

# 2023年3月期（第39期） 第3四半期 決算資料（詳細版）



---

2023年1月31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3四半期業績報告
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3四半期 業績報告



- 売上収益、営業利益、税引前利益は**過去最高**を記録。

(百万円)

	FY2021 3Q	FY2022 3Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上収益	25,098	<b>32,285</b>	+7,187	+28.6%
営業利益 (営業利益率)	2,416 (9.6%)	<b>2,828</b> (8.8%)	+412	+17.1% (△0.8P)
税引前利益	2,404	<b>2,807</b>	+403	+16.8%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	1,569	<b>1,577</b>	+7	+0.5%



# 2023年度 3Q累計 連結業績 (セグメント別)

(百万円)

	FY2021 3Q			FY2022 3Q			前年同期比	
	実績	構成比	利益率	実績	構成比	利益率	増減額	増減率
<b>売上収益</b>	<b>25,098</b>	<b>100.0%</b>		<b>32,285</b>	<b>100.0%</b>		<b>+7,187</b>	<b>+28.6%</b>
情報基盤	17,604	70.1%		21,017	65.1%		+3,412	+19.4%
アプリ・サ	5,193	20.7%		5,151	16.0%		△42	△0.8%
医療システム	2,299	9.2%		6,116	18.9%		+3,816	+165.9%
<b>営業利益</b>	<b>2,416</b>	<b>100.0%</b>	<b>9.6%</b>	<b>2,828</b>	<b>100.0%</b>	<b>8.8%</b>	<b>+412</b>	<b>+17.1%</b>
情報基盤	2,076	85.9%	11.8%	1,955	69.1%	9.3%	△120	△5.8%
アプリ・サ	△50	△2.0%	△1.0%	△165	△5.9%	△3.2%	△115	△231.3%
医療システム	389	16.1%	17.0%	1,038	36.7%	17.0%	+649	+166.6%

※アプリケーション・サービス事業のFY2021 3Qは医療分野の数値を含まず。

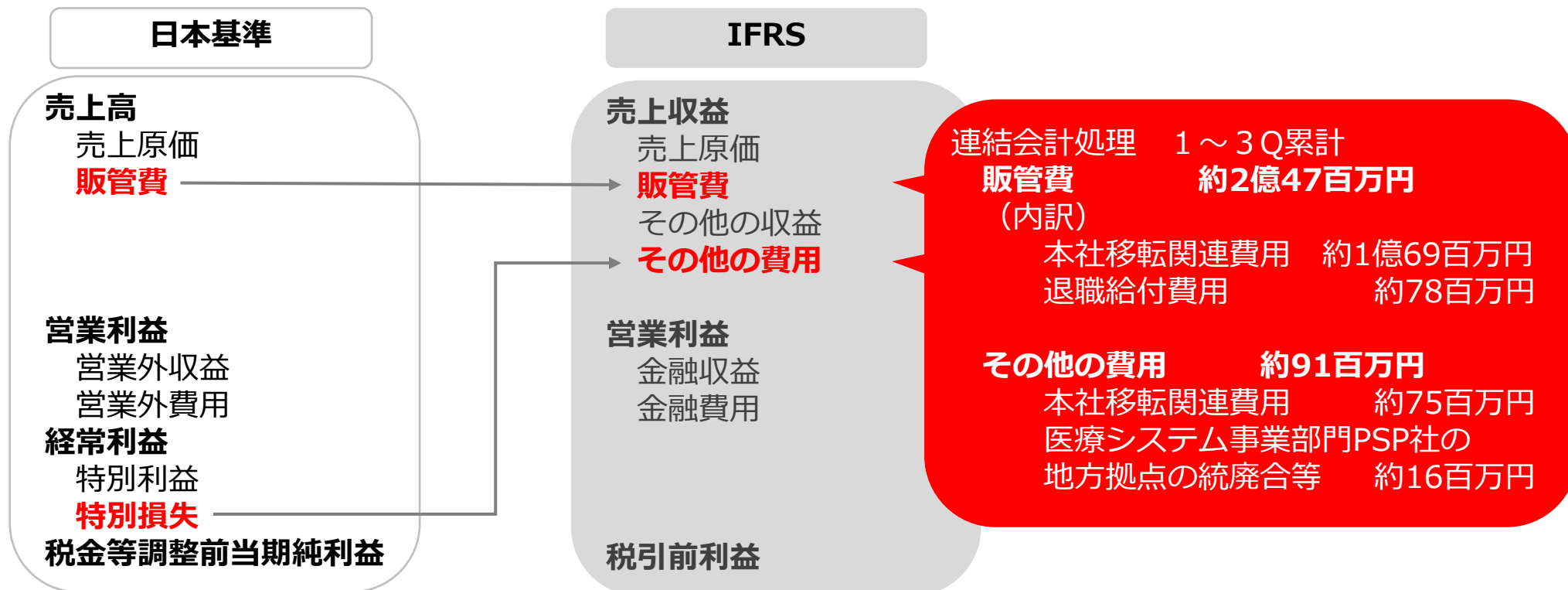
※医療システム事業部門は、FY2022よりアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。

※医療システム事業のFY2021 3Qの実績は旧NOBORI, 医知悟, A-Lineの合計数値。FY2022 3Qの実績は新生PSP, 医知悟, A-lineの合計数値。



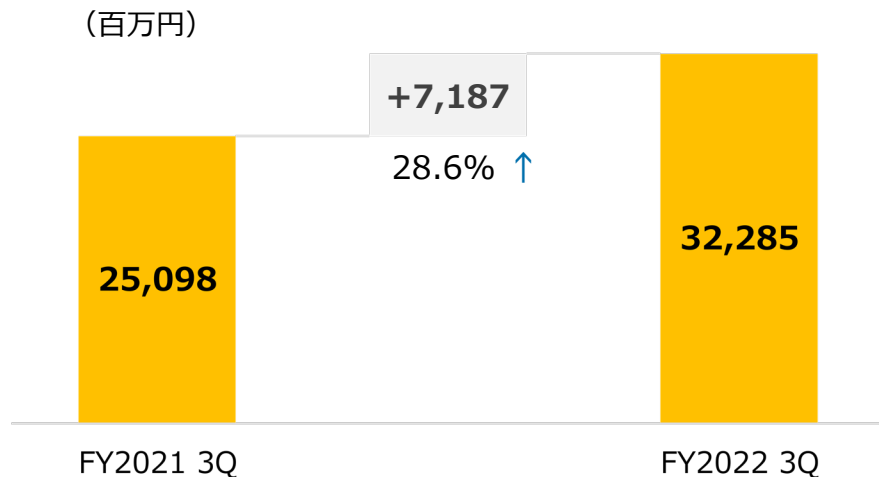
特殊要因として合計約3億39百万円を計上（1Q～3Q累計）。

- 「**販売費及び一般管理費**」及び「**その他の費用**」として本社移転関連費用を約2億45百万円計上（予算に織り込み済み）。
  - 運送費や廃棄費用、新オフィス造作時における二重家賃を計上。  
（内訳：1Q 計上なし、2Q 約84百万円、3Q 約1億60百万円）
- 「**販売費及び一般管理費**」として退職給付費用を約78百万円計上。
  - 新人事制度の導入による退職給付費用の引当不足の計上等（内訳：1Q 計上なし、2Q 約78百万円、3Q 計上なし）
- 「**その他の費用**」として医療システム事業部門PSP社の地方拠点の統廃合による減損損失を約16百万円計上。  
（内訳：1Q 計上なし、2Q 約15百万円、3Q 約1百万円）

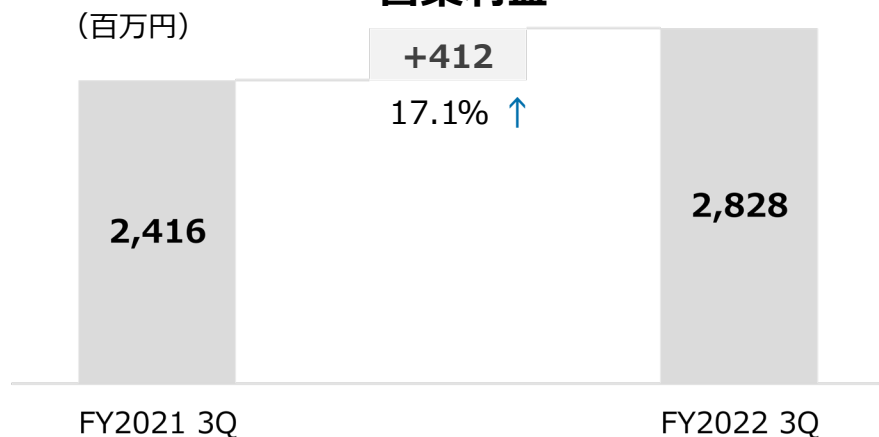




## 売上収益



## 営業利益



※アプリケーション・サービス事業のFY2021 3Q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 3Qの実績は旧NOBORI, 医知悟, A-Lineの合計数値。FY2022 3Qの実績は新生PSP, 医知悟, A-lineの合計数値。

### ・共通：

オフィス移転費用等の計上が営業利益に影響（▲3億39百万円）

### ・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：

- SE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。

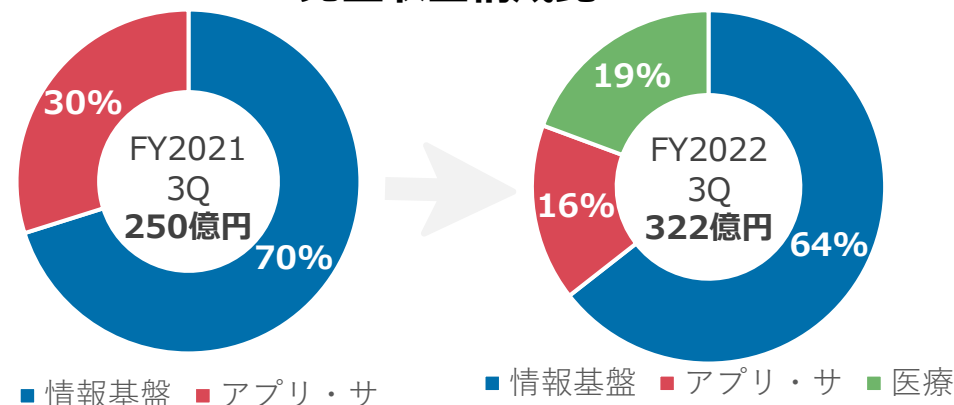
- 教育分野は、増員による先行投資を積極的に実施。

### ・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。

※事業部名略称 ソフトウェア品質保証：SE

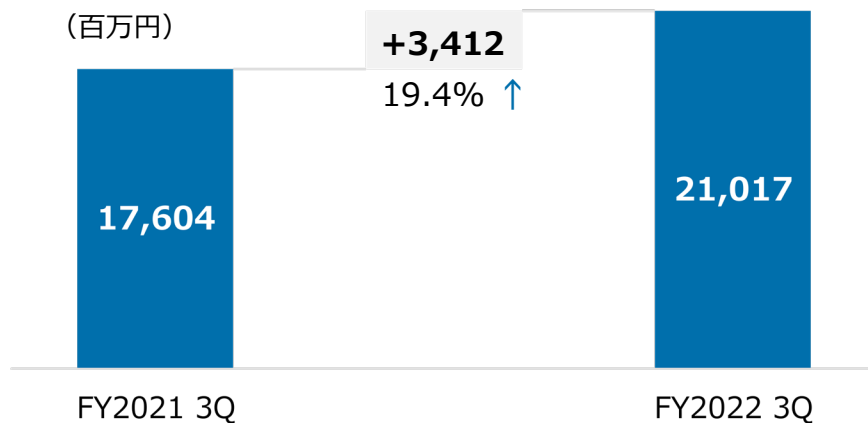
## 売上収益構成比



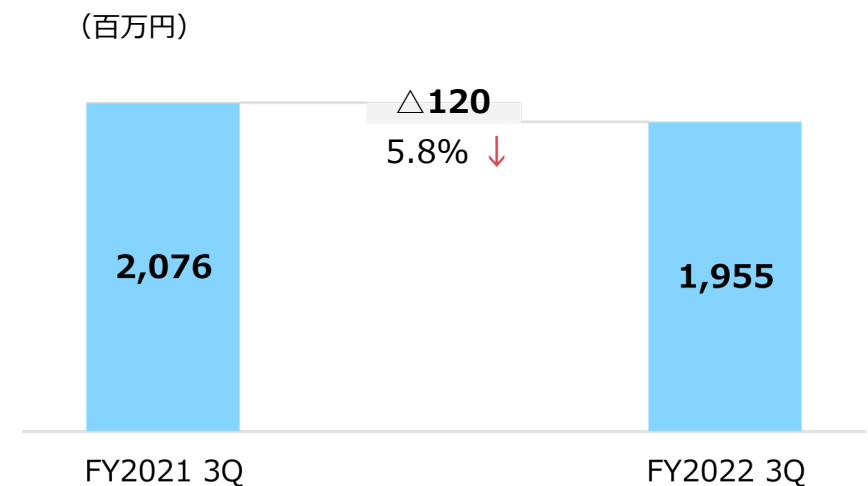




### 売上収益



### 営業利益



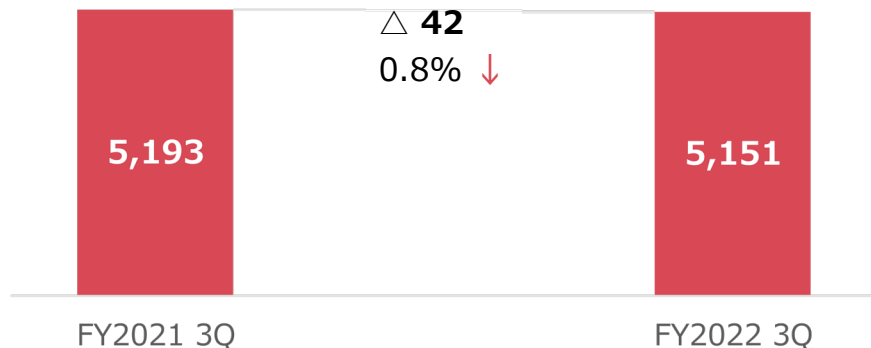
売上収益は**過去最高**を記録。営業利益は前年比で減少。

- **売上収益**
  - (+) 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。
  - (-) サブスクリプション化の進展により繰延傾向。
  - (-) 半導体不足による納期遅延による影響。
- **営業利益**
  - (-) 円安による為替の影響、人件費・販管費の拡大
  - (-) 案件の大型化による採算性の低下
  - (-) 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。



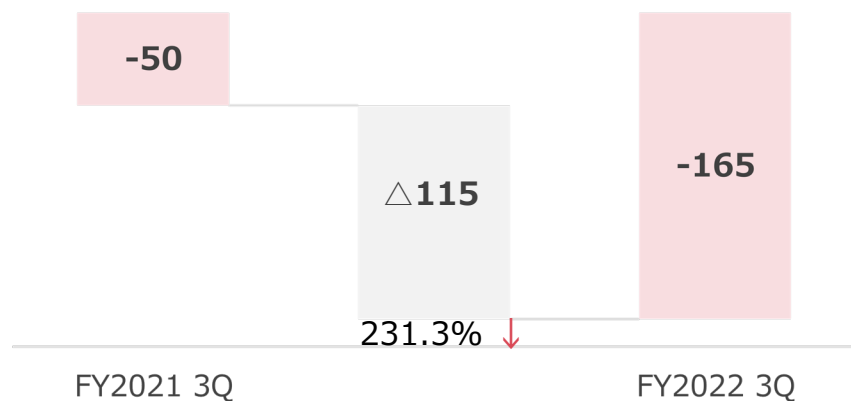
### 売上収益

(百万円)



### 営業利益

(百万円)



### 売上収益・営業利益は前年比で減少。

#### 売上収益

- (+) 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好調。(SE)
- (+) 「ツムギノ (tsumugino)」の導入校数が拡大し売上伸長。(教育)
- (-) サブスクリプション化の進展により繰延傾向。(CRM、SE)
- (-) 受注時期の遅れにより前年比で減少。(CRM、BS)

#### 営業利益

- (-) 金融系システムのプロジェクトにおいて不採算案件の対応を継続。(BS)
- (-) 増員による先行投資を積極的に実施。(教育)

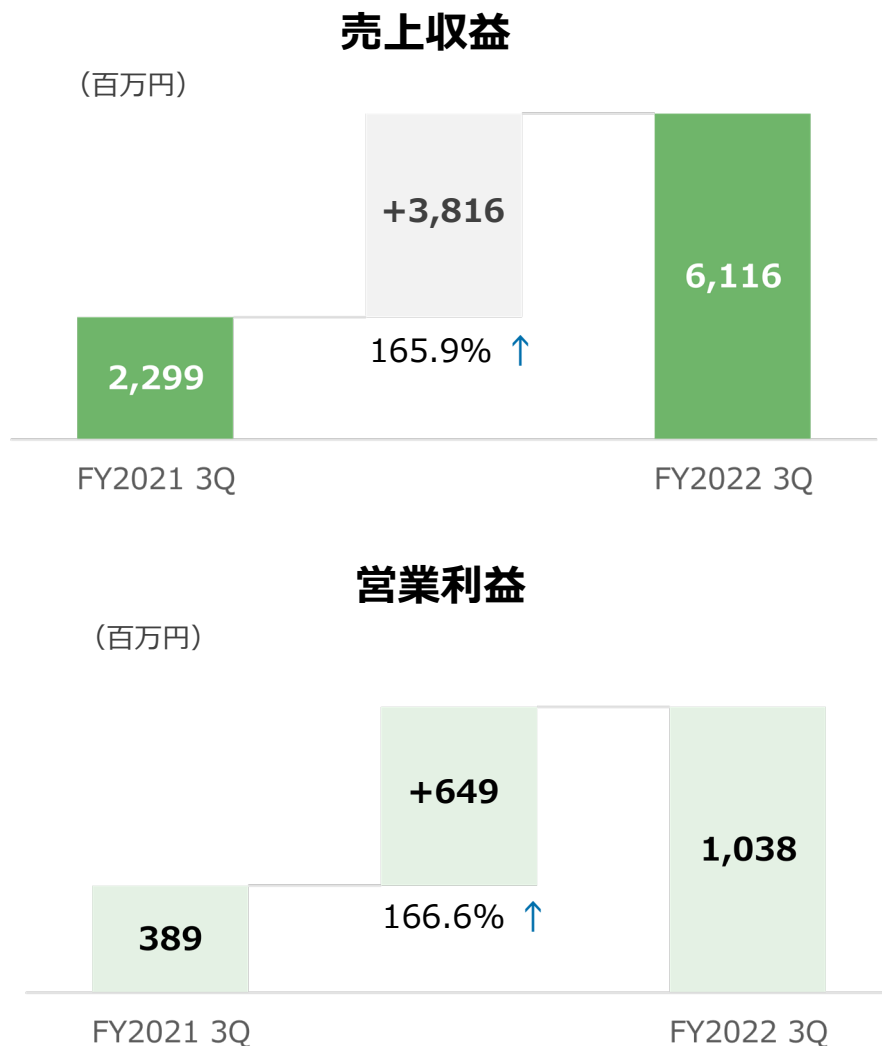
※事業部名略称

ソフトウェア品質保証 : SE

ビジネスソリューション : BS

※アプリケーション・サービス事業のFY2021 3Q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。

#### 売上収益

- (+) 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。

#### 営業利益

- (-) 地方拠点の統廃合による減損損失が発生 (▲16百万円)。

\* 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。

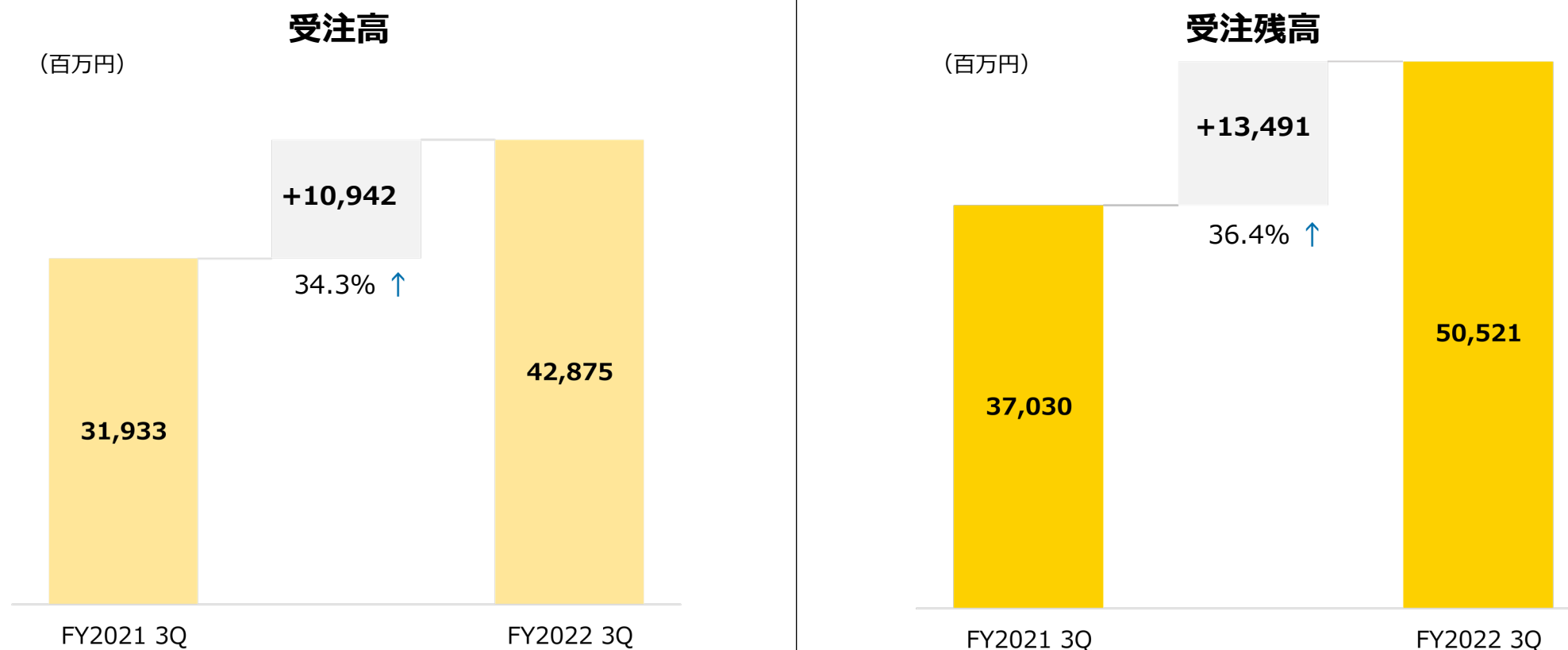
※医療システム事業のFY2021 3Qの実績は旧NOBORI, 医知悟, A-Lineの合計数値。FY2022 3Qの実績は新生PSP, 医知悟, A-lineの合計数値。



# 2023年度 3Q累計 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

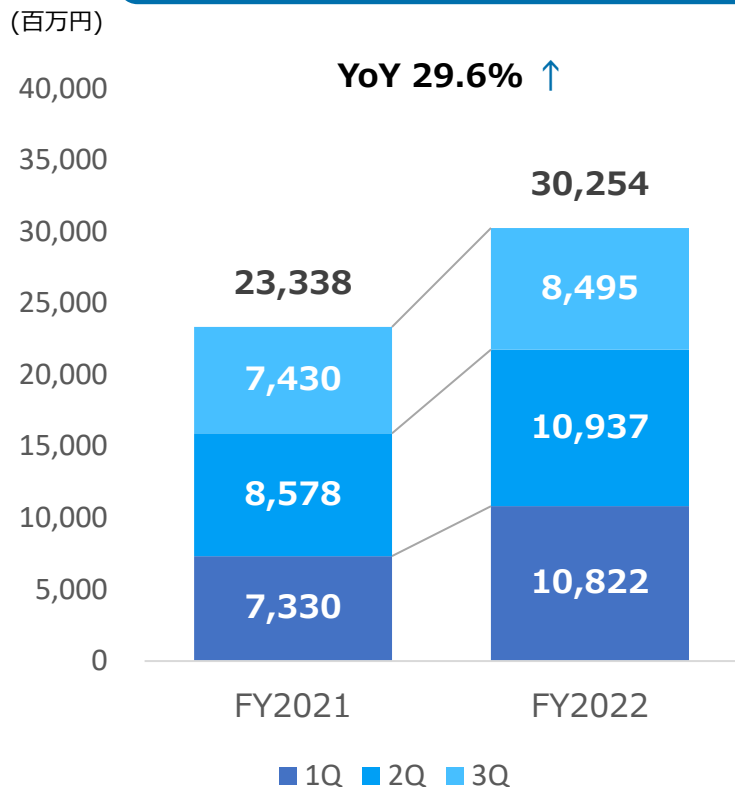




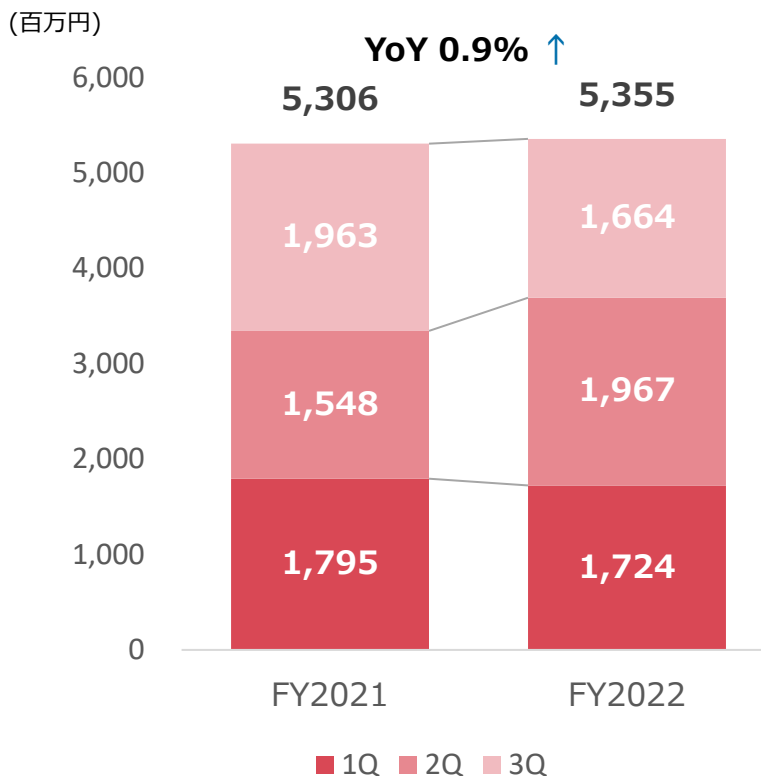
# 2023年度 セグメント別 受注高 (連結)

- 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：SE分野を中心に好調。
- 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。

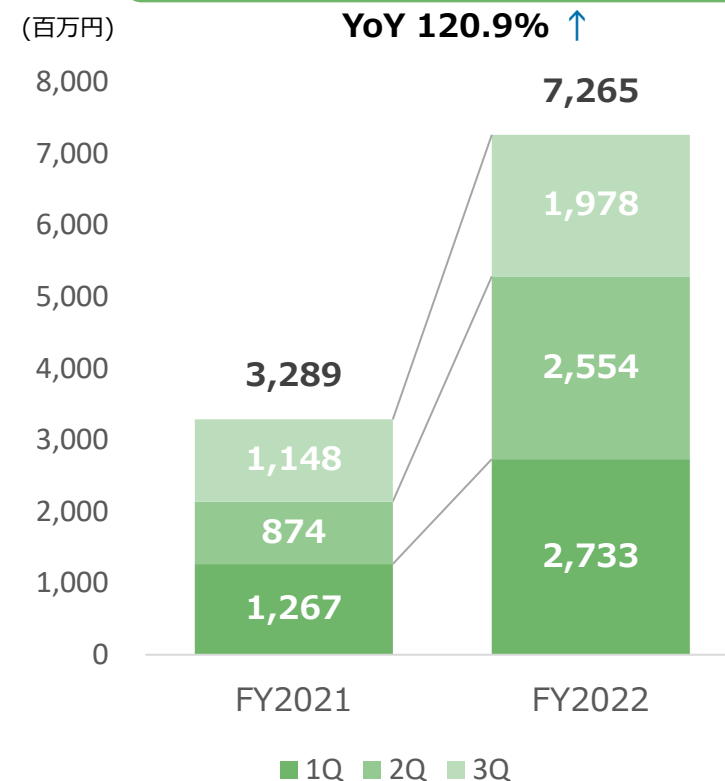
## 情報基盤事業



## 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 3Q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。

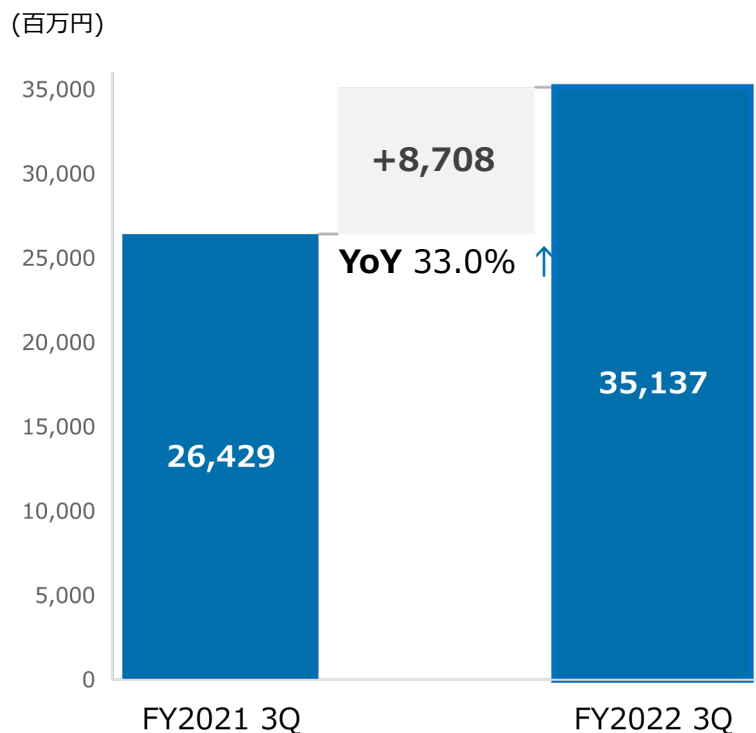
※医療システム事業のFY2021 3Qの実績は旧NOBORI, 医知悟, A-Lineの合計数値。FY2022 3Qの実績は新生PSP, 医知悟, A-lineの合計数値。



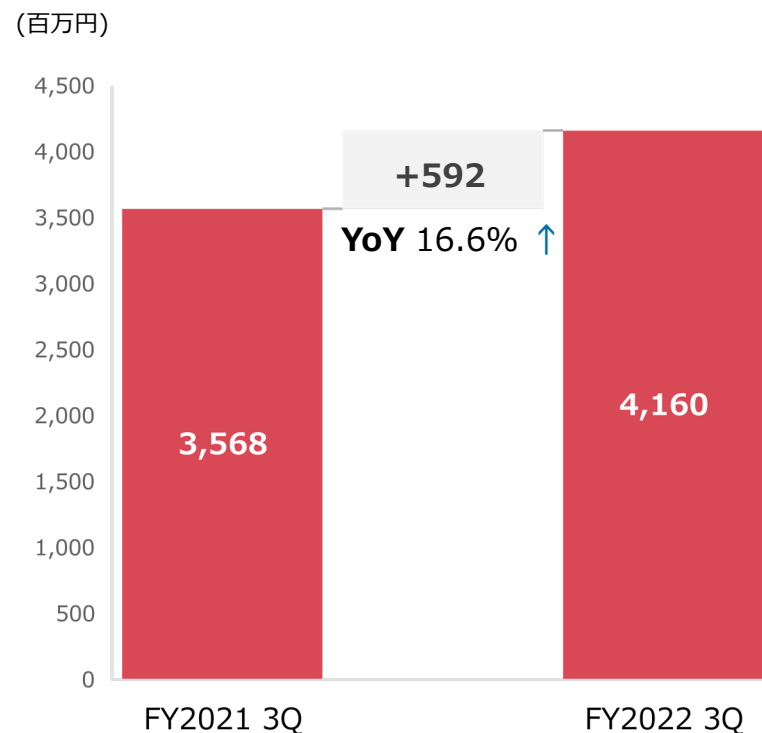
# 2023年度 3Q セグメント別 受注残高（連結）

- 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。

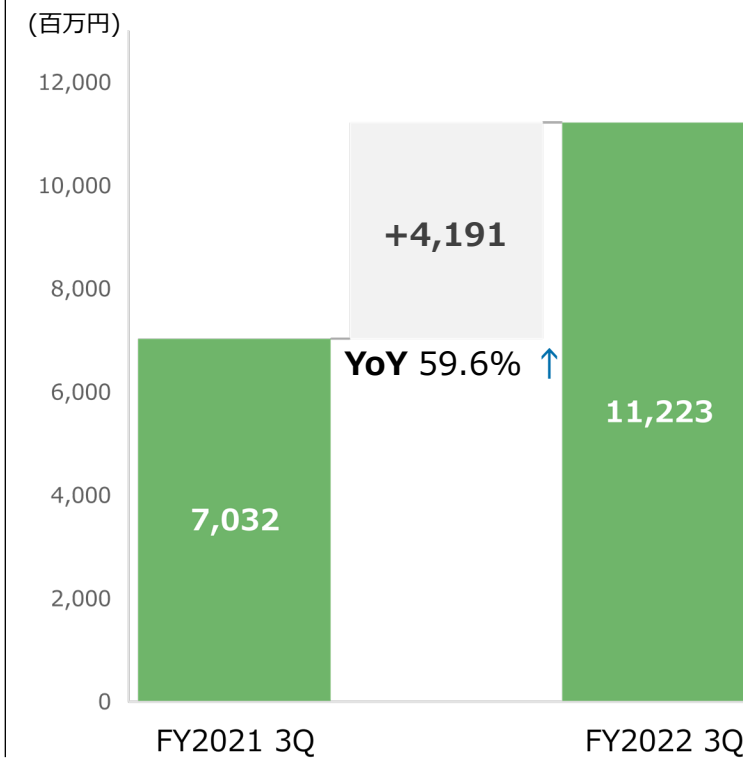
## 情報基盤事業



## 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 3Qは医療分野の数値を含まず。

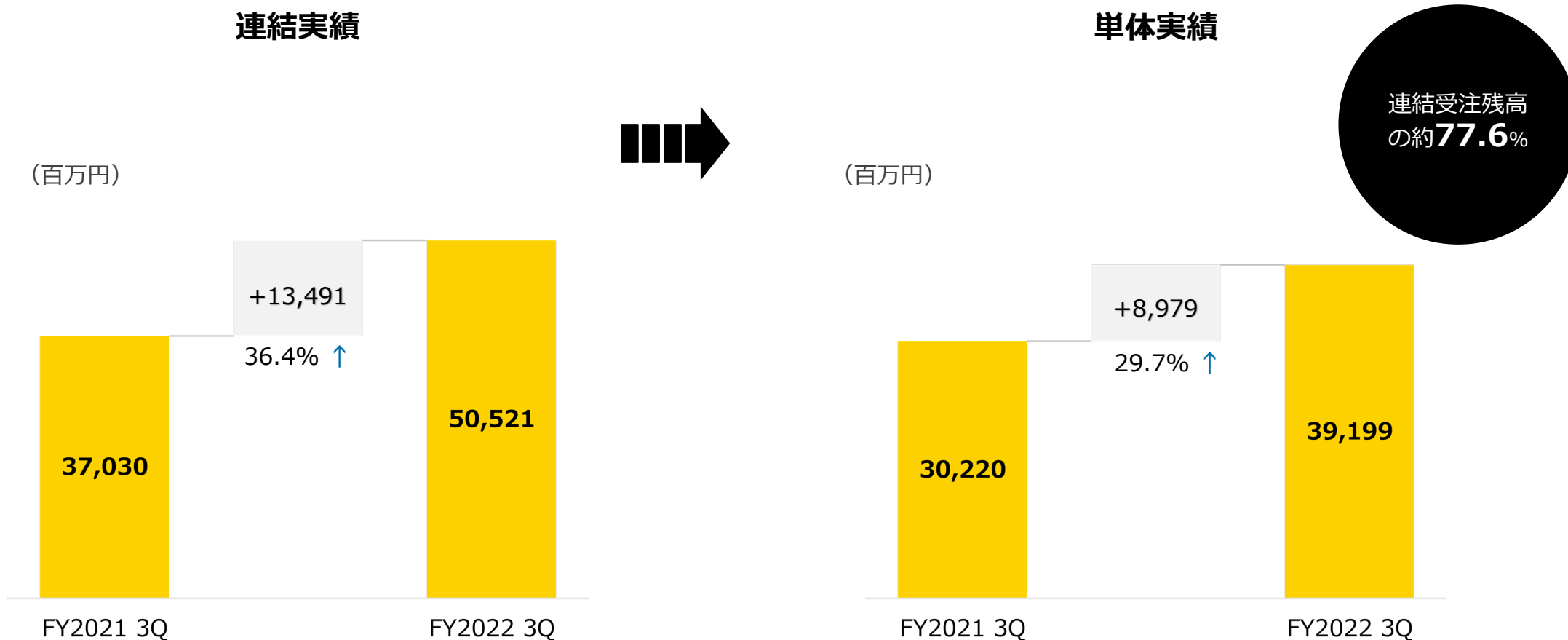
※FY2022より医療システム事業部門はアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。

※医療システム事業のFY2021 3Qの実績は旧NOBORI, 医知悟, A-Lineの合計数値。FY2022 3Qの実績は新生PSP, 医知悟, A-lineの合計数値。



# 2023年度 3Q受注残高の状況（単体）

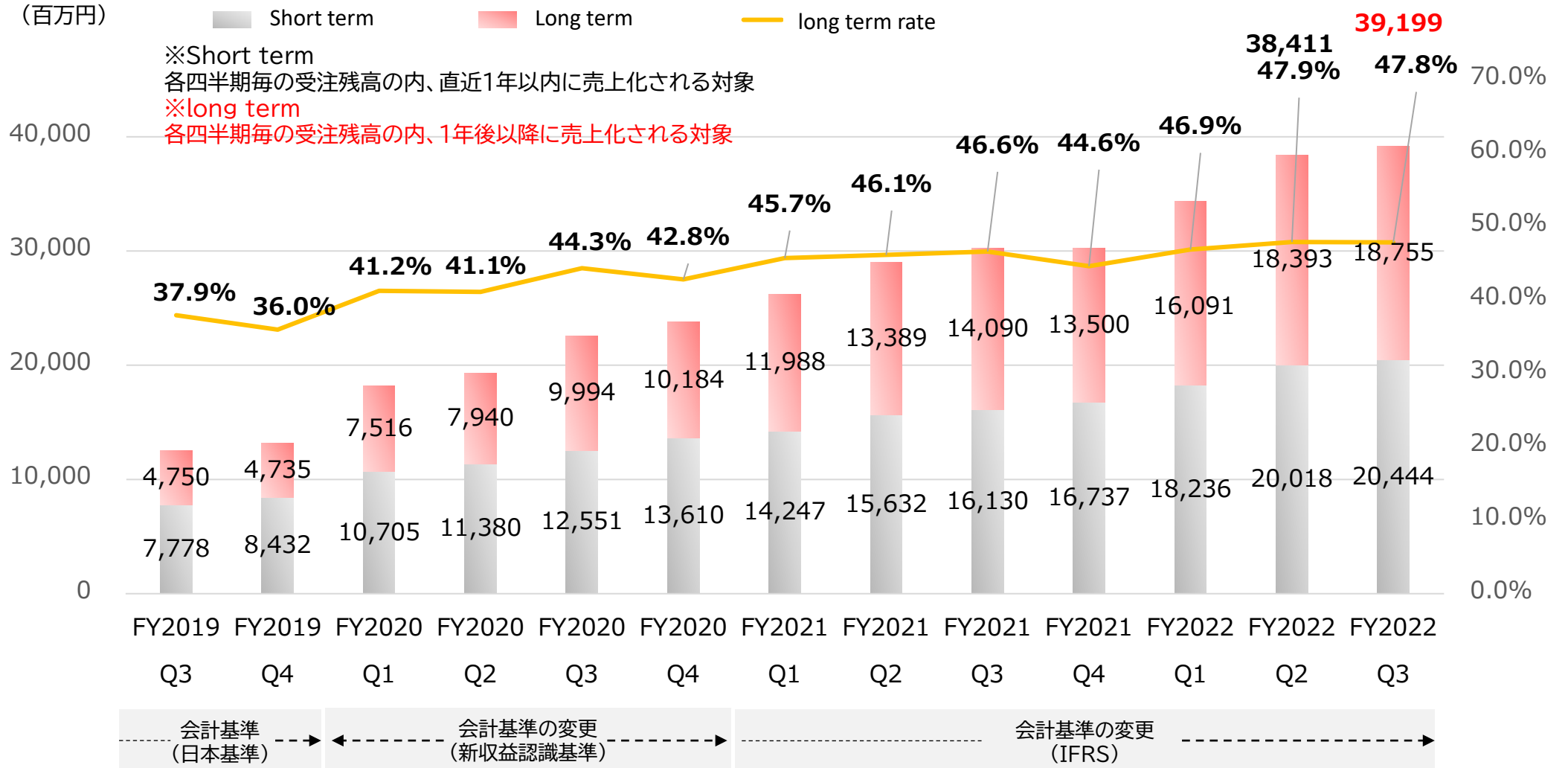
- テクマトリックス単体での受注残高の状況は以下のとおりです。





# 2023年度 3Q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。

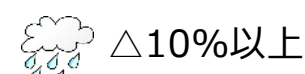
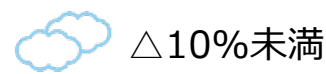
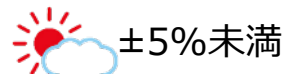
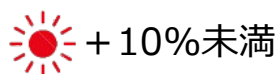
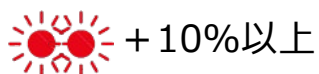






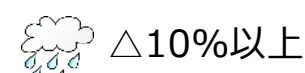
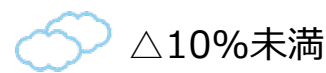
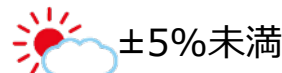
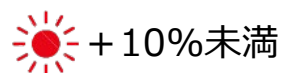
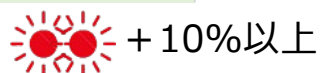
# 2023年度 3Qセグメント別 お天気図（売上高ベース・累計）

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"> <li>一部製品で半導体不足による納期遅延が発生し、計上時期の遅れが生じるも前年比で増加。</li> <li>Webサーバーソフトウェア（ミドルウェア）(NGINX (F5))の売上が伸長。</li> </ul>	
次世代ファイアウォール (PaloAlto, Traps)	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウド型のセキュリティ対策製品の売上が伸長。</li> </ul>	
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"> <li>不正侵入防御装置、セキュアWebゲートウェイ(Trellix (旧McAfee))の売上が伸長。</li> </ul>	
個人認証システム, フォレンジック製品, ストレージ製品	<ul style="list-style-type: none"> <li>半導体不足による納期遅延により計上時期の遅れが生じるも、前年比で増加。</li> </ul>	
セキュリティ運用・監視サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>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堅調に推移。</li> </ul>	
次世代型メールセキュリティソ リューション (ProofPoint)	<ul style="list-style-type: none"> <li>メール経由のサイバー攻撃に対応するセキュリティ対策の需要が旺盛で売上が伸長。</li> </ul>	
ネットワーク端末脅威対策プラッ トフォーム (Tanium)	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンドポイントにおけるセキュリティ対策の需要が旺盛で売上が伸長。</li> </ul>	
その他セキュリティ製品	<ul style="list-style-type: none"> <li>AIを活用した次世代アンチウイルス製品は前年比で減少も、Webサイト脆弱性監査ツールは前年比で増加。</li> </ul>	
クロス・ヘッド, OCH	<ul style="list-style-type: none"> <li>クロス・ヘッド：サイボウズソリューションの売上が伸長。</li> <li>OCH：自社企画製品・サービスが進展し、前年度水準を維持。</li> </ul>	





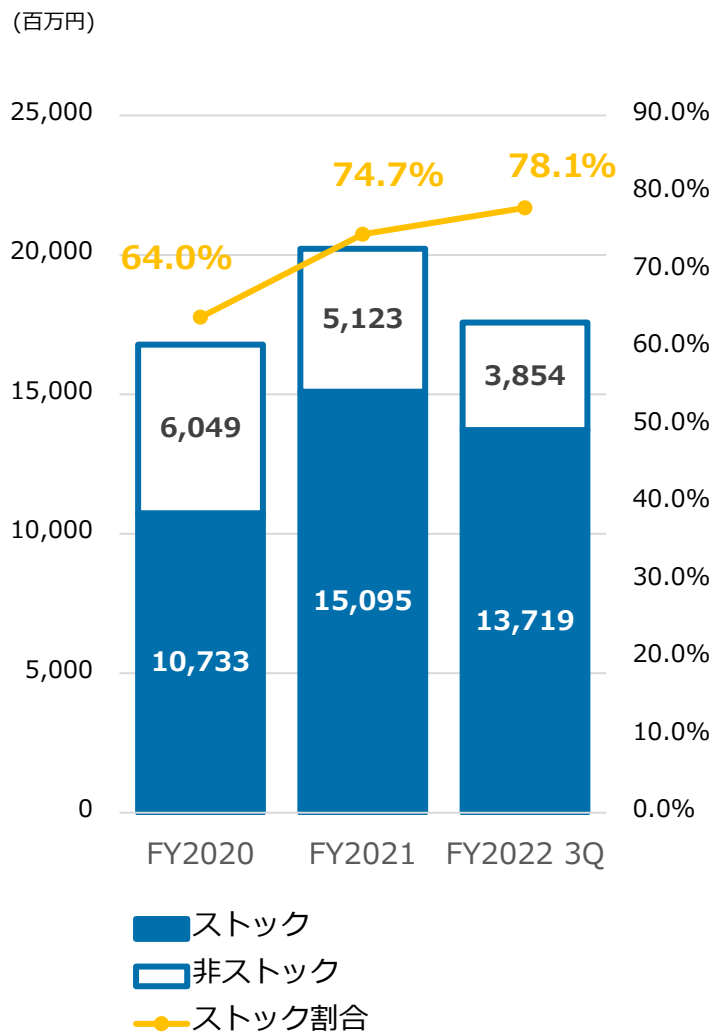
アプリケーション・サービス事業		前年同期比
ビジネスソリューション分野 （カサレアル・アレクシアフィ テック（旧山崎情報設計）含む）	<ul style="list-style-type: none"> <li>受注の遅れにより前年比で減少。</li> <li>カサレアルは、受注の遅れが発生するも、技術者向け新人研修が引き続き好調で前年比で増加。</li> <li>アレクシアフィテックは、受注の遅れが発生し前年比で減少。</li> </ul>	
ソフトウェア品質保証分野	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業向けシステムや組み込みソフトウェアの品質を担保するテストツールの需要が引き続き好調。</li> <li>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計上が繰延傾向も、前年比で増加。</li> </ul>	
CRM分野	<ul style="list-style-type: none"> <li>サブスクリプション化の進展により売上計上が繰延傾向も、前年水準を維持。</li> </ul>	
教育分野	<ul style="list-style-type: none"> <li>私立先進校や公立校への導入が進み、計画を超過。</li> </ul>	
医療システム事業		前年同期比
PSP	<ul style="list-style-type: none"> <li>PACSの新規契約・更新・リプレイスいずれも堅調に増加し計画超過。</li> </ul>	
医知悟	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定した読影実績を維持し計画超過。</li> </ul>	
A-Line	<ul style="list-style-type: none"> <li>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も前期比で増加。</li> </ul>	



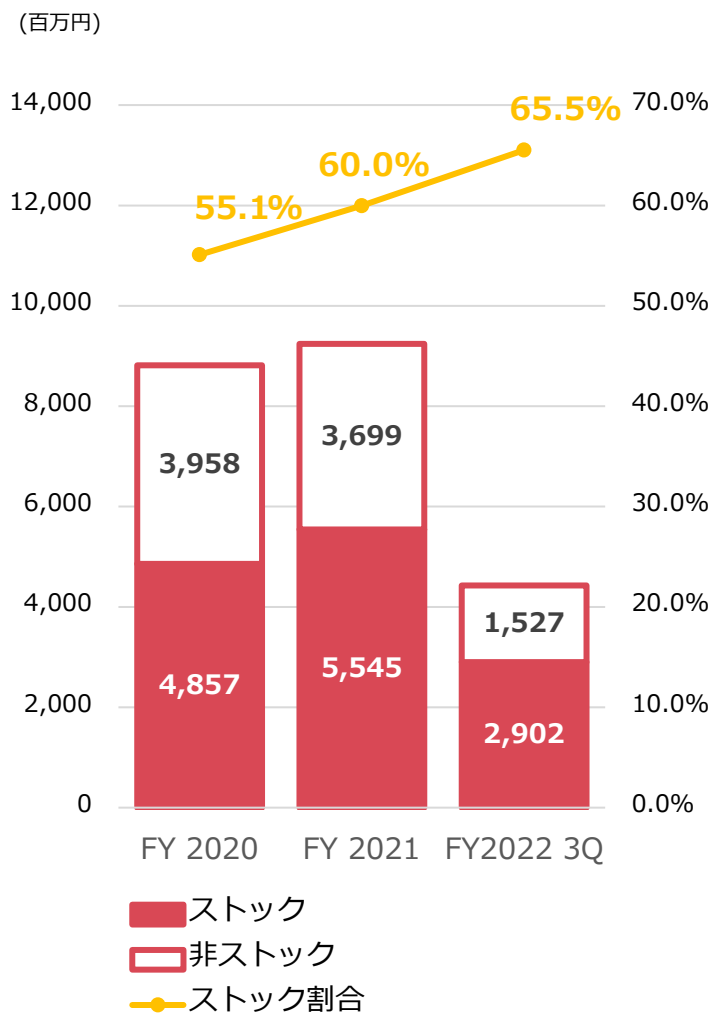


# ストック比率の進捗状況（単体、PSP株式会社）

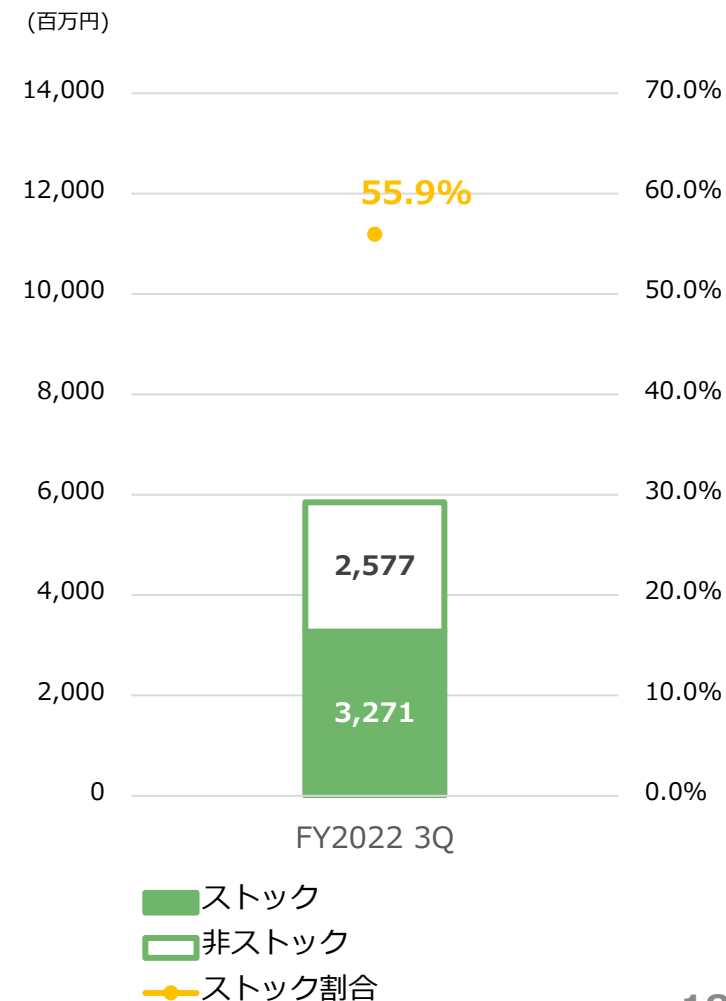
## 情報基盤事業



## 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 3Q		FY2021	FY2022 3Q
<b>流動資産合計</b>	<b>42,267</b>	<b>47,492</b>	<b>流動負債合計</b>	<b>27,989</b>	<b>33,997</b>
現金及び預金同等物	18,155	16,334	営業債務及びその他の債務	2,158	2,258
営業債権及びその他の債権	5,925	4,573	借入金	595	570
その他流動資産	18,186	26,584	その他流動負債	25,236	31,169
<b>非流動資産合計</b>	<b>10,236</b>	<b>14,667</b>	<b>非流動負債合計</b>	<b>4,311</b>	<b>6,090</b>
有形固定資産	3,506	6,259	借入金	500	350
のれん	171	171	その他非流動負債	3,811	5,740
無形資産	1,752	2,051	<b>資本合計</b>	<b>20,202</b>	<b>22,071</b>
投資・その他の資産	4,805	6,184	資本金・資本剰余金合計	6,159	5,889
			自己株式	△975	△974
			利益剰余金	11,149	11,940
			その他の資本の構成要素	685	654
			親会社の所有者に帰属する持分合計	17,018	17,509
			非支配株主持分	3,183	4,561
<b>資産合計</b>	<b>52,503</b>	<b>62,159</b>	<b>負債及び資本合計</b>	<b>52,503</b>	<b>62,159</b>



## 連結

FY2021			
30-Jun.	30-Sep.	31-Dec.	31-Mar.
<b>1,134</b>	<b>1,131</b>	<b>1,140</b>	<b>1,404</b>
[96]	[96]	[103]	[103]
FY2022			
30-Jun.	30-Sep.	31-Dec.	31-Mar.
<b>1,424</b>	<b>1,429</b>	<b>1,442</b>	-
[133]	[134]	[138]	[-]
前年同期比 増減			
+ 290	+ 298	+ 302	-
[+ 37]	[+ 38]	[+ 35]	[-]

## 単体

FY2021			
30-Jun.	30-Sep.	31-Dec.	31-Mar.
<b>503</b>	<b>503</b>	<b>513</b>	<b>511</b>
[71]	[69]	[78]	[74]
FY2022			
30-Jun.	30-Sep.	31-Dec.	31-Mar.
<b>531</b>	<b>532</b>	<b>544</b>	-
[69]	[70]	[73]	[-]
前年同期比 増減			
+ 28	+ 29	+ 31	-
[-2]	[+ 1]	[-5]	[-]

※従業員数は就業人員。

※従業員数欄の [外書] は、臨時従業員（派遣社員・契約社員を含む）の平均雇用人数。



## 2. 事業活動トピックス

## 新たな協業・連携

### ① Choco Card社（タイ王国・CDP大手）と資本・業務提携

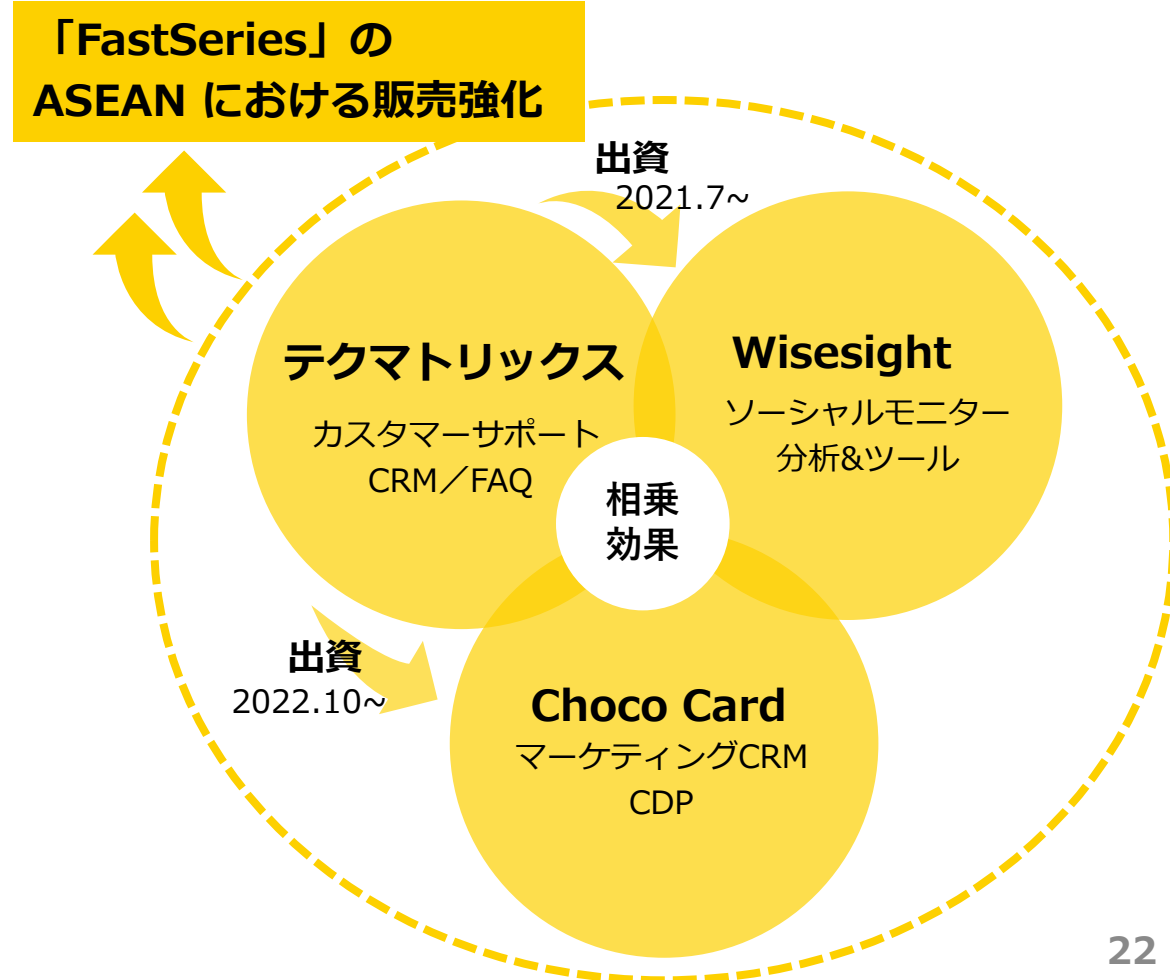
Choco Card社（ChocoCRM）のタイにおける販売基盤を活用し、タイ及びASEAN地域におけるCRMソリューション事業（コンタクトセンターCRM/FAQナレッジシステム「FastSeries」の開発・提供）の拡大を加速

### ② ベルシステム24社、インツミット社と3社共同で台湾市場向け顧客分析・活用サービス「CRM Next」を開発

コンタクトセンターにおける顧客インサイト情報の蓄積・分析から、データ活用による1to1マーケティング（※）での顧客対応まで対応したサービスを台湾市場向けに開発

※1to1：お客様ひとりひとりの興味関心に合わせたマーケティング

## 中期経営計画・外部戦略 海外市場（ASEAN）での事業の拡大



## ツムギノ (tsumugino) に関する活動状況

### ① 新しい導入事例の公開

国立大学法人京都教育大学附属桃山小学校  
学校法人鶴学園 なぎさ公園小学校

### ② 積極的な投資の継続

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 他システム連携の実装

NTTコミュニケーションズ株式会社が提供する「まなびポケット」との連携を開始  
今後も継続的に連携強化を図っていく予定

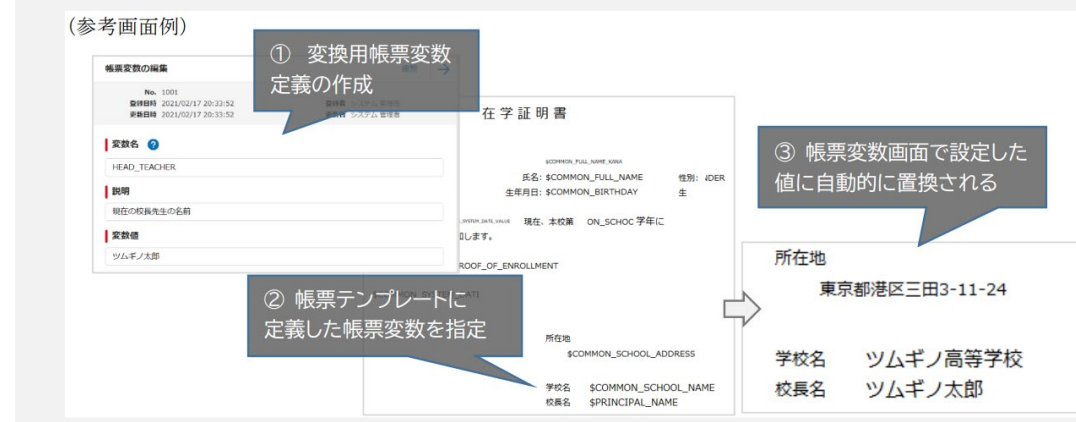
- ### ④ 「帳票作成装置及び帳票作成方法」の特許取得
- 複数の異なる形式の帳票に共通して入力される共通情報の入力及び変更を容易に行うことができる帳票作成装置及び帳票作成方法を提供。

(ご参考)

ツムギノ関連取得特許一覧

- ・ 時間割作成システム(2022/4/18)
- ・ コメント投稿システム(2022/4/18)
- ・ 帳票作成装置及び帳票作成方法(2022/9/26)

### 「帳票作成装置及び帳票作成方法」の特許取得 参考画面例



(参考画面例)

① 変換用帳票変数定義の作成

② 帳票テンプレートに定義した帳票変数を指定

③ 帳票変数画面で設定した値に自動的に置換される

所在地  
東京都港区三田3-11-24

学校名 ツムギノ高等学校  
校長名 ツムギノ太郎





## クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定資格

一般社団法人日本クラウド産業協会（略称ASPIC）より  
「最優秀ビジネス活用賞」及び「最優秀・認定取得賞」を受賞

- ・最優秀ビジネス活用賞：  
クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定の資格をビジネスにおいて活用し、最も優秀な成果をあげられた事業者を表彰するもの
- ・最優秀・認定取得賞：  
クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定の資格を4サービス以上取得し、クラウドサービスにおける信頼・安全性の推進に多大なる信頼・安全性の推進に多大なる貢献をされた事業者を表彰するもの

区分	認定番号	サービス名称	認定年月日
ASP・SaaS	0092-1003	FastSeries	2010.03.24
	0251-2108	テクマトリックス TestRail クラウドサービス	2021.08.02
	0254-2109	ツムギノ	2021.09.30
	0271-2209	テクマトリックス Redmine クラウドサービス	2022.09.30
医療情報 ASP・SaaS	医療 0002-1803	NOBORI（ノボリ）	2018.03.16



43,730,000

「NOBORI」に画像を保管している患者数

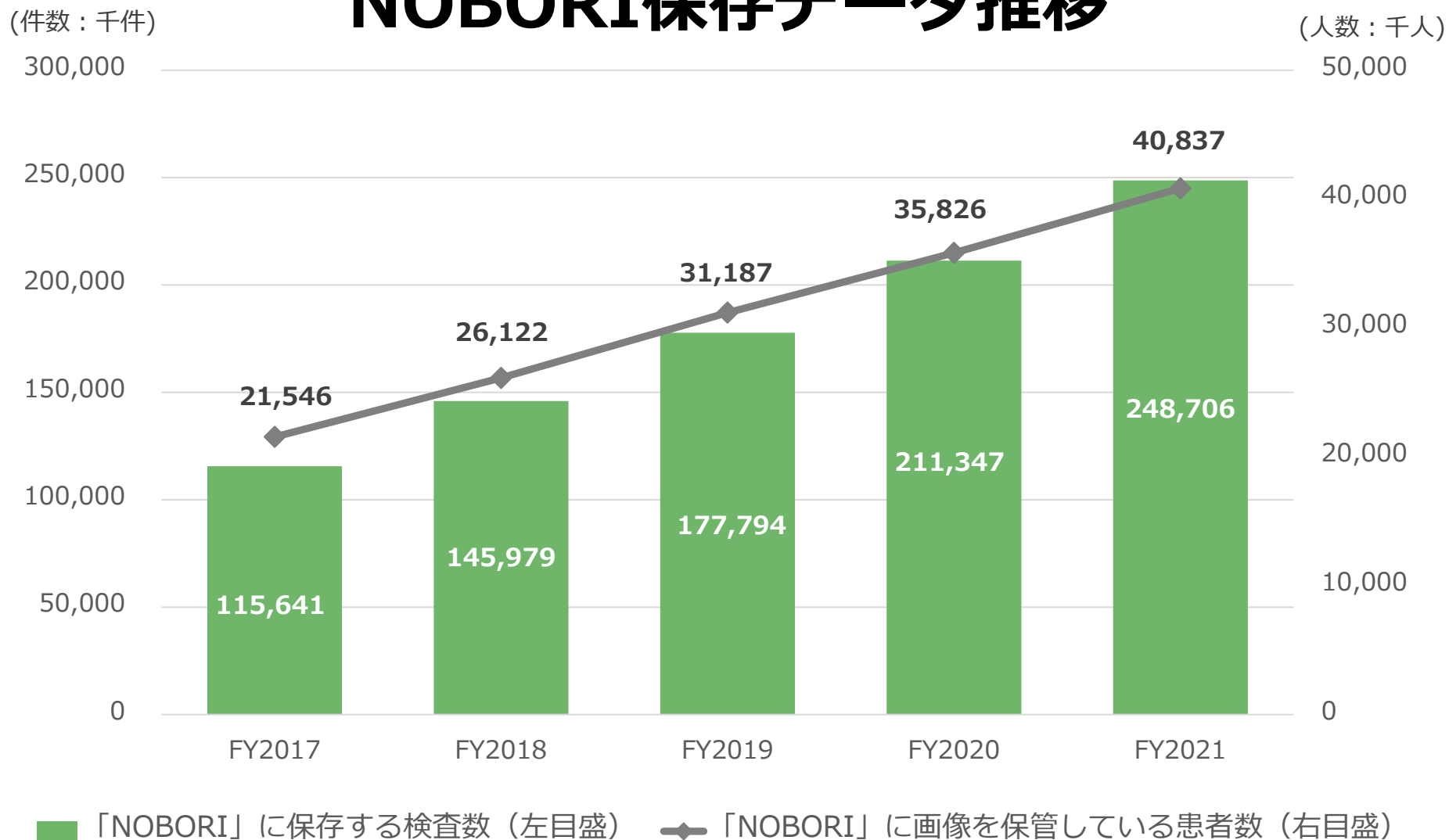
272,050,000

「NOBORI」に保存する検査件数

(2022年12月末時点)



# NOBORI保存データ推移





# 3. 2023年3月期 連結業績予想



## 上期の業績や外部環境を踏まえ、FY2022 5月に見直した業績計画を据え置き

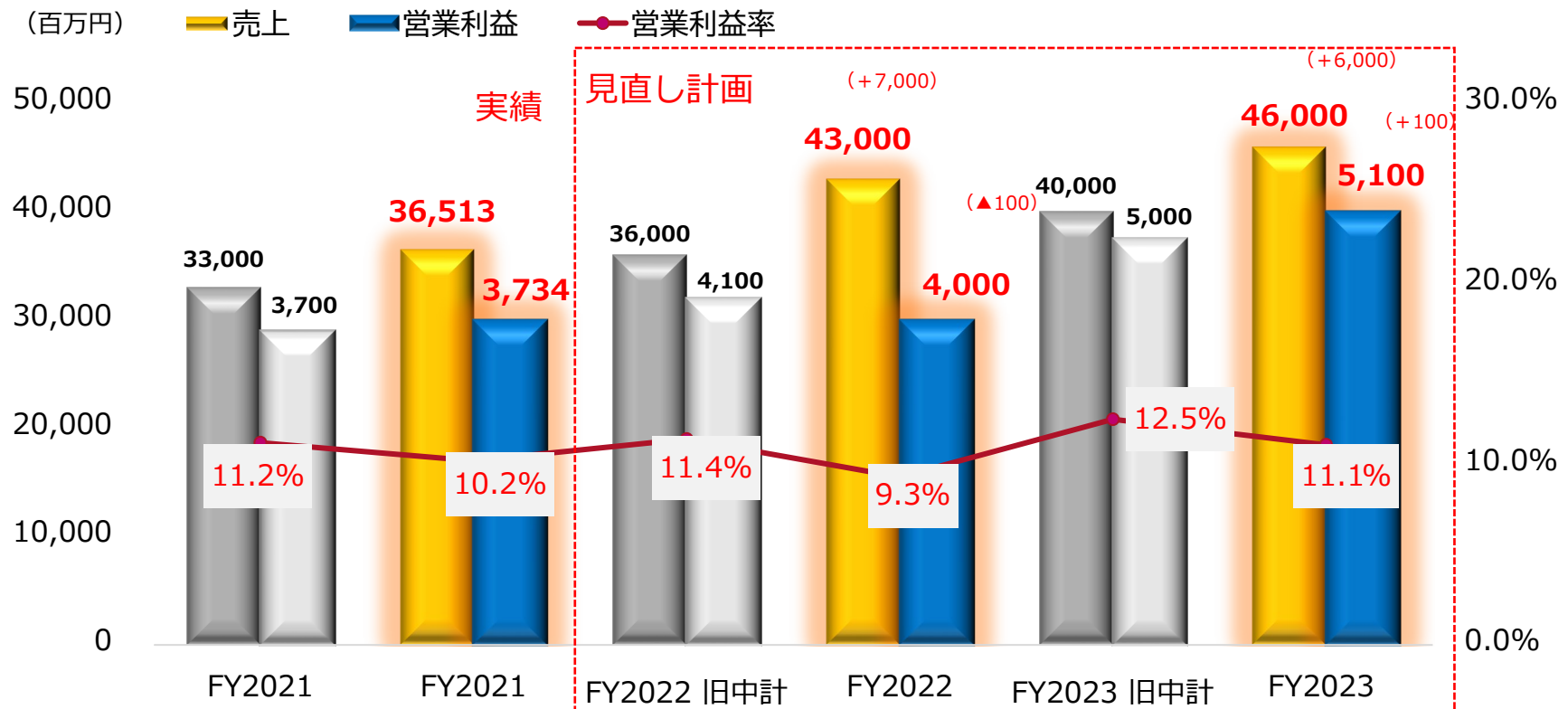
以下の事項は業績計画に織り込み済み

### ① FY2021に連結子会社化したPSP株式会社と株式会社NOBORIの経営統合による影響

統合会社のストック型ビジネスへの転換、医用画像システム（PACS）のクラウドシフト推進

※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。

### ② 本社移転費用としての運送費や廃棄費用、新オフィス造作時の二重家賃など（FY2022に約2億円）





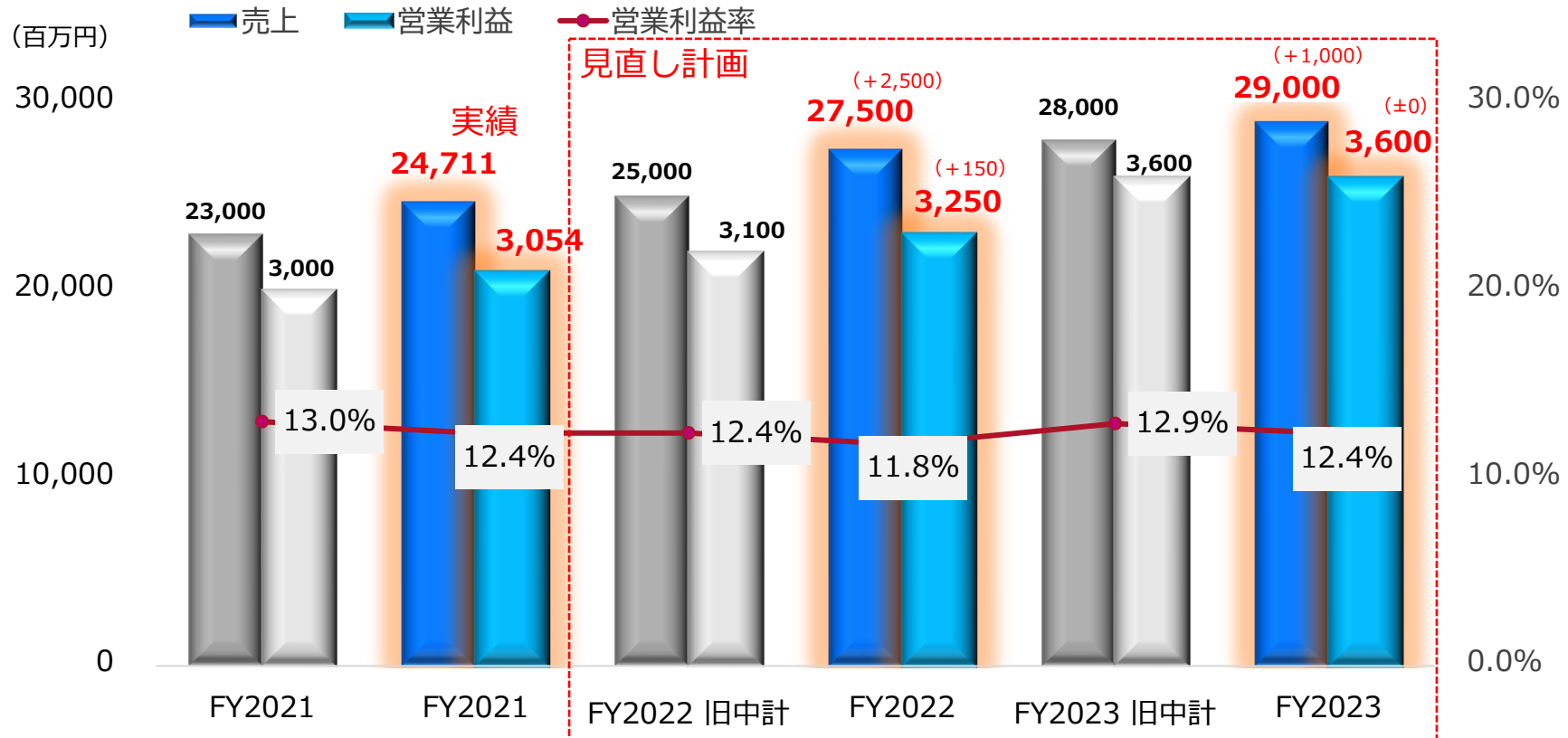
## FY2022 5月に見直した業績計画を据え置き

(FY2022 5月の見直し内容)

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

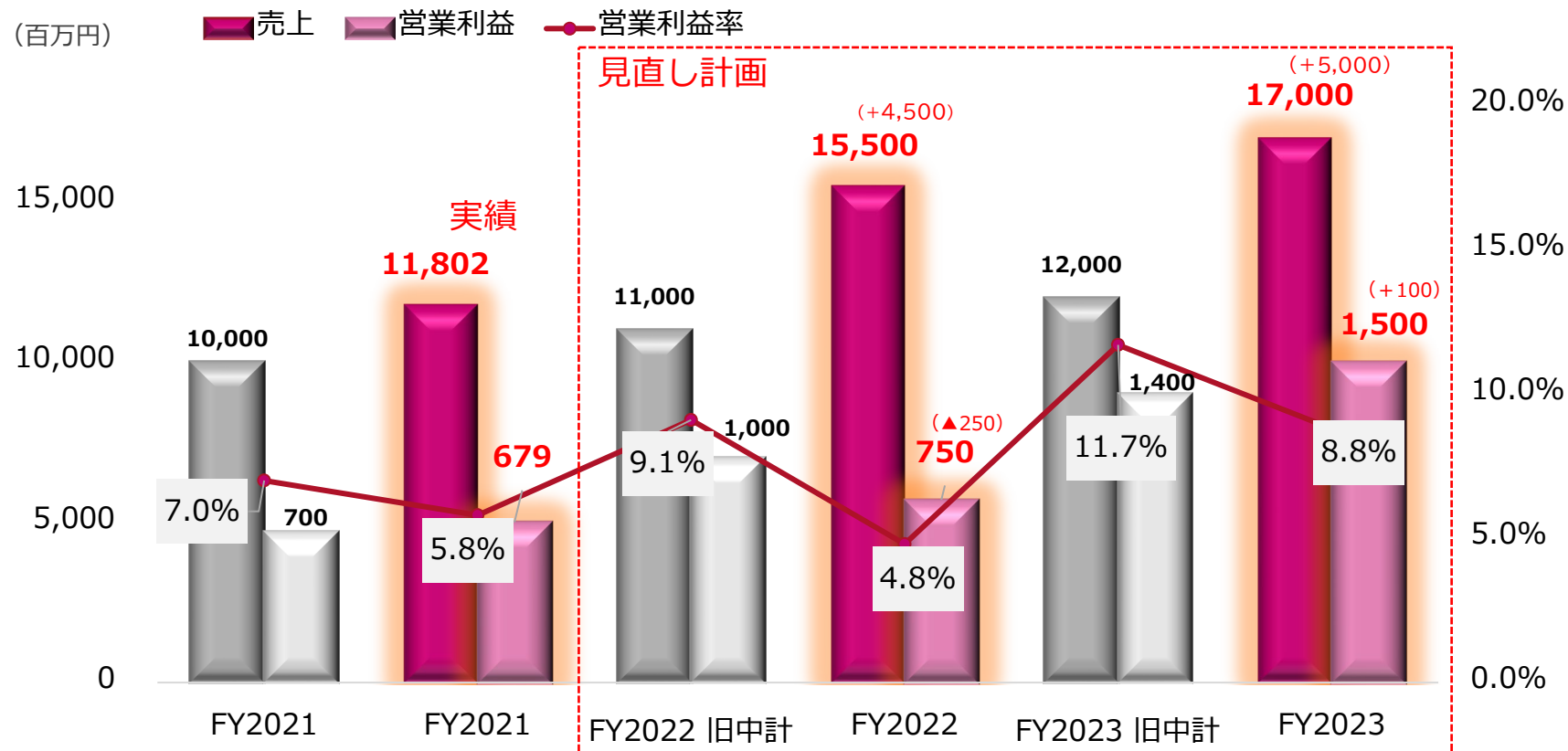
**※本社移転費用を吸収した上で、営業利益の計画値を上方修正。**



**FY2022 5月に見直した業績計画を据え置き**  
(FY2022 5月の見直し内容)

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

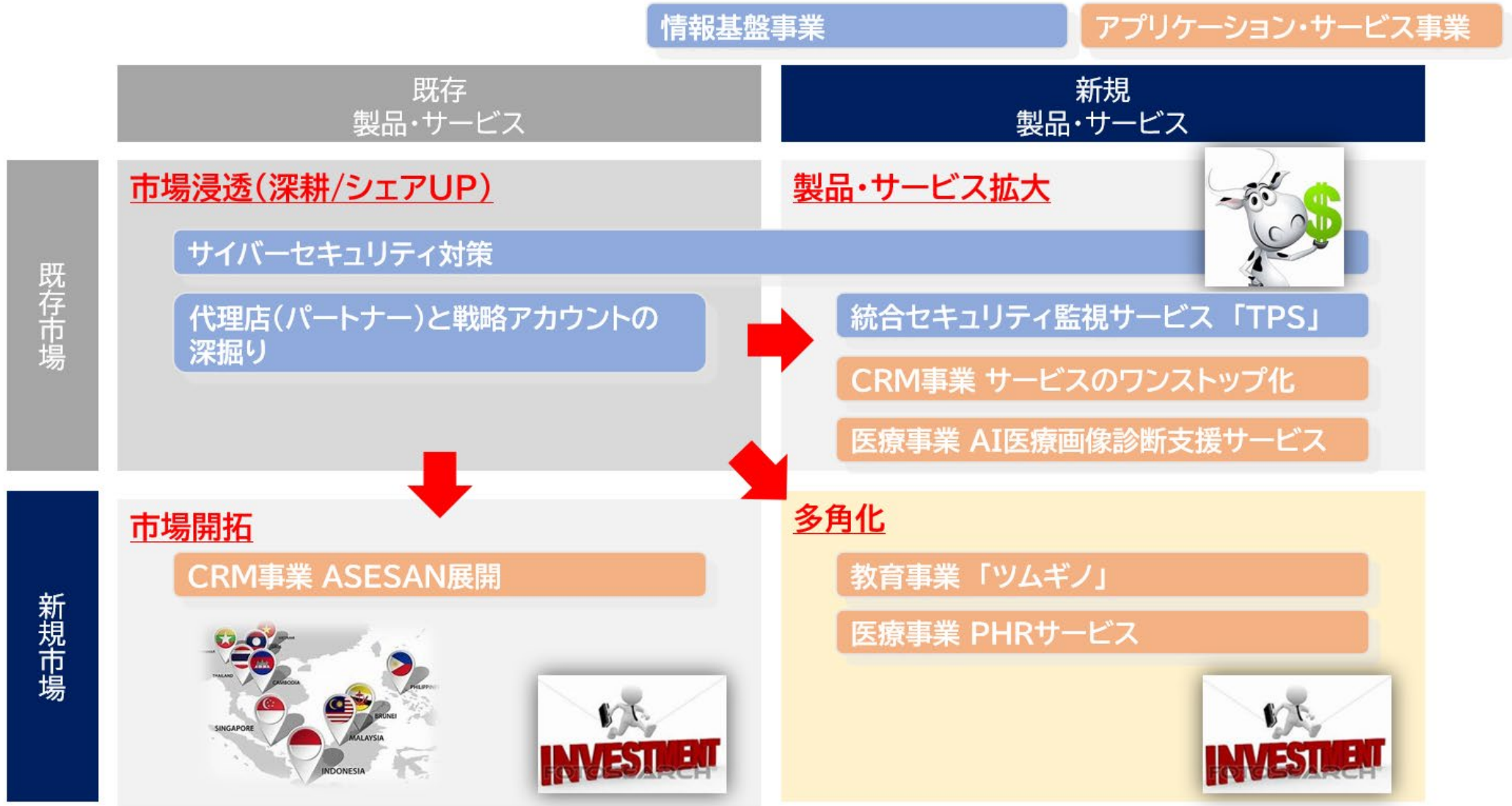
- ・ クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進
- ・ セキュリティ&セイフティ（安心と安全）の追求

## 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）

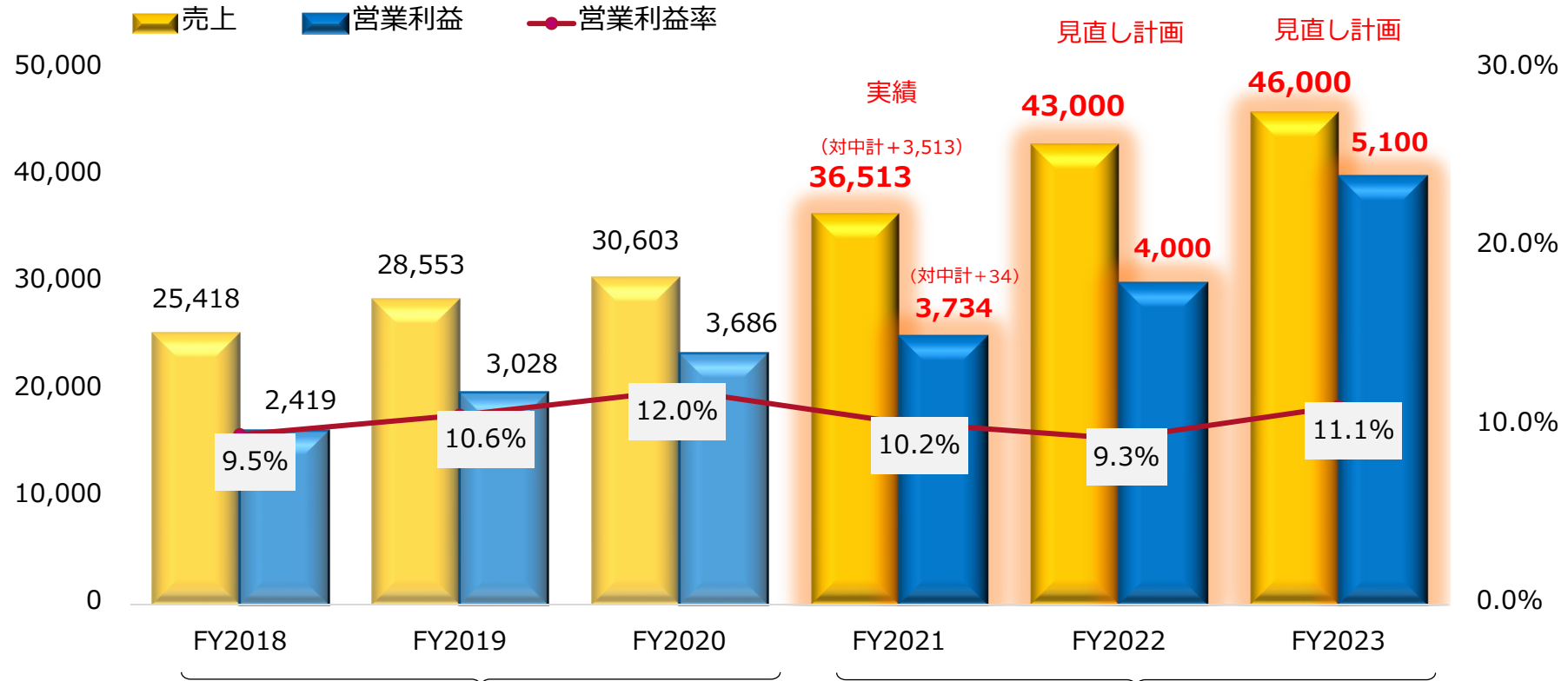


	主要な基本戦略
情報基盤事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・取扱製品/サービスの拡大</li><li>・代理店(パートナー)と戦略アカウントの深掘り</li><li>・プロダクト組織とアカウント組織のマトリックス化</li><li>・専門性の更なる強化と技術力の可視化 (保守対応の可視化、技術情報発信など)</li><li>・統合監視セキュリティサービス(TPS)の拡販</li><li>・センター集約型ビジネスの拡大(付加価値の追求)</li><li>・サブスクリプション販売への移行促進(ストックビジネス強化)</li></ul>
アプリケーションサービス事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・教育事業の垂直立上げに向けた積極投資</li><li>・AI医療診断支援サービス事業の加速</li><li>・PHR事業の拡大</li><li>・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</li><li>・グローバル展開(ASESAN)の加速</li><li>・AI技術を活用した製品/サービスの創出</li><li>・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)</li><li>・ツールを活用した第三者テスト/検証市場への参入</li><li>・独自のビジネス分析ソリューションの開発・提供</li></ul>



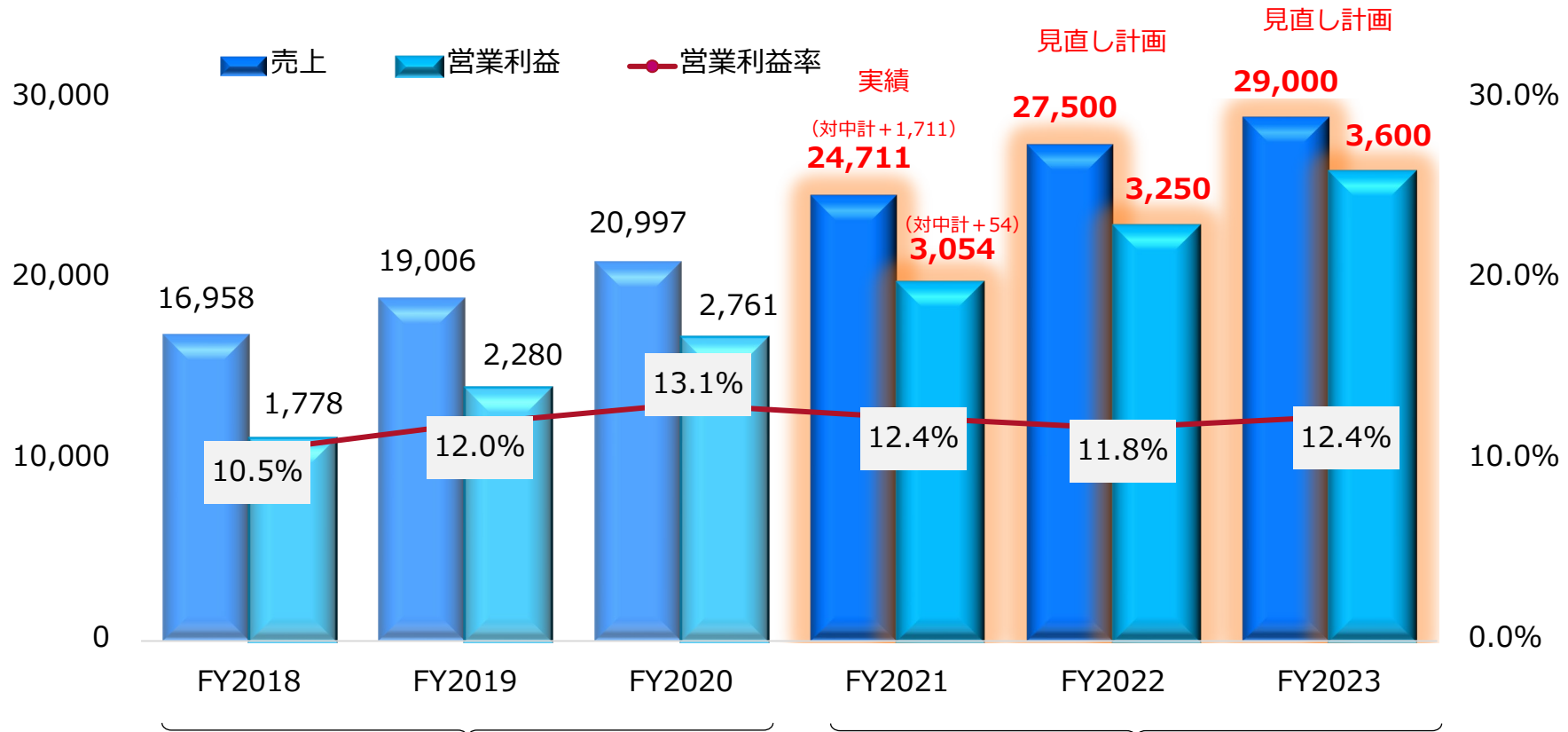


## 売上収益 (売上高) ・ 営業利益ともに成長を継続



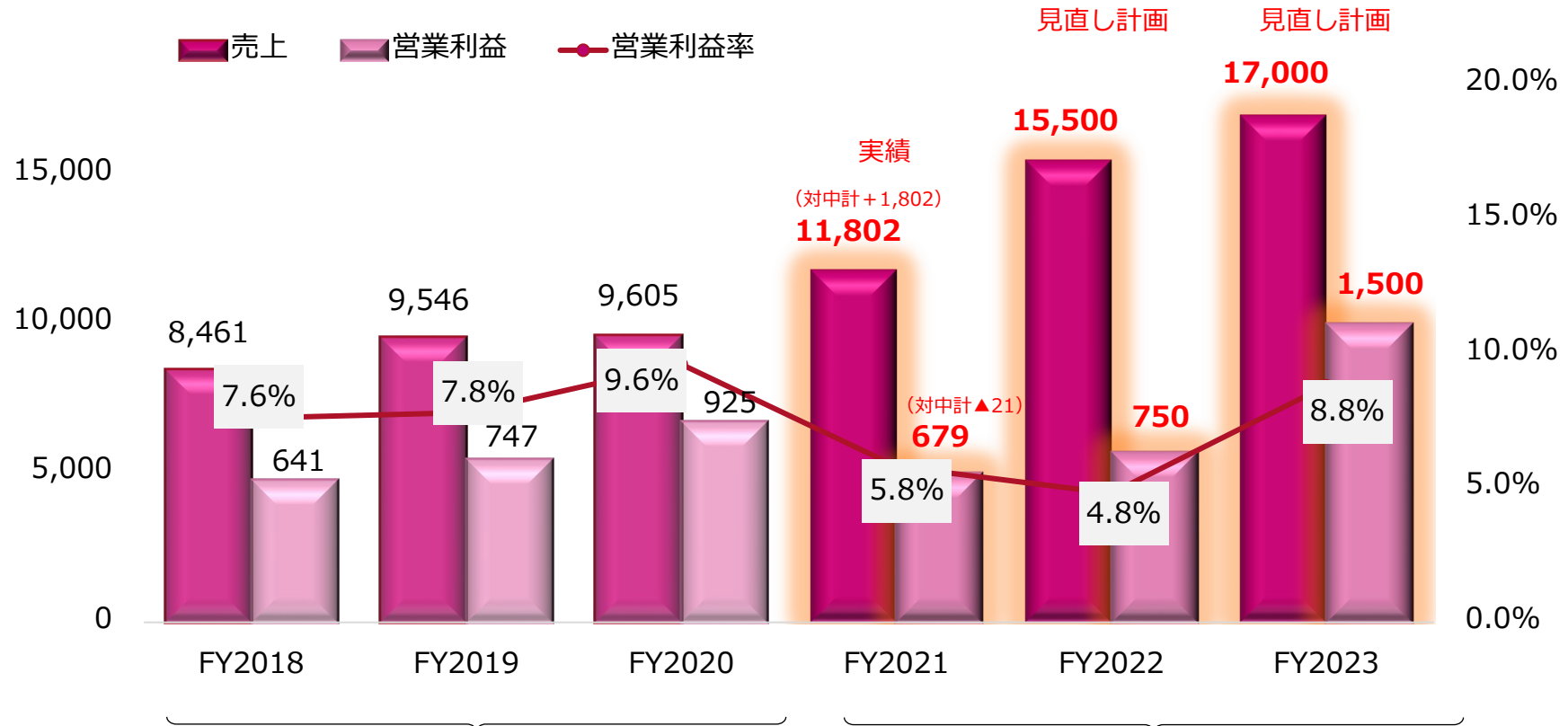


## 安定した収益基盤の構築とクラウドネイティブ時代への適応





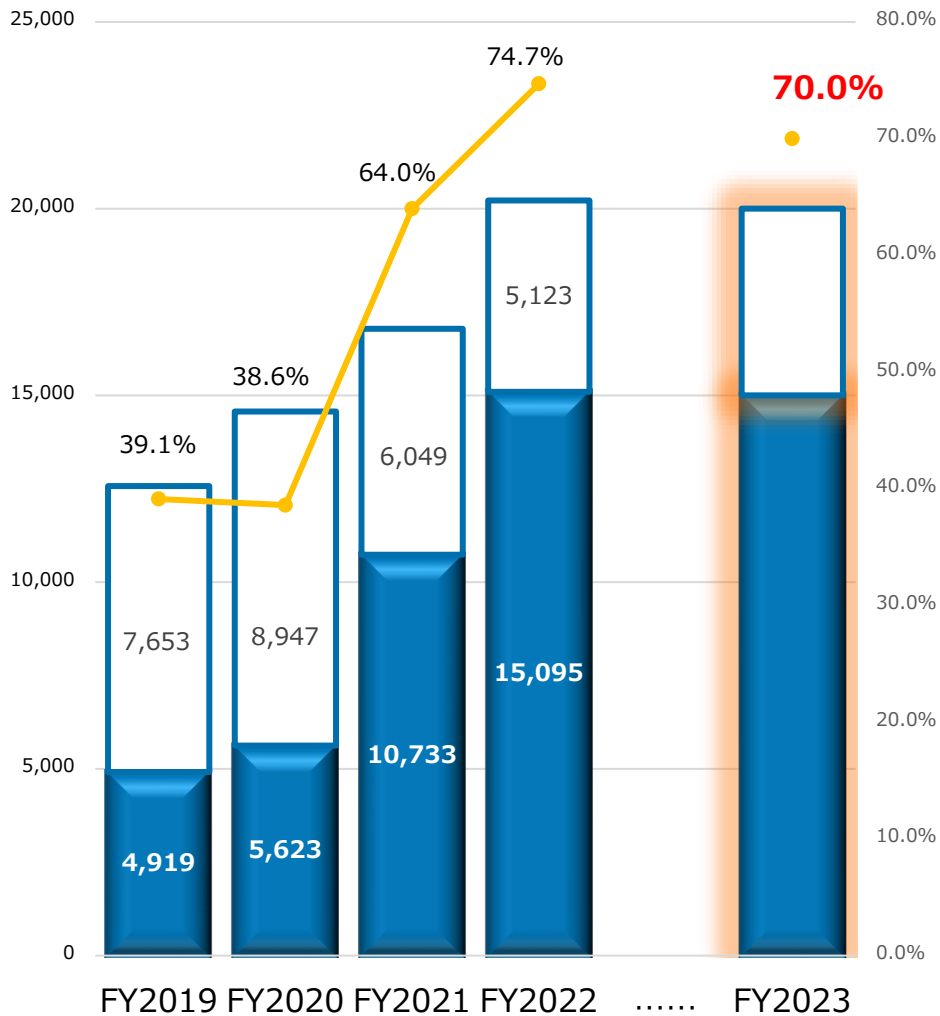
## 投資と成長のバランス





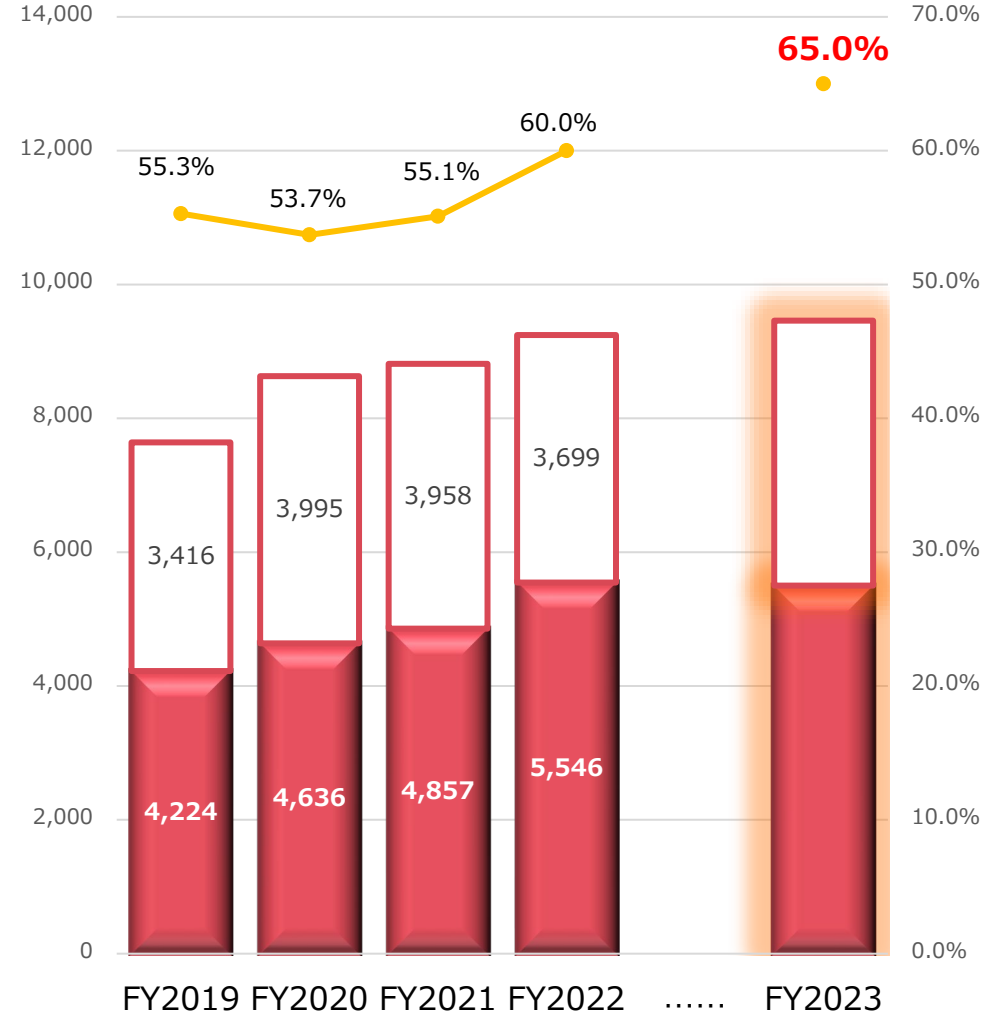
# ストック比率計画値（連結）（単体+旧株式会社NOBORI）

## 情報基盤事業



■ ストック □ 非ストック ● ストック割合

## 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





# (ご参考) 調査データ・その他

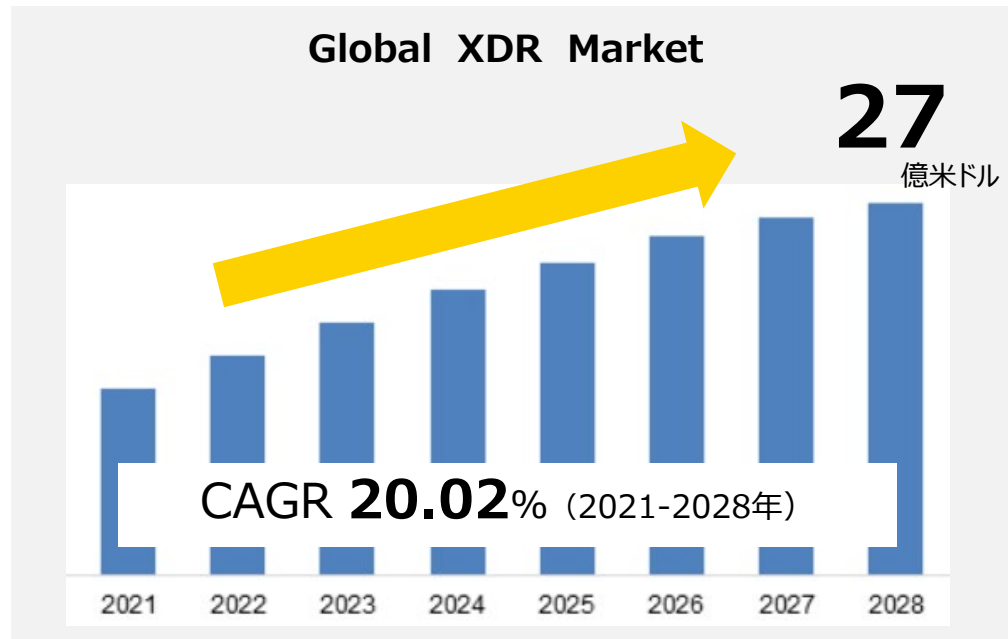


**世界でのXDR市場は、2021年から2028年にかけて27億米ドル以上（CAGR20.02%）の成長が見込まれている。**

～XDR（eXtended Detection and Response）とは～

ネットワークとサーバーからクラウドベースのアプリケーションとエンドポイントに至るまで、広範な製品を複数のセキュリティレイヤーにわたってデータを収集し、保護すること。XDRの特長は脅威の検知の迅速化と柔軟性であり、既存の多様なセキュリティツールや製品と統合することが可能であり、VUCA時代（※）においては必要不可欠なものである。

※VUCA時代…未来を予測することが困難な時代。volatility（変動性）uncertainty（不確実性）complexity（複雑性）ambiguity（曖昧性）の頭文字をとったものです。



出所：Adroit Market Research2021をもとに当社にて加工

## ■XDR主要ベンダーの売上高推移と成長率

企業名（例）	売上高（百万円）		成長率（%）
	2020年度	2021年度	
CrowdStrike Holdings Inc	92,968	160,788	<b>173%</b>
SentinelOne Inc	9,893	22,685	<b>229%</b>

出所：決算財務報告書 ※SPEEDA調べ



## セキュリティ対策に関する実態調査

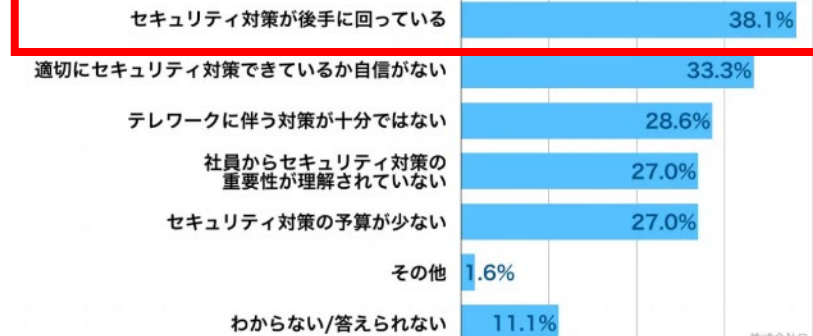
調査期間：2022年6月10日～同年6月17日  
株式会社ロードマップ社調べ

### 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)

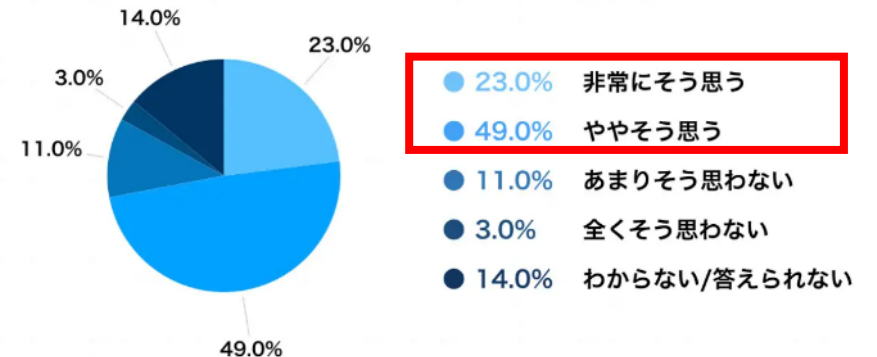


リサピー

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)

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。



リサピー

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)



## 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

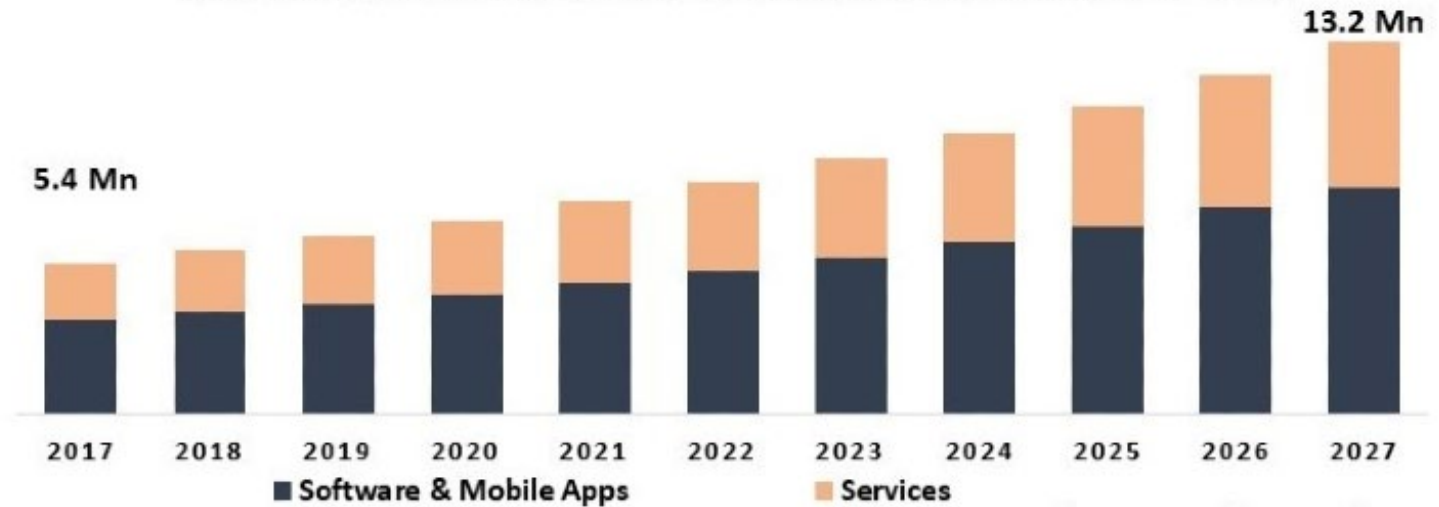
ヘルスケアのペーパーレス化を推進する政府の取り組みが各地域で活発化。医療機関を利用する際に複数の書類や処方箋を持ち歩く負担から、患者は個人用パーソナルヘルスレコードソフトウェアを選ぶようになっている。

#### 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



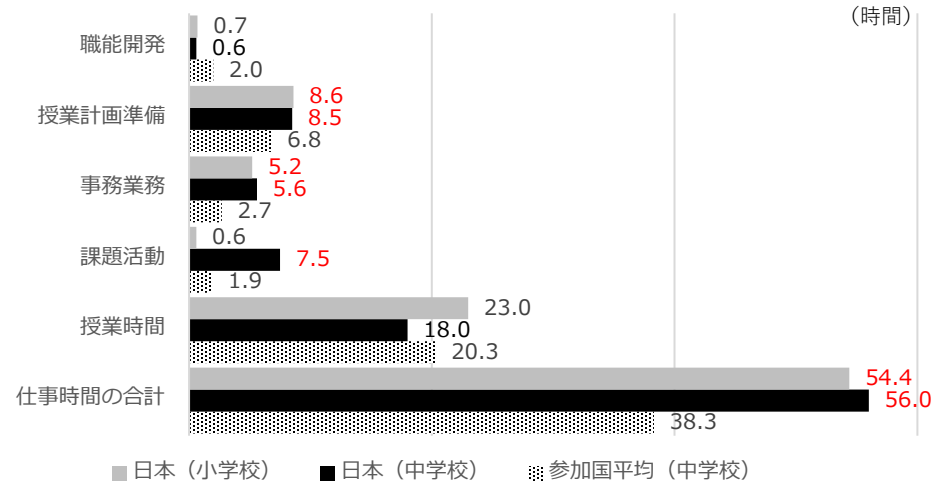
Source: www.kbvresearch.com

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) 2023 TechMatrix Corporation. All rights reserved.



### 教員の1週間あたりの仕事時間

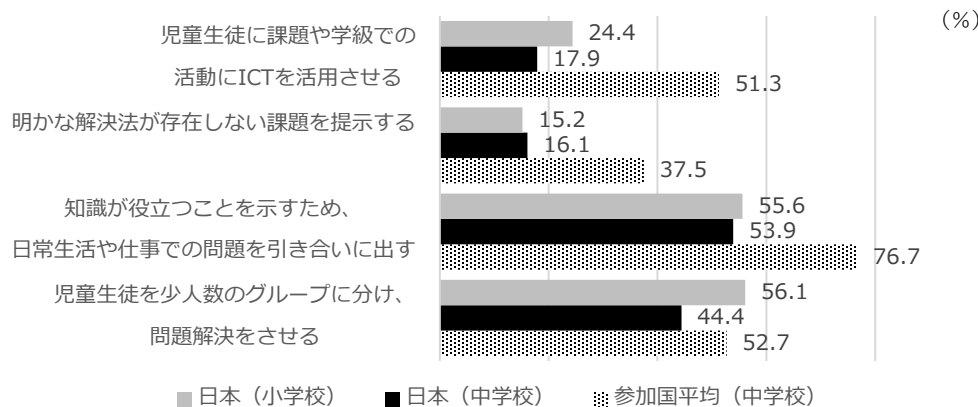


## 教員の仕事時間は参加国中で最も長く、人材不足感も大きい。

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)

## 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!

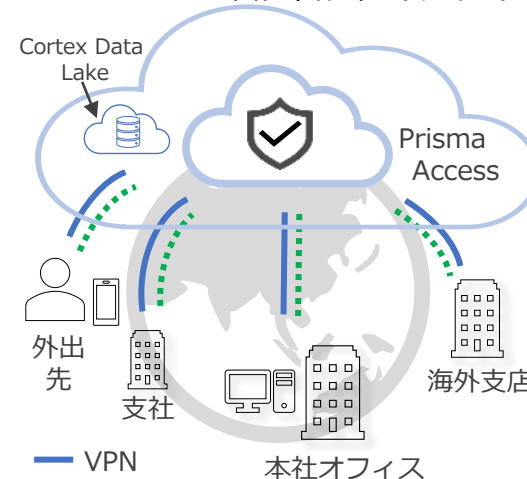
デバイスや利用者のロケーションに依存しないセキュリティの提供

### 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

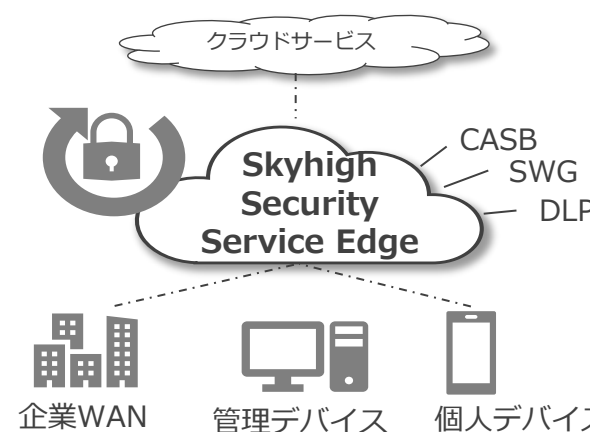
～次世代ファイアウォールの機能をクラウド上で提供～



- 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

## 国内トップクラスの導入実績

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  
⇒ 5年 (2018, 2019, 2020, 2021, 2022) 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

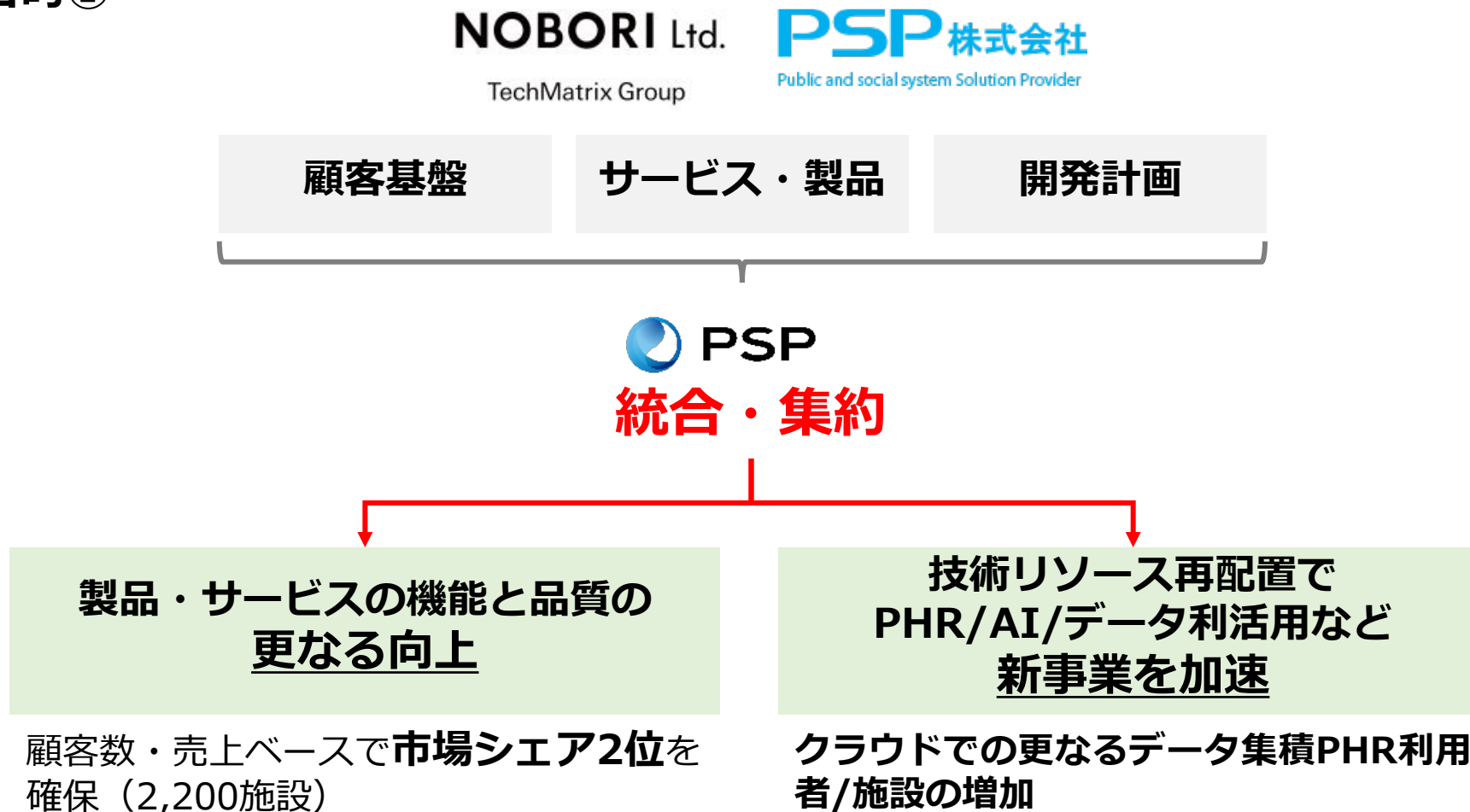
- Channel Services Delivery Excellence Award  
⇒ 3年 (2019, 2020, 2021) 連続受賞





## 事業統合の目的①

統合と集約







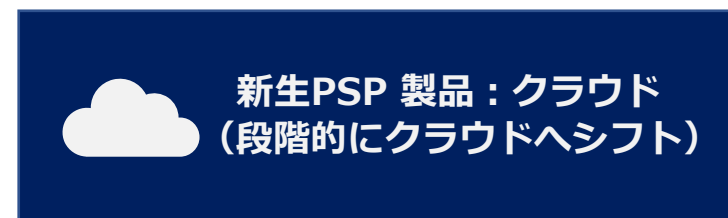
## 事業統合の目的②

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



- ✓ 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



# (ご参考) 2023年3月期 1Q トピックス



## 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

技術を組み合わせて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

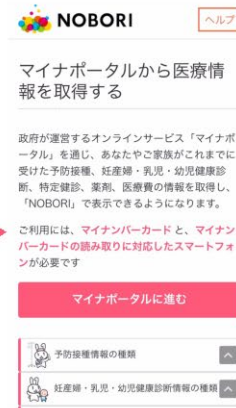
### ③ 政府が運営する「マイナポータル」との連携

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：

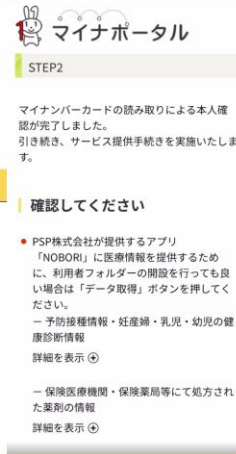
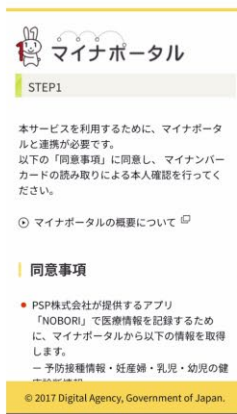
- 予防接種情報
- 妊産婦・乳児・幼児健康診断情報
- 特定健診情報
- 薬剤情報
- 医療費情報

#### NOBORI



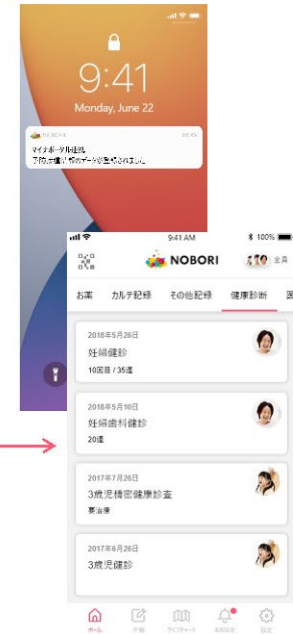
アプリからユーザを指定して、マイナポータル連携を開始

#### 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

## 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



### 「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。



# (ご参考) 2023年3月期 2Q トピックス



## ESG情報の開示を拡充

### Step1 課題の特定



GRIガイドラインや国際統合フレームワークといった、統合報告書の作成をサポートするフレームワークを参照し、当社の現状課題を特定

### Step2 重要性の評価



当社の現状と経営戦略、従業員・顧客・投資家などのステークホルダーの視点から重要性の評価を実施

### Step3 マテリアリティの特定



経営陣と議論を重ね、当社の経営戦略と社会からの要請・期待をもとに当社のマテリアリティを特定

- 情報セキュリティ
- ダイバーシティと機会均等  
取組例：D&I推進室を新設（2022年8月1日付）
- 研修と教育
- 気候変動に関する現状（リスクと機会）認識と将来目標  
取組例：TCFD提言に基づく情報開示を実施

## TCFD提言に基づく情報開示

### GHG排出量目標

目標	
気候変動への対応は重要な社会課題であると認識し（2022年に）当社グループの事業活動に伴うCO <sub>2</sub> 排出量を2030年度（※1）までに2020年比（※2）で46%削減する目標を設定しました。	
目標値を設定した理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ SBT基準（1.5°C）：△4.2%/年～×10年＝△42%～</li> <li>■ 政府目標2020年△46%（2013年比）</li> </ul>
対象範囲	<p>当社単体</p> <p>※順次、連結対象会社を追加し対象範囲を拡大する予定（SCOPE1・2対象）</p>

※1. 目標年は目標設定年（2022年）の5～15年後に設定する必要があります。（ここでは、8年後の2030年と仮設定しています）  
 ※2. 基準年は目標設定年（2022年）以前で、データが採取できている年を設定します。

### ネットゼロ目標

目標	
当社の事業活動に伴い排出されるGHGの内、約73%が電力由来、残り約27%が空調におけるガス利用から排出されるものです。これら電力やガスは主に事業所（本社・支社・営業所）で利用しています。今後、事業活動における電力は再生可能エネルギー由来に変更し、残るGHG排出はJクレジット・グリーン電力証書・非化石証書等の購入により相殺し、事業活動に伴う全てのGHG排出量について、2050年までにカーボンニュートラルを達成させる目標を設定しました。	
目標値を設定した理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ SBT基準（1.5°C）：△4.2%/年～×28年＝△117.6%～</li> <li>■ 政府目標2050年カーボンニュートラル（ネットゼロ）</li> </ul>
対象範囲	<p>全社（SCOPE1・2対象）</p>



## サイバー攻撃を受けるリスクを検出・管理

パロアルトネットワークス社の『Cortex® Xpanse』の運用を当社のセキュリティスペシャリストが支援

### アタックサーフェスマネジメントサービス



#### 要対策ホストリストを作成

Cortex Xpanseの検出結果を分析しリスト作成



#### 診断対象選定

お客様と協議し要対策ホストリストから脆弱性診断対象のホストを選定



#### 再評価（診断）

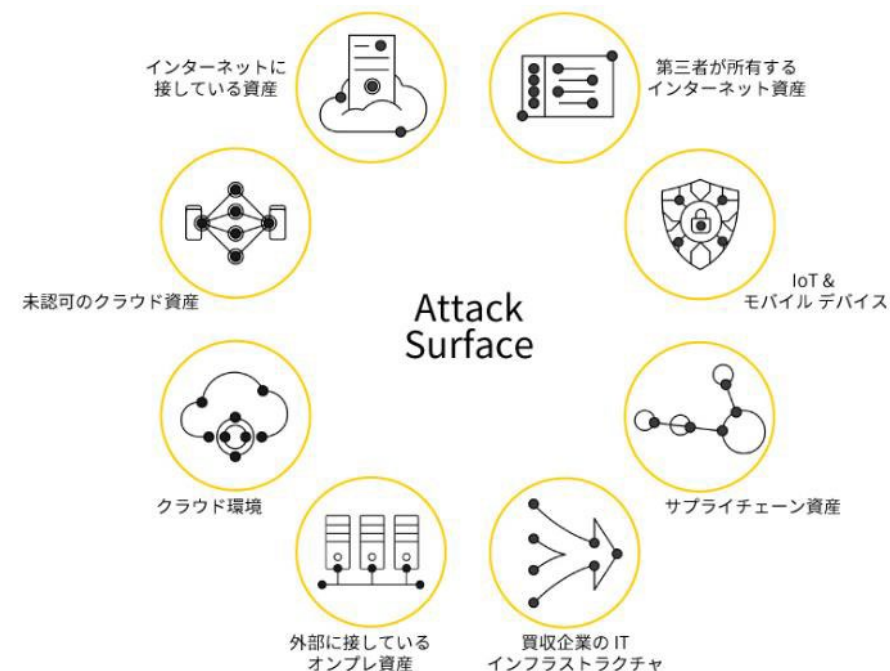
脆弱性診断結果からCortex Xpanseが検出したリスクの有無を確認、対象ホストを再評価



#### 報告書・報告会

### Cortex® Xpanse

企業組織が保有するインターネット上に公開している全てのIT資産を継続的に調査し、サイバー攻撃を受けるリスクを検出・管理できるクラウドサービス



- ・ 自組織では把握できていない、攻撃される可能性のあるIT資産を把握し対策することで攻撃対象領域を削除。
- ・ 人的対応では難しい高精度な情報収集や高頻度のチェックを自動化。

## クラウドネイティブ\*1技術の活用を システム構築から運用保守までトータル支援

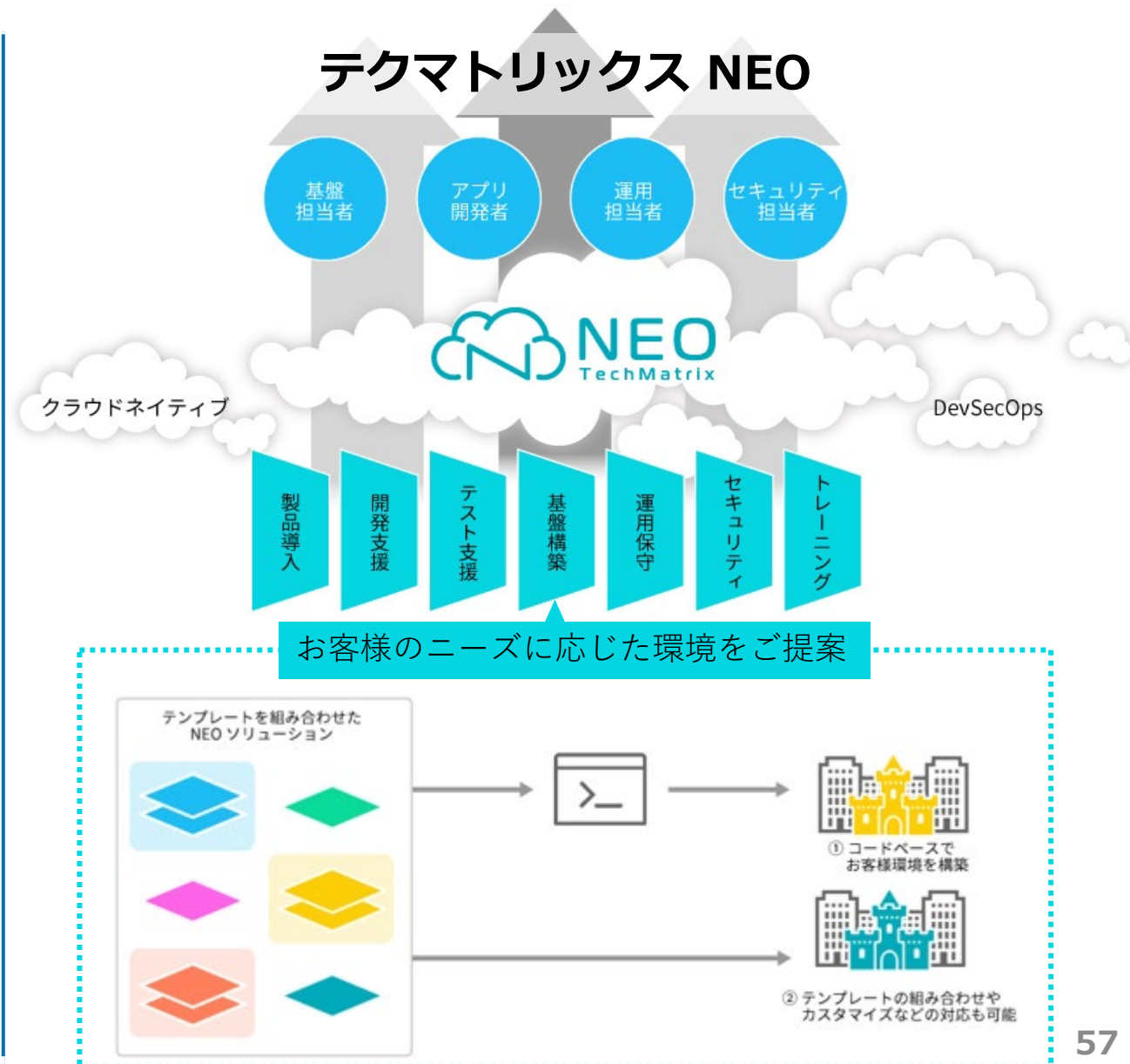


- セキュリティ
- ソフトウェア開発支援
- クラウドネイティブ推進、教育支援
  - コンテナ技術 (Docker、Kubernetes)
  - DevOps \*2ツール (Jenkins、Git)

アプリケーションのテストやリリースの高速化に伴い、クラウド基準での基盤・アプリ開発・運用・セキュリティ確保の高度な連動が不可欠。

### 【用語解説】

- \*1 クラウドネイティブ  
クラウドの利点を徹底的に活用するシステム
- \*2 DevOps  
開発部門と運用部門が協力するプロセスと方法を推進する仕組み



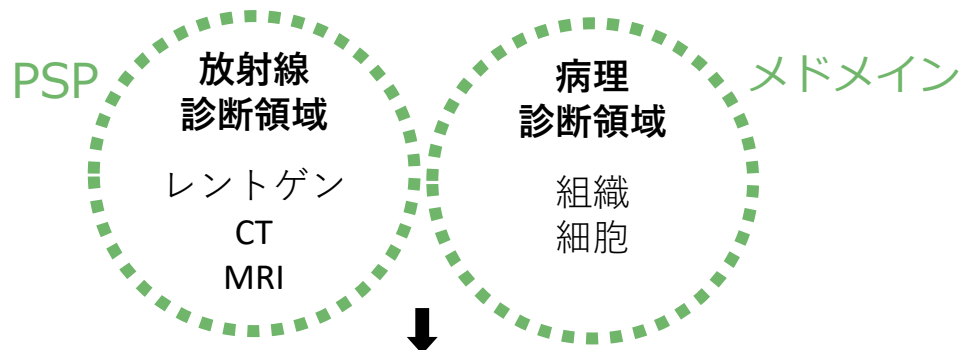


## 新たな協業・連携

### メドメイン株式会社と資本業務提携

技術を組み合わせてデジタル病理の推進を加速

- ・メドメイン  
「病理診断関連技術（AI開発技術を含む）」
- ・PSP  
「クラウドPACS」



病理クラウドPACS等の新たなシステム開発推進・拡販

- ・診断結果や症例の共有が“いつでも・どこでも”できる環境の構築
- ・病理診断現場における負荷削減  
(医師の移動、病理標本の管理・輸送コスト)
- ・大規模なデータベースの構築に伴う医療デジタル化の推進



### メドメイン株式会社が提供する「PidPort」

デジタル病理を強力に支援するAI搭載クラウドシステム

- ✓ デジタル化した病理画像データを保管・管理・閲覧・利活用
- ✓ オンライン上で病理医に診断を依頼し、症例を迅速に共有
- ✓ 病理画像データをAIがスクリーニングやWチェック

※日本国内において、AI解析に関する機能については将来的な提供を計画しています

## ツムギノ (tsumugino) に関する活動状況

### ① 新しい導入事例の公開

京都教育大学附属桃山小学校

### ② 積極的な投資の継続

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

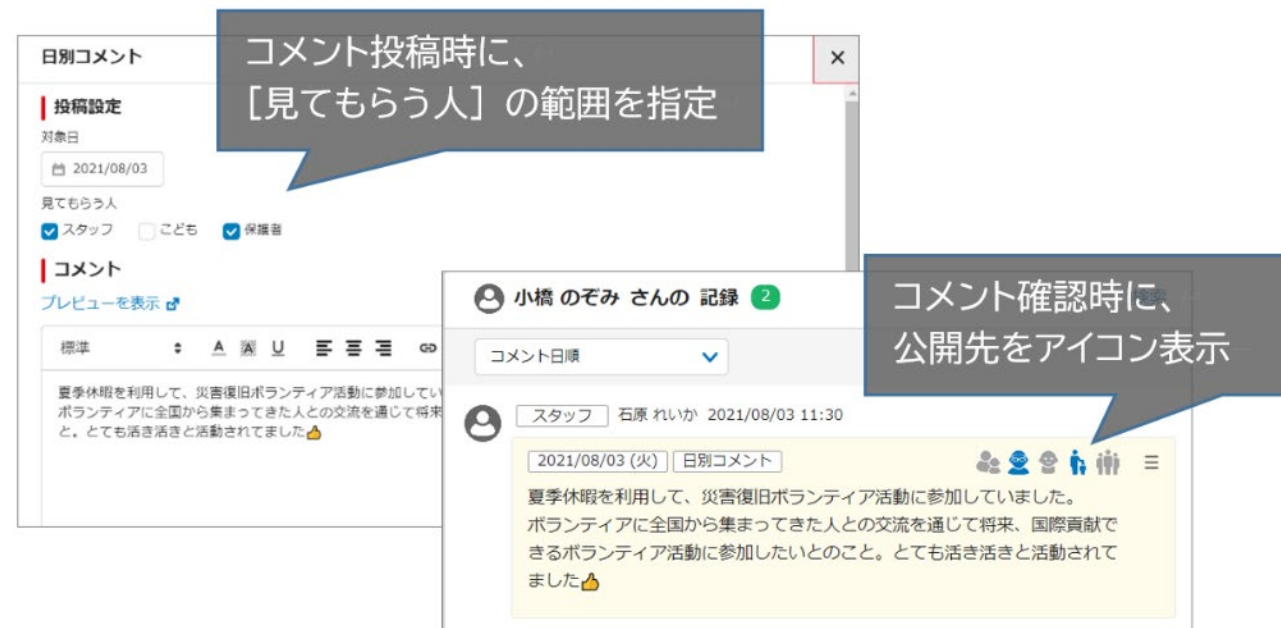
### ③ 「コメント投稿システム」の特許取得

間接的な指導のための機能を追加

例：児童・生徒本人をコメント投稿の閲覧対象者から除外する

- ✓ 教育機関では、人との関わりそのものが大きな意義を持つため、全員をコメント投稿の閲覧対象者とする事は教育管理上、好ましくない場合がある

## 「コメント投稿システム」の参考画面例



The screenshot shows a web interface for posting and viewing comments. A callout box points to the '投稿設定' (Posting Settings) section, highlighting the '見てもらう人' (Who to show to) options: 'スタッフ' (Staff), 'こども' (Children), and '保護者' (Parents). Another callout points to the 'コメント確認時' (When checking comments) section, highlighting the '公開先をアイコン表示' (Display publication destination as icon) option.

### 解決する課題

閲覧対象者を個別に選択する場合、従来のメールでは、メールアドレス選択の操作などが必要となり、操作が複雑。電子掲示板では、閲覧者の制限が一律に行われるため、メッセージ毎の個別具体的な閲覧者選択が困難。

### 発明の目的

コメント投稿時に閲覧範囲を指定でき、コメント閲覧時に閲覧範囲の認識ができるシステムの提供



<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