



第33期第3四半期決算資料

2017年2月8日
テクマトリックス株式会社

目次

1. 第33期第3四半期 業績
2. 中期経営計画「TMX 3.0」進捗状況
3. 事業活動トピックス
4. 当社のビジネスモデル
5. 市場環境（ご参考）

第33期第3四半期 業績

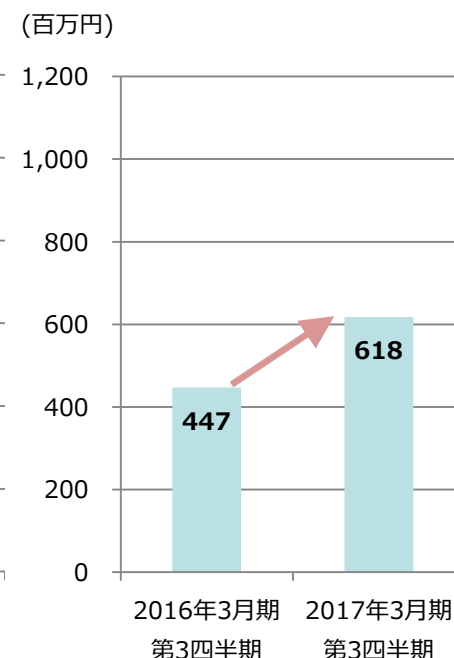
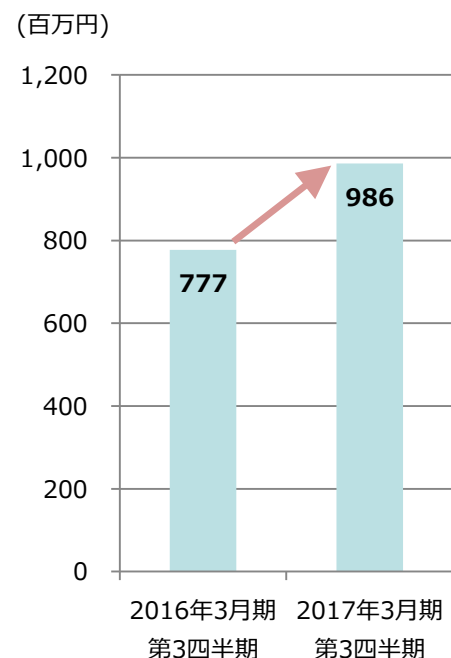
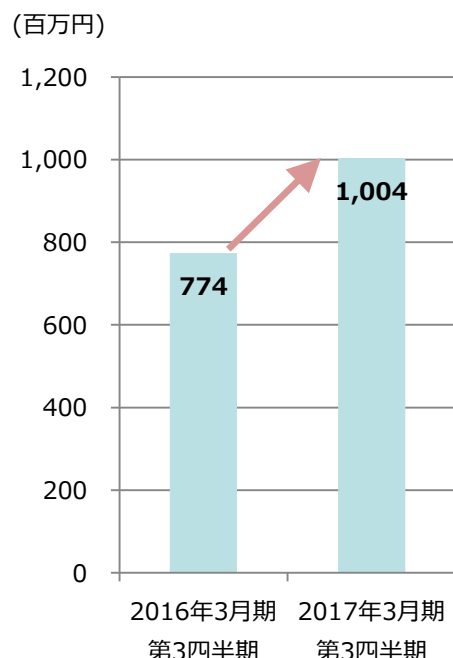
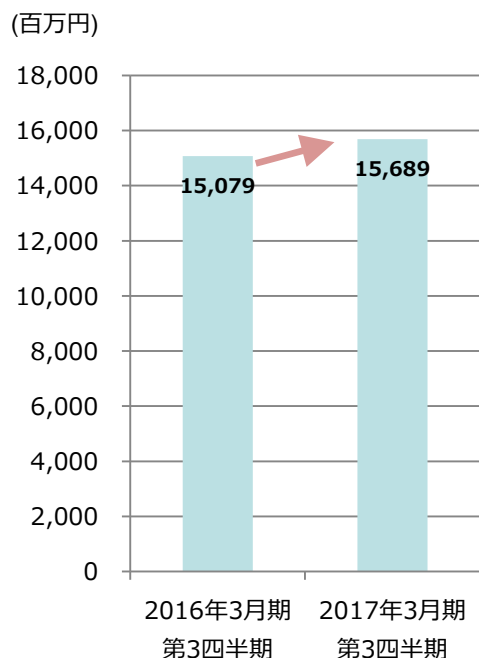
- ◆ 第3四半期累計としては過去最高の売上高、各利益を更新
- ◆ 堅調なセキュリティ関連ビジネスと連結子会業績の貢献により、増収・増益を継続

売上高 15,689百万円
前年同期比4.0%増

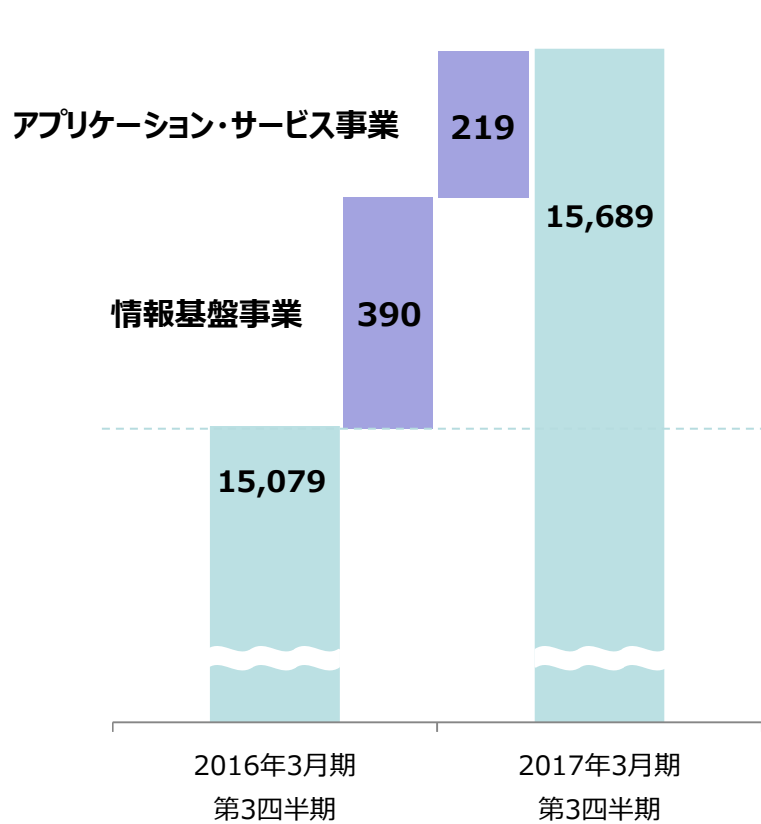
営業利益 1,004百万円
前年同期比29.7%増

経常利益 986百万円
前年同期比26.9%増

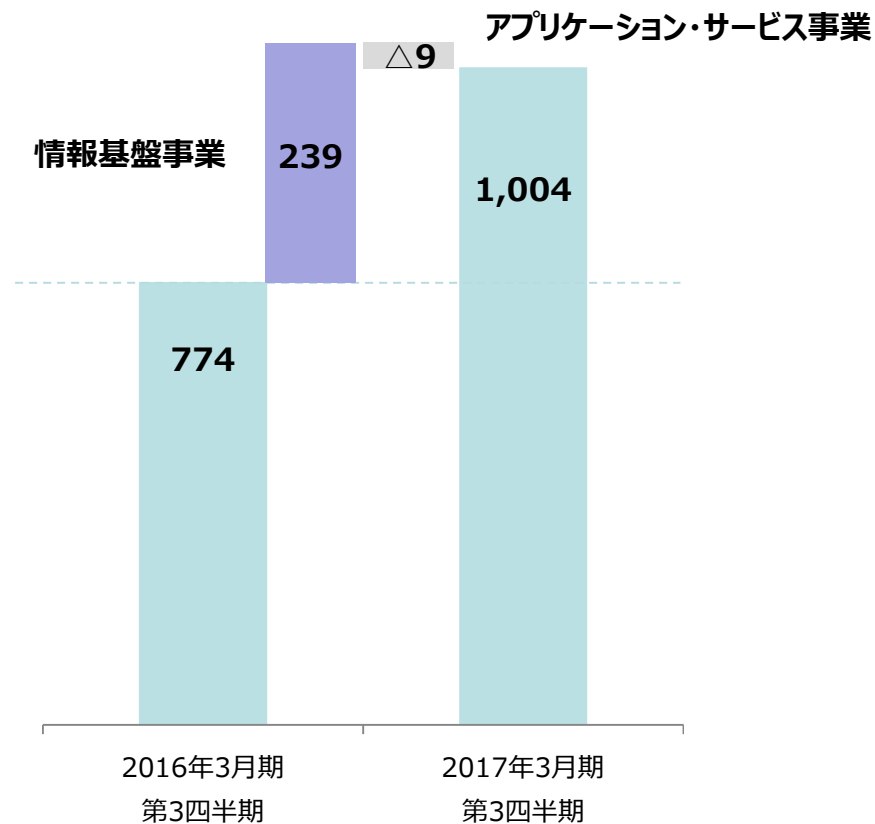
親会社株主に帰属する
四半期純利益 618百万円
前年同期比38.2%増



売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



売上高

◆情報基盤事業		対前年同期
負荷分散装置		
セキュリティ関連製品		
官公庁ビジネス（直販）		
セキュリティ監視サービス		
ストレージ製品		
クロスヘッド/沖縄クロスヘッド		
◆アプリケーション・サービス事業		対前年同期
インターネットサービス分野（カサリアル含む）		
ソフトウェア品質保証分野		
医療分野（医知悟含む）		
CRM分野		



+10%以上



+10%未満



±5%未満

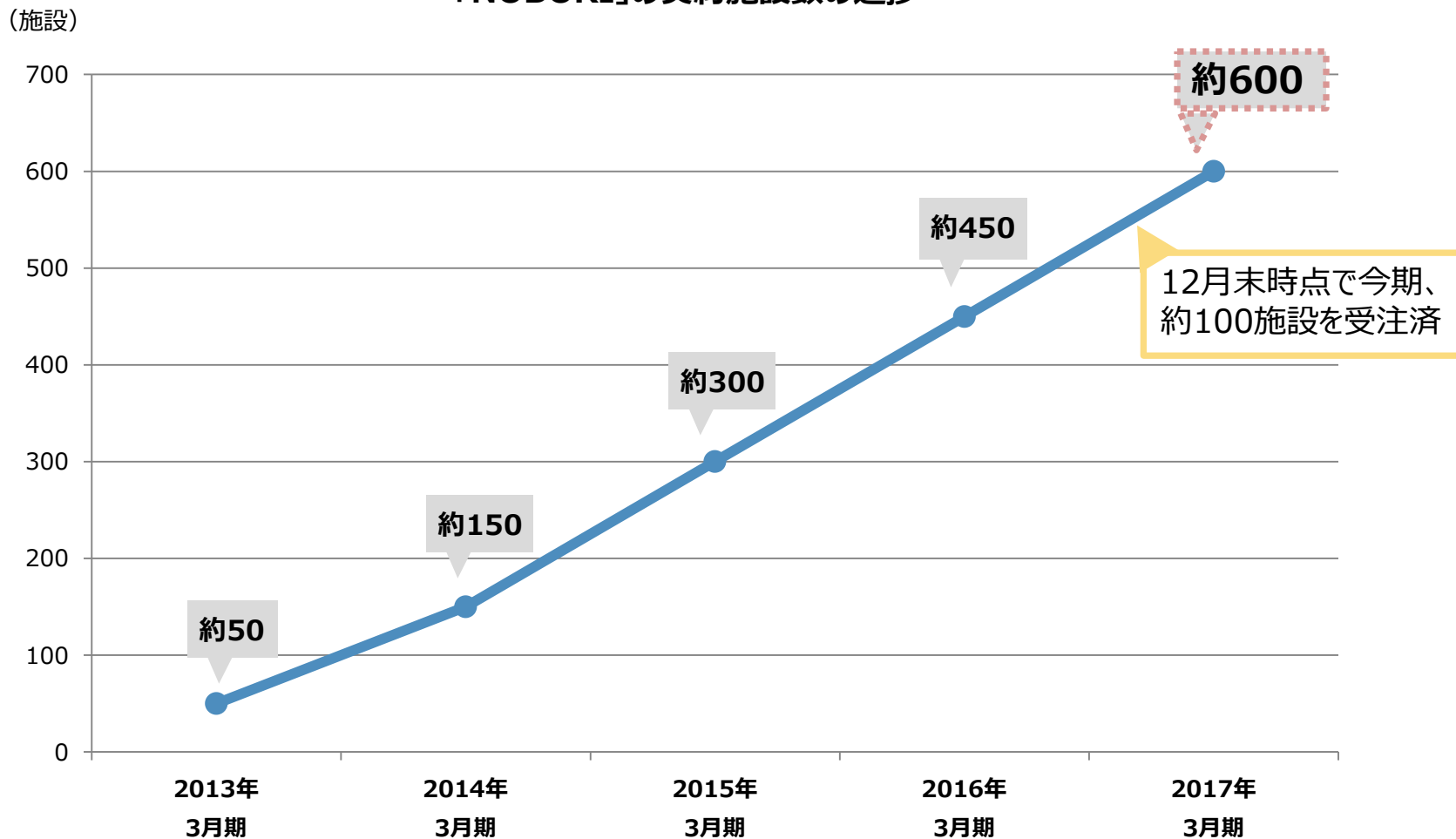


△10%未満



△10%以上

「NOBORI」の契約施設数の進捗



<セキュリティの脅威に対する最近の動き>



- ▶ 自治体セキュリティクラウド（47都道府県）
- ▶ セキュリティ強靱化（マイナンバー、LGWAN、インターネット）
- ▶ 内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）
- ▶ 在宅勤務



▶ 平成27年3月
総務省：
セキュリティガイドライン

▶ 平成27年12月
経済産業省：
サイバーセキュリティ
経営ガイドライン

▶ 平成28年3月
経済産業省：
情報セキュリティ管理基準
（改正）

▶ 平成28年4月
サイバーセキュリティ基本法
（改正）

DDoS攻撃

ランサムウェア



標的型メール

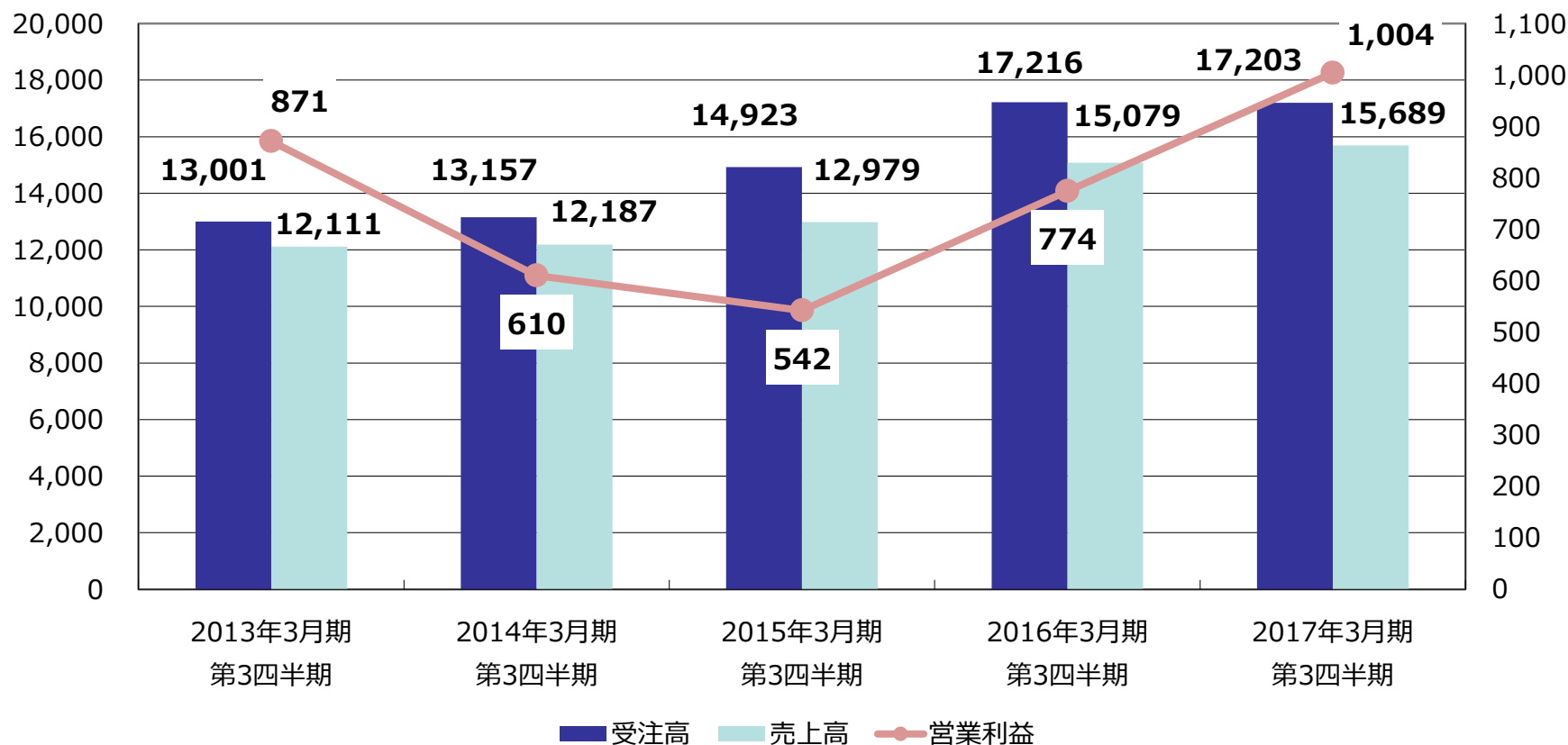
フィッシング詐欺

- ◆ 受注高は、前年の大型案件受注分が剥落したものの、ほぼ前年並を確保。
- ◆ スtockビジネスの着実な進展。

受注高・売上高
(単位:百万円)

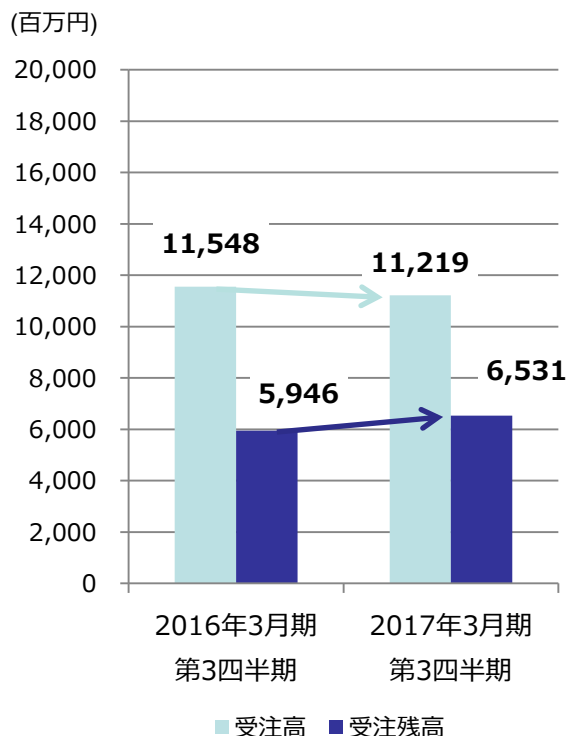
受注高・売上高・営業利益推移【第3四半期累計】

営業利益
(単位:百万円)

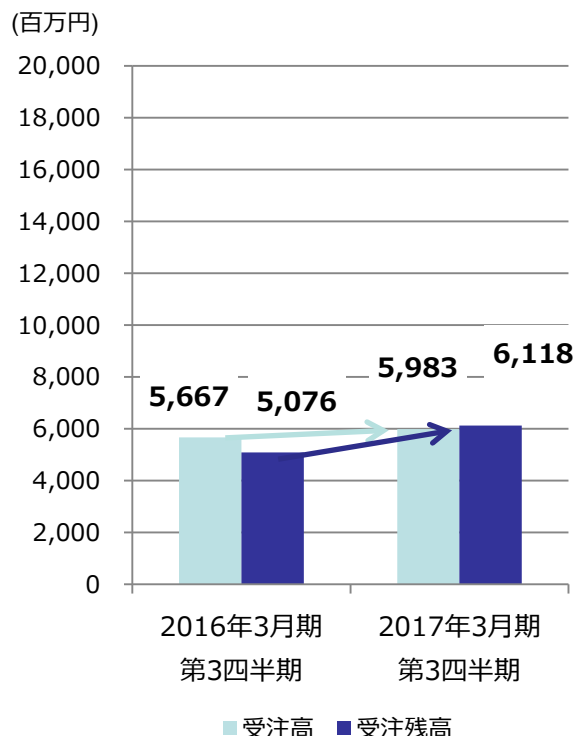


- ◆ 情報基盤事業はセキュリティ関連製品の受注は堅調ながら、前年大型案件の反動減から受注高は対前年同期で若干の減少。しかし受注残は伸長（9.9%UP）
- ◆ アプリケーション・サービス事業はクラウドへのシフトにより受注高、受注残共に伸長（5.6%/20.5%UP）

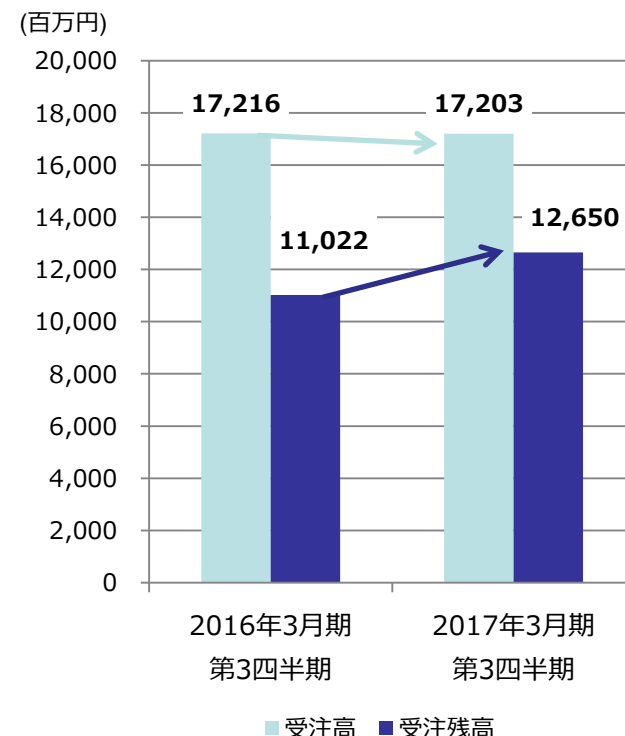
情報基盤事業



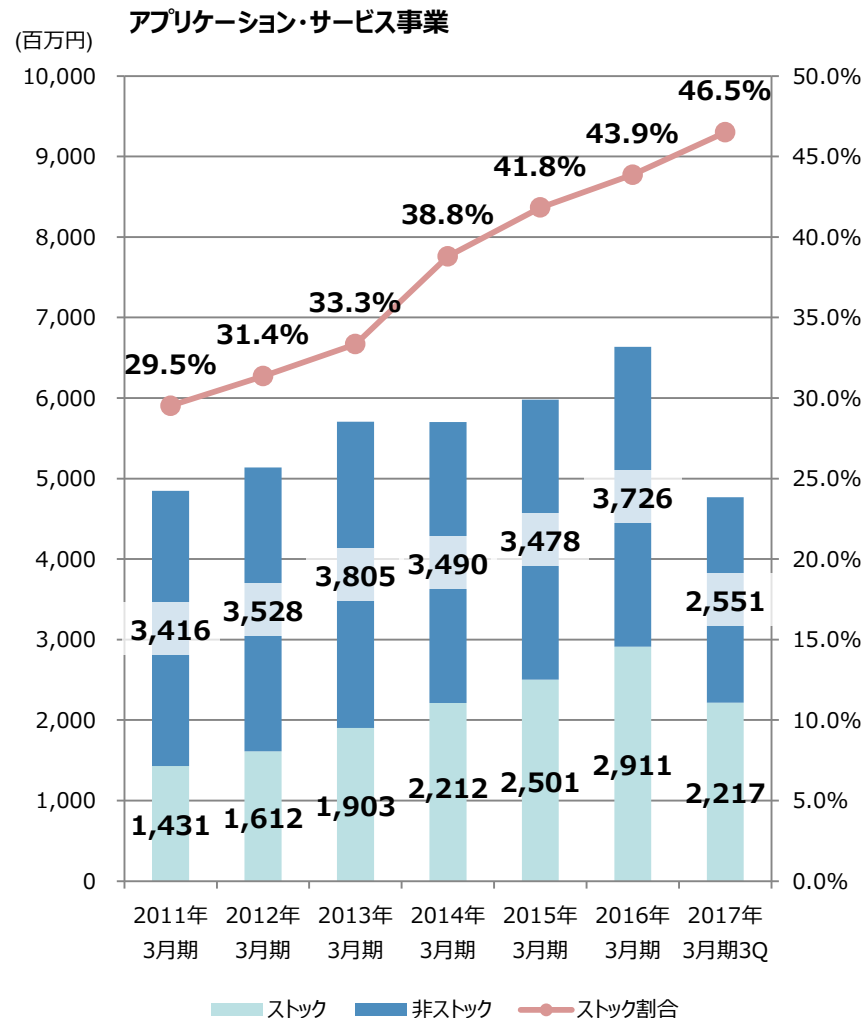
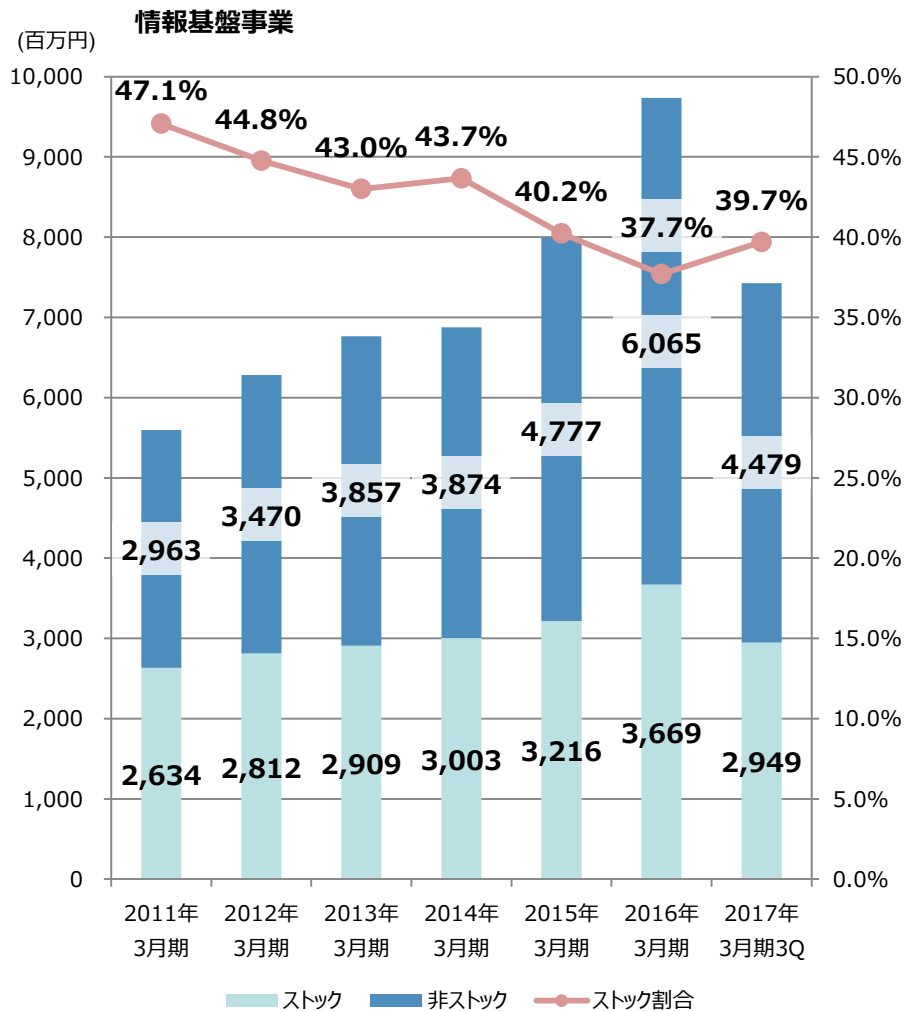
アプリケーション・サービス事業



全社合計



◆ ストック比率の進捗状況（単体）



* 情報基盤事業は前期大型案件（製品販売）の保守売上が寄与し、ストック比率伸長。

* アプリケーション・サービス事業は、クラウドビジネスの積み上がりにより、ストック比率が伸長。

連結貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)

	2016年 3月期	2017年3月期 第3四半期		2016年 3月期	2017年3月期 第3四半期
流動資産合計	12,091	11,921	流動負債	8,064	7,837
現金・預金	4,698	4,809	買掛金	1,063	1,013
受取手形・売掛金	3,491	3,092	短期借入金	350	350
その他流動資産	3,901	4,019	1年内返済予定の 長期借入金	300	300
固定資産	3,627	3,904	その他流動負債	6,351	6,173
有形固定資産	1,028	1,126	固定負債合計	3,687	3,528
のれん	229	151	長期借入金	2,050	1,825
その他無形固定資産	904	1,052	その他固定負債	1,637	1,703
投資その他の資産	1,464	1,572	負債合計	11,751	11,366
資産合計	15,718	15,825	株主資本	4,005	4,449
			その他の包括利益累計額 合計	△53	△21
			純資産合計	3,967	4,459
			負債純資産合計	15,718	15,825

中期経営計画「TMX 3.0」進捗状況

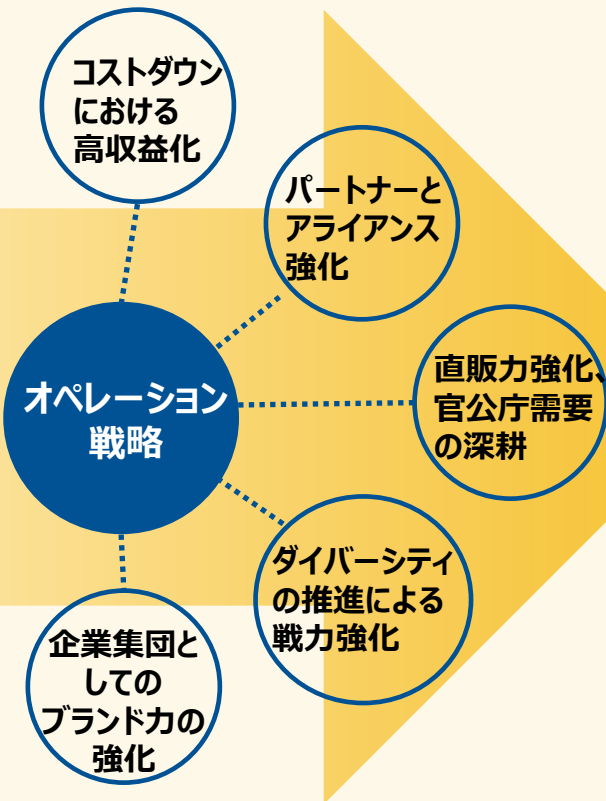
基本方針

従来のIT産業の労働集約的な請負型ビジネスから脱却し、自らITサービスを創造し、ITサービスを提供する「次世代のITサービスクリエイター」、「次世代のITサービスプロバイダー」への変貌を継続する

事業戦略

クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進

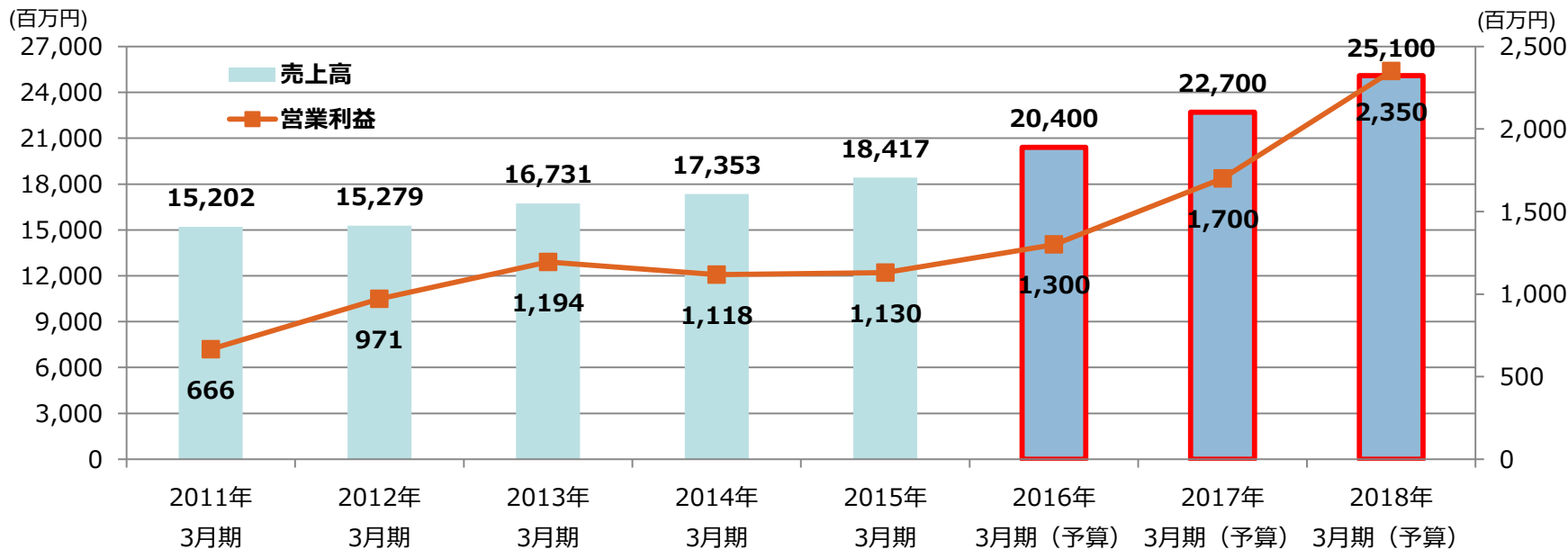
セキュリティ&セーフティの追求



株主還元

- ▶ 期末業績における連結での配当性向20%以上を基本方針とする
- ▶ 利益水準を踏まえた配当額の引き上げ重視
- ▶ 株主優待制度の充実

「次世代のITサービスクリエイター」、「次世代のITサービスプロバイダー」への変貌を継続！



10%
年率売上高成長率
10%へ



~300億
M&Aや海外展開を含め最終年度で事業規模を250億円~300億円に

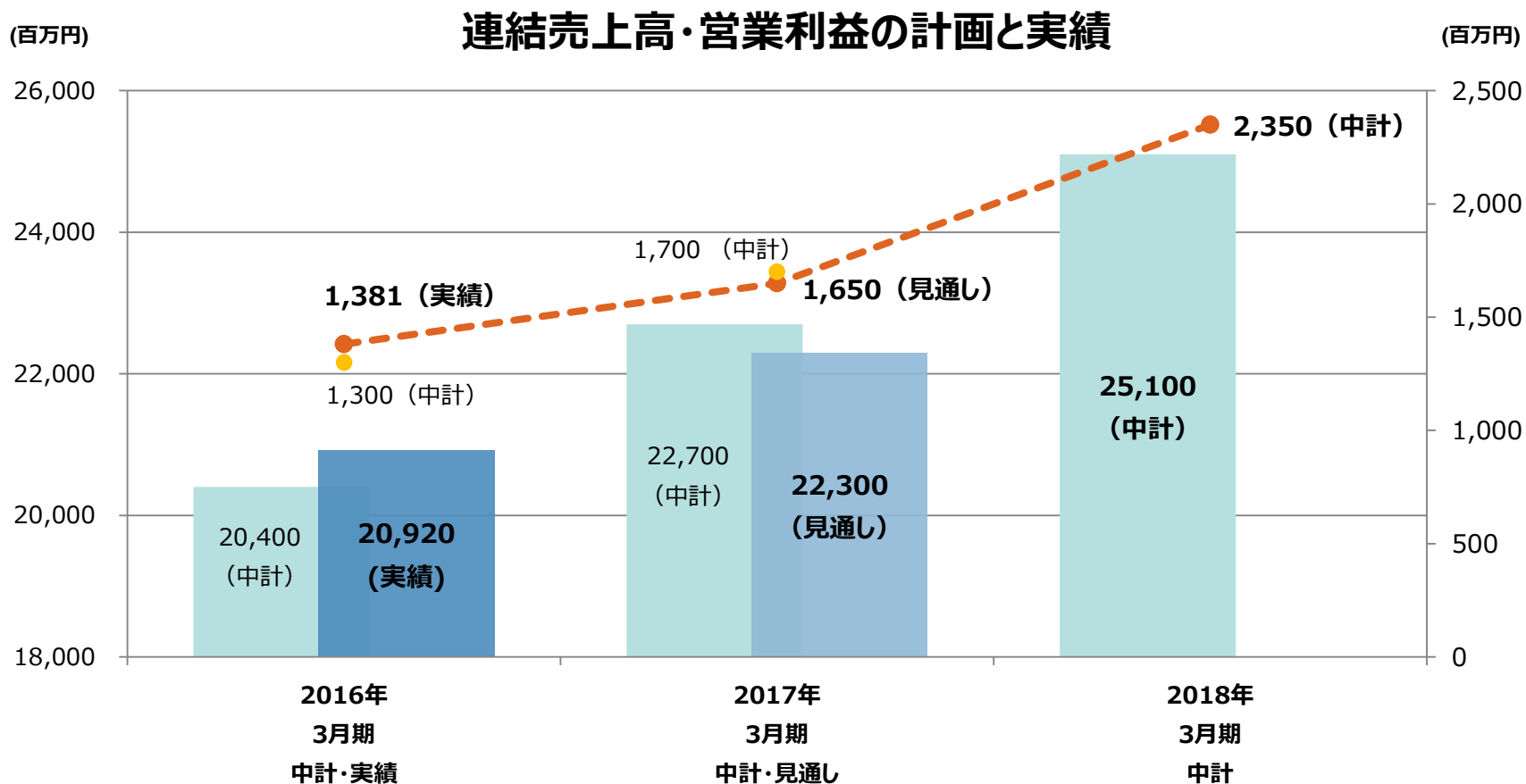


50%
ストック比率50%超の実現 (クラウド、保守、運用・監視サービス等)

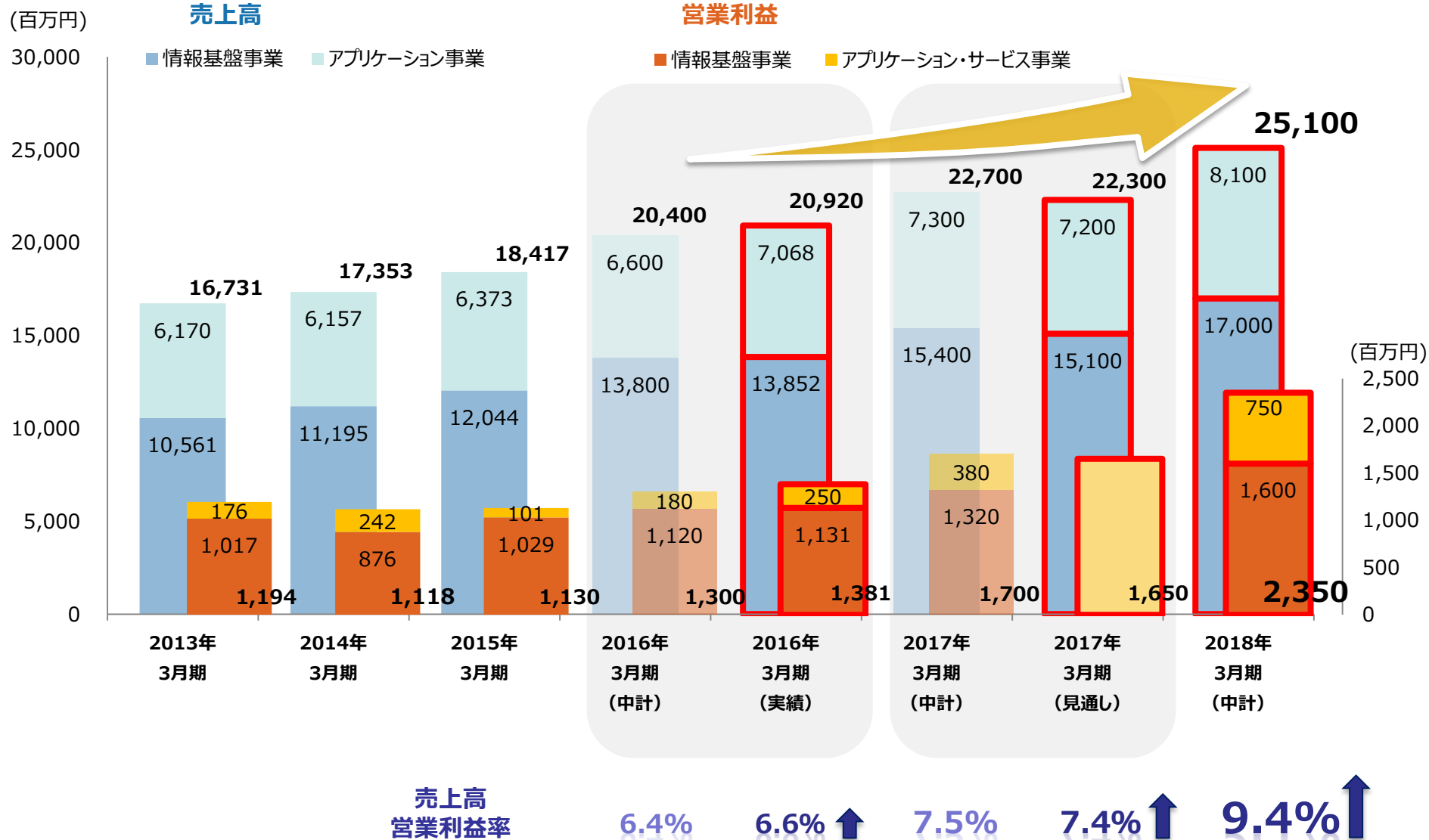


10%
売上高営業利益率
10%への挑戦

◆ 1年目の売上高および営業利益は予想を超過（売上高2.5%UP、営業利益6.2%UP）

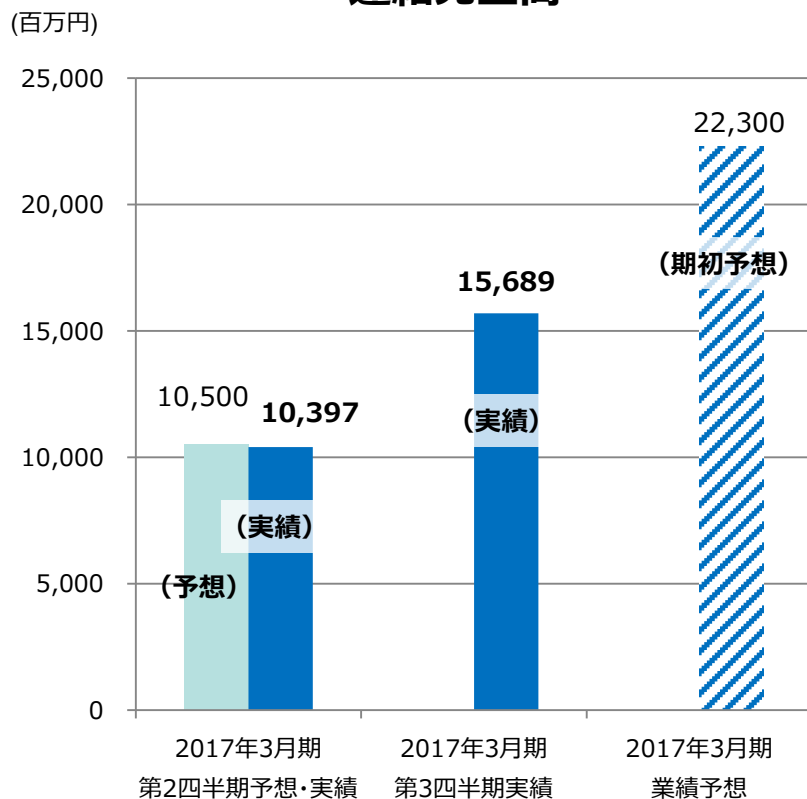


「TMX 3.0」進捗状況



- ◆ 第3四半期売上高及び営業利益はほぼ予算を達成
- ◆ 通期売上、営業利益予想は据え置き

連結売上高



連結営業利益



◆ 中核的事業戦略

項目	2017年3月期3Q 評価	説明
クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進		
クラウド事業による収益貢献（医療クラウドの黒字化実現）	○	<ul style="list-style-type: none"> ・前半でNOBORIの受注が若干遅れたものの、第3四半期で単月黒字基調 ・楽楽アイテムマネージャーのリリース ・FastCloud（CRM）順調
クラウド事業のプラットフォーム化（多角化）	○	<ul style="list-style-type: none"> ・NOBORI-PAL、B2B2Cへ向けたサービスの拡充 ・ソフトバンクと医知悟の提携による病理分野への進出
海外（アジア）でのクラウド事業の確立（まず中国での合併事業の成功）	△	<ul style="list-style-type: none"> ・医療分野：中国に合併会社設立、北京大学と病理分野で提携 ・CRM分野：ASEAN トランスコスモス（タイ）との協業
クラウド運用の高品質化（運用技術の飛躍的向上）	○	<ul style="list-style-type: none"> ・PMO室中心に議論、運用安定化、設備投資継続
各種仮想化技術の戦略的応用（クラウド・ファーストの実践）	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ハイパーコンバードソリューション VCE VxRail ・沖縄クロス・ヘッドのnas2cloud Plus
クラウドに集約される情報のビッグデータ解析（データの二次利用）	○	<ul style="list-style-type: none"> ・BI案件の受注拡大

◆ 中核的事業戦略

項目	2017年3月期3Q 評価	説明
セキュリティ&セイフティの追求		
サイバーセキュリティ対策の高度化対応とワンストップ・サービス化	○	<ul style="list-style-type: none"> ・Swivel PINsafe、ProofPoint、Tanium Endpoint Platform、∴TRINITY（トリニティ）for BIG-IP マネージドサービス、ファイル無害化自動連携ツール Votiro Auto Agent for FileZen
設計、構築、保守、運用・監視サービス、自動化のバリューチェーン実現	○	<ul style="list-style-type: none"> ・製品販売 + 保守・運用サービス拡大 ・NOC/SOC
IoT（Internet of Things）時代の組込みソフトウェアの機能安全実現	△	<ul style="list-style-type: none"> ・円高による投資意欲の陰りがあったが、円安傾向による改善の兆し
安全で安心なインターネット社会の実現に貢献（情報セキュリティ技術とソフトウェア品質保証分野における専門家集団としての「知」の結集）	○	

◆ オペレーション戦略

項目	2017年3月期3Q 評価	説明
オペレーション戦略		
コストダウンによる高収益化		
<ul style="list-style-type: none"> ・ オフショア開発の積極的活用による原価低減 	○	・ベトナム、中国でのオフショアの取り組み
<ul style="list-style-type: none"> ・ 本社機能の集約によるオペレーションの効率化 	○	・本社統合、名古屋営業所、仙台営業所移転、大阪支店を西日本支店と改称して移転
<ul style="list-style-type: none"> ・ 人員の単調増加を要求しないビジネスモデルへの転換 	○	・ストックビジネスの拡大
パートナーとアライアンス強化	○	<ul style="list-style-type: none"> ・医療分野：ソフトバンク、北京大学 ・CRM分野：日本ユニシス、トランスコスモス（タイ）、NEC、LINE
直販力強化、官公庁需要の深耕	△	<ul style="list-style-type: none"> ・自治体セキュリティクラウド案件 ・直接入札は不調 ・ファイル無害化自動連携ツール
ダイバーシティの推進による戦力強化	○	・新卒採用で女性、外国籍者の採用拡大
企業集団としてのブランドの強化	○	<ul style="list-style-type: none"> ・Webサイトリニューアル実施 ・会社紹介映像を作成 ・駅広告を掲載

事業活動トピックス

日付	内容
4月	トークン不要二要素認証ソリューション「PINsafe」の販売開始
	日本ユニシス株式会社とコンタクトセンターCRM製品「Fastシリーズ」の販売代理店契約を締結
	新しい医療クラウドサービス「NOBORI-PAL」の提供開始
	「.TRINITY (トリニティ) for BIG-IP マネージドサービス」の提供開始
5月	長崎県佐世保市向け広聴システム構築
	沖縄クロス・ヘッドがnas2cloudサービスの上位サービスを提供開始
	次世代型メールセキュリティソリューション「Proofpoint」の販売開始
6月	新サービス「楽楽アイテムマネージャー」の販売を開始
	ネットワーク端末脅威対策プラットフォーム製品「Tanium Endpoint Platform」の販売を開始
7月	BI ツール「Yellowfin」の販売を開始
9月	「楽楽バックオフィス」が後払い決済サービス「NP後払い」と無償自動連携開始
	コンタクトセンターCRMシステム「FastHelp5」と日本アバイア株式会社の「ACCS」の連携ソリューションをトランスコスモス(タイ)株式会社が採用
	沖縄クロス・ヘッドがアジア・沖縄・メディアクラウド協議会の設立に参加

日付	内容
10月	ソフトバンク株式会社と業務提携、病理専門医の遠隔からのコンサルテーション業務を支援するプラットフォームサービスの提供を開始
	北京大学と病理分野で提携
	沖縄クロス・ヘッドが日本ヒューレット・パッカートを採用した次世代IoTセンターサービスを開始
	沖縄クロス・ヘッドが日本ヒューレット・パッカートのクラウドサービス基盤の事例として紹介されました
11月	社内システムの仮想化を効率的に低価格で実現できるハイパーコンバージドソリューションを販売開始
	ファイル無害化自動連携ツール「Votiro Auto Agent for FileZen」を販売開始
	インドのオンライン医療診療サービスベンチャーに資本参加
	「FastHelp5」と「LINE Customer Connect」を連携
12月	NECと当社「Fastシリーズ」の販売代理店契約を締結
1月	カサリアル、Pivotal 社と国内初の認定パートナー契約を締結
	Office 365をより快適に利用できるサービスを提供
2月	株式分割を決議（3月1日実施）

【4月】

【2016 国際医用画像総合展】出展

Point!

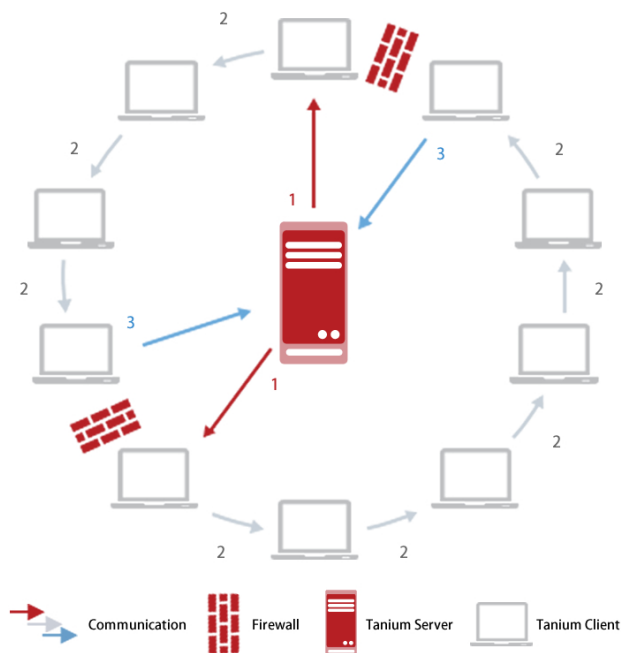
最新の医療画像機器及び周辺機器を一堂に会する、
総合学術展示会「2016 国際医用画像総合展」に出展。
4月15～4月17日の3日間開催され、来場者は20,864名。



セキュリティ対策「Tanium Endpoint Platform」の販売を開始

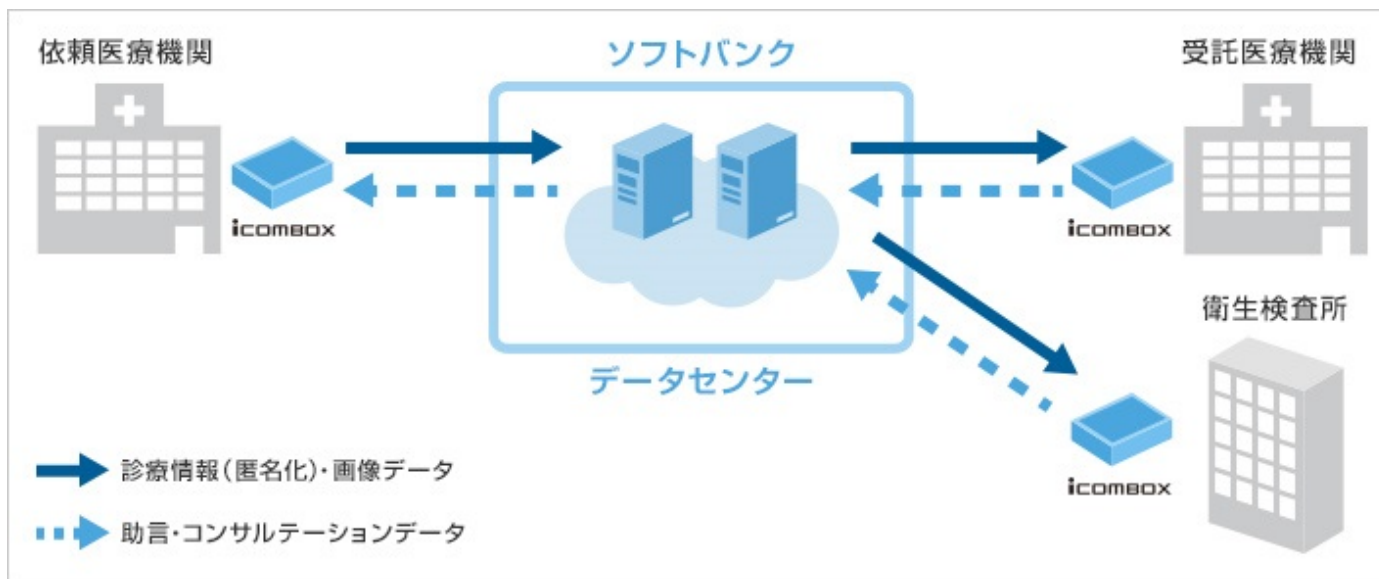
Point!

アメリカのTanium Inc.のネットワーク端末脅威対策プラットフォーム製品「Tanium Endpoint Platform」の販売を開始。
数千台、数十万台などの大規模なネットワーク端末環境において、各端末から高速で情報収集を行い、攻撃を受けた端末の特定や隔離などの対策を迅速に行う。



Point!

ソフトバンク株式会社と提携し、医知悟が開発した専用通信機器「iCOMBOX」を用いた遠隔病理プラットフォームの提供を開始。
医療機関と遠隔地の病理医をネットワークで接続することで、深刻な病理医不足を解消。



【11月】 【ET/IoT総合技術展】出展

Point!

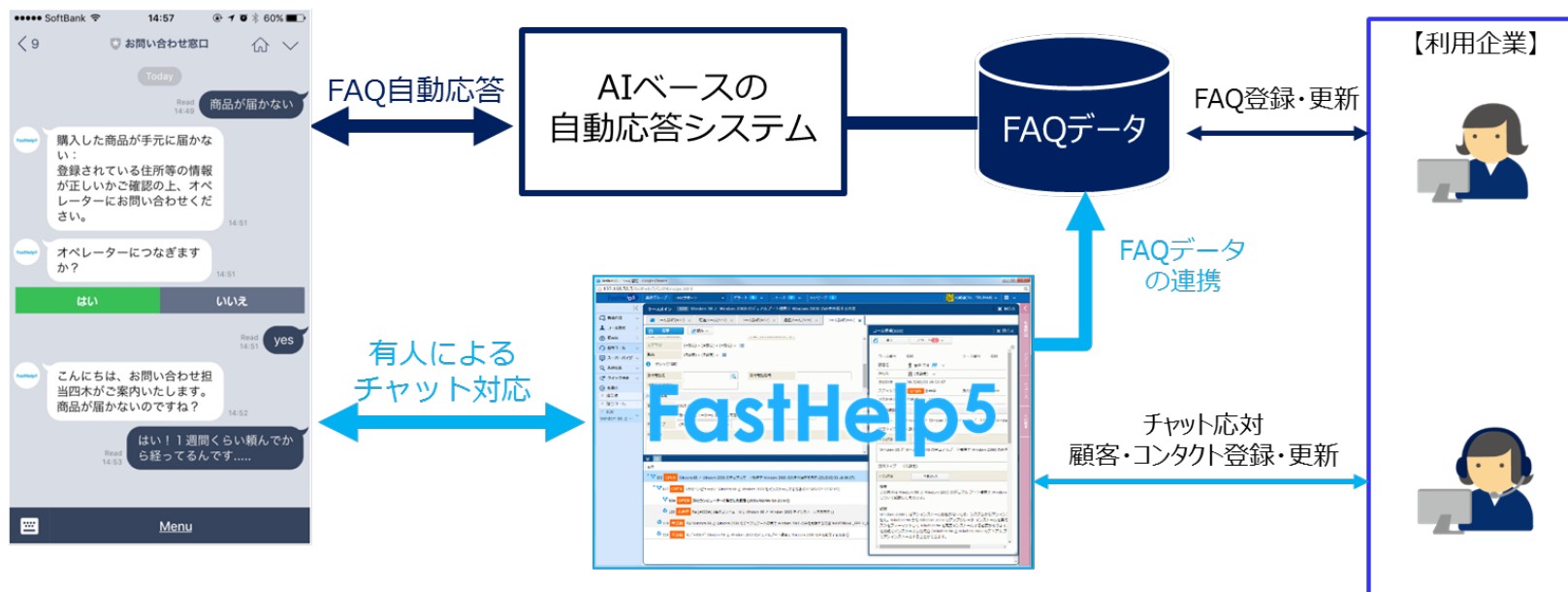
すべてのヒト・モノ・コトをつなげるIoT時代を迎え、ますます注目が高まっている組み込み技術。その先進技術が一堂に会するET/IoT総合技術展に出展。

11月16日～11月18日の3日間、開催され、来場者は25,654名。



Point!

LINE株式会社のコミュニケーションアプリ「LINE」を活用した法人向けカスタマーサポートサービス「LINE Customer Connect」と、当社のコンタクトセンターCRMシステム「FastHelp5」との連携機能開発を開始。

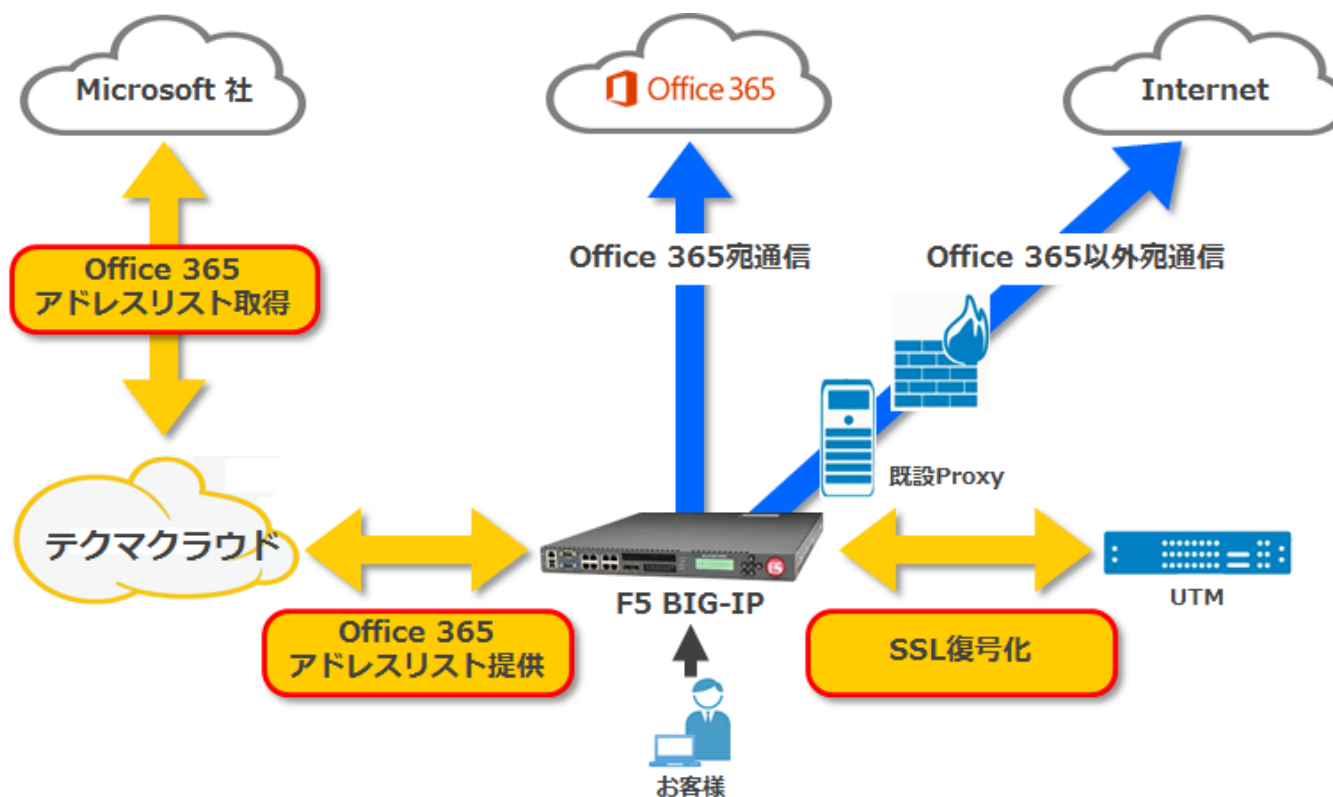


* 上記のLINE画面はイメージ図となっており、実際のサービス提供時の画面とは異なります。

Office 365をより快適に利用できるサービスを提供

Point!

当社は、F5ネットワークスジャパン合同会社が提供するBIG-IPシリーズ上で動作するMicrosoft Office 365をより快適に利用できるサービスの提供を開始。



【来年2月、3月】

【テクマトリックス CRM FORUM 2017】開催予定

Point!

日本最大級のコンタクトセンター関係者向けイベント、「テクマトリックス CRM FORUM」を2017年2月24日（金）に東京、2017年3月3日（金）に大阪で開催予定。



* 写真は2016年開催の様様です。

「次の30年プロジェクト」 これからのテクマトリックスのために

Point!

2014年8月に創業30周年を迎え、次の世代のテクマトリックスの姿を社員が自発的に創造していくためのプロジェクト。事業部・性別・職種・世代を超え、社員自らが「次世代のテクマトリックス」に必要な具体策を構想・推進中



● Webサイトリニューアル

2016年9月28日にWebサイトをリニューアル。利用される方が情報を探しやすく、見た目も分かりやすいサイトを目指し、デザインを全面的に刷新し、サイト構造も見直し

● 在宅勤務制度の導入を検討中

【目的】

- ① 育児・介護やその他理由により、通常の勤務が困難な方にとっても、パフォーマンスを発揮できる就労環境を整備する事で、これまで離職せざるを得なかった社員の雇用継続
- ② ワークライフバランスの向上やワークスタイルの変革の中で、業務効率の向上による残業時間削減等を図る

Etc.....



「次世代のテクマトリックス」へ



当社のビジネスモデル

Point!

「NOBORIのプラットフォーム化（多角化）」
「N-PAL」パートナー各社からサービス提供増加

株式会社アドバンスト・メディア：
医療向け音声入力サービス
『AmiVoice CLx®』

TMX：
検査予約サービス
『TONARI』

Intrasense SA：
3D医用画像解析ワークス
テーション『myrian®』

TMX：
緊急時外部画像参照サービス
『TSUNAGU』

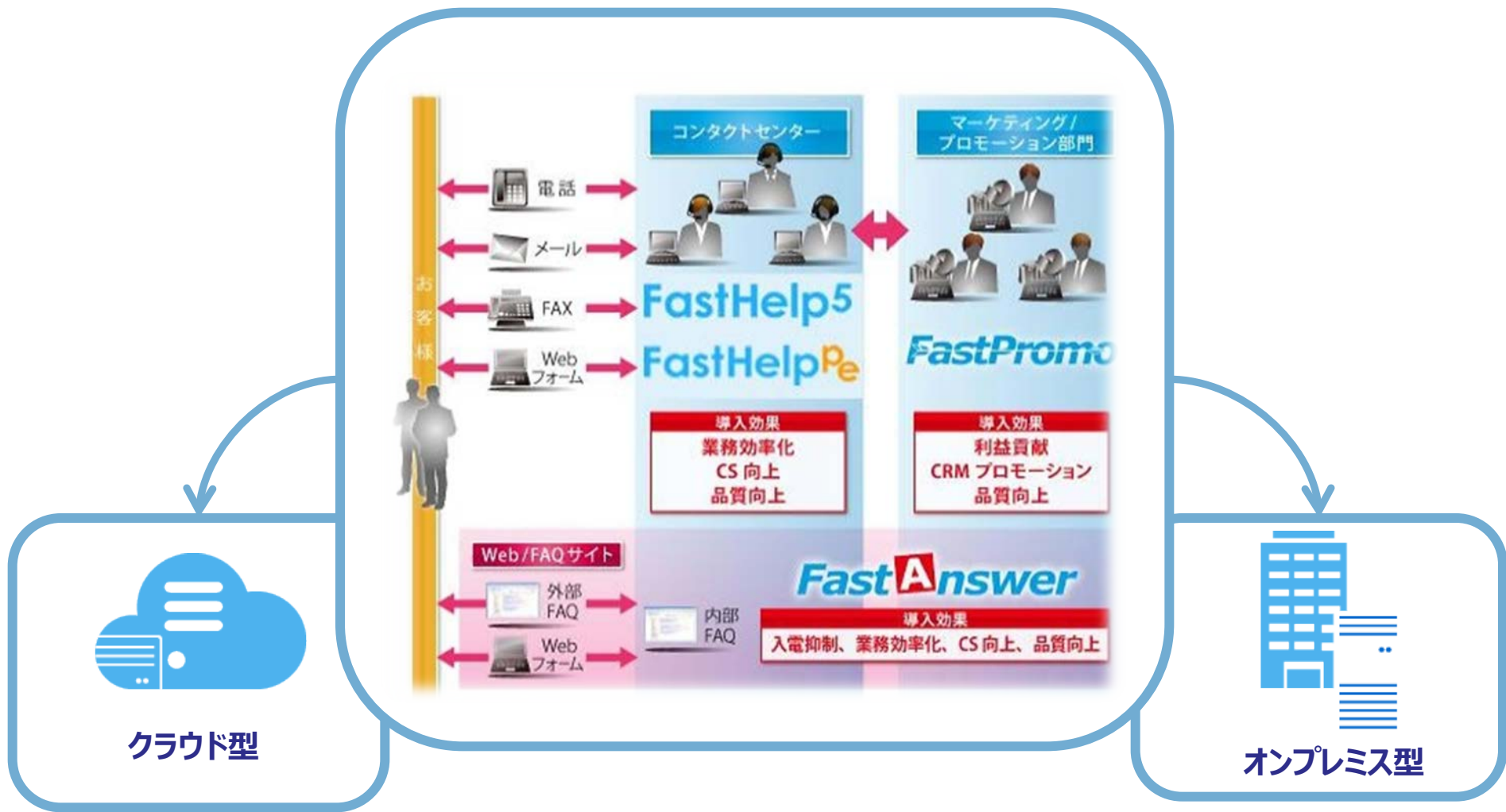


NOBORI-PAL：
「クラウドに便利を集めよう」
NOBORIユーザの医療機関様で使って頂ける、
様々なアプリケーションが集合。

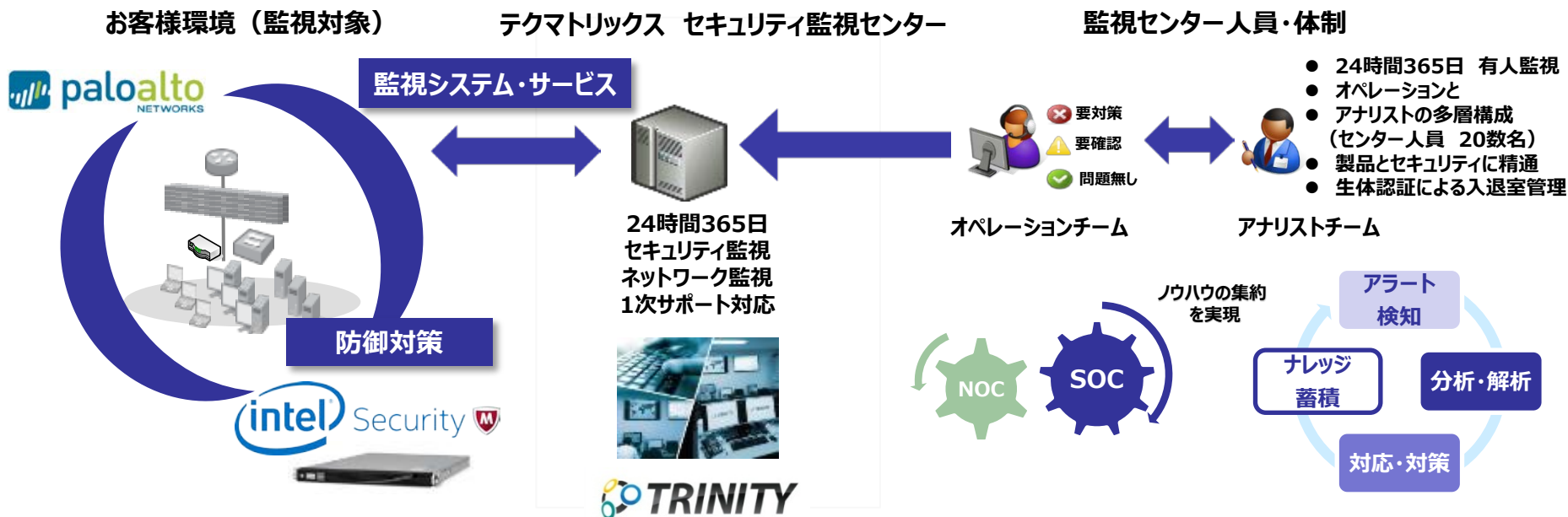


Point!

顧客企業の優位性を高めるコンタクトセンターCRMシステムを提供



Point! より深く より詳細に 機器を活かす テクマトリックスのワンストップソリューション



ワンストップソリューション

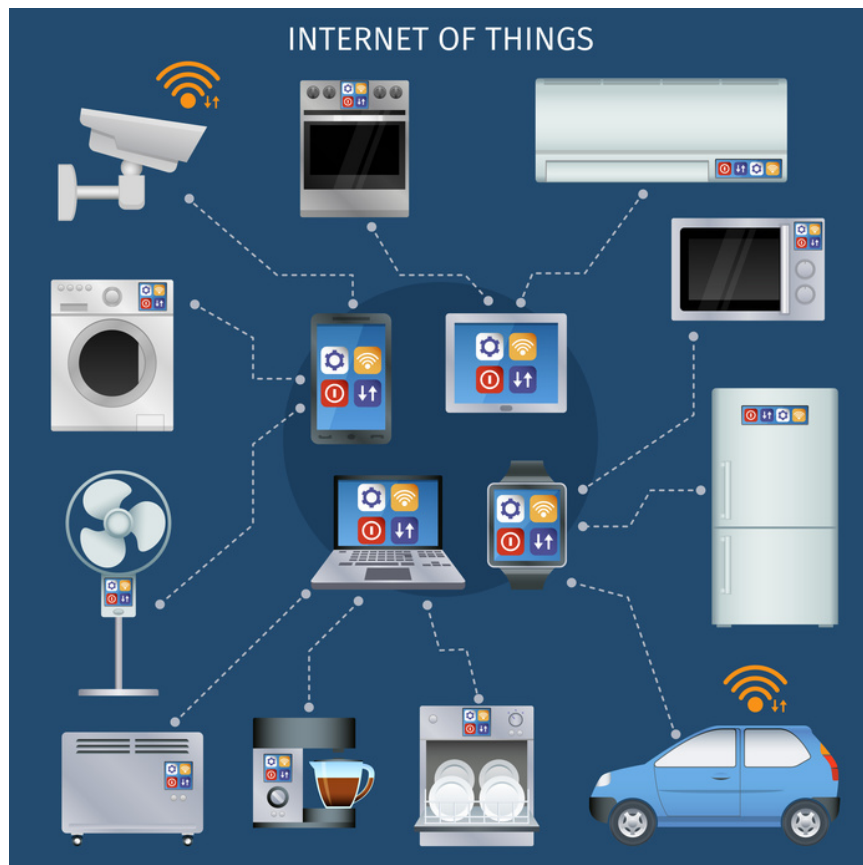
設計・構築・保守（サポート連携による迅速な障害解決）・機器運用・セキュリティ監視・活用提案をワンストップでご提供致します。

より深く より詳細に サービスを創出

情報セキュリティ専門ベンダ様では、多種多様な製品を監視する関係で、どうしても、浅く広くなりがちなサービスのご提供…
当社では、お客様にご購入頂いた製品をより最適な形で活用し喜んでいただけることをサービス提供の最大の目標にしております。
進化する各種機能を最大限活かした監視サービスをご活用ください。

Point!

IoT : あらゆる物がインターネットに接続し、あらゆる物がソフトウェアで制御されている
→あらゆる物がサイバー攻撃の対象 ソフトウェアの不具合排除が課題



- ▶ テスト、設計、構成管理などに関する ソリューション
- ▶ 開発プロセスを実行するインフラ構築、トレーニング、運用支援
- ▶ 本質的な品質改善、生産性向上につながる改善支援

ソフトウェア品質の向上
ソフトウェア安全規格対応

Point!

オープンソースによるクラウドサービスの提供
クラウドに集約されたビッグデータの解析
金融工学をベースとした、リスク管理システムの提供



インターネット・コマース
スマホ・アプリ



解析

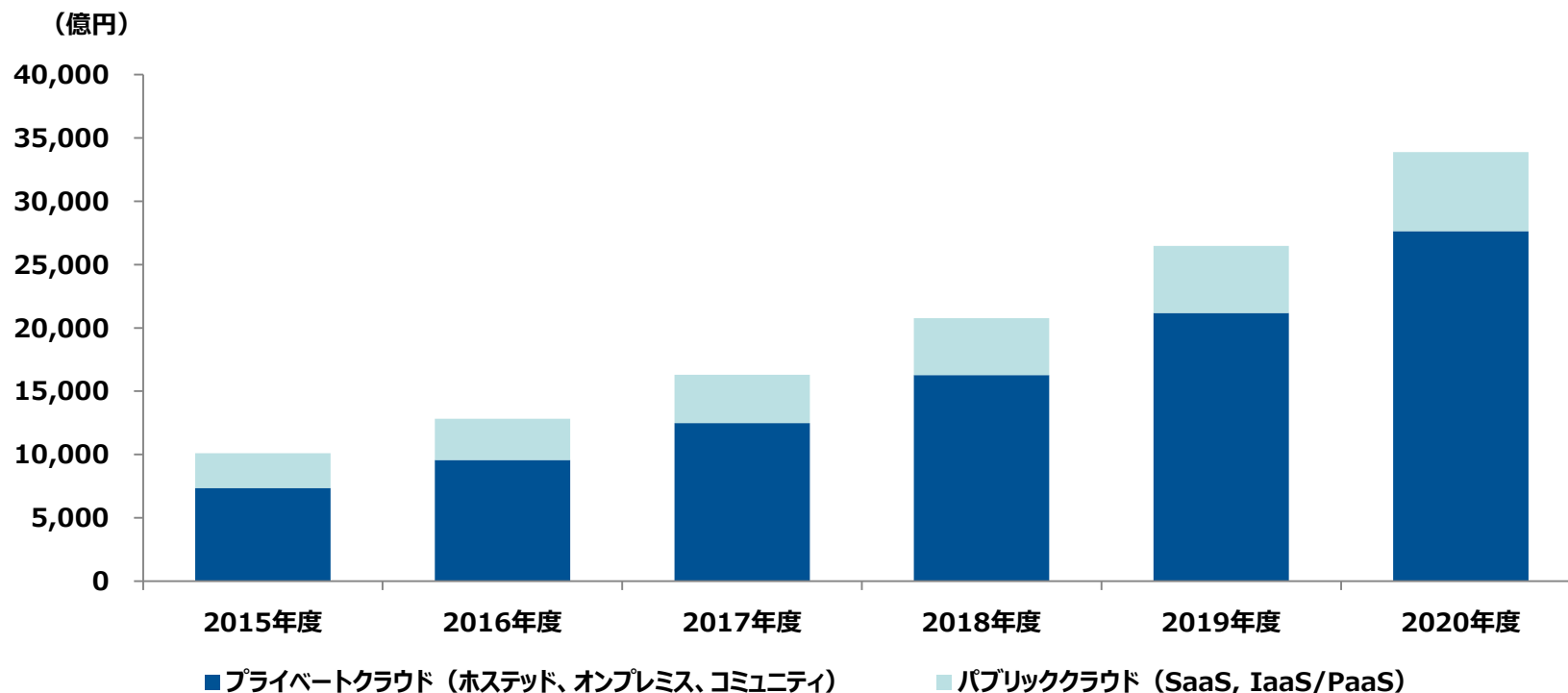
ビッグデータ



市場環境（ご参考）

◆ クラウド市場は2020年度に3兆円を超える規模を予測

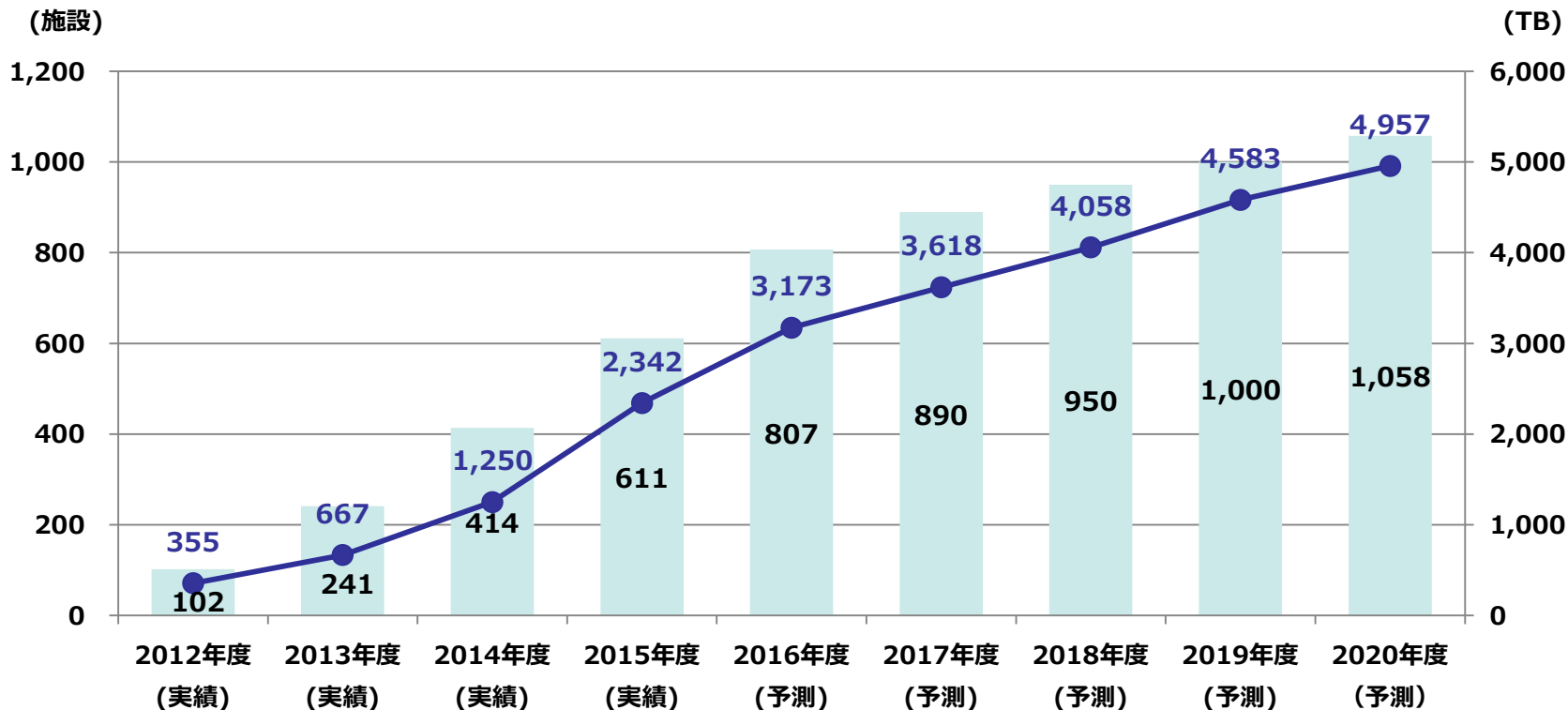
<国内クラウドサービス市場規模 実績・予測>



◆ 2015年度の国内クラウド市場は1兆108億円（前年度比33.7%増）、2020年度は3兆3,882億円規模まで拡大すると予測

* 出所：MM総研「国内クラウドサービス市場規模 実績・予測」（2016年12月13日）

<クラウドPACS市場規模予測>



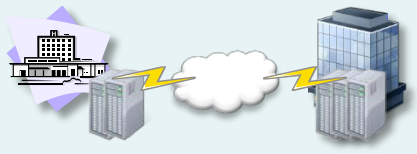



注：予測値は2017年1月現在

国内契約施設数 ● 保存容量推移

- ◆2016年度時点でのクラウドの国内契約施設数（予測）は807。契約施設数が大幅増。
- ◆テクマトリックス「NOBORI」の導入施設数：2015年度実績は累計約450施設

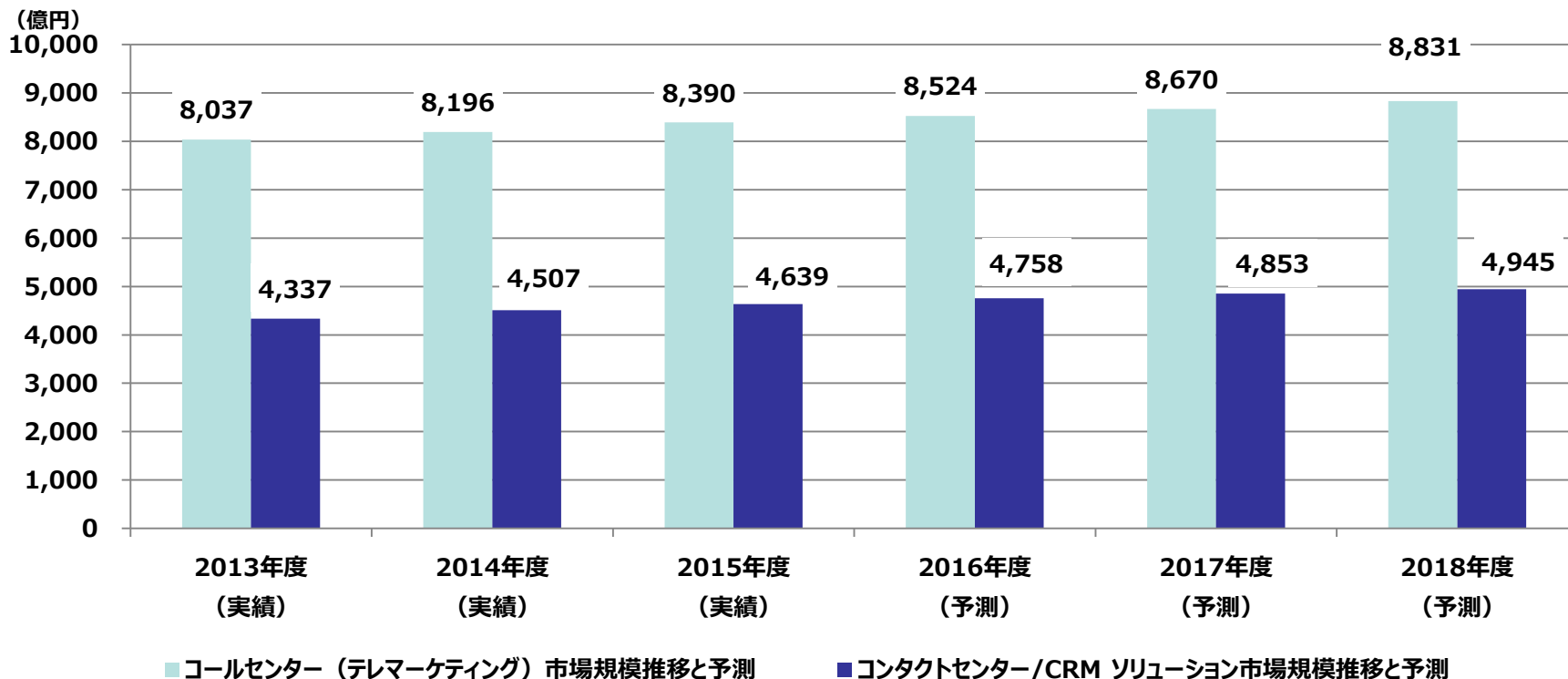
* 出所：矢野経済研究所「2016年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2017年1月）

<クラウドPACSの分類>

外部保存型クラウドの分類	形態	特徴	構成イメージ	NOBORI
TYPE 1	短期/長期とも院内サーバ+外部保存（全データを院内と外部データセンターに2重保存）	院外でのデータバックアップ機能の追加。 既存システムに追加のコストが発生。		—
TYPE 2	短期は院内サーバ+長期は外部保存	比較的利用頻度の高いデータを院内保存。既存システムに追加のコストが発生。		—
TYPE 3	院内サーバ設置なし+外部保存型（院内はキャッシュのみなど）	導入コスト+院内サーバ不要なため、低価格で。大規模施設に加え、小規模施設で急速に普及する可能性。		

◆テクマトリックスは、TYPE 3 に当たる医療情報クラウドサービス「NOBORI」を提供

<コールセンター（テレマーケティング）・コンタクトセンター/CRM ソリューション市場規模予測>

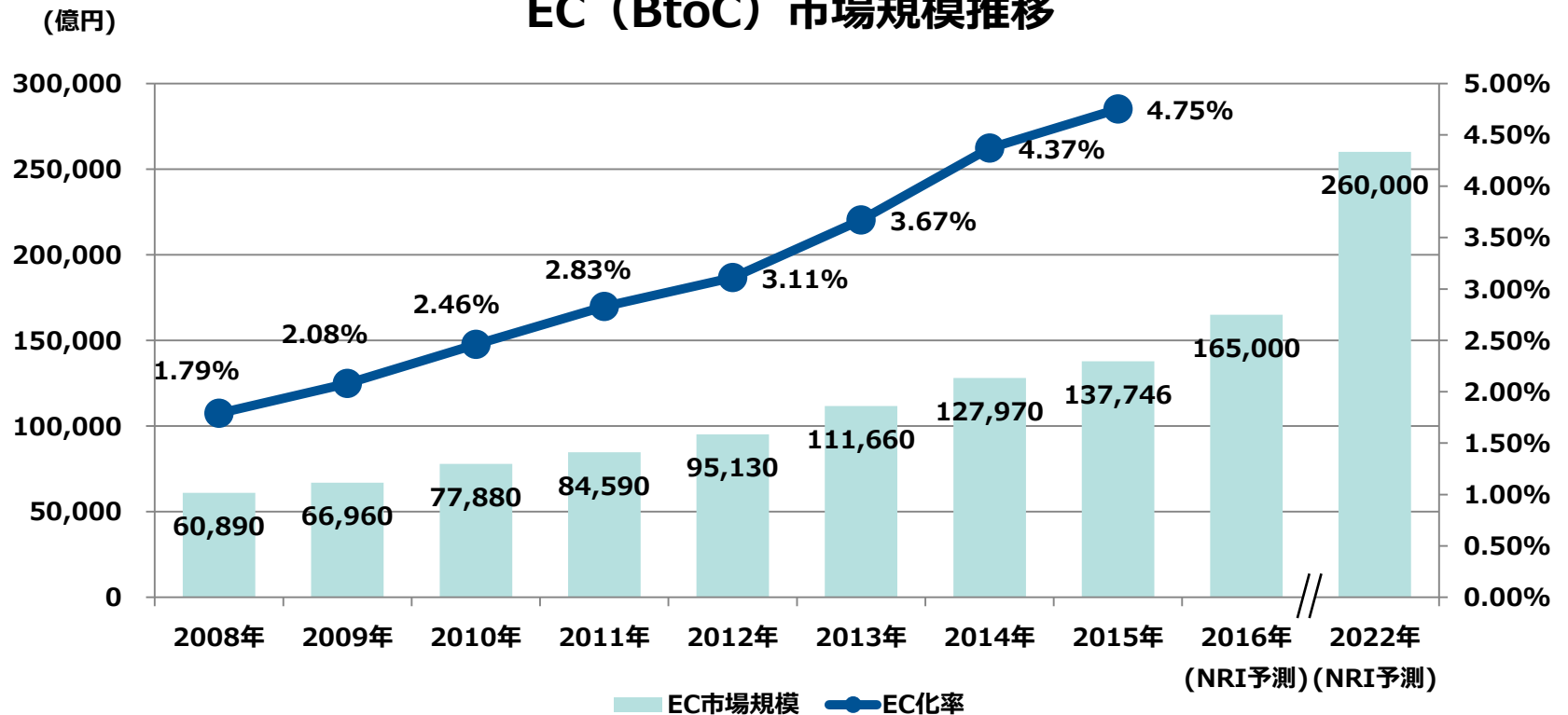


注：事業者売上ベース、予測値は2016年11月現在

- ◆2013年度から2018年度までのコールセンター（テレマーケティング）市場は年平均成長率1.9%で推移し、2018年度には8,831億円になると予測
- ◆2013年度から2018年度までのコンタクトセンター/CRM ソリューション市場規模は年平均成長率2.7%で推移し、2018年度には4,945億円に達すると予測

* 出所：矢野経済研究所「コールセンター（テレマーケティング）市場・コンタクトセンター/CRM ソリューション市場に関する調査 2016」

EC (BtoC) 市場規模推移



(～2015年：経済産業省、2016年～：野村総合研究所データをもとに作成)

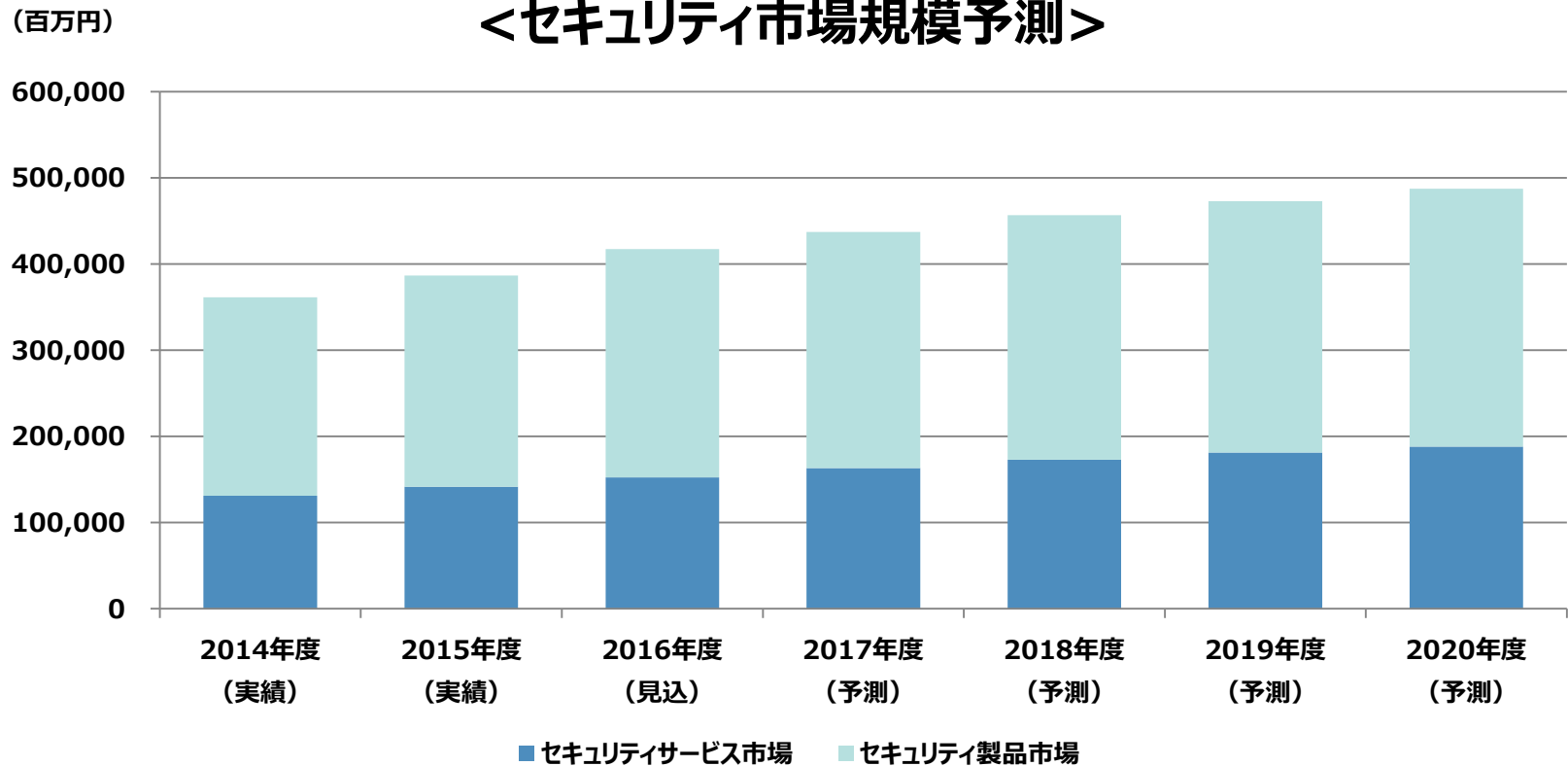
◆2015年の市場規模は対前年比率は7.6%増。EC化率※は4.75%と拡大

◆2022年には26兆円規模を予測（野村総合研究所）

※EC化率：全ての商取引金額（商取引市場規模）に対する、電子商取引市場規模の割合を指します。（経済産業省HPより）

* 出所：経済産業省「電子商取引に関する市場調査」、野村総合研究所「2022年度までのICT・メディア市場の規模とトレンドを展望」

<セキュリティ市場規模予測>



- ◆ 国内のセキュリティサービス・製品市場は、2015年度の3,865億円から、2020年度は4,871億円に拡大の予測
- ◆ 平均成長率は4.7%の高い成長率を予測

* 出所：(株)富士キメラ総研「2016ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（上巻）」

ご清聴頂きまして
誠にありがとうございました。

＜お問合せ先＞

テクマトリックス株式会社企画経理部 経営企画課
TEL:03-4405-7802 ir@techmatrix.co.jp

＜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。