

|| 企業調査レポート ||

テクマトリックス

3762 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年12月27日(水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2024年3月期業績見通し	01
3. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NOMAL」の進捗について	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	10
1. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要	10
2. 事業セグメント別の動向	12
3. 財務状況と経営指標	18
■ 今後の見通し	20
1. 2024年3月期の業績見通し	20
2. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NOMAL」の進捗状況	22
■ 株主還元策とサステナビリティの取り組み	24
1. 株主還元策	24
2. サステナビリティの取り組み	25

要約

サイバーセキュリティ対策の投資意欲は衰えず、 2024 年 3 月期も計画を上回る増収増益を目指す

テクマトリックス <3762> は、情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業、医療システム事業を展開する。情報基盤事業では、独自の“目利き力”により、北米を中心に高い技術力、競争力、成長力を持つネットワーク及びセキュリティ関連の製品を見出し、製品販売に留まらずシステム構築、保守・サポート、運用・監視サービスまでを含めたワンストップ・ソリューションサービスを提供している。また、アプリケーション・サービス事業では、CRM、ソフトウェア品質保証（以下、SE）、ビジネスソリューション及び教育の 4 つの分野でソリューションサービスを展開し、医療システム事業では医療機関向け PACS ※を主力製品・サービスに、稼働施設数ベースのシェアで約 2 割、クラウド PACS だけで見ると約 8 割の高シェアを握る。

※ PACS (Picture Archiving and Communication Systems) : MRI や CT、超音波診断装置、内視鏡、PET 等の医療検査機器で撮影された画像データを受信、データベースへ保存し、端末に表示するシステム。

1. 2024 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2024 年 3 月期第 2 四半期累計（2023 年 4 月～9 月）の連結業績は、売上収益で前年同期比 18.6% 増の 24,602 百万円、営業利益で同 19.1% 増の 2,281 百万円といずれも過去最高を更新し、会社計画（売上収益 23,200 百万円、営業利益 2,000 百万円）も上回る好調な滑り出しとなった。主力の情報基盤事業において、サブスクリプション課金モデルのクラウド型セキュリティ対策製品の引き合いが引き続き好調だったほか、前下期以降採算性を重視した営業活動に取り組んできたことで収益性も向上し、同事業の業績が同 22.5% 増収、同 36.0% 増益と大きく伸ばしたことが主因だ。アプリケーション・サービス事業も CRM、SE 分野でサブスクリプション契約への切り替えが順調に進み増収増益となった。一方、医療システム事業は 2022 年 2 月にグループ化した旧 PSP(株)との処遇制度統一に係る費用の計上や人員体制を強化したことにより減益となったものの、クラウドシフトが計画よりもスローペースで進んだこともあり、会社計画は上回った。なお、全体の受注高は前年同期に情報基盤事業で大型受注があった反動で、同 5.3% 減の 29,122 百万円と減少に転じたものの、第 2 四半期末の受注残高は前年同期末比 14.0% 増の 56,929 百万円と過去最高を更新した。

2. 2024 年 3 月期業績見通し

2024 年 3 月期の連結業績は売上収益で前期比 7.7% 増の 49,500 百万円、営業利益で同 4.0% 増の 5,300 百万円と期初計画を据え置いたが足元の状況は引き続き良好で、通期業績も情報基盤事業をけん引役として会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。情報基盤事業ではセキュリティ対策のプロセスを AI 技術を活用して自動化する自律セキュリティプラットフォーム「Cortex XSIAM」(Palo Alto Networks<PANW>2022 年 4 月リリース)の需要が立ち上がり始めており今後の収益貢献が期待されるほか、次世代型メールセキュリティソリューションについても引き続き旺盛な需要が見込まれる。医療システム事業は減益となるものの、クラウドシフトのペースが緩やかなため通期計画も上回る見通しだ。アプリケーション・サービス事業については、教育分野の先行投資が続くものの、CRM や SE、ビジネスソリューション分野の増益でカバーする見通し。

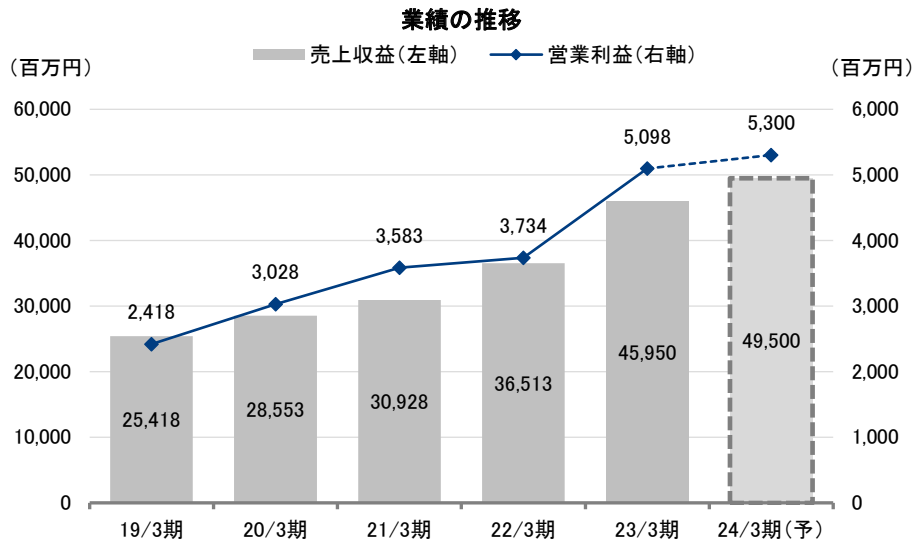
要約

3. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」の進捗について

2024 年 3 月期までの 3 ヶ年の中期経営計画では当初、2024 年 3 月期に売上収益で 40,000 百万円、営業利益で 5,000 百万円を目標に掲げていたが、情報基盤事業が想定以上のペースで成長しているほか、旧 PSP をグループ化したことによる医療システム事業の拡大によって、売上収益・営業利益ともに上振れて着地する見込みとなった。重点施策に掲げていたテーマのうち、「海外市場での事業・拡大」については新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響で遅れたが、「取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ」「サービス化の加速」「多様なアライアンス・M&A」などはおおむね順調に進んだものと評価され、ストック売上比率も 7 割半ばまで上昇するなど収益の安定性も向上した。2025 年 3 月期以降も既存事業の着実な成長が期待されるほか、教育機関向けクラウドサービスも公立学校における次世代型校務支援システムの導入が計画されるなかシェア拡大の好機になると考えられ、その動向が注目される。

Key Points

- ・ 2024 年 3 月期第 2 四半期累計業績は情報基盤事業がけん引し過去最高を更新
- ・ 情報基盤事業が好調持続、アプリケーション・サービス事業も CRM 分野や SE 分野のサブスクリプション課金が順調に積み上がり収益性が向上
- ・ 2024 年 3 月期業績は過去最高を連続更新、会社計画も上回る公算大
- ・ 中期経営計画の重点施策はおおむね順調に進捗、2025 年 3 月期以降のさらなる成長に期待



注：21/3 期より IFRS 基準
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

ネットワーク&セキュリティシステムの構築・保守と、 医療・CRM 分野等の業務特化型ソリューションサービスを 展開する IT 企業

1. 会社概要

同社は、ニチメン（株）（現 双日<2768>）の営業部門の戦略子会社として 1984 年に設立されたニチメンデータシステム（株）が前身である。技術・ビジネスの両面で優れた製品・サービスを発掘する“目利き力”及び“マーケティング力”、レベルの高い“ビジネスオペレーション力”といった商社で培われたノウハウを受け継ぎ、事業展開を進めていることが最大の強みであり、特長となっている。

同社グループは、同社が情報基盤事業と CRM 分野、ソフトウェア品質保証分野、ビジネスソリューション分野、教育分野等の業界及び業務特化型ソリューションサービスを展開しており、そのほか医療機関向け PACS を主に展開する PSP※1 や、IT システム基盤のコンサルティング・設計・構築、ネットワークシステムの運用・監視等を行うクロス・ヘッド（株）、システム開発や IT 技術者の教育サービス等を展開する（株）カサレアル、金融機関向けパッケージ製品「Apreccia」シリーズの設計・開発等を行うアレクシアフィンテック（株）※2、ASEAN 地域でコンタクトセンター CRM システム / FAQ ナレッジシステムの提供・マーケティング・技術サポートを展開する TechMatrix Asia Co., Ltd.（タイ、2023 年 4 月設立）など合計 8 社の連結子会社で構成されている。また、2022 年 4 月に PSP とエムスリー<2413>の合併会社として、AI 技術を用いた医療画像診断支援サービスを提供するエムスリー AI（株）を設立し、持分法適用会社としている。

※1 2018 年に同社が医療システム事業を分割して設立した（株）NOBORI を、2022 年 2 月に子会社化した旧 PSP が吸収統合する形で新生 PSP がスタートした。新生 PSP の株主構成比率は、同社 50.02%、三井物産<8031>20.00%、エムスリー 18.70%、大日本印刷<7912>11.28% である。

※2 2023 年 7 月に金融分野のさらなる事業拡大を目的に、同社の金融システム関連事業をアレクシアフィンテック（2019 年連結子会社化）に移管統合するとともに完全子会社化した。

会社概要

グループ会社概要

会社名	主な事業内容	出資比率
PSP(株)	医療機関で撮影されたCT、MRI画像などの医療情報を、安全に保管・利用できる画像管理システム「EV Insite」及びクラウドサービス「NOBORI」、医療機関を支援するクラウドサービス「NOBORI PAL」の提供。患者（個人）向けに、PHRサービスの提供 2022年4月1日に、PSPを存続会社として(株)NOBORIを統合	50.02%
(同) 医知悟	遠隔画像診断を支援するIT情報インフラの提供、遠隔画像診断に対する業務支援情報サービス等の提供	95.0%※1
(株)A-Line	医用画像データから取得できる医療被ばくの情報を検査単位・個人単位でクラウドに記録し、ほかの医療機関との線量情報を比較・参照することで、検査の最適化を促す、クラウド型線量管理システム「MINCADI」の提供	84.1%※1
クロス・ヘッド(株)	ITシステム基盤のコンサルティング・設計・構築、海外IT製品の輸入・販売・サポート、ネットワークエンジニア派遣、ハウジング・リモート監視・運用・ディザスタリカバリーサービス、運用・監視業務コンサルティング・一括業務請負、マルチベンダー対応の全国オンサイト保守サービス、IT技術者教育・育成等	100.0%
OCH(株)	ネットワークシステムのコンサルティング・設計・構築・保守、24時間365日フルマネジメント運用監視サービス、クラウドによる各種ソフトウェアサービス(SaaS)、システムインフラ(IaaS)、GIX(沖縄-香港直結高速回線インフラ)サービスの提供	100.0%※2
(株)カサレアル	オープンソースソフトウェアによるシステム開発、IT技術者の教育等	100.0%
アレクシアフィンテック(株)	金融工学と情報技術の重なる領域でのシステム企画、設計に強み。豊富な業務ノウハウが組み込まれたAprecciaシリーズを中心に事業を展開	100.0%
エムスリー AI(株)	医療画像診断支援AIサービスを提供。エムスリー(株)との合併会社	40.0%※1
TechMatrix Asia Co., Ltd.	ASEAN地域においてコンタクトセンター CRMシステム/FAQナレッジシステム「FastSeries」の提供・マーケティング・技術サポートを展開	74.0%※3

※1 PSPの出資比率

※2 クロス・ヘッドの出資比率

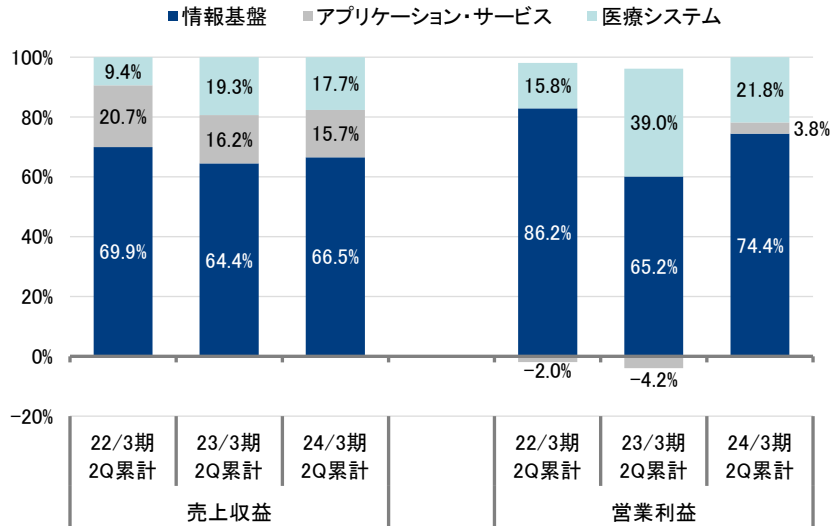
※3 2023年4月、タイに現地法人TechMatrix Asiaを設立
出所：個人投資家説明会資料「会社概要」よりフィスコ作成

2. 事業内容

同社の事業セグメントは、情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業、医療システム事業の3つの事業セグメントで構成されている。直近3期間の事業セグメント別構成比を見ると、情報基盤事業が売上収益、営業利益で60%以上を占める主力事業となっている。また、アプリケーション・サービス事業と医療システム事業は売上収益で10%台後半と同規模となっているが、営業利益の構成比では、アプリケーション・サービス事業がわずかで、利益率が低くなっている。これは新規分野として育成中の教育分野へ先行投資を実施していることが主因である。2024年3月期第2四半期累計の事業セグメント別営業利益率で見ると、医療システム事業が11.4%と最も高く、次いで情報基盤事業が10.4%、アプリケーション・サービス事業が2.2%となっている。

会社概要

事業セグメント別構成比



注：23/3期よりアプリケーション・サービス事業から医療システム事業を独立、前期も同基準に合わせて記載
 出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業では、ネットワーク及びセキュリティ分野において独自の目利き力を生かし、北米を中心に高い技術力、競争力、成長力を持つ製品を見極め、単なる製品販売に留まらずシステム構築から保守・サポート、運用・監視サービスに至るまでワンストップ・ソリューションでサービスを提供することで成長を続けている。

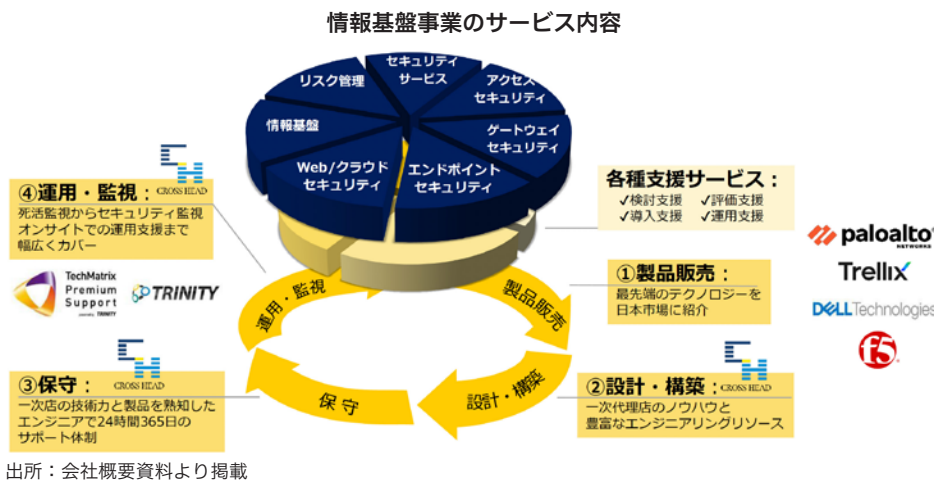
主に、仮想化ソリューション※1、次世代ネットワーク、セキュリティ、ストレージ等の分野を対象としており、ここ数年は企業の情報システムに対するサイバー攻撃の増大を背景に、クラウド型セキュリティ対策製品の需要が大きく伸長している。主要取扱製品・サービスとしては、Palo Alto Networksの次世代ファイアウォール※2及びSASE※3（Secure Access Service Edge）、F5<FFIV>の負荷分散装置※4、Trellixの不正侵入防御システム、Proofpoint<PFPT>の次世代型メールセキュリティソリューション、Dell Technologiesのクラスタストレージなど世界でも高いシェアを有する製品が多く、それぞれ販売一次代理店となっている。単体売上収益に占める製品売上構成比ではPalo Alto Networks製品が最も大きい。

- ※1 コンピュータシステムを構成する資源（サーバ、ストレージ、ソフトウェア等）に関する技術。複数から構成されるものを論理的に1つのもののように見せかけて利用できるほか、逆に1つのものを論理的に複数に見せかけて利用できる技術。
- ※2 使用されるポート番号やプロトコルなどに関係なく通過するアプリケーションを識別し、それを使うユーザの特定及び制御を行う。さらに幅広い脅威に対するスキャンニングを実施することでITネットワーク環境において必要とされる可視化と制御を行うセキュリティシステム。
- ※3 SASE：ネットワークとセキュリティの機能を包括的にクラウドから提供すること。クラウドサービスの普及が進むなかで、これまでクラウドのポリシーは利用サービス別に適用されることが多かったが、SASEは単一のクラウドに集約し包括的に管理するという新しい概念である。
- ※4 Webサイトへのアクセス集中による反応の低下やシステムダウンを防止するため、多数のアクセス（負荷）が集中した場合に適切に複数のサーバに振り分ける（分散する）装置。

会社概要

情報セキュリティ関連市場の拡大が続くなかで受注競争も激しくなっているが、同社は多様なニーズに応えることができるだけの先進的かつ競争力の高い商品ラインナップと技術力に裏打ちされた高いソリューション能力を持つことに加えて、24時間365日の保守サポート体制、運用・監視サービスなど、ワンストップで高品質なサービスを提供できる総合力が強みとなっており、大手企業や官公庁向けを中心に販売実績を拡大している。各ベンダーからもその取り組みが評価され数多くの賞を受賞している。具体的には、Palo Alto Networksからは2018年以降5年連続で「JAPAN Distribution Partner of the Year」※を受賞したのに続き、2023年はアジア太平洋地域で最も優れた功績を残した代理店に贈られる「2023 JAPAC Distribution Partner of the Year (JAPAC: 日本を含むアジア太平洋地域)」も受賞した。そのほかにも、エンドポイントセキュリティ製品を提供するTanium(合)や次世代型メールセキュリティ製品を提供する日本ブルーフォイント(株)、ストレージ製品を提供するDell Technologiesなどから同様の賞を受賞している。

※「JAPAN Distribution Partner of the Year」は、販売実績や前年度からの成長、販売後のサポートサービスの提供において大きな成果を達成した日本のディストリビュータを表彰するもので、同社は2018年から5年連続受賞した。



連結子会社のクロス・ヘッドは、ネットワークシステムの運用・監視、セキュリティ製品・ストレージ製品の販売、クラウドサービスの導入支援等を行っている。AWS(Amazon Web Services)の認定資格取得者数は約150人で、2019年5月にはAWSからAPN(AWS Partner Network)アドバンスドコンサルティングパートナー※の認定を取得した。クロス・ヘッドの子会社であるOCHは、中小企業向けにデータバックアップや情報セキュリティ対策関連の自社開発プロダクト、リモートワーク環境構築のための製品をサポートサービスとともに販売・提供している。これら子会社の同事業セグメントに占める売上構成比は15%程度と見られる。

※ APN アドバンスドコンサルティングパートナーは、AWSに関する営業・技術体制があり、AWSでのシステムインテグレーションやアプリケーション開発等の実績が非常に豊富なパートナーが認定を受けられる。

会社概要

(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業では、特定市場や特定業界向けにシステム開発、アプリケーション・パッケージ、テスト・ソリューション、クラウドサービス等の事業を展開している。対象分野は CRM、ビジネスソリューション、ソフトウェア品質保証、教育の 4 つの分野である。2023 年 3 月期の売上構成比では、CRM 分野、ビジネスソリューション分野、ソフトウェア品質保証分野でそれぞれ約 3 分の 1 を占め、2021 年より新規事業として参入した教育分野の売上構成比はまだ小さい。

a) CRM 分野

CRM 分野では、企業の顧客サービス向上を支援するコンタクトセンター CRM システム / FAQ ナレッジシステム「FastSeries」をオンプレミス及びクラウドサービスで提供している。オンプレミス版についても 2 年前よりサブスクリプション課金モデルへの移行を進めており、現状売上収益の約半分がストック売上となっている。CRM システム市場では、パッケージ製品で国内トップシェアとなっており、SaaS ではセールスフォース・ドットコム<CRM>が主な競合先である。また、2023 年 4 月にはタイに現地法人 TechMatrix Asia を設立し、東南アジア市場での事業拡大を現地企業と提携しながら推進している。

主要パートナーは、(株)ベルシステム 24 (ベルシステム 24 ホールディングス<6183>子会社)のほか、NEC<6701>や伊藤忠テクノソリューションズ(株)など大手 SIer があり、各企業のコンタクト(テレマーケティング)センターや顧客サポートセンターに導入されている。また、製薬業界では日本製薬工業協会(製薬協)において提唱されている「くすり相談窓口」を各製薬企業が設置しているが、その多くに同社の CRM システムが導入されている。

b) ビジネスソリューション分野

ビジネスソリューション分野では、主に金融ソリューション、学術ソリューション(学術研究事業支援)、BI(ビジネス・インテリジェンス)ソリューションのサービスを提供している。金融ソリューションでは、アレクシアフィンテックが金融機関向けに開発・販売する市場系業務管理システム「Apreccia」のほか、海外有力ベンダーの金融商品評価・分析、ALM リスク管理ツール等の導入支援、保守・運用などを展開している。学術ソリューションでは、国立研究開発法人(日本医療研究開発機構、科学技術振興機構等)向けに、研究課題管理システムや論文、研究データに登録する DOI※の発行・管理システムの開発、運用・保守を行っている。また、連結子会社のカサレアルでインターネットサービスに関連するシステム開発や技術者向けの教育研修サービス、クラウドネイティブ開発向けコンサルティングサービスを行っている。

※ DOI (Digital Object Identifier) とは、インターネット上のドキュメントに恒久的に与えられる識別子のこと。学術論文の分野で利用されることが多い。

c) ソフトウェア品質保証分野

ソフトウェア品質保証分野では、ソフトウェアの品質向上や開発工程の生産性向上を目標に、開発過程での全ライフサイクルを支援するベスト・オブ・ブリード※の開発支援ツール(テストツールなど)及びコンサルティングサービスを提供している。取扱製品のなかでは、Parasoft のソフトウェアテストツールが組み込み系ソフトウェア開発の分野で高シェアを握っている。

※ 同一メーカーのシリーズ製品を使うのではなく、メーカーが異なっても最良と思われる製品を選択し、その組み合わせで利用すること。

会社概要

対象となるのは、デジタル家電や情報通信機器、自動車、医療機器、ロボットなどソフトウェアが組み込まれる機器のほか、金融システムのようなミッションクリティカルなソフトウェア等も含まれる。市場別売上収益では、自動運転やEV（電気自動車）関連技術の開発需要が旺盛な自動車業界向けが最も大きい。ここ数年は、開発支援ツールをクラウド基盤に載せてSaaSとして提供することに注力しており、売上収益の約8割をストック型売上で占めるまでになっている。

d) 教育分野

新規事業として、教育機関向けクラウドサービス「ツムギノ」の提供を2021年4月より開始した。子どもの主体的かつ対話的な深い学びをサポートすることを目的に開発したスクール・コミュニケーション・プラットフォームをベースに、校務支援システムを実装したプラットフォームサービスである。今まで蓄積してきたクラウドサービスや情報セキュリティシステムの構築ノウハウを活かして開発された。特長としては、低価格（月額数百円/IDの利用料）を実現していること、マルチプラットフォームに対応可能なこと、子どもが中心だが、保護者や地域の住民なども参加できるプラットフォームとして設計されていること、情報基盤事業で培ったノウハウを生かして堅牢な情報セキュリティ対策が施されていることなどが挙げられる。特に、情報セキュリティ対策については教育機関にとっても重要な評価ポイントであり、競合サービスとの差別化要因になると考えられる。事業開始以降、アクティブラーニングを指向する先進的な教育理念を持つ私立の中高一貫校や一部の国・公立校で導入が進んでいる。

(3) 医療システム事業

医療システム事業は、PSP及びその子会社となる医知悟、A-Lineが提供する製品・サービスで構成されており、売上収益の大半はPSPの事業である。

PSPでは、医療機関向けに医用画像の統合管理システム「EV Insite」及びクラウドPACS「NOBORI」、医療機関を支援するサービスプラットフォーム「NOBORI PAL」等を提供している。国内PACS市場における同社のシェアは、「NOBORI」及び旧PSPのオンプレミスPACS（以下、オンプレミス製品）を合わせて約22%と業界第2位、クラウドPACS市場に限定すれば79%と圧倒的なシェアを握る。

クラウドPACS「NOBORI」は初期導入コスト（サーバやストレージ等のシステムを構築するコスト）が不要なほか、データをクラウド上で安全に管理するため、病院側でデータバックアップ等のメンテナンス業務が不要になるといったメリットがある。また「NOBORI PAL」のオプションを利用すると個々の医療機関でファイアウォールなどのセキュリティ対策を講じることなく、データセンター経由で医師が自宅から安全に画像を参照することも可能となる。こうしたメリットを訴求しながら2012年のサービス開始以降、既存のオンプレミス製品を利用する中規模・大規模病院のリプレイスや、小規模医療施設の新規開拓などを進めてきた。その結果、2022年3月末時点で契約施設数は約1,180施設まで拡大し、現在もなお拡大を続けている。月額利用料は最低6万円（サービス契約期間は5年間）からで、導入後5年間に蓄積される画像データの予想量に基づく従量課金制となっている。大学病院等のヘビーユーザでは月額利用料が最低利用料の数十倍となるケースもある。サービス開始から12年を経過したが、顧客事由による解約（閉院等）を除けばサービス内容を理由とした解約は発生しておらず、顧客からも高い評価を受けている。旧PSPのオンプレミス製品を導入している約1,100の医療施設に対しても順次、クラウドサービスの提案を進めている。

会社概要

その他のサービスとして、個人（患者）向けに PHR^{※1} サービス（医療情報共有アプリ「NOBORI」）を提供している。提携医療機関であれば自身の検査結果や薬歴情報、通院履歴、診療・検査予約状況の確認、医療費の後払いサービスなどを利用できるほか、医療情報を家族と共有することも可能である。2022年5月には業界で初めて「マイナポータル」との連携を開始し、行政機関等で管理されている個人の医療情報（特定健診情報や薬剤情報、医療費情報等）を取得して「NOBORI」で確認・保存できるようになった。利用可能な医療機関^{※2} は約 100 施設と徐々に広がってきており、アプリ登録者数も数十万人まで拡大している。まだ大半は無料会員のため業績への影響は軽微だが、ニーズは極めて強く将来的には同サービスをベースにして様々なソリューションを展開することも可能と見られる。また、エムスリー<2413>と、合併会社として AI 技術を用いた医療画像診断支援サービスを提供するエムスリー AI(株)を2022年2月に設立し、医用画像診断支援 AI プラットフォーム事業の推進を加速している。

^{※1} PHR (Personal Health Record) : 個人の健康に関する情報を自己管理のもと集約化するツールやシステムを指す。「NOBORI」は、患者の自己管理のもとクラウド上に医療情報を保存し、患者が自身の医療情報を参照できるスマホアプリを提供している。無料版と有料版（月額 100 円）があり、利用できる機能に差はないが、無料版はデータ保存期間が 1 年、有料版は無期限となる。患者に共有できる医療情報（カルテ情報、検査画像、薬歴情報等）やサービス内容（予約申込みやキャンセル等）は医療施設によって異なる。

^{※2} 医療ジブンゴト化サポーターズのサポート医療機関

「医知悟」は遠隔画像診断（読影）を行う放射線科医等の専門医と、画像診断を必要とする医療施設等をつなぐ情報インフラサービスを提供している。「iCOMBOX」と呼ばれる専用通信装置を送り手側・受け手側の双方に設置し、「iCOMSERVER（センターサーバ）」を介して送受信するプラットフォームである。接続拠点数は 980 拠点以上となっており、登録利用専門医師数は 2,000 名以上（実質的に稼働している放射線科医の約 3 分の 1 が利用）、月間の依頼検査数は約 28 万件、市場シェアは約 55% で第 1 位である。主な導入施設は、医療機関のほか大手健康診断事業者、衛生検査所、各種病院等である。また、「NOBORI」ユーザであれば専用通信装置を設置しなくても施設外の画像診断を行うことが可能である。

A-Line は、クラウド型の医療被ばく線量管理システム「MINCADI」を開発・提供している。「MINCADI」は、医用画像検査装置より得られる情報を自動的に取得し、患者ごとの医療被ばく線量や検査ごとの撮影条件をクラウド上で管理し、最適化するためのソリューションである。PSP の線量管理システムも含めた導入台数及び稼働施設数の市場シェアはともに約 21% で業界第 2 位（約 500 施設）となっている。

業績動向

2024年3月期第2四半期累計業績は 情報基盤事業がけん引し過去最高を更新

1. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要

2024年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上収益で前年同期比18.6%増の24,602百万円、営業利益で同19.1%増の2,281百万円、税引前四半期利益で同18.8%増の2,274百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益で同32.7%増の1,411百万円といずれも過去最高を更新し、会社計画に対しても上回って着地した。受注高は前年同期に情報基盤事業で大型案件を受注した反動で同5.3%減の29,122百万円と減少に転じたものの、前下期比では5.2%増と上向いており、第2四半期末の受注残高についても前年同期末比14.0%増の56,929百万円と過去最高を更新した。

2024年3月期第2四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

	23/3期2Q累計		期初計画	24/3期2Q累計			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上収益	20,743	-	23,200	24,602	-	18.6%	6.0%
売上総利益	7,349	35.4%	-	8,369	34.0%	13.9%	-
販管費	5,420	26.1%	-	6,084	24.7%	12.3%	-
その他収益・費用	-13	-	-	-2	-	-	-
営業利益	1,915	9.2%	2,000	2,281	9.3%	19.1%	14.1%
税引前四半期利益	1,914	9.2%	1,990	2,274	9.2%	18.8%	14.3%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,063	5.1%	1,270	1,411	5.7%	32.7%	11.2%
受注高	30,738	148.2%	-	29,122	118.4%	-5.3%	-
受注残高	49,926	240.7%	-	56,929	231.4%	14.0%	-

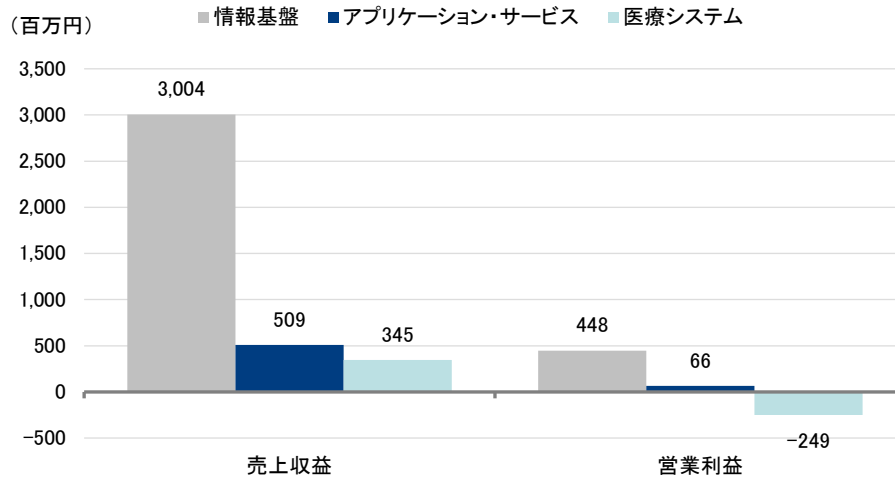
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上収益は情報基盤事業が前年同期比22.5%増と高成長が続いたことに加えて、アプリケーション・サービス事業が同15.1%増、医療システム事業が同8.6%増とすべての事業セグメントで増収となった。一方、利益面では医療システム事業がPSPにおける処遇制度の統一に伴う特殊費用（第1四半期に98百万円）を計上したこともあり、同33.4%減となったものの、情報基盤事業が同36.0%増となったほか、前年同期に損失計上していたアプリケーション・サービス事業の黒字転換などで吸収し、過去最高益を更新した。なお、特殊費用を除いた実質営業利益は同24.2%増となる。なお、親会社の所有者に帰属する四半期利益の増益率が高くなったのは、実効税率の低下に加えてPSPが減益となり非支配持分利益が前年同期の246百万円から174百万円に減少したことによる。

会社計画比でも、売上収益はすべての事業セグメントで計画を上回る進捗となった。営業利益は、アプリケーション・サービス事業で教育分野が計画をやや下回ったものの、情報基盤事業や医療システム事業がそれぞれ計画を上回り、全体でも計画を14.1%超過した。

業績動向

事業セグメント別業績 前年同期比増減額

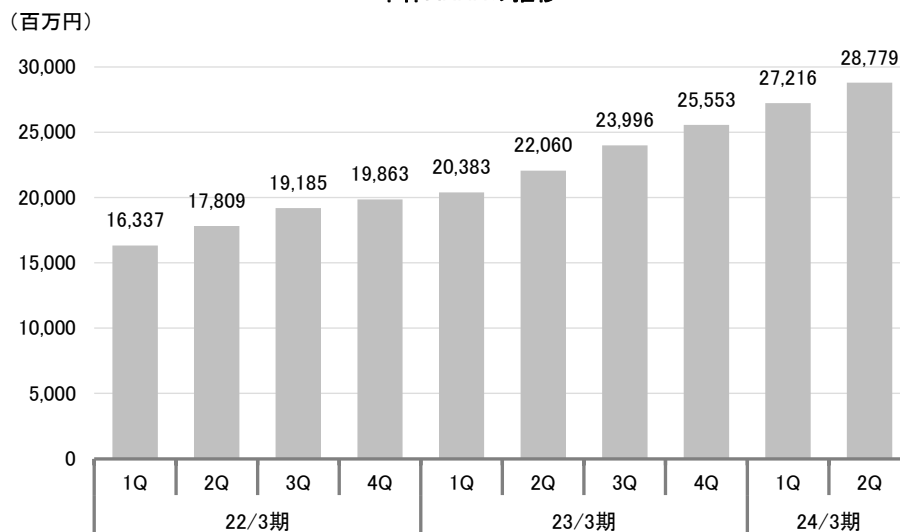


出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、同社は収益の安定性向上を図るべくストック型ビジネスへの移行を各事業セグメントで進めている。現状、医療システム事業は想定よりもやや遅れ気味となっているが、情報基盤事業やアプリケーション・サービス事業については順調にストック型への移行が進んでおり、2023年3月期第2四半期累計では全体の売上収益の7割半ばをストック売上で占めた（2021年3月期第2四半期累計は5割弱）。ストック型ビジネスのKPIの1つであるARRR※の推移を見ると、第2四半期の単体ベースのARRRは前年同期比30.5%増の28,779百万円と右肩上がり伸びていることから、第3四半期以降も高水準の売上収益が続くものと弊社では見ている。

※ ARRR (Annual Revenue Run Rate)：各四半期の継続取引売上を、1年換算（4倍）にした数値。

単体ARRRの推移



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

業績動向

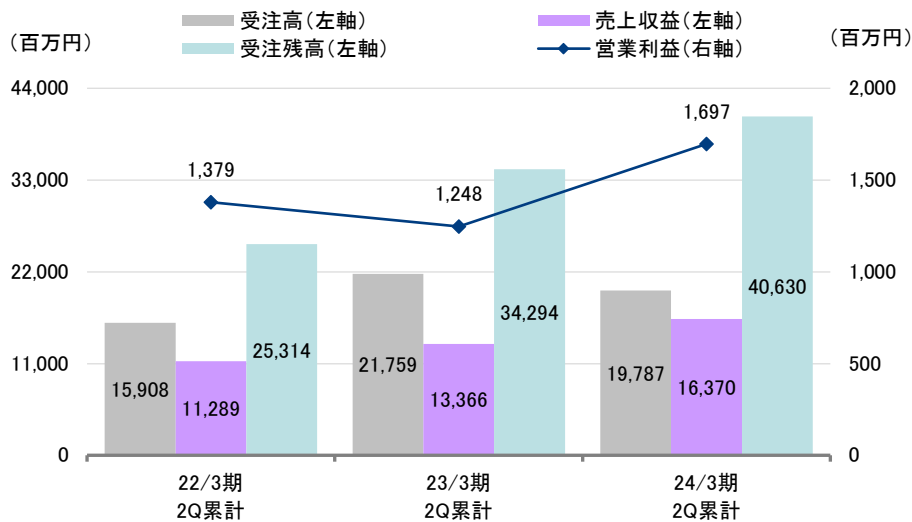
情報基盤事業が好調持続、 アプリケーション・サービス事業も CRM 分野や SE 分野の サブスクリプション課金が順調に積み上がり収益性も向上

2. 事業セグメント別の動向

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業の売上収益は前年同期比 22.5% 増の 16,370 百万円、営業利益は同 36.0% 増の 1,697 百万円と過去最高業績を更新した。2024 年 3 月期より同事業とアプリケーション・サービス事業のセグメント間で家賃・水道光熱費の費用負担の配賦方法を変更しており、その影響を除いた増益率は 34.2% になる。また、受注高は同 9.1% 減の 19,787 百万円と減少に転じた。金額ベースで約 20 億円の減少となったが、このうち半分は同社単体による減少で前年同期に大型案件を受注した反動減による。残り半分は子会社のクロス・ヘッドによるもので、前年同期に半導体不足が解消して受注が集中した反動減となっている。ただ、第 2 四半期末の受注残高は前年同期末比 18.5% 増の 40,630 百万円と過去最高水準に積み上がっており、旺盛な引き合いが続いている状況に変わりはない。

情報基盤事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

テクマトリックス | 2023年12月27日(水)
 3762 東証プライム市場 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

業績動向

製品・サービス別の主な売上動向を見ると、Palo Alto Networks の SASE と呼ばれるクラウド型セキュリティ対策製品「Prisma Access」や、CASB^{※1}、Cyber Hygiene^{※2}、クラスター・ストレージなど新たなセキュリティ対策製品の需要が引き続き好調に推移したほか、Proofpoint の次世代型メールセキュリティ製品もメール経由でのウイルス感染や、なりすましメールによるフィッシング詐欺の被害が多発するなかで好調を維持した。セキュリティ運用・監視サービス「TPS (TechMatrix Premium Support)」についても、クラウド型セキュリティ対策製品の需要拡大に伴い順調に伸長した。

- ※¹ CASB (Cloud Access Security Broker) : クラウドサービスのユーザとプロバイダーの間に位置し、クラウド利用状況の可視化や制御を行い、全体として一貫性のあるセキュリティポリシーを実施できるようにすること。
 ※² Cyber Hygiene : 定期的なパスワード変更やソフトウェアのアップデートなど、ユーザ単位で IT 環境を健全に保つための取り組みを行い、セキュリティ・インシデントを防ぐこと。

また、子会社のクロス・ヘッドはサイボウズ製品のクラウド移行案件が好調だったことで増収となったものの、利益面では中途採用を前倒しで実施した影響で減益となった。ただ、人材投資の効果が下期以降顕在化する見込みだ。OCH は中小企業向けの新たな自社企画製品 (各種セキュリティ対策商品をパッケージ化した製品) の投入が下期にずれ込んだ影響で売上収益は計画をやや下回ったものの、営業利益はストック型ビジネスへの転換が順調に進んだことにより計画を超過した。

情報基盤事業の製品・サービス別売上動向 (前年同期比)

	23/3 期	24/3 期 2Q 累計	24/3 期第 2 四半期累計の動向
負荷分散装置等 (BIG-IP, EDGE)	△	○	Web サーバーソフトウェア (ミドルウェア) の売上が伸長
次世代ファイアウォール (Palo Alto, Traps)	◎	◎	クラウド型セキュリティ対策製品が好調
アンチウイルス / 不正侵入防御 / セキュリティイベント管理 / Web セキュリティ	△	△	新規案件獲得が課題も、前年同期並みの水準を維持
個人認証システム / フォレンジック製品 / ストレージ製品 (RSA, DELL)	△	○	個人認証システムが減少、ストレージ製品は好調
セキュリティ運用・監視サービス	◎	○	クラウド型セキュリティ対策製品の需要拡大に伴い伸長
次世代型メールセキュリティソフト (Proofpoint)	◎	◎	メール経由のサイバー攻撃対策として好調持続
ネットワーク端末脅威対策プラットフォーム (Tanium)	◎	○	エンドポイントにおけるセキュリティ対策需要が旺盛で伸長
その他セキュリティ製品	▲	○	AI を活用した次世代アンチウイルス製品、Web サイト脆弱性監査ツールが伸長
クロスヘッド、OCH	△	△	クロス・ヘッドはサイボウズソリューションが伸長し、計画超過。OCH は計画未達も自社企画製品・サービスが進展

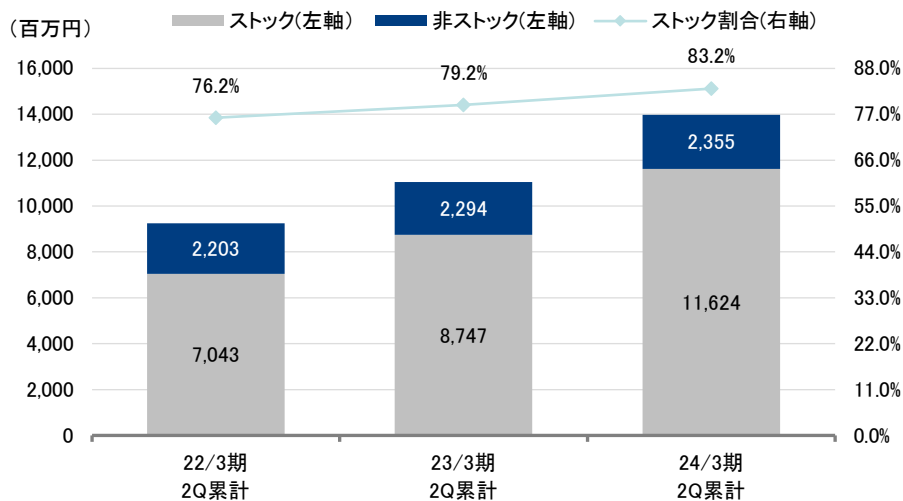
※ ◎ (+10%以上) ○ (+10%未満) △ (± 5%未満)、▲ (-10%未満)
 出所：決算資料よりフィスコ作成

業績動向

利益面では、円安による仕入原価高や新規事業（クラウドネイティブ活用ソリューション）への投資負担増、人件費や販管費の増加を、増収効果と前下期から取り組んでいる採算性を意識した営業活動の成果により吸収した格好だ。こうした取り組みにより、営業利益率は前年同期の9.3%から10.4%に上昇した。なお、為替変動リスクについては、受注が決まった際の実替レートで契約期間分の利用料金（売上収益）や海外ベンダーへの支払額も固定化するため基本的にはないが、商談時に為替レートが円安局面にある場合は顧客側から見ればコスト高となるため、値下げ圧力が強まる可能性が考えられる。このため、同社でも海外ベンダーに対して価格見直し交渉などを適宜実施している。

なお、情報基盤事業（単体）におけるストック売上比率は前年同期の79.2%から83.2%に上昇した。サブスクリプション課金モデルであるクラウド型セキュリティサービスが伸長しているため、第2四半期累計のストック売上は前年同期比32.9%増の11,624百万円となった。今後もサブスクリプション課金モデルのサービスが主流となることから、ストック売上比率は80%前後の高水準が続くものと予想される。

情報基盤事業の売上高区分比率(単体ベース)

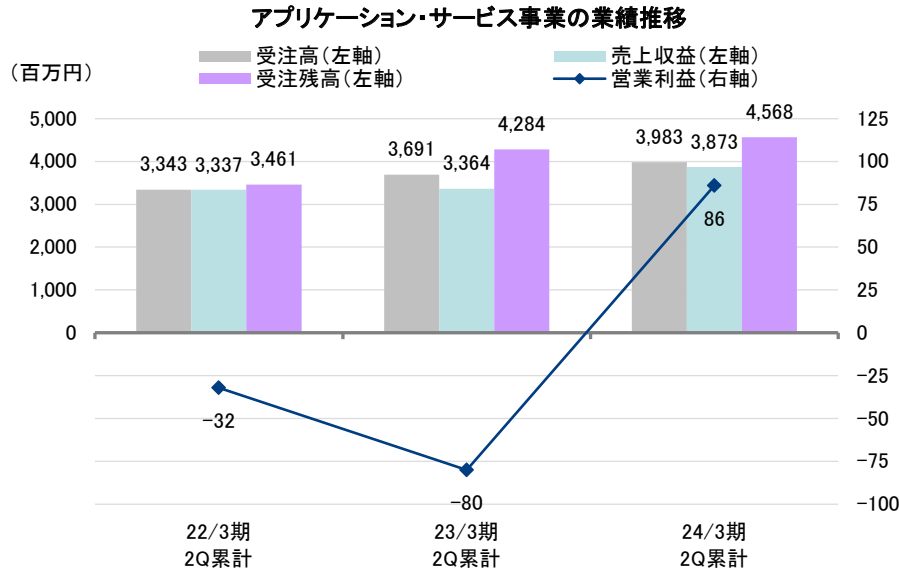


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業の売上収益は前年同期比15.1%増の3,873百万円、営業利益は86百万円（前年同期は87百万円の損失）となった。また、受注高は同7.9%増の3,983百万円、第2四半期末の受注残高は前年同期比6.7%増の4,568百万円とそれぞれ順調に増加した。CRM及びSE分野で2期前から取り組みを開始したサブスクリプション契約への切り替えが順調に進み、収益面でプラスに貢献し始めたほか、前年同期に不採算案件が発生した金融ソリューションの損益が改善したことで増益となった。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

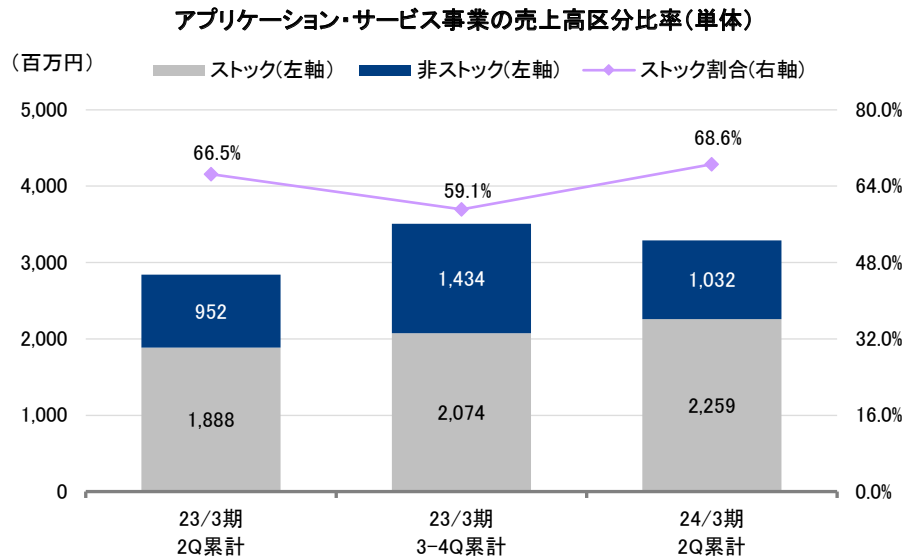
分野別の動向について見ると、CRM 分野と SE 分野はサブスクリプション契約への切り替えが順調に進んだ結果、売上収益で前年同期比 2 ケタ増、営業利益で大幅増益となり、会社計画に対しても上回った。SE 分野では企業向けシステムや車載用組込ソフトウェアの品質を担保するテストツールの需要が引き続き好調だった。

ビジネスソリューション分野の売上収益は前年同期並みの水準となり、営業利益は改善傾向となった。このうち、学術ソリューションは減収となったものの、大型案件を受注したことで下期以降は増収に転じる見込みだ。金融ソリューションは新規案件の獲得に苦戦し、受注、売上収益ともに計画を下回ったが、不採算案件が無くなったことで営業利益は改善傾向となった。同社では金融ソリューションを強化するため、2023 年 7 月に金融システム関連事業を子会社のアレクシアフィンテックに統合し、人員についても 30 名程度を異動させ営業体制の強化を図った。また、アレクシアフィンテックで収益性の低かった常駐派遣サービスから撤退し、今後は「Areccia」シリーズの販売強化、並びに海外ベンダーの金融商品評価・分析ソリューションや ALM リスク管理ソリューションの導入支援に注力することで、事業拡大を図る戦略だ。カサレアルについては、一部の研修の開催時期が下期にずれ込んだものの、技術者向け新人研修が引き続き好調に推移し増収となった。

教育分野では、規模はまだ小さいものの有名私立校を中心に導入が進んだことで売上収益は前年同期比 2 ケタ増となった。ただ、公立校への導入が延伸したことにより会社計画には届かなかった。公立校については、自治体の教育委員会で導入製品を決定し、エリア内の公立校で一斉利用されるため、教育委員会向けの営業強化に取り組んでおり、営業・マーケティング要員だけでなく、導入作業に携わる技術要員も増強するなど積極投資を実施し、営業損失も前年同期から拡大した。

業績動向

アプリケーション・サービス事業（単体）のストック売上比率は前年同期の 66.5% から 68.6% に上昇した。CRM、SE 分野におけるサブスクリプション課金の積み上げが進んでいることが主因で、金額ベースでは同 19.7% 増の 2,259 百万円となった。今後は金融ソリューションでもストック型ビジネスへの転換を図るため、ストック売上比率は緩やかに上昇するものと予想される。



出所：決算短信よりフィスコ作成

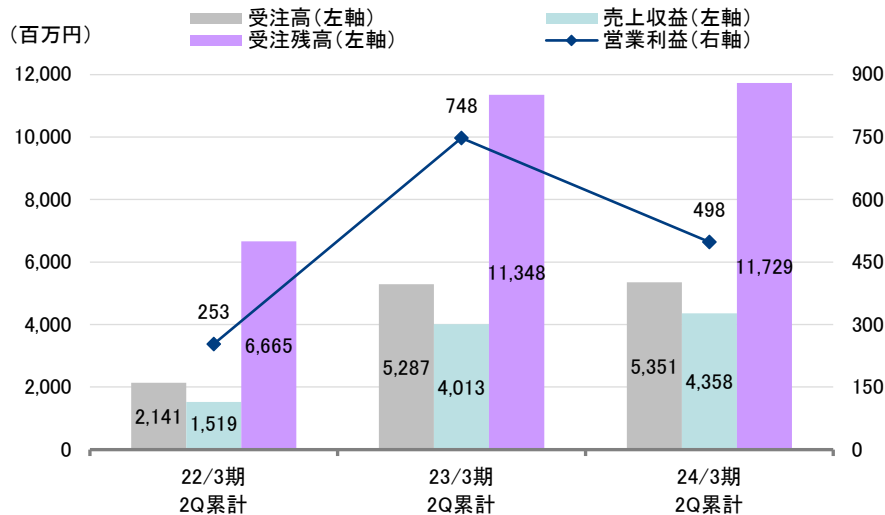
(3) 医療システム事業

医療システム事業の売上収益は前年同期比 8.6% 増の 4,358 百万円、営業利益は同 33.4% 減の 498 百万円となった。また、受注高は同 1.2% 増の 5,351 百万円、第 2 四半期末の受注残高は前年同期比 3.4% 増の 11,729 百万円となり、それぞれ過去最高を更新した。売上収益は PSP、医知悟、A-Line とともに増収となったが、PSP の処遇制度統一に係る一時費用 98 百万円※を計上したほか、人員体制強化による販管費の増加並びにソフトウェア開発に係る償却費の増加などで減益となった。ただし、旧 PSP のオンプレミス製品のクラウドシフトが想定よりも緩やかなペースで進んだため、会社計画に対しては上回ったようだ。

※ 2023 年 4 月より、新生 PSP において旧 PSP と旧 NOBORI の人事制度を統一したため、有給休暇やリフレッシュ休暇の費用 98 百万円を第 1 四半期に計上した。

業績動向

医療システム事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

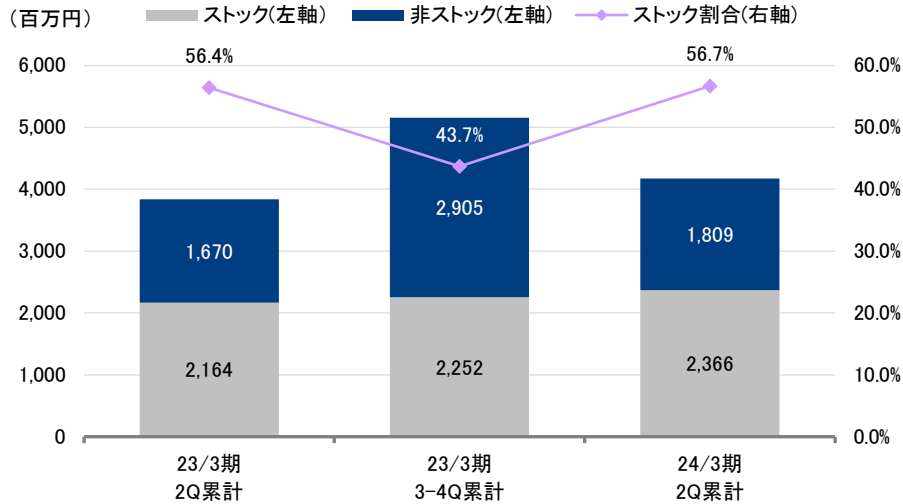
会社別で見ると、PSPの売上収益は前年同期比1ケタ後半の増収となり、計画に対しても上回った。クラウドPACS「NOBORI」の契約施設数が新規契約の獲得、並びに既存ユーザの契約更新、旧PSPのオンプレミス製品からの切り替えなどにより順調に増加したことが主因だ。旧PSPのオンプレミス製品からの切り替えについては数十件と、想定よりも緩やかなペースで進んでいるようで、クラウドシフトによる短期的な収益へのマイナス影響も軽微にとどまっている。同社では5年程度かけてクラウドシフトを完了させる予定でいたが、オンプレミス製品を希望する医療機関も多く、10年程度のスパンで徐々にシフトしていくことになりそうだ。なお、「NOBORI」クラウドと旧PSP製品の読影用ビューアソフトウェア「EV Insite R」のシステム統合は完了しており、今後周辺機能についても段階的に統合し、2026年4月を目途に完全統合するスケジュールに変わりない。

医知悟については読影件数が着実に増加し、売上収益・営業利益ともに計画に対して順調に推移した。A-Lineについては、コロナ禍で停滞していた医療機関の放射線量管理システム導入に対する投資意欲がようやく回復し、売上収益で前年同期比2ケタ増となり、営業損失も大幅に縮小した。現状のペースで進めば、2024年3月期中の単月黒字化も視野に入ってきてそうだ。

なお、PSPにおけるストック売上比率は前年同期の56.4%から56.7%と若干上昇し、金額ベースでは同9.3%増の2,366百万円となった。非ストック売上も同8.3%増の1,809百万円と伸びており、クラウドシフトが緩やかなペースとなっていることが窺える。なお、前下期のストック売上比率は43.7%だが、第4四半期にオンプレミス製品で大口の更新案件が入った影響による。

業績動向

PSPの売上高区分比率



出所：決算短信よりフィスコ作成

現金及び現金同等物が過去最高水準に積み上がり、財務状況は健全性を維持

3. 財務状況と経営指標

2024年3月期第2四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比6,807百万円増加の72,498百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は営業債権及びその他の債権が1,807百万円減少した一方で、現金及び現金同等物が2,809百万円増加したほか、前渡金が3,468百万円、前払保守料が1,278百万円それぞれ増加した。前渡金と前払保守料については、情報基盤事業やアプリケーション・サービス事業におけるサブスクリプション契約の増加が主な増加要因である。非流動資産では有形固定資産が140百万円減少し、無形資産が150百万円、その他の金融資産が355百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比5,721百万円増加の47,495百万円となった。流動負債ではサブスクリプション契約の増加により契約負債が3,715百万円増加したほか、その他の金融負債が484百万円増加した。非流動負債ではリース負債が255百万円減少し、その他の金融負債が1,613百万円増加した。その他の金融負債の増加は、顧客との長期契約に伴い増加したものである。有利子負債は同100百万円減の770百万円と着実に減少した。資本合計は同1,085百万円増加の25,003百万円となった。利益剰余金が774百万円増加したことが主因だ。

テクマトリックス | 2023年12月27日(水)
 3762 東証プライム市場 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

業績動向

経営指標を見ると、親会社所有者帰属持分比率は前期末比 1.2 ポイント低下の 27.7% となったが、これは将来売上計上される契約負債が当該期間における利益増を上回るペースで拡大したことによる。ストック型ビジネスを展開する企業では契約負債は売上の先行指標ともなるため、こうした傾向はポジティブに捉えることができる。手元キャッシュが 228 億円と過去最高水準に積み上がり、有利子負債比率も 3.8% と低水準にあることから財務内容は健全な状態にあると判断される。同社では潤沢な手元資金の用途について、株主還元だけでなく新規事業への投資費用やさらなる成長に向けた M&A 並びに資本業務提携などに投下する意向である。

連結財務状態計算書（貸借対照表）及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	31,169	42,267	51,770	58,206	6,435
(現金及び現金同等物)	14,634	18,155	20,071	22,880	2,809
(前渡金)	7,137	11,280	16,230	19,699	3,468
(前払保守料)	4,572	5,510	7,665	8,944	1,278
非流動資産	8,826	10,236	13,920	14,292	372
資産合計	39,996	52,503	65,691	72,498	6,807
流動負債	18,902	27,989	36,044	40,402	4,357
(営業債務及びその他の債務)	1,369	2,158	2,145	2,111	-33
(契約負債)	13,408	19,692	29,035	32,751	3,715
非流動負債	4,739	4,311	5,729	7,093	1,364
負債合計	23,641	32,301	41,773	47,495	5,721
(有利子負債)	1,399	1,095	870	770	-100
資本合計	16,354	20,202	23,917	25,003	1,085
【経営指標】					
<安全性>					
親会社所有者帰属持分比率 (自己資本比率)	37.1%	32.4%	28.9%	27.7%	-1.2pt
有利子負債比率	9.4%	6.4%	4.6%	3.8%	-0.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期業績は過去最高を連続更新、会社計画も上回る公算大

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上収益で前期比7.7%増の49,500百万円、営業利益で同4.0%増の5,300百万円、税引前利益で同4.4%増の5,290百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同8.8%増の3,210百万円と期初計画を据え置いた。下期も新規事業への投資を継続するが、第2四半期までの進捗率が売上収益で49.7%、営業利益で43.0%と直近3期間平均（売上収益45.4%、営業利益41.7%）を上回っているほか、サブスクリプション契約の増加に伴い受注残高が想定以上に積み上がっていることも考えると、会社計画を上回る公算が大きいと弊社では見ている。

2024年3月期業績見通し

(単位：百万円)

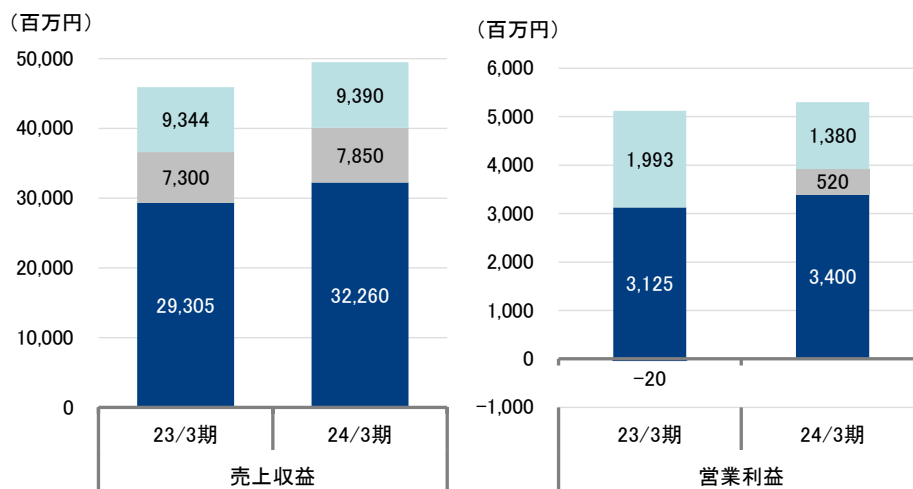
	23/3期 実績	24/3期		2Q進捗率	直近3期間 平均進捗率*
		会社計画	前期比		
売上収益	45,950	49,500	7.7%	49.7%	45.4%
営業利益	5,098	5,300	4.0%	43.0%	41.7%
税引前利益	5,066	5,290	4.4%	43.0%	42.4%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,950	3,210	8.8%	44.0%	42.1%
1株当たり当期利益(円)	73.91	80.01			

※ 直近3期間の2Q累計合計額 ÷ 通期合計額

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別業績

■ 情報基盤 ■ アプリケーション・サービス ■ 医療システム



出所：決算短信、決算資料よりフィスコ作成

今後の見通し

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業の売上収益は前期比 10.1% 増の 32,260 百万円、営業利益は同 8.8% 増の 3,400 百万円を計画している。第 2 四半期までの進捗率は売上収益で 50.7%、営業利益で 49.9% と直近 3 期間平均（売上収益 46.0%、営業利益 43.4%）を上回るペースとなっている。第 2 四半期累計で減少していた受注高も、第 3 四半期からは 2020 年秋以降に受注した大型案件の契約更新期に入ることから、再び増加に転じる見通しだ。サイバー攻撃による被害が頻発するなかで、情報セキュリティ対策の重要性はますます高まっており、既存、新規顧客含めて旺盛な引き合いが続いている状況に変わりない。

ここ最近では、サーバ攻撃を受けた際に AI 技術でリアルタイムに有効な対処法を選択しセキュリティインシデントの発生を防ぐ、自律セキュリティプラットフォーム「Cortex XSIAM(Extended Security Intelligence & Automation Management)」(Palo Alto Networks) や、自律型 AI エンドポイントセキュリティ「SentinelOne Singularity Platform」(SentinelOne) への関心が高まっており、今後の受注増に寄与するソリューションとして注目される。従来、サイバー攻撃を受けた際にはセキュリティ担当者が状況を確認した後に対策を講じていたため、一定の時間を要していた。AI 技術を活用したソリューションでこうした課題を解消し、サイバー攻撃のリスクを大幅に軽減する。同社の運用・監視サービス「TPS」への影響が懸念されるが、情報システムを運用・監視するための専門人材は必ず必要であり、その影響は軽微と同社は見ている。

そのほか、営業施策としては引き続き海外有力ベンダーの先進的な製品・サービスを発掘し、サービスラインナップを強化することで、情報セキュリティ対策に対する多様かつ高度なニーズに伝えていく。また差別化戦略として「TPS」の契約件数拡大に注力することで、着実な成長を目指す。

(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業の売上収益は前期比 7.5% 増の 7,850 百万円、営業利益は 520 百万円（前期は 20 百万円の損失）を計画している。第 2 四半期までの売上収益の進捗率が 49.3% と直近 3 期間平均の 46.1% を上回っているほか、下期は学術ソリューションで大口案件の売上貢献が見込まれていることから、売上収益は計画を超過する可能性が高い。利益面では、教育分野の先行投資分を CRM、SE 分野並びに学術ソリューションの増収によりカバーし、計画達成を目指す。

CRM 分野では国内でのサブスクリプション課金の積み上げに加えて、東南アジア市場での営業活動を強化している。2023 年 4 月にタイに設立した子会社の人員体制を強化するとともに、業務提携先の WISESIGHT (THAILAND) CO.,LTD. (ソーシャルメディア分析大手) や Choco Card Enterprise Co., Ltd. (Customer Data Platform 大手) と連携して大型商談を進めており、設立 4 年目での黒字化を目標にしている。SE 分野については引き続き需要が旺盛な車載用組込ソフトウェア開発向けテストツールを中心にサブスクリプション課金の積み上げに取り組んでいくほか、新規商材の拡販についても注力する方針だ。ビジネスソリューション分野では、アレクシアフィンテックに事業統合した金融ソリューションの収益性がどの程度改善するか注目される。

今後の見通し

教育分野は、先行投資による営業損失が拡大する見込みだ。ただ、文部科学省が推進する「次世代の校務デジタル化推進実証事業」において利用されるシステムの1つに「ツムギノ」が採択（2023年8月発表）されたことから、今後各自治体が校務支援システムを更改する際に、「ツムギノ」を新たに採用する可能性が高まり（＝公立校での導入拡大）、今後の収益貢献が期待できる状況になってきたと弊社では見ている。同実証事業では校務支援システムの機能強化項目として、「SaaSとしての提供」「データベースの暗号化」「多要素認証への対応」「汎用のクラウドツールとの連携」「学校及び児童生徒に関するデータを児童生徒・学級・学校・教育委員会それぞれのレベルで統合して可視化するダッシュボード機能」の5点が挙げられており、「ツムギノ」はこのうち前4項目の機能について実装済みであり、5つ目の機能について今後開発・実証を進める計画である。校務支援システムでは後発となるため、先行ベンダーに対して、機能面やセキュリティ、操作性、コスト面などでどの程度差別化できるかが採用の決め手となるが、少なくともセキュリティ面では強みを発揮できるものと弊社では見ている。

(3) 医療システム事業

医療システム事業の売上収益は前期比0.5%増の9,390百万円、営業利益は同30.8%減の1,380百万円を計画している。クラウドシフトによるマイナス影響や体制強化に伴う人件費増、ソフトウェア開発費の資産計上による償却費の増加などが減益要因となるが、クラウドシフトの影響が小幅にとどまりそうなほか、第3四半期にはオンプレミス製品で比較的大型案件の納品が予定されていることから、減益幅は計画より縮小するものと予想される。

なお、2022年4月に業務提携したPACS業界第3位のキャノンメディカルシステムズ(株)へのクラウドPACSのOEM供給実績に関してはまだ少ないものの、見込み案件は着実に増加しているもようで2025年3月期以降の収益に貢献するものと期待される。

中期経営計画の重点施策はおおむね順調に進捗、2025年3月期以降のさらなる成長に期待

2. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」の進捗状況

(1) 基本方針と戦略

2022年3月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」では、デジタル化への急激なシフトと産業構造の劇的な変化を新たな成長機会と捉え、社会にとって必要不可欠な領域に向けた事業を加速し、社会課題を解決するためのサービス提供を通じて、持続可能な社会の創造に貢献することを基本方針に掲げた。

コンテンツ戦略として「取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ」「サービス化の加速（サービス比率拡大）」「データの利活用（AIの利用を含む）」を、外部戦略として「多様なアライアンス・M&A（既存事業の拡充と新規事業の創出）」「海外市場での事業の拡大」を、内部戦略として「グループ間連携の強化によるシナジーの創出」「人材育成 / 組織開発（ダイバーシティの推進含む）」をそれぞれ重点テーマに掲げ、取り組みを推進してきた。現在までの進捗状況としては、「海外市場での事業の拡大」がコロナ禍の影響もあってやや遅れているが、そのほかのテーマについてはおおむね順調に進んでいるものと弊社では評価している。

今後の見通し

(2) 経営数値目標

中期経営計画の最終年度となる2024年3月期の経営数値目標は、旧PSPを2022年2月に連結化したことで一度上方修正(2022年5月発表)し、その後も順調に収益が拡大したことで現在の会社計画に上方修正した。当初計画比で見ると、売上収益で9,500百万円、営業利益で300百万円上方修正したことになるが、前述のとおり現在の計画に対しても上回る可能性が高くなっている。

中期業績目標

(単位：百万円)

	21/3期 実績	24/3期			年平均 成長率
		当初目標	修正目標 (2022年5月)	今回計画	
全社					
売上収益	30,928	40,000	46,000	49,500	17.0%
営業利益	3,583	5,000	5,100	5,300	13.9%
利益率	11.6%	12.5%	11.1%	10.7%	
情報基盤事業					
売上収益	20,943	28,000	29,000	32,260	15.5%
営業利益	2,741	3,600	3,600	3,400	7.4%
利益率	13.1%	12.9%	12.4%	10.5%	
アプリケーション・サービス事業 + 医療システム事業					
売上収益	9,985	12,000	17,000	17,240	20.0%
営業利益	841	1,400	1,500	1,900	31.2%
利益率	8.4%	11.7%	8.8%	11.0%	

注：中期経営計画策定時点で、医療システム事業はアプリケーション・サービス事業に含まれていたため、目標値についても合算した数値でのみ開示した

出所：決算資料よりフィスコ作成

事業セグメント別で見ると、情報基盤事業については売上収益で当初目標の28,000百万円から32,260百万円に引き上げたが、さらに上回るペースとなっている。一方、営業利益は当初目標の3,600百万円に対して、為替の円安進行や大型案件の比率上昇による利益率低下を勘案して3,400百万円に引き下げたが、こちらも当初目標を達成できる勢いとなっている。

アプリケーション・サービス事業及び医療システム事業の合算値については、旧PSPが子会社に加わったことにより売上収益で当初目標の12,000百万円から17,240百万円、営業利益で同様に1,400百万円から1,900百万円に引き上げた。CRM及びSE分野についてはサブスクリプション契約への移行が順調に進み、収益拡大局面に入ったと見られるが、金融ソリューションの収益力強化、教育分野や海外事業の収益化、医療システム事業におけるクラウドシフトの取り組みについては2025年3月期以降の課題として残りそうだ。

2025年3月期からスタートする新中期経営計画については現在策定中だが、ストック型ビジネスが売上収益の過半を占めるなか、これら既存事業における安定収益基盤を着実に成長させることに加えて、M&Aなども含めた新規サービスや新市場の開拓によって新たな需要を取り込むことでさらなる成長を目指す予想され、今後も持続的な収益成長が期待される。

■ 株主還元策とサステナビリティの取り組み

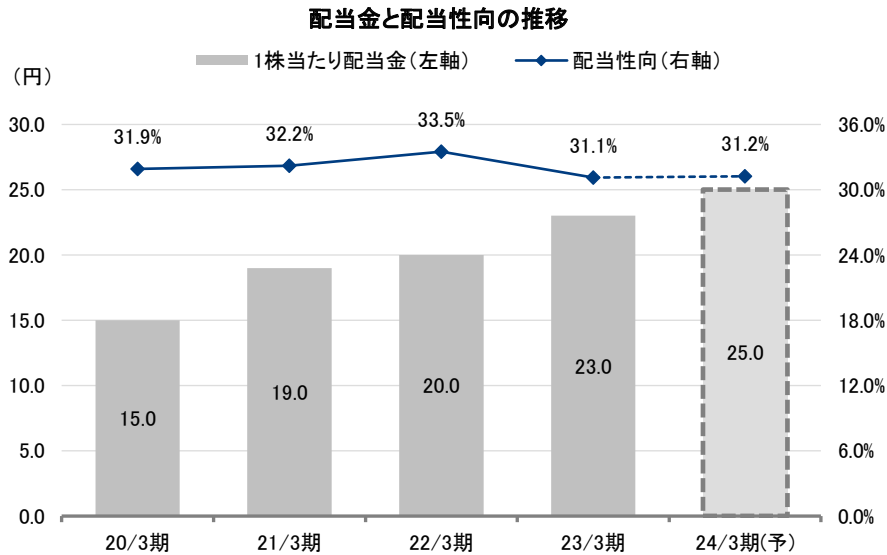
2024年3月期の1株当たり配当金は25.0円と9期連続増配を予定

1. 株主還元策

同社は株主還元策として配当金と株主優待制度を導入している。配当方針としては配当性向20%以上を基本方針として、内部留保充実とのバランスを考慮しながら決定することとし、2024年3月期の1株当たり配当金については前期比2.0円増配の25.0円（配当性向31.2%）とし、9期連続の増配を予定している*。ここ数期間は配当性向で30%程度の水準を維持しながら増配を続けていることから、2024年3月期も業績が計画を上回り、配当性向で30%を下回る水準になればさらなる増配の可能性も出てくる。

* 中間配当を期初計画の8.0円から9.0円（前年同期は7.0円）に増配した。

株主優待に関しては毎年9月30日時点で500株以上保有の株主を対象に実施している。500株以上1,000株未満で1,500円相当の商品または寄付を、1,000株以上保有で4,000円相当の商品または寄付を選択できる内容となっている。



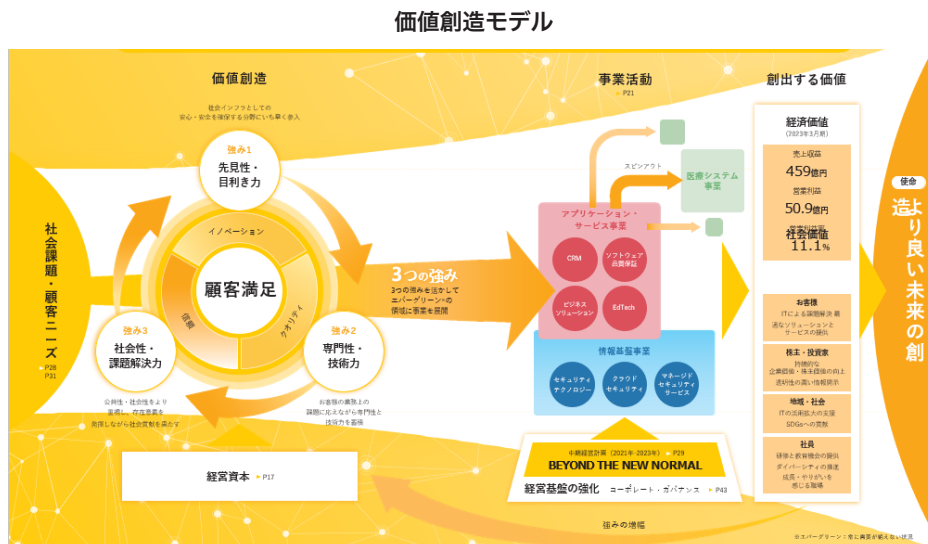
出所：決算短信よりフィスコ作成

2023年9月に同社初の統合報告書を発行

2. サステナビリティの取り組み

同社は2023年9月に財務と非財務情報を統合的に報告することを目的とした「統合報告書2023」を初めて発行し、同社コーポレートサイトににて公開した。同報告書は、中長期的な企業価値向上に向けた戦略や、サステナビリティ経営に対する取り組み及び数値目標、コーポレート・ガバナンスの考え方など、同社に対する理解を深めるうえで必要な情報が網羅されている。

同社は様々な社会課題や顧客ニーズについて、現在有する経営資本をベースに「先見性・目利き力」「専門性・技術力」「社会性・課題解決力」といった3つの強みを生かして対応し、各事業を拡大しながら企業価値並びに社会価値を高める価値創造モデルを構築しており、今後もこのモデルを循環させながら持続的な成長を目指す。



出所：統合報告書2023より掲載

また、サステナビリティ経営への取り組みとしては、マテリアリティを「情報セキュリティ」「ダイバーシティと機会均等」「研修と教育」「気候変動に関する現状(リスクと機会)認識と将来目標」の4つのテーマに特定し、中期経営計画の戦略を実行することでマテリアリティに対する取り組みを確実に前進させるとともに、ESGの取り組みも強化する方針を打ち出している。

株主還元策とサステナビリティの取り組み

マテリアリティに対する取り組み

項目	取り組み内容
情報セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> ・ ISMS の認定の更新に向けて、継続的な PDCA サイクルの取り組みを進め、各サービスの提供における高レベルなセキュリティを実現する。 ・ 自社においては、多様な働き方に対応したセキュリティ環境の構築を実現し、災害等発生時における事業継続計画をより強固にしていく。
ダイバーシティと機会均等	<ul style="list-style-type: none"> ・ 女性の活躍推進に向けた取り組みを実行するとともに、各種定量目標を設定し、その実現に取り組む。(2022 年 8 月 D&I 推進室を新設) ・ 人事評価制度を見直し、公正・公平な評価の実現に取り組む。
研修と教育	<ul style="list-style-type: none"> ・ 従業員のスキル向上に向けた研修機会の創出・増加に取り組む。 ・ 複雑化する社会・多様な価値観が醸成される昨今を踏まえ、社会課題の認識及びコンプライアンスに関する研修の見直しを実施する。
気候変動に関する現状 (リスクと機会) 認識と将来目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ TCFD 提言に基づく開示を進めるべく、温室効果ガスを中心とした定量データを定期的に算出して現状を把握し、課題の特定と改善策の検討及びその実施に取り組む。 ・ IT サービスの提供事業者として、IT を活用した環境問題に対する取り組みを強化する。

出所：ホームページよりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp