

|| 企業調査レポート ||

テクマトリックス

3762 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 6 月 19 日 (水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2019年3月期業績実績	01
2. 2020年3月期業績見通し	02
3. 中期経営計画について	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業内容	05
■ 業績動向	12
1. 2019年3月期の業績概要	12
2. 事業セグメント別の動向	13
3. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の見通し	18
1. 2020年3月期の業績見通し	18
2. 事業セグメント別見通し	19
3. 中期経営計画「GO BEYOND 3.0」の進捗状況	22
■ 株主還元策	25
■ 情報セキュリティ対策	25

要約

業績は順調に拡大、 AI による医療画像診断支援サービスの共同開発に着手

テクマトリックス<3762>は、情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業を展開する。情報基盤事業では、独自の“目利き力”により、北米を中心に高い技術力、競争力、成長力を持つネットワーク及びセキュリティ関連の製品を見出し、単なる製品販売にとどまらずシステム構築、保守、運用・監視サービスまで含めたワンストップ・ソリューションサービスを提供しているのが強み。また、アプリケーション・サービス事業では医療、CRM、ソフトウェア品質保証、ビジネスソリューション（旧インターネットサービス）の4つのソリューションサービスを展開している。特に、医療分野におけるクラウド型 PACS※（医用画像管理システム）では業界最大手となっている。

※ PACS：画像保存通信システム（Picture Archiving and Communication Systems）の略称で、MRI や CT、超音波診断装置、内視鏡や PET 等の医療検査機器で撮影された画像データを受信、データベースへ保存し、端末に表示するシステム。

1. 2019 年 3 月期業績実績

中期経営計画「GO BEYOND 3.0」の1年目となる2019年3月期の連結業績は、売上高で前期比8.1%増の25,418百万円、営業利益で同27.1%増の2,418百万円といずれも過去最高を更新し、会社計画（売上高24,500百万円、営業利益2,200百万円）を上回る順調な滑り出しとなった。サイバー攻撃の脅威が高まるなか、次世代ファイアウォール製品※を中心に情報セキュリティ関連製品の需要が拡大したほか、運用・監視サービス等のストックビジネスも順調に積み上がるなど、主力の情報基盤事業の売上高が前期比7.1%増、営業利益が同14.5%増と会社計画を上回って好調に推移したことが連結業績の伸長を牽引した主因となっている。アプリケーション・サービス事業も、医療分野において新規サービス開発投資等を前倒しで進める一方で、ソフトウェアテストツールがIT化の進む自動車業界向けに好調に推移したほか、CRMシステムで大型受注を獲得したこと等により、売上高で前期比10.3%増、営業利益で同83.4%増となった。なお、受注高は前期比11.4%増の28,046百万円、期末受注残高は前期末比19.9%増の17,153百万円といずれも過去最高を更新している。

※ 従来のファイアウォールでは防御できないセキュリティの脅威に対応した製品。例えば通常のインターネット利用に紛れて内部システムに侵入し、情報漏えいを引き起こすサイバー攻撃や、流れるデータに対するきめ細かい制御が必要なファイル共有ソフト等による情報漏えいを防ぐ。

要約

2. 2020 年 3 月期業績見通し

2020 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.4% 増の 26,800 百万円、営業利益で同 1.7% 増の 2,460 百万円となる見通し。事業セグメント別では、情報基盤事業が売上高で前期比 6.1% 増、営業利益で 1.2% 増となる。従来のセキュリティ関連製品・サービスの提供に加え、独自の目利き力を活かした新製品の発掘を引き続き行うほか、年々複雑化するサイバー攻撃に対応するためのソリューションとして、より付加価値の高い統合監視サービスの提供に向け、人材投資を積極化する。一方、アプリケーション・サービス事業は売上高で前期比 4.0% 増、営業利益で同 3.0% 増を見込んでいる。ソフトウェア品質保証分野、CRM 分野を中心に引続き堅調な需要が続くほか、医療分野も「NOBORI」(クラウド型 PACS) の契約施設数拡大により、ストック収入の着実な増加が見込まれる。景気の先行き不透明感が強まるなかで、全体的には保守的な業績計画となっているが、足元の受注状況は引き続き順調に推移しており、今後急速な景気悪化がなければ会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

3. 中期経営計画について

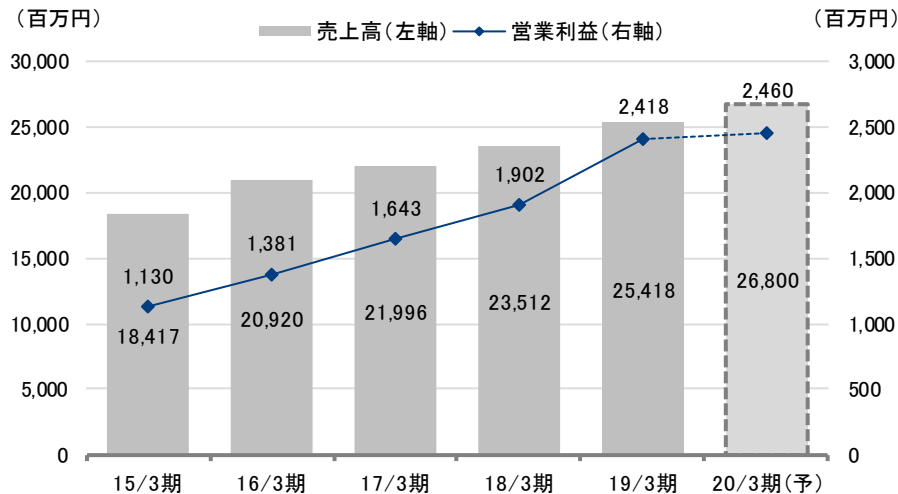
中期経営計画の経営数値目標として 2021 年 3 月期に売上高で 280 億円 (2018 年 3 月期比 19.1% 増)、営業利益で 27 億円 (同 41.9% 増) を掲げている。事業運営体制の多様化 (資本提携、業務提携、大学・研究機関との連携、オープンイノベーション等) やサービス化の加速、データの利活用 (AI の利用含む) による高付加価値サービスの開発等に取り組むことで、収益を拡大していく戦略となっている。なかでも、医療分野では子会社の (株)NOBORI による新規サービスの開発並びに AI ベンチャーとの協業による医療画像診断支援サービスの開発が進んでおり、今後の展開が注目される。

Key Points

- ・ネットワーク & セキュリティシステムの構築・保守と、医療、CRM 分野等の業務特化型ソリューションサービスに強みを持つ IT 企業
- ・2019 年 3 月期は情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業ともに過去最高業績を更新
- ・中期経営計画 1 年目は順調に滑り出し、2 年目はセキュリティ分野・医療分野で投資を拡大させつつも、業績は当初計画をやや上回るペースで推移する見通し

要約

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

ネットワーク & セキュリティシステムの構築・保守と、医療、CRM 分野等の業務特化型ソリューションサービスに強みを持つ IT 企業

1. 会社概要

同社は、ニチメン（株）（現双日 <2768>）の営業部門の戦略子会社として設立されたニチメンデータシステム株式会社（現）が前身である。このため、技術・ビジネスの両面で優れた製品・サービスを発掘する“目利き力”及び“マーケティング力”、レベルの高い“ビジネスオペレーション力”といった商社で培われたノウハウを受け継ぎ、事業展開を進めていることが最大の強みであり特徴となっている。

連結子会社は、医療情報クラウドサービスの提供及び個人による医療情報の管理を可能にするスマートフォンアプリの開発を進めている NOBORI や、その子会社で遠隔画像診断のインフラサービスを提供する（同）医知悟（いちご）のほか、ネットワークやサーバの運用・監視及びネットワークエンジニアの派遣、IT 製品の輸入・販売・サポートを行うクロス・ヘッド（株）、その子会社となる沖縄クロス・ヘッド（株）、システム開発や IT 技術者の教育サービス等を手掛ける（株）カサレアルの合計 5 社となる。このうち NOBORI については 2018 年 4 月の分社化に合わせて三井物産 <8031> が 33.3% を出資しており、開発面や営業面で連携を図りながら医療分野での事業を拡大していく戦略となっている。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2019 年 6 月 19 日 (水)

<https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

会社概要

連結子会社

会社名	主な事業内容	出資比率
(株)NOBORI	医療情報クラウドサービス「NOBORI」や医療機関を支援するクラウドサービス「NOBORI PAL」の提供。	66.6%
(同) 医知悟	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	63.3%
クロス・ヘッド(株)	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	100.0%
沖縄クロス・ヘッド(株)	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、IT エンジニア派遣、SMB 向けのプロダクト / サービスの開発・販売等	100.0%
(株)カサレアル	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	100.0%

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2. 沿革

同社の創業は 1984 年 8 月で、ニチメン（現双日）の営業部門の戦略子会社として発足した。1990 年 10 月に受託開発事業に本格参入し、某大手都銀より為替ディーリングシステムを受注、金融分野での事業開拓の第一歩を踏み出す。1996 年 12 月には業務パッケージ事業にも参入し、自社開発品となる CRM パッケージ「FastHelp」の販売を開始したほか、1998 年 10 月には自社開発品の DICOM※対応医用画像サーバ「Secured DICOM Server（現 SDS Image Server）」の販売を開始するなど、アプリケーション・サービス事業にも領域を拡大していった。

※ Digital Imaging and COmmunications in Medicine の略で、CT や MRI、CR など撮影した医用画像のフォーマットと、それらを扱う医用画像機器間の通信プロトコルを定義した世界標準規格。

また、2005 年 2 月に JASDAQ 市場に株式を上場し（現在は東証第 1 部）、上場で調達した資金を使って M&A を推進、事業基盤の拡充に取り組んできた。具体的には、2007 年 8 月に医療分野の子会社として医知悟を設立したほか、2008 年 1 月にクロス・ヘッドを連結子会社化、2009 年 8 月にカサレアルを完全子会社化、2014 年 3 月にはクロス・ヘッド、沖縄クロス・ヘッドを完全子会社化している。また、CRM 分野での海外展開強化を目的に、2018 年 4 月にタイのバンコクに駐在員事務所を開設している。なお、医療分野では 2018 年 1 月に NOBORI を設立し、同年 4 月に医療システム事業を会社分割によって同社へ承継している。その際、NOBORI は三井物産（株）に対して第三者割当増資を実施したことから、医療システム事業はテクマトリックスと三井物産の合弁事業となっている。

テクマトリックス | 2019年6月19日(水)
 3762 東証1部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

会社概要

沿革

年月	沿革
1984年 8月	ニチメン(株)(現 双日<2768>)の営業部門の戦略子会社として東京都中央区にニチメンデータシステム(株)を設立
1988年 3月	大阪営業所を開設
1989年 7月	本社を東京都台東区に移転
1990年10月	受託開発事業に本格参入;某大手都銀より為替ディーリングシステムを受注
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
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
2000年 7月	ニチメンが全保有株式をITX(株)に売却し、ITX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)へと変更
2001年 2月	関係強化を目的に、楽天<4755>に第三者割当増資を実施
2005年 2月	JASDAQ 証券取引所に上場
2007年 8月	(同)医知悟を設立
2008年 1月	クロス・ヘッド(株)を連結子会社化
2009年 8月	(株)カサレアルを完全子会社化
2010年 6月	東京証券取引所市場第2部に上場
2013年 2月	東京証券取引所市場第1部に指定
2014年 3月	クロス・ヘッド(株)、沖縄クロス・ヘッド(株)を完全子会社化
2015年 5月	本社・本社御殿山分室を東京都港区三田に統合移転
2015年 8月	楽天の保有する同社株式の大半を自己株式として取得
2016年11月	大阪支店を西日本支店と改称して移転
2018年 1月	(株)NOBORIを設立
2018年 4月	会社分割により、医療システム事業を(株)NOBORIへ承継。併せて、NOBORIが三井物産(株)に対して第三者割当増資を実施し、同事業を合併事業化(テクマトリックスはNOBORI株式の3分の2を保有)
2018年 4月	タイ・バンコクに駐在員事務所設立

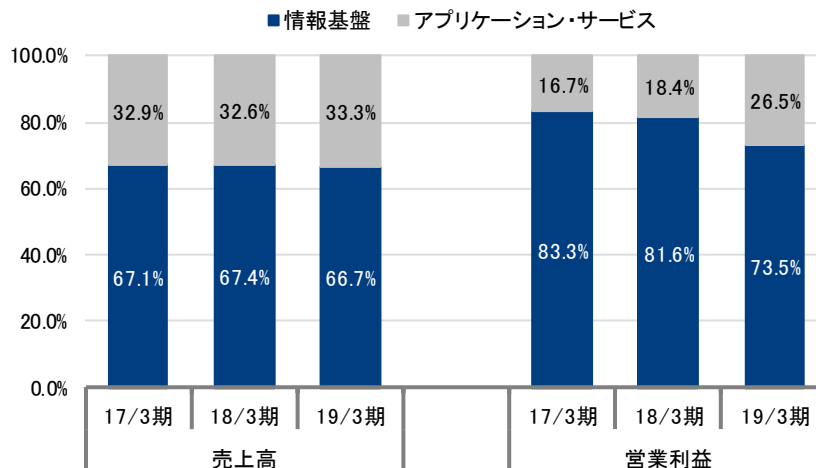
出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 事業内容

同社の事業は、ネットワーク及びセキュリティシステムの構築、保守、運用・監視サービスを展開する情報基盤事業と、医療分野やCRM分野等の業界及び業務特化型ソリューションサービスを展開するアプリケーション・サービス事業の2つのセグメントで構成される。直近3年間の事業構成比では、情報基盤事業が売上高で66～67%、営業利益で80%前後を占めているが、営業利益についてはアプリケーション・サービス事業の構成比が高まる傾向となっている。また、営業利益率では情報基盤事業が9～10%台であるのに対して、アプリケーション・サービス事業は3～7%台とやや低くなっている。これはアプリケーション事業で展開するクラウドサービス等の投資負担がまだ重いためだが、償却前営業利益率で見れば2018年3月期で情報基盤事業が12.0%、アプリケーション・サービス事業が12.4%と初めて逆転しており、2019年3月期もその差はさらに拡大している。中期経営計画の最終年度となる2021年3月期には営業利益率でも情報基盤事業の9.5%に対して、アプリケーション・サービス事業は10.0%と上回る計画となっている。各事業の内容は以下のとおり。

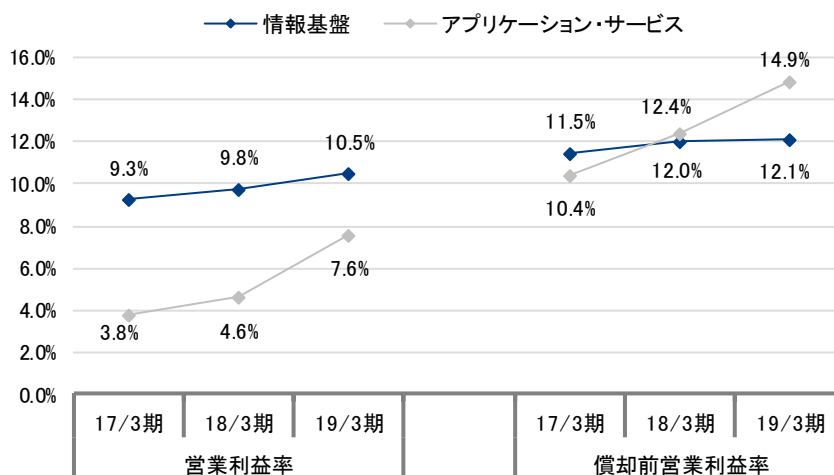
会社概要

事業セグメント別構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別利益率



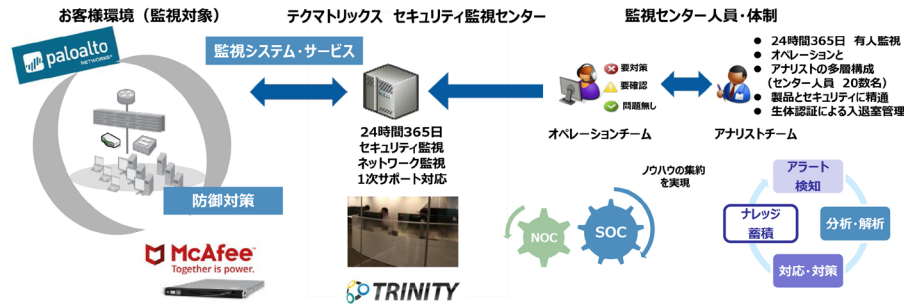
出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業では、ネットワーク及びセキュリティ分野において独自の目利き力を生かし、北米を中心にニッチながらも高い技術力、競争力、成長力を持つ製品を見極め、単なる製品販売にとどまらずシステム構築から保守サポート、運用・監視サービスに至るまでワンストップ・ソリューションでサービスを提供している。

会社概要

ネットワーク・セキュリティ分野



出所：決算説明資料より掲載

主に、仮想化ソリューション※1、次世代ネットワーク、セキュリティ、ストレージ等の分野を対象としており、主要取扱製品には F5 Networks<FFIV> の負荷分散装置※2、McAfee,Inc. のアンチウイルス・ソフト、Palo Alto Networks<PANW> の次世代ファイアウォール、Dell EMC のクラスターストレージなどがあり、それぞれ販売一次代理店となっている。いずれも世界で高いシェアを持つ製品となっており、単体売上高に占める製品売上構成比では各 2 割程度となっている。

※1 コンピュータシステムを構成する資源（サーバ、ストレージ、ソフトウェア等）に関する技術。複数から構成されるものを論理的に1つのもののように見せかけて利用したり、逆に1つのものを論理的に複数に見せかけて利用できる技術。
 ※2 Web サイトへのアクセス集中による応答の低下やシステムダウンを防止するため、多数のアクセス（負荷）が収集した場合に適切に複数のサーバに振り分ける（分散する）装置。

また、同社では先進的な技術を持つ製品や成長力があると判断した製品は、積極的に取扱商品としてラインアップしている。2017年2月に代理店契約を結んだ Cylance Inc. の次世代アンチウイルス製品「CylancePROTECT®」もその1つで、AI 技術を活用することで未知のマルウェア※でも高確率で検出できることが特徴となっており、ここ最近の IT 業界で最も急成長した製品の1つとして知られている。

※ マルウェア対策ソフトで検出されないよう意図して開発された新種や亜種のマルウェア。マルウェアとは無害を装ってパソコンに感染するコンピュータウイルスの総称。

販売先別売上構成比は、民間企業向けが約 8 割、官公庁・地方公共団体向けが約 2 割となっている。民間企業の中には通信事業者やデータセンター事業者等の IT サービス企業も含まれている。情報セキュリティ関連市場の拡大が続くなかで受注競争も激しくなっているが、同社は高い技術力に加えて、24 時間 365 日の保守サポート体制、有人による運用・監視サービスなど、ワンストップで高品質なサービスを提供できる総合力を強みとして民需、官需問わず、幅広い顧客層において実績を積み上げている。

連結子会社のクロス・ヘッド及び沖縄クロス・ヘッドは、ネットワークやサーバの運用・監視のほか、ネットワークエンジニアの派遣やセキュリティ製品、ストレージ製品の販売等を行っている。また、ここ最近ではクラウドサービスの導入支援サービスにも注力している。

会社概要

情報基盤事業の概要

分野	ソリューション	主要取扱製品・サービス
ネットワーク & セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 総合的セキュリティ対策 ・ Web システムの安定稼働 (アクセス集中等による障害回避) ・ ストレージソリューション (システム停止やバックアップなしにデータ容量追加) ・ インテグレーション 	<ul style="list-style-type: none"> ・ F5 Networks 社製品 (負荷分散装置) ・ Dell EMC (Isilon) 社製品 (メディア・エンターテインメント分野で実績のあるクラスターストレージ) ・ Dell EMC (RSA) 社製品 (使い捨てパスワードによる個人認証) ・ McAfee 社 (アンチウイルス・ソフト) ・ Palo Alto Networks 社 (次世代ファイアウォール) ・ ∴ TRINITY (セキュリティ監視サービス) ・ Tanium 社製品 (ネットワーク端末脅威対策プラットフォーム) ・ Cylance 社製品 (AI を活用した次世代アンチウイルス) ・ Proofpoint 社製品 (次世代メールセキュリティ) ・ Cyxtera Technologies 社製品 (次世代セキュアアクセスソリューション)

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業では、特定市場や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、テスト・ソリューション、クラウドサービス等の事業を展開している。対象分野としては医療、CRM、ソフトウェア品質保証、ビジネスソリューションサービス (旧インターネットサービス)、の 4 領域となる。2019 年 3 月期の売上構成比は、各分野ともに 25% 前後で拮抗している。

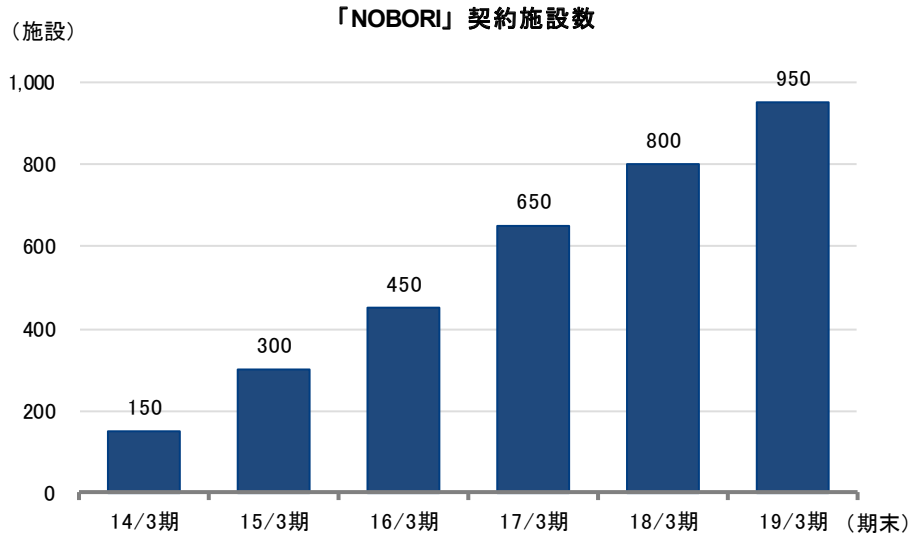
a) 医療分野

医療分野では、NOBORI が展開する医療情報クラウドサービス「NOBORI」や、「NOBORI」をプラットフォーム化し他社サービスも含めて複数のサービスを利用できるようにした「NOBORI PAL」のほか、医知悟で展開する遠隔読影のためのインフラ提供サービス「医知悟」がある。

「NOBORI」は医療施設向けに提供するクラウド型 PACS である。同社は 1998 年に DICOM 規格に対応した医用画像システムを開発し PACS 市場に参入したが、医療情報の病院施設外の保存が認められるようになった機会を捉え、クラウド型 PACS のサービスを 2012 年 10 月より開始した。同社のクラウドサービスは初期導入コストが不要なほか、データはクラウド上で安全に管理されるため、病院側でデータバックアップ等のメンテナンス業務を行う必要がなくなるといったメリットがある。また、患者本人の同意と医療施設間の公開設定があれば、他施設の患者の画像、レポートをシームレスに参照することができるほか、2018 年 4 月から「医知悟」のサービスとも連携を開始しており、専用通信装置を設置しなくても施設外の画像診断を行うことが可能となっている。

既存のオンプレミス (サーバを院内に設置する方式) ユーザーからの切り替えや、競合他社システムを利用する中規模・大規模病院からのリプレースのほか、従来は初期コストが高く導入に慎重だった小規模医療施設の新規開拓などが着実に進んでおり、2019 年 3 月末時点で契約施設数は約 950 施設まで拡大している。保存している医療画像等の検査件数は 1.4 億件超に上り、患者数では延べ 2,612 万人分となる (複数の病院で画像診断を受ける患者はダブルカウントされている)。月額利用料は最低 5 万円からとなっているが、料金は導入後 5 年間に蓄積される画像データの予想量に基づく従量課金制となるため、大学病院等のヘビーユーザーではその数十倍となるケースもある。2012 年のサービス開始から 7 年が経過したが解約はまだ発生しておらず、顧客からも高い評価を受けている。

会社概要



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

国内のオンプレミス型の PACS 市場では富士フィルムメディカル(株)やキヤノンメディカルシステムズ(株)、GEヘルスケア・ジャパン(株)など大手医療機器メーカーが強いが、クラウドサービス型では同社が約8割とトップシェアとなっている。医療分野のクラウドサービスでは個人情報保護の観点からセキュリティ対策が重要となるほか、外部保存しているファイルサイズが非常に大きい医用画像をストレスなく院内で参照することが求められたため、ミッションクリティカルなシステムを構築する高い技術力が必要となる。同社はネットワーク及びセキュリティ分野において豊富な実績とこうした技術力を持ち合わせていることが強みになっていると考えられる。「NOBORI」の損益については、2017年3月期に黒字化して以降、契約施設数の増加に伴って順調に成長している。

また、「NOBORI PAL」は2016年4月より開始したサービスで、「NOBORI」のプラットフォーム上で他の医療関連サービスを提供している。自社開発した検査予約サービス「TONARI」、緊急時外部画像参照サービス「TSUNAGU」のほか、アドバンスト・メディア<3773>の医療向け音声入力サービス「AmiVoice CLx®」、フランス Intrasense SA の3D 医用画像解析ワークステーション「myrian®」、東陽テクニカ<8151>の胸部X線骨組織透過/経時差分クラウドサービス「ClearRead XR-PAL」の提供を行っている。また、2019年4月には(株)A-Lineと資本業務提携を行うことを発表し、A-Lineが開発、提供するクラウド型の被ばく線量管理ソリューション「MINCADI」※を新たなメニューとして追加している。今後も医療関連のクラウドサービスを同プラットフォーム上で提供していくことで、プラットフォームの付加価値向上に取り組んでいく方針となっている。

※ 医療被ばく線量の管理は2018年度の診療報酬改定の際に、一部の施設を対象とした設置基準として保険収載されたほか、2020年4月より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装置及び診療用放射性同位元素を対象に、線量の記録及び最適化を目指した管理が義務化されることが決まっており、「MINCADI」はこれらに対応していることから、医療施設での利用増加が期待される。

テクマトリックス | 2019年6月19日(水)
 3762 東証1部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

会社概要

「医知悟」は遠隔画像診断（読影）を行う放射線科医等の専門医と、画像診断を必要とする医療施設等とをつなぐ情報インフラを提供するサービスとなる。「iCOMBOX」と呼ばれる専用通信装置を送り手側、受け手側の双方に設置し、「iCOMSERVER（センターサーバ）」を介して送受信するプラットフォームである。2019年3月末現在で650拠点以上の施設に導入され、利用専門医数は1,400名以上（実質的に稼働している放射線科医の約3分の1が利用）、月間の依頼検査数は約20万件と市場シェアの約34%を占めている。主な導入施設は、医療施設のほか大手健康診断事業者、衛生検査所、各種病院等となる。

医療

分野	ソリューション	パートナー	備考
医療	医療機関向けクラウドサービス	電子カルテベンダー 医療機器ベンダー 商社等多様な販売チャネル	・医療情報クラウドサービス「NOBORI」 ・「NOBORI」のプラットフォーム化「NOBORI-PAL」 ・「医知悟」（遠隔読影プラットフォーム）

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

b) CRM 分野

CRM 分野では自社開発製品である「Fast シリーズ」を中心に、企業の顧客サービス向上を支援するコンタクトセンター CRM システムをオンプレミス及びクラウドサービスで提供している。電話、メール、SNS 等による「顧客との接触履歴」と「顧客の声」を一元管理し、コンタクトセンター運営を効率化する CRM システム「FastHelp」のほか、インターネットによる自己解決型の顧客サービス・システム「FastAnswer」（FAQ システム）等を提供している。CRM システム市場では、国内トップクラスの導入実績となっている。また、クラウド型ではセールスフォース・ドットコム<CRM>が主な競合先となる。

主要パートナーは、（株）ベルシステム24（ベルシステム24ホールディングス<6183>子会社）のほか、NTTデータ<9613>や伊藤忠テクノソリューションズ<4739>など大手システム・インテグレーターとなり、各企業のコンタクト（テレマーケティング）センターや顧客サポートセンターで導入されている。また、医薬品業界で「FastHelp」の導入実績が高いことも特徴となっている。製薬企業では、日本製薬工業会（製薬協）において提唱されている「くすり相談窓口」を一般的に設置しているが、国内の5割以上の製薬企業で同社の CRM システムが導入されている。

CRM

分野	ソリューション	パートナー	備考
CRM	コンタクトセンター業務の円滑化	ベルシステム24、NTTデータ、伊藤忠テクノソリューションズ、日本ユニシス、NEC、交換機ベンダー等	・小規模から1,000席以上の大型コンタクトセンターまで対応 ・オンプレミス/クラウドサービス対応 ・国内トップクラスの導入実績

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

テクマトリックス | 2019年6月19日(水)
 3762 東証1部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

会社概要

c) ソフトウェア品質保証分野

ソフトウェア品質保証分野では、ソフトウェアの品質向上や開発工程の生産性向上を目標に、開発過程での全ライフサイクルを支援するベスト・オブ・ブリード※の開発支援ツール（テストツールなど）及びコンサルティングサービスを提供している。取扱製品の中では、ソフトウェアテストツールである Parasoft 製品が組み込み系ソフトウェアの開発分野で高い市場シェアを持っている。

※ 同一メーカーのシリーズ製品を使うのではなく、メーカーが異なっても最良と思われる製品を選択し、その組み合わせで利用すること。

対象となるのは、デジタル家電や情報通信機器、自動車、医療機器、ロボットなどソフトウェアが組み込まれる機器のほか、金融システムのようなミッション・クリティカルなソフトウェア等も含まれる。市場別の売上高については、自動運転技術やEV（電気自動車）関連技術の開発需要が旺盛な自動車業界向けが最も大きくなっている。

ソフトウェア品質保証

分野	ソリューション	主要取扱製品	備考
ソフトウェア品質保証	ソフトウェアの品質向上支援	<ul style="list-style-type: none"> ・ Parasoft 社製品（テストツール） ・ Ranorex 社製品（テストツール） ・ Lattix 社製品（分析ツール） ・ Scitools 社製品（分析ツール） ・ Micro Focus 社製品の AccuRev（構成管理ツール） ・ CloudBees 社製品（継続的インテグレーション・継続的デリバリー） ・ FOSSID 社製品（OSS ライセンス & セキュリティ管理ツール） ・ Neotys 社製品（負荷テストツール） ・ Gurock 社製品（テスト管理ツール） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内総販売代理店 ・ 各製品の日本語化及び保守 ・ 規格準拠 （自動車 ISO26262、電気・電子機器関連 IEC61508、医療機器 IEC62304、FDA）のためのコンサルティング

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

d) ビジネスソリューション分野（旧インターネットサービス分野）

ビジネスソリューション分野では、Web、オープンソース、最新のビジネスインテリジェンス技術等を活用したビッグデータ解析システムの開発（学術研究文献データ分析システムの開発等）のほか、EC 事業者向けの業務支援サービス、金融機関向けの統合リスク管理システム等を提供している。また、連結子会社のカサレアルではインターネットサービスに関連するシステム開発や、技術者向けの研修教育サービスを行っている。

ビジネスソリューション

分野	ソリューション	パートナー	備考
ビジネスソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ・ ネットショップ向け業務支援サービス ・ BI によるビッグデータ解析 ・ 金融機関向け統合リスク管理、トレーディング業務支援 	科学技術振興機構、 楽天グループ、 リスクモンスター、 パルシステム、 NTT ドコモ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客との継続的な取引 ・ 国際金融規制への対応支援

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2019 年 3 月期は情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業ともに過去最高業績を更新

1. 2019 年 3 月期の業績概要

2019 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 8.1% 増の 25,418 百万円、営業利益で同 27.1% 増の 2,418 百万円、経常利益で同 14.5% 増の 2,352 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 12.4% 増の 1,470 百万円とそれぞれ会社計画を上回る増収増益となり、売上高、利益ともに過去最高を連続更新した。受注高も前期比 11.4% 増の 28,046 百万円と拡大基調が続いており、期末受注残高も前期末比で 19.9% 増の 17,153 百万円と過去最高をいずれも更新している。

頻発するサイバー攻撃に対する防御力強化のための情報セキュリティ関連に対する投資が拡大するなかで、主力の情報基盤事業の売上高が前期比 7.1% 増となったほか、アプリケーション・サービス事業も医療分野、CRM 分野、ソフトウェア品質保証分野を中心に同 10.3% 増となるなど、両事業とも過去最高売上を更新している。

売上総利益率は増収効果や 2018 年 3 月期にアプリケーション・サービス事業において発生した比較的規模の大きい不採算プロジェクトが無くなったこともあり、前期比 1.4 ポイント上昇の 35.8% となり、売上総利益は同 12.4% 増益となった。人件費増を主因として販管費が前期比 7.9% 増となったものの、売上総利益率の改善により営業利益は同 1.4 ポイント上昇の 9.5% となった。なお、営業外収支がやや悪化した。これは前期に計上した投資事業組合運用益 149 百万円がなくなったこと、為替差損が 28 百万円増加したことなどが要因となっている。

2019 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	18/3 期		会社計画	19/3 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	23,512	-	24,500	25,418	-	8.1%	3.7%
売上総利益	8,086	34.4%	-	9,093	35.8%	12.4%	-
販管費	6,184	26.3%	-	6,674	26.3%	7.9%	-
営業利益	1,902	8.1%	2,200	2,418	9.5%	27.1%	9.9%
経常利益	2,054	8.7%	2,170	2,352	9.3%	14.5%	8.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,308	5.6%	1,390	1,470	5.8%	12.4%	5.8%

出所：決算説明会資料、決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別の動向

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業の売上高は前期比 7.1% 増の 16,957 百万円、営業利益は同 14.5% 増の 1,777 百万円と会社計画（売上高 16,300 百万円、営業利益 1,550 百万円）を上回る増収増益となった。

分野別の売上動向を見ると、サイバー攻撃からの防御対策として次世代ファイアウォールやフォレンジック製品※¹等の販売が民需・官需問わず好調で、西日本エリアにおいても民需が大きく伸張した。また、EDR（Endpoint Detection and Response）製品※²や次世代型メールセキュリティ製品、AI を活用した次世代アンチウイルス製品などの先進的なセキュリティ関連製品についても本格的に売上に寄与し始めたほか、ストレージ製品が 4K/8K のコンテンツ増加を背景に放送局やメディア・エンターテインメント業界向けに好調であった。負荷分散装置については、Microsoft<MSFT> が提供する Office365 との連携ソリューション等の新しい需要開拓に取り組んだことで堅調を継続している。ストック型ビジネスとなるセキュリティ運用・監視サービスの売上についても、顧客数の拡大により順調に推移した。

※¹ 不正アクセスや情報漏えいなどのセキュリティインシデントが発生した際に、原因究明のため、その痕跡や記録等を収集分析する製品。

※² 業務パソコンやサーバ等のネットワーク端末（エンドポイント）がサイバー攻撃を受けた際に、その状況把握及び攻撃を受けた端末の特定・隔離等の対策を迅速に行うことができる製品。

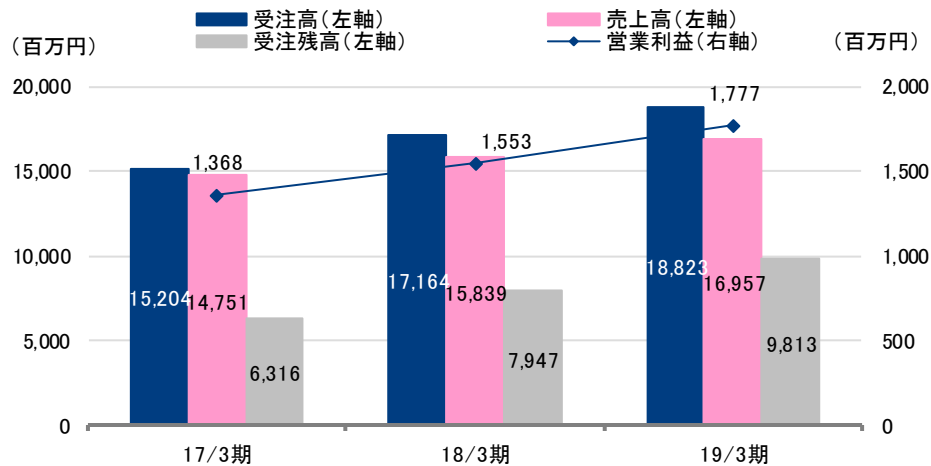
連結子会社のクロス・ヘッドは前期から収益性向上を目的とした事業構造改革※に取り組みしており、付加価値の高いクラウドサービスへの移行支援やグループウェア構築案件を中心に受注活動を進めるなかで、売上高は前期比横ばいであったものの、営業利益は増益となった。一方、沖縄クロス・ヘッドについては、県内における SI 案件の需要が低迷している影響を受け、売上高は減収となり、損益面でも苦戦を強いられた。

※ 収益性向上施策として、低採算だった Sier 向け派遣事業を縮小し、AWS（Amazon Web Service）向け等の高度な技能が必要とされる高採算案件へ戦略的にシフトしている。AWS の認定資格取得者数は約 200 人とクロス・ヘッドの従業員数 391 名（2019 年 4 月時点）の半分強を占める。

受注高については負荷分散装置や次世代ファイアウォール等のネットワークセキュリティ製品、ストレージ製品ともに堅調に推移し、前期比 9.7% 増の 18,823 百万円、期末受注残高も前年同期末比 23.5% 増の 9,813 百万円と大きく積み上がり、それぞれ過去最高を更新している。なお、情報基盤事業（単体）における非ストック売上は同 11.1% 増の 7,653 百万円、ストック売上は同 13.7% 増の 4,919 百万円といずれも 2 ケタ増となり、ストック売上比率については前期の 38.6% から 39.1% と 0.5 ポイント上昇した。同社は情報基盤事業のストック売上については 40% 程度が適正水準と見ており、引き続き適正水準を維持している。

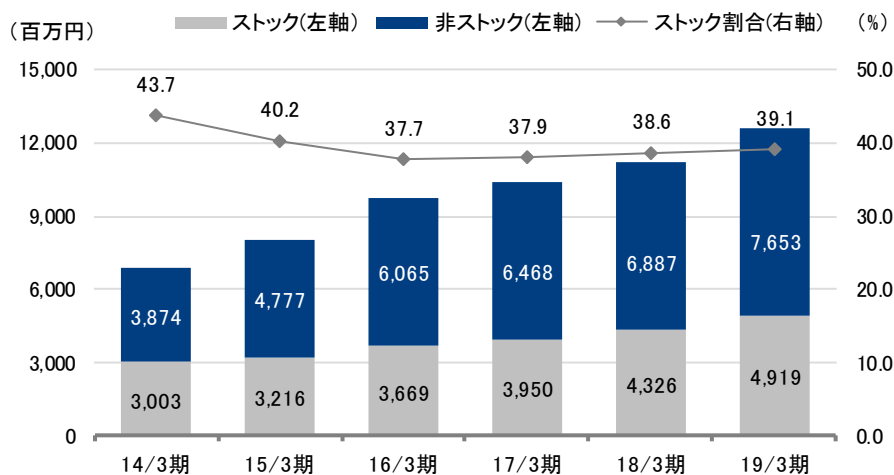
業績動向

情報基盤事業の業績推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

情報基盤事業の売上高区分比率(単体+NOBORI)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業の売上高は前期比 10.3% 増の 8,460 百万円、営業利益は同 83.4% 増の 640 百万円となり、会社計画(売上高 8,200 百万円、営業利益 650 百万円)に対して、売上高は超過したものの、利益は若干未達となった。利益が未達になったのは、医療分野における新規事業への投資を前倒しで実施したことが主因となっている。

業績動向

分野別の動向を見ると、医療分野は「NOBORI」の契約施設数が前期末の約 800 施設から約 950 施設へ拡大したものの、新規契約の受注が期後半に偏重したこともあり、売上高の伸びは 1 ケタ増にとどまった。新規事業に関しては、個人向け（患者向け）のサービスとして PHR サービスの開発や、AI ベンチャー並びに医師等と組んだ医用画像診断支援システムの共同開発等の投資を前倒しで実施したことにより計画比では未達となったものの、営業利益は前期比増加した。「医知悟」については、遠隔読影需要の高まりにより従来の病院向けサービス提供に加えて、健診施設等の顧客開拓が進み、契約施設数が約 650 施設となり、月間の読影依頼検査数、従量課金金額ともに堅調に推移した。

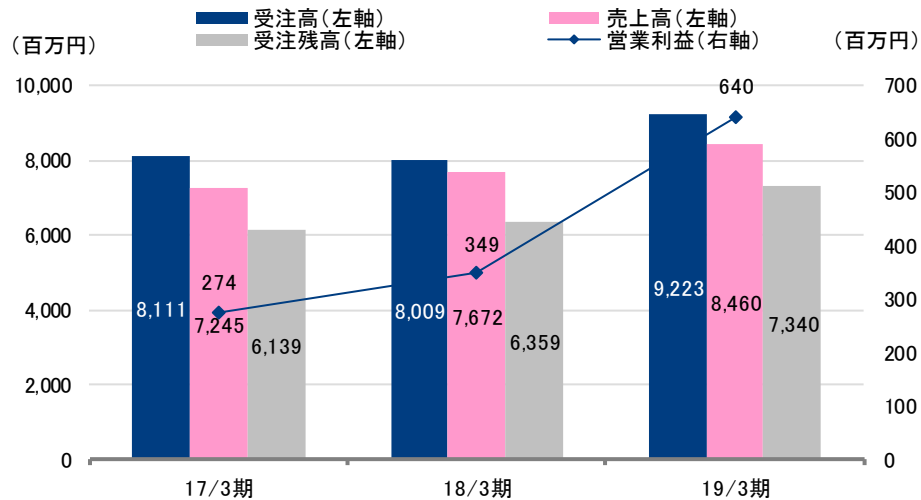
CRM 分野では、2018 年 6 月に FAQ ナレッジ管理システム「FastAnswer2」の新バージョンをリリースしたほか、同年 12 月にはコンタクトセンター CRM システム「FastHelp5」の新バージョンをリリース、同バージョンでは「Fast API」を通じて主要なチャットボットとの連携も可能としている。現在、連携確認済のチャットボットとしては「BERORE（ベドア）」「Kiku-Hana（キクハナ）」「Third AI（サードアイ）」の 3 品目となっている。チャットボットを活用することでコンタクトセンターは運用の効率化が可能となる。通信事業者や金融機関からの大型案件も含めて受注が拡大し、売上高は前年同期比 2 ケタ増と好調に推移した。利益面でも前期に発生した不採算プロジェクトがなくなったことで大幅増益となっている。また、CRM 分野では海外展開として、2018 年 4 月にタイ（バンコク）に駐在員事務所を開設し、日系企業だけでなく現地のドラッグストアや EC 企業、金融機関からの受注実績も出始めており、規模はまだ小さいものの売上高も順調に増加している。

ソフトウェア品質保証分野は、自動車の IT 化に伴い車載ソフトウェア等の開発工程で利用されるソフトウェアテストツール等の引き合いが好調で売上高は前期比 2 ケタ増となり、利益も計画を大幅に超過した。また、ビジネスソリューション分野については、既存顧客である学術系公共機関向けのシステム開発案件及び BI ツールの販売が堅調に推移したものの、低採算な受託開発案件の受注を手控えた影響で、売上高は前期並みの水準にとどまったものの、損益面では改善した。また、子会社のカサレアルについては、IT エンジニア向け研修サービスが好調だったほか、受託開発事業も採算の良い受注案件が増加したことで、売上高、利益ともに計画を上回って推移した。

受注高は全分野で堅調に推移し、前期比 15.2% 増の 9,813 百万円となり、期末受注残高についても前期末比 15.4% 増の 7,340 百万円となり、いずれも過去最高を更新した。また、2019 年 3 月期における単体 + NOBORI の非ストック売上については同 3.3% 増の 3,416 百万円、ストック売上は同 14.3% 増の 4,224 百万円となった。ストック売上比率（テクマトリックス単体のアプリケーションサービス事業及び NOBORI の合計）は、医療分野を中心に月額課金型サービスが好調に推移したことにより、2018 年 3 月期の 52.8% から 55.3% と順調に拡大している。同社は、ストック売上比率を近い将来 60% 超にすべく事業を拡大していく方針としており、収益性の向上と同時に安定性を高めていく戦略となっている。

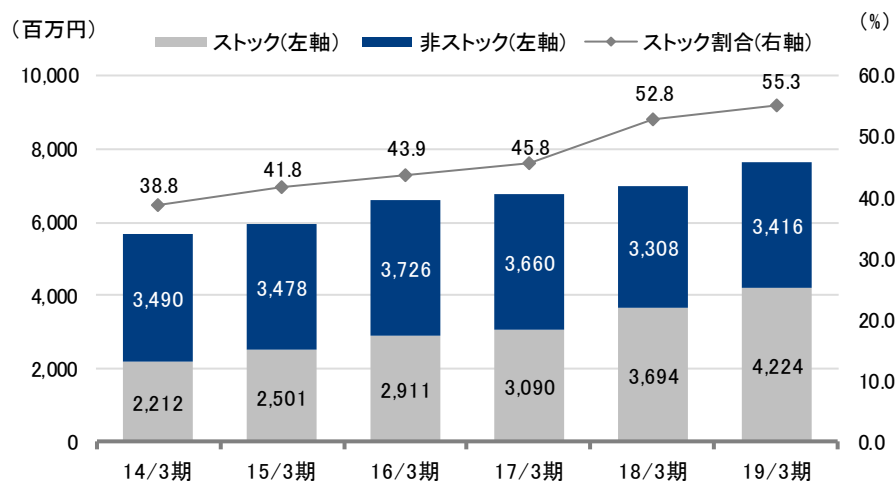
業績動向

アプリケーション・サービス事業の業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

アプリケーション・サービス事業の売上高区分比率(単体+NOBORI)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

新株予約権の行使等により財務内容が良化、 M&A や資本業務提携の必要資金を確保する

3. 財務状況と経営指標

2019 年 3 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 7,106 百万円増の 25,733 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では NOBORI の分社化に伴う三井物産からの資本払込み及び第三者割当による新株予約権の行使が進んだこと等により、現金及び預金が 5,705 百万円増加し、固定資産では投資有価証券が 308 百万円増加した。

負債合計は前期末比 705 百万円増加の 13,358 百万円となった。有利子負債が 300 百万円減少したものの、ストック収益の積み上がりにより前受保守料が 561 百万円増加したほか、未払法人税等が 167 百万円増加した。また、純資産は前期末比 6,401 百万円増加の 12,374 百万円となった。配当金支出が 347 百万円あった一方で、親会社株主に帰属する当期純利益 1,470 百万円を計上したほか、三井物産からの第三者割当増資の払込み等により資本剰余金が 2,332 百万円増加したこと、新株予約権の行使等により自己株式が 1,776 百万円減少（純資産は増加）したこと、NOBORI の子会社化等により非支配株主持分が 1,144 百万円増加したことが要因となっている。

経営指標を見ると、収益拡大と自己資本の増強が進んだことで、自己資本比率が前期末の 31.7% から 43.2% へ上昇し、逆に有利子負債比率が 37.3% から 17.1% に低下、財務の健全性が大きく向上した。なお、同社は 2018 年 7 月に自己株式 250 万株の消却を実施（消却前発行株数の 10.1% に相当）したほか、今後の M&A や資本業務提携で必要となる資金を調達する目的で第三者割当による新株予約権（下限行使価額は 1,604 円）を発行した。2019 年 3 月までの行使率は 68% で残り約 80 万株を残すのみであったが、割当先が 4 月以降も順調に行使をしたことにより、2019 年 6 月 14 日までに全ての行使が完了した。現金及び預金は 2019 年 3 月末時点で 100 億円を超える水準まで増加しており、M&A 等への投資余力は十分備わったと言えるだろう。なお、行使完了後の自己株式数は 238 万株（自己株保有比率 10.7%）となるが、当面の間は保有する意向となっている。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	17/3 期末	18/3 期末	19/3 期末	増減額
流動資産	13,343	14,628	21,194	6,566
(現金及び預金)	5,458	6,097	11,802	5,705
固定資産	3,937	3,998	4,539	540
総資産	17,280	18,626	25,733	7,106
流動負債	8,886	9,489	10,410	920
固定負債	3,450	3,163	2,948	-214
負債合計	12,427	12,653	13,358	705
(有利子負債)	2,500	2,200	1,900	-300
純資産	4,853	5,973	12,374	6,401
経営指標				
(安全性)				
流動比率	150.2%	154.1%	203.6%	49.5pt
自己資本比率	27.9%	31.7%	43.2%	11.5pt
有利子負債比率	51.9%	37.3%	17.1%	-20.2pt
(収益性)				
ROA (総資産経常利益率)	9.9%	11.4%	10.6%	-0.8pt
ROE (自己資本当期純利益率)	23.2%	24.4%	17.3%	-7.1pt
売上高営業利益率	7.5%	8.1%	9.5%	1.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年3月期の会社業績計画は保守的な印象で上振れ余地を残す

1. 2020年3月期の業績見通し

2020年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.4%増の26,800百万円、営業利益が同1.7%増の2,460百万円、経常利益が同4.6%増の2,460百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.8%増の1,600百万円と増収増益が続く見通し。情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業ともに引き続き増収増益を見込んでいる。営業利益の伸びが鈍化するが、これは医療分野における新規事業等への開発投資や、セキュリティ監視サービス強化のための積極的な人材投資、CRM分野におけるタイの拠点の体制強化など、先行投資などが要因となっている。また、米中貿易摩擦の長期化により景気の先行き不透明感が増していることも保守的な計画になっている要因と考えられる。とはいえ、前期末の受注残高が17,153百万円と高水準となっていること、足元の受注状況も引き続き順調に推移していることから、景気の急減速によりIT投資意欲が冷え込む状況にならなければ、2020年3月期業績は会社計画を上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

今後の見通し

2019年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	19/3 期実績		20/3 期			
	通期実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	25,418	8.1%	12,800	5.6%	26,800	5.4%
営業利益	2,418	27.1%	1,020	8.0%	2,460	1.7%
経常利益	2,352	14.5%	1,020	14.8%	2,460	4.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,470	12.4%	630	7.6%	1,600	8.8%
1株当たり当期純利益(円)	82.15		33.03		83.89	

出所：決算短信よりフィスコ作成

情報基盤事業は新規セキュリティ対策製品や新サービスの提供を開始、アプリケーション・サービス事業では医療分野で新規事業の開発に注力

2. 事業セグメント別見通し

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業の売上高は前期比 6.1% 増の 18,000 百万円、営業利益は同 1.2% 増の 1,800 百万円を見込む。年々、巧妙化するサイバー攻撃に対して、最先端のネットワーク・セキュリティ関連技術の動向を先取りし、積極的に新規商材の発掘を行い、自社の高品質な監視サービス等と組み合わせることで競合との差別化を図り、受注を拡大していく戦略となっている。利益率が低下するのは、高度な監視サービスを実現するための人材投資を積極化することが主因となっている。

注目される新規セキュリティ製品としては、米 Cyxtera Technologies Inc. (以下、Cyxtera) の次世代セキュアアクセスソリューション製品「AppGate SDP※1」の販売を 2019 年 1 月より開始している。同製品はゼロトラストモデル※2により開発された製品で、Cyxtera は SDP 製品の代表的ベンダーの 1 社であり、国内初進出となる。

※1 SDP (Software-Defined Perimeter) : 情報資産に安全にアクセス可能なフレームワーク。

※2 「利用者や利用者のデバイス、ネットワークすべてを信頼しない」という性悪説のアプローチ。

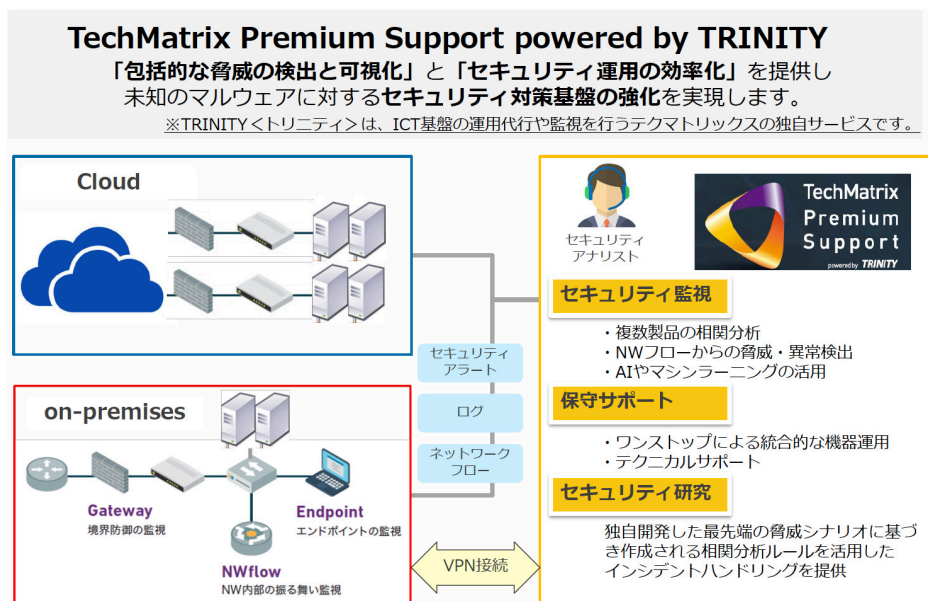
クラウド環境の普及により、企業内ネットワークはオンプレミスとクラウドを利用するハイブリッド環境となっているほか、モバイルデバイスの普及で社外からも社内ネットワークにアクセスすることが常態化するなかで、企業のネットワークにおける社内と社外の境界線が曖昧となってきており、従来のセキュリティ製品やリモートアクセス通信方式の SSL-VPN (Virtual Private Network) で防御することが困難になりつつある。こうした課題を解決する製品が「AppGate SDP」となる。具体的な流れとしては、モバイルデバイスで社外から社内ネットワークにアクセスする場合に、デバイス及びユーザーの認証を同製品で実施し、認証後にユーザーに対して最小限のアクセス権を付与して暗号化通信を許可、接続許可後も継続して状況監視と制御を実施することで、不正侵入を防御する仕組みとなる。まずは、セキュリティ対策に対して先進的なアーリーアダプターの顧客に提案活動を行いながら、需要を掘り起こしていく考えだ。

今後の見通し

また、ここ最近のサイバー攻撃の高度化により、セキュリティ機器の導入だけにとどまらず、より専門的な人材を配置して高度な監視サービスを行う重要性が増しており、こうした需要に対応するため2019年7月から新たにセキュリティ統合監視サービス「TechMatrix Premium Support powered by TRINITY」の提供を開始する。AIや機械学習技術の活用等による高度な監視サービスや、最先端の脅威シナリオに基づく独自開発の相関分析基盤を活用したインシデントハンドリングの提供などにより、「包括的な脅威の検出と可視化」及び「セキュリティ運用の効率化」を実現し、未知のマルウェアに対するセキュリティ対策を強化するサービスとなる。

大企業では情報セキュリティ担当者を社内で配置する企業も多いが、高度な専門的知識がなければ重大インシデントが発生した場合の対策が遅れるケースも多く、こうしたリスクに対応するため今後は監視サービスを専門的に行っている企業に委託するケースが増えてくるものと予想される。同社はこうした需要を取り込むため、高度な専門スタッフの採用・育成を強化していく方針としており、2018年にはサイバー攻撃のトレンドなどを専門的に分析する「セキュリティ研究所」も社内で組織化し、最新技術の収集に取り組んでいる。現在、ICT基盤の運用監視サービスとしては「TRINITY」があり、年間で数億円規模の売上となっているが、新サービスの導入により早期に二桁億円以上の規模まで拡大していくことを目指しており、ストック売上の一部として同事業セグメントの安定収益基盤に育成していく考えだ。

セキュリティ分野



出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業の売上高は前期比 4.0% 増の 8,800 百万円、営業利益は同 3.1% 増の 660 百万円を見込む。医療分野や CRM 分野、ビジネスソリューション分野でクラウドサービスを加速度的に推進していくほか、顧客向けの受託開発を担当していた技術リソースの一部を、自社サービスの新規開発や既存のクラウドサービスの拡充に戦略的にシフトしていく方針となっている。売上高の伸びが鈍化する計画となっているが、前期末の受注残高水準 (7,340 百万円) や、足下の受注が順調に推移していることを考えると、上振れする可能性もあると見られる。

a) 医療分野

医療分野については「NOBORI」が導入施設数の増加を背景に安定成長が続く見通しであり、同事業で生み出した利益を新規事業の開発投資に積極的に投下していく計画となっている。新規事業としては、スマートフォンアプリで自身の医療情報を確認できる個人向け PHR サービスを自社開発し、複数の地域中核病院と実証実験を開始している。アプリの機能としては、通院予定や検査結果、X 線検査等の画像情報、薬剤記録などの確認ができ、今後も機能を拡充していく予定となっている。実証実験ではおおむね好評のようで、今後参加医療施設と利用者数が一定規模まで増加した際には、有料サービス化して利用料として月額課金することを検討している。

一方、AI を活用した医療画像診断支援サービスについても、複数のベンチャー企業と協業しながら進めている。なかでも、2018 年 10 月に出資したエルピクセル (株) は、2019 年 1 月に国内で初めて医用画像解析ソフトウェアの医療機器製造販売認証 (頭部 MRI 画像が対象) を取得している。医療データは認定事業者がデータを匿名化することで 2 次利用が可能となるが、現在は認定事業者が存在せず、今後の動向が注目される。いずれにしても、数年内には AI による画像診断支援サービスが実用化されるのは間違いない。同社は現在、複数のベンチャー企業と共同開発を進めている。法整備が進めば、AI による画像診断支援サービス市場において同社がキープレイヤーの 1 社として成長していくことも期待される。

b) CRM 分野

CRM 分野ではコンタクトセンター向け CRM ソリューションにおいて、AI を活用したチャットボットシステムとの連携を図りながら、コンタクトセンターの運用効率化を支援していくほか、自治体の広聴業務向けの導入にも注力していく方針となっている。また、ASEAN 地域 (特にタイ、インドネシア) については現地企業、日系企業問わず顧客の開拓を進め、売上規模を拡大しながら今後の黒字化を目指していく。

c) ソフトウェア品質保証分野

ソフトウェア品質保証分野では自動車だけでなく、医療機器や家電製品、鉄道等、IoT で繋がる様々な電子機器に搭載される組み込みソフトウェアの品質向上や機能安全 (セイフティ) に対する需要が高まると同時に、複雑化する組み込みソフトウェアを検査するテストツールの需要増加も見込まれている。ただ、米中貿易摩擦の影響で輸出企業を中心に企業収益が悪化し、投資需要が冷え込む可能性もあるため、保守的な売上計画を立てている。

今後の見通し

d) ビジネスソリューション分野

従来の特定期間向け受託開発ビジネスで積み上げた技術力を生かして、新しい分野でのクラウドサービス創出に取り組んでいくほか、金融工学の技術を活用して金融機関向けのリスク管理分野でのビジネス拡大にも注力していく。

中期経営計画 1 年目は順調な滑り出し、 医療分野で先行投資が増加するものの、 業績は当初計画をやや上回るペースで推移する見通し

3. 中期経営計画「GO BEYOND 3.0」の進捗状況

(1) 事業戦略と 1 年目の評価

2019 年 3 月期から新たにスタートした 3 年間の中期経営計画「GO BEYOND 3.0」では、「クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進」と「セキュリティ & セイフティ（安心と安全）の追求」という前中期経営計画の事業戦略を踏襲しつつ、新たに「事業運営体制の多様化」「サービスの加速化」「データの利活用」「BtoC 市場への参入」「海外市場での事業を加速」「事業運営基盤の強化」「M&A」の 7 つのテーマを掲げて、その取り組みを進めている。

1 年目の進捗と評価に関しては、おおむね順調に推移したと見られる。なかでも医療分野における取り組みが目立っているが、これは NOBORI に出資した三井物産のネットワークを活用できたことも一因となっている。ベンチャー企業との協業案件には、同ネットワークを通じての取り組みもあり、今後も幅広いネットワークを活用した医療分野での事業拡大が期待される。

今後の見通し

中期経営計画の事業戦略と 1 年目の評価

項目	評価	内容
事業運営体制の多様化 1 (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"> 医療システム事業部を 4 月に分社化、(株)NOBORI として独立。資本業務提携により新規事業を加速 エルピセル(株)の第三者割当増資を引き受け、協業開始 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に投資
2 サービス化の加速 (全領域)	○	<ul style="list-style-type: none"> リモートアクセス装置 (BIG-IP APM) を利用した独自クラウドサービス「Trusted Gateway」をリリース 次世代統合監視サービス「TechMatrix Premium Support powered by TRINITY」のサービス開発に着手 (2019 年 7 月リリース予定) 脅威解析サービスの高度化に向けてセキュリティ研究所を設置
3 データの利活用 (AI の利用含む)	○	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業の創出とデータ活用、AI 等の最新技術や最新事例の研究を推進するための新規事業開発室を設置 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 / 医療機関と推進中 AI 活用による与信管理精度の向上に向けた実証実験をリスクモンスター(株)と共同で開始 CRM 分野にて、AI チャットボットを利用したコンタクトセンターにおける SNS 対応事例が増加 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に着手
4 BtoC (消費者向けビジネス) への参入	○	<ul style="list-style-type: none"> NOBORI において、これまで蓄積した画像データや技術を活かし、顧客である医療施設と連携した個人向け (患者向け) PHR サービスの開発を加速し、複数病院と実証実験を開始
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) に駐在員事務所を開設 (2018 年 4 月)
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"> 次世代人材育成を目的とした組織の強化、人事制度の刷新に着手 スマホアプリ開発人材を BtoC 領域で活用 (株)カサレアルとの協業によりソフトウェア品質保証分野における顧客向けトレーニングを強化
7 M&A (金融株の活用含む)	△	<ul style="list-style-type: none"> 将来の M&A に向けた資金調達を目的に、第三者割当新株予約権を発行 (自己株式 250 万株を充当)

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

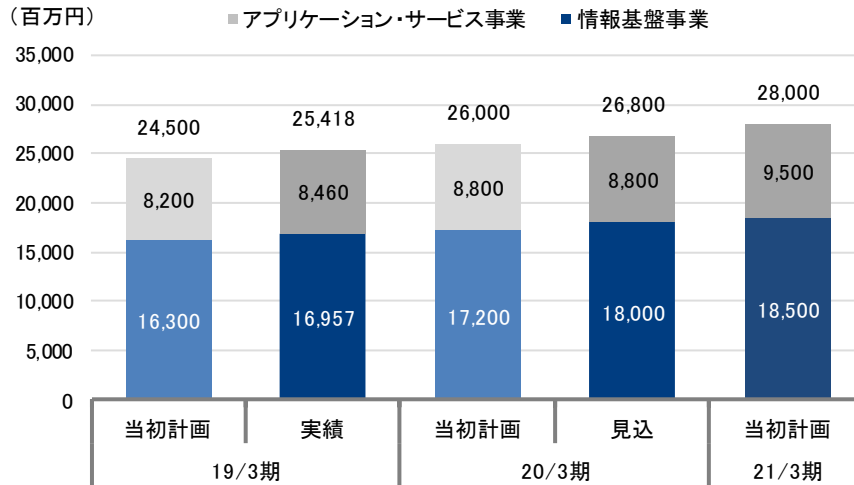
(2) 経営数値目標

中期経営計画にける業績数値目標については、1 年目の 2019 年 3 月期が計画を上回り、2 年目の 2020 年 3 月期についても当初目標値を上回る見込みとなっている。最終年度となる 2021 年 3 月期については売上高で 280 億円、営業利益で 27 億円と当初目標値を据え置いている。なお、この目標値は既存事業の成長だけで達成していく計画となっており、M&A やこれから開始する新規事業による効果は織り込んでいない。

事業セグメント別で見れば、情報基盤事業は売上高、営業利益ともに 1 年目、2 年目ともに当初計画を上回るペースとなっており、最終年度に売上高で 18,500 百万円、営業利益で 1,750 百万円を目標としている。ただ、営業利益に関しては既に 2020 年 3 月期で 1,800 百万円が見込まれることから、順調に進めば 2021 年 3 月期は売上高、営業利益とも上振れする可能性がある。一方、アプリケーション・サービス事業については 1 年目、2 年目ともに売上高は当初計画とほぼ同じペースで推移する中で、営業利益はそれぞれ下回る格好となっているが、その要因は、中期経営計画策定段階ではまだ十分に見えていなかった医療分野における新規事業の開発投資が具体化したことや、CRM 分野におけるタイ拠点の体制強化などの先行投資である。とはいえ、全体的に見れば 2020 年 3 月期も保守的な計画となっており、2021 年 3 月期も市場環境が大きく変化しなければ、当初計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

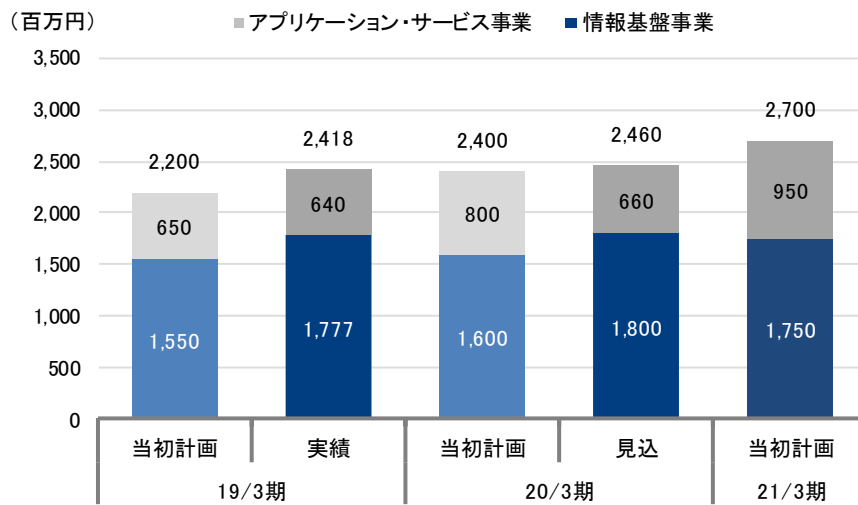
今後の見通し

事業別売上計画



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業別営業利益計画



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

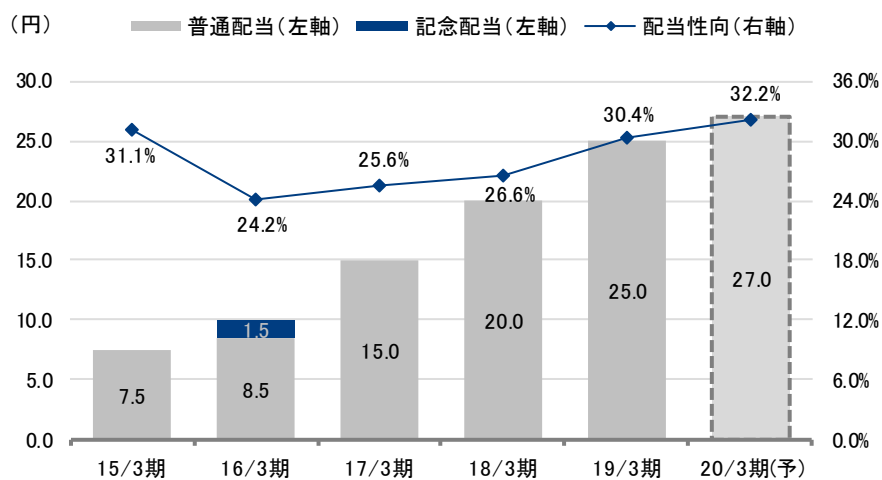
■ 株主還元策

配当性向は 20% 以上を基本方針とし、株主優待制度も実施

同社は株主還元策として配当金と株主優待制度を導入している。配当方針としては配当性向 20% 以上を基本方針としており、2020 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 2.0 円増配の 27.0 円（配当性向 32.2%）と 5 期連続増配を予定している。

また、株主優待に関しては毎年 9 月 30 日時点で 500 株以上保有の株主を対象に実施しており、2019 年実施より内容が拡充された。保有株式数に応じて 1,500 円相当（500 株～1,000 株未満保有の場合）もしくは 4,000 円相当（1,000 株以上保有の場合）の商品（例：1,500 円相当の場合「横浜本牧亭ビーフカレー」、4,000 円相当の場合「松坂牛すき焼き用」など）を贈呈、または「(公財)日本ユニセフ協会」や「(一財)あしなが育英会」への寄付を選択できる内容となっている。

配当推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

ネットワーク & セキュリティのシステム構築を主力事業とする同社では、社内の情報セキュリティ対策についてもこれら取扱商品を先行して導入し、その対策に努めている。また、「働き方改革」の一環として 2017 年 10 月より在宅勤務制度を導入したが、情報漏えいリスクのない堅牢なセキュリティ対策を在宅環境においても実現することを前提にしている。

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものです。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・加工することは堅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・譲渡することは堅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