

2023年3月期（第39期） 第1四半期 決算資料（詳細版）



2022年8月15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1四半期業績報告
2. 事業活動トピックス
3. 2023年3月期 連結業績予想
4. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」



1. 第 1 四半期 業績報告



- 売上収益、営業利益、税引前利益、親会社の所有者に帰属する当期利益のいずれも**過去最高**を記録。

- ・情報基盤事業：

クラウド型のセキュリティ対策製品の需要が引き続き拡大。

- ・アプリケーション・サービス事業：

ソフトウェア品質保証分野は、受注が好調だが、サブスクリプション化が進展し売上収益・営業利益の計上が繰延傾向。

教育分野は、新規事業として積極的に投資継続中。

- ・医療システム事業：

事業統合したPSPの医用画像管理システム (PACS)は順調。クラウドシフトはこれから。

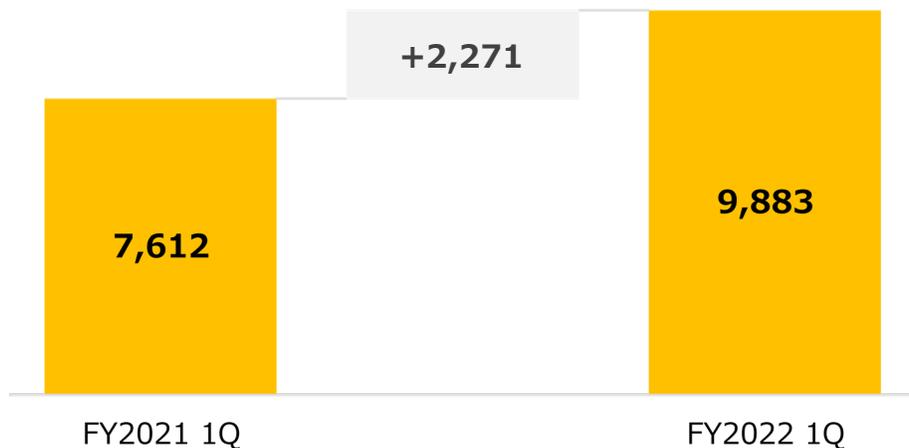
(百万円)

	FY2021 1Q	FY2022 1Q	増減 (率)
売上収益	7,612	9,883	+2,271 (+29.8%)
営業利益	647	897	+250 (+38.6%)
税引前利益	648	909	+261 (+40.3%)
親会社の所有者に帰属する四半期利益	427	502	+75 (+17.5%)



売上収益

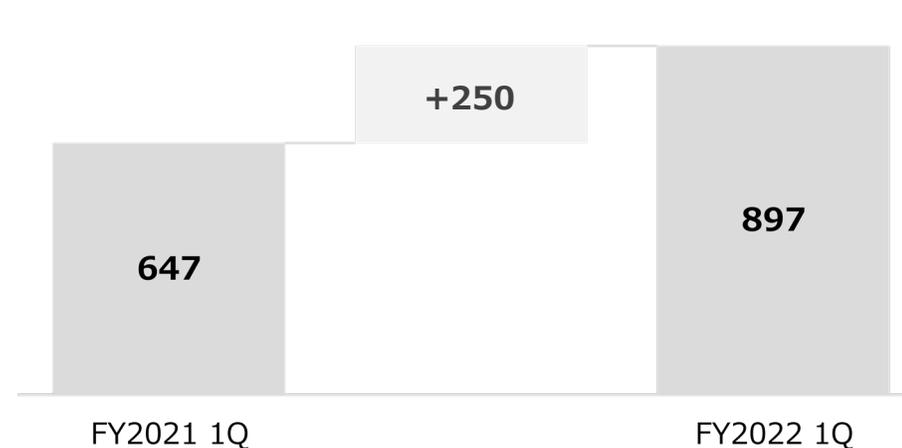
(百万円)



	FY2021 1Q	FY2022 1Q	増減 (率)
売上収益	7,612	9,883	+2,271 (+29.8%)

営業利益

(百万円)

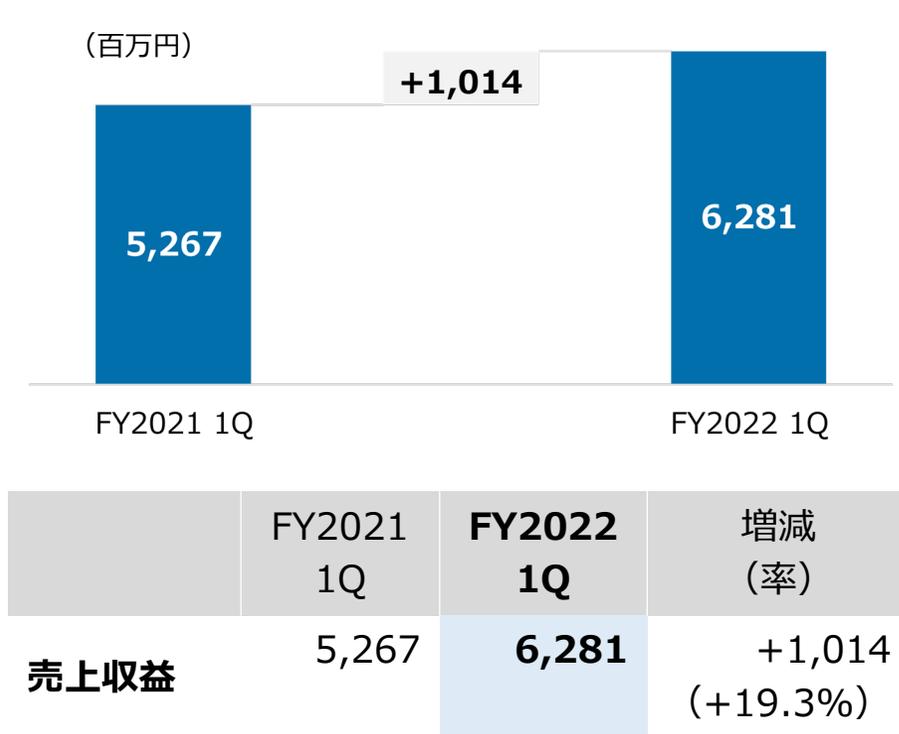


	FY2021 1Q	FY2022 1Q	増減 (率)
営業利益	647	897	+250 (+38.6%)

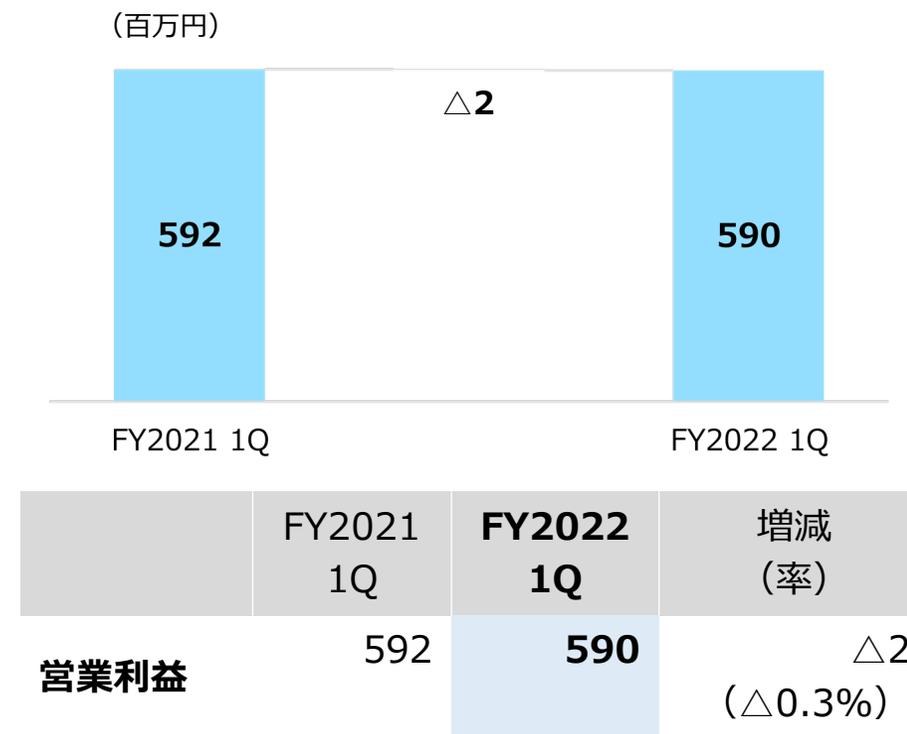


- 売上収益は**過去最高**を記録。営業利益は前年比で減少。
 - (+) サブスクリプション型のクラウド型セキュリティ対策製品の引合いが引き続き好調。
 - (+) 統合監視サービスのTechMatrix Premium Support (TPS) は売上収益・営業利益ともに増加。
 - (-) 円安による為替の影響、人件費・販管費、新規事業としてのクラウドネイティブ活用ソリューションへの投資により営業利益は前年比で微減。

売上収益



営業利益





- 売上収益・営業利益は前年比で減少。

CRM分野：

(-)サブスクリプション化の進展により売上収益・営業利益の計上が繰延傾向も売上収益・営業利益予算達成。

ソフトウェア品質保証分野：

(+) 企業向けシステムや組込ソフトウェアの品質を担保するテストツールの需要が堅調。

(-) サブスクリプション化の進展により、売上収益・営業利益の計上が繰延傾向。

ビジネスソリューション分野：

(-) 受注の遅れにより営業利益が前年比で減少。

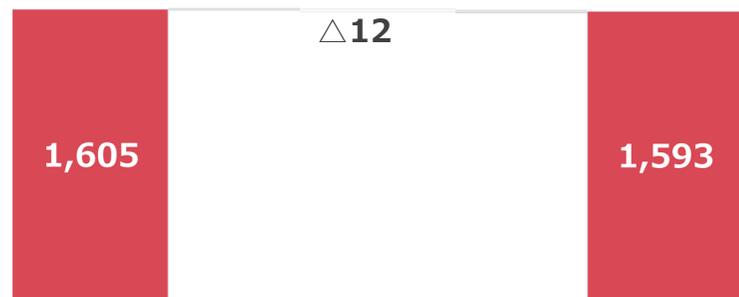
教育分野：

(+) 「ツムギノ (tsumugino)」の導入校数が拡大し売上伸長。

(-) 新規事業として投資段階にあるため営業利益はマイナス。

売上収益

(百万円)



FY2021 1Q

FY2022 1Q

	FY2021 1Q	FY2022 1Q	増減 (率)
売上収益	1,605	1,593	△12 (△0.8%)

営業利益

(百万円)



FY2021 1Q

FY2022 1Q

	FY2021 1Q	FY2022 1Q	増減 (率)
営業利益	△54	△64	△10 (△19.1%)

※アプリケーション・サービス事業のFY2021 1Qは医療分野の数値を含まず。

FY2022より医療システム事業部門はアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。



- 売上収益・営業利益は前年比で増加。
 (+) 医療情報クラウドサービス・PHRアプリ「NOBORI」が順調。
 (+) 事業統合したPSPの医用画像管理システム (PACS)は順調。クラウドシフトはこれから。
- 医療システム事業部門は、FY2022よりアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。

売上収益

(百万円)



	FY2021 1Q	FY2022 1Q	増減 (率)
売上収益	739	2,007	+1,268 (+171.4%)

営業利益

(百万円)



	FY2021 1Q	FY2022 1Q	増減 (率)
営業利益	109	371	+262 (+239.1%)

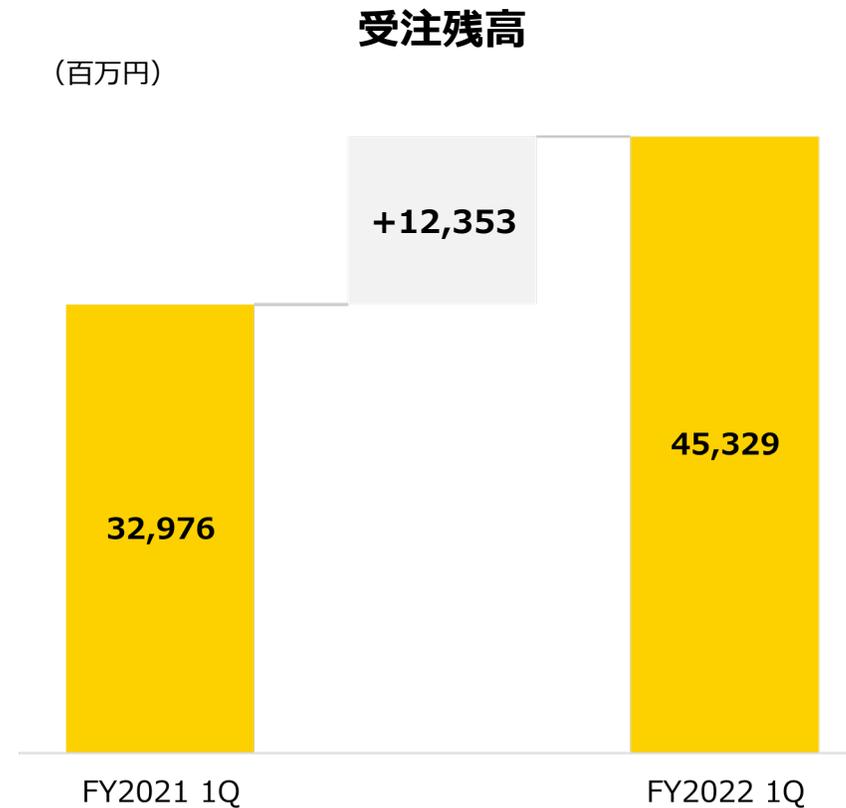
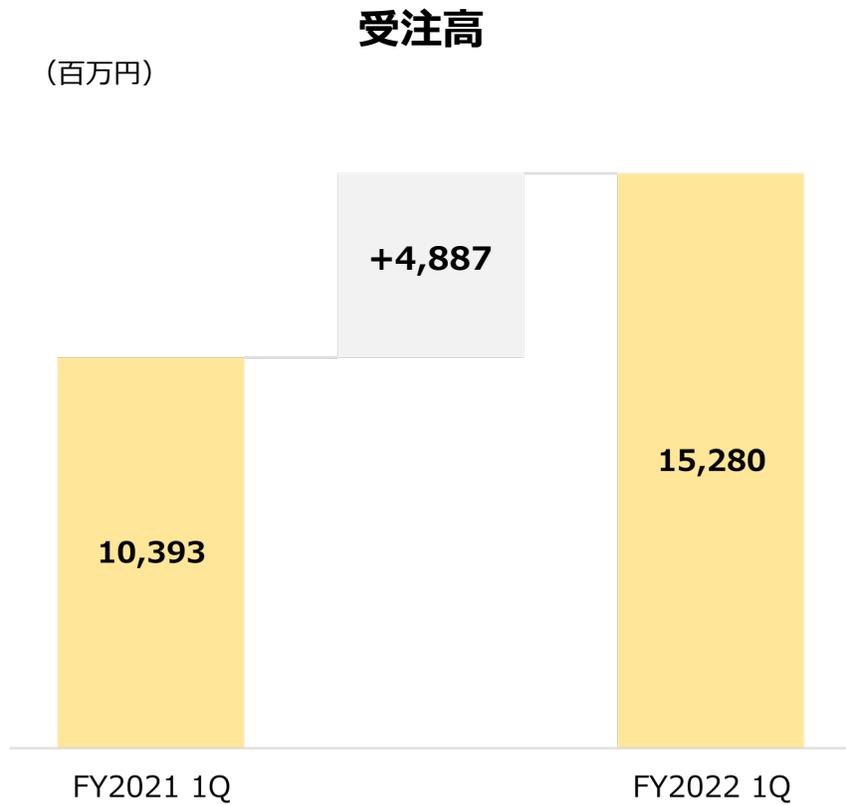
※医療システム事業のFY2021 1Qの実績は旧NOBORI, 医知悟, A-Lineの合計数値。FY2022 1Qの実績は新生PSP, 医知悟, A-lineの合計数値。



2023年度 1Q 受注高と受注残高（連結）

- 連結受注高・連結受注残高は、前年比で情報基盤事業を中心に増加。

全社合計

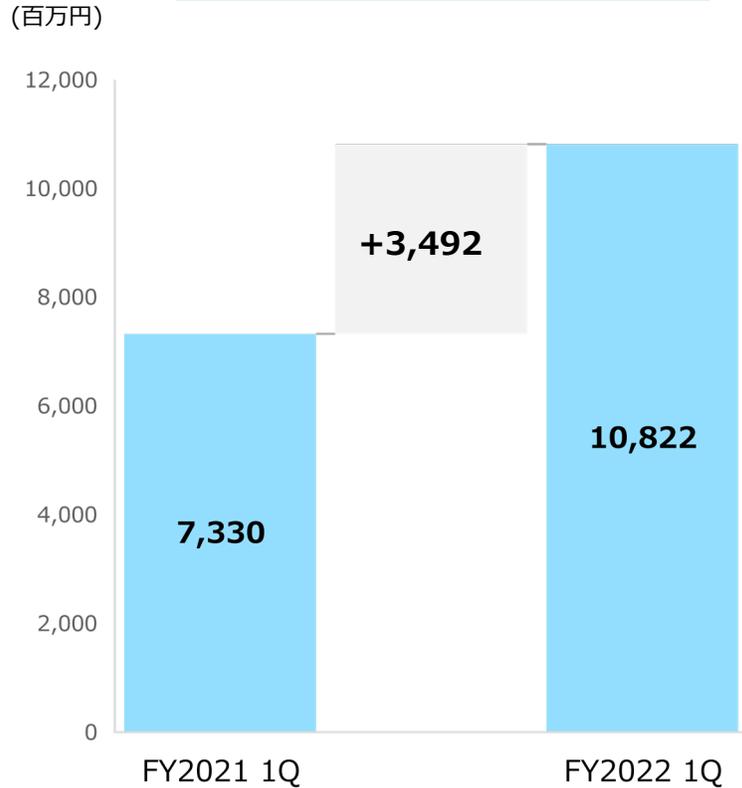




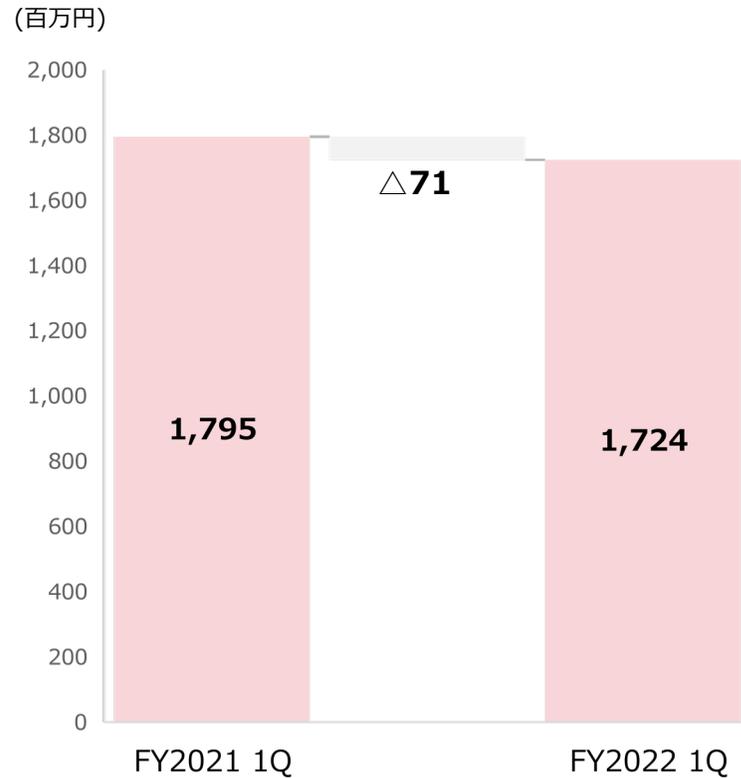
2023年度 1Q セグメント別 受注高（連結）

- 情報基盤事業：サブスクリプション型のクラウド型セキュリティ対策製品の引合いが引き続き好調。
- アプリケーション・サービス事業：大型案件をフェーズ分けして受注したこと等により受注の遅れが発生し前年比で減少。
- 医療システム事業：医用画像管理システム（PACS）の受注が順調。

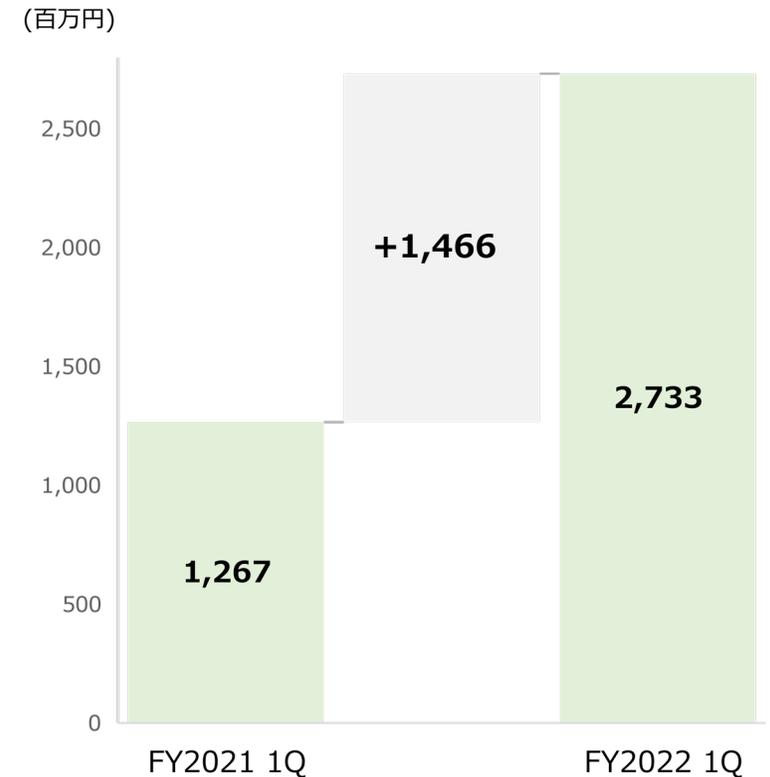
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



医療システム事業



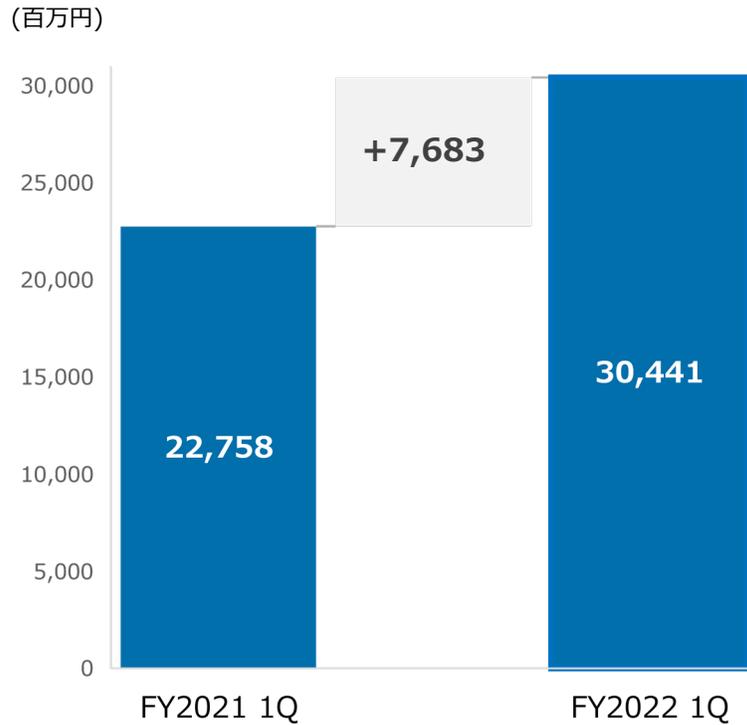
※アプリケーション・サービス事業のFY2021 1Qは医療分野の数値を含まず。FY2022より医療システム事業部門はアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。
 ※医療システム事業のFY2021 1Qの実績は旧NOBORI, 医知悟, A-Lineの合計数値。FY2022 1Qの実績は新生PSP, 医知悟, A-lineの合計数値。



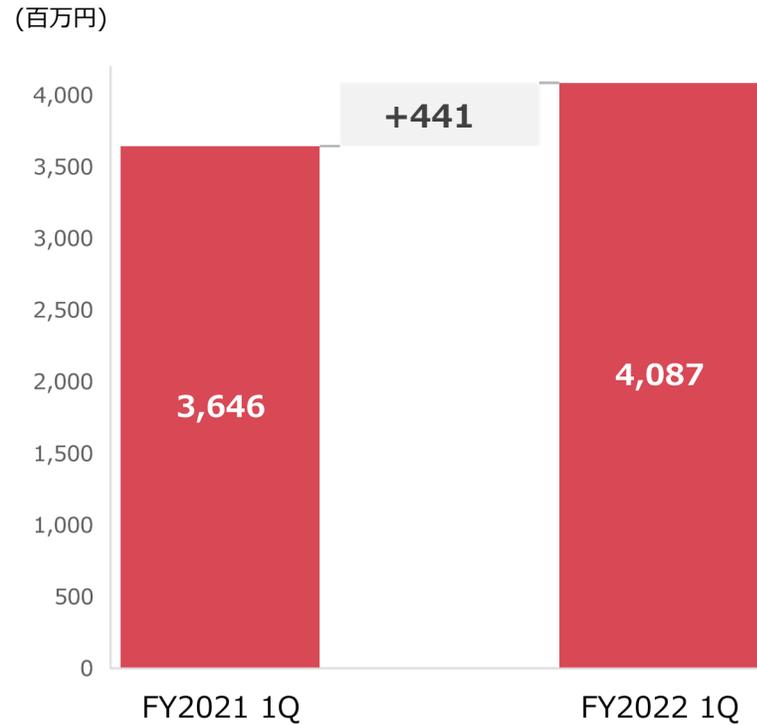
2023年度 1Q セグメント別 受注残高（連結）

- サブスクリプション化（ストックビジネス強化）により、増加傾向。

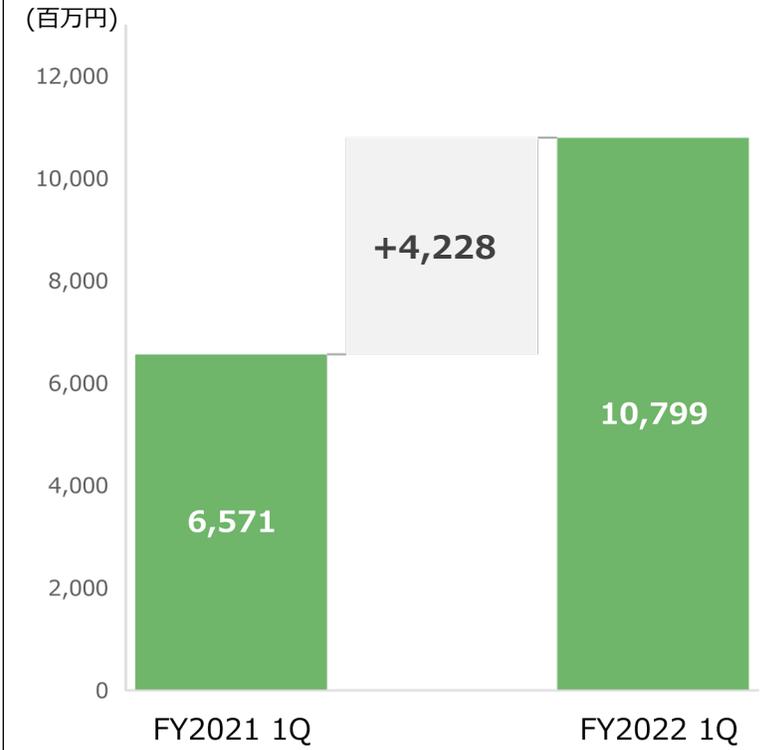
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



医療システム事業

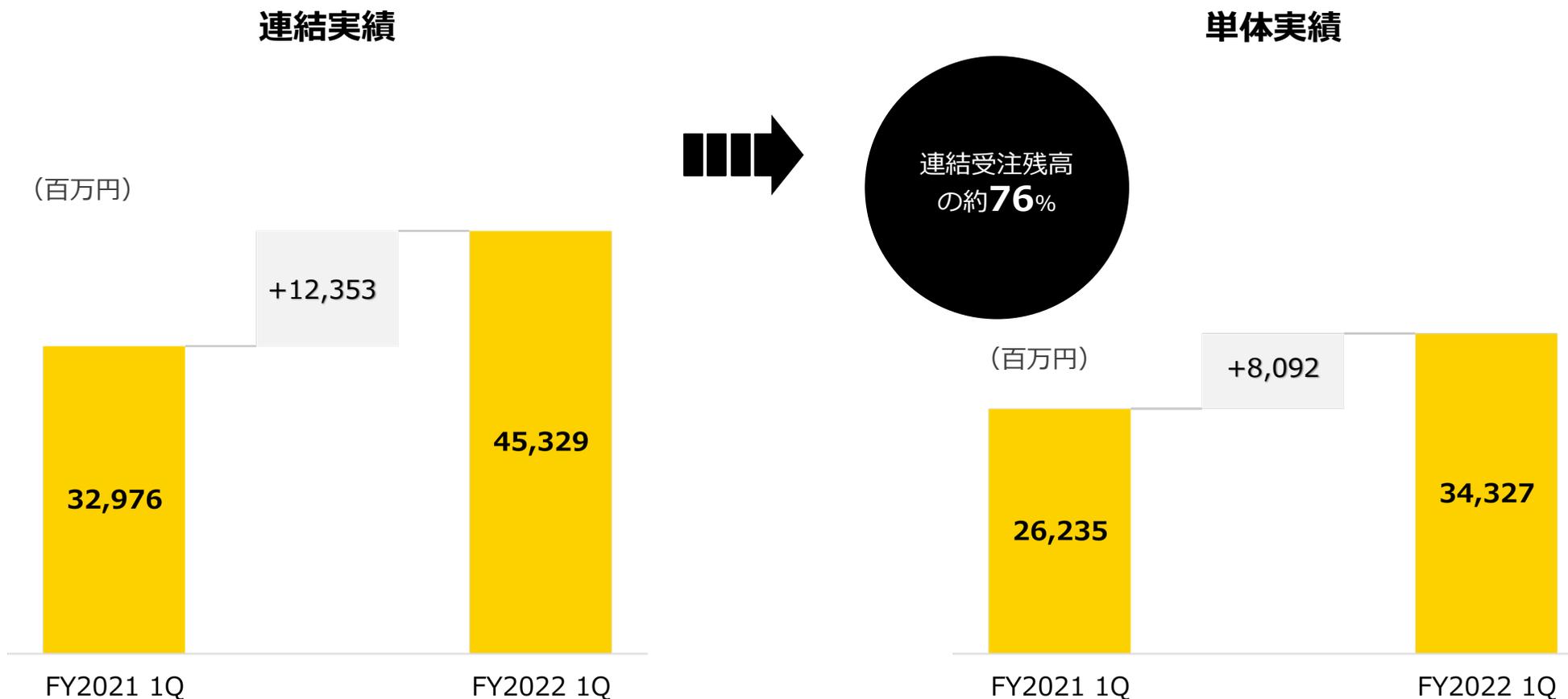


※アプリケーション・サービス事業のFY2021 1Qは医療分野の数値を含まず。FY2022より医療システム事業部門はアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。
 ※医療システム事業のFY2021 1Qの実績は旧NOBORI, 医知悟, A-Lineの合計数値。FY2022 1Qの実績は新生PSP, 医知悟, A-lineの合計数値。



2023年度 1Q受注残高の状況（単体）

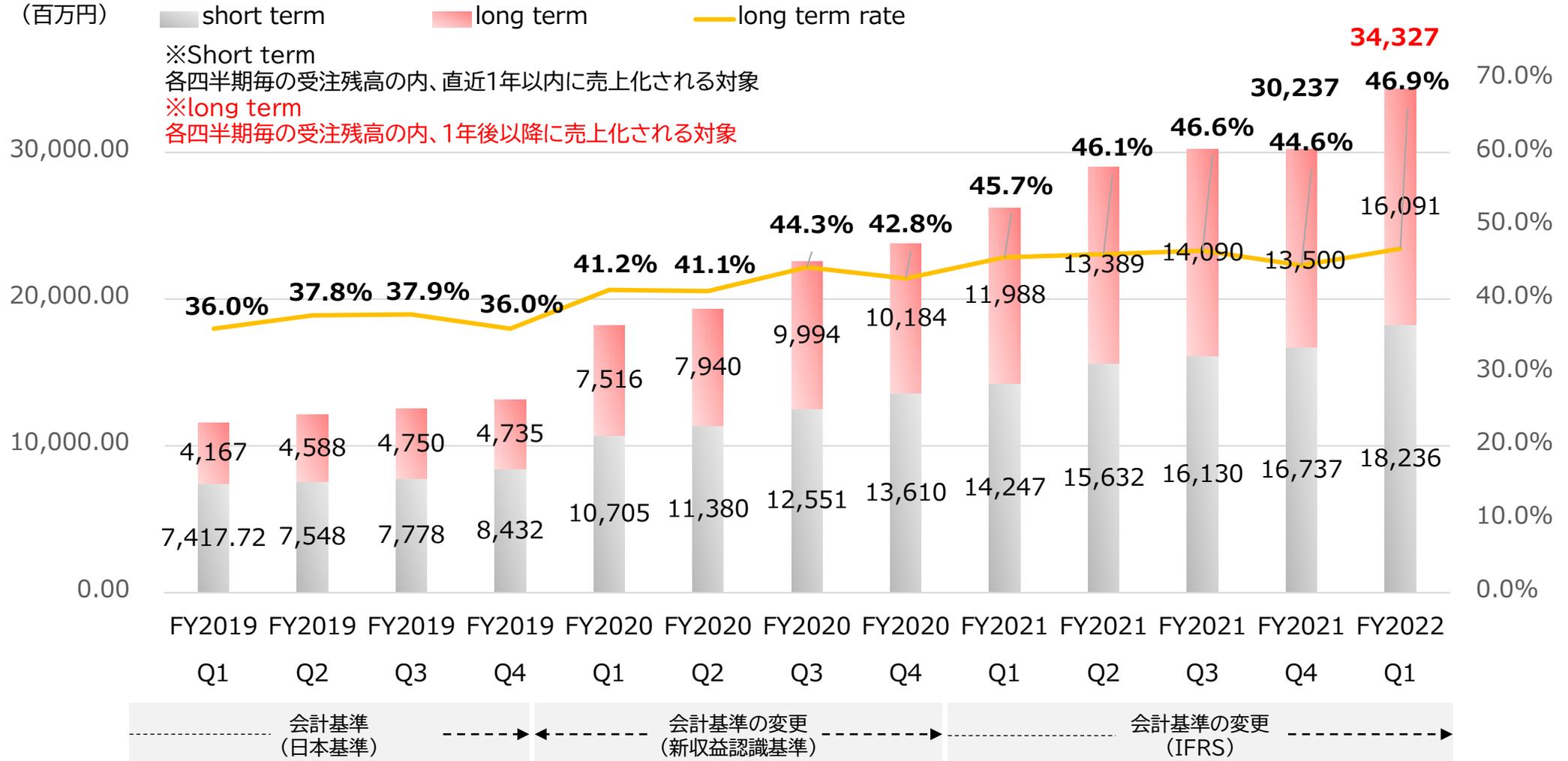
- テクマトリックス単体での受注残高の状況は以下のとおりです。





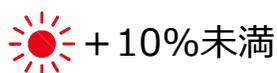
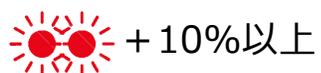
2023年度 1Q時点 受注残高（単体全体）

- 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。



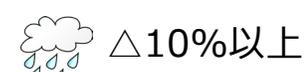
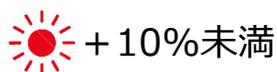
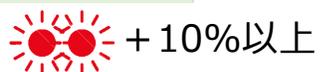


情報基盤事業		前年同期比
負荷分散装置等 (BIG-IP, EDGE)	<ul style="list-style-type: none"> 一部製品で半導体不足による納期遅延により売上計上時期の遅れが生じるも前年比で増加。 Webサーバーソフトウェア（ミドルウェア）が売上伸長。 	
次世代ファイアウォール (PaloAlto, Traps)	<ul style="list-style-type: none"> クラウド型のセキュリティ対策製品が売上伸長。 	
アンチウイルス, 不正侵入防御, セキュリティイベント管理, Webセキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> クラウド型のセキュリティ対策製品、セキュアWebゲートウェイが売上伸長。 	
個人認証システム, フォレンジック製品, ストレージ製	<ul style="list-style-type: none"> ストレージ製品が前年度1Q計上の大型案件の反動により減少。 (半導体不足による納期遅延により売上計上時期の遅れが生じ、前年比で減少。) 	
セキュリティ運用・監視サービス	<ul style="list-style-type: none"> 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が増加。 	
その他セキュリティ製品	<ul style="list-style-type: none"> Cyber Hygiene関連（Tanium）、メールセキュリティ製品（Proofpoint）が売上伸長。 	
クロス・ヘッド, OCH	<ul style="list-style-type: none"> クロス・ヘッド：半導体不足による影響により大手SI企業とのプロジェクトの延伸が一部で発生するも計画通り推移。 OCH：サブスクリプション化が進展し、前年比で増加。 	



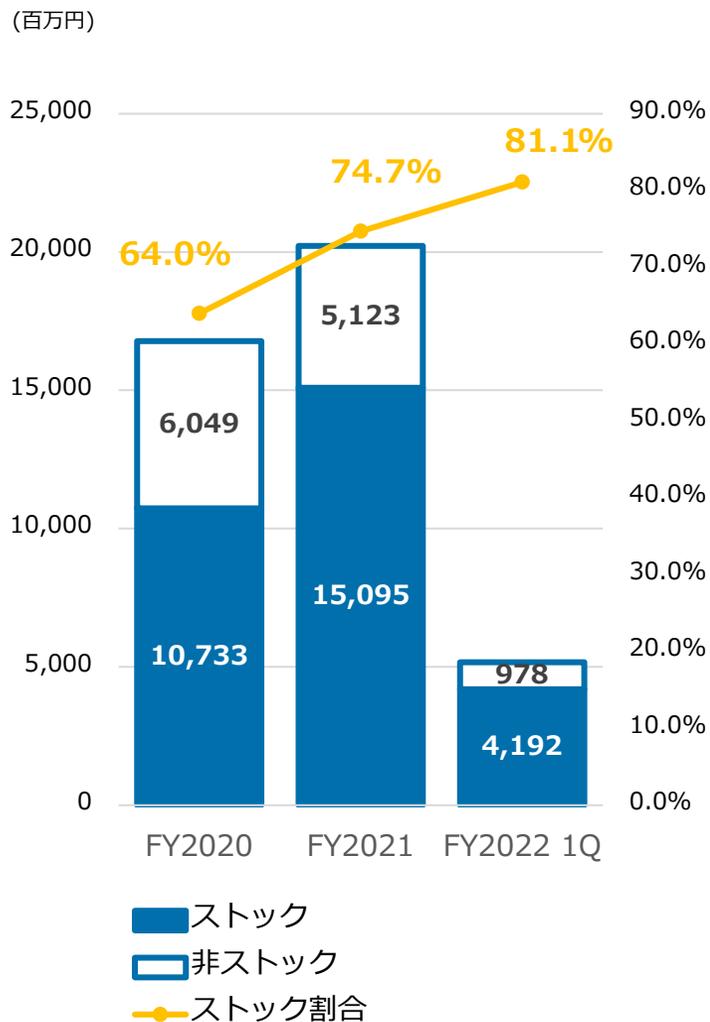


アプリケーション・サービス事業		前年同期比
ビジネスソリューション分野 (カサレアル・山崎情報設計含む)	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスソリューション分野は、受注の遅れにより計画未達も前年比で増加。 カサレアルは、技術者向け新人研修が好調で前年比で増加。 山崎情報設計は、受注の遅れが発生し前年比で減少。 	
ソフトウェア品質保証分野	<ul style="list-style-type: none"> 企業向けシステムや組み込みソフトウェアの品質を担保するテストツールの需要が引き続き好調。 サブスクリプション型のライセンス契約増加により、売上収益計上が繰延傾向。 	
CRM分野	<ul style="list-style-type: none"> サブスクリプション化の進展により売上収益・営業利益計上が繰延傾向。 (売上収益・営業利益ともに期初予算は達成) 	
教育分野	<ul style="list-style-type: none"> 有名私立先進校や小規模公立校への導入が進み、計画通り推移。 	
医療システム事業		前年同期比
PSP	<ul style="list-style-type: none"> PACSの新規契約・更新・リプレイスいずれも堅調に増加。 	
医知悟	<ul style="list-style-type: none"> 安定した読影実績を維持し計画超過。 	
A-Line	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関における放射線量管理システム導入に対する投資意欲が停滞傾向にあるが、概ね計画通り推移。 	

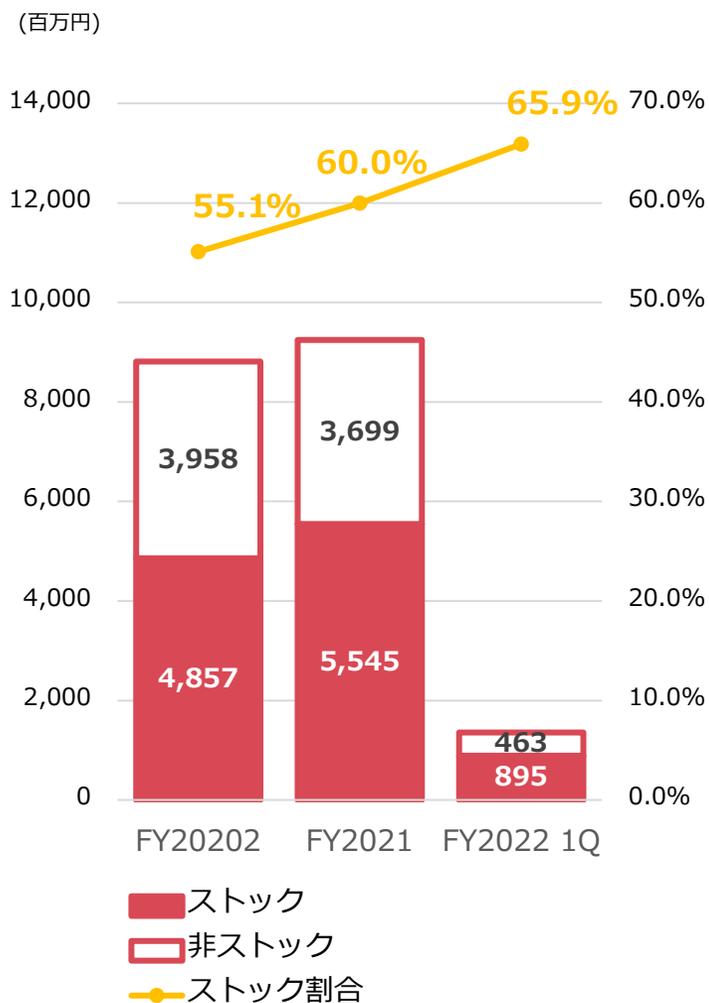




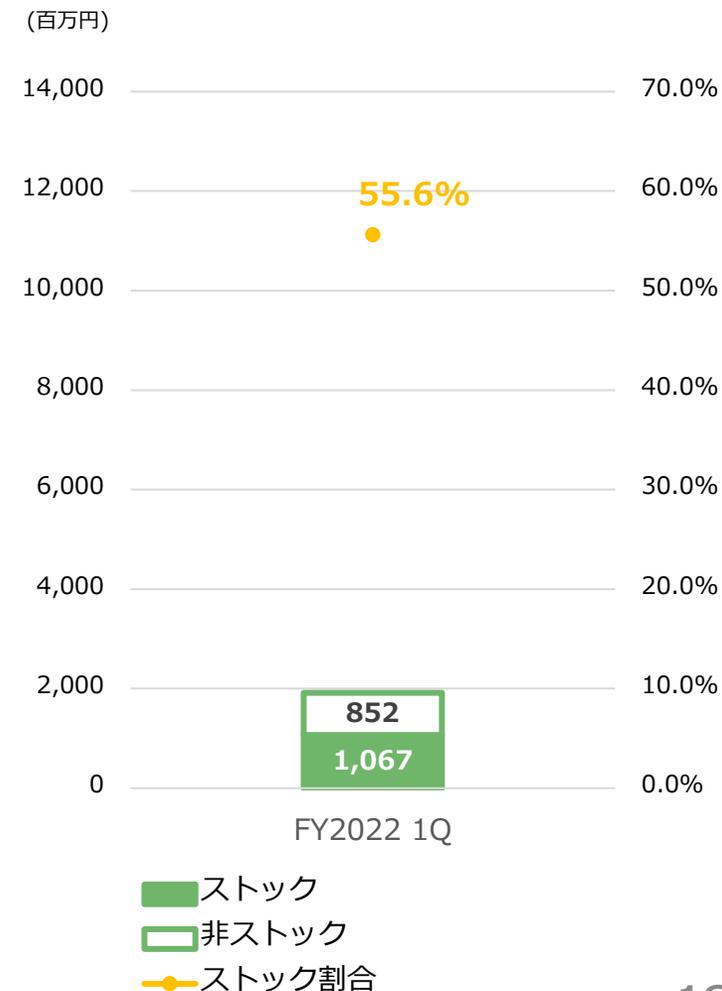
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



医療システム事業





- 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。

(百万円)

	FY2021	FY2022 1Q		FY2021 1Q	FY2022 1Q
流動資産合計	42,267	43,610	流動負債合計	27,989	28,954
現金及び預金同等物	18,155	19,727	営業債務及びその他の債務	2,158	1,548
営業債権及びその他の債権	5,925	3,704	借入金	595	595
その他流動資産	18,186	20,178	その他流動負債	25,236	26,810
非流動資産合計	10,235	10,676	非流動負債合計	4,311	4,177
有形固定資産	3,506	3,395	借入金	500	450
のれん	171	171	その他固定負債	3,811	3,727
無形資産	1,752	1,850	資本合計	32,301	21,155
投資その他の資産	4,805	5,258	資本金・資本剰余金合計	6,159	5,884
			自己株式	△975	△974
			利益剰余金	11,149	11,132
			その他の資本の構成要素	685	769
			親会社の所有者に帰属する持分合計	17,018	16,812
			非支配株主持分	3,183	4,343
資産合計	52,503	54,286	負債及び資本合計	52,503	54,286

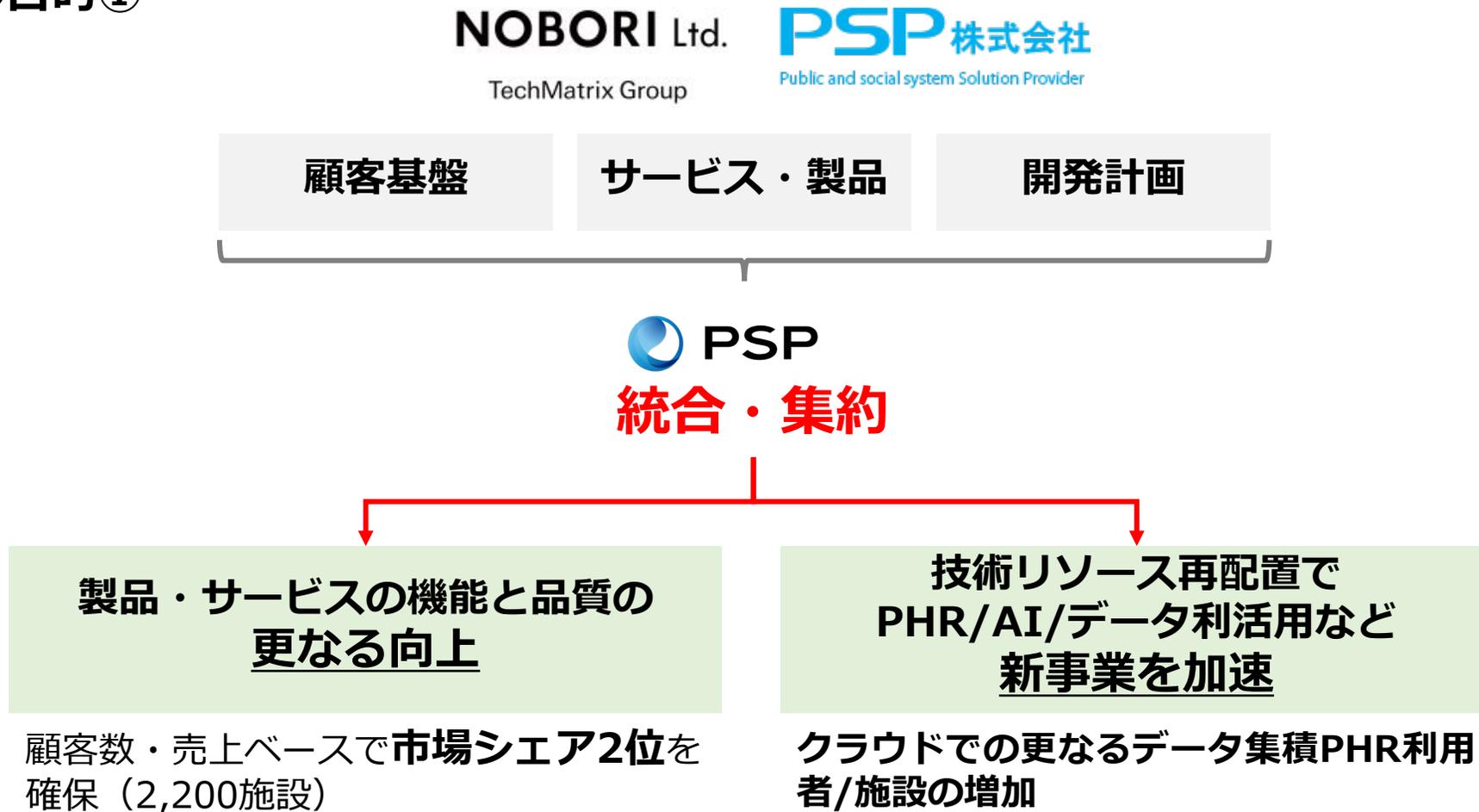


2. 事業活動トピックス



事業統合の目的①

統合と集約





事業統合の目的②

PACS事業のクラウド化推進
事業統合に伴う事業モデルの統一

Point!

クラウドサービスへのリソースの
集中・最適化が段階的に進行

製品タイプ



NOBORI 製品 : クラウド



PSP 製品 : オンプレミス



新生PSP 製品 : クラウド
(段階的にクラウドへシフト)

- ✓ 段階的に製品を**完全統合**
(2026年4月を目途)
- ✓ 共通の**月額課金モデル**へと移行



新たな協業・連携

① キヤノンメディカルシステムズ株式会社との協業

技術を組み合わせ、画像診断医の能力を向上させ、より最適な読影支援ソリューションを提供

- ・ キヤノンメディカル
「AI解析技術」、「3D処理技術」
- ・ PSP
「読影用ビューアーソフトウェア」
「医療情報クラウドPACS」

② 株式会社Splink、株式会社ミレニアとの連携

脳の健康状態を“見える化”する

「ブレインヘルスケア・プログラム™」の提供を開始

- ・ Splink
脳ドック用AIプログラム「Brain Life Imaging®」
- ・ ミレニア
簡易認知機能スケール「あたまの健康チェック®」
- ・ PSP
医療情報管理アプリ「NOBORI」

器質的変化(脳形態の変化)



機能的変化(認知機能の変化)



PHRによる医療情報管理



ブレインヘルスケア・プログラム



「ブレインヘルスケア・プログラム™」

AI画像解析×認知機能スケール×PHR連携により、脳の健康状態を“見える化”。スマートフォンからいつでも、どこでも、アクセスできるトータル予防ソリューション。

新たな協業・連携

③ 政府が運営する「マイナポータル」との連携

PSPが提供するPHRアプリ「NOBORI」と「マイナポータルAPI」がシステム連携することで、行政機関等で管理されている医療情報を取得し、NOBORIでデータの確認・保管が可能に。

対象データ：

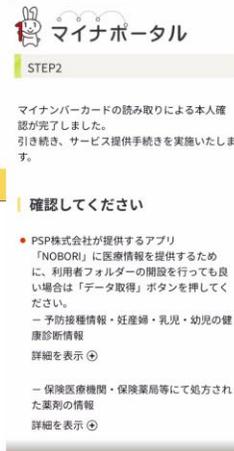
- 予防接種情報
- 妊産婦・乳児・幼児健康診断情報
- 特定健診情報
- 薬剤情報
- 医療費情報

NOBORI



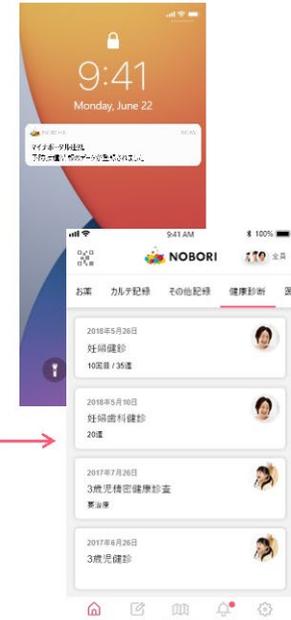
アプリからユーザを指定して、マイナポータル連携を開始

マイナポータル



本人同意・本人確認
マイナポータルアプリで
マイナンバーカード読み取り

NOBORI



マイナポータルAPIからデータ取得
NOBORIアプリで医療情報を表示



パーソナルヘルスレコード（PHR）のソフトウェア、2027年の市場規模が1,320万米ドル到達予測

市場成長の要因

各国政府の取り組みの増加

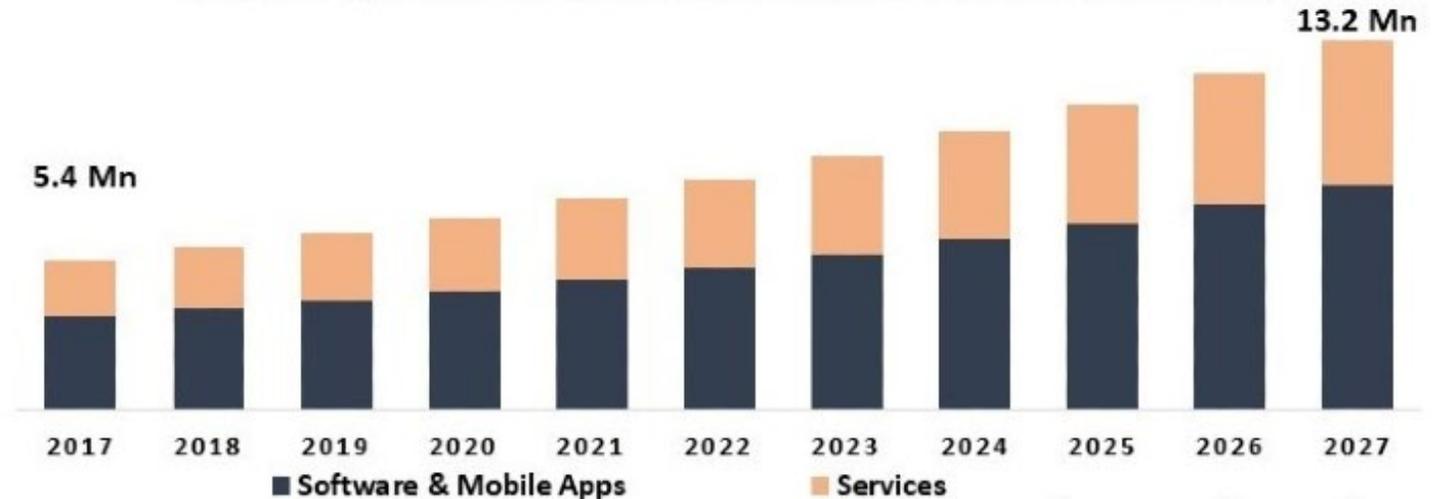
ヘルスケアのペーパーレス化を推進する政府の取り組みが各地域で活発化。医療機関を利用する際に複数の書類や処方箋を持ち歩く負担から、患者は個人用パーソナルヘルスレコードソフトウェアを選ぶようになっている。

ヘルスケア業界におけるデジタル化の進展

世界的にデジタル化が進んでおり、特にヘルスケア分野では、より高度でコンパクト、かつ利便性の高い技術やソリューションが求められている。PHRソフトウェアは、医師と患者の住所、患者のアレルギーなど、さまざまな情報を個人の健康記録を保持するのに役立ち、ヘルスケア管理を向上させる。

パーソナル健康記録ソフトウェアの世界市場（コンポーネント別）

Personal Health Record Software Market Size, By Component, 2017 - 2027



Source: www.kbvresearch.com

出典：株式会社グローバルインフォメーション

「パーソナル健康記録ソフトウェアの世界市場：コンポーネント別、アーキテクチャタイプ別、展開モード別、地域別展望、産業分析・予測（2021年～2027年）」（KBV Research）

Copyright (c) 2022 TechMatrix Corporation. All rights reserved.



VPNの弱点を補うべく、セキュリティ製品「Appgate SDP」への着目

<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、沿革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

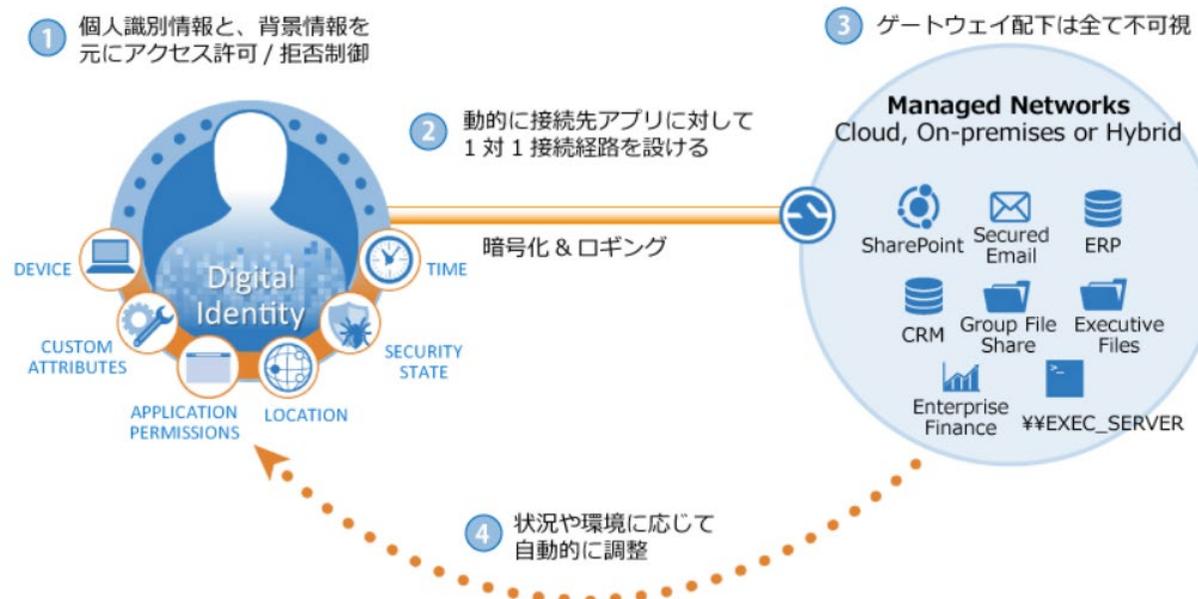
Point!

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

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!

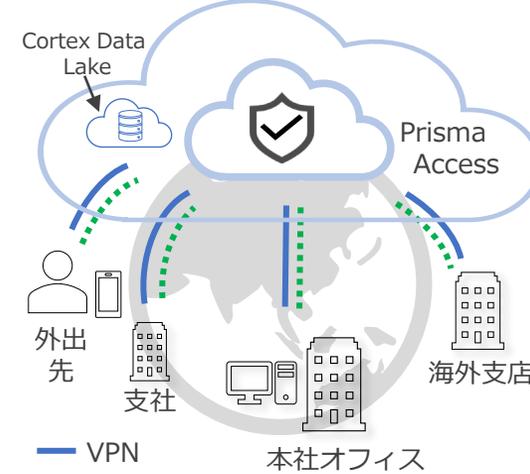
デバイスや利用者のロケーションに依存しないセキュリティの提供

SASE (Secure Access Service Edge)

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

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～

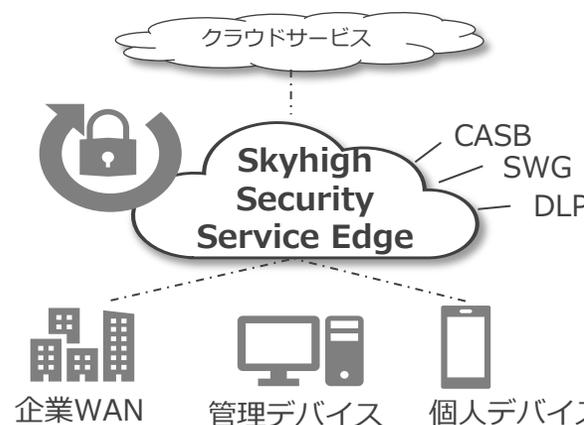


➤ リモート拠点やモバイルユーザーも、次世代ファイアウォールと同じポリシーで防御

➤ 機器の設置/保守が不要

Skyhigh Security Service Edge (SSE)

～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～



➤ 企業のネットワークからは見えないクラウドネイティブのデータ違反を阻止

➤ あらゆるデバイスからのクラウドアクセスを安全に提供

自律型AI エンドポイントセキュリティ 「SentinelOne」の販売を開始

サイバー攻撃の進化に伴うエンドポイント製品の動向
シグネチャによる従来型のパターンマッチング方式の防御
を突破する攻撃が増加し、シグネチャに依存しない検出力と
早期対応・復旧まで見据えた包括的な対策が必須に

※ NGAV : Next Generation Anti Virusの略で、未知のマル
ウェアなどの脅威に対応するために「ふるまい検知」や
「AI・機械学習」を活用したもの

※ EDR : Endpoint Detection and Responseの略で、端末な
どのエンドポイントに侵入したマルウェアの検知や除去、拡
散抑制を行うもの



SentinelOne

検知から対応、復旧までの機能を統合的に提供する プラットフォーム

Windows と Linux 両方の環境で検知漏れが全くなく、MITRE ATT&CKで唯一
100%検知したベンダー

* 2020 年 MITRE ATT&CK 評価

NGAV + EDR、XDR

- 単一エージェントを介して、
高い検知能力を備えた次世
代型AIアンチウィルス機
能と、可視化を実現する
EDR機能を提供

自律型

- クラウド上の管理コンソ
ールによる検知ではなく、マ
シン単体で自律的にマル
ウェア検知から隔離、修復、
回復までを実現

脅威ハンティング

- 高度な侵入を検知する脅威
ハンティング機能や、ユー
ザが自由に検知・対応ルー
ルを作成できるカスタム
ルール機能を提供



国内トップクラスの導入実績

2021年度に優れた販売実績を上げた
パートナー企業としてメーカーから評価を獲得



アクセスセキュリティ	エンドポイントセキュリティ	リスク管理
ゲートウェイセキュリティ	Web / クラウドセキュリティ	

- JAPAN Distribution Partner of the Year
⇒ 4年 (2018, 2019, 2020, 2021) 連続受賞



エンドポイントセキュリティ	内部ネットワーク	可視化
---------------	----------	-----

- MVP Partner of the Year



セキュアクラウドサービス	内部ネットワーク
--------------	----------

- PARTNER OF THE YEAR
⇒ 2年連続受賞 (2020, 2021)



情報基盤	データ保護
------	-------

- Channel Services Delivery Excellence Award
⇒ 3年 (2019, 2020, 2021) 連続受賞





セキュリティ対策に関する実態調査

調査期間：2022年6月10日～同年6月17日

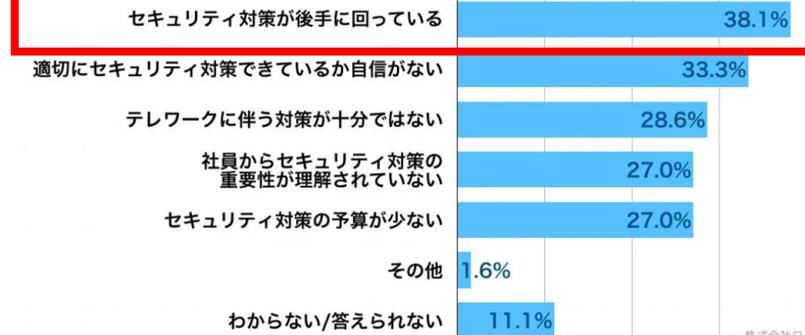
株式会社ロードマップ社調べ

大企業（従業員数1,000名以上）の情報システム担当者100名を対象とした調査結果

- ✓ 自社のセキュリティ対策の懸念点として、
約4割が「セキュリティが後手に回っている」と実感
- ✓ 情報システム担当者の72.0%が、
「勤務先の経営者はセキュリティ対策の重要性を理解している」と回答

Q4

Q3で「十分である」以外を回答した方にお聞きします。
お勤め先のセキュリティ対策に関する懸念を教えてください。
(複数回答)



株式会社ロードマップ
大企業情シスのセキュリティ対策に関する実態調査
(n=63)

リサピー

Q6

あなたは、お勤め先の経営者がセキュリティ対策の重要性を十分に理解できていると思いますか。



株式会社ロードマップ
大企業情シスのセキュリティ対策に関する実態調査
(n=100)

リサピー



41,752,000

「NOBORI」に画像を保管している患者数

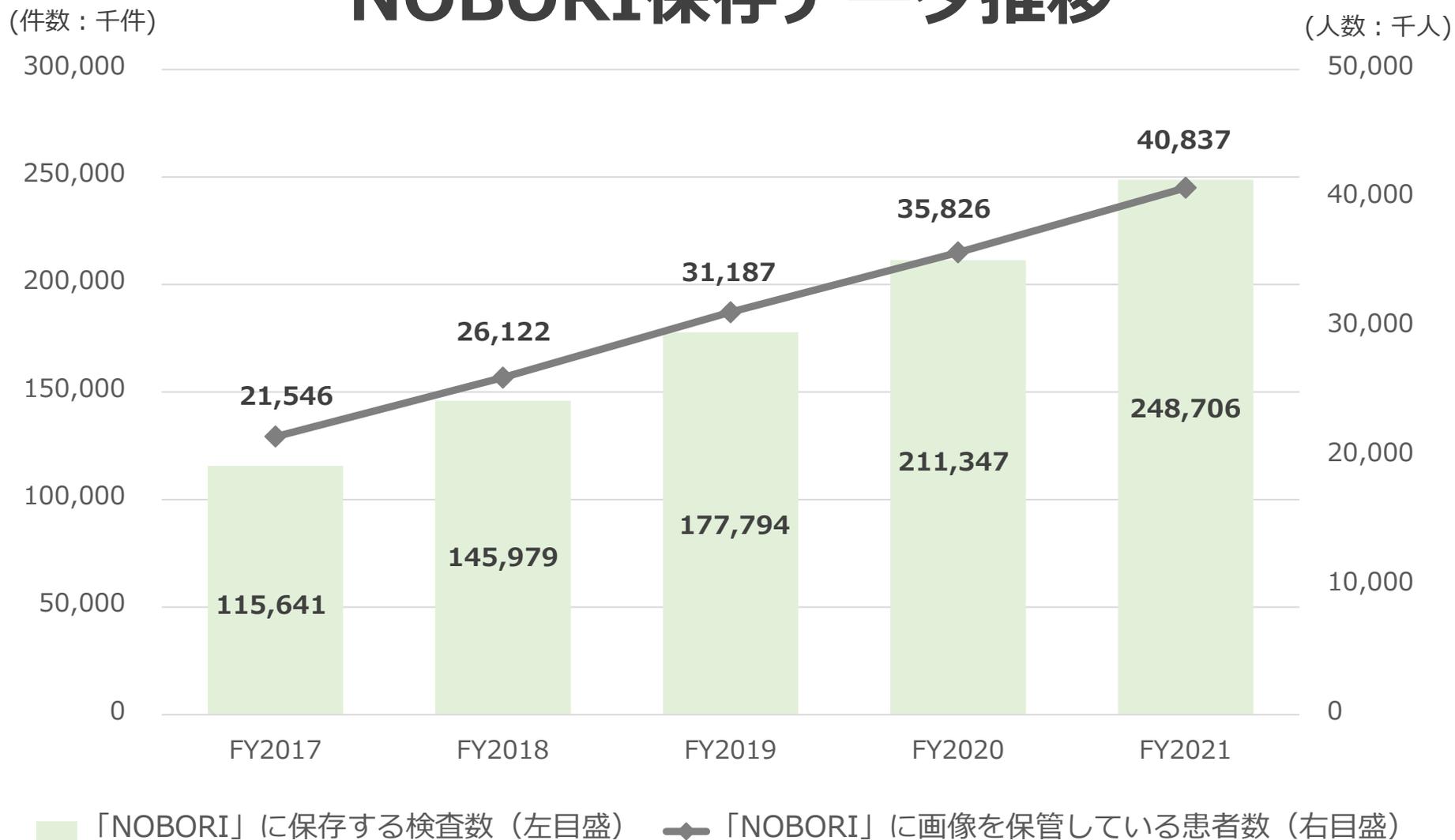
255,338,000

「NOBORI」に保存する検査件数

(2022年6月末時点)



NOBORI保存データ推移



ツムギノ (tsumugino) に関する活動状況

① 新しい導入事例

学校法人梅花学園 梅花中学校・梅花高等学校

② 積極的な投資

公立学校向け導入を見据え、標準的な入札仕様に対応する機能強化を集中的に実施中

③ 「時間割作成システム」の特許取得

新学習指導要領に対応する個別最適化されたプロジェクト型学習の実践を支援

④ Google for Education™ より感謝状を受贈

日本教育業界での発展に多大な貢献をしたパートナーとして「Appreciation for Excellent Partnership 2022」を受贈

「時間割作成システム」の参考画面例



「+」アイコンが表示されている授業は、児童生徒が自分で好きな曜日・時間に移動することができる

「個別最適な学び」の実践を支援

解決する課題

一斉型授業を前提とした旧来型の時間割作成システムでは、個人別・進捗度別の学びに対応できない

発明の目的

生徒達が自ら学習計画の立案に参加し、自律的に学びを実践するための時間割作成システムの提供

ツムギノ (tsumugino) に関する活動状況

⑤ COMPASS社と共同プロジェクトを開始

- ✓ 新学習指導要領のもとで一人1台端末と様々なEdTechを活用した新しい学び方を実証
- ✓ GIGAスクール構想により児童生徒に配布された端末を使ったソフトウェアの活用や教育データの利活用により子どもの主体的・対話的な深い学びをサポート

教育DXの推進

主体的で納得度の高い評価プロセス実現に向けて、データ利活用モデルの構築を目指す



評価プロセスに
関わる機能

----- 連携 -----

スタディ・ログ
コンテンツデータ

ツムギノ (tsumugino)

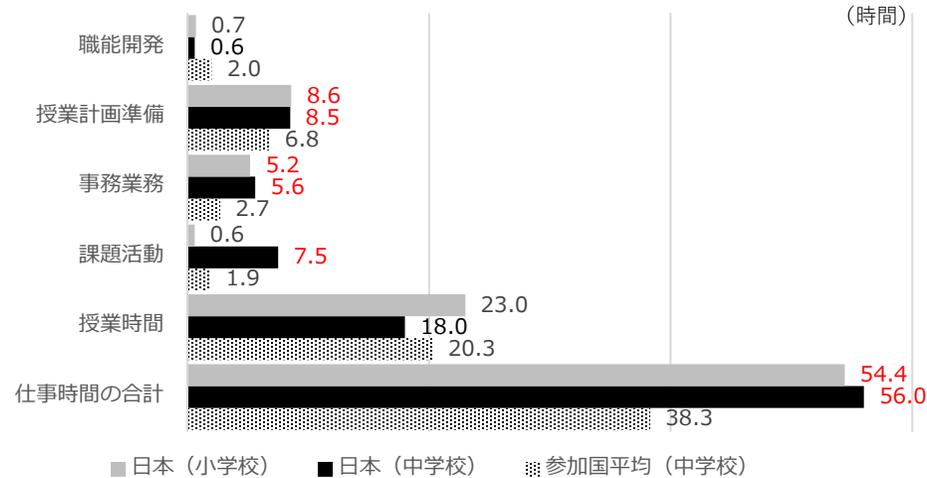
これからの学びとコミュニケーションを作る、新しい形のクラウド型スクール・コミュニケーションプラットフォーム + 校務支援システム。私立の学校を中心に導入が進んでいる。

Qubena

生徒一人ひとりの習熟度に合わせて最適な問題を出題するAI型教材。全国の自治体、公立・私立の小中学校への導入されている。経済産業省の「未来の教室」事業として採択されている。



教員の1週間あたりの仕事時間

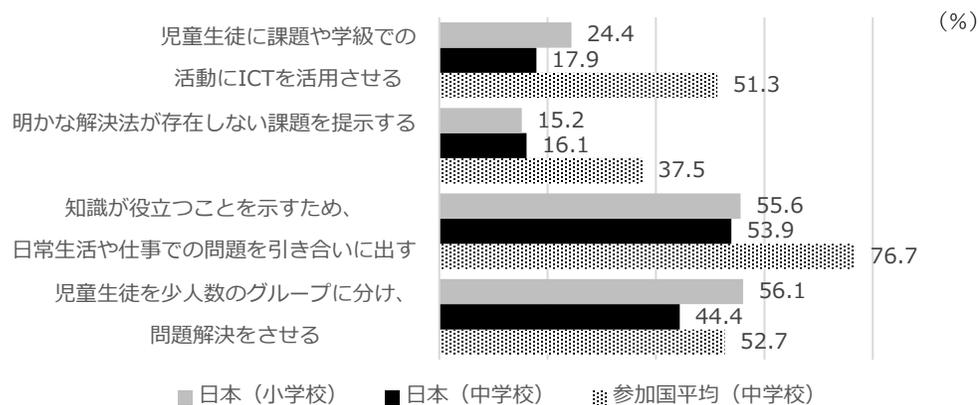


教員の仕事時間は参加国中で最も長く、人材不足感も大きい。

以下の項目は参加国中で最長時間を記録。

- ✓ 仕事時間
- ✓ 課外活動時間 (中学校)
- ✓ 事務業務

各指導実践を頻繁に行っている教員の割合



主体的・対話的で深い学びの視点からの授業改善やICT活用の取組等が十分でない

※OECD (経済協力開発機構) の国際教員指導環境調査 (TALIS) は、教員及び校長を対象に、2008年から5年ごとに、教員及び校長の勤務環境や学校の環境に焦点を当てて実施。次回調査は2024年に実施予定。
 ※OECD加盟国等48か国・地域が参加 (初等教育は15か国・地域が参加)。

出典：国際教員指導環境調査 (TALIS) 2018 (OECD)



日付	タイトル
2022年4月1日	沖縄クロス・ヘッド、社名およびコーポレートロゴ変更のお知らせ
2022年4月4日	日本プルーフポイント株式会社 より「PARTNER OF THE YEAR 2022」並びに「DEAL REGISTRATION OF THE YEAR 2022」を受賞
2022年4月6日	タニウム合同会社より2021年度の「MVP Partner of the Year」を受賞
2022年4月20日	テクマトリックス、AI型教材「Qubena (キュビナ)」を開発・提供する株式会社COMPASSとスタディ・ログ 利活用に関する共同プロジェクトを開始
2022年5月20日	PSP、脳の健康状態を“見える化”する「ブレインヘルスケア・プログラム」をSplink、ミレニアとの3社連携により提供を開始
2022年5月23日	ワンストップで簡単に導入できる中小企業向けセキュリティ対策製品「OCH SG-ONE」の販売を開始
2022年5月25日	「個別最適な学び」の実践を支援する「時間割作成システム」について特許を取得
2022年5月31日	PSP、PHRアプリ「NOBORI」とマイナポータルとの連携を開始
2022年6月29日	学校法人梅花学園 梅花中学校・梅花高等学校向けにクラウドサービス「ツムギノ (tsumugino)」を導入
2022年6月29日	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 10.2が登場

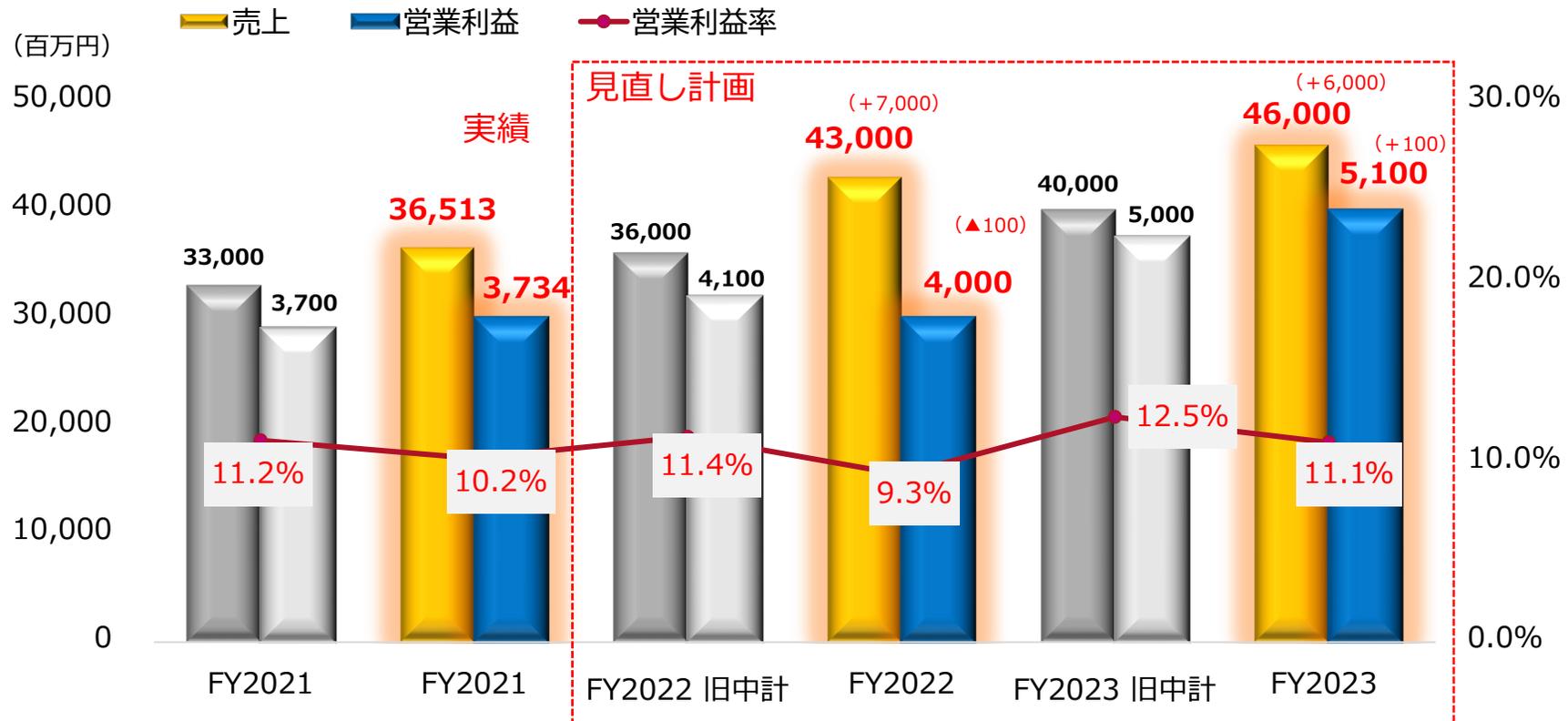


3. 2023年3月期 連結業績予想



中期経営計画の業績計画の見直し理由

- 先期に連結子会社化したPSP株式会社と株式会社NOBORIの経営統合により、2022年4月1日に**当社連結対象子会社**として新生PSP株式会社が発足。それを受け、**中期経営計画の2年目、3年目の業績計画**の見直しを実施。
- 統合会社は**ストック型ビジネスへの転換**を目的に、医用画像管理システム（PACS）の**クラウドシフトを推進する**予定。クラウドシフトの推進は、**短期的な売上・営業利益の減少要因**となるが、**将来を見据えた経営判断として**断行を予定。
- 39期においては、運送費や廃棄費用、新オフィス造作時の二重家賃など、追加で**本社移転費用およそ2億円**を算入。

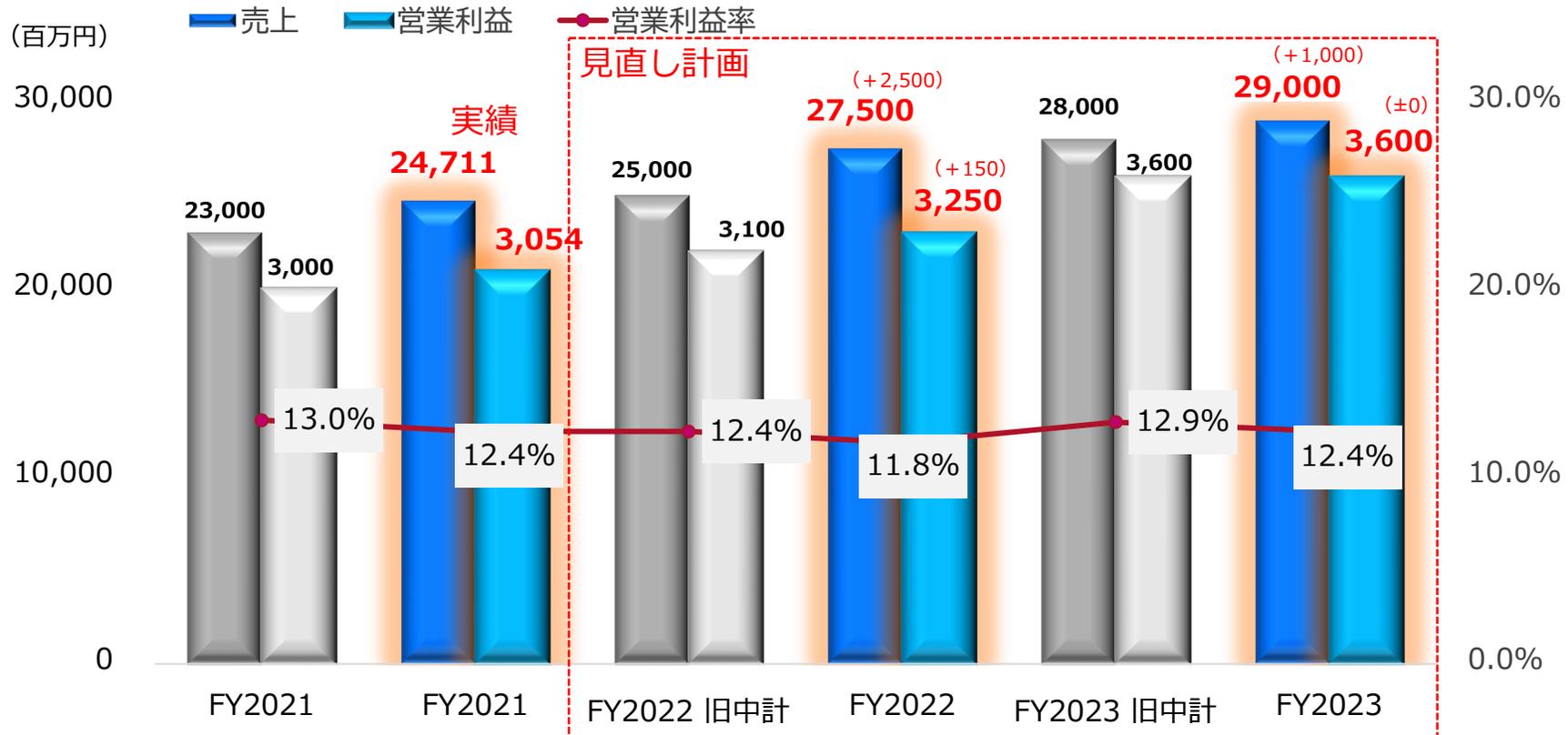




サイバーセキュリティ対策製品・サービスに対する継続的な需要の高まりを考慮して計画を見直し。

- ◆売上収益：クラウド型のセキュリティ製品の需要トレンドを考慮した計画の見直し
- ◆営業利益：統合監視サービスの（TPS）の需要トレンドを考慮した計画の見直し

※本社移転費用を吸収した上で、営業利益の計画値を上方修正。





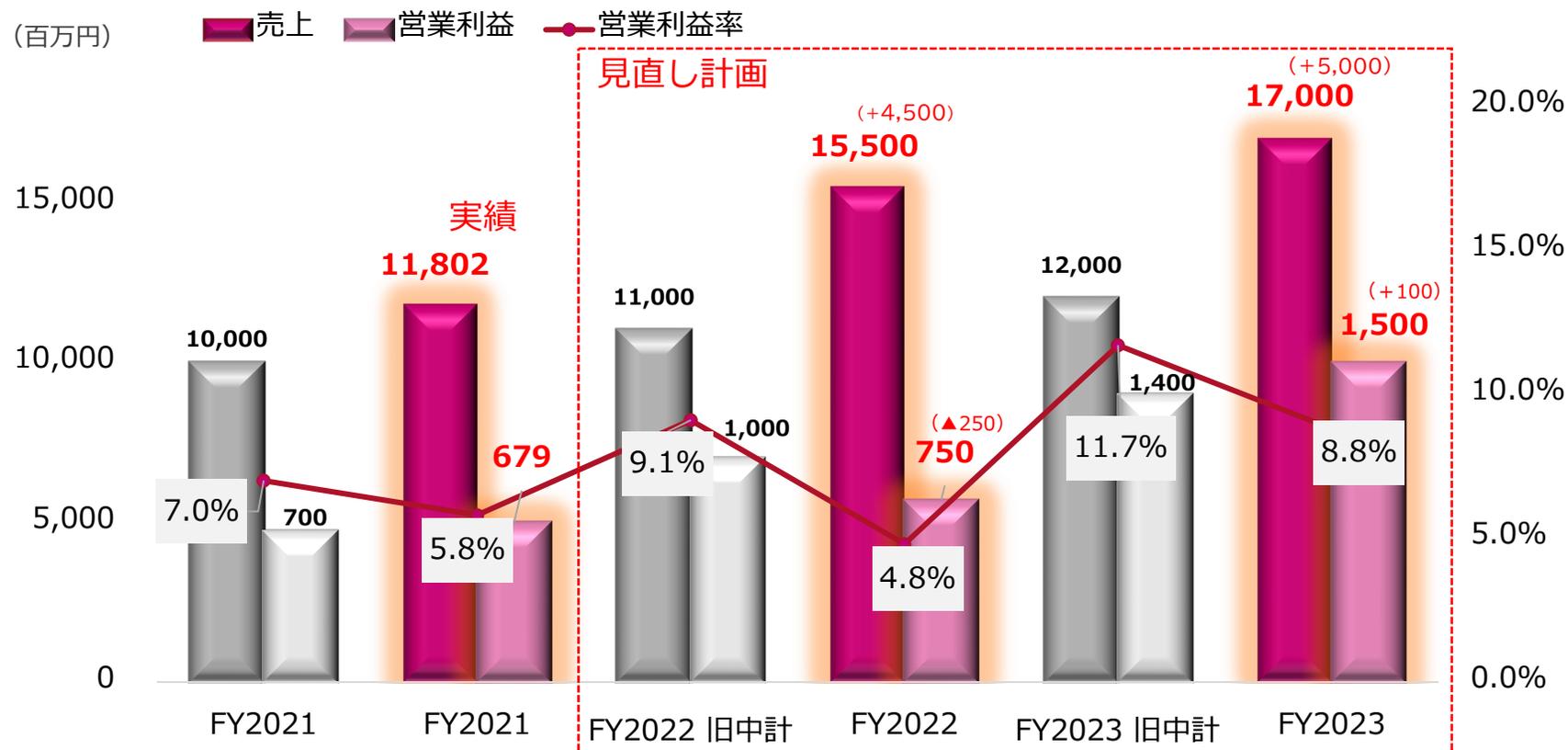
本社移転費用と医用画像管理システム (PACS) のクラウドシフトの推進を考慮して計画を見直し。

◆売上収益：PSP株式会社の連結による増加

◆営業利益：本社移転費用の発生

教育事業に対する投資の継続

旧PSP株式会社の既存導入先施設に対するクラウドシフトの推進





4 . 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	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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

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

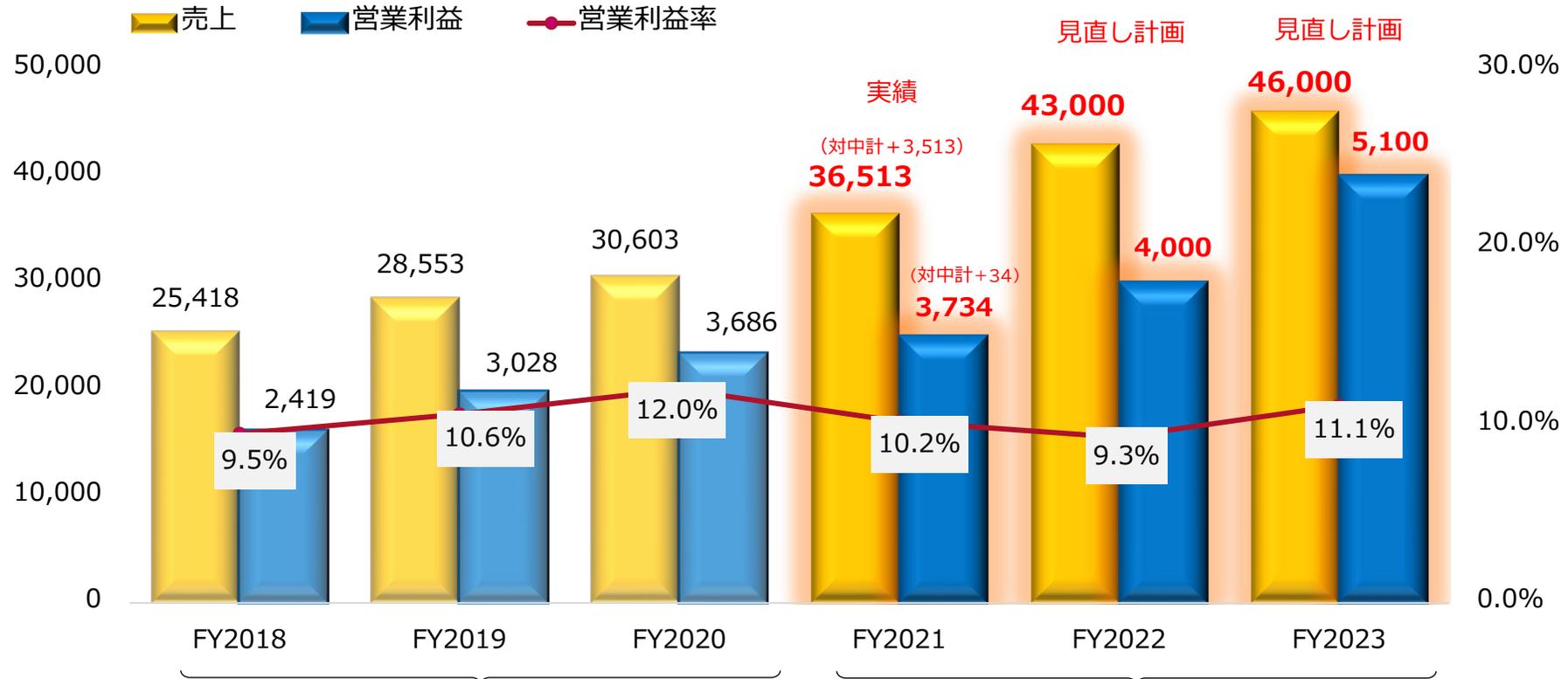


既存市場

新規市場

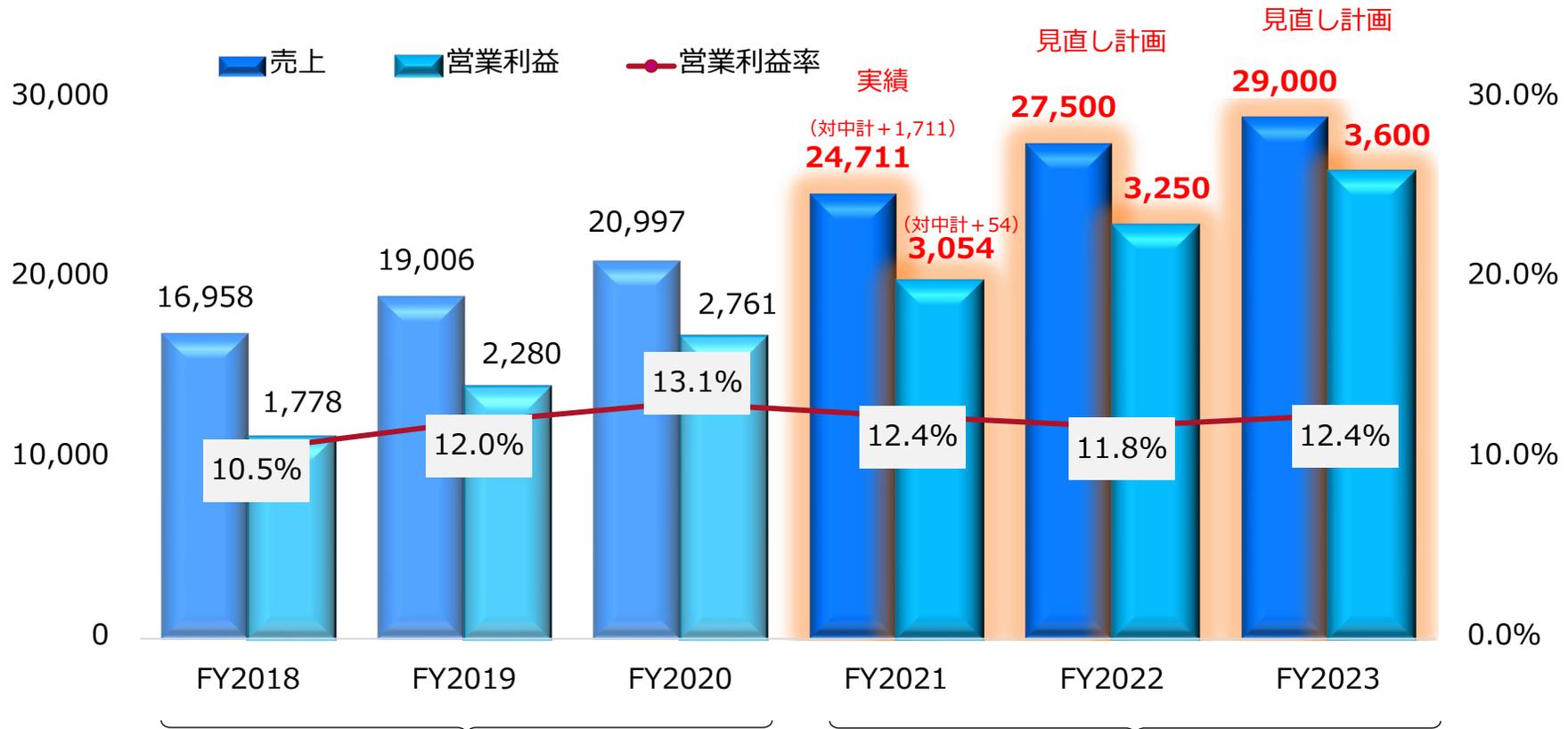


売上収益 (売上高) ・ 営業利益ともに成長を継続



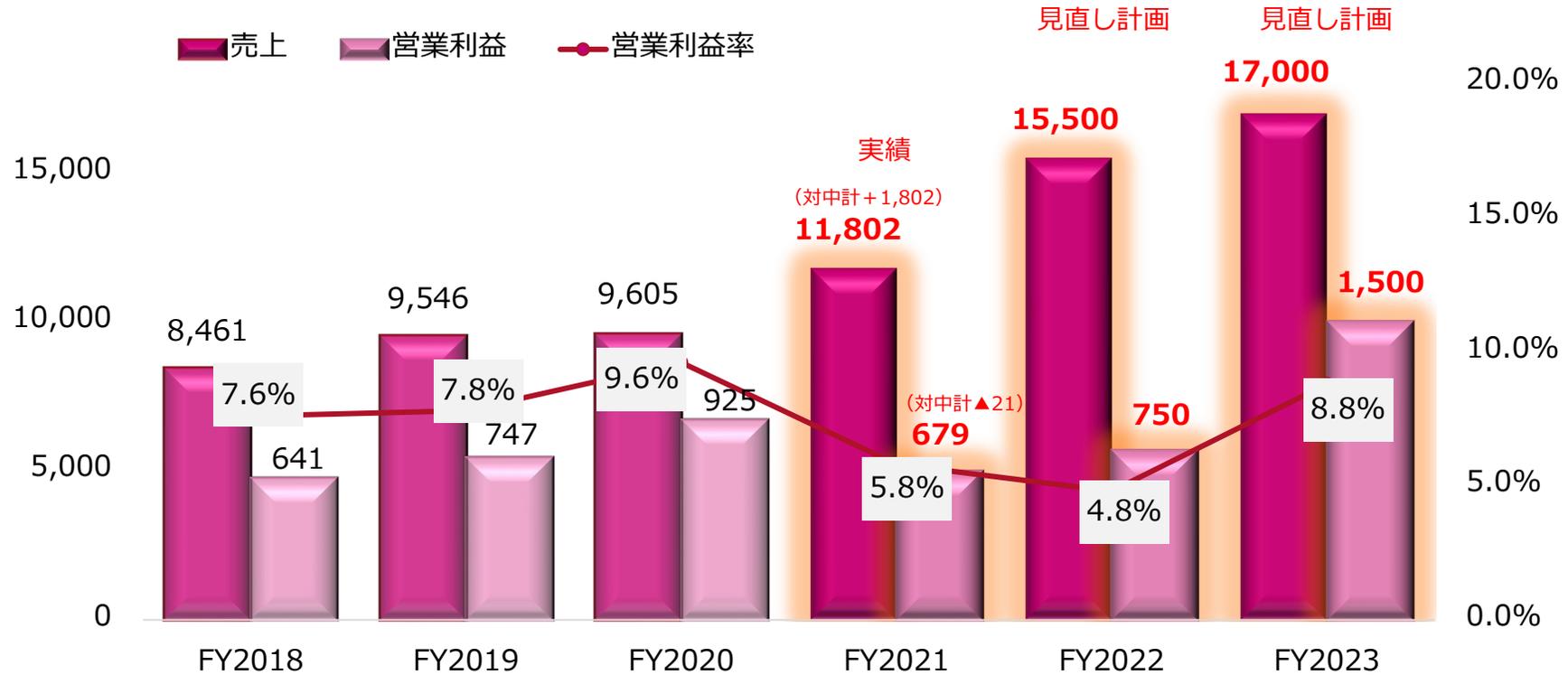


安定した収益基盤の構築とクラウドネイティブ時代への適応





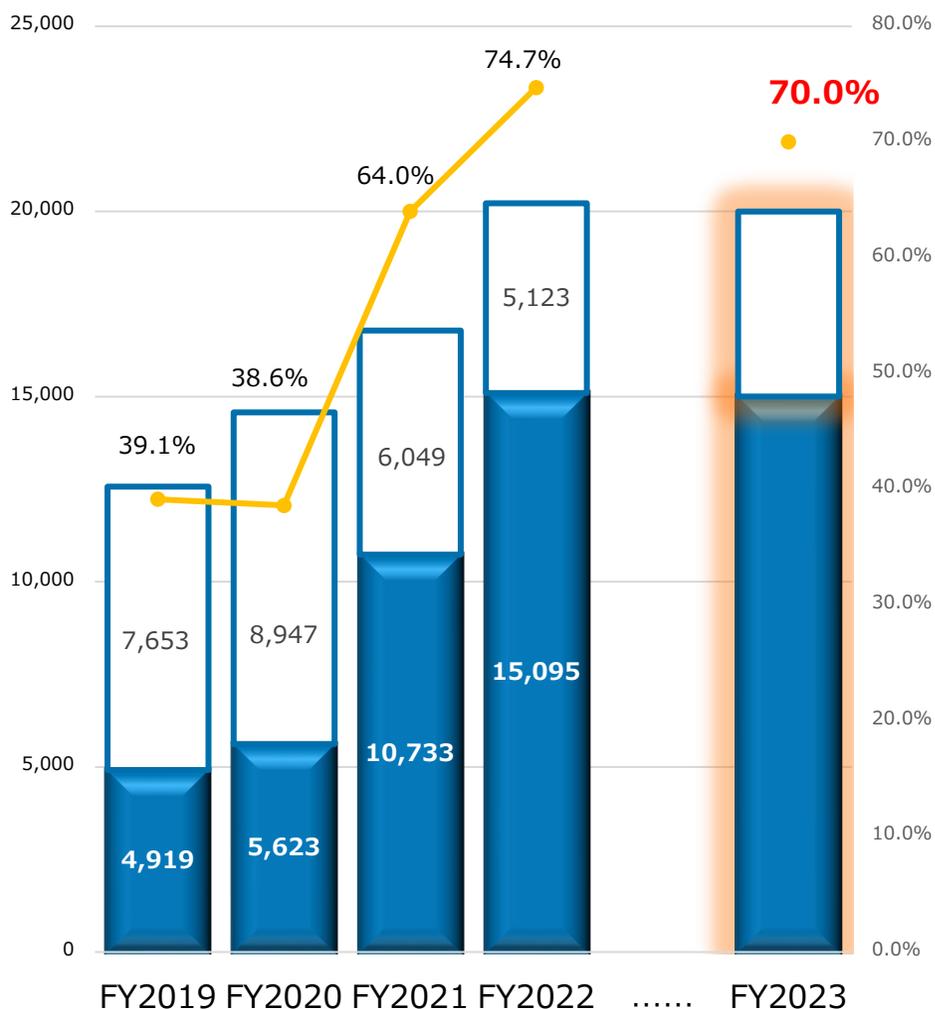
投資と成長のバランス



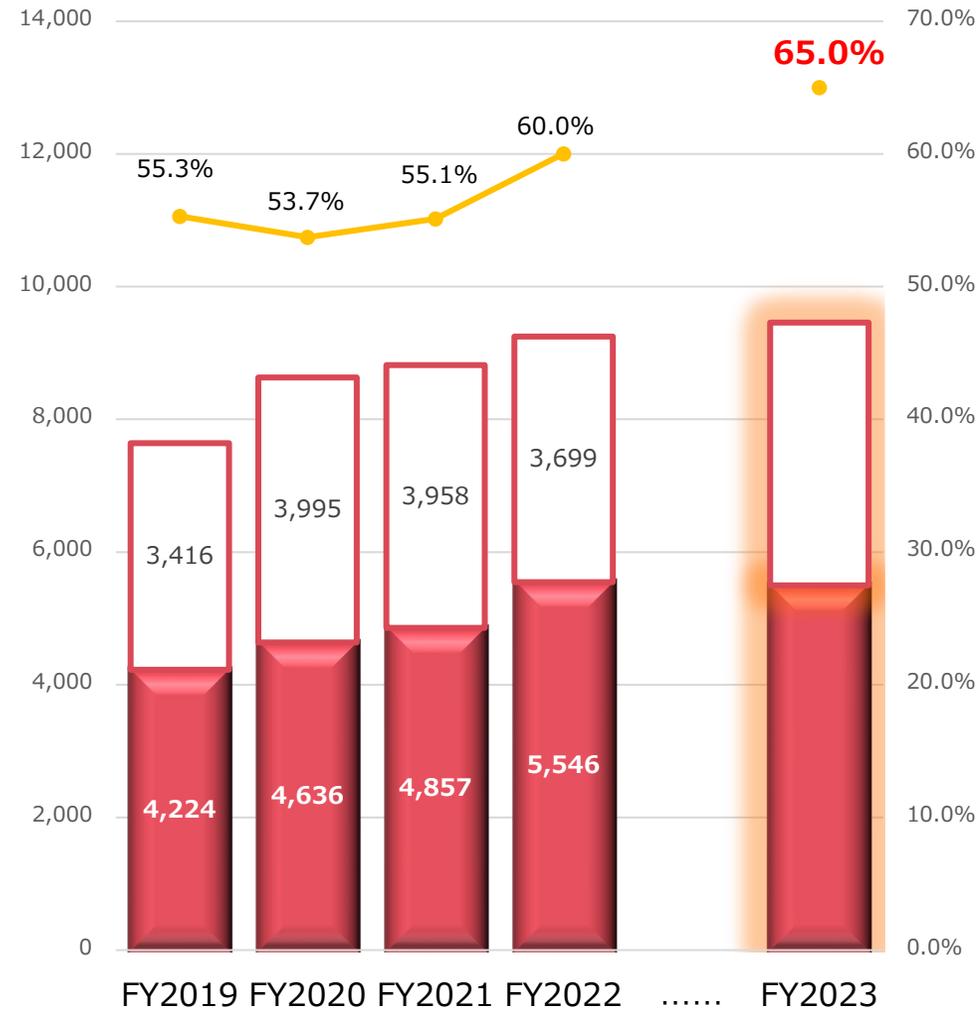


ストック比率計画値（連結）（単体+旧株式会社NOBORI）

情報基盤事業



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

■ ストック □ 非ストック ● ストック割合



<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