



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 (2018年7月6日現在)
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

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>NOBORI Ltd.</p> <p>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

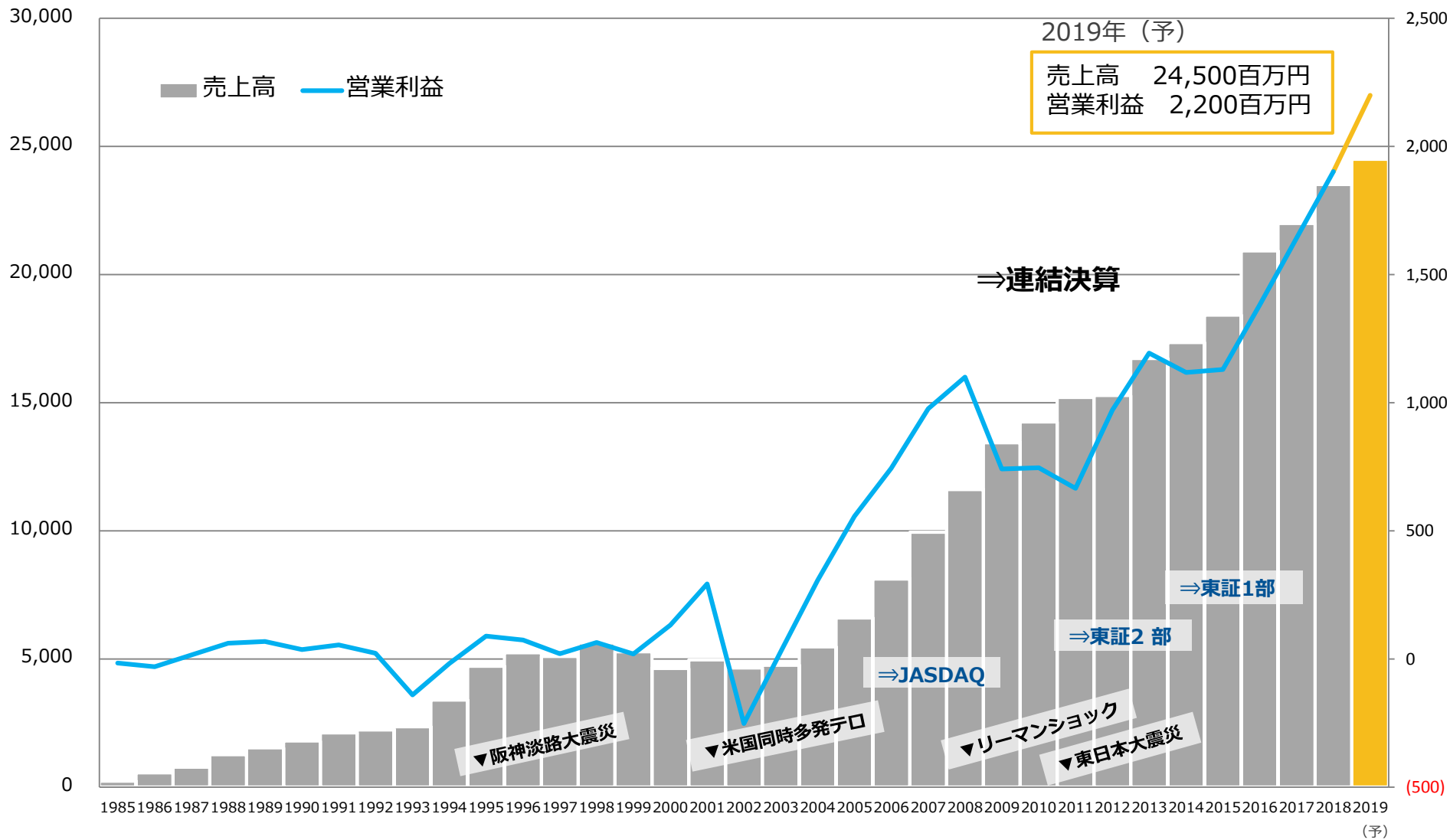
行動指針

- 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35期第3四半期 連結業績サマリー

	2018年3月期 Q3	2019年3月期 Q3	増減額	増減率
売上高	165億03百万	184億41百万	+19億37百万	+11.7%
営業利益	9億39百万	15億48百万	+6億08百万	+64.8%
経常利益	10億77百万	14億93百万	+4億15百万	+38.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6億83百万	9億55百万	+2億72百万	+39.8%

連結貸借対照表 (B/S)

(単位：百万円)

	18年3月期	19年3月期 Q3		18年3月期	19年3月期 Q3
流動資産合計	14,628	18,879	流動負債	9,489	9,506
現金・預金	6,097	10,136	買掛金	1,208	1,027
受取手形・売掛金	4,449	3,952	短期借入金	450	450
その他流動資産	4,080	4,790	1年内返済予定の 長期借入金	300	300
固定資産	3,998	4,255	その他流動負債	7,531	7,729
有形固定資産	1,072	1,226	固定負債合計	3,163	3,012
のれん	22	4	長期借入金	1,450	1,225
その他無形固定資産	1,196	1,220	その他固定負債	1,713	1,787
投資その他の資産	1,707	1,804	負債合計	12,653	12,519
資産合計	18,626	23,135	株主資本	5,898	9,417
			その他の包括利益累計額 合計	△2	△20
			純資産合計	5,973	10,615
			負債純資産合計	18,626	23,135

* 自己資本比率

18年3月期

31.7%

19年3月期Q3

40.6%

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

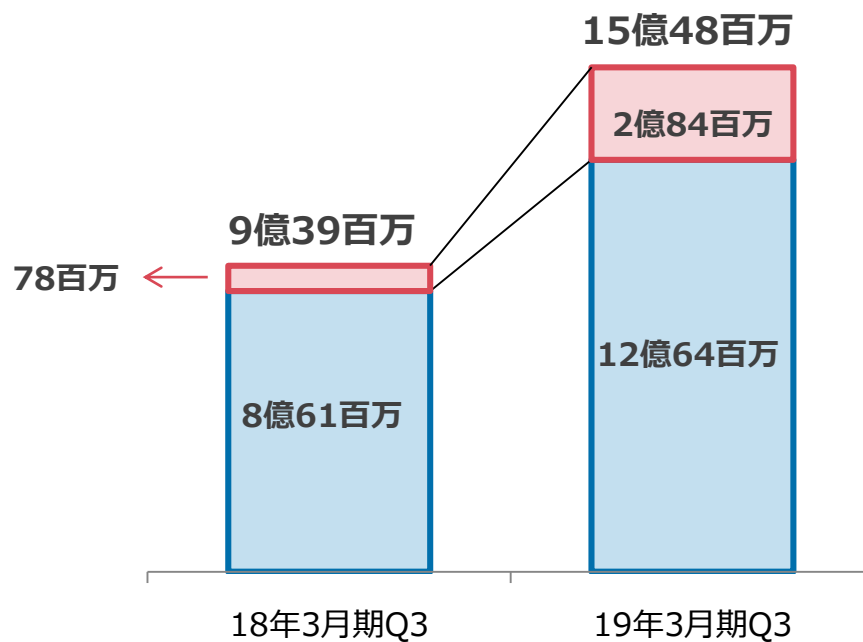
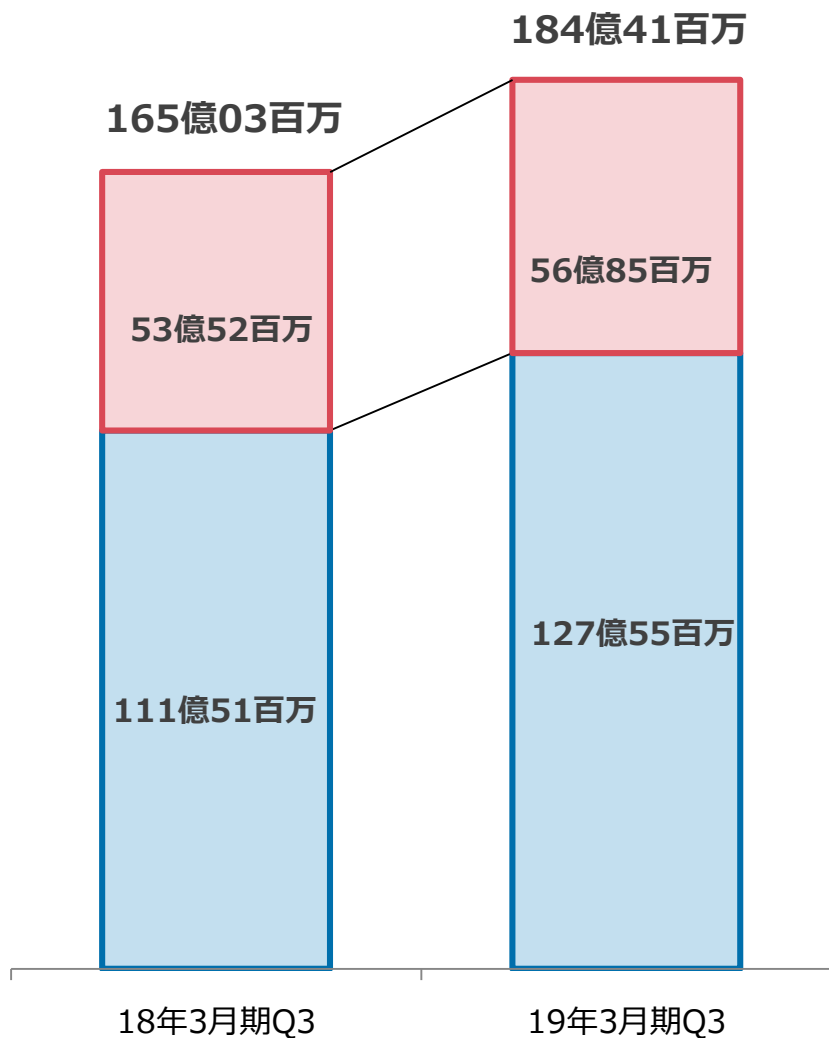
- 医療・CRM等の分野でクラウド事業を展開
- IoT時代の組み込みソフトウェア品質保証のためのテストツールの販売
- インターネットサービス・金融分野でのソリューション提供
- IT技術者の教育事業



NOBORI

売上高 (円)

営業利益 (円)



■ 情報基盤事業

■ アプリケーション・サービス事業

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

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



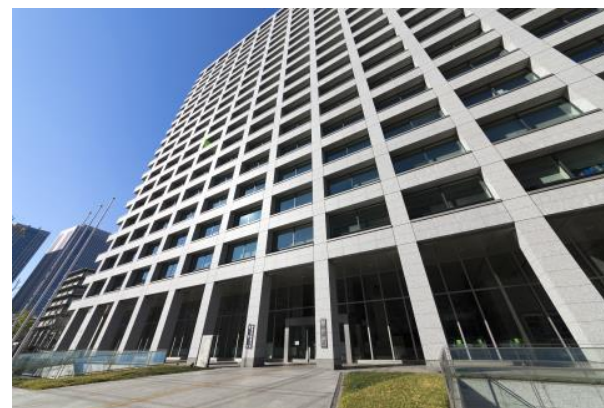
民間企業



教育機関

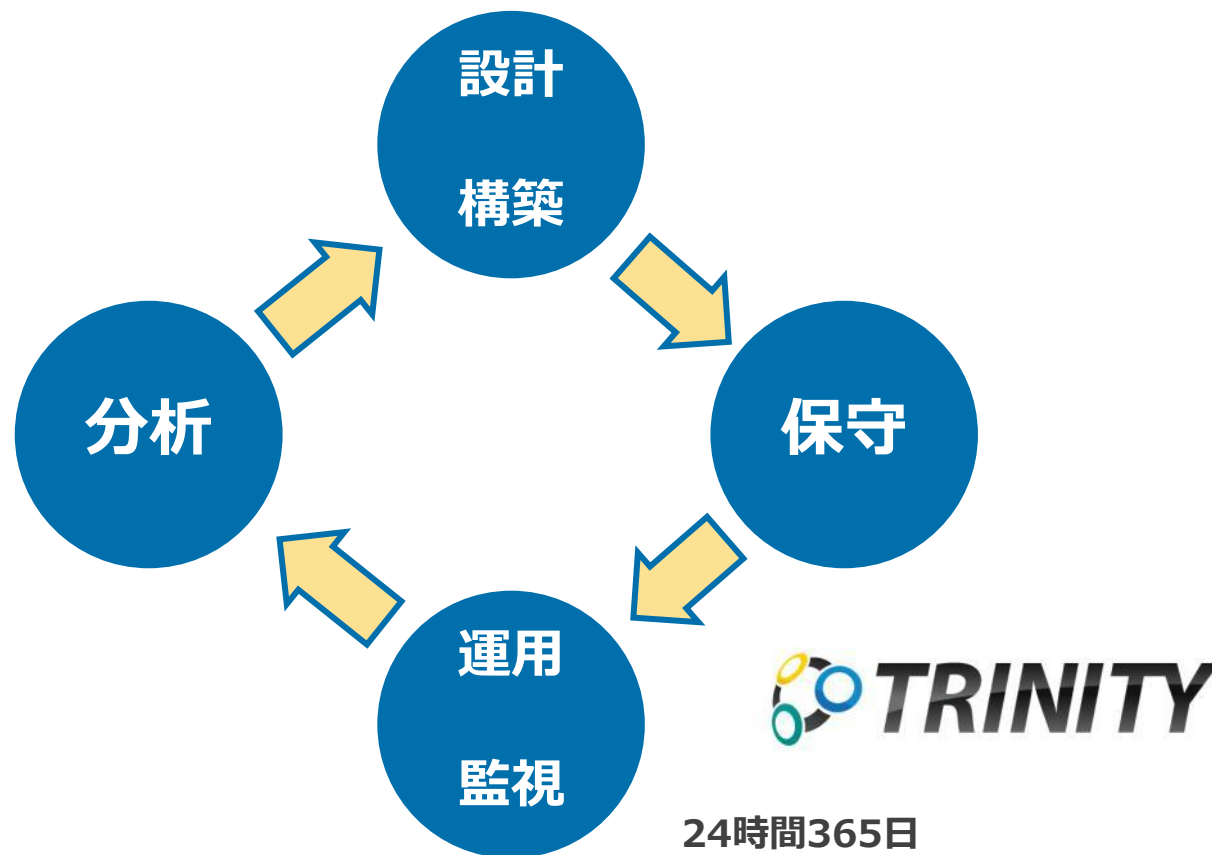


地方自治体



官公庁

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



アプリケーション・サービス事業

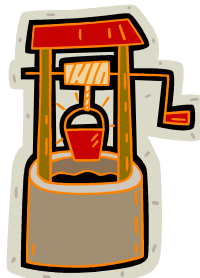
- 医療・CRM等の分野でクラウド事業を展開
- IoT時代の組み込みソフトウェア品質保証のためのテストツールの販売
- インターネットサービス・金融分野でのソリューション提供
- IT技術者の教育事業



- 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

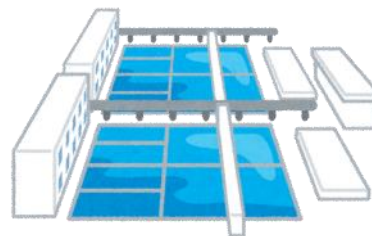
水

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

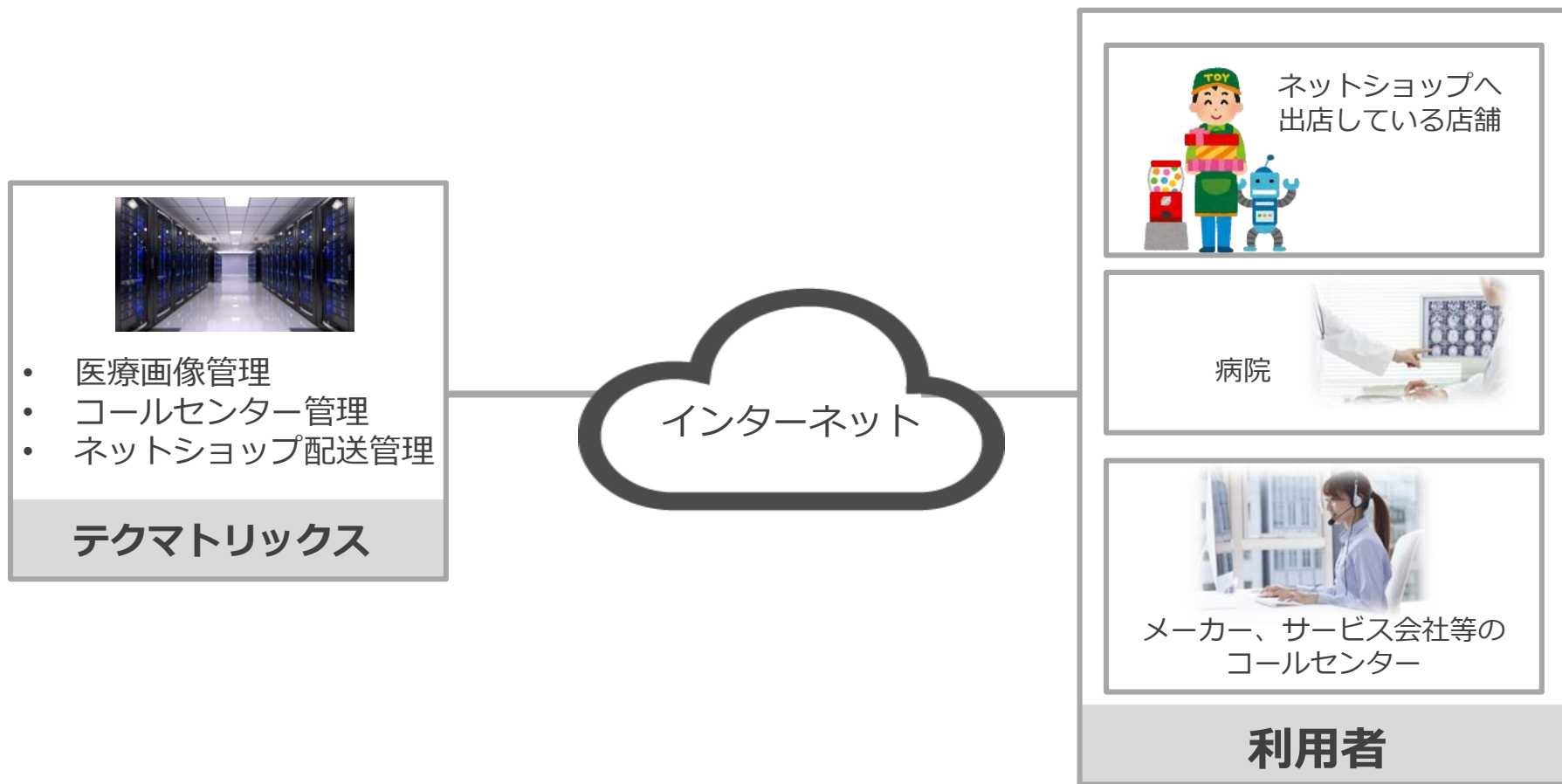


ソフトウェア
ハードウェア



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

870

「NOBORI」 契約施設数

25,220,000

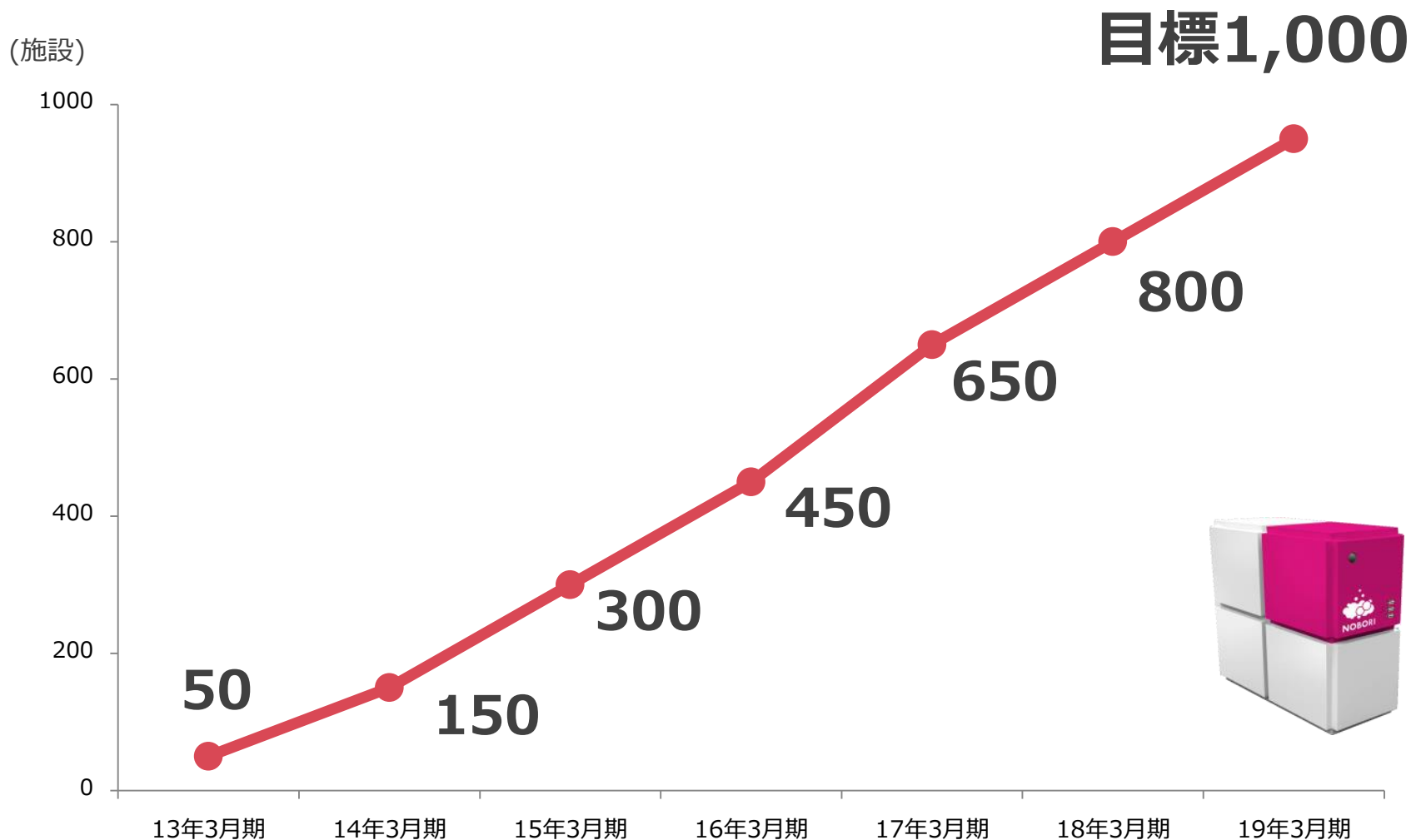
「NOBORI」 に画像を保管している患者数

139,968,000

「NOBORI」 に保存する検査件数

(2018年12月31日現在)

【医療分野】 NOBORI の契約施設数の進捗



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

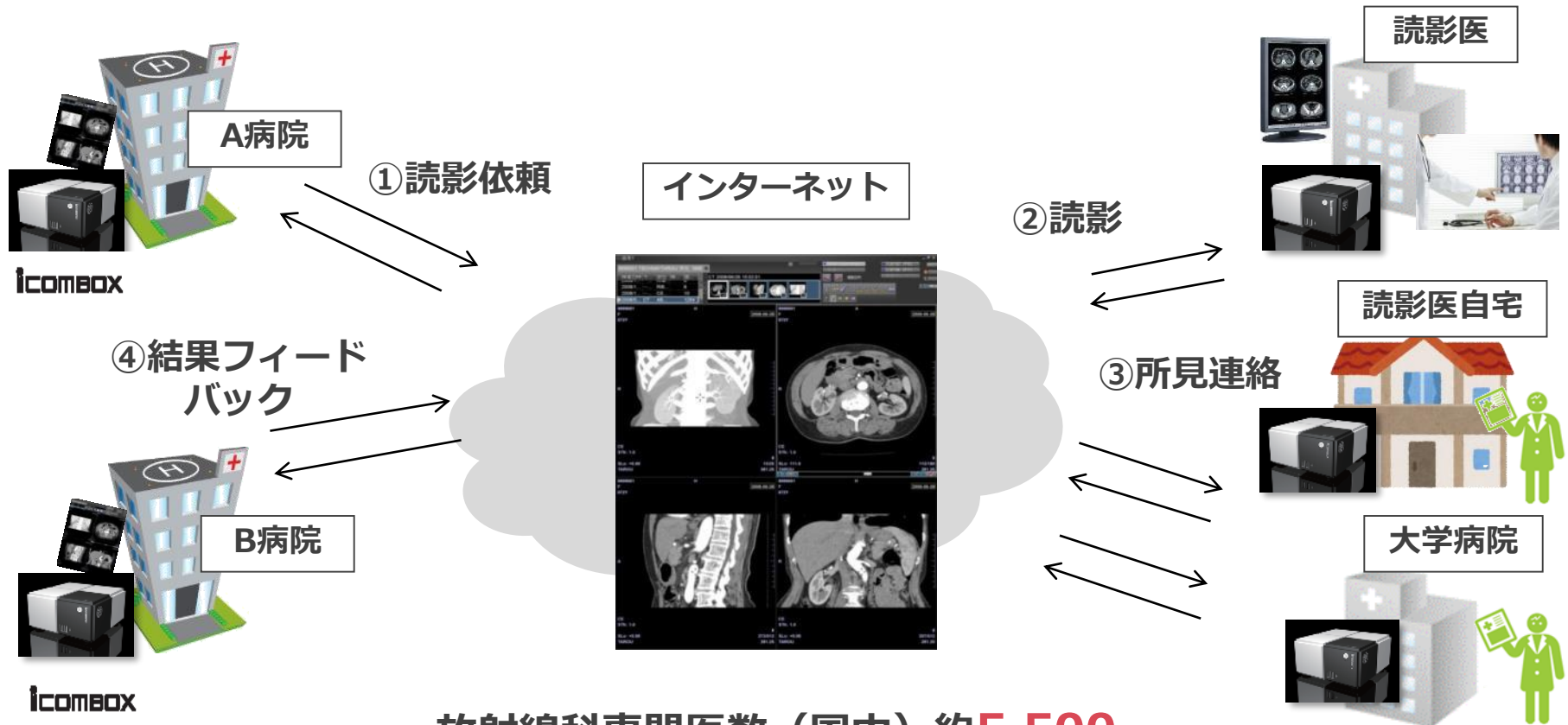
【その他の利用機関】

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、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



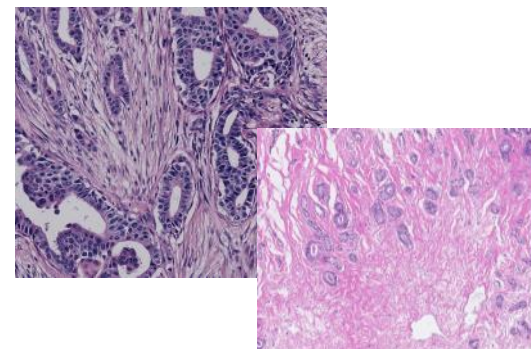
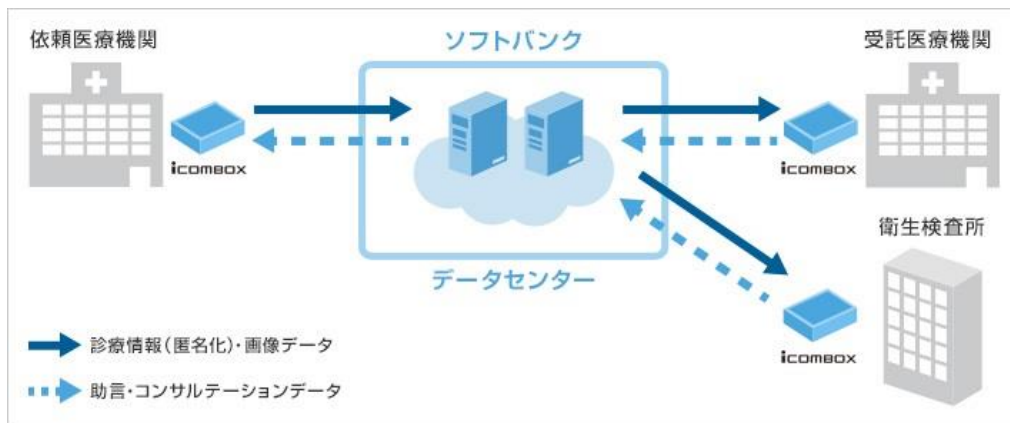
「iCOMBOX」を用いた遠隔画像診断を支援するプラットフォームの提供



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

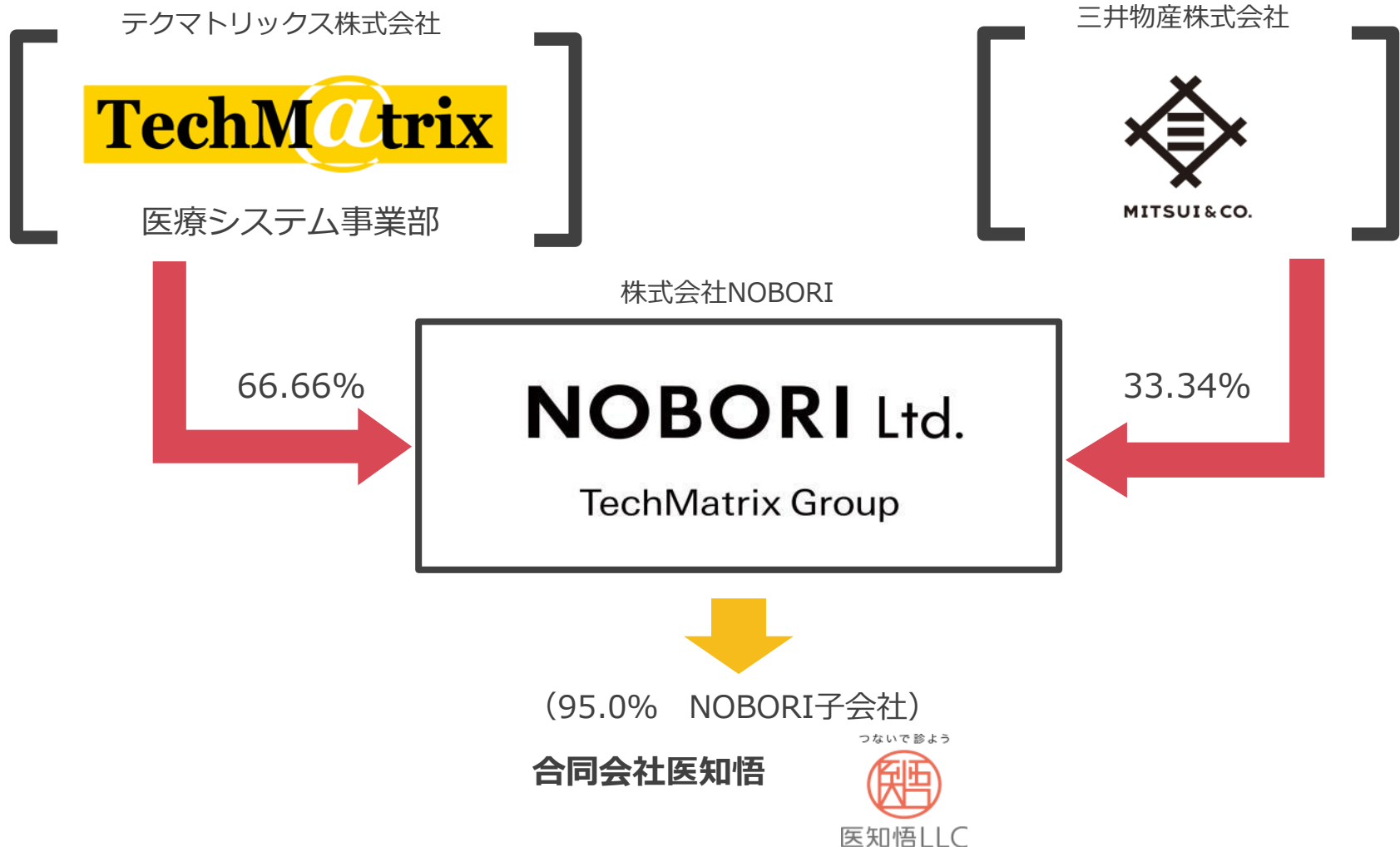
ソフトバンク株式会社との提携



病理画像

【医療分野】株式会社NOBORI

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



【CRM分野】 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

様々な方法での
問い合わせ


FAX


電話


LINE

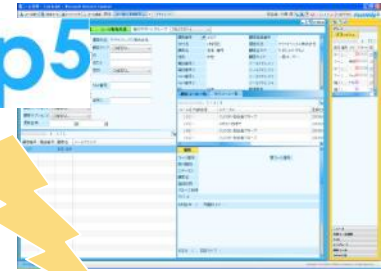

E-Mail


WEB

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！

【CRM分野】 Fastシリーズ導入事例

旭化成ファーマ株式会社様

AsahiKASEI
旭化成ファーマ

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

全労済

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

あなたと、コンビに、
FamilyMart

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

 **共栄火災**

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

MS&AD

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

SPCC

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

相模原市 
Sagamihara City 茨城県 さがみはら

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


Changes for the Better

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

Rakuten 楽天証券

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。

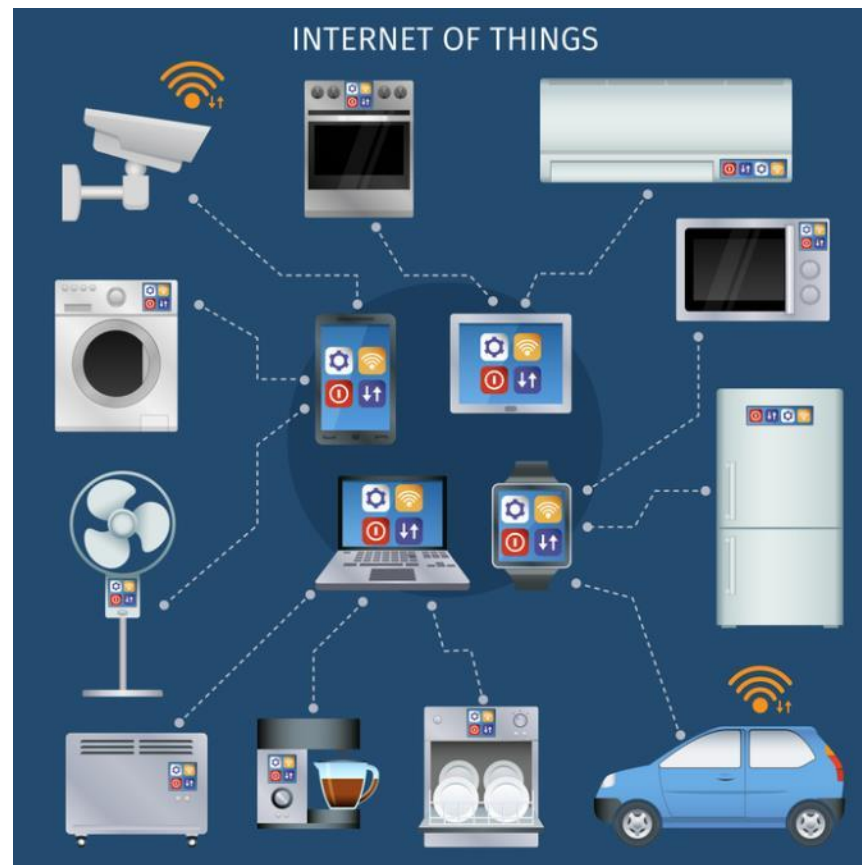
コクヨ株式会社様

KOKUYO

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



【ソフトウェア品質保証分野】ソフトウェア品質向上支援

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

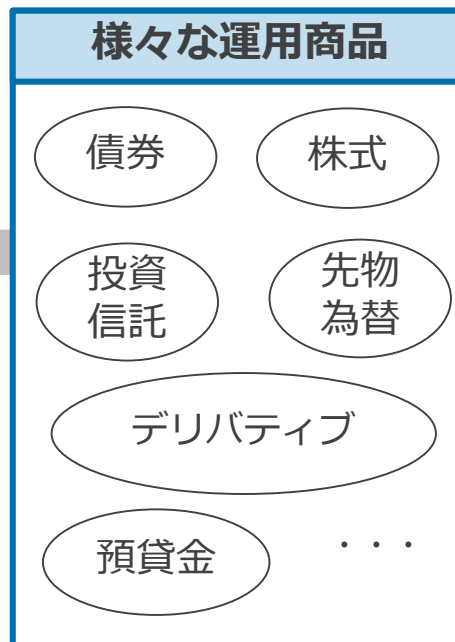
テストツールの販売からコンサルティングまでトータルでサポート



【インターネットサービス分野】 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



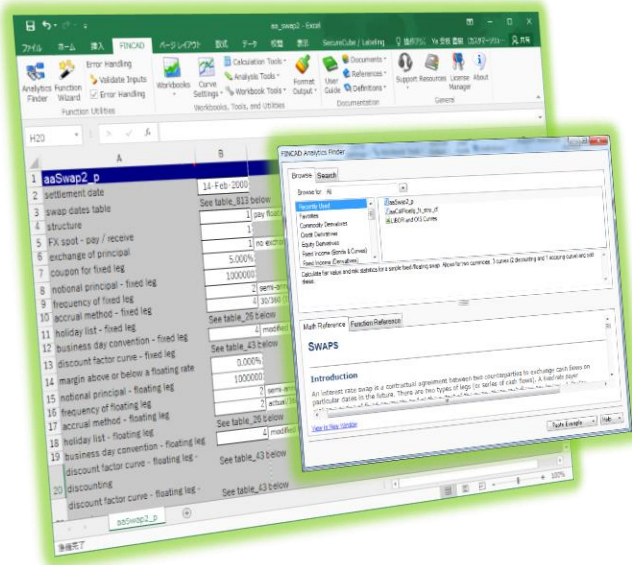
市場リスク、信用リスク、
価格変動リスク、為替変動
リスクが潜在



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。

【インターネットサービス分野】 IT技術者の教育（株式会社カサレアル）

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

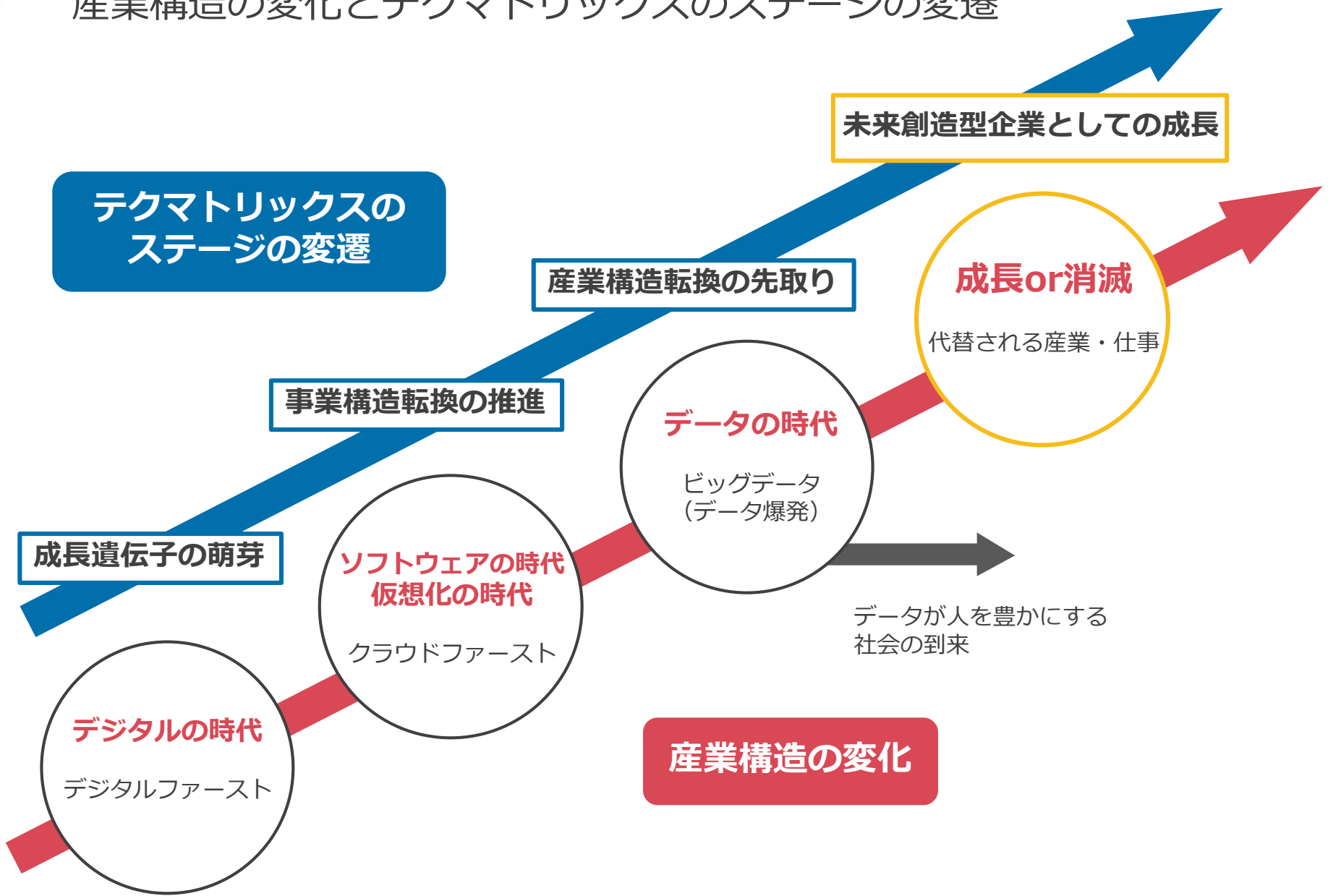
株価情報と配当等

新中期經營計畫

GO BEYOND 3.0

【GO BEYOND 3.0】

産業構造の変化とテクマトリックスのステージの変遷



【GO BEYOND 3.0】

ビッグデータ・AI活用によるイノベーションの創出



『光』の側面

ビッグデータ×AI

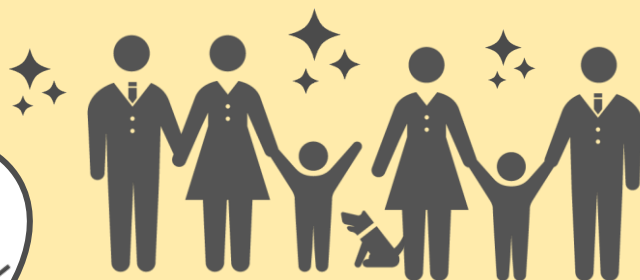
『影』の側面



【GO BEYOND 3.0】

ビックデータ・AI活用によるイノベーションの創出

利便性向上・生活スタイルの好転



個人情報
検索履歴・購買行動

サービス提供
個別ニーズに沿ったサービス提供

医療技術の発展

医療ビッグデータ法
「次世代医療基盤法」



購入

履歴から
レコメンド

ビックデータ×AI

【GO BEYOND 3.0】

ビッグデータ・AI活用によるイノベーションの創出

ビッグデータ×AI

アメリカ

GAFA

世界で最も影響力がある
「デジタル・プラットフォーマー」と呼ばれる
企業4社を表す造語

Google
Apple
Facebook
Amazon

インターネット検索
スマートフォン
SNSプラットフォーム
インターネット通販

EU

GDPR

EU一般データ保護規則

General
Data
Protection
Regulation

対抗

日本

「デジタル・プラットフォーマー型ビジネスの
台頭に対応したルール整備の基本原則」

定義・範囲

利活用・流用

個人情報保護

所有・権利

【GO BEYOND 3.0】

サイバーセキュリティ対策の需要は拡大

セキュリティ脅威に対する動き

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

国家

インフラ防御のための安全保障政策

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

企業

コーポレートガバナンスの一部へ

情報漏えい事故の発生は、企業の存続を脅かす危機に発展

サイバーセキュリティ対策は、国家戦略・企業戦略の一部へ

【GO BEYOND 3.0】 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

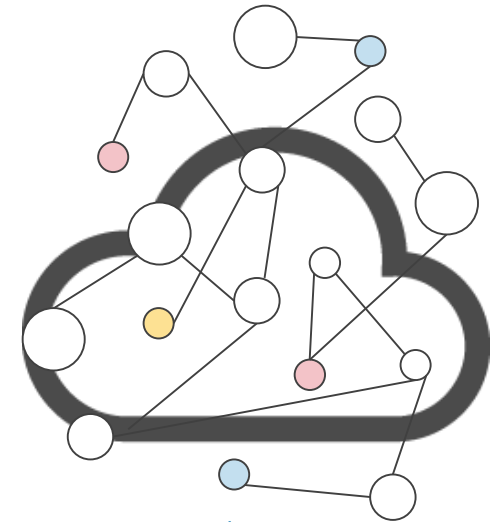
クラウドに集約される
ビッグデータ解析



- スマホの爆発的普及
- 世界がフラットに

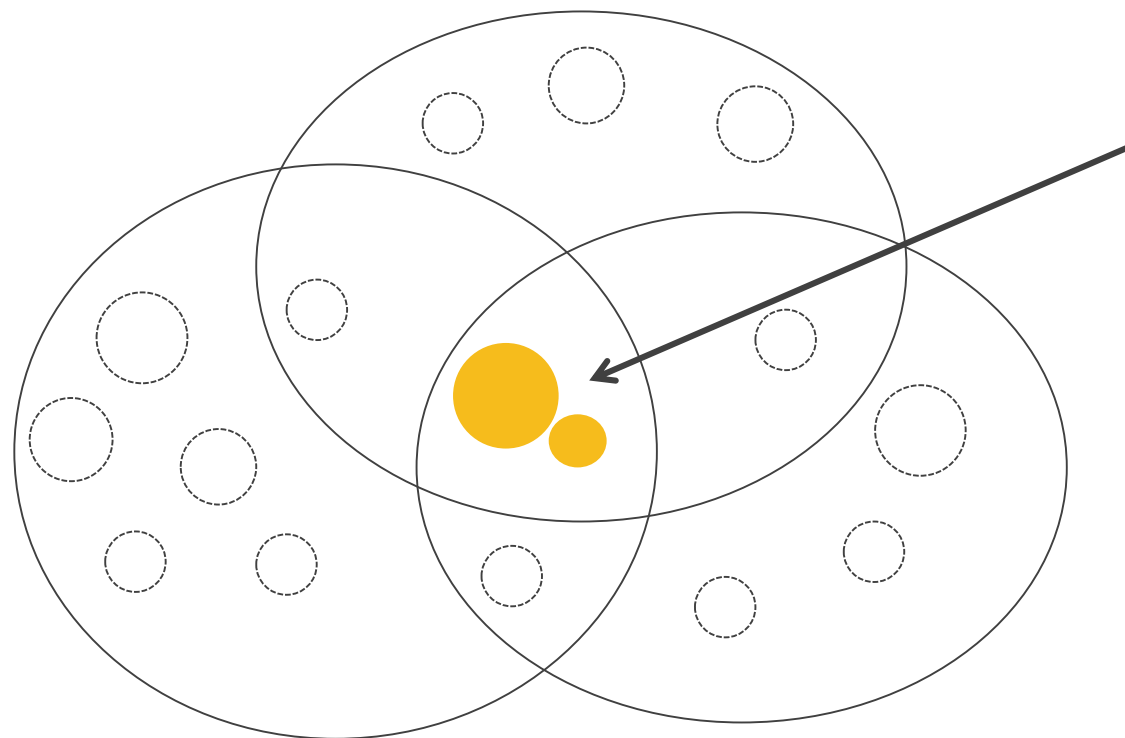


- センサー+インターネットで始まるデータの爆発
- 繋がる車、自動運転の社会、シェアリングエコノミー
- ソフトウェア依存社会の安心と安全はソフトウェア品質に宿る
- ソフトウェア品質の一部を構成するセキュリティ脆弱性対策
- 利便性の裏に安全性対策・セキュリティ対策の必要性



- 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

- 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**

【GO BEYOND 3.0】 事業戦略（追加）

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

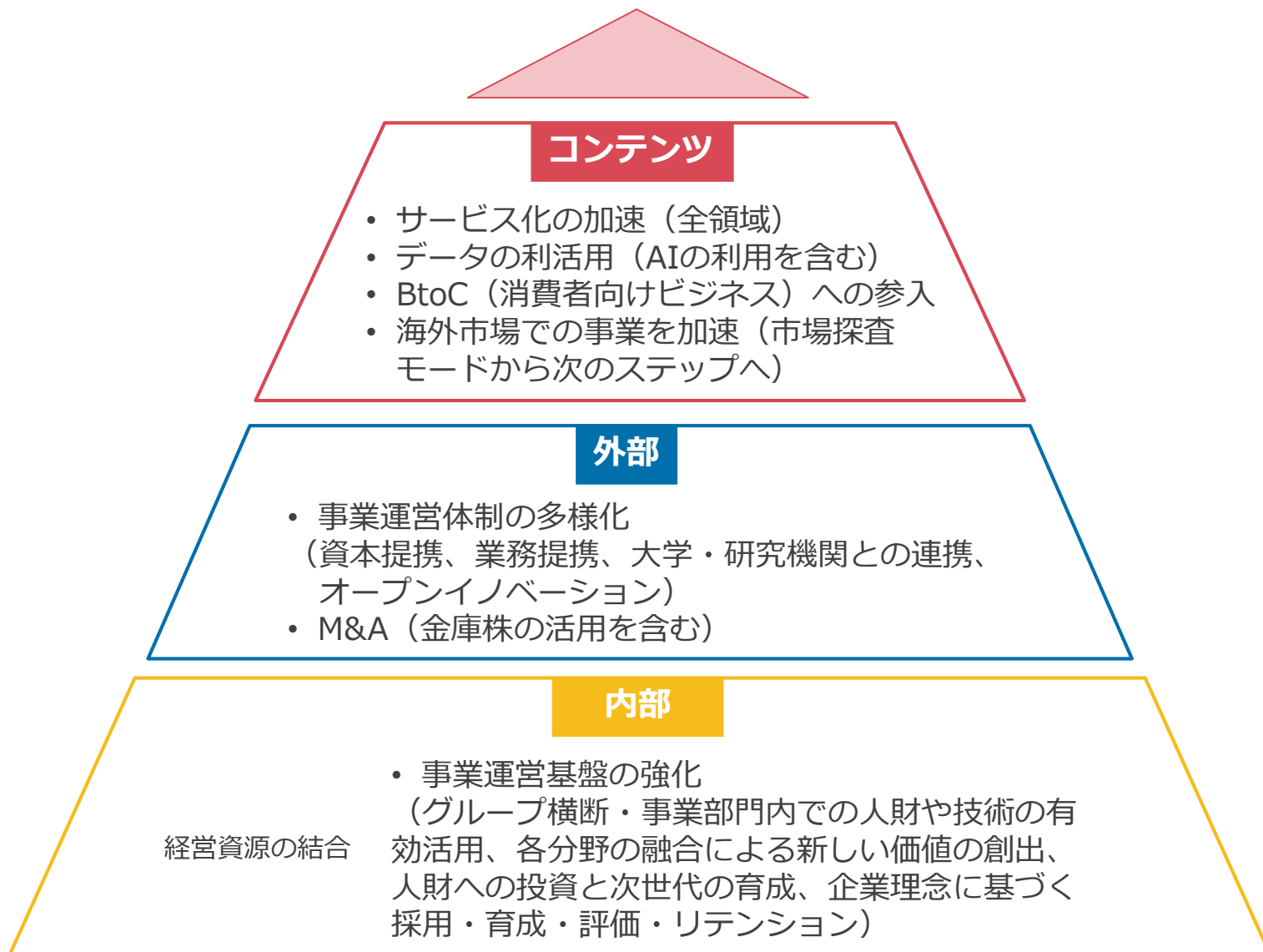
5 海外市場での事業を加速（市場探査モードから次のステップへ）

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）

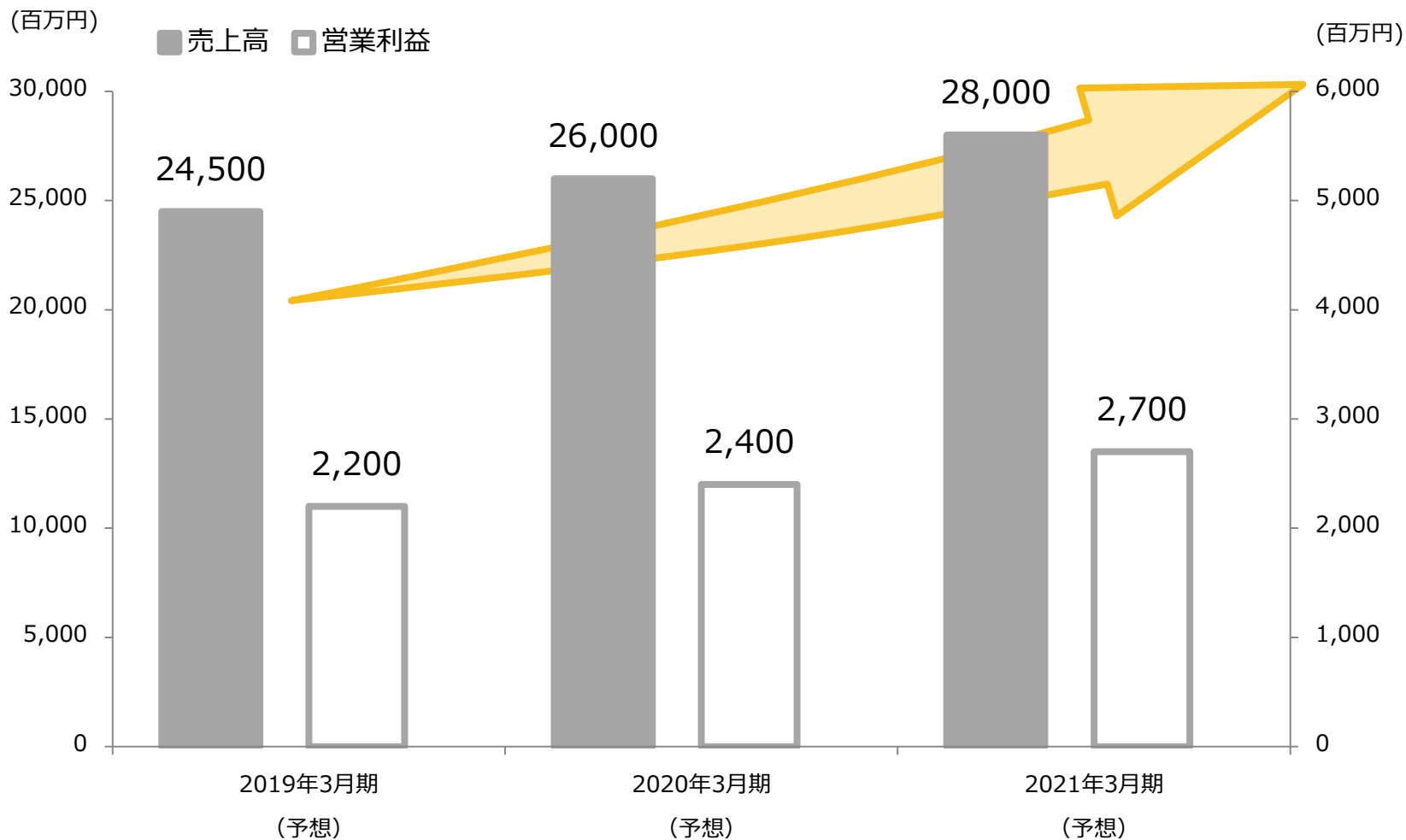
7 M&A（金庫株の活用を含む）

【GO BEYOND 3.0】 事業戦略（追加）

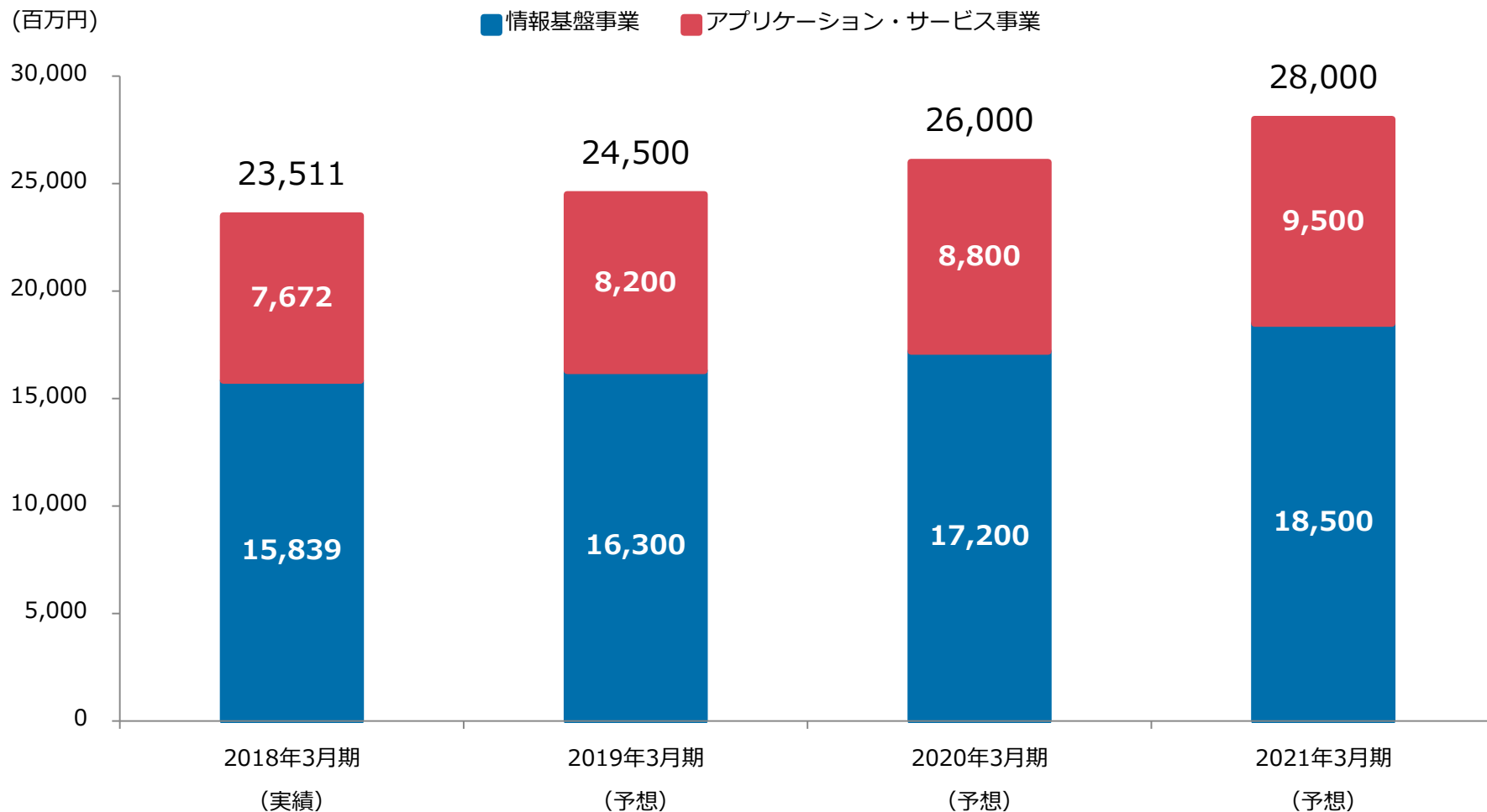
新規事業を創出



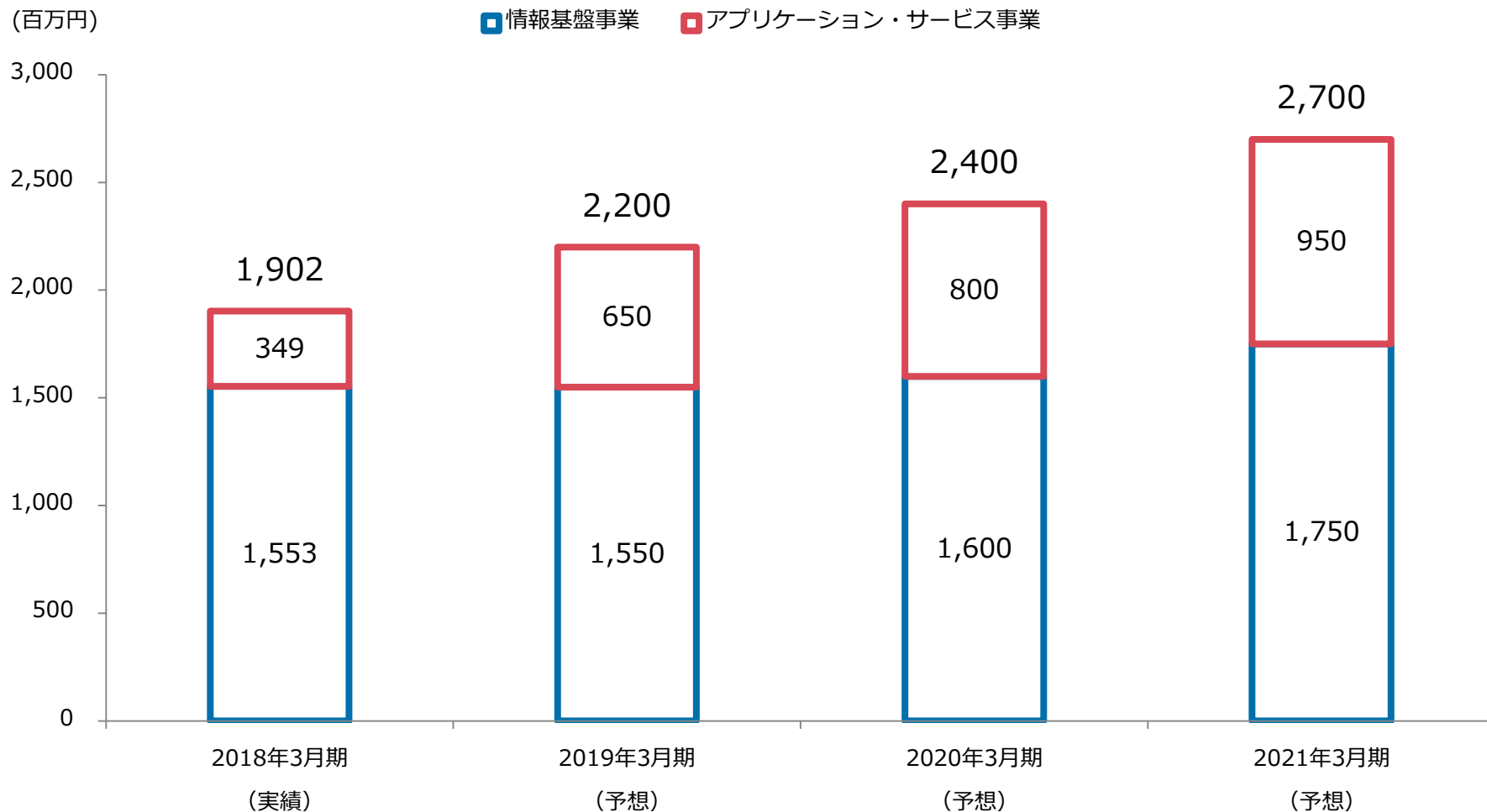
売上高・営業利益ともに成長を継続



売上高



営業利益



【GO BEYOND 3.0】 バランスのとれた事業構成へ

情報基盤事業

19年3月期～21年3月期（予想）	
売上高 CAGR (%)	5.3
営業利益 CAGR (%)	4.1
21年3月期（予想）	
営業利益率 (%)	9.5

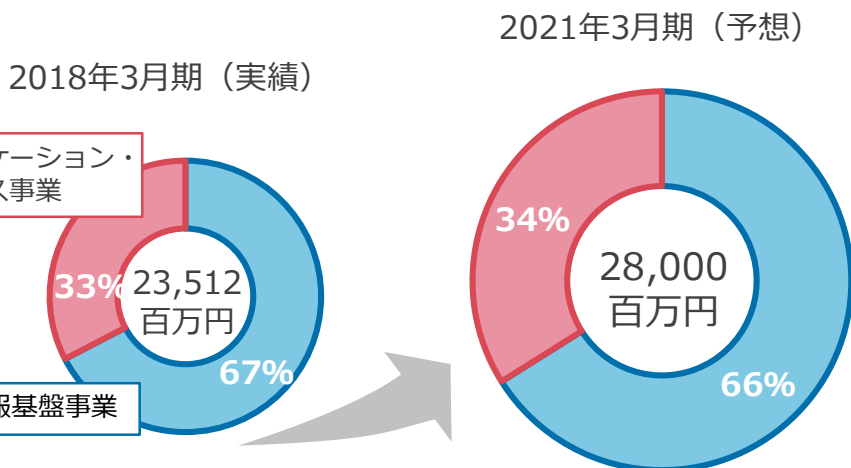
※事業構造の積極的転換・差別化のための独自付加価値サービスの創出に注力

アプリケーション・サービス事業

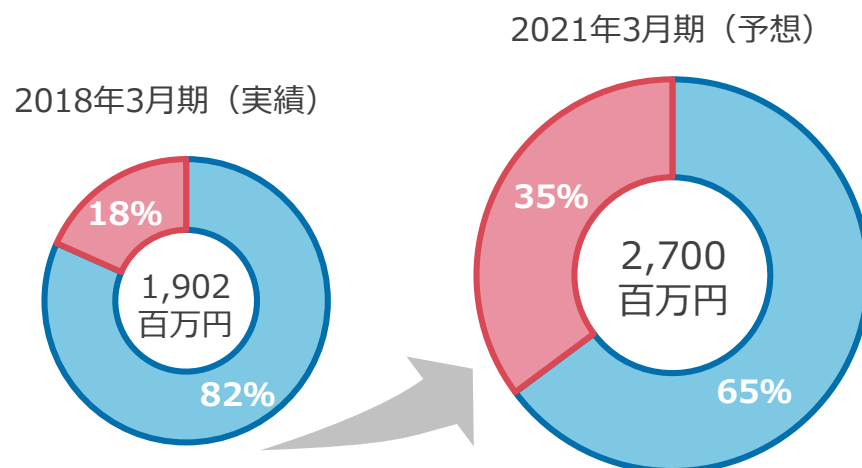
19年3月期～21年3月期（予想）	
売上高 CAGR (%)	7.4
営業利益 CAGR (%)	39.6
21年3月期（予想）	
営業利益率 (%)	10.0

※ストック型ビジネスの伸長による収穫期への移行

売上高



営業利益



1

会社概要

2

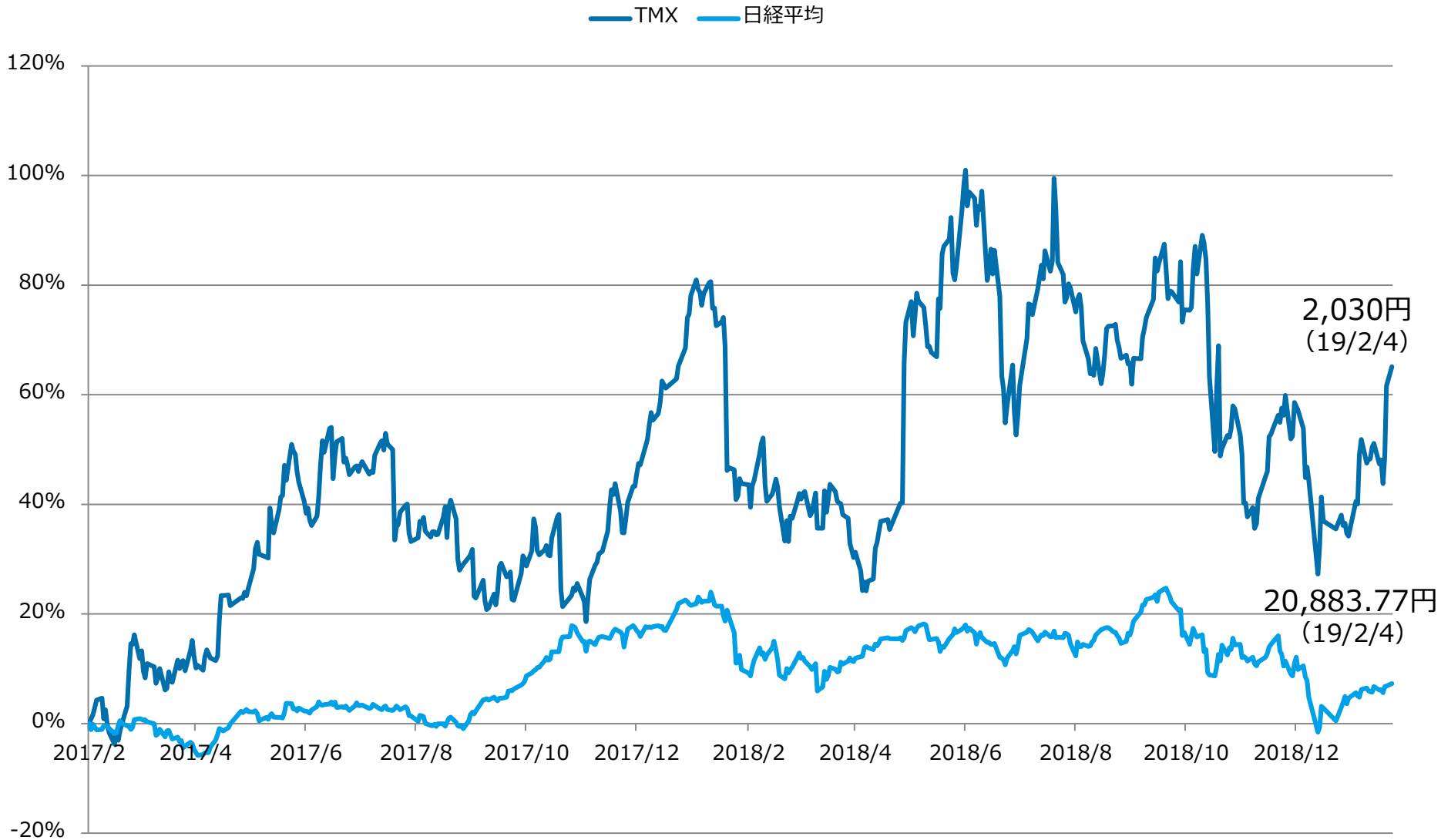
事業領域

3

中期経営計画

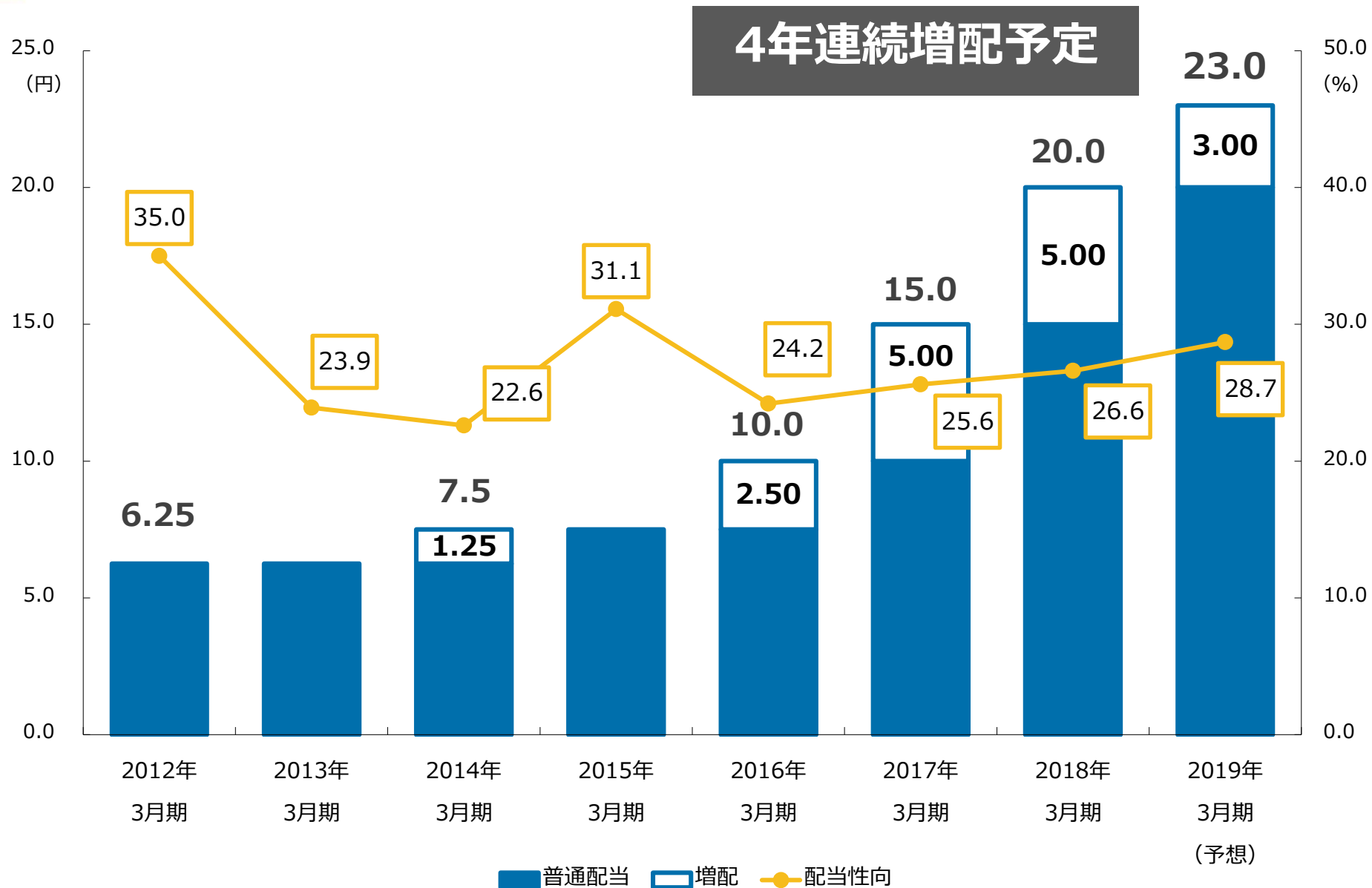
4

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ライセンス&セキュリティ管理ツール「FOSSID」の販売を開始

厳しいスケジュールでソフトウェアをリリースする開発現場では、ソースコードが公開されているOSSの利用が増加

メリット

- 短期間リリースが可能
- コスト削減
- 品質向上・・・

デメリット

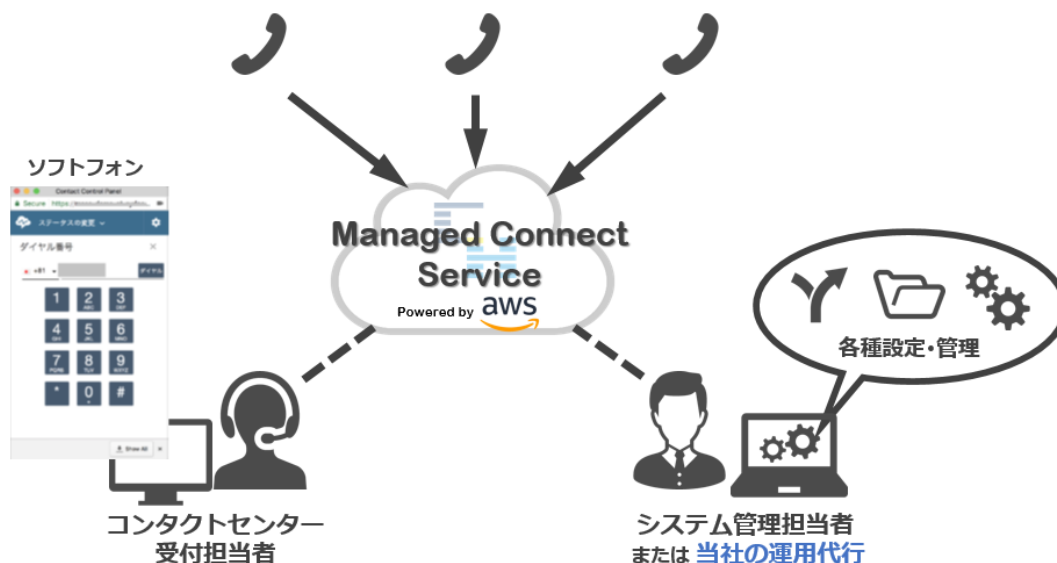
- セキュリティの脆弱性
- ライセンス違反
- バグ・・・

このデメリットを **FOSSID** が解決！！

「FOSSID」でソースコードをスキャンし、OSSの有無を確認し、そのライセンスポリシーやセキュリティ脆弱性を把握することにより、OSSのライセンスに関して早期にリスク対応を行うことが可能

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



テクマトリックス

「IT 経営注目企業2018」及び「JPX日経中小型株指数の構成銘柄」に選定

IT 経営注目企業2018

経済産業省と東京証券取引所による「攻めのIT 経営銘柄2018」において、「IT 経営注目企業2018」に選定。攻めのIT 経営銘柄は、中長期的な企業価値の向上や競争力の強化といった視点から戦略的にIT 活用に取り組む企業を選定するものであり、銘柄に準ずる高い評価を受けた企業や注目される取り組みを行う企業を「IT 経営注目企業」として選定。



JPX日経中小型株指数の構成銘柄

東京証券取引所と日本経済新聞社が共同で算出する「JPX日経中小型株指数」の2018年度の構成銘柄（全200銘柄）に選定。

「JPX日経中小型株指数」は、「投資者にとって投資魅力の高い会社」を構成銘柄とする「JPX日経インデックス400」の考え方を中小型株にも適用し、資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行う企業が構成銘柄。

NOBORI

「第12回 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2018」において、先進技術賞を受賞

「第12回 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2018」における先進技術賞の受賞

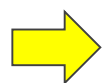
医療情報クラウドサービス「NOBORI」が、特定非営利活動法人ASP・SaaS・IoT クラウドコンソーシアム（略称：ASPIC）が選定する「第12回 ASPIC・IoT・AI・クラウドアワード2018」の「ASP・SaaS部門社会・業界特化系分野」において、先進技術賞を受賞。

これからますます幅広い投資家の皆さまに注目いただき、ご期待に添えるよう、企業価値の向上を目指す。

テクマトリックス

「FastHelp5」の新バージョンを販売開始し、チャットボットとの連携を強化

顧客接点の拡充や生産性の向上を目的に、チャットボットを導入する企業が増加・・・



「FastHelp 5」の新バージョンでは、「Fast API」を通じて
チャットボットとの柔軟な連携を可能に

FastHelp5

顧客情報・コンタクト履歴を
一元管理



チャットボット製品

人工知能／チャットボット
による顧客との対話



センター内業務の効率化とカスタマエクスペリエンスの向上

【連携確認済みのチャットボット/対話エンジン】



Kiku-Hana(キクハナ)

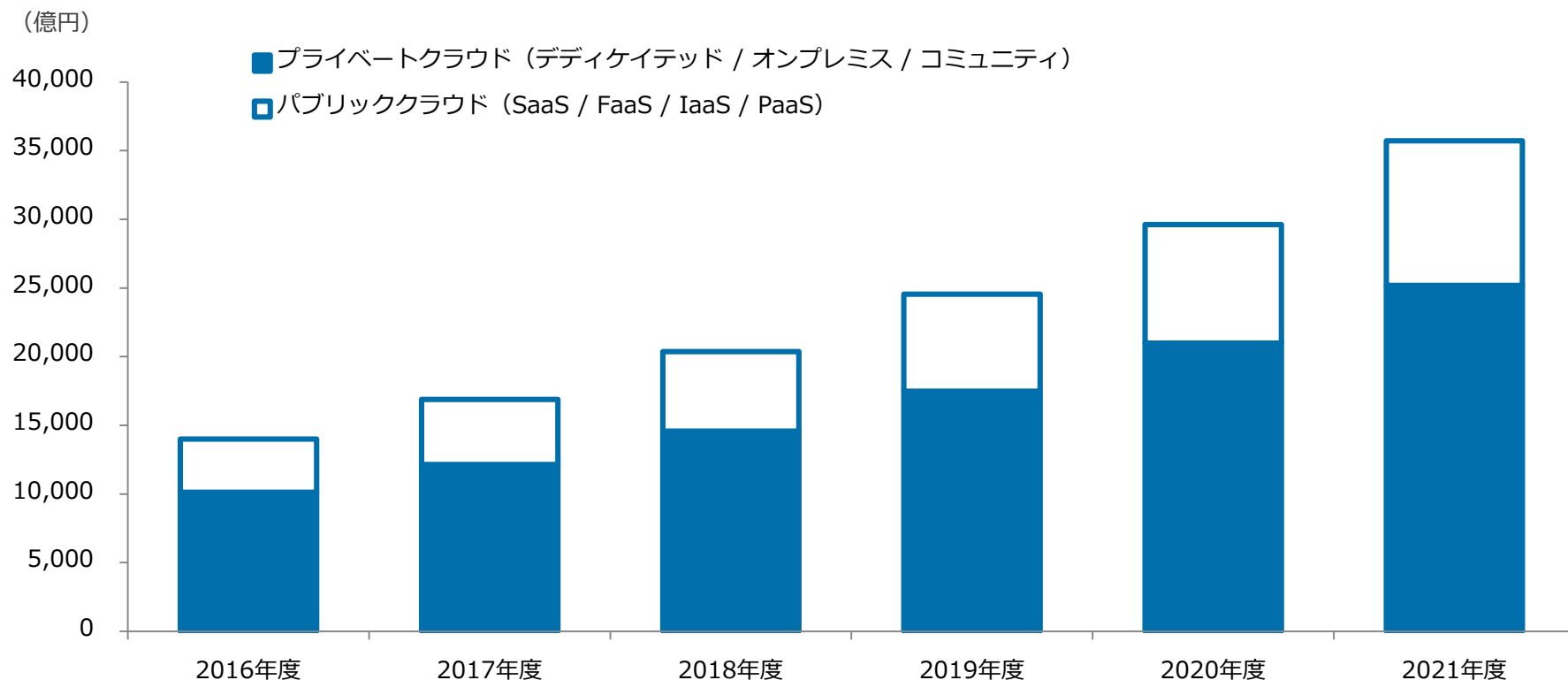


Third AI(サードアイ)



BEDORE(ベドア)

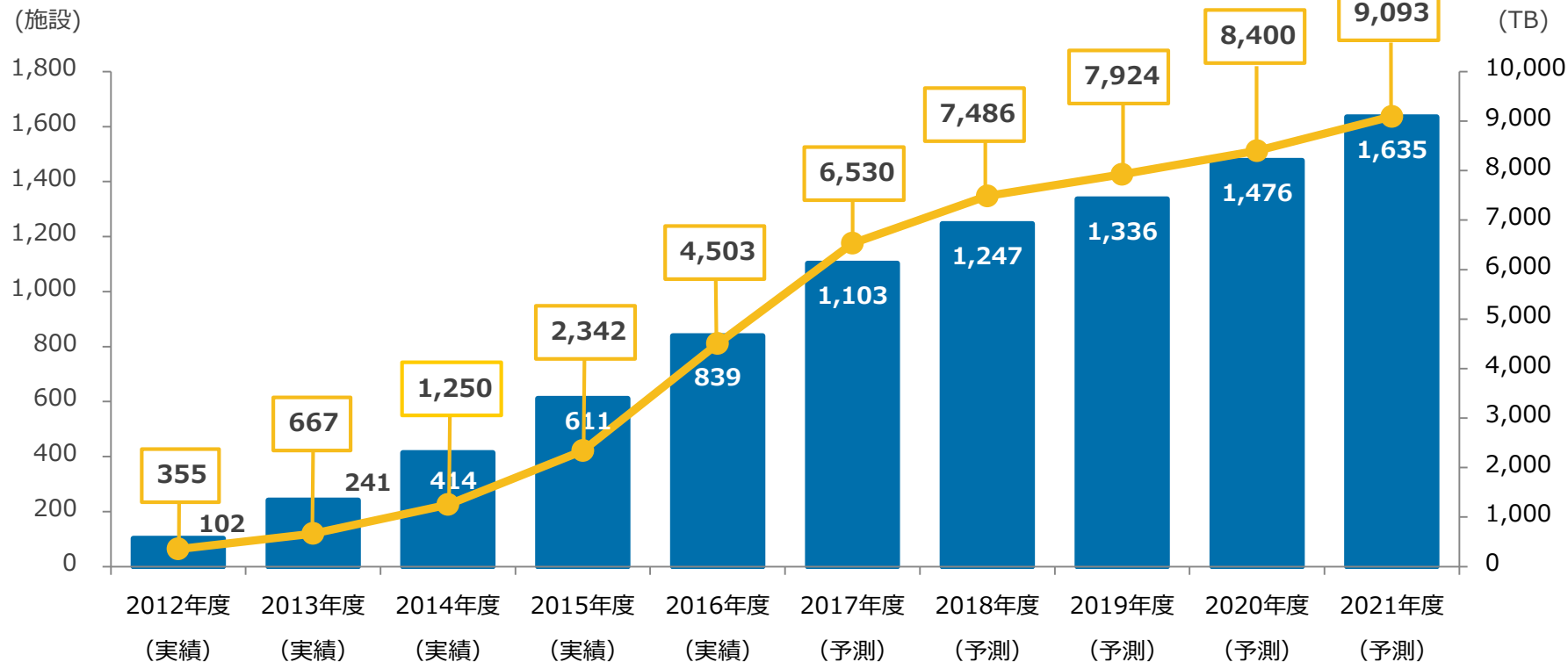
国内クラウドサービス市場規模 実績・予測



◆ 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



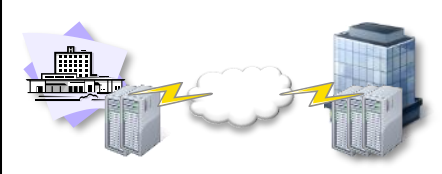
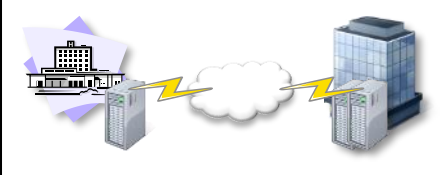
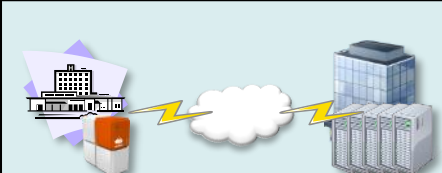

注：予測値は2017年12月現在

■ 国内契約施設数 ● 保存容量推移

- ◆ 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

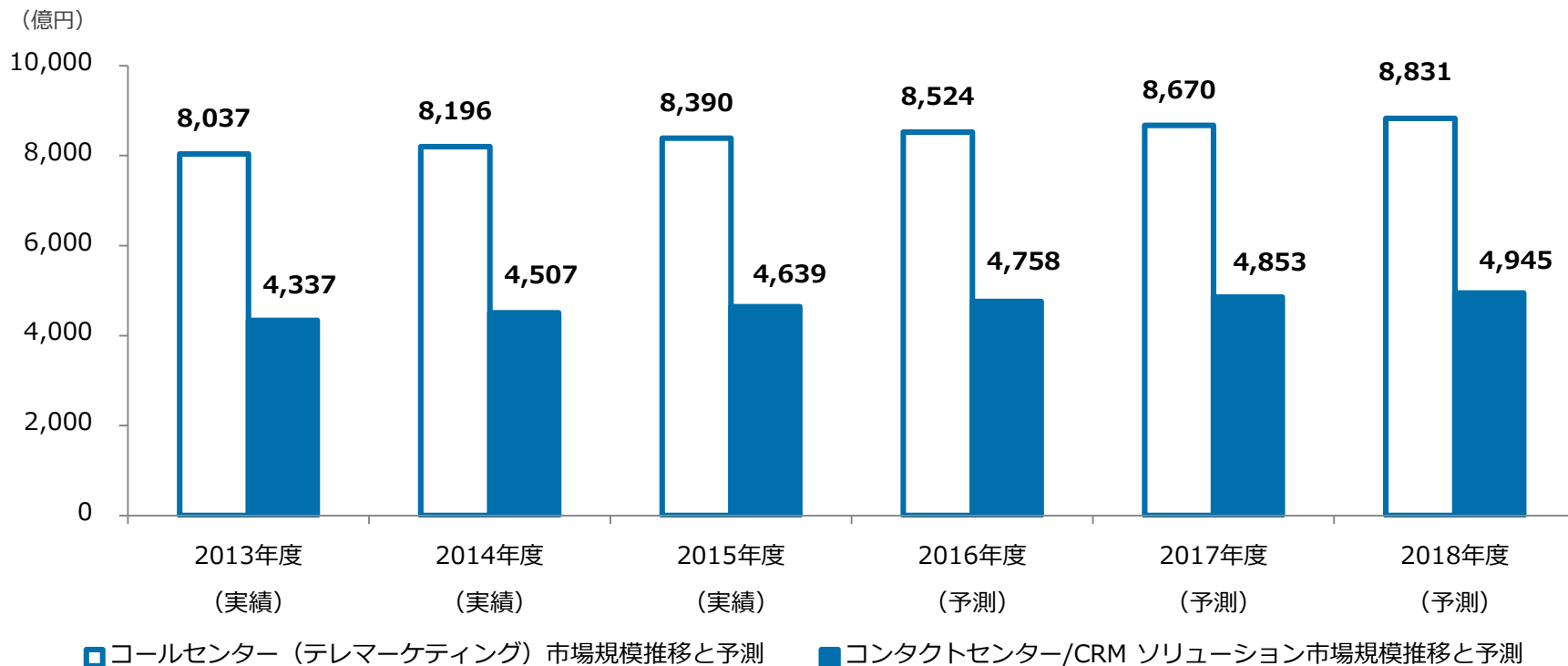
* 出所：矢野経済研究所「2017年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2017年12月）

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

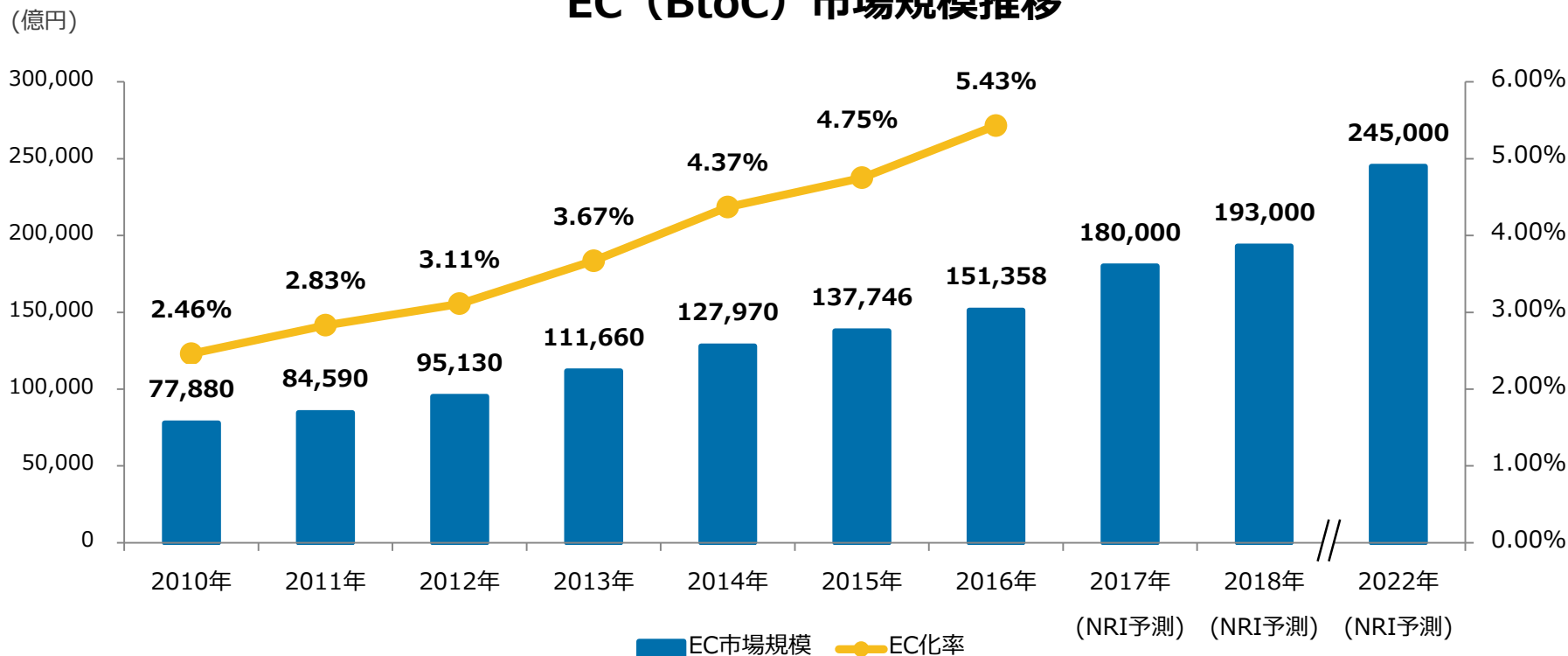


注：事業者売上ベース、予測値は2016年11月現在

- ◆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



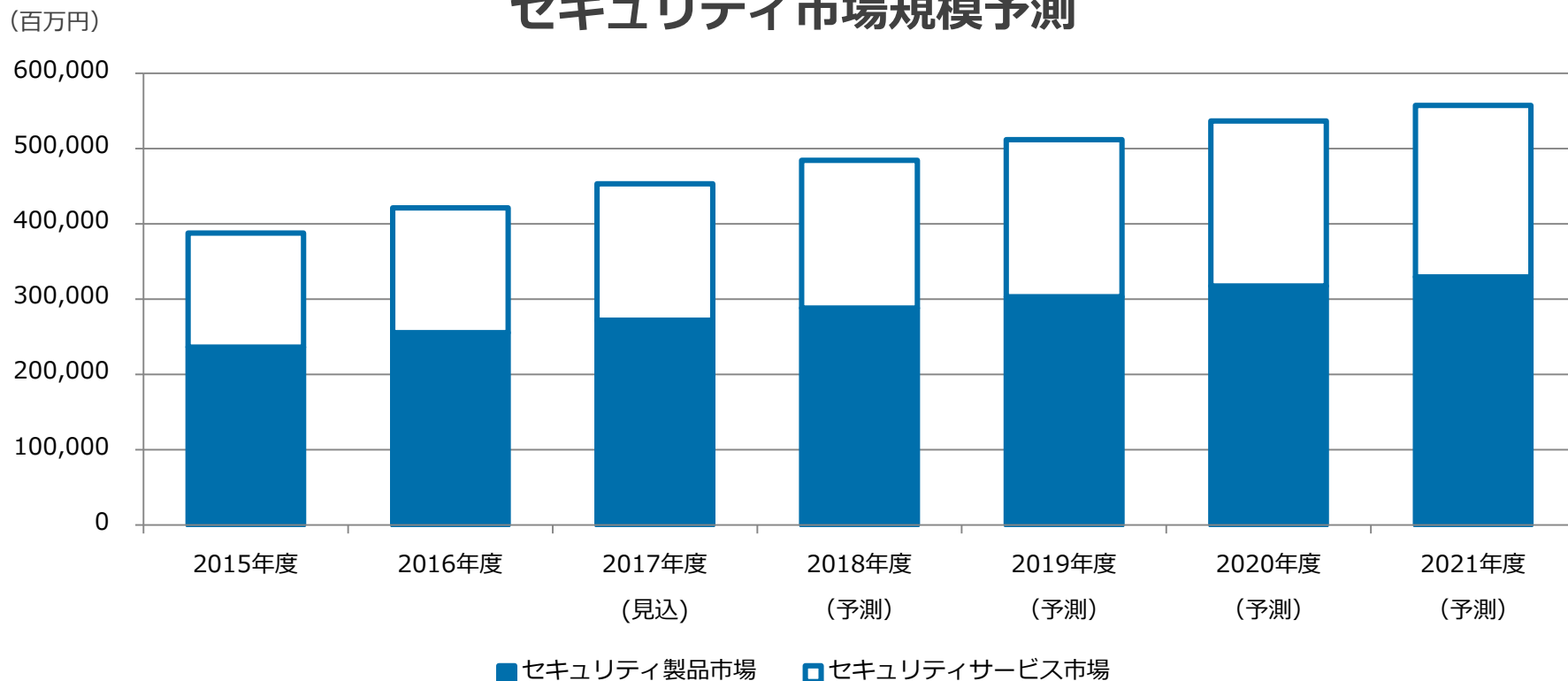
(～2016年：経済産業省、2017年～：野村総合研究所データをもとに作成)

- ◆ 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