



第32期第3四半期決算資料

2016年2月15日
テクマトリックス株式会社

- 1. 第32期第3四半期 業績**
- 2. 中期経営計画「TMX 3.0」進捗状況及び通期見通し**
- 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32期第3四半期 業績

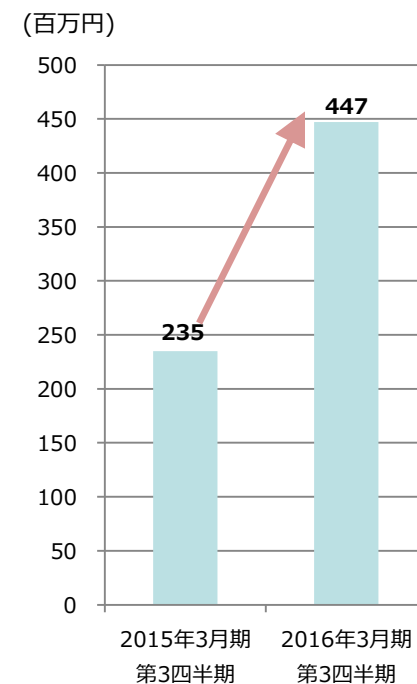
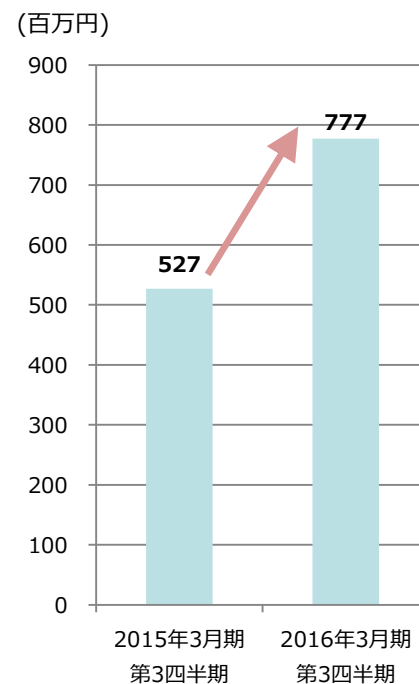
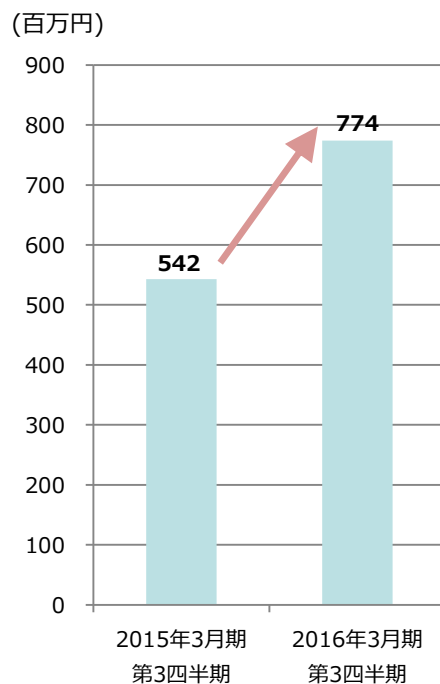
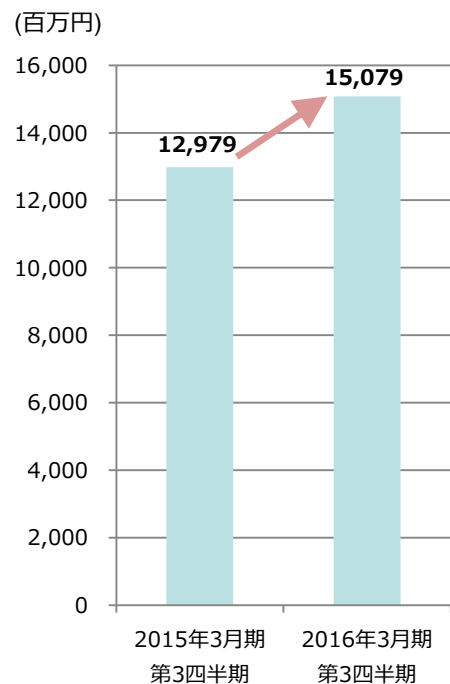
- ◆ 第3四半期累計としては過去最高の売上高を更新
- ◆ クラウドビジネスの進展により増益を確保

売上高 15,079百万円
前年同期比16.2%増

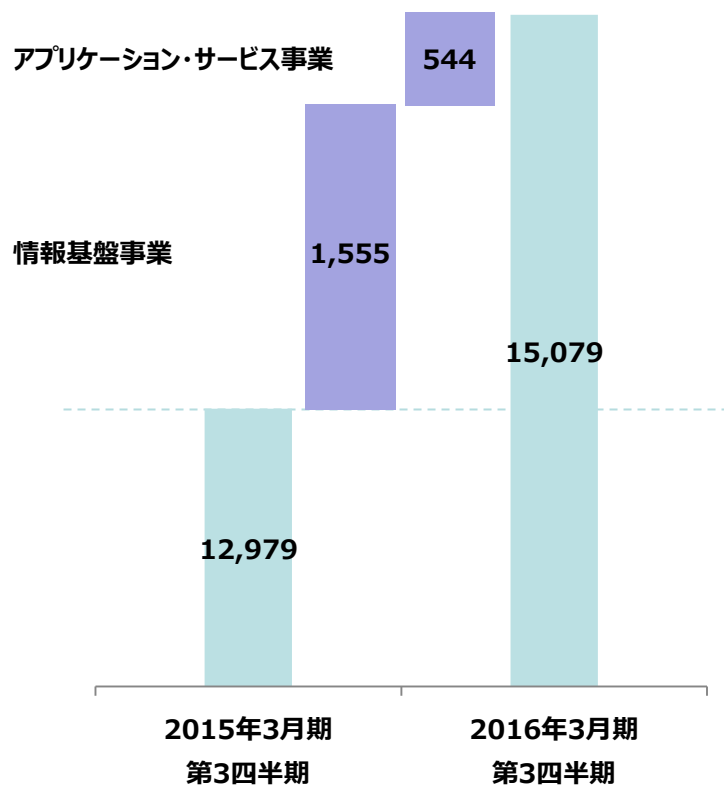
営業利益 774百万円
前年同期比42.6%増

経常利益 777百万円
前年同期比47.2%増

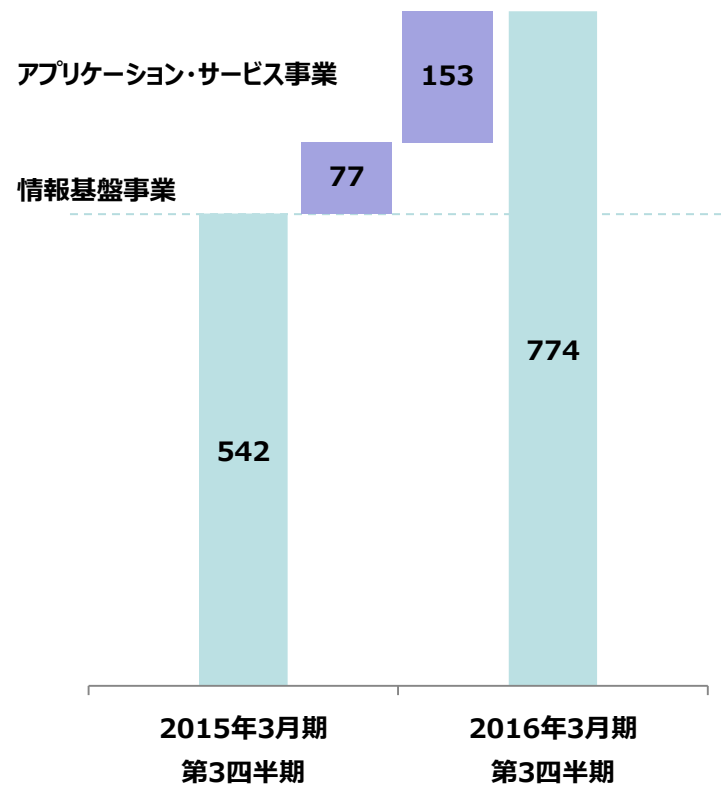
親会社に帰属する
四半期純利益 447百万円
前年同期比90.0%増



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		
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（カサレアル含む）		
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

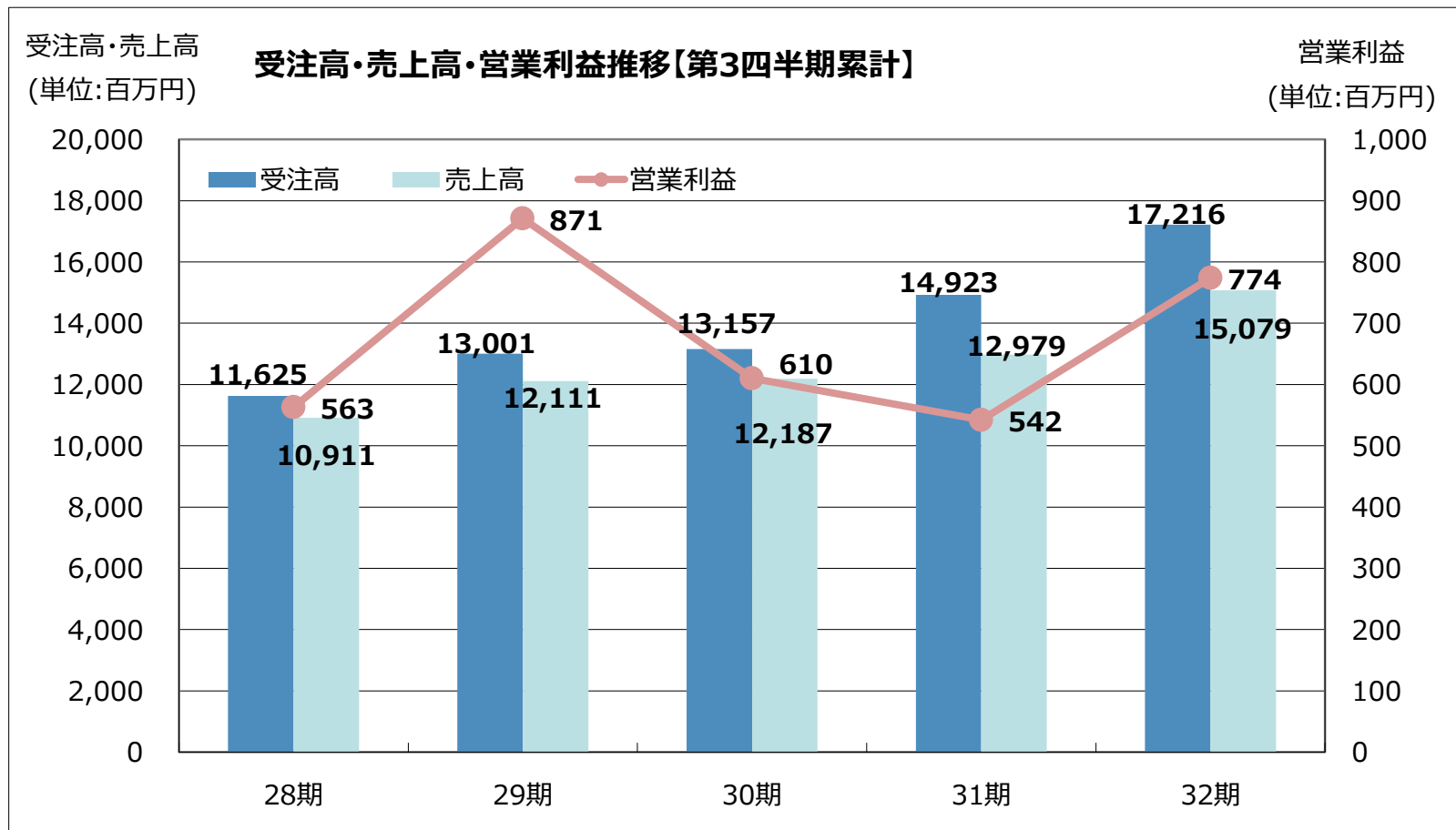


△10%未満



△10%以上

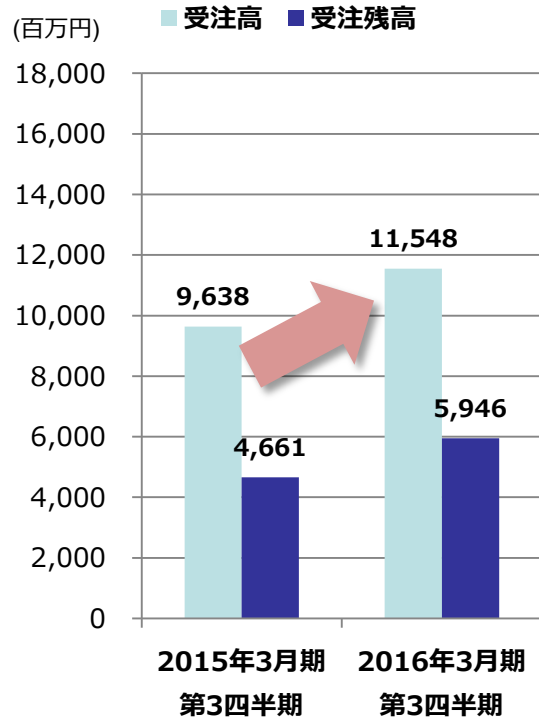
- ◆ 受注高、売上高共に順調に伸長
- ◆ 医療分野の収益改善により営業利益が回復基調



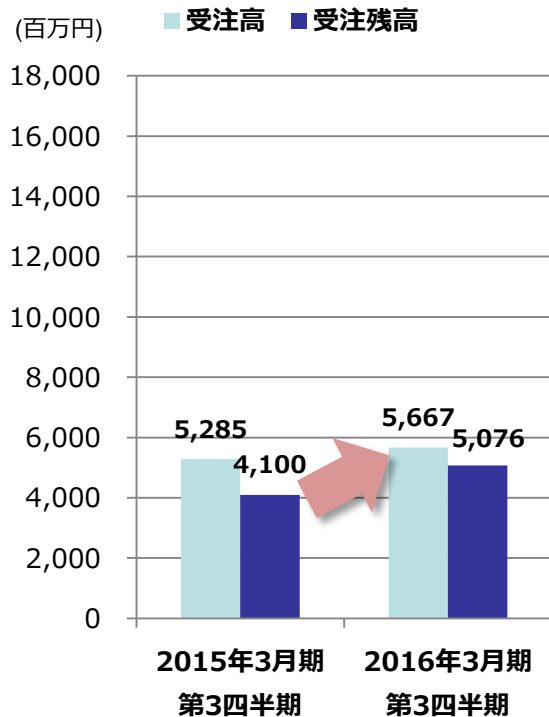
第32期第3四半期 業績ハイライト 【連結】

- ◆ 情報基盤事業はセキュリティ関連の受注および保守、監視サービスが好調で、受注高・受注残共に大幅伸長（19.8%/27.6%）
- ◆ 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残が伸長（23.8%）

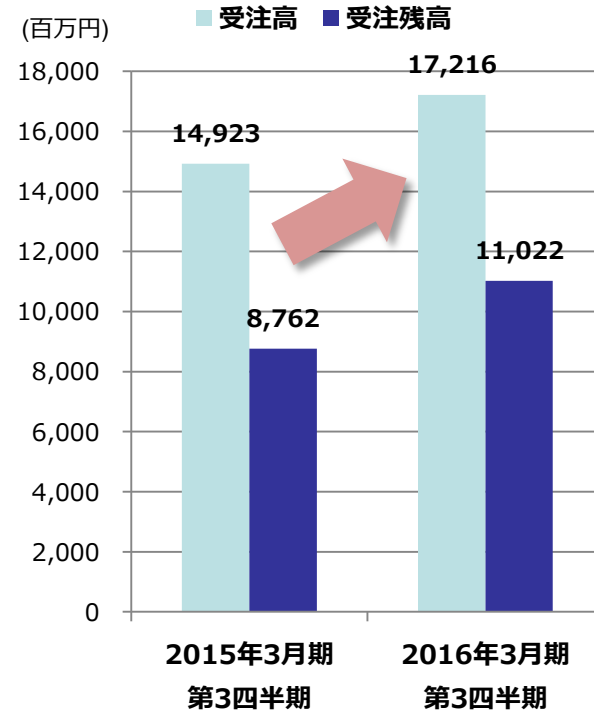
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



全社合計



● 自己株式の取得

2015年8月21日に楽天株式会社保有する当社株式の大半を自己株式として取得。

	2016年3月期 第1四半期末	2016年3月期 第3四半期末	備考
自己株式数	216,356株	3,694,391株	3,478,000株 を追加取得
自己資本比率	43.5%	24.8%	

	2016年3月期 業績予想発表時点	2016年3月期 期末予測	備考
一株当たり純利益 (通期業績予想)	69.33円	83.71円※	
ROE	12.2%	15.8%	業績予想数値で 当期末時点を推計

※8月21日の自己株式取得以降に株式数が変動しないと仮定し、2015年4月1日から2016年3月31日までの期中平均株式数を予測。その期中平均株式数と親会社に帰属する当期純利益（業績予想）から一株当たり純利益を算出。

連結貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)

	2015年 3月期末	2016年3月期 第3四半期		2015年 3月期末	2016年3月期 第3四半期
流動資産合計	10,791	11,142	流動負債	6,738	7,446
現金・預金	4,291	4,184	買掛金	1,116	1,015
受取手形・売掛金	3,489	3,100	短期借入金	350	350
その他流動資産	3,010	3,857	1年内返済予定の 長期借入金	-	300
固定資産	3,435	3,427	その他流動負債	5,271	5,780
有形固定資産	472	783	固定負債合計	1,037	3,495
のれん	344	255	長期借入金	-	2,125
その他無形固定資産	830	880	その他固定負債	1,037	1,370
投資その他の資産	1,787	1,507	負債合計	7,776	10,941
資産合計	14,227	14,569	株主資本	6,422	3,623
			その他の包括利益累計額 合計	26	△5
			純資産合計	6,451	3,628
			負債純資産合計	14,227	14,569

※純資産の減少は、平成27年8月21日に当社筆頭株主である楽天株式会社が保有する当社普通株式の一部である3,478,000株を総額30億64百万円で自己株式取得したことによるものです。

中期経営計画「TMX 3.0」進捗状況及び通期見通し

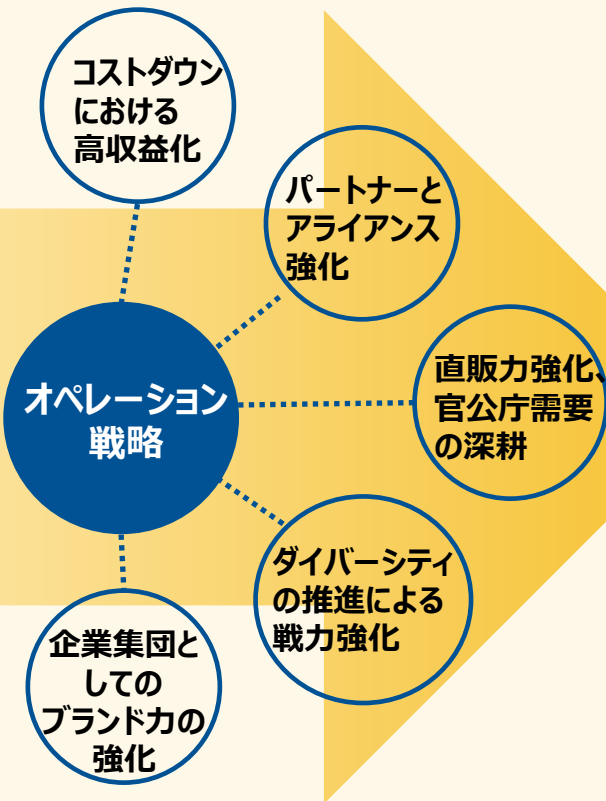
基本方針

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サービスを想像し、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

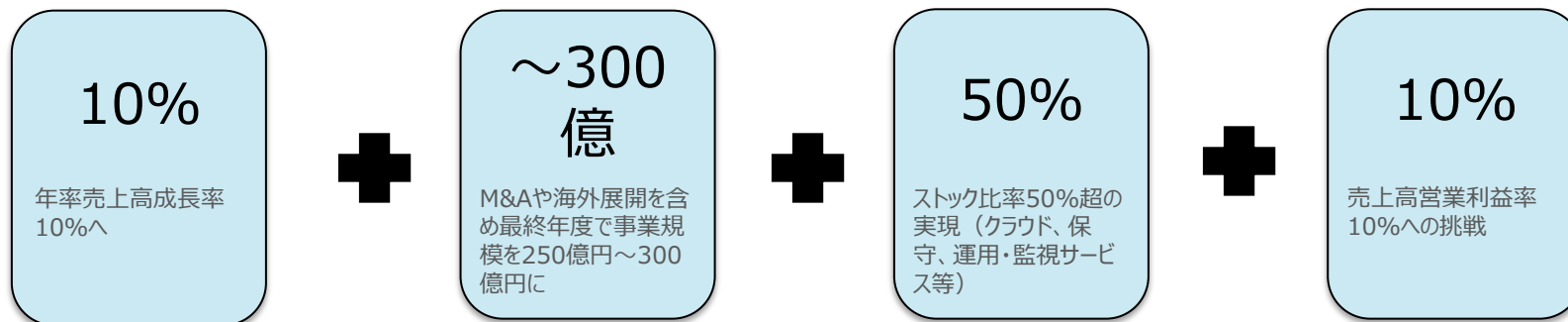
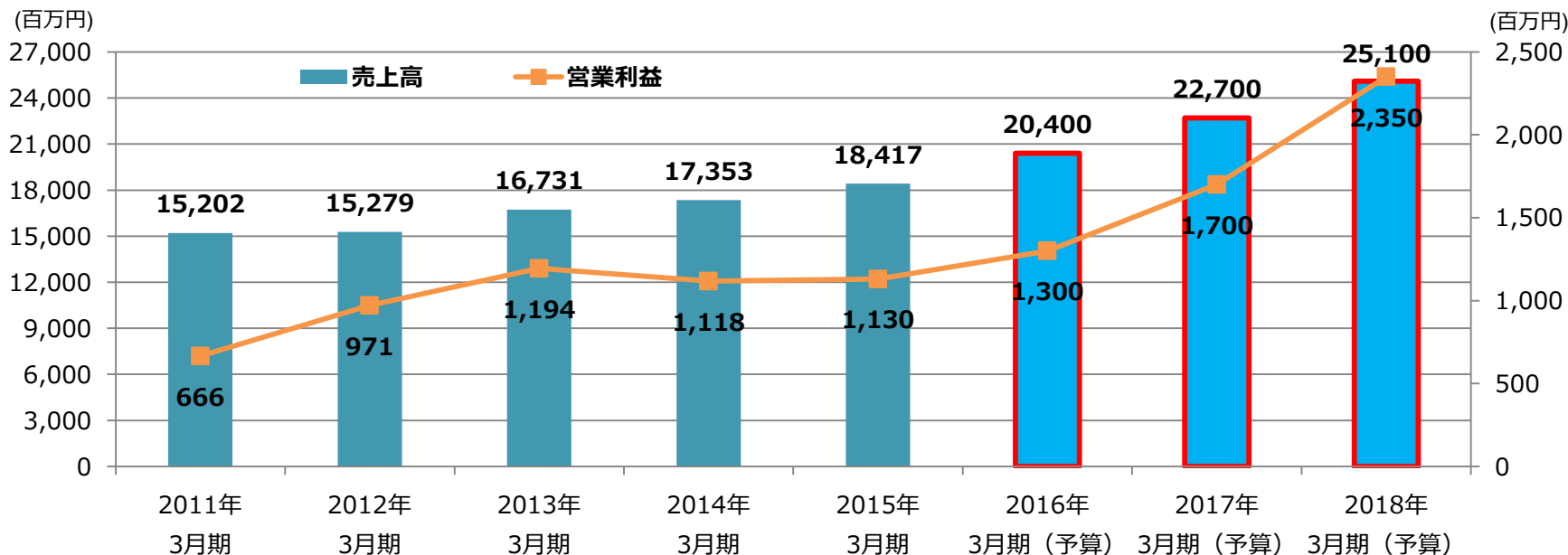
セキュリティ&セーフティの追求



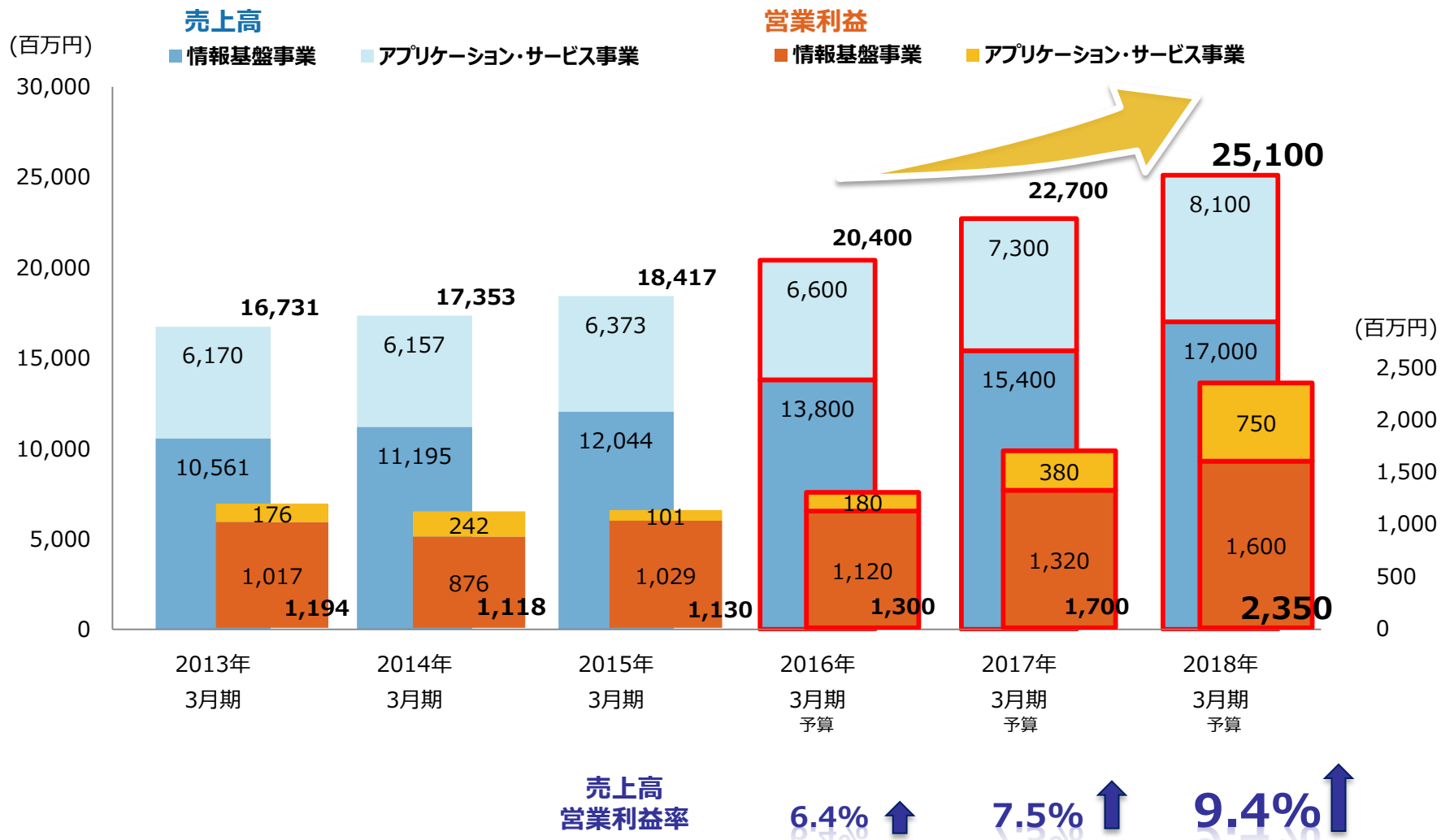
株主還元

- ▶ 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！

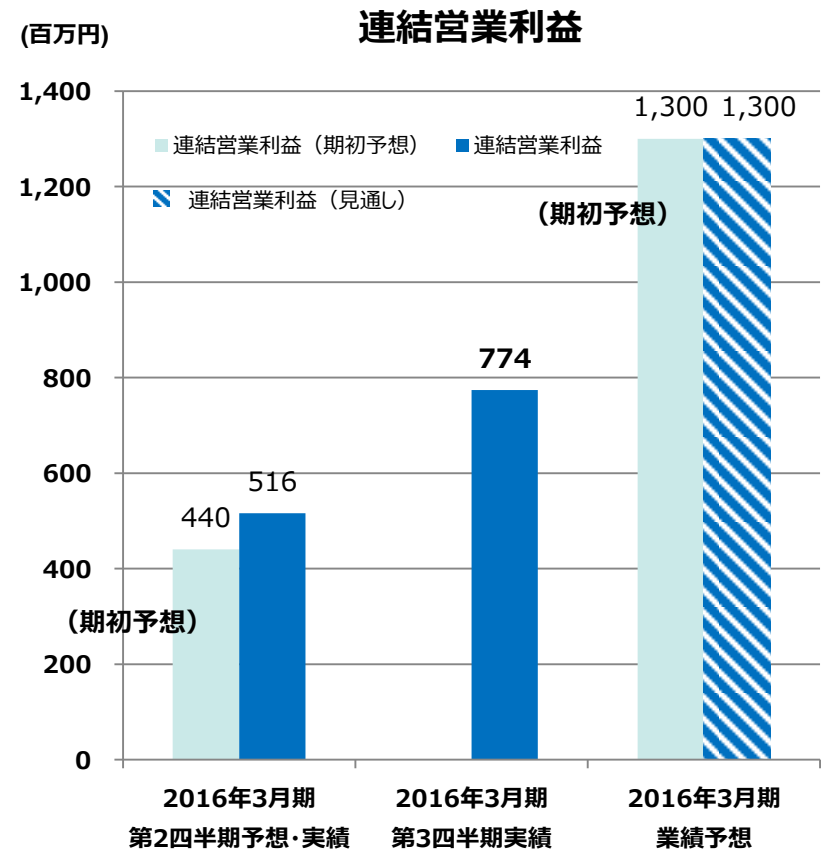
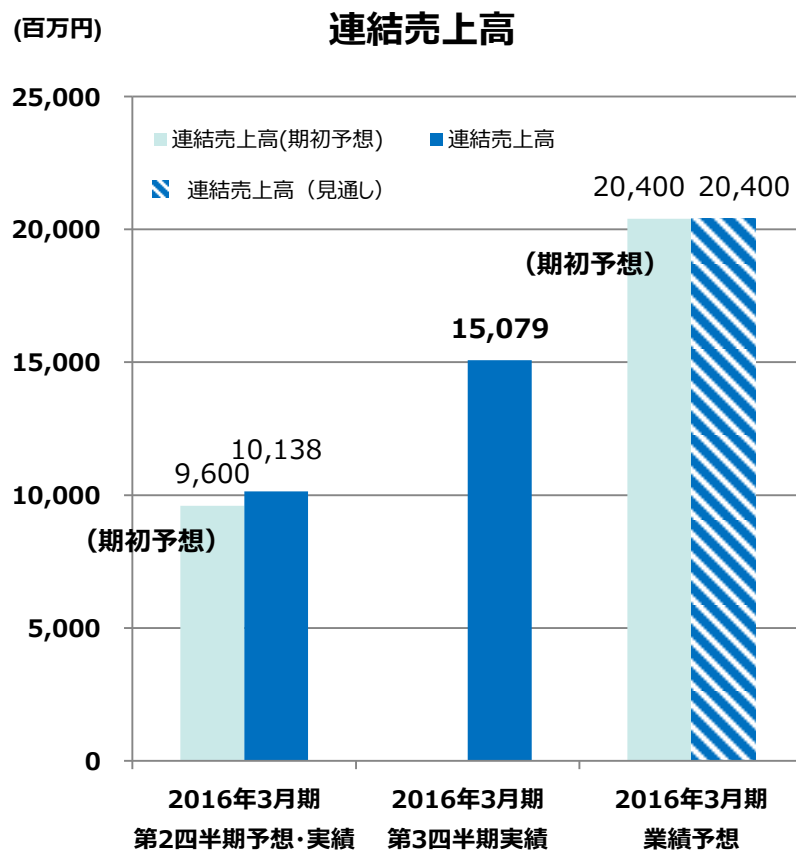


「TMX 3.0」進捗状況及び通期見通し

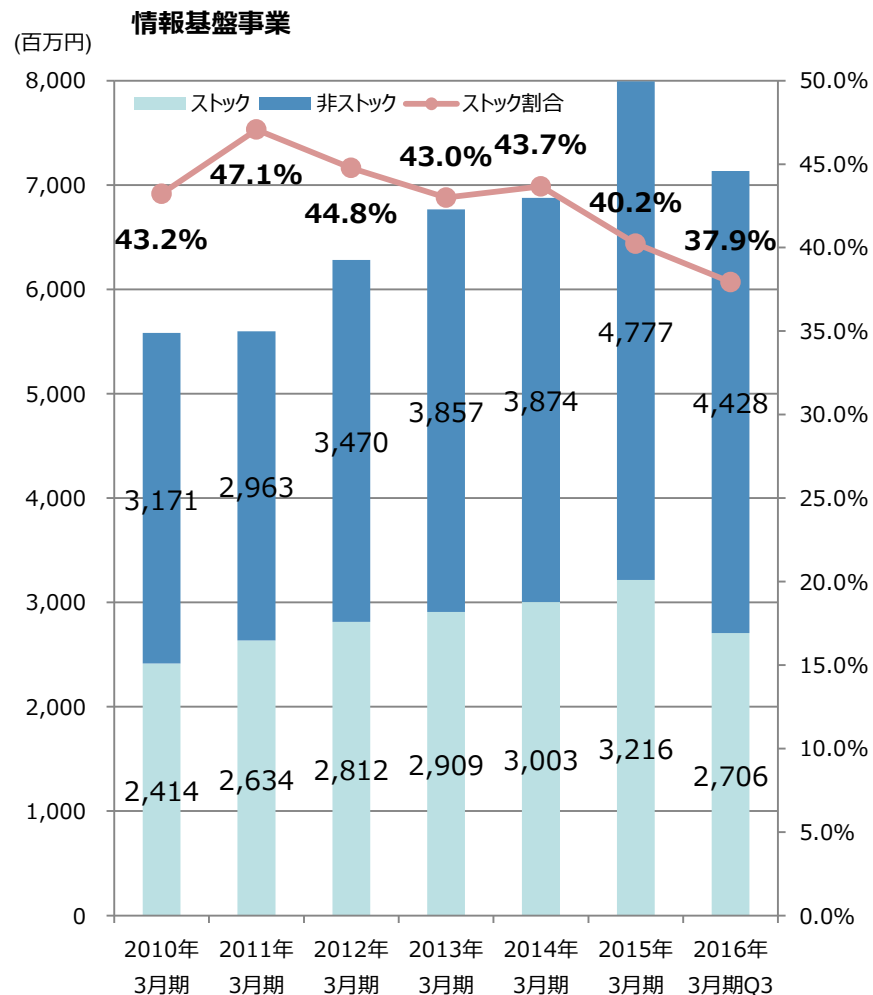
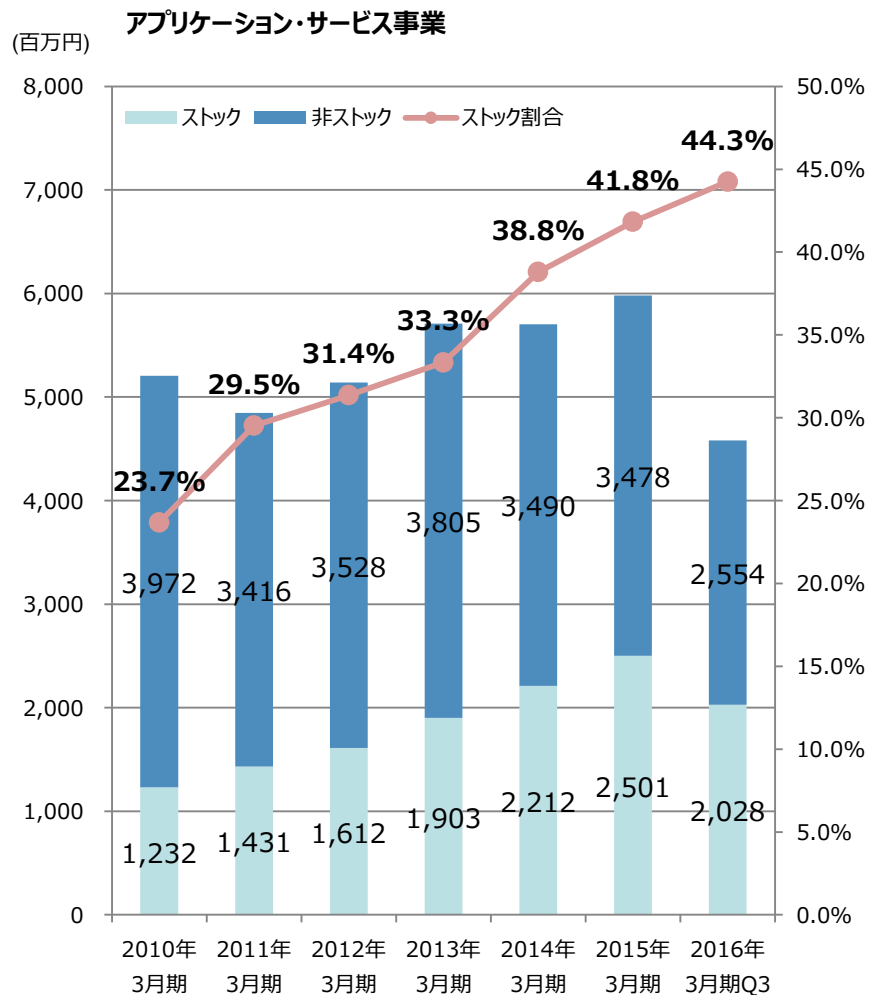


「TMX 3.0」進捗状況及び通期見通し

- ◆ 第2四半期売上高（累計）予想を超過（5.6%UP）
- ◆ 第2四半期営業利益（累計）予想を超過（17.2%UP）
- ◆ 第3四半期も受注が順調に積み上がっており通期業績見通しの達成が視野に



◆ ストック比率の進捗状況（単体）



* 情報基盤事業では、大型案件の獲得により、製品販売が増加したため一時的にストック比率が減少。

◆ 中核的事業戦略

項目	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）	◎	目標に対して受注の積み上げが順調
クラウド事業のプラットフォーム化（多角化）	◎	NOBORIをプラットフォームとした付帯サービスの提供開始（含むOEM）
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）	○	中国合併会社設立
クラウド運用の高品質化（運用技術の飛躍的向上）	○	運用安定化努力・設備増強を継続
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）	○	Solution Incubation Team(SIT)の発足
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）	○	BI案件の引き合い拡大
セキュリティ&セーフティの追求		
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	◎	セキュリティ関連製品を中心としたソリューションの強化
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	◎	SOC（セキュリティ・オペレーション・センター）サービスの拡大
IoT（Internet of Things）時代の組込みソフトウェアの機能安全実現	○	IoT分野でのソフトウェア品質向上ソリューションを提案
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）	○	医療機器分野のコンサルティング需要増加

◆ オペレーション戦略

項目	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 	○	ベトナム企業との取り組みを拡大
<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・移転実施
<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 	○	ストック比率拡大
パートナーとアライアンス強化	○	各事業部で推進中
直販力強化、官公庁需要の深耕	◎	官公庁案件の受注が好調
ダイバーシティの推進による戦力強化	△	改善するも遅い進捗
企業集団としてのブランドの強化	△	Webサイトリニューアル予定

事業活動トピックス

日付	内容
5月	中国での遠隔医療事業に関する合併契約締結
	アルバネットワークス株式会社と販売契約を締結
	先進的なセキュリティ対策製品Palo Alto Networks社製「Traps」の販売開始
	中期経営計画「TMX 3.0」策定
	株式会社カサリアルがApple Consultants Networkに参加
6月	監査等委員会設置会社へ移行
	クロス・ヘッド株式会社がカナダInuvika社に出資
	ソフトウェア解析ツール「Understand 4.0」の販売開始
8月	楽天株式会社が保有する当社株式の一部を自己株式として取得 (主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社の異動)
9月	コンタクトセンターCRMシステム新バージョン「FastHelp5.1」の販売開始
	大規模・高品質ソフトウェア開発支援のための開発テスト管理プラットフォーム「Parasoft DTP」の販売開始
	沖縄クロス・ヘッド株式会社が新しいリモートデスクトップサービス「Reemo (リーモ)」を提供開始
	高性能テスト自動化ツール「Ranorex」の国内総販売代理権を獲得、販売開始
10月	トランスコスモス(タイ)株式会社とタイにおいて販売代理店契約を締結
11月	「コーポレートガバナンス・コードに関する基本方針」を策定

【8月】（合併契約締結は5月）

中国において遠隔医療事業に関する合併会社を設立

Point!

合併会社「北京ヘルステック医療情報技術有限公司」を現地企業と共同で設立
日本の先進医療への期待が高まる中国の遠隔医療事業に参入！
中国で医用画像を撮影、日本の医師が遠隔で診断可能に

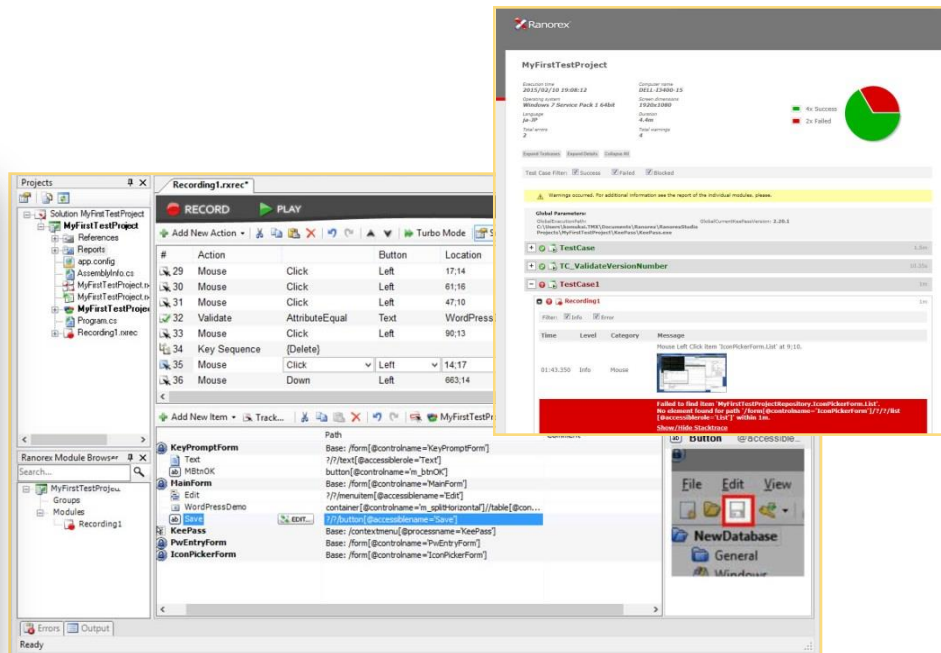


Point!

オーストリアのRanorex社が開発した高性能テスト自動化ツール「Ranorex」の国内総販売代理権を獲得、販売を開始

プログラミングの専門知識がなくとも、効果的なテストを組み立てることが可能な画期的ツール

10月30日（金）に行った紹介セミナーは好評、満員の来場者を迎えた



【10月】

トランスコスモス(タイ)株式会社とタイにおいて販売代理店契約を締結

Point!

「Fastシリーズ」のタイにおける販売代理店契約を締結

コンタクトセンターサービス日本最大手である、トランスコスモス株式会社のタイ現地法人と販売代理店契約を結ぶことで、ASEAN地区を中心に更なる顧客獲得を加速！



【2月】 【テクマトリックス CRM FORUM 2016】開催

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」を本年も2月10日（水）に開催
当日来場者は約1,600名、28社が協賛



「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



未来社史

「30年後にはこうなっていてほしい！」というテクマトリックスの姿をまとめて年表にしたもの。常に進化してゆく意識を共有するため社内に掲示



未来新聞

「次の30年プロジェクト」の進捗を社内に伝える、活動報告のための新聞。各プロジェクトのリアルタイムな活動記事の他、グルメ記事など社内報としての側面も

Etc.....



「次世代のテクマトリックス」へ



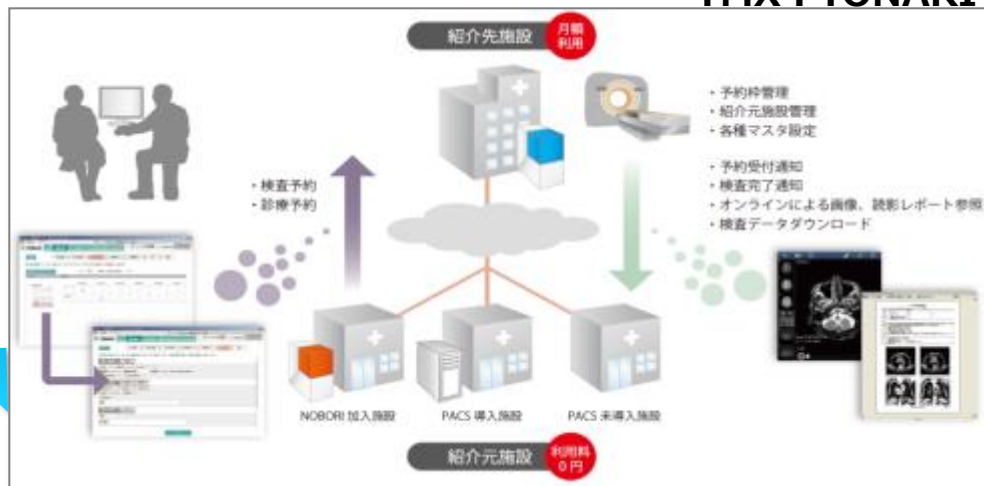
当社のビジネスモデル

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

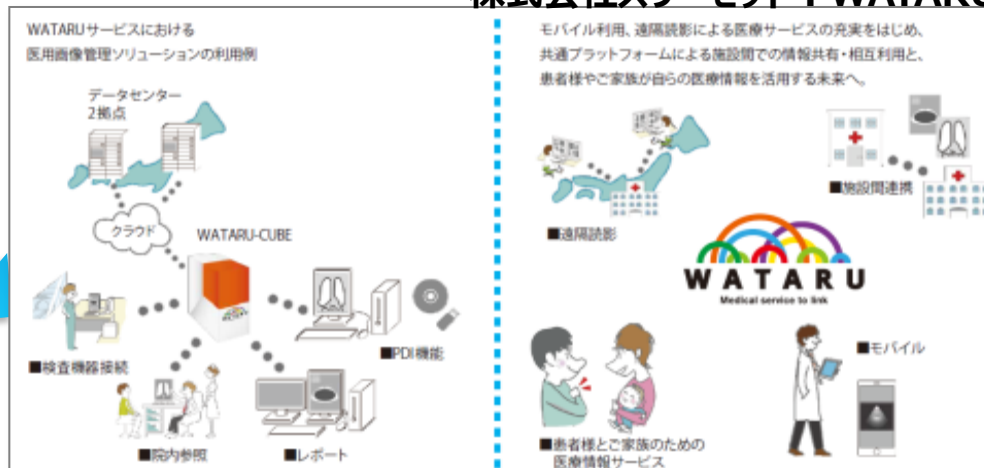


N-PAL :
「クラウドに便利を集めよう」
NOBORIユーザの医療機関様で使って頂ける、
様々なアプリケーションが集合。



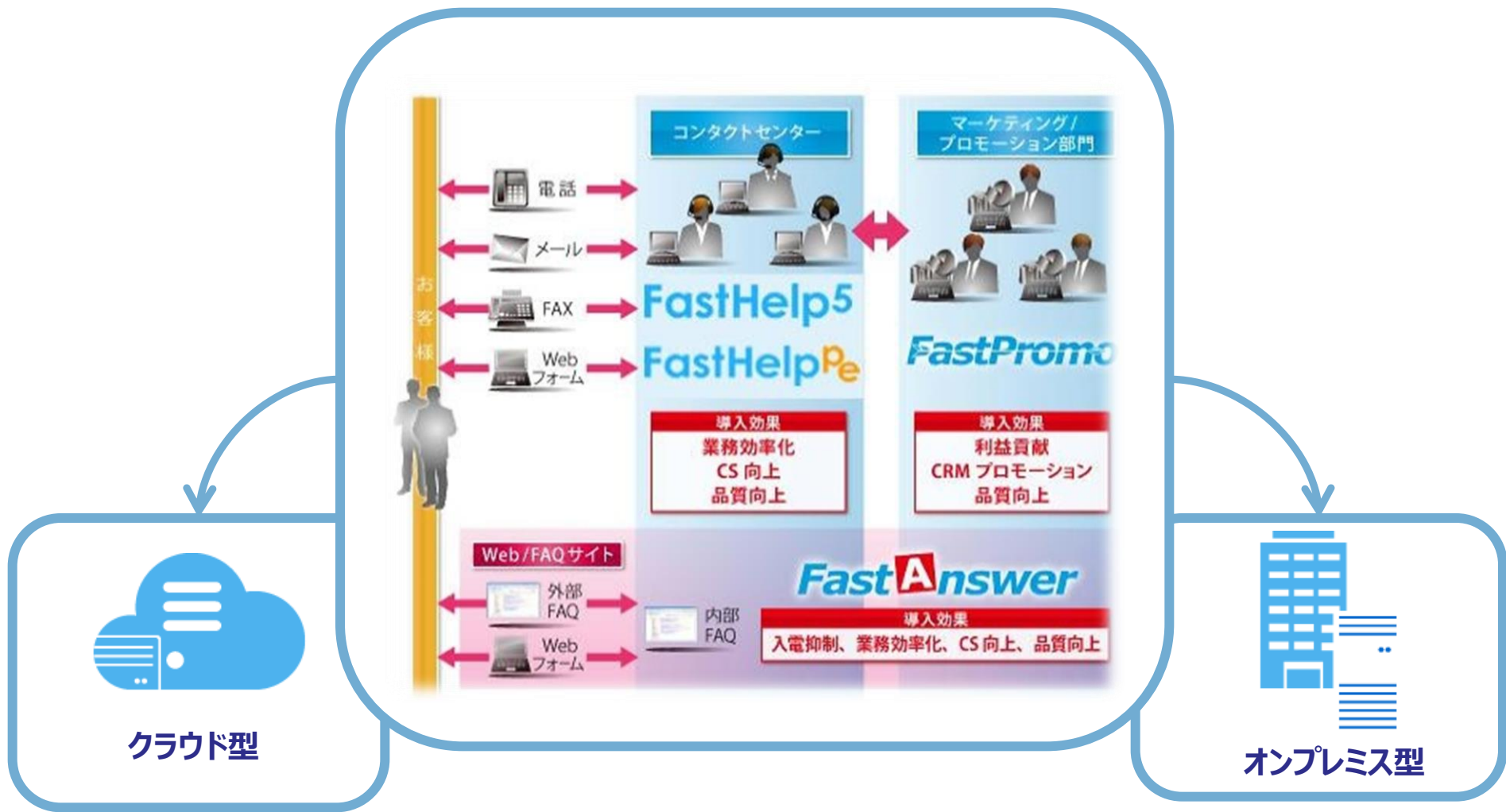
TMX : TONARI

株式会社スリーゼット : WATARU



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



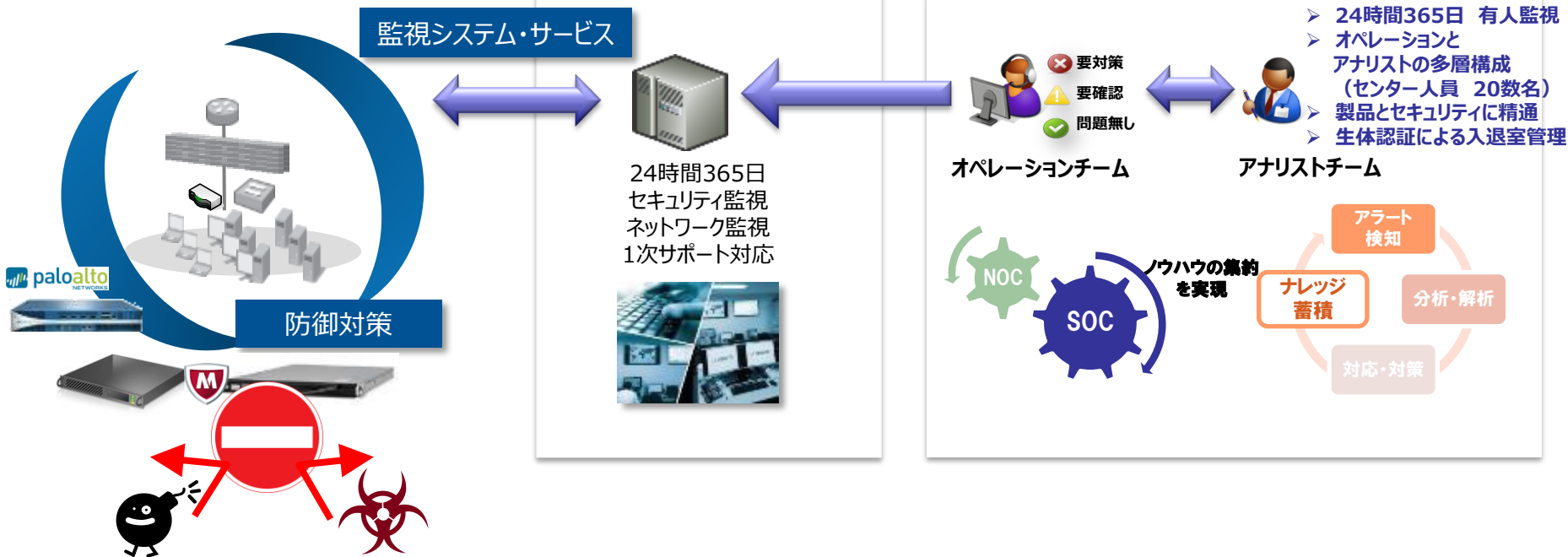
Point! より深く より詳細に 機器を活かす テクマトリックスのワンストップソリューション



お客様環境（監視対象）

テクマトリックス セキュリティ監視センター

監視センター人員・体制



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!

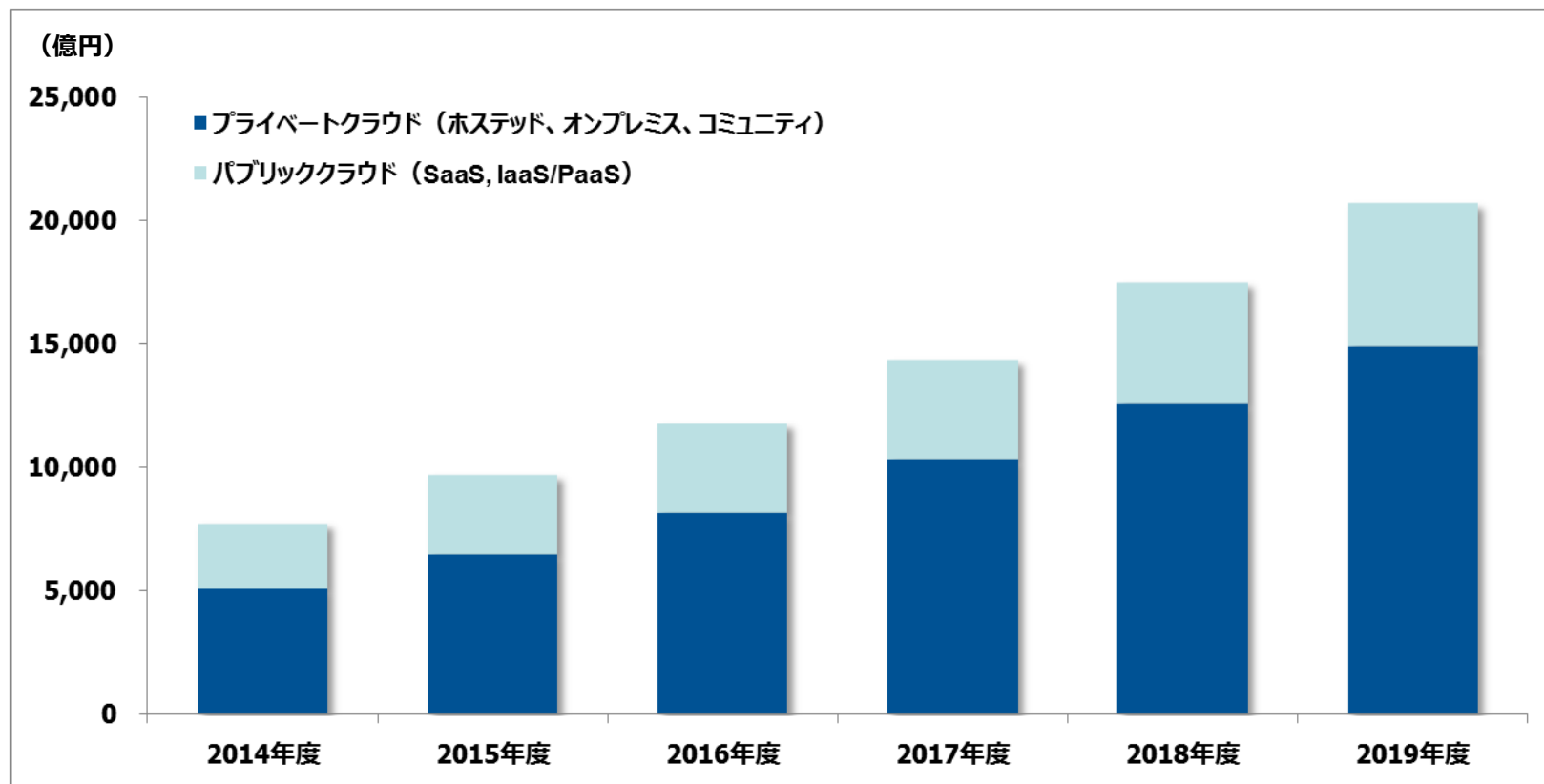
オープンソースによるクラウドサービスの提供
 クラウドに集約されたビッグデータの解析
 金融工学をベースとした、リスク管理システムの提供



市場環境（ご参考）

◆ クラウド市場は2019年度に2兆円を超える規模を予測

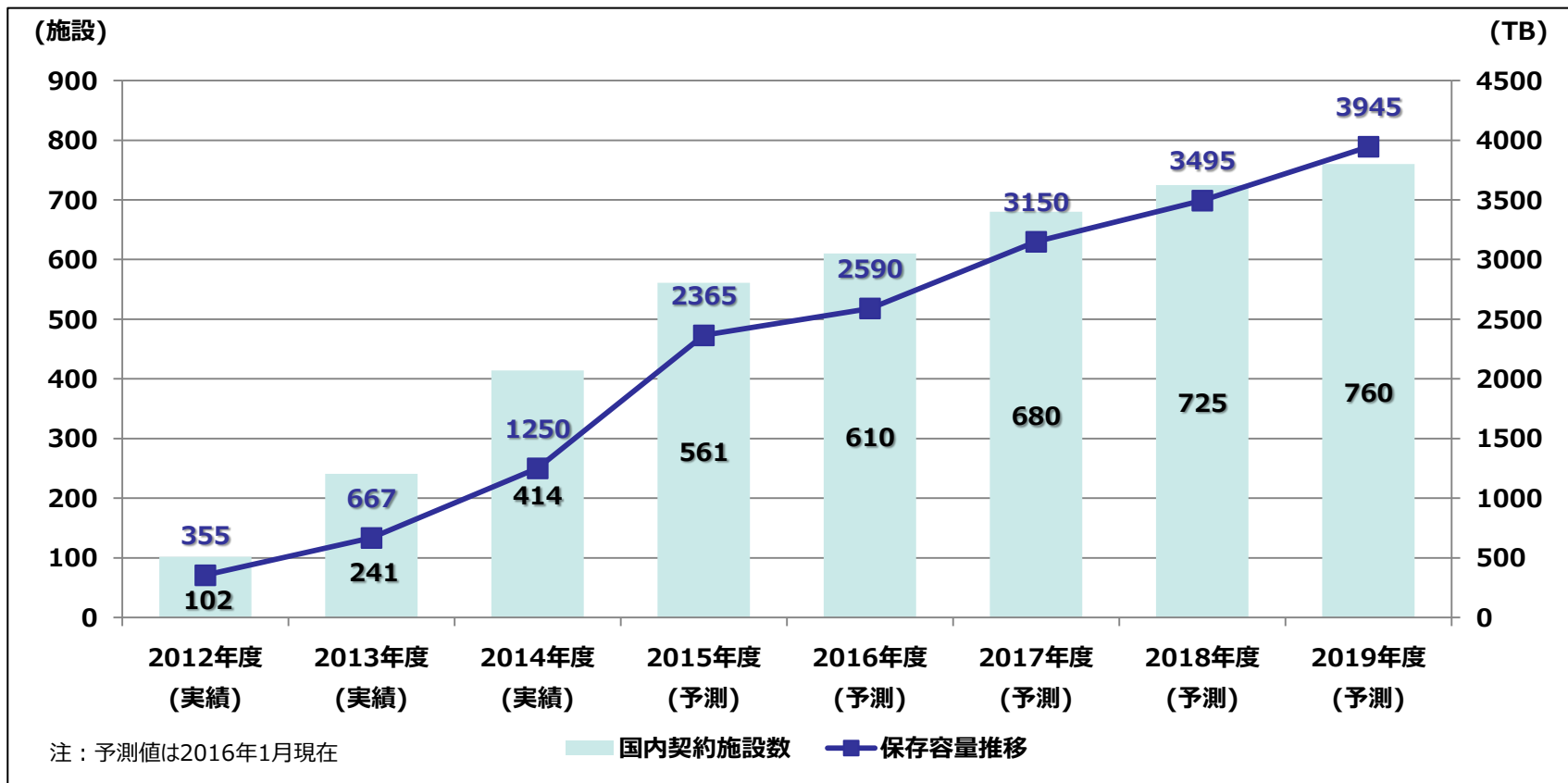
＜国内クラウドサービス市場規模 実績・予測＞



◆ 2014年度の国内クラウド市場は7,749億円（前年度比23.8%増）、2015年度は9,696億円、2019年度は2兆679億円規模まで拡大すると予測

* 出所：(株)MM総研（東京・港）「国内クラウドサービス市場規模 実績・予測」（2015年9月24日）

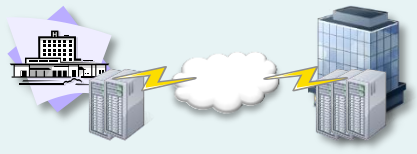

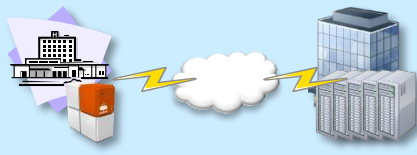
<クラウドPACS市場規模予測>



- ◆2014年度時点でのクラウドの国内契約施設数は414。契約施設数が大幅増。
- ◆テクマトリックス「NOBORI」の導入施設数：2014年度実績は累計約300施設
：2015年度Q3は累計約400施設(2015年度目標は450施設)

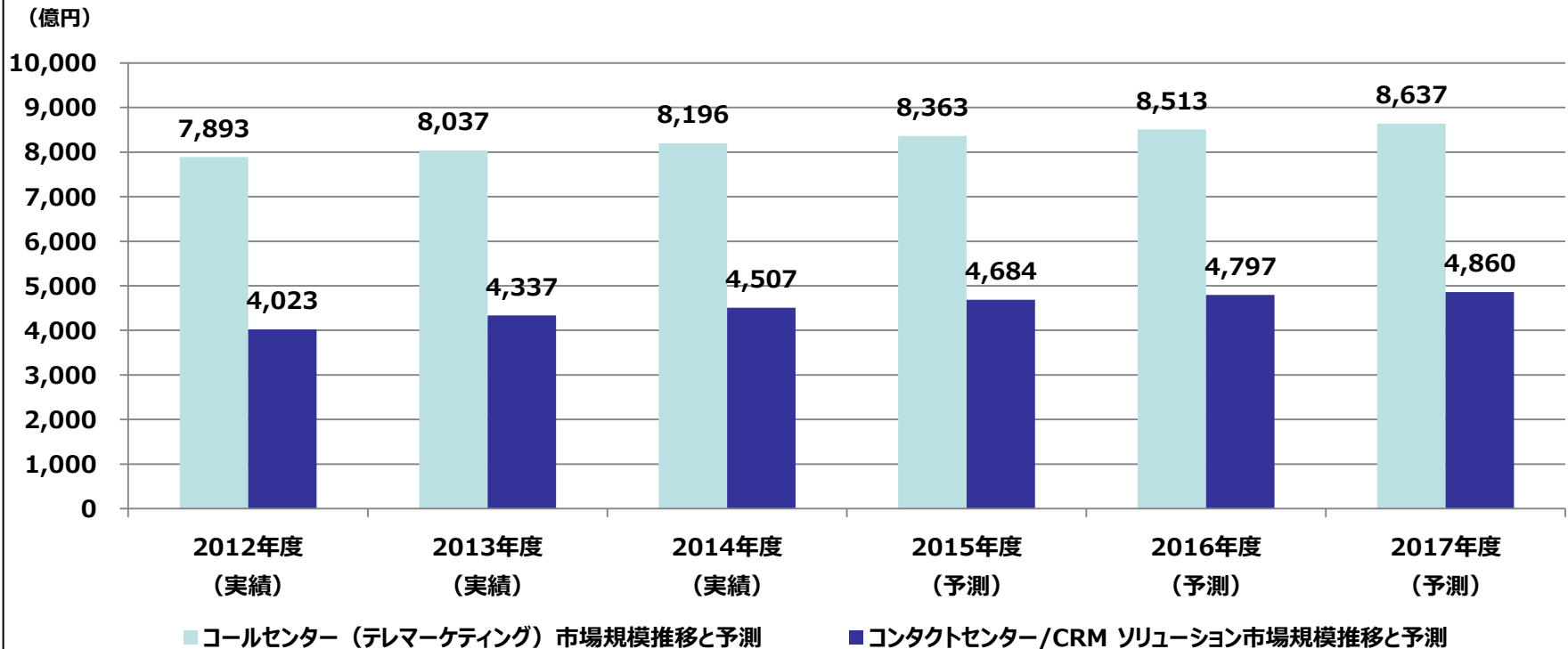
* 出所：矢野経済研究所「2015年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2016年1月）

<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

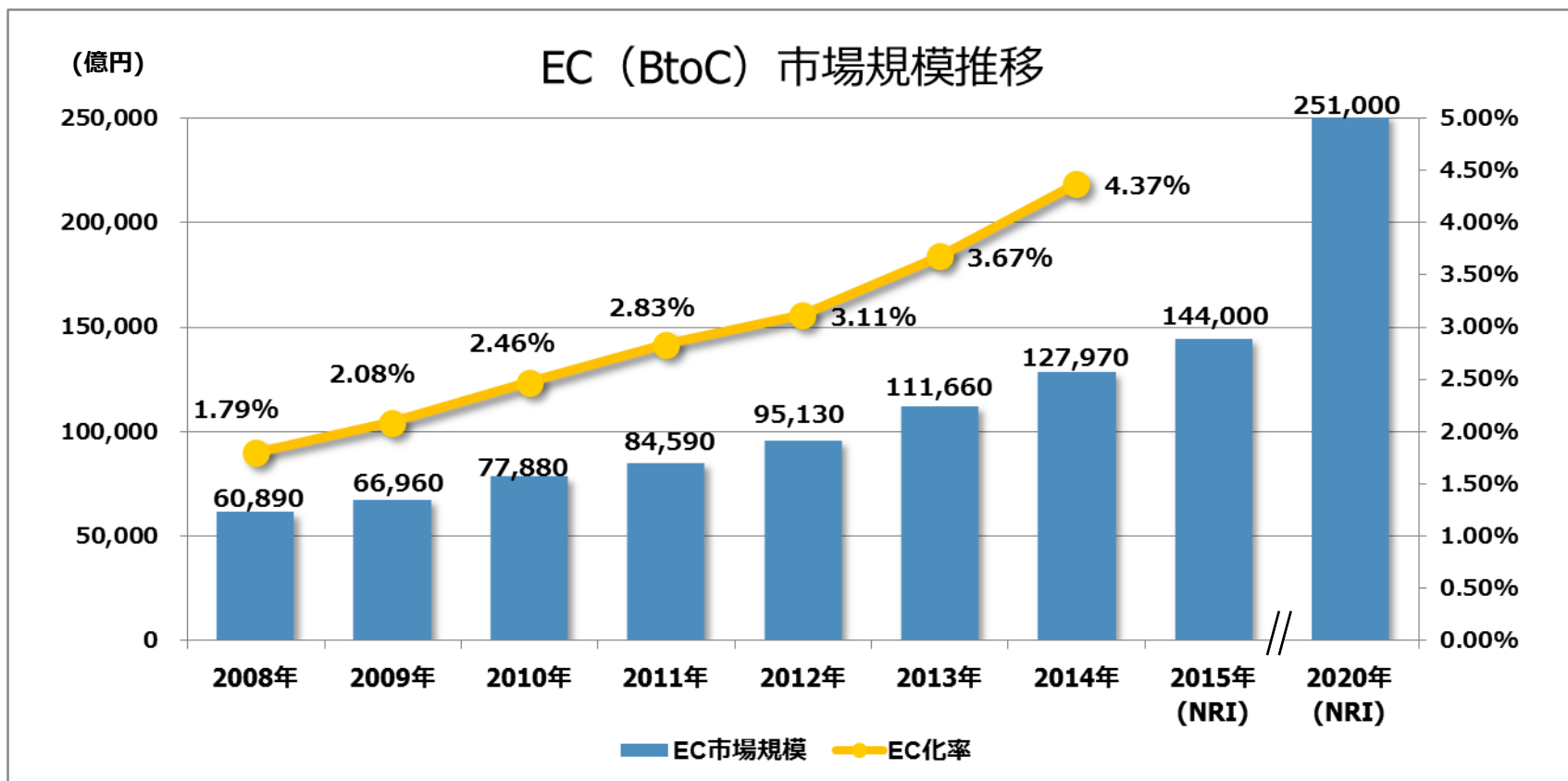
<コールセンター（テレマーケティング）・コンタクトセンター/CRM ソリューション市場規模予測>



注：事業者売上ベース、予測値は2016年1月現在

- ◆ 2012年度から2017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1.8%で推移し、2017年度には8,637億円になると予測
- ◆ 2012年度から2017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3.9%で推移し、2017年度には4,860億円に達すると予測

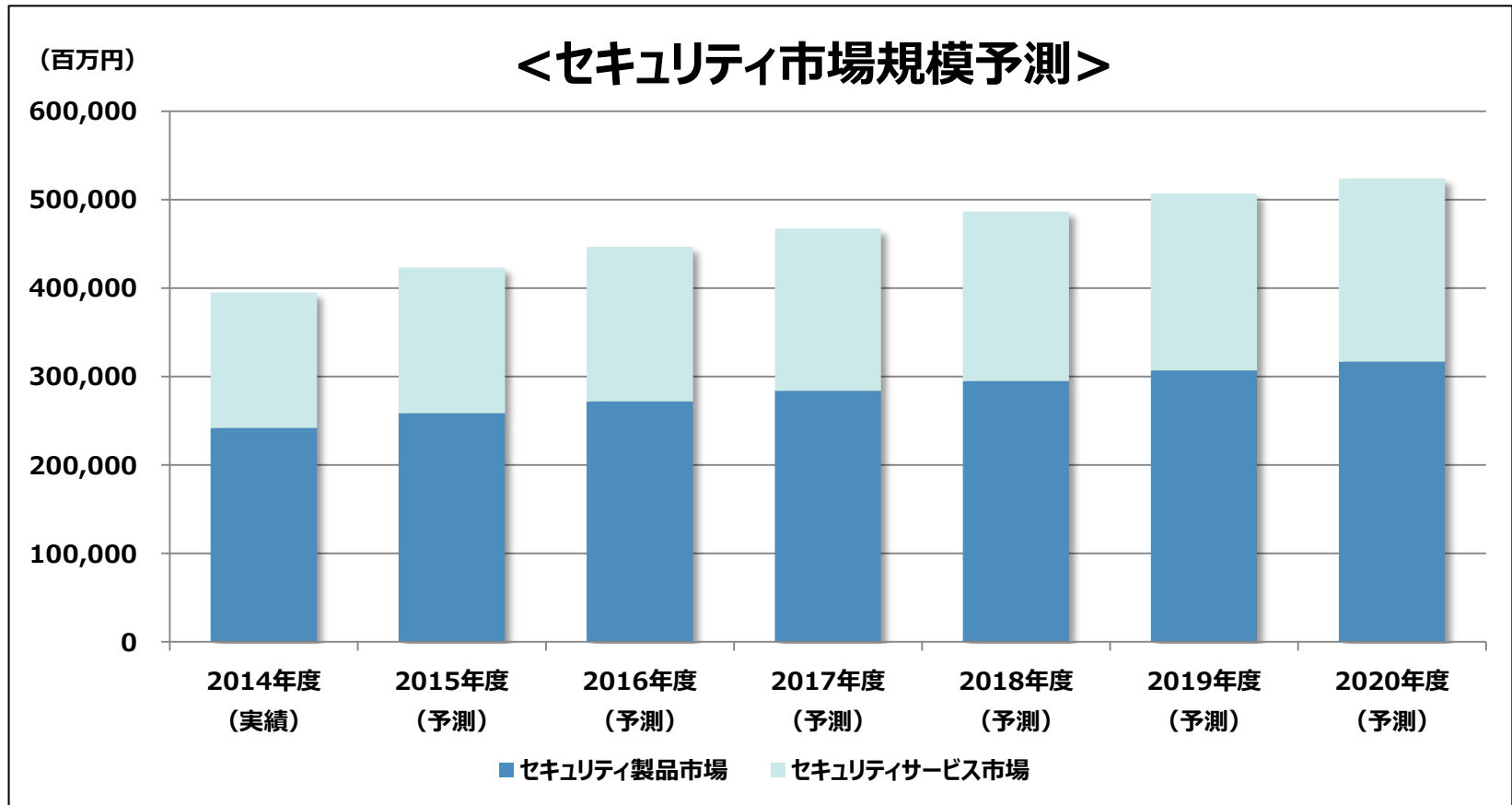
* 出所：矢野経済研究所「コールセンター（テレマーケティング）市場・コンタクトセンター/CRM ソリューション市場に関する調査結果 2015」



(～2013年：経済産業省、2015年～：野村総合研究所)

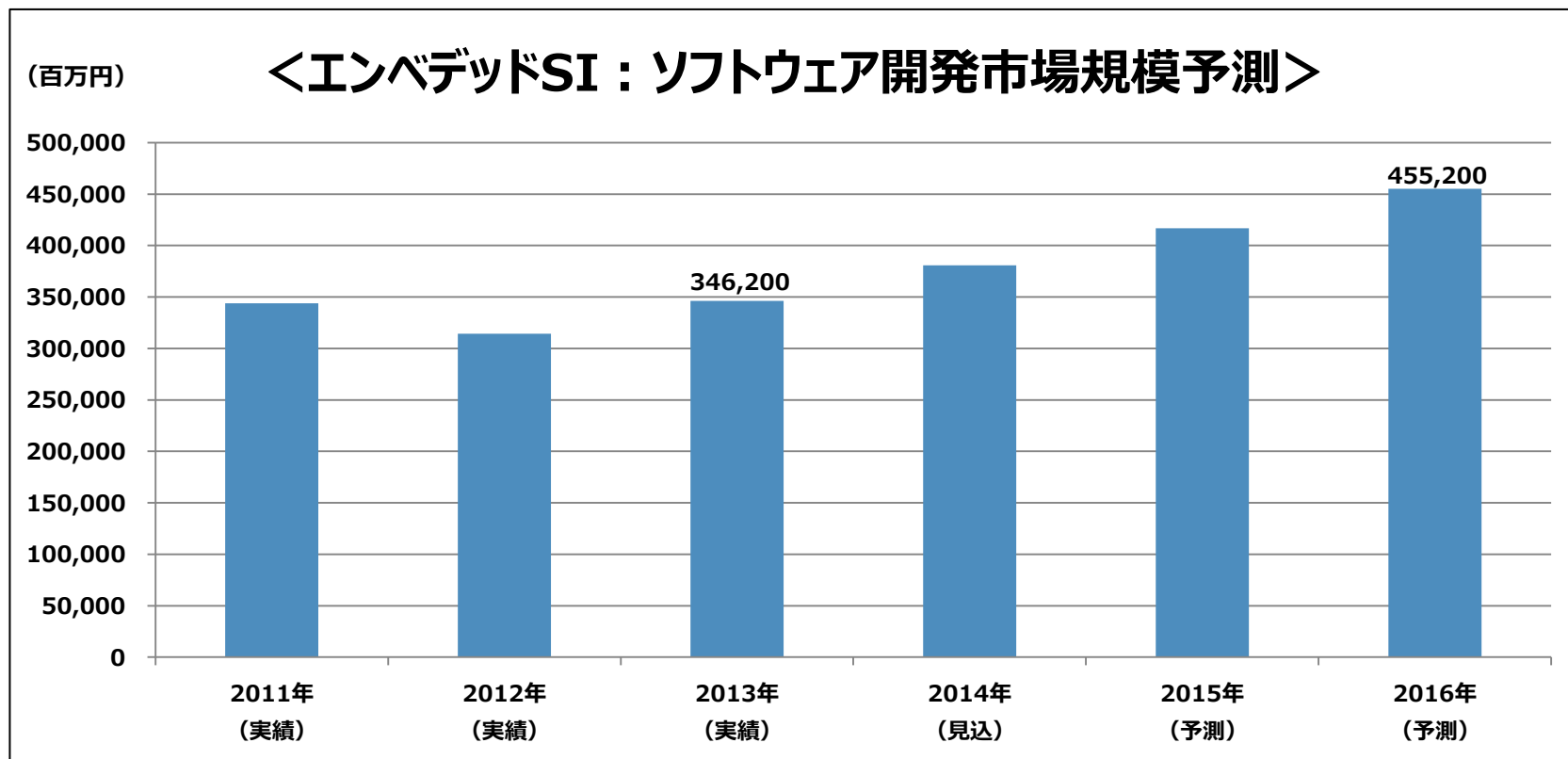
- ◆ 2014年の市場規模は対前年比率は14.6%増。EC化率※は4.37%と拡大
- ◆ 2014年以降の平均成長率は11.9%と予測。2020年には25兆円規模を予測（野村総合研究所）

※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「2020年度までのIT主要市場の規模とトレンドを展望」



- ◆ 国内のセキュリティサービス・製品市場は、2014年度の3,951億円から、2020年度は5,241億円に拡大の予測
- ◆ 平均成長率は4.8%の高い成長率を予測

* 出所：(株)富士キメラ総研「2015ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（上巻）」



- ◆エンベデッドSI：ソフトウェア開発市場全体は2013年度以降、年率10%前後の伸びが続く見通し
- ◆リーマン・ショック、東日本大震災の影響で国内市場は低迷を続けてきたが、2013年以降回復傾向となっており、スマートフォンを含めたモバイル機器やデジタル家電を含む民生機器と自動車制御関連、車載機器を含むオートモティブ関連での機器、システム開発が増加している

* 出所：富士経済「エンベデッドシステムマーケット2014」（2014年3月17日）

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。