

個人投資家様会社説明会



テクマトリックス株式会社
(東証1部 3762)

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

テクマトリックスは「ITのスペシャリスト集団」です。

商号： テクマトリックス株式会社

所在地： 本社 東京都港区三田3-11-24
西日本支店 大阪府大阪市北区中之島2-2-7
九州営業所 福岡県福岡市博多区博多駅前1-5-1
仙台営業所 宮城県仙台市青葉区大町1-1-8
名古屋営業所 愛知県名古屋市中区錦1-16-7
札幌営業所 北海道札幌市北区北7条西4-4-3
本社相模原分室 神奈川県相模原市中央区相模原6-22-9



本社



西日本支店

設立： 1984年8月30日

資本金： 12億9,812万円

発行済株式数： 24,759,200株

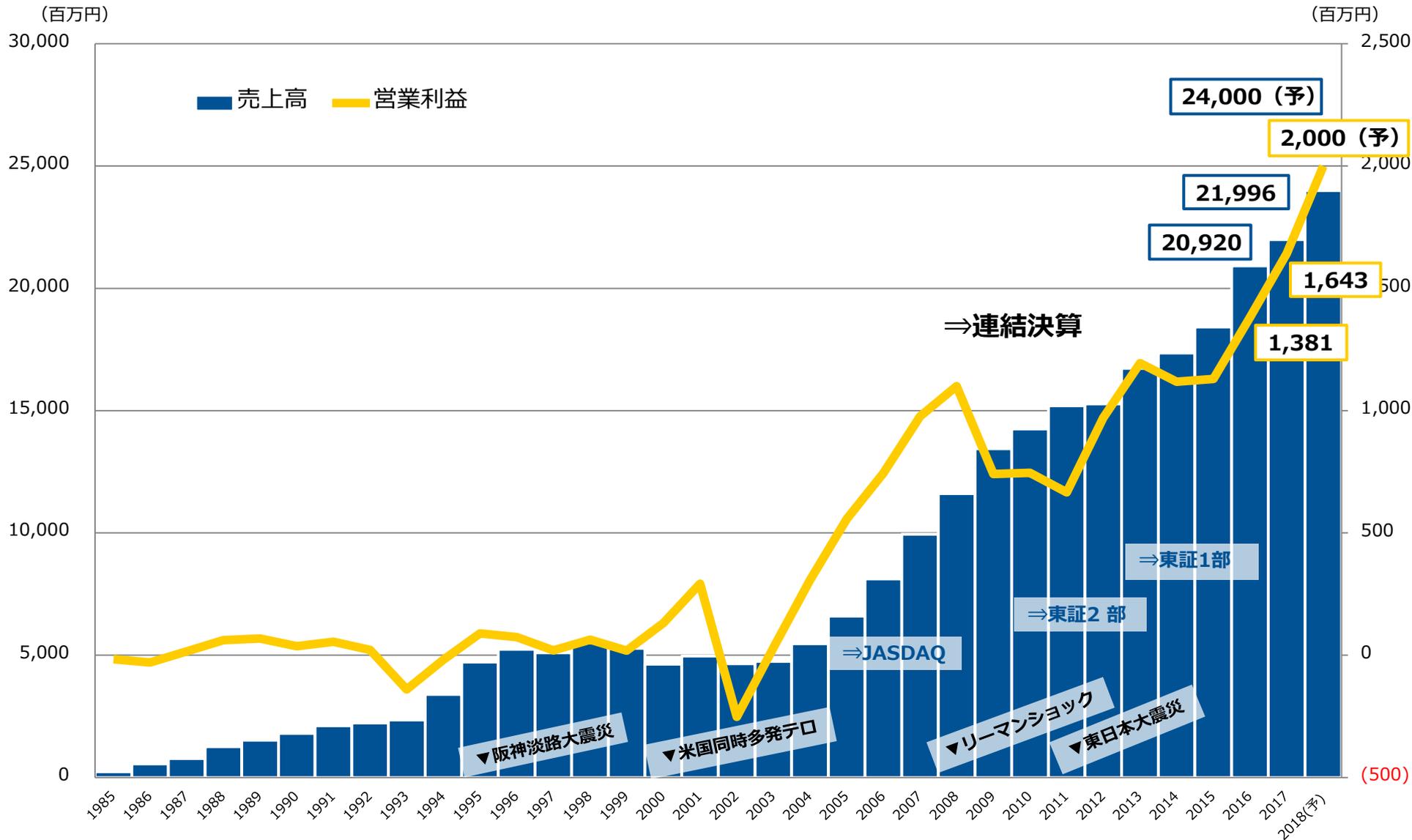
従業員数： 2017年12月31日現在 1,052名(連結)

決算期： 3月

役員構成： 取締役9名（社外取締役5名）、監査等委員会設置会社、執行役員制を導入

テクマトリックスは「ITのスペシャリスト集団」です。

1984年 8月	ニチメン株式会社（現双日株式会社）の営業部門子会社 「ニチメンデータシステム株式会社」として設立
1996年12月	業務パッケージ事業に参入 CRMパッケージ「FastHelp」を自社開発し販売開始
1998年10月	DICOM対応医用画像サーバ「Secured DICOM Server （現 SDS Image Server）」を自社開発し販売開始
2000年 7月	ニチメン株式会社が全保有株式をITX株式会社に売却 同社の連結対象子会社となる
2000年11月	社名を「テクマトリックス株式会社」へと変更
2001年 2月	関係強化を目的に、楽天株式会社に第三者割り当て増資を実施
2005年 2月	ジャスダック証券取引所に上場
2007年 8月	合同会社医知悟を設立
2008年 1月	クロス・ヘッド株式会社を連結子会社化
2009年 8月	株式会社カサレアルを完全子会社化
2010年 6月	東京証券取引所 市場第二部に上場
2013年 2月	東京証券取引所 市場第一部に指定
2014年 3月	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
2015年 4月	クロス・ヘッド株式会社がエヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社を吸収合併
2015年 5月	本社事務所を本社御殿山分室と統合・移転
2015年 8月	楽天株式会社の保有する当社株式の大半を自己株式として取得
2016年11月	大阪支店を西日本支店と改称して移転
2018年1月	株式会社NOBORIの設立



連結子会社は5社で形成

子会社名（持ち分比率）	事業内容
合同会社医知悟（95.0%） 	遠隔画像診断を支援するIT情報インフラの提供、遠隔画像診断に対する業務支援情報サービス等
クロス・ヘッド株式会社 （100.0%） 	ITシステム基盤のコンサルティング・設計・構築、海外IT製品の輸入・販売・サポート、ネットワークエンジニア派遣、ハウジング・リモート監視・運用・ディザスタリカバリーサービス、運用・監視業務コンサルティング・一括業務請負、マルチベンダー対応の全国オンサイト保守サービス、IT技術者教育・育成等
沖縄クロス・ヘッド株式会社 （クロスヘッドの100.0%子会社） 	沖縄県内IT人材教育・育成、ネットワーク・サーバーの構築、データセンターサービス・運用保守、SaaSサービス提供、ITエンジニアの派遣、SMB向けのプロダクト/サービスの開発・販売等
株式会社カサレアル（100.0%） 	オープンソースソフトウェアによるシステム開発、IT技術者の教育等
株式会社NOBORI（66.66% 予定）	医用画像クラウドサービス「NOBORI」に格納された国内最大規模医用画像データを活用した新たな事業を展開。医療事業部の移管は2018年4月1日。2018年4月より三井物産株式会社との合併会社。

インターネットショッピング
をより使い易く



コールセンター業務を
よりスムーズに



医用画像管理を容易に安全に



クラウド



交通機関の制御の安全性向上



クラウドサービスを
安全・快適に

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



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





- クラウド = 雲
- インターネットを表す絵に雲を使っていました。
- インターネットを経由して利用できるサービスをクラウドと呼ぶようになりました。



サービス業者



利用者

水

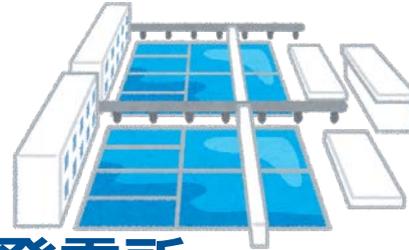
かつて

井戸



今は…

浄水場



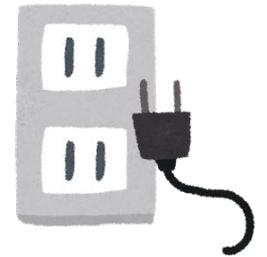
必要な時に使う



発電機



発電所



電気

コンピュータ資源

ソフトウェア
ハードウェア

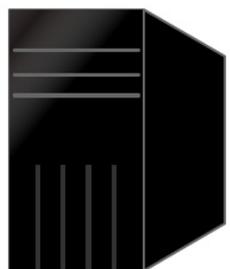


クラウド





テクマトリックス



- 医療画像管理
- コールセンター管理
- ネットショップ配送管理



病院



メーカー、サービス会社等の
コールセンター

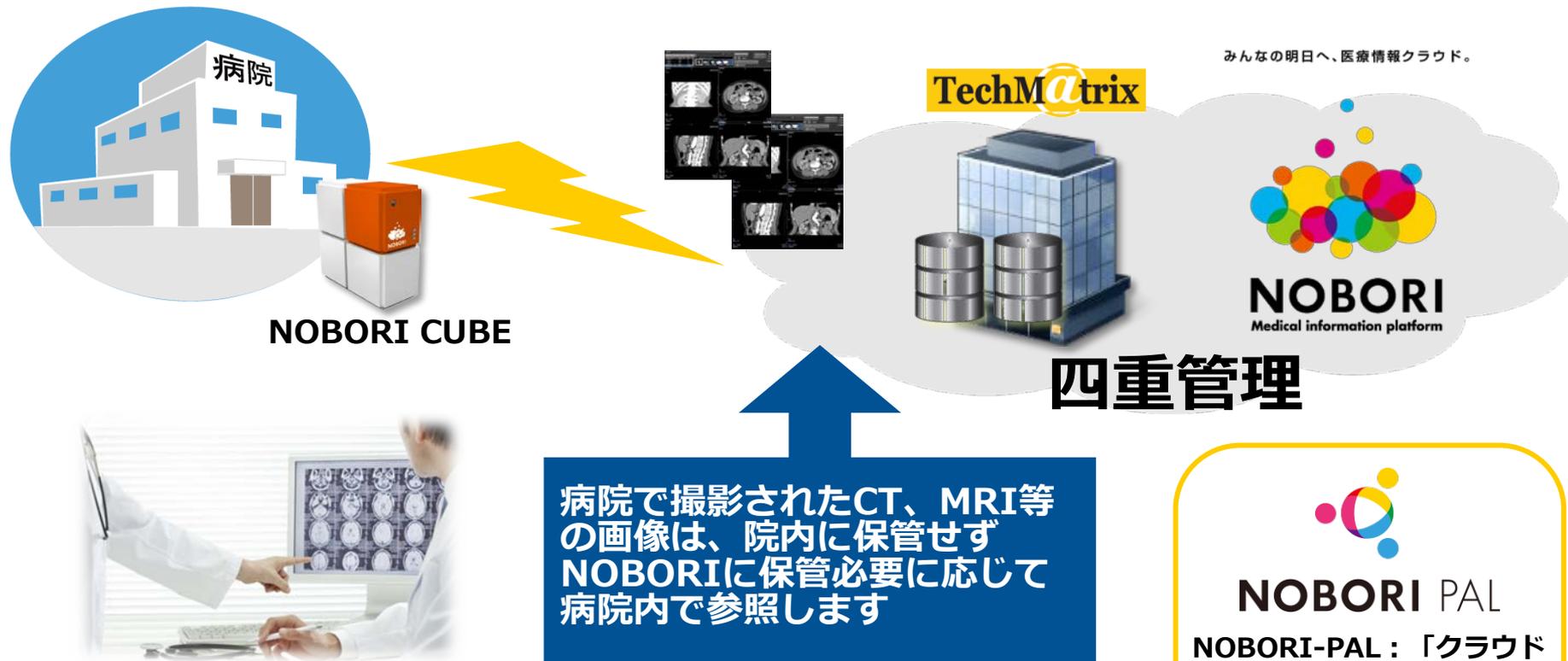


ネットショップへ
出店している店舗

クラウド経由で
利用した分をお支払い

医療情報クラウド「NOBORI」

初期投資ゼロ！ IT技術者確保不要！ スペース確保不要！

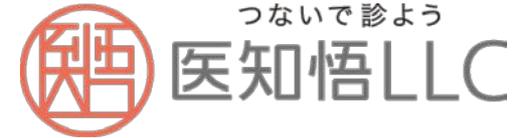


NOBORI PAL
NOBORI-PAL：「クラウドに便利を集めよう」
NOBORIユーザの医療機関様で使って頂ける、様々なアプリケーションが集合。

- ◆テクマトリックスは、低価格・短期間で導入できるNOBORIにより医療クラウドサービス市場において先行
- ◆大規模病院の成約に加え、パートナー営業強化により、今後も契約数は順調に推移する予定

放射線分野

「iCOMBOX」を用いた遠隔画像診断を支援するプラットフォーム



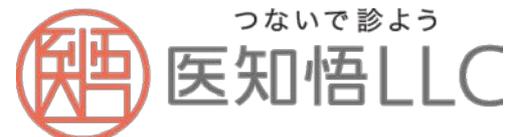
現在…

放射線科専門医数（国内）：約**5,500**
病院数（国内）：約**8,700**



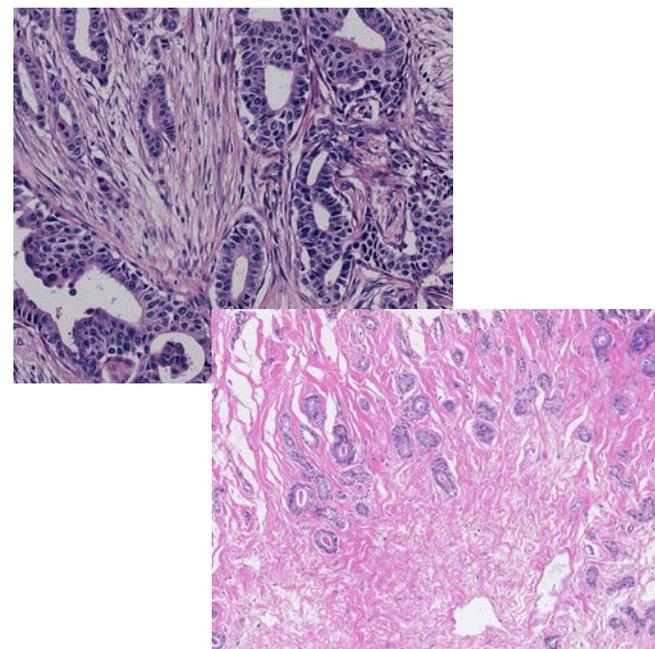
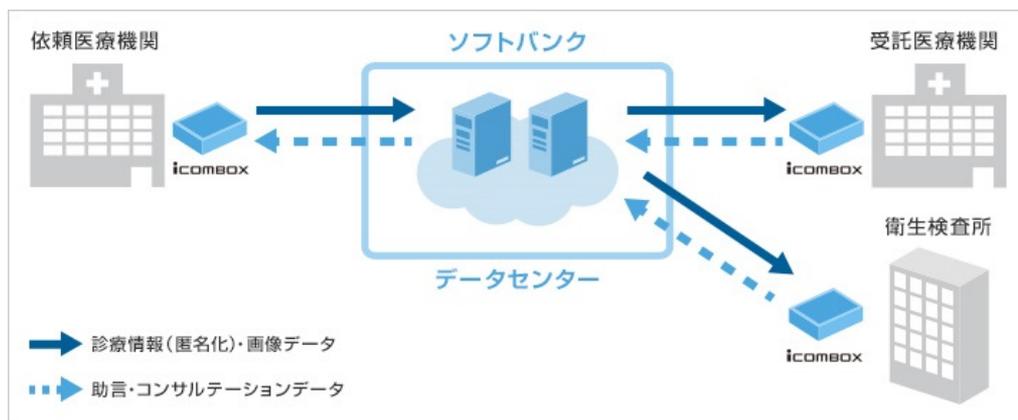
病理分野

「iCOMBOX」を用いた遠隔画像診断を支援するプラットフォーム



ソフトバンク株式会社との提携

現在… 病理医数（国内）：約**2,300**



北京大学との提携

合併会社である北京ヘルステック医療情報技術有限公司が北京大学と業務提携

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

760 「NOBORI」契約施設数

2017年12月31日現在

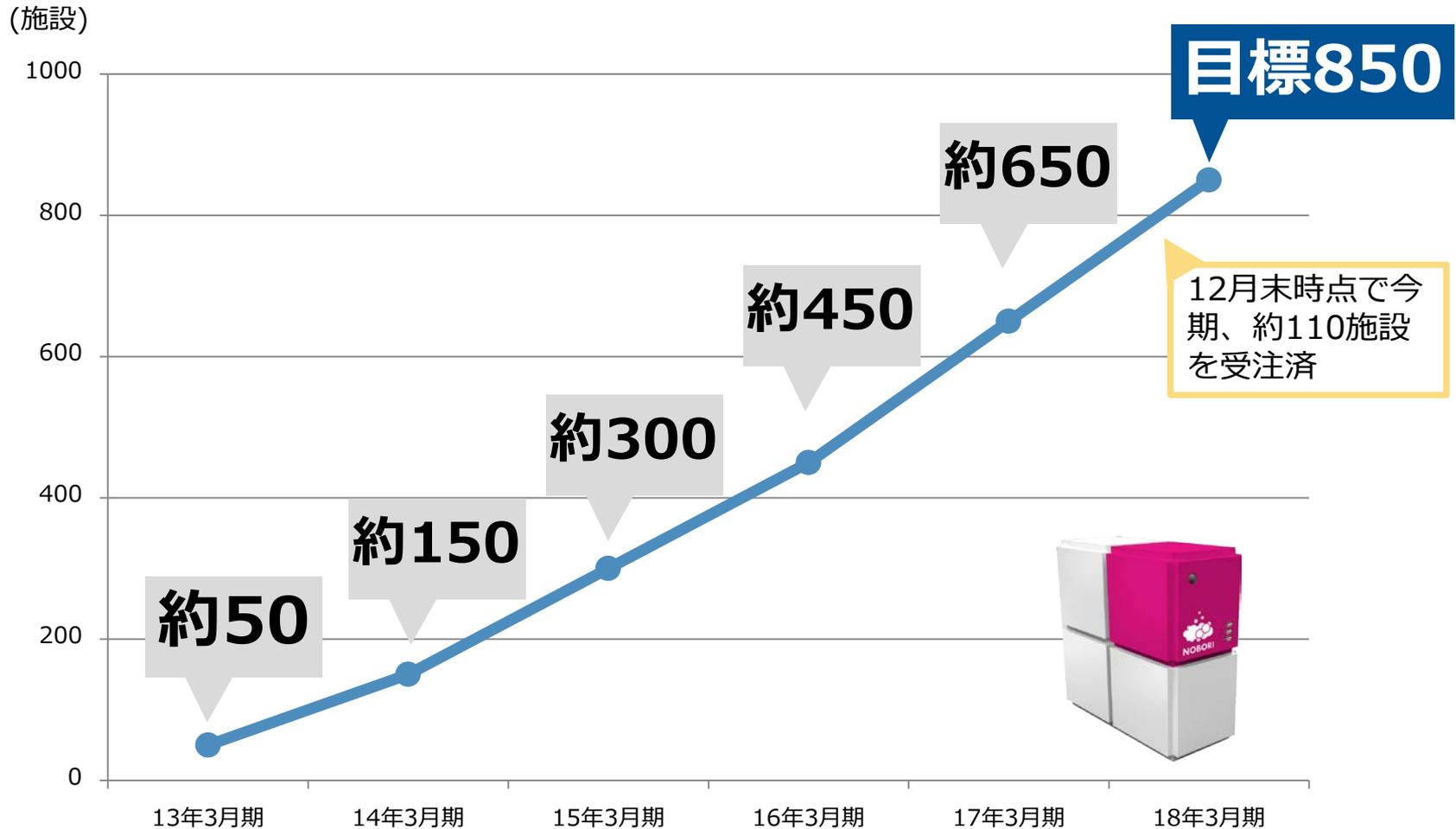
20,174,260 「NOBORI」に画像を保管している
患者数

2017年12月31日現在

1,405 「医知悟」(遠隔読影プラットフォーム)
利用専門医数

2017年12月31日現在

「NOBORI」の契約施設数の進捗



株式会社NOBORI



医用画像クラウドサービス「NOBORI」に格納された国内最大規模医用画像データを活用した新たな事業展開（AI関連サービス、患者向けサービス（PHR）、海外展開等）

Point!

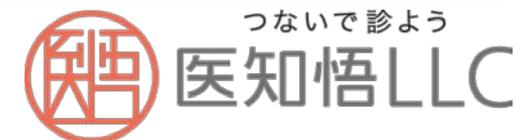
三井物産株式会社と業務提携

NOBORIがこれまで蓄積してきたデータや技術を活かし、顧客である医療施設と連携した個人向けのサービスや、AI 技術等を活用したサービスを企画、開発中。三井物産が総合商社としても持つ多岐にわたる事業領域の出資先や海外事務所等の資産を活用し、新しいサービスの開発、展開を目指す。NOBORIは、2018年4月に三井物産が22億円（33.4%）を出資し、同社との合併会社となる。

メディカル・データ・ビジョンとの業務提携

「患者が自身で医用画像を管理閲覧できる新サービス」を共同開発。患者の同意があるオプトインのデータをクラウド上に保管し、堅牢なセキュリティの下インターネット環境からのアクセスを可能とするサービスを提供する。

合同会社医知悟



2008年4月のサービス開始より接続拠点数 **600拠点以上**

月間の依頼検査数 **約18万件**（シェア約43%※）

※矢野経済研究所調べ

登録利用読影医**1,400名以上**でインフラとしては**シェアNo.1!**

■ 主な導入施設・プロジェクト

- ・ 健診事業関連（大手企業健診、自治体がん検診、大手健診事業者）
- ・ 東京都福祉保健局医療政策救急災害医療課 島しょ医療用画像伝送システム
- ・ 中国北京大学を中核とした遠隔病理診断プラットフォーム



岡山大学病院

【その他の利用機関】

京都府、川崎市、岡山大学、島根大学、東海大学、近畿健康管理センター、G.I.Lab
海外拠点、米国、中国、英国、フランス、インドネシア、ベトナム、インド等での接続実績



北京国際医療中心

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

様々な方法での
問い合わせ



FAX



電話



LINE



E-Mail



WEB

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!



顧客満足度UP!

Fastシリーズ導入事例

旭化成ファーマ株式会社様



情報共有環境と業務レベルの向上を目指し、製薬業界くすり相談室向けCRMシステムと外部システムとの連携を強化。

全労済様



お客様の問題解決支援と内部利用。促進によるお客様対応の均質化を実現。

株式会社ファミリーマート様



店舗とお客様からの問い合わせに対応する3つのブースと8つの窓口を設置。窓口毎の入力画面最適化で運用コスト削減を実現。

共栄火災海上保険株式会社様



FastHelpと他システムとの連携強化でセンターの生産性向上と対応品質向上を実現。

スズキ株式会社様



画面操作の容易性による業務処理の効率化で、お客様への丁寧な対応が可能に。

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社様



あいおいニッセイ同和損害

対応品質とパフォーマンスを向上させると同時に、コミュニケーター育成の効率化と短縮化を実現するために、FastAnswerを活用。

株式会社スカパー・カスタマーリレーションズ様



3年6ヶ月にわたる構造改革を実施した中で、FastAnswerの導入によりオペレータが使いやすいナレッジシステムを目指している。

相模原市様



対応履歴データを柔軟な条件で絞り込み、データを付加価値の高い情報として容易に活用することが可能に。

三菱電機株式会社様



将来を見据えたコンタクトセンターシステム構築により、インバウンドとアウトバウンド2つのコンタクトセンター運営を実現。

楽天証券株式会社様



急増するお客様に質の高いサービスを提供するためCRMシステムをリニューアル。業務効率も大幅に向上。

小林製薬株式会社様



お客様からの意見、要望を集中管理。蓄積した情報は営業、研究、製造部門が共有。

コクヨ株式会社様



CTI連携とマルチチャネル情報の一元化により、お客様相談室の「質」と「スピード」の向上を実現。

※順不同

インターネット



楽楽バックオフィス



注文

ECモール



店舗
ネット
ショップ



《自動化》
・カード認証
・在庫チェック
・配送指示

クラウド

発送



配達



大量の通信を快適に処理
安価な設備の実現

ネット証券取引



インターネット



ネット証券

処理の最適分散



テクマトリックスの戦略

② 「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



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：
地方公共団体における情報
セキュリティポリシーに関
するガイドライン（改定）

▶ 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7月
経済産業省：
IoTセキュリティガイドラ
イン

▶ 平成28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（改訂）

▶ 平成28年10月
サイバーセキュリティ基
本法（改正）

▶ 平成29年10月
文部科学省：
教育情報セキュリティポ
リシーに関するガイドラ
イン

DDoS攻撃

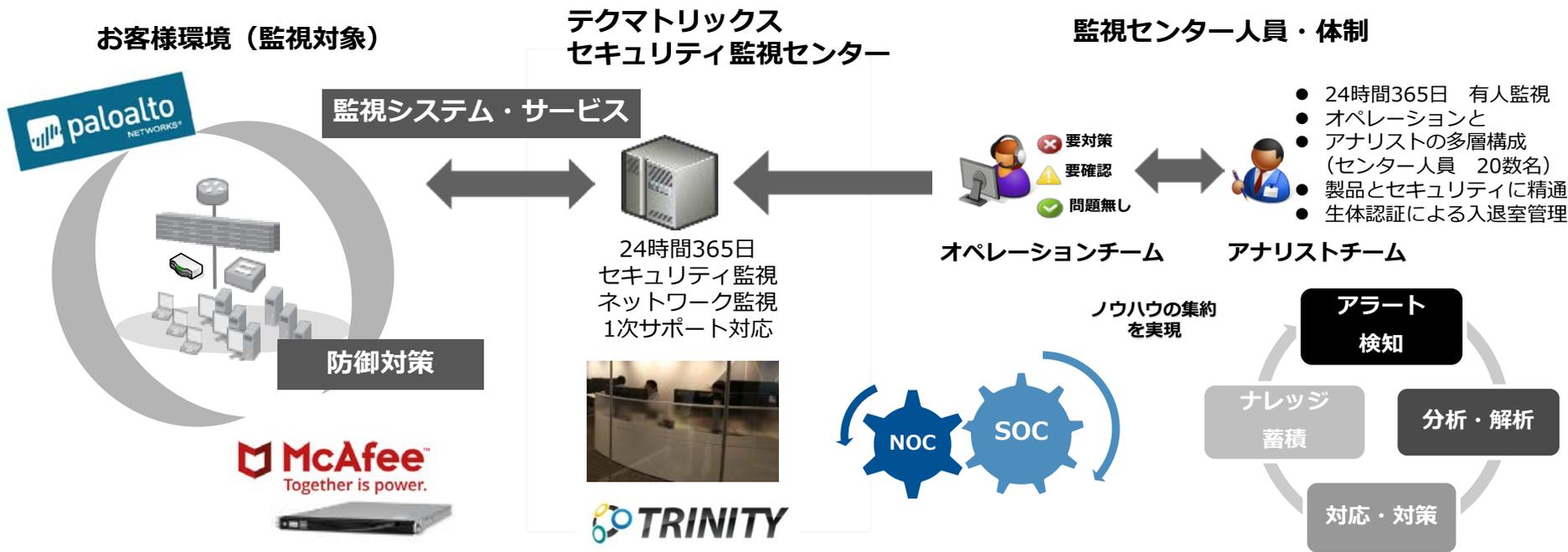
ランサムウェア



標的型メール

フィッシング詐欺

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

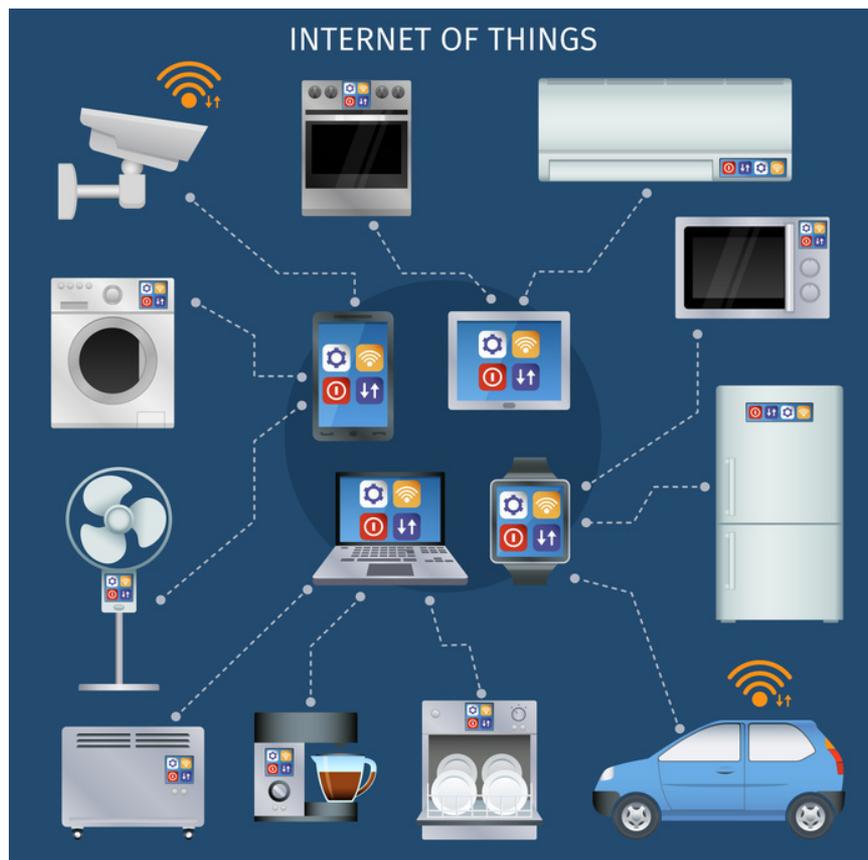
設計・構築・保守（サポート連携による迅速な障害解決）・機器運用・セキュリティ監視・活用提案をワンストップで提供。

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では、多種多様な製品を監視するため、サービスの内容が浅く広くなりがち。当社では、お客様が当社より購入したセキュリティ製品の進化する各種機能を最大限活用した監視サービスを提供。

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**



厳しい欧州の
安全基準に
日本でも適合必須

医療機器・自動車は
認証取得が必要に

認証を取得するに
は
ノウハウが必要

製作現場が規格内容を理解できていない

申請書類と実際の手順が一致していない

製品のテストの方法がわからない



テストツールの販売からコンサルティングまで

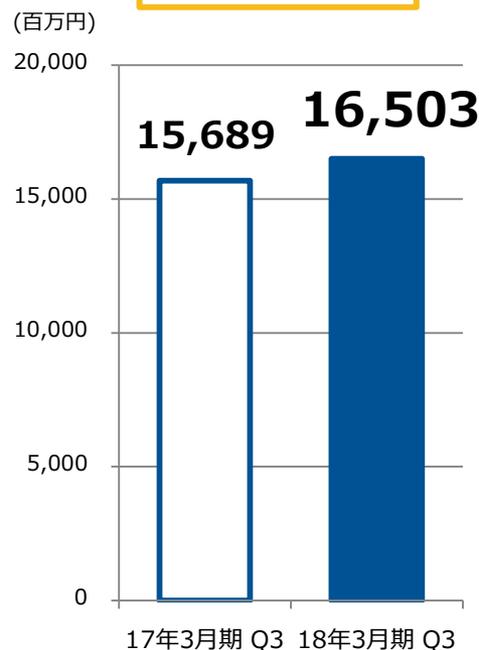
トータルでサポート

第34期第3四半期 業績

- ◆ 売上高は、ストック型ビジネスの積み上がりとセキュリティ関連ビジネスの好調により増収。第3四半期累計で過去最高を記録
- ◆ 営業利益は、Q2までのCRM及びインターネットサービス分野の不採算案件と、クロス・ヘッ드의事業構造改革の影響により減益
- ◆ 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
- ◆ 単体では、全ての数値指標において過去最高

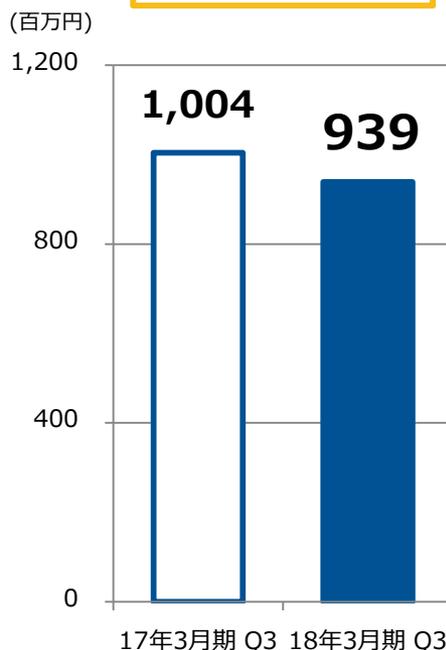
売上高

前年同期比5.2%増



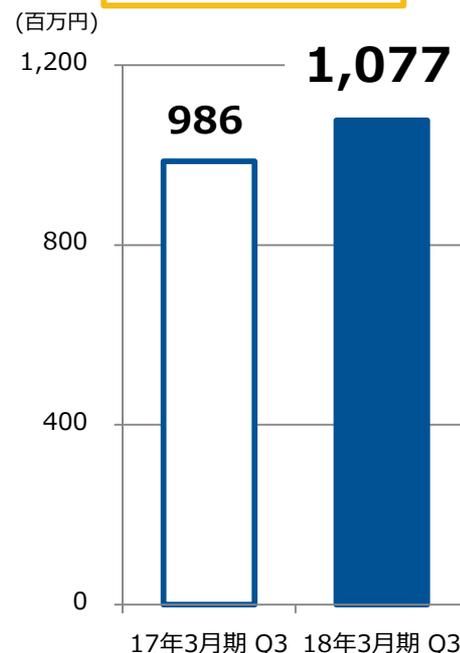
営業利益

前年同期比6.4%減



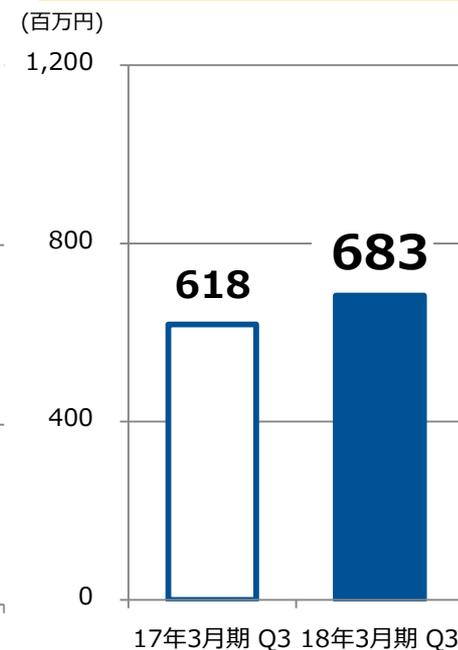
経常利益

前年同期比9.3%増



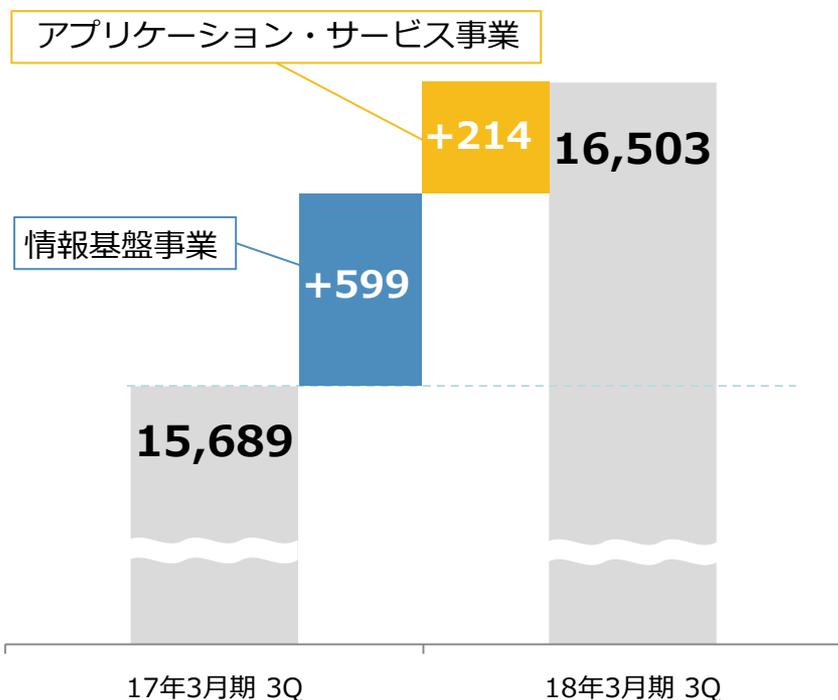
親会社株主に帰属する 四半期純利益

前年同期比10.5%増

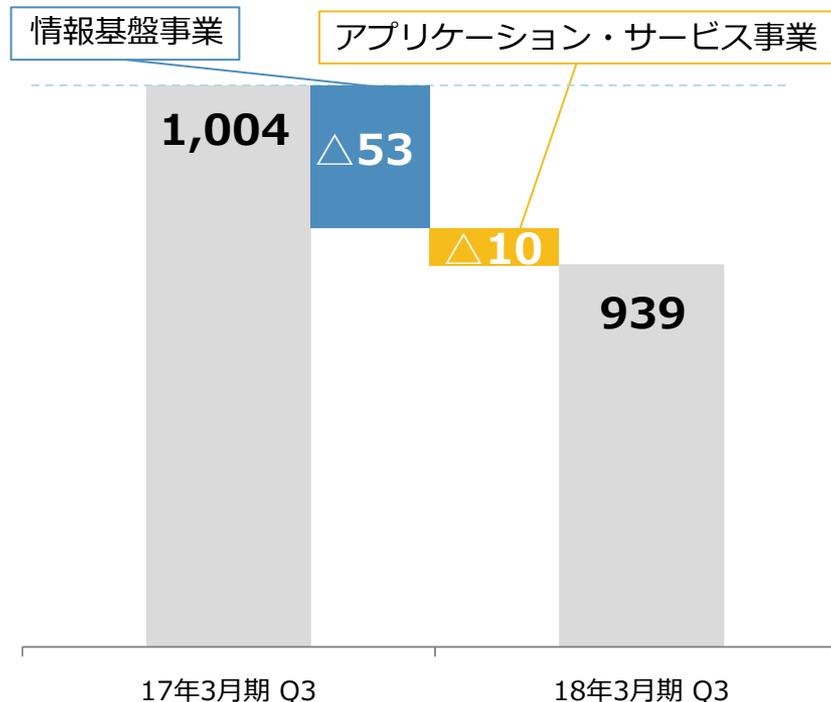


- ◆ 情報基盤事業では、売上高は堅調に推移するも、Q2までのクロス・ヘッドの事業構造改革の影響により減益
- ◆ アプリケーション・サービス事業では、売上高は医療及びソフトウェア品質保証分野において堅調に推移するも、Q2までのCRM及びインターネット分野の不採算案件の影響が残り減益

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



◆情報基盤事業（売上高）		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（売上高）		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

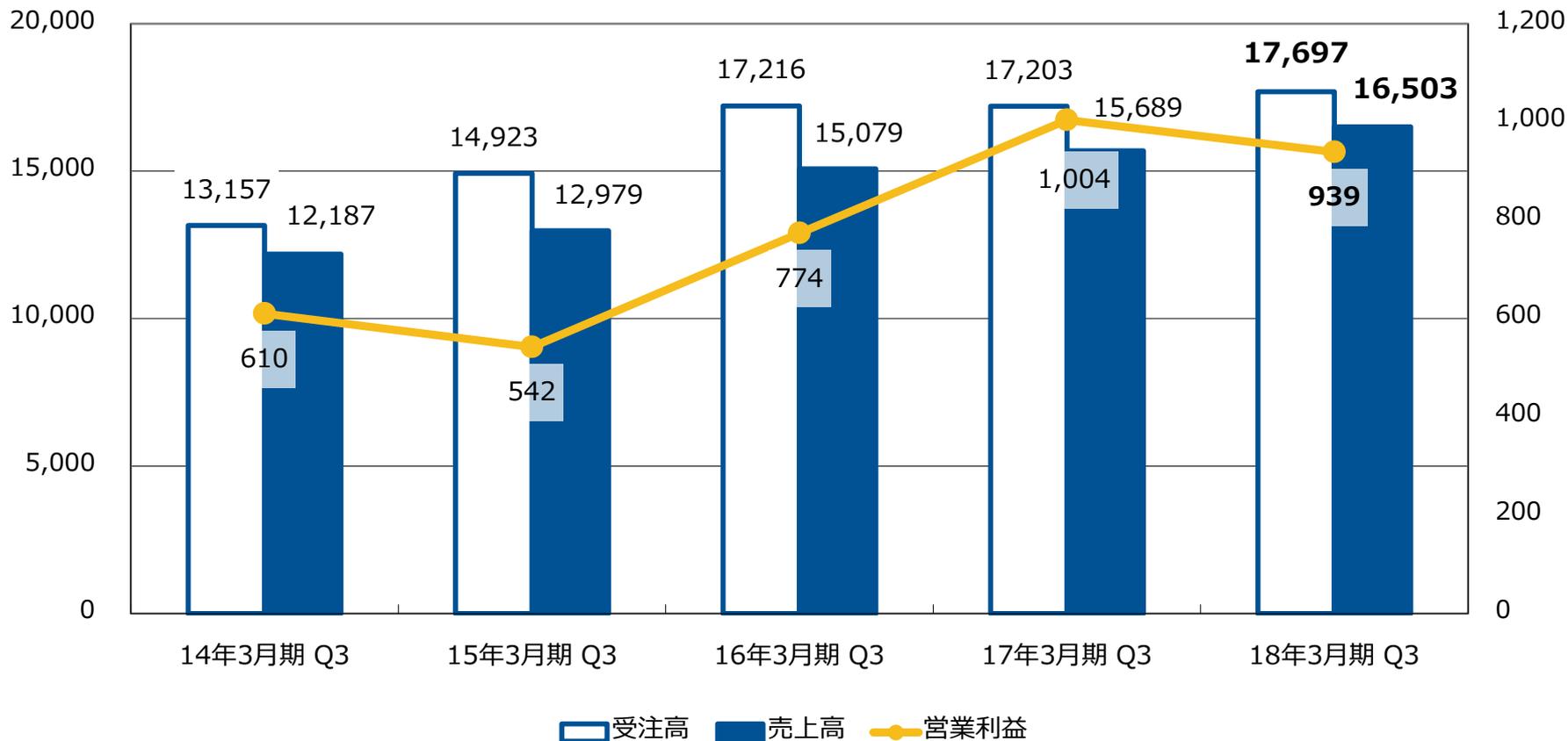


△10%以上

受注高・売上高
(単位:百万円)

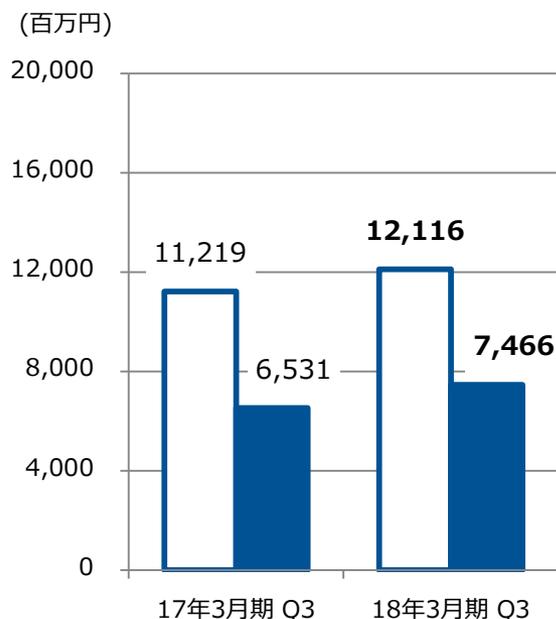
受注高・売上高・営業利益推移

営業利益
(単位:百万円)

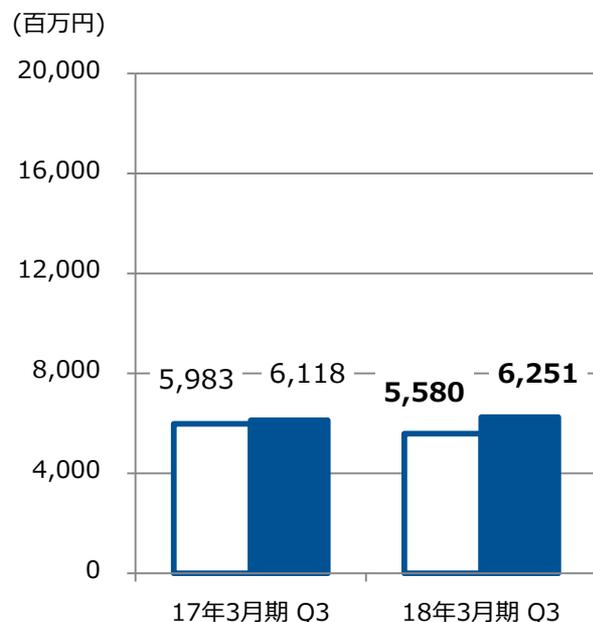


- ◆ 情報基盤事業では負荷分散装置の受注が堅調。官公庁や大学向けのネットワーク、セキュリティ。インテグレーションの大型案件を受注し前年を超過（8.0%UP）、受注残も伸長（14.3%UP）
- ◆ アプリケーション・サービス事業では受注高は前年を若干下回る（6.7%DOWN）ものの、クラウドへのシフトもあり受注残は若干ながら伸長（2.2%UP）

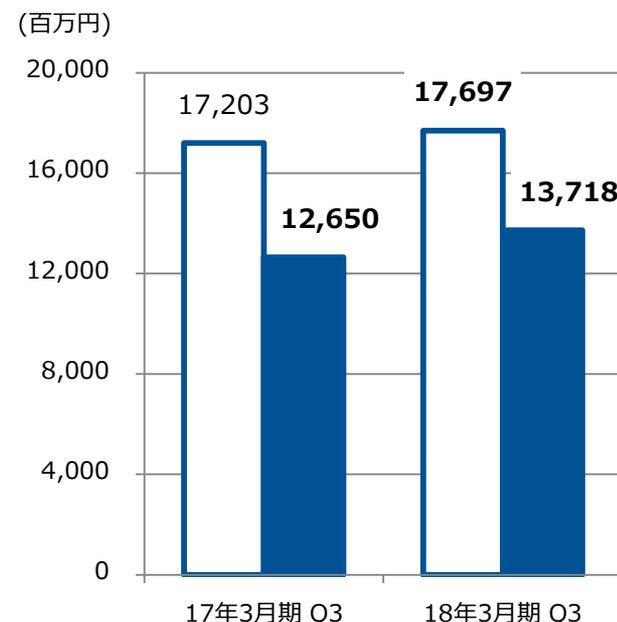
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



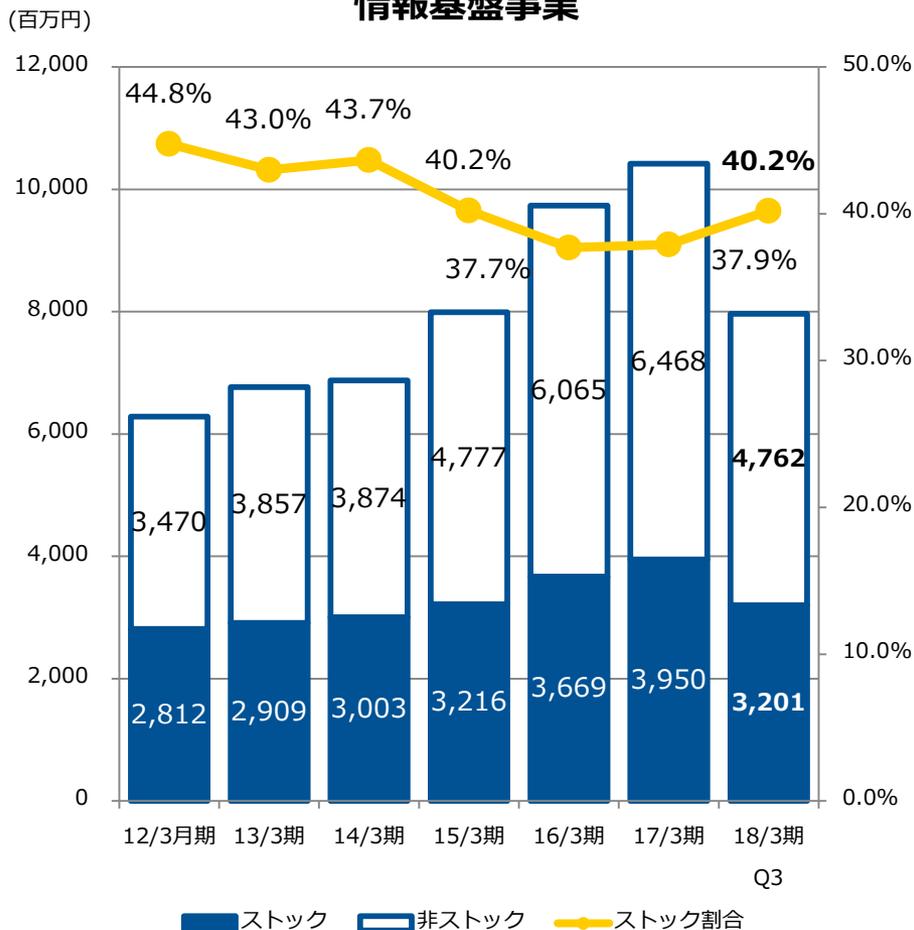
全社合計



□ 受注高 ■ 受注残高

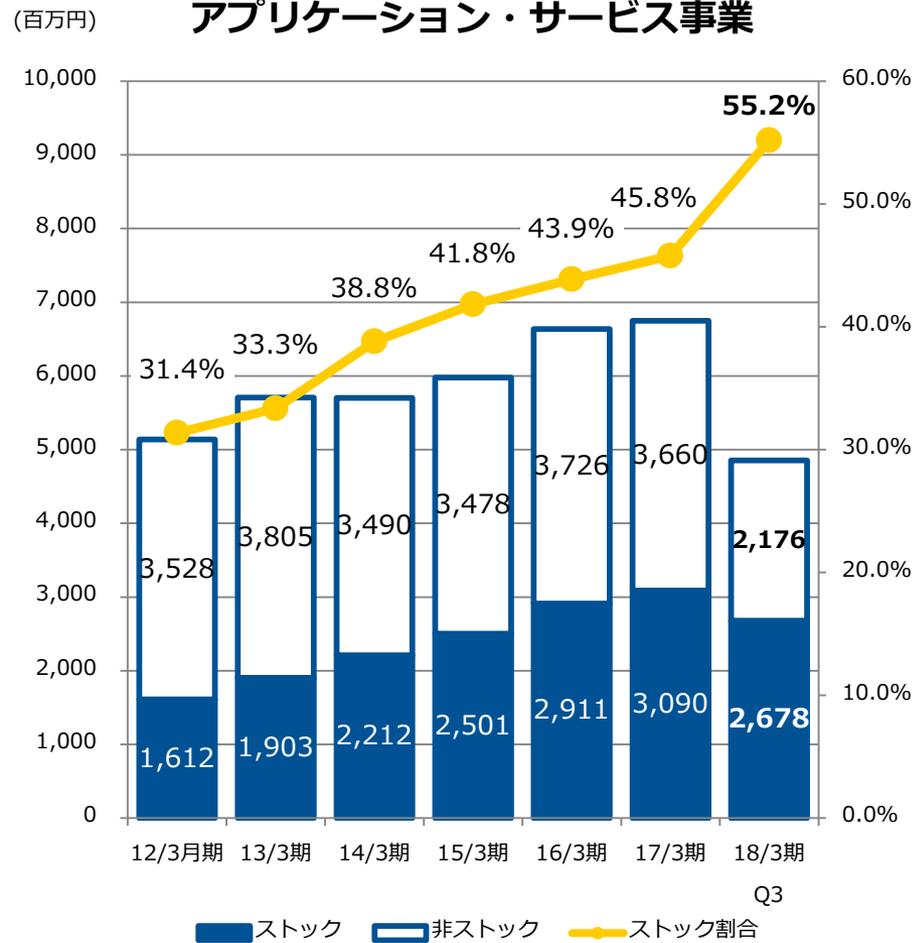
ストック比率の進捗状況（単体）

情報基盤事業



* 情報基盤事業は、適正水準を維持。

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)

	17年3月期	18年3月期 Q3		17年3月期	18年3月期 Q3
流動資産合計	13,343	13,569	流動負債	8,886	8,825
現金・預金	5,458	5,319	買掛金	1,081	1,127
受取手形・売掛金	3,991	3,604	短期借入金	450	450
その他流動資産	3,893	4,645	1年内返済予定の 長期借入金	300	300
			その他流動負債	7,055	6,948
固定資産	3,937	3,850	固定負債合計	3,540	3,240
有形固定資産	1,205	1,083	長期借入金	1,750	1,525
のれん	126	48	その他固定負債	1,790	1,715
その他無形固定資産	1,085	1,212	負債合計	12,427	12,065
投資その他の資産	1,519	1,506	株主資本	4,849	5,274
			その他の包括利益累計額 合計	△36	12
資産合計	17,280	17,419	純資産合計	4,853	5,354
			負債純資産合計	17,280	17,419

* 自己資本比率

17年3月期 27.9%

18年3月期 Q3 30.3%

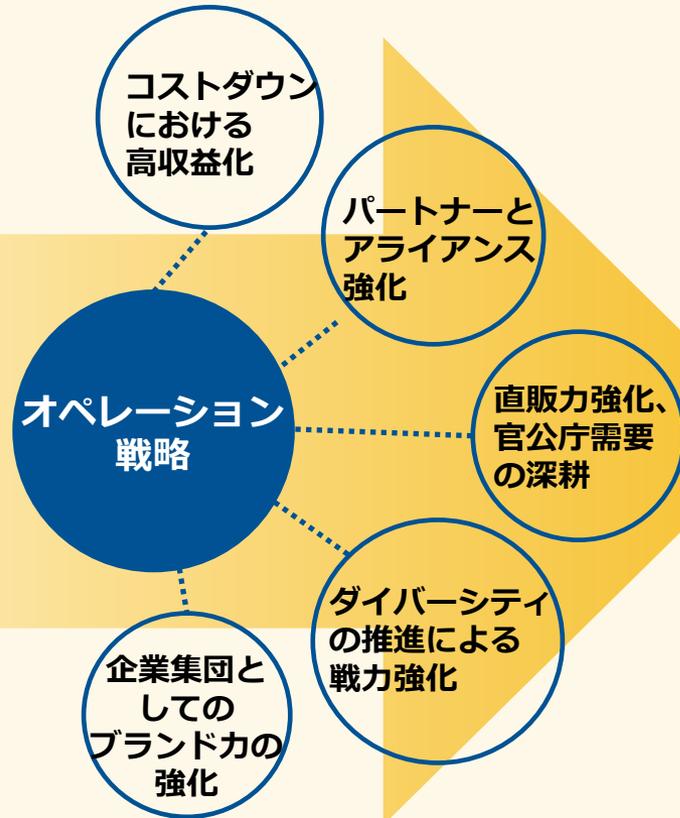
中期経営計画「TMX 3.0」進捗状況

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

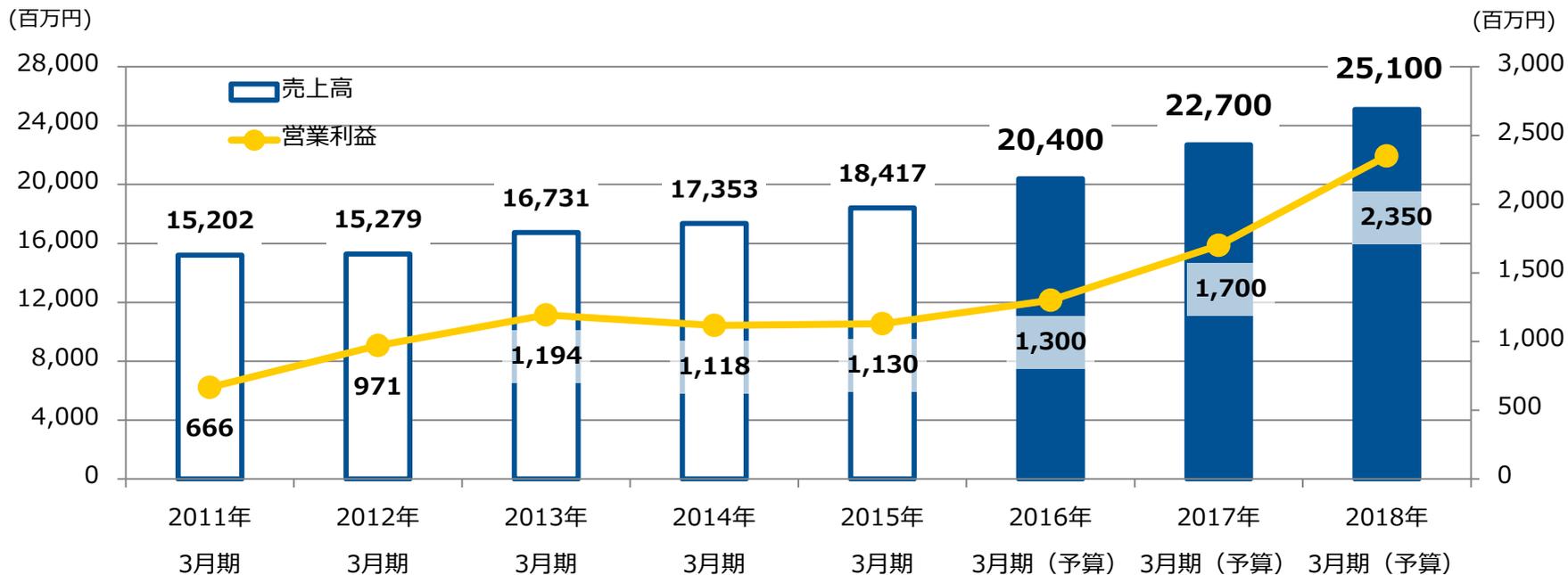
クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進
セキュリティ&セーフティの追求



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

営業利益

■ 情報基盤事業 ■ アプリケーション事業

■ 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



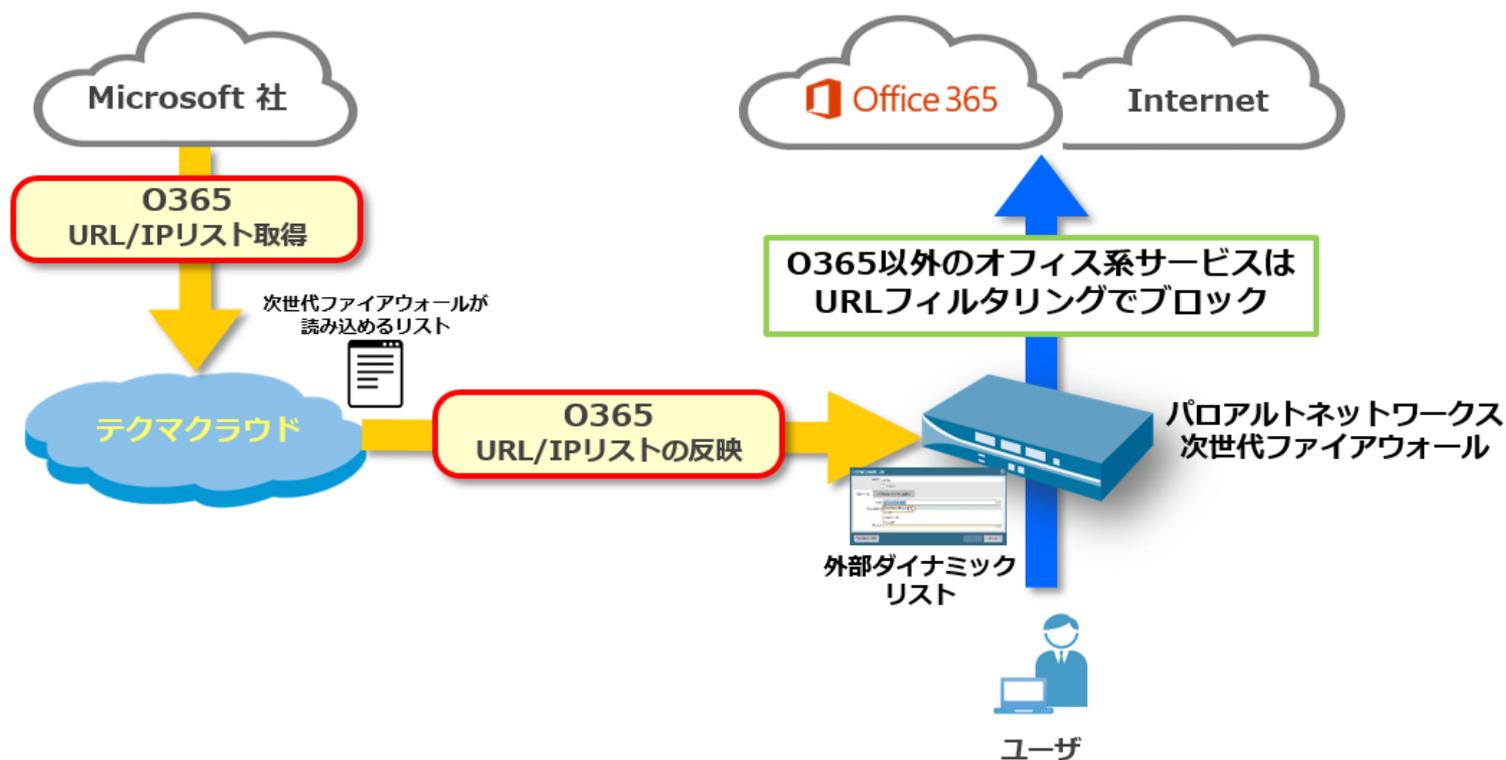
AI（人工知能）に関する取り組み



事業活動トピックス

Point!

独自のクラウドサービス「テクマクラウドO365ソリューション for Palo Alto」と、パロアルトネットワークスの次世代ファイアウォールを連携させることで、高いセキュリティレベルを維持したまま、Office 365への通信を自動で許可・管理することが可能。



Point!

製薬企業向け学術文献検索システムの新製品「FastAnswer Pe」、地方自治体向け市民の声・広聴システムの新製品「FastHelp Ce」の販売を開始。

FastAnswer^{Pe}

コンタクトセンター向けFAQナレッジシステム「FastAnswer2」を元に、医薬品の情報、くすり相談室でのFAQの内容、学術情報などを検索・収集・管理することができる、製薬企業向けの学術文献検索システム。

(PE : Pharmaceutical Edition)

FastHelp^{Ce}

電話やメール・手紙など、様々な形で市民から地方自治体に寄せられる「ご質問」・「ご意見」・「ご要望」などを一元管理し、庁内での情報共有を可能にします。行政に対する市民の声をより円滑に反映させることを実現する市民の声・広聴システム。

(CE : Citizen Engagement)

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

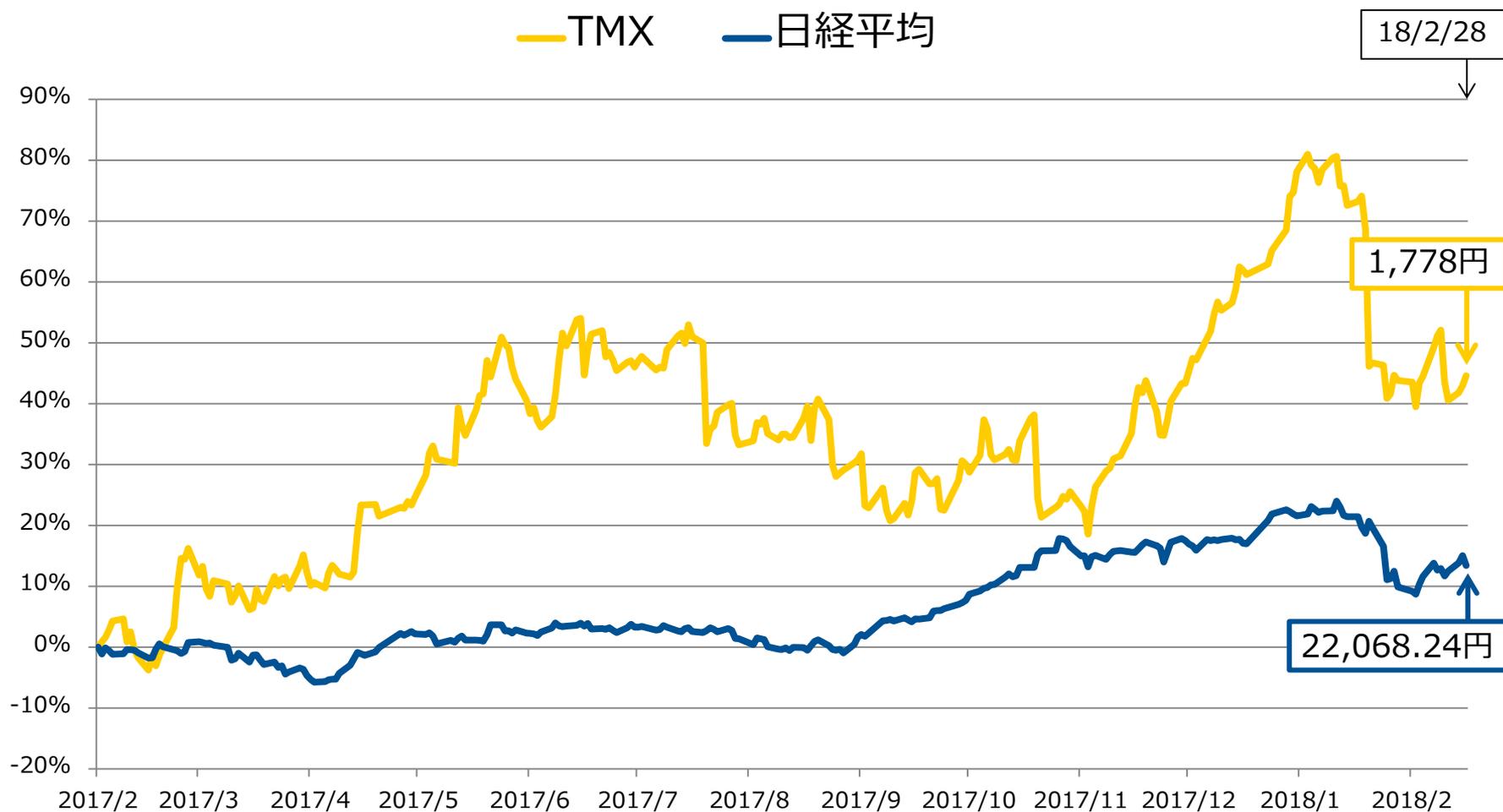
第2回テクマトリックスグループ ファミリーデー

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。



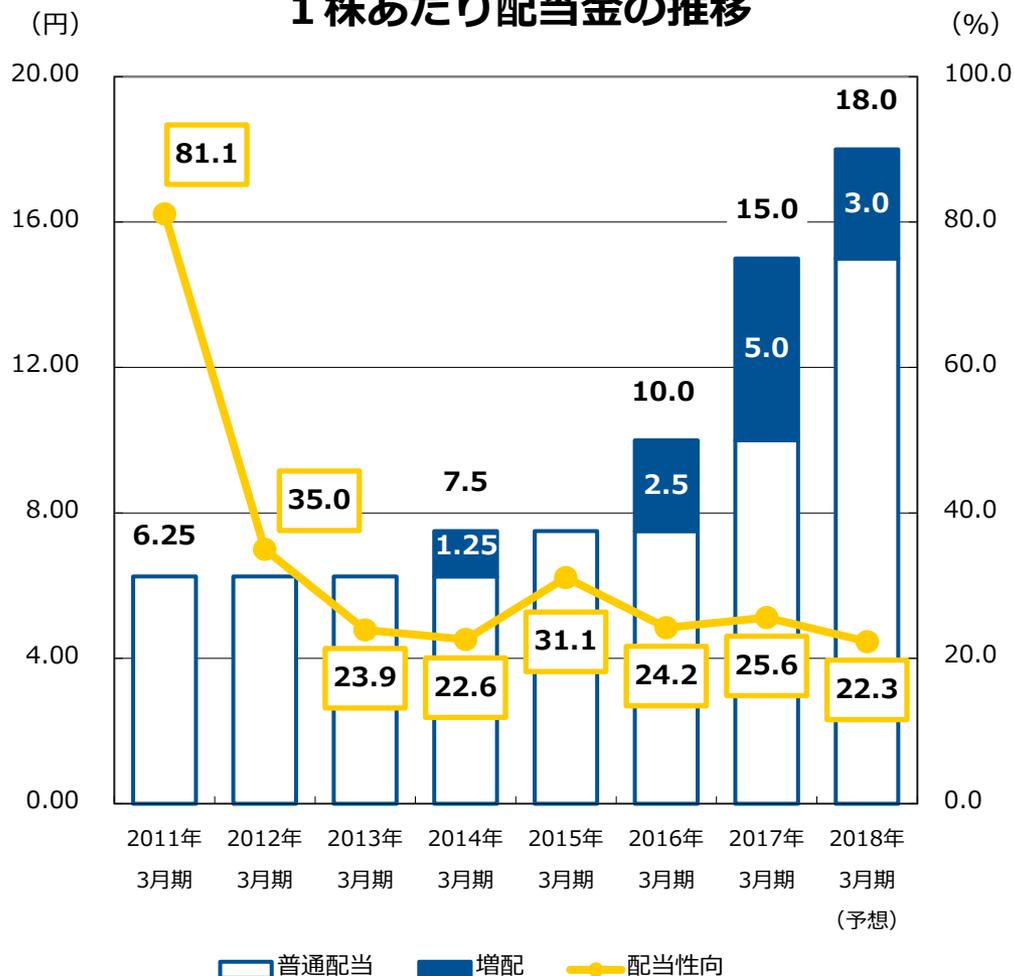
全社員を対象に在宅勤務制度を導入

- 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、パフォーマンスを発揮できる就業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



* 2017年3月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。そのため2017年2月に株式分割が行われたと仮定しております。

1株あたり配当金の推移



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



* 写真はイメージであり、実際の商品と異なる場合がありますのでご了承ください。

* 2017年3月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。そのため2011年3月に株式分割が行われたと仮定して配当金を表示しております。



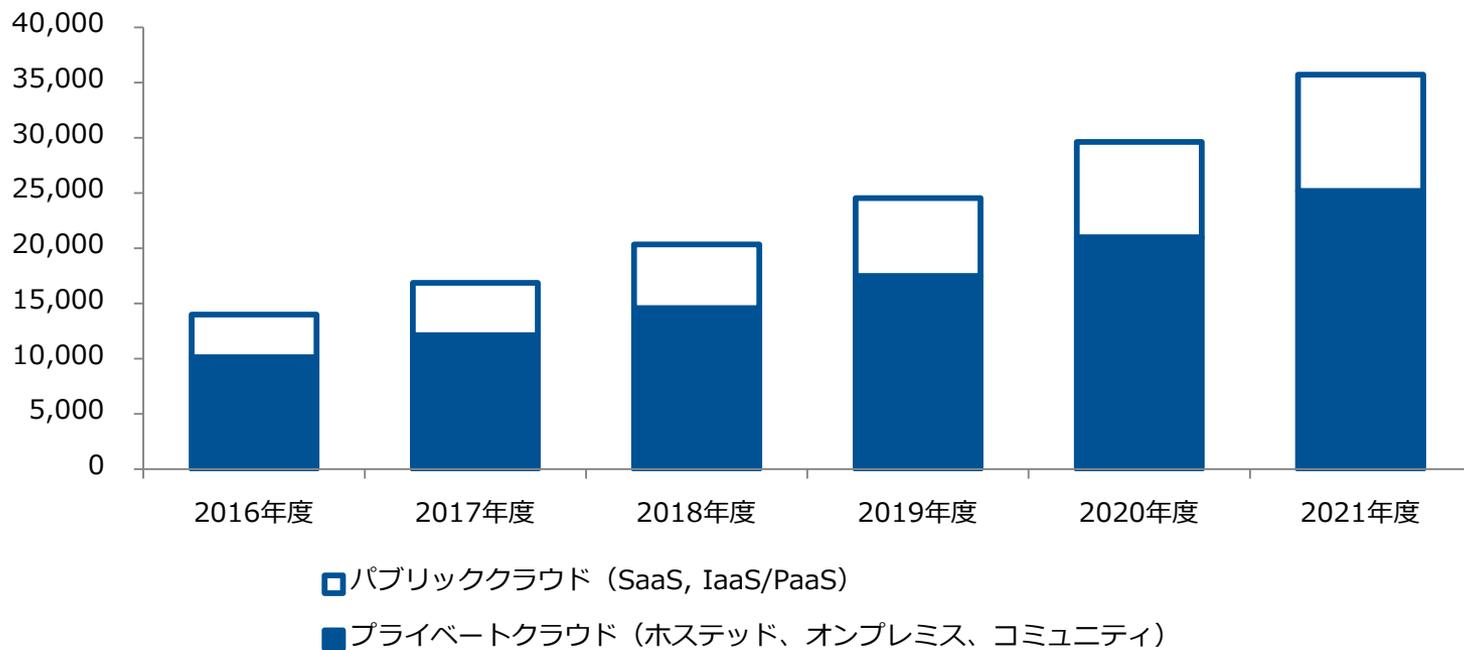
「次世代のテクマトリックス」へ



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

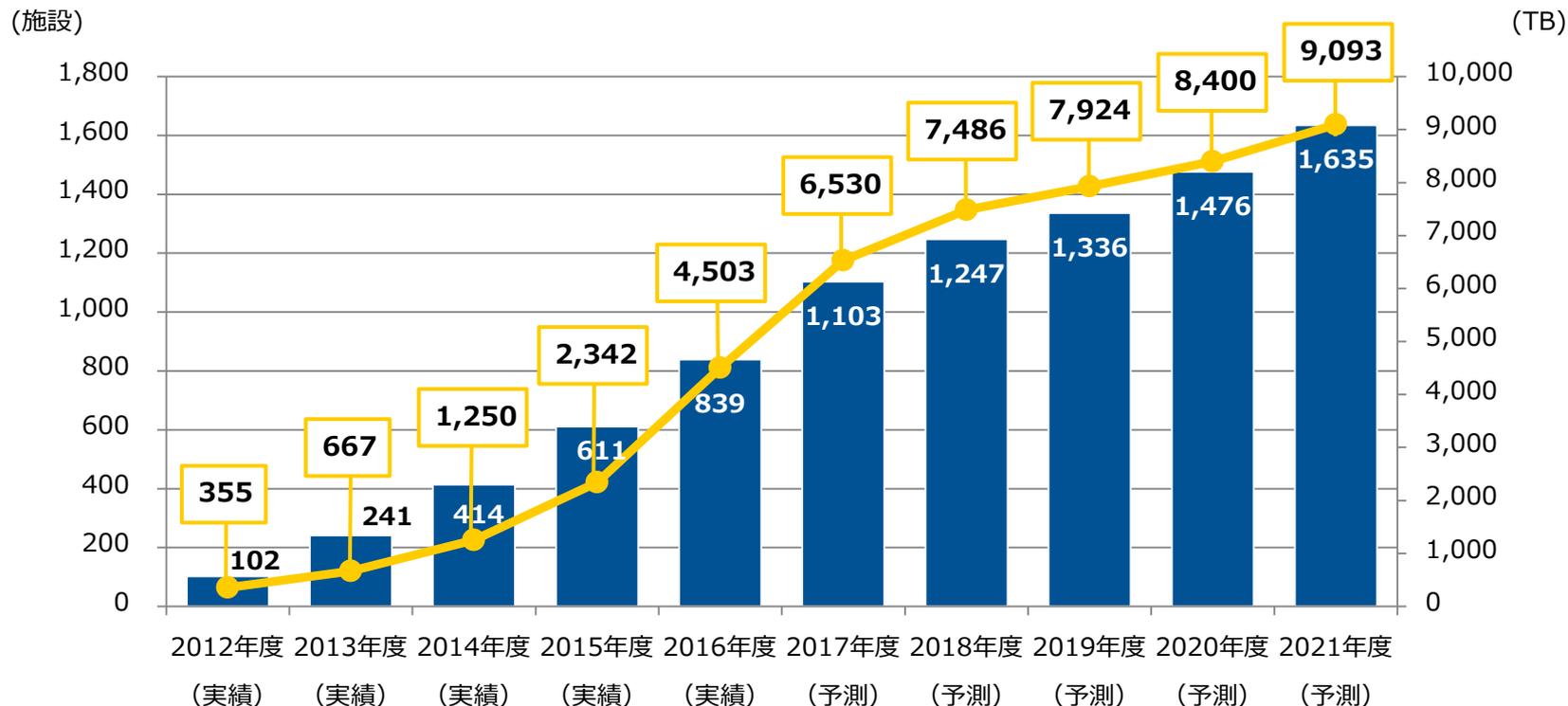
(億円)



◆ 2016年度の国内クラウド市場は1兆4,003億円（前年度比38.5%増）、2021年度は3兆5,713億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」（2017年12月27日）

クラウドPACS市場規模予測



注：予測値は2017年12月現在

■ 国内契約施設数 ● 保存容量推移

- ◆2017年度でのクラウドの国内契約施設数（予測）は1,103。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

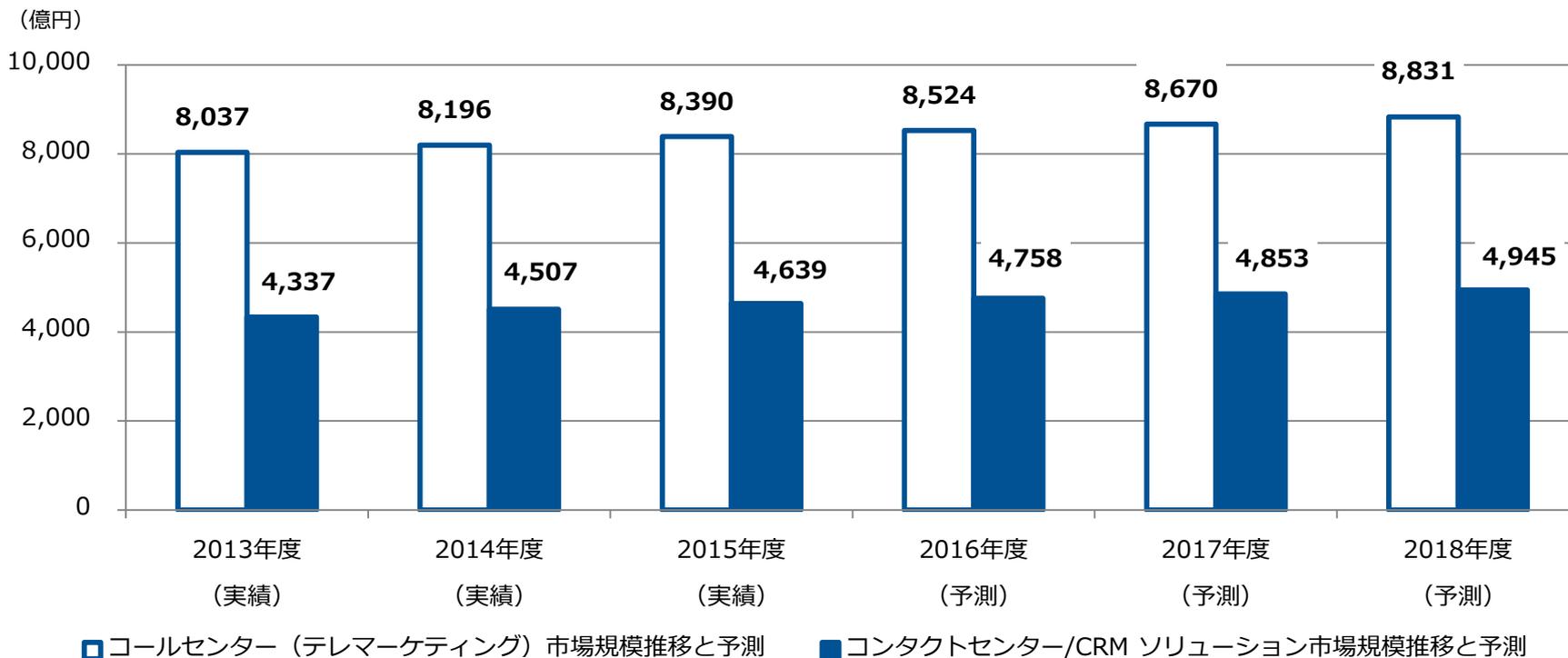
* 出所：矢野経済研究所「2017年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2017年12月）

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

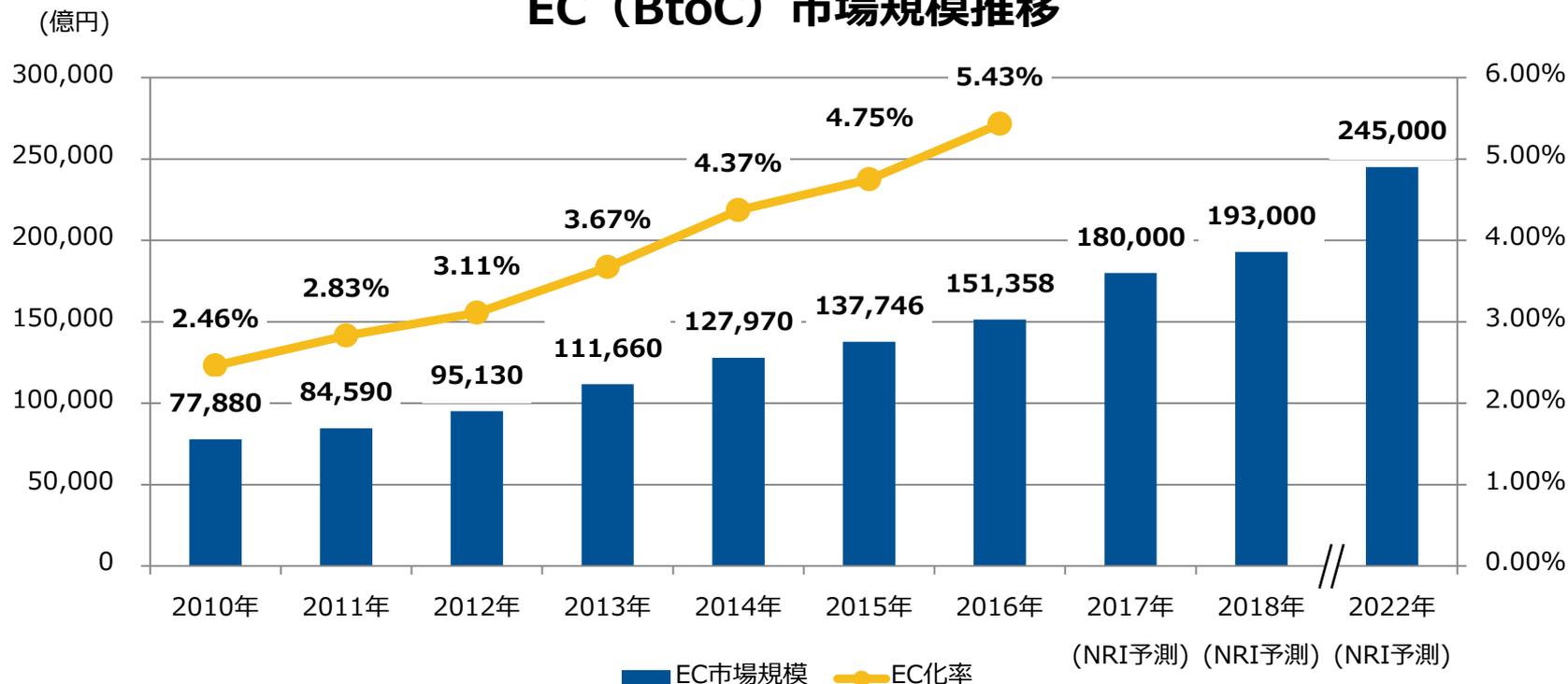


注：事業者売上ベース、予測値は2016年11月現在

- ◆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



(～2016年：経済産業省、2017年～：野村総合研究所データをもとに作成)

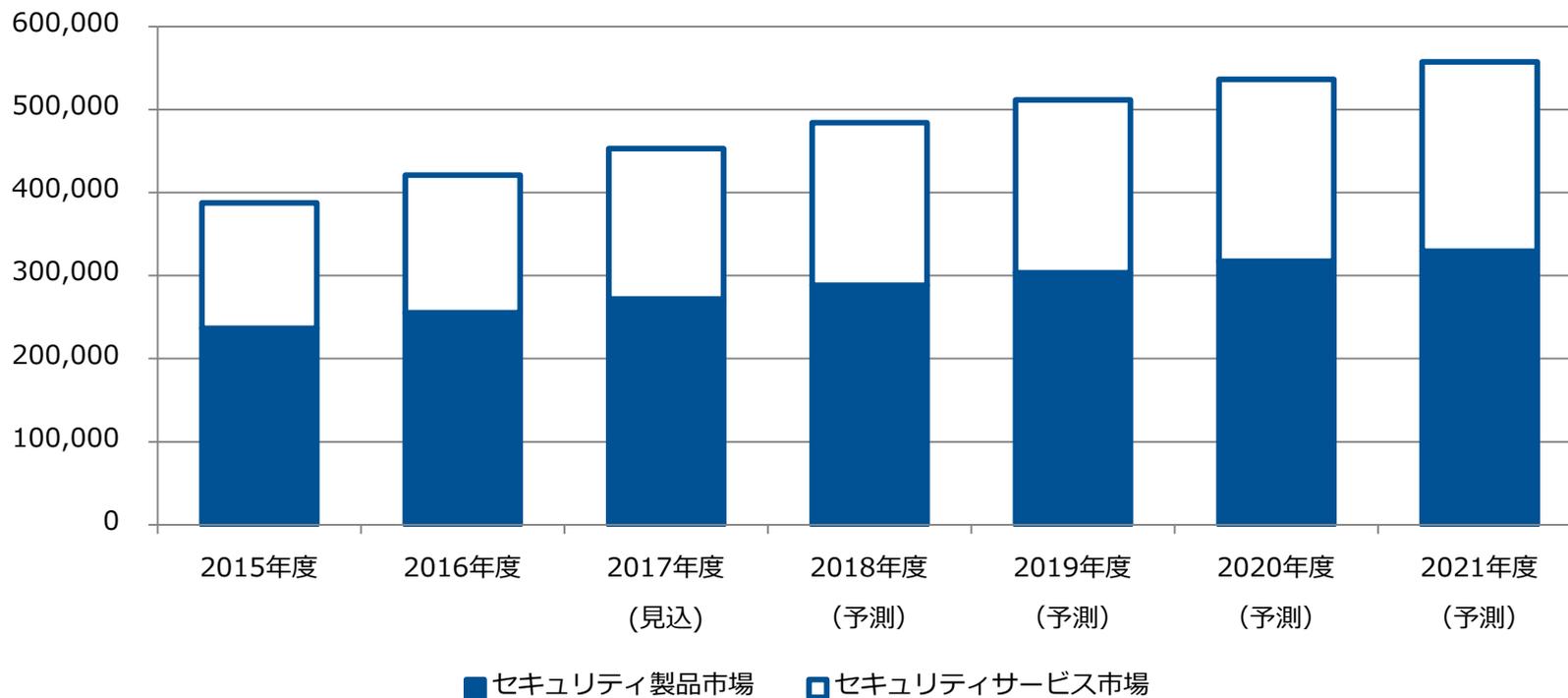
- ◆2016年の市場規模は対前年比率は9.9%増。EC化率※は5.43%と拡大
- ◆2022年には24兆円規模を予測（野村総合研究所）

※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「ITナビゲーター2018年版」

セキュリティ市場規模予測

(百万円)



◆国内のセキュリティサービス・製品市場は、2016年度の4,212億円から、2021年度は5,574億円に拡大の予測

◆平均成長率は5.8%の高い成長率を予測

* 出所：(株)富士キメラ総研「2017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。