



個人投資家説明会資料

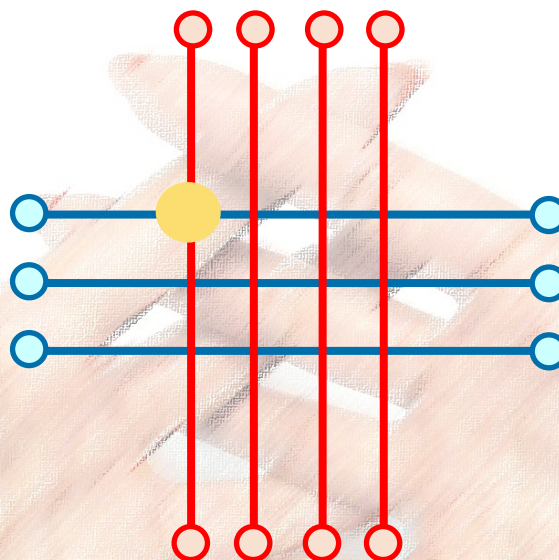
テクマトリックス株式会社（東証1部 3762）
<http://www.techmatrix.co.jp/>

Techmatrix

Technologyと垂直市場のMatrix

○垂直市場〔縦軸〕
(vertical market)

製造業
医療
CRM
通信
金融
・
・
・



○テクノロジー〔横軸〕

アプリケーション	ビジネス・プロセスを効率的・効果的に機能させるためのソフトウェア	業務支援ソフト・テストツール・BI・AI	SaaS
ミドルウェア	アプリケーションの開発・実行に共通して使用されるソフトウェア	データベース・API クラウドストレージ CDN	PaaS
インフラ ストラクチャー	ソフトウェアを稼働させるためのハードウェアや設備	サーバー・ストレージ ネットワーク機器 セキュリティ対策	HaaS IaaS

1

会社概要

2

事業領域

3

中期経営計画

4

株価情報と配当等

会社概要

商号	テクマトリックス株式会社
証券コード	3762 (東証一部)
設立年月日	1984年8月30日
本社所在地	東京都港区三田3-11-24
代表取締役社長	由利 孝
資本金	12億9,812万円
発行済株式数	44,518,400株
従業員数	1,108名 (連結) (2020/3/31時点)
決算期	3月
役員構成	取締役11名 (社外取締役7名*) *女性取締役2名 監査等委員会設置会社、 執行役員制を導入







本社



西日本支店



- 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 株式会社カサリ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 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
- 2018年 1月 株式会社NOBORIの設立
- 2018年 4月 医療システム事業を会社分割によって株式会社NOBORIへ承継
タイ・バンコクに駐在員事務所設立
- 2018年 7月 自己株式の消却（250万株）、新株予約権の発行
- 2019年11月 山崎情報設計株式会社を子会社化

子会社名（持ち分比率）	事業内容
株式会社NOBORI（66.6%） NOBORI Ltd. <small>TechMatrix Group</small>	医療機関で撮影されたCT、MRI画像などの医療情報を安全に保管・利用できるクラウドサービス「NOBORI」や、医療機関を支援するクラウドサービス「NOBORI PAL」の提供。
合同会社医知悟（63.3%）  医知悟LLC	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
株式会社A-Line （NOBORIの51.0%子会社） 	医用画像データから取得できる医療被ばくの情報検査単位・個人単位でクラウドに記録し、他の医療機関との線量情報を比較・参照することで、検査の最適化を促す、クラウド型線量管理システム『MINCADI』の提供
クロス・ヘッド株式会社 （100.0%）  CROSS HEAD	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
株式会社カサリアル（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
山崎情報設計株式会社（51.0%） 	金融工学と情報技術の重なる領域でのシステム企画、設計に強み。豊富な業務ノウハウが組み込まれた Apreccia シリーズを中心に事業を展開

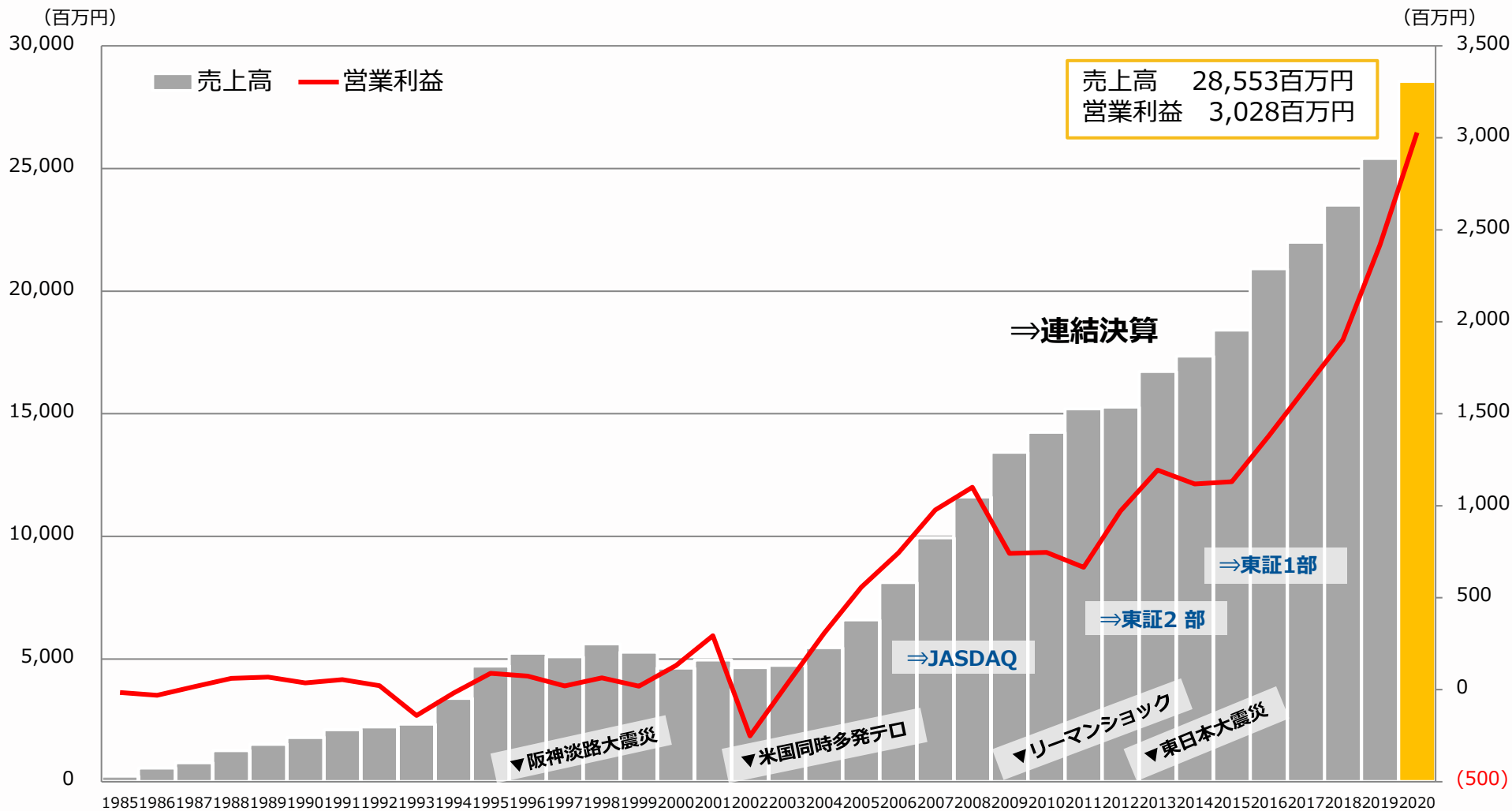
Mission Statement

より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団

行動指針

- 共存・共栄の精神のもと、誠実、かつ真摯に顧客貢献・社会貢献に取り組む
- 常に謙虚に学ぶ姿勢を忘れず、新しい技術や新しいビジネスに挑戦し続ける
- オープンな議論を交わし、全員がチームの成功と成長にコミットする

売上高と営業利益の推移



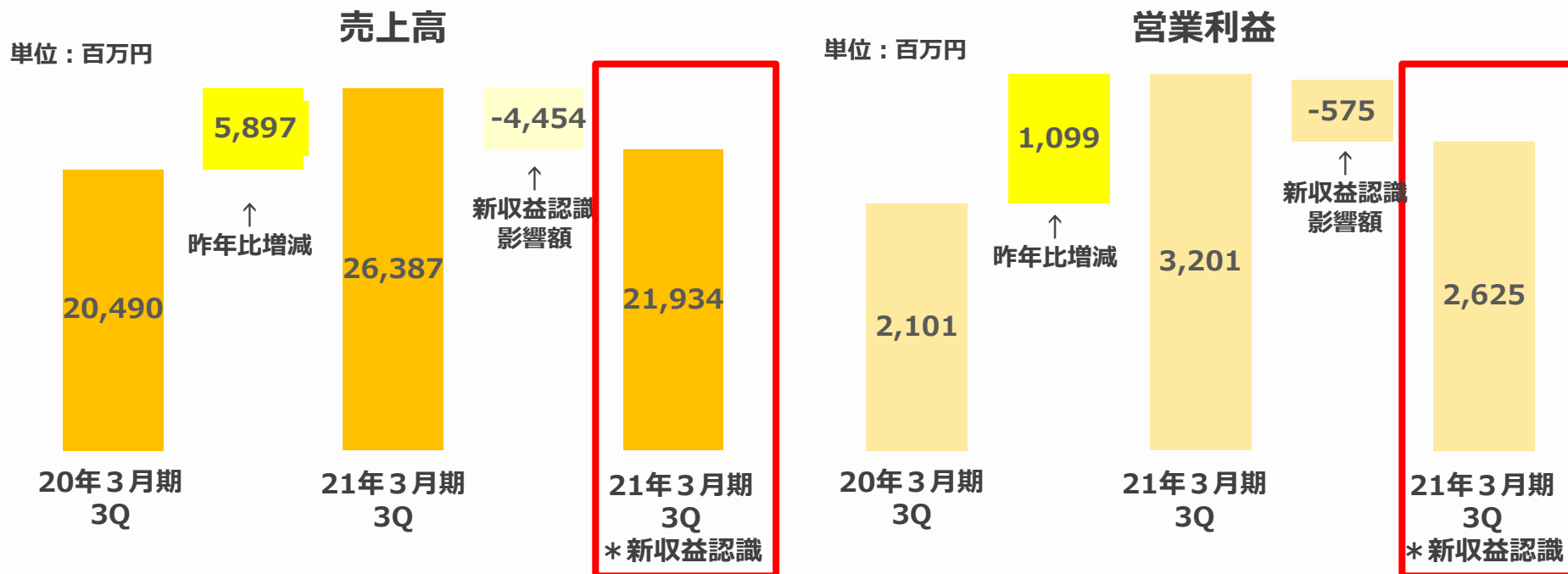
連結業績（第3四半期累計）

- ◆ 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益いずれも**過去最高**を記録。
- ◆ 2021年3月期の期首より、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2018年3月30日）及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第30号 2018年3月30日）を適用しています。

	2020年3月期 Q3	2021年3月期 Q3 * 新収益認識後	増減額	増減率
売上高	204億90百万	219億34百万	+14億43百万	+7.0%
営業利益	21億01百万	26億25百万	+5億24百万	+25.0%
経常利益	20億94百万	26億23百万	+5億28百万	+25.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	13億58百万	17億17百万	+3億59百万	+26.5%

連結売上高・営業利益（第3四半期累計）

- ◆ 新収益認識基準の適用により、保守込みの製品販売やサブスクリプション等の期間限定ライセンスの収益認識のタイミングを厳格化し、履行義務が充足される期間に対応した収益認識を行います。



	20年3月期3Q累計	21年3月期3Q累計 (下段：新収益認識)	増減額 (下段：新収益認識比)	増減率 (下段：新収益認識比)
売上高	204億90百万	263億87百万 219億34百万	+58億97百万 +14億43百万	+28.8% +7.0%
営業利益	21億01百万	32億01百万 26億25百万	+10億99百万 +5億24百万	+52.3% +25.0%

連結貸借対照表 (B/S)

- ◆ 新収益認識基準の適用に伴い、「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「前受金」が増加しております。

(単位：百万円)

	20年3月期	21年3月期 Q3		20年3月期	21年3月期 Q3
流動資産合計	24,367	28,412	流動負債	11,908	15,994
現金・預金	13,396	11,817	買掛金	1,450	822
受取手形・売掛金	5,683	3,288	短期借入金	450	450
その他流動資産	5,287	13,306	1年内返済予定の 長期借入金	250	200
			その他流動負債	9,758	14,522
固定資産	5,256	5,690	固定負債合計	2,709	2,544
有形固定資産	1,318	1,467	長期借入金	900	750
のれん	-	-	その他固定負債	1,809	1,794
無形固定資産	1,373	1,385	負債合計	14,618	18,538
投資その他の資産	2,565	2,837	株主資本	13,651	14,017
			その他の包括利益累計額合計	6	84
			新株予約権	77	92
			非支配株主持分	1,269	1,369
			純資産合計	15,005	15,564
資産合計	29,623	34,102	負債純資産合計	29,623	34,102

* 自己資本比率 20年3月期：46.1% 21年3月期3Q：41.4%

TechMatrix

ネットワークセキュリティ

- 最先端のネットワーク／セキュリティ製品の提供
- 安全な情報基盤を構築
- 24時間365日の運用監視サービスの提供



ビジネスソリューション

- インターネットサービス・金融分野でのソリューション提供



医療

- 医用画像管理システム（PACS）の提供
- PHRサービスの提供
- 遠隔読影のプラットフォームを提供



NOBORI

CRM

- コンタクトセンター向けの問合せ管理システムの提供
- FAQナレッジシステムの提供



アプリケーション・サービス事業

ソフトウェア品質保証

- IoT時代の組み込みソフトウェア品質保証のためのテストツールの販売



セグメント別 売上高 (第3四半期累計)

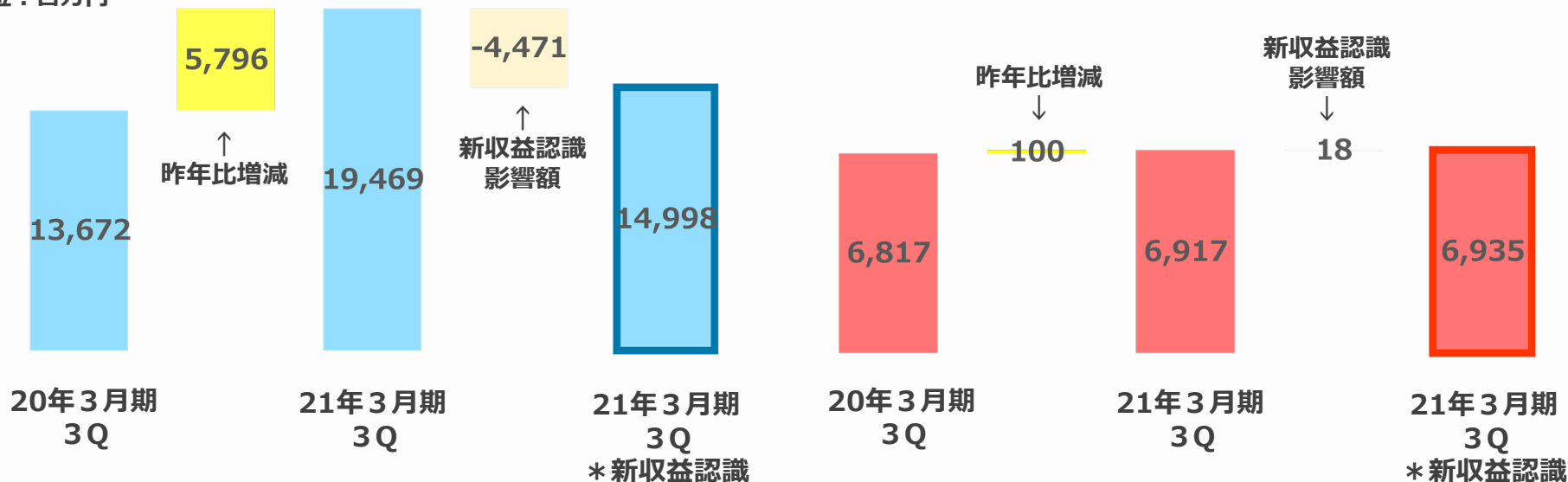
- ◆ 連結売上高のうち、情報基盤事業が約70%、アプリケーションサービス事業が約30%

情報基盤事業

アプリケーション・サービス事業

単位：百万円

単位：百万円



	20年3月期3Q 累計	21年3月期3Q累計 (下段：新収益認識)	増減額 (下段：新収益認識比)	増減率 (下段：新収益認識比)
情報基盤事業	136億72百万	194億69百万 149億98百万	+57億96百万 +13億25百万	+42.4% +9.7%
アプリケーション・サービス事業	68億17百万	69億17百万 69億35百万	+1億00百万 +1億18百万	+1.5% +1.7%

セグメント別 営業利益（第3四半期累計）

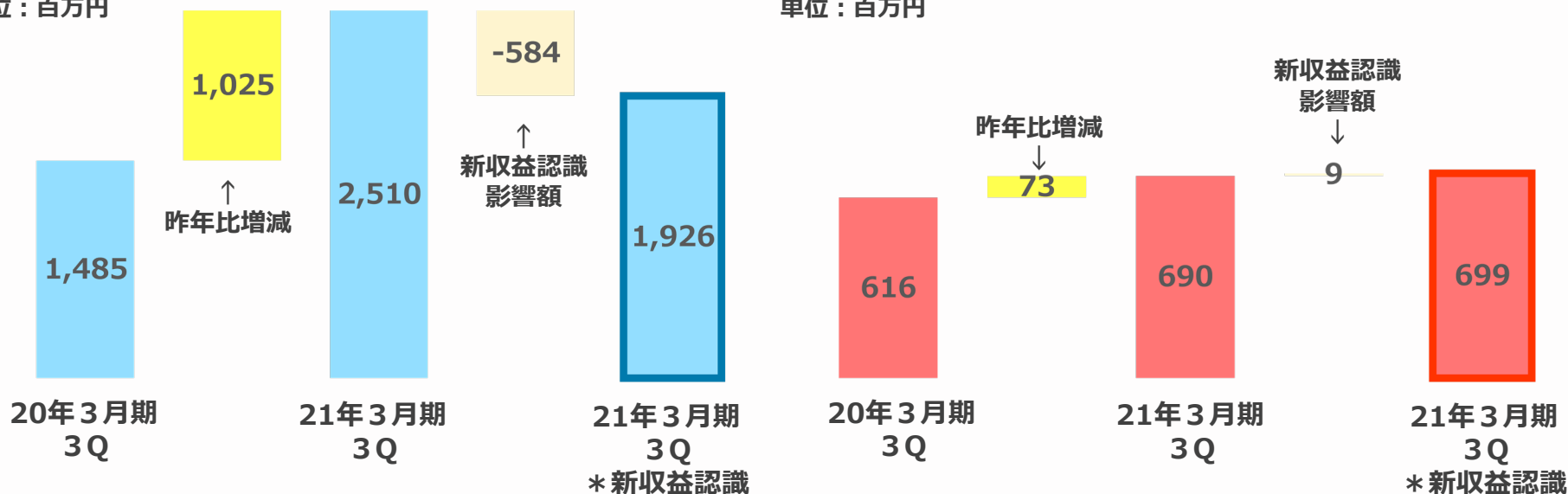
- ◆ 連結営業利益のうち、情報基盤事業が約75%、アプリケーションサービス事業が約25%

情報基盤事業

アプリケーション・サービス事業

単位：百万円

単位：百万円

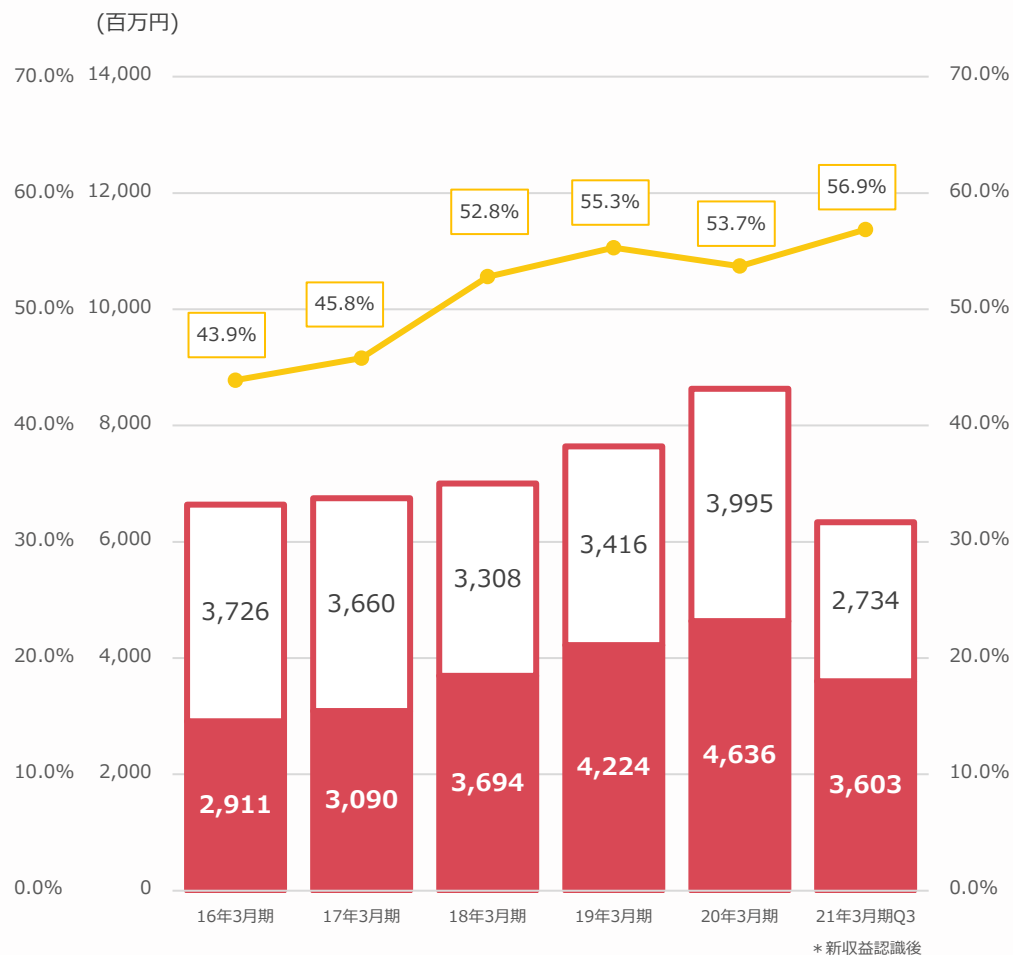
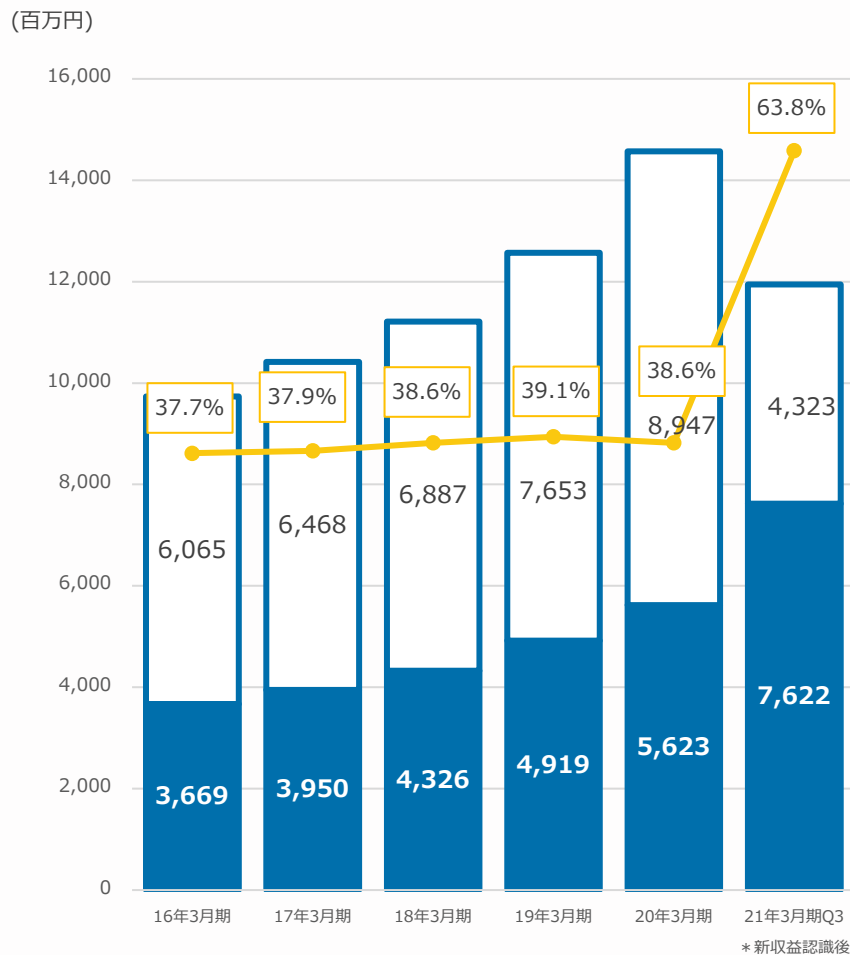


	20年3月期3Q 累計	21年3月期3Q累計 (下段：新収益認識)	増減額 (下段：新収益認識比)	増減率 (下段：新収益認識比)
情報基盤事業	14億85百万	25億10百万 19億26百万	+10億25百万 +4億41百万	+69.1% +29.7%
アプリケーション・ サービス事業	6億16百万	6億90百万 6億99百万	+73百万 +82百万	+12.0% +13.4%

ストック比率の進捗状況（単体+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

* 新収益認識基準適用により、これまでフローとして計上していた売上（保守一体の製品販売や一部のサブスクリプション型）を厳格にストック計上。これにより、情報基盤事業のストック比率が向上。

* 新収益認識基準適用により、これまでフローとして計上していた売上（主にテスツツールの売上）を厳格にストック計上。従前からのクラウドビジネスの積み上げも奏功し、アプリケーション・サービス事業は、ストック比率が向上。

1

会社概要

2

事業領域

3

中期経営計画

4

株価情報と配当等



情報セキュリティ
クラウドサービスを安全・快適に



コンタクトセンター業務を
よりスムーズに



医用画像管理を容易に安全に



交通機関の制御の安全性向上

情報基盤事業

- 最先端のネットワークセキュリティ製品やクラスターストレージの提供
- お客様の安全な情報基盤構築のために、設計・構築・保守に加え、24時間365日の運用監視サービスの提供

コンピュータシステムに侵入し、
重要な情報を盗み取っていくサイバー攻撃が社会の脅威に

不正アクセス

標的型攻撃

ハッキング

フィッシング



高レベルの情報セキュリティ対策が、求められている

より高度化、悪質化する終わりのない サイバー攻撃から、日本を守る



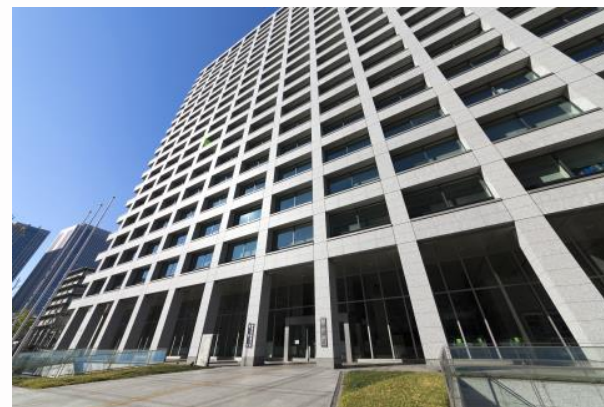
民間企業



教育機関

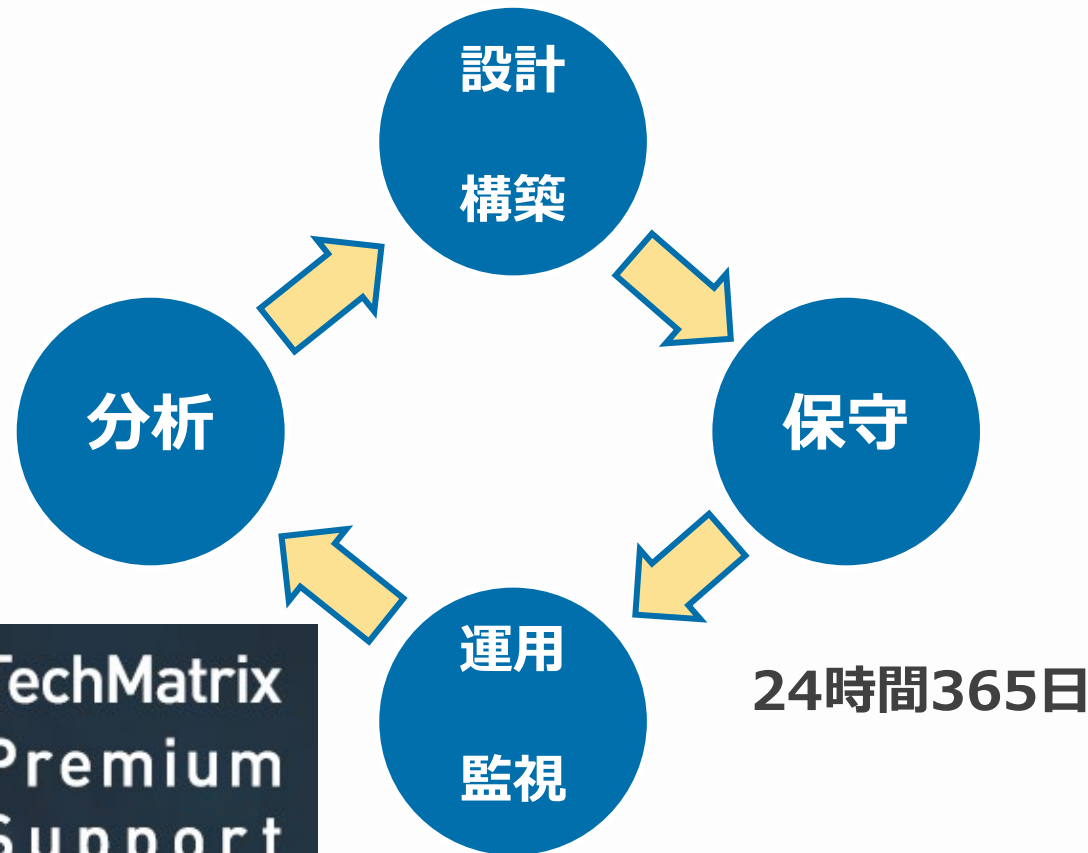


地方自治体



官公庁

**企業等の安全な情報基盤構築のために、
最先端のネットワークセキュリティ製品やサービスの提供**



24時間365日



アプリケーション・サービス事業

- 医療・CRM等の分野でクラウド事業を展開
- IoT時代の組み込みソフトウェア品質保証のためのテストツールの販売
- インターネットサービス・金融分野でのソリューション提供
- IT技術者の教育事業



- クラウド = 雲
- インターネットを表す絵に雲を使っていた
- 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

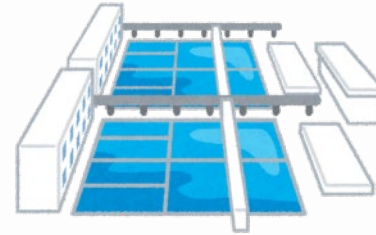
水

かつて



井戸

今は…



浄水場

必要な時に使う



コンピュータ
資源

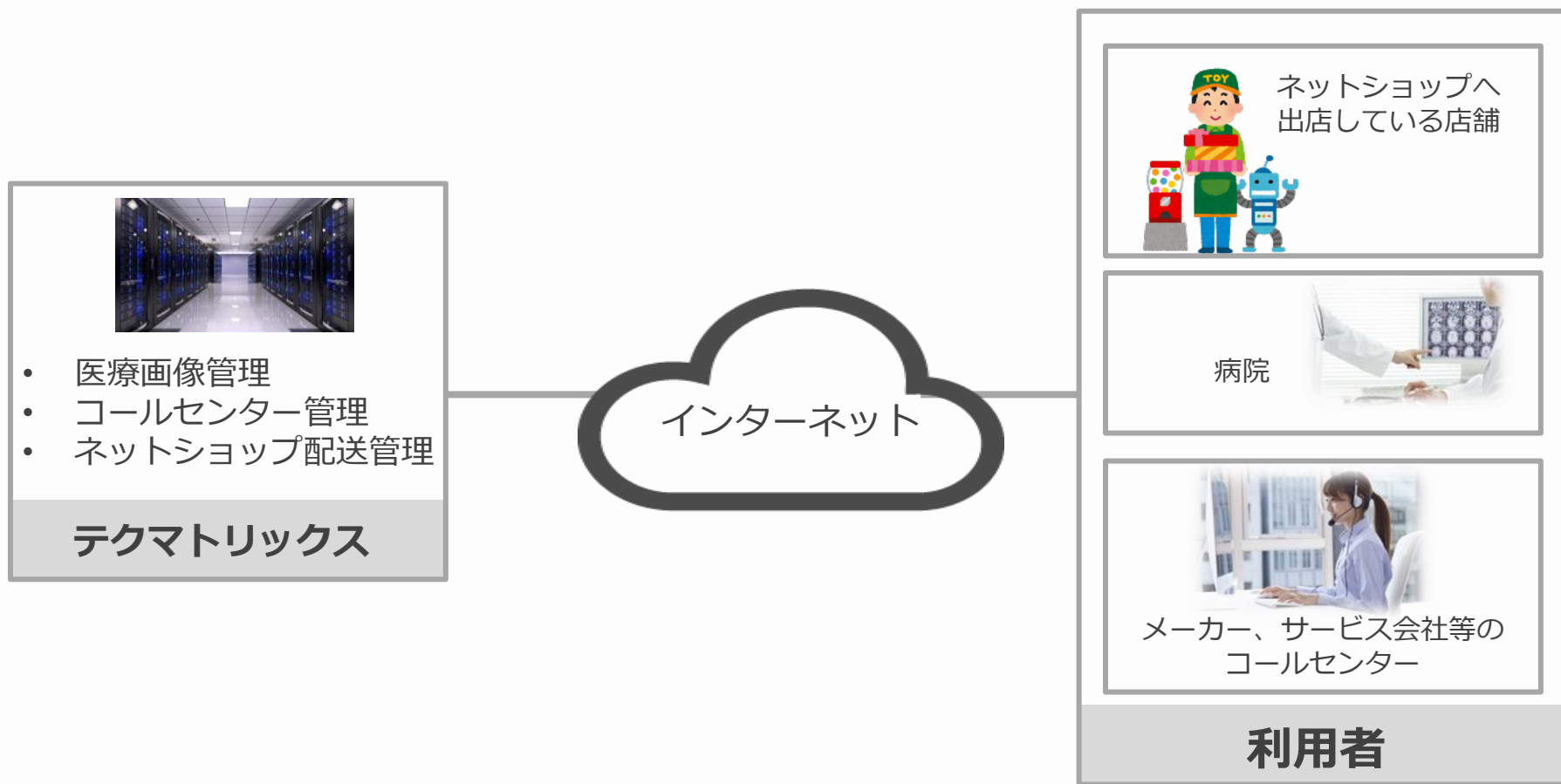


ソフトウェア
ハードウェア



クラウド





クラウド経由で利用した分をお支払い

医療施設で撮影されたCT、MRI画像等の医療情報を安全に保管・利用できるクラウドサービス「NOBORI」の提供

初期投資ゼロ！ IT技術者確保不要！ スペース確保不要！



- 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
- NOBORIユーザが利用できる、検査予約サービス等のアプリケーションをNOBORI PALで提供

34,768,000

「NOBORI」に画像を保管している患者数

203,172,000

「NOBORI」に保存する検査件数

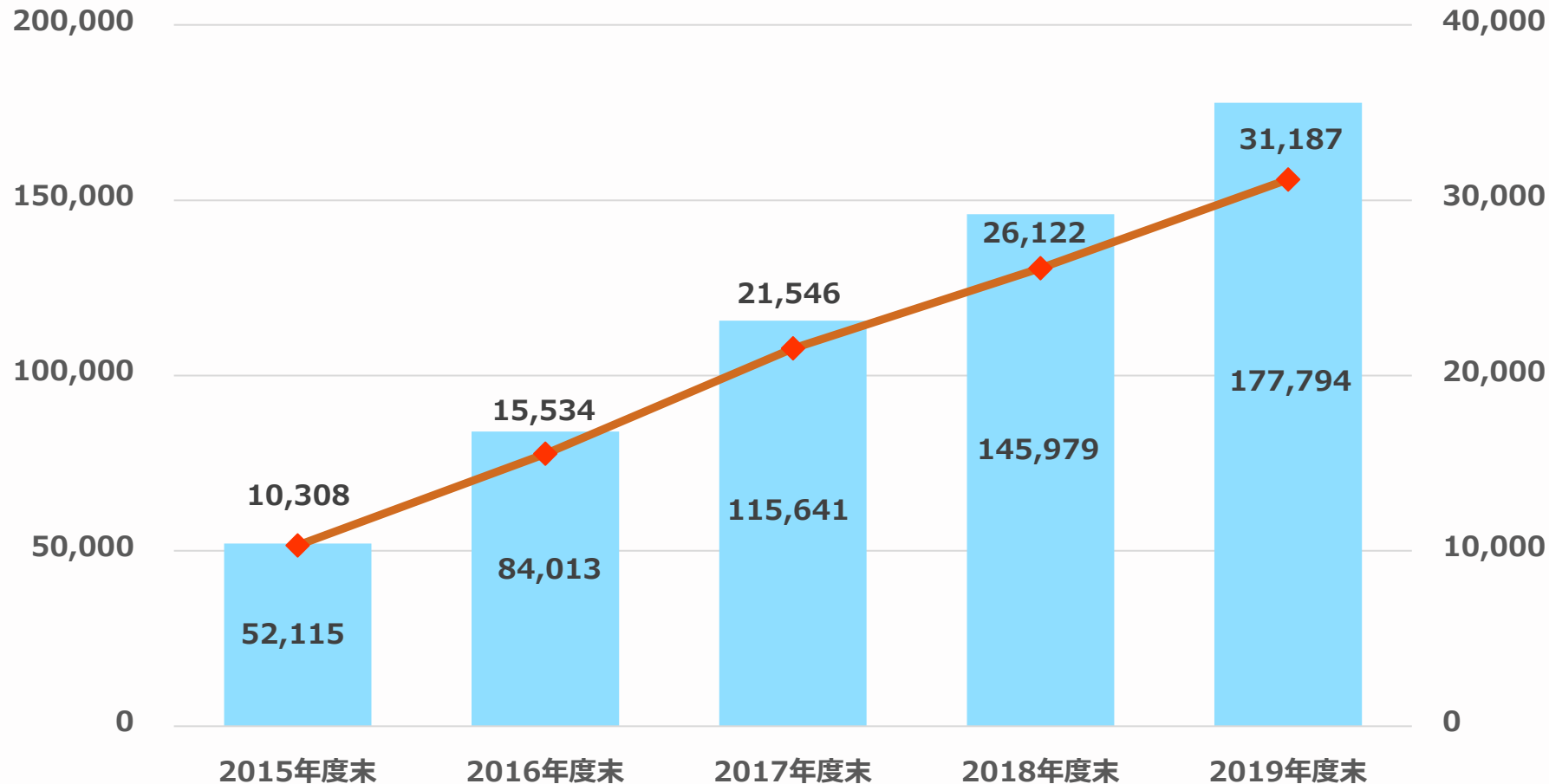
(2020年12月末時点)

【医療分野】 数字でわかる医療分野における成長

NOBORI保存データ推移

(件数：千件)

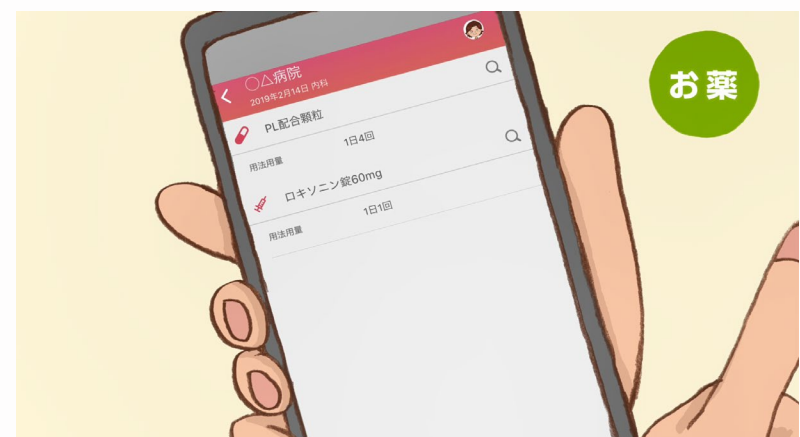
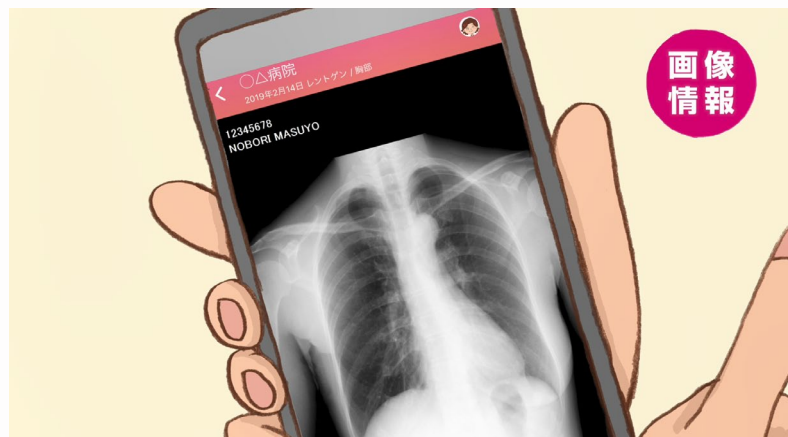
(人数：千人)



■ 「NOBORI」に保存する検査数 (左目盛) ◆ 「NOBORI」に画像を保管している患者数 (右目盛)

NOBORI

個人向け(患者様向け)のPHR (Personal Health Record) サービス



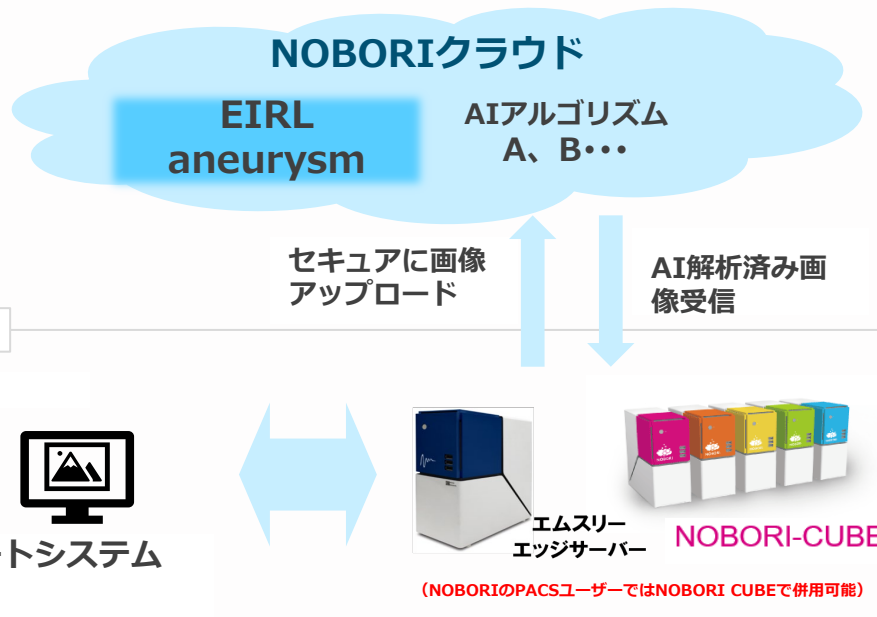
NOBORI

エムスリー株式会社と業務提携、両社にて医用画像診断支援AIプラットフォーム事業を推進

<AIによる診療現場支援を浸透・加速>

- Point!** ➤ 多様な画像診断支援AIアルゴリズムを両社で構築したAIプラットフォームに搭載
- AIアルゴリズムは部位（頭部、肺など）ごとに複数ラインナップを予定

～エルピクセル社 EIRL aneurysm サービスの提供を開始～



◆ 脳動脈瘤の疑いがある部分を自動で検出し、医師の診断を支援

- ✓ 医師単独で読影した場合の感度※ 68.2 %に対し、本ソフトウェアを用いて読影した場合は感度 77.2 %と診断精度の向上が認められた
- ✓ 深層学習を活用した脳MRI分野のプログラム医療機器として、**国内で初めての薬事承認**を取得

※疾患部位を陽性と正しく判定する指標

NOBORI

エムスリー株式会社と業務提携、両社にて医用画像診断支援AIプラットフォーム事業を推進

＜AIプラットフォームにおける画像診断支援ソフトは順次拡充＞

➤ 今後も順次取り扱いAIの拡充ならびに利用医療機関の拡大を目指します

病状	AI開発企業	補足
脳動脈瘤	エルピクセル*	• 脳の血管から脳動脈に似た候補を検出
肺がん		• レントゲン画像から肺がんの疑い部位を検出
新型コロナウイルス	アリババ・エムスリー	• 肺炎の有無を判別
肺結節	ビューノ	• 韓国で100万件以上の画像をもとに開発 • 2020年10月に取扱開始

【プレスリリース詳細】* 日本経済新聞に取り上げられました

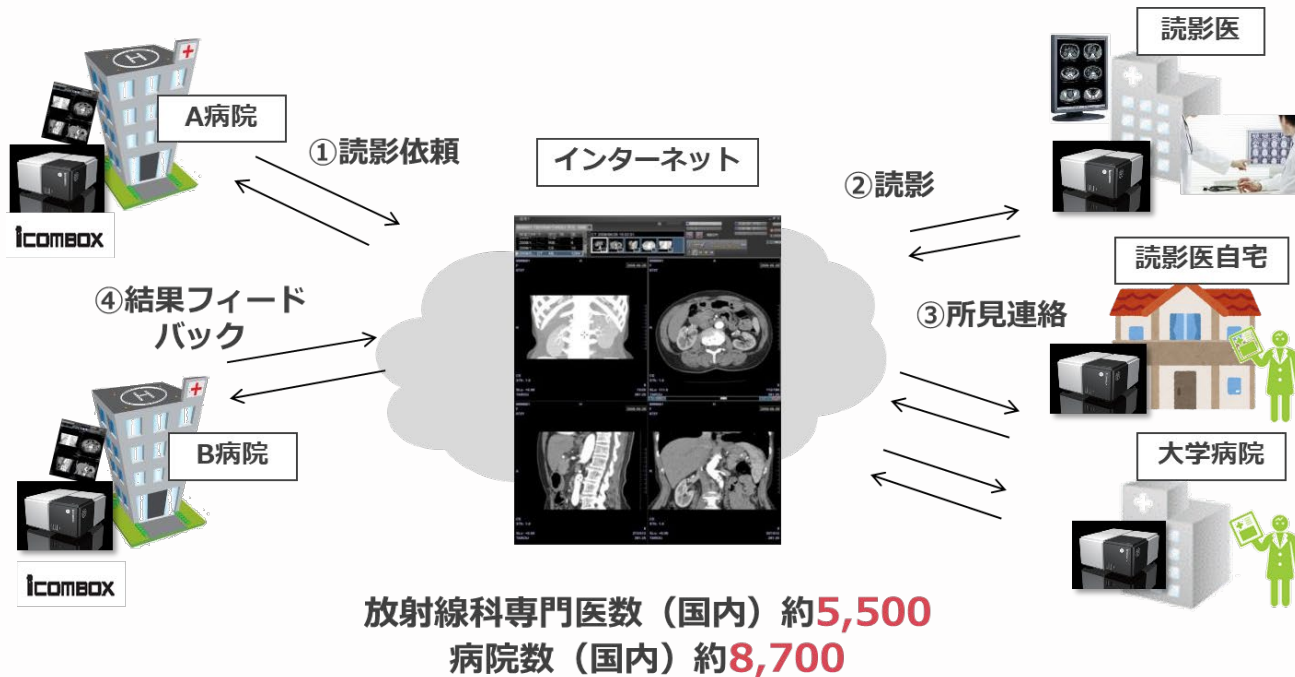
https://www.techmatrix.co.jp/nc/news/corp_20201112.html?channel=main

*当社は2018年に同社へ出資しています。

2008年4月のサービス開始より接続拠点数 **650拠点以上**

月間の依頼検査数 **約20万件** (シェア約34%※) ※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**



「iCOMBOX」を用いた遠隔画像診断を支援する
プラットフォームの提供

NOBORI

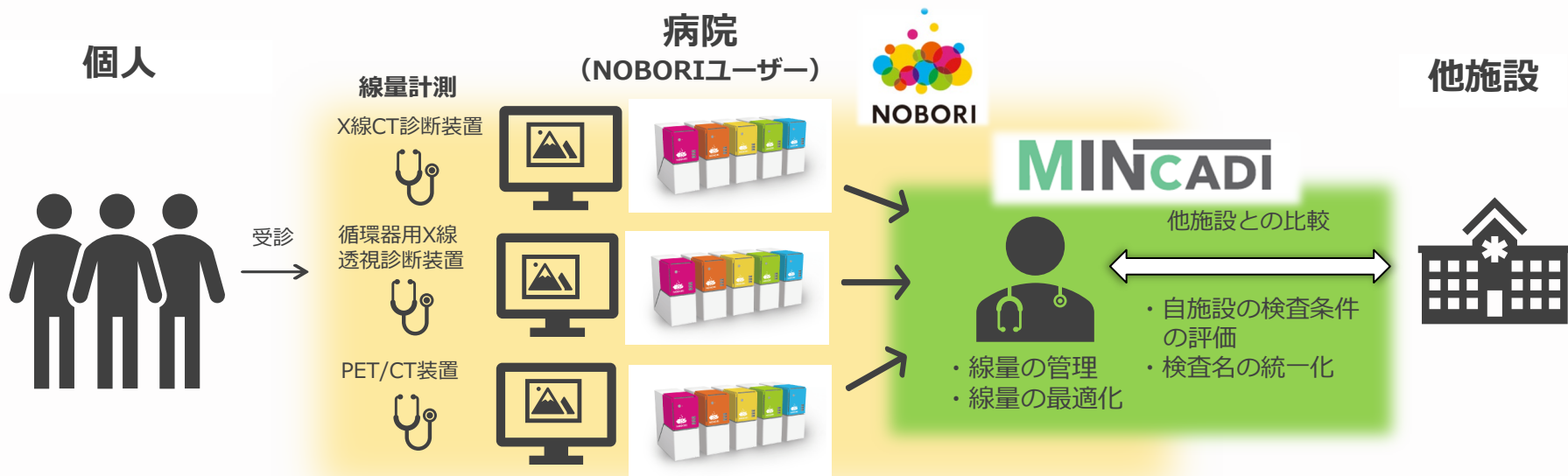
株式会社A-Lineが提供する医療被ばく線量の管理システム「MINCADI※」が「NOBORI PAL」へ追加

* MINCADI : 医療画像やCTなど画像検査装置より得られる情報を自動取得し、患者毎の医療被ばく線量、検査毎の撮影条件を管理、最適化するソリューション

<医療分野における線量管理>

Point! 2020年4月1日 法改正による医療被ばくの線量記録および線量管理の義務化

(対象：X線CT診断装置、循環器用X線透視診断装置、PET/CT装置、SPECT/CT装置および診療用放射性同位元素)



■ NOBORIユーザーのメリット

新たなサーバ機器の設置・初期費用は不要⇒月額利用料のみで簡単に線量管理サービスを利用可能

【CRM分野】 コンタクトセンターCRMのクラウドサービス

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



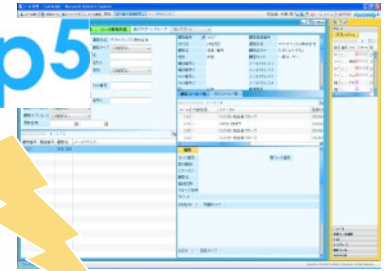
商品



購入履歴や
過去のFAQ等を
一元管理

お客様の要望に
すぐ対応！

FastHelp5



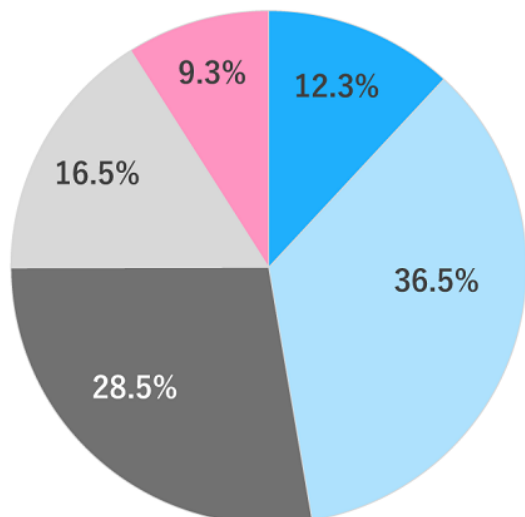
顧客満足度UP！

COVID-19の影響による>Contactセンターの在宅化の動向

<テクマトリックスによるアンケート結果>

- 緊急事態宣言下で、Contactセンターの**在宅化を全面的または一部実施した企業が48.8%**
Contactセンターの**在宅化を実施検討中の企業が28.5%**
- 課題は、「セキュリティ」「設備（電話機、PCなど）」「CRMなどのシステム」などITソリューションの導入や見直し

緊急事態宣言下の>Contactセンター在宅化状況



■ Contactセンターの在宅化を全面的に実施した
■ Contactセンターの在宅化を一部実施した
■ Contactセンターの在宅化を実施していない（今後の実施検討中）
■ Contactセンターの在宅化を実施していない（予定なし）
■ その他

©2020TechMatrix Corporation.

➤ Contactセンター在宅化のためのITソリューション

- ・ノンボイス系チャネル（メール・チャット）の拡充
- ・FAQ（よくある質問）コンテンツの充実

※オンプレミス型 / クラウド型のどちらも対応可能

※テクマトリックス株式会社によるアンケート概要
Contactセンターにおける意識調査
実施期間：2020/6/2~2020/6/12
実施方法：Web、有効回答者数：1,066名

【CRM分野】 Fastシリーズ導入事例

全労済様

こくみん共済〈全労済〉

全国労働者共済生活協同組合連合会 COOP

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。

日本コープ共済生活協同組合連合会様



LINEチャットサポートを導入、24時間365日の顧客対応を実現。チャンネル拡大でより利便性の高いカスタマーサポートを提供。

株式会社ツムラ様



FastHelp Peを活用してMRとの連携を強化。CTIシステムとの連携で東西窓口の一元化も実現。

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。

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。

市川市役所様



自治体広聴業務（CRM）に特化したワークフロー機能により、市民の声への迅速な対応と負荷軽減を実現。

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。

シャークニンジャ株式会社様



2018年7月に、北米の掃除機メーカーとして日本に上陸。カスタマー・サービス・ロジの3つのセンター間でのスムーズな情報共有を目的に、Fastシリーズを選定。

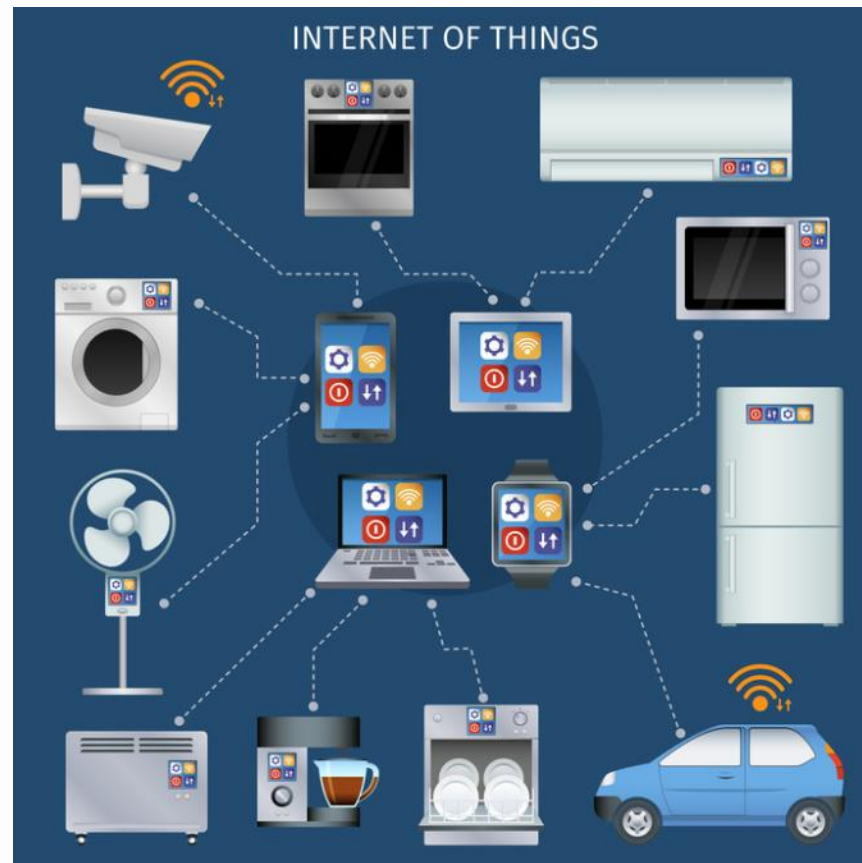
株式会社外為どっとコム様



約7年ぶりにCRMシステムを刷新。「拡張性」「オペレーター目線での移行のしやすさ」「費用」3つのポイントを意識して選定。

※順不同

あらゆる物がインターネットに接続し、ソフトウェアで制御されることにより、あらゆる物がサイバー攻撃の対象に



【ソフトウェア品質保証分野】ソフトウェア品質向上支援

ソフトウェア品質向上のためのテストツールや開発を効率化する支援ツールの提供

規格準拠のコンサルタント



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

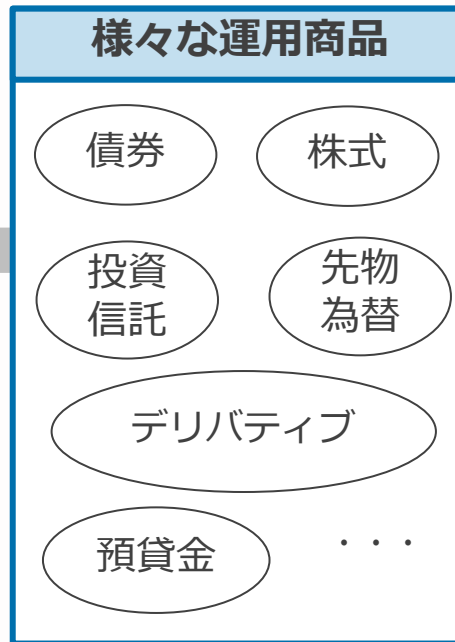
テストツールの販売からコンサルティングまでトータルでサポート



【ビジネスソリューション分野】 金融機関向けリスク管理

皆様の金融資産を預託・運用している、様々な金融機関の
安全性を保つためのリスク管理システムを提供

個人や企業の
金融資産



市場リスク、信用リスク、
価格変動リスク、為替変動
リスクが潜在



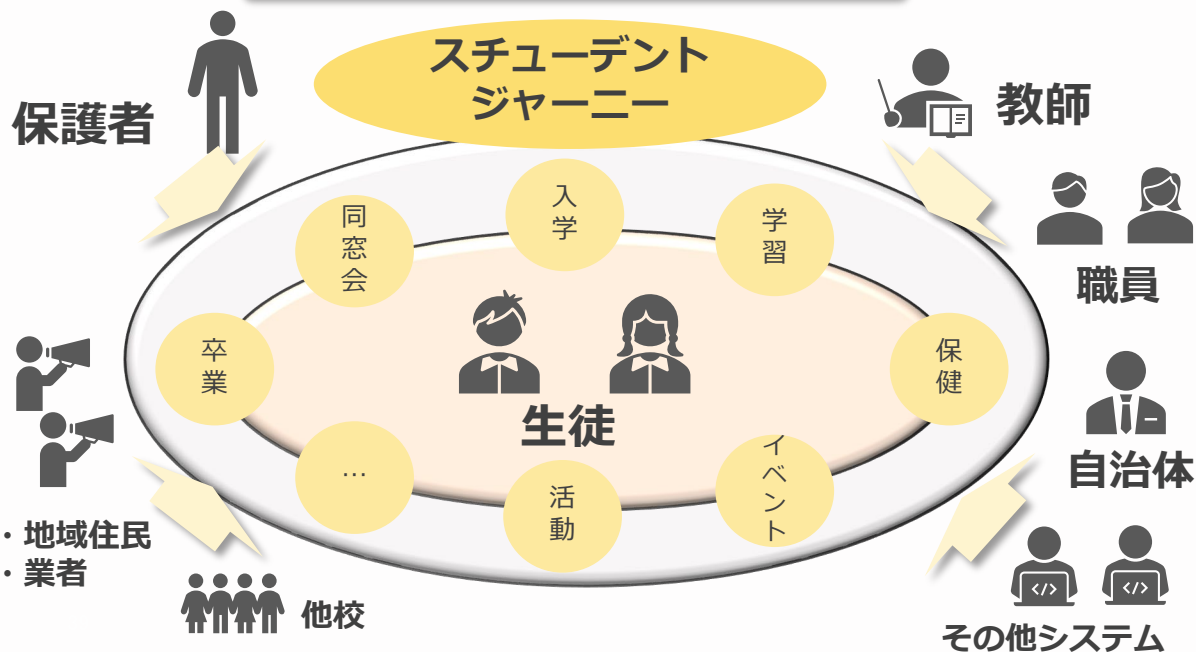
金融資産（ポートフォリオ）
に対する様々なリスクを多角
的に計測

学校法人軽井沢風越学園向けに学びの個別化を実現するコミュニケーション・プラットフォーム「typhoon」（タイフーン）を新規開発～導入

typhoon : 統合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
 ・子ども自身が学びのコントローラを持ち続けられる土台のシステム

Point! 👉 生徒を中心に、あらゆるタッチポイントを統合管理
 スチューデントジャーニーの可視化⇒その情報を最大限に有効活用

typhoonコンセプトモデル



<軽井沢風越学園>

➤ 幼稚園と義務教育学校からなる12年間の幼小中混在。2020年4月に開校

- ◆ 自分の時間の使い方を自分で決める生徒をサポート
- ◆ 一人ひとりが異なる時間割で過ごすことをサポート

- ・ 様々な人とのコミュニケーション
 * 保護者⇔生徒⇔先生・職員 etc..
- ・ 生徒自身が予定管理や活動を記録
 * 学習計画の策定・気づきの記録
- ・ 一般的な校務・生徒情報の管理
 * 情報伝達の効率化

教育分野におけるクラウド型サービス、「ツムギノ」をリリース ～スクール・コミュニケーション・プラットフォーム～

ツムギノ (tsumugino) : 学びを 未来へ 紡ぐ + innovation

➤ 統合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「typhoon」
をもとにした**クラウド型サービス**



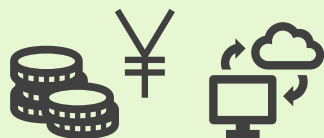
tsumugino

教職員の負担軽減



各種情報を一元管理
教職員の共有・発信も容易
→ 充実した教務・校務支援

投資コストの負担低減



機器への投資不要
最新のセキュリティを適用
→ 月額利用のクラウド型

子どもが主役のシステム



子どもの日々の活動を記録
(周囲のフィードバックも)
→ 学びの履歴を蓄積

優れたUI/UX



デザイン性・操作性◎
マルチデバイス対応
→ 容易なコミュニケーション

学校教育をこれまでの全員一斉・受動型から、自主的・探究型へと進化
子ども一人ひとりの未来への可能性を広げます



セキュリティ分野

サイバー攻撃にワンストップで対応する
統合セキュリティ監視サービス

医療分野

本年4月から法改正
医療被ばく線量の管理システム「**MINCADI**」

コールセンター分野

自社製品のFastHelp
昨年は同分野としては**過去最高の売上を記録**

ソフトウェア品質保証分野

IT化が進む自動車向け
車載ソフトウェアの品質を保証する**テストツールの提供**

ビジネスソリューション分野

金融分野におけるトータルソリューションを強化
山崎情報設計株式会社と資本・業務提携

1

会社概要

2

事業領域

3

中期経営計画

4

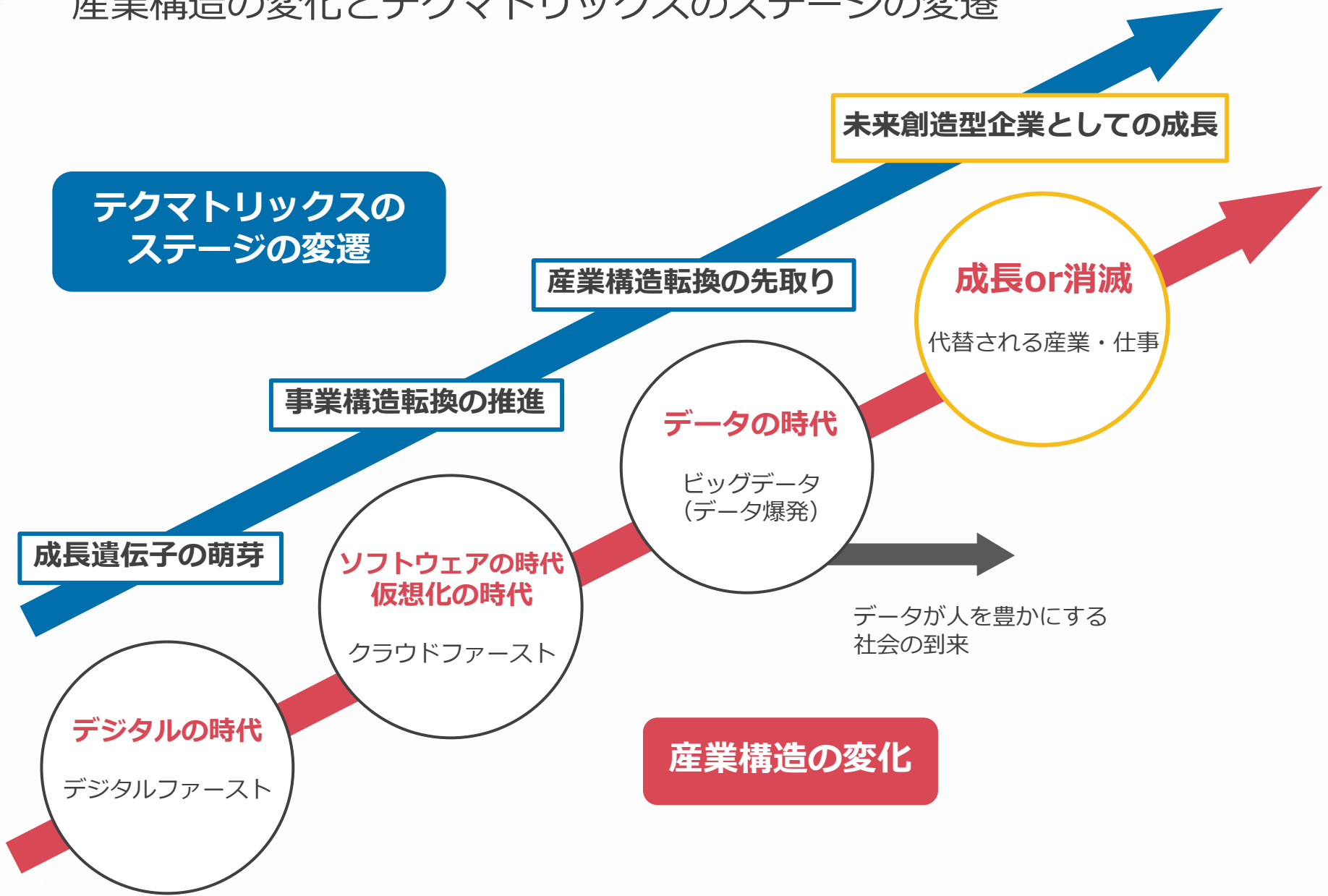
株価情報と配当等

新中期経営計画

GO BEYOND 3.0

【GO BEYOND 3.0】

産業構造の変化とテクマトリックスのステージの変遷



【GO BEYOND 3.0】

サイバーセキュリティ対策の需要は拡大

セキュリティ脅威に対する動き

- ▼2016年3月
経済産業省：
情報セキュリティ管理基準（改正）
- ▼2016年7月
経済産業省：
IoTセキュリティガイドライン
- ▼2016年10月
サイバーセキュリティ基本法（改正）
- ▼2017年11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）

国家

インフラ防御のための安全保障政策

マイナンバーの利用など、世界最先端IT国家創造宣言・官民データ活用の時代に求められる国家インフラの防御

企業

コーポレートガバナンスの一部へ

情報漏えい事故の発生は、企業の存続を脅かす危機に発展

サイバーセキュリティ対策は、国家戦略・企業戦略の一部へ

【GO BEYOND 3.0】 データが価値を生む時代

インターネットの普及により、
境界線がなくなり、世界と繋がる

あらゆるものから
データが集まる

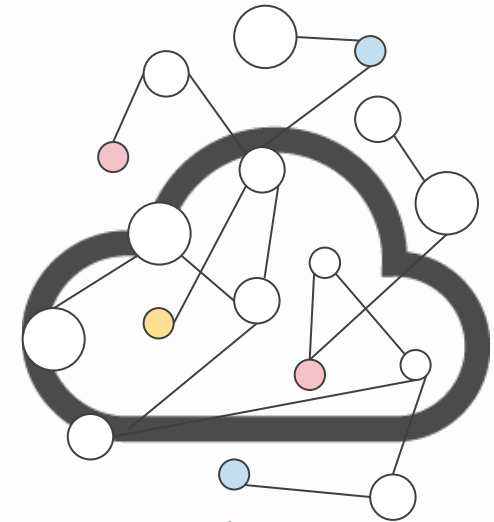
クラウドに集約される
ビッグデータ解析



- スマホの爆発的普及
- 世界がフラットに

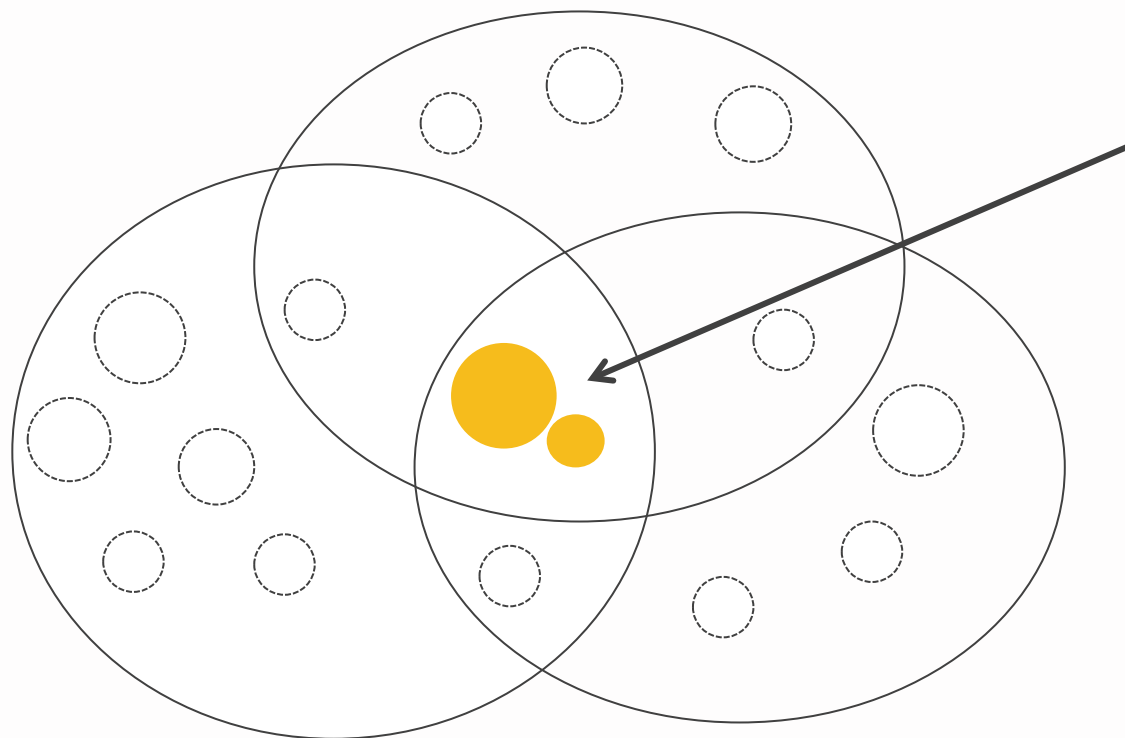


- センサー+インターネットで始まるデータの爆発
- 繋がる車、自動運転の社会、シェアリングエコノミー
- ソフトウェア依存社会の安心と安全はソフトウェア品質に宿る
- ソフトウェア品質の一部を構成するセキュリティ脆弱性対策
- 利便性の裏に安全性対策・セキュリティ対策の必要性



- データがアルゴリズムを作る (AI)
- データが競争力 (差別化) となる
- データのモビリティとオーナーシップ
- クラウドはデータ分析のプラットフォーム
- クラウドに呑み込まれるオンプレミス
- B2CとC2Cへ収斂する

- ユーザ企業に呑み込まれるサプライドサイド（内製化とDevOpsの進展）
- オープンソースによるソフトウェア部品のコモディティ化
- ネットワークセキュリティ自体がクラウド化し、エンドポイントの防御・検知技術が進化
- API連携
- 人の関与が必要な領域のサービス（自動化の限界）



誰もが使いやすい汎用的な
サービスが生き残る

- ※ DevOpsとは、ソフトウェア開発者と運用者が連携・協力して開発すること
- ※APIとは、いくつかのソフトウェアを連携させ、機能を共有できるようにしたもの
- ※コモディティ化とは、市場に類似品が多く出回ることで、市場価値が低下すること

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**

【GO BEYOND 3.0】 事業戦略（追加）

1 事業運営体制の多様化
（資本提携、業務提携、大学・研究機関との連携、オープンイノベーション）

2 サービス化の加速（全領域）

3 データの利活用（AIの利用を含む）

4 BtoC（消費者向けビジネス）への参入

5 海外市場での事業を加速（市場探査モードから次のステップへ）

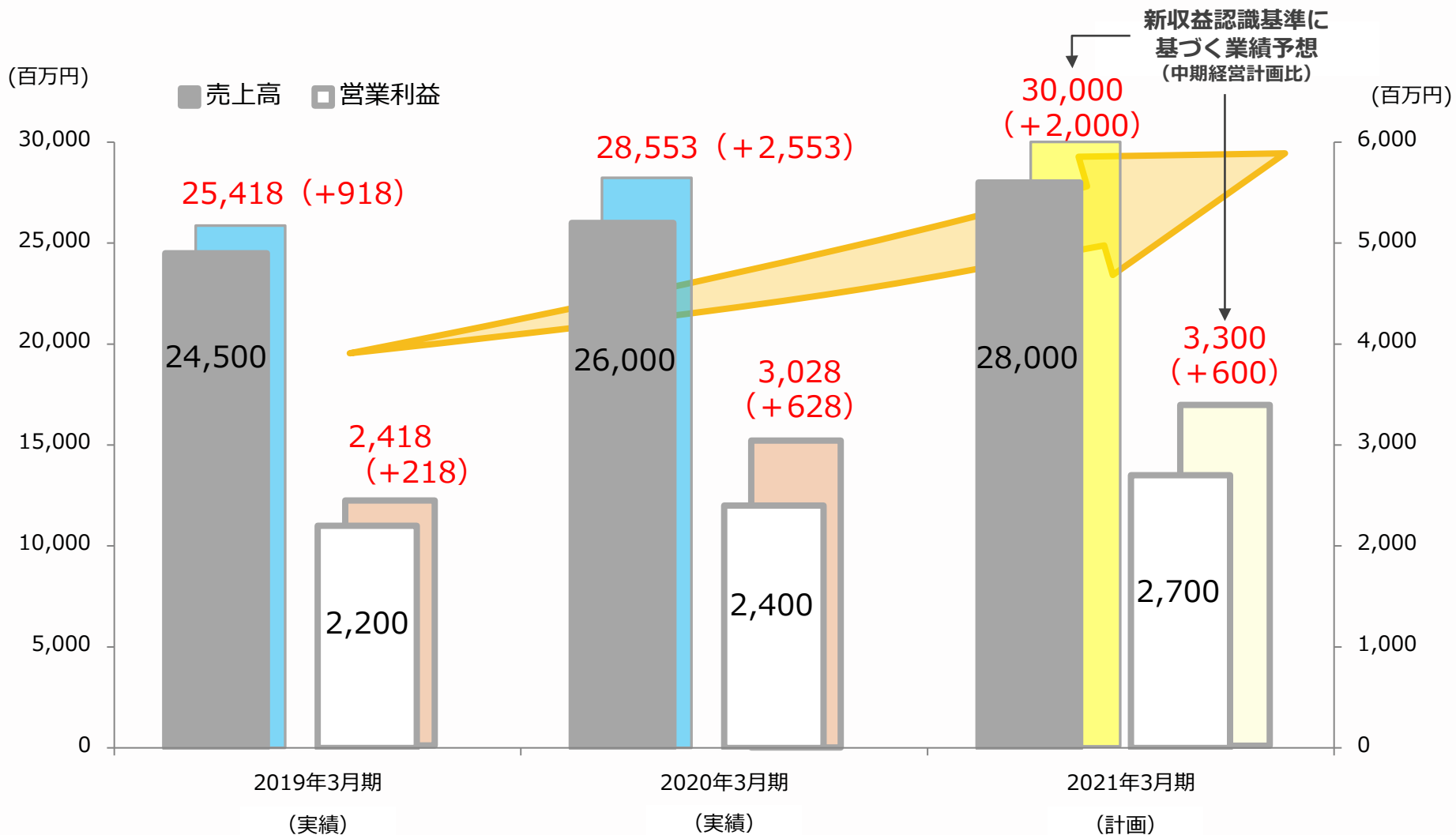
6 事業運営基盤の強化
（グループ横断・事業部門内での人財や技術の有効活用、各分野の融合による新しい価値の創出、人財への投資と次世代の育成、
企業理念に基づく採用・育成・評価・リテンション）

7 M&A（金庫株の活用を含む）

項目	35期	36期	37期	内容
1) 事業運営体制の多様化 (資本提携、業務提携、大学・研究機関との連携、オープンイノベーション)	○	○		<ul style="list-style-type: none"> スタートアップ企業とのアライアンス拡大を企図し、AI及びフィンテック関連ファンドへの投資を実施 株式会社NOBORI、日本メジフィジックス株式会社と業務提携 株式会社NOBORI、株式会社A-Lineと資本・業務提携 ビジネスソリューション分野の金融分野において、山崎情報設計株式会社と資本業務提携
2) サービス化の加速（全領域）	○	○		<ul style="list-style-type: none"> 次世代統合監視サービス『TechMatrix Premium Support powered by TRINITY』をリリース
3) データの利活用（AIの利用を含む）	○	○		<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェア品質保証分野において、機械学習システムの品質評価につき研究開発が進捗 医療分野において、AIによる医用画像診断支援システムの共同開発を複数のAIベンチャー/医療機関と組んで推進中 CRM分野にて、当社CRMシステムと各種AIソリューションの連携が進む（音声認識・自動要約・分類）

項目	35期	36期	37期	内容
4) BtoC（消費者向けビジネス）への参入	○	○		<ul style="list-style-type: none"> 株式会社NOBORIにおいて、個人向け(患者向け)のPHR（Personal Health Record）サービスの開発が加速し、実証実験の対象病院を拡大
5) 海外市場での事業を加速（市場探査モードから次のステップへ）	○	△		<ul style="list-style-type: none"> ASEANにおけるCRM事業拡大のため、タイ・バンコクにおける人員体制を強化
6) 事業運営基盤の強化 （グループ横断・事業部門内での人財や技術の有効活用、各分野の融合による新しい価値の創出、人財への投資と次世代の育成、企業理念に基づく採用・育成・評価・リテンション）	△	△		<ul style="list-style-type: none"> 人事制度の一部を刷新。社員の積極的なキャリアアップを支援することで、グループ横断的な知識・経験を備えた次世代人材を育成へ（キャリアデザイン制度） 情報基盤事業におけるクラウド・ネイティブ関連技術の強化に向け、カサレアルとタイアップ
7) M&A（金庫株の活用を含む）	△	△		<ul style="list-style-type: none"> 将来のM&Aに向けた資金調達を目的に、2018年に発行した第三者割当による新株予約権の行使が完了（総額にして約44億円の資金調達）

中期経営計画 (GO BEYOND 3.0) の進捗



1

会社概要

2

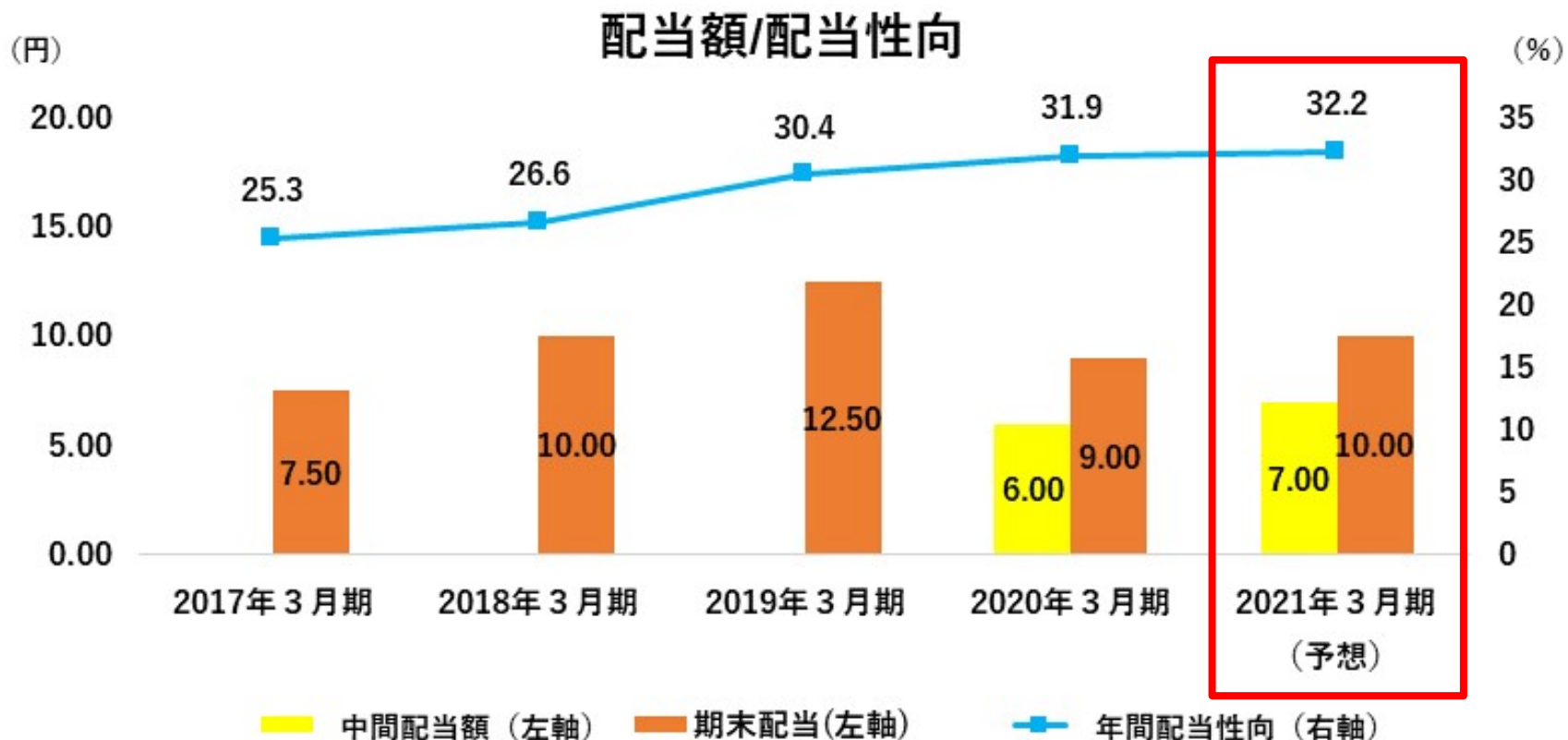
事業領域

3

中期経営計画

4

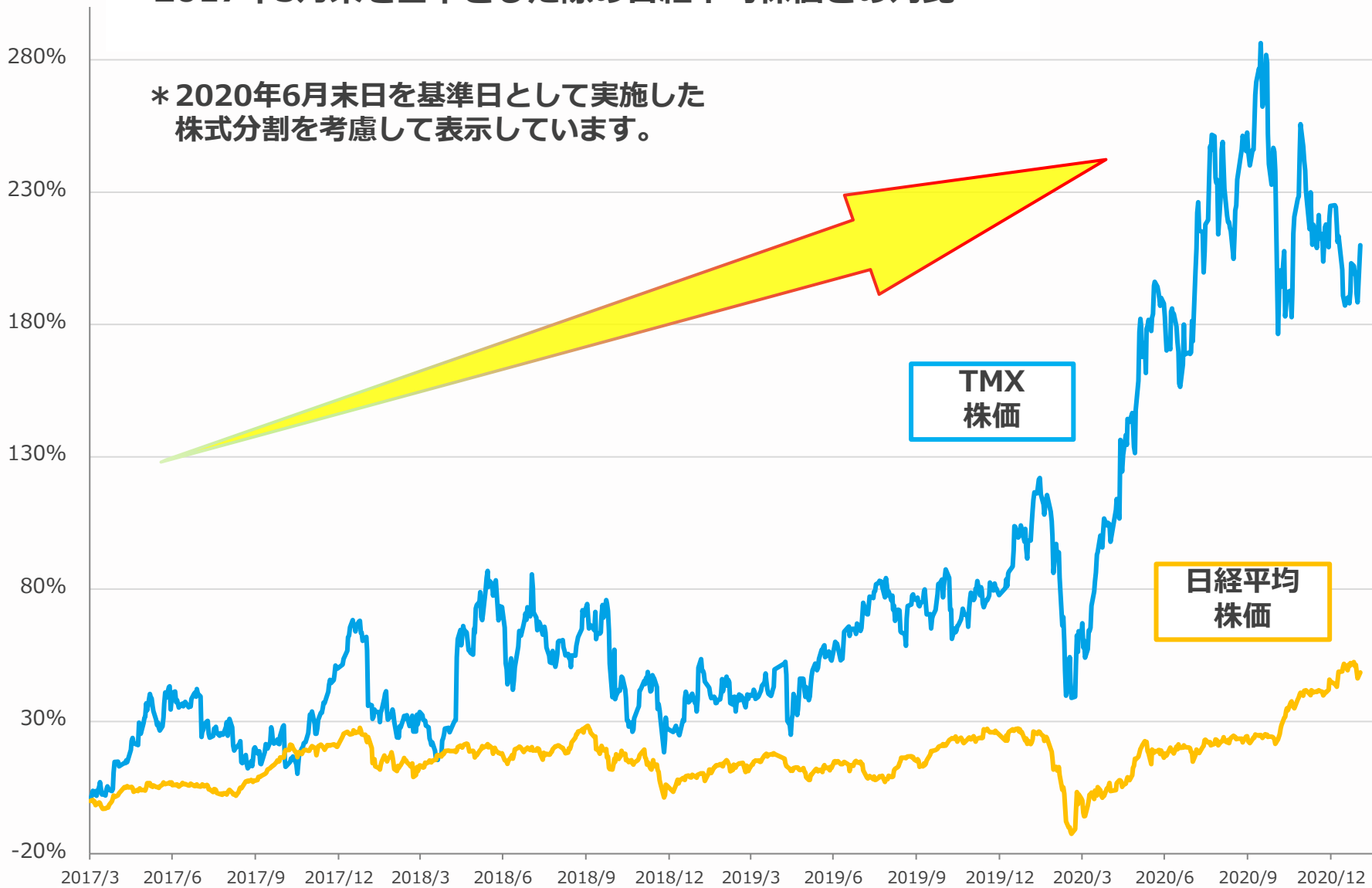
株価情報と配当等



※2017年3月1日及び2020年7月1日付で、それぞれ株式1株につき2株の株式分割を行っておりますため、**過年度の配当実績額につきましては株式分割が行われたと仮定して表示**しております。

■ 2017年3月末を基準とした際の日経平均株価との対比

* 2020年6月末日を基準日として実施した
株式分割を考慮して表示しています。



株主還元 株主優待

◆ 500株以上の当社株式を保有する方に対して株主優待を実施。昨年優待金額を拡充。

1,500円相当
(500株～1,000株未満保有の株主様)



讃岐うどん



北海道 鮭三味



お茶菓子詰め合わせ



横浜本牧亭ビーフカレー



お茶漬け・有明海産味付海苔詰合せ

4,000円相当
(1,000株以上保有の株主様)



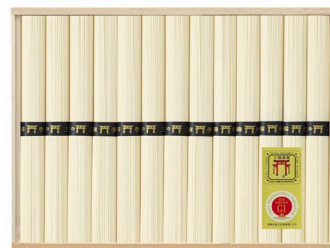
伊藤ハム ハム詰合せ



京都 北川半兵衛
お抹茶アイス セット



松坂牛 すき焼用



手延三輪素麺 二年物



いくら醤油漬け

<寄付>

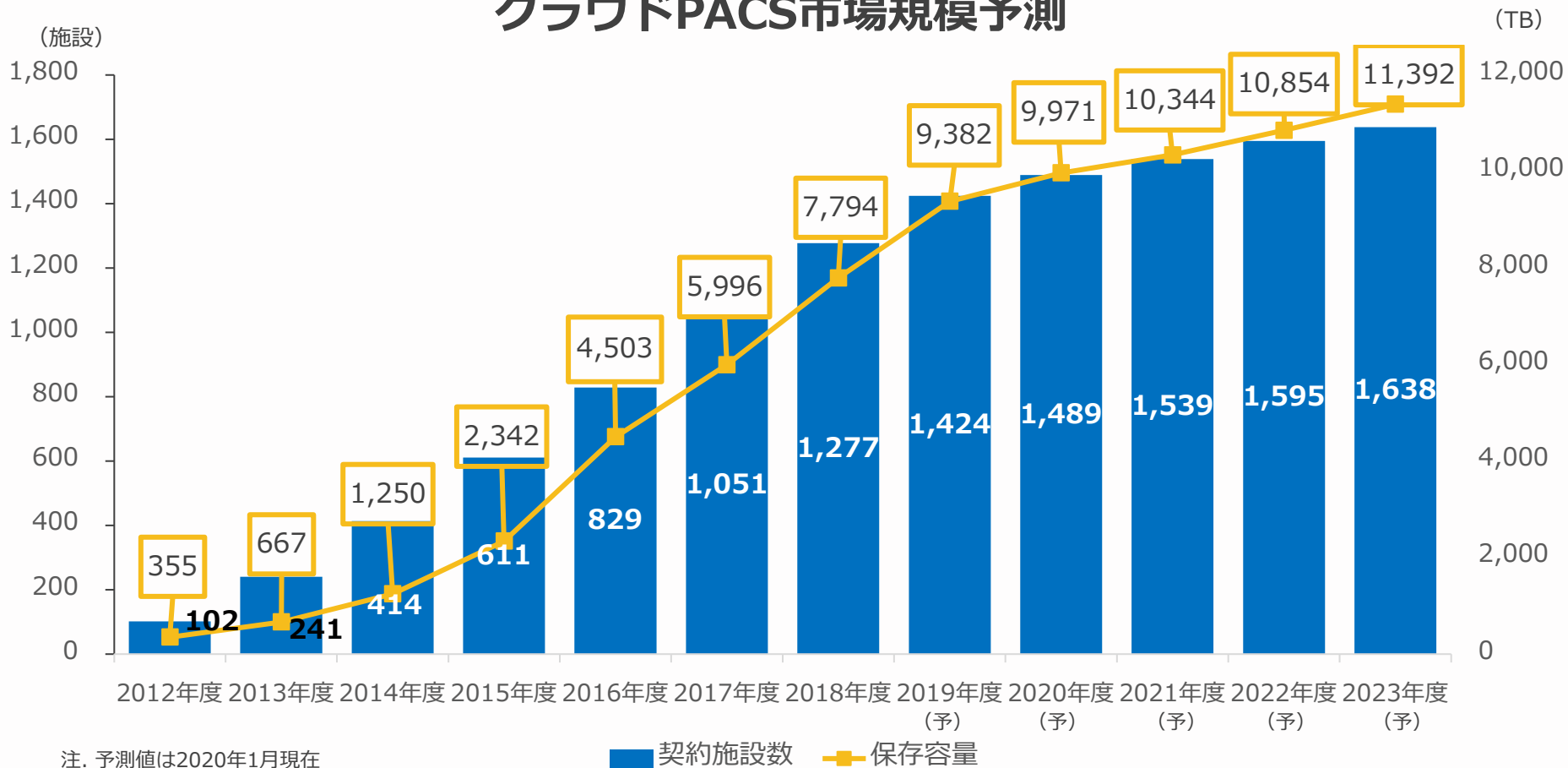
保有株式数に応じた金額を、

「公益財団法人 日本ユニセフ協会」または「一般財団法人 あしなが育英会」へ寄付頂くことができます。

※2020年9月30日現在で、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様が対象。

ご清聴ありがとうございました。

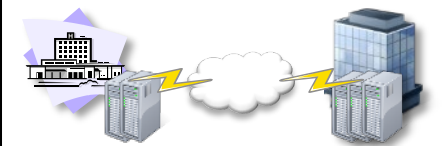



クラウドPACS市場規模予測



◆ 2019年度でのクラウドの国内契約施設数（予測）は1,424施設。契約施設数は堅調に推移。

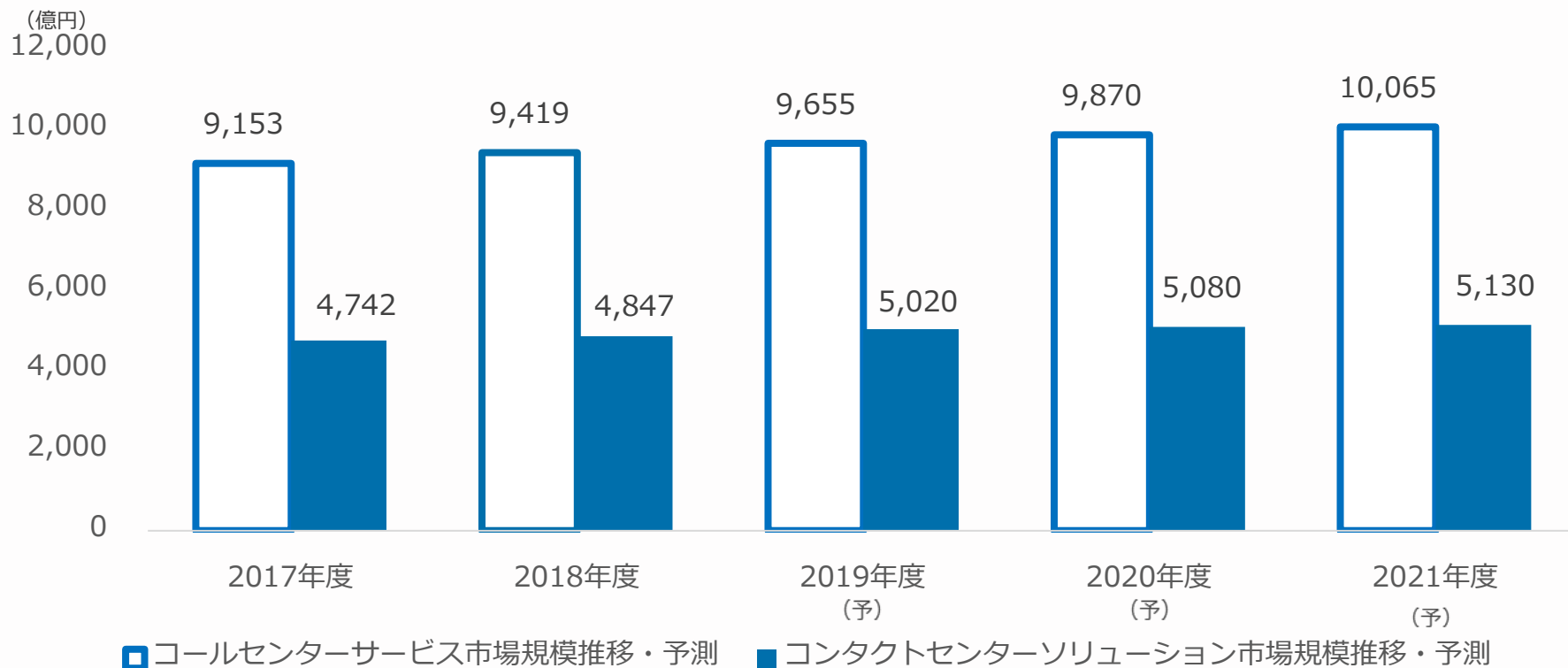
* 出所：株式会社矢野経済研究所「2019年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2020年1月）

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	比較的利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

コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場規模予測



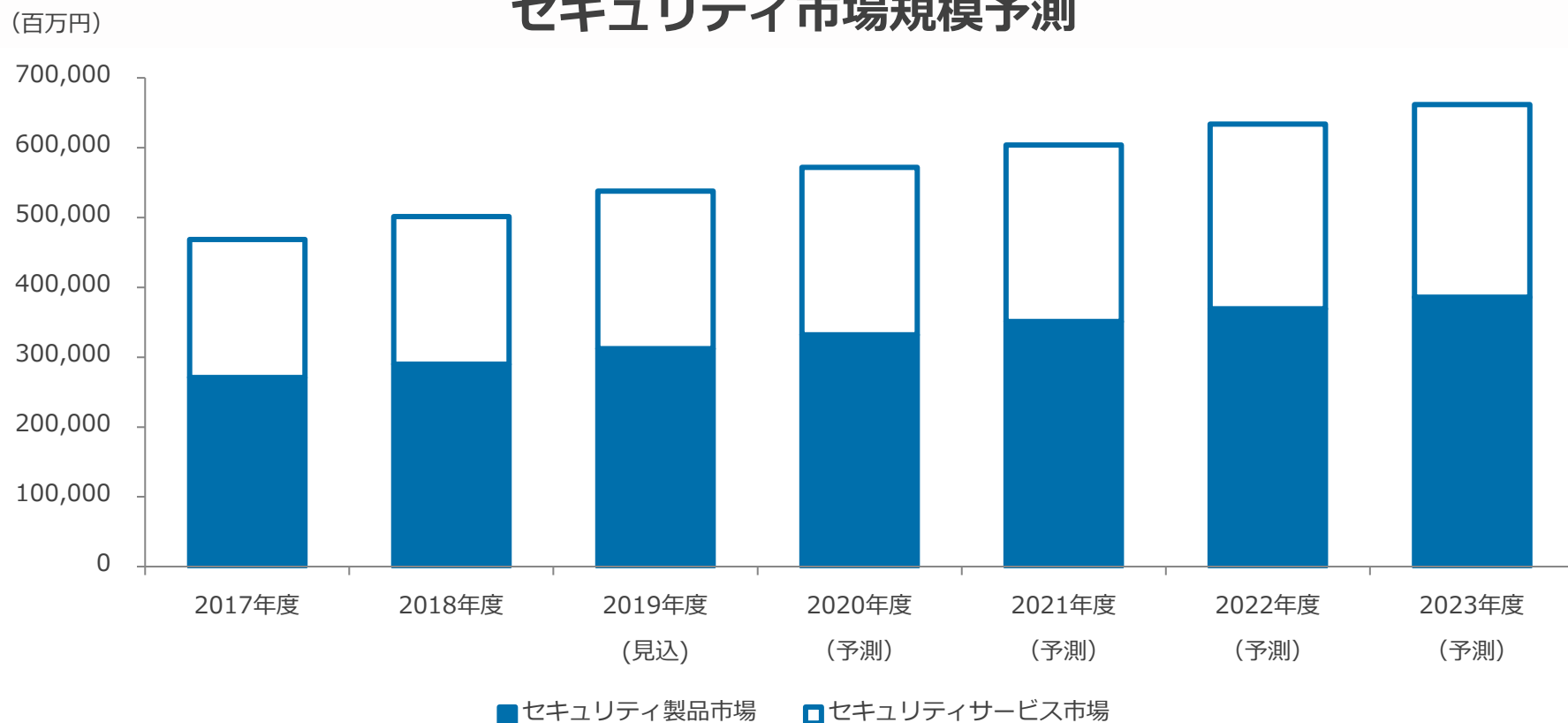
注：事業者売上ベース、予測値は2019年9月現在

◆2018年度のコールセンターサービス市場は前年度比2.9%増の9419億円、コンタクトセンターソリューション市場は前年度比2.2%増の4,847億円

コールセンターサービスは顧客企業における人材不足からアウトソース需要が堅調に推移、コンタクトセンターソリューションはマルチチャネル化への対応が進む

* 出所：株式会社矢野経済研究所「コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場の調査（2019年）」

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、2017年度の4,687億円から、2023年度は6,617億円に拡大の予測

◆平均成長率は5.7%の高い成長率を予測

* 出所：(株)富士キメラ総研「2019ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（市場編）」



<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