



# 個人投資家様会社説明会

テクマトリックス株式会社  
(東証1部 3762)

<http://www.techmatrix.co.jp/>



- ▶ **趣味：音楽鑑賞、読書**
- ▶ **昔取った杵柄：Jazzドラム**
- ▶ **スポーツ：  
テクマトフットサルチームキーパー  
（をやっていた。今は引退）**
- ▶ **好きなお酒：ワイン**

テクマトリックスは「ITのスペシャリスト集団」です。

**商号：** テクマトリックス株式会社

<b>所在地：</b> 本社	東京都港区三田3-11-24
西日本支店	大阪府大阪市北区中之島2-2-7
九州営業所	福岡県福岡市博多区博多駅前1-5-1
仙台営業所	宮城県仙台市青葉区大町1-1-8
名古屋営業所	愛知県名古屋市中区錦1-16-7
札幌営業所	北海道札幌市北区北7条西4-4-3
本社相模原分室	神奈川県相模原市中央区相模原6-22-9



本社



西日本支店

**設立：** 1984年8月30日

**資本金：** 12億9,812万円

**発行済株式数：** 24,759,200株

**従業員数：** 2017年3月31日現在 1,004名(連結)

**決算期：** 3月

**役員構成：** 取締役9名（社外取締役5名）、監査等委員会設置会社、執行役員制を導入

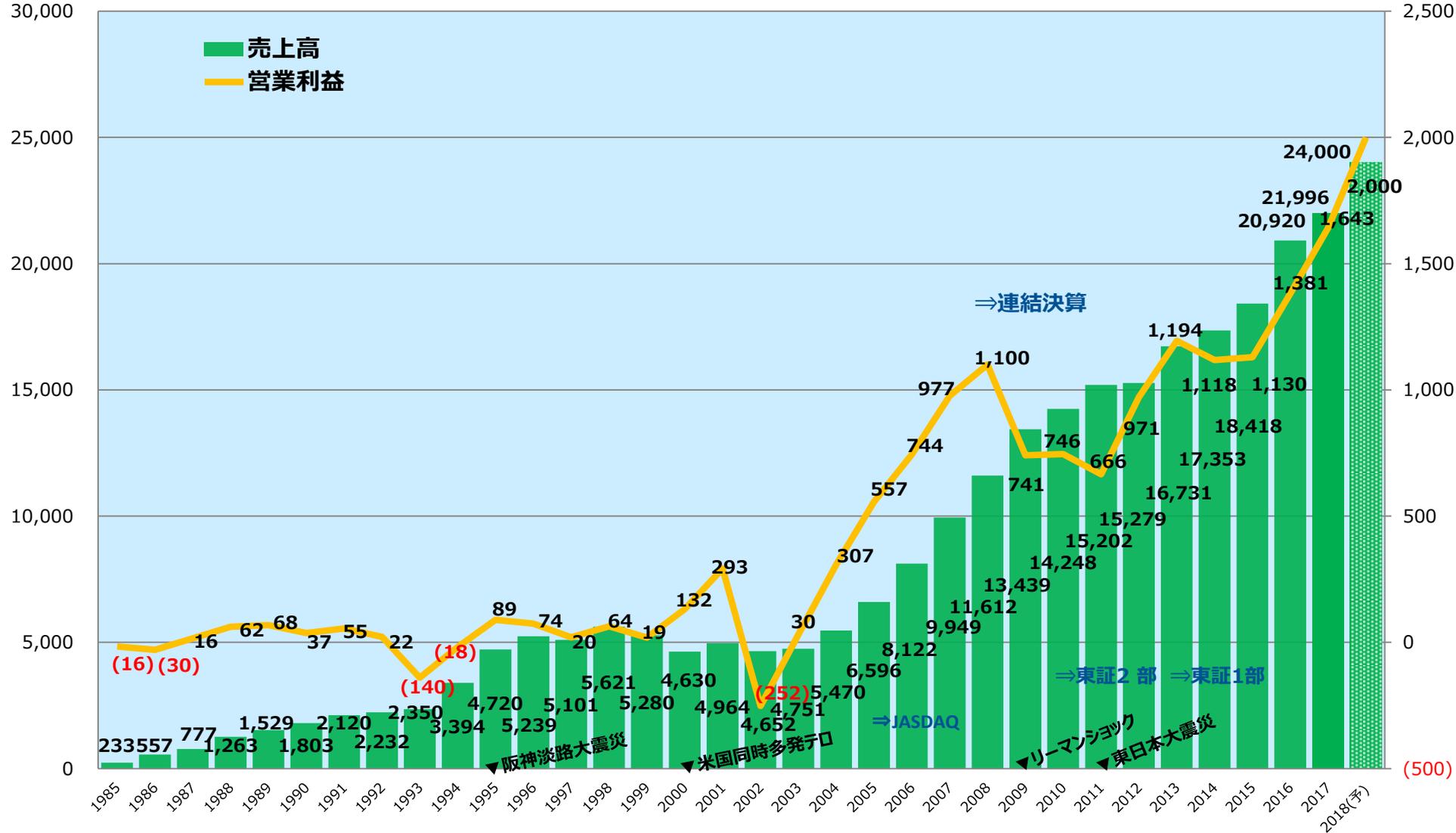
テクマトリックスは「ITのスペシャリスト集団」です。

1984年 8月	ニチメン株式会社（現双日株式会社）の営業部門子会社 「ニチメンデータシステム株式会社」として設立
1996年12月	業務パッケージ事業に参入 CRMパッケージ「FastHelp」を自社開発し販売開始
1998年10月	DICOM対応医用画像サーバ「Secured DICOM Server （現 SDS Image Server）」を自社開発し販売開始
2000年 7月	ニチメン株式会社が全保有株式をITX株式会社に売却 同社の連結対象子会社となる
2000年11月	社名を「テクマトリックス株式会社」へと変更
2001年 2月	関係強化を目的に、楽天株式会社に第三者割り当て増資を実施
2005年 2月	ジャスダック証券取引所に上場
2007年 8月	合同会社医知悟を設立
2008年 1月	クロス・ヘッド株式会社を連結子会社化
2009年 8月	株式会社カサレアルを完全子会社化
2010年 6月	東京証券取引所 市場第二部に上場
2013年 2月	東京証券取引所 市場第一部に指定
2014年 3月	クロス・ヘッド株式会社、沖縄クロス・ヘッド株式会社を完全子会社化
2015年 4月	クロス・ヘッド株式会社がエヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社を吸収合併
2015年 5月	本社事務所を本社御殿山分室と統合・移転
2015年 8月	楽天株式会社の保有する当社株式の大半を自己株式として取得
2016年11月	大阪支店を西日本支店と改称して移転

# 売上高・営業利益推移

(百万円)

(百万円)



連結子会社は4社で形成

子会社名（持ち分比率）	事業内容
合同会社医知悟（95.0%）  医知悟 LLC	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
クロス・ヘッド株式会社（100.0%）  CROSS HEAD	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
沖縄クロス・ヘッド株式会社 （クロスヘッドの100.0%子会社）  OKINAWA CROSS HEAD	沖縄県内IT人材教育・育成、ネットワーク・サーバーの構築、データセンターサービス・運用保守、SaaSサービス提供、ITエンジニアの派遣、SMB向けのプロダクト/サービスの開発・販売等
株式会社カサリアル（100.0%）  CASAREAL	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

インターネットショッピング  
をより使い易く



コールセンター業務を  
よりスムーズに



医用画像管理を容易に安全に



クラウド



交通機関の制御の安全性向上

クラウドサービスを  
安全・快適に

# テクマトリックスの戦略

## ①「クラウド」関連事業の戦略的・加速度的推進

- SaaS (Software as a Service) の主体的運営
- クラウドを可能にする技術の発掘と提供



## ②「セキュリティ&セイフティ」の追求

- ネットワーク・セキュリティ
- 機能安全、ソフトウェア品質保証



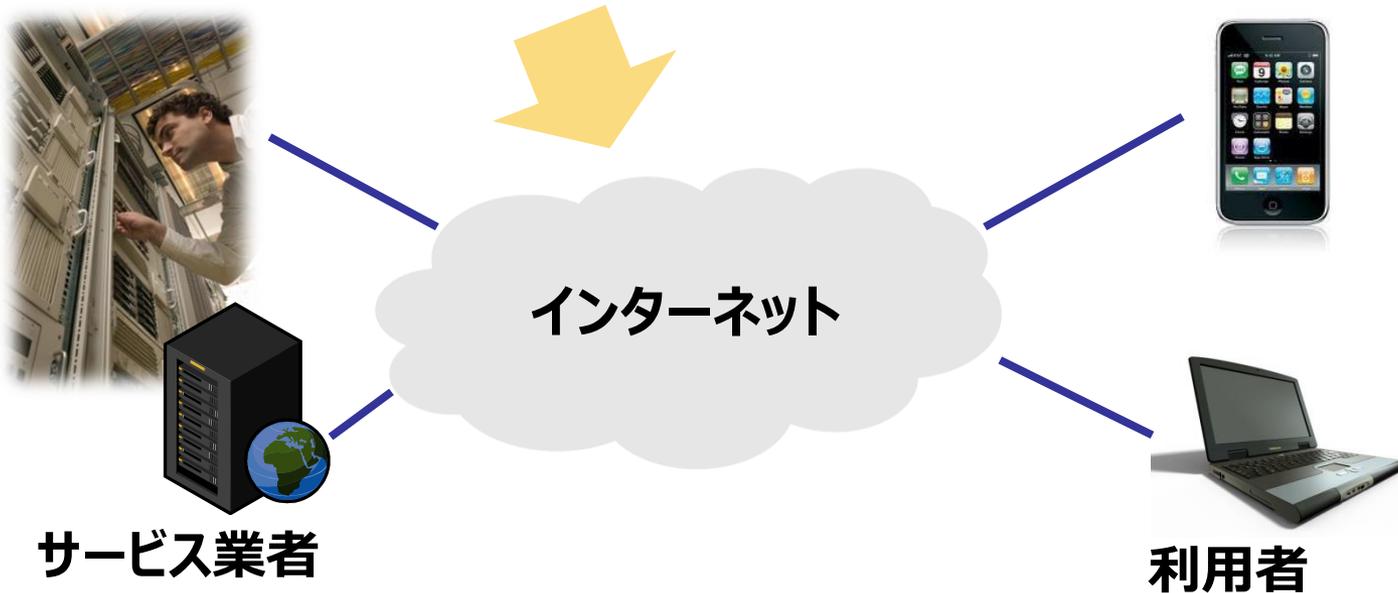
# テクマトリックスの戦略

## ①「クラウド」関連事業の戦略的・加速度的推進

- SaaS (Software as a Service) の主体的運営
- クラウドを可能にする技術の発掘と提供



- ・クラウド = 雲
- ・インターネットを表す絵に雲を使っていました。
- ・インターネットを経由して利用できるサービスをクラウドと呼ぶようになりました。



水

かつて  
井戸



今は…  
浄水場

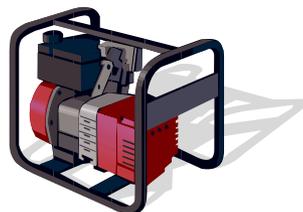


必要な時に使う



電気

発電機



発電所



コンピュータ  
資源

ソフトウェア  
ハードウェア



クラウド





## テクマトリックス



インターネット

- 医療画像管理
- コールセンター管理
- ネットショップ配送管理



### クラウド経由で利用した分をお支払い



病院



メーカー、サービス会社等の  
コールセンター



ネットショップへ  
出店している店舗

# 医療のクラウドサービス

## 医療情報クラウド「NOBORI」

**初期投資ゼロ！ IT技術者確保不要！ スペース確保不要！**



みんなの明日へ、医療情報クラウド。



病院で撮影されたレントゲン、CT、MRI等の画像は、院内に保管せずNOBORIに保管  
必要に応じて病院内で参照します

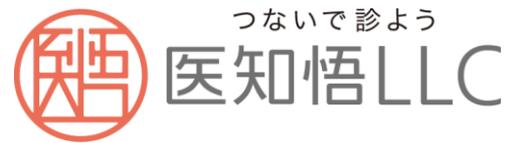


**NOBORI-PAL :**  
「クラウドに便利を集めよう」  
NOBORIユーザの医療機関様  
で使って頂ける、  
様々なアプリケーションが集合。

- ◆ テクマトリックスは、低価格・短期間で導入できるNOBORIにより医療クラウドサービス市場において先行
- ◆ 大規模病院の成約に加え、パートナー営業強化により、今後も契約数は順調に推移する予定

## 放射線分野

「iCOMBOX」を用いた遠隔画像診断を支援するプラットフォーム



現在…

放射線科専門医数（国内）：約**5,500**

病院数（国内）：約**8,700**



# 医療のクラウドサービス

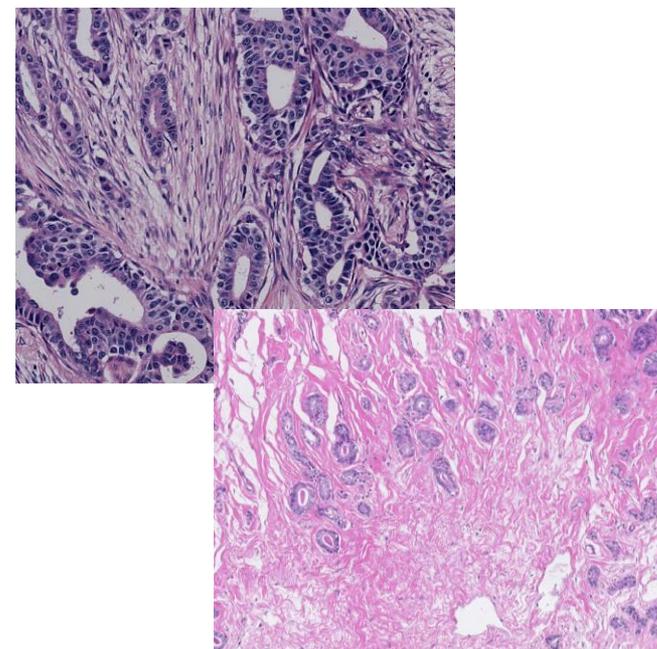
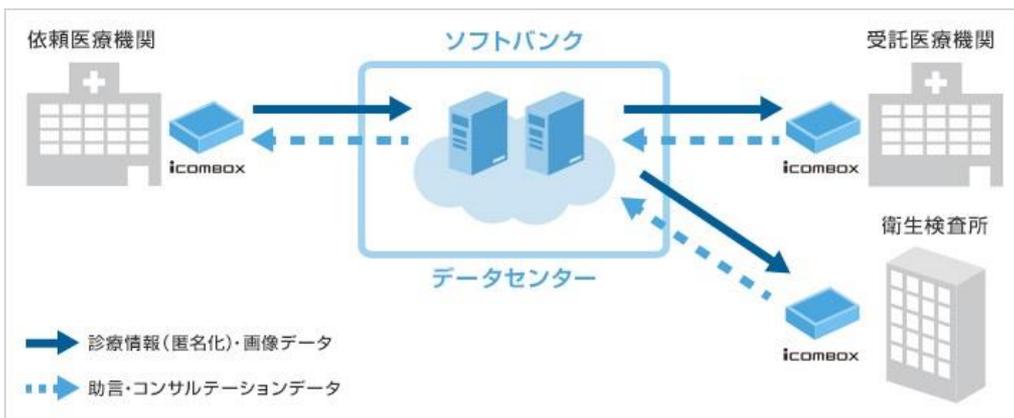
## 病理分野

「iCOMBOX」を用いた遠隔画像診断を支援するプラットフォーム



## ソフトバンク株式会社との提携

現在… 病理医数（国内）：約**2,300**



## 北京大学との提携

合併会社である北京ヘルステック医療情報技術有限公司が北京大学と業務提携

数字でわかるテクマトリックスの医療分野における成長

650

2017年3月31日現在

「NOBORI」利用施設数

15,015,746

2017年3月31日現在

「NOBORI」に画像を保管している

患者数

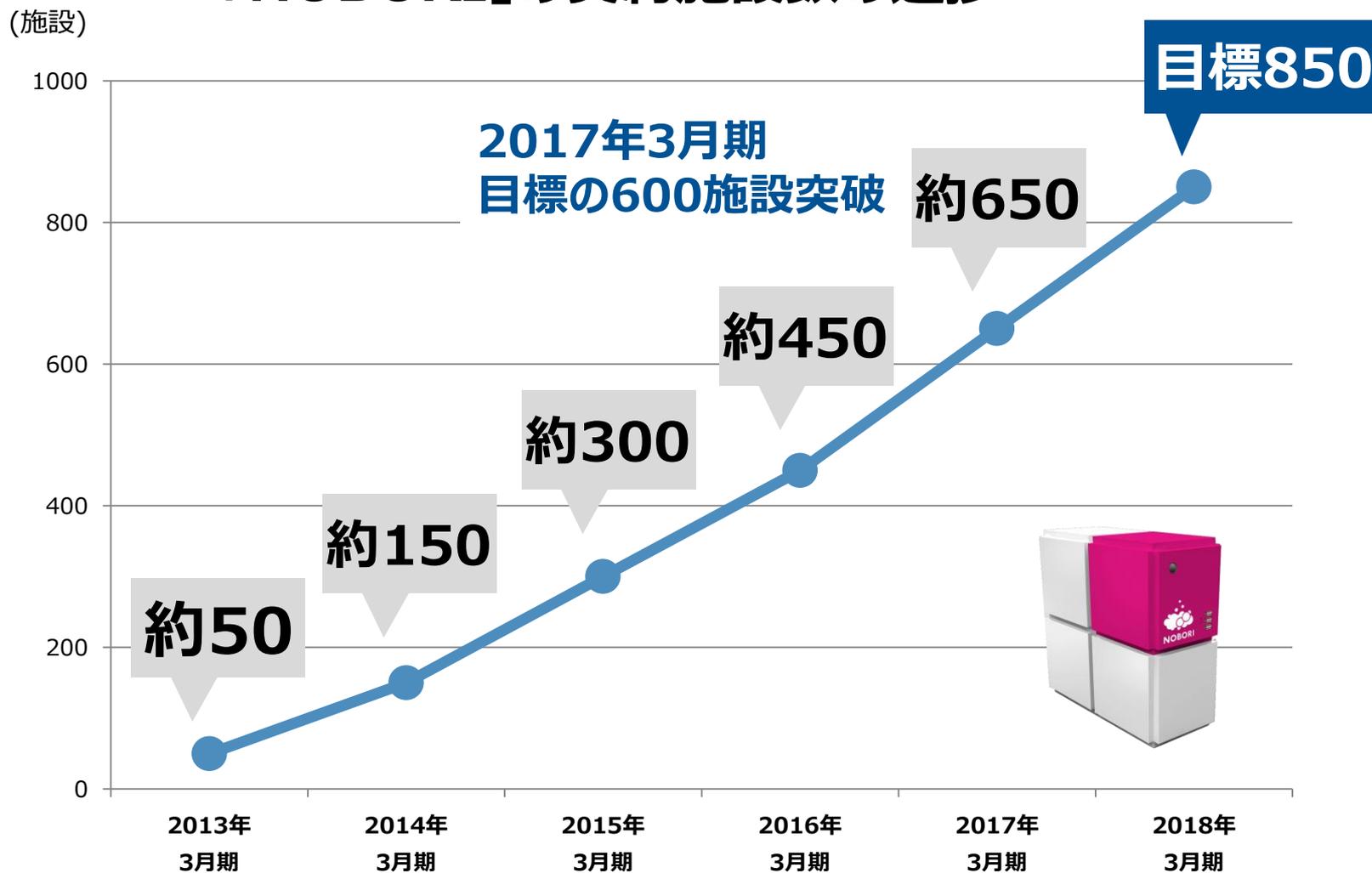
1,300

2017年5月15日現在

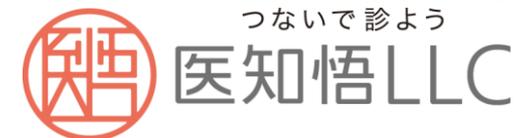
「医知悟」（遠隔読影プラットフォーム）

利用専門医数

# 「NOBORI」の契約施設数の進捗



## 合同会社医知悟



2008年4月のサービス開始より接続拠点数 **600拠点以上**

月間の依頼検査数 **約18万件（シェア約43%※）**

※矢野経済研究所調べ

登録利用読影医 **1,300名以上**でインフラとしては**シェアNo.1!**

### ■ 主な導入施設・プロジェクト

- ・健診事業関連（大手企業健診、自治体がん検診、大手健診事業者）
- ・東京都福祉保健局医療政策救急災害医療課 島しょ医療用画像伝送システム
- ・中国北京大学を中核とした遠隔病理診断プラットフォーム

#### 【その他の利用機関】

京都府、川崎市、岡山大学、島根大学、東海大学、近畿健康管理センター、G.I.Lab  
海外拠点、米国、中国、英国、フランス、インドネシア、ベトナム、インド等での接続実績



岡山大学病院



北京国際医療中心

- ・商品の問い合わせ
- ・購入後の問い合わせ



商品

様々な方法での  
問い合わせ



FAX



電話



スマホ



メール



web



購入履歴や  
過去のFAQ等を  
一元管理

お客様情報を  
瞬時に検索！



お客様の要望に  
すぐ対応できる！

顧客満足度UP!



## Fastシリーズ導入事例

<p>旭化成ファーマ株式会社様</p> <p><b>AsahiKASEI</b> 旭化成ファーマ</p> <p>情報共有環境と業務レベルの向上を目指し、製薬業界くすり相談室向けCRMシステムと外部システムとの連携を強化。</p>	<p>全労済様</p> <p><b>全労済</b></p> <p>お客様の問題解決支援と内部利用。促進によるお客様対応の均質化を実現。</p>	<p>株式会社ファミリーマート様</p> <p>あなたと、コンビニに、 <b>FamilyMart</b></p> <p>店舗とお客様からの問い合わせに対応する3つのブースと8つの窓口を設置。窓口毎の入力画面最適化で運用コスト削減を実現。</p>	<p>共栄火災海上保険株式会社様</p> <p><b>共栄火災</b></p> <p>FastHelpと他システムとの連携強化でセンターの生産性向上と対応品質向上を実現。</p>
<p>スズキ株式会社様</p> <p><b>SUZUKI</b></p> <p>画面操作の容易性による業務処理の効率化で、お客様への丁寧な対応が可能に。</p>	<p>あいおいニッセイ同和損害保険株式会社様</p> <p><b>MS&amp;AD</b> あいおいニッセイ同和損保</p> <p>対応品質とパフォーマンスを向上させると同時に、コミュニケーションの効率化と短縮化を実現するために、FastAnswerを活用。</p>	<p>株式会社スカパー・カスタマーリレーションズ様</p> <p><b>SPCC</b></p> <p>3年6ヶ月にわたる構造改革を実施した中で、FastAnswerの導入によりオペレータが使いやすいナレッジシステムを目指している。</p>	<p>相模原市様</p> <p><b>相模原市</b> Sagamihara City 葉水都市 さがみはら</p> <p>対応履歴データを柔軟な条件で絞り込み、データを付加価値の高い情報として容易に活用することが可能に。</p>
<p>三菱電機株式会社様</p> <p><b>MITSUBISHI ELECTRIC</b> Changes for the Better</p> <p>将来を見据えたコンタクトセンターシステム構築により、インバウンドとアウトバウンド2つのコンタクトセンター運営を実現。</p>	<p>楽天証券株式会社様</p> <p><b>楽天</b> 楽天証券</p> <p>急増するお客様に質の高いサービスを提供するためCRMシステムをリニューアル。業務効率も大幅に向上。</p>	<p>小林製薬株式会社様</p> <p><b>小林製薬</b></p> <p>お客様からの意見、要望を集中管理。蓄積した情報は営業、研究、製造部門が共有。</p>	<p>ココロ株式会社様</p> <p><b>KOKUYO</b></p> <p>CTI連携とマルチチャネル情報の一元化により、お客様相談室の「質」と「スピード」の向上を実現。</p>

※順不同



## 楽楽バックオフィス

### インターネット



### 注文

### ECモール



店舗/ネットショップ

店舗/ネットショップ

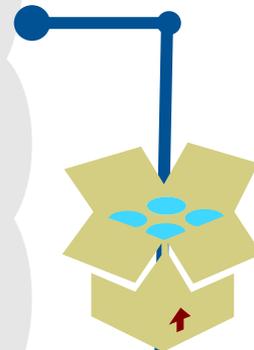
店舗/ネットショップ

### クラウド

《自動化》

- ・カード認証
- ・在庫チェック
- ・配送指示

### 発送



商品



### 配達

ネット証券取引



インターネット

大量の通信を快適に処理  
安価な設備の実現



ネット証券



f5 BIG-IP®

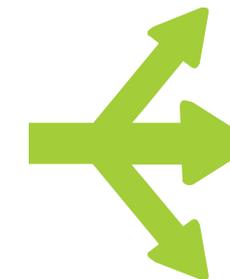
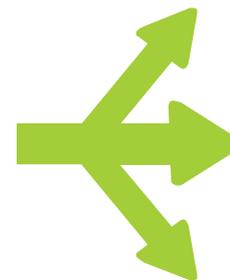


f5 BIG-IP®



f5 BIG-IP®

処理の  
最適分散



# テクマトリックスの戦略

## ②「セキュリティ&セーフティ」の追求

- ネットワーク・セキュリティ
- 機能安全、ソフトウェア品質保証



## セキュリティの脅威に対する最近の動き



- ▶ 自治体セキュリティクラウド（47都道府県）
- ▶ セキュリティ強靱化（マイナンバー、LGWAN、インターネット）
- ▶ 内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）
- ▶ 在宅勤務



▶ 平成27年3月  
総務省：  
セキュリティガイドライン

▶ 平成27年12月  
経済産業省：  
サイバーセキュリティ  
経営ガイドライン

▶ 平成28年3月  
経済産業省：  
情報セキュリティ管理基準  
（改正）

▶ 平成28年4月  
サイバーセキュリティ基本法  
（改正）

DDoS攻撃

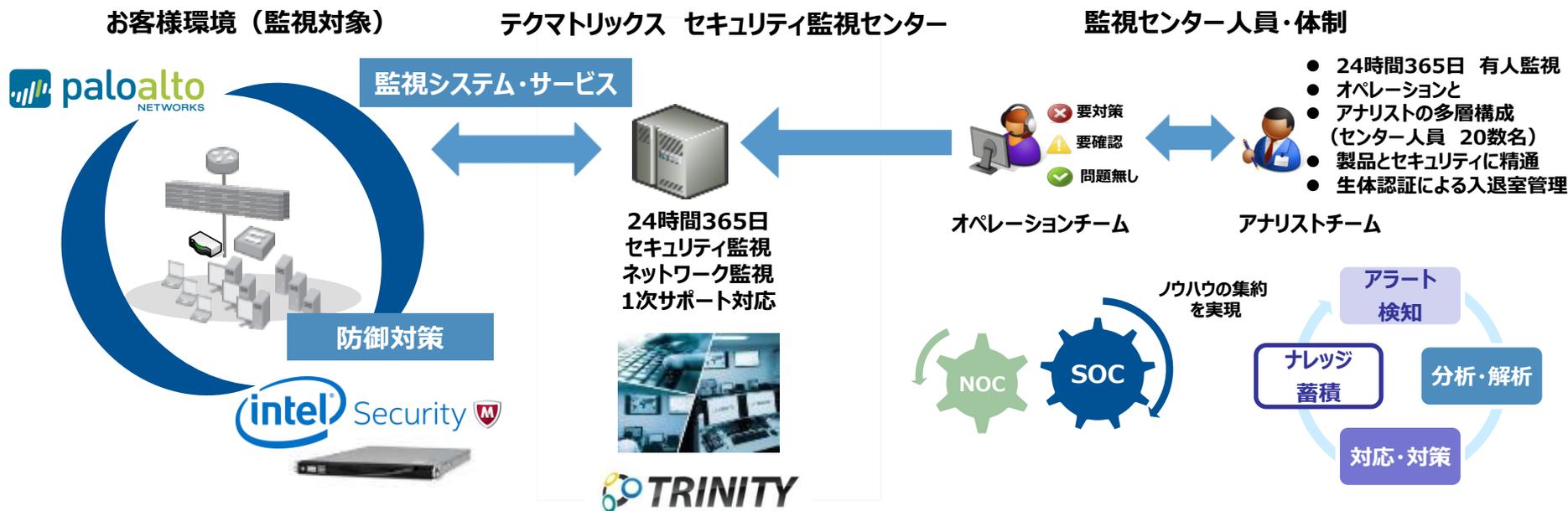
ランサムウェア



標的型メール

フィッシング詐欺

より深く より詳細に 機器を活かす テクマトリックスのワンストップソリューション



## ワンストップソリューション

設計・構築・保守（サポート連携による迅速な障害解決）・機器運用・セキュリティ監視・活用提案をワンストップでご提供致します。

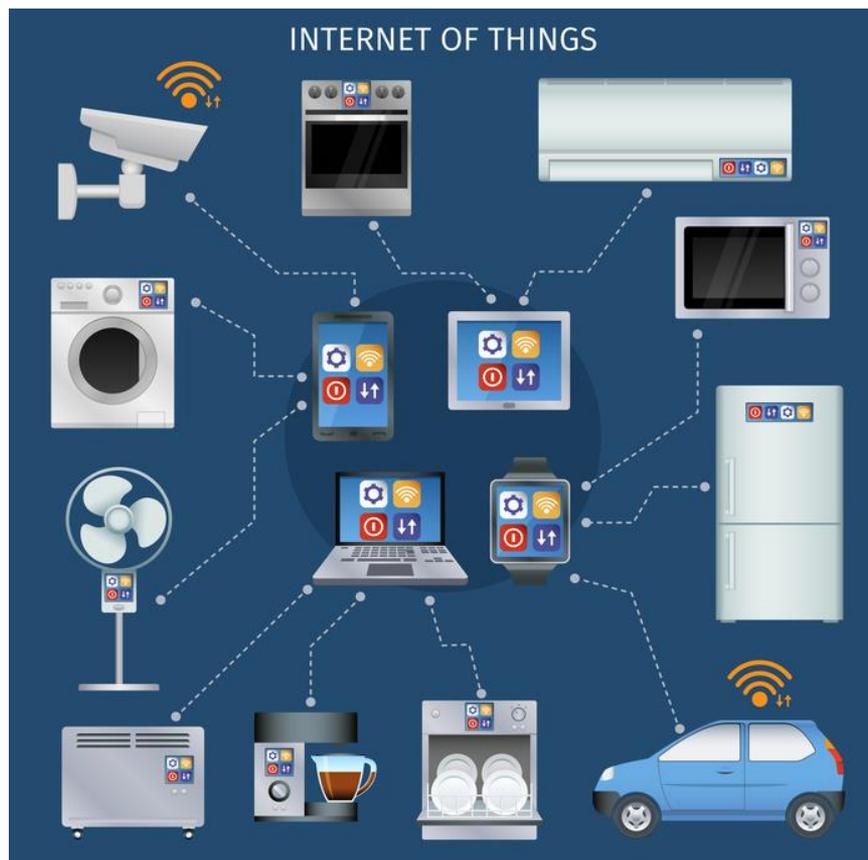
## より深く より詳細に サービスを創出

情報セキュリティ専門ベンダ様では、多種多様な製品を監視する関係で、どうしても、浅く広くなりがちなサービスのご提供…  
 当社では、お客様にご購入頂いた製品をより最適な形で活用し喜んでいただけることをサービス提供の最大の目標にしております。  
 進化する各種機能を最大限活かした監視サービスをご活用ください。

私たちの身の回りの製品は、ソフトウェアで制御されています

(IoT：あらゆる物がインターネットに接続し、あらゆる物がソフトウェアで制御されている)

→ あらゆる物がサイバー攻撃の対象 ソフトウェアの不具合排除が課題



- ▶ テスト、設計、構成管理などに関する ソリューション
- ▶ 開発プロセスを実行するインフラ構築、トレーニング、運用支援
- ▶ 本質的な品質改善、生産性向上につながる改善支援

## ソフトウェア品質の向上 ソフトウェア安全規格対応



厳しい欧州の  
安全基準に  
日本でも適合必須

医療機器・自動車は  
認証取得が必要に

認証を取得するには  
ノウハウが必要

製作現場が規格内容を理解できていない

申請書類と実際の手順が一致していない

製品のテストの方法がわからない



テストツールの販売からコンサルティングまで

## トータルでサポート

## 第33期通期 業績

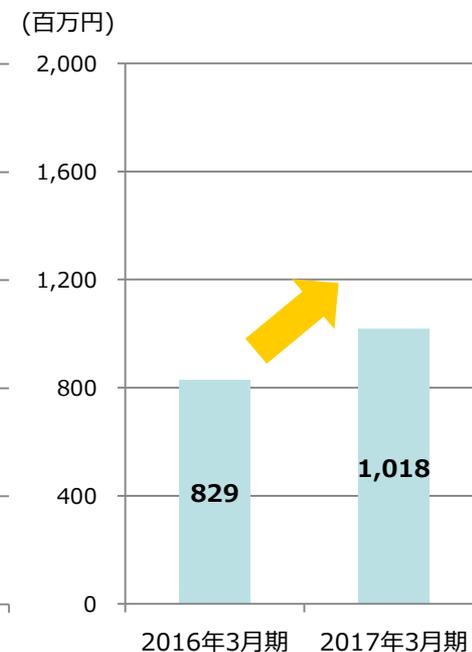
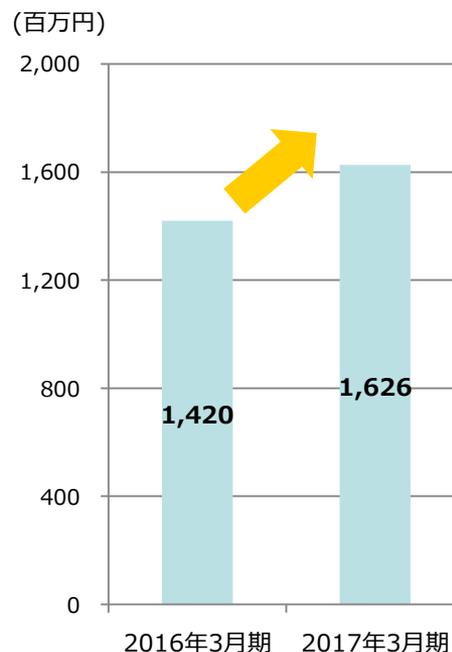
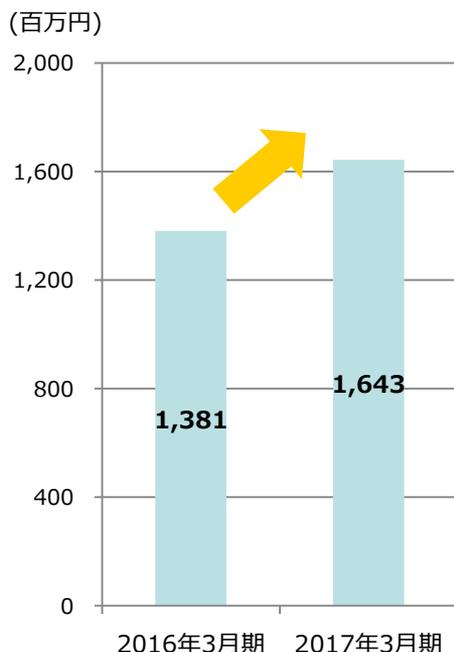
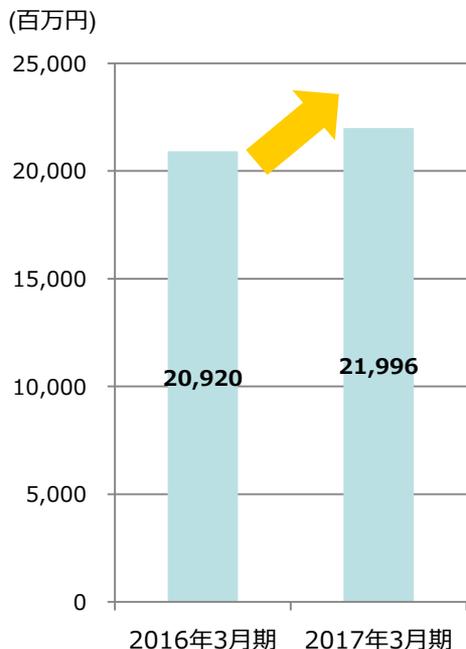
- ◆ 売上高及び利益は過去最高
- ◆ 堅調なセキュリティ関連ビジネスと医療分野の黒字化により、増収・増益を継続
- ◆ インターネットサービス分野では、クラウドサービスの投資が重荷に

**売上高 21,996百万円**  
前年同期比5.1%増

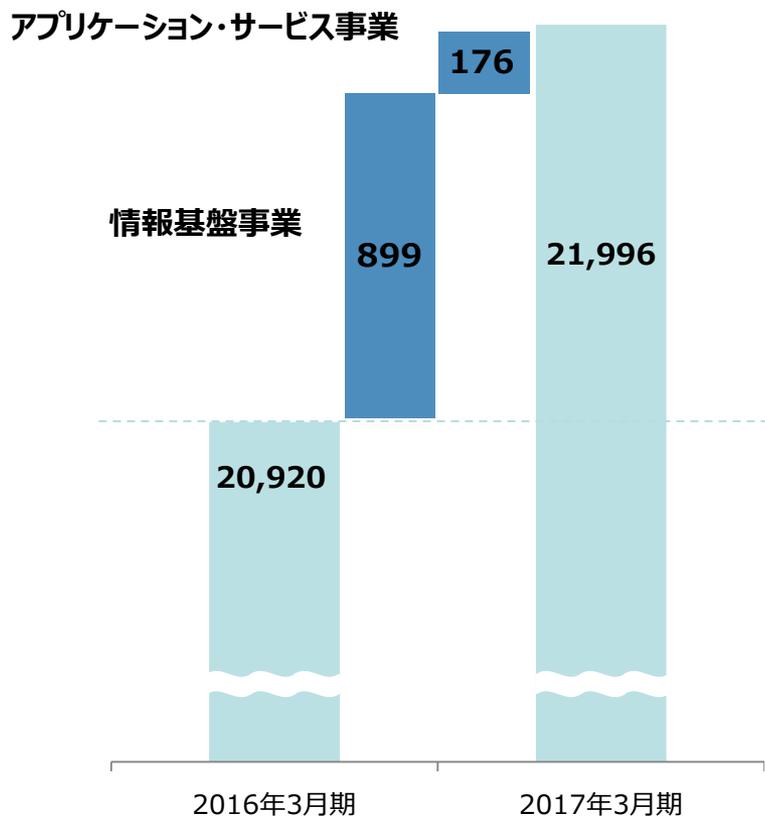
**営業利益 1,643百万円**  
前年同期比19.0%増

**経常利益 1,626百万円**  
前年同期比14.5%増

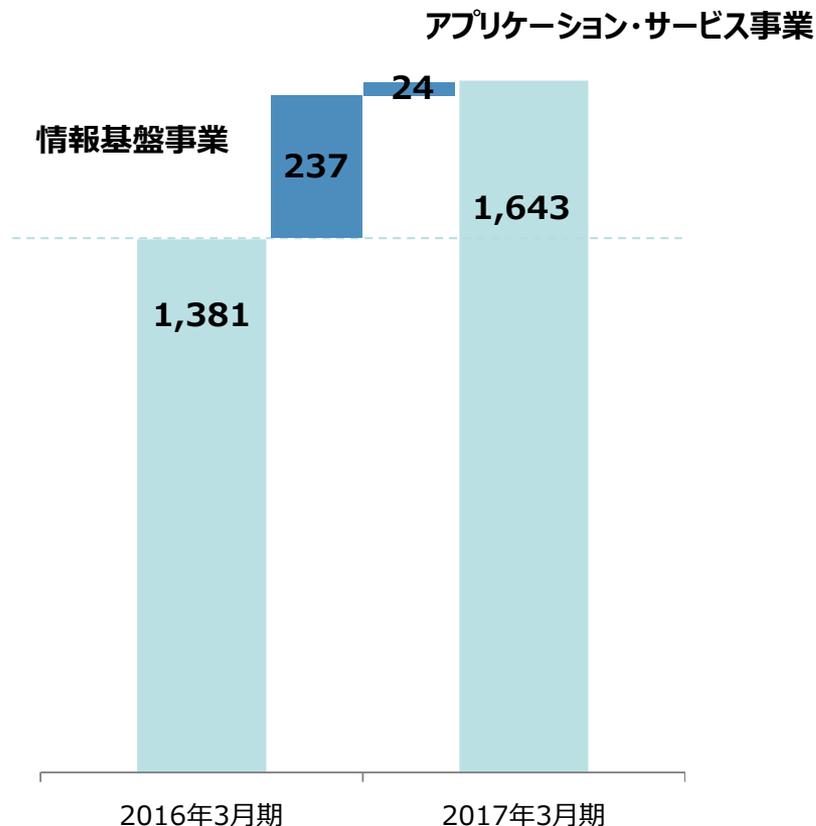
親会社株主に帰属する  
**当期純利益 1,018百万円**  
前年同期比22.8%増



## 売上高 (百万円)



## 営業利益 (百万円)



## 売上高

◆情報基盤事業		対前年同期
負荷分散装置		
セキュリティ関連製品		
官公庁ビジネス（直販）		
セキュリティ監視サービス		
ストレージ製品		
クロスヘッド/沖縄クロスヘッド		
◆アプリケーション・サービス事業		対前年同期
インターネットサービス分野（カサレアル含む）		
ソフトウェア品質保証分野		
医療分野（医知悟含む）		
CRM分野		



+10%以上



+10%未満



±5%未満



△10%未満



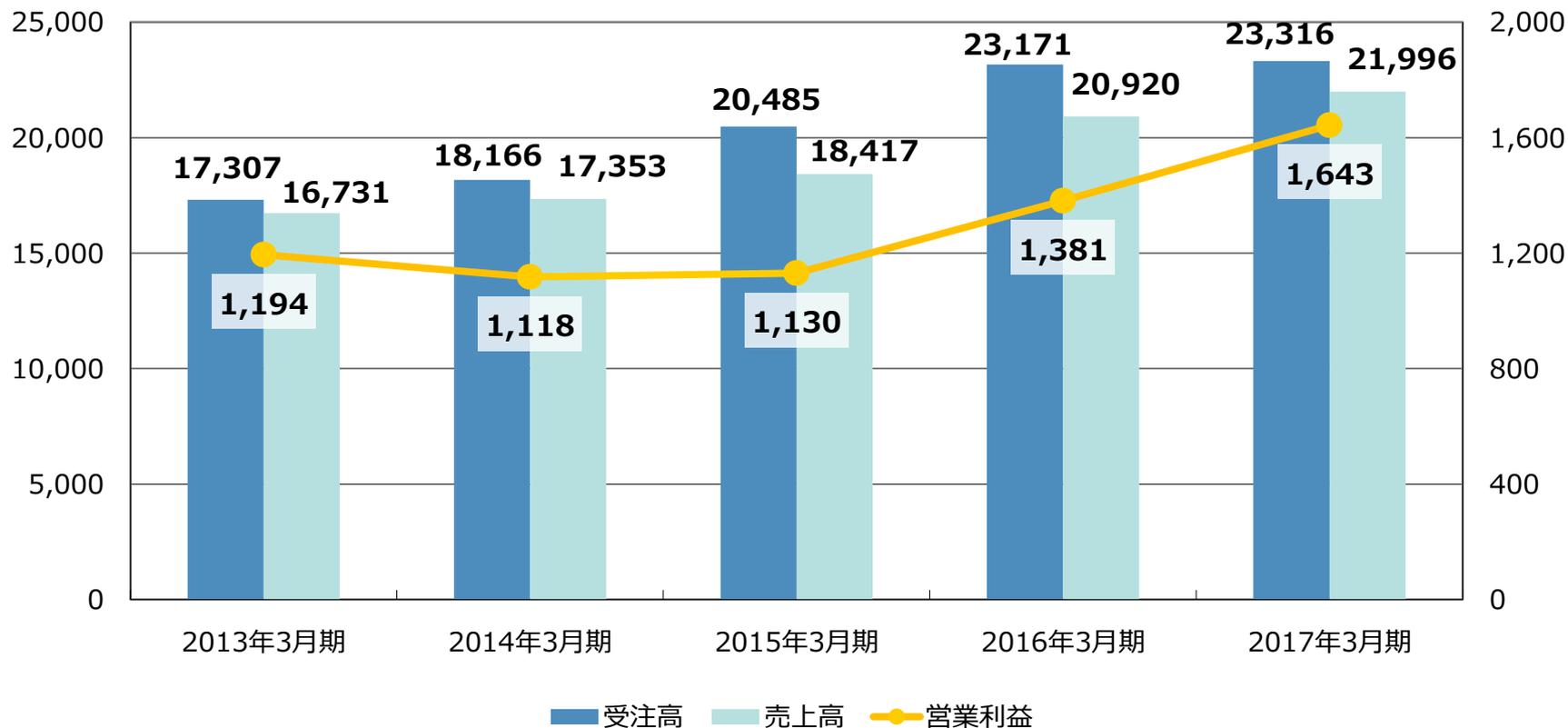
△10%以上

- ◆ 受注高は、前年の大型案件受注分が剥落したものの、前年を超過
- ◆ 営業利益率は7.5%と改善

受注高・売上高  
(単位:百万円)

## 受注高・売上高・営業利益推移

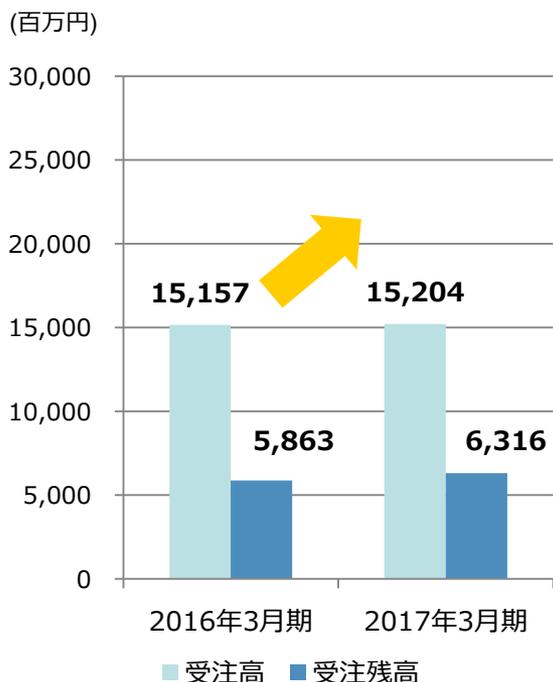
営業利益  
(単位:百万円)



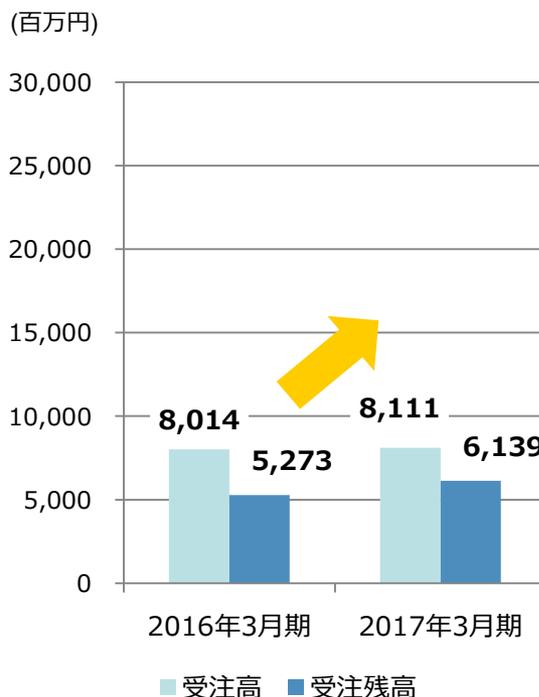
# 第33期通期 業績ハイライト 【連結】

- ◆ 情報基盤事業ではセキュリティ関連製品の受注が堅調。前年の大型案件受注分が剥落したものの受注高は前年を超過し（0.3%UP）、受注残も伸長（7.7%UP）
- ◆ アプリケーション・サービス事業では受注高は前年を超過し（1.2%UP）、クラウドへのシフトにより受注残も伸長（16.4%UP）

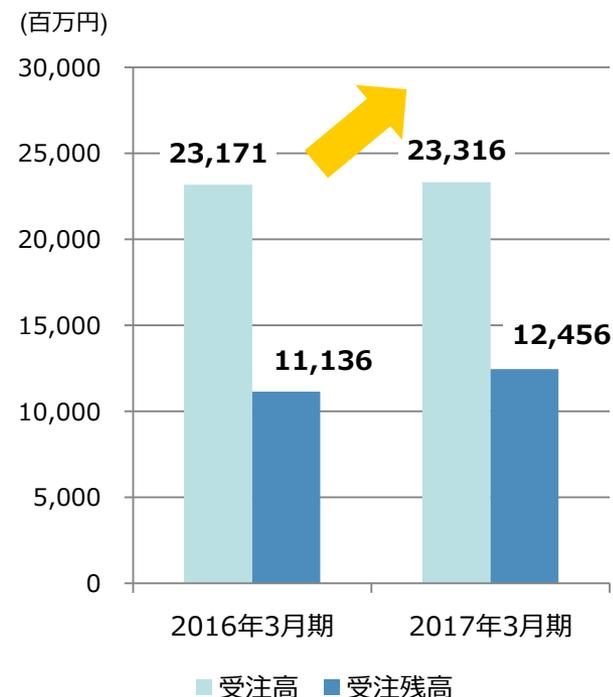
### 情報基盤事業



### アプリケーション・サービス事業



### 全社合計



## 連結貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)

	2016年 3月期	2017年 3月期		2016年 3月期	2017年 3月期
<b>流動資産合計</b>	<b>12,091</b>	<b>13,343</b>	<b>流動負債</b>	<b>8,064</b>	<b>8,886</b>
現金・預金	4,698	5,458	買掛金	1,063	1,081
受取手形・売掛金	3,491	3,991	短期借入金	350	450
その他流動資産	3,901	3,893	1年内返済予定の 長期借入金	300	300
<b>固定資産</b>	<b>3,627</b>	<b>3,937</b>	その他流動負債	6,351	7,055
有形固定資産	1,028	1,205	<b>固定負債合計</b>	<b>3,687</b>	<b>3,540</b>
のれん	229	126	長期借入金	2,050	1,750
その他無形固定資産	904	1,085	その他固定負債	1,637	1,790
投資その他の資産	1,464	1,519	<b>負債合計</b>	<b>11,751</b>	<b>12,427</b>
<b>資産合計</b>	<b>15,718</b>	<b>17,280</b>	株主資本	4,005	4,849
			その他の包括利益累計額 合計	△53	△36
			<b>純資産合計</b>	<b>3,967</b>	<b>4,853</b>
			<b>負債純資産合計</b>	<b>15,718</b>	<b>17,280</b>

\* 自己資本比率  
 2016年3月期 25.1%  
 2017年3月期 27.9%

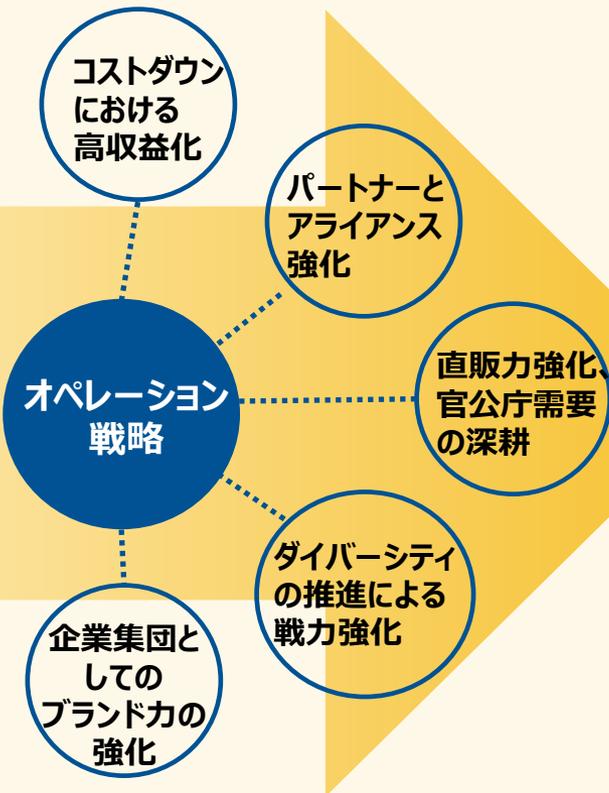
## 基本方針

従来のIT産業の労働集約的な請負型ビジネスから脱却し、自らITサービスを創造し、ITサービスを提供する「次世代のITサービスクリエイター」、「次世代のITサービスプロバイダー」への変貌を継続する

## 事業戦略

クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進

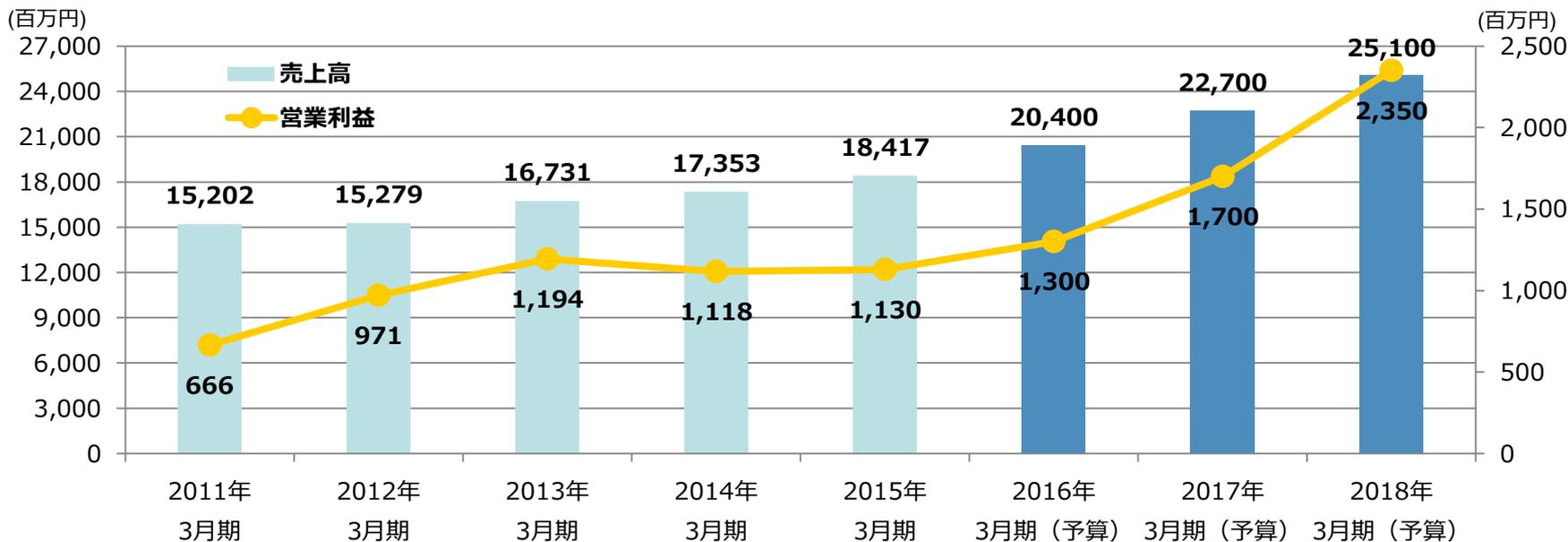
セキュリティ&セーフティの追求



## 株主還元

- ▶ 期末業績における連結での配当性向20%以上を基本方針とする
- ▶ 利益水準を踏まえた配当額の引き上げ重視
- ▶ 株主優待制度の充実

## 「次世代のITサービスクリエイター」、「次世代のITサービスプロバイダー」への変貌を継続！



**10%**

年率売上高成長率  
10%へ

**~300  
億**

M&Aや海外展開を  
含め最終年度で事  
業規模を250億円  
~300億円に

**50%**

ストック比率50%  
超の実現（クラウド、保守、運用・監  
視サービス等）

**10%**

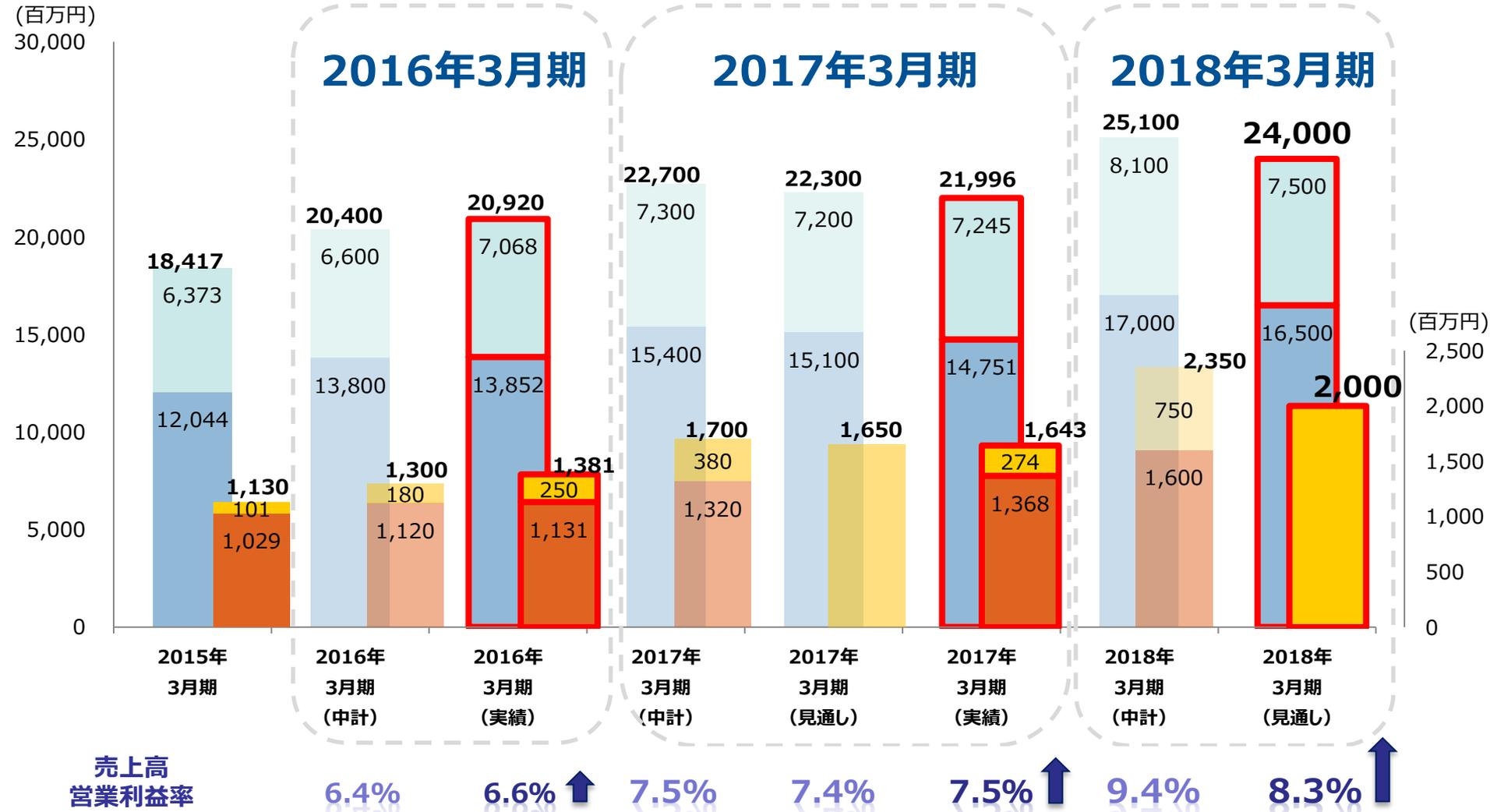
売上高営業利益率  
10%への挑戦

## 売上高

■ 情報基盤事業   ■ アプリケーション事業

## 営業利益

■ 情報基盤事業   ■ アプリケーション・サービス事業



# 「TMX 3.0」進捗状況

## AI（人工知能）に関する取り組み



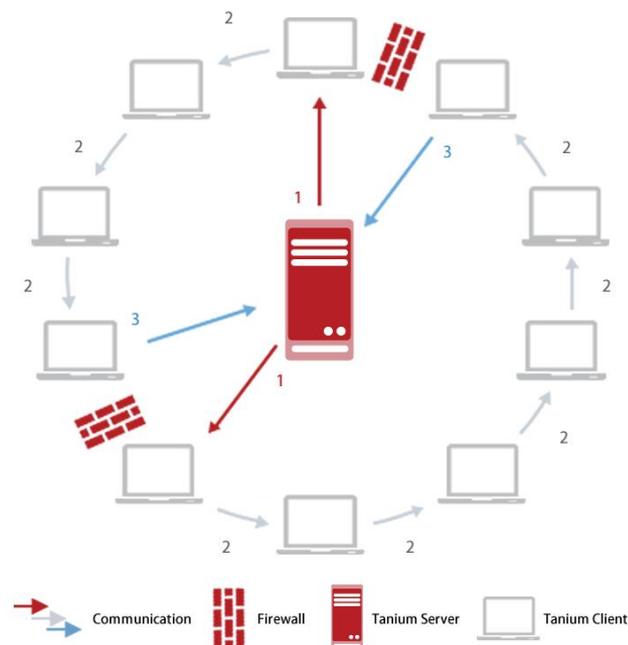
# 事業活動トピックス

## セキュリティ対策「Tanium Endpoint Platform」の販売を開始

**Point!**

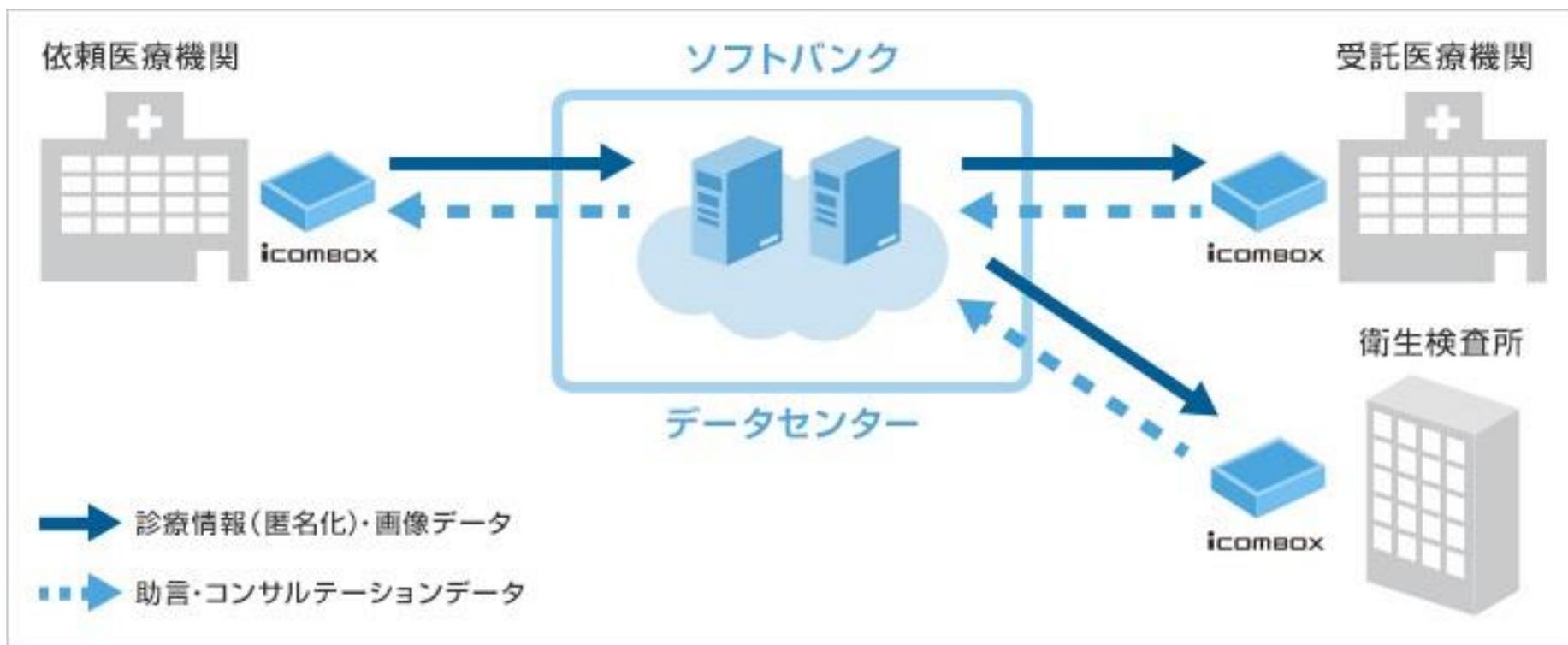
アメリカのTanium Inc.のネットワーク端末脅威対策プラットフォーム製品「Tanium Endpoint Platform」の販売を開始。

数千台、数十万台などの大規模なネットワーク端末環境において、各端末から高速で情報収集を行い、攻撃を受けた端末の特定や隔離などの対策を迅速に行う。



## Point!

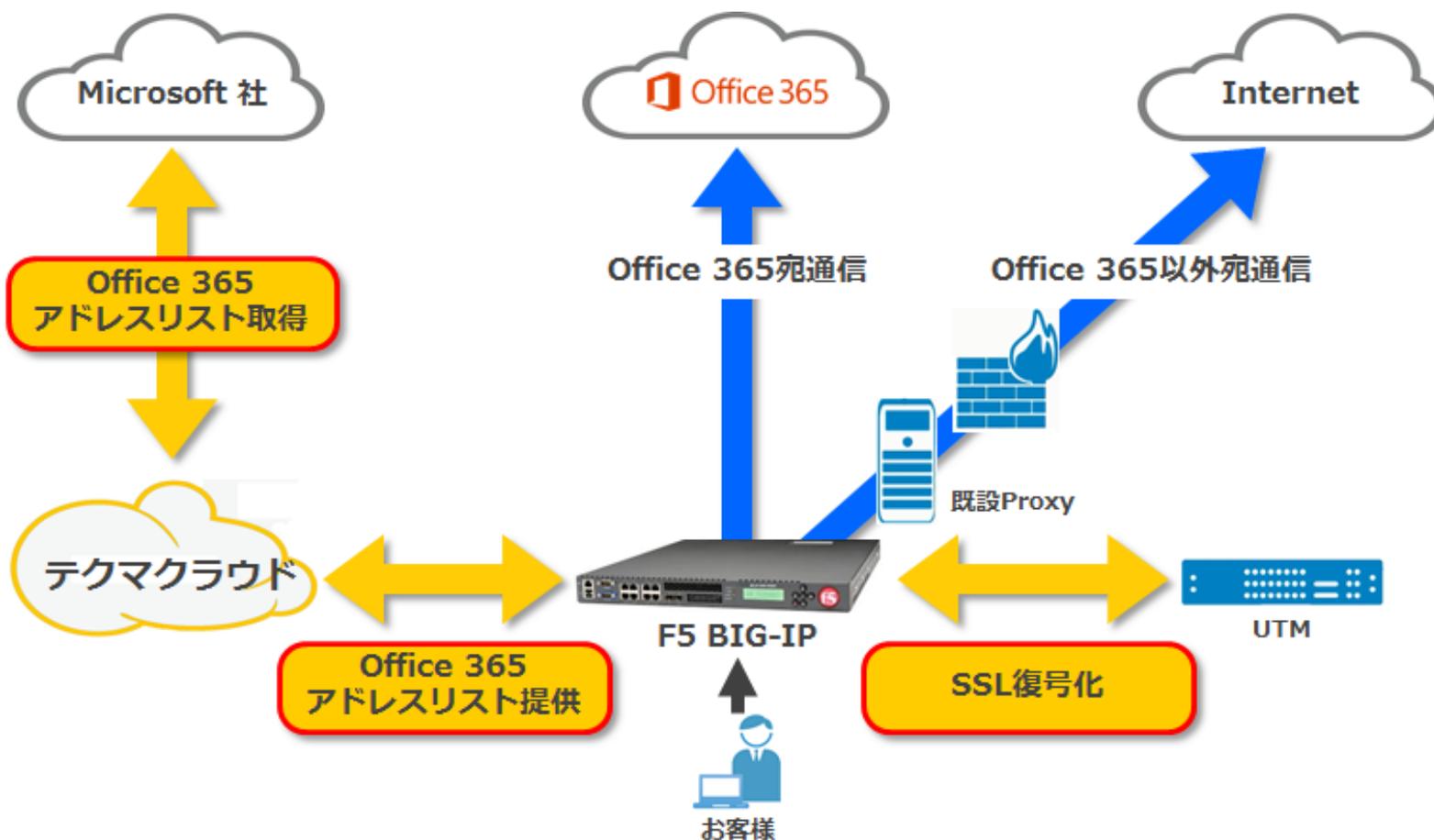
ソフトバンク株式会社と提携し、医知悟が開発した専用通信機器「iCOMBOX」を用いた遠隔病理プラットフォームの提供を開始。  
医療機関と遠隔地の病理医をネットワークで接続することで、深刻な病理医不足を解消。



## Office 365をより快適に利用できるサービスを提供

## Point!

F5ネットワークスジャパン合同会社が提供するBIG-IPシリーズ上で動作するMicrosoft Office 365をより快適に利用できるサービスの提供を開始。



## Point!

アメリカのCylance®, Inc.の「CylancePROTECT®」の販売を開始。巧妙化、高度化するサイバー攻撃に対し、AIを活用した機械学習技術とアルゴリズムにより、新種のコンピュータウイルスでも検知し、防御する。



### Point!

日本最大級のコンタクトセンター関係者向けイベント、「テクマトリックス CRM FORUM」を2017年2月24日（金）に東京、2017年3月3日（金）に大阪で開催。  
特別講演者：女子53kg級レスリング 吉田 沙保里選手 他



【3月】

## 下大川綾華がワールドカップハンガリー大会で銅メダルを獲得

Point!

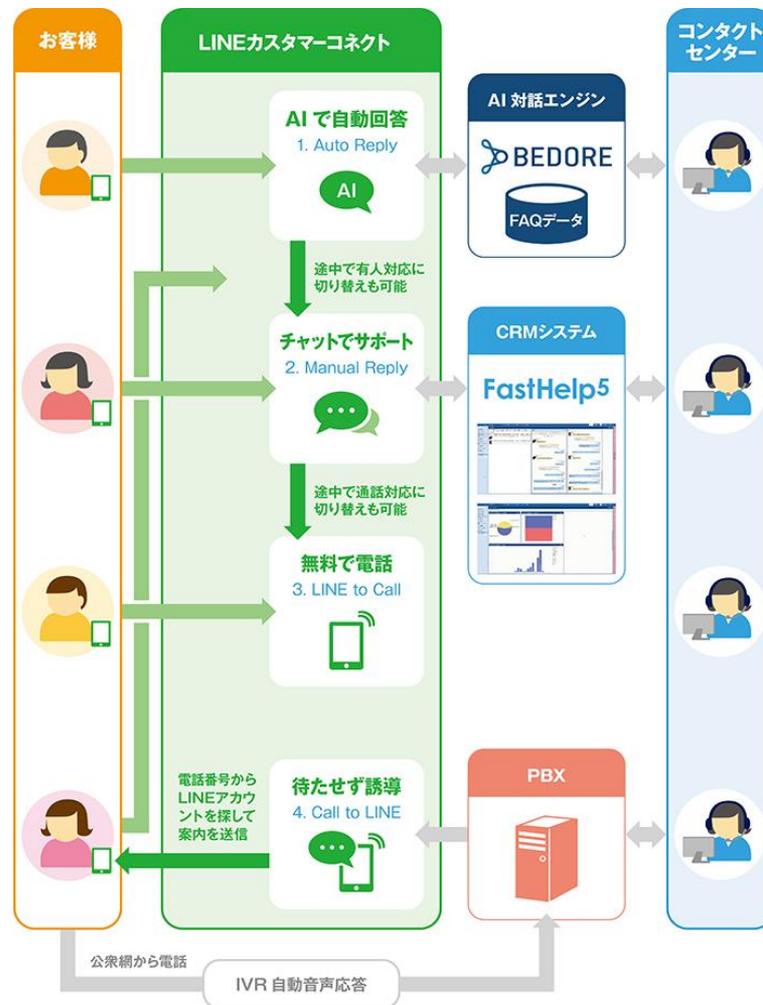
当社所属の下大川綾華が、平成29年3月26日に開催されたワールドカップハンガリー大会 女子エペの部で銅メダルを獲得。



\*右：下大川 綾華

## Point!

LINE株式会社が提供する「LINE カスタマーコネク」の販売パートナー契約を締結。「LINE カスタマーコネク」は、コンタクトセンターがLINEを活用して顧客サービスを提供するためのサービスで、CRMシステム「FastHelp」と組み合わせて利用可能。



## Point!

最新の医用画像機器及び周辺機器を一堂に会する、  
総合学術展示会「2017 国際医用画像総合展」に出展。  
4月14～4月16日の3日間開催され、来場者は22,810名。



# 【5月】 【Japan IT Week 春 2017】出展

Point!

13のIT専門展が一堂に会する「Japan IT Week 春」に、5つのブースを出展。  
5月10～5月12日の3日間開催され、来場者は88,725名。



## Point!

テクノロジーとビジネスの国際的リーディングイベント「Interop」に、AIを活用した次世代アンチウイルス製品「CylancePROTECT®」を出展。6月7～6月9日の3日間開催され、来場者は143,365名。



# 「次の30年プロジェクト」 これからのテクマトリックスのために

## Point!

2014年8月に創業30周年を迎え、次の世代のテクマトリックスの姿を社員が自発的に創造していくためのプロジェクト。事業部・性別・職種・世代を超え、社員自らが「次世代のテクマトリックス」に必要な具体策を構想・推進中



## ● Webサイトリニューアル

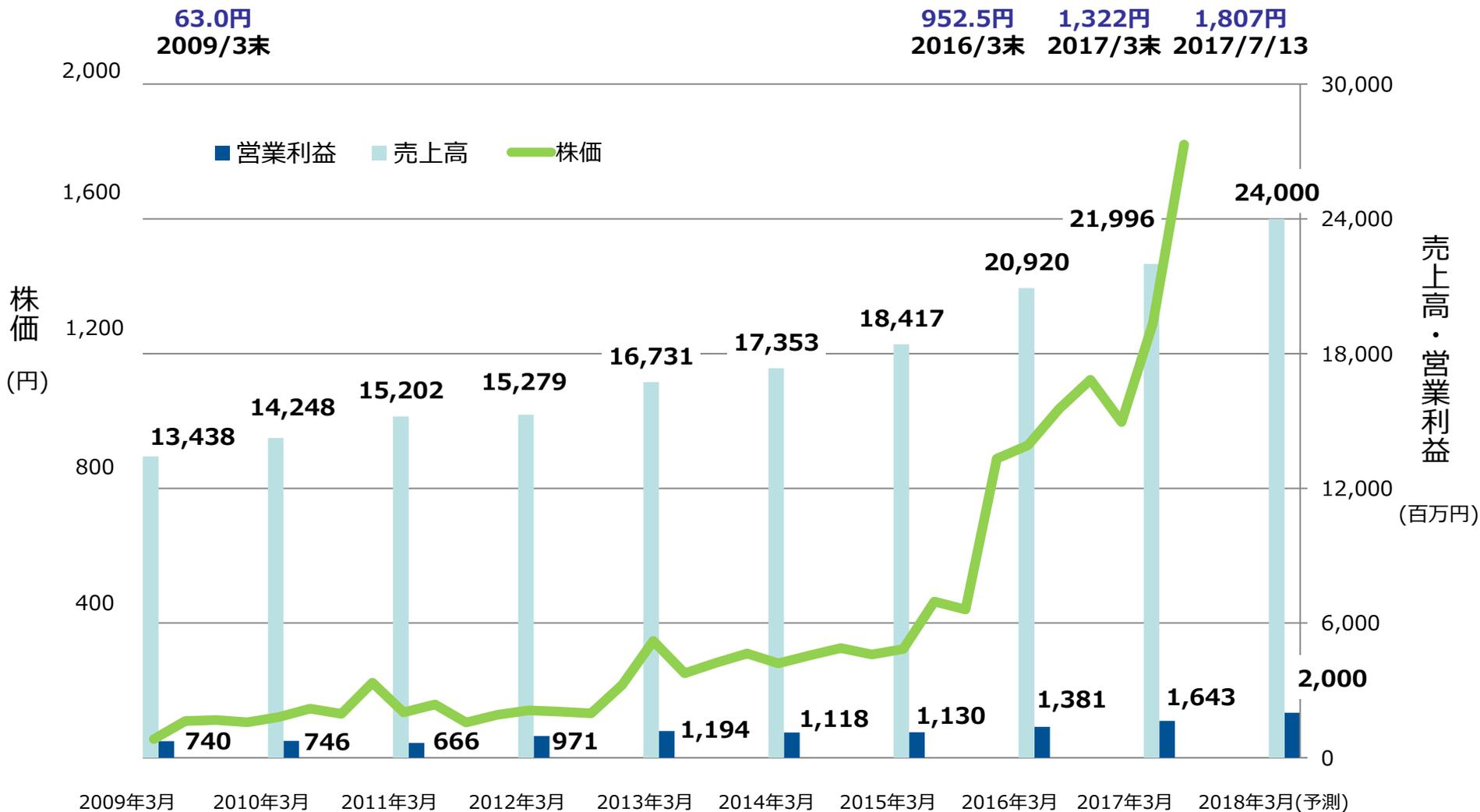
2016年9月28日にWebサイトをリニューアル。利用される方が情報を探しやすく、見た目も分かりやすいサイトを目指し、デザインを全面的に刷新し、サイト構造も見直し

## ● 在宅勤務制度の導入を検討中

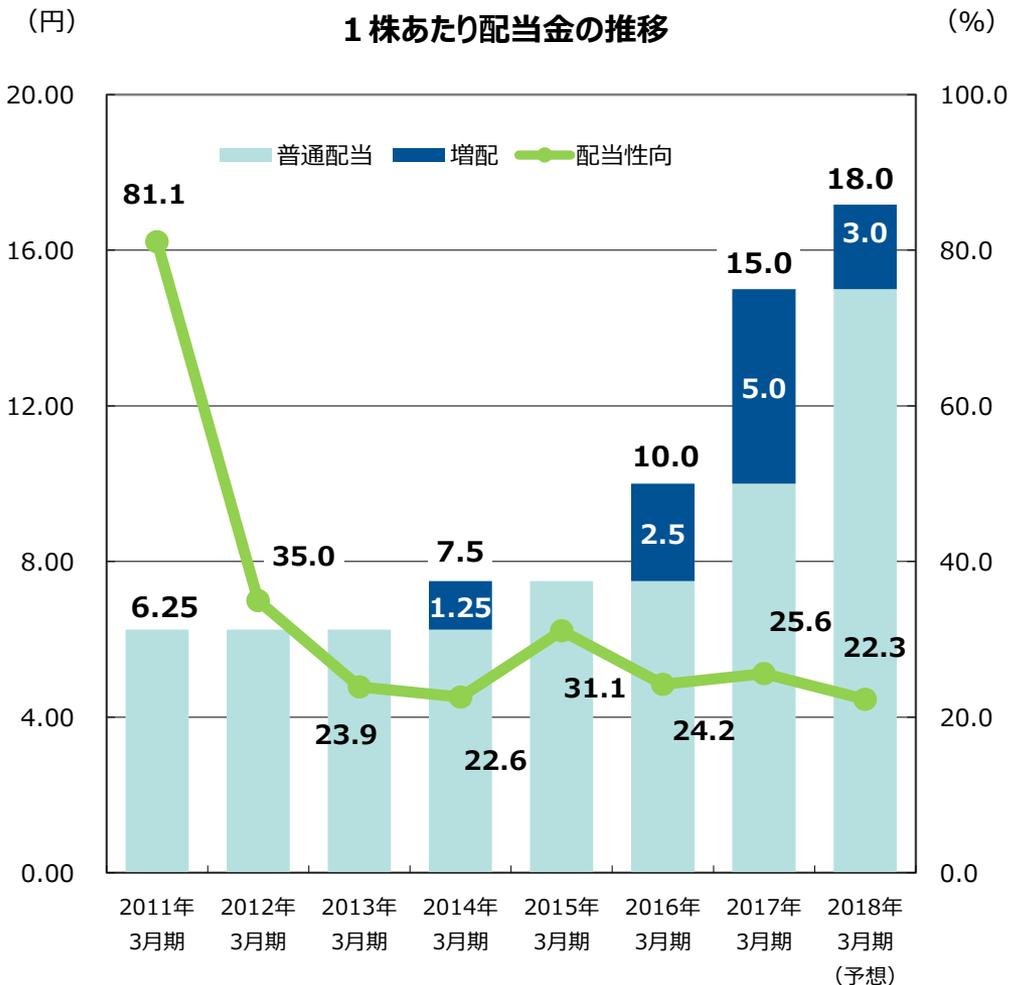
### 【目的】

- ① 育児・介護やその他理由により、通常の勤務が困難な方にとっても、パフォーマンスを発揮できる就労環境を整備する事で、これまで離職せざるを得なかった社員の雇用継続
- ② ワークライフバランスの向上やワークスタイルの変革の中で、業務効率の向上による残業時間削減等を図る

Etc.....



\* 2017年3月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。そのため2009年3月に株式分割が行われたと仮定して株価を表示しております。



## 株主優待制度

- 対象  
9月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された500株以上の当社株式を保有する株主の皆様
- 優待内容
  - ・500株以上  
1,000円相当の商品または寄付
  - ・1,000株以上  
3,000円相当の商品または寄付



\*写真はイメージであり、実際の商品と異なる場合がありますのでご了承ください。

\* 2017年3月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。そのため2011年3月に株式分割が行われたと仮定して配当金を表示しております。  
2018年3月期の配当性向は、2018年3月期の業績予想と、2018年3月期の想定期中平均株式数で算出しております。

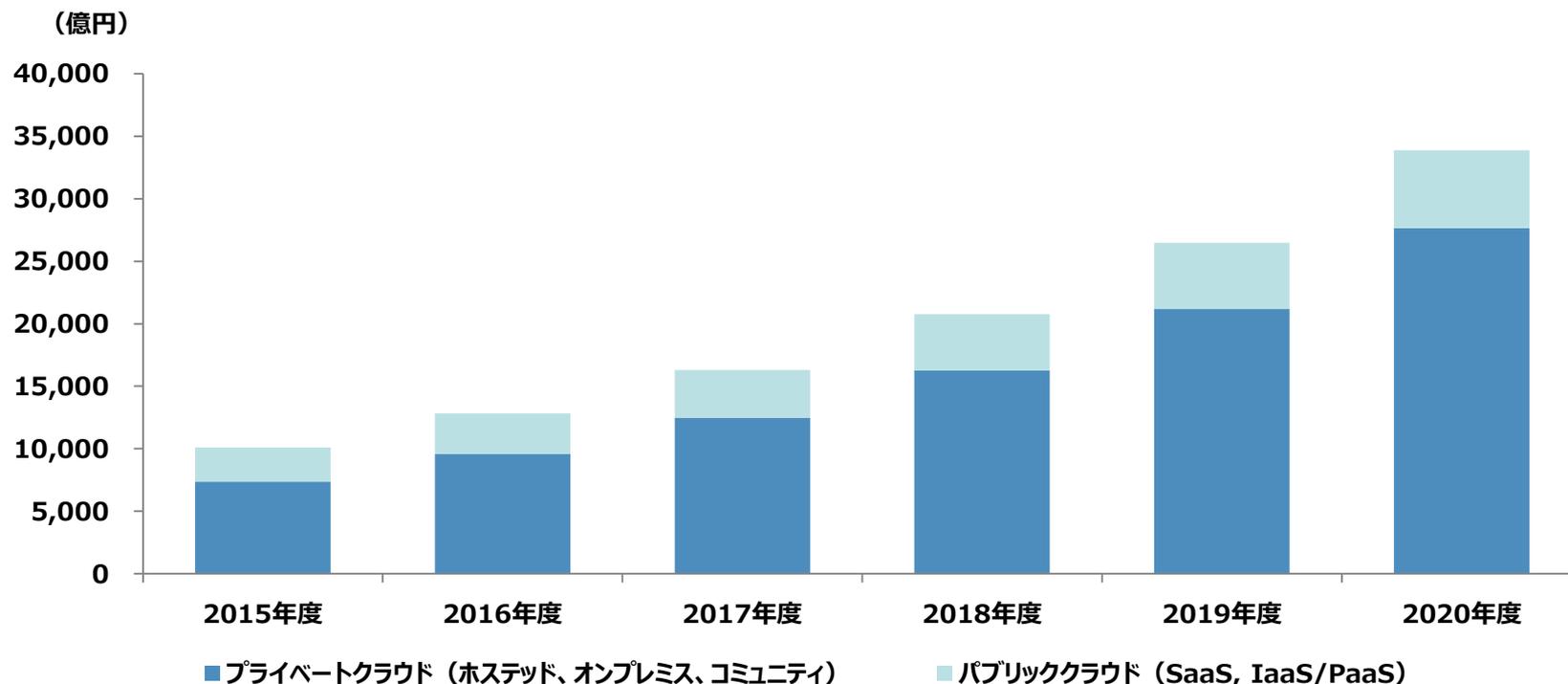


# 「次世代のテクマトリックス」へ



## 市場環境（ご参考）

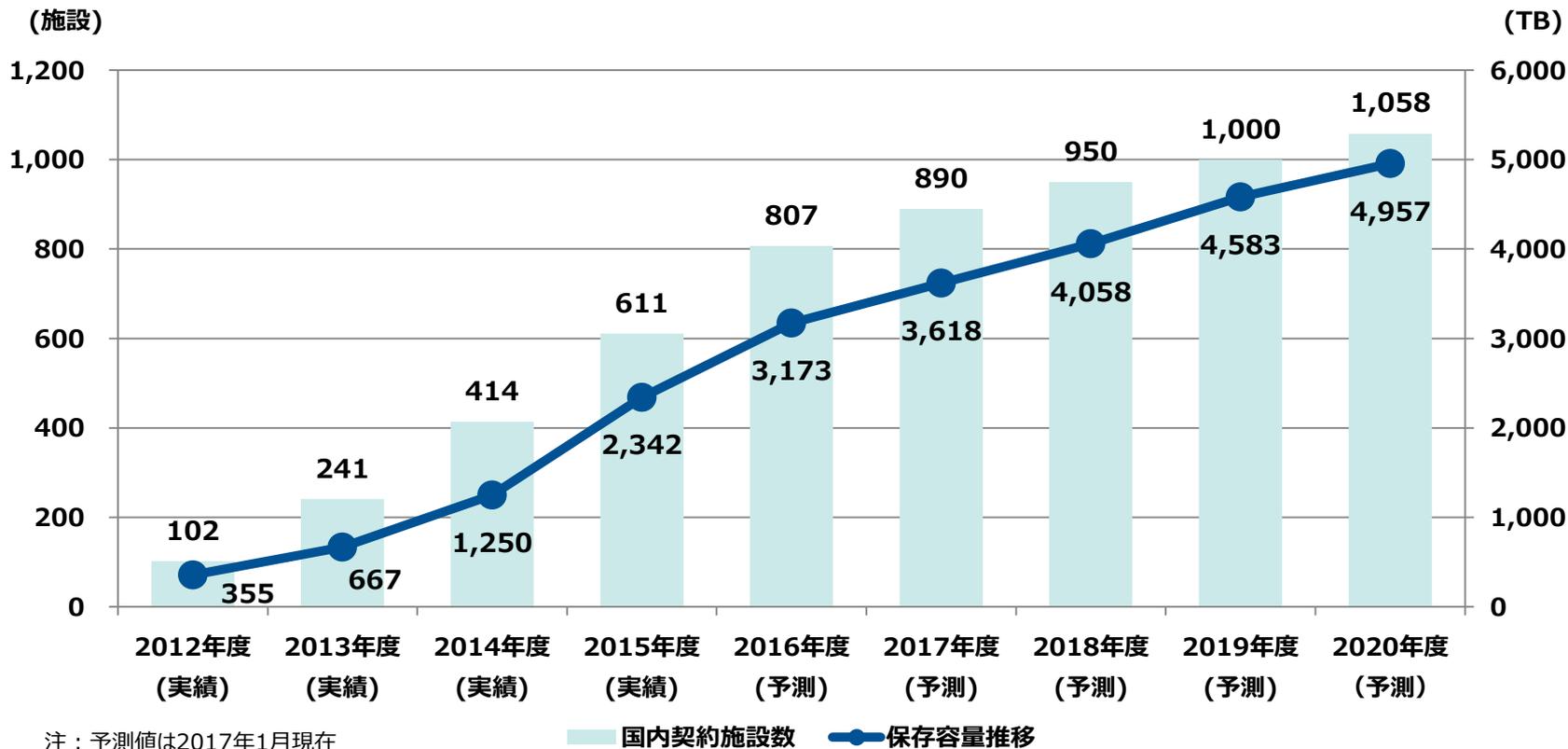
### <国内クラウドサービス市場規模 実績・予測>



◆ 2015年度の国内クラウド市場は1兆108億円（前年度比33.7%増）、2020年度は3兆3,882億円規模まで拡大すると予測

\* 出所：MM総研「国内クラウドサービス市場規模 実績・予測」（2016年12月13日）

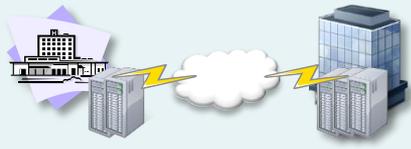
## <クラウドPACS市場規模予測>



- ◆2016年度時点でのクラウドの国内契約施設数（予測）は807。契約施設数が大幅増
- ◆テクマトリックス「NOBORI」の契約施設数：2016年度実績は累計約650施設

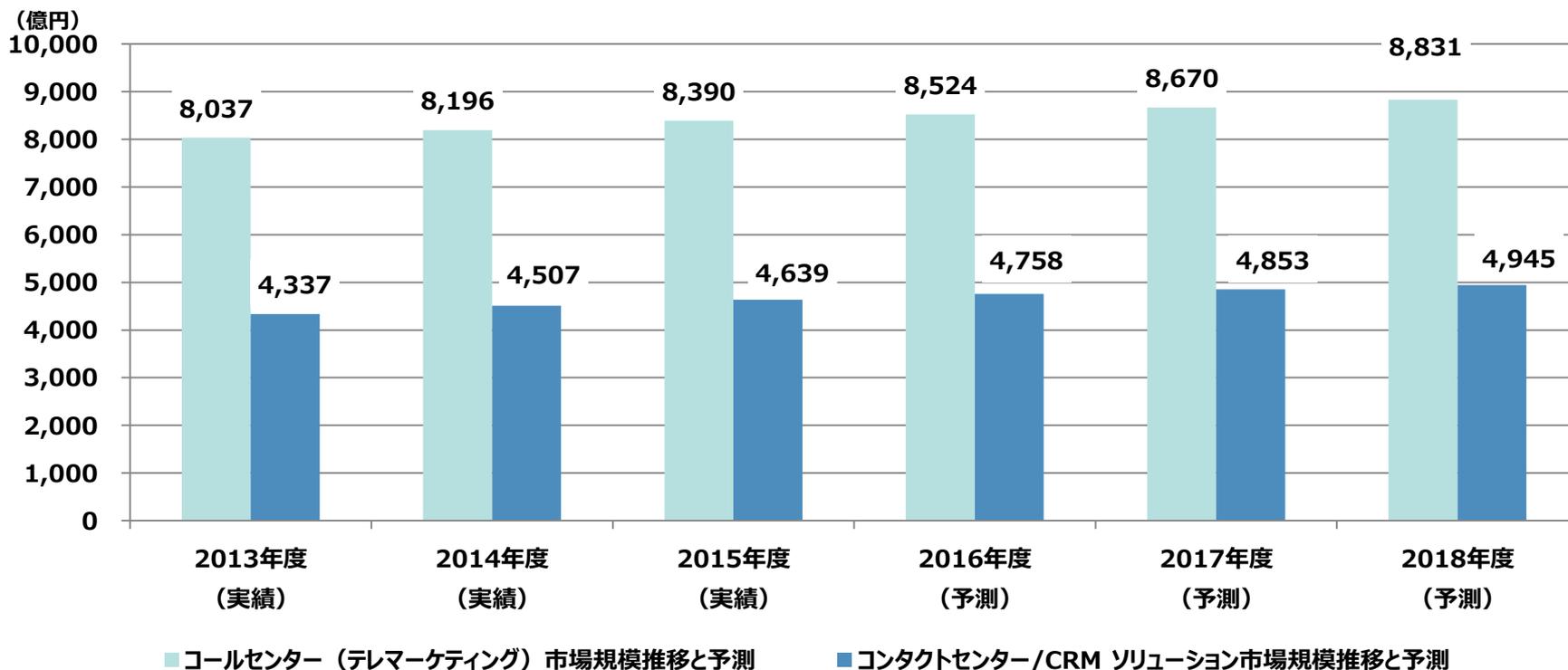
\* 出所：矢野経済研究所「2016年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2017年1月）

## <クラウドPACSの分類>

外部保存型クラウドの分類	形態	特徴	構成イメージ	NOBORI
TYPE 1	短期/長期とも院内サーバ+外部保存（全データを院内と外部データセンターに2重保存）	院外でのデータバックアップ機能の追加。 既存システムに追加のコストが発生。		—
TYPE 2	短期は院内サーバ+長期は外部保存	比較的使用頻度の高いデータを院内保存。既存システムに追加のコストが発生。		—
TYPE 3	院内サーバ設置なし+外部保存型（院内はキャッシュのみなど）	導入コスト+院内サーバ不要なため、低価格で。大規模施設に加え、小規模施設で急速に普及する可能性。		

◆テクマトリックスは、TYPE 3 に当たる医療情報クラウドサービス「NOBORI」を提供

## <コールセンター（テレマーケティング）・コンタクトセンター/CRM ソリューション市場規模予測>

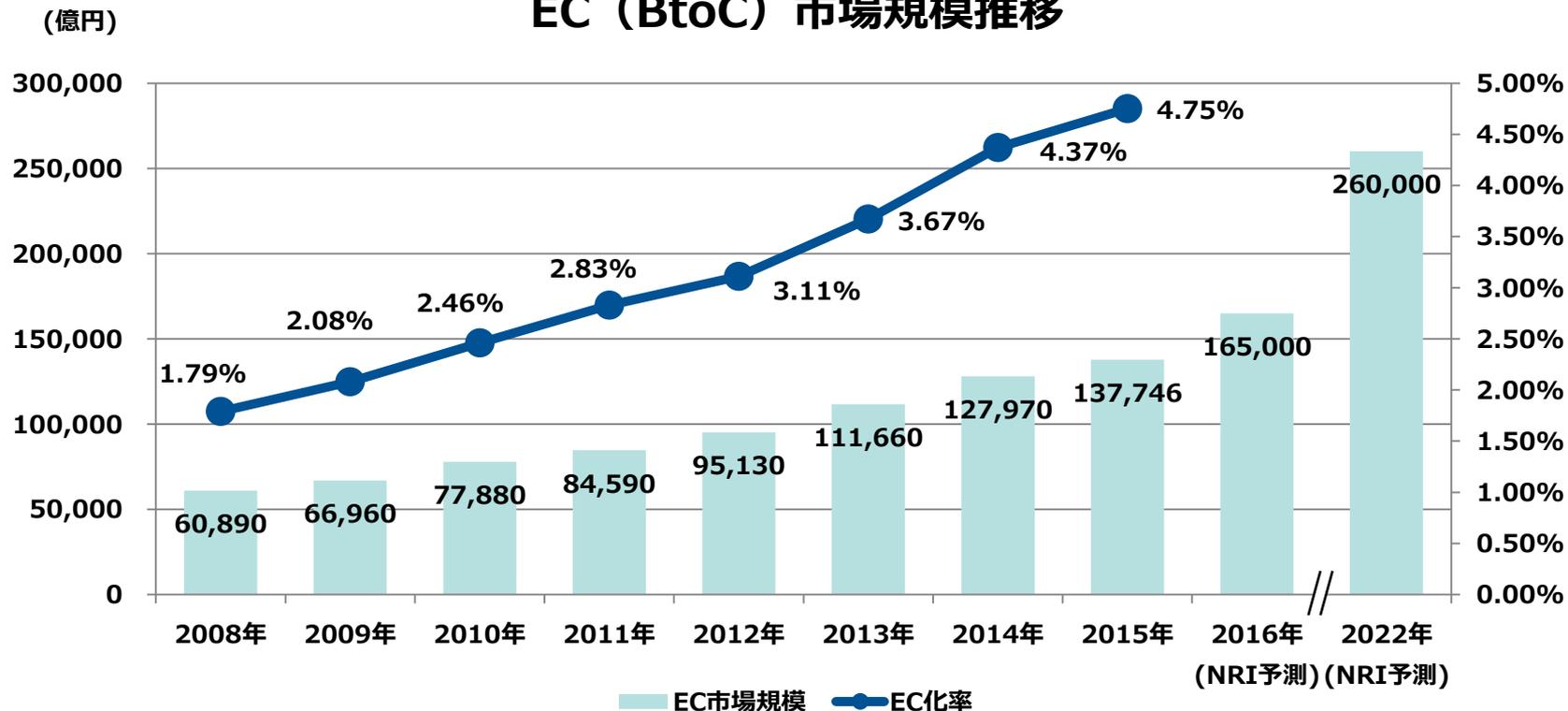


注：事業者売上ベース、予測値は2016年11月現在

- ◆2013年度から2018年度までのコールセンター（テレマーケティング）市場は年平均成長率1.9%で推移し、2018年度には8,831億円になると予測
- ◆2013年度から2018年度までのコンタクトセンター/CRM ソリューション市場規模は年平均成長率2.7%で推移し、2018年度には4,945億円に達すると予測

\* 出所：矢野経済研究所「コールセンター（テレマーケティング）市場・コンタクトセンター/CRM ソリューション市場に関する調査 2016」

## EC (BtoC) 市場規模推移



(～2015年：経済産業省、2016年～：野村総合研究所データをもとに作成)

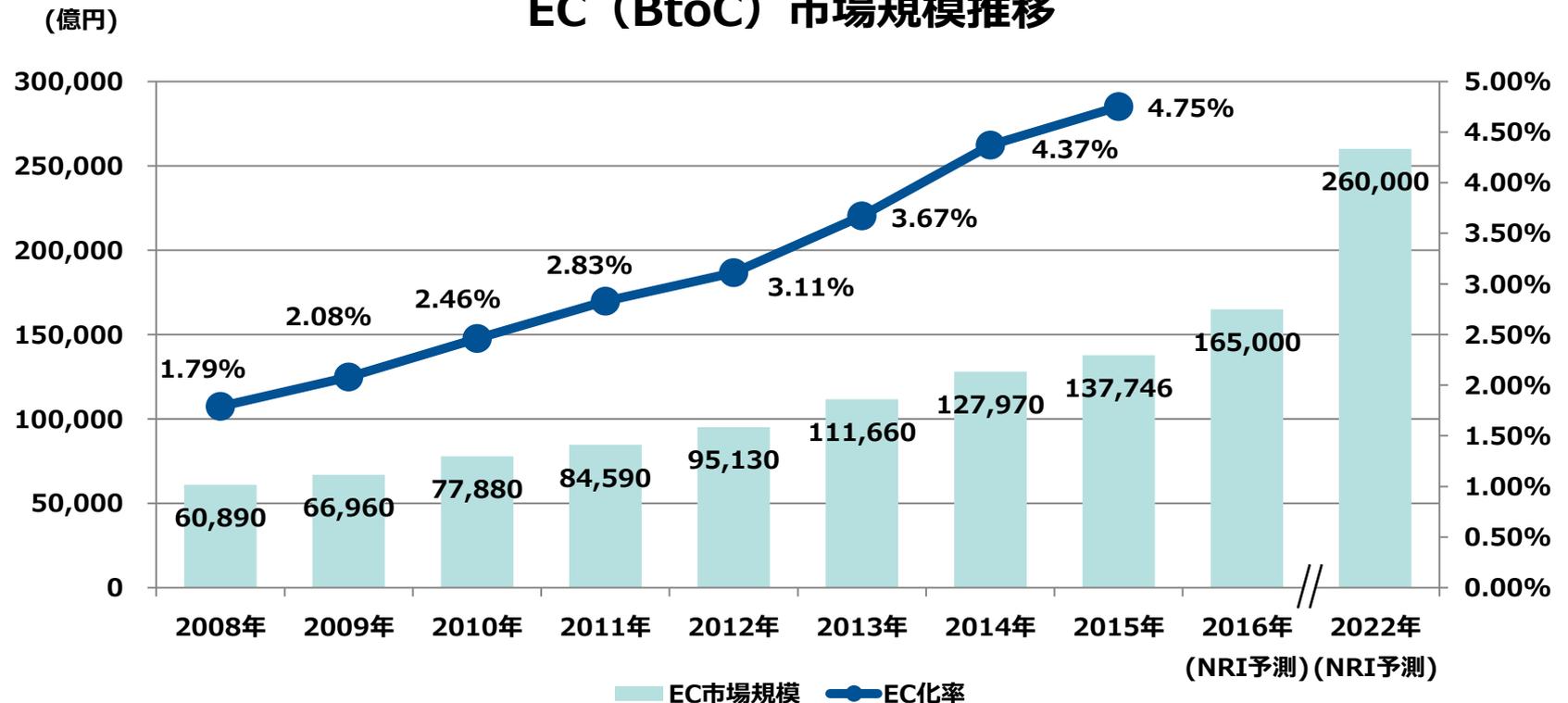
◆2015年の市場規模は対前年比率は7.6%増。EC化率※は4.75%と拡大

◆2022年には26兆円規模を予測（野村総合研究所）

※EC化率：全ての商取引金額（商取引市場規模）に対する、電子商取引市場規模の割合を指します。（経済産業省HPより）

\* 出所：経済産業省「電子商取引に関する市場調査」、野村総合研究所「2022年度までのICT・メディア市場の規模とトレンドを展望」

## EC (BtoC) 市場規模推移



(～2015年：経済産業省、2016年～：野村総合研究所データをもとに作成)

◆2015年の市場規模は対前年比率は7.6%増。EC化率※は4.75%と拡大

◆2022年には26兆円規模を予測（野村総合研究所）

※EC化率：全ての商取引金額（商取引市場規模）に対する、電子商取引市場規模の割合を指します。（経済産業省HPより）

\* 出所：経済産業省「電子商取引に関する市場調査」、野村総合研究所「2022年度までのICT・メディア市場の規模とトレンドを展望」

ご清聴頂きまして  
誠にありがとうございました。

＜お問合せ先＞  
テクマトリックス株式会社企画経理部 経営企画課  
TEL:03-4405-7802 ir@techmatrix.co.jp

＜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。