

|| 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 >>>](#)

2018 年 12 月 28 日 (金)

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月期第2四半期累計業績	01
2. 2019年3月期連結業績見通し	01
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	11
1. 2019年3月期第2四半期累計業績の概要	11
2. 事業セグメント別の動向	11
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2019年3月期の業績見通し	17
2. 新中期経営計画「GO BEYOND 3.0」	20
■ 株主還元策	22
■ 情報セキュリティ対策	23

## 要約

### ネットワークセキュリティ関連の投資拡大を追い風に、業績は過去最高を更新する見通し

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や CRM、インターネットサービス、ソフトウェア品質保証などのソリューションサービスを展開している。特に、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 月期第 2 四半期累計業績

2019 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 9.9% 増の 12,117 百万円、営業利益で同 69.7% 増の 944 百万円といずれも過去最高を更新、期初会社計画（売上高 11,500 百万円、営業利益 860 百万円）も上回る順調な決算となった。巧妙化するサイバー攻撃への防御対策として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の需要が拡大し、主力の情報基盤事業の売上高が前年同期比 13.5% 増、営業利益が同 49.6% 増と会社計画を上回って好調に推移したことが主因だ。また、アプリケーション・サービス事業についても、売上高こそ前年同期比 2.7% 増と微増にとどまったものの、前年同期に足を引っ張った受託開発の不採算案件がなくなり、営業利益は同 351.5% 増とほぼ会社計画どおりの増益となった。

※ 次世代ファイアウォール製品：従来のファイアウォール製品では防ぐことができないセキュリティ脅威に対応した製品で、米 Palo Alto Networks の製品を取り扱っている。

#### 2. 2019 年 3 月期業績見通し

2019 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.2% 増の 24,500 百万円、営業利益で同 15.6% 増の 2,200 百万円と期初計画を据え置いている。ただ、第 2 四半期まで計画を上回る進捗となっており、第 3 四半期の受注状況も堅調に推移していることから、通期業績も会社計画をやや上回る可能性が高いと弊社では見ている。情報基盤事業では下期も引き続き次世代ファイアウォール製品が進捗する見通しであるほか、AI 技術を活用した次世代アンチウイルス製品や EDR 製品※など新たなセキュリティ関連製品も試験導入期から本格導入期に移行し、売上貢献する見込みとなっている。また、アプリケーション・サービス事業ではソフトウェア品質保証分野の好調が続く見通しであるほか、CRM 分野も次世代製品の投入や大型受注の獲得等により増収増益が見込まれる。医療分野については患者向けや AI を活用した新サービスの前倒しのシステム開発により費用が増加するものの、主力の「NOBORI」については導入施設数の着実な増加及び契約の更新需要により増収が続く見通しだ。

※ EDR (Endpoint Detection and Response) 製品：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。米 Tanium の製品を取り扱っている。

## テクマトリックス | 2018年12月28日(金)

3762 東証1部

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

要約

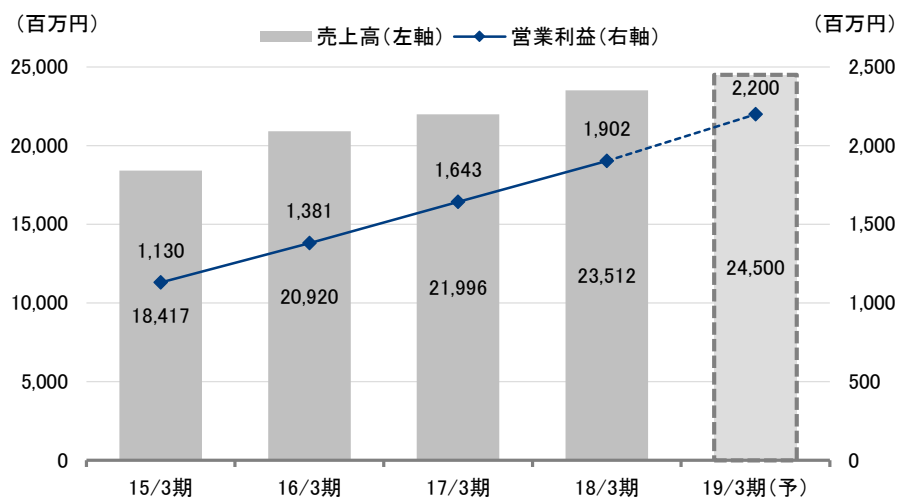
## 3. 中期経営計画について

2021年3月期を最終年度とする中期経営計画「GO BEYOND 3.0」では、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42.0%増)を掲げている。事業戦略としては「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)」という前中期経営計画「TMX 3.0」の戦略を堅持しつつ、成長スピードを加速化していくため、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)も推進していく方針だ。医療分野では既に具体的な取り組みも始まっている。2018年4月、医療情報クラウドサービス「NOBORI」を提供する医療システム事業部を(株)NOBORIに分社化し、新サービスの開発を進めているほか、同年10月にはAIを活用した医療画像診断支援技術を提供する大学発ベンチャーのエルピクセル(株)に同社が出資している。今後も自社サービスの成長やシェア拡大につながる提携やM&Aに関しては積極的に進めていく方針で、そのための資金として自己株式を使った資金調達も進めている。なお、株主還元については配当性向20%を基本方針とし、資金需要も勘案しながら収益成長が続けば増配を検討していく意向だ。

## 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
- ・旺盛なネットワークセキュリティ関連需要を背景に、2019年3月期は会社計画を上回る可能性が高い
- ・既存事業ベースで着実な成長を目指し、M&Aや資本業務提携によって成長を加速化していく戦略

## 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）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。

連結対象子会社としては、医療分野において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）、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 4 社に加えて、2018 年 4 月に医療情報クラウドサービス「NOBORI」を提供する医療システム事業部を（株）NOBORI に分社化している。（株）NOBORI に関しては三井物産が 33.34% 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。

#### 連結子会社

会社名	主な事業内容	出資比率
（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	95.0%
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・運用・ディザスタリカバリーサービス、運用・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 サービス提供、IT エンジニア派遣、SMB 向けプロダクト / 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%
（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。「NOBORI」に格納された国内最大規模の医用画像データを活用した新たな事業の展開	66.66%

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

会社概要

## 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などで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月にはJASDAQ市場に株式を上場し、現在は東証第1部指定。上場で調達した資金を使ってM&Aを推進、事業基盤の拡充を図っている。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設立している。

### 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> に第三者割り当て増資を実施
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	タイ・バンコクに駐在員事務所設立

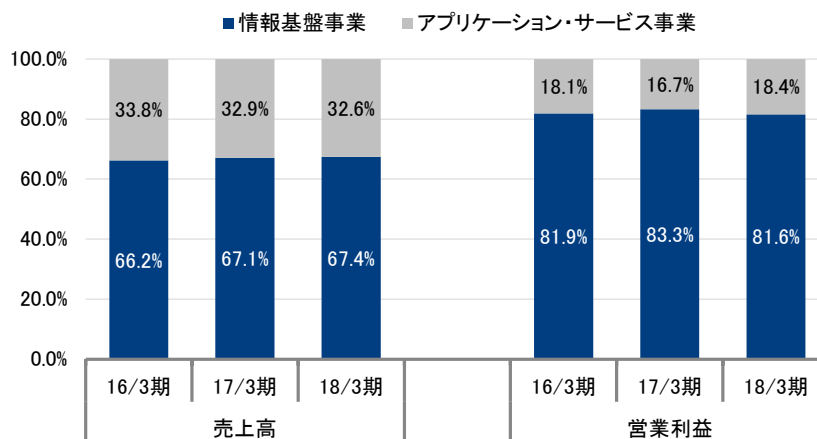
出所：会社資料よりフィスコ作成

## 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%以上を占めている。また、営業利益率では情報基盤事業が8～9%台であるのに対して、アプリケーション・サービス事業が5%以下と低くなっている。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重いことが主因で、償却前営業利益率で見れば両事業とも2018年3月期は12%台とほぼ同水準となっている。今後はクラウドサービス事業の成長とともにアプリケーション・サービス事業の収益性がさらに向上し、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10.0%と情報基盤事業(9.5%)を上回る見通しとなっている。各事業の内容は以下のとおり。

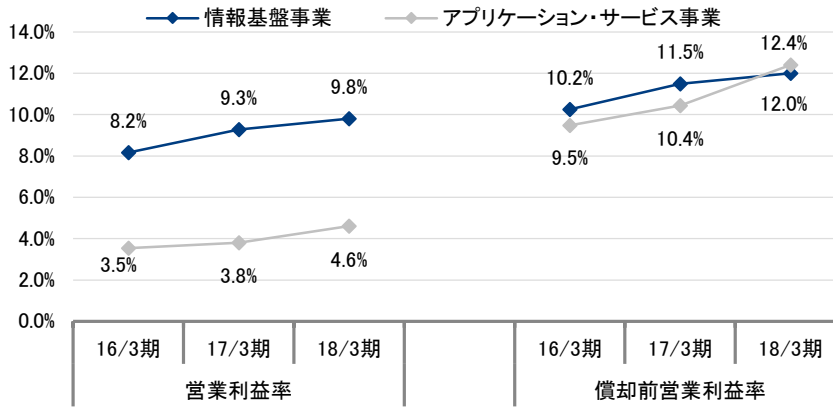
事業セグメント別構成比



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

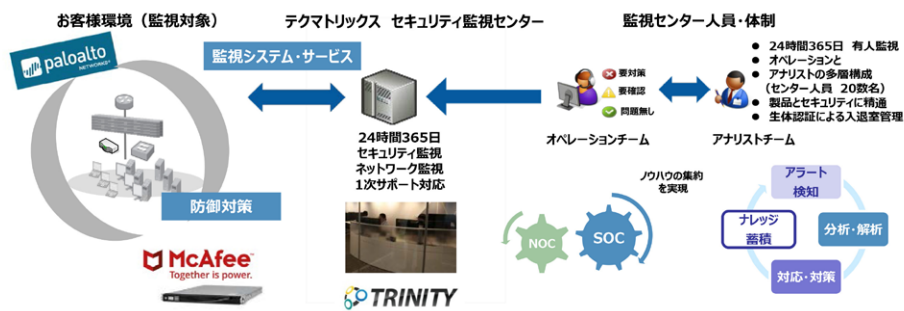


出所：決算短信よりフィスコ作成

(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



## テクマトリックス | 2018年12月28日(金)

3762 東証 1 部

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

## 会社概要

主に、仮想化ソリューション※<sup>1</sup>、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※<sup>2</sup>、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。

※<sup>1</sup> 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。

※<sup>2</sup> 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※でも高確率で検出することを可能にした製品で、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。

販売先の売上構成比は、民間企業向けが約 7 割、官公庁・地方公共団体向けが約 3 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。ネットワーク及びセキュリティ関連製品は、情報セキュリティへの関心が高まるなか市場が年々拡大しており参入企業も多いが、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、セキュリティ製品やストレージ製品の販売等を行っているほか、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。

## 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	・ 総合的セキュリティ対策	・ F5 Networks 社製品（負荷分散装置）
	・ Web システムの安定稼働（アクセス集中等による障害回避）	・ 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）
	・ 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）	・ Dell EMC (RSA) 社製品（使い捨てパスワードによる個人認証）
	・ インテグレーション	・ 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）

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、インターネットサービス、の4領域となる。2019年3月期第2四半期累計の売上構成比は、各分野ともに25%前後で拮抗しているが、医療分野とインターネットサービス分野が20%台後半とやや高く、ソフトウェア品質保証が20%台前半の水準となっている。

**a) 医療分野**

医療分野では、連結子会社の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、連結子会社の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ているため、病院側でのデータバックアップ等のメンテナンス業務負担から解放してくれるというメリットがある。

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イス、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、2018年9月末時点で契約施設数は約850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1.3億件に上り、患者数では延べ2,420万人分となる（複数病院で画像診断を受ける患者数もいるため実際にはもう少し少ない）。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6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。

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である。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。

## テクマトリックス | 2018年12月28日(金)

3762 東証1部

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

## 会社概要

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、(株)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®」を提供しており、2018年6月より新たに(株)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」の提供を開始している。まだ、収益に与える影響は軽微だが、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。2018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22万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。なお、2018年4月から「医知悟」についても「NOBORI PAL」での利用を開始している。「NOBORI」のユーザーであれば、「iCOMBOX」を設置しなくても「医知悟」のサービスが利用できるようになり、利便性の向上につながっている。

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。

## テクマトリックス | 2018年12月28日(金)

3762 東証1部

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

## 会社概要

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	パルシステム 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 (株)、日本電気 <6701>、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に対応 ・オンプレミス / クラウドサービス ・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

**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。

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	・ 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 International 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）	・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) インターネットサービス分野**

インターネットサービス分野では、ウェブ、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。

分野	ソリューション	主要顧客	備考
インターネットサービス	・ 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	国立研究開発法人科学技術振興機構 (JST)、楽天グループ、リスクモンスタ <3768>、パルシステム、NTT ドコモ <9437>、大手金融機関	・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 月期第 2 四半期累計業績は情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業ともに増収増益となり、過去最高業績を達成

#### 1. 2019 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2019 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 9.9% 増の 12,117 百万円、営業利益で同 69.7% 増の 944 百万円、経常利益で同 27.4% 増の 888 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 30.8% 増の 585 百万円と増収増益となり、売上高、利益ともに第 2 四半期累計として過去最高を更新した。また、期初会社計画に対しても売上高、利益ともに上回る結果となった。頻発するサイバー攻撃に対する防衛力強化が官民問わず重要課題となっており、情報セキュリティ関連に対する投資が拡大基調にあるなかで、主力の情報基盤事業が 2 ケタ増収増益と好調に推移したことが主因だ。また、受注高は前年同期比 12.6% 増の 12,879 百万円、第 2 四半期末の受注残高は同 15.3% 増の 14,908 百万円とそれぞれ過去最高水準を更新している。

売上総利益率は情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業ともに改善し、前年同期比で 2.0 ポイント上昇の 34.8% となった。販管費は人件費増を主因として前年同期比 7.0% 増となったが、増収効果により販管費率は同 0.7 ポイント低下し、結果、営業利益率は同 2.8 ポイント上昇の 7.8% となった。なお、営業外収支がやや悪化した。これは前年同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 27 百万円増加したことなどが要因となっている。

#### 2019 年 3 月期第 2 四半期累計業績 (連結)

(単位：百万円)

	18/3 期 2Q 累計		会社計画	19/3 期 2Q 累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
受注高	11,438	103.7%	-	12,879	106.3%	12.6%	-
売上高	11,028	100.0%	11,500	12,117	100.0%	9.9%	5.4%
売上総利益	3,615	32.8%	-	4,218	34.8%	16.7%	-
販管費	3,059	27.7%	-	3,274	27.0%	7.0%	-
営業利益	556	5.0%	860	944	7.8%	69.7%	9.8%
経常利益	697	6.3%	840	888	7.3%	27.4%	5.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	447	4.1%	530	585	4.8%	30.8%	10.5%

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年同期比 13.5% 増の 8,351 百万円、営業利益は同 49.6% 増の 777 百万円と会社計画を上回る増収増益となった。

## 業績動向

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等の引き合いが官需・民需問わず好調だったほか、EDR 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関連製品についても順調に受注を伸ばした。また、ストック型ビジネスとなるセキュリティに関する運用・監視サービスについても顧客の開拓が進んだことで着実に売上を伸ばしている。

ストレージ製品の販売は、放送コンテンツの高精細化（4K/8K 化）に伴う保存データ量の増大に対応するための投資が引き続き活発で、放送業界を中心としたメディア・エンターテインメント業界向けに好調に推移した。また、負荷分散装置については Microsoft<MSFT> が提供する Office 365 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維持している。

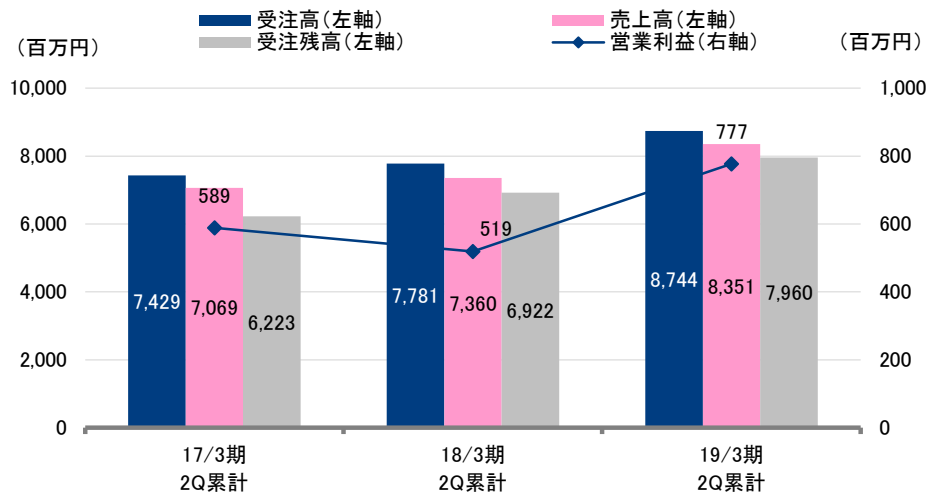
連結子会社のクロス・ヘッドは前年同期に事業構造改革※を実施した影響で収益性が低下し、情報基盤事業セグメントの減益要因となっていたが、第 2 四半期累計では構造改革が一巡し、クラウドやグループウェア関連の IT サービスが堅調に推移したこともあり増収増益に転じている。一方、沖縄クロス・ヘッドについては、県内における SI 案件の受注が低迷したことにより減益となったが、セキュリティ関連製品や独自の付加価値サービスの販売は好調に推移しており、下期以降もこれら分野を強化していくことで収益を回復していく方針となっている。具体的な取り組みとして、中小企業を対象にした情報セキュリティに特化したオールインワンセキュリティ「VCR」やインターネット経由で利用ができるクラウド上にある外部記憶装置（ストレージ）を連携するサービス「nas2cloud: n2c」等の販売を積極的に行っていく。

※ 収益性向上施策として、低採算だった案件から技術者を一旦戻し、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の戦略的シフトを実施した。

受注高についてはネットワークセキュリティ製品やストレージ製品が好調だったほか、負荷分散装置も堅調に推移し、前年同期比 12.4% 増の 8,744 百万円となり、第 2 四半期末の受注残高も同 15.0% 増の 7,960 百万円とそれぞれ過去最高を更新した。また、単体ベースで見たストック売上比率については 38.8% と 2018 年 3 月期よりも 0.2 ポイント上昇した。ストック売上には保守サービスや運用・監視サービスが含まれるが、同社では 40% 程度が適正水準と見ている。2016 年 3 月期以降、セキュリティシステムの構築需要が拡大したこともあって 37% 台に低下していたが、ストック売上高についても着実に増加していることがうかがえる。2019 年 3 月期第 2 四半期累計の単体売上高は前年同期比 16.3% 増の 6,140 百万円、うち、ストック売上は同 14.2% 増の 2,384 百万円、非ストック売上は同 17.8% 増の 3,756 百万円といずれもバランスよく伸びている。

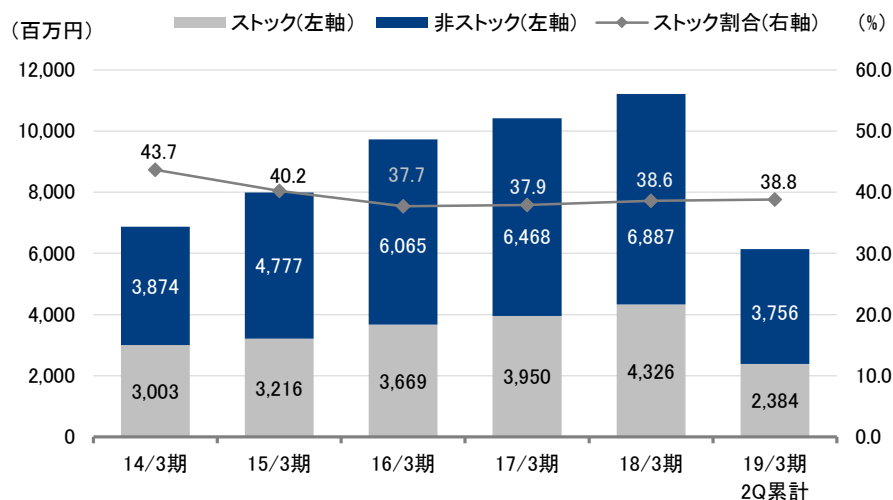
## 業績動向

## 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(単体ベース)



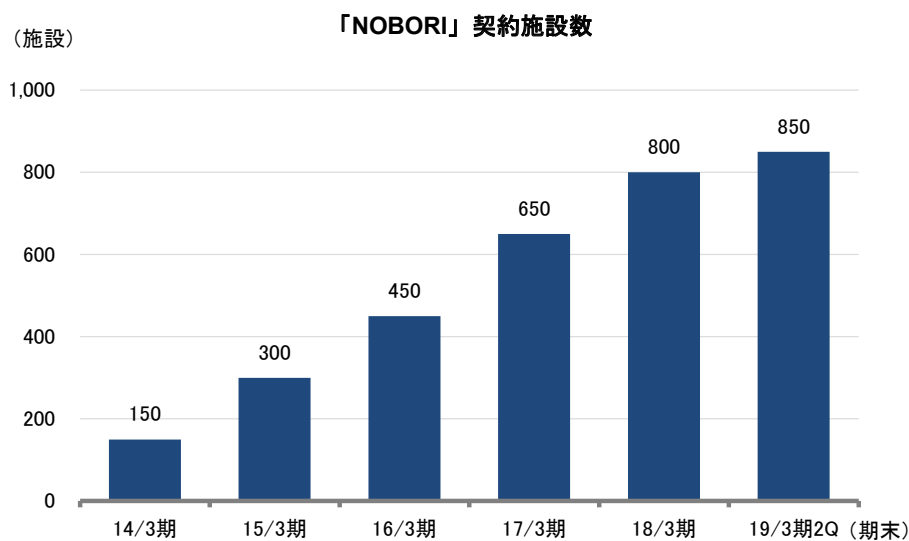
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## (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年同期比 2.7% 増の 3,766 百万円、営業利益は同 351.5% 増の 130 百万円となった。

## 業績動向

分野別の動向を見ると、医療分野では「NOBORI」の2019年3月期第2四半期末における契約施設数が前年同期末の約720施設から約850施設へ拡大したことにより増収となったものの、利益面では会社分割に伴うコスト増や新規事業への先行投資を実施していることもあり、前年同期比横ばい水準とやや計画を下回った。契約施設数の増加ペースについては期初計画から遅れ気味となっているが、既存顧客からのサービス契約更新は取りこぼすことなく受注できている。新規事業に関しては、BtoC向けのサービスとして患者が「NOBORI」に保存されている自身の画像データ等をスマートフォンで確認できるアプリの開発を行っており、2019年3月期中のサービス開始を目指している。また、AIを活用した画像診断等のサービスについても、AI技術を持つ複数の会社とそれぞれ共同開発を進めている状況にある。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

「医知悟」については、遠隔読影の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や病理分野のサービス展開が拡大し、契約施設数が約650施設と増加したほか、月間の読影依頼検査数も前年同期の18万件から22万件に拡大、従量課金金額についても堅調に推移し売上増に貢献した。

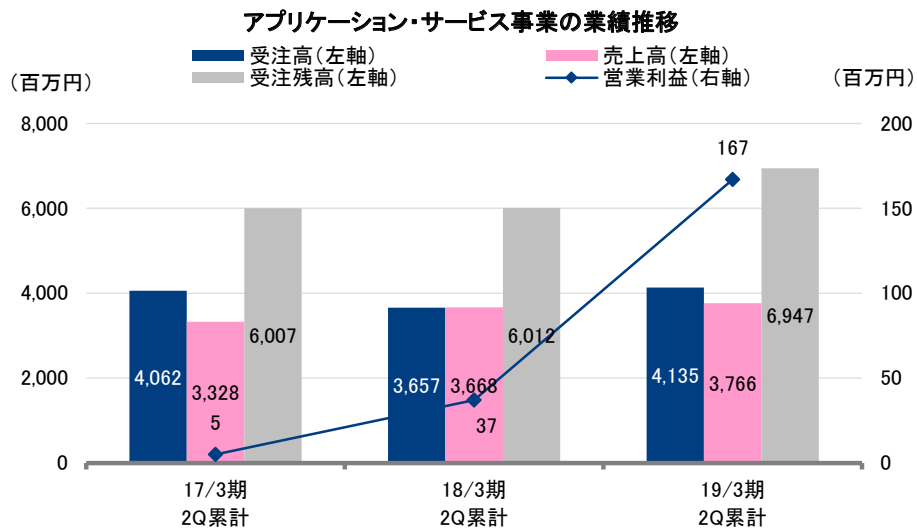
CRM分野では、2018年5月にFAQナレッジ管理システム「FastAnswer2」の新バージョン、及びコンタクトセンターCRMシステム「FastHelp」のWebチャットに対応する「FastChat」の販売を開始し、大型案件も含めて受注を伸ばしたほか、4月にはタイ（バンコク）に駐在員事務所を設立、日系企業だけでなく現地のドラッグストアやEC企業からの受注実績も出始めており、売上高は前年同期比1ケタ増収となった。利益面でも、前年同期に発生した不採算案件がなくなったことから増益となった。

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年同期比2ケタ増となった。インターネットサービス分野では、金融業界向け案件（リスク管理ソリューションサービス）が下期にずれ込んだことや、収益力強化を目的に受託開発から自社サービス開発に人員をシフトしていることもあり、売上高は一時的に伸び悩んだものの、前年同期に発生した不採算案件がなくなったことで損益面は改善した。また、連結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で会社計画を上回って推移した。

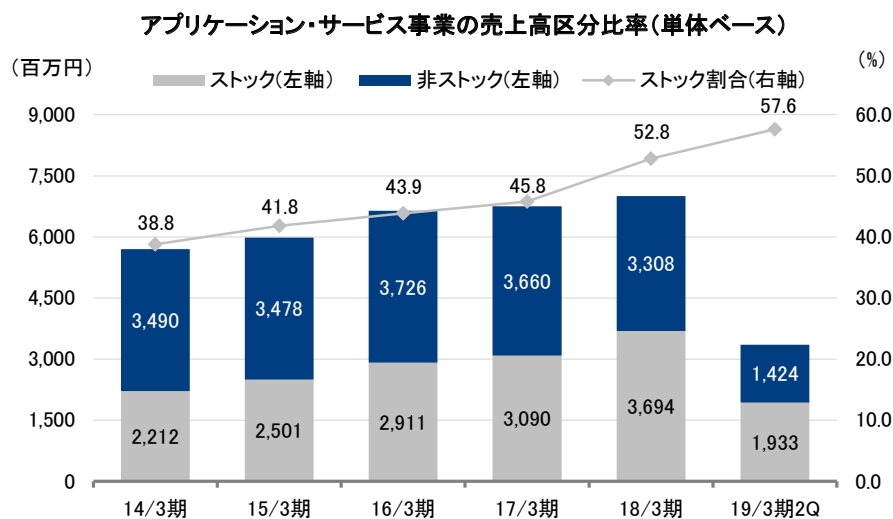


## 業績動向

受注高は全分野で堅調に推移し、前年同期比 13.1% 増の 4,135 百万円となり、第 2 四半期末の受注残高についても同 15.6% 増の 6,947 百万円といずれも過去最高を更新した。単体ベース（NOBORI を含む）のストック売上比率は、医療分野を中心にクラウド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 57.6% と大きく上昇している。同社はストック売上比率について 60% 程度を目安に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。なお、2019 年 3 月期第 2 四半期累計における単体売上高（NOBORI 含む）は前年同期比 1.2% 増の 3,357 百万円にとどまったが、うちストック売上については同 7.8% 増の 1,933 百万円と順調に拡大している。非ストック売上は同 6.5% 減の 1,424 百万円と減少傾向が続いているが、これは受託開発などの受注活動を手控えているため、計画どおりの進捗となっている。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

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

## M&A やアライアンスの資金調達を目的に、 自己株式を活用する新株予約権を発行

### 3. 財務状況と経営指標

2019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3,267百万円増の21,894百万円となった。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等により、現金及び預金が3,118百万円増加したほか、固定資産では有形固定資産が103百万円増加した。

負債合計は前期末比179百万円増加の12,833百万円となった。流動負債ではストック収益の積み上がりにより前受保守料が690百万円増加した一方で、買掛金が178百万円、未払法人税等が84百万円減少した。また、固定負債では長期借入金が150百万円減少した。純資産は前期末比3,088百万円増加の9,061百万円となった。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四半期純利益585百万円を計上したほか、三井物産からのNOBORIに対する資本払込み等で資本剰余金が1,057百万円増加したこと、及び自己株式の消却実施で自己株式が1,187百万円減少（純資産は増加）したことが主な増加要因となっている。

経営指標を見ると、収益拡大と自己資本の増強を進めたことで、自己資本比率が前期末の31.7%から35.9%へ上昇し、逆に有利子負債比率が37.3%から26.1%へ低下し、財務基盤の強化が進んだと言える。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や資本業務提携が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）を発行している。潜在株式数は250万株となるが、行使により付与される株式は自己株式で充当するスキームとなっている。9月までに30.77万株が行使され602百万円を調達しており、10月-11月では新たに43万株が行使され778百万円を調達している。新株予約権が全て行使された場合、自己株式は9月末の458万株から238万株に減少（自己株保有比率10.7%）することになるが、残った自己株式については当面の間、引き続き保有する予定となっている。

#### 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 2Q 末	増減額
流動資産	13,343	14,628	17,820	3,192
（現金及び預金）	5,458	6,097	9,216	3,118
固定資産	3,937	3,998	4,074	75
総資産	17,280	18,626	21,894	3,267
流動負債	8,886	9,489	9,776	286
固定負債	3,540	3,163	3,056	-106
負債合計	12,427	12,653	12,833	179
（有利子負債）	2,500	2,200	2,050	-150
純資産	4,853	5,973	9,061	3,088
（安全性）				
流動比率	150.2%	154.1%	182.3%	28.2pt
自己資本比率	27.9%	31.7%	35.9%	4.2pt
有利子負債比率	51.9%	37.3%	26.1%	-11.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

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

## ■ 今後の見通し

### 旺盛なネットワークセキュリティ関連需要を背景に、 2019 年 3 月期は会社計画を上回る可能性が高い

#### 1. 2019 年 3 月期の業績見通し

2019 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.2% 増の 24,500 百万円、営業利益が同 15.6% 増の 2,200 百万円、経常利益が同 5.6% 増の 2,170 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 6.3% 増の 1,390 百万円と増収増益となり、過去最高業績を連続更新する見通しだ。期初会社計画を据え置いた格好だが、第 2 四半期まで計画を上回る進捗となっているほか、第 3 四半期の受注状況もネットワークセキュリティ関連を中心に引き続き順調に推移していることから、通期業績も計画をやや上回る可能性が高いと弊社では見ている。ちなみに、第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で 49.5%、営業利益で 42.9% となっており、過去 3 年間の平均進捗率（売上高 47.5%、営業利益 33.9%）に対しても上回って推移している。

#### 2019 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	18/3 期		19/3 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	23,512	6.9%	24,500	4.2%	49.5%	47.5%
営業利益	1,902	15.8%	2,200	15.6%	42.9%	33.9%
経常利益	2,054	26.3%	2,170	5.6%	40.9%	35.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,308	28.4%	1,390	6.3%	42.1%	38.3%
1 株当たり利益 (円)	75.31		78.62			

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### (1) 情報基盤事業

情報基盤事業は売上高で前期比 2.9% 増の 16,300 百万円、営業利益で同横ばいの 1,550 百万円を見込んでいるが、情報セキュリティ対策への投資意欲は依然旺盛なため、売上高、営業利益ともに計画を上回る可能性が高い。下期は AI 技術を活用して未知のマルウェアを高確率で検出する Cylance の次世代アンチウイルス製品のほか、マルウェア感染後の被害を最小限に食い止めることを目的とした Tanium の EDR 製品、クラウドサービス利用時の監視等を行う CASB (キャスビー) ※関連製品などが、顧客企業での試験導入期から本格導入期に移行する見込みであり、売上高も本格的に拡大する見通しとなっている。また、次世代ファイアウォールやストレージ、フォレンジック製品なども引き続き増収が見込まれている。

※ CASB (Cloud Access Security Broker) : 企業におけるクラウドサービス利用が進むなかで、情報セキュリティ対策の一環として従業員のクラウドサービス利用をコントロールする企業向けサービスの総称。「可視化」「コンプライアンス」「データセキュリティ」「脅威防御」の 4 つの柱からなり、具体的な機能には、暗号化、監査、DLP、アクセス制御、不正なふるまい検知、ログ収集、解析などがある。

## テクマトリックス | 2018年12月28日(金)

3762 東証1部

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

## 今後の見通し

また、同社は2017年8月よりAWS環境向けに「TRINITY セキュリティ運用監視サービス for AWS」を提供しているが、2018年8月より対象製品としてマカフィー（株）の次世代IPS※の仮想版「McAfee Virtual Network Security Platform」を追加し、AWS運用の最適化とオンプレミス環境と同レベルでの高度なセキュリティ運用監視サービスの提供を実現している。最先端の技術や製品を使ったセキュリティシステムの設計・構築から保守・運用監視サービスまでをワンストップで提供できる強みを生かして、さらなる受注拡大を目指して行く戦略となっている。

※ IPS (Intrusion Prevention System) : 特定のネットワークやコンピュータへの不正な侵入を防御するシステム。

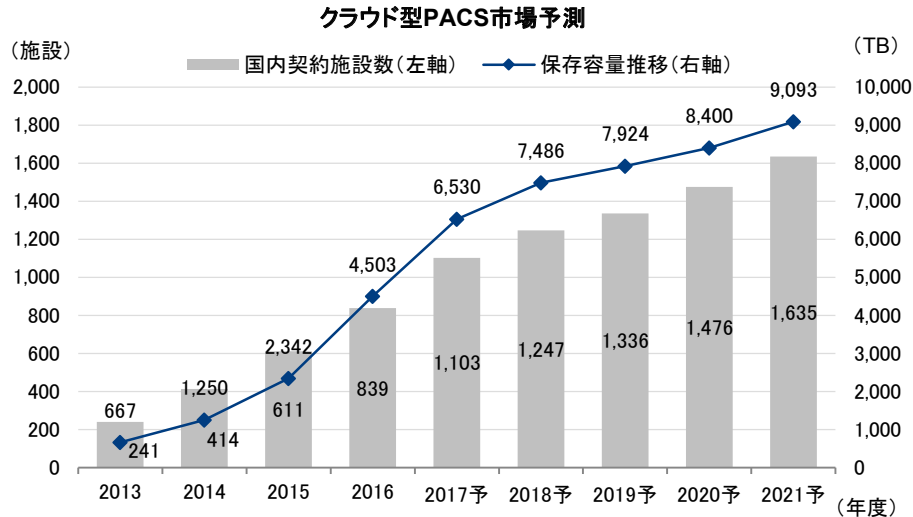
## (2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業の売上高は前期比6.9%増の8,200百万円、営業利益は同86.2%増の650百万円を見込んでいる。

医療分野については「NOBORI」の累積導入施設数の目標を1,000に設定、上期はややスローな進捗となったが、下期は順調に進捗する見通しである。下期はグループ展開する医療法人など大型案件の受注獲得が予定されており、売上高は右肩上がりの成長が続く見通しだ。クラウド型PACS市場はオンプレミス型からの移行が進むだけでなく、小規模医療施設での普及も進むと見られており、今後も着実な成長が予想される。特に、200床数以下の小規模病院だけで見ると、PACSの普及率はまだ40%程度の水準であり、潜在的なポテンシャルは大きい。NOBORIでは三井物産グループのネットワークも活用しながら、年間200件ペースで導入施設数の積み上げを目指している。

医療分野では患者向けサービスやAIを活用したサービスの開発を進めている。スマートフォンアプリを使った患者向けサービスは2018年3月にメディカル・データ・ビジョン<3902>と提携して、一部トライアルでのサービスを開始しているが、同社でも独自開発したアプリでサービス展開していく予定になっている。また、AI分野では2018年10月に大学発ベンチャーのエルピクセルに出資したほか、三井物産グループの持つネットワークも活用しながら、複数の企業と連携して開発を進めている。同社が蓄積する1億件以上の医療画像等の検査情報と、AI技術等を組み合わせたサービスを想定している。検査情報については患者の同意がないと使えないため、今後の課題ではあるものの早期の開発を目指していく。

今後の見通し



出所：会社資料よりフィスコ作成

CRM分野ではコンタクトセンター向けCRMシステム「FastHelp」を中心に、リプレイス需要も含めて売上げが伸長し、利益も増益が見込まれる。ASEAN地域についてはまだ売上規模は小さいものの、2020年3月期には収益に貢献する程度まで売上規模を拡大していきたい考えだ。

ソフトウェア品質保証分野では引き続き自動車業界を中心に、組込みソフトウェアの品質向上や機能安全（セーフティ）に対するテストツールの売上げが見込まれる。また、新商品としてスウェーデンのFOSSID ABが開発したOSS（オープンソースソフトウェア）ライセンス＆セキュリティ管理ツール「FOSSID」※の販売を2018年9月より開始しており、下期からの売上貢献を見込んでいる。開発現場でOSSを利用するケースが増加するなかで、OSSのライセンス違反やセキュリティの脆弱性などのリスクも増大するといった課題も出てきており、「FOSSID」はこうした課題に対応するツールとなる。また、インターネットサービス分野では前述したように受託開発型中心の事業構造から自社サービス型に切り替えている段階であり、2019年3月期は売上規模を追わずに自社サービスの開発に注力していく期間と位置付けている。

※「FOSSID」：最新鋭のスキャンエンジンと膨大なオープンソース情報のナレッジベースによるOSSライセンス＆セキュリティ管理ツール。ソースコードをスキャンし、OSSの有無を確認し、そのライセンスポリシーやセキュリティ脆弱性を把握することにより、OSSのライセンスに関して早期にリスク対応を行うことが可能となる。

## 既存事業ベースで着実な成長を目指し、 M&A や資本業務提携によって成長を加速化していく戦略

### 2. 新中期経営計画「GO BEYOND 3.0」

#### (1) 事業戦略

2019 年 3 月期から新たにスタートした 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、新たに追加した戦略を推進することで、成長スピードを加速化していく方針を打ち出した。

具体的には、同社が目指す「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」を実現していくうえで、M&A や資本業務提携、大学・研究機関との連携等を積極的に行い、社内に取り込むことで事業の成長スピードを加速化していくというもの。医療分野において「NOBORI」事業を分社化し、三井物産からの出資を受け入れるなどその取り組みが既に進行している。新事業領域としてはビッグデータの利活用（AI の利用含む）や BtoC 領域でのクラウドサービスの開発・提供を進めていくほか、海外市場での事業拡大を加速化していく方針となっている。

#### 中期経営計画の事業戦略

前中期経営計画からの継続テーマ

- ・クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進
- ・セキュリティ & セイフティ（安心と安全）の追求

新たに追加された戦略

- 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）
- 2 サービス化の加速（全領域）
- 3 データの利活用（AI の利用含む）
- 4 BtoC（消費者向けビジネス）の追求
- 5 海外市場での事業を加速（市場探索モードから次のステップへ）
- 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）
- 7 M&A（金庫株の活用含む）

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### (2) 経営数値目標

中期経営計画最終年度となる 2021 年 3 月期の業績数値目標は、売上高で 28,000 百万円、営業利益で 2,700 百万円とし、増収増益基調が続く見通しとなっている。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。

## テクマトリックス | 2018年12月28日(金)

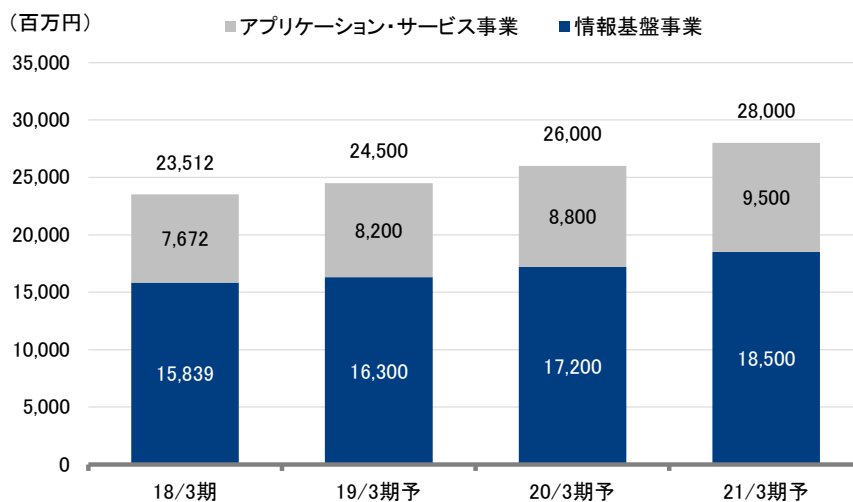
3762 東証1部

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

今後の見通し

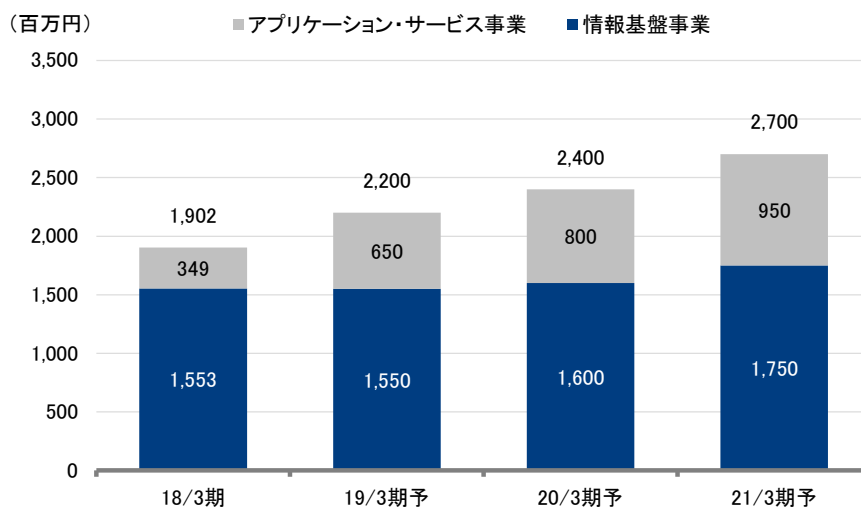
事業セグメント別で見れば、情報基盤事業の売上高は18,500百万円、営業利益は1,750百万円となり、年平均成長率では売上高で5.3%、営業利益で4.1%と着実な成長を見込んでいる。一方、アプリケーション・サービス事業の売上高は9,500百万円、営業利益は950百万円となり、年平均成長率は売上高で7.4%、営業利益で39.6%となり、利益成長を大きく見込んでいることになる。クラウドサービス事業を今後、加速的に伸ばしていく戦略となっていることが要因だ。営業利益率も10.0%と情報基盤事業の9.5%を上回ることになる。業績が計画通り推移すれば、営業利益の構成比もアプリケーション・サービス事業で全体の35.2%（2018年3月期は18.4%）を占めることになり、バランスのとれた収益ポートフォリオとなる。事業セグメント別の取り組みは以下のとおりとなる。

## 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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

今後の見通し

#### a) 情報基盤事業

ビジネス環境の変化として、クラウドサービスの普及拡大や仮想化技術の利用進展、サブスクリプションモデルの広がりなどが挙げられ、また、サイバー攻撃に対する脅威が年々増大するなかで、より高度で広範なセキュリティに関する知見や技術が求められるようになってきている。

こうしたなか、情報基盤事業では事業構造の転換・差別化のための独自付加価値サービスの創出に注力していくほか、クラウドや仮想化対応製品の積極的な販売及び顧客の運用を支援する拡張保守による差別化を図ることで事業規模を拡大していく方針だ。また、解析サービス等の高度なセキュリティサービスの提供や、取扱製品横断で TRINITY 技術 (ICT 基盤の運用監視サービス) を活用したサービスの提供、顧客ニーズからソリューション創出を行うことで競合他社との差別化を図っていく。そのほか、M&A では候補企業をリストアップし検討を進めているほか、オープンイノベーション的な協業の可能性も検討していく。

#### b) アプリケーション・サービス事業

ビジネス環境の変化として、オープンソースの普及やクラウドサービスの普及拡大によって、企業における情報システムの位置付けが「保有」から「利用」する時代になり、システム開発会社が個々の企業ごとに行っていた受託開発ビジネスの終焉が予測されている。

こうしたなか、アプリケーション・サービス事業では、受託開発ビジネスから自社開発によるクラウドサービス (BtoC 領域等) を中心とした高付加価値型の事業モデルへのシフトを加速化していく方針となっている。また、知識やノウハウの共有という観点から、事業分野間でのコミュニケーションレベルを進化・促進していく。M&A 戦略として、既存事業領域においてはシェア拡大につながる企業、または、ターゲット顧客へのクロス・セルを可能とするような補完的技術を保有する企業を対象としている。また、クラウド事業により蓄積されたデータを利活用する付加価値サービスの創造に向け、AI、BI、IoT、ビッグデータ解析等の技術を持つ企業に対しては M&A だけでなく、出資による業務提携も実施していく方針となっている。

## 株主還元策

### 配当性向は 20% 以上を基本方針とし、株主優待制度も導入

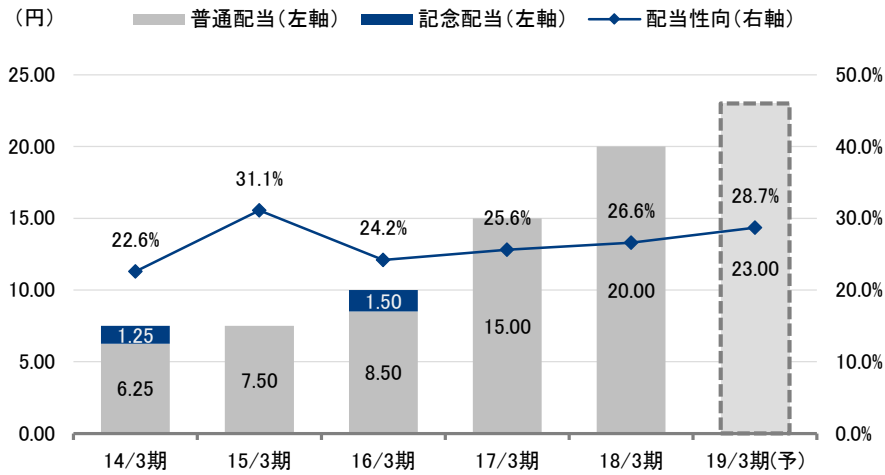
同社は株主還元策として配当金と株主優待制度を導入している。配当方針としては配当性向 20% 以上を基本方針としており、2019 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 3.0 円増配の 23.0 円 (配当性向 29.3%) と連続増配を予定している。

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、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) を贈呈、または (公財) 日本ユニセフ協会か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。



株主還元策

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