

第34期第1四半期 決算資料

TechM@trix

2017年8月8日
テクマトリックス株式会社

- 1.第34期第1四半期 業績**
- 2.中期経営計画「TMX 3.0」進捗状況**
- 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34期第1四半期 業績

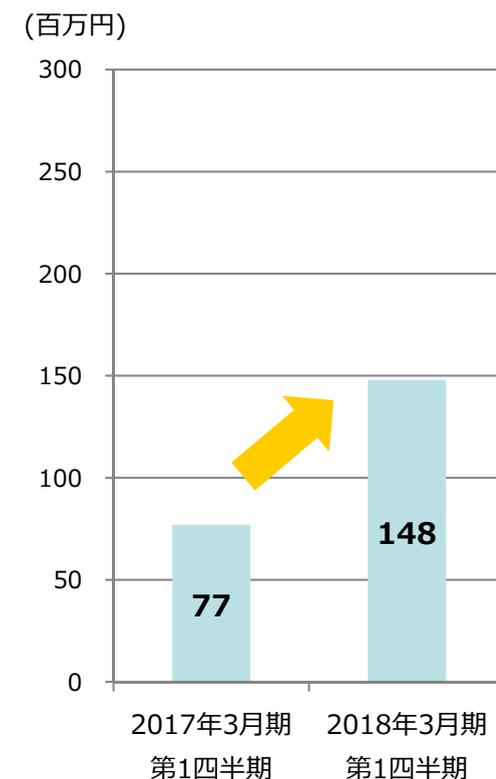
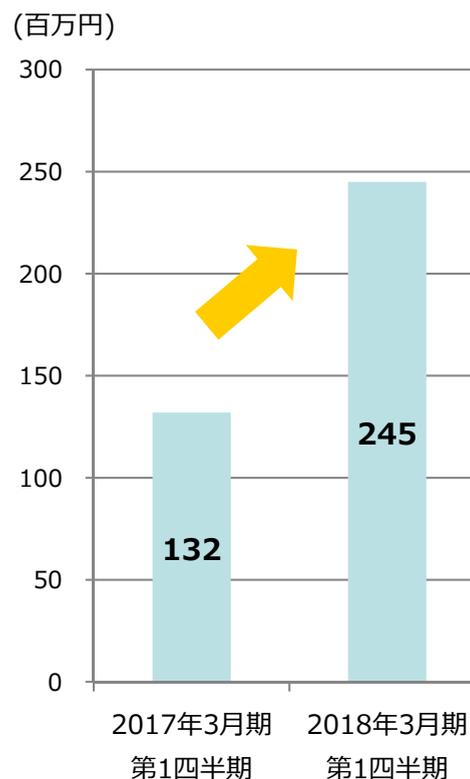
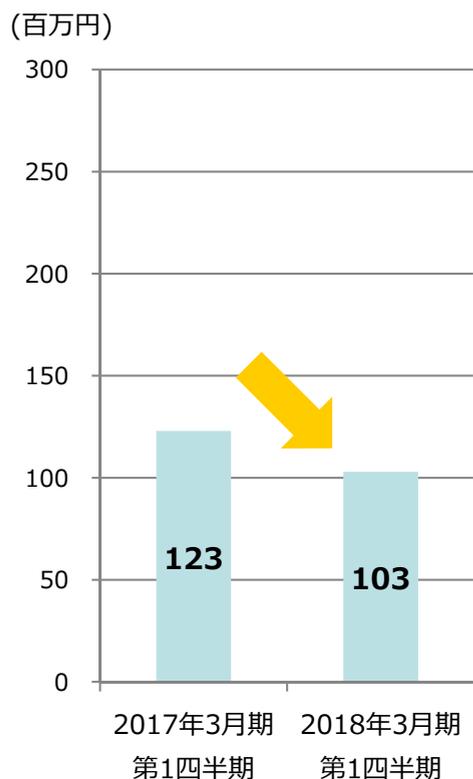
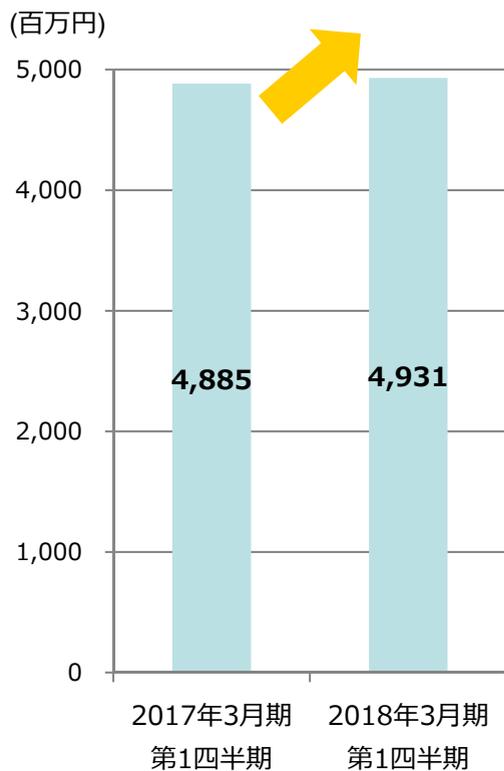
- ◆ 売上高は堅調に伸長
- ◆ 営業利益は、情報基盤事業の前年同期大型案件剥落の影響により減益
- ◆ 経常利益、四半期純利益はクロス・ヘッ드의投資事業組合運用益により増益

売上高 4,931百万円
前年同期比0.9%増

営業利益 103百万円
前年同期比16.3%減

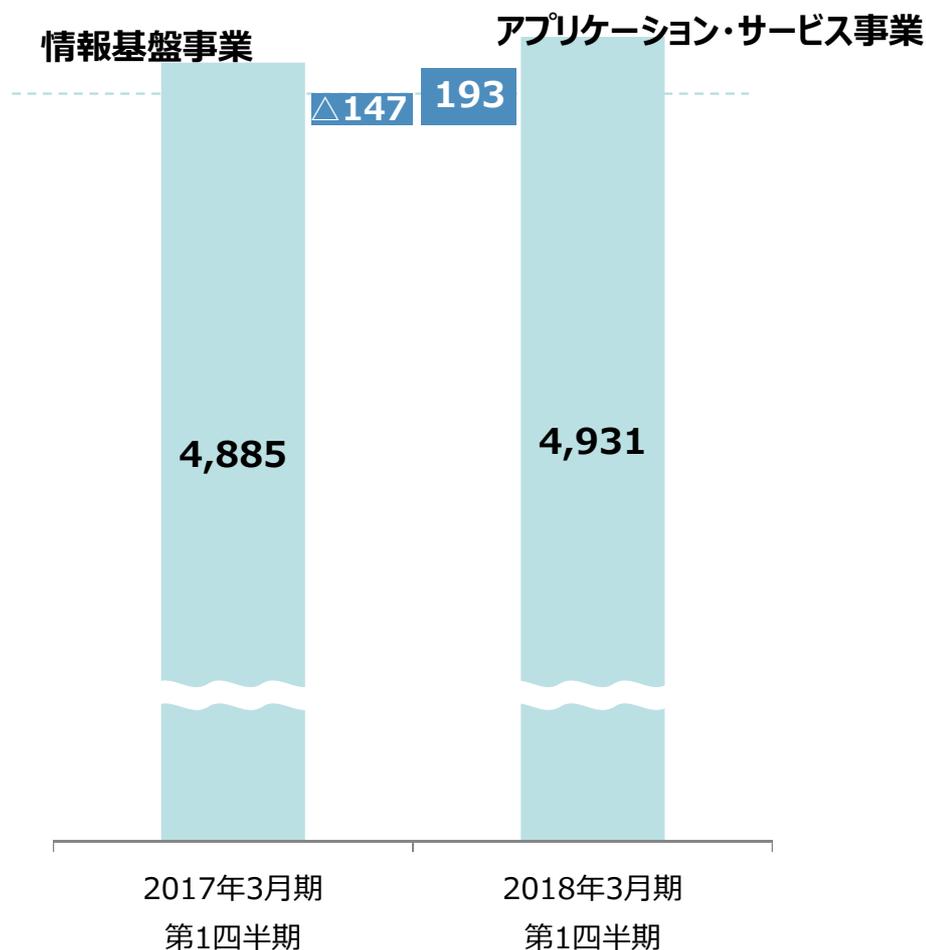
経常利益 245百万円
前年同期比85.5%増

**親会社株主に帰属する
四半期純利益 148百万円**
前年同期比90.9%増

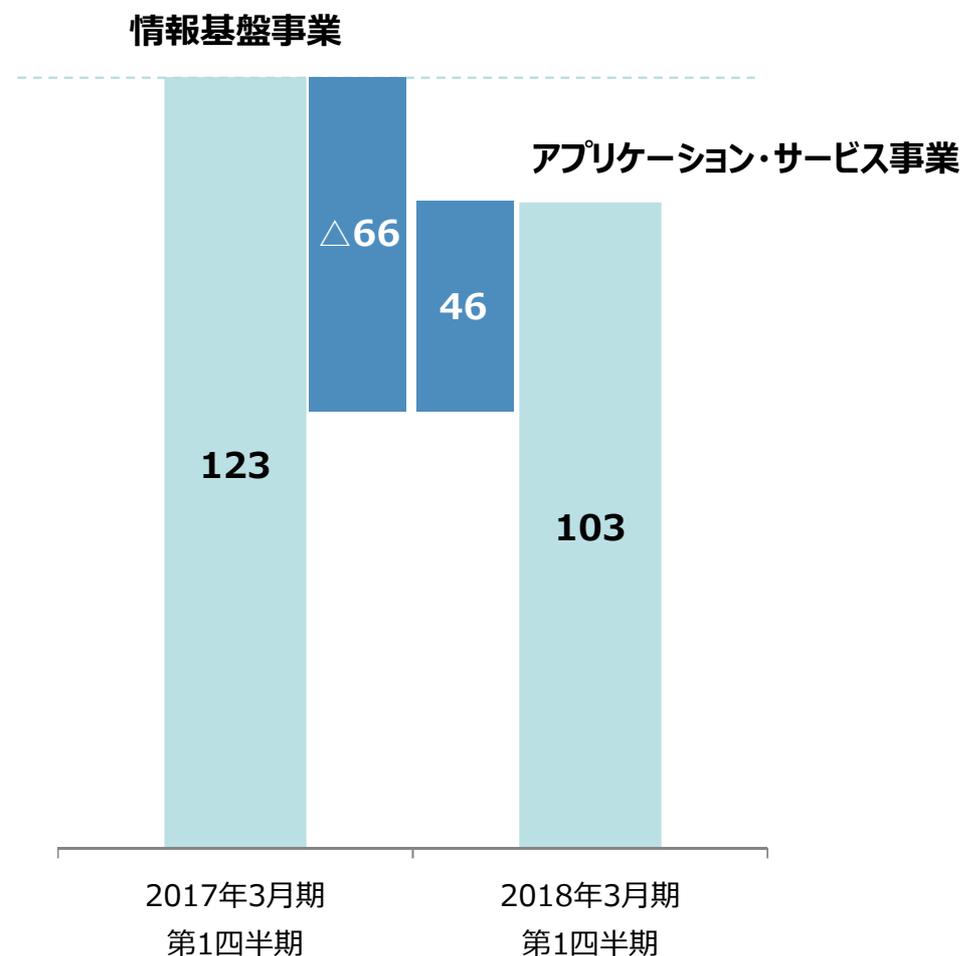


- ◆ 情報基盤事業は、前年同期の大型案件剥落の影響により減収減益
- ◆ アプリケーション・サービス事業は、医療、CRMの売上が好調に推移。医療は黒字基調に。ソフトウェア品質保証の損益は堅調

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	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

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

650

2017年3月31日現在

「NOBORI」利用施設数

15,015,746

2017年3月31日現在

「NOBORI」に画像を保管している

患者数

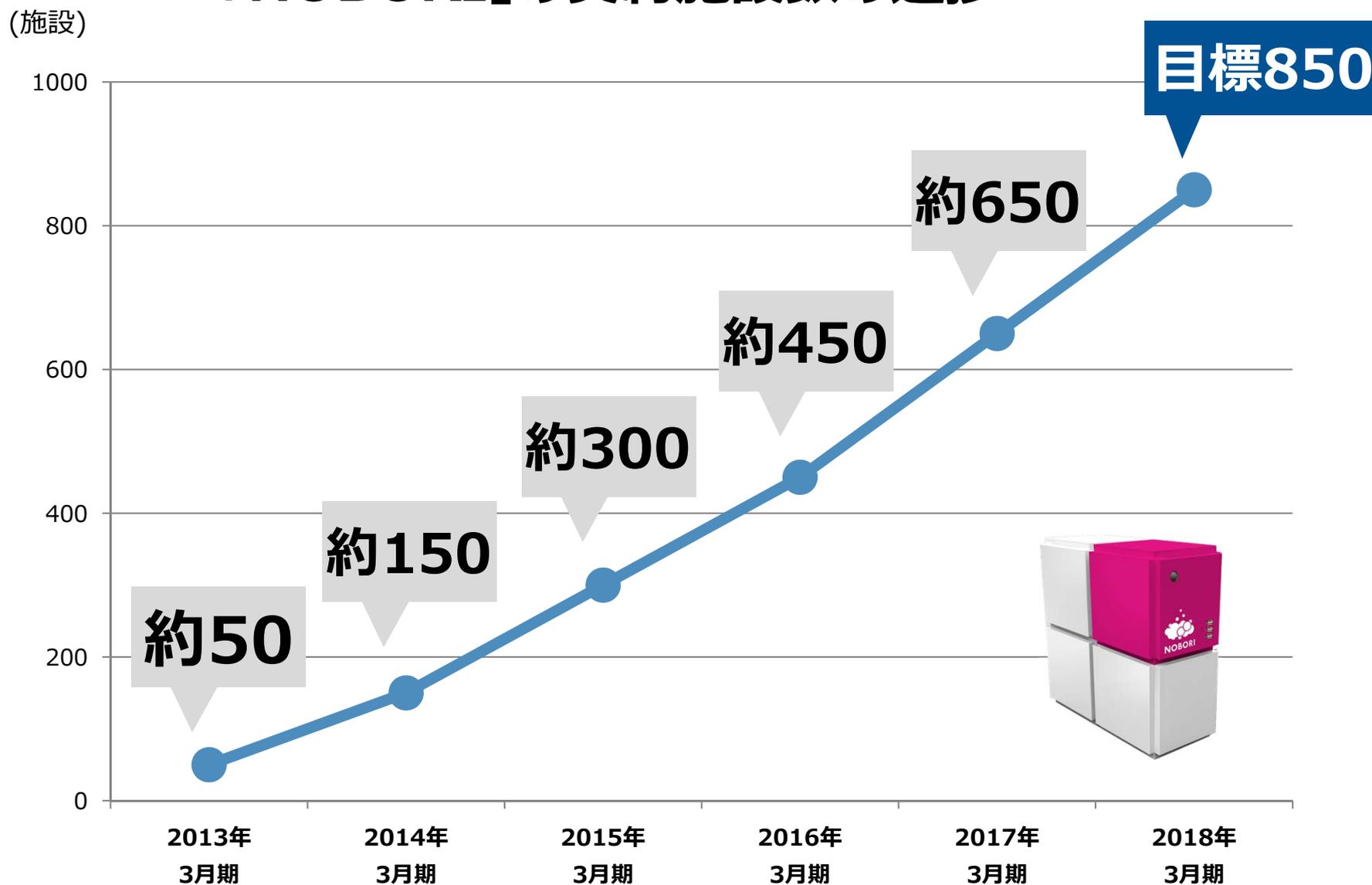
1,300

2017年5月15日現在

「医知悟」（遠隔読影プラットフォーム）

利用専門医数

「NOBORI」の契約施設数の進捗



セキュリティの脅威に対する最近の動き



- ▶ 自治体セキュリティクラウド（47都道府県）
- ▶ セキュリティ強靱化（マイナンバー、LGWAN、インターネット）
- ▶ 内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）
- ▶ 在宅勤務



▶ 平成27年3月
総務省：
セキュリティガイドライン

▶ 平成27年12月
経済産業省：
サイバーセキュリティ
経営ガイドライン

▶ 平成28年3月
経済産業省：
情報セキュリティ管理基準
（改正）

▶ 平成28年4月
サイバーセキュリティ基本法
（改正）

DDoS攻撃

ランサムウェア



標的型メール

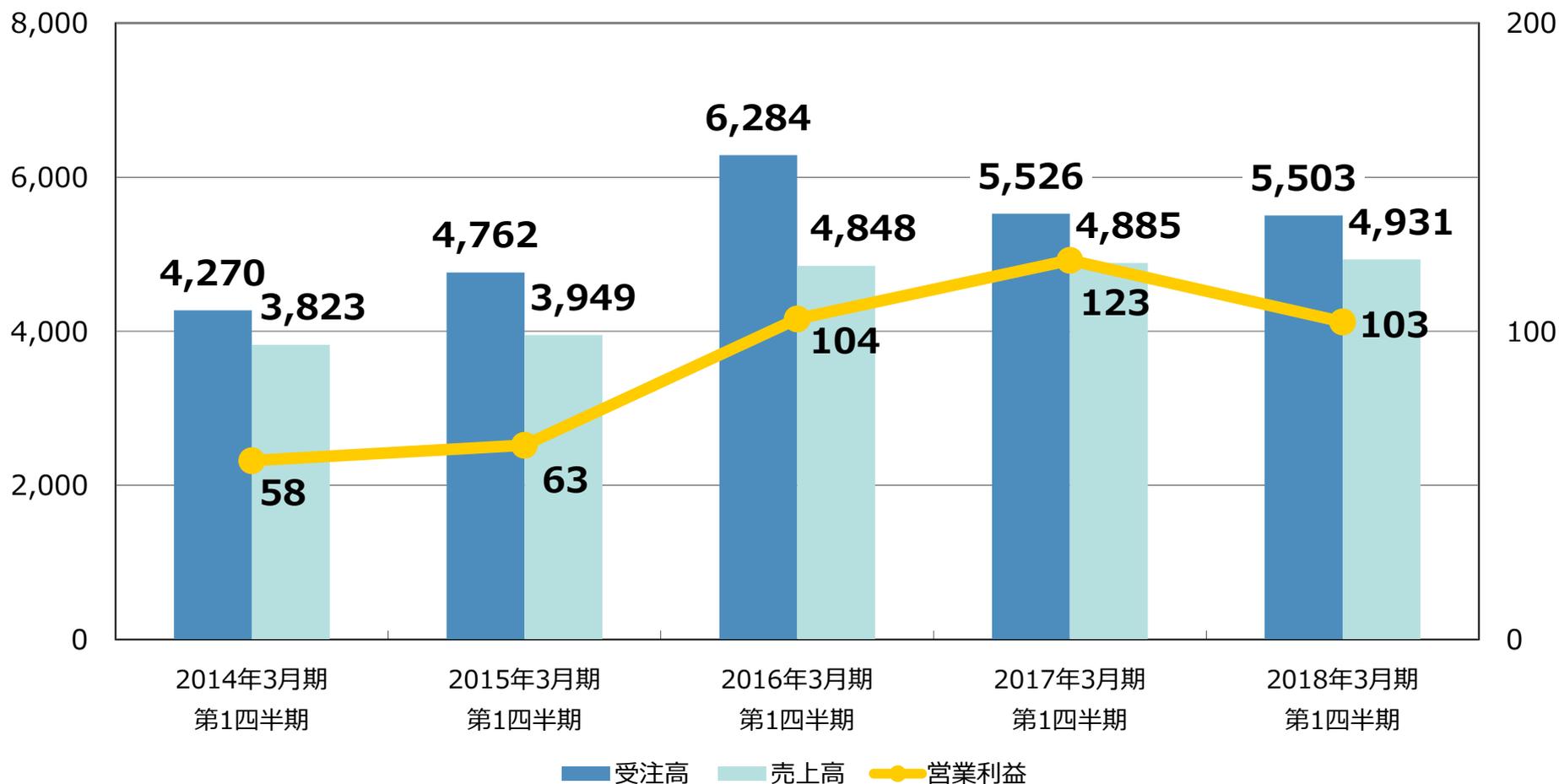
フィッシング詐欺

- ◆ 受注高は、前年同期と同様に大型案件を受注し、ほぼ前年並み
- ◆ 営業利益は、情報基盤事業の前年同期大型案件剥落の影響により減益

受注高・売上高
(単位:百万円)

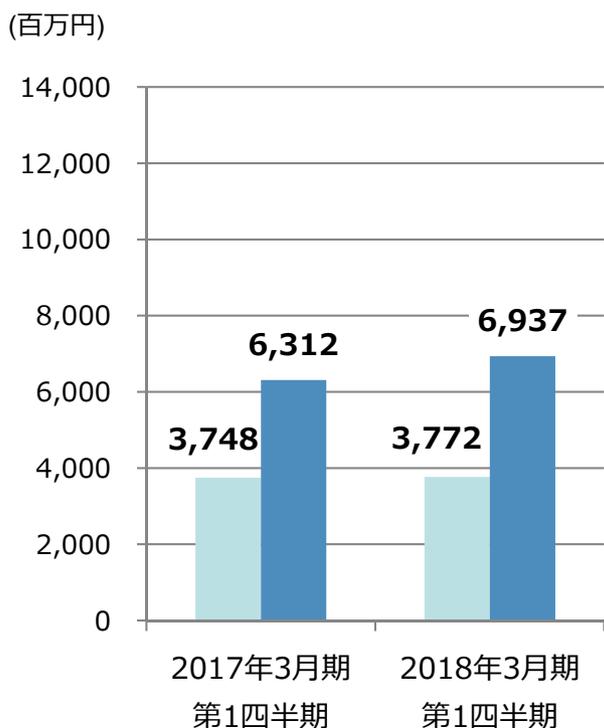
受注高・売上高・営業利益推移

営業利益
(単位:百万円)



- ◆ 情報基盤事業ではセキュリティ関連製品の受注が堅調。前年に続き大型案件受注し前年を超過（0.6%UP）、受注残も伸長（9.9%UP）
- ◆ アプリケーション・サービス事業では受注高は前年を若干下回る（2.7%DOWN）ものの、クラウドへのシフトにより受注残は堅調に伸長（11.4%UP）

情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



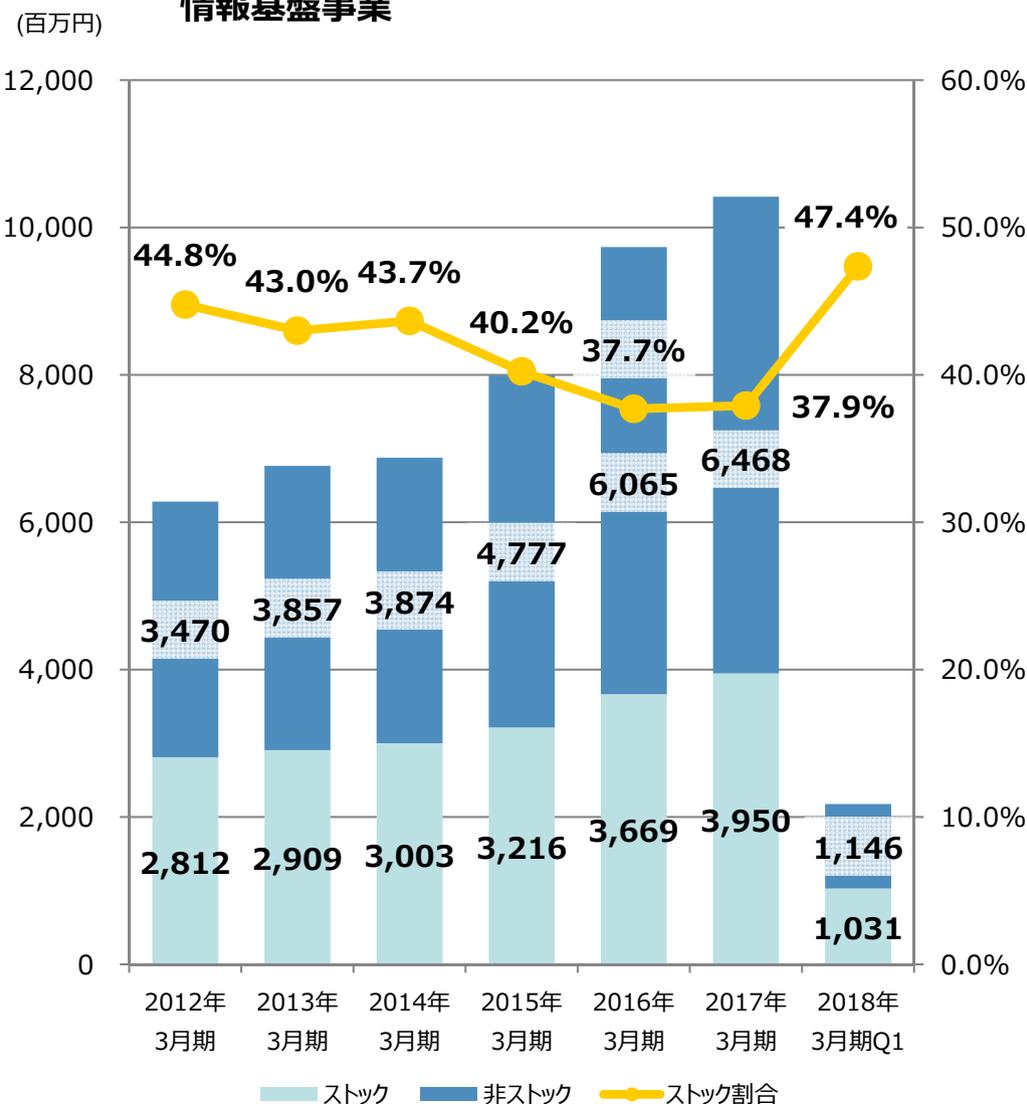
全社合計



■ 受注高 ■ 受注残高

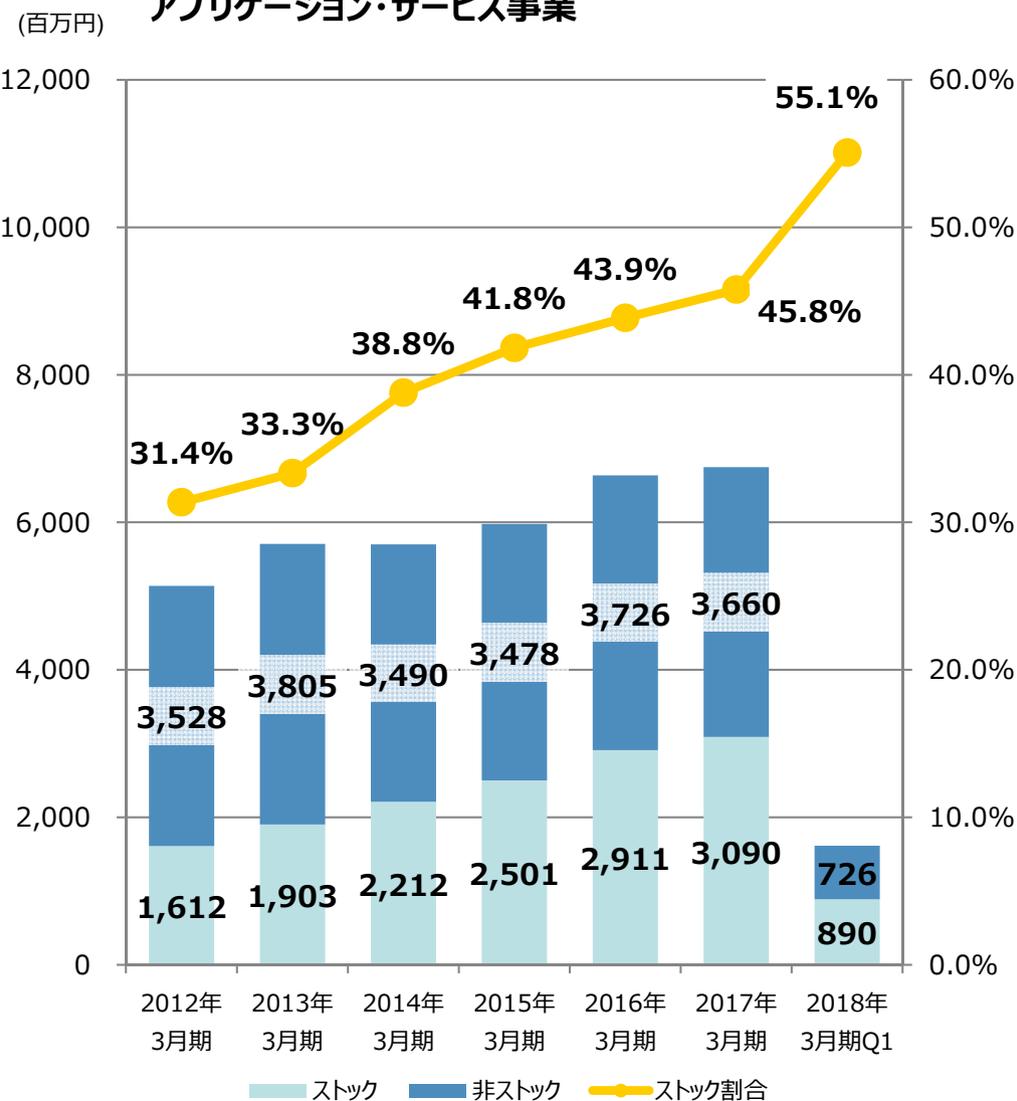
◆ ストック比率の進捗状況（単体）

情報基盤事業



* 情報基盤事業は、物販がやや低調だったためストック比率が上昇。

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。

連結貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)

	2017年 3月期	2018年3月期 第1四半期		2017年 3月期	2018年3月期 第1四半期
流動資産合計	13,343	12,881	流動負債	8,886	8,591
現金・預金	5,458	6,049	買掛金	1,081	770
受取手形・売掛金	3,991	2,840	短期借入金	450	450
その他流動資産	3,893	3,991	1年内返済予定の 長期借入金	300	300
固定資産	3,937	3,920	その他流動負債	7,055	7,070
有形固定資産	1,205	1,172	固定負債合計	3,540	3,442
のれん	126	100	長期借入金	1,750	1,675
その他無形固定資産	1,085	1,164	その他固定負債	1,790	1,767
投資その他の資産	1,519	1,483	負債合計	12,427	12,034
資産合計	17,280	16,801	株主資本	4,849	4,737
			その他の包括利益累計額 合計	△36	△19
			純資産合計	4,853	4,767
			負債純資産合計	17,280	16,801

* 自己資本比率

2017年3月期 27.9%

2018年3月期 第1四半期 28.1%

中期経営計画「TMX 3.0」進捗状況

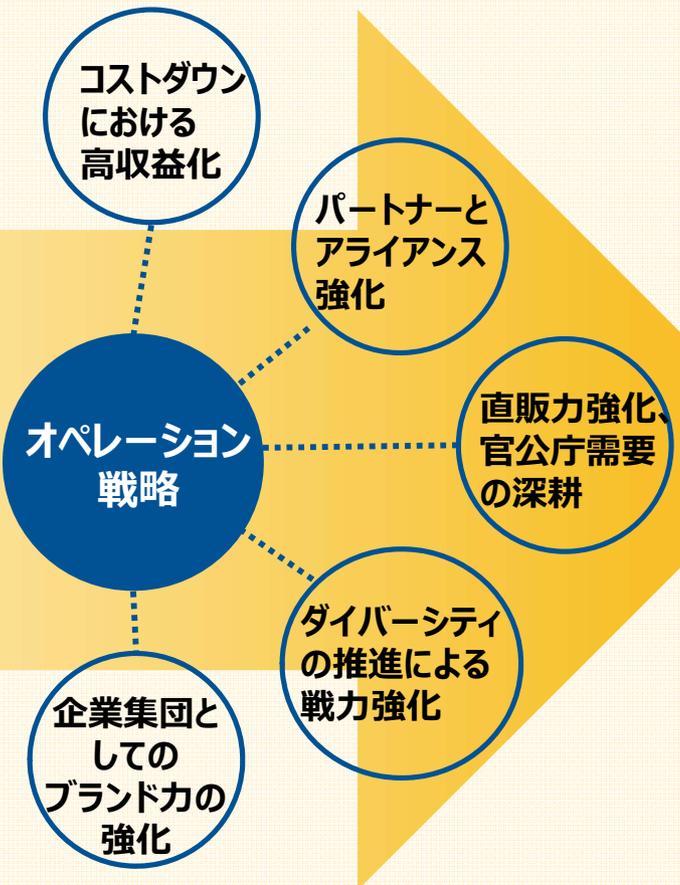
基本方針

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

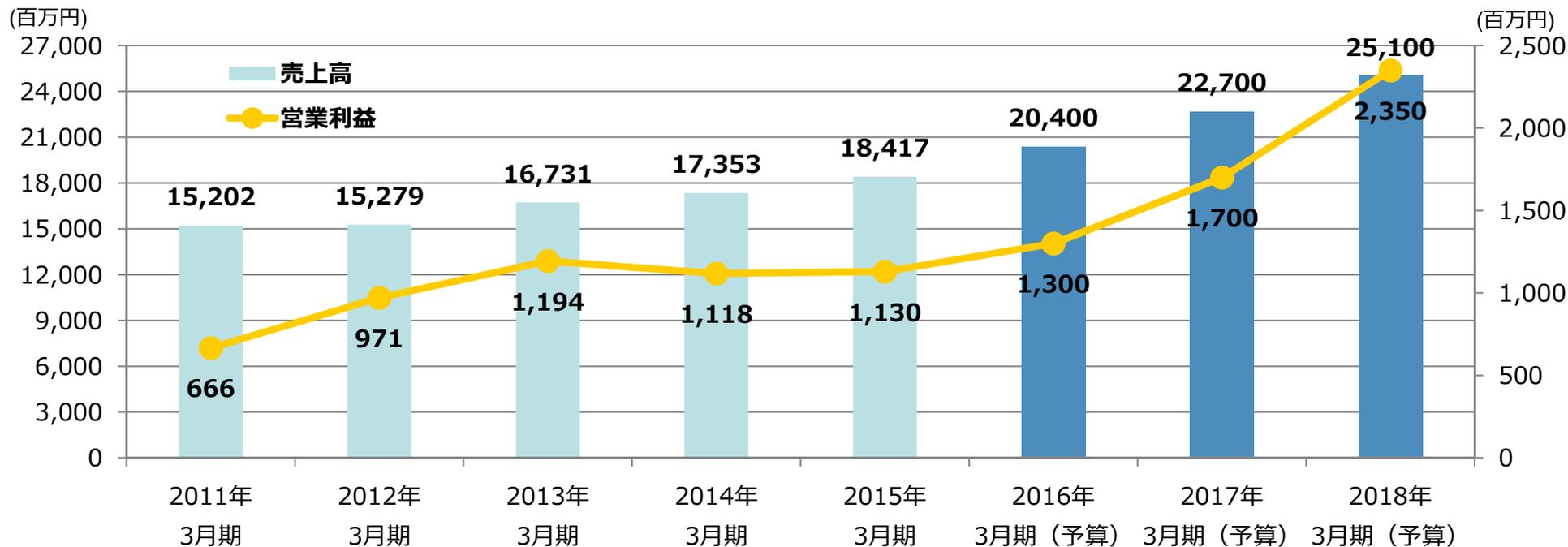
セキュリティ&セーフティの追求



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！



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

売上高

■ 情報基盤事業 ■ アプリケーション事業

営業利益

■ 情報基盤事業 ■ アプリケーション・サービス事業

(百万円)

30,000

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

0

(百万円)

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

2016年3月期

2017年3月期

2018年3月期

18,417

20,400

20,920

22,700

22,300

21,996

25,100

24,000

12,044

13,800

13,852

15,400

15,100

14,751

17,000

16,500

1,130

1,300

1,381

1,700

1,650

1,643

2,350

2,000

101

180

250

380

274

750

1,029

1,120

1,131

1,320

1,368

1,643

750

750

2015年

2016年

2016年

2017年

2017年

2017年

2018年

2018年

3月期

3月期

3月期

3月期

3月期

3月期

3月期

3月期

(中計)

(実績)

(中計)

(見通し)

(実績)

(中計)

(見通し)

売上高
営業利益率

6.4%

6.6% ↑

7.5%

7.4%

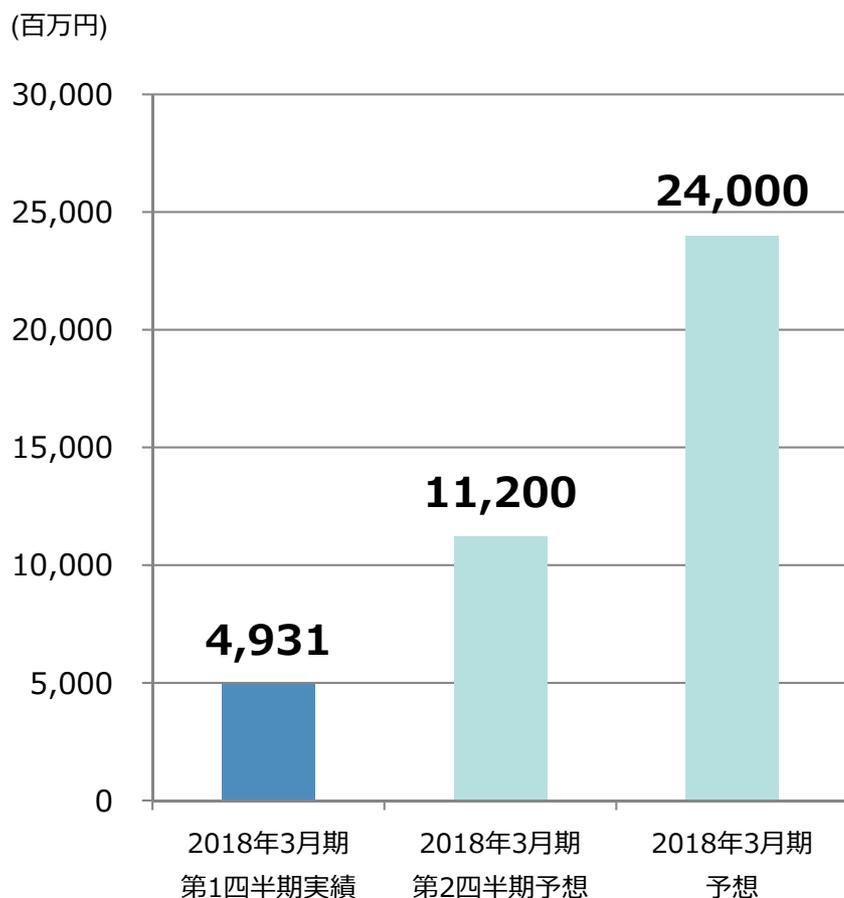
7.5% ↑

9.4%

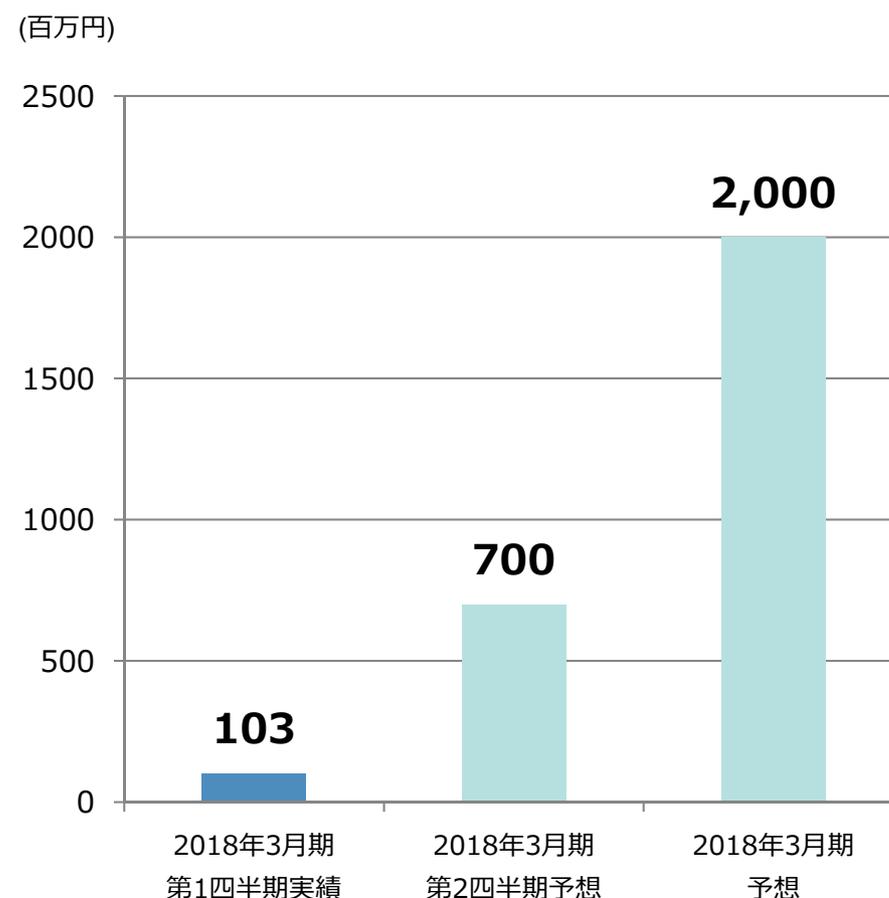
8.3% ↑

- ◆ 売上高はほぼ巡航速度。営業利益はやや巡航速度に至っていないが、受注堅調による受注残の積み上がりにより第2四半期及び通期予想は変更なし

連結売上高



連結営業利益



◆ 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）	◎	<ul style="list-style-type: none"> ・医療クラウドが黒字化 ・楽楽アイテムマネージャーのリリース ・FastCloud（CRM）順調 ・テクマクラウド（o365トラフィック制御拡張）
クラウド事業のプラットフォーム化（多角化）	◎	<ul style="list-style-type: none"> ・NOBORI-PAL（提供サービスの拡充） ・ソフトバンクと医知悟の提携による病理分野への進出
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）	△	<ul style="list-style-type: none"> ・医療分野：中国に合併会社設立、北京大学と病理分野で提携 ・CRM分野：ASEAN トランスコスモス（タイ）との協業
クラウド運用の高品質化（運用技術の飛躍的向上）	○	<ul style="list-style-type: none"> ・PMO室中心に議論、運用安定化、設備投資継続
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）	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ハイパーコンバージドソリューション VCE VxRail ・沖縄クロス・ヘッドのnas2cloud Plus ・クロス・ヘッドがAWS技術者を大量養成
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）	○	<ul style="list-style-type: none"> ・製薬BI、予算管理分野を開拓

◆ 中核的事業戦略

項目	評価	説明
セキュリティ&セイフティの追求		
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	◎	<ul style="list-style-type: none"> ・Swivel PINsafe、ProofPoint、Tanium Endpoint Platform、Votiro Auto Suite for FileZen、CylancePROTECT、Votiro Auto Mail Link with matriXgate
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	◎	<ul style="list-style-type: none"> ・製品販売 + 保守・運用サービス拡大 ・NOC/SOC (∴TRINITY)
IoT (Internet of Things) 時代の組込みソフトウェアの機能安全実現	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ソフトウェア品質保証分野の受注堅調 ・Lychee Redmine
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)	○	<ul style="list-style-type: none"> ・Parasoft社のSOAtest/Virtualize(によるサービス仮想化とAPIテスト (車載等のIoT分野)

◆ 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、中国でのオフショアの取り組みが拡大
<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、名古屋営業所、仙台営業所移転、大阪支店を西日本支店と改称して移転
<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 	◎	・ストックビジネスの拡大
パートナーとアライアンス強化	◎	<ul style="list-style-type: none"> ・医療分野：ソフトバンク、北京大学 ・CRM分野：日本ユニシス、トランスコスモス（タイ）、NEC、LINE、BEDORE、インターコム
直販力強化、官公庁需要の深耕	◎	・ファイル無害化自動連携ツールの開発・販売（自治体、金融機関、教育機関）
ダイバーシティの推進による戦力強化	○	・新卒採用で女性、外国籍者の採用拡大
企業集団としてのブランドの強化	○	<ul style="list-style-type: none"> ・Webサイトリニューアル実施 ・会社紹介映像を作成 ・駅広告を掲載

「TMX 3.0」進捗状況

AI（人工知能）に関する取り組み



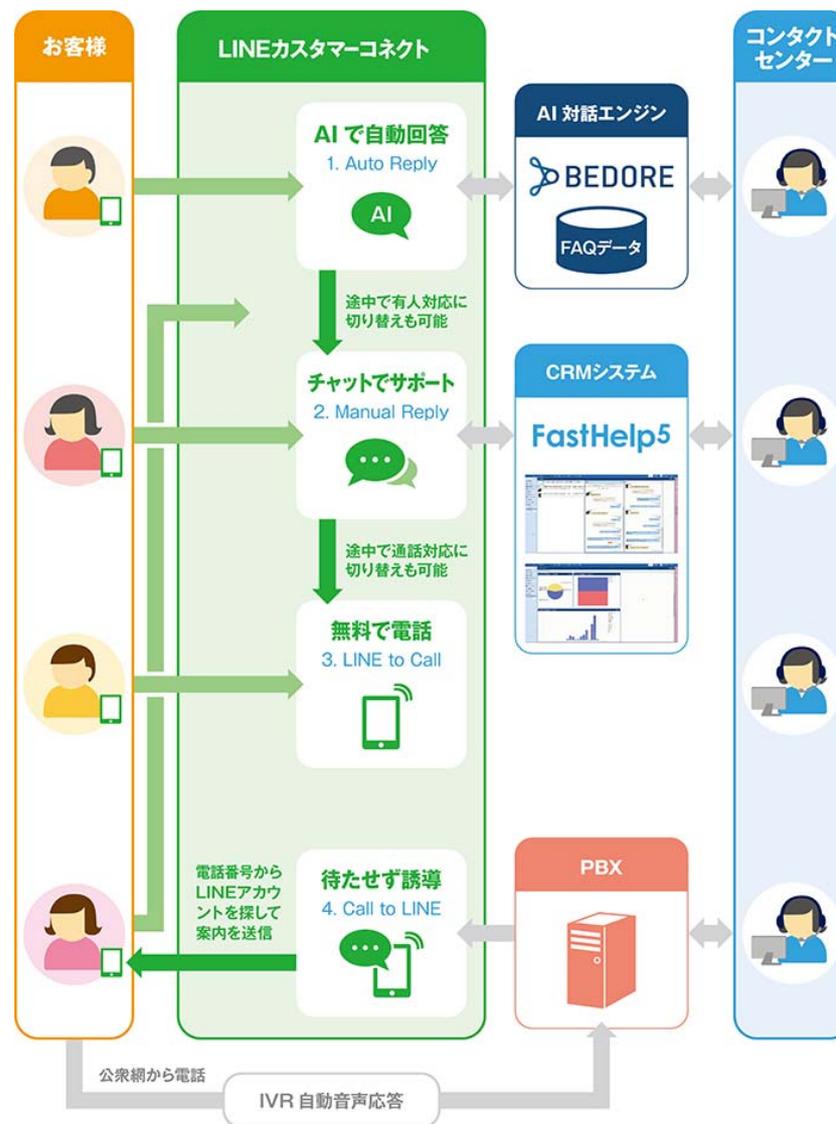
事業活動トピックス

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」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」の販売を開始
	Java対応テスト自動化ツールの最新バージョン「Jtest 10.3.1」の販売を開始
	沖縄クロス・ヘッドが J B 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

日付	内容
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
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

Point!

LINE株式会社が提供する「LINE カスタマーコネク」の販売パートナー契約を締結。「LINE カスタマーコネク」は、コンタクトセンターがLINEを活用して顧客サービスを提供するためのサービスで、CRMシステム「FastHelp」と組み合わせて利用可能。



【4月】 【2017 国際医用画像総合展】出展

Point!

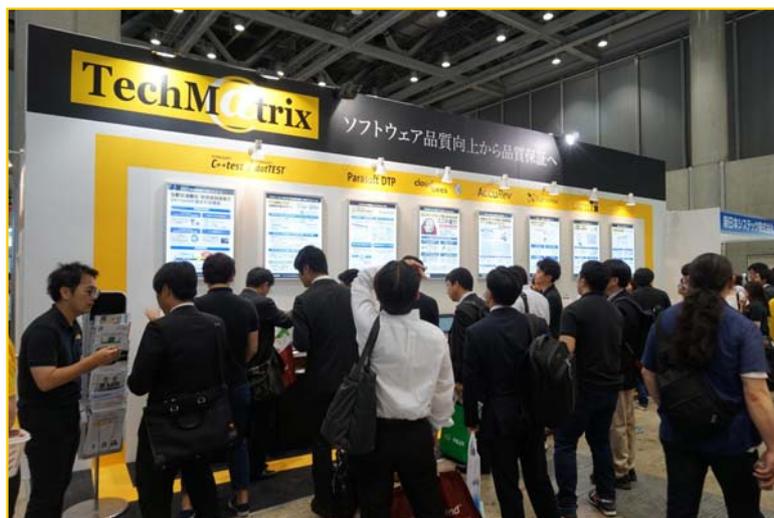
最新の医療画像機器及び周辺機器を一堂に会する、
総合学術展示会「2017 国際医用画像総合展」に出展。
4月14日～4月16日の3日間開催され、来場者は22,810名。



【5月】 【Japan IT Week 春 2017】出展

Point!

13のIT専門展が一堂に会する「Japan IT Week 春」に、5つのブースを出展。
5月10日～5月12日の3日間開催され、来場者は88,725名。



【6月】 【Interop Tokyo 2017】出展

Point!

テクノロジーとビジネスの国際的リーディングイベント「Interop」に、AIを活用した次世代アンチウイルス製品「CylancePROTECT®」を出展。6月7日～6月9日の3日間開催され、来場者は143,365名。



「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

●在宅勤務制度の導入を検討中

- ①育児・介護やその他理由により、通常の勤務が困難な方にとっても、パフォーマンスを發揮できる就労環境を整備する事で、これまで離職せざるを得なかった社員の雇用継続
- ②ワークライフバランスの向上やワークスタイルの変革の中で、業務効率の向上による残業時間削減等を図る

●第2回テクマトリックスグループファミリーデー

2017年7月28日に第2回ファミリーデーを開催。50組以上の家族が参加。「同僚の家族の顔が見える職場」、「家族が安心して送り出してくれる職場」でありたい、という思いのもと、今後も開催予定。





「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

株式会社アドバンスト・メディア：
医療向け音声入力サービス
『AmiVoice CLx®』

TMX：
検査予約サービス
『TONARI』

TMX：
緊急時外部画像参照サービス
『TSUNAGU』

Intrasense SA：
3D医用画像解析ワークス
テーション『myrian®』



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。

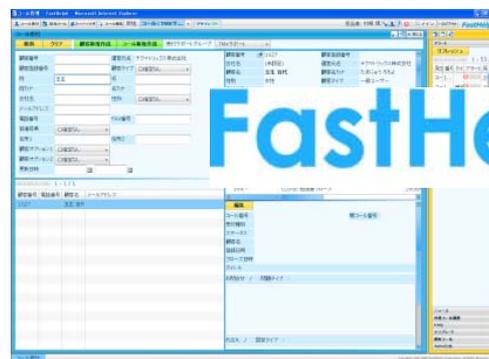
Point!

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!

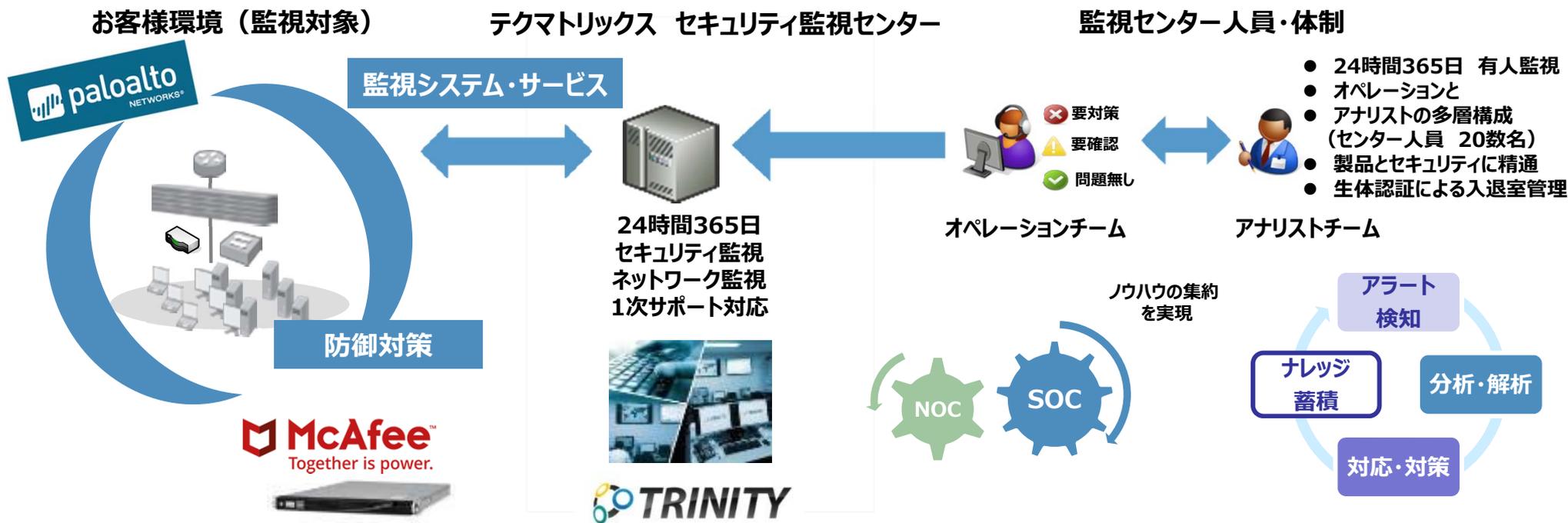


お客様の要望に
すぐ対応できる!

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

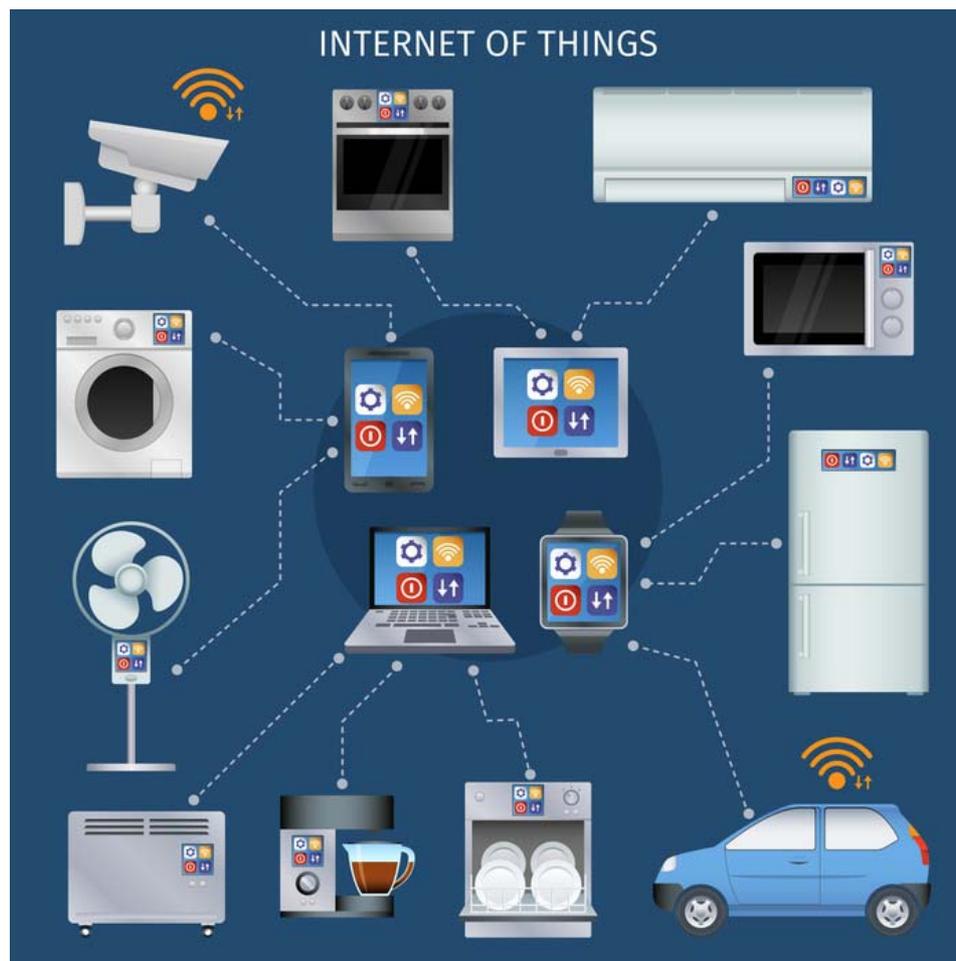
設計・構築・保守（サポート連携による迅速な障害解決）・機器運用・セキュリティ監視・活用提案をワンストップでご提供致します。

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



インターネット・コマース
スマホ・アプリ

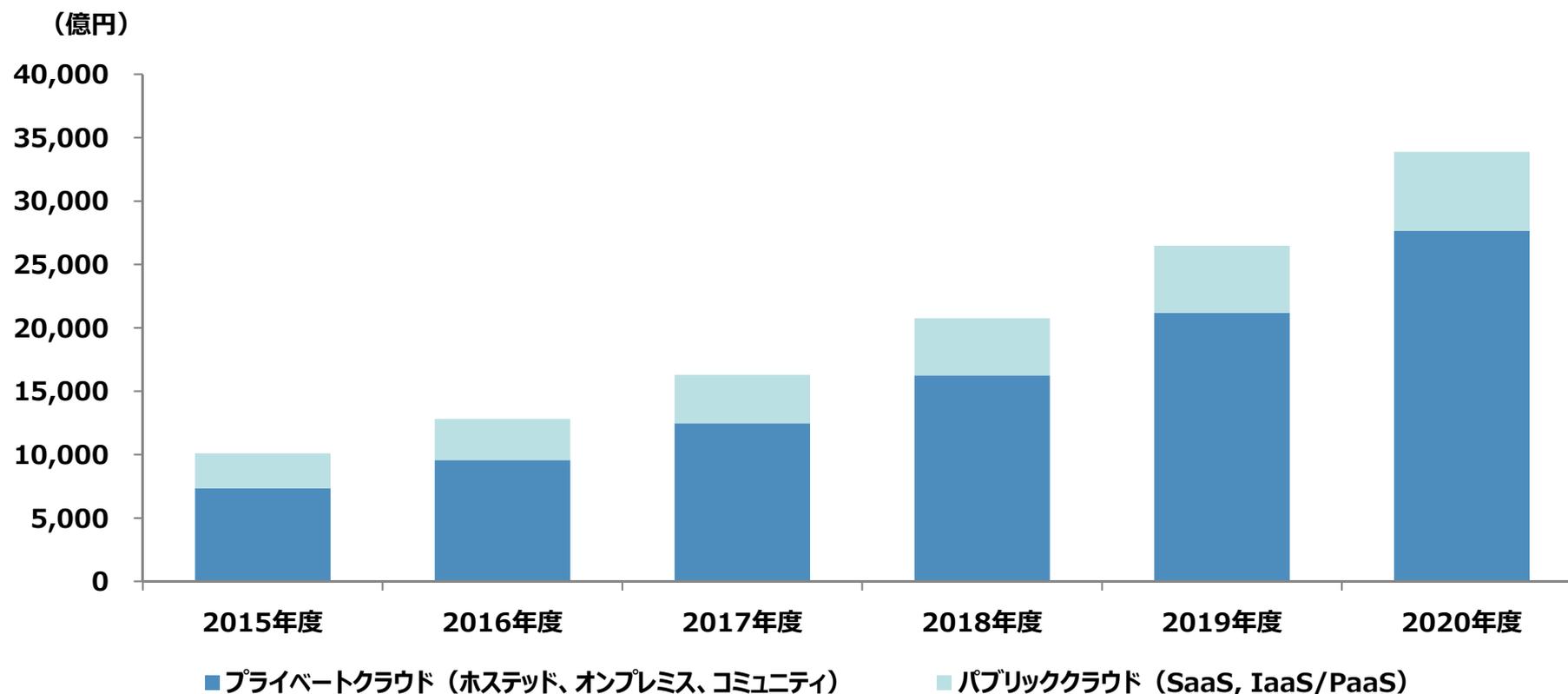
解析



ビッグデータ

市場環境（ご参考）

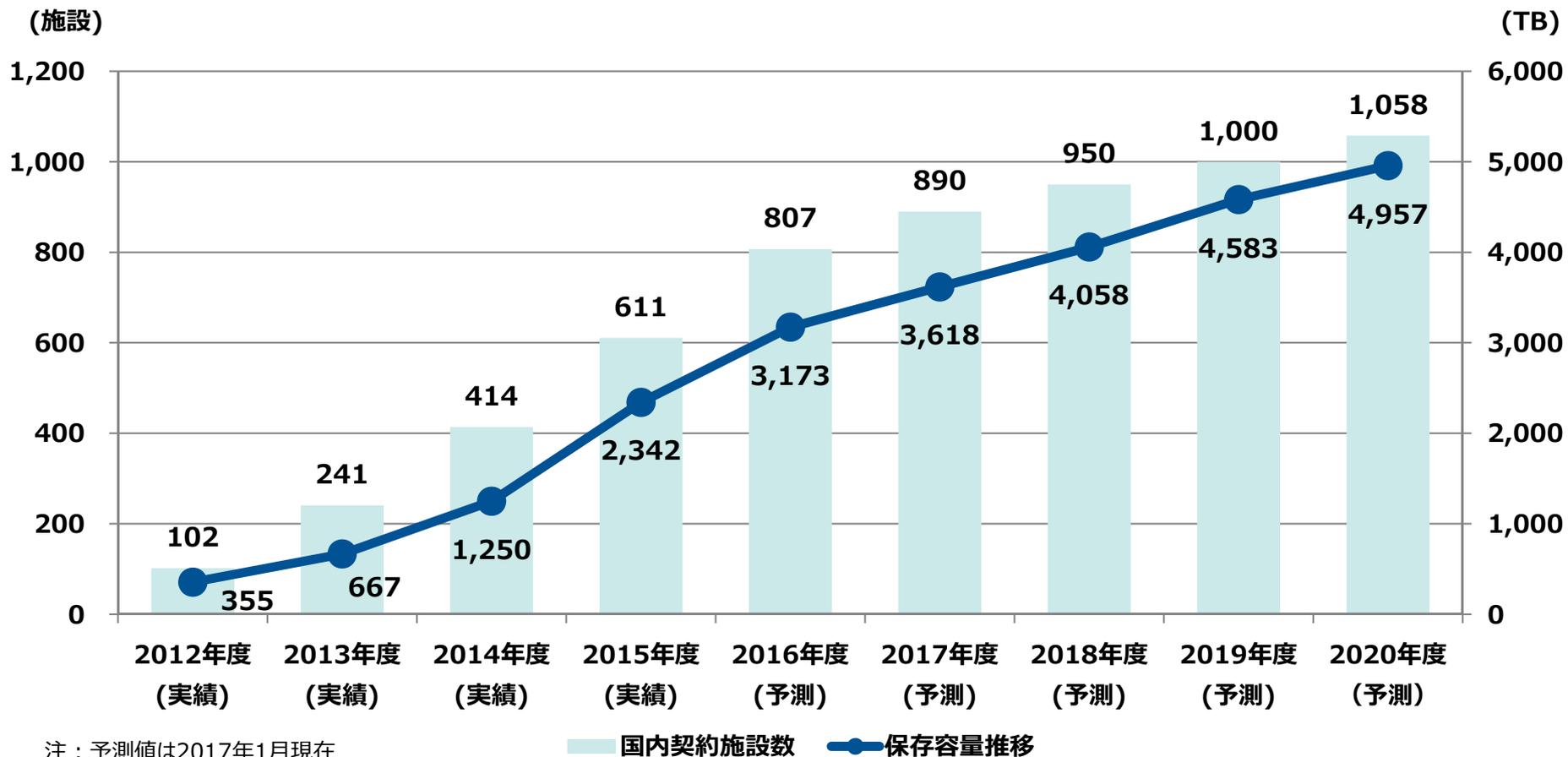
<国内クラウドサービス市場規模 実績・予測>



◆2015年度の国内クラウド市場は1兆108億円（前年度比33.7%増）、2020年度は3兆3,882億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」（2016年12月13日）

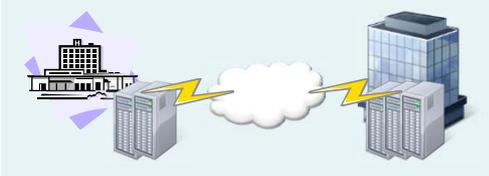
<クラウドPACS市場規模予測>



- ◆2016年度時点でのクラウドの国内契約施設数（予測）は807。契約施設数が大幅増
- ◆テクマトリックス「NOBORI」の契約施設数：2016年度実績は累計約650施設

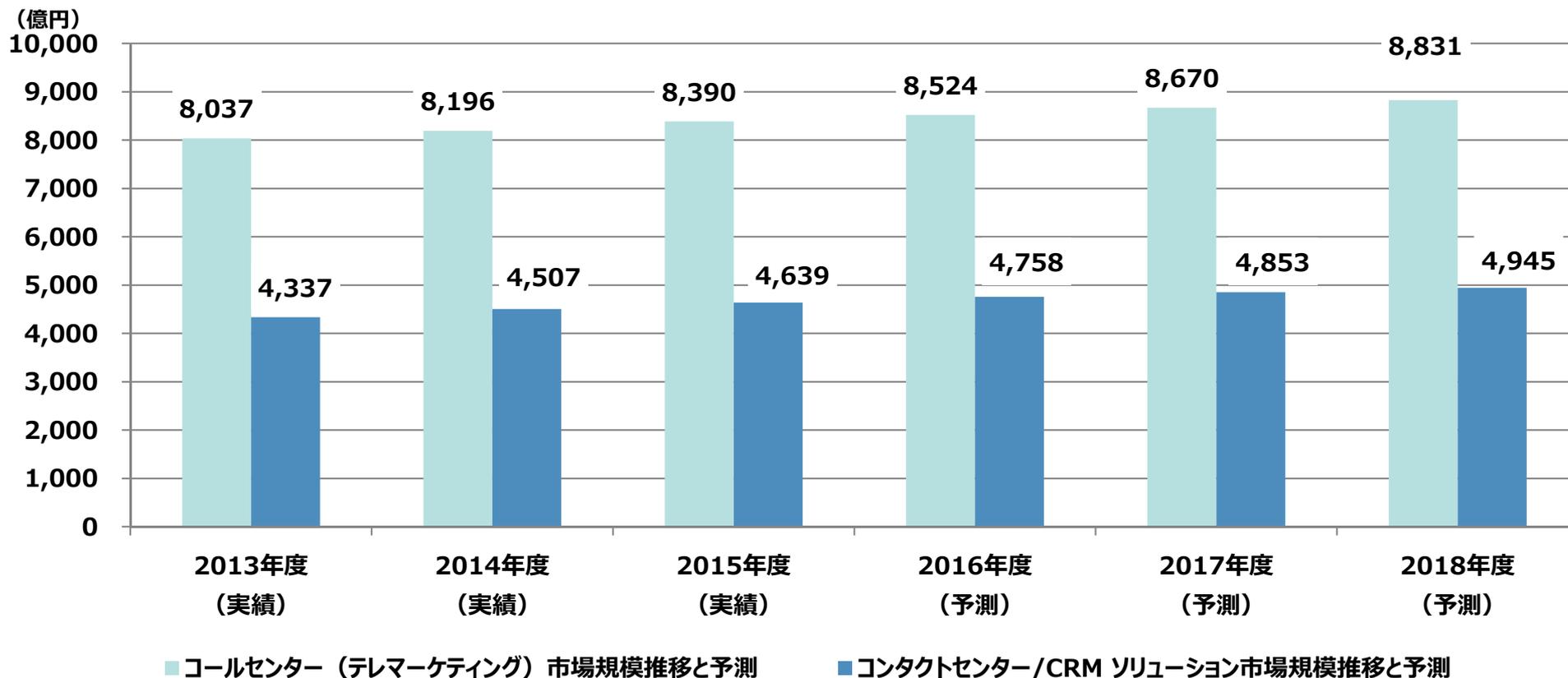
* 出所：矢野経済研究所「2016年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2017年1月）

<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>

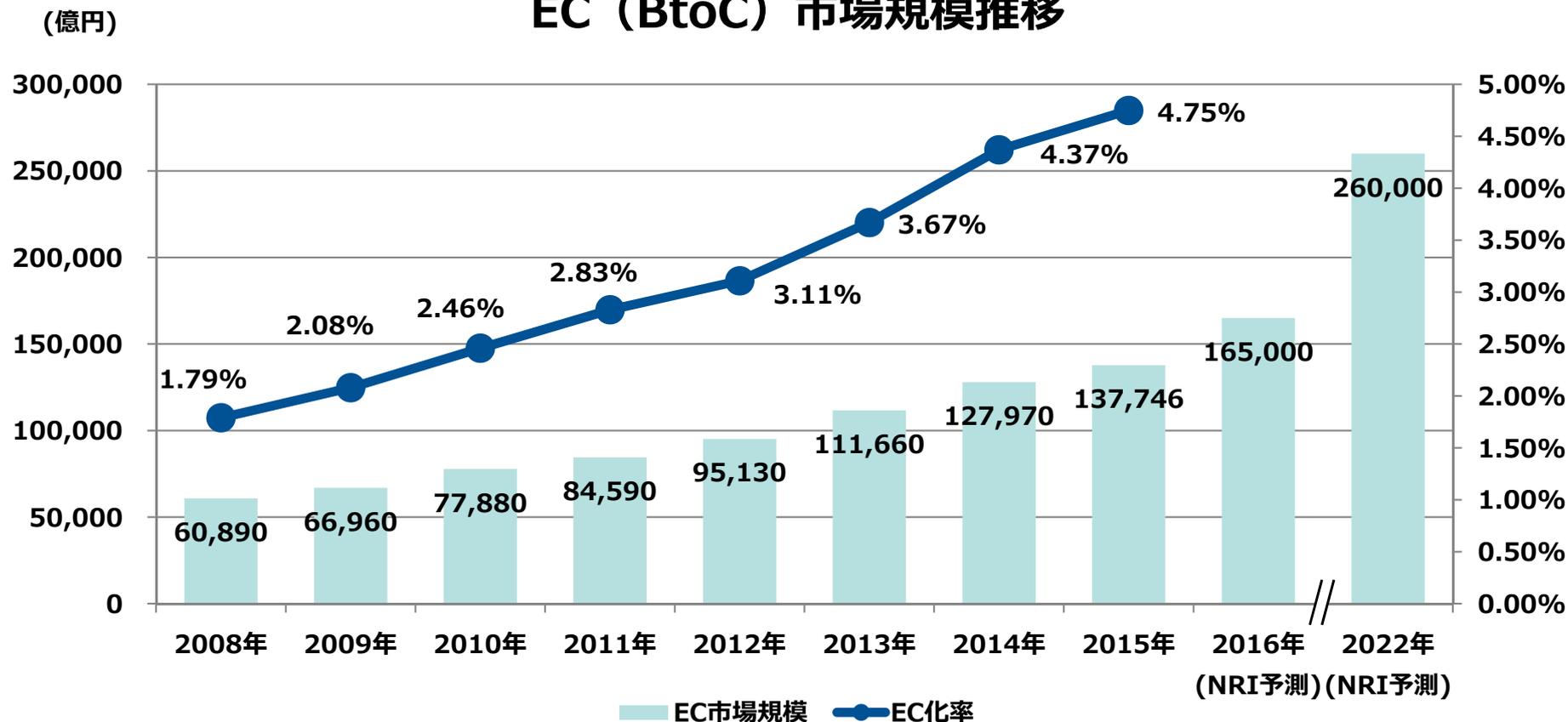


注：事業者売上ベース、予測値は2016年11月現在

- ◆ 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



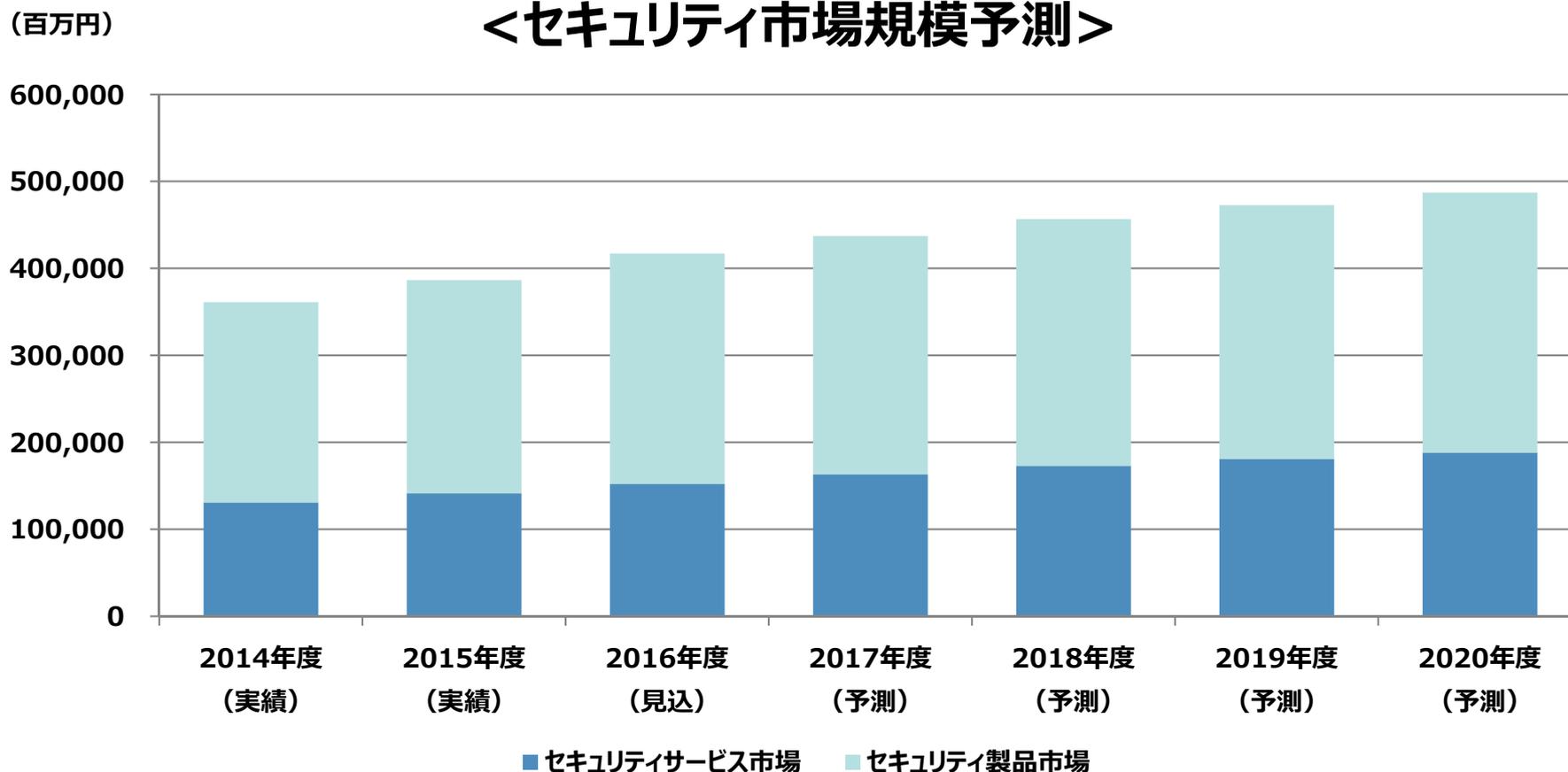
(~2015年：経済産業省、2016年～：野村総合研究所データをもとに作成)

- ◆ 2015年の市場規模は対前年比率は7.6%増。EC化率※は4.75%と拡大
- ◆ 2022年には26兆円規模を予測（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「2022年度までのICT・メディア市場の規模とトレンドを展望」

<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、2015年度の3,865億円から、2020年度は4,871億円に拡大の予測
- ◆平均成長率は4.7%の高い成長率を予測

* 出所：(株)富士キメラ総研「2016ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（上巻）」

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。

