

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：2022 年 3 月 12 日 (土)

説明者：代表取締役社長 由利 孝 氏

1. 会社概要

- ・ 当社の社名の由来はテクノロジーとマトリックスの言葉の合成です。テクノロジーとして表せるインフラやミドルウェア、アプリケーションを階層的に横軸で表現し、一方で私たちが実際に対面する製造業や医療、金融などの垂直市場が縦軸として存在します。横と縦の格子をマトリックスといい、その交差したところで私たちは事業を行っていることから、テクノロジーとマトリックスを組み合わせ、テクマトリックスという社名にしています。
- ・ 従業員数は、2022 (令和 4) 年 2 月に PSP 株式会社がグループ会社となった影響で約 1,500 名規模です。
- ・ 1984 (昭和 59) 年、当社はニチメン株式会社 (現：双日株式会社) の営業部門が独立し、設立しました。商社の子会社から始まり、当初北米を中心に最先端の IT 技術を輸入し、日本で展開することを事業としていました。1990 年代からは海外輸入だけでなく、自社製品の開発を始め、輸入ビジネスと自社製品ビジネスの 2 本立てにより事業を展開しています。2005 (平成 17) 年ジャスダック証券取引所に上場し、現在は東京証券取引所市場第一部上場となりました。
- ・ 2001 (平成 13) 年、楽天株式会社による第三者割当てで約 15 億円の資本増強を行い、2015 (平成 27) 年、楽天株式会社の保有する株式をすべて当社で自社株買いを行い、資本関係が解消しました。2018 (平成 30) 年には医療システム事業を株式会社 NOBORI へ分社化し、三井物産株式会社より出資を 3 分の 1 受けるなどし、様々な事業変革を行っています。
- ・ 企業理念では、当社はデジタル領域のビジネスを展開してきましたが、IT のプロフェッショナルとしてよりよい未来の創造に貢献していきたいということを会社のミッションとしています。当社の行動指針は、社会貢献の高い領域で事業を展開したいことや新しいビジネスにチャレンジすることで成長していくことにより強いコミットメントをもっていくことです。
- ・ 2022 年 2 月 PSP 株式会社の過半数以上の株式を取得し、連結子会社化しました。医療画像を扱う企業で、市場内では競合の関係にある株式会社 NOBORI と 2022 年 4 月に合併する計画があります。2 社が合併すると、医療画像市場においてシェア 2 位となります。

2. 業績推移と計画

- ・ 2005 年のジャスダック証券取引所上場以降、2008 (平成 20) 年のリーマンショック等

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。

社会的な変化もありましたが、順調に成長を続けています。利益面では苦戦した時期もありますが、売上については順調に右肩上がり成長しています。

- ・ 当社の中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」は新しい常識、ニューノーマルのその先に向けて事業を展開していく意味で名づけました。現在の 38 期は中期経営計画の 1 年目です。PSP 株式会社が 2022 年 2 月から連結子会社化となるため、当初の予定より上振れする方向で着地するのではないかと考えております。2022 年 3 月期の第 3 四半期（12 月末）までの累積実績は、売上収益においては 250 億円 98 百万円と 13.3%の増加となっています。営業利益においては、実力ベースで 1.6%の増加と若干のプラスとなっています。売上の伸びに対して営業利益の伸びが鈍いのは、新規事業として教育分野に積極的に投資していることが大きな要因と考えています。販促活動も 37 期では新型コロナウイルス感染症拡大の影響でほとんど活動できなかったぶん、38 期は積極的な投資をしていることが反映されて営業利益の伸びが少なめになっています。
- ・ 情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業に分化すると、売上高では情報基盤事業では約 26 億 50 百万円増加、アプリケーション・サービス事業では微増となっています。営業利益においては、情報基盤事業が増加していますが、アプリケーション・サービス事業では教育事業の投資の影響もありマイナスとなっています。しかし、当初計画時点からマイナスを意識していました。当社では売上高・営業利益に加えて、ストック比率を非常に重視しています。業界内では、売りきるやり方から月型課金で契約し、月々売上を認識して契約を更新していく事業形態にシフトしてきています。情報基盤事業では、サブスクリプション等のクラウドサービス中心の契約が急増し、76.2%のストック比率となっています。アプリケーション・サービス事業もクラウドサービスを中心に順調に伸びてきて 62.7%となっており、長期的に安定した収益を獲得できるベースができているといえます。

3. 当社グループの事業領域

- ・ 当社事業は一般消費者に提供するようなビジネスではなく、企業や国の機関、病院等に提供するような B to B のかたちで運営しています。サイバーセキュリティ、コンタクトセンター業務に関するシステム、医療機関に向けた画像に関連するシステム、EV（電気自動車）のコンピュータ制御に組み込まれるソフトや品質を高める技術を提供しています。
- ・ 情報基盤事業では、当社グループ全体で約 3 分の 2 の売上を占めており、非常に大きな柱です。様々なサイバー攻撃が国の機関だけでなく企業を標的に定めてされており、ユーザー企業を攻撃してデータを暗号化し身代金を要求したり、獲得したデータをばらまいたりするようなサイバー犯罪が頻発しています。こういった攻撃から国や企業を守っていく非常に重要な一種の社会インフラとして事業を展開しています。サイバーセキュリティ技術はアメリカ合衆国（以下、アメリカ）が圧倒的に進んでいるため、基本的に

はアメリカ中心に主要なサイバーセキュリティ技術のトップクラス企業と契約し、日本でビジネスを展開する方針となっています。サイバーセキュリティ領域については日本でも独自技術がありますが、圧倒的に人材面を含めてアメリカが優位で、世界で最先端のサイバーセキュリティ技術を導入するためにアメリカ企業と提携しています。しかし、アメリカ企業の技術を提供するだけではユーザー企業も使いこなせないため、当社独自の統合セキュリティ監視サービスを付加価値として提供し、日本ユーザーに貢献しています。セキュリティ事業でも需要が高まっているのが、クラウド型セキュリティです。従来、企業のネットワークは企業とインターネットの境界を防御することが一般的でしたが、リモートワークやグローバルな拠点展開が行われていると、境界線が非常に曖昧になります。その境界を効率的に制御するには、どうしたらいいか考えられたものが、サイバーセキュリティのクラウド型技術です。クラウド上に仮想的に境界面を作ってどこからでも境界が識別されるような制御技術となっており、パロアルトネットワークス株式会社等の企業で展開されています。日本でも導入が急速に進んでいる領域です。当社では統合セキュリティ監視サービスを提供しており、様々なセキュリティ危機のサーバーやログを相関分析し、集中的に監視するサービスです。サイバー攻撃は複雑・巧妙化していますが、監視技術も上がっています。そのぶん、使いこなすのが非常に難しいですが、当社は 24 時間 365 日の監視により、セキュリティ状況を見ながら支援を行っています。

- ・ アプリケーション・サービス事業では、従来アプリケーションをコンピュータにインストールして導入する方法でしたが、当社がデータセンターに設備をもって端末からアクセスしてもらうだけでサービスが使用できるクラウド型サービスの仕組みが基本です。クラウド技術を使うビジネスとして当社が注力している領域の一つが医療関連です。医療現場では、検査をすると画像が出てきます。現在、画像をフィルムとして出すことは、ほとんどされておらず、デジタル管理されています。このデータを当社グループ株式会社 NOBORI のクラウドデータサービスで預かり、病院に端末があれば、その中で画像が見られるというものになっています。株式会社 NOBORI は日本最大の医療画像のデータベースとなり、すでに 2 億を超える検査画像、3,500 万人を超える患者データをクラウド上で預かっています。加えて、患者自身がスマホで医療機関内にある検査やカルテ、処方箋のデータを自分で見られ、スマホをもっていけば他の病院で医師に自分が操作して画像を見ても行うことができます。従来から医療機関同士で連携して医療情報を共有してきましたが、患者自身が自分の医療情報を自分で管理してどこに持っていか決める新しい考えで、日本全国における国民の健康増進の意味合いにつながっていくと考えており、医療のなかでもスマホを活用したクラウドの仕組みを個人向けに提供を始めています。
- ・ 医療分野で様々なサービスを展開しているエムスリー株式会社と提携し、AI ビジネスを展開しています。AI によって画像分析し見逃しがなく、医師をアシストするような画像

認識力は人間の能力を超えています。医療領域において、様々な企業と提携しながら医療の品質の向上のために株式会社 NOBORI の仕組みが使われているところがあります。連結子会社化した PSP 株式会社との 2 社は医療画像市場では存在感のある企業で、2 社が合併すると最大手の富士フイルムメディカル株式会社に次いでシェア 2 位となります。取引先数も約 2,200 施設と非常に大きなビジネスの希望になるため、手を組んでより良い製品やサービスを展開することを進めます。加えて、エムスリー株式会社は今後統合される新生 PSP 株式会社の株主としても参加し、エムスリー株式会社と新生 PSP 株式会社が新たに合資し、合弁会社エムスリーAI 株式会社をつくります。AI 事業をより一層強化する施策で、エムスリー株式会社が 60%、PSP 株式会社が 40%の株をもつ合弁会社としてスタートします。

- ・ 病院に必ずしも画像を読む専門医がいない場合もあり、その場合は別病院の医師に送って診断をつけてもらう遠隔読影のインフラ事業も行っています。遠隔読影市場では3割を超えるシェアで、月間 20 万件以上の検査画像のやりとりをつかさどる合同会社医知悟も運営しています。
- ・ CT 等の検査で受ける被ばくは人体に悪影響を与えるため、医療機関での被ばく診療を管理することが法律で義務化されました。この被ばく線量管理をクラウド上で行っているサービスが「MINCADI (ミンキャディ)」で、株式会社 A-Line が提供しています。
- ・ カスタマーリレーションシップマネジメント領域では、典型的には消費者が製品を買って問い合わせをしたときや電話注文をする際のコールセンターといわれている業務があります。オペレーターは的確な答えを導き出しますが、その後ろではシステムが動いており、問い合わせ履歴を管理し、典型的な質問に対する答えや、オペレーターからすべき質問を画面を見ながら操作すると、お客様の声もすべて記録されるシステムとなっています。コールセンター内で使用される業務システムを自社開発製品「FastHelp5 (ファスト・ヘルプ・ファイブ)」でのサービスをクラウド中心に展開しています。コールセンター分野の日本国産パッケージとしては日本ナンバーワンの地位にあると考えています。
- ・ ソフトウェア品質保証分野では、家電製品がインターネット接続されると非常に便利になる一方で、インターネットを通じて攻撃対象にもなります。ソフトウェアに不具合があると、人に悪影響を与えることもあるため、ソフトウェアの品質、脆弱性に対する対応が非常に重要となっており、ソフトウェアのプログラム、不具合を検出する仕組みを提供しています。当社が提供するツールを通して一定の適正なテストを行ったうえで市場に製品が供給できることから、見えにくい分野ではあるものの、世の中にとって非常に大切な要素技術であると考えます。
- ・ 新規事業として教育分野を展開しています。教育の分野でも新型コロナウイルス感染症拡大の影響でリモートによる遠隔授業が行われましたが、教育の仕方を根本的に変えていこうということで、学習指導要領も変わってきています。今までのように一斉に同じ

学年に同じ内容の授業を行うのではなく、生徒一人ひとりの進捗度合いに応じて授業を進め、自主的に自分を探求するようなかたちで課題設定をし、何かを教わって記憶するのではなく、問題解決をしていくことでクリエイティブな能力を高めようという方針になってきています。しかし、進めるためにはデジタルの仕組みで一人ひとり生徒とコミュニケーションを図りながら履歴を蓄積していく仕組みがないと実践できません。当社開発のクラウド型サービス「ツムギノ」はそのような教育を実現するためのプラットフォームで、新しい分野の教育に積極的に取り組んでおり、学校現場に展開が始まる段階です。

4. 株価情報と配当等

- ・ 2021（令和 3）年は、中間で 7 円、期末で 12 円、年間で 19 円としています。配当性向で約 32.8%です。38 期は利益を伸ばす予定ですが、配当額としては同水準を検討しています。ただし、期末も着手次第で配当においても積極的に行っていきたいと考えているため、配当性向を意識して株主還元を行っていきます。
- ・ 直近の株価推移はロシア連邦によるウクライナへの侵攻やアメリカの値上げ等、様々なリスク要因があり、日本の株式市場も乱高下している状況です。当社の動きとしては 2017（平成 29）年 3 月から変化では、日経平均株価の上昇率に比べて当社の株パフォーマンスが非常に高いです。
- ・ 当社ビジネスは B to B の事業中心のため、直接提供できる製品を開発しているわけではありません。株主優待としてはいくつかの商品を選んでいただくかたちとなります。

5. 質疑応答

- Q1. コロナ禍において売上高、利益を拡大されていますが、どのような点が御社によって追い風となりましたか。それは今後も続くことが期待できますか。
- A1. 当社の事業環境は、新型コロナウイルス感染症という人類にとっても非常に大変な状況に遭遇していますが、これによりリモートワーク等デジタルの重要性がわかりました。日本はデジタル分野に遅れをとっていましたが、一気にリモートワークが広がりました。結果として企業を取り巻くセキュリティの防御の仕方が大きく変わらざるを得なかったことで、特に在宅で勤務していても社内にいるように仕事ができなければなりません。外からの攻撃に対してもより一層注意をして守らなければいけないことから、サイバーセキュリティの需要は強くあります。従って、サイバーセキュリティの領域の事業には追い風の状況です。これは事業が順調に進んでいる一つの理由です。もう一つはあらゆる企業がデジタルの力を使って事業を変革していくことをしています。これは日本政府がデジタル庁をつくって政府自体もデジタルで変革していき、教育分野でもデジタルの力が必要になっているので、日本全体でデジタルを使った変革が求められている状況のなかで、当社事業が各領域においてデジタルを支援している事業

そのものなので、追い風になっています。

Q2. 株式会社 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。

A2. 株式会社 NOBORI を導入した医療機関数は現在 1,200 に近づいています。競合会社である PSP 株式会社を買収したため、2 社が 2022 年 4 月 1 日から合併します。そうしますと、PSP 株式会社も約 1,100 社の医療機関ユーザーが存在しているため、合わせて約 2,200 の医療機関ユーザーを抱えることになります。市場では検査装置ハードウェアを提供している企業が医療画像分野でも強いですが、2 社が合併することで市場シェアは 2 位に躍り出ることになるので、市場のなかでは台風の目になっていくのではないかと考えています。

Q3 サイバーセキュリティ市場での御社の市場シェアおよび競合企業について教えてください。また、比較しての御社の強みを教えてください。

A3. サイバーセキュリティ市場における当社のポジショニングは海外の技術が圧倒的に進んでいることで、日本のサイバーセキュリティ領域で事業を展開している企業は技術を輸入して日本で展開する事業を行っています。サイバーセキュリティの場合、製品の販売やサービス等様々な要素で構成されており、主要な市場のなかでもシェアの高い企業と取引を行っているので、市場のなかで上位のポジションではないかと考えています。当社の強みは、一般的に海外から製品を輸入してきて販売しますと、一次代理店のような役割になり、大手のシステム企業と提携してその先のお客様に売ってもらったり直販したりするケースもありますが、当社の強みとしていえることは商品の販売だけでなく、統合監視サービスのような運用面にも踏み込んだ付加価値サービスを提供していることで、お客様が変わって一定程度の役割を引き受けて利用の部分まで支援することで、市場の中で差別化となり、強みになっているのではないかと考えます。

Q4. 海外事業の状況、今後の展望について教えてください。

A4. 海外事業については、日本の人口減少局面に向かっていることと、日本の市場も徐々に成熟していくだろうということを考えると、成長の伸びしろが大きいです。特にアジアの ASEAN の国々に進出していくのは、どこの企業でも考えることです。ただし、各市場で特殊性があるため、簡単なことではありませんが、当社はコールセンター事業に特化し、タイのバンコクに拠点を置いて ASEAN 地域でビジネスを開始しています。クラウド型のサービスとして展開しており、当初は ASEAN に進出している日本企業のコールセンターを実施していくところからスタートしましたが、地元企業に徐々に使ってもらえるようになってきています。海外展開のビジョンは非常に重要なものと掲

げていますが、現状コールセンター事業に特化していくことを考えているため、あまり広げず、集中して実績をつくることでコールセンター事業をアジアを中心に海外へ進出しているのが現状です。

Q5. 業績予想で 38 期の営業利益は 37 期とほぼ同じです。利益成長の勢いが鈍くなっているように見えます。今後の業績見通しと利益率改善に向けた取り組みを教えてください。

A5. 38 期における利益の伸びが少し少なめであることは、教育事業に大きく投資している状況なので、当初から伸び率は抑え目に計画していました。この投資は短期的には営業利益を下に引っ張る要素ではありますが、将来に向けて教育事業も中心になるような事業にしたいと考えており、社会的インパクトのある強い領域にできるだけ投資していきたいと考えていますので、そうした領域ほど、ビジネスの展開が難しい現実もありますが、新規事業に対する投資の様子が非常に大きく、結果として伸びの鈍い数字には見えています。しかし、内容的には集中すべきところに投資しているので、中期経営計画の後半においては利益を押し上げていく材料になると考えています。

Q6. 医療画像分野の買収およびデジタル医療分野でどのような将来像を描いていますか。

A6. PSP 株式会社と株式会社 NOBORI の合併は医療画像市場においても非常にインパクトが高いと考えています。加えて、クラウド型でこの事業を展開している企業は、株式会社 NOBORI が唯一特化しています。PSP 株式会社もクラウドにこれからシフトしていきますが、クラウドをもっていることは、圧倒的に市場のなかでは特異性があって、非常にユニークなポジショニングになっています。医療の場合、個人情報の制限がかかっており、勝手にデータを利用することはできないのですが、匿名化していくことにより、データの活用で可能な法律の組み立てになっています。このデータの二次利用を拡大していくところに一番近い距離にいるのが、2 社が合併した統合会社である新 PSP 株式会社になります。さらにもう一つ、クラウド上に個人が自分のデータをあげておいて、自分の意志で動かすことがされていくという PHR（パーソナル・ヘルス・レコード）は新しい市場分野であり、医療機関にある医療データを直接クラウドにもって行って、それを患者自身が管理することは非常にユニークな存在ですので、クラウドの仕組みを使って画像だけではなく、様々な医療データを集積しながら利活用も含めて、個人にデータのメリットを返していくような事業を行っていかうとしているので、医療画像の会社として収益を獲得しながら新しい領域に拡大していくシナリオがあります。ここから何年かの事業計画に関しては、現在手掛け始めたこれらの事業を収益化していくということになりますが、先を見たビジョンをもって当社は進もうとしています。

Q7. 御社はどのような社風の会社ですか。

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。

A7. 会社で一緒になって取り組む事業が社会的に大きなインパクト、プラスなインパクトを与えていて、皆で社会貢献をすることを一つの喜びとして取り組むということは非常に強い要素だと考えます。当社の大切にしている理念を共有できる仲間に入ってもらいたいと思っており、本当に実現しようとする、多くを学びながら、自分自身が成長していかなければいけないと感じています。社会的な貢献も意識した、デジタルというのが社会のなかで重要な役割を果たすことが自明なので、そういったことを信じて一緒に活動している社員が多いのが、当社の社風かと考えます。

以上