

2018年3月14日

報道関係者各位

株式会社オプティム
(東証一部、コード:3694)

MDM・PC 管理サービス「Optimal Biz」、 2017年のモバイル管理市場にて、 前年発表の調査レポートに続き9部門中7部門でNo.1を達成

AI・IoT・ビッグデータプラットフォームのマーケットリーダーである株式会社オプティム(以下 オプティム)は、MDM^{※1}・PC 管理サービス「Optimal Biz」が、株式会社テクノ・システム・リサーチ^{※2}(以下 テクノ・システム・リサーチ)より発行された調査レポート「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」の「モバイル管理市場」^{※3} 2017年実績において、9部門中7部門でNo.1^{※4}を獲得したことを発表いたします。なお、2017年1月にテクノ・システム・リサーチが発行した調査レポート「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」の「モバイル管理市場」2016年実績においても、同じ部門で^{※5}No.1^{※6}の評価を獲得しています。



■調査レポート内容

本調査レポートは、テクノ・システム・リサーチがエンドポイント管理市場(PC 資産管理/PC セキュリティ管理/モバイル管理市場を含む)について、2017年1月から同年12月までの期間を対象に調査を行ったものです。各ベンダーの意見のみをヒアリングして市場トレンドを出すといった一方のアプローチではなく、実際に製品を使用しているユーザーにもサーベイを行い、立体的に市場動向を捉える方法をとっています。

このたび「Optimal Biz」は、本調査レポートの「モバイル管理市場」2017年調査結果において、9部門中下記の7部門でNo.1の評価をいただきました。また、同調査レポートでは2018年の予測もっており、売上金額・出荷ライセンスともにシェアNo.1を獲得する見込みとされています。

1. メーカーシェア 売上金額内訳
2. メーカーシェア 出荷ライセンス数内訳
3. 提供方式別シェア(売上) - SaaS
4. ユーザー規模別シェア(売上) - 99 人以下
5. ユーザー規模別シェア(売上) - 100~999 人
6. ユーザー規模別シェア(売上) - 1,000 人以上
7. OEM 別 シェア※7(売上)

■テクノ・システム・リサーチとは

テクノ・システム・リサーチ(TSR)とは、各種マーケティング・リサーチおよび経済図書出版、マーケティング・コンサルティングを行う会社です。主にマルチクライアントレポート(自主企画調査レポート)、定点観測レポート、個別対応リサーチの形態でマーケットリサーチデータを提供しています。

■「Optimal Biz」とは

「Optimal Biz」は、企業で使用されているスマートフォンやタブレット端末の管理、セキュリティ対策などを Web ブラウザー上から簡単に一括で行える MDM・PC 管理サービスです。また、Zone Management や機器検出技術といった特許技術を組み込んだ機能や、端末メーカーとの提携による業界最多の対応機種数、大規模ユーザーを抱える組織の構造を視覚化した階層管理機能、直観的なユーザーインターフェースによる管理画面なども強みとしています。

詳細は以下の Web サイトをご確認ください。

<https://www.optimalbiz.jp/>

※1 MDM: Mobile Device Management(モバイルデバイス管理)の略。スマートフォン、タブレット端末の管理、セキュリティをサポートし、端末紛失・盗難時の情報漏えい対策、リモートロック、不正利用アプリケーションの起動禁止などを行う企業向けサービス。

※2 本社: 東京都千代田区、代表者: 藤田 正雄

※3 本レポートでは、PC 資産管理、PC セキュリティ管理(オプション/その他を含む)、SaaS、モバイル管理、保守サービスに売上を分類してカウントをしており、それらすべてをトータルした市場を「エンドポイント管理市場」としています。このうち、スマートフォンやタブレットなどのモバイルデバイス向けの MDM、MAM、MCM 機能を提供することが可能なソフトウェア/サービスを「モバイル管理市場」としています。

※4 出典: テクノ・システム・リサーチ、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」、2017 年「メーカーシェア 売上金額内訳」、「メーカーシェア 出荷ライセンス数内訳」、「提供方式別シェア SaaS」、「ユーザー規模別シェア 99 人以下」、「ユーザー規模別シェア 100~999 人」、「ユーザー規模別シェア 1,000 人以上」、「プロダクト/OEM 別シェア OEM」実績値。

※5 このたび発刊された「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」は、2017 年 1 月発刊の「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」で調査対象となった項目を含んでおります。

※6 出典: テクノ・システム・リサーチ、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」、2016 年「2016 年 メーカーシェア 出荷ライセンス数内訳」、「2016 年 メーカーシェア 売上金額内訳」、「ユーザー規模別売上状況 - 99 人以下」、「ユーザー規模別売上状況 - 100~999 人以下」、「ユーザー規模別売上状況 - 1,000 人以上」、「提供方式別売上状況 - SaaS」、「OEM シェア」実績値。

※7 他メーカーや通信事業者に対して OEM/エンジン提供している売上を OEM としてカウントしています。

【オプティムの目指す、オプティマル事業とは】

～Optimal【形】最適な、最善の、最も有利な～

急速なインターネット普及に伴い、これまでネットを利用したことのないユーザーがネットを利用する機会が増えており、このユーザー層にとって現状のネットは必ずしも使いやすいものではありません。このような状況にあって、ネットを空気のように快適で、息をするように無意識に使えるサービス・インフラに変えていく。オプティマル事業とは、そのためのオプティム独自の最適化技術によるサービス事業の総称です。

製品情報: <https://www.optim.co.jp/products>

Facebook ページ: <https://www.facebook.com/optimjpn>

Twitter ページ: https://twitter.com/optim_jpn

【株式会社オプティムについて】

商号: 株式会社オプティム
上場市場: 東京証券取引所市場第一部
証券コード: 3694
URL: <https://www.optim.co.jp>
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
東京本社: 東京都港区海岸 1 丁目 2 番 20 号 汐留ビルディング 21 階
代表者: 菅谷 俊二
主要株主: 菅谷 俊二

東日本電信電話株式会社
富士ゼロックス株式会社

設立: 2000 年 6 月

資本金: 442 百万円

主要取引先: NTT コミュニケーションズ株式会社、株式会社 NTT ドコモ、株式会社大塚商会、キヤノンマーケティングジャパン株式会社、KDDI 株式会社、株式会社小松製作所、ソフトバンク株式会社、西日本電信電話株式会社、パナソニック ソリューションテクノロジー株式会社、東日本電信電話株式会社、富士ゼロックス株式会社、リコージャパン株式会社など(五十音順)

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)

【Copyright・商標】

※ 記載の会社名および製品名は、各社の登録商標および商標です。

※ 本プレスリリースに記載された情報は、発表日現在のものです。商品・サービスの料金、サービス内容・仕様、お問い合わせ先などの情報は予告なしに変更されることがありますので、あらかじめご了承ください。

【本件に関する報道機関からのお問い合わせ先】
株式会社オプティム マーケティング広報担当 村上
TEL: 03-6435-8570 FAX: 03-6435-8560
E-Mail : press@optim.co.jp
Optimal Biz サービスページ: <https://www.optimalbiz.jp/>