

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2021 年 12 月 27 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2022 年 3 月期見通し	01
3. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」の進捗について	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業内容	04
■ 業績動向	10
1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	10
2. 事業セグメント別の動向	12
3. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の見通し	18
1. 2022 年 3 月期の業績見通し	18
2. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」	20
■ 株主還元策	22

要約

情報セキュリティシステムのクラウド化需要を取り込み 業績拡大が続く

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、製品販売にとどまらず、システム構築、保守、運用・監視サービスまでを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である。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と、新たに開始した教育事業の 5 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 (Picture Archiving and Communication Systems) : 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. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 3 月期第 2 四半期累計 (2021 年 4 月～9 月) の連結業績は、売上収益で前年同期比 10.3% 増の 16,146 百万円、営業利益で同 3.6% 減の 1,601 百万円となった。売上収益はクラウド型セキュリティ製品を中心に情報基盤事業が同 14.8% 増と好調を持続した。年々巧妙化するサイバー攻撃に対処するための投資が続くなか、ここ最近ではクラウド型製品にシフトする動きが顕著となっており、こうした需要を取り込めていることが好調の要因となっている。受注高では同 31.4% 増とさらに伸長しており、受注残高も積み上がる格好となっている。営業利益については販促費や人件費の増加、並びに新規事業となる教育事業の先行投資等により減益となったが、期初会社計画に対しては売上収益、営業利益ともに超過した。

2. 2022 年 3 月期見通し

2022 年 3 月期の連結業績は売上収益で前期比 6.7% 増の 33,000 百万円、営業利益で同 3.3% 増の 3,700 百万円と期初計画を据え置いた。アプリケーション・サービス事業は教育事業の先行投資等により減益を見込むものの、情報基盤事業の収益拡大でカバーする。足元もクラウド型セキュリティ製品の受注は好調を持続しており、通期業績も計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。なお、医療分野では引き続きクラウド型 PACS の契約数拡大により 2 ケタ成長が見込まれるほか、自動車業界向けの受注が回復しているソフトウェア品質保証分野も増収増益が見込まれる。2021 年 3 月期は端境期で低迷した CRM 分野も国内外で周辺サービスを提供するベンダーとの連携を進めており、2023 年 3 月期以降は成長が期待できそうだ。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2021 年 12 月 27 日 (月)

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

要約

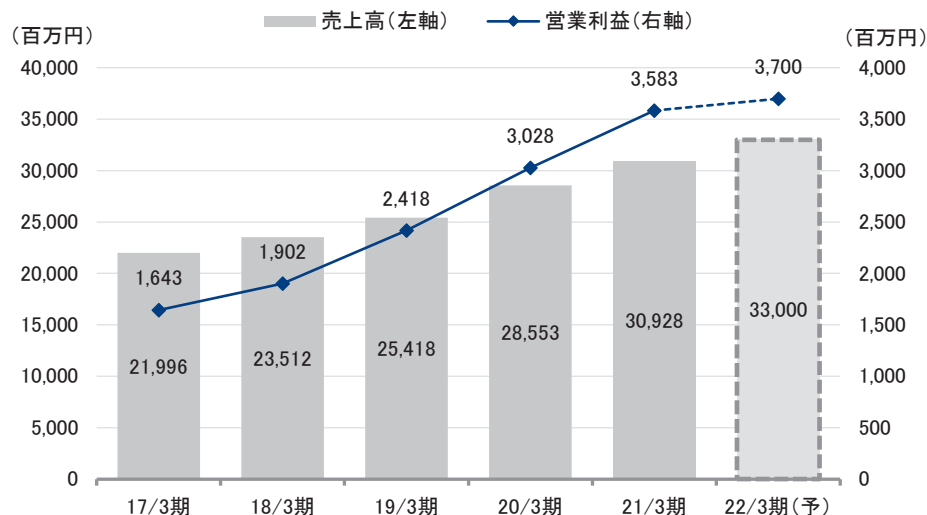
3. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」の進捗について

同社は 2022 年 3 月期から新たな中期経営計画をスタートしている。基本戦略については、取扱い製品の拡大・新規サービスの立ち上げ、サービス化の加速、データの利活用、M&A・アライアンスの推進、海外市場での事業拡大など前中期経営計画からの戦略を踏襲する。業績目標は 2024 年 3 月期で売上高 40,000 百万円、営業利益 5,000 百万円とし、年平均成長率は売上高で 9.0%、営業利益で 11.7% となる。2 年目までは先行投資もあって利益の伸びは緩やかだが、3 年目に大きく伸ばしていく計画となっている。現在までの進捗状況については、情報基盤事業が想定を上回るペースで伸び、アプリケーション・サービス事業についてもやや出遅れたものの、下期以降にキャッチアップできる見通しとなっており、全体的には順調な滑り出しを見せていると言える。情報基盤事業においては情報セキュリティシステムのクラウドシフトが始まったばかりであり、今後もクラウドシフトの需要を取り込みながら年率 2 ケタ成長が続くものと予想される。

Key Points

- ・情報セキュリティシステムのクラウドシフトを背景に、情報基盤事業が大きく成長
- ・2022 年 3 月期業績は期初計画を据え置いても、情報基盤事業の好調により上振れする可能性あり
- ・2024 年 3 月期に売上高 400 億円、営業利益 50 億円を目指す中期経営計画が順調に滑り出す

業績の推移



注：21/3 期以降は IFRS へ移行
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を展開する 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長となっている。

同社の子会社は、医療情報クラウドサービスの提供及び個人の PHR※や医療情報を共有できるスマートフォンアプリの開発を進める（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）及び医療被ばく線量の管理システムを提供する（株）A-Line、また、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、金融機関向けパッケージ製品 Apreccia シリーズの設計・開発を行う山崎情報設計（株）の合計 7 社となる。

※ PHR（Personal Health Record）：個人の健康に関する様々な情報を指す。NOBORI は、自己管理のもとに情報集約化を実現するツールやシステムを提供している。

連結子会社

会社名	主な事業内容	出資比率
（株）NOBORI	医療機関で撮影された CT、MRI 画像などの医療情報を安全に保管・利用できるクラウドサービス「NOBORI」や、医療機関を支援するクラウドサービス「NOBORI PAL」の提供。患者（個人）向けに、PHR サービスの提供	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	95.0%※ ¹
（株）A-Line	医用画像データから取得できる医療被ばくの情報を検査単位・個人単位でクラウドに記録し、他の医療機関との線量情報を比較・参照することで、検査の最適化を促す、クラウド型線量管理システム「MINCADI」の提供	67.7%※ ²
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 エンジニアの派遣、SMB 向けのプロダクト / サービスの開発・販売等	100.0%※ ³
（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%
山崎情報設計（株）	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。豊富な業務ノウハウが組み込まれた Apreccia シリーズを中心に事業を展開	51.0%

※¹ NOBORI が医知悟に出資している比率。

※² NOBORI が A-Line に出資している比率。

※³ クロス・ヘッドが沖縄クロス・ヘッドに出資している比率。

出所：会社概要（決算資料）よりフィスコ作成

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2021 年 12 月 27 日 (月)

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

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。

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

また、2005 年 2 月に JASDAQ 市場に株式を上場し（現在は東証第 1 部）、上場で調達した資金を使って M&A を推進、事業基盤の拡充に取り組んできた。具体的には、2007 年 8 月に医療分野の子会社として医知悟を設立したほか、2008 年 1 月にクロス・ヘッドを連結子会社化、2009 年 8 月にカサレアルを完全子会社化、2014 年 3 月にはクロス・ヘッドが沖縄クロス・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た。その際に、NOBORI は三井物産<8031>に対して第三者割当増資を実施（出資比率 33.3%）しており、医療システム事業は同社と三井物産の合弁事業となっている。三井物産と開発や営業面で連携を図りながら、同事業を拡大していく戦略である。

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 66～68%、営業利益で 73～75% と過半を占めている。また、営業利益率では情報基盤事業が 10% 台から 13% 台に、アプリケーション・サービス事業が 7% 台から 9% 台にそれぞれ上昇している。情報基盤事業に対してアプリケーション・サービス事業がやや低くなっているが、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重いことで、償却前営業利益率で見れば情報基盤事業を上回る水準※となっている。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行っているため、投資状況によって今後も営業利益率が変動する可能性はあるものの、趨勢的には売上拡大とともに収益性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。

※ 2021 年 3 月期の償却前営業利益率は、情報基盤事業が 14.5%、アプリケーション・サービス事業が 17.8% となっている。

テクマトリックス

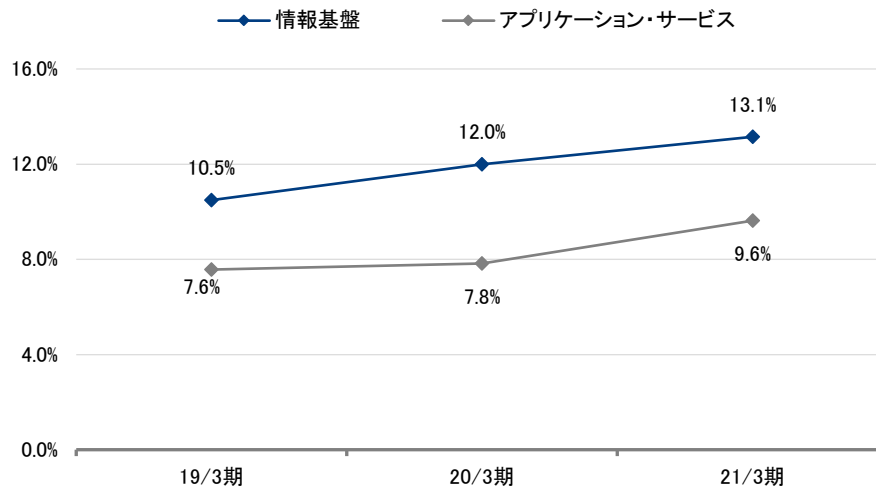
3762 東証 1 部

2021 年 12 月 27 日 (月)

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

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。

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, LCC 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 1～2 割程度だが、2021 年 3 月期においては Palo Alto Networks 社製品が大きく伸長しており、同社のなかで最大規模の売上高となっている。

※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できるほか、逆に 1 つのものを論理的に複数に見せかけて利用できる技術。

※² Web サイトへのアクセス集中による応答の低下やシステムダウンを防止するため、多数のアクセス（負荷）が集中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。

※³ 使用されるポート番号やプロトコルなどに関係なく通過するアプリケーションを識別し、それを使うユーザの特定及び制御を行い、さらに幅広い脅威に対するスキャンニングを実施することで IT ネットワーク環境において必要とされる可視化と制御を行うセキュリティシステム。

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。ここ 1～2 年は、西日本エリアでの顧客開拓も直販並びにパートナー（二次代理店）を通じて順調に進んでおり、2020 年 10 月には九州営業所を新たに開設している。

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.

会社概要

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・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 年頃からは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の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 (AWS Partner Network) 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 アドバンストコンサルティングパートナーは、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認定を受けられる。

情報基盤事業の概要

分野	ソリューション	主要取り扱い製品・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 ・ 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) ・ システムインテグレーション	・ 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) ・ RSA Security 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等) ・ 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) ・ 株式会社 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 Cylance 社製品 (次世代アンチウイルス) ・ 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) ・ HCL Software 社製品 (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) ・ Forescout 社製品 (ネットワーク接続端末の可視化)

出所：ホームページ、有価証券報告書、会社概要（決算資料）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。また、新規事業として教育事業も開始している。

a) 医療分野

医療分野は、NOBORI、医知悟、A-Line が提供する各種サービスで構成されているが、売上高の大半は NOBORI の事業で占められている。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2021 年 12 月 27 日 (月)

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

会社概要

同社の医療分野の事業は、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ある。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、その後の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、病院側でデータバックアップ等のメンテナンス業務が不要になるといったメリットもある。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やレポートをシームレスに参照することも可能となる。

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進んでおり、2021 年 9 月末時点で契約施設数は 1,000 施設を超える水準となっている（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）。また、医療画像等の総検査件数は 2.31 億件、延べ患者数で 3,849 万人（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。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ではその数十倍となるケースもある（サービス契約期間は 5 年間）。2012 年のサービス開始から 10 年目を迎えるが、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。

国内のオンプレミス型の PACS 市場では富士フイルムメディカル（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 割と圧倒的なシェアを握っている。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される。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知見と高い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、契約施設数では業界で唯一伸びし続けている。

「NOBORI」のプラットフォーム上では、オンラインでの検査予約サービスや夜間緊急時に院外にいる担当医師へ画像確認依頼ができるサービスのほか、AI 画像診断支援、3D 技術を用いた高度な画像解析、音声自動入力など他社の医療関連クラウドサービスなども提供している。2019 年 4 月に子会社化した A-Line が開発・提供するクラウド型の医療被ばく線量管理システム「MINCADI」もその 1 つである。「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。NOBORI 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により導入施設数や利用者数を拡大していく戦略で、2021 年 1 月より有料サービスを開始した個人（患者）向けの PHR・医療情報共有アプリ「NOBORI」※も同プラットフォームを通じて提供している。

※ 現在、無料版と有料版（月額 100 円）を提供。無料版はデータ保存期間が 1 年、有料版は無期限となっている。共有できる医療情報（カルテ情報、検査画像、薬歴情報等）やサービス（予約申込やキャンセル等）の内容については医療施設によって異なる。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2021 年 12 月 27 日 (月)

<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。2021 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、市場シェアは約 34% でトップとなっており、月間の依頼検査数は直近で 30 万件を超える月も出ている。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。また、2018 年 4 月に「NOBORI」と連携し、「NOBORI」ユーザであれば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。

アプリケーション・サービス事業

分野	ソリューション	パートナー	備考
医療	医療機関向け	電子カルテベンダー	・医療情報クラウドサービス「NOBORI」
	クラウドサービス	医療機器ベンダー 商社等多様な販売チャネル	・「NOBORI」のプラットフォーム化「NOBORI-PAL」 ・PHR サービスの提供 ・AI 診断支援サービス ・遠隔画像診断のインフラサービス

出所：会社概要（決算資料）、決算説明資料巻末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「FastSeries」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、FAQ ナレッジシステム「FastAnswer」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おり、国内の多くの製薬企業に同社の CRM システムが導入されている。

CRM 分野のサービス概要

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	ベルシステム 24	・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
		NTT データ 伊藤忠テクノソリューションズ 日本ユニシス NEC 交換機ベンダー等	

出所：決算説明資料巻末資料よりフィスコ作成

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2021 年 12 月 27 日 (月)

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

会社概要

c) ソフトウェア品質保証分野

ソフトウェア品質保証分野では、ソフトウェアの品質向上や開発工程の生産性向上を目標に、開発過程での全ライフサイクルを支援するベスト・オブ・ブリード※の開発支援ツール（テストツールなど）及びコンサルティングサービスを提供している。取扱製品のなかでは、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のサービス概要

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） ・ 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 Software 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）	・ 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：決算説明資料巻末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、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、技術者向けの教育研修サービスを行っている。2019 年 11 月には金融工学と情報技術の重なる領域でのシステム企画・設計に強みを持つ山崎情報設計の株式を 51% 取得し子会社化している。山崎情報設計では金融取引統合管理システム「Apreccia」シリーズを中心に事業を展開している。

ビジネスソリューション分野のサービス概要

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	・ 学術分野のファンディング・エージェンシー関連業務システム開発 ・ BI によるビッグデータ解析 ・ 金融機関向け各種リスク管理 ・ VC 向け投資情報管理	- 科学技術振興機構 - 日本医療研究開発機構 - リスクモンスター - NTT ドコモ - 大手金融機関 - 証券・生損保・地方銀行	・ 顧客との継続取引 ・ 市場系業務管理システム「Apreccia4」 ・ VC 向け投資情報管理システム「IIMS」 ・ CVA 試算・計測サービス

出所：決算説明資料巻末資料よりフィスコ作成

会社概要

e) 教育分野

新規事業として教育機関向けクラウド型サービス「ツムギノ」の提供を 2021 年 1 月より開始している。2020 年 4 月に（学）軽井沢風越学園向けに学びの個別化を実現することを目的に開発したコミュニケーション・プラットフォーム「typhoon」をベースに、校務支援システムと一体化させたプラットフォームサービスとなる。

学校教育における指導方針がこれまでの全員一斉・受動型から、自主的・探求型へとシフトし、教職員の負担が増加し ICT を活用した業務効率の向上が強く求められるなか、今まで蓄積してきたクラウド型サービスや情報セキュリティシステムの構築ノウハウを生かして開発した。特徴としては、低価格化（月額数百円 /ID の利用料）を実現していること、マルチプラットフォームに対応可能なこと、子供が中心となるコミュニケーション・プラットフォームではあるが、保護者や地域の住民なども参加できるプラットフォームとして設計されていること、堅牢な情報セキュリティ対策が施されていることなどが挙げられ、競合サービスとの差別化要因となる。

2021 年 11 月には（一社）ASP・SaaS・AI・IoT クラウド産業協会が主催した「第 15 回 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード 2021」の社会業界特化系 ASP・SaaS 部門において準グランプリを受賞しており、今後の成長が期待できるサービスとして注目される。

業績動向

2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績は会社計画を上回って着地

1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上収益で前年同期比 10.3% 増の 16,146 百万円、営業利益で同 3.6% 減の 1,601 百万円、経常利益で同 3.6% 減の 1,599 百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益で同 4.9% 減の 1,045 百万円と増収減益となったものの、会社計画に対してはいずれも上回って着地した。また、情報基盤事業を中心に受注高は同 24.3% 増の 21,392 百万円と大きく伸長し、第 2 四半期末の受注残高も同 37.2% 増の 35,441 百万円と過去最高水準に積み上がっている。

売上総利益率は販売構成比の変化により前年同期の 36.4% から 34.3% に低下したが、金額ベースでは 3.9% 増益となった。このため販管費の増加が営業利益の減益要因となったが、主には前年同期に新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）で減少していた販売促進費の増加と、人員増に伴う人件費の増加が要因となっている。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2021 年 12 月 27 日 (月)

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

業績動向

2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績 (連結)

(単位: 百万円)

	21/3 期 2Q 累計		期初計画	22/3 期 2Q 累計			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上収益	14,639	-	15,500	16,146	-	10.3%	4.2%
売上総利益	5,324	36.4%	-	5,534	34.3%	3.9%	
販管費	3,664	25.0%	-	3,935	24.4%	7.4%	
営業利益	1,661	11.3%	1,550	1,601	9.9%	-3.6%	3.3%
税引前四半期利益	1,658	11.3%	1,550	1,599	9.9%	-3.6%	3.2%
親会社の所有者に帰属する 四半期純利益	1,099	7.5%	1,025	1,045	6.5%	-4.9%	2.0%
受注高	17,214		-	21,392		24.3%	
受注残高	25,831		-	35,441		37.2%	

出所: 決算短信よりフィスコ作成

なお、受注残高が大きく積み上がっている要因として、情報基盤事業において 3～5 年の長期契約案件が前期以降、顕著に増加していることが挙げられる。単体ベースの受注残高で見ると当第 2 四半期末は前年同期比 50.2% 増の 29,021 百万円となったが、このうち 1 年後以降に売上計上される金額の比率は 46.1% に達している。とは言え、1 年以内に売上計上される案件の受注残高も前年同期比 37.4% 増の 15,632 百万円となっており、下期以降の売上見通しについても明るいと言える。

受注残高の状況 (単体)



出所: 決算資料 (詳細版) より掲載

情報セキュリティシステムのクラウドシフトを背景に、 情報基盤事業が大きく成長

2. 事業セグメント別の動向

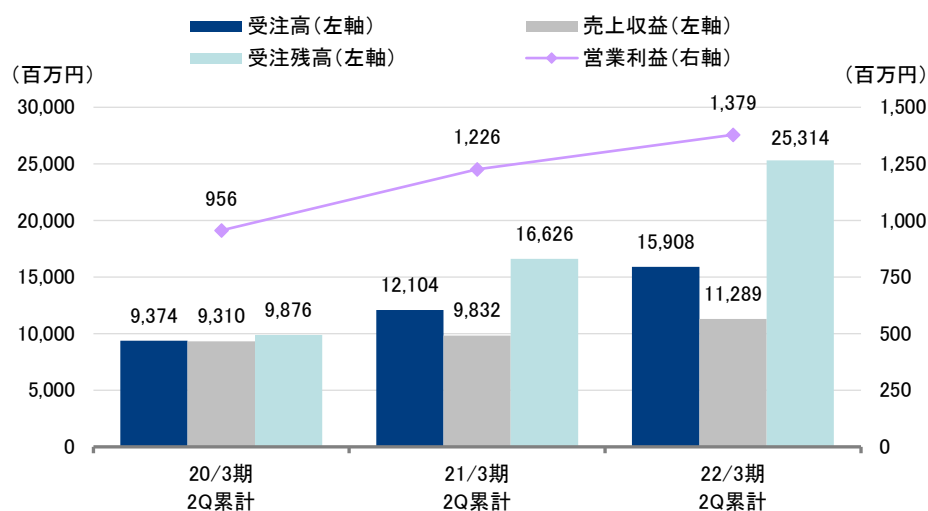
(1) 情報基盤事業

情報基盤事業の売上収益は前年同期比 14.8% 増の 11,289 百万円、営業利益は同 12.5% 増の 1,379 百万円と過去最高を更新した。また、受注高で同 31.4% 増の 15,908 百万円、受注残高で同 52.3% 増の 25,314 百万円といずれも大きく伸長した。年々巧妙化するサイバーテロ対策として、企業の情報セキュリティシステムも次世代型のクラウドセキュリティシステムにシフトする動きが 2020 年頃から進み始め、2021 年に入ってその動きが顕著となったことが好調の背景にある。特に、国内外で事業拠点を多く持つ大企業にとってセキュリティ対策をクラウド上で一括管理できるメリットは大きく、Palo Alto Networks 社製 SASE※¹である「Prisma Access」を導入する企業が大幅に増加した。受注案件の規模も 3～5 年契約で大型化する傾向にあり、受注残高が積み上がる要因となっている。規模が大型化することで売上総利益率は数ポイント程度の低下要因となるが、人件費率の低下により吸収できており、利益ベースでも増益に寄与している。なお、需要が急拡大している Palo Alto Networks 製品の一次代理店は同社以外にも複数あるが販売実績は同社がトップとなっており、パロアルトネットワークス（株）が 2020 年 12 月に開催したイベント「Japan Partner Day 2020 Virtual」でも、3 年連続で「JAPAN Distribution Partner of the Year」※²を受賞している。

※¹ SASE (Secure Access Service Edge)：ネットワークとセキュリティの機能を包括的にクラウドから提供すること。クラウドサービスの普及が進むなかで、これまでクラウドのポリシーは利用サービス別に適用されることが多かったが、SASE は単一のクラウドに集約し包括的に管理するという新しい概念。

※² 「JAPAN Distribution Partner of the Year」は、販売実績や前年度からの成長、販売後のサポートサービスの提供において大きな成果を達成した日本のディストリビュータを表彰するもので、同社は 2018 年から 3 年連続の受賞となった。

情報基盤事業の業績推移



注：21/3 期以降は IFRS へ移行
出所：決算短信よりフィスコ作成

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2021 年 12 月 27 日 (月)

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

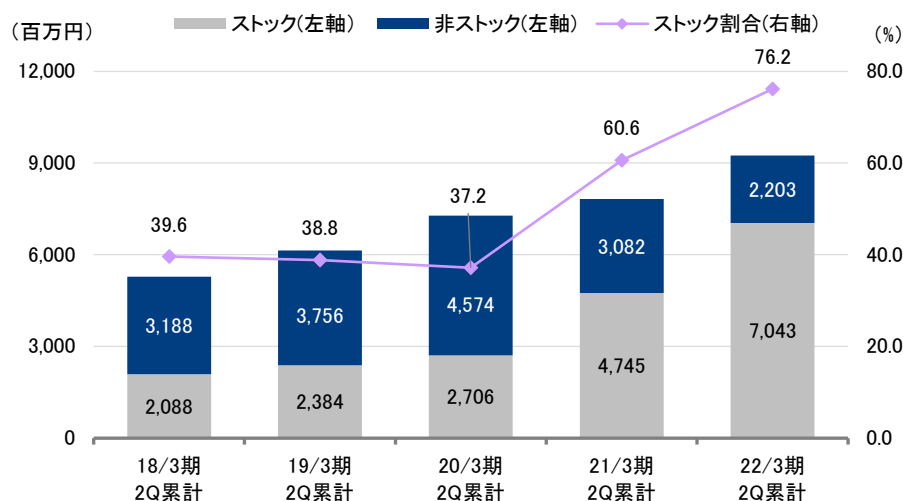
業績動向

分野別の売上動向を見ると、前年同期にリモートワークの普及に伴って特需的に増加したリモートアクセス製品や個人認証システムが減少したものの、次世代ファイアウォールを中心にクラウド型サービスが大きく伸長したほかストレージ製品も堅調に推移した。また、セキュリティシステムの高度化が進むとともに、統合セキュリティ運用・監視サービス「TPS (TechMatrix Premium Support)」の売上も伸長した。営業活動においてクラウド型サービスとの複合提案の取り組みを強化したことや、二次代理店となる Sler でも「TPS」をセットで販売するケースが増えてきたことが要因だ。運用・監視サービスの売上規模はまだ小さいものの（部門構成比で 10% 弱）、サイバーテロによる重大インシデントの発生リスクが高まるなかで引き合いが強まっており、売上拡大とともに利益率向上に寄与することが見込まれる。なお、運用・監視サービスではほかに「TRINITY (トリニティ)」があるが、これは 1 代目のサービスであり、契約更新時により高度なサービスを提供できる「TPS」への移行提案を進めている。

そのほか、子会社のクロス・ヘッドについては、インフラ構築案件が顧客の意志決定の遅れにより苦戦したものの、下期に挽回し通期では計画どおりになる見通しだ。沖縄クロス・ヘッドは売上高で計画を下回ったものの、リモートデスクトップ・サービスなど採算の良い自社サービスが好調で、利益ベースでは計画を上回って進捗している。

なお、情報基盤事業（単体）におけるストック売上比率は、サブスクリプション課金モデルのクラウド型セキュリティサービスの急成長により前年同期の 60.6% から 76.2% と大きく上昇した。今後もサブスクリプション課金モデルのサービス拡大が見込まれることから、ストック売上比率も高水準で推移する見込みで安定した収益性が続くものと予想される。

情報基盤事業の売上収益区分比率(単体ベース)



注：新収益認識基準適用により、これまでフローとして計上していた売上（保守一体の製品販売や一部のサブスクリプション型サービス）をストックとして計上

出所：決算資料（詳細版）よりフィスコ作成

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2021 年 12 月 27 日 (月)

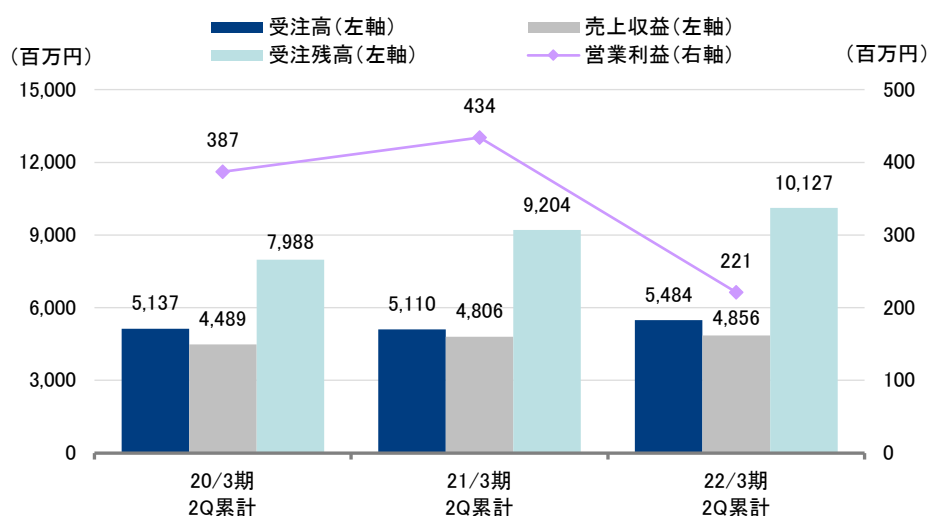
<https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

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収益は前年同期比 1.0% 増の 4,856 百万円、営業利益は同 49.1% 減の 221 百万円となった。新規事業である教育事業への先行投資や、前期まで継続していた CRM 事業における更新需要の反動減、ビジネスソリューション事業において数千万円程度の不採算案件が発生したことが主な減益要因となった。ただ、受注高は前年同期比 7.3% 増の 5,484 百万円、受注残高は同 10.0% 増の 10,127 百万円と順調に増加しており、先行きに関しては明るい。

アプリケーション・サービス事業の業績推移

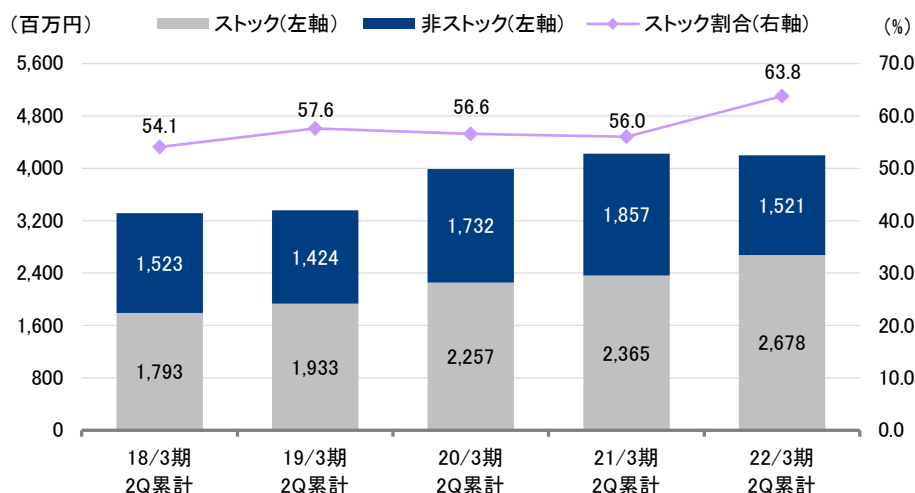


注：21/3 期以降は IFRS へ移行
出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、ストック型売上比率（単体のアプリケーション・サービス事業及び NOBORI の売上収益に占める比率）は前年同期の 56.0% から 63.8% に上昇した。「NOBORI」を中心にクラウド型サービスが順調に成長していることや、非ストック型の比率が高い CRM 事業が減少したことも一因となっている。同社は、ストック売上比率を今後 3 年間で 65% 程度まで引き上げていくことを目指している。

業績動向

アプリケーション・サービス事業の売上収益区分比率(単体+NOBORI)



注：新収益認識基準適用により、これまでフローとして計上していた売上（保守一体の製品販売や一部のサブスクリプション型サービス）をストックとして計上

出所：決算資料（詳細版）よりフィスコ作成

a) 医療分野

医療分野の売上収益は前年同期比 2 ケタ増と好調に推移した。クラウド型 PACS「NOBORI」の契約施設数が順調に増加していることが主因だ。既存顧客の更新や新規受注、他社からのリプレイス案件がいずれも増加した。検査件数で見ると前年同期比 19.7% 増、保存患者数では同 15.1% 増となっており、2 ケタ成長が続いている。また、新規事業として取り組んでいる PHR サービスについては地域連携医療機関など大規模病院で導入が進んでおり、利用者数は数万人規模と急速に拡大している。PHR での収益化を図るとともに、PHR をタッチポイントとしてクラウド型 PACS のさらなるシェア拡大を狙っている。

AI ベンチャーやエムスリーなどと協業して取り組んでいる AI 診断サービスについては、脳腫瘍や肺炎の診断支援で利用が着実に進んでいる。ただ、普及拡大に向けては AI 診断支援サービスの保険適用がカギを握ると見ており、その状況が実現すれば収益化に向けて事業がより一層加速することが期待できる。一方、医知悟の遠隔読影サービスについては健診需要が堅調に推移し、計画を上回って推移している。また、A-Line が提供する医療被ばく線量管理サービス「MINCADI」については、2020 年 4 月より病院でのデータ管理が義務化されたことで需要拡大が期待されていたが、当初計画よりも導入ペースはスローとなっている。コロナ禍で規制当局の監査が厳しく実施されておらず、病院側での導入意識も低くなっていることが要因と見られる。A-Line については当面先行投資が続くものと同社では見ている。

b) CRM 分野

CRM 分野の売上収益は前年同期比 1 ケタ減となった。前述したように前期まで継続していた既存顧客のリプレイス案件が一巡したことや、新規商談について成約に至るまでの時間がコロナ禍で長期化しており受注が伸び悩んだことが要因だ。ただ商談件数は堅調に推移しており、下期には受注ペースでキャッチアップし、通期受注は計画どおりとなる見込みだ。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2021 年 12 月 27 日 (月)

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

業績動向

なお、同社は受注拡大施策として周辺サービスを手掛けるベンダーとの連携を国内外で積極的に進めている。国内では(株)RevCommが開発した音声解析 AI 電話「MiiTel (ミーテル)」と同社のコンタクトセンター CRM システム「FastHelp5」の連携を 2021 年 5 月より開始したほか、同年 9 月には(株)ソフツーが開発・提供しているクラウド型コールセンターシステム「BlueBean (ブルービーン)」と「FastHelp5」のシステム連携を行い、短期間で構築可能なクラウド型コンタクトセンターソリューションの提供を開始している。

海外では 2021 年 7 月にタイのソーシャルデータ分析クラウドサービス最大手である WISESIGHT を傘下を持つ TZO Company Ltd. に出資し、WISESIGHT と業務提携を行った。WISESIGHT はタイのローカル企業だけでなく、日系企業、グローバル企業など約 300 社を顧客に抱えており、今後、既存顧客や新規顧客に対して「FastHelp」の販売を進めていく。顧客企業に対しては、ソーシャルメディアの投稿から企業への問い合わせまでを統合的に管理し、対応できることになる。既に受注実績もあり、今後タイだけでなく東南アジア地域での拡販も協業して進めていく予定で、海外事業拡大に向けた契機としたい考えだ。

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の売上収益は前年同期比 2 ケタ増となり、受注はコロナ禍前の水準を超えるまでに回復した。前年同期はコロナ禍で製造業を中心として投資減速の影響を受けたものの、自動車業界を中心に組み込みソフトウェアの品質向上を目的としたテストツールの受注が増加した。また、金融機関等のエンタープライズ系についても API 連携等を目的としたテストツールの受注が回復している。サブスクリプション型ライセンスの受注が増加していることで、受注残高も積み上がっている状況にある。

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の売上収益は前年同期比 2 ケタ増となった。既存顧客である学術系公共機関向けのシステム開発案件が堅調だったほか、金融機関向けリスク管理分野において LIBOR※廃止に対応するための開発需要も取り込めたことが増収要因となった。ただ、ベンチャーキャピタル向けファンド運営・管理システムの開発案件で数千万円規模の不採算案件が発生したことにより、利益面では苦戦した。なお、同案件の収束の目途はほぼ立っており、追加で損失が発生するリスクは低いようだ。

※ LIBOR (London Interbank Offered Rate) : ロンドン金融市場における銀行間取引金利のこと。本指標の恒久的な公表停止が確定しており、同指標を参照してシステム取引を行っていた金融機関や企業は代替金利指標への移行などの対応を進める必要がある。

子会社の状況については、山崎情報設計がほぼ計画に沿って推移しており、カサレアルは IT 分野のオンライン研修サービスやクラウド関連技術に関するコンサルティングサービスが順調に推移し、計画を上回る進捗となった。

e) 教育分野

教育事業では「ツムギノ」の垂直立ち上げを目指すべく、専門組織を立ち上げ営業・マーケティング活動を大幅に強化するなど積極的な投資を進めている。2021 年 4 月には(学)堀井学園 横浜創英中学・高等学校、(学)新渡戸文化学園 新渡戸文化中学・高等学校が導入したことを発表している。2 法人とも主体的な学びを重視するなど教育に関して先進的な考え方を持っており、クチコミにより導入の検討を開始して採用に至ったようだ。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2021 年 12 月 27 日 (月)

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

業績動向

現在は教育関連の展示会などに積極的に出展し、認知度向上に取り組んでいるほか、2021 年 10 月には教育機関向けに Google ソリューションの販売実績を豊富に持つシネックスジャパン（株）※と再販パートナー契約を締結した。今後、シネックスジャパンでは Google が提供する教育ソリューション（Google Workspace for Education）と「ツムギノ」を組み合わせた連携ソリューションを軸に、教育機関向けの拡販を進めていくことになる。

※ 政府の GIGA スクール構想において学校へのパソコン導入のうち約 25% の導入（Chromebook）に関わった実績を持つ。

「ツムギノ」に関する問い合わせは多いようで、今後も私立校及び国立大学付属校などで採用が進んでいくと見られる。一方、公立の小中学校に関しては各自治体の教育委員会が導入の決定権を持っているため、ICT 活用に先進的な複数の自治体に提案活動を進めている状況にある。そのほか、教育機関向けに豊富な実績を持つ大手 Sier とも販売パートナーの契約交渉を進めている段階で、これらが決まれば導入ペースも加速していくものと期待される。同社では収益化の時期について 2025 年 3 月期以降を想定しており、当面は先行投資段階となる。

ストック型案件の拡大に伴い流動資産の前渡金、流動負債の契約負債が増加

3. 財務状況と経営指標

2022 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 2,530 百万円増加の 42,527 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 425 百万円、営業債権及びその他債券が 615 百万円それぞれ減少した一方で、ストック型サービスの拡大に伴い、前渡金が 2,417 百万円、前払保守料が 316 百万円それぞれ増加した。非流動資産ではその他の金融資産が 339 百万円増加した。

負債合計は前期末比 1,927 百万円増加の 25,569 百万円となった。有利子負債が 203 百万円減少した一方で、契約負債が 2,608 百万円増加したことによる。契約負債は将来の売上収益として計上されるため、増加しているということは前向きに評価される。資本合計は前期末比 602 百万円増加の 16,957 百万円となった。利益剰余金が 569 百万円増加したことが主因だ。

経営指標を見ると、親会社所有者帰属持分比率は前期末比 0.9 ポイント低下の 36.2% となったが、これは将来売上計上される契約負債の増加が主因となっている。また、有利子負債比率は同 1.6 ポイント低下の 7.8% となった。手元キャッシュは 140 億円以上と潤沢なことから、財務の健全性は維持されているものと判断される。

業績動向

連結財務状態計算書（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 期末	21/3 期末	22/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	14,628	21,194	26,743	31,169	33,318	2,148
（現金及び現金同等物）	6,097	11,802	13,747	14,634	14,208	-425
（前渡金）	-	-	2,858	7,137	9,555	2,417
非流動資産（固定資産）	3,998	4,539	9,000	8,826	9,208	382
資産合計	18,626	25,733	35,744	39,996	42,527	2,530
流動負債	9,489	10,410	16,028	18,902	21,069	2,167
（契約負債）	-	-	9,751	13,408	16,016	2,608
非流動負債（固定負債）	3,163	2,948	5,282	4,739	4,499	-239
負債合計	12,653	13,358	21,311	23,641	25,569	1,927
（有利子負債）	2,200	1,900	1,663	1,399	1,195	-203
資本合計	5,973	12,374	14,433	16,354	16,957	602

【経営指標】	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期 2Q	増減
(安全性)						
親会社所有者帰属持分比率（自己資本比率）	31.7%	43.2%	36.4%	37.1%	36.2%	-0.9pt
有利子負債比率	37.3%	17.1%	12.8%	9.4%	7.8%	-1.6pt
(収益性)						
ROA	11.4%	10.6%	8.2%	9.0%		
ROE	24.4%	17.3%	15.5%	16.5%		
売上収益営業利益率	8.1%	9.5%	9.9%	11.6%		

注：21/3 期以降は IFRS へ移行。なお同表については、20/3 期以降を IFRS 基準で記載

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 3 月期業績は期初計画を据え置くも、情報基盤事業の好調により上振れする可能性あり

1. 2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績は、売上収益で前期比 6.7% 増の 33,000 百万円、営業利益で同 3.3% 増の 3,700 百万円、税引前利益で同 8.6% 増の 3,700 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同 4.3% 増の 2,400 百万円と過去最高業績を更新する見通しだ。第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率は売上収益で 48.9%、営業利益で 43.3% と 50% を下回っているものの、同社の業績は従来から下期偏重型であるほか、ストック型サービスの新規案件の増加により右肩上がりの売上成長が見込まれることから、十分達成可能な数字と考えられる。特に、情報基盤事業については足元もクラウド型セキュリティサービスを中心に好調な受注が続いており、業績上振れ要因となる可能性がある。なお、人員体制については 2021 年 3 月期と同様のペースで増員を進めていく計画となっている。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2021 年 12 月 27 日 (月)

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

今後の見通し

2022 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	22/3 期		2Q 進捗率
		会社計画	前期比	
売上収益	30,928	33,000	6.7%	48.9%
営業利益	3,583	3,700	3.3%	43.3%
税引前利益	3,406	3,700	8.6%	43.2%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,301	2,400	4.3%	43.6%
1 株当たり利益 (円)		60.39		

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収益は前期比 9.8% 増の 23,000 百万円、営業利益は同 9.4% 増の 3,000 百万円を見込んでいる。第 2 四半期末までの通期計画に対する進捗率は売上収益で 49.1%、営業利益で 46.0% と前期実績（売上収益 46.9%、営業利益 44.7%）を上回るペースとなっている。前述したように、足元もクラウド型セキュリティサービスに対する需要は旺盛で繁忙状況が続いていることから、会社計画は上回る可能性が高い。

今後の需要拡大が期待できる製品としては、ゼロトラスト・ネットワークアクセスモデルによる次世代セキュアアクセスソリューション「Appgate SDP」が挙げられる。リモートワークの普及に伴い VPN 機器へのサイバー攻撃が急増するなかで、これら攻撃を防ぐためのツールとして注目されている。そのほか、ランサムウェア被害の増加に伴ってこれらを防御・検知するセキュリティ製品だけでなく、運用・監視サービス「TPS」や被害にあった場合に早急に必要データのバックアップ、改ざん防止を行うための次世代型セカンダリストレージ「COHESITY（コヒシティ）」などが挙げられる。

(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収益は前期比 0.1% 増の 10,000 百万円、営業利益は同 16.8% 減の 700 百万円と増収減益を見込んでいる。第 2 四半期末までの通期計画に対する進捗率は売上収益で 48.6%、営業利益で 31.6% となっており、前期実績（売上収益 48.1%、営業利益 51.6%）と比較すると営業利益の進捗率が低くなっている。医療分野やソフトウェア品質保証分野は順調に推移しているものの、CRM 分野が低調だったことや、ビジネスソリューション分野で不採算案件が発生したことが要因となっている。

下期についても医療分野やソフトウェア品質保証分野については好調が続く見通しだが、CRM 分野については上期の受注遅れが響いて通期でも利益は計画を下回る可能性がある。ビジネスソリューション分野については、不採算案件の影響がなくなり、下期の利益は回復に向かうが、全体の営業利益はやや下振れする可能性があるかと弊社では見ている。

2024 年 3 月期に売上高 400 億円、 営業利益 50 億円を目指す中期経営計画が順調に滑り出す

2. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」

(1) 基本方針と戦略テーマ

2022 年 3 月期からスタートした中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」では、デジタル化への急激なシフトと産業構造の劇的な変化を新たな成長機会と捉え、社会にとって必要不可欠な領域に向けた事業を加速し、社会課題を解決するためのサービス提供を通じて、持続可能な社会の創造に貢献していくことを基本方針に掲げた。

現在の事業環境に置き換えて説明すると、企業の DX シフトが進むことで需要家側に IT 人材が集まり、従来型のシステム受託開発型のビジネスは先細っていく可能性がある。一方で社会インフラとして安心・安全を確保するセキュリティソリューションの重要性は一層増してくるものと予想され、同領域を引き続き伸ばしていく。また、IT 開発の内製化を支援するための各種開発支援ツールの提供やベストプラクティスを組み込んだ業務特化型のクラウド型サービスの提供によって、持続可能な社会の創造に貢献していくというものだ。

事業戦略としては前中期経営計画において推進した「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」を継続していく。また、基本戦略としては「取扱い製品の拡大・新規サービスの立ち上げ」「サービス化の加速（サービス比率の拡大）」「データの利活用（AI の利用含む）」「多様なアライアンス・M&A（既存事業の拡充と新規事業の創出）」「海外市場での事業拡大」「グループ間連携の強化によるシナジー創出」「人材育成 / 組織開発（ダイバーシティの推進含む）」の 7 つのテーマに取り組んでいく。まだ、スタートして 8 ヶ月余りだが、それぞれのテーマについて順調に進んでいるものと思われる。

(2) 経営数値目標

経営数値目標として、2024 年 3 月期に連結売上収益 40,000 百万円、営業利益 5,000 百万円を掲げている。3 年間の年平均成長率は売上高で 9.0%、営業利益で 11.7% となる。最初の 2 年間は教育事業や海外事業拡大のための先行投資を積極化していくこと、一部製品のサブスクリプションモデルへの移行による一時的な収益の落込みなどが影響して、利益の伸びが緩やかなものにとどまるが、2024 年 3 月期には先行投資の効果なども出始め、利益成長も加速する格好となっている。

2024 年 3 月期の事業セグメント別業績目標は、情報基盤事業が売上収益で 28,000 百万円、営業利益で 3,600 百万円となる。年率 10.2% の増収と 9.5% の増益を見込む。売上収益については情報セキュリティシステムのクラウドシフトの流れが始まったばかりであり、今後も多くの企業や官公庁でクラウドシフトが進むと予想されることから、達成の可能性は十分あると言える。2023 年 3 月期に営業利益率が 12.4% と若干低下するが、これは大型案件の比率が高まることで利益率が一時的に低下することが要因だ。ただ、足元は想定以上に受注や受注残高が拡大しており、利益率の低下があったとしても増収効果により営業利益の水準は計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。また、運用・監視サービスである「TPS」の売上比率が高まってくれば利益率の上昇に寄与することになる。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2021 年 12 月 27 日 (月)

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

今後の見通し

一方、アプリケーション・サービス事業は売上収益で 12,000 百万円、営業利益で 1,400 百万円を目標とし、年率 6.3% の増収と 18.5% の増益を見込んでいる。2022 年 3 月期は利益ベースでやや下回る可能性があるものの、2023 年 3 月期以降は CRM 分野の売上収益が国内外で拡大していく見通しとなっているほか、医療分野やソフトウェア品質保証分野も増収増益が続く見通しとなっており、キャッチアップしていくことは可能と弊社では見ている。

中期業績目標

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	22/3 期 計画	23/3 期 目標	24/3 期 目標	年平均成長率
売上収益	30,928	33,000	36,000	40,000	9.0%
営業利益	3,583	3,700	4,100	5,000	11.7%
営業利益率	11.6%	11.2%	11.4%	12.5%	
情報基盤事業					
売上収益	20,943	23,000	25,000	28,000	10.2%
営業利益	2,741	3,000	3,100	3,600	9.5%
営業利益率	13.1%	13.0%	12.4%	12.9%	
アプリケーション・サービス事業					
売上収益	9,985	10,000	11,000	12,000	6.3%
営業利益	841	700	1,000	1,400	18.5%
営業利益率	8.4%	7.0%	9.1%	11.7%	

出所：決算短信、新中期経営計画資料よりフィスコ作成

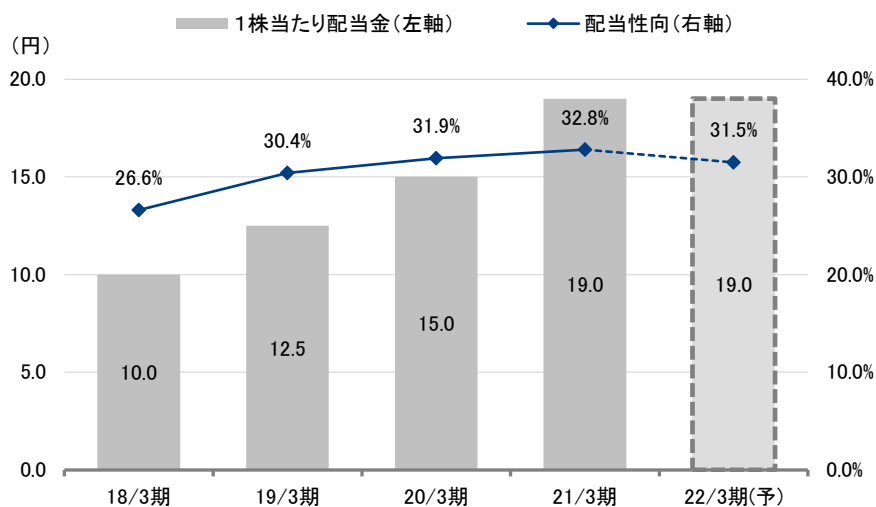
株主還元策

配当性向は 20% 以上を基本に内部留保充実とのバランスを考えながら配当を実施

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、内部留保充実とのバランスを考慮しながら決定していく。2022 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 19.0 円（配当性向 31.5%）を予定している。ここ数期間は配当性向で 30% 以上の水準を維持しながら増配が続けていることから、2022 年 3 月期も業績が計画を上回り、配当性向で 30% を下回る水準になれば増配の期待も出てくる。

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。500 株以上 1,000 株未満で 1,500 円相当の商品または寄付を、1,000 株以上保有で 4,000 円相当の商品または寄付を選択できる内容となっている。

配当金と配当性向の推移



注：2020 年 7 月に 1：2 の株式分割を実行。配当金は過去遡及して修正済

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、配布等することは強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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp