

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

テクマトリックス株式会社 (3762)

開催日：2020 年 7 月 12 日（日）

場 所：ビデオストリーミング配信

説明者：代表取締役社長 由利 孝 氏

1. 会社概要

- ・社名のテクマトリックスは、「テクノロジー」と「マトリックス」を合わせた造語です。「テクノロジー」は、インフラストラクチャー、ミドルウェア、アプリケーションという階層化されており、これを横軸に、一方で、当社が対面している市場は、製造業、医療、CRM、金融などの垂直市場であり、これを縦軸に置きます。当社はこの横軸と縦軸が交差した「マトリックス」で事業をしていきたいと考えています。
- ・会社設立は 1984 年、現在 37 期目を迎えており、連結の従業員数は約 1,100 名です。2020 年 6 月 26 日の株主総会で 2 名の女性社外取締役が就任した結果、11 名の取締役の内、社外取締役が 7 名、その内 2 名が女性となりました。
- ・当社はニチメン株式会社（現・双日株式会社）の IT をマーケットとする戦略子会社としてスタートしました。当初は、現在の情報基盤事業に相当する事業として、主に海外の先端技術を日本に導入して販売する事業を行いました。その後、90 年代半ばから、自社開発に取り組むようになり、現在のアプリケーション・サービス事業に相当する事業を立ち上げました。
- ・2000 年にニチメンが全保有株式を ITX 株式会社に売却し、ITX の連結対象子会社となりました。2001 年には、関係強化を目的に、楽天株式会社に第三者割り当て増資を実施しました。
- ・2005 年にジャスダック証券取引所に上場し、2010 年には東京証券取引所の市場第二部に上場、2013 年に東京証券取引所の市場第一部に指定されました。
- ・グループ会社の株式会社 NOBORI、合同会社医知悟（いちご）、株式会社 A-Line の 3 社は、当社のアプリケーション・サービス事業の中の医療に関連する事業を行う子会社です。クロス・ヘッド株式会社、沖縄クロス・ヘッド株式会社は、情報基盤事業を行う子会社です。また、株式会社カサレアル、山崎情報設計株式会社はアプリケーション・サービス事業を行う子会社です。
- ・IT 技術を活用して、より良い未来の創造に貢献することを企業理念としており、新しい技術や新しいビジネスにチャレンジすることも、当社の DNA の 1 つだと考えています。
- ・2000 年に私が社長に就任して以来、米国の同時多発テロや IT バブルなどによって業績面で苦しんだ時代もありましたが、直近 18 期で連続増収、また、直近 5 期で連続増収・増益を達成しています。
- ・2020 年 3 月期の業績は、売上高 285 億 5,300 万円、営業利益 30 億 2,800 万円、経常利益

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

30 億 1,800 万円、当期純利益 18 億 6,300 万円となっており、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高かつ 2 桁の成長を達成しています。

- ・ バランスシートにつきましては、手元現金が約 130 億円超あり、今後、このキャッシュを M&A や事業の成長のために活用していきたいと考えています。総資産は約 300 億円、純資産が約 150 億円という水準です。
- ・ 主な事業領域は、情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業です。情報基盤事業は創業期から行っている事業で、海外の先端技術を輸入して日本で展開しています。アプリケーション・サービス事業は、医療、CRM、ソフトウェア品質保証、ビジネスソリューションの分野で、主にクラウドをはじめ自社の技術を活用した事業を行っています。
- ・ セグメント別の売上高は、情報基盤事業が全体の約 3 分の 2、アプリケーション・サービス事業が全体の約 3 分の 1 です。営業利益も情報基盤事業の貢献度が高くなっていますが、今後は、アプリケーション・サービス事業の利益貢献が高まってくると予想しています。
- ・ 重視している指標は、サブスクリプションや保守契約などの継続的な契約の売上がどの程度の割合を占めるかというストック比率です。
- ・ 情報基盤事業のストック比率は 4 割弱で、内容は主に保守契約、監視サービスです。販売に伴って保守の契約も増えるため、4 割程度が適性だと考えています。
- ・ アプリケーション・サービス事業のストック比率は 5 割超となっており、背景としてはクラウド事業、サブスクリプション等を増やしてきています。2019 年 3 月期の 55.3% から 2020 年 3 月期には 53.7% と、ストック比率がやや下がっていますが、一部開発業務の増加によるもので、実額としてはストック型が順調に増えています。

2. 事業領域

- ・ 情報基盤事業は、情報セキュリティ対策を中心に事業を展開しており、昨今においては、新型コロナウイルスの感染拡大により、リモートワーク、在宅勤務が急速に広がりました。社員が分散して仕事をする環境になると、会社の機密情報を守る、あるいは、会社のシステムを外から守ることが一層重要になります。当社が提供しているセキュリティのソリューションは在宅勤務に特化したものではありませんが、ニューノーマルにおける社会全体のインフラと言ってもいいような情報セキュリティの分野を扱っています。顧客は、民間企業だけでなく、地方自治体、官公庁、教育機関などを含めます。
- ・ セキュリティ技術は、北米、一部イスラエルなどで、軍事の発展とともに進化してきました。当社はそれらの国々から製品を輸入し提供するだけでなく、それに伴うさまざまなサービスを提供しています。その製品をどう設計して、システムとしてどのように構築するか、設計・構築のお手伝いをしています。また、24 時間 365 日の保守と運用監視サービスを提供しています。万が一システムが止まった場合に、それを復旧したり、実際の侵害があった場合は、直ちに対策を講じたりします。その上でシステムを分析して、

改良するというサービスも提供しています。

- ・アプリケーション・サービス事業は、クラウドへの取り組みに注力しています。クラウドは、端末側の設備だけで利用できるシステムの提供形態です。従来は企業が内部に独自のコンピュータシステムを持ち、個別に利用していましたが、当社のような事業者がデータセンターの中に設備を持ちクラウドとしてシステムを運用することで、利用者はインターネットを通してシステムを使うことができるようになりました。現在、クラウドへのシフトは非常に大きな流れになっています。
- ・クラウドを分かりやすくご説明するために、水、電気、ガスなどのユーティリティについて考えてみます。例えば水であれば、かつて人は自分で井戸を掘っていました。しかし、今では浄水場がきれいな水を提供してくれて、利用者は蛇口をひねって水を使い、使った分だけ費用を払っています。コンピュータ資源についても、ハードウェアを個別に持つのではなく、当社をはじめとする事業者がクラウド上に持っているコンピュータ資源を、利用者がスマホやパソコンからインターネットを通して接続して使い、使った分だけ支払うという形態に変わってきています。
- ・クラウドを通して当社が提供しているサービスは、ネットショップの出店店舗向けのサービスや医療機関向けのサービス、コールセンター（問い合わせ窓口）の業務で使われるシステムです。利用者にはクラウド経由で利用した分をお支払いいただきます。
- ・医療分野では、クラウドサービス「NOBORI」を提供しています。当社が医療画像をクラウド上でお預かりして、医療機関に端末でその画像を見ていただくサービスです。NOBORI に保存している検査数と NOBORI に画像を保存している患者数は、2015 年度より右肩上がりが増加しており、現在 NOBORI のクラウド上に蓄積されている検査件数は 1 億 7,800 万件弱、NOBORI に画像を保管している患者数は約 3,100 万人となっています。このように当社は数多くの画像情報をお預かりしています。
- ・NOBORI では、医療画像のサービスを中心に収益を上げてきましたが、新たに PHR（パーソナル・ヘルス・レコード）サービスを開始しました。これは、医療機関にある画像やカルテの情報、あるいはお薬の情報を、個人のスマホに還元して、患者本人が自分の情報にアクセスすることを可能にするサービスです。
- ・NOBORI はエムスリー株式会社と業務提携して、AI の分野でも積極的な展開をおり、両社で医用画像診断支援 AI プラットフォーム事業を推進しています。その一例がエルピクセル社は東大発の医療向け AI ベンチャーです。エルピクセル社は、脳動脈瘤の疑いのある部分を画像から自動検出して、医師の診断を支援するソフトウェア「EIRL aneurysm」を開発しました。この EIRL aneurysm を、エムスリーと NOBORI が手がける医用画像診断支援 AI プラットフォームのサービスとして提供し始めました。
- ・新型コロナウイルス（COVID-19）の早期終息に向けた支援事業も展開しています。聖マリアンナ医科大学病院と協力して、アリババの AI を使い、エムスリーと共同で遠隔画像診断サービスを無償で提供しています。また、エムスリー社と共同して、4 カ月の期間

限定で 100 施設の医療機関に、COVID-19 判定のためのさまざまな AI システムを無償提供しています。

- ・ 合同会社の医知悟は、画像の遠隔診断に特化した事業を行っており、病院で発生した画像を他の病院あるいは他の医師が診断するサービスを提供しています。現在 650 拠点以上の施設に導入され、利用している医師数（登録利用読影医）は 1,400 名以上、月間の依頼検査数は約 20 万件で、約 34% の高いシェアを持っています（矢野経済研究所調べ）。
- ・ 2020 年 4 月の法改正により、医療被ばくの線量記録および線量管理が義務化されました。当社は株式会社 A-Line と資本・業務提供を結び、NOBORI が提供するクラウドサービス「NOBORI PAL」に、A-Line が提供する「MINCADI」を追加しました。MINCADI は、各医療機関で患者にどの程度の被ばくを与えているかを管理するサービスです。
- ・ CRM（カスタマー・リレーションシップ・マネジメント）分野では、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「FastHelp5」を提供しています。購入履歴や過去の FAQ（よくある質問）を一元管理して、お客さまからの問い合わせ、あるいは加入の申し込み、通販の商品の申し込み等に対して、どのオペレーターが対応しても迅速にお答えすることのできる仕組みです。Fast シリーズは、金融、流通、製薬、自治体等あらゆる業種に導入されており、コールセンター CRM の分野において非常に高いシェアを占めています。
- ・ ソフトウェア品質保証分野では、ソフトウェアの品質を高めるためのテストを実施するツール等を提供しています。現在、スマホ、車、家電等あらゆるものがインターネットに接続されている状況にあります。また、さまざまな電子機器はソフトウェアによって制御されており、ソフトウェアに不具合があれば甚大な影響を及ぼし、さらにインターネットが攻撃されれば、さまざまな不都合が発生すると考えられます。従って、ソフトウェアの品質を高めることは社会的に重要な課題です。特に医療機器や車などに不具合があれば、人命に関わるような影響が起り得ます。そのような分野には国際規格があり、ソフトウェアの品質を高めるための手続きが求められています。
- ・ ビジネスソリューション分野では、主に金融機関向けのリスク管理システムを提供しています。金融機関はさまざまな商品を運用していますが、金融商品の運用にはリスクが伴います。当社は、金融機関のリスクを多角的に計測して、金融機関の経営の健全性を担保するための仕組みを提供しています。2019 年 11 月に、山崎情報設計株式会社と金融機関向け市場系システム分野で資本・業務提携をしました。山崎情報設計が開発する金融機関向けの技術を当社と一緒に販売することで提携関係を強固にしています。
- ・ 新規事業開発分野として、2020 年 4 月に開校した軽井沢風越学園向けに、学びの個別化を実現するコミュニケーション・プラットフォーム「typhoon（タイフーン）」を新規開発し、導入しました。今後、この仕組みが教育の現場や在宅での教育等に汎用的に使われていくように取り組みを進める予定です。

3. 中期経営計画

- ・ 現在、中期経営計画「GO BEYOND 3.0」の最終年度を実行しています。「GO BEYOND 3.0」は、デジタルは当たり前時代、クラウドも当たり前時代、そしてこれからはデータそのものが価値を生んでいく時代になっていくという時代感に基づき作りました。データが重要になりますと、サイバーセキュリティの脅威も高まりますので、その対策も重要になると考えています。
- ・ 例えば医療やコールセンターCRMのクラウド事業を行うことによって、当社にはたくさんのデータが集まってきます。そのデータを勝手に使うことはできませんが、データを分析することで、あるいはAIの技術を使うことで、データから価値を生む時代になってくると考えています。
- ・ また、これからの時代は、誰もが使いやすい汎用的なサービスが生き残ると考えています。当社には、お客さまの要望に基づいてシステムをゼロから開発するような開発型、請負型の事業も多いのですが、むしろ特定の分野向けにベストプラクティスといわれるような、業務の一番いい形をシステムとして提供するところに注力していきたいと考えています。
- ・ 中計の戦略的な骨子は、前回の中計から継続して、クラウドの戦略的・加速度的推進、セキュリティ&セイフティ（安心と安全）の追求です。その中で、現在の中計で追加的に行っていることは、NOBORIに代表されるような「事業運営体制の多様化」、情報基盤事業を含む全領域における「サービス化の加速」、「データの利活用」、PHRのような「BtoCへの参入」、「海外事業の加速」、グループ全体にまたがる「事業運営基盤の強化」、「M&A」の7つです。
- ・ 36期目の振り返りとして、上記の各目標について当社の自己評価を行いました。事業運営体制の多様化は進められたと認識しています。サービス化の加速は、「TPS」という次世代の統合的なセキュリティ監視サービスをリリースしています。AIを中心としたデータの利活用も複数の分野で進めることができました。BtoCへの参入は、医療分野での個人に向けたサービスPHRを開始しました。海外展開は、ASEANにおけるCRM事業拡大のため、タイのバンコクに拠点を置いています。これにつままして進捗が遅いと評価しました。事業運営基盤の強化も、まだまだやれることがあると思います。M&Aは現在の中計の中でも実行していますが、より大胆に規模の大きなM&Aをこれから手がけていきたいと考えています。
- ・ 数字の進捗については、中計2年目の2020年3月期の実績が、売上高285億円、営業利益30億円超でした。3年目の計画値が売上高280億円、営業利益27億円ですから、中計2年目で3年目の計画値を上回ったことになります。今期につきましては、新型コロナウイルスの影響もあり、世の中の経済活動が停滞していますので、業績予想を発表していません。今後、見通しができる状況になったときに発表したいと思いますが、基本的には18期続けてきた成長を今後も持続したいと考えています。

4. 株価情報と配当等

- ・「IT 経営注目企業 2018」に続き、経済産業省と東京証券取引所による「攻めの IT 経営銘柄 2019」において、「IT 経営注目企業 2019」の選定を受けました。また、「JPX 日経中小型株指数の構成銘柄」に、2018 年度に続き採用されました。
- ・2020 年 3 月期の配当実績は、1 株当たり中期配当 12 円、期末配当 18 円で、年間配当は 30 円でした。2020 年 7 月 1 日を効力発生日として株式を 2 分割しましたので、2 分割した状態では 1 株当たり 15 円になりますが、配当金を順調に増やしています。
- ・株価は日経平均を上回るパフォーマンスで推移しています。2020 年 7 月 10 日の株価は 1,878 円でした。
- ・2020 年 3 月期の株主構成は、金融機関 33%、外国法人等 28%、個人・その他 23%でした。特に海外の投資家が増えてきており、株式市場からも注目いただける銘柄になりつつあると考えています。
- ・株主優待として、500 株～1,000 株未満保有の株主さまに 1,500 円相当の商品を、1,000 株以上の保有の株主さまに 4,000 円相当の商品を、食品中心のカタログから選んでいただいています。株式の 2 分割を行った後も優待制度の株数の基準を変えていませんので、これまで保有していただいた株主さまからしますと倍の株数になり、より優待を受けていただきやすくなったと思います。

5. 質疑応答

Q1. コロナの影響はどの程度ありますか。

A1. 直近の状況で申し上げますと、在宅勤務が急速に広がったことによってセキュリティを担保しなければならないことから、在宅勤務に関わるような、リモートからアクセスするための制御を行うセキュリティ製品や、個人を特定するためのセキュリティ製品が注目を集めています。従いまして、足元でセキュリティの事業は非常に好調です。情報セキュリティ、サイバーセキュリティを守ること自体が、社会のインフラという位置づけになってきていると考えています。

それ以外のアプリケーション・サービス事業につきましては、展示会が軒並みキャンセルになっていますので、新規のお客さまに対する訴求については一定の制限を受けています。ただし、事業全般としましては、先期からの受注残を含めて、足元の数字は決してコロナで大打撃を受けているということではなく、比較的健闘できている状況です。

Q2. アプリケーション・サービス事業の構成比率を増やすためにどのような施策を計画していますか。

A2. 情報基盤というのは、非常に汎用的なソリューションです。アプリケーション・サー

ビスは、例えば医療、コールセンター、金融などの特定の領域に向けた事業を拡大しています。その事業の構成比率を高めていくためには、基本的には新しい事業を進めていくことが重要です。先ほどご紹介した軽井沢風越学園での教育に関連する取り組みも、その1つですし、医療の事業の中でも PHR などの新しい事業を立ち上げています。そのようなことの積み重ねによって事業の割合を増やしていくことができると考えています。

Q3. IT 関連の会社は数が多くて、会社ごとに強みを持つ分野や競合の状況が分かりづらいのですが、競合他社に対する御社の差別化のポイントや優位性は何でしょうか。

A3. 情報基盤事業につきましては、特にサイバーセキュリティに対する対策という喫緊の課題に注力しています。かつ、製品の販売だけでなく、保守や監視、あるいはそれをさらに分析して構築するという一連のライフサイクルをサポートする仕事をしているところが当社の差別化だと思います。

アプリケーション・サービス事業につきましては、例えば医療画像のマーケットの競合や、あるいはコールセンター向けの分野など、分野毎の競合になります。基本的に当社はクラウド型の事業に傾斜して展開していますので、請負的な、開発的なものではなく、その事業領域においてベストプラクティスになるようなクラウドサービスを次々に立てながら提供していきます。そこに注力することによって、他社と差別化することが当社の使命だと考えています。

Q4. 2020 年 3 月期においては売上高、営業利益ともに、中期経営計画「GO BEYOND 3.0」での計画値、さらには期初予想を大きく上回りましたが、その要因について説明してください。

A4. 事業が好調な要因はいくつかあります。1 つは当社がやっている事業領域が、時代の中で非常に求められている、時代にとって必要なものを提供しているということだと思います。もう 1 つは、利益面の貢献等を考えますと、売上の増加に対して人的な増加やコスト的な増加が一定程度抑えられていますので、利益が増える構造になっているということです。営業的な効率性あるいは技術サポートに対する効率性、内部的な効率性も上がっています。これらの要因によって、超過達成という形になったものと考えています。

Q5. クラウドでエムスリー株式会社との業務提携は拡大していく計画でしょうか。

A5. エムスリーとの提携は拡大傾向でやっていきたいと考えています。エムスリーは日本の医師の 9 割以上とつながっているという、非常に画期的なサービスを展開されています。当社は医療機関向けの営業体制を従来から持っていますが、お医者さま一人一人とつながっているエムスリーの強みも活用させていただき、当社の技術とエムスリー

一の技術がお互いに補完し合うような形で相互に事業を広げられたらいいと思っています。

Q6. 世界各国でサイバー攻撃が猛威を振るっており、今後もセキュリティ関連需要は拡大が期待できると思います。その分野での御社のポジショニングを教えてください。

A6. 当社は、米国を中心にしたサイバーセキュリティ対策の最先端の技術を持っている企業の、日本での一次代理店という立場にあります。通常は、海外の企業と直接契約して日本で販売するのですが、当社においては、直接、企業向けに販売するケースもあれば、システムインテグレーターの大手の企業とタイアップした販売も行っています。この形態では、企業が持っている顧客に対して、当社から製品を購入いただいて、それらの企業がソリューションとしてお届けするという形ですので、直接販売と間接販売の両輪で展開しています。

ポジショニングという意味では、単に製品の供給を行うだけでなく、技術サポート、保守、監視サービスも一緒にご提案していますので、こうした付加価値を付けてエンドユーザーに届けています。

Q7. 自動車向けソフトウェア品質保証分野の伸び率予想と今期の進捗を教えてください。

A7. 自動車は大半がコンピュータ制御になってきています。社会全体がソフトウェアに依存している状況ですので、ソフトウェア品質に対する課題は非常に重要です。一方、自動車産業も新型コロナウイルスの影響で大きく変わってきていますし、さまざまな産業が従来と同じ形の事業展開ではなくなってきたと思います。しかし、従来のような車の使われ方ではなくなったとしても、ソフトウェアに依存しているという状況は変わりませんので、当社が想像している以上にソフトウェアの品質を高めるところの投資は減衰してないと思います。

ただし、一部の企業では、このような分野への投資を躊躇されるようなケースも増えています。当社としては、特に日本の製造業のお客さまの経営状況も横にらみで考えなければなりません。そこについては必ずしも楽観的な見通しばかりはできませんので、状況を注視しながら事業を推進しています。

Q8. 業務内容が似ている上場企業はどちらですか。

A8. 当社は基盤系の事業とアプリケーションの事業、特に医療分野に踏み込んでやっているので、外形的に見て完全に似ていると言えるような企業は、なかなかないと思います。ただ、サイバーセキュリティの対策に特化したソリューションを持っている会社はいくつかあります。例えばマクニカネットワークス、ネットワンシステムズなど基盤系を中心に展開されている企業もあります。医療画像の分野ですと、富士フィルムメディカル、キヤノンメディカルなどの大手もあります。しかし、クラウドに特化

した事業展開をしている点では、当社は圧倒的なシェアを持っていますので、特徴のある事業の推進手法によってかなり差別化をしていると思います。分野ごとに競合がありますが、会社全体として似ている企業はあまりないのではないかと考えています。

以上