



第34期通期 決算資料

テクマトリックス株式会社

1. 第34期通期 業績
2. 事業活動トピックス
3. 当社のビジネスモデル
4. 市場環境（ご参考）

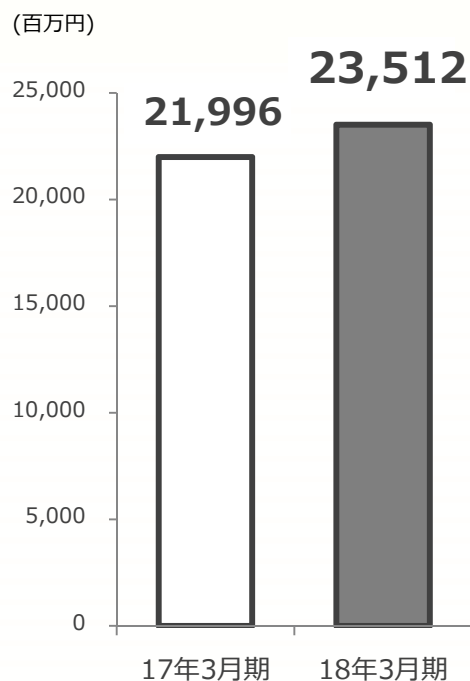
1. 第34期通期 業績

第34期通期 業績ハイライト 【連結】

- ◆ 売上高は、Q4で情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業ともに追い上げ、過去最高を記録
- ◆ Q3での受注残の積上げが、Q4の売上増加の要因に
- ◆ 営業利益は、Q3では前年対比減であったものの、各セグメントの追い上げにより、過去最高を記録

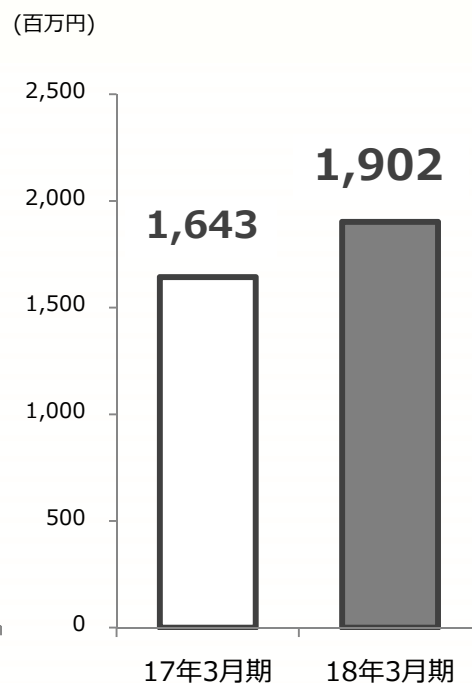
売上高

前年同期比6.9%増



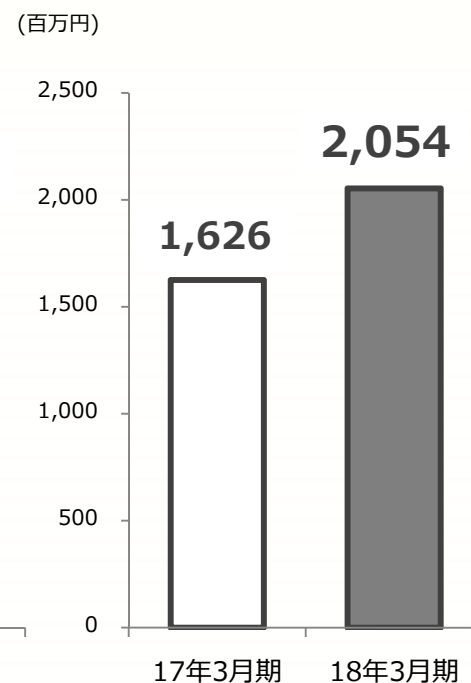
営業利益

前年同期比15.8%増



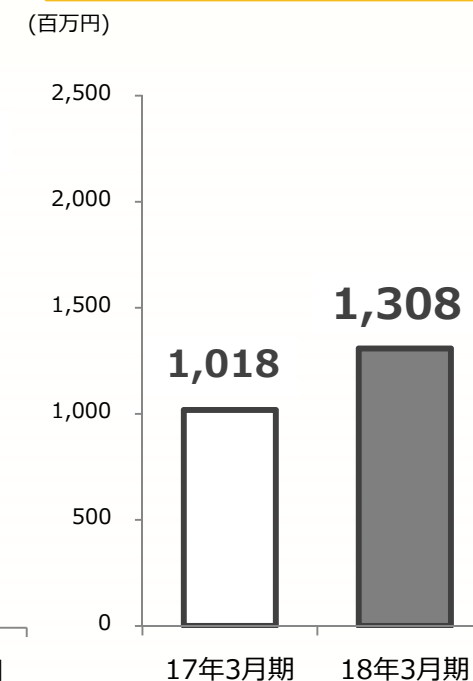
経常利益

前年同期比26.3%増



親会社株主に帰属する 当期純利益

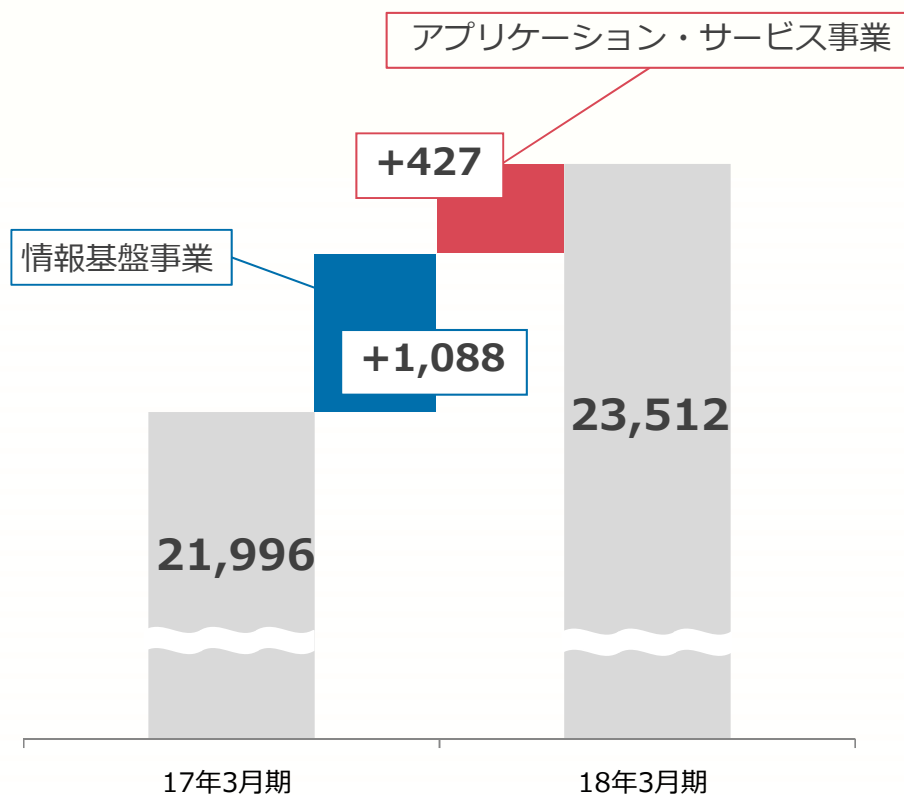
前年同期比28.4%増



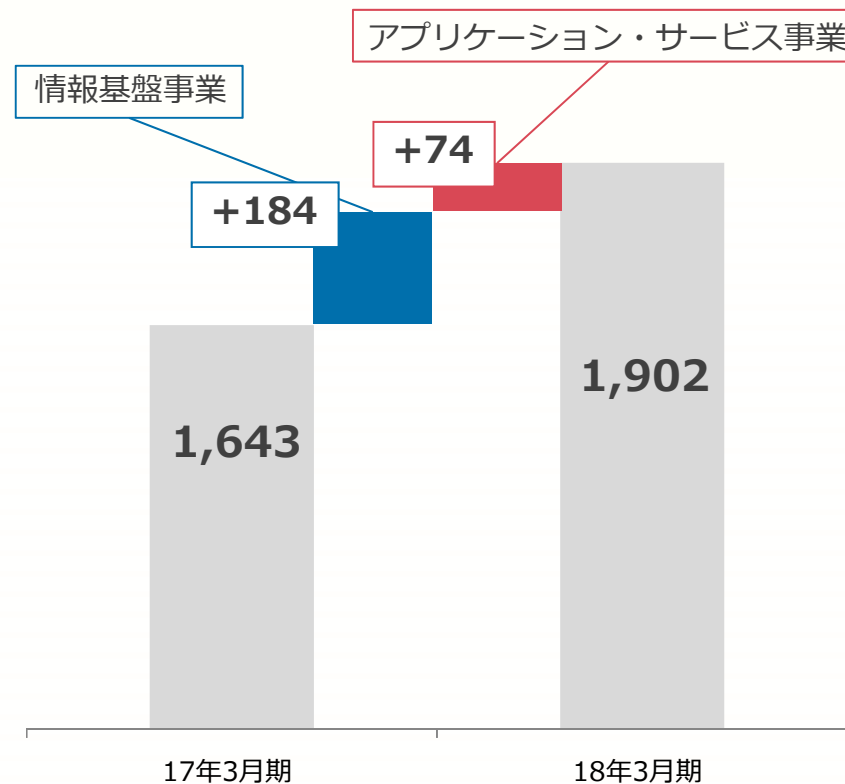
第34期通期 業績ハイライト 【連結】

- ◆ 情報基盤事業では、売上高、営業利益ともに過去最高を記録
- ◆ アプリケーション・サービス事業では、医療及びソフトウェア品質保証分野が堅調に推移し、売上高、営業利益ともに過去最高を記録

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



第34期通期 業績ハイライト 【連結】

◆情報基盤事業（売上高）	対前年同期
負荷分散装置等 (BIG-IP, EDGE)	
次世代ファイアウォール(PaloAlto, Traps)	
アンチウイルス/不正侵入防御/セキュリティイベント管理/ Webセキュリティ	
個人認証システム/フォレンジック製品/ストレージ製品	
セキュリティ運用・監視サービス	
官公庁ビジネス（直販）	
その他セキュリティ製品	
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（売上高）	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

数字でわかるテクマトリックスの医療分野における成長

2018年3月31日現在

800

「NOBORI」 契約施設数

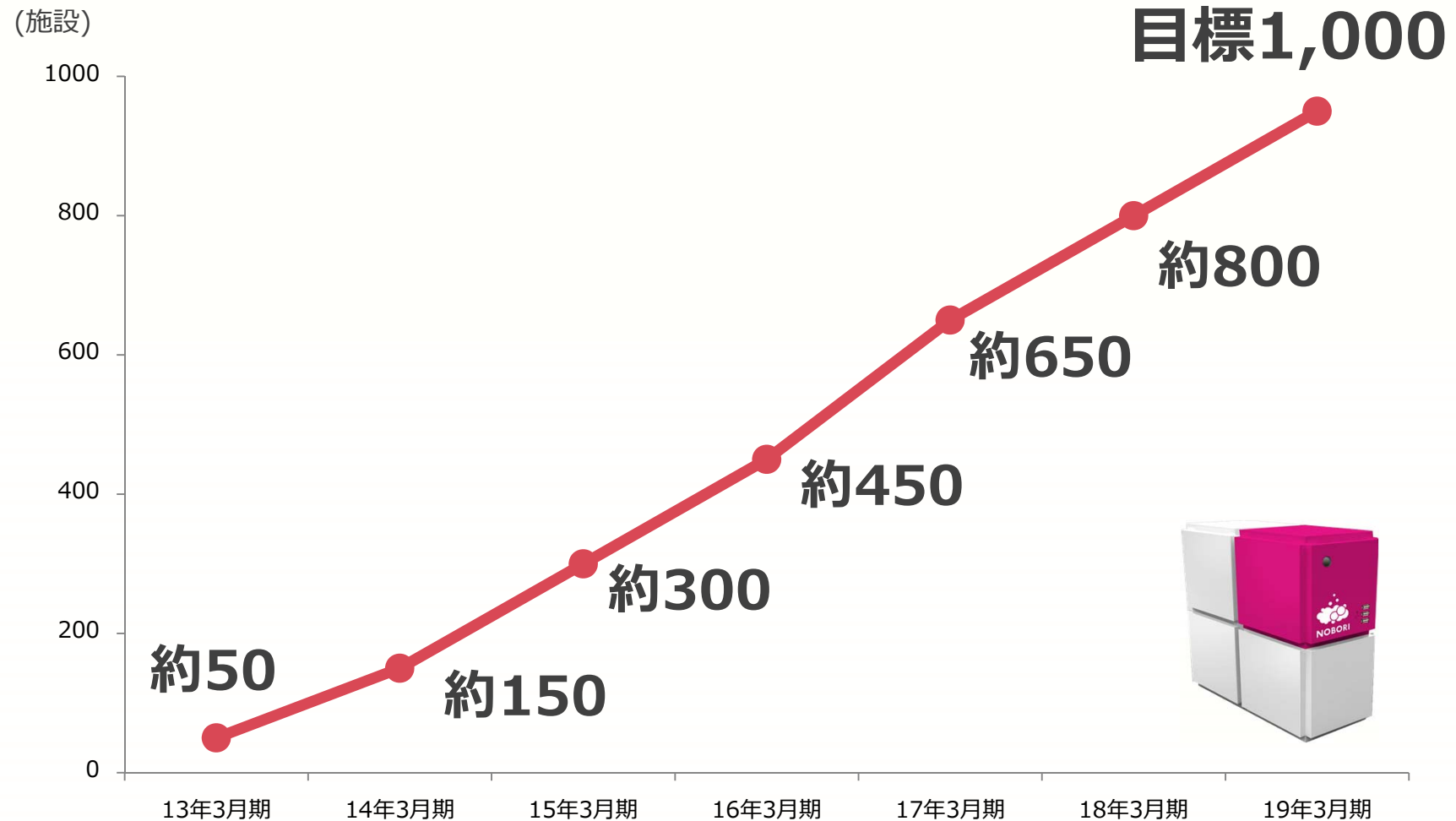
21,546,250

「NOBORI」に画像を保管している
患者数

115,641,249

「NOBORI」に保存する
検査件数

「NOBORI」の契約施設数の進捗



株式会社NOBORI



医療情報クラウドサービス「NOBORI」に格納された国内最大規模医用画像データを活用した新たな事業展開（AI関連サービス、患者向けサービス（PHR）、海外展開等）

Point!

三井物産株式会社と業務提携

NOBORIがこれまで蓄積してきたデータや技術を活かし、顧客である医療施設と連携した個人向けのサービスや、AI 技術等を活用したサービスを企画、開発中。三井物産が総合商社としても持つ多岐にわたる事業領域の出資先や海外事務所等の資産を活用し、新しいサービスの開発、展開を目指す。NOBORIは、2018年4月に三井物産が22億円（33.4%）を出資し、同社との合併会社となる。

メディカル・データ・ビジョンとの業務提携

「患者が自身で医用画像を管理閲覧できる新サービス」を共同開発。患者の同意があるオプトインのデータをクラウド上に保管し、堅牢なセキュリティの下インターネット環境からのアクセスを可能とするサービスを提供する。

テクマトリックス

OSS(オープンソースソフトウェア)セキュリティ & コンプライアンス管理ツール「WhiteSource」

ソースコードが公開されているOSSを使用するメリットとデメリット

メリット

- 短期間リリースが可能
- コスト削減

デメリット

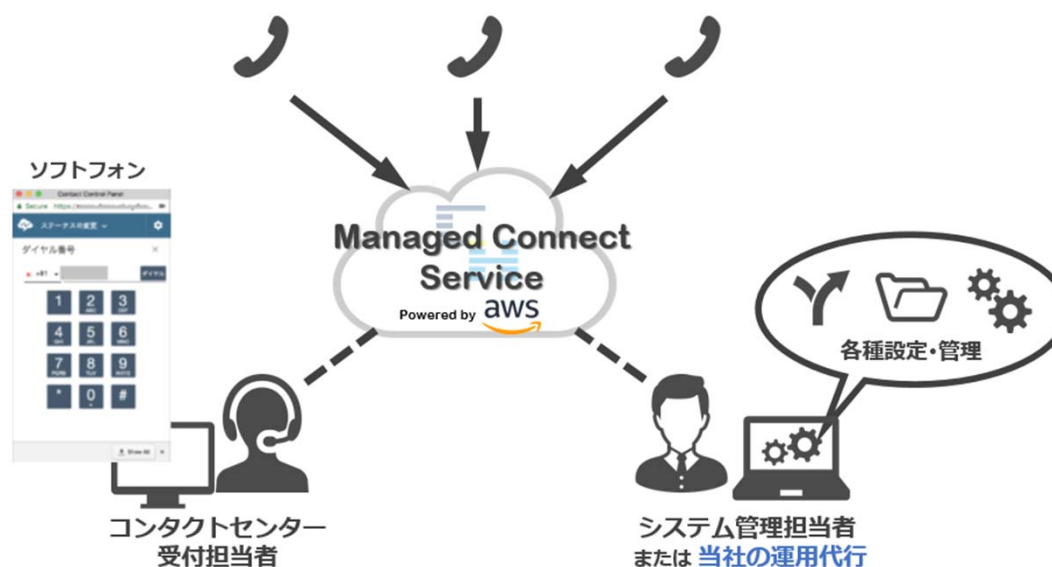
- セキュリティの脆弱性
- ライセンス違反
- バグ・・・

このデメリットを解決するのが、 **WhiteSource**

「WhiteSource」は、OSSを利用したソフトウェア開発に含まれる様々なリスクを開発の早い段階からリリース後まで継続に監視し、リアルタイムに報告します。

クロス・ヘッド

「Amazon Connect」を活用したコンタクトセンターサービス 「Managed Connect Service」



「Managed Connect Service」は、AWS が提供するクラウドサービスの特長を最大限に活かし、

- 1席、2席といった小規模なコンタクトセンターの開設が可能
- 迅速かつコストを抑えた形でのコンタクトセンターの開設が可能

コンタクトセンター開設のハードルを大幅に下げるとともに、中小規模の事業所や組織のビジネス拡大に貢献します。

NOBORI

医師向けに高いセキュリティ機能をもった、
データ送受信サービス「NOBORI-EX」



医師向けデータ送受信サービス

NOBORI-EX

for Data Exchange

主な特徴

高いセキュリティ

無料サービス

簡単に使える

医療機関では、DVD やCD を用いた医療情報の交換が基本。「NOBORI-EX」を利用することで、クラウド環境でデータのやりとりを行うことができる。NOBORIで使用しているセキュリティ技術を応用する事で、セキュア（安全）にファイルの送受信が可能

テクマトリックス タイ・バンコクに駐在員事務所設立

ASEAN向けコンタクトセンターCRMシステム「Fastシリーズ」の販売活動強化

2013年よりタイ、インドネシア、マレーシアの販売代理店を通じて、ASEAN地域でコンタクトセンターCRMシステム「Fastシリーズ」を販売。

- 急速に拡大するCRMシステム需要に対応する為に、現地事務所を立ち上げて販売代理店の支援を強化
- ASEAN地域におけるコンタクトセンター・ニーズの多様性、特にLINE、FacebookなどのSNS対応のニーズ調査も進め、ASEAN地域で幅広く使われるCRMソリューションを提供

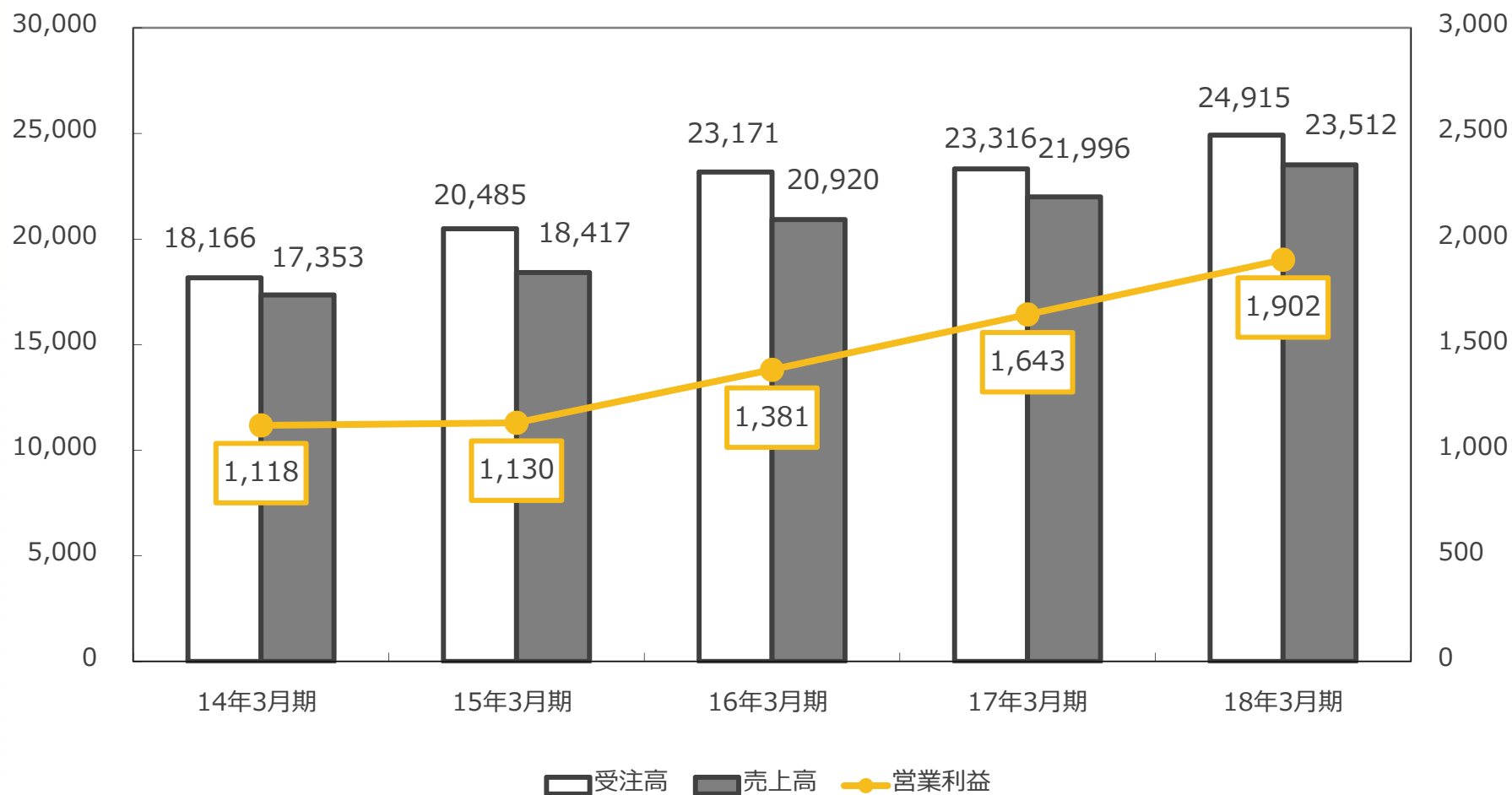


第34期通期 業績ハイライト 【連結】

受注高・売上高
(単位:百万円)

受注高・売上高・営業利益推移

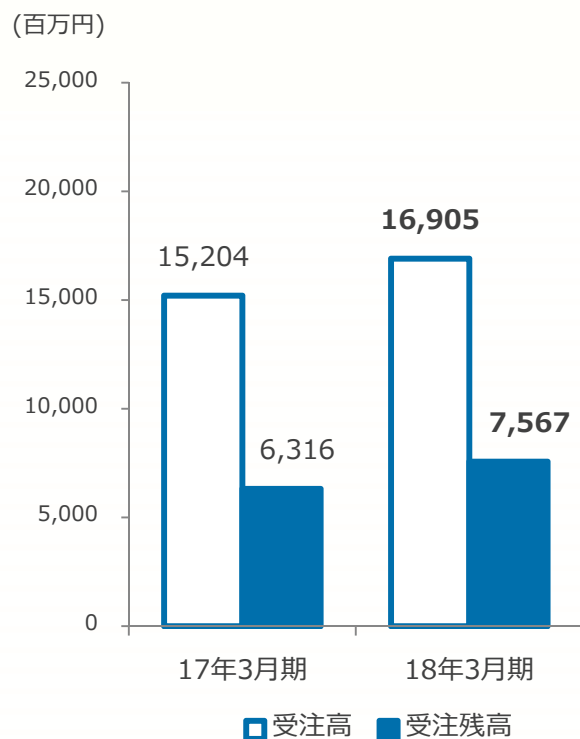
営業利益
(単位:百万円)



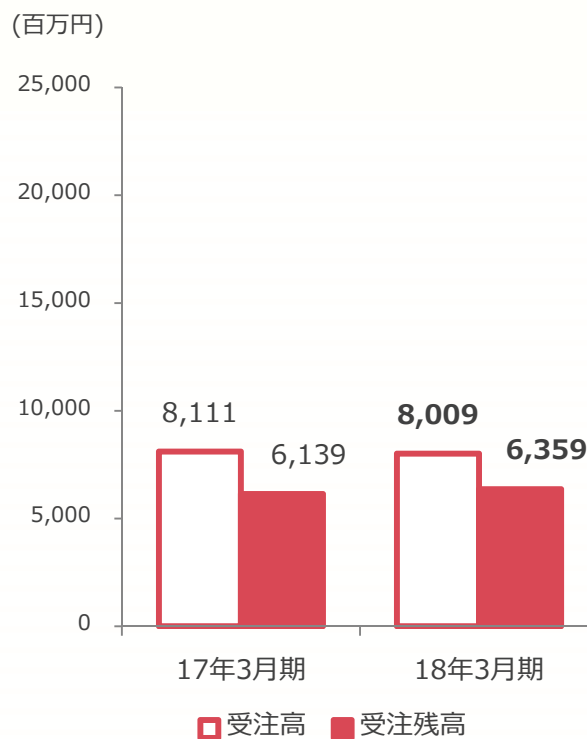
第34期通期 業績ハイライト 【連結】

- ◆ 情報基盤事業では、負荷分散装置やストレージの受注が好調。官公庁や大学向けのネットワーク、セキュリティ・インテグレーションの大型案件を受注し前年を超過（11.2%UP）、受注残も伸長（19.8%UP）
- ◆ アプリケーション・サービス事業ではQ4の受注は好調なるも、Q3までの受注遅れは挽回できずほぼ前年並み（1.3%DOWN）、受注残は伸長（3.6%UP）

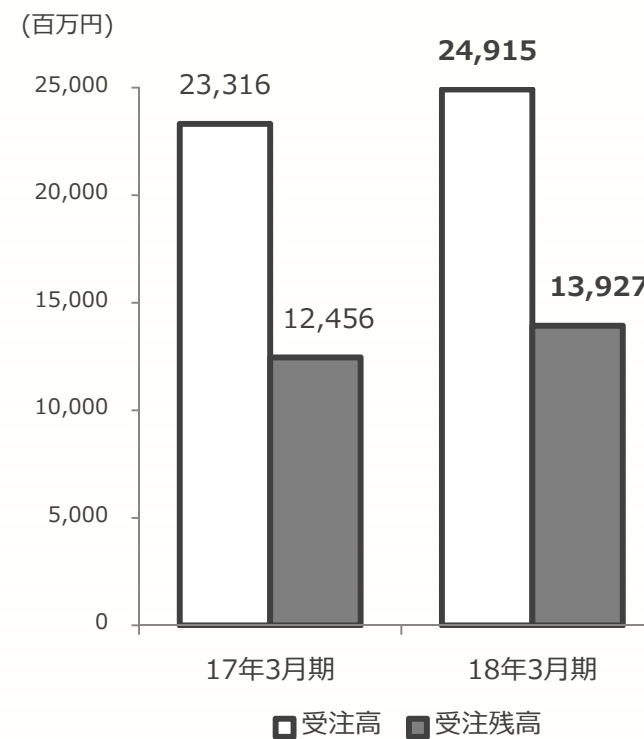
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業

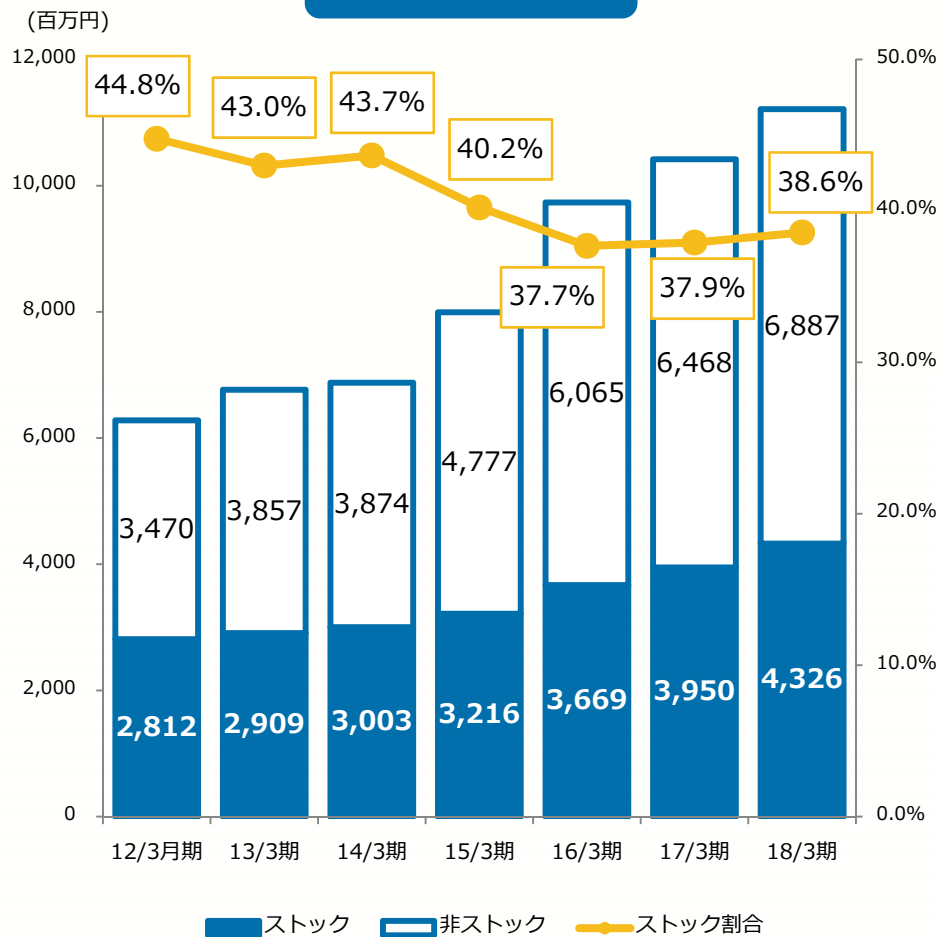


全社合計



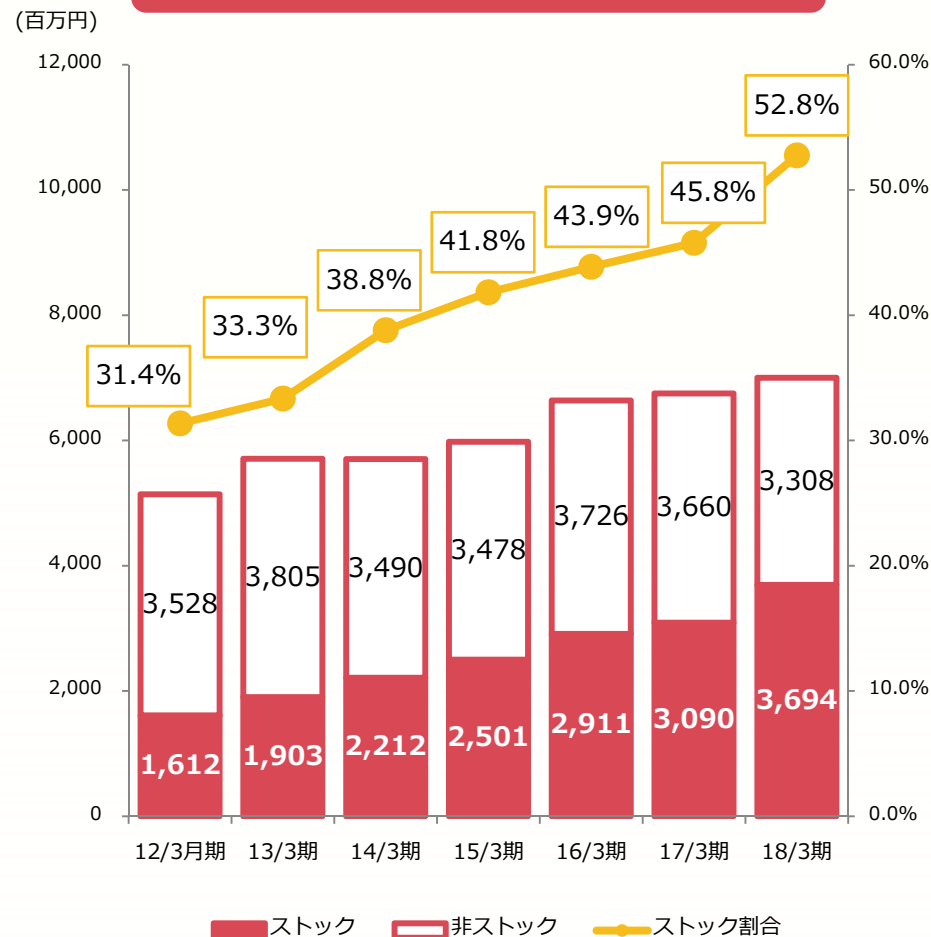
ストック比率の進捗状況（単体）

情報基盤事業



* 情報基盤事業は、適正水準を維持。

アプリケーション・サービス事業



* 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。

第34期通期 業績ハイライト 【連結】

連結貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)

	17年3月期	18年3月期		17年3月期	18年3月期
流動資産合計	13,343	14,899	流動負債	8,886	9,489
現金・預金	5,458	6,097	買掛金	1,081	1,208
受取手形・売掛金	3,991	4,449	短期借入金	450	450
その他流動資産	3,893	4,352	1年内返済予定の 長期借入金	300	300
固定資産	3,937	3,726	その他流動負債	7,055	7,531
有形固定資産	1,205	1,072	固定負債合計	3,540	3,163
のれん	126	22	長期借入金	1,750	1,450
その他無形固定資産	1,085	1,196	その他固定負債	1,790	1,713
投資その他の資産	1,519	1,435	負債合計	12,427	12,653
資産合計	17,280	18,626	株主資本	4,849	5,898
			その他の包括利益累計額 合計	△36	△2
			純資産合計	4,853	5,973
			負債純資産合計	17,280	18,626

* 自己資本比率
 17年3月期 27.9%
 18年3月期 31.7%

2. 事業活動トピックス

2018年3月期(第34期)及び最近の活動概況

日付	内容
4月	クロス・ヘッドが次世代ファイアウォール「Palo Alto Networks」の仮想化版のシステム構築サービスの提供開始
	LINEが提供する「LINE カスタマーコネクト」の販売パートナー契約を締結
	クロス・ヘッドがセキュリティ対策の弱点を診断する「クロス・ヘッド 脆弱性診断サービス」の提供開始
	プロジェクト管理を「見える化」する「Lychee Redmine」の販売開始
	添付ファイル自動無害化ソリューション「Votiro Auto Mail Link with matriXgate」の販売開始
5月	API開発を効率化する新製品「Parasoft SOAtest/Virtualize」の販売開始
	Java対応テスト自動化ツールの最新バージョン「Jtest 10.3.1」の販売開始
	沖縄クロス・ヘッドがJBサービス株式会社と協業
	クロス・ヘッドが自社製品「会議室ナビ」のデモを本社で公開
6月	クロス・ヘッドが「Radar パートナー オブ ザ イヤー」を受賞
	クロス・ヘッドがセキュリティ対策製品の自治体導入を拡大

2018年3月期(第34期)及び最近の活動概況

日付	内容
7月	沖縄クロス・ヘッドがJPIXと連携、IXポートサービスの提供開始に合意
	クロス・ヘッドが代ゼミライセンススクールにてIT講座の提供を開始
	「FastHelp」と「まいと〜く」が連携、コンタクトセンター向けソリューションを提供開始
	沖縄クロス・ヘッドがSplashtop社の「テクニカルサポート総代理店」認定を世界で初めて取得
	「第2回テクマトリックスファミリーデー」を開催
8月	Web分離・無害化ソリューション「Menlo Security Isolation Platform」オンプレミス版の販売開始
	クラウド環境を高いサービス品質で監視する「TRINITYセキュリティ監視サービス for AWS(TM)」を提供開始
	次世代ファイアウォール「パロアルトネットワークス」向けマイクロソフトOffice 365 通信の自動制御サービスを提供開始
9月	「FastAnswer2」の販売開始
	クロス・ヘッドが日本初、F5ネットワークスの「インテグレーション・パートナー」に認定

2018年3月期(第34期)及び最近の活動概況

日付	内容
10月	製薬企業向け学術文献検索システムの新製品「FastAnswer Pe」の販売開始
	クロス・ヘッドが内部不正に有効なセキュリティソリューション「Ekran System」の取扱いを開始
	ソフトウェア開発を支援する最新版の「C++test 10.3.2」と「Parasoft DTP 5.3.2」の販売開始
	地方自治体向け市民の声・広聴システムの新製品「FastHelp Ce」の販売開始
	沖縄クロス・ヘッド、日本ヒューレット・パカードと共同で中小企業向けバックアップソリューションを提供開始
	セキュリティ製品「McAfee SIEM」の導入から運用監視までをワンストップで実現するソリューションの提供開始
	全社員向け在宅勤務制度を導入
	クロス・ヘッドがロボットによる業務代行ソリューション「ROBOWARE」の取扱いを開始
	「Wowma!」を利用するEC事業者の業務負荷を軽減する「楽楽データコンバーター for Wowma!」の提供開始

2018年3月期(第34期)及び最近の活動概況

日付	内容
11月	Fast シリーズの導入ユーザー、SBI 証券様、東急コミュニティー様、ブロードリーフ様、Rakuten Direct 様の4社が「2017 CRM ベストプラクティス賞」を受賞
	教育委員会向けにファイル無害化システム「Votiro Auto SFT Plus」の販売開始
	沖縄クロス・ヘッド、アシストと協業し情報漏洩対策サービスの提供開始
12月	次世代エンドポイントセキュリティ「Traps」のセキュリティ運用監視サービスの提供開始
	テクマトリックスの無害化ソリューションがデジタルアーツの「m-FILTER」と連携し、標的型メール攻撃を無害化
	医療システム事業におけるメディカル・データ・ビジョンとの業務提携
	沖縄クロス・ヘッド、横河レンタ・リースと働き方改革ソリューションサービスの提供開始
1月	医療システム事業における三井物産との業務提携

2018年3月期(第34期)及び最近の活動概況

日付	内容
2月	沖縄クロス・ヘッド、オラクル データベース専用災害復旧サービスの提供開始
	OSS(オープンソースソフトウェア)のセキュリティ&コンプライアンス管理ソリューション「WhiteSource」の販売開始
	クロス・ヘッド「Amazon Connect」を活用したコンタクトセンターサービス「Managed Connect Service」を提供開始
	LINEの法人向けサービスの「Technology Partner」に認定
3月	無料で使える医療従事者向けファイル転送サービス「NOBORI-EX」と医療関係者共通ID サービス「medパス」による認証連携を開始
4月	タイ・バンコクに駐在員事務所設立
	「NOBORI PAL」に新たなサービス「ClearRead XR-PAL」と「医知悟PAL」を追加
	クロス・ヘッド、エフセキュアと連携しGDPR 対策セキュリティサービスの提供を開始
	沖縄クロス・ヘッド、中小企業向け災害復旧対策バックアップサービスを提供開始



「次世代のテクマトリックス」へ



3. 当社のビジネスモデル

Point!

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

- 商品の問い合わせ
- 購入後の問い合わせ



商品



FastHelp5



購入履歴や
過去のFAQ等を
一元管理

お客様情報を
瞬時に検索！



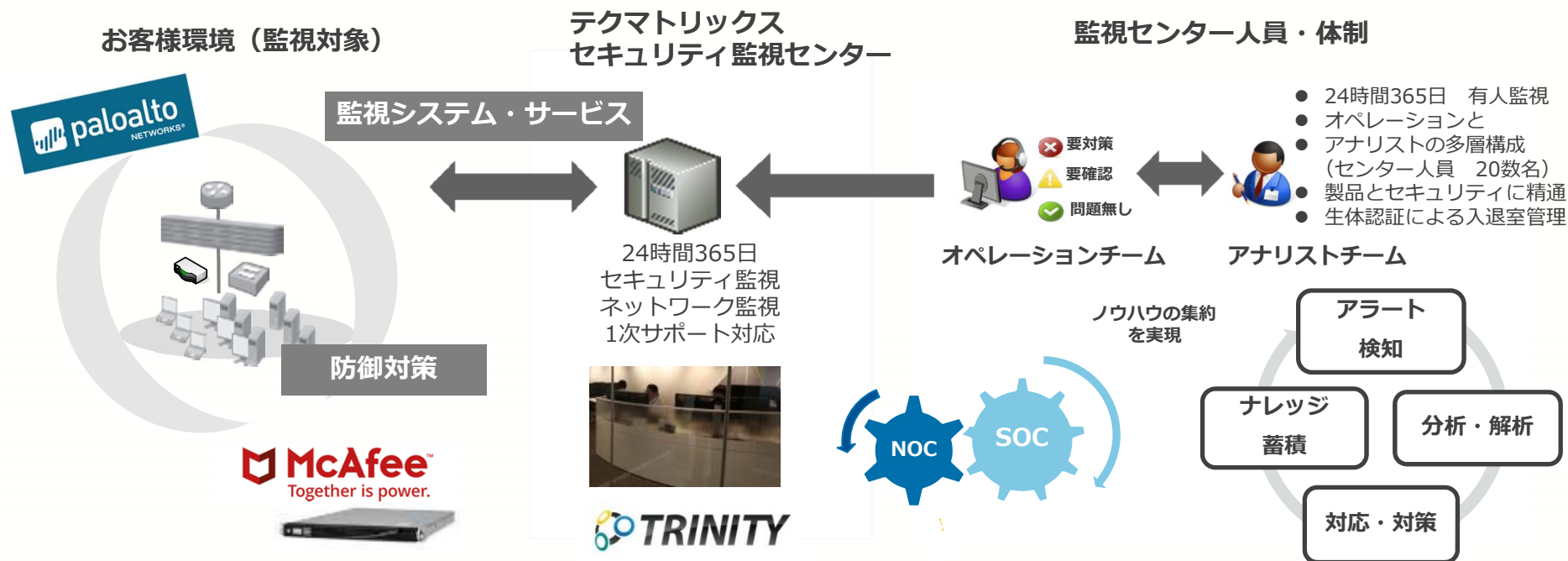
お客様の要望に
すぐ対応！

顧客満足度UP！



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

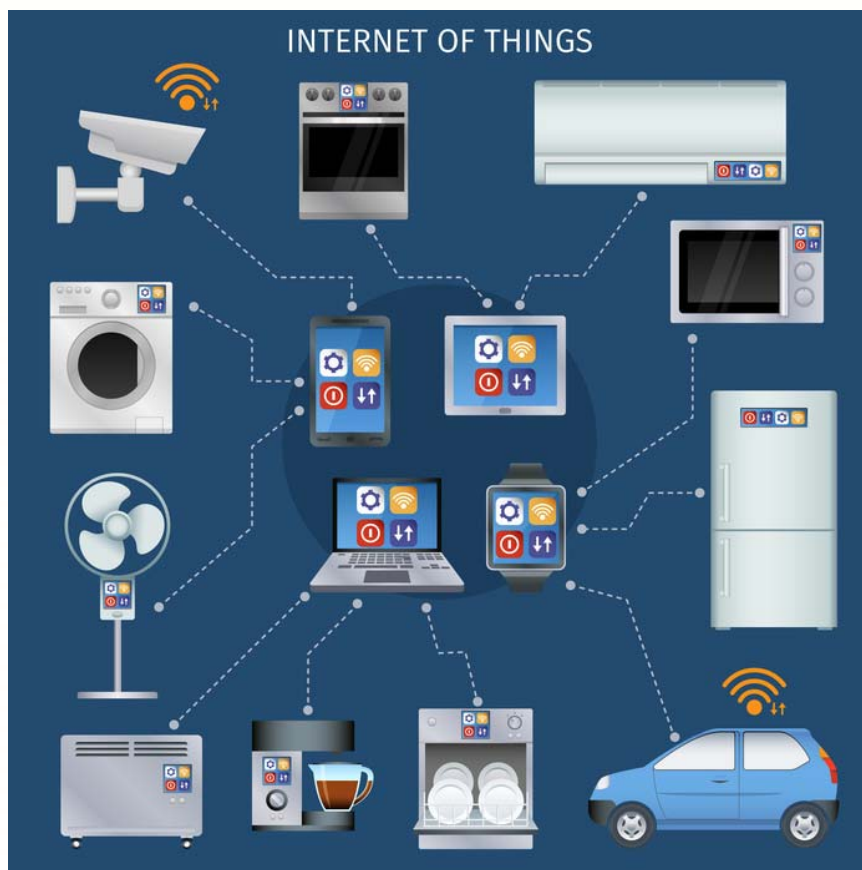
設計・構築・保守（サポート連携による迅速な障害解決）・機器運用・セキュリティ監視・活用提案をワンストップで提供。

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では、多種多様な製品を監視するため、サービスの内容が浅く広くなりがち。当社では、お客様が当社より購入したセキュリティ製品の進化する各種機能を最大限活用した監視サービスを提供。

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構築
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



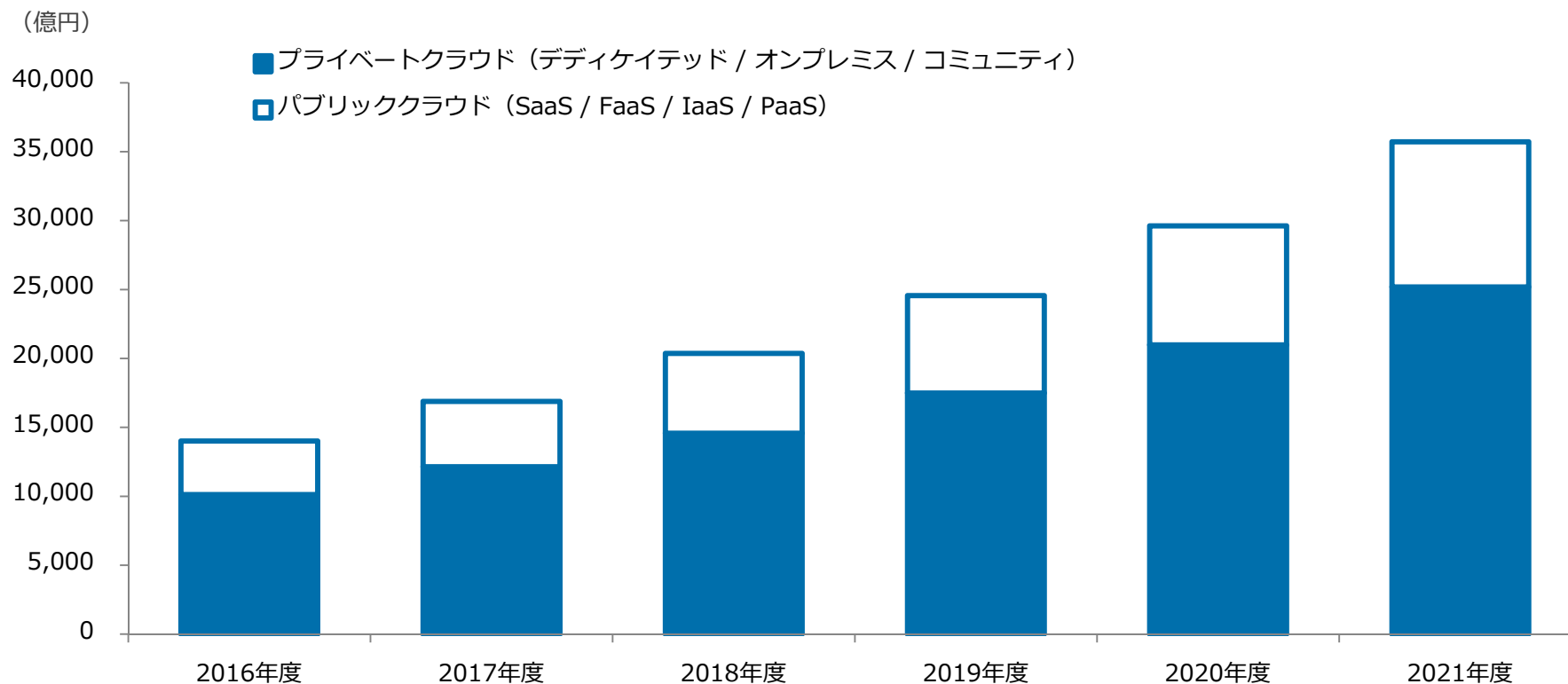
インターネット・コマース
スマホ・アプリ

ビッグデータ

解析

4.市場環境（ご参考）

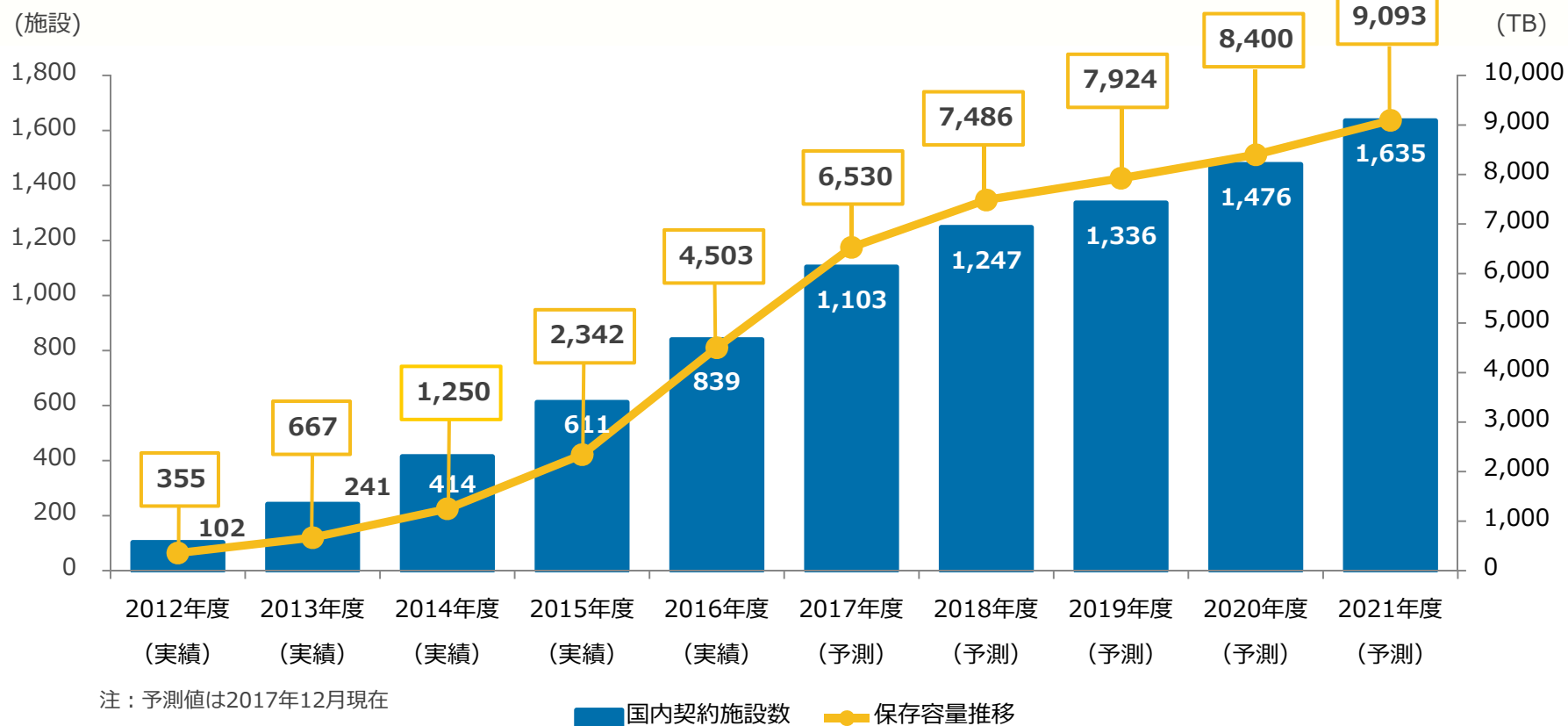
国内クラウドサービス市場規模 実績・予測



◆2016年度の国内クラウド市場は1兆4,003億円（前年度比38.5%増）、2021年度は3兆5,713億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」（2017年12月27日）

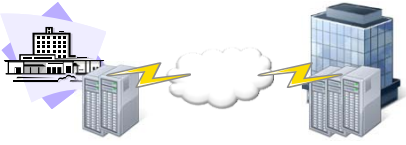



クラウドPACS市場規模予測



- ◆2017年度でのクラウドの国内契約施設数（予測）は1,103。契約施設数が大幅増
- ◆テクマトリックス「NOBORI」の契約施設数：2017年度実績は累計約800施設

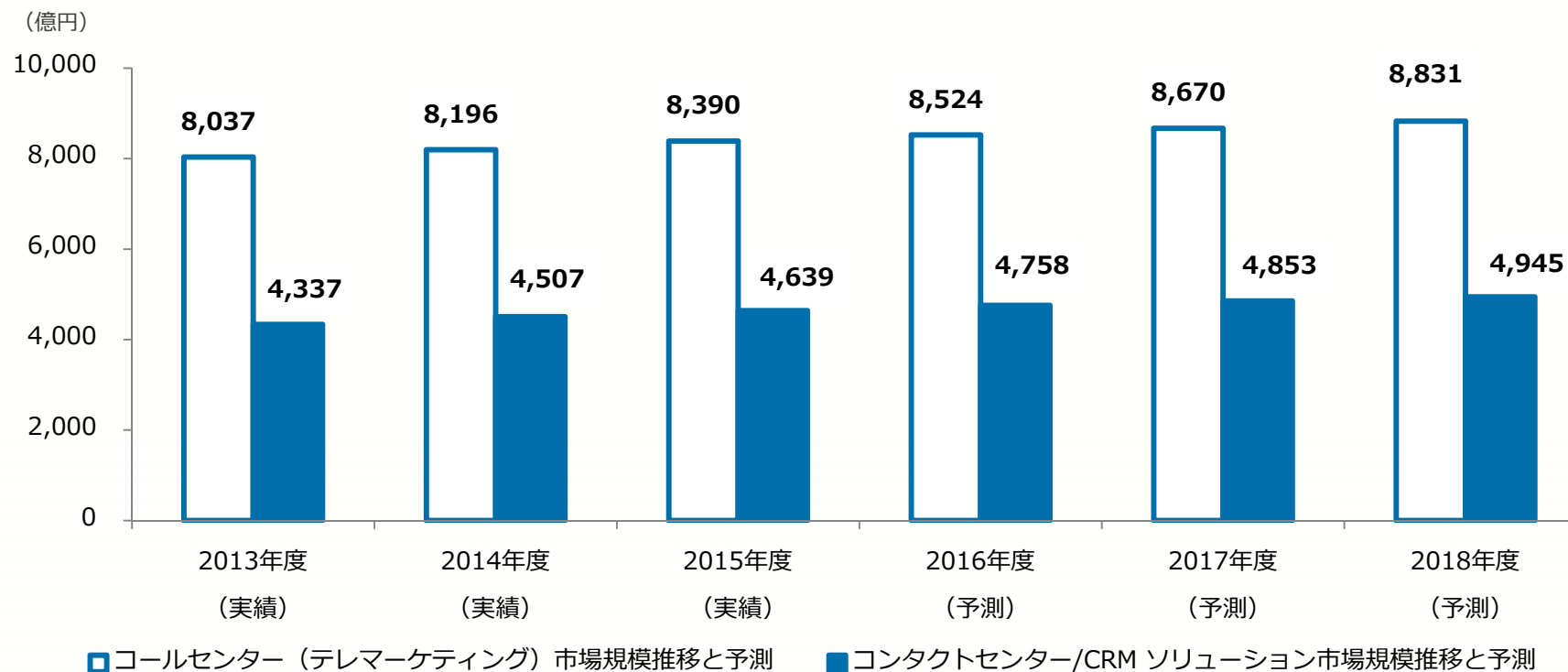
* 出所：矢野経済研究所「2017年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2017年12月）

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	比較的使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

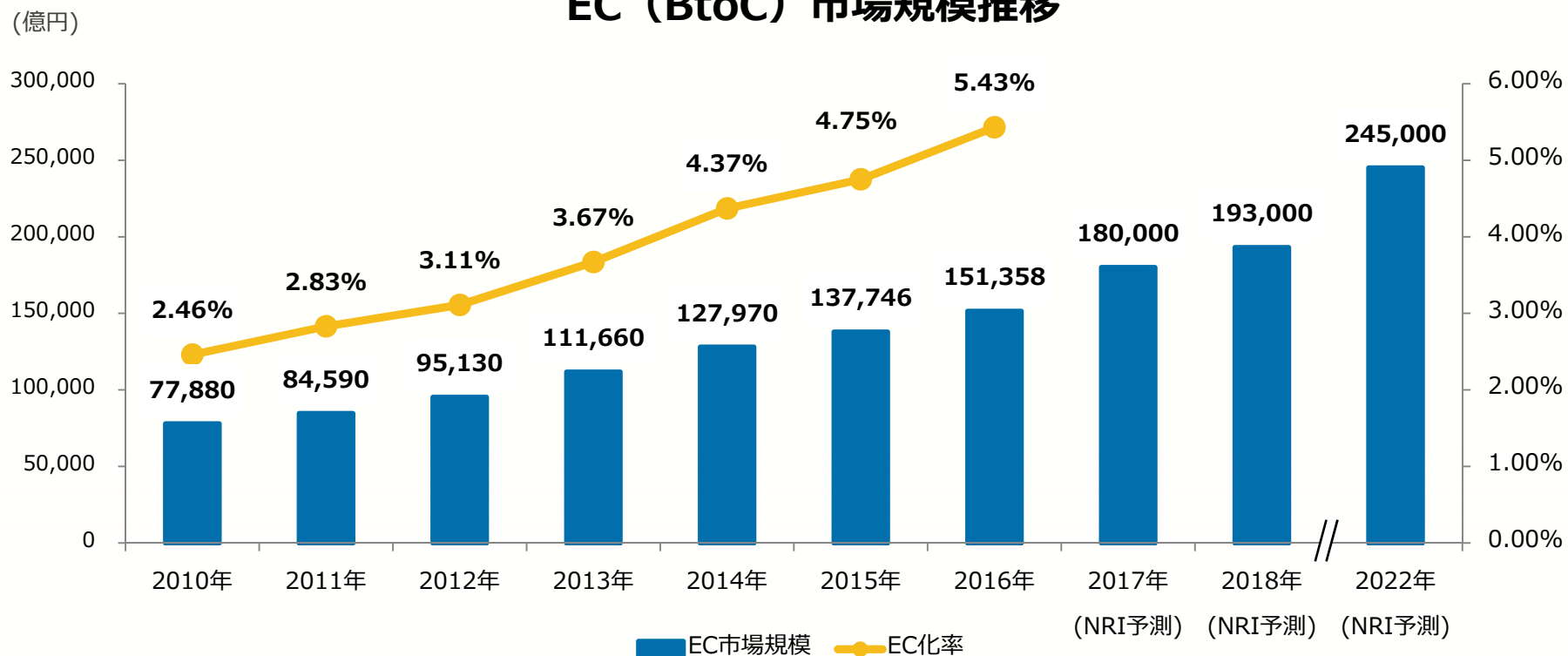


注：事業者売上ベース、予測値は2016年11月現在

- ◆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



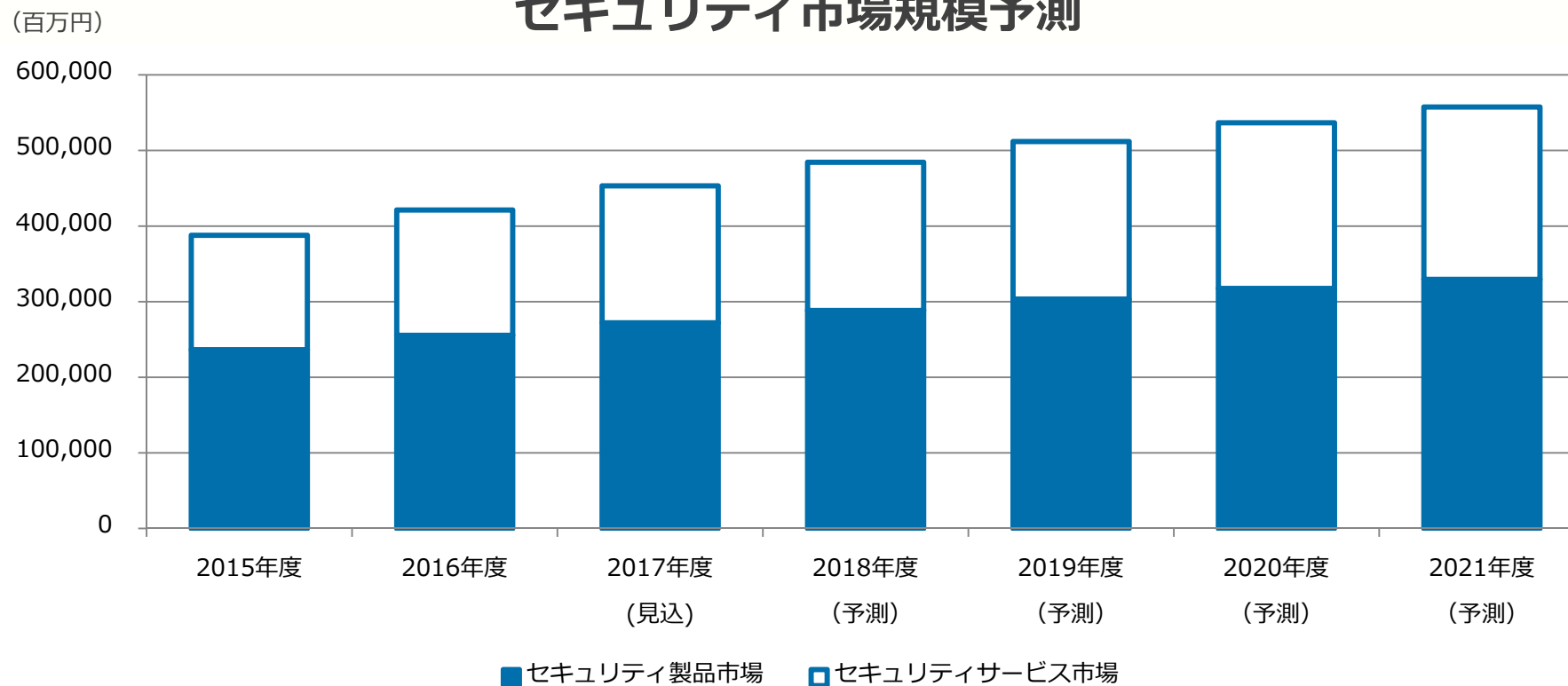
(～2016年：経済産業省、2017年～：野村総合研究所データをもとに作成)

- ◆2016年の市場規模は対前年比率は9.9%増。EC化率※は5.43%と拡大
- ◆2022年には24兆円規模を予測（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「ITナビゲーター2018年版」

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、2016年度の4,212億円から、2021年度は5,574億円に拡大の予測
- ◆平均成長率は5.8%の高い成長率を予測

* 出所：(株)富士キメラ総研「2017ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（上巻）」



<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 TEL:03-4405-7802 ir@techmatrix.co.jp