

# 個人投資家向けオンライン会社説明会 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8月22日(土)

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。IT (Information Technology) の技術は、インフラに当たる基盤部分と中間に位置するソフトウェアであるミドルウェア、それからアプリケーションという階層状で構成されています。これを横軸に置きます。一方、ターゲットとする市場は、医療、金融、製造業などの垂直市場があります。これを縦軸とします。マトリックスとは格子状のものを指しますが、横軸のテクノロジーと縦軸の垂直市場が交差する部分で当社は事業を展開しており、社名にはその思いを込めています。
- ・ 会社設立は1984年、今年、37期目を迎えています。7月1日を効力発生日として1:2の株式分割を実施しており、現在発行済株式数は約4,400万株です。連結の従業員数は約1,100名で、取締役11名の内、社外取締役が7名、その内2名が女性取締役となっており、ガバナンスとしてかなり開かれた会社と言えると思います。
- ・ 沿革について、当社はニチメン株式会社(現・双日株式会社)の営業部門から独立しています。1990年代半ばから自社技術によるパッケージ事業を開始。2000年に株主がニチメンからITX株式会社に代わりました。ITXは日商岩井の情報産業部門が独立した会社なので、ニチメンが日商岩井と合併し、現在の双日になることに先駆けて、IT系企業がITXに集結した、ということになります。その後、第三者割当増資により、楽天株式会社から資本注入を受け、当時、37%の株式を楽天が保有していました。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。2015年には楽天が保有していた株式を自社株買いし、現在に至っています。
- ・ 子会社は現在7社です。医療関連で3社、情報基盤系で2社などです。
- ・ 企業理念は、IT技術を活用して、より良い未来の創造に貢献することです。社会貢献性の高い事業を、新しい技術を使い、チャレンジしていくことが、私たちが目指しているところです。
- ・ 私は2000年に社長に就任し、その後上場等を経て、直近18期で連続増収しており、現在も成長過程にある企業です。
- ・ 直近の2021年3月期第1四半期の業績は、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益共に過去最高水準です。2021年3月期から新収益認識基準を適用しています。これは、国際会計基準(IFRS)と合致したもので、わが国でも来年4月から強制適用される予定で、当社では1年前倒しで適用しています。そのため前期との直接比較しにくいですが、

---

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。

---

売上で17%、営業利益で73.3%増加しており、非常に順調に成長しています。

- ・ バランスシートについて、総資産が約300億円強、純資産が150億円弱という水準です。
- ・ 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。
- ・ セグメント別売上高でみると、サイバーセキュリティ対策に関わる情報基盤事業が前期同様の収益基準では、約1.5倍成長しています。新収益基準では履行義務を期間に合わせて収益認識するので、一部の売上が長期に繰り延べられることとなりますが、そのマイナス要因も吸収して、成長しています。アプリケーション・サービス事業は、新収益基準により若干のプラスでほぼ変動はありません。各事業共に成長しています。
- ・ セグメント別の利益についても同様で、情報基盤事業は一部の利益が先の期間に繰り延べられています。アプリケーション・サービス事業は若干のプラスです。利益水準でも各事業共にかなり伸びています。
- ・ 当社が重視しているKPIはストック型の事業で、将来的に積み上がるサブスクリプションや保守、監視などのサービスです。当社のストック比率は各事業共に50%超あります。情報基盤事業のストック比率が2021年3月期第1四半期は跳ね上がっていますが、サブスクリプションと呼ばれている期間限定のライセンスを、より厳格に収益認識をしたことで、結果的にストック比率が大幅に増えています。アプリケーション・サービス事業では、そうした影響はあまり多くありませんが、クラウド事業の積み上げにより、57.1%となっています。積み上げ型の事業は将来に渡って持続可能な事業であり、そうした事業が拡大しています。

## 2. 事業領域

- ・ 当社の事業は主にB to Bの企業向け事業が中心で、コンシューマーに直接販売する事業は少なく、なかなか外から見えにくい部分があります。そうした意味では、縁の下の力持ちです。事業領域としては、サイバーセキュリティ関係や医療、コールセンター、組込ソフトに対する安全性の担保・改善などです。
- ・ 情報基盤事業は、情報セキュリティに関係するものです。情報化社会になり、企業の競争力も情報という無形の資産に依存することが多くなっているため、企業や政府の情報が狙われるサイバー攻撃も多くなっており、それを防ぐための世界最先端の技術を主にアメリカから輸入して販売しています。
- ・ 販売先としては、民間企業、教育機関、地方自治体、官公庁。あらゆる領域が販売ターゲットとなります。
- ・ 当社は単に技術を販売するだけでなく、設計・構築から販売後の保守、運用・監視などのアフターケア、それらを元にした分析といったライフサイクルをすべて担当しており、それが当社の強みです。
- ・ アプリケーション・サービス事業についてですが、IT分野では現在、クラウドという

---

大きな技術のトレンドがあります。従来は企業ごとにコンピュータを用意し、ソフトウェアを開発し、システムを構築していました。しかし現在はクラウド上にあるソフトウェアの仕組みをインターネットを通して活用しています。クラウド(Cloud)は雲を意味しますが、ユーザーから見ると、コンピュータの存在を気にせずに使えるので、このように呼ばれています。

- ・ クラウドは、「所有」から「利用」への転換です。例えば、水、電気、ガスなどは、自分で用意するものではなく、水の場合、浄水場がきれいな水を提供し、利用者は蛇口をひねれば、水が使える、使った分だけ課金されます。コンピュータの領域でも同じことが起こっており、クラウドを活用することで、月額の設定課金や使った分だけの従量課金の料金体系で、さまざまなサービスを利用できるようになっています。
- ・ 当社は社会のクラウドへの転換をキャッチし、事業を展開しています。当社が運営するデータセンターから、インターネットを通して、病院やコールセンター、ネットショップ運営者が利用するサービスを提供しています。
- ・ 代表的なサービスは、医療分野のクラウドサービスです。約 2 年半前に分社化し、現在、三井物産との合弁事業で、会社名もブランド名も「NOBORI」といいます。医療機関で撮影された検査画像を、当社のクラウドで預かるもので、医療機関は必要なデータを必要な時にクラウドから取り寄せ、医療機関の端末で見ることができます。医療機関でデータ保管用の大きな設備を作ったり、IT 技術者を配置する必要がなく、近年、非常に成長している事業です。
- ・ NOBORI が管理している患者数は 3,100 万人、検査件数も 1 億 8,000 万件を超えています。日本ではおそらく最大の医療画像を蓄積しているサービスだと思えます。保存データ数の推移も右肩上がりが増えていきます。
- ・ NOBORI では、医療画像のクラウドサービスに加えて、新しい事業にもチャレンジしており、その一つが PHR(Personal Health Record)サービスです。カルテ、画像、検査結果、投薬情報などの医療情報は、現在は医療機関内にあり、患者さん個人が自分のデータにアクセスすることができません。しかし医療情報は究極の個人情報であり、今後はスマホなどの自分の端末でアクセスし、自分なりに医療情報を役立てていくような社会に変化するのではないかと思います。そこで医療機関と組んで、患者さんに情報提供するために、PHR サービスを開始しています。
- ・ 医療分野の画像関係は AI(人工知能)が活躍しやすい領域で、画像認識については、人間の能力をすでに超えていると言われていています。そこで、当社はドクターとのネットワークを持つエムスリー株式会社と業務提携を行い、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。その一つがエルピクセル社の EIRL aneurysm サービスの提供です。EIRL aneurysm により脳動脈瘤の疑いのある部分を画像から自動検出して、医師の診断を支援します。エルピクセル社は東大発の医療向け AI ベンチャーとして注目されており、日本で初めて AI によるソフトウェアの薬事承認を取得した会社です。

- 
- ・ 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、中国のアリババが作ったAIのアルゴリズムなどを使い、エムスリー社と共同で、期間限定ですが、100か所の医療機関に遠隔画像診断サービスを無償で提供しています。これはソニーのファンドを使って展開しており、このような社会に貢献する取り組みも行っています。
  - ・ 医療分野では合同会社の医知悟(いちご)もあります。ここは、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。一つの医療機関内では読み切れない画像を、遠隔から読影することができます。遠隔読影サービスとしては、日本最大規模のプラットフォームで、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20万件にもなります。
  - ・ X線やCTなどで医療画像を撮影する時に、被ばく線量を増やすと、画像は鮮明になります。しかしその分、患者さんの被ばく量も増えます。そこで、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。この管理をMINCADI(ミンキャディ)というサービスを使って行うのが、子会社の株式会社A-Lineです。現在、需要が高まっており、契約数が大幅に伸びています。
  - ・ CRM(Customer Relationship Management)分野は、企業のコールセンター・コンタクトセンターで使われる業務システムです。問い合わせの形態は、電話、メール、チャットなど多岐に渡ります。コロナウイルス禍では非対面で買い物をすることが増え、「商品が届いたけれど、使い方がよくわからない」ということも増えているのではないかと思います。コンタクトセンターCRMシステム「FastHelp5」は、購入履歴や過去の問い合わせ履歴を一元管理し、適切な回答を行います。業界内でのシェアが高く、金融系、製薬会社、リテール、自治体など、あらゆる業種で導入いただいています。
  - ・ 現在、EVをはじめとする自動車はソフトウェアで制御されています。さらにスマホ、家電、医療製品など身近なあらゆるものがインターネットに繋がり、ソフトウェアで動いています。しかしソフトウェアの品質に問題があったり、インターネットから攻撃を受けるような脆弱性があると、非常に大きな被害になります。そのためソフトウェアの品質について、国際的な厳格な基準があります。基準を満たす、高品質なソフトウェアを作るには、ソフトウェアそのものを自動的に解析する技術が必要です。ソフトウェア品質保証分野では、そのために必要なツール等を提供しています。
  - ・ 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。金融工学を使い、市場リスクや信用リスク、価格変動リスク等、金融機関のリスクを多角的に計測して、変動するリスクを金融機関が適切に管理するためのソフトウェアを提供しています。昨年、この分野に特化した山崎情報設計株式会社の株式を51%取得することにより、当社の傘下になりました。
  - ・ 新規事業開発分野として、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。軽井沢風越学園はコロナウイルス禍の2020年4月に開校。日本の教育では、従来のように同一年齢の子どもに均一に教えるのではなく、一人ひとりに合った教育が求められています。教育のパーソナライゼーションと言われますが、軽井沢風越学園は、幼稚園から中学校までの12年間の一貫校で、生徒を中心としたスチューデントジャーニーを実践するユニークな学校です。ITを活用した新しい時代の教育のプラットフォームとして、今後、当社の事業として取り組んでいきます。

### 3. 中期経営計画

- ・ 現在、中期経営計画「GO BEYOND3.0」を進めています。前中計は「TMX3.0」でしたので、それを超えるという意味で「GO BEYOND3.0」としています。「TMX3.0」は、クラウドの時代に沿った事業に転換することを主眼としていましたが、現中計「GO BEYOND3.0」は、クラウドを前提にし、そこから生まれるデータを活用し、データの時代に適合した事業に変化する道筋をつけることを考えています。
- ・ また、社会がインターネットで繋がり、あらゆるモノと人がインターネットで相互接続するようになっていきます。利便性が飛躍的に向上する一方で、サイバーセキュリティ的なリスクも大きくなっており、これも大切なテーマです。
- ・ データの時代にあって、クラウドサービスの提供を通じ、データが価値を生むようになっていきます。医療に関連するデータ活用については、法律的な枠組みもあり、簡単に利用することはできませんが、データを適切に二次利用することにより、新しい価値を生み出せるのではないかと思います。
- ・ 日本のITサービス産業は、顧客ごとに要望を聞き、ゼロからソフトウェアを開発してきました。労働集約的な方法をずっと続けており、これは世界的に見ても非常に稀な状況です。しかし当社は、医療やCRMなどの特定の領域で、皆さんにとって一番いい「ベストプラクティス」にのっとったシステムを作り、広く使っていただきたいと考えています。標準化されたいいモノを使えば、業務が効率的に進む時代です。当社はある企業のために請け負うのではなく、クラウドサービスでベストプラクティスを提供することに注力していきます。
- ・ 本中計は今年度が3年目で、最終仕上げに取り掛かっています。「TMX3.0」の中核的な事業戦略であるクラウドを戦略的に進めることと、セキュリティ&セイフティを追求することは継続して取り組んでいます。
- ・ その上で新たに7つの事業戦略を追加しています。1つは「事業運営体制の多様化」です。NOBORIを分社化し、三井物産との合弁会社にしたように、外部企業と組み、新たなフォーメーションでイノベーションを推進します。また、情報基盤事業のセキュリティの監視サービスなど、全領域で「サービス化の加速」をしていきます。医療領域では、AIをはじめとする「データの利活用」、PHRのような「BtoCへの参入」。さら

---

に CRM ではタイに拠点を置いています、「海外事業の加速」をあげています。企業集団としての「事業運営基盤の強化」では、特に人財について注力しています。加えて 130 億円弱の手元資金を活用し、「M&A」も行い、事業を積極的に加速していきます。

- ・ 追加した事業戦略について前期（36 期）を振り返ると、「事業運営体制の多様化」、「サービス化の加速」、「データの利活用」、「BtoC への参入」は、一定程度の成果をあげていると考えています。「海外事業の加速」、「事業運営基盤の強化」、「M&A」は、まだまだやれることがたくさん残っており、自己評価としては△を付けています。
- ・ 数字の進捗については、中計 1 年目、2 年目は共に計画値を上回って推移しており、今期も第 1 四半期の数字では非常に好調です。ただ、コロナウイルス禍では事業環境の見通しもやや悪くなっています。そのため今期は中計を上書きする業績目標は発表していません。第 2 四半期を終えたタイミングで、期末の業績見通しは出す必要があると考えています。現在の進捗が続くならば、中計 3 年目も計画を上回ることは可能だと思っており、それができるように推進していきたいと思えます。

#### 4. 株価情報と配当等

- ・ 経済産業省と東京証券取引所による「IT 経営注目企業」に、2018 年と 2019 年の 2 年連続で選定されました。また、「JPX 日経中小型株指数の構成銘柄」にも指定されています。
- ・ 直近で 1：2 の株式分割を実施しています。前期の配当は 30 円でしたが、分割を考慮すると 15 円となります。前期は中間期 12 円、期末 18 円と年間で 30 円の配当を行いました。現在の株式分割後でみると 15 円相当となります。このところ毎年増配しており、今後も業績を高め、配当も株主還元も充実させていきたいと思えます。
- ・ 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。コロナウイルス禍の緊急事態宣言により、株式市場全体が落ち込み、当社の株価も落ちましたが、その後、第 1 四半期決算が良好なこともあり、株価は上昇基調にあります。昨日 8 月 21 日の終値で 2,325 円、8 月 19 日には過去最高の株価となり、年初来、高値で推移しています。時価総額では約 1,000 億円で、株価のパフォーマンスとしてはかなりいい水準にあると自負しています。
- ・ 当社は一般の皆様にご提供できる商品を扱っていないので、株主優待では、所有株数に応じて 1,500 円相当、4,000 円相当の商品を、カタログから選んでいただけます。株式分割していますが、所有株数の単位は変えていません。

#### 5. 質疑応答

Q1. 「NOBORI」を導入している医療機関の数あるいはシェアについて教えてください。

A1. 医療機関数は約 1,000。市場シェアについては、いくつかの捉え方があります。医療用画像管理システム(PACS)市場では、大手企業として富士フイルムメディカルやキヤノ

---

ンメディカルなどがあり、当社はそれらに続くシェアとなっています。ただ、クラウド型サービスの医療画像管理システムでは、市場の約7~8割のシェアがあると思います。市場の中でいち早く、クラウド型に事業を展開し、その中でリーディングなポジションにあるとご理解ください。

Q2. 競合する企業、業界内のシェア(ポジションニング)と御社の強みについて教えてください。

A2. 情報基盤事業での競合、医療画像での競合、コールセンターの競合という言い方はできますが、企業全体として競合というと、なかなか難しいものがあります。

情報基盤事業では、ネットワークシステムズやマクニカネットワークス、東京エレクトロニクスなど、海外の最先端技術を日本に持ってきて展開している事業者がいくつかあります。さらにセキュリティ事業の中でもいくつかの категорияがあるので、単純比較が難しく、計測可能なマーケットデータは世の中に公表されていないのではないかと思います。コールセンター(CRM)は、アメリカの企業であるセールスフォースドットコムが、クラウド型サービス展開ではかなり競合します。CRMについては、企業内で使う形でのライセンス販売(FastHelp)も行っています。この製品のマーケットシェアはかなり高くなっています。クラウド型ではセールスフォースドットコムがトップシェアですが、それに次ぐシェアを持っていると思います。

このように事業ごとに競合が存在します。当社としては、できるだけクラウドを意識し、時代の新しい流れをキャッチし展開している点で際立っていると考えています。

Q3. 今後の海外戦略について教えてください。

A3. 海外では、コールセンター(CRM)分野で、ASEANで展開しています。現在、タイのバンコクに拠点を置き、日本からのスタッフとローカルスタッフで事業を運営しています。

アジアへは日本企業がどんどん進出しており、日本企業の海外展開でのコールセンターをお手伝いするのが、最初のステップでした。現在は地元のローカル企業にも採用されています。ただ、海外事業の開拓は、知名度も含め、簡単なことではありません。多くのことに手を出しても成功しづらいと思うので、現在はコールセンター(CRM)分野に注力し、そこで一定程度の成功を収めたいと考えています。

Q4. 医療画像の保管管理については、セカンドオピニオンを依頼する際にも利用することが可能ですか。

A4. PHR(Personal Health Record)サービスでは、医療機関の中にある検査画像などの医療情報を、患者さんがスマホで見たり、セカンドオピニオンのために別の医療機関の医師に見てもらおうことを想定しており、今後機能拡張もして行きます。

---

Q5. M&A や資本業務提携等に関するお考えをお聞かせ下さい。

A5. 積極的に展開したいと考えています。多くの会社からのご紹介もいただいています。当社としては、現在、我々が取り組んでいる市場の周辺領域で、同じ顧客に対して追加的なソリューションが提供できるような会社を視野に入れていきます。あるいは、同じ市場の競合他社と一緒に、シェアを伸ばすことも考えています。大きくはこの2つの方向性です。我々が事業展開している領域に、どんなプレイヤーの会社がいるかは認識しており、それらの会社と力を合わせることで、事業を加速度的に進めることができます。より積極的に取り組んでいきたいと考えています。

Q6. 「NOBORI」を導入することによって医療機関が得られるコスト面のメリットは、それほど大きいように思えません。コスト以外にも何かメリットはありますか？

A6. 他のベンダーは、コンピュータ設備を病院内に置き、そこでシステムを運用しています。そのため、病院側にもシステムの担当者が必要です。その人件費などを考えると、クラウド型サービスなら、圧倒的にコスト削減となります。

コスト以外のメリットとして、患者さんの重要なデータをシステム上で適切に管理することは、かなりの労力がかかります。当社はクラウド上でお預かりし、四重にデータを書き込んだり、データを分解し、個人が特定できないようにするなど、非常に高度なセキュリティ対策も行っています。各医療機関が自前でシステムを運用するよりも、はるかに高い可用性や安全性を提供しています。

さらに、医療機関を跨いでデータを参照することも可能です。そのため、グループ病院のような複数の医療機関を運営している場合も、クラウドサービスで統一化することで、グループ内での情報交換が可能になります。このようにさまざまなメリットがあるとご理解ください。

以上