

|| 企業調査レポート ||

テクマトリックス

3762 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年6月15日(水)

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月期の業績概要	01
2. 2023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	05
■ 業績動向	11
1. 2022年3月期の業績概要	11
2. 事業セグメント別の動向	12
3. 財務状況と経営指標	18
■ 今後の見通し	20
1. 2023年3月期の業績見通し	20
2. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」の進捗状況	21
■ 株主還元策	25

要約

ネットワークセキュリティ製品の好調続く、 医療分野も M&A 効果で成長ポテンシャルが一段と高まる

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。医療分野では2022年2月に同業のPSP(株)を連結子会社化し、同年4月に子会社の(株)NOBORIを吸収合併消滅会社として両社を合併し、新生PSP(株)として事業をスタートした。

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績は、売上収益で前期比18.1%増の36,513百万円、営業利益で同4.2%増の3,734百万円といずれも過去最高を更新した。クラウド型セキュリティ対策製品の需要が引き続き拡大し、業績のけん引役となった。受注高も前期比13.1%増の42,767百万円と2ケタ成長が続いた。なお、旧PSPの業績を2ヶ月分(売上収益1,270百万円、営業利益170百万円)取り込んだほか本社移転関連費用445百万円を計上しており、これら特殊要因を除いたベースでは売上収益で13.9%増、営業利益で11.9%増となる。旧PSPはオンプレミス型PACS※1の大手で、クラウド型PACSを展開するNOBORIの競合相手であったが、両社の顧客基盤・技術基盤は補完関係にあり統合することでシナジーを創出し、新規事業であるPHR※2サービスやAI診断サービスといった、データ利活用による事業展開を加速していく戦略となっている。

※1 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。旧PSP、旧NOBORIともに導入施設数は約1,100施設で、統合後の稼働施設数ベースでは国内シェア22%超の第2位となる。

※2 PHR (Personal Health Record) : 個人の健康に関する様々な情報を指す。「NOBORI」は、患者の自己管理の下にクラウド上に医療情報を集約化するスマホアプリを提供している。

2. 2023年3月期見通し

2023年3月期の連結業績は売上収益で前期比17.8%増の43,000百万円、営業利益で同7.1%増の4,000百万円となる見通し。情報基盤事業はクラウド型セキュリティ対策製品の需要拡大を背景に売上収益で同11.3%増、営業利益で同6.4%増となり、アプリケーション・サービス事業は売上収益で31.3%増、営業利益で10.3%増を見込む。売上収益は旧PSPの連結化による増収効果が大きいが、営業利益は旧PSPの貢献をほとんど見込んでいない。これまで、旧PSPはオンプレミス型のPACS製品の提供を行っていたが、今後はNOBORIとの合併を契機に旧PSPの既存取引先に対してクラウド型のPACS製品の提供に切り替えていく方針であることから、一時的に収益が落ち込むことを想定しているためだ。ただ全体的には保守的な印象が強く、会社計画を達成する可能性は高いと弊社では見ている。

要約

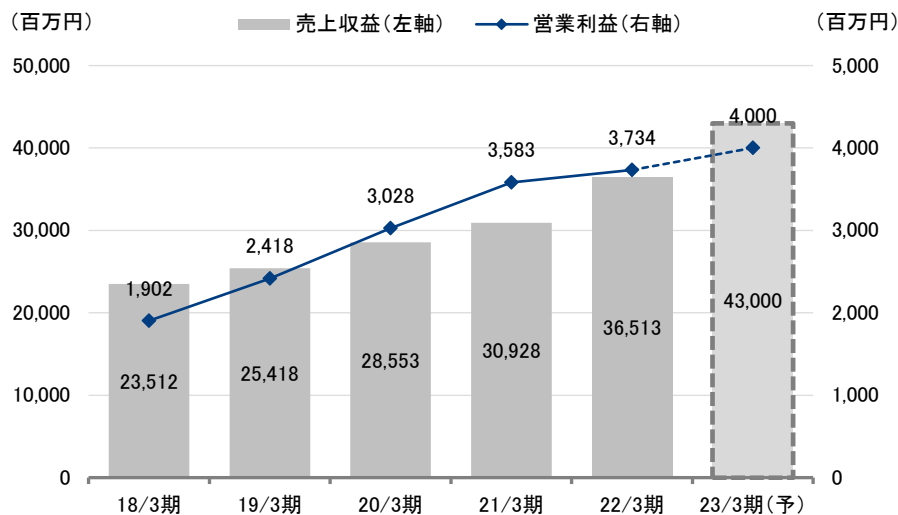
3. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」の進捗について

同社は新生 PSP が発足したことに伴い、中期経営計画の業績目標値を上方修正した。最終年度の 2024 年 3 月期は当初計画（売上収益 40,000 百万円、営業利益 5,000 百万円）に対して売上収益で 46,000 百万円、営業利益で 5,100 百万円とした。売上収益に対して営業利益の上積みが少ないのは、クラウドサービスへの移行期となる旧 PSP の利益貢献がまだ小さいためだ。旧 PSP の営業利益は 2021 年 6 月期で 888 百万円となっており、既存顧客のクラウドシフトが一巡すれば少なくとも同程度の利益貢献が期待できることになり、次期中期経営計画では旧 NOBORI との統合効果も含めて業績面への貢献が顕在化してくると、弊社では見ている。情報基盤事業については、サイバーセキュリティ対策のトータルソリューションプロバイダーとして今後も安定的な成長が見込まれ、これに医療分野を中心としたアプリケーション・サービス事業の成長が加わることで、業績は中長期的に拡大基調が続くものと弊社では見ている。

Key Points

- ・ 2022 年 3 月期業績は情報基盤事業がけん引し、過去最高を連続更新
- ・ 2023 年 3 月期業績は豊富な受注残を背景に増収増益が続く見通しで、利益計画は保守的な印象
- ・ 新生 PSP が発足により医療分野の中期的な成長期待が一段と高まる

業績の推移



注：21/3 期以降 IFRS 基準
 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。

同社の連結子会社は、医用画像管理システム及びクラウドサービスの提供及び個人向けPHRサービスを提供するPSP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）、その子会社でネットワークシステムのコンサルティング・設計・構築・保守や運用監視サービス、ネットワークインフラサービス等を展開するOCH（株）（旧 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。また、2022年4月にPSPとエムスリー<2413>の合併会社として、AI技術を用いた医用画像診断支援サービスを提供するエムスリーAI（株）を設立し、持分法適用会社としている。

会社概要

グループ会社概要

会社名	主な事業内容	出資比率
PSP(株)	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 2022年4月1日に、PSPを存続会社として(株)NOBORIを統合	50.2%
(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の提供	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	84.1%※ ¹
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%
OCH(株)	ネットワークシステムのコンサルティング・設計・構築・保守、24時間365日フルマネジメント運用監視サービス、クラウドによる各種ソフトウェアサービス(SaaS)、システムインフラ(IaaS)、GIX(沖縄-香港直結高速回線インフラ)サービスの提供	100.0%※ ²
(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%
エムスリーAI(株)	医用画像診断支援AIサービスを提供。エムスリー(株)との合併会社	40.0%※ ¹

 ※¹ PSPの出資比率

 ※² クロス・ヘッドの出資比率

出所：決算説明会資料「会社概要」よりフィスコ作成

2. 沿革

同社の創業は1984年で、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年に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年にJASDAQ市場に株式を上場し(現在は東証プライム)、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年に医療分野の子会社として医知悟を設立したほか、2008年にクロス・ヘッドを連結子会社化、2009年にカサレアルを完全子会社化、2014年にクロス・ヘッドがOCH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年にNOBORIを設立し、医療システム事業を会社分割によって同社へ承継し事業展開を進めてきたが、2022年2月に同業のPSPを子会社化し、同年4月にNOBORIを吸収統合する形で新生PSPがスタートした※。

※ PSPの株主構成比率は、同社50.02%、三井物産<8031>20.00%、エムスリー18.70%、大日本印刷<7912>11.28%となる。

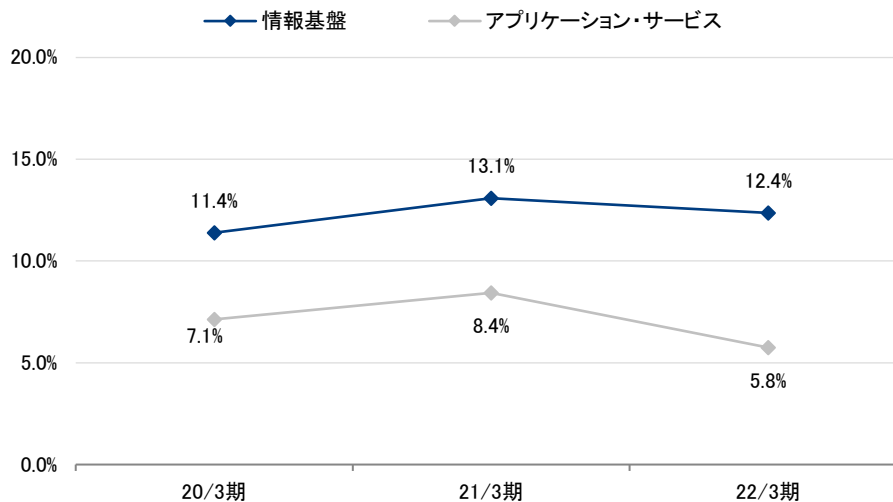
会社概要

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収益で65～68%、営業利益で75～82%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%台前半、アプリケーション・サービス事業が1ケタ台後半の水準となっている。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ため、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。また、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があるが、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。

※ 2022年3月期の償却前営業利益率は、情報基盤事業が14.9%、アプリケーション・サービス事業が17.0%となっている。

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。

テクマトリックス | 2022年6月15日(水)
3762 東証プライム市場 | 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いるが、ここ最近では企業の情報システムに対するサイバー攻撃の増大を背景に、クラウド型セキュリティ対策関連の需要が大きく伸長している。主要取扱製品・サービスとしては、Palo Alto Networks<PANW>の次世代ファイアウォール※2、F5<FFIV>の負荷分散装置※3、Trellixの不正侵入防御システム、Dell Technologies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、2022年3月期の単体売上収益に占める製品売上構成比ではPalo Alto Networks社製品が最も高く3～4割程度を占めるまでになっている。

- ※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 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、それを扱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。
- ※3 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。

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・ヘッドは、ネットワークシステムの運用・監視、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、クラウドサービスの導入支援等を行っている。AWS（Amazon Web Services）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）アドバンスドコンサルティングパートナー※の認定を取得している。クロス・ヘッドの子会社となるOCHは、データセンター運営やSlerのノウハウと自社クラウド基盤及びネットワーク基盤を生かし、中小企業向けにデータ保護や情報セキュリティなどの自社開発プロダクト、パートナープロダクトサービスをエンタープライズ水準で提供している。

- ※ APN アドバンスド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
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） ・ システムインテグレーション
	<ul style="list-style-type: none"> ・ F5社製品（負荷分散装置） ・ Dell Technologies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） ・ Trellix・Skyhigh Security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） ・ 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（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） ・ Vectra AI社製品（次世代ネットワーク型AIセキュリティプラットフォーム） ・ SentinelOne社製品（自律型AIエンドポイントセキュリティ） ・ TRINITY（セキュリティ監視サービス） ・ TechMatrix Premium Support（統合セキュリティ運用・監視サービス）

出所：ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業では、特定市場や特定業界向けにシステム開発、アプリケーション・パッケージ、テスト・ソリューション、クラウドサービス等の事業を展開している。対象分野としては医療、CRM、ソフトウェア品質保証、ビジネスソリューションの4領域で、売上構成比は各分野ともに20%～30%で拮抗している。また、新規事業として教育分野のソリューション事業も開始している。

a) 医療分野

医療分野は、新生PSP、医知悟、A-Lineが提供する製品・サービスで構成されているが、売上収益の大半はPSPの事業で占められる。

新生PSPのうち旧NOBORIについては、クラウド型PACSサービス「NOBORI」を主に展開している。クラウドサービスは初期導入コストが不要なほか、データをクラウド上で安全に管理するため、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やレポートをシームレスに参照することも可能となる。2012年に「NOBORI」のサービスを開始して以降、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イス、小規模医療施設の新規開拓などを進めてきたことにより2022年3月末時点で契約施設数は約1,100施設まで拡大した。医用画像等の総検査件数は2.48億件、延べ患者数で4,083万人（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っており、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）。サービス開始から11年目を迎えるが、顧客事由による解約（閉院等）を除けば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。

そのほか旧NOBORIのサービスとしては、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」がある。現在、無料版と有料版（月額100円）を提供しており、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）やサービス内容（予約申込やキャンセル等）については医療施設によって異なる。

一方、旧PSPではオンプレミス型のPACS製品「EV Insite」のほか放射線管理業務システム等の開発販売及び各種ハードウェア製品の販売を行っている。主軸であるPACS製品に関しては、大規模施設を含む約1,100の医療施設に導入している。旧NOBORIと競合関係にあったが、両社の顧客基盤や技術基盤は補完関係にあり、両社のリソースを合わせることでシナジーを高め、PACS市場におけるシェア拡大、並びにAIを活用した新規サービスの開発などにも注力し、事業展開を加速していく戦略となっている。

会社概要

新生 PSP の PACS 市場におけるシェアは稼働施設数ベースで 22% 超と富士フィルムメディカル（株）に次ぐ第 2 位となるが、クラウド型サービスでは約 7～8 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ている。旧 NOBORI では情報基盤事業で培ったネットワーク及びセキュリティ分野における豊富な知見と高い技術力、サポート体制を強みにして、こうした課題を解決し顧客の開拓に成功してきた。旧 PSP の既存顧客に対してもこうした強みやクラウドサービスのメリットを訴求していくことで、オンプレミス型からの切り替えを進めていく戦略となっている。

旧 NOBORI と旧 PSP の業績規模を直前期と比較して見ると、旧 PSP が売上収益で約 2.3 倍、営業利益で約 1.8 倍大きい。成長率に関してはクラウドサービスの拡大を背景に旧 NOBORI が高くなっている。また、営業利益率についても旧 NOBORI が 19.3% と旧 PSP の 15.0% を上回っている。

旧 NOBORI と旧 PSP の業績推移

(単位：百万円)

	NOBORI			PSP		
	19/3 期	20/3 期	21/3 期	19/6 期	20/6 期	21/6 期
売上収益	2,137	2,290	2,618	5,852	5,927	5,902
営業利益	174	233	504	596	842	888
営業利益率	8.1%	10.2%	19.3%	10.2%	14.2%	15.0%
経常利益	163	233	504	595	864	892
当期純利益	101	161	264	410	631	605
従業員数 (人)			133			268

出所：リリースよりフィスコ作成

「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をつなぐ情報インフラを提供するサービスである。「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。2022 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% で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。また、「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。

2019 年に子会社化した A-Line は、クラウド型の医療被ばく線量管理システム「MINCADI」を開発・提供している。「MINCADI」は、医用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である。導入施設数ベースの市場シェアは第 2 位（200 施設超）で、数量ベースのシェアは約 21% とトップクラスとなっている。

会社概要

医療分野の概要

分野	ソリューション	パートナー	備考
医療	医療機関向け業務支援システム及びクラウドサービスの提供	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	<ul style="list-style-type: none"> ・画像管理システム「EV Insite」 ・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」 ・PHR サービス、AI 診断支援サービス ・遠隔画像診断のインフラサービス「医知悟」 ・クラウド型放射線被ばく線量管理システム「MINCADI」

出所：ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

b) CRM 分野

CRM 分野では、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。クラウド型サービスの提供に加え、今後はオンプレミスのライセンスについてもサブスクリプション型課金モデルへの移行を進め、ストック型ビジネスの拡大を目指している。

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・インテグレーターであり、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長となっている。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」を一般向けに設置しており、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、NTT データ、伊藤忠テクノソリューションズ、BIPROGY、NEC 等	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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：ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

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・プリード[※]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。

会社概要

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。市場別売上収益については、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	<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） ・CodeClinic 社製品（分析ツール） ・Scientific Toolworks 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） ・FossilD 社製品（OSS ライセンス&セキュリティ管理ツール） ・Gurock Software GmbH 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 	<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：ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

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、金融向けソリューションのほか学術ソリューション（学術研究事業支援）、BI ソリューションを開発・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月に子会社化した山崎情報設計では、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概要

分野	ソリューション	主要顧客	備考
ビジネスソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ・学術研究事業支援 ・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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客との継続的な取引 ・市場系業務管理システム、市場リスク管理システム、統合 ALM 管理システム、金融商品評価ツール、投資情報管理システム等

出所：ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

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4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導入した、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して開発・提供している。

会社概要

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、教職員の業務負担が増加するなかでICTを活用して、校内外にわたるコミュニケーション機能や学びの蓄積機能、教職員の校務支援機能を提供するクラウドサービスである。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ており、特長としては、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、子ども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る。特に、情報セキュリティ対策については、競合サービスとの差別化要因になると考えられる。

「ツムギノ」は2021年11月に(一社)ASP・SaaS・AI・IoTクラウド産業協会が主催した「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するなど、今後の成長が期待できるサービスとして注目される。

教育分野の概要

分野	ソリューション	パートナー	備考
教育	クラウド型スクール・コミュニケーションプラットフォーム+校務支援システムを提供	教育機関	・ツムギノ

出所：ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

業績動向

2022年3月期業績は情報基盤事業がけん引し、過去最高を連続更新

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績は、売上収益で前期比18.1%増の36,513百万円、営業利益で同4.2%増の3,734百万円、税引前利益で同9.2%増の3,718百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同3.0%増の2,371百万円と増収増益となり連続で過去最高を更新した。受注高についても前期比13.1%増の42,767百万円と2ケタ成長が続き、受注残高は前年同期末比32.2%増の39,931百万円と年間売上収益を上回る規模まで積み上がった。企業へのサイバー攻撃が年々巧妙化するなかで、クラウド型セキュリティ対策製品の需要が引き続き好調に推移したことが主因だ。

業績動向

2022年3月期連結業績

(単位：百万円)

	21/3期		会社計画	22/3期		前期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上収益	30,928	-	33,000	36,513	-	18.1%	10.6%
PSP 除く売上収益	-	-	-	35,243	-	13.9%	6.8%
営業利益	3,583	11.6%	3,700	3,734	10.2%	4.2%	0.9%
PSP・本社移転費用除く営業利益	-	-	-	4,009	-	11.9%	8.4%
税引前利益	3,406	11.0%	3,700	3,718	10.2%	9.2%	0.5%
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,301	7.4%	2,400	2,371	6.5%	3.0%	-1.2%
受注高	37,823	122.3%	-	42,767	117.1%	13.1%	-
受注残高	30,195	97.6%	-	39,931	109.4%	32.2%	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2022年3月期の業績には、旧PSPの業績を2ヶ月分取り込んだ影響（売上収益1,270百万円、営業利益170百万円）と一過性の費用である本社移転関連費用445百万円が営業利益に含まれており、これら特殊要因を除いたベースで見ると売上収益は同13.9%増の35,243百万円、営業利益は同11.9%増の4,009百万円となり、いずれも会社計画を上回って着地した。また、親会社の所有者に帰属する当期利益の増益率が税引前利益よりも低くなっているのは、旧NOBORIの利益増や旧PSPの連結化によって、非支配持分が前期の79百万円から186百万円に増加したことが主因である。

なお、同社はグループ各社の本社機能を2022年12月に新本社（東京都港区港南）に移転・集約化する予定となっており、2023年3月期も関連費用として約2億円を見込んでいる。移転・集約化の目的としては、1) グループ間連携を強化し、中期経営計画の着実な遂行と持続的成長を実現すること、2) 在宅勤務の継続的活用とともに、創造的活動を促進するコラボレーションの場としてオフィスを再定義し、新たな働き方に対応したオフィス空間を構築すること、3) 災害時における従業員の安全確保と事業継続対応の強化を図ること、の3点を挙げている。

クラウド型セキュリティ対策製品の高成長が続き、情報基盤事業は2ケタ増収増益に

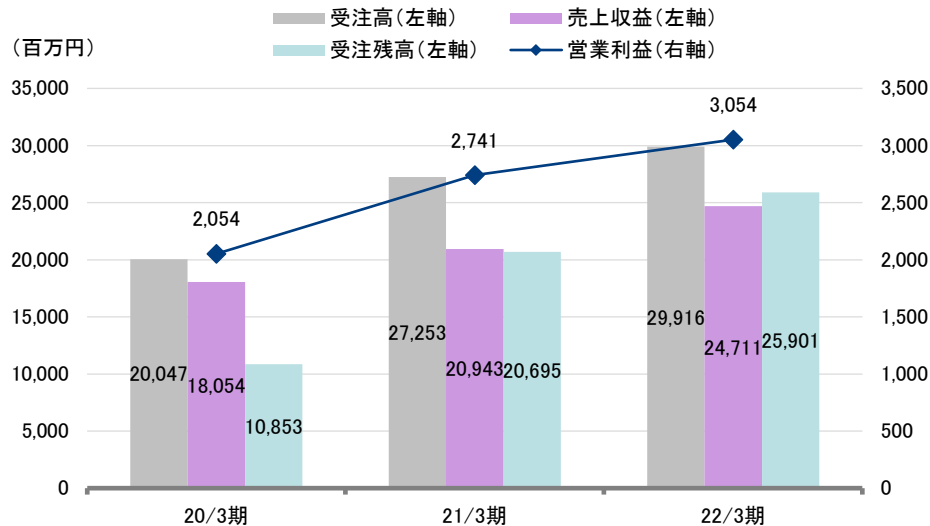
2. 事業セグメント別の動向

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業の売上収益は前期比18.0%増の24,711百万円、営業利益は同11.4%増の3,054百万円となった。本社移転関連費用201百万円を除いたベースでは同18.8%増の3,255百万円となり、売上収益・営業利益ともに会社計画（売上収益23,000百万円、営業利益3,000百万円）を上回って着地した。また、受注高は同9.8%増の29,916百万円、受注残高は同25.2%増の25,901百万円となった。下期の受注高が前年同期比7.9%減と失速したが、これは2021年3月期下期に超大型案件があったことやコロナ禍でリモートワークに対応したセキュリティ製品の特需が発生した反動による影響である。実際には中規模から大規模の受注案件が増加するなどネットワークセキュリティに対する需要の裾野は広がっており、活発な引き合い状況が続いたとの認識だ。

業績動向

情報基盤事業の業績推移



注：21/3期以降はIFRS基準
 出所：決算短信よりフィスコ作成

企業の情報システムに対するサイバー攻撃は年々巧妙化しており、サイバー攻撃によって工場の稼働がストップするといったケースも発生するなど被害も甚大となってきている。リモートワークの普及によってサイバー攻撃を受けるリスクが高まっていることもあり、ネットワークセキュリティ対策を一段と強化する動きが継続している。特に、国内外で事業拠点を多く持つ大企業においてセキュリティ対策をクラウド上で一括管理できる、Palo Alto Networks社製のSASE※と呼ばれる「Prisma Access」の受注が大幅に増加した。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もなった。

※ 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。

受注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ったが、増収効果による人件費率の低下により吸収できたため、利益率（本社移転費用控除前）も前期並みの水準を維持した。なお、需要が急増している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り、パロアルトネットワークス（株）が開催したイベント「Japan Partner Day 2022 Virtual」において、4年連続で「JAPAN Distribution Partner of the Year」※を受賞した。そのほかにもエンドポイントセキュリティ製品を提供するTanium（合）や次世代型メールセキュリティ製品を提供する日本ブルーポイント（株）をはじめ多くの企業から同社の販売実績やサポート体制が高く評価され、同様の賞を受賞した。

※ 「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4年連続の受賞となった。

テクマトリックス | 2022年6月15日(水)
 3762 東証プライム市場 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

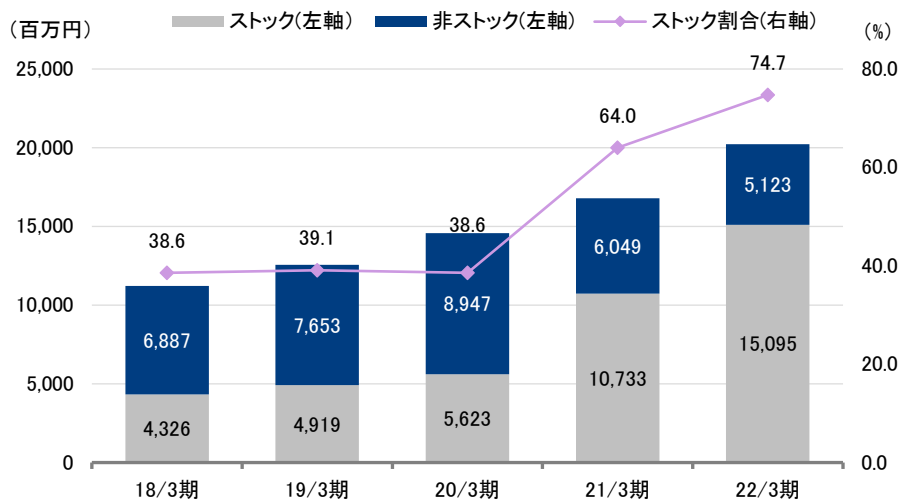
業績動向

分野別の売上動向を見ると、2021年3月期にリモートワークの普及に伴って特需的に増加したりモートアクセス製品や個人認証システムは減少したものの、次世代ファイアウォールを中心にクラウド型セキュリティサービスが大きく伸ばしたほか、増加するマルウェア対策として「Proofpoint」等のメールセキュリティ製品も好調に推移した。さらに、セキュリティシステムの高度化に伴い、統合セキュリティ運用・監視サービス「TPS (TechMatrix Premium Support)」の受注も前期比で2倍増となった。今後も収益性の高いストック型ビジネスとして、契約件数の積み上げを図っていく。

子会社のクロス・ヘッドについては、半導体不足に起因した各種ネットワーク製品の供給遅れで大手SI企業との共同プロジェクトが一部延伸したものの、その他は順調で会社計画を上回る増収増益となった。また、OCHについても自社企画製品やリモートデスクトップ・サービス等のサブスクリプション課金モデルの事業が好調で、会社計画を上回る増益となった。

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であるクラウド型セキュリティサービスの急成長を背景に2021年3月期以降急上昇しており、2022年3月期は74.7%と2期前の38.6%から2倍近くに上昇した(IFRSへの会計基準の変更の影響も一部あり)。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ため、ストック売上比率は高水準で推移し、同事業は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：21/3期に新収益認識基準適用したことにより、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：決算短信よりフィスコ作成

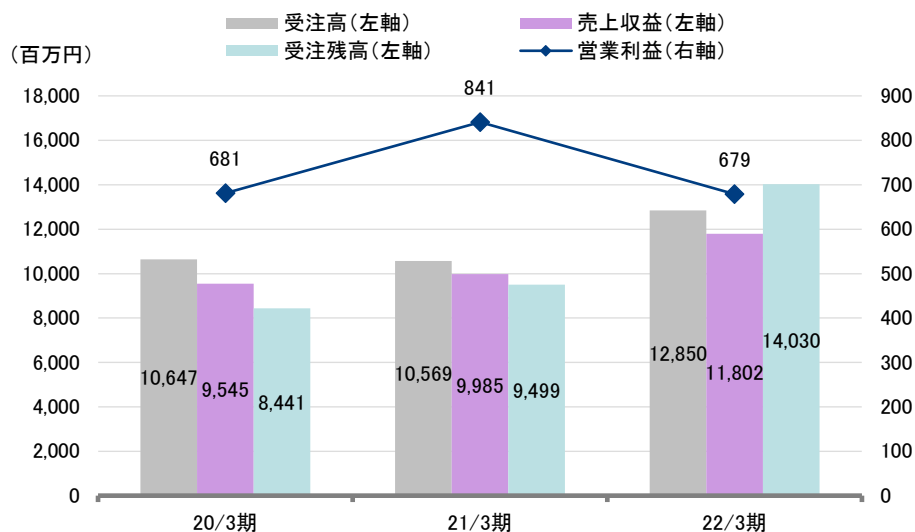
業績動向

(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期比 18.2% 増の 11,802 百万円、営業利益は同 19.3% 減の 679 百万円となった。旧 PSP の連結化による影響（売上収益 1,270 百万円、営業利益 170 百万円）と本社移転関連費用 244 百万円を除いたベースでは、売上収益で同 5.5% 増の 10,532 百万円、営業利益で同 10.3% 減の 754 百万円となり、いずれも会社計画（売上収益 10,000 百万円、営業利益 700 百万円）を上回って着地した。

売上収益は医療分野、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でそれぞれ 2 ケタ増となり過去最高を更新したが、利益面では新規事業となる教育事業への先行投資や、CRM 分野での受注の遅れに起因する売上・利益の未達が響いて、減益となった。一方で、同分野の受注実績は堅調に推移しているため、今後の業績の復調は期待できると見ている。同セグメントにおける受注高については、前期比 21.6% 増の 12,850 百万円と 2 期ぶりに増加に転じ、受注残高も同 47.7% 増の 14,030 百万円と大幅に積み上がった。受注残高の増加分の大半は旧 PSP の連結化による影響と見られるが、既存事業ベースでも 10 億円程度積み上がったものと思われる。

アプリケーション・サービス事業の業績推移

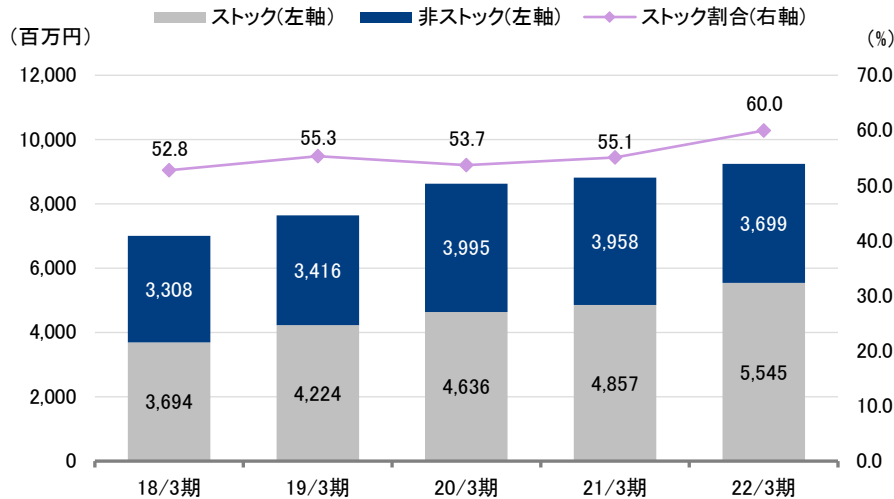


注：21/3 期以降は IFRS 基準
出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、ストック型売上比率（単体のアプリケーション・サービス事業及び旧 NOBORI の売上収益に占める比率）は前期の 55.1% から 60.0% 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、ソフトウェア品質保証分野でもサブスクリプション型のライセンス販売が増加していることなどが要因となった。

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：21/3 期に新収益認識基準適用したことにより、これまでフローとして計上していた売上（主にテストツールの売上）をストックとして計上
 出所：決算短信よりフィスコ作成

a) 医療分野

医療分野の売上収益は旧 PSP を除いたベースでも前期比 2 ケタ増と好調に推移した。クラウド型 PACS 「NOBORI」の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堅調に増加したことが主因だ。「NOBORI」に保管している検査件数は前期比 17.7% 増、画像を保管している患者数は同 14.0% 増と 2 ケタ成長が続き、シェアの拡大が着実に進んでいるものと見られる。

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を中心に導入が進み利用者数も増加しているが、業績への影響は軽微となっている。ただ、超高齢化社会の進展とともに地域医療連携の重要性が高まるなか、個人（患者）の医療情報を共有化できる PHR サービスは医療連携を円滑に進めるツールになると同社では見ており、今後は旧 PSP の顧客基盤も含めて導入施設数を増やし、収益化を目指していく考えだ。また、PHR をタッチポイントとしてクラウド型 PACS の顧客開拓にも取り組んでいく。

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たが、コロナ禍により規制当局の監査が厳しく実施されていないこともあり伸び悩んだ。

そのほか 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 画像診断支援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だ。保険適用も条件付きで認められるなど、徐々に普及に向けた環境は整いつつある。同サービスについては 2022 年 4 月に PSP とエムスリーが合併で設立したエムスリー AI に販売・マーケティング機能が引き継がれることになり、今後はエムスリーが持つ幅広い顧客基盤や営業力を生かして、事業展開を加速していくことになる。

業績動向

b) CRM 分野

CRM 分野の売上収益は前期比 1 ケタ減となった。2021 年 3 月期まで継続していた既存顧客のシステムバージョンアップ等の更新需要が一巡したことや、コロナ禍により商談が長引き受注回復の時期が下期にずれ込んだことが影響した。このため、受注ベースでは会社計画を達成したものの売上収益・営業利益は未達となった。

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。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、日系企業やグローバル企業など約 300 社を顧客に抱えており、これら既存顧客や新規顧客に対して「FastHelp」を販売していく。既に受注実績もあり、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だ。また、WISESIGHT 以外にも同様にシナジーが見込める企業があれば提携し、販売ネットワークを拡充しながら事業展開を加速していく方針となっている。

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は前期にコロナ禍の影響で冷え込んでいた製造業からの受注が回復し、売上収益は前期比 2 ケタ増となった。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、サブスクリプション型ライセンス契約の増加により受注残高も増加した。

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は受注・売上ともに計画を上回り、売上収益は前期比 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[※]廃止に対応した開発案件の需要を取り込めたことが増収要因となった。また、2022 年 3 月期上期に発生した不採算案件の損失を下期の収益増でカバーし、営業利益も増益となり計画を達成した。

※ 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、山崎情報設計が売上収益・営業利益ともに計画どおりに推移し、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、受託開発等が順調に推移し、売上収益・営業利益ともに計画を上回った。

e) 教育分野

教育分野では「ツムギノ」の垂直立ち上げを目指すべく、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実施した。2021 年 4 月に主体的な学びを重視する先進的な私立学校で複数導入されたほか、国立大学付属小学校や一部の公立校でも導入された。販売体制の強化にも取り組んでおり、2021 年 10 月には教育機関向けに Google ソリューションの豊富な販売実績を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ている。同事業に関しては 2023 年 3 月期が損失のピークとなる見込みで、事業開始 5 年目となる 2026 年 3 月期の黒字化を目指している。

※ 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。

長期契約案件の増加に伴い流動資産の前渡金、 流動負債の前受金が増加

3. 財務状況と経営指標

2022年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比12,507百万円増加の52,503百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び現金同等物が3,521百万円、営業債権及びその他の債券が2,010百万円、前渡金が4,142百万円、前払保守料が938百万円それぞれ増加した。前渡金と前払保守料については、情報基盤事業における長期契約案件の増加やストック型サービスの拡大が主な増加要因となった。非流動資産では有形固定資産が783百万円減少した一方で、その他の金融資産が1,175百万円、繰延税金資産が730百万円それぞれ増加した。なお、旧PSPの連結化による影響額は株式取得日(2022年2月15日)における旧PSPの取得資産合計が7,001百万円(うち、現金及び現金同等物2,994百万円)だったことから、ほぼ同程度の増加要因になったと見られる。

負債合計は前期末比8,660百万円増加の32,301百万円となった。流動負債では契約負債が6,284百万円、営業債務及びその他の債務が789百万円、未払法人所得税が577百万円それぞれ増加した。契約負債の増加については長期契約の増加やストック型サービスの拡大に伴う前受金の増加が主因となった。非流動負債ではリース負債が926百万円減少した一方で、退職給付に係る負債が637百万円増加した。有利子負債は304百万円の減少となった。なお、旧PSP分の引受負債については株式取得日において3,420百万円となった。資本合計は前期末比3,847百万円増加の20,202百万円となった。利益剰余金が1,698百万円増加したほか、旧PSPの連結化及び旧NOBORIの利益増に伴い、非支配持分が1,673百万円増加したことによる。

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4.7ポイント低下の32.4%となったが、これは将来売上計上される前受金の増加が主因となっている。一方で、有利子負債比率は同3.0ポイント低下の6.4%となり、手元キャッシュも180億円以上と潤沢なことから、財務基盤の強化がさらに進んだものと判断される。収益性については、本社移転関連費用を計上したことや、アプリケーション・サービス事業の収益性低下によって前期比で低下したものの、ROEで14.9%、売上収益営業利益率が10.2%とそれぞれ10%台を維持した。

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	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	増減額
流動資産	14,628	21,194	26,743	31,169	42,267	11,097
(現金及び現金同等物)	6,097	11,802	13,747	14,634	18,155	3,521
(営業債権及びその他の債権)			4,611	3,915	5,925	2,010
(前渡金)	-	-	2,858	7,137	11,280	4,142
(前払保守料)	3,304	3,645	4,284	4,572	5,510	938
非流動資産	3,998	4,539	9,000	8,826	10,236	1,410
資産合計	18,626	25,733	35,744	39,996	52,503	12,507
流動負債	9,489	10,410	16,028	18,902	27,989	9,087
(契約負債)	-	-	9,751	13,408	19,692	6,284
非流動負債	3,163	2,948	5,282	4,739	4,311	-427
負債合計	12,653	13,358	21,311	23,641	32,301	8,660
(有利子負債)	2,200	1,900	1,663	1,399	1,095	-304
資本合計	5,973	12,374	14,433	16,354	20,202	3,847

【経営指標】	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	増減額
< 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%	32.4%	-4.7pt
有利子負債比率	37.3%	17.1%	12.8%	9.4%	6.4%	-3.0pt
< 収益性 >						
ROA	11.4%	10.6%	8.2%	9.0%	8.0%	-1.0pt
ROE	24.4%	17.3%	15.5%	16.5%	14.9%	-1.6pt
売上収益営業利益率	8.1%	9.5%	9.9%	11.6%	10.2%	-1.4pt

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

2023年3月期業績は豊富な受注残を背景に増収増益が続く見通しで、利益計画は保守的な印象

1. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績は、売上収益で前期比17.8%増の43,000百万円、営業利益で同7.1%増の4,000百万円、税引前利益で同6.8%増の3,970百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同7.1%増の2,540百万円と増収増益が続く見通し。情報基盤事業を中心に既存事業の拡大を見込んでいる。旧PSPの業績への影響については、売上収益で寄与するものの、営業利益はクラウドシフトを推進するためほとんど貢献を見込んでいない。また、2022年3月期に445百万円を計上した本社移転関連費用について、2023年3月期も約2億円を織り込んでいる。為替が円安にシフトしており情報基盤事業のコスト増への影響が懸念されるものの、二次代理店や最終顧客との交渉により一定水準の費用増分は価格転嫁する格好となっており、影響は限定的となっている。足元も良好な受注環境に変化は見られず受注残高も豊富にあることから、会社計画の達成は十分可能と弊社では見ている。

2023年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	22/3期 通期実績	23/3期			
		上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上収益	36,513	20,500	27.0%	43,000	17.8%
営業利益	3,734	1,700	6.2%	4,000	7.1%
税引前利益	3,718	1,690	5.6%	3,970	6.8%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,371	1,100	5.2%	2,540	7.1%
1株当たり利益(円)	59.65	27.56		63.64	

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11.3%増の27,500百万円、営業利益は同6.4%増の3,250百万円を見込んでいる。売上収益はクラウド型セキュリティ対策製品を中心とした需要拡大と豊富な受注残を背景に、2ケタ成長が続く見通しだ。また、営業利益には本社移転関連費用約1億円を織り込んでいる。営業利益率が12.4%から11.8%に低下する要因は、主に販売構成比の変化によるもので、2022年3月期に引き続き大型案件の比率が上昇し、売上総利益率の低下要因となった。為替の円安が進んでいることもコスト増要因となるが、為替変動部分の一部は二次代理店や最終顧客に転嫁すること、長期契約で前受金として既に徴収している部分については為替変動の影響を受けないことから、その影響は軽微と考えられる。現在は130円/ドルを前提に受注活動を行っている。なお、半導体不足でアプライアンス製品の納期が延伸する傾向が続いているが、顧客も現在の納期を前提に早めの発注をしていることもあり、売上収益への影響は少ないものと見られる。

今後の見通し

足元の受注状況は引き続き好調となったようだ。特に、ロシアによるウクライナ侵攻の発生以降、マルウェアを使った電子メールによるサイバー攻撃が急増していることもあり、次世代型メールセキュリティ製品「Proofpoint」の引き合いが活発化している。また、期待される新製品としては2021年12月に販売代理店契約を新たに締結したSentinelOne, Inc.の自律型AIエンドポイントセキュリティ製品「SentinelOne」が挙げられる。様々な攻撃テクニックを検知する自律型AIエンジンによりクラウド上の分析を行うことなく、エンドポイントのエージェントのみでマルウェアの検知や防御、修復などのインシデント対応を「自律的に」行う製品である（＝運用担当者の業務負担軽減）。検知能力は非常に高く、2020年版のMITRE ATT&CK[※]評価では、WindowsとLinux環境の両方で業界唯一100%検知を達成するなど、業界では後発ながらも技術力は最も高く評価されている。同社では今後3年間で10億円の販売を目標としている。

[※] MITREは、米国の連邦政府が資金を提供する非営利組織。ATT&CKは脆弱性を悪用したサイバー攻撃を、戦術と技術または手法の観点で分類したナレッジベースのことで、不定期もしくは四半期に一度、最新の脅威情報を追加している。多くのセキュリティ製品が参照情報としてATT&CKを活用し、製品評価を行っている。

(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31.3%増の15,500百万円、営業利益は同10.3%増の750百万円を見込んでいる。営業利益には本社移転関連費用約1億円を織り込んでいる。売上収益の増加要因としては、旧PSPが年間で寄与することが大きい。既存事業においても医療分野、ソフトウェア品質保証分野、CRM分野で2ケタ増収、ビジネスソリューション分野で1ケタ増収となる見通しだ。

営業利益の伸びが10.3%増と70百万円増の小幅にとどまるのは、教育事業に対する先行投資を継続することに加えて、旧PSPのPACS製品の販売形態をオンプレミス型からクラウドサービスにシフトすることで、一時的に利益が落ち込むことを想定しているためだ。旧PSPでは2021年6月期に8億円強の営業利益であったが、2022年3月期はほぼ利益貢献しないことを前提に計画に織り込んでいる。2022年3月期は2ヶ月分で170百万円の利益貢献があったため、ほぼ同額の減益を見ていることになる。教育事業の損失継続と旧PSPの減益分を、既存事業の増益と本社移転関連費用の減少でカバーする構図となる。なお、旧PSPでは既存顧客へのクラウドシフトを進めていく予定だが、顧客がリプレイス時にオンプレミス版を継続する可能性もあり、その比率が高ければ売上収益・営業利益の増額要因となる。

PSPの連結化により医療分野の中期的な成長期待が一段と高まる

2. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」の進捗状況

(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。

今後の見通し

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」を継続している。また、基本戦略としては「取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ」「サービス化の加速（サービス比率拡大）」「データの利活用（AIの利用を含む）」「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）」「海外市場での事業の拡大」「グループ間連携の強化によるシナジーの創出」「人材育成 / 組織開発（ダイバーシティの推進を含む）」の7つのテーマに取り組んでおり、初年度の進捗状況についてはおおむね順調に進んだものと会社では評価しているようだ。

中期経営計画の基本戦略と主な取り組み

項目	評価 22/3 期	内容
1 取扱製品の拡大・ 新規サービスの立ち上げ	△	6つの製品・サービスの取扱を開始 【ネットワークセキュリティ】 ・自律型 AI エンドポイントセキュリティ「SentinelOne」 ・企業 NW に侵入した高度な脅威を検出する VectraAI「Congnito Platform」 【ソフトウェア品質保証】 ・Web テスト管理ツール「TestRail」がクラウド環境で利用できる「クラウド版 TestRail」 ・「ソフトウェア開発基盤構築ソリューション」 ・機能テスト（UI テスト）自動化支援・テスト請負、API テスト自動化支援・テスト請負サービス 【ビジネスソリューション】 ・LIBOR 廃止に対応する Apreccia シリーズの新製品「市場性貸出管理システム」
2 サービス化の加速 (サービス比率拡大)	○	22/3 期のサービス比率 83%（前期実績 73%）、サービス＝ストック売上＋受託役務サービス収入 【ネットワークセキュリティ】 ・統合監視とインシデント対応支援サービス「TPS」の拡大 ・未知の脅威を検知、防御する「Cortex」の拡大 【教育・ツムギノ】 ・公立学校への導入に向け、APPLIC 準拠登録・相互接続確認オレンジマークを取得 ・「ASP・SaaS 安全・信頼性情報開示認定制度」の認定を取得 ・ASPIC のクラウドアワード 2021 で準グランプリ受賞
3 データの利活用 (AI の利用を含む)	○	【医療】 ・NOBORI と旧 PSP の事業統合 ・医療情報の利活用に関する研究開発を促進させ、画像診断、AI 事業の拡大に着手 ・エムスリー（株）と合併会社エムスリー AI（株）を設立 ・AI 医療機器の開発支援など先進医療分野での事業を加速
4 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）	○	【医療】 ・PACS 事業、PHR 事業、AI 事業の加速を目的に PSP（株）を連結子会社化し、2022 年 4 月に（株）NOBORI を吸収統合 【ネットワークセキュリティ】 ・次世代セキュアアクセスソリューション「AppgateSDP」の拡販に向けて丸紅ネットワークソリューションズ（株）と販売パートナー契約を締結 【CRM】 ・（株）RevComm が運営する音声解析 AI 電話「MiiTel」と同社の CRM システム「FastHelp5」の連携開始 ・（株）ソフツァが開発・提供するクラウド型コールセンターシステム「BlueBean」と同社の CRM システム「FastHelp5」を連携し、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 【教育】 ・ツムギノ事業拡大に向けて、シネックスジャパン（株）と再販パートナー契約を締結 【カサレアル】 ・米 GitLab 社とオープンパートナー契約を締結（国内正規代理店として、GitLab ライセンスの販売及び Git 関連支援サービスの提供を開始
5 海外市場での 事業の拡大	△	【CRM】 ・ASEAN 地域での事業拡大を目的にソーシャルデータ分析クラウド分野でタイ最大手の Wisersight 社と資本・業務提携
6 グループ間連携の 強化によるシナジーの 創出	○	【全社】 ・グループ間連携の強化を目的に各グループ会社の本社機能の集約と併せて本社移転を決定（22 年 12 月移動予定） 【ネットワークセキュリティ・カサレアル】 ・クラウドネイティブ領域において、ネットワークセキュリティ事業部とカサレアルが協業を加速
7 人材育成 / 組織開発 (ダイバーシティの 推進を含む)	○	【全社】 ・CG コード改訂に沿って女性活躍推進などのダイバーシティ・インクルージョンに向けた活動を推進。女性従業員の活躍に向けて女性の従業員比率と管理職比率の目標を設定し、目標達成に向けた現状把握と各種施策を立案 ※女性管理職比率 20% の達成（2030 年度末） ※女性従業員比率 30% の達成（2026 年度末） ・次世代リーダー育成プログラムを推進し、次世代人材の育成が進行中 ・新人事制度を策定し 2022 年 4 月から運用を開始（若手でも能力があればマネージャーに昇進可能に）

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

(2) 経営数値目標

経営数値目標については、旧 PSP を連結化したこと、初年度の業績状況も踏まえて見直しを行っている。2024年3月期の連結業績目標としては売上収益で当初目標を6,000百万円上回る46,000百万円、営業利益で同100百万円上回る5,100百万円とした。

事業セグメント別で見ると、情報基盤事業は売上収益で同1,000百万円増加の29,000百万円、営業利益で同横ばいの3,600百万円とした。クラウド型セキュリティ対策製品の需要が想定以上に伸びていることが売上収益の増額要因となる。一方、営業利益については据え置いた格好だが、新たな費用増要因はなく保守的に見て据え置いたものと考えられる。

一方、アプリケーション・サービス事業は売上収益で同5,000百万円増加の17,000百万円、営業利益で同100百万円増加の1,500百万円とそれぞれ上方修正した。売上収益については旧 PSP の寄与によるところが大きい。また、営業利益については前期比でも2倍増と急回復する見通しだが、PSP の増益や教育事業の収益改善効果を見込んでいる。

中期業績目標

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期		23/3期		24/3期		年平均成長率
	実績	当初計画	実績	当初目標	計画	当初目標	修正目標	
全社								
売上収益	30,928	33,000	36,513	36,000	43,000	40,000	46,000	14.1%
営業利益	3,583	3,700	3,734	4,100	4,000	5,000	5,100	12.5%
利益率	11.6%	11.2%	10.2%	11.4%	9.3%	12.5%	11.1%	
情報基盤事業								
売上収益	20,943	23,000	24,711	25,000	27,500	28,000	29,000	11.5%
営業利益	2,741	3,000	3,054	3,100	3,250	3,600	3,600	9.5%
利益率	13.1%	13.0%	12.4%	12.4%	11.8%	12.9%	12.4%	
アプリケーション・サービス事業								
売上収益	9,985	10,000	11,802	11,000	15,500	12,000	17,000	19.4%
営業利益	841	700	679	1,000	750	1,400	1,500	21.3%
利益率	8.4%	7.0%	5.8%	9.1%	4.8%	11.7%	8.8%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) PSP の今後の展開について

PSP と NOBORI を事業統合した目的は、既存のクラウド型 PACS 「NOBORI」の顧客基盤を拡大し収益力を一段と高めていくことに加えて、両社の開発部門を統合して技術リソースを最適配分することで PHR や AI、データ利活用分野等の新規サービスの開発スピードを加速し、医療分野での高成長を実現していくことにある。

旧 PSP の PACS 製品については今後クラウドサービスへシフトし、2026年4月を目途に完全統合することになっている。両社合わせて導入医療施設数は約2,200施設、市場シェアは22%超だが、今後も継続的な機能と品質向上を図ることで新規顧客を開拓し、市場シェア拡大を目指していく。

今後の見通し

なお、2022年4月にはキヤノンメディカルシステムズ(株)と販売の協業に関して基本合意を締結したことを発表しており、こうした取り組みも「NOBORI」のシェア拡大につながると弊社では見ている。協業の目的は互いの製品・サービスを相互供給し、ソリューションとして顧客に販売していくというもの。具体的には、PSPのクラウドPACS「NOBORI」と読影用ビューアソフトウェア「EV Insite R」の2品目をキヤノンメディカルシステムズで、キヤノンメディカルシステムズのAI解析技術や3D画像処理技術を用いた読影支援ソリューション「Abierto Reading Support Solution」をPSPで取り扱う。相互の製品を組み合わせることで画像診断における読影品質の向上と効率化を実現し、顧客開拓を推進していくことになる。

キヤノンメディカルシステムズはMRI装置やCT装置などの大手メーカーであり、PACSについてもオンプレミス型で大手の一角を占めていたが、クラウドサービスに市場が移行していることを受け「NOBORI」の取り扱いも開始することになったようだ。キヤノンメディカルシステムズの顧客基盤や販売ネットワークはPSPよりも大きいことから、「NOBORI」の新規顧客獲得につながる取り組みとして注目される。協業の効果が出てくるのは2024年3月期以降になりそうだ。

また開発力の強化という点では、旧PSP、旧NOBORIの開発テーマで重複するものがあり、これらを整理・統合し、余剰となった開発リソースを新規プロジェクトに配置していくことが可能となる。当面は旧PSPのPACS製品と「NOBORI」を連携するためのプロジェクトにリソースが充当されるため、統合効果が出始めるのは同プロジェクトが終わってからとなる。

新生PSPの業績については、クラウドシフトの影響で短期的には伸び悩むものの、クラウドシフトが完了するであろう2027年3月期には少なくとも統合前の2社合計の営業利益(14億円)の水準に戻っているはずだ。さらに言えば、クラウドサービスは顧客基盤が大きくなるほど利益率も上昇する収益構造であるから、PACS事業だけで見れば統合前の利益水準以上に拡大している可能性がある。これにPHRやAI、データ利活用サービスなど新規事業が育ってくれば、さらなる成長が期待できることになる。新規事業を育成していくうえでも、旧PSPを子会社化し顧客基盤(医療施設数)を2倍に拡大した意義は大きく、今後の展開が注目される。

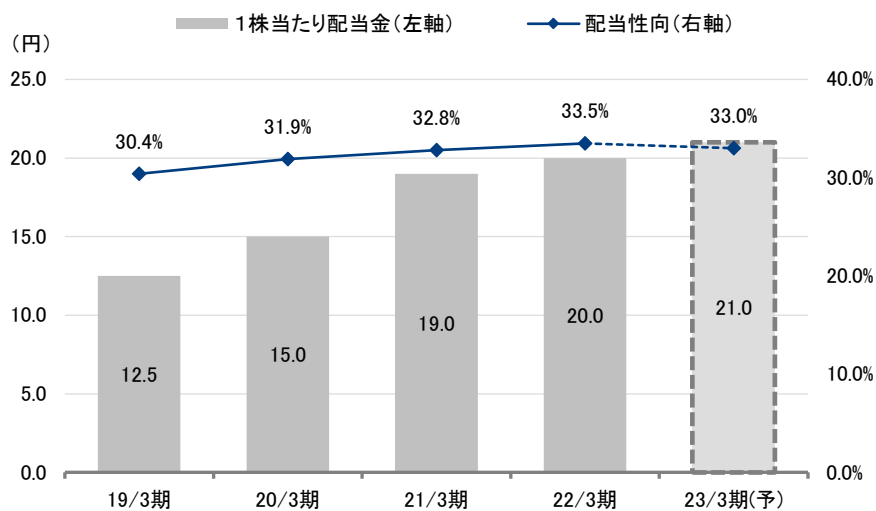
株主還元策

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。2023年3月期の1株当たり配当金は前期比1.0円増配の21.0円（配当性向33.0%）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を続けていることから、2023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さらなる増配の可能性も出てくる。

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の株式分割を実施、配当金は過去遡及して修正

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

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

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

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

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

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