



# 個人投資家説明会資料

---

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

1

会社概要

2

事業領域

3

中期経営計画

4

株価情報と配当等

# 会社概要 (2018年3月31日現在)

商号	テクマトリックス株式会社
設立年月日	1984年8月30日
本社所在地	東京都港区三田3-11-24
代表取締役社長	由利 孝
資本金	12億9,812万円
発行済株式数	22,259,200株
従業員数	1,057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
証券コード	3762
単元株式数	100株

本社







西日本支店



- 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 株式会社カサリ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
- 2018年 1月 株式会社NOBORIの設立
- 2018年 4月 タイ・バンコクに駐在員事務所設立
- 2018年 7月 自己株式の消却（250万株）、新株予約権の発行

# グループ会社概要

連結子会社は5社で形成

子会社名（持ち分比率）	事業内容
<p>株式会社NOBORI（66.66%）</p> <p><b>NOBORI</b> Ltd. TechMatrix Group</p>	<p>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・利用できるクラウドサービス「NOBORI」や、医療機関を支援するクラウドサービス「NOBORI PAL」の提供。</p>
<p>合同会社医知悟（95.0%）</p> <p> 医知悟LLC</p>	<p>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</p>
<p>クロス・ヘッド株式会社 （100.0%）</p> <p> CROSS HEAD</p>	<p>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</p>
<p>沖縄クロス・ヘッド株式会社 （クロスヘッドの100.0%子会社）</p> <p> OKINAWA CROSS HEAD</p>	<p>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</p>
<p>株式会社カサリアル（100.0%）</p> <p> CASAREAL</p>	<p>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</p>

## 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

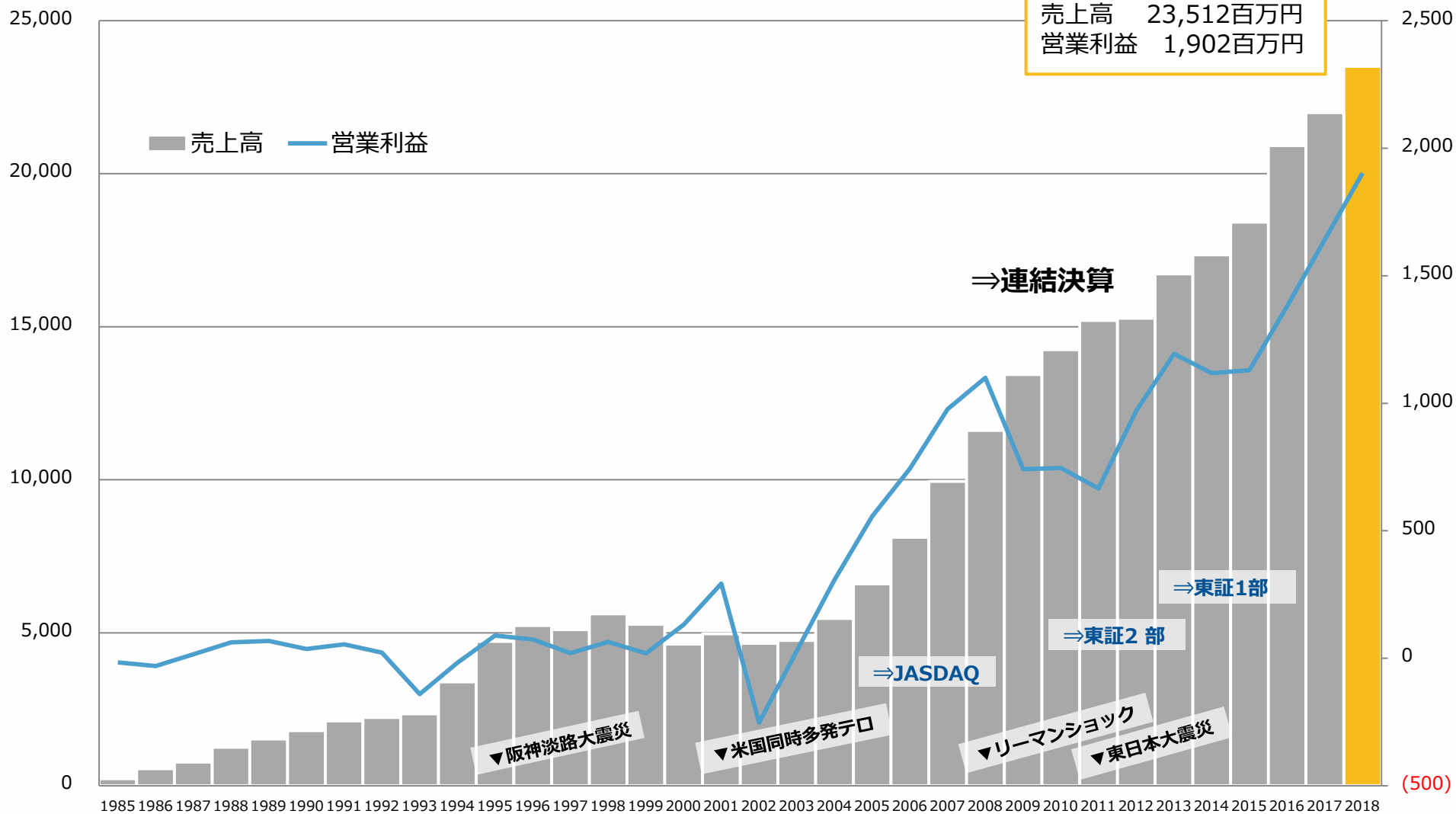
## 行動指針

- 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

# 売上高と営業利益の推移

(百万円)

(百万円)





# 第34期通期 連結業績サマリー

	2017年3月期	2018年3月期	増減額	増減率
売上高	219億96百万	235億12百万	+15億15百万	+6.9%
営業利益	16億43百万	19億2百万	+2億59百万	+15.8%
経常利益	16億26百万	20億54百万	+4億28百万	+26.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	10億18百万	13億8百万	+2億89百万	+28.4%

# 連結貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)

	17年3月期	18年3月期		17年3月期	18年3月期
<b>流動資産合計</b>	<b>13,343</b>	<b>14,899</b>	<b>流動負債</b>	<b>8,886</b>	<b>9,489</b>
現金・預金	5,458	6,097	買掛金	1,081	1,208
受取手形・売掛金	3,991	4,449	短期借入金	450	450
その他流動資産	3,893	4,352	1年内返済予定の 長期借入金	300	300
<b>固定資産</b>	<b>3,937</b>	<b>3,726</b>	その他流動負債	7,055	7,531
有形固定資産	1,205	1,072	<b>固定負債合計</b>	<b>3,540</b>	<b>3,163</b>
のれん	126	22	長期借入金	1,750	1,450
その他無形固定資産	1,085	1,196	その他固定負債	1,790	1,713
投資その他の資産	1,519	1,435	<b>負債合計</b>	<b>12,427</b>	<b>12,653</b>
<b>資産合計</b>	<b>17,280</b>	<b>18,626</b>	株主資本	4,849	5,898
			その他の包括利益累計 額 合計	△36	△2
			<b>純資産合計</b>	<b>4,853</b>	<b>5,973</b>
			<b>負債純資産合計</b>	<b>17,280</b>	<b>18,626</b>

\* 自己資本比率

17年3月期	27.9%
18年3月期	31.7%

テクマトリックスグループ



## 情報基盤事業

- 最先端のネットワークセキュリティ製品やクラスターストレージの提供
- お客様の安全な情報基盤構築のために、設計・構築。保守に加え、24時間365日の運用監視サービスの提供

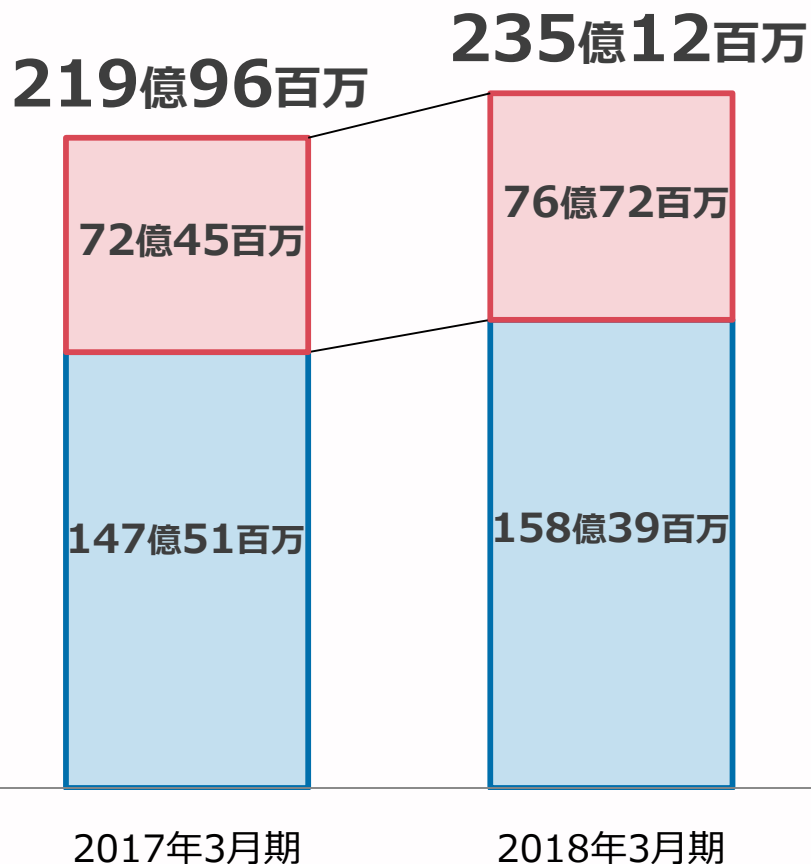


## アプリケーション・サービス事業

- 医療・CRM等の分野でクラウド事業を展開
- IoT時代の組み込みソフトウェア品質保証のためのテストツールの販売
- インターネットサービス・金融分野でのソリューション提供
- IT技術者の教育事業

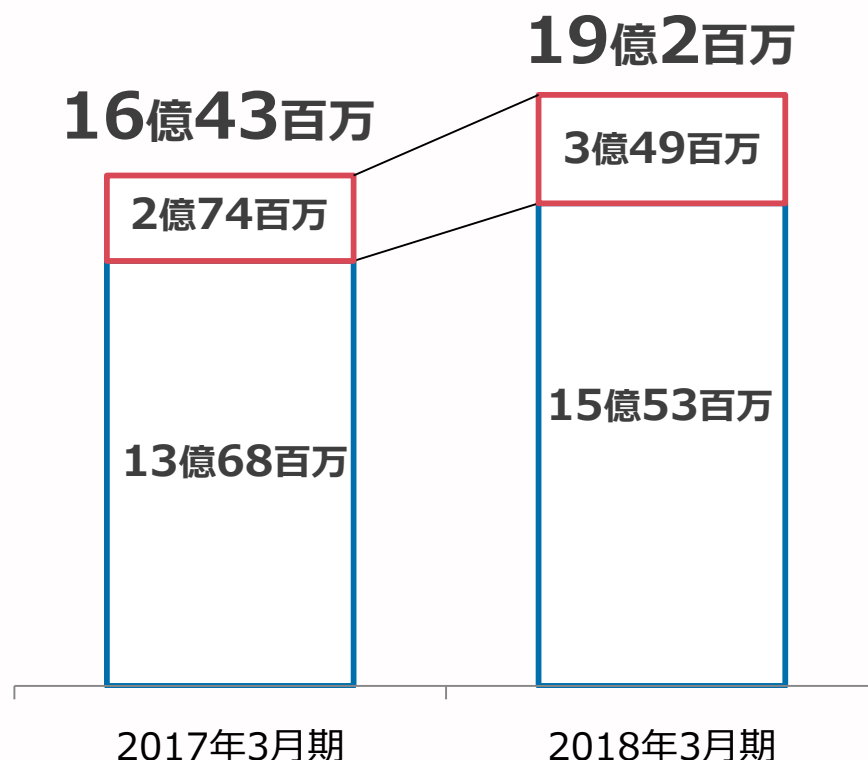


## 売上高 (円)



- アプリケーションサービス事業
- 情報基盤事業

## 営業利益 (円)



- アプリケーション・サービス事業
- 情報基盤事業

1

会社概要

2

事業領域

3

中期経営計画

4

株価情報と配当等



**情報セキュリティ**  
クラウドサービスを安全・快適に



**コンタクトセンター業務を**  
よりスムーズに



**医用画像管理を容易に安全に**



**交通機関の制御の安全性向上**

# 情報基盤事業

- 最先端のネットワークセキュリティ製品やクラスターストレージの提供
- お客様の安全な情報基盤構築のために、設計・構築。保守に加え、24時間365日の運用監視サービスの提供

コンピュータシステムに侵入し、  
重要な情報を盗み取っていくサイバー攻撃が社会の脅威に

不正アクセス

標的型攻撃

ハッキング

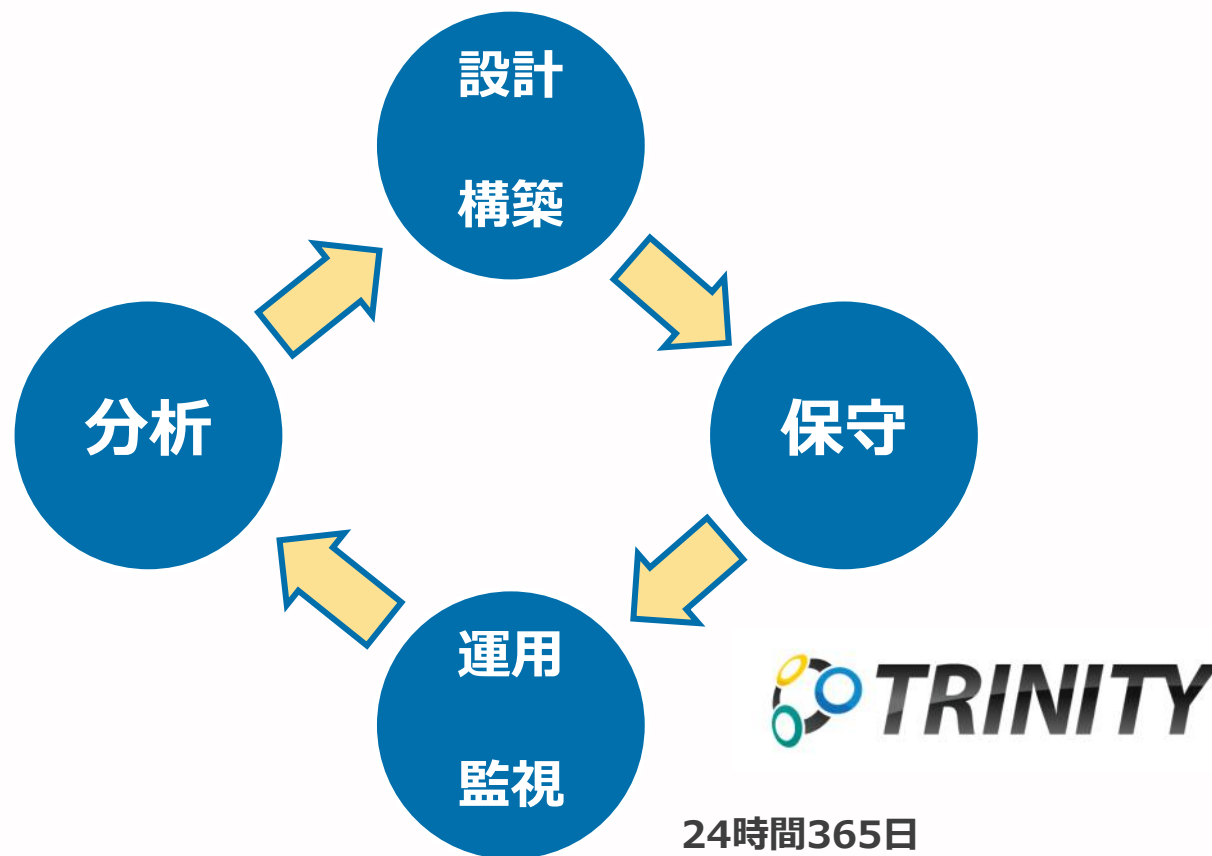
フィッシング



高レベルの情報セキュリティ対策が、求められている



**企業等の安全な情報基盤構築のために、  
最先端のネットワークセキュリティ製品やサービスの提供**



## より高度化、悪質化する終わりのない サイバー攻撃から、日本を守る



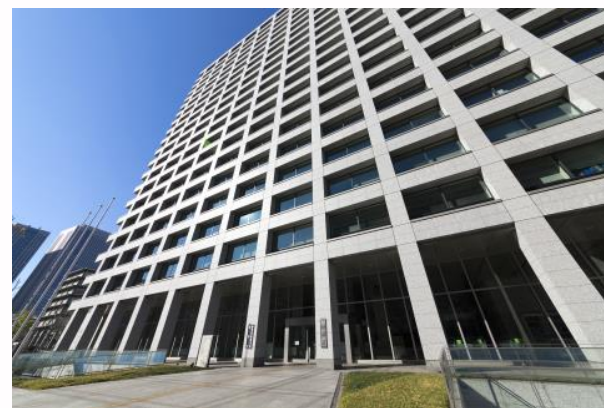
民間企業



教育機関



地方自治体



官公庁

# アプリケーション・サービス事業

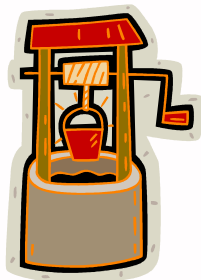
- 医療・CRM等の分野でクラウド事業を展開
- IoT時代の組み込みソフトウェア品質保証のためのテストツールの販売
- インターネットサービス・金融分野でのソリューション提供
- IT技術者の教育事業



- クラウド = 雲
- インターネットを表す絵に雲を使っていた
- 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

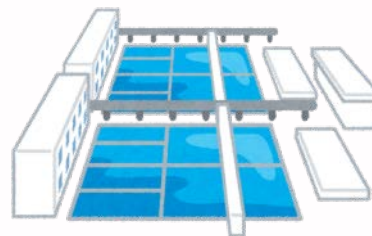
水

かつて



井戸

今は…



浄水場

必要な時に使う



コンピュータ  
資源

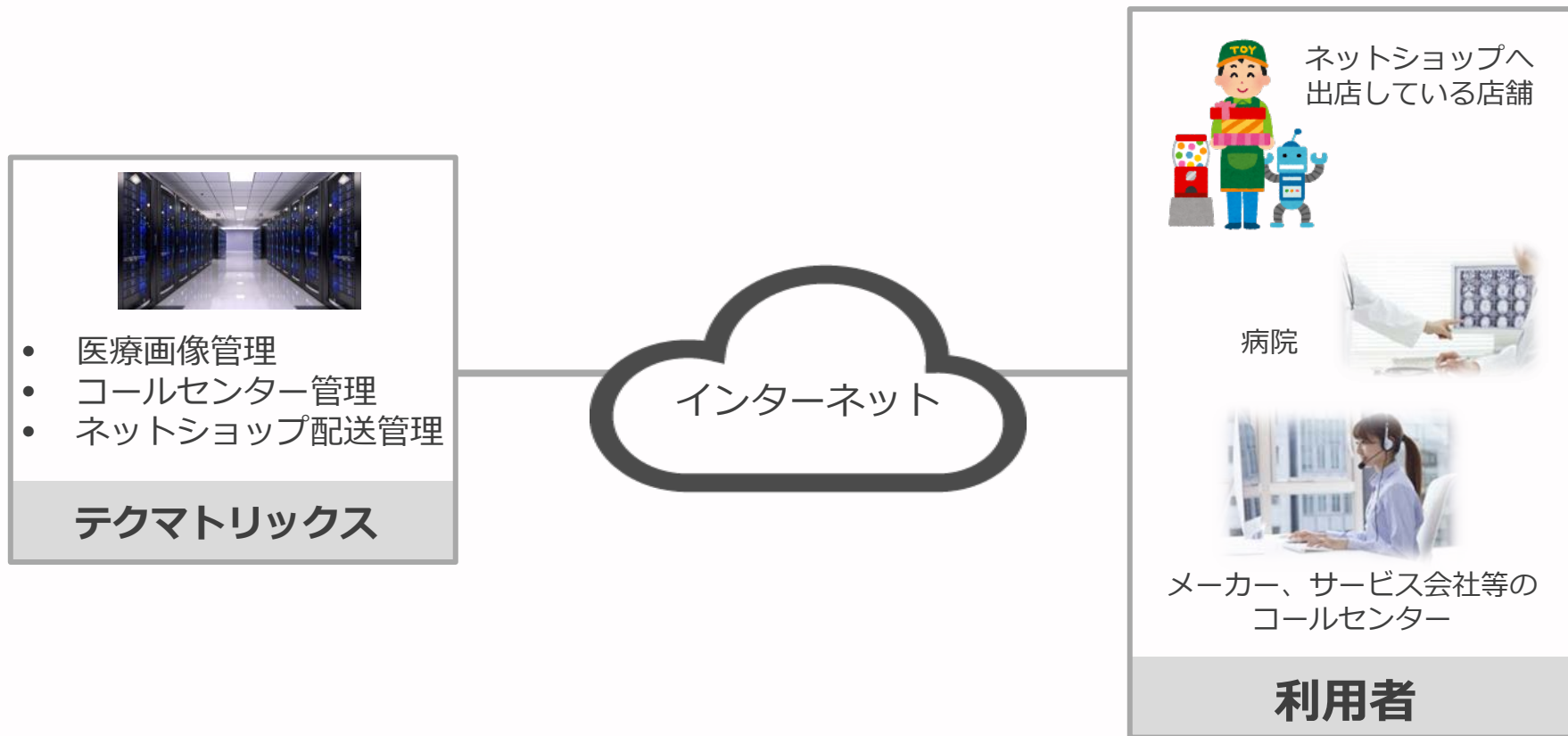


ソフトウェア  
ハードウェア



クラウド





## クラウド経由で利用した分をお支払い

## 医療施設で撮影されたCT、MRI画像等の医療情報を安全に保管・利用できるクラウドサービス「NOBORI」の提供

**初期投資ゼロ！ IT技術者確保不要！ スペース確保不要！**



- 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
- NOBORIユーザが利用できる、検査予約サービス等のアプリケーションをNOBORI PALで提供

840

「NOBORI」 契約施設数

(2018年6月30日現在)

22,541,847

「NOBORI」に画像を保管している患者数

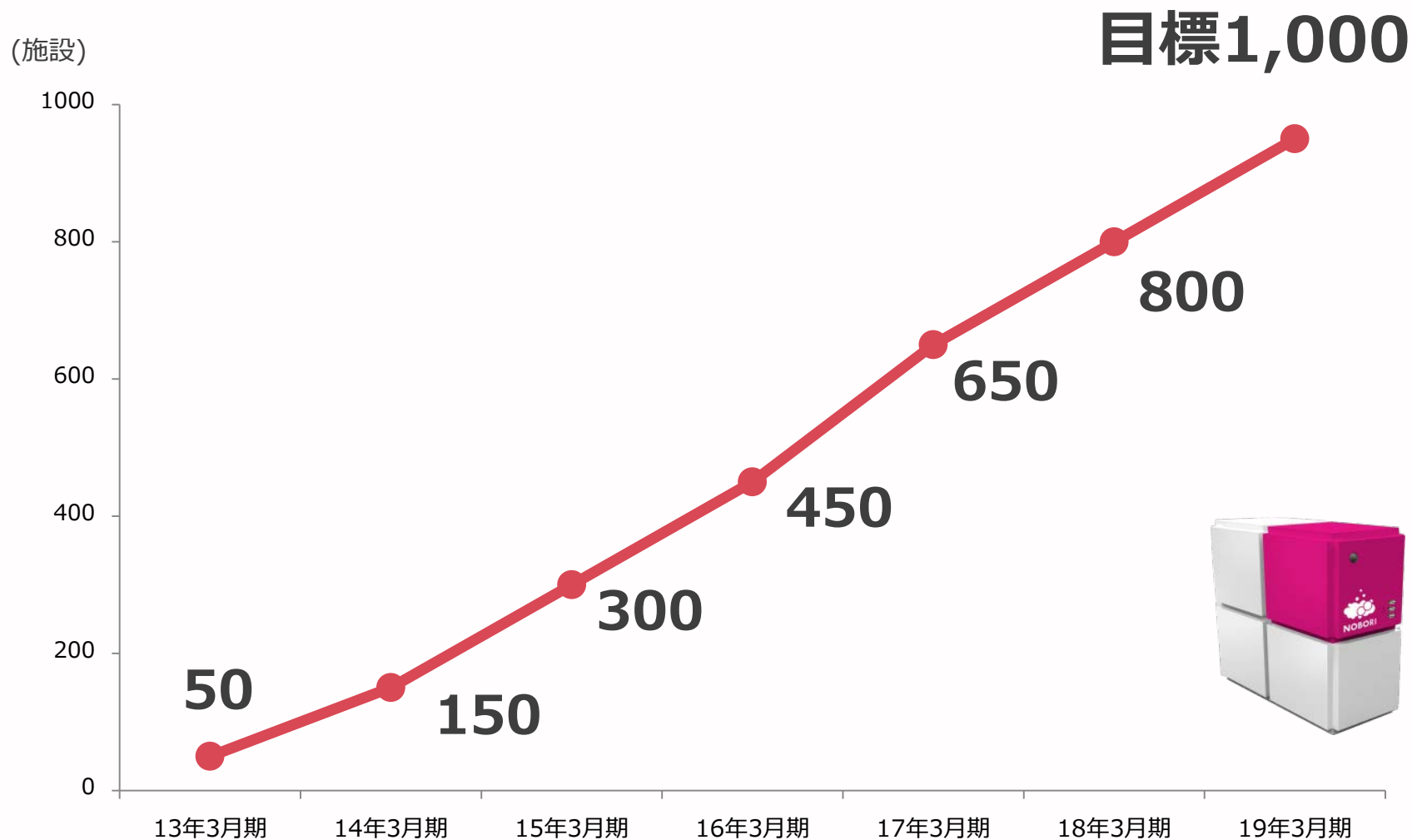
(2018年5月31日現在)

121,378,555

「NOBORI」に保存する検査件数

(2018年5月31日現在)





2008年4月のサービス開始より接続拠点数 **650拠点以上**

月間の依頼検査数 **約20万件（シェア約34%※）** ※矢野経済研究所調べ

登録利用読影医 **1,400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】

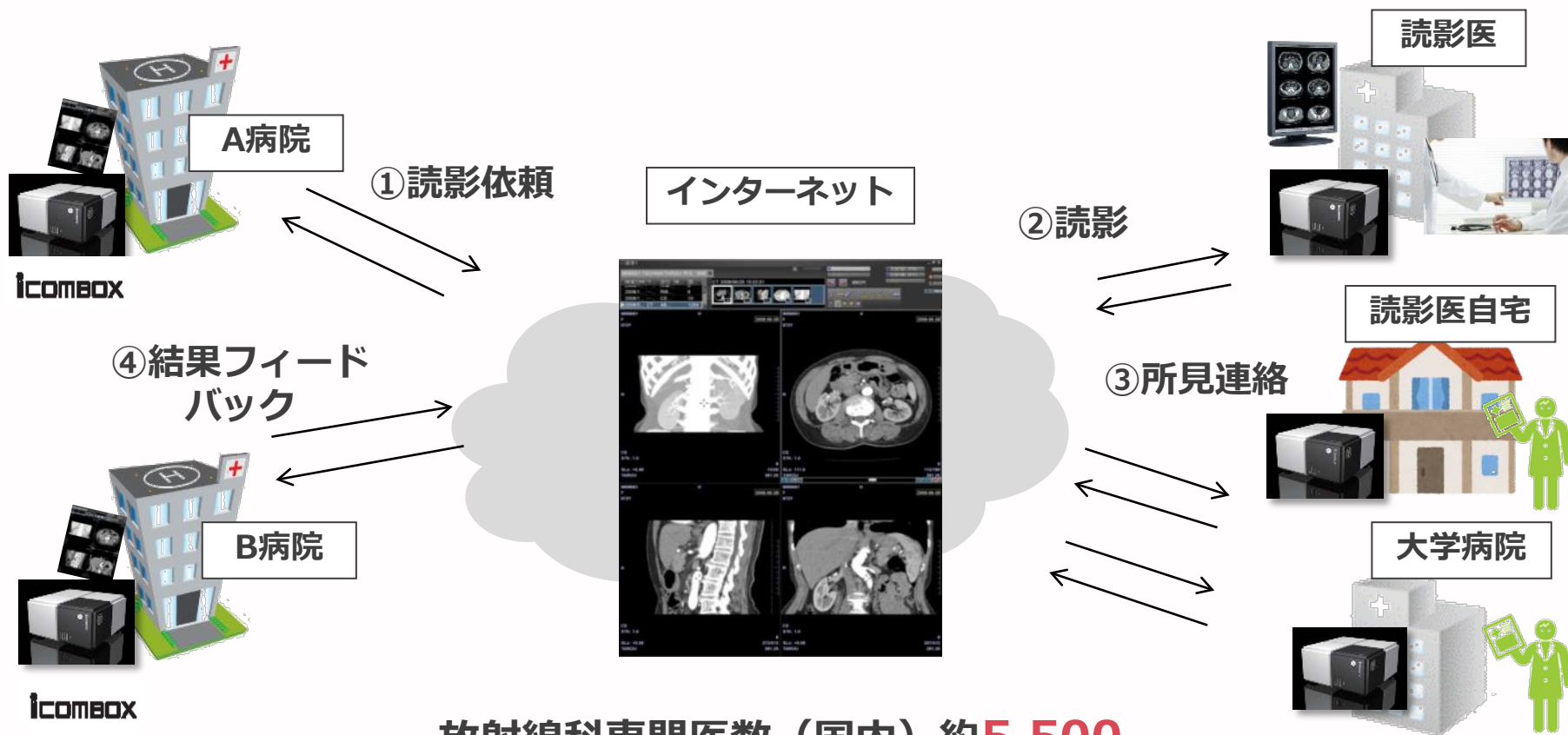
京都府、川崎市、岡山大学、島根大学、東海大学、近畿健康管理センター、G.I.Lab  
海外拠点、米国、中国、英国、フランス、インドネシア、ベトナム、インド等での接続実績

岡山大学病院



北京国際医療中心

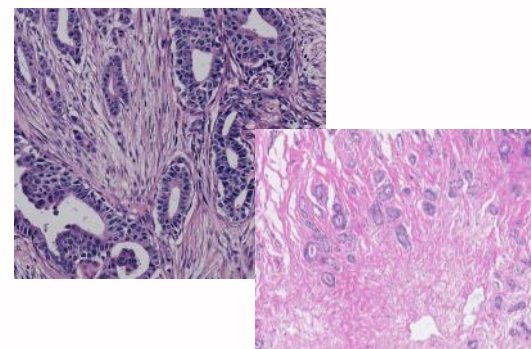
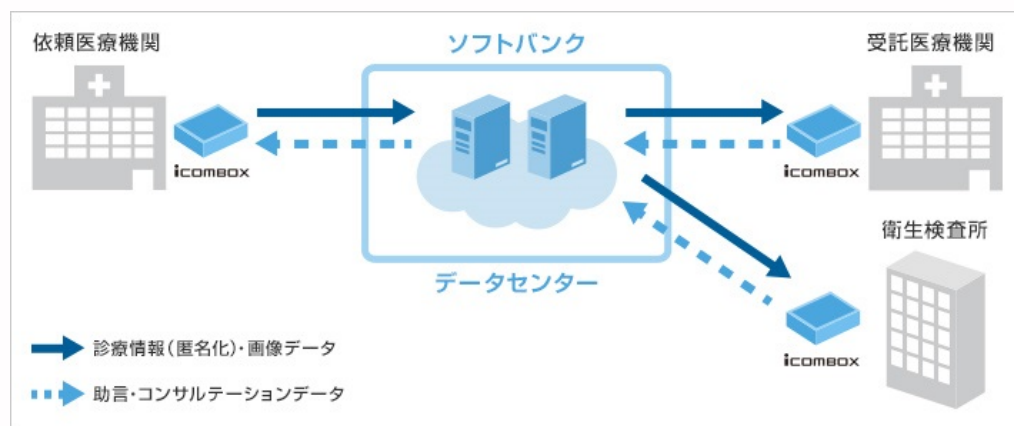
## 「iCOMBOX」を用いた遠隔画像診断を支援するプラットフォームの提供



放射線科専門医数（国内）約**5,500**  
病院数（国内）約**8,700**

## 放射線分野よりも専門医が少なく、 国内の病理専門医は、約**2,300**人

### ソフトバンク株式会社との提携

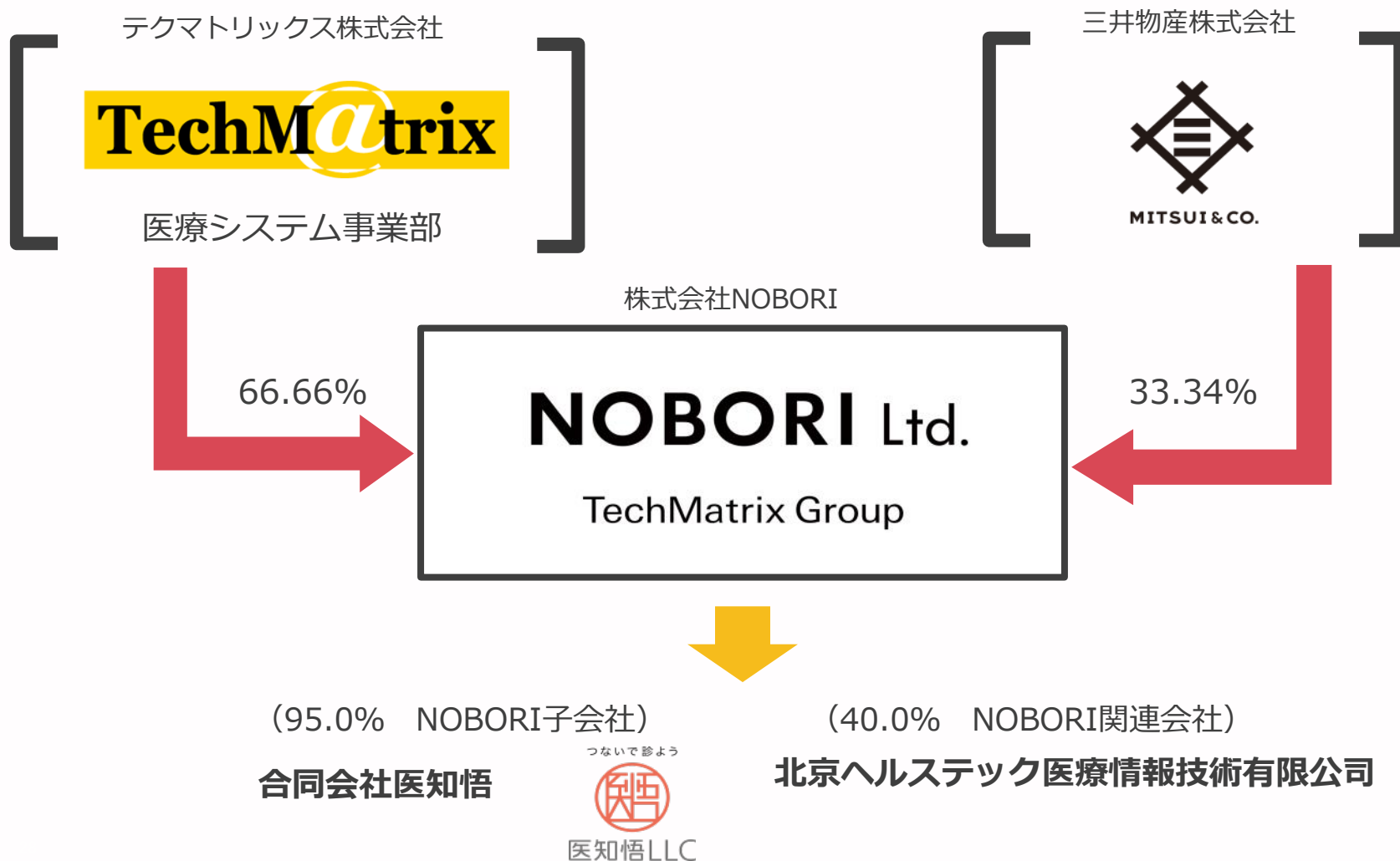


病理画像

### 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

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。



# コンタクトセンターCRMのクラウドサービス

## 顧客企業の優位性を高める コンタクトセンターCRMシステムを提供

- 商品の問い合わせ
- 購入後の問い合わせ



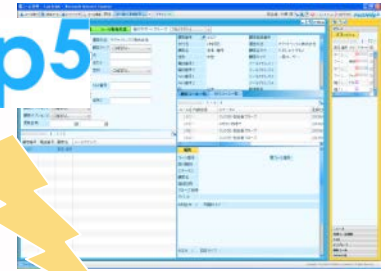
商品



購入履歴や  
過去のFAQ等を  
一元管理

お客様の要望に  
すぐ対応！

FastHelp5



顧客満足度UP！



旭化成ファーマ株式会社様



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。

全労済様



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。

株式会社ファミリーマート様



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。

共栄火災海上保険株式会社様



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。

スズキ株式会社様



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。

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社様



あいおいニッセイ同和損保

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育成の効率化と短縮化を実現するために、FastAnswerを活用。

株式会社スカパー・カスタマーリレーションズ様



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。

相模原市様



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。

三菱電機株式会社様



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。

楽天証券株式会社様



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。

小林製薬株式会社様



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。

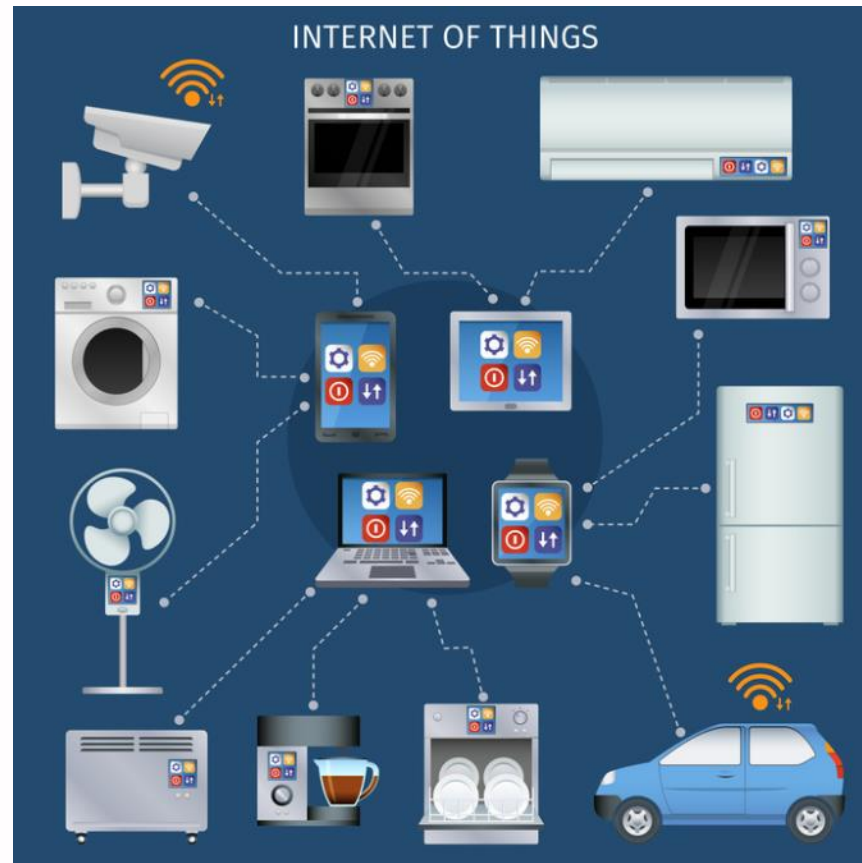
コクヨ株式会社様



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。

※順不同

あらゆる物がインターネットに接続し、ソフトウェアで制御されることにより、あらゆる物がサイバー攻撃の対象に





## ソフトウェア品質向上のためのテストツールや 開発を効率化する支援ツールの提供

規格準拠のコンサルタント



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

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

PARASOFT. *C++test*™ PARASOFT. *Jtest*® PARASOFT. *dotTEST*™ LATTIX PARASOFT. *Insure++*

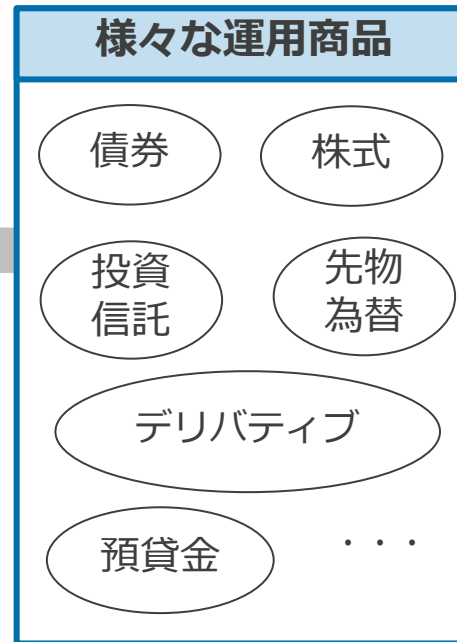
PARASOFT. *SOAtest*™ / PARASOFT. *Virtualize* Understand *Ranorex* Lychee REDMINE

AccuRev NeoLoad WhiteSource cloudbees

# 金融機関向けリスク管理

皆様の金融資産を預託・運用している、様々な金融機関の  
安全性を保つためのリスク管理システムを提供

個人や企業の  
金融資産



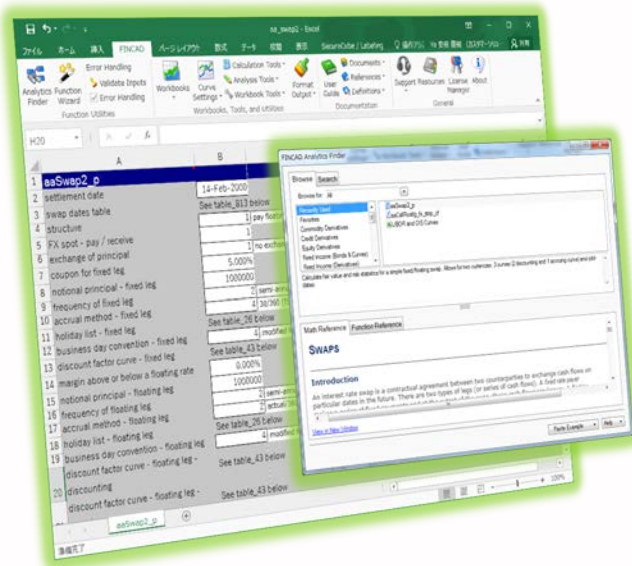
市場リスク、信用リスク、  
価格変動リスク、為替変動  
リスクが潜在



金融資産（ポートフォリオ）  
に対する様々なリスクを多角  
的に計測

## FINCAD®

世界 **80** カ国、**35,000** を超えるユーザに使用されている世界標準の金融商品評価ツール。日本国内においても証券会社、銀行、金融系SIベンダに向け **2,000** ユーザに展開



スワップ・オプション、国債などの伝統的な金融商品取引から、仕組債などの商品設計が複雑な金融商品に至るまで、様々な金融商品の理論価格や、各種リスク値の算出を可能とする金融商品評価ツール。

## 企業向けの新入社員研修や、 エンジニア向けの実践技術研修を開催



1

会社概要

2

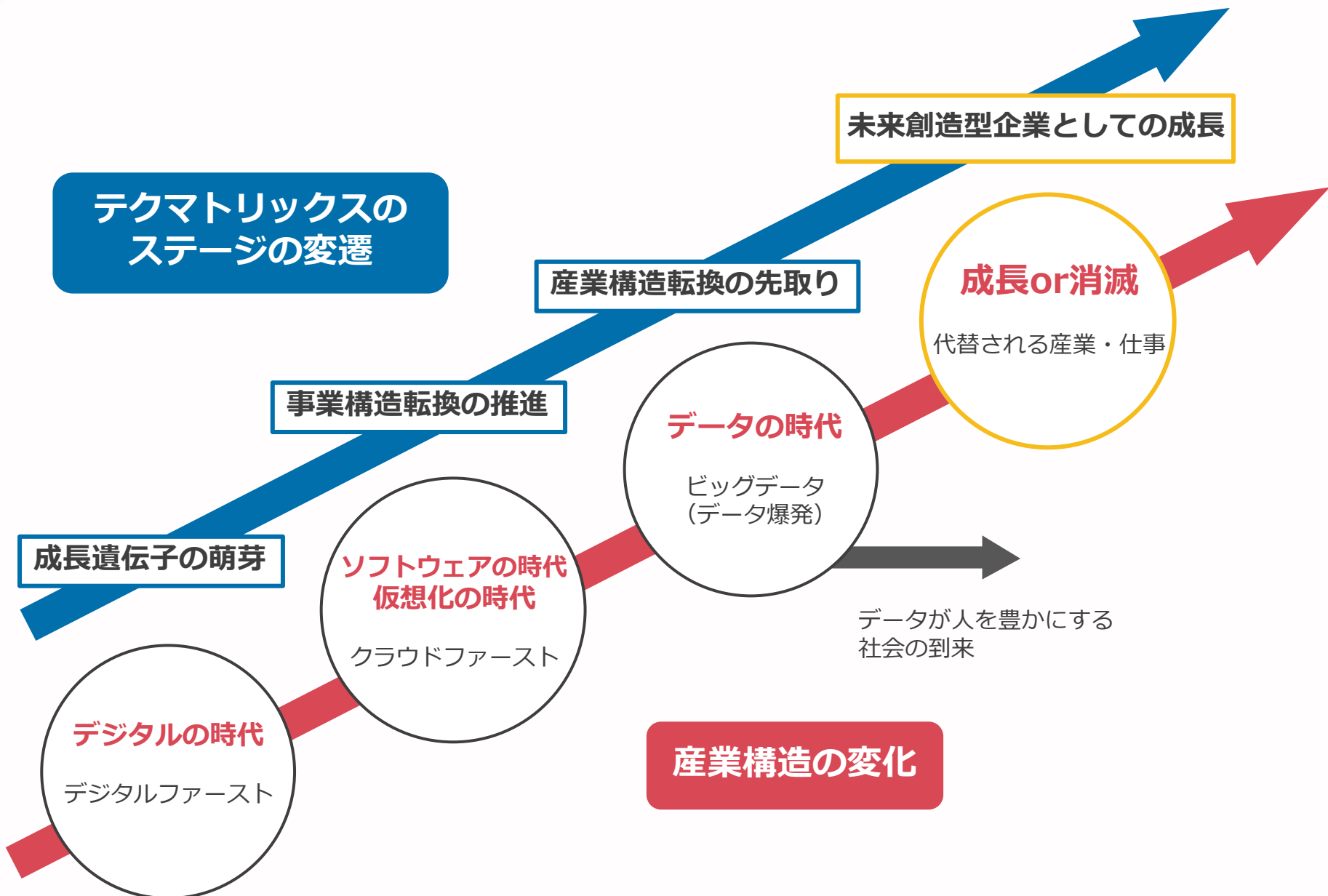
事業領域

3

中期経営計画

4

株価情報と配当等



## 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

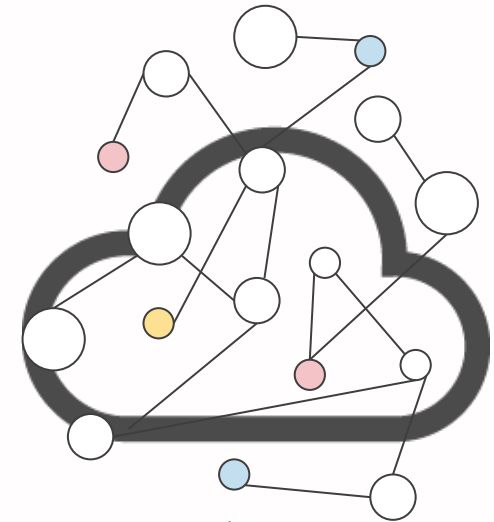
クラウドに集約される  
ビッグデータ解析



- 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

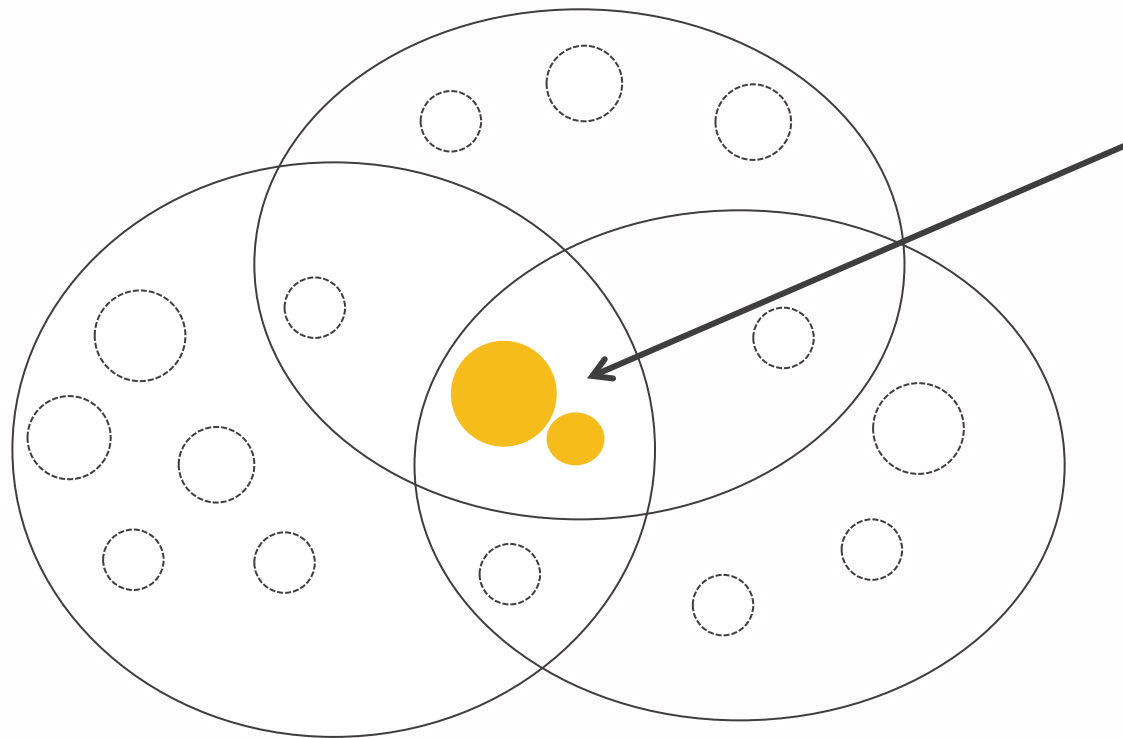


- データがアルゴリズムを作る (AI)
- データが競争力 (差別化) となる
- データのモビリティとオーナーシップ
- クラウドはデータ分析のプラットフォーム
- クラウドに呑み込まれるオンプレミス
- B2CとC2Cへ収斂する



# 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

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）の追求**

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）

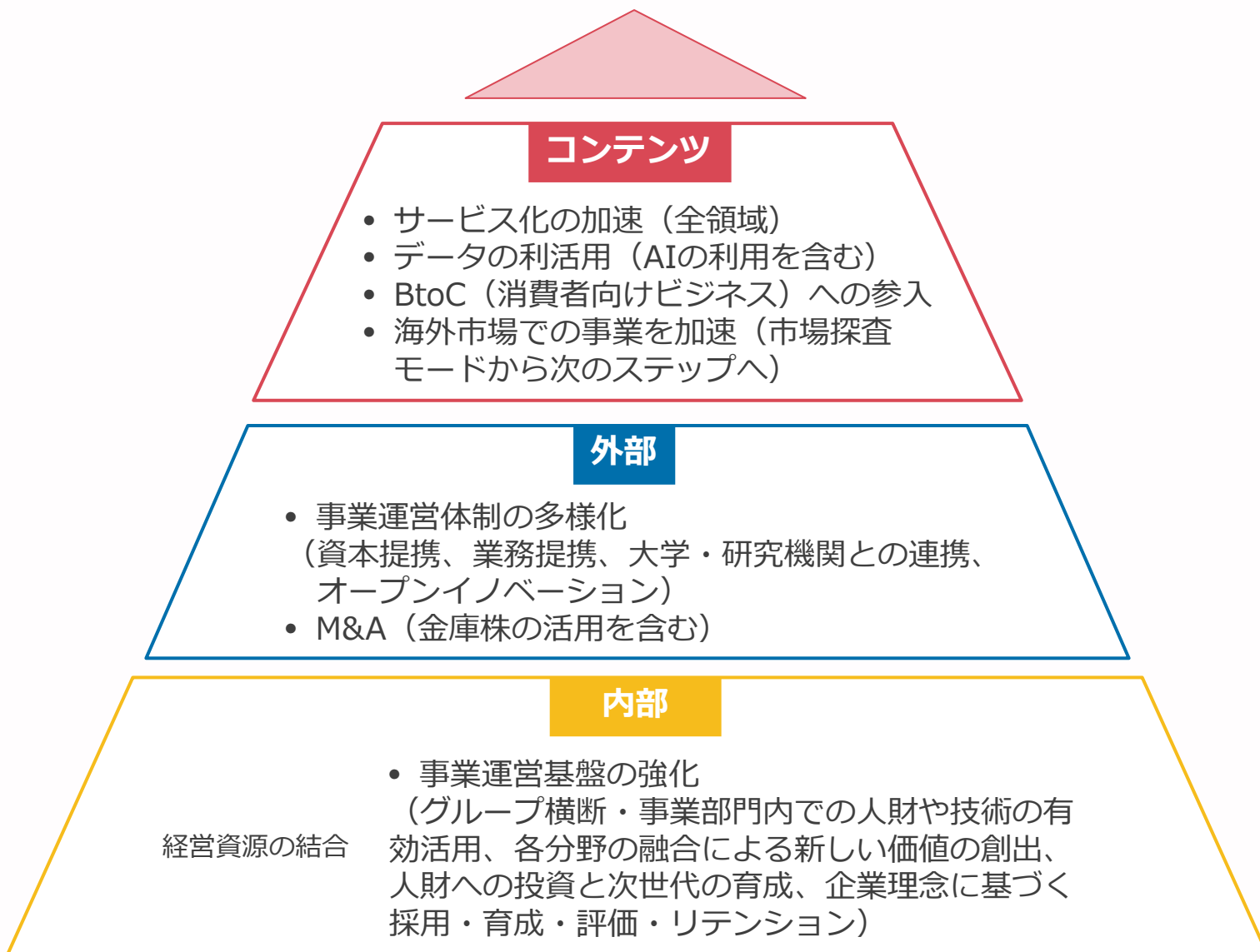
4 BtoC（消費者向けビジネス）への参入

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



## 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

### 営業利益

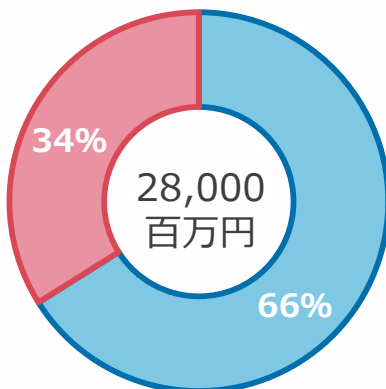
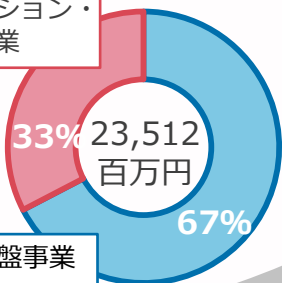
2018年3月期（実績）

2021年3月期（予想）

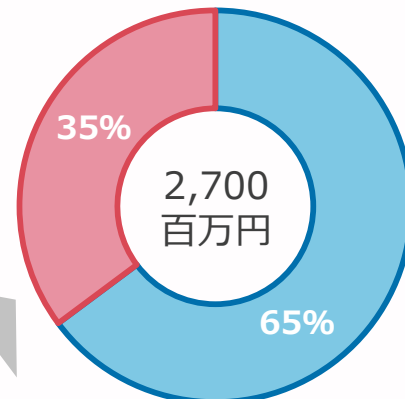
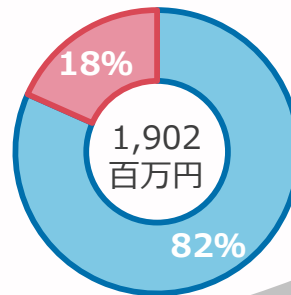
2021年3月期（予想）

アプリケーション・サービス事業

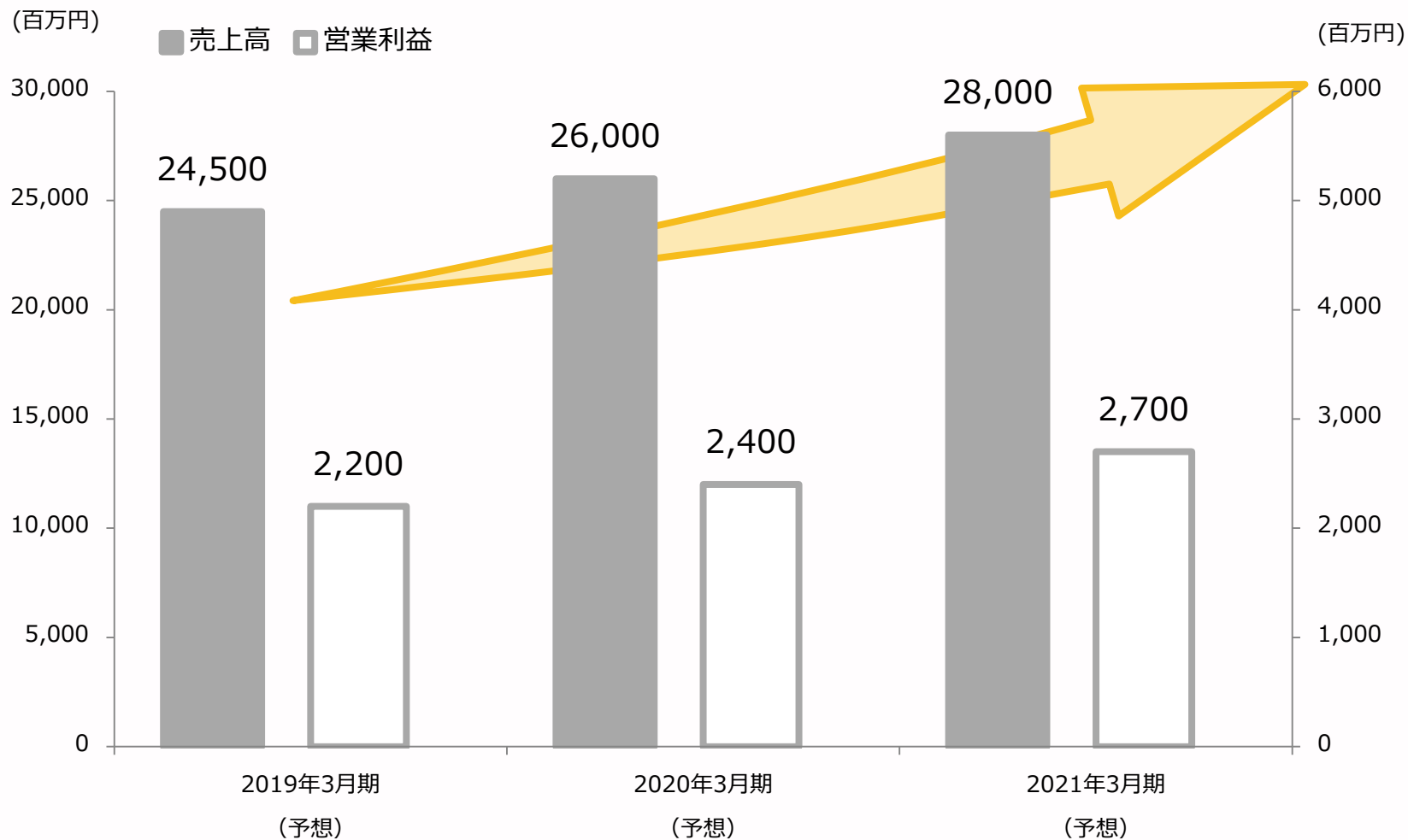
情報基盤事業



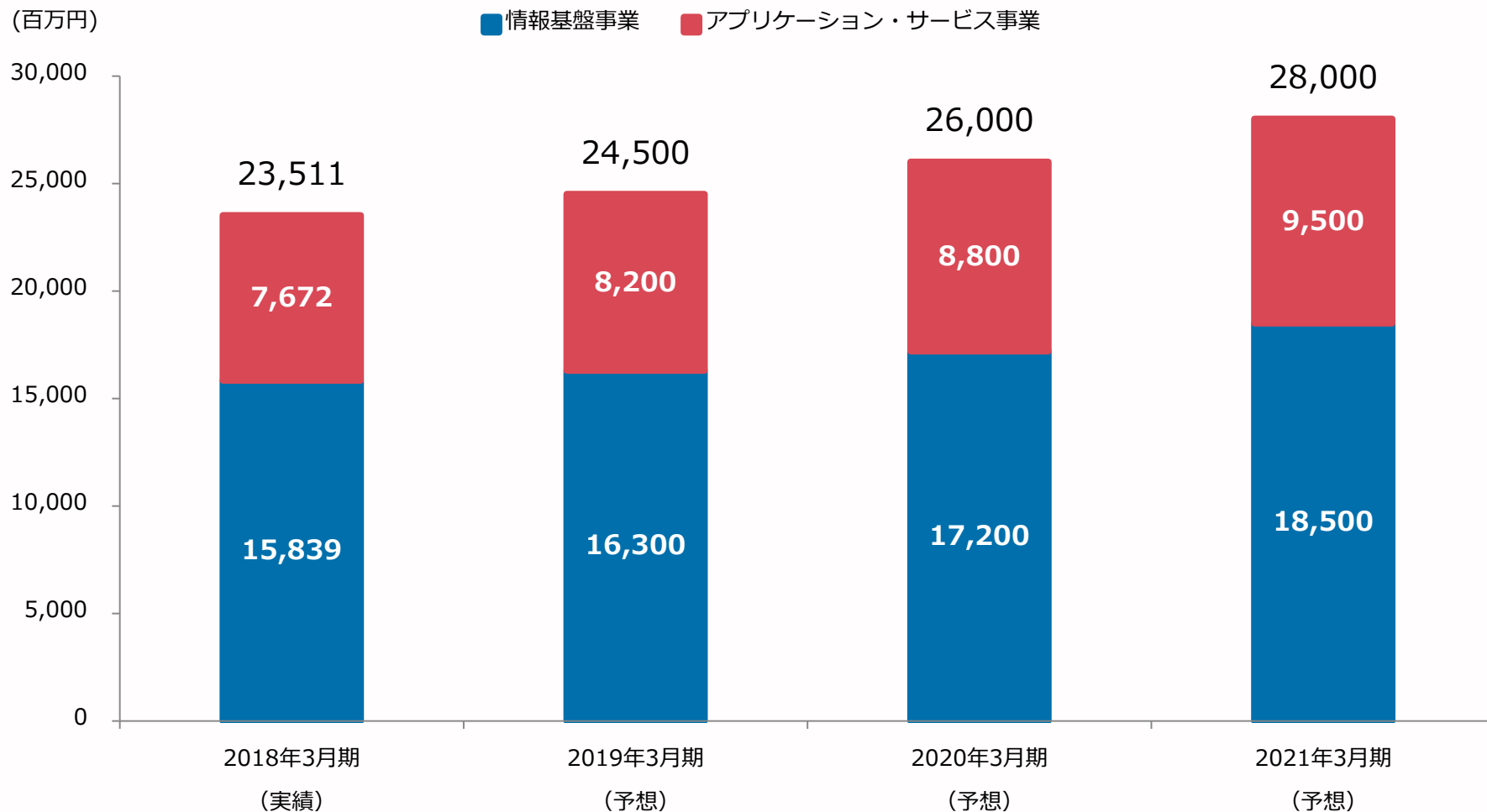
2018年3月期（実績）



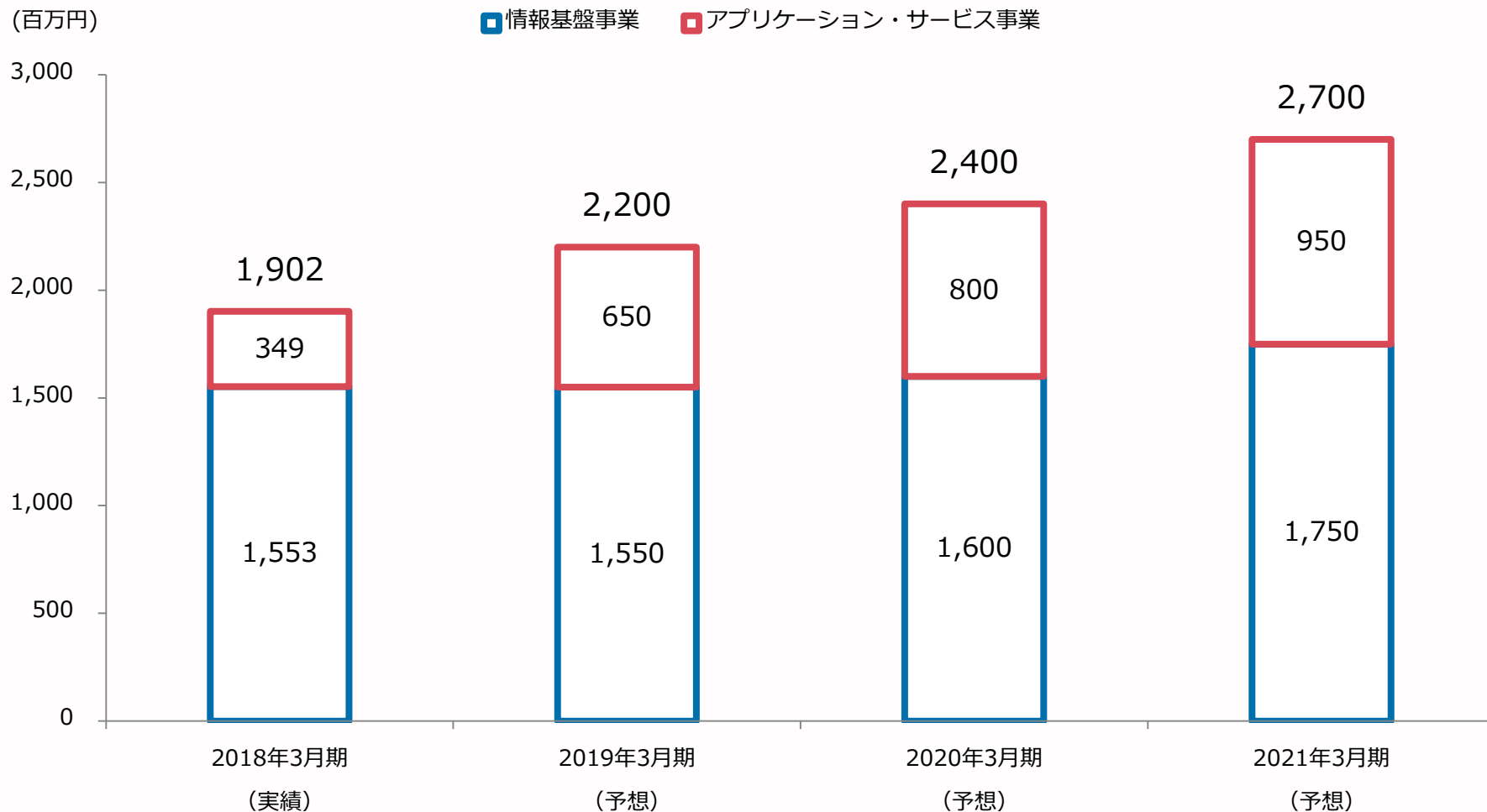
## 売上高・営業利益ともに成長を継続



## 売上高



## 営業利益





1

会社概要

2

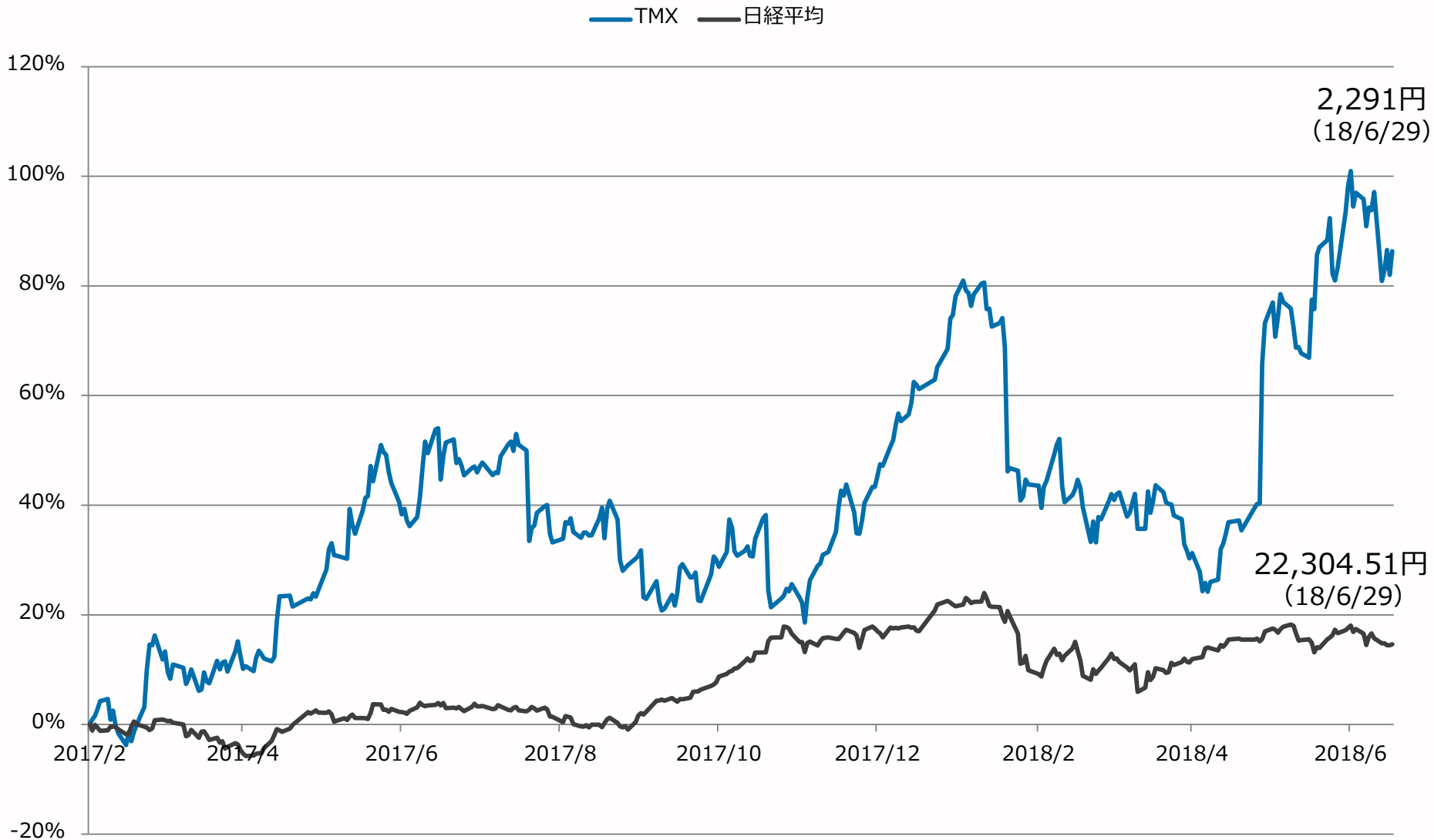
事業領域

3

中期経営計画

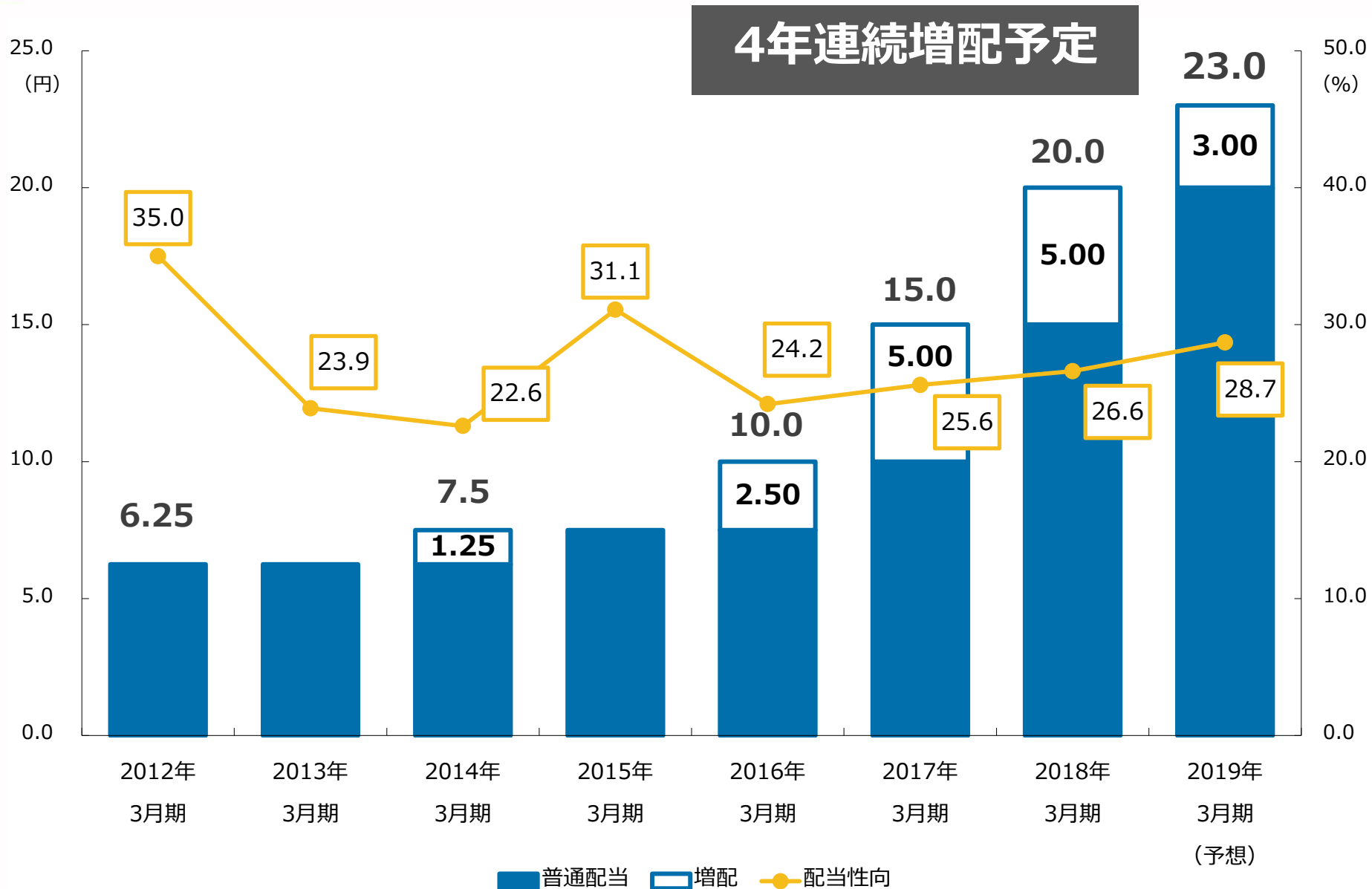
4

株価情報と配当等



\* 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2017年2月に株式分割が行われたと仮定しております。

# 1株当たりの配当金



## 保有株式数に応じてお好みの商品をお選びいただくカタログギフト商品または寄付を1点お選びいただけます



保有株式数	優待内容
500～999株	1,000円相当の商品または寄付
1000株以上	3,000円相当の商品または寄付

- ◆ 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が対象

\* 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。

(ご参考)

## テクマトリックス

### OSS(オープンソースソフトウェア)セキュリティ & コンプライアンス管理ツール「WhiteSource」

ソースコードが公開されているOSSを使用するメリットとデメリット

#### メリット

- 短期間リリースが可能
- コスト削減

#### デメリット

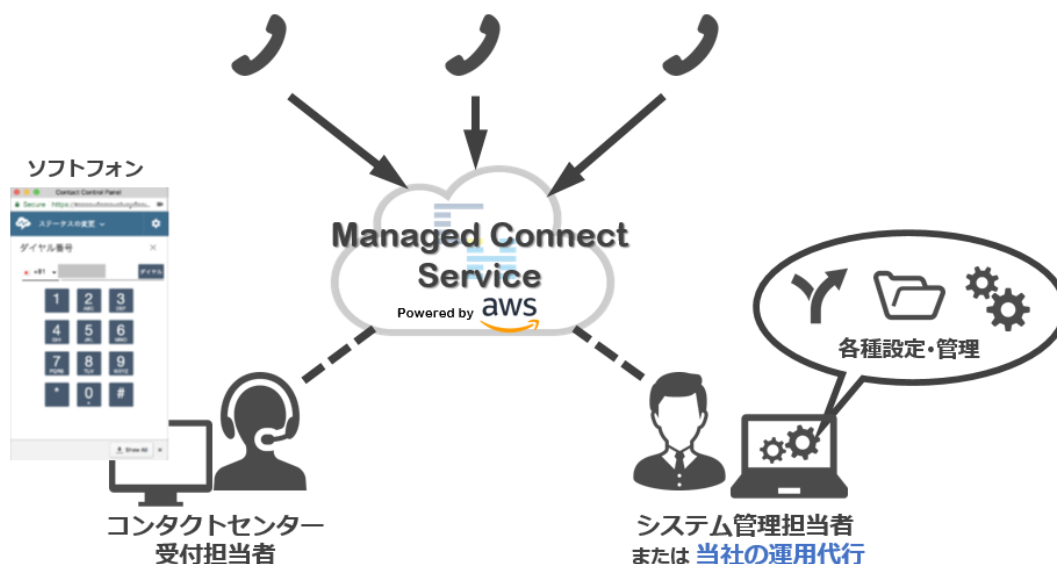
- セキュリティの脆弱性
- ライセンス違反
- バグ・・・

このデメリットを解決するのが、 **WhiteSource**

「WhiteSource」は、OSSを利用したソフトウェア開発に含まれる様々なリスクを開発の早い段階からリリース後まで継続に監視し、リアルタイムに報告します。

## クロス・ヘッド

### 「Amazon Connect」を活用したコンタクトセンターサービス 「Managed Connect Service」



「Managed Connect Service」は、AWS が提供するクラウドサービスの特長を最大限に活かし、

- 1席、2席といった小規模なコンタクトセンターの開設が可能
- 迅速かつコストを抑えた形でのコンタクトセンターの開設が可能

コンタクトセンター開設のハードルを大幅に下げるとともに、中小規模の事業所や組織のビジネス拡大に貢献します。

## NOBORI

医師向けに高いセキュリティ機能をもった、  
データ送受信サービス「NOBORI-EX」



医師向けデータ送受信サービス

# NOBORI-EX

*for Data Exchange*

### 主な特徴

高いセキュリティ

無料サービス

簡単に使える

医療機関では、DVD やCD を用いた医療情報の交換が基本。「NOBORI-EX」を利用することで、クラウド環境でデータのやりとりを行うことができる。NOBORIで使用しているセキュリティ技術を応用する事で、セキュア（安全）にファイルの送受信が可能



## テクマトリックス タイ・バンコクに駐在員事務所設立

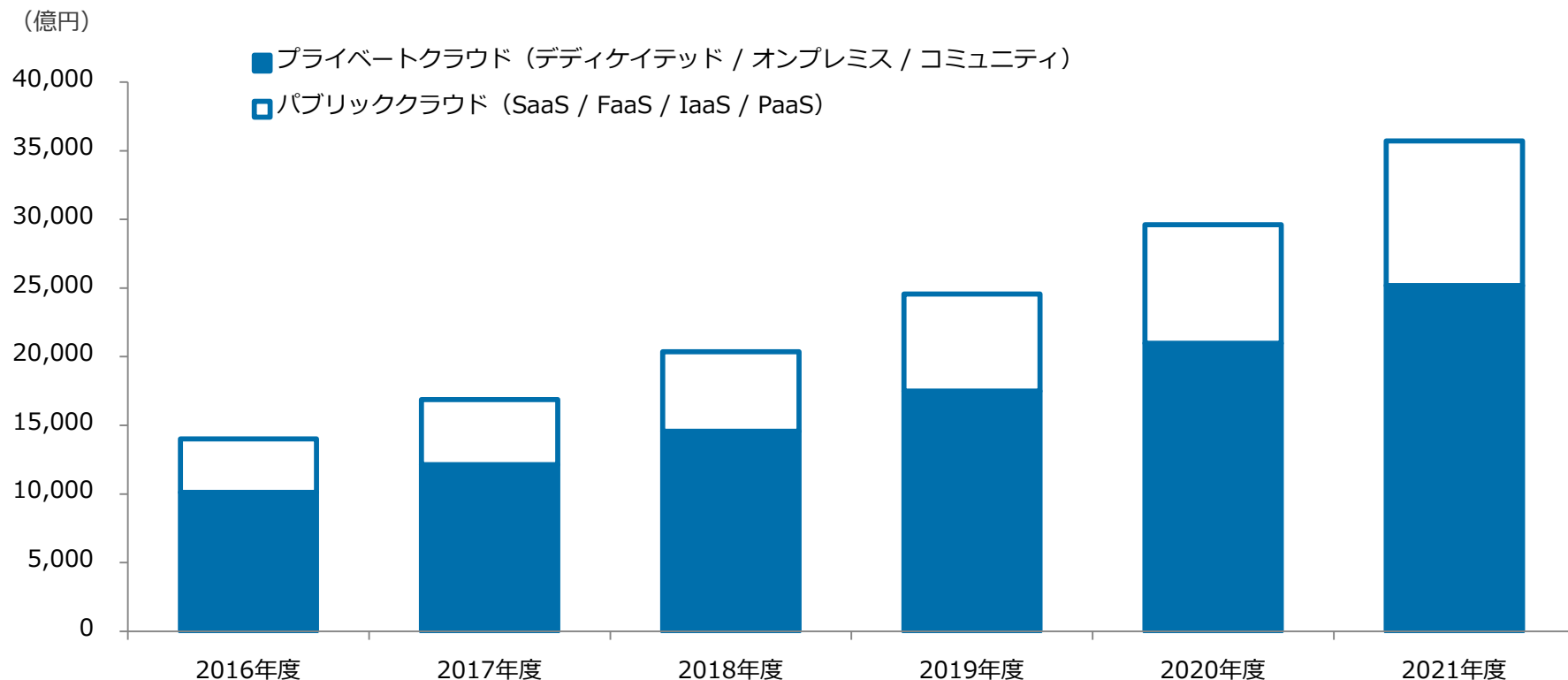
### ASEAN向けコンタクトセンターCRMシステム「Fastシリーズ」の販売活動強化

2013年よりタイ、インドネシア、マレーシアの販売代理店を通じて、ASEAN地域でコンタクトセンターCRMシステム「Fastシリーズ」を販売。

- 急速に拡大するCRMシステム需要に対応する為に、現地事務所を立ち上げて販売代理店の支援を強化
- ASEAN地域におけるコンタクトセンター・ニーズの多様性、特にLINE、FacebookなどのSNS対応のニーズ調査も進め、ASEAN地域で幅広く使われるCRMソリューションを提供



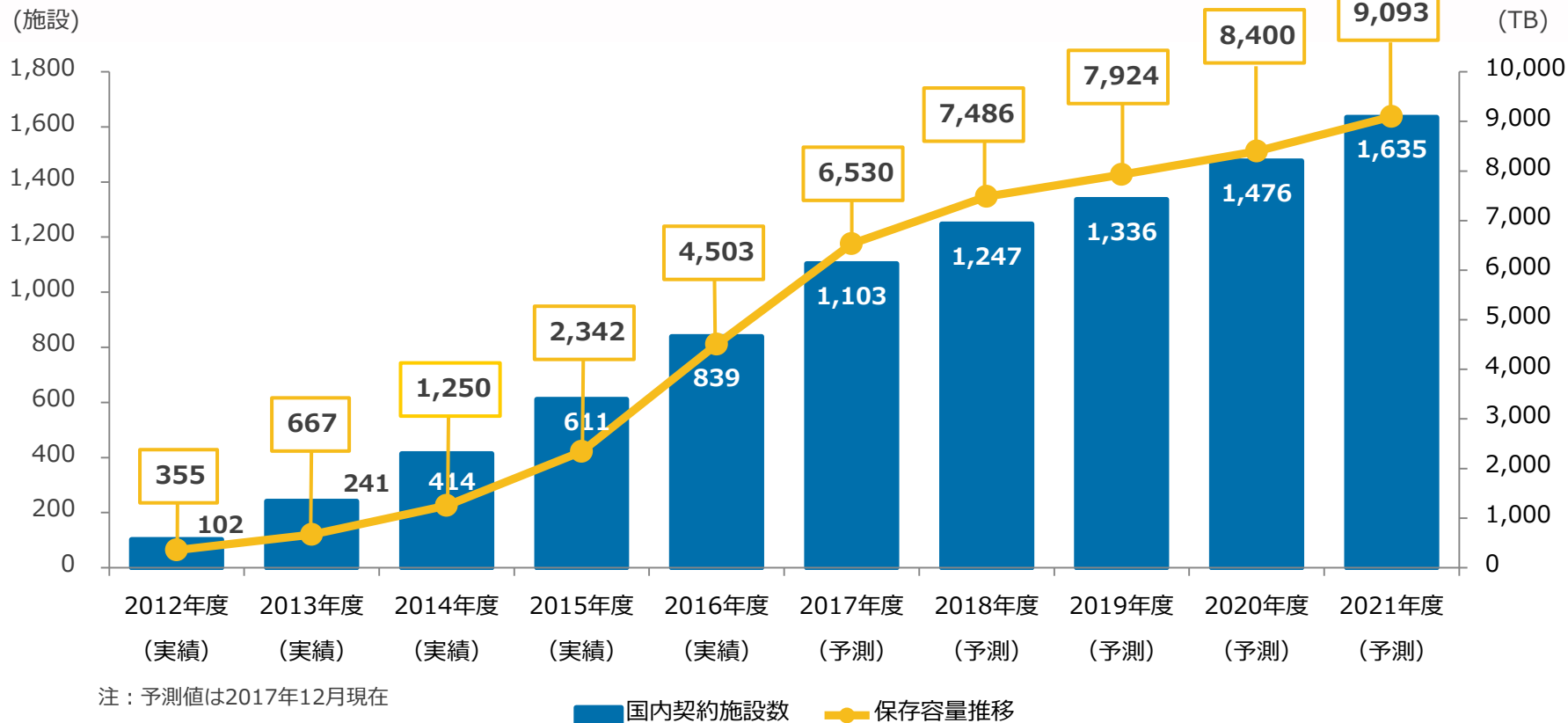
## 国内クラウドサービス市場規模 実績・予測



◆ 2016年度の国内クラウド市場は1兆4,003億円（前年度比38.5%増）、2021年度は3兆5,713億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」（2017年12月27日）

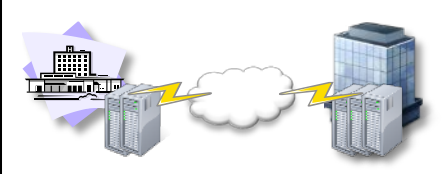
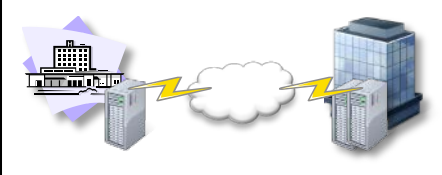
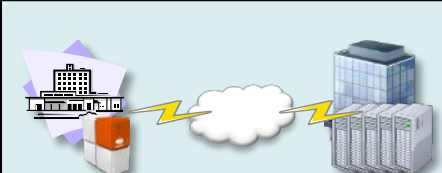

## クラウドPACS市場規模予測



- ◆ 2017年度でのクラウドの国内契約施設数（予測）は1,103。契約施設数が大幅増
- ◆ テクマトリックス「NOBORI」の契約施設数：2017年度実績は累計約800施設

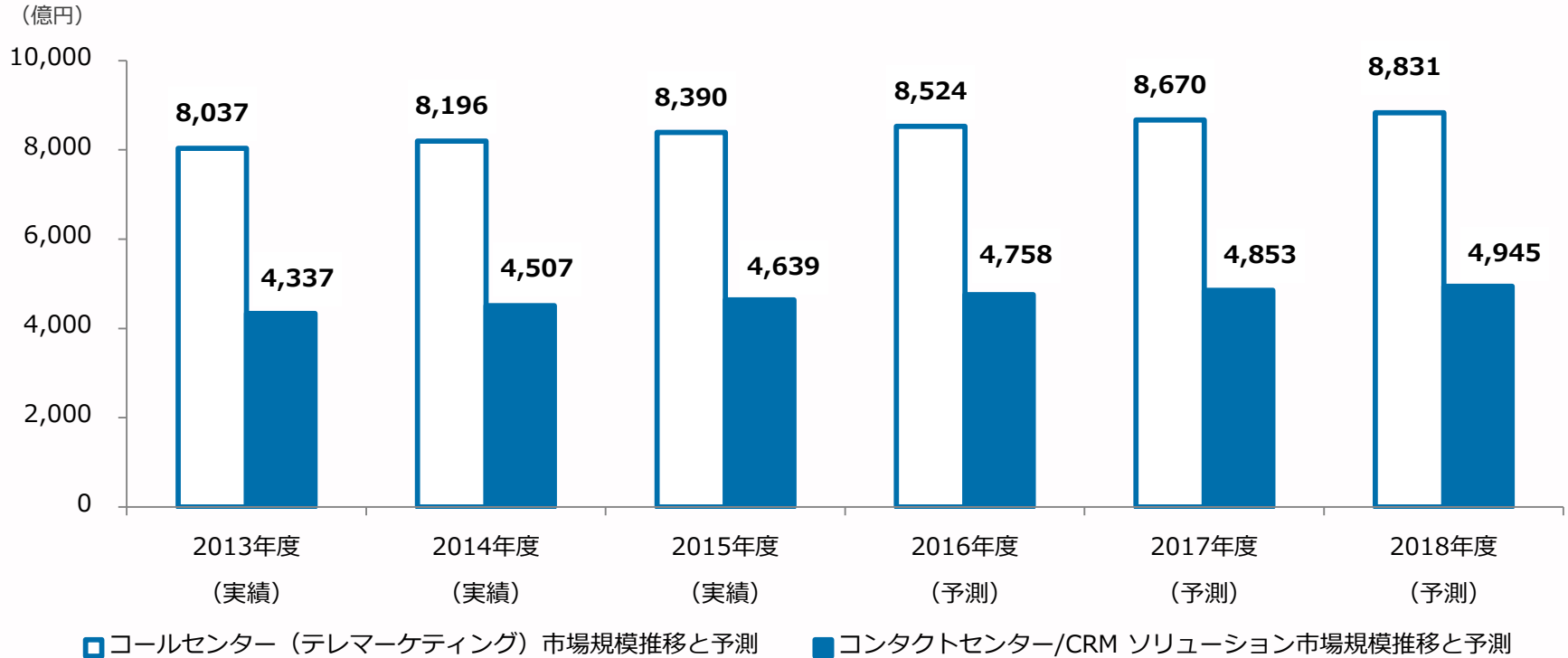
\* 出所：矢野経済研究所「2017年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2017年12月）

## 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

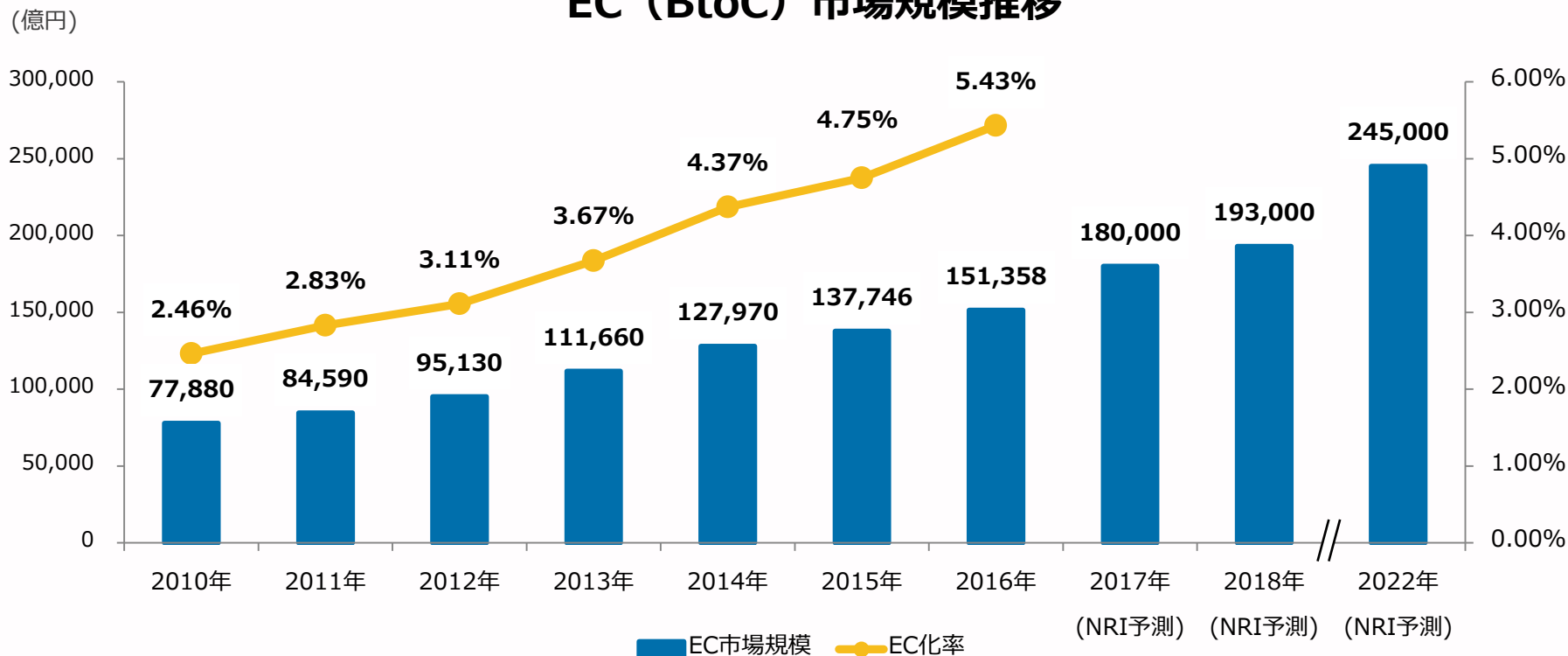


注：事業者売上ベース、予測値は2016年11月現在

- ◆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



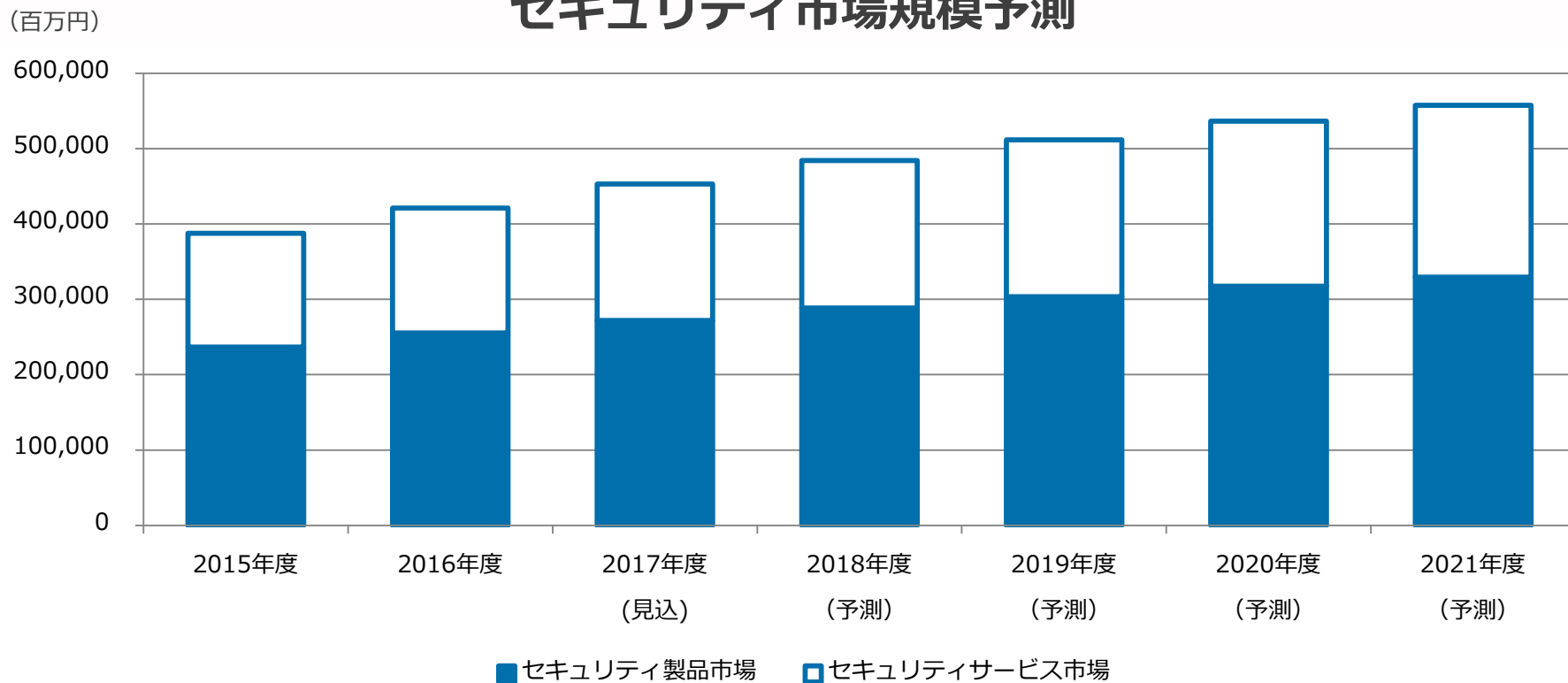
(～2016年：経済産業省、2017年～：野村総合研究所データをもとに作成)

- ◆ 2016年の市場規模は対前年比率は9.9%増。EC化率※は5.43%と拡大
- ◆ 2022年には24兆円規模を予測（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「ITナビゲーター2018年版」

## セキュリティ市場規模予測



◆国内のセキュリティサービス・製品市場は、2016年度の4,212億円から、2021年度は5,574億円に拡大の予測

◆平均成長率は5.8%の高い成長率を予測

\* 出所：(株)富士キメラ総研「2017ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（上巻）」



<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