

2022年3月期（第38期） 第2四半期 決算資料（詳細版）



2021年11月19日
テクマトリックス株式会社（コード：3762）



- ◆ 2021年3月期の有価証券報告書より、国際財務報告基準（IFRS）を適用しております。
- ◆ 本資料に記載される業績等については、原則すべてIFRSベースで記載をしております。ただし、2019年3月期（第36期）以前の業績等について記載がある部分については、それらは日本基準で記載をしております。



1. 第2四半期 業績報告
2. 事業活動トピックス
3. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」
4. 当社のビジネスモデル（ご参考）
5. 市場環境（ご参考）



1. 第 2 四半期 業績報告



- ◆ 売上収益は過去最高を記録。
- ◆ 営業利益は昨年度対比で減少。
 - ・ 前年度の新型コロナウイルスの影響による販売促進費（販管費）減少の反動。
 - ・ 従業員数増加に伴う給与手当等々の人件費（販管費）の増加。

(単位：百万円)	21年3月期 2Q	22年3月期 2Q	増減額	増減率
売上収益	14,639	16,146	+1,507	+10.3%
営業利益	1,661	1,601	△60	△3.6%
税引前利益	1,658	1,599	△59	△3.6%
親会社の所有者 に帰属する 四半期利益	1,099	1,045	△53	△4.9%



- ◆ 売上収益・各段階利益いずれも期初予想を超過。
 - ・ 情報基盤事業は社内計画を超過達成。前年度特需からの反動減を克服し、受注が前期実績を超過した結果、売上収益、利益も目標を超過。クラウド型セキュリティは想定超の引合い。
 - ・ アプリケーションサービス事業は、分野ごとに濃淡あり。期初計画ベースでは、CRM分野におけるスローな受注環境が想定以上に影響。

(単位：百万円)	業績予想 (上期)	22年3月期 2Q	増減額	増減率
売上収益	15,500	16,146	+645	+4.2%
営業利益	1,550	1,601	+51	+3.3%
税引前利益	1,550	1,599	+49	+3.2%
親会社の所有者 に帰属する 四半期利益	1,025	1,045	+20	+2.0%

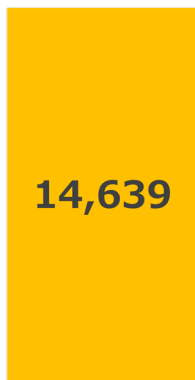


売上収益・営業利益（第2四半期累計）

単位：百万円

売上収益

1,507



21年3月期
2Q

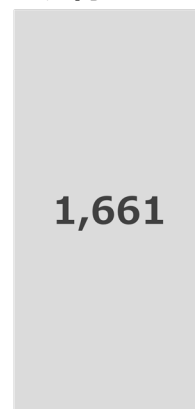


22年3月期
2Q

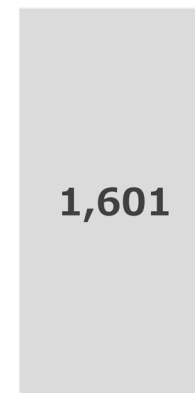
単位：百万円

営業利益

-60



21年3月期
2Q



22年3月期
2Q

(単位：百万円)

	21年3月期 2Q	22年3月期 2Q	増減額	増減率
売上収益	14,639	16,146	+1,507	+10.3%
営業利益	1,661	1,601	△60	△3.6%



セグメント別 連結売上収益（第2四半期累計）

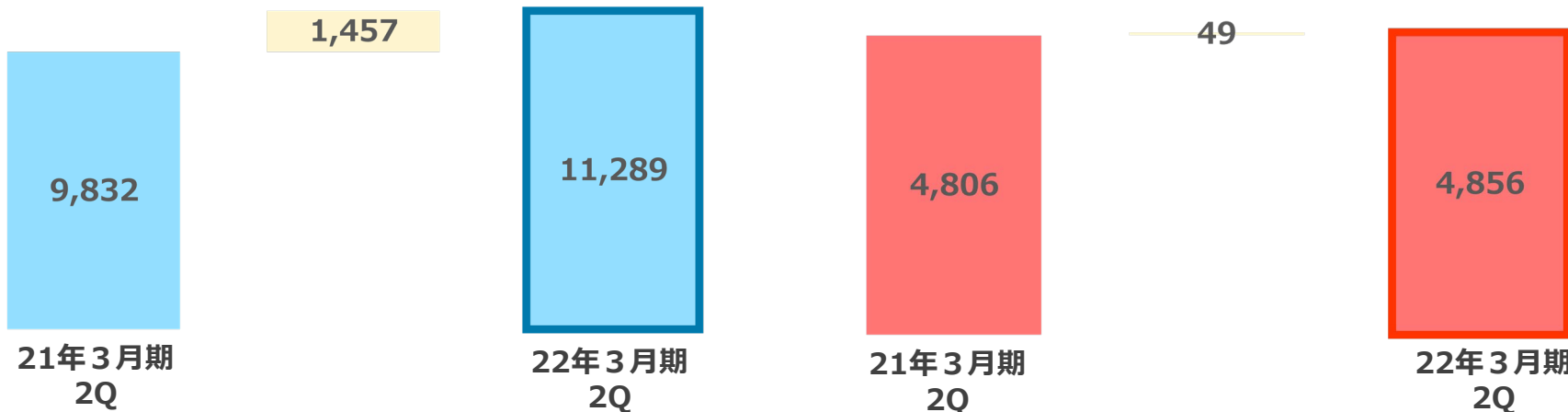
- ◆ 情報基盤事業：**売上収益は過去最高を記録。**SASE等のクラウド型のセキュリティ製品の引合いは堅調。統合監視サービスのTechMatrix Premium Support (TPS) は受注・売上ともに増加。
- ◆ アプリケーション・サービス事業：**売上収益は過去最高を記録。**CRM分野は前年度までの特需反動に加え、受注段階から全般的にスローな状況継続。医療分野は堅調に推移。ソフトウェア品質保証分野は前年度上半期から復調。ビジネスソリューションは、受注・売上は社内計画線に近い推移。

情報基盤事業

アプリケーション・サービス事業

単位：百万円

単位：百万円



(単位：百万円)

	21年3月期 2Q	22年3月期 2Q	増減額	増減率
情報基盤事業	9,832	11,289	+1,457	+14.8%
アプリケーション・サービス事業	4,806	4,856	+49	+1.0%



- ◆ 情報基盤事業：営業利益は過去最高を記録。
 利益率では案件の大型化による影響が及ぶも、金額ベースで着実に増加。サブスクリプションライセンスの安定的な利益計上が寄与。
- ◆ アプリケーション・サービス事業：営業利益は昨年対比で減少。
 CRM分野のバージョンアップ特需の反動及び教育事業への投資が主な要因。CRM分野は、前年度からのスローな受注環境が段階利益にも影響。ビジネスソリューション分野で1件不採算案件発生により、営業利益に若干の影響。一部連結子会社の営業損失を取込み。

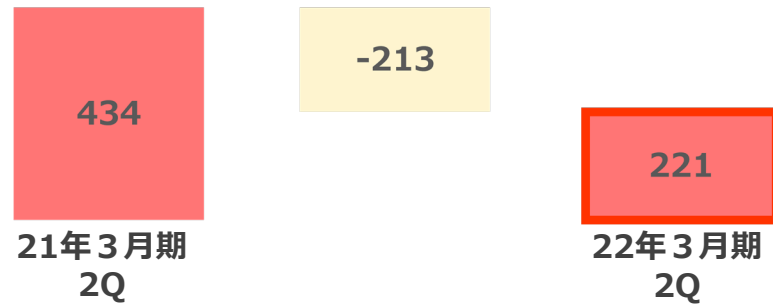
情報基盤事業

単位：百万円



アプリケーション・サービス事業

単位：百万円



(単位：百万円)	21年3月期2Q	22年3月期2Q	増減額	増減率
情報基盤事業	1,226	1,379	+153	+12.5%
アプリケーション・サービス事業	434	221	△213	△49.1%



◆ 連結受注高・連結受注残高共に、昨年度対比で情報基盤事業を中心に増加。

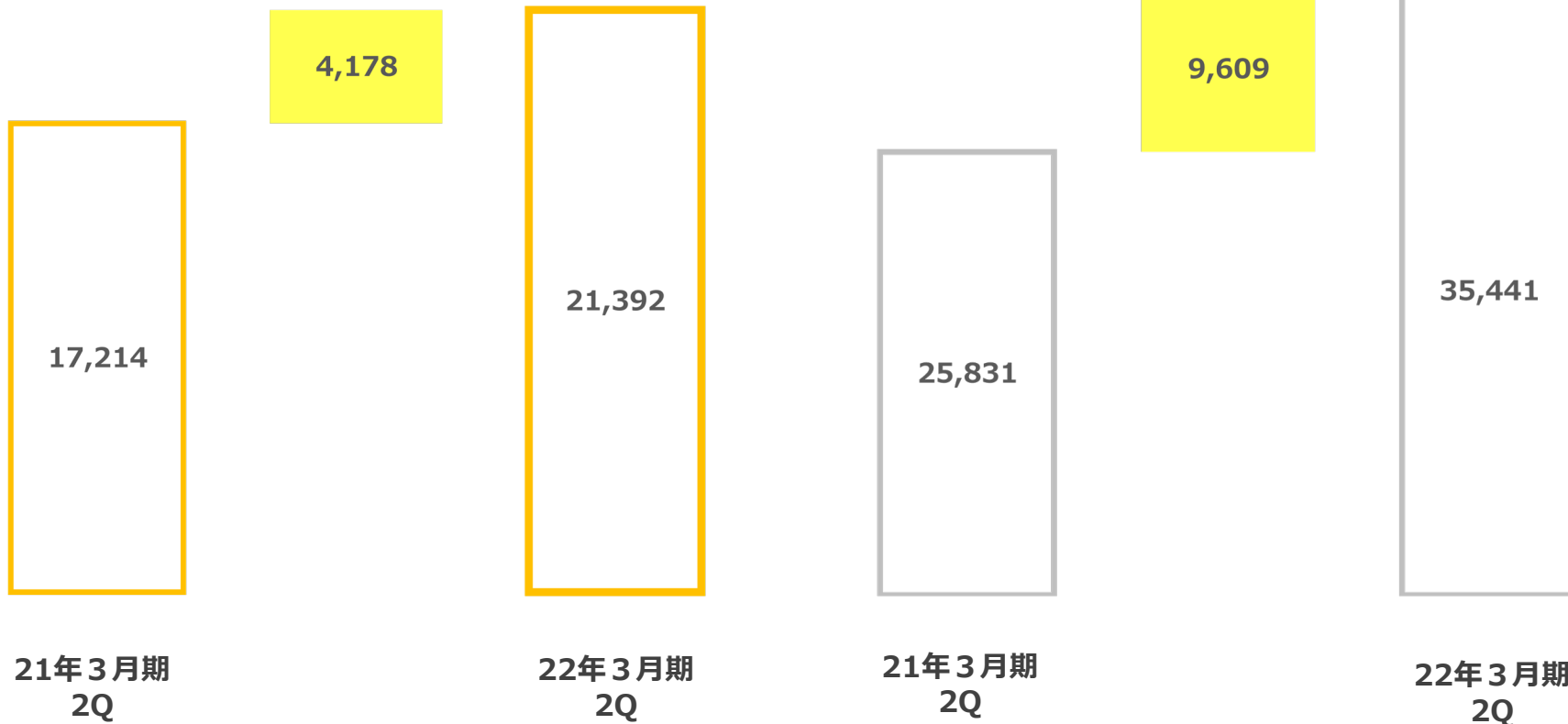
全社合計

受注高

受注残高

単位：百万円

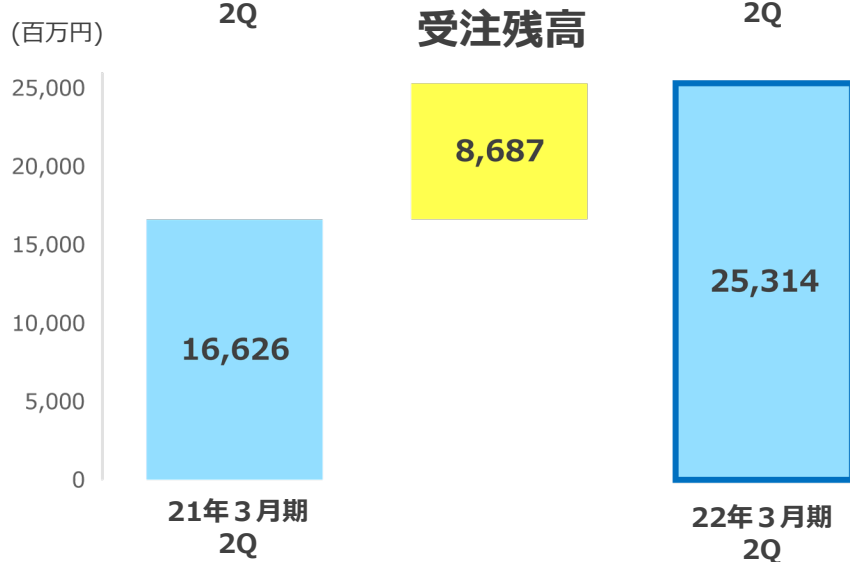
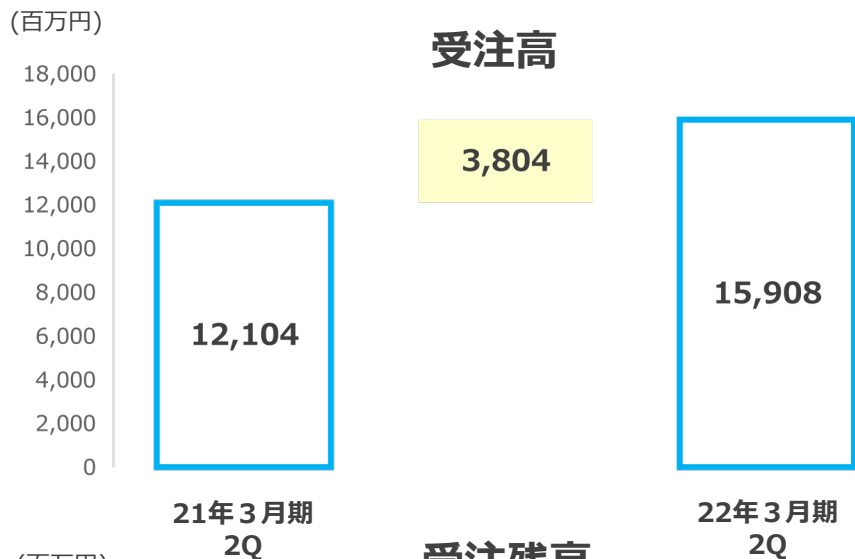
単位：百万円



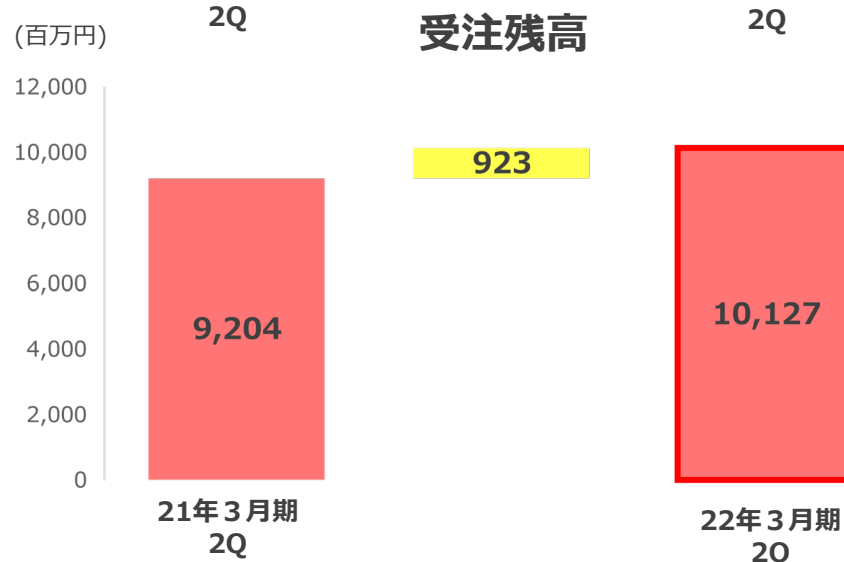
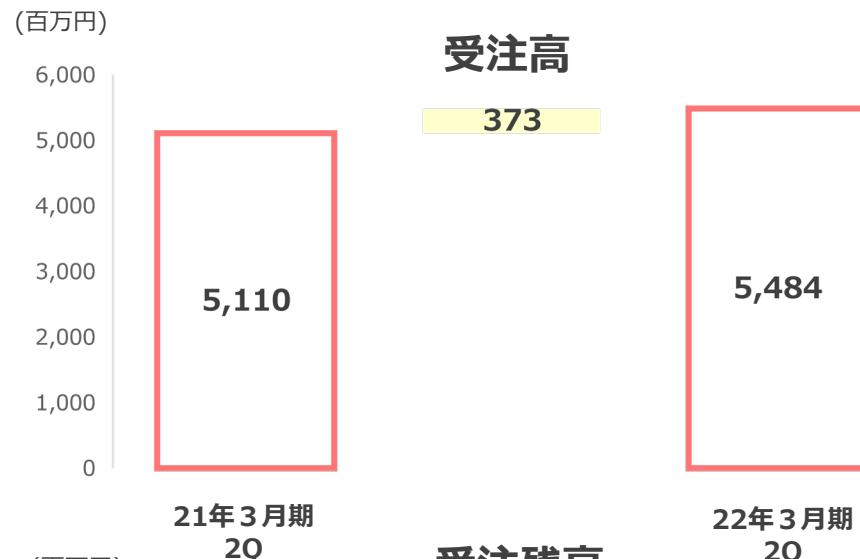


受注高と受注残高（連結）

情報基盤事業

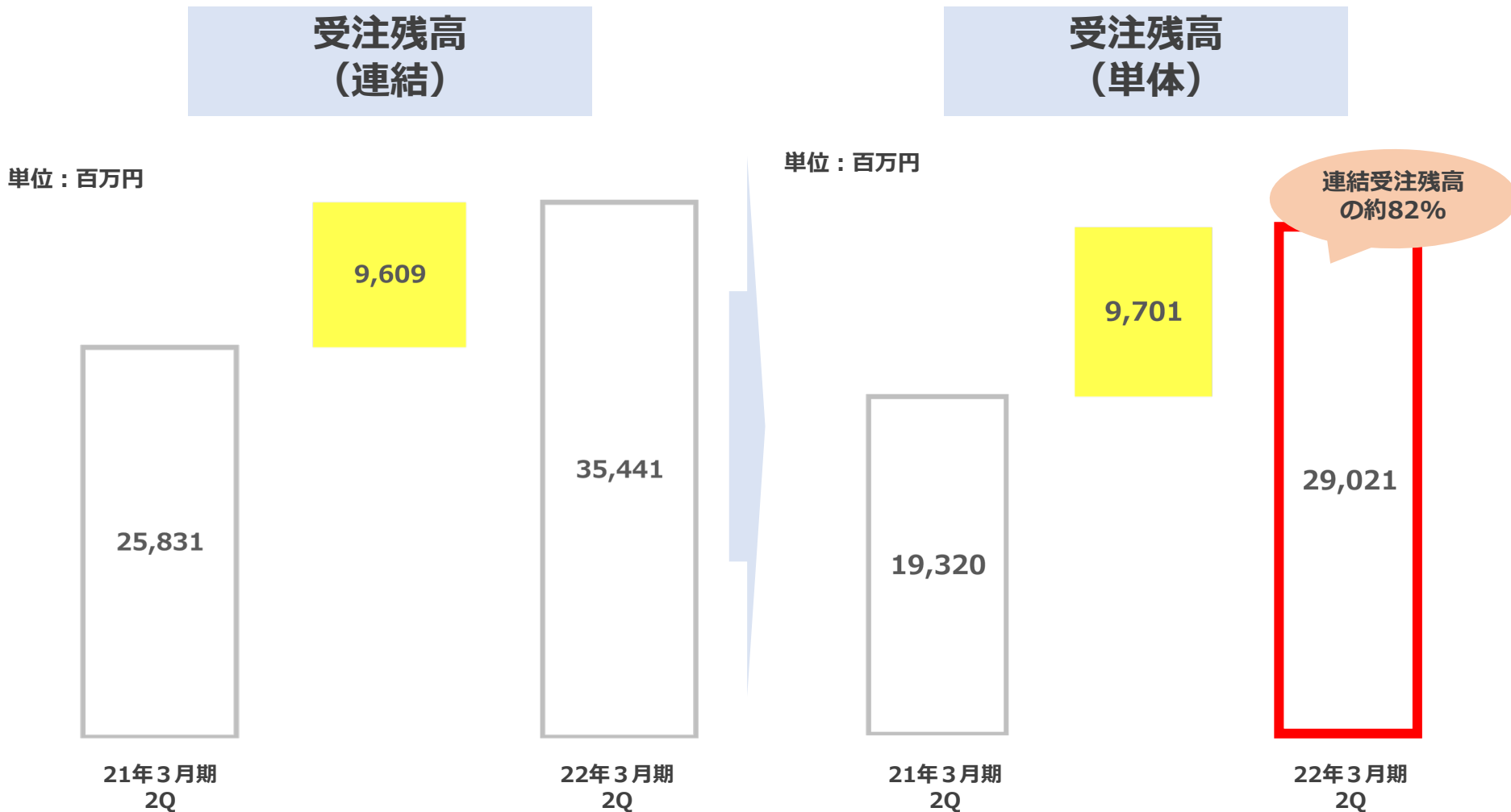


アプリケーション・サービス事業





◆ テクマトリックス単体での受注残高の状況は以下のとおりです。



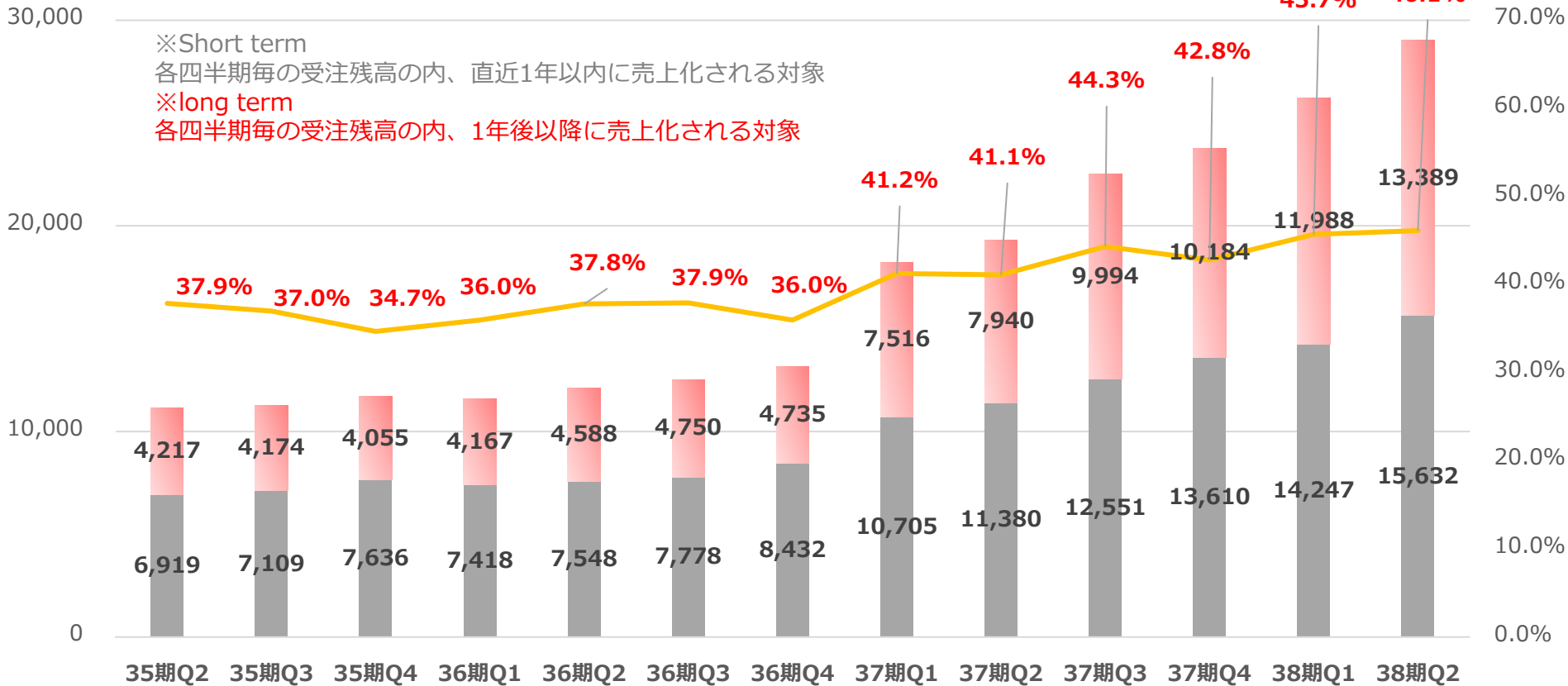


受注残高の状況（単体）

◆ テクマトリックス単体での受注残高の内訳は以下のとおりです。

■ short term ■ long term — long term rate

単位：百万円



※Short term
各四半期毎の受注残高の内、直近1年以内に売上化される対象

※long term
各四半期毎の受注残高の内、1年後以降に売上化される対象

19年3月期 20年3月期 21年3月期 22年3月期

会計基準の変更
(新収益認識基準の適用)

会計基準の変更
(IFRS)



◆情報基盤事業		対前年同期比
負荷分散装置等 (BIG-IP, EDGE)	・前年度 1 Qの在宅/リモートワークによる需要増特需反動	
次世代ファイアウォール (PaloAlto, Traps)	・クラウド型のセキュリティ製品の売上伸長・商談大型化	
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	・クラウド型のセキュリティ製品、Webゲートセキュリティが売上伸長	
個人認証システム/ フォレンジック製品/ストレージ製品	・個人認証システムが前年度 1 Qの在宅/リモートワークによる特需反動 ・ストレージ製品はコンテンツ容量増による需要が堅調	
セキュリティ運用・監視サービス	・TPSはクラウド型セキュリティ対策製品の需要拡大に牽引され引き合い増加し、大型案件の獲得も進む	
その他セキュリティ製品	・Cyber Hygiene関連、メールセキュリティ製品の売上伸長	
クロス・ヘッド/沖縄クロス・ヘッド	・クロス・ヘッドの売上実績は前年並で着地。新規案件獲得が今後の課題 ・沖縄クロス・ヘッドは前年度 1 Qの在宅/リモートワーク特需反動も改善進捗	
◆アプリケーション・サービス事業		対前年同期比
ビジネスソリューション分野 (カサレアル・山崎情報設計含む)	・売上・受注は社内計画に沿って進捗 ・1件不採算案件発生により、利益面で若干の影響	
ソフトウェア品質保証分野	・前年度上半期の新型コロナウイルスの影響から復調、検証サービス提供開始 ・サブスクリプション型のライセンス契約が増加	
医療分野 (NOBORI、医知悟、A-Line)	・NOBORIはPACSの新規契約・更新・リプレースいずれも堅調に増加 ・A-Line社は営業損失取込み (サブスクリプション型のビジネス)	
CRM分野	・前年までのバージョンアップ特需の反動に加え、受注の遅れにより売上・営業利益ともに前年実績、社内計画未達。下期に向けては受注の積み上げが課題	



+10%以上



+10%未満



±5%未満



△10%未満

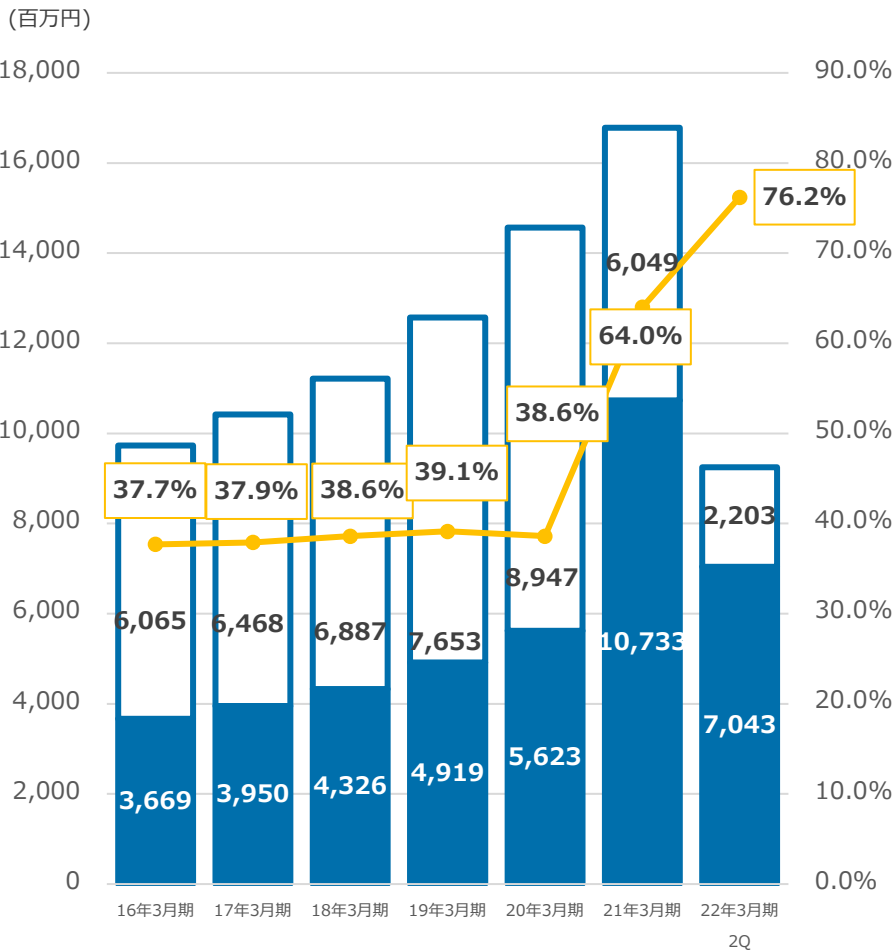


△10%以上



ストック比率の進捗状況 (単体+株式会社NOBORI)

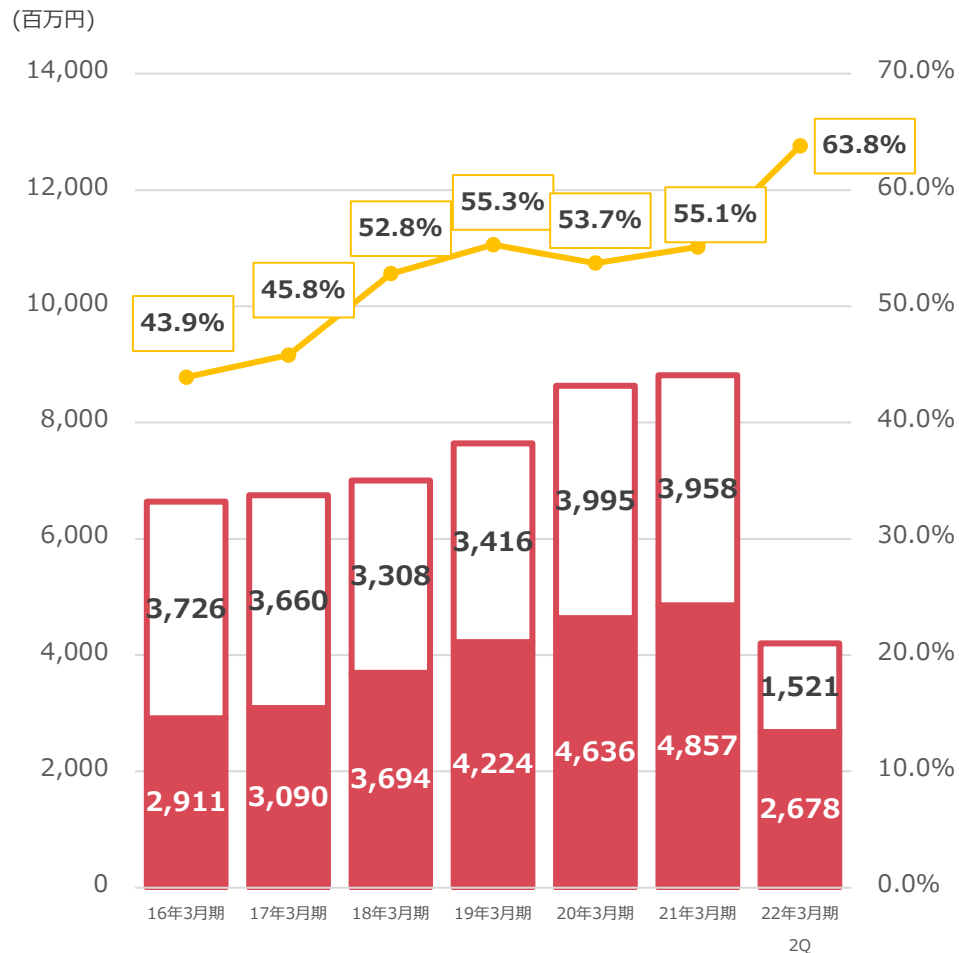
情報基盤事業



■ ストック □ 非ストック ● ストック割合

* 21年3月期に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



■ ストック □ 非ストック ● ストック割合

* 21年3月期に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。



- ◆ 新収益認識基準の適用に伴い、本表「その他流動資産」に含まれる「前渡金」及び「その他流動負債」に含まれる契約負債のうち「前受金」が増加しております。

(単位：百万円)

	21年3月期	22年3月期 2Q		21年3月期	22年3月期 2Q
流動資産合計	31,169	33,318	流動負債	18,902	21,069
現金及び預金同等物	14,634	14,208	営業債務及びその他の債務	1,369	1,236
営業債権及びその他の債権	3,915	3,299	借入金	699	595
その他流動資産	12,620	15,811	その他流動負債	16,833	19,237
非流動資産	8,826	9,208	非流動負債	4,739	4,499
有形固定資産	4,289	4,254	借入金	700	600
のれん	164	164	その他固定負債	4,039	3,899
無形資産	1,473	1,537	負債合計	23,641	25,569
投資その他の資産	2,898	3,251	資本金・資本剰余金合計	5,918	5,918
			自己株式	△1,011	△1,011
			利益剰余金	9,450	10,020
			その他の資本の構成要素	487	458
			親会社の所有者に帰属する持分合計	14,844	15,384
			非支配株主持分	1,509	1,572
			資本合計	16,354	16,957
資産合計	39,996	42,527	負債及び資本合計	39,996	42,527



<連結・セグメント別業績予想> * IFRS基準

2022年3月期 (業績予想)	売上高 (売上収益) (百万円)	営業利益 (百万円)
情報基盤事業	23,000	3,000
アプリケーション・ サービス事業	10,000	700
合計	33,000	3,700

◆ 情報基盤事業：

- サイバーセキュリティ関連市場の需要が引き続き旺盛であることを想定
- クラウド型サイバーセキュリティ対策製品の需要伸長、オンプレミス型製品も安定成長を見込む
- 前年度においてリモートアクセス関連製品の特需が発生するも、当事業年度は当該特需は見込まず

◆ アプリケーションサービス事業：

- 教育事業の垂直立上げ/CRM分野での海外事業拡大に向けた積極投資を実施予定
- 一部製品において永久ライセンスモデルからサブスクリプションライセンスモデルへの移行を予定
- 医療分野におけるPHRサービス及びAI関連ビジネスは時間をかけて収益に貢献する見込み
- ビジネスソリューション・ソフトウェア品質保証・CRM分野では、引き続き顧客での意思決定が遅延する傾向
- 過去2年間CRM分野において発生したバージョンアップ需要については前年度で一巡

◆ 共通：

- 昨年1Qにおいて参加自粛した各種展示会・イベントへの積極参加を予定
- 前年度において非連結対象であった連結子会社の売上高 (売上収益) ・営業利益/損失を加算



2. 事業活動トピックス



VPNの弱点を補うべく、セキュリティ製品「Appgate SDP」への注目

<VPN機器へのサイバー攻撃が急増>

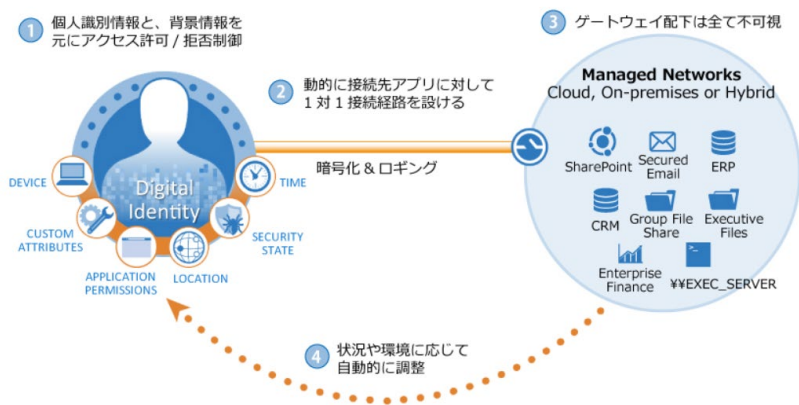
- 急速にテレワークが普及する中、遠隔アクセスにて使用するVPN（仮想施設網）の認証情報の流出被害が国内で複数発生

Point! ➡ ゼロトラストネットワークアクセスモデルによる強固なネットワークセキュリティの構築
⇒ 「利用者や利用者のデバイス、ネットワークのすべてを信頼しない」

VPNの弱点： アクセスしてきたものを信頼し、筐体に接続させ攻撃されてしまう。認証は1回のみ実施。その後はネットワーク内を好きにアクセス可能 IPアドレスなど何かを盲目的に信頼し、アクセス許可を与えてしまう。

→Appgate SDPなら対策可能

Appgate SDP機能概要



➢ SDPは多段階で様々な認証

- ✓ 正しいユーザ、デバイス、デバイス設定、ロケーションやアクセス時間帯、その他お使いのセキュリティ製品やアプリケーションのステータスなど、多くの要素で信頼性（トラスト）を検証し、必要最低限のアプリケーションにしか接続させない。
- ✓ 万が一、企業ネットワークが汚染されていたとしても、通信の盗聴や端末の横移動、ウイルス感染活動などから端末やデータが保護されるだけでなく、なりすましや内部犯行などの不正なアクセスからもデータを保護することが可能



クラウドセキュリティの需要の高まり

<統一されたセキュリティポリシーの重要性>

- テレワークの普及、他拠点企業におけるセキュリティポリシー統一の必要性が高まる

Point! ➡ デバイスや利用者のロケーションに依存しないセキュリティの提供

SASE : Secure Access Service Edge (サッシー) の略でネットワークとネットワークセキュリティを単一のフレームワークで提供するクラウドサービス

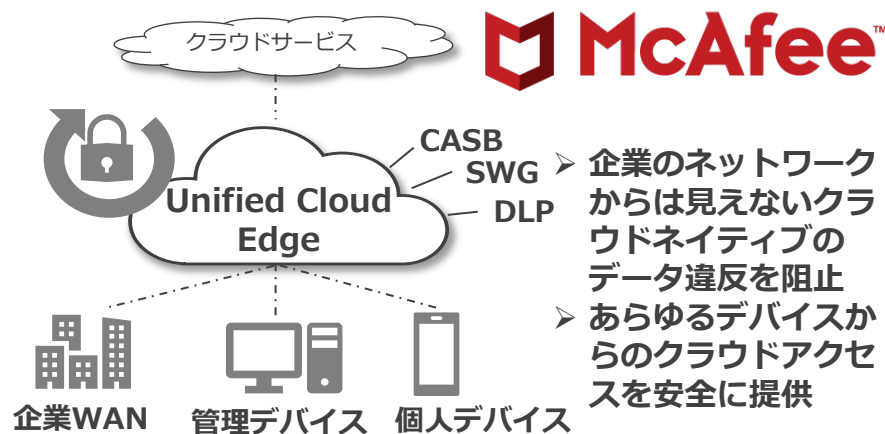
Palo Alto Networks Prisma Access

~次世代ファイアウォールの機能をクラウド上で提供~



McAfee MVISION Unified Cloud Edge

~デバイスからクラウドまで網羅・一貫したデータ・脅威からの保護とコントロール~



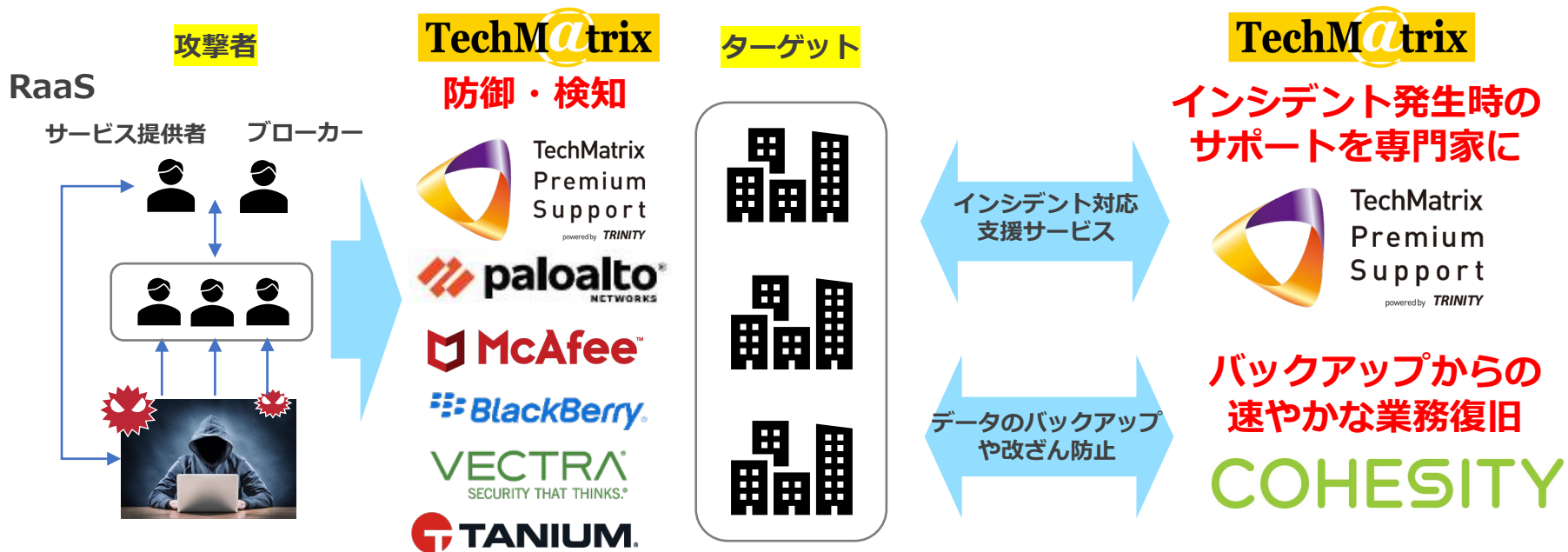


ランサムウェア被害の拡大とその対策

<日本企業のランサムウェア被害額は世界2位>

- ランサムウェアの提供や身代金の回収を組織的に行うエコシステム **RaaS (Ransomware-as-a-Service)** の確立
- サプライチェーンや海外拠点の脆弱性を突いた攻撃パターンの急激な拡がり

<テクマトリックスのソリューション例>





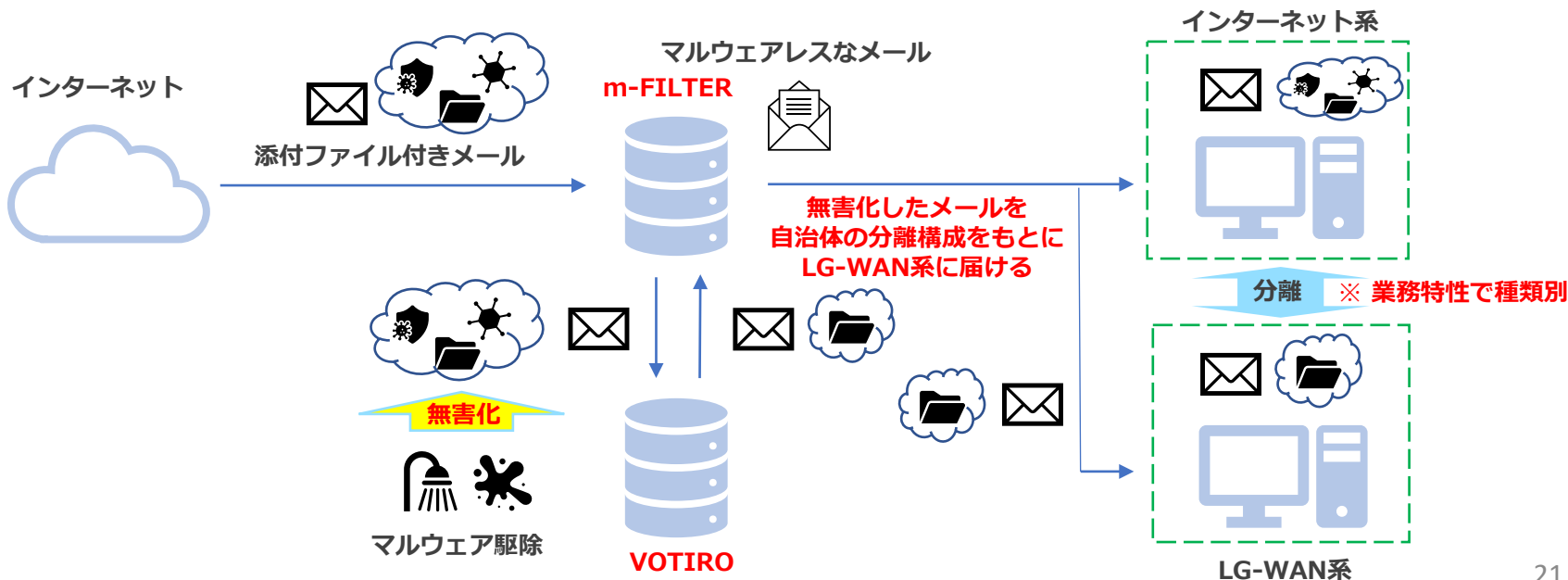
「Votiro」とデジタルアーツ社・メールセキュリティ製品の連携

＜地方公共団体における情報セキュリティポリシーに関するガイドライン＞

- メールに添付されたファイルは「ファイルを一旦分解した上で危険因子を除去した後、ファイルを再構築し、分解前と同様なファイル形式に復元する」

TMXが代理店となっているファイル無害化ソリューション「Votiro Disarmer」とデジタルアーツ社のメールセキュリティ「m-FILTER」が連動

＜Votiro Disarmer for m-FILTERソリューション概要＞





38,498,000

「NOBORI」に画像を保管している患者数

231,269,000

「NOBORI」に保存する検査件数

(2021年9月末時点)



NOBORI保存データ推移

(件数：千件)

(人数：千人)

250,000

40,000

200,000

30,000

150,000

20,000

100,000

10,000

50,000

0

0

2015年度末

2016年度末

2017年度末

2018年度末

2019年度末

2020年度末

10,308

15,534

21,546

26,122

31,187

35,826

52,115

84,013

115,641

145,979

177,794


211,347

■ 「NOBORI」に保存する検査数（左目盛） ◆ 「NOBORI」に画像を保管している患者数（右目盛）

<ASEANでのCRM事業の加速・Wisesight 社と資本・業務提携>

Wisesight 社：2016年設立

- ・ タイ国内**No1**のソーシャルデータ分析クラウドサービス提供

- Point!**  ○ ASEAN 地域ではソーシャルメディア浸透やソーシャルメディア上での口コミ・投稿等が企業活動へ与える影響が拡大
- マーケティング部門、カスタマーケア部門での活用に注目が高い

タイ/ASEANにおける事業拡大



WISESIGHT

- Wisesight社を通じたテクマトリックス製品・サービスの販売推進
- Wisesight社製品とテクマトリックス製品の連携強化・商品化
- シナジーを活かした新規製品開発



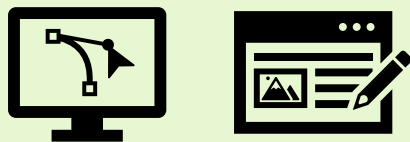
<テスト支援・検証サービスの提供開始>

➤ ソフトウェア開発現場での現状

- 安全検証**：IoTの普及やDXの進展に伴い、ソフトウェアの安全性を担保するテストの重要性とサービスの需要が、これまで以上に高まる
- スピード**：システム・ソフトウェアの開発が特別なことでなくなってきた世の中において、スピード感のある開発が求められる

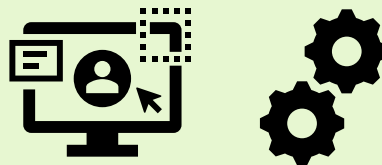
さまざまな業界へのツール販売実績と、専門性の高いアライアンス パートナー網を活かし、テスト支援・検証サービスを開始

機能テスト自動化支援・請負



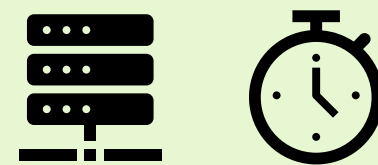
- 機能テスト・回帰テストのプラン策定から実装
- ユーザー自身による今後の運用を見据えた支援

APIテスト自動化支援・請負



- APIの開発と利用に関する機能テスト・回帰テストなどを支援
- ユーザー自身による今後の運用を見据えた支援

負荷テスト自動化支援・請負



- 負荷テスト全般のプラン策定・実装・報告までを支援
- ユーザーのノウハウ・リソース不足をサポート



<ツムギノ (tsumugino) に関する活動状況>

➤ 第2四半期活動状況

- : 営業活動を引き続き積極実施→国立大学附属小学校にて新規受注獲得
- : Google for Education Build パートナーの認定を取得
- : ASP・SaaSの安全・信頼性に係る情報開示認定を取得



ツムギノ (tsumugino) : 学びを 未来へ 紡ぐ + innovation

➤ スクール・コミュニケーションプラット・フォーム + 校務支援システム

教職員の負担軽減



各種情報を一元管理
教職員の共有・発信も容易
→充実した教務・校務支援

投資コストの負担低減



機器への投資不要
最新のセキュリティを適用
→月額利用のクラウド型

子どもが主役のシステム



子どもの日々の活動を記録
(周囲のフィードバックも)
→学びの履歴を蓄積

優れたUI/UX



デザイン性・操作性◎
マルチデバイス対応
→容易なコミュニケーション



日付	内容
4月	株式会社カサレアル、特定非営利活動法人エルピーアイジャパンのビジネスパートナー制度に参加
	学校法人堀井学園 横浜創英中学・高等学校向けにクラウドサービス「ツムギノ (tsumugino)」を導入
	ソフトウェア開発基盤構築ソリューションの販売を開始 ~CI/CD、ソフトウェア構成管理、クラウド基盤の構築を支援~
	学校法人新渡戸文化学園 新渡戸文化中学・高等学校向けにクラウドサービス「ツムギノ (tsumugino)」を導入
	テスト管理ツール「TestRail」のクラウド版の提供開始
5月	中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」策定のお知らせ
	クロスヘッド、サイボウズOfficeクラウド版への移行をリモートにて支援するサービスの提供を8月下旬から開始
	コンタクトセンターCRMシステム「FastHelp5」とRevCommの音声解析AI電話「MiiTel」が連携開始



日付	内容
6月	マカフィー株式会社より「Best Distributor of the Year」を受賞
	株式会社NOBORI、自社開発PHRアプリと株式会社ミレニアが提供する「あたまの健康チェック」との連携を開始
	日本政策投資銀行がテクマトリックスの「FINCAD CVA 計測サービス」を導入
	クロス・ヘッド、サイボウズGaroonのワークフロー機能とkintoneを連携するプラグインの提供を開始
	Vectra AI「Cognito Platform」の販売を開始 -ネットワークに潜む脅威を可視化、AIによる早期検知を実現する次世代ネットワークAIセキュリティ



日付	内容
7月	沖縄クロス・ヘッド、リモートブラウザ powered by Ericom Shield Cloud の販売を開始
	ソフトウェアのテスト支援サービスと検証サービスの提供を開始 ~機能テスト・APIテスト・負荷テストなど、各種テストを支援~
	Dell Technologies より Channel Services Delivery Excellence Award を受賞
	Java 対応テスト自動化ツール「Jtest 2021.1」の販売を開始
	テクマトリックス、Google for Education Build パートナー認定を取得
	強力なオブジェクト認識能力を誇るUIテスト自動化ツール「Ranorex日本語版」に最新版のVersion 9.5が登場
	ファイル無害化ソリューション「Votiro」がメールセキュリティ製品「m-FILTER」と連携 - メールへの添付ファイルが無害化し、自治体ガイドラインに完全準拠 -
	ソーシャルデータ分析クラウド タイ最大手Wisesight社と資本・業務提携 ASEAN地域でのCRMソリューション事業拡大を加速



日付	内容
8月	高速ソースコード解析ツール「Understand 6」日本語版の販売を開始
	クロスヘッド、サイボウズOfficeクラウド版への移行をリモートにて支援する「サイボウズOfficeクラウド乗り換えパック」の提供を開始
	三井住友建設がCohesityの「DataProtect」を導入
9月	沖縄クロス・ヘッド、リモートワークをソフトからハードまでワンストップでサポートする「STEC on Chromebook」の販売を開始
	ゼロトラストネットワークアクセスを実現するAppgateSDP - VPNリプレースキャンペーン・教育委員会向けキャンペーン -
	コンタクトセンターCRMシステム「FastHelp5」と ソフトのクラウド型コールセンターシステム「BlueBean」が連携



3. 中期経営計画

「BEYOND THE NEW NORMAL」



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**



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)

製品・サービス拡大

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

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



市場開拓

多角化

CRM事業 ASESAN展開

教育事業「ツムギノ」

医療事業 PHRサービス

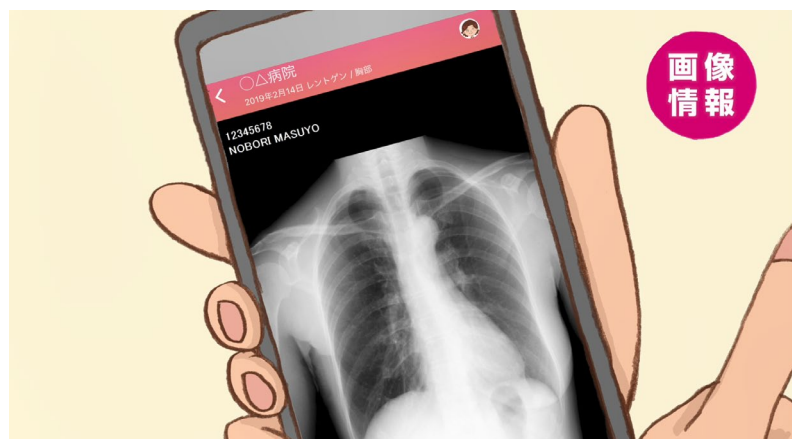


新規市場



NOBORI

個人向け(患者向け)のPHR (Personal Health Record) サービス





TechMatrix Premium Support powered by TRINITY

テクマトリックスが**独自開発**した、数百パターンに及ぶ脅威シナリオによって
相関分析を行う**セキュリティ統合監視サービス**

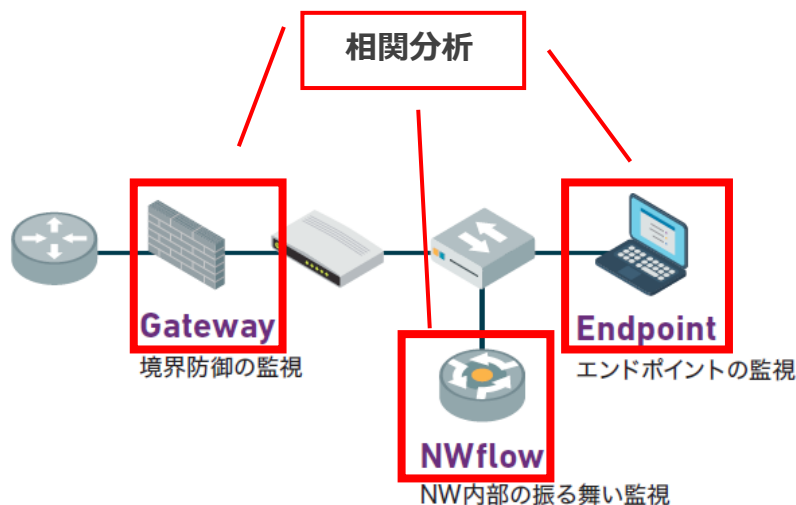
※TRINITY<トリニティ>は、ICT基盤の運用代行や監視を行うテクマトリックスの独自サービスです。

■従来のデバイス単体監視の課題

- 1) 従来の単一製品の監視では、事象に対して『**点**』の**分析**となってしまう。
- 2) **各製品毎**に運用担当者や監視ベンダが異なることで、調査や情報連携、**一次対応が遅延**してしまう。
- 3) 暗号化通信の増加や巧妙化した攻撃手法により、**監視・分析が困難な通信が増加傾向**にある。



■網羅的な統合セキュリティサービスを提供し『**点**』ではなく『**面**』で捉える



企業組織内のネットワークで発生する様々なセキュリティインシデントを『**点**』ではなく『**面**』で捉える
「TechMatrix Premium Support powered by TRINITY」
では、ゲートウェイ、ネットワーク内部、エンドポイントの3点を軸とした網羅的な統合セキュリティ監視と**相関分析**を行い、**未知マルウェア**に対するセキュリティ対策基盤の強化を実現します。



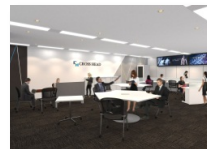
TechMatrix Premium Support powered by TRINITY

統合監視サービスをベースにセキュリティ運用のプラットフォームとなる
各種サービスを提供

TechMatrix Premium Support powered by TRINITY

TPS 脆弱性管理サービス

監視センターより断続的に脆弱性診断を実施し結果を管理。必要なデバイスチューニングの実施とあわせ監視解析のハンドリングに活用



TPS 統合セキュリティ監視サービス

- ✓ ネットワークフローの監視を無償提供
- ✓ 複数のセキュリティ製品を相関分析
- ✓ 機器運用もワンストップで提供
- ✓ サイバーセキュリティ保険が付帯
- ✓ 革新的な料金プラン

マルウェア解析

インシデント対応サービス（緊急対応）

TPSのご利用有無を問わずセキュリティインシデント事件・事故への対応・調査（フォレンジック含め）を提供

セカンドオピニオン

侵害調査結果に対するセカンドオピニオンを提供



拡張ハンドリング初動代行サービス

EDR製品を活用し初動対応までを代行（マネージドEDR）



TPS標準サービス

拡張ハンドリング
初動代行サービス



TechMatrix インシデント対応サービス

セキュリティインシデント発生時に専門家が調査や対応について支援

マルウェア感染等のインシデントが発生した際には専門家による調査と対応が欠かせません。本サービスは、テクマトリックスのセキュリティ専門家により、従来のインシデント発生直後の初動対応に加えて調査・復旧までの支援を提供。

社内のPCが
マルウェアに感染した



専門家による
調査と
対応により
事態を終息



不審な通信が
発生している

不審なメールを
開封してしまった



第三者機関から
指摘を受けた

セキュリティインシデントは、発生を抑止に加え、原因究明と対応を迅速に回ることが重要です。テクマトリックス セキュリティ監視センター及びテクマトリックス セキュリティ研究所に所属する専門家により構成されたチームが事故発生直後の初動対応から侵害調査、事態の終息までをご支援します。

サービス
提供フローと概要

1 受付・
ヒアリング

2 トリアージ

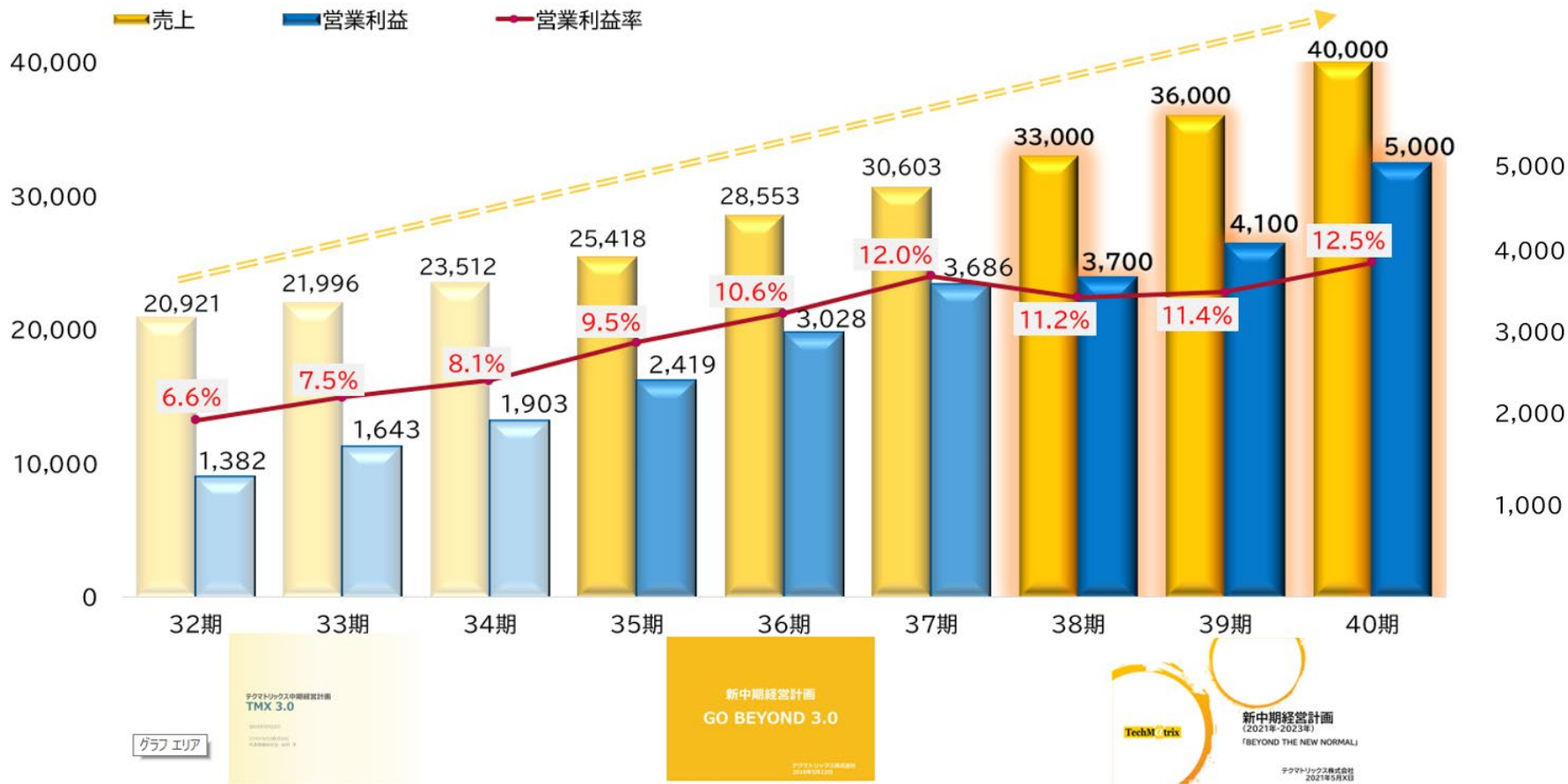
3 調査計画

4 フォレンジック

5 報告

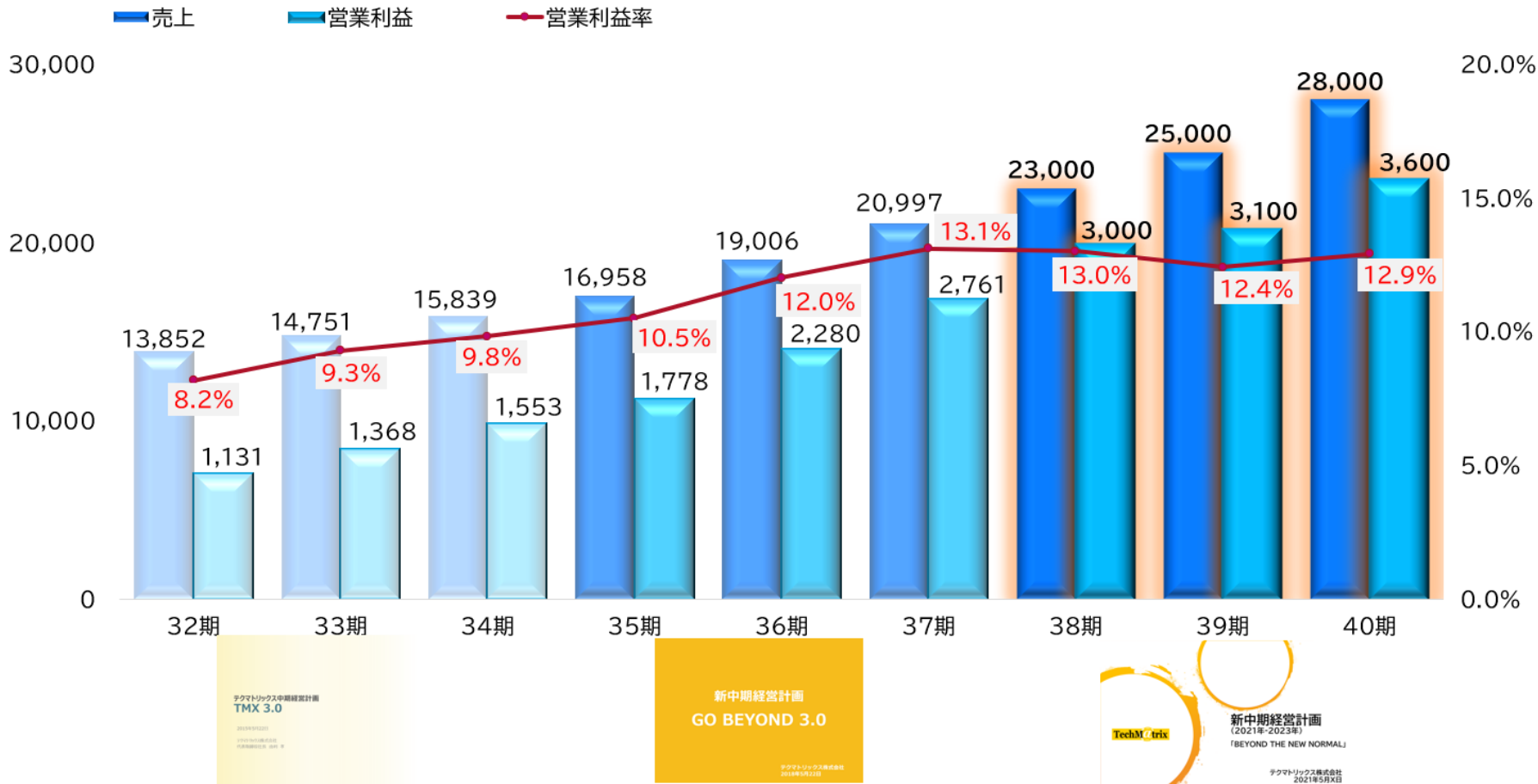


売上収益（売上高）・営業利益ともに成長を継続



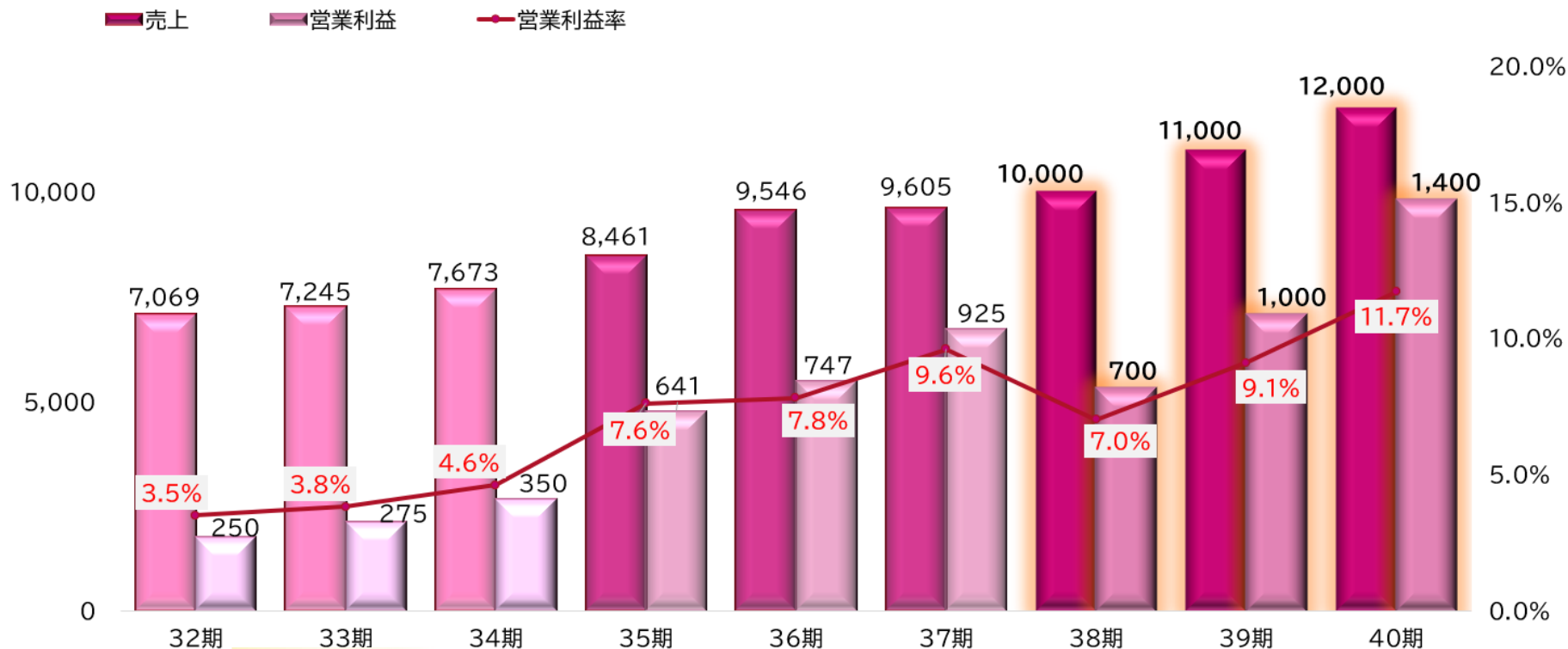


安定した収益基盤の構築とクラウドネイティブ時代への適応



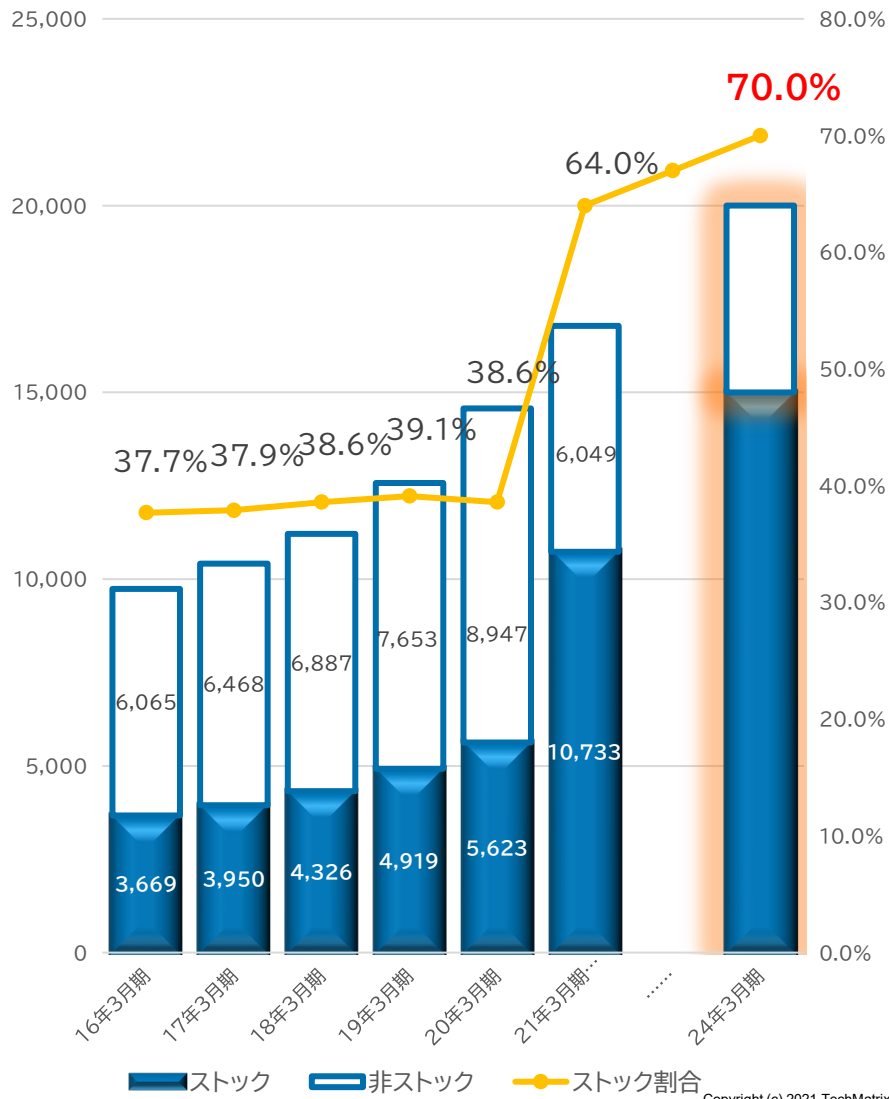


投資と成長のバランス

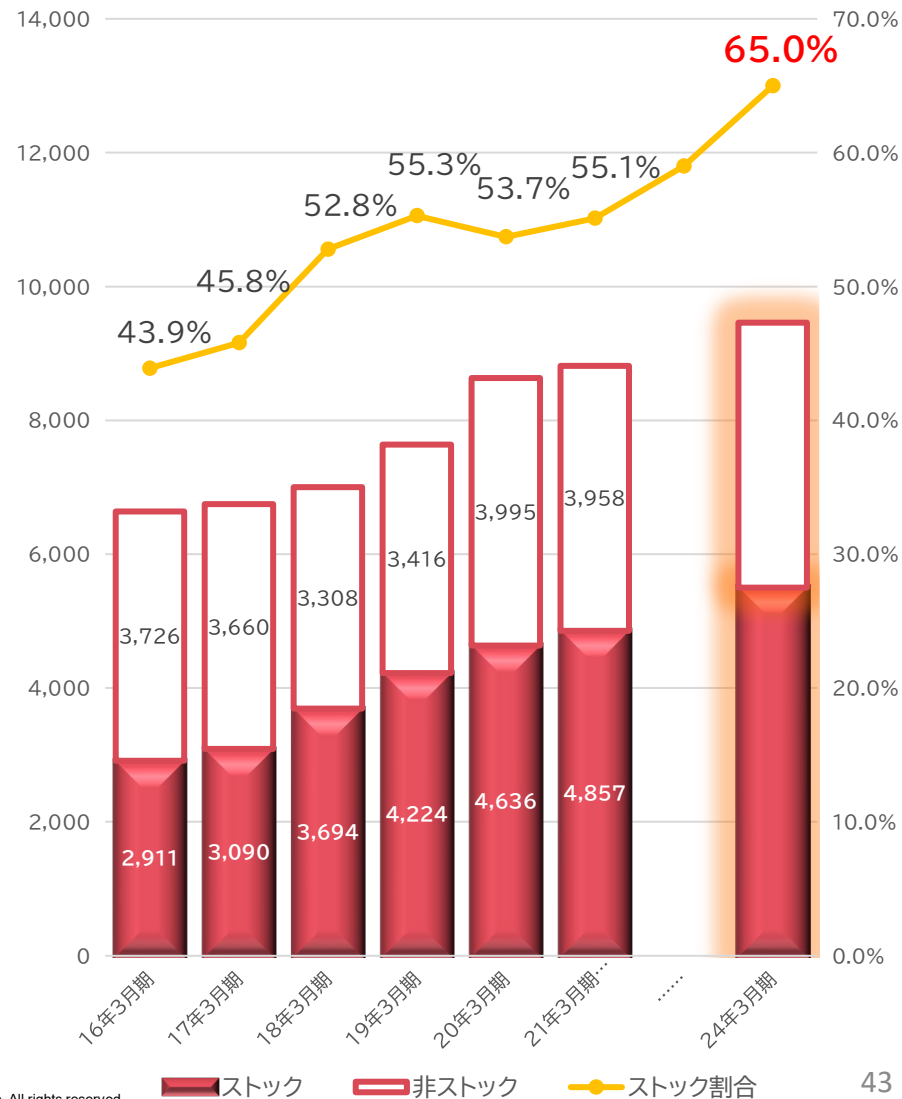




情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業





より良い未来を創造する ITのプロフェッショナル集団





4. 当社のビジネスモデル（ご参考）



Point! 医療施設で撮影されたCT、MRI画像等の医療情報を安全に保管・利用できるクラウドサービス「NOBORI」の提供

初期投資ゼロ！ IT技術者確保不要！ スペース確保不要！



- 低価格・短期間で導入できるNOBORIにより医療クラウドサービス市場において先行
- 大規模病院の成約に加え、パートナー営業強化により、今後も契約数は順調に推移する予定
- NOBORIユーザが利用できる、検査予約サービス等のアプリケーションをNOBORI PALで提供



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

様々な方法での
問い合わせ



FAX



電話



LINE

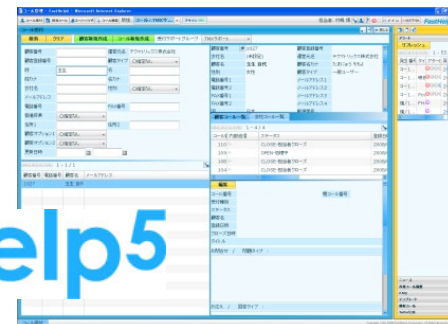


E-Mail



WEB

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!



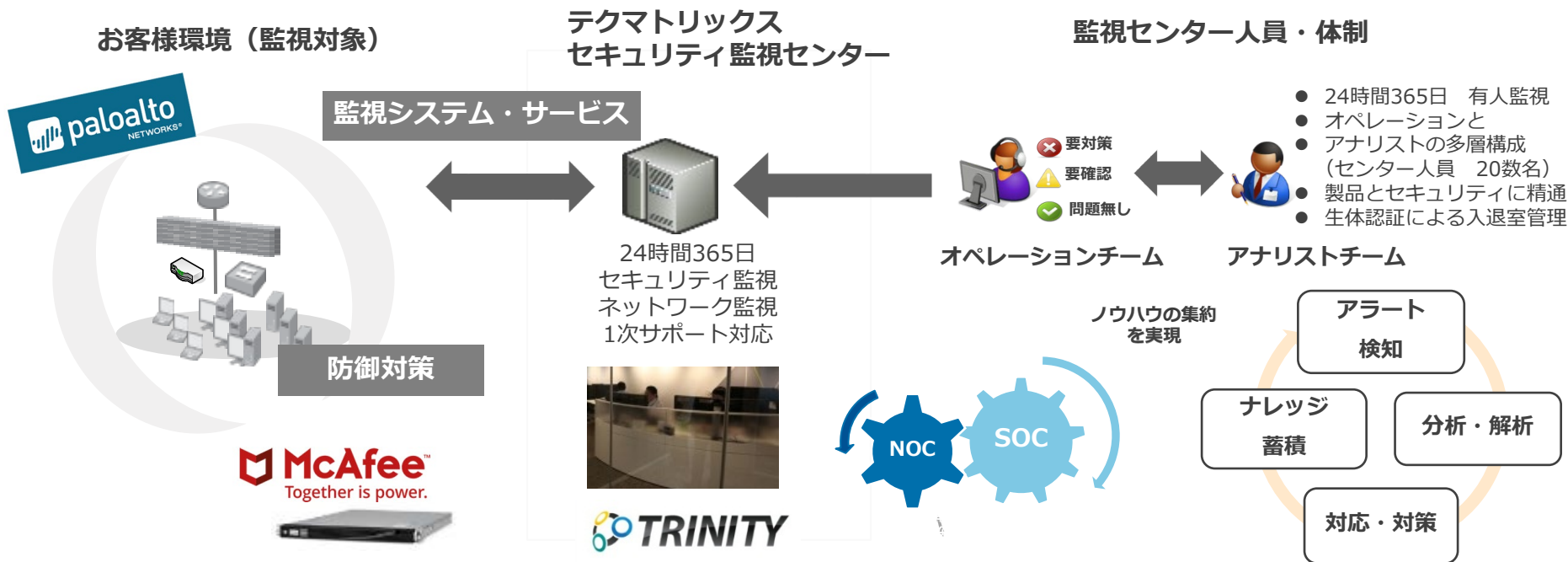
お客様の要望に
すぐ対応!

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。

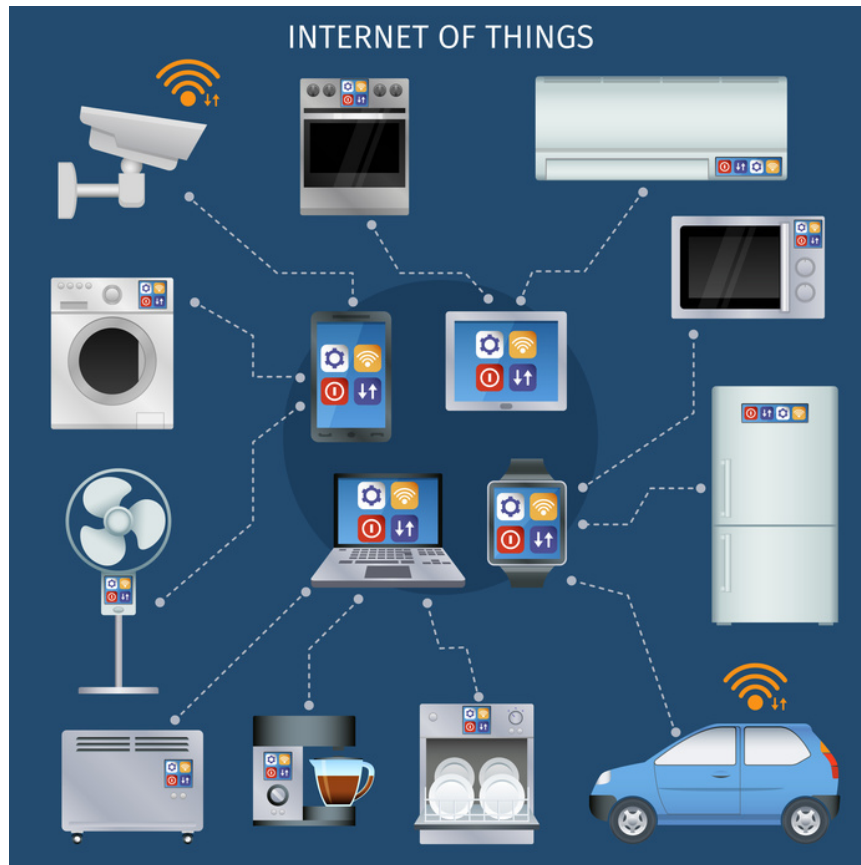
より深く より詳細に サービスを創出

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



構造分析

既存のコードを解析し
ソフトウェアの構造を可視化

アーキテクチャ
分析

コード構造
分析

影響度分析

リファクタリング
支援

コード解析・単体テスト

開発中のコードから
問題を早期に発見

バグの検出

コードの保守
性

単体テスト支
援

カバレッジ
計測・分析

機能テスト

UIのテスト自動化
APIのテストおよび仮想化

UIテスト

負荷テスト

APIテスト

サービス
仮想化

ソフトウェア開発基盤

早期リリース/プロジェクト
管理の基盤を提供

テスト管理

構成管理

CI/CD

プロジェクト
管理

オープンソースソフトウェア管理

OSS利用時のリスクを可視化

利用ライセン
スの検出

脆弱性検出

構造分析

- アーキテクチャ分析ツール
Lattix
- ソースコード解析ツール
Understand

コード解析・単体テスト

- C/C++/Java/.NET対応 自動テストツール
Parasoft C++ test
Parasoft Jtest
Parasoft dotTEST
- C/C++対応 自動エラー検出ツール
Parasoft Insure++

機能テスト

- UIテスト自動化ツール
Ranorex
- APIテスト自動化ツール
Parasoft SOAtest
- サービス仮想化ツール
Parasoft Virtualize

ソフトウェア開発基盤

- CI/CDのための組織的な利用に最適化したJenkins
CloudBees Jenkins
- RedmineのPM/PL業務向け機能拡張プラグイン
Lychee Redmine
- テストケース管理ツール
TestRail

オープンソースソフトウェア管理

- ライセンスの把握、脆弱性、OSSのリスクを可視化
FOSSID

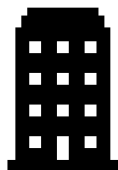
SOLUTION



Point!

皆様の金融資産を預託・運用している、様々な金融機関の安全性を保つためのリスク管理システムを提供

個人や企業の
金融資産



市場リスク、信用リスク、
価格変動リスク、為替変動
リスクが潜在



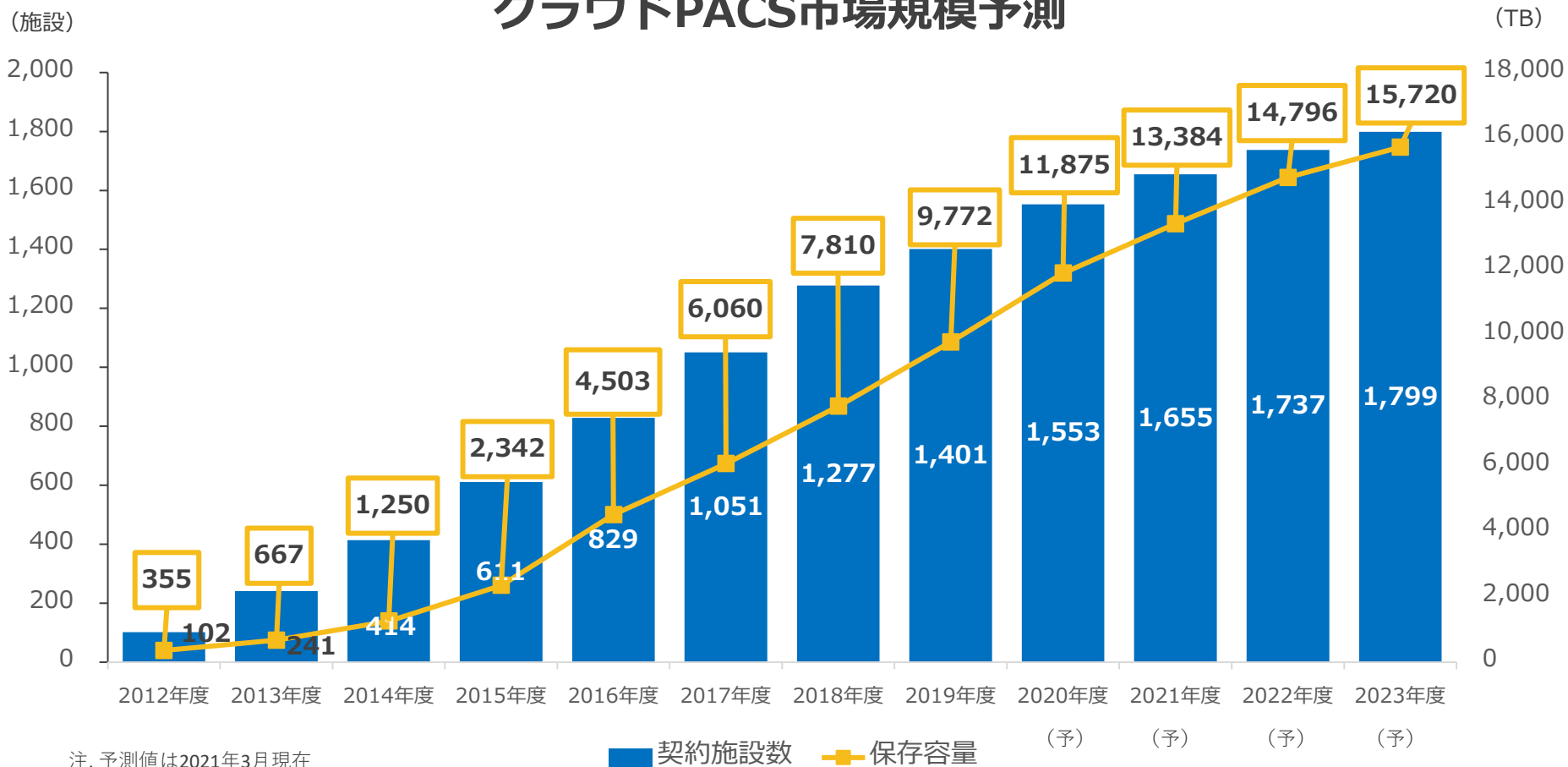
金融資産（ポートフォリオ）
に対する様々なリスクを多角
的に計測



5. 市場環境（ご参考）



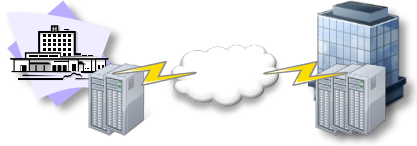

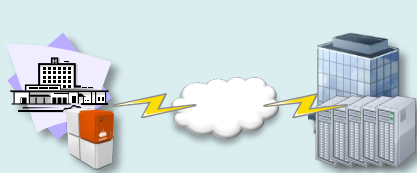

クラウドPACS市場規模予測



◆ 2020年度でのクラウドの国内契約施設数（予測）は1,553施設。契約施設数は堅調に推移。

* 出所：株式会社矢野経済研究所「2020年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2021年3月）

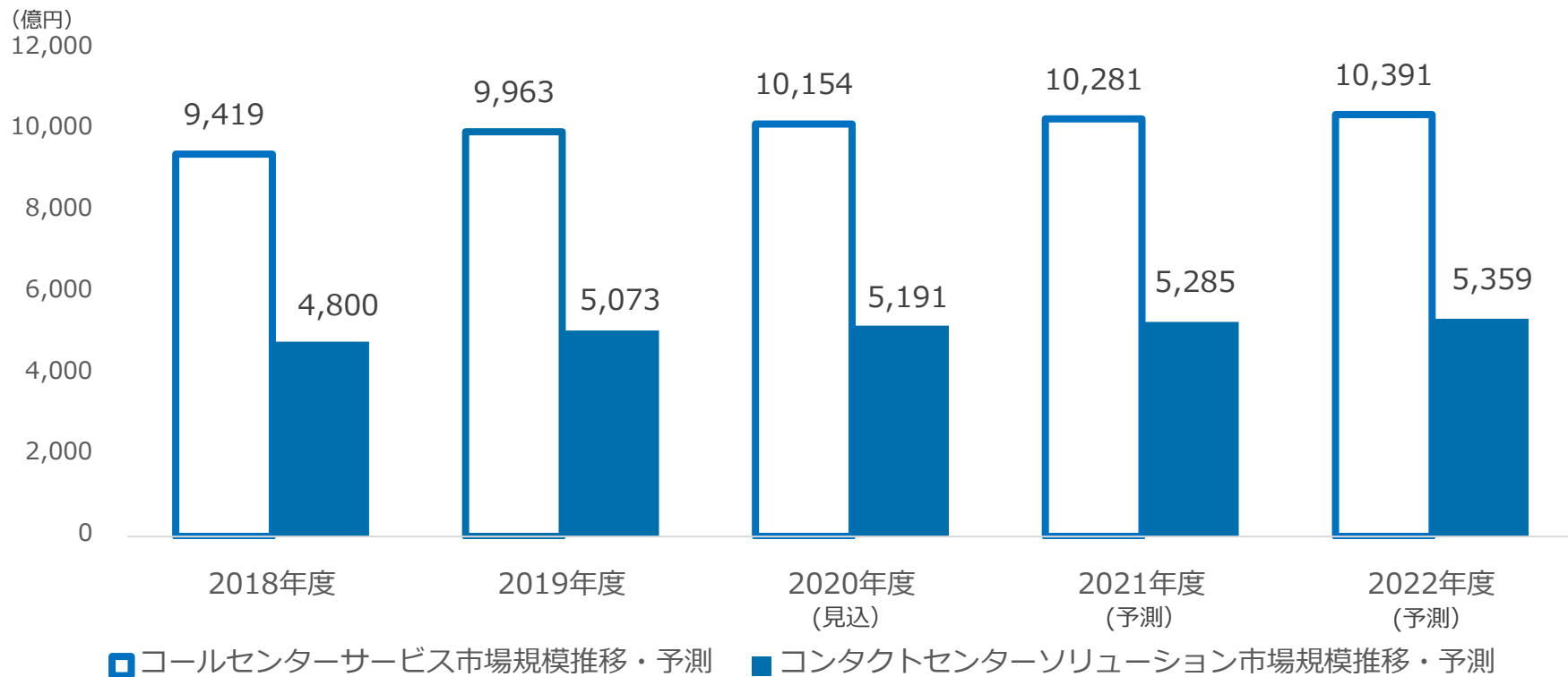
クラウドPACSの分類

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



コールセンターサービス市場/コンタクトセンター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2020年9月現在

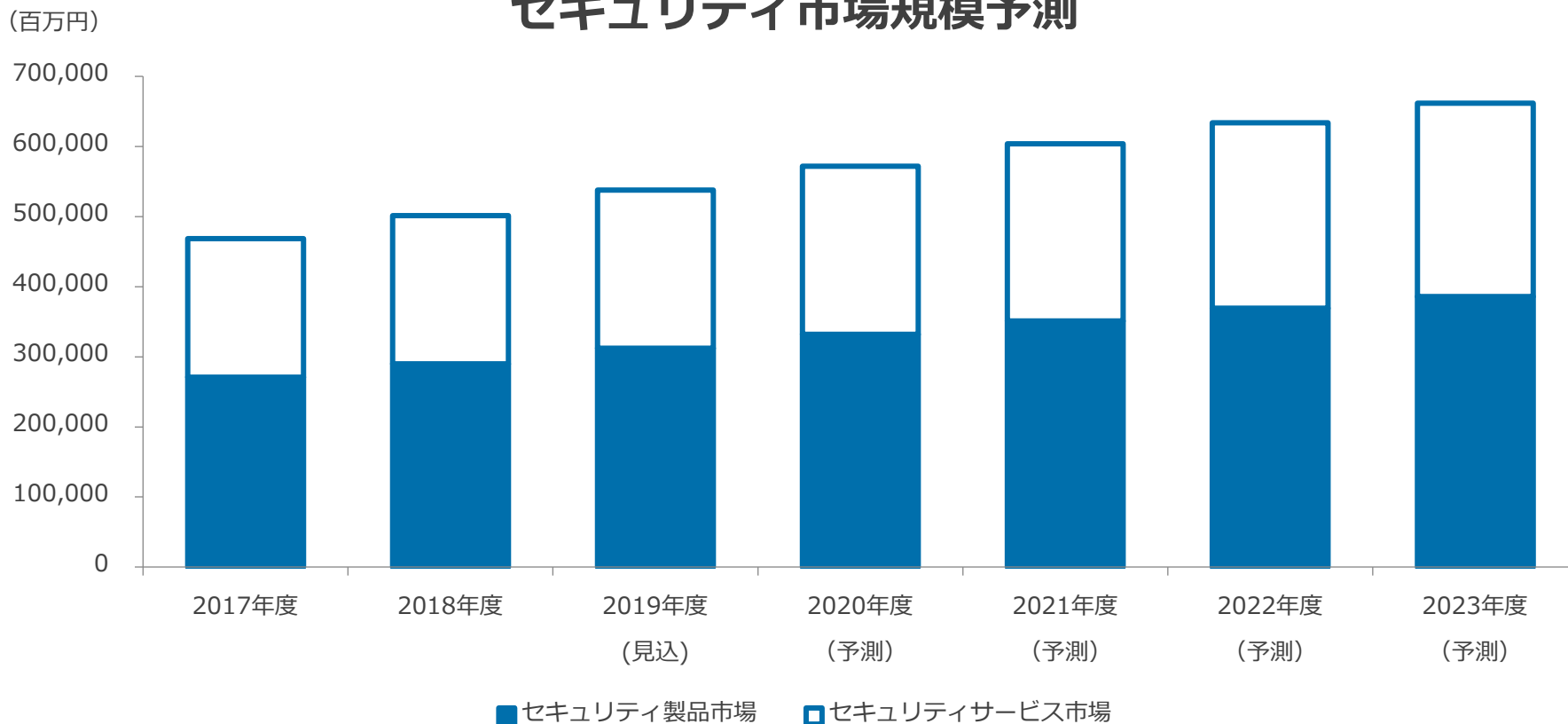
◆2019年度のコールセンターサービス市場は前年度比5.8%増の9,963億円、コンタクトセンターソリューション市場は前年度比5.7%増の5,073億円

コールセンターサービスは労働力不足、コンタクトセンターソリューションはマルチチャネル化を背景に成長続く

* 出所：株式会社矢野経済研究所「コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場の調査（2020年）」



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、2017年度の4,687億円から、2023年度は6,617億円に拡大の予測

◆平均成長率は5.7%の高い成長率を予測

* 出所：(株)富士キメラ総研「2019ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（市場編）」



<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不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