

|| 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 >>>](#)

2024年8月1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. 2024年3月期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」を発表	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	10
1. 2024年3月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別の動向	12
3. 財務状況と経営指標	18
■ 今後の見通し	20
1. 2025年3月期の業績見通し	20
2. 新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」	22
■ 株主還元策	26

■ 要約

新中期経営計画を発表、目利き力と業務ノウハウを詰め込んだソリューションで年率2ケタ成長を目指す

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・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、ビジネスソリューション、ソフトウェア品質保証（以下、SE）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、医療システム事業は医療機関向け PACS※が主力製品・サービスであり、稼働施設数ベースのシェアで約2割、クラウド PACS だけで見ると約8割の高シェアを握る。

※ PACS (Picture Archiving and Communication Systems) : MRI や CT、超音波診断装置、内視鏡、PET 等の医療検査機器で撮影された画像データを受信、データベースへ保存し、端末に表示するシステム。

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上収益で前期比16.0%増の53,303百万円、営業利益で同14.7%増の5,850百万円といずれも過去最高を更新し、会社計画（売上収益49,500百万円、営業利益5,300百万円）をそれぞれ上回る好決算となった。情報セキュリティに対する企業の投資意欲が依然旺盛で、サブスクリプション課金モデルのクラウド型セキュリティ対策製品を中心に、情報基盤事業の売上収益が同19.5%増、営業利益が同28.6%増と大きく伸長し、収益成長のけん引役となった。なお、全体の受注高は同15.2%増の68,446百万円、期末受注残高は前期末比30.8%増の68,566百万円といずれも過去最高を更新した。

2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は売上収益で前期比10.7%増の59,000百万円、営業利益で同11.1%増の6,500百万円と2ケタ増収増益が続く見通し。医療システム事業は主力のPACS事業におけるクラウドシフトの影響や、事業拡大を見据えた積極的な開発投資により減収減益を見込むものの、受注好調が続く情報基盤事業やアプリケーション・サービス事業の成長によりカバーする見通しだ。2025年3月期も会社計画を上回る収益成長が期待される。

要約

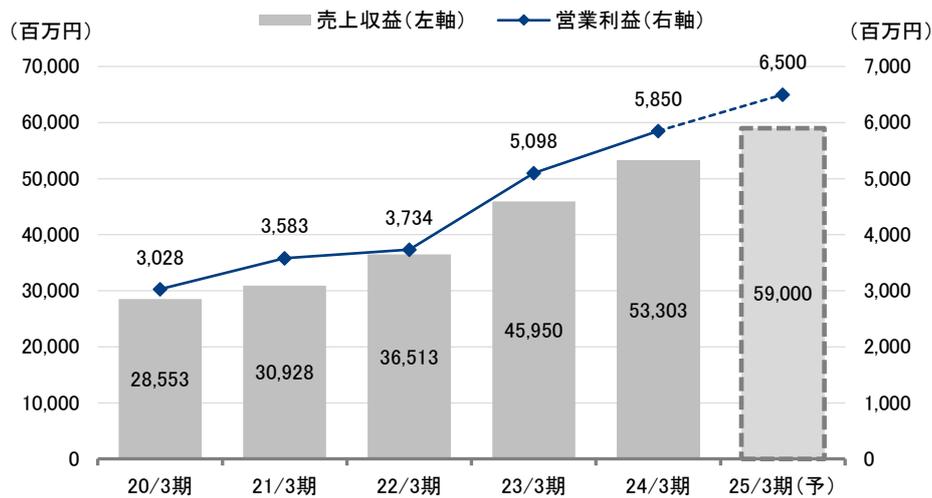
3. 新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」を発表

2024年5月に新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」2025年3月期～2027年3月期を発表した。新たな時代が到来するなかでも、「目利き力」と「業務ノウハウ」を詰め込んだソリューションで社会課題を解決し、より良い未来を創造する会社であり続け、より多くの顧客価値を提供することで収益拡大を図る方針だ。経営数値目標としては、売上収益で75,000百万円、営業利益で8,200百万円を掲げた。年平均成長率では売上収益で12.1%、営業利益で12.0%となる。医療システム事業はクラウドシフトも含めた先行投資期間と位置付けており、2026年3月期を収益の底に、2027年3月期以降に成長ステージに移行する計画である。業績的には2024年3月期対比でほとんど伸びない計画だが、情報基盤事業やアプリケーション・サービス事業の成長でカバーする。アプリケーション・サービス事業では、CRM分野において生成AIを活用したコンタクトセンターの効率化ソリューションでのサービス拡大が期待される。株主還元方針については、従来連結配当性向で20%以上を目安としてきたが、2024年3月期より30%以上に引き上げた。同方針に基づき、2024年3月期の1株当たり配当金は前期比5.0円増配の28.0円（配当性向31.7%）とし、2025年3月期も同2.0円増配の30.0円（同30.7%）と10期連続の増配を行う予定だ。

Key Points

- ・2024年3月期業績は情報基盤事業がけん引し過去最高を更新
- ・2025年3月期業績も足元の受注が好調で会社計画を上回る成長が続く可能性
- ・新中期経営計画では情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業がけん引し、年率12%の増収増益を目指す

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）が前身である。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。

同社グループは、同社が情報基盤事業と CRM 分野、ビジネスソリューション分野、SE 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しており、そのほか医療機関向け PACS を主に展開する PSP（株）※1 や、IT システム基盤のコンサルティング・設計・構築、ネットワークシステムの運用・監視等を行うクロス・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、金融取引統合管理システム「ARECCIA」シリーズの設計・開発等を行うアレクシアフィンテック（株）※2、ASEAN 地域でコンタクトセンター CRM システム / FAQ ナレッジシステムの提供・マーケティング・技術サポートを展開する TechMatrix Asia Co., Ltd.（タイ、2023 年 4 月設立）など合計 9 社の連結子会社で構成されている。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たほか、2024 年 3 月に資本業務提携先のモビルス<4370>に追加出資し、持分法適用会社とした。モビルスはコンタクトセンター向け SaaS を提供しており、チャットボットや生成 AI を活用した CX ソリューションのノウハウを持つ。同社は、こうした技術・ノウハウを自社の CRM 製品と連携することで CRM 事業の強化・拡大を目指している。

※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% である。

※2 2023 年 7 月に金融分野のさらなる事業拡大を目的に、同社の金融システム関連事業をアレクシアフィンテック（2019 年連結子会社化）に移管統合するとともに完全子会社化した。

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) 医知梧	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「ARECCIA」シリーズを中心に事業を展開	100.0%
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	35.0%※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	74.45%※3
モビルス(株)	コンタクトセンター向け SaaS プロダクトなど CX ソリューションを提供	28.75%

※1 PSPの出資比率

※2 クロス・ヘッドの出資比率

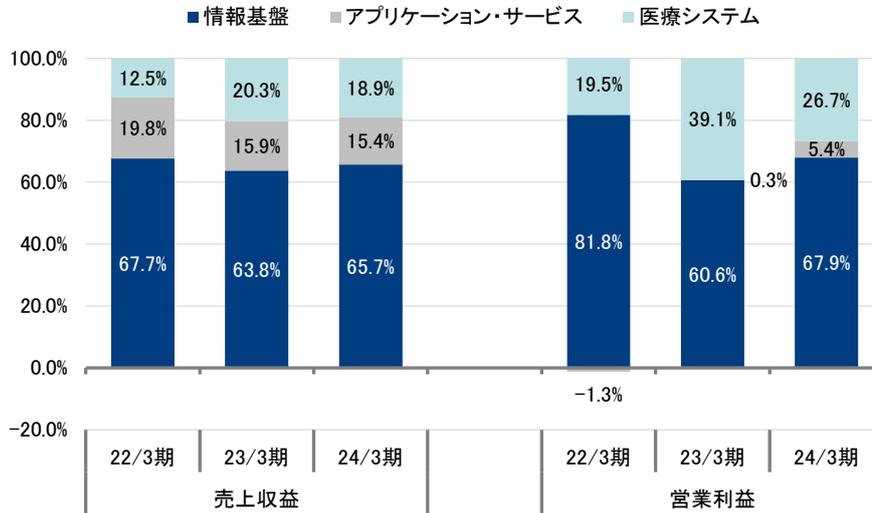
※3 2023年4月、タイに現地法人 TechMatrix Asia を設立
出所：個人投資家説明会資料「会社概要」よりフィスコ作成

2. 事業内容

同社の事業セグメントは、情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業、医療システム事業の3つの事業で構成されている。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、アプリケーション・サービス事業と医療システム事業は売上収益で10%台後半と同規模となっているが、営業利益の構成比では、アプリケーション・サービス事業が2024年3月期で5.4%と低水準となっている。これは新規分野として育成中の教育分野への先行投資が続いていることが主因である。2024年3月期の事業セグメント別営業利益率で見ると、医療システム事業が15.5%と最も高く、次いで情報基盤事業が11.4%、アプリケーション・サービス事業が3.9%となっている。

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、単なる製品販売にとどまらずシステム構築から保守・サポート、運用・監視サービスに至るまでワンストップ・ソリューションでサービスを提供している。

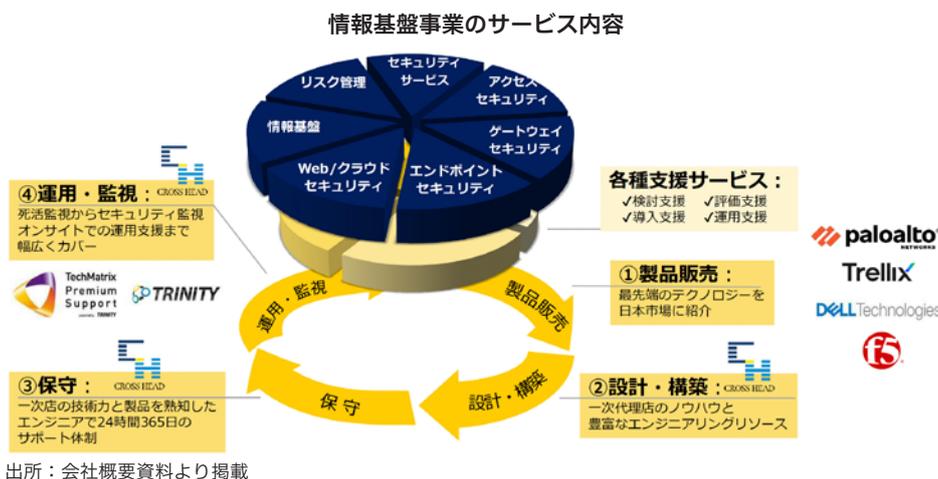
主に、仮想化ソリューション※1、次世代ネットワーク、セキュリティ、ストレージ等の分野を対象としており、ここ数年は企業の情報システムに対するサイバー攻撃の増大を背景に、クラウド型セキュリティ対策製品の需要が大きく伸長している。主要取扱製品・サービスとしては、Palo Alto Networks<PANW>の次世代ファイアウォール※2及びSASE※3 (Secure Access Service Edge)、F5<FFIV>の負荷分散装置※4、Trellixの不正侵入防御システム、Proofpoint<PFPT>の次世代型メールセキュリティソリューション、Dell Technologiesのクラス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 製品が最も大きい。

※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。
 ※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：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先進的かつ競争力の高い商品ラインナップと技術力に裏打ちされた高いソリューション能力を持つことに加えて、24時間365日の保守サポート体制、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 からは2018年以降6年連続で「JAPAN Distribution Partner of the Year」※を受賞したのに続き、2023年はアジア太平洋地域で最も優れた功績を残した代理店に贈られる「2023 JAPAC Distribution Partner of the Year (JAPAC：日本を含むアジア太平洋地域)」も受賞した。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)、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ている。

※「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6年連続受賞している。



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、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) の導入支援やサイボウズ<4776>のSaaSソリューションの導入支援を数多く手掛けている。クロス・ヘッドの子会社である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。これら子会社の同業セグメントに占める売上構成比は15%程度と見られる。

(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業では、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、ビジネスソリューション、SE、教育の4つの分野である。2024年3月期の売上構成比では、CRM分野、ビジネスソリューション分野、SE分野でそれぞれ約3分の1を占め、2021年より新規事業として参入した教育分野の売上構成比はまだ小さい。

会社概要

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。オンプレミス版についても 3 年前よりサブスクリプション課金モデルへの移行を進めており、2024 年 3 月期は売上収益の約 6 割をストック売上で占めるまでになった。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 ではセールスフォース・ドットコム<CRM>が主な競合先である。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を現地企業と提携しながら推進している。

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(株)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) 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、主に金融ソリューション、学術・公共ソリューション(学術研究事業支援)、BI(ビジネス・インテリジェンス)ソリューションのサービスを提供している。金融ソリューションでは、アレクシアフィンテックが金融機関向けに開発・販売する金融取引統合管理システム「ARECCIA」シリーズのほか、海外有力ベンダーの金融商品評価・分析、ALM リスク管理ツール等の導入支援、保守・運用などを展開している。学術・公共ソリューションでは、国立研究開発法人(日本医療研究開発機構、科学技術振興機構等)向けに、研究課題管理システムや論文、研究データに登録する DOI ※の発行・管理システムの開発、運用・保守などを行っている。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。

※ DOI (Digital Object Identifier) とは、インターネット上のドキュメントに恒久的に与えられる識別子のこと。学術論文の分野で利用されることが多い。

c) SE 分野

SE 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。

※ 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、AD(自動運転システム)や ADAS(先進運転システム)、カーナビ、パワートレインなど様々な車載システムの開発需要が旺盛な自動車業界向けが最も大きい。ここ数年は、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注力しており、2024 年 3 月期は売上収益の約 8 割をストック売上で占めるまでになっている。

会社概要

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。事業開始以降、アクティブラーニングを指向する先進的な教育理念を持つ私立の中高一貫校や一部の国・公立校で導入が進んでいる。

(3) 医療システム事業

医療システム事業は、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の事業である。

PSPでは、医療機関向けに画像参照ソフトウェアである「EV Insite」を中核とした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施設数シェアは、「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、クラウド 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 PACS「NOBORI」は初期導入コスト(サーバやストレージ等のシステム構築コスト)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」では、AIによる画像診断支援や遠隔での画像診断といったオプションを提供している。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、2024年3月末時点で契約施設数は約1,300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(サービス契約期間は5年間)からで、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ズ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。サービス開始から12年を経過したが、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、クラウドサービスの提案を進めている。

会社概要

その他のサービスとして、個人（患者）向けに PHR^{※1} サービス（医療情報共有アプリ「NOBORI」）を提供している。提携医療機関であれば自身の検査結果や薬歴情報、通院履歴、診療・検査予約状況の確認、医療費の後払いサービスなどを利用できるほか、医療情報を家族と共有することも可能である。2022年5月に業界で初めて「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・保存できるようになった。利用可能な医療機関^{※2} は約 100 施設と徐々に広がってきており、アプリ登録者数も数十万人まで拡大している。まだ大半は無料会員のため業績への影響は軽微だが、ニーズは極めて強く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と見られる。また、エムスリーと、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 を 2022 年 4 月に合弁で設立し、医用画像診断支援 AI プラットフォーム事業の推進を加速している。

^{※1} PHR (Personal Health Record) : 個人の健康に関する情報を自己管理のもと集約化するツールやシステムを指す。「NOBORI」は、患者の自己管理のもと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。

^{※2} 医療ジブンゴト化サポーターズのサポート医療機関

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。接続拠点数は 1,100 拠点以上となっており、登録利用専門医師数は 2,300 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 32 万件、市場シェアは約 53% と業界トップで、医療機関のほか大手健康診断事業者、衛生検査所、各種病院等で利用されている。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で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も含めた稼働施設数の市場シェアはともに約 19% で業界第 2 位となっている。

業績動向

2024年3月期業績は情報基盤事業がけん引し過去最高を更新

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上収益で前期比16.0%増の53,303百万円、営業利益で同14.7%増の5,850百万円、税引前利益で同15.6%増の5,854百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同20.0%増の3,540百万円といずれも会社計画を上回り、過去最高を更新した。また、受注高で同15.2%増の68,446百万円、期末受注残高で前期比30.8%増の68,566百万円と、情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業の拡大により、それぞれ過去最高を連続更新し好調な決算となった。なお、2024年3月期はPSPの処遇制度統一に伴う特殊費用98百万円を第1四半期に計上しており、同要因を除いた実質の営業利益は同16.7%増の5,948百万円となる。

2024年3月期連結業績

(単位：百万円)

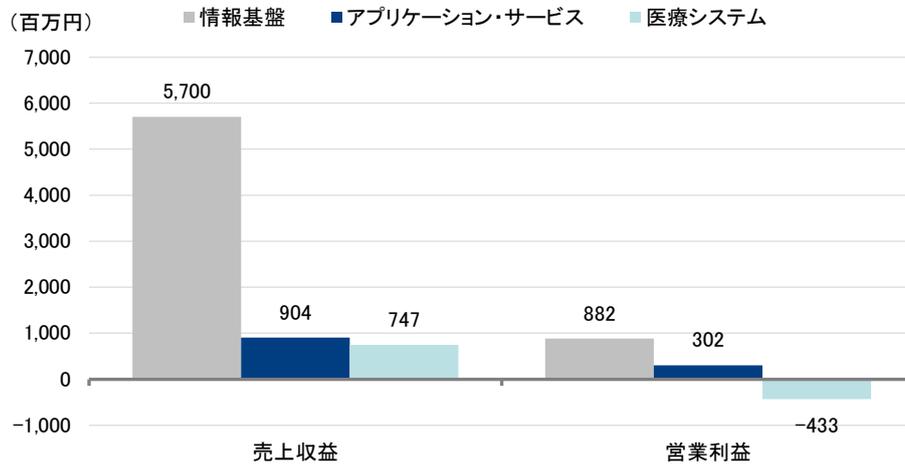
	23/3期		会社計画	24/3期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上収益	45,950	-	49,500	53,303	-	16.0%	7.7%
売上総利益	16,369	35.6%	-	18,202	34.1%	11.2%	-
販管費	11,173	24.3%	-	12,309	23.1%	10.2%	-
その他の収益・費用	-97	-	-	-42	-	-	-
営業利益	5,098	11.1%	5,300	5,850	11.0%	14.7%	10.4%
税引前利益	5,066	11.0%	5,290	5,854	11.0%	15.6%	10.7%
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,950	6.4%	3,210	3,540	6.6%	20.0%	10.3%
受注高	59,441	129.4%	-	68,446	128.4%	17.1%	-
受注残高	52,409	114.1%	-	68,566	128.6%	30.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上収益は情報基盤事業が前期比19.5%増と高成長が続いたことに加えて、アプリケーション・サービス事業が同12.4%増、医療システム事業が同8.0%増とすべての事業セグメントで増収となった。一方、利益面では医療システム事業が同21.8%減となったものの、情報基盤事業が同28.6%増となったほかアプリケーション・サービス事業の利益も回復し、過去最高益を更新した。なお、親会社の所有者に帰属する当期利益の増益率が高くなったのは、PSPが減益となったことで非支配持分利益が前期の687百万円から570百万円に減少したことによる。

業績動向

事業セグメント別業績 前期比増減額

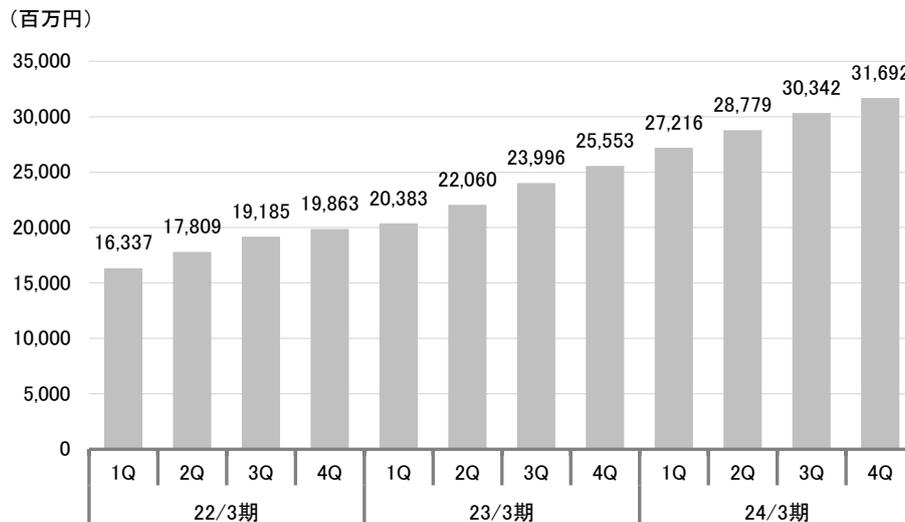


出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、同社は収益の安定性向上を図るべくストック型ビジネスへの移行を各事業セグメントで進めている。現状、医療システム事業は想定よりもやや遅れ気味となっているが、情報基盤事業やアプリケーション・サービス事業については順調にストック型への移行が進んでおり、2024年3月期では全体の売上収益の6割半ばをストック売上で占めた(2021年3月期は約5割)。ストック型ビジネスのKPIの1つであるARRR※の四半期推移では、2024年3月期第4四半期の単体ベースのARRRは前年同期比24.0%増の31,692百万円と右肩上がりで伸びている。

※ARRR (Annual Revenue Run Rate)：各四半期の継続取引売上を、1年換算(4倍)にした数値。

単体ARRRの推移

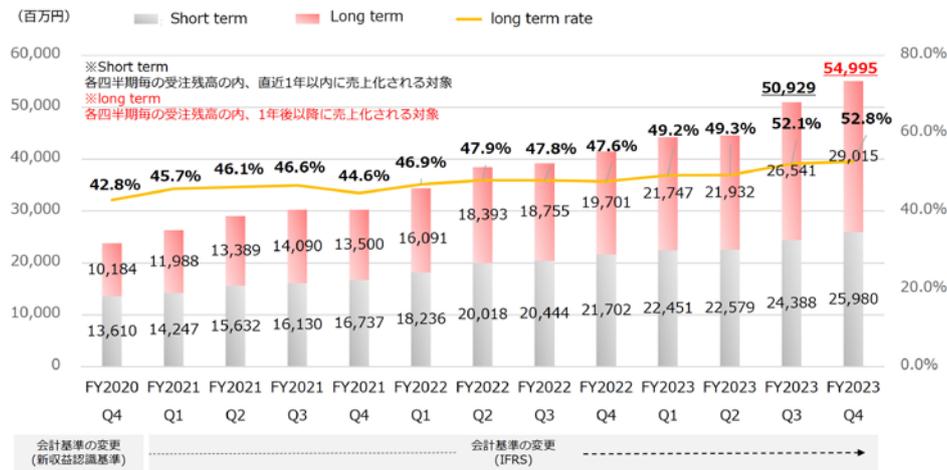


出所：決算補足資料よりフィスコ作成

業績動向

また、情報基盤事業においては複数年の大型契約案件が増加傾向にあり、受注残高が積み上がる要因となっている。2024年3月期末の単体ベースの受注残高は前年同期末比 32.8% 増の 54,995 百万円となったが、このうち1年後以降に売上計上される長期案件の受注残高は 29,015 百万円と全体の 52.8% を占めるまでになっている。受注残高は売上の先行指標となるため、同社の収益は今後も安定成長が見込める。

単体ベースの受注残高推移



出所：決算補足資料より掲載

情報基盤事業が好調持続、アプリケーション・サービス事業も CRM 分野や SE 分野のサブスクリプション課金が順調に積み上がり収益性も向上

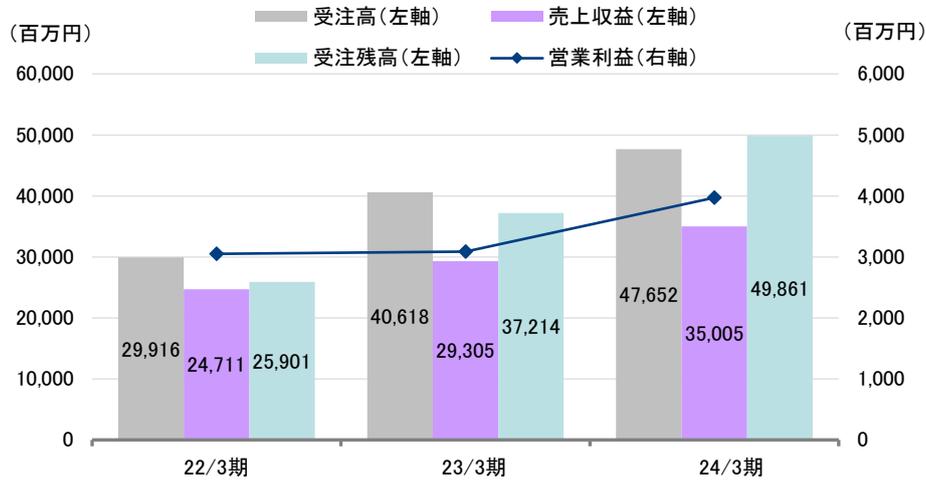
2. 事業セグメント別の動向

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業の売上収益は前期比 19.5% 増の 35,005 百万円、営業利益は同 28.6% 増の 3,973 百万円と過去最高業績を更新し、会社計画（売上収益 32,260 百万円、営業利益 3,400 百万円）に対しても上回って着地した。受注高も同 17.3% 増の 47,652 百万円と好調を維持し、期末受注残高は前期末比 34.0% 増の 49,861 百万円と大幅に積み上がるなど、旺盛な引き合いが続いている状況に変わりない。受注高は前期比で約 70 億円の増加となった。新規受注のうち、3分の2は既存顧客の更新受注によるもので、残り3分の1が新規顧客からの受注となっている。いずれ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を中心に受注を獲得した。

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・サービス別の主な売上動向を見ると、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」や CASB^{※1}、Cyber Hygiene^{※2}、クラスターストレージなど新たな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ほか、Proofpoint の次世代型メールセキュリティ製品もランサムウェア攻撃による被害件数の増加を受けて好調を維持した。セキュリティ運用・監視サービス「TPS (TechMatrix Premium Support)」についても、クラウド型セキュリティ対策製品の需要拡大に伴い順調に伸長した。

※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。

また、子会社のクロス・ヘッドはサイボウズ製品のクラウド移行案件が好調で計画を上回る増収増益となった。OCH は中小企業向けの新たな自社企画製品（各種セキュリティ対策商品をパッケージ化した製品）の投入が下期にずれ込んだ影響で売上収益は計画をやや下回ったものの、営業利益はストック型ビジネスへの転換が順調に進んだことにより計画を超過した。

業績動向

情報基盤事業の製品・サービス別売上動向（前期比）

	24/3 期	24/3 期の動向
負荷分散装置等（F5）	◎	トラフィック管理、ロードバランサ（BIG-IP）、Web サーバソフトウェア（NGINX）の中規模案件の売上が伸長
次世代ファイアウォール（Palo Alto）	◎	中規模案件の積み上げと新規超大型案件の獲得により、クラウド型セキュリティ対策製品が伸長。中型案件の新規受注も増加傾向
アンチウイルス / 不正侵入防御 / セキュリティイベント管理 / Web セキュリティ（Trellix、Skyhigh）	▲	製品のリブランド待ちのなかで新規案件の獲得が課題
個人認証システム / フォレンジック製品（RSA）	×	SecureID の新規・リプレイス件数の減少により減収
ストレージ製品（Dell、Cohesity）	◎	メディア・エンタメ業界での実績積み上げ、及びランサムウェア対策に対するバックアップ用途の需要が拡大
セキュリティ運用・監視サービス	◎	クラウド型セキュリティ対策製品の需要拡大に伴い、「TPS」が堅調に推移
次世代型メールセキュリティソリューション（ProofPoint）	◎	メール経由のサイバー攻撃対策として需要が引き続き旺盛
ネットワーク端末脅威対策プラットフォーム（Tanium）	△	エンドポイントにおけるセキュリティ対策需要は旺盛だったものの、新規案件の獲得が伸び悩み減収
その他セキュリティ製品	◎	AI を活用した次世代アンチウイルス製品の引き合いが好調。既存案件の積み上げと新規大型案件の取り込みにより売上が伸長
クロスヘッド、OCH	○	クロスヘッドはサイボウズソリューションの売上が伸長し、計画超過。OCH は主力製品の一部で競争が激化し計画未達。新型 UTM 製品を投入（好調なスタート）

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

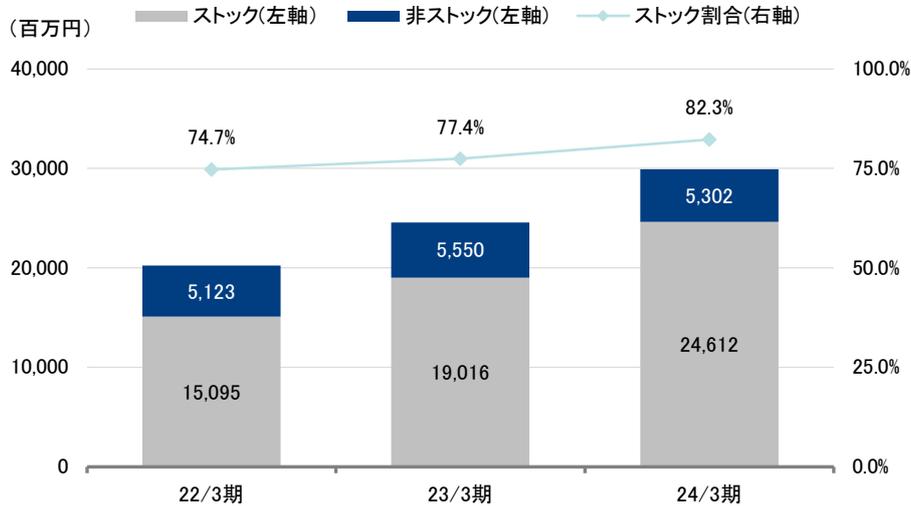
出所：決算資料よりフィスコ作成

利益面では、円安による仕入原価高やサポート体制の強化による人件費・販管費の増加、新規事業となるクラウドネイティブ活用ソリューションへの投資や脆弱性管理ソリューションの立ち上げコストなどのマイナス要因があったものの、増収効果に加えて採算性を意識した営業活動を徹底したことで2ケタ増益を達成し、営業利益率も11.4%と3期ぶりに上昇に転じた。前期は急速な為替の円安進行で利益率が低下したが、2024年3月期は為替変動に対応した営業活動に取り組んだ成果が出たものと評価される。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を固定化するなどのリスクヘッジを行っているが、商談時から受注までの間に為替レートが急激に円安に変化する場合はコスト高となるため、利益が圧縮される可能性がある。

なお、情報基盤事業（単体）におけるストック売上比率は前期の77.4%から82.3%に上昇した。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が伸長しているため、2024年3月期のストック売上は前期比29.4%増の24,612百万円となった。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、ストック売上比率は80%台と高水準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)

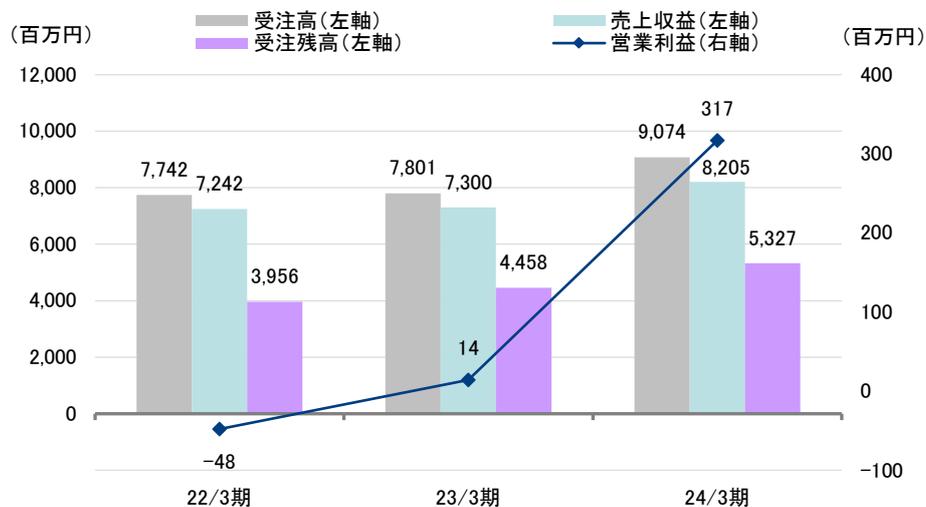


出所：決算短信よりフィスコ作成

(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 12.4% 増の 8,205 百万円、営業利益は同 2144.5% 増の 317 百万円となった。会社計画（売上収益 7,850 百万円、営業利益 520 百万円）に対して売上高は超過したものの、営業利益は教育分野の戦略投資を前倒して実施したことを主因として若干未達となった。また、受注高は同 16.3% 増の 9,074 百万円、期末受注残高は前期末比 19.5% 増の 5,327 百万円とそれぞれ順調に増加した。先行投資段階である教育分野の損失が拡大したほか人件費や販管費が増加したものの、CRM 及び SE 分野で 2 期前から取り組みを開始したサブスクリプション契約への切り替えが順調に進み、収益面でプラスに貢献し始めたことや採算の良い学術・公共ソリューションの案件を獲得できたことが増益要因となった。

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

業績動向

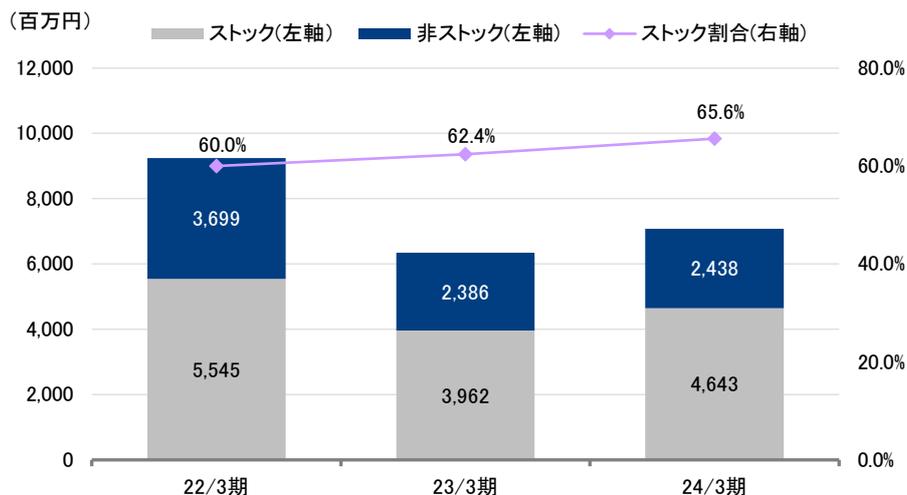
分野別の動向について見ると、CRM分野とSE分野はサブスクリプション契約への切り替えが順調に進んだ結果、前期比2ケタ増収となり会社計画を超過したほか、営業利益も増益となった。SE分野では企業向けシステムや車載用組込ソフトウェアの品質を担保するテストツールの需要が引き続き好調だった。

ビジネスソリューション分野の売上収益は前期並みの水準となったが、学術・公共ソリューションの大型受注を獲得し、売上貢献したことにより増益となった。子会社のカサレアルは技術者向け新人研修や声優・タレント管理システムが好調に推移した。アレクシアフィンテックは計画未達となったが、前期比では増収となった。同社は、金融ソリューションを強化するため、2023年7月に単体の金融システム関連事業をアレクシアフィンテックに統合し、人員についても30名程度を異動させ営業体制を強化した効果が出たようだ。アレクシアフィンテックで収益性の低かった常駐派遣サービスから撤退し、今後は「ARECCIA」シリーズの販売強化、並びに海外ベンダーの金融商品評価・分析ソリューションやALMリスク管理ソリューションの導入支援に注力することで、事業拡大を図る戦略である。

教育分野は、有名私立校を中心に「ツムギノ」の導入が進んだことで売上収益は前期比2ケタ増となったが、利益面では営業・マーケティング要員だけでなく、導入作業に携わる技術要員も増強するなど積極投資を実施したことで、前期から損失は拡大した。ただ、損失のピークは2024年3月期となり2025年3月期以降は増収効果で損失額も縮小していくものと見込まれる。

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は前期の62.4%から65.6%に上昇した。CRM、SE分野でサブスクリプション課金の積み上げが進んでいることが主因で、金額ベースでは同17.2%増の4,643百万円となった。今後は金融ソリューションでもストック型ビジネスへの転換を推進することから、ストック売上比率は緩やかに上昇するものと予想される。

アプリケーション・サービス事業の売上高区分比率(単体)



※ 22/3期は医療分野も含む
 出所：決算短信よりフィスコ作成

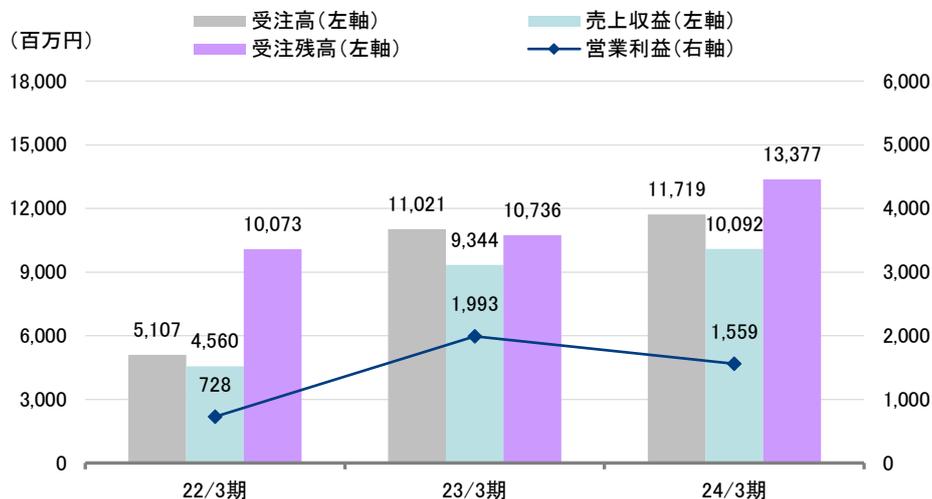
業績動向

(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 8.0% 増の 10,092 百万円、営業利益は同 21.8% 減の 1,559 百万円※と増収減益となったが、会社計画（売上収益 9,390 百万円、営業利益 1,380 百万円）に対しては旧 PSP のオンライン型 PACS 製品のクラウドシフトが想定を下回ったことから、それぞれ上振れて着地した。また、受注高は同 6.3% 増の 11,719 百万円、期末の受注残高は前期末比 24.6% 増の 13,377 百万円となり、それぞれ過去最高を更新した。

※ 2023年4月より、新生 PSP において旧 PSP と旧 NOBORI の人事制度を統一したため、有給休暇やリフレッシュ休暇の費用 98 百万円を第 1 四半期に計上した。同要因を除けば営業利益は前期比 16.9% 減の 1,657 百万円だった。

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

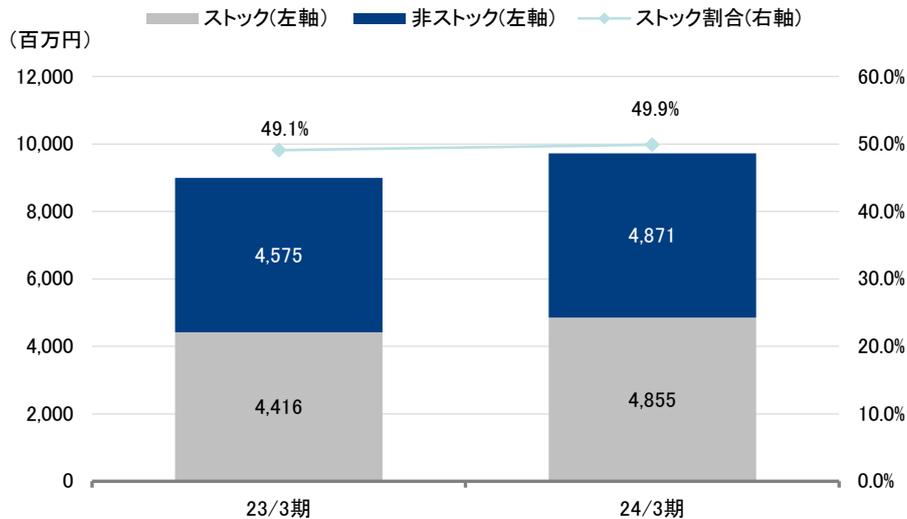
会社別の売上動向を見ると、PSP はクラウド型 PACS の新規・更新契約が堅調に推移したほか、旧 PSP や競合他社のオンライン型製品からのリプレイスも進んだことから前期比 1 ケタ増収となり、計画を超過した。個人向け PHR（医療情報共有アプリ「NOBORI」）についても、利用できる医療機関の開拓が進んだ。医知悟の売上収益は、安定した読影実績を維持したことから同 1 ケタ増収となり計画を超過した。A-Line は、PSP グループのネットワークを活用して販売に取り組んだ結果、医療機関への導入件数が拡大し同 2 ケタ増収となり、利益ベースでも収支均衡水準まで近づいた。

営業利益の減益要因としては、2023年3月期の夏季賞与引当不足を2022年3月期に計上したことにより、2023年3月期の営業利益が嵩上げされていたこと、また PSP の処遇制度統一に係る一時的費用 98 百万円の計上、開発人員を中心とした増員に伴う販管費の増加、ソフトウェア開発に伴う減価償却費の増加などがある。

業績動向

なお、ストック売上比率は前期の49.1%から49.9%と若干の上昇となり、金額ベースでは同9.9%増の4,855百万円となった。一方、非ストック売上も同6.5%増の4,871百万円と伸びたが、旧PSPのオンプレミス製品で大口の更新案件を売上計上したことによる。大規模医療機関ほど利用環境の変化を好まない傾向にあるようで、旧PSPユーザのクラウドシフトが完了する時期は当初想定より遅れあと数年伸びることになりそうだ。ただ、2026年4月にシステム製品を統合するというスケジュールは変わらない。

医療システム事業の売上高区分比率



出所：決算短信よりフィスコ作成

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

2024年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比20,064百万円増加の85,756百万円となった。流動資産は大型案件の債権回収により、現金及び現金同等物が7,193百万円増加したほか、前渡金が8,716百万円、前払保守料が2,126百万円それぞれ増加した。前渡金と前払保守料については、情報基盤事業やアプリケーション・サービス事業におけるサブスクリプション契約の積み上げが主な増加要因である。非流動資産ではソフトウェア等の無形資産が278百万円増加したほか、モビルスの株式取得に伴い持分法で会計処理されている投資が874百万円増加した。

負債合計は前期末比16,938百万円増加の58,712百万円となった。流動負債ではサブスクリプション契約積み上げに伴う前渡金の増加により契約負債が13,190百万円増加したほか、未払法人所得税が761百万円増加した。非流動負債では、顧客との長期契約に関連した取り引きに伴いその他の金融負債が1,613百万円増加した。有利子負債は同200百万円減の670百万円と着実に減少した。資本合計は同3,125百万円増加の27,043百万円となった。利益剰余金が2,656百万円増加したほか、非支配持分が352百万円増加したことによる。

テクマトリックス | 2024年8月1日(木)
 3762 東証プライム市場 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

業績動向

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 25.4% となったが、これは将来売上計上される契約負債が当該期間における利益増を上回るペースで拡大したことによる。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、こうした傾向はポジティブに捉えることができる。手元キャッシュが 272 億円と過去最高水準に積み上がり、有利子負債比率も 3.1% 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。一方、収益性に関しては ROE で 17.4%、売上収益営業利益率で 11.0% といずれも安定した高い水準を維持している。同社が強みとしている「目利き力」と「業務ノウハウ」による付加価値の高いソリューションサービスをストック型ビジネスモデルで提供していることが要因と考えられる。同社では潤沢な手元資金の使途について、株主還元だけでなく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。

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)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	増減
流動資産	31,169	42,267	51,770	70,462	18,691
(現金及び現金同等物)	14,634	18,155	20,071	27,265	7,193
(前渡金)	7,137	11,280	16,230	24,946	8,716
(前払保守料)	4,572	5,510	7,665	9,792	2,126
非流動資産	8,826	10,236	13,920	15,294	1,373
資産合計	39,996	52,503	65,691	85,756	20,064
流動負債	18,902	27,989	36,044	51,648	15,603
(契約負債)	13,408	19,692	29,035	42,225	13,190
非流動負債	4,739	4,311	5,729	7,064	1,335
負債合計	23,641	32,301	41,773	58,712	16,938
(有利子負債)	1,399	1,095	870	670	-200
親会社の所有者に帰属する持分合計	14,844	17,018	18,970	21,744	2,773
被支配持分	1,509	3,183	4,946	5,299	352
資本合計	16,354	20,202	23,917	27,043	3,125

【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）	37.1%	32.4%	28.9%	25.4%	-3.5pt
有利子負債比率	9.4%	6.4%	4.6%	3.1%	-1.5pt

< 収益性 >

ROA	9.0%	8.0%	8.6%	7.7%	-0.8pt
ROE	16.5%	14.9%	16.4%	17.4%	1.0pt
売上収益営業利益率	11.6%	10.2%	11.1%	11.0%	-0.1pt

営業活動によるキャッシュ・フロー	3,516	5,283	6,348	8,982	2,634
投資活動によるキャッシュ・フロー	-841	195	-3,131	-1,938	1,193
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,790	-1,959	-1,299	147	1,447
現金及び現金同等物の期末残高	14,634	18,155	20,071	27,265	7,193

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期業績も足元の受注が好調で 会社計画を上回る成長が続く可能性

1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上収益で前期比10.7%増の59,000百万円、営業利益で同11.1%増の6,500百万円、税引前利益で同9.5%増の6,410百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同10.7%増の3,920百万円を計画している。サブスクリプション契約の増加に伴い受注残高が前期末に68,566百万円と大きく積み上がっているほか、2024年4月以降も各事業セグメントの受注状況が全般的に好調なことから、会社計画を上振れる可能性が高いと弊社では見ている。

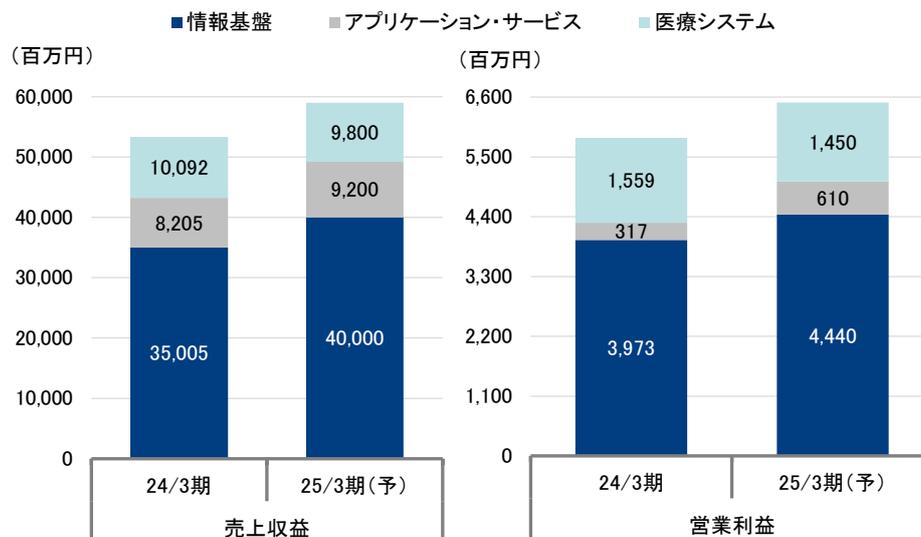
2025年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/3期 通期実績	25/3期			
		上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上収益	53,303	27,400	11.4%	59,000	10.7%
営業利益	5,850	2,600	14.0%	6,500	11.1%
税引前利益	5,854	2,540	11.7%	6,410	9.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	4,110	1,570	11.2%	3,920	10.7%
1株当たり当期利益(円)	88.35	39.12		97.69	

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別業績



出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

今後の見通し

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業は売上収益で前期比 14.3% 増の 40,000 百万円、営業利益で同 11.8% 増の 4,440 百万円を計画している。サイバー攻撃が高度化かつ巧妙化するなかで、企業や官公庁は常に最新のセキュリティ対策製品を求めようになっており、かつ運用・監視に対するニーズも高まっている。このため、ワンストップでソリューションを提供する本社への引き合いは今後も増加するものと予想される。営業利益率が前期の 11.4% から 11.1% と若干低下する見込みであるが、クラウド型セキュリティ対策製品の顧客数増加に伴って運用・監視サービスの人員体制を強化することや、先行き不透明な為替動向などを勘案して保守的に策定したものとと思われる。

新規商材としては、2024年5月にパートナー契約を締結した米 Dispel LLC が提供する OT (Operational Technology: 制御運用技術) 環境向けのゼロトラスト型セキュアリモートアクセスサービスが注目される。昨今、工場の製造ラインを遠隔地からインターネットを経由して監視・制御するリモートメンテナンスが普及しているが、一方で同ネットワークを通じてサイバー攻撃を受け、工場の製造ラインがストップするといった被害も増えてきており、こうしたリスクを未然に防御するサービスである。制御システムのトップサプライヤーである三菱電機 <6503> が 2024年2月に Dispel と協業契約を締結したため、同社は他のメーカーと評価検証をスタートさせている。評価は上々のようで今後、OT 分野での売上拡大が期待される。

(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業は売上収益で前期比 12.1% 増の 9,200 百万円、営業利益で同 92.4% 増の 610 百万円を計画している。売上収益はすべての分野で増収となり、営業利益も CRM、SE、ビジネスソリューション分野で増益、教育分野も損失縮小を見込んでいる。

CRM 分野では生成 AI を用いてコンタクトセンター業務の効率化を促進するための自社ソリューションの提供に取り組んでいくほか、東南アジアでの事業展開も業務提携先の 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) と連携して加速する計画である。

SE 分野については、引き続き需要が旺盛な車載用組込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の積み上げに取り組んでいくほか、開発支援ツールをより効果的に利用してもらうためのサービスの開発に着手した。同サービスでは、開発支援ツールから収集したデータを分析して、ボトルネックとなっている工程を洗い出し、テスト工程全般の進捗管理などを行う。

ビジネスソリューション分野では、前期に受注した学術・公共ソリューションの大型案件が収益貢献する見通し。また、カサレアルでは新たに Google Cloud Partner Advantage プログラムに参加し、Google Cloud の販売を行うとともに、Google Cloud プロダクトを活用した Web アプリケーションの開発や DevOps の実践、技術研修など様々な支援を開始することを 2024年6月に発表した。教育分野は、私立先進校に加えて 2025年3月期は公立校への導入も複数の自治体で進むことが見込まれている。

今後の見通し

(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 2.9% 減の 9,800 百万円、営業利益は同 7.0% 減の 1,450 百万円を計画している。旧 PSP のオンプレミス製品のクラウドシフトが減収要因となる。利益面では、減収要因に加えて将来の事業拡大を見据えて開発を強化する計画である。同社では投資による償却費の増加ピークが 2026 年 3 月期と見ており、医療システム事業が利益成長局面に転換するのは 2027 年 3 月期以降となる見通しだ。

新中期経営計画では情報基盤事業、 アプリケーション・サービス事業がけん引し、 年率 12% の増収増益を目指す

2. 新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」

(1) 基本方針と戦略

同社は、2024 年 5 月に新たな中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」(2025 年 3 月期～2027 年 3 月期)を発表した。新たな時代が到来するなかでも、同社グループは「目利き力」と「業務ノウハウ」を詰め込んだソリューションで社会課題を解決し、よりよい未来を創造する会社であり続け、より多くの顧客価値を提供することをテーマに取り組んでいくことを基本方針に掲げた。「目利き力」とは解決すべき社会課題を発見すること、また最先端のテクノロジーを見出すこと、「業務ノウハウ」とは専門性を要する特定の業界・業務に対して、顧客よりも深い業務の知見を有することを意味している。特に、国内においては顧客側でデジタル人材が慢性的に不足する状況にあり、「業務ノウハウ」を提供する価値は大きい。こうした取り組みを推進することで顧客の利便性、業務効率性の向上や安全・安心に暮らせる社会の実現を目指す。

新中期経営計画の目標として、「事業領域の拡大」「海外市場での事業の拡大」「データを活用したビジネスの創造」の 3 つのテーマを掲げ、これらを実現していくために多様なアライアンス・M&A、取扱製品の拡大や新規サービスの立ち上げ、AI 活用、グループ間連携強化によるシナジーの創出、人材育成とリテンションなどに取り組む方針だ。

a) 情報基盤事業

情報基盤事業では、取扱製品・サービスを「目利き力」によって拡大するほか、代理店（パートナー）との協業により戦略アカウントの取引深耕を図る。また、セキュリティ運用・監視サービス「TPS」の拡販及び脅威情報分析サービスのワンストップ提供、中部・九州エリアでの営業強化により売上を拡大する。また、アジア地域での事業展開についてもニーズを調査し、進出の可能性を模索していく。利益面では、運用・監視サービスの拡大に伴って顧客対応のサポート体制強化が必要となってくるが、AI を業務に活用することで効率化を進めていく考えだ。

今後の見通し

b) アプリケーション・サービス事業

教育分野では、私立先進校に加えて公立校（地方自治体）への本格展開を推進する。サブスクリプション型となるため、利益ベースでの貢献は2028年3月期以降に持ち越しとなる可能性があるが、教育分野におけるDXの潜在需要は大きく、今後3年間で収益化に向けての一定の基盤を構築していく考えだ。

CRM分野では、生成AI機能やモビルのチャットボットなどテキストデータによるコミュニケーション機能を組み合わせることでサービスの付加価値を高め、顧客となるコンタクトセンターの業務効率の向上を支援し、売上拡大を図る。また、ASEAN地域については引き続き現地企業との協業による事業拡大を目指す。

SE分野では、開発基盤の構築、導入支援サービスの提供（自動化、効率化）に加えて、自社開発製品の投入による開発データ分析事業にも参入する予定だ。ビジネスソリューション分野では、公共ビジネスのDXとCX向上ソリューションの開発・提供に注力する。

c) 医療システム事業

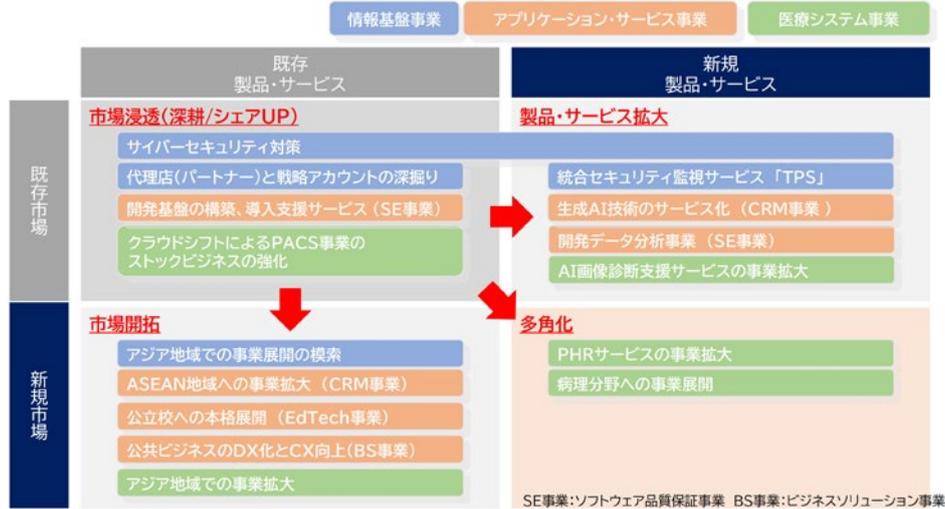
医療システム事業では、旧PSPのオンプレミス製品を2026年4月にクラウド型PACS「NOBORI」に統合する予定であり、クラウドシフトによるサブスクリプション課金の積み上げを進めるほか、個人向け医療関連情報提供サービスであるPHRによるBtoCのビジネスモデル構築に取り組んでいく。同社サービスを利用できる医療機関を増やしていくための営業体制の強化を図る。

また、自社開発AIの商品化やAI画像診断支援サービスの育成にも取り組んでいく。2024年6月には、PSPと（一社）ライフデータイニシアティブ（以下、LDI）及びNTTデータ<9613>とで、日本初となる次世代医療基盤法に基づく匿名加工医療情報として医用画像データの提供を2024年10月より開始することを発表した。従来、LDIとNTTデータは電子カルテや保険請求データの提供を行っていたが、今回新たにPSPの「NOBORI」に保存されている医用画像データを提供対象に加えることになった。今後、AIを用いた画像診断支援サービスや対応医療機器の開発・普及につながる取り組みとして注目される。

そのほか、アジア市場ではいくつかの国に絞ってPHRサービスを展開していくことも視野に入れている。同社のPHRサービスに関心を示す現地の有力医療関連グループと協業して事業を育成する考えだ。

今後の見通し

各事業の注力ポイント



出所:新中期経営計画資料より掲載

(2) 経営数値目標

新中期経営計画の最終年度となる2027年3月期の経営数値目標は、売上収益で75,000百万円、営業利益で8,200百万円を掲げた。3年間の年平均成長率は売上収益で12.1%、営業利益で11.9%となる。現在の収益状況や市場環境を見ると、目標値は十分に達成可能な水準と弊社では見ている。

中期業績目標

(単位:百万円)

	24/3期 実績	25/3期 計画	26/3期 計画	27/3期 計画	CAGR
全社					
売上収益	53,303	59,000	66,000	75,000	12.1%
営業利益	5,850	6,500	7,000	8,200	11.9%
利益率	11.0%	11.0%	10.6%	10.9%	
情報基盤事業					
売上収益	35,005	40,000	45,600	52,350	14.4%
営業利益	3,973	4,440	4,800	5,480	11.3%
利益率	11.4%	11.1%	10.5%	10.5%	
アプリケーション・サービス事業					
売上収益	8,205	9,200	10,200	11,550	12.1%
営業利益	317	610	1,100	1,350	62.1%
利益率	3.9%	6.6%	10.8%	11.7%	
医療システム事業					
売上収益	10,092	9,800	10,200	11,100	3.2%
営業利益	1,559	1,450	1,100	1,370	-4.2%
利益率	15.5%	14.8%	10.8%	12.3%	

出所:新中期経営計画資料よりフィスコ作成

今後の見通し

事業セグメント別で見ると、情報基盤事業については売上収益で52,350百万円、営業利益で5,480百万円を目標とし、年平均成長率は売上収益で14.4%、営業利益で11.3%となる。クラウド型セキュリティ対策製品が引き続きけん引役となる。営業利益率はサポート体制の強化や先行き不透明な為替動向を勘案して前期の11.4%から10.5%と保守的な計画とした。

アプリケーション・サービス事業は、売上収益で11,550百万円、営業利益で1,350百万円を目標とし、年平均成長率は売上収益で12.1%、営業利益で62.1%となる。CRM及びSE分野によるサブスクリプション課金の積み上げや教育分野における導入校数の拡大が増収要因となる。利益面では、各分野で増益を見込んでいるが、なかでも教育分野の損失額縮小の効果が大きいようだ。

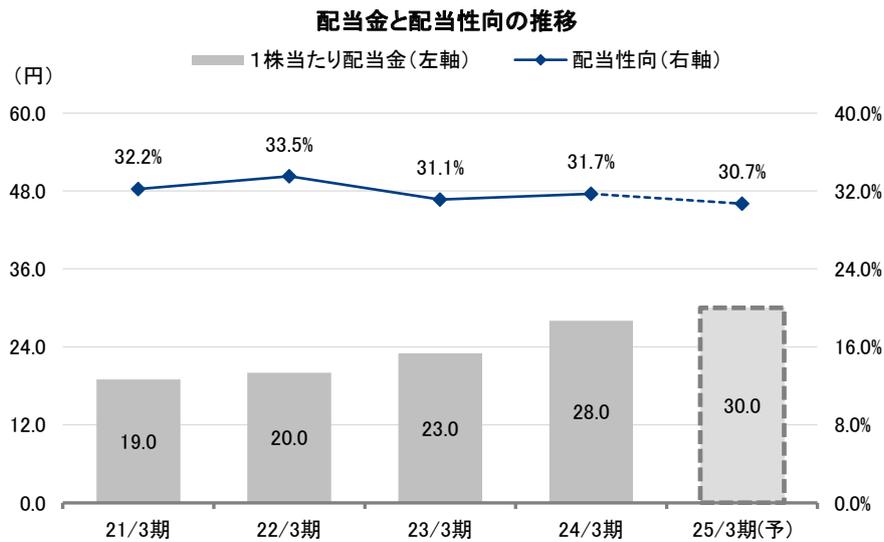
医療システム事業は、売上収益で11,110百万円、営業利益で1,370百万円を目標とし、年平均成長率は売上収益で3.2%、営業利益では4.2%のマイナス成長を見込んでいる。既述のとおり、PACS製品のクラウドシフトによって一時的にマイナス影響を受けることが主因だ。ただ、2027年3月期からは増収増益に転換する計画であり、中長期的にも安定成長が期待できる事業として注目される。

株主還元策

2025年3月期の1株当たり配当金は30.0円と10期連続増配を予定

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30%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こととし、2024年3月期の1株当たり配当金については前期比5.0円増配の28.0円（配当性向31.7%）を実施した。2025年3月期も同方針に基づき、同2.0円増配となる30.0円（配当性向30.7%）と10期連続の増配を予定している。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も期待される。

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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、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