

2024年3月期（第40期） 第1四半期 決算資料（詳細版）



2023年8月14日

テクマトリックス株式会社（コード：3762）



1. 第1四半期業績報告
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 事業活動トピックス
4. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」



1. 第1四半期 業績報告



- 主要経営指標（連結）

売上収益

+16.1%

前年同期比

11,473百万円

営業利益

+0.1%

前年同期比

898百万円

受注高

△2.9%

前年同期比

14,845百万円

受注残高

+23.1%

前年同期比

55,780百万円

ストック比率

78.7%

単体+PSP

連続増収記録

21期連続

2023年3月期末

NOBORIに画像を
保管している患者数

4,654万人

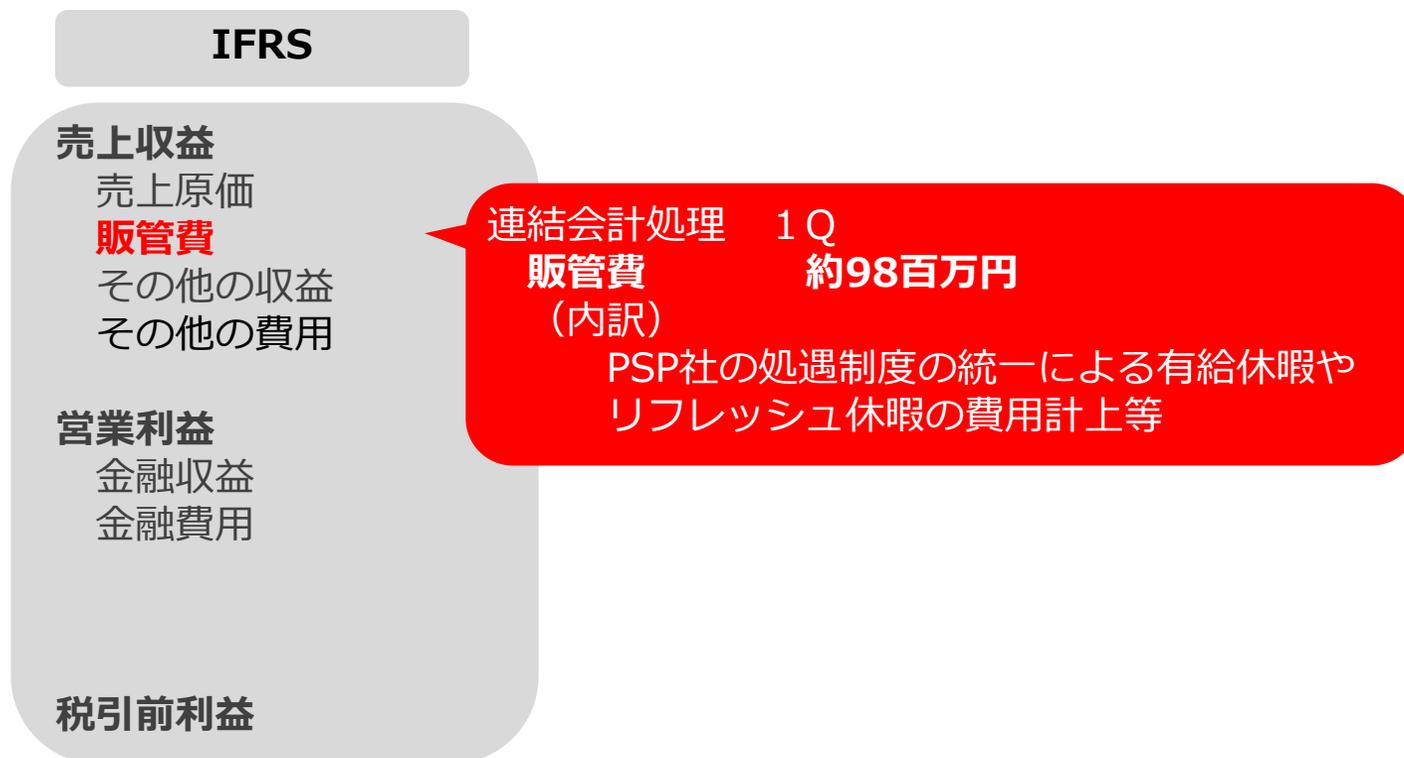
NOBORIに保存
している検査件数

2.9億検査



特殊要因として合計約98百万円を計上（1Q）

- 「**販売費及び一般管理費**」として処遇制度の統一に係る費用を計上（予算に織り込み済み）
 - 連結子会社PSP株式会社（医療システム事業部門）の処遇制度の統一による有給休暇やリフレッシュ休暇の費用計上等





- 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。

(百万円)

| | FY2022 1Q | FY2023 1Q | 前年同期比 | |
|------------------------------|--------------|----------------------|------------|--------------------------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上収益 | 9,883 | 11,473 | +1,590 | +16.1% |
| 営業利益 | | 898 | | +0.1% |
| （営業利益率） | 897 | (7.8%) | +1 | (-1.3P) |
| ※参考[特殊要因考慮後] （実質的な営業利益実績） | (9.1%) | 996 (8.7%) | +98 | +11.0% (-0.4P) |
| 税引前利益 | 909 | 910 | +1 | +0.1% |
| 親会社の所有者に 帰属する当期利益 | 502 | 560 | +58 | +11.6% |



2024年3月期 1Q 連結業績 (セグメント別)

(百万円)

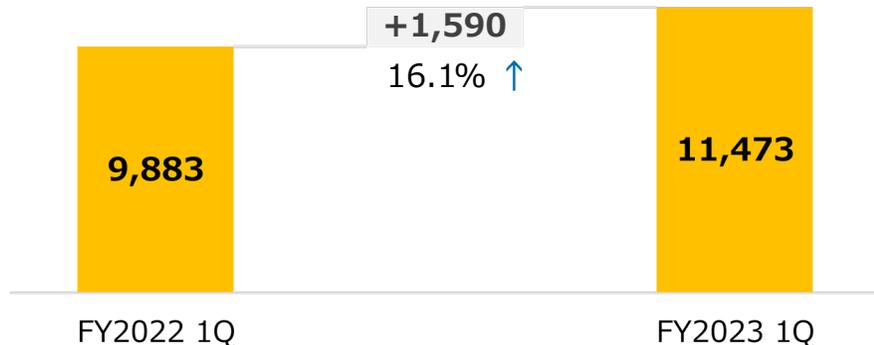
| | FY2022 1Q | | | FY2023 1Q | | | 前年同期比 | |
|--------------|--------------|---------------|-------------|-----------------|---------------|-------------|---------------|---------------|
| | 実績 | 構成比 | 利益率 | 実績 | 構成比 | 利益率 | 増減額 | 増減率 |
| 売上収益 | 9,883 | 100.0% | | 11,473 | 100.0% | | +1,590 | +16.1% |
| 情報基盤 | 6,281 | 63.6% | | 7,478 | 65.2% | | +1,196 | +19.0% |
| アプリ・サ | 1,593 | 16.1% | | 1,883 | 16.4% | | +289 | +18.2% |
| 医療システム | 2,007 | 20.3% | | 2,112 | 18.4% | | +104 | +5.2% |
| 営業利益 | 897 | 100.0% | 9.1% | 898 | 100.0% | 7.8% | +1 | +0.1% |
| (下段：特殊要因考慮後) | | | | (※2) 996 | | 8.7% | +98 | +11.0% |
| 情報基盤 | 590 | 65.8% | 9.4% | 646 | 72.0% | 8.6% | +56 | +9.5% |
| | (※1) 582 | 64.9% | 9.3% | | 64.9% | | +64 | +11.1% |
| アプリ・サ | △64 | △7.2% | △4.1% | 34 | 3.8% | 1.8% | +98 | -% |
| | (※1) △56 | △6.3% | △3.5% | | 3.4% | | +90 | |
| 医療システム | 371 | 41.4% | 18.5% | 216 | 24.1% | 10.3% | △154 | △41.7% |
| | | | | (※2) 314 | 31.5% | 14.9% | △56 | △15.4% |

- ※1 FY2023 1Qより、情報基盤事業とアプリ・サ事業のセグメント間で家賃・水道光熱費の費用負担の配賦方法を変更。これに伴い、FY2022 1Qにおける情報基盤事業とアプリ・サ事業の営業利益実績を変更後の配賦方法により算出。
- ※2 連結子会社PSP株式会社における処遇制度の統一による特殊費用を除いた実力値を記載。
- ※3 医療システム事業部門は、FY2022よりアプリ・サ事業部門より分離独立。



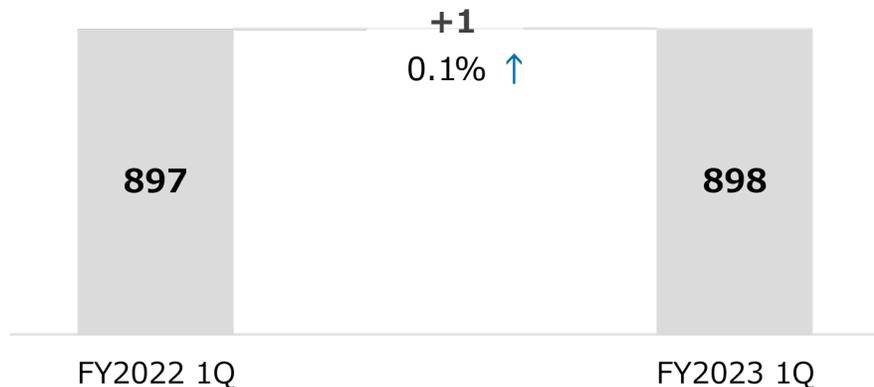
売上収益

(百万円)



営業利益

(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：

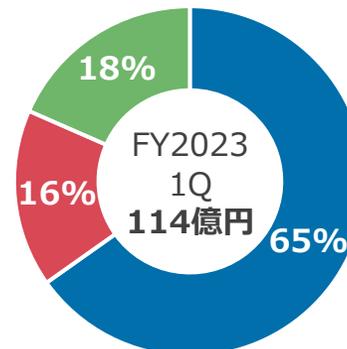
- CRM, SE分野(※)は、サブスクリプション化が進展したことによりストックが積み上がり、売上収益・営業利益が伸長。
- 教育分野は、新規事業として投資を継続。

・医療システム事業：

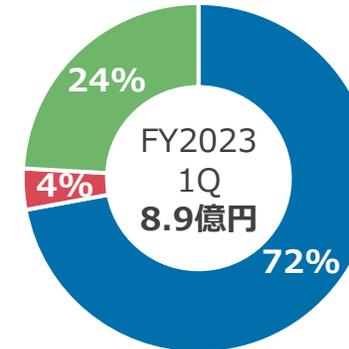
- 事業統合したPSPの医用画像管理システム (PACS)は順調。クラウドシフトはこれから。
- FY2022の夏季賞与引当不足をFY2021に計上したことによりFY2022の営業利益が引き上げられたことによる反動減。
- 処遇制度統一に係る費用等の計上が営業利益に影響 (▲98百万円)

※事業部名略称 ソフトウェア品質保証：SE

売上収益構成比



営業利益構成比



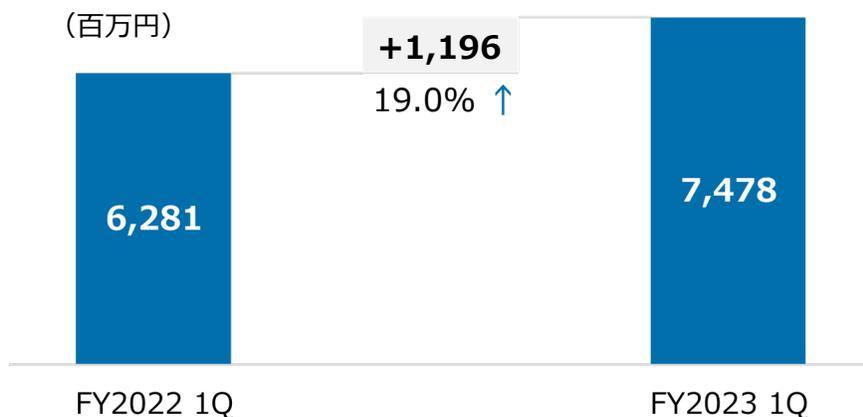
■ 情報基盤 ■ アプリ・サ ■ 医療

■ 情報基盤 ■ アプリ・サ ■ 医療

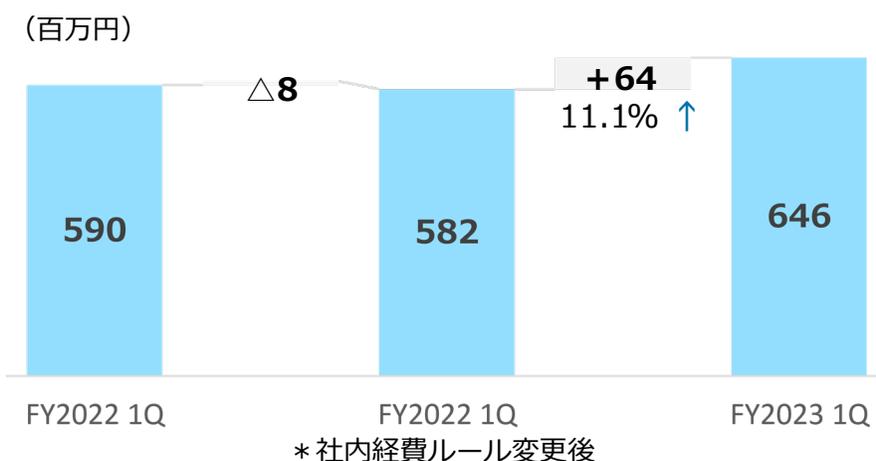
※医療システム事業部門は、FY2022よりアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。



売上収益



営業利益



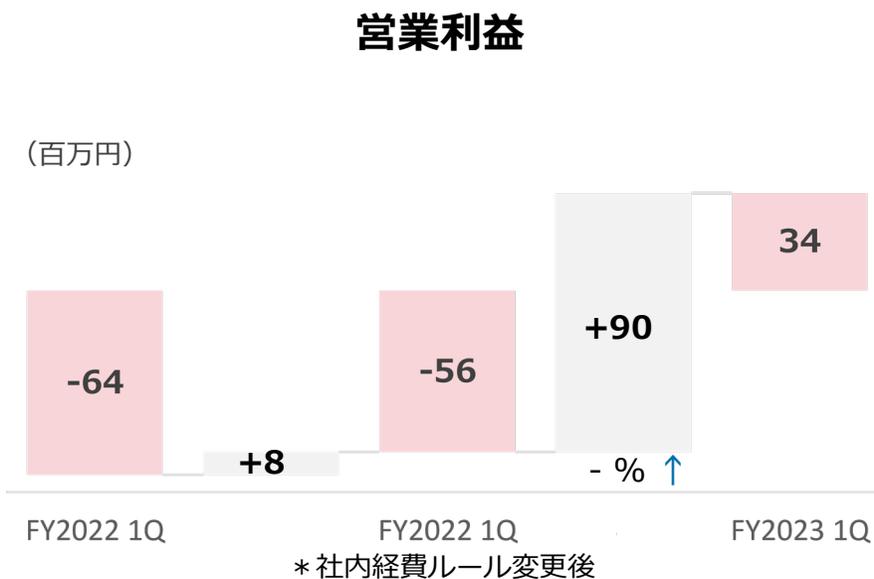
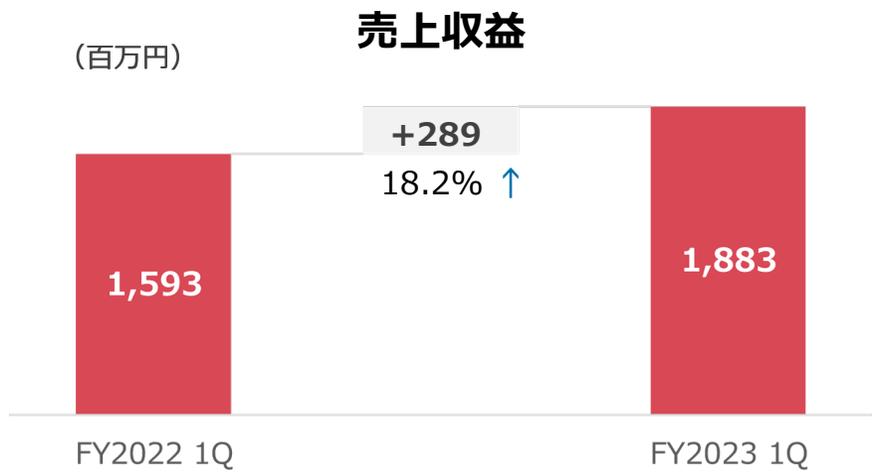
売上収益・営業利益は**過去最高**を記録。

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

営業利益

- (+) 採算性を意識した営業活動の徹底
- (+) 社内経費の配賦ルールの変更による前年実績調整 (8百万円)
- (-) 円安による影響
- (-) 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
- (-) 人件費・販管費の増加
- (-) 社内経費の配賦ルールの変更による影響



売上収益・営業利益は前年比で増加。

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)
- (+) サブスクリプション化の進展によりストックが積み上がり、売上伸長。(CRM、SE)
- (+) 「ツムギノ (tsumugino)」の導入校数が拡大し売上伸長。(教育)

営業利益

- (+) 社内経費の配賦ルールの変更による影響
- (-) 教育分野は、新規事業として投資を継続。(教育)
- (-) 社内経費の配賦ルールの変更による前年実績調整 (8百万円)

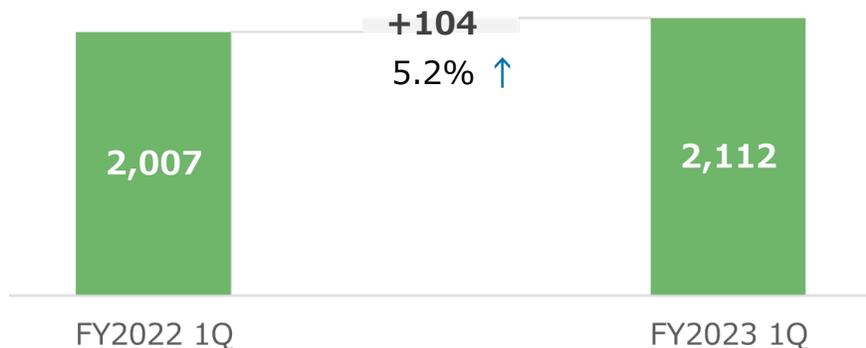
※事業部名略称
ソフトウェア品質保証 : SE

※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。



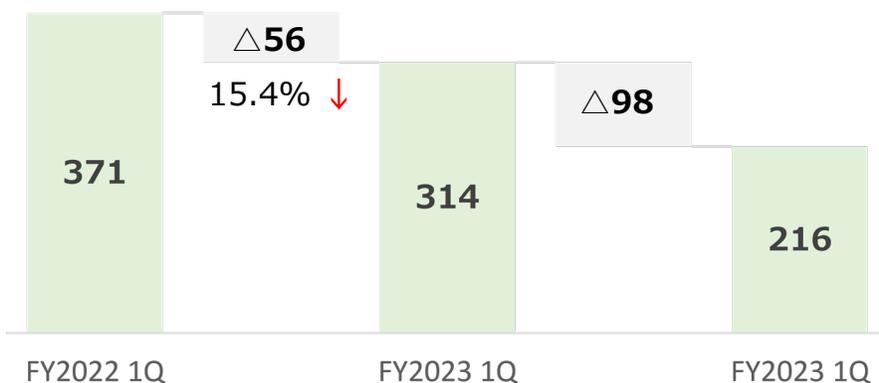
売上収益

(百万円)



営業利益

(百万円)



* 処遇制度統一に係る費用計上前

売上収益は前年比で増加・営業利益は前年比で減少。

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

- (-) FY2022の夏季賞与引当不足をFY2021に計上したことによりFY2022の営業利益が引き上げられたことによる反動減
- (-) 処遇制度統一に係る費用等の計上が営業利益に影響 (98百万円)
- (-) 増員による販管費増加
- (-) ソフトウェア開発に伴う無形固定資産の償却

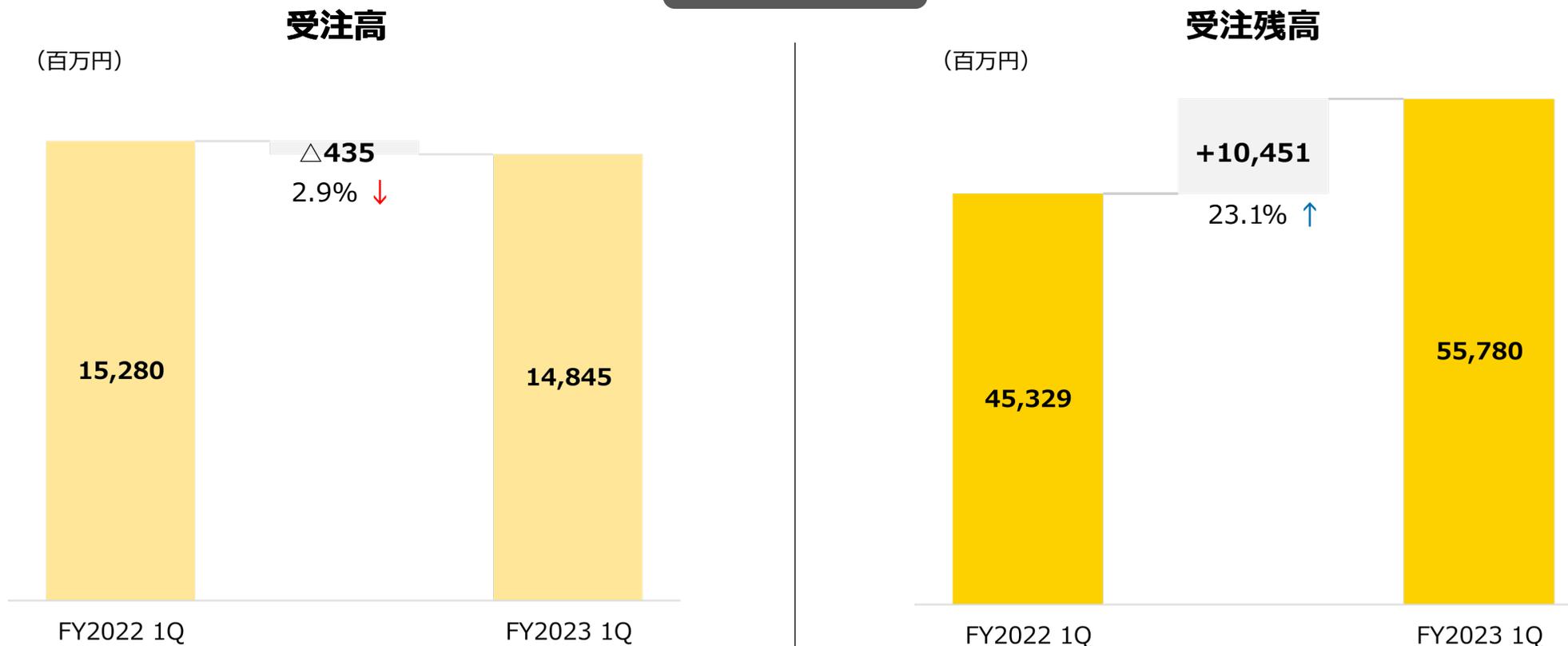
※FY2022より医療システム事業部門はアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。 10



2024年3月期 1Q 受注高と受注残高（連結）

- 連結受注高は、前年水準を維持。
情報基盤事業は連結子会社の受注減少により前年比で減少。
アプリケーション・サービス事業、医療システム事業は前年比で増加。
- 連結受注残高は、情報基盤事業を中心に前年比で増加。

全社合計

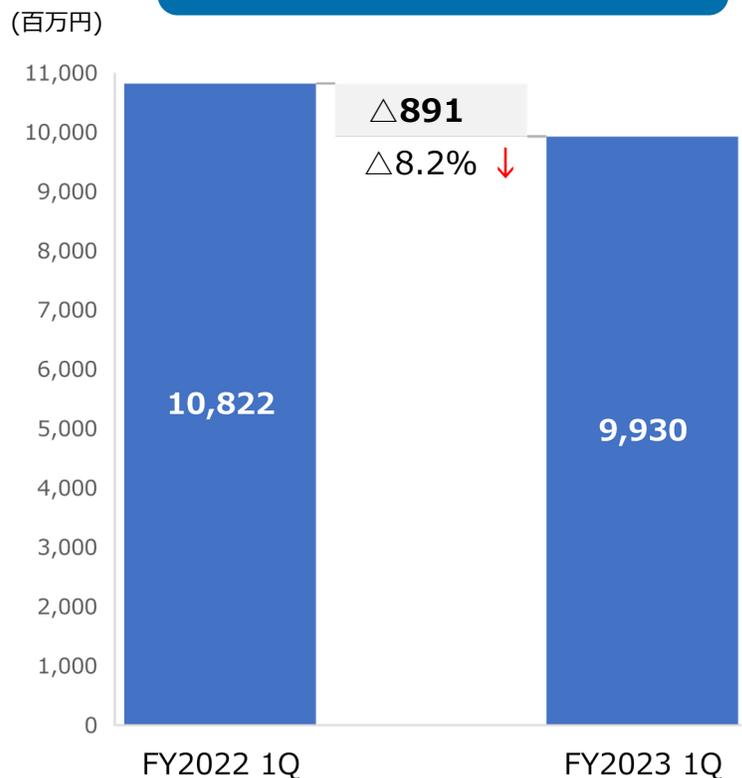




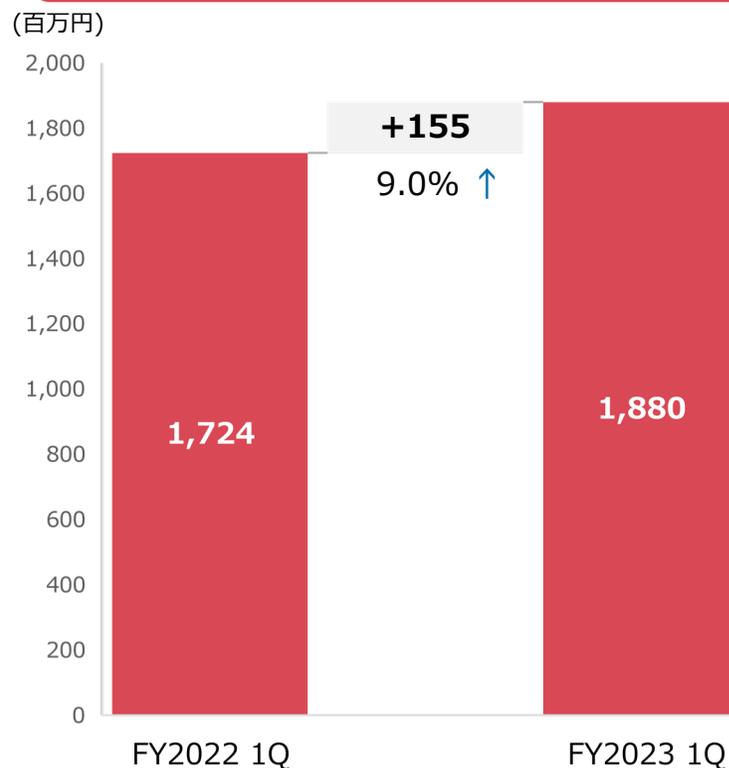
2024年3月期 1Q セグメント別 受注高 (連結)

- 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は引き続き好調。連結子会社において受注が減少。
- アプリケーション・サービス事業：CRM, 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



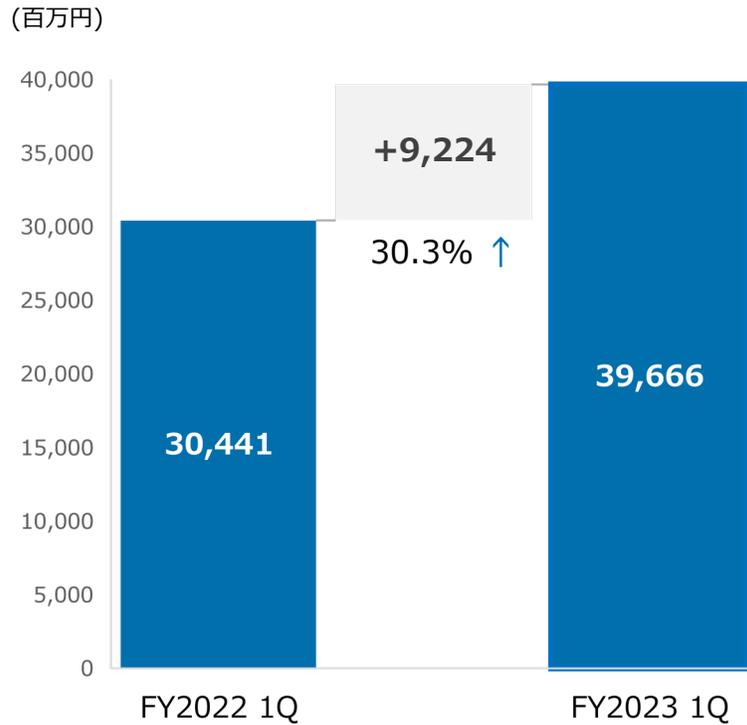
※FY2022より医療システム事業部門はアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。



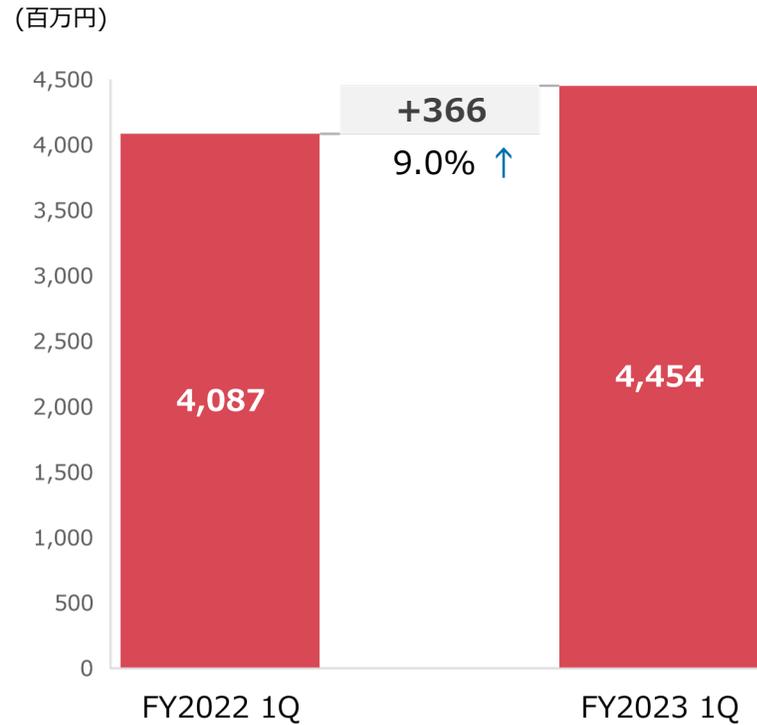
2024年3月期 1Q セグメント別 受注残高（連結）

- 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。

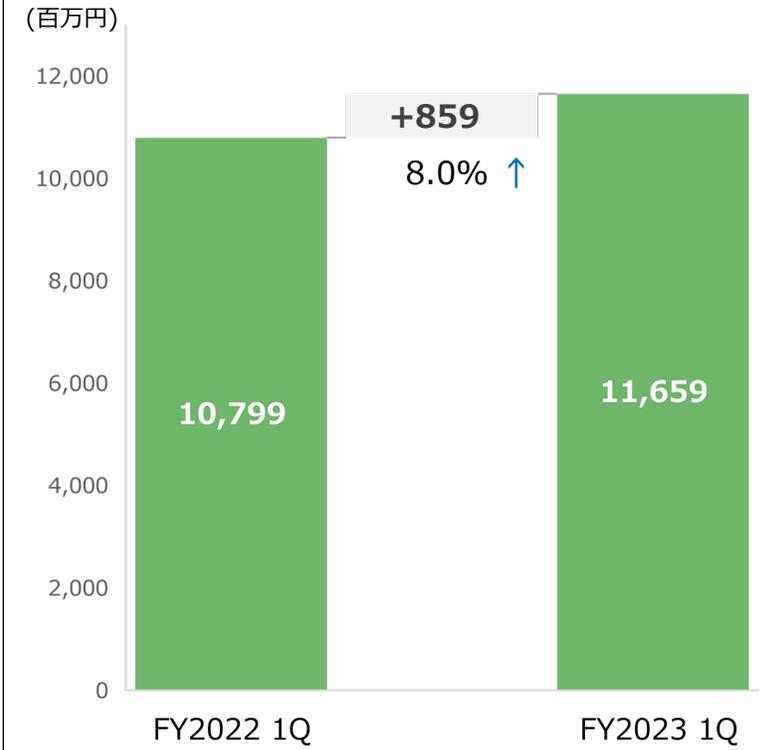
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



医療システム事業

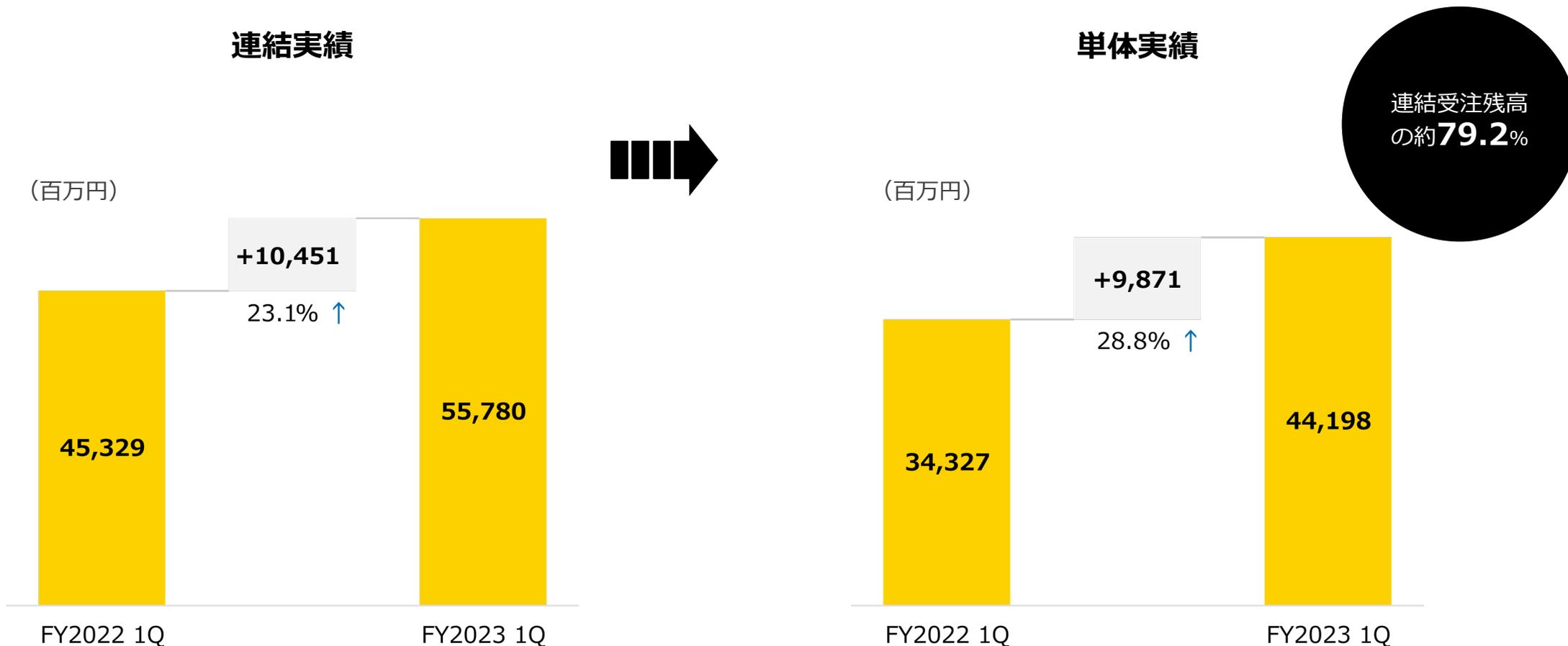


※FY2022より医療システム事業部門はアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。



2024年3月期 1Q受注残高の状況（単体）

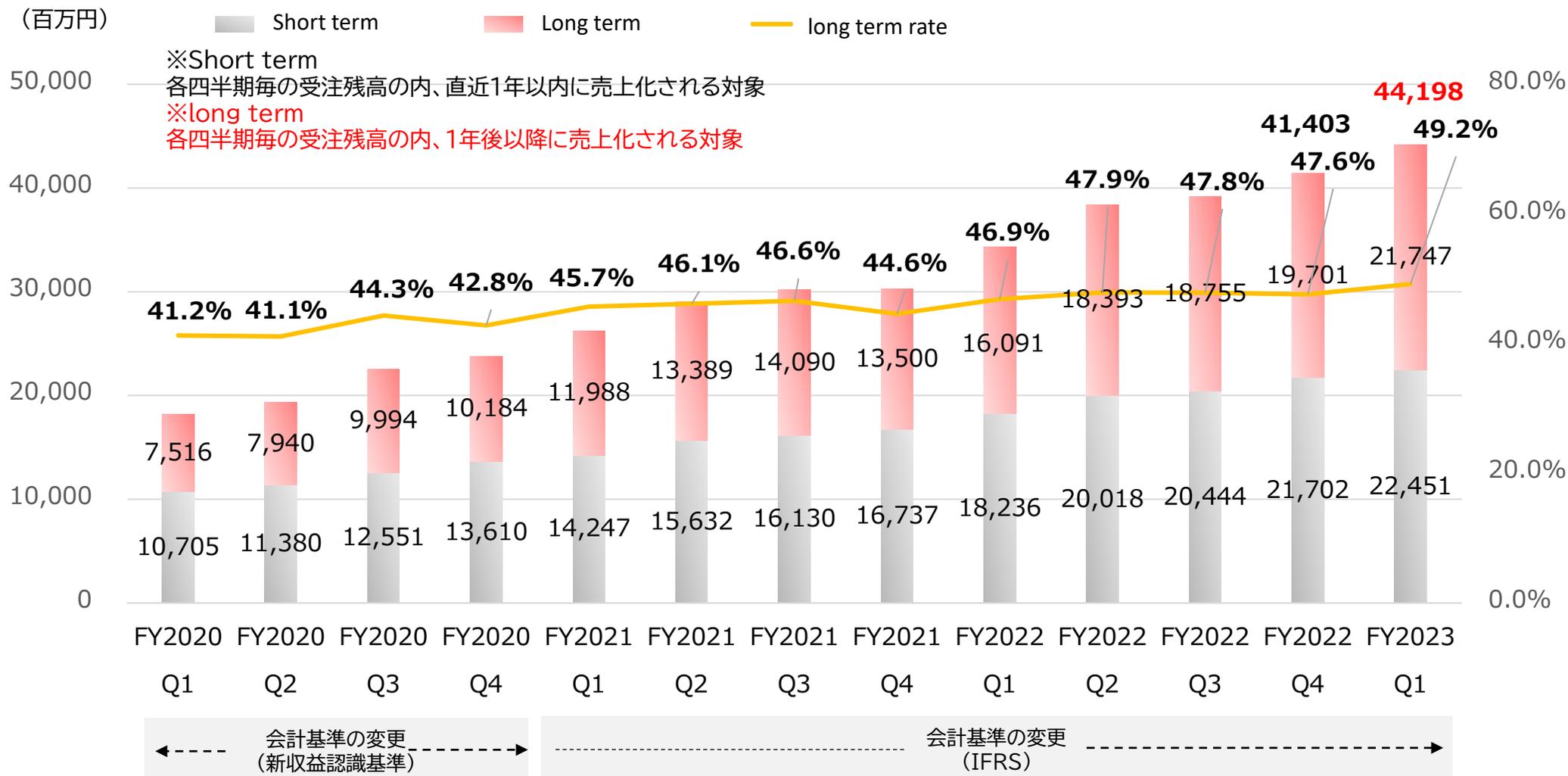
- テクマトリックス単体での受注残高の状況は以下のとおりです。





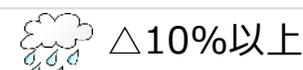
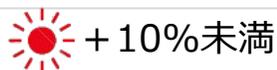
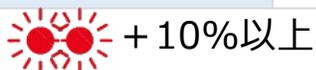
2024年3月期 1Q時点 受注残高（単体全体）

- 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。



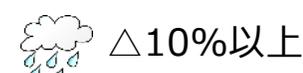
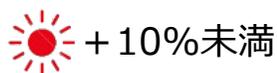
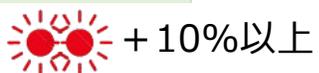


| 情報基盤事業 | | 前年同期比 |
|--|---|-------|
| 負荷分散装置等 (BIG-IP, EDGE) | <ul style="list-style-type: none"> Webサーバーソフトウェア (ミドルウェア) (NGINX (F5))の売上が伸長。 | |
| 次世代ファイアウォール (PaloAlto, Traps) | <ul style="list-style-type: none"> クラウド型のセキュリティ対策製品の売上が伸長。 | |
| アンチウイルス, 不正侵入防御, セキュリティイベント管理, Webセキュリティ | <ul style="list-style-type: none"> 新規案件獲得が課題も、前年度水準を維持。 | |
| 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"> ストレージ製品の売上が伸長も、個人認証システムの売上が減少し、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堅調に推移。 | |
| 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"> 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。 | |
| 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"> 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。 | |
| その他セキュリティ製品 | <ul style="list-style-type: none"> AIを活用した次世代アンチウイルス製品、Webサイト脆弱性監査ツールともに売上が伸長。 | |
| クロス・ヘッド, OCH | <ul style="list-style-type: none"> クロス・ヘッド：サイボウズソリューションの売上が伸長。計画超過し、前年度比で増加。 OCH：計画未達も自社企画製品・サービスが進展。 | |





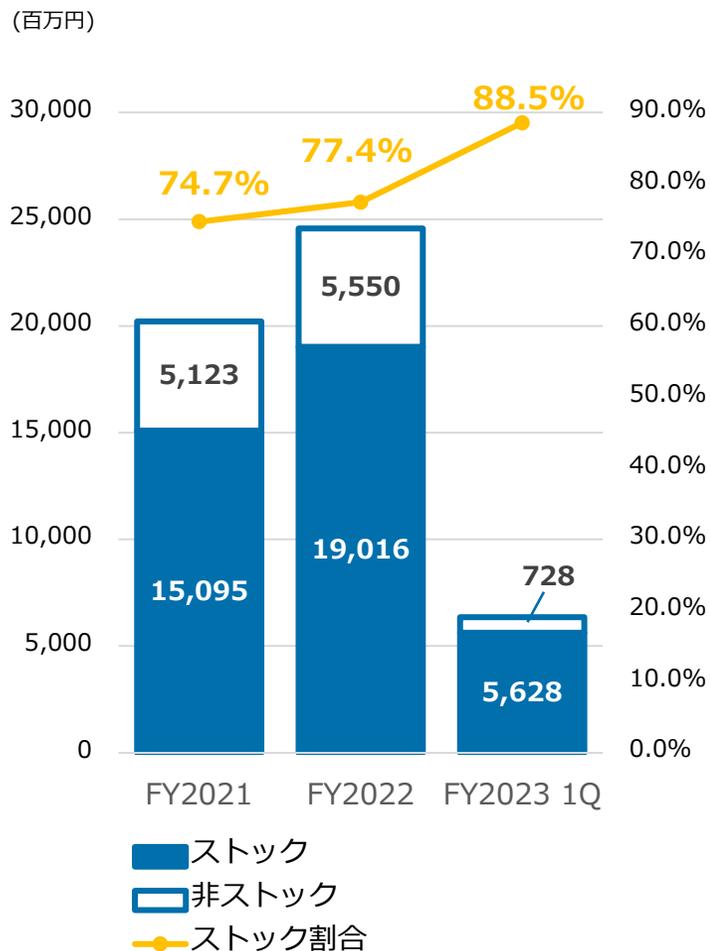
| アプリケーション・サービス事業 | | 前年同期比 |
|--|--|-------|
| ビジネスソリューション分野 （カサレアル・アレクシアフィ テック（旧山崎情報設計）含む） | <ul style="list-style-type: none"> • BIソリューションの受注により計画超過し、前年比で増加。 • カサレアルは、技術者向け新人研修が引き続き好調。一部の研修の開催時期が下期に変更となり計画未達も、前年度比で増加。 • アレクシアフィテックは、受注の遅れが発生し、前年比で減少。 | |
| ソフトウェア品質保証分野 | <ul style="list-style-type: 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化の進展によりストックが積み上がり、売上が伸長。計画超過。 | |
| 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ストックが積み上がり、売上が伸長。計画超過。 | |
| 教育分野 | <ul style="list-style-type: none"> • 私立先進校や公立校への導入が進み、計画超過。 | |
| 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し計画超過。 | |
| 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も計画超過。 | |



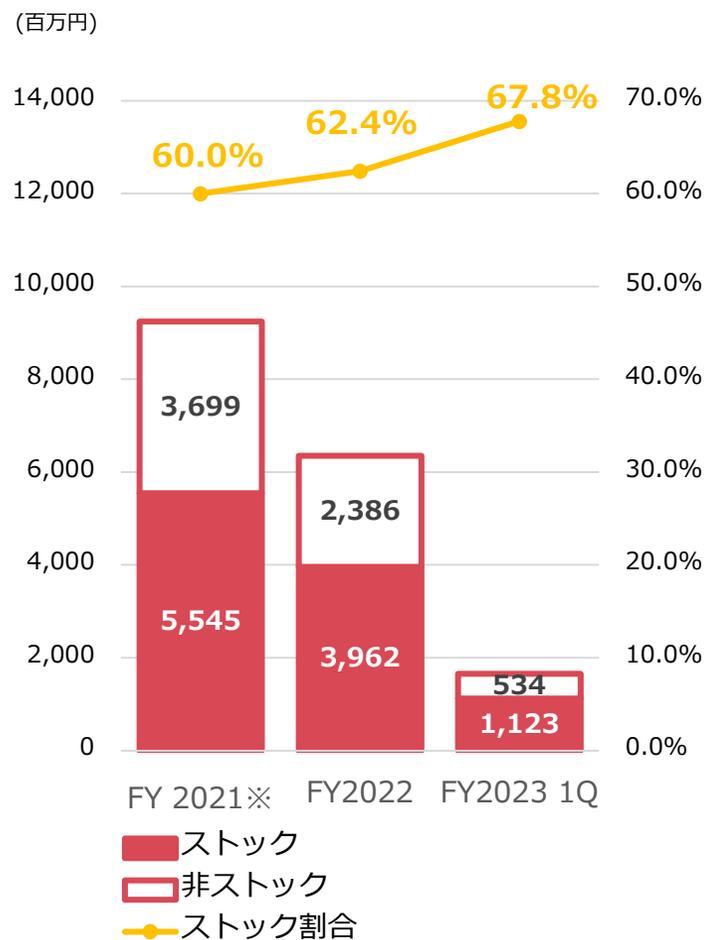


ストック比率の進捗状況（単体、PSP株式会社）

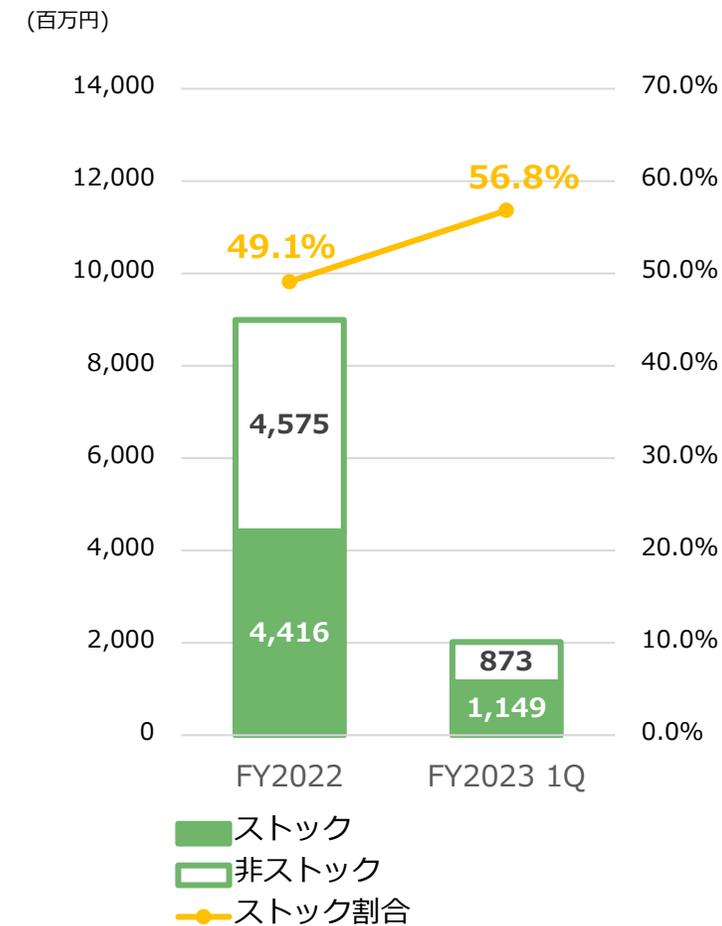
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



医療システム事業



※アプリケーション・サービス事業のFY2021は医療分野の数値を含む。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。 18



- 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)

| | FY2022 | FY2023 1Q | | FY2022 | FY2023 1Q |
|----------------|---------------|---------------|------------------|---------------|---------------|
| 流動資産合計 | 51,770 | 54,898 | 流動負債合計 | 36,044 | 39,182 |
| 現金及び預金同等物 | 20,071 | 20,476 | 営業債務及びその他の債務 | 2,145 | 1,443 |
| 営業債権及びその他の債権 | 6,274 | 3,639 | 借入金 | 570 | 570 |
| その他流動資産 | 25,425 | 30,782 | その他流動負債 | 33,329 | 37,169 |
| 非流動資産合計 | 13,920 | 13,919 | 非流動負債合計 | 5,729 | 5,602 |
| 有形固定資産 | 6,121 | 5,896 | 借入金 | 300 | 250 |
| のれん | 171 | 171 | その他非流動負債 | 5,429 | 5,352 |
| 無形資産 | 2,141 | 2,228 | 資本合計 | 23,917 | 24,032 |
| 投資・その他の資産 | 5,485 | 5,622 | 資本金・資本剰余金合計 | 5,892 | 5,903 |
| | | | 自己株式 | △974 | △974 |
| | | | 利益剰余金 | 13,380 | 13,302 |
| | | | その他の資本の構成要素 | 671 | 775 |
| | | | 親会社の所有者に帰属する持分合計 | 18,970 | 19,006 |
| | | | 非支配株主持分 | 4,946 | 5,025 |
| 資産合計 | 65,691 | 68,817 | 負債及び資本合計 | 65,691 | 68,817 |



連結

| FY2022 | | | |
|----------|---------|---------|---------|
| 30-Jun. | 30-Sep. | 31-Dec. | 31-Mar. |
| 1,424 | 1,429 | 1,442 | 1,439 |
| [133] | [134] | [138] | [138] |
| FY2023 | | | |
| 30-Jun. | 30-Sep. | 31-Dec. | 31-Mar. |
| 1,484 | - | - | - |
| [137] | [-] | [-] | [-] |
| 前年同期比 増減 | | | |
| +60 | - | - | - |
| [+4] | [-] | [-] | [-] |

単体

| FY2022 | | | |
|----------|---------|---------|---------|
| 30-Jun. | 30-Sep. | 31-Dec. | 31-Mar. |
| 531 | 532 | 544 | 544 |
| [69] | [70] | [73] | [74] |
| FY2023 | | | |
| 30-Jun. | 30-Sep. | 31-Dec. | 31-Mar. |
| 558 | - | - | - |
| [76] | [-] | [-] | [-] |
| 前年同期比 増減 | | | |
| +27 | - | - | - |
| [+7] | [-] | [-] | [-] |

※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。



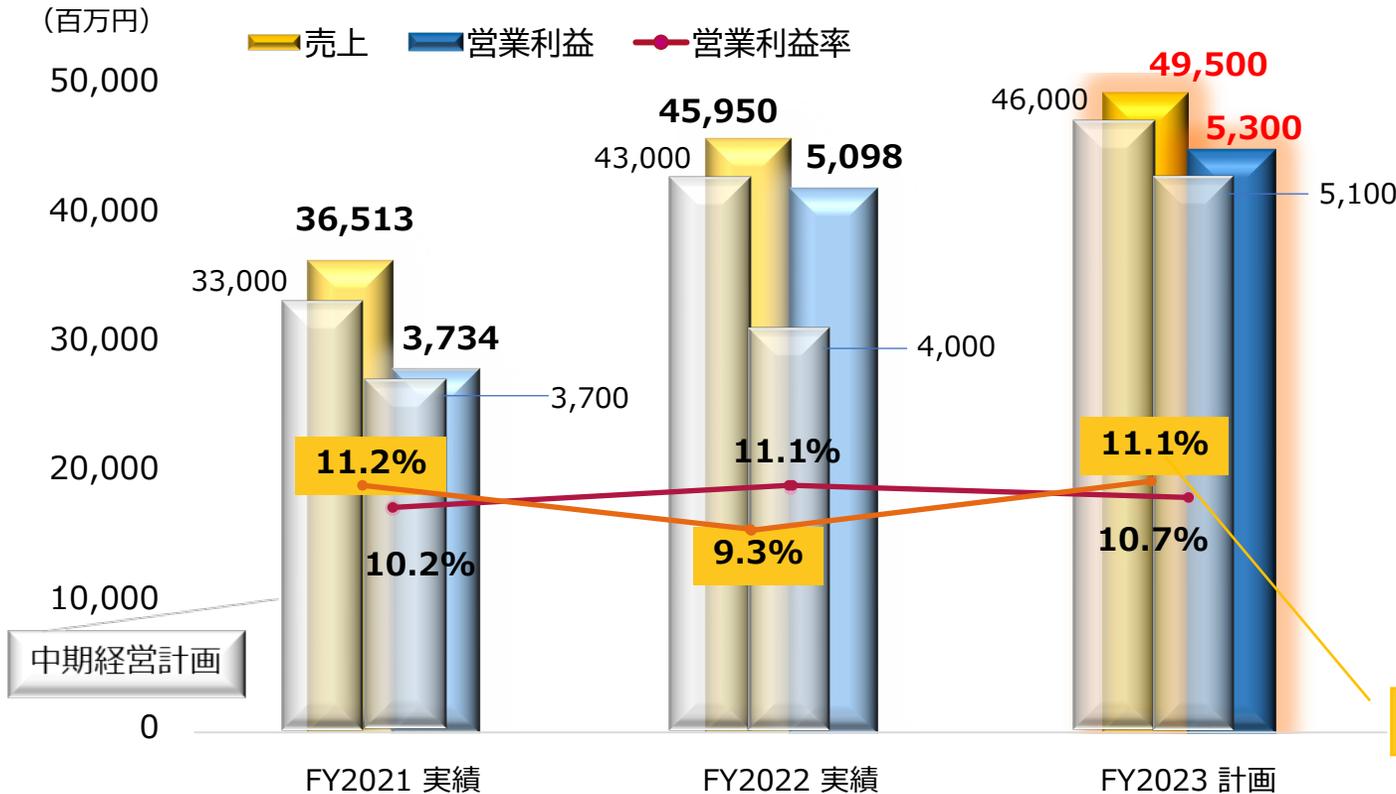
2. 2024年3月期 連結業績予想



前期までの受注残高の積み上がりにより、連結業績は増収増益の見通し。
 対中期経営計画の3年目の計画値も上回る見通し。

【40期における主な特殊要因】

- ①PSP株式会社の退職給付制度改定及びリフレッシュ休暇制度の適用等（人事制度の統一）
- ②新規事業への継続的な投資（EdTech事業・ネットワークセキュリティ事業「NEO」）

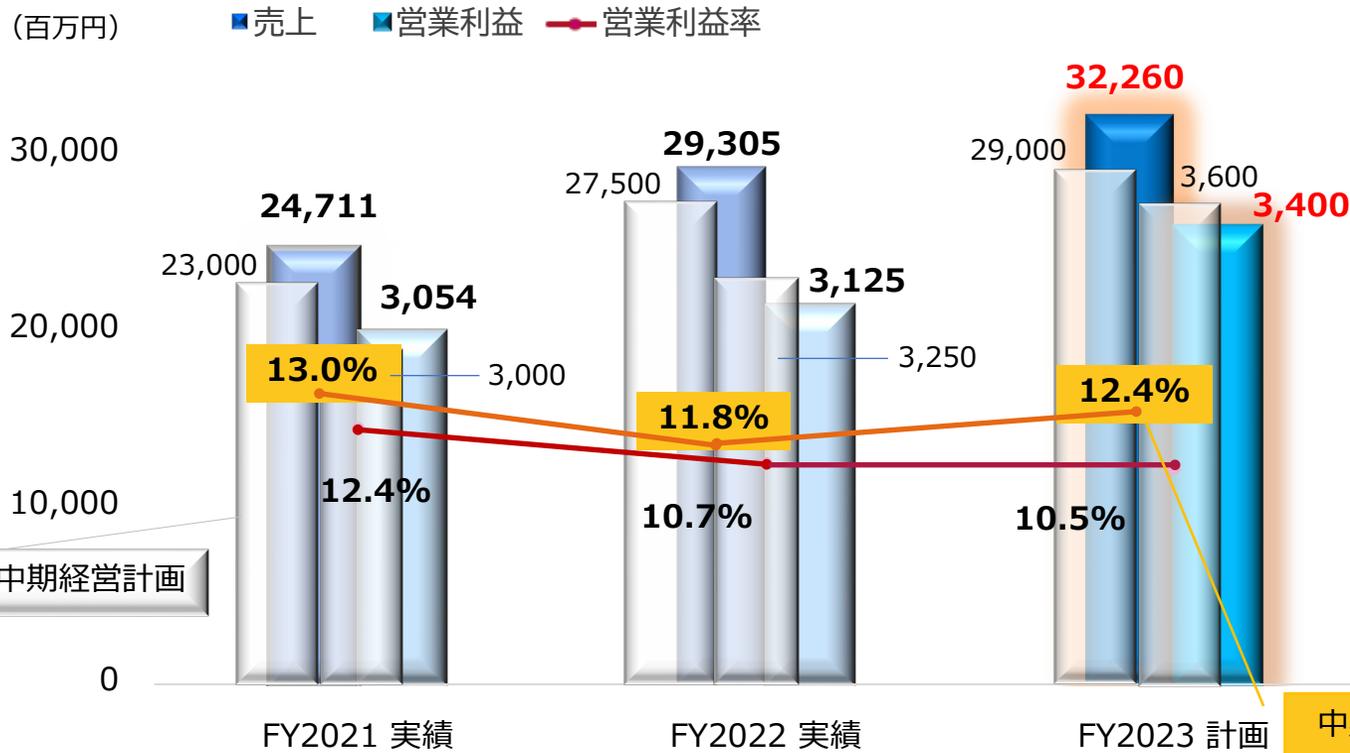


| 単位：百万円 | | 前期差 | 前期比 |
|--------|-----|--------|--------|
| 売上収益 | 前期比 | +3,550 | 107.7% |
| | 中計比 | +3,500 | 107.6% |
| 営業利益 | 前期比 | +202 | 103.9% |
| | 中計比 | +200 | 103.9% |

中期経営計画



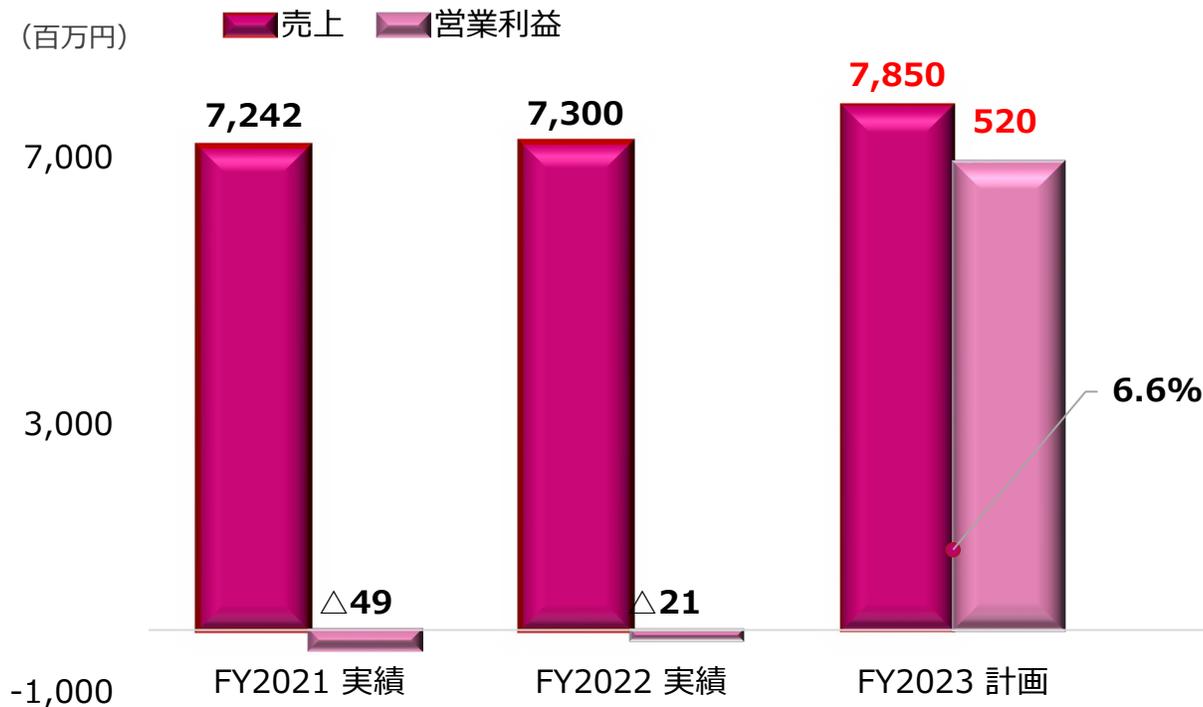
- ◆売上収益(+): サイバーセキュリティ対策製品・サービスに対する需要は継続
- ◆営業利益(+): 前期に発生した移転関連の特殊費用の消滅
(-): ①為替の影響・仕入原価の増加傾向が残存
②新規事業への継続投資「NEO」
③社内経費の配賦ルールの変更



| 単位: 百万円 | | 前期差 | 前期比 |
|---------|-----|--------|--------|
| 売上収益 | 前期比 | +2,955 | 110.1% |
| | 中計比 | +3,260 | 111.2% |
| 営業利益 | 前期比 | +275 | 108.8% |
| | 中計比 | △200 | 94.4% |



- ◆ 売上収益(+): サブスクリプション実績の積みあがり (CRM、ソフトウェア品質保証、EdTech分野)
- ◆ 営業利益(+):
 - ① 前期に発生した移転関連の特殊費用の消滅
 - ② EdTech事業の赤字の縮小 (前期に一部前倒しで投資を実施)
 - ③ ビジネスソリューション分野における赤字案件の収束
 - ④ 社内経費の配賦ルールの変更

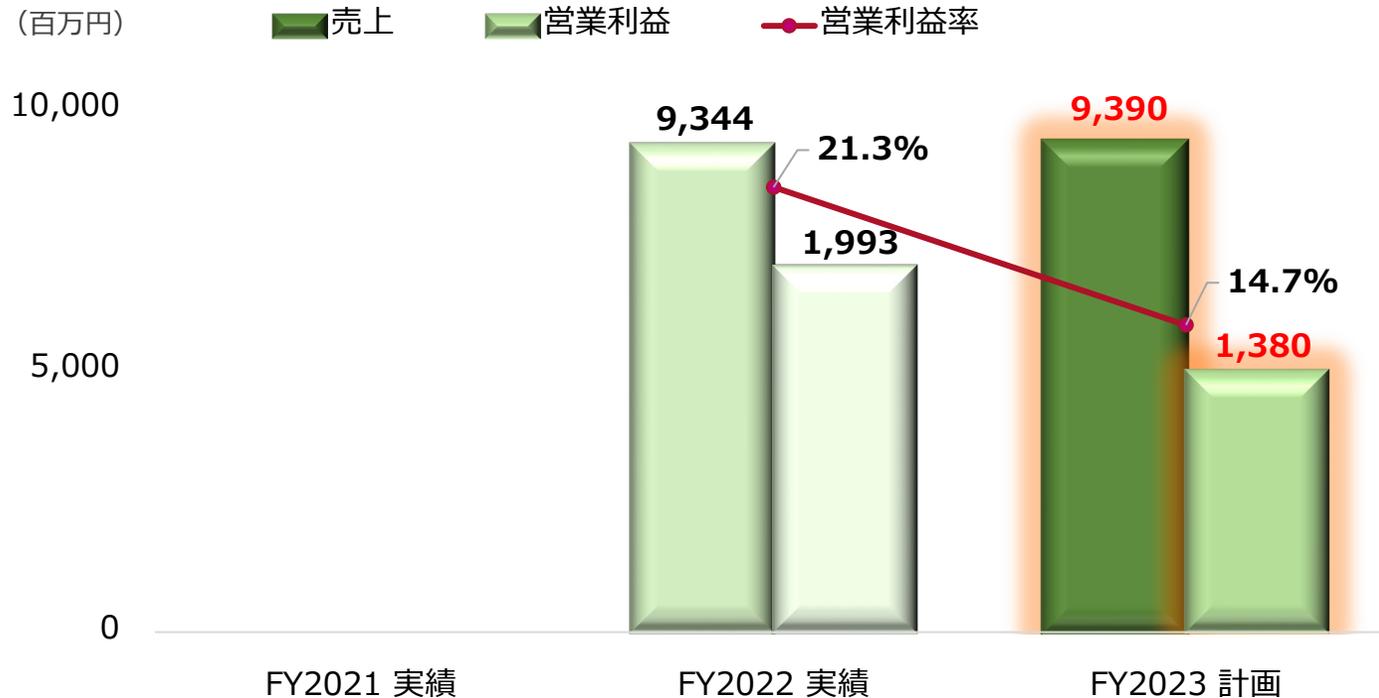


| 単位：百万円 | | 前期差 | 前期比 |
|--------|-----|------|--------|
| 売上収益 | 前期比 | +550 | 107.5% |
| | 中計比 | - | - |
| 営業利益 | 前期比 | +541 | - |
| | 中計比 | - | - |

* 医療システム事業部門を除く。



- ◆売上収益 (+) : ① PACS事業の継続的な事業成長
② キヤノンメディカルシステムズへのOEM供給の本格化
- ◆営業利益 (-) : ① 計画的なクラウドシフトへの移行
② ソフトウェア開発に伴う無形固定資産の償却 (前期は資産化[繰延]メリットが発生)
③ 人件費等の増加 (処遇制度の統一による影響、増員計画による影響)

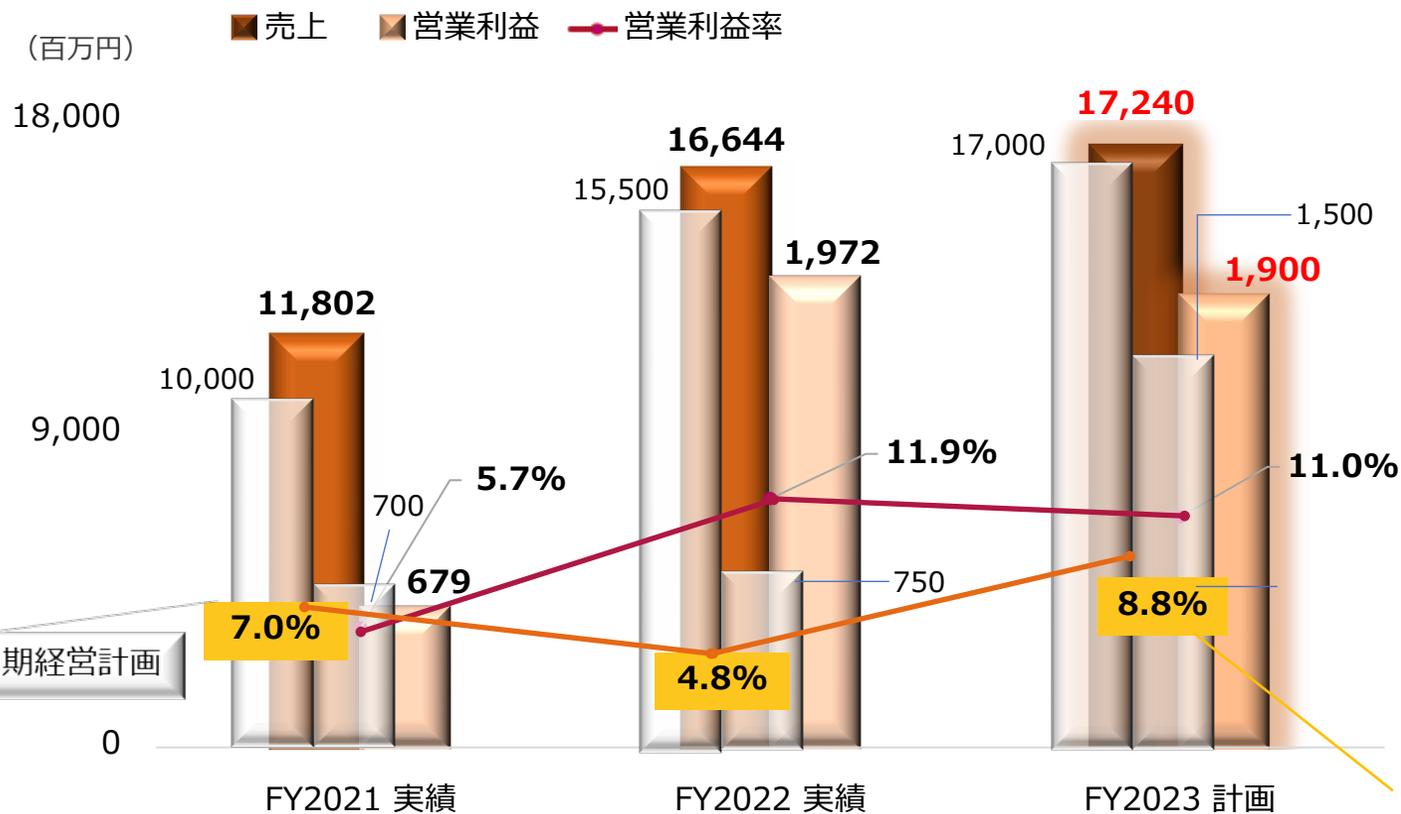


| 単位：百万円 | | 前期差 | 前期比 |
|--------|-----|------|--------|
| 売上収益 | 前期比 | +46 | 100.5% |
| | 中計比 | - | - |
| 営業利益 | 前期比 | △613 | 69.2% |
| | 中計比 | - | - |

* 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。 25



【ご参考】 連結業績予想 (アプリケーション・サービス事業 + 医療システム事業)



| 単位：百万円 | | 前期差 | 前期比 |
|--------|-----|------|--------|
| 売上収益 | 前期比 | +596 | 103.6% |
| | 中計比 | +240 | 101.4% |
| 営業利益 | 前期比 | △72 | 96.4% |
| | 中計比 | +400 | 126.7% |

中期経営計画



3. 事業活動トピックス



金融システム関連事業を再編

アレクシアフィンテック社を完全子会社化 (2023年7月1日)

2019年11月 アレクシアフィンテック社 (旧山崎情報設計社) と資本・業務提携 (当社の議決権比率51%)

2023年7月 株式交換による完全子会社化

吸収分割により当社の金融システム関連事業をアレクシアフィンテック社に事業承継



- 製品・サービス、人材等の経営資源を集約
- 既存顧客に向けた安定的なサポートの提供
- 営業推進体制強化による新規顧客の獲得
- 製品やサービス面における機能強化や研究開発強化

金融システム関連事業及びフィンテック事業の拡大を目指す

連結子会社クロス・ヘッド社が中部事業所を開設

愛知県名古屋市に事業所を開設（テクマトリックス名古屋営業所内・2023年4月）

ネットワーク・セキュリティ製品や技術サポートの需要拡大に応えるため、サービス体制を強化。

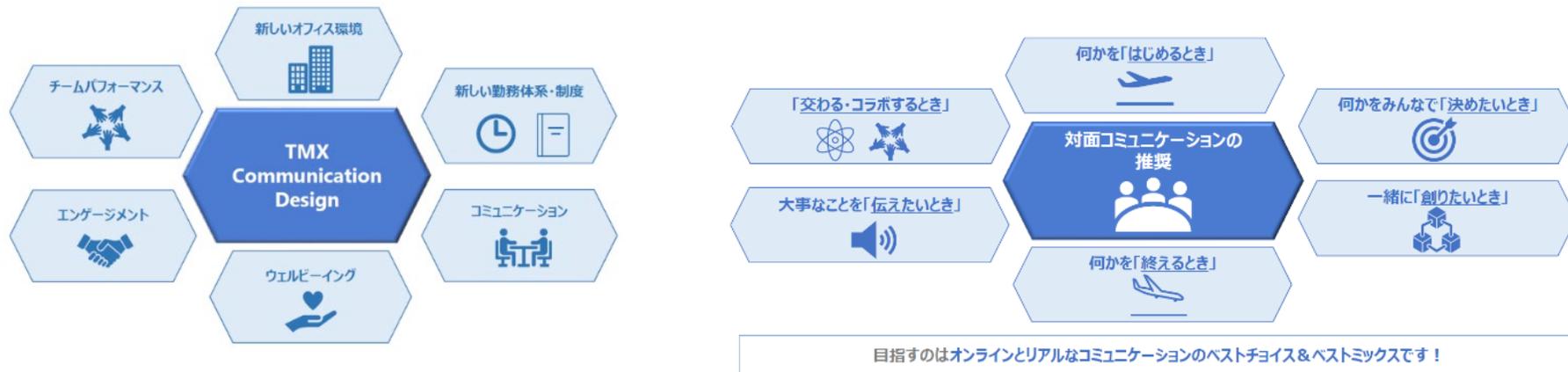


テクマトリックスのネットワークセキュリティ事業部と連携し、
サービス体制の充実やお客様の満足度向上に取り組む。



経営戦略を実現する人事戦略を策定

- **人事戦略の基本方針**
社員の挑戦と成長を支援し、やりがいを醸成する組織風土を実現しながら、組織の能力を最大化する。
- **3つの基本戦略**
 1. 未来を担う人材の育成
 2. 社員の潜在能力を最大化する新たなコミュニケーションスタイルと柔軟なワークスタイルの実現
 3. ダイバーシティ&インクルージョンの推進



※戦略の詳細（指標と目標を含む）については、第39期 有価証券報告書に記載しております。

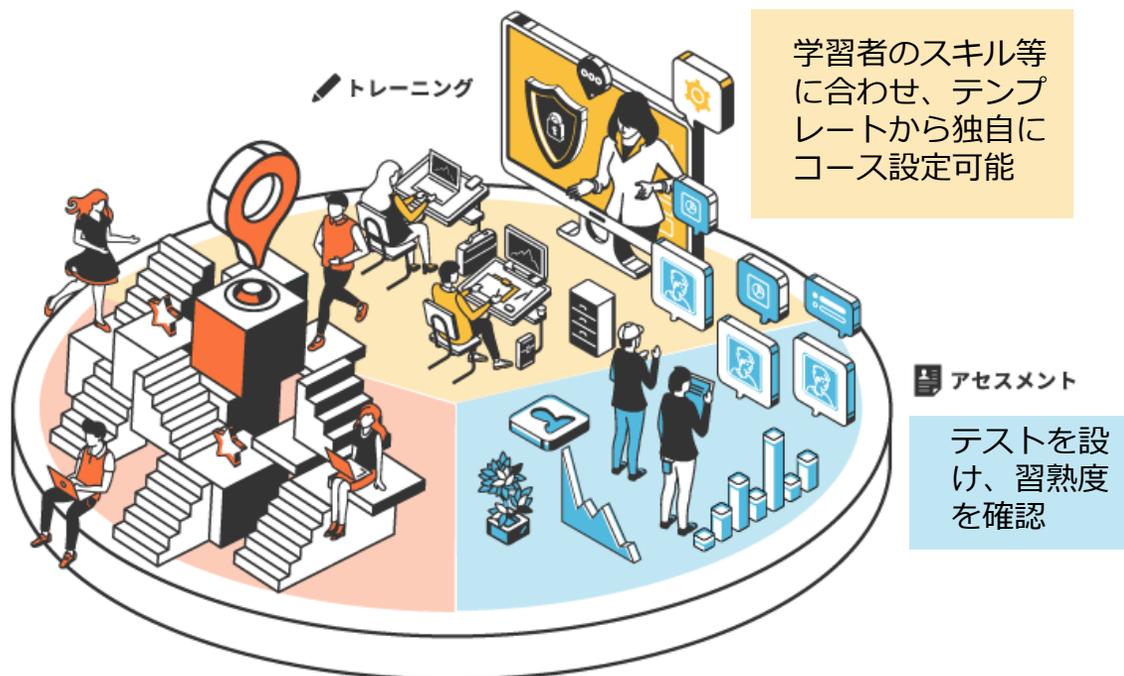
https://www.techmatrix.co.jp/ir/library/library_03.html



セキュアコーディング学習プラットフォーム Secure Code Warrior の国内総販売代理店権を取得、販売を開始 (2023年5月)

豊富な学習コンテンツにより、開発者のセキュアコーディングの定着をサポート

(60以上の言語とフレームワークに対応。150種類のセキュリティ脆弱性を学習可能。CI / CDサイクル(※)に統合。



背景・課題

- サイバーセキュリティのリスクは増大しており、ソフトウェアの安全性にはセキュアコーディングが欠かせない
- 教育のための負荷が大きい
- スキルのある人材の採用が難しい
- 学習者のセキュアコーディングの理解度を把握しにくい

Secure Code WarriorはIT、自動車、医療、金融、小売業、公共機関など、様々な業界が対面市場。

※CI … Continuous Integration (継続的インテグレーション) の略。アジャイル開発のプラクティスのひとつ。ビルドやテストを行うための手法。
CD… Continuous Delivery (継続的デリバリー) の略。頻繁にリリースを可能にすることができるプラクティス。

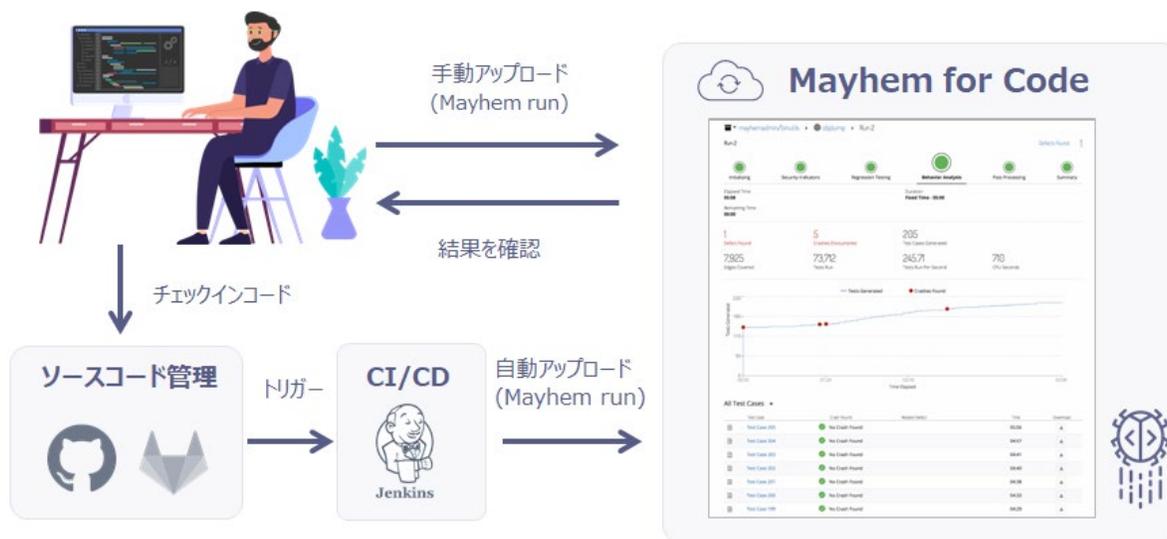


単体・結合テスト対応ファジング(※)ツール Mayhem for Codeの販売を開始 (2023年5月)

自律的にソフトウェアのバグや脆弱性を検出し、テスト作業を大幅に削減。テストカバレッジを最大化。

- 継続的に分析し、予期しない欠陥を発見
- 検出されたバグ・脆弱性に偽陽性（誤探知）が含まれないため、スムーズな修正作業が可能
- 膨大なテストケースを自動生成
- SDLC (※) の初期段階でのファジング・テストにより、バグ・脆弱性を早期に検出
- 実行されたファジング・テストの網羅性を可視化

(Parasoft社のC言語 / C++言語ツール「Parasoft C++test」の単体テスト機能との連携)



背景・課題

- バグや脆弱性を検出するためには手動で膨大な数のテストの実行が必要
- ファジング・テスト作業は開発者の労力やスキルに依存している
- テストの網羅性を把握しにくい

Mayhem for Codeは航空宇宙、自動車、ハイテク産業など、様々な業界が対面市場。

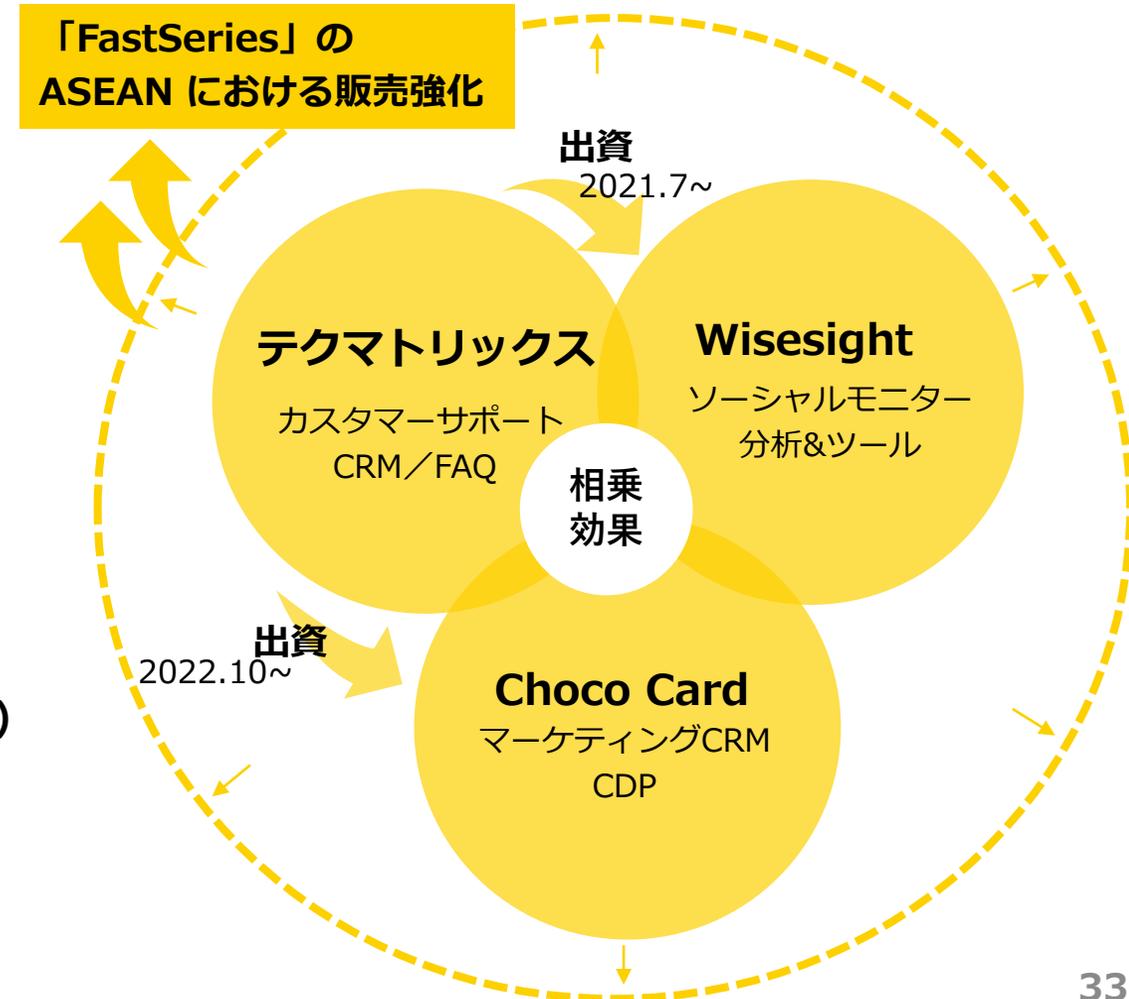
※ファジング…ターゲットに大量のデータを入力し、その応答や挙動を監視するテスト手法。

※SDLC…ソフトウェア開発ライフサイクル



中期経営計画の基本戦略である「海外市場での事業の拡大」が本格化

- ① **タイ現地法人TechMatrix Asiaを設立**
 （2023.4 から同社を新規連結・在外子会社化）
 - ・ CRMソリューション事業のASEANでの事業拡大
 - ・ 直接営業の加速、現地での直接契約の商流確立
 - ・ 出資先とのより強固なコラボレーションを実現
- 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**（2022.11）
- ③ **Choco Card社（CDP・タイ大手）と資本・業務提携**（2022.10）
- ④ **Wisesight社（ソーシャルデータ分析クラウド・タイ最大手）と資本・業務提携**（2021.7）





46,540,030

「NOBORI」に画像を保管している患者数

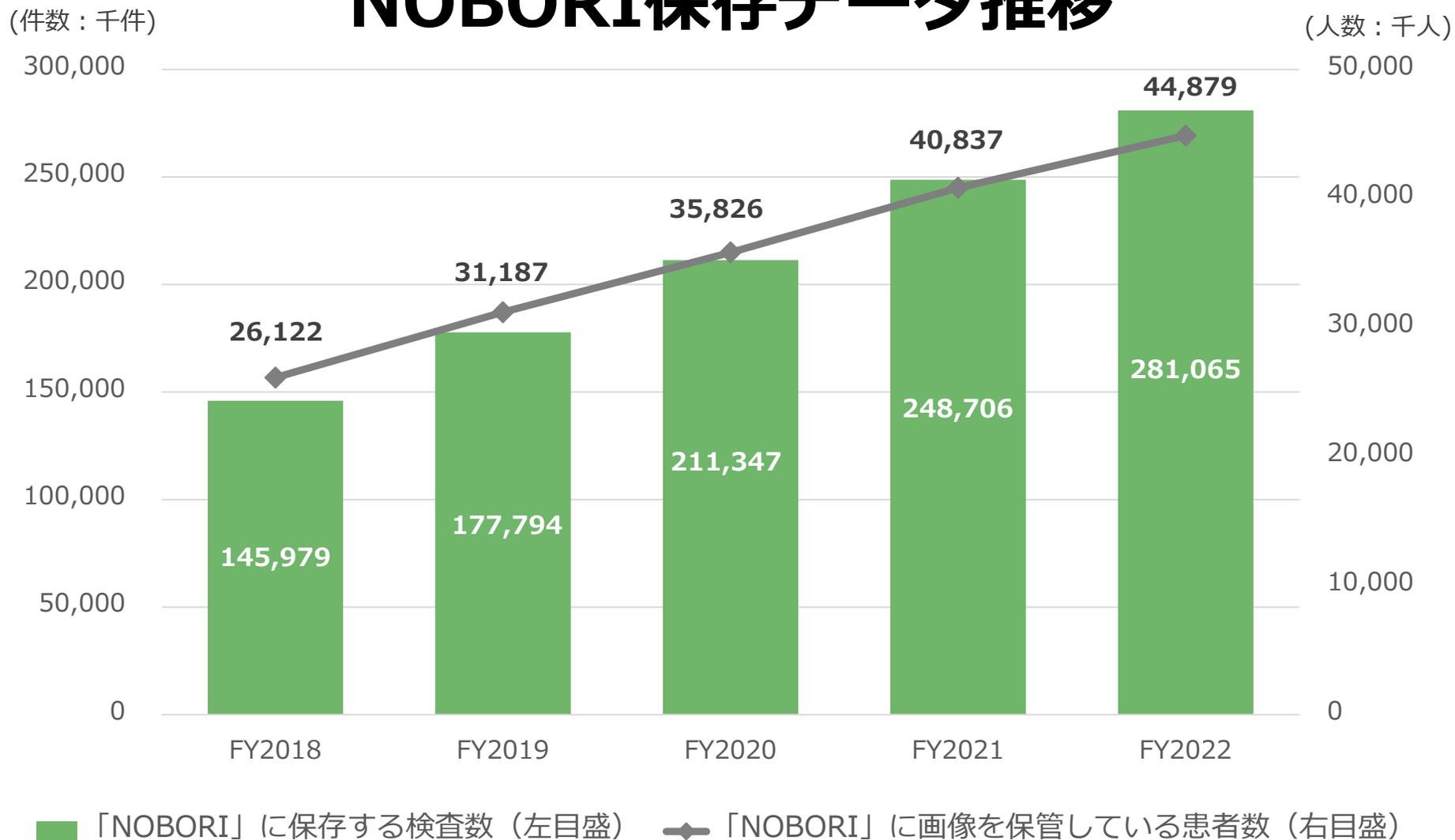
290,825,559

「NOBORI」に保存している検査件数

(2023年6月末時点)



NOBORI保存データ推移





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

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



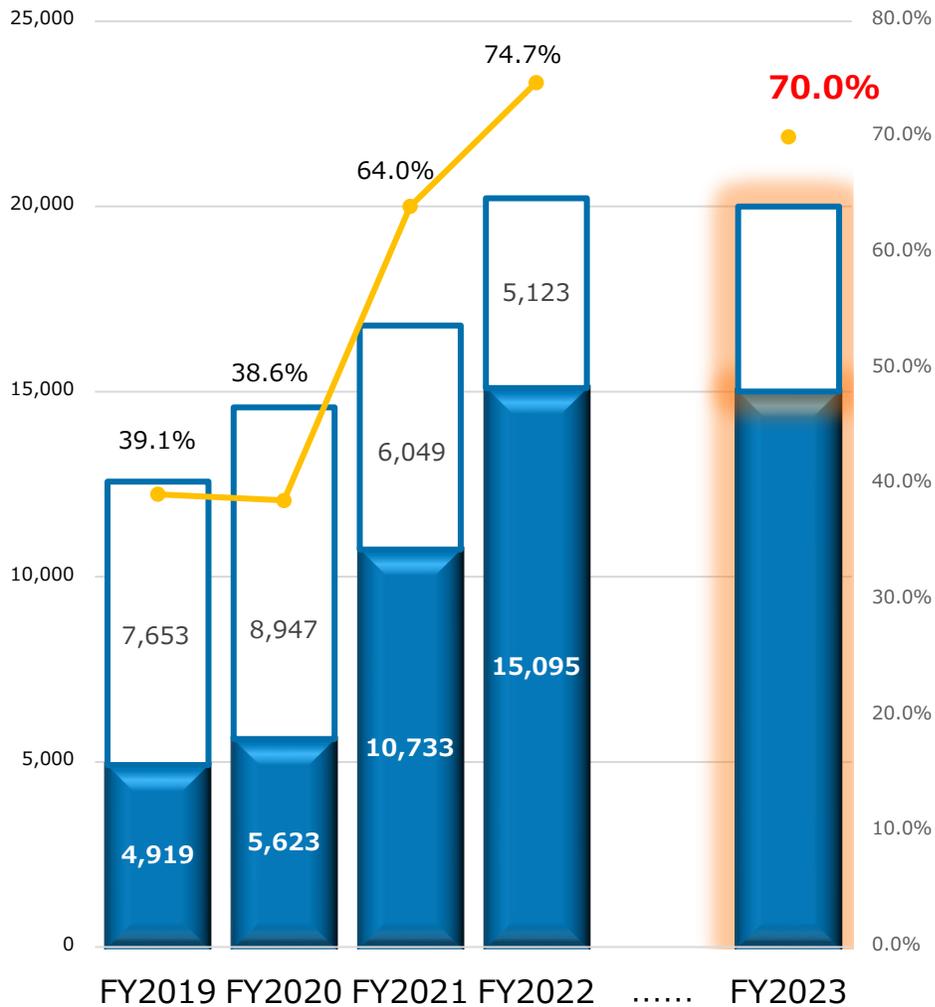
既存市場

新規市場



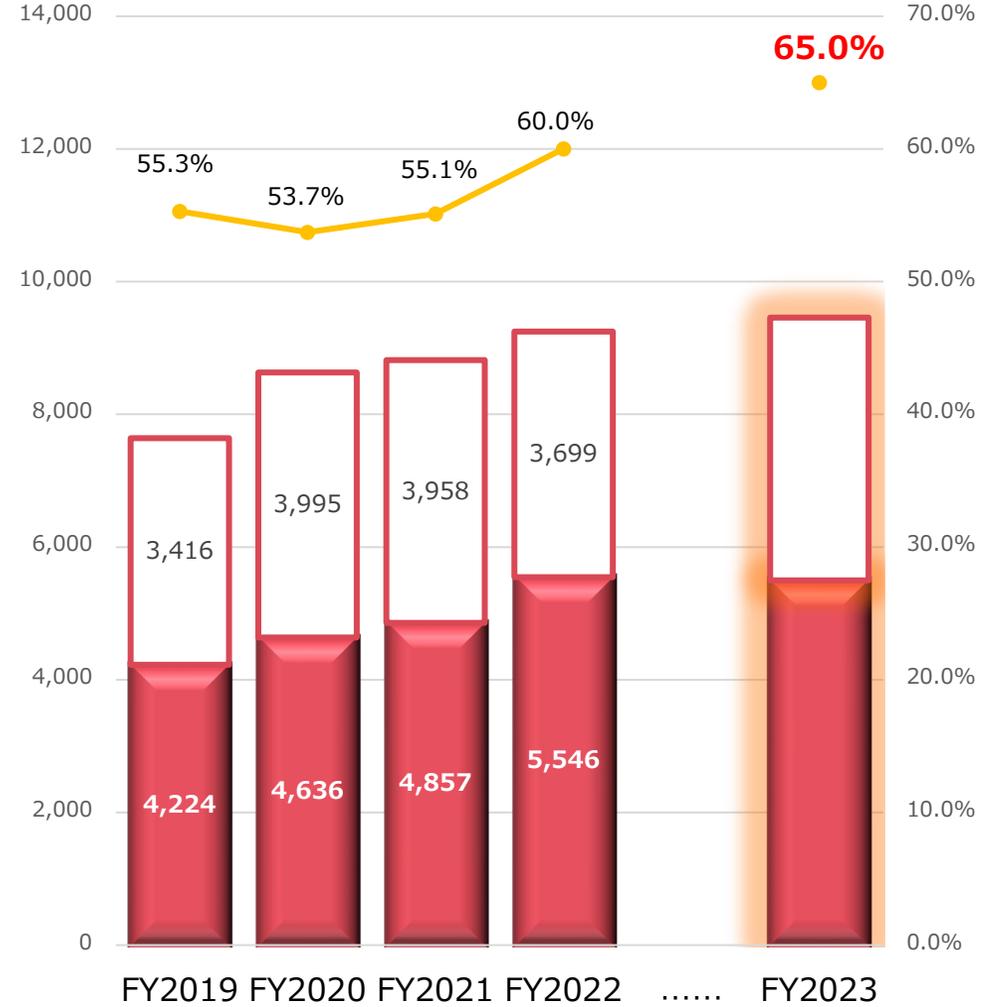
ストック比率計画値（連結）（単体+旧株式会社NOBORI）

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 | 173% |
| SentinelOne Inc | 9,893 | 22,685 | 229% |

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

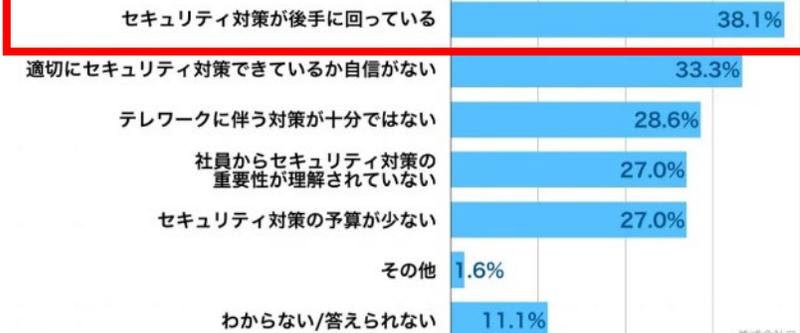
調査期間：2022年6月10日～同年6月17日
株式会社ロードマップ社調べ

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

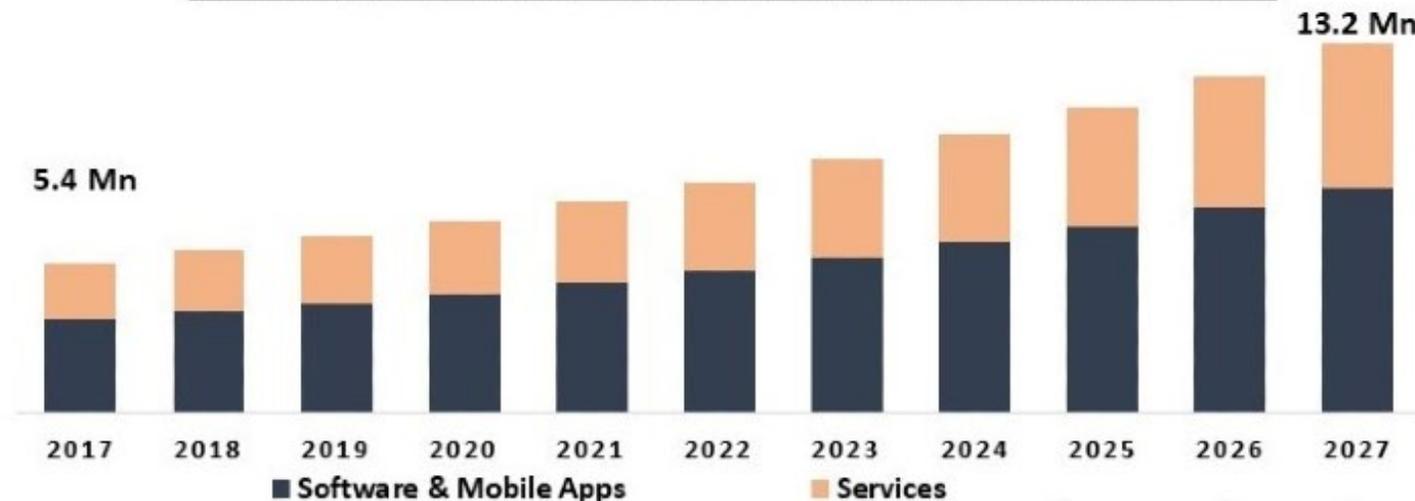
ヘルスケアのペーパーレス化を推進する政府の取り組みが各地域で活発化。医療機関を利用する際に複数の書類や処方箋を持ち歩く負担から、患者は個人用パーソナルヘルスレコードソフトウェアを選ぶようになっている。

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



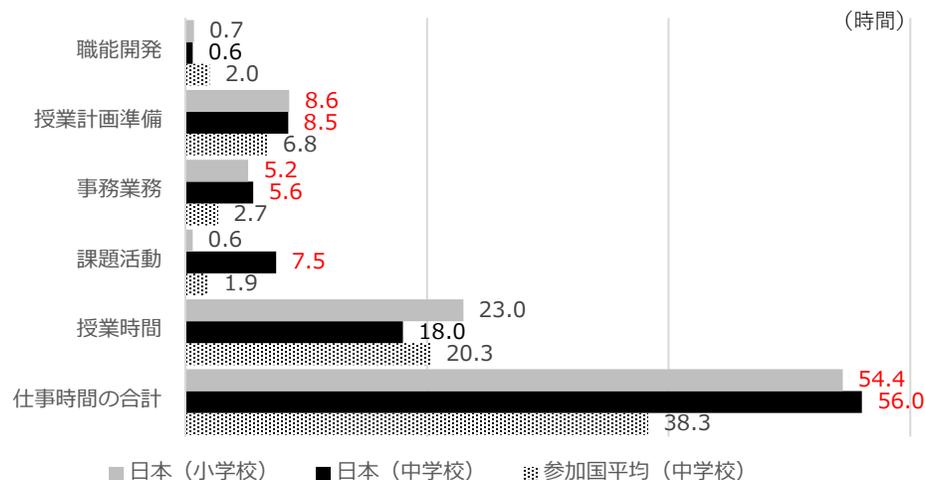
Source: www.kbvresearch.com

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

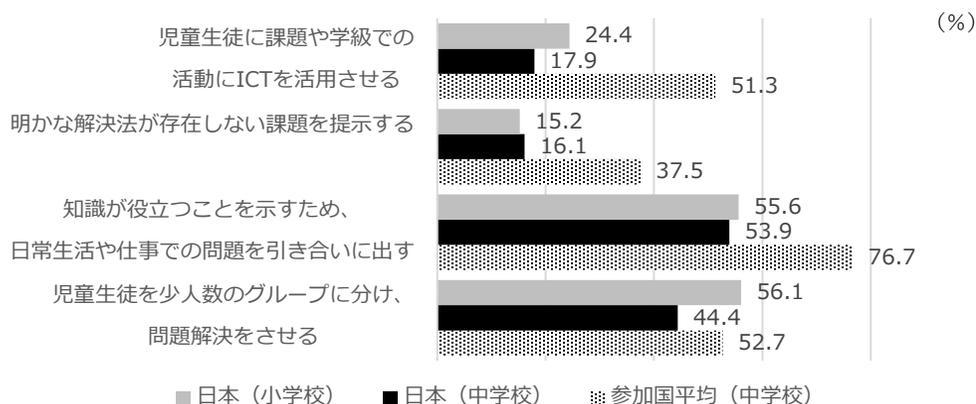


教員の仕事時間は参加国中で最も長く、人材不足感も大きい。

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!

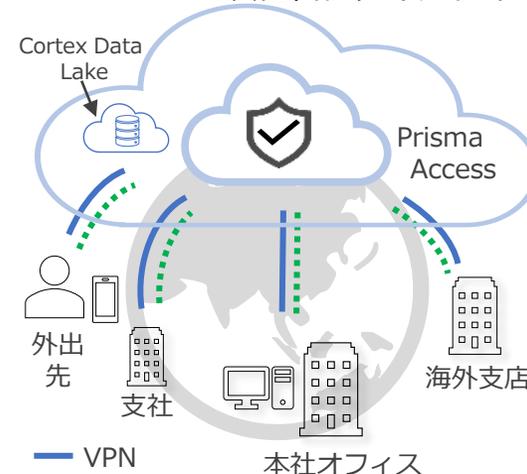
デバイスや利用者のロケーションに依存しないセキュリティの提供

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

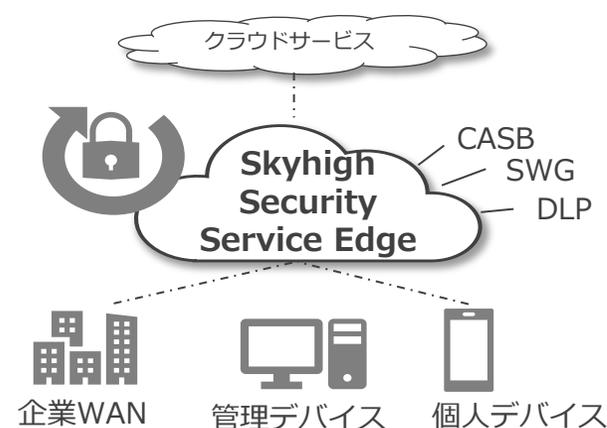
～次世代ファイアウォールの機能をクラウド上で提供～



- 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

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

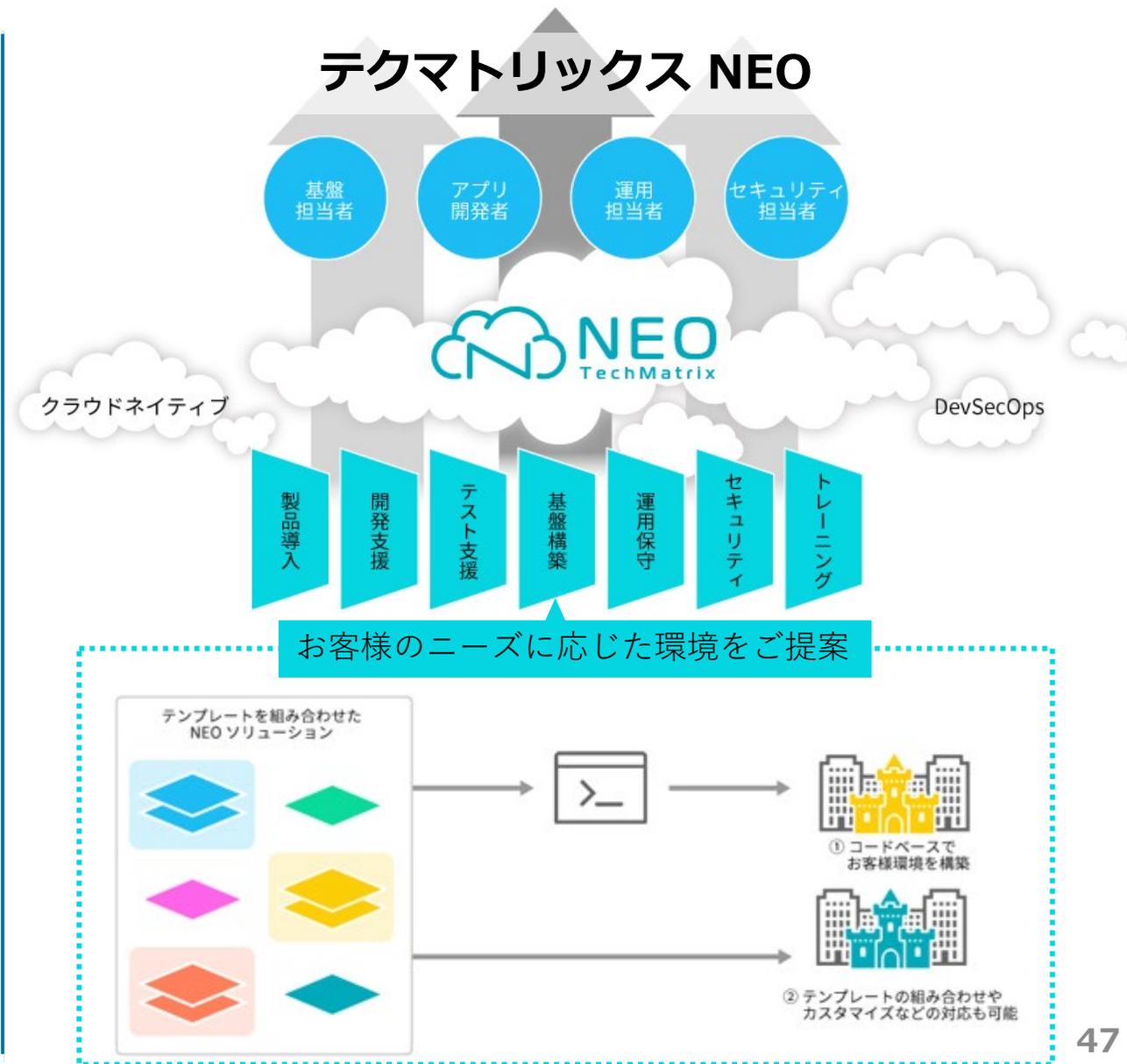


- セキュリティ
- ソフトウェア開発支援
- クラウドネイティブ推進、教育支援
 - コンテナ技術 (Docker、Kubernetes)
 - DevOps *2ツール (Jenkins、Git)

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



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

- Excellence in support of the year (2018, 2019)
- JAPAN Distribution Partner of the Year
⇒ 5年 (2018, 2019, 2020, 2021, 2022) 連続受賞

JAPAN
Distribution Partner of the Year



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 (2021)
- Most Dedicated Partner of the Year (2022)



セキュアクラウドサービス 内部ネットワーク

- PARTNER OF THE YEAR
⇒ 3年連続受賞 (2021, 2022, 2023)
- Deal Registration of the year (2023)



情報基盤 データ保護

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



- APJ Marketing Partner of the Year (2022)





<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