

2022年3月期（第38期） 通期 決算資料（詳細版）



2022年5月13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。



1. 通期 業績報告
2. 2023年3月度 連結業績予想
3. 事業活動トピックス
4. 中期経営計画
「BEYOND THE NEW NORMAL」 振り返り
5. 当社のビジネスモデル（ご参考）



1. 通期 業績報告



- ◆ 売上収益、営業利益、税引前利益、親会社の所有者に帰属する当期利益いずれも特殊要因を考慮した上で過去最高を記録。

※特殊要因については、スライド6、スライド7をご参照下さい。

- ・ クラウド型セキュリティ対策製品の需要が引き続き拡大
- ・ CRM分野の受注の遅れが下期に回復

(単位：百万円)	21年3月期	22年3月期	増減額	増減率
売上収益	30,928	36,513	+5,585	+18.1%
営業利益	3,583	3,734	+150	+4.2%
税引前利益	3,406	3,718	+311	+9.2%
親会社の所有者 に帰属する 当期利益	2,301	2,371	+70	+3.0%



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㎡)



【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。

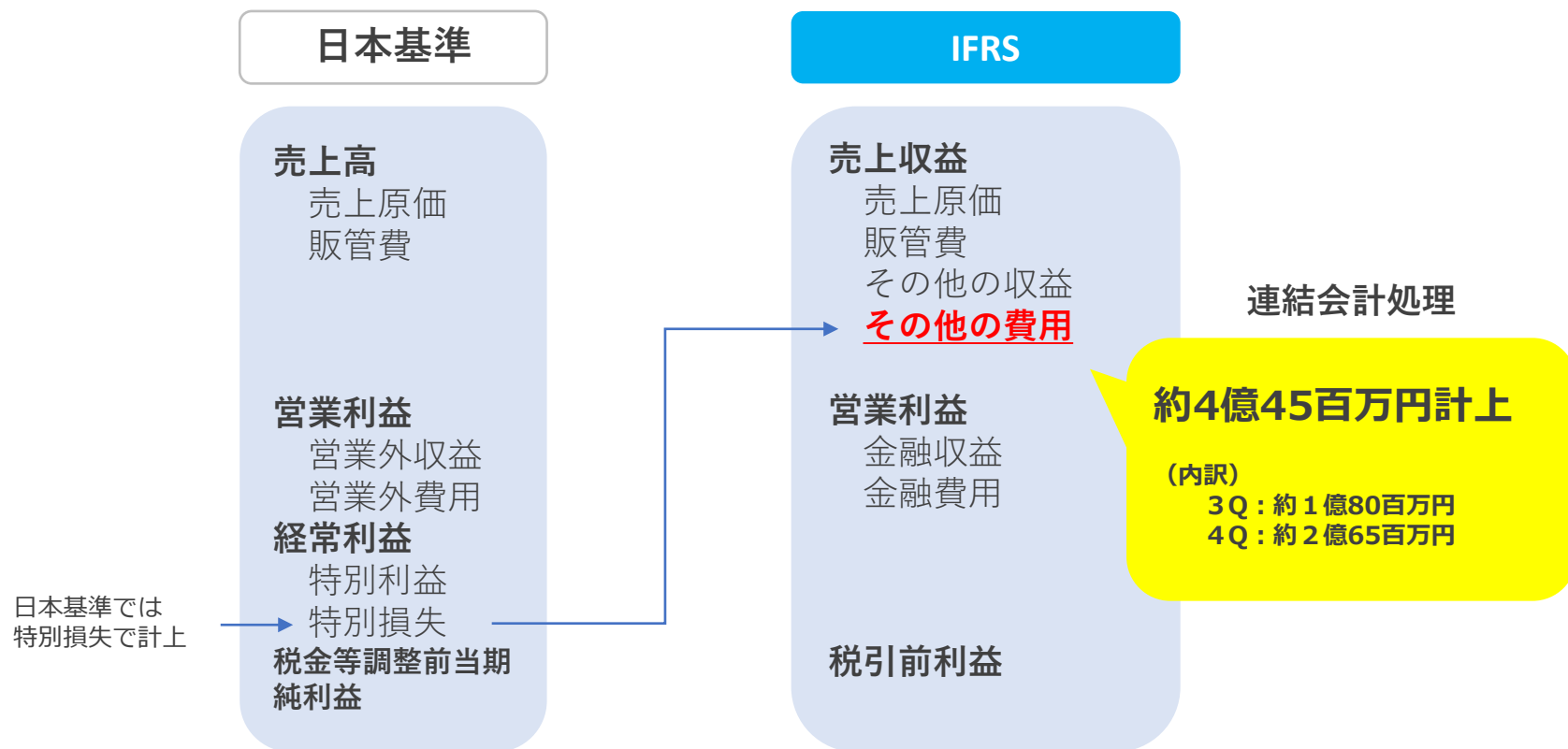
【目的3】

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。



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・4Q決算で計上した内訳は当社含む計6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。





◆売上収益、営業利益、税引前利益、親会社の所有者に帰属する当期利益のいずれも
特殊要因を考慮した上で過去最高を記録。

- ・ **クラウド型のセキュリティ製品**の需要が引き続き拡大
- ・ **CRM分野の受注**の遅れが下期に**回復**
- ・ **本社移転関連費用**の発生 ※およそ**445百万円** 【特殊要因】
- ・ **PSP株式会社の子会社化**による2か月分の連結取り込み 【特殊要因】
※売上収益:およそ**1,270百万円** ※営業利益:およそ**170百万円**

(単位：百万円)

	21年3月期	22年3月期	増減額	増減率
売上収益 (上段：PSP連結業績計上前) (下段：PSP連結業績計上後)	30,928	35,243 36,513	+4,315 +5,585	+13.9% +18.1%
営業利益 (上段：移転費用・PSP連結業績計上前) (下段：移転費用・PSP連結業績計上後)	3,583	4,009 3,734	+426 +150	+11.9% +4.2%
税引前利益	3,406	3,718	+311	+9.2%
親会社の所有者 に帰属する 当期利益	2,301	2,371	+70	+3.0%



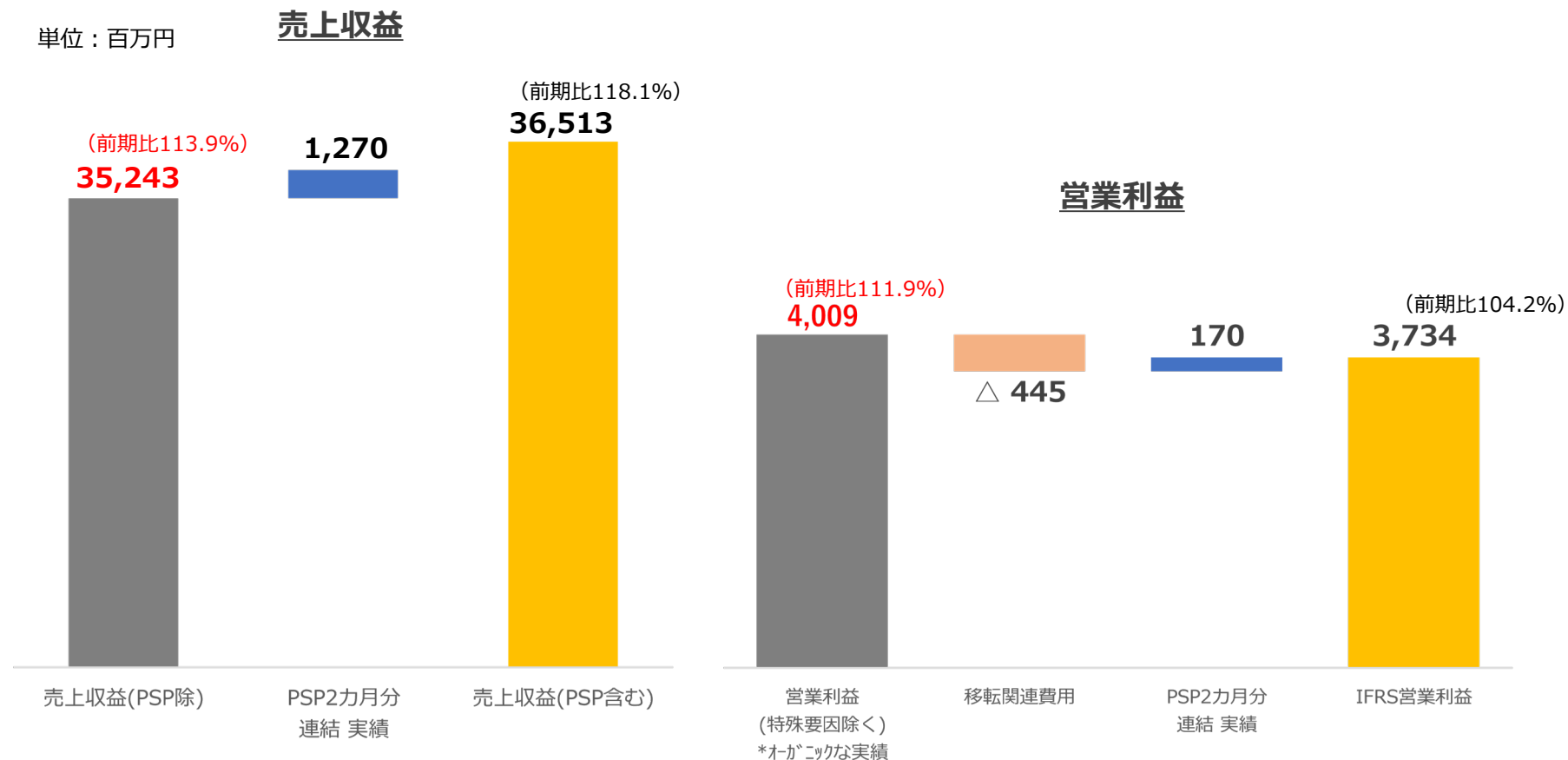
■売上収益…実質的な前期比 113.9%

※PSP株式会社の子会社化により、およそ12億70百万円を取り込み

■営業利益…実質的な前期比 111.9%

※PSP株式会社の子会社化により、およそ1億70百万円を取り込み

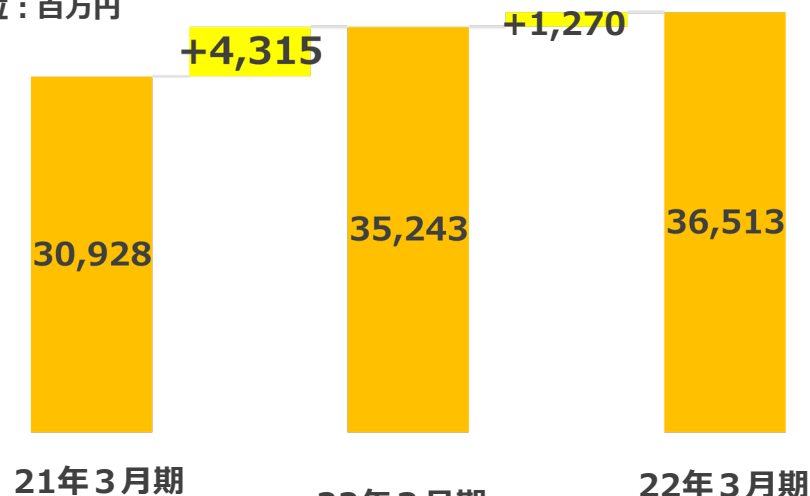
※移転費用として、およそ4億45百万円をIFRS基準による「その他の費用」として計上





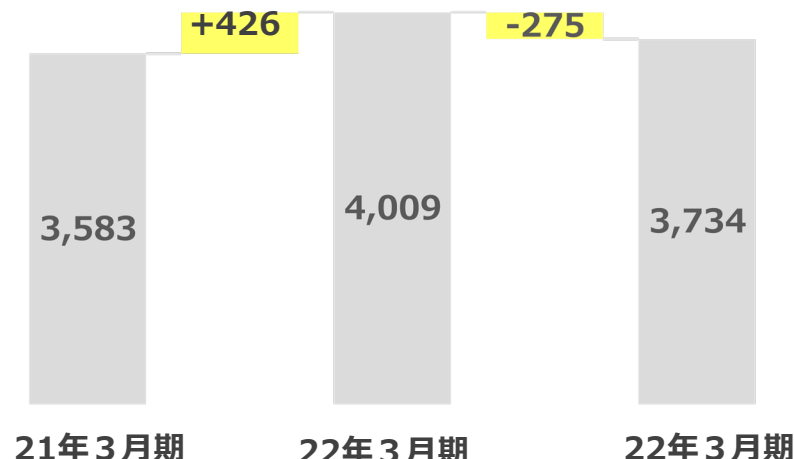
売上収益

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



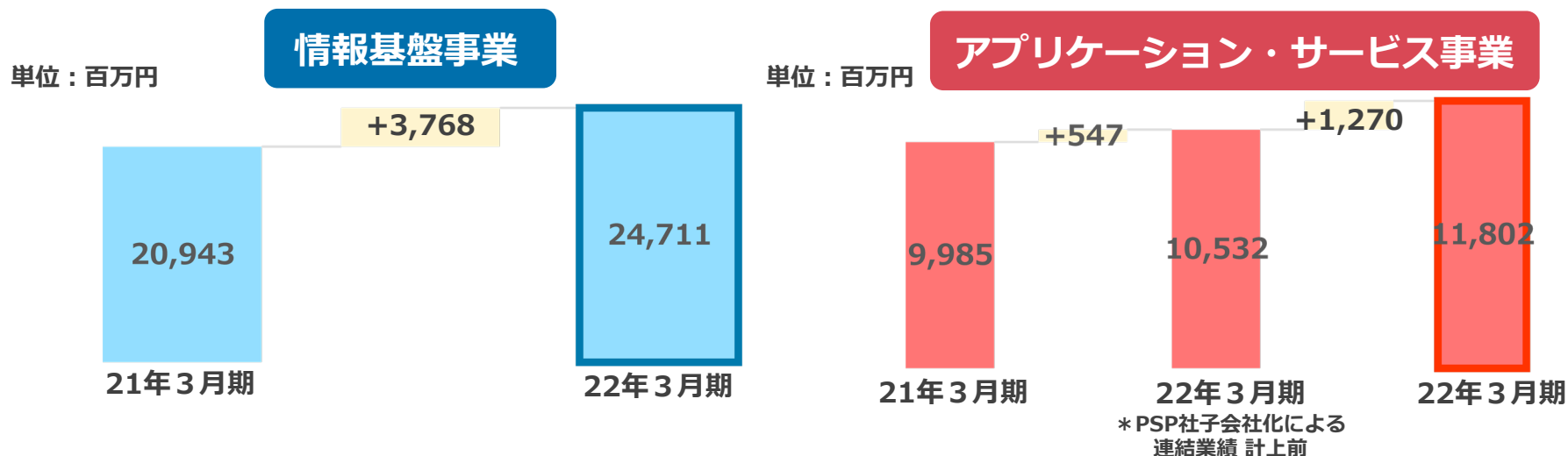
(単位：百万円)

	21年3月期	22年3月期	増減額	増減率
売上収益				
(上段：PSP連結業績計上前)	30,928	35,243	+4,315	+13.9%
(下段：PSP連結業績計上後)		36,513	+5,585	+18.1%
営業利益				
(上段：移転費用・PSP連結業績計上前)	3,583	4,009	+426	+11.9%
(下段：移転費用・PSP連結業績計上後)		3,734	+150	+4.2%



セグメント別 連結売上収益（通期）

- ◆ **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分野は受注状況が下期に回復し受注高の期初計画を達成した一方で、上期での受注の遅れ及びサブスクリプション型の契約の増加により前年比で減少。医療分野は堅調に推移。ソフトウェア品質保証分野は、製造業の投資意欲の回復に伴い前年比で増加。ビジネスソリューション分野は期初計画を達成。



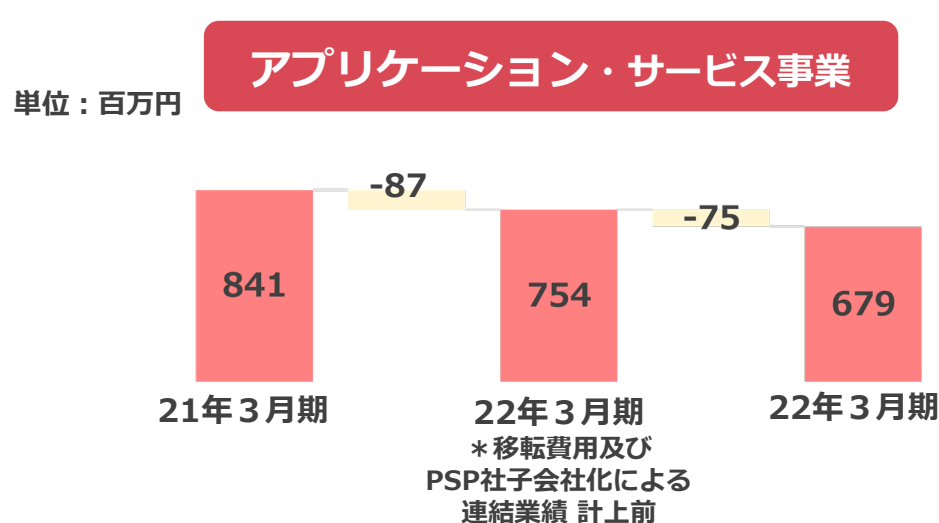
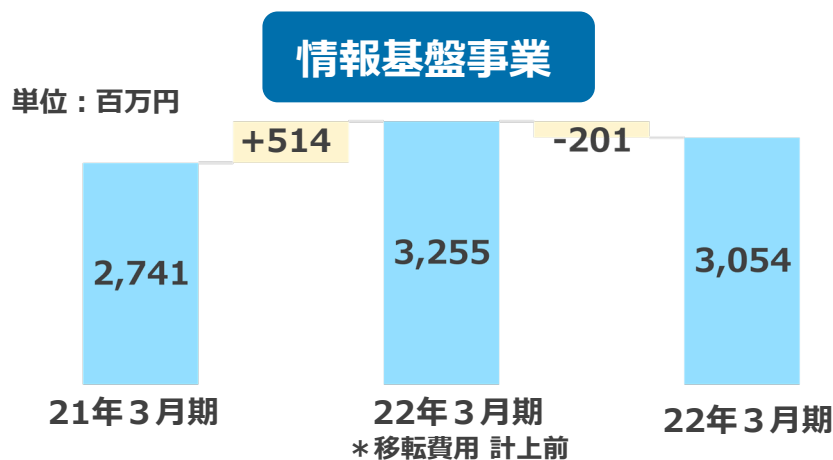
(単位：百万円)

	21年3月期	22年3月期	増減額	増減率
情報基盤事業	20,943	24,711	+3,768	+18.0%
アプリケーション・サービス事業	9,985	10,532	+547	+5.5%
(上段：PSP連結業績計上前)		11,802	+1,817	+18.2%
(下段：PSP連結業績計上後)				



セグメント別 連結営業利益（通期）

- ◆ **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を受けたが、売上収益の拡大に伴い営業利益も増加。
- ◆ **アプリケーション・サービス事業**：営業利益は微減。本社移転費用、教育事業への投資等が主な要因。CRM分野は上期での受注の遅れにより前年比で減少。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が増加したため、収益計上が長期化傾向にあるが、概ね期初計画を達成。ビジネスソリューション分野は上期の不採算案件の損失を挽回し期初計画を達成。

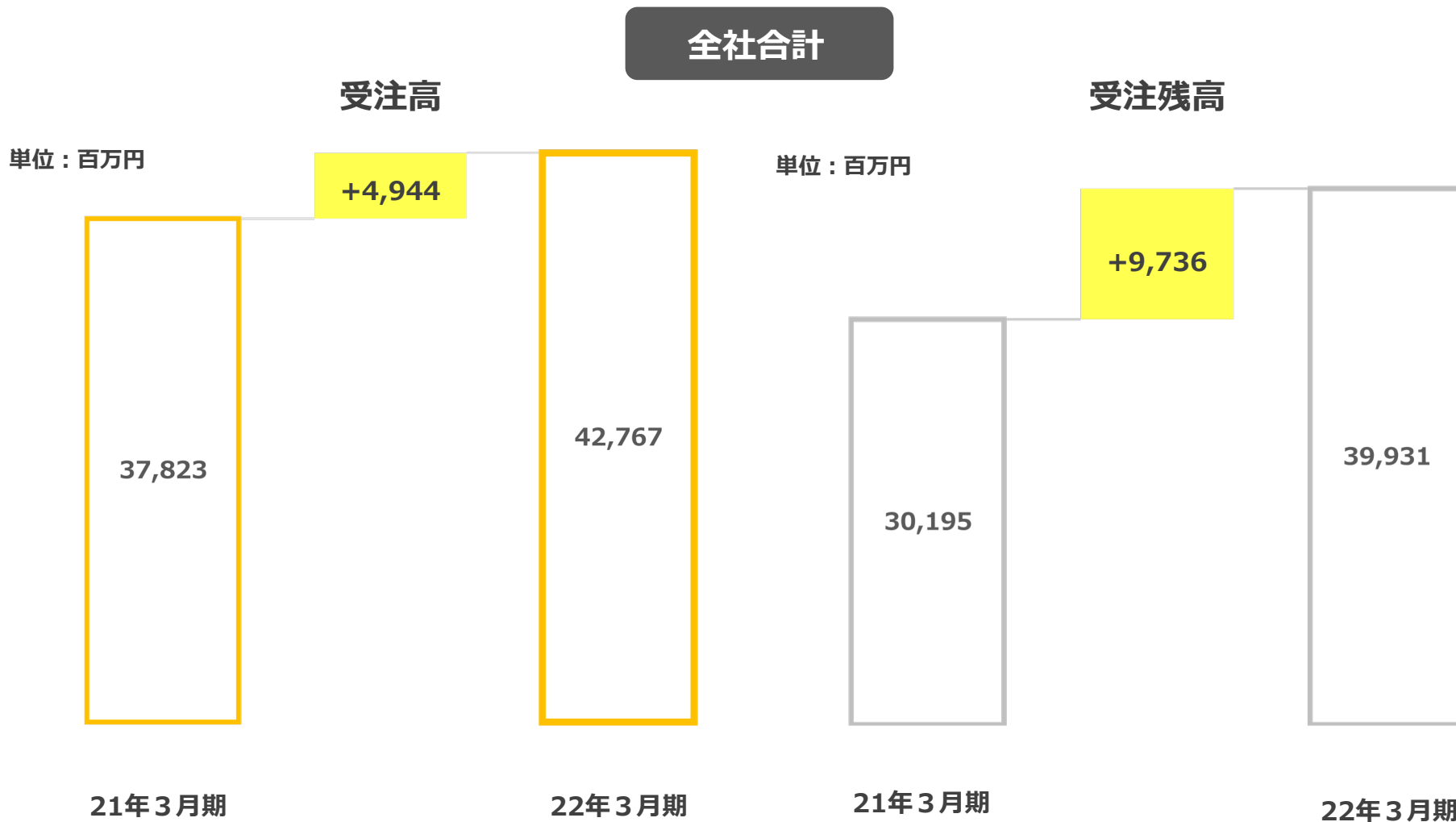


(単位：百万円)	21年3月期	22年3月期	増減額	増減率
情報基盤事業 (上段：移転費用計上前) (下段：移転費用計上後)	2,741	3,255 3,054	+514 +313	+18.8% +11.4%
アプリケーション・サービス事業 (上段：移転費用・PSP連結業績計上前) (下段：移転費用・PSP連結業績計上後)	841	754 679	△87 △162	△10.3% △19.3%



受注高と受注残高（通期・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。

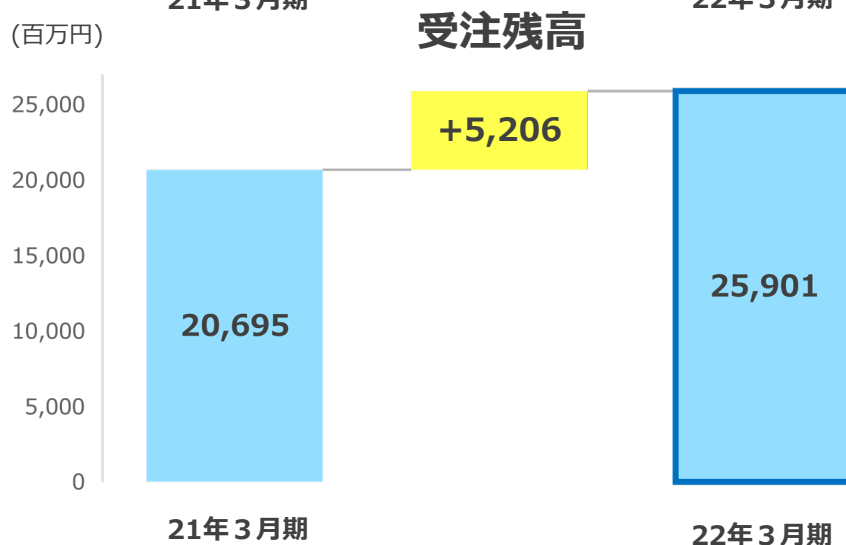
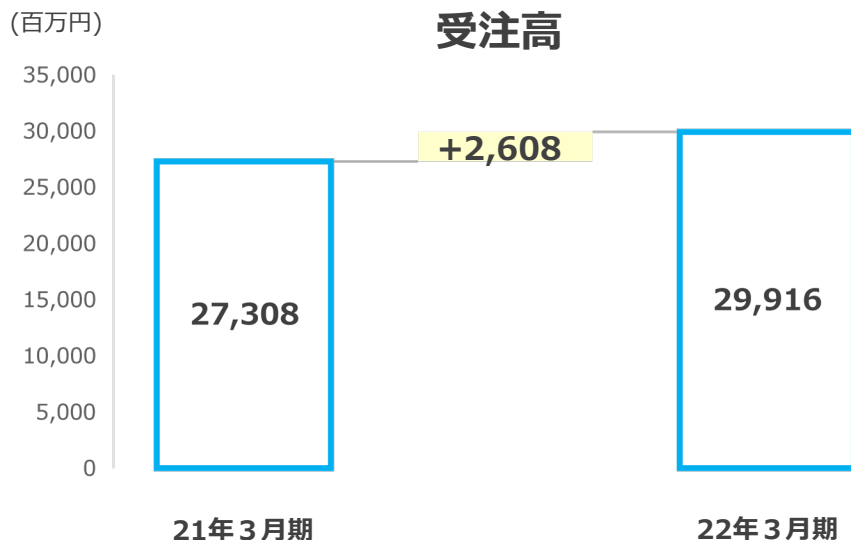


* IFRS適用に伴い、前年度受注高及び受注残高について、当事業年度より連結化したA-Line社及び山崎情報設計の金額を算入して表示しております。

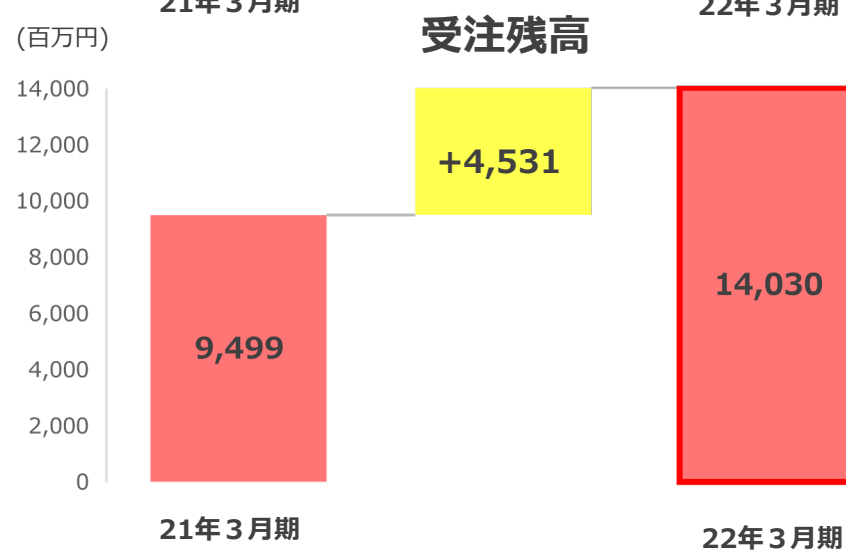
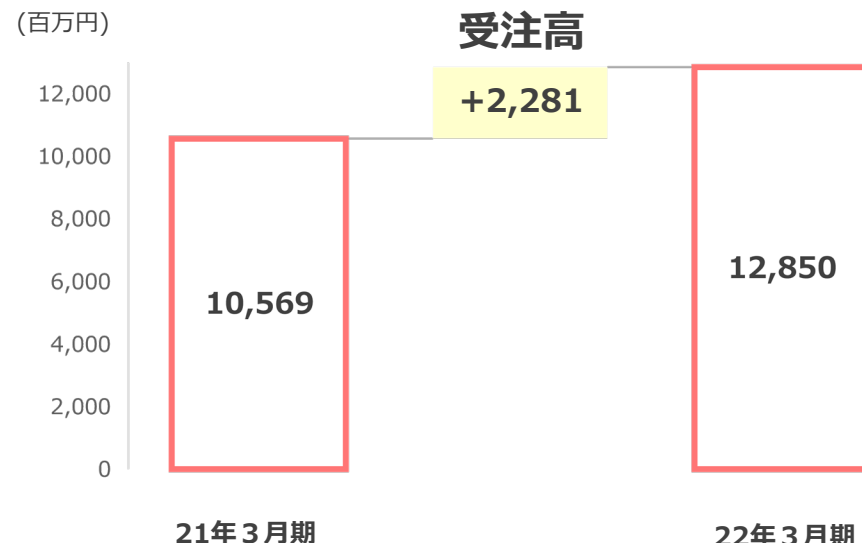


受注高と受注残高（連結）

情報基盤事業

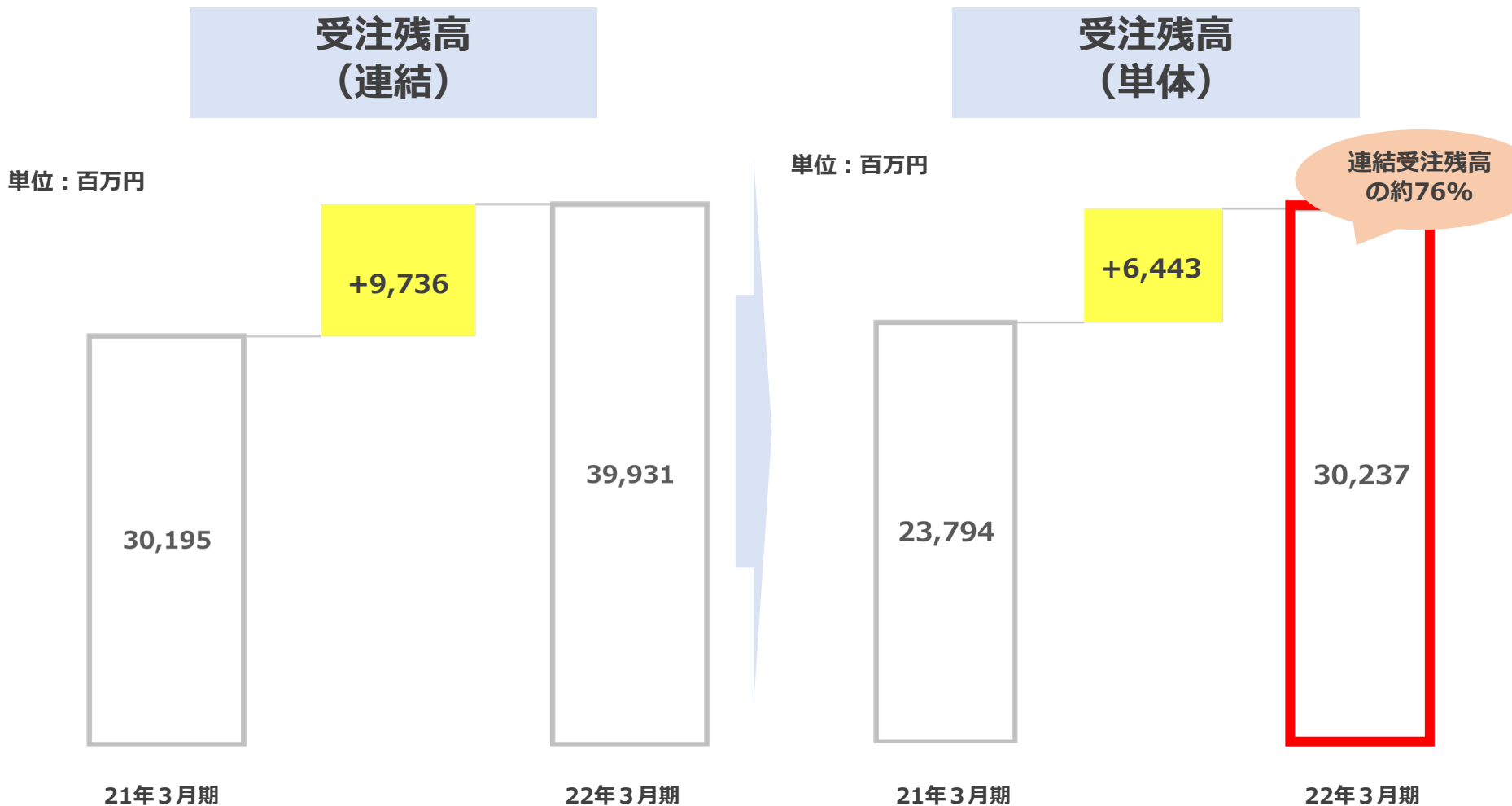


アプリケーション・サービス事業





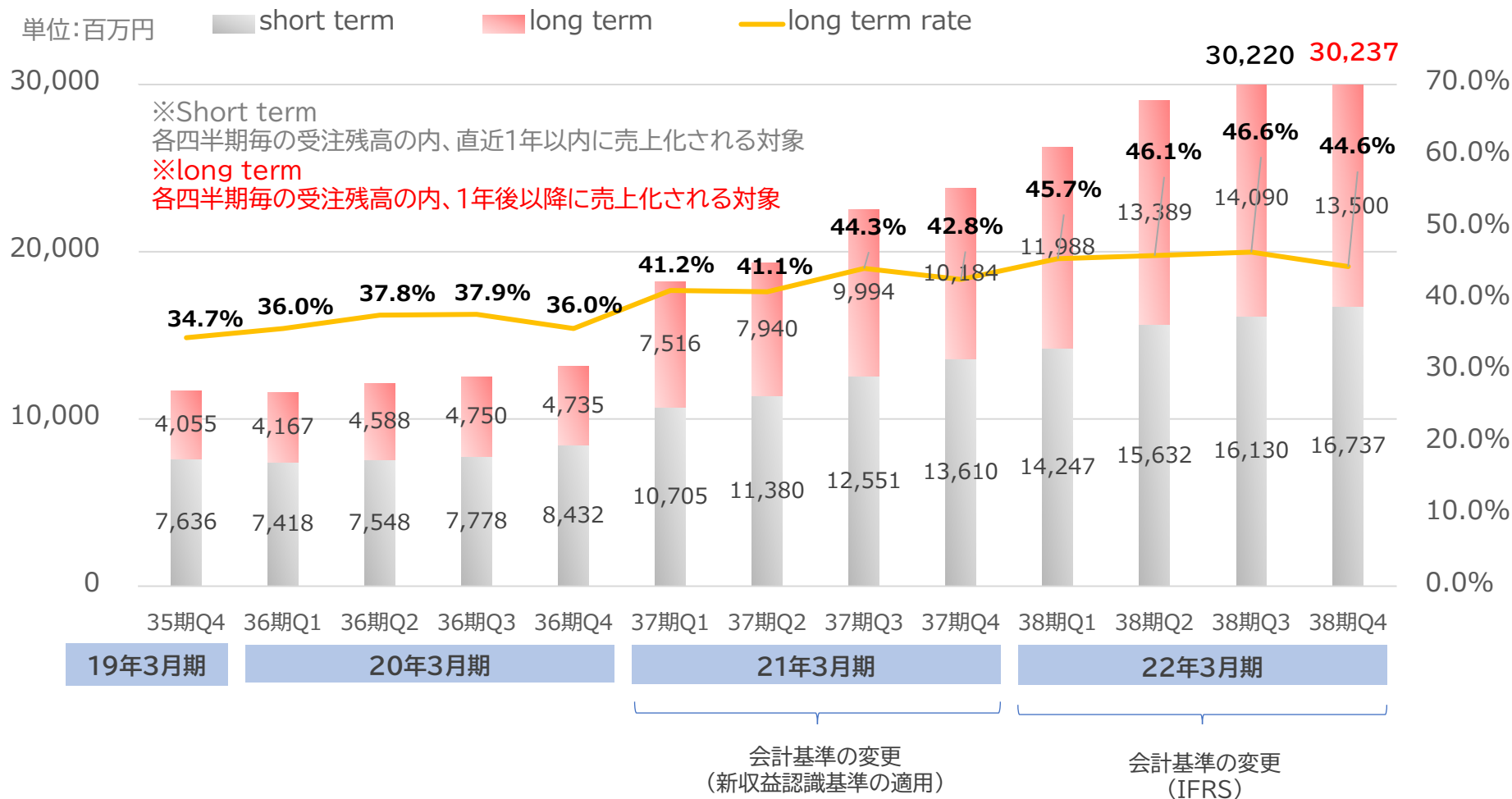
- ◆ テクマトリックス単体での受注残高の状況は以下のとおりです。





38期Q4時点 受注残高 (単体全体)

◆ 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・利益は計画通り推移するも、半導体不足による影響により大手SI企業とのプロジェクトの延伸が一部で発生 ・沖縄クロス・ヘッドは自社企画製品・サービスが伸長し、利益は計画超過	
◆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・売上は計画を上回る進捗 ・2 Q発生の不採算案件の損失を挽回し営業利益計画を達成	
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製造業の投資意欲が回復し好調 ・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) ※旧PSP株式会社連結実績を除く	・NOBORIはPACSの新規契約・更新・リプレースいずれも堅調に増加 ・医知悟は安定した読影実績を維持し計画超過	
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計画未達。受注の遅れは下期から解消し通期で計画超過。来期の売上回復に期待。	



+ 10%以上



+ 10%未満



±5%未満



△10%未満

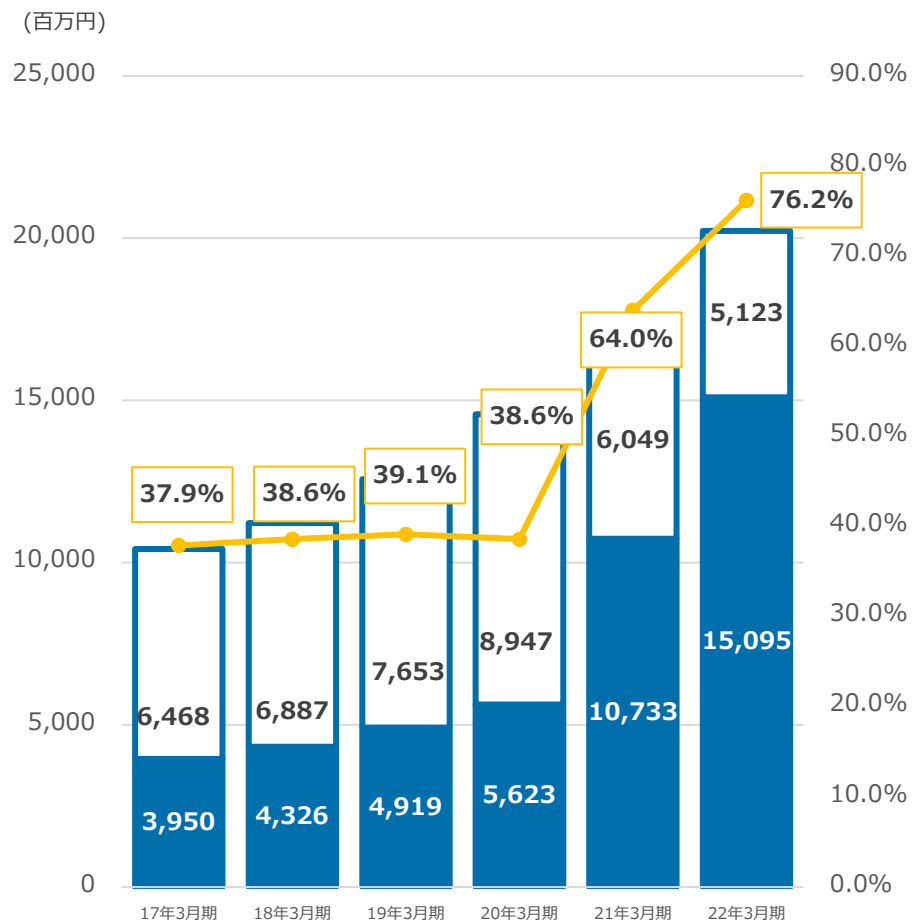


△10%以上



ストック比率の進捗状況（単体+旧株式会社NOBORI）

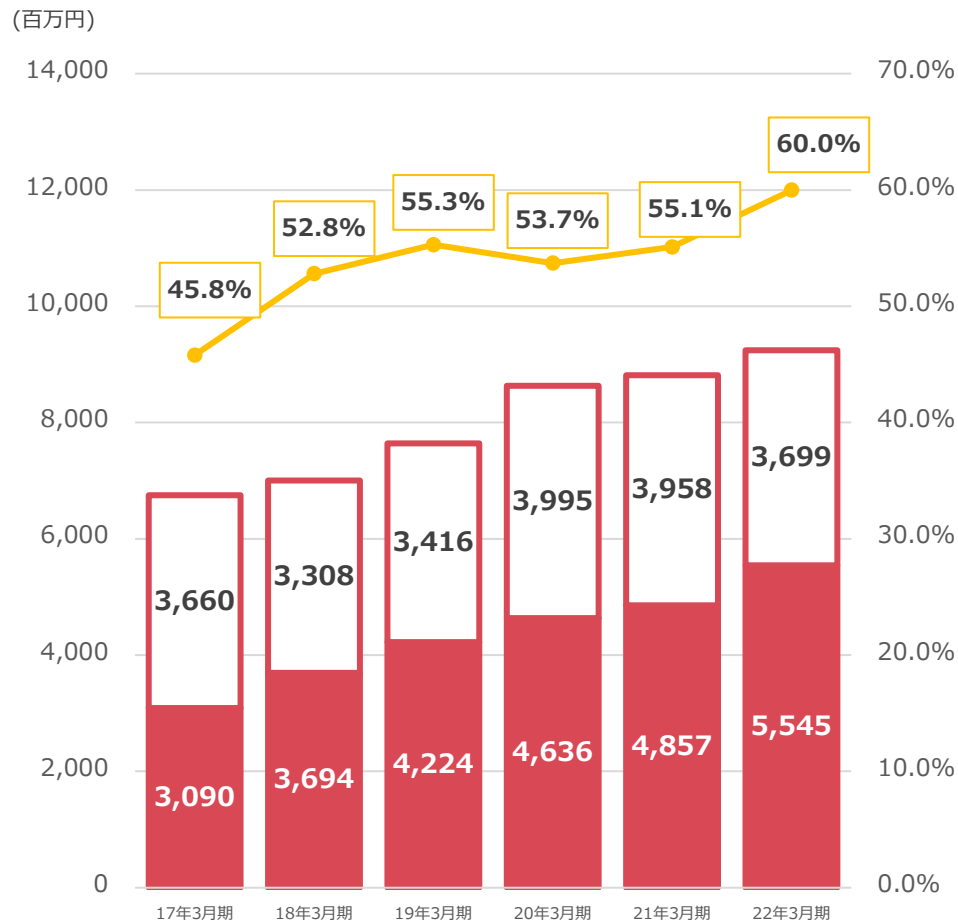
情報基盤事業



■ 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。

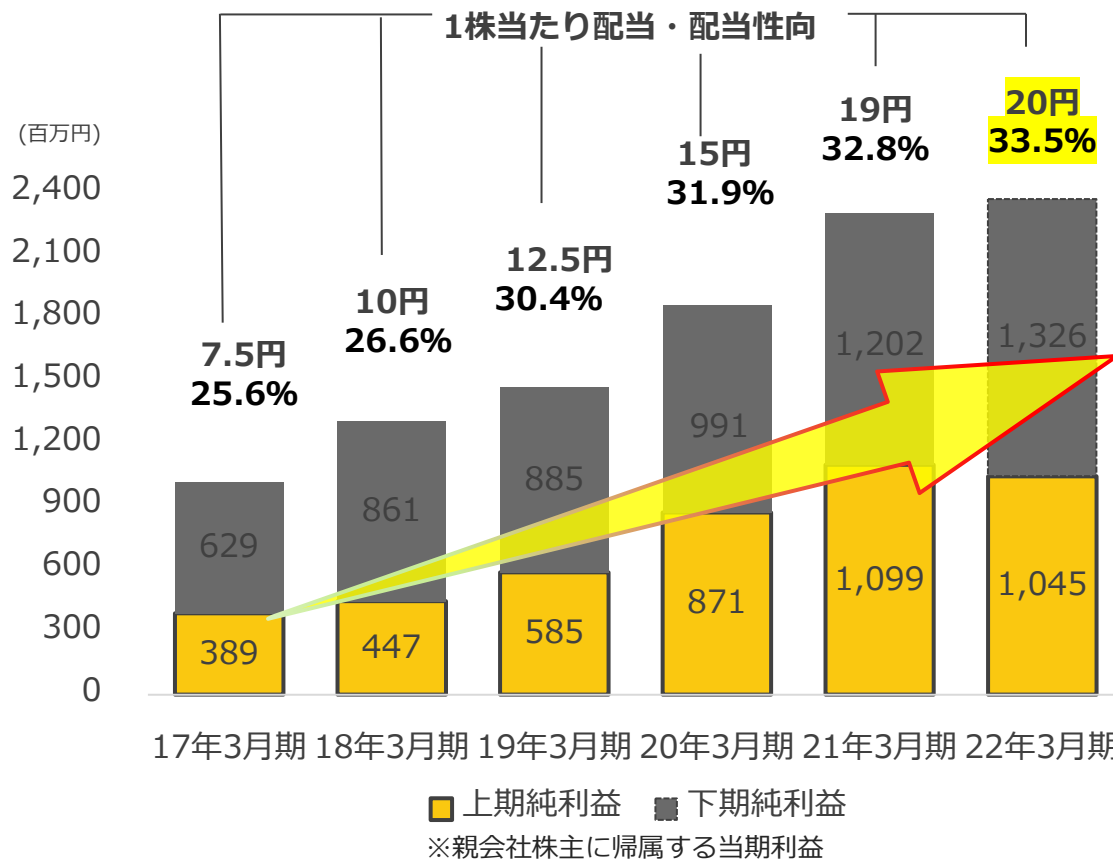
(単位：百万円)

	21年3月期	22年3月期		21年3月期	22年3月期
流動資産合計	31,169	42,267	流動負債	18,902	27,989
現金及び預金同等物	14,634	18,155	営業債務及びその他の債務	1,369	2,158
営業債権及びその他の債権	3,915	5,925	借入金	699	595
その他流動資産	12,620	18,186	その他流動負債	16,833	25,236
非流動資産	8,826	10,235	非流動負債	4,739	4,311
有形固定資産	4,289	3,506	借入金	700	500
のれん	164	172	その他固定負債	4,039	3,811
無形資産	1,473	1,752	負債合計	23,641	32,301
投資その他の資産	2,898	4,804	資本金・資本剰余金合計	5,918	6,158
			自己株式	△1,011	△975
			利益剰余金	9,450	11,149
			その他の資本の構成要素	487	685
			親会社の所有者に帰属する持分合計	14,844	17,018
			非支配株主持分	1,509	3,183
			資本合計	16,354	20,201
資産合計	39,996	52,503	負債及び資本合計	39,996	52,503



- ◆ 前期から引き続き中間配当を実施。
- ◆ 期末配当は13円とし、1株当たりの年間配当額は20円

当期純利益の推移



※2017年3月及び2020年7月において1:2の割合で株式分割を実施したため、
過年度の配当額の表示については株式分割が行われたと仮定して表示しております。
※21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。

22年3月期配当

	中間配当	期末配当
年初予想	7.0	12.0
中間修正予想	7.0	12.0
実額	7.0	13.0

* 期末配当は、6/9に支払予定

<配当方針>

- 内部留保充実とのバランスを考慮
- 期末業績における配当性向20%以上



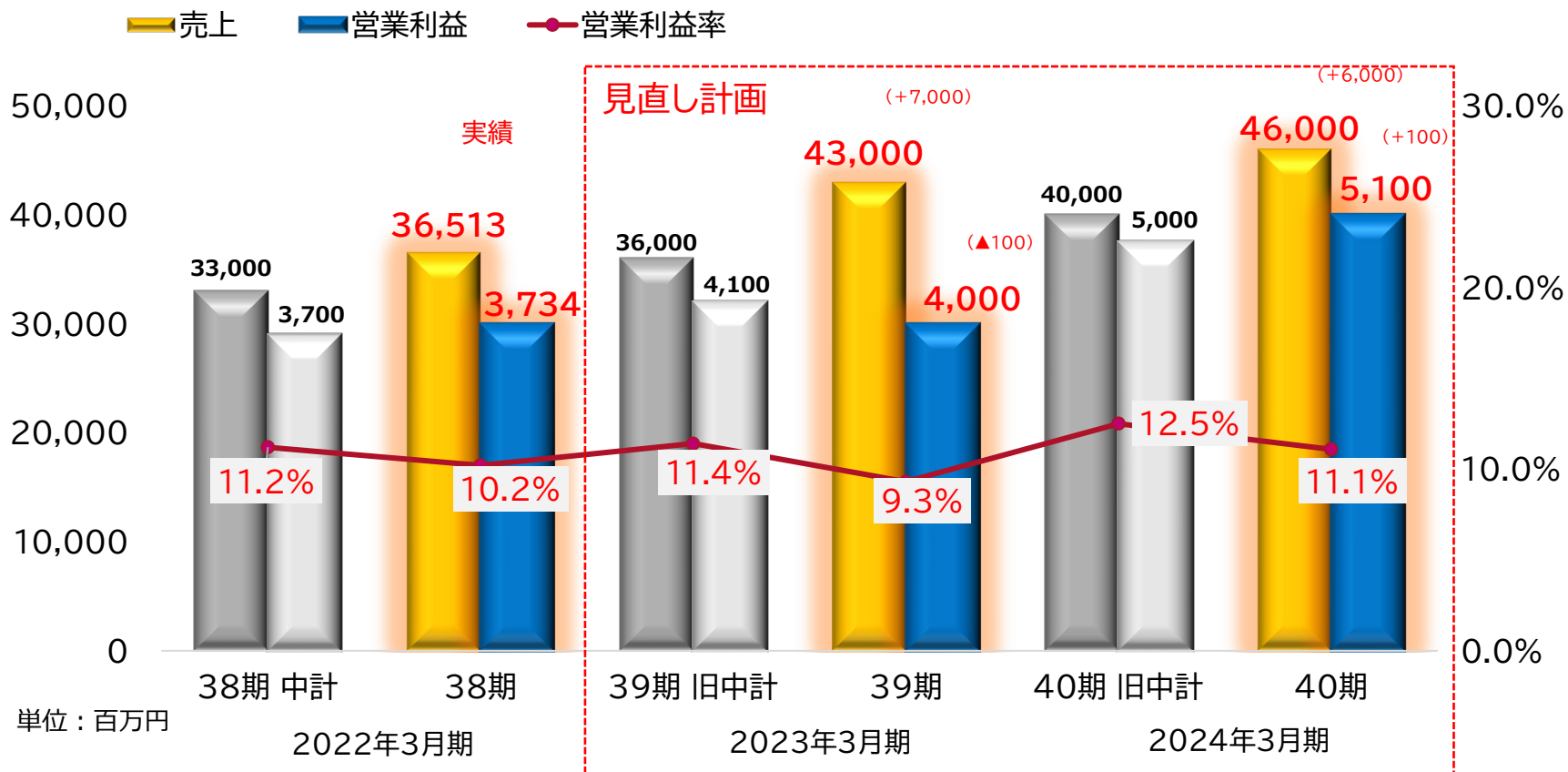
2. 2023年3月度 連結業績予想



◆中期経営計画の業績計画の見直し理由

先期に連結子会社化したPSP株式会社と株式会社NOBORIの経営統合により、2022年4月1日に**当社連結対象子会社**として新生PSP株式会社が発足。それを受け、**中期経営計画の2年目、3年目の業績計画**の見直しを実施。

統合会社は**ストック型ビジネスへの転換**を目的に、医用画像管理システム（PACS）の**クラウドシフトを推進**する予定。クラウドシフトの推進は、**短期的な売上・営業利益の減少要因**となるが、**将来を見据えた経営判断**として断行を予定。また39期においては、運送費や廃棄費用、新オフィス造作時の二重家賃など、追加で**本社移転費用およそ2億円**を算入した。





サイバーセキュリティ対策製品・サービスに対する継続的な需要の高まりを考慮して計画を見直し。

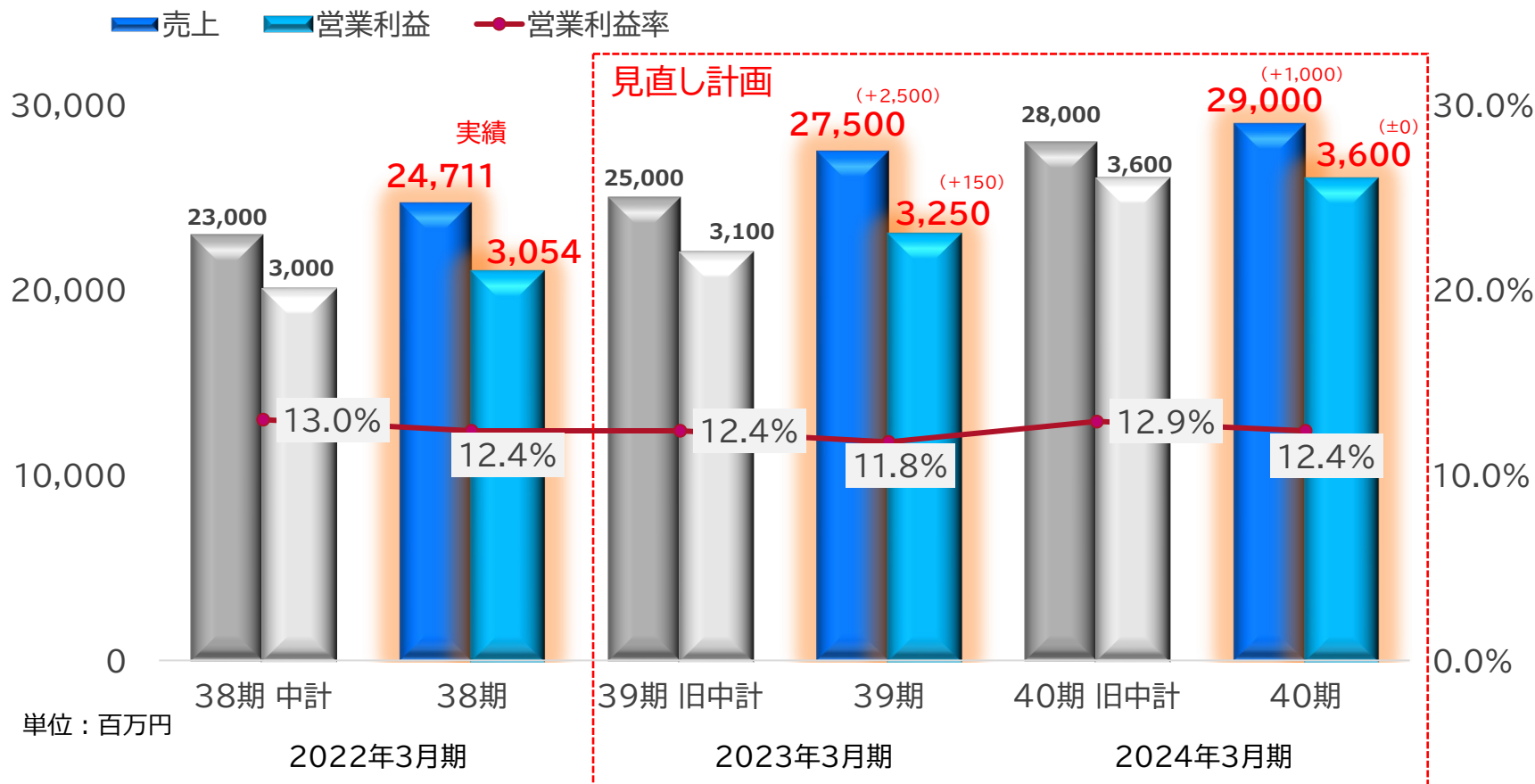
◆売上収益：

クラウド型のセキュリティ製品の需要トレンドを考慮した計画の見直し

◆営業利益：

統合監視サービスの（TPS）の需要トレンドを考慮した計画の見直し

※本社移転費用を吸収した上で、営業利益の計画値を上方修正。





本社移転費用と医用画像管理システム（PACS）のクラウドシフトの推進を考慮して計画を見直し。

◆売上収益：

PSP株式会社の連結による増加

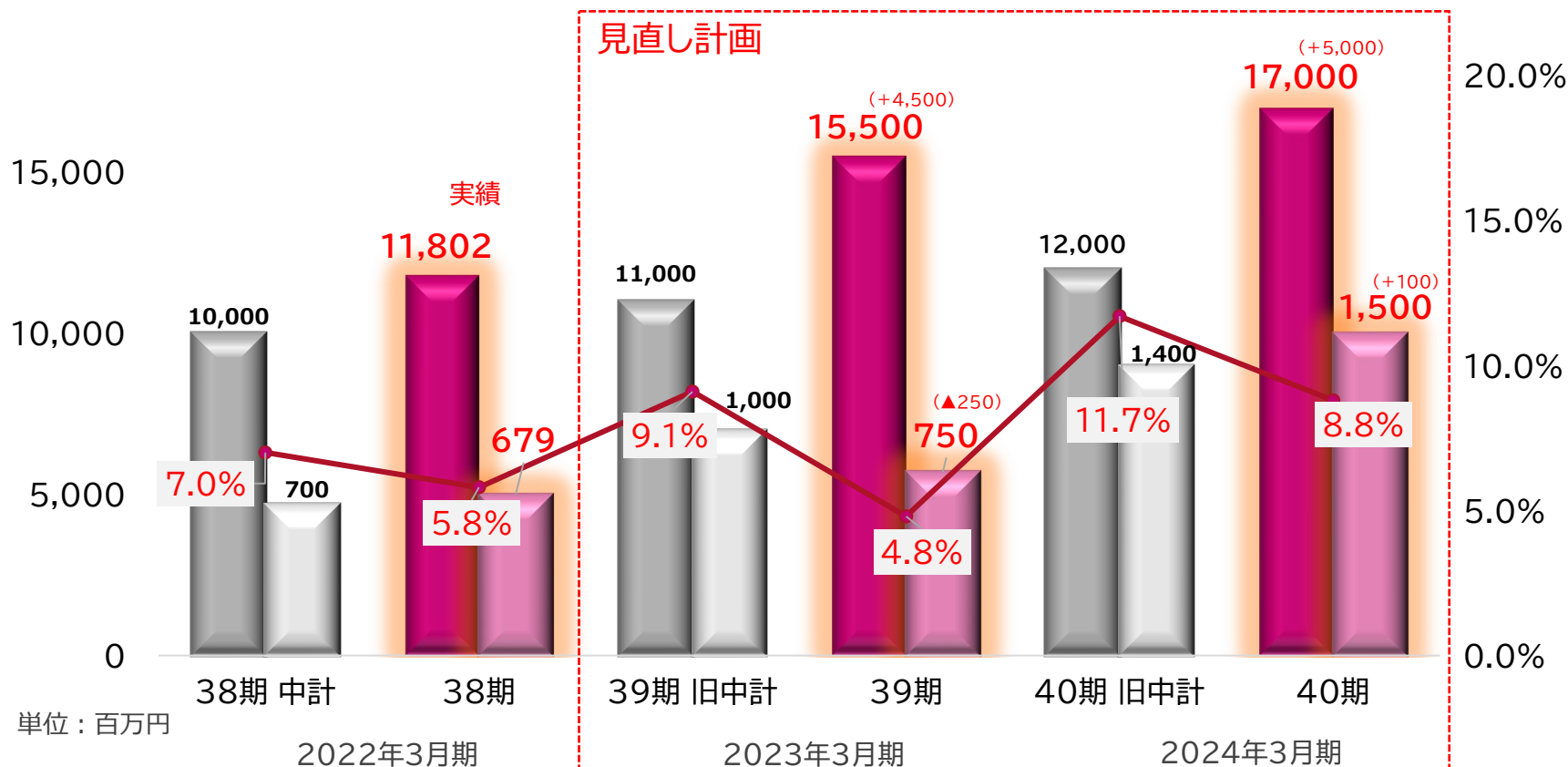
◆営業利益：

本社移転費用の発生

教育事業に対する投資の継続

旧PSP株式会社の既存導入先施設に対するクラウドシフトの推進

■売上 ■営業利益 ●営業利益率

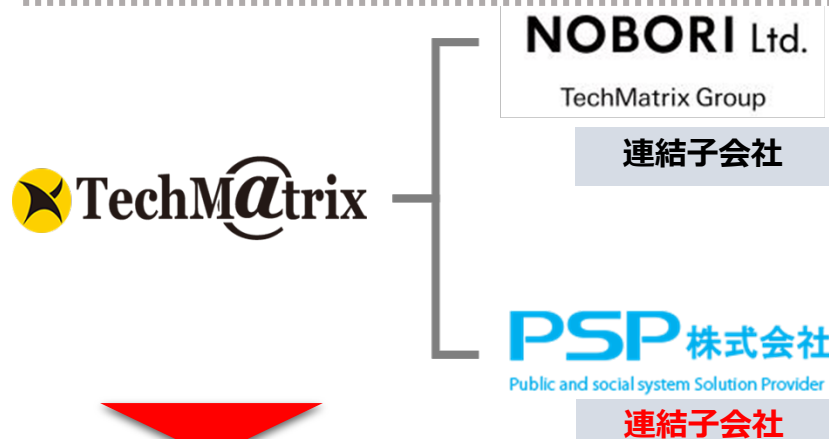
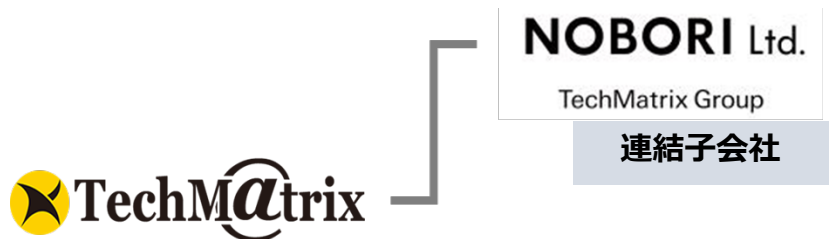




3. 事業活動トピックス



事業統合プロセス



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。



2022年4月1日、新生PSP株式会社が発足
(株式会社NOBORIを吸収合併消滅会社とする)



関係会社

 医知悟LLC
出資比率95.0%

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を提供

 A-Line
出資比率84.1%

クラウド型被ばく線量管理システム「MINCADI」の開発・サポートを提供

 M3 AI
出資比率40.0%

プラットフォームとしてさまざまな画像診断支援AIサービスを提供

株主・持株比率



50.02%

テクマトリックス株式会社

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%



事業統合の目的① 統合と集約

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



事業統合の目的② PACS事業のクラウド化推進

事業統合に伴う事業モデルの統一

Point ! ☞ クラウドサービスへのリソースの集中・最適化が段階的に進行

製品タイプ



NOBORI 製品：クラウド



PSP 製品：オンプレミス



新生PSP 製品：クラウド
(段階的にクラウドへシフト)

- ✓ 段階的に製品を**完全統合**
(2026年4月を目途)
- ✓ 共通の**月額課金モデル**へと移行



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）



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 M3 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>

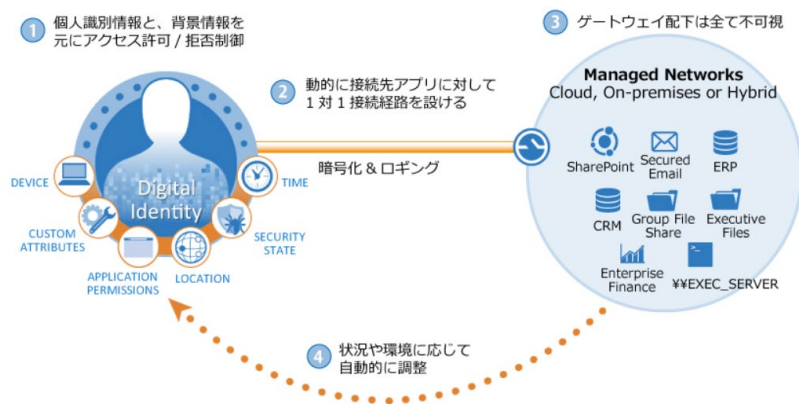
- 急速にテレワークが普及する中、遠隔アクセスにて使用するVPN（仮想施設網）の認証情報の流出被害が国内で複数発生

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

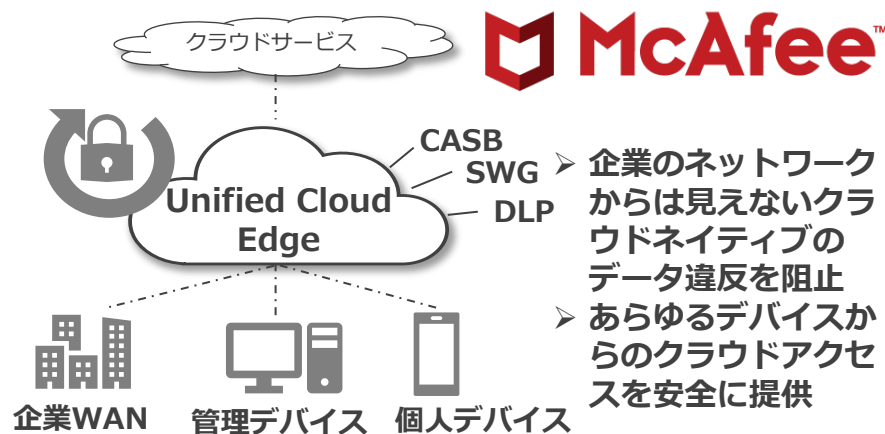
Palo Alto Networks Prisma Access

～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



国内トップクラスの導入実績

2021年度に優れた販売実績を上げたパートナー企業としてメーカーから評価を獲得



アクセスセキュリティ エンドポイントセキュリティ リスク管理
ゲートウェイセキュリティ Web / クラウドセキュリティ

- JAPAN Distribution Partner of the Year
⇒ 4 年 (2018, 2019, 2020, 2021) 連続受賞



paloalto



エンドポイントセキュリティ 内部ネットワーク 可視化

- MVP Partner of the Year



セキュアクラウドサービス 内部ネットワーク

- PARTNER OF THE YEAR
⇒ 2 年連続受賞 (2020, 2021)



情報基盤 データ保護

- Channel Services Delivery Excellence Award
⇒ 3 年 (2019, 2020, 2021) 連続受賞





40,837,000

「NOBORI」に画像を保管している患者数

248,706,000

「NOBORI」に保存する検査件数

(2022年3月末時点)



NOBORI保存データ推移

(件数：千件)

(人数：千人)

300,000

50,000

250,000

40,000

200,000

30,000

150,000

20,000

100,000

10,000

50,000

0

0

2015年度末 2016年度末 2017年度末 2018年度末 2019年度末 2020年度末 2021年度末

■ 「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

- 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**



株式会社カサレアルがクラウドネイティブ推進支援サービスを拡充

<クラウドネイティブ化が普及>

- Kubernetes (※)などをプラットフォームとするモダンなアプリケーション開発が急速に拡充

Point! ① リリースサイクルの高速化に伴い、各リリースにおけるセキュリティの継続的な確保が課題

※Kubernetes…クラウドネイティブなアプリケーションの実行環境

セキュリティの継続的な確保

● 2022年4月～

WAF (※)「NGINX App Protect」を活用したKubernetes関連の研修の提供開始

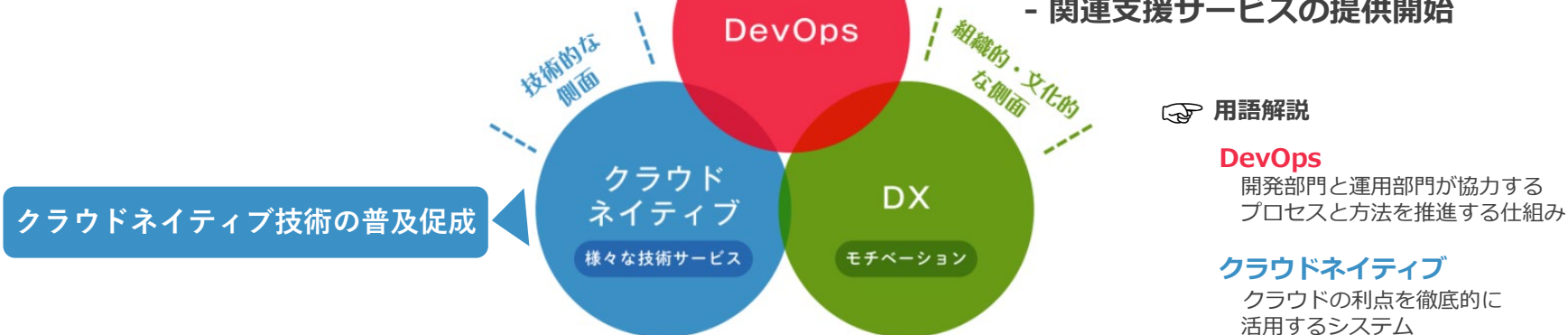
※WAF…Web Application Firewallの略

導入企業への技術支援

● 2022年2月～

DevOpsプラットフォームGitLabの

- ライセンス販売開始
- 関連支援サービスの提供開始



図：カサレアルHPより引用 (<https://www.casareal.co.jp/ls/lp/cloudnative/>)



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～



日付	内容
1月	PSP株式会社の過半株式の取得及び株式会社NOBORIとPSP株式会社の合併のお知らせ
	PSP株式会社の株式交付（簡易株式交付）による子会社化、当社連結子会社である株式会社NOBORIの吸収合併及び特定子会社の異動に関するお知らせ
	システムのモダナイゼーションやマイクロサービス化に欠かせないAPIのテスト自動化と仮想化を1ツールで実現する「SOAtest/Virtualize 2021.2」の販売を開始
2月	株式会社カサレアル、米GitLab社とオープンパートナー契約を締結～国内正規代理店として、GitLabライセンスの販売及びGit関連支援 サービスの提供を開始～
	金融商品評価・分析ツール「FINCAD Analytics Suite 2022」 国内販売を開始
	PSP株式会社の株式交付（簡易株式交付）による子会社化の結果に関するお知らせ
	C#／VB.NET対応静的解析・動的解析ツール「dotTEST 2021.2」の 販売を開始
	C言語/C++言語対応テストツール「C++test 2021.2」の販売を開始
	クロス・ヘッド、kintoneへ受信メール内容を取り込むプラグインの提供を開始



日付	内容
3月	株式会社カサレアル、Kubernetesで実現するセキュアコーディングトレーニングコースの提供を開始
	パロアルトネットワークス株式会社 より2021年度のJAPAN Distribution Partner of the Year を受賞
	統合監視とインシデント対応支援を提供するサービス「TPS」に「Cortex(R) XDR Pro per TB」をサービス対象製品として追加
	沖縄クロス・ヘッド、リモートワークのセキュリティ課題を解決する「セキュア・ワークスペース・ソリューション」の販売を開始



4. 中期経営計画

「BEYOND THE NEW NORMAL」 振り返り



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



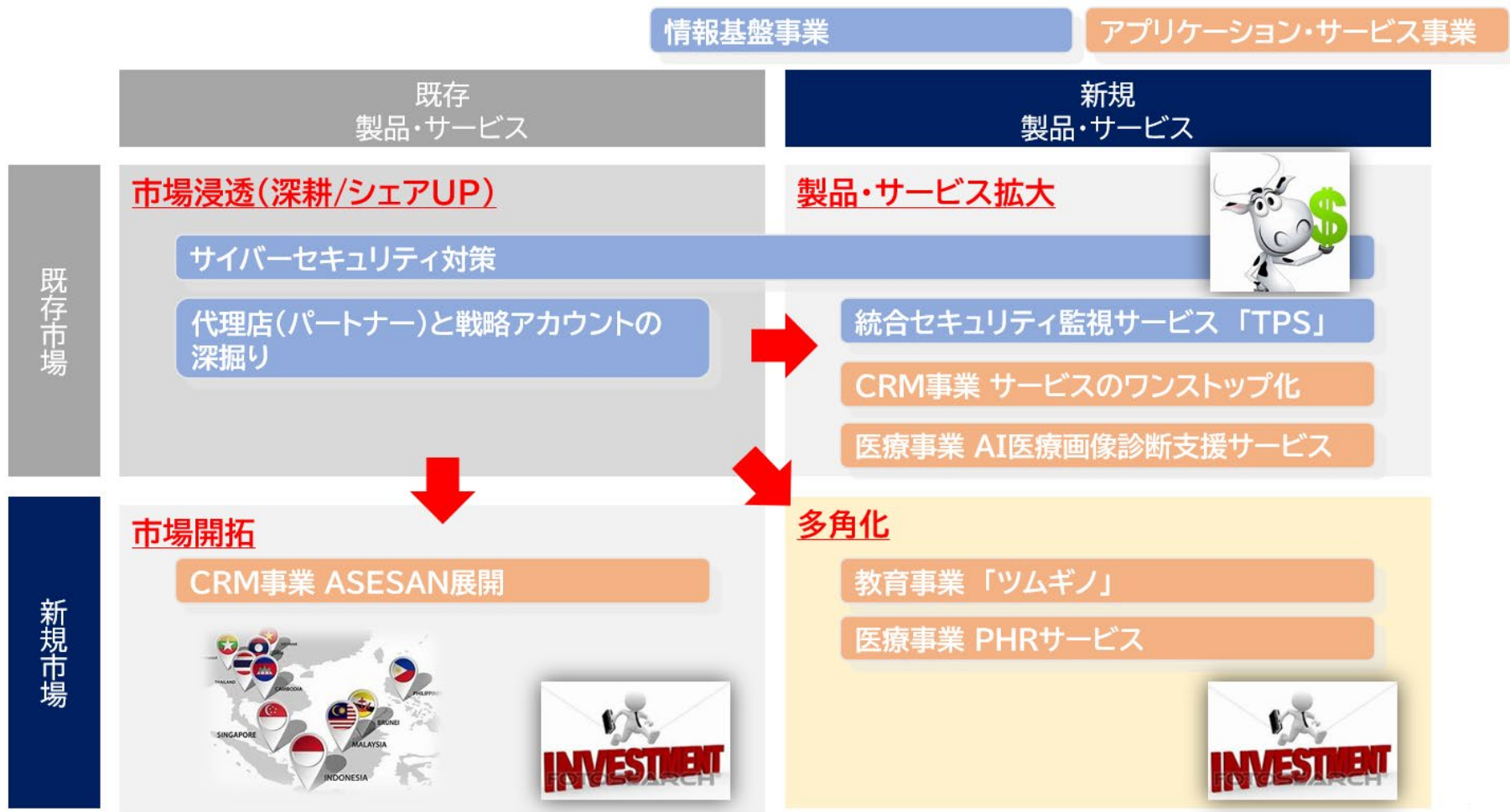
コンテンツ戦略		38期	39期	40期	内容
1	取扱製品の拡大・ 新規サービスの立ち上げ	△			■計6つの製品・サービスの取扱を開始 【ネットワークセキュリティ】 ①自律型AIエンドポイントセキュリティ「SentinelOne」 ②企業NWに侵入した高度な脅威を検出するVectraAI「CongmitoPlatform」 【ソフトウェア品質保証】 ③世界で250,000人以上のユーザーが利用するWebテスト管理ツール「TestRail」がクラウド環境で利用可能な「クラウド版TestRail」 ④ソフトウェアテストツール、CI/CDツールの導入支援で培ってきたノウハウを活かした「ソフトウェア開発基盤構築ソリューション」 ⑤テストツールを用いた品質向上、ツールの運用・環境構築支援で培ってきたノウハウを活かした機能テスト(UIテスト)自動化支援・テスト請負、APIテスト自動化支援・テスト請負サービス 【ビジネスソリューション】 ⑥LIBOR廃止に対応するAprecciaシリーズ新製品「市場性貸出管理システム」
2	サービス化の加速 (サービス比率拡大)	○			■38期末時点でのサービス比率83%(前期実績73%) 【ネットワークセキュリティ】 ・統合監視とインシデント対応支援サービス「TPS」の拡大 ・未知の脅威を検知、防衛する「Cortex」の拡大 【教育】 ※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「ツムギノ」 ・公立学校への導入に向け、APPLIC準拠登録・相互接続確認オレンジマークを取得 ・「ASP・SaaS安全・信頼性情報開示認定制度」の認定を取得 ・ASPICのクラウドアワード2021で準グランプリ受賞
3	データの利活用 (AIの利用を含む)	○			【医療】 ・NOBORIと旧PSPの事業統合 医療情報の利活用に関する研究開発を促進させ、画像診断、AI事業の拡大に着手 ・エムスリー株式会社と合併会社エムスリーAI株式会社を設立 AI医療機器の開発支援など先端医療分野での事業を加速



外部戦略		38期	39期	40期	内容
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）	○			【医療】 ・Pacs事業、PHR事業、AI事業の加速を目的に、PSP株式会社の過半株式を取得し連結子会社化（4/1、株式会社NOBORIとPSP株式会社を事業統合） 【ネットワークセキュリティ】 ・次世代セキュアアクセスソリューション「AppgateSDP」の拡販に向けて丸紅ネットワークソリューションズ株式会社と販売パートナー契約を締結 【CRM】 ・株式会社 RevCommが運営する音声解析 AI 電話「MiiTel(ミーテル)」と当社CRMシステム「FastHelp5」がシステム連携を開始 ・株式会社ソフソーが開発・提供するクラウド型コールセンターシステム「BlueBean(ブルービーン)」と、当社CRMシステム「FastHelp5」がシステム連携し、短期間で構築可能なクラウド型コンタクトセンターソリューションの提供を開始 【教育】 ・ツムギノ事業の拡大に向けて、シネックスジャパンと再販パートナー契約を締結 【カサレアル】 ・米GitLab社とオープンパートナー契約を締結 （国内正規代理店として、GitLabライセンスの販売及びGit関連支援 サービスの提供を開始）
5	海外市場での事業の拡大	△			【CRM】 ASEAN地域での事業拡大を目的にソーシャルデータ分析クラウド分野でタイ最大手のWisesight社と資本・業務提携

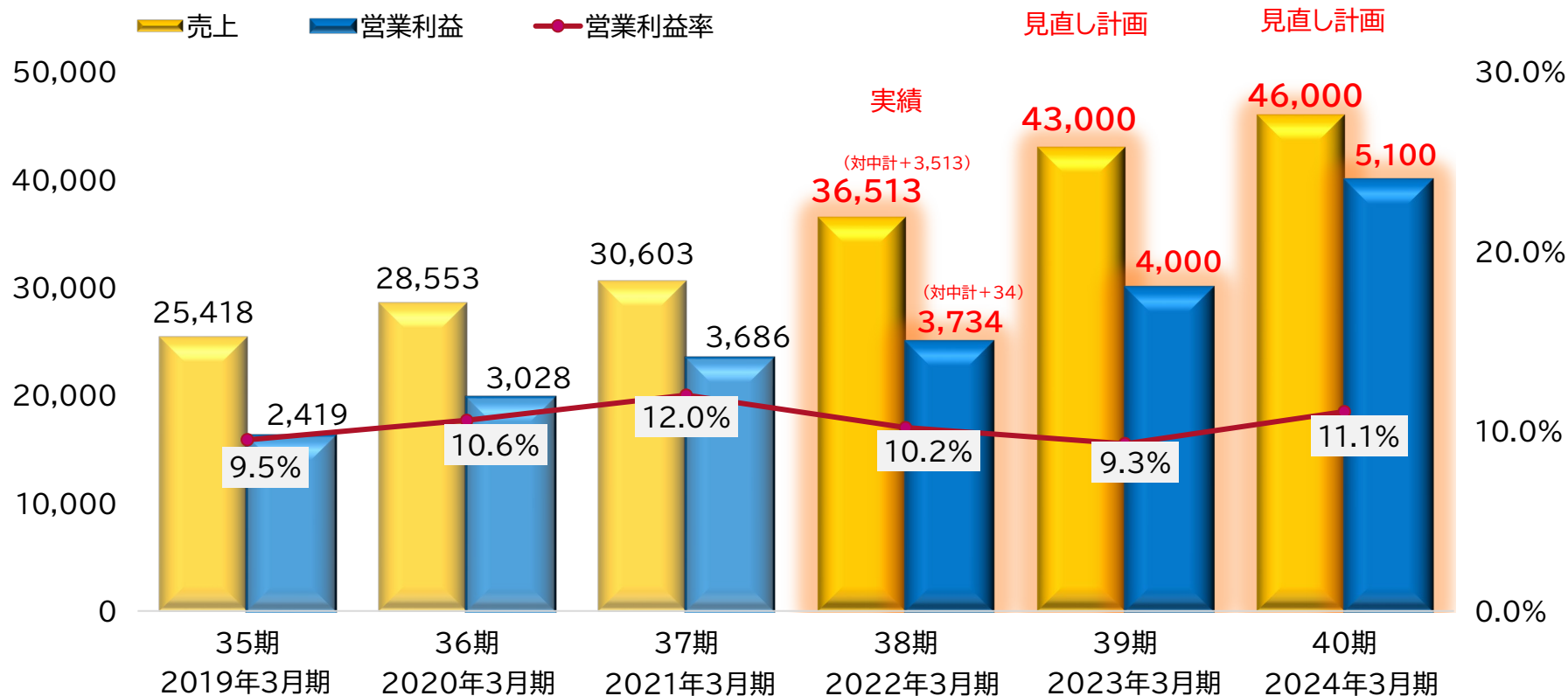


内部戦略		38期	39期	40期	内容
6	グループ間連携の強化によるシナジーの創出	○			【全社】 ・グループ間連携の強化を目的に各グループ会社の本社機能の集約と合わせて本社移転を決定(2022年12月移転予定) 【ネットワークセキュリティ・カサレアル】 ・クラウドネイティブ領域において、ネットワークセキュリティ事業部とグループ会社カサレアルが協業を加速
7	人材育成/組織開発 (ダイバーシティの推進含む)	○			【全社】 ・コーポレートガバナンス・コード改定に沿って女性活躍推進などのダイバーシティ・インクルージョンに向けた活動を推進。女性従業員の活躍に向けて女性の従業員比率と管理職比率の目標を設定し、目標達成に向けた現状把握と各種施策を立案。 ※女性管理職比率20%の達成(2030年度末) ※女性従業員比率30%の達成(2026年度末) ・次世代リーダー育成プログラムを推進し、次世代人材の育成が進行中 ・新人事制度を策定し2022年4月から運用を開始



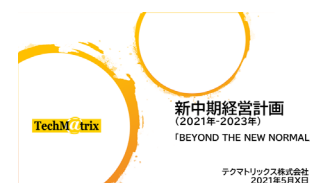


売上収益（売上高）・営業利益ともに成長を継続



新中期経営計画
GO BEYOND 3.0

テックマトリックス株式会社
2019年5月22日

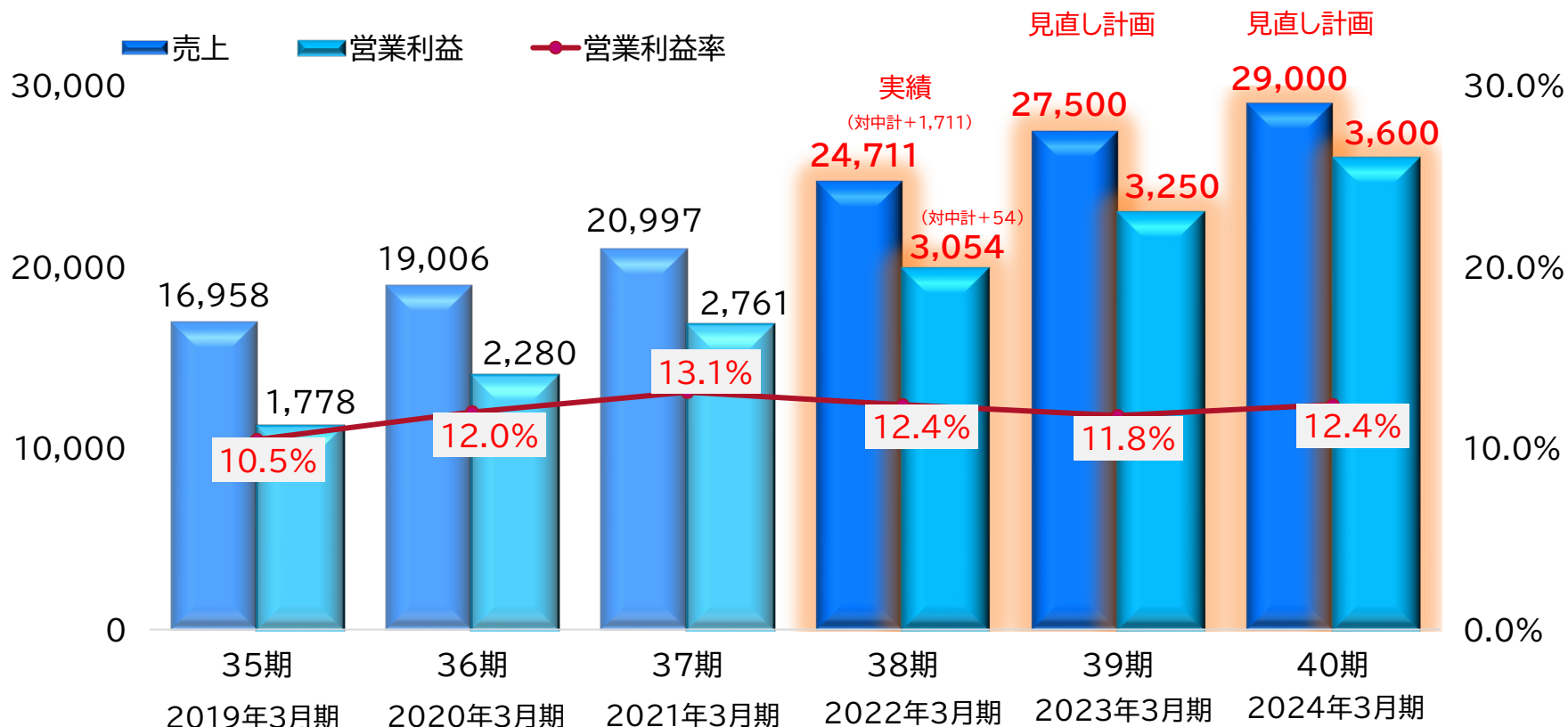


新中期経営計画
(2021年-2023年)
「BEYOND THE NEW NORMAL」

テックマトリックス株式会社
2021年5月X日

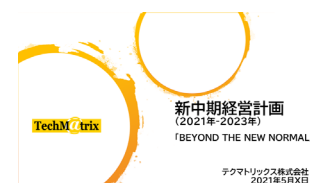


安定した収益基盤の構築とクラウドネイティブ時代への適応



新中期経営計画
GO BEYOND 3.0

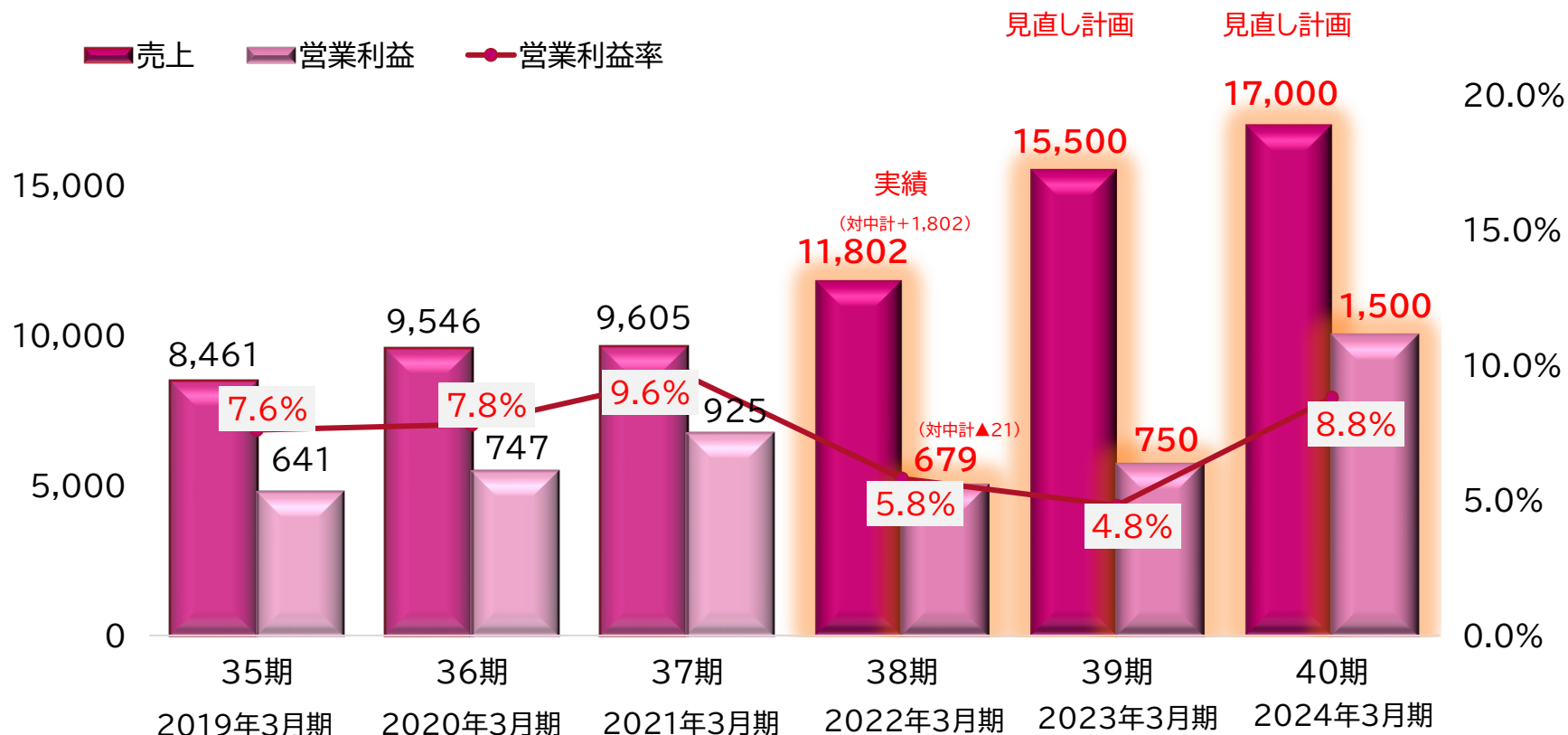
テクノマトリックス株式会社
2019年5月22日



テクノマトリックス株式会社
2021年5月X日

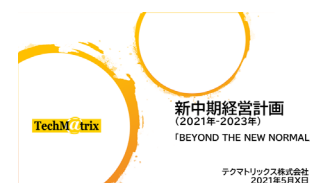


投資と成長のバランス



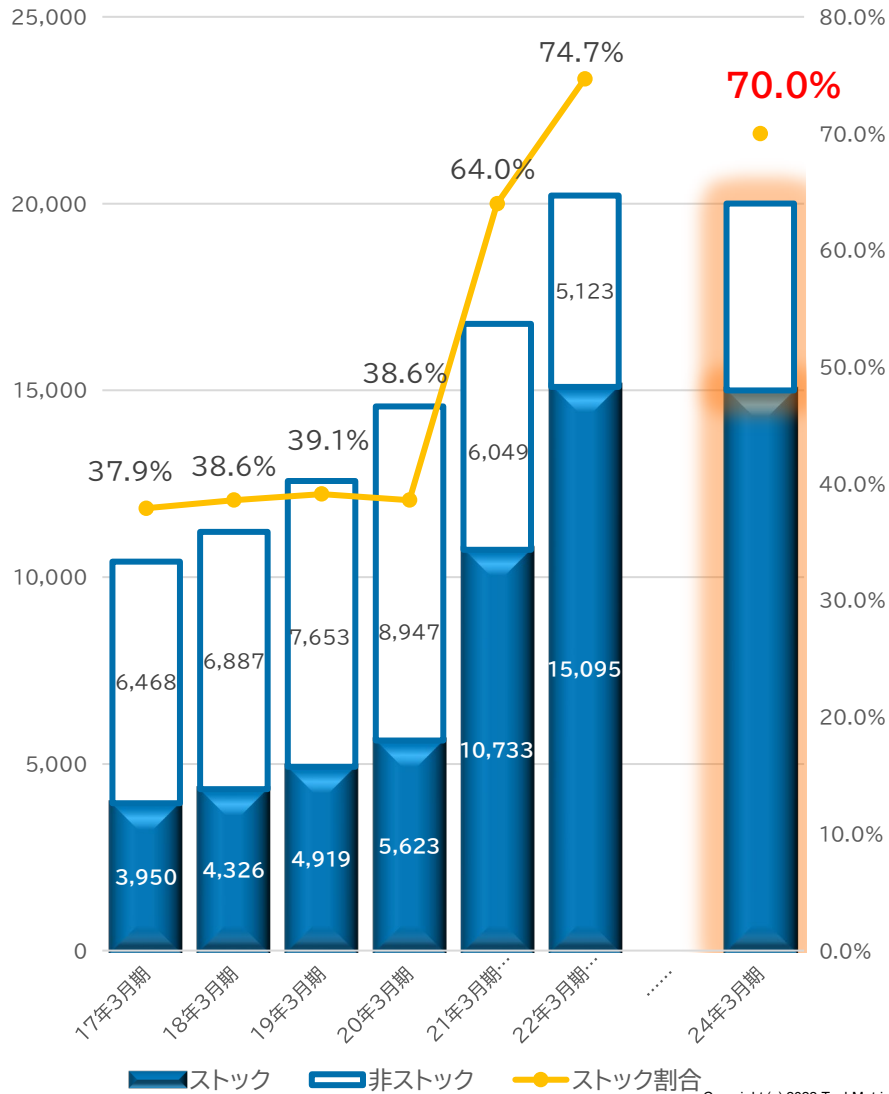
新中期経営計画
GO BEYOND 3.0

テクノマトリックス株式会社
2019年5月22日

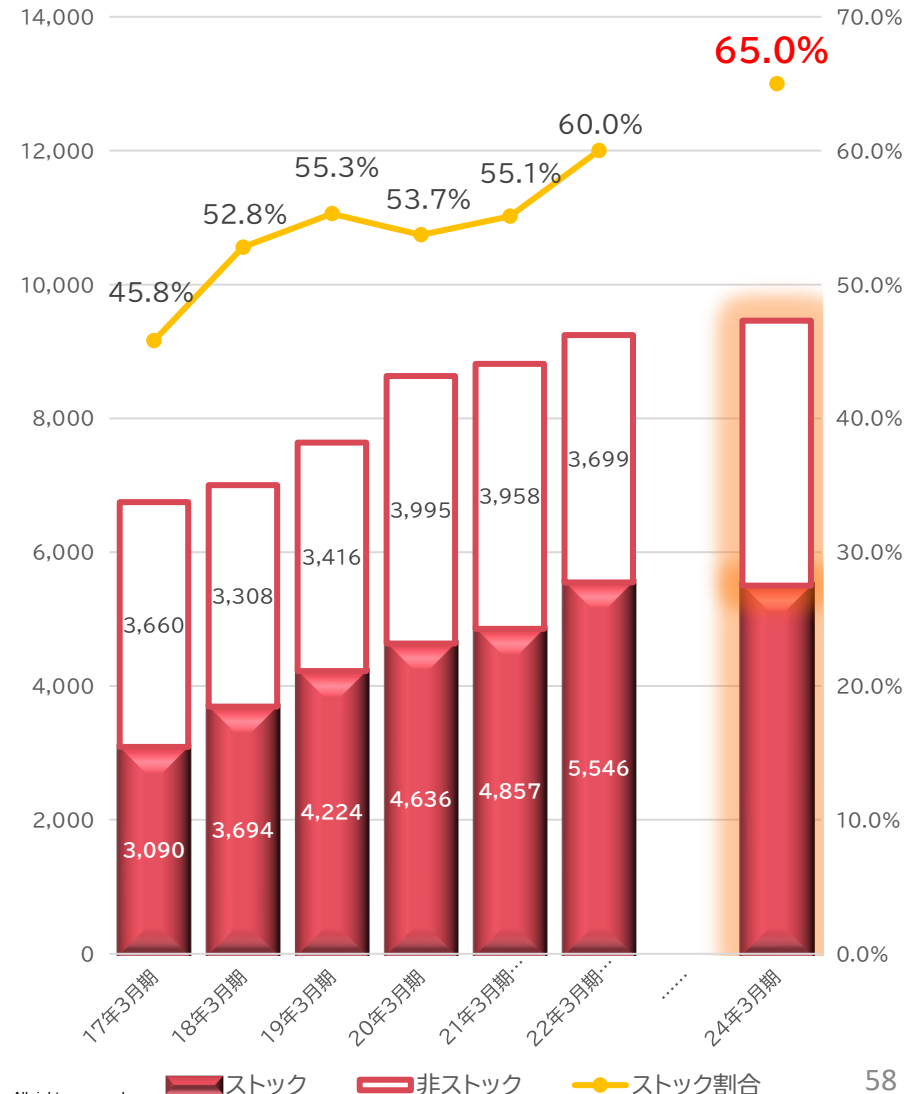




情報基盤事業



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





5. 当社のビジネスモデル（ご参考）



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**

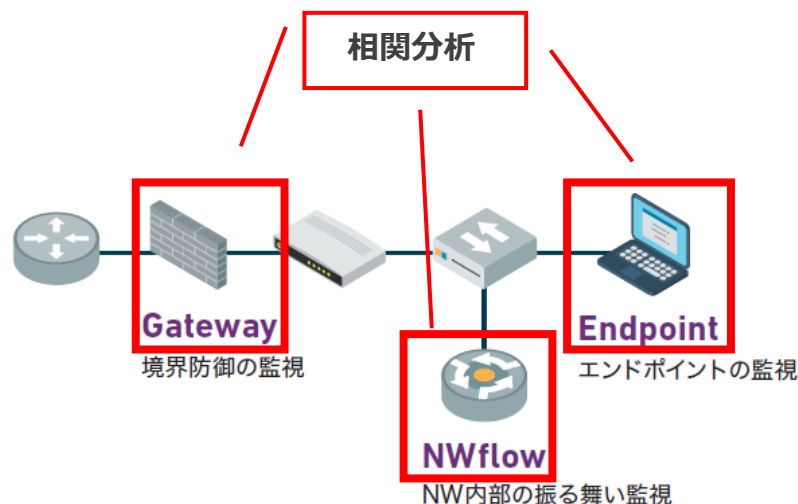
※TRINITY<トリニティ>は、ICT基盤の運用代行や監視を行うテクマトリックスの独自サービスです。

■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

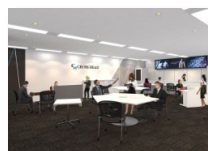
マルウェア解析

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

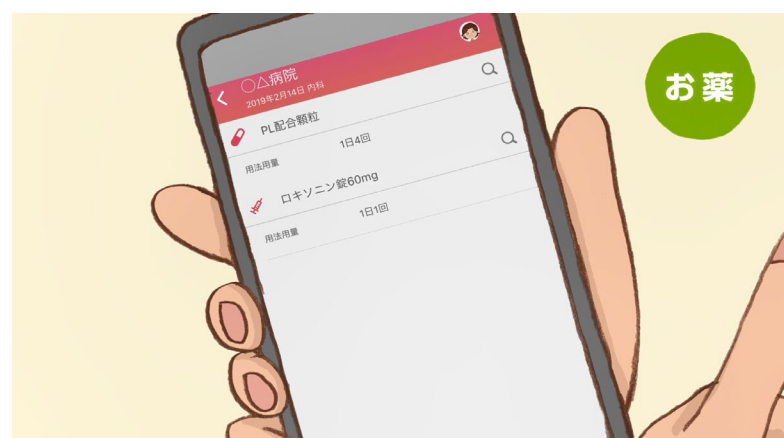
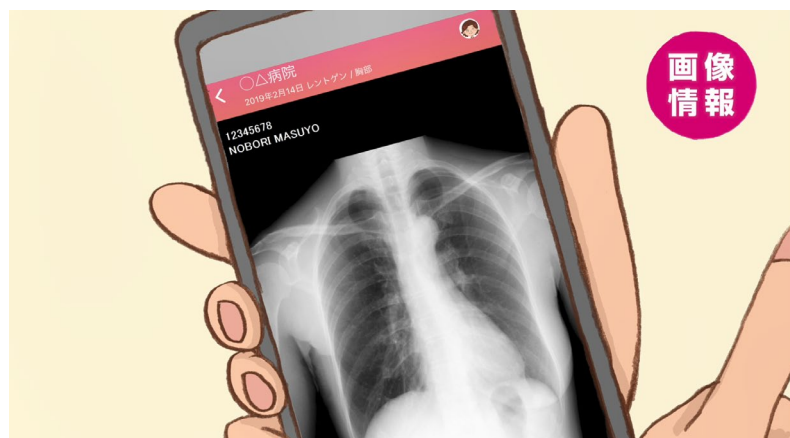
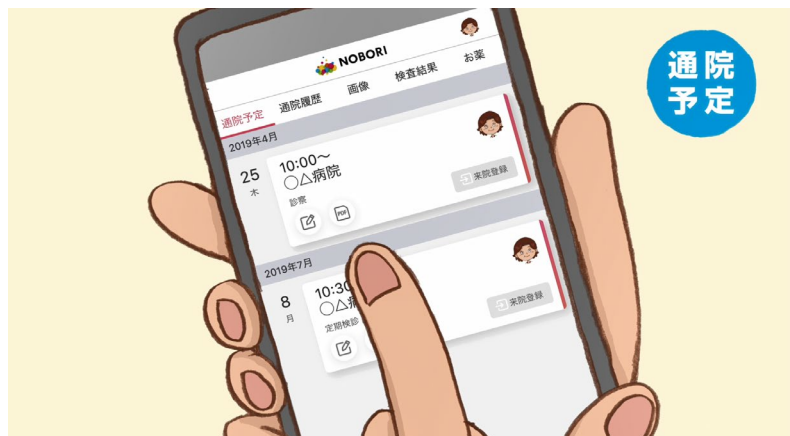
4 フォレンジック

5 報告



NOBORI

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





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

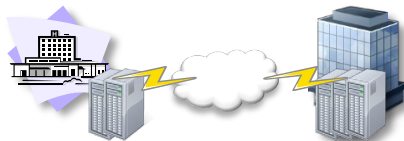
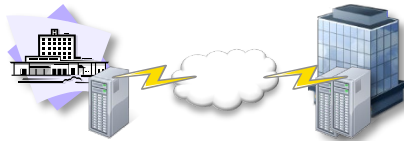
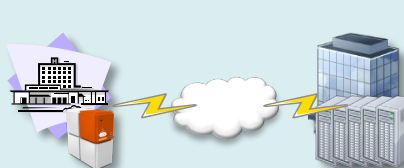
初期投資ゼロ！ IT技術者確保不要！ スペース確保不要！



- 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



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



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

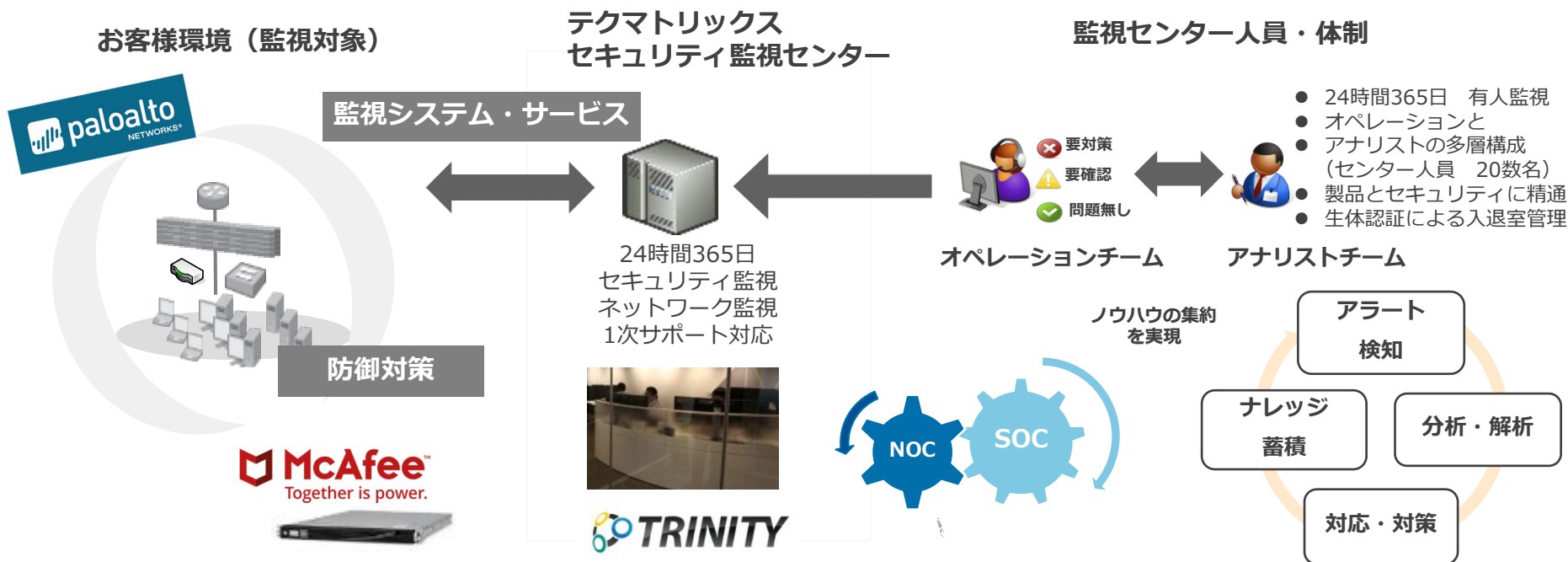
お客様情報を
瞬時に検索！



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。

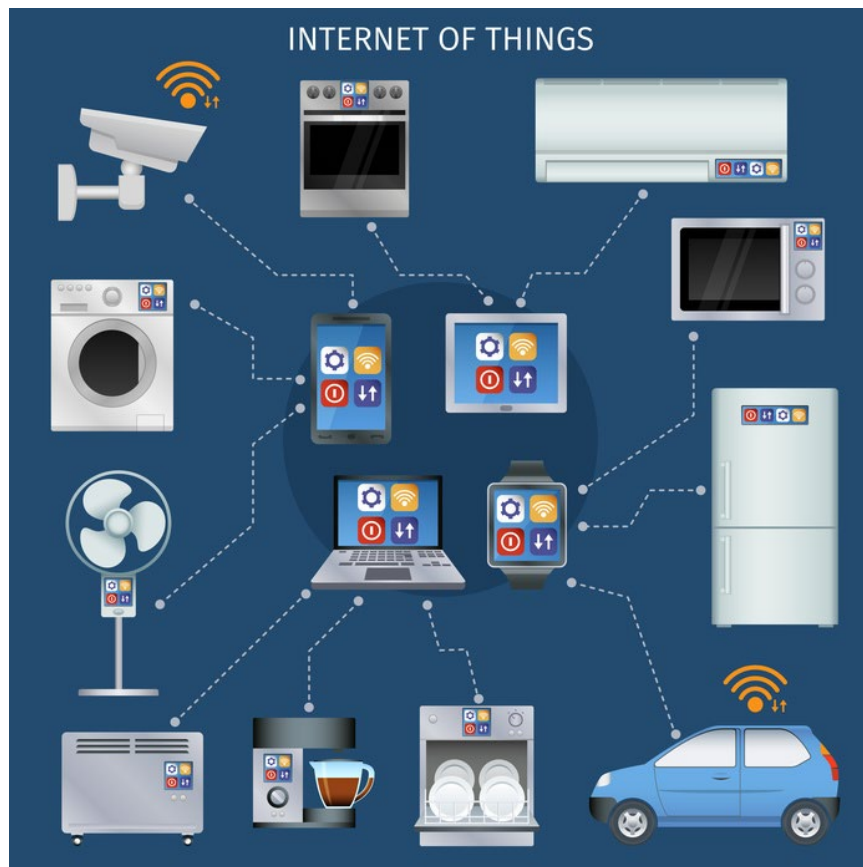
より深く より詳細に サービスを創出

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



＜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