

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2024年12月25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. 2025年3月期中間期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	10
1. 2025年3月期中間期の業績概要	10
2. 事業セグメント別の動向	12
3. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の見通し	19
1. 2025年3月期の業績見通し	19
2. Firmusの子会社化について	21
3. 中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」	23
■ 株主還元策	25

要約

マレーシアの大手サイバーセキュリティ事業者を子会社化し、 情報基盤事業の海外展開を開始

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、製品販売にとど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、ビジネスソリューション、ソフトウェア品質保証（以下、SE）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、医療システム事業は医療機関向け PACS※が主力製品・サービスであり、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7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 など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. 2025 年 3 月期中間期の業績概要

2025 年 3 月期中間期（2024 年 4 月～9 月）の連結業績は、売上収益で前年同期比 25.4% 増の 30,841 百万円、営業利益で同 32.5% 増の 3,023 百万円といずれも期初計画（売上収益 27,400 百万円、営業利益 2,600 百万円）を上回り、過去最高を更新した。情報基盤事業において、次世代ファイアウォールの大型案件も含め情報セキュリティ対策製品・サービスが好調に推移したのが主因で、同事業は売上収益で同 34.7% 増の 22,046 百万円、営業利益で同 50.8% 増の 2,559 百万円と大幅増収増益となった。また、連結受注高は3事業すべて増加し同 49.3% 増の 43,485 百万円となり、中間期末の受注残高も複数年契約の案件が増加したことにより同 42.7% 増の 81,210 百万円と大幅に積み上がった。

2. 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期の連結業績は売上収益で前期比 20.8% 増の 64,400 百万円、営業利益で同 19.7% 増の 7,000 百万円と期初計画（売上収益 59,000 百万円、営業利益 6,500 百万円）を上方修正した。営業利益に関しては中間期までの上振れ分をほぼスライドさせた格好だが、足元の為替動向や景気動向が不透明なことから保守的に見直したもので、市場環境が大きく変化しなければ情報基盤事業を中心にさらに上乘せされる可能性があること弊社では見ている。なお、2024 年 11 月にマレーシアの大手サイバーセキュリティ事業者である Firmus Sdn.Bhd. の全株式を取得し、子会社化したことを発表した。両社のサービスやノウハウを補完しあい、専門性の深掘り・販売網の拡大を図ること、また経済成長率の高い東南アジア市場で事業基盤を構築し、同地域の成長を取り込んでいくことが子会社化の狙いだ。2025 年 3 月期の連結業績への影響は軽微だが、Firmus の売上成長率は年率 15% 以上の成長が期待できると見ており、中長期的に業績貢献するものと期待される（Firmus の 2023 年 12 月期の業績は売上収益で 22.0 億円、営業利益で 4.8 億円）。

要約

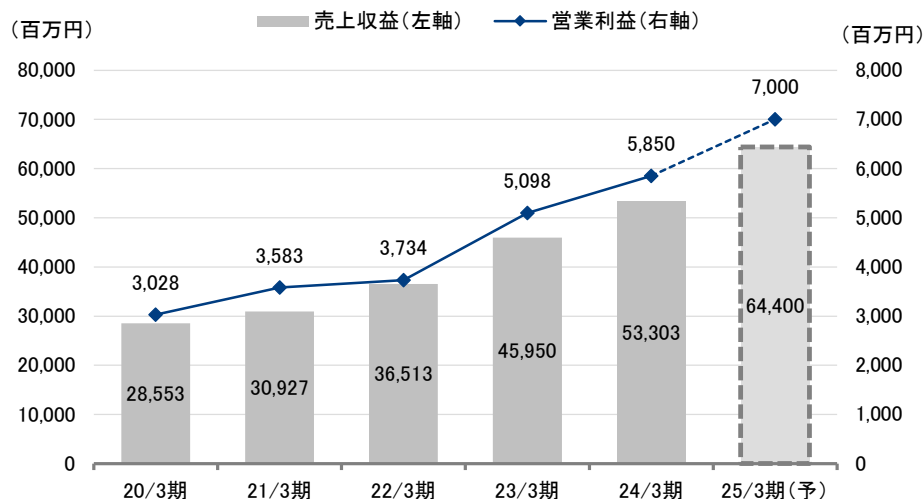
3. 中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」の進捗状況

2024年5月に発表した新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」（2025年3月期～2027年3月期）では、新たな時代が到来するなかでも、「目利き力」と「業務ノウハウ」を詰め込んだソリューションで社会課題を解決し、より良い未来を創造する会社であり続け、より多くの顧客価値を提供することで収益成長を目指す方針を掲げた。経営数値目標としては、売上収益で75,000百万円、営業利益で8,200百万円を設定したが、初年度となる2025年3月期の業績が計画を上回る進捗となっていることや、新たに Firmus を子会社化したこともあり、2025年5月の本決算発表とあわせて修正目標を発表する予定にしている。引き続き情報基盤事業がけん引することには変わらないが、PACSのクラウドシフトを進めている医療システム事業も2027年3月期以降、成長軌道に入る見込みとなっている。また、アプリケーション・サービス事業もCRM分野やSE分野を中心にストック売上高の積み上げが進んでいることから、安定成長が見込まれる。株主還元方針は連結配当性向で30%以上を目安としており、2025年3月期の1株当たり配当金で前期比4.0増配の32.0円（配当性向同31.3%）と10期連続の増配を行う予定だ。

Key Points

- ・2025年3月期の中間期の業績は情報基盤事業がけん引し計画を上回る大幅増収増益に
- ・下期も旺盛な需要が続き上方修正した2025年3月期の業績は上振れ余地残す
- ・潜在成長力の高い東南アジア市場を取り込むべく、大手サイバーセキュリティ事業者の Firmus を子会社化
- ・中期経営計画の初年度は順調な滑り出し、2026年3月期以降の業績目標は2025年5月に修正発表予定

業績の推移



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

セキュリティ製品・サービスと医療・CRM 分野などの 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、ビジネスソリューション分野、SE 分野、教育分野など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(株)※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・監視などを行うクロス・ヘッド（株）、システム開発や IT 技術者の教育サービスなどを展開する（株）カサレアル、金融取引統合管理システム「ARECCIA」シリーズの設計・開発など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)、マレーシアを拠点として、ASEAN へのセキュリティサービスやセキュリティ製品の販売を行う Firmus Sdn. Bhd. (2024 年 11 月子会社化) など合計 12 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、2024 年 7 月には医療画像の領域を増やすためレギュラス（株）（非連結）を子会社化した。その他、2024 年 3 月に資本業務提携先のモビルス <4370> に追加出資し、持分法適用会社とした。モビルスはコンタクトセンター向け SaaS を提供しており、チャットボットや生成 AI を活用した CX ソリューションのノウハウを持つ。同社は、こうした技術・ノウハウを自社の CRM 製品と連携することで CRM 事業の強化・拡大を目指している。

※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)	医療情報を安全に保管・活用・共有できるクラウド型を始めとした PACS (医用画像管理システム)、RIS (放射線情報システム)、PHR (パーソナルヘルスレコード) などの提供を行うヘルスケア IT ソリューションベンダー 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)	ネットワークやセキュリティの導入支援、エンドユーザの情シス業務の支援、クラウドの導入支援、ネットワーク・セキュリティ 監視、ノーコードツール等の導入支援等	100.0%
OCH(株)	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	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)	金融取引統合管理システムの開発・提供、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等の導入支援	100.0%
TechMatrix Asis Co.,Ltd.	タイに拠点を構え、AESEAN 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	74.45% ※ 3
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
モビルス(株)	コンタクトセンター向け SaaS プロダクトなど CX ソリューションを提供	28.75%
Firmus Sdn. Bhd.	マレーシア (Firmus Sdn. Bhd./Firmus Constudting Sdn. Bhd.)、シンガポール	100.00%
Firmus Consulting Sdn. Bhd.	(Firmus Pte. Ltd.) を拠点として、ASEAN へのセキュリティサービス、セキュリティ	100.0% ※ 4
Firmus Pte. Ltd.	コンサルティング、セキュリティ製品の販売	70.0% ※ 4

※ 1 PSP の出資比率

※ 2 クロス・ヘッドの出資比率

※ 3 TechMatrix Asia Holdings の出資比率

※ 4 Firmus の出資比率

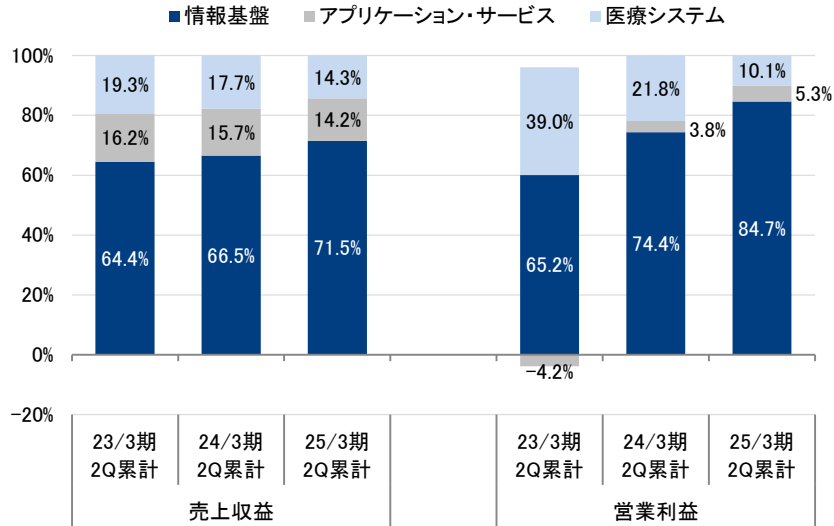
出所：会社概要よりフィスコ作成

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、情報基盤事業の比率が年々上昇しており、2025年3月期中間期では売上収益の71.5%、営業利益の84.7%を占めるまでになっている。ここ数年、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製品の需要拡大が続いていること、またアプリケーション・サービス事業では教育分野の先行投資を積極的に行っており、医療システム事業では PACS のクラウドソフトに取り組んでいることもあって、両事業の収益が一時的に伸び悩んでいることも情報基盤事業の構成比上昇の一因となっている。

会社概要

事業セグメント別構成比



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、単なる製品販売にとど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している。

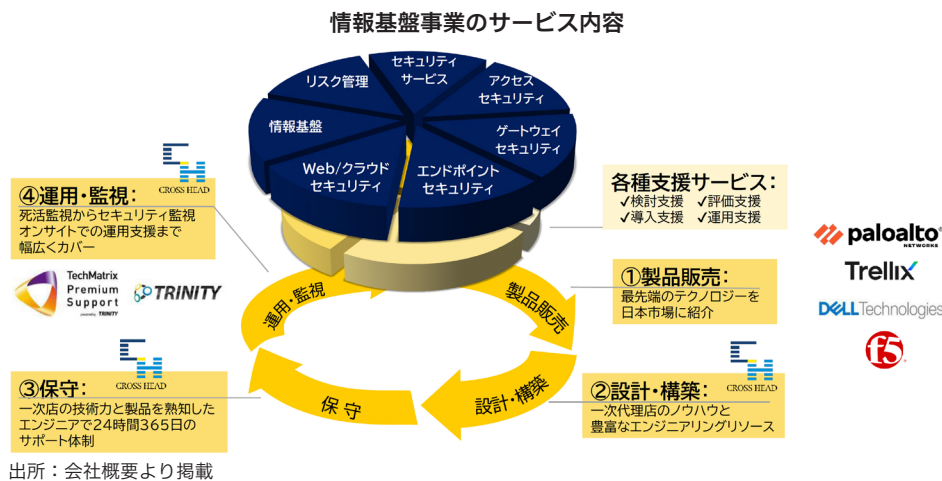
主に、次世代ネットワーク、セキュリティ、ストレージなどの分野を対象としており、ここ数年は企業の情報システムに対するサイバー攻撃の増大を背景に、クラウド型セキュリティ対策製品の需要が大きく伸びている。主要取扱製品・サービスとしては、Palo Alto Networks<PANW>の次世代ファイアウォール※¹及びSASE※² (Secure Access Service Edge)、F5<FFIV>の負荷分散装置※³、Trellixの不正侵入防御システム、Proofpoint<PFPT>の次世代型メールセキュリティソリューション、Dell Technologiesのクラスターストレージなど世界でも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 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。
 ※² 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。
 ※³ Web サイトへのアクセス集中による応答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6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(同)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ポイント(株)、ストレージ製品を提供するDell Technologies など多くのベンダー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6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などを行っており、特にAWS (Amazon Web Services) の導入支援やサイボウズ<4776>のSaaSソリューションの導入支援を数多く手掛けている。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。

(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、クラウドサービスなど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、SE、教育の4つの分野である。2024年3月期の売上収益構成比では、CRM分野、ビジネスソリューション分野、SE分野でそれぞれ約3分の1を占めた。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。

会社概要

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3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、2024年3月期は売上収益の約6割をストック売上高で占めるまでになった。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・ジャパン<CRM>が主な競合先である。また、2023年4月にタイに現地法人 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・公共ソリューション(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・販売する金融取引統合管理システム「ARECCIA」シリーズのほか、海外有力ベンダーの金融商品評価・分析、ALM リスク管理ツールなどの導入支援、保守・運用などを展開している。学術・公共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、科学技術振興機構など)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・保守などを行っている。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

SE 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。

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なども含まれる。市場別売上収益では、AD(自動運転システム)やADAS(先進運転システム)、カーナビ、パワートレインなど様々な車載システム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、2024年3月期は売上収益の約8割をストック売上高で占めるまでになっている。

会社概要

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生かして開発された。特長としては、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、医療機関向けに画像参照ソフトウェアである「EV Insite」を中核とした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」などを提供している。国内 PACS 市場における同社の施設数シェアは、「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 71%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などのシステム構築コスト）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など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」では、AI による画像診断支援や遠隔での画像診断といったオプションを提供している。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、2024 年 3 月末時点で契約施設数は約 1,300 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。大学病院などのヘビーユーズ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 年が経過したが、顧客事由による解約（閉院など）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、行政機関など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、医療費情報など）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、エムスリーと、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 を 2022 年 4 月に合弁で設立し、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、薬歴情報など）やサービス内容（予約申込みやキャンセルなど）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）を行う放射線科医などの専門医と画像診断を必要とする医療施設など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、「iCOM Server（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 1,100 拠点以上となっており、登録利用専門医師数は 2,300 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 32 万件、市場シェアは約 53% と業界トップで、医療機関のほか大手健康診断事業者、衛生検査所、各種病院などで利用されている。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で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稼働施設数の市場シェアはともに約 19% で業界第 2 位となっている。

業績動向

2025年3月期中間期の業績は情報基盤事業がけん引し 計画を上回る大幅増収増益に

1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期の連結業績は、売上収益で前年同期比25.4%増の30,841百万円、営業利益で同32.5%増の3,023百万円、税引前利益で同21.7%増の2,768百万円、親会社の所有者に帰属する中間利益で同21.0%増の1,708百万円といずれも会社計画を上回る増収増益となった。また、受注高で同49.3%増の43,485百万円、期末受注残高で同42.7%増の81,210百万円といずれも大幅増となった。情報基盤事業において、複数年契約となる案件を多く受注したことが受注残高の積み上がりにつながっている。

2025年3月期中間期の業績（連結）

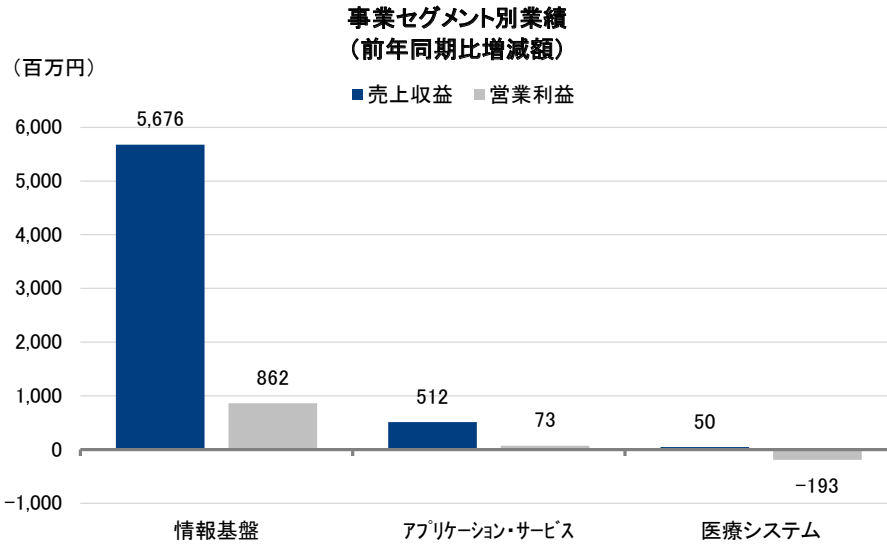
(単位：百万円)

	24/3 期中間期		期初計画	25/3 期中間期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上収益	24,602	-	27,400	30,841	-	25.4%	12.6%
売上総利益	8,369	34.0%	-	9,579	31.1%	14.5%	
販管費	6,084	24.7%	-	6,545	21.2%	7.6%	
その他収益・費用	-2	-	-	-10	-	-	
営業利益	2,281	9.3%	2,600	3,023	9.8%	32.5%	16.3%
税引前中間利益	2,274	9.2%	2,540	2,768	9.0%	21.7%	9.0%
親会社の所有者に帰属する 中間利益	1,411	5.7%	1,570	1,708	5.5%	21.0%	8.8%
受注高	29,122	118.4%	-	43,485	141.0%	49.3%	
受注残高	56,929	231.4%	-	81,210	263.3%	42.7%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別の寄与度を見ると、売上収益、営業利益ともに情報基盤事業が増収増益に大きく貢献した。売上総利益率が前年同期の34.0%から31.1%に低下したが、主には大型案件の導入に付随してハードウェア製品の販売が増加したことによる。また、持分法適用会社であるモビルスの収益悪化による持分法投資損失の拡大などにより、営業外収支が前年同期比247百万円悪化した。

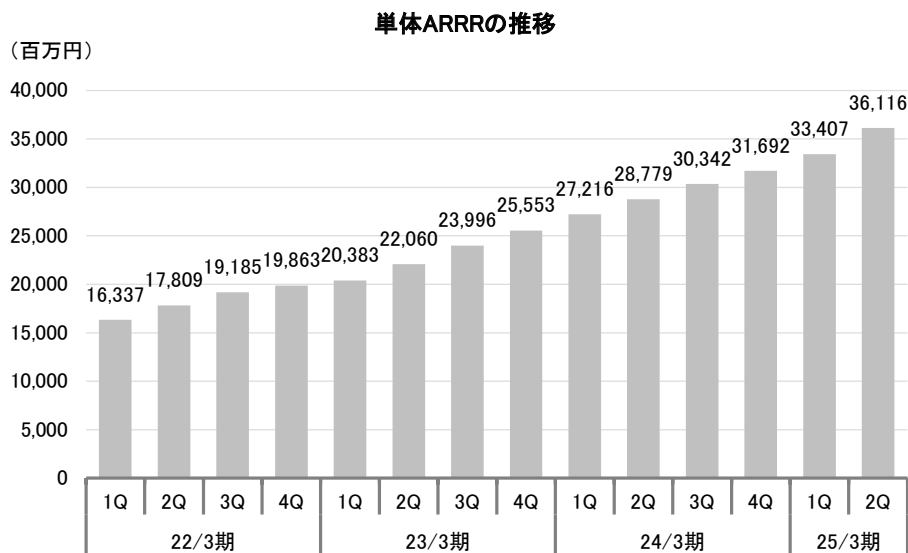
業績動向



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。ストック型ビジネスの KPI の一つである ARRR^{*}の四半期推移 (単体ベース) で見ると、2025 年 3 月期第 2 四半期の ARRR は前年同期比 25.5% 増の 36,116 百万円と右肩上がりで伸びており、ストック型ビジネスへの移行が順調に進んでいることがうかがえる。

^{*} 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。

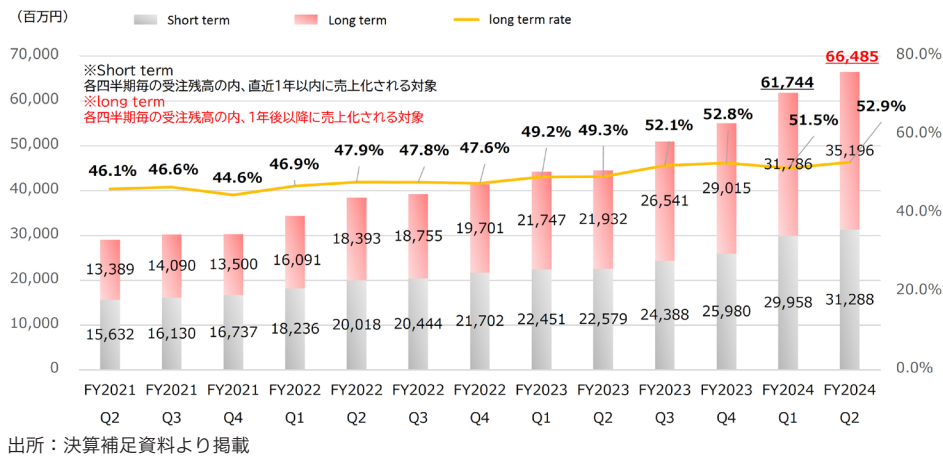


出所：決算資料より掲載

業績動向

また、情報基盤事業において新規の受注が増加したこと、更新案件のアップセルクロスセルを含む単価アップが、受注残高が積み上がる要因となっている。2025年3月期中間期末の単体ベースの受注残高は前年同期比49.4%増の66,485百万円となったが、このうち1年後以降に売上計上される長期案件の受注残高は35,196百万円と全体の52.9%を占めるまでになっている。売上の先行指標となる受注残高の増加はポジティブに評価される。

2025年3月期第2四半期時点受注残高（単体全体）



情報基盤事業は大型案件の寄与もあって大幅増収増益に

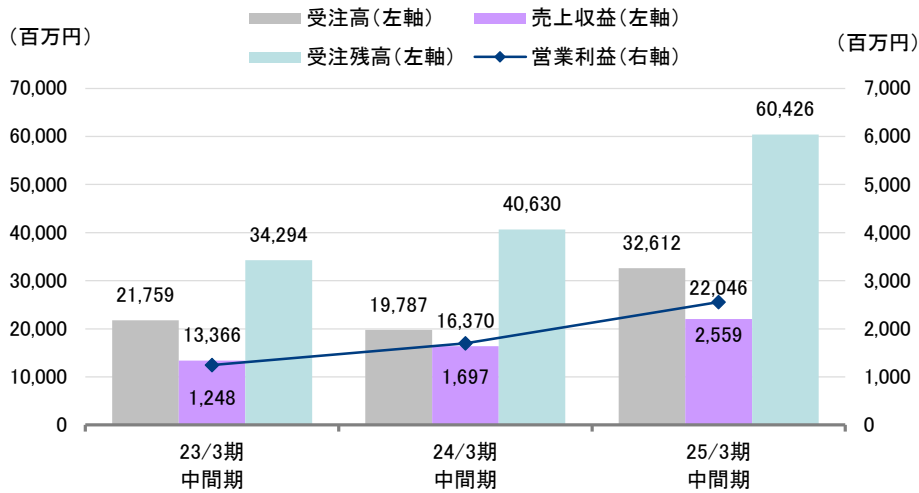
2. 事業セグメント別の動向

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業の売上収益は前年同期比34.7%増の22,046百万円、営業利益は同50.8%増の2,559百万円と大幅増収増益となった。受注高も同64.8%増の32,612百万円と高成長ペースが続き、中間期末の受注残高も複数年契約の受注増加により同48.7%増の60,426百万円と大きく積み上がった。売上収益、次世代ファイアウォールの大型案件（オンプレミス型）やストレージの大型案件を計上したことに加えて、クラウド型セキュリティ対策製品や次世代メールセキュリティソリューション、AIを活用した次世代アンチウイルス製品の需要が好調に推移した。利益面では、販管費が増加したものの増収効果や採算性を重視した営業活動を徹底したことにより、営業利益率で前年同期の10.4%から11.6%に上昇した。なお、次世代ファイアウォールやストレージの大型案件の業績インパクトは、売上収益で1,608百万円、営業利益で294百万円であったが、同案件を除いた業績で見ても前年同期比で24.8%増収、33.5%増益とほぼ前年同期と同程度の成長率となっている。

業績動向

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

製品・サービス別の主な売上動向を見ると、Palo Alto Networks のクラウド型セキュリティ対策製品は大型案件のみならず中規模案件の引き合いが増加し高成長が続いた。Proofpoint の次世代型メールセキュリティ製品も DMARC※を活用してなりすましメールに対応するクラウド型ソリューションの需要が拡大した。一方、アンチウイルスや不正侵入防御システムについては受注ベースで増加したものの、売上計上時期が下期となる案件が多く、中間期では若干の減収となった。また、ネットワーク端末脅威対策プラットフォームは、エンドポイントにおけるセキュリティ対策需要が旺盛だったものの、受注獲得に苦戦し減収となった。そのほか、セキュリティ運用・監視サービス「TPS (TechMatrix Premium Support)」については、クラウド型セキュリティ対策製品の需要拡大に伴って順調に拡大した。

※ DMARC (Domain-based Message Authentication, Reporting and Conformance) とは、電子メールの「送信者なりすまし」や「メール内容の改ざん」といった不正を防ぐことを目的とした、セキュリティ技術 (送信ドメイン認証) の1つ。

子会社のクロス・ヘッドはストレージソリューションの大型案件を受注したことも含めて、大幅増収増益となった。OCH についても中小企業向けの新型 UTM※製品及びストレージサービスの引き合いが好調で増収増益となった。

※ UTM (Unified Threat Management) とは、コンピュータウイルスやハッキングなどの脅威から、コンピュータネットワークを効率的にかつ包括的に保護する管理手法のこと。

業績動向

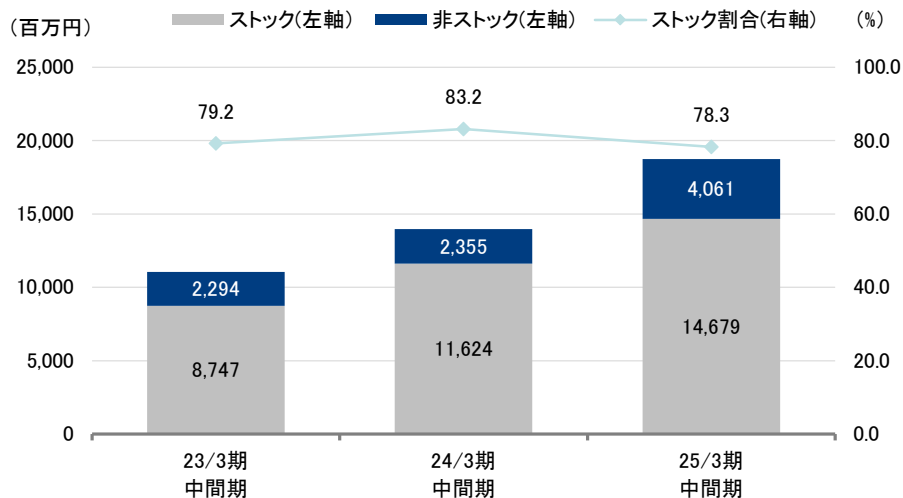
情報基盤事業の分野別売上動向（前年同期比）

	25/3 期 中間期	売上動向
次世代ファイアウォール (Palo Alto)	◎	中規模案件の積み上げと新規大型案件の取り込みにより、クラウド型セキュリティ対策製品が伸長。中型案件の新規引き合いも増加傾向。加えてオンプレミス型のハードウェアの売上を計上。
次世代型メールセキュリティソリューション (ProofPoint)	◎	DMARC を活用してなりすましメールに対応するクラウド型ソリューションの新規需要が旺盛。
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 (Trellix, Skyhigh)	△	不正侵入防御の製品を中心に受注は順調だが、売上計上時期が 3Q 以降となるため減少。
ストレージ製品 (Dell, Cohesity)	◎	メディア・エンタメ業界を中心に中規模案件を積み上げ。
負荷分散装置等 (FS)	○	トラフィック管理、ロードバランサ (BIG-IP) の中規模案件を積み上げ。
個人認証システム / フォレンジック製品 (RSA)	◎	フォレンジックソリューションの需要が拡大。
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は旺盛だが、新規案件獲得が課題で減収に。
セキュリティ運用・監視サービス (TPS)	◎	クラウド型セキュリティ対策製品の需要拡大に伴い、TPS が堅調に推移。
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の引き合いが好調。
クロスヘッド、OCH	◎	クロスヘッドはストレージソリューションの大型案件計上で増収。OCH は新型 UTM 製品が好調。

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

なお、情報基盤事業（単体）におけるストック比率は前年同期の 83.2% から 78.3% に低下した。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、ストック売上高は同 26.3% 増の 14,679 百万円と順調に拡大したものの、次世代ファイアウォールでオンプレミス型の大型案件を計上したことが低下要因となった。ただ、一過性のものであり、ストック比率については趨勢的に 80% 台の水準で推移するものと予想される。

情報基盤事業の売上高区分比率（単体ベース）



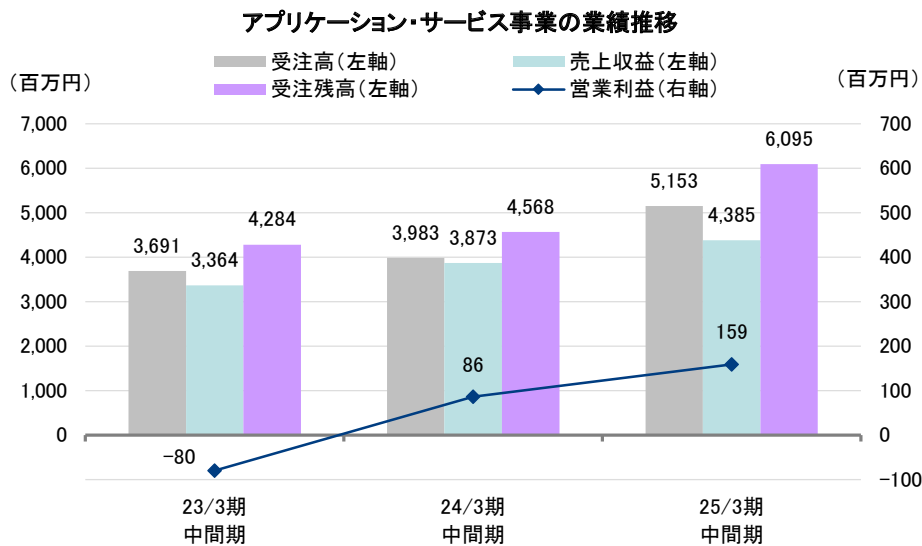
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(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 13.2% 増の 4,385 百万円、営業利益は同 85.0% 増の 159 百万円となった。また、受注高は同 29.4% 増の 5,153 百万円、中間期末の受注残高は同 33.4% 増の 6,095 百万円に積み上がった。

売上収益は、CRM や SE 分野におけるサブスクリプション化の進展によりストック売上高が積み上がったことや、SE 分野で車載向け組み込みソフトウェアのテストツールの需要が好調に推移したことにより売上収益は順調に増加した。利益面では、開発投資や人材投資を継続している教育分野で前年同期並みの損失が続いたものの、増収効果により CRM、SE、ビジネスソリューション分野ともに増益となった。

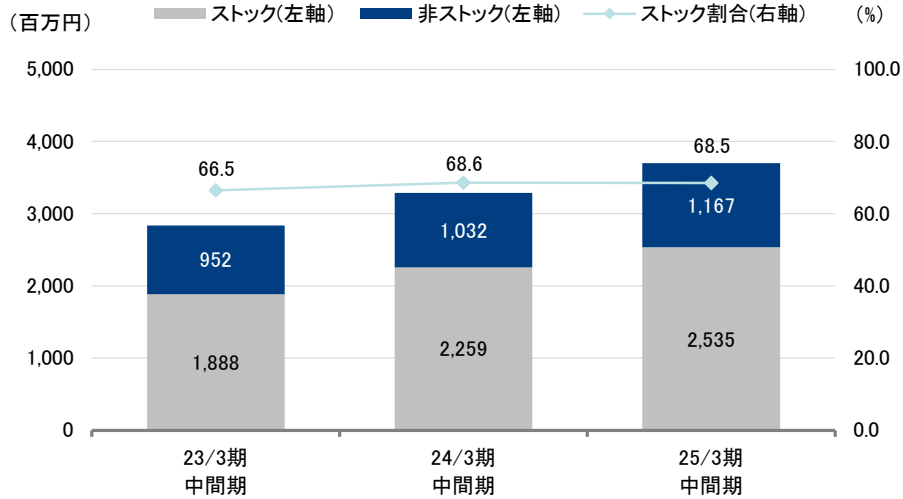


出所：決算短信よりフィスコ作成

アプリケーション・サービス事業（単体）のストック比率は前年同期の 68.6% から 68.5% とほぼ横ばい水準となった。CRM、SE 分野でサブスクリプション課金の積み上げが進み、ストック売上高は同 12.2% 増の 2,535 百万円と順調に増加したものの、受託案件の売上を計上したこともあり、非ストック型売上が同 13.1% 増の 1,167 百万円と同様のペースで伸ばしたことが要因だ。ただ、今後はアレクシアフィンテックの金融ソリューション分野も含めてストック型ビジネスへの転換を推進するため、ストック比率は緩やかに上昇するものと予想される。

業績動向

アプリケーション・サービス事業の売上高区分比率(単体)

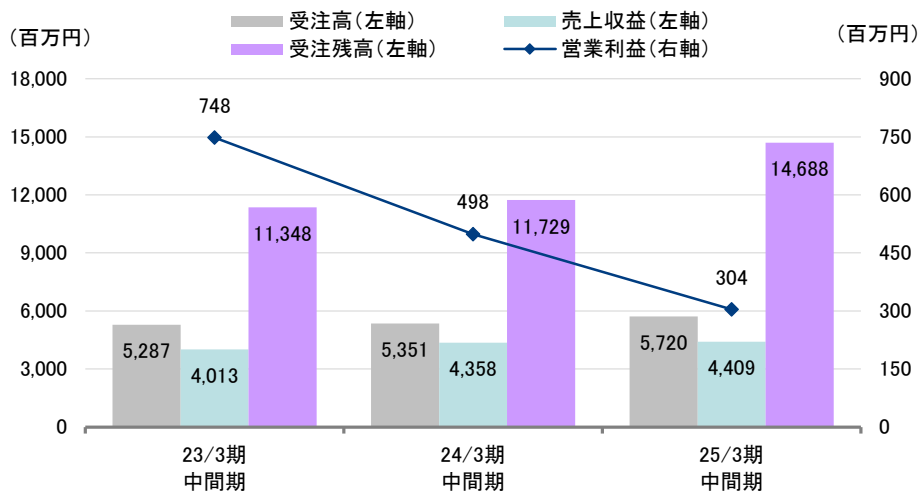


出所：決算短信よりフィスコ作成

(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 1.2% 増の 4,409 百万円、営業利益は同 38.9% 減の 304 百万円となった。受注高はクラウド PACS 「NOBORI」が堅調に推移し、同 6.9% 増の 5,720 百万円となり、中間期末の受注残高も同 25.2% 増の 14,688 百万円と積み上がっており、堅調に推移したと言える。売上収益は「NOBORI」の導入施設数が増加したものの、第 2 四半期に予定されていたオンプレミスの更新案件が第 4 四半期に期ズレしたこと、並びにクラウドシフトが徐々に進んでいることなどが伸び悩みにつながった。一方、利益面では前期に発生した処遇制度統一に係る一時費用 98 百万円が無くなったものの、今後の成長を見据えた人員体制強化に伴う人件費の増加や開発費の増加が減益要因となった。

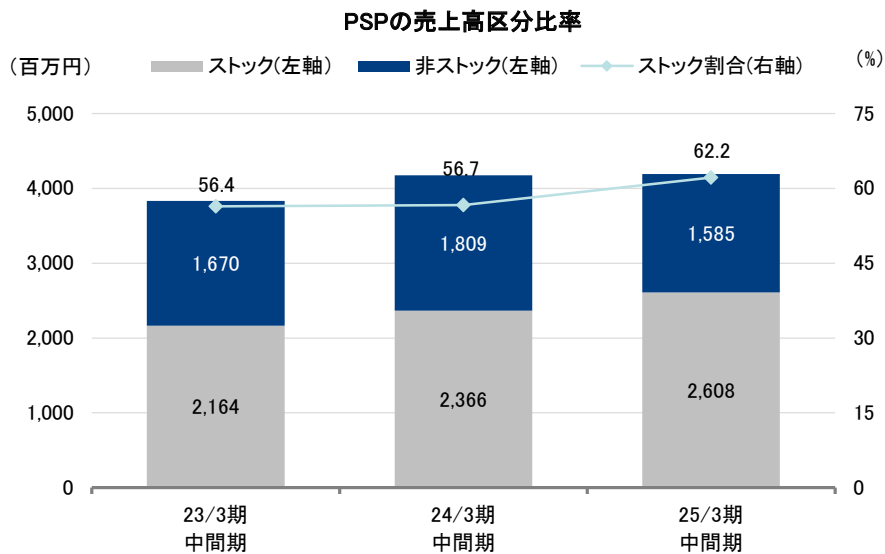
医療システム事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

なお、ストック比率は前年同期の56.7%から62.2%に上昇した。PACSのクラウドシフトにより、非ストック売上高が同12.4%減の1,585百万円と減少した一方で、ストック売上高が同10.2%増の2,608百万円と順調に増加した。旧PSPのオンプレミス型PACSのクラウドシフトのペースは緩やかだが、2026年4月に主要な機能を「NOBORI」に統合する予定にしており、2027年3月期以降のクラウドシフトのペースが加速する見込みとなっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

豊富な手元キャッシュをM&Aを含めた成長投資と株主還元に充当する方針

3. 財務状況と経営指標

2025年3月期中間期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比8,500百万円増加の94,256百万円となった。流動資産は好調な受注状況、なかでも1年超のサブスクリプション契約の積み上がりにより前渡金及び前払保守料を合わせて8,731百万円増加した。非流動資産は持分法で会計処理されている投資が302百万円減少したほか、有形固定資産が300百万円減少した。

負債合計は前期末比7,436百万円増加の66,149百万円となった。サブスクリプション契約の積み上がりにより契約負債が9,693百万円増加した一方で、未払法人所得税等が341百万円、有利子負債が260百万円それぞれ減少した。資本合計は同1,064百万円増加の28,107百万円となった。利益剰余金が946百万円増加したことが主因となっている。

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 1.3 ポイント低下の 24.1% 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自己資本の増加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捉えられるため、こうした傾向はポジティブに評価される。手元キャッシュが 275 億円と過去最高水準に積み上がり、有利子負債比率も 1.8% 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を示しており、実際 2024 年 11 月にはマレーシアの大手サイバーセキュリティ事業者である Firmus の全株式を 145 百万 MYR (1MYR = 35 円換算で 5,075 百万円) で取得した。

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)

	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期中間期	増減額
流動資産	42,267	51,770	70,462	79,193	8,731
(現金及び現金同等物)	18,155	20,071	27,265	27,522	257
(前渡金)	11,280	16,230	24,946	31,818	6,871
(前払保守料)	5,510	7,665	9,792	11,772	1,980
非流動資産	10,236	13,920	15,294	15,063	-231
資産合計	52,503	65,691	85,756	94,256	8,500
流動負債	27,989	36,044	51,648	59,864	8,216
(契約負債)	19,692	29,035	42,225	51,919	9,693
非流動負債	4,311	5,729	7,064	6,284	-779
負債合計	32,301	41,773	58,712	66,149	7,436
(有利子負債)	1,095	870	670	410	-260
資本合計	20,202	23,917	27,043	28,107	1,064
経営指標	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期中間期	増減額
<安全性>					
親会社所有者帰属持分比率（自己資本比率）	32.4%	28.9%	25.4%	24.1%	-1.3pp
有利子負債比率	6.4%	4.6%	3.1%	1.8%	-1.3pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

下期も旺盛な需要が続き上方修正した 2025 年 3 月期の業績は上振れ余地残す

1. 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期の連結業績は、売上収益で前期比 20.8% 増の 64,400 百万円、営業利益で同 19.7% 増の 7,000 百万円、税引前利益で同 14.4% 増の 6,700 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同 15.8% 増の 4,100 百万円とそれぞれ期初計画から上方修正した。売上収益に関しては旺盛な需要が続く情報基盤事業で 5,400 百万円上積みし、アプリケーション・サービス事業と医療システム事業は期初計画を据え置いた。また、営業利益は情報基盤事業で 700 百万円を上積みし、教育分野への投資増などに伴いアプリケーション・サービス事業を 200 百万円減額した。下期だけで見ると、売上収益は前年同期比で 17% 増、営業利益で 11% 増益ペースとなるが、教育分野への投資増や Firmus の M&A 一時費用の計上を考慮しても保守的な印象が強い、為替動向や景気の先行き不透明感などリスク要因を踏まえた計画になっていると見られ、市場環境に大きな変化が無ければ計画を上振れする可能性が高いと弊社では見ている。なお、2024 年 11 月に子会社化した Firmus が連結業績に与える影響については、計画に織り込んでいない。売上収益では 10 億円程度の上乗せ要因となりそうだが、営業利益では M&A 費用や無形資産の償却費計上などもあって若干のマイナス寄与になると見られる。

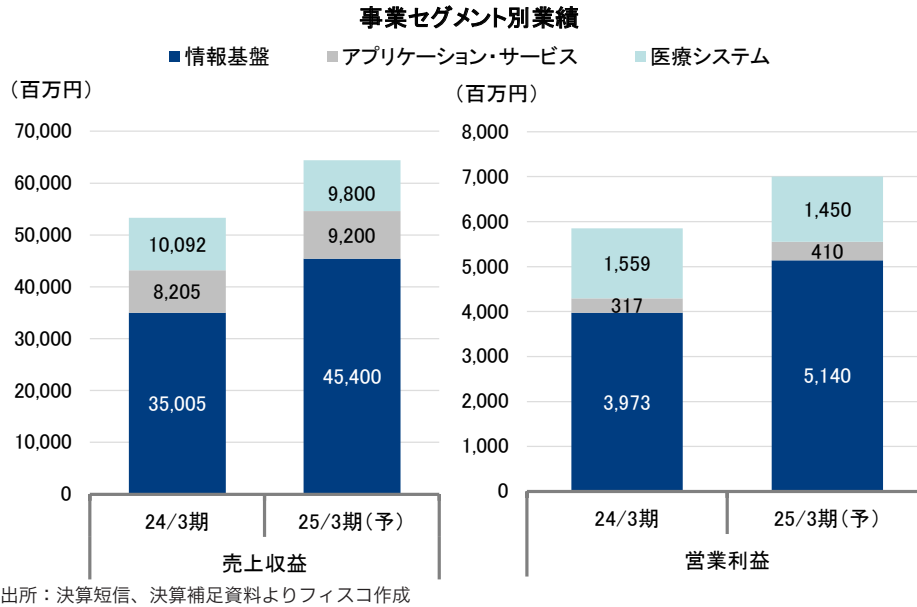
2025 年 3 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/3 期 通期実績	25/3 期			修正額	2Q 進捗率
		期初計画	通期計画	前期比		
売上収益	53,303	59,000	64,400	20.8%	5,400	47.9%
営業利益	5,850	6,500	7,000	19.7%	500	43.2%
税引前利益	5,854	6,410	6,700	14.4%	290	41.3%
親会社の所有者に帰属する当期利益	4,110	3,920	4,100	15.8%	180	41.7%
1 株当たり利益 (円)	88.35	97.69	102.12			

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し



(1) 情報基盤事業

情報基盤事業は売上収益で前期比 29.7% 増の 45,400 百万円、営業利益で同 29.4% 増の 5,140 百万円となる見通し。サイバー攻撃が高度化かつ巧妙化するなかで、企業や官公庁は常に最新のセキュリティ対策製品を求めようになっており、運用・監視サービスに対するニーズも高まっている。このため、ワンストップで多種多様なセキュリティ対策ソリューションを提供可能な同社への引き合いは今後も増加するものと予想される。豊富な受注残を抱えていることもあり、今後も 2 ケタ増収増益基調が続くものと予想される。

(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業は売上収益で前期比 12.1% 増の 9,200 百万円、営業利益で同 29.3% 増の 410 百万円となる見通し。売上収益はすべての分野で増収となり、営業利益も CRM、SE、ビジネスソリューション分野で増益、教育分野は公立校への採用が広がる中で、導入を進めるための人的リソースの強化が喫緊の課題となっており、費用を積み増すことから前期並みの損失となる見通しだ。

CRM 分野では持分法適用関連会社のモビルスとの連携によるサービスラインナップの強化が進んでおり、さらなる成長が見込まれる。具体的には、2024 年 6 月に FastSeries 製品群に、顧客との企業間のデジタルコミュニケーションを強化すべく、モビルスが開発した 4 つの新製品 (FastNavigation、FastVoice、FastBot、FastText) を追加した。生成 AI を活用してコンタクトセンターの業務効率化と顧客満足度の向上に資するサービスとなり、既存顧客も含めた導入拡大が期待される。なお、モビルスとは引き続き生成 AI 技術を活用したソリューションの共同研究を進めており、逐次リリースしていく予定となっている。

SE 分野については、引き続き需要が旺盛な車載用組み込み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、開発支援ツールをより効果的に利用してもらうためのサービスも開発中だ。同サービスでは、開発支援ツールから収集したデータを分析してボトルネックとなっている工程を抽出し、テスト工程全般の進捗管理とパフォーマンス向上を支援するサービスとなる。

今後の見通し

ビジネスソリューション分野では、第2四半期での受注獲得に苦戦しており、下期の営業利益は苦戦する見通し。また、アレクシアフィンテックにおいて2024年10月に電力取引リスク管理サービス「ARECCIA®PRS」のSaaSでの提供を開始したことを発表した。同社で長年培ってきた金融機関向けリスク管理システムを電力トレーディング分野に転用したものとなる。大手電力会社は海外製のシステムを利用しているが、導入・運用コストが高く小売電気事業者には同様のサービスはほとんど普及していなかった。ただ、電力取引価格の変動リスクを管理する潜在ニーズは大きく、同社の発表以降、問い合わせも多く入っている。同サービスは4つの機能に分けて開発を進めており、今回は2つの機能（電力フォワードカーブの生成、電力オプション取引の価格計算）についてリリースした。残り2つ（電力取引のポジション管理、電力取引のリスク分析）の機能については2026年3月期中にリリースする予定となっており、本格的に導入が進むのはすべての機能が揃ってからとなりそう。アレクシアフィンテックにとっては新規市場への参入により事業規模拡大につながる可能性があり、今後の動向が注目される。

教育分野では、私立先進校に加えて複数の自治体（公立学校向け）で採用が決まり、2025年春の運用開始に向けて準備を進めている段階にある。ただ、公立学校の場合は自治体レベルで導入が進むため、採用が決まれば導入に係るマンパワーも必要となり、現在はその対応に追われている状況だ。こうした課題が解消すれば、公立学校への導入も一段と拡大していくものと期待される。

(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2.9%減の9,800百万円、営業利益は同7.0%減の1,450百万円と期初計画を据え置いた。旧PSPのオンプレミス製品のクラウドシフトが減収要因となる。利益面では、減収要因に加えて将来の事業拡大を見据えた開発強化のための人件費や開発費の増加が減益要因となる。同社では投資による償却費の増加ピークが2026年3月期になると見ており、医療システム事業が利益成長局面に転換するのは2027年3月期以降となる見通しだ。

潜在成長力の高い東南アジア市場を取り込むべく、 大手サイバーセキュリティ事業者の Firmus を子会社化

2. Firmus の子会社化について

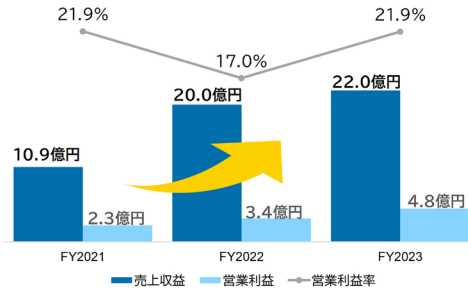
同社は中期経営計画のなかで取り組み方針の1つとして掲げていた「多様なアライアンス・M&A」の施策の1つとして、2024年11月にマレーシアのサイバーセキュリティ専門事業者で最大手となる Firmus を子会社化した。同社はペネトレーションテスト（不正侵入調査サービス）をはじめとする自社開発のセキュリティサービスを提供するとともに、最先端のセキュリティ対策製品の販売とマネージドサービスを提供しており、特にセキュリティサービスに強みを持っている。顧客も大手金融機関をはじめ日系企業も含めた民間企業を中心に200社以上を有しており、業績も順調に拡大している成長企業である。シンガポールに子会社を有し、マレーシア以外の周辺国にも事業エリアの拡大を進めている。2024年3月期の売上収益規模は円換算で22.0億円、営業利益で4.8億円となっており、営業利益率も21.9%と高収益成長企業と位置付けられる。

今後の見通し

中期経営計画「多彩なアライアンス・M&A」

- マレーシアの最大手サイバーセキュリティ専門事業者である Firmus Sdn. Bhd. (以下「Firmus社」)の全株式を取得し、完全子会社化(2024年11月予定)
※期間損益の取り込みは、今期第3四半期からを予定

Firmusグループの連結業績は順調に推移



出所：決算資料より掲載

Firmus社の事業内容

セキュリティサービスを中心に
セキュリティソリューションも提供

インシデントレスポンス、ペネトレーションテスト、
マネージドサービス等を展開

大手金融機関を中心に
約200社にサービスを提供

今回の買収では、Firmusの現在の収益力や今後の成長性を考慮した結果、Firmusの全株式を約51億円で取得した。Firmus自身、IPOを検討していたが、国内外の企業からM&Aの打診も複数あるなかで、同社のグループに入ることを決めたのは、同社が長期的な視点で経営を進めており安心感があったことやビジネス上のシナジーが期待できること、また、経営者同士が良好な関係を構築できたことが要因だったと見られる。

2025年3月期の連結業績には2024年11月からの業績が組み込まれる予定となっている。同社ではFirmusの中期的な売上成長率を15～19%程度と見ており、2028年12月期には2023年12月期比で約2倍の収益水準を目指しているものと見られ、2026年3月期以降の連結業績への貢献が期待される。なお、今後は両社が持つ自社サービスのクロスセルも進めていくことを検討している。時期に関しては未定だが、同社の運用・監視サービス「TPS」をマレーシアなどの東南アジア市場で、Firmusのペネトレーションテストサービスを国内企業へそれぞれ販売していくことを想定している。

中期経営計画の初年度は順調な滑り出し。 2026 年 3 月期以降の業績目標は 2025 年 5 月に修正発表予定

3. 中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」

(1) 基本方針と戦略

同社は、2024 年 5 月に新たな中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」（2025 年 3 月期～2027 年 3 月期）を発表した。新たな時代が到来するなかでも、同社グループは「目利き力」と「業務ノウハウ」を詰め込んだソリューションで社会課題を解決し、よりよい未来を創造する会社であり続け、より多くの顧客価値を提供することをテーマに取り組んでいくことを基本方針に掲げた。「目利き力」とは解決すべき社会課題を発見すること、また最先端のテクノロジーを見出すこと、「業務ノウハウ」とは専門性を要する特定の業界・業務に対して、顧客よりも深い業務の知見を有することを意味している。特に、国内においては顧客側でデジタル人材が慢性的に不足する状況にあり、「業務ノウハウ」を提供する価値は大きい。こうした取り組みを推進することで顧客の利便性、業務効率性の向上や安全・安心に暮らせる社会の実現を目指す。

新中期経営計画の目標として、「事業領域の拡大」「海外市場での事業の拡大」「データを活用したビジネスの創造」の 3 つのテーマを掲げ、これらを実現していくために多様なアライアンス・M&A、取扱製品の拡大や新規サービスの立ち上げ、AI 活用、グループ間連携強化によるシナジーの創出、人材育成とリテンションなどに取り組む方針だ。

a) 情報基盤事業

情報基盤事業では、取扱製品・サービスを「目利き力」によって拡大するほか、代理店（パートナー）との協業により戦略アカウントの取引深耕を図る。また、セキュリティ運用・監視サービス「TPS」の拡販及び脅威情報分析サービスのワンストップ提供、中部・九州エリアでの営業強化により売上を拡大する。アジア地域での事業展開についても Firmus の子会社化によって拡大していく計画だ。利益面では、運用・監視サービスの拡大に伴って顧客対応のサポート体制強化が必要となってくるが、生成 AI を業務に活用することで効率化を進めていく考えだ。

b) アプリケーション・サービス事業

教育分野では、私立先進校に加えて公立校（地方自治体）への本格展開を推進する。サブスクリプション型となるため、利益ベースでの貢献は 2028 年 3 月期以降に持ち越しとなる見通しだが、教育分野における DX の潜在需要は大きく、今後 3 年間で収益化に向けての一定の基盤を構築していく考えだ。

CRM 分野では、モビルスとの連携による生成 AI 機能の拡充によりサービスの付加価値を高め、顧客となるコンタクトセンターの業務効率向上を支援し、売上拡大を図る。また、ASEAN 地域については引き続き現地企業との協業による事業拡大を目指す。

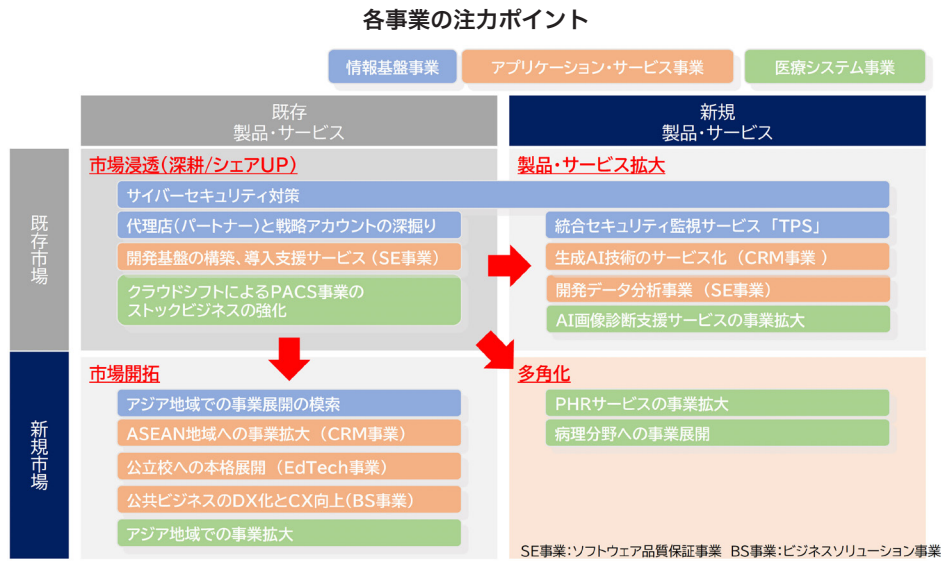
今後の見通し

SE分野では、開発基盤の構築、導入支援サービスの提供（自動化、効率化）に加えて、自社開発製品の投入による開発データ分析事業にも参入する予定だ。ビジネスソリューション分野では、公共ビジネスのDXとCX向上ソリューションの開発・提供並びにアレクシアフィンテックによる電力取引リスク管理サービスの育成に注力する。

c) 医療システム事業

医療システム事業では、旧PSPのオンプレミス製品とクラウド型PACS「NOBORI」を2026年4月に統合する予定であり、クラウドシフトによるサブスクリプション課金の積み上げを進めるほか、個人向け医療関連情報提供サービスであるPHRによるBtoCのビジネスモデル構築に取り組んでいく。PHRについては段階的に機能の拡充（マイナポータルとの連携機能強化など）を進めており、利用者数は約29万人まで増えている。今後は同サービスを利用できる医療機関を増やしていくための営業体制の強化を図る。

また、自社開発AIの商品化やAI画像診断支援サービスの育成にも取り組んでいくほか、アジア市場ではいくつかの国に絞ってPHRサービスを展開していくことも視野に入れている。同社のPHRサービスに関心を示す現地の有力医療関連グループと協業して事業を育成する考えだ。



出所：新中期経営計画資料より掲載

(2) 経営数値目標

中期経営計画の最終年度となる2027年3月期の経営数値目標は、売上収益で75,000百万円、営業利益で8,200百万円を掲げていたが、2025年3月期の業績を上方修正したことや、Firmusの子会社化などの影響も考慮して、業績数値目標を再度見直している。2025年5月の本決算発表と合わせて新たな業績目標も発表する予定にしている。

今後の見通し

中期経営計画 業績数値目標

(単位：百万円)

	24/3 期 実績	25/3 期 計画	26/3 期 計画	27/3 期 計画	CAGR
全社					
売上収益	53,303	59,000	66,000	75,000	12.1%
営業利益	5,850	6,500	7,000	8,200	11.9%
利益率	11.0%	11.0%	10.6%	10.9%	
情報基盤事業					
売上収益	35,005	40,000	45,600	52,350	14.4%
営業利益	3,973	4,440	4,800	5,480	11.3%
利益率	11.4%	11.1%	10.5%	10.5%	
アプリケーション・サービス事業					
売上収益	8,205	9,200	10,200	11,550	12.1%
営業利益	317	610	1,100	1,350	62.1%
利益率	3.9%	6.6%	10.8%	11.7%	
医療システム事業					
売上収益	10,092	9,800	10,200	11,100	3.2%
営業利益	1,559	1,450	1,100	1,370	-4.2%
利益率	15.5%	14.8%	10.8%	12.3%	

出所：新中期経営計画資料よりフィスコ作成

株主還元策

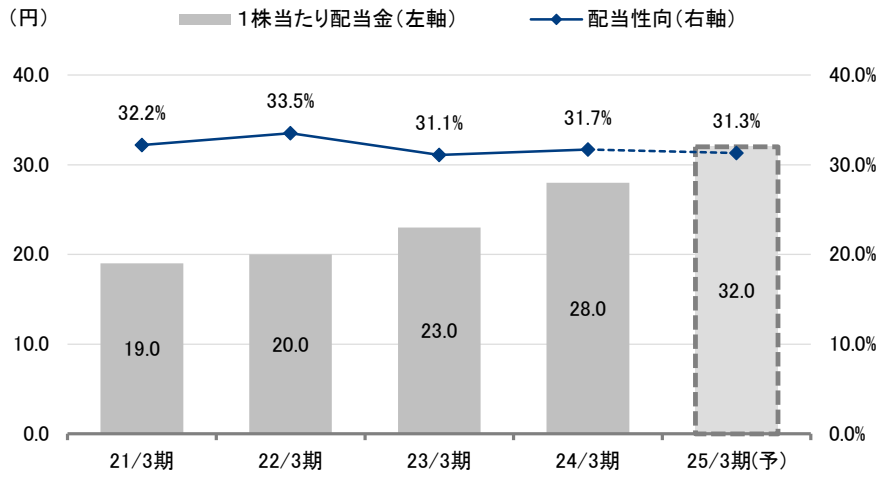
2025年3月期の1株当たり配当金は32.0円と10期連続増配を予定

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30%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ている。同方針に基づき、2025年3月期の1株当たり配当金は期初計画で前期比2.0円増配の30.0円を予定していたが、業績の上方修正を受けてさらに2.0円増額し、32.0円（配当性向31.3%）に引き上げた。業績が計画をさらに上回り配当性向で30%を下回る水準になれば再増配する可能性もある。

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。

株主還元策

配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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