご紹介 X-Techサービス：アグリテック

「OPTiM スマート農業サービス2025」を開催 2024年度、国内最大※1約26,000haへのドローンによる散布を全国で実施、 国内シェアNo.1※1ドローン散布DX関連サービス・テクノロジーを一挙発表

● 数値で見る「ピンポイントタイム散布サービス 2024」の実績

2024年度のコメの防除における実績では、26府県133市町村のエリアにて、約100防除組合・JA様等のお客様に約26,000ha、約11万の水田でご導入いただき国内ドローン散布サービスにおいて最大規模となりました。また、今年度「ピンポイントタイム散布サービス」をご利用されたお客様にご評価いただいた結果、94%以上ものお客様に2025年度の継続利用意向、92%以上のお客様から利用拡大意向をいただいております。

● AI適期防除効果（従来の無人ヘリコプター防除委託との比較）

「ピンポイントタイム散布サービス」では、AIによる適期散布を実現しています。従来の一律日程による無人ヘリコプター散布の一般的なデータと、当社が実施・検証したAIによるドローン適期散布を比較した結果、着色粒※2の発生は大幅に削減し、平均約60%程度※3の品質向上に寄与しました。品質が向上することで、収量が増え売上の向上にも期待できます。

● 「ピンポイントタイム散布システム」について

◆ 主な機能

- ・ 散布デジタルマップ作成（特許出願中）
- ・ パイロットルーティング（特許出願中）
- ・ 散布状況可視化

今後の展開として、当社が2021年より実施してきたコメへの「ピンポイントタイム散布サービス」の経験やノウハウを基に、柑橘類をはじめ、大豆・枝豆、麦、ネギ、カボチャ、サツマイモ等のさまざまな作物で散布DXを実現してまいります。

※1 2025年1月22日時点、当社調べ。

※2 主にカメムシの吸汁等により米粒の表面に黒や茶色の斑点などの着色がみられる米粒。

※3 2025年1月22日時点、当社による「ピンポイントタイム散布サービス」提供エリアでの調査より。

2025.01.24 プレスリリース



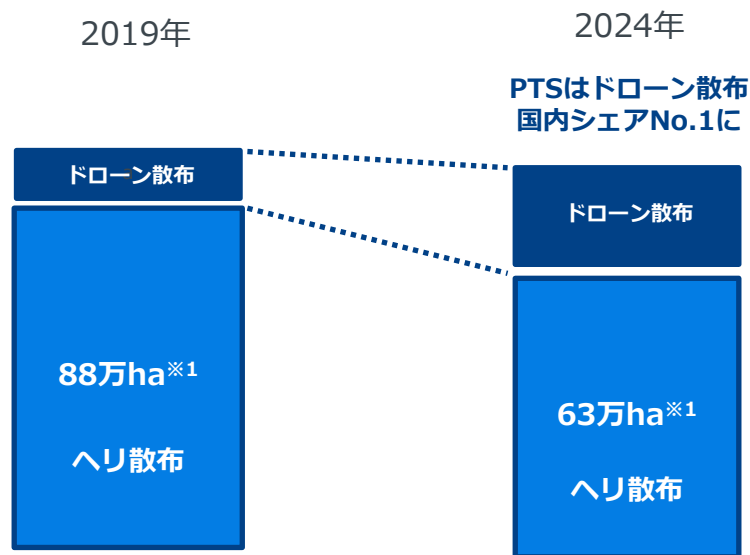
2. 2024年度取り組みのご紹介

X-Techサービス：アグリテック-ドローン散布市場のポテンシャルは拡大中

コメの空中散布による散布市場は、シェアの大部分を占めていたヘリコプター散布から、ドローン散布への移行が進んでおり、ドローン散布市場のポテンシャルは拡大中

これまでのヘリコプターを用いた 散布面積推移

ヘリ散布の面積は減少し、ドローン散布の面積が拡大傾向



※農林水産省 無人ヘリコプターによる農薬等の空中散布の実施状況（水稻面積）参照

これまでのヘリ散布と ドローン散布DXサービスとの比較

ドローン散布DXサービスにより
散布に関わる作業負担を大幅に減らすことが可能



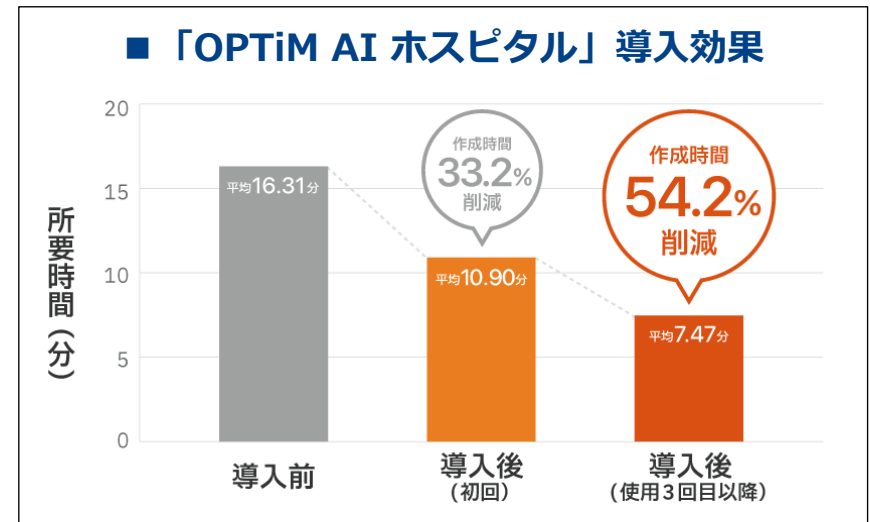
2. 2024年度取り組みのご紹介 X-Techサービス：デジタルヘルス

**国内初※1、医師・看護師の文章作成業務を
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」販売開始**

**医療従事者の働き方改革を支援
対象業務時間の54.2%削減に成功**

医師・看護師の文章作成業務をAIが支援する、オンプレミス大規模言語モデル（LLM）を搭載したサービス「OPTiM AI ホスピタル」（特許出願中）の販売を2025年1月より開始いたします。

本サービスは、株式会社シーエスアイの電子カルテシステム「MI・RA・Is（ミライズ）」などと連携し、社会医療法人祐愛会織田病院での臨床現場に導入されました。これにより、退院時看護サマリー作成にかかる時間が54.2%削減※2され、業務効率化が確認されました。



2024.11.07 プレスリリース

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

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

2. 2024年度取り組みのご紹介 X-Techサービス：デジタルコンストラクション

清水建設、建設現場の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」を導入

国内外の幅広い現場で導入、測量アプリの枠を超え新しい標準インフラとして評価

清水建設の土木部門では、現場の効率化・省力化を目的として、2022年2月から「Geo Scan」を利用開始し、国内の全地域・海外の23以上の現場で、工種・発注者問わず活用いただきました。その結果、以下の観点で清水建設より、「『Geo Scan』は、CADソフトやOffice製品のように、建設業界の新しいインフラになっていく」という評価をいただき、今回新たに「Geo Scan」のコーポレートライセンスの導入に至りました。

【清水建設の評価観点】

- 製品コンセプトと導入実績
- 現場ごとに、導入から実装・技術支援までを一括で行う、伴走型サポート
- デバイス調達や資産管理を伴わないレンタルスキーム

スマートフォン測量アプリ「OPTiM Geo Scan」、 3次元設計データが作成可能なミニアプリを提供開始

～日常的な丁張り※設置作業から最先端のICT施工までをアプリで実現～

「OPTiM Geo Scan」にて、3次元設定データ作成ミニアプリ「3D設計(Pro)」を提供開始します。本アプリにより、「Geo Scan」ユーザーは追加費用なしで、高価な専門ソフトを用意せずとも、3次元設計データ作成が可能になります。また、本アプリで作成した3次元設計データを活用することで、スマホで丁張り設置や検査対応まで実施可能となり、建設現場の日常的な施工管理を強力に支援します。さらに、最先端のICT施工でも利用可能です。

※ 丁張り：建築や土木・建設の工事の前段階として、木杭や水糸を用いて施工の基準となる仮設物を作る作業のこと。

導入から2年半で、国内の全地域・海外の23以上の現場で幅広く使用



2024.12.11 プレスリリース

OPTiM Geo Scanの便利なミニアプリ

測量アプリ

- スマホ3次元測量: Geo Scan
- スマート地上型レーザーキャナー: GS Advance
- スマホ1人測量: Geo Point
- 1人平板測量: Geo Pencil

業務支援アプリ

- データ確認: 現場に図面を映し出すデータviewer
- 設計・図面作成: 図面作成 Geo Design, TIN作成, 3D設計(Pro) (NEW), 3D設計(Simple)
- 計算系: 体積計算, 容積計算, 生コン数量計算, 切盛土計算, 面積計算, 距離計算

2025.01.21 プレスリリース

2. 2024年度取り組みのご紹介 X-Techサービス：オフィスDX

直感的な操作、わずか5分で作成可能な AIエージェント型チャットボット 「OPTiM AIRES (アイレス)」を発表

「OPTiM AIRES (アイレス)」は、問い合わせ対応を伴うオフィス業務やカスタマーサポート業務を対象にした、生成AIを活用したAIエージェント型チャットボットを提供するクラウドサービスです。登録されたQ&Aやマニュアル、Webサイト上のコンテンツの内容を理解して応答することができます。

また、AIが関連するWebサイトと連携して新たなナレッジの探索や追加などのタスクを自動的に実行します。これにより、ナレッジの更新作業が自動化され、メンテナンスコストを削減します。



2025.01.15 プレスリリース

2. 2024年度取り組みのご紹介 X-Techサービス：オフィスDX

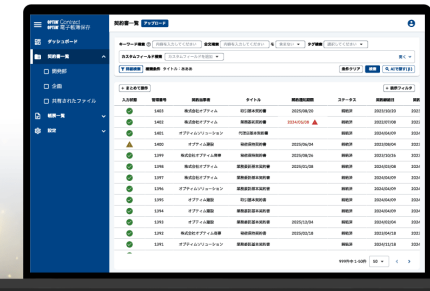
「OPTiM Contract」、総務省後援 「第18回 ASPICクラウドアワード2024」 において「DX貢献賞」を受賞

2024.12.03 プレスリリース



第18回 ASPICクラウドアワード 2024
AI部門 DX貢献賞を受賞!

OPTiM® Contract



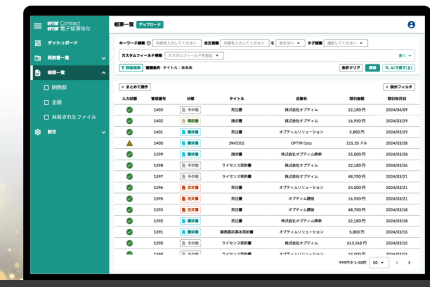
「OPTiM 電子帳簿保存」、総務省後援 「第18回 ASPICクラウドアワード2024」 において「ASPIC会長賞」を受賞

2024.12.03 プレスリリース



第18回 ASPICクラウドアワード 2024
基幹業務系ASP・SaaS部門
ASPIC会長賞を受賞!

OPTiM® 電子帳簿保存



2. 2024年度取り組みのご紹介 X-Techサービス：オフィスDX

OPTiM Contract、 「ITトレンド年間ランキング2024」の 契約書管理システム部門にてNo.1※を獲得 ～初めても、乗り換えも、安心して選んでいただけるNo.1のAI契約書管理システムに～

OPTiM Contract
ITトレンド年間ランキング 2024
契約書管理システム No.1 を受賞!

ITトレンド
年間ランキング
2024
AWARD

JIMA 認証取得済み
電子帳簿保存法に対応

入力情報	得意番号	契約名称	タイトル	契約開始日
1402	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1403	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1404	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1405	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1406	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1407	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1408	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1409	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1410	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1411	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1412	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1413	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1414	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1415	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1416	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1417	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1418	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1419	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01
1420	0000	株式会社OPTiM	契約書管理システム	2024/01/01

2025.01.28 プレスリリース

OPTiM 電子帳簿保存、 「ITトレンド年間ランキング2024」の 電子帳票システム部門にてNo.1※を獲得 ～初めても、乗り換えも、安心して選んでいただけるNo.1のAI電帳法システムに～

OPTiM 電子帳簿保存
ITトレンド年間ランキング 2024
電子帳票システム No.1 を受賞!

ITトレンド
年間ランキング
2024
AWARD

JIMA 認証取得済み
電子帳簿保存法に対応

入力情報	得意番号	得意	タイトル	得意業
1402	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1403	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1404	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1405	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1406	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1407	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1408	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1409	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1410	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1411	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1412	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1413	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1414	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1415	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1416	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1417	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1418	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1419	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存
1420	0000	株式会社OPTiM	電子帳簿保存システム	電子帳簿保存

2025.01.27 プレスリリース

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

2. 2024年度取り組みのご紹介 X-Techサービス：オフィスDX

「OPTiM Contract」および「OPTiM 電子帳簿保存」に 「Box」連携機能を追加 「Box」の書類を自動取込・AI-OCRで管理台帳の作成や 電帳法対応の手間を削減

AIを活用した契約書管理サービス「OPTiM Contract」およびAIを活用した帳票管理サービス「OPTiM 電子帳簿保存」において、新たにコンテンツクラウド「Box」との連携機能を提供開始しました。

本機能では「Box」に登録された書類を、「OPTiM Contract」および「OPTiM 電子帳簿保存」に自動的に登録することができます。これにより、「Box」で文書管理を行っていたお客様は、従来の運用フローを変えずに「OPTiM Contract」および「OPTiM 電子帳簿保存」をご利用いただけます。

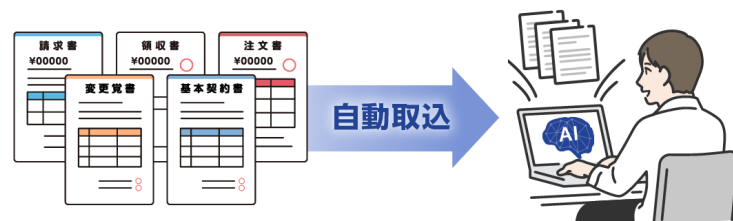
「OPTiM 電子帳簿保存」、 モバイル端末向け書類撮影・アップロード機能を提供開始

AIを活用した帳票管理サービス「OPTiM 電子帳簿保存」において、新たにモバイル端末向け書類撮影・アップロード機能および書類分割機能を提供開始しました。

スマートフォンやタブレット等のモバイル端末を用いて、「OPTiM 電子帳簿保存」上で紙の書類の撮影および書類アップロードを行うことができます。これにより、モバイル端末で撮影した書類をPCに転送する必要がなくなり、書類の撮影と「OPTiM 電子帳簿保存」へのアップロードをモバイル端末だけで行うことができますようになります。

Box連携に対応

Boxに書類を登録するだけ！書類取り込みとAI-OCRを自動で行い
契約書の管理台帳作成と電帳法の検索要件対応の手間を削減！



box

OPTiM Contract
OPTiM 電子帳簿保存

2024.12.02 プレスリリース

紙の帳票（請求書や領収書など）

OPTiM 電子帳簿保存



アプリで登録



スマートフォンやタブレットで
撮影した写真を直接アップロード

電子帳簿保存法対応に必要な
取引年月日 取引金額 取引先名 を
AIが自動入力！

2024.11.28 プレスリリース

2. 2024年度取り組みのご紹介 X-Techサービス：オフィスDX

SaaS管理サービス「OPTiM サスマネ」、 メンバー台帳に「メンバー手動登録」機能が追加

「メンバー手動登録」機能は、人事マスターに登録されていないメンバーをメンバー台帳へCSVで一括登録、または手動で個別登録することが可能となります。

これにより、アカウント管理を網羅的に行うことができ、企業のセキュリティの強化を実現します。

SaaS管理サービス「OPTiM サスマネ」、 タレントマネジメントシステム「カオナビ」と API連携を開始

本機能では、スマートフォンやタブレット等のモバイル端末を用いて、「OPTiM 電子帳簿保存」上で紙の書類の撮影および書類アップロードを行うことができます。

これにより、モバイル端末で撮影した書類をPCに転送する必要がなくなり、書類の撮影と「OPTiM 電子帳簿保存」へのアップロードをモバイル端末だけで行うことができるようになります。

また、登録された書類はAI-OCRによって、取引年月日・取引金額・取引先名など電子帳簿保存法対応に必要な項目が自動入力されるため、手入力の手間を削減します。

OPTiM® サスマネ

新機能「メンバー手動登録」を提供



2024.12.02 プレスリリース

OPTiM® サスマネ × kaonavi

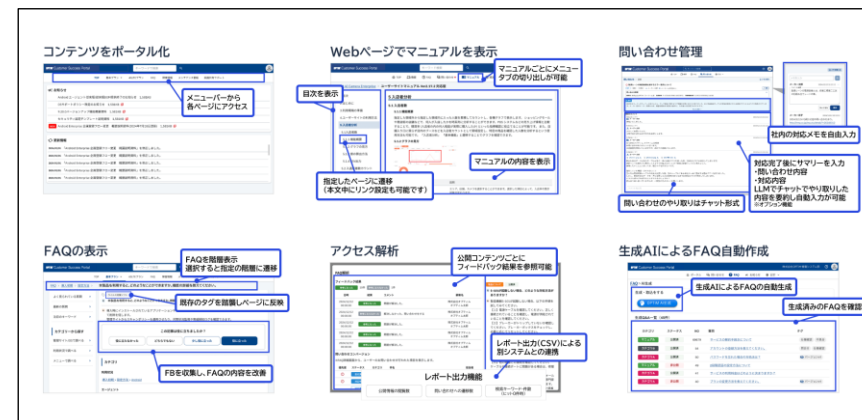
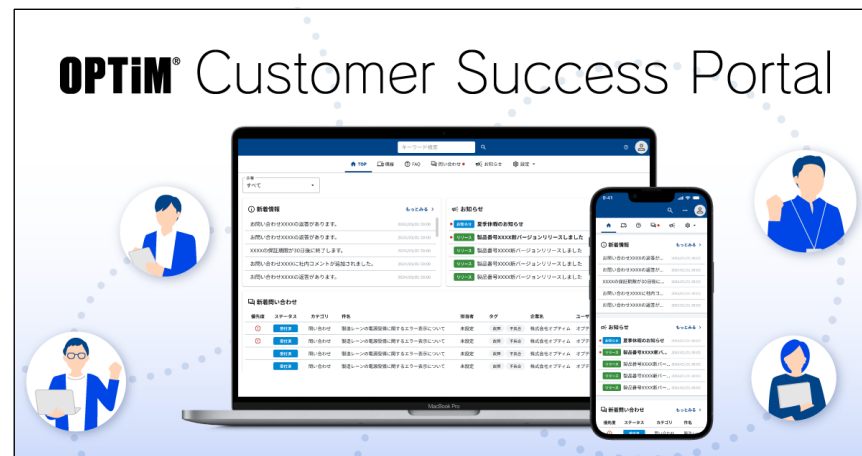
2024.10.16 プレスリリース

2. 2024年度取り組みのご紹介 X-Techサービス：マーケティングDX

国内初※、AIが実現する カスタマーサクセスサービス 「OPTiM Customer Success Portal」を発表 あらゆる業種での顧客成功支援を AIにより自動・低コストで実現 顧客満足度と顧客接点を最大化し収益機会の拡大を支援

本サービスは、企業が持つコンテンツ（マニュアル、FAQ、パンフレットなど）を活用してその企業の顧客（以下、顧客）とのデジタルタッチポイントを構築するサービスです。顧客とのコミュニケーションを一元管理・可視化し、AIが問い合わせへの対応やコンテンツの配信、アップデートを自動で行います。

これにより、企業の顧客対応コストを削減しながら、顧客満足度を向上させます。



2024.10.22 プレスリリース

※ 2024年10月17日時点、当社調べ。

2. 2024年度取り組みのご紹介 X-Techサービス：映像管理DX

世界初※、撮りためた映像データを AIがあらゆる手法で解析するサービス 「OPTiM AI Camera Analytics」を発表

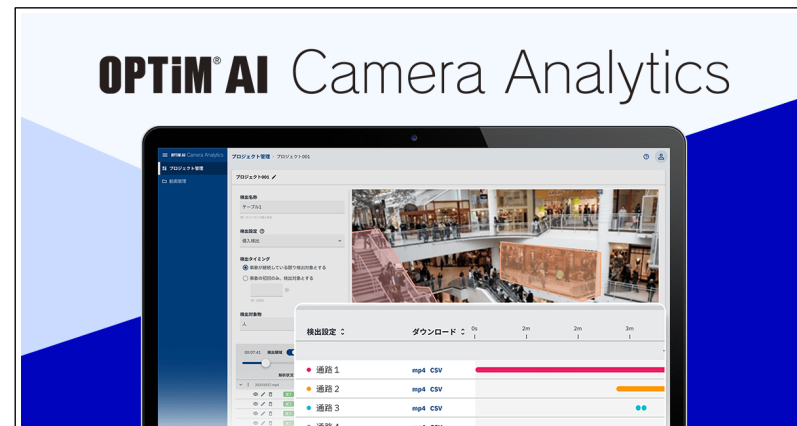
「OPTiM AI Camera Analytics」は、お客様で手軽に映像解析を実施し、マーケティング分析やヒヤリハットの確認、映像の抽出が可能な世界初のAI動画解析ソリューションです。

本サービスは、直感的でグラフィカルなインターフェースにそってお客様ご自身で用途に応じたAIを選択することで、さまざまな用途で映像解析サービスをご利用いただけます。また保存した動画に対し複数の解析を試行することが可能です。

さらに、既存のリアルタイム解析機能と合わせて活用することで、リアルタイム/非リアルタイム解析をハイブリットで活用することが可能となります。

※ 2023年9月時点、当社調べ。

複数のAIモデルをユーザーの設定に基づき動画全編にわたり解析、自動編集、タグ付け、フレーム分けできるサービスとして特許出願中。



2024.10.23 プレスリリース

2. 2024年度取り組みのご紹介

モバイルマネジメントサービス : OPTiM Biz (Optimal Biz) OPTiM®

MDM・PC管理サービス「Optimal Biz」、 大幅バージョンアップとともに サービス名称を「OPTiM Biz」に変更

MDM・PC管理サービス「Optimal Biz」を2025年2月9日にバージョン10.0へアップデートし、サービス名を「OPTiM Biz」に変更しました。

バージョン10.0では管理画面のロゴ・UIデザインを一新するとともに、AIチャットボットによるサポート機能を搭載しております。AIチャットボットは、お客様の用途に合わせて必要な機能や設定手順を提案いたします。

今後、「OPTiM Biz」は、「OPTiM Asset」「OPTiM Contract」といった「OPTiMオフィスDXサービス」群と「OPTiM Biz」との親和性を高め、機能連携を強化することで、情報システム部門や経営管理部門が抱える課題を解消する総合的なサービスになることを目指します。

2025.02.04 プレスリリース



2. 2024年度取り組みのご紹介

モバイルマネジメントサービス：OPTiM Biz (Optimal Biz) OPTiM®

「OPTiM Biz (Optimal Biz)」がver.9.22.0にアップデート

macOS 15、iOS/iPadOS 18、Android 15への対応および、

オプティムが提供するID管理基盤「OPTiM ID」でのシングルサインオンに対応

MDM・PC管理サービス「OPTiM Biz (Optimal Biz)」をver.9.22.0にアップデートしました。今回のアップデートでは、macOS 15、iOS/iPadOS 18、Android 15に対応しております。また、オプティムが提供するID管理基盤「OPTiM ID」に対応し、「OPTiM ID」で管理しているユーザーIDで「OPTiM Biz (Optimal Biz)」管理コンソールにログインできるようになりました。この対応によって、資産管理サービス「OPTiM Asset」、契約書管理サービス「OPTiM Contract」などの「OPTiM ID」を使用する他のサービスと同じユーザーIDでログインができるようになるため、管理者が端末管理を行う際の利便性が向上します。

2024.12.05 プレスリリース

MDM・PC管理サービス「OPTiM Biz (Optimal Biz)」、 デロイト トーマツ ミック経済研究所発刊の調査レポートにおいて、 MDM市場で14年連続シェアNo.1

デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社が発刊した調査レポート「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」において、MDM・PC管理サービス「OPTiM Biz (Optimal Biz)」が2023年度MDM市場シェアNo.1※1の評価をいただきました。これにより、「OPTiM Biz (Optimal Biz)」が国内MDM市場14年連続シェアNo.1※2となりましたことをお知らせいたします。

2024.12.04 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 2024年9月発刊、「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」より。

※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年度実績および2024年度見込（2019年～2024年発刊）より。



2. 2024年度取り組みのご紹介

モバイルマネジメントサービス：OPTiM Biz (Optimal Biz)^{OPTiM}

**MDM・PC管理サービス「OPTiM Biz (Optimal Biz)」、
キーエンス、京セラ、オプトエレクトロニクス、シャープ 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

MDM・PC管理サービス「OPTiM Biz (Optimal Biz)」では、業務専用スマートフォンやタブレット端末のメーカーとの協力体制を強化しており、あらゆる業界や業種の専用端末への対応が進んでおります。

また、新たに対応した業務専用端末を用いて、飲食店や小売店舗、物流業、工場などの現場でのDX化及び効率化を実施すべく、業務専用端末管理メニューを追加しました。

今後もスマホ・タブレットメーカーとの連携強化をはじめ、安全性を確保しながら業務効率化を実現する機能を拡充してまいります。

**MDM・PC管理サービス「OPTiM Biz (Optimal Biz)」、
ライフコーポレーションでの導入開始**

発注・商品管理・シール印刷、POP操作^{※1}など さまざまな業務の端末共通化を独自機能で実現、店舗DXを加速

関東・関西あわせて311店舗^{※2}のスーパーマーケットを展開する株式会社ライフコーポレーションにて、MDM・PC管理サービス「OPTiM Biz (Optimal Biz)」の導入が開始されました。

業務ごとに複数種類の端末を利用することが主だった店舗環境において、業務端末を一本化し、従業員操作によって生じる端末不具合を「OPTiM Biz (Optimal Biz)」で制御することで、店舗DXの推進に繋げることが可能になります。



※アルファベット順に掲載



※1 電子棚札のPOP操作：POSレジやPOP作成システムから商品名や価格、バーコード情報などを電子棚札に送信し、店頭での価格表示やプロモーション情報を更新するプロセス。

※2 2024年9月10日時点。ライフコーポレーション会社概要より。

2024.10.31 プレスリリース

2. 2024年度取り組みのご紹介 生成AI分野への取り組み

当社グループでは積極的に生成AI分野への研究開発投資を推進しており、生成AIを用いた世界初※1の報告書自動作成カメラアプリ「OPTiM Taglet」や、国内初※2となる生成AIが実現するカスタマーサクセスサービス「OPTiM Customer Success Portal」、国内初※3、医師・看護師の文章作成業務を生成AIが支援する、オンプレミスLLMを搭載したサービス「OPTiM AI ホスピタル」、顧客接点をデジタル化し集約することで、顧客満足度向上と営業効率化を目指すサービス「OPTiM Hardware My Portal」など大規模言語モデル（LLM）を用いたサービスの提供を開始しております。今後も引き続き、生成AI分野へのサービス展開を図り、あらゆる業界のDXを実現いたします。



※1 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。

※2 2024年10月17日時点、当社調べ。

※3 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年度取り組みのご紹介

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社の2024年12月17日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況について、各種取り組みを実施した結果、当社の試算で、すべての上場維持基準に適合する見込みとなりました。今後につきましては、当社の基準日である3月末時点の株式分布状況が判明し、東証が確認次第、基準日時点の適合状況が通知されますので、分かり次第お知らせいたします。

(参考)

流通株式の定義：<https://www.jpx.co.jp/equities/improvements/market-structure/nlsgeu000003pd3t-att/nlsgeu0000057t9k.pdf>

有価証券処分信託として信託化されている株式の取扱いに関する東京証券取引所の見解：<https://faq.jpx.co.jp/discl/tse/web/knowledge8423.html>

		流通株式比率
適合状況	2023年3月末時点※1	28.4%
	2024年3月末時点※1	29.6%
	2024年12月17日時点※2	35.2%
上場維持基準		35.0%
計画期間		2025年3月末
適合状況		適合

※1 当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 2024年12月17日時点における当社の適合状況は、9月末締め株主名簿の流通株式比率をベースに、個別の売買実績を考慮して当社独自に試算したものです。

1 2025年3月期 第3四半期決算レビュー

2 2024年度取り組みのご紹介

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。

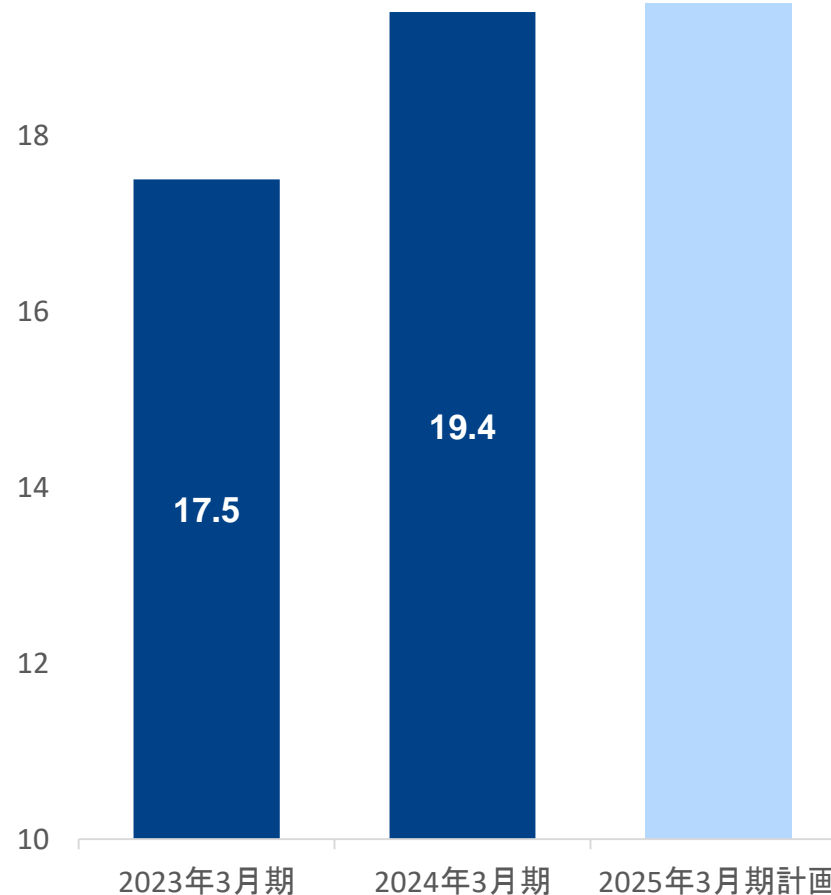
好調なストック売上・利益の拡大を背景に、積極的な投資を行いながらも過去最高営業利益を目指します。また期中において優良な投資機会が生じた場合、柔軟かつ積極的に投資を行っていきたいと考えております。

営業利益予想

過去最高

単位:億円
20

19.5億円



- 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2四半期決算レビュー

2 2024年度取り組みのご紹介

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

4. Appendix 成長戦略 モバイルマネジメントサービス



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

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



国内MDM市場

14年連続 **No.1** ※1



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 ※2

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年度実績および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)

4. Appendix 事業紹介 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

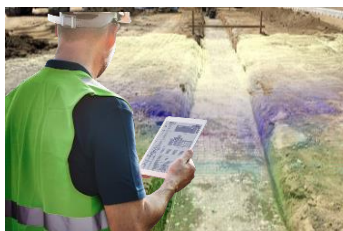


国内MDM市場

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



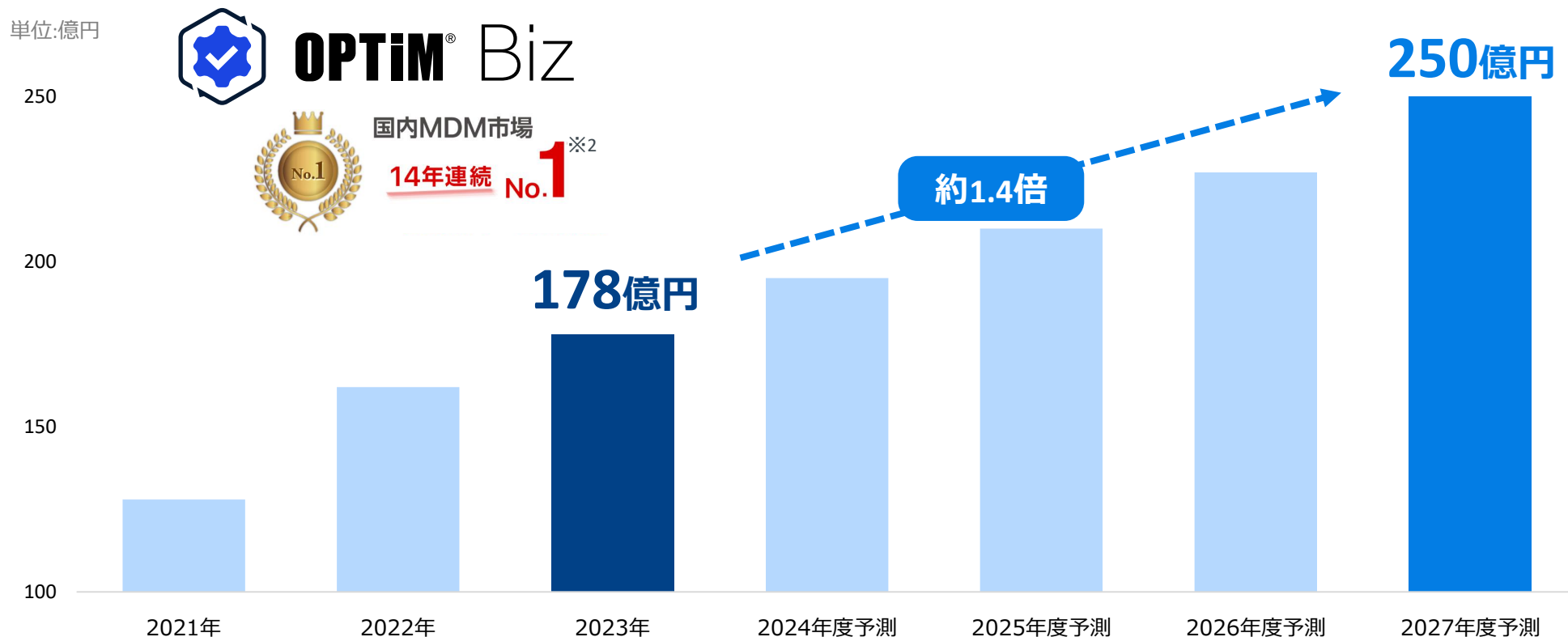
EMM市場とモバイルOS別動向
・管理対象モバイルOS別市場動向 **2部門**

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 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年度実績および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。

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」

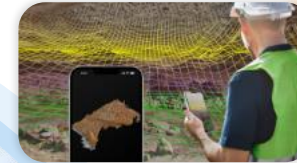
※2 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所「クラウドサービス市場の現状と展望 2013年度版」IT資産管理（MDM含む）市場「合計売上高」2011年度～2012年度実績（2013年発行）、「コラボレーション/コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望 2014年度版」MDM市場動向「MDM出荷ID数（SaaS・ASP含む）」2013年度実績（2014年発行）、「コラボレーション/コンテンツ・モバイル管理パッケージソフトの市場展望」MDM市場動向「MDM出荷ID数（SaaS・ASP含む）」2014年度～2017年度実績（2015～2018年発行）、「コラボレーション・モバイル管理ソ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



IoT・Cloud・
Mobile・Security

AI

OPTiM

Robotics

医療



セキュリティ



オフィス



4. Appendix 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



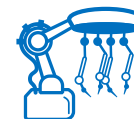
スマホを中心に大きく変容する消費者の生活様式にあらゆる組織、企業が対応できるスマホアプリなどを活用した「顧客接点のデジタル化サービス」を提供しています。飲食店や薬局、ハードウェアメーカー、自治体など数多くの組織、企業が採用しており、さらに、拡大を図ります。

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。

4. Appendix 成長戦略 各サービスの進捗と展望

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。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、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x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ヵ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、堅調にストック売上増加中。

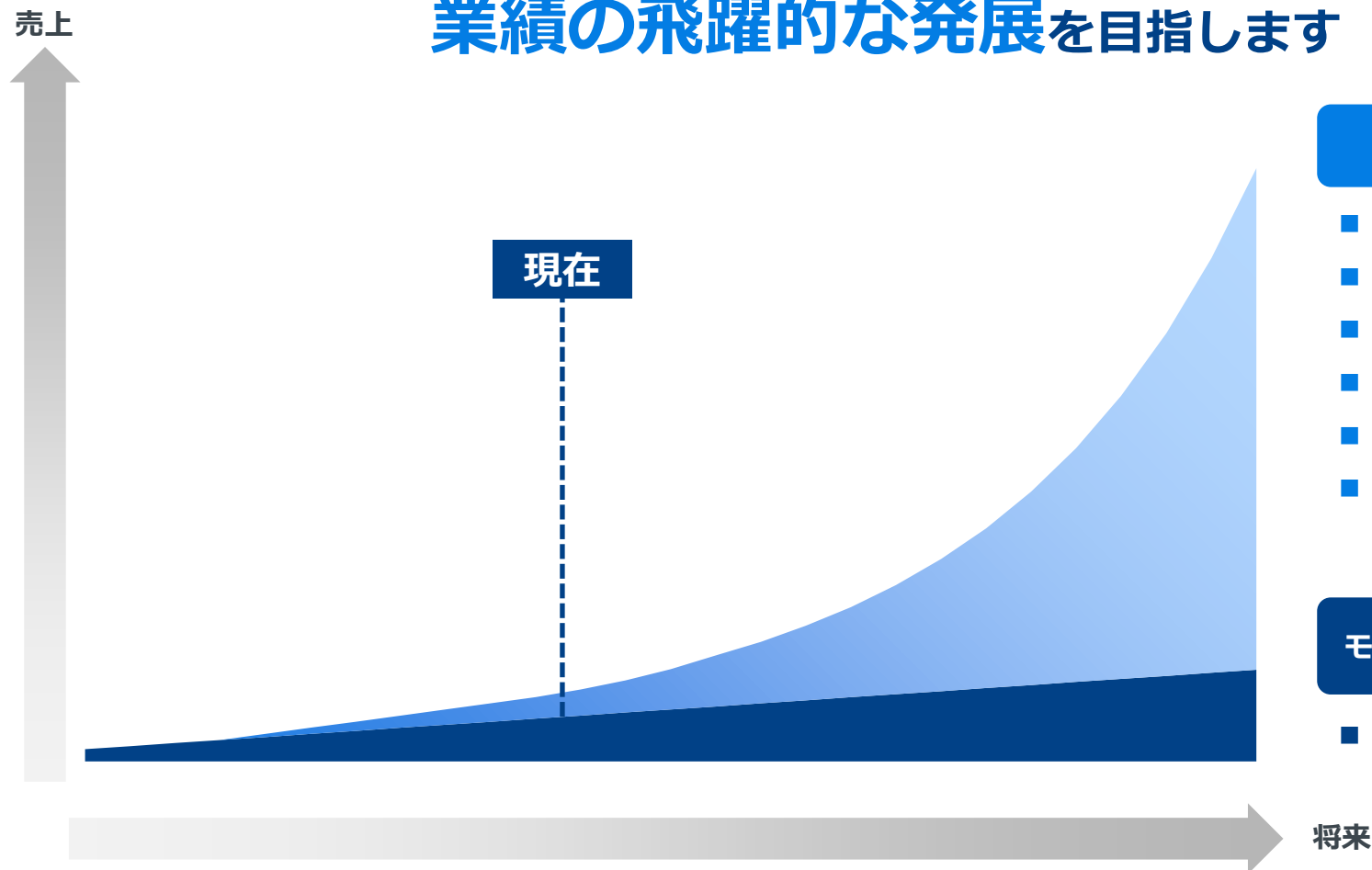
※1出典：「OPTiM Geo Scan」が国土交通省NETIS登録における最高評価「VE」を獲得<https://www.optim.co.jp/newsdetail/20240130-pressrelease-01>
 ※2 2024年5月時点、当社調べ。佐賀市におけるスマートフォンの所有者数と佐賀市公式スーパーアプリダウンロード数から算出

※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「みんなで創る・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	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。

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



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

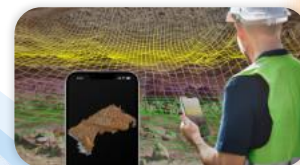
- OPTiM Biz

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



4. Appendix 事業紹介 モバイルマネジメントサービス



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年度実績および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)

4. Appendix 事業紹介 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

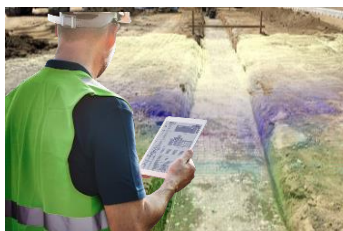


国内MDM市場

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



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

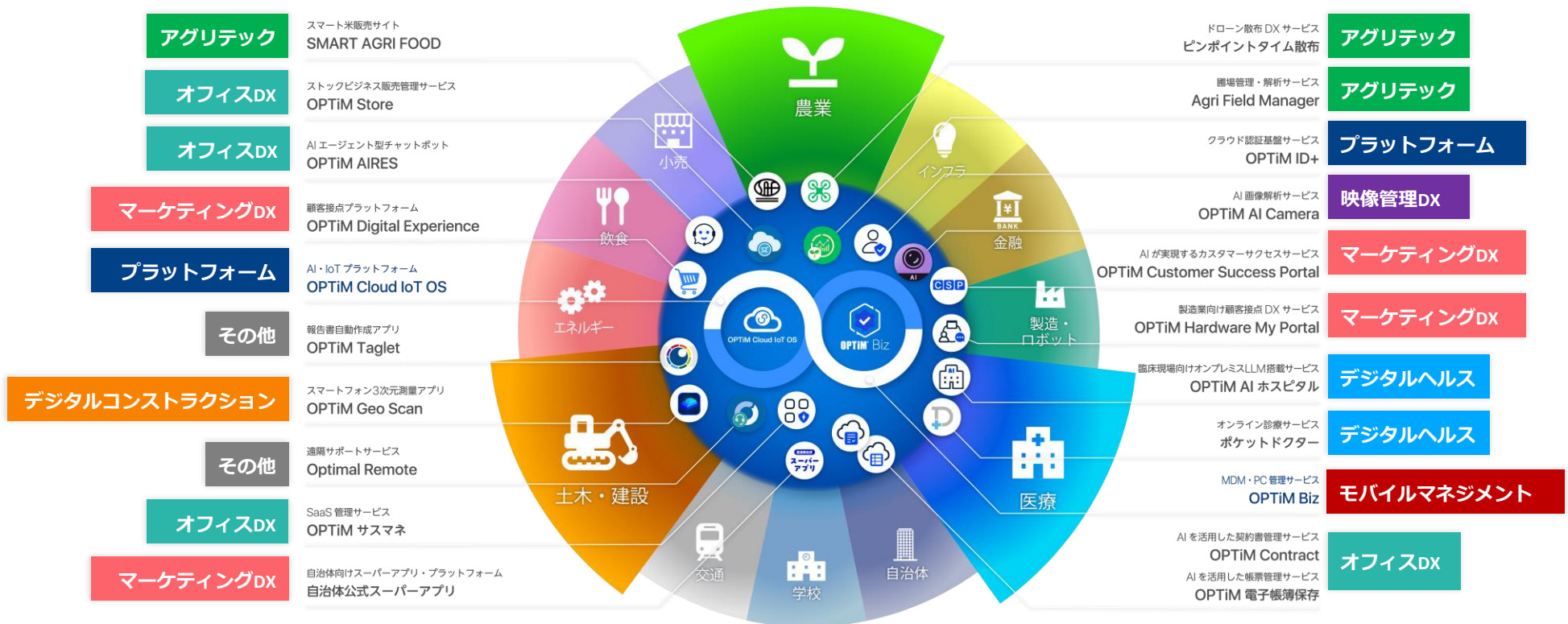
- MDM市場動向 **2部門**
- 提供形態(パッケージ/SaaS・ASP)別市場動向 **3部門**
- 管理対象モバイルOS別市場動向 **3部門**
- ユーザー規模別売上動向 **3部門**

※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～2023年度実績および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。

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

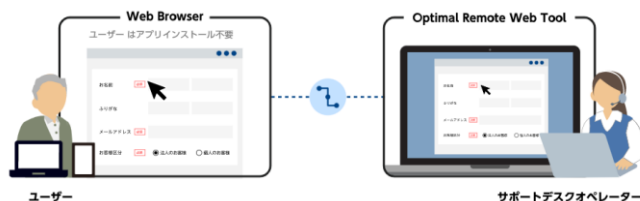


Optimal Remote シリーズ

「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※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。

