

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

テクマトリックス

3762 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2017 年 6 月 30 日 (金)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

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

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2017 年 6 月 30 日 (金)

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

目次

■ 要約	01
1. 情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業の 2 事業領域	01
2. 2017 年 3 月期連結決算	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
● 事業内容	04
■ 業績動向	06
1. 2017 年 3 月期の業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
● 2018 年 3 月期の通期業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	15
1. 事業戦略	15
2. オペレーション戦略	17
3. トピックス	18
■ 株主還元策	20
● 配当計画	20

要約

情報インフラの構築とアプリケーション・サービスを展開

1. 情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業の 2 事業領域

テクマトリックス <3762> 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式会社が前身である。そして、商社のノウハウである“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”を生かして事業展開を行ってきている。現在の事業領域は、「情報基盤事業」と「アプリケーション・サービス事業」の 2 つのセグメントで構成される。

2. 2017 年 3 月期連結決算

同社は 2017 年 5 月 9 日、2017 年 3 月期の連結決算を発表した。売上高は 21,996 百万円で前期比 5.1% 増、営業利益は 1,643 百万円で同 19.0% 増、経常利益は 1,626 百万円で同 14.5% 増、親会社株主に帰属する当期純利益は 1,018 百万円で同 22.8% 増であった。いずれの指標も期初計画値からはわずかに下回ったが、過去最高値を更新した。2016 年 3 月期からスタートした 3 ヶ年の中期経営計画「TMX3.0」の目標に対して、初年度の 2016 年 3 月期に上振れ達成したのに続き、2 年目もおおむね順調な決算となった。

情報インフラ構築の情報基盤事業は負荷分散装置の販売が頭打ちになるも、サイバー攻撃対策などのセキュリティ需要の旺盛な伸びによってセキュリティ対策製品やセキュリティ監視サービス、ストレージ製品の好調などで売上高は前期比 6.5% 増、営業利益は同 21.0% 増であった。大手システム・インテグレーターとの協業で開拓してきた大型案件の需要は落ち着きつつあるが、中規模案件の需要は継続している。また、官公庁、自治体、民間での在宅勤務の拡がりにより、個人認証システムの販売が好調である。

アプリケーション・サービス事業は、おおむね各分野とも売上高は前期並み以上を確保し、前期比 2.5% 増であった。特に医療分野では、医療情報クラウド「NOBORI」の第 1 四半期での受注遅れで売上タイミングがずれたことなどが影響して苦戦したが、第 3 四半期以降は単月ベースで黒字化、通期でも黒字化を達成した。インターネットサービス分野で、既存顧客から受託開発案件が一部減少したこと、新規クラウドサービスへの投資がかさみ採算面でやや苦戦したことなどもあるが、アプリケーション・サービス事業全体では、営業利益でも同 9.9% 増となった。

2018 年 3 月期通期連結業績予想は、売上高が前期比 9.1% 増の 24,000 百万円、営業利益が同 21.7% 増の 2,000 百万円、経常利益が同 35.2% 増の 2,200 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 37.5% 増の 1,400 百万円としている。2017 年 3 月期に続き、売上高、利益各指標とも、さらに過去最高を更新する予想である。情報セキュリティ関連で大型案件受注が続けば中期経営計画最終年度目標値の達成もあり得る。

テマトリックス | 2017 年 6 月 30 日 (金) 3762 東証 1 部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/>

要約

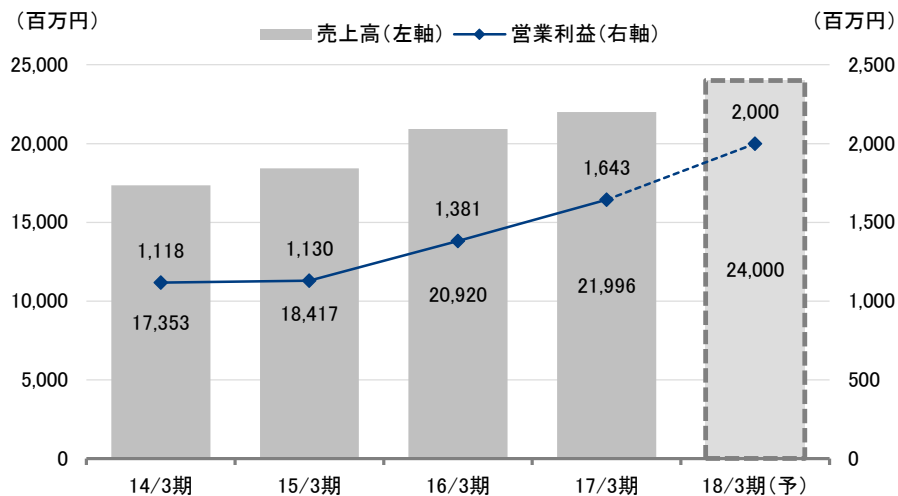
3. 中期経営計画

同社が 2015 年 3 月期に発表した中期経営計画「TMX3.0」では、3 ヶ年計画の基本方針として「従来の IT 産業の労働集約的なビジネスから脱却し、自ら IT サービスを創造し、IT サービスを提供する『次世代の IT サービスクリエイター』、『次世代の IT サービスプロバイダー』への変貌を継続する」としている。2018 年度 3 月期がその最終年度となる。数値目標としては、1) 年率売上高成長率 10%、2) 事業規模（売上高）を 250 億円～300 億円、3) ストック比率 50% 超の実現、4) 売上高営業利益率 10% への挑戦、の 4 指標を掲げている。事業戦略、オペレーション戦略の個々の施策はおおむね順調に進捗しており、最終年度での結果、さらには次の 3 ヶ年の中期経営計画への発展が期待される。

Key Points

- ・ 2017 年 3 月期実績は、期初計画値は若干未達も、売上高・利益ともに過去最高値を更新
- ・ 情報セキュリティ関連の旺盛な市場需要が追い風、医療分野は黒字化達成
- ・ 18 年 3 月期は中期経営計画最終年度、AI を活用した新規サービス開発などに注力

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

“目利き力”、“マーケティング力”など、 商社のノウハウを生かした事業領域の展開

1. 会社概要

同社は、ニチメン（現・双日）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式会社が前身である。したがって、技術・ビジネスの両面で優れたものを発掘する“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”といった商社のノウハウを受け継いでいることが最大の強みとなっている。

例えば、世界中から優れた技術を発掘し、国内に提供している。事業領域に関しても、総花的に行うのではなく、自社の体力とこれからの市場拡大が見込める事業分野を見極めた上で、医療分野を始めターゲットを絞って事業展開している。

連結対象子会社は、医療情報インフラ・サービス提供の（同）医知悟、ネットワークソリューション・サービス事業のクロス・ヘッド（株）、沖縄県内ネットワークソリューション・サービス事業の沖縄クロス・ヘッド（株）、システム開発・技術教育等の（株）カサレアルの 4 社である。

連結子会社一覧

会社名	主な事業内容	連結
(同) 医知悟	医療分野の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	○
クロス・ヘッド（株）	ネットワークソリューションの提供及び IT エンジニアの派遣。ネットワーク、セキュリティ、通信関連機器の販売等	○
沖縄クロス・ヘッド（株）	沖縄県内ネットワークソリューションの提供及び IT エンジニアの派遣	○
(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及び技術者教育	○

出所：有価証券報告書、プレスリリースをもとにフィスコ作成

2. 沿革

同社の創業は 1984 年 8 月で、ニチメン（現・双日）の営業部門の戦略子会社として発足した。1990 年 10 月に受託開発事業に本格参入し、某大手都銀より為替ディーリングシステムを受注した。金融分野での事業開拓の第一歩である。1996 年 12 月には、業務パッケージ事業に参入し、CRM パッケージ「FastHelp」を自社開発・販売開始し、現在のコンタクトセンター関連で事業を行う基盤となっている。1998 年 10 月には、DICOM 対応医用画像サーバ「Secured DICOM Server（現 SDS Image Server）」を自社開発・販売開始し、現在の医療事業の端緒となっている。

テクマトリックス 3762 東証 1 部 2017 年 6 月 30 日 (金) <https://www.techmatrix.co.jp/ir/>

会社概要

また、2000 年以降は事業拡大のために株式上場による資金調達を進める一方で、M&A などによって事業基盤の確立を進めた。2007 年 8 月は医療分野で医知悟を設立、2008 年 1 月にクロス・ヘッドを連結子会社化、2009 年 8 月にカサレアルを完全子会社化、2014 年 3 月にクロス・ヘッド、沖縄クロス・ヘッドを完全子会社化した。

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 <4755> に第三者割り当て増資を実施
2005 年 2 月	ジャスダック証券取引所に上場
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 <4755> 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

出所：会社資料よりフィスコ作成

事業概要

情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業の 2 事業領域

● 事業内容

同社の事業は、「情報基盤事業」と「アプリケーション・サービス事業」の 2 つのセグメントで構成される。後述の中期経営計画「TMX3.0」でも記載するが、同社が、これらの事業領域を選定しているのは、商社としての目利き力を生かして、情報基盤事業においては他社が取り組まないようなニッチ領域で技術的ハードルの高い製品を取り扱い、アプリケーション・サービス事業においては特定業種の業務ノウハウを組み込んだ自社開発アプリケーションで差別化を図っているからである。

テクマトリックス | 2017 年 6 月 30 日 (金) 3762 東証 1 部 | https://www.techmatrix.co.jp/ir/

事業概要

(1) 情報基盤事業

ネットワーク&セキュリティ、ストレージに関する最先端の製品及びサービス等、クライアントの情報システム基盤の構築、保守、運用・監視サービスを一貫して提供する。

(2) アプリケーション・サービス事業

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、クラウドサービス、テストツールなど、付加価値の高いアプリケーション・サービスを提供している。インターネットサービス、医療、コンタクトセンター CRM、ソフトウェア品質保証、金融の各分野がある。

両セグメントの売上高構成比では、情報基盤事業がおおむね 65%、アプリケーション・サービス事業が 35% 程度でこの数年は推移している。営業利益構成比では、情報基盤事業がおおむね 80%、アプリケーション・サービス事業は 20% 程度となっている。

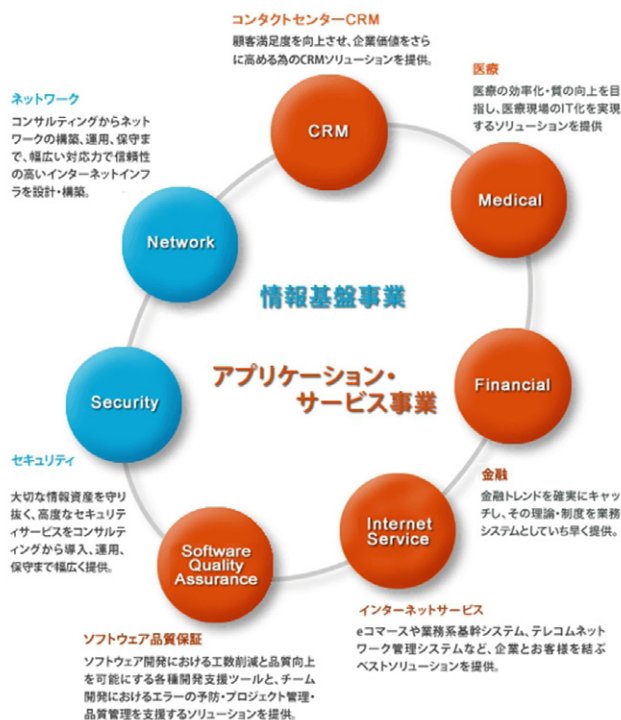
セグメント売上高と営業利益の推移

(単位：百万円)

	14/3 期		15/3 期		16/3 期		17/3 期	
	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益
情報基盤事業	11,195	876	12,044	1,029	13,852	1,131	14,751	1,368
アプリケーション・サービス事業	6,157	242	6,373	101	7,068	250	7,245	274

出所：決算短信よりフィスコ作成

7つのソリューション



出所：会社資料より掲載

業績動向

2017 年 3 月期は期初計画値を若干下回るも、過去最高の売上高・利益を更新

1. 2017 年 3 月期の業績概要

売上高は 21,996 百万円で前期比 5.1% 増、営業利益は 1,643 百万円で同 19.0% 増、経常利益は 1,626 百万円で同 14.5% 増、親会社株主に帰属する当期純利益は 1,018 百万円で同 22.8% 増であった。いずれの指標も期初計画値からはわずかに下回ったが、過去最高値を更新した。期初計画値からの第 2 四半期時点での進捗率では、売上高が 46.6%、各利益指標が 37% 前後だったため、上半期での遅れを下半期でほぼ挽回した形となった。堅調なセキュリティ関連ビジネスと連結子会社業績の貢献により、増収増益を継続して達成した。また、医療分野が第 3 四半期以降の単月ベースで黒字化し、通期でも黒字化を達成したことも大きなトピックスとなった。

2017 年 3 月期業績

(単位：百万円)

	16/3 期	17/3 期	増減率	期初計画値
売上高	20,920	21,996	5.1%	22,300
営業利益	1,381	1,643	19.0%	1,650
利益率	6.6%	7.5%	0.9P	-
経常利益	1,420	1,626	14.5%	1,650
利益率	6.8%	7.4%	0.6P	-
親会社株主に帰属する当期純利益	829	1,018	22.8%	1,030
利益率	4.0%	4.6%	0.6P	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) セグメント別状況

2017 年 3 月期の実績をセグメント別に見ると、情報基盤事業は売上高が前期比 6.5% 増の 14,751 百万円、営業利益が同 21.0% 増の 1,368 百万円、アプリケーション・サービス事業は売上高が同 2.5% 増の 7,245 百万円、営業利益が同 9.9% 増の 274 百万円であった。また、受注高については同 0.6% 増の 23,316 百万円、受注残高は同 11.9% 増の 12,456 百万円であった。

情報基盤事業は負荷分散装置が頭打ちだったものの、標的型攻撃（※）に代表されるサイバー攻撃の脅威がますます高まっていることからセキュリティ関連ビジネスが堅調であり、売上高・利益ともに大きく事業拡大に貢献した。大手システム・インテグレーターとの協業で開拓してきた大型案件の需要は落ち着きつつあるが、中規模案件の需要は継続している。また、官公庁、自治体、民間での在宅勤務の広がりにより、個人認証システムの販売が好調である。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

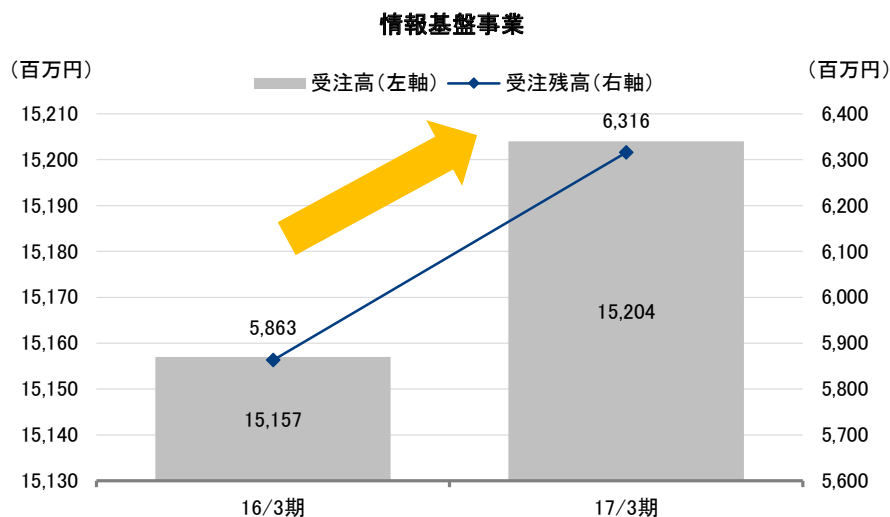
2017 年 6 月 30 日 (金)

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

業績動向

一方、アプリケーション・サービス事業は、おおむね各分野とも売上高は前期比並み以上を確保した。特に医療分野では、医療情報クラウド「NOBORI」の第 1 四半期での受注遅れで売上タイミングがずれたことなどが影響して苦戦したが、第 3 四半期以降は単月ベースで黒字化、通期でも黒字化を達成した。インターネットサービス分野で、既存顧客から受託開発案件が一部減少したこと、新規クラウドサービスへの投資がかさみ採算面でやや苦戦したことなどもあるが、同事業は営業利益でも前期比増を確保した。

なお、受注高については、第 2 四半期累計時点では、前期大型案件受注の剥落と第 1 四半期での医療分野での受注遅れなどのため、前期比減であったが、その後医療分野でのクラウドサービス案件の受注増などで挽回し、通期では前期比増を達成した。また、受注残高でも、情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業のいずれも前期末比で拡大しており、事業拡大は順調に進んでいることがわかる。

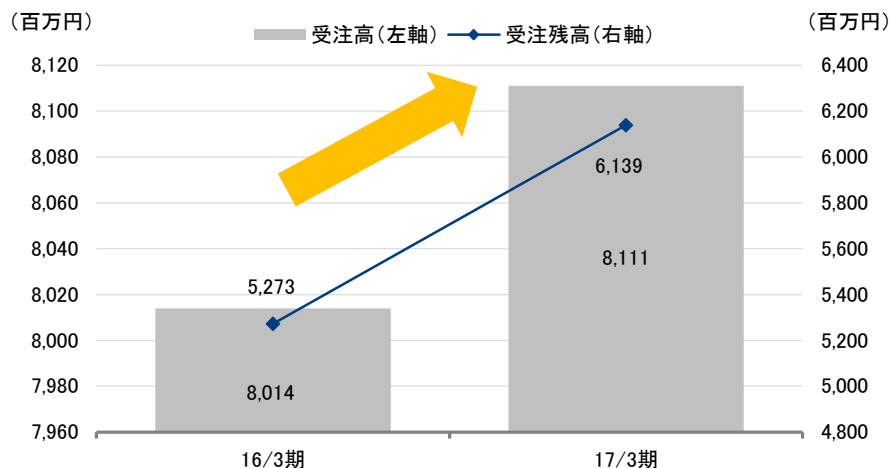


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

テクマトリックス | 2017 年 6 月 30 日 (金)
 3762 東証 1 部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/>

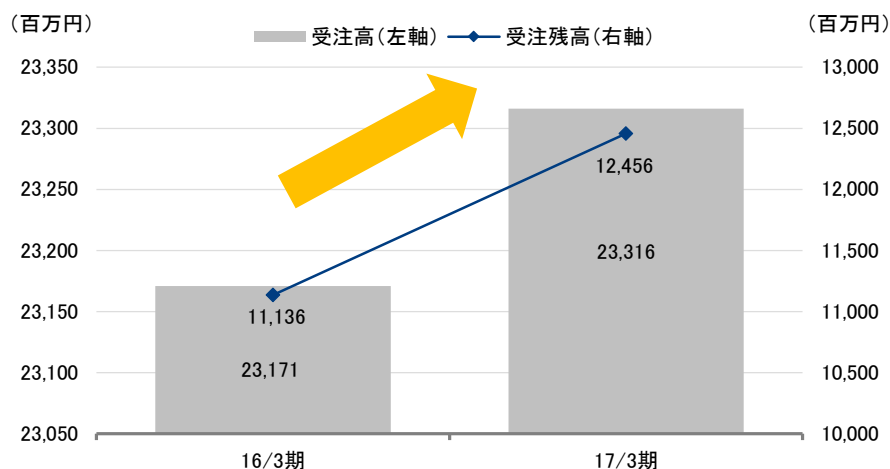
業績動向

アプリケーション・サービス事業



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

合計



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 情報基盤事業

主力の負荷分散装置の販売がやや頭打ちであったが、Microsoft 社が提供する Office365 との連携ソリューションの拡販に注力、巻き返しを図っている。一方で、標的型攻撃に代表されるサイバー攻撃の脅威がますます高まっていることで、次世代ファイヤーウォールの販売が官需・民需とも順調に推移した。前期の受注実績に貢献したマイナンバーカードなどの大型案件がなくなり、官公庁の直接入札案件が振るわなかったが、セキュリティ関連など中規模案件の需要は旺盛である。また、官公庁や民間企業における在宅勤務の広がりに伴い、個人認証システムの販売が好調に推移した。官公庁、地方自治体、民間の各セクターにおいて、セキュリティの需要は旺盛である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

テクマトリックス | 2017 年 6 月 30 日 (金) 3762 東証 1 部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/>

業績動向

クラスターストレージは、放送業界向けのソリューション販売に成功し、今後同業界向けの販売が期待できる。2017 年 3 月期に販売開始したネットワーク端末脅威対策プラットフォーム製品「Tanium Endpoint Platform」、次世代メールセキュリティ製品「ProofPoint」、ファイル無害化自動連係ツール「Votiro Auto Suite for FileZen」については引き合いが好調である。ほかにも、新しい分野のセキュリティ対策製品が徐々に立ち上がり始め、関連製品・サービスのラインアップ拡充が進んでいる。例えば、未知のサイバー攻撃への対応を強化するサンドボックス製品※1、エンドポイント※2セキュリティ製品(AI を活用した次世代アンチウィルス製品「CylancePROTECT®」)、などである。

※1 Web ページで自動実行されるプログラム等、インターネット経由で入手されるプログラムを一旦安全な場所で動作させることで、未知のウイルスを検知することのできる製品。

※2 ネットワークの末端に接続されているパソコンやサーバを指す。

連結子会社も業績向上に貢献した。クロス・ヘッドでは、保守・運用・監視サービスの引き合いは堅調である。しかし、技術者の確保に苦戦し、営業的な機会損失が一部発生している。一方、セキュリティ関連製品の販売やグループウェア構築案件の受注が好調に推移した。沖縄クロス・ヘッドでは、セキュリティ関連製品や独自の付加価値サービスの販売は好調だった。県政の混乱からクラウド関連事業は停滞したものの、第 4 四半期に一部挽回した。

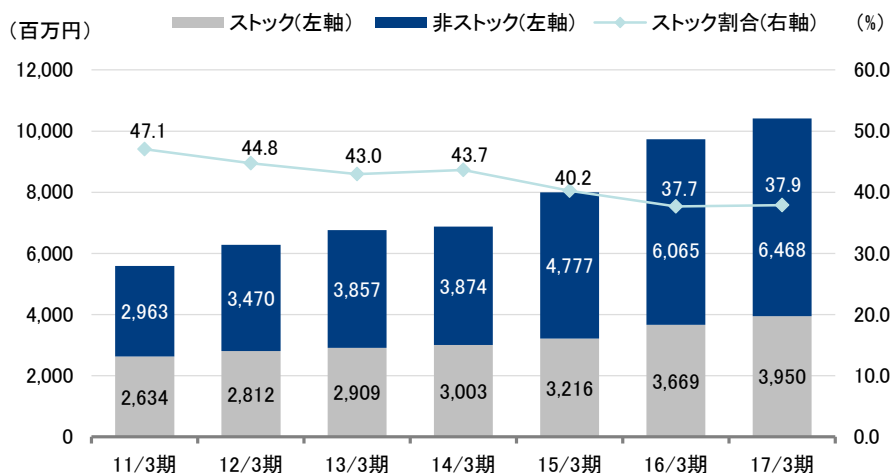
以上の結果、情報基盤事業として 2017 年 3 月期は、受注高・受注残・売上高・営業利益ともに前期比増であった。官公需、民需とも旺盛なセキュリティ需要が当分の間は継続するものと推測され、しかも同社グループが取り扱う製品・サービスは付加価値が高いものが多いと考えられるため、利益率も高く推移するだろう。当面は販売店経由の間接販売が中心だが、官公庁での直接入札や文教系・金融系など厳格な情報セキュリティが要求される分野で実績が出てくれば、さらに事業拡大に弾みがつくだろう。競合となる製品・サービスも少なくないと思われるが、同社グループの目利き力や事業推進スピードは大きな強みとなっており、優位性を発揮できるものとする。

情報基盤事業の売上高(単体)をストックビジネス(主に保守・運用・監視サービス)と非ストックビジネス(物販、フロービジネス)に分けると、ストックが 3,950 百万円、非ストックが 6,468 百万円で、ストックの割合は 37.9% と適正水準を保っている。過去には物販が低調であるために保守等のストック比率がやや高めに見えていた時期があるが、昨今は物販が好調であり、その結果として、保守や運用・監視サービスの売上高が後追いで増加するため、情報基盤事業の当期のストック比率は、同社が考える適正値の 40% ラインに近い水準で推移している。

テクマトリックス | 2017 年 6 月 30 日 (金) 3762 東証 1 部 | https://www.techmatrix.co.jp/ir/

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：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業においては、前期比売上高が増加した。

インターネットサービス分野では、既存顧客からの受託開発案件が一部減少し、新規クラウドサービスの投資がかさむなど採算面でやや苦戦したが、BI（ビジネスインテリジェンス）など新規分野での新規顧客の獲得で受注減少をカバーした。連結子会社カサレアルでは、既存顧客からの継続的な受託開発と新規顧客の獲得により売上は増加した。教育事業においては、新しい教育プログラムの開発、パートナーの発掘などが奏功し新卒者向けや定期開催の技術研修等の受注が順調に推移した。

ソフトウェア品質保証分野では、組込みソフトウェアの品質向上、機能安全の必要性は浸透した。第2四半期までは、円高の影響により主に製造業で投資意欲に陰りがみられ、テストツールの受注がやや頭打ち傾向になったが、第3四半期以降は円安傾向による設備投資の回復により大型案件の獲得ができたことで採算面では計画値を上回った。

医療分野では、医療情報クラウドサービス「NOBORI（のぼり）」の好調な引き合いが継続している。当該サービスの売上はサービス期間に応じて按分計上しているが、契約施設数の増加に伴い売上高が増増傾向にある。第1四半期で受注遅れが生じたが、その後の追い上げで、第3四半期途中より単月ベースで黒字化基調となり、通年での黒字化も達成した。また、目標としていた累積契約施設数600を超過し650施設を達成した。同社では、中期経営計画進捗状況で後述するように、医療クラウドの黒字化を中期経営計画の1つの目標としていたが、2017年3月期で達成した。連結子会社医知悟は、遠隔読影の需要の高まりにより、従来の病院サービス提供に加えて、健診施設等の顧客の取り込みや病理分野への事業拡大が進んだため、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額は順調に推移し、連結業績向上に貢献した。

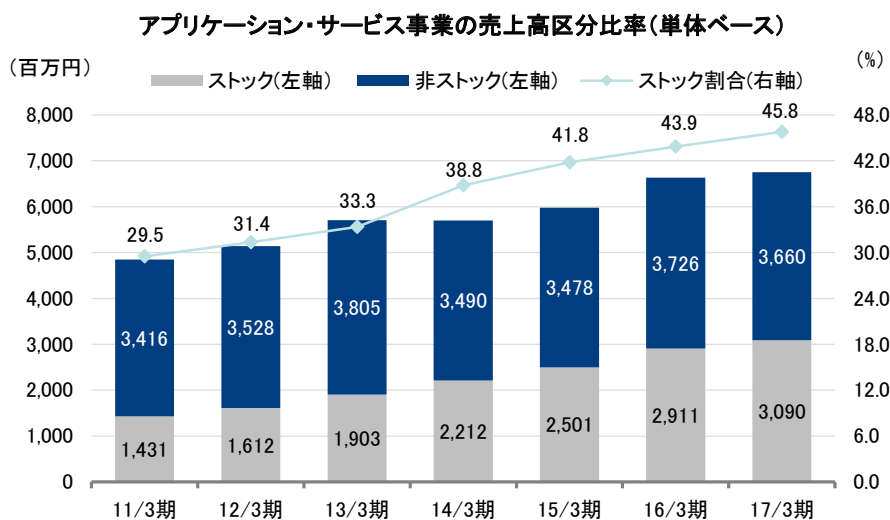
テクマトリックス | 2017 年 6 月 30 日 (金) 3762 東証 1 部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/>

業績動向

CRM 分野では、日本ユニシス <8056>、日本電気 (NEC<6701>) とコンタクトセンター CRM 製品「Fast シリーズ」の販売代理店契約を締結し、CRM 市場でのクラウド需要の拡大によって、堅調な受注環境が続いている。同社の CRM クラウドサービス「FastCloud」は既に黒字化しており、知名度の向上と実績の拡大に伴い、大型案件の受注も複数積み上がっているが、2017 年 3 月期は一部不採算案件が生じた。

以上の結果、アプリケーション・サービス事業として 2017 年 3 月期は、受注高・受注残高・売上高・営業利益のいずれも前期比増という結果であった。やはり、医療クラウドの黒字化が今回の大きなトピックスであり、クラウドサービスへのシフトの流れは今後とも継続するだろう。比較的ニッチな市場で競合の追従を許さない圧倒的なシェアを確立し、収益基盤の 1 つに育て上げたのは、同社の成長分野を見極める目利き力と営業力の賜物であると考えます。今後も新規のクラウドサービス開発を推進する上で、医療クラウドの成功が良い事例となるだろう。

アプリケーション・サービス事業の売上高 (単体) をストックと非ストックに分けると、ストックが 3,090 百万円、非ストックが 3,660 百万円で、ストックの割合は 45.8% となった。中期経営計画で掲げられた、全体の売上高に占めるストックビジネスの割合を 2018 年 3 月期には 50% にするという目標を達成するには、同社はアプリケーション・サービス事業のストック比率をおよそ 60% にする必要があるとしている。2018 年 3 月期での 60% 達成は現実的に厳しいものの、大型案件のストック化や、医療分野のさらなる契約件数増などにより、50% におおむね近いラインまで到達できるものと思われる。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

高い成長性、収益性と潤沢な手元キャッシュで財務状況は良好

2. 財務状況と経営指標

財務状況に問題はない。2016 年 3 月期に楽天 <4755> からの自社株買いのために 2,500 百万円の長期借入を行い、固定負債が増加していたが、2017 年 3 月期は着実に返済・減少した。また利益剰余金も積み上がり、期末の自己資本比率は 27.9%（前期比 2.8 ポイント向上）となった。

期末での有利子負債は 2,500 百万円となったが、当該借入金に対する金利負担も低いことから、現金及び預金が 5,458 百万円あり、財務面にはまったく問題はない。

キャッシュフローが着実に積み上がっている点からも財務に問題ないことがわかる。営業活動によるキャッシュフローが、前受保守料の増減額の減少などにより 1,629 百万円の収入（前期は 1,366 百万円の収入）、投資活動によるキャッシュフローがその他の敷金の回収による収入の減少などで 454 百万円の支出（前期は 89 百万円の支出）、財務活動によるキャッシュフローが長期借入金の返済等による支出の増加で 414 百万円の支出（前期は 869 百万円の支出）となった。以上の結果、現金及び現金同等物の期末残高は 5,458 百万円（前期末は 4,698 百万円）となり、十分なキャッシュを保有している。

経営指標を見ると、健全性を表す自己資本比率は利益剰余金の積み上げで 27.9% と前期比で 2.8 ポイント向上したほか、流動比率も 150.2% とわずかながら改善した。有利子負債比率も 51.9% と 16.4 ポイント改善しており、健全性の問題はない。収益性を表す ROA、ROE、売上高営業利益率についても、過去最高利益の更新で、いずれの指標も向上している。潤沢なキャッシュも保有し、必要に応じて機動的な M&A などの成長投資を行うことが可能な財務状況である。

テクマトリックス | 2017 年 6 月 30 日 (金) 3762 東証 1 部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	16/3 期末	17/3 期末	増減額
流動資産	12,091	13,343	1,251
(現金及び預金)	4,698	5,458	759
固定資産	3,627	3,937	310
総資産	15,718	17,280	1,561
流動負債	8,064	8,886	822
固定負債	3,687	3,540	-146
(有利子負債)	2,700	2,500	-200
負債合計	11,751	12,427	675
純資産	3,967	4,853	886
(安全性)			
流動比率	149.9%	150.2%	0.3p
自己資本比率	25.1%	27.9%	2.8p
有利子負債比率	68.3%	51.9%	-16.4p
(収益性)			
ROA (総資産経常利益率)	9.5%	9.9%	0.4p
ROE (自己資本当期純利益率)	16.0%	23.2%	7.2p
売上高営業利益率	6.6%	7.5%	0.9p
営業キャッシュフロー	1,366	1,629	262
投資キャッシュフロー	-89	-454	-365
財務キャッシュフロー	-869	-414	455
現金及び現金同等物の期末残高	4,698	5,458	759

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018 年 3 月期通期予想も増収増益、過去最高値の更新を計画

● 2018 年 3 月期の通期業績見通し

2018 年 3 月期通期連結業績予想は、売上高が前期比 9.1% 増の 24,000 百万円、営業利益が同 21.7% 増の 2,000 百万円、経常利益が同 35.2% 増の 2,200 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 37.5% 増の 1,400 百万円としている。2017 年 3 月期に続き、売上高、利益各指標とも、さらに過去最高を更新する予想である。中期経営計画「TMX3.0」の当初目標と比較すると、売上高は 95.6%、営業利益は 85.1% の達成率となるが、同社では、全体的なトレンドとして数値目標についてのギャップはあるものの、当面の世界経済の不透明感もあり、足元の事業状況からみた現実的な予算値であるとしている。

テクマトリックス | 2017 年 6 月 30 日 (金) 3762 東証 1 部 | https://www.techmatrix.co.jp/ir/

今後の見通し

同社は今後の展望として、標的型攻撃による大規模な情報漏えい事故が契機となった 2016 年 4 月のサイバーセキュリティ基本法改正等により、官公庁・自治体のセキュリティ対策の強化が推進されており、政府・自治体が進める情報セキュリティ強化対策は今年秋頃まで継続するとしている。また、自治体向けに提供しているインターネット接続系ネットワークなどの外部から入手したファイルを自動的に無害化し、LGWAN 接続系ネットワークに無害化ファイルの受け渡しを可能とするソリューション（ファイル無害化自動連係ツール「Votiro Auto Suite for FileZen」）が文教系や金融機関からの引き合いが多く、今後この分野にも注力していく方針としている。一方、民間でも、経済産業省から 2015 年 12 月にサイバーセキュリティ経営ガイドラインが出され、セキュリティ対策は企業経営の重要事項となっており、ランサムウェアなどのサイバー攻撃の増加も受けて、セキュリティ対策需要は当面続くとしている。また、民間・官公庁を問わず在宅勤務の要請が高まり、これに伴う個人認証システムの売上が伸びており、この傾向も当面続くと同社は見ている。

民間調査機関の調べでは、国内クラウドサービス市場規模は、2015 年度 1 兆 108 億円から 2020 年度には 3 兆 3,882 億円と約 3 倍に急拡大するとの予想もある。また、セキュリティサービス・製品の国内市場規模は、2015 年度の 3,865 億円から 2020 年度には 4,871 億円に拡大するとの予想もある。TMX3.0 は現場からの数字の積み重ねで策定されており、堅実な内容と言える。さらに、主力事業における市場規模の高い伸びも加味した場合、TMX3.0 の業績を達成するのは決して高すぎるハードルとは言えない。2018 年 3 月期の業績は、TMX3.0 に掲げられた数字を達成することも十分に可能だろう。

一方で、楽天 <4755> から取得した金庫株の用途は将来の M&A に活用することを基本方針としており、仮に TMX3.0 の期間中に M&A が実現すれば、最終年度となる 2018 年 3 月期の売上高は計画の 251 億円よりも増加し、300 億円程度になる可能性もあるとしている。

また、配当に関しては、期末に 1 株当たり 18 円と、前期比 3 円の増配を実施する予定となっている。業績向上への自信の表れとも見られる。

2018 年 3 月期計画

(単位：百万円)

	17/3 期		18/3 期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	21,996	100.0%	24,000	100.0%	9.1%
営業利益	1,643	7.5%	2,000	8.3%	21.7%
経常利益	1,626	7.4%	2,200	9.2%	35.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,018	4.6%	1,400	5.8%	37.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2017 年 6 月 30 日 (金)

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

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画最終年度、旺盛な情報セキュリティ需要を追い風に規模拡大、AI 活用の新規サービス開発などにも注力

同社が 2016 年 3 月期に発表した中期経営計画「TMX3.0」では、3 ヶ年計画の基本方針として「従来の IT 産業の労働集約的なビジネスから脱却し、自ら IT サービスを創造し、IT サービスを提供する『次世代の IT サービスクリエーター』、『次世代の IT サービスプロバイダー』への変貌を継続する」としている。2018 年度 3 月期がその最終年度となる。数値目標としては、1) 年率売上高成長率 10%、2) 事業規模（売上高）を 250 億円～300 億円、3) ストック比率 50% 超の実現、4) 売上高営業利益率 10% への挑戦、の 4 指標を掲げている。以下、その事業戦略とオペレーション戦略について、2017 年 3 月期の進捗を検証する。

中期経営計画「TMX3.0」



出所：決算説明会資料より掲載

1. 事業戦略

「基盤事業の収益安定化と成長投資による高収益事業の創出を図り、持続的な企業成長を目指す」

この経営基本方針のもとに、以下の成長戦略を掲げている。

(1) クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進

同社では、CRM 分野と、医療分野、及びインターネットサービス分野において既にクラウドサービス化を進めている。

テクマトリックス | **2017 年 6 月 30 日 (金)**
 3762 東証 1 部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

以下、同社クラウド関連の個別戦略における進捗を検証する。

a) クラウド事業による収益貢献（医療クラウドの黒字化実現）

中期計画期間中の医療クラウドの黒字化を目標としていたが、中計 2 年目に達成した。第 1 四半期において「NOBORI」の受注が遅れたが、その後追い上げて、第 3 四半期途中の単月ベースで黒字化、通期でも黒字化を達成した。「NOBORI」の契約施設数は 17 年 3 月期末時点で累計約 650 施設となり、期初時点での期末目標 600 施設を超過達成した。この契約施設数は、クラウド PACS（放射線医用画像管理システム）市場の 80% を超えるシェアに該当するという試算もある。また、「NOBORI」に画像を保管している患者数は延べ約 15 百万人超（2017 年 3 月 31 日現在）に達し、複数病院受診による重複は一部あると思われるが、日本の人口の約 8 人に 1 人が NOBORI にデータを保管している計算になる。一方、「医知悟」の遠隔読影プラットフォームを利用する専門医数は約 1,300 人（2017 年 5 月 15 日現在）で、実稼働約 3 千数百人といわれる専門医の約 3 人に 1 人が利用していることになる。CRM 分野の「FastCloud」は既に黒字化し、順調に利益貢献している。インターネットサービス分野では、ネットショップ向けサービス「楽々アイテムマネージャー」のリリースなどを行ったが、新規サービスの投資がかさみ採算性ではやや苦戦した。

b) クラウド事業のプラットフォーム化（多角化）

「NOBORI-PAL」により医療分野でのプラットフォーム化を狙っており、検査予約サービス「TONARI」等の自社付加価値サービスや周辺領域で事業展開をしているパートナー各社より提供されるサービスの拡充を図っており、順調な進捗である。前述の「NOBORI」契約施設数の拡大とあいまって、医療クラウドのプラットフォーム化が進めば、競合他社との差別化がより一層進むこととなる。また、ソフトバンク <9984> と医知悟との連携により病理専門医の遠隔診断業務を支援するプラットフォームサービスの提供を開始した。

c) 海外（アジア）でのクラウド事業の確立

医療分野で中国に合弁会社を設立し、北京大学と病理分野で提携した。CRM 分野で ASEAN トランス・コスモス（タイ）との協業を開始した。アジアを中心とした海外でクラウド事業展開のスタートとなった。ただ、いずれも事業として実を得るまでには、まだ多少は時間を要するものと思われる。

d) その他

クラウド運用の安定化、設備投資の継続により、運用技術は飛躍的に向上・高品質化している。ハイパーコンバージドソリューション「VCE VxRail」、沖縄クロス・ヘッドの「nas2cloud Plus」など、各種仮想化技術の戦略的応用（クラウド・ファーストの実践）についても順調に成果を出している。ビッグデータ解析（データの二次利用）の分野においては、製薬 BI（ビジネスインテリジェンス）、予算管理分野を開拓している。

(2) セキュリティ & セイフティの追求

セキュリティ & セイフティは、インターネット時代には不可欠な要素である。あらゆるモノがインターネットによって相互接続される IoT が浸透し、企業活動や個人の生活のあらゆる局面でインターネットを利用する現代において、その利便性の裏には常に安心・安全に対するリスクが潜んでいる。この社会的な課題を克服するべく展開しているのがセキュリティ & セイフティである。

テクマトリックス | 2017 年 6 月 30 日 (金) 3762 東証 1 部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

以下、セキュリティ & セイフティに関連する個別戦略の進捗を検証する。

a) サイバー・セキュリティ対策の高度化対応とワンストップ・サービス化

「Swivel PINsafe」(英国 Swivel Secure Ltd. のトークン不要二要素認証ソリューション)、「ProofPoint」(米国 ProofPoint Inc. の次世代型メールセキュリティソリューション)、「Tanium Endpoint platform」(米国 Tanium Inc. のネットワーク端末脅威対策プラットフォーム製品)、「Votiro Auto Suite for FileZEN」(ファイル無害化自動連携ツール)、「CylancePROTECT®」(AI を活用した次世代アンチウィルス製品)の各ソリューション・サービスの販売・提供を開始し、サイバー・セキュリティ対策におけるサービスラインナップが拡充した。前述のように、政府・自治体、民間、いずれの分野においてもセキュリティ対策強化が追い風となっており、セキュリティ対策関連製品の拡販が今後とも大いに期待される。

b) 設計、構築、保守、運用・監視サービス、自動化のバリューチェーン実現

NOC (ネットワークオペレーションセンター) / SOC (セキュリティオペレーションセンター) による保守・運用で、「TRINITY for BIG-IP マネージドサービス」など製品販売に加えた保守・運用サービス体制の拡充を行い、獲得案件に対する一気通貫のバリューチェーンが確立した。

c) IoT (Internet of Things) 時代の組み込みソフトウェアの機能安全実現

第 2 四半期までは円高による企業の投資意欲の陰りが懸念されたが、第 3 四半期以降の円安傾向で改善の兆しが見られた。長期的にはテストツール・分析ツールなどの拡販は伸長するものと予想される。今日、組み込みソフトウェアと言えば、情報家電、カーナビ、OA 機器や携帯電話などだけでなく、自動車、医療機器、ロボットなど、より高度な安全性やセキュリティが求められる機器が急増している。各業界における規格準拠 (自動車 ISO26262、電気・電子機器関連 IEC61508、医療機器 IEC62304、など) のコンサルティングのニーズもある。

2. オペレーション戦略

上記の中核的事業戦略を効果的に実現するために、以下の定性的なオペレーション戦略を策定し推進している。直ちに売上高や利益などの業績に直結する事業戦略だけでなく、長期的な事業を推進していく基盤づくりを行うという点で、同社の堅実性が表れている。以下、個別戦略の進捗を検証する。

(1) コストダウンによる高収益化

オフショア開発の積極的活用による原価低減については、ベトナム、中国でのオフショアの取り組みを推進し、オフショア開発プロセスが確立された。本社機能の集約によるオペレーションの効率化については、本社統合、名古屋営業所、仙台営業所の移転、大阪支店を西日本支店と改称して移転することで実現した。人員の単調増加を要求しないビジネスモデルへの転換については、ストックビジネスの拡大 (前記ストック比率の向上) で着実に進捗している。

(2) パートナーとのアライアンス強化

医療分野で、ソフトバンク、北京大学との業務連携を実現した。まだ業績に貢献するまでは多少時間を要するかもしれないが、将来的な可能性を探るスタートとなった。また、CRM 分野では、日本ユニシス及び日本電気とコンタクトセンター CRM 製品「Fast シリーズ」の販売代理店契約を締結、LINE<3938> と LINE 活用の法人向けカスタマーサポートサービス「LINE Customer Connect」の提供、(株) BEDORE が提供する AI 対話エンジン「BEDORE」と連携した AI 顧客サービス・ソリューションの提供、ASEAN トランス・コスモス(タイ)との協業、などを開始した。ハードメーカー及び販売代理店、ソフトウェア・サービス提供者など、様々なパートナーと多角的な連携ができています。

(3) 直販力強化、官公庁需要の深耕

自治体向けセキュリティ関連案件は大手システム・インテグレーター等経由の間接受注で案件獲得できているが、直接入札は不調だった。規模の拡大を図る上で、当面は大手販売店経由の間接販売が中心となるが、同社は、今後とも直接受注を拡大すべく、体制面での強化を図るとしている。2017 年 3 月期はファイル無害化連携ソリューションについて官公庁関係で実績を伸ばした。今後は文教系や金融系への展開もあるとしている。

(4) ダイバーシティの推進による戦力強化

同社は人数の公表はしていないが、新卒採用で女性、外国籍者、及び障害者の採用拡大を行い、多様な人材によって社内の活性化を推進するとしている。

(5) 企業集団としてのブランドの強化

2016 年 9 月に同社 Web サイトのリニューアルを実施し、会社紹介映像などを作成している。また、泉岳寺の駅構内に同社広告を掲載している。同社の事業は、基本的には BtoB (Business to Business : 企業間の取引関係) の形態が主体である。しかし、今後の事業拡大には、知名度及び企業イメージ向上も必須として広告宣伝によるブランド強化を図っている。

3. トピックス

2017 年 3 月期における同社グループが実施した事業活動のうちから以下 3 点を紹介する。

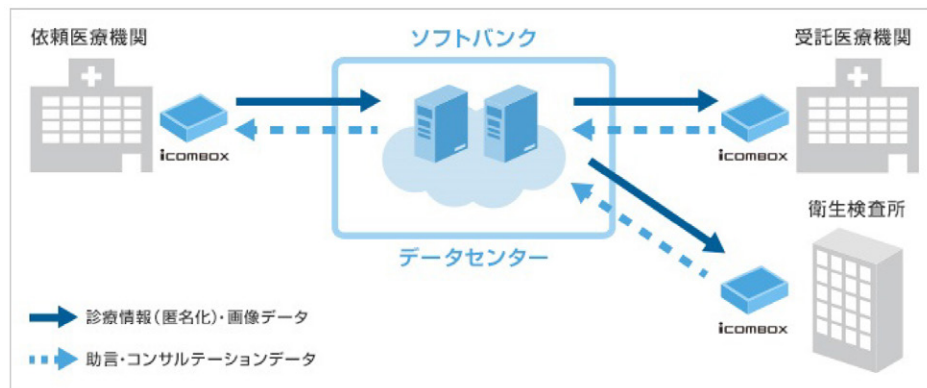
(1) 医療分野でソフトバンクと業務提携 (2016 年 10 月)

ソフトバンクと提携し、医知悟が開発した専用通信機器「iCOMBOX」を用いた遠隔病理プラットフォームの提供を開始した。医療機関と遠隔地の病理医をネットワークで接続することで、深刻な病理医不足を解消できる。医知悟は放射線分野で既に高いシェアを獲得しているが、さらに病理分野への展開を図ることで、医療分野での更なる事業拡大が期待できる。

テクマトリックス | 2017 年 6 月 30 日 (金)
 3762 東証 1 部 | https://www.techmatrix.co.jp/ir/

中長期の成長戦略

医療分野でソフトバンクと業務提携



出所：決算説明会資料より掲載

(2) AI を活用した次世代アンチウイルス製品「CylancePROTECT®」の販売開始 (2017 年 2 月)

米国の Cylance®, Inc. の「CylancePROTECT®」の販売を開始した。巧妙化、高度化するサイバー攻撃に対し、AI を活用した機械学習技術とアルゴリズムにより、新種のコンピュータウイルスでも検知し、防御することができる。情報セキュリティに関するニーズが官公需・民需ともに高まる中で、製品ラインアップを拡充することで、更なる事業拡大が期待できる。

「CylancePROTECT®」



出所：決算説明会資料より掲載

(3) LINE が提供する「LINE カスタマーコネクト」の販売パートナー契約を締結 (2017 年 4 月)

LINE が提供する「LINE カスタマーコネクト」の販売パートナー契約を締結した。「LINE カスタマーコネクト」はLINE を介して、AI や有人によるチャット対応や音声通話対応など、状況やニーズに応じた適切なカスタマーコミュニケーションを実現するサービスである。同社では、AI を活用した新しいサービスの開発を進めており、今後は様々な応用分野への展開が期待される。

テクマトリックス
3762 東証 1 部

2017 年 6 月 30 日 (金)
https://www.techmatrix.co.jp/ir/

株主還元策

好業績継続、配当性向 20% 以上確保で増配が続く

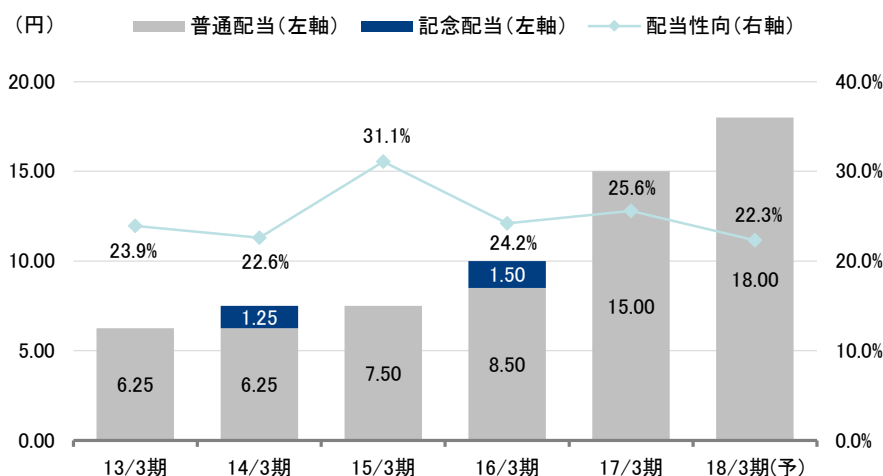
● 配当計画

2017 年 3 月期期末配当については、2017 年 4 月 26 日付で配当予想修正を公表した。2 月 3 日発表の前回予想 12.5 円から 15.0 円への増配予想となった。同社は 2017 年 3 月 1 日付で 1 株につき 2 株の株式分割を行っており、前期比で実質 5 円の増配となり、業績予想をもとにした配当性向は 25.6% となる。同社は株主還元積極的に取り組んでおり、中期経営計画においても配当性向は 20% 以上を基本方針としていることから、今期の好調な業績を背景に増配する予定である。2018 年 3 月期は、更なる好業績予想で 18.0 円の配当を計画している。

また、配当のほかに株主優待も継続している。毎年 9 月 30 日現在で 500 株以上保有の株主には、保有株式数に応じて 1,000 円相当 (500 株～1,000 株未満保有の場合) もしくは 3,000 円相当 (1,000 株以上保有の場合) の商品 (例: 1,000 円相当の場合「横浜本牧亭ビーフカレー」、3,000 円相当の場合「宮崎県産黒毛和牛肉」など)、または「日本ユニセフ協会」か「あしなが育英会」への寄付としている。株主優待の申込率は 90% を超えているそうだが、今後はさらに商品の中身を検証し、株主により喜んでもらえるようなラインアップを目指すとしている。

投資先としての同社の魅力に反応し、最近投資家層が拡大していることが挙げられる。1 日当たりの売買金額は 1 億円を越え、数億円となる日もあり、取引が厚みを増している。また、ゴールドマンサックスなど外国法人が大株主の上位に名を連ね、海外機関投資家からの注目度も高まっている。外国人の持ち株比率は 2017 年 3 月期末時点で約 14% 程度であり、海外の機関投資家がさらに乗り出して来る可能性もある。以上のことから、短期から長期にわたる投資先としての魅力が非常に高まっていると言えるだろう。

配当推移



出所: 決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ