

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：2021年3月6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。「テクノロジー」は、インフラストラクチャーに当たるハードウェア類とミドルウェア、業務アプリケーションという階層状で構成され、これを横軸に置きます。一方、我々の顧客は、金融、製造業、医療などの垂直市場に当たり、これを縦軸とします。マトリックスとは縦横の格子状のものを指し、当社はテクノロジーと垂直市場が交差する部分で事業を展開していることから、「テクマトリックス」を社名にしています。
- ・ 会社設立は1984年で、37期目が今年3月で終了します。連結の従業員数は約1,100名。取締役11名の内、社外取締役が7名、その内2名が女性取締役で、ガバナンスとしてかなりオープンな構成になっています。
- ・ 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ました。創業当初の社名はニチメンデータシステム株式会社です。当時は商社の仕組みを使い、海外の最先端技術を日本に導入して販売していました。1990年代半ばから自社技術によるシステムパッケージやクラウドサービスの提供を始めています。現在では、情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業の2つの軸で事業展開しています。2000年に株主がニチメンからITX株式会社に代わり、ニチメンとの関係性がなくなったので、現在の社名に変更しました。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、2005年にジャスダック証券取引所に上場。東京証券取引所の市場第二部、第一部に市場替えしています。その間、新規設立や買収により連結子会社が増えています。
- ・ 連結子会社は現在7社です。情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業、それぞれに属する会社で構成されています。
- ・ 企業理念は、「より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団」です。IT技術を使い、社会に貢献できる領域・社会的なインパクトが高い領域で事業を展開していきたいと考えています。
- ・ 創業以来の業績推移を見ると、2000年代初頭の米国の同時多発テロや.comバブルの頃は若干苦戦しましたが、2005年の上場前後から右肩上がりの業績が続いています。過去18期増収で業績を伸ばしています。
- ・ 直近の2021年3月期第3四半期の業績は、売上高が前年比7%増、営業利益25%増となっています。当社は今期から新収益認識基準を適用。サブスクリプションのような期間限定のライセンス使用权を期間に属す形で収益認識することにしました。このイン

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。

パクトがありますが、事業としては7%拡大しています。

- ・ 第3四半期の売上高を前期までの収益認識で換算すると、59億円近く増額しています。収益認識基準の変更により将来に売上認識のタイミングがずれるマイナスのインパクトがあり、44億54百億円の影響が出ています。このマイナスを吸収した上での7%の増収なので、前期までの認識で計算すると28.8%の売上増となります。営業利益も同様にマイナスインパクトがありますが、前期の収益認識基準なら52.3%の増益。新収益認識基準なら25.0%の増益です。将来に対し、今後売上が立つ成約残が多く残っているということなので、将来的な成長も確実だと言えます。
- ・ 貸借対照表については、手元現金は100億円以上で健全なバランスシートだと認識しています。
- ・ 当社の事業領域は、情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業の大きく2つに分かれます。
- ・ セグメント別売上高でみると、今期は情報基盤事業が大変好調です。コロナウイルスの影響でリモートワークが進み、サイバーセキュリティ対策が重要になり、当社の情報基盤事業が大幅に伸びています。アプリケーション・サービス事業は、収益認識基準を変えていますが、従来からのクラウドサービスを中心に積み上げ事業が多いので、基準変更の影響はほとんどありません。
- ・ セグメント別の利益についても同様に、情報基盤事業の伸びが大きくなっています。
- ・ 当社が重視しているKPIはストック比率です。これは契約を更新する積み上げ型の収益比率で、今期一括の売上ではなく将来に繋がるものです。情報基盤事業は、収益認識基準を変更した影響が大きく、ストック比率が63.8%にジャンプアップしています。内訳は保守やサブスクリプションなどの継続的な取引です。アプリケーション・サービス事業では、クラウド型サービスの積み上がりで右肩上がりでも右肩上がりで推移しており、56.9%となっています。

2. 事業領域

- ・ 当社の事業は主にB to Bの企業向け事業が大きく、消費者の皆様へ直接販売する事業ではないので、なかなか事業内容がわかりにくいのではないかと思います。事業領域としては、サイバーセキュリティ関係や医療、コンタクトセンター・コールセンターなどの問い合わせ窓口業務のシステム、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、サイバーセキュリティ対策に注力しています。現在、インターネットにより、人と人、企業と企業、国と企業や国と個人、モノとモノが繋がっています。そして、インターネットが社会的に重要なインフラとなっています。利便性が高まると同時に、サイバー攻撃も増え、悪意のある第三者から攻撃を受け、情報が漏洩するリスクが拡大。そのためサイバーセキュリティ対策は非常に重要です。

-
- 当社が提供する技術は民間企業だけでなく、教育機関、地方自治体、官公庁等、あらゆる団体に提供しています。
 - 海外の最先端技術を日本の組織に提供するのが我々のビジネスモデルです。専門性が高い技術なので、使いこなすにはただ製品を販売するだけでなく、お客様の状況を分析し、設計・構築、24時間365日の保守サポート、運用・監視が必要です。分析～設計・構築～保守～運用・監視が一貫して行えるのが、当社の戦略です。
その中で運用・監視は、当社のオペレーションセンターからリモートで監視し、何らかの事故があれば我々が対応。「TechMatrix Premium Support(TPS)」というサービス名で提供しています。
 - アプリケーション・サービス事業は、クラウドという提携形態を中心にビジネスを展開しています。我々のサービスはデータセンターにシステムを汲み上げ、それをインターネット越しに皆さんに使っていただくものです。利用者から見ると、どこにシステムがあり、どう繋がっているかを意識する必要がないので、クラウド=雲と呼ばれています。
 - クラウドのあり方を従来のインフラと比較してみると、例えば、水、電気、ガスなどは自分で使った分だけ料金を払うことになっています。しかし水は、以前は自分で井戸を掘って利用していました。それが現在は、浄水場を通じたキレイな水が蛇口をひねれば出てきます。そして利用した分だけ課金されます。コンピュータ資源も同様で、クラウドの先にあるサービスを使った分だけ月額などで支払う形に変化しています。
 - 当社が提供しているのは、インターネットのショッピングモールに出店している企業が受注後のバックオフィスで活用する仕組みや、病院で使われる画像システム、コールセンター・コンタクトセンターの業務システムです。
 - 代表的なサービスは、医療分野のクラウドサービスです。皆様も病院で各種検査を受けられることがあると思います。現在、検査画像はフィルムではなく、デジタルでコンピュータシステムに保存されます。我々のクラウドサービスは、病院から発生する画像データを我々のデータセンターのクラウド上で保管し、必要な時だけ病院の端末で見られるようにするものです。そのためにデータセンターは堅牢なセキュリティ対策を講じ、情報漏洩から守っています。
 - 医療情報サービスは「NOBORI」というブランドで展開しています。3,400万人の患者さんデータ、検査数で2億データ以上をお預かりしています。国内での医療画像のクラウドサービスでは最大規模で、保存データも右肩上がりが増えていきます。
 - NOBORIは、従来は医療システム事業部で取り組んでいましたが、3年前に「NOBORI」という社名で分社化し、三井物産から資本参加も受け合弁事業として展開しています。病院向けの画像サービスの提供に加え、直近では患者さん個人向けのPHR(Personal Health Record)サービスを提供。医療機関にある自分のカルテや検査画像、薬の情報を自分のスマホで見られるようになっています。
 - 医療分野の画像関係はAI(人工知能)が活躍しやすく、医療画像の診断に使われていま

す。最終的な診断は医師が行いますが、それを手助けするものです。

当社が資本参加しているエルピクセル社では、動脈瘤や肺がんに関する AI の画像診断サービスを開発しており、当社から提供しています。

- ・ 新型コロナウイルスに関しては中国のアリババが作った AI のシステムがあり、エムスリー社と共同で提供しています。肺結節に関しては、韓国のビューノ社の AI システムを提供しています。

AI 関連事業は NOBORI での新たな付加価値サービスとして、最近、注力しています。

- ・ 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います。具体的には、病院に放射線の専門医が在籍していない場合、検査画像を他の医療機関の医師や読影を専門にしている医師集団に送り、診断してもらうサービスです。現在、登録利用読影医は 1,400 名以上で、月間の依頼検査数は約 20 万件にもなります。
- ・ 医療分野ではもう一つ A-Line という子会社があります。X 線や CT など医療画像は放射線を使って撮影します。照射量が多いほど画像は鮮明になりますが、その分、人体に与える影響も大きくなります。そこで、放射線の被ばく量のコントロールが法律でも求められています。A-Line が提供している MINCADI(ミンキャディ)は、医療機関での患者さんの被ばく量を記録・管理するサービスです。
- ・ 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向けのクラウドサービスです。電話、メール、チャットなど、お客様との関係性を管理するシステムで、問い合わせ窓口業務で使われます。お客様とのやり取りを一元化することで、オペレーターが正確な対応をし、お客様の満足度向上に寄与するシステムを提供しています。
- ・ この分野は、コロナウイルス禍の影響が顕著です。従来はコールセンターにオペレーターが集まって問い合わせ対応していましたが、現在はオペレーターが自宅から対応することが進んでいます。そうするとクラウドサービスを利用し、場所を問わずに使えるシステムが必要になります。
- ・ さまざまな導入事例があり、金融機関、自治体、製薬会社、リテールなど、あらゆる業種で導入いただいています。
- ・ ソフトウェア品質保証分野もアプリケーション・サービス事業の中の一つです。ソフトウェアの品質を高めるテクノロジーです。現在は、車も家電もインターネットに繋がります。そのためソフトウェアに脆弱性があると、そこを突かれて動作が不安定になったり、データが漏洩することになりかねません。そこでソフトウェアの品質を高めることが重要です。自動車も今は多くのソフトウェアが組み込まれ、それが車の動きを制御しています。ソフトウェア品質は、社会の安全・安心に非常に重要な要素です。
- ・ そのためソフトウェアの品質をチェックしなければなりません、人海戦術的にテストし確認するのも限界があります。そこでソフトウェアのプログラムを自動的に解析

し、不具合や脆弱性を発見する技術が開発されています。我々はソフトウェアの品質を高める最先端のテストツールをグローバルで集め、日本のメーカーや情報系システムを取り扱う金融機関等に提供しています。

- ・ 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。金融機関はさまざまな金融商品を運用しており、複雑な金融商品なら株価や為替、金利などの変動要因によりリスクが高まります。そのため金融機関は金融庁からの確なリスク管理を求められています。リスク管理システムは金融工学を使った特殊な領域ですが、当社からは専門性の高いシステムを提供しています。
- ・ アプリケーション・サービス事業では新規事業開発分野として、教育に取り組んでいます。教育分野もコロナウイルス禍では休校になり、PC を使いリモートで授業をすることが必要になりました。国もギガスクール構想を前倒しで進めており、全国の小中学校をはじめあらゆる学校に、PC を配備したり、インターネット接続ができる無線環境を整えています。
- ・ その一方で教育のあり方も大きく変化しています。昨年 4 月に学習指導要領が 10 年ぶりに改訂されました。従来のように同じ内容を同じ年齢の子どもたちに一方的に教えるのではなく、子どもが自ら主体性を持って、探求していく学びに大きく変わろうとしています。
- ・ PC やインターネットのインフラを整えるだけでなく、教育の中身を大きく変えようとするなら、システムのサポートが必要です。一人ひとりの能力や進捗に合った学びや得意分野を伸ばす学びに向けて、当社は「ツムギノ」というブランド名で教育分野のクラウド型サービスをリリースしています。教員の校務や保護者×生徒×教職員のコミュニケーションなどをサポートする統合型のプラットフォームです。
- ・ これは 2020 年 4 月に開校し、先進的な教育を行う軽井沢風越学園と共同開発したものです。これを新規事業として、教育という社会的なインパクトの大きい領域で展開していきたいと考えています。

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。クラウドの時代になることはもちろんですが、データ活用も重要になると考えています。
- ・ その中で我々が取り組んでいるのは、まずセキュリティ。この対策は非常に重要です。
- ・ そしてデータが価値を生む時代では、特に医療事業中心に集まったデータをよりよい形でフィードバックすることも重要です。これは法律の壁との対応も必要です。
- ・ さらに各企業が自社の業務を単に IT に置き換えるだけでなく、事業をデジタル化していかねばなりません。その中であって当社のような SIer には、個別開発ではなく、各社が独自開発しなくても済む共通的な業務ノウハウの提供が求められています。これを「ベストプラクティス」と言います。これはクラウドサービスを通じて我々が提供し

ようとしていることです。

- ・ 事業戦略として、前回の中計「TMX3.0」から継続してクラウド型の事業展開に注力し、社会全体の安心・安全に繋がる事業に取り組んでいます。
- ・ その上で、今期が最終年度となる中計では、新たに7つの事業戦略を追加しています。変化の激しい時代の中で、新たな事業の取り組み方を考えています。単に自分たちだけで頑張るのではなく、他社と連携したり、サービス化を進める。これは情報基盤事業のTPSの監視サービス等が該当します。その他に、データの利活用やコンシューマー向け事業への参入、海外事業の基盤強化、M&Aなどです。
- ・ 各戦略の進捗度合いを見ると、全般的にはそこそこの結果が伴ってきています。
- ・ 業績面での中期経営計画の達成度合いは、初年度、2年度共に売上・利益共に超過達成を果たしています。今期は中間決算期に新収益認識基準に基づく達成数値を発表しており、最終年度も計画を上回る予定。売上高300億円、営業利益33億円を達成する見込みです。

4. 株価情報と配当等

- ・ 今期の配当は、中間期で7円を配当しており、期末で10円。年間17円の配当を計画しています。配当性向は32.2%。期末の業績が上振れすれば、株主還元の方針により、配当についても検討する予定です。
- ・ IT関連の株価が年明けから難調ですが、当社の昨日の株価は1,741円でした。株価推移を見ると、多少の凸凹はありますが、日経平均株価に比べると当社の株価はよいパフォーマンスを示しています。
- ・ 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、カタログから選んでいただいています。

5. 質疑応答

Q1. 多業種に展開しているようですが、メインとなる業種は何ですか

A1. 当社の売上の3分の2を占めるのは情報基盤事業です。中身はサイバーセキュリティ技術の提供で、国や企業がインターネットを活用する中で、情報を守ることです。アプリケーション・サービス事業は、特定の業種に特化したクラウド型のサービスを提供しています。ITサービス産業では受託開発する企業が多い中で、当社はそういう形ではなく、特定の領域の業務を円滑に進めるためのノウハウを埋め込んだサービスをクラウドで提供しています。

Q2. IT業界は比較的コロナウイルス禍の悪影響は少ないといわれています。御社でのコロナ禍の悪影響と良い影響だったことについて、教えてください。

A2. 大変鋭いご指摘だと思います。コロナウイルス禍では対面することが難しくなってお

り、デジタル技術を使い、社会の流れを円滑に進めようという動きになっているのは確かです。我々の事業も、対面業務が主力のお客様の業績が厳しく、その影響を受けている部分も一定程度はありますが、情報基盤事業のサイバーセキュリティに関しては、在宅勤務が進めば情報を守ることが重要になるので、この事業については正直、かなりの追い風になっています。今期の業績の上振れについては、情報基盤事業が大きく貢献しています。

悪い部分では、前述の通り、業種によって業績がかなり難しい状況になっているお客様があります。IT に投資する予算も一定程度制約している企業もあります。その影響は部分的ですが、今は DX(デジタルトランスフォーメーション)に注目が集まっており、すべての業種がデジタルの技術で仕事のやり方を変えていこうとしています。そのため業績の違いはあっても、多くの企業で IT に対する投資は比較的抑制しづらい状況にあります。意思決定のプロセスが少し遅れる傾向はあっても、IT に対する投資は全体的に見ると、かなり強いものがあると認識しています。したがって悪い影響があっても、良い影響の方が大きいと感じています。

Q3. ポスト新型コロナウイルス禍での働き方改革に向けた事業展開について説明いただけますか。

A3. 当社は緊急事態宣言下では、ほぼ全社員が在宅勤務しています。お客様とのやり取りや製品の出荷もあるので、一部の社員は出社したり、お客様先を訪問していますが、在宅できる限りにおいては、在宅を基本にしています。緊急事態宣言が解除されれば、2交代のような形で 50%程度の出社率を前提にしています。我々自身が IT 技術を積極的に活用し、よりフレキシブルな仕事の仕方を実践しています。

Q4. 業績好調にもかかわらず最近の株価急落を社長はどのように見ておられますか。

A4. 当社がやれることは、業績をしっかりと出していくことと、将来に繋がる投資をしつつ、継続性のある事業発展を果たすことです。市場の中で当社の株価も上下がありますが、あまり一喜一憂することなく、着実に業績を高めることに集中したいと思います。また、それが達成されれば、株価も必然的に後から付いてくると考えています。直近の株価は確かに下落していますが、もう少し時間軸を長く取れば、我々の結果が株価に反映されていくのではないかと思います。

Q5. 2021年3月期の配当金は前期より増額する予定はありますか。

A5. すでに発表している配当予想では、中間期は実施済みですが1円増配、期末も1円増配で年間2円増配を計画しています。配当性向は32.2%を前提にしているので、収益が予定以上に上がれば、配当性向も含め検討し、配当の実額の見直しもあり得ると思います。株主還元はよく考えて進めたいと思います。

Q6. 継続していた企業から解約されることもあると思いますが、解約率はどのくらいなのでしょう。

A6. 解約率は重要な指標です。例えば医療画像のクラウドサービスを見ると、医療機関の経営状態による変化はありますが、100%に近い継続率があります。サービスそのものの必要性やお客様のサービスに対する満足度が継続性を左右しますが、他の事業も継続性が高く、解約は極めて少ない状況です。お客様の満足度は契約更新に関わる重要な要素だと認識し、当社も重点的に取り組み、契約が積み上がる方向で進捗しています。

Q7. ネットワークセキュリティのプロフェッショナルとして、医用画像の保護という観点から具体的にどのような方策を講じていますか。

A7. 医療情報は極めて機密性の高い情報なので、セキュリティ対策は万全を期しています。例えばデータセンターに繋がる端末は、サービスで利用しているお客様以外の端末からはアクセスできません。一般の方からはアクセスできないようにしています。また、データはシステム内では匿名化しています。さらに、秘密分散の仕組みを採用し、一つの塊のデータをバラバラに分解し、複数個所で保存しています。万が一、ひとつのデータを取り上げて覗かれても、それを組み合わせないと意味のあるデータにはなりません。堅牢性では地域が違う2カ所のデータセンターに分割し、同じ情報を四重に保存しています。このようなさまざまなセキュリティ対策をした上で、サービスを運用しています。

以上