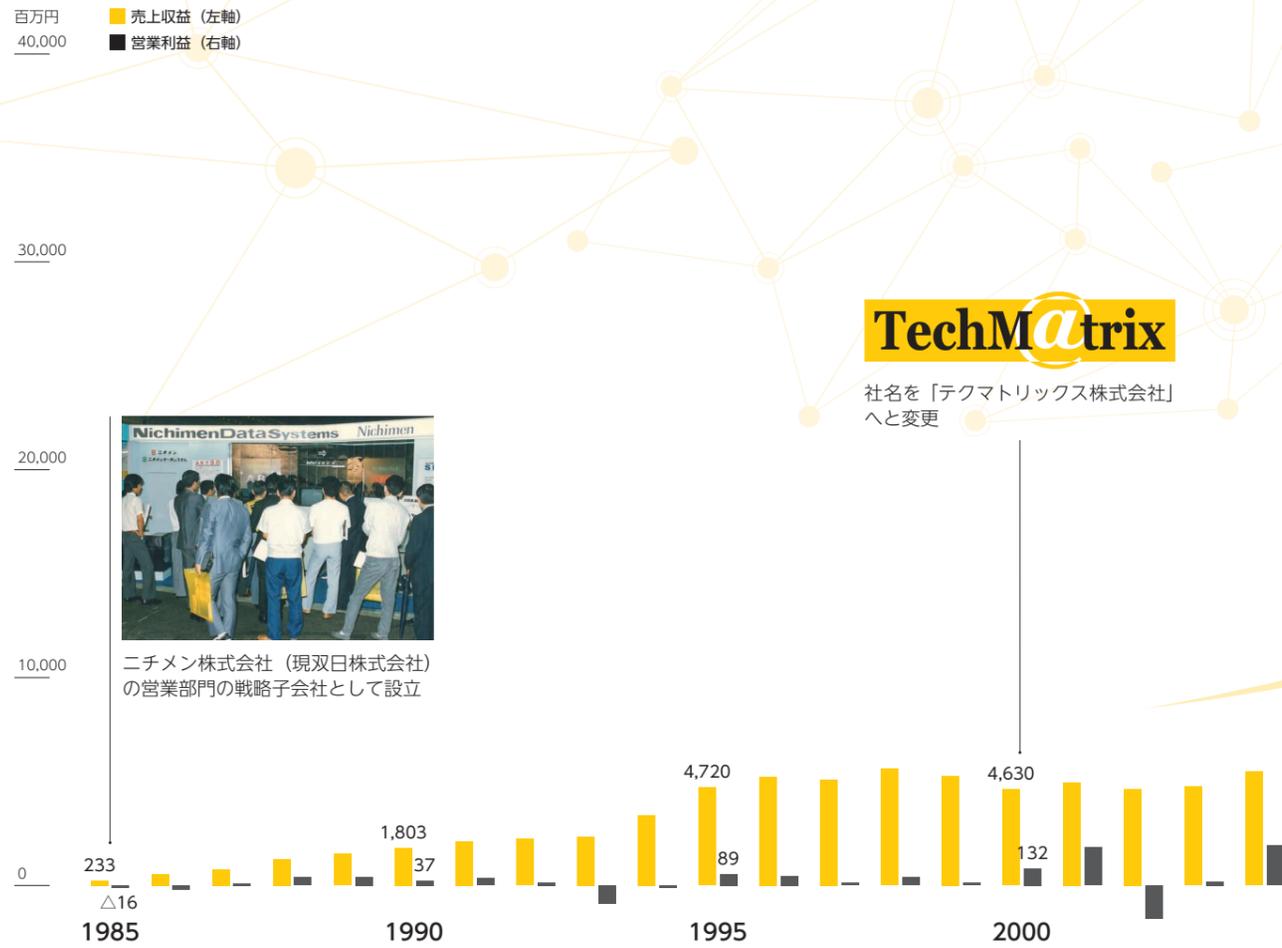


# テクマトリックスの成長の軌跡

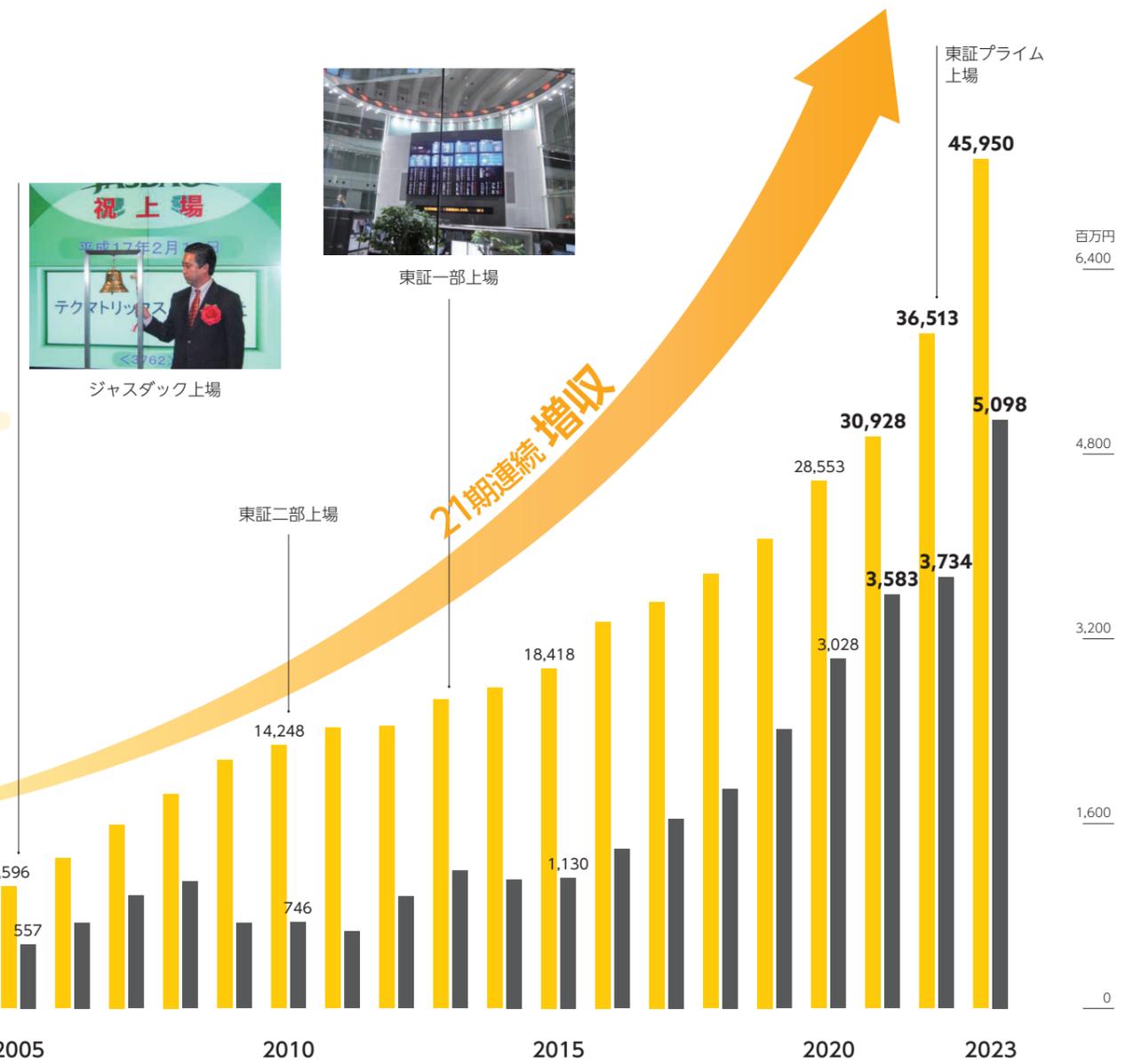
1984年にニチメン（現双日株式会社）の営業部門の戦略子会社として発足してから、より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団として、世の中の変化の流れを読み解きながら自己変革を続け、新しい技術や新しいビジネスに挑戦してまいりました。今後も様々なステークホルダーの皆様とともに、持続的な社会への貢献と企業価値向上を目指してまいります。



ニチメン株式会社（現双日株式会社）の営業部門の戦略子会社として設立

## TechMatrix

社名を「テクマトリックス株式会社」へと変更



ジャスダック上場



東証一部上場

21期連続増収



PC、クライアントサーバ型コンピューティング

インターネット、WEB

クラウド（所有から利用）

AI、DX

### 祖業

シリコンバレーなどのハイテク集積地から最先端の技術や製品を見つけ出し輸入内販

### 1990年

- 受託開発事業に本格参入

### 1994年

- ソフトウェアエンジニアリング事業に参入

### 1996年

- 業務パッケージ事業に参入
- コンタクトセンターCRM「Fast Series」自社開発し、販売

### 1998年

- 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

### 2007年

- 合同会社医知悟を設立

### 2008年

- クロス・ヘッド株式会社を連結子会社化
- クラウド型コンタクトセンターCRM「Fast Cloud」サービス開始

### 2009年

- 株式会社カサレアルを完全子会社化

### 2014年

- クロス・ヘッド株式会社、沖縄クロス・ヘッド株式会社（現OCH株式会社）を完全子会社化

### 2018年

- 株式会社NOBORIの設立

### 2019年

- 山崎情報設計株式会社（現アレクシアフィンテック株式会社）を連結子会社化
- 株式会社NOBORIが株式会社A-Lineと資本・業務提携

### 2022年

- PSP株式会社の株式を取得し同社を連結子会社化

### 2023年

- PSP株式会社を吸収合併継続会社とし、PSP株式会社と株式会社NOBORIを事業統合
- TechMatrix Asia Co., Ltd 設立
- アレクシアフィンテック株式会社を完全子会社化し、金融事業を承継

経営資本

事業資本



情報基盤事業

パートナーからの表彰実績 ▶ P53: 社外からの評価・指数への採用

アプリケーション・サービス事業

・CRM: パッケージ製品は国内トップシェア、SaaSにおいても国内シェア上位の導入実績

医療システム事業

- ・PACS: 市場シェアはオンプレミス+クラウドで約22% (2位)、クラウドで約79% (1位)<sup>\*2</sup>
- ・遠隔画像診断: 「iCOMBOX」、市場シェア約55% (読影件数 1位)
- ・医療被ばく線量管理システム: 「MINCAD」、市場シェア21% (導入台数・稼働施設数ともに2位)

社会関係資本



● 幅広い分野でのパートナー連携

情報基盤事業

・Palo Alto Networks、Proofpoint、Trellix、DELLTechnologies、SentinelOne 等

アプリケーション・サービス事業

- ・CRM: Sler、テレマーケティング会社、CTIベンダー、WISESIGHT、Choco Card 等
- ・ソフトウェア品質保証: Parasoft、Ranorex、CodeClinic、Scientific Toolworks、FossilID 等
- ・ビジネスソリューション: Numerix、YellowFin 等
- ・EdTech: 教育と探究社、Google、大手Sler、地場Sler 等

医療システム事業

・メドメイン、エムスリー、キャノンメディカルシステムズ、電子カルテベンダー 等

知的資本



- ・40年の歴史で培ったさまざまな業界の業務ノウハウ
- ・複数の事業で特許を取得
- ・「DX認定」取得
- ・ISMS (ISO/IEC 27001:2013 = JIS Q 27001:2014) 取得
- ・高付加価値なフルラインサービス
- ・AIを活用した新規事業の創出

人的資本



- ・資格取得者数 (IPA資格取得人数): 235人 (内訳: 基本110人 応用60人 高度65人)
- ・連結従業員数 1,439名
- ・女性の従業員比率 25.3%
- ・従業員エンゲージメントeNPS -30 (同業界平均を上回るスコア)

● 多様な人材活用、女性活躍推進 ▶ P35: **マテリアリティ 2** ダイバーシティと機会均等

● 技術力の維持・向上 ▶ P39: **マテリアリティ 3** 研修と教育

財務資本



● 収益力

・売上収益: 459億円 ・営業利益: 50.9億円 ・営業利益率: 11.1%

● 安定性

・ストック比率:  
情報基盤事業 (77.4%)、アプリケーション・サービス事業 (62.4%)、医療システム事業 (49.1%)

● 強固な財務基盤、高い資本効率

・ROE 16.4%

強み

強み1 先見性・目利き力

社会のニーズの変化やテクノロジーの進化の方向性を読み解き、社会性・成長性の高いマーケットを特定し、早期に参入。テクノロジー領域においては、成長ポテンシャルが高いパートナー企業を早期に発掘し、信頼に基づく強固なアライアンスを形成。新しいテクノロジーと新しい事業分野を開拓し続ける。



特定分野における  
高いマーケットシェアを確立

強み2 専門性・技術力

日本の情報サービス産業特有の労働集約的なビジネスモデルから脱却し、特定の領域の業務ノウハウや特定の技術に磨きを掛け、その専門性と技術力で特定市場のトッププレイヤーを目指す。



高度かつ最先端な  
ITのプロフェッショナル集団として  
パートナー、お客様との  
強固なリレーションシップを構築

強み3 社会性・課題解決力

社会インフラの一部ともいえるサイバーセキュリティ分野や、医療、教育など社会インパクトの高い領域において、潜在的な社会課題を発見し、その課題を解決するソリューションを構築・提供することで、持続可能な社会の発展に貢献する。



中長期的な視点で、  
当社の存在意義を発揮しながら  
社会課題を解決するとともに  
持続可能な社会の創造に貢献

※1 数値は一部を除き2023年3月末実績

※2 株式会社矢野経済研究所「2022年版医用画像システム (PACS)・関連機器市場の展望と戦略」より当社作成

# 価値創造モデル

当社グループは、より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団として、常に新しい技術や新しいビジネスに挑戦し続けることで、社会課題を解決し、より良い未来の創造に貢献します。

## 企業理念 **より良い未来を創造する ITのプロフェッショナル集団** ▶ P01

### 価値創造

社会インフラとしての  
安心・安全を確保する分野にいち早く参入

**強み1**  
先見性・  
目利き力

イノベーション

**顧客満足**

信頼

クオリティ

**強み3**  
社会性・  
課題解決力

公共性・社会性をより重視し、存在意義を  
発揮しながら社会貢献を果たす

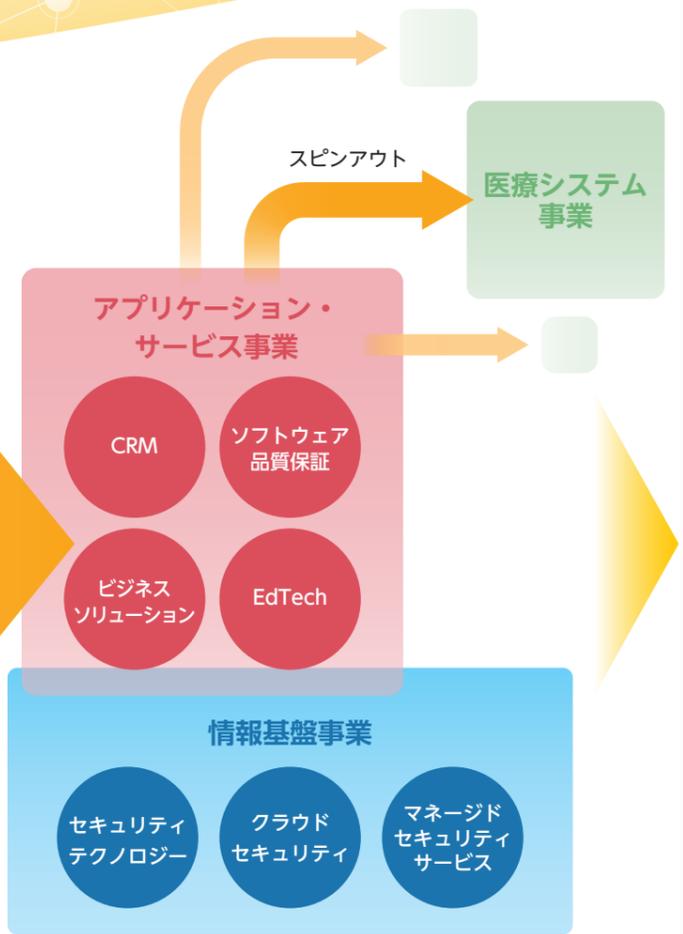
**強み2**  
専門性・  
技術力

お客様の業務上の  
課題に応えながら専門性と  
技術力を蓄積

**3つの強み**  
3つの強みを活かして  
エバーグリーン\*の  
領域に事業を展開

### 事業活動

▶ P21



### 創出する価値

<b>経済価値</b> (2023年3月期)
売上収益 <b>459億円</b>
営業利益 <b>50.9億円</b>
営業利益率 <b>11.1%</b>
<b>社会価値</b>
<b>お客様</b> ITによる課題解決 最適なソリューションと サービスの提供
<b>株主・投資家</b> 持続的な 企業価値・株主価値の向上 透明性の高い情報開示
<b>地域・社会</b> ITの活用拡大の支援 SDGsへの貢献
<b>社員</b> 研修と教育機会の提供 ダイバーシティの推進 成長・やりがい を感じる職場

社会課題・顧客ニーズ  
▶ P28  
P31

**経営資本** ▶ P17

中期経営計画 (2021年-2023年) ▶ P29  
**BEYOND THE NEW NORMAL**  
経営基盤の強化 コーポレート・ガバナンス ▶ P43

強みの増幅

使命  
**より良い未来の創造**

\*エバーグリーン：常に需要が絶えない状況

## 情報基盤事業部門

全ての事業で必要なインフラ構築の役割を担い、  
 今後はクラウド化・高付加価値化を促進します。

取締役 専務執行役員  
 情報基盤事業部門長 ネットワークセキュリティ事業部長

矢井 隆晴



### 情報基盤事業における価値創造

#### 強み

一領域で一社にコミットし、メーカーごとに営業と技術の専門部隊を配置する体制で、取扱商品に関する知見とユーザー業務の理解によるベストプラクティスを提供。

#### 事業活動と価値創造

事業/技術/ノウハウを有する強みを最大限生かすべく、事業間連携・グループ間連携・シナジーを幅広く実施。  
 →テクマトリックスNEO

#### 経済価値 (2023年3月期)

売上収益 **29,305百万円**  
 営業利益 **3,125百万円**  
 ストック比率 **77.4%**

#### 社会価値

- クラウドセキュリティソリューションによる企業課題の解決
- 持続可能なインフラの提供による社会課題の解決



### 情報基盤事業の強み

目利き力と深い製品知識で  
 ステークホルダーと信頼関係を構築

情報基盤事業部門は「メーカー→ディストリビューター→リセラー→エンドユーザー」というIT商流の中で、主にディストリビューターのポジションでビジネスを展開しています。

当社の強みは、同業他社では多くのメーカーと取引を行い同一カテゴリーの製品を複数メーカーから仕入れる例もある中で、独自の目利き力で高い技術力・競争力を持つ製品（メーカー）を見極め、一領域で一社にコミットし、メーカーごとに営業と技術の専門部隊を配置する体制を整えていることです。メーカー側へのコミットとともに、取扱い商材に関する深い知見でユーザー側に付加価値を提供できていることが、市場における競争優位性となっていると考えています。また当社は製品販売にとどまらず、自社の取扱い製品に対するトータルなサービスとして保守・運用までをワンストップで提供していますが、トラブル時にも真摯に向き合い誠実な対応を続けてきたことが、パートナーであるリセラー・エンドユーザーとの強固な信頼関係構築につながっています。

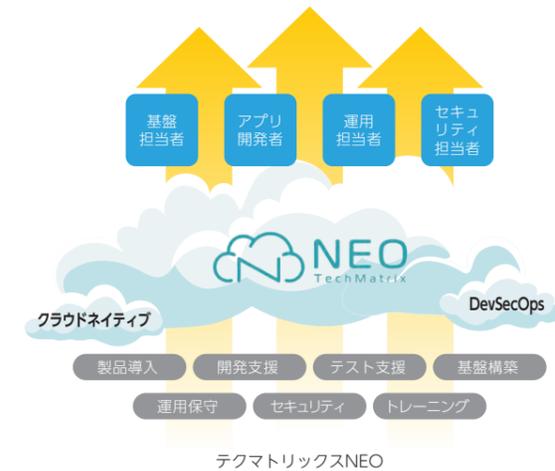
### 強みを活かした価値創造

ITのプロフェッショナル集団として  
 ベストプラクティスを提供する

IT市場における日米の構造的な違いとして、米国ではIT人材の7割がエンドユーザー側に所属する一方、日本では7割が供給側に集中し、ユーザー側でIT人材が不足している点が挙げられます。この人材の偏りによって、IT化をユーザー主導で進められる米国に対し、日本のユーザー企業の多くは社内の人材・リテラシー不足により外部の委託先であるIT企業にある程度頼らざるを得ないという実情があります。国内のリセラー企業には、ユーザーの業務内容を深く理解した上で最適なソリューションを提供し、ユーザーが求める最適な幅広いテクノロジーを取り扱うという米国市場とは異なるファンクションが求められているといえますが、リセラー企業が数十以上のテクノロジーをキャッチアップすることは極めて困難であるため、ディストリビューターの当社がリセラーの支援を行っています。こうした国内市場における期待・ニーズを踏まえ、ITのプロフェッショナル集団として常にユーザー目線でベストプラクティスを提供し続けてまいります。

当社グループは、情報基盤事業、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しておりますが、アプリケーション・サービス事業や医療システム事業で展開するクラウドサービスやソリューションのインシデント対応、セキュリティ・テスト対応を情報基盤事業が支援するなど、従来から事業間の連携を進めています。クラウドシフトの進展に伴い基盤とアプリの垣根がどんどん低くなり、今後はグループで両方の事業を有する強みを最大限生かすとともに、より幅広いグループ間連携の強化が必要になってくるでしょう。情報基盤事業はすべての事業に必要な横串として、当社グループで果たすべき役割は大きいと考えています。

当社グループの取組みの一環として、当社のセキュリティ及びソフトウェア開発の知見に、グループ会社である株式会社カサレアルのクラウドネイティブや教育の知見を融合したクラウドネイティブ活用ソリューション「テクマトリックスNEO」を開発しました。引き続きグループとしての総合力を最大限に生かし、シナジーを生み出すことで社会に必要とされる会社を目指してまいります。

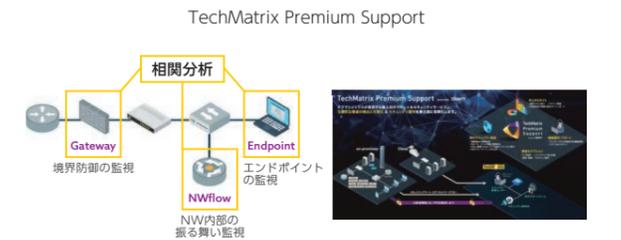


### セキュリティエンジニアにも 新たなスキルセットが求められる

セキュリティ関連市場が拡大する中、情報基盤事業として成長余地は非常に大きいと見ています。一方、クラウド化に伴いオンサイト保守など従来の収益源が縮小していくのは確実で、持続的に成長するためには新たな環境変化に対応したビジネスモデルの転換が重要です。

また基盤とアプリの境界が曖昧になる中、セキュリティエンジニアにも、従来とは異なる新しいスキルセッ

トが求められます。製品知識の重要性は変わりませんが、それにとどまらず、ユーザーのセキュリティ運用を含めたセキュリティ全体の深い理解とそれを活かしたサービス提供が必要になってくるでしょう。アプリケーション側を理解するための人材育成の一環として、株式会社カサレアルと連携し事業部でクラウドネイティブのトレーニングを実施しています。また、情報基盤事業として開発・提供している総合監視セキュリティサービス（TPS）の中で、セキュリティエンジニアが自ら運用を担っていることも、新たなスキル獲得に役立っていると考えています。



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を強化

### 中長期での成長の方向性

～BEYOND THE NEW NORMAL以降～

サービス化を加速し、  
 環境変化に対応する体制整備に取り組む

中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」の最終年度に入り、新中期経営計画の策定も視野に入ってきました。

情報基盤事業としては、引き続きTPSの高度化・拡販をはじめとするサービス化を加速させていくことに変わりはありません。また、急速な市場の変化に迅速に対応していくための新しい組織・体制づくりを進めており、その一環として、リセラー（パートナー）と戦略アカウントの深堀を推進するとともに、従来のプロダクト組織に加え、新たにアカウント組織を立ち上げました。当社と複数商材の取引があるユーザーおよびパートナーに専任の担当者を配置し、商材を網羅的に紹介していくことで、複合的提案が可能となるため運用のイメージも伝えやすく、新組織が機能していけば一層の拡大が期待できます。難しさもありますが、プロダクト組織とアカウント組織の連携を深め、市場・顧客ニーズを的確に把握し、より良い社会、より良い未来の創造に貢献してまいります。

## アプリケーション・サービス事業部門

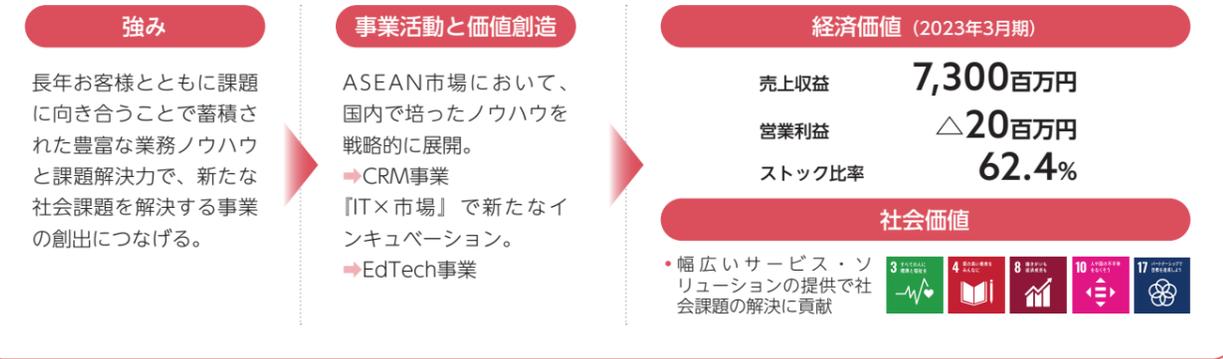
社会課題を解決するベストプラクティスの提供を通じて事業創出を加速し、持続可能な社会の実現を目指します。

取締役 常務執行役員  
アプリケーション・サービス事業部門長 CRMソリューション事業部長

鈴木 猛司



### アプリケーション・サービス事業における価値創造



### アプリケーション・サービス事業の強み

業務ノウハウを蓄積し  
ベストプラクティスを提供する

アプリケーション・サービス事業部門では、コンタクトセンターの生産性と顧客体験向上を支援するCRM事業、ソフトウェア開発を支援するソフトウェア品質保証事業、金融機関のリスク管理業務を支援するビジネスソリューション事業、学校教育でのコミュニケーション活性化と質の新しい学びを支援するEdTech事業 (P.27参照) などの複数の事業を行っています。どの事業も、対象となる業務 (例えば、コンタクトセンター業務やソフトウェア開発等) の「生産性」と「品質」を同時に、かつ、大きく高めるアプリケーション・ソフトウェアを提供している事が共通点です。

当社は、市場にいち早く参入し、長い時間をかけて、膨大な数のお客様と一緒に対象業務の課題解決に取り組んできました。その結果、お客様以上に深く、そして広く、対象業務のノウハウを蓄えることができました。その業務ノウハウを汎用化したベストプラクティスをアプリケーション・ソフトウェアに実装し、提供している部門がアプリケーション・サービス事業部門です。

実際の課題解決経験を通じて蓄積された豊富な業務ノウハウこそが、アプリケーション・サービス事業部門の強みの源泉であり、ノウハウの深さと広さが競合他社に対する圧倒的な差別化要因となっていると考えています。

### 強みを活かした価値創造

新規事業の創出は、常に「社会課題の発見」から始まっている

当社の価値創造は、ITを使って社会インパクトの高い領域に進出し、事業を創出すること—それが共通認識です。事業創出の起点は、社会課題を発見することです。その後は、前述の通り、お客様のニーズにきめ細かく対応し続けることでベストプラクティスを作り出し、提供することで課題を解決し、事業を創出します。この方法で、これまでにCRM、医療、EdTech (教育) などの新規事業を創出してきました。世の中には、ITで解決できる社会課題が数多く存在します。これらの社会課題の存在は、新たな事業創出の潜在的な機会といえます。

### —人的資本の強化—

企業文化の共有が  
今後の成長ドライバーとなる

現時点では、テクマトリックスのソフトウェアなど知的資本は競争力があると確信していますが、仮に必要な人材を十分に確保・育成できなければ競争力が失われる可能性があります。今後の競争優位性の維持・強化に向けて、課題となるのは人材といえるでしょう。

人材育成において、まずは企業文化の浸透を重視しています。当社は創業以来CRM、医療、EdTech (教育) などの事業をゼロから創ってきました。事業創出の考え方、ノウハウが社内に根付いており、こうした企業文化が今後のグループの成長ドライバーとなり得ると考えています。

このため企業文化の共有・承継を図る取組みの一環として、企業理念の表現を時代に合ったものに変更するなど、当社のあるべき姿を的確に伝えられるよう部分的な見直しを行いました。また、アプリケーション・サービス事業部門では、企業理念を承継した形で各事業部、各部や課毎に業務に即したミッションステートメントを策定しています。具体的に「何のためにこの事業をやっているのか」のパーパスを明示することで、自分たちの技術や知見を使って社会に貢献しているという実感が湧き、全員の動きがいにつながっていくことを期待しています。

### 中長期の成長の方向性

～BEYOND THE NEW NORMAL以降～

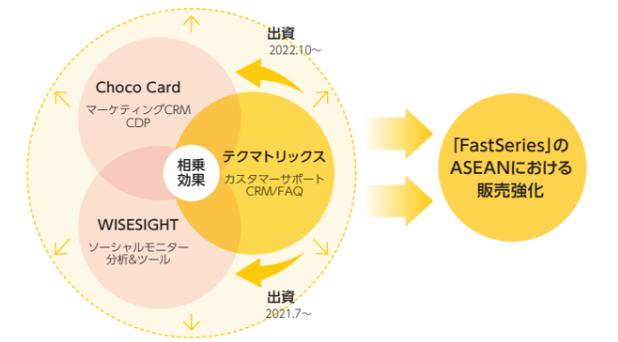
#### ストック型ビジネスの推進

アプリケーション・サービス事業部門では、クラウドサービスなどストック型ビジネスの推進によりストック比率が順調に伸長しています。引き続きストック比率の向上により、グループ収益の安定性に寄与していきたいと考えています。ベストプラクティスに基づいたアプリケーション・ソフトウェアは、利用するお客様が生産性や品質の向上といった目に見える効果を出し易いため、利用率や定着率が高くなるという特徴があります。また、クラウドサービスではお客様の定着率が高い (=解約率が低い) こと、利用拡大 (=追加購入、アップセル、クロスセル) が進みやすいことは大きな武器となります。高い定着率を維持しつつ、新しい顧客獲得を進めることで、ストックを加速度的に積み上げていくことができます。

ストック型ビジネスの推進と同時に、新しい事業創出の機会を見つけたいとも考えています。社会のいたるところでデジタルトランスフォーメーションを進める機運が高まっており、ITによる社会課題の解決を求められる機会は増えています。テクマトリックスが解決すべき社会課題は何か。常に社会に目を凝らし、課題解決の芽を見つけ出し、今まで培ってきた手法を使って新たな事業創出につなげていきたいと思っています。

### 国内で蓄積した経営資源・戦略を活かし ASEAN市場に進出

国内市場が成熟する中、中長期の成長戦略の一つとして当社は海外市場への事業展開を次の注力領域と考えています。対象とする市場は、成長を続けるASEAN諸国で、最も力を入れている国はタイです。事業としては、先ずはCRM事業のASEAN展開を進めています。2021年7月WISESIGHT社 (ソーシャルデータ分析クラウド・タイ最大手) との資本・業務提携を皮切りに、2022年10月Choco Card社 (CDP: Customer Data Platform及びマーケティングCRM・タイ最大手) と資本・業務提携、2023年4月にはタイに現地法人TechMatrix Asiaを設立し、事業拡大の基盤となる販売網の拡大、技術サポート体制の確立を進めています。国内で蓄えた経営資源と強みを活かし、ASEAN市場においても早期の成長軌道の確立と収益化を目指してまいります。



2021.7	WISESIGHT社 (ソーシャルデータ分析クラウド・タイ最大手) と資本・業務提携
2022.10	Choco Card社 (CDP・タイ大手) と資本・業務提携
2022.11	ベルシステム24社、インツミット社と3社共同で台湾市場向け顧客分析・活用サービス「CRM Next」を開発
2023.4	タイ現地法人TechMatrix Asiaを設立 (同社を新規連結・在外子会社化) ・CRM事業のASEANでの事業拡大 ・直接営業の加速、現地での直接契約の商流確立 ・出資先とのより強固なコラボレーションを実現

## 医療システム事業部門

デジタル技術の活用で、  
より良い医療サービスの発展を支援します。

取締役 専務執行役員  
医療システム事業部門長

依田 佳久



### 医療システム事業における価値創造

#### 強み

業界先駆けて「クラウド」への移行を推進し、信頼性の高いシステムの構築で、マーケットを席巻。この先行者利益を活用し、AIプラットフォーム事業を推進するなど、PACSに様々な機能サービスを組み込み、更なる付加価値の向上に磨きをかけている。

#### 事業活動と価値創造

新生PSPでマーケットシェア22%以上獲得、システム開発の効率化向上→新市場となるPHRや付加価値強化に向けた、AI関連開発に経営資源を振り向けることが可能に。

#### 経済価値 (2023年3月期)

売上収益 **9,344**百万円  
営業利益 **1,993**百万円  
ストック比率 **49.1%**

#### 社会価値

- デジタル技術を活かし医療の発展に貢献
- 個人（一般生活者）に向けたPHRサービスの提供



### 医療システム事業の強み

いち早くクラウドPACSを実現し  
医療のクラウドシフトを推進

医療の世界では、2010年に民間企業が医療情報を預かることが可能となり、2012年には複数施設のデータを仮想ストレージに保管することが認められるようになりました。これを機に医療情報のクラウド市場が誕生しています。当社は2012年、まさにその制度変更と同時に自社開発したクラウド型PACS「NOBORI」の提供を開始しています。以来「NOBORI」は病院のニーズに合致するサービスとして伸長し、2018年にテクマトリックスから独立して連結子会社となった株式会社NOBORI（2022年よりPSP株式会社）は、クラウド型PACSにおいてシェア70%超を誇るリーディングカンパニーとなっています。

NOBORIがクラウド型で圧倒的な強さで先行できている要因として、①業界に先駆けてクラウドへの移行を推進したこと、②従来のオンプレミス型に比べ初期費用が抑えられること、③病院に高い付加価値サービスを提供するサービスであること、④当社グループに蓄積されたネットワークやセキュリティの知見を活用

し、高いセキュリティレベルを実現していることなどが挙げられます。

また、先行企業としての優位性から、例えばキャンノンメディカルシステムズ株式会社との事業提携、エムスリー株式会社と共同運営するAIプラットフォーム事業など、外部のパートナー企業との連携・協業も拡大しています。クラウドPACSは様々な機能・サービスを組み込んでユーザーに新しい価値を提供していくことが可能であり、それが一層のサービスの高付加価値化につながっています。

### 強みを活かした価値創造

IT技術×医療市場のマトリックスで  
医療の発展に貢献

マトリックスが「胎盤」を意味する通り、テクマトリックスという会社は、IT技術と市場がクロスする部分で事業を生み出す胎盤といえるでしょう。広く普遍的なIT技術を特定市場に適用する「IT+1」の考え方で明確なビジョンを持つ事業の創出を目指しています。

医療市場には1998年、ITを使った医療現場支援を目的として、医用画像システムの自社開発により参入し

ました。今日では、複数の子会社にてクラウド型PACS（医用画像管理システム）をはじめ遠隔画像診断支援サービス、クラウド型医療被ばく線量管理システムなど医療機関向けに幅広いサービスを展開しているほか、一般生活者に向けたPHR（パーソナル・ヘルス・レコード）をはじめとする新規事業にも取り組み、医療現場が抱える様々な課題の解決を目指しています。

### —マーケットシェア拡大—

オンプレミス型PACSを販売する  
競合と合併し業界2位に

日本には病院が約8,000ありますが、人口減少が進む中、マーケットの規模としてはピークを迎えようとしています。こうした環境下、株式会社NOBORIは2022年にオンプレミス型PACSを販売するPSP株式会社と合併し、新生PSP株式会社（以下、PSP）としてスタートを切りました。この事業統合により約2,200の顧客、業界2位となる22%超のマーケットシェアを獲得できたことは、今後の更なる成長に向け極めて意義が大きいといえるでしょう。

また市場におけるシェア拡大のみならず、両社の製品やサービスの統合・集約によりシステム開発の効率化が進み、PHR、AI関連事業をはじめ新規サービスの開発に経営資源をより多く振り向けることが可能となります。これも大きなメリットと考えています。

PACS市場（オンプレ+クラウド） PACS市場（クラウド）



稼働施設数ベースで  
PACS市場  
シェア2位



契約施設数ベースで  
クラウドPACS市場  
シェア1位

※株式会社矢野経済研究所「2022年版 医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」より当社作成

### —個人向けサービス—

PHRによりさらに医療機関と  
一般生活者をつなぐ新たなサービスへ

PSPでは2020年から個人（一般生活者）をターゲットとしたPHRサービスの提供を開始しています。これは

医療機関に保存されているCTやMRIなどの医用画像、カルテ、処方箋といった医療情報を患者自身がスマートフォンなどで管理・参照することができるサービスで、生涯にわたり自身で情報を保持し、家族間での共有、医師とのコミュニケーションに活用することも可能です。また、2022年には民間企業の第1号として政府が運営する「マイナポータル」との連携により予防接種・健康診断など行政機関が管理する医療情報についても一元的に確認・保管ができるようになりました。

現段階でPHRはまだ始まったばかりのコンシューマー向けの新規事業ですが、これまで20年を超えて構築してきた医療機関向けサービスとの相乗効果により、NOBORIプラットフォームに蓄積される情報価値をさらに高め、医療現場に還元することを目指しての取り組みです。会社統合後の顧客基盤を活かしPHRの展開を加速させていく計画です。

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



### 中長期の成長の方向性

～BEYOND THE NEW NORMAL以降～

医療情報の利活用、  
その持続可能な情報インフラづくりに貢献

医療システム事業としては、より高い付加価値サービスを提供しながら継続したクラウドシフトを推進します。また、PHRの展開については、サービス拡充、利用医療機関の拡大で、より多くの個人がご自身の医療情報を管理して、医療をジブンゴト化する社会創造を支援します。「医療情報をみんなの手に、そして未来に」をテーマに、クラウド環境に蓄積される多面的な医療・健康情報を、個人の意思に則した形で、医学研究、創薬支援、新たな医療機器開発などに利活用できる大きな情報の循環、それを支える情報インフラの実現に貢献することを目指してまいります。



執行役員  
EdTech事業部長 新規事業開発室長  
**岩元 利純**

## 公共性・社会性が高い「教育」の分野で社会に貢献します。

—「教育」における事業を通じた社会課題の解決—

### 期待される役割

- 「アプリケーション・サービス事業」や「医療システム事業」において、様々なクラウド型サービスを提供する当社グループのノウハウ（強み）を活かし、中長期的な成長をけん引する新たな事業の柱として、事業拡大への取り組みを加速させる

### 社会価値

- ツムギノを通じて新しいカタチのコミュニケーション構築
- 子どもの学びをサポートするだけでなく、教職員の働き方改革も推進



### EdTech事業の強み

#### 「ツムギノ」により教育分野に革新と新たな価値を提供

「ツムギノ」は常に子どもが中心にいる学校のプラットフォームであり、そこが従来の校務支援システムと異なる明確な差別化ポイントです。校外にわたる充実したコミュニケーション機能に加え、学びの蓄積、教職員の校務支援機能までを一元化し、学校教育をこれまでの全員一斉・受動型から主体的・探究型へと進化させ、子ども一人ひとりの未来への可能性を広げることができます。

これらの強みから、政府が推進するGIGAスクール構想\*と高い親和性を持ち、公立校ならびに私立校をはじめとした先進的な教育機関への導入実績を誇り、高い評価をいただいています。

\*子供たち一人ひとりに個別最適化され、一人1台端末を実現する創造性を育む教育ICT環境の実現

### 強みを活かした価値創造

#### 中長期の成長に向け新たな事業を創出

創業当初から新しい商材の発掘・自社開発により常にゼロから事業を創り出してきた当社ですが、近年は創出した事業がそれぞれ拡大を続ける一方、全くの新しい事業が生まれにくくなっていることが課題となっていました。

そこで2018年に新規事業開発室を開設し、私を含む少人数のメンバーが「IT×市場」のマトリックスによる社会インパクトが高い分野の探索、中長期的なグループの成長をけん引する事業創出に向けた取り組みを開始することになりました。

#### —教育分野への参入—

#### CRM（顧客関係管理）の発想で従来の教育現場にない新しいシステムを開発

新規事業開発室として最初に取り組んだ学校法人軽井沢風越学園向けシステムが、EdTech事業の原点です。

2020年の風越学園の開校に合わせて、2年の歳月をかけて学園の皆様とともに、「typhoon」と呼ばれるシステムを

開発しました。このシステムには風越学園が目指す新しい教育のスタイルと、当社のCRM事業で培ったシステム開発経験・ノウハウ、マーケティング発想が活かされています。

当社は同学園の開校後、これらをベースとするクラウドサービスの商用化に着手し、1年後の2021年にスクール・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「ツムギノ」の提供を開始しました。当社グループの戦略事業として、中長期的な事業拡大を通じて社会課題の解決に取り組んでまいります。

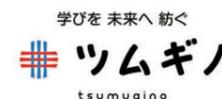
### 中長期での成長の方向性

～BEYOND THE NEW NORMAL以降～

#### 事業拡大とともに「ツムギノ」の付加価値向上

当社は2023年1月、累計約35万人の生徒が取り組んできたクエストエデュケーションという探究型のキャリア教育プログラムを全国の学校に提供する、株式会社教育と探究社と資本・業務提携を行いました。EdTech事業は、教育プログラム開発、クラウド型教育プラットフォームなど外部サービスとの連携・パートナー企業との協業を積極的に進め、「ツムギノ」のより一層の付加価値向上を目指します。

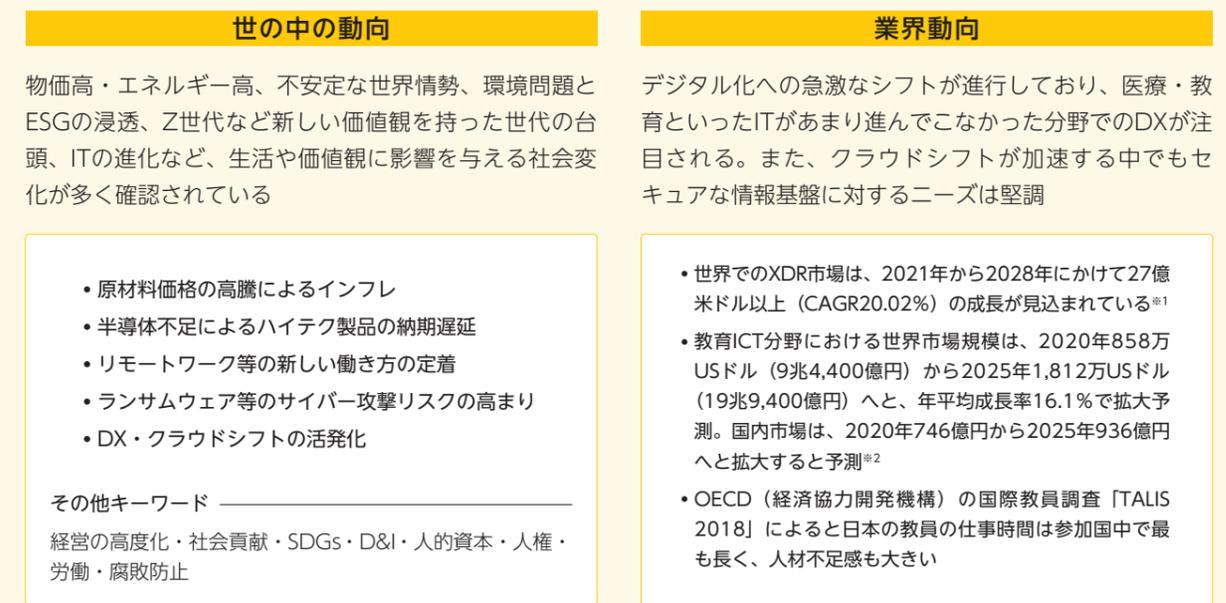
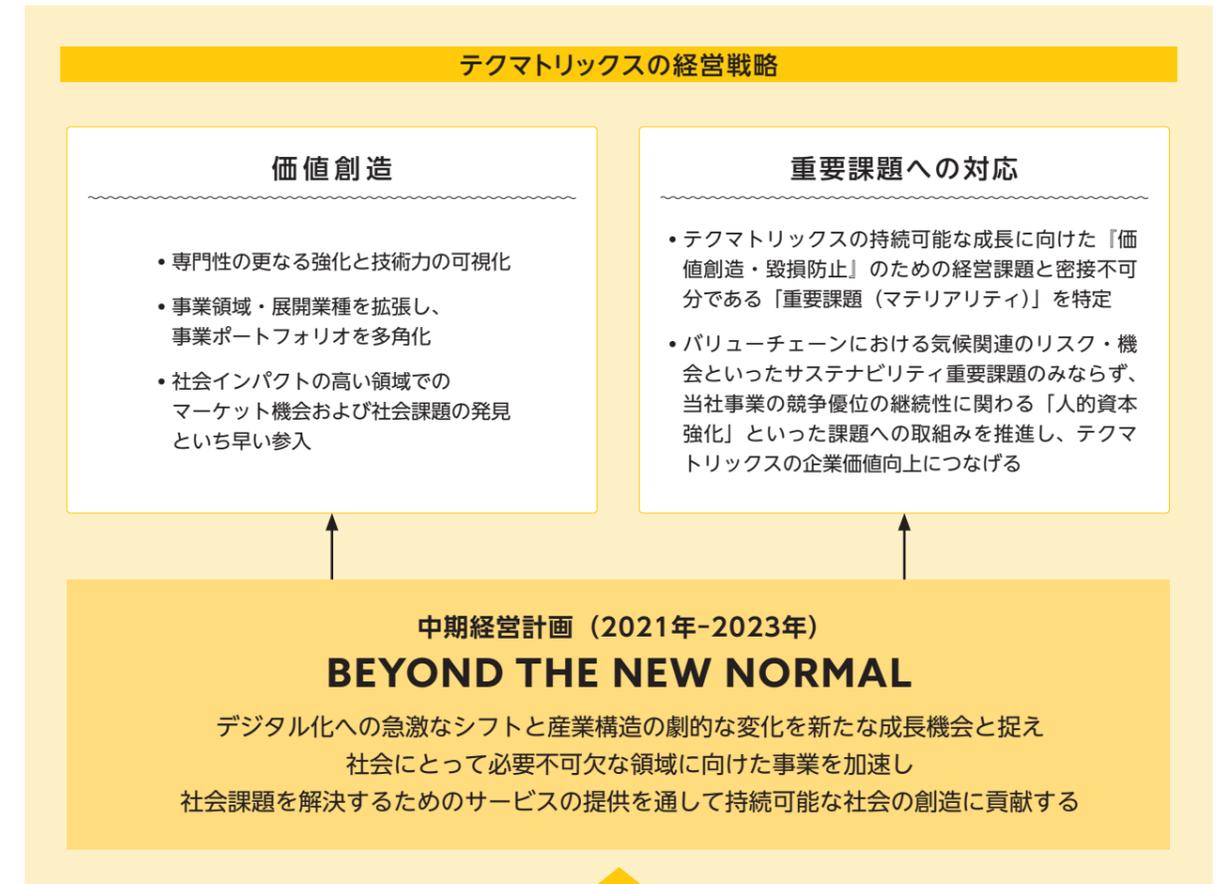
また将来的には「ツムギノ」に蓄積されたさまざまな子どもたちの学びの履歴情報を活用し、多様な個性を持つ子どもたちへの最適な学びのスタイルの提案や、教育コンテンツの拡充、教職員の働き方改革などに役立つ機能を研究開発し、日本の教育業界の発展に貢献することを目指してまいります。



詳細はこちら



## 事業環境認識と経営戦略



\*1 Adroit Market Reseach2021をもとに当社にて加工

\*2 出典：Markets And Markets「Education Technology(EdTech) and Smart Classrooms Market/Global Forecast To 2025」富士キメラ総研「After/Withコロナ時代において改革が進む教育ICT市場の将来展望」