

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9月18日(土)

説明者：代表取締役社長 由利 孝 氏

1. 会社概要

- まず当社の社名について。縦軸と横軸で表現しており、縦軸は市場。製造業や医療、金融、通信等、さまざまな業界があります。横軸はテクノロジー。基盤技術やミドルウェア、アプリケーションなどが階層状になっています。我々はそれぞれの接点でビジネスをしており、「テクノロジー」と「マトリックス」を合わせた造語の「テクマトリックス」を社名にしています。
 - 会社設立は1984年。今期は38期目を遂行しています。連結の従業員数は1,200名弱。拠点は国内に本社ほか3か所あり、海外はタイのバンコクに事務所があります。
 - 沿革について、当社は総合商社のニチメン株式会社(現・双日株式会社)の子会社からスタートしています。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開始。その後、上場や社名変更、買収、新規子会社設立等を経て、現在に至っています。
 - 連結子会社は現在7社です。医療関連で3社、情報基盤で2社、それ以外のアプリケーション・サービス事業の関連会社が2社です。
 - 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、世の中をできるだけよくしたい。したがって事業領域も社会的なインパクトが高い領域に取り組みたいと考えています。
 - 創業以来の業績推移を見ると、私が2000年に社長を拝命した後、いくつか厳しい時期もありましたが、2005年の上場前後から右肩上がりの業績が続いています。前期では売上高309億円、営業利益は36億円弱です。
 - 直近の2022年3月期第1四半期の業績は、売上高が76億1,200万円。営業利益6億4,700万円、税引前利益6億4,800万円、当期純利益は4億2,700万円です。昨年の実績と比較すると、若干見劣りしています。昨年は新型コロナウイルス感染症の関係で、急激にリモートワークによる在宅勤務用のセキュリティ製品の需要が立ち上がったという特殊要因があります。今年はその反動減という影響が一部出ています。一方、売上高は落ちることなく、着実に積み上げた数字が貢献しています。
- また教育関連の事業を今期から本格的に立ち上げており、そのための投資があります。さらに、昨年は殆どできなかった展示会出展等への販促活動費、人件費の増加、連結子会社の損失の取り込み、期末賞与のための費用増があります。
- 全体的にみると、巡航速度で我々の計画を上回るスピードで進捗しているので、現段階の数字についてはあまり心配ないと思っています。

-
- ・ バランスシートについて、手元現金は 140 億円近辺で、財務体質としては非常に安定した状況だと考えています。
 - ・ 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。アプリケーション・サービス事業は、さまざまな垂直市場(業界)に特化したアプリケーションシステムを、今は主にクラウドで提供しています。情報基盤事業は IP(インターネットプロトコル)に伴う、主にセキュリティ技術を提供。サイバーセキュリティの対策製品です。
 - ・ セグメント別売上収益をみると、情報基盤事業もアプリケーション・サービス事業も共に前年同期から殆ど増加がありません。前述の通り、前年同期の特殊な事情による反動減が一部ありますが、その他は殆ど積み上げてきた数字で成立しています。その意味では第 2 四半期も着実に伸張が期待できるものと思います。
 - ・ セグメント別の利益も第 1 四半期だけ切り取ると、前年からマイナスですが、前述の通り昨年にはない投資等が反映されています。特にアプリケーション・サービス事業のマイナスが大きく見えますが、これは子会社の損失を取り込んでいることと、今期から投資を強化している教育事業に因るものです。
 - ・ 当社が重視している KPI はストック比率です。これは一過性の売上ではなく、契約を更新する積み上げ型の収益比率です。具体的には、1 年・3 年・5 年の長期契約で、クラウドサービスのサブスクリプションに当たる月額課金や保守契約など。この数字が非常に増えています。情報基盤事業では収益認識基準を IFRS(国際会計基準)に合わせた影響も一部にありますが、クラウド側に大きくシフトしており、ストック比率は現状 78.1%。将来に向けた契約が積み上がっています。アプリケーション・サービス事業も、クラウド型サービス中心に着実に積み上がっており、64%となっています。将来に向けてより安定的に伸ばせる事業構造だと思えます。

2. 事業領域 ①情報基盤事業

- ・ 当社の事業は主に B to B の企業向け事業が大きく、消費者の皆様に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、インターネットのインフラのセキュリティ関係や企業などへの問い合わせに対応するコンタクトセンターの業務システム、医療、自動車などに組み込まれるソフトに対する安全性の担保の仕組みなどです。
- ・ 情報基盤事業は、売上全体の 3 分の 2 を占める当社のコア事業です。現在、あらゆるものがインターネットに接続され、どんどん便利になっています。反面、悪意を持った人物によるサイバー攻撃や実在する組織に成りすまして個人情報など経済的価値のある情報を詐取するフィッシング等々、インターネット上のさまざまな犯罪が社会の脅威となっています。これらへの対策は、社会的にも非常に重要です。
- ・ この分野に対するお客様は、民間企業だけでなく、教育機関・地方自治体・官公庁等、

あらゆる団体で、我々のテクノロジーをご利用いただいています。

- ・ この分野は残念ながらメイドインジャパンの技術的は追いついていません。主にアメリカを中心とした企業がサイバーセキュリティ技術の最先端を走っています。したがって我々は自社で開発するのではなく、世界の最先端の技術を探し出し、日本で展開。製品販売だけでなく、我々の付加価値を付けて提供しています。
- ・ 直近の話題では、セキュリティの世界もクラウドサービス化がどんどん加速しています。SASE(サッシー：Secure Access Service Edge)という技術の需要が高まっており、従来のように本社にある社内ネットワークを介してインターネットアクセスするのではなく、インターネットのクラウド上に仮想的にセキュリティシステムを置き、企業内システムを防御しています。コロナウイルス禍でリモートワークが盛んになったため大変需要が増えています。
- ・ 我々の付加価値としてご紹介したいのは、「TechMatrix Premium Support(TPS)」です。我々は世界最先端のセキュリティ対策技術をお客様に提供しています。しかしさまざまなサイバー攻撃を検知しても、それぞれに対する理解や状況把握、最善の対応が必要で、各企業や自治体でセキュリティ対策技術を使いこなすのは難しいです。そこでセキュリティ製品の提供だけでなく、我々がセキュリティ製品から得られる各種情報を監視し、お客様に成り代わって運用のマネジメントをしています。それが TPS で当社独自のサービスです。

3. 事業領域 ②アプリケーション・サービス事業

- ・ アプリケーション・サービス事業は、クラウドという形態を中心にビジネスを展開しています。クラウドとは英語で雲のこと。インターネット上にあるサービスで、スマホやPCでシステムを使っている、そのシステムが実際にはどこにあるのか、特に意識はしていません。モヤモヤとした雲の中にあるイメージなので、クラウドと呼ばれます。
- ・ 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、水は蛇口をひねればキレイな水が出てきます。どこから水が届いているのか、考えることは少ないと思います。まさにクラウドとはこれと同じ形で、ユーザーが使うコンピュータ資源の大元を意識せずにサービスが受けられる、ということです。
- ・ 当社が提供する典型的なクラウドサービスは、医療分野で行っています。医療情報クラウドサービス「NOBORI(ノボリ)」で、子会社の株式会社 NOBORI が展開しています。当サービスは、医療機関で発生するCTやMRI、X線の撮影画像をクラウド上で管理。病院は画像を保管・管理する設備を持つ必要はなく、端末だけで画像を利用できます。
- ・ 当サービスはすでに巨大なクラウドサービスに成長しています。日本国内で2億検査以上の検査画像、3,500万人以上の患者さんのデータをお預かりする日本最大の医療情報クラウドサービスです。
- ・ それ以外にもNOBORIでは、患者さん個人向けのPHR(Personal Health Record)サービス

を提供。医療機関の中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、しかも別の病院にいても見られるようになっています。

- 画像の認識能力では、人間の目の力よりも AI の方が上回っていると言われています。NOBORI では、さまざまな AI 技術を持つベンチャー企業と組んで、医用画像診断支援プラットフォーム事業を推進しています。
- 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。

医療機関ではさまざまな医用画像が発生しますが、全国約 9,000 弱の病院に対し、読影ができる専門医は 5,000 名程度。実稼働している医師では 3 千数百名と言われていません。つまり医療機関よりも、医用画像を詳しく読める医師は少ないのです。

そこで医療機関から我々のプラットフォームに画像を送っていただき、院外の他の医師が読影し、結果を医療機関に返すサービスを展開しています。日本国内では毎月 20 万件以上の依頼があり、現在稼働している読影医の 3 分の 1 程度の約 1,400 名が、このサービスに登録しているのではないかと思います。

- 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 などの検査をすると被ばくします。線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。そこで線量を管理することが法律で決められています。これに基づき A-Line では、各医療機関が適切に患者さん一人ひとりの線量を管理できるクラウドサービスを提供しています。

- クラウドサービスの別領域では CRM(Customer Relationship Management)分野があります。ユーザーが「製品の使い方がわからない」などの問い合わせをする企業のコールセンター・コンタクトセンターで、問い合わせを受け付け、適切に回答するための業務システムです。問い合わせに対応するオペレーターが利用しています。
- 従来、コールセンター業務は、コールセンターという集約した施設にオペレーターが集まり対応していましたが、コロナウイルス禍ではオペレーターが在宅で受け付け、回答するようになりました。その実現のためにもクラウドの仕組みが非常に有効です。
- さまざまな導入事例があり、特定の業界に特化したソリューションではありません。金融機関、製薬会社、リテールなど、あらゆる業種に提供しています。
- アプリケーション・サービス事業には、ソフトウェア品質保証分野もあります。現在は、車もインターネットに繋がります。電気自動車はエンジンの技術ではなく、モーターで動きます。モーターを制御するのはソフトウェアです。現代の車は、組み込まれたソフトウェアの力で動くのです。したがってソフトウェアに品質的な問題があったり、インターネットから攻撃される脆弱性があると、自動車の動きに危険を伴います。
- 車や医療機器、家電製品等では、ソフトウェアの品質を保つための国際規格が定められています。当社では、それらの規格に沿ってソフトウェアの品質をテストし、品質を担保するテクノロジーを展開しています。

-
- ・ 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。低金利時代の今、金融機関はさまざまな金融商品を運用しており、商品ごとにリスクも異なります。そこで、市場リスク等の変化が金融機関の業績にどのようなインパクトを与えるかを可視化するためのリスクマネジメントシステムが必要となります。当社の他の製品に比べ、やや特殊な領域です。
 - ・ 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 GIGA スクール構想が一気に進展。自治体傘下の公立小中学校含め、全国の学校に PC や無線ネットワークが国の力で支給されました。しかし単に PC を配るだけでは、教育現場は変わりません。今、文科省が取り組んでいるのは、児童生徒が主体性を持って、学ぶこと。一方的に教える教育ではなく、自分の力で考えていく力を養う教育に転換することです。この実現には一人ひとりの生徒の学習進捗状況を把握することが必要です。
そこで我々は「ツムギノ」というブランド名で、新しく求められる教育のスタイルに合った仕組みを、ネット技術を応用し、クラウドで提供しています。児童生徒も先生も保護者も共にこのシステムを使い、子どもたちの学びを支援することを目指しています。

4. 中期経営計画

- ・ この4月から「BEYOND THE NEW NORMAL」という中期経営計画を発表しています。ニューノーマルの先に見える未来に向けて事業計画を進めていくという思いが込められています。
- ・ 前々回の中計「TMX3.0」から継続してクラウドの推進やセキュリティ・セーフティの推進という基本概念は継承し、いくつかのテーマを掲げています。
- ・ 基本的には、よりサービスのなものを継続取引として拡大していきます。また、手元のキャッシュが140億円ほどありますが、これらを活用してM&Aも検討。海外事業はタイの拠点からアジアを中心に積極的に展開していきます。内部戦略では、ダイバーシティの推進を含む人材の強化に取り組んでいきます。
- ・ 情報基盤事業もアプリケーション・サービス事業も明確な目標を掲げて取り組みます。
- ・ その中の新たな取り組みとしては、CRM分野はタイを拠点に新規市場を開拓しており、より積極的に踏み込みます。直近でもタイの地元のインターネット系企業に投資。これらをテコにして拡大していきます。
また、教育分野の「ツムギノ」を、日本の未来を担う子どもたちの教育現場に導入。この中計の中で成果を形にしていきます。
- ・ 業績面では、今期の売上高が330億円、中計の最終年度(2024年3月期)で400億円を目標にしています。営業利益も最終年度で50億円を目指します。
- ・ アプリケーション・サービス事業の計画値は、今期、教育分野に大きく投資するので、一旦、利益は少し減りますが、これをバネにして次の成長に繋げることを考えています。

-
- ・ ストック比率について情報基盤事業では、目標としていた 70%をすでに超過達成しており、順調に継続取引が増えています。アプリケーション・サービス事業もこの中計最終年度（3年後）で計画していた数値に近いところまでできています。
この3年間で中期経営計画を達成し、会社としてより大きくなりたいと考えています。

5. 株価情報と配当等

- ・ 前期の配当は通期で 19 円。配当性向で 32.8%を還元しています。今期も基本的には 19 円を目標にしていますが、業績次第では配当の修正も考えています。
- ・ 直近の株価は、日経平均の推移と比べると、当社はだいぶ高いところでパフォーマンスしています。株主の皆様にも我々なりの業績の結果として還元させていただいています。昨日の株価は 2,075 円でした。
- ・ 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。

6. 質疑応答

Q1. 「ツムギノ」の特長と将来性について、改めて詳しく教えてください。

A1. 「ツムギノ」は軽井沢風越学園で使われている「typhoon (タイフーン)」という仕組みをベースに商用化したものです。このシステムの特長は、統合的なコミュニケーションプラットフォームであることです。

従来、学校の先生が使うシステムは、教務という教える側のコンテンツと、校務という職員室で先生が行う成績や出欠管理など事務作業に関わるものがあります。

「ツムギノ」は、コミュニケーションプラットフォームと校務支援が完全に統合されています。つまり生徒の学びを支援し、先生と生徒・保護者のコミュニケーションを促し、先生の校務業務を一体化。生徒のためのシステムでありつつ、保護者のためでもあり、これまで紙ベースだった先生方の業務効率化も果たしています。

今、新たな教育改革が謳われていますが、単にデジタル化するだけでなく、教え方や生徒の学び方を変える、まさに時代にフィットしたソリューションです。

現在は主に新たな教育スタイルやデジタルの活用に対して先進的な取り組みをしている私立学校や国立大学の付属校などがユーザーです。ただ、公立の小中学校や教育委員会からも多くの問い合わせをいただいているので、これらの学校でも導入されるものと思います。コロナウイルス禍が学校のデジタル化を後押しした側面があると思いますが、この時代に必要な新しい教育の仕組みを支援します。ご期待ください。

Q2. 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事業は拡大が期待できると思いますが、その分野での御社のポジショニングを教えてください。

A2. サイバー攻撃については各種報道がなされています。直近では、感染した企業内にあ

る情報を次々に暗号化し、使えなくさせ、暗号を解くために身代金を要求するランサムウェア攻撃が世界中で起こっています。会社の資産を人質にして、企業からお金を巻き上げる犯罪です。

サイバー攻撃の高度化や複雑化は止まりません。悪意のある人物がいなくなることもありません。また国家として、軍事的な戦いだけでなく、サイバー空間で他国の施設を狙うということも起こっています。そのためセキュリティ対策はますます重要です。

このサイバーセキュリティに関する技術は、完全にアメリカ主導です。シリコンバレー等、サイバーセキュリティの最先端技術を持った企業は、アメリカに多くあります。加えて地理的に紛争が多いイスラエルも、サイバーセキュリティの技術をどんどん開発しています。そのためアメリカとイスラエルの企業群が世界中にサイバーセキュリティの対策製品を供給しています。

我々はサイバーセキュリティに関して、日本で独自に開発するのではなく、世界中から最も優れた技術を見つけ、日本のユーザーに提供しています。ただ、攻撃の複雑化と同時に適切な対処方法も求められるため、単に技術を提供するだけでは、ユーザー企業は使いこなせません。そこで TPS (TechMatrix Premium Support : 統合監視サービス) をセットで提供し、セキュリティ技術から上がるアラートや情報を統合的に確認。状況判断や対策を我々がユーザーに成り代わって行っています。単に製品の販売に特化した事業ではなく、必要となるノウハウや 24 時間の人的なサポートも集中的な管理センターから行っており、付加価値のあるサービスとして提供しています。

Q3. サイバーセキュリティの業界は競争が激しいと思いますが、御社の強みは何ですか。

A3. 我々はマーケットの中ではディストリビューターという役割を果たしています。海外の製品を日本に持ち込み、日本で販売していますが、販売のみに留まりません。テクマトリックスグループでは約 1,200 名の社員が働いていますが、エンジニアの割合が 7 割を超えています。極めて技術的に専門性のあるエンジニアがいて、24 時間 365 日のサポートができて、さらに TPS のような監視サービスもある。3 段重ねで提供できる点が我々の強みだと考えています。

他社を見ると、販売力のある企業があれば、監視に特化したサービスを展開している企業もあります。それぞれに特徴がありますが、我々は、いいものを見つけ、お客様に提供し、使うためのサポートをしつつ、監視業務も請け負っています。このような一気通貫の仕組みを持つ点が我々の最大の強みです。

Q4. 御社の事業内容を拝聴していると、かなり高度な人材を要すると思いますが、人材の確保・育成については、どのようにお考えですか。

A4. おっしゃる通り、我々の事業は、専門性のある人材を育てなければ成り立ちません。

そのため人材獲得競争は簡単ではありません。我々が優秀な人材を集めるためには、

我々の事業が技術的に新しく優れているということだけではなく、社会に対してどのような良い影響をもたらせるかということも重要です。サイバーセキュリティで国や企業を守るということもそうですし、教育や医療は誰に対しても重要な領域です。

したがって採用に際しては、我々が取り組む事業そのものの意義を理解し、我々と共に仕事をしたいと共感してもらえることが重要だと考えています。

専門性のある人材を中途採用していますし、新卒採用も増やしています。特に若い世代に対しては、彼らを着実に成長させる社内の仕組みも必要です。技術面のみならず、人材育成に関するさまざまな仕組み作りを進め、我々の事業を推進できる人材を採用し、育てていきたいと考えています。

Q5. 具体的なライバル他社はどこですか。また他社との差別化はどこにありますか。

A5. 我々は企業として、何でもやりますという門構えはしていません。情報基盤事業はセキュリティに特化し、アプリケーション・サービス事業も医療やコールセンター、教育に特化しています。そのため取り組んでいる領域ごとにライバルがいます。

情報基盤事業はネットワークインテグレーターに分類される企業で、我々よりも大手企業もあります。例えばネットワークシステムズやCTC(伊藤忠テクノソリューションズ)など。医用画像の領域でも、クラウドサービスでは我々が最先端ですが、医用画像を扱うシステムという点では富士フイルムメディカルやキヤノンメディカルシステムズ、コニカミノルタなどの大手企業があります。教育分野も我々より先行しているベンダーがいくつもあります。

このようにみると、我々は規模感では決して大きな会社ではありませんが、それぞれの専門分野ではトップレベルの仕事ができる会社だと思います。門構えが広く、社員が多く、規模の大きな会社というよりは、分野を絞り、その領域でトップを狙う。その集合体の会社です。分野ごとにライバル企業がいるのが、我々を取り巻く状況です。

Q6. 中長期経営戦略として、ストック比率を引き上げることで利益率と安定性の向上を目指していますが、そのために特に注力する事業分野やサービスは何ですか。

A6. 短期の収益規模や利益を増やすことも重要ですが、今のお客様を維持し、契約更新すると同時に新しいお客様を獲得できれば、契約が積み上がり、将来的に収益が安定します。今年はたくさん売れました、でも来年はちょっと厳しい、ということを繰り返すのではありません。

当社は全領域でストック比率の向上を目指しています。情報基盤事業は78%がサブスクリプションと呼ばれている継続的な契約や、保守、監視サービス、クラウドサービスを提供。アプリケーション・サービス事業の医療、CRM、教育の各分野とも、サブスクリプションのクラウドサービスで提供しています。すべての領域でストック比率を拡大させており、究極的に100%まで達するかどうかはわかりませんが、ストック比率を

増やすことで、安定的かつ成長が持続する企業にしていきたいと考えています。

以 上