

|| 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 >>>](#)

2020 年 6 月 23 日 (火)

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月期業績実績	01
2. 2021年3月期見通し	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	18
■ 今後の見通し	19
1. 2021年3月期業績の見通し	19
2. 中期経営計画「GO BEYOND 3.0」の進捗状況	21
■ 株主還元策	24

■ 要約

在宅勤務の広がり情報セキュリティ対策製品の受注は好調

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 月期業績実績

2020 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 12.3% 増の 28,553 百万円、営業利益で同 25.2% 増の 3,028 百万円といずれも過去最高を更新、期初会社計画も上回る好決算となった。情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業ともに 2 ケタ増収増益を達成し、また、ストック売上の積み上げも順調に進んだ。情報基盤事業では、次世代ファイアウォールなどの情報セキュリティ対策製品の引き合いが好調で、期末にかけては、「SSL-VPN」といった在宅勤務（テレワーク）のためのリモートアクセス環境の構築ニーズの需要が急増した。アプリケーション・サービス事業では CRM 分野が既存顧客からのリプレイス需要や新規顧客からの大型案件受注獲得などにより好調に推移し、医療分野もクラウド PACS「NOBORI」の契約施設数が順調に増加し、収益増に貢献した。

2. 2021 年 3 月期見通し

2021 年 3 月期の連結業績予想については、新型コロナウイルス感染の拡大による影響を現段階で合理的に算定することが困難なため未定とし、業績予想の開示が可能となった段階で速やかに開示する方針となっている。4～5 月の状況を見ると、情報基盤事業は、在宅勤務が急速に広がったため、情報セキュリティ対策製品の引き合いが特需的に伸びており、期末受注残も豊富なことから、上期については好業績が期待される。一方、アプリケーション・サービス事業は、CRM 分野のリプレイス需要などによる繁忙状況が続き、医療分野でも、2020 年 5 月にエムスリー<2413>と医用画像診断支援 AI プラットフォームに関する業務提携を発表したほか、スマートフォンを利用したコンシューマ（患者）向け PHR（Personal Health Record）サービスを正式に開始するなど、事業拡大に向けた新たな取り組みが進んでおり、堅調推移が予想される。

要約

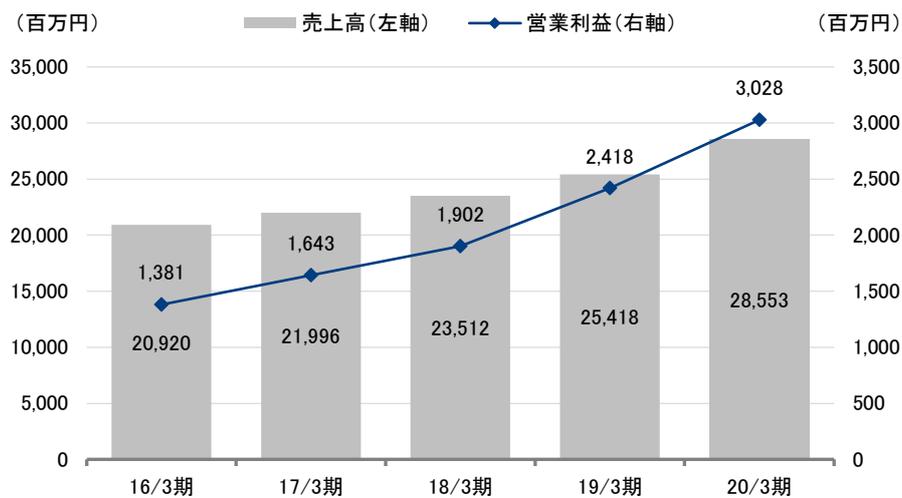
3. 中期経営計画の進捗状況

2019 年 3 月期からスタートした中期経営計画「GO BEYOND 3.0」では、「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」を基本戦略に、最終年度となる 2021 年 3 月期に売上高 280 億円、営業利益 27 億円を目標値として掲げてきたが、経営数値目標に関しては 1 年前倒しで達成し、重点施策として掲げたテーマについてもおおむね順調な進捗を見せている。今後についても情報セキュリティや医療分野を中心に、ストック売上の積み上げも図りながら安定成長が続くものと弊社では予想している。

Key Points

- ・情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業とも 2 ケタ増収増益を達成、ストック売上の積み上げも順調に進む
- ・2021 年 3 月期業績予想は未定だが、在宅勤務の広がりや情報セキュリティ対策製品が好調に推移
- ・中期経営計画の経営数値目標は 1 年前倒しで達成、先行きについても成長期待は大きい

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（株）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展開する（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、某大手都銀より為替ディーリングシステムを受注し、金融分野で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

3762 東証 1 部

2020 年 6 月 23 日 (火)

<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・ヘッドが沖縄クロス・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、その際に、NOBORI は三井物産に対して第三者割当増資を実施しており、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

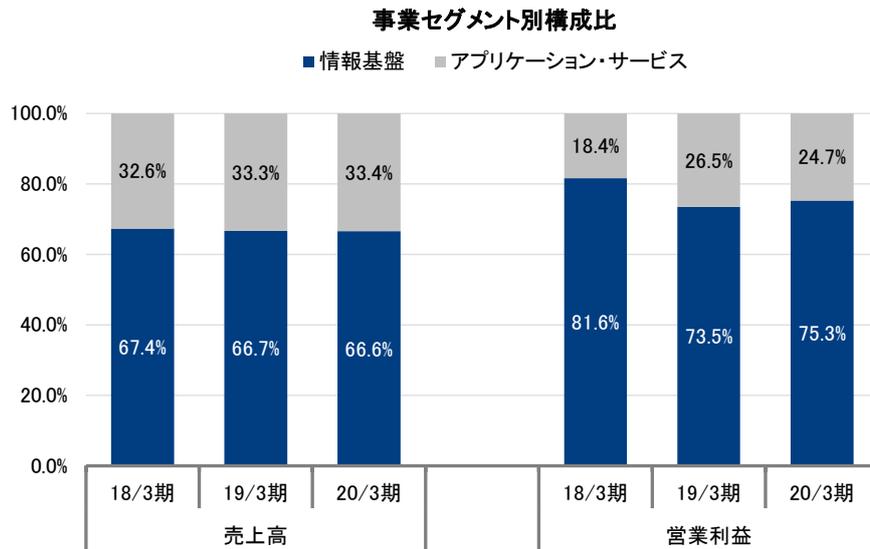
年月	沿革
1984 年 8 月	ニチメン（株）（現 双日 <2768>）の営業部門の戦略子会社として東京都中央区にニチメンデータシステム（株）を設立
1988 年 3 月	大阪営業所を開設
1989 年 7 月	本社を東京都台東区に移転
1990 年 10 月	受託開発事業に本格参入；某大手都銀より為替ディーリングシステムを受注
1996 年 12 月	業務パッケージ事業に参入；CRM パッケージ「FastHelp」を自社開発し販売
1998 年 10 月	DICOM 対応医用画像サーバ「Secured DICOM Server（現 SDS Image Server）」を自社開発し販売
2000 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
2019 年 4 月	（株）NOBORI が医療被ばく線量管理システム「MINCADI」を提供する（株）A-Line と資本・業務提携を締結
2019 年 11 月	金融機関向け市場系システム分野で山崎情報設計（株）と資本・業務提携を締結

出所：会社資料よりフィスコ作成

会社概要

3. 事業内容

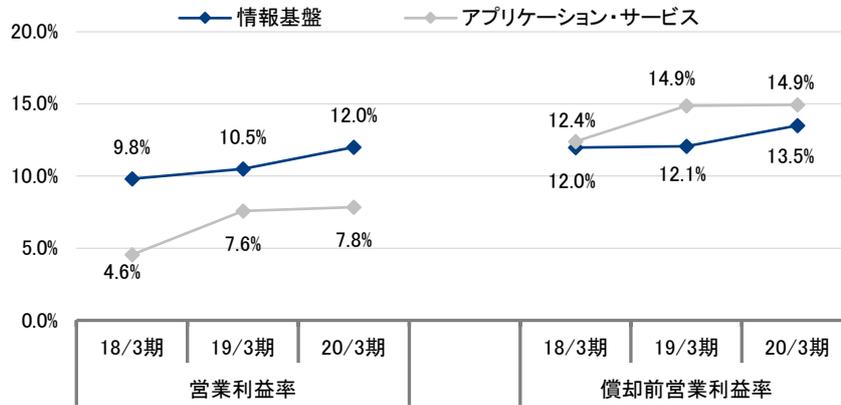
同社の事業は、ネットワーク及びセキュリティシステムの構築、保守、運用・監視サービスを展開する情報基盤事業と、医療分野や CRM 分野等の業界及び業務特化型ソリューションサービスを展開するアプリケーション・サービス事業の 2 つのセグメントで構成される。直近 3 年間の事業セグメント別構成比では、情報基盤事業が売上高で 66～67%、営業利益で 73～81% を占めている。また、営業利益率では情報基盤事業が 9～12% 台であるのに対して、アプリケーション・サービス事業は 4～7% 台とやや低くなっている。これはアプリケーション・サービス事業で展開するクラウドサービス等の投資負担がまだ重いためだが、償却前営業利益率で見れば情報基盤事業の 12～13% 台に対して、アプリケーション・サービス事業は 12～14% 台と逆転する。アプリケーション・サービス事業では新サービスの開発に向けた投資も積極的に続けているため、右肩上がりに利益率が上昇するわけではないが、すう勢的には売上高の拡大とともに利益率も上昇していくものと予想される。各事業の内容は以下のとおり。



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

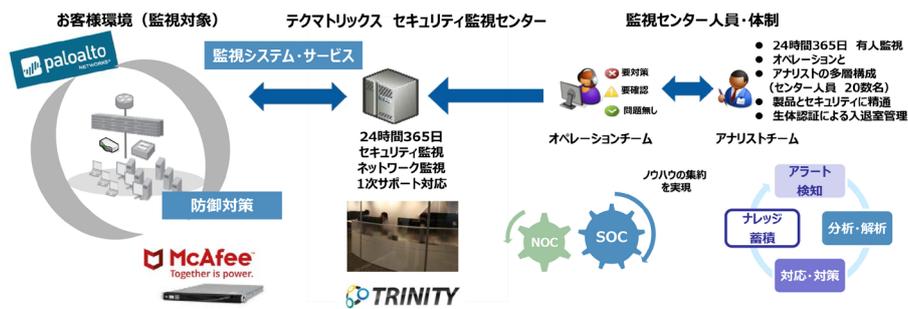


出所：決算短信よりフィスコ作成

(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 | 2020年6月23日(火)

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^{※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. の不正侵入防御システム、Palo Alto Networks<PANW> の次世代ファイアウォール^{※3}、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）が集中した場合に適切に複数のサーバに振り分ける（分散させる）装置。
- ※3 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。たと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。

また、同社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おり、2017 年 2 月に代理店契約を結んだ BlackBerry (旧 Cylance Inc.) の次世代アンチウイルス製品「CylancePROTECT[®]」もその 1 つである。同製品は、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。民間企業のなか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の強化を図るため、2018 年頃から単純なエンジニア派遣業務主体のビジネスから、付加価値の高いクラウドサービスや、導入支援業務及びネットワーク・セキュリティの運用・監視サービスへのシフトを進めてきた。現在は、AWS (Amazon Web Service) の認定資格取得者数が約 200 人と全従業員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。

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 (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 社製品 (アンチウイルス・ソフト) Palo Alto Networks 社製品 (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) BlackBerry 社製品 (AI を活用した次世代アンチウイルス製品) AppGate 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レージ) 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) Forescout 社製品 (ネットワーク接続端末の可視化ツール)

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の 4 領域で、売上構成比は各分野ともに 20% ~ 30% 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」のプラットフォーム上で、クラウド型 PACS を中心に各種サービスを提供しているほか、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」が含まれる。

医療分野に関しては、1998 年に DICOM 規格に対応した医用画像システムを開発し、PACS (医用画像管理システム) 市場に参入したのが始まりで、その後、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 月より開始し成長の原動力とした。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、病院側での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、「医知悟」のサービスとの連携により (2018 年 4 月開始)、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。

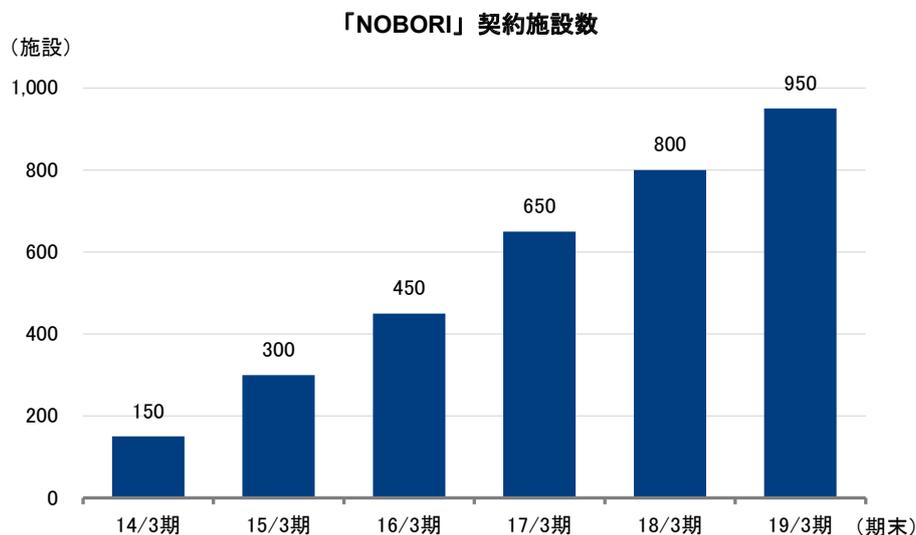
テクマトリックス | 2020年6月23日(火)

3762 東証1部

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

会社概要

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進み、2020年3月末時点で契約施設数は1,000施設を超えたもようだ（2020年3月期より競争上の理由から施設数については非開示としている）。保存されている医療画像等の検査件数は前期末比で22%増の1.77億件、延べ患者数で同19%増の3,118万人超（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）のデータが「NOBORI」のクラウド上に保管されていることになる。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年が経過したが顧客事由による解約（閉院等）を除いて、サービス内容を理由とした解約は発生しておらず、顧客からも高い評価を受けている。



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）やキャ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るため、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。

テクマトリックス | 2020年6月23日(火)

3762 東証1部

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

会社概要

また、「NOBORI」のプラットフォーム上では、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」やフランス 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」など他の医療関連サービスの提供も行っている。なかでも注目されるのは、2019年4月に資本・業務提携を発表し、新たなランナップとして取り入れた(株)A-Lineの開発・提供するクラウド型の医療被ばく線量管理システム「MINCADI」である。「MINCADI」は、医療画像検査装置より得られる情報を自動的に取得し、患者ごとの医療被ばく線量や検査ごとの撮影条件をクラウド上で管理し、最適化するためのソリューションとなる。2020年4月よりX線CT診断装置等における医療被ばくの線量の記録・管理が義務化されたことを受け、引き合いが増加している。同社では各種医療サービスを「NOBORI」のプラットフォーム上で提供していくことで導入施設数や利用者数を拡大していく戦略となっており、後述するスマートフォンアプリを使ったコンシューマ(患者)用のPHRサービスも同プラットフォームを通じて提供していくことになる。

「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。2020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、市場シェアは約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、日本製薬工業協会(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 | 2020年6月23日(火)

3762 東証1部

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

会社概要

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

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。取扱製品のなかでは、ソフトウェアテストツールである Parasoft 社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。

会社概要

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 ・ 「楽楽バックオフィス」、 「楽楽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月期業績は2ケタ増収増益となり、 売上高は18期連続過去最高業績を更新

1. 2020年3月期の業績概要

2020年3月期の連結業績は、売上高で前期比12.3%増の28,553百万円、営業利益で同25.2%増の3,028百万円、経常利益で同28.3%増の3,018百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同26.7%増の1,863百万円と2ケタ増収増益となり、売上高は18期連続、各利益は5期連続で過去最高を更新する好調な決算となった。また、受注高も前期比9.4%増の30,695百万円と拡大基調が続いており、期末受注残高についても前期末比で12.5%増の19,295百万円といずれも過去最高を更新した。業績に関しては現在進行中の中期経営計画「GO BEYOND 3.0」で掲げた最終年度（2021年3月期）の数値目標（売上高280億円、営業利益27億円）を1年前倒しで達成したことになる。

2020年3月期連結業績

(単位：百万円)

	19/3期		会社計画	20/3期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	25,418	-	26,800	28,553	-	12.3%	6.5%
売上総利益	9,093	35.8%	-	10,264	35.9%	12.9%	-
販管費	6,674	26.3%	-	7,235	25.3%	8.4%	-
営業利益	2,418	9.5%	2,460	3,028	10.6%	25.2%	23.1%
経常利益	2,352	9.3%	2,460	3,018	10.6%	28.3%	22.7%
特別損益	-74	-0.3%	-	-103	-0.4%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,470	5.8%	1,600	1,863	6.5%	26.7%	16.4%

出所：決算説明会資料、決算短信よりフィスコ作成

テクマトリックス | 2020年6月23日(火)

3762 東証1部

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

業績動向

事業セグメント別で見ても、情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業ともに2ケタ増収増益と好調に推移した。情報基盤事業においては、企業の情報セキュリティ関連に対する投資が引き続き旺盛だったほか、期末にかけては新型コロナウイルスの影響で在宅勤務のためのリモートアクセス環境の構築ニーズ需要が増大し、セキュリティ製品等の売上が増加した。一方、アプリケーション・サービス事業では、CRM分野が既存顧客からのリプレイス需要や新規顧客からの大型案件受注獲得もあり収益増に大きく貢献している。

売上総利益率は前期比0.1%上昇の35.9%とほぼ変わりはないが、販管費率が2019年3月期の26.3%から25.3%に低下し、営業利益率の上昇要因となっている。これは情報基盤事業において営業の生産性が向上したことが主因となっている。同社では同事業の収益力強化を図るため、新たにストラテジックアカウントチームを組織化し、顧客ごとに最適なソリューション提案を行い、自社取扱製品を横断的に販売していくクロスセル戦略を推進してきた。従来は、製品のセグメントごとに専任営業チームを作り、製品と市場動向を深掘りしていくことで販売を拡大してきたが、同一顧客に対するその他製品の販売が進みにくいという課題があった。今回、新組織によって顧客に対して様々な製品を組み合わせたソリューションを提案できるようになり、結果、受注規模の大型化が進み、売上高の拡大と利益率の上昇につながった。

なお、会社計画に対する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の販売が好調に推移したほか、戦略的に注力してきたストック型ビジネスについても順調に拡大し、上振れ要因となった。利益面では、販管費が当初の計画よりも抑制できたことに加えて、アプリケーション・サービス事業の増収効果や、事業構造改革実施による採算性改善が進んだことも上振れ要因となっている。

情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業とも 2ケタ増収増益を達成、ストック売上の積み上げも順調に進む

2. 事業セグメント別の動向

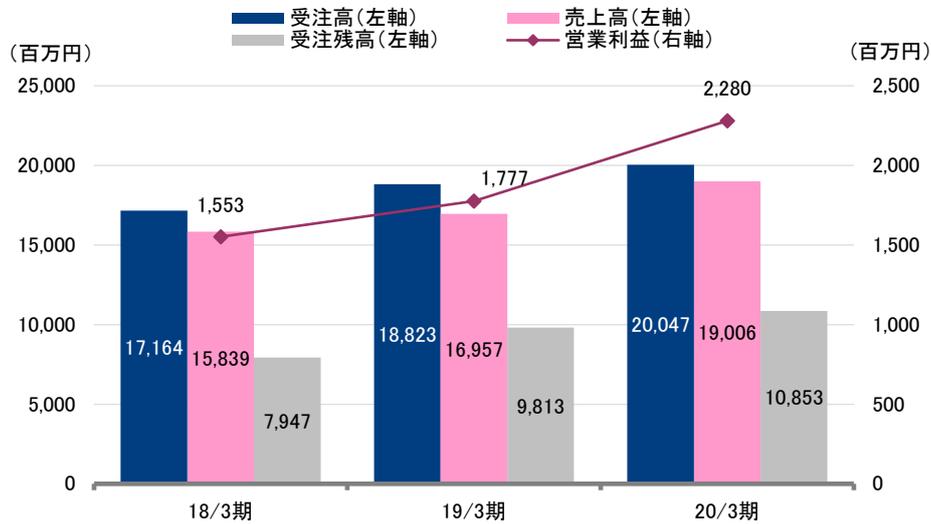
(1) 情報基盤事業

情報基盤事業の売上高は前期比12.1%増の19,006百万円、営業利益は同28.3%増の2,280百万円となり、過去最高を連続更新した。受注高についても同6.5%増の20,047百万円と堅調に推移し、期末受注残高も前年同期末比10.6%増の10,853百万円と過去最高水準となった。情報セキュリティ対策に対する企業や官公庁・自治体などからのニーズは引き続き旺盛で、全体的には西日本地域や中部地域での営業強化に取り組んだこと、クロスセル戦略により大型案件の受注獲得が進んだことなどが増収要因となっている。

なお、情報基盤事業(単体)におけるストック売上は前期比14.3%増の5,623百万円、非ストック売上は同16.9%増の8,947百万円といずれも2ケタ増収となり、バランスよく事業が拡大していることがうかがえる。ストック売上比率は38.6%と同社が適正水準と考える40%前後で数値を維持している。営業利益率の上昇要因は前述したとおり営業の生産性が向上したことに加え、沖縄クロス・ヘッドの事業構造改革を進め、採算が改善したことも一因だ。

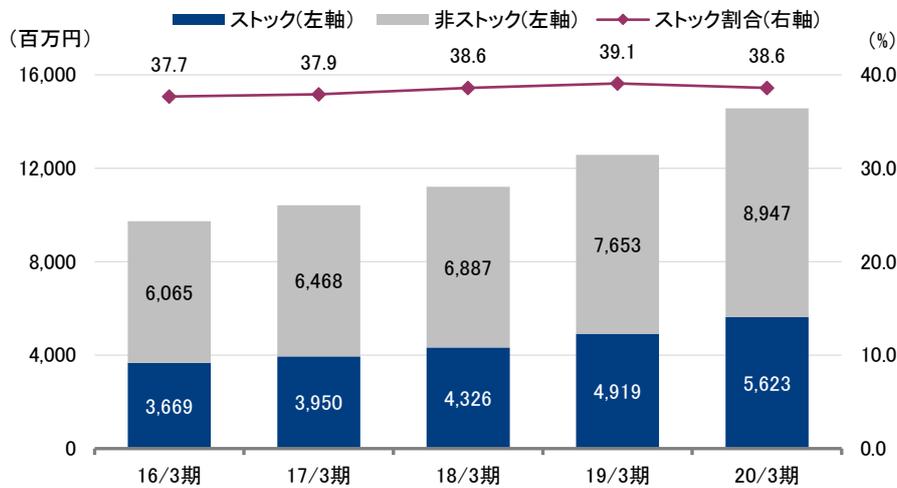
業績動向

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

テクマトリックス | 2020年6月23日(火)

3762 東証1部

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

業績動向

分野別の売上動向を見ると、負荷分散装置は更新需要に加えて、期末にかけて在宅勤務関連の需要が増大したことにより、リモートアクセスに対するセキュリティ製品の受注が増加し、前期比2ケタ増収となった。また、サイバー攻撃からの防御対策ツールとなる次世代ファイアウォール製品も好調に推移した。特に、Palo Alto Networks社の「Prisma Access」は、従来製品の機能をクラウド上に持たせた製品であるため、ローカル拠点ごとにファイアウォールを設定する必要がなく、グローバル企業や事業拠点を多く持つ企業からの引き合いが好調に推移した。

McAfee社の不正侵入防御システムやWebセキュリティ製品なども官需・民需含めて好調に推移したほか、在宅勤務需要の広がりとともに、個人認証システムも期末にかけて引き合いが急増した。また、ネットワーク端末脅威対策プラットフォーム製品※¹や次世代型メールセキュリティ製品※²、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好調に推移した。一方、ストレージ製品については大手放送局向けの需要が一巡したものの、地方局への横展開やセカンダリストレージ製品「Cohesity」の投入などが寄与し、前期並みの水準で推移した。

※¹ 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。

※² 従来の攻撃を未然に防ぐ機能に加えて、潜在的な脅威を検出して無効化を実施する仕組みや、攻撃対象を特定し内容を可視化するなどの機能を備えた製品。

ストック型ビジネスとなるセキュリティ運用・監視サービスは、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月に提供開始した統合セキュリティ運用・監視サービス「TechMatrix Premium Support powered by TRINITY (TPS)」の売上も順調に推移している。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全ての端末、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を可能としたサービスとなる。現在、ICT基盤の運用・監視サービスでは「∴ 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。

また、連結子会社のクロス・ヘッドは、AWSへの移行支援サービスの受注が拡大したほか、エンジニア派遣事業についても好採算案件へのシフトが進んだことで、業績は堅調に推移した。沖縄クロス・ヘッドについてもセキュリティ関連製品や独自の付加価値サービス（沖縄県のデータセンターへのバックアップ等）の販売が堅調に推移し、在宅勤務需要の広がりを背景にリモートデスクトップ・サービスの受注も期末にかけて伸長した。事業構造改革を実施したことで損益面でも改善している。

業績動向

情報基盤事業の分野別売上動向

	18/3期	19/3期	20/3期
負荷分散装置等 (BIG-IP、EDGE)	○	△	◎
次世代ファイアウォール (Palo Alto、Traps)	△	◎	◎
アンチウイルス / 不正侵入防御 / セキュリティイベント管理 / Web セキュリティ	△	△	◎
個人認証システム / フォレンジック製品 / ストレージ製品 (RSA、Dell)	◎	○	△
セキュリティ運用・監視サービス	◎	△	◎
その他セキュリティ製品 (Cylance、Tanium)	×	◎	◎
クロスヘッド・沖縄クロス・ヘッド	○	△	○

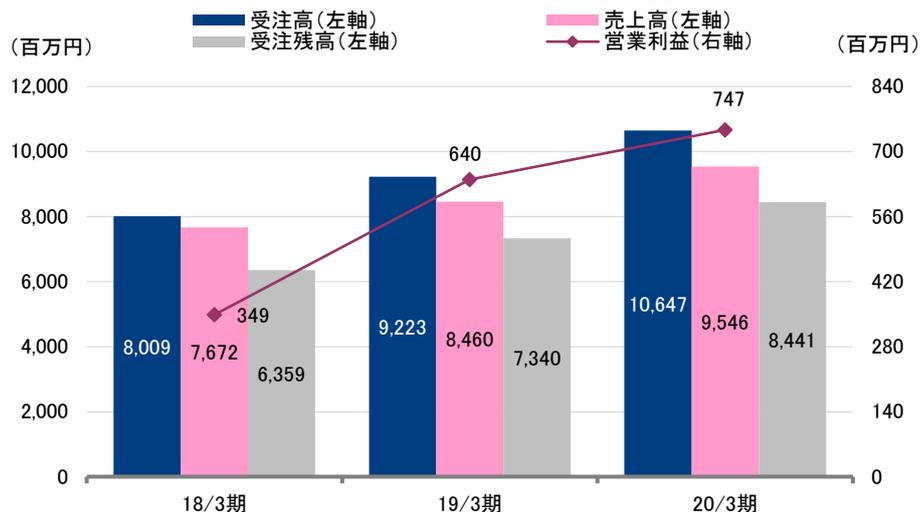
※◎ (+10%以上)、○ (+10%未満)、△ (±5%未満)、▲ (-10%未満)、× (-10%以上)

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 12.8% 増の 9,546 百万円、営業利益は同 16.6% 増の 747 百万円と過去最高を更新した。CRM 分野や医療分野が好調に推移したほか、ソフトウェア品質保証分野も堅調に推移した。とりわけ、CRM 分野が大型案件の受注を獲得したこともあり増収増益に大きく貢献した。受注高についても同 15.4% 増の 10,647 百万円と好調で、期末受注残高は前年同期末比 15.0% 増の 8,441 百万円に積み上がった。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期比 16.9% 増の 3,995 百万円、ストック売上は同 9.8% 増の 4,636 百万円といずれも伸長した。CRM 分野においてカスタマイズ案件が増加したことで、ストック売上比率は、前期の 53.3% から 53.7% に低下したものの、金額ベースでは順調に増加している。同社は、ストック売上比率を近い将来 60% 超の水準まで引き上げていくことを目指している。

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

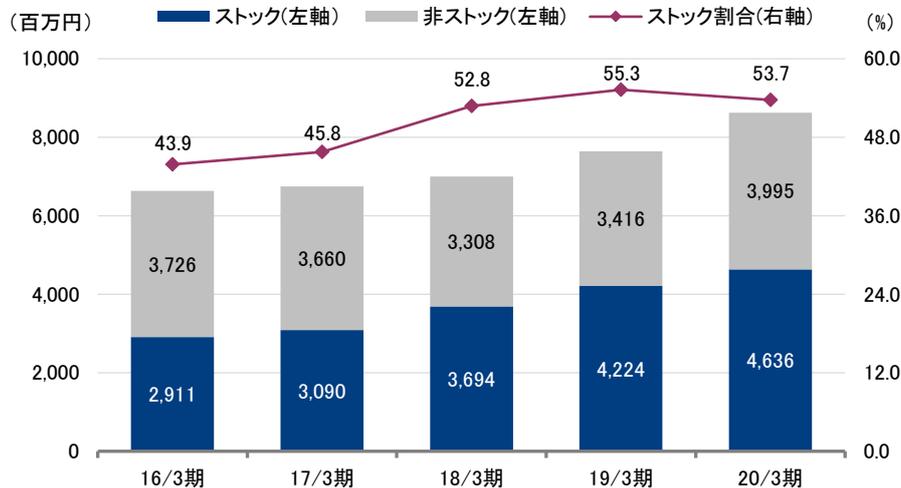
テクマトリックス | 2020年6月23日(火)

3762 東証1部

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

業績動向

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

分野別の動向を見ると、医療分野は「NOBORI」の契約施設数が1,000施設を超えるなど拡大を続けており、1ケタ台の増収となった。コンシューマ(患者)をターゲットとしたPHRサービスの開発や、AIベンチャー・医師らと組んだ医用画像診断支援システムの共同開発等の新規事業への先行投資を継続したこともあり、利益率は前期とほぼ変わらなかった。

「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。また、資本・業務提携先であるA-Lineの「MINCADI」の受注も、下期以降大幅に増加した。

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の評価が高く、大手SIベンダーやテレマーケティング・ベンダーとの業務提携、クラウド需要の拡大、認知度の向上などによって、前期比30%弱の増収となった。既存顧客からのリプレイス需要に加えて、通信、金融、製薬企業などからの新規受注を獲得し、増収要因となった。

※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、ダッシュ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。

ソフトウェア品質保証分野は、米中貿易摩擦の影響や新型コロナウイルス感染の拡大による製造業の投資減速懸念があったものの、自動車向けに関しては伸び率こそ鈍化したものの堅調に推移し、また、第4四半期にはOSSライセンス&セキュリティ管理ツールの最新製品の販売を開始したほか、期末に駆け込みで受注が入ったこともあり、増収を維持した。一方、利益面では人員体制を強化したことにより2019年3月期並みの水準にとどまった。

業績動向

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）となっている。売上高は伸び悩んだものの損益面では改善した。また、子会社のカサレアルで提供する企業向け研修サービスは、新たな教育プログラムの開発やパートナーの発掘が奏功し、増収増益となった。

アプリケーション・サービス事業の分野別売上動向

	18/3期	19/3期	20/3期
ビジネスソリューション分野	▲	△	△
ソフトウェア品質保証分野	◎	◎	△
医療分野	◎	○	○
CRM 分野	△	◎	◎

※◎ (+10% 以上)、○ (+10% 未満)、△ (± 5% 未満)、▲ (-10% 未満)、× (-10% 以上)
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

新株予約権の行使や収益拡大により積み上がった資金で M&A の検討を進める

3. 財務状況と経営指標

2020年3月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 3,890 百万円増の 29,623 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や収益増に伴い現金及び預金が 1,593 百万円増加したほか、売上債権が 895 百万円、前払保守料が 542 百万円増加した。固定資産では投資有価証券が 208 百万円増加した。

負債合計は前期末比 1,260 百万円増加の 14,618 百万円となった。有利子負債が 300 百万円減少した一方で、買掛金が 235 百万円、ストック収益の積み上がりにより前受保守料が 826 百万円それぞれ増加した。また、純資産は前期末比 2,630 百万円増加の 15,005 百万円となった。配当金支出が 713 百万円あった一方で、親会社株主に帰属する当期純利益 1,863 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う株主資本の増加により、自己資本比率が前期末の 43.2% から 46.1% へ上昇し、逆に有利子負債比率が 17.1% から 11.7% 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、現金及び預金は 2020年3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。同社は 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（株）※と資本・業務提携を締結し、子会社化（出資比率 51%、重要性の原則により非連結対象）したが、今後も業務上でシナジーが期待できる企業や、同社がカバーしていない顧客基盤を持つ企業を対象に M&A の検討を進めていく予定としている。

※ 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	19/3期	20/3期	増減額
流動資産	14,628	21,194	24,367	3,173
(現金及び預金)	6,097	11,802	13,396	1,593
固定資産	3,998	4,539	5,256	717
総資産	18,626	25,733	29,623	3,890
流動負債	9,489	10,410	11,908	1,498
固定負債	3,163	2,948	2,709	-238
負債合計	12,653	13,358	14,618	1,260
(有利子負債)	2,200	1,900	1,600	-300
純資産	5,973	12,374	15,005	2,630
経営指標				
(安全性)				
流動比率	154.1%	203.6%	204.6%	1.0pt
自己資本比率	31.7%	43.2%	46.1%	2.9pt
有利子負債比率	37.3%	17.1%	11.7%	-5.4pt
(収益性)				
ROA (総資産経常利益率)	11.4%	10.6%	10.9%	0.3pt
ROE (自己資本当期純利益率)	24.4%	17.3%	15.0%	-2.3pt
売上高営業利益率	8.1%	9.5%	10.6%	1.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年3月期業績予想は未定だが、在宅勤務の広がりで情報セキュリティ製品が好調に推移

1. 2021年3月期業績の見通し

2021年3月期の連結業績予想については、新型コロナウイルス感染の拡大による影響を現段階で合理的に算定することが困難なため未定とし、業績予想の開示が可能となった段階で速やかに開示する方針となっている。弊社では期末の豊富な受注残に加えて、在宅勤務の拡大に伴う各種情報セキュリティ製品の需要が拡大していることから、少なくとも上期は好業績が続く可能性が高いと見ている。なお、人員体制については2019年3月期と同様のペースで増員を進めていく方針となっている。

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業においては、リモートアクセス環境下での情報セキュリティレベルを高めるため、次世代ファイアウォール製品や個人認証システム、クラウド型のセキュリティ対策製品などを中心に各種情報セキュリティ製品の需要が好調に推移する見通し。新規リードを獲得するための主要展示会が中止となった影響で、下期に売上高が伸び悩む可能性はあるものの、インターネット広告や同社ホームページの改善などにより、新規リードの獲得を進めていく方針となっている。子会社ではクロス・ヘッドが新規顧客の開拓にやや苦戦しているものの、沖縄クロス・ヘッドはリモートデスクトップ・サービスが好調に推移しており、引き続き収益改善が見込まれる。

(1) アプリケーション・サービス事業

a) 医療分野

医療分野では、新規事業の取り組みを相次いで発表した。2020 年 5 月にはエムスリーと医用画像診断支援 AI プラットフォーム事業に関する事業提携を締結し、両社で同事業を推進していくことを発表した。

同事業の内容は、画像診断支援 AI アルゴリズムを、NOBORI のクラウド上で両社が構築した AI プラットフォームに搭載し、AI 診断サービスを必要とする医師らに対してサービス提供するというもの。AI 診断サービスによって、医師の負担軽減と見逃しを 방지、効率的で正確な診断ができる環境の提供を目指している。サービス利用の流れとしては、エムスリーのエッジサーバー（NOBORI のユーザー施設では NOBORI-CUBE で併用可能）を介して、AI 診断用の画像を NOBORI クラウド上にアップロードし、クラウド上で AI 解析された画像が送り返される仕組みとなっている。AI アルゴリズムに関しては部位（頭部、肺など）ごとに複数ラインナップする予定にしており、その第 1 弾として、AI ベンチャーのエルピクセル（株）が開発した医用画像解析ソフト「EIRL aneurysm（エイル アニユリズム）」を、AI プラットフォームに搭載し、2020 年 6 月よりサービスを開始したことを発表した。同ソフトは脳の MRI 画像から「脳動脈瘤」の疑いがある部分を自動検出するもので、2019 年 10 月に薬事承認も取得済みとなっている。

エムスリーでは、今後世界中から優良な AI アルゴリズムを収集し、同プラットフォーム上に搭載、同社が抱える 28 万人の医師会員に対してサービス提供していく考えで、同社にとっても AI プラットフォーム事業から得られる収益だけでなく、クラウド PACS の契約数が増える可能性もあり、今後の動向が注目される。

海外展開を視野に入れた取り組みについても動きがあり、医療用画像の診断支援 AI を活用した遠隔画像診断クラウドプラットフォーム事業を手掛けるインドのベンチャー企業、DeepTek Inc. との資本・業務提携を 2020 年 5 月に発表している。NOBORI クラウドや医知悟との連携によるインドでの事業展開の可能性を探っていく。

テクマトリックス | 2020年6月23日(火)

3762 東証1部

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

今後の見通し

また、BtoC 領域の事業として、コンシューマ（患者）用 PHR サービスを 2020 年 5 月より正式に開始した。スマートフォンアプリによって、患者の医療情報を、患者自身が参照できるほか、診察や検査の予約・外来受付など便利な機能もついている。さらに、自らの意思と選択で、かかりつけ医やその他連携する医療関係者、並びに家族で情報共有することも可能となる。参照できる医療情報の範囲は医療施設によって異なるが、医療情報を患者自身で持てるようになることで、セカンドオピニオンも受けやすくなる。2018 年 12 月より実証実験を開始し、2020 年 4 月末で 3,800 名まで利用者が拡大しており、ユーザーからの評価は良好である。これまで、地域の基幹病院を中心に限られた数の医療機関と実証実験を進めてきたが、今後この PHR サービスを利用する医療機関（医療ジブント化サポーターズ）は増加していく見込みである。アプリの利用料は無料で提供しているため収益への貢献はないものの、今後、利用者数の増加やヘルスケアに関連した機能を追加していくことで、いずれ有料化したい考えだ。まずは、全国にある 1,000 施設強の NOBORI PACS ユーザーを中心に、利用可能な医療機関を増やしていく計画となっている。

b) CRM 分野、ソフトウェア品質保証分野、ビジネスソリューション分野

CRM 分野については前述したとおり、豊富な受注残と旺盛なリプレイス需要を背景に、好調な収益が続く見通し。一方、ソフトウェア品質保証分野については景気悪化に伴う製造業の投資抑制懸念から、2021 年 3 月期は伸び悩みが懸念される。

ビジネスソリューション分野は、事業構造の転換中であり、事業規模の拡大よりも採算性向上を目標としている。また、子会社のカサレアルで提供しているエンジニア向けの教育研修サービスについては、新型コロナウイルスの影響により 2020 年 4 月、5 月と開催できず厳しい状況となっていたが、コンテンツを再編集して、5 月下旬からオンライン研修をスタートさせている。一方、新人研修については当初からオンラインで対応しており、新型コロナウイルスの影響は受けず予定通りに進んでいる。

中期経営計画の経営数値目標は 1 年前倒しで達成、先行きに関しても成長期待は大きい

2. 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 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。2 年間で終えた同社自身の評価ではおおむね順調であるとの認識だ。

テクマトリックス | 2020年6月23日(火)

3762 東証1部

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

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	評価		内容
	19/3期	20/3期	
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"> ・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 ・(株)NOBORI、日本メジフィジックス(株)と業務提携 ・(株)NOBORI、(株)A-Lineと資本・業務提携 ・ビジネスソリューション分野の金融分野において、山崎情報設計(株)と資本・業務提携
2 サービス化の加速(全領域)	○	○	<ul style="list-style-type: none"> ・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)
3 データの利活用(AIの利用含む)	○	○	<ul style="list-style-type: none"> ・医療分野において、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 ・CRM分野にて、同社CRMシステムと各種AIソリューションの連携が進む(音声認識、自動要約、分類) ・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が進捗
4 BtoC(消費者向けビジネス)への参入	○	○	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)NOBORIにおいて、個人向け(患者向け)PHRサービスの開発を加速し、実証実験の対象病院を拡大
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)	○	△	<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)における人員体制を強化
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"> ・人事制度の一部を刷新。社員の積極的なキャリアアップを支援することで、グループ横断的な知識・経験を備えた次世代人材を育成へ(キャリアデザイン制度) ・情報基盤事業におけるクラウド・ネイティブ関連技術の強化に向け、(株)カサレアルとタイアップ
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、2018年に発行した第三者割当新株予約権の行使が完了(総額にして約44億円の資金調達)

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月期も会社計画を上回って着地し、売上高、営業利益ともに2021年3月期の目標値を1年前倒しで達成した。事業セグメント別で見れば、情報セキュリティ対策に対する投資が年々重要性を増すなかで、情報基盤事業が売上高、営業利益とも1年前倒しで目標を達成している。また、アプリケーション・サービス事業については売上高については目標を前倒しで達成したものの、営業利益については計画を下回る進捗となっている。分野別で見れば、ビジネスソリューション分野が想定を下回っており、事業構造転換の遅れが響いている格好だ。このため、同分野の立て直しに注力し、営業利益ベースの計画達成を目指していく考えだ。

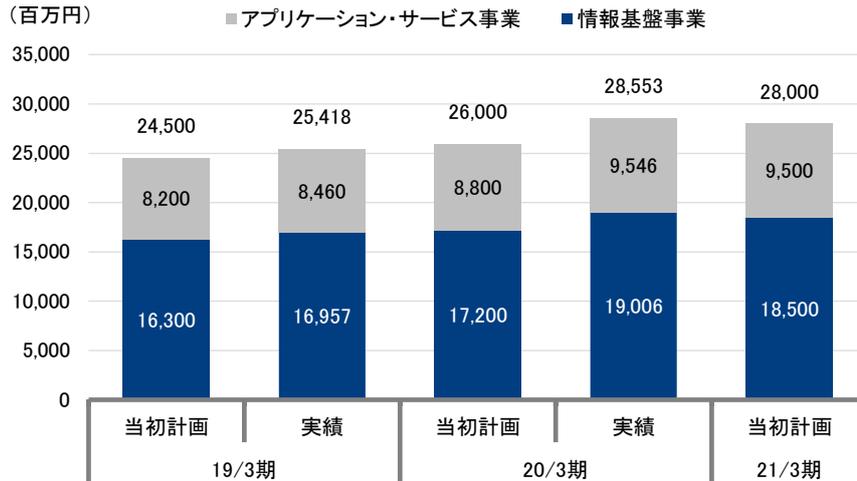
同社の情報基盤事業の売上高は、直近5年間で年平均9.6%の成長を続けてきた。情報セキュリティ対策の需要拡大という市場の追い風があったことに加えて、需要が見込める最先端製品をいち早く海外から導入する「目利き力」を持っていたことも一因で、高成長につながっているものと考えられる。今後についてもサイバー攻撃の進化が続く限り、対応する新たな情報セキュリティ製品が開発される見通しであり、同社の成長も続くものと予想される。ストック売上となる監視・運用サービスを積み上げることで収益基盤を固めながら持続的な成長が続くものと予想される。

テクマトリックス | 2020年6月23日(火)
 3762 東証1部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

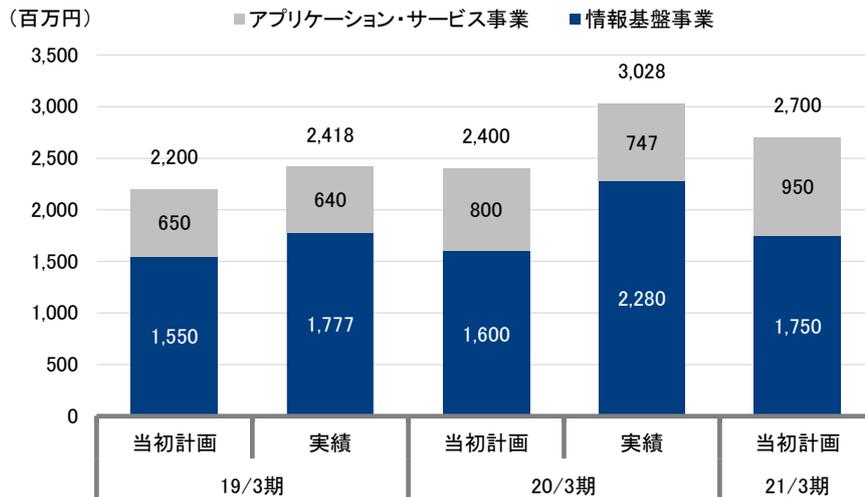
一方、アプリケーション・サービス事業では医療分野での今後の成長が期待される。AIによる遠隔診断サービスやコンシューマ（患者）用PHRサービスについては始まったばかりであり、収益への貢献はまだ先となるが、潜在的なニーズは大きいと見られ、中長期的に同社の収益に貢献する見通しだ。

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

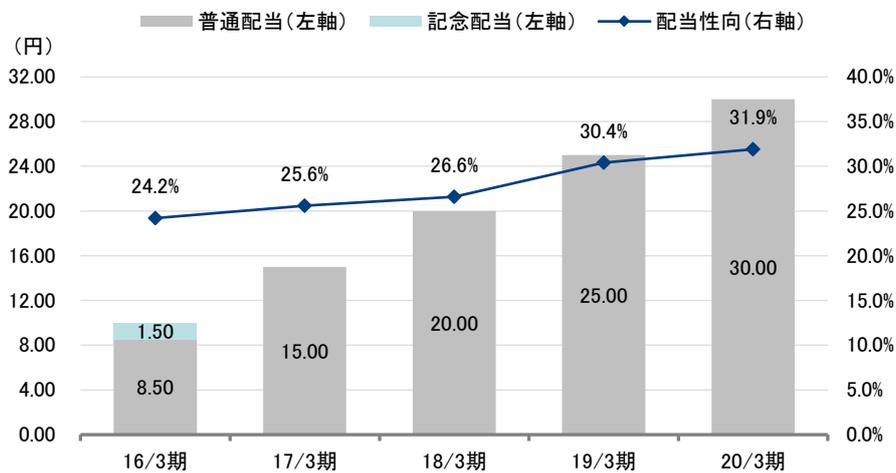
2020 年 7 月に 1 : 2 の株式分割を実施、 配当性向は 20% 以上を基本方針とする

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 5.0 円増配の 30.0 円（配当性向 31.9%）と 5 期連続の増配を実施した。2021 年 3 月期については業績予想と合わせて発表する予定にしている。

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いる。2019 年は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。

なお、同社は株式の流動性向上と投資家層の拡大を図ることを目的として、7 月 1 日付で株式を 1 : 2 に分割することを発表している。株主優待制度の基準については株式分割後も従来と変わらないとしている。

配当推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（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・表示したものです。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