

2022年3月期（第38期） 第3四半期 決算資料（詳細版）



2022年2月15日
テクマトリックス株式会社（コード：3762）



- ◆ 2021年3月期の有価証券報告書より、国際財務報告基準（IFRS）を適用しております。
- ◆ 本資料に記載される業績等については、原則すべてIFRSベースで記載をしております。ただし、2019年3月期（第36期）以前の業績等について記載がある部分については、それらは日本基準で記載をしております。



テクマトリックスG各社の本社機能を集約 ※2022年12月移転予定

品川シーズンテラス

東京都港区港南1-2-70

竣工 2015/02

耐震種別 免震構造

建物構造 S造 地上32階/地下1階

基準階坪数 1504.38坪 (4,973.15㎡)



NOBORI Ltd.

TechMatrix Group



【目的 1】

グループ間連携を強化し中期経営計画の着実な遂行と持続的成長を実現する。

【目的 2】

在宅勤務の継続的活用とともに、創造的活動を促進するコラボレーションの場としてオフィスを再定義し、新しい働き方に対応したオフィス空間を構築する。

【目的 3】

災害時における従業員の安全確保と事業継続対応の強化を実現する。

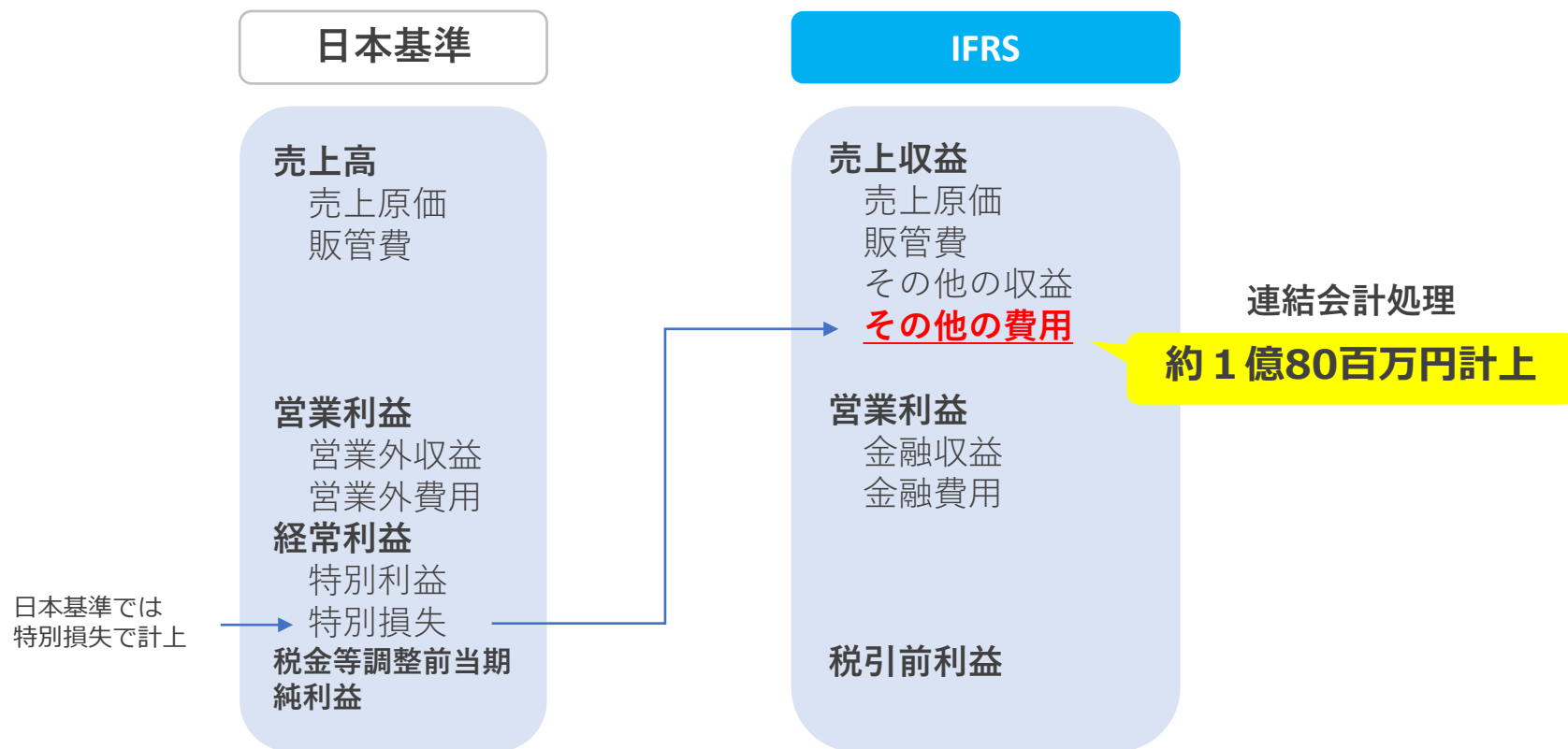
※業績への影響

本社移転に伴う2022年3月期の連結業績への影響は現在算定中



本社所在地の移転に伴う会計処理について

- ◆ IFRS適用により、本社移転関連費用は「**その他の費用**」において計上処理を行っております（**営業利益に影響があります**）。
- ◆ 本3Q決算で計上した内訳は当社含む計4社分の現オフィスの資産除去債務対応資産を含む固定資産の減損損失です。



* 今回の本社所在地の変更に伴う4Q以降の連結業績への影響は現在算定中です。



1. 第3四半期 業績報告
2. 事業活動トピックス
3. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」
4. 当社のビジネスモデル（ご参考）
5. 市場環境（ご参考）



1. 第3 四半期 業績報告



- ◆ 売上収益は**過去最高**を記録。
- ◆ 営業利益は昨年度対比で減少。
 - ・ 前年度の新型コロナウイルスの影響による**販売促進費（販管費）減少の反動**。
 - ・ **教育事業への先行投資**の実施及び**CRM分野の受注遅れ**による売上・利益の予算未達。
 - ・ **本社移転関連費用**の計上（約180百万円）

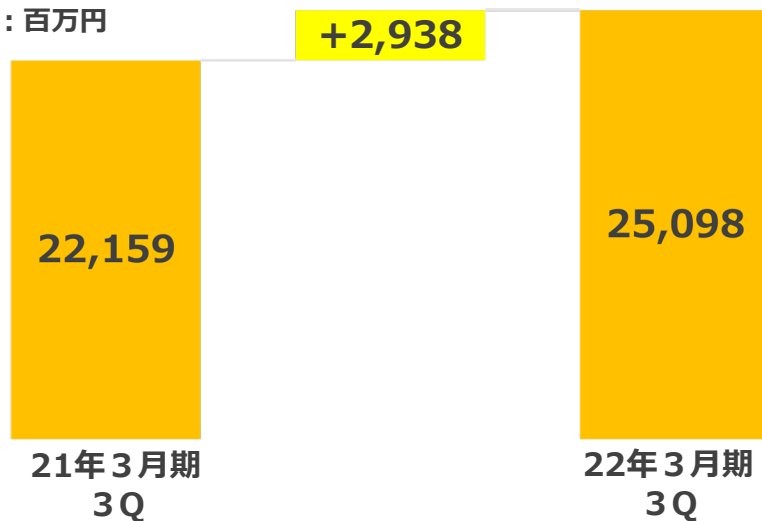
(単位：百万円)	21年3月期 3Q	22年3月期 3Q	増減額	増減率
売上収益	22,159	25,098	+2,938	+13.3%
営業利益 (上段：移転費用計上前) (下段：移転費用計上後)	2,556	2,596 2,416	+40 △140	+1.6% △5.5%
税引前利益	2,552	2,404	△148	△5.8%
親会社の所有者 に帰属する 四半期利益	1,690	1,569	△121	△7.1%



売上収益・営業利益（第3四半期累計）

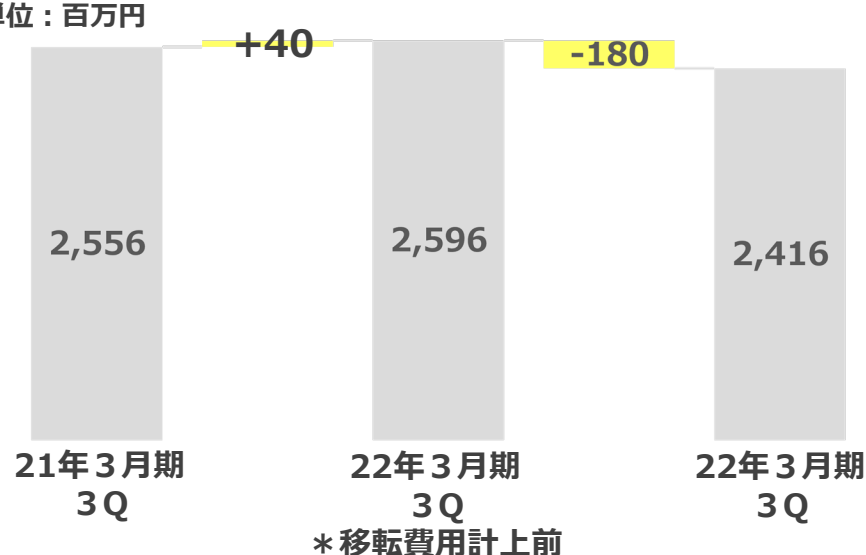
売上収益

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



(単位：百万円)

	21年3月期 3Q	22年3月期 3Q	増減額	増減率
売上収益	22,159	25,098	+2,938	+13.3%
営業利益	2,556	2,596	+40	+1.6%
(上段：移転費用計上前)		2,416	△140	△5.5%
(下段：移転費用計上後)				

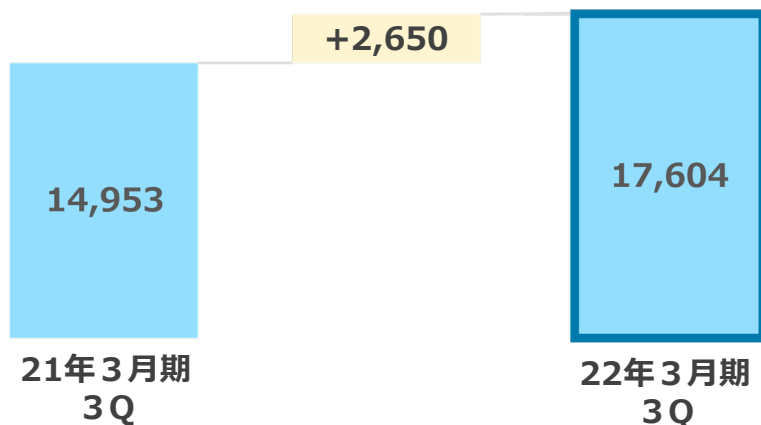


セグメント別 連結売上収益（第3四半期累計）

- ◆ 情報基盤事業：売上収益は過去最高を記録。SASE等のクラウド型のセキュリティ製品の引合いは堅調。統合監視サービスのTechMatrix Premium Support（TPS）は受注・売上ともに増加。
- ◆ アプリケーション・サービス事業：売上収益は過去最高を記録。CRM分野は受注状況が第3四半期累計目標まで挽回。ただし、これまでの受注の遅延による売上の未達及びサブスクリプション型の契約増加の影響により前年比減少。医療分野は堅調に推移。ソフトウェア品質保証分野はサブスクリプション型の契約増加に伴い、前年比では微増。ビジネスソリューションは、受注・売上は社内計画線に近い推移。

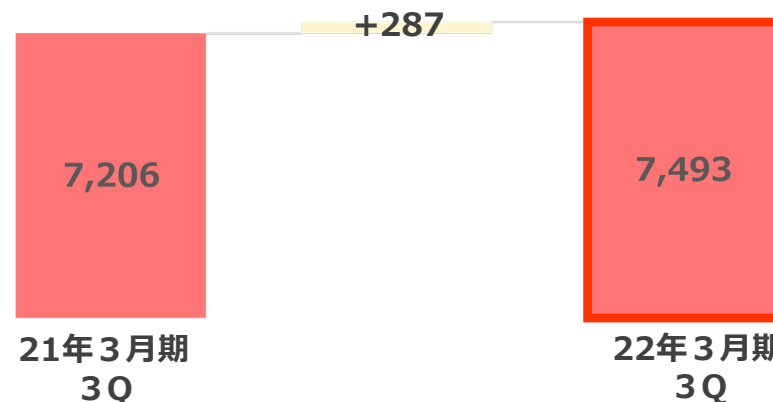
情報基盤事業

単位：百万円



アプリケーション・サービス事業

単位：百万円



(単位：百万円)

	21年3月期 3Q	22年3月期 3Q	増減額	増減率
情報基盤事業	14,953	17,604	+2,650	+17.7%
アプリケーション・ サービス事業	7,206	7,493	+287	+4.0%

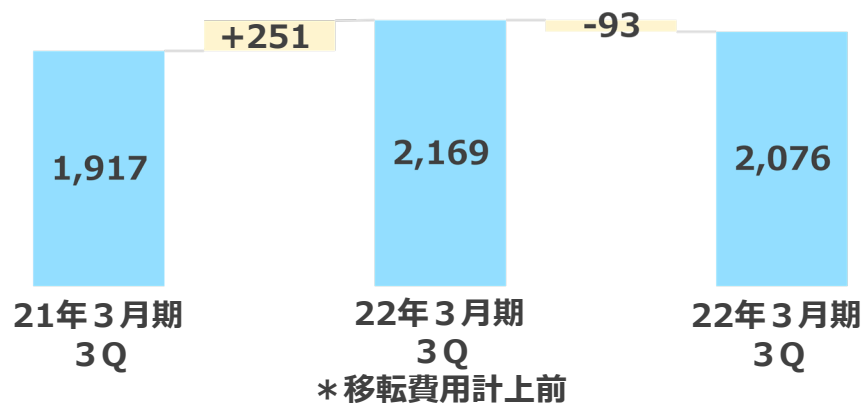


セグメント別 連結営業利益（第3四半期累計）

- ◆ 情報基盤事業：営業利益は過去最高を記録。案件の大型化及び本社移転費用等の特殊要因の影響があるも、金額ベースで着実に増加。サブスクリプションライセンスの安定的な利益計上が寄与。
- ◆ アプリケーション・サービス事業：営業利益は昨年対比で減少。CRM分野のバージョンアップ特需の反動と受注の遅れによる売上（ひいては利益）の未達、教育事業への投資及び本社移転費用等の影響が主な要因。医療分野は堅調に推移。ソフトウェア品質保証分野はサブスクリプション型の契約が増加し、収益計上は長期に分散貢献。ビジネスソリューション分野は3Qで採算改善。

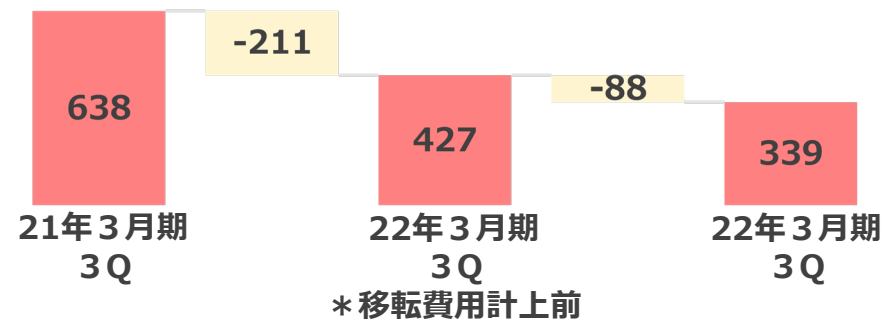
情報基盤事業

単位：百万円



アプリケーション・サービス事業

単位：百万円



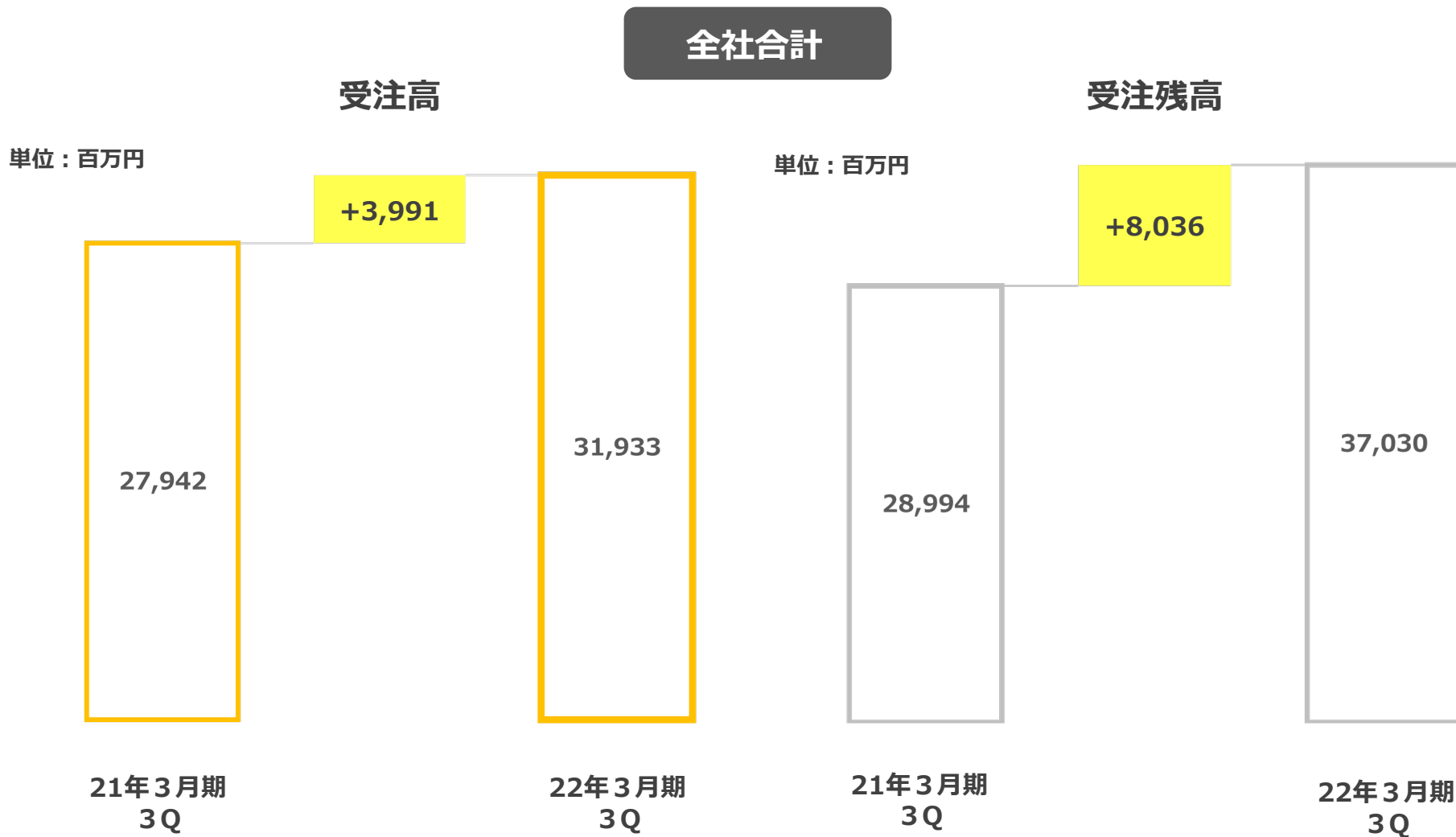
(単位：百万円)

	21年3月期 3Q	22年3月期 3Q	増減額	増減率
情報基盤事業 (上段：移転費用計上前) (下段：移転費用計上後)	1,917	2,169 2,076	+251 +158	+13.1% +8.3%
アプリケーション・ サービス事業 (上段：移転費用計上前) (下段：移転費用計上後)	638	427 339	△211 △298	△33.0% △46.8%



受注高と受注残高（第3四半期累計・連結）

- ◆ 連結受注高・連結受注残高共に、昨年度対比で情報基盤事業を中心に増加。

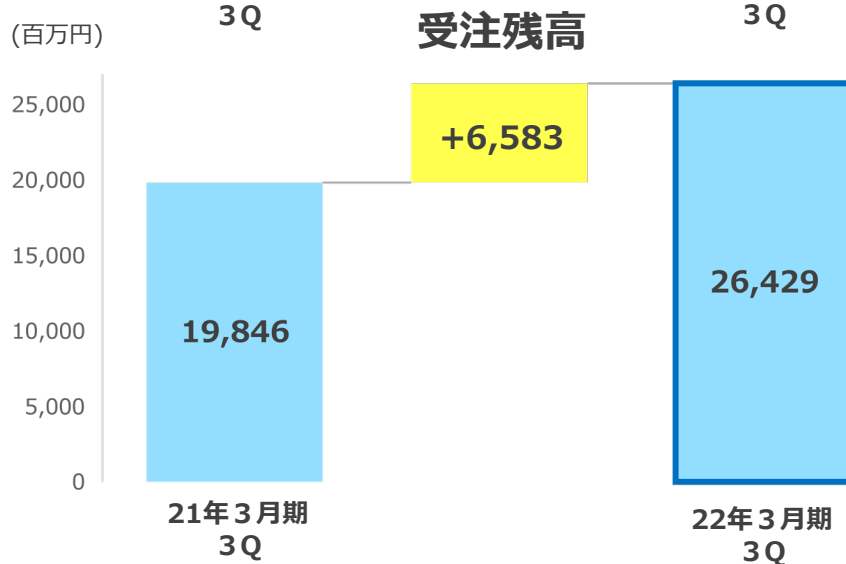
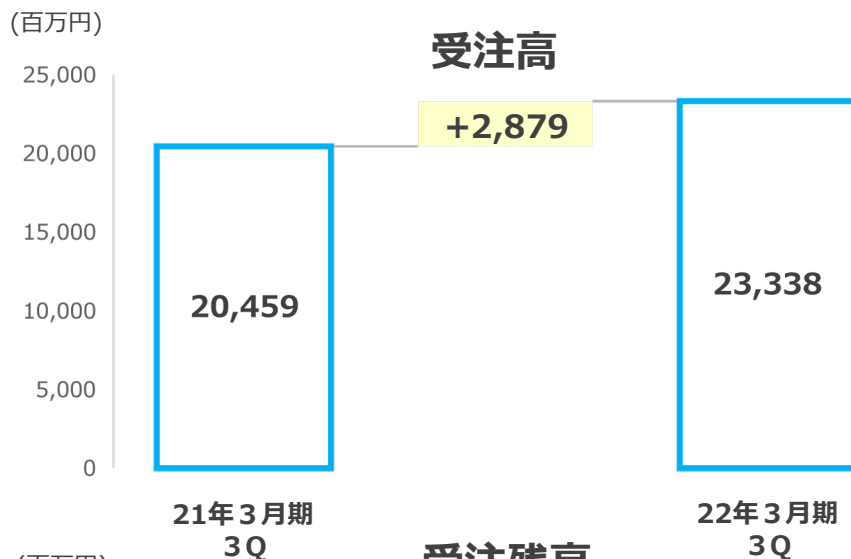


* IFRS適用に伴い、前年度受注高及び受注残高について、当事業年度より連結化したA-Line社及び山崎情報設計の金額を算入して表示しております。

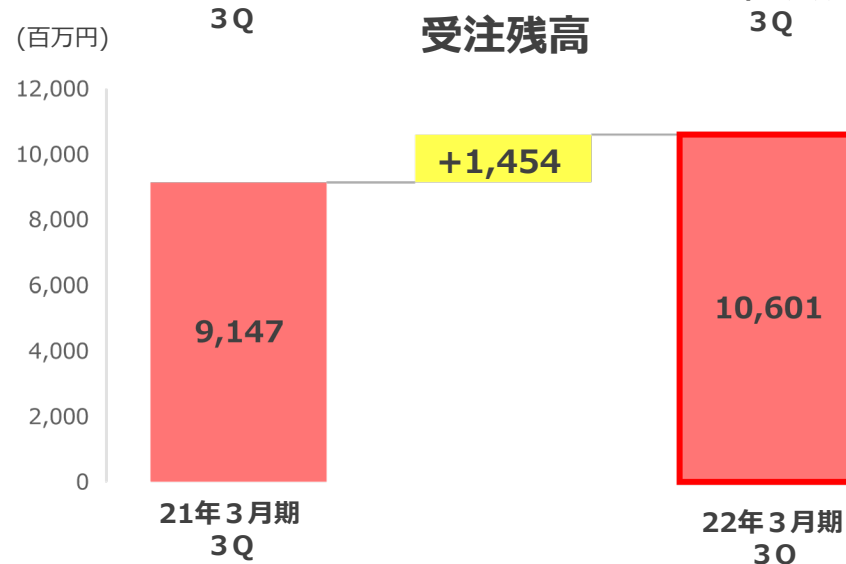
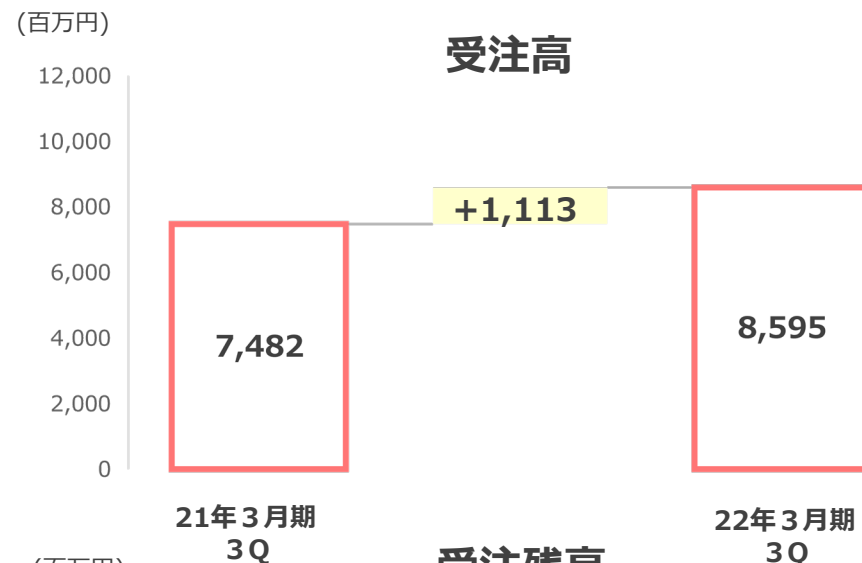


受注高と受注残高（連結）

情報基盤事業



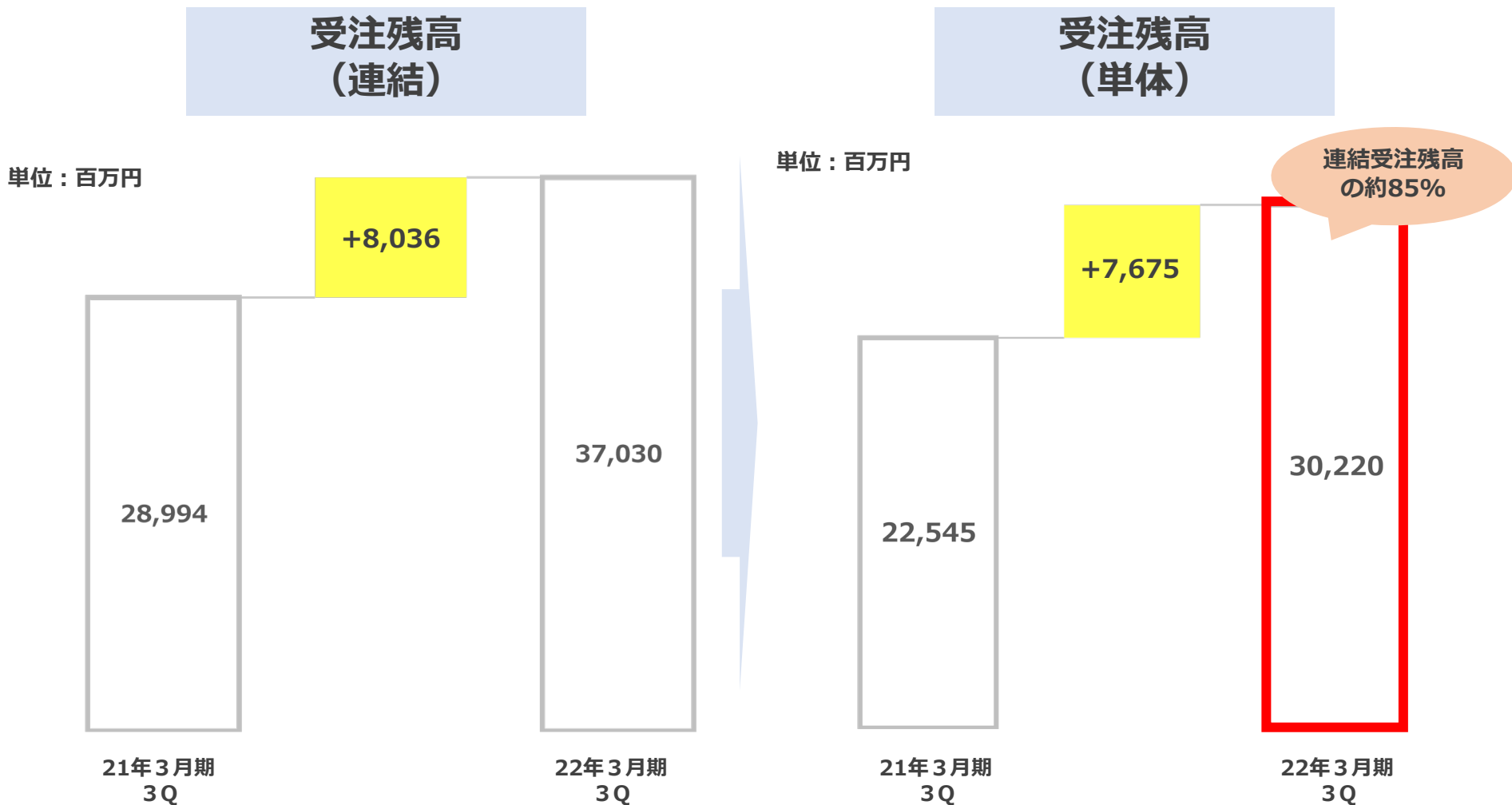
アプリケーション・サービス事業



* IFRS適用に伴い、アプリケーション・サービス事業の前年度受注高及び受注残高について、当事業年度より連結化したA-Line社及び山崎情報設計の金額を算入して表示しております。 11



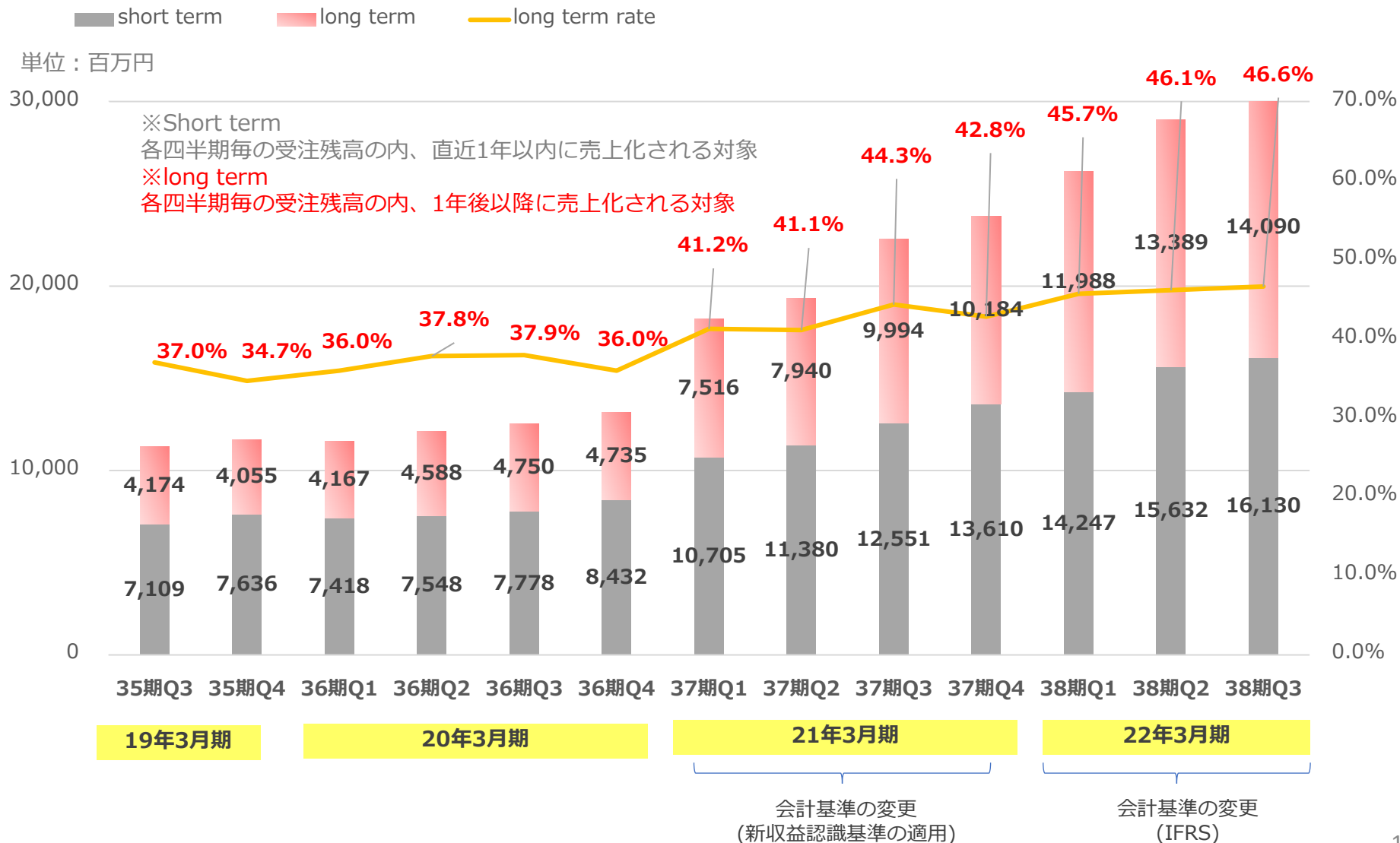
◆ テクマトリックス単体での受注残高の状況は以下のとおりです。





受注残高の状況（単体）

◆ テクマトリックス単体での受注残高の内訳は以下のとおりです。





◆情報基盤事業		対前年同期比
負荷分散装置等 (BIG-IP, EDGE)	・前年度 1 Qの在宅/リモートワークによる需要増特需反動	
次世代ファイアウォール (PaloAlto, Traps)	・クラウド型のセキュリティ製品の売上伸長	
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	・クラウド型のセキュリティ製品、Webゲートセキュリティが売上伸長	
個人認証システム/ フォレンジック製品/ストレージ製品	・個人認証システムが前年度 1 Qの在宅/リモートワークによる特需反動 ・ストレージ製品はコンテンツ容量増による需要が堅調	
セキュリティ運用・監視サービス	・TPSはクラウド型セキュリティ対策製品の需要拡大に牽引され引き合い増加	
その他セキュリティ製品	・Cyber Hygiene関連、メールセキュリティ製品の売上伸長	
クロス・ヘッド/沖縄クロス・ヘッド	・クロス・ヘッドの売上・利益は 3 Qで改善。大手SI企業との連携も強化 ・沖縄クロス・ヘッドは自社企画製品・サービスが伸長し、採算性向上	
◆アプリケーション・サービス事業		対前年同期比
ビジネスソリューション分野 (カサレアル・山崎情報設計含む)	・受注・売上は社内計画を上回る進捗 ・2 Q発生の不採算案件は収束、3 Qから利益面が改善	
ソフトウェア品質保証分野	・前年度の新型コロナウイルスの影響から復調、社内計画に沿って順調に進捗 ・サブスクリプション型のライセンス契約が増加	
医療分野 (NOBORI、医知悟、A-Line)	・NOBORIはPACSの新規契約・更新・リプレイスいずれも堅調に増加 ・A-Line社は営業損失取込み（サブスクリプション型のビジネス）	
CRM分野	・前年までのバージョンアップ特需の反動に加え、受注の遅れにより売上・営業利益ともに前年実績、社内計画未達。3 Qで受注は挽回	



+10%以上



+10%未満



±5%未満



△10%未満

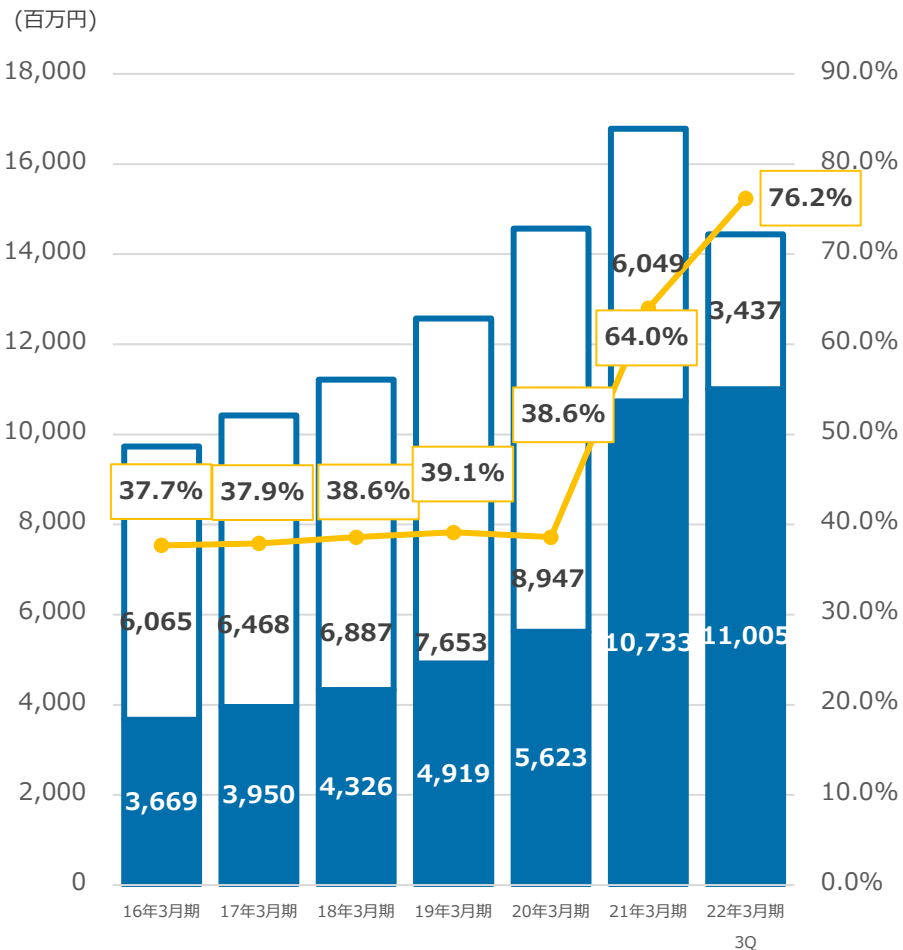


△10%以上



ストック比率の進捗状況（単体+株式会社NOBORI）

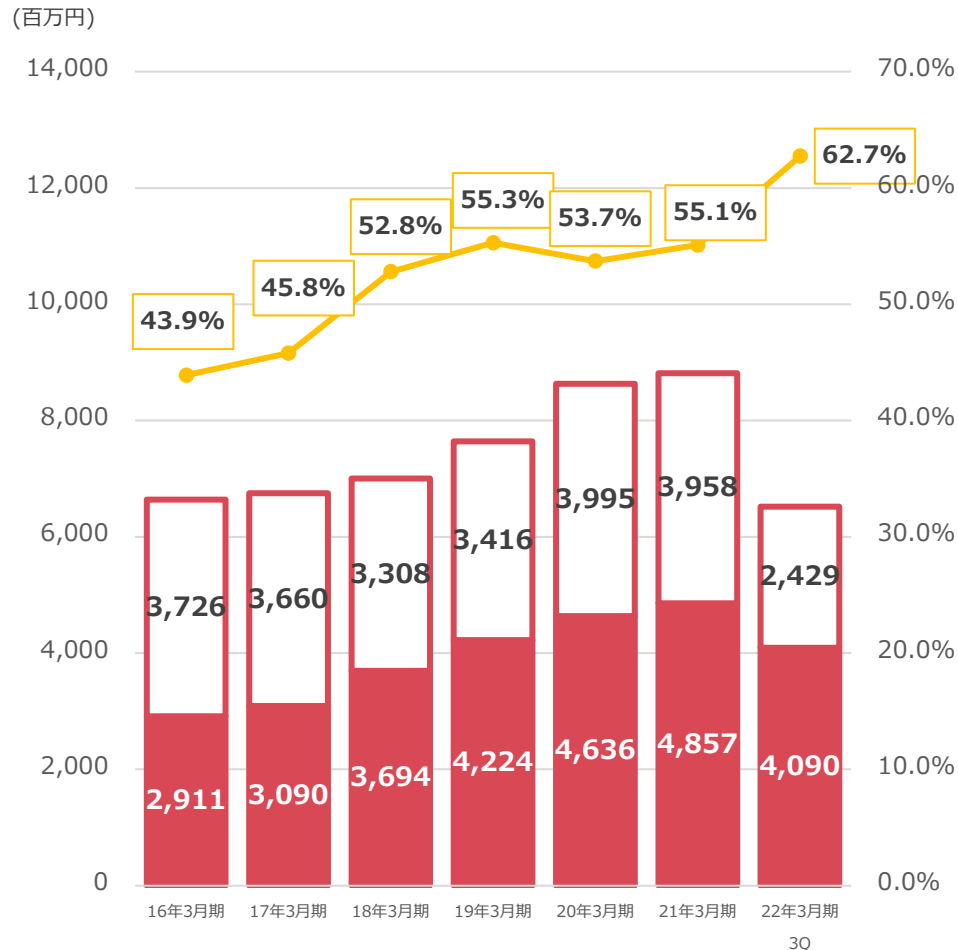
情報基盤事業



■ ストック □ 非ストック ● ストック割合

* 21年3月期に新収益認識基準適用により、これまでフローとして計上していた売上（保守一体の製品販売や一部のサブスクリプション型）を厳格にストック計上。これにより、情報基盤事業のストック比率が向上。

アプリケーション・サービス事業



■ ストック □ 非ストック ● ストック割合

* 21年3月期に新収益認識基準適用により、これまでフローとして計上していた売上（主にテストツールの売上）を厳格にストック計上。従前からのクラウドビジネスの積み上げも奏功し、アプリケーション・サービス事業は、ストック比率が向上。



- ◆ 新収益認識基準の適用に伴い、本表「その他流動資産」に含まれる「前渡金」及び「その他流動負債」に含まれる契約負債のうち「前受金」が増加しております。

(単位：百万円)

	21年3月期	22年3月期 3Q		21年3月期	22年3月期 3Q
流動資産合計	31,169	35,568	流動負債	18,902	23,396
現金及び預金同等物	14,634	13,596	営業債務及びその他の債務	1,369	1,165
営業債権及びその他の債権	3,915	3,450	借入金	699	595
その他流動資産	12,620	18,521	その他流動負債	16,833	21,635
非流動資産	8,826	8,177	非流動負債	4,739	3,103
有形固定資産	4,289	2,771	借入金	700	550
のれん	164	164	その他固定負債	4,039	2,553
無形資産	1,473	1,566	負債合計	23,641	26,500
投資その他の資産	2,898	3,674	資本金・資本剰余金合計	5,918	5,918
			自己株式	△1,011	△1,012
			利益剰余金	9,450	10,265
			その他の資本の構成要素	487	464
			親会社の所有者に帰属する持分合計	14,844	15,636
			非支配株主持分	1,509	1,609
			資本合計	16,354	17,245
資産合計	39,996	43,745	負債及び資本合計	39,996	43,745



＜連結・セグメント別業績予想＞＊IFRS基準

2022年3月期 (業績予想)	売上高（売上収益） (百万円)	営業利益 (百万円)
情報基盤事業	23,000	3,000
アプリケーション・ サービス事業	10,000	700
合計	33,000	3,700

◆ 情報基盤事業：

- サイバーセキュリティ関連市場の需要が引き続き旺盛であることを想定
- クラウド型サイバーセキュリティ対策製品の需要伸長、オンプレミス型製品も安定成長を見込む
- 前年度においてリモートアクセス関連製品の特需が発生するも、当事業年度は当該特需は見込まず

◆ アプリケーションサービス事業：

- 教育事業の垂直立上げ／CRM分野での海外事業拡大に向けた積極投資を実施予定
- 一部製品において永久ライセンスモデルからサブスクリプションライセンスモデルへの移行を予定
- 医療分野におけるPHRサービス及びAI関連ビジネスは時間をかけて収益に貢献する見込み
- ビジネスソリューション・ソフトウェア品質保証・CRM分野では、引き続き顧客での意思決定が遅延する傾向
- 過去2年間CRM分野において発生したバージョンアップ需要については前年度で一巡

◆ 共通：

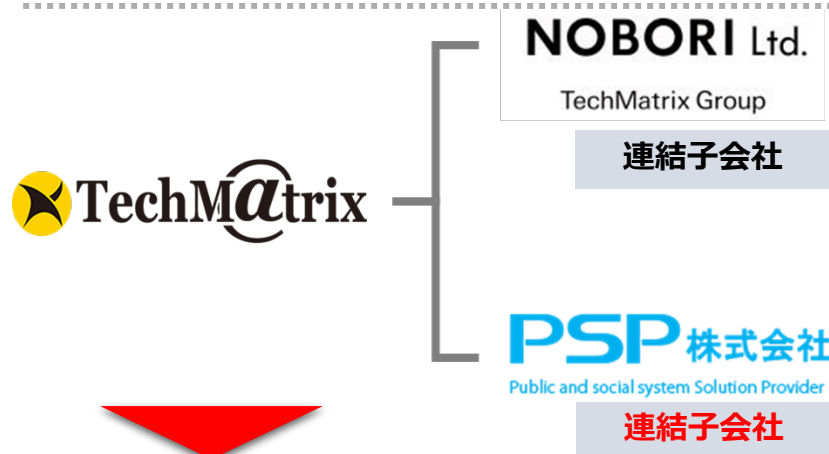
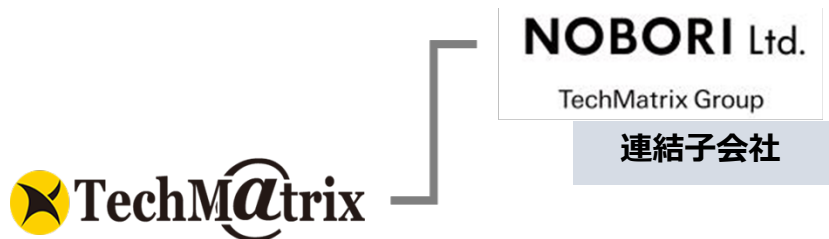
- 昨年1Qにおいて参加自粛した各種展示会・イベントへの積極参加を予定
- 前年度において非連結対象であった連結子会社の売上高（売上収益）・営業利益/損失を加算



2. 事業活動トピックス



事業統合プランとスケジュール



PSP株式会社の連結子会社化
※効力発生予定日：2022年2月15日



株式会社NOBORIの吸収合併
※効力発生予定日：2022年4月1日)

PSP株式会社を吸収合併存続会社とし
株式会社NOBORIを吸収合併消滅会社とする。



事業統合各社の企業概要

	PSP株式会社	株式会社NOBORI
所在地	東京都港区虎ノ門五丁目13番1号	東京都港区三田三丁目11番24号
代表者の役職・氏名	代表取締役 八木 裕子	代表取締役 依田 佳久
事業内容	医用臨床支援システム事業	医療関連のクラウドサービス及びスマートフォンアプリの開発・提供
資本金（千円）	379,650（2021年9月30日現在）	1,100,055（2021年9月30日現在）
従業員数	268名	133名
売上高（千円）	5,902,063（2021年6月期）	2,618,936（2021年3月期）
営業利益（千円）	888,618（2021年6月期）	504,493（2021年3月期）
営業利益率	15%（2021年6月期）	19%（2021年3月期）
経常利益（千円）	892,801（2021年6月期）	504,070（2021年3月期）
当期純利益（千円）	605,208（2021年6月期）	264,312（2021年3月期）
1株当たりの当期純利益（円）	202,682（2021年6月期）	2,643.13（2021年3月期）



合併会社の企業概要 (2022年4月1日時点)

商号	PSP株式会社
所在地	東京都港区虎ノ門五丁目13番1号
代表者の役職・氏名	代表取締役 依田 佳久、八木 裕子
資本金	1,100,000千円
決算期	3月31日
従業員数	約400名
株主構成	テクマトリックス株式会社 (50.02%)
	三井物産株式会社 (20.00%)
	エムスリー株式会社 (18.70%)
	大日本印刷株式会社 (11.28%)

※合併会社の業績予想、事業計画は現在策定中です。



事業統合の目的

NOBORI Ltd.

TechMatrix Group

PSP 株式会社

Public and social system Solution Provider

顧客基盤

サービス・製品

開発計画

統合・集約

製品・サービスの機能と品質の
更なる向上

顧客数・売上ベースで市場シェア2位を
確保（2,200施設）

技術リソース再配置で
PHR/AI/データ利活用など
新事業を加速

クラウドでの更なるのデータ集積
PHR利用者/施設の増加



画像診断AI関連事業の戦略的強化を目的に
新生PSP株式会社とエムスリー株式会社の両社で新たな合併会社を設立

新生PSP

- ・クラウド運用基盤提供
- ・AI利用施設内でのSI
- ・セキュリティ・ネットワーク
- ・プラットフォーム技術

エムスリー

- ・医療会員基盤
- ・AIの製品化力
- ・マーケティング
- ・営業力

合併会社 (エムスリーAI)

医療AIプラットフォームの提供

あらゆる医療機関に向けて多様な医療AIを利用できる仕組みを
プラットフォームとして提供

- 会社名：
エムスリーAI株式会社（営業開始:2022年4月1日予定）
- 資本金：
3.5億円（資本準備金含）
- 出資比率：
エムスリー株式会社 60%
PSP株式会社（統合後新会社） 40%



VPNの弱点を補うべく、セキュリティ製品「Appgate SDP」への注目

<VPN機器へのサイバー攻撃が急増>

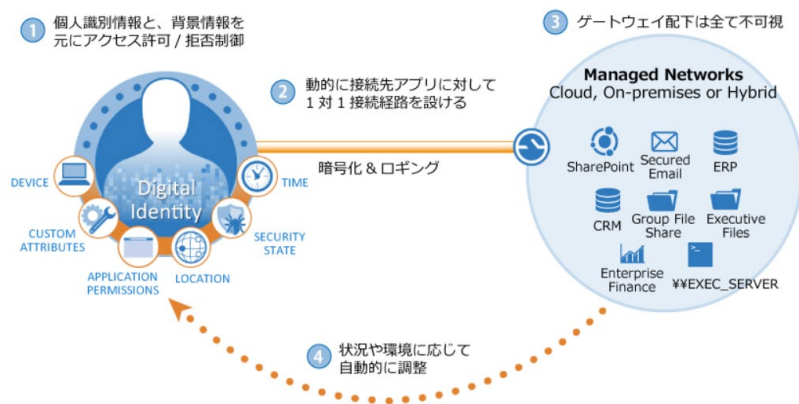
- 急速にテレワークが普及する中、遠隔アクセスにて使用するVPN（仮想施設網）の認証情報の流出被害が国内で複数発生

Point! ➡ ゼロトラストネットワークアクセスモデルによる強固なネットワークセキュリティの構築
⇒ 「利用者や利用者のデバイス、ネットワークのすべてを信頼しない」

VPNの弱点： アクセスしてきたものを信頼し、筐体に接続させ攻撃されてしまう。
認証は1回のみ実施。その後はネットワーク内を好きにアクセス可能
IPアドレスなど何かを盲目的に信頼し、アクセス許可を与えてしまう。

→Appgate SDPなら対策可能

Appgate SDP機能概要



➤ SDPは多段階で様々な認証

- ✓ 正しいユーザ、デバイス、デバイス設定、ロケーションやアクセス時間帯、その他お使いのセキュリティ製品やアプリケーションのステータスなど、多くの要素で信頼性（トラスト）を検証し、必要最低限のアプリケーションにしか接続させない。
- ✓ 万が一、企業ネットワークが汚染されていたとしても、通信の盗聴や端末の横移動、ウイルス感染活動などから端末やデータが保護されるだけでなく、なりすましや内部犯行などの不正なアクセスからもデータを保護することが可能



クラウドセキュリティの需要の高まり

<統一されたセキュリティポリシーの重要性>

- テレワークの普及、他拠点企業におけるセキュリティポリシー統一の必要性が高まる

Point ! ☞ デバイスや利用者のロケーションに依存しないセキュリティの提供

SASE : Secure Access Service Edge (サッシー) の略でネットワークとネットワークセキュリティを単一のフレームワークで提供するクラウドサービス

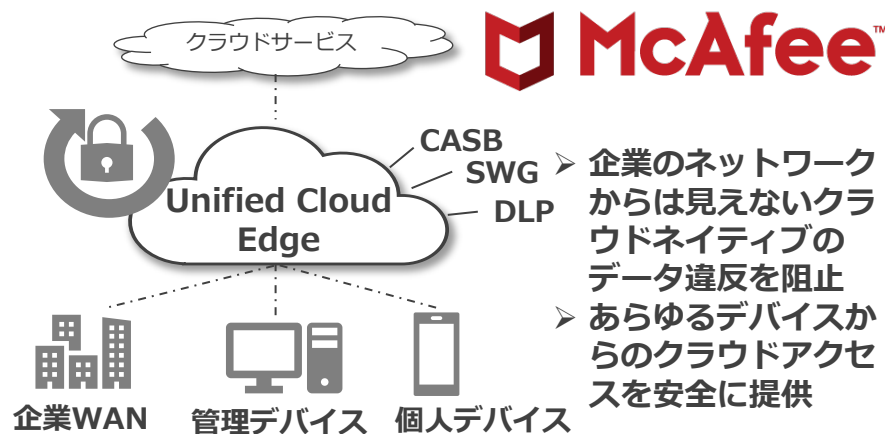
Palo Alto Networks Prisma Access

～次世代ファイアウォールの機能をクラウド上で提供～



McAfee MVISION Unified Cloud Edge

～デバイスからクラウドまで網羅・一貫したデータ・脅威からの保護とコントロール～





自律型AI エンドポイントセキュリティ「SentinelOne」の販売を開始

＜サイバー攻撃の進化に伴うエンドポイント製品の動向＞

- シグネチャによる従来型の**パターンマッチング方式の防御を突破する攻撃が増加し**、シグネチャに依存しない**検出力と早期対応・復旧まで見据えた包括的な対策が必須に**



SentinelOne®

SentinelOne : 検知から対応、復旧までの機能を統合的に提供するプラットフォーム

Windows と Linux 両方の環境で検知漏れが全くなく、MITRE ATT&CKで唯一100%検知したベンダー

* 2020 年 MITRE ATT&CK 評価

NGAV+EDR、XDR

- 単一エージェントを介して、高い検知能力を備えた次世代型AI アンチウィルス機能と、可視化を実現するEDR機能を提供

自律型

- クラウド上の管理コンソールによる検知ではなく、マシン単体で自律的にマルウェア検知から隔離、修復、回復までを実現

脅威ハンティング

- 高度な侵入を検知する脅威ハンティング機能や、ユーザが自由に検知・対応ルールを作成できるカスタムルール機能を提供

* NGAV : Next Generation Anti Virusの略で、未知のマルウェアなどの脅威に対応するために「ふるまい検知」や「AI・機械学習」を活用したもの
* EDR : Endpoint Detection and Responseの略で、端末などのエンドポイントに侵入したマルウェアの検知や除去、拡散抑制を行うもの



39,801,000

「NOBORI」に画像を保管している患者数

241,620,000

「NOBORI」に保存する検査件数

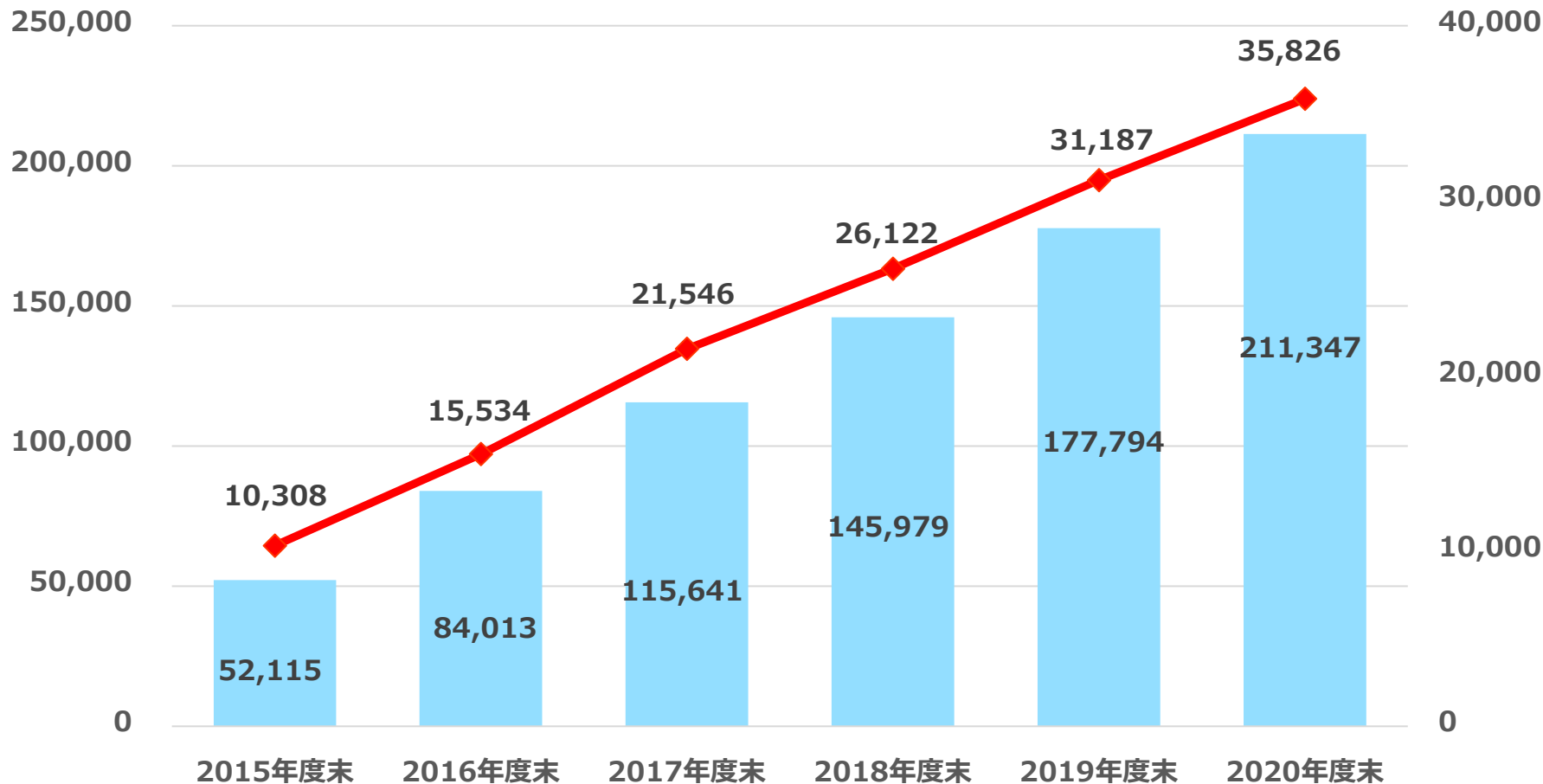
(2021年12月末時点)



NOBORI保存データ推移

(件数：千件)

(人数：千人)



■ 「NOBORI」に保存する検査数（左目盛） ◆ 「NOBORI」に画像を保管している患者数（右目盛）



<ASEANでのCRM事業の加速・Wisesight 社と資本・業務提携>

Wisesight 社：2016年設立

- ・ タイ国内**No1のソーシャルデータ分析クラウドサービス提供**

Point ! 

- ASEAN 地域ではソーシャルメディア浸透やソーシャルメディア上での口コミ・投稿等が企業活動へ与える影響が拡大
- マーケティング部門、カスタマーケア部門での活用に注目が高い

タイ/ASEANにおける事業拡大



- Wisesight社を通じたテクマトリックス製品・サービスの販売推進
- Wisesight社製品とテクマトリックス製品の連携強化・商品化
- シナジーを活かした新規製品開発



<ツムギノ (tsumugino) に関する活動状況>

➤ 第3四半期活動状況

- : 複数の私立学校の受注獲得
- : ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2021にて準グランプリ獲得
- : 公立学校向け導入を見据え、
入札要件等踏まえた機能強化にリソースを投下中



ツムギノ (tsumugino) : 学びを 未来へ 紡ぐ + innovation

➤ **スクール・コミュニケーションプラット・フォーム + 校務支援システム**

教職員の負担軽減



各種情報を一元管理
教職員の共有・発信も容易
→ **充実した教務・校務支援**

投資コストの負担低減



機器への投資不要
最新のセキュリティを適用
→ **月額利用のクラウド型**

子どもが主役のシステム



子どもの日々の活動を記録
(周囲のフィードバックも)
→ **学びの履歴を蓄積**

優れたUI/UX



デザイン性・操作性◎
マルチデバイス対応
→ **容易なコミュニケーション**



ツムギノ (tsumugino) が ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2021にて準グランプリを獲得

➤ ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2021

- ：一般社団法人ASP・SaaS・AI・IoTクラウド産業協会が各部門別に表彰
- ：ツムギノは、社会業界特化系ASP・SaaS部門にて準グランプリを獲得



ツムギノ

tsumugino

学びを 未来へ 紡ぐ + innovation

なお、ツムギノは 2021年9月30日に、『ASP・SaaS 安全・信頼性情報開示認定制度』において、安全性や信頼性等に関する情報開示を適切に実施・運用しているサービスとして認定されています。

- ・ 認定制度名称：ASP・SaaS 安全・信頼性に係る情報開示認定制度
- ・ 審査登録機関：一般財団法人 ASP・SaaS・AI・IoT クラウド産業協会
- ・ 認定番号：第 0254-2109 号
- ・ サービス名称：ツムギノ
- ・ 認定年月日：2021 年 9 月 30 日



日付	内容
4月	株式会社カサレアル、特定非営利活動法人エルピーアイジャパンのビジネスパートナー制度に参加
	学校法人堀井学園 横浜創英中学・高等学校向けにクラウドサービス「ツムギノ（tsumugino）」を導入
	ソフトウェア開発基盤構築ソリューションの販売を開始 ～CI/CD、ソフトウェア構成管理、クラウド基盤の構築を支援～
	学校法人新渡戸文化学園 新渡戸文化中学・高等学校向けにクラウドサービス「ツムギノ（tsumugino）」を導入
	テスト管理ツール「TestRail」のクラウド版の提供開始
5月	中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」策定のお知らせ
	クロスヘッド、サイボウズOfficeクラウド版への移行をリモートにて支援するサービスの提供を8月下旬から開始
	コンタクトセンターCRMシステム「FastHelp5」とRevCommの音声解析AI電話「MiiTel」が連携開始



日付	内容
6月	マカフィー株式会社より「Best Distributor of the Year」を受賞
	株式会社NOBORI、自社開発PHRアプリと株式会社ミレニアが提供する「あたまの健康チェック」との連携を開始
	日本政策投資銀行がテクマトリックスの「FINCAD CVA 計測サービス」を導入
	クロス・ヘッド、サイボウズGaroonのワークフロー機能とkintoneを連携するプラグインの提供を開始
	Vectra AI「Cognito Platform」の販売を開始 -ネットワークに潜む脅威を可視化、AIによる早期検知を実現する次世代ネットワークAIセキュリティ



日付	内容
7月	沖縄クロス・ヘッド、リモートブラウザ powered by Ericom Shield Cloud の販売を開始
	ソフトウェアのテスト支援サービスと検証サービスの提供を開始 ～機能テスト・APIテスト・負荷テストなど、各種テストを支援～
	Dell Technologies より Channel Services Delivery Excellence Award を受賞
	Java 対応テスト自動化ツール「Jtest 2021.1」の販売を開始
	テクマトリックス、Google for Education Build パートナー認定を取得
	強力なオブジェクト認識能力を誇るUIテスト自動化ツール「Ranorex日本語版」に最新版のVersion 9.5が登場
	ファイル無害化ソリューション「Votiro」がメールセキュリティ製品「m-FILTER」と連携 - メールへの添付ファイルを無害化し、自治体ガイドラインに完全準拠 -
	ソーシャルデータ分析クラウド タイ最大手Wisesight社と資本・業務提携 ASEAN地域でのCRMソリューション事業拡大を加速



日付	内容
8月	高速ソースコード解析ツール「Understand 6」日本語版の販売を開始
	クロスヘッド、サイボウズOfficeクラウド版への移行をリモートにて支援する「サイボウズOfficeクラウド乗り換えパック」の提供を開始
	三井住友建設がCohesityの「DataProtect」を導入
9月	沖縄クロス・ヘッド、リモートワークをソフトからハードまでワンストップでサポートする「STEC on Chromebook」の販売を開始
	ゼロトラストネットワークアクセスを実現するAppgateSDP - VPNリプレースキャンペーン・教育委員会向けキャンペーン -
	コンタクトセンターCRMシステム「FastHelp5」と ソフツールのクラウド型コールセンターシステム「BlueBean」が連携



日付	内容
10月	LIBOR廃止に対応するAprecciaシリーズの新製品「市場性貸出管理システム」の提供を開始
	テスト管理ツール「TestRail」に最新版のバージョン 7.0.1日本語版をリリース
	しんきん証券向けApreccia4が本格稼働～債券フロントおよび仕組債管理業務の効率化とコスト削減を実現～
	テクマトリックス、シネックスジャパンとツムギノ再販パートナー契約締結
	株式会社カサレアル、クラウドネイティブ/DevOps人材育成でCTCテクノロジー株式会社と連携・相互販売
	新市場区分における「プライム市場」の選択申請に関するお知らせ
11月	本社所在地の変更に関するお知らせ
12月	テクマトリックス、丸紅ネットワークソリューションズ株式会社とパートナー契約
	教育機関向けクラウドサービス「ツムギノ」が『ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2021』にて準グランプリを受賞
	自律型AI エンドポイントセキュリティ「SentinelOne」の販売を開始～ AI と自動化で事業継続とTCO 削減を実現するXDR ～
	日本最大級のカスタマーサービス関係者向けイベント「テクマトリックスCRM FORUM 2022」オンラインで開催～ヒト×テクノロジーで次の未来へ～



3. 中期経営計画 「BEYOND THE NEW NORMAL」



TMX 3.0 の事業戦略は引き続き継続

- **クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進**
- **セキュリティ&セイフティ（安心と安全）の追求**



TMX 3.0 の事業戦略は引き続き継続

- ・ クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進
- ・ セキュリティ&セイフティ（安心と安全）の追求

テーマ

コンテンツ 戦略	1	取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ
	2	サービス化の加速（サービス比率拡大）
	3	データの利活用（AIの利用を含む）
外部 戦略	4	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）
	5	海外市場での事業の拡大
内部 戦略	6	グループ間連携の強化によるシナジーの創出
	7	人材育成/組織開発（ダイバーシティの推進含む）



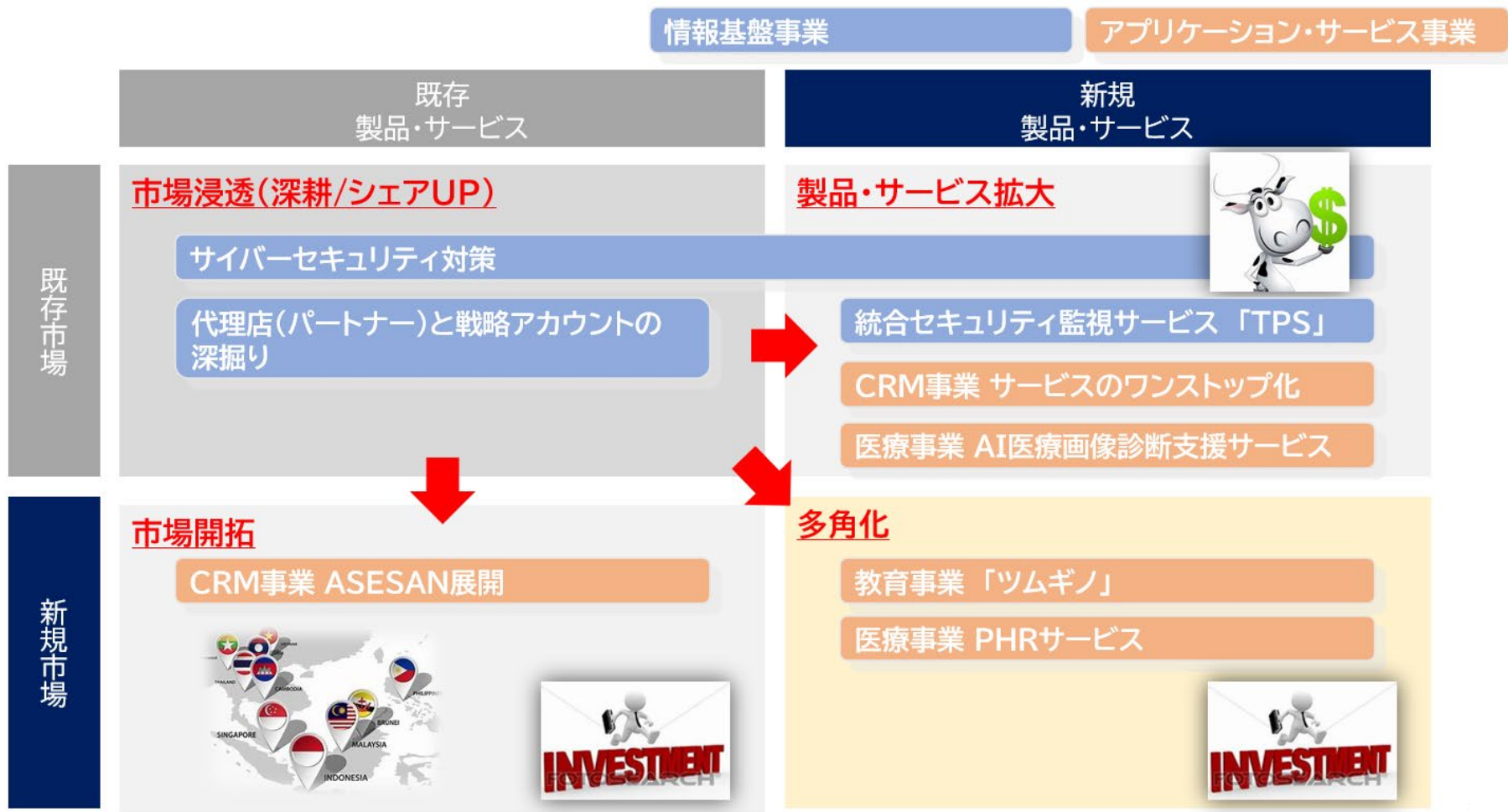
主要な基本戦略

情報基盤事業

- ・取扱製品/サービスの拡大
- ・代理店(パートナー)と戦略アカウントの深掘り
- ・プロダクト組織とアカウント組織のマトリックス化
- ・専門性の更なる強化と技術力の可視化 (保守対応の可視化、技術情報発信など)
- ・統合監視セキュリティサービス(TPS)の拡販
- ・センター集約型ビジネスの拡大(付加価値の追求)
- ・サブスクリプション販売への移行促進(ストックビジネス強化)

アプリケーション サービス事業

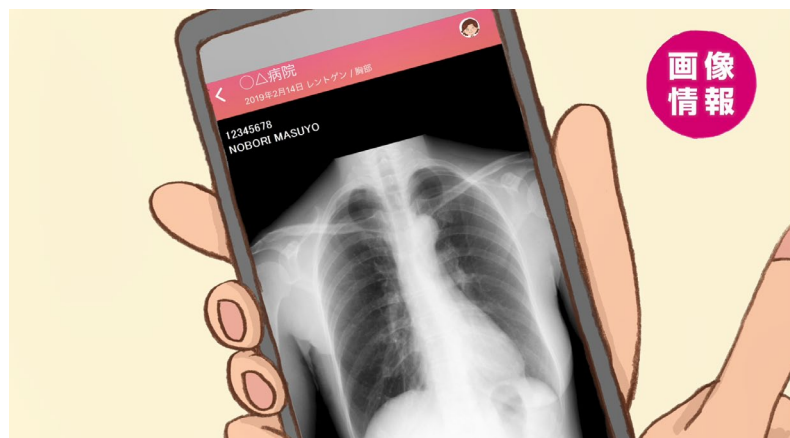
- ・教育事業の垂直立上げに向けた積極投資
- ・AI医療診断支援サービス事業の加速
- ・PHR事業の拡大
- ・CRMサービスのワンストップ化に向けた他ベンダーとの連合・グループの組成
- ・グローバル展開(ASESAN)の加速
- ・AI技術を活用した製品/サービスの創出
- ・ポートフォリオの拡充(ソフトウェア開発基盤ソリューションの独自開発等)
- ・ツールを活用した第三者テスト/検証市場への参入
- ・独自のビジネス分析ソリューションの開発・提供





NOBORI

個人向け(患者向け)のPHR (Personal Health Record) サービス





TechMatrix Premium Support powered by TRINITY

テクマトリックスが**独自開発**した、数百パターンに及ぶ脅威シナリオによって
相関分析を行う**セキュリティ統合監視サービス**

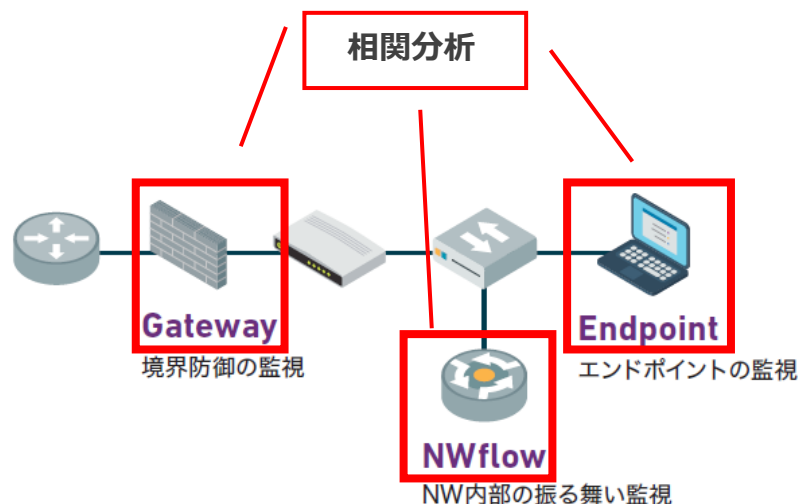
※TRINITY<トリニティ>は、ICT基盤の運用代行や監視を行うテクマトリックスの独自サービスです。

■従来のデバイス単体監視の課題

- 1) 従来の単一製品の監視では、事象に対して『**点**』の**分析**となってしまう。
- 2) **各製品毎**に運用担当者や監視ベンダが異なることで、調査や情報連携、**一次対応が遅延**してしまう。
- 3) 暗号化通信の増加や巧妙化した攻撃手法により、**監視・分析が困難な通信が増加傾向**にある。



■網羅的な統合セキュリティサービスを提供し『**点**』ではなく『**面**』で捉える



企業組織内のネットワークで発生する様々なセキュリティインシデントを『**点**』ではなく『**面**』で捉える

「TechMatrix Premium Support powered by TRINITY」

では、ゲートウェイ、ネットワーク内部、エンドポイントの3点を軸とした網羅的な統合セキュリティ監視と**相関分析**を行い、**未知マルウェア**に対するセキュリティ対策基盤の強化を実現します。



TechMatrix Premium Support powered by TRINITY

統合監視サービスをベースにセキュリティ運用のプラットフォームとなる
各種サービスを提供



TechMatrix Premium Support

powered by TRINITY

TPS 脆弱性管理サービス

監視センターより断続的に脆弱性診断を実施し結果を管理。必要なデバイスチューニングの実施とあわせ監視解析のハンドリングに活用

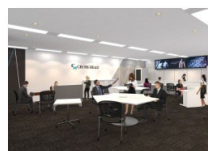
マルウェア解析

インシデント対応サービス（緊急対応）

TPSのご利用有無を問わずセキュリティインシデント事件・事故への対応・調査（フォレンジック含め）を提供

セカンドオピニオン

侵害調査結果に対するセカンドオピニオンを提供



脆弱性
マネジメント

統合運用
統合監視

インシデント
調査・対応

TPS 統合セキュリティ監視サービス

- ✓ ネットワークフローの監視を無償提供
- ✓ 複数のセキュリティ製品を相関分析
- ✓ 機器運用もワンストップで提供
- ✓ サイバーセキュリティ保険が付帯
- ✓ 革新的な料金プラン

拡張ハンドリング初動代行サービス

EDR製品を活用し初動対応までを代行（マネージドEDR）

インシデント
検出・通知

一次
対応

対応終了
経過観察
要調査

トライアージ
(調査)

一次
対応

TPS標準サービス

拡張ハンドリング
初動代行サービス



TechMatrix インシデント対応サービス

セキュリティインシデント発生時に専門家が調査や対応について支援

マルウェア感染等のインシデントが発生した際には専門家による調査と対応が欠かせません。本サービスは、テクマトリックスのセキュリティ専門家により、従来のインシデント発生直後の初動対応に加えて調査・復旧までの支援を提供。

社内のPCが
マルウェアに感染した



専門家による
調査と
対応により
事態を終息



不審な通信が
発生している

不審なメールを
開封してしまった



第三者機関から
指摘を受けた

セキュリティインシデントは、発生を抑止に加え、原因究明と対応を迅速に図ることが重要です。テクマトリックス セキュリティ監視センター及びテクマトリックス セキュリティ研究所に所属する専門家により構成されたチームが事故発生直後の初動対応から侵害調査、事態の終息までをご支援します。

サービス
提供フローと概要

1 受付・
ヒアリング

2 トリアージ

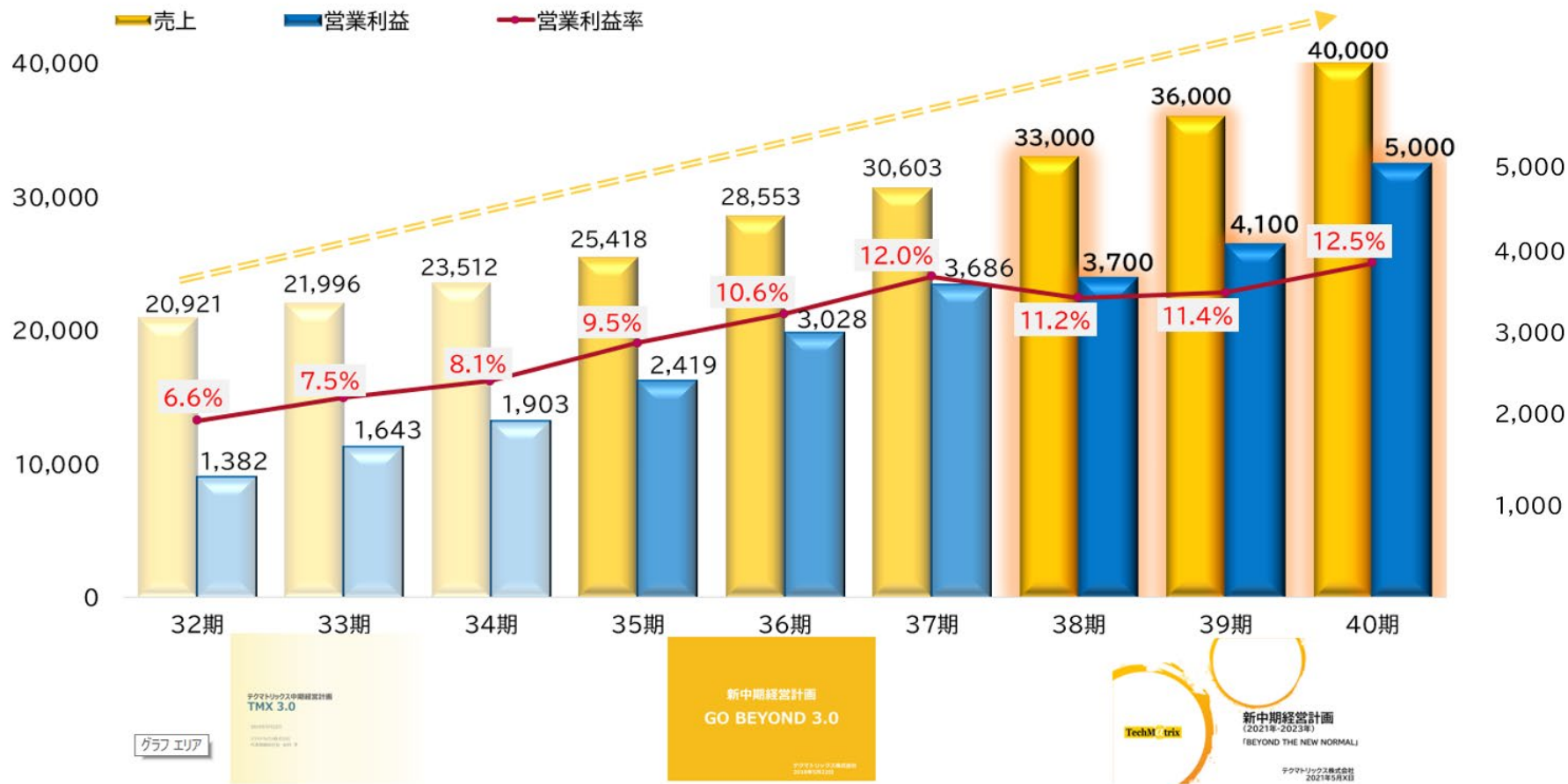
3 調査計画

4 フォレンジック

5 報告



売上収益（売上高）・営業利益ともに成長を継続



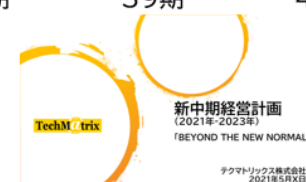
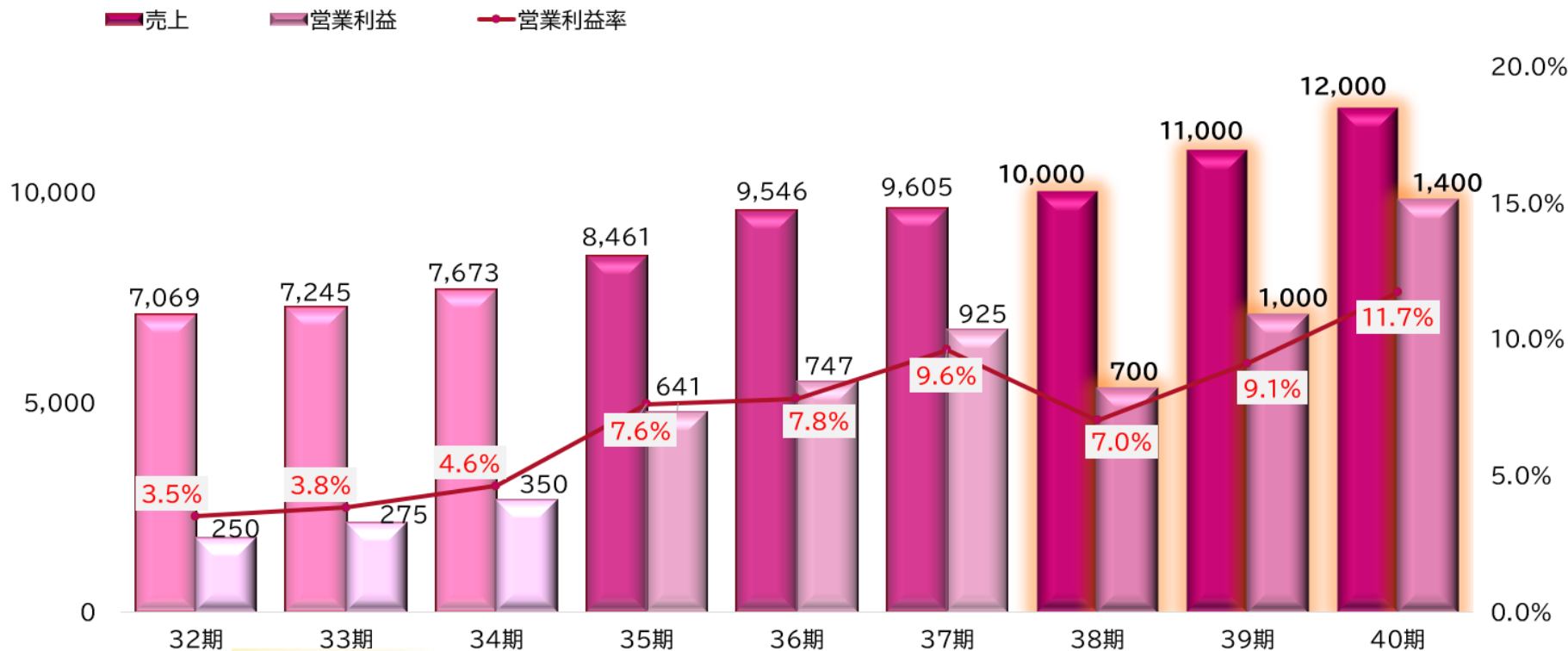


安定した収益基盤の構築とクラウドネイティブ時代への適応



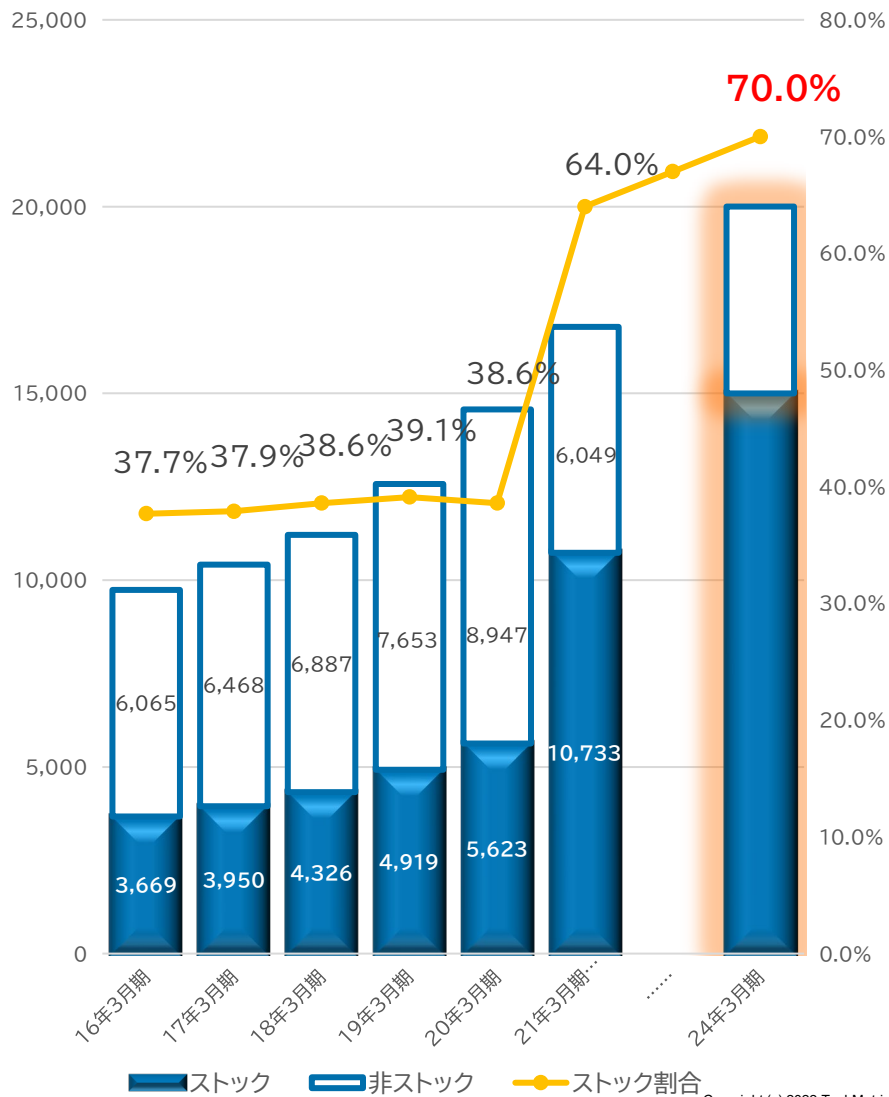


投資と成長のバランス

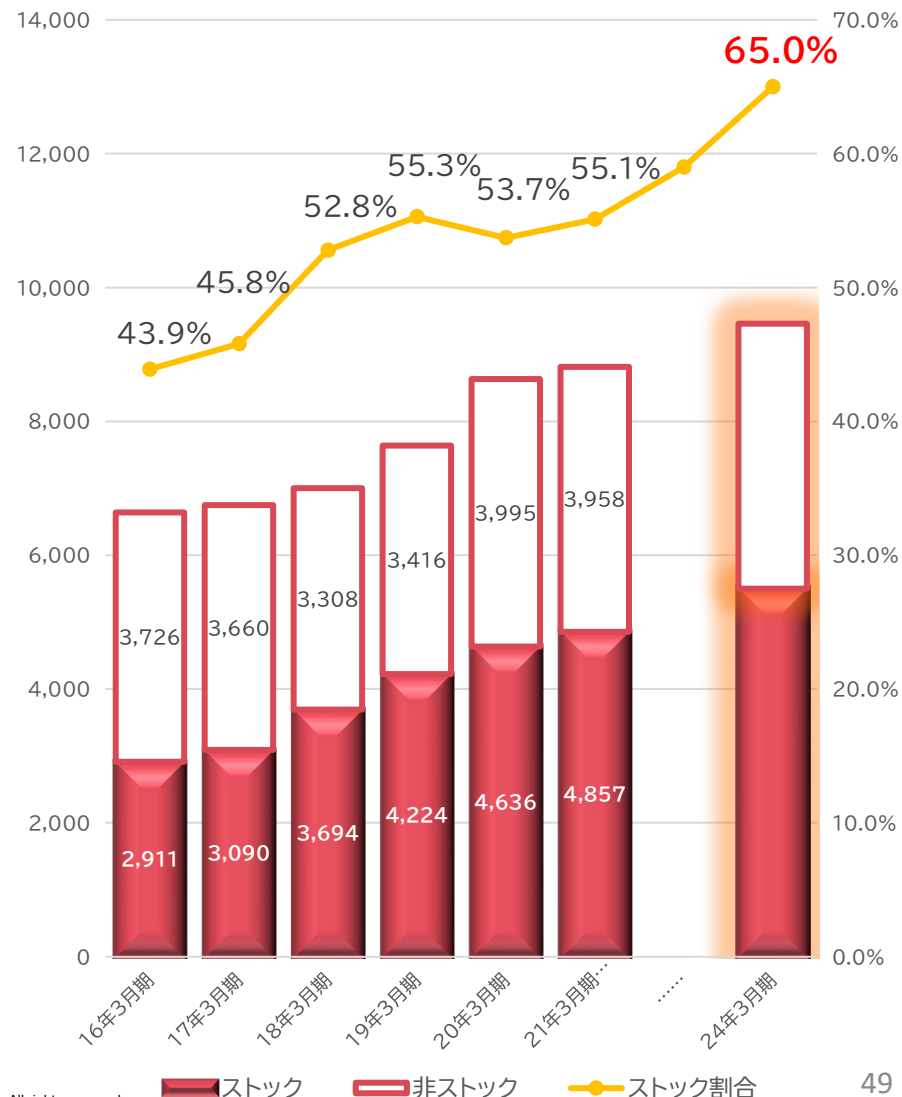




情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業





より良い未来を創造する ITのプロフェッショナル集団





4. 当社のビジネスモデル（ご参考）



Point!

医療施設で撮影されたCT、MRI画像等の医療情報を安全に保管・利用できるクラウドサービス「NOBORI」の提供

初期投資ゼロ！ IT技術者確保不要！ スペース確保不要！



- 低価格・短期間で導入できるNOBORIにより医療クラウドサービス市場において先行
- 大規模病院の成約に加え、パートナー営業強化により、今後も契約数は順調に推移する予定
- NOBORIユーザが利用できる、検査予約サービス等のアプリケーションをNOBORI PALで提供



Point!

顧客企業の優位性を高める コンタクトセンターCRMシステムを提供

- 商品の問い合わせ
- 購入後の問い合わせ



商品

様々な方法での
問い合わせ



FAX



電話



LINE



E-Mail



WEB

FastHelp5



購入履歴や
過去のFAQ等を
一元管理

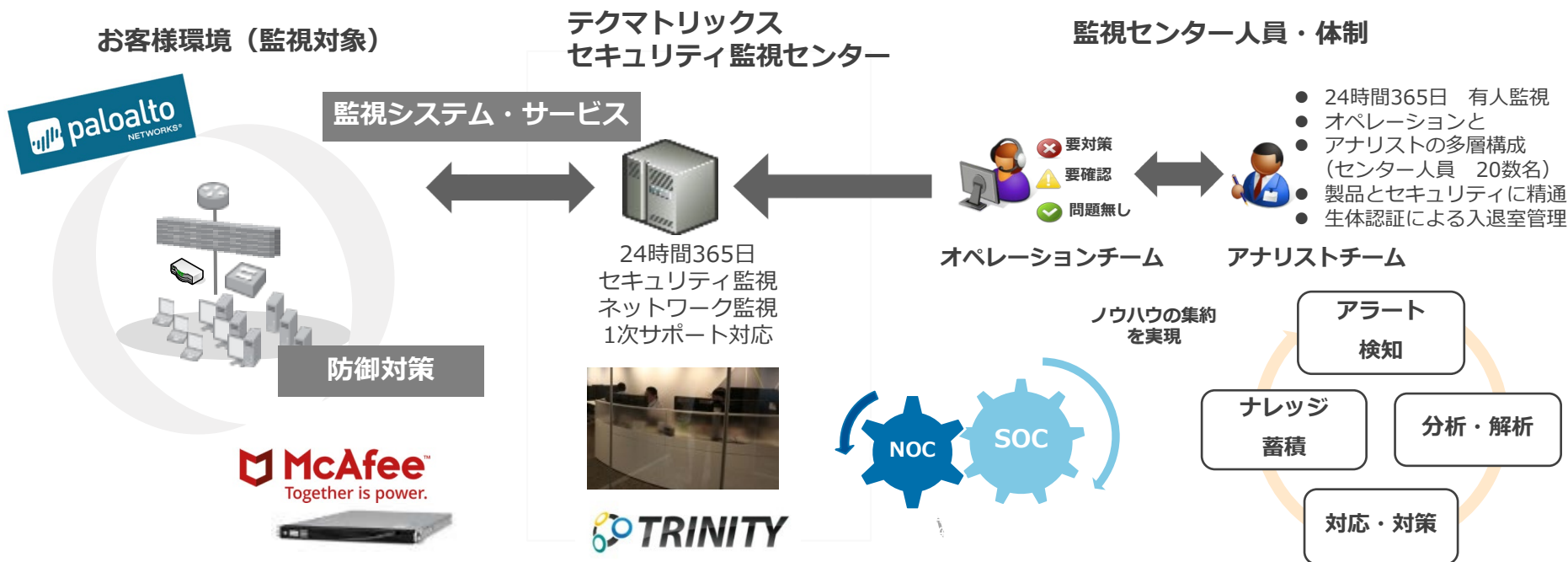
お客様情報を
瞬時に検索！



お客様の要望に
すぐ対応！



顧客満足度UP！

**Point!****より深く より詳細に 機器を活かす テクマトリックスのワンストップソリューション**

ワンストップソリューション

設計・構築・保守（サポート連携による迅速な障害解決）・機器運用・セキュリティ監視・活用提案をワンストップで提供。

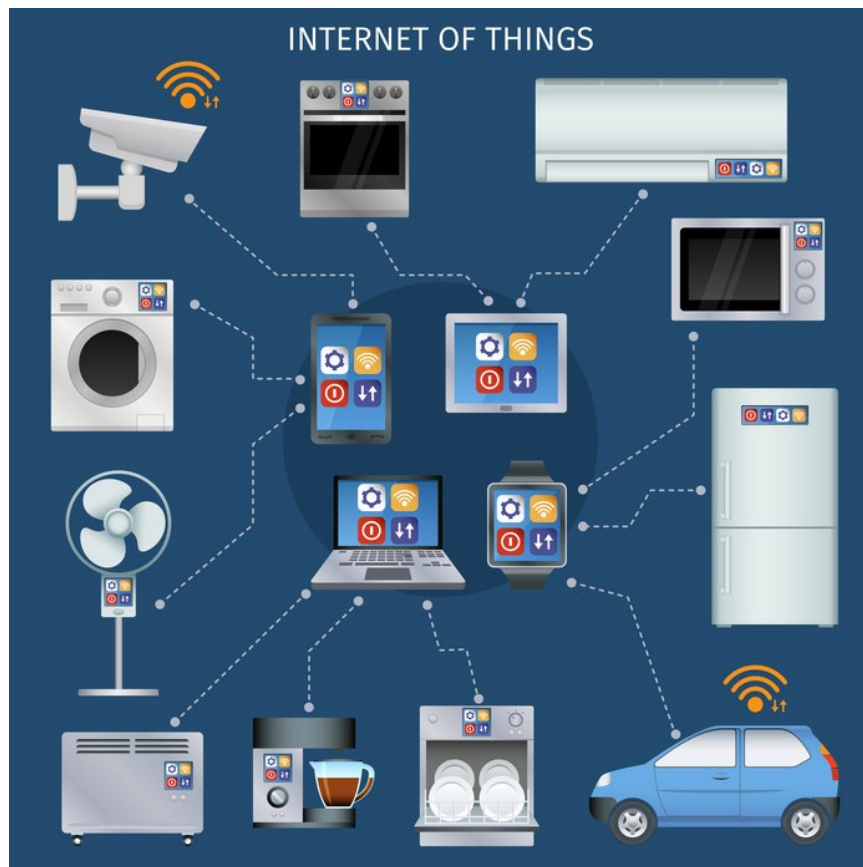
より深く より詳細に サービスを創出

情報セキュリティ専門ベンダでは、多種多様な製品を監視するため、サービスの内容が浅く広くなりがち。当社では、お客様が当社より購入したセキュリティ製品の進化する各種機能を最大限活用した監視サービスを提供。



Point!

IoT : あらゆる物がインターネットに接続し、あらゆる物がソフトウェアで制御されているあらゆる物がサイバー攻撃の対象 ソフトウェアの不具合排除が課題



- ▶ テスト、設計、構成管理などに関するソリューション
- ▶ 開発プロセスを実行するインフラ構築、トレーニング、運用支援
- ▶ 本質的な品質改善、生産性向上につながる改善支援

**ソフトウェア品質の向上
ソフトウェア安全規格対応**



構造分析

既存のコードを解析し
ソフトウェアの構造を可視化

アーキテクチャ
分析

コード構造
分析

影響度分析

リファクタリング
支援

コード解析・単体テスト

開発中のコードから
問題を早期に発見

バグの検出

コードの保守
性

単体テスト支
援

カバレッジ
計測・分析

機能テスト

UIのテスト自動化
APIのテストおよび仮想化

UIテスト

負荷テスト

APIテスト

サービス
仮想化

ソフトウェア開発基盤

早期リリース/プロジェクト
管理の基盤を提供

テスト管理

構成管理

CI/CD

プロジェクト
管理

オープンソースソフトウェア管理

OSS利用時のリスクを可視化

利用ライセン
スの検出

脆弱性検出

構造分析

- アーキテクチャ分析ツール
Lattix
- ソースコード解析ツール
Understand

コード解析・単体テスト

- C/C++/Java/.NET対応 自動テストツール
Parasoft C++ test
Parasoft Jtest
Parasoft dotTEST
- C/C++対応 自動エラー検出ツール
Parasoft Insure++

機能テスト

- UIテスト自動化ツール
Ranorex
- APIテスト自動化ツール
Parasoft SOAtest
- サービス仮想化ツール
Parasoft Virtualize

ソフトウェア開発基盤

- CI/CDのための組織的な利用に最適化したJenkins
CloudBees Jenkins
- RedmineのPM/PL業務向け機能拡張プラグイン
Lychee Redmine
- テストケース管理ツール
TestRail

オープンソースソフトウェア管理

- ライセンスの把握、脆弱性、OSSのリスクを可視化
FOSSID

SOLUTION



Point!

皆様の金融資産を預託・運用している、様々な金融機関の安全性を保つためのリスク管理システムを提供

個人や企業の
金融資産



様々な金融機関
(機関投資家)

銀行

信託
銀行

生保
会社

損保
会社

証券
会社

FX
業者

信用
金庫

共済
組合

...

様々な運用商品

債券

株式

投資
信託

先物
為替

デリバティブ

預貸金

...

市場リスク、信用リスク、
価格変動リスク、為替変動
リスクが潜在



FINCAD®

Trading VaR
Daily Market Risk Calculation System

ALARMS
Asset-Liability And Risk Management System

Apreccia4
Any Transactions To ONE Platform

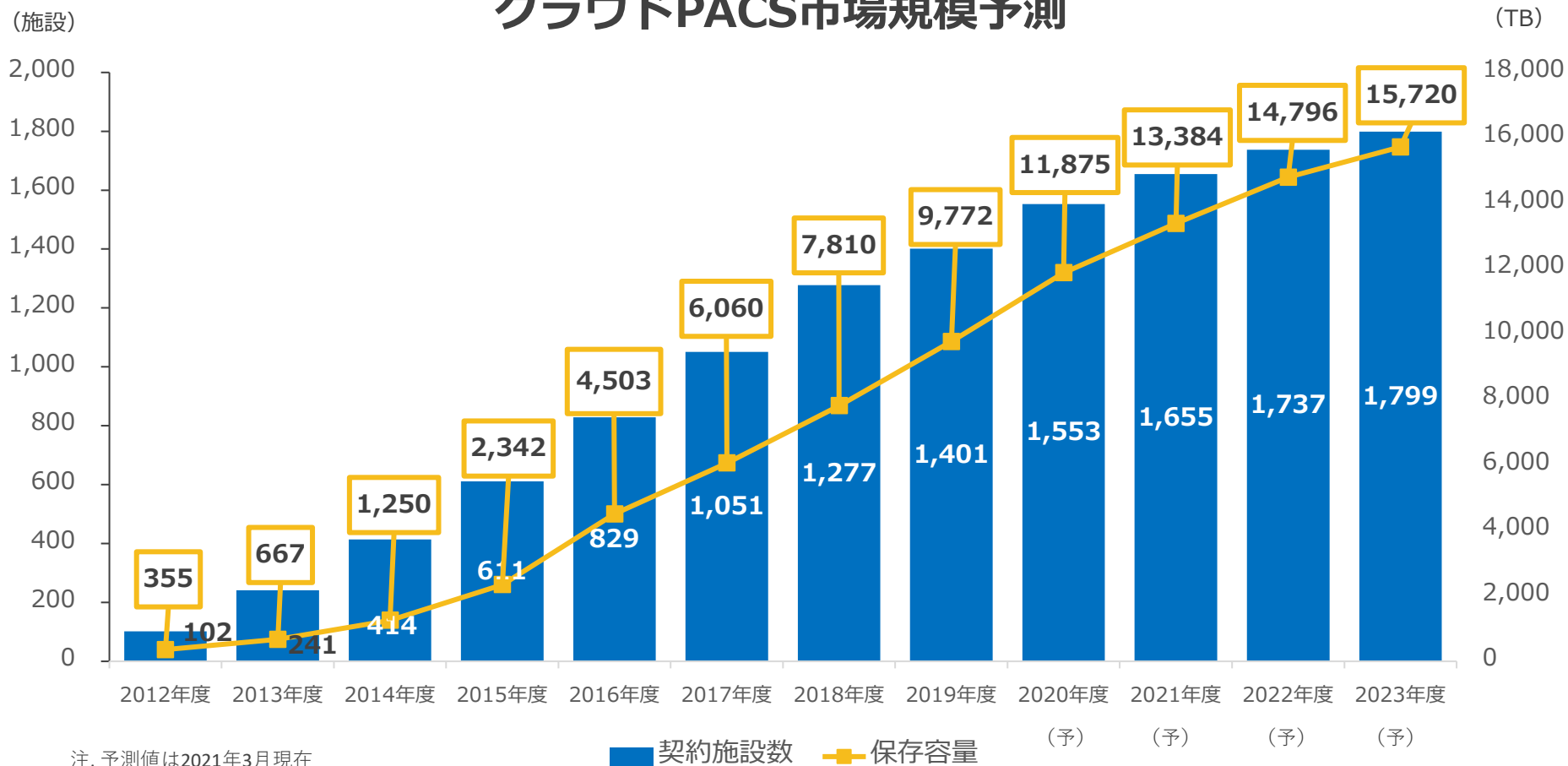
金融資産（ポートフォリオ）
に対する様々なリスクを多角
的に計測



5. 市場環境（ご参考）



クラウドPACS市場規模予測



◆ 2020年度でのクラウドの国内契約施設数（予測）は1,553施設。契約施設数は堅調に推移。

* 出所：株式会社矢野経済研究所「2020年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2021年3月）



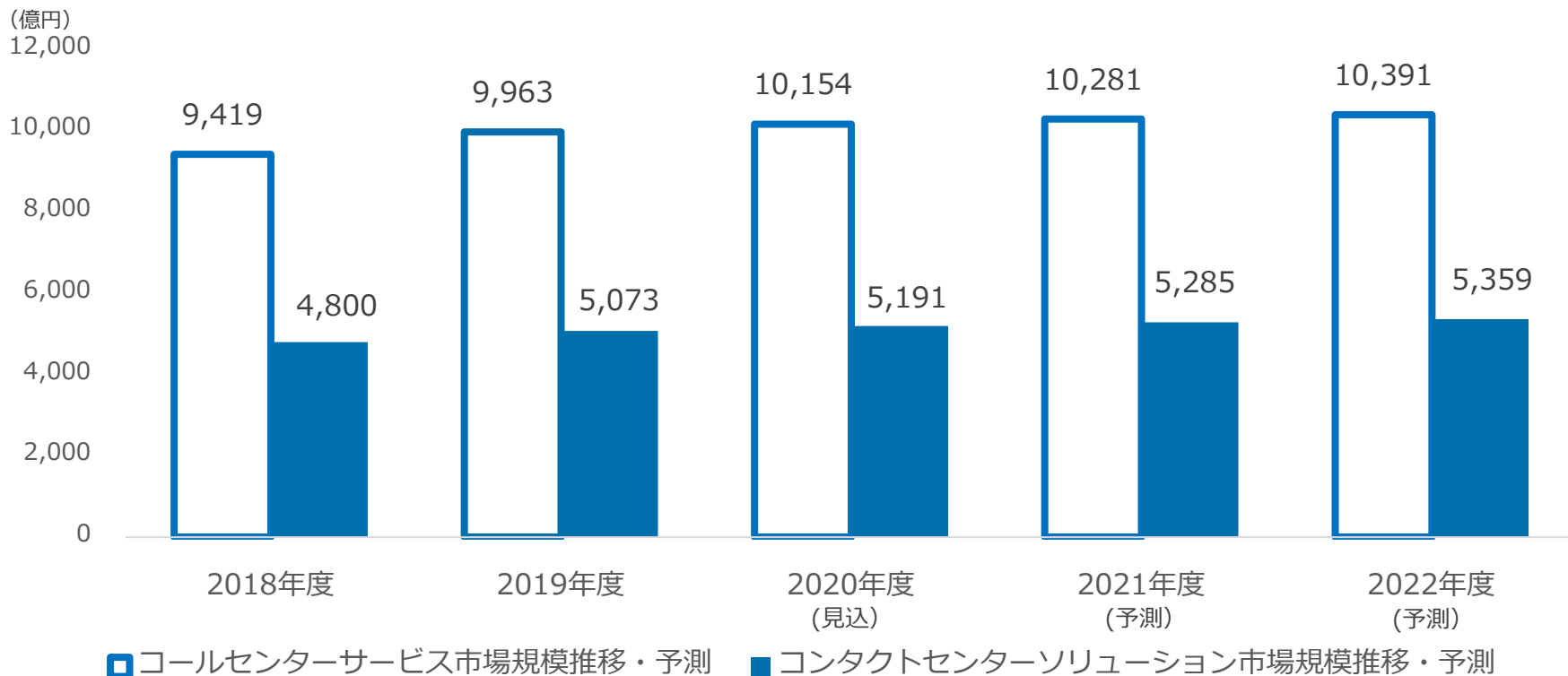
クラウドPACSの分類

外部保存型クラウドの分類	形態	特徴	構成イメージ	NOBORI
TYPE 1	短期/長期とも院内サーバ + 外部保存（全データを院内と外部データセンターに2重保存）	院外でのデータバックアップ機能の追加。既存システムに追加のコストが発生。		—
TYPE 2	短期は院内サーバ + 長期は外部保存	比較的使用頻度の高いデータを院内保存。既存システムに追加のコストが発生。		—
TYPE 3	院内サーバ設置なし + 外部保存型（院内はキャッシュのみなど）	導入コスト + 院内サーバ不要なため、低価格で。大規模施設に加え、小規模施設で急速に普及する可能性。		

◆テクマトリックスは、TYPE 3 に当たる医療情報クラウドサービス「NOBORI」を提供



コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場規模予測



注：事業者売上ベース、予測値は2020年9月現在

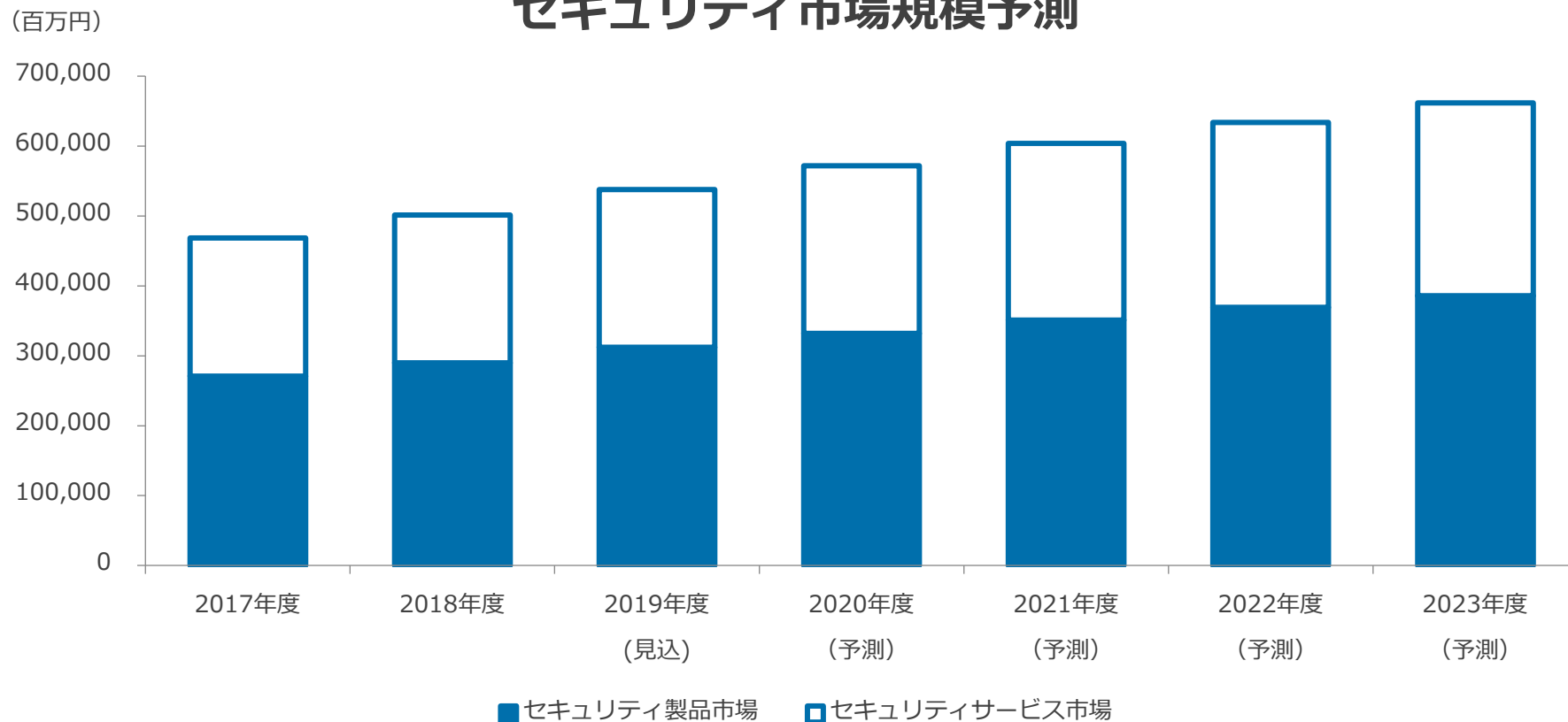
◆2019年度のコールセンターサービス市場は前年度比5.8%増の9,963億円、コンタクトセンターソリューション市場は前年度比5.7%増の5,073億円

コールセンターサービスは労働力不足、コンタクトセンターソリューションはマルチチャネル化を背景に成長続く

* 出所：株式会社矢野経済研究所「コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場の調査（2020年）」



セキュリティ市場規模予測



◆国内のセキュリティサービス・製品市場は、2017年度の4,687億円から、2023年度は6,617億円に拡大の予測

◆平均成長率は5.7%の高い成長率を予測

* 出所：(株)富士キメラ総研「2019ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（市場編）」



＜本資料の取り扱いについて＞

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあり得ます。

従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。

＜お問合せ先＞

テクマトリックス株式会社 経営企画課 TEL:03-4405-7802 ir@techmatrix.co.jp