



第33期通期 決算資料

2017年5月23日
テクマトリックス株式会社

1.第33期通期 業績

2.中期経営計画「TMX 3.0」進捗状況

3.事業活動トピックス

4.当社のビジネスモデル

5.市場環境（ご参考）

第33期通期 業績

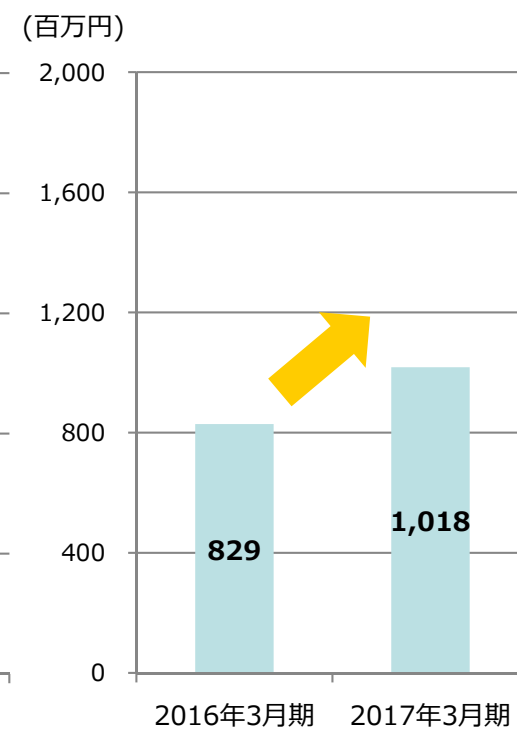
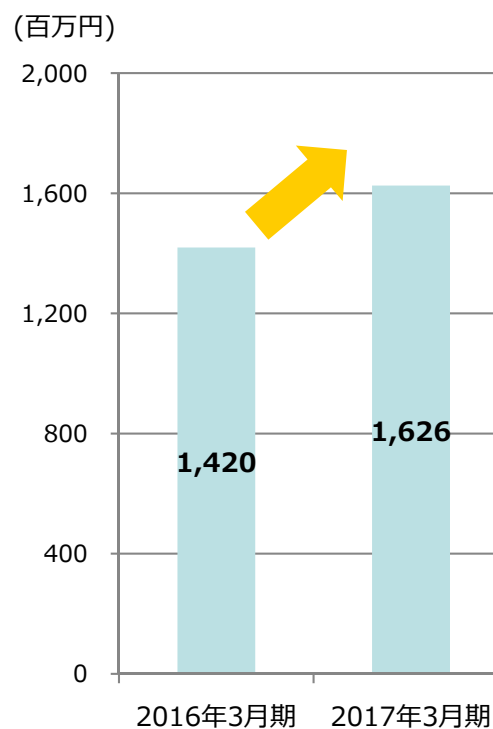
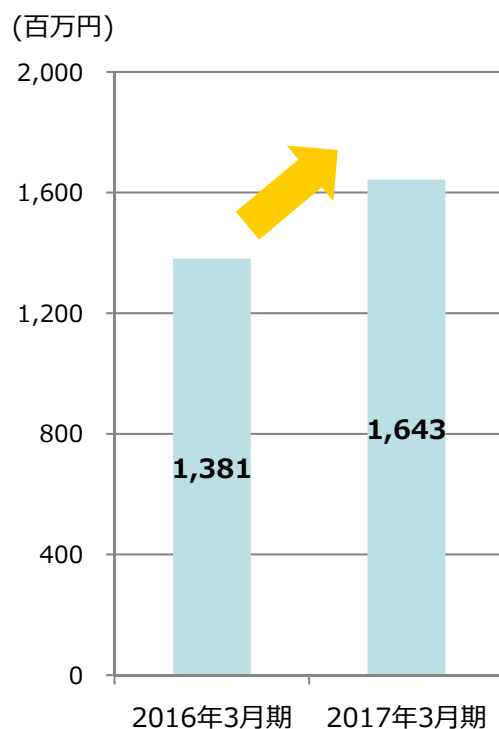
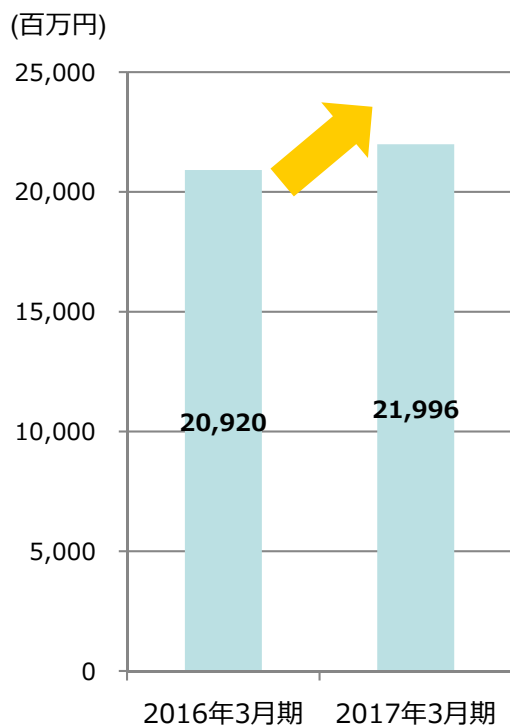
- ◆ 売上高及び利益は過去最高
- ◆ 堅調なセキュリティ関連ビジネスと医療分野の黒字化により、増収・増益を継続
- ◆ インターネットサービス分野では、クラウドサービスの投資が重荷に

売上高 21,996百万円
前年同期比5.1%増

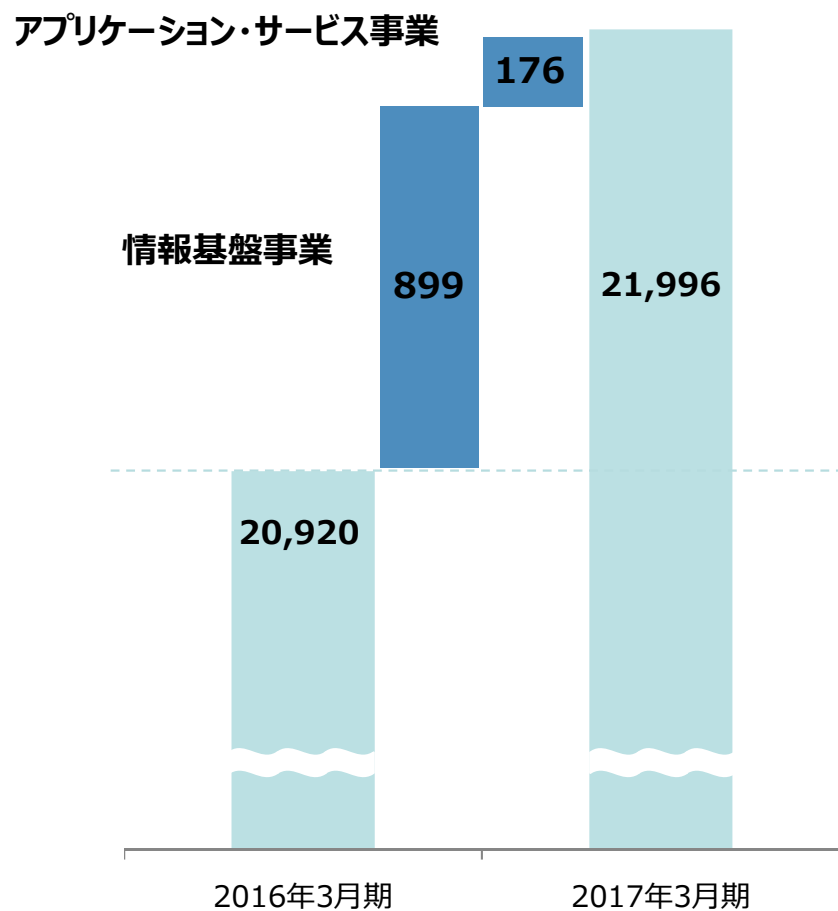
営業利益 1,643百万円
前年同期比19.0%増

経常利益 1,626百万円
前年同期比14.5%増

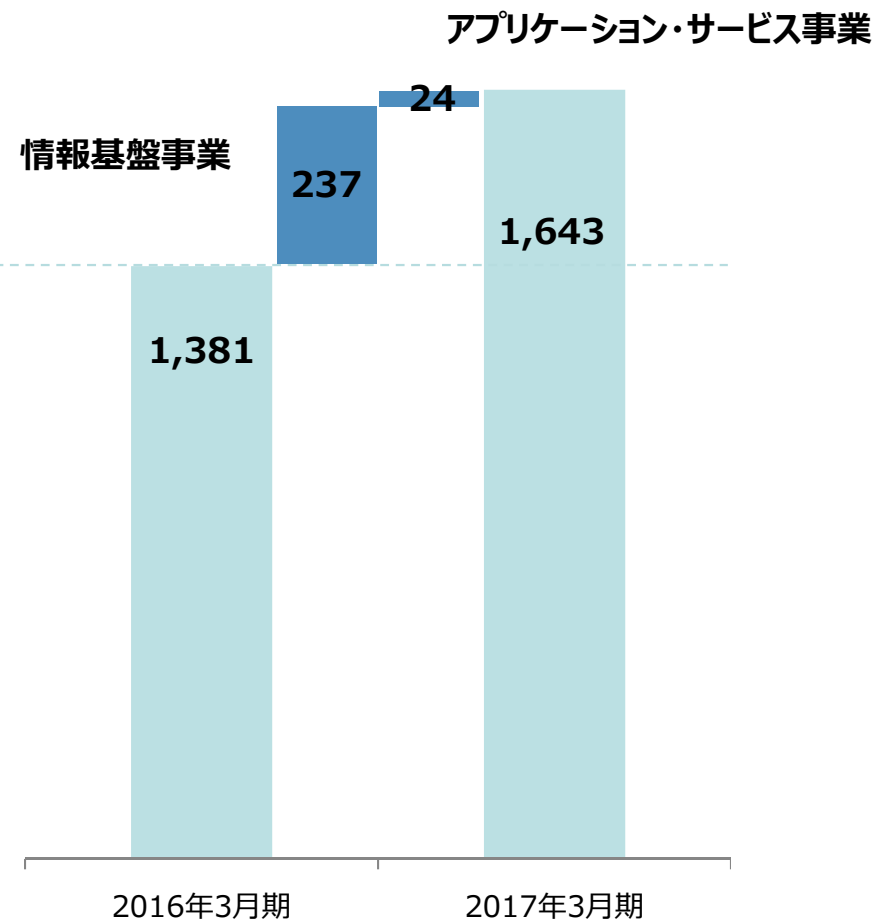
親会社株主に帰属する
当期純利益 1,018百万円
前年同期比22.8%増



売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



売上高

◆情報基盤事業	対前年同期
負荷分散装置	
セキュリティ関連製品	
官公庁ビジネス（直販）	
セキュリティ監視サービス	
ストレージ製品	
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	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
--------	--------	-------	--------	--------

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

650

2017年3月31日現在

「NOBORI」利用施設数

15,015,746

2017年3月31日現在

「NOBORI」に画像を保管している

患者数

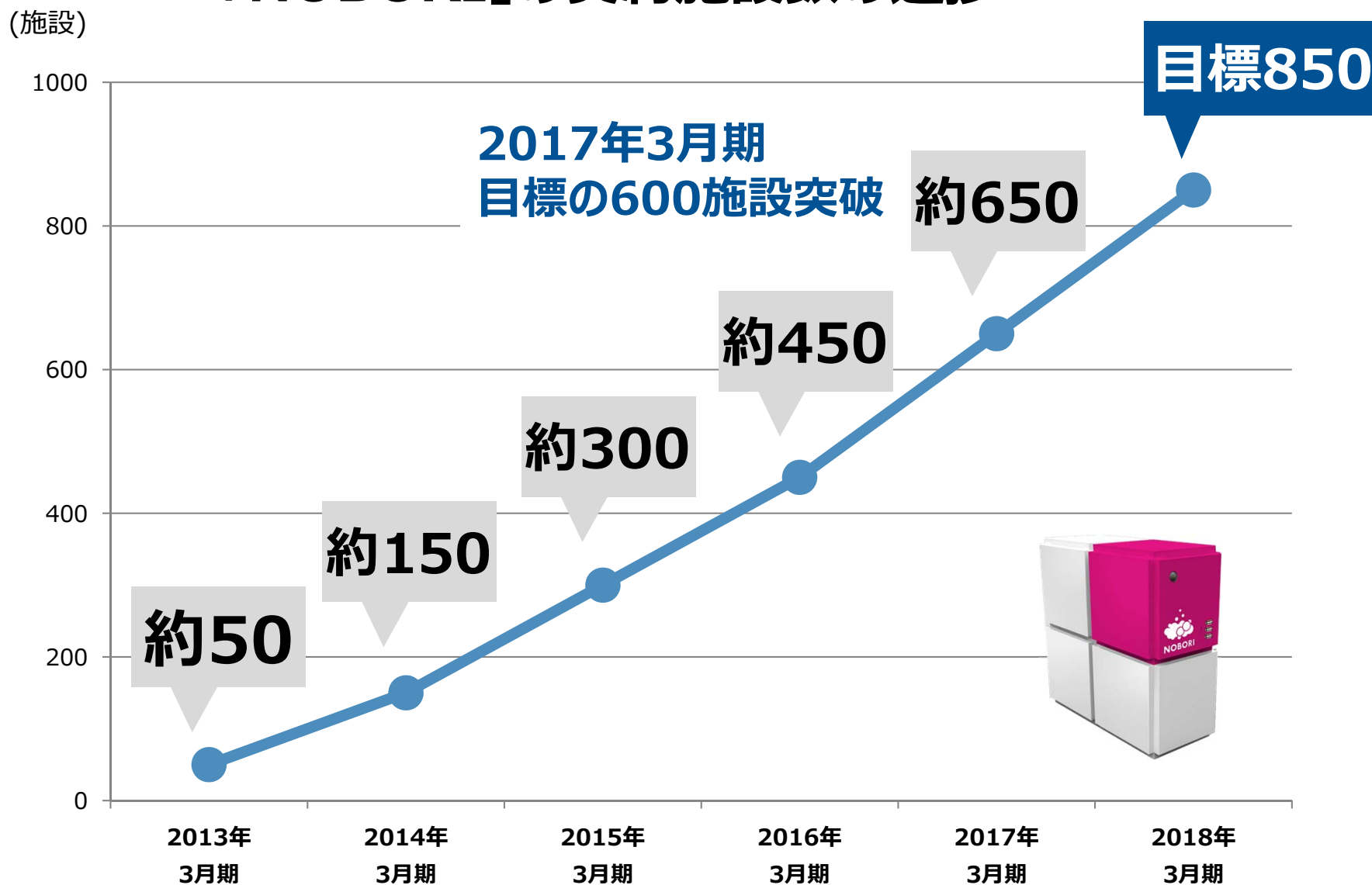
1,300

2017年5月15日現在

「医知悟」（遠隔読影プラットフォーム）

利用専門医数

「NOBORI」の契約施設数の進捗



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）
- ▶ セキュリティ強靱化（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：
セキュリティガイドライン

▶ 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27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

▶ 平成28年4月
サイバーセキュリティ基本法
（改正）

DDoS攻撃

ランサムウェア



標的型メール

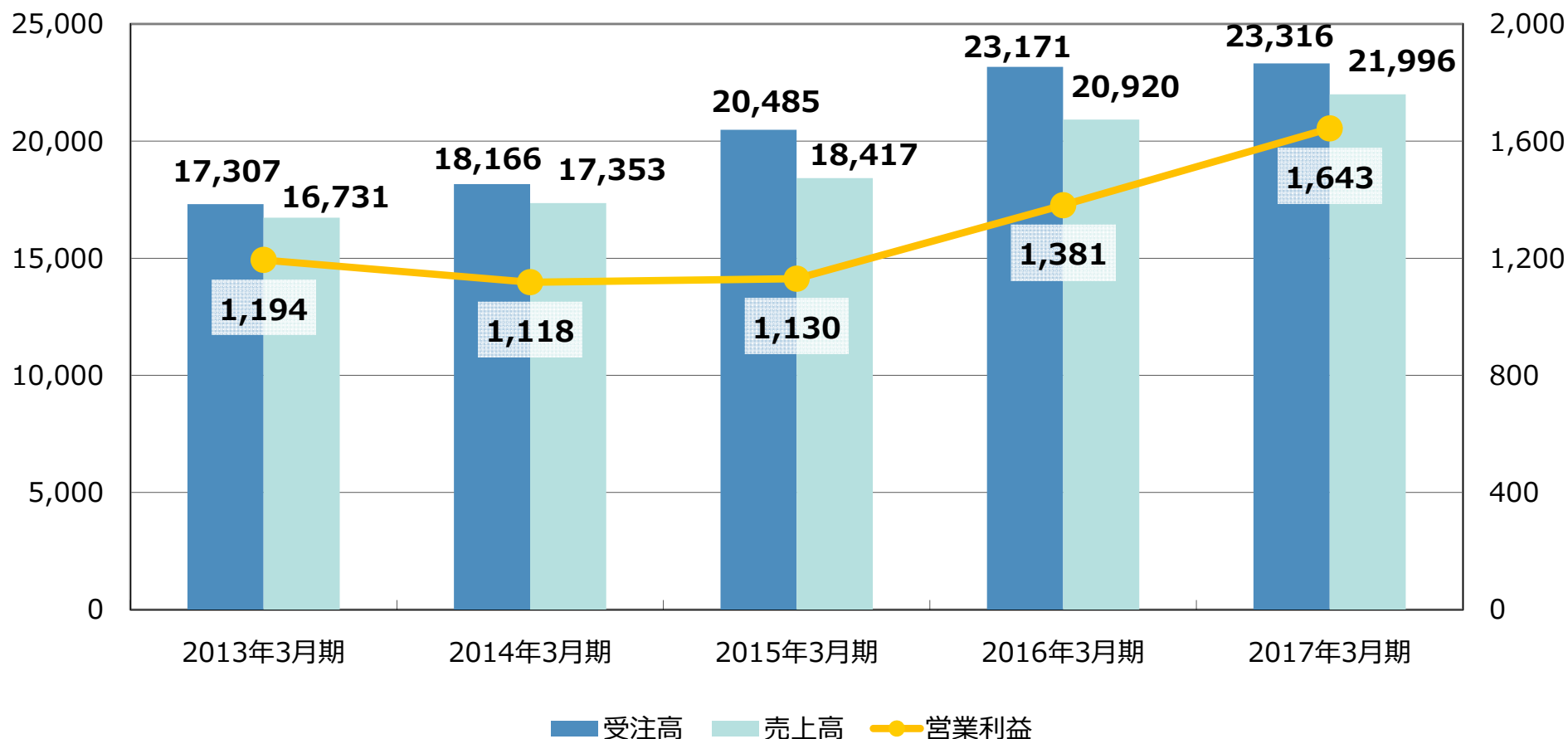
フィッシング詐欺

- ◆ 受注高は、前年の大型案件受注分が剥落したものの、前年を超過
- ◆ 営業利益率は7.5%と改善

受注高・売上高
(単位:百万円)

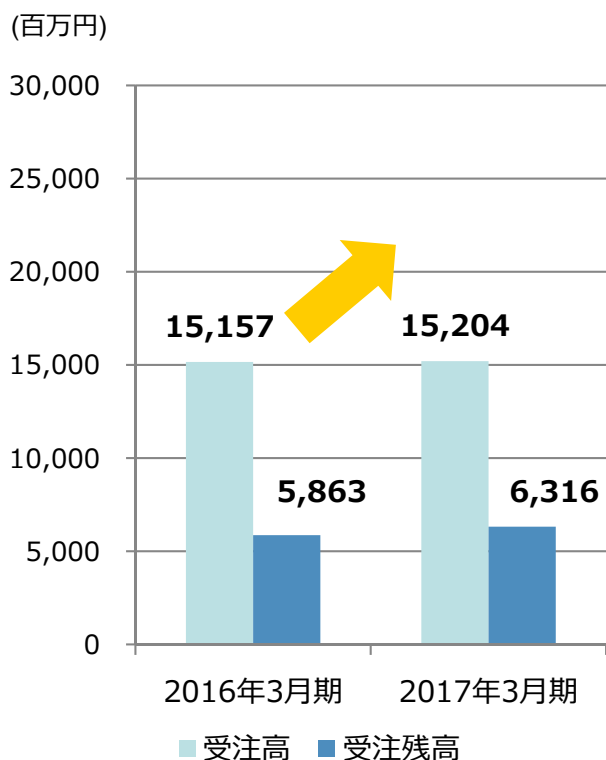
受注高・売上高・営業利益推移

営業利益
(単位:百万円)

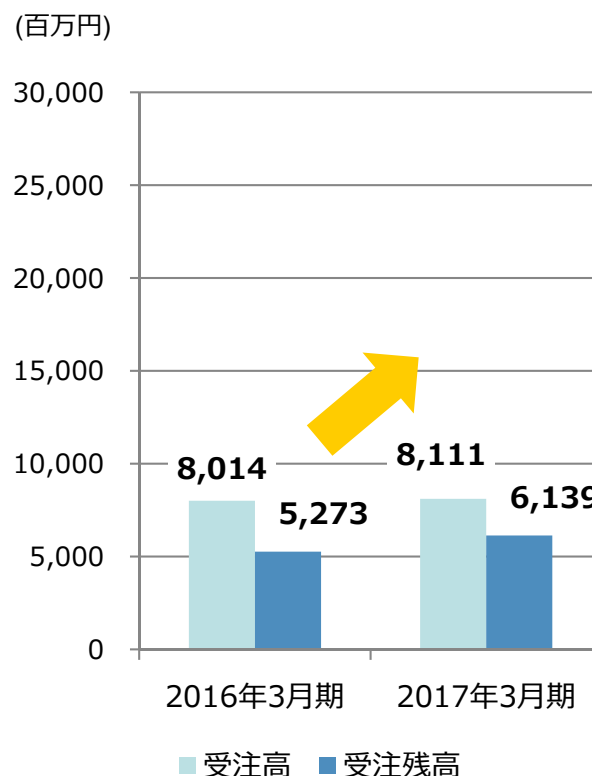


- ◆ 情報基盤事業ではセキュリティ関連製品の受注が堅調。前年の大型案件受注分が剥落したものの受注高は前年を超過し（0.3%UP）、受注残も伸長（7.7%UP）
- ◆ アプリケーション・サービス事業では受注高は前年を超過し（1.2%UP）、クラウドへのシフトにより受注残も伸長（16.4%UP）

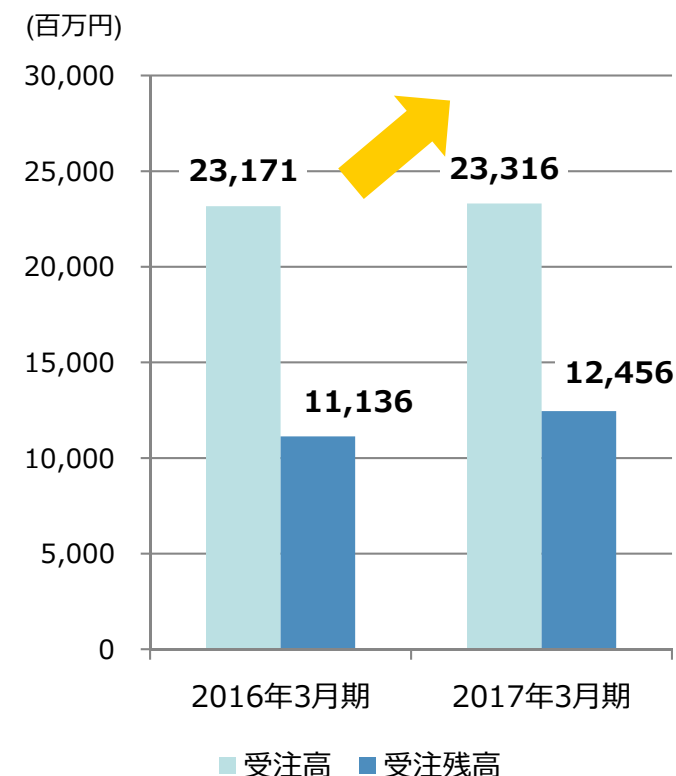
情報基盤事業



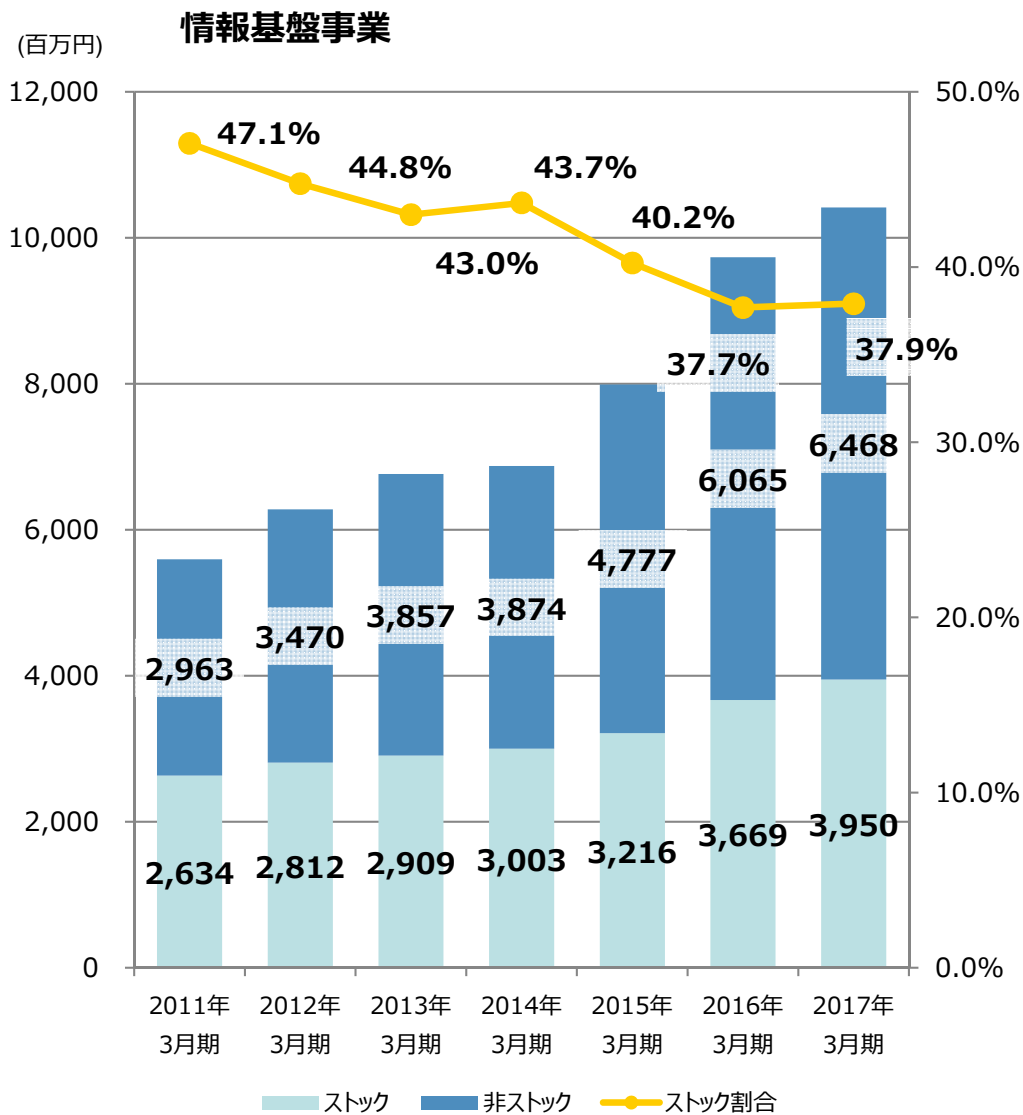
アプリケーション・サービス事業



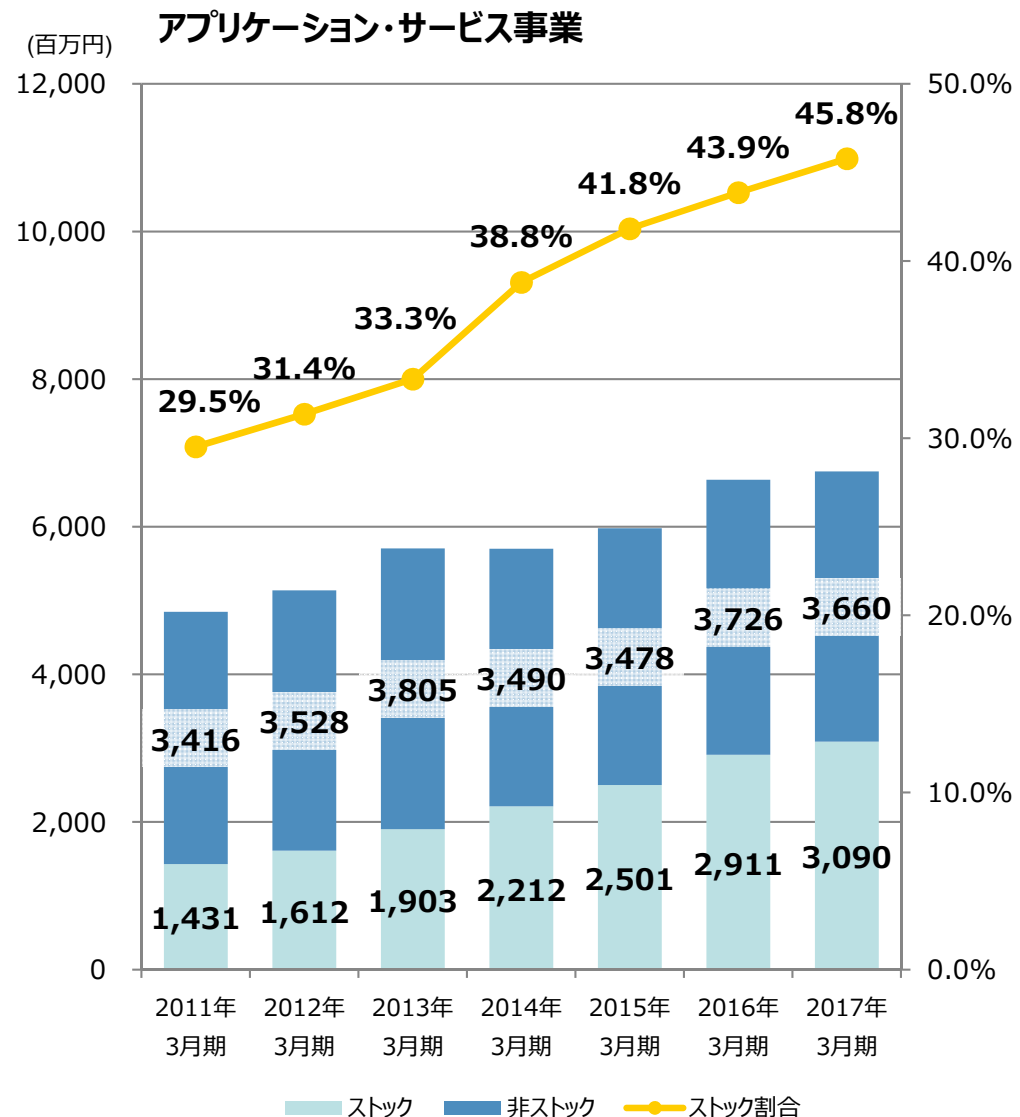
全社合計



◆ ストック比率の進捗状況（単体）



* 情報基盤事業のストック比率は適正水準を維持。



* 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)

	2016年 3月期	2017年 3月期		2016年 3月期	2017年 3月期
流動資産合計	12,091	13,343	流動負債	8,064	8,886
現金・預金	4,698	5,458	買掛金	1,063	1,081
受取手形・売掛金	3,491	3,991	短期借入金	350	450
その他流動資産	3,901	3,893	1年内返済予定の 長期借入金	300	300
固定資産	3,627	3,937	その他流動負債	6,351	7,055
有形固定資産	1,028	1,205	固定負債合計	3,687	3,540
のれん	229	126	長期借入金	2,050	1,750
その他無形固定資産	904	1,085	その他固定負債	1,637	1,790
投資その他の資産	1,464	1,519	負債合計	11,751	12,427
資産合計	15,718	17,280	株主資本	4,005	4,849
			その他の包括利益累計額 合計	△53	△36
			純資産合計	3,967	4,853
			負債純資産合計	15,718	17,280

* 自己資本比率

2016年3月期 25.1%

2017年3月期 27.9%

中期経営計画「TMX 3.0」進捗状況

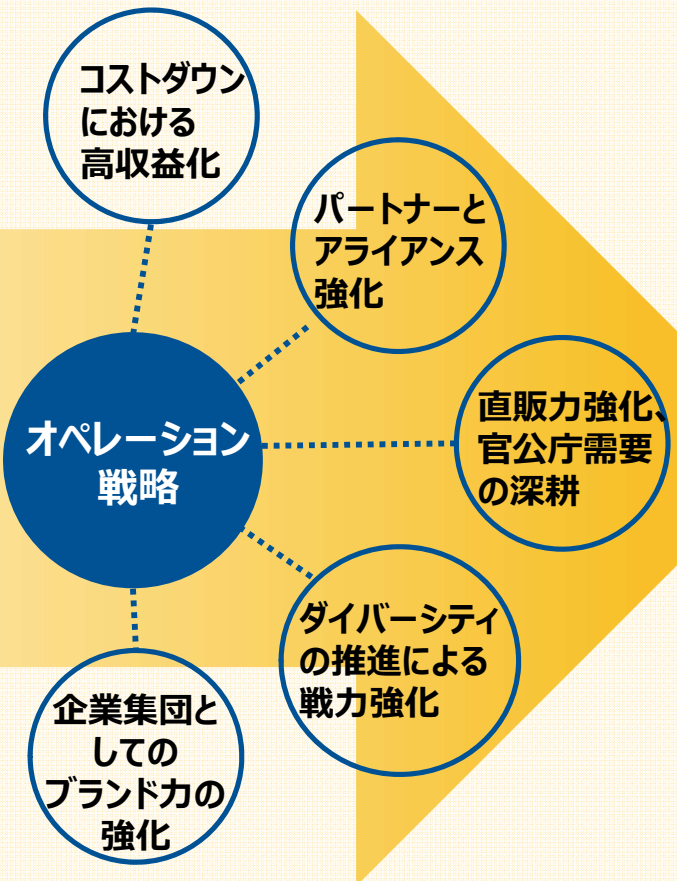
基本方針

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

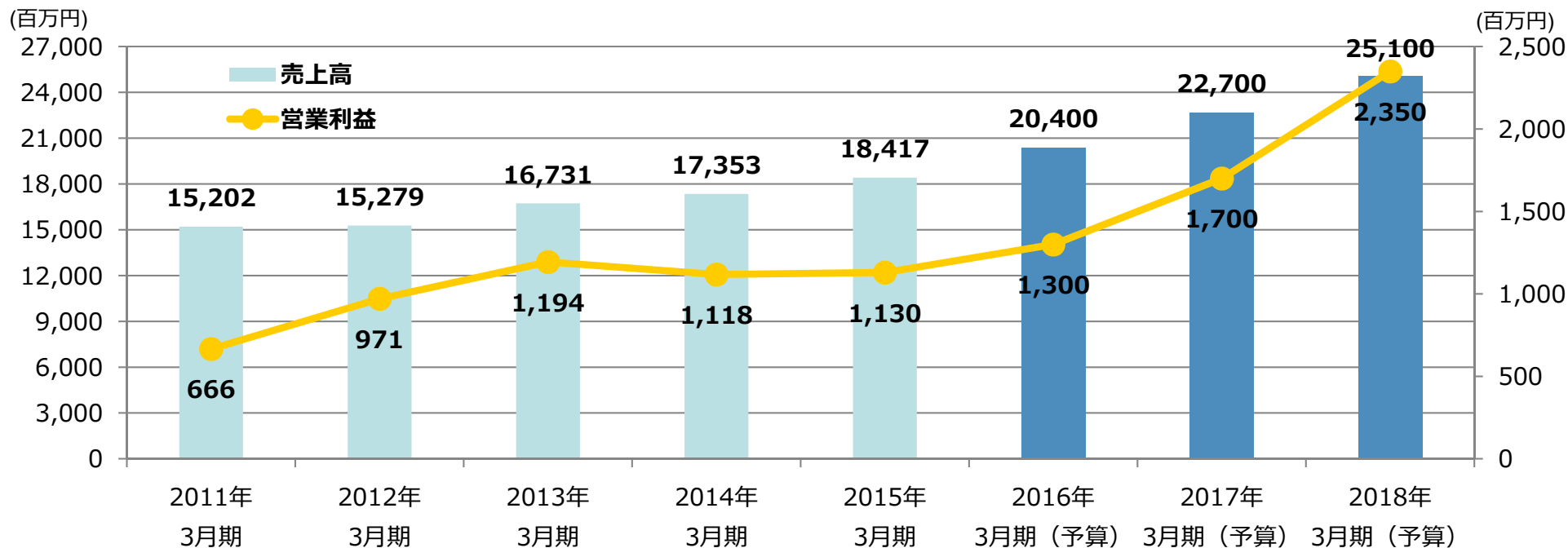
セキュリティ&セーフティの追求



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%

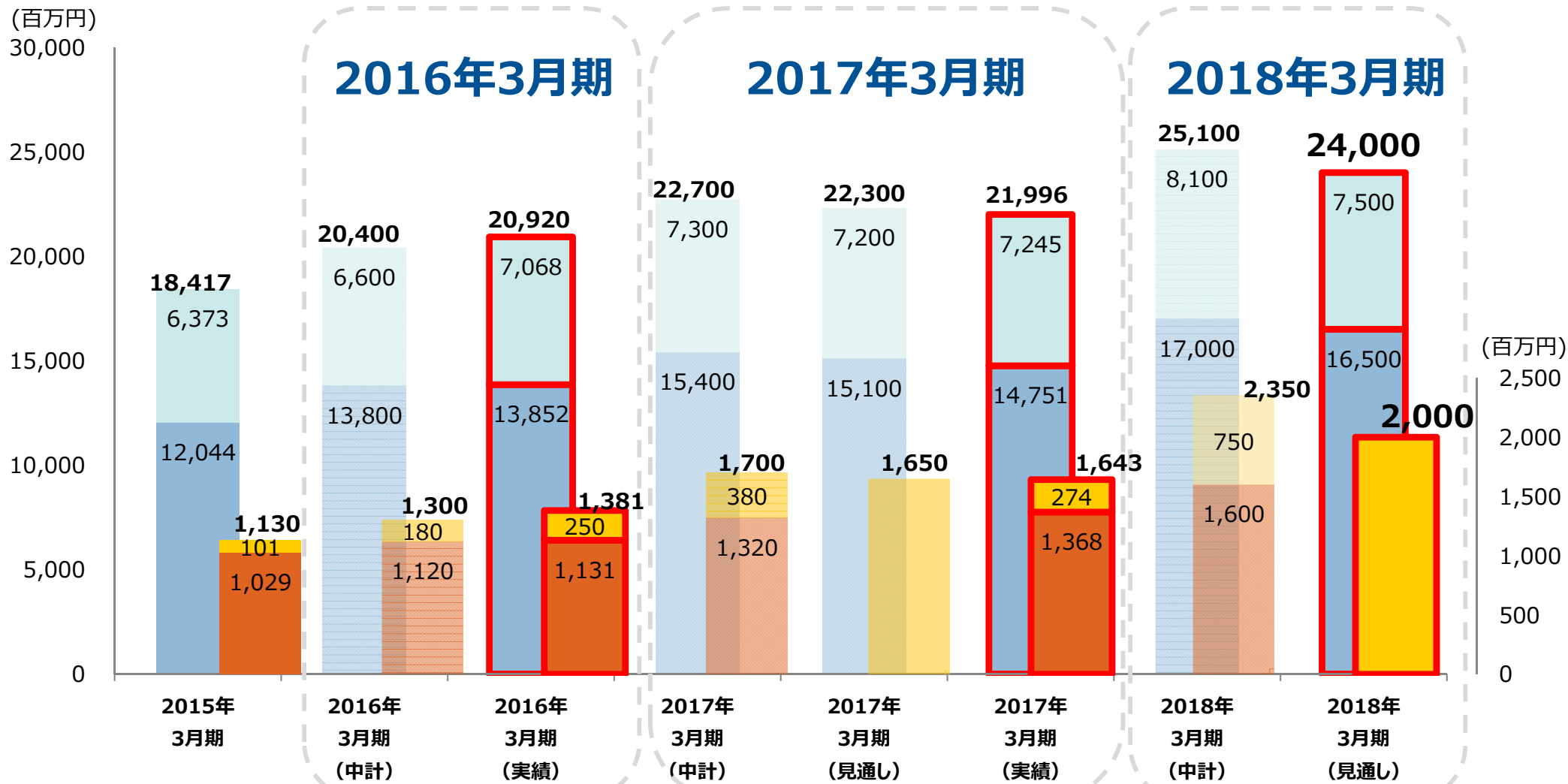
売上高営業利益率
10%への挑戦

売上高

■ 情報基盤事業 ■ アプリケーション事業

営業利益

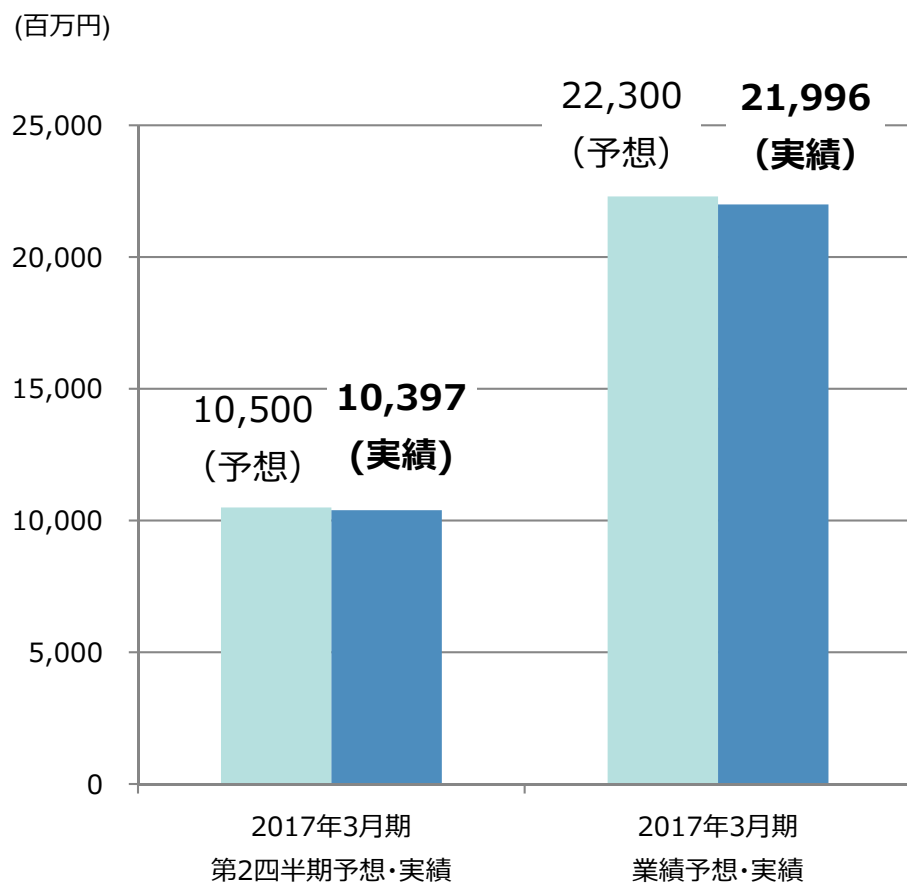
■ 情報基盤事業 ■ アプリケーション・サービス事業



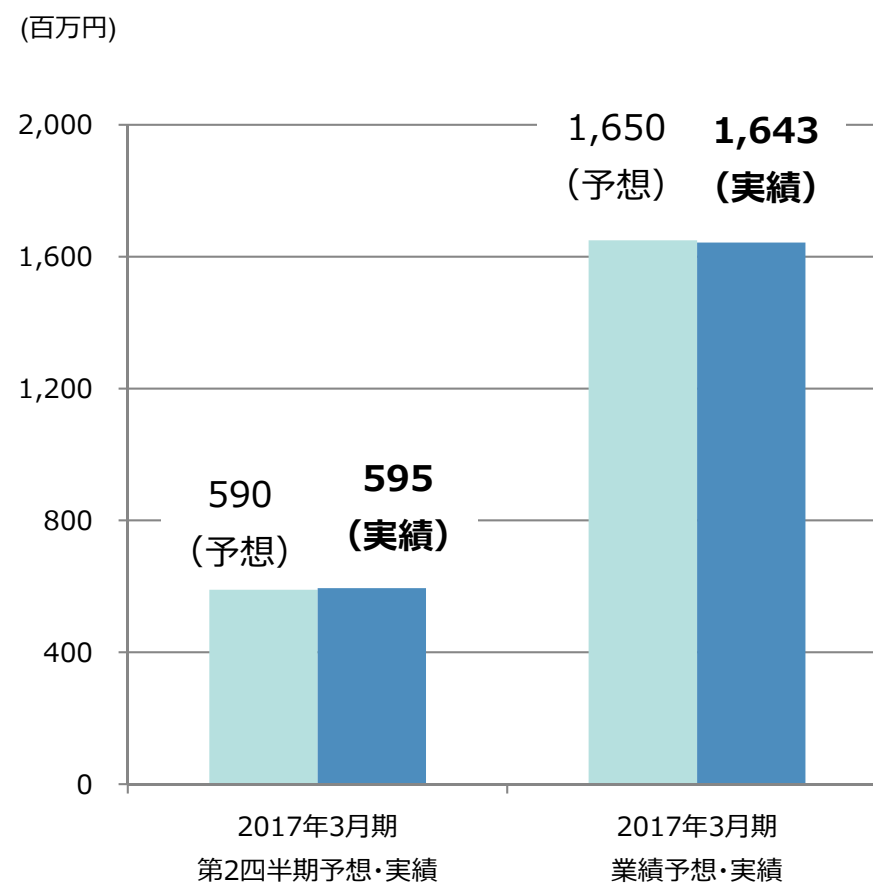
売上高
営業利益率

- ◆ 通期売上高及び営業利益は、ほぼ業績予想通りの着地
- ◆ 売上高98.6%、営業利益99.6%

連結売上高



連結営業利益



◆ 中核的事業戦略

項目	評価	説明
クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進		
クラウド事業による収益貢献（医療クラウドの黒字化実現）	◎	<ul style="list-style-type: none"> ・医療クラウドが単月黒字化 ・楽楽アイテムマネージャーのリリース ・FastCloud（CRM）順調 ・テクマクラウド（o365トラフィック制御）
クラウド事業のプラットフォーム化（多角化）	◎	<ul style="list-style-type: none"> ・NOBORI-PAL（提供サービスの拡充） ・ソフトバンクと医知悟の提携による病理分野への進出
海外（アジア）でのクラウド事業の確立（まず中国での合併事業の成功）	△	<ul style="list-style-type: none"> ・医療分野：中国に合併会社設立、北京大学と病理分野で提携 ・CRM分野：ASEAN トランスコスモス（タイ）との協業
クラウド運用の高品質化（運用技術の飛躍的向上）	○	<ul style="list-style-type: none"> ・PMO室中心に議論、運用安定化、設備投資継続
各種仮想化技術の戦略的応用（クラウド・ファーストの実践）	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ハイパーコンバージドソリューション VCE VxRail ・沖縄クロス・ヘッドのnas2cloud Plus ・クロス・ヘッドがAWS技術者を大量養成
クラウドに集約される情報のビッグデータ解析（データの二次利用）	○	<ul style="list-style-type: none"> ・製薬BI、予算管理分野を開拓

◆ 中核的事業戦略

項目	評価	説明
セキュリティ&セイフティの追求		
サイバーセキュリティ対策の高度化対応とワンストップ・サービス化	◎	<ul style="list-style-type: none"> Swivel PINsafe、ProofPoint、Tanium Endpoint Platform、Votiro Auto Suite for FileZen、CylancePROTECT
設計、構築、保守、運用・監視サービス、自動化のバリューチェーン実現	◎	<ul style="list-style-type: none"> 製品販売 + 保守・運用サービス拡大 NOC/SOC (∴TRINITY)
IoT (Internet of Things) 時代の組込みソフトウェアの機能安全実現	○	<ul style="list-style-type: none"> 円高による投資意欲の陰りがあったが、円安傾向による改善の兆し
安全で安心なインターネット社会の実現に貢献 (情報セキュリティ技術とソフトウェア品質保証分野における専門家集団としての「知」の結集)	○	<ul style="list-style-type: none"> Parasoft社のSOAtest/Virtualizeによるサービス仮想化とAPIテスト (車載等のIoT分野)

◆ オペレーション戦略

項目	評価	説明
オペレーション戦略		
コストダウンによる高収益化		
<ul style="list-style-type: none"> ・ オフショア開発の積極的活用による原価低減 	◎	・ベトナム、中国でのオフショアの取り組みが拡大
<ul style="list-style-type: none"> ・ 本社機能の集約によるオペレーションの効率化 	◎	・本社統合、名古屋営業所、仙台営業所移転、大阪支店を西日本支店と改称して移転
<ul style="list-style-type: none"> ・ 人員の単調増加を要求しないビジネスモデルへの転換 	◎	・ストックビジネスの拡大
パートナーとアライアンス強化	◎	<ul style="list-style-type: none"> ・医療分野：ソフトバンク、北京大学 ・CRM分野：日本ユニシス、トランスコスモス（タイ）、NEC、LINE、BEDORE
直販力強化、官公庁需要の深耕	○	<ul style="list-style-type: none"> ・自治体セキュリティクラウド案件 ・直接入札は不調 ・ファイル無害化自動連携ツールの開発・販売
ダイバーシティの推進による戦力強化	○	<ul style="list-style-type: none"> ・新卒採用で女性、外国籍者の採用拡大
企業集団としてのブランドの強化	○	<ul style="list-style-type: none"> ・Webサイトリニューアル実施 ・会社紹介映像を作成 ・駅広告を掲載

AI（人工知能）に関する取り組み



事業活動トピックス

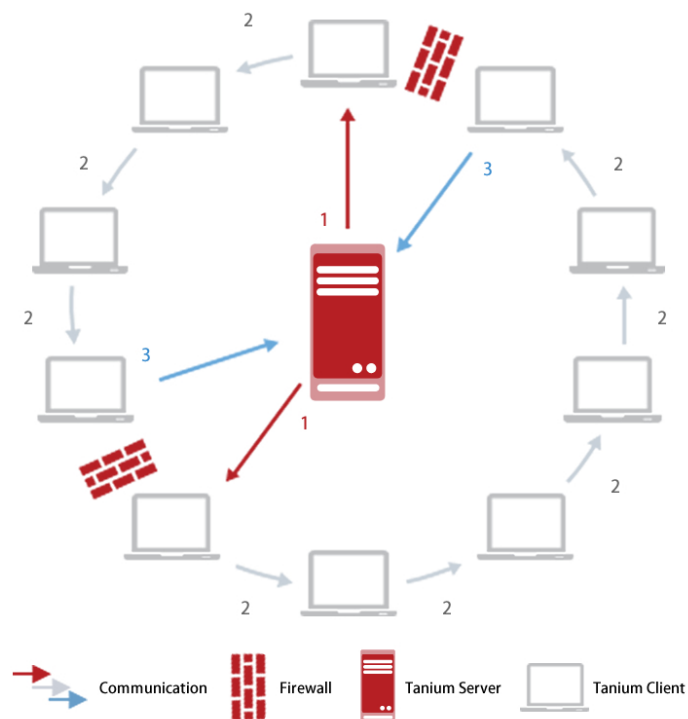
日付	内容
4月	トークン不要二要素認証ソリューション「PINsafe」の販売開始
	日本ユニシスとコンタクトセンターCRM製品「Fastシリーズ」の販売代理店契約を締結
	新しい医療クラウドサービス「NOBORI-PAL」の提供開始
	「∴.TRINITY (トリニティ) for BIG-IP マネージドサービス」の提供開始
5月	長崎県佐世保市向け広聴システム構築
	沖縄クロス・ヘッドがnas2cloudサービスの上位サービスを提供開始
	次世代型メールセキュリティソリューション「Proofpoint」の販売開始
6月	「楽楽アイテムマネージャー」の販売開始
	ネットワーク端末脅威対策プラットフォーム製品「Tanium Endpoint Platform」の販売開始
7月	BI ツール「Yellowfin」の販売開始
9月	「楽楽バックオフィス」が後払い決済サービス「NP後払い」と無償自動連携開始
	コンタクトセンターCRMシステム「FastHelp5」と日本アバイアの「ACCS」の連携ソリューションをトランスコスモス(タイ)が採用
	沖縄クロス・ヘッドがアジア・沖縄・メディアクラウド協議会の設立に参加

日付	内容
10月	ソフトバンクと業務提携、病理専門医の遠隔からのコンサルテーション業務を支援するプラットフォームサービスの提供開始
	北京大学と病理分野で提携
	沖縄クロス・ヘッドが日本ヒューレット・パカードを採用した次世代IoTセンターサービスの提供開始
	沖縄クロス・ヘッドが日本ヒューレット・パカードのクラウドサービス基盤の事例として紹介されました
11月	社内システムの仮想化を効率的に低価格で実現できるハイパーコンバージドソリューションを販売開始
	ファイル無害化自動連携ツール「Votiro Auto Suite for FileZen」を販売開始
	インドのオンライン医療診療サービスベンチャーに資本参加
	LINEのカスタマーサポートサービスと「FastHelp5」との連携機能開発を開始
12月	NECとコンタクトセンターCRM製品「Fastシリーズ」の販売代理店契約を締結
	下大川綾華が全日本フェンシング選手権で優勝
1月	カサレアルがPivotalと国内初の認定パートナー契約を締結
	Office 365をより快適に利用できるサービスの提供開始

日付	内容
2月	「FastHelp5」が株式会社BEDOREとシステム連携し、AI顧客サービスソリューションの提供開始
	AIを活用した次世代アンチウイルス製品「CylancePROTECT®」の販売開始
	「FINCAD Analytics Suite ver.2017」の国内販売開始
3月	3月1日付で株式1株につき2株の株式分割を実施
	カサレアルがLearnQuestとの契約締結により国内初のApple認定トレーニングの提供開始
	クロス・ヘッドがデータセキュリティソフト「デジタル ガーディアン」の運用管理を行う日本初のクラウドサービスの提供開始
	大規模ソフトウェア開発を支援するエンタープライズ版「CloudBees Jenkins Enterprise」の販売開始
	下大川綾華がワールドカップ ハンガリー大会 女子エペの部で銅メダルを獲得
4月	クロス・ヘッドが次世代ファイアウォール「Palo Alto Networks」の仮想化版のシステム構築サービスの提供開始
	LINEが提供する「LINE カスタマーコネクト」の販売パートナー契約を締結
	クロス・ヘッドがセキュリティ対策の弱点を診断する「クロス・ヘッド 脆弱性診断サービス」の提供開始
	プロジェクト管理を「見える化」する「Lychee Redmine」の販売開始
	添付ファイル自動無害化ソリューション「Votiro Auto Mail Link with matriXgate」の販売開始

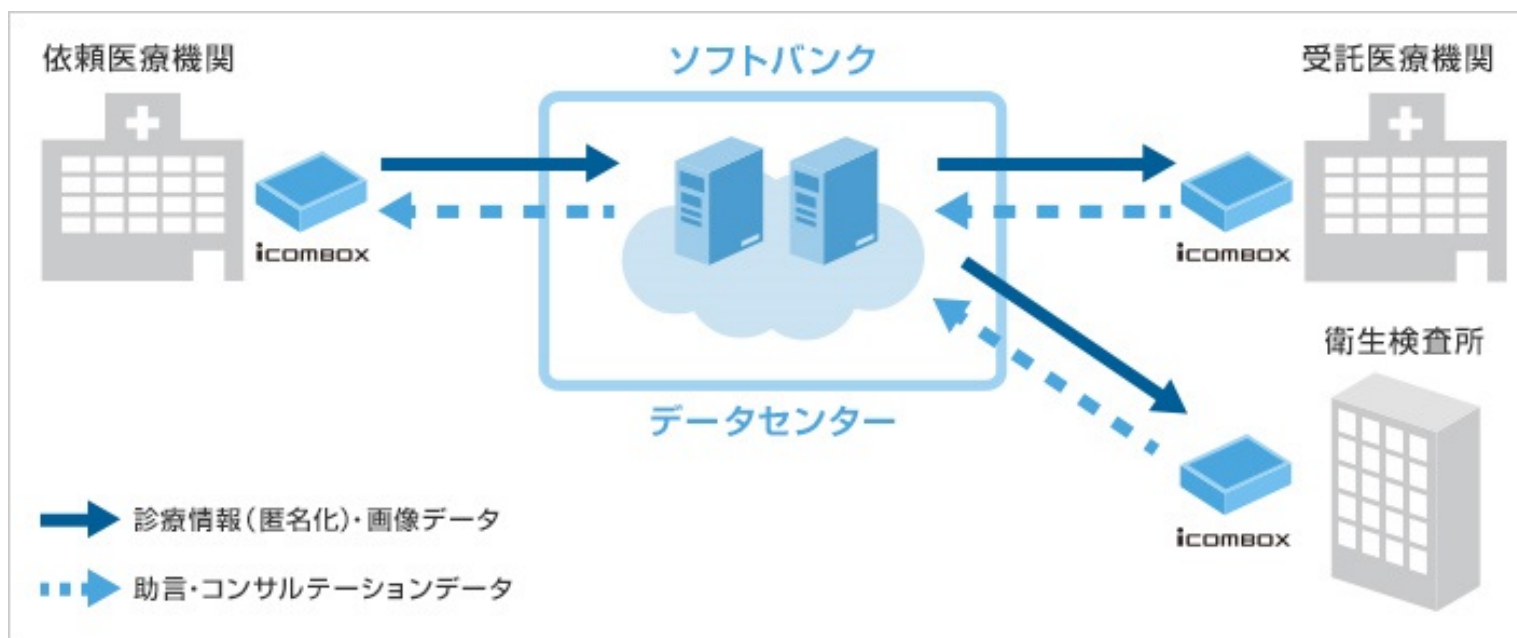
Point!

アメリカのTanium Inc.のネットワーク端末脅威対策プラットフォーム製品「Tanium Endpoint Platform」の販売を開始。
数千台、数十万台などの大規模なネットワーク端末環境において、各端末から高速で情報収集を行い、攻撃を受けた端末の特定や隔離などの対策を迅速に行う。



Point!

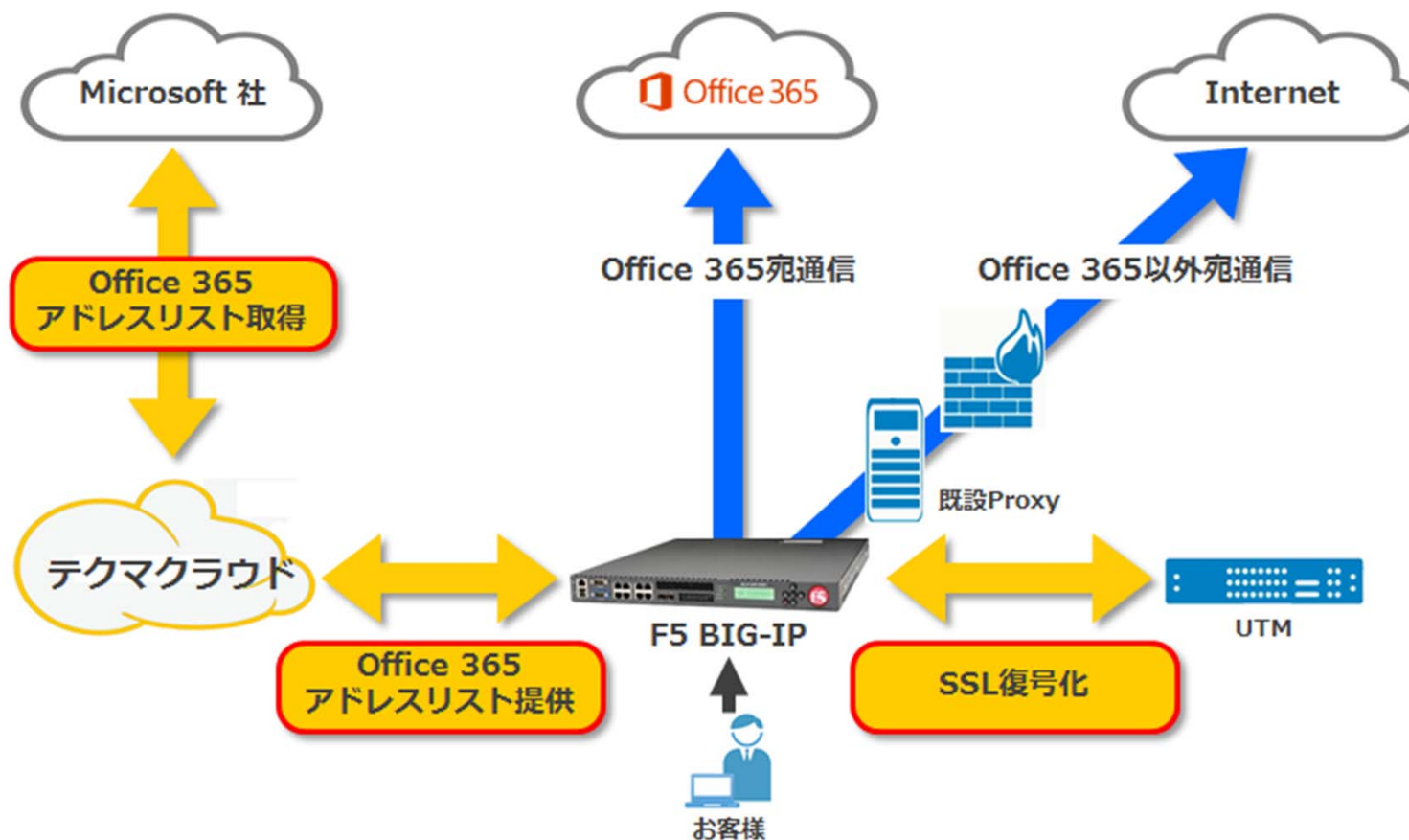
ソフトバンク株式会社と提携し、医知悟が開発した専用通信機器「iCOMBOX」を用いた遠隔病理プラットフォームの提供を開始。
医療機関と遠隔地の病理医をネットワークで接続することで、深刻な病理医不足を解消。



Office 365をより快適に利用できるサービスを提供

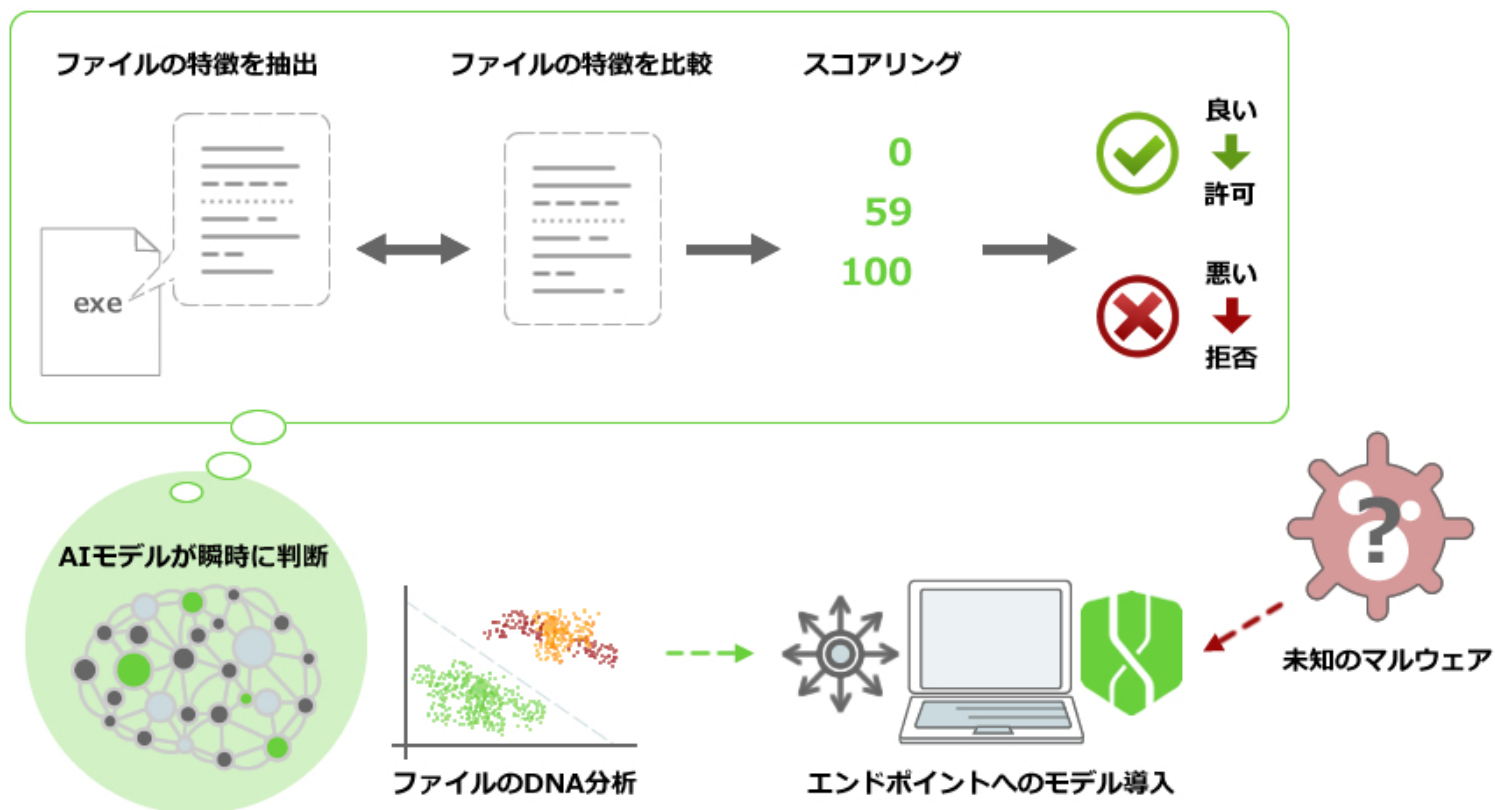
Point!

F5ネットワークスジャパン合同会社が提供するBIG-IPシリーズ上で動作するMicrosoft Office 365をより快適に利用できるサービスの提供を開始。



Point!

アメリカのCylance®, Inc.の「CylancePROTECT®」の販売を開始。巧妙化、高度化するサイバー攻撃に対し、AIを活用した機械学習技術とアルゴリズムにより、新種のコンピュータウイルスでも検知し、防御する。



CYLANCE™

【2月、3月】

【テクマトリックス CRM FORUM 2017】開催

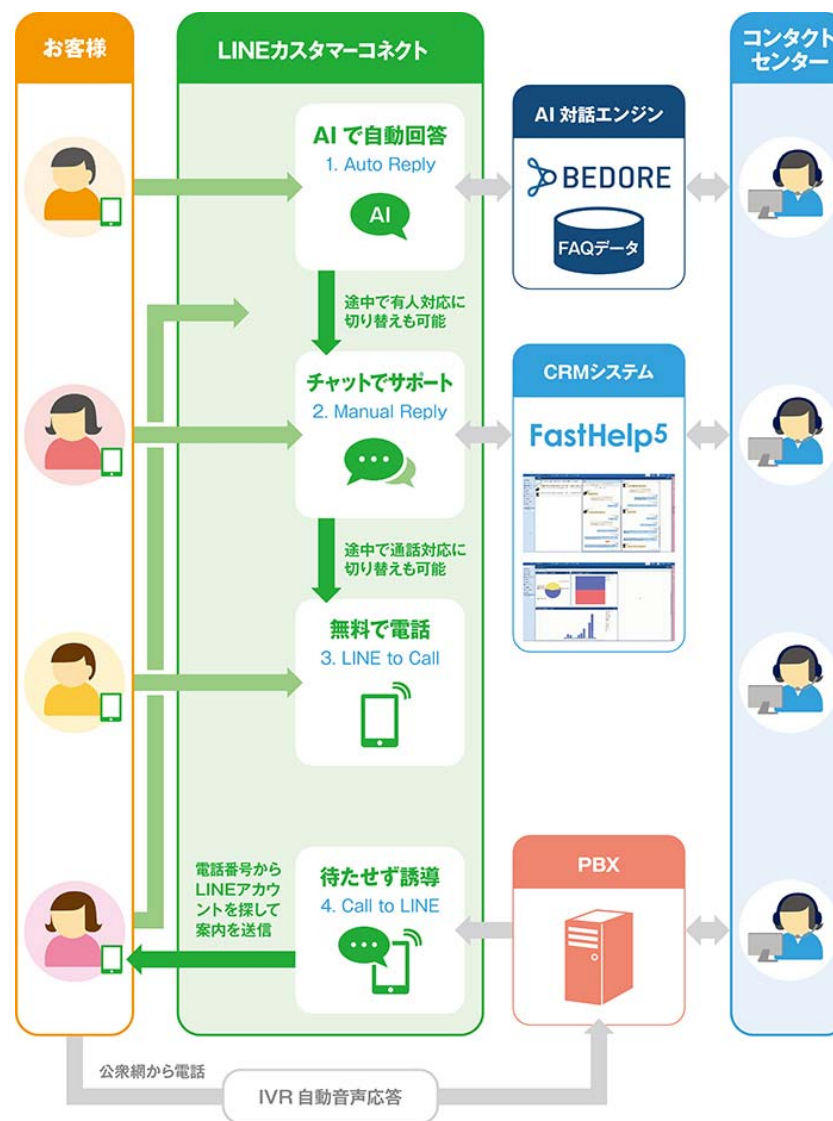
Point!

日本最大級のコンタクトセンター関係者向けイベント、「テクマトリックス CRM FORUM」を2017年2月24日（金）に東京、2017年3月3日（金）に大阪で開催。
特別講演者：女子53kg級レスリング 吉田 沙保里選手 他



Point!

LINE株式会社が提供する「LINE カスタマーコネク」の販売パートナー契約を締結。「LINE カスタマーコネク」は、コンタクトセンターがLINEを活用して顧客サービスを提供するためのサービスで、CRMシステム「FastHelp」と組み合わせて利用可能。



Point!

最新の医療画像機器及び周辺機器を一堂に会する、総合学術展示会「2017 国際医用画像総合展」に出展。4月14～4月16日の3日間開催され、来場者は22,810名。



「次の30年プロジェクト」 これからのテクマトリックスのために

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



● Webサイトリニューアル

2016年9月28日にWebサイトをリニューアル。利用される方が情報を探しやすく、見た目も分かりやすいサイトを目指し、デザインを全面的に刷新し、サイト構造も見直し

● 在宅勤務制度の導入を検討中

【目的】

- 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労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

Etc.....



「次世代のテクマトリックス」へ



当社のビジネスモデル

Point!

「NOBORIのプラットフォーム化（多角化）」
「N-PAL」パートナー各社からサービス提供増加

株式会社アドバンスト・メディア：
医療向け音声入力サービス
『AmiVoice CLx®』

TMX：
検査予約サービス
『TONARI』

Intrasense SA：
3D医用画像解析ワークス
テーション『myrian®』

TMX：
緊急時外部画像参照サービス
『TSUNAGU』

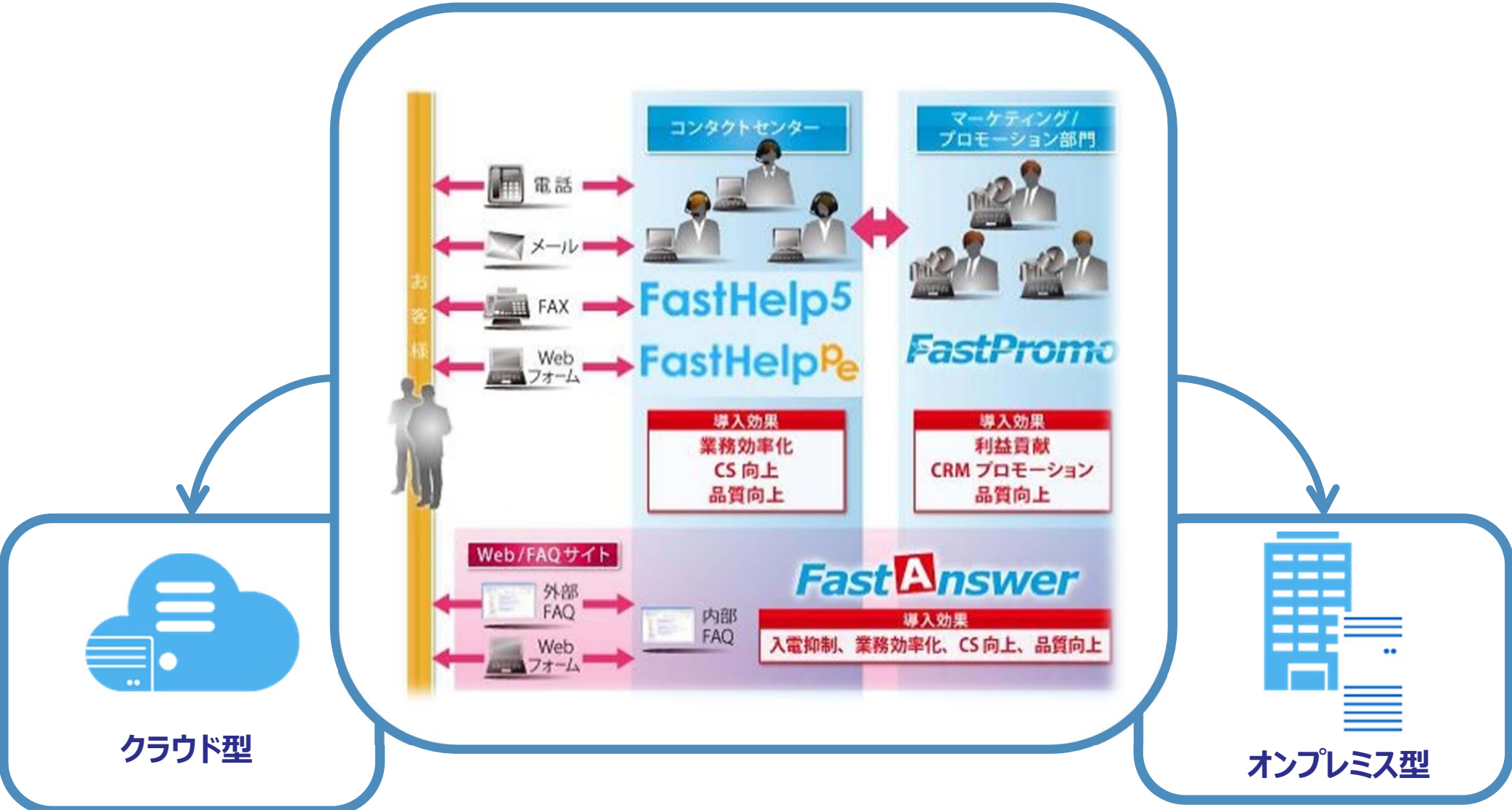


NOBORI-PAL：
「クラウドに便利を集めよう」
NOBORIユーザの医療機関様で使って頂ける、
様々なアプリケーションが集合。

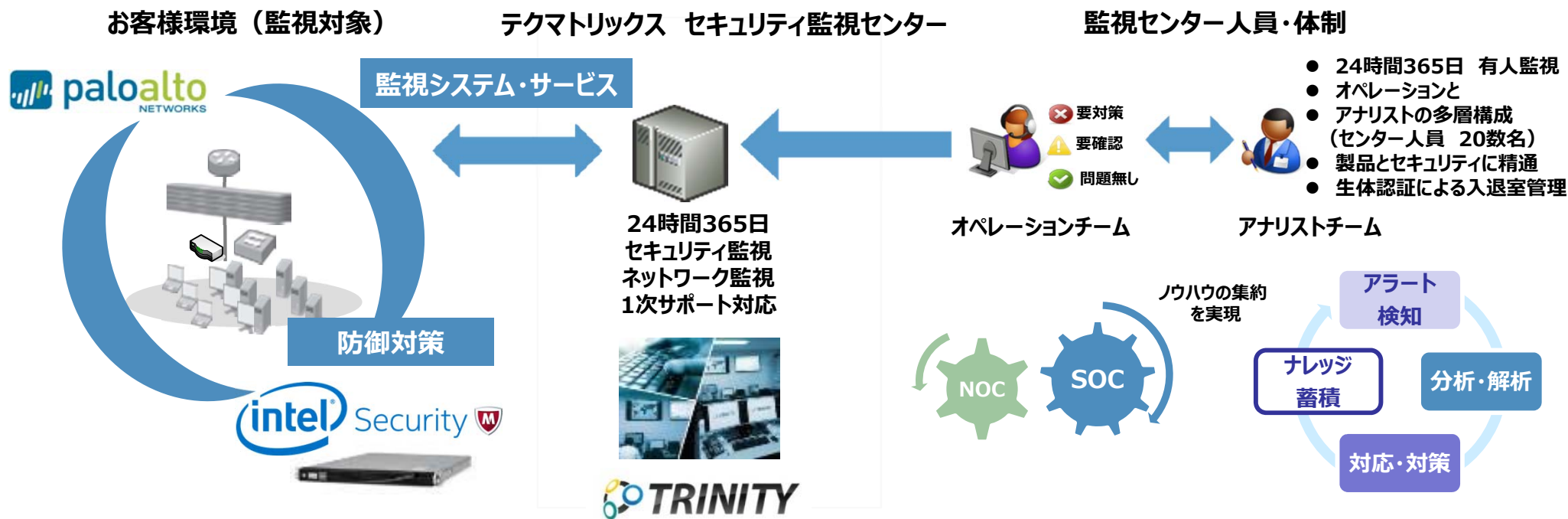


Point!

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



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

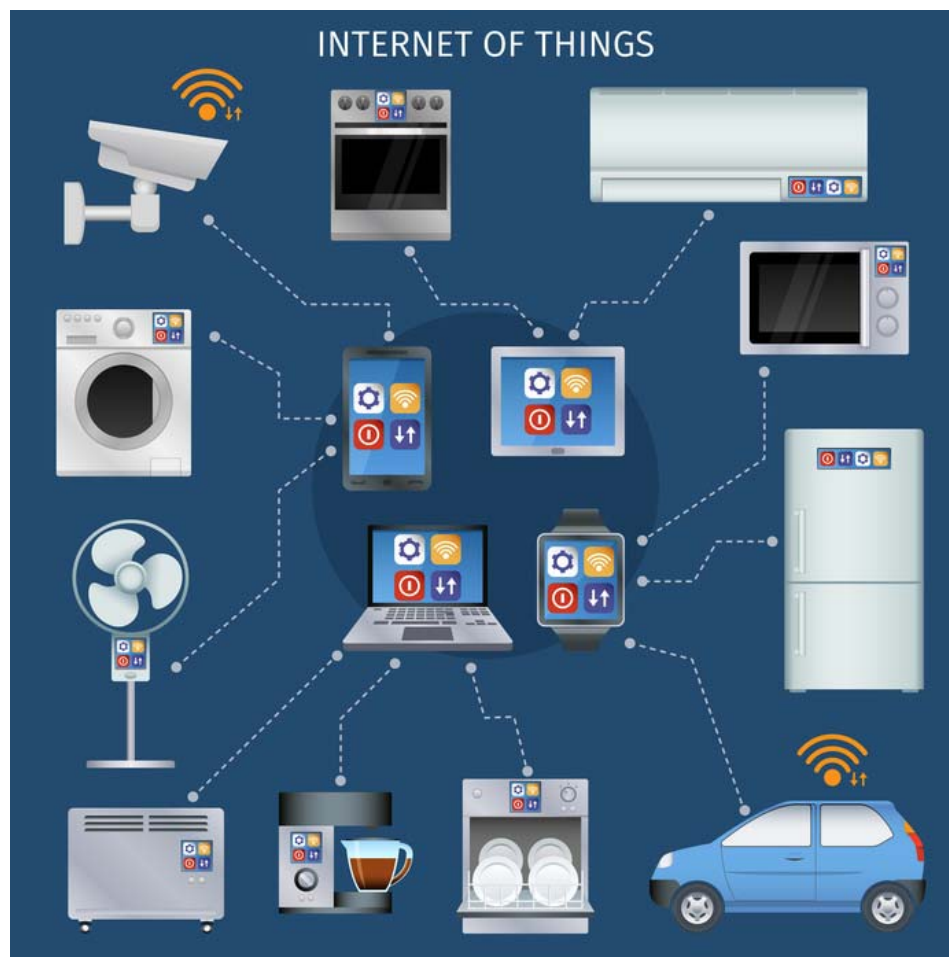
設計・構築・保守（サポート連携による迅速な障害解決）・機器運用・セキュリティ監視・活用提案をワンストップでご提供致します。

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様では、多種多様な製品を監視する関係で、どうしても、浅く広くなりがちなサービスのご提供…
当社では、お客様にご購入頂いた製品をより最適な形で活用し喜んでいただけることをサービス提供の最大の目標にしております。
進化する各種機能を最大限活かした監視サービスをご活用ください。

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

Point!

オープンソースによるクラウドサービスの提供
 クラウドに集約されたビッグデータの解析
 金融工学をベースとした、リスク管理システムの提供



インターネット・コマース
 スマホ・アプリ



解析

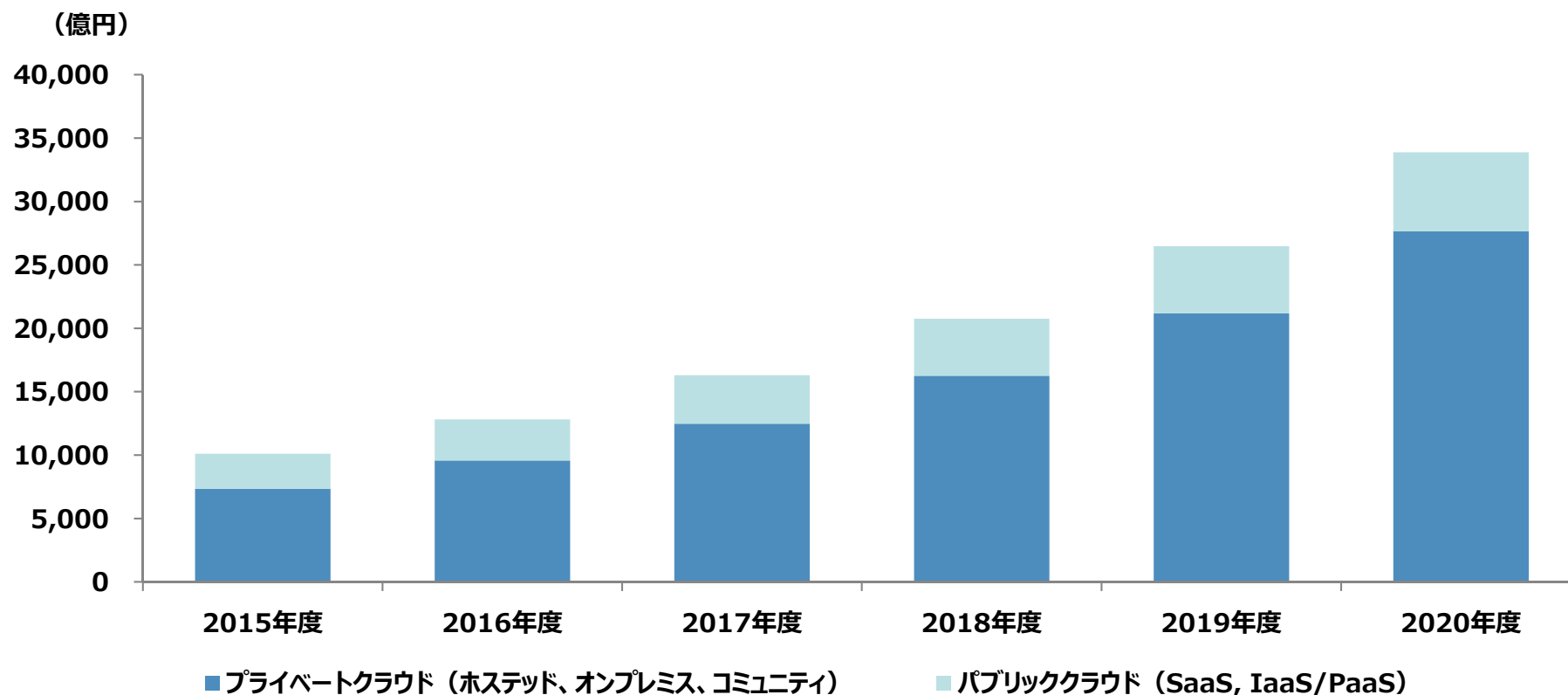


ビッグデータ



市場環境（ご参考）

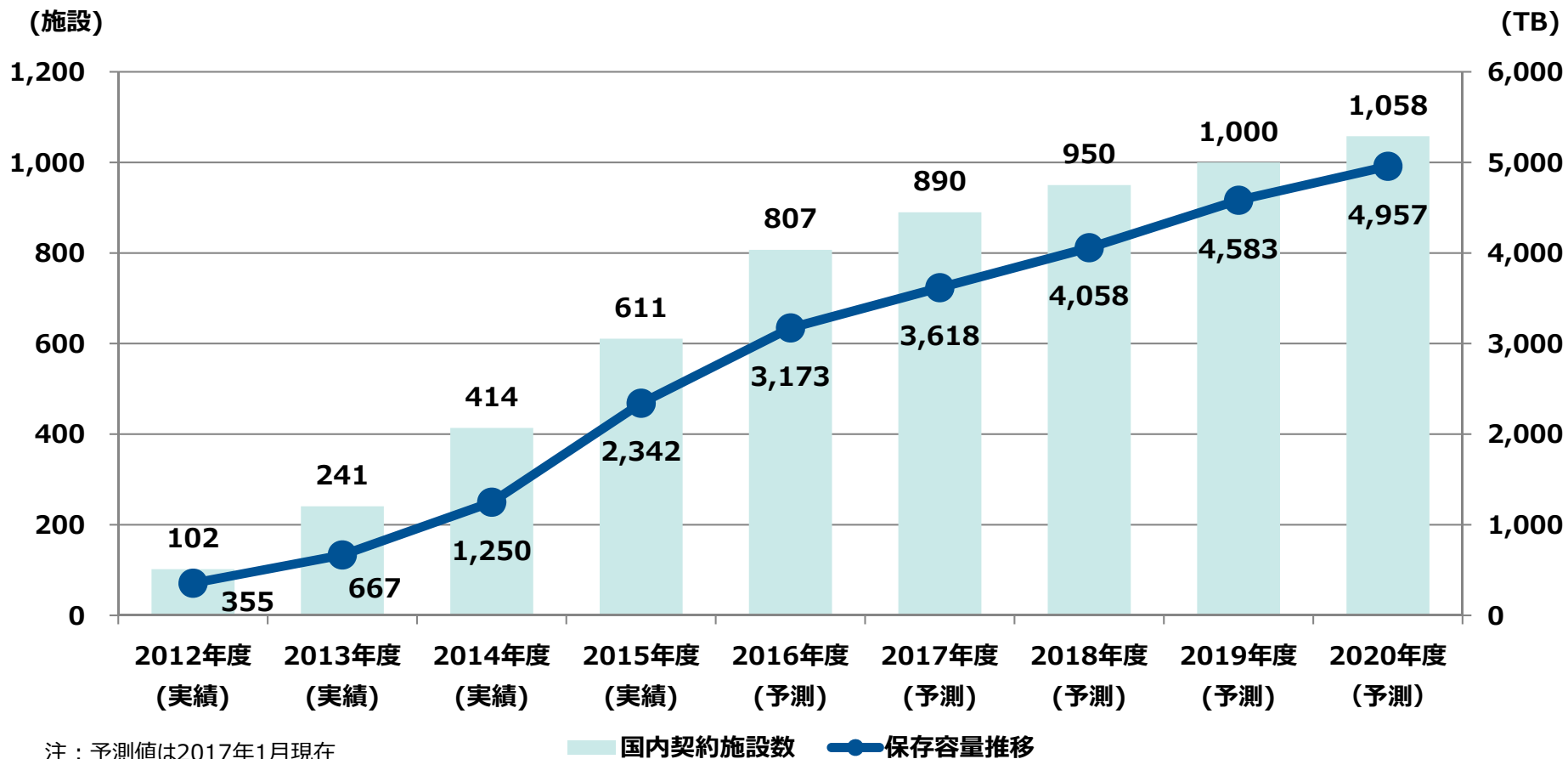
<国内クラウドサービス市場規模 実績・予測>



◆2015年度の国内クラウド市場は1兆108億円（前年度比33.7%増）、2020年度は3兆3,882億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」（2016年12月13日）

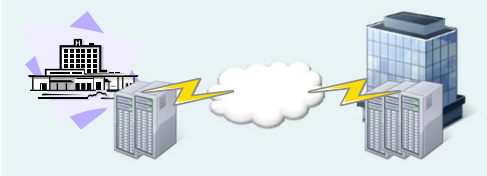


<クラウドPACS市場規模予測>



- ◆2016年度時点でのクラウドの国内契約施設数（予測）は807。契約施設数が大幅増
- ◆テックマトリックス「NOBORI」の契約施設数：2016年度実績は累計約650施設

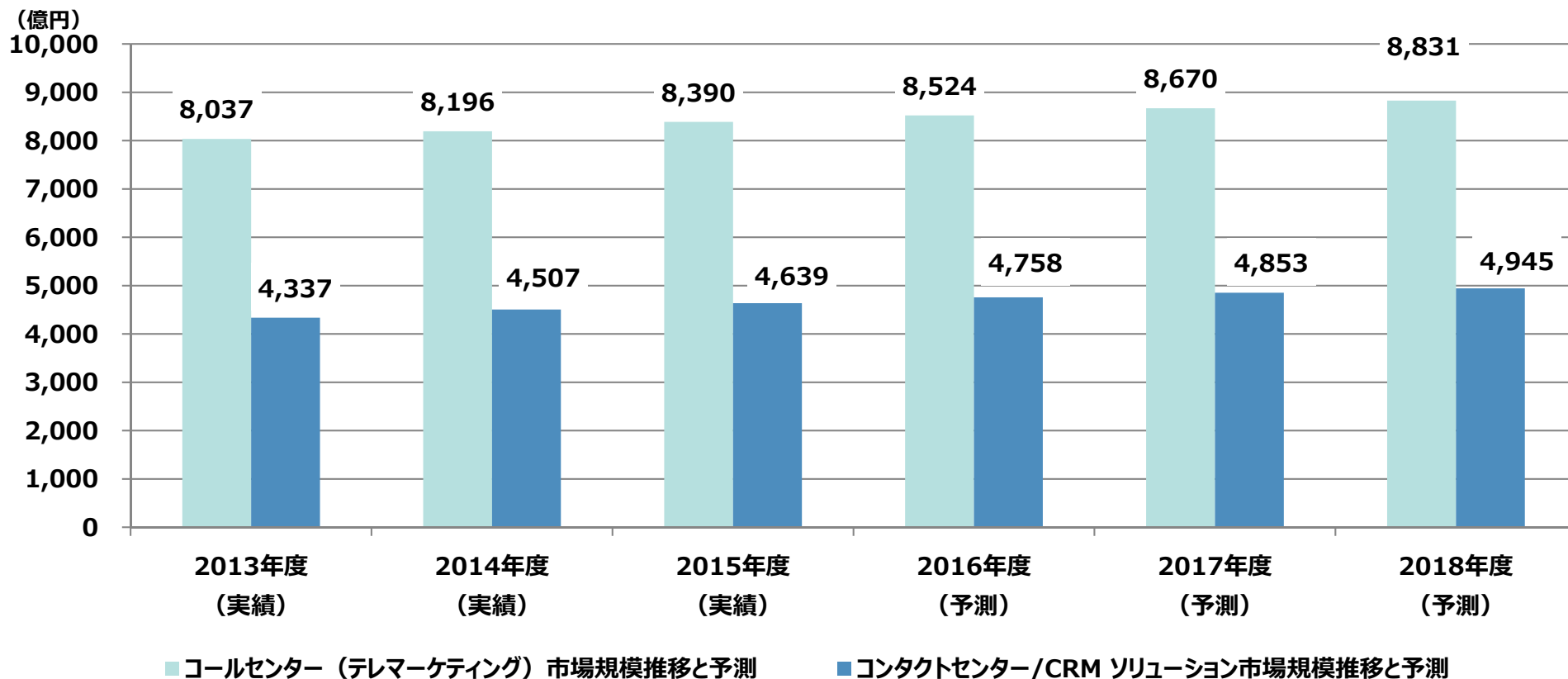
* 出所：矢野経済研究所「2016年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2017年1月）

<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（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>

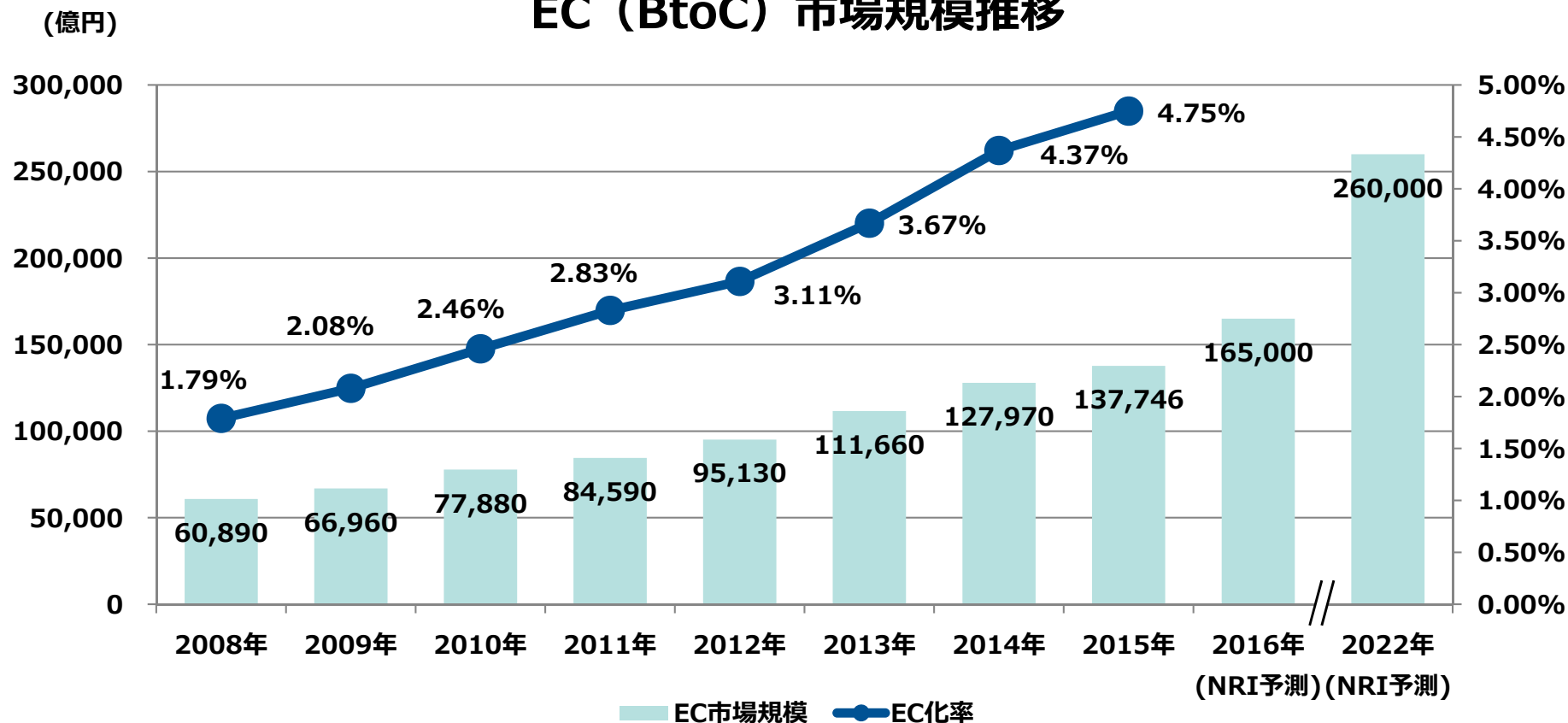


注：事業者売上ベース、予測値は2016年11月現在

- ◆ 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



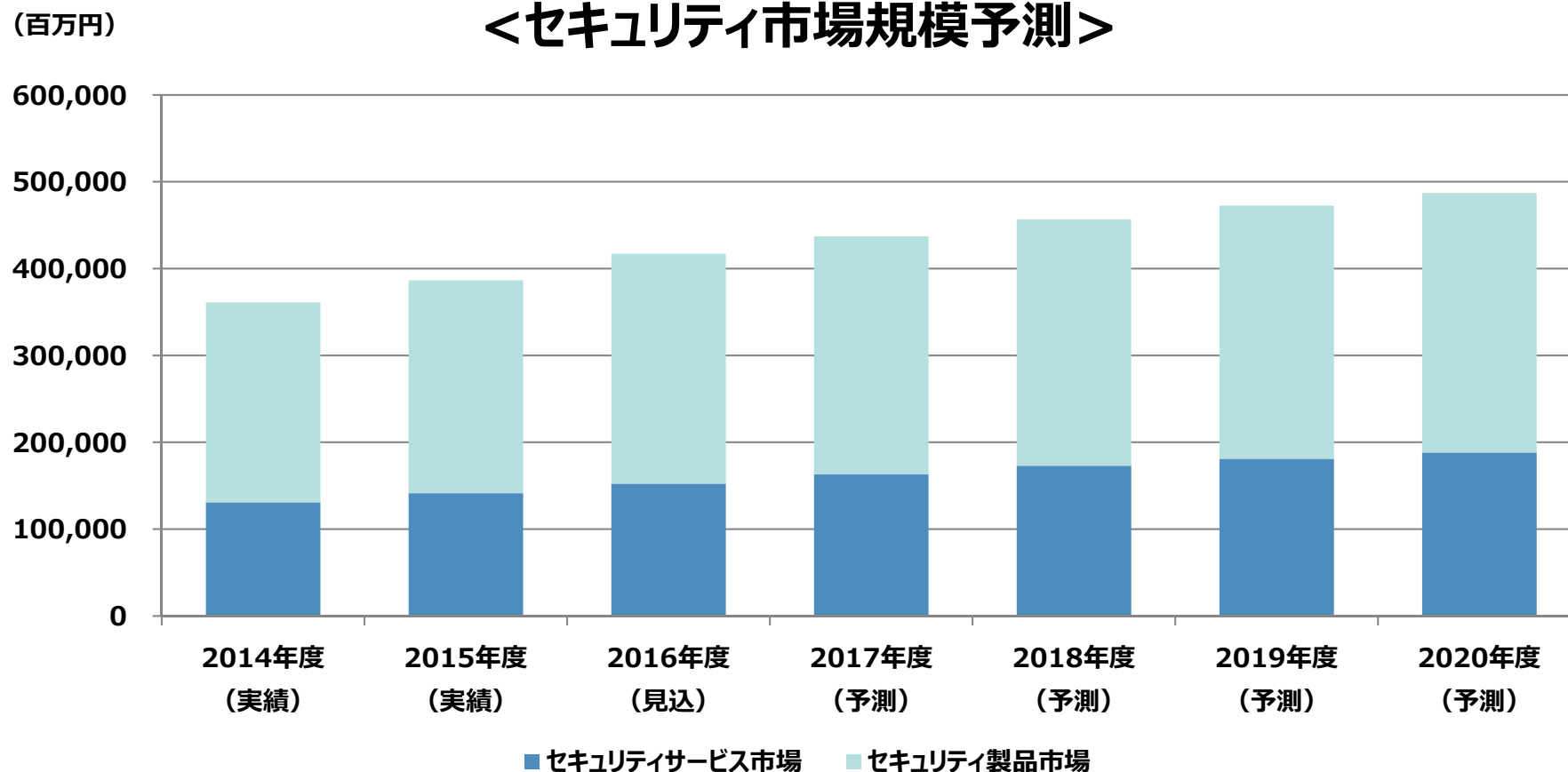
(~2015年：経済産業省、2016年～：野村総合研究所データをもとに作成)

- ◆ 2015年の市場規模は対前年比率は7.6%増。EC化率※は4.75%と拡大
- ◆ 2022年には26兆円規模を予測（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「2022年度までのICT・メディア市場の規模とトレンドを展望」

<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、2015年度の3,865億円から、2020年度は4,871億円に拡大の予測
- ◆ 平均成長率は4.7%の高い成長率を予測

* 出所：(株)富士キメラ総研「2016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。