

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 12 月 29 日 (木)

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. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2023 年 3 月期業績見通し	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	12
1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	12
2. 事業セグメント別の動向	13
3. 財務状況と経営指標	19
■ 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	23
■ 株主還元策とサステナビリティの取り組み	25
1. 株主還元策	25
2. サステナビリティへの取り組み	26

要約

情報セキュリティ対策製品や医療システム事業をけん引役に 収益成長が続く

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、医療システム事業を展開する。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ことが強みである。また、アプリケーション・サービス事業では、CRM、ソフトウェア品質保証、ビジネスソリューション及び教育分野の4つのソリューションサービスを展開し、医療システム事業では、2022年2月に子会社化した旧PSP(株)と旧(株)NOBORIを同年4月に統合して生まれた新生PSP(株)のPACS※が主力製品・サービスとなっている。

※ 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。旧 PSP はオンプレミス製品の大手で、旧 NOBORI はクラウドサービスの最大手となる。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は約 22% と第 2 位となる。

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計 (2022 年 4 月～9 月) の連結業績は、売上収益で前年同期比 28.5% 増の 20,743 百万円、営業利益で同 19.6% 増の 1,915 百万円といずれも過去最高を更新した。売上収益はクラウド型セキュリティ対策製品の旺盛な需要を背景に、情報基盤事業が前年同期比 18.4% 増と好調を持続したほか、医療システム事業も旧 PSP の事業が加わったことで同 164.1% 増と大幅増となったことが増収要因となった。利益面では、円安の影響や人件費増、案件大型化による採算性低下により情報基盤事業が減益となったほか、不採算案件の発生や新規事業投資によりアプリケーション・サービス事業の損失も若干拡大したものの、医療システム事業の増益でカバーした。なお、受注高は全体で前年同期比 43.7% 増の 30,738 百万円、受注残高は同 40.9% 増の 49,926 百万円といずれも過去最高を更新した。

2. 2023 年 3 月期業績見通し

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 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの進捗率が売上高で 48.2%、営業利益で 47.9% と順調に推移しており、受注残高も豊富に抱えていることなどから、計画の達成は十分可能と弊社では見ている。懸念される情報基盤事業の収益性についても、採算重視の営業方針に切り替えたことで、下期以降は上向きに転じる見通しだ。アプリケーション・サービス事業では、CRM 分野やソフトウェア品質保証分野でサブスクリプション型の売上が積み上がるほか、ビジネスソリューション分野も不採算案件が無くなることで改善が見込まれる。医療システム事業では、統合後の新生 PSP の事業が順調に推移し、大幅増収増益となる見通しだ。

テクマトリックス
3762 東証プライム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
<https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

要約

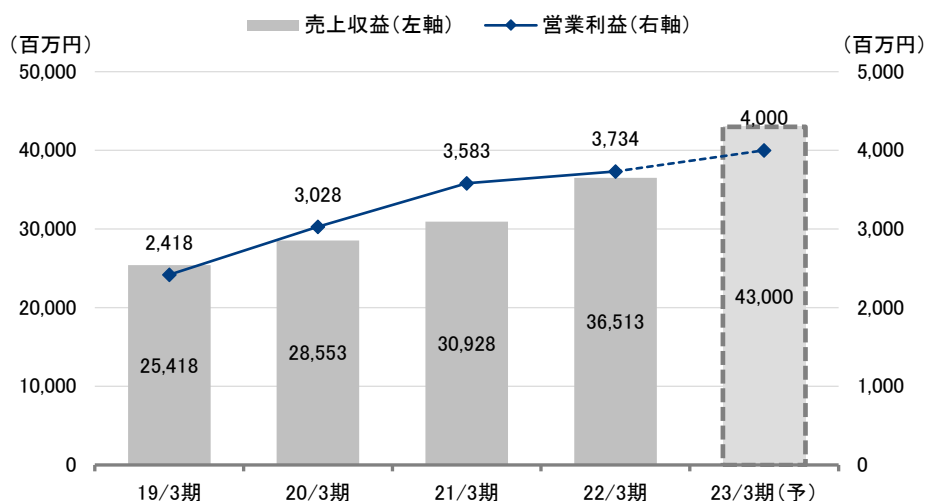
3. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」の進捗について

中期経営計画の最終年度となる 2024 年 3 月期の業績目標は、売上収益で 46,000 百万円、営業利益で 5,100 百万円を掲げているが、現状の受注状況や受注残高を見ると売上収益については超過する可能性が高い。利益面に関しては、情報基盤事業の収益性がどの程度回復するか、また、旧 PSP の PACS のクラウドシフトのペースがどうなるかがポイントとなるが、クラウドシフトが一気に進むようなことがなければ達成可能な水準と弊社では見ている。クラウド型セキュリティ対策製品の需要は官民問わず今後も拡大する見通しで、トータルソリューションプロバイダーとして豊富な実績を持つ同社の活躍余地は大きい。これに医療システム事業やアプリケーション・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予想される。

Key Points

- ・ 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は医療システム事業がけん引し、過去最高を更新
- ・ 2023 年 3 月期業績は豊富な受注残高を背景に会社計画を上回る公算大
- ・ 情報基盤事業、医療システム事業をけん引役に中長期的に収益成長が続く見通し

業績の推移



注：21/3 期より IFRS 基準
出所：決算短信よりフィスコ作成

テクマトリックス
3762 東証プライム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
<https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

■ 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、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ーの運用・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・開発を行うアレクシアフィンテック（株）（旧 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 技術を用いた医療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。

※ 山崎情報設計は、2022 年 12 月にアレクシアフィンテック（株）に商号変更した。

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・利用できる画像管理システム「EV Insite」及びクラウドサービス「NOBORI」、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	50.02%
(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、ほか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%
アレクシアフィンテック(株)※3	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)	医療画像診断支援 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

※3 山崎情報設計は、2022 年 12 月にアレクシアフィンテック(株)に商号変更した

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した。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だ。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た。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 NOBORI へ承継、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。

テクマトリックス
3762 東証プライム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
<https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

会社概要

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、楽天グループ<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、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 NOBORI へ承継。併せて、NOBORI が三井物産<8031>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	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）（現 アレクシアフィンテック（株））を子会社化
2022年 2月	PSP（株）の株式を取得し連結子会社化
2022年 4月	PSP を吸収合併存続会社とし、PSP と NOBORI を事業統合 沖縄クロス・ヘッドが社名を OCH（株）へと変更
2022年12月	本社を東京都港区港南に移転 山崎情報設計が社名をアレクシアフィンテックへと変更

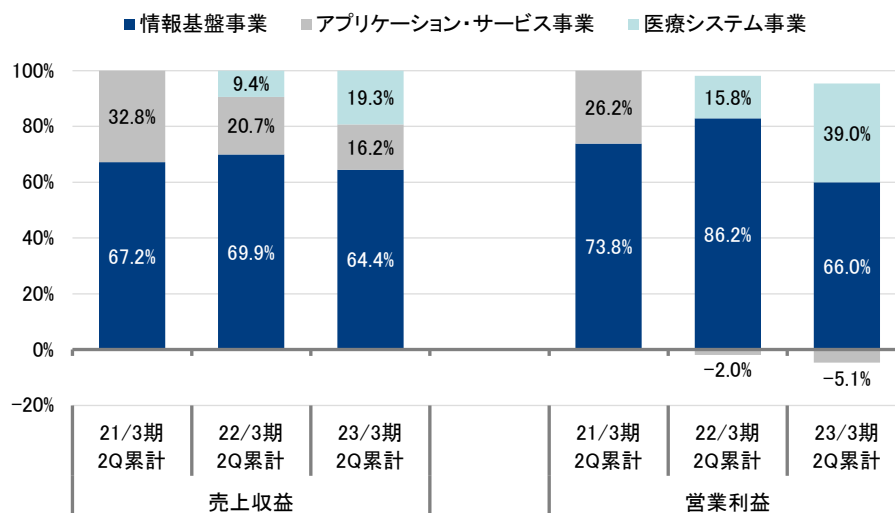
出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

3. 事業内容

同社の事業は、情報基盤事業と、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、教育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、2023 年 3 月期よりアプリケーション・サービス事業から独立して開示することになった医療システム事業の 3 つの事業セグメントで構成されている。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、営業利益で 60% 以上を占める主力事業となっている。また、旧 PSP を子会社化したことに伴い、医療システム事業の構成比が 2023 年 3 月期第 2 四半期累計では売上収益で 19.3%（前年同期は 9.4%）、営業利益で 39.0%（同 15.8%）とそれぞれ大きく上昇している。営業利益率についても医療システム事業は 18.6% と 3 事業のなかで最も高い（情報基盤事業 9.5%、アプリケーション・サービス事業 -2.9%）。

会社概要

事業セグメント別構成比



注：23/3 期よりアプリケーション・サービス事業から医療システム事業を独立、前年同期も同基準に併せて記載
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及びSASE（Secure Access Service Edge）、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世界でも高いシェアを有する製品が多く、それぞれ販売一次代理店となっている。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3～4割程度と最も大きい。

※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。

※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。

テクマトリックス
3762 東証プライム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
<https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

会社概要

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、同社は多様なニーズに応えることができる高い技術力やノウハウを持っていることに加えて、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が強みとなっており、大手企業や官公庁向けを中心に販売実績を拡大している。各ベンダーからもその取り組みが評価され数多くの賞を受賞している。具体的には、Palo Alto Networks 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」※を受賞したほか、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)、ストレージ製品を提供する Dell Technologies などから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。

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、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は約 120 人で、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※¹ の認定を取得し、現在は 2025 年 3 月の MSP 認定資格※² 取得に向けた取り組みを行っている。クロス・ヘッドの子会社となる OCH は、中小企業向けにデータバックアップや情報セキュリティ対策関連の自社開発プロダクト、リモートワーク環境構築のための製品をサポートサービスとともに販売・提供している。

※¹ 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。

※² MSP 認定資格とは、AWS への高度な移行スキルを持ち、設計能力・自動化運用管理・セキュリティ等最高レベルで顧客企業に価値提供できることを認定するプログラム。

情報基盤事業の概要

分野	ソリューション	主要取扱製品
ネットワーク & セキュリティ	- 総合的なセキュリティ対策 - ネットワーク / リモートアクセスソリューション - セキュリティ運用・監視、インシデントレスポンス - トラフィック管理・アプリケーションの安定稼働 - ストレージ・バックアップソリューション - システムインテグレーション	- Palo Alto Networks 社製品 (次世代ファイアウォール) - F5 社製品 (負荷分散装置) - Dell Technologies 社製品 (エンタープライズ向けストレージ) - 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・クラウドセキュリティ) - タニウム社製品 (サイバーハイジーン) - 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 (バックアップ・リカバリー、データ保護プラットフォーム) - 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脆弱性診断ツール) - Veracode 社製品 (アプリケーションの脆弱性診断ツール) - Votiro 社製品 (ファイル無害化ソリューション) - 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) - TechMatrix Premium Support powered by TRINITY (略称 TPS) (統合セキュリティ運用・監視サービス) - テクマトリックス NEO (クラウドネイティブ活用ソリューション)

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 CRM、ソフトウェア品質保証、ビジネスソリューション、教育と 4 つの分野で展開している。2023 年 3 月期第 2 四半期累計（連結）における売上構成比では、ビジネスソリューション分野が 4 割弱、CRM 分野、ソフトウェア品質保証分野が各 3 割程度で、残りが教育分野である。

a) 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型及びクラウド型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」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となっており、SaaS 型ではセールスフォース・ドットコムが主な競合先となる。クラウド型サービスの提供に加え、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ており、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 SIer があり、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に導入されている。また、医薬品業界で「FastHelp Pe」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」を設置しており、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、NEC、伊藤忠テクノソリューションズ、沖電気工業 BIPROGY 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 ・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

b) 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、Parasoft のソフトウェアテストツール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。近年では、開発支援ツールをクラウド基盤に載せ、SaaS として提供することに力を入れている。

※ 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。市場別売上収益では、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い。

テクマトリックス
3762 東証プライム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html

会社概要

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	- 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) - Fossid 社製品 (OSS ライセンス&セキュリティ管理ツール) - 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) - アジャイルウェア社製品	- 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

c) 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（海外有力ベンダーや子会社の山崎情報設計が開発するリスク管理システム、金融商品評価ツール等）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、クラウドネイティブ開発向けコンサルティングサービスを行っている。

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	- 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、トレーディング業務支援 - ベンチャーキャピタル向け投資情報管理	- 科学技術振興機構 - 日本医療研究開発機構 - リスクモンスタース - NTT ドコモ - 大手金融機関 - 証券・生損保、地方銀行 - りそなキャピタル	- 顧客との継続的な取引 - 金融機関向け市場系業務支援システム、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

d) 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 月より開始した。学びの個別化を実現することを目的に開発したクラウド型コミュニケーション・プラットフォームをベースに、校務支援システムの機能を実装したプラットフォームサービスとなる。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された。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、情報基盤事業で培ったノウハウを生かして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教育機関にとっても重要な評価ポイントであり、競合サービスとの差別化要因になると考えられる。

(3) 医療システム事業

医療システム事業は、新生 PSP 及びその子会社となる医知悟、A-Line が提供する製品・サービスで構成され、売上収益の大半は PSP の事業で占める。

会社概要

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 1,180 施設まで拡大した。医用画像等の総検査件数は、2022 年 9 月末時点で 2.63 億件、延べ患者数で 4,275 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 6 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月額利用料が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、医療機関向けに各種クラウドサービスを提供する「NOBORI PAL」や AI 技術を用いた医用画像診断支援サービス、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※サービス（医療情報共有アプリ「NOBORI」）などがある。

※ 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。無料版と有料版（月額 100 円）があり、無料版はデータ保存期間が 1 年、有料版は無期限となる。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（予約申込みやキャンセル等）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」のほかビューアソフトウェア、放射線量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、大学附属病院など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、両社のリソースを融合す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を推進し、事業規模を一段と拡大する戦略となっている。

なお、新生 PSP の PACS 市場における導入シェアは稼働施設数ベースで 22.5% と富士フイルムメディカル（株）に次ぐ第 2 位となるが、クラウド型サービスでは約 71% と第 1 位の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。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、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。

※ PACS の稼働施設数は 9,647 施設、うちクラウド PACS は 1,553 施設。

会社概要

旧 NOBORI と旧 PSP の業績規模を直前期で比較して見ると、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 PACS の成長を背景に旧 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 PSP についてはオンプレミス型で仕入製品販売が一定程度あるため売上規模が大きく、逆に利益率が抑えられる構造となっていると考えられる。

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サービスを提供している。「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 月末時点で 500 施設以上の施設に導入され、利用専門医数は 1,650 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 31 万件、市場シェアは約 55% で第 1 位となっている。主な導入施設は、医療機関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である。

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（300 施設超）で、数量ベースのシェアは 14.5% とトップクラスとなっている。

業績動向

2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は医療システム事業がけん引し、過去最高を更新

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 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 28.5% 増の 20,743 百万円、営業利益で同 19.6% 増の 1,915 百万円、税引前利益で同 19.7% 増の 1,914 百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益で同 1.7% 増の 1,063 百万円となり、売上収益、営業利益、税引前利益で過去最高を更新した。親会社の所有者に帰属する四半期利益の増益率が低くなったのは、PSP の利益増により非支配持分四半期利益が前年同期の 65 百万円から 246 百万円に拡大したことによる※。また、会社計画比では売上収益、営業利益、税引前利益で上回ったものの、利益の上振れ要因が PSP だったため、親会社の所有者に帰属する四半期利益については若干未達となった（非支配持分四半期利益が計画比で増加）。

※ 同社の PSP への出資比率は 50.02%。前年同期の旧 NOBORI への出資比率は 66.66% であり、出資比率が低下したことも非支配持分四半期利益が増加した一因となっている。

2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

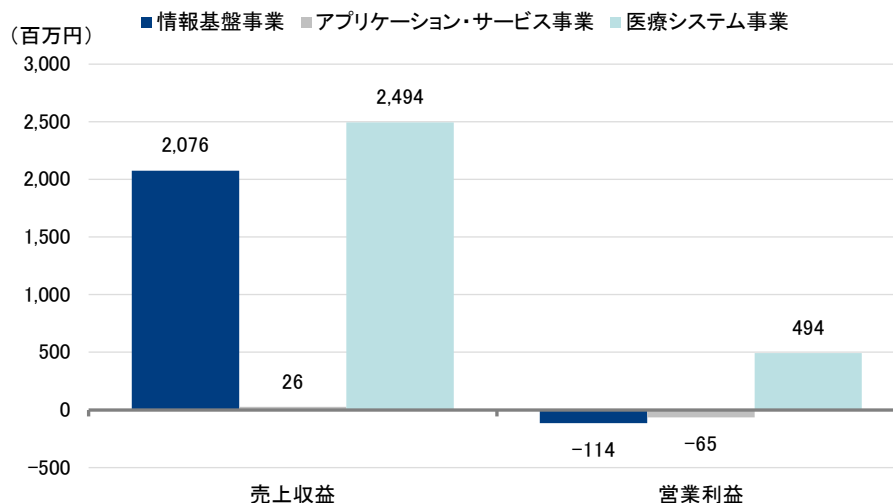
	22/3 期 2Q 累計		期初計画	23/3 期 2Q 累計			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上収益	16,146	-	20,500	20,743	-	28.5%	1.2%
売上総利益	5,534	34.3%	-	7,349	35.4%	32.8%	-
販管費	-3,935	-24.4%	-	-5,420	-26.1%	-37.7%	-
営業利益	1,601	9.9%	1,700	1,915	9.2%	19.6%	12.7%
税引前四半期利益	1,599	9.9%	1,690	1,914	9.2%	19.7%	13.3%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,045	6.5%	1,100	1,063	5.1%	1.7%	-3.3%
受注高	21,392	132.5%	-	30,738	148.2%	43.7%	-
受注残高	35,441	219.5%	-	49,926	240.7%	40.9%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別で見ると、売上収益では情報基盤事業と医療システム事業がけん引役となったが、営業利益では情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業の減益を医療システム事業の増益でカバーした。また、受注ベースでは 3 事業すべてが好調に推移し、前年同期比 43.7% 増の 30,738 百万円と過去最高を大幅に更新し、受注残高も前年同期末比 40.9% 増の 49,926 百万円と 1 年分以上積み上がった。

業績動向

事業セグメント別前年同期比増減額



出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績では一時費用として販管費に本社移転関連費用約 84 百万円（計画に織り込み済み、2022 年 12 月の新本社移転に関連した費用、第 3 四半期にも約 1 億円計上予定）、退職給付費用等約 78 百万円（新人事制度導入に伴う退職給付費用の引当不足分）を計上したほか、その他の費用として PSP の地方拠点統廃合に伴う減損損失約 15 百万円を計上した。これら一時費用を除けば営業利益は前年同期比 30.7% 増だったことになる。

情報基盤事業は採算重視の営業方針に切り替え以降も受注は好調を持続

2. 事業セグメント別の動向

(1) 情報基盤事業

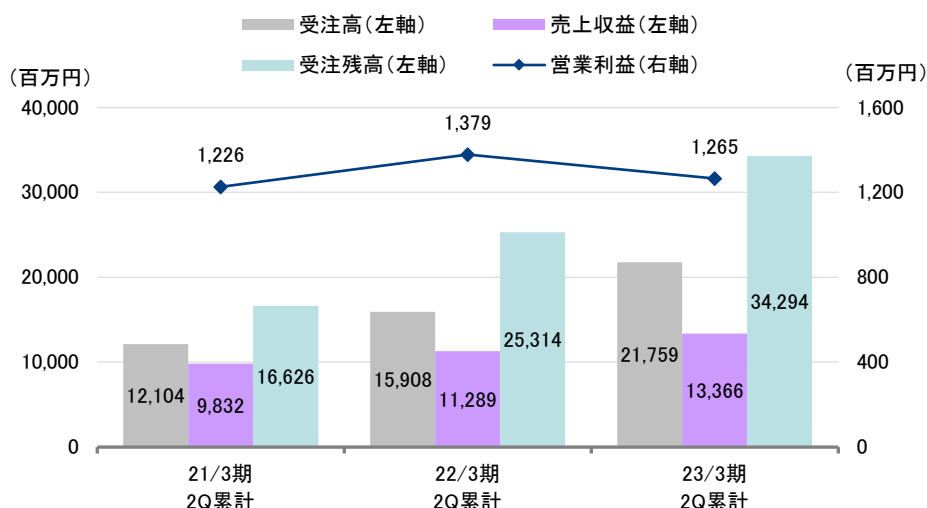
情報基盤事業の売上収益は前年同期比 18.4% 増の 13,366 百万円、営業利益は同 8.3% 減の 1,265 百万円となった。売上収益は、サブスクリプション契約の増加により繰延べ傾向となったほか、一部製品について半導体不足による納期遅延が発生するなどマイナス影響があったものの、サブスクリプション型のクラウド型セキュリティ対策製品の引き合い好調により 2 ケタ増収となった。一方、利益面では為替の急激な円安進行による影響や人件費及び販管費の増加、案件の大型化による採算性の低下、新規事業（クラウドネイティブ活用ソリューション）への投資などが減益要因となった。

業績動向

同社は前期まで大型案件については採算性が多少低下しても積極的に受注してきたが、2023 年 3 月期第 1 四半期後半から営業リソースを拡充し、採算性を重視した受注活動に切り替えた。受注状況については特に影響が見られず引き続き好調で、収益性の面では下期以降に効果が出てくる見通しだ。なお、為替変動リスクについて、過去契約分については費用も固定化しているため収益悪化リスクはない。半導体不足による納期遅延の影響については、負荷分散装置やストレージ製品で発生し、第 2 四半期累計で数億円程度の影響があったものと見られる。このうちストレージ製品については第 3 四半期以降に納品が進む見通しとなっているが、負荷分散装置についてはまだしばらく時間がかかる見通しだ。

受注高についてはクラウド型セキュリティ対策製品の引き合い好調により、前年同期比 36.8% 増の 21,759 百万円、受注残高も複数年にわたる大型案件の契約増加が続いていることで前年同期末比 35.5% 増の 34,294 百万円と一段と積み上がった。

情報基盤事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

分野別の売上動向を見ると、負荷分散装置やストレージ製品が納期遅延の影響で減少したものの、Palo Alto Networks 製品の SASE ※1 と呼ばれる「Prisma Access」が引き続き好調に推移したほか、年々巧妙化するサイバー攻撃に対応するため、CASB ※2、Cyber Hygiene ※3、SDP ※4 など新たなセキュリティ対策製品が伸長し、次世代メールセキュリティ製品も好調を持続した。また、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)」の契約件数も順調に拡大している。

- ※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 CASB (Cloud Access Security Broker)：クラウドサービスのユーザとプロバイダーの間に位置し、クラウド利用状況の可視化や制御を行い、全体として一貫性のあるセキュリティポリシーを実施できるようにすること。
- ※3 Cyber Hygiene：定期的なパスワード変更やソフトウェアのアップデートなど、ユーザ単位で IT 環境を健全に保つための取り組みを行い、セキュリティ・インシデントを防ぐこと。
- ※4 SDP (Software Defined Perimeter)：ネットワークを経由した様々な脅威に応じた境界線をソフトウェア上で構築し、アプリケーションインフラや機密情報への柔軟なアクセス制御を可能にするセキュリティフレームワークのこと。

テクマトリックス
3762 東証プライム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)

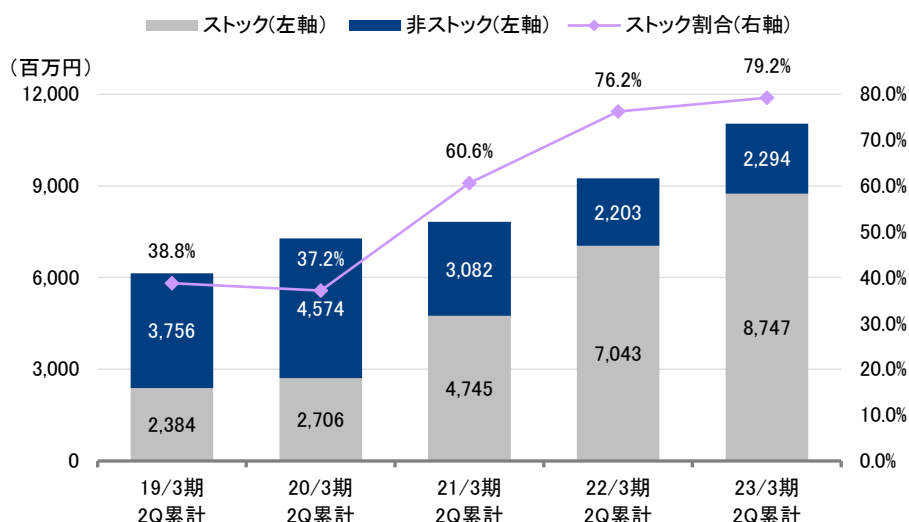
<https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

業績動向

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、そのほかは順調で会社計画を上回った。また、OCH は売上収益が計画を若干下回ったが、リモートデスクトップ・サービスや自社企画製品・サービス等のサブスクリプション課金モデルの事業が順調に拡大し、営業利益は計画を超過した。

なお、情報基盤事業（単体）におけるストック割合は、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拡大を背景に 2021 年 3 月期以降急上昇し、2023 年 3 月期第 2 四半期累計では 79.2% と大半を占めた。今後もサブスクリプション課金モデルのサービスが主流となるため、ストック売上比率は高水準で推移し、着実な売上成長と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を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

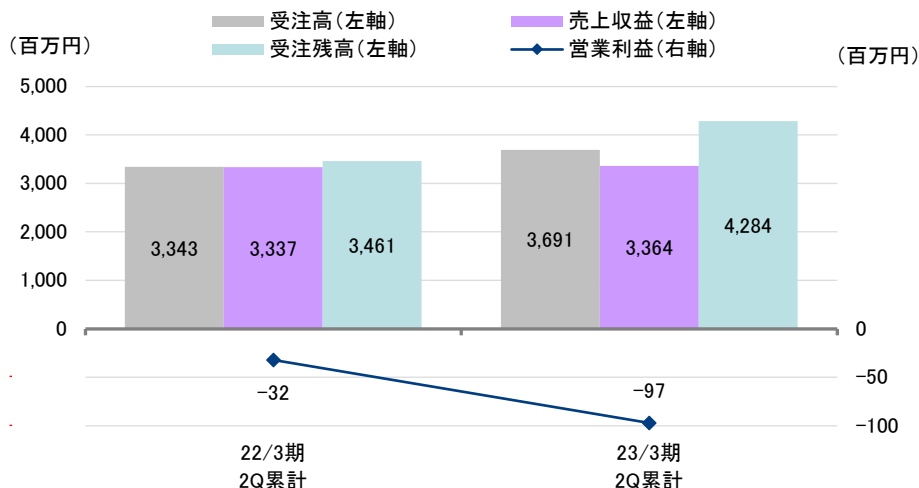
(2) アプリケーション・サービス事業

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 0.8% 増の 3,364 百万円と微増にとどまり、営業損失は 97 百万円（前年同期は 32 百万円の損失）となった。ただ、受注高は同 10.4% 増の 3,691 百万円と順調に伸び、受注残高も前年同期末比で 23.8% 増の 4,284 百万円と積み上がっていることから、先行きに関しては改善が見込める状況となっている。売上収益が伸び悩んだ要因は、CRM 分野やソフトウェア品質保証分野でサブスクリプション型の受注案件が増加し、売上計上時期が繰延される傾向になったことや、受注時期が遅れたこと等が挙げられる。また、利益面では教育事業への積極的な投資を行ったことや、ビジネスソリューション分野で一部不採算案件が発生したことにより計画を下回った。

テクマトリックス | 2022 年 12 月 29 日 (木)
 3762 東証プライム市場 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

業績動向

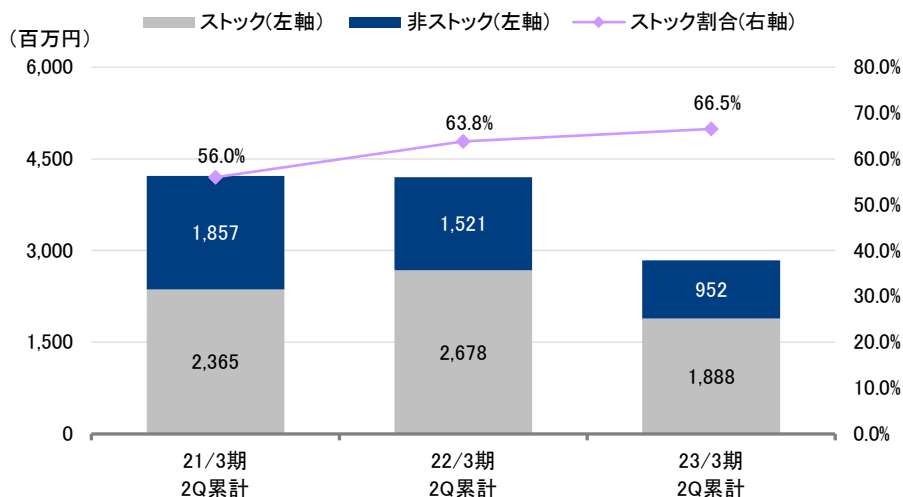
アプリケーション・サービス事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

アプリケーション・サービス事業（単体）のストック売上比率については66.5%となった。前年同期はストック型ビジネスモデルである旧 NOBORI の数値を含めて63.8%となっているが、旧 NOBORI を除けば約50%だったと見られ、単体ベースのストック売上比率は同社の戦略どおり、順調に上昇していることが窺える。分野別で見てもそれぞれ上昇傾向にある。

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)



注1：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（主にテストツールの売上）をストックとして計上

注2：22/3期 2Q累計以前は単体 + 旧 NOBORI の数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

分野別の動向を見ると、ソフトウェア品質保証分野は企業向けシステムや組み込みソフトウェアの品質を担保するテストツールの引き合いが好調を持続したが、サブスクリプション型ライセンスの受注が増加したことにより、売上収益は 1 ケタ台の伸びにとどまった。また、利益面では急激な円安進行の影響で若干減益となった。ただ、第 3 四半期から価格改定を実施したことにより、利益面でも増益に転じる見込みとなっている。

CRM 分野は受注タイミングが全般的に第 2 四半期にずれ込んだことや、サブスクリプション型の契約が増加したこともあって売上収益は前年同期比横ばい水準にとどまったが、営業利益は増益を確保した。ただ、計画に対してはいずれも下回った。

ビジネスソリューション分野は、売上収益で前年同期比横ばい水準にとどまり、営業損失が拡大した。ベンチャーキャピタル向けシステムのリプレイス案件でカスタマイズに想定以上の時間を要したことから、数千万円規模の損失が発生した。同案件については第 3 四半期に納品できる見込みとなっており、さらに損失が広がるリスクはないものと思われる。子会社の山崎情報設計については、既存案件の対応にリソースが削がれて新規営業活動が停滞したことから減収減益となり、計画に対しても下回った。一方、カサレアルについては新人向け IT 研修などの教育事業が好調で、おおむね計画どおりの増収増益となった。

新規事業となる教育分野については、営業・マーケティング活動を大幅に強化したことに加え、機能面での「ツムギノ」の優位性が口コミで広がってきたこともあり、先進的な教育方針を掲げる私立の中高一貫校や進学校のほか、国・公立校等も含めて数十校から受注を獲得するなど好調に推移した。また、競争力強化のため特許の取得も進めている。具体的には、新学習指導要領に対応する個別最適化されたプロジェクト型学習の実践を支援するための「時間割作成システム」、コメント投稿時に閲覧対象者（教師、保護者、生徒等）の範囲を簡単に指定でき、またコメント閲覧時に閲覧範囲の認識ができる「コメント投稿システム」、校務支援システムから出力する「通知表」などの各種帳票出力をより便利に行うための「帳票作成装置及び帳票作成方法」の特許を取得した。コミュニケーション・プラットフォーム上でのやり取りは情報漏洩リスクが存在するため、こうしたリスクを避ける機能は重要と考えられる。なお、運用開始時期は新学期が始まる 4 月に集中するため、現在はシステム導入に必要な人的リソースの強化を進めている。同社では、今後も積極的な投資を進め、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。

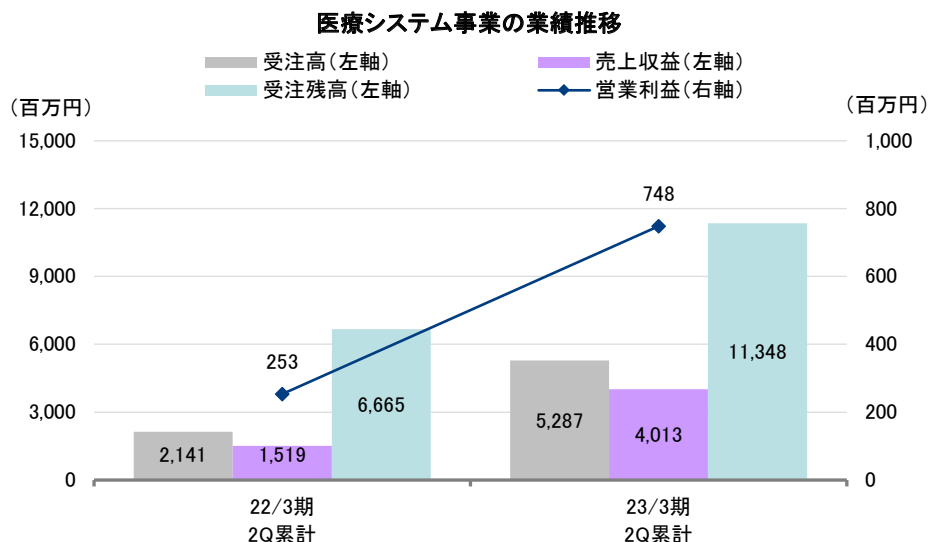
(3) 医療システム事業

医療システム事業の売上収益は前年同期比 164.1% 増の 4,013 百万円、営業利益は同 195.5% 増の 748 百万円となり、受注高で同 246.9% 増の 5,287 百万円、受注残高で前年同期末比 170.3% 増の 11,348 百万円といずれも大幅増となった。旧 PSP の業績が新たに加わったほか、旧 NOBORI も導入施設数の増加により収益が順調に拡大した。

テクマトリックス
3762 東証プライム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
<https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

期初計画では、旧 PSP においてオンプレミス型 PACS のクラウドシフトにより一時的な利益の落ち込みを想定していたが、既存顧客のリプレイス案件についてはほぼオンプレミス型での更新となったことから、売上収益、営業利益ともに計画を超過し、特に営業利益については大きく上回る格好となった。旧 PSP の既存顧客はシステム変更に対して保守的な考えを持つ顧客が多いようで、クラウドシフトのペースは当初想定よりも緩やかに進む見通しだ。2023 年 3 月期第 2 四半期累計におけるストック売上比率は 56.4% となっている。

新規事業となるコンシューマ（患者）向けの PHR サービスや AI による医用画像診断支援システムについては、先行投資を継続し着実に成果に結びつけている。PHR サービスについては大規模病院を中心に導入施設数が拡大しており、アプリ登録者数及び有料課金者数も増加傾向にある。収益化は数年先になると見られるが、個人で健康を管理する PHR サービスは将来的に普及が見込まれており、今後も投資を継続していく方針だ。また、AI 画像診断支援システムについては複数の対象疾患で活用が進んでおり、保険適用の拡大が本格普及のカギを握るものと見られる。営業機能を担う合併会社、エムスリー AI（株）をエムスリー <2413> と共同で 2022 年 4 月に設立しており、持分法による投資損失として 4 百万円を計上した。

そのほか、医知悟については読影件数の増加により、売上収益は 2 ケタ増となり計画を上回った。A-Line については医療機関の放射線量管理システム導入に対する投資意欲が依然、停滞傾向にあるものの、契約件数の増加により売上収益は前年同期比 2 ケタ増と会社計画どおりに推移した。

現金及び現金同等物が過去最高水準に積み上がり、 財務状況は健全性を維持

3. 財務状況と経営指標

2023 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 8,285 百万円増加の 60,789 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では営業債権及びその他の債券が 1,703 百万円減少した一方で、現金及び現金同等物が 1,060 百万円、前渡金が 3,614 百万円、前払保守料が 1,589 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ており、その代わりとしてフロー型ビジネスに関する営業債権及びその他の債券が減少している。非流動資産では有形固定資産が 1,845 百万円、無形資産が 185 百万円、その他の金融資産が 805 百万円それぞれ増加した。有形固定資産の増加については大半が新本社に関連した資産の増加によるものとなっている。

負債合計は前期末比 6,638 百万円増加の 38,940 百万円となった。流動負債では情報基盤事業における長期契約案件及びストック型サービスの増加により契約負債が 6,428 百万円増加した。非流動負債では主に新本社への移転に関連してリース負債が 1,655 百万円増加した。有利子負債は 125 百万円減となり、着実に減少している。資本合計は前期末比 1,646 百万円増加の 21,849 百万円となった。利益剰余金が 557 百万円増加したことに加えて、非支配持分が 1,284 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 3.8 ポイント低下の 28.6% となったが、これは将来売上計上される契約負債が大幅に増加したことに加えて、非支配持分が増加したことも一因となっている。ストック型ビジネスを展開する企業では契約負債は売上の先行指標ともなるため、大幅に増加している点はポジティブに捉えることができる。手元キャッシュも 190 億円以上と過去最高水準に積み上がっており、有利子負債比率も 5.6% と低く、財務内容は健全な状態にあると判断される。同社では潤沢な手元資金の使途について、新規事業への投資費用やさらなる成長に向けた M&A 並びに資本業務提携などに投下する意向である。

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)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期 2Q	増減額
流動資産	26,743	31,169	42,267	47,671	5,403
（現金及び現金同等物）	13,747	14,634	18,155	19,216	1,060
（営業債権及びその他の債権）	4,611	3,915	5,925	4,221	-1,703
（前渡金）	2,858	7,137	11,280	14,894	3,614
（前払保守料）	4,284	4,572	5,510	7,100	1,589
非流動資産	9,000	8,826	10,236	13,118	2,881
資産合計	35,744	39,996	52,503	60,789	8,285
流動負債	16,028	18,902	27,989	33,005	5,015
（契約負債）	9,751	13,408	19,692	26,121	6,428
非流動負債	5,282	4,739	4,311	5,934	1,622
負債合計	21,311	23,641	32,301	38,940	6,638
（有利子負債）	1,663	1,399	1,095	970	-125
資本合計	14,433	16,354	20,202	21,849	1,646

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期 2Q	増減
【経営指標】					
< 安全性 >					
親会社所有者帰属持分比率（自己資本比率）	36.4%	37.1%	32.4%	28.6%	-3.8pt
有利子負債比率	12.8%	9.4%	6.4%	5.6%	-0.8pt

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高を背景に会社計画を上回る公算大

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 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期累計までの進捗率は売上収益で 48.2%、営業利益で 47.9% とそれぞれ直近 3 年間の平均（売上収益 46.9%、営業利益 45.8%）を上回る進捗となった。そして、受注残高が豊富にあること、下期は情報基盤事業やアプリケーション・サービス事業で収益性改善が期待できることなどから会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

今後の見通し

2023 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期 実績	23/3 期		2Q 進捗率	直近 3 年間 平均進捗率※
		会社計画	前期比		
売上収益	36,513	43,000	17.8%	48.2%	46.9%
営業利益	3,734	4,000	7.1%	47.9%	45.8%
税引前利益	3,718	3,970	6.8%	48.2%	46.7%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,371	2,540	7.1%	41.9%	46.4%
1 株当たり利益 (円)	59.65	63.63			

※直近 3 年間の 2Q 累計合計額 ÷ 通期合計額

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。第 2 四半期までの進捗率は売上収益で 48.6%、営業利益で 38.9% となっており、営業利益については急激な円安や一部製品の納期遅延の影響で計画を下回るペースとなっている。2022 年 3 月期の営業利益率 12.4% に対して、2023 年 3 月期第 2 四半期累計は 9.2% まで低下しており、下期にどの程度まで収益性を改善できるかが計画達成のカギを握ることになる。通期の売上収益が計画どおりだった場合、営業利益で計画を達成するためには下期の営業利益率で 14.0% の水準が必要で、現在の状況を考えればハードルは高い。ただ、売上収益については豊富な受注残高に加えて、納期遅延していたストレージ製品が売上計上できる見通しとなっていることから計画を上回る可能性が高い。増収効果と新規受注案件の採算性向上により、営業利益をどの程度まで計画に近づけることができるかが焦点となりそうだ。

足元の受注状況に関しては引き続き好調だ。サイバー攻撃による被害が多発していることから、企業の経営課題として情報セキュリティ対策の優先順位が高まっていることが背景にある。また、官公庁だけでなく各自治体レベルでも情報セキュリティ対策が重要視されるようになってきており、従来は地場の SIer からオンプレミス型の対策製品を導入するにとどまっていたが、ここ最近ではより高度な対策を行うため最新のクラウド型サービスを同社から導入するケースも増えてきているようで、当面は受注面でも拡大基調が続くものと予想される。

新たな取り組みとしては、2022 年 7 月よりクラウドネイティブ技術の活用をシステム構築から運用保守、トレーニングに至るまでトータル支援する「テクマトリックス NEO」のサービス提供を開始した。クラウドサービスの活用を積極的かつ効率的に進めたい企業向けのサービスとなり、教育支援については子会社のカサレアルが提供する。提供社数として 500 社を目標に掲げている。

また、2022 年 9 月より Palo Alto Networks の「Cortex Xpanse」の活用を支援するアタックサーフェスマネジメントサービスの提供を開始した。「Cortex Xpanse」は企業組織が保有するインターネット上に公開しているすべての IT 資産を継続的に調査し、サイバー攻撃を受けるリスクを検出・管理できるクラウドサービスである。人的対応では難しい高精度な情報収集や高頻度のチェックを自動化できることが特徴だ。同社のセキュリティスペシャリストが、「Cortex Xpanse」の検出結果を分析し、要対策ホストリストの作成と診断対象を選定して脆弱性診断を実施、その結果を報告するとともに脆弱性の対策についてのコンサルティングを行うサービスとなる。そのほかにも海外有力ベンダーの先進的なサービスを積極的に導入しており、情報セキュリティ対策に対する多様なニーズに応える方針だ。

(2) アプリケーション・サービス事業及び医療システム事業

2023 年 3 月期の期初計画ではアプリケーション・サービス事業と医療システム事業を合算した数値で公表しており、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た。第 2 四半期累計の両事業の合算値は売上収益で前年同期比 51.9% 増の 7,377 百万円、営業利益で同 194.1% 増の 650 百万円である。通期計画に対する進捗率は売上収益で 47.6%、営業利益で 86.7% となっている。売上収益についてはビジネスソリューション分野や CRM 分野で計画を下回ったものの、医療システム事業の上振れにより相殺され、おおむね計画どおりの進捗となっている。一方、利益面では既述のとおり医療システム事業が計画を大きく上回ったことで高い進捗率となっている。

医療システム事業については、下期も旧 PSP のオンプレミス型 PACS の販売が続く見通しであること、旧 PSP については季節要因で第 4 四半期に売上が偏重する傾向にあることなどを考慮すれば、売上収益は第 2 四半期累計の 4,013 百万円に対して下期はさらに増加することが見込まれる。

ソフトウェア品質保証分野については、第 2 四半期累計が 1 ケタ増収であったがサブスクリプション契約が積み上がっていることから通期での増収達成は確実性が高い。一方、CRM 分野については受注が通期で計画どおりに進みそうであるものの、受注タイミングの遅れが響いて売上収益の達成水準については注視が必要である。ビジネスソリューション分野については下期も状況に大きな変化はないものと予想される。

営業利益について見ると、医療システム事業は第 2 四半期累計の 748 百万円から下期はさらに増加することが見込まれる。一方、アプリケーション・サービス事業についても下期は上向き、通期では増収、営業利益も黒字化する見通しだ。このため、期初計画の営業利益 750 百万円は上回る公算が大きく、情報基盤事業が計画を下回ったとしても医療システム事業の上振れにより十分吸収可能と弊社では見ている。

なお、事業トピックスとして医療分野では PSP が 2022 年 7 月に大学発ベンチャーであるメドメイン（株）の第三者割当増資 3 億円を引き受け、資本業務提携を締結した。メドメインはデジタル病理を支援する AI 搭載クラウドシステム「PidPort」の開発・提供を行っており、同分野では業界の先頭を走っている。今後は PSP が持つインフラ基盤やサービスとの連携を図るとともに、システムの開発・販売の協力を行う予定だ。病理分野は医療のなかでも DX が遅れており、潜在ニーズも大きい。今後「NOBORI PAL」のサービスの 1 つとして組み込んでいくことで、顧客開拓が進むものと期待される。同社にとっても医用画像分野におけるサービスラインナップの拡充につながる。

また、CRM 分野において 2022 年 10 月にタイの CDP (Customer Data Platform) 並びにマーケティング CRM のリーディングカンパニーである Choco Card Enterprise Co., Ltd. と資本業務提携を締結したことを発表した。タイでは 2021 年にソーシャルデータ分析クラウドサービスの最大手となる WISESIGHT (THAILAND) CO.,LTD を傘下に持つ TZO Company Limited に出資し、資本業務提携を結んでおり、今回で 2 社目となる。今後 Choco Card Enterprise の販売ネットワークを生かしてローカル企業に対して「FastHelp」等の販売を推進し、タイ及び ASEAN 地域での事業拡大を目指す方針だ。

情報基盤事業、医療システム事業をけん引役に 中期的に収益成長が続く見通し

2. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」の進捗状況

(1) 基本方針と戦略

2022 年 3 月期からスタートした 3 ヶ年の中期経営計画「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。

事業セグメント別の主な戦略として、情報基盤事業では「取扱製品 / サービスの拡大」「代理店 (パートナー) と戦略アカウントの深掘り」「プロダクト組織とアカウント組織のマトリックス化」「専門性の更なる強化と技術力の可視化 (保守対応の可視化、技術情報発信等)」「統合監視セキュリティサービス (TPS) の拡販」「センター集約型ビジネスの拡大 (付加価値の追求)」「サブスクリプション販売への移行促進 (ストックビジネス強化)」などを掲げており、現段階ではそれぞれ順調に推移しているものと考えられる。今後の課題としては低下した収益性の改善が挙げられる。

一方、アプリケーション・サービス事業 (医療システム事業含む) の主な戦略としては、「教育事業の垂直立ち上げに向けた積極投資」「AI 医療診断支援サービス事業の加速」「PHR 事業の拡大」「CRM サービスのワンストップ化に向けた他ベンダーとの連合・グループの組成」「グローバル展開 (ASEAN 地域) の加速」「AI 技術を活用した製品 / サービスの創出」「ポートフォリオの拡充 (ソフトウェア開発基盤ソリューションの独自開発等)」「ツールを活用した第三者テスト / 検証市場への参入」「独自のビジネス分析ソリューションの開発・提供」などを掲げている。情報基盤事業と比べるとまだ先行投資的なものも多いが、中長期的な視点で取り組む方針だ。

(2) 経営数値目標

経営数値目標については、旧 PSP を連結化したことにより 2022 年 5 月に見直しを実施しており、2024 年 3 月期の連結業績目標は売上収益で 46,000 百万円、営業利益で 5,100 百万円とした。3 年間の年平均成長率は売上収益で 14.1%、営業利益で 12.5% となる。

テクマトリックス | 2022 年 12 月 29 日 (木)
 3762 東証プライム市場 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

2024 年 3 月期の目標を事業セグメント別で見ると、情報基盤事業は売上収益で 29,000 百万円、営業利益で 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民間企業だけでなく官公庁でも拡大が期待できることから、売上収益については十分達成可能と見られる。一方、営業利益については 2023 年 3 月期第 2 四半期累計で 9.2% まで低下した収益性をどの程度回復できるかがポイントとなるが、今の旺盛な引き合い状況などを考えると改善方向に向かうことは間違いなく、仮に目標の 12.4% に多少届かなかったとしても、売上収益の上積みによって 3,600 百万円を達成する可能性はあると弊社では見ている。

一方、アプリケーション・サービス事業は売上収益で 17,000 百万円、営業利益で 1,500 百万円を目標に掲げている。こちらは旧 PSP のオンプレミス型 PACS のクラウドシフトがどの程度のペースで進むかがポイントになってくる。急速に進むようだと利益面でのマイナス影響が強くなるが、既述のとおり現状では緩やかなペースとなっており、マイナス影響は軽微にとどまる可能性が高い。旧 NOBORI のクラウド PACS の成長が続いていること、CRM 分野及びソフトウェア品質保証分野もサブスクリプション型契約の積み上げによって売上成長が期待できることを考えると、目標を達成する可能性は十分あると弊社では見ている。

なお、PACS については現在の約 22% のシェアが 2024 年 3 月期以降はさらに上昇する可能性がある。2022 年 4 月に業界 3 位のキャノンメディカルシステムズ(株)とクラウド PACS「NOBORI」の販売等について協業していくことを発表しており、今後キャノンメディカルシステムズのオンプレミス型 PACS 製品の既存顧客が「NOBORI」にリプレイスしていくことが期待できるためだ。現在、PACS 市場では富士フイルムメディカルがシェア約 3 割とトップと見られるが、数年先には肉薄している可能性がある。

中期業績目標

(単位：百万円)

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

注：アプリケーション・サービス事業に医療システム事業を含む

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策とサステナビリティの取り組み

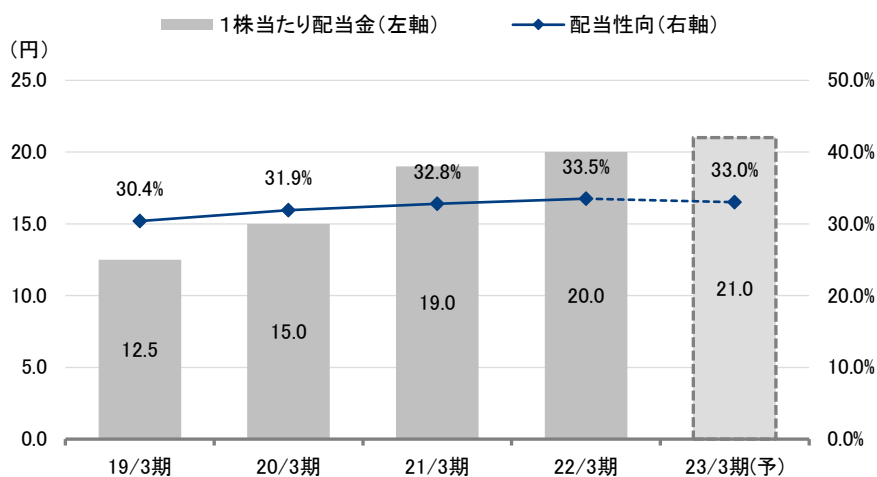
配当性向は 20% 以上を基本に内部留保充実との バランスを考えながら配当を実施

1. 株主還元策

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
 出所：決算短信よりフィスコ作成

2. サステナビリティへの取り組み

サステナビリティ経営への関心が高まるなかで、同社もマテリアリティを「情報セキュリティ」「ダイバーシティと機会均等」「研修と教育」「気候変動に関する現状認識と将来目標」の4つのテーマに整理し、中期経営計画の戦略を実行することでマテリアリティに対する確実な進捗を進める方針を明らかにしている。このうち環境問題に対する温室効果ガス排出量（GHG）削減に向けた取り組みとしては、CO₂ 排出量削減について単体ベースで2030年度までに2020年比で46%削減する目標を設定した（今後連結対象会社を追加する予定）。また、今後は事業活動において使用する電力を再生可能エネルギー由来に変更し、残るGHGの排出分に関してはJクレジット・グリーン電力証書・非化石証書などの購入により相殺し、2050年までに事業活動に伴うすべてのGHG排出量について、カーボンニュートラルを達成する目標を設定した。

マテリアリティに対する取り組み

項目	取り組み内容
情報セキュリティ	- ISMS の認定の更新に向けて、継続的な PDCA サイクルの取り組みを進め、各サービスの提供における高レベルなセキュリティを実現する。 - 自社においては、多様な働き方に対応したセキュリティ環境の構築を実現し、災害等発生時における事業継続計画をより強固にしている。
ダイバーシティと機会均等	- 女性の活躍推進に向けた取り組みを実行するとともに、各種定量目標を設定し、その実現に取り組む。（2022 年 8 月 D&I 推進室を新設） - 人事評価制度を見直し、公正・公平な評価の実現に取り組む。
研修と教育	- 従業員のスキル向上に向けた研修機会の創出・増加に取り組む。 - 複雑化する社会・多様な価値観が醸成される昨今を踏まえ、社会課題の認識及びコンプライアンスに関する研修の見直しを実施する。
気候変動に関する現状（リスクと機会）認識と将来目標	- TCFD 提言に基づく開示を進めるべく、温室効果ガスを中心とした定量データを定期的に算出して現状を把握し、課題の特定と改善策の検討及びその実施に取り組む。 - IT サービスの提供事業者として、IT を活用した環境問題に対する取り組みを強化する。

出所：ホームページよりフィスコ作成

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