

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 12 月 27 日 (水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2018 年 3 月期第 2 四半期累計業績	01
2. 2018 年 3 月期連結業績見通し	01
3. 次世代型 IT サービス企業として更なる成長を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
■ 業績動向	10
1. 2018 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	10
2. 事業セグメント別の動向	11
3. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	15
1. 2018 年 3 月期業績見通し	15
2. 事業セグメント別見通し	16
3. 中期経営計画「TMX3.0」の進捗状況	19
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティ対策	21

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2017 年 12 月 27 日 (水)

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

要約

ネットワークセキュリティ投資の需要拡大と クラウドサービスの収益化により収益拡大基調が続く

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、情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業を展開している。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、単なる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。また、アプリケーション・サービス事業では医療や CRM、インターネットサービス、ソフトウェア品質保証など特定市場及び特定業界に特化したソリューションサービスを展開しており、クラウド型 PACS※（医用画像管理システム）では業界最大手、CRM システムでも業界トップクラスの導入実績を誇る。

※画像保存通信システム（Picture Archiving and Communication Systems）の略称で、MRI や CT、超音波診断装置、内視鏡や 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. 2018 年 3 月期第 2 四半期累計業績

2018 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 6.1% 増の 11,028 百万円、営業利益が同 6.5% 減の 556 百万円となった（会社計画は売上高 11,200 百万円、営業利益 700 百万円）。売上高はネットワーク及びセキュリティ製品の需要が民間、官公庁向けともに旺盛だったこと、アプリケーション・サービス事業も医療分野やソフトウェア品質保証分野が 2 ケタ増収と好調に推移したことで、半期ペースで過去最高を更新した。一方、利益面では子会社で事業構造改革を実施したこと、アプリケーション・サービス事業において一部不採算案件が発生したことにより減益となった。ただ、いずれも一時的なもので、第 3 四半期以降の業績に対する影響はない。同要因を除けば、注力しているクラウドサービスが拡大し、受注残高も前年同期末比 5.7% 増の 12,934 百万円と積み上がるなど、順調に推移したと言える。

2. 2018 年 3 月期連結業績見通し

2018 年 3 月期の通期連結業績は、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 百万円と期初計画を据え置いている。第 2 四半期までの進捗は計画をやや下回るものの、市場環境は引き続き良好で、高水準の受注残高があること、下期は新製品の投入効果も見込まれることから、第 3 四半期以降の挽回は可能と見られる。情報基盤事業では、2017 年 10 月に文部科学省から発表された「教育情報セキュリティポリシーに関するガイドライン」が求めるセキュリティ強化に対応したファイル無害化システムを 11 月より教育委員会向けに販売開始した。同事業では、引き続きセキュリティ関連製品の好調が続く見通し。アプリケーション・サービス事業では、クラウド PACS「NOBORI（のぼり）」の契約施設数拡大や自動車関連業界等でのソフトウェアテストツールの需要伸長による収益増、製薬企業向けや地方自治体向けに特化した CRM システムの新製品投入効果が見込まれる。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2017 年 12 月 27 日 (水)

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

要約

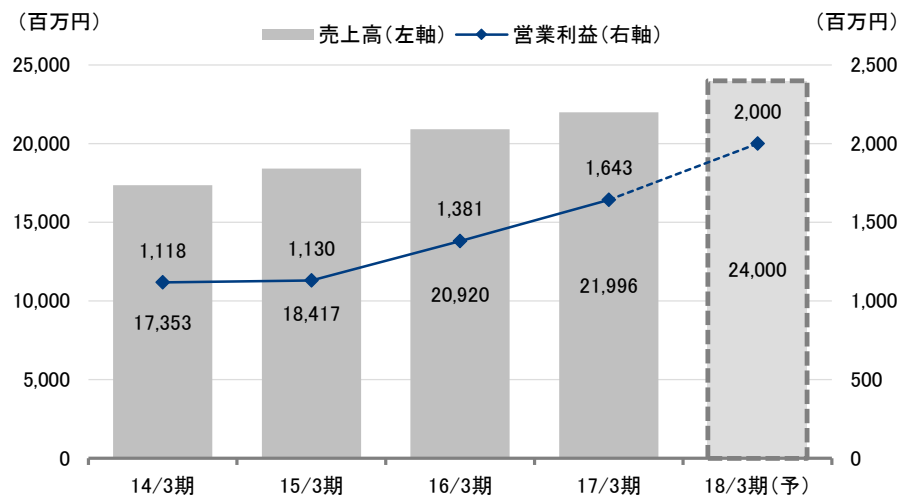
3. 次世代型 IT サービス企業として更なる成長を目指す

同社は 2018 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画「TMX3.0」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」ことを掲げ、事業構造改革を進めると同時に、自社開発したクラウドサービス事業の強化に取り組んできた。現在検討を進めている次期中期経営計画でも従来の事業戦略を踏襲しつつ、さらに高品質なサービスを開発、提供していくことで、収益性を高めながら業績拡大を目指していくものと予想される。特に、クラウド PACS「NOBORI」については地域包括ケアシステムにおいて病診連携が強化されるなかで、従来型 PACS からのシフトが進むと同時に、PACS 導入率が 4 割程度と言われる小規模病院などへの普及拡大も期待される。クラウドサービスではネットワークセキュリティ対策が重要となるが、同領域で高い技術力を持つことも同社の強みとなる。同事業は 2017 年 3 月期で黒字化しており、今後契約施設数の拡大に伴って収益性も向上し、業績けん引役の 1 つとして成長していくものと予想される。

Key Points

- ・ ネットワーク & セキュリティシステムの構築、保守、運用・監視サービスと、医療、CRM 分野等の業務特化型ソリューションサービスに強みを持つ IT 企業
- ・ 旺盛なネットワークセキュリティ対策需要と新製品投入効果等により 2018 年 3 月期も連続過去最高業績更新を目指す
- ・ クラウド PACS「NOBORI」は今後、高収益事業に成長する見通し

業績の推移



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 12 月 27 日 (水)

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に強みを持つ IT 企業

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。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、特徴となっている。また、事業領域に関しても総花的に行うのではなく、今後の成長が見込める分野にターゲットを絞り、事業展開している。

連結対象子会社としては、医療分野において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）、ネットワークやサーバの運用・監視及びネットワークエンジニアの派遣、IT 製品の輸入・販売・サポートを行うクロス・ヘッド（株）、その子会社となる沖縄クロス・ヘッド（株）、システム開発や IT 技術者の教育サービス等を手掛ける（株）カサレアルの 4 社がある。

連結子会社

会社名	主な事業内容	出資比率
（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	95.0%
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%
沖縄クロス・ヘッド（株）	沖縄県内 IT 人材教育・育成、ネットワークサーバーの構築、データセンターサービス・運用保守、SaaS サービス、IT エンジニア派遣、プロダクト / サービスの開発・販売等	100.0%
（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%

出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

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、金融分野での事業開拓の第一歩を踏み出す。1996 年 12 月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 10 月には、自社開発品の DICOM※対応医用画像サーバ「Secured DICOM Server（現 SDS Image Server）」の販売を開始し、アプリケーション・サービス事業への展開を進めていった。

※ 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。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2017 年 12 月 27 日 (水)

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

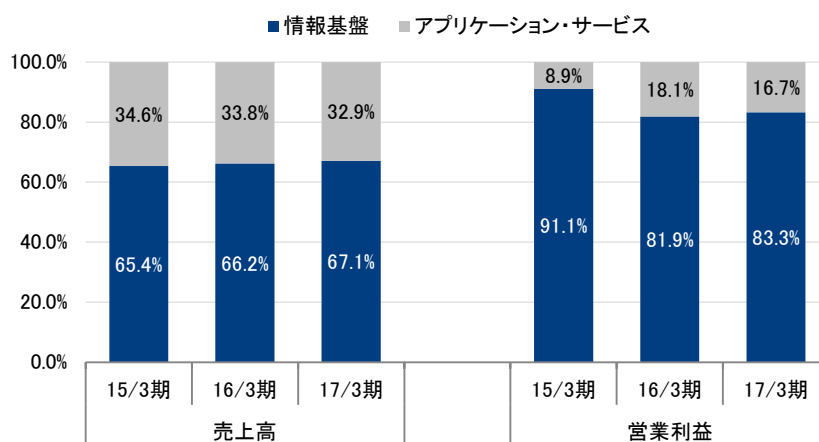
会社概要

また、2005 年 2 月には事業拡大のための資金調達等を目的にジャスダック市場に株式を上場し（現在は東証第 1 部）、M&A などによって事業基盤の拡充を図っている。具体的には、2007 年 8 月に医療分野の子会社として医知悟を設立したほか、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 月にはクロス・ヘッド、沖縄クロス・ヘッドを完全子会社化している。

3. 事業内容

同社の事業は、ネットワーク及びセキュリティシステムの構築、保守、運用・監視サービスを展開する情報基盤事業と、医療分野や CRM 分野等の業界及び業務特化型のソリューションサービスを展開するアプリケーション・サービス事業の 2 つのセグメントで構成される。直近 3 年間の事業構成比では、情報基盤事業が売上高で 65 ～ 67%、営業利益で 80% 以上を占めている。また、営業利益率では情報基盤事業が 8 ～ 9% 台であるのに対して、アプリケーション・サービス事業が 5% 以下と低くなっている。これはアプリケーション事業で展開するクラウドサービス等の投資負担が重いことが主因となっている。償却前営業利益率で見れば両事業とも 10% 前後とほぼ同水準となっている。今後はクラウドサービス事業の成長が見込まれていることから、アプリケーション・サービス事業の営業利益率も向上していくものと予想される。各事業の内容は以下のとおり。

事業セグメント別構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

テクマトリックス

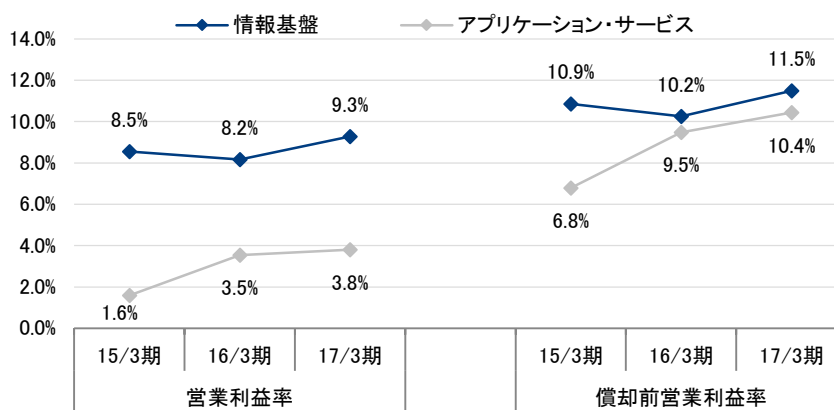
3762 東証 1 部

2017 年 12 月 27 日 (水)

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

会社概要

事業セグメント別利益率

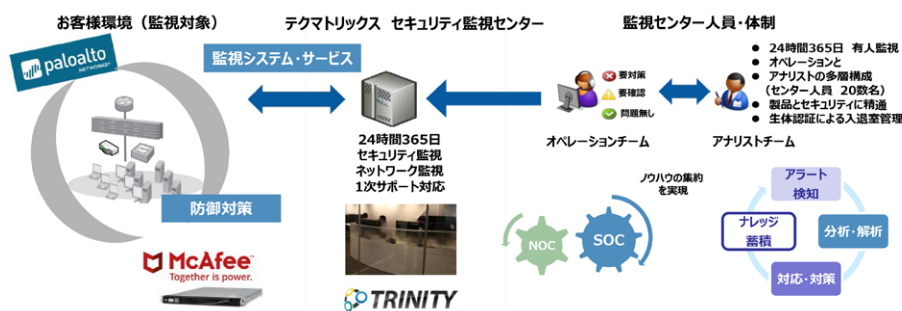


出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業では、ネットワーク及びセキュリティ分野において独自の目利き力を生かし、北米を中心にニッチながらも高い技術力、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の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。

ネットワーク・セキュリティ分野



出所：決算説明資料より掲載

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2017 年 12 月 27 日 (水)

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

会社概要

具体的には、グリーン IT※1、仮想化ソリューション※2、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、主要取扱製品には F5 Networks の負荷分散装置※3、McAfee のアンチウイルス・ソフト、Palo Alto Networks の次世代ファイアウォール、Dell EMC のクラスターストレージなどがあり、それぞれ販売一次代理店となっている。いずれも世界で高いシェアを持つ製品となっており、単体売上高に占める製品売上構成比では各 2 割程度、残りの 2 割がその他の製品群となる。

※1 省電力化など環境保護に配慮した IT システムのこと。または、IT 活用による生産活動や流通などを効率化・最適化し環境負荷低減を目指す活動のことを指す。

※2 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したり、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。

※3 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。

同社では先進的な技術を持つ製品や成長力があると判断した製品は、積極的に取扱商品としてラインアップしている。2017 年 2 月に代理店契約を結んだ Cylance の次世代アンチウイルス製品「CylancePROTECT®」もその 1 つである。同製品は AI を活用することで未知のマルウェア※でも高確率で検出することを可能にした製品で、ここ最近の IT 業界では最も急成長した製品の 1 つとして知られている。

※ マルウェア対策ソフトで検出されないよう意図して開発された新種や亜種のマルウェア。マルウェアとは無害を装ってパソコンに感染するコンピュータウイルスの総称。

販売先の売上構成比では、民間企業向けが約 7 割、官公庁・地方公共団体向けが約 3 割となっている。民間企業の中には通信事業者やデータセンター事業者等の IT サービス企業も含まれている。ネットワーク及びセキュリティ分野は、ネットセキュリティへの関心が高まるなか市場が拡大しており参入企業も多いが、同社では高い技術力に加えて、24 時間 365 日の保守サポート体制、有人による運用・監視サービスなど、ワンストップで高品質なサービスを提供できる総合力を持っていることが強みとなっている。

連結子会社のクロス・ヘッド及び沖縄クロス・ヘッドは、ネットワークやサーバの運用・監視のほか、ネットワークエンジニアの派遣、セキュリティ製品やストレージ製品の販売等を行っている。

情報基盤事業の概要

分野	ソリューション	主要取り扱い製品・サービス
ネットワーク & セキュリティ	・ 総合的セキュリティ対策	・ F5 Networks 社製品（負荷分散装置）
	・ Web システムの安定稼働 （アクセス集中等による障害回避）	・ Dell EMC (Isilon) 社製品（メディア・エンターテインメント分野で実績のあるクラスターストレージ）
	・ ストレージソリューション （システム停止やバックアップなしにデータ容量追加）	・ Dell EMC (RSA) 社製品（使い捨てパスワードによる個人認証）
	・ インテグレーション	・ McAfee 社（アンチウイルス・ソフト）
		・ Palo Alto Networks 社（次世代ファイアウォール）
		・ TRINITY（セキュリティ監視サービス）
		・ Tanium 社製品（ネットワーク端末脅威対策プラットフォーム）
		・ Cylance 社製品（AI を活用した次世代アンチウイルス）

出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

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・ソリューションのほか、クラウドサービス等を展開している。対象分野としては医療、CRM、インターネットサービス、ソフトウェア品質保証の 4 領域となる。2018 年 3 月期第 2 四半期累計の売上構成比では、医療分野と CRM 分野が各 25% 程度、インターネットサービスが 30% 弱、ソフトウェア品質保証が 20% 強となっている。

a) 医療分野

医療分野では、主力の医療情報クラウドサービス「NOBORI」や、「NOBORI」をプラットフォーム化し、他社サービスも含めた複数のサービスを利用できるようにした「NOBORI PAL」のほか、連結子会社の医知悟で展開する遠隔読影のためのインフラ提供サービス「医知悟」がある。

「NOBORI」は医療施設向けに提供するクラウド型 PACS である。同社は 1998 年に DICOM 規格に対応した医用画像システムを開発し、PACS 市場に参入したが、医療情報の病院施設外の保存が認められるようになった機会を捉え、クラウド型 PACS サービスを 2012 年 10 月より開始した。同社のクラウドサービスは初期導入コストが不要なほか、データはクラウド上で安全に管理されているため、病院側でのデータのバックアップ等のメンテナンス業務負担から解放してくれる。既存のオンプレミス（サーバを院内に設置する方式）ユーザからクラウドサービスへの切り替えや、競合他社ユーザである中規模・大規模病院のリプレイス、従来は初期コストが高く導入に慎重だった小規模医療施設の新規開拓も進み、2017 年 9 月末時点で契約施設数は約 720 施設まで拡大している。月額利用料は最低 5 万円からで、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よる従量課金制となり、大学病院等のヘビーユーザーではその数十倍にもなる。

国内のオンプレミス型の PACS 市場では富士フィルムメディカル（株）や東芝メディカルシステムズ（株）、GE ヘルスケア・ジャパン（株）など大手メーカーが強いが、クラウドサービス型では同社が約 8 割とトップシェアとなっている。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、同社がミッションクリティカルなシステム構築において高い技術力を持っていることが事業上の強みになっているものと思われる。「NOBORI」の損益については、2017 年 3 月期に黒字化しており、今後は契約施設の増加に伴って利益率の向上が期待される。

また、「NOBORI PAL」は 2016 年 4 月より新たに開始したサービスである。「NOBORI」のプラットフォーム上でほかのサービスも利用できる月額サービスで、現在は自社開発した検査予約サービス「TONARI」、緊急時外部画像参照サービス「TSUNAGU」のほか、アドバンスト・メディア<3773>の医療向け音声入力サービス「AmiVoice CLx®」、Intrasense（フランス）の 3D 医用画像解析ワークステーション「myrian®」のサービスを提供しており、今後も多様なアプリケーション・サービスを追加していく予定である。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2017 年 12 月 27 日 (水)

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

会社概要

一方、「医知悟」は遠隔画像診断を行う放射線科医等の専門医と、画像診断（読影）を必要とする医療施設等とをつなぐ情報インフラを提供するサービス。「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。2017 年 9 月末現在で 650 拠点以上に導入され、利用専門医数は 1,380 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 18 万件と市場シェアの約 43% を占めている。主な導入施設は、医療施設のほか大手健康診断事業者、衛生検査所、各種病院等となる。また、中国でも合併会社の北京ヘルステックにおいて病理画像の遠隔診断サービスを展開しており、徐々に実績が出始めている。

分野	ソリューション	パートナー	備考
医療	医療機関向けクラウドサービス	電子カルテベンダー 医療機器ベンダー 商社等多様な販売チャネル	・医療情報クラウドサービス「NOBORI」 ・「NOBORI」のプラットフォーム化「NOBORI-PAL」 ・「医知悟」（遠隔読影プラットフォーム）

出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

b) CRM 分野

CRM 分野では自社開発製品である「Fast シリーズ」を中心に、企業の顧客サービス向上を支援するコンタクトセンター CRM システムをオンプレミス及びクラウドサービスで提供している。電話、メール、SNS 等による「顧客との接触履歴」と「顧客の声」を一元管理し、コンタクトセンター運営を効率化する CRM システム「FastHelp」のほか、インターネットによる自己解決型の顧客サービス・システム「FastAnswer」（FAQ システム）、顧客特性に応じた販売促進活動を支援するプロモーション支援システム等を提供している。CRM システム市場では、国内トップクラスの導入実績となっている。また、クラウド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。

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、NTT データ <9613> や伊藤忠テクノソリューションズ <4739> など大手システム・インテグレーターとなり、各企業のコンタクト（テレマーケティング）センターや顧客サポートセンターで導入されている。また、医薬品業界で「FastHelp」の導入実績が高いことも特徴となっている。製薬企業では、日本製薬工業会（製薬協）において提唱されている「くすり相談室」を一般的に設置しているが、国内の 5 割以上の製薬企業で同社の CRM システムが導入されている。

分野	ソリューション	パートナー	備考
CRM	コンタクトセンター業務の円滑化	ベルシステム 24、NTT データ、伊藤忠テクノソリューションズ、日本ユニシス、NEC、交換機ベンダー等	・小規模から 1,000 席以上の大型コンタクトセンターに対応 ・オンプレミス / クラウドサービス ・国内トップクラスの導入実績

出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2017 年 12 月 27 日 (水)

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

会社概要

c) インターネットサービス分野

インターネットサービス分野では、主に Web 系やスマートフォンのシステム開発のほか、ネットショップ向けの業務支援サービス、ビッグデータを活用した BI ソリューション、金融機関向けの統合リスク管理システム等を提供している。また、連結子会社のカサレアルではインターネットサービスに関連するシステム開発や、技術者教育を行っている。

分野	ソリューション	主要顧客	備考
インターネットサービス	・ネットショップ向け業務支援サービス ・BI によるビッグデータ解析 ・金融機関向け統合リスク管理、トレーディング業務支援	・楽天グループ、リスクモンスター、バルシステム、NTT ドコモ、大手金融機関	・顧客との継続的な取引 ・クラウドサービス「楽楽バックオフィス」「楽楽 EC ブリッジ」「楽楽アイテムマネージャー」の展開 ・国際金融規制への対応支援

出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

d) ソフトウェア品質保証分野

ソフトウェア品質保証分野では、ソフトウェアの品質向上や開発工程の生産性向上を目標に、開発過程での全ライフサイクルを支援するベスト・オブ・プリード※の開発支援ツール（テストツールなど）及びコンサルティングサービスを提供している。取扱製品の中では、ソフトウェアテストツールである Parasoft 製品が組み込み系ソフトウェアの開発分野で高い市場シェアを持っている。

※ 同一メーカーのシリーズ製品を使うのではなく、メーカーが異なっても最良と思われる製品を選択し、その組み合わせで利用すること。

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。市場別の売上高については、自動運転技術や EV 関連技術の開発需要が旺盛な自動車業界向けが最も大きくなっている。

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） ・Lattix 社製品（分析ツール） ・Scitools 社製品（分析ツール） ・Micro Focus 社製品の AccuRev（構成管理ツール） ・CloudBees 社製品（継続的インテグレーション・継続的デリバリー）	・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：決算説明補足資料よりフィスコ作成

業績動向

2018 年 3 月期第 2 四半期累計は一時的要因で会社計画を下回るも、主力事業は順調に拡大

1. 2018 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2018 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 6.1% 増の 11,028 百万円、営業利益が同 6.5% 減の 556 百万円、経常利益が同 14.6% 増の 697 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 15.0% 増の 447 百万円となった。

2018 年 3 月期第 2 四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

	17/3 期 2Q 累計		会社計画	18/3 期 2Q 累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	10,397	100.0%	11,200	11,028	100.0%	6.1%	-1.5%
売上総利益	3,507	33.7%	-	3,615	32.8%	3.1%	-
販管費	2,912	28.0%	-	3,059	27.7%	5.0%	-
営業利益	595	5.7%	700	556	5.0%	-6.5%	-20.5%
経常利益	608	5.9%	900	697	6.3%	14.6%	-22.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	389	3.7%	600	447	4.1%	15.0%	-25.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業ともに増収となり、半期ベースで過去最高を連続で更新した。営業利益に関しては CRM 及びインターネットサービス分野で不採算案件が発生したこと、及び連結子会社のクロス・ヘッドにおいて第 1 四半期に事業構造改革を実施した影響により減益となっている。ただ、いずれも一時的な要因であり、第 3 四半期以降の収益には影響ない。また、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益に関しては、営業外で投資事業組合運用益 149 百万円を計上したことにより増益となっている。

期初会社計画比は、売上高が若干未達となったもののほぼ計画線で推移、利益についてはすべての項目で未達となった。営業利益に関しては、CRM 及びインターネットサービス分野での不採算案件の発生、及びクロス・ヘッドによる事業構造改革実施に伴う一時的な利益減が要因となっており、影響度は半々程度だったと見られる。これら要因を除けばセキュリティ関連ビジネスやクラウドサービス等の主力事業は順調に推移したと言える。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2017 年 12 月 27 日 (水)

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

業績動向

2. 事業セグメント別の動向

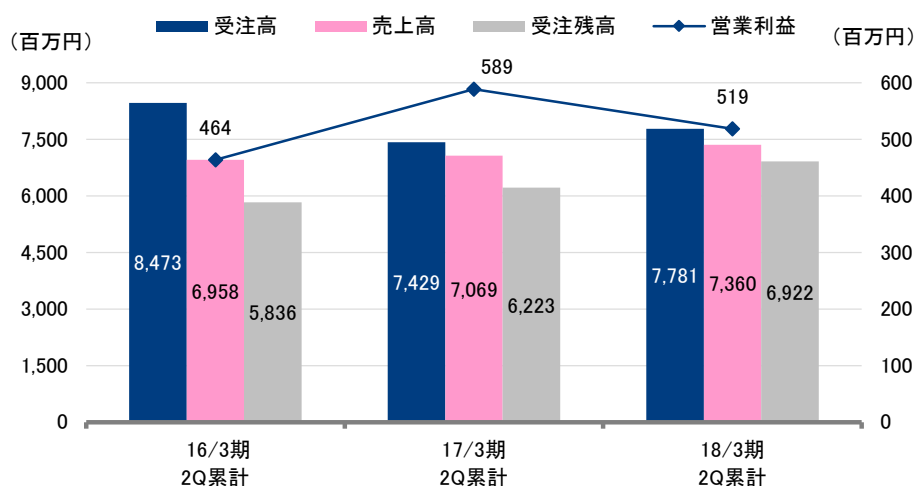
(1) 情報基盤事業

情報基盤事業の売上高は前年同期比 4.1% 増の 7,360 百万円、営業利益は同 11.8% 減の 519 百万円となった。売上高についてはクロス・ヘッドの事業構造改革による一時的な落ち込みがあったものの、負荷分散装置が大手インターネットサービス事業者向けを中心に堅調に推移したほか、Office 365 との連携ソリューションなど新しい需要を開拓。ランサムウェア等の標的型攻撃に代表されるサイバー攻撃に対する防御力強化に向けたシステム投資の拡大を追い風にして、次世代ファイアウォールや各種セキュリティ関連製品及び監視サービスの需要が好調に推移した。また、官公庁向けには、ファイル無害化自動連携ツールの販売も拡大した。営業利益の減益はクロス・ヘッドの落ち込みによるもので、単体ベースでは半期ベースで過去最高益を更新している。

また、受注についてもクラスターストレージがメディア・エンタテインメント業界向けに大型案件の受注を獲得したほか、セキュリティ関連製品についても民間、官公庁向けの引き合いが依然旺盛で、受注高は前年同期比 4.7% 増の 7,781 百万円と順調に推移した。受注残高も同 11.2% 増の 6,922 百万円と第 2 四半期末としては過去最高水準となっており、第 3 四半期以降の収益に貢献することになる。

単体ベースで見たストック売上比率については 39.6% と 2017 年 3 月期よりも 1.7 ポイント上昇した。ストック売上には保守サービスや運用・監視サービスが含まれるが、同社では 40% 程度が適正水準と見ている。2016 年 3 月期以降、官公需向けを中心にセキュリティシステムの構築需要が伸びたこともあって 37% 台に低下していたが、適正水準まで戻ってきたことになる。2018 年 3 月期第 2 四半期累計の単体売上高は前年同期比で 7.0% 増、うち、ストック売上は同 6.8% 増、非ストック売上は同 7.1% 増とバランスよく伸びている。

情報基盤事業の業績推移



出所：決算短信、決算説明資料より作成

テクマトリックス

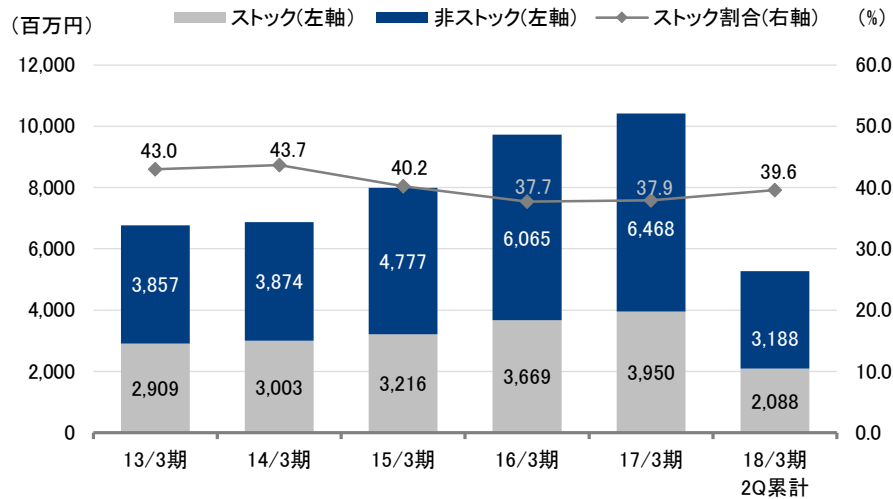
3762 東証 1 部

2017 年 12 月 27 日 (水)

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

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：決算説明資料より作成

なお、クロス・ヘッドは 2018 年 3 月期第 1 四半期において SES（システムエンジニアリングサービス：業務委託契約）事業において、低採算だった案件から技術者を一旦戻し、AWS (Amazon Web Service) 向け等の高度な技能が必要とされる高採算案件への戦略的シフトを実施した。技術者を戻したものの、タイムリーに高採算案件に技術者をアサインできなかったため、一時的に技術者の稼働率が低下し減益要因となったが、第 2 四半期以降は高採算案件に技術者を振り向け稼働率も回復しており、第 3 四半期以降は収益増に貢献してくるものと予想される。

(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業の売上高は前年同期比 10.2% 増の 3,668 百万円、営業利益は同 554.8% 増の 37 百万円となった。売上高はインターネットサービス分野が不採算案件の影響もあって前年同期比減収と落ち込んだものの、医療及びソフトウェア品質保証分野が同 2 ケタ増と好調に推移したこと、CRM 分野も堅調に推移したこと等により、半期ベースで過去最高を更新した。一方、利益についてもインターネットサービス及び CRM 分野のマイナスの影響を、医療及びソフトウェア品質保証分野の増益でカバーする格好となった。医療及びソフトウェア品質保証分野の営業利益は、期初計画に対しても超過したようだ。

受注高については前年同期比 10.0% 減の 3,657 百万円となった。インターネットサービス及び CRM 分野での不採算案件の収束にリソースを集中したことが影響したと見られる。ただ、クラウドサービスへのシフトが順調に進んでおり、第 2 四半期末の受注残高は前年同期比 0.1% 増の 6,012 百万円と若干ながら伸長した。

単体ベースのストック売上比率は、医療分野を中心にクラウドサービスが好調に推移したこともあり、2018 年 3 月期第 2 四半期累計では 54.1% と初めて 50% を超える水準となった。同社では今後もストック売上比率を引き上げていくことで、収益性の向上と同時に安定性を高めていく戦略をとっている。なお、2018 年 3 月期第 2 四半期累計における単体売上高は前年同期比 7.8% 増の 3,316 百万円、うちストック売上は同 24.9% 増の 1,793 百万円、非ストック売上は同 7.1% 減の 1,523 百万円となった。

テクマトリックス

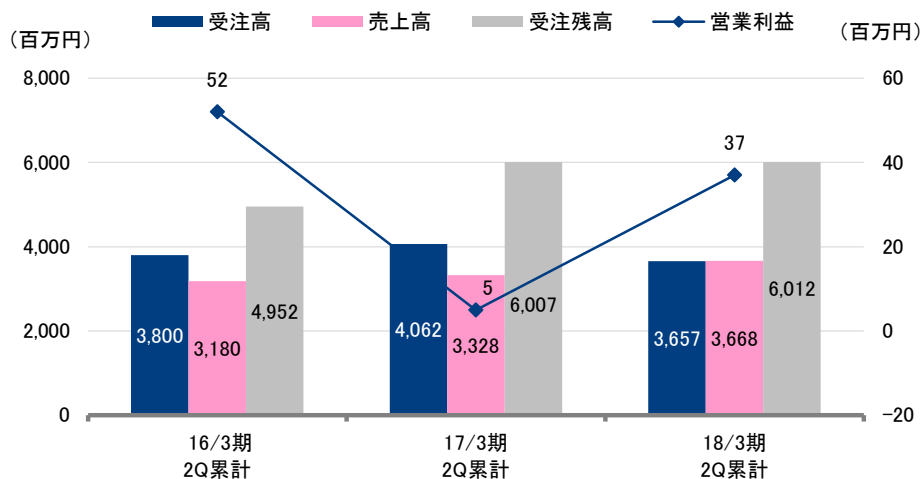
3762 東証 1 部

2017 年 12 月 27 日 (水)

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

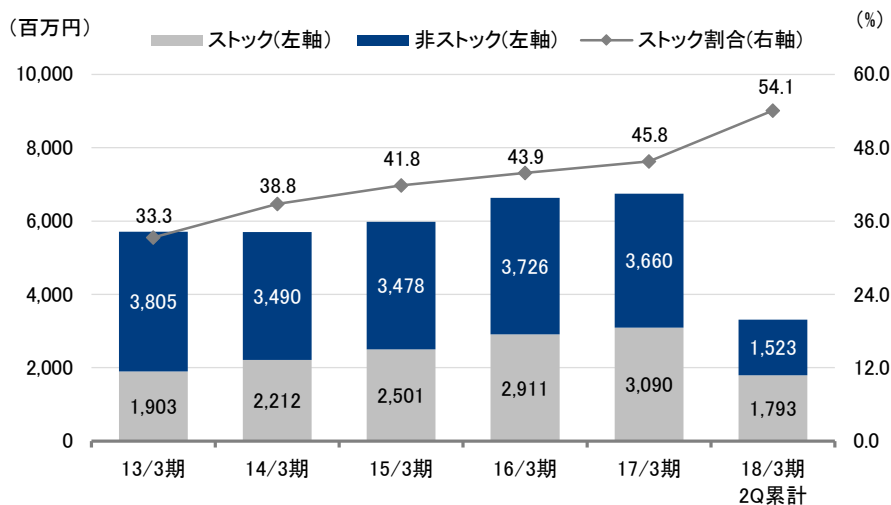
業績動向

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、決算説明資料より作成

アプリケーション・サービス事業の売上高区分比率(単体ベース)



出所：決算説明資料より作成

テクマトリックス

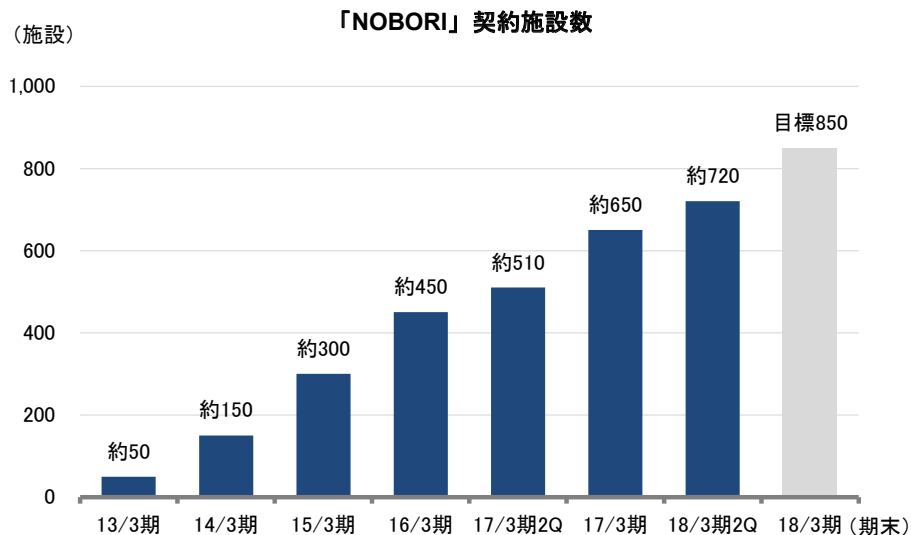
3762 東証 1 部

2017 年 12 月 27 日 (水)

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

業績動向

分野別の動向を見ると、医療分野では、クラウド PACS「NOBORI」の契約施設数が 2018 年 3 月期第 2 四半期末時点で約 720 施設と前年同期の約 510 施設から大きく増加したことで 2 ケタ増収となった。損益面でも 2017 年 3 月期下期からの黒字基調が続いており、収益性の向上も進んでいる。通期計画では期末時点の契約施設数で 850 施設を目標としており、進捗率は若干低めとなっているが、足元のパイプラインの状況から、通期計画の達成を目指す方針に変わらない。一方、「医知悟」についても遠隔読影の需要が拡大しており増収増益に貢献した。顧客対象が従来の病院向けに加えて健診施設等にも広がっているほか、病理分野への展開も進んでいることが背景にある。契約施設数は 2018 年 3 月期第 2 四半期末で 650 施設超と前年同期の 500 施設超から 3 割増となったほか、登録利用専門医数も 1,380 人超（前年同期は 1,000 人超）に拡大し、従量課金の金額も順調に増加した。



出所：決算説明資料より作成

CRM 分野の売上高は大手システム・インテグレーターとの業務提携の効果やクラウド需要の拡大もあり堅調に推移した。損益的には大手通信事業者のコールセンター向け大型案件が不採算となったことで、減益要因となった。同案件では複数のシステムを同社製品に統合するプロジェクトであったが、想定以上に時間とコストがかかったようだ。ただ、既に納品・検収は終わっており第 3 四半期以降への影響はない

インターネットサービス分野でも、スマートフォンアプリの大型開発案件に関して短納期での開発が求められたことなどからコストが想定以上にかかり不採算となった。ただ、当該案件については既に納品・検収を終えており、第 3 四半期以降への影響はない。また、金融機関向けシステム開発や連結子会社のカサレアルの売上については堅調に推移している。

業績動向

ソフトウェア品質保証分野については、自動車業界向けを中心に引き合いが旺盛で、売上高は前年同期比 2 ケタ増収と好調に推移した。自動車業界では、ADAS（先進運転支援システム）の普及や自動運転技術、EV などをテーマとした新規開発プロジェクトが旺盛で開発現場は繁忙状況が続いており、品質及び生産性の向上に寄与するテストツールの販売好調につながっているものと見られる。

有利子負債も着実に減少し、財務状況は健全

3. 財務状況と経営指標

2018 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 80 百万円増の 17,360 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預金が 375 百万円減少した一方で、前払保守料が 408 百万円増加した。固定資産ではソフトウェアが 281 百万円増加した一方で、のれんが 51 百万円減少したほか有形固定資産が 58 百万円減少した。

負債合計は前期末比 153 百万円減少の 12,273 百万円となった。流動負債では前受保守料が 495 百万円増加した一方で未払法人税等が 219 百万円減少し、また、固定負債では長期借入金が 150 百万円減少した。純資産合計は前期末比 233 百万円増加の 5,087 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により利益剰余金が 187 百万円増加したことが主因となっている。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の 27.9% から 29.0% へ上昇し、逆に有利子負債比率が 51.9% から 46.7% へ低下した。財務体質の改善により第 2 四半期末での有利子負債は 2,350 百万円となったが、当該借入金に対する金利負担も低く、現金及び預金が 5,083 百万円あるため、財務面にはまったく問題はない。

■ 今後の見通し

旺盛なネットワークセキュリティ対策需要と新製品投入効果等により 2018 年 3 月期も連続過去最高業績更新を目指す

1. 2018 年 3 月期の業績見通し

2018 年 3 月期の通期連結業績は、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 百万円と期初計画を据え置いており、連続過去最高業績を目指していく方針だ。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2017 年 12 月 27 日 (水)

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

今後の見通し

2018 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	17/3 期		18/3 期			
	通期実績	前期比	上期実績	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	21,996	5.1%	11,028	6.1%	24,000	9.1%
営業利益	1,643	19.0%	556	-6.5%	2,000	21.7%
経常利益	1,626	14.5%	697	14.6%	2,200	35.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,018	22.8%	447	15.0%	1,400	37.5%
1 株当たり当期純利益 (円)	58.64		25.78		80.60	

出所：決算短信よりフィスコ作成

前述したとおり、第 2 四半期までの進捗状況は売上高がほぼ計画ペースで推移しているものの、営業利益は一時的な要因により計画を下回るペースとなっている。ただ、受注残高が高水準にあるほか、足許の受注状況も引き続きセキュリティ関連の需要が旺盛なこと、医療分野や CRM 分野を中心にアプリケーション・サービス事業も伸びが見込まれることなどから、第 3 四半期以降の挽回は可能と弊社では見ている。

クラウド PACS「NOBORI」は今後、高収益事業に成長する見通し

2. 事業セグメント別見通し

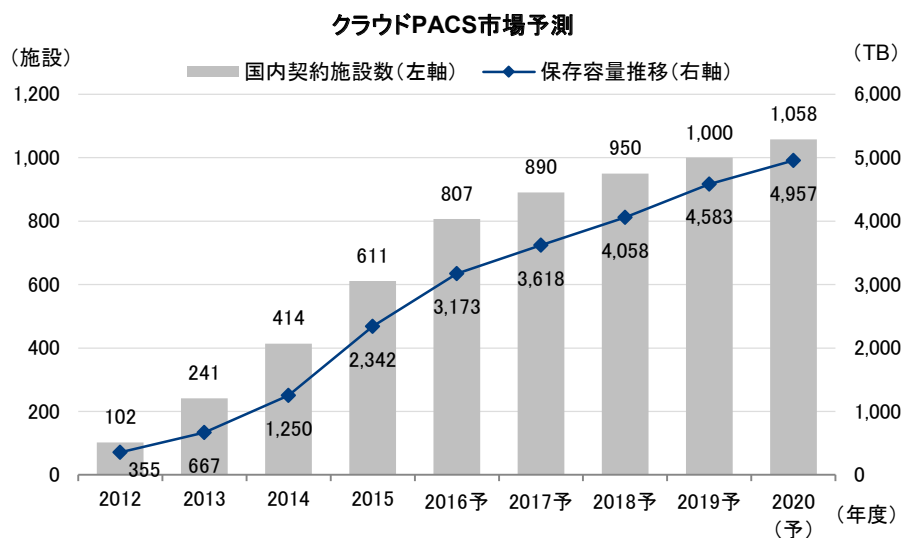
(1) 情報基盤事業

情報基盤事業の売上高は前期比 11.9% 増の 16,500 百万円を見込んでいる。ネットワーク & セキュリティ対策への投資は官公庁や地方自治体向けは一段落したものの、サイバー攻撃に対する脅威は拡大しており、民間企業でのセキュリティ対策は旺盛な需要が続くと見ている。2017 年 10 月には文部科学省から「教育情報セキュリティポリシーに関するガイドライン」が発表され、従来は教育委員会ごとに個々に対応していたセキュリティ対策に関する明確な指針が示されたことも、同社にとっては追い風となる。2017 年 11 月には同ガイドラインが求めるセキュリティ強化に対応したファイル無害化システム「Votiro Auto SFT Plus」※を早速発表し、教育委員会向けの販売を開始している。同社では、2019 年 3 月末までに 50 以上の教育委員会や地方自治体及び企業への導入を見込んでいる。また、AI を活用した次世代アンチウイルス製品として評価の高い「CylancePROTECT®」(Cylance 製)の需要拡大も期待される。

※ 教育委員会の情報システムは生徒と教員が利用できる校務システム、教員のみが利用できる校務システム、学校のホームページや保護者とのメールのやり取りなどを行う校務外部接続系のシステムと 3 つのシステム系統に分かれており、外部から入ってくる電子メール等のファイルに潜むマルウェアを検知し、無害化した後に各サーバにファイルを受け渡すシステムで、既存のファイル無害化システムよりもセキュア (かつ簡単に) にファイルを受け渡すことが可能。ネットワーク管理者の運用管理負荷を大幅に軽減できることが特徴となっている。

(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業の売上高は前期比 3.5% 増の 7,500 百万円を見込んでいる。特に注目されるのは、医療分野と CRM 分野となる。医療分野では、クラウド PACS「NOBORI」の契約施設数拡大により、中期的に 2 ケタ増収が続くものと予想される。調査機関の矢野経済研究所によれば、クラウド PACS の導入施設数は 2015 年度の 611 施設から 2020 年度には 1,058 施設に、画像保存容量では同様に 2,342TB (テラバイト) から 4,957TB まで拡大すると予測されている。5 年間の年平均成長率で見れば、導入施設数で 11.6%、保存容量で 16.2% の成長となる。また、シード・プランニングの予測では、導入施設数が 2016 年の 925 施設から 2020 年には 2,500 施設に急拡大する見込みとなっている。クラウド PACS は、中小規模の病院が需要の大半を占めているが、今後は小規模病院だけでなく大学病院や地域の大規模病院での導入も進む可能性がある。これは、クラウドサービスを提供するうえで課題となっていた通信ネットワーク環境が整備され高速かつ安定化したほか、セキュリティ対策も強化されてきたこと、さらには医療行政面でも地域包括ケアシステムを構築するなかで病診連携が進み、電子カルテや遠隔読影サービスなどを含めて医療情報をクラウド上で共有する時代になってくると予想されるためだ。災害時においてもクラウド化しておけば、患者情報が紛失するといったリスクもなくなる。



出所：矢野経済研究所「2016 年版医用画像システム・関連機器市場の展望と戦略」（2017 年 1 月）

現在、国内の医療施設数は 8,440 施設（2016 年 12 月末）あり、このうち病床数が 200 床以上の中規模・大規模病院は約 2,600 施設、200 床未満の小規模病院は約 5,800 施設となっている。PACS の導入率で見ると、中規模・大規模病院で 9 割以上の導入率になっているのに対して、小規模病院はまだ約 44%にとどまっており潜在需要は大きい。同社の「NOBORI」は院内サーバの設置が不要で初期導入コストもかからず、低価格で提供できるのが強みとなっている。このため、これら小規模病院において導入が急速に進む可能性がある。中規模・大規模病院においても競合の従来型 PACS からの置き換えに成功するケースが出てきており、今後さらにシェアを拡大していく可能性がある。利益面では 2017 年 3 月期に既に損益分岐点を通過しており、今後は契約施設数の増加とともに収益性が向上し、いずれは同社の中で最も収益性の高い事業に育つものと弊社では予想している。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2017 年 12 月 27 日 (水)

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

今後の見通し

なお、2017 年 12 月 8 日付で同社はメディカル・データ・ビジョン<3902>と業務提携し新サービスを同日付で開始することを発表している。具体的には、同社が提供する「NOBORI」とメディカル・データ・ビジョンが提供する患者向け Web サービス「カルテコ」※を連携し、「カルテコ」から「NOBORI」に保管されている医用画像を閲覧できるサービスである。同サービスにより、医師が診療の際に使うものと同じ画像を患者自身で管理・閲覧できるようになり、セカンド・オピニオンを聞く際に従来は DVD などのコピーを病院に申請する必要があったが、同サービスを使えばそういう手間が省けることになる。まずは、1 医療法人グループでのサービス開始となるため短期的な業績への影響はほとんどないが、クラウド PACS の利点が活かされたサービス事例として注目される。また、今後も両社で医療画像領域に関連したサービスの開発・提供を段階的に行っていくことも合わせて発表している。

※ 患者が自身の診療情報の一部（≒カルテ情報）を管理・閲覧できる Web サービスで、2016 年 10 月にサービスを開始している。メディカル・データ・ビジョンの「CADA-BOX」を導入している病院（2017 年 9 月末で 3 施設）の受診患者が無料で利用できるサービス。

一方、CRM 分野では 2017 年秋以降、新製品を相次いで投入しており、今後の販売増が期待される。10 月末より FAQ 製品として「FastAnswer2」の販売を開始している。企業の Web サイトや会員向け専用サイトに掲載される外部公開用 FAQ と、コンタクトセンター（コールセンター）などでオペレータが顧客対応時に参照する内部用 FAQ や製品情報・規約集等の文書情報からなる FAQ ナレッジ、どちらにも利用可能な FAQ ナレッジソリューションである。2009 年にコンタクトセンター向けに販売を開始した FAQ ナレッジシステム「FastAnswer」のバージョンアップ製品で、FAQ ナレッジの管理や検索機能を大幅に強化し、オペレータの対応品質と業務効率の向上を実現したことが特徴となっており、従来品からのリプレース需要も含めて販売増が期待される。

また、10 月末より製薬企業向け学術文献検索システムの新製品となる「FastAnswer Pe」、地方自治体向け市民の声・広聴システムの新製品「FastHelp Ce」の販売も開始した。「FastAnswer Pe」は、製薬企業のくすり相談室の相談員、MR、学術担当者が、医薬品の情報を正確かつ迅速に医療従事者（医者等）に提供するためのシステムで、「FastAnswer2」をベースに開発された業界特化型の製品となる。同社は国内約 70 社の製薬企業のうち、約半数に「FastHelp」の導入実績があり、これらの顧客が有力見込み客となる。一方、「FastHelp Ce」は電話やメール、手紙などにより市民から寄せられる「ご質問」「ご意見」「ご要望」などを一元管理し、庁内での情報共有を可能としている。行政では市民の声をより円滑に反映させる広聴システムの取り組みを強化しており、それをシステム面からサポートする製品である。既に、佐世保市や市川市で先行導入されており、今後他の地方自治体での導入拡大が期待される。なお、これら新製品はいずれもオンプレミス、クラウドサービスの両形態で提供している。

そのほかコンタクトセンター CRM 分野でもチャットボット等の AI 技術を活用したシステムが普及し始めているが、同社においても 2017 年 2 月に「FastHelp5」と（株）BEDORE との連携を開始した。これは、LINE<3938>の法人向けカスタマーサポートサービス「LINE カスタマーコネクト」とも連携することで、LINE チャットでの顧客からの問い合わせに対して AI による自動応答と有人対応を組み合わせた高品質な顧客サービスを提供し、顧客満足度を向上させることが可能になる CRM ソリューションである。

次世代型 IT サービス企業として進化し、更なる成長を目指す

3. 中期経営計画「TMX3.0」の進捗状況

2016 年 3 月期からスタートした 3 ケ年の中期経営計画「TMX3.0」では、「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」ことを基本方針として掲げ、最終年度となる 2018 年 3 月期の経営数値目標としては売上高で 251 億円、営業利益で 23.5 億円を掲げていた。同目標値に対して 2018 年 3 月期の業績見通しは、売上高、営業利益ともに若干下回る見込みとなっているが、業績見通し策定時点でのパイプライン、市場状況などから積み上げた見通し数値としている。取り組むべき戦略は着実に実行しており、その成果も「NOBORI」のサービスが黒字化してきたように出始めており、同社が目指す「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」としての経営基盤は整いつつあると言える。

中期経営計画「TMX3.0」



出所：決算説明資料より掲載

(1) 事業戦略

a) クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進

クラウド関連事業についてはおおむね計画どおりに進捗している。医療クラウドの黒字化が定着したほか、CRM 分野におけるクラウドサービス「FastCloud」についても順調に契約数が拡大しており、今後の収益貢献が期待される状況となっている。また、プラットフォーム化に関しても「NOBORI PAL」において 4 つのサービス提供を実現している。まだ、利用者数は少ないものの今後もパートナー企業を増やしながらサービスメニューを拡充し、より強固な医療クラウドのプラットフォームに育成していく考えだ。

テクマトリックス

3762 東証 1 部

2017 年 12 月 27 日 (水)

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

今後の見通し

一方、課題としてはアジアでのクラウド事業の展開に苦戦したことが挙げられる。タイを拠点にしてトランスコスモスとの協業で進めている CRM 分野については、タイ、インドネシアの現地日系企業で複数の受注を獲得するなど実績は積み上がってきたが、まだ動きとしては鈍く、顧客の開拓が課題となっている。また、中国で合併会社が展開する医療クラウド（医知悟の遠隔読影サービス）については、放射線科領域での展開を計画していたが、現地で医療機器ベンダーが既に低価格でサービスを提供しており参入余地がないと判断、現在は病理分野での顧客開拓に注力している。病理分野ではまだデジタル化が進んでいないこともあり、シェア獲得の機会があるとの判断による。直近では少しずつ実績も出始めているようで、次期中期経営計画での展開に期待したい。

b) セキュリティ & セーフティの追求

セキュリティ & セーフティ分野は市場環境の追い風が続いていることもあって、事業戦略も順調に進んでいる。情報基盤事業では、先進的なセキュリティシステムを海外から導入し、サイバーセキュリティ対策の高度化及びワンストップ・サービスを提供することで事業規模を拡大しているほか、ソフトウェア品質保証分野でも、ソフトウェアの機能安全の実現（品質保証）に寄与する高性能なテストツールやテストソリューションを提供することで、着実に売上高を伸ばしている。

c) オペレーション戦略

次期中期経営計画ではコスト低減施策として、オフショア開発の積極活用（ベトナム、中国）を進めているほか、本社機能の集約及び新 ERP の稼働（2017 年 7 月導入）によるオペレーションの効率化、労働集約的なビジネスからストック型ビジネスへの転換などを進めてきたが、いずれも順調な成果を挙げている。また、パートナーとのアライアンス強化や直販力の強化、官公庁需要の深耕などについてもおおむね順調に進捗している。

d) AI に関する取り組み

AI に関する取り組みとしては、CRM 分野で「FastHelp5」と BEDORE が提供する AI 対話エンジン「BEDORE」の連携を 2017 年 2 月より開始したほか、AI を活用した Cylance の次世代アンチウイルス製品「CylancePROTECT®」の販売も開始するなど着実に進捗している。今後は医療分野においても AI を活用した高度な画像認識技術、ビッグデータ処理技術による新サービスの開発が期待される。

(2) 次期中期経営計画の方向性について

現在検討を進めている次期中期経営計画については、基本戦略を踏襲したまま各事業戦略をさらに深掘りしていくものになると予想される。特に、「NOBORI」については更なる顧客数拡大と、「NOBORI PAL」のサービス拡充により収益をけん引する事業の 1 つに育つものと期待される。また、特定市場及び特定業界をターゲットとして、ベストプラクティス化されたクラウドサービスの開発、商品化も拡充していくことになりそうだ。同社の売上高に占めるクラウドサービスの構成比が中期的に上昇することで、売上高営業利益率も 10% 台がターゲットに入ってくるものと予想される。

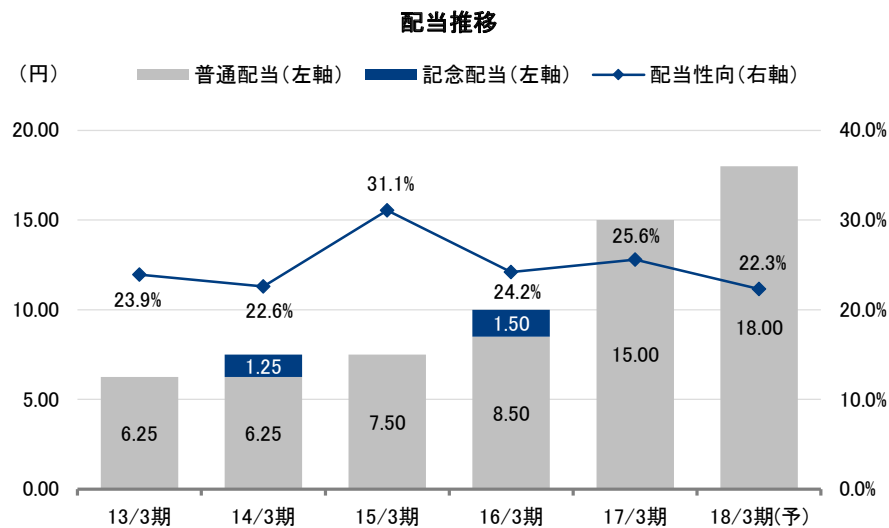
なお、M&A 戦略についても引き続き検討している。対象としては、既存事業領域において顧客ターゲットが同一で、補完できる事業を展開しシナジーが期待できる企業、あるいは同一の製品・サービス事業を展開している企業で、M&A をすることによって市場シェアが拡大し、競争優位性が高まる企業等となる。M&A の資金としては 2017 年 9 月末現在、発行株数の 29.84% を保有している自己株式を活用していきたいとしている。

株主還元策

配当性向 20% 以上を基本方針とし、株主優待制度も導入

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おり、2018 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 3.0 円増配の 18.0 円（配当性向 22.3%）を予定している。

また、株主優待に関しては毎年 9 月 30 日現在で 500 株以上保有の株主を対象に、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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

情報セキュリティ対策

ネットワーク & セキュリティのシステム構築を主力事業とする同社では、社内のセキュリティ対策についてもこれら取扱商品を先に導入し、その対策に努めている。また、「働き方改革」の一環として 2017 年 10 月より在宅勤務制度を導入したが、情報漏えいリスクのない堅牢なセキュリティ対策を在宅環境においても実現することを前提にしている。

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。“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