



2018年5月22日

各 位

会 社 名 テクマトリックス株式会社
代表者名 代表取締役社長 由利 孝
(コード：3762、東証第一部)
問合せ先 執行役員コーポレート本部長
森脇 喜生
(TEL. 03-4405-7802)

中期経営計画「GO BEYOND 3.0」策定のお知らせ (2018年度～2020年度)

当社は、2018年度～2020年度の中期経営計画「GO BEYOND 3.0」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

新中期経営計画

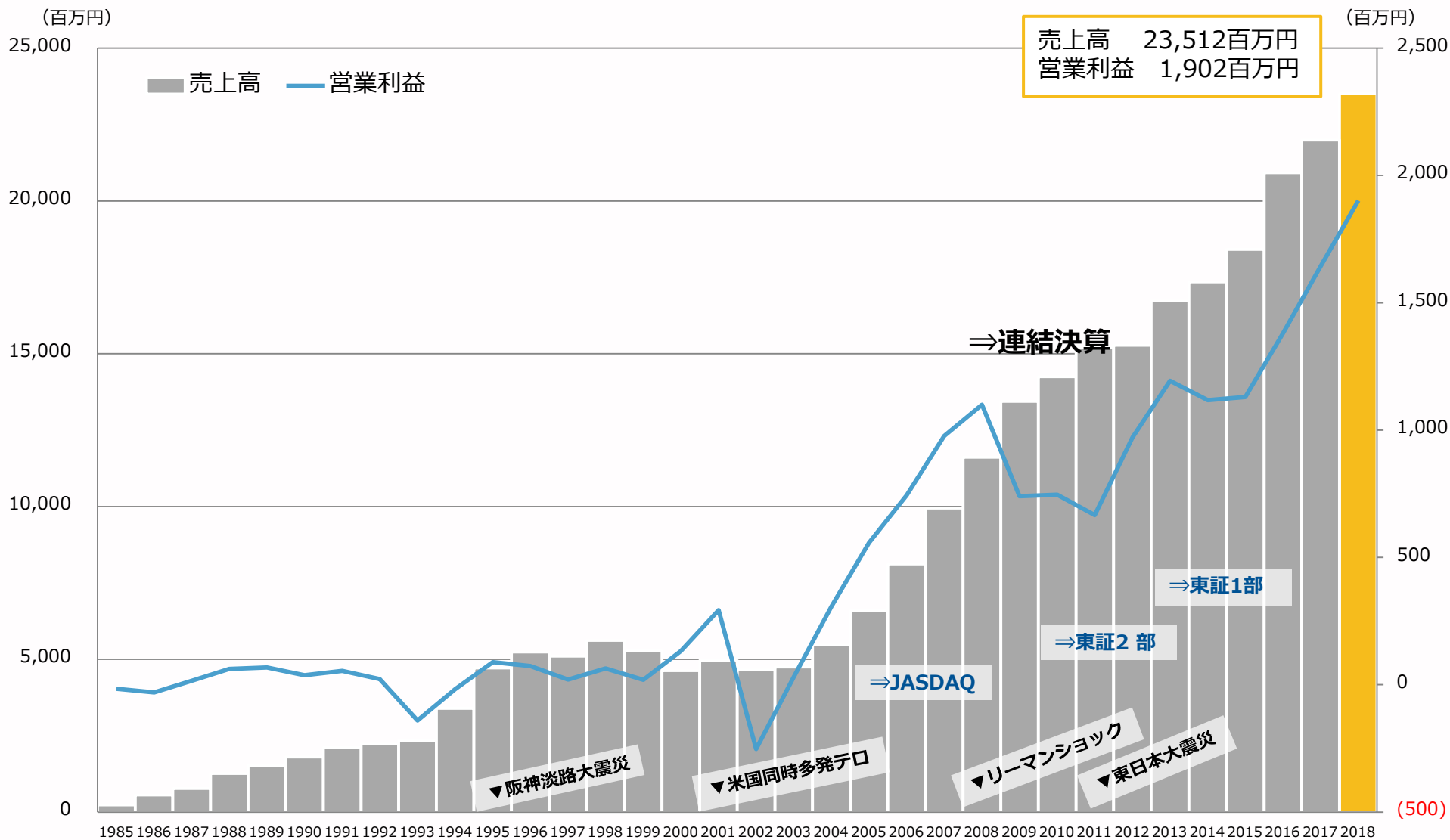
GO BEYOND 3.0

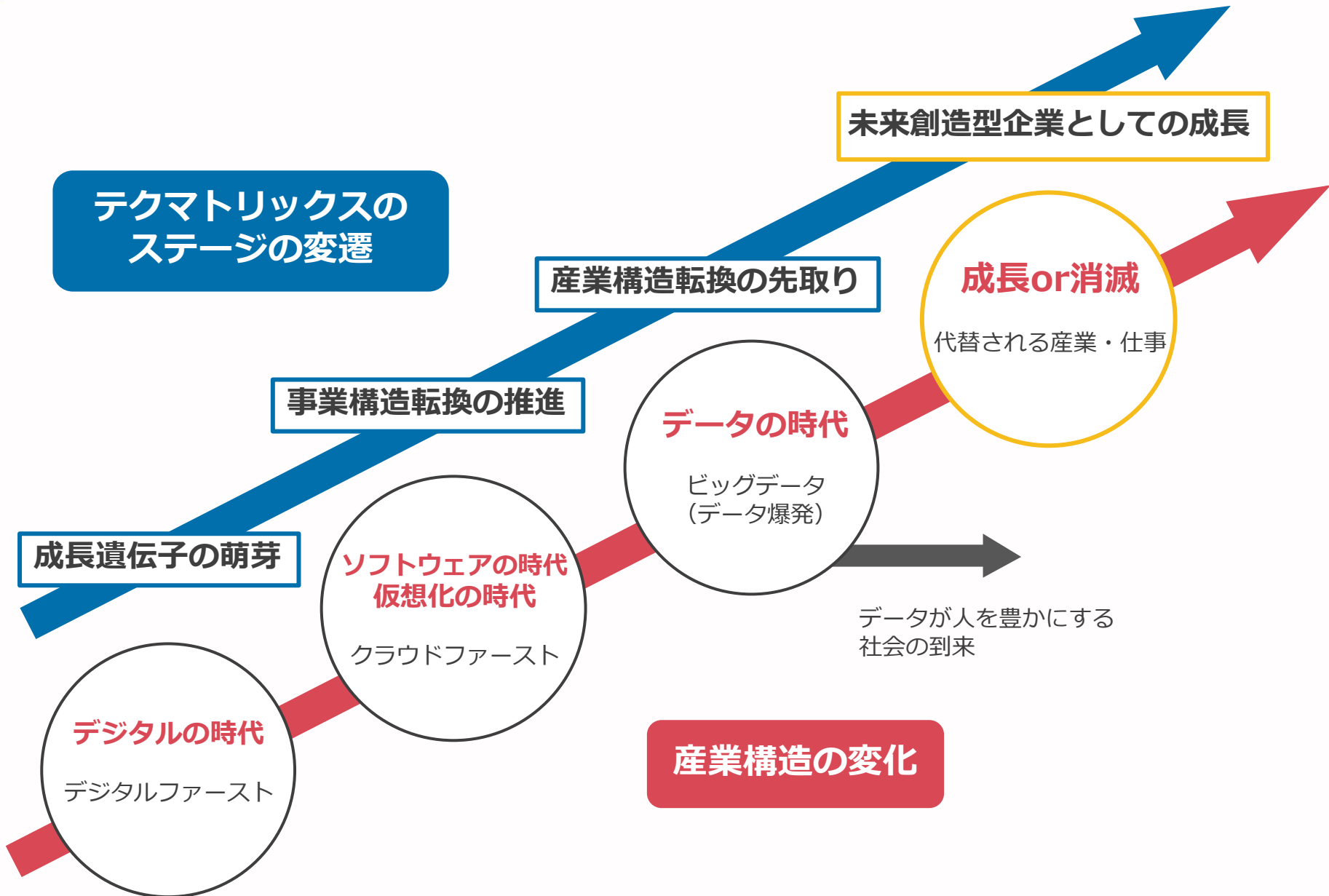
テクマトリックス株式会社
2018年5月22日

1. 市場環境
2. 今後の事業展開
3. 計画値

市場環境

売上高と営業利益の推移





サイバーセキュリティ対策の需要は拡大

セキュリティ脅威に対する動き

- ▼2016年3月
経済産業省：
情報セキュリティ管理基準（改正）
- ▼2016年7月
経済産業省：
IoTセキュリティガイドライン
- ▼2016年10月
サイバーセキュリティ基本法（改正）
- ▼2017年11月
経済産業省：
サイバーセキュリティ経営ガイドライン（改訂）

国家

インフラ防御のための安全保障政策

マイナンバーの利用など、世界最先端IT
国家創造宣言・官民データ活用の時代に
求められる国家インフラの防御

企業

コーポレートガバナンスの一部へ

情報漏えい事故の発生は、企業の存続を
脅かす危機に発展

サイバーセキュリティ対策は、国家戦略・企業戦略の一部へ

データが価値を生む時代

インターネットの普及により、
境界線がなくなり、世界と繋がる

あらゆるものから
データが集まる

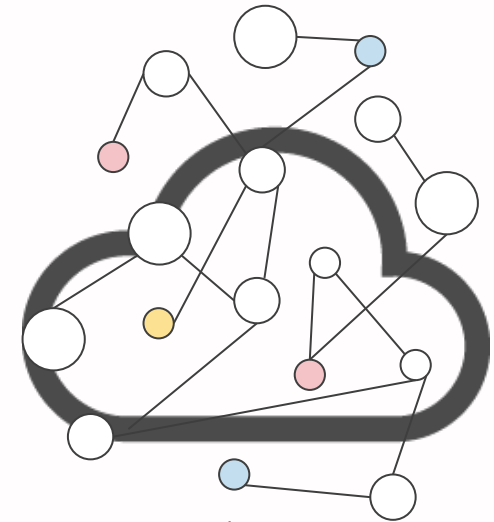
クラウドに集約される
ビッグデータ解析



- スマホの爆発的普及
- 世界がフラットに



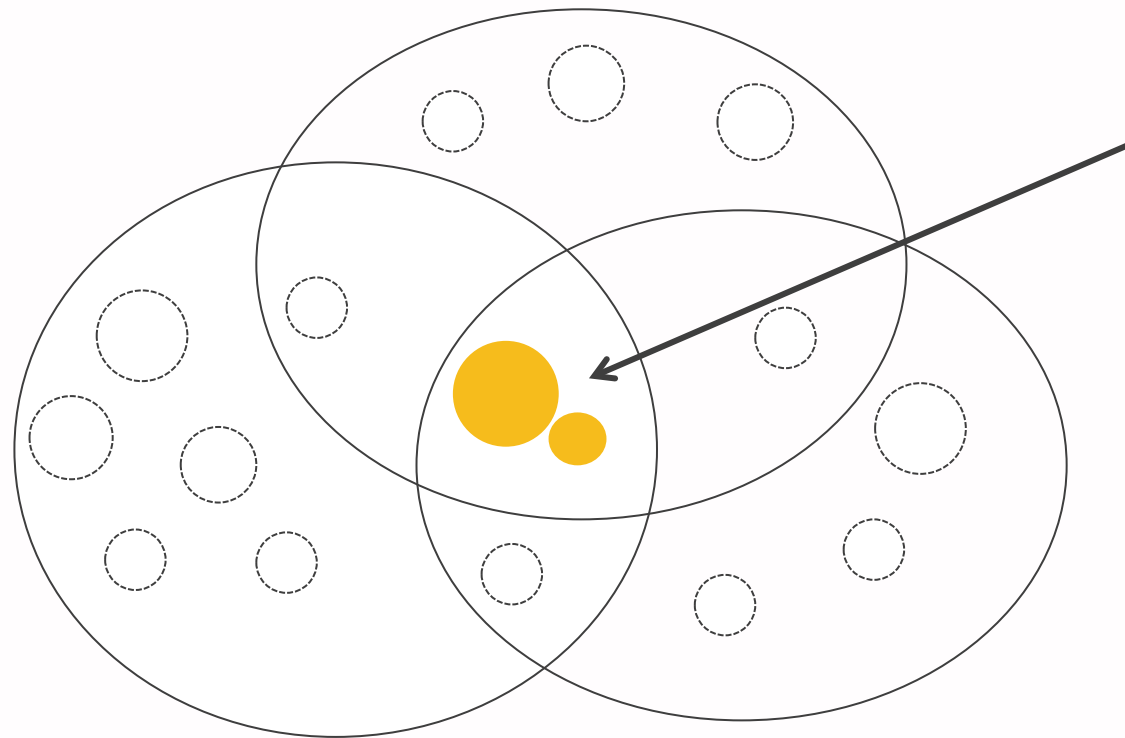
- センサー+インターネットで始まるデータの爆発
- 繋がる車、自動運転の社会、シェアリングエコノミー
- ソフトウェア依存社会の安心と安全はソフトウェア品質に宿る
- ソフトウェア品質の一部を構成するセキュリティ脆弱性対策
- 利便性の裏に安全性対策・セキュリティ対策の必要性



- データがアルゴリズムを作る (AI)
- データが競争力 (差別化) となる
- データのモビリティとオーナーシップ
- クラウドはデータ分析のプラットフォーム
- クラウドに呑み込まれるオンプレミス
- B2CとC2Cへ収斂する

ベストプラクティスが生き残る

- ユーザ企業に呑み込まれるサプライドサイド（内製化とDevOpsの進展）
- オープンソースによるソフトウェア部品のコモディティ化
- ネットワークセキュリティ自体がクラウド化し、エンドポイントの防御・検知技術が進化
- API連携
- 人の関与が必要な領域のサービス（自動化の限界）



誰もが使いやすい汎用的な
サービスが生き残る

- ※ DevOpsとは、ソフトウェア開発者と運用者が連携・協力して開発すること
- ※APIとは、いくつかのソフトウェアを連携させ、機能を共有できるようにしたもの
- ※コモディティ化とは、市場に類似品が多く出回ることで、市場価値が低下すること

**未来創造型企業として新しい時代を生き抜くには、
新規事業の創出が不可欠**

Mission Statement

より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団

行動指針

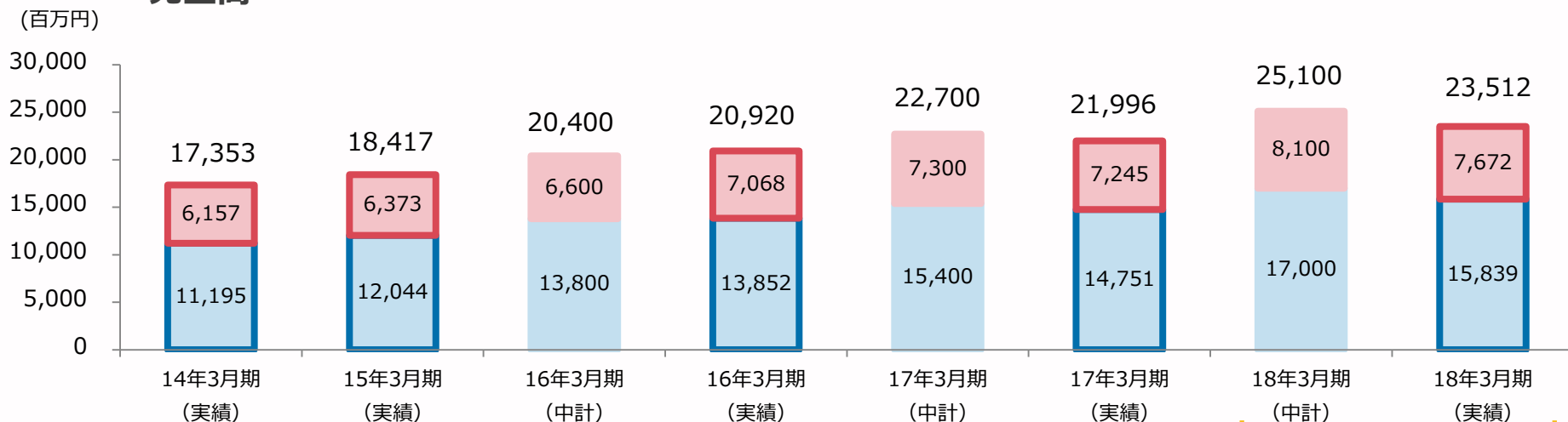
- 共存・共栄の精神のもと、誠実、かつ真摯に顧客貢献・社会貢献に取り組む
- 常に謙虚に学ぶ姿勢を忘れず、新しい技術や新しいビジネスに挑戦し続ける
- オープンな議論を交わし、全員がチームの成功と成長にコミットする

今後の事業展開

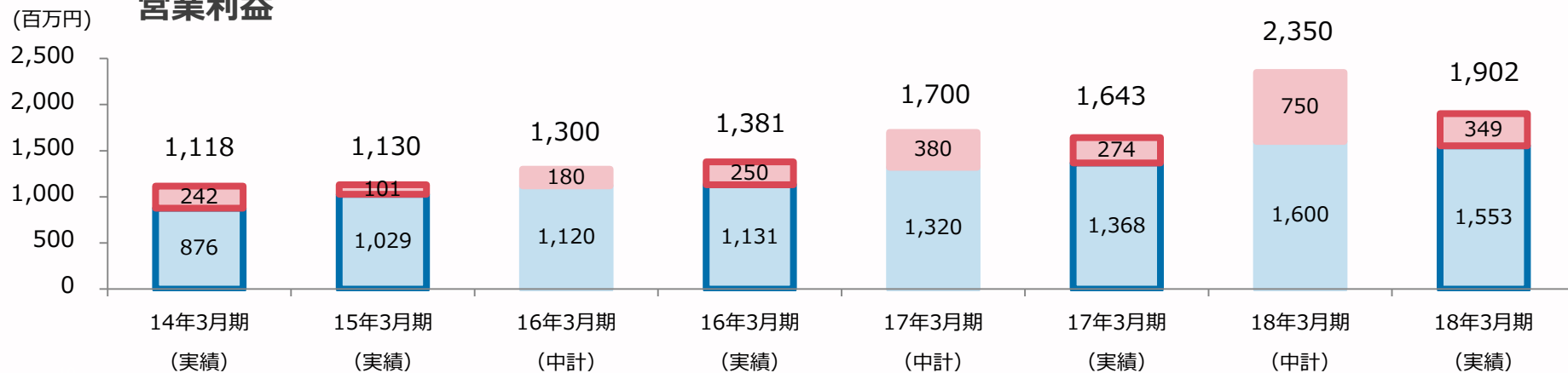
TMX 3.0 振り返り (定量面)

- 売上高、営業利益ともに初年度は計画値を上回ったが、2年目以降は計画未達。しかしながら、継続的な成長トレンドは維持。
- 売上高、営業利益は過去最高を継続して更新。

売上高



営業利益



TMX 3.0 振り返り（定性面 まとめ）

クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進

- 医療クラウドの黒字化達成、黒字化が定着し収益拡大へ。
- 医療分野では、病理分野へ進出。更なる成長のために株式会社NOBORIを設立。
- 海外（アジア）のクラウド事業については、医療分野の中国での合併事業は道半ば。CRM分野は、ASEAN トランスコスモス（タイ）と協業。4月には、タイ（バンコク）に駐在員事務所を開設し、現地対応を強化。

セキュリティ&セイフティ（安心と安全）

- サイバー攻撃への脅威が高まり、ネットワークセキュリティ関連ビジネスは官民ともに好調。多くの新製品・新サービスの立ち上げを推進。独自サービスの開発も推進。
- IoT（Internet of Things）時代の組み込みソフトウェアの機能安全実現に向けた品質保証分野の製品販売が拡大。

オペレーション戦略

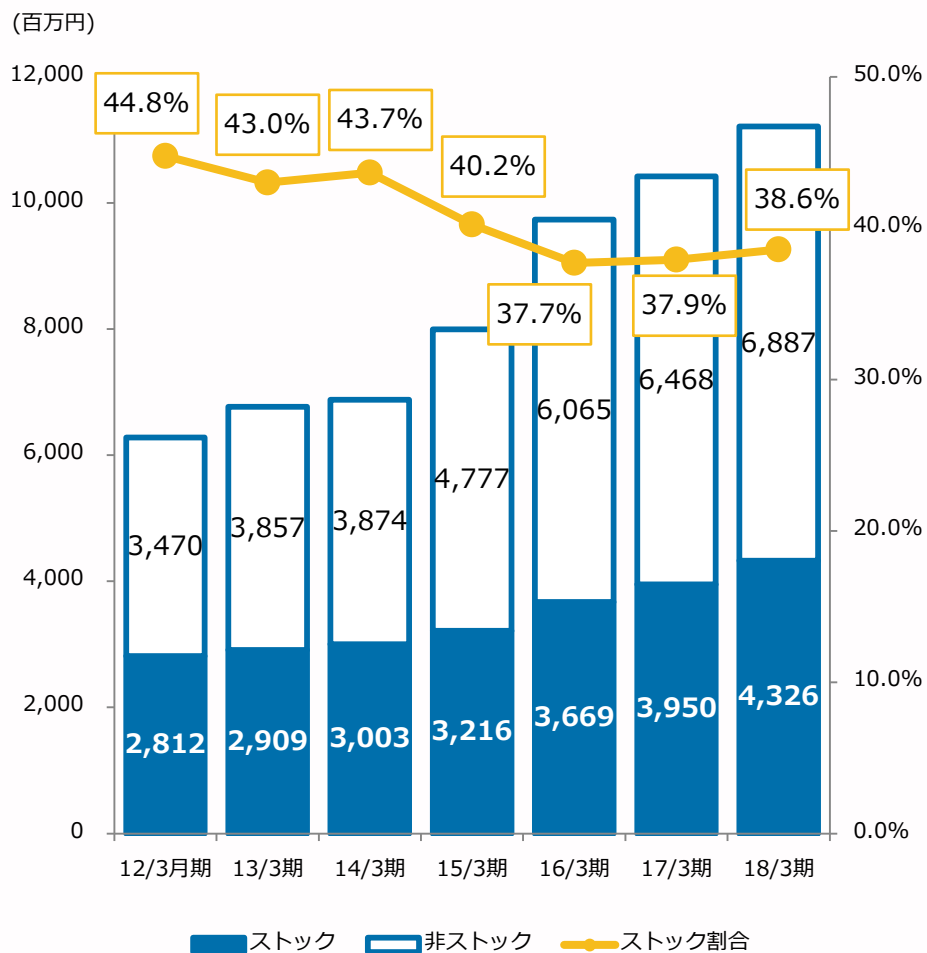
- ベトナム、中国でのオフショアの取り組みが拡大。
- 保守、運用・監視サービスの受注に加えて、クラウドサービスを拡販するなど、ストックビジネスの拡大に向けた取り組みを加速。
- 本社統合、名古屋営業所・仙台営業所移転、大阪支店を西日本支店と改称して移転。
- 各分野でパートナーアライアンスを強化。

項目	評価	説明
クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進		
クラウド事業による収益貢献（医療クラウドの黒字化実現）	◎	<ul style="list-style-type: none"> 医療クラウドの黒字化定着/株式会社NOBORI設立 楽楽バックオフィス関連サービスの拡充 FastCloud（CRM）が順調 テクマクラウド（Office 365のトラフィック制御及び利用者制限）が好調
クラウド事業のプラットフォーム化（多角化）	◎	<ul style="list-style-type: none"> NOBORI PAL（提供サービスの拡充） NOBORI-EX ソフトバンクと医知悟の提携による病理分野への進出
海外（アジア）でのクラウド事業の確立（まず中国での合併事業の成功）	△	<ul style="list-style-type: none"> 医療分野：中国に合併会社設立したが道半ば、北京大学と病理分野で提携 CRM分野：ASEAN トランスコスモス（タイ）との協業が進捗（4月よりバンコクに拠点設立）
クラウド運用の高品質化（運用技術の飛躍的向上）	○	<ul style="list-style-type: none"> PMO室中心に運用技術の標準化・自動化を推進、設備投資継続
各種仮想化技術の戦略的応用（クラウド・ファーストの実践）	○	<ul style="list-style-type: none"> ハイパーコンバージドソリューション VxRail 沖縄クロス・ヘッドのnas2cloud Plus クロス・ヘッドがAWS技術者を大量養成
クラウドに集約される情報のビッグデータ解析（データの二次利用）	○	<ul style="list-style-type: none"> 製薬BI、予算管理分野を開拓 次期中期経営計画の主要テーマに

項目	評価	説明
セキュリティ&セイフティの追求		
サイバーセキュリティ対策の高度化対応とワンストップ・サービス化	◎	<ul style="list-style-type: none"> • Votiro Auto Mail Link with matrixgate、Votiro Auto SFT Plus、TRINITYセキュリティ監視サービス for McAfee SIEM、Votiro Auto SFT Plus for m-FILTER、TRINITY セキュリティ運用監視サービス for Traps
設計、構築、保守、運用・監視サービス、自動化のバリューチェーン実現	◎	<ul style="list-style-type: none"> • 製品販売+保守・運用サービス拡大 • NOC/SOC (∴TRINITY) 対象拡大
IoT (Internet of Things) 時代の組込みソフトウェアの機能安全実現	◎	<ul style="list-style-type: none"> • ソフトウェア品質保証分野の受注堅調 • Lychee Redmine • WhiteSource
安全で安心なインターネット社会の実現に貢献（情報セキュリティ技術とソフトウェア品質保証分野における専門家集団としての「知」の結集）	◎	<ul style="list-style-type: none"> • Parasoft社のSOAtest / Virtualizeによるサービス仮想化とAPIテスト（車載等のIoT分野） • 車載分野で大型案件プロジェクトに参画

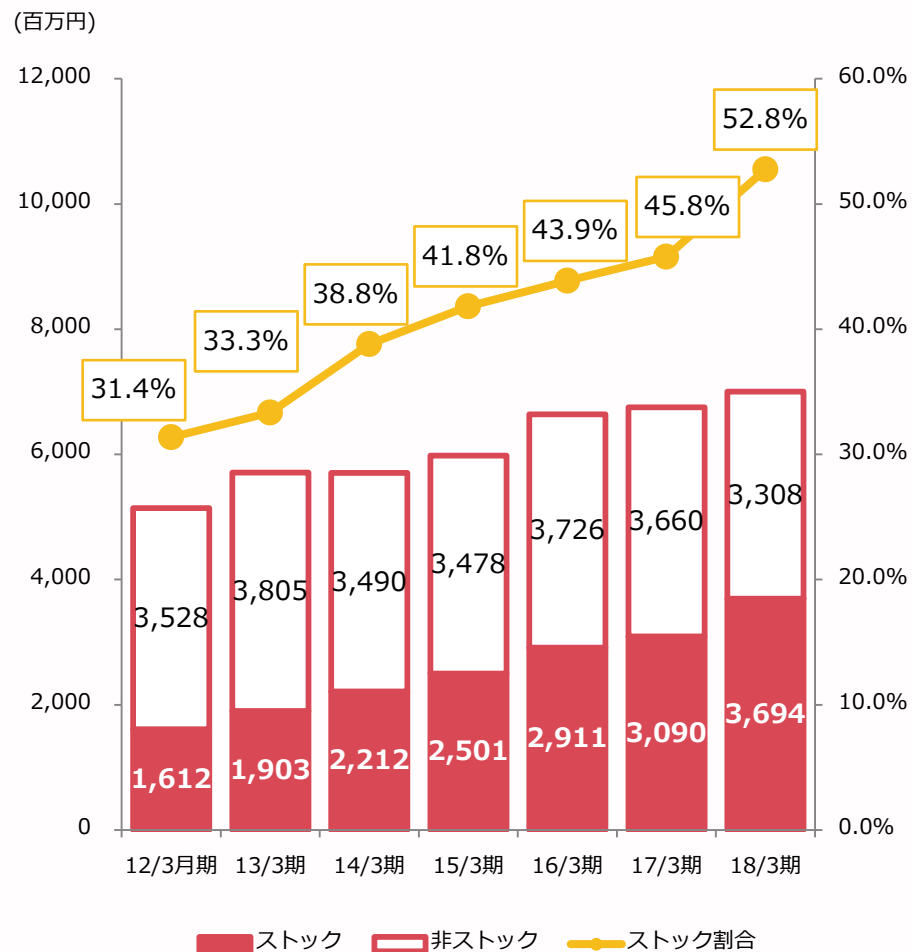
項目	評価	説明
オペレーション戦略		
コストダウンによる高収益化		
<ul style="list-style-type: none"> ・ オフショア開発の積極的活用による原価低減 	◎	<ul style="list-style-type: none"> ・ ベトナム、中国でのオフショアの取り組みが拡大
<ul style="list-style-type: none"> ・ 本社機能の集約によるオペレーションの効率化 	◎	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本社統合、名古屋営業所・仙台営業所移転、大阪支店を西日本支店と改称して移転 ・ ERP（基幹システム）稼働
<ul style="list-style-type: none"> ・ 人員の単調増加を要求しないビジネスモデルへの転換 	◎	<ul style="list-style-type: none"> ・ ストックビジネスの拡大
パートナーとアライアンス強化	◎	<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報基盤事業：JBサービス、JPIX、横河レンタ・リース、日本HP ・ CRM分野：LINE、インターコム ・ インターネットサービス分野：MakeShop ・ 医療分野：三井物産、メディカル・データ・ビジョン、medパス
直販力強化、官公庁需要の深耕	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ ファイル無害化自動連携ツールの開発・販売（自治体、金融機関、教育機関）
ダイバーシティの推進による戦力強化	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新卒採用で女性、外国籍者の採用拡大 ・ 在宅勤務制度の導入
企業集団としてのブランドの強化	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ IR活動の強化 ・ 新たな企業理念の策定

情報基盤事業



* 情報基盤事業は、適正水準を維持。

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、クラウドビジネスの積み上がりにより、ストック比率が伸長。

TMX 3.0 の事業戦略は引き続き継続

- **クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進**
- **セキュリティ&セイフティ（安心と安全）**

1 事業運営体制の多様化
（資本提携、業務提携、大学・研究機関との連携、オープンイノベーション）

2 サービス化の加速（全領域）

3 データの利活用（AIの利用を含む）

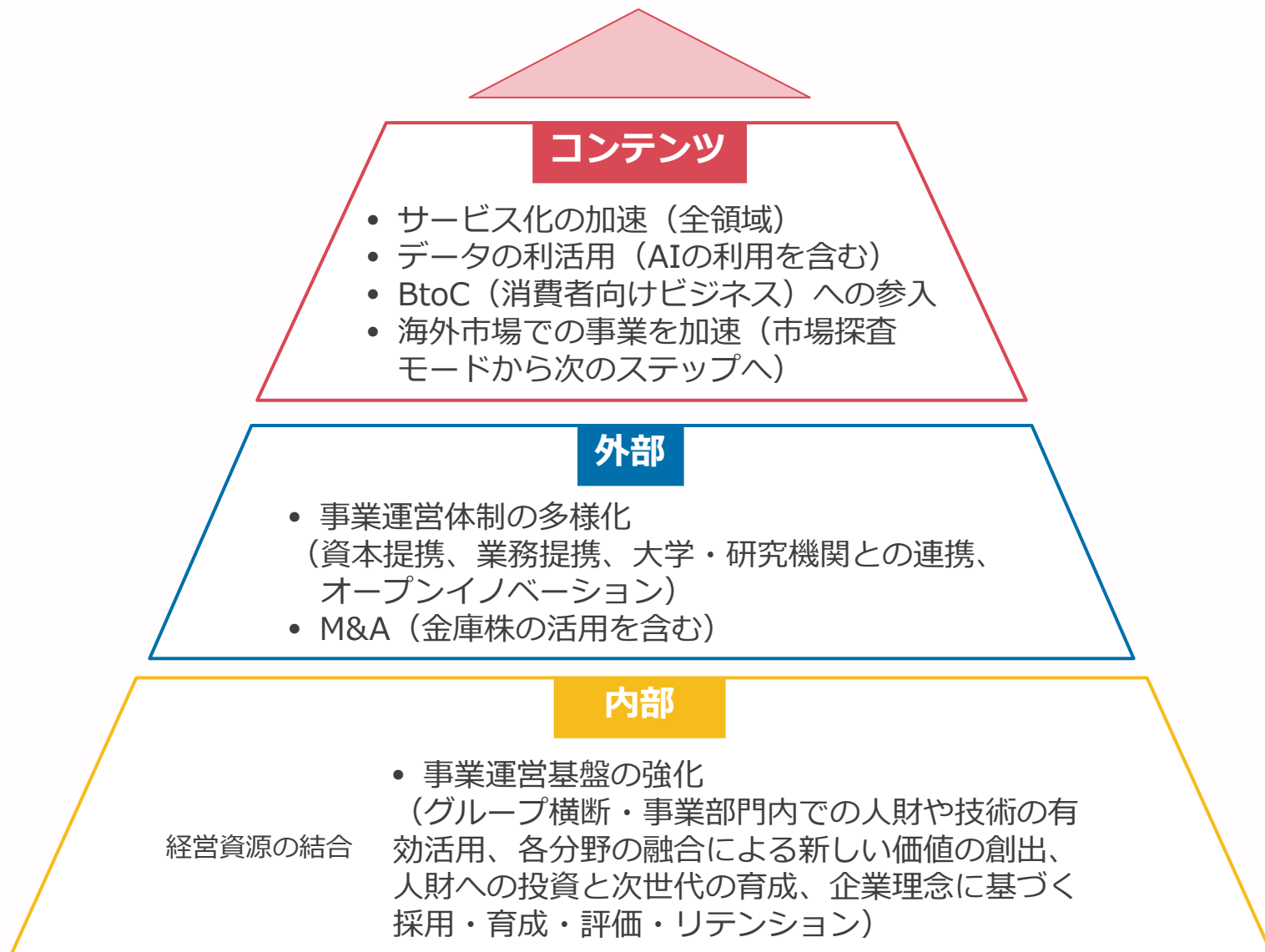
4 BtoC（消費者向けビジネス）への参入

5 海外市場での事業を加速（市場探査モードから次のステップへ）

6 事業運営基盤の強化
（グループ横断・事業部門内での人財や技術の有効活用、各分野の融合による新しい価値の創出、人財への投資と次世代の育成、
企業理念に基づく採用・育成・評価・リテンション）

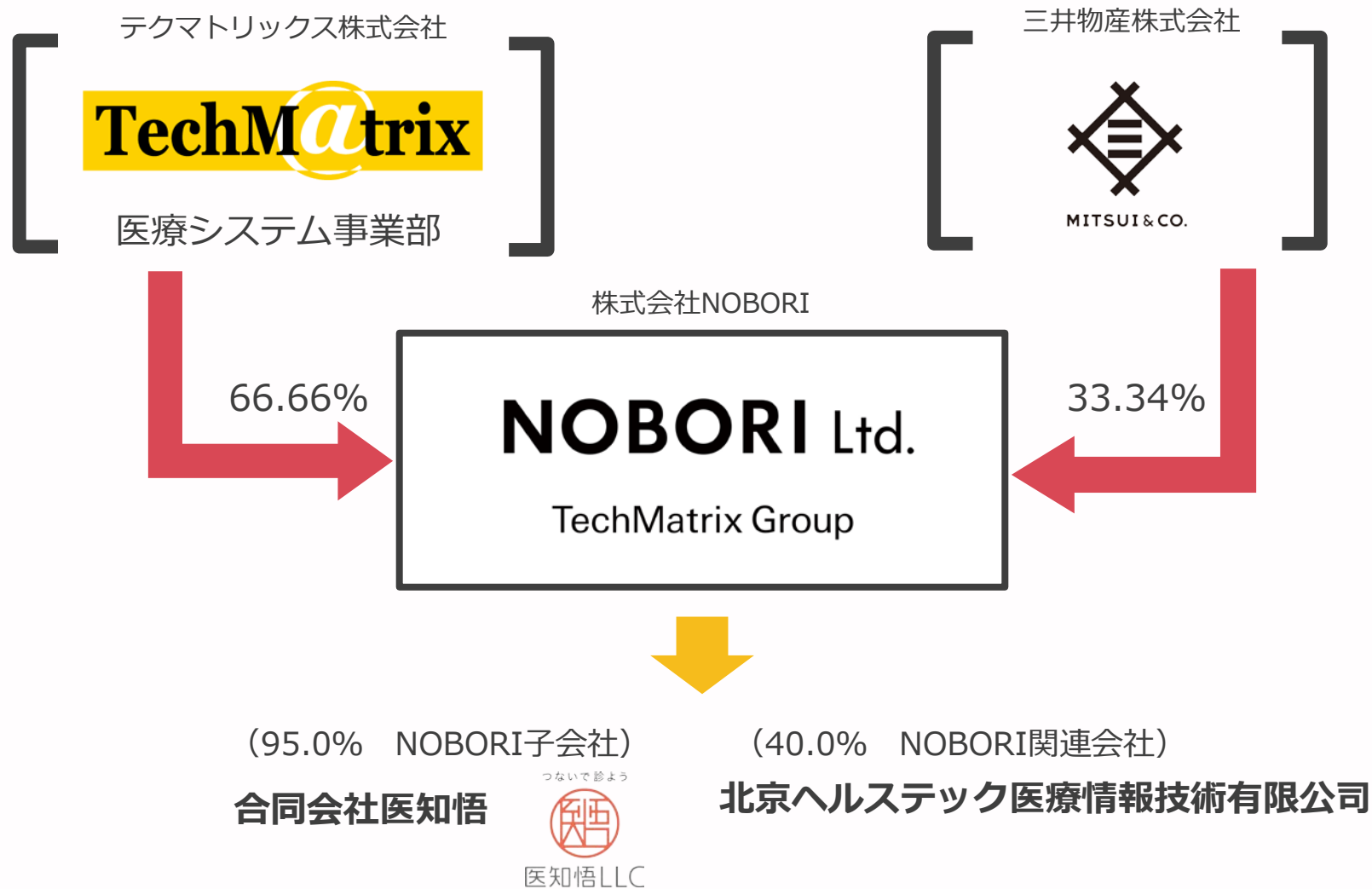
7 M&A（金庫株の活用を含む）

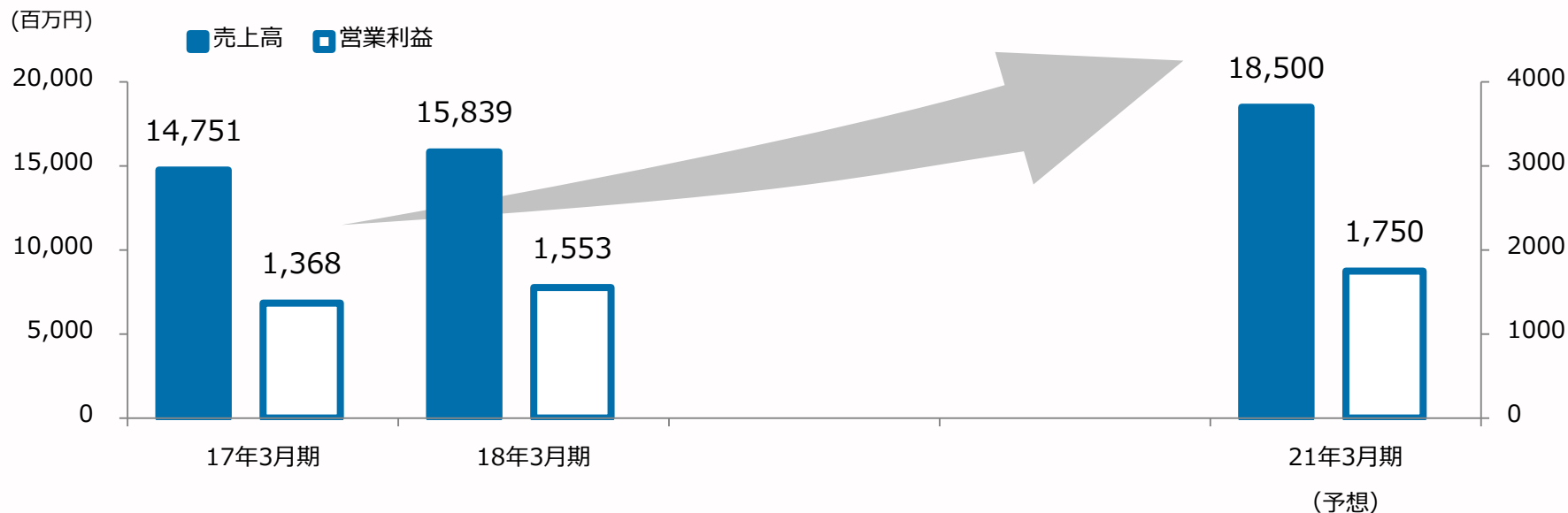
新規事業を創出



事業運営体制の多様化 株式会社NOBORI

2018年4月、医療情報クラウドサービス「NOBORI」を提供する医療システム事業部を株式会社NOBORIに承継。医療分野での更なる成長を目指す。



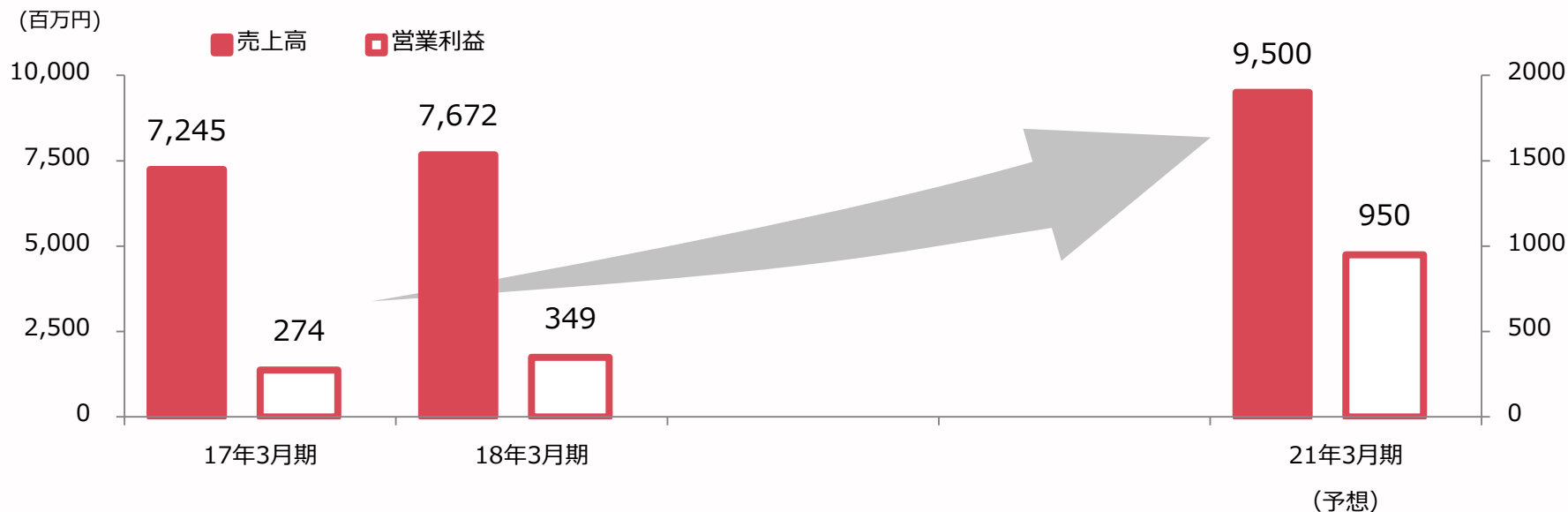


【現状】

- ビジネス環境の変化（クラウドや仮想化技術の利用の進展、サブスクリプションビジネスの広がり）
- より高度、より広いセキュリティ知見・技術の必要性（製品特化型からの転換）

【今後の事業展開方針】

- 事業構造の積極的転換・差別化のための独自付加価値サービスの創出に注力
- クラウドや仮想化対応製品の積極的な販売及び顧客の運用を支援する拡張保守による差別化
- セキュリティナレッジを修得し、解析サービスなど高度なセキュリティサービスの提供
- 取扱製品横断でTRINITY技術を活用したサービスのリリース及び該当製品の営業全員による販売
- ユーザーニーズからのソリューション創出と他の代理店との差別化
- セキュリティに知見のある会社のM&Aやオープンイノベーション的な協業の可能性検討



【現状】

- ビジネス環境の変化（オープンソースの普及、クラウド化、企業によるシステムの内製化、受託ビジネスの終焉）
- データ価値の増大(データ利活用ビジネスへのシフト)

【今後の事業展開方針】

- より一層のサービス化、C(消費者) 向けビジネスの展開
- 受託開発ビジネスから、自社独自サービスの開発と自社付加価値への戦略的な移行
- 新規事業創出など、教育観点での事業分野間コミュニケーションレベルの進化、促進
- ビックデータ解析、BI、AI技術開発の部門横断的な取組み
- ベンチャー、大学、異業種等との連携、自社独自高付加価値拡大のためのM&A活用

バランスのとれた事業構成へ

情報基盤事業

19年3月期～21年3月期（予想）	
売上高 CAGR (%)	5.3
営業利益 CAGR (%)	4.1

21年3月期（予想）	
営業利益率 (%)	9.5

※事業構造の積極的転換・差別化のための独自付加価値サービスの創出に注力

アプリケーション・サービス事業

19年3月期～21年3月期（予想）	
売上高 CAGR (%)	7.4
営業利益 CAGR (%)	39.6

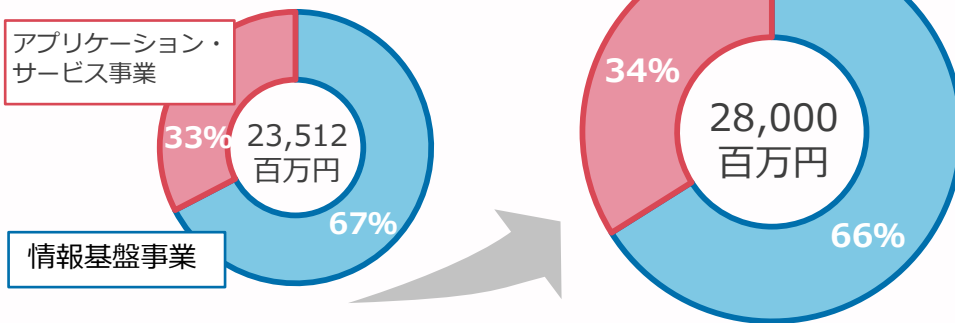
21年3月期（予想）	
営業利益率 (%)	10.0

※ストック型ビジネスの伸長による収穫期への移行

売上高

2021年3月期（予想）

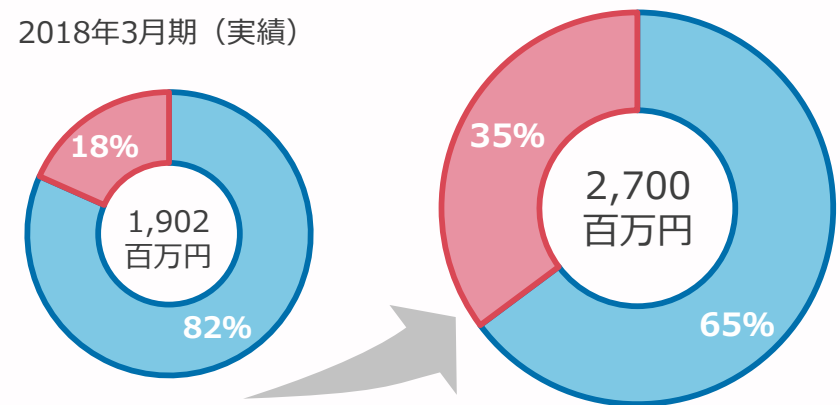
2018年3月期（実績）



営業利益

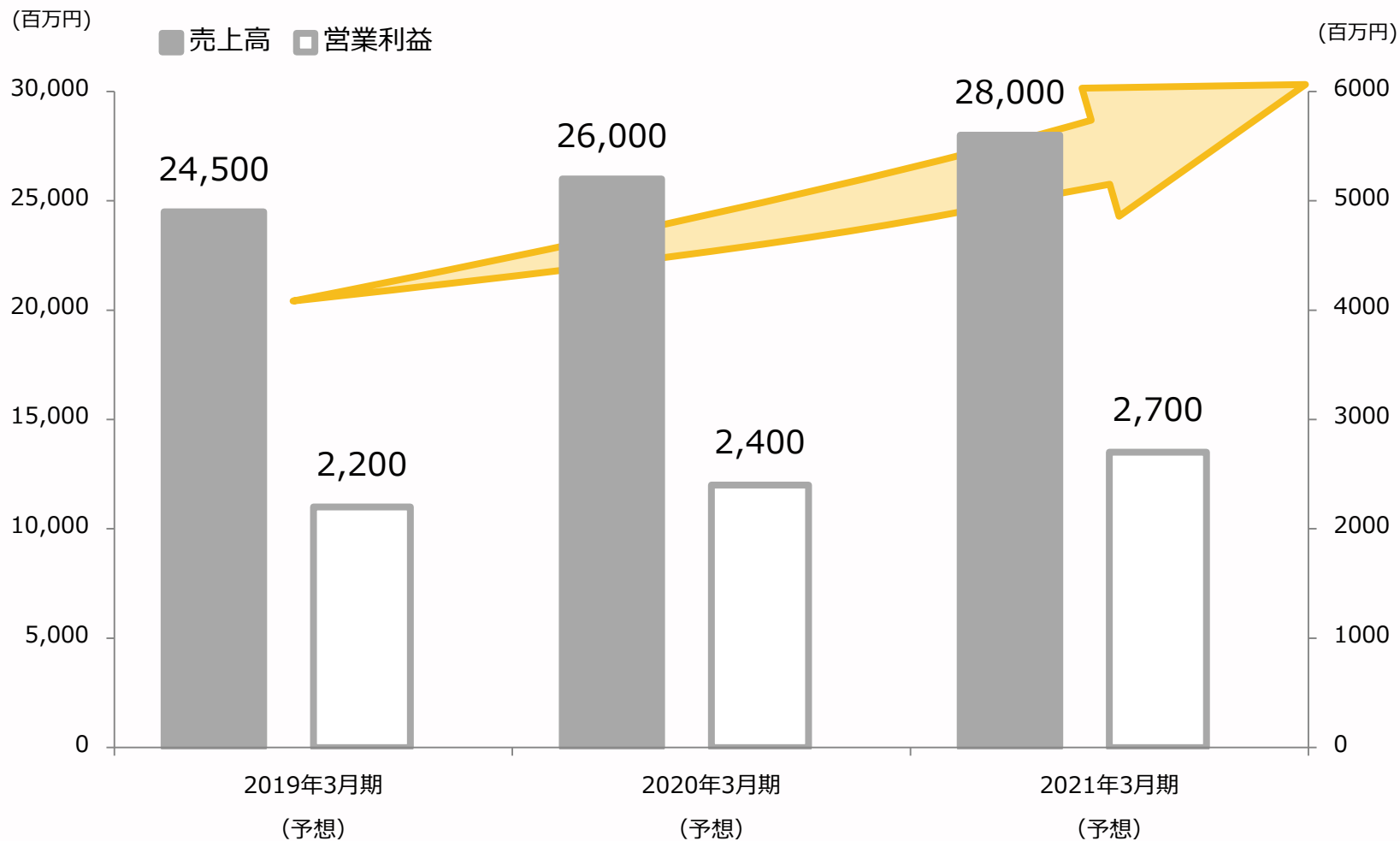
2021年3月期（予想）

2018年3月期（実績）

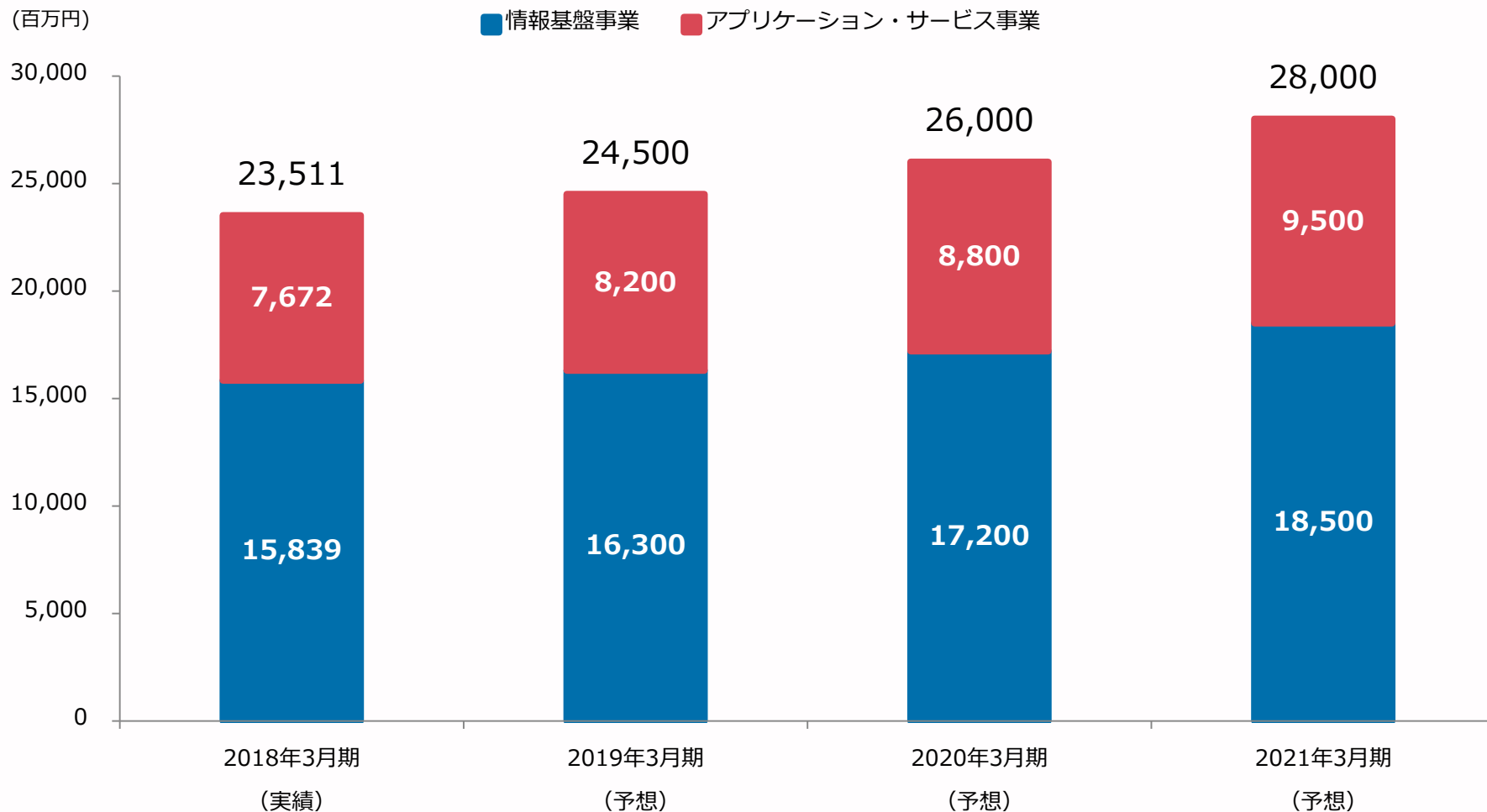


計画値

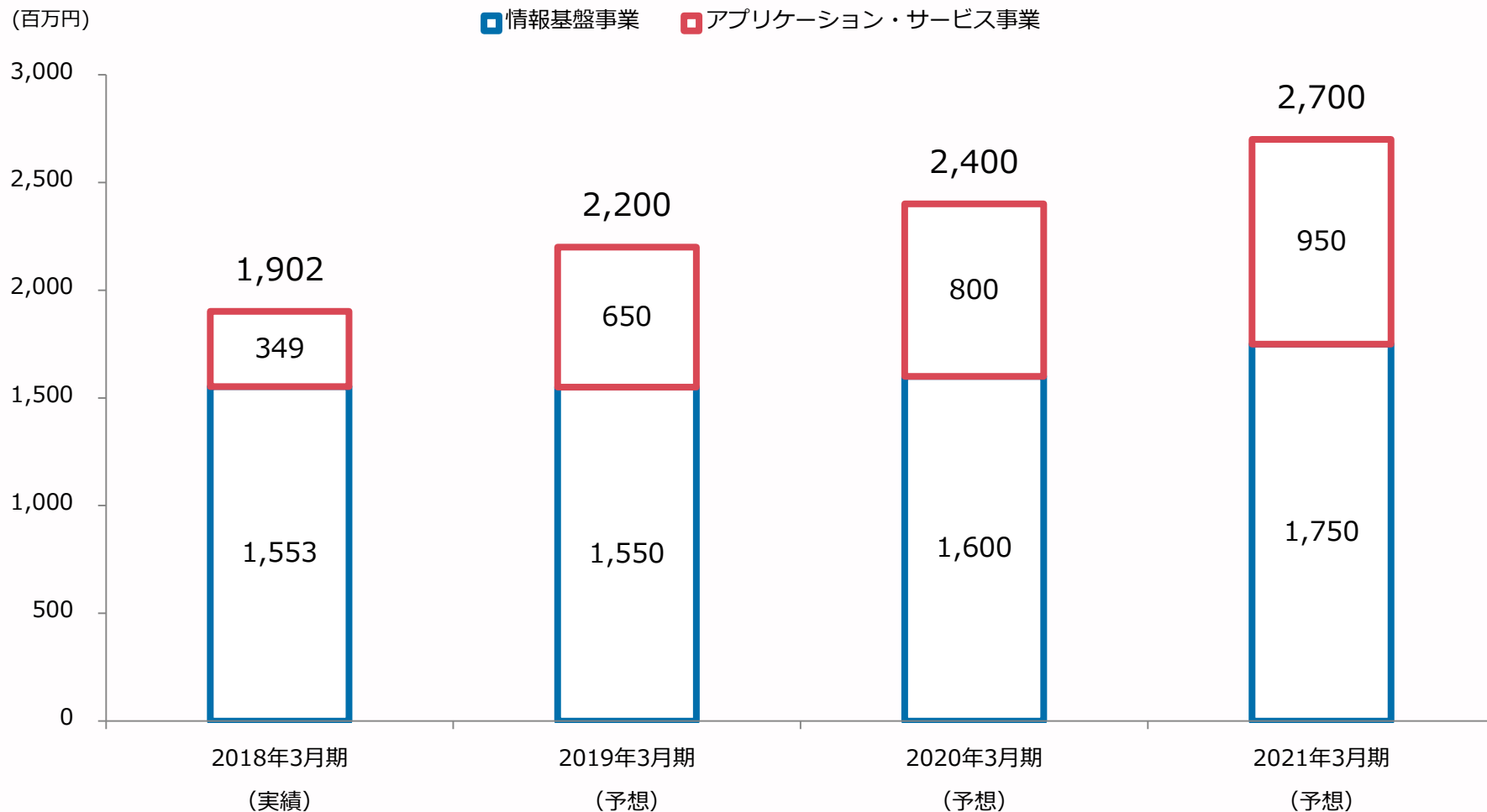
売上高・営業利益ともに成長を継続



売上高



営業利益





<本資料の取り扱いについて>

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあり得ます。

従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

<お問合せ先>

テクマトリックス株式会社 経営企画課 TEL:03-4405-7802 ir@techmatrix.co.jp