

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 >>>

2023 年 6 月 14 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. 2023 年 3 月期の業績概要	01
2. 2024 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. 事業内容	04
■ 業績動向	09
1. 2023 年 3 月期の業績概要	09
2. 事業セグメント別の動向	10
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	18
1. 2024 年 3 月期の業績見通し	18
2. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」の進捗状況	21
■ 株主還元策とサステナビリティの取り組み	23
1. 株主還元策	23
2. サステナビリティの取り組み	24

要約

2024 年 3 月期は情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業が業績をけん引

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、製品販売に留まらずシステム構築、保守・サポート、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。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の4つの分野で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 位である。

1. 2023 年 3 月期の業績概要

2023 年 3 月期の連結業績は、売上収益で前期比 25.8% 増の 45,950 百万円、営業利益で同 36.5% 増の 5,098 百万円といずれも過去最高を大幅に更新した。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、情報基盤事業が前期比 18.6% 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 104.9% 増と大幅増となり、全体収益をけん引した。利益面では、円安の影響や人件費増、案件の大型化による採算性低下により情報基盤事業が同 2.3% 増と伸び悩んだほか、アプリケーション・サービス事業も不採算案件の影響（2023 年 3 月期第 3 四半期で収束）や教育分野で先行投資による損失が続いたものの、医療システム事業が同 173.8% 増と急増し、全体の利益を押し上げた。なお、受注高は同 36.6% 増の 58,427 百万円、期末受注残高は前期末比 31.2% 増の 52,409 百万円となり、それぞれ過去最高を更新した。

2. 2024 年 3 月期業績見通し

2024 年 3 月期の連結業績は売上収益で前期比 7.7% 増の 49,500 百万円、営業利益で同 4.0% 増の 5,300 百万円と増収増益が続く見通し。医療システム事業において、旧 PSP 製品のクラウドシフトが進むことで一時的な減益を見込んでいるが、情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業の収益拡大でカバーする。セグメント別の営業利益増減額で見ると、医療システム事業で同 613 百万円の減益を見込んでいるのに対して、情報基盤事業は豊富な受注残と情報セキュリティ対策への旺盛な需要を背景に同 275 百万円の増益、アプリケーション・サービス事業はサブスクリプション課金の積み上げに加えて、ビジネスソリューション分野で前期発生した不採算案件がなくなること、教育分野の赤字縮小が見込まれることなどにより同 541 百万円の増益を見込んでいる。全体的には保守的な印象であり、市場環境が今後大きく変化するようなことがなければ上振れ余地があると弊社では見ている。

テクマトリックス
3762 東証プライム市場

2023 年 6 月 14 日 (水)
<https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

要約

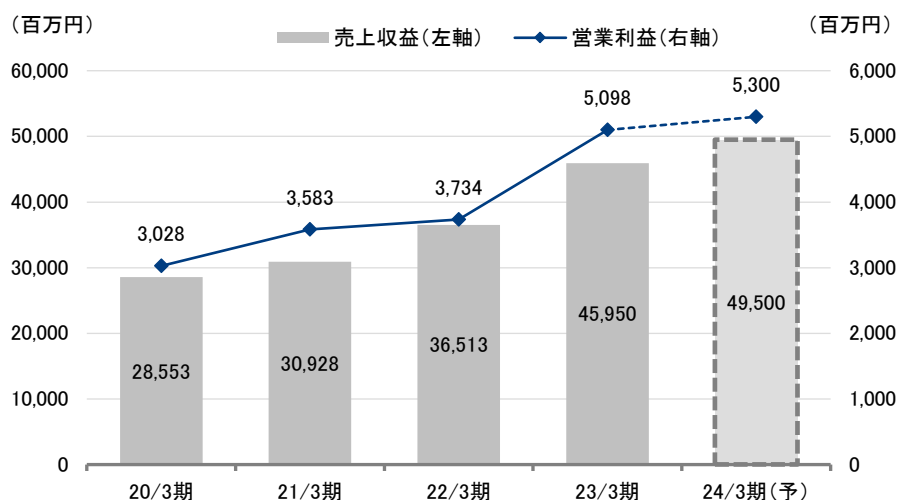
3. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」の進捗について

2024 年 3 月期までの 3 ヶ年の中期経営計画では当初、2024 年 3 月期に売上収益で 40,000 百万円、営業利益で 5,000 百万円を目標に掲げていたが、情報基盤事業の売上収益が想定以上のペースで拡大していること、旧 PSP を子会社化したことによる医療システム事業の拡大によって、売上収益・営業利益ともに上振れて着地する見込みとなった。重点施策に掲げていたテーマのうち、「海外市場での事業・拡大」については新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）ということもあって思うように進まなかったが、「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」「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）」などはおおむね順調に進んだものと評価される。医療システム事業におけるクラウドシフトの影響で一時的に業績が伸び悩む可能性はあるものの、各事業における成長の芽は順調に育ってきており、2025 年 3 月期以降も安定した収益成長が続くものと予想される。

Key Points

- ・ 2023 年 3 月期は医療システム事業の M&A 効果により過去最高業績を大きく更新
- ・ 2024 年 3 月期は情報基盤事業の拡大とアプリケーション・サービス事業の収益改善により増収増益が続く
- ・ 中期経営計画の重点施策はおおむね順調に進捗、最終年度となる 2024 年 3 月期業績も当初目標から上振れて着地する見通し

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

■ 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 1984 年に設立されたニチメンデータシステム（株）が前身となっている。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※¹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管理システムを提供する（株）A-Line、また、ネットワークシステムの運用・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）、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）※²、ASEAN 地域で CRM ソフトウェア、クラウドサービスの開発及び販売を行うタイの現地法人 TechMatrix Asia Co., Ltd.（2023 年 4 月設立）の合計 8 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。

※¹ 2018 年に同社が医療システム事業を分割して設立した（株）NOBORI を、2022 年 2 月に子会社化した旧 PSP が吸収統合する形で新生 PSP がスタートした。新生 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。

※² 山崎情報設計（株）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。

テクマトリックス | 2023 年 6 月 14 日 (水)
 3762 東証プライム市場 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

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)	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
TechMatrix Asia Co., Ltd.	ASEAN 地域においてコンタクトセンター CRM システム / FAQ ナレッジシステム「FastSeries」の提供・マーケティング・技術サポートを展開	100.0% ※ 3

※ 1 PSP の出資比率

※ 2 クロス・ヘッドの出資比率

※ 3 2023 年 4 月、タイに現地法人 TechMatrix Asia を設立

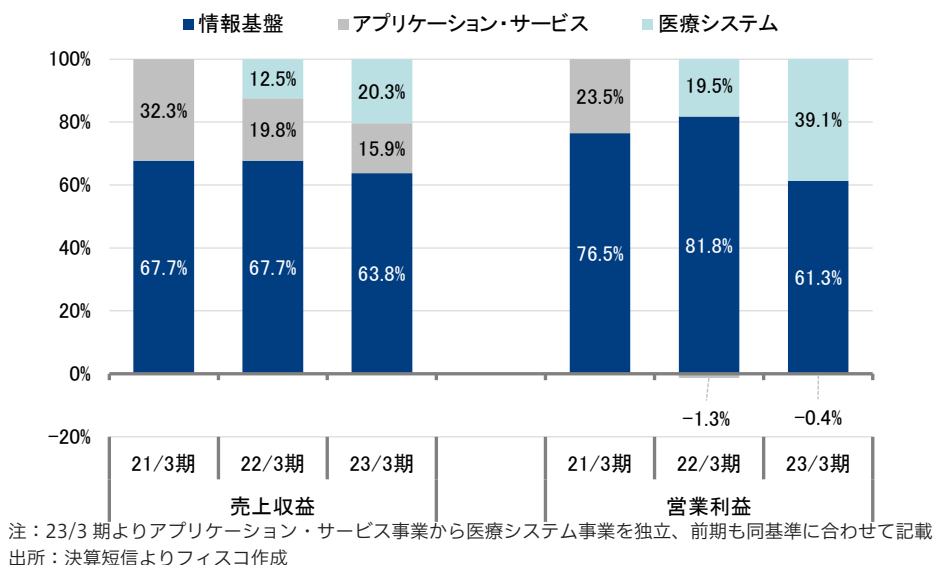
出所：個人投資家説明会資料「会社概要」よりフィスコ作成

2. 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 期間の事業セグメント別構成比を見ると、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 月期では売上収益で 20.3%（前期は 12.5%）、営業利益で 39.1%（同 19.5%）とそれぞれ大きく上昇している。また、営業利益率は医療システム事業が 21.3% と 3 事業のなかで最も高くなっている（情報基盤事業 10.7%、アプリケーション・サービス事業 -0.3%）。

会社概要

事業セグメント別構成比



(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、単なる製品販売に留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製品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 ※3 (Secure Access Service Edge)、F5<FFIV> の負荷分散装置※4、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う。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 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である。
- ※4 Web サイトへのアクセス集中による反応の低下やシステムダウンを防止するため、多数のアクセス（負荷）が集中した場合に適切に複数のサーバに振り分ける（分散する）装置。

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。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、5 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 など多くのベンダー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 5 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 150 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。

(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、教育の 4 つの分野である。2023 年 3 月期の売上構成比では、CRM 分野とビジネスソリューション分野でそれぞれ 4 割弱を占め、ソフトウェア品質保証分野が約 2 割で、2021 年より新規事業として参入した教育分野が残りわずかを占めている。

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 / FAQ ナレッジシステム「FastSeries」をオンプレミス及びクラウドサービスで提供している。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<CRM>が主な競合先となる。クラウド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モデルへの転換を進めている。また、2023 年 4 月にはタイに現地法人 TechMatrix Asia を設立し、東南アジア市場での事業拡大も現地企業と提携しながら推進している。

会社概要

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、製薬業界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」を各製薬企業が設置しているが、その多くに同社の CRM システムが導入されている。

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開発の分野で高シェアを握っている。近年では、開発支援ツールをクラウド基盤に載せて 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。

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アレクシアフィテック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。

d) 教育分野

新規事業として、教育機関向けクラウドサービス「ツムギノ」の提供を 2021 年 4 月より開始した。子どもの主体的かつ対話的な深い学びをサポートすることを目的に開発したスクール・コミュニケーション・プラットフォームをベースに、校務支援システムを実装したプラットフォームサービスである。今まで蓄積してきたクラウド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 (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、子どもが中心だが、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ており、売上収益の大半は PSP の事業となる。

会社概要

新生 PSP では、医療機関向けに医用画像の統合管理システム「EV Insite」及びクラウド PACS「NOBORI」、医療機関を支援するサービスプラットフォーム「NOBORI PAL」等を提供している。国内 PACS 市場における同社のシェアは、「NOBORI」及び旧 PSP のオンプレミス PACS（以下、オンプレミス製品）を合わせて約 22% と業界第 2 位だが、クラウド型 PACS 市場に限定すれば 71% と圧倒的なシェアを握る。

クラウドサービスは初期導入コスト（サーバやストレージ等のシステムを構築するコスト）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「NOBORI PAL」のオプションを利用すると個々の医療機関でファイアウォールなどのセキュリティ対策を講じることなく、データセンター経由で医師が自宅から安全に画像を参照することも可能となる。こうしたメリットを訴求しながら 2012 年のサービス開始以降、既存のオンプレミス製品を利用する中規模・大規模病院のリプレイスや、小規模医療施設の新規開拓などを進めてきた。その結果、2022 年 3 月末時点で契約施設数は約 1,180 施設まで拡大し、現在もなお拡大を続けている。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いる。大学病院等のヘビーユーザでは月額利用料が最低利用料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 12 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。旧 PSP のオンプレミス製品を導入している約 1,100 の医療施設に対しても順次、クラウドの提案を進めていく。

新生 PSP では、そのほかにも個人（患者）向けの PHR※サービス（医療情報共有アプリ「NOBORI」）を提供しており、2022 年 5 月には業界で初めて「マイナポータル」との連携を開始し、行政機関等で管理されている個人の医療情報（特定健診情報や薬剤情報、医療費情報等）を取得して「NOBORI」で確認・保存できるようにした。業績への影響は軽微だが、将来的には同サービスをベースにして様々なソリューションを展開することも可能になると見られる。また、複数の医療 AI 開発ベンダーと提携して、医用画像を用いた AI 診断支援サービスをクラウド PACS「NOBORI」を通じて提供している。

※ 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保存し、患者が自身の医療情報を参照でき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、利用できる機能に差はないが、無料版はデータ保存期間が 1 年、有料版は無期限となる。患者に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。

「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。現在、500 施設以上の施設に導入され、利用専門医師数は 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 38% で第 1 位である。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。PSP の線量管理システムを含めた導入施設数ベースの市場シェアは第 2 位（約 500 施設）である。

業績動向

2023 年 3 月期は医療システム事業の M&A 効果により 過去最高業績を大きく更新

1. 2023 年 3 月期の業績概要

2023 年 3 月期の連結業績は、売上収益で前期比 25.8% 増の 45,950 百万円、営業利益で同 36.5% 増の 5,098 百万円、税引前利益で同 36.3% 増の 5,066 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同 24.4% 増の 2,950 百万円といずれも過去最高を更新し、会社計画に対しても上回って着地した。なお、受注高は同 36.6% 増の 58,427 百万円、期末受注残高は前期末比 31.2% 増の 52,409 百万円となり、それぞれ過去最高を更新した。

売上収益は情報基盤事業の好調持続に加えて、医療システム事業において旧 PSP の業績が通年で寄与した（前期は 2 ヶ月）。利益面では医療システム事業が増益のけん引役となった。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たのは、新生 PSP の利益増により非支配持分利益が前期の 186 百万円から 687 百万円に拡大したことによる※。会社計画比での業績上振れ要因は、新生 PSP においてオンプレミス製品（旧 PSP 製品）のクラウドシフトが想定よりも進まなかったことで、計画以上に業績が伸張したことが主因だ。なお、同社は 2022 年 12 月に本社を移転（東京都港区港南）するとともに、グループ会社の本社機能も同一拠点に集約した。この移転関連費用として 2023 年 3 月期に 339 百万円を販管費に計上したが（前期はその他の費用項目として 445 百万円を計上）、本社機能を集約化したことによって、今後はグループの連携がより一層強化されシナジーが促進されるものと期待される。

※ 同社の新生 PSP への出資比率は 50.02%。前期の旧 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利益が増加した一因となっている。

2023 年 3 月期連結業績

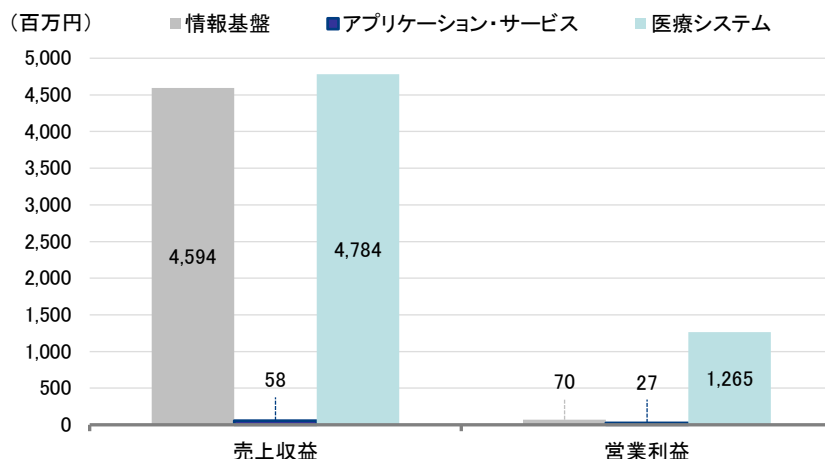
(単位：百万円)

	22/3 期		会社計画	23/3 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上収益	36,513	-	43,000	45,950	-	25.8%	6.9%
売上総利益	12,456	34.1%	-	16,369	35.6%	31.4%	-
販管費	8,269	22.6%	-	11,173	24.3%	35.1%	-
営業利益	3,734	10.2%	4,000	5,098	11.1%	36.5%	27.5%
税引前利益	3,718	10.2%	3,970	5,066	11.0%	36.3%	27.6%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,371	6.5%	2,540	2,950	6.4%	24.4%	16.2%
受注高	42,767	117.1%	-	58,427	127.2%	36.6%	-
受注残高	39,931	109.4%	-	52,409	114.1%	31.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

事業セグメント別業績 前期比増減額



出所：決算短信よりフィスコ作成

情報基盤事業は円安下で採算重視の営業方針に切り替え、 第 4 四半期に収益性が回復

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 18.6% 増の 29,305 百万円、営業利益は同 2.3% 増の 3,125 百万円と過去最高業績を更新した。半導体不足による一部製品の納期遅延の影響やサブスクリプション化の進展による売上の繰延傾向が続いたものの、豊富な受注残や新規受注も好調に推移したことで売上収益は 2 ケタ増ペースが続いた。

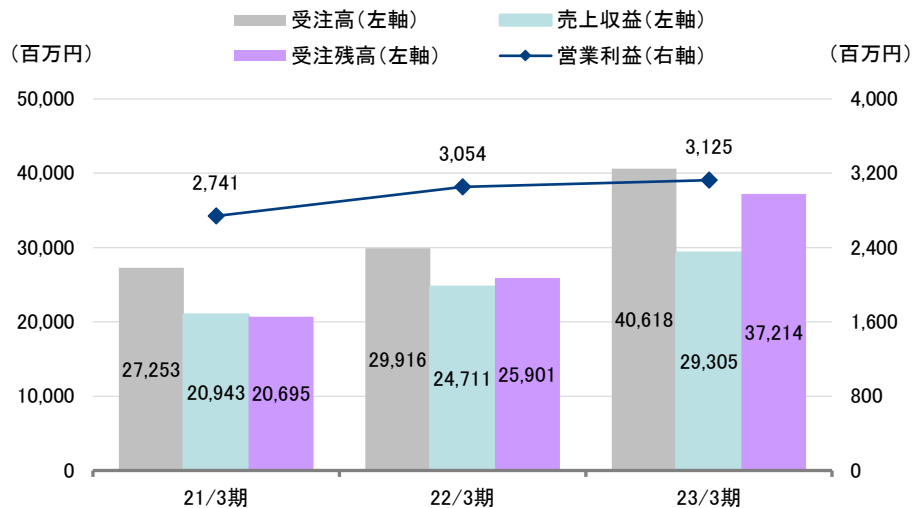
テクマトリックス
3762 東証プライム市場

2023 年 6 月 14 日 (水)

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

業績動向

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

製品別の売上動向を見ると、負荷分散装置やストレージ製品は半導体不足による納期遅延の影響が出たものの、前期並みの水準を確保した。一方、Palo Alto Networks の SASE と呼ばれるクラウド型セキュリティ対策製品「Prisma Access」が引き続き好調に推移し、CASB^{※1}、Cyber Hygiene^{※2}、SDP^{※3} など新たなセキュリティ対策製品も伸長した。次世代メールセキュリティ製品についても、メール経由でのウィルス感染が拡大するなかで好調を持続した。また、セキュリティ運用・監視サービス「TPS (TechMatrix Premium Support)」については受注の期ズレにより計画を下回ったものの、売上収益は2ケタ増と好調に推移した。

※1 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。

※2 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。

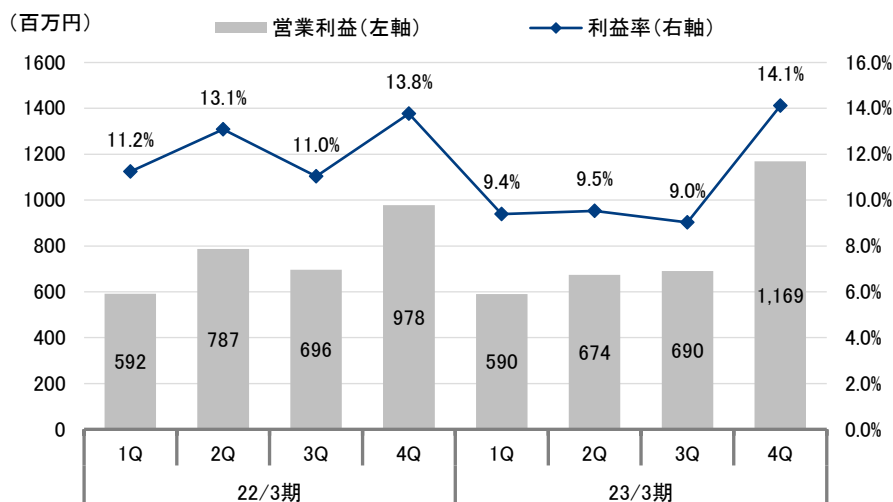
※3 SDP (Software Defined Perimeter)：ネットワークを経由した様々な脅威に応じた境界線をソフトウェア上で構築し、アプリケーションインフラや機密情報への柔軟なアクセス制御を可能にするセキュリティフレームワークのこと。

受注高は、サイバー攻撃が頻発化するなかで企業や自治体のセキュリティ対策強化の動きが続き前期比35.7%増の40,618百万円と大幅増となった。期末受注残高も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(複数年契約)の引き合いが好調だったことから、前期末比43.7%増の37,214百万円となった。顧客属性については、従来グローバル企業がほとんどであったが2023年3月期は中堅企業や自治体からの受注も増え、顧客の裾野が広がってきた。自治体については、従来は地元のSierからオンプレミス製品を導入するケースが多かったが、ITシステムのクラウドシフトが進むなかでセキュリティ対策製品もクラウド型を導入する動きが広がり、同社が受注するケースが増えたものと見られる。

業績動向

営業利益については第 2 四半期までの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）への投資などが影響して若干の増益に留まった。四半期ベースで見ると第 3 四半期までは小幅な増益が続き、営業利益率も 10% を下回る水準で推移していたが、夏場以降に採算重視の方針に切り替え営業活動を徹底した効果で、第 4 四半期の営業利益は前年同期比 19.6% 増と増益に転じた。利益率も 14.1% と前年同期を上回る水準まで回復した。なお、為替変動リスクについては、受注が決まった際の為替レートで契約期間分の利用料金（売上収益）や海外ベンダーへの支払額も固定化するため基本的にはないが、商談時的为替レートが円安局面にある場合は顧客側から見ればコスト高となるため、値下げ圧力が強まる可能性は考えられる。特に、複数年契約している顧客が契約を更新する際には、その傾向が強くなることが予想される。

情報基盤事業の営業利益(四半期推移)



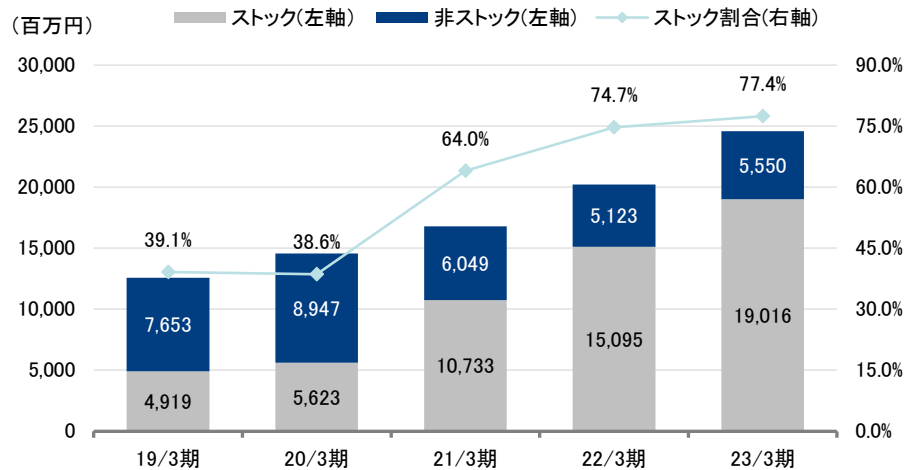
出所：決算短信よりフィスコ作成

子会社の業績動向について見ると、クロス・ヘッドはインフラ構築案件の受注が堅調に推移したことにより、受注高、売上収益、営業利益ともに会社計画を上回った。また、OCH は主力製品の一部において競争が激化した影響で売上収益・営業利益ともに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については順調に拡大し、ストック型ビジネスへの転換が進んだ。

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 月期は 77.4% と売上の大半を占めるまでになった。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ことから、着実な売上成長と安定した収益が続くものと予想される。

業績動向

情報基盤事業の売上高区分比率(単体ベース)

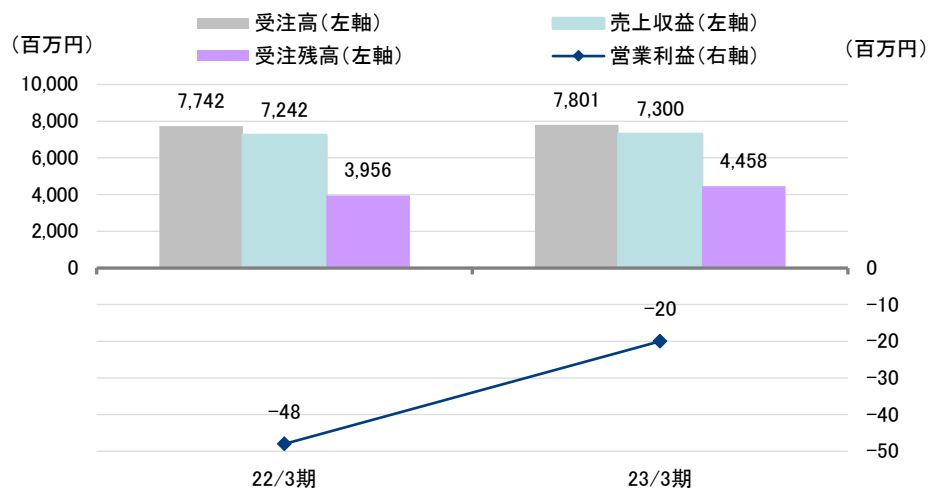


注：21/3 期に新収益認識基準適用をしたことにより、これまでフローとして計上していた売上（保守一体の製品販売や一部のサブスクリプション型製品）をストックとして計上
 出所：決算短信よりフィスコ作成

(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期比 0.8% 増の 7,300 百万円、営業損失は 20 百万円（前期は 48 百万円の損失）となった。受注高も同 0.1% 増の 7,801 百万円と横ばい水準に留まったが、期末受注残高は同 12.7% 増の 4,458 百万円と増加した。

アプリケーション・サービス事業の業績推移



出所：決算資料よりフィスコ作成

テクマトリックス
3762 東証プライム市場

2023 年 6 月 14 日 (水)

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

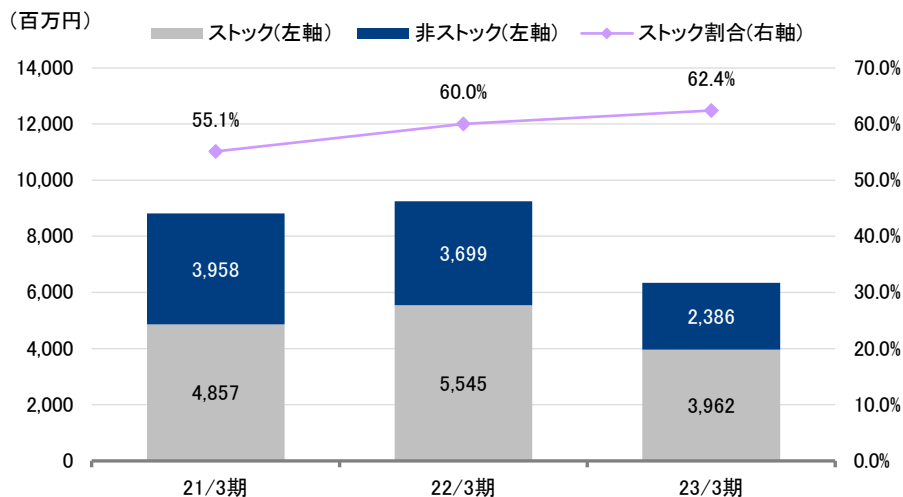
業績動向

分野別の売上動向について見ると、ソフトウェア品質保証分野はサブスクリプション型のライセンス契約増加により、売上計上が繰延傾向となったものの、企業向けシステムや組込ソフトウェアの品質を担保するテストツールの需要が好調に推移し、前期比で 2 ケタ増収となった。また、教育分野も規模はまだ小さいながらも主体的な学びを実践する先進的な私立高校や公立校への導入が進み、会社計画を上回る受注となった。CRM 分野はサブスクリプション化の進展により売上計上が繰延傾向となったほか受注の遅れもあって会社計画は未達となったものの、前期並みの水準は確保した。ビジネスソリューション分野は受注の遅れにより計画未達となったが前期比横ばい水準となった。カサレアルは技術者向け新人研修の好調により会社計画を超過し、前期比でも増収となった。アレクシアフィンテックはリスク管理ソリューションにおいて金利指標となっていた LIBOR の廃止に伴い発生したリプレイス需要が前期で一巡した反動により会社計画、前期比ともに下回った。

利益面では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（第 3 四半期で収束）、教育分野で 4 月の一斉納品に向けてエンジニアを増員したことなどがマイナス要因となったが、CRM 分野で広告宣伝費を削減したことにより若干の損失縮小となった。

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 62.4% となった。前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 60.0%（旧 NOBORI を除けば約 50%）だったため、実質的な上昇率はもう少し高かったことになる。

アプリケーション・サービス事業のストック売上比率(単体)



注：22/3 期以前は単体 + 旧 NOBORI の数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 医療システム事業

医療システム事業の売上収益は前期比 104.9% 増の 9,344 百万円、営業利益は同 173.8% 増の 1,993 百万円となり、受注高で同 195.9% 増の 10,007 百万円、期末受注残高で前期末比 6.6% 増の 10,736 百万円となった。前期は 2 ヶ月分の寄与だった旧 PSP の業績が通年で寄与したことが大きい、旧 NOBORI も導入施設数の増加により収益は順調に拡大したものと見られる。

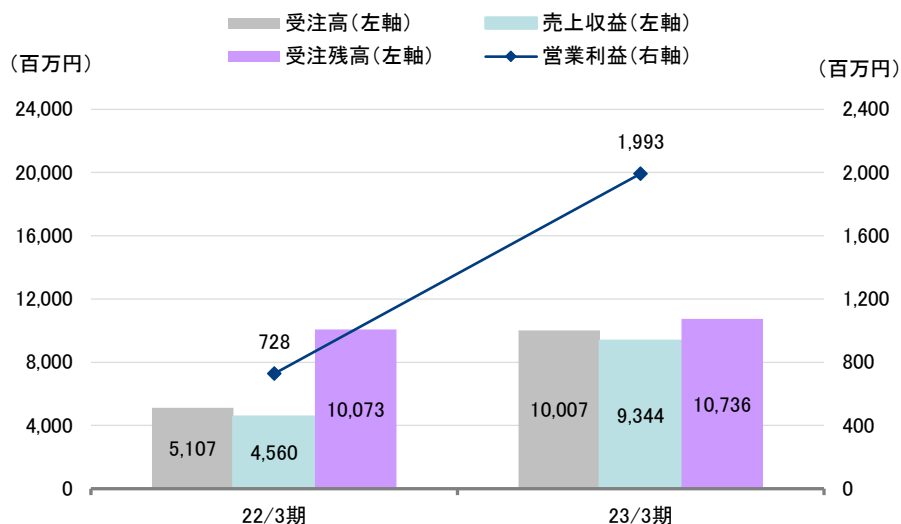
テクマトリックス
3762 東証プライム市場

2023 年 6 月 14 日 (水)

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

業績動向

医療システム事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

期初計画では、旧 PSP のオンプレミス製品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での更新となったことで売上収益・営業利益ともに計画を超過した。特に営業利益についてはソフトウェア開発費を無形固定資産に計上したことや、賞与引当不足分を前期中に費用計上したことも増益要因となった。旧 PSP 製品のクラウドシフトが想定よりも進まなかった要因として、2023 年 3 月期に売上計上する案件のうち一定数は子会社化前の段階ですでにオンプレミスで決まっていたこと、システム変更に対して保守的な考えを持つ顧客が多かったことが一因として考えられる。ただ、2023 年 3 月期からクラウド PACS の提案活動を推進していることもあって、2024 年 3 月期はクラウドシフトが一定程度進むものと予想される。なお、2023 年 3 月期におけるストック売上比率は 49.1% である。

医知悟については読影件数の増加により、売上収益・営業利益ともに計画を超過し、堅調に推移した。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停滞したままで、計画は未達となった。ただし契約件数は着実に増加しており、売上収益は前期比 2 ケタ増となり、営業損失も縮小した。

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 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 13,187 百万円増加の 65,691 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 1,915 百万円増加したほか、前渡金が 4,950 百万円、前払保守料が 2,155 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いる。非流動資産では有形固定資産が 2,615 百万円、無形資産が 389 百万円、その他の金融資産が 954 百万円それぞれ増加し、繰延税金資産が 368 百万円減少した。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。

負債合計は前期末比 9,472 百万円増加の 41,773 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 9,343 百万円増加し、未払法人所得税が 457 百万円、引当金が 505 百万円それぞれ減少した。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 1,461 百万円増加した。有利子負債は 225 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 3,715 百万円増加の 23,917 百万円となった。利益剰余金が 2,231 百万円増加したことに加えて、非支配持分が 1,763 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 3.5 ポイント低下の 28.9% 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 200 億円を超え過去最高水準に積み上がり、有利子負債比率も 4.6% と低水準にあることから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。

テクマトリックス
3762 東証プライム市場

2023 年 6 月 14 日 (水)

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

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	23/3 期	増減
流動資産	14,628	21,194	26,743	31,169	42,267	51,770	9,503
（現金及び現金同等物）	6,097	11,802	13,747	14,634	18,155	20,071	1,915
（営業債権及びその他の債権）			4,611	3,915	5,925	6,274	348
（前渡金）	-	-	2,858	7,137	11,280	16,230	4,950
（前払保守料）	3,304	3,645	4,284	4,572	5,510	7,665	2,155
非流動資産	3,998	4,539	9,000	8,826	10,236	13,920	3,684
資産合計	18,626	25,733	35,744	39,996	52,503	65,691	13,187
流動負債	9,489	10,410	16,028	18,902	27,989	36,044	8,054
（契約負債）	-	-	9,751	13,408	19,692	29,035	9,343
非流動負債	3,163	2,948	5,282	4,739	4,311	5,729	1,417
負債合計	12,653	13,358	21,311	23,641	32,301	41,773	9,472
（有利子負債）	2,200	1,900	1,663	1,399	1,095	870	-225
資本合計	5,973	12,374	14,433	16,354	20,202	23,917	3,715
【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）	31.7%	43.2%	36.4%	37.1%	32.4%	28.9%	-3.5pt
有利子負債比率	37.3%	17.1%	12.8%	9.4%	6.4%	4.6%	-1.8pt
< 収益性 >							
ROA	11.4%	10.6%	8.2%	9.0%	8.0%	8.6%	0.6pt
ROE	24.4%	17.3%	15.5%	16.5%	14.9%	16.4%	1.5pt
売上収益営業利益率	8.1%	9.5%	9.9%	11.6%	10.2%	11.1%	0.9pt
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,432	1,980	3,001	3,516	5,283	6,348	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-171	-650	-540	-841	195	-3,131	
財務活動によるキャッシュ・フロー	-621	4,373	-569	-1,790	-1,959	-1,299	
現金及び現金同等物の期末残高	6,097	11,802	13,747	14,634	18,155	20,071	

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

2024 年 3 月期は情報基盤事業の拡大と アプリケーション・サービス事業の収益改善により増収増益が続く

1. 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の連結業績は、売上収益で前期比 7.7% 増の 49,500 百万円、営業利益で同 4.0% 増の 5,300 百万円、税引前利益で同 4.4% 増の 5,290 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同 8.8% 増の 3,210 百万円と増収増益が続く見通し。医療システム事業がクラウドシフトの進行により増収減益を見込んでいる。また、情報基盤事業の収益拡大が続くほか、アプリケーション・サービス事業も不採算事業がなくなり黒字転換する見通しとなっている。前期に計上した本社移転関連費用 339 百万円がなくなるものの、2024 年 3 月期は PSP の退職給付制度改定及びリフレッシュ休暇制度の適用等（人事制度の統一）に伴う一時費用の計上や、EdTech 事業、ネットワークセキュリティ事業「NEO」（クラウドネイティブ活用ソリューション）等の新規事業への投資を計画している。全体的には保守的な印象で、今後市場環境が大きく変化するようなことがなければ上振れ余地があると弊社では見ている。

2024 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/3 期 通期実績	24/3 期			
		上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上収益	45,950	23,200	11.8%	49,500	7.7%
営業利益	5,098	2,000	4.4%	5,300	4.0%
税引前利益	5,066	1,990	3.9%	5,290	4.4%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,950	1,270	19.4%	3,210	8.8%
1 株当たり当期利益 (円)	73.91	31.81		80.41	

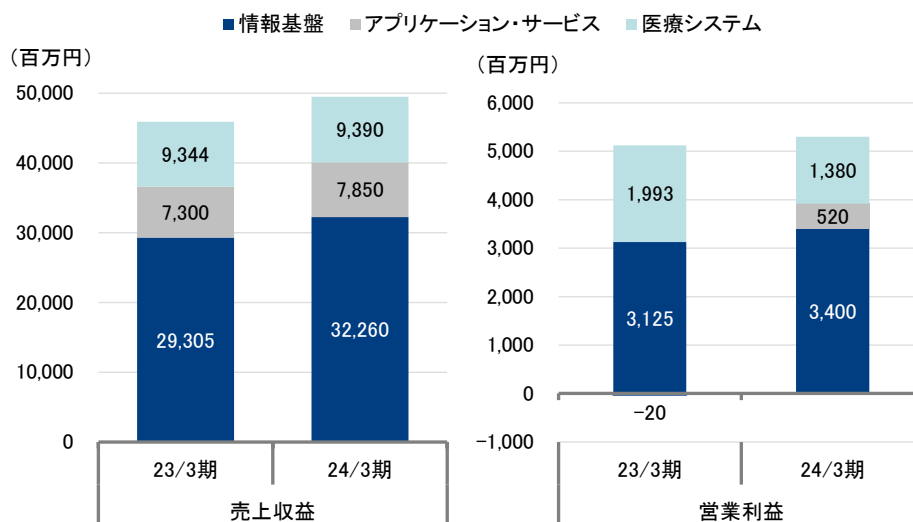
出所：決算短信よりフィスコ作成

テクマトリックス
3762 東証プライム市場

2023 年 6 月 14 日 (水)
<https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

事業セグメント別業績



(1) 情報基盤事業

情報基盤事業の売上収益は前期比 10.1% 増の 32,260 百万円、営業利益は同 8.8% 増の 3,400 百万円を見込んでいる。売上収益は豊富な受注残に加えて、新規受注についてもクラウド型セキュリティ対策製品を中心に好調が続いていることから計画を上回る可能性は十分であると弊社では見ている。営業利益は、円安による仕入原価高の影響が残存していることや、新規事業である「テクマトリックス NEO」への投資継続、社内経費の配賦ルール変更※などがマイナス要因となる。一方で、増収による売上総利益の増加、並びに 2023 年 3 月期に発生した移転関連費用の消滅が増益要因となる。営業利益率は前期の 10.7% から 10.5% に低下する見込みだが、為替の動向が不透明なことや、今後契約更新を迎える大型案件の価格交渉が流動的なこともあり、保守的な利益計画になっているものと見られる。前述したとおり 2023 年 3 月期第 4 四半期の営業利益率（四半期ベース）は前年同期を上回る水準に回復していることから、為替が急激に円安になるようなことがなければ 2024 年 3 月期の利益率は前期を上回る可能性も十分にある。

※ 従来は、家賃等の共通費用について従業員数で各事業部に比例按分していたが、使用面積等を厳密に計算して各事業セグメントに配分することにした。影響額については 1 億円程度と見られる。

2022 年 7 月より提供を開始した新規事業の「テクマトリックス NEO」は、クラウドネイティブを活用してシステム構築やセキュリティ対策等を行いたい企業に対して、製品の導入から開発支援、運用保守、セキュリティ対策、担当者のトレーニングまでワンストップで提供するソリューションである。テストマーケティングを行ってきたが、2024 年 3 月期から本格的に営業展開する予定だ。当面の業績への影響は軽微と見られるが、企業の情報システムがクラウドネイティブな時代になることを見据えて、長期的な視点で同事業を育成する考えで、500 社への提供を目標にしている。投資額としては年間数千万円程度のペースが続く見通しだ。そのほか、海外有力ベンダーの先進的なサービスを発掘し、情報セキュリティ対策に対する多様かつ高度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

アプリケーション・サービス事業の売上収益は前期比 7.5% 増の 7,850 百万円、営業利益は 520 百万円（前期は 20 百万円の損失）となる見通し。売上収益については CRM 分野、ソフトウェア品質保証分野、教育分野におけるサブスクリプション課金の積み上がりにより増収を見込む。営業利益は増収効果に加えて前期に発生した移転関連の費用が消滅すること、ビジネスソリューション分野における不採算案件の収束による損益改善効果、教育分野の赤字縮小（前期に一部前倒しで投資を実施）、社内経費配賦ルールの変更が増益要因となる。四半期ベースの営業利益では 2023 年 3 月期第 4 四半期に 144 百万円と 4 四半期ぶりに黒字に転換しており、計画達成の蓋然性は高いと思われる。

a) CRM 分野

CRM 分野では国内でのサブスクリプション課金の積み上げに加えて、東南アジア市場での展開を加速する。同社は 2018 年にタイに駐在員事務所を開設し、ASEAN 市場での事業拡大を進めてきたが、2023 年 4 月にさらなる事業拡大を企図し、現地法人 TechMatrix Asia Co.,Ltd. を設立した。同子会社の設立により、従来以上に積極的な販売・マーケティング活動を行い、業務提携先の WISESIGHT (THAILAND) CO.,LTD (ソーシャルメディア分析大手) や Choco Card Enterprise Co., Ltd. (Customer Data Platform 大手) との協業を推進する。ASEAN 市場での顧客は、日系企業と現地企業で半々程度となっており、大型商談も進行中だ。同子会社については設立 4 年目で黒字化を目標にしている。

b) ソフトウェア品質保証分野

組込みソフトウェア開発向けテストツールを中心にサブスクリプション課金が積み上がり、売上収益は堅調に推移する見通し。2023 年 5 月に、新製品として Secure Code Warrior Pty Ltd. (豪州) が提供するセキュアコーディング学習プラットフォーム「Secure Code Warrior」の国内総販売代理店契約を取得し、販売を開始した。サイバー攻撃の端緒となっているソフトウェアのセキュリティ脆弱性をソースコードから可能な限り排除するため、セキュアコーディングが注目されているが、そのスキルの習得と向上を目的とした様々なコンテンツを備えたラーニングプラットフォームである。「Secure Code Warrior」は高いセキュリティが求められる IT、金融、製造業、政府機関など世界で 450 以上の企業や組織で利用されており、日本においてもこれら関連企業や公的機関において導入が見込まれ、主力製品の 1 つに育つものと期待される。

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のうち、同社については不採算案件が前期で収束したことにより、順調な立ち上がりとなった。子会社のカサレアルは引き続き技術者向け新人研修が好調に推移する見通し。2023 年 3 月期に苦戦したアレクシアフィンテックについては、金融機関向けリスク管理ソリューションの低迷により 2024 年 3 月期も計画を保守的に立てているが、システムソリューションの機能を細分化して販売(シンジケートローン管理やキャッシュフロー管理等)する新たな取り組みも開始しており、収益回復を目指す。

d) 教育分野

教育分野では先進的な教育理念を持つ私立学校を中心に導入提案を進めるほか、自治体ごとに入札によってベンダーが決定する公立学校への拡販にも注力する。公立学校は基本的には自治体がコストを負担するため、私立学校と比べて ID 当たり単価は低くなるが、落札すれば当該自治体の公立学校に一斉に導入されるため、ID 数の増加により売上収益の拡大につながる。そのため同社は公立学校も重点市場と位置付けている。

今後の見通し

新たな取り組みとして 2023 年 1 月に (株) 教育と探究社と資本業務提携を締結し※、協業することを発表した。教育と探究社は、全国の中学校・高校向けに「主体的・対話的で深い学び」が得られる探求型のキャリア教育プログラムを提供しており、同プログラムと同社の教育機関向けクラウドサービス「ツムギノ」を合わせて提案していくことで差別化を図り、導入校数の拡大を図る。

※ 教育と探究社の株式を 11.76% 取得した (約 2 億円の出資)。教育と探究社は 2005 年より、全国の中学・高校に「クエストエデュケーション」という探究型のキャリア教育プログラムを提供しており、2022 年度は約 320 校に導入され、累計約 36 万人の生徒が受講している。実在する企業や社会課題、夢を成し遂げた先人たちなどを題材に、正規の授業の時間の中で正解のない問いに向き合うことで、生徒の主体性、創造性を育むことを目的としたプログラムとなっている。

(3) 医療システム事業

医療システム事業の売上収益は前期比 0.5% 増の 9,390 百万円、営業利益は同 30.8% 減の 1,380 百万円となる見通し。旧 PSP のオンプレミス製品のクラウドシフトによる落ち込みを、「NOBORI」の契約件数増加によりカバーし売上収益は前期並みの水準を見込む。2022 年 4 月に業務提携した PACS 業界第 3 位のキャノンメディカルシステムズ (株) への OEM 供給が本格化することも増収要因として期待される。営業利益については、クラウドシフトの影響に加えて 2023 年 3 月期にソフトウェア開発費を資産計上したことで減価償却費の増加が見込まれること、人員増や処遇制度の統一による人件費等の増加が見込まれることが減益要因となる。

旧 PSP の顧客がどの程度、クラウドサービスにシフトするか流動的ではあるが、2024 年 3 月期中には旧 PSP の読影用ビューアソフト「EV Insite R」とクラウド PACS「NOBORI」を統合するほか、2026 年 4 月を目途にその他の周辺システムも含めて完全統合する計画となっているため、数年内にはクラウドシフトが完了するものと見られる。クラウドシフトによって一時的に収益面でマイナス影響が出るが、中長期的に見れば、業界シェアの上昇が見込めることや製品統合による収益性の向上 (開発費・保守費用の削減等)、新規サービスの創出が促進されることなどにより、事業規模は一段と拡大する可能性があると思われ、弊社では見ている。

中期経営計画の重点施策はおおむね順調に進捗。 最終年度となる 2024 年 3 月期業績も 当初目標から上振れて着地する見通し

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 ケ年の中期経営計画「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することを基本方針に掲げた。

今後の見通し

コンテンツ戦略として「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）」を、外部戦略として「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」を、内部戦略として「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含む）」をそれぞれ重点テーマに掲げ、取り組みを推進してきた。2 期目を終わった段階での進捗状況は、「海外市場での事業の拡大」がコロナ禍の影響もあってやや遅れているが、そのほかのテーマについてはおおむね順調に進んでいるものと弊社では見ている。

(2) 経営数値目標

中期経営計画の最終年度となる 2024 年 3 月期の経営数値目標について、旧 PSP を連結化したことにより 2022 年 5 月に上方修正したが、2023 年 3 月期の業績が当初計画を上回ったこともあって、再度上方修正した。具体的には、売上収益で前回修正目標値を 3,500 百万円上回る 49,500 百万円、営業利益で同 200 百万円上回る 5,300 百万円とした。3 年間の年平均成長率は売上収益で 17.0%、営業利益で 13.9% となる。

事業セグメント別で見ると、情報基盤事業については同社が強みを有するクラウド型セキュリティ対策製品の需要が、大企業だけでなく中堅企業や自治体まで裾野が広がってきたことにより、売上収益で 32,260 百万円と前回修正値に対して 3,260 百万円上方修正した。営業利益は円安による仕入原価高の影響などを考慮して同 200 百万円減額の 3,400 百万円とした。ただ、売上収益を含めて保守的な印象が強く、上振れ余地はあると弊社では見ている。

アプリケーション・サービス事業及び医療システム事業の合算値については、売上収益で 17,240 百万円、営業利益で 1,900 百万円と前回修正値に対して売上収益で 240 百万円、営業利益で 400 百万円の上方修正となっている。前回修正値からの上方修正要因としては、医療システム事業の収益がクラウドシフトの遅れで、当初の計画よりも上振れする見込みになったためと考えられる。

中期業績目標

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	24/3 期			年平均 成長率
		当初目標	修正目標 (2022年5月)	今回計画	
全社					
売上収益	30,928	40,000	46,000	49,500	17.0%
営業利益	3,583	5,000	5,100	5,300	13.9%
利益率	11.6%	12.5%	11.1%	10.7%	
情報基盤事業					
売上収益	20,943	28,000	29,000	32,260	15.5%
営業利益	2,741	3,600	3,600	3,400	7.4%
利益率	13.1%	12.9%	12.4%	10.5%	
アプリケーション・サービス事業 + 医療システム事業					
売上収益	9,985	12,000	17,000	17,240	20.0%
営業利益	841	1,400	1,500	1,900	31.2%
利益率	8.4%	11.7%	8.8%	11.0%	

注：中期経営計画策定時点で、医療システム事業はアプリケーション・サービス事業に含まれていたため、目標値についても合算した数値でのみ開示した

出所：決算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

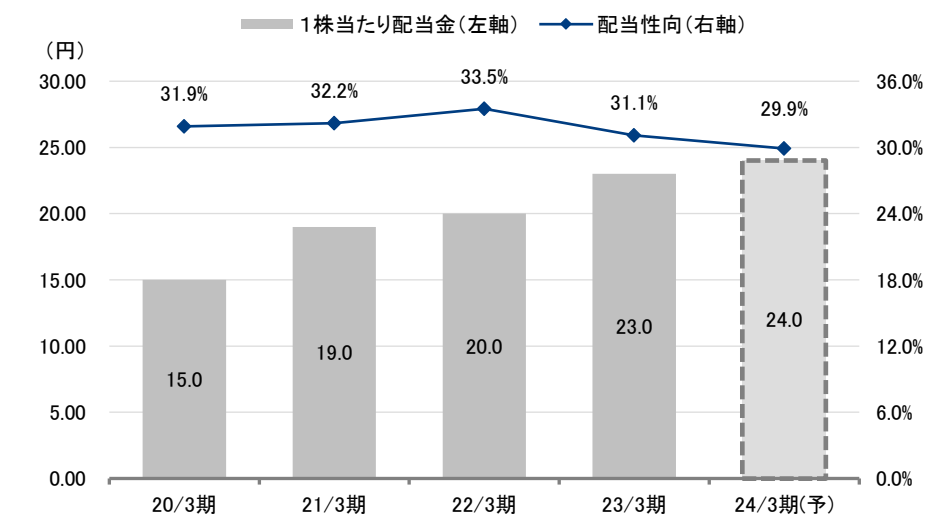
配当性向は 20% 以上を基本に 内部留保充実とのバランスを考えながら配当を実施

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する。2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 33 円増配の 23.0 円（配当性向 31.1%）、2024 年 3 月期の 1 株当たり配当金は同 1.0 円増配の 24.0 円（配当性向 29.9%）と 9 期連続の増配を予定している。ここ数期間は配当性向で 30% 程度の水準を維持しながら増配を続けていることから、2024 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。

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



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. サステナビリティの取り組み

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（リスクと機会）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。環境問題について温室効果ガス（GHG）排出量削減に向けた取り組みとしては、CO₂排出量を単体ベースで2030年度までに2020年比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、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。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する。女性活躍などのダイバーシティ&インクルージョンに向けた取り組みについては、女性従業員比率を2026年度末に30%（2022年度末約25%）、女性管理職比率を2030年度末に20%（同約6%）に引き上げる目標を設定した。

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く。
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