

第31期 決算説明会

テクマトリックス株式会社

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

2015年5月25日

1. 第31期業績	-----	3
2. 第31期戦略進捗状況	-----	15
3. 中期経営計画「TMX 3.0」	-----	18
4. 株価推移・株主還元策	-----	24
5. 市場状況（ご参考）	-----	25

1.第31期業績

売上の状況

- 売上高 : 18,417百万円
- 前年同期比 : 6.1%増



- 国内におけるIT投資の姿勢には一部改善傾向
- サイバー攻撃に対する防衛力強化、マイナンバー制度に関連するIT投資が牽引し、官公庁でのIT需要は旺盛
- 過去最高の売上高

利益の状況

- 営業利益 : 1,130百万円 (前年同期比1.0%増)
売上高営業利益率 : 6.1%
- 経常利益 : 1,132百万円 (前年同期比2.7%減)
- 当期純利益 : 584百万円 (前年同期比26.3%減)



- 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
- 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、ほぼ予定通りの着地
- 連結子会社5社全て黒字
- 事務所移転費用等で特損を計上
前年度に法人税等調整額を計上

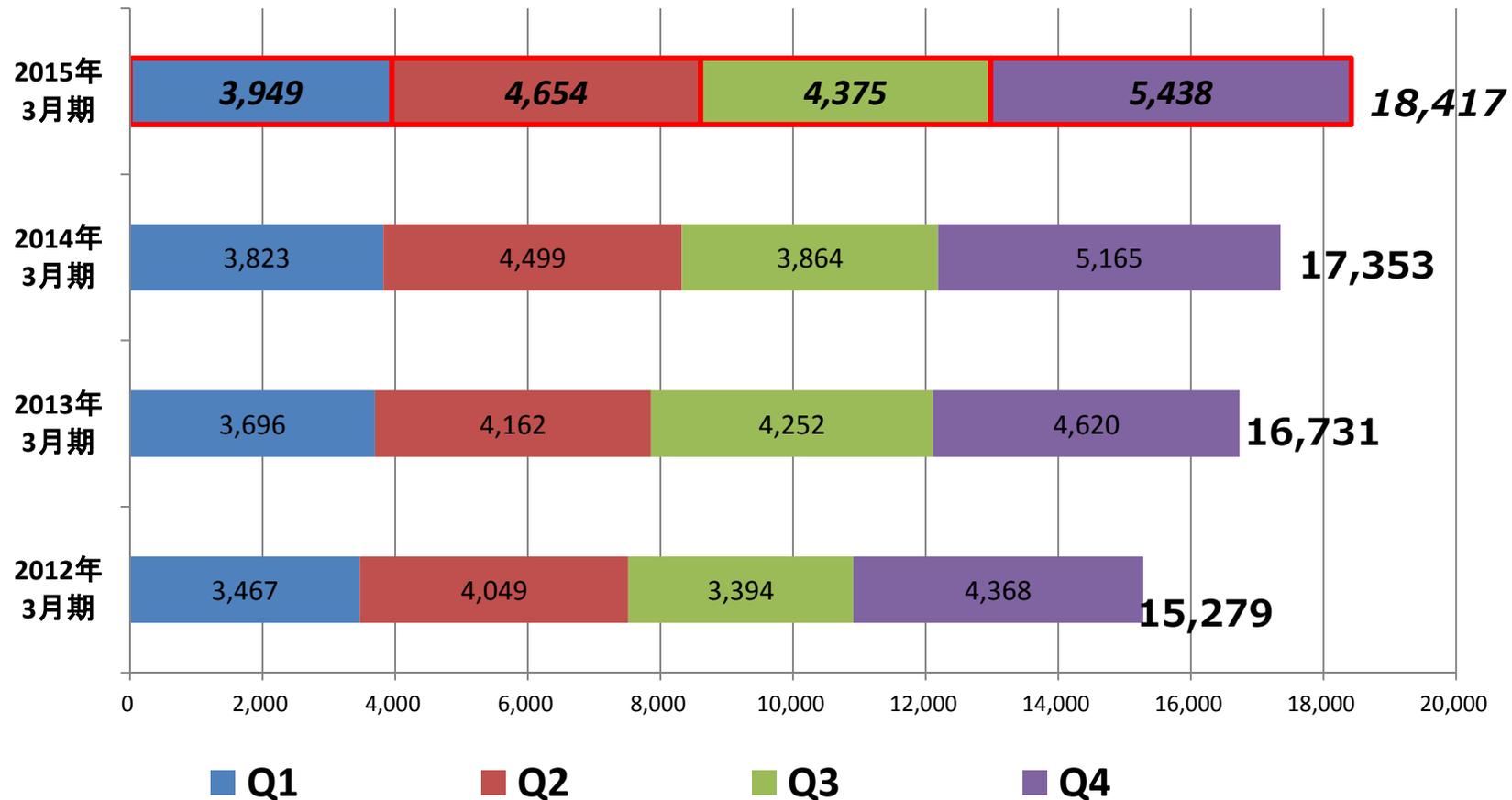
- クロス・ヘッドがエヌ・シー・エル・コミュニケーションを完全子会社化 (平成27年4月1日付で吸収合併)
- 業容拡大及び人員増加への対応、オフィス・スペースを統合することによる経営効率の向上を図ることを目的として、本社事務所の統合・移転を決議 (平成27年5月7日より新本社事務所にて営業を開始)

第31期業績

業績の推移

(単位：百万円)

売上高 (連結)

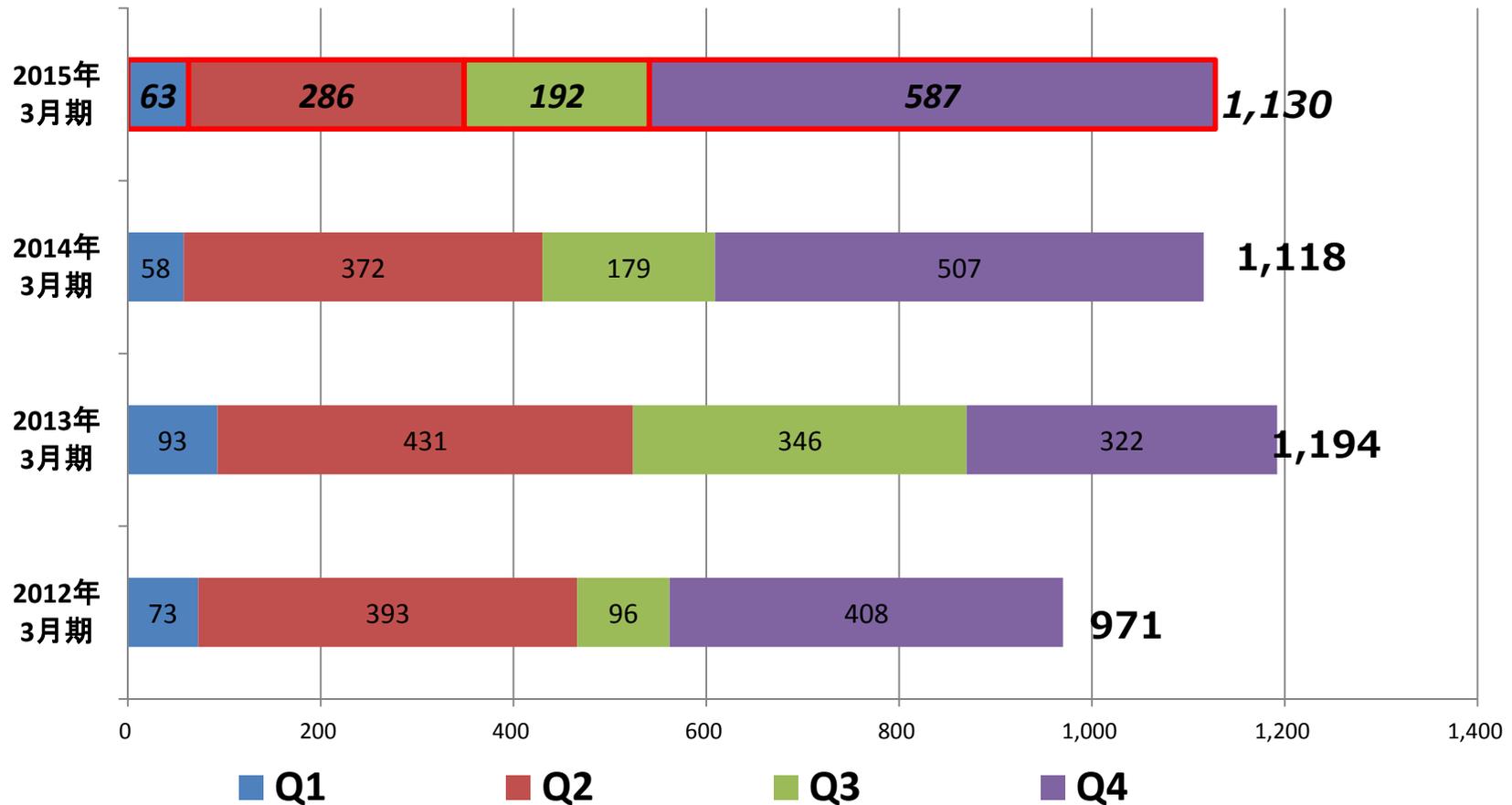


第31期業績

業績の推移

(単位：百万円)

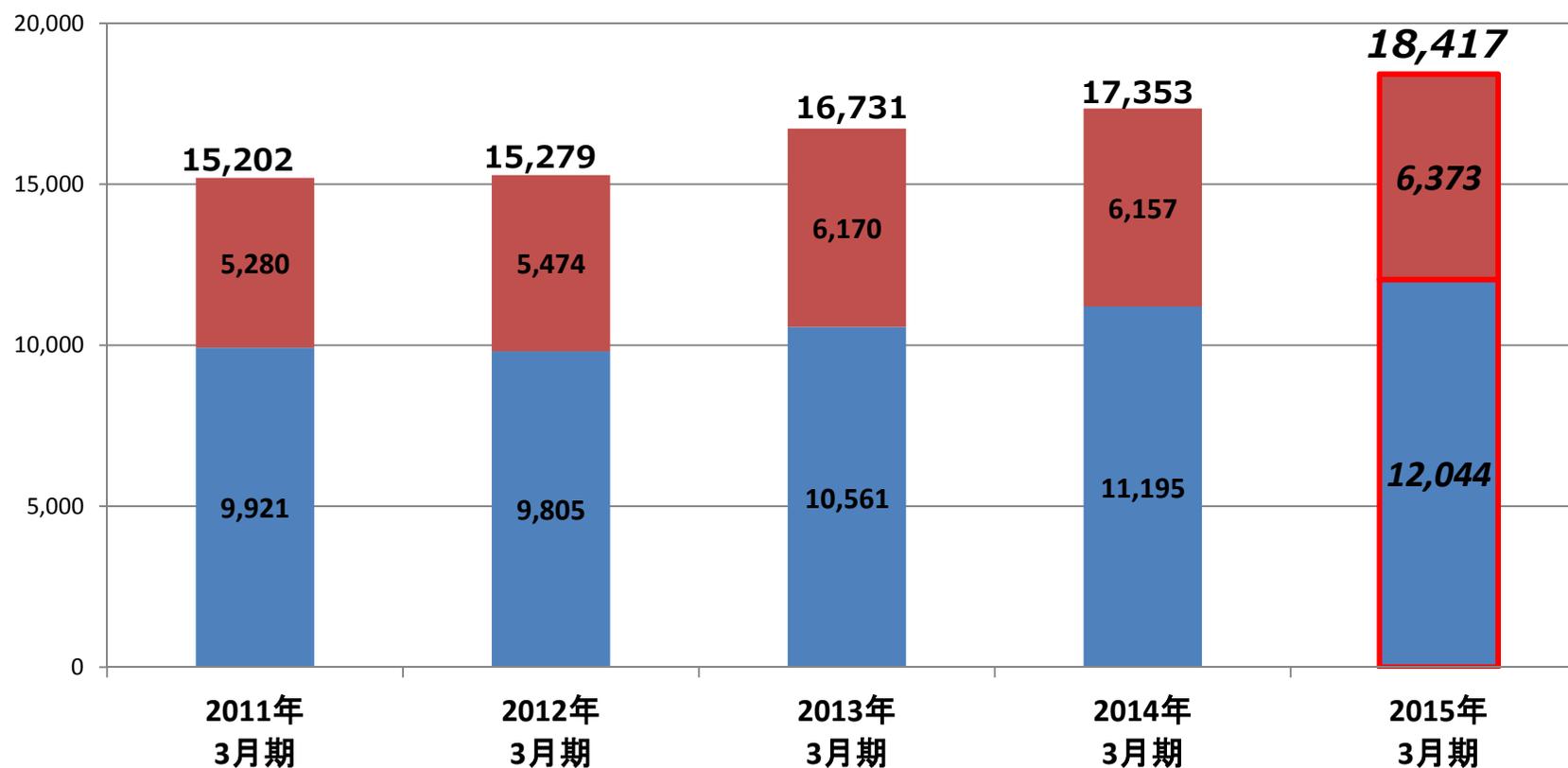
営業利益（連結）



セグメント別売上（連結）

（単位：百万円）

■ 情報基盤事業 ■ アプリケーション・サービス事業



第31期業績

情報基盤事業

(連結)

■ 2015年3月期の概況 : 売上は 12,044百万円 (前年同期比 7.6%増)
: 営業利益は 1,029百万円 (前年同期比 17.4%増)

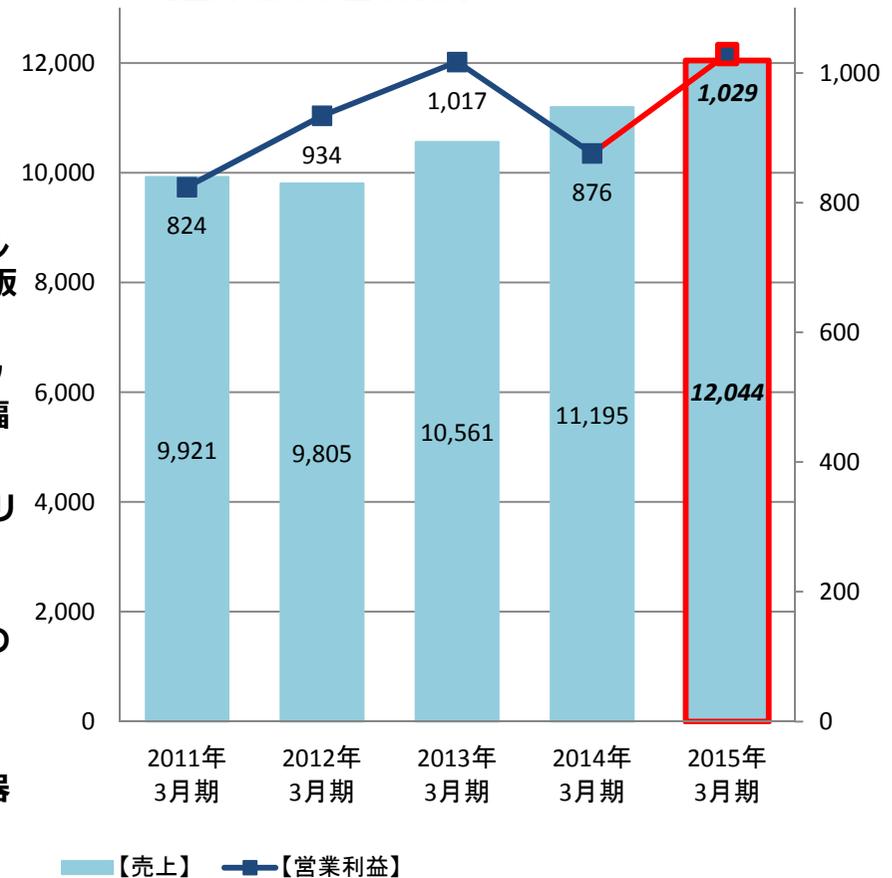
■ 過去最高の売上高

ハイライト

- 主力の負荷分散装置の販売はやや頭打ち
- 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は官需・民需共に大幅増加
- アンチウィルスライセンス、Webサイト脆弱性監査ツール、URLフィルタリングアプライアンス、フォレンジックなどのセキュリティ関連製品の販売が堅調
- セキュリティ運用・監視サービスの契約数も順調に増加。また、デジタルデータの加速度的増加に伴い、クラスターストレージの受注も大幅に増加
- 未知のサイバー攻撃への対応を強化するサンドボックス製品、セキュリティイベント管理製品など新しい分野のセキュリティ対策製品の立ち上がり
- クロス・ヘッドは保守、運用・監視サービスの引き合いは堅調なもの技術要員の確保に苦戦
- 沖縄クロス・ヘッドは、公共向け案件が停滞した結果、やや苦戦
- 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の販売が好調だったが、円安の影響により採算面で苦戦

【売上高・営業利益の推移】

(単位: 百万円)



第31期業績

アプリケーション・サービス事業

(連結)

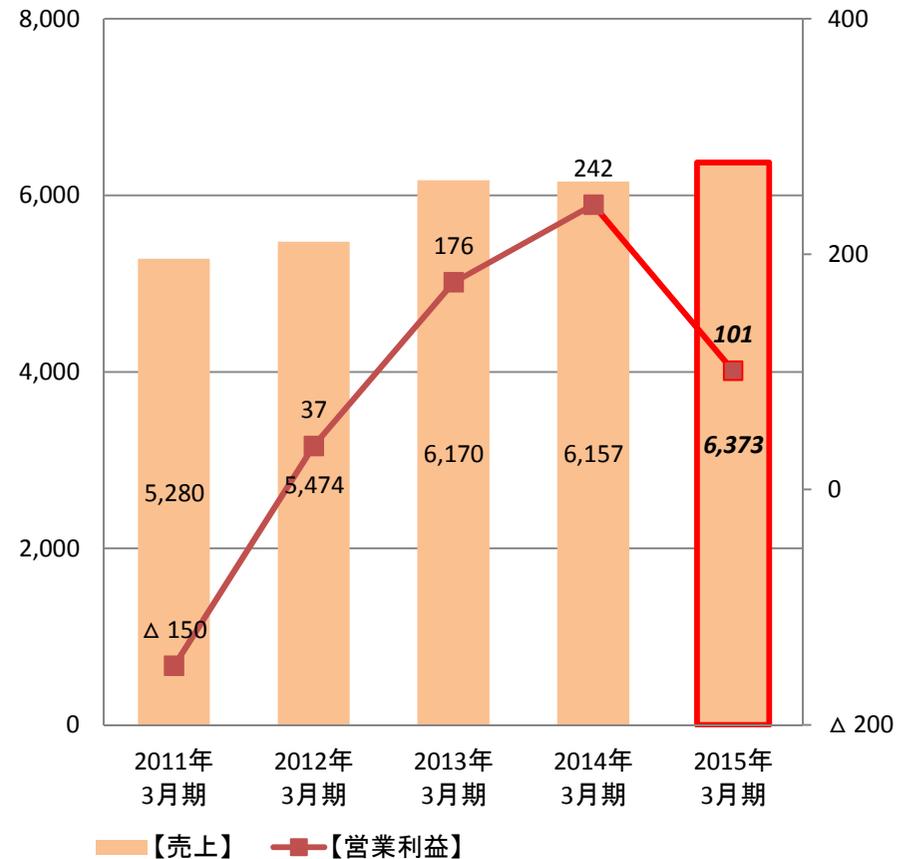
■ 2015年3月期の概況 : 売上は 6,373百万円 (前年同期比 3.5%増)
 : 営業利益は 101百万円 (前年同期比 58.3%減)

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、既存顧客を中心に好調
 - ・ソフトウェア開発技術者の不足が課題
 - ・カサレアルは既存顧客からの継続的な受託開発の受注は堅調な一方技術者の確保に苦戦
- 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による需要の高まりは継続
 - ・テストツールを中心に受注は堅調
 - ・医療機器分野における組込みソフトウェアの機能安全対策コンサルティングの契約数が増加
- 医療分野
 - ・医療情報クラウドサービス「NOBORI」の引き合いは好調
受注実績は順調に拡大し目標値を超過達成
一方、経過処理により売上は短期的には減少
(業績は概ね計画通りに推移)
 - ・医知悟は売上、利益ともに計画値を超過
- 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る大型案件獲得も含め受注が好調
 - ・コンタクトセンターCRMの次世代製品「FastHelp5」をリリース
 - ・海外発のクラウド案件が稼働

【売上高・営業利益の推移】

(単位: 百万円)



第31期業績

貸借対照表(B/S)

(連結)

(単位：百万円)

	2014年3月期	2015年3月期		2014年3月期	2015年3月期
流動資産	9,869	10,791	流動負債	6,033	6,738
現金・預金	3,959	4,291	買掛金	1,135	1,116
受取手形・売掛金	3,378	3,489	短期借入金	350	350
前払保守料	1,723	2,101	前受保守料	2,907	3,282
その他流動資産	808	909	その他流動負債	1,640	1,988
固定資産	3,301	3,435	固定負債	885	1,037
有形固定資産	448	472	負債合計	6,918	7,776
のれん	649	344	株主資本	6,165	6,422
その他無形固定資産	756	830	その他の包括利益累計額合計	0	26
投資その他の資産	1,446	1,787	少数株主持分	87	2
資産合計	13,170	14,227	純資産合計	6,252	6,451
			負債純資産合計	13,170	14,227
			自己資本比率	46.8%	45.3%

第31期業績

キャッシュ・フロー(C/F)【連結】

	2014年 3月期	2015年 3月期
I 営業活動による キャッシュ・フロー	1,247	1,075
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△976	△341
III 財務活動による キャッシュ・フロー	△145	△205
IV 現金及び現金同等物 の増加額	126	527
V 現金及び現金同等物 の期首残高	3,633	3,759
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	3,759	4,291

第31期業績

2015年3月期(31期)の 活動概況

日付	内容
4月	配当予想の修正（記念配当）
6月	CBN Cloudとインドネシアにおける販売代理店契約を締結し、コンタクトセンターCRMシステム「Fastシリーズ」をクラウド型サービスとして提供開始
	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・パッカー株式会社と業務提携
9月	Avere Systems社と販売代理店契約を締結
	VERACODE社と販売代理店契約を締結

第31期業績

2015年3月期(31期)の 活動概況

日付	内容
10月	クロス・ヘッド株式会社が米Pica8社に出資
	エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社が米Pica8社のネットワークOS「PicOS」のトライアルライセンスを無償提供開始
	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	FAQサイトの企画構築を支援する新サービスを開始 (CRM)
12月	連結子会社 (クロス・ヘッド株式会社) による連結子会社 (エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社) の完全子会社化
1月	連結子会社の合併 (クロス・ヘッド株式会社とエヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社が4月に合併) に関するお知らせ

第31期業績

2015年3月期(31期)の 活動概況

日付	内容
1月	業績予想の修正（本社移転に伴う特別損失の計上）
2月	未知のサイバー攻撃に対処する新セキュリティ監視サービスの提供を開始
	コンタクトセンターCRMシステム「FastHelp5」・くすり相談室専用CRMシステム「FastHelp Pe」新バージョン販売開始
	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 2015」開催
	エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社が、自社開発の次世代ネットワーク構築用ソフトウェアを販売開始
3月	株式会社カサレアルがJetBrains s.r.o.とトレーニングパートナーを契約、株式会社サムライズムと業務提携
	株式会社スリーゼットと医療情報クラウドサービス『NOBORI（のぼり）』のプラットフォームOEM契約を締結。「WATARU（わたる）」として今夏より提供開始

2. 第31期戦略進捗状況

クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進

【NOBORI】

- ・契約施設数：累計約300件
- ・大型案件の増加、パートナー戦略強化により成約目標も達成

【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、成約が好調。「FastHelp5」をリリース
(契約件数：前年同期比14.3%増)

【インターネットサービス】

- ・EC及びBI開発関連で大型案件を受注。楽楽バックオフィスの提供環境を強化

セキュリティ・セイフティの推進

【NWS】

- ・未知のサイバー攻撃への対応を強化するサンドボックス製品、セキュリティイベント管理製品など新しい分野のセキュリティ対策製品を投入

【ソフトウェア品質保証】

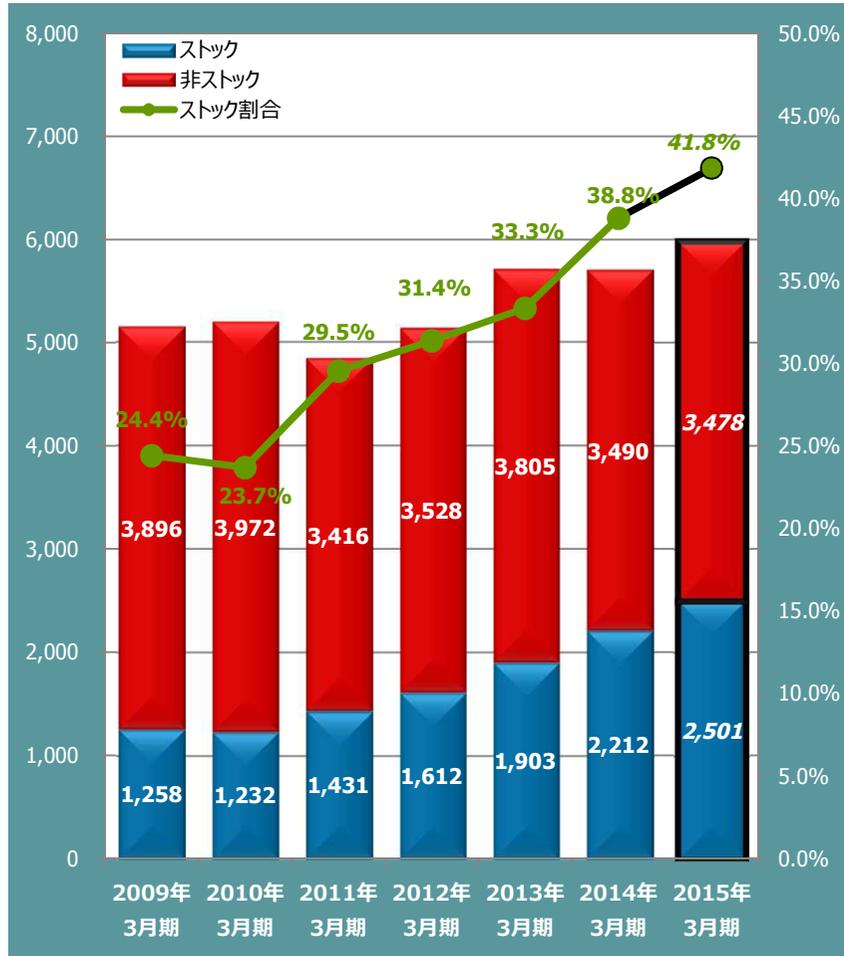
- ・医療機器分野における組込みソフトウェアの機能安全対策コンサルティングの契約数が増加

第31期戦略進捗状況

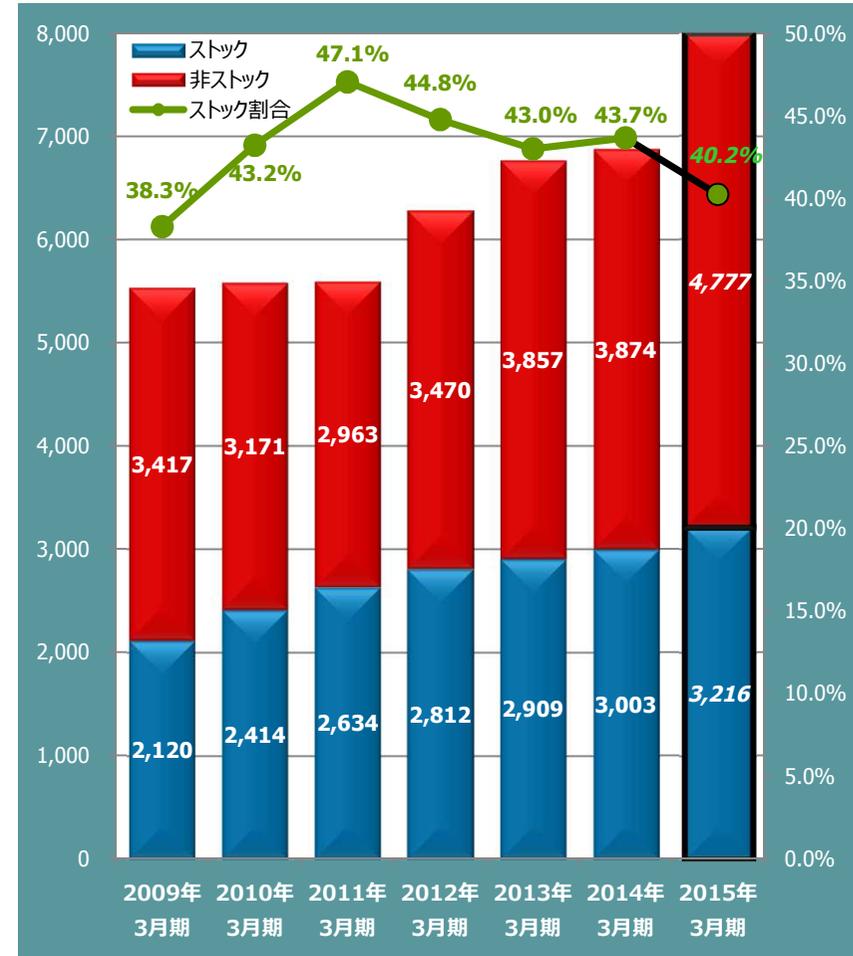
ストック比率の進捗状況

(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



3. 中期経営計画「TMX 3.0」

当社を取り巻く状況とこれからの課題について

外部環境

1. 円安の定着、株高、原油安、物価上昇、輸出の持ち直し等、景気の回復に向けた明るい兆し
2. 企業のITシステム投資の方向性は、設備の「所有」(オンプレミス型) からサービスの「利用」(クラウド型) へ変化
3. 身の回りの様々なデバイスが組み込みソフトにより電子的に制御される時代の到来
4. サイバー攻撃によりセキュリティの脅威が高度化、巧妙化
5. 国内ITサービス市場自体の低成長率

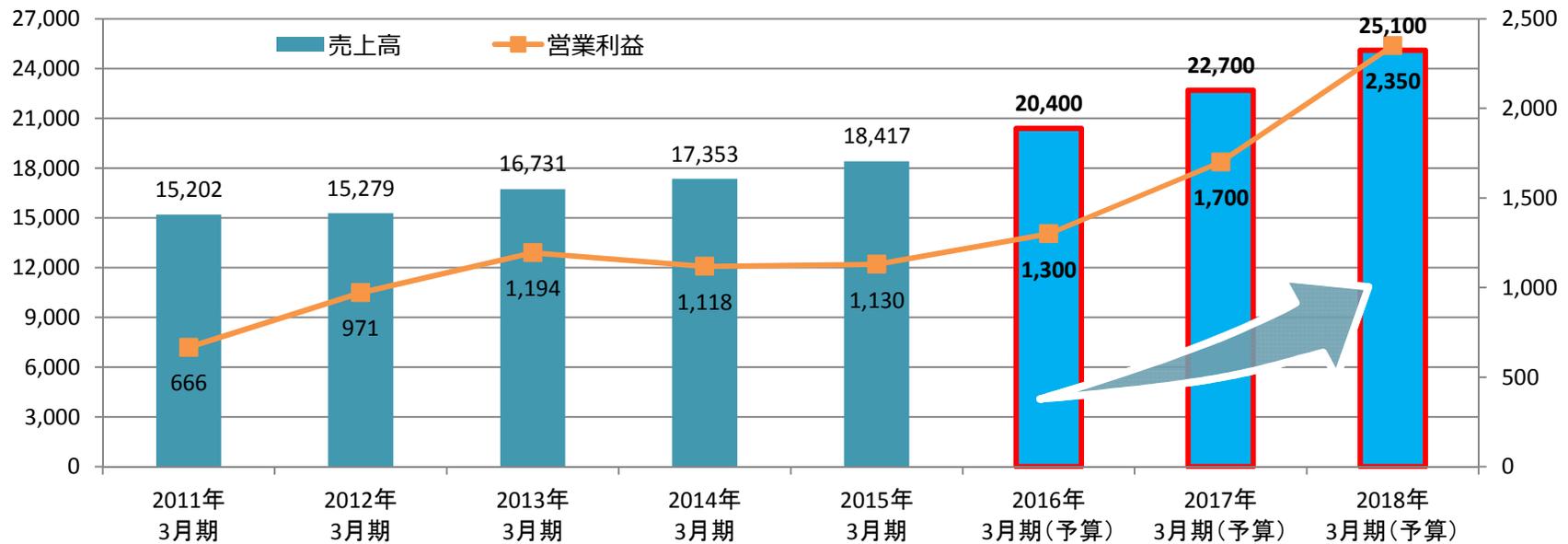
当社の現状と課題

1. 医療クラウドの業績へのマイナス影響は底を打ち、黒字化へ転換
2. 事業の持続的な成長性と安定性
3. 市場シェアを拡大し、市場成長率を超える当社の成長を推進
4. 利益率の向上 (コストダウン)

上記のような課題を踏まえ、当社は「2015年度（2016年3月期）～2017年度（2018年3月期）」の3か年の中期経営計画を策定し、取り組んでまいります。

「TMX 3.0」が目指す姿（数値目標）

「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

今後3年間の経営戦略

次の30年に向けた土台固めと方向付け（成長遺伝子の確立）

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
 - 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
- セキュリティ&セイフティの追求
 - 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

オペレーション戦略

- コストダウンにおける高収益化
 - オフショア開発の積極的活用による原価低減
 - 本社機能の集約によるオペレーションの効率化（2015年5月に本社を統合・移転し、今後の成長を吸収できるオフィス・スペースを確保）
 - 人員の単調増加を要求しないビジネスモデルへの転換（労働集約的事業からの脱却）・・・より一層のサービス化の実現
- パートナーとアライアンス強化
- 直販力強化、官公庁需要の深耕
- ダイバーシティの推進による戦力強化
- 企業集団としてのブランドの強化

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

クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進

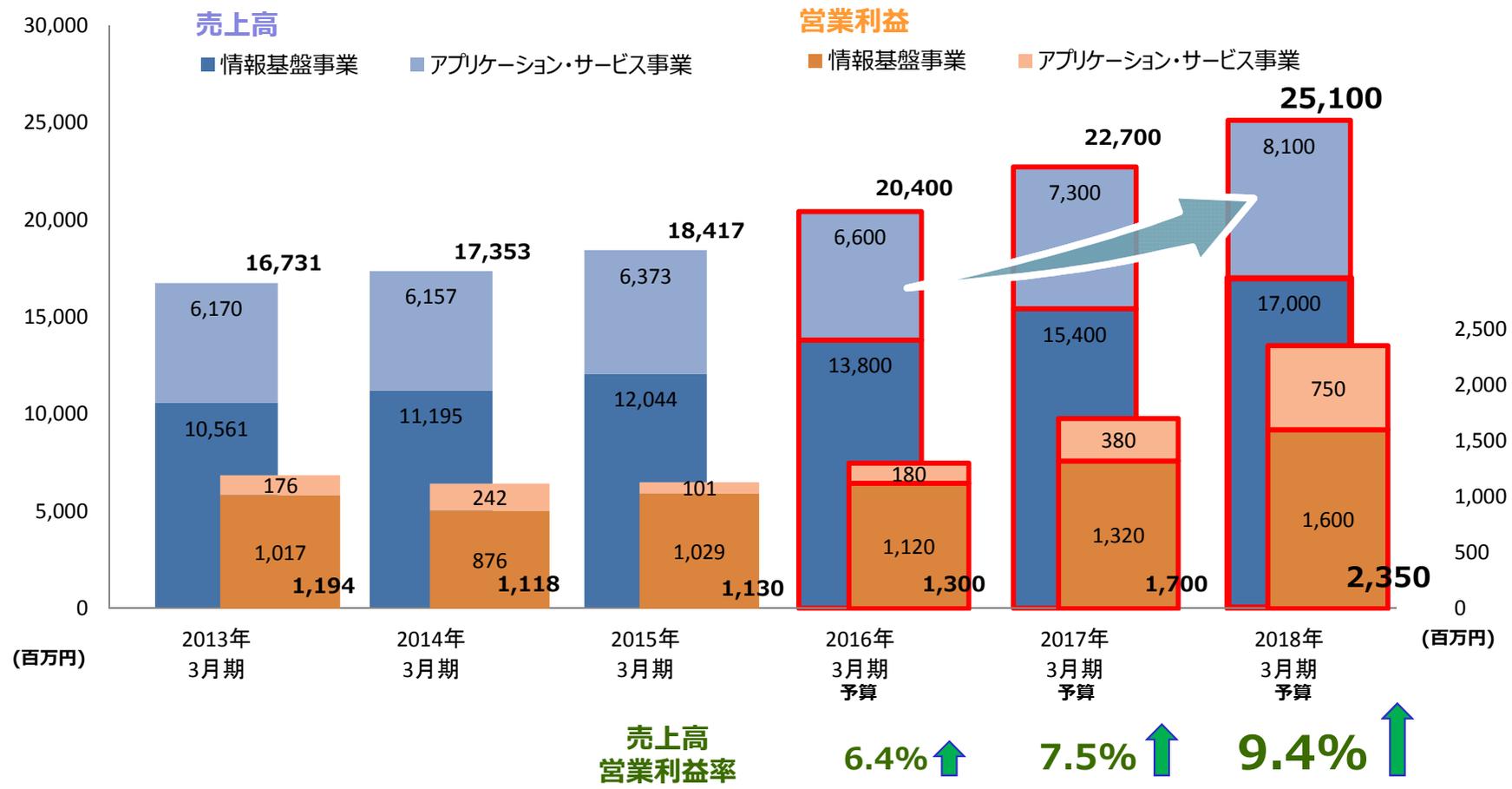
- クラウド事業による収益貢献（医療クラウドの黒字化実現）
- クラウド事業のプラットフォーム化（多角化）
- 海外（アジア）でのクラウド事業の確立（まず中国での合併事業の成功）
- クラウド運用の高品質化（運用技術の飛躍的向上）
- 各種仮想化技術の戦略的応用（クラウド・ファーストの実践）
- クラウドに集約される情報のビッグデータ解析（データの二次利用）

セキュリティ&セーフティの追求

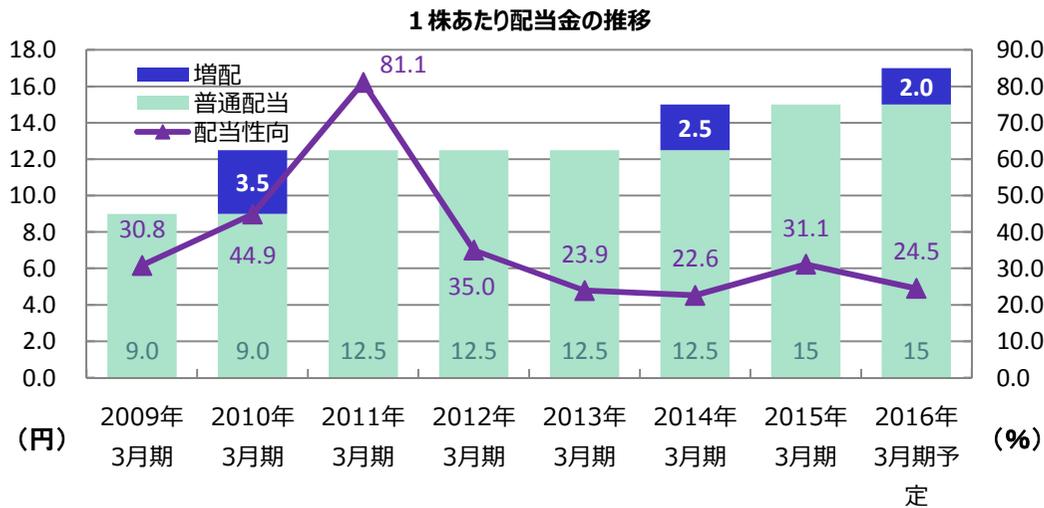
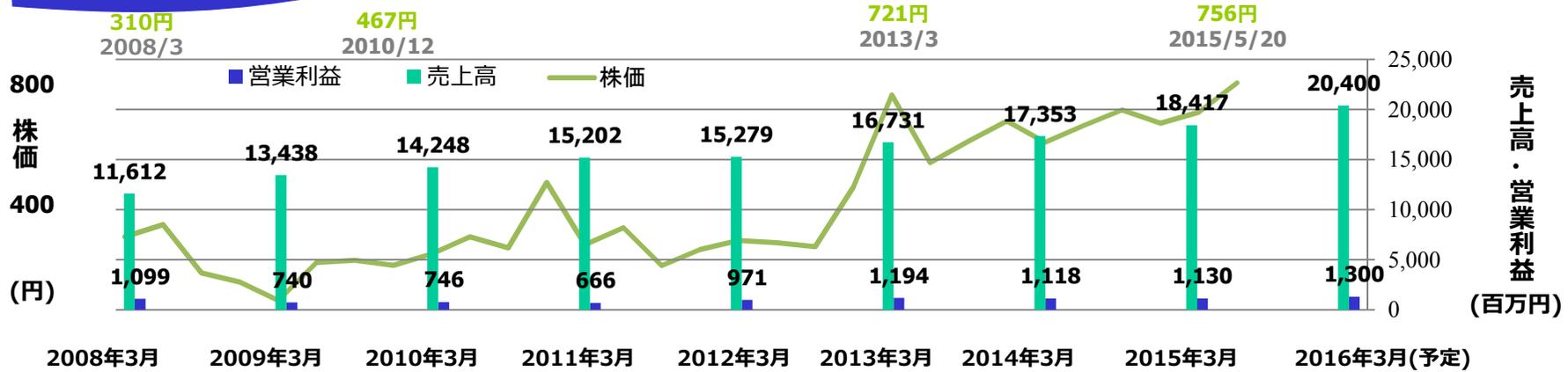
- サイバーセキュリティ対策の高度化対応とワンストップ・サービス化
- 設計、構築、保守、運用・監視サービス、自動化のバリューチェーン実現
- IoT（Internet of Things）時代の組込みソフトウェアの機能安全実現
- 安全で安心なインターネット社会の実現に貢献
（情報セキュリティ技術とソフトウェア品質保証分野における専門家集団としての「知」の結集）

中期経営計画予算（セグメント別）

持続的な成長を実現するより強い会社へと進化



4. 株価推移・株主還元策



株主優待制度

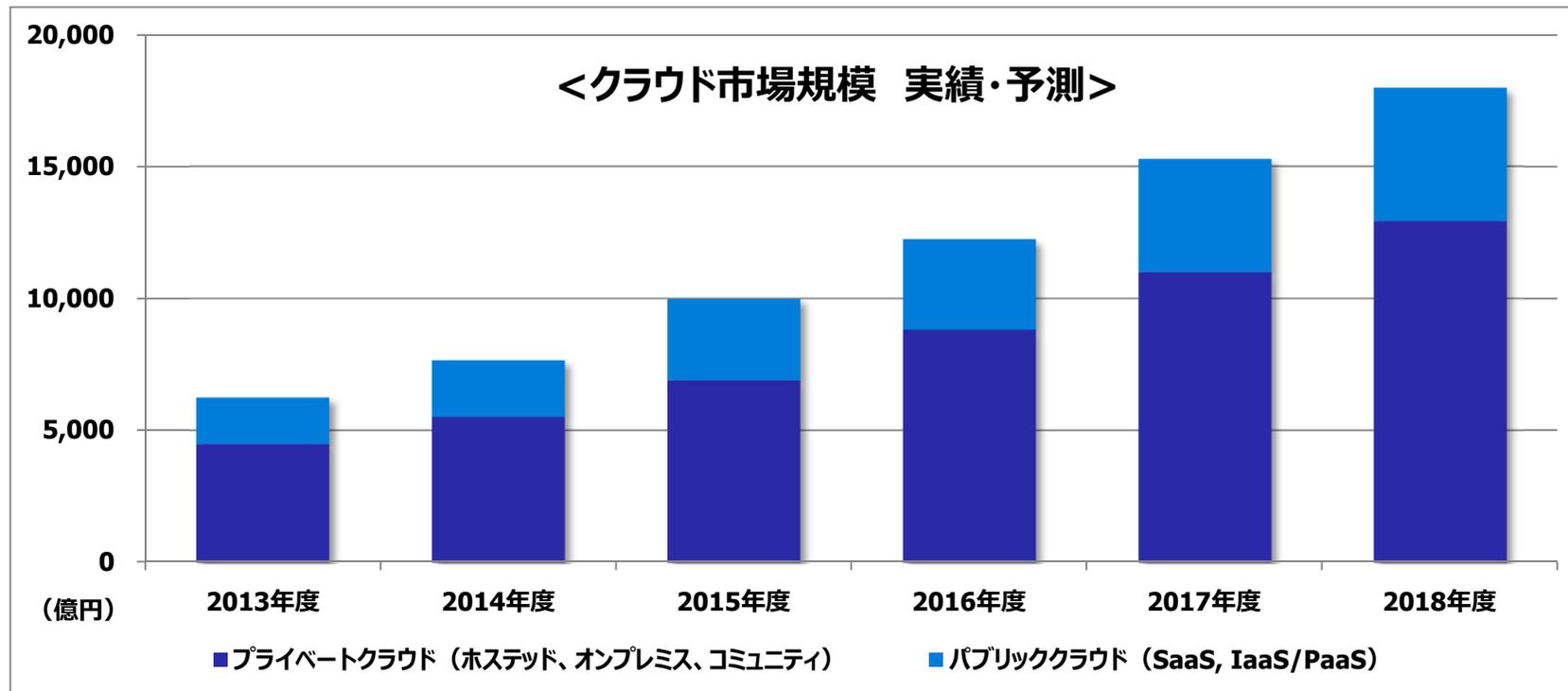
<対象>
 9月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された500株以上の当社株式を保有する株主の皆様
 <優待内容>
 500株以上：1,000円相当の商品または寄付
 1,000株以上：3,000円相当の商品または寄付

* 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。2016年3月期の配当性向は、2016年3月期の業績予想と、2015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

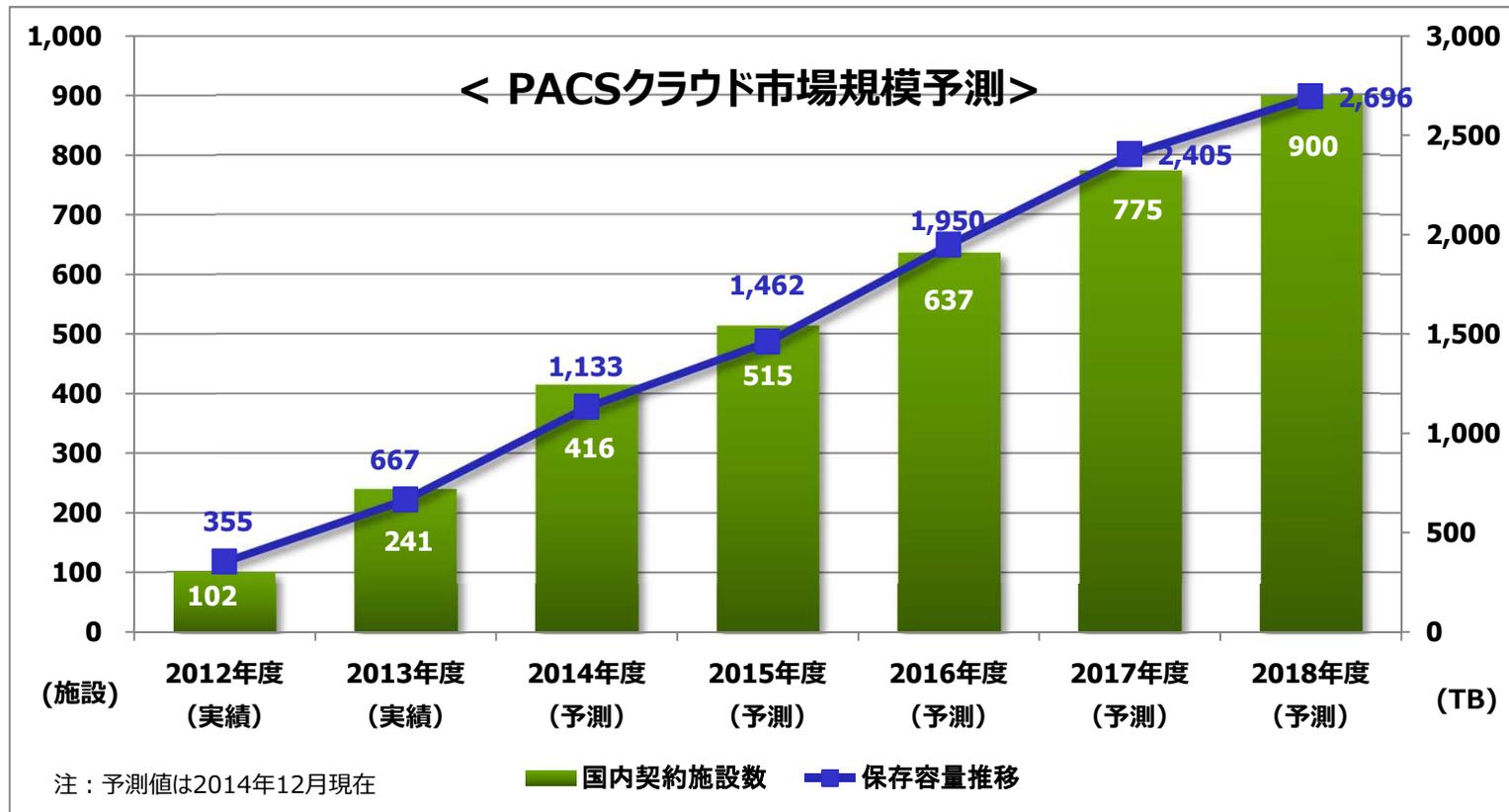


- ◆ 2013年度の国内クラウド市場は6,257億円（前年度比22.6%増）、2015年度に1兆円を超え、2018年度は1兆8,000億円規模まで拡大すると予測
- ◆ 8割の企業が新規システムの構築時にクラウドを検討、クラウドファーストの浸透が顕著に

* 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」（2014年11月4日）

市場状況（ご参考）

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

◆ テクマトリックス「NOBORI」の導入施設数：2012年度末実績50施設で先行

：2013年度実績は累計約150施設 2014年度実績は累計約300施設

* 出所：矢野経済研究所「2014年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2014年12月）

市場状況（ご参考）

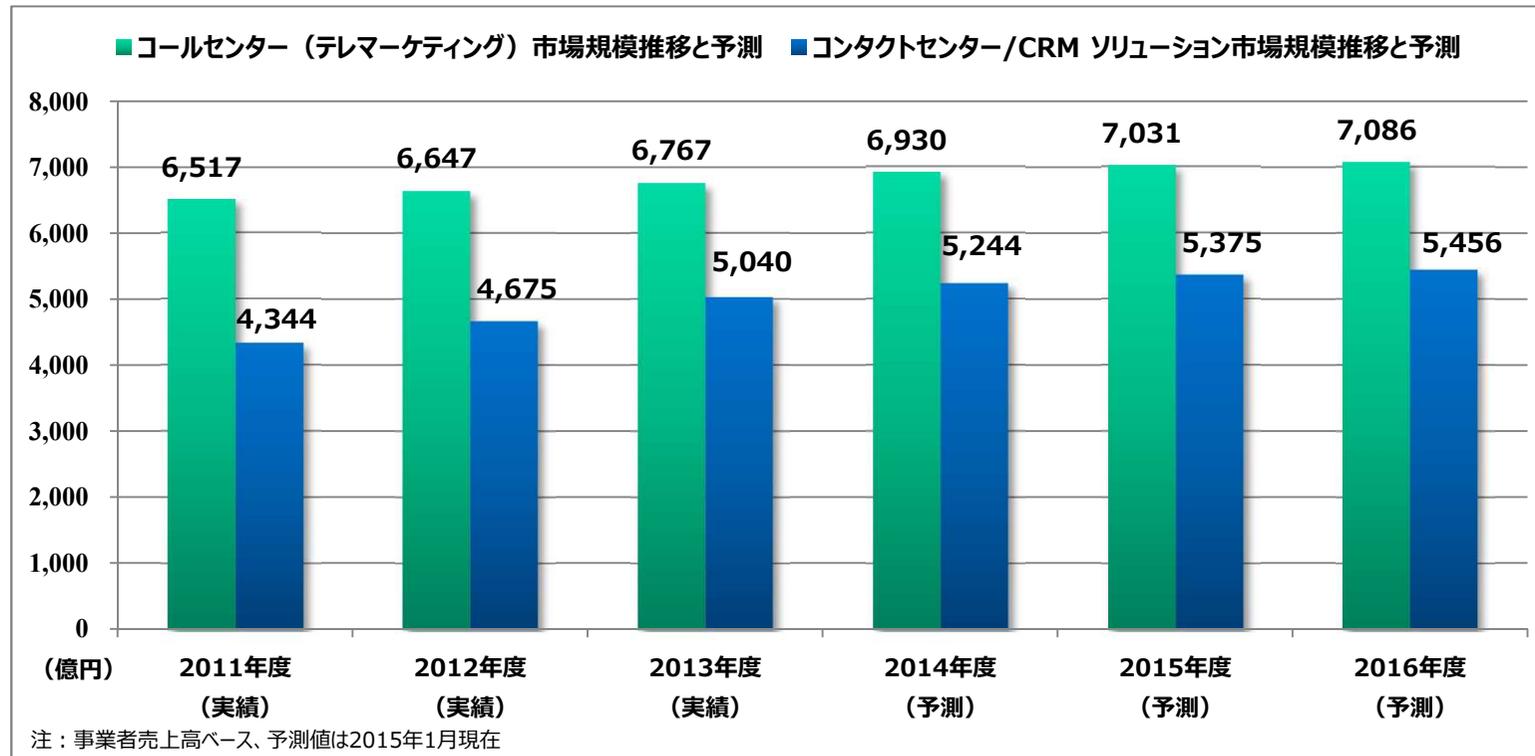
医用画像システム(PACS)におけるクラウドモデルの分類

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

市場状況（ご参考）

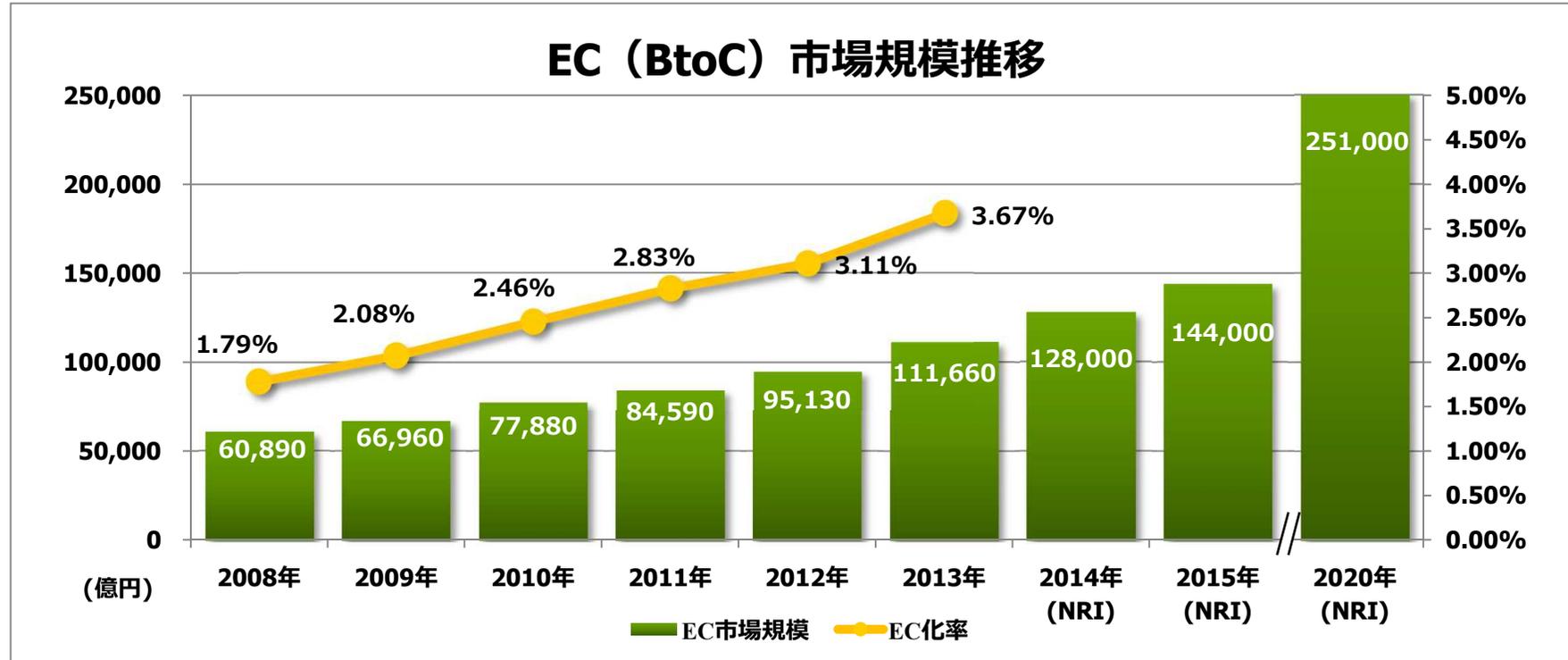
CRM市場



- ◆2011年度から2016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1.7%で推移し、2016年度には7,086億円になると予測
- ◆2011年度から2016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4.7%で推移し、2016年度には5,456億円に達すると予測

* 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 2014」

EC（BtoC）市場規模推移



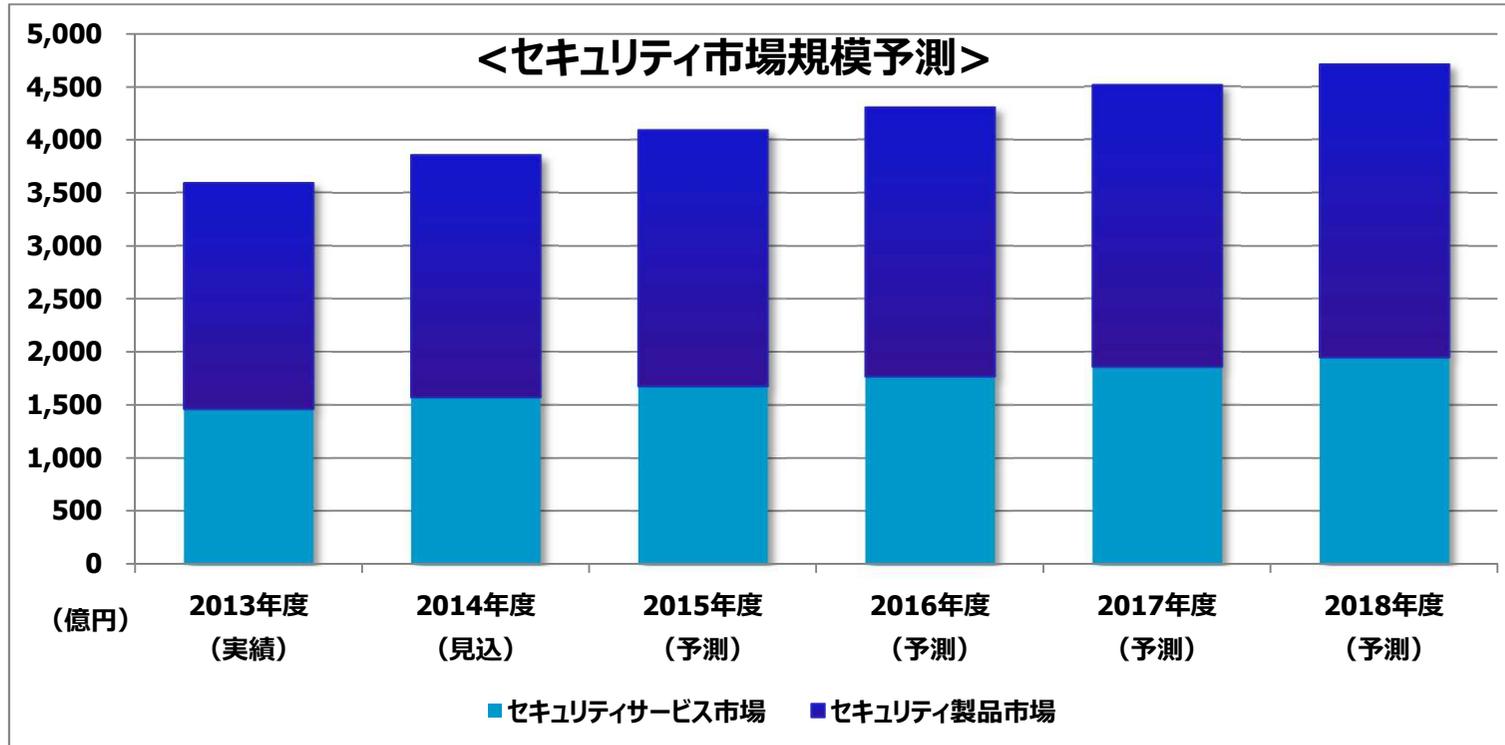
(～2013年：経済産業省、2014年～：野村総合研究所)

- ◆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11.9%と予測。2020年には25兆円規模を予測（野村総合研究所）

* 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」

市場状況（ご参考）

ネットワークセキュリティ市場

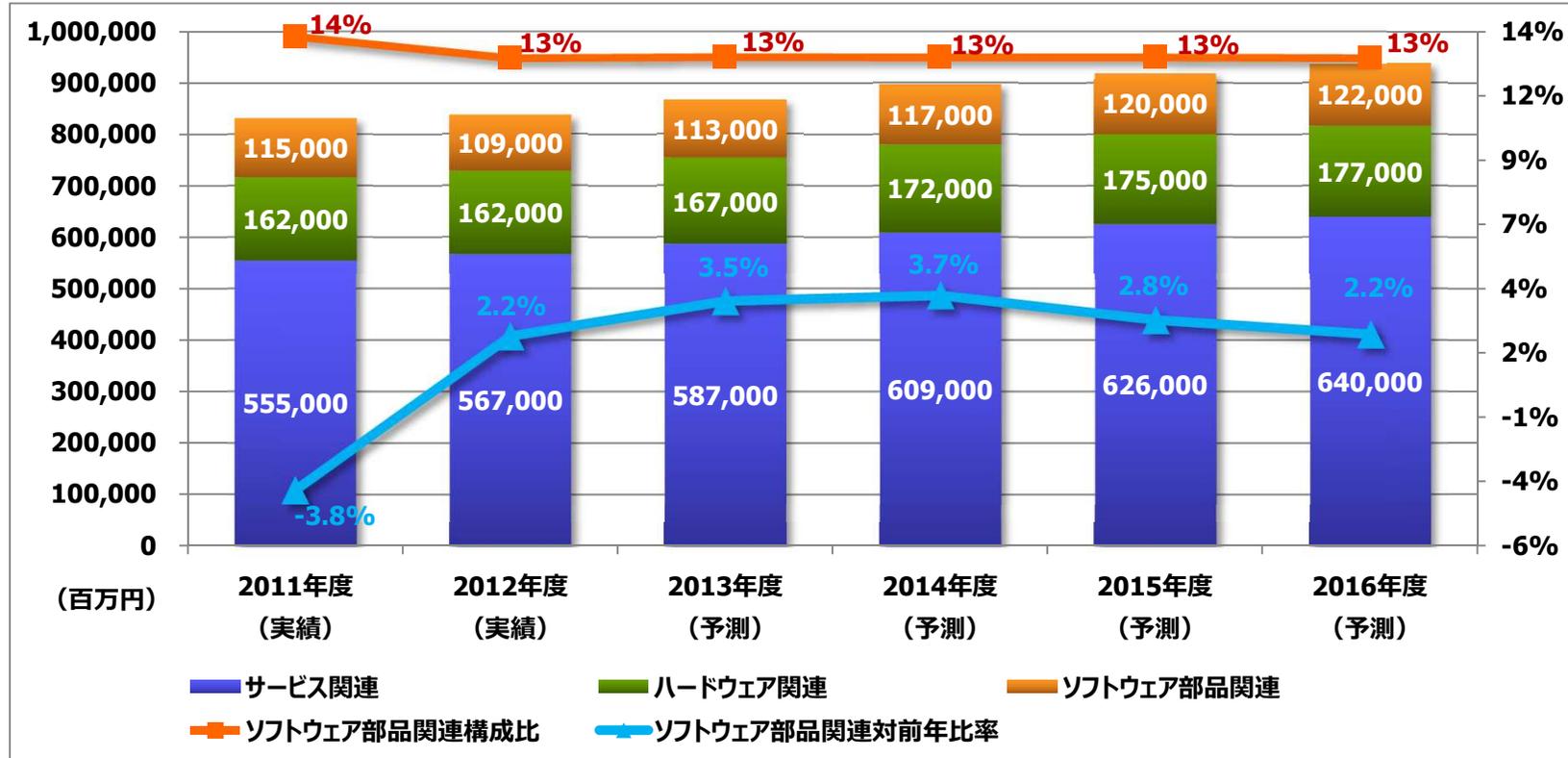


- ◆ 国内のセキュリティサービス・製品市場は、2013年度の3,594億円から、2018年度は4,712億円に拡大の予測
- ◆ 平均成長率は5.6%の高い成長率を予測

* 出所：(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）」

市場状況 (ご参考)

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

* 出所：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)

**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:03-4405-7802 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。