

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2014 年 12 月 26 日 (金)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
柄澤 邦光

■ 受注好調のなかストックビジネスへの構造改革を着実に推進

情報インフラの構築とアプリケーション・サービスのテクマトリックス<3762>は、2014年10月31日、2015年3月期の第2四半期連結決算を発表した。増収減益とはなかったが、売上高、利益ともに期初予想を上回る着地となった。好調な受注によって予想以上に売上高が増加し、営業利益も増えたのが要因である。売上高は第2四半期ベースで過去最高を更新した。

減益の最大の要因は、アプリケーション・サービス事業が営業赤字になったためである。注力分野のひとつである「医療分野」の赤字が影響した。しかし、この赤字はビジネスモデルの転換の途中で起こる一時的なものである。

実際、同社では、医療分野の赤字は長くは続かないとみている。医療情報クラウドサービス「NOBORI (のぼり)」や、遠隔画像診断クラウドサービス「医知悟 (いちご)」などのサービスのクライアント数は着実に増加しているからである。同社では、2015年3月期中にはコスト先行の業績が底を打ち、その後、V字で収益が好転し、2017年3月期には赤字から脱却すると見込んでいる。

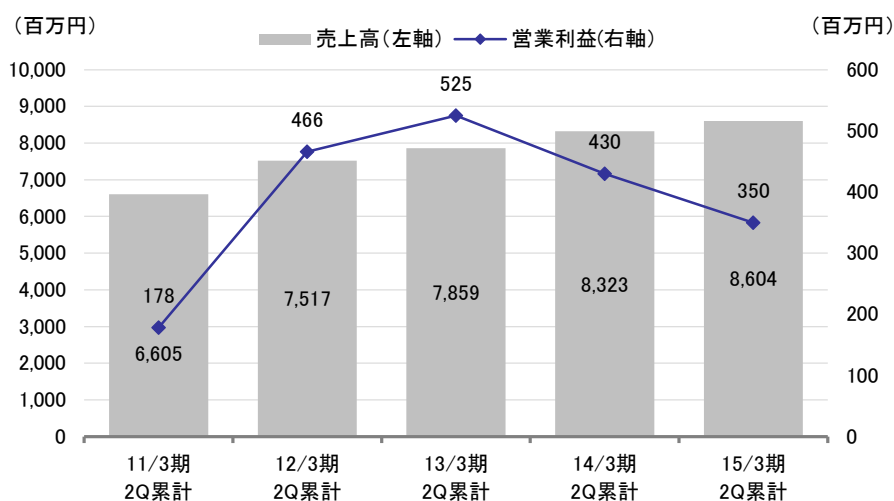
一方、増収の要因になった受注に関しては、2014年9月の受注金額が単月としては過去最高を更新した。大型案件の受注も相次ぎ、情報インフラ構築の情報基盤事業で官公庁からの大型受注を初めて直接入札で獲得したほか、アプリケーション・サービス事業では「NOBORI」の大型受注が取れた。このまま好調を維持すれば、売上高の増加による営業利益の押し上げ効果が医療分野の黒字化までの同社の利益を下支えしそうである。

2015年3月期の業績予想は期初予想を据え置いたが、受注の拡大を考慮すると、業績予想は手堅いものであり、上振れする可能性も低くないと考えてよいだろう。

■ Check Point

- ・ 好調な受注に支えられ、売上高、利益とも期初予想から上振れ
- ・ 初の官公庁からの大型直接受注、今後の布石も順調
- ・ 通期増収減益予想だが上振れに期待

売上高と営業利益の推移



■ 2015 年 3 月期の第 2 四半期業績

好調な受注に支えられ、売上高、利益とも期初予想から上振れ

(1) 概要

2015 年 3 月期の第 2 四半期連結決算は、売上高が前期比 3.4% 増の 8,604 百万円、営業利益が同 18.7% 減の 350 百万円、経常利益が同 23.1% 減の 343 百万円、当期純利益が同 47.1% 減の 211 百万円となった。ただ、同社の期初予想に比べると、売上高で同 1.2%、営業利益で同 9.5%、経常利益で同 7.4%、当期純利益で同 5.7% の上振れとなった。上振れの要因は、想定以上の増収である。売上高は第 2 四半期としては過去最高を更新した。利益も増収効果によってかさ上げされた。

2015 年 3 月期の第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	14/3 期 2Q 累計	15/3 期 2Q 累計	増減率
売上高	8,323	8,604	3.4%
営業利益	430	350	-18.7%
利益率	5.2%	4.1%	
経常利益	446	343	-23.1%
利益率	5.4%	4.0%	
四半期純利益	400	211	-47.1%
利益率	4.8%	2.5%	

○売上高の詳細

同社の事業は、「情報基盤事業」と「アプリケーション・サービス事業」の 2 つのセグメントで構成される。情報基盤事業は、クライアントの情報システム基盤の構築、保守、運用、監視サービスを一貫して提供する。アプリケーション・サービス事業は、特定市場または特定業界向けにシステム開発、アプリケーション・パッケージ、クラウドサービス、テストなど付加価値の高い製品やサービスを提供している。

2014年12月26日（金）

事業セグメントに基づき、第2四半期の売上高を見ると、両セグメントとも増加した。情報基盤事業が前年同期比3.1%増の5,700百万円、アプリケーション・サービス事業が同4.0%増の2,903百万円となった。

情報基盤事業では、セキュリティ関連の製品、サービスの収益が拡大した。まず、次世代ファイアウォールが好調に推移した。サイバー攻撃の脅威の高まりに伴い、市場が急拡大している分野でもあり、従来製品からのリプレース需要も旺盛で、受注が拡大した。さらに、セキュリティ関連の大型案件を首都圏の官公庁から直接入札で初めて獲得、増収に大きく貢献した。マカフィーのセキュリティ製品やEMC社のストレージ製品の売上も好調だった。子会社も5社中4社が黒字となり、収益に貢献した。

アプリケーション・サービス事業では、CRM（Customer Relationship Management: 顧客関係管理）、ソフトウェア品質保証製品・サービス（特に医療、製造業や金融業向け）、インターネットサービスといった分野の受注が好調に推移した。

コールセンター業務の円滑化支援システムが主力のCRM分野に関しては、大手システムインテグレーターとの協業による受注拡大が順調に進んだ。クラウドサービスが一般に普及し始めたことに伴い、クラウド化のニーズも増加した。クラウドサービスの契約件数は前年同期比10.7%、月額利用料は同5.9%増加した。さらに、海外事業も動き出しており、地元の販売代理店を通じて海外事業では初めてのクラウドサービスがインドネシアで稼働した。

医療分野は、クラウド化に伴い、売上高は低下したものの、受注は順調に推移している。具体的には、医療情報クラウドサービス「NOBORI」の引き合いが好調だった。9月には大学病院から2件の大型案件を受注した。同社は2015年3月期末における累計契約件数目標を前期末比で倍増の300件と設定しているが、目標に向けて計画どおりの進捗だという。また、もうひとつの主力製品である遠隔画像診断クラウドサービス「医知悟」も医療検診施設の取り込みが進み、契約施設数、読影依頼件数、重量課金額ともに増加しており、売上高、営業利益ともに期初計画を上回る結果となった。

ソフトウェア品質保証分野は、組込みソフトウェアに関する品質向上、機能安全の必要性が企業に浸透してきたという環境に加え、円高の是正や2014年3月期から続く景気回復などによって、受注が堅調に推移した。特に、医療機器、自動車業界向けの機能安全コンサルティングサービスが好調だった。

インターネットサービスでは、EC開発関連で大型案件を受注した。

以上のとおり、分野ごとの売上高の増加要因は、ニーズの拡大や、大型案件の獲得による受注の増加である。同社は、受注金額を公表しないが、11月14日に東京都内で開催した決算説明会にて9月に単月として過去最高金額を更新したことを明らかにした。同社の受注は、企業の期末に当たる3月が年間で最も多いのが通常だが、9月にそれを抜いたという点も注目すべきであろう。

○損益の詳細

セグメント別の営業損益は、情報基盤事業が前年同期比0.5%減の400百万円、アプリケーション・サービス事業が50百万円の赤字（前年同期は27百万円の黒字）となった。情報基盤事業の減益要因は、円安による輸入製品の円建て仕入価格の値上がりである。ただし、減益幅としてはごくわずかであり、アプリケーション・サービス事業の赤字が減益の一番の要因と言えよう。

テクマトリックス

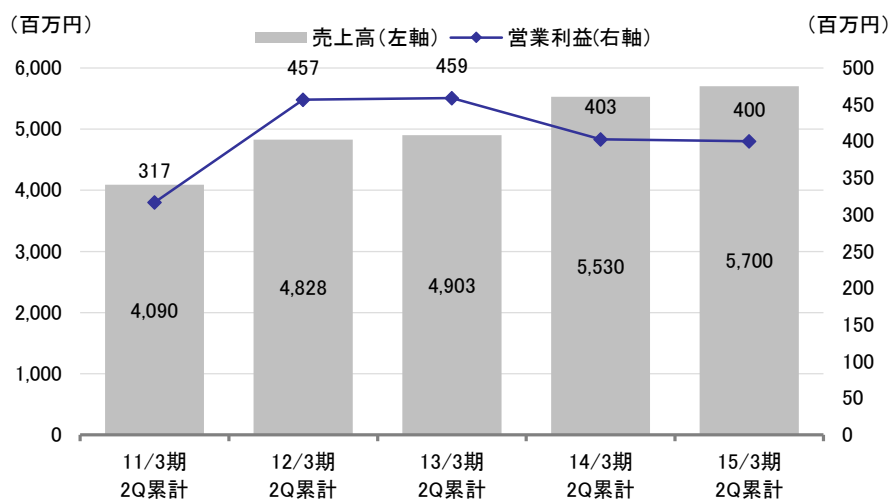
3762 東証1部

2014年12月26日(金)

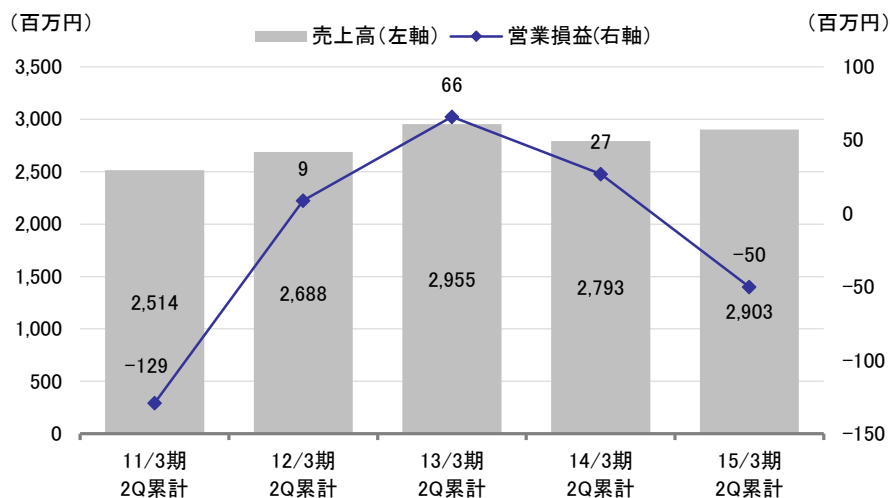
アプリケーション・サービス事業の赤字の要因は、クラウド化を進めているためである。特に医療分野において先行しており、システム構築という売り切り型のフロービジネスからシステム利用という継続型のストックビジネスに転換する過程にある。ストックビジネスとしてのクラウドサービスの売上高と利益は、サービスを提供する期間に応じて按分して計上することになるため、従来のシステム構築に比べ、1件当たり年間の売上高も利益もシステム構築に比べれば短期的には減少する。

実際、同社では、医療分野の赤字は長くは続かないと見ている。クライアント数が着実に増加しているからである。医療情報クラウドサービス「NOBORI」や、遠隔画像診断クラウドサービス「医知悟」などのサービスは、他社にまねできない独自技術を搭載している。特に「医知悟」は遠隔画像診断プラットフォームとしては接続拠点数420施設以上、登録読影医数600名以上で国内トップであり、依頼検査数では国内シェアの3分の1以上を握る。国による医療情報のIT化も進んでおり、市場は拡大している。これを受け、両サービスとも、更なるシェア拡大のために大手企業との業務提携も進んでいる。これらの背景から2015年3月期には赤字額が底を打ち、その後、V字で収益が好転し、2017年3月期には赤字から脱却すると同社では見込んでいる。

情報基盤事業の業績推移



アプリケーション・サービス事業の業績推移





テクマトリックス

3762 東証1部

2014年12月26日（金）

一方、経常利益の減益幅が営業利益のそれに比べて大きいのは、前年同期に約10百万円計上した為替差益がなくなったことと、投資事業組合運用損として約13百万円の損失を計上したためである。

四半期純利益の減益幅が大きいのは、前年同期に繰延税金資産として165百万円と計上したのに対し、2015年3月期の第2四半期には計上がなかったためである。

初の官公庁からの大型直接受注、今後の布石も順調

(2) トピックス

○情報基盤事業における官公庁からの初の大型直接受注

決算概要でも触れたが、情報基盤事業において初めて官公庁から大型案件を直接入札によって獲得したことが大きなトピックスとして挙げられる。同社は、地方の自治体からの受注は地元の企業と組む形で以前から順調に獲得していた。しかし、首都圏の官公庁のシステムは、大手が落札し、同社は製品供給元として黒子に徹するという状況が続いていた。受注金額は公表されていないが、間接受注と直接受注とでは、売上高は当然だが、利益も大きく違う。この受注は売上高と利益の両面で貢献したと考えられる。そればかりでなく、同社にとって今後の大きな自信にもなったと言えよう。

○海外の優れた製品の発掘

同社は総合商社の旧ニチメン（現双日<2768>）の営業部門が分離、独立した企業である。そのため、商社特有の“目利き力”が他社との大きな違いになっている。世界中からまだ他社が気付いていない優れた技術を発掘し、販売するのが同社の特徴と言える。2015年3月期の第2四半期も、9月にこの目利き力によって2件の新規代理店契約を締結した。いずれも米国企業が開発した時代の要請にマッチした製品・サービスである。

1件目は、Avere Systems, Inc. のハイブリッドクラウドNAS（クラウドと共有して利用するデータ記憶装置）「FXT」である。企業の情報システムは、クラウド化が進んでも、すべてがクラウドに変わるわけではない。社内に従来どおりオンプレミス型の記憶装置も共存するのが普通である。その場合、例えば、オンプレミス型の記憶装置にあるデータに比べてクラウド上のデータは呼び出しに時間がかかるといった使い勝手の悪さがある。「FXT」は、オンプレミス型の記憶装置とクラウド上の記憶装置の橋渡しの機能を提供して、あたかも、ひとつの記憶装置であるかのように操作することを可能にする。データ保存や、セキュリティ面でも一体のシステムとして扱えるので、利便性や、安全性が高まる。今後3年間で2,000百万円の売り上げを目指す。

もう1件は、Veracode, Inc. の「VERACODE」だ。Webアプリケーションの脆弱性を解析するクラウド型のサービスである。同社はインターネットなどを介して使用するアプリケーションの脆弱性を狙った外部からの攻撃を防ぐために解析サービスを提供するほか、解析結果をもとに脆弱性の改修を支援するコンサルティングも提供する。今後3年間で1,000百万円の売上を目指す。

○CRM分野における海外進出

同社の独自技術である、コールセンター業務向けCRMサービスに関して、インドネシアの大手クラウドサービス会社、CBN Cloud（正式名：PT Cyberindo Mega Persada）と2014年6月に提携した。CBN Cloudがインドネシア内で同社のCRMサービスを販売する。第1弾として、コールセンターを運営するトランスコスモス・インドネシア（正式名：PT Transcosmos Indonesia）にサービス提供を開始した。

※ オンプレミス型：情報システムを利用するに当たり、自社管理下にある設備に機材を設置し、ソフトウェアを配備・運用する形態のこと。

2014年12月26日（金）

○「NOBORI」の販売網の拡充

【代理店の拡充】

2014年7月に医療情報クラウドサービス「NOBORI」に関して、ITソリューション企業の日本事務器（株）（代表取締役社長 田中啓一（たなかけいいち）氏、本社：東京都渋谷区）と提携し、日本事務器が「NOBORI」の販売代理店になった。日本事務器は電子カルテシステムを事業化しており、今後、「NOBORI」をこのルートに乗せて販売していく。今後3年間で100～300床規模の全国60医療機関への導入を目指す。

【ソフトバンクテレコム、電算と共同で新医療情報サービス】

2015年3月期の第2四半期中ではないが、決算発表までの2014年10月22日付でソフトバンクテレコム（株）、電算〈3640〉と共同で、地域健康・医療情報プラットフォームサービス「HeLIP」の提供を発表した。このサービスは、地域の医療機関、検査・健診センター、保険者、自治体などが保有する健康・医療データをクラウド上で安全に管理するとともに、共通のインターフェイスや認証基盤を通じて医療機関や施設ごとに異なる医療情報システムを連携できる。医療の効率化、個人の健康管理に活かせるほか、災害時の緊急医療への活用、災害時のデータ消失リスクの低減などが期待できる。

具体的には、電算の地域医療連携システム「HARMONY suite」と「NOBORI」の画像保存技術を連携させ、ソフトバンクテレコムのクラウド基盤上で運営する。自治体、地域医師会や医療機関などに提供するとともに広くパートナーを募り、関連ビジネスを含め3年後に売上約3,000百万円を目指す。

○その他のトピックス

- ・ 6月に同社連結子会社のクロス・ヘッド（株）が仏 Uiteo SAS（ユルテオ）の仮想デスクトップ製品「Uiteo OVD」の販売で、日本総代理店契約を締結。
- ・ 8月に同社連結子会社の沖縄クロス・ヘッド（株）が日本ヒューレット・パッカード（株）の「沖縄検証センター」の管理・運用を受託。
- ・ 10月にクロス・ヘッドが米 Pica8 Inc に資本参加。Pica8 Inc が持つスイッチ OS 及び SDN 技術と、クロス・ヘッドのネットワークインテグレーションに関する設計／構築技術を融合させて、次世代のデータセンターネットワークの SDN ソリューションを提供。
- ・ 11月に企業ホームページの FAQ サイトの品質を高めるコンサルティングサービスを発売。

財務状況は良好、実質無借金経営を維持

(3) 財務状況

財務状況は良好である。約350百万円の有利子負債に対して現金及び預金は4,310百万円。実質的な無借金経営を維持している。自己資本比率は前期比0.2ポイント減の46.6%となっている。

なお、のれんの減少は、3月に連結子会社のクロス・ヘッドと沖縄クロス・ヘッドを完全子会社化したが、今期に追加取得分ののれんを一括償却したためである。

貸借対照表

(単位：百万円)

	14/3 期	15/3 期 2Q
流動資産	9,869	9,946
現金	3,959	4,310
受取手形・売掛金	3,378	2,700
その他流動資産	2,531	2,935
固定資産	3,301	3,065
有形固定資産	448	461
のれん	649	406
その他無形固定資産	756	769
投資その他の資産	1,446	1,427
資産合計	13,170	13,012
流動負債	6,033	5,939
買掛金	1,135	922
短期借入金	350	350
その他流動負債	4,547	4,666
固定負債	885	925
負債合計	6,918	6,864
株主資本	6,165	6,059
その他の包括利益累計額合計	0	5
少数株主持分	87	82
純資産合計	6,252	6,147
負債純資産合計	13,170	13,012

■ 2015 年 3 月通期決算予想

通期増収減益予想だが上振れに期待

通期業績予想は期初計画を据え置いた。売上高は前期比 5.5% 増の 18,300 百万円、営業利益は同 3.7% 増の 1,160 百万円、経常利益は同 0.4% 減の 1,160 百万円、当期純利益は同 11.7% 減の 700 百万円と予想されている。

医療分野の赤字幅がピークになる。しかしながら、第 2 四半期の受注増加を見ると、売上高の増加幅が拡大し、それに伴う増益効果が見込まれる可能性も低くない。

したがって、会社予想は必達水準であると考えられ、どの程度の上振れになるかが注目されよう。

通期業績の推移

(単位：百万円)

	売上高	前期比 (%)	営業利益	前期比 (%)	経常利益	前期比 (%)	当期 純利益	前期比 (%)	EPS (円)	配当 (円)
10/3 期	14,248	6.0%	746	0.8%	786	4.7%	336	-6.7%	5,564.17	2,500.00
11/3 期	15,202	6.7%	666	-10.7%	679	-13.7%	186	-44.6%	3,082.70	2,500.00
12/3 期	15,279	0.5%	971	45.9%	1,012	49.1%	431	131.7%	7,142.25	2,500.00
13/3 期	16,731	9.5%	1,194	22.9%	1,172	15.8%	629	45.8%	52.28	2,500.00
14/3 期	17,353	3.7%	1,118	-6.4%	1,164	-0.7%	793	26.1%	66.37	15.00
15/3 期予	18,300	5.5%	1,160	3.7%	1,160	-0.4%	700	-11.7%	58.00	15.00

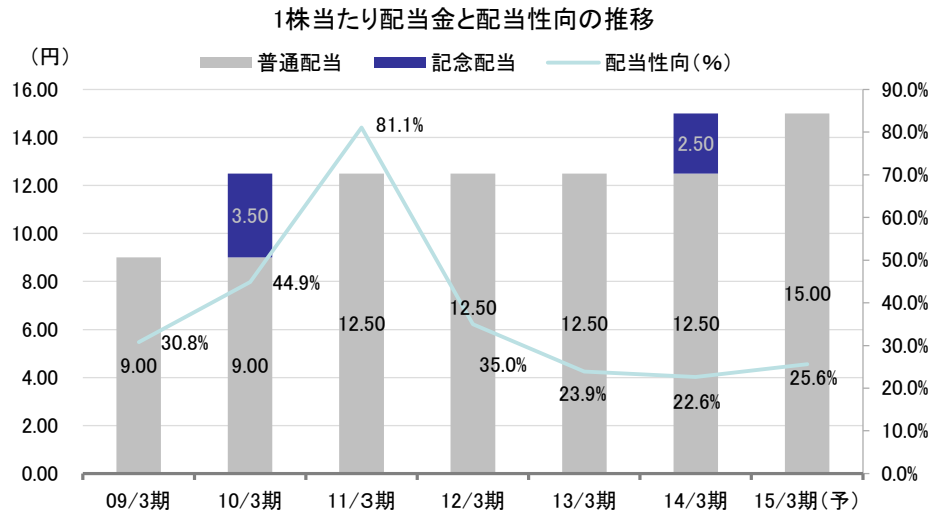
※ 2013 年 4 月 1 日付で株式を 200 分割

1 株当たり 15 円配当予定、株主優待も実施

株主還元

当初予想の 1 株当たり 15.00 円配当から変更はない。同社は、配当性向 20% 以上を基本方針としている。ただし、2014 年 8 月に創業 30 周年を迎えたことから、2014 年 3 月期は記念配当 2 円 50 銭を加え、1 株当たり 15.00 円を配当した。2015 年 3 月期においても、安定配当の考えから、1 株当たり 15 円の配当を維持する。同社の業績予想をもとにした配当性向は 25.6%となる。

配当のほかに、同社では、株主優待も行っている。500 株以上保有の株主には「讃岐うどん」など 1,000 円相当の商品または「日本ユニセフ協会」もしくは「あしなが育英会」への寄付、1,000 株以上保有の株主には「ハム・ウイナーセット」など 3,000 円相当の商品または寄付となっている。



※2013年4月1日付で株式を200分割したため、配当金は、2008年3月に200分割されたものと仮定して表示

■ 中長期的な成長戦略

同社の成長戦略の柱は、(1) クラウドサービスとセキュリティ & セーフティサービスの強化、(2) 事業領域の絞り込み、(3) 労働集約型ビジネスからの脱却、が挙げられる。これらを推進することによって、(4) フローからストック型のビジネス拡大、につながる考えである。これらの戦略はいずれも、同社が業界の後発組であり（創業は 1984 年）、企業規模も社員 1,000 人を越えるような大手企業といえるレベルではなく（連結ベースで約 952 人）、大手企業の後進では生き残りが難しいという判断に基づいている。以下に各戦略について説明する。

後発の利を活かしてクラウド関連へ加速度的に事業構造転換

(1) クラウドサービスとセキュリティ & セーフティサービスの強化

クラウドサービスは、今までの業界のビジネスモデルを大きく変える新分野である。世界レベルでも、SIer（システムインテグレーション企業）とは言えない Amazon.com や Google など新規に参入して、「覇権争い」が行われており、勝者はまだまだ見えない。規模の大小や創業時期とは関係なく、あらゆる企業が横並びで競争できる市場であるといえる。

2014 年 12 月 26 日（金）

しかも、中堅企業の方が比較的容易にクラウドビジネスに事業構造を転換しやすいという側面もある。したがって、大手に先んじて市場を確保できる可能性が高いと言える。その理由は 2 点ある。第 1 に技術者の余剰問題が起りにくい点が挙げられる。従来の Sier は、システム構築とその後の保守・運用で事業を拡大してきた。このビジネスモデルは、システム構築と保守のいずれにおいても受注件数に比例してシステムエンジニアなどの技術者を確保しなければならない。クラウドサービスはその点、従来よりもはるかに技術者の増加を抑えることができる。したがって、すでに多くの技術者を抱える大手は、クラウド化を進めれば進めるほど余剰人員を抱えることになってしまう。中堅規模ならば、技術者をそのままクラウドビジネスに振り分けることが比較的容易である。第 2 に事業構造の転換とともに起こる収益構造の転換への対応力である。決算の分析でも明らかなようにシステム構築と保守・運用からクラウドサービスに転換すると、一時的ではあるが、売上高も利益も落ち込む。ただ、中堅以下の企業ならば、落ち込みもさほど深刻なレベルにはならない。しかし、多くの人員を抱える大手になると、一時的とはいえ、落ち込みは経営に大きな打撃となりかねない。

同社はこの 2 点の理由から大手ほどクラウドサービスへの本格的な転換が遅れると見ており、いち早くクラウドサービスに事業モデルの軸足を転換することによって先行者利益を得られると考えている。

一方、セキュリティ&セーフティサービスの強化は、クラウドサービスと表裏一体である。クラウドは、クライアントにとっては、大切なデータを他人に預けるという不安もある。そこで、クライアントの情報の漏えいを防ぎ、適切に管理する「セキュリティ&セーフティ」が必要になる。クラウドサービスの受注が拡大すれば、セキュリティ&セーフティサービスも拡大するというビジネスモデルと考えられる。

市場成長が期待できる事業領域への選択と集中

(2) 事業領域の絞り込み

同社は、従来から特にアプリケーション・サービス事業において、事業領域の絞り込みを行っている。インターネット分野、金融分野、ソフトウェア品質保証分野、医療分野、CRM 分野の 5 分野である。クラウドサービスとセキュリティ&セーフティサービスの強化という事業構造の転換を進めながら、事業領域の絞り込みという点では、従来どおりの方針を堅持する。

これら事業は、いずれも「ボトムアップによるアプローチ」、つまり、過去に社員がビジネスを現場で体験しながら蓄積した技術力や業務知識が社内で集約され、事業として成り立ったものばかりである。これらは同社の独自商品といえる。独自商品は他社との差別化ができるほか、利益率も高い。

しかも、これら 5 分野は、今後の市場成長も期待できる。以下に今後の各分野の成長性を予測したデータ及び根拠を示す。

インターネット分野は、親会社の楽天<475>からの請負により成長した分野で、EC 関連サービスを展開している。経済産業省と野村総合研究所<4307>の調査によれば、2013 年に 11 兆 1,660 億円まで拡大した EC 市場は、2014 年には 12 兆 9,000 億円と 15.5% も拡大するとされ、2018 年まで年率で平均 12.6% の伸びを示すと予測している。市場の拡大に伴い、EC 関連サービスの市場も比例して拡大すると期待される。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

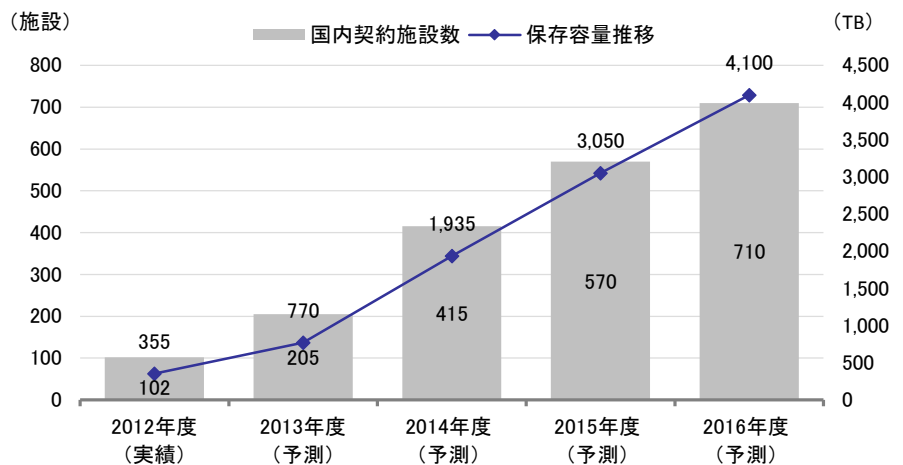
2014 年 12 月 26 日 (金)

金融分野は、統計がないため、数字で伸び率を示すのは難しい。しかし、金融分野においてもクラウド化が進んでいる。単にコスト削減ということではない。金融機関には、システム化されていない業務が複数存在し、今でもエンドユーザーが個々にシステム構築するようなケースが散見される。これら業務に対応する統合されたシステムを構築するために、クラウドサービスが今後、活用されると見られている。

ソフトウェア品質保証分野は、ソフトウェアのテストツールなどが中心となっている。これらが属するカテゴリーである「組込みシステムにおけるサービス関連」の市場規模は、2012 年度実績が 5,670 億円で、市場は 16 年度まで年率 2% 程度の堅調な伸びを示すと予想されている（ミック経済研究所調べ）。

医療分野は、医用画像システムにおけるクラウドモデルの市場において、国内契約施設数が 2012 年度に 102 施設だったが、2016 年度には 710 施設に導入拡大すると見られている。医用画像の保存容量に関しても、2012 年度の 355TB（テラバイト）から 2016 年度には 4,100TB になると予想されている（いずれも、矢野経済研究所調べ）。同社は、2013 年度で 150 施設から NOBORI の受注を獲得し、医用画像システムにおけるクラウドサービスで先行していることから、今後は医療分野の売上高も上昇していくことが期待できる。

PACSクラウド市場規模予測



出所: 矢野経済研究所「2013年版医用画像システム(PACS)・関連機器市場の展望と戦略」

CRM 分野は、ソフトウェアの市場規模全体では年率 1.6% 程度の伸びに止まるが、SaaS（サービス型ソフトウェア）に限ると、2012 年度の約 360 億円が 15 年度には 487 億円と年率で 10.6% の成長が続くとされている（ミック経済研究所調べ）。

人員増に頼らない事業成長モデルの構築

(3) 労働集約型ビジネスからの脱却

労働集約型ビジネスからの脱却は、社員を極力増やさずに成長するビジネスモデルの構築を目指すという意味である。クラウドサービスとセキュリティ・セーフティサービスの強化と表裏一体とも言えるが、同社はシステム構築においても技術者の拡大を抑える方針を打ち出している。

情報基盤事業は主にシステム構築を伴い、どうしても収益が技術者の数に影響を受けやすい。実は、クロス・ヘッドも構築したシステムの保守・運用・監視サービスの引き合いが多いが、技術者不足で十分に対応できていない。技術者不足が課題であるが、同社は、技術者をやみくもに増やすのではなく、技術者の補充を極力抑えても対応できるサービス分野の強化を図ろうとしている。たとえば、複数のシステムを 1ヶ所の監視センターで集中的に監視するサービスであれば、受注が増えても急激に人員を増やす必要がない。また、国内の技術者だけでは賄いきれないケースでは、ベトナムなどオフショアでの開発も検討していくという。

同社は、技術者不足もあと数年で解消すると見ている。足元では銀行関連の大型プロジェクトが進行しているが、それらが終われば、技術者はむしろ余剰になると予想している。人材確保に取って走らないのは、こういった予測も関係している。

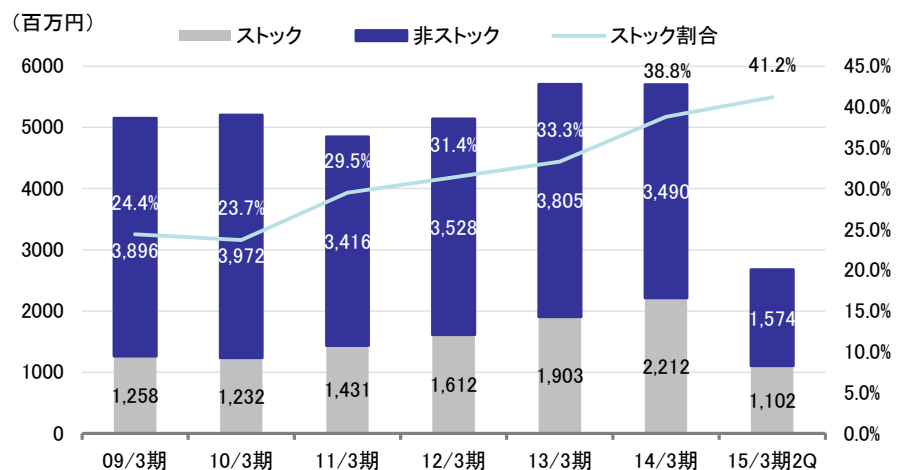
アプリケーション・サービス事業でストック型比率 60% へ

(4) フローからストック型のビジネス拡大

上記の 3つの戦略を進めることによって、同社はフロービジネスからストックビジネスの比重拡大を実現しようとしている。システム構築に代表されるフロービジネスは、景気の良し悪しによって、収益に大きなブレが生じる。これをクラウドやシステム監視サービスなどに代表されるストックビジネスに置き換えることで、安定した収益が継続して得られるようにする。

この目標は既に着実に進んでいる。アプリケーション・サービス事業においては、2010 年 3 月期以降、ストックビジネスの比重が急激に上昇している。2010 年 3 月期には、同事業の売上高に占めるストックビジネスの割合は 23.7% だったのに対し、2014 年 3 月期は 38.8% にまで拡大した。2015 年 3 月期の第 2 四半期では、41.2% まで伸びている。アプリケーション・サービス事業におけるストックビジネスの割合は、3 年後には 60% 以上を目標にしており、当面 50% 程度を目標としている。

アプリケーション・サービス事業の売上区分別比率(単体)



情報基盤事業に関しては、ストックビジネスの割合が 2009 年 3 月期は 38.3% だったが、その後は 40% 台に乗り、ここ数年は 43% 程度の水準が続いている。大半が保守サービスであり、システム構築とセットで受注するケースが一般的であるため、フロービジネスも継続する必要がある。現状の割合は事業継続にはちょうどバランスの取れた割合だとしており、今後もこの水準を継続していく。

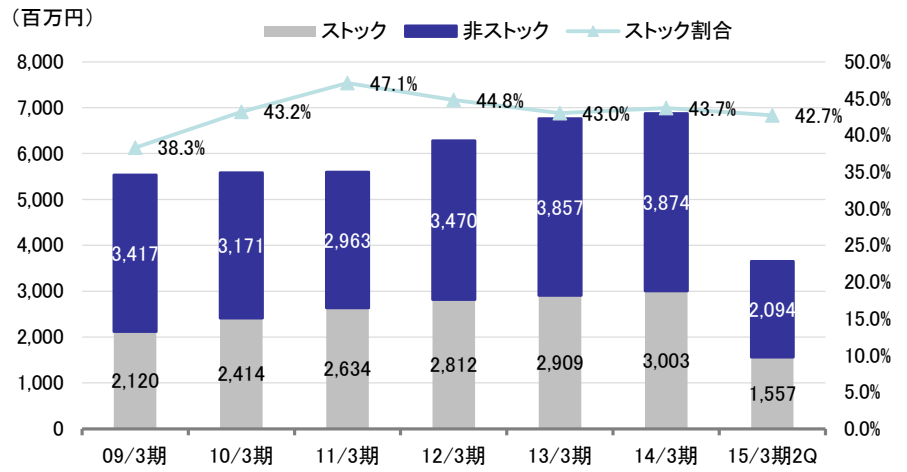


テクマトリックス

3762 東証 1 部

2014 年 12 月 26 日 (金)

情報基盤事業の売上区分別比率 (単体)



ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ