

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/>

2013年11月29日



会社概要

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 東京都港区高輪4-10-8
本社御殿山分室 東京都品川区北品川4-7-35
大阪支店 大阪府大阪市中央区南本町2-6-12
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1-17-26
札幌営業所 北海道札幌市北区北7条西4-4-3
設立： 1984年8月30日
資本金： 12億9,812万円
発行済株式数： 12,379,600株
従業員数： 2013年9月30日現在 923名(連結)
平均年齢： 35.1歳
決算期： 3月
役員構成： 取締役5名（社外取締役1名）、執行役員制を導入
株主構成： 楽天株式会社31.01%

連結子会社は5社で形成

子会社名	事業内容
合同会社医知悟  医知悟LLC	遠隔診断を支援するIT情報インフラの提供・ 遠隔診断実施医師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  CROSS HEAD	ネットワークの設計/開発/構築/保守業務及び、ITエンジニアの派遣業務等
沖縄クロス・ヘッド株式会社  OKINAWA CROSS HEAD	沖縄県内IT人材育成・教育、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サービス提供及び、ITエンジニアの派遣等
エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社  NCLC	ストレージ製品、ITセキュリティ製品、コールセンター製品の販売、通話録音装置などの販売及び保守等
株式会社カサレアル  CASAREAL	オープンソースソフトウェアによるシステム開発、及びIT技術者のトレーニングや研修等を提供する教育事業

第30期第2四半期業績

業績の推移

(連結)

(単位：百万円)



2014年3月期（30期）計画の
主要コンセプト

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



2014年3月期（30期）計画の
主要コンセプト

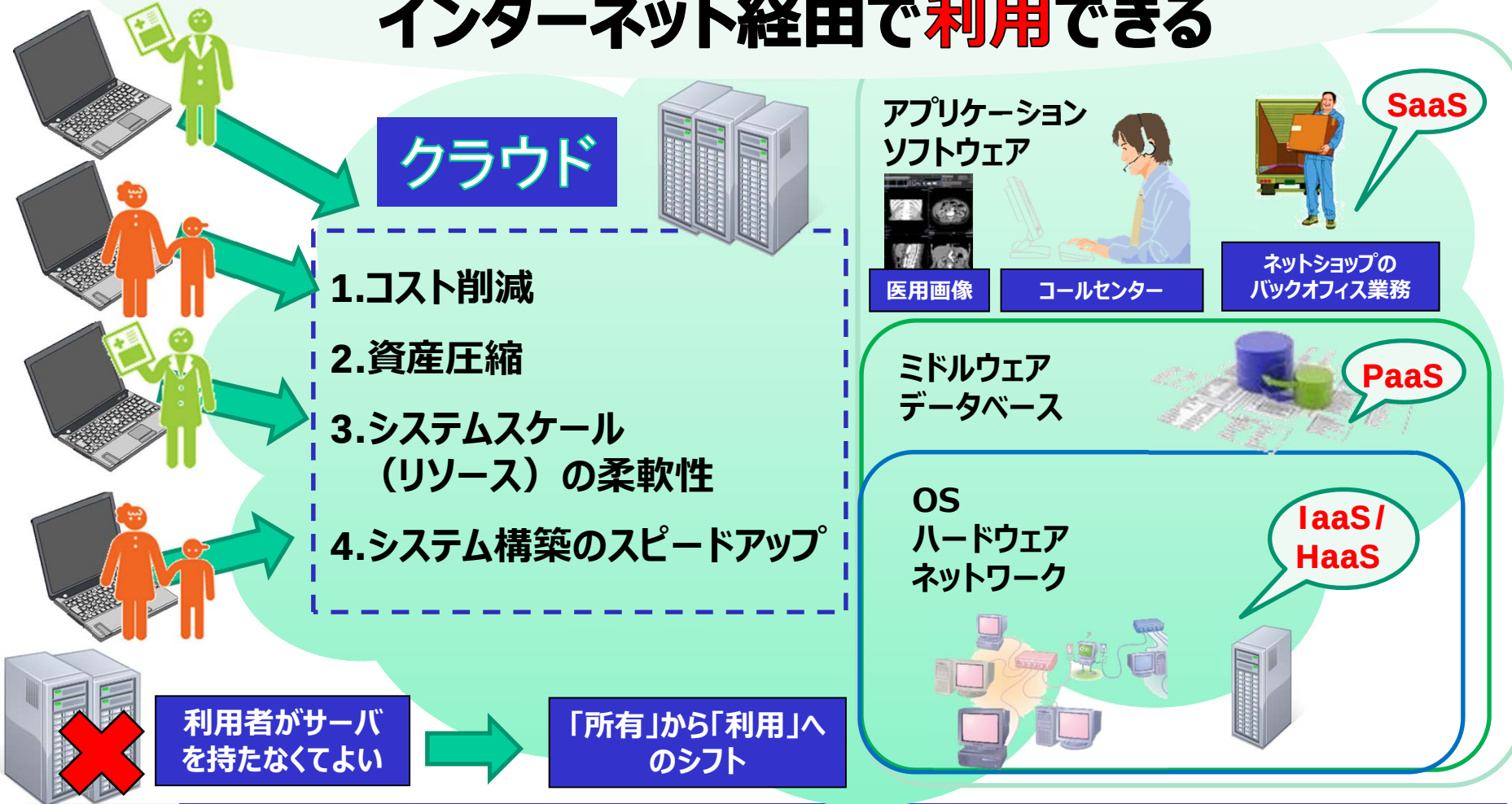
テクマトリックスの戦略

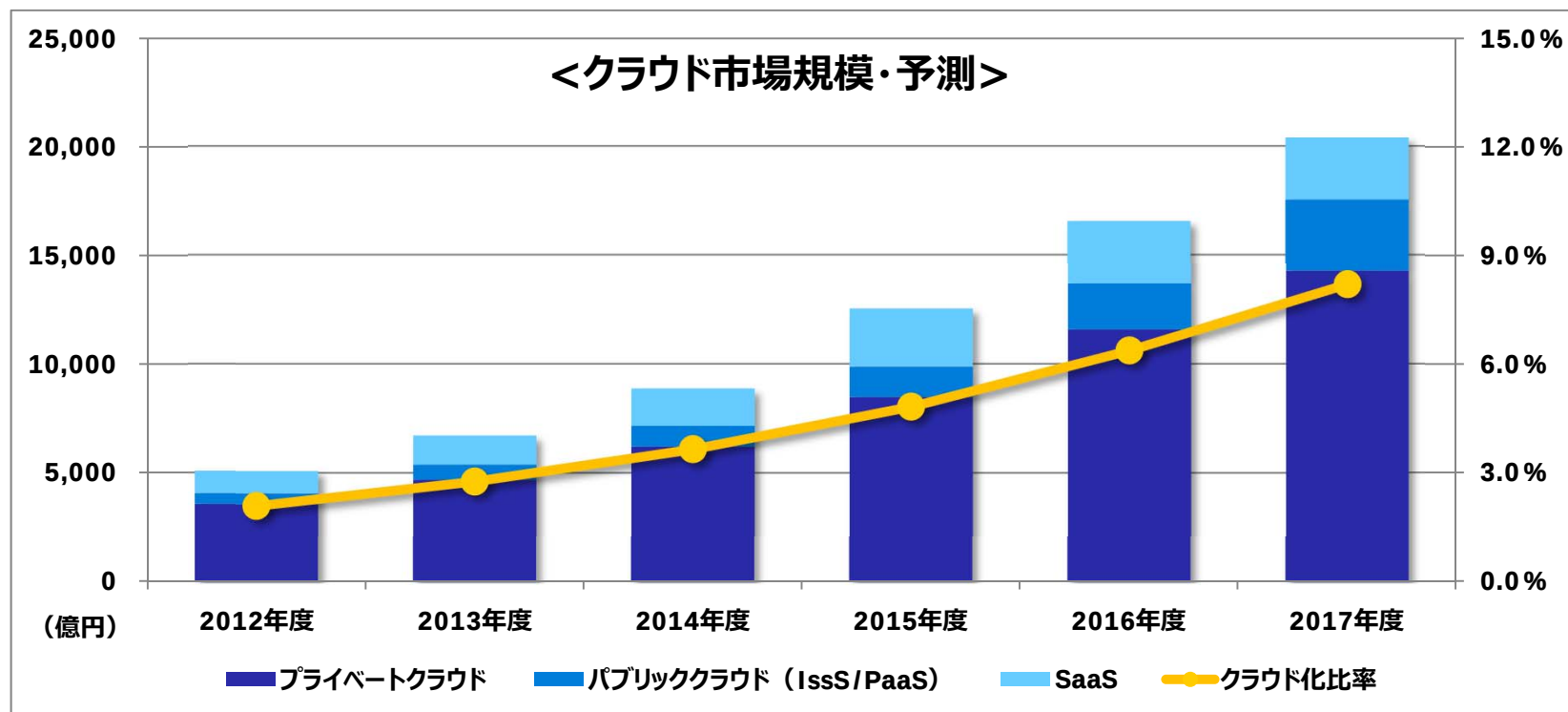
①「クラウド」関連事業の戦略的・加速度的推進

- 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



ユーザがシステムを**所有**せず インターネット経由で**利用**できる

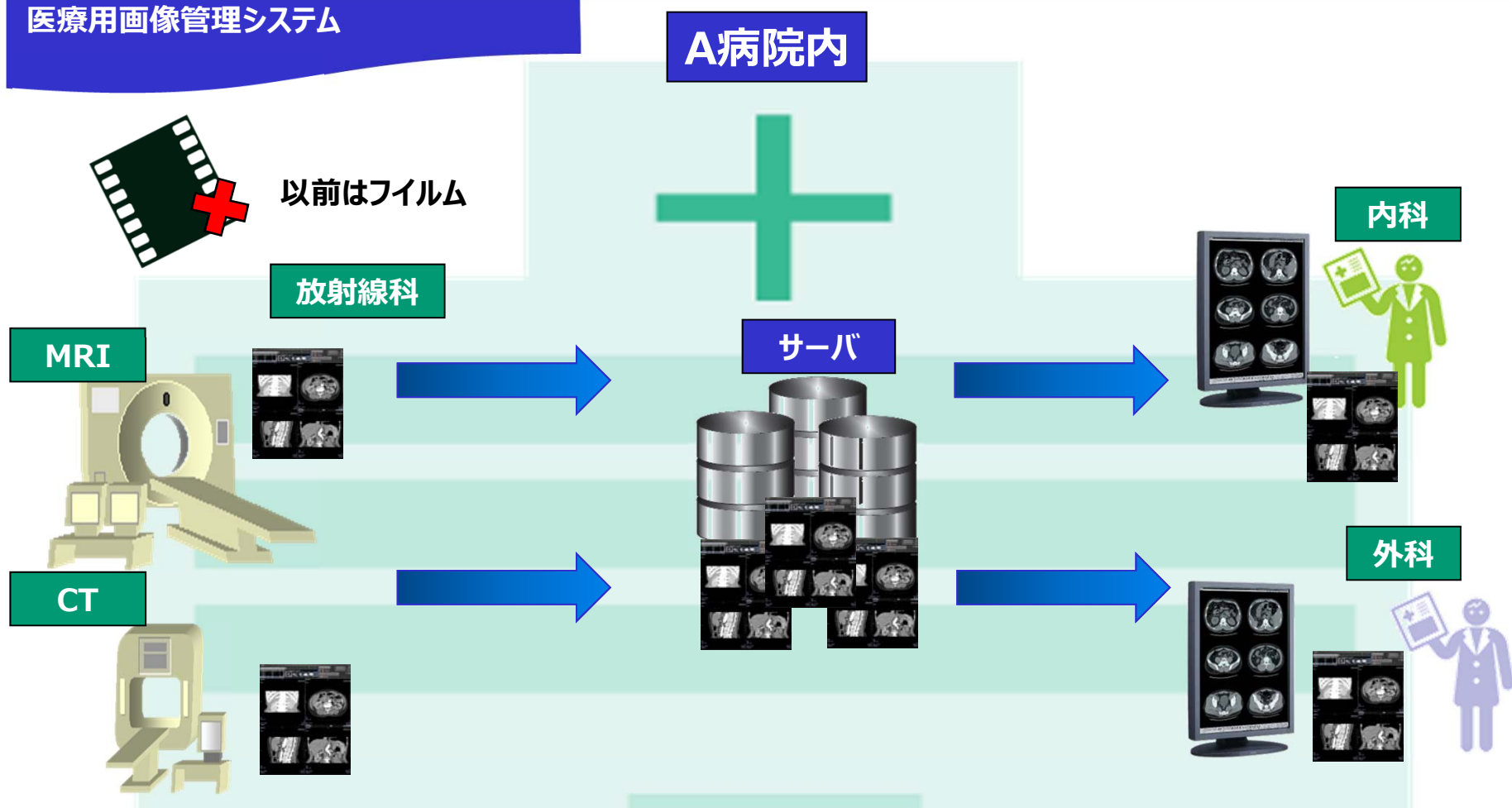




- ◆国内のICT投資総額は2012年度から2017年度まで年間約25兆円の横ばい予測の一方で、ICT投資総額に占める「クラウド化比率」は12年度の2.1%から、2017年度は8.2%に増加予想
- ◆国内クラウド市場は2017年度までの平均成長率32.0%と急速な成長を予測
2015年度に1兆2,558億円、2017年度に2兆411億円に達する

* MM総研「国内クラウドサービス需要動向」（2013年8月30日）より作成

医療用画像管理システム

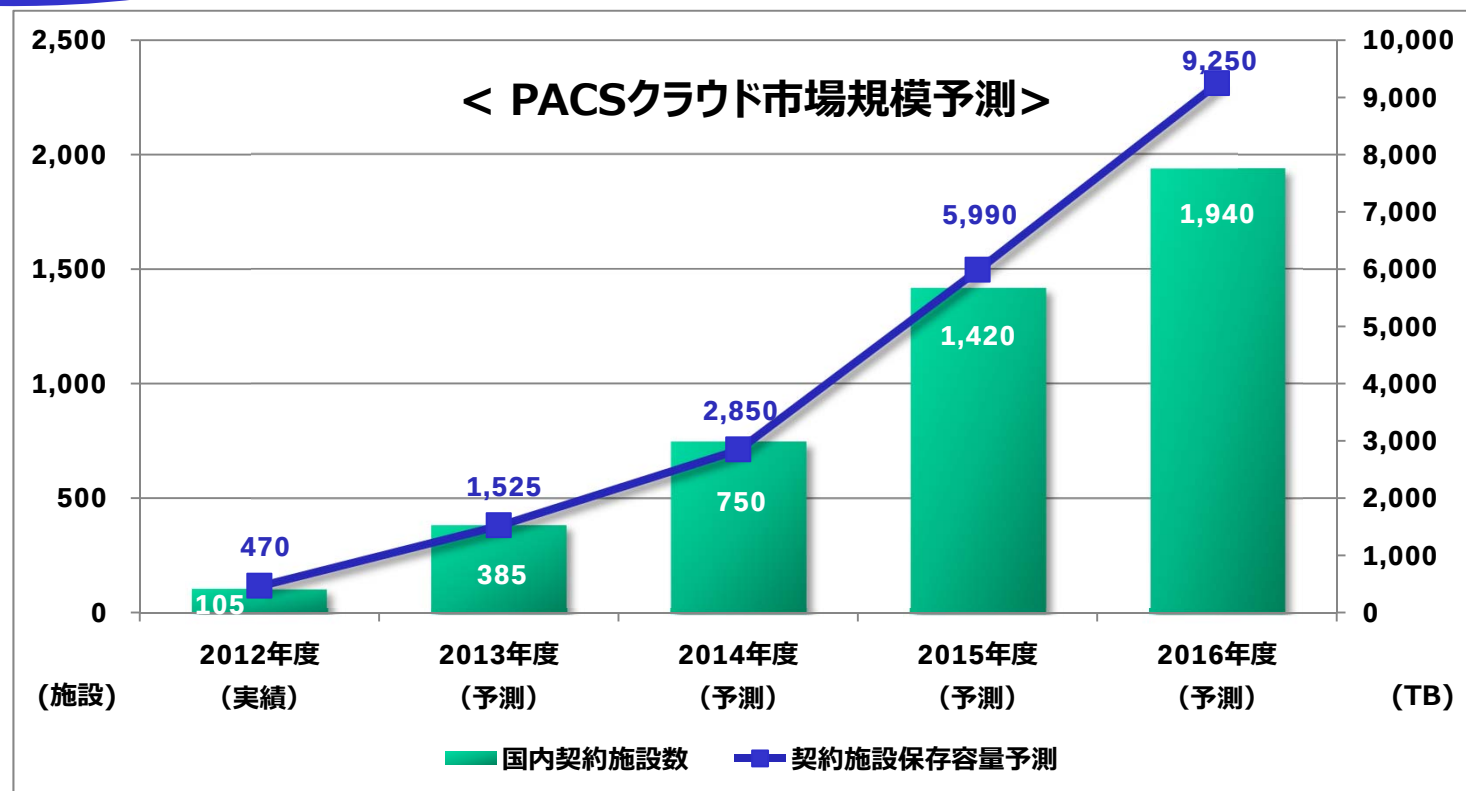


◆MRIやCT等の医療用画像撮影装置（モダリティ）で撮影した画像をデータとして病院内のサーバに蓄積・管理

◆PCから画像照会し診断を行う

→サーバを導入する際のコスト・スペースの確保・技術者の確保が必要となり、病院にとっては大きな負担

医用画像システム(PACS)における クラウドモデルの進捗



- ◆ 2012年度末時点でのクラウドの国内契約施設数は105
2015年頃から本格的普及を予測
- ◆ テクマトリックスが2012年度末、契約施設数50で先行

* 矢野経済研究所「2012年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」より

事業戦略（クラウド）

医療情報クラウド「NOBORI」

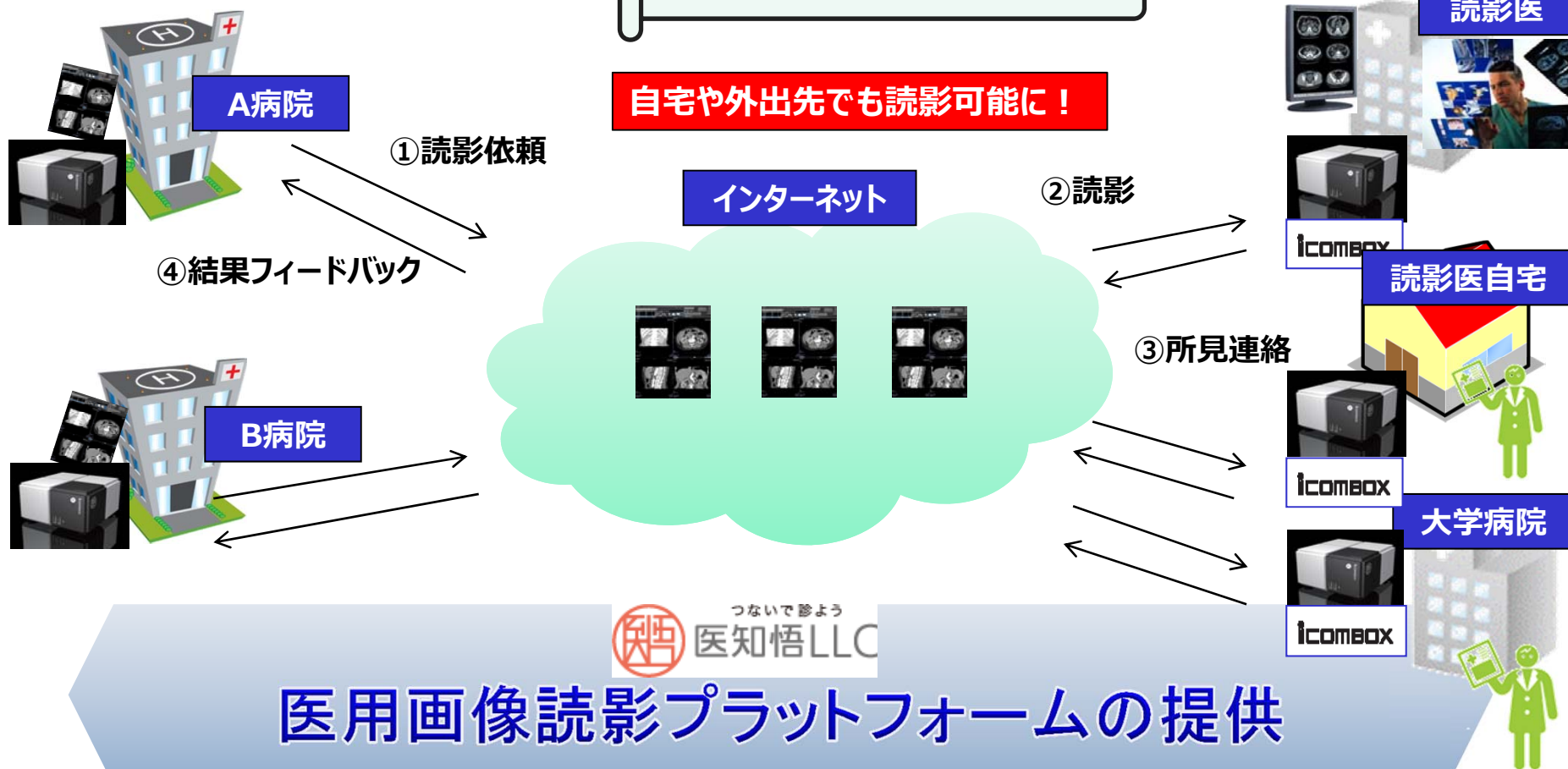


- ◆ テクマトリックスは、低価格・短期間で導入できるNOBORIにより医療クラウドサービス市場において先行 2014年3月期の年間計画契約件数100件に対して、上期で約40件を獲得し、順調に成約を伸ばしています
- ◆ 大規模病院の成約に加え、パートナー営業強化により下期契約数は順調に推移する予定です

合同会社 医知悟

放射線科専門医数：約**5,500**
病院数：約**8,700**

自宅や外出先でも読影可能に！



医用画像読影プラットフォームの提供



2008年4月のサービス開始より接続拠点数 390施設以上

月間の依頼検査数**10万4千件**（シェア約30%）

登録読影医**600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

大手自動車会社 健診施設

文部科学省 G P 島根大学医学部附属病院 女性医師キャリア維持支援プロジェクト

【その他の利用機関】

東海大学医学部附属病院・国立病院機構豊橋医療センター他

徳島大学・岡山大学

海外拠点：米国、フランス、オランダとの接続実績



東海大学医学部附属病院



国立病院機構豊橋医療センター

事業戦略（コンタクトセンターCRM）

コールセンター業務
(コンタクトセンターCRM分野)

- ・商品の問い合わせ
- ・購入後の問い合わせ

様々な方法での 問い合わせ



FAX



携帯



電話



メール



web

お客様情報を
瞬時に検索

TechMatrix



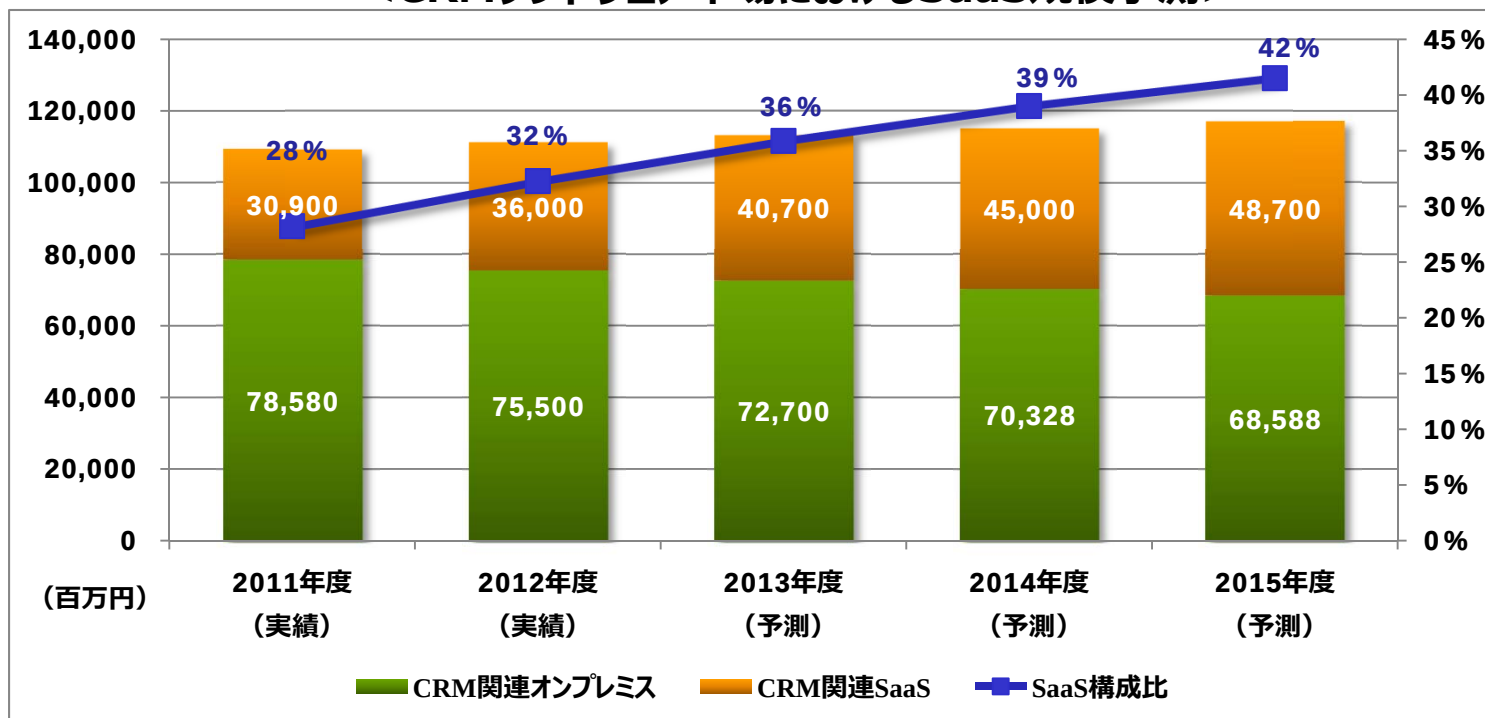
購入履歴や
過去のFAQ等を
一元管理

お客様の要望に
すぐ対応できる！

顧客満足度UP!

CRM市場(クラウド)

<CRMソフトウェア市場におけるSaaS規模予測>



- ◆CRM市場規模全体では2012年度で6,534億円、2015年度には6,862億円と、年率1.6%の成長率
- ◆SaaSのみでは、2012年度360億円が2015年度には487億円となり、年率10.6%の成長率と全体の成長を牽引
- ◆ソフトウェア市場に対するSaaS構成比も2012年度の32%から2015年度の42%まで成長する予測

* ミック経済研究所「CRMにおけるIT関連市場についての動向調査結果」（2013年5月27日）より作成
* 2014年度、2015年度のオンプレミス規模は対前年比率から当社が算定

コンタクトセンターCRMシステムのクラウド版サービス

インターネットの環境があれば、大きな投資をすることなく、クラウド版コンタクトセンターを利用することができます！

顧客情報をクラウドで一元管理

【FastCloudの特長】

1. センターのコスト低減
2. 保守・運用管理の負担を低減
3. コールセンターの短期構築を支援



Fastシリーズ導入事例

コンタクトセンターCRM分野

リンナイ株式会社様



オンラインショップの顧客対応センターを設置。小規模ながら数値管理で「貢献度」を可視化

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応対品質向上を実現

NTTナレッジ・スクウェア株式会社様



多岐にわたる受講前のフォローの業務をクラウド型コンタクトセンターシステムで実現

三菱電機インフォメーションシステムズ株式会社様



三菱電機インフォメーションシステムズ

豊富なコンタクトセンター向けCRM機能を活用。FastHelpを利用して業務効率化を図る

株式会社柳屋本店様



寄せられる意見・要望を効率よく吸収FastCloud導入でお客様目線の製品提供を強化

バクスター株式会社様



短期間で移行プロジェクトを遂行！カスタマーセンター移転と既存システムからの移行を同時に実現

株式会社バスクリン様



FastCloudで消費者からのお問合せを一元管理初期導入費を抑え、短期間で運用開始

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



13万アイテムもの商品への問い合わせをCTstage+FastHelpでWeb対応することで円滑化。

※順不同

事業戦略（クラウド）

ネットショップ（インターネットサービス分野）

インターネット



注文



配達

ECモール

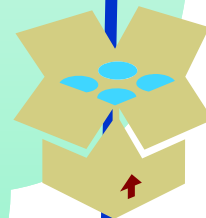


店舗/ネットショップ

店舗/ネットショップ

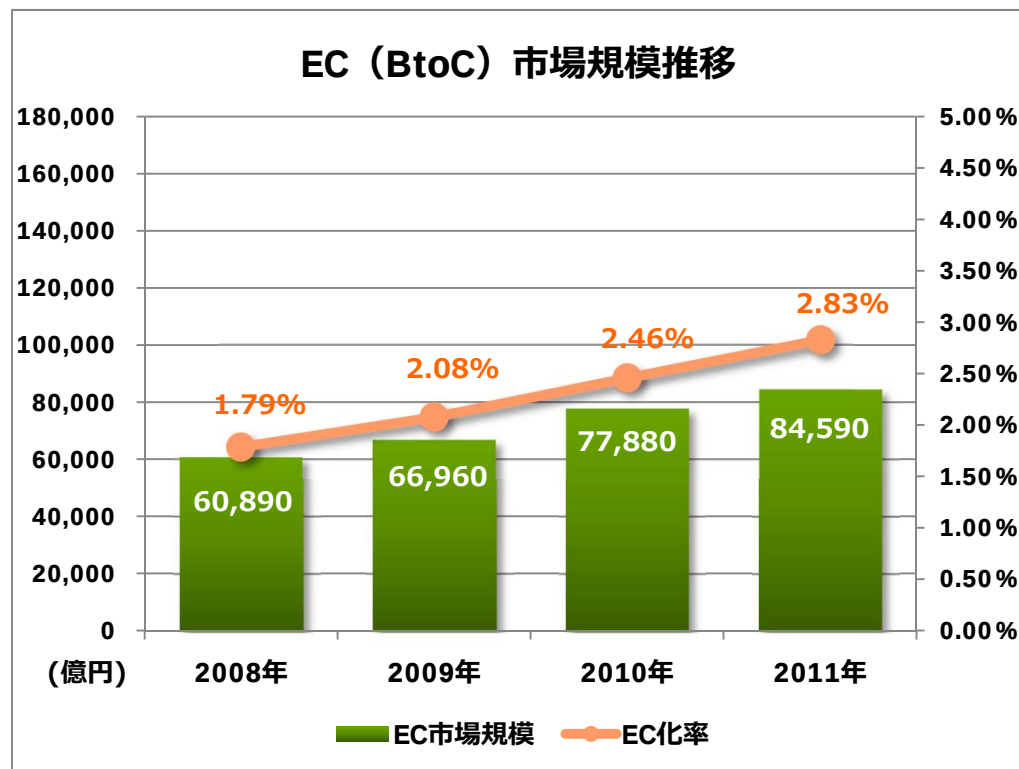
店舗/ネットショップ

発送

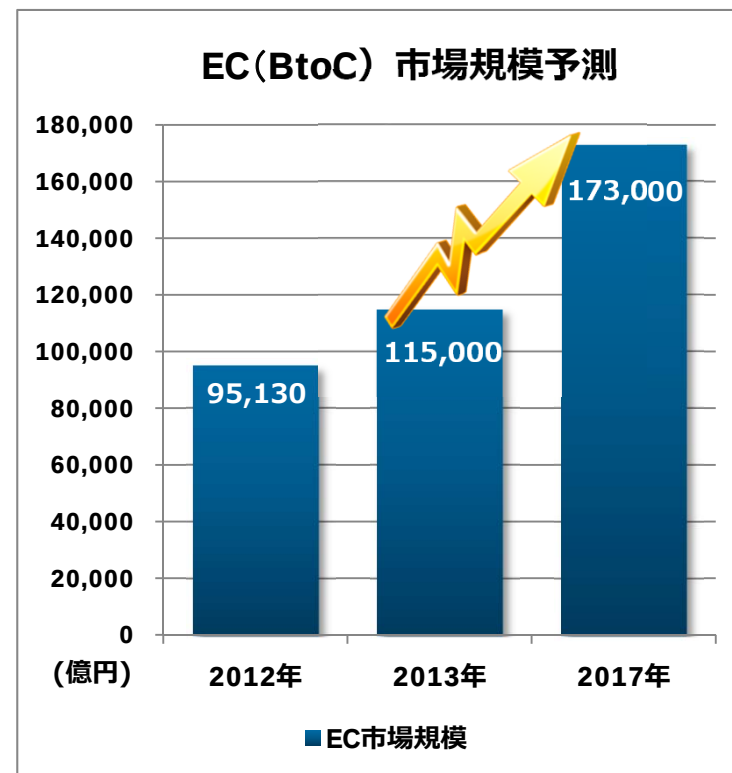


市場状況（ご参考）

EC（BtoC）市場規模推移



（経済産業省）



（2012年：経済産業省、2013年～：野村総合研究所）

- ◆ 2011年の市場規模は対前年比率は8.6%増。2012年では12.5%増
- ◆ 2013年以降の平均成長率は11.1%と予測（野村総合研究所）

* 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「2017年度までのIT主要市場の規模とトレンドを展望」より作成

楽楽バックオフィス
(インターネットサービス分野)



ECモール出店中のネットショップのバックオフィス業務を自動化することで
ミスをなくし、ショップの発展のために情報や時間を活用していただけます



ネットショップ出店者様

事業戦略（クラウドを支えるサービス）

クラウドを可能にする技術
(ネットワークセキュリティ分野)



企業の様々なシステムを安全、高速、安定して運用するための
機能を包括的に備えたアプリケーショントラフィック管理装置



事業戦略（クラウドを支えるサービス）

NCLCの仮想ネットワークソリューション

仮想化技術

クラウドを普及させるうえで
必須の技術

Pica8社製『Pica8 OpenFlowスイッチ』

PICA

PRONTO Series



- ・スピーディーに新機能の追加・拡張が可能
- ・費用対効果に優れた製品



NTTデータ社製

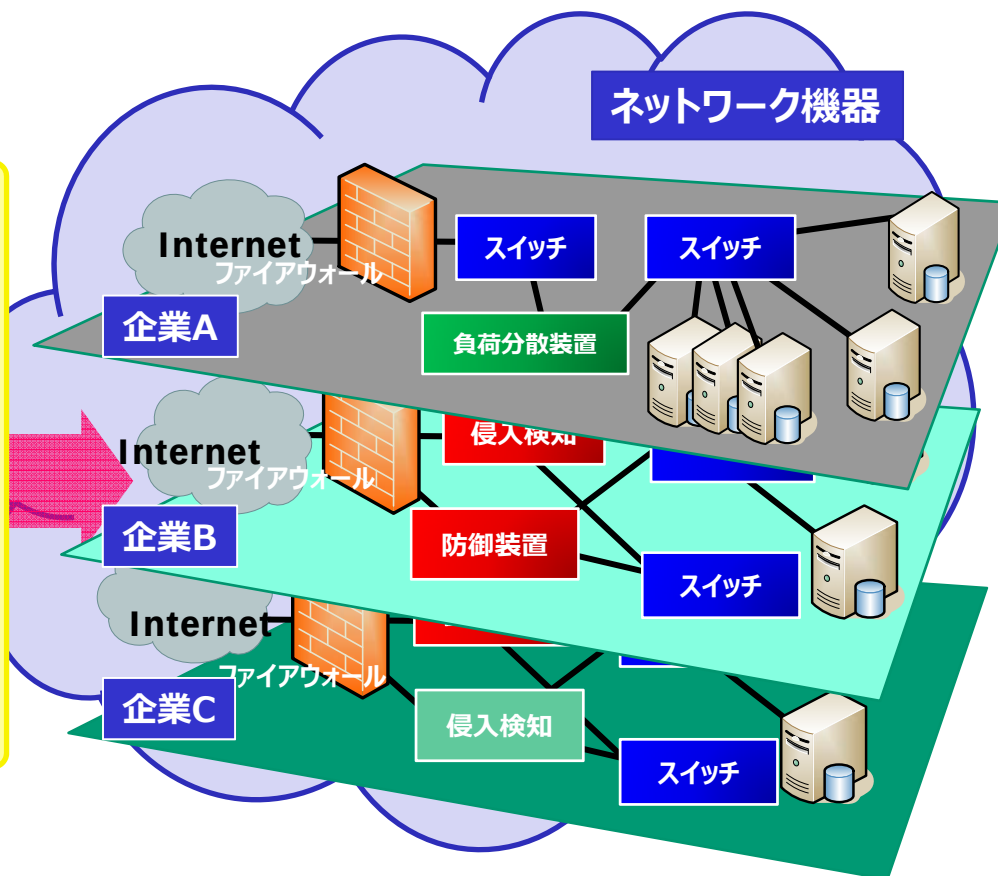
『Hinemos 仮想ネットワーク管理機能』

Hinemos

Powered by NTT DATA

- ・仮想ネットワークの監視や変更管理
- ・データセンタやクラウド環境を一元管理

仮想化機構の実現



仮想化技術：一つのハードウェアを複数にみせたり、
複数の装置を1台に見せたりすること

2014年3月期（30期）計画の
主要コンセプト

テクマトリックスの戦略

②「セキュリティ&セーフティ」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



事業戦略（セキュリティ）

サイバー攻撃の増加

大手企業・政府機関の
情報などを狙った
サイバー攻撃の増加
手口もさらに巧妙に！

インターネット上にはたくさんの脅威が！

政府機関

大手企業

セキュリティ対策の強化が課題

求められるセキュリティ対策



フィッシング
偽サイトによる情報収集詐欺

イタズラから組織犯罪に発展、
相次ぐサイバー攻撃の正体

日本経済新聞

9月26日

サイバー攻撃「やり取り型」急増
半年で件数15倍

日本経済新聞

8月22日

凶暴化するハッカー
悪質な「こっそり改ざん」の手口

日本経済新聞

10月22日

日・ASEAN、
サイバー攻撃対策で初の閣僚会合

日本経済新聞

9月12日

スマホが呼ぶ新型犯罪
ウイルス対策の常識壊れる

日本経済新聞

11月6日

ルートキット

侵入者がシステムへ不正アクセス

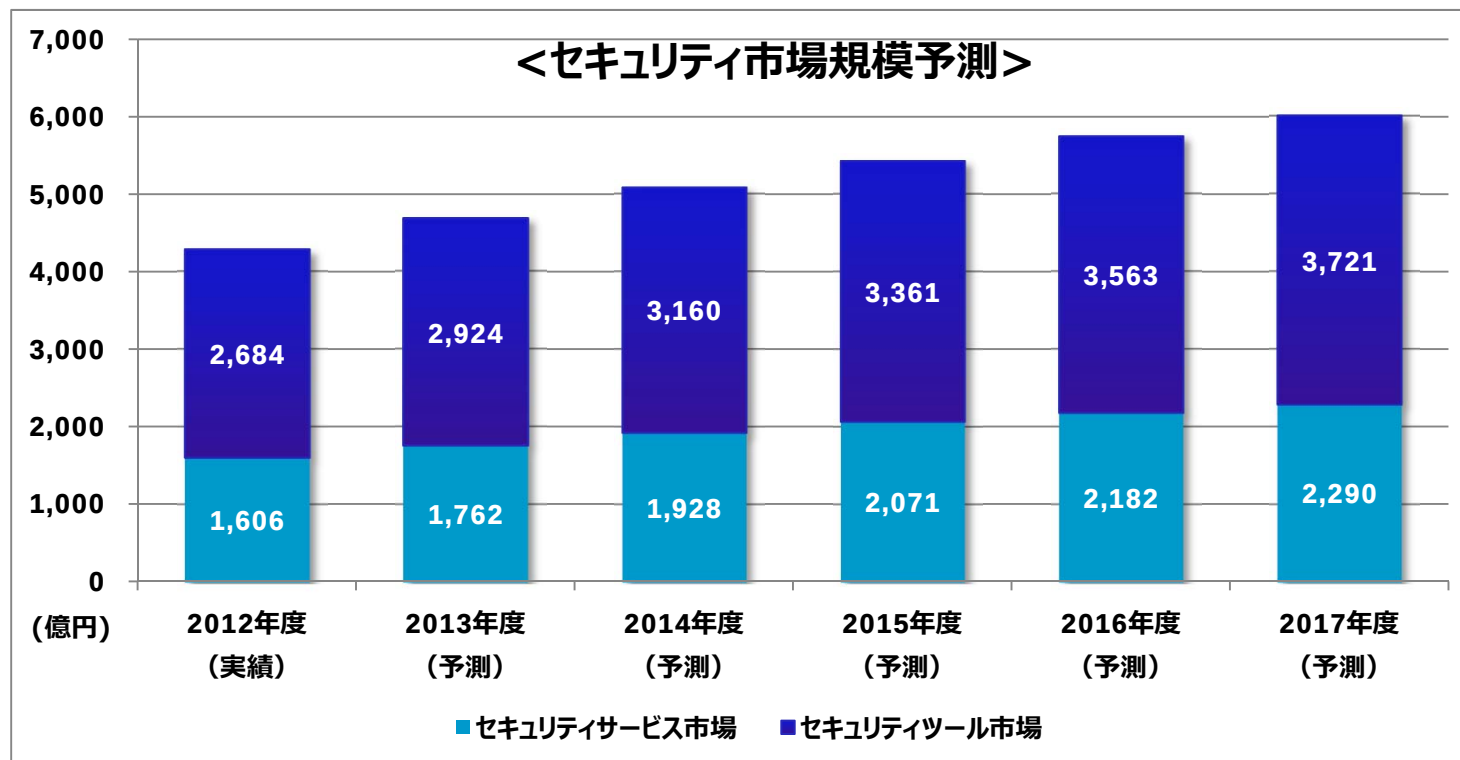


相次ぐ
サイバー犯罪

求められる
セキュリティ対策

セキュリティビジネスは
安定した成長軌道

ネットワークセキュリティ市場



◆国内のネットワークセキュリティ市場は、2012年度の4,289億円から、2017年度は6,011億円に拡大の予測

◆平均成長率は7%の高い成長率を予測

* 富士通キメラ総研「2013ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」より作成

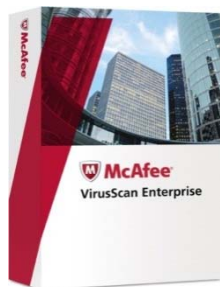
事業戦略（セキュリティ）

優れた海外のセキュリティ製品を
積極的に販売



法人向けアンチウイルス対策製品のシェアNo.1
セキュリティ対策のリーディングカンパニー

テクマトリックスはネットワークセキュリティ分野
等において、一次代理店のうち**主要代理店**と
して貢献



2012年7月
ニューヨーク証券取引所に上場

これまでの不可能であったアプリケーションごとの
利用制御が可能であり、昨今増えている
複雑なサイバー攻撃に対応している
次世代ファイアウォールを提供

⇒テクマトリックスでも**売上が急増中**
⇒今後も保守や買い替え需要も見込まれ

売上拡大の期待大



金融機関のネット利用サービスの
不正防止システムを提供



企業年金や銀行業務など
複雑な取引を手軽に行える
金融機関のネット利用サービス



IDを盗まれると、
容易に口座を操作される

危険

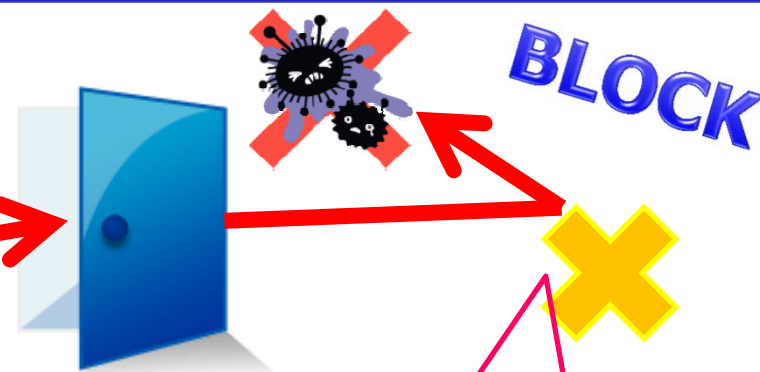
そこで...

ID・PWを盗難



ID・PWのみの
ログイン

危険



1分毎に変更される
ワンタイムパスワード

安心!

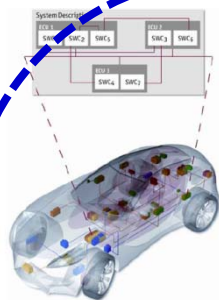


身の回りのソフトウェア組込み製品

IEC61508 電気・電子機器関連



私たちの身の周りの製品は
ソフトウェアで制御されています。



ISO26262 自動車



IEC62304 医療機器

機能安全規格の重要性



プログラムのエラー



バグ 不備 **NO!** 事故 リコール

機能安全規格



ヨーロッパを中心に
必要とされている規格

将来的に日本でも
必要とされていく

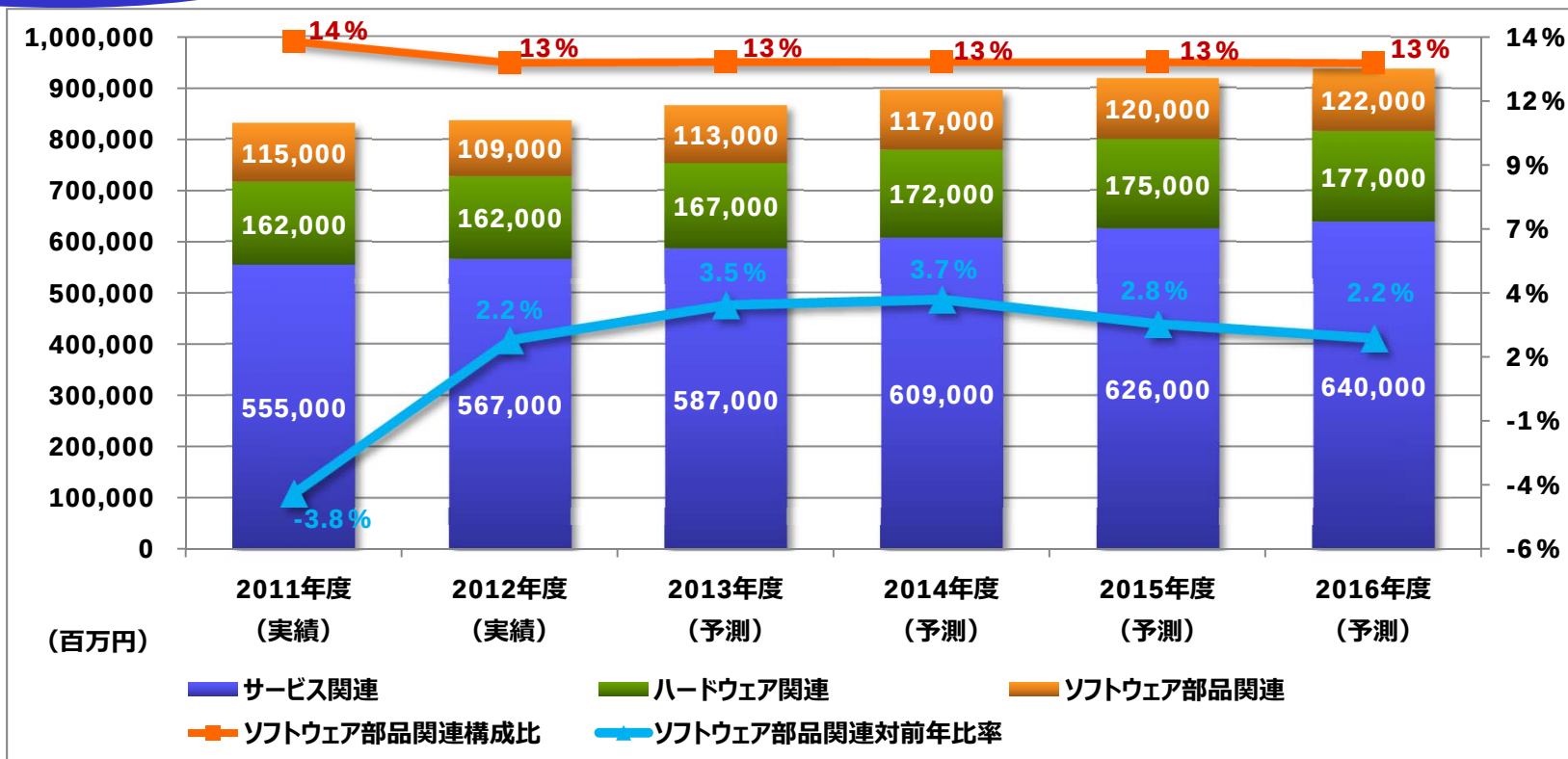


TechMatrix

ソフトウェア品質ソリューション分野で17年の実績

市場状況（ご参考）

組込みシステム市場



- ◆市場全体は2014年度以降、年率2%強の緩やかな伸びが続く見通し
- ◆2013年度は、前年度比3.5%増の8,670億円となり、リーマンショック後の不況とスマートフォンへの急速なシフトで低迷していた市場が、ようやく堅調なプラス成長になると予測

*ミツ経済研究所「エンベデッドシステム・ソリューション市場の現状と展望 2013年度版」(2013年5月16日)より作成

売上の状況

- 売上高： 8,323百万円
- 前年同期比：5.9%増



- 米国の財政問題や中国、新興国経済の停滞による景気下振れ懸念が継続しており、本格的なIT投資の回復には至らず
- 上半期として過去最高の売上高

利益の状況

- 営業利益：430百万円（前年同期比18.0%減）
売上高営業利益率：5.2%
- 経常利益：446百万円（前年同期比18.7%減）
売上高経常利益率：5.4%
- 四半期純利益：400万円（前年同期比38.1%増）



- 売上、利益の各指標は第2四半期計画数値を達成（増収、減益）
- 医療分野の減収分を予定通り他事業部門の増収でカバー
- 連結子会社5社中4社が黒字
- 繰延税金資産追加計上による法人税等調整により純利益増加

- スtock型ビジネスの戦略的拡大が予定通りに推移し、期初計画通りの進捗
- 医療情報クラウドサービス「NOBORI」、CRM分野の成約が好調に推移
- 情報基盤事業の売上高は上半期過去最高を達成

第30期第2四半期業績

損益計算書(P/L)

(連結)

(単位：百万円)

決算年月		2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期	前期比 増減率
売上高		7,859	 8,323	5.9%
営業利益		525	 430	△18.0%
	利益率	6.7 %	 5.2 %	
経常利益		549	 446	△18.7%
	利益率	7.0 %	 5.4 %	
四半期（当期）純利益		289	 400	38.1%
	利益率	3.7 %	 4.8 %	

第30期第2四半期業績

貸借対照表(B/S)

(連結)

(単位：百万円)

	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期
流動資産	8,487	9,291
現金・預金	3,522	3,744
受取手形・売掛金	2,589	2,937
その他流動資産	2,375	2,608
固定資産	2,963	3,211
有形固定資産	388	408
のれん	652	529
その他無形固定資産	745	767
投資その他の資産	1,177	1,506
資産合計	11,450	12,502

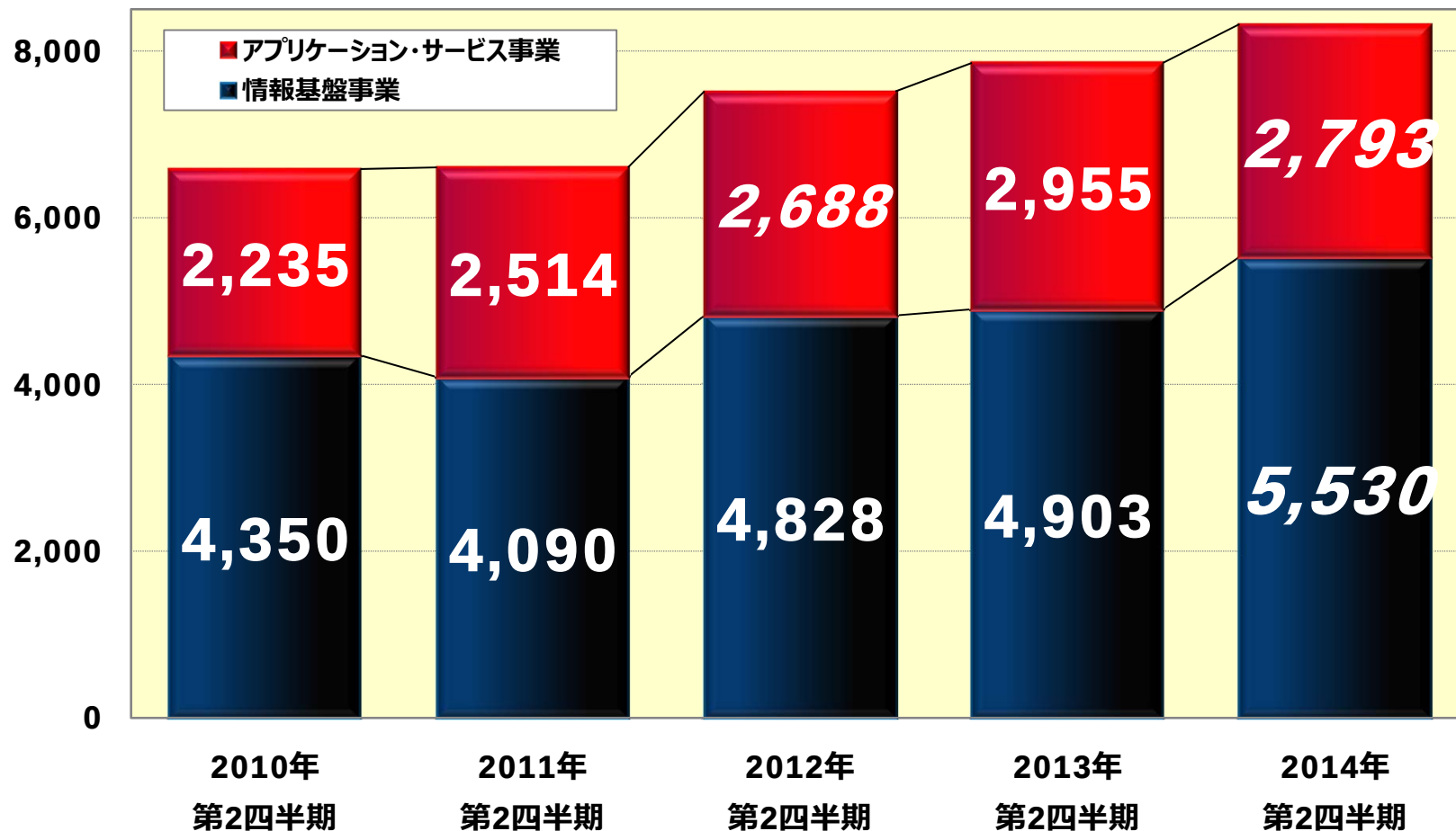
	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期
流動負債	5,088	5,479
買掛金	766	870
短期借入金	350	350
その他流動負債	3,971	4,258
固定負債	722	751
負債合計	5,810	6,230
株主資本	5,215	5,738
その他の包括利益累計額合計	△21	50
新株予約権	5	—
少数株主持分	441	483
純資産合計	5,639	6,272
負債純資産合計	11,450	12,502

第30期第2四半期業績

セグメント別売上

(連結)

(単位：百万円)



第30期第2四半期業績

情報基盤事業

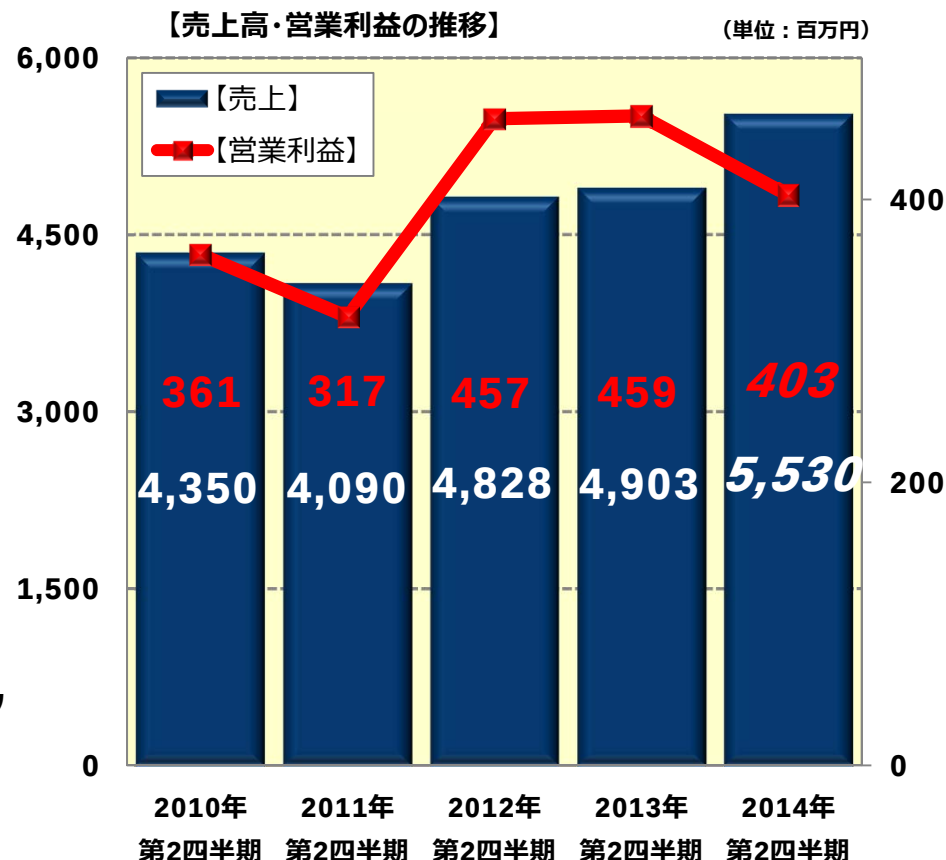
(連結)

- 2014年3月期第2四半期の概況 : 売上は5,530百万円 (前年同期比 12.8%増)
: 営業利益は403百万円 (前年同期比 12.2%減)

■ 過去最高の売上高を達成

ハイライト

- 主力の負荷分散装置が、国内株式市場の活況に伴うネット証券向け等の需要が旺盛で、好調に推移
- サイバー攻撃の脅威の高まりにより、次世代ファイアウォール製品、他セキュリティ関連製品は堅調
- 公共機関向け大型案件の受注に成功
- クロス・ヘッドは保守、運用・監視サービスの引き合いは堅調なものの技術要員の確保に苦戦
- 沖縄クロス・ヘッドは、地方公共団体向け基盤整備事業等の売上計上により売上高が増加一方で利益率低下で損益面ではやや苦戦
- NCLCはネットワーク仮想化技術に対応した次世代ネットワーク機器製品の販売に注力。セキュリティ関連製品の販売も堅調



第30期第2四半期業績

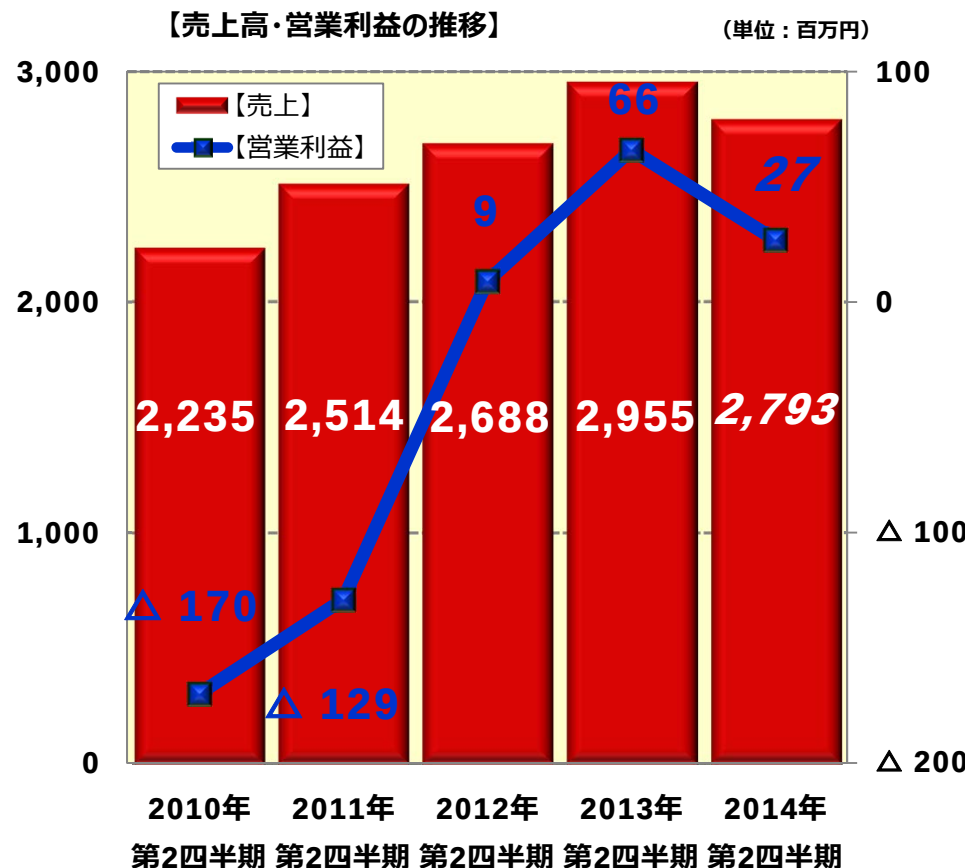
アプリケーション・サービス事業

(連結)

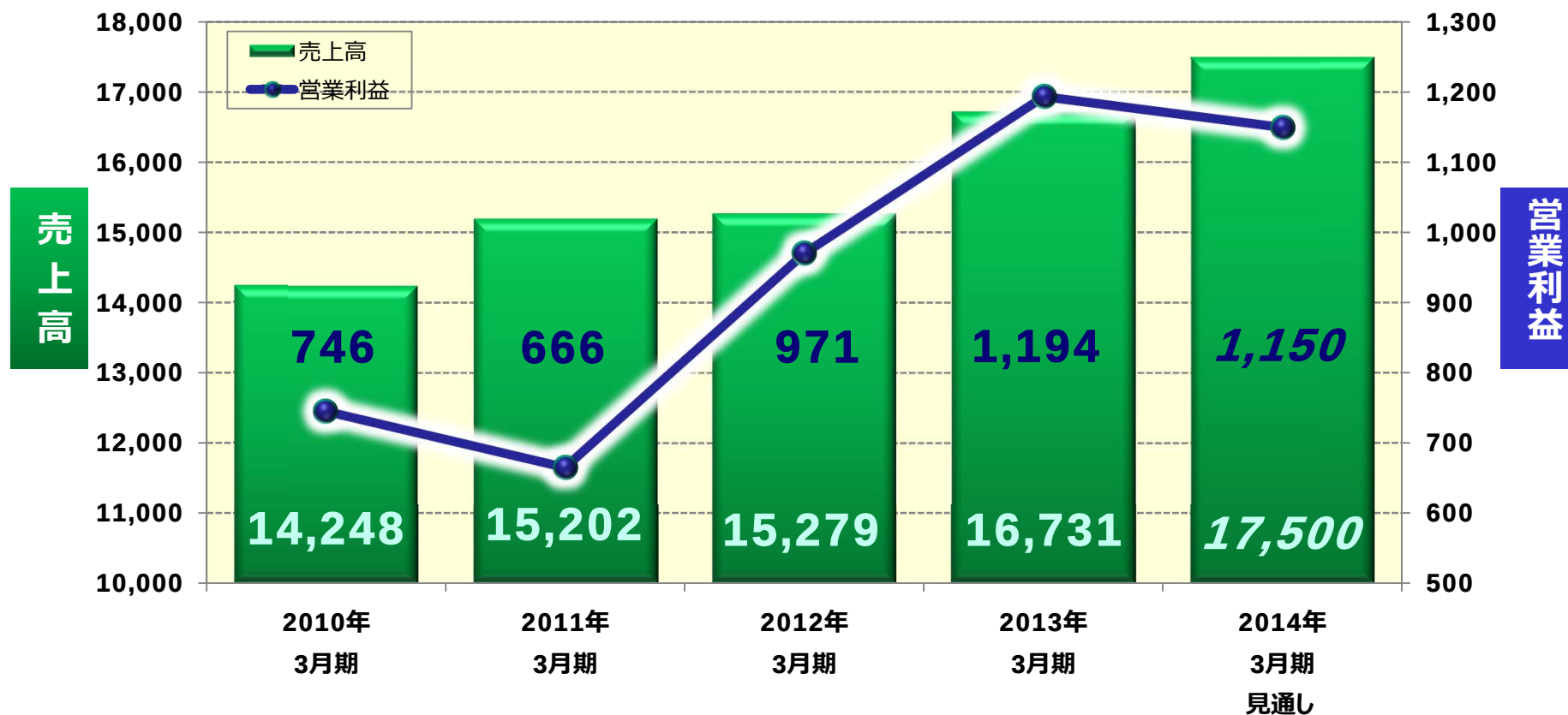
- 2014年3月期第2四半期の概況 : 売上は2,793百万円 (前年同期比 5.5%減)
: 営業利益は27百万円 (前年同期比58.0%減)

ハイライト

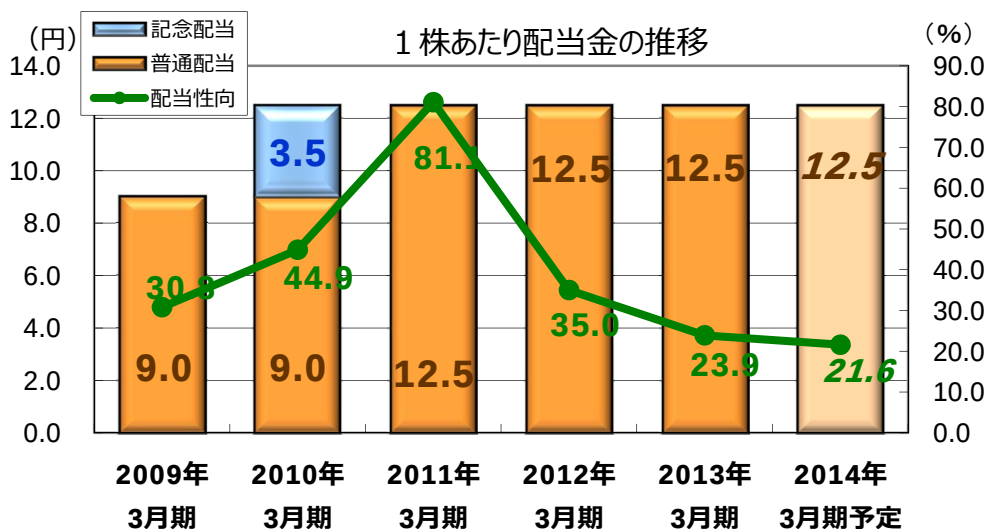
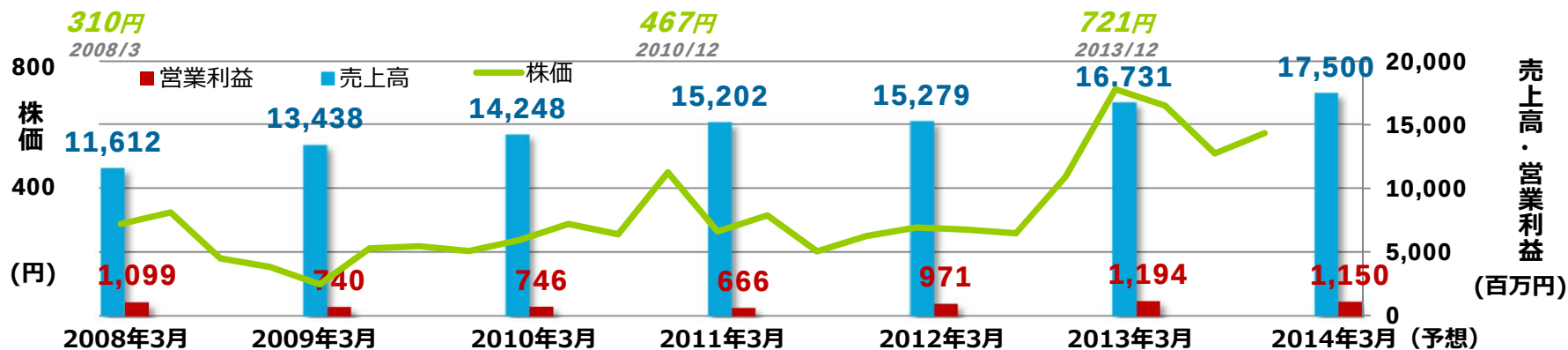
- インターネットサービス分野
 - ・スマートフォン関連のシステム開発案件等、既存顧客を中心に好調
 - ・金融機関向けリスク管理システム等、金融分野における受託開発案件の受注が前年度より大幅に回復
 - ・カサレアルは教育事業及び既存顧客からの継続的な受託開発が好調
- ソフトウェア品質保証分野
 - ・組込みソフトウェアに関する品質向上、機能安全の必要性の浸透による需要の高まりは継続
 - ・円高の是正、それに伴う製造業の復調を背景に、テストツールを中心に受注は堅調
- 医療分野
 - ・医療情報クラウドサービス「NOBORI」の引き合いが好調
受注実績は順調に伸長
 - 一方で、契約期間に応じて案分計上される売上は、短期的には減少 (業績は概ね計画通りに推移)
 - ・医知悟はクラウド需要の高まり、検診施設などの顧客の取り込みが進み、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額共に順調に増加
売上、利益ともに計画値を超過
- CRM分野
 - ・大手システム・インテグレーターとの業務提携やクラウド需要の増加等により大型案件も獲得し、順調に受注を伸ばす



(単位：百万円)



株価推移・株主還元策



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

<優待到着時期>

12/31まで到着確認分：1月下旬頃のお届け
1/31まで到着確認分：2月下旬頃のお届け

*平成25年4月1日付で株式1株につき200株の株式分割を行っております。そのため2008年3月に当該株式分割が行われたと仮定して、株価及び配当金を表示しております。2014年3月期の配当性向は、2014年3月期の業績予想と、2014年3月期第2四半期の期中平均株式数で算出しております



**本日はご清聴頂きまして
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 経営企画チーム
TEL:03-5792-8601 ir@techmatrix.co.jp

<本資料の取り扱いについて>

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。