

テクマトリックス

3762 東証 1 部

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

2016 年 12 月 20 日 (火)

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
山田 秀樹

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 2017 年 3 期第 2 四半期も引き続き増収増益達成、中期経営計画は順調な進捗

テクマトリックス <3762> は情報インフラの構築とアプリケーション・サービスを展開する。同社は 10 月 31 日、2017 年 3 月期第 2 四半期の連結決算を発表した。売上高は 10,397 百万円で期初計画値をわずかに下回るも前年同期比 2.6% 増、営業利益は 595 百万円で前年同期比 15.3% 増となり、いずれの指標も第 2 四半期累計としての過去最高値を更新した。2016 年 3 月期からスタートした中期経営年計画「TMX3.0」の目標に対して、初年度の 2016 年 3 月期に上振れ達成したのに続き、3 ヶ年計画のちょうど折り返し点となる 2 年目の第 2 四半期も概ね順調な決算となった。通期予想は年初計画から据え置きとしており、最終的にはさらに上積みして中期経営計画 2 年目の目標値の達成を狙っている。

情報インフラ構築の情報基盤事業は負荷分散装置の販売が頭打ちになるも、サイバー攻撃対策などのセキュリティ需要の旺盛な伸びによってセキュリティ対策製品やセキュリティ監視サービス、ストレージ製品の好調などで売上高は前年同期比 1.6% 増、営業利益は同 27.0% 増であった。

アプリケーション・サービス事業は、売上高については、円高基調による影響で、主要顧客である製造業の予算執行が慎重となったことでソフトウェア品質保証分野が苦戦したのを除けば、各分野で順調に推移し前年同期比 4.7% 増だった。一方、営業利益は、医療分野での第 1 四半期の受注遅れにより、売上タイミングが後ずれしたことから計画を下回り前年同期比 89.2% 減であった。しかしながら、第 2 四半期で受注を取り戻しつつあり、今後採算面が改善すれば利益面上積みも十分期待される。

■ Check Point

- ・ 中期経営計画「TMX3.0」の目標値を順調にクリア、最終目標達成に期待大
- ・ 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
- ・ 17/3 期通期予想は据え置きで、売上高が前期比 6.6% 増、営業利益が同 19.4% 増の見通し

業績の推移



■ 会社概要

ニチメン（現・双日）の営業部門の戦略子会社が前身、商社のノウハウを受け継ぐ強み

(1) 沿革

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）が前身である。従って、技術・ビジネスの両面で優れたものを発掘する“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”といった商社のノウハウを受け継いでいることが最大の強みとなっている。

世界中から優れた技術を発掘し、国内に提供している。事業領域に関しても、総花的に行うのではなく、自社の体力とこれからの市場拡大が見込める事業分野を見極めた上で、医療分野をはじめターゲットを絞って事業展開している。

連結対象子会社は、遠隔読影インフラ・サービス提供の（同）医知悟、ICTソリューション事業全般のクロス・ヘッド（株）、沖縄クロス・ヘッド（株）、システム開発・技術教育等の（株）カサレアルの 4 社である。



テクマトリックス

3762 東証 1 部

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

2016 年 12 月 20 日 (火)

沿革

年月	沿革
1984年 8月	ニチメン(株)(現双日<2768>)の情報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
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(株)が全保有株式をアイ・ティー・エックス(株)に売却し、アイ・ティー・エックス(株)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	ジャスダック証券取引所に上場
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)カサレアルを連結子会社化
2010年 6月	東京証券取引所市場第2部に上場
2012年 6月	新医療情報クラウドサービス「NOBORI」サービス開始
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

出所：会社資料よりフィスコ作成

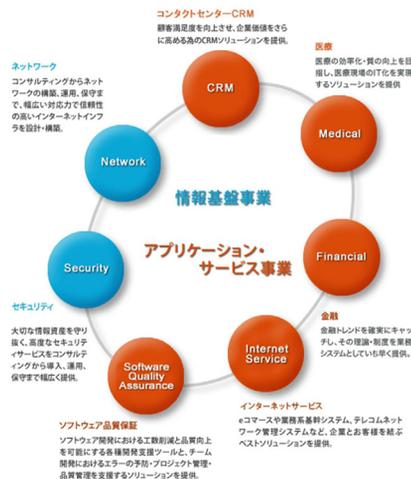
(2) 事業内容

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。後述の中期経営計画「TMX3.0」でも記載するが、同社が、これらの事業領域を選定しているのは、商社としての目利き力を活かして、情報基盤事業においては他社が取り組まないようなニッチ領域で技術的ハードルの高いネットワーク・セキュリティ製品を取り扱い、アプリケーション・サービス事業においては特定業種の業務ノウハウを組み込んだ自社開発アプリケーションで差別化を図っているからである。

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・監視サービスをワン・ストップで提供する。

アプリケーション・サービス事業は、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、クラウドサービス、テストツールなど、付加価値の高いアプリケーション・サービスを提供している。医療、金融、インターネットサービス、コンタクトセンター CRM、ソフトウェア品質保証の各分野がある。

7つのソリューション



出所：会社 HP

■ 2017 年 3 月期第 2 四半期決算

堅調なセキュリティ関連ビジネスと連結子会社業績の貢献で 17/3 期 2Q 累計は過去最高更新

2017 年 3 月期第 2 四半期の連結決算は、売上高が前年同期比 2.6% 増の 10,397 百万円、営業利益が同 15.3% 増の 595 百万円、経常利益が同 17.3% 増の 608 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 31.3% 増の 389 百万円となった。売上高・営業利益・経常利益は第 2 四半期累計期間として過去最高を更新した。堅調なセキュリティ関連ビジネスと連結子会社業績の貢献により、増収増益を達成した。

2017 年 3 月期第 2 四半期業績

(単位：百万円)

	16/3 期 2Q	17/3 期 2Q	増減率
売上高	10,138	10,397	2.6%
営業利益	516	595	15.3%
利益率	5.1%	5.7%	0.6P
経常利益	518	608	17.3%
利益率	5.1%	5.9%	0.8P
親会社株主に帰属する当期純利益	296	389	31.3%
利益率	2.9%	3.7%	0.8P

(1) セグメント別状況

2017 年 3 月期第 2 四半期の実績をセグメント別に見ると、情報基盤事業は売上高が前年同期比 1.6% 増の 7,069 百万円、営業利益が同 27.0% 増の 589 百万円、アプリケーション・サービス事業は売上高が同 4.7% 増の 3,328 百万円、営業利益が同 89.2% 減の 5 百万円であった。また、全社の受注高については前年同期比 6.4% 減の 11,491 百万円、受注残高は前年同期末比 13.4% 増の 12,231 百万円であった。

セグメント別に見て、売上高と利益の前年同期比の伸長のバランスが偏って見えるかもしれないが、以下の理由によるものである。情報基盤事業は負分散装置や官公庁の直販入札が想定を下回ったことから売上高は微増にとどまったが、利益面では 2016 年 3 月期に利幅の小さい大型案件を手掛けたのに対し、2017 年 3 月期は同様の大型案件がなかったものの、中小型の採算性のよい案件を獲得したことが、採算性を向上させることにつながった。また、セキュリティ関連製品が円高メリットにより仕入れコストが減少したことなども利益拡大に貢献した。一方、アプリケーション・サービス事業は、概ね各分野とも売上高は前年同期比で大きく拡大したが、円高基調により製造業の予算執行が慎重となったことでソフトウェア品質保証分野の売上が伸び悩んだこと、医療クラウドの第 1 四半期での受注遅れで課金のタイミングがずれたことなどが影響して、利益面では前年同期比で減少した。

なお、受注高が前年同期比で減少しているが、2016 年 3 月期の大型案件受注の剥落と第 1 四半期での医療分野での受注遅れが要因である。受注残高は、情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業のいずれも前年同期末比で拡大しており、事業拡大は順調に進んでいることがわかる。



テクマトリックス

3762 東証 1 部

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

2016年12月20日(火)

セグメント売上高と営業利益の推移

(単位：百万円)

	14/3 期		15/3 期		16/3 期		17/3 期 2Q	
	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益
情報基盤事業	11,195	876	12,044	1,029	13,852	1,131	7,069	589
アプリケーション・サービス事業	6,157	242	6,373	101	7,068	250	3,328	5

受注状況

(単位：百万円)

	16/3 期 2Q			17/3 期 2Q		
	情報基盤事業	アプリケーション・サービス事業	合計	情報基盤事業	アプリケーション・サービス事業	合計
受注高	8,473	3,800	12,273	7,429	4,062	11,491
受注残高	5,836	4,952	10,789	6,223	6,007	12,231

1) 情報基盤事業

標的型攻撃に代表されるサイバー攻撃の脅威がますます高まっていることで、次世代ファイアウォールの販売が官需・民需とも順調に推移した。一方で、負荷分散装置の販売がやや頭打ちであった。2016年3月期の受注実績に貢献したマイナンバーカードなどの大型案件がなかった反動減と、その他官公庁の直接入札案件が振るわなかったのが受注高減の要因であるが、セキュリティ関連など中規模案件の需要は旺盛である。また、官公庁や民間企業における在宅勤務の拡がりに伴い、個人認証システムの販売が好調に推移した。官公庁、地方自治体、民間の各セクターにおいて、セキュリティの需要は拡大している。ストレージ製品の売上は前年同期比で増加した。セキュリティに関連する運用・監視サービスの売上も増加した。

2017年3月期に販売開始した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」については、大型案件を受注した。他にも、新しい分野のセキュリティ対策製品が徐々に立ち上がり始め、関連製品・サービスのラインアップ拡充が進んでいる。例えば、未知のサイバー攻撃への対応を強化するサンドボックス製品※1、セキュリティイベント管理製品※2、外部からの侵入防御だけでなくネットワークの末端に接続されているパソコンやサーバの監視をするエンドポイントセキュリティ対策製品などである。

連結子会社も業績向上に貢献した。クロス・ヘッドでは、保守・運用・監視サービスの引き合いは堅調である。セキュリティ関連製品や通話録音装置の販売が好調に推移した。沖縄クロス・ヘッドでは、県内のネットワーク・インテグレーション関連事業は停滞したものの、セキュリティ関連製品や独自の付加価値サービスの販売が好調であった。2014年3月期で両社を完全子会社化し、保守・運用・監視サービスや受託開発など一部外注していた部分をグループ内製化した結果が功を奏したものとみられる。また、第3四半期のリリースではあるが、沖縄クロス・ヘッドが日本ヒューレット・パカード(株)と次世代IoTセンターサービスを開始し、クラウドサービス基盤事例として発表されている。

2017年3月期第2四半期の情報基盤事業の売上高(単体)をストックビジネスと非ストックビジネス(フロービジネス)に分けると、ストックが1,955百万円、非ストックが2,976百万円で、ストックの割合は39.6%と前期通期実績の37.7%から1.9ポイント増となり、ストックが若干伸びた。理由は、2016年3月期は大型案件獲得により、製品販売が増加しストック比率が一時的に低下したが、その大型案件の保守契約分が2017年3月期はストックとして計上されているためである。そのため、情報基盤事業の第2四半期のストック比率は当社が考える適正値の40%台に近づいている。

※1 Web ページで自動実行されるプログラム等、インターネット経由で入手されるプログラムを一旦安全な場所で動作させることで、未知のウィルスを検知することができる製品

※2 組織内の各システムで発生している様々な事象の組み合わせを総合的に分析することで、単一製品では発見できないセキュリティ事象を可視化する製品



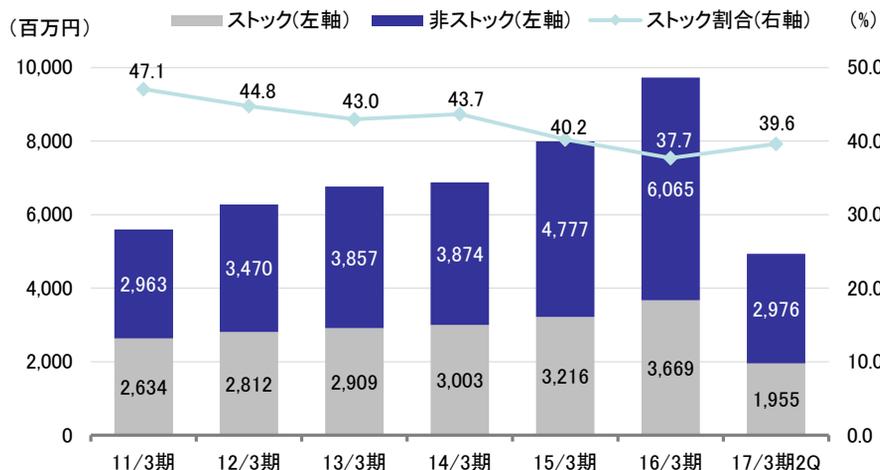
テクマトリックス

3762 東証1部

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

2016年12月20日(火)

情報基盤事業の売上高区分比率(単体ベース)



2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業においては、ソフトウェア品質保証分野を除き各分野で売上高が増加した。

インターネットサービス分野では、ネットショップ商品データの一括管理サービス「楽楽アイテムマネージャー」や、「楽楽バックオフィス」と(株)ネットプロテクションズの未回収リスク保証型の後払い決済サービス対応の自動連携機能を提供開始し、またBI(ビジネスインテリジェンス)ツール「Yellowfin(イエローフィン)」を販売開始するなどサービスメニューの拡充を進めた。既存顧客を中心に受託開発案件の受注・売上高は順調であったが、採算面がやや悪化した。連結子会社のカサレアルでは、既存顧客からの継続的な受託開発の受注は堅調であった。さらに、教育事業においても新卒者向けや定期開催の技術研修等の受注が順調に推移し、売上高、営業利益ともに計画値を上回り、連結業績の向上に貢献した。

ソフトウェア品質保証分野では、組込みソフトウェアの品質向上、機能安全の必要性は浸透したが、円高基調の影響により主に製造業で投資意欲に陰りがみられる。このため、受注・売上高がやや頭打ち傾向になっている。ただ、米国 Parasoft Corporation の最新版テストツールの販売を開始したり、第3四半期に入って円安傾向に反転したこと、セキュリティ需要が拡大していることから、今後の拡販に期待できる。

医療分野では、医療情報クラウドサービス「NOBORI(のぼり)」の好調な引き合いは継続している。当該サービスの売上はサービス期間に応じて按分計上しているが、契約施設数の増加に伴い売上高が逡増傾向にある。第2四半期において受注を追い上げたものの、前半での受注の遅れが影響し、課金開始時期の遅れから採算面は計画値を若干下回った。なお、同社では、中期経営計画の進捗状況で後述するように、契約施設数が目標通り拡大すれば医療クラウドの今期中の黒字化が達成できるとしている。連結子会社の医知悟は、遠隔読影の需要の高まりにより、従来の病院サービス提供に加えて、健診施設等の顧客の取り込みや病理分野への事業拡大が進んだため、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額は順調に推移し、連結業績向上に貢献した。

CRM分野では、日本ユニシス<8056>との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し、CRM市場でのクラウド需要の拡大によって、堅調な受注環境が続いている。また、第1四半期には長崎県佐世保市向け広聴システム「FastHelp5」・FAQシステム「FastAnswer」を導入した。同社のCRMクラウドはリリースから既に数年を経過し黒字化しており、知名度の向上と実績の拡大に伴い、大型案件の受注も複数積み上がり、計画値を上回った。



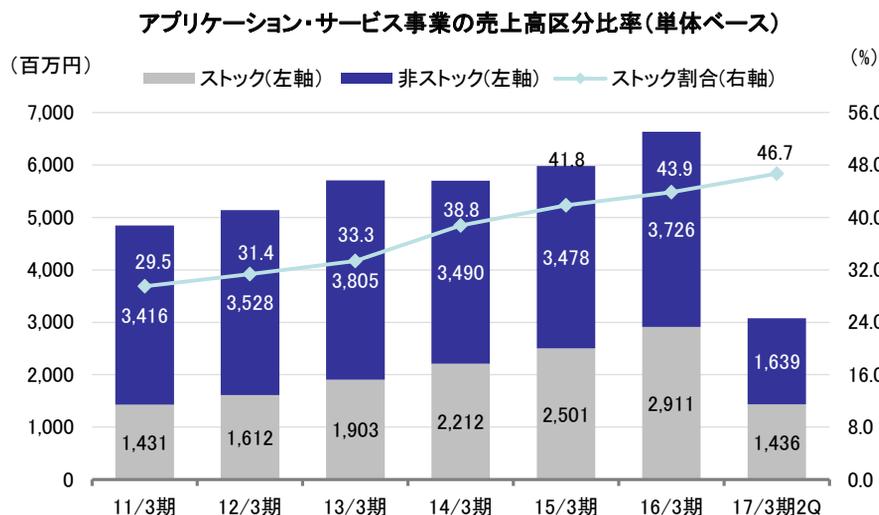
テクマトリックス

3762 東証1部

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

2016年12月20日(火)

2017年3月期第2四半期のアプリケーション・サービス事業の売上高(単体)をストックと非ストックに分けると、ストックが1,436百万円、非ストックが1,639百万円で、ストックの割合は46.7%となった。中期経営計画で掲げられた、全体の売上高に占めるストックビジネスの割合を2018年3月期には50%にするという目標を達成するには、同社はアプリケーション・サービス事業のストック比率をおよそ60%にする必要があるとしている。2015年3月期のストック比率の対前期比の伸び率は3.0ポイント、2016年3月期は2.1ポイントだったことから、数値的には決してハードルは低くないものの、大型案件のストック化や、医療分野の契約件数増により達成可能な目標と言えるだろう。



キャッシュフローが着実に積み上がり、財務面に問題はない

(2) 財務状況

財務状況に問題はない。2015年8月に楽天<4755>からの自社株買いのために2,500百万円の長期借入を行ったため、固定負債が増加したほか、自己株式取得によって自己資本も減少した。その結果、2016年3月期末の自己資本比率は25.1%、2017年3月期第2四半期末では26.7%となった。

第2四半期末での短期を含めた借入金残高の総額は2,550百万円となったが、当該借入金に対する金利負担も低いと聞かれるほか、現金及び預金が4,808百万円あり、財務面にまったく問題はない。

キャッシュフローが着実に積み上がっている点からも財務状況に問題がないことがわかる。営業活動によるキャッシュフローが前受保守料の増加などにより658百万円の収入(前年同期は76百万円の支出)、投資活動によるキャッシュフローが有形固定資産の取得による支出などで221百万円の支出(前年同期は119百万円の収入)、財務活動によるキャッシュフローが長期借入金の返済等による支出の増加で327百万円の支出(前年同期は737百万円の支出)となった。以上の結果、現金及び現金同等物の第2四半期末残高は4,808百万円(前期末は4,698百万円)となり、十分なキャッシュを保有している。



テクマトリックス

3762 東証1部

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

2016年12月20日(火)

貸借対照表

(単位:百万円)

	16/3期 末	17/3期 2Q末		16/3期 末	17/3期 2Q末
流動資産	12,091	11,880	流動負債	8,064	7,892
現金及び預金	4,698	4,808	買掛金	1,063	912
受取手形・売掛金	3,491	3,178	短期借入金	350	350
固定資産	3,627	3,711	1年以内に返済予定の 長期借入金	300	300
有形固定資産	1,028	1,044	固定負債	3,687	3,511
のれん	229	177	長期借入金	2,050	1,900
その他無形固定資産	904	1,009	負債合計	11,751	11,404
投資その他の資産	1,464	1,479	株主資本	4,005	4,221
			その他の包括利益累計額合計	-53	-55
			純資産合計	3,967	4,187
資産合計	15,718	15,592	負債純資産合計	15,718	15,592

キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	16/3期2Q	17/3期2Q
営業活動によるキャッシュフロー	-76	658
投資活動によるキャッシュフロー	119	-221
財務活動によるキャッシュフロー	-737	-327
現金及び現金同等物の期末残高	3,596	4,808

■2017年3月期通期業績予想

17/3期通期予想は据え置きで、売上高が前期比6.6%増、営業利益が同19.4%増の見通し

2017年3月期通期連結業績予想は、年初計画通りで、売上高が前期比6.6%増の22,300百万円、営業利益が同19.4%増の1,650百万円、経常利益が同16.1%増の1,650百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同24.2%増の1,030百万円とされている。中期経営計画「TMX3.0」と比較すると、売上高は98.2%、営業利益は97.1%の達成率となるが、これは、今後の世界経済の不透明感を加味した保守的な予想であり、同社によれば、TMX3.0の目標である売上高22,700百万円、営業利益1,700百万円の達成を目指す方針に変わりないとしている。また、各指標を第2四半期累計の通期予想比の進捗率でみると、売上高が46.6%、各利益指標が37%前後であり、同社の過去実績がやや期末偏重の傾向があることからみても、十分達成可能な数値であると言える。

同社は今後の展望として、標的型攻撃による大規模な情報漏えい事故が契機となった2016年4月のサイバーセキュリティ基本法改正等により、官公庁・自治体のセキュリティ対策の強化が推進されており、今後もこの傾向は続くとしている。また、政府・自治体が進める情報セキュリティ強靱化対策に関しても上半期後半から自治体の入・改札が目白押しになっており、下半期も継続しているとのことである。同社では、インターネット接続系ネットワークなどの外部から入手したファイルを自動的に無害化し、LGWAN接続系ネットワークに無害化ファイルの受け渡しを可能とするソリューション（ファイル無害化自動連携ツール「Votiro Auto Agent for FileZen」）などを中心に対応を進めている。



テクマトリックス

3762 東証1部

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

2016年12月20日(火)

一方、民間でも、経済産業省から2015年12月にサイバーセキュリティ経営ガイドラインが出され、セキュリティ対策は企業経営の重要事項となっており、ランサムウェアなどのサイバー攻撃の増加も受けて、セキュリティ対策需要は当面続くとしている。また、民間・官公庁を問わず在宅勤務の要請が高まり、これに伴う個人認証システムの売上が伸びており、この傾向も当面続くと同社は見ている。

民間調査機関の調べでは、国内クラウドサービス市場規模は、2014年度の7,749億円から2019年度には2兆679億円と約2.7倍に急拡大するとの予想もある。また、セキュリティサービスの国内市場規模は、2014年度の3,951億円から2020年度には5,241億円に拡大するとの予想もある。TMX3.0は現場からの数字の積み重ねで策定されており、堅実な内容と言える。さらに、主力事業における市場規模の高い伸びも加味した場合、TMX3.0の業績を達成するのは決して高すぎるハードルとは言えない。2017年3月期の業績は、TMX3.0に掲げられた数字を達成することも十分に可能だろう。

一方で、楽天から取得した金庫株をM&Aに活用するのを基本としており、仮にTMX3.0の期間中にM&Aが実現すれば、最終年度となる2018年3月期の売上高は計画の251億円よりも増加し、300億円程度になる可能性もあるとしている。

また、配当に関しては、期末に1株当たり25円と、前期比5円の増配を実施する予定となっている。業績向上への自信の表れとも見られる。

通期業績比較

(単位:百万円)

	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期(予)
売上高	15,279	16,731	17,353	18,417	20,920	22,300
前期比	0.5%	9.5%	3.7%	6.1%	13.6%	6.6%
営業利益	971	1,194	1,118	1,130	1,381	1,650
前期比	45.9%	22.9%	-6.4%	1.0%	22.2%	19.4%
経常利益	1,012	1,172	1,164	1,132	1,420	1,650
前期比	49.1%	15.8%	-0.7%	-2.7%	25.4%	16.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	431	629	793	584	829	1,030
前期比	131.7%	45.8%	26.1%	-26.3%	41.9%	24.2%
EPS	35.71	52.28	66.37	48.25	82.67	118.59

※2013年4月1日付で株式を200分割

通期計画に対する進捗率

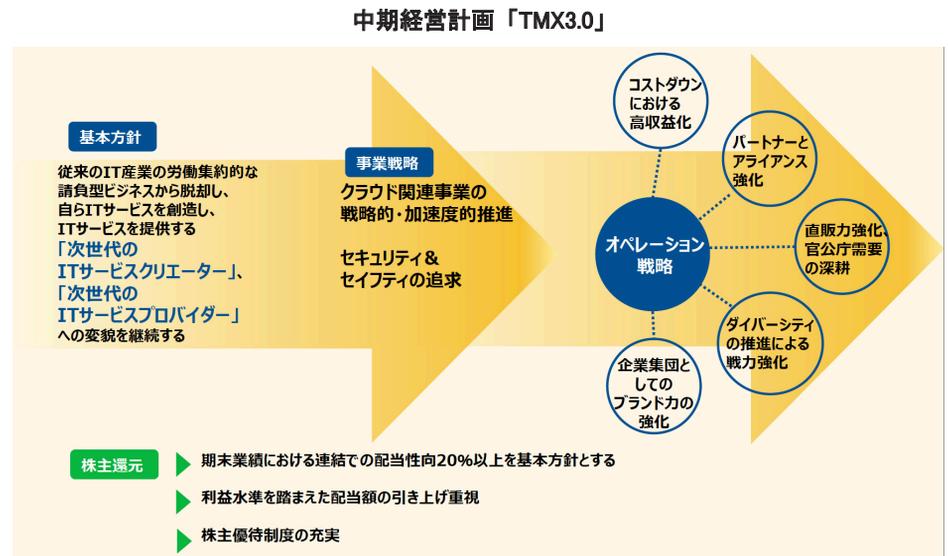
(単位:百万円)

	17/3期2Q	17/3期(予想)	進捗率
売上高	10,397	22,300	46.6%
営業利益	595	1,650	36.1%
利益率	5.7%	7.4%	-
経常利益	608	1,650	36.9%
利益率	5.9%	7.4%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	389	1,030	37.8%
利益率	3.7%	4.6%	-

■ 中期経営計画

基本方針は、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、提供

同社が 2016 年 3 月期に発表した中期経営計画「TMX3.0」では、3 ヶ年計画の基本方針として「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」としている。以下、その事業戦略とオペレーション戦略について、2017 年 3 月期第 2 四半期の進捗を検証する。



出所：会社資料

(1) 事業戦略

1) クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進

同社では、クラウド事業領域として、既にリリースから数年を経過し黒字化した CRM 分野と、医療分野、及びインターネットサービス分野に集中し、クラウドサービス化を進めている。

以下、同社クラウド関連の個別戦略における進捗を検証する。

・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）

中期計画期間中は医療クラウドの黒字化を目標としている。第 1 四半期において「NOBORI」の受注が遅れ、売上計上が計画値を下回った。しかし、「NOBORI」の契約施設数は 9 月末時点で累計約 510 施設となり、期末時点目標の 600 施設は達成可能としている。期末時点の施設数が目標を達成すれば、おのずと 2017 年 3 月期のブレークイーブン達成、2018 年 3 月期以降も黒字化が続くものと思われる。なお、CRM 分野の「FastCloud」は過去数年を経過し、現在は順調に利益貢献している。インターネットサービス分野では、まだクラウドサービス化の規模が小さく影響度が少ない。

・クラウド事業のプラットフォーム化（多角化）

「NOBORI」を医療分野向けサービス提供のプラットフォームとした「NOBORI-PAL」で、一般患者を最終顧客と想定した BtoBtoC（Business to Business to Consumer：企業の対個人消費者ビジネスを手伝うビジネス）へ向けたサービス（検査予約サービスなど）の拡充を図っており、順調な進捗である。「NOBORI-PAL」サービスについては、周辺領域のパートナー各社からサービス提供が増加している。前記「NOBORI」契約施設数の拡大と相まって、多くの中小医療機関ユーザーを獲得して医療クラウドへの参入障壁を確立できれば、同社の大きな収益源になることが期待できる。

・海外（アジア）でのクラウド事業の確立

医療分野で中国に合弁会社を設立し、北京大学と病理分野で提携した。CRM 分野でも ASEAN トランス・コスモス（タイ）との協業を開始。アジアを中心とした海外でのクラウド事業展開をスタートしているが、いずれも事業として実を得るまでには、まだ多少は時間を要するものと思われる。

・その他

クラウド運用の安定化、設備投資の継続により、運用技術は飛躍的に向上・高品質化している。ハイパーコンバージドソリューション「VCE VxRail」、最新ユニファイドストレージ「Unity（ユニティ）」、沖縄クロス・ヘッドの「nas2cloud Plus」など、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）についても順調に成果を出している。

2) セキュリティ & セイフティの追求

セキュリティ & セイ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 & セイフティ」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 & セイ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。

以下、セキュリティ & セイフティに関連する個別戦略の進捗を検証する。

・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

「Swivel PINsafe」（英国 Swivel Secure Ltd. のトークン不要二要素認証ソリューション）、「ProofPoint」（米国 Proofpoint Inc. の次世代型メールセキュリティソリューション）、「Tanium Endpoint Platform」（米国 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）、「TRINITY（トリニティ）for BIG-IP マネージドサービス」（ネットワーク運用・監視サービス）の各ソリューション・サービスの販売・提供を開始し、サイバーセキュリティ対策におけるサービスラインナップが拡充した。前述のように、政府・自治体のセキュリティ強硬化対策などが追い風となって、今後は大いに拡販が期待される。

・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

NOC（ネットワークオペレーションセンター）／SOC（セキュリティオペレーションセンター）による保守・運用で、製品販売に加えた保守・運用サービス体制の拡充を行い、獲得案件に対する一貫通貫のバリューチェーンが確立した。

・IoT（Internet of Things）時代における組込みソフトウェアの機能安全実現

円高による投資意欲の陰りが懸念されるが、あくまで一時的なものであり、長期的にはテストツール・分析ツールなどの拡販は伸長するものと予想される。今日、組込みソフトウェアと言えば、情報家電、カーナビ、OA 機器やスマートフォンなどだけでなく、自動車、医療機器、ロボットなど、より高度な安全性やセキュリティが求められる機器が急増している。各業界における規格準拠（自動車 ISO26262、電気・電子機器関連 IEC61508、医療機器 IEC62304、など）のコンサルティングのニーズもある。

(2) オペレーション戦略

上記の中核的事業戦略を効果的に実現するために、以下の定性的なオペレーション戦略を策定し推進している。直ちに売上高や利益などの業績に直結する事業戦略だけでなく、長期的な事業推進を行っていく基盤づくりを行うという点で、同社の堅実性が表れている。以下、個別戦略の進捗を検証する。

1) コストダウンによる高収益化

オフショア開発の積極的活用による原価低減については、従来から実施していたベトナムでのオフショア開発の取組みに加え、中国でのオフショア開発も開始した。本社機能の集約によるオペレーションの効率化については、本社統合、名古屋営業所、仙台営業所の移転、大阪支店を西日本支店と改称して移転することで実現した。人員の単調増加を要求しないビジネスモデルへの転換については、ストックビジネスの拡大（前記ストック比率の向上）で進捗している。

2) パートナーとのアライアンス強化

CRM 分野で、日本ユニシスと Fast シリーズの販売代理店契約を締結した。

医療分野では、ソフトバンク(株)と提携し、遠隔病理プラットフォームの提供を開始。加えて、北京大学とも病理分野で業務連携を実現した。海外事業に関しては、まだ業績に貢献するまでは多少時間を要するかもしれないが、将来的な可能性を探るスタートとなった。なお、これは第 3 四半期のトピックスであるが、同社はインドの DocsApp 社に資本参加したことを発表した。DocsApp 社は、インド国内でスマートフォン等によるオンラインの医療診療サービス(自動問診、医療相談など)を低価格で提供するベンチャー企業である。この事業連携は、日本国内でのスマートフォン活用の医療領域でのビジネス展開や、優秀な IT 人材を擁するインドの IT サービス産業との関係づくりなど、将来的に大きな可能性を秘めている。

3) 直販力強化、官公庁需要の深耕

自治体向けセキュリティ関連案件は大手システム・インテグレーター等経由の間接受注で案件獲得できているが、直接入札は対前期比で減少した。しかし同社は、今後とも直接受注を拡大すべく、体制面での強化を図るとしている。

4) ダイバーシティの推進による戦力強化

同社は人数の公表はしていないが、新卒採用で女性、外国籍者、および障害者の採用拡大を行い、多様な人材によって社内の活性化を推進するとしている。

5) 企業集団としてのブランドの強化

9 月に同社 Web サイトのリニューアルを実施し、会社紹介映像などを作成している。また、泉岳寺の駅構内に同社広告を掲載している。同社の事業は、基本的には BtoB (Business to Business : 企業間の取引関係) の形態が主体である。しかし、今後の事業拡大には、知名度及び企業イメージ向上も必須として広告宣伝によるブランド強化を図っている。

(3) トピックス

2017 年 3 月期第 2 四半期決算説明会では、「テクマトリックス CRM FORUM 2017」が 2017 年 2 月 24 日 (金) に東京、同 3 月 3 日 (金) に大阪で開催されることが発表された。これは、日本最大級のコンタクトセンター関係者向けのイベントで、同社の CRM ソリューション技術が紹介される。今回で 11 回目となり、2,000 人以上の来場を見込んでいる。このイベントは、クライアントの獲得はもとより、新しいアライアンス先の発掘にもつながっているようだ。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

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

2016 年 12 月 20 日 (火)



出所：会社資料（2016 年 2 月開催時のもの）

■ 配当実績・予定、株主優待

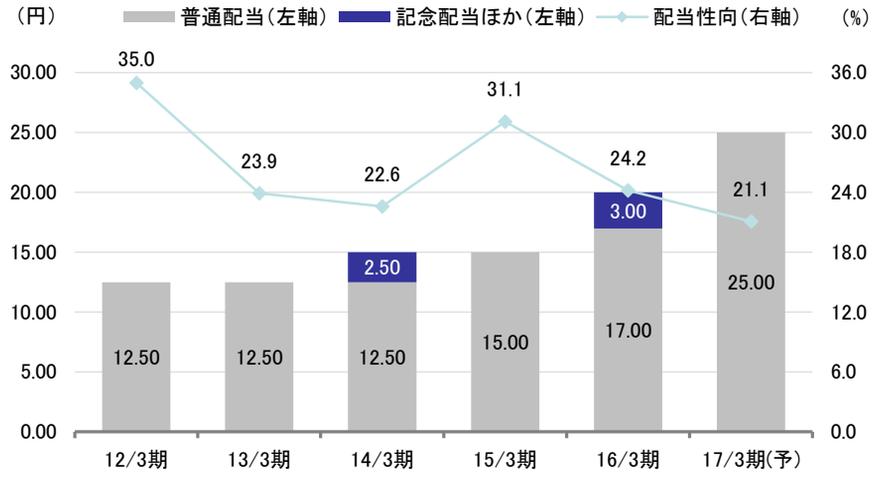
2017 年 3 月期は、期初計画通り前期比 5 円増配の 25 円配当を予定

配当については、期初計画通り 1 株当たり 25 円の期末配当を予定している。前期比 5 円の増配となり、業績予想をもとにした配当性向は 21.1%となる。同社は株主還元積極的に取り組んでおり、中期経営計画においても配当性向は 20%以上を基本方針としていることから、2017 年 3 月期の好調な業績を背景に 2016 年 3 月期と同様に増配する予定である。

また、配当のほかに株主優待も継続している。9 月 30 日現在で 500 株以上保有の株主には、保有株式数に応じて 1,000 円相当（500 株～1,000 株未満保有の場合）もしくは 3,000 円相当（1,000 株以上保有の場合）の商品（例：1,000 円相当の場合「横浜本牧亭ビーフカレー」、3,000 円相当の場合「宮崎県産黒毛和牛肉」など）、または「日本ユニセフ協会」か「あしなが育英会」への寄付としている。株主優待の申込率は 90%を超えているそうだが、今後はさらに商品の中身を検証し、株主により喜んでもらえるようなラインアップを目指すとしている。

投資先としての同社の魅力に反応し、最近では投資家層が拡大していることが挙げられる。1 日当たりの売買金額は 5,000 万円を超え、1 億円以上となる日もあり、取引が厚みを増している。また、ゴールドマンサックスなど外国法人が大株主の上位に名を連ね、海外機関投資家からの注目度も高まっている。外国人の持ち株比率は 2016 年 3 月期末時点で約 14%程度であり、海外の機関投資家がさらに乗り出して来る可能性もある。以上のことから、短期から長期にわたる投資先としての魅力が非常に高まっていると言えよう。

配当推移



※ 2013 年 4 月 1 日付で株式を 200 分割

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