



新中期経営計画 (2021年-2023年)

「BEYOND THE NEW NORMAL」

テクマトリックス株式会社
2021年5月10日
※2022年5月9日業績計画見直し

テクマトリックスの企業理念

未来創造型企業として新しい時代を生き抜くには、
新規事業の創出が不可欠

Mission Statement

より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団

行動指針

- 共存・共栄の精神のもと、誠実、かつ真摯に顧客貢献・社会貢献に取り組む
- 常に謙虚に学ぶ姿勢を忘れず、新しい技術や新しいビジネスに挑戦し続ける
- オープンな議論を交わし、全員がチームの成功と成長にコミットする

BEYOND THE NEW NORMAL

テクマトリックスグループは
デジタル化への急激なシフトと産業構造の劇的な変化を
新たな成長機会と捉え

社会にとって必要不可欠な領域に向けた事業を加速し
社会課題を解決するためのサービスの提供を通して
持続可能な社会の創造に貢献する。

デジタル化を支える情報基盤・技術・サービスの提供

最善の手法である「Best Practice」を
誰にも使いやすいUXを通してクラウド型で提供

持続可能な社会の創造に向けたサービス価値の提供

持続可能な社会の創造



製造業・金融・医療・流通...

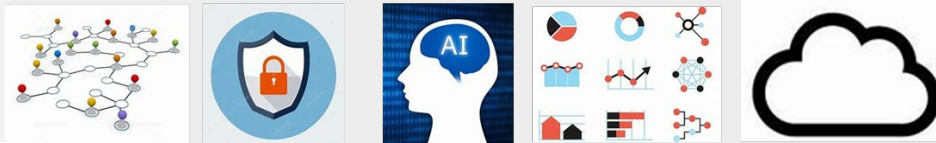


DX

「Best Practice」

業務アプリケーション

「ネットワーク」「セキュリティ」「AI」「ビッグデータ」「クラウド」...



ITプラットフォーム

TechMatrix






誰にも使いやすいUXで
『クラウド型業務アプリケーション』を提供

内製化を推進するための
『各種開発支援ツール』を提供

社会インフラとして安心・安全を確保する
『セキュリティソリューション』を提供

持続可能な社会の創造に向けたサービス価値の提供

SDGs (持続可能な開発目標) 17の目標と169のターゲット

目標		ターゲット(一部抜粋)	当社Gのソリューション	情報基盤	アプリサ
 <p>3 すべての人に健康と福祉を</p>	すべての人に健康と福祉を	(3.6)2020年までに世界の道路交通事故による死傷者を半減させる (3.8)質の高い基礎的な保健サービスへのアクセス	未来型自動車の開発支援 医療クラウドサービス PHRサービス 遠隔読影サービス 線量管理クラウドサービス		○
 <p>8 働きがいも経済成長も</p>	働きがいも経済成長も	(8.2)多様化、技術向上及びイノベーションを通じた高いレベルの経済生産性を達成する (8.3)生産活動や適切な雇用創出、起業、創造性及びイノベーションを支援する開発重視型の政策を促進する	全事業分野 コンタクトセンター業務の効率化	○	○
 <p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>	産業と技術革新の基盤をつくろう	(9.1)地域・越境インフラを含む質の高い、信頼でき、持続可能かつ強靱(レジリエント)なインフラを開発する	セキュアなネットワーク環境の構築支援	○	○
 <p>10 人や国の不平等をなくそう</p>	人や国の不平等をなくそう	(10.5)世界金融市場と金融機関に対する規制とモニタリングを改善し、こうした規制の実施を強化する	ビジネスソリューション金融サービス		○
 <p>4 質の高い教育をみんなに</p>	質の高い教育をみんなに	(4.1)全ての子供が男女の区別なく、適切かつ効果的な学習成果をもたらす、無償かつ公正で質の高い初等教育及び中等教育を修了できるようにする (4.4)技術的・職業的スキルなど、雇用、働きがいのある人間らしい仕事及び起業に必要な技能を備えた若者と成人の割合を大幅に増加させる	教育プラットフォームシステムの提供 IT技術者の教育研修		○

1. 前中期経営計画(GO BEYOND 3.0)総括

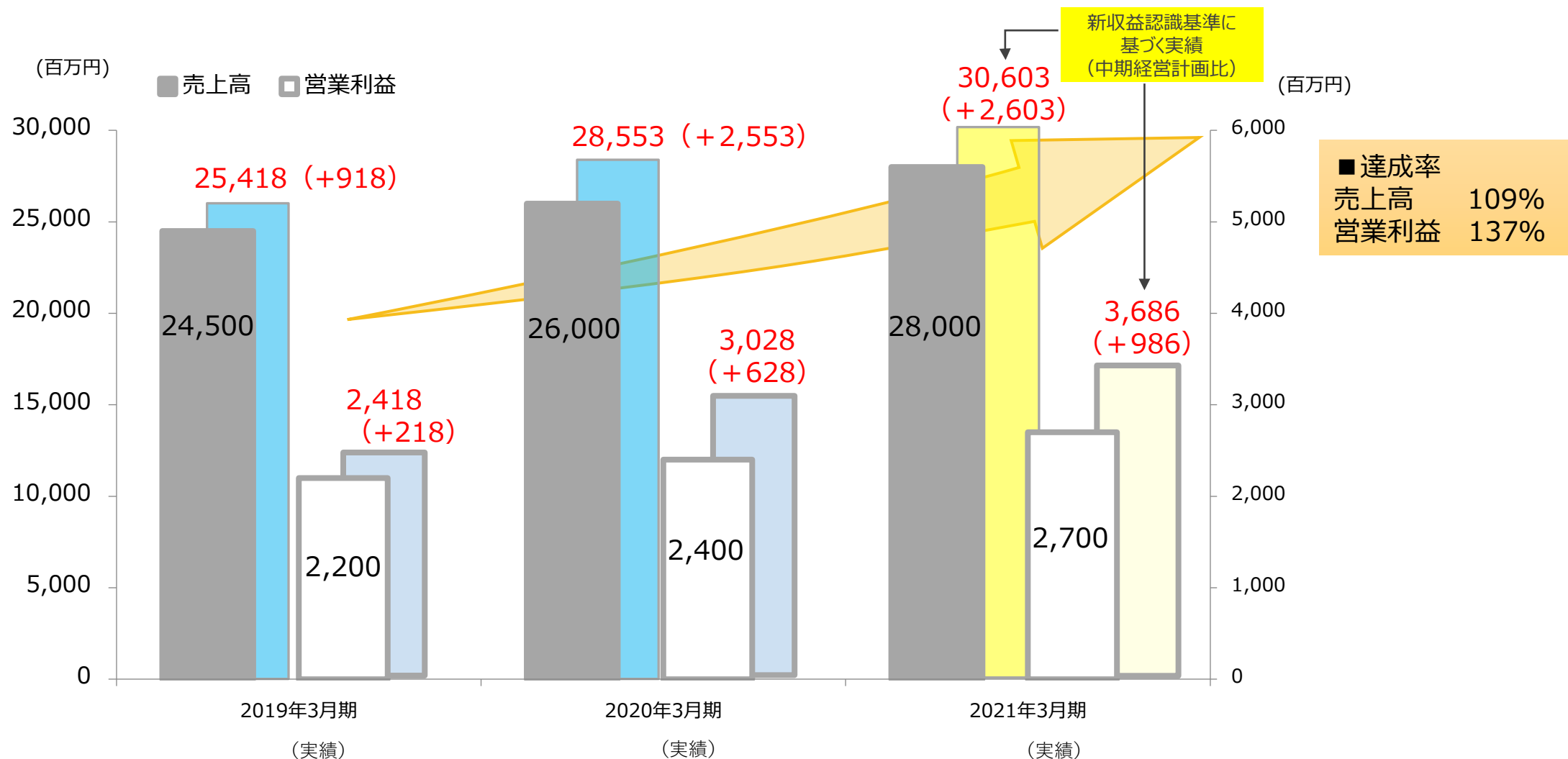
2. 基本戦略

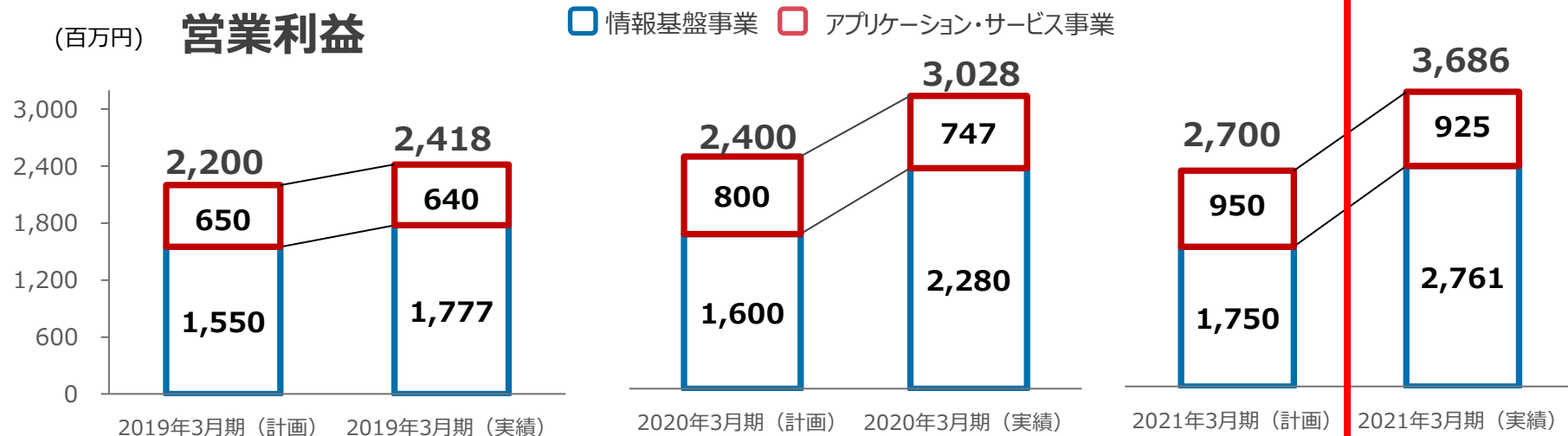
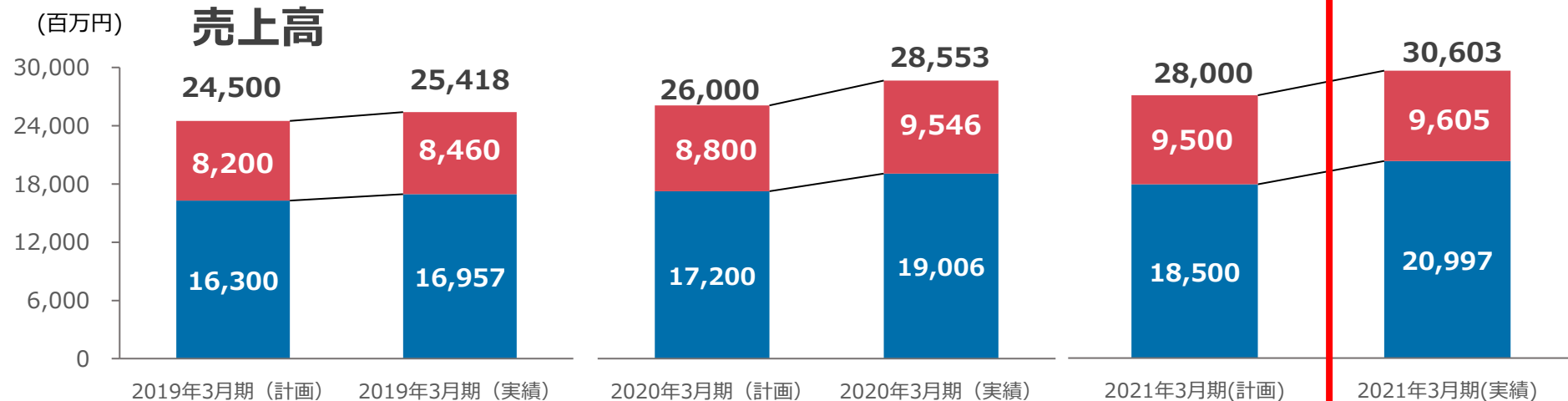
3. 重要な経営指数(売上高、営業利益率、KPI)

1. 前中期経営計画(GO BEYOND 3.0)総括

2. 基本戦略

3. 重要な経営指数基本戦略(売上高、営業利益率、KPI)





情報基盤事業

19年3月期～21年3月期 (実績)	
売上高 CAGR (%)	9.9
営業利益 CAGR (%)	21.1
21年3月期 (予想)	
営業利益率 (%)	9.5
(2021年3月期 実績)	(13.1)
(2020年3月期 実績)	(11.9)
(2019年3月期 実績)	(10.5)
(2018年3月期 実績)	(9.8)

※事業構造の積極的転換・差別化のための独自付加価値サービスの創出に注力

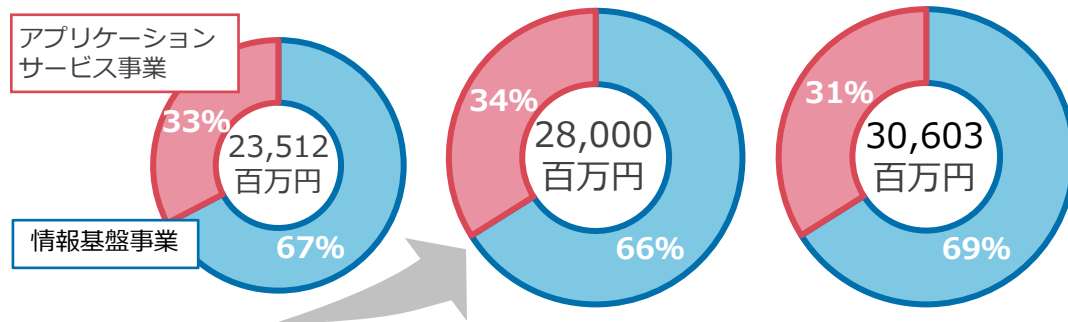
アプリケーション・サービス事業

19年3月期～21年3月期 (実績)	
売上高 CAGR (%)	7.8
営業利益 CAGR (%)	38.3
21年3月期 (予想)	
営業利益率 (%)	10.0
(2021年3月期 実績)	(9.6)
(2020年3月期 実績)	(7.8)
(2019年3月期 実績)	(7.6)
(2018年3月期 実績)	(4.5)

※ストック型ビジネスの伸長による収穫期への移行

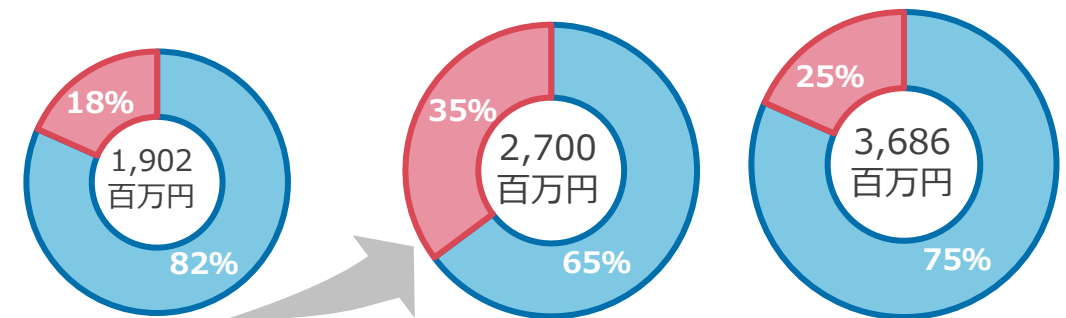
売上高

2018年3月期 (実績) 2021年3月期 (予想) 2021年3月期 (実績)

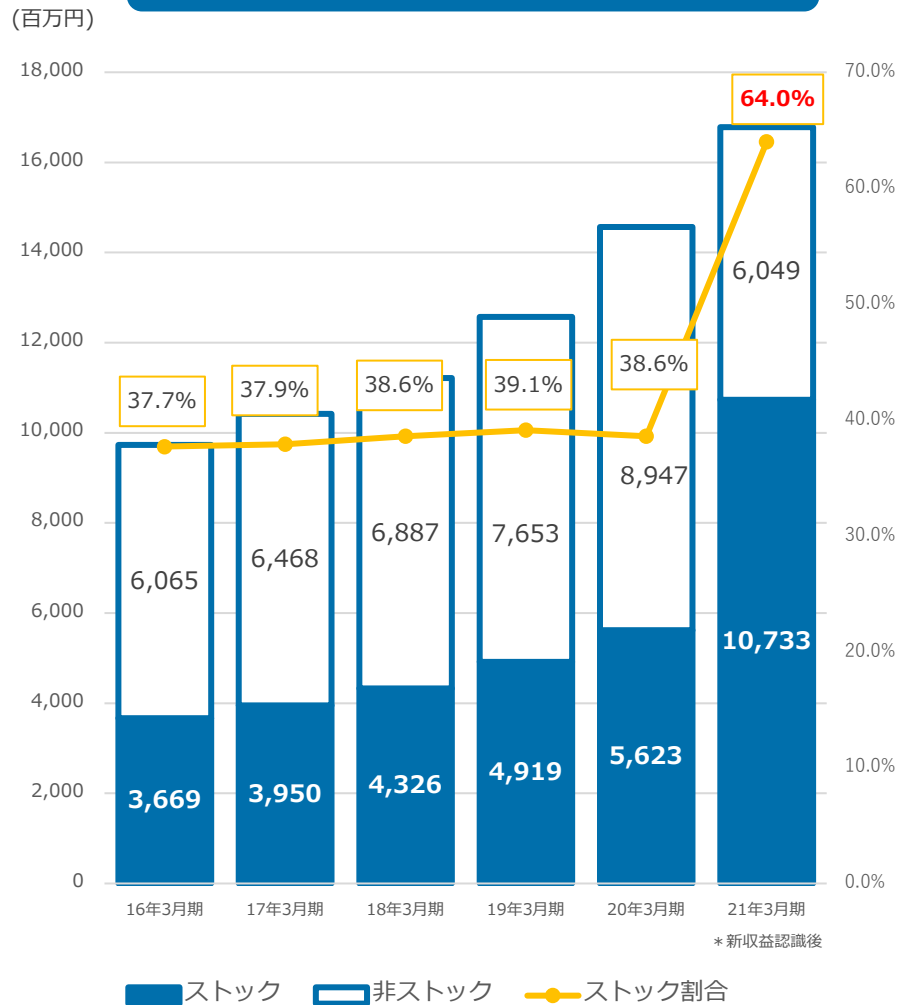


営業利益

2018年3月期 (実績) 2021年3月期 (予想) 2021年3月期 (実績)

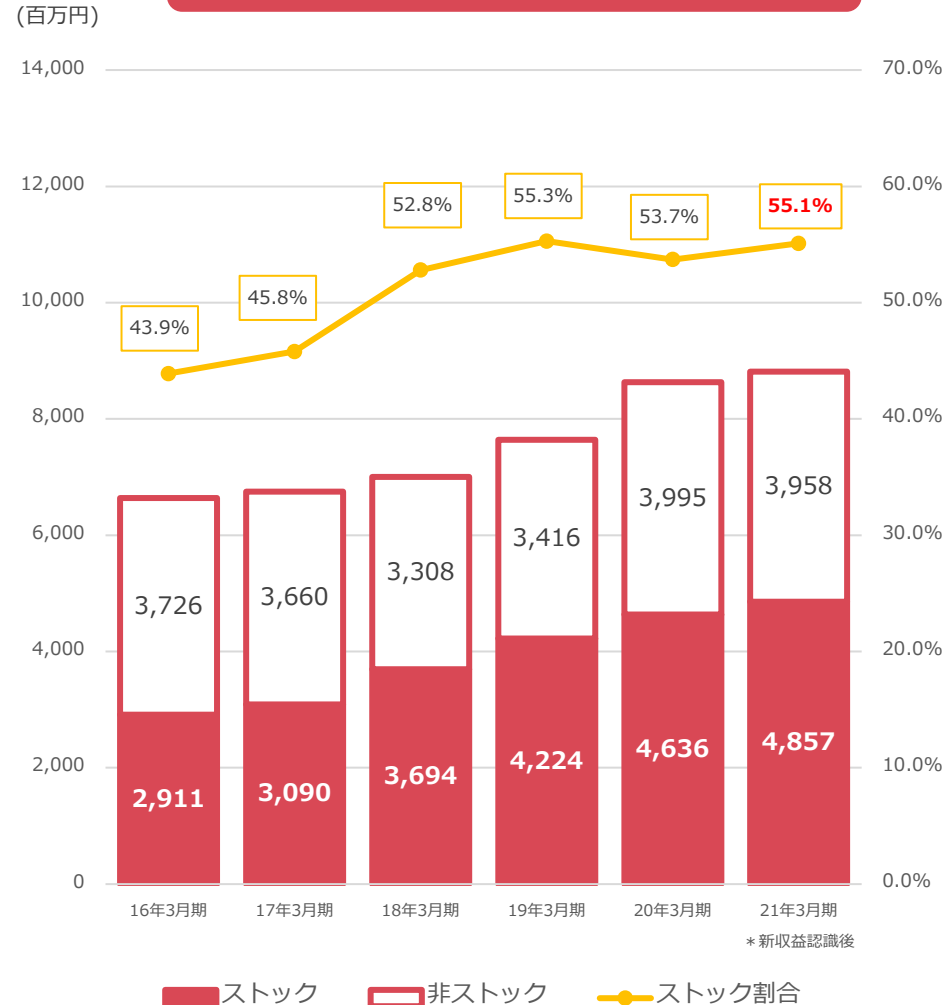


情報基盤事業



* 新収益認識基準適用により、これまでフローとして計上していた売上（保守一体の製品販売や一部のサブスクリプション型）を厳格にストック計上。これにより、情報基盤事業のストック比率が向上。

アプリケーション・サービス事業



* 新収益認識基準適用により、これまでフローとして計上していた売上（主にテストツールの売上）を厳格にストック計上。従前からのクラウドビジネスの積み上げも奏功し、アプリケーション・サービス事業は、ストック比率が向上。

TMX 3.0 の事業戦略は引き続き継続

- ・ クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進
- ・ セキュリティ&セイフティ (安心と安全) の追求

7つの事業戦略

自己評価

1	事業運営体制の多様化 (資本提携、業務提携、大学・研究機関との連携、オープンイノベーション)
2	サービス化の加速(全領域)
3	データの利活用(AIの利用を含む)
4	BtoC(消費者向けビジネス)への参入
5	海外市場での事業を加速(市場探査モードから次のステップへ)
6	事業運営基盤の強化 (グループ横断・事業部門内での人財や技術の有効活用、各分野の融合による新しい価値の創出、人財への投資と次世代の育成、企業理念に基づく採用・育成・評価・リテンション)
7	M&A(金庫株の活用を含む)



項目	自己評価	内容
1)事業運営体制の多様化 (資本提携、業務提携、大学・研究機関との連携、オープンイノベーション)	◎	<ul style="list-style-type: none"> ■医療システム事業部を分社化し、三井物産と合併で株式会社NOBORIを設立 <ul style="list-style-type: none"> ・エムスリー株式会社との業務提携 ・エルピクセル株式会社への出資を実施 ・株式会社A-Lineと資本・業務提携 ■ビジネスソリューション分野の金融分野において、山崎情報設計株式会社と資本業務提携 ■スタートアップ企業とのアライアンス拡大を目的に、AI及びフィンテック関連ファンドへの投資を実施 ■新規事業開発において、軽井沢風越学園と共同で教育向けコミュニケーションプラットフォームを開発
2)サービス化の加速 (全領域)	○	<ul style="list-style-type: none"> ■リモートアクセス装置(BIG-IP APM)を利用した、独自のクラウドサービス「Trusted Gateway」の提供を開始 ■次世代統合監視サービス『TechMatrix Premium Support powered by TRINITY』の提供を開始 <ul style="list-style-type: none"> ・提供開始後においても保険付帯、インシデント対応等のサービスの高度化を実施 ■クロス・ヘッド株式会社にて、サイボウズ社のGaroonを中心に、各種連携APIサービスのさらなる拡充を実施 ■Webベーステスト管理ツールのクラウドサービスの開発に着手 ■リスク評価・分析に関するCVAサービスの拡充を実施
3)データの利活用(AIの利用を含む)	◎	<ul style="list-style-type: none"> ■新規事業開発及びデータ活用、AI等の最新技術や最新事例の研究を推進するため新規事業開発室を新設 ■AIによる医用画像診断支援システムの共同開発を複数のAIベンチャー/医療機関と協業の上進行中 <ul style="list-style-type: none"> ・AIを用いた医師の診断支援サービスを開発 ■ソフトウェア品質保証分野において、機械学習システムの品質評価に関する研究開発を進行中 ■自社CRMシステムと各種AIソリューションの連携が進展 <ul style="list-style-type: none"> ・音声認識・自動要約・分類等 ■セキュリティアナリストの判断・分析業務を行うAIをクロス・ヘッド株式会社と共同開発 ■AI活用による与信管理精度向上に向けた実証実験をリスクモンスター株式会社と共同で実施

項目	自己評価	内容
4) BtoC(消費者向けビジネス)への参入	◎	<ul style="list-style-type: none"> ■ 株式会社NOBORIにおいて、複数病院と実証実験を経て、個人向け(患者向け)のPHRサービス(Personal Health Record)の提供を開始 <ul style="list-style-type: none"> ・2020年に正式リリース、2021年より有料版提供開始
5) 海外市場での事業を加速(市場探査モードから次のステップへ)	△	<ul style="list-style-type: none"> ■ ASEANにおけるCRM事業拡大のため、タイ・バンコクに駐在員事務所を新設 <ul style="list-style-type: none"> ・着実に導入案件の拡大は進捗しているものの、今後業務提携を含めた事業拡大に向けたテコ入れを検討中
6) 事業運営基盤の強化(グループ横断・事業部門内での人財や技術の有効活用、各分野の融合による新しい価値の創出、人財への投資と次世代の育成、企業理念に基づく採用・育成・評価・リテンション)	○	<ul style="list-style-type: none"> ■ 情報基盤事業におけるクラウド・ネイティブ関連技術の強化に向け、カサレアルとタイアップ <ul style="list-style-type: none"> ・さらなる価値創造機会の創出に向けて検討中 ■ DevOps・アジャイル技術に関してソフトウェア品質保証分野とカサレアルがタイアップ ■ 新人事制度の導入に向けた取組みを推進(2022年4月より新人事制度の運用開始を予定) ■ 社員のキャリア形成支援を目的に人事制度の変更を実施。 <ul style="list-style-type: none"> ・人事制度社員の積極的なキャリアアップを支援するための「キャリアデザイン制度」の導入 ・社員が能力・経験をより良い形で発揮できる場を主体的に切り拓くことができる環境を提供するための「キャリアチャレンジ制度」の導入
7) M&A(金庫株の活用を含む)	○	<ul style="list-style-type: none"> ■ 将来のM&Aに向けた資金調達を目的に、第三者割当による新株予約権発行(総額約40億円強の資金を調達) ■ 株式会社NOBORIが、株式会社A-Lineと資本・業務提携 ■ 金融分野において、山崎情報設計株式会社と資本・業務提携

1. 前中期経営計画(GO BEYOND 3.0)総括

2. 基本戦略

3. 重要な経営指数(売上高、営業利益率、KPI)

TMX 3.0 の事業戦略は引き続き継続

- ・ クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進
- ・ セキュリティ&セイフティ（安心と安全）の追求

テーマ

コンテンツ 戦略	1	取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ
	2	サービス化の加速（サービス比率拡大）
	3	データの利活用（AIの利用を含む）
外部 戦略	4	多様なアライアンス・M&A（既存事業の拡充と新規事業の創出）
	5	海外市場での事業の拡大
内部 戦略	6	グループ間連携の強化によるシナジーの創出
	7	人材育成/組織開発（ダイバーシティの推進含む）

主要な基本戦略

情報基盤事業

- ・取扱製品/サービスの拡大
- ・代理店(パートナー)と戦略アカウントの深掘り
- ・プロダクト組織とアカウント組織のマトリックス化
- ・専門性の更なる強化と技術力の可視化 (保守対応の可視化、技術情報発信など)
- ・統合監視セキュリティサービス(TPS)の拡販
- ・センター集約型ビジネスの拡大(付加価値の追求)
- ・サブスクリプション販売への移行促進(ストックビジネス強化)

アプリケーション サービス事業

- ・教育事業の垂直立上げに向けた積極投資
- ・AI医療診断支援サービス事業の加速
- ・PHR事業の拡大
- ・CRMサービスのワンストップ化に向けた他ベンダーとの連合・グループの組成
- ・グローバル展開(ASESAN)の加速
- ・AI技術を活用した製品/サービスの創出
- ・ポートフォリオの拡充(ソフトウェア開発基盤ソリューションの独自開発等)
- ・ツールを活用した第三者テスト/検証市場への参入
- ・独自のビジネス分析ソリューションの開発・提供

情報基盤事業

アプリケーション・サービス事業

既存
製品・サービス

新規
製品・サービス

既存市場

市場浸透(深耕/シェアUP)

サイバーセキュリティ対策

代理店(パートナー)と戦略アカウントの
深掘り

製品・サービス拡大



統合セキュリティ監視サービス「TPS」

CRM事業 サービスのワンストップ化

医療事業 AI医療画像診断支援サービス

新規市場

市場開拓

CRM事業 ASESAN展開



多角化

教育事業 「ツムギノ」

医療事業 PHRサービス



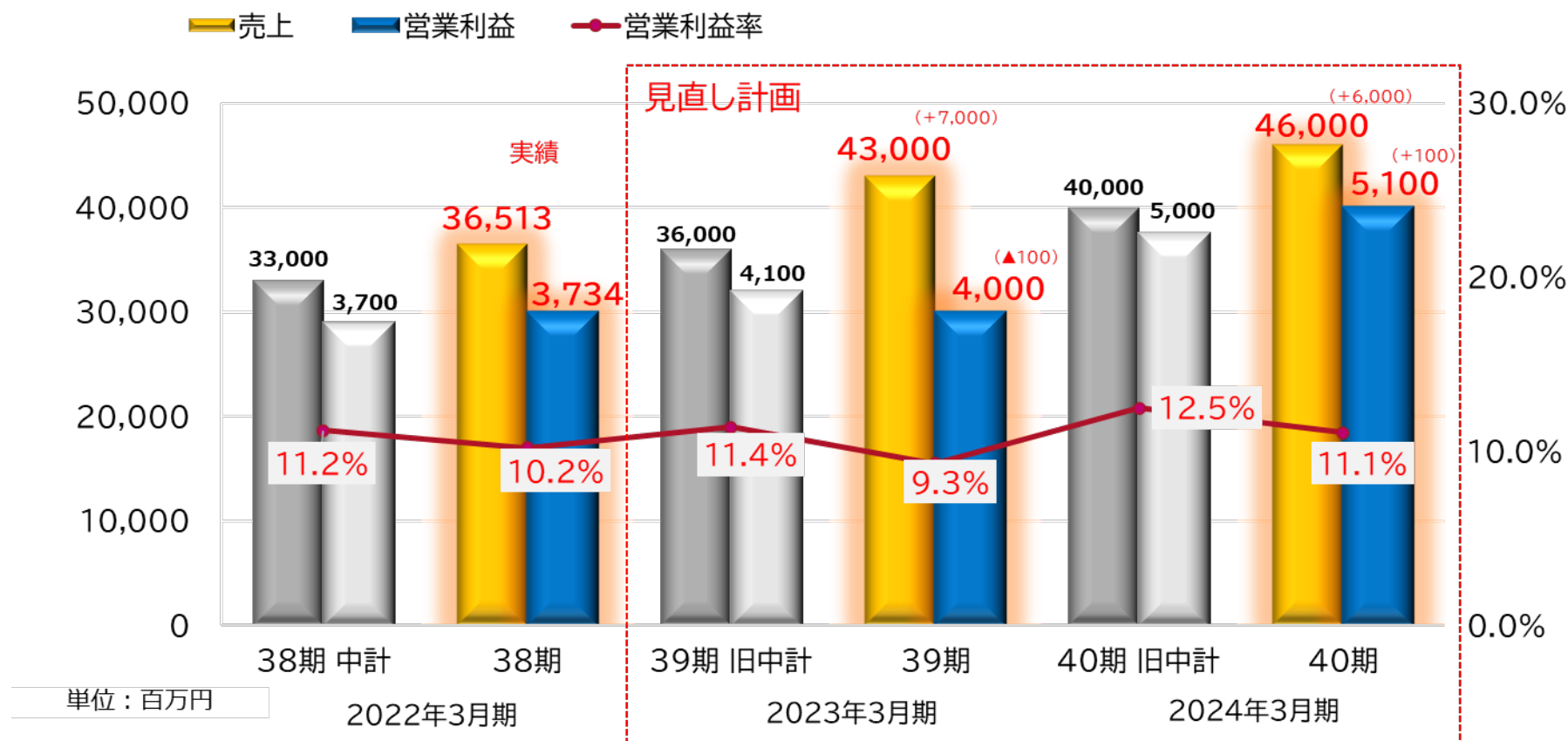
1. 前中期経営計画(GO BEYOND 3.0)総括

2. 基本戦略

3. 重要な経営指数(売上高、営業利益率、KPI)

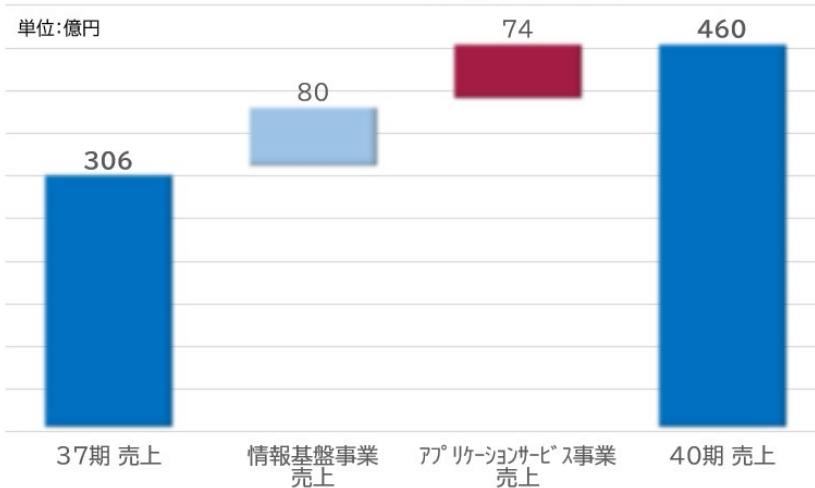
2022年3月期に連結子会社化したPSP株式会社と、株式会社NOBORIの経営統合により、2022年4月1日に当社連結対象子会社として新生PSP株式会社が発足しました。これを受け、中期経営計画の2年目、3年目の業績計画の見直しを実施しました。統合会社である新生PSP株式会社は、ストック型ビジネスへの転換を目的に、医用画像管理システム(PACS)のクラウドシフトを推進してまいります。クラウドシフトの推進は、短期的な売上・営業利益の減少要因となりますが、将来を見据えた経営判断として断行する予定です。

また中期経営計画2年目の2023年3月期の業績計画においては、運送費や廃棄費用、新オフィス造作時の二重家賃など、追加で本社移転費用としておよそ2億円を算入しております。

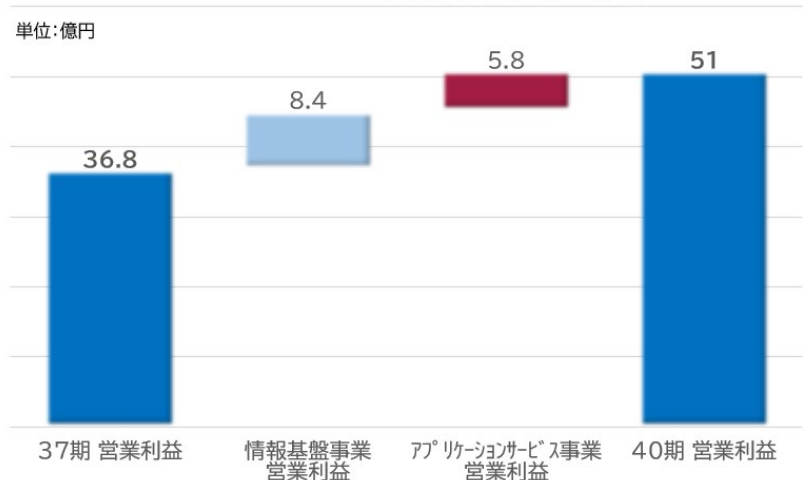


※2022年5月9日見直しを発表

テクマトリックス連結 売上推移

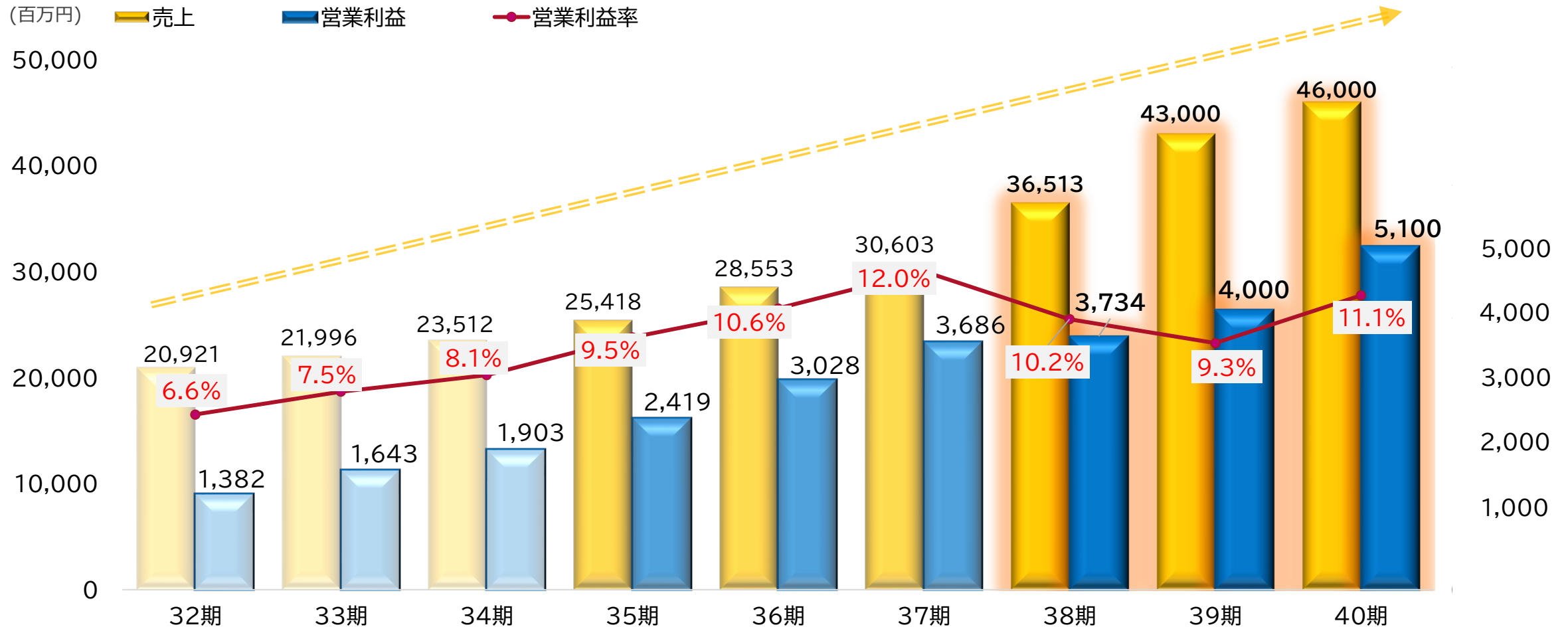


テクマトリックス連結 営業利益推移

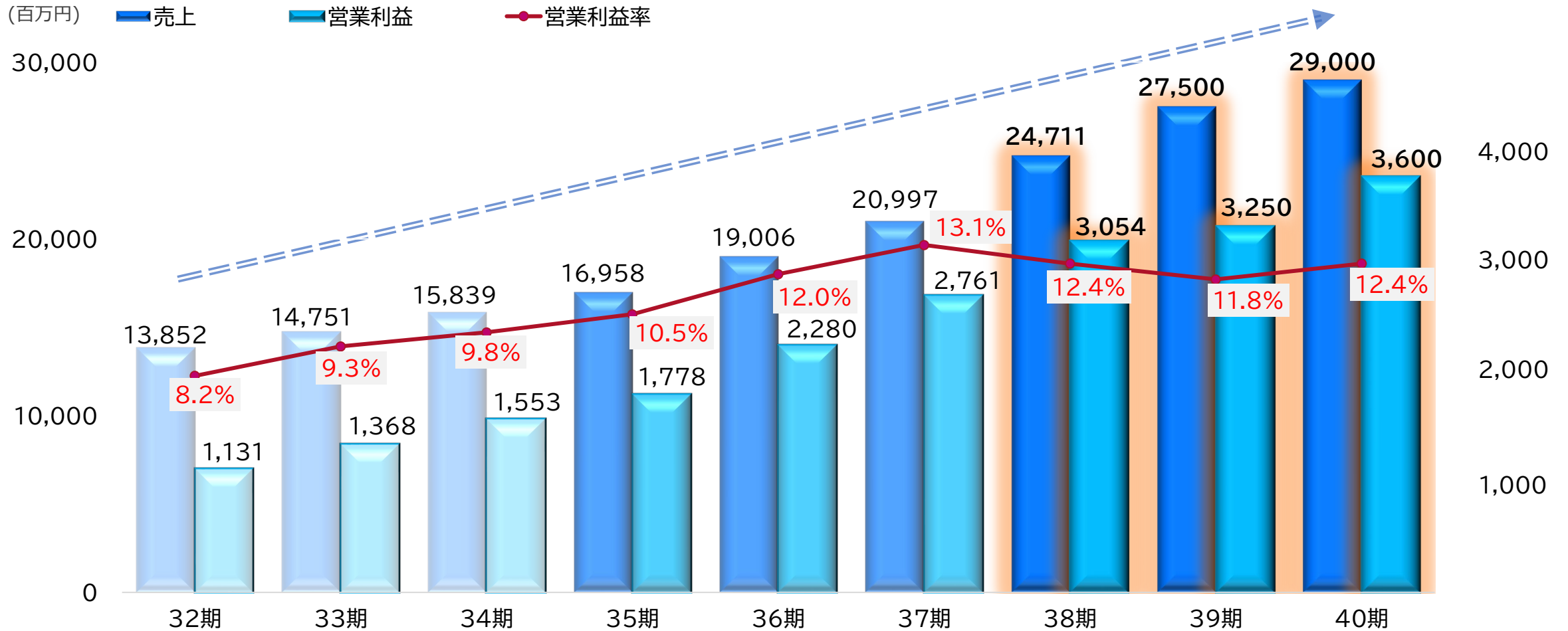


項目	事業	2021年3月期	2024年3月期		2024年3月期	
		実績	旧計画	見直し計画	見直し計画	
売上高	全体	306億円	400億円	131%	460億円	150%
	情報基盤事業	210億円	280億円	133%	290億円	138%
	アプリケーションサービス事業	96億円	120億円	125%	170億円	177%
営業利益	全体	36.8億円	50億円	136%	51億円	139%
	情報基盤事業	27.6億円	36億円	130%	36億円	130%
	アプリケーションサービス事業	9.2億円	14億円	152%	15億円	163%
営業利益率	全体	12.0%	12.5%	-	11.1%	-
	情報基盤事業	13.1%	12.9%	-	12.4%	-
	アプリケーションサービス事業	9.6%	11.7%	-	8.8%	-

※2022年5月9日見直しを発表



※2022年5月9日見直しを発表



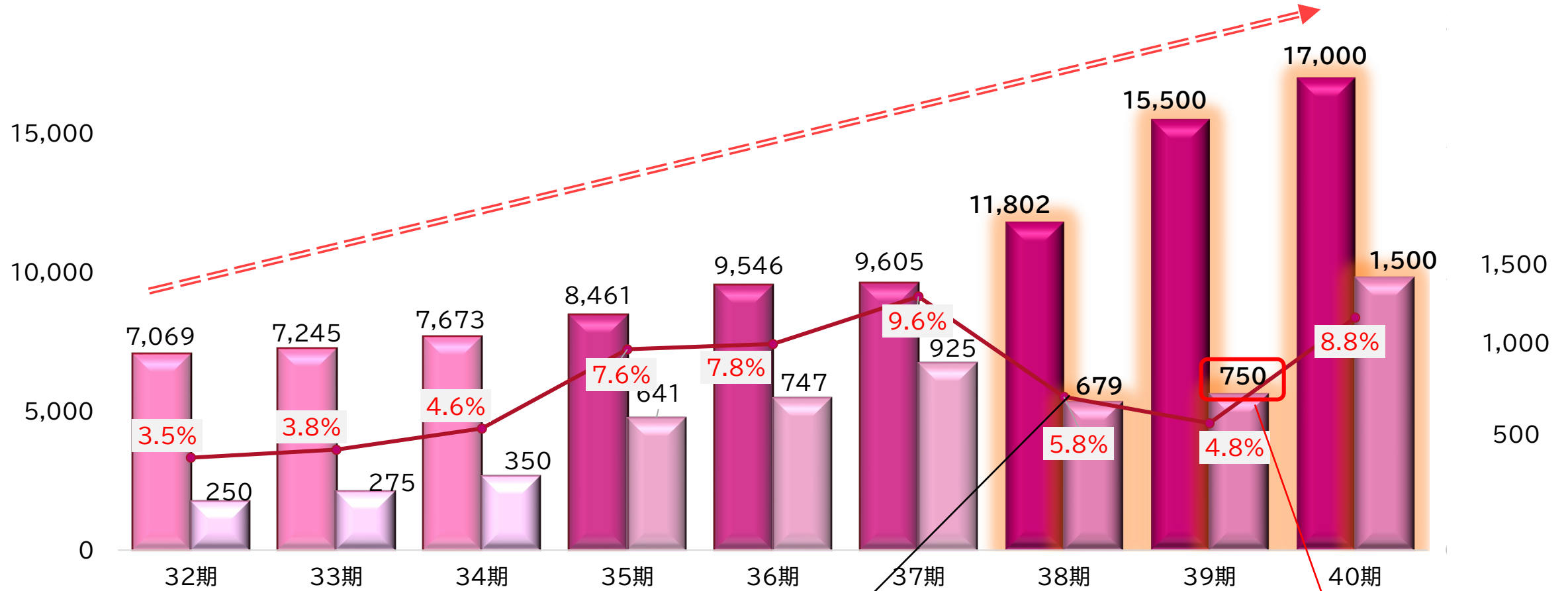
BEYOND THE NEW NORMAL 計画値 (アプリケーション・サービス事業)

※2022年5月9日見直しを発表

(百万円) ■売上

■営業利益

●営業利益率



テックマトリックス中期経営計画
TMX 3.0
2019年5月22日
テックマトリックス株式会社
代表取締役社長 佐藤 亨

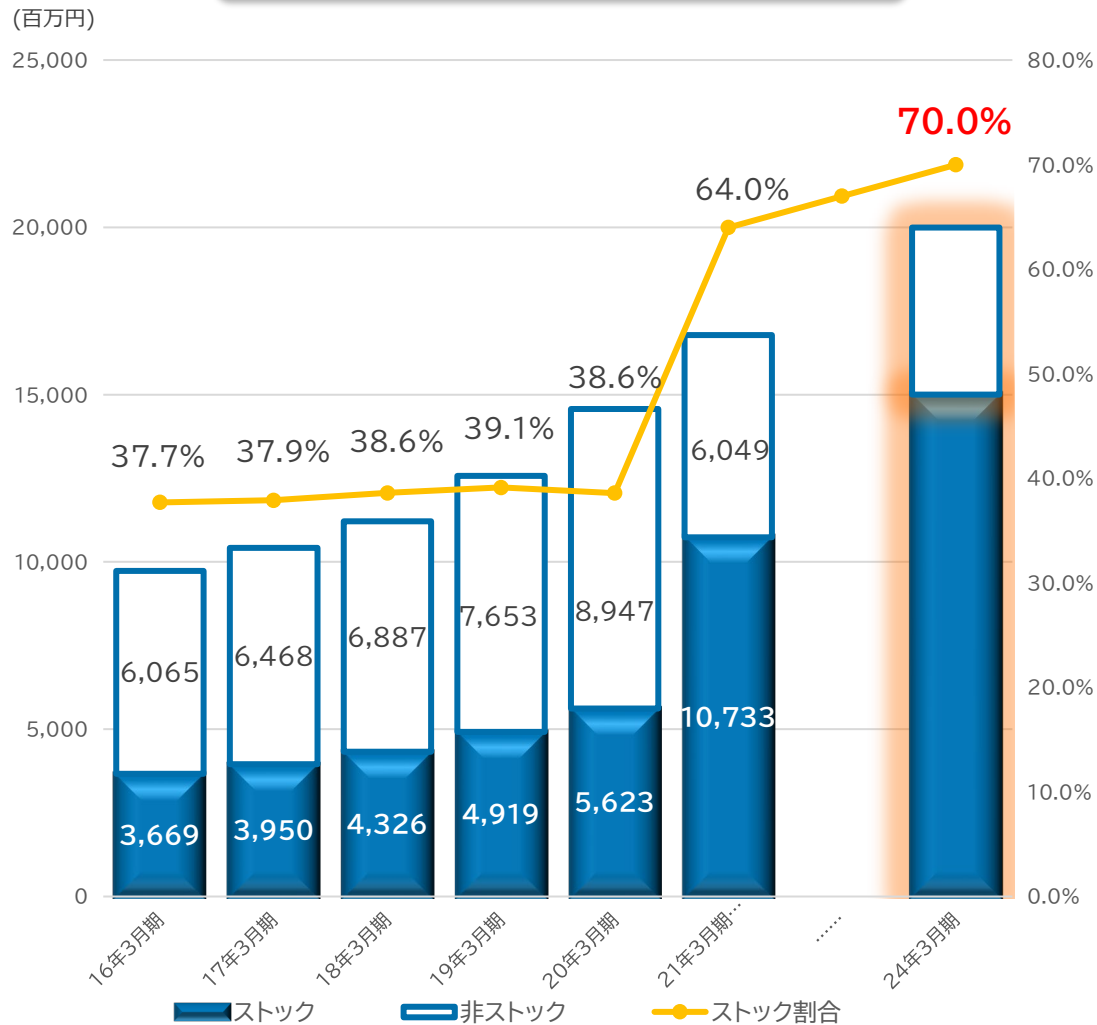
新中期経営計画
GO BEYOND 3.0
テックマトリックス株式会社
2018年5月22日

・教育事業への投資
・一部製品のサブスクリプションモデルへの移行
・本社移転費用の発生

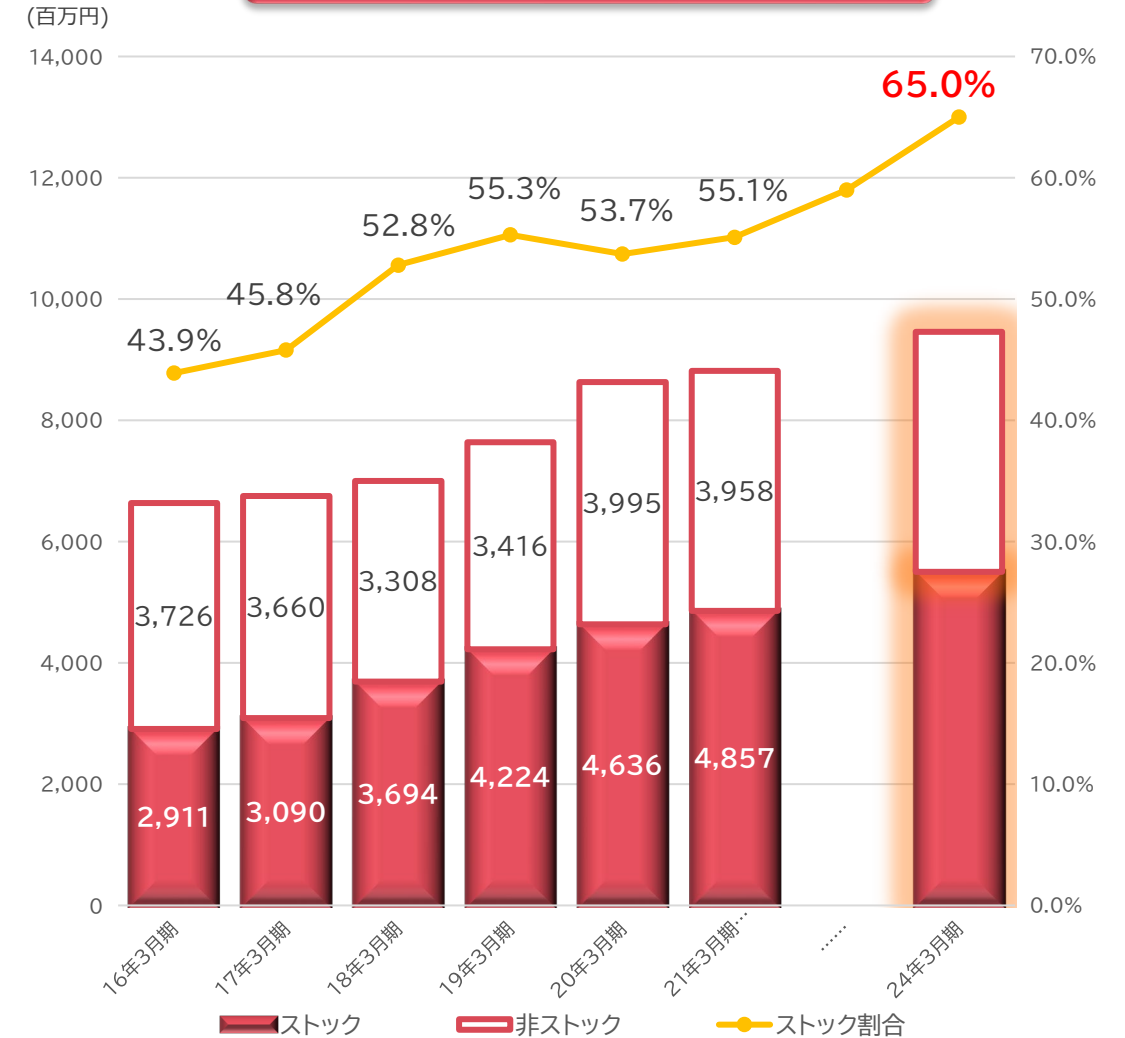
新中期経営計画
(2021年-2023年)
BEYOND THE NEW NORMAL
テックマトリックス株式会社
2021年5月

・教育事業への投資
・一部製品のサブスクリプションモデルへの移行
・本社移転費用の発生
・医療事業におけるクラウドシフト

情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業





<本資料の取り扱いについて>

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあり得ます。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

<お問合せ先>

テクマトリックス株式会社 経営企画課 ir@techmatrix.co.jp