



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/>

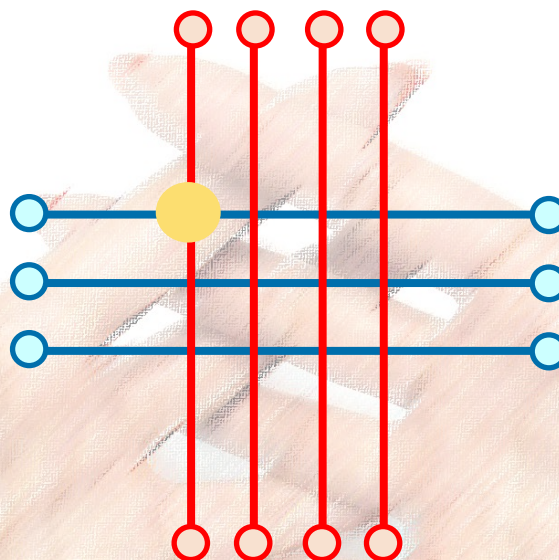
Techmatrix

Technologyと垂直市場のMatrix

○垂直市場〔縦軸〕
(vertical market)

製造業
医療
CRM
通信
金融
・
・
・

○テクノロジー〔横軸〕



アプリケーション

ビジネス・プロセスを効率的・効果的に機能させるためのソフトウェア

業務支援ソフト・テストツール・BI・AI

SaaS

ミドルウェア

アプリケーションの開発・実行に共通して使用されるソフトウェア

データベース・API
クラウドストレージ
CDN

PaaS

インフラ
ストラクチャー

ソフトウェアを稼働させるためのハードウェアや設備

サーバー・ストレージ
ネットワーク機器
セキュリティ対策

HaaS
IaaS

1

会社概要

2

事業領域

3

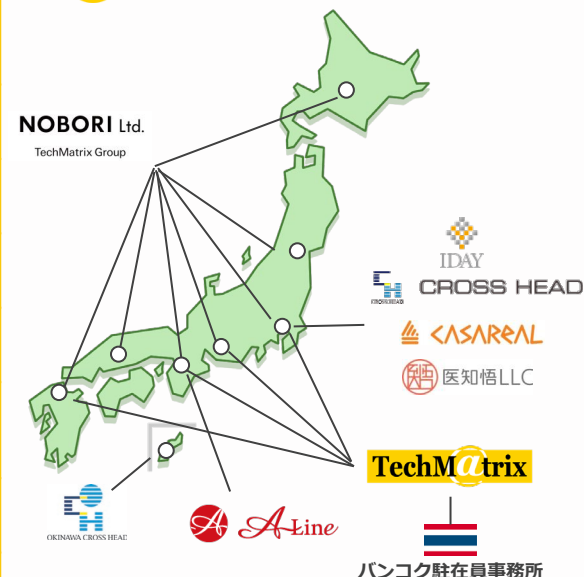
中期経営計画

4

株価情報と配当等

会社概要

商号	テクマトリックス株式会社 (東証一部：3762)			
設立	1984年8月30日			
資本金	12億9,812万円			
代表者	由利 孝			
本店	東京都港区三田3-11-24			
支店・営業所	西日本支店（大阪） 名古屋営業所（愛知） 九州営業所（福岡） バンコク駐在員事務所（タイ）			
従業員数	1,182名（連結）			
発行済株式総数	44,518,400株			
決算期	3月（第37期 有価証券報告書よりIFRS適用）			
役員構成	監査等委員会設置会社 / 執行役員制度			
	代表取締役	由利孝	取締役	依田 佳久
	取締役	矢井 隆晴	取締役	鈴木 猛司
	社外取締役	安武 弘晃	社外取締役*1	海部 美知
	社外取締役*1	堀江 愛利	社外取締役*2	佐々木 英之
	社外取締役*2	高山 健	社外取締役*2	三浦 亮太
	社外取締役*2	杉原 章郎	*1：女性取締役	*2：監査等委員



東京本社



西日本支店



1980

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

1990

1996年12月
1998年10月

CRMパッケージ「FastHelp」を自社開発し販売開始
医用画像サーバ「Secured DICOM Server」を自社開発し販売開始

2000

2000年 7月
2000年11月
2001年 2月
2005年 2月
2007年 8月
2008年 1月
2009年 8月

ニチメン株式会社が保有株式をITX株式会社に売却（同社の連結子会社へ）
社名を「テクマトリックス株式会社」へと変更
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
ジャスダック証券取引所に上場
合同会社医知悟を設立
クロス・ヘッド株式会社を連結子会社化
株式会社カサレアルを完全子会社化

2010

2010年 6月
2013年 2月
2014年 3月
2015年 8月
2018年 4月

2019年11月

東京証券取引所 市場第二部に上場
東京証券取引所 市場第一部に指定
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
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
医療システム事業を会社分割によって株式会社NOBORIへ承継
タイ・バンコクに駐在員事務所設立
山崎情報設計株式会社を子会社化

2020

2020年10月

九州営業所開設

子会社名（持ち分比率）	事業内容
株式会社NOBORI（66.6%） NOBORI Ltd. TechMatrix Group	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。患者（個人）向けに、PHRサービスの提供。
合同会社医知悟  医知悟LLC （NOBORIの95.0%子会社）	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
株式会社A-Line  A-Line （NOBORIの67.7%子会社）	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、他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
クロス・ヘッド株式会社 （100.0%） 	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  OKINAWA CROSS HEAD （クロスヘッドの100.0%子会社）	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
株式会社カサレアル（100.0%） 	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
山崎情報設計株式会社（51.0%） 	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

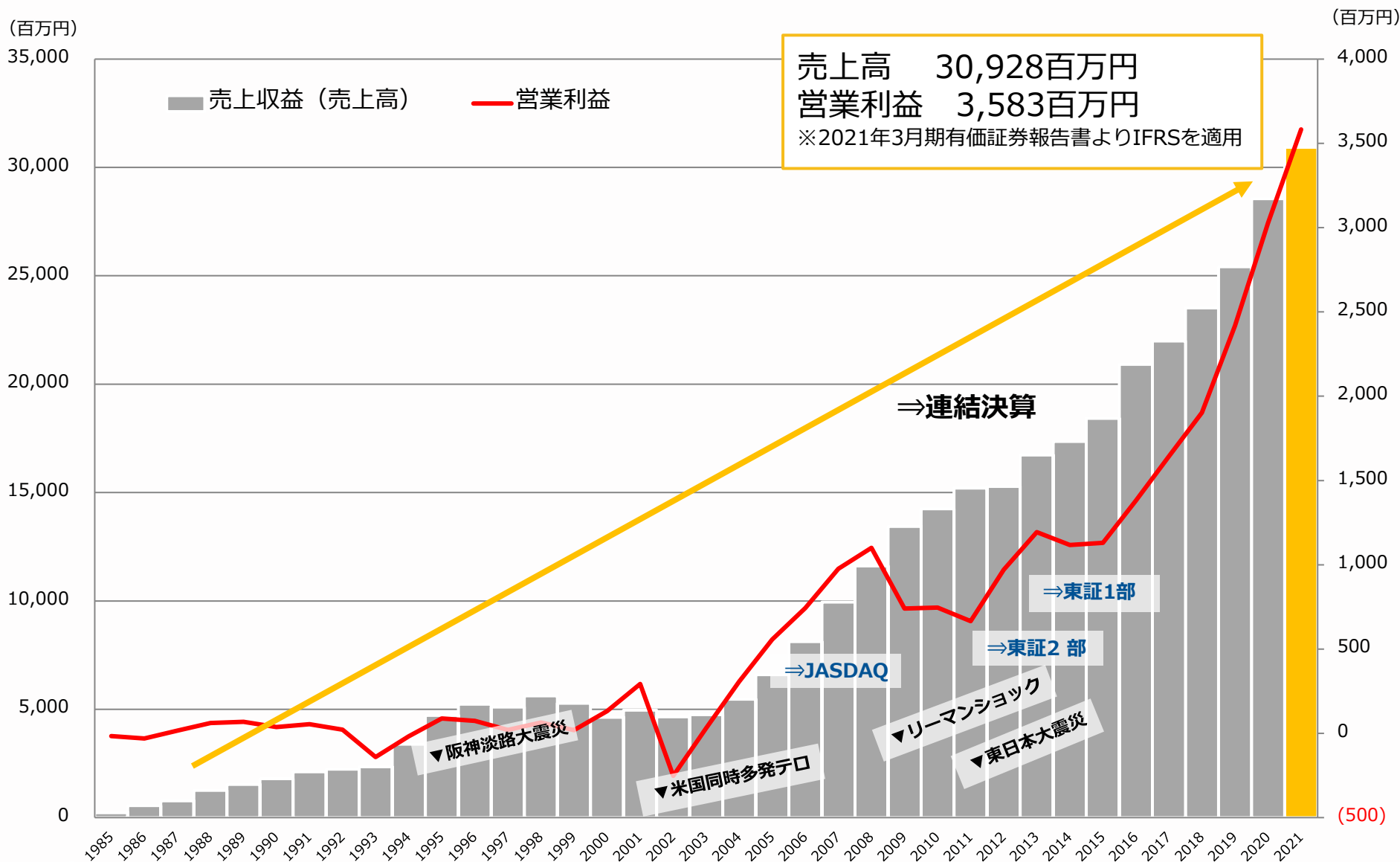
Mission Statement

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



連結業績（第1四半期）

- ◆ 売上収益は過去最高を記録。
- ◆ 営業利益は昨年度対比で減少。
 - ・ 本格展開を開始した教育事業への先行投資の実施。
 - ・ 前年度の新型コロナウイルスの影響による販売促進費（販管費）減少の反動。
 - ・ 従業員数増加に伴う給与手当等の人件費（販管費）の増加。
 - ・ 新規連結子会社の営業損失取込み。
 - ・ 期末業績連動賞与の引当てを四半期毎に変更。（昨年度までは半期毎）

(単位：百万円)	21年3月期 1Q	22年3月期 1Q	増減額	増減率
売上収益	7,515	7,612	+97	+1.3%
営業利益	963	647	△316	△32.8%
税引前利益	966	648	△317	△32.9%
親会社の所有者 に帰属する 四半期利益	649	427	△222	△34.2%

連結財政状態計算書（B/S）

- ◆ 新収益認識基準の適用に伴い、「その他流動資産」に含まれる「前渡金」及び「その他流動負債」に含まれる「前受金」が増加しております。

（単位：百万円）

	21年3月期	22年3月期 1Q		21年3月期	22年3月期 1Q
流動資産合計	31,169	32,174	流動負債	18,902	20,132
現金及び預金同等物	14,634	14,443	営業債務及びその他の債務	1,369	1,024
営業債権及びその他の債権	3,915	2,739	借入金	699	697
その他流動資産	12,620	14,990	その他流動負債	16,833	18,410
非流動資産	8,826	8,943	非流動負債	4,739	4,686
有形固定資産	4,289	4,431	借入金	700	650
のれん	164	164	その他固定負債	4,039	4,036
無形資産	1,473	1,490	負債合計	23,641	24,819
投資その他の資産	2,898	2,856	資本金・資本剰余金合計	5,918	5,918
			自己株式	△1,011	△1,011
			利益剰余金	9,450	9,401
			その他の資本の構成要素	487	460
			親会社の所有者に帰属する持分合計	14,844	14,768
			非支配株主持分	1,509	1,530
			資本合計	16,354	16,298
資産合計	39,996	41,117	負債及び資本合計	39,996	41,117

TechMatrix

ネットワークセキュリティ

- ・ 最先端のネットワーク／セキュリティ製品の提供
- ・ 安全な情報基盤を構築
- ・ 24時間365日の運用監視サービスの提供



医療

- ・ 医用画像管理システム（PACS）の提供
- ・ PHRサービスの提供
- ・ 遠隔読影のプラットフォームを提供



NOBORI

CRM

- ・ コンタクトセンター向けの問合せ管理システムの提供
- ・ FAQナレッジシステムの提供



情報基盤事業

アプリケーション・サービス事業

教育

- ・ スクール・コミュニケーション・プラットフォーム「ツムギノ」の提供



ソフトウェア品質保証

- ・ 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



ビジネスソリューション

- ・ 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



Apreccia4

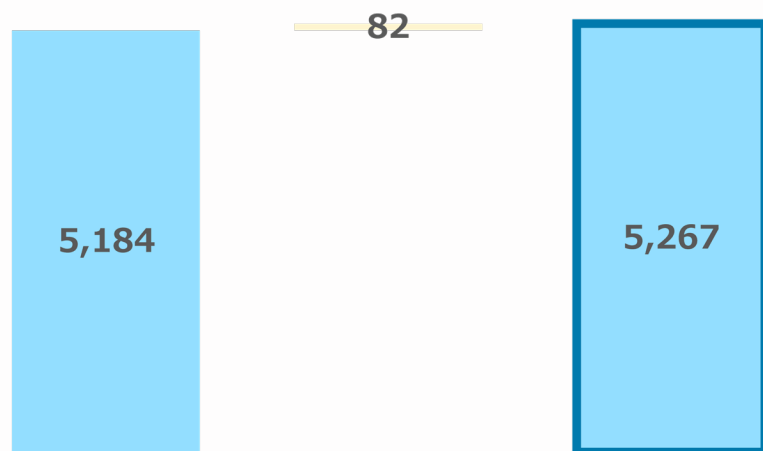
セグメント別 売上収益（第1四半期）

- ◆ 連結売上高のうち、情報基盤事業が約70%、アプリケーションサービス事業が約30%

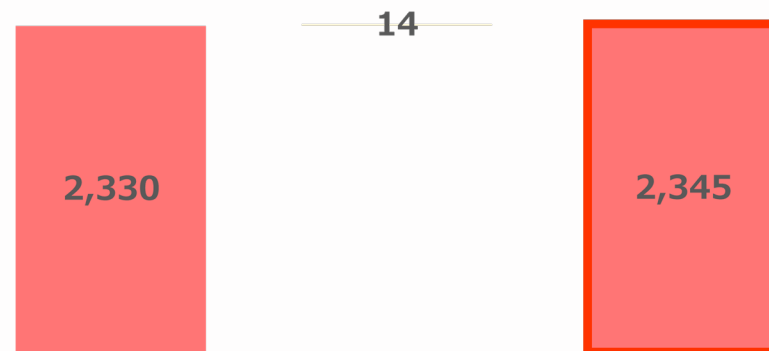
情報基盤事業

アプリケーション・サービス事業

単位：百万円



単位：百万円



(単位：百万円)	21年3月期 1Q	22年3月期 1Q	増減額	増減率
情報基盤事業	5,184	5,267	+82	+1.6%
アプリケーション・ サービス事業	2,330	2,345	+14	+0.6%

セグメント別 営業利益（第1四半期）

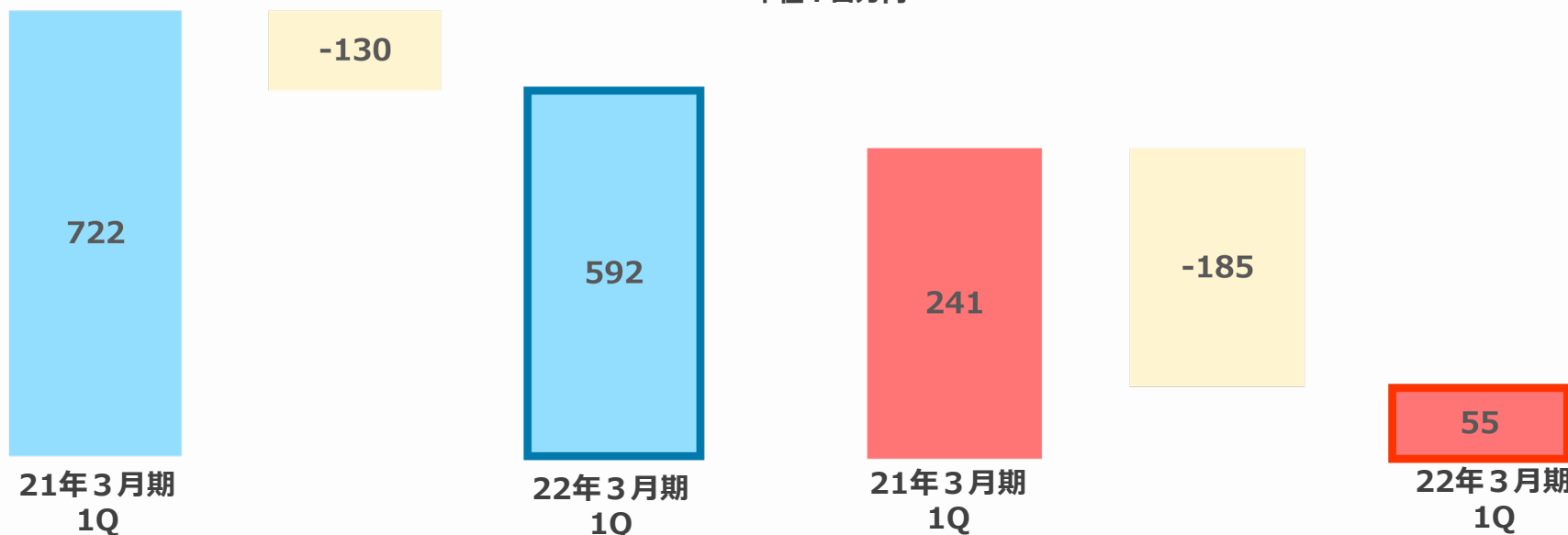
- ◆ 連結営業利益のうち、情報基盤事業が約90%、アプリケーションサービス事業が約10%
- ◆ アプリケーション・サービス事業は、教育事業への投資等により例年と比較して利益構成割合が減少

情報基盤事業

アプリケーション・サービス事業

単位：百万円

単位：百万円

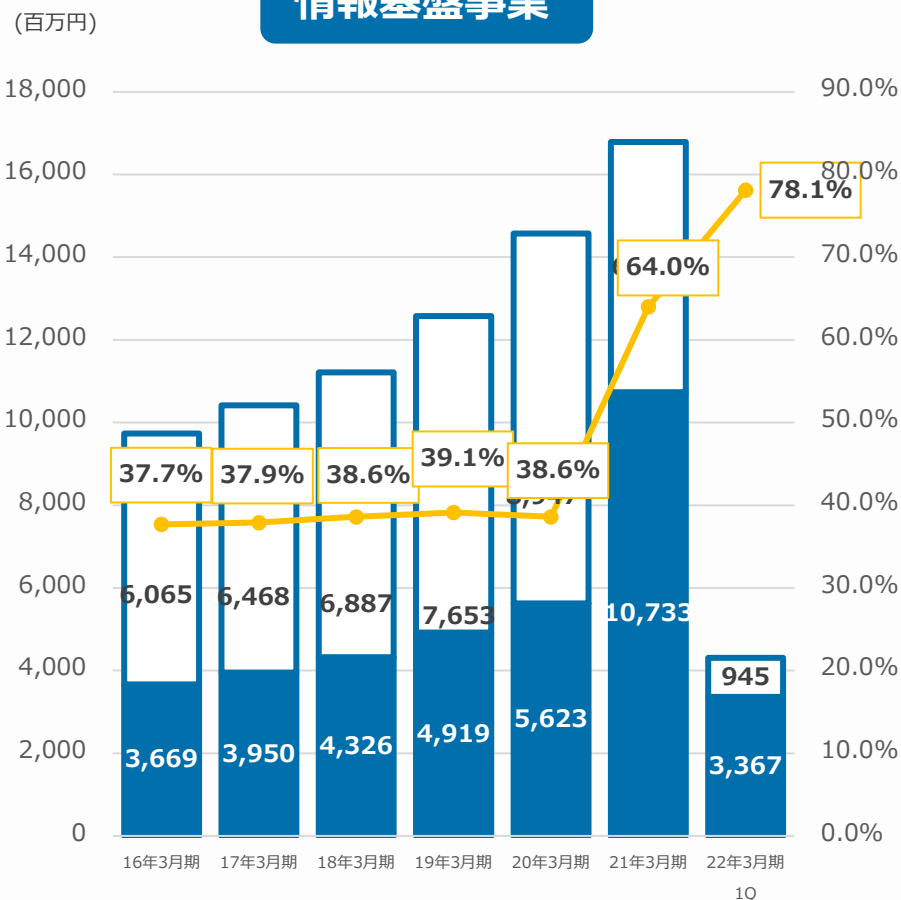


(単位：百万円)	21年3月期 1Q	22年3月期 1Q	増減額	増減率
情報基盤事業	722	592	△130	△18.1%
アプリケーション・サービス事業	241	55	△185	△77.0%

ストック比率の進捗状況（単体+株式会社NOBORI）

- ◆ 当社では、**安定した収益基盤を構築するために**、売上収益のなかでサブスクリプション型の契約等を中心とした継続取引の比率を示す「**ストック比率**」の向上を目指しております。

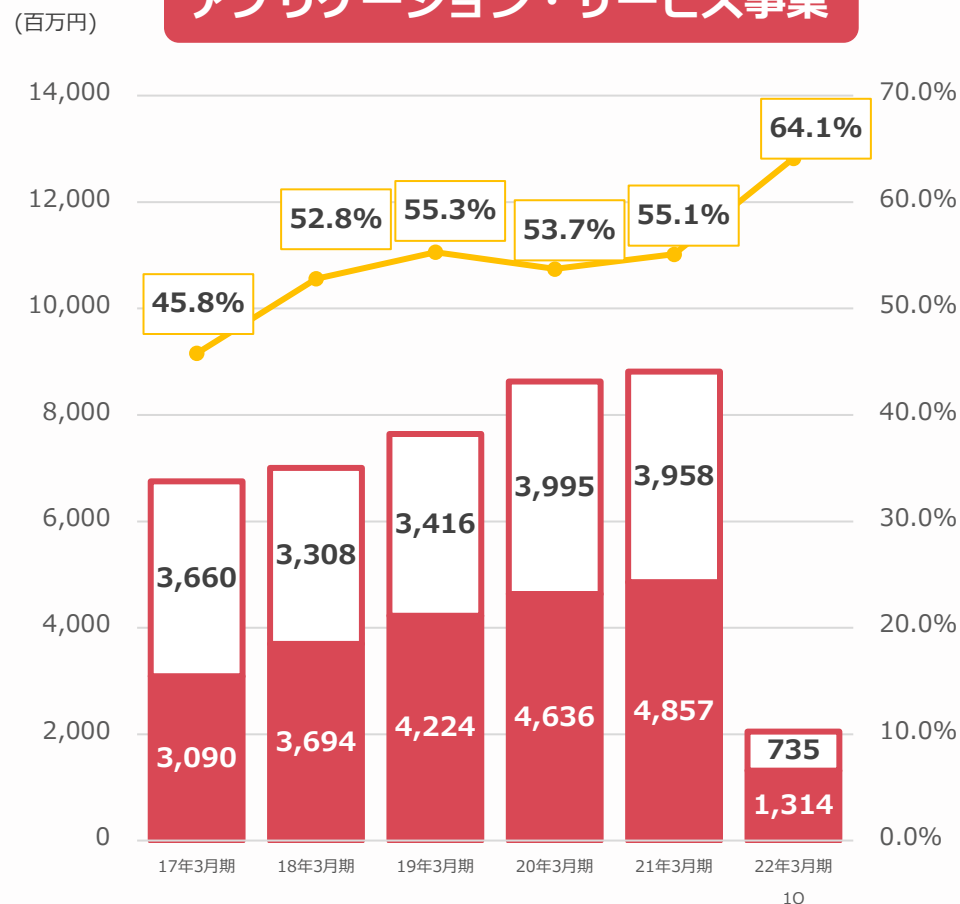
情報基盤事業



■ ストック ■ 非ストック ● ストック割合

* 21年3月期に新収益認識基準適用により、これまでフローとして計上していた売上（保守一体の製品販売や一部のサブスクリプション型）を厳格にストック計上。これにより、情報基盤事業のストック比率が向上。

アプリケーション・サービス事業



■ ストック ■ 非ストック ● ストック割合

* 21年3月期に新収益認識基準適用により、これまでフローとして計上していた売上（主にテストツールの売上）を厳格にストック計上。従前からのクラウドビジネスの積み上げも奏功し、アプリケーション・サービス事業は、ストック比率が向上。

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



ランサムウェア

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



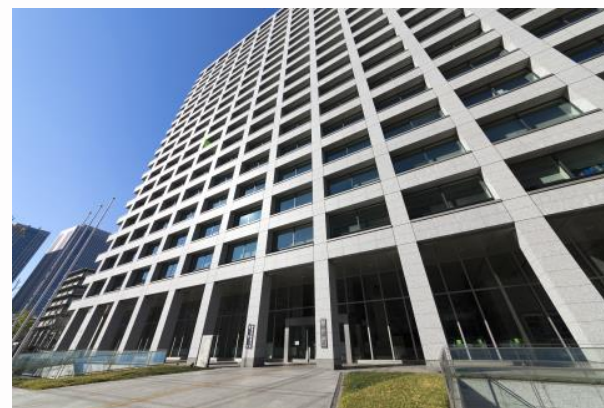
民間企業



教育機関



地方自治体



官公庁



ベストプラクティスを高付加価値で提供



TechMatrix
Premium
Support
powered by TRINITY



ディストリビュータビジネスにとどまらない
高度な運用監視サービス

クラウドセキュリティの需要の高まり

<統一されたセキュリティポリシーの重要性>

- テレワークの普及、他拠点企業におけるセキュリティポリシー統一の必要性が高まる

Point ! ☞ デバイスや利用者のロケーションに依存しないセキュリティの提供

SASE : Secure Access Service Edge (サッシー) の略でネットワークとネットワークセキュリティを単一のフレームワークで提供するクラウドサービス

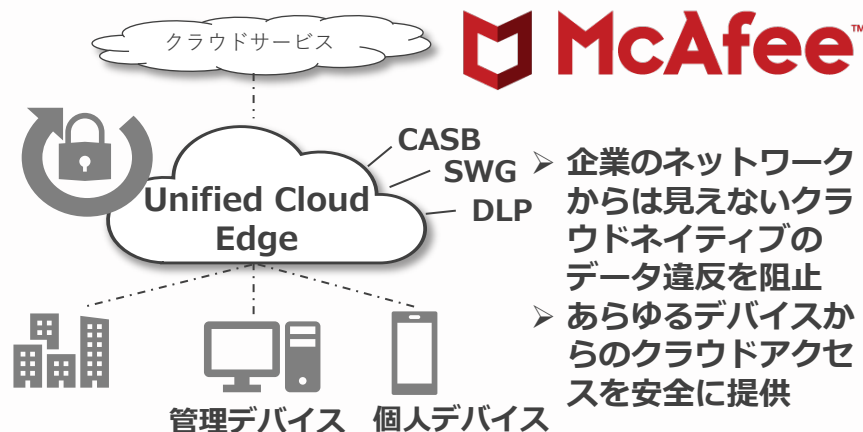
Palo Alto Networks Prisma Access

～次世代ファイアウォールの機能をクラウド上で提供～



McAfee MVISION Unified Cloud Edge

～デバイスからクラウドまで網羅・一貫したデータ・脅威からの保護とコントロール～



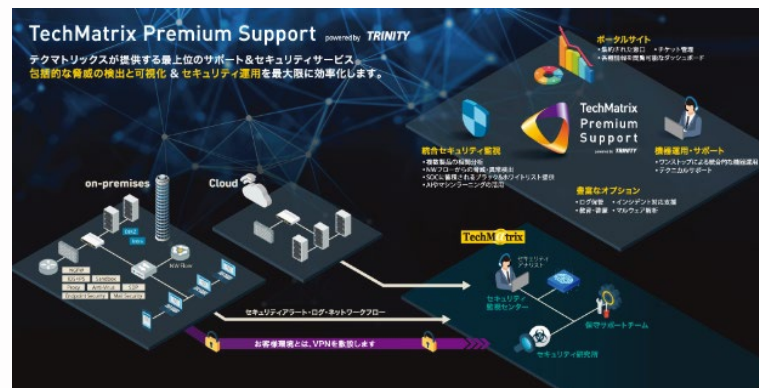
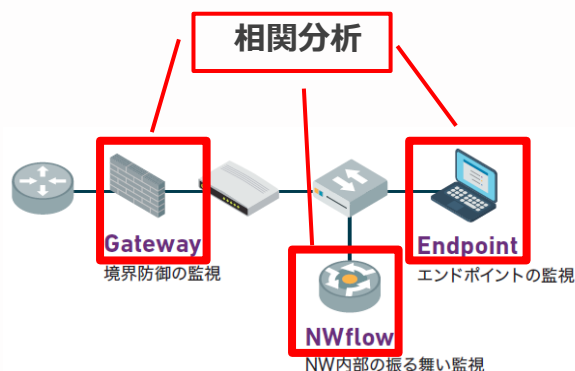
テクマトリックスが独自開発した、セキュリティ統合監視サービス 「TechMatrix Premium Support」

Point ! 高度化、巧妙化するサイバー攻撃に対し、
『包括的な脅威の検出と可視化』 × 『セキュリティ運用』 を最大限に効率化

■従来のデバイス単体監視の課題

- 1) 従来の単一製品の監視では、事象に対して『**点**』の分析となってしまう。
- 2) **各製品毎**に運用担当者や監視ベンダが異なることで、調査や情報連携、**一次対応が遅延**してしまう。
- 3) 暗号化通信の増加や巧妙化した攻撃手法により、**監視・分析が困難な通信が増加傾向**にある。

網羅的な統合セキュリティサービスを提供し『**点**』ではなく『**面**』で捉える



- ゲートウェイ、ネットワーク内部、エンドポイントの3点を軸とした網羅的な統合セキュリティ監視と**相関分析**を行い、**未知マルウェア**に対するセキュリティ対策基盤の強化を実現します。

アプリケーション・サービス事業

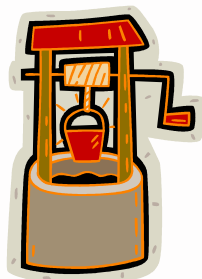
- 医療・CRM等の分野でクラウド事業を展開
- IoT時代の組み込みソフトウェア品質保証のためのテストツールの販売
- インターネットサービス・金融分野でのソリューション提供
- IT技術者の教育事業



- 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

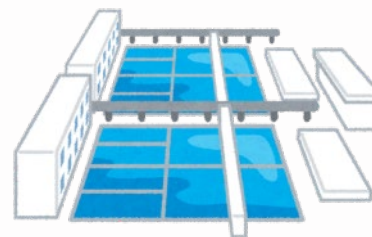
水

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

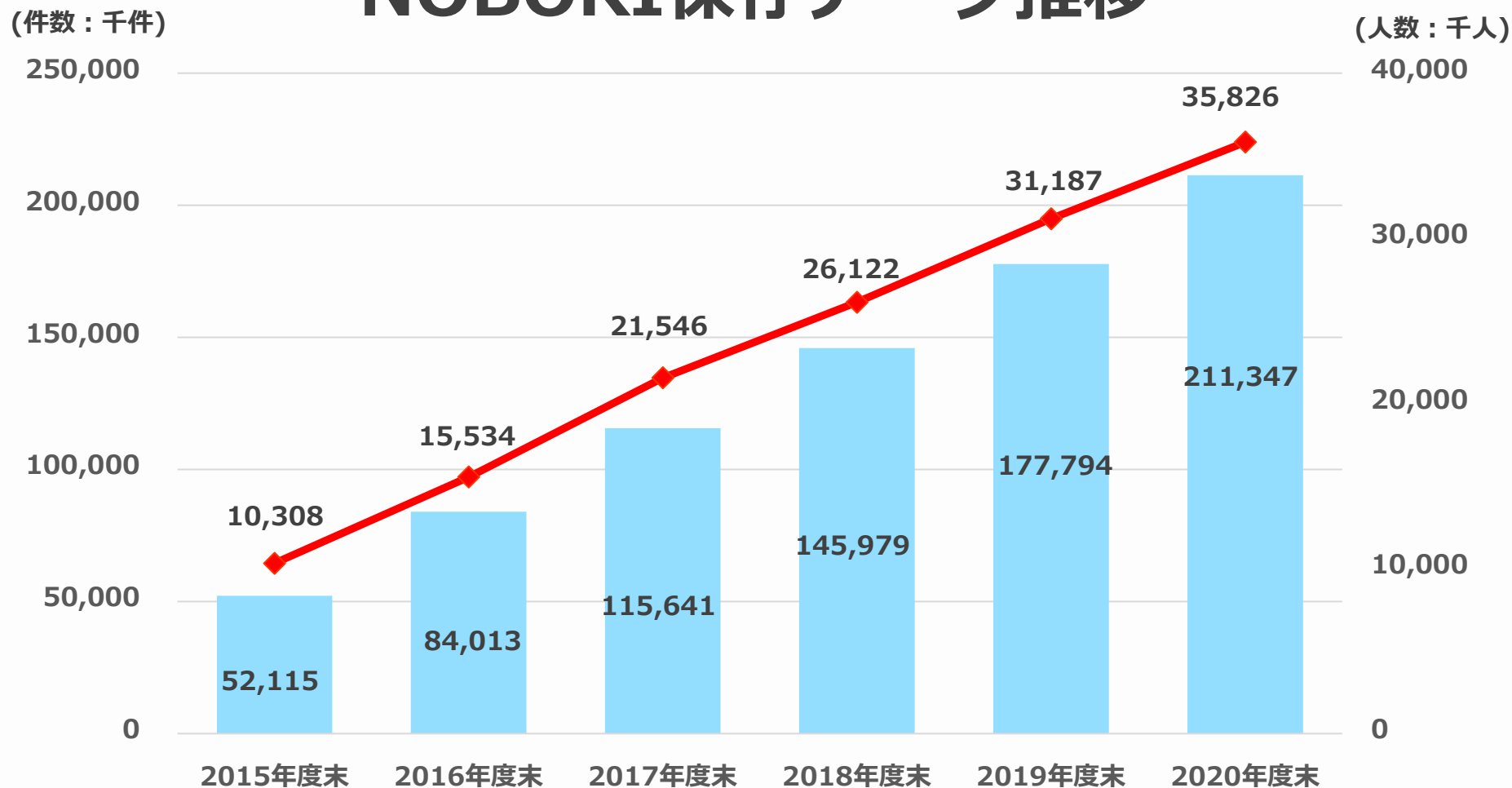
医療施設で撮影されたCT、MRI画像等の医療情報を安全に保管・利用できるクラウドサービス「NOBORI」の提供

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

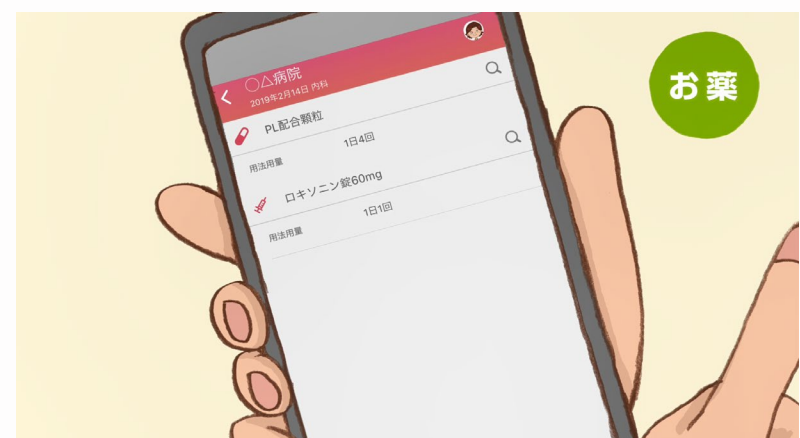
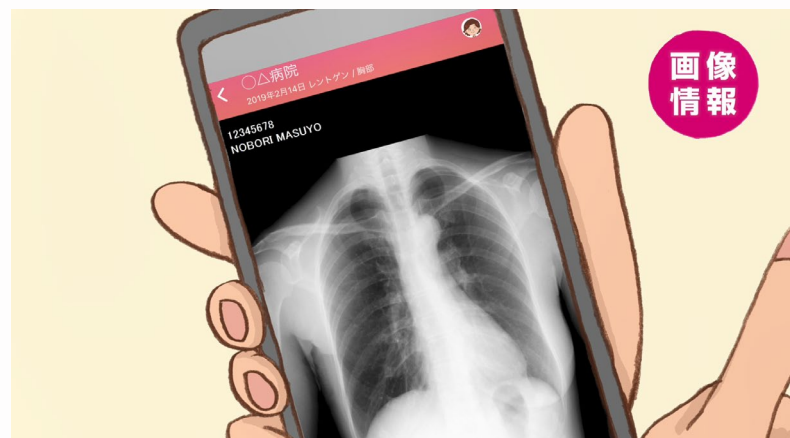
NOBORI保存データ推移



■ 「NOBORI」に保存する検査数（左目盛） ◆ 「NOBORI」に画像を保管している患者数（右目盛）

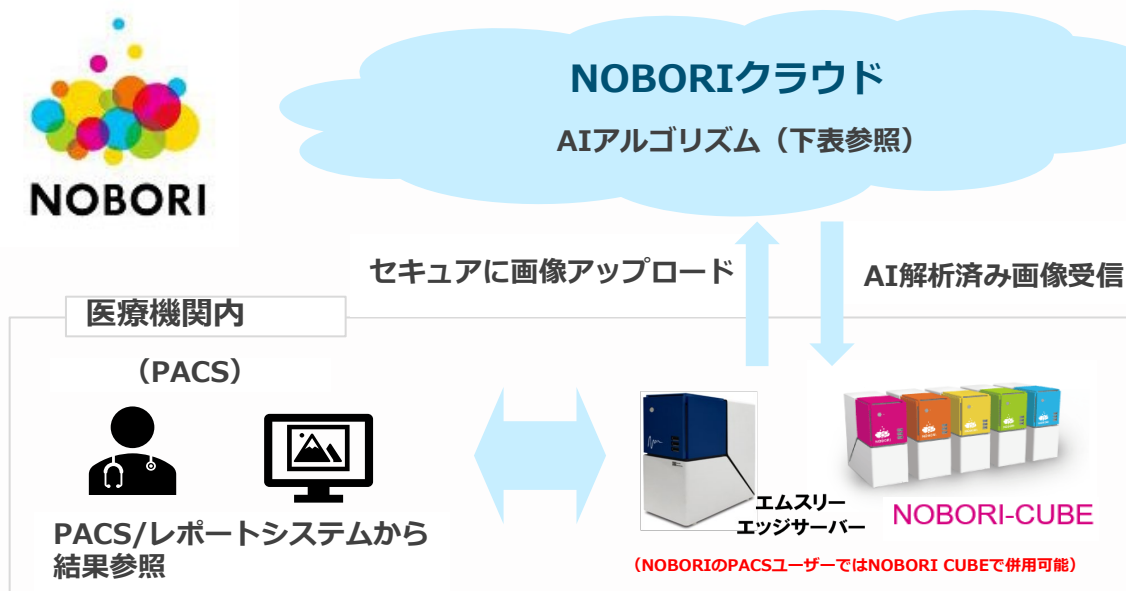
NOBORI

個人向け(患者様向け)のPHR (Personal Health Record) サービス



NOBORI

エムスリー株式会社と業務提携、両社にて医用画像診断支援AIプラットフォーム事業を推進



病状	AI開発企業	補足
脳動脈瘤	エルピクセル* *当社は2018年に同社へ出資しています。	・ 脳の血管から脳動脈に似た候補を検出
肺がん		・ レントゲン画像から肺がんの疑い部位を検出
新型コロナウイルス	アリババ・エムスリー	・ 肺炎の有無を判別
肺結節	ビューノ	・ 韓国で100万件以上の画像をもとに開発 ・ 2020年10月に取扱開始

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**



「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

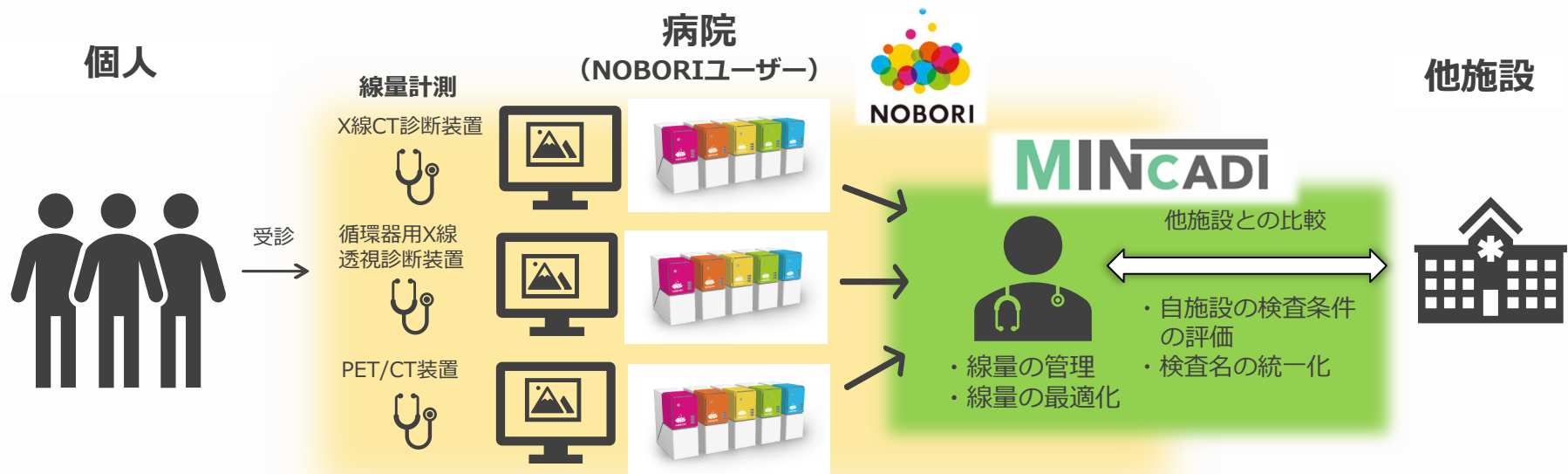
NOBORI

株式会社A-Lineが提供する医療被ばく線量の管理システム「MINCADI※」が「NOBORI PAL」へ追加

* MINCADI：医療画像やCTなど画像検査装置より得られる情報を自動取得し、患者毎の医療被ばく線量、検査毎の撮影条件を管理、最適化するソリューション

<医療分野における線量管理>

Point! 2020年4月1日 法改正による医療被ばくの線量記録および線量管理の義務化
(対象：X線CT診断装置、循環器用X線透視診断装置、PET/CT装置、SPECT/CT装置および診療用放射性同位元素)



■ NOBORIユーザーのメリット

新たなサーバ機器の設置・初期費用は不要⇒月額利用料のみで簡単に線量管理サービスを利用可能

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

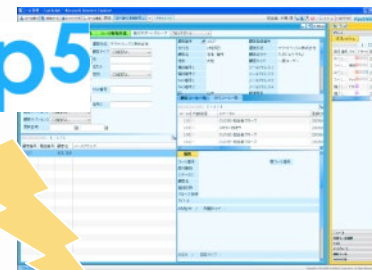


WEB

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



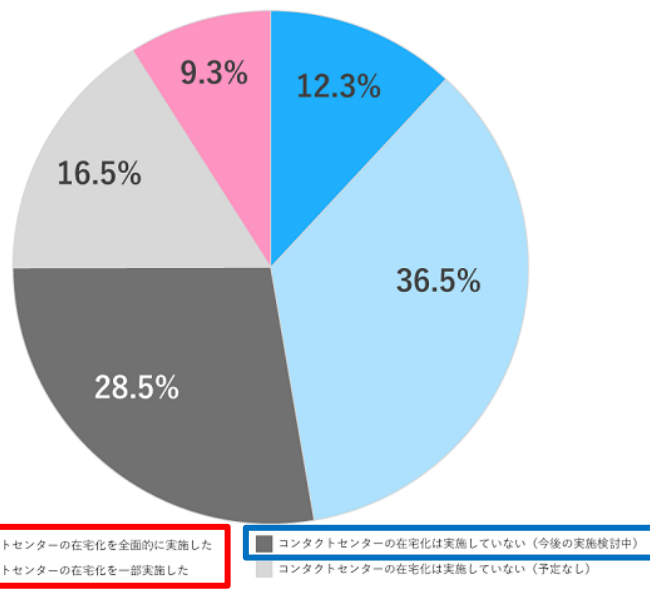
顧客満足度UP！

COVID-19の影響によるコンタクトセンターの在宅化の動向

<テクマトリックスによるアンケート結果>

- 緊急事態宣言下で、コンタクトセンターの在宅化を全面的または一部実施した企業が48.8%
コンタクトセンターの在宅化を実施検討中の企業が28.5%
- 課題は、「セキュリティ」「設備（電話機、PCなど）」「CRMなどのシステム」などITソリューションの導入や見直し

緊急事態宣言下のコンタクトセンター在宅化状況



➤ コンタクトセンター在宅化のためのITソリューション

- ・ ノンボイス系チャネル（メール・チャット）の拡充
- ・ FAQ（よくある質問）コンテンツの充実

TechMatrix

FastHelp5

FastChat

FastAnswer2

※オンプレミス型 / クラウド型のどちらでも対応可能

※テクマトリックス株式会社によるアンケート概要
コンタクトセンターにおける意識調査
実施期間：2020/6/2～2020/6/12
実施方法：Web、有効回答者数：1,066名

©2020TechMatrix Corporation.

【CRM分野】 FastSeries導入事例

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。

日本コープ共済生活協同
組合連合会様



LINEチャットサポートを導入、24時間365日の顧客対応を実現。チャネル拡大でより利便性の高いカスタマーサポートを提供。

株式会社ユーキャン様



FastAnswer2を活用したFAQナレッジの共有で対応を平準化。

第一生命保険株式会社様

一生涯のパートナー

第一生命



「チャットボット」×「人」のベストミックスで『働き方改革』を実現。

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。

株式会社ツムラ様



FastHelp Peを活用してMRとの連携を強化。CTIシステムとの連携で東西窓口の一元化も実現。

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。

シャークニンジャ株式会社様



2018年7月に、北米の掃除機メーカーとして日本に上陸。カスタマー・サービス・ロジの3つのセンター間でのスムーズな情報共有を目的に、Fastシリーズを選定。

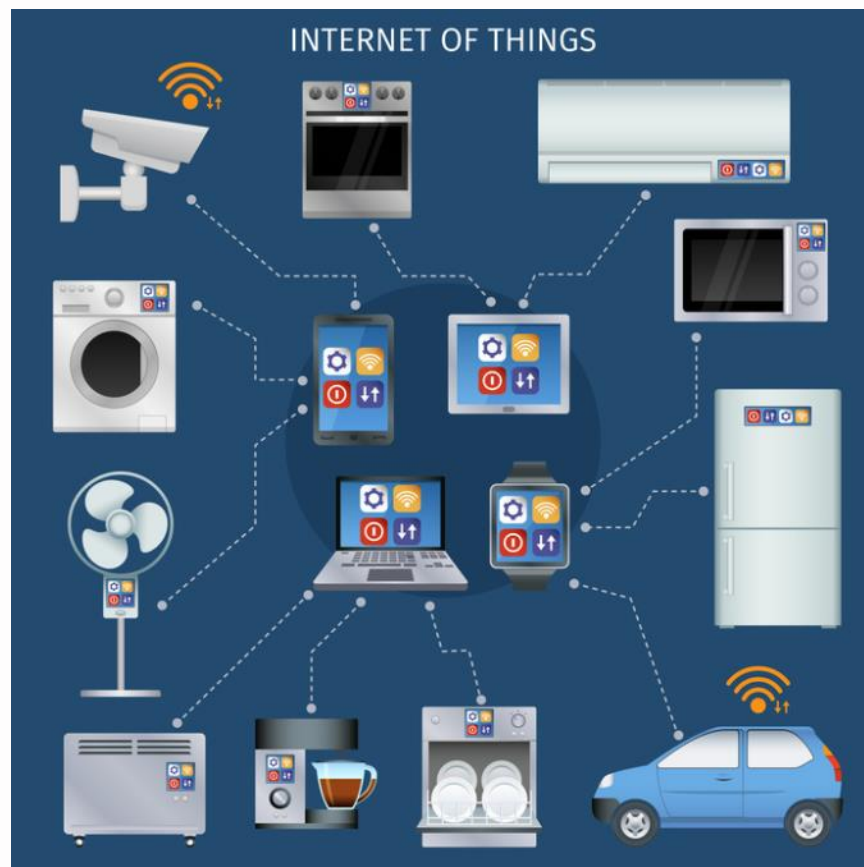
株式会社外為どっとコム様



約7年ぶりにCRMシステムを刷新。「拡張性」「オペレーター目線での移行のしやすさ」「費用」3つのポイントを意識して選定。

※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

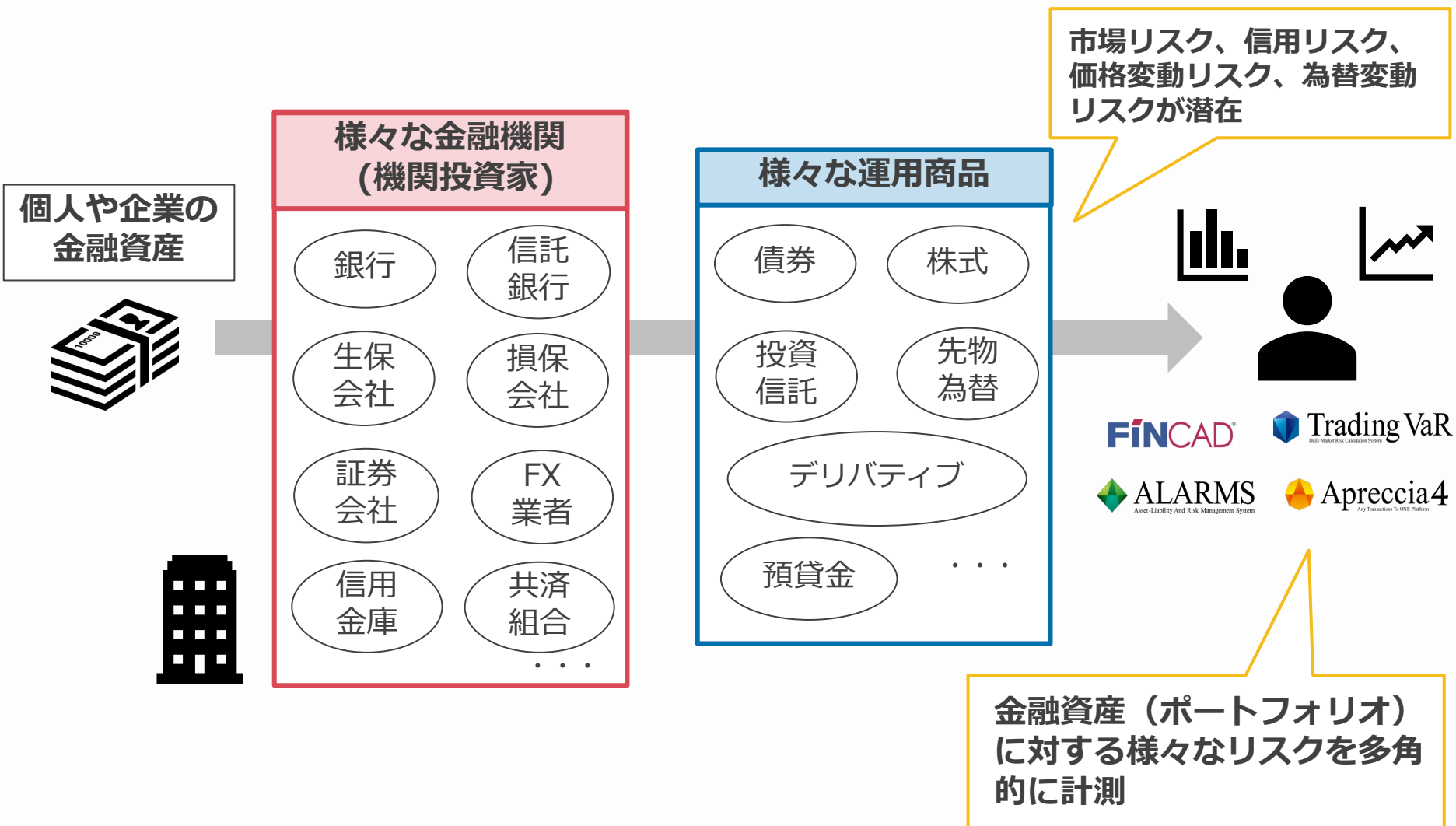
医療機器・自動車は
認証取得が必要に

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



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



教育分野におけるクラウド型サービス、「ツムギノ」 ～スクール・コミュニケーション・プラットフォーム～

ツムギノ (tsumugino) : 学びを 未来へ 紡ぐ + innovation

➤ 統合コミュニケーションプラット・フォーム+校務支援システム「typhoon」
をもとにした**クラウド型サービス**



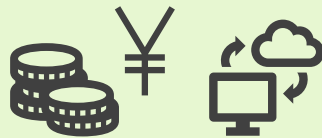
tsumugino

教職員の負担軽減



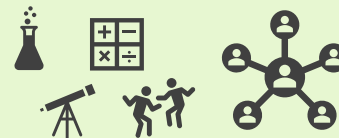
各種情報を一元管理
教職員の共有・発信も容易
→ **充実した教務・校務支援**

投資コストの負担低減



機器への投資不要
最新のセキュリティを適用
→ **月額利用のクラウド型**

子どもが主役のシステム



子どもの日々の活動を記録
(周囲のフィードバックも)
→ **学びの履歴を蓄積**

優れたUI/UX



デザイン性・操作性◎
マルチデバイス対応
→ **容易なコミュニケーション**

学校教育をこれまでの全員一斉・受動型から、自主的・探究型へと進化
子ども一人ひとりの未来への可能性を広げます



セキュリティ分野

インシデント対応サービスの開始

医療分野

PHRサービスの提供開始
エムスリー株式会社と業務提携・AIプラットフォーム事業

コールセンター分野

去年は同分野としては**過去最高の売上を記録**
コロナ禍において各種取組を実施

ソフトウェア品質保証分野

取扱製品の拡大やクラウド型サービスの提供

ビジネスソリューション分野

金融分野において**信用リスク評価サービスの強化**

教育（新規事業開発）分野

スクール・コミュニケーション・プラットフォーム
「typhoon」を軽井沢風越学園と共同開発
「typhhon」をベースにした「ツムギノ」の提供開始

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

中期経営計画

「BEYOND THE NEW NORMAL」

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**

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

テーマ

コンテンツ
戦略

1

取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ

2

サービス化の加速（サービス比率拡大）

3

データの利活用（AIの利用を含む）

外部
戦略

4

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）

5

海外市場での事業の拡大

内部
戦略

6

グループ間連携の強化によるシナジーの創出

7

人材育成/組織開発（ダイバーシティの推進含む）

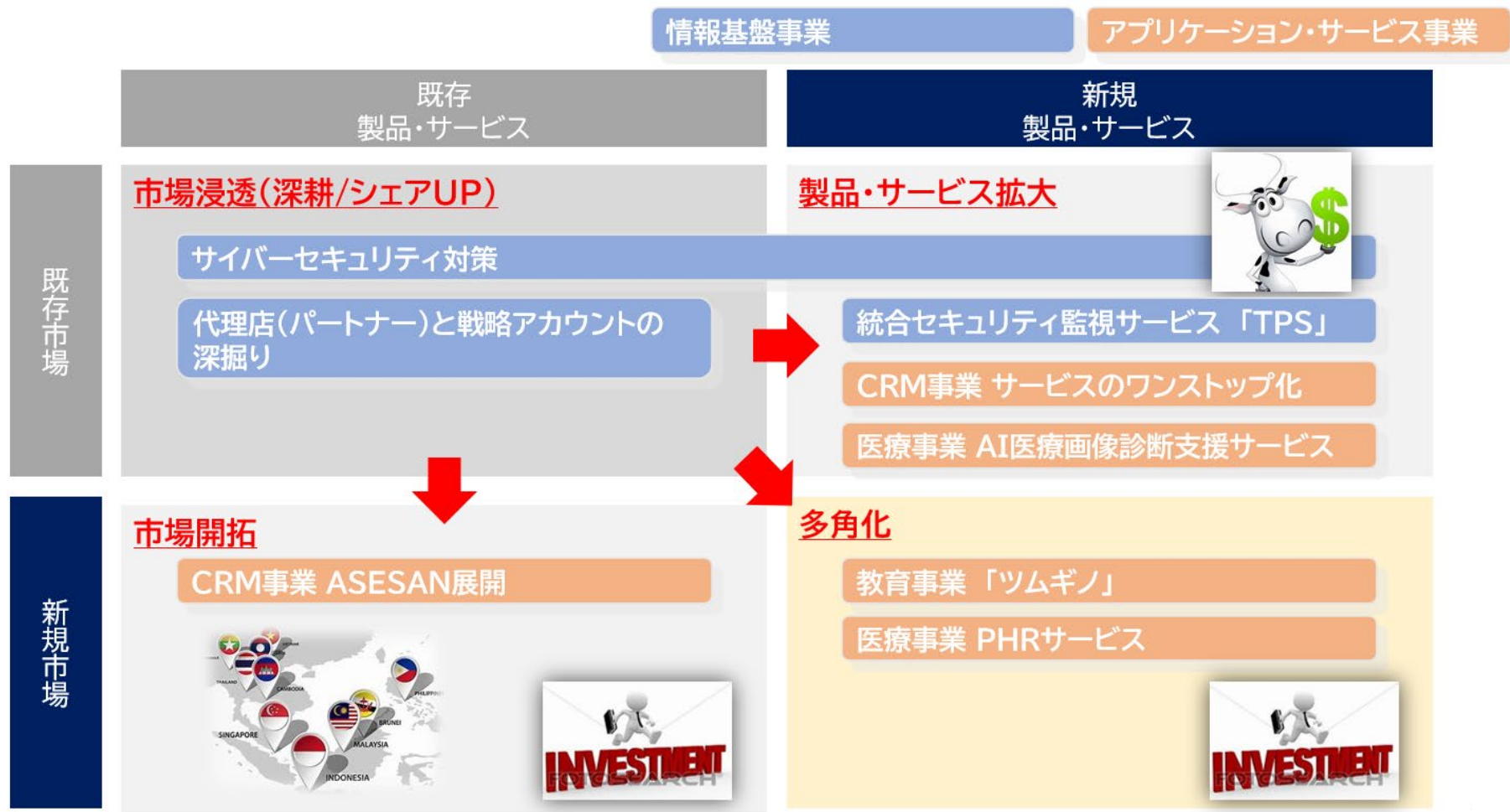
主要な基本戦略

情報基盤事業

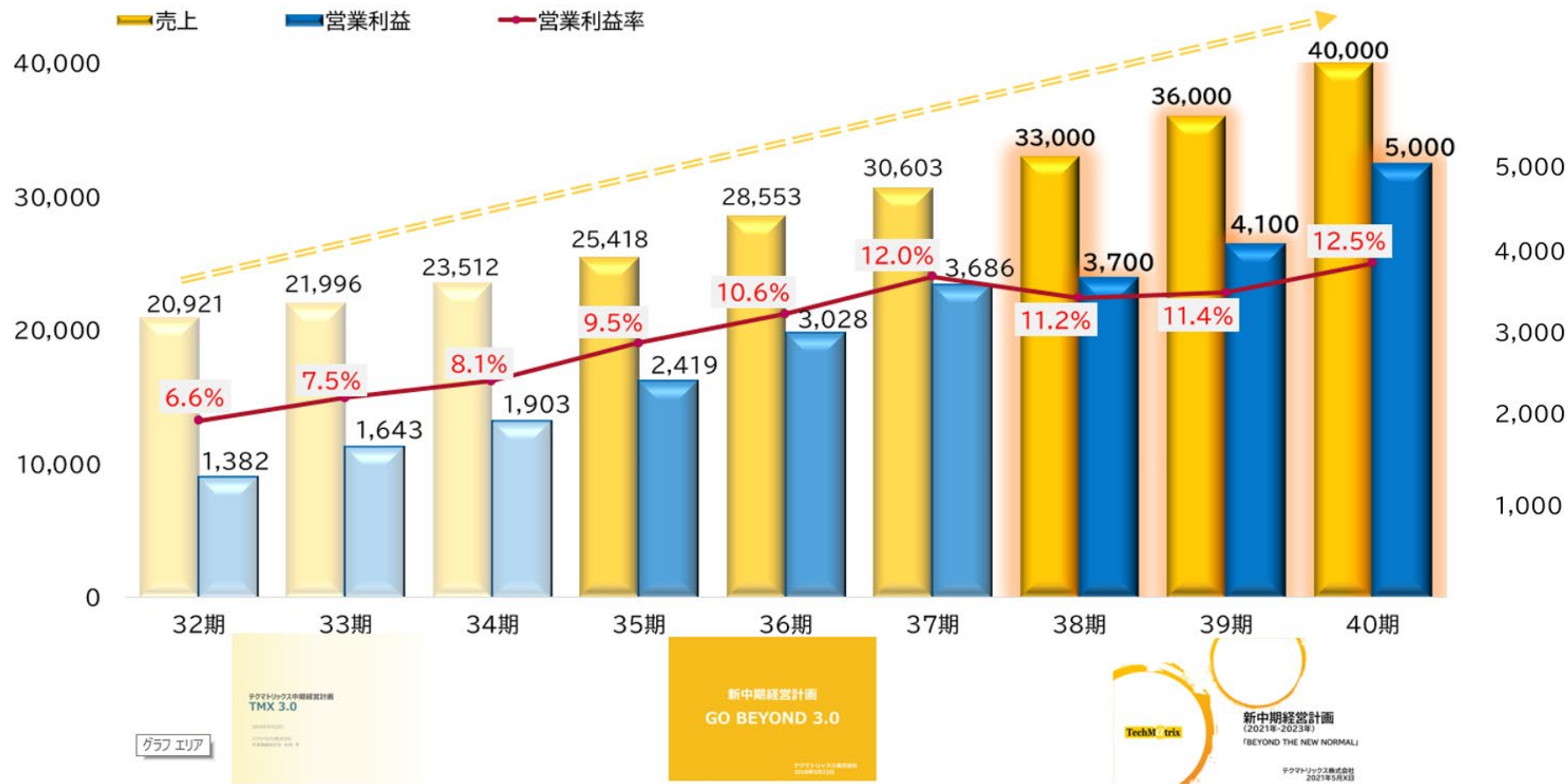
- ・取扱製品/サービスの拡大
- ・代理店(パートナー)と戦略アカウントの深掘り
- ・プロダクト組織とアカウント組織のマトリックス化
- ・専門性の更なる強化と技術力の可視化 (保守対応の可視化、技術情報発信など)
- ・統合監視セキュリティサービス(TPS)の拡販
- ・センター集約型ビジネスの拡大(付加価値の追求)
- ・サブスクリプション販売への移行促進(ストックビジネス強化)

アプリケーション サービス事業

- ・教育事業の垂直立上げに向けた積極投資
- ・AI医療診断支援サービス事業の加速
- ・PHR事業の拡大
- ・CRMサービスのワンストップ化に向けた他ベンダーとの連合・グループの組成
- ・グローバル展開(ASESAN)の加速
- ・AI技術を活用した製品/サービスの創出
- ・ポートフォリオの拡充(ソフトウェア開発基盤ソリューションの独自開発等)
- ・ツールを活用した第三者テスト/検証市場への参入
- ・独自のビジネス分析ソリューションの開発・提供



売上収益（売上高）・営業利益ともに成長を継続



安定した収益基盤の構築とクラウドネイティブ時代への適応

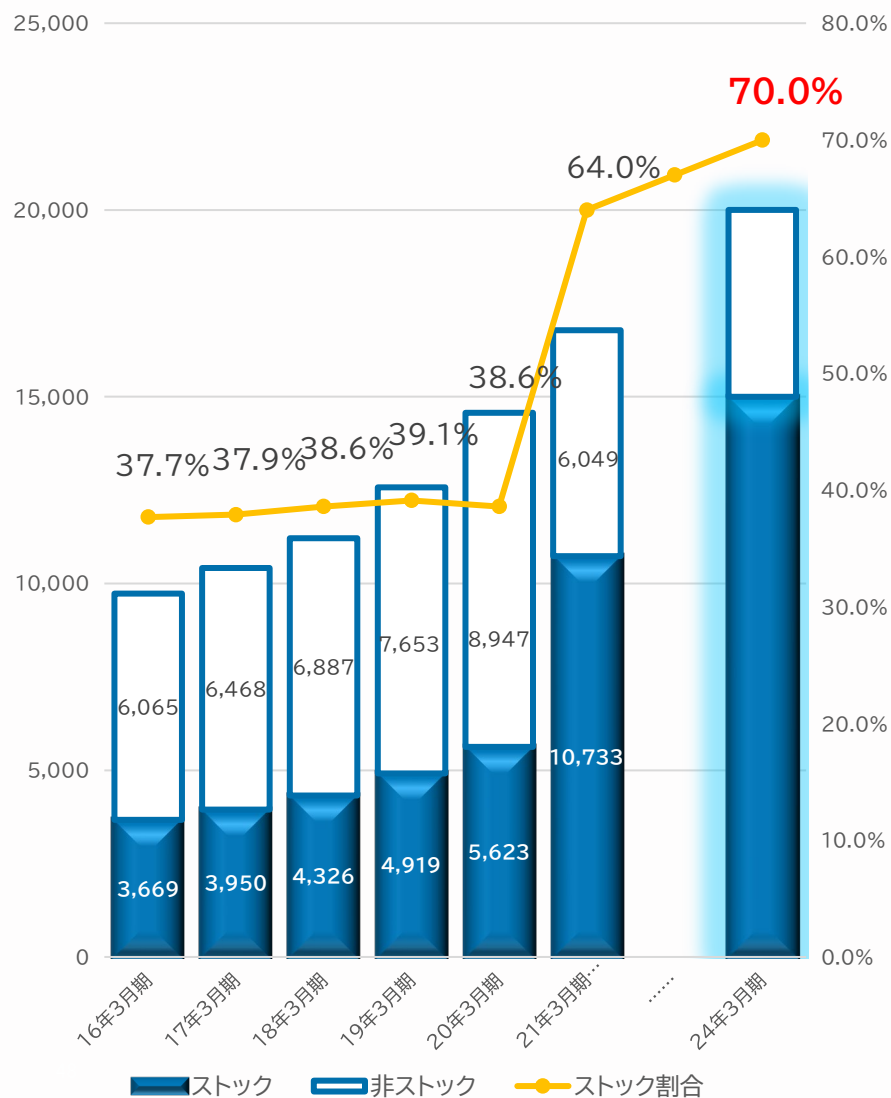


投資と成長のバランス

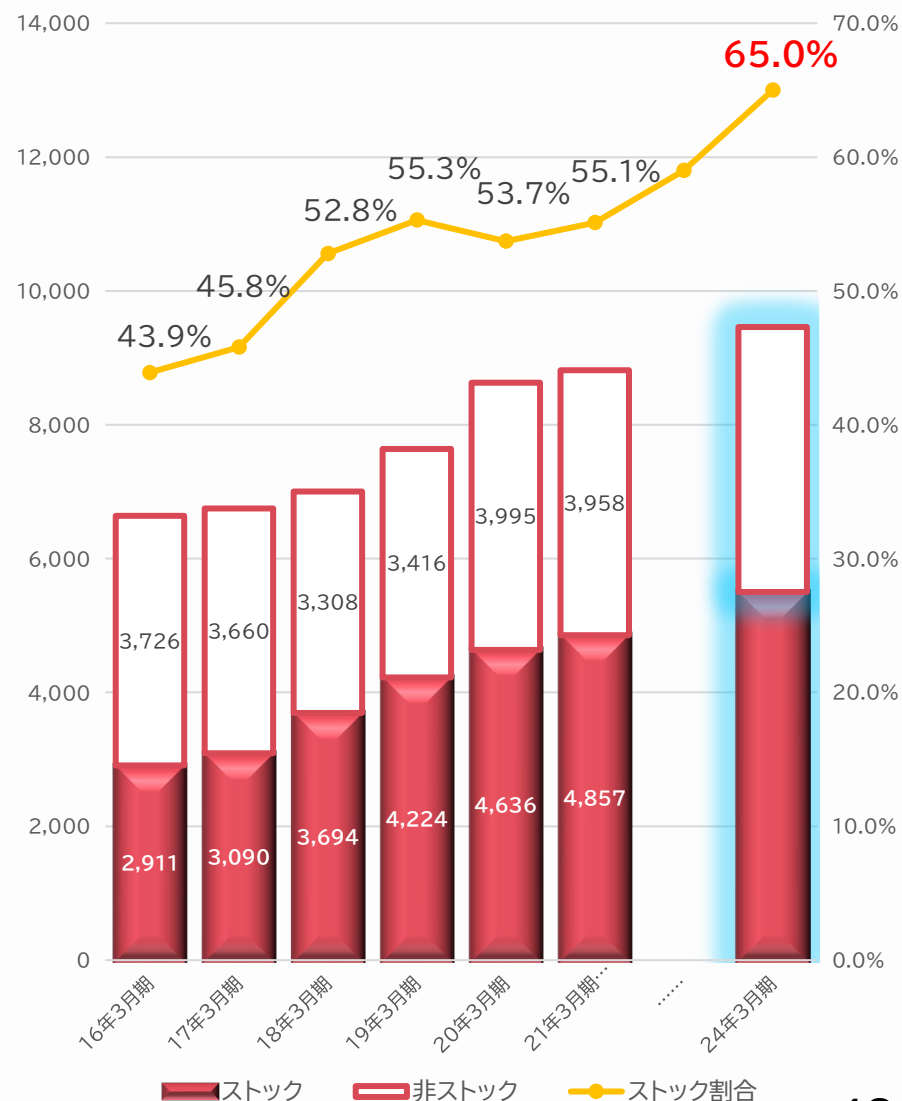


ストック比率計画値（連結）

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

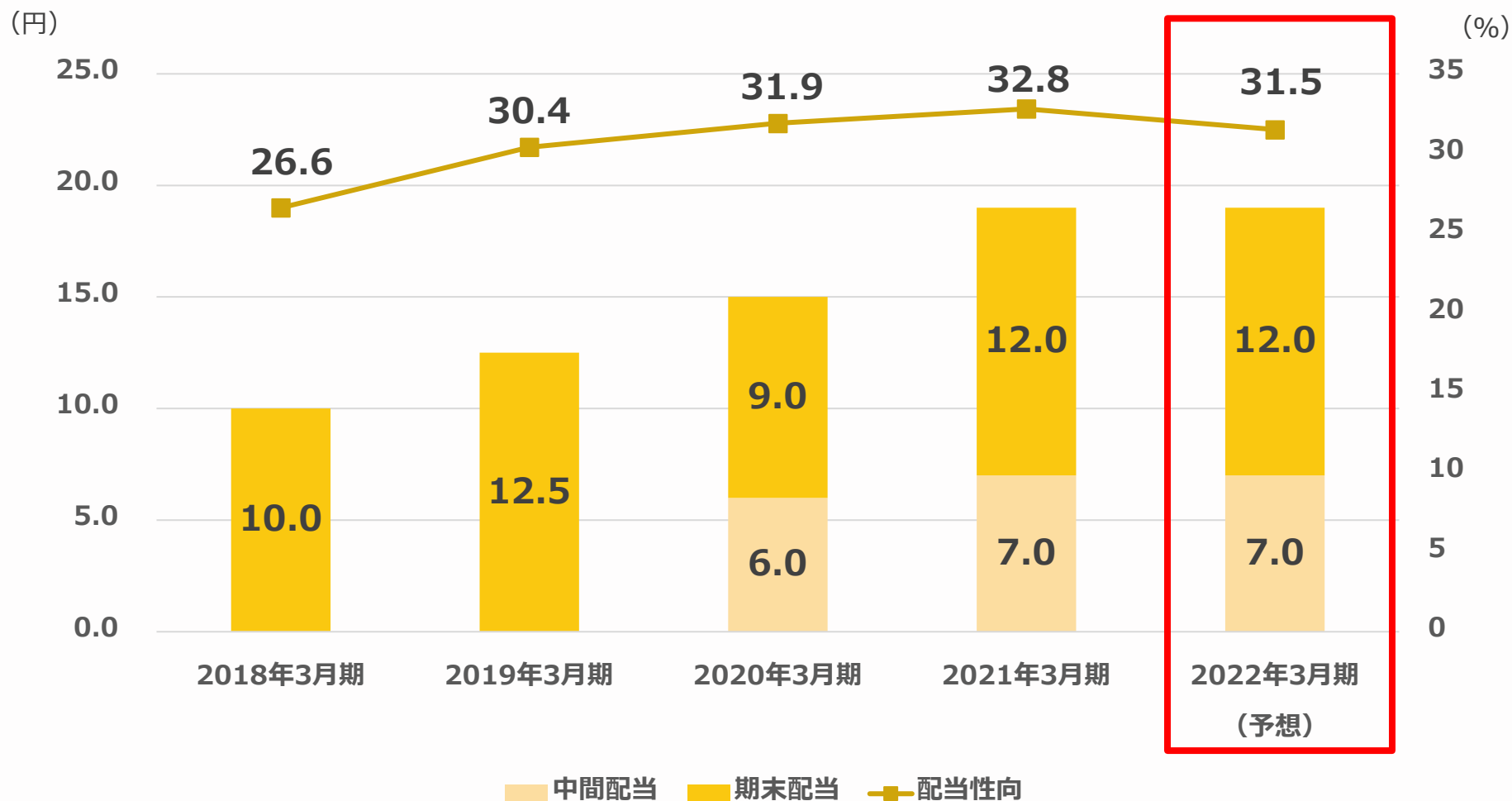
事業領域

3

中期経営計画

4

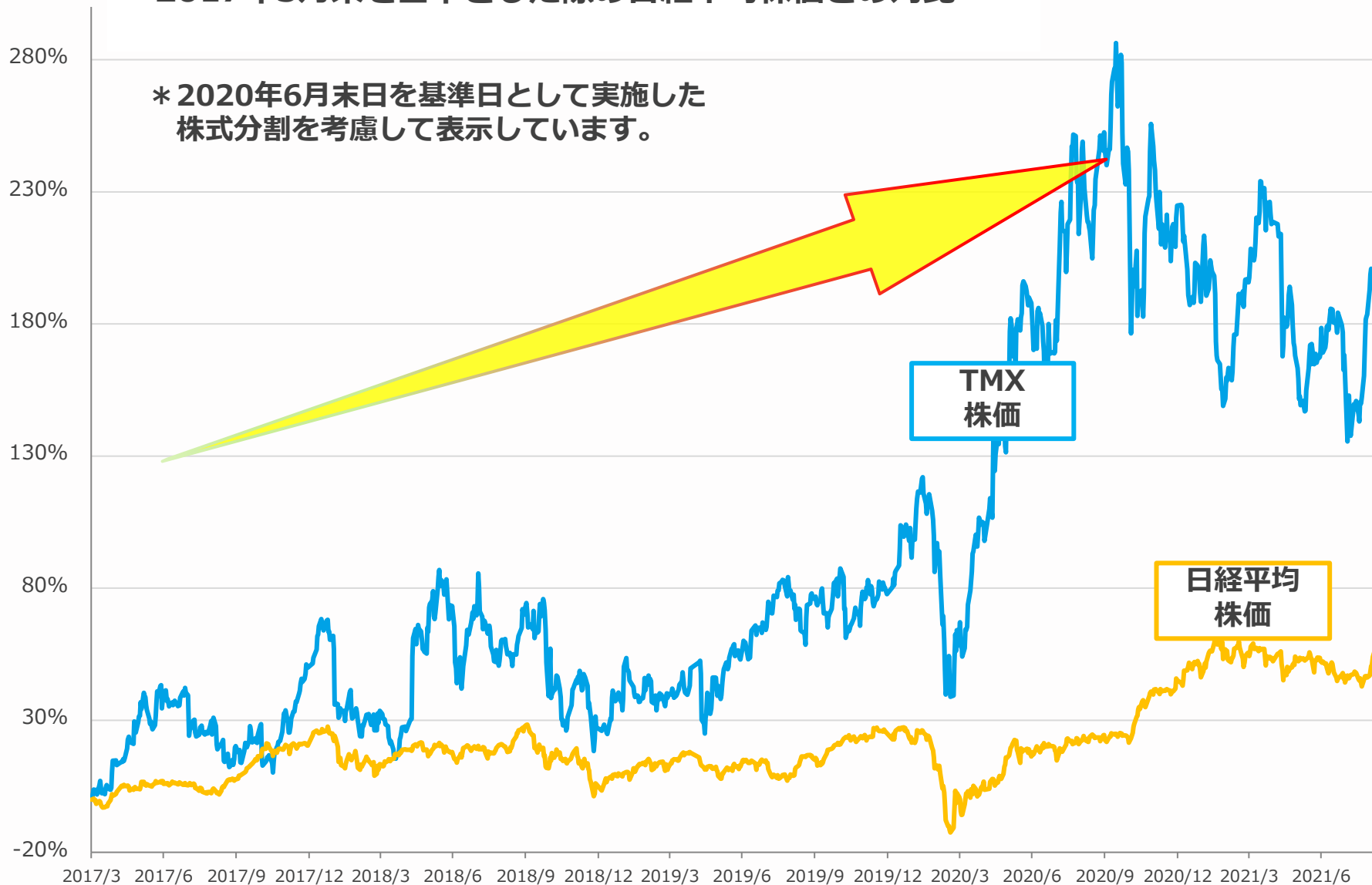
株価情報と配当等



※2017年3月1日及び2020年7月1日付で、それぞれ株式1株につき2株の株式分割を行っておりますため、過年度の配当実績額につきましては株式分割が行われたと仮定して表示しております。

■ 2017年3月末を基準とした際の日経平均株価との対比

* 2020年6月末日を基準日として実施した
株式分割を考慮して表示しています。



- ◆ 500株以上の当社株式を保有する方に対して株主優待を実施。

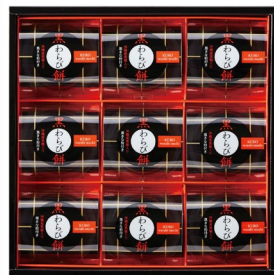
1,500円相当 (500株～1,000株未満保有の株主様)



讃岐うどん



北海道 鮭三昧



ひとつえ 黒わらび餅



帝国ホテル カレーセット



お茶漬け・有明海産味付海苔詰合せ

4,000円相当 (1,000株以上保有の株主様)



伊藤ハム ハム詰合せ



京都 北川半兵衛
お抹茶アイス セット



松坂牛 すき焼用



デミグラスハンバーグ



いくら醤油漬け

<寄付>

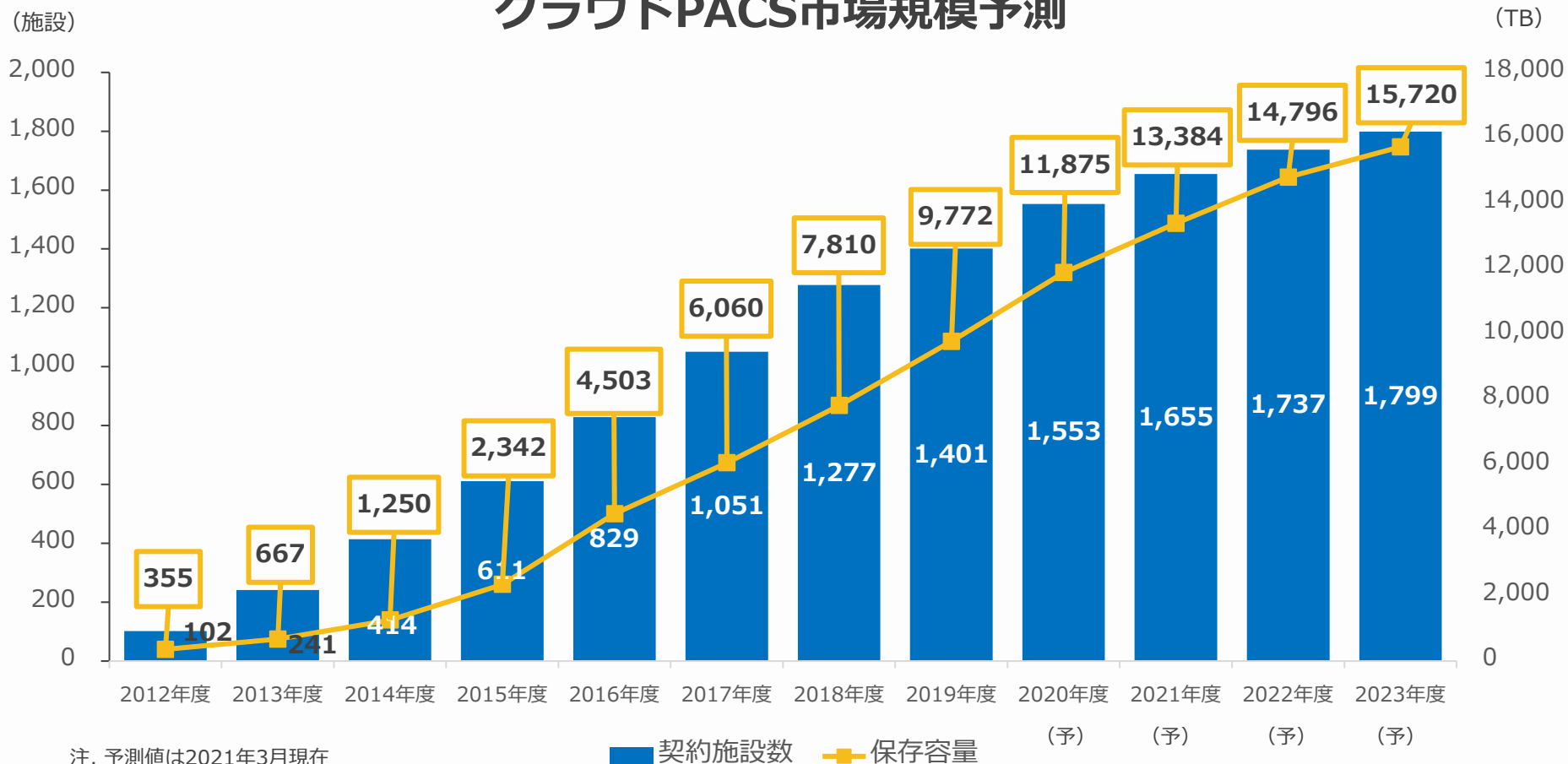
保有株式数に応じた金額を、

「公益財団法人 日本ユニセフ協会」または「一般財団法人 あしなが育英会」へ寄付頂くことができます。

※2021年9月30日現在で、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様が対象。

ご清聴ありがとうございました。

クラウドPACS市場規模予測



◆ 2020年度でのクラウドの国内契約施設数（予測）は1,553施設。契約施設数は堅調に推移。

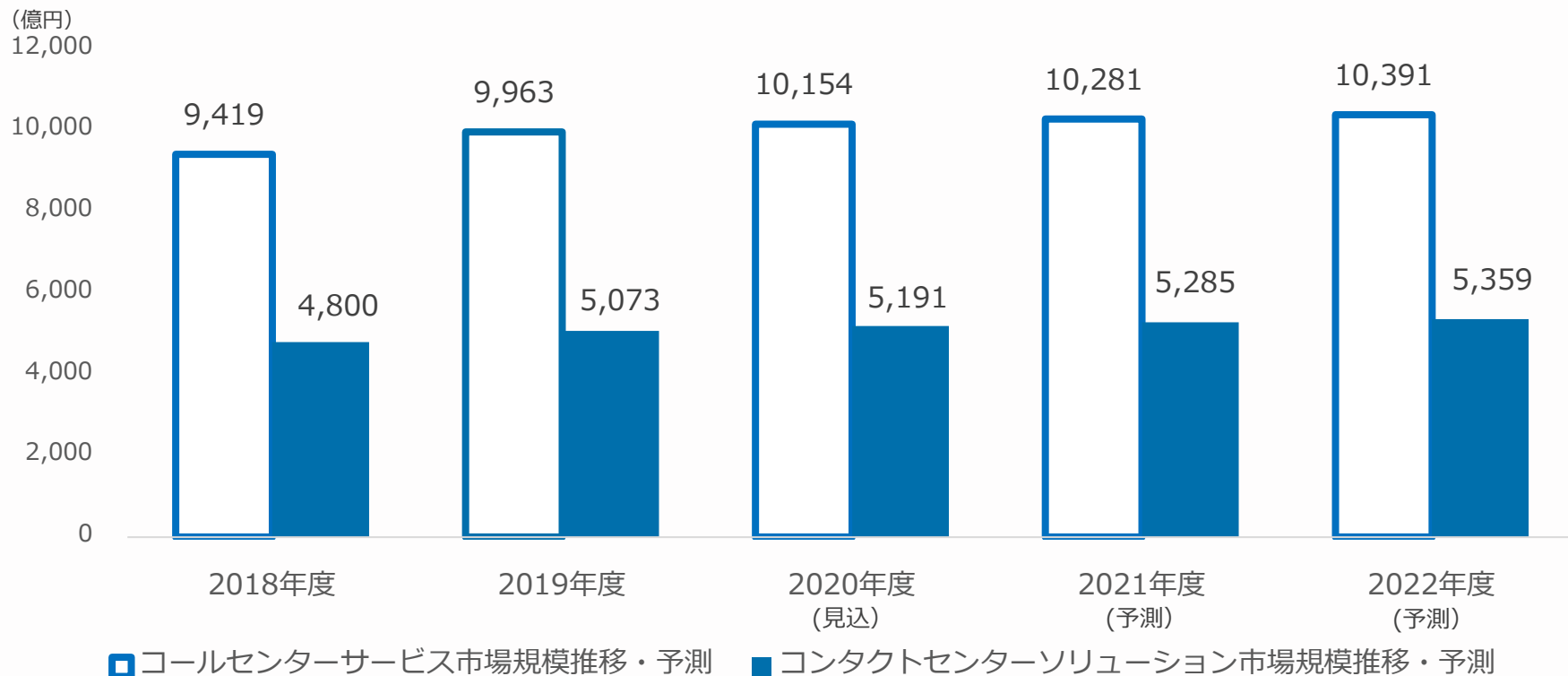
* 出所：株式会社矢野経済研究所「2020年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2021年3月）

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

コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場規模予測

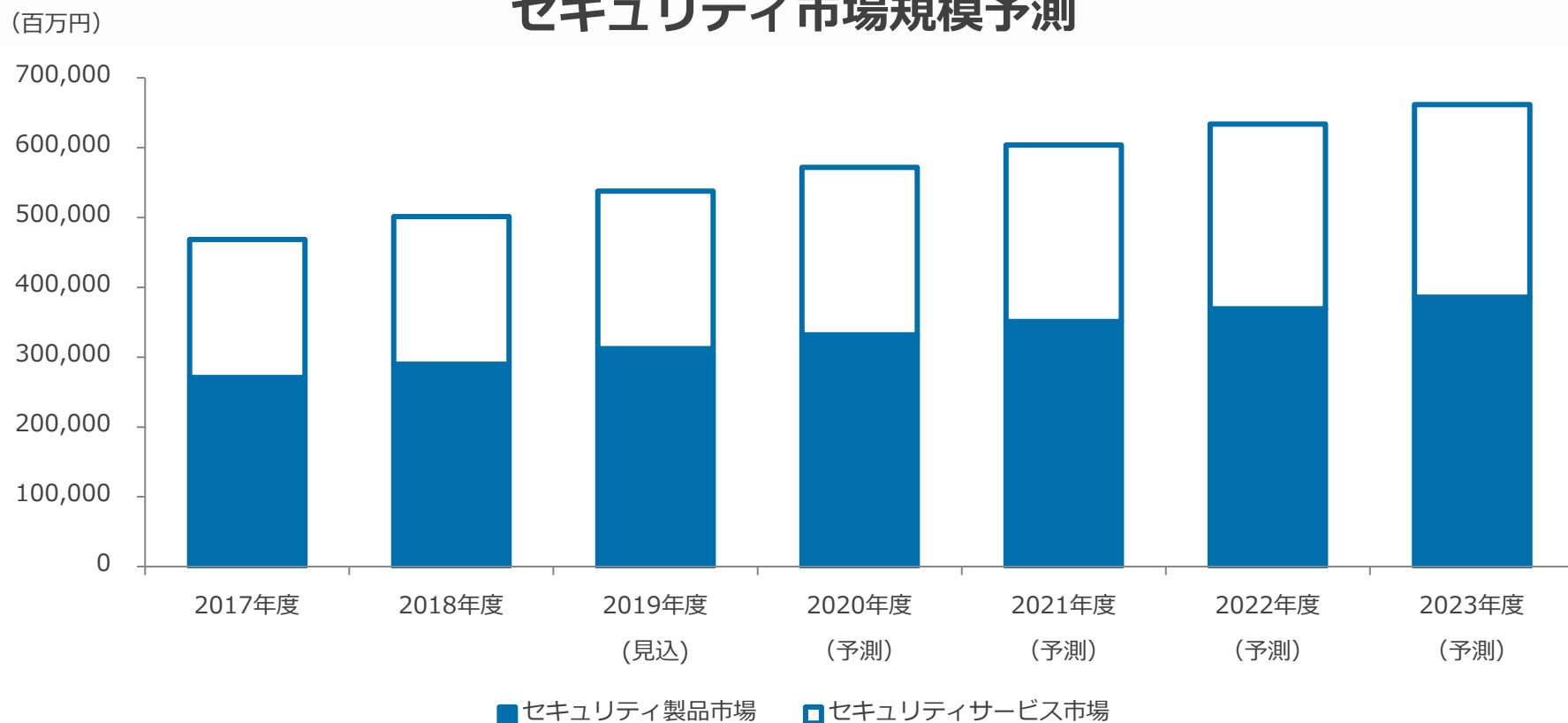


注：事業者売上ベース、予測値は2020年9月現在

◆2019年度のコールセンターサービス市場は前年度比5.8%増の9,963億円、コンタクトセンターソリューション市場は前年度比5.7%増の5,073億円

コールセンターサービスは労働力不足、コンタクトセンターソリューションはマルチチャネル化を背景に成長続く

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、2017年度の4,687億円から、2023年度は6,617億円に拡大の予測

◆平均成長率は5.7%の高い成長率を予測

* 出所：(株)富士キメラ総研「2019ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（市場編）」



＜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