

第31期第2四半期 決算説明会

テクマトリックス株式会社

<http://www.techmatrix.co.jp/>

2014年11月14日

| | | |
|----------------|-------|----|
| 1. 第31期第2四半期業績 | ----- | 3 |
| 2. 第31期戦略進捗状況 | ----- | 15 |
| 3. 第31期見通し | ----- | 21 |
| 4. 株価推移・株主還元策 | ----- | 27 |
| 5. 市場状況（ご参考） | ----- | 29 |

1. 第31期第2四半期業績

売上の状況

- 売上高： 8,604百万円
 - 前年同期比：3.4%増
- 
- 企業の設備投資については消費税増税の影響は限定的
 - 過去最高の売上高。期初予想（8,500百万円）を超過

利益の状況

- 営業利益：350百万円（前年同期比18.7%減）
売上高営業利益率：4.1%
期初予想（320百万円）を超過
 - 経常利益：343百万円（前年同期比23.1%減）
売上高経常利益率：4.0%
期初予想（320百万円）を超過
 - 当期純利益：211百万円（前年同期比47.1%減）
売上高純利益率：2.5%
期初予想（200百万円）を超過
- 
- クラウドサービスなどのストック型ビジネスの戦略的拡大は順調に推移
 - 医療分野のビジネスモデル変更による減収減益を他事業の伸長で補い、予定通りの着地
 - 連結子会社5社中4社が黒字
 - 前期は繰延税金資産追加計上により純利益増加

- 情報基盤事業の次世代ファイアウォールが好調。官公庁セキュリティ大型案件獲得。過去最高の売上高
- CRM分野の受注が好調。海外（インドネシア）でクラウドサービス開始
- 医療情報クラウドサービス「NOBORI」の受注は計画通り進捗。大学病院向け大型案件を獲得
- 9月受注は過去最高

第31期第2四半期業績

業績の推移

(連結)

(単位：百万円)



第31期第2四半期業績

四半期業績の推移

(連結)

(単位：百万円)

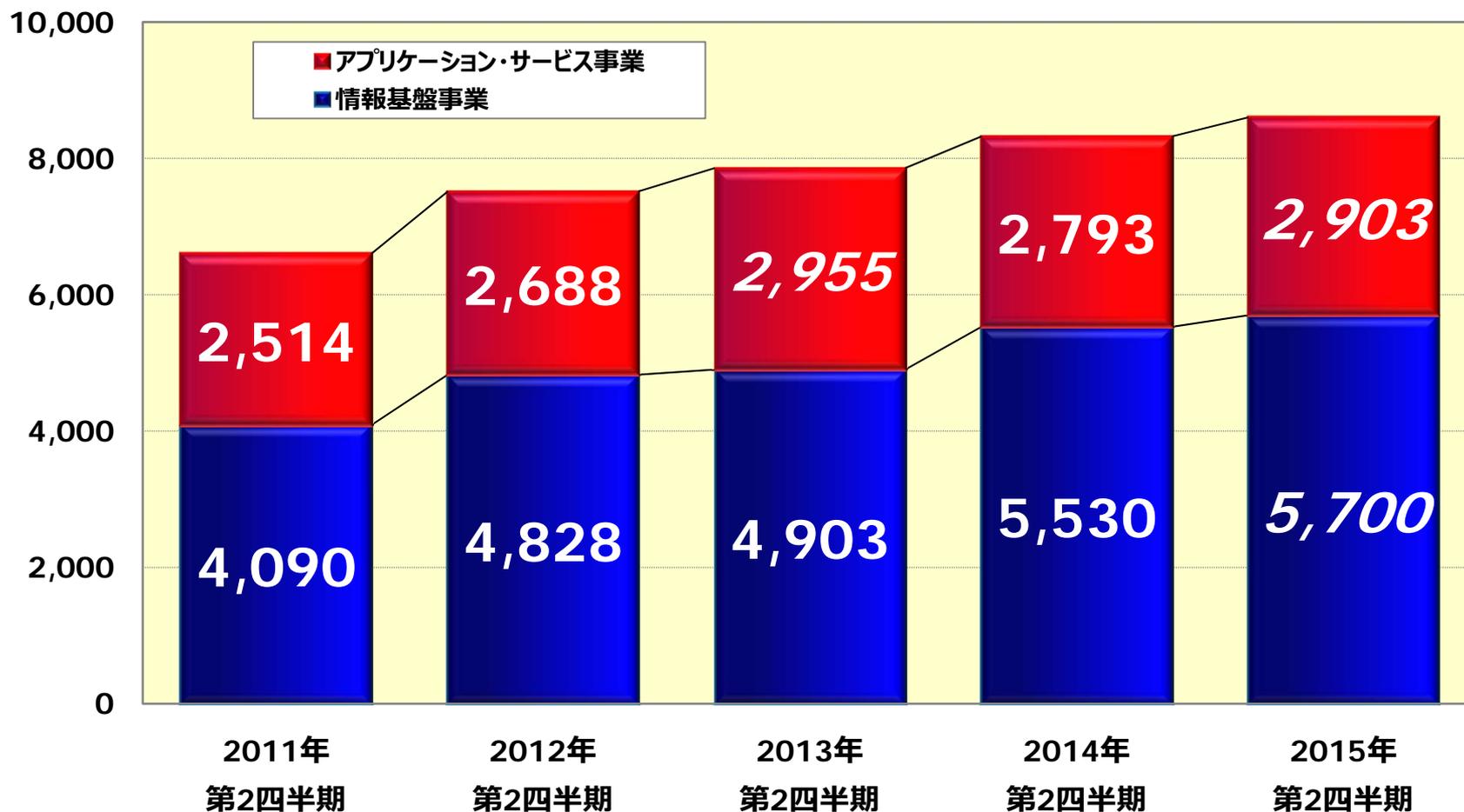
| | 2013年3月期 売上/営業利益 | 2014年3月期 売上/営業利益 | 2015年3月期 売上/営業利益 |
|----|---------------------|---------------------|---------------------|
| Q1 | 3,696/93 | 3,823/58 | 3,949/63 |
| Q2 | 4,162/431 | 4,500/372 | 4,654/286 |
| | 7,859/525 | 8,323/430 | 8,604/350 |
| Q3 | 4,252/346 | 3,864/179 | |
| Q4 | 4,620/322 | 5,165/507 | |
| 通期 | 16,731/1,194 | 17,353/1,118 | |

第31期第2四半期業績

セグメント別売上

(連結)

(単位：百万円)



第31期第2四半期業績

情報基盤事業

(連結)

- 2015年3月期の概況 : 売上は5,700百万円 (前年同期比 3.1%増)
: 営業利益は400百万円 (前年同期比 0.5%減)

■ 過去最高の売上高

※減益は為替の変動が主要因

【売上高・営業利益の推移】 (単位: 百万円)



ハイライト

- 主力の負荷分散装置の販売はやや頭打ち傾向
- サイバー攻撃の脅威の高まりにより、次世代ファイアウォール製品の販売が順調
- セキュリティ関連を中心に複数の公共機関向けに大型の基盤構築案件を受注
- 個人認証システム、Webサイト脆弱性監査ツール、統合ログ管理アプライアンス等は、販売がやや停滞(対象市場の成熟度が進行したことや、製品の世代交代時期に差し掛かったこと等が理由)
- クロス・ヘッドは、保守、運用・監視サービスの引き合いが堅調
技術要員の確保には苦戦
- 沖縄クロス・ヘッドは、県主導のクラウド基盤構築事業に参画
クラウドサービスやセキュリティ機器の販売が順調
- NCLCは、ネットワーク仮想化技術に対応した次世代ネットワーク機器製品及びセキュリティ関連製品の販売が堅調

第31期第2四半期業績

アプリケーション・サービス事業

(連結)

- 2015年3月期の概況 : 売上は2,903百万円 (前年同期比 4.0%増)
: 営業損失は50百万円 (前年同期は、営業利益27百万円)

ハイライト

●インターネットサービス分野

- ・スマートフォン関連のシステム開発案件等、旺盛な開発需要
- ・カサレアルは、技術者の確保に苦戦し、売上がやや頭打ち

●ソフトウェア品質保証分野

- ・組込みソフトウェアに関する品質向上、機能安全の必要性の浸透
- ・円高の是正による製造業の設備投資意欲が回復基調
- ・製造業や金融業でのテストツールの受注は好調
- ・機能安全コンサルティングサービスが堅調

●医療分野

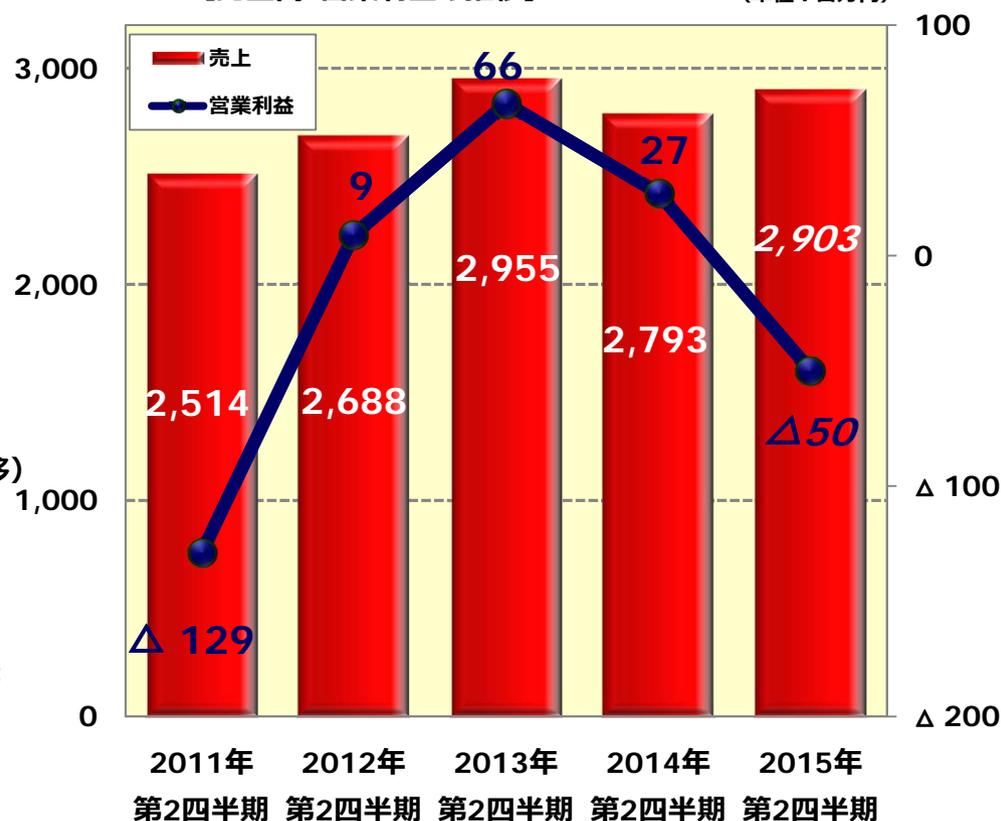
- ・医療情報クラウドサービス「NOBORI」の引き合いが好調
- ・大学病院向け大型案件を受注
- ・売上は経過処理により減少、営業赤字 (業績は概ね計画通りに推移)
- ・医知悟は、検診施設などの顧客の取り込みが進み、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額共に順調に増加。売上、利益ともに計画超過

●CRM分野

- ・大手システム・インテグレーターとの業務提携やクラウド需要の増加等により、順調に受注が伸長
- ・第1四半期に海外初のクラウドサービス案件が稼働 (インドネシア)

【売上高・営業利益の推移】

(単位: 百万円)



第31期第2四半期業績

損益計算書(P/L)

(連結)

(単位：百万円)

| 決算年月 | | 2014年3月期 第2四半期 | 2015年3月期 第2四半期 | 前年同四半期 比増減率 |
|-------|-----|-------------------|-------------------|----------------|
| 売上高 | | 8,323 | 8,604 | 3.4% |
| 営業利益 | | 430 | 350 | △18.7% |
| | 利益率 | 5.2% | 4.1% | |
| 経常利益 | | 446 | 343 | △23.1% |
| | 利益率 | 5.4% | 4.0% | |
| 当期純利益 | | 400 | 211 | △47.1% |
| | 利益率 | 4.8% | 2.5% | |

第31期第2四半期業績

貸借対照表(B/S)

(連結)

(単位：百万円)

| | 2014年3月期 第2四半期 | 2015年3月期 第2四半期 | | 2014年3月期 第2四半期 | 2015年3月期 第2四半期 |
|-------------|-------------------|-------------------|----------------|-------------------|-------------------|
| 流動資産 | 9,291 | 9,946 | 流動負債 | 5,479 | 5,939 |
| 現金・預金 | 3,744 | 4,310 | 買掛金 | 870 | 922 |
| 受取手形・売掛金 | 2,937 | 2,700 | 短期借入金 | 350 | 350 |
| その他流動資産 | 2,608 | 2,935 | その他流動負債 | 4,258 | 4,666 |
| 固定資産 | 3,211 | 3,065 | 固定負債 | 751 | 925 |
| 有形固定資産 | 408 | 461 | 負債合計 | 6,230 | 6,864 |
| のれん | 529 | 406 | 株主資本 | 5,738 | 6,059 |
| その他無形固定資産 | 767 | 769 | その他の包括利益累計額合計 | 50 | 5 |
| 投資その他の資産 | 1,506 | 1,427 | 新株予約権 | — | — |
| 資産合計 | 12,502 | 13,012 | 少数株主持分 | 483 | 82 |
| | | | 純資産合計 | 6,272 | 6,147 |
| | | | 負債純資産合計 | 12,502 | 13,012 |

* (のれん) : クロス・ヘッド株式会社、沖縄クロス・ヘッド株式会社を完全子会社化した後、追加取得分ののれんを一括償却したことによるのれんの減少

第31期第2四半期業績

キャッシュ・フロー(C/F)【連結】

(単位：百万円)

| | 2013年3月期 第2四半期 | 2014年3月 第2四半期 | 2015年3月 第2四半期 |
|--------------------------|-------------------|------------------|------------------|
| I 営業活動による キャッシュ・フロー | 428 | 409 | 562 |
| II 投資活動による キャッシュ・フロー | △226 | △163 | △103 |
| III 財務活動による キャッシュ・フロー | △204 | △135 | △110 |
| IV 現金及び現金同等物 の増加額 | △1 | 111 | 347 |
| V 現金及び現金同等物 の期首残高 | 3,624 | 3,633 | 3,759 |
| VI 現金及び現金同等物 の四半期末残高 | 3,662 | 3,774 | 4,110 |

第31期第2四半期業績

2015年3月期(31期)の
プレスリリース

| 日付 | 内容 |
|----|--|
| 6月 | CBN Cloudとのインドネシアにおける販売代理店契約締結についてのお知らせ |
| | クロス・ヘッドが仏ユルテオ社の低価格仮想デスクトップ製品を発売開始 |
| | 株主優待制度の優待内容に関するお知らせ |
| 7月 | 日本事務器株式会社と医療情報クラウドサービス『NOBORI』に関する販売代理店契約を締結 |
| 8月 | 沖縄クロス・ヘッド株式会社が日本ヒューレット・パカード株式会社と業務提携 |
| 9月 | Avere Systems社との販売代理店契約締結についてのお知らせ |
| | VERACODE社との販売代理店契約締結についてのお知らせ |

第31期第2四半期業績

2015年3月期(31期)の
プレスリリース

| 日付 | 内容 |
|-----|--|
| 10月 | クロス・ヘッド株式会社が米Pica8 社に出資 |
| | 米Pica8社が発表した新しいネットワークOS「PicOS」のトライアルライセンスを、エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社が無償提供開始 |
| | ソフトバンクテレコム・電算・テクマトリックスの3社が共同でクラウド型の医療情報サービスを提供開始 |
| 11月 | WEBによるカスタマーサポートを支援する新サービスを開始 |

2. 第31期戦略進捗状況

テクマトリックスの戦略

①クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進

- SaaS (Software as a Service) の主体的運営
- クラウドを可能にする技術の発掘と提供

②「セキュリティ&セーフティの追求」

- ネットワーク・セキュリティ
- 機能安全、ソフトウェア品質保証



クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進

【NOBORI】

- 契約施設数：累計目標300件に向けて、ほぼ計画通りに進捗
- 大型案件を獲得。パートナー戦略強化により受注金額目標もほぼ計画通りに進捗

【医知悟】

- 検診施設の顧客取り込みが進み、売上・利益とも計画値を超過

【CRM】

- クラウド需要を取り込み、受注が好調
(契約件数は、前年同期比10.7%増。月額利用料は、前年同期比5.9%増)

【インターネットサービス】

- EC開発関連で大型案件を受注。受注も順調に進捗

セキュリティ・セイフティの推進

【NWS】

- 新規製品の代理店契約を締結。ハイブリッドクラウドNAS (Avere社) とクラウド型の脆弱性解析サービス (Veracode社) の販売を開始

【ソフトウェア品質保証】

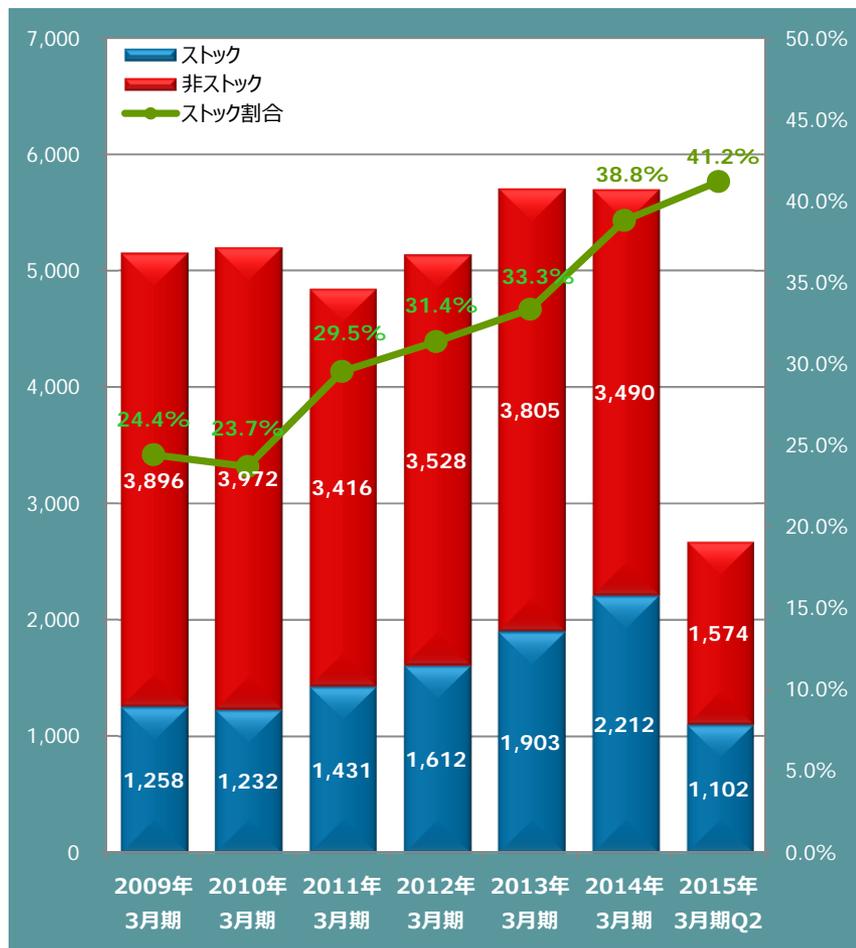
- 製造業を中心とした組込みソフトウェアの品質向上、機能安全への需要の高まり等で受注は堅調。医療機器分野を中心に機能安全コンサルティングサービスが好調

第31期戦略進捗状況

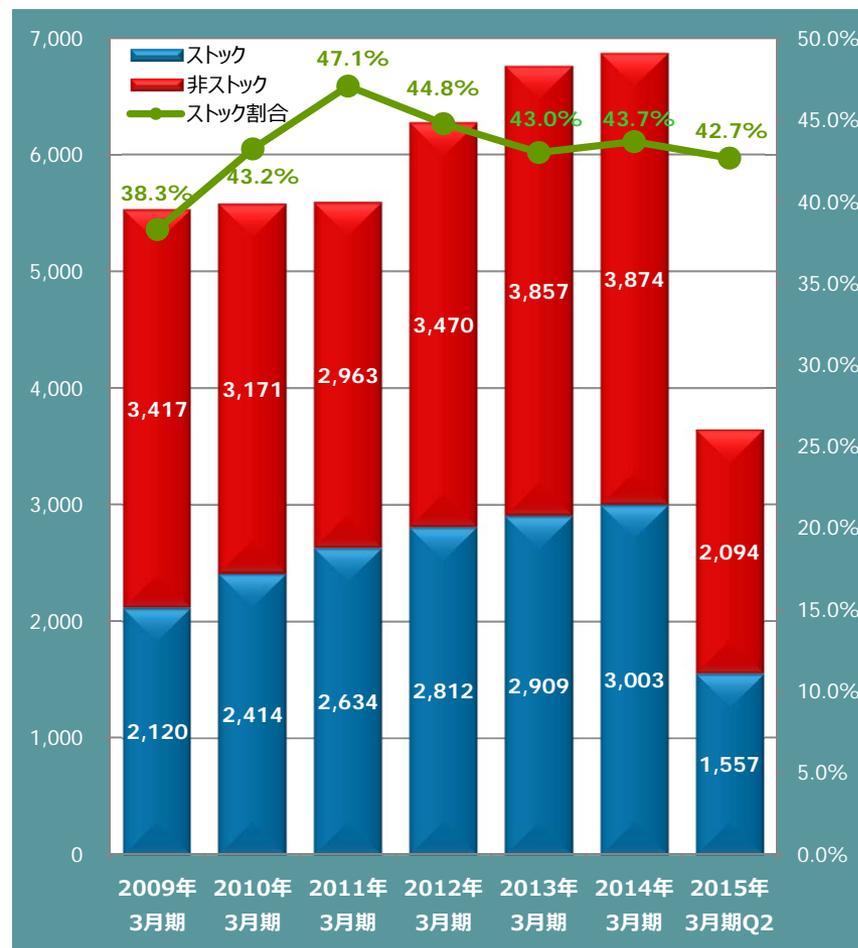
ストック比率の進捗状況

(単体)

アプリケーション・サービス事業 売上区分別比率



情報基盤事業 売上区分別比率



第31期戦略進捗状況

2015年3月期(31期)計画と進捗

(連結)

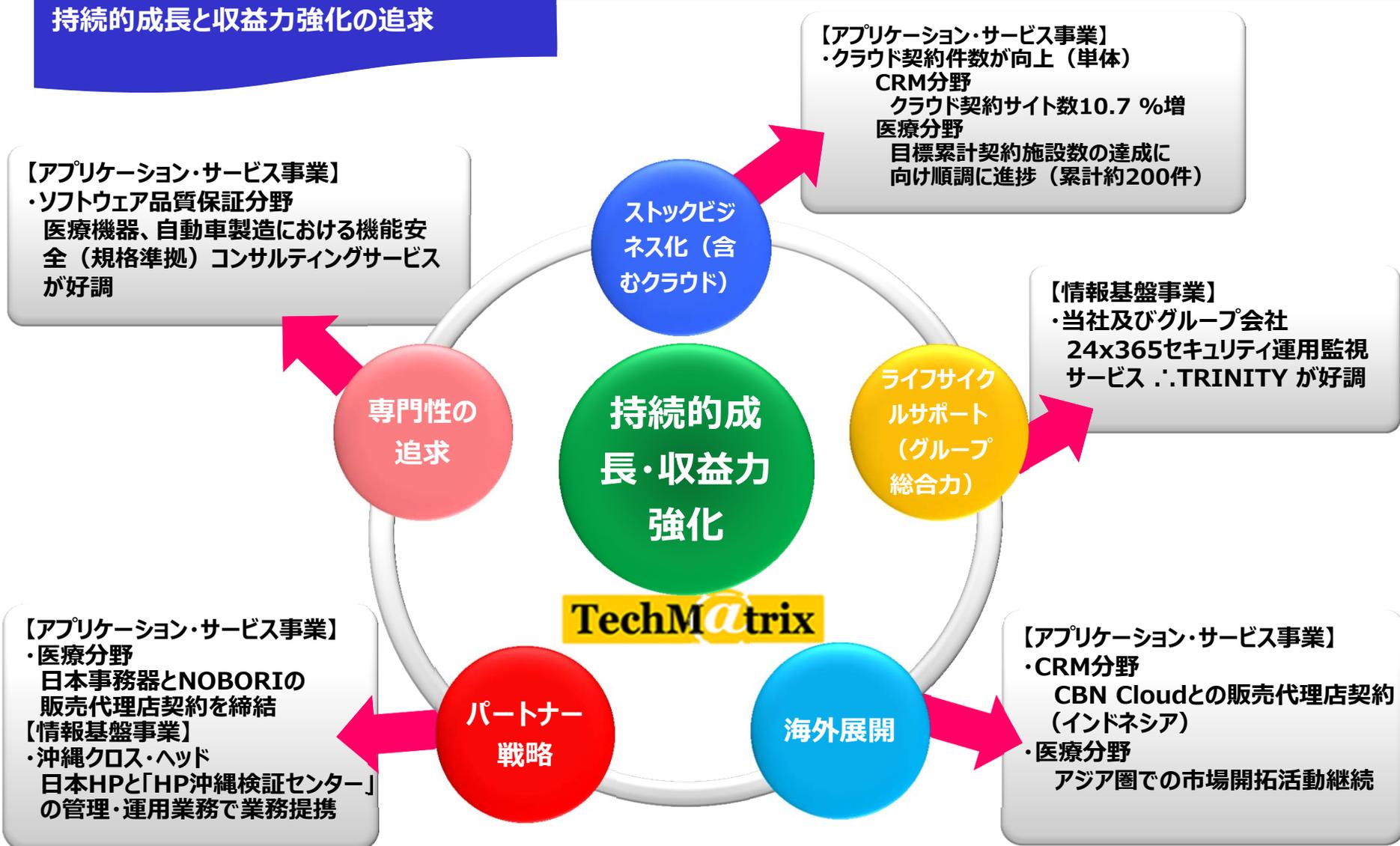
(単位：百万円)

| 決算年月 | 2015年3月期 第2四半期 | 2015年3月期 第2四半期計画 | 達成率 | 2015年3月期 通期計画 | 進捗率 |
|------|-------------------|---------------------|--------|------------------|-------|
| 売上高 | 8,604 | 8,500 | 101.2% | 18,300 | 47.0% |
| 営業利益 | 350 | 320 | 109.5% | 1,160 | 30.2% |
| 経常利益 | 343 | 320 | 107.4% | 1,160 | 29.6% |
| 純利益 | 211 | 200 | 105.7% | 700 | 30.2% |

- ◆全指標で第2四半期計画数値（累計）を達成。
- ◆上期の引き合い状況、受注実績も好調に推移。

第31期戦略進捗状況

持続的成長と収益力強化の追求



3. 第31期見通し

情報基盤事業

負荷分散装置
ネットワーク仮想化
ストレージ仮想化

次世代ファイアウォール
不正侵入防御 ・ 統合ログ管理
個人認証 ・ 標的型攻撃防御

成長ドライバー

アプリ・サービス事業

医療 SaaS 「NOBORI」
CRM SaaS 「FastCloud」
ネットサービス SaaS 「楽楽」

ソフトウェア品質保証
機能安全

クラウド

セキュリティ&セイフティ

ネットワークセキュリティ

- サイバー攻撃が多様化し拡大
- コンピュータ資源のユーティリティ化（クラウド）



新製品・サービス
立ち上げ

医療

- 医療情報の外部保存の解禁（クラウド化）
- ITによる医療サービスの充実と効率化（フロンティア）



海外(アジア)市場
開拓

CRM

- クラウド（SaaS）需要の高まり
- 顧客ロイヤリティ向上による差別化



海外実績
の拡大

インターネットサービス

- ネット販売流通総額の継続的拡大（スマホ普及）
- ビッグデータへの期待の高まり



BIビジネス
の拡大

ソフトウェア品質保証

- 機能安全規格の厳格化（コンプライアンス）
- 電子（ソフトウェア）制御の普及



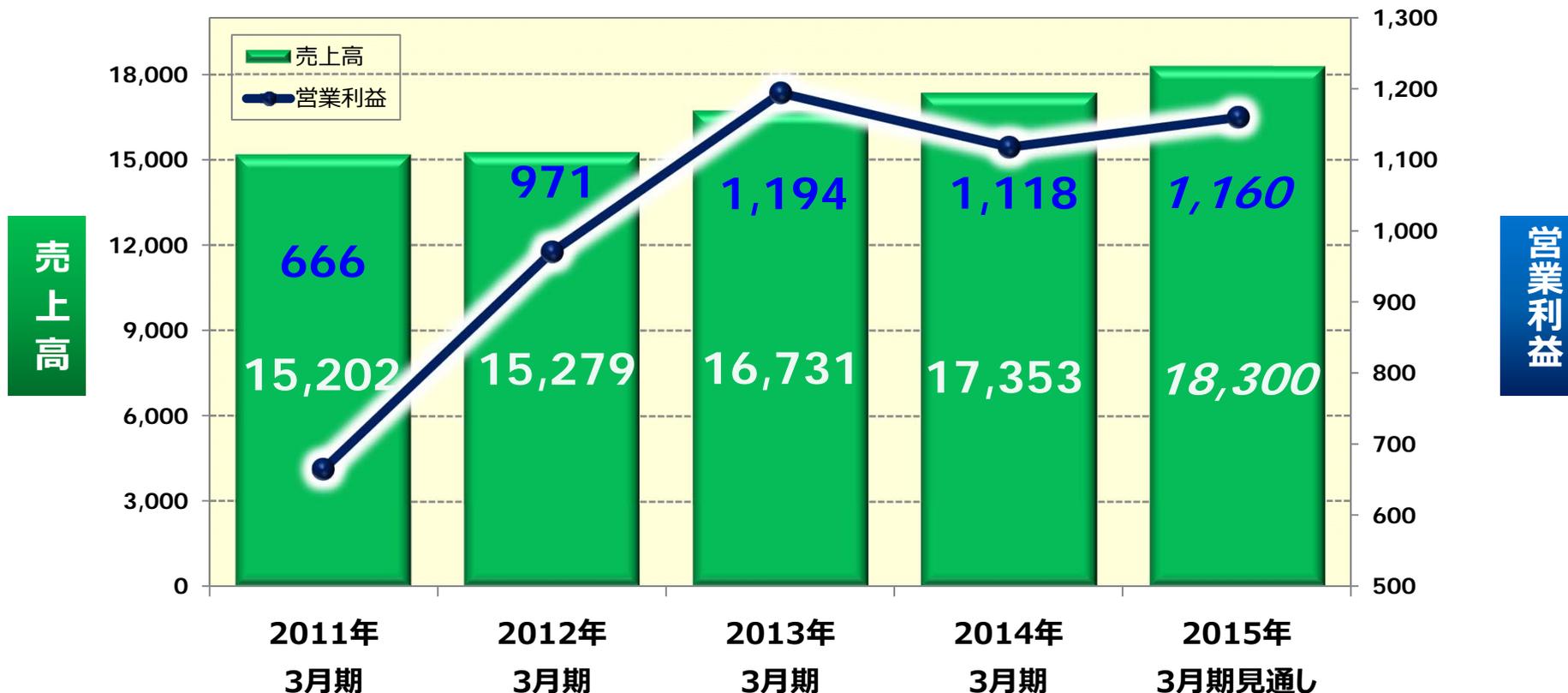
コンサル
ディング
サービスの
拡大

第31期見通し

通期業績の推移と見通し

(連結)

(単位：百万円)



第31期見通し

2015年3月期(31期)計画

(連結)

(単位：百万円)

| | 2014年3月期 実績 | 2015年3月期 計画 | 増減 |
|-------|----------------|----------------|--------|
| 売上 | 17,353 | 18,300 | 5.5% |
| 営業利益 | 1,118 | 1,160 | 3.7% |
| 利益率 | 6.4% | 6.3% | - |
| 経常利益 | 1,164 | 1,160 | △0.4% |
| 利益率 | 6.7% | 6.3% | - |
| 当期純利益 | 793 | 700 | △11.7% |
| 利益率 | 4.6% | 3.8% | - |

* 当社では、2014年3月期において税効果会計上の会社区分の見直しを行い、繰延税金資産を追加計上したことにより、平成26年3月期の当期純利益が期初予測から増加しました。これに対して2015年3月期の当期純利益予測には、このような特殊要因等の発生は見込んでおりません。

第31期見通し

各セグメント別売上高見通し

(連結)

(単位：百万円)

| | 2014年3月期 実績 | 2015年3月期 計画 | 増減率 |
|--|----------------|----------------|-------|
| 情報基盤事業 ・ネットワーク/セキュリティ | 11,195 | 12,200 | 9.0% |
| アプリケーション・サービス事業 ・インターネットサービス ・金融 ・ソフトウェア品質保証 ・医療 ・CRM | 6,157 | 6,100 | △0.9% |
| 全社 | 17,353 | 18,300 | 5.5% |

4. 株価推移・株主還元策

株価推移・株主還元策



株主優待制度

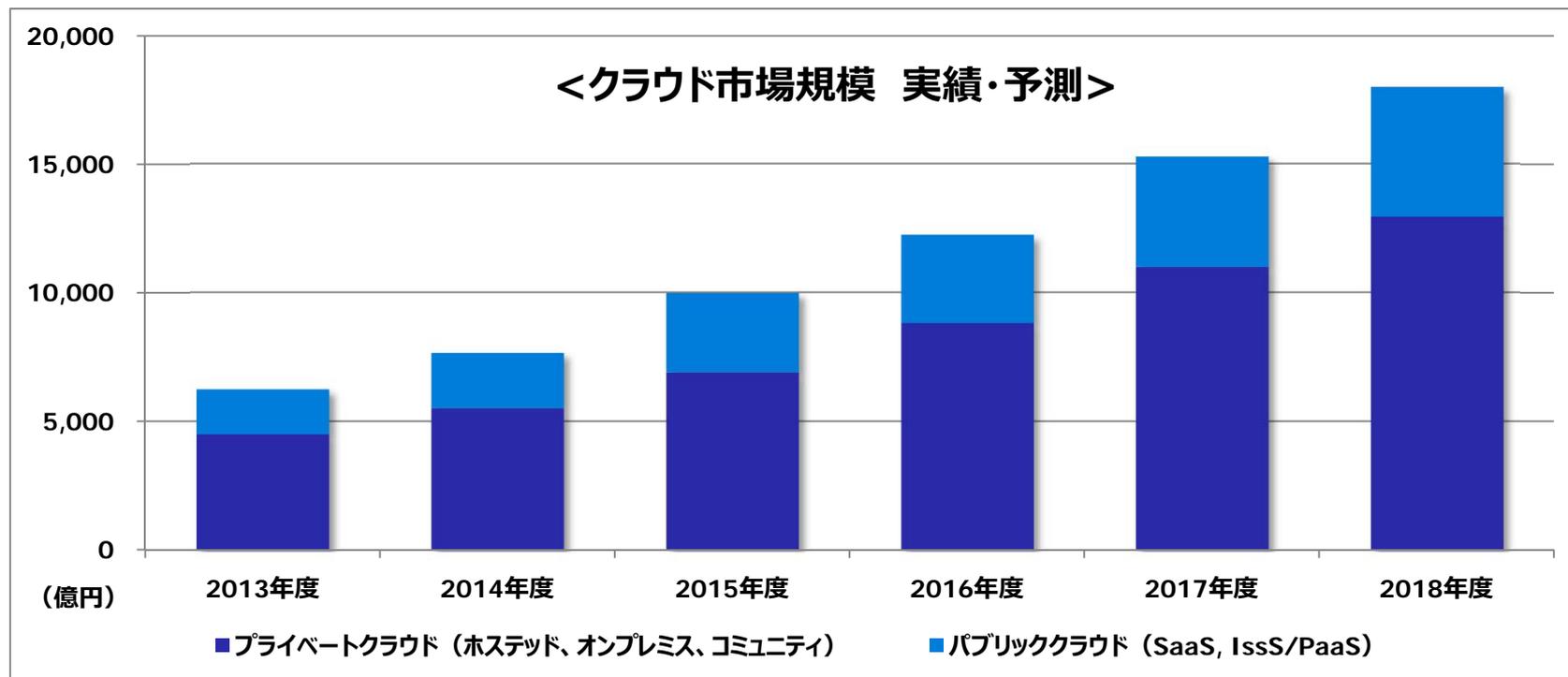
- ＜対象＞
9月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された500株以上の当社株式を保有する株主の皆様
- ＜優待内容＞
500株以上：1,000円相当の商品または寄付
1,000株以上：3,000円相当の商品または寄付

*平成25年4月1日付で株式1株につき200株の株式分割を行っております。そのため2008年3月に当該株式分割が行われたと仮定して、株価及び配当金を表示しております。
2015年3月期の配当性向は、2015年3月期の業績予想と、2014年3月期の期中平均株式数で算出しております。

5. 市場状況（ご参考）

クラウド市場規模

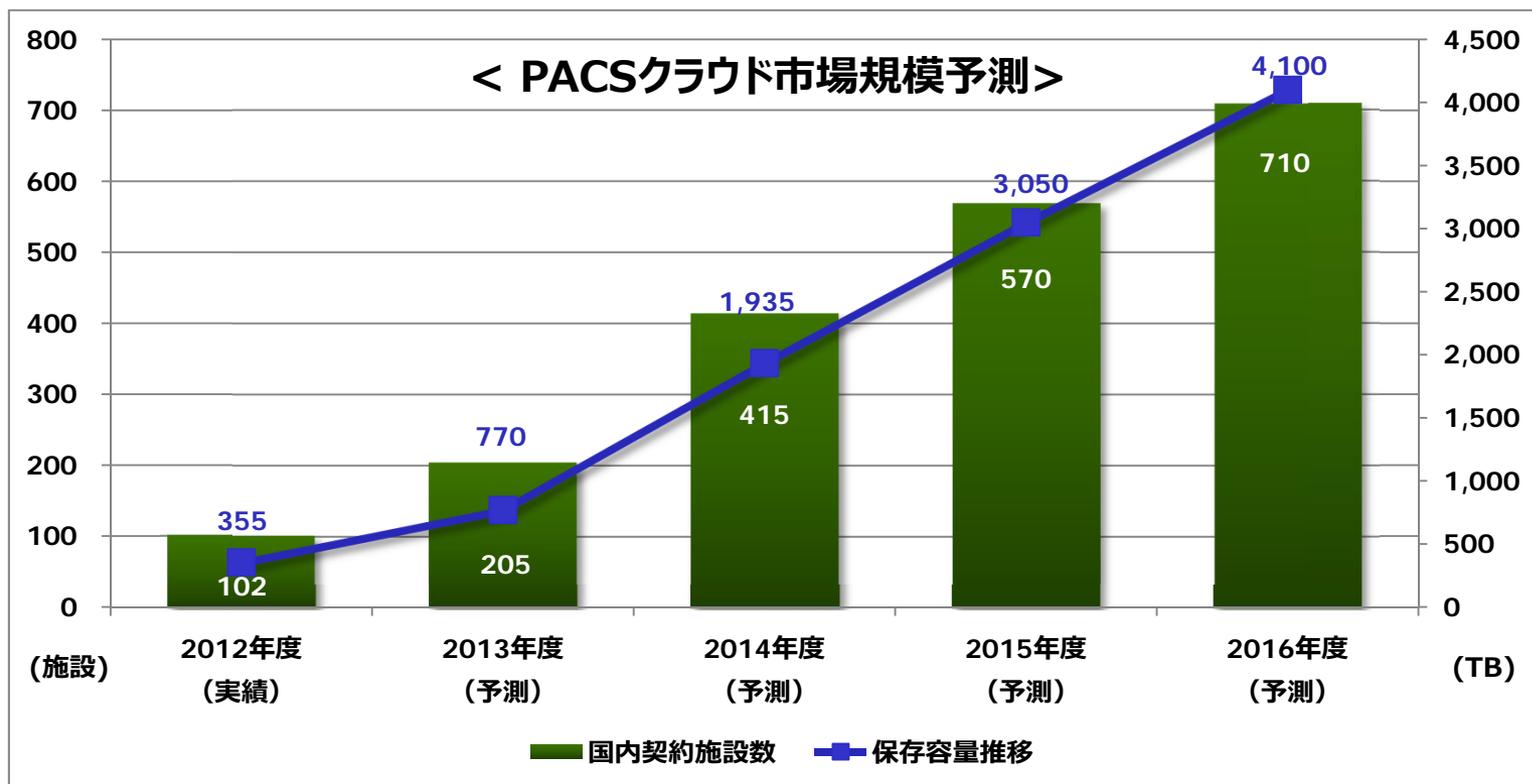
クラウド市場は2018年度に1兆8,000億円規模を予測



- ◆ 2013年度の国内クラウド市場は6,257億円（前年度比22.6%増）、2015年度に1兆円を超え、2018年度は1兆8,000億円規模まで拡大すると予測
- ◆ 8割の企業が新規システムの構築時にクラウドを検討、クラウドファーストの浸透が顕著に

*(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」（2014年11月4日）より作成

医用画像システム(PACS)におけるクラウドモデルの進捗



- ◆2012年度末時点でのクラウドの国内契約施設数は102。2014年度から本格的普及を予測。
- ◆テックマトリックスの導入施設数：2012年度末実績50施設で先行。2013年度末累計実績は150施設。

* 矢野経済研究所「2013年版医用画像システム (PACS) ・関連機器市場の展望と戦略」(2013年11月15日発行)より。

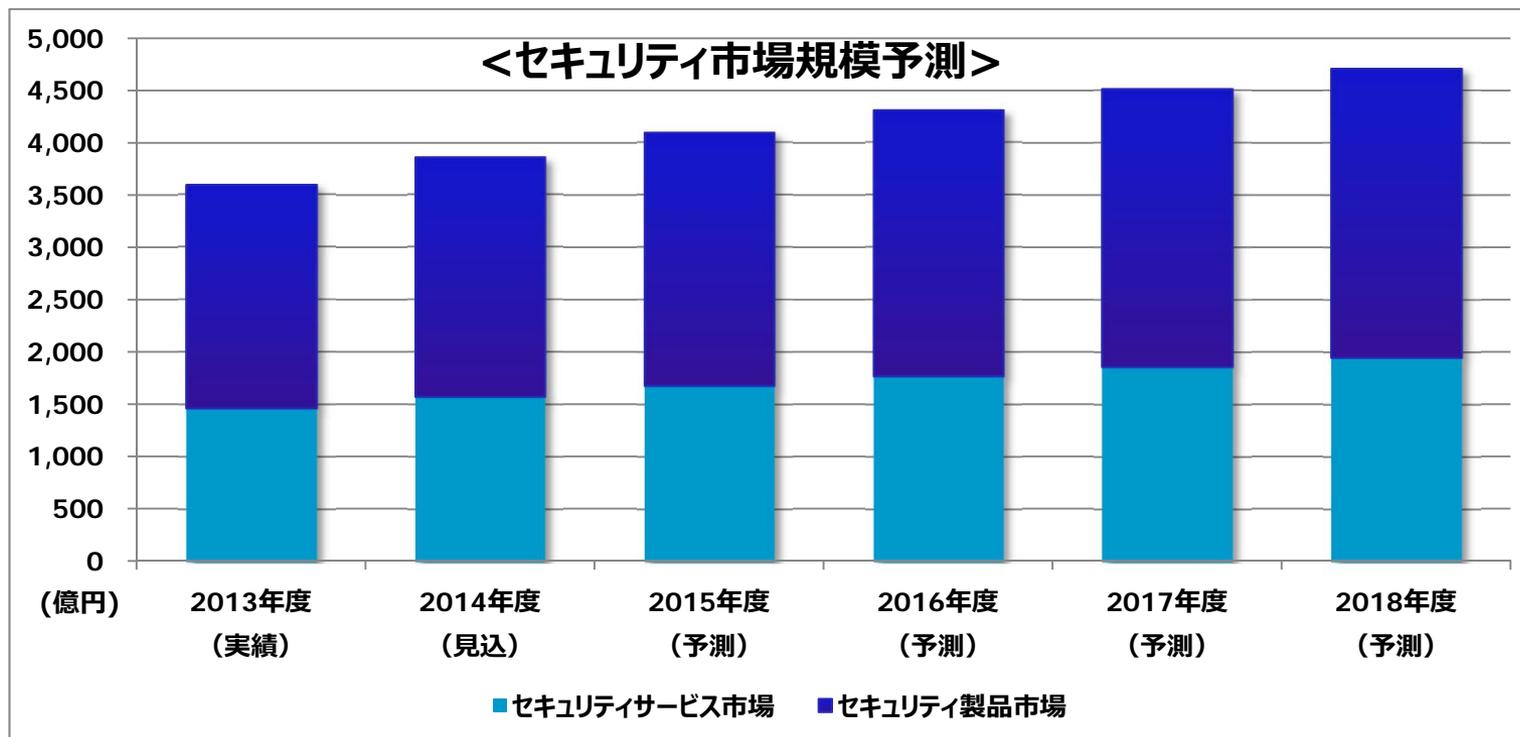
医用画像システム(PACS)におけるクラウドモデルの分類

| 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。 |  | ◎ |

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

* 矢野経済研究所「2013年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2013年11月15日発行）より作成。

ネットワークセキュリティ市場

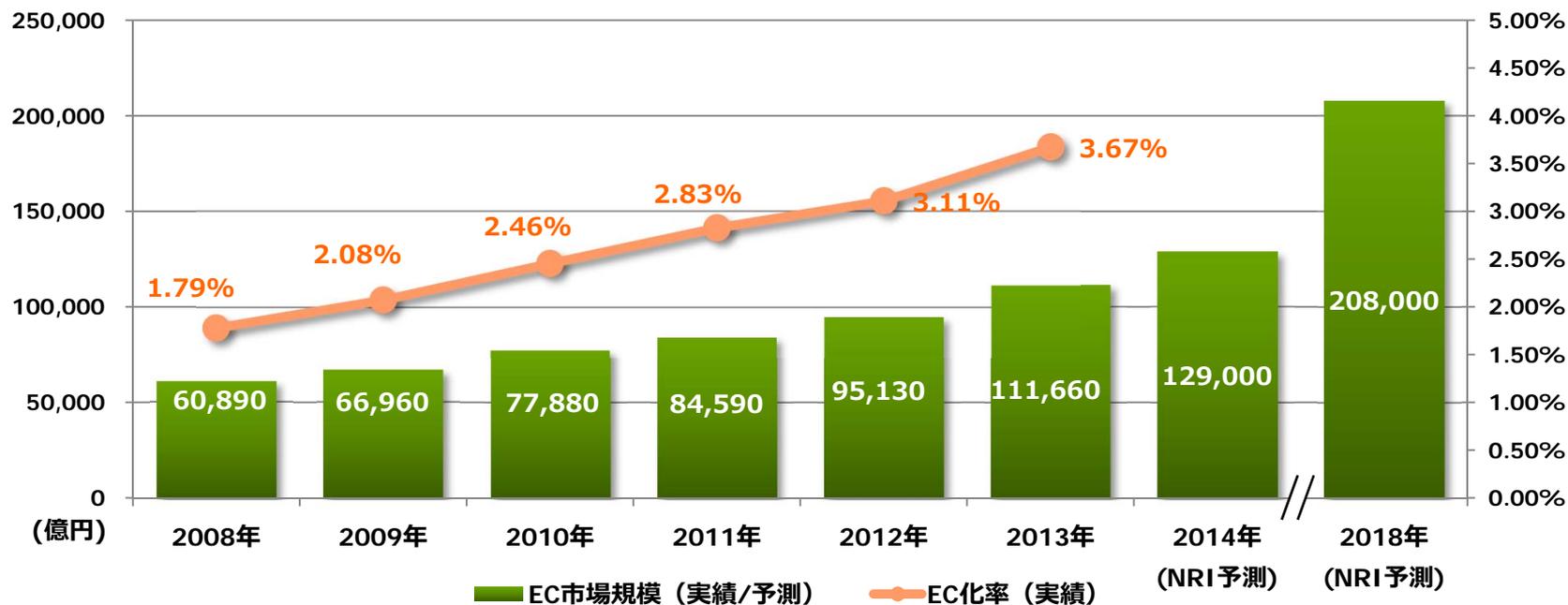


- ◆国内のセキュリティサービス・製品市場は、2013年度の3,594億円から、2018年度は4,712億円に拡大の予測。
- ◆平均成長率は5.6%の高い成長率を予測。

*(株)富士キメラ総研「2014ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（上巻）」より作成。

EC（BtoC）市場規模推移

EC（BtoC）市場規模推移（実績/予測）



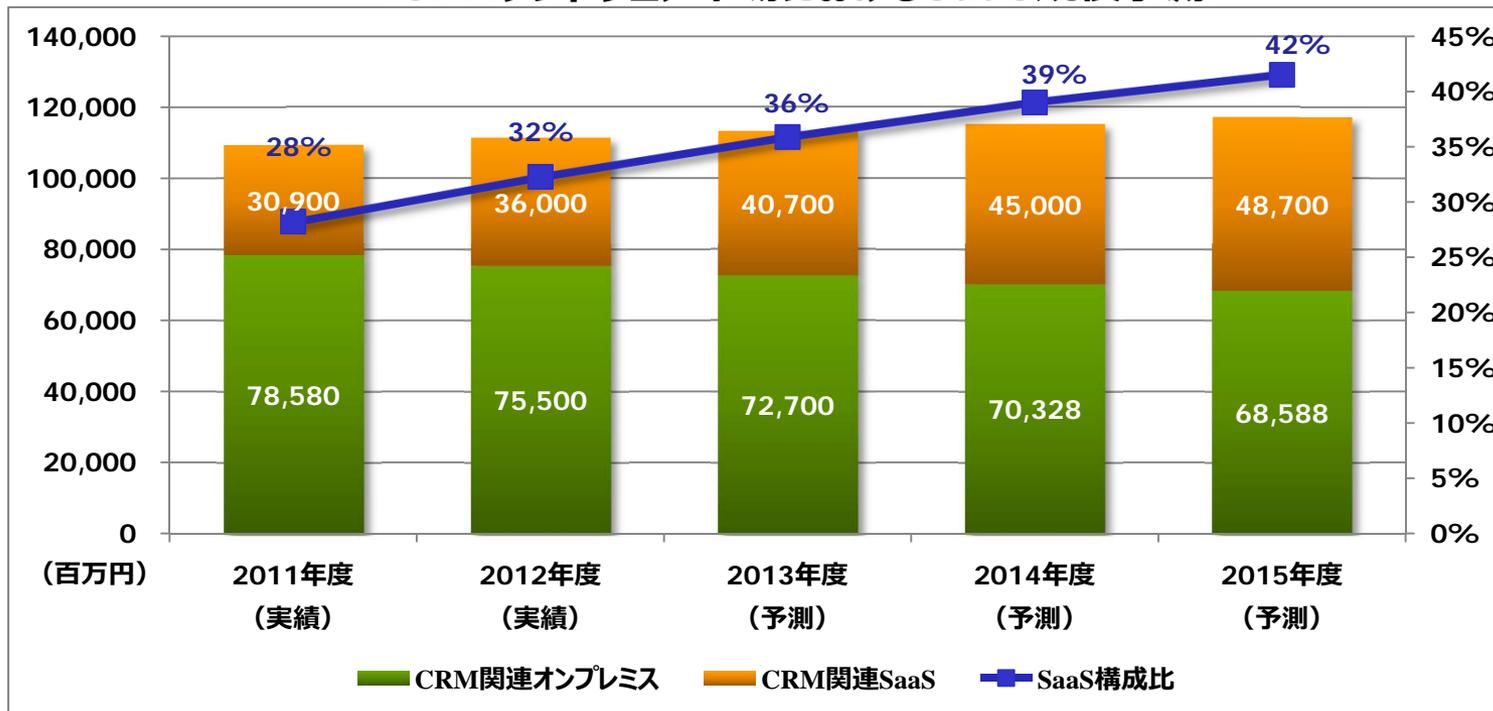
(～2013年：経済産業省、2014年～：野村総合研究所)

- ◆2012年の市場規模は対前年比率は12.5%増。2013年では17.4%増
- ◆2013年以降の平均成長率は12.6%と予測（野村総合研究所）

* 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「2018年度までのIT主要市場の規模とトレンドを展望」より作成

CRM市場(クラウド)

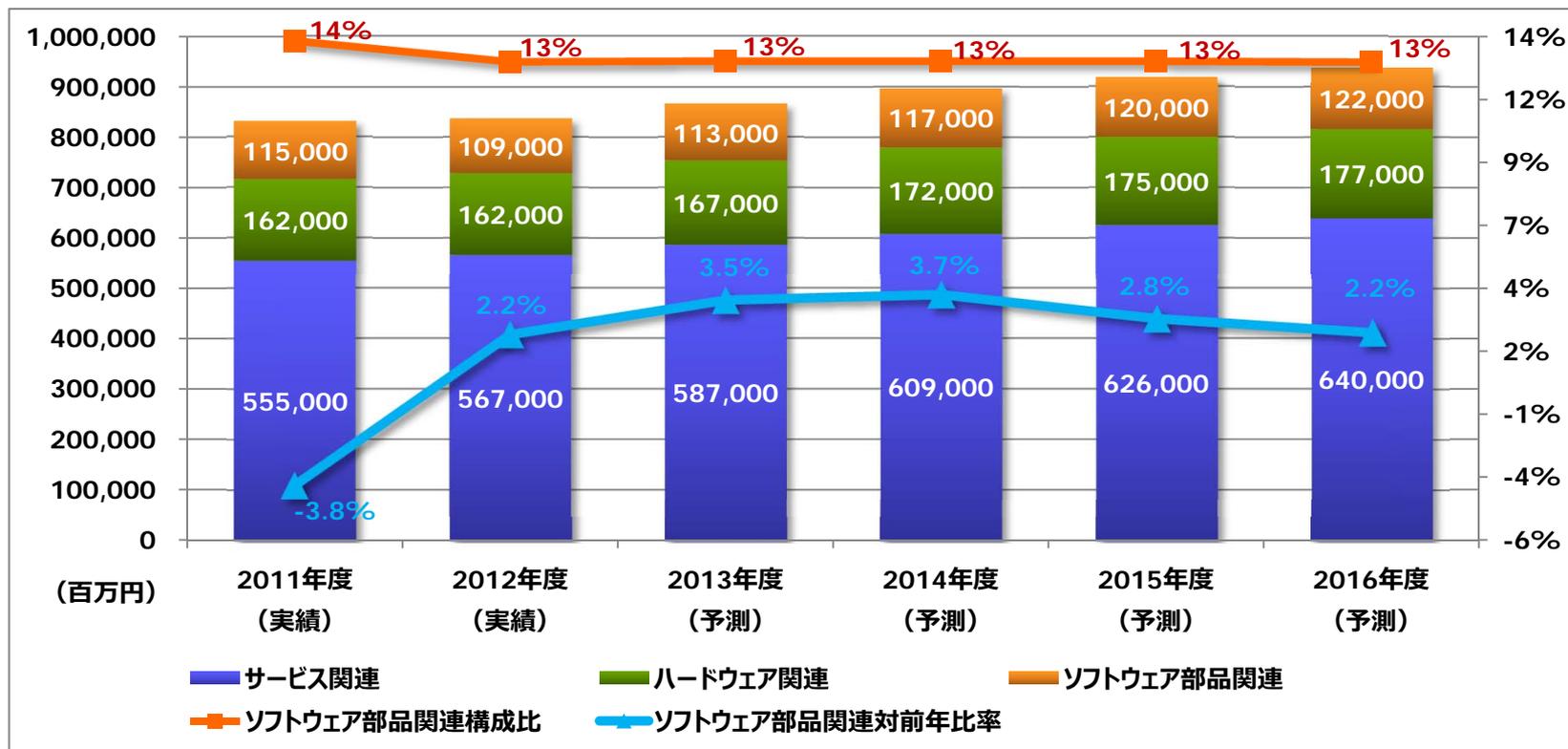
<CRMソフトウェア市場におけるSaaS規模予測>



- ◆ CRM市場規模全体では2012年度で6,534億円、2015年度には6,862億円と、年率1.6%の成長率。
- ◆ CRM全体規模に対して、ソフトウェア関連は、2012年度で1,115億円。2012年度（1.8%増）、2013年度（1.7%増）と全体伸び率と同様の成長率。2015年度のソフトウェア関連は、1,172億円の予測。
- ◆ SaaSのみでは、2012年度360億円が2015年度には487億円となり、年率10.6%の成長率と全体の成長を牽引。
- ◆ ソフトウェア市場に対するSaaS構成比も2012年度の32%から2015年度の42%まで成長する予測。

* ミック経済研究所「CRMにおけるIT関連市場についての動向調査結果」（2013年5月27日）より作成。
* 2014年度、2015年度のオンプレミス規模は対前年比率から当社が算定。

組込みシステム市場



- ◆エンベデッドシステム・ソリューション市場全体は2014年度以降、年率2%強の緩やかな伸びが続く見通し。
- ◆2013年度は、前年度比3.5%増の8,670億円となり、リーマンショック後の不況とスマートフォンへの急速なシフトで低迷していたエンベデッドシステム市場が、ようやく堅調なプラス成長になると予測。

*ミック経済研究所「エンベデッドシステム・ソリューション市場の現状と展望 2013年度版」(2013年5月16日)より作成。

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 経営企画チーム
TEL:03-5792-8601 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。