

|| 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 12 月 19 日 (木)

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. 2020年3月期第2四半期累計業績	01
2. 2020年3月期業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	05
■ 業績動向	12
1. 2020年3月期第2四半期累計業績の概要	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月期業績見通し	18
2. 事業セグメント別見通し	19
3. 新中期経営計画「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	26

要約

ネットワーク・セキュリティ、医療分野、CRM 分野をけん引役に業績は会社計画を上回る公算大

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、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. 2020 年 3 月期第 2 四半期累計業績

2020 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 13.9% 増の 13,800 百万円、営業利益で同 42.3% 増の 1,343 百万円といずれも過去最高を更新し、期初計画（売上高 12,800 百万円、営業利益 1,020 百万円）を上回った。情報基盤事業では、次世代ファイアウォール製品※や不正侵入防御アプライアンス、Web セキュリティ対策製品等が好調に推移し、売上高で前年同期比 11.5% 増、営業利益で同 23.0% 増となり、アプリケーション・サービス事業も、医療分野、CRM 分野等の伸長により、売上高で同 19.2% 増、営業利益で同 131.8% 増と大きく伸長した。安定収益基盤として強化中のストック型ビジネスについても、情報セキュリティ分野の統合監視サービスや医療分野のクラウドサービス「NOBORI」等が順調に成長を続けている。2020 年 3 月期第 2 四半期末における受注残高も前年同期末比 19.8% 増の 17,865 百万円と過去最高水準に積み上がっている。

※ 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。

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 百万円と期初計画を据え置いた。企業収益の悪化を背景に、IT 投資を絞り込む動きが出てくるリスクを考慮したためだが、全体感としては 10 月以降も受注は堅調に推移している模様で、通期業績も会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。特に、医療分野では子会社の（株）NOBORI と資本・業務提携した（株）A-Line が提供する医療被ばく線量の管理システム「MINCADI」を「NOBORI PAL」のサービスの 1 つとして追加しており、今後の「NOBORI」の導入施設数拡大や顧客当たり平均売上単価の上昇につながるものとして注目される。法改正により 2020 年 4 月から医療施設で患者の被ばく線量に関する記録及び管理が義務化※されることになったが、「NOBORI」を利用すればこれらの業務を低コストで実行可能となるためだ。

※ 対象は、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

3. 中期経営計画の進捗状況

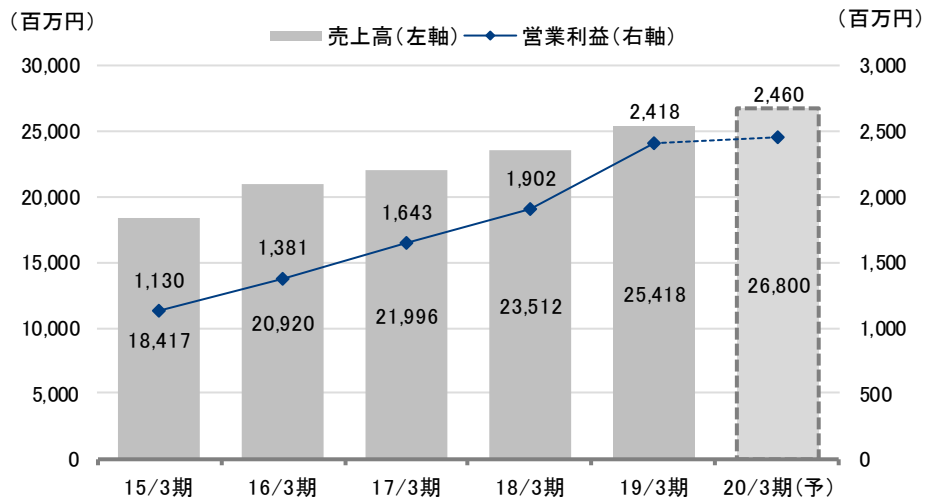
2019 年 3 月期からスタートした中期経営計画「GO BEYOND 3.0」は丁度、折り返し点を迎えたところだが、業績に関しては当初の計画を上回る進捗となっており、最終年度となる 2021 年 3 月期の目標値（売上高 280 億円、営業利益 27 億円）を 1 年前倒しで達成する可能性も出てきた。情報基盤事業では新規商材の発掘と統合監視サービス等のストック型ビジネスの強化、アプリケーション・サービス事業では医療分野における AI 画像診断サービスの開発や個人向け PHR（Personal Health Record）サービスの実証試験が進んでいる。また、M&A についても金融機関向け市場系システム※分野のビジネス強化に向けて、従来から取引関係のあった山崎情報設計（株）と資本・業務提携を締結、子会社化することを 2019 年 11 月に発表しており、今後の持続的な成長を実現していくための事業基盤構築が着実に進んでいるものと評価できる。

※ 資金、為替、債券、株式、デリバティブ等の資金・証券業務に関する取引管理を支援するシステム。

Key Points

- ・ ストック型ビジネスの伸長を背景に、前年同期比 2 ケタ増と順調に成長
- ・ 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拡販に注力、アプリケーション・サービス事業では医療分野と CRM 分野で好調持続を見込む
- ・ 中期経営計画は順調に進捗し、業績目標は 1 年前倒しで達成する可能性

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）、その子会社で立地を生かした BCP サービスの提供や SMB 企業向けサービスの展開などを行う沖縄クロス・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事業を拡大する戦略となっている。

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。

テクマトリックス | 2019年12月19日(木)
 3762 東証1部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

会社概要

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は三井物産に対して第三者割当増資を実施し、医療システム事業は同社と三井物産の合併事業となっている。

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（同社は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

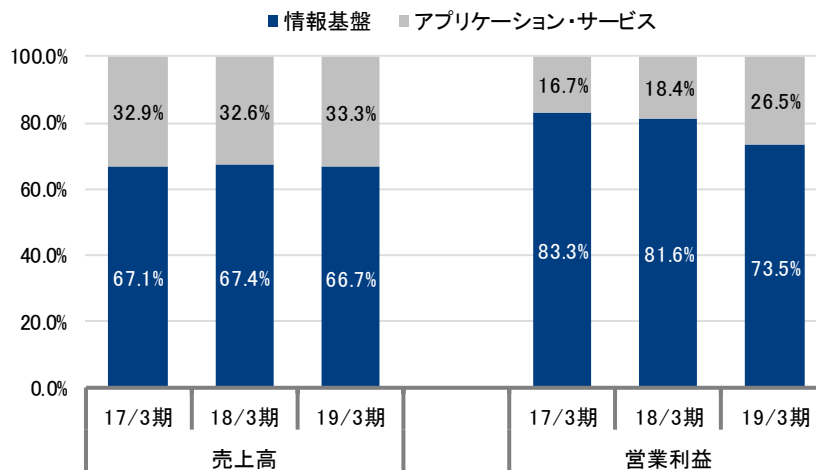
出所：会社資料よりフィスコ作成

会社概要

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。

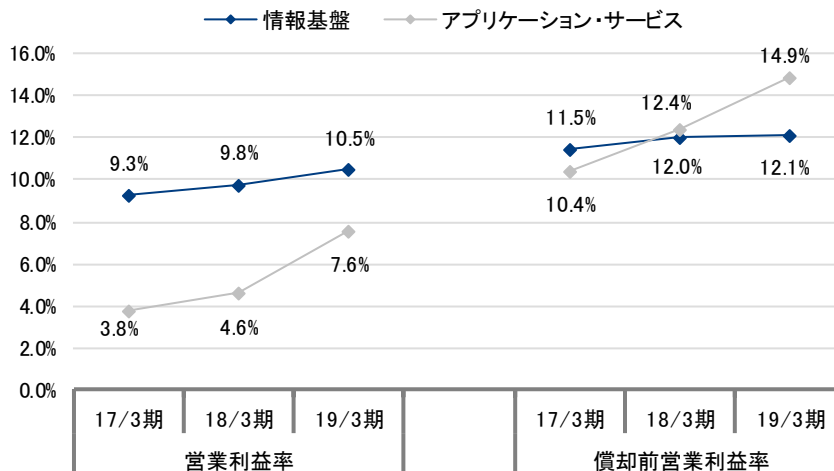
事業セグメント別構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

事業セグメント別利益率

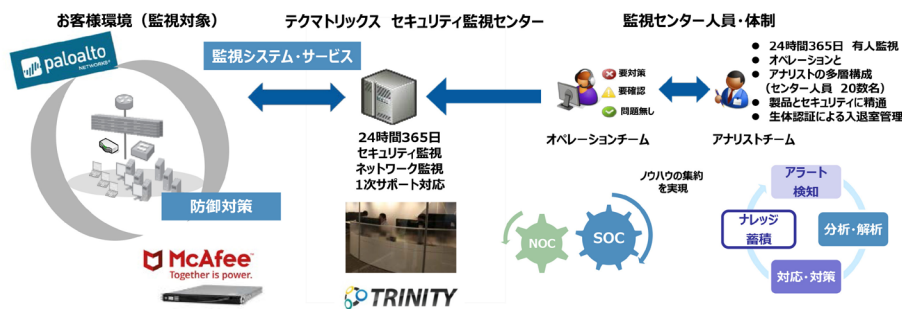


出所：決算短信よりフィスコ作成

(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。

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 1 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 1～2 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反応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。

テクマトリックス | 2019年12月19日(木)
3762 東証1部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

会社概要

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。このうち、クロス・ヘッドについては収益力を向上するため、単純なエンジニア派遣業務から付加価値の高いクラウドサービスへの移行・導入支援業務やネットワーク・セキュリティの運用監視サービスに注力している。AWS (Amazon Web Service) の認定資格取得者数は約200人と全従業員数の過半を占めるまでになっており、2019年5月にはAWSからAPN アドバンストコンサルティングパートナー*の認定を取得している。

* APN (AWS Partner Network) アドバンストコンサルティングパートナーとは、AWSに関する営業・技術体制があり、AWSでのシステムインテグレーションやアプリケーション開発等の実績が非常に豊富なパートナーが受けられる認定。

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 (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、フォレンジック製品、GRC 統合管理ソフト) ・ 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) ・ Cyxtera 社製品 (ゼロトラストモデルに基づく、次世代セキュアアクセスソリューション) ・ Proofpoint 社製品 (次世代メールセキュリティ) ・ Cohesity 社製品 (次世代型セカンダリストフォーム) ・ Tenable 社製品 (脆弱性管理プラットフォーム) ・ AppScan (アプリケーションのセキュリティ対策支援ツール) ・ Veracode 社製品 (アプリケーションセキュリティプラットフォーム) ・ Votiro Cybersec 社製品 (ファイル無害化ソリューション) ・ BUFFERZONE Security 社製品 (インターネット分離専用仮想コンテナクライアントソフト)

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

会社概要

(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の 4 領域で、売上構成比は各分野ともに 25% 前後で拮抗している。

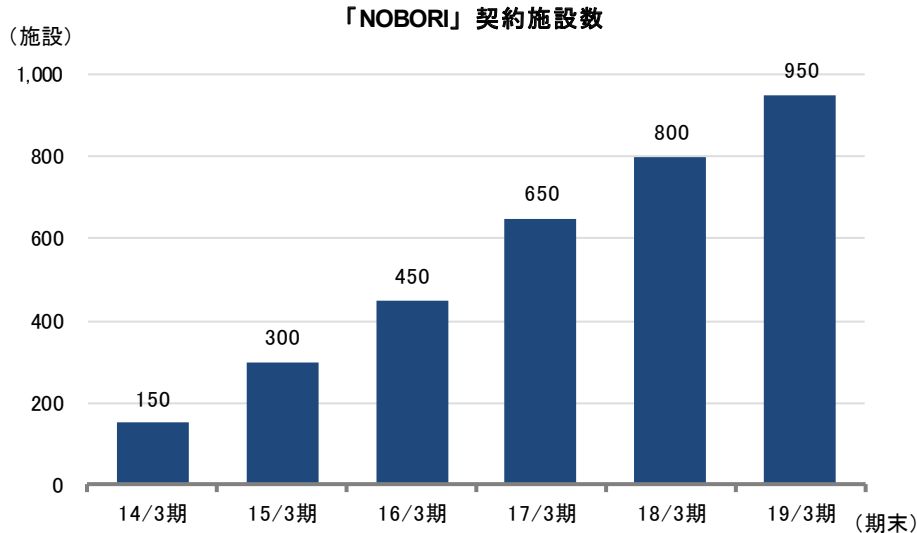
a) 医療分野

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も不要に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も着実に進んでおり、2019 年 9 月末時点で契約施設数は 1,000 施設を超えたもようだ。保存している医療画像等の検査件数は 1.6 億件超、患者数では延べ 2,600 万人超（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）となる。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」の収益については、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A-Lineとの資本・業務提携を発表し、A-Lineが開発、提供するクラウド型の医療被ばく線量の管理システム「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。

※ 医療画像やCTなど画像検査装置より得られる情報を自動取得し、患者ごとの医療被ばく線量、検査ごとの撮影条件を管理、最適化するソリューション。

テクマトリックス | 2019年12月19日(木)
 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9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、市場シェアで約34%とトップとなっている。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、各種病院等である。

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、パッケージ製品で国内トップシェア、SaaS 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、NEC<6701>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、 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 ・パッケージ製品は国内シェアトップ、SaaSにおいても国内シェア上位の導入実績

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

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） ・ Pocket Soft 社製品（バイナリ差分アップデートツール） ・ アジャイルウェア社製品（プロジェクト管理ツール） 	<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

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	代表顧客	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、 大手金融機関、 証券・生保・損保等	<ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客との継続的な取引 ・ クラウドサービス 「楽天バックオフィス」、 「楽天 EC ブリッジ」の展開 ・ 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

2020 年 3 月期第 2 四半期累計業績は過去最高を更新、 会社計画も上回るなど好調に推移

1. 2020 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 13.9% 増の 13,800 百万円、営業利益で同 42.3% 増の 1,343 百万円、経常利益で同 50.8% 増の 1,339 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 48.8% 増の 871 百万円とそれぞれ会社計画を上回る増収増益となり、過去最高を連続更新した。また、受注高も前年同期比 12.7% 増の 14,512 百万円と拡大基調が続いており、第 2 四半期末の受注残高についても前年同期末比で 19.8% 増の 17,865 百万円といずれも過去最高を更新し、前期に引き続き力強い成長を印象付ける決算となった。

2020 年 3 月期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	19/3 期 2Q 累計		期初計画	20/3 期 2Q 累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	12,117	-	12,800	13,800	-	13.9%	7.8%
売上総利益	4,218	34.8%	-	4,855	35.2%	15.1%	-
販管費	3,274	27.0%	-	3,511	25.4%	7.3%	-
営業利益	944	7.8%	1,020	1,343	9.7%	42.3%	31.7%
経常利益	888	7.3%	1,020	1,339	9.7%	50.8%	31.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	585	4.8%	630	871	6.3%	48.8%	38.3%
受注高	12,879		-	14,512		12.7%	-
受注残高	14,908		-	17,865		19.8%	-

出所：決算説明会資料、決算短信よりフィスコ作成

年々巧妙さを増すサイバー攻撃を防御するため、企業の情報セキュリティ関連に対する投資は依然旺盛で、主力の情報基盤事業の売上高が前年同期比 11.5% 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 19.2% 増と好調に推移し、両事業とも過去最高売上を更新した。

売上総利益率は増収効果や生産性向上により前年同期比 0.4 ポイント上昇の 35.2% となり、売上総利益は同 15.1% 増益となった。販管費は人件費や研究開発費等の増加があったものの、増収効果によって販管費率は同 1.6 ポイント低下し、営業利益率では同 1.9 ポイント上昇の 9.7% となり、第 2 四半期累計としては過去最高水準まで上昇した。なお、営業外収支がやや改善しているが、これは為替差損益が 41 百万円改善したことが主因となっている。

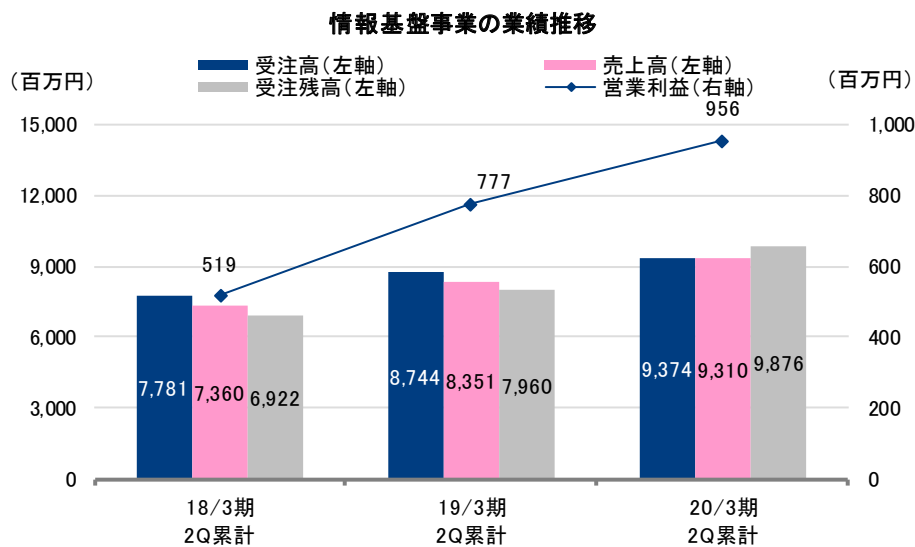
なお、会社計画の上方修正要因を見ると、売上高は情報セキュリティ関連製品が好調に推移したことに加えて、CRM 事業で大型案件を受注し売上に寄与したこと、ストック型ビジネスが順調に成長したこと等が挙げられる。また、利益面では、増収効果及び人件費の抑制が主因となっている。

情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業ともに ストック型ビジネスが前年同期比 2 ケタ増と順調に成長

2. 事業セグメント別の動向

(1) 情報基盤事業

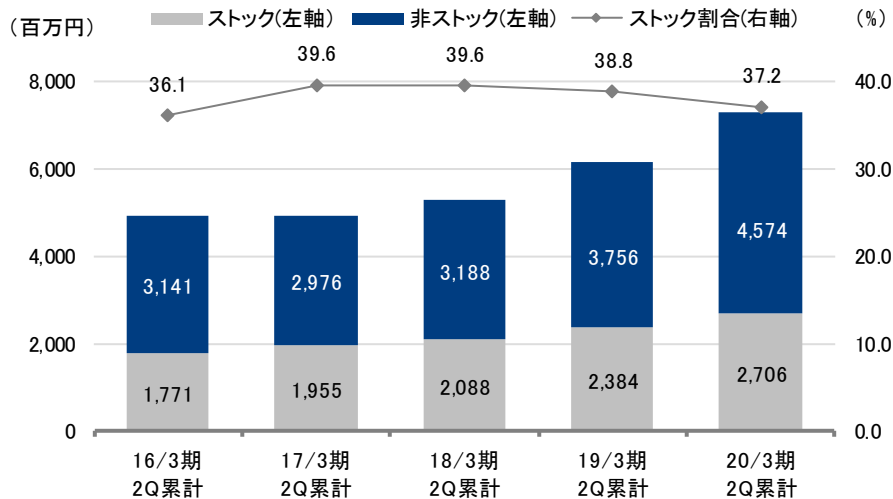
情報基盤事業の売上高は前年同期比 11.5% 増の 9,310 百万円、営業利益は同 23.0% 増の 956 百万円となり、過去最高を更新した。受注高についても同 7.2% 増の 9,374 百万円と堅調に推移し、第 2 四半期末の受注残高も前年同期末比 24.1% 増の 9,876 百万円と過去最高水準となった。なお、情報基盤事業（単体）における非ストック売上は同 21.8% 増の 4,574 百万円、ストック売上は同 13.5% 増の 2,706 百万円となり、非ストック売上が大きく伸長した。このため、40% 前後を適正水準と考えているストック売上比率に関しては、前年同期の 38.8% から 37.2% と 1.6 ポイント低下したが、金額ベースでは 2 ケタ成長を続けており、順調に推移していると言える。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

情報基盤事業の売上高区分比率(単体ベース)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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不正侵入防御アプリケーション、Webセキュリティ対策製品等の販売が民需・官需問わず好調で前年同期比で2ケタ増収となった。また、EDR (Endpoint Detection and Response) 製品※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対策製品も堅調に推移した。

※ 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。

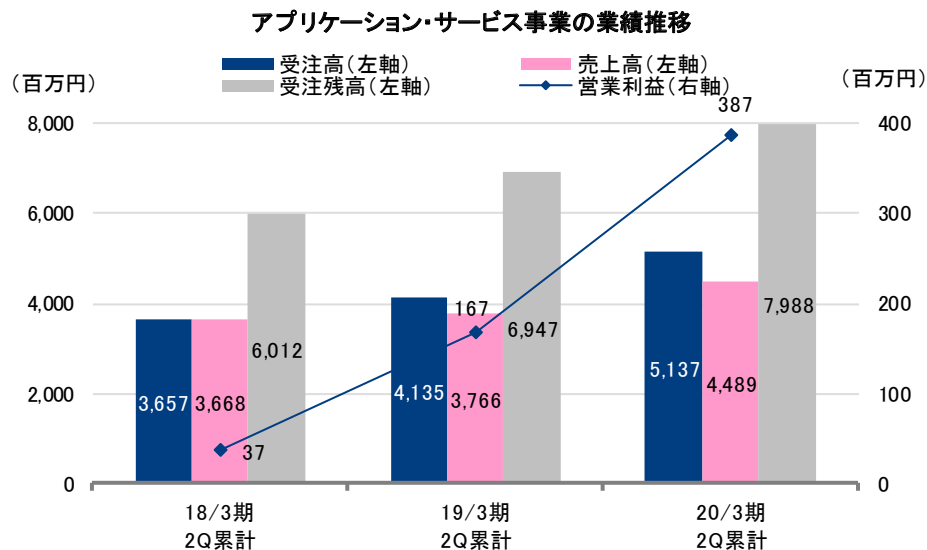
スtock型ビジネスとなるセキュリティ運用・監視サービスも、セキュリティ対策の高度化を背景に契約数が伸びており、前年同期比で2ケタ増収となった。2019年8月には新たにセキュリティ統合監視サービス「TechMatrix Premium Support powered by TRINITY (TPS)」の提供も開始している。同サービスはAI技術と、最先端の脅威シナリオに基づく独自開発の相関分析基盤を活用したインシデントハンドリングの提供等により、個々の端末の監視だけにとどまらず、ゲートウェイ製品やすべての端末、ネットワークフロー全体の相関分析を行うことで、「面」としてネットワーク状況を監視するサービスとなる。未知のマルウェアに対するセキュリティ対策を含めて、異常の早期検出と迅速な対応が可能となる。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2ケタ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。

一方、ストレージ製品については2019年3月期の売上増に貢献した大手放送局向けの需要が一巡したため減収となったが、地方局向けに横展開しており減少幅は小幅にとどまった。また、連結子会社のクロス・ヘッド、沖縄クロス・ヘッドの売上高も伸び悩んだ。クロス・ヘッドについては付加価値の高いクラウドサービス移行支援や運用・監視サービス等に注力し、業績は計画どおり順調に推移したが、沖縄クロス・ヘッドについては、県内におけるSI案件の需要減少により業績は低迷した。

業績動向

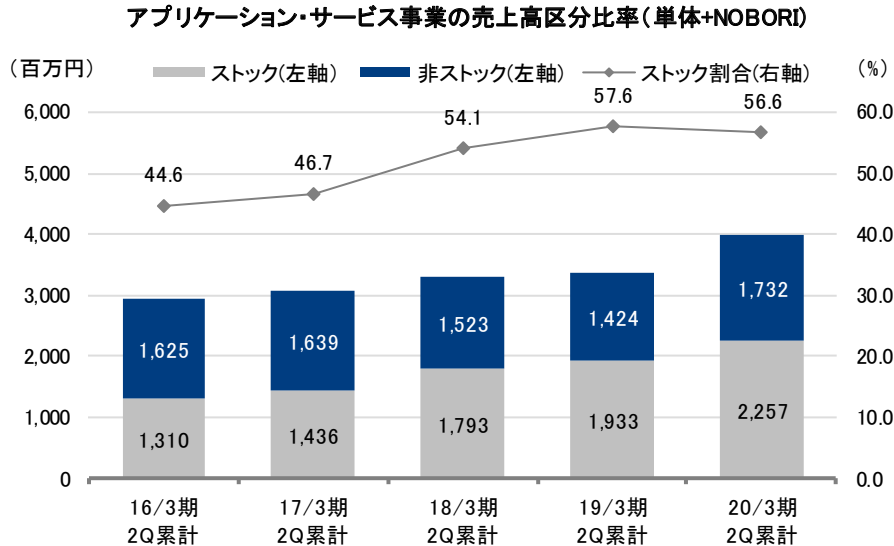
(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業の売上高は前年同期比19.2%増の4,489百万円、営業利益は同131.8%増の387百万円と過去最高を更新した。医療分野やCRM分野の売上が大きく伸長し、ソフトウェア品質保証分野も堅調に推移したことが増収増益要因となった。受注高についても同24.2%増の5,137百万円と好調で、第2四半期末の受注残高も前年同期末比15.0%増の7,988百万円となるなど、いずれも過去最高を更新している。また、売上高(単体のアプリケーション・サービス事業及びNOBORIの売上合計)のうち、非ストック売上は前年同期比21.6%増の1,732百万円、ストック売上は同16.8%増の2,257百万円といずれも2ケタ増収となった。ストック売上比率は、前年同期の57.6%から56.6%に若干低下した。ストック売上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が、CRM分野で大型案件の売上計上があり、非ストック売上が大きく伸長したことが要因となっている。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なっている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

分野別の動向を見ると、医療分野は「NOBORI」の契約施設数が前年同期末の約850施設から1,000施設を超えるなど順調に増加したことで2ケタ増収となり、営業利益も増益となった。既存顧客の契約更新だけでなく、クラウドで先行する強みを生かして競合からのリプレイスも進んでいる。一方、新規サービスの開発も継続して進めている。個人向け（患者向け）のPHRサービスについては、5～6ヶ所の基幹病院において数千人規模の患者を対象に実証試験を実施している。また、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についても継続して進めている。「医知悟」については遠隔読影需要の高まりにより、放射線分野での病院向けが順調に増加したほか、健診施設等の顧客開拓が進み、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額ともに堅調に推移した。

CRM分野では、2018年6月にリリースしたFAQナレッジ管理システム「FastAnswer2」の新バージョン※1や、同年12月にリリースしたコンタクトセンターCRMシステム「FastHelp5」の新バージョン※2の受注が好調に推移した。特に、ここ最近ではコンタクトセンターでもチャットボットシステムを導入することで、生産性の向上に取り組む事業者が増えており、用途目的に応じて複数のチャットボットシステムと柔軟に連携可能な「FastHelp5」を新規に導入する企業（生保、鉄道、通信事業者など）、あるいは前世代の「FastHelp4」からリプレイスする企業が増加している。2019年5月には、AIを活用して電話からの問い合わせを音声認識によりテキスト化して自動要約する機能をHmcomm(株)※3と共同開発し、機能強化を図っている。前世代からの更新需要については2020年まで続くようで、CRM分野については当面、高水準の需要が継続するものと予想される。また、海外展開の状況としては、2018年4月にタイ（バンコク）に駐在員事務所を開設して以降、インドネシアやフィリピンも含めて日系企業や現地のドラッグストアやEC企業、金融機関など合わせて数十社まで顧客数を増やしており、直近ではベトナムにも代理店を開設するなど、引き続き事業拡大に向け取り組んでいる。

※1 社内で作成・利用するナレッジを「外部公開用FAQ」（お客様用FAQ）と「内部用FAQ」（顧客対応時に参照するFAQや製品情報・規約集等の文書情報からなるFAQナレッジ）の両用途に適用可能としたほか、タッチボード機能の追加や直観的な操作で運用できるようにUIの改良を行い、ナレッジ管理機能の強化を図った。

※2 「Fast API」を通じて複数のチャットボットシステムとの連携を可能とした。

※3 Hmcommは、国立研究開発法人産業技術総合研究所のベンチャー企業で、独自の音声処理技術を基盤とした要素技術の研究/開発や、ソリューション/サービスの提供を行っている。

業績動向

ソフトウェア品質保証分野は、米中貿易摩擦の影響による製造業の投資減速懸念があったものの、車載ソフトウェアの開発工程で利用されるソフトウェアテストツールの引き合いが依然旺盛だったほか、UI テスト自動化ツール「Ranorex」についても、エンジニア不足が慢性化するなかで Web 制作やアプリ開発会社からの引き合いが好調で前年同期比 2 ケタ増収となった。また、ビジネスソリューション分野については、事業構造転換中（アプリ開発等の受託開発事業からの脱皮）で売上高は伸び悩んだものの、子会社のカサレアルで提供する企業向け研修サービスが好調で、売上高、損益とも計画を上回った。カサレアルについては 2019 年 6 月にチェコのソフトウェアベンダーである JetBrains s.r.o. とトレーニングパートナー契約を締結した。カサレアルの Java 関連コースの研修において使用する開発環境として、各国で高い開発生産性をもたらすと評価を得ている JetBrains の統合開発環境製品を正式採用し、より効率的な研修サービスを提供すること、また、チーム開発における研修コースを拡充し事業を拡大していくことが狙いとなっている。さらには、同年 8 月に学校の教員向けに「Apple プロフェッショナルラーニング基礎インストラクター」のサービスも提供開始している。2020 年度から小・中・高等学校でプログラミング教育が必修化されることを受け、教職員向けに Apple デバイスやアプリケーションスキルの習得を支援するサービスとなっており、今後の売上増が期待される。

新株予約権の行使等に伴い現金及び預金が増加、財務基盤の強化が進む

3. 財務状況と経営指標

2020 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 1,970 百万円増の 27,703 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では第三者割当による新株予約権の行使等に伴い現金及び預金が 1,413 百万円増加し、固定資産では投資その他資産が 142 百万円増加した。

負債合計は前期末比 129 百万円増加の 13,488 百万円となった。有利子負債が 150 百万円減少した一方で、ストック収益の積み上がりにより前受保守料が 453 百万円増加した。また、純資産は前期末比 1,840 百万円増加の 14,215 百万円となった。配当金支出が 476 百万円あった一方で、親会社株主に帰属する四半期純利益 871 百万円を計上したほか、第三者割当による新株予約権の行使（自己株式を充当）により、資本剰余金が 1,036 百万円増加し、自己株式が 338 百万円減少（純資産の増加要因）したことが主な要因となっている。

経営指標を見ると、収益増と新株予約権の行使に伴い、自己資本比率が前期末の 43.2% から 46.7% へ上昇し、逆に有利子負債比率が 17.1% から 13.5% に低下するなど、財務基盤の強化が進んだと言える。なお、2018 年 7 月に M&A 資金の調達を目的に発行した第三者割当による新株予約権については 2019 年 6 月に行使が全て完了しており、現金及び預金は 2019 年 9 月末時点で 130 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。なお、2019 年 11 月に金融機関向け市場系システム分野の事業強化を目的に、山崎情報設計*と資本・業務提携を締結し、子会社化（出資比率 51%）している。

* 山崎情報設計は、デリバティブを中心とした商品管理システムの設計、開発会社で従業員数は 30～40 人。年間売上高は数億円規模となる。金融工学と情報技術の重なる領域でのシステム企画、設計に強みを持っており、豊富な業務ノウハウが組み込まれた市場系業務管理システム「Apreccia」シリーズを中心に事業展開しており、同社も 2009 年より正規代理店となり「Apreccia」シリーズを販売している。

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)

	18/3 期末	19/3 期末	20/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	14,628	21,194	22,926	1,732
(現金及び預金)	6,097	11,802	13,216	1,413
固定資産	3,998	4,539	4,776	237
総資産	18,626	25,733	27,703	1,970
流動負債	9,489	10,410	10,726	315
固定負債	3,163	2,948	2,762	-186
負債合計	12,653	13,358	13,488	129
(有利子負債)	2,200	1,900	1,750	-150
純資産	5,973	12,374	14,215	1,840
経営指標				
(安全性)				
流動比率	154.1%	203.6%	213.7%	10.1pt
自己資本比率	31.7%	43.2%	46.7%	3.5pt
有利子負債比率	37.3%	17.1%	13.5%	-3.6pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年3月期業績は期初計画を据え置くも上振れの公算大

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1,600百万円と期初計画を据え置いた。企業収益の悪化を背景に、IT投資の予算が抑制される懸念があるためだが、10月以降も全体的には堅調に推移していること、第2四半期末までの進捗率が営業利益で54.6%と直近3年間の平均値35.1%を大きく上回っていること、さらには第2四半期末で17,865百万円と過去最高水準の受注残高を抱えていることなどから、会社計画を上振れする可能性は高いと弊社では見ている。好調な受注環境を受け、下期に人件費や採用費の増加が懸念されるものの、大勢には影響なく、収益性についても引き続き上昇するものと予想される。

今後の見通し

2020年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		2Q進捗率	直近3年平均
	通期実績	前期比	通期計画	前期比		
売上高	25,418	8.1%	26,800	5.4%	51.5%	47.3%
営業利益	2,418	27.1%	2,460	1.7%	54.6%	35.1%
経常利益	2,352	14.5%	2,460	4.6%	54.5%	36.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,470	12.4%	1,600	8.8%	54.5%	37.5%
1株当たり当期純利益(円)	82.15		80.52			

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拡販に注力、アプリケーション・サービス事業では医療分野とCRM分野で好調持続を見込む

2. 事業セグメント別見通し

事業セグメント別見通し

(単位：百万円)

セグメント別売上高	18/3期	19/3期	20/3期(予)	前期比	2Q進捗率
情報基盤	15,839	16,957	18,000	6.1%	51.7%
アプリケーション・サービス	7,672	8,460	8,800	4.0%	51.0%
合計	23,512	25,418	26,800	5.4%	51.5%

セグメント別営業利益	18/3期	19/3期	20/3期(予)	前期比	2Q進捗率
情報基盤	1,553	1,777	1,800	1.2%	53.1%
アプリケーション・サービス	349	640	660	3.0%	58.7%
合計	1,902	2,418	2,460	1.7%	54.6%

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。第2四半期までの進捗率は売上高で51.7%、営業利益で53.1%と順調に推移しており、下期についても最先端のネットワーク・セキュリティ関連製品と、自社の高品質な監視サービス等を組み合わせることで競合との差別化を図り、売上高は計画を上回るものと予想される。また、期初段階では、高度な監視サービスを実現するための積極的な人材投資により利益率の低下を見込んでいたが、増収効果で吸収し利益率も前期並みの水準を維持できる見通しだ。

今後の見通し

注目される新規製品の 1 つとして、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」が挙げられる (2019 年 1 月販売開始)。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、ネットワーク全てを信頼しない」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。具体的には、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。従来も、複数のセキュリティ製品を組み合わせることで対策を講じることが可能であったが、運用・管理が煩雑であり、統合的に運用・管理できる製品が望まれていた。現在、全国規模で展開している企業等で試験導入が行われており、今後の受注増が期待される。

また、ストレージ製品では 2019 年 7 月に Cohesity Japan と販売代理店契約を締結し、販売を開始したエンタープライズ向けのセカンダリストレージ用データ管理ソフトウェア「Cohesity (コヒシティ)」が注目される。企業はプライマリストレージに保存しているデータをオンプレミスやパブリッククラウドなど様々な環境でセカンダリストレージにバックアップしているが、これらの環境に依存せず一元的に管理することが可能 (コスト低減に寄与) となるほか、日々蓄積されるビッグデータを集約かつ最適配置することでデータの利活用を行うことも可能なソフトウェア製品となる。欧米のグローバル企業や公的機関を中心に受注が拡大しており、国内でも AI や IoT の普及とともに需要拡大が期待される。

(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 3.0% 増の 660 百万円を見込む。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 51.0%、営業利益で 58.7% となっており、利益面では高い進捗となっている。前述したように CRM 分野での大型案件を受注したことが要因だが、下期以降も豊富な受注残を背景に好調を持続する見通しで、業績は計画を上回る可能性は高い。

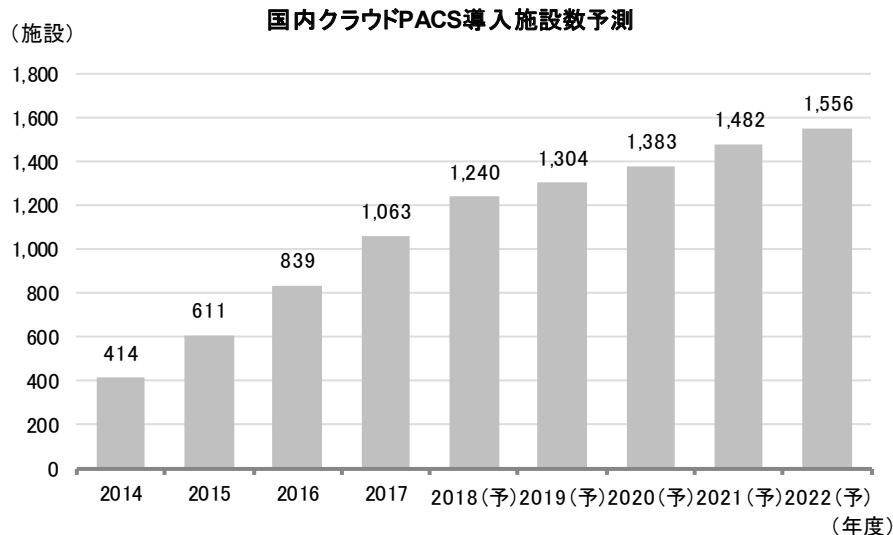
a) 医療分野

医療分野については「NOBORI」が導入施設数の増加を背景に 2 ケタ成長が続く見通し。特に、2020 年 4 月の法改正により、医療施設で患者の被ばく線量に関する記録及び管理が義務化されることになったため、「NOBORI PAL」のサービスの 1 つとして追加した「MINCADI」の需要拡大が見込まれる。

今後の見通し

「NOBORI」ユーザーのメリットとしては、新たなサーバの設置や初期費用が不要で、月額利用料のみで簡単に線量管理サービスを利用可能な点が挙げられる。また、他の医療施設の検査データと比較することで、自施設の検査条件（照射線量の増減）の最適化が可能になるといったメリットもある※。2019年10月に厚生労働省から法改正に伴うガイドラインが示されたことで引き合いも活発化しており、2020年3月期末に向けて受注が積みあがってきてそうだ。被ばく線量の管理システムは競合大手もオンプレミス型で提供しているが、クラウドサービスでは「MINCADI」が先行しており、「NOBORI」の導入施設数拡大及び顧客当たり平均売上単価の上昇に寄与するものと予想される。

※従来は、医師の独自判断により検査条件（線量）が決められており、同じ目的の検査でも被ばく線量に数倍の開きが出るケースもあった。特に日本は海外と比べても被ばく線量が相対的に高いという課題が指摘されており、今回の法改正では、被ばく線量の最適化を進めることが目的の1つとなっている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

新規事業として実証試験に取り組んでいる個人向け PHR サービスについては、さらに導入施設数と利用者数を増やしていく方針となっている。現在、提供しているスマートフォンアプリの機能としては、受診・検査予約のほか、カルテ情報や X 線検査等の画像情報、投薬履歴などを閲覧することが可能となっているが、閲覧情報の範囲については各医療施設が決めている。実証試験での評価はおおむね良好のようで、セカンドオピニオンを他の医療施設に求める際に情報を簡便に共有できること、高齢者の場合には家族がアプリを通じて医療情報を共有できる点が高く評価されている。有料化の時期や方法については、導入医療施設数や利用者数が一定規模まで拡大した段階で検討していく方針となっている。

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 AI ベンチャー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）では、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、同年10月より販売を開始している。医療データを2次利用するためのデータ匿名加工を行う認定事業者についても2019年度内に決定する見通しで、2020年度以降に AI による画像診断サービスが本格的に始まるものと予想される。「NOBORI」には1.6億件を超える画像情報が蓄積されており、AI 画像診断サービスの開始によるビジネスチャンスは大きいと言える。

今後の見通し

b) CRM 分野

CRM 分野では引き続き「FastHelp5」「FastAnswer2」の新バージョンに対する引き合いが活発で、下期も好調推移が見込まれる。また、自治体の広聴業務に対応した「FastHelp Ce」の導入にも注力していく方針となっている。また、海外では ASEAN 地域において顧客の開拓を進め、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一部の顧客で予算を絞り込む動きが見られるものの、期初段階で既に保守的な売上計画を立てており、想定内の動きとなっている。主力の自動車業界向けは CASE 関連の投資増を受け引き続き好調なことから、下期も増収基調が続くものと予想される。

d) ビジネスソリューション

ビジネスソリューションでは従来の特定顧客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、金融分野にも注力していく方針となっている。2019 年 11 月に M&A で山崎情報設計を子会社化したのもその一環となる。従来から代理店として市場系業務管理システム「Apreccia」シリーズを販売してきたため、短期的な業績への影響は軽微だが、グループ化して営業と開発を一体化することで、大型案件の受注獲得を目指していく。

中期経営計画は順調に進捗し、 業績目標は 1 年前倒しで達成する可能性

3. 中期経営計画「GO BEYOND 3.0」の進捗状況

2019 年 3 月期からスタートした 3 ヶ年の中期経営計画「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」「サービス化の加速」「データの利活用」「BtoC 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。丁度、折り返し点を過ぎたことになるが、事業戦略についてはおおむね順調に進捗していると評価できる。

今後の見通し

中期経営計画の事業戦略と主な取り組み

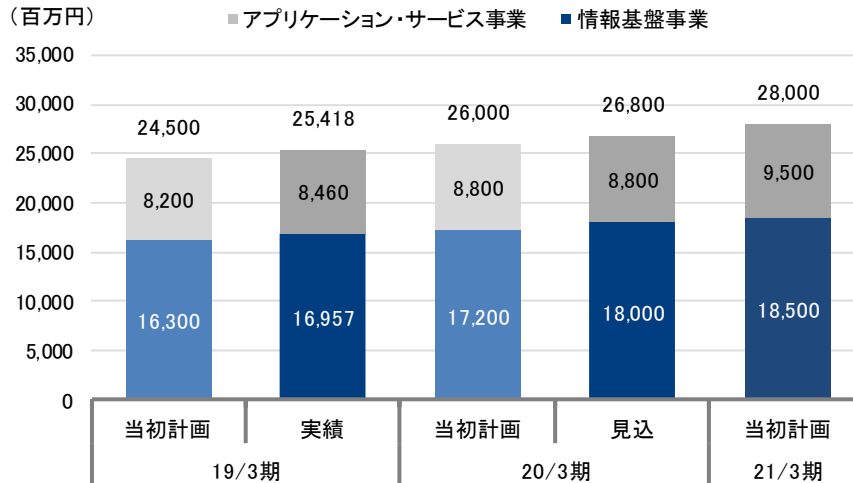
項目	内容
1 事業運営体制の多様化 (資本提携、業務提携、大学・研究機関との連携、オープンイノベーション)	<ul style="list-style-type: none"> ・医療システム事業部を2019年4月に分社化、(株)NOBORIとして独立。資本業務提携により新規事業を加速 ・エルピクセル(株)の第三者割当増資を引き受け、協業開始 ・スタートアップ企業とのアライアンス拡大を企図し、AI及びフィンテック関連ファンドに投資
2 サービス化の加速(全領域)	<ul style="list-style-type: none"> ・リモートアクセス装置(BIG-IP APM)を利用した独自クラウドサービス「Trusted Gateway」をリリース ・次世代統合監視サービス「TechMatrix Premium Support Powered by TRINITY」をリリース(2019年8月) ・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 ・「NOBORI PAL」に被ばく線量記録・管理システム「MINCADI」を追加(2019年4月)
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を活用して電話からの問い合わせを音声認識によりテキスト化して自動要約するシステムをHmcommと共同開発し、「FastHelp5」と連携(2019年5月) ・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)し、インドネシア、フィリピン、ベトナムで営業展開
6 事業運営基盤の強化 (グループ横断・事業部門内での人材や技術の有効活用、各分野の融合による新しい価値の創出、人材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) ・山崎情報開発と資本・業務提携し、子会社化(2019年11月)

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

一方、業績については2019年3月期が当初計画に対して売上高、営業利益ともに上回ったのに続き、2020年3月期も現状から判断すると会社計画を上回る公算が大きく、2021年3月期の目標値を1年前倒しで達成し得る可能性も出てきている。事業セグメント別で見れば、ネットワーク・セキュリティ対策に対する投資拡大を追い風に、情報基盤事業が売上高、営業利益ともに計画を上回るペースで推移する見通し。また、アプリケーション・サービス事業については医療分野における新規事業の開発投資やCRM分野における海外投資により、営業利益が当初計画よりも引き下げられているが、こちらも「NOBORI」の成長や国内CRM案件の受注拡大により、2021年3月期には当初計画を達成する勢いとなっている。

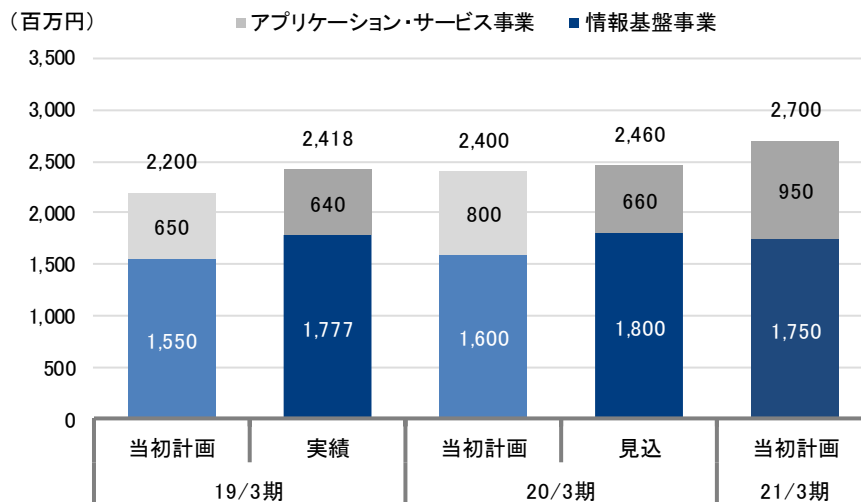
今後の見通し

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



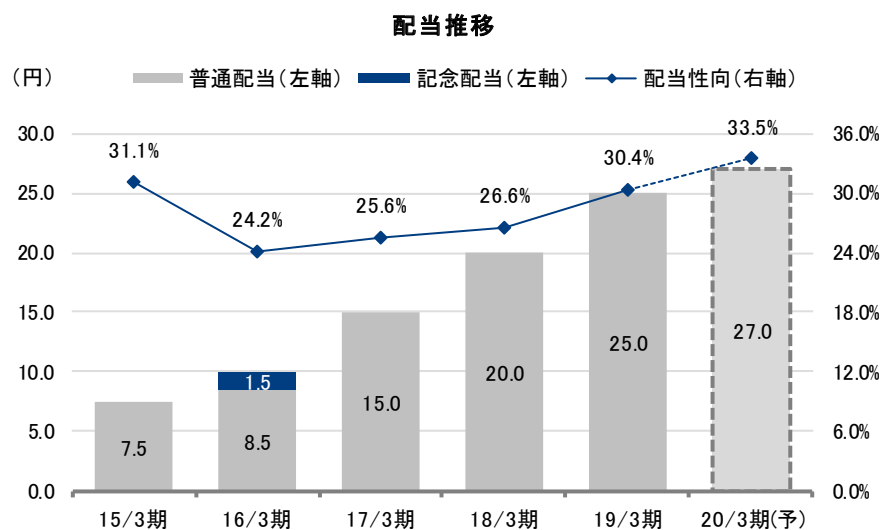
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 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 33.5%）と 5 期連続増配を予定している。従前より戦略的に推進してきた「ストック型ビジネスの拡大」が奏効し、業績の季節変動が薄れ、上期の収益力がアップしてきたことから、2020 年 3 月期より新たに中間配当（12.0 円）を実施している。

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 年実施より内容も拡充されている。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。



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。

免責事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp