



個人投資家向け会社説明会

2025年10月

テクマトリックス株式会社
(証券コード 3762)

本日のご説明内容

01

会社概要

02

当社グループの事業領域

03

業績推移と計画

04

人事戦略、SDGs・環境への取り組み

05

株主還元、株主優待

商号	テクマトリックス株式会社(東証プライム:3762)																				
設立	1984年8月30日																				
資本金	12億9,812万円																				
代表者	矢井 隆晴																				
本店	東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス24F																				
支店・営業所	西日本支店(大阪)、中部営業所(愛知)、九州営業所(福岡)																				
従業員数	1,812名 [119名]* (連結) (2025年6月末現在) *従業員数は就業人員。従業員数欄の [外書] は、 臨時従業員(派遣社員・契約社員を含む)の平均雇用人数。																				
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	<p>監査等委員会設置会社 / 執行役員制度</p> <table border="0"> <tr> <td>代表取締役</td> <td>矢井 隆晴</td> <td>取締役</td> <td>依田 佳久</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>鈴木 猛司</td> <td>取締役</td> <td>志賀 健也</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>安武 弘晃</td> <td>社外取締役*1</td> <td>堀江 愛利</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>久保 征人</td> <td>社外取締役*2</td> <td>佐々木 英之</td> </tr> <tr> <td>社外取締役*1*2</td> <td>江幡 奈歩</td> <td>社外取締役*2</td> <td>平等 弘二</td> </tr> </table> <p>*1:女性取締役 *2:監査等委員</p>	代表取締役	矢井 隆晴	取締役	依田 佳久	取締役	鈴木 猛司	取締役	志賀 健也	社外取締役	安武 弘晃	社外取締役*1	堀江 愛利	社外取締役	久保 征人	社外取締役*2	佐々木 英之	社外取締役*1*2	江幡 奈歩	社外取締役*2	平等 弘二
代表取締役	矢井 隆晴	取締役	依田 佳久																		
取締役	鈴木 猛司	取締役	志賀 健也																		
社外取締役	安武 弘晃	社外取締役*1	堀江 愛利																		
社外取締役	久保 征人	社外取締役*2	佐々木 英之																		
社外取締役*1*2	江幡 奈歩	社外取締役*2	平等 弘二																		



テクマトリックスグループ



北海道、青森、岩手、宮城、山形、福島、栃木、群馬、埼玉、東京、神奈川、新潟、石川、山梨、長野、岐阜、愛知、三重、大阪、鳥取、広島、香川、愛媛、福岡、熊本、鹿児島、沖縄、タイ

東京本社



西日本支店



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

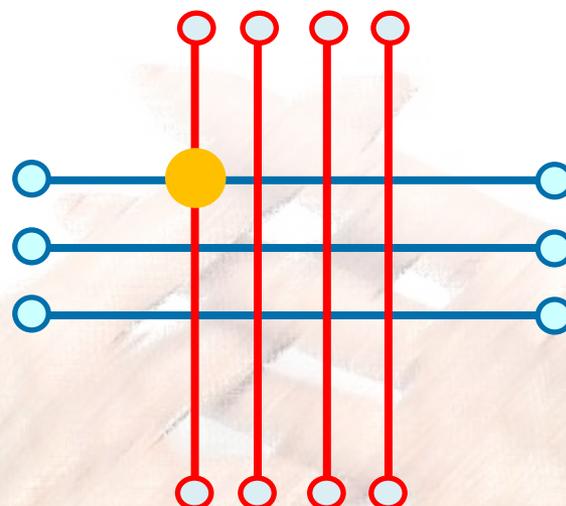
行動指針

- 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

社名の由来

Techmatrix

テクノロジー **Technology** と垂直市場の **Matrix** マトリックス



垂直市場 [縦軸]
 (vertical market)
 医療
 教育
 コールセンター
 製造
 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

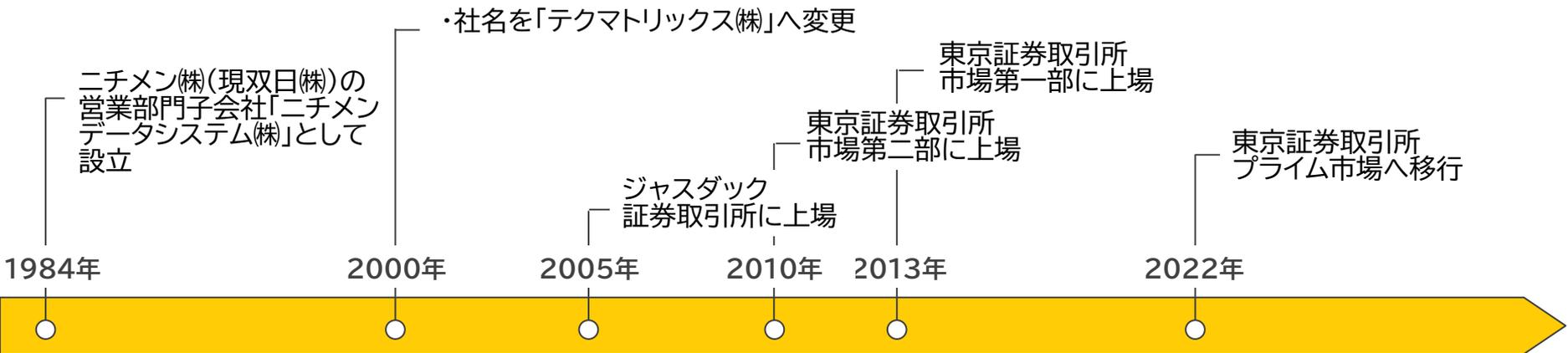
テストツール、BI、業務支援

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

ネットワーク、サーバー・ストレージ、セキュリティ

沿革



1990年代

- 1996年 米国Security Dynamics社のワンタイムパスワードカード「SecurID」の販売代理権を取得 (情報基盤事業) CRMパッケージ「FastHelp」を自社開発し販売開始 (CRM分野)
- 1998年 医用画像サーバ「Secured DICOM Server」を自社開発し販売開始 (医療システム事業)

2000年代

- 2000年 損害保険会社向け統合ALM・リスク管理システム「ALARMS」を発売 (ビジネスソリューション分野) 米国Parasoft社の自動ユニットテストツール群の総販売代理権を取得 (ソフトウェア品質保証分野)
- 2009年 米国Palo Alto Networks社の次世代ファイアウォール製品の販売代理権を取得

2010年代

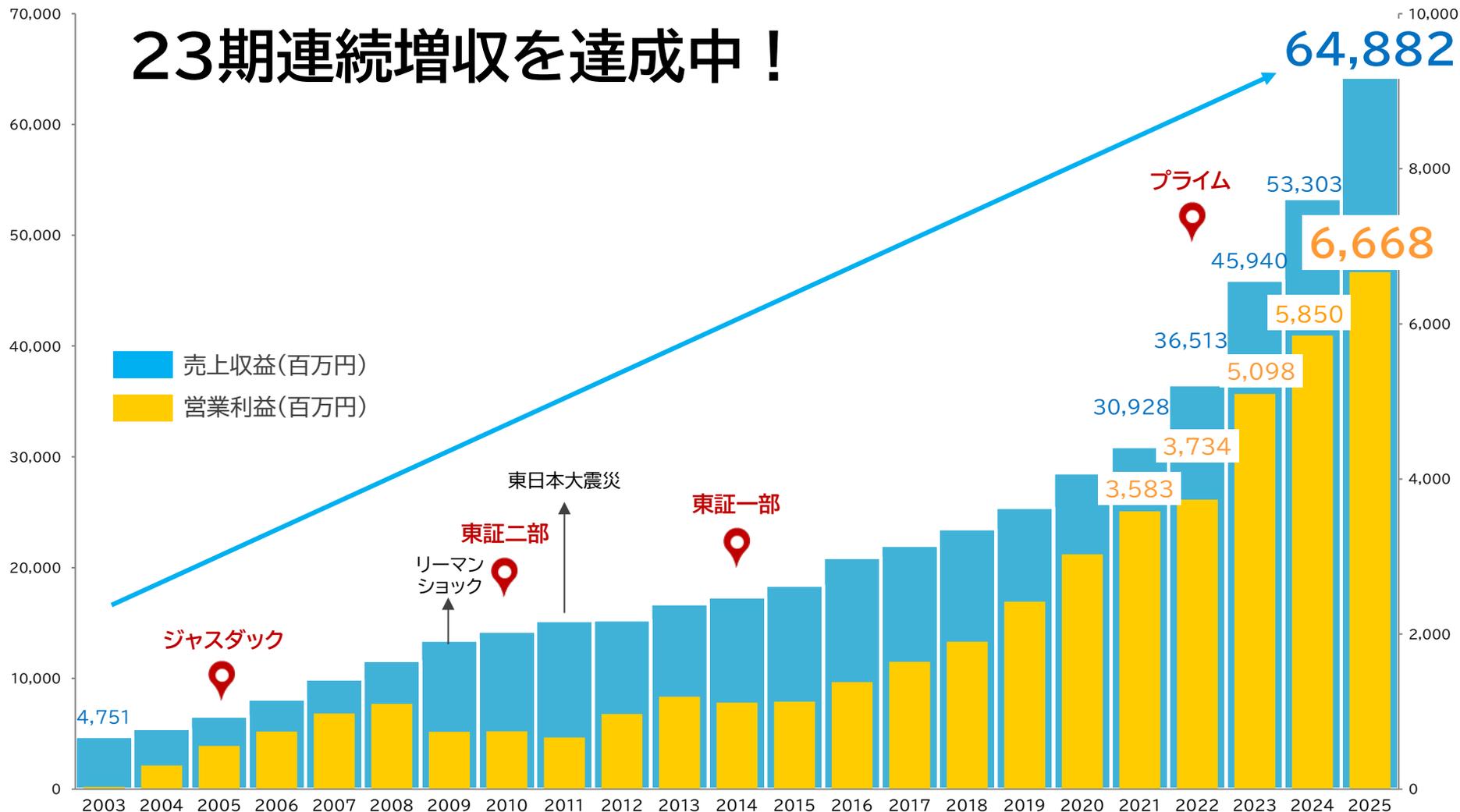
- 2012年 新医療クラウドサービス「NOBORI」を自社開発しサービス開始
- 2018年 タイ・バンコクに駐在員事務所設立
- 2019年 サポート&セキュリティサービス「TechMatrix Premium Support powered by TRINITY」の提供開始

2020年代

- 2021年 教育業界向けスクール・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(tsumugino)」を自社開発しサービス開始 (教育分野)
- 2022年 PSP(株)の株式を取得し同社を連結子会社化、PSP(株)と(株)NOBORIを事業統合 エムスリーAI(株)設立(持分法適用会社) 本社を東京都港区港南へ移転
- 2023年 タイに現地法人TechMatrix Asiaを設立 アレクシアフィンテック(株)を完全子会社化し、金融システム関連事業を吸収分割によって同社へ承継
- 2024年 モビルス(株)の株式を取得し持分法適用会社化 PSP(株)がレギュラス株式会社の株式を取得し子会社化(非連結) Firmus Sdn. Bhd. の全株式を取得し、完全子会社化

23期連続増収

23期連続増収を達成中！



本日のご説明内容

01

会社概要

02

当社グループの事業領域

03

業績推移と計画

04

人事戦略、SDGs・環境への取り組み

05

株主還元、株主優待

事業セグメント

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



情報基盤事業

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



アプリケーション・サービス事業

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



Parasoft C/C++test

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



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



医療システム事業

EdTech(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



tsumugino

テクマトリックsgループ

	子会社名(持分比率)	事業内容
情報基盤	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
	OCH株式会社 (クロス・ヘッドの100.0%子会社) 	ネットワークシステムのコンサルティング・設計・構築・保守、24h・365dフルマネージド運用監視サービス、クラウドによる各種ソフトウェアサービス(SaaS)、システムインフラ(IaaS)、GIX(沖縄 - 香港直結高速回線インフラ)サービスの提供
	Firmus Sdn. Bhd. (100.0%) FIRMUS Firmus Consulting Sdn. Bhd. (Firmusの100.0%子会社) Firmus Pte. Ltd. (Firmusの70.0%子会社)	マレーシア(Firmus Sdn. Bhd./Firmus Consulting Sdn. Bhd.)シンガポール(Firmus Pte. Ltd.)を拠点として、ASEANへのセキュリティサービス、セキュリティコンサルティング、セキュリティ製品の販売
アプリ・サービス	株式会社カサリアル (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
	アレクシアフィンテック株式会社 (100.0%) 	金融工学と情報技術の重なる領域でのシステム企画、設計に強みを持ち、豊富な業務ノウハウが組み込まれたARECCIAシリーズを中心に事業を展開
	TechMatrix Asia Co., Ltd (TechMatrix Asia Holdingsの50.1%子会社) 	ASEAN地域においてコンタクトセンターCRMシステム/FAQナレッジシステム「FastSeries」の提供・マーケティング・技術サポートを展開
	モビルス株式会社 (28.75%) ※持分法適用会社 	コンタクトセンター向けSaaSプロダクト(モビシリーズ)などのCXソリューションを提供

テクマトリックsgループ

	子会社名(持分比率)	事業内容
医療	PSP株式会社 (50.02%) 	医療機関で撮影されたCT、MRI画像などの医療情報を、安全に管理・利用できる画像管理システム「EV Insite」およびクラウドサービス「NOBORI」、医療機関を支援するクラウドサービス「NOBORI PAL」、患者向けに、PHRサービスの提供
	合同会社医知悟 (PSP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 (PSPの100.0%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、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
	エムスリーAI 株式会社 (PSPの35.0%子会社) ※持分法適用会社 	プラットフォームとして、さまざまな画像診断支援AIサービスを提供
	レギュラス株式会社 (PSPの100.0%子会社) ※非連結 	医用イメージングに特化した開発業務委託機関（CRO）として、臨床研究や治験におけるエビデンスを高める画像診断品質管理プロセスの構築・運用・管理のサービスを提供

テクマトリックスのMission

Mission より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団

社会課題の解決

公共性・社会性をより重視
社会課題を解決するソリューションを提供

【強み】 目利き力

社会課題の発見
最先端のテクノロジーの発掘

【強み】 業務ノウハウ

特定の業界・業務に対し、
深い業務知見を有する

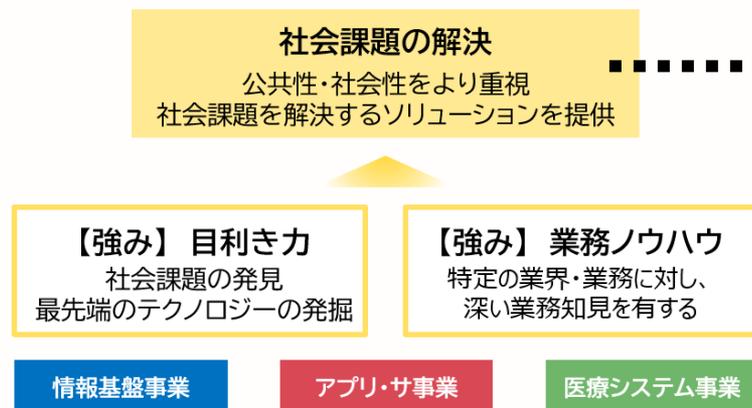
情報基盤事業

アプリ・サ事業

医療システム事業

テクマトリックスが提供するソリューション

Mission より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団



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
潜在する社会課題を解決する
ソリューションを提供する。

【社会課題を解決するソリューション例】

情報基盤事業

:サイバーセキュリティ

アプリケーション・サービス事業

:教育、コールセンター、自動車の自動運転のテストツール、研究や論文の情報蓄積

医療システム事業

:医用画像管理システム、PHRサービス、遠隔診断、AI画像診断

テクマトリックスの強み - 目利き力

社会課題の発見と最先端のテクノロジーを見いだす

目利き力

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。

【例】

■テクノロジーの発見

情報基盤事業

アプリケーション・サービス事業

:サイバーセキュリティ・ソリューション

:ソフトウェア品質保証

テクマトリックスの強み - 業務ノウハウ

専門性を要する特定の業界・業務に対して深い知見を有する

業務ノウハウ

労働集約的なビジネスモデルから脱却。

解決すべき社会課題を発見し、
ITの力と「業務ノウハウ」で課題を解決するためのソリューションを提供。

【例】

アプリケーション・サービス事業

: CRM、ソフトウェア品質保証、ビジネスソリューション、EdTech(教育)

医療システム事業

: PHRサービス、医療診断支援サービス、遠隔読影

身近なところで社会課題を解決



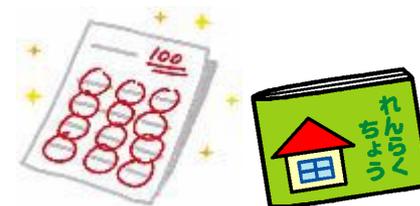
【全業種向け】

- サイバーセキュリティソリューション
- クラスタストレージ
- 情報基盤の設計・構築・保守・運用監視
- IT技術者の育成



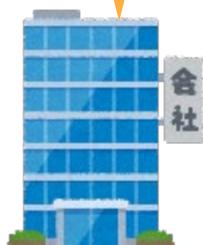
【研究機関向け】

- 論文・研究成果をはじめとする情報の蓄積や利活用、国内外に情報発信するシステムを提供



【教育機関向け】

- スクール・コミュニケーション・プラットフォームの提供
- 校務、教務、各種情報の一元管理



【コンタクトセンター向け】

- コンタクトセンター (CRM)の展開
Customer Relationship Management

【銀行・保険・証券会社向け】

- 金融資産に対する様々なリスクを計測

【医療機関向け】

- 医用画像の管理システム
- PHRサービスの提供
- 遠隔読影プラットフォーム
- AI診断サービスの開発

【製造業向け】

- IoT時代の組み込みソフトウェアの品質を保証するテストツールの販売



01 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

求められるサイバーセキュリティ対策

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

高度なサイバーセキュリティ対策が、求められている

ディストリビューターの役割

ディストリビューターとして、
メーカー、SIer・リセラー、エンドユーザーに価値を付加する



エンドユーザー

スピード×正確性のある保守回答の実現

- 国内の一次保守として、日本語でのサポート提供が可能
- テクマトリックス運営のナレッジサイトを公開し、いつでも自己解決ができるようサポート



SIer・リセラー

製品に関する技術スキルの移転及び技術支援

- テクマトリックス専任エンジニアが構築サービスを提供し、支援する
- テクマトリックス専任エンジニアによる、SIerのSEへの技術トレーニングの実施



メーカー

国内ニーズを正しく伝えて、売上拡大に貢献

- メーカーの販売戦略を理解して、国内での拡販に寄与する
- メーカーと同等の製品・専門知識を持ち、セキュリティ課題に対するソリューション提案を支援する

TechMatrix

ディストリビューター

ベストプラクティスと高付加価値サービスの提供



appgate



COHESITY

DELL Technologies



proofpoint.

RSA



Trellix

VERACODE

ベストプラクティスを高付加価値で提供
(設計・構築／保守／運用・監視)

ディストリビューションにとどまらない高度な運用監視サービス



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』の分析になってしまう。
- 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。

AIを活用したセキュリティ運用の高度化/自動化

<統合プラットフォームの重要性>

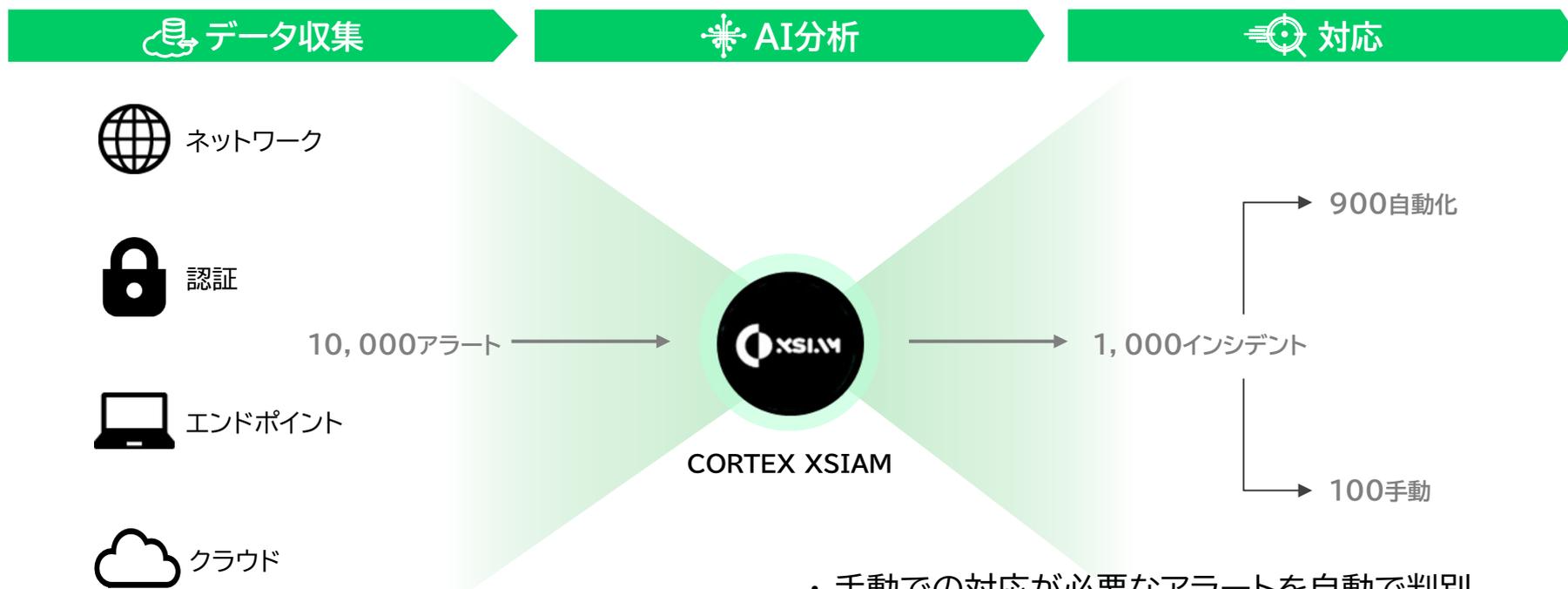
専門家不足、セキュリティ製品の増加により統合プラットフォームの必要性が高まる

Point 脅威の検出と可視化、自動化によりインシデント対応の高速化を実現



Palo Alto Networks Cortex XSIAM

各セキュリティ製品のアラートを単一のプラットフォームに統合



情報基盤事業の海外展開

ASEAN地域での事業拡大を目指し、2024年11月
マレーシアに拠点を置く、Firmus Sdn. Bhd.社を子会社化



顧客基盤

海外市場での事業拡大
(ASEAN市場)



製品・サービス

製品販売の拡大



知見・技術・ノウハウ

グローバルなセキュリティ
人材の獲得・育成

マレーシア市場への進出を
足掛かりとしたASEAN市
場への事業拡大

当社の製品発掘力を活かし
Firmus社のASEAN市場での
製品販売力の強化(Palo Alto等)

サービスの拡充

両社の取扱サービスの相互販売・
共同開発

- ・セキュリティ監視サービス(当社)等
- ・ペネトレーションテストサービス
(Firmus)等



02 アプリケーション・サービス事業

- CRM等の分野でクラウド事業を展開
- スクール・コミュニケーション・プラットフォームの提供
- 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
- 金融機関向けリスク管理ソリューションの提供

【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

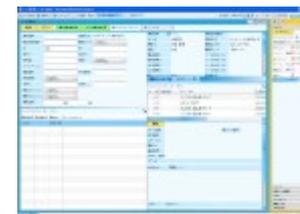
- ・商品の問い合わせ
- ・購入後の問い合わせ



商品



FastHelp
FastAnswer



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！

顧客満足度UP！



【CRM分野】モビルス社と資本業務提携

2024年1月、資本業務提携により、 コンタクトセンター向けソリューションの競争力を強化

市場の立ち位置・強み

シナジー

目的

TechM@trix

CRM 国内トップ

ボイス(電話)中心の
マルチチャネルが強み



MOBILUS

企業向けチャットボット 国内トップ

ノンボイス
(チャット / LINE / BOT),
生成AI領域が強み

販売提携(相互販売)

当社がモビルス社製品をOEM販売
モビルス社が当社製品を代理店販売

マーケティング

広告宣伝、販促活動の共同実施・集客協力

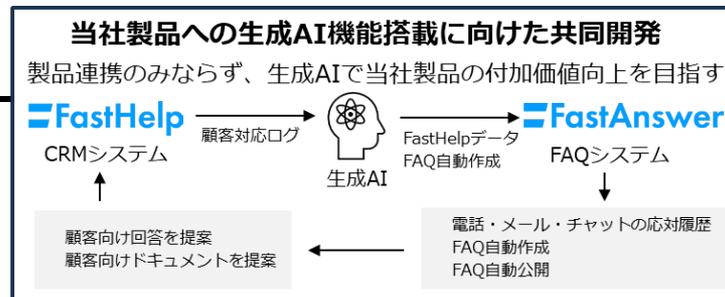
製品・サービス開発

モビルス社製品と当社製品の連携
共同研究、新規事業開発

海外事業

モビルス社製品の
ASEAN地域での販売

コンタクトセンターの
生産性と顧客満足度の向上



【CRM分野】モビルス社の製品と当社の製品を連携

資本業務提携先のモビルス社製品のOEM提供

テクマトリックス製品(FastSeriesブランド)として4製品の販売を開始

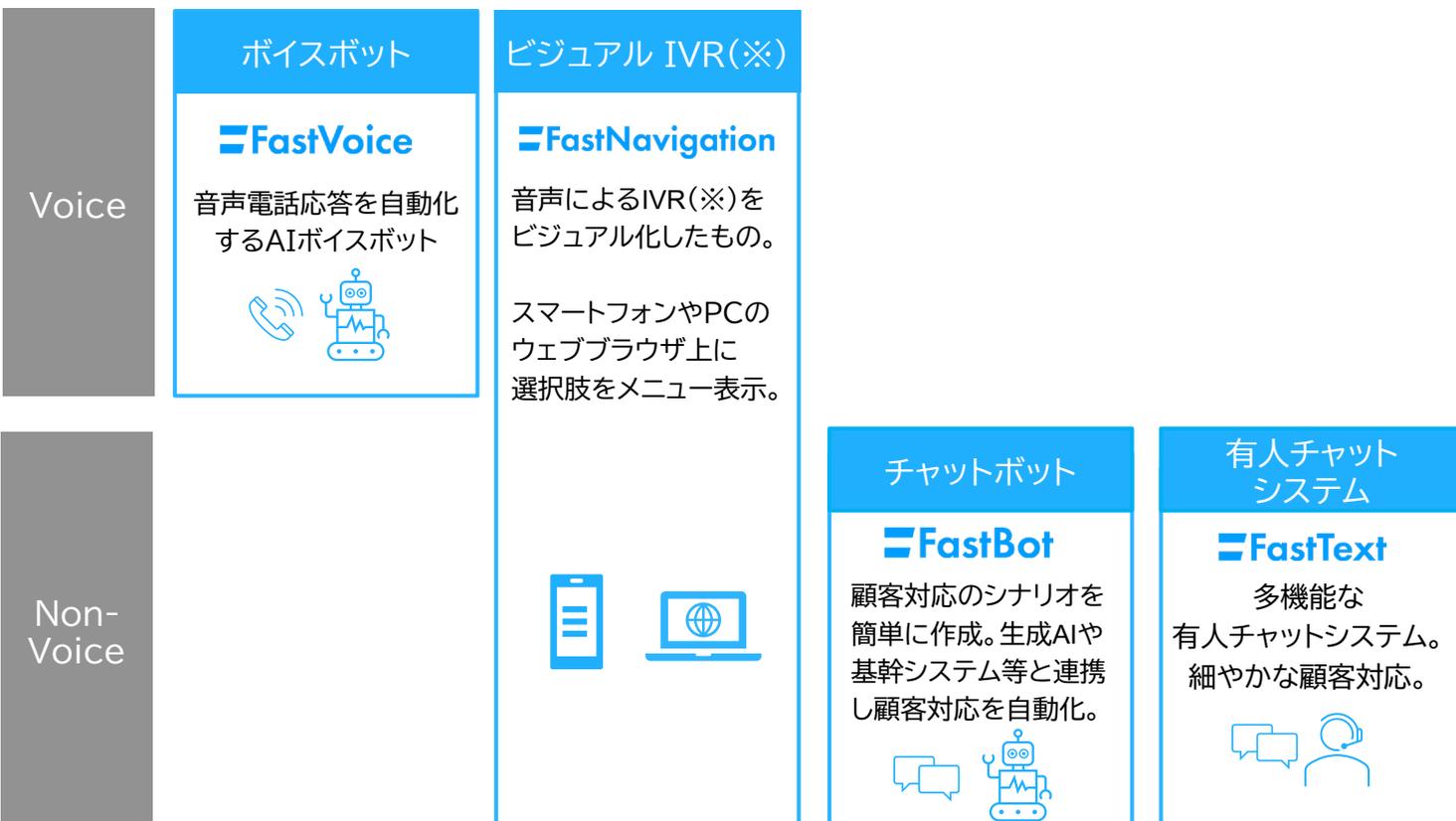
コンタクトセンターの業務効率化・顧客満足度の向上を実現



ボイス(電話)中心の
マルチチャネルが強み



ノンボイス
(チャット / LINE / BOT),
生成AI領域が強み



(※) IVRは、Interactive Voice Responseの略。ビジュアルIVRは、お客様の問い合わせ内容を認識して最適なチャネルを視覚的にご案内します。

【CRM分野】生成AIを活用した新機能

FastSeriesブランドで利用可能な 生成AI機能群「**FastGenie**」の提供を開始

① エージェントアシスタント

ナレッジから顧客応対時の回答文を自動生成
翻訳や添削と合わせてオペレーターを支援

従来の運用



FastGenieを活用した運用



② 対話内容要約・高度VOC抽出

対話内容リアルタイム要約、問い合わせ分類を自動判定・転記し、正確なデータを簡単抽出

③ AIチャットボット

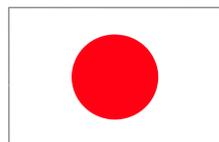
お客さまと柔軟に会話でき、ナレッジから回答を生成して応対するチャットボット

④ FAQ作成支援・検索精度向上

応対履歴からFAQの作成を行い運用支援
自然文による検索精度の向上

- ✓ オペレーターや管理者の応対工数・負担を軽減
- ✓ オペレーター業務とセンターマネジメントの効率化・生産性向上、
カスタマーエクスペリエンス(CX)の向上に寄与

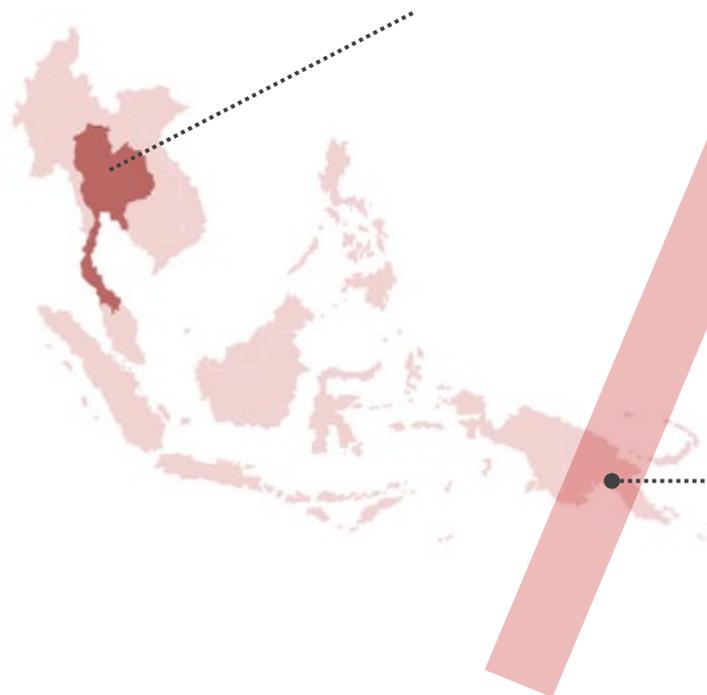
ASEAN地域での事業拡大を加速



JAPAN



THAILAND



2023年4月

TechMatrix Asiaを設立

(タイに現地法人)



TechMatrix Asia Co., Ltd

2022年10月

ChocoCard社と資本・業務提携

(CDP・タイ大手)



2021年7月

Wisesight社と資本・業務提携

(ソーシャルデータ分析クラウド・タイ最大手)



【CRM分野】FastSeries導入事例

幅広い業種の企業様への導入実績(例)

SONY

 小林製薬

こくみん共済〈全労済〉
全国労働者共済相互組合連合会 coop

 明日の暮らし、ささえあう
CO-OP 共済

 DAIKIN

一生涯のパートナー
第一生命
Dai-ichi Life Group

 第一フロンティア生命
第一生命グループ

MDIS
三菱電機インフォメーションシステムズ

BATHCLIN

HITACHI
Inspire the Next
日立システムズ

 TOYOTA
connected

NEXCO
中日本

IIE
INNOVATION NEVER ENDS

Shark.

 外為どっとコム

SEC
セック株式会社

 CRESTEC

JAC Recruitment

いのちをつなぐ
SARAYA

ケンコーコム
kenko.com

柳屋本店

 MORITA

【EdTech(教育)分野】

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



ツムギノ ⇒ “学び” を “未来” へ “紡ぐ” + innovation

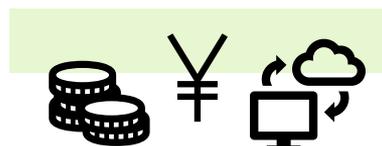
統合コミュニケーションプラットフォーム
+ 校務支援システム「typhoon」をもとにしたクラウド型サービス

①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

②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

③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

④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

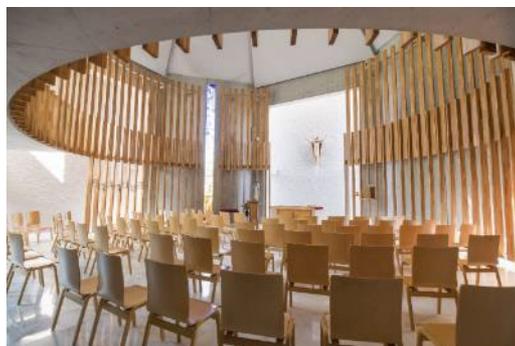
学校教育をこれまでの全員一斉・受動型から、自主的・探究型へと進化
子ども一人ひとりの未来への可能性を広げます

【EdTech(教育)分野】ツムギノ導入事例

軽井沢風越学園



広島学院中学校・高等学校



学校法人堀井学園
横浜創英中学・高等学校



学校法人新渡戸文化学園
新渡戸文化中学・高等学校



学校法人梅花学園
梅花中学校・梅花高等学校



京都教育大学附属
桃山小学校



※順不同

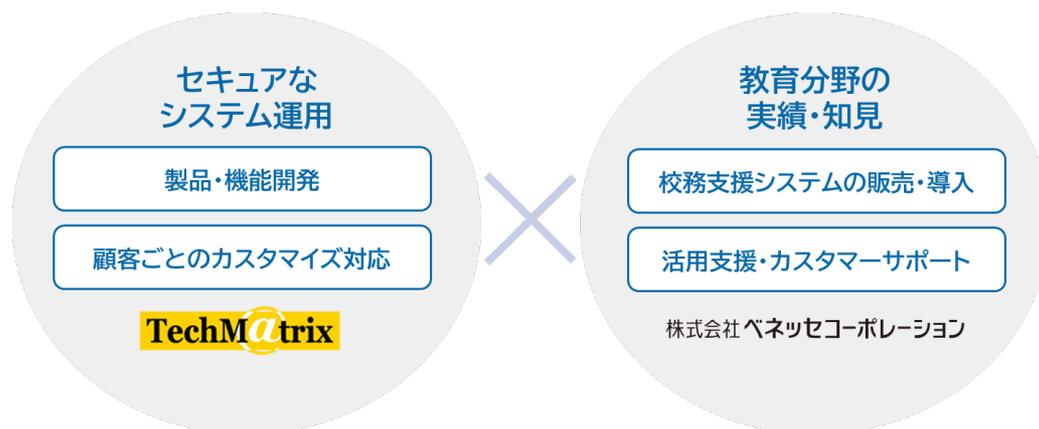
【EdTech(教育)分野】ベネッセ社との業務提携

2025年4月より、株式会社ベネッセコーポレーションが
ツムギノのODM提供を開始

「ツムギノ」をベースにベネッセ社によるカスタマイズ・付加価値を加え
共同で次世代の校務支援システムを展開

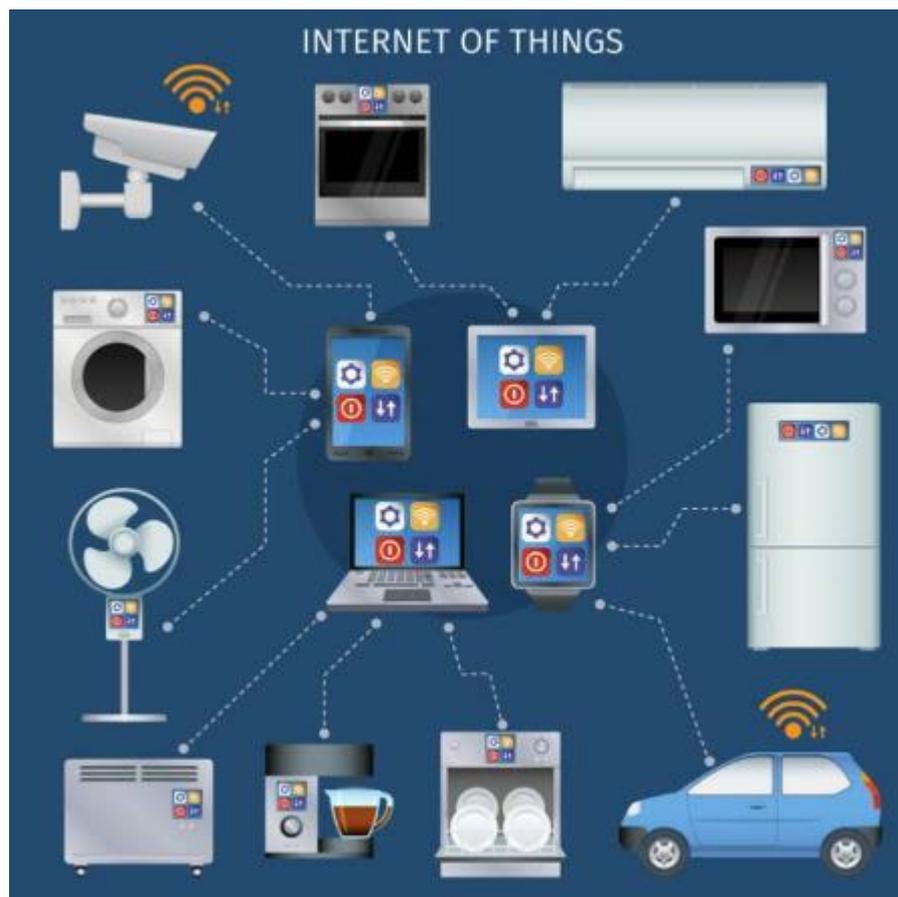
■業務提携の背景

- 学校現場では教職員の働き方改革に向けた取り組みが行われており、紙ベースの業務をデジタル化し効率化する校務DXが促進。教育の高度化が求められている。
- ベネッセは高等学校向けの新たなサービスとしてフルクラウド型校務支援システムの提供を検討。
- テクマトリックスはフルクラウド型校務支援システム「ツムギノ」の販売、導入促進力の強化を検討。



【ソフトウェア品質保証分野】ソフトウェア品質向上支援

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



① 厳しい欧州の安全基準に
日本でも適合必須

② 医療機器・自動車は
認証取得が必要に

③ 認証の取得には
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

lattix

Understand™
by SciTools

Ranorex

Mayhem



Parasoft C/C++test



Parasoft Jtest



Parasoft dotTEST

PARASOFT
SOAtest / Virtualize



Parasoft Insure++

CloudBees

TestRail

Lychee
REDMINE

RTPatch

FOSSID

SECURE
CODE
WARRIOR

insignary clarity

QUOMIRU

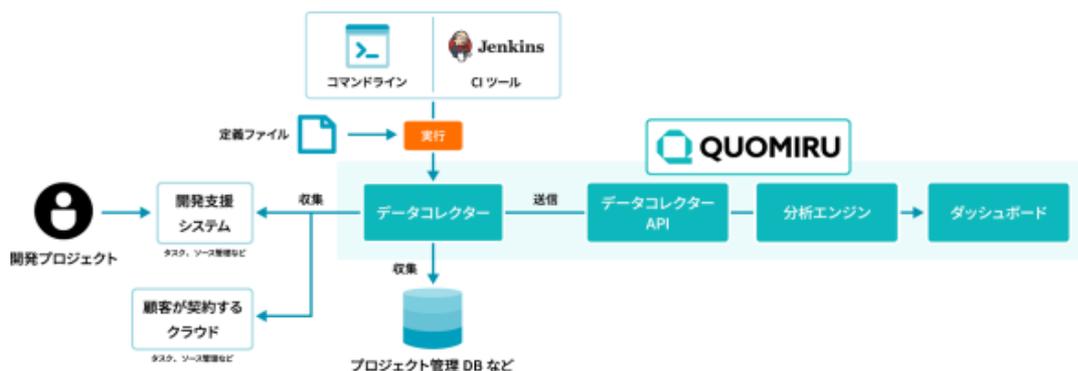
【ソフトウェア品質保証分野】自社サービス「QUOMIRU」

ソフトウェア品質保証分野初の自社製品 ソフトウェア開発支援ダッシュボードツール「 QUOMIRU」販売開始

QUOMIRUの特徴

- ・当社の開発現場で培った知見をもとに設計した、ソフトウェア開発特化型の豊富なウィジェット
- ・収集データから有益な情報を引き出す仕組みと柔軟なカスタマイズ性

⇒BIツールによる開発や保守の負担を軽減



【開発現場の課題】

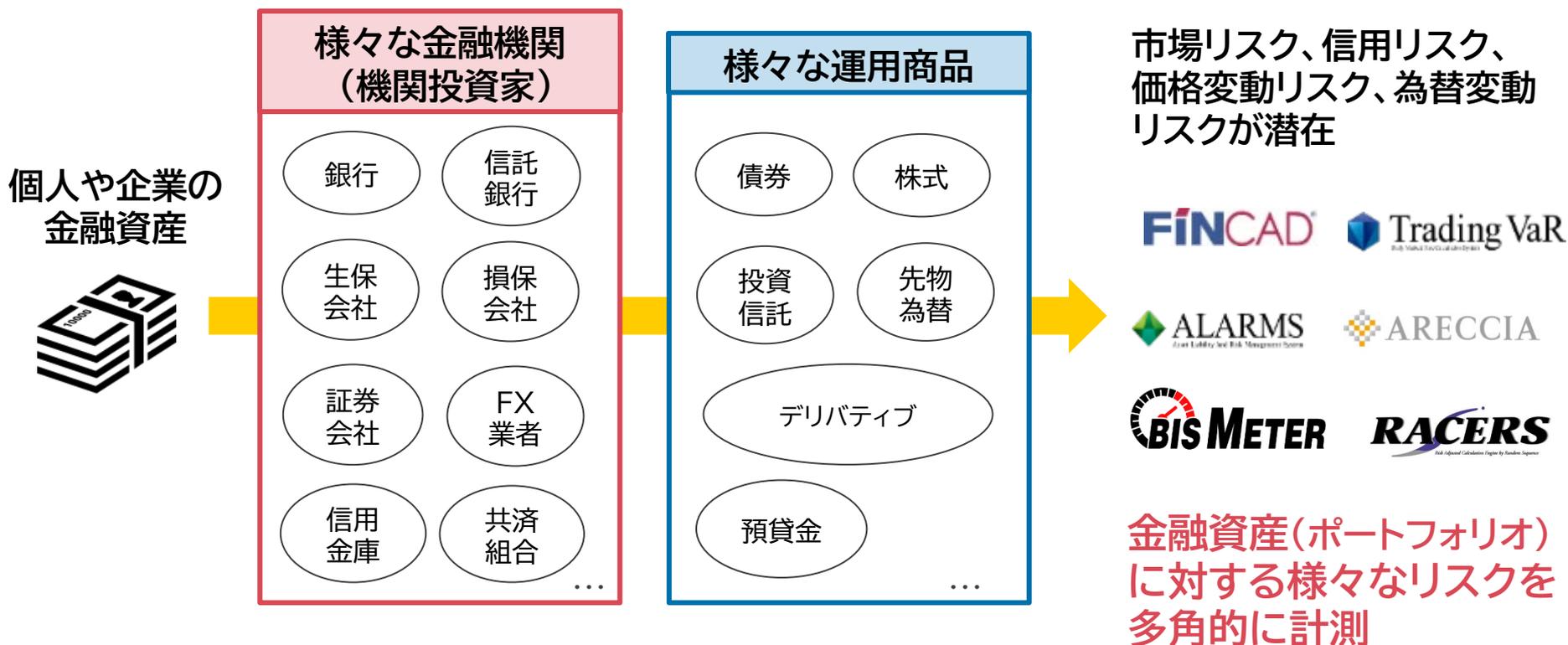
- ・ソフトウェア開発の複雑化
- ・複数のツールに散在するデータを手作業で収集することによる転記ミス、情報の見落とし、リアルタイム性の欠如
- ・進捗、リスクが把握できないことによる品質や顧客満足度の低下

ソフトウェア開発プロセスにおける「進捗」「品質」「リスク」をリアルタイムで可視化するダッシュボードツール

開発データを自動で収集・可視化し、潜在的なリスクの発見を支援

【ビジネスソリューション分野】金融機関向けリスク管理

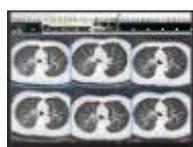
皆様の金融資産を預託・運用している、様々な金融機関の
安全性を保つためのリスク管理システムを提供



03 医療システム事業

- 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

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！



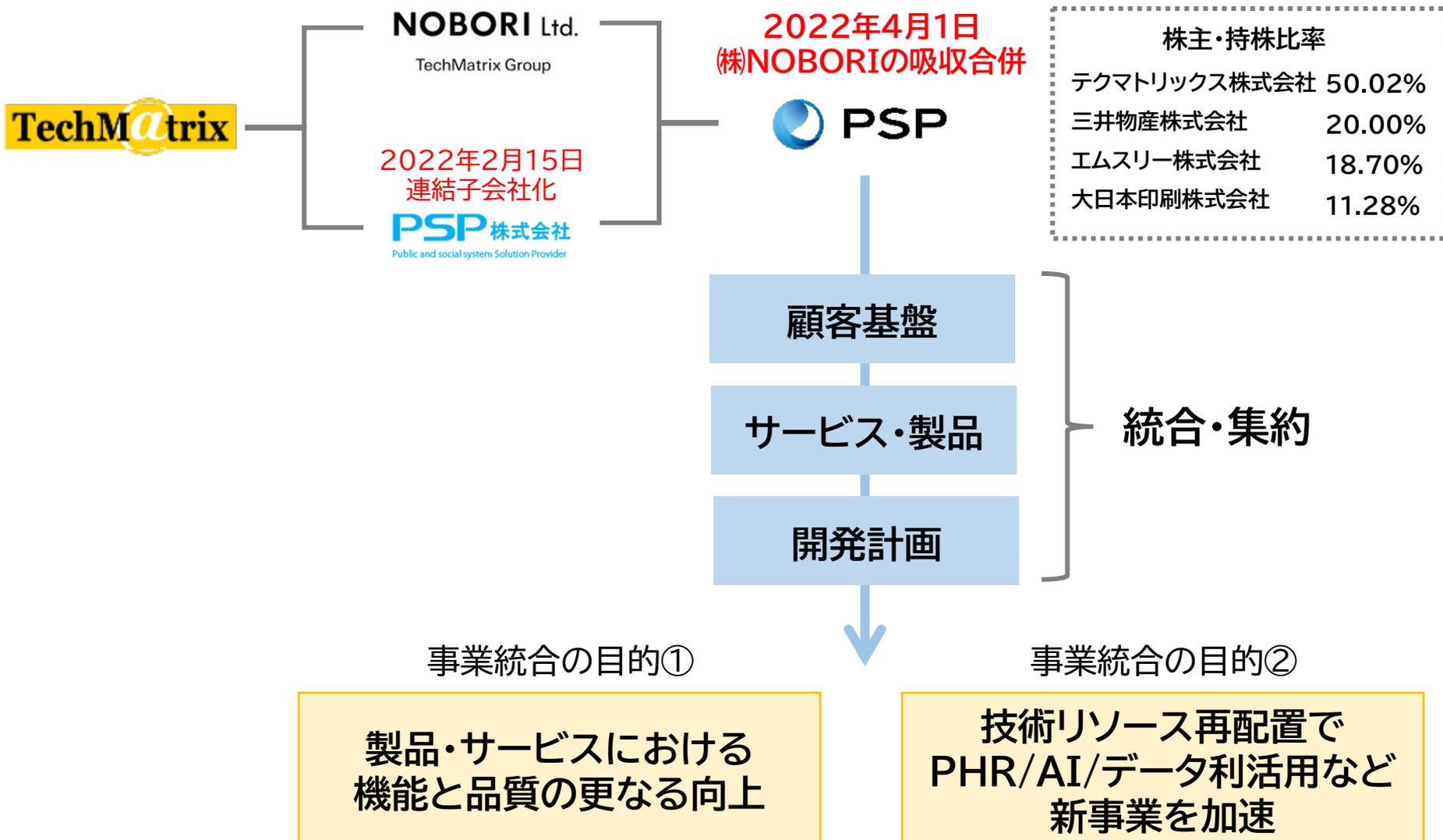
NOBORI CUBE



四重管理

- 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
- 2024年10月にクラウド型病理PACS機能を追加し、サービス範囲を拡大

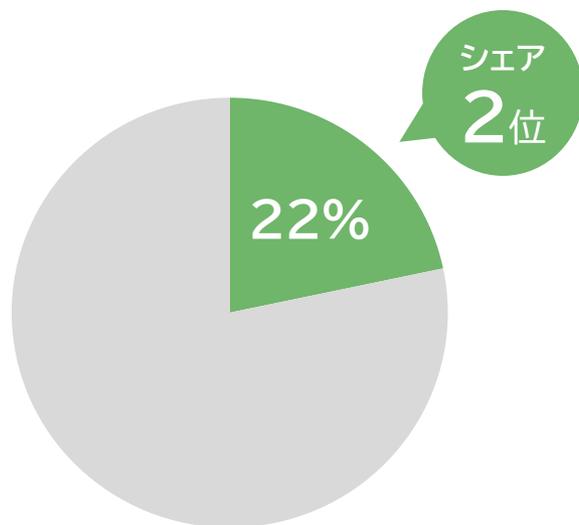
株式会社NOBORIとPSP株式会社の事業統合



【医療分野】PACS市場におけるマーケットシェア

市場環境

PACS市場(オンプレ+クラウド)

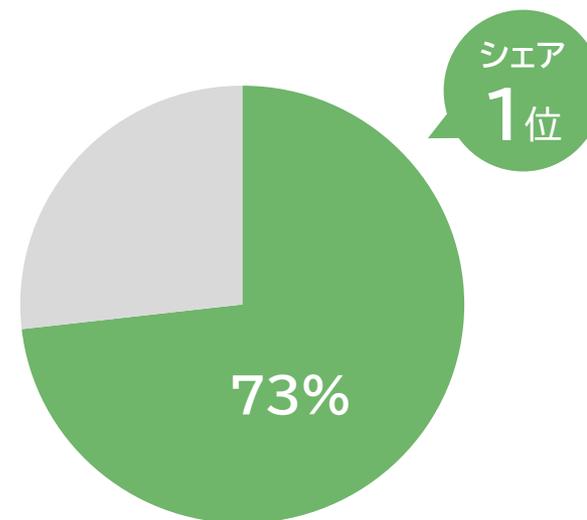


(n=11,448施設)

稼働施設数ベースで

PACS市場 シェア2位

PACS市場(クラウド)



(n=1,872施設)

契約施設数ベースで

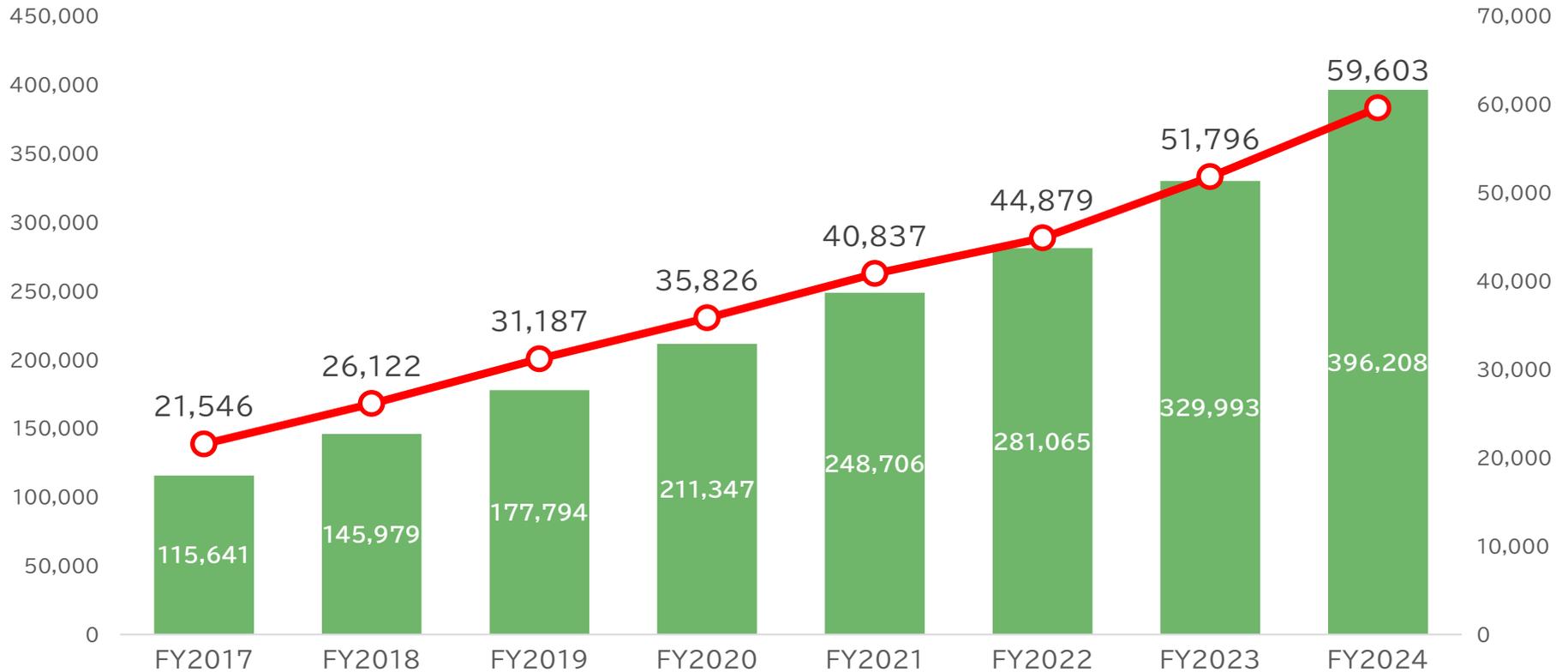
クラウドPACS市場 シェア1位

【医療分野】クラウドサービス「NOBORI」の成長

NOBORI保存データ推移

(件数:千件)

(人数:千人)



■ 「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)

【医療分野】BtoC向け新サービス

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

通院予定



検査結果



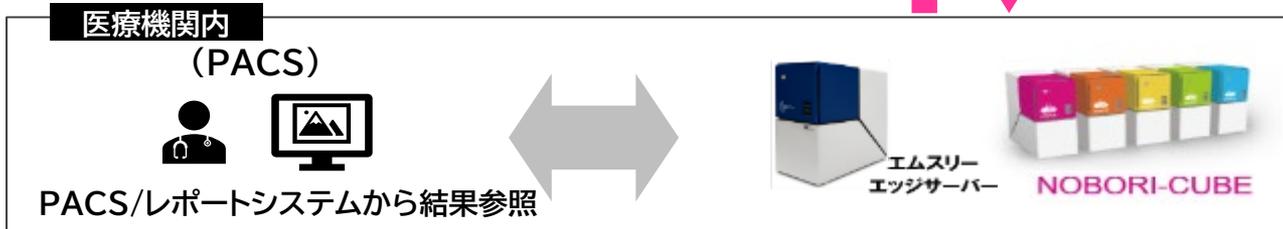
お薬



画像情報



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

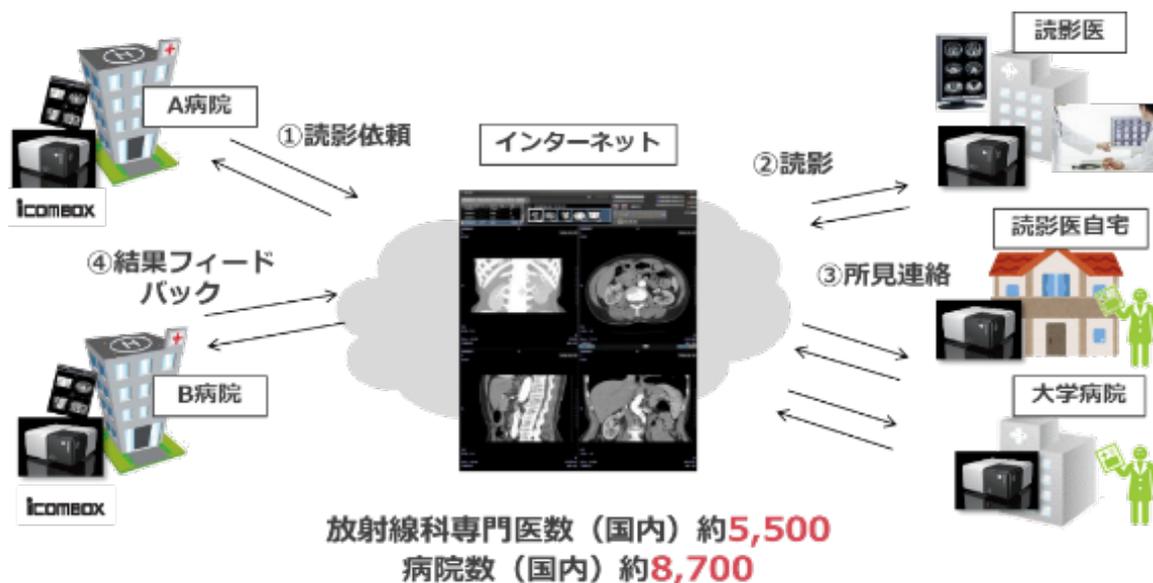


※NOBORIのPACSユーザーは、NOBORI CUBEで併用可能

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領域を検出
間質性肺疾患	エムスリー	レントゲン画像から間質性肺疾患の疑い領域を検出
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
脳卒中	キヤノンメディカルシステムズ	頭部CT画像から脳出血・脳梗塞の疑い領域を検出

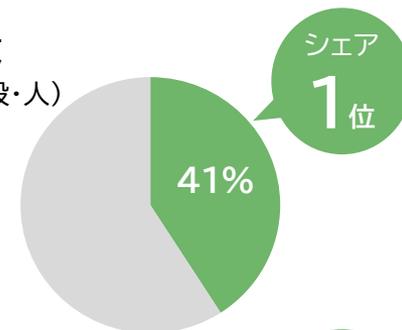
「iCOMBOX」を用いた遠隔画像診断を支援するプラットフォームの提供

<イメージ図>

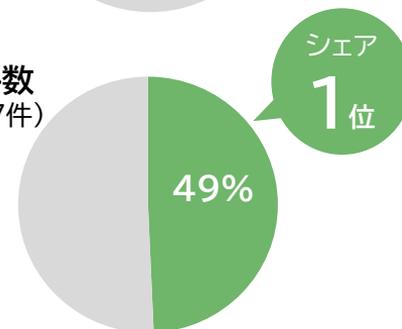


<インフラ遠隔読影市場>

■ユーザー数
(n=5,476施設・人)



■月あたり件数
(n= 674,437件)



*株式会社矢野経済研究所『2024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

2008年4月のサービス開始より契約施設数 2,200施設以上

(依頼側:560施設 読影側:1,680施設)

読影件数 約33万件/月 **シェアNo.1**

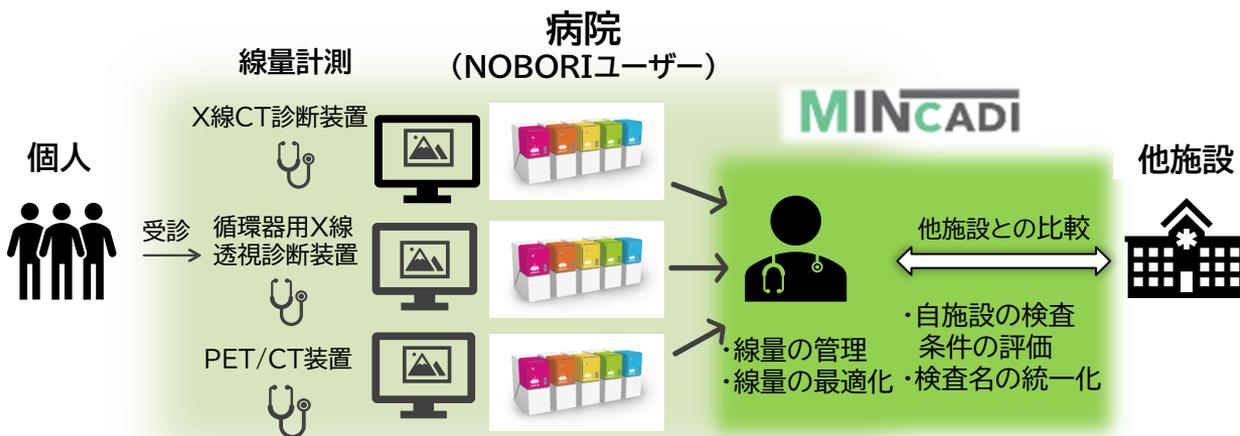
医療被ばく線量の管理システム「MINCADI」の提供

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>

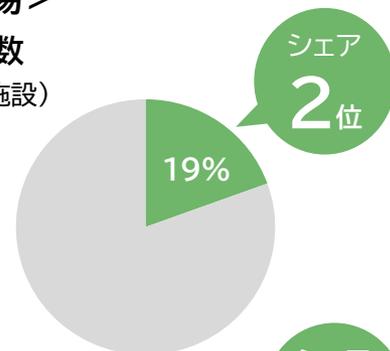
Point 2020年4月1日 法改正による医療被ばくの線量記録および線量管理の義務化
(対象: X線CT診断装置、循環器用X線透視診断装置、PET/CT装置、SPECT/CT装置および診療用放射性同位元素)

<イメージ図>

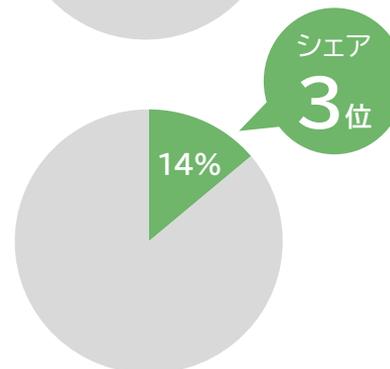


<線量管理市場>

■稼働施設数
(n= 2,964施設)



■導入台数
(n=361台)



* 株式会社矢野経済研究所『2023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

本日のご説明内容

01

会社概要

02

当社グループの事業領域

03

業績推移と計画

04

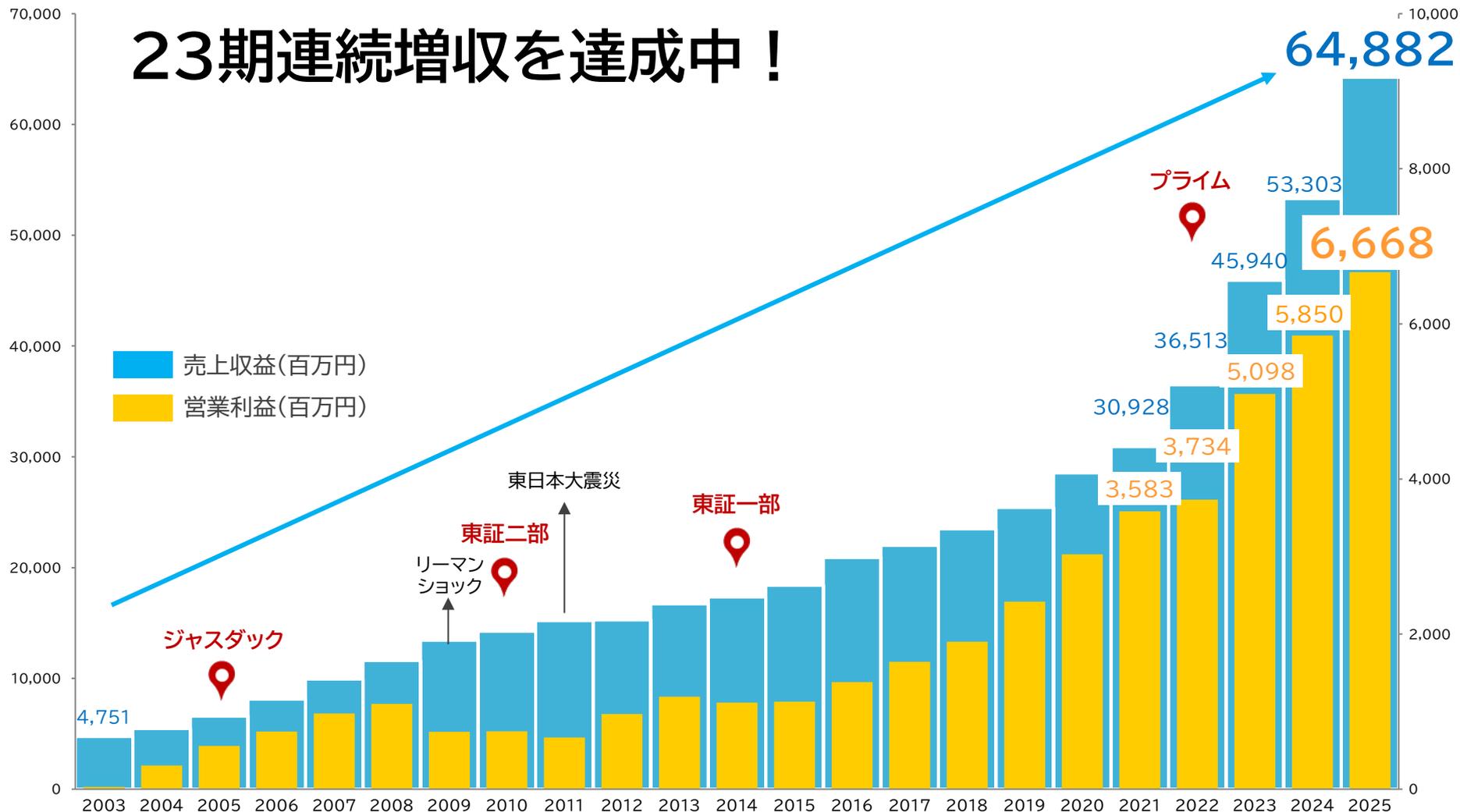
人事戦略、SDGs・環境への取り組み

05

株主還元、株主優待

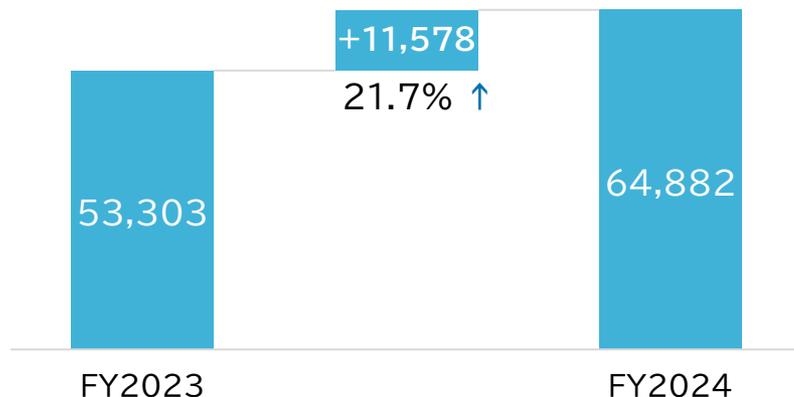
23期連続増収

23期連続増収を達成中！

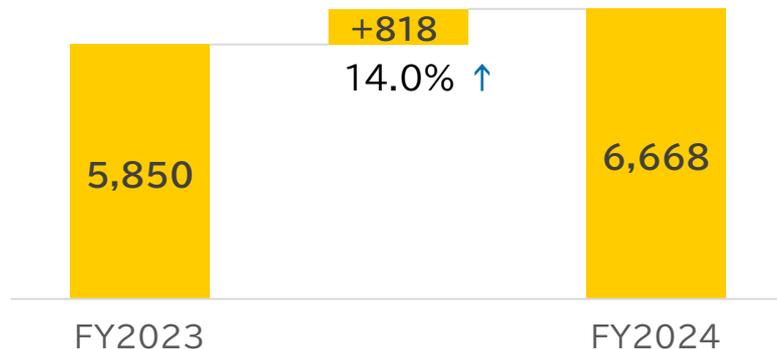


2025年3月期 累計 連結業績

売上収益 (百万円)



営業利益 (百万円)



※事業部名略称 ソフトウェア品質保証:SE

情報基盤事業

- クラウド型のセキュリティ対策製品の需要が業績を牽引。

アプリケーション・サービス事業:

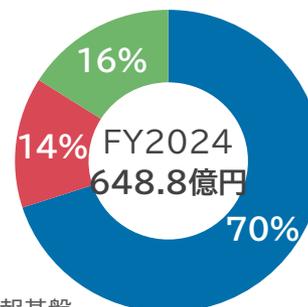
- サブスクリプション化の進展によりCRM, SE (※),教育分野において売上が前年同期比で2桁成長。
- 教育分野の減損により、営業利益は減少。

医療システム事業

- 医用画像管理システム (PACS)は堅調に推移するも、積極的な開発投資による販管費増加。

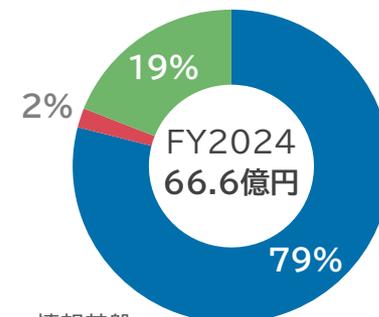
FY2024

売上収益構成比



- 情報基盤
- アプリ・サ
- 医療

営業利益構成比



- 情報基盤
- アプリ・サ
- 医療

医療システム事業部門は、FY2022よりアプリケーション・サービス事業部門より分離独立

2025年3月期 セグメント別の業績

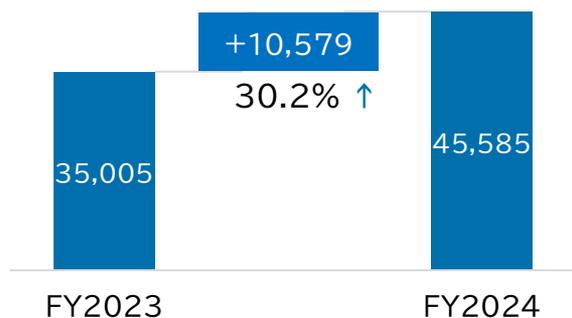
情報基盤事業は、売上収益・営業利益は過去最高を記録。

アプリケーション・サービス事業は、サブスクリプション化が軌道に乗り増収も、教育分野の減損により減益。

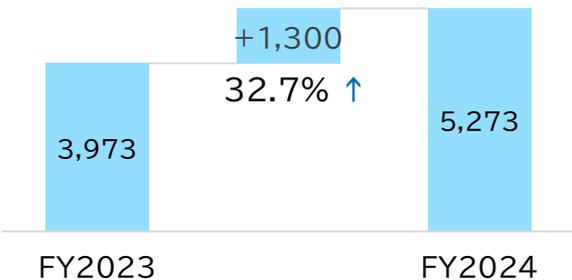
医療システム事業は、売上収益は前期比並みも、投資コストの増加により営業利益は前期比で減少。

情報基盤事業

売上収益(百万円)

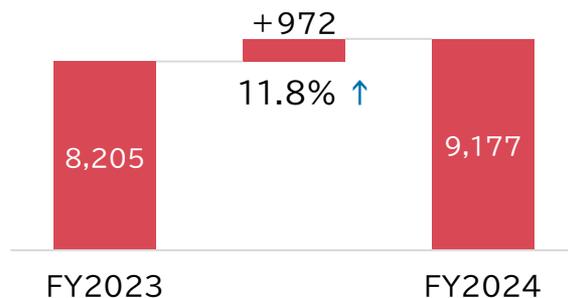


営業利益(百万円)

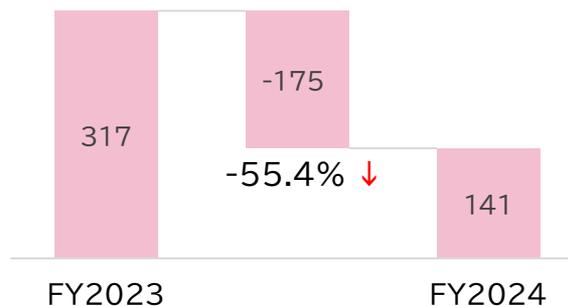


アプリケーション・サービス事業

売上収益(百万円)

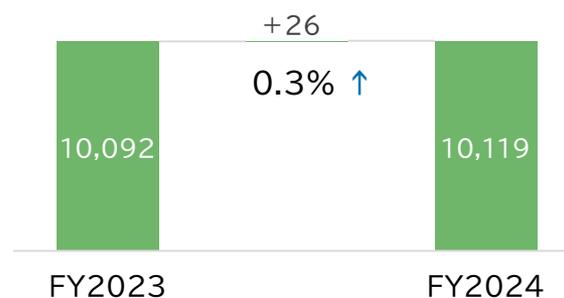


営業利益(百万円)



医療システム事業

売上収益(百万円)



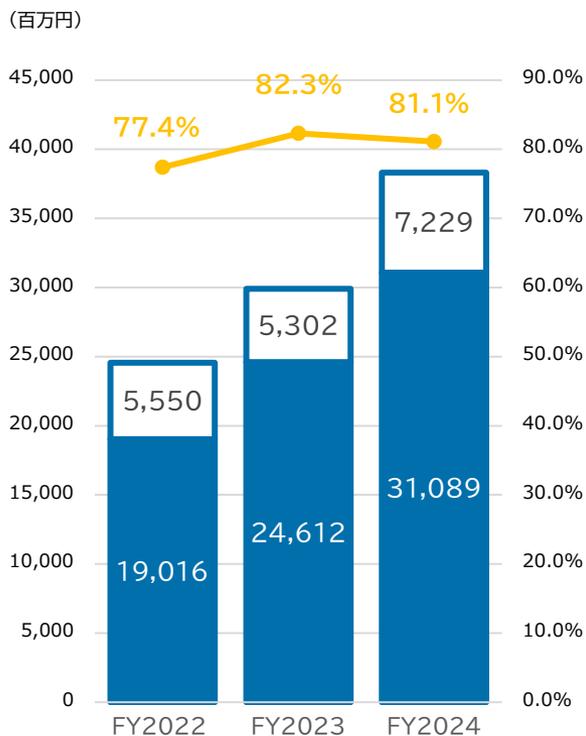
営業利益(百万円)



2025年3月期 ストック比率の進捗(単体、PSP株式会社)

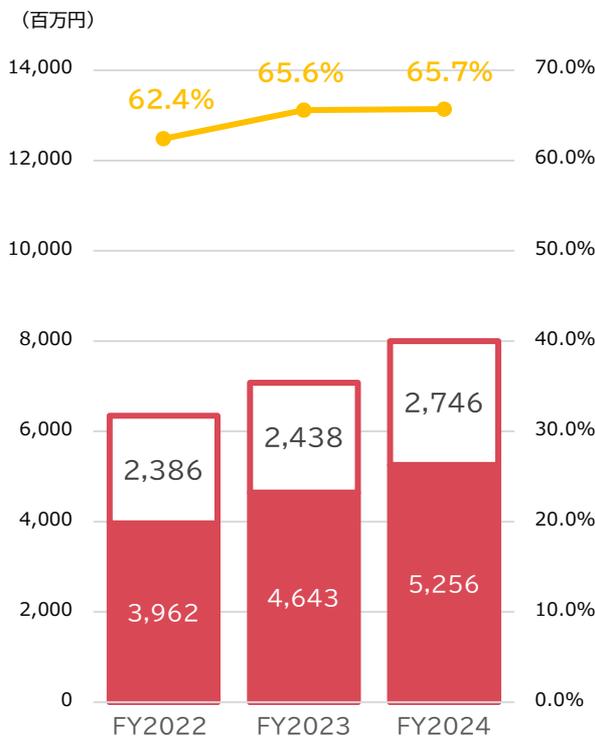
当社では、安定した収益基盤を構築するため、売上収益のなかでサブスクリプション型の契約等を中心とした継続取引の比率を示す「ストック比率」の向上を目指しております。

情報基盤事業



- ストック
- 非ストック
- ストック割合

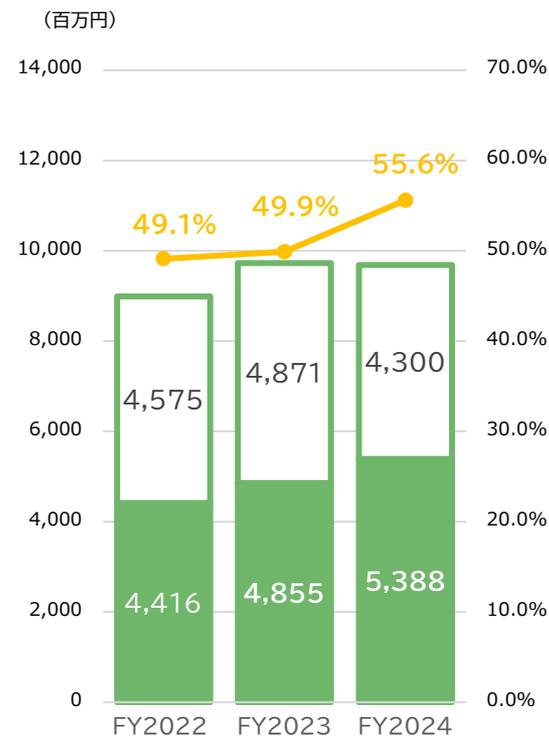
アプリケーション・サービス事業



- ストック
- 非ストック
- ストック割合

FY2023において金融事業に関し、子会社を吸収分割承継会社とする簡易吸収分割を行ったため、FY2024の数値は金融事業を除いています

医療システム事業

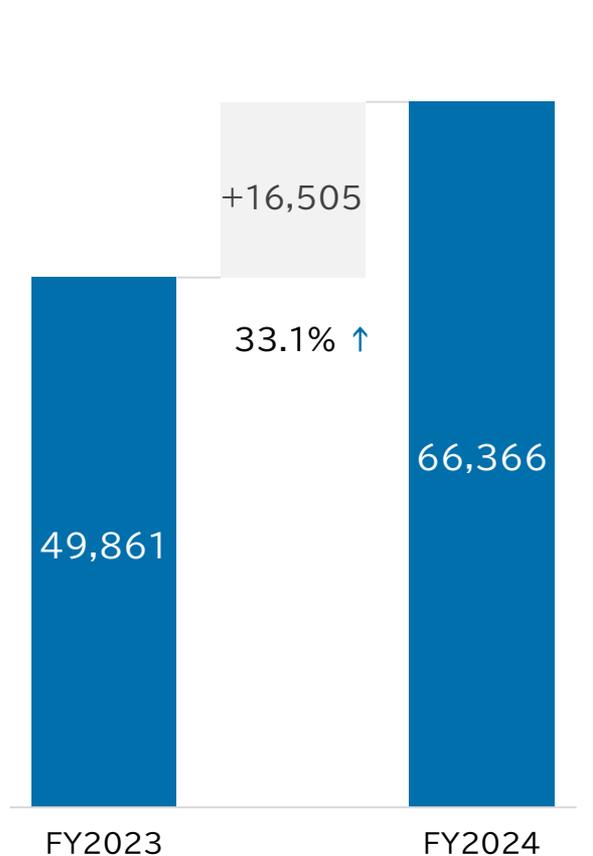


- ストック
- 非ストック
- ストック割合

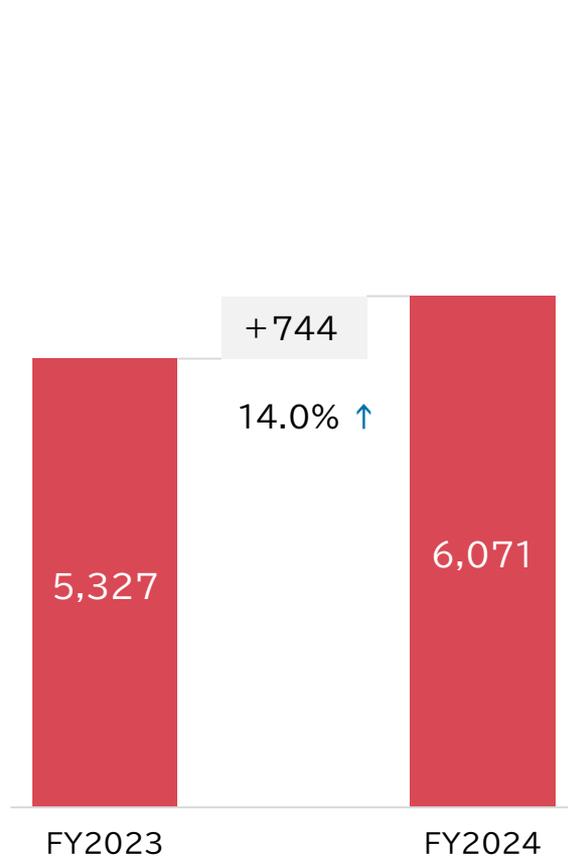
2025年3月期 セグメント別 受注残高

サブスクリプション型の契約を推進した結果、将来に売上収益として見込まれる受注残高が、全てのセグメントで増加。

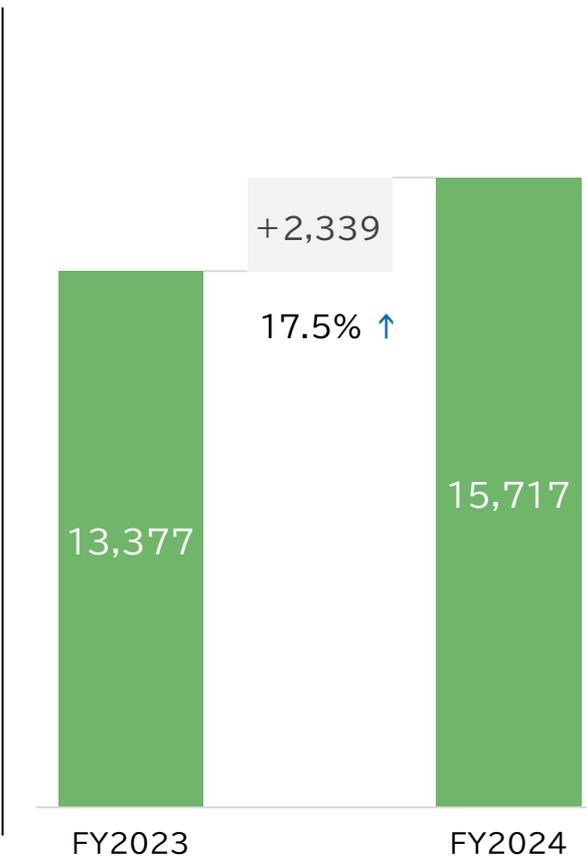
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



医療システム事業



2025年3月期 連結財政状態計算書(B/S)

サブスクリプション型のクラウド型セキュリティ対策製品の受注が増加したことにより、「その他流動資産」に含まれる「前渡金」及び「その他流動負債」に含まれる契約負債のうち「前受金」が増加しております。

(百万円)

	FY2023	FY2024		FY2023	FY2024
流動資産合計	70,462	85,446	流動負債合計	51,648	67,449
現金及び預金同等物	27,265	27,325	営業債務及びその他の債務	2,230	2,166
営業債権及びその他の債権	6,874	7,699	借入金	570	510
その他流動資産	36,321	50,421	その他流動負債	48,847	64,772
非流動資産合計	15,294	19,994	非流動負債合計	7,064	7,995
有形固定資産	6,117	5,987	借入金	100	1,750
のれん	171	4,092	その他非流動負債	6,964	6,245
無形資産	2,420	3,255	資本合計	27,043	29,996
投資・その他の資産	6,584	6,658	資本金・資本剰余金合計	6,065	6,097
			自己株式	△930	△921
			利益剰余金	16,037	18,912
			その他の資本の構成要素	571	118
			親会社の所有者に帰属する持分合計	21,744	24,207
			非支配株主持分	5,299	5,789
資産合計	85,756	105,441	負債及び資本合計	85,756	105,441

新中期経営計画(2024年~2026年)

Creating Customer Value in the New Era



Creating Customer Value

顧客価値の源泉(DNA)

業務ノウハウを詰め込んだ
ソリューションの提供

信条・心ざし(企業文化)

顧客への手厚い支援
逃げずに粘り強く対応

社員一人ひとりが挑戦し
成長できる環境

事業を支えるインフラ(顧客価値を提供するベース)

人財の確保とリテンション
迅速 / 正確に業務を遂行するためのシステム

the New Era

労働人口の
減少

×

新たな
テクノロジーの出現

×

企業の
社会的責任



新中期経営計画 - 基本戦略

目的(実現したいこと)

事業領域の拡大

海外市場での
事業の拡大

データを活用した
ビジネスの創造

手段(実現に向けて)

取扱製品の拡大
新規サービスの立ち上げ

AIの活用

グループ間連携強化に
よるシナジーの創出

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)

人材育成とリテンション
(ダイバーシティ推進含む)

新中期経営計画 - データの利活用

当社ソリューションのお客様のデータ利活用による自動化・省力化を支援

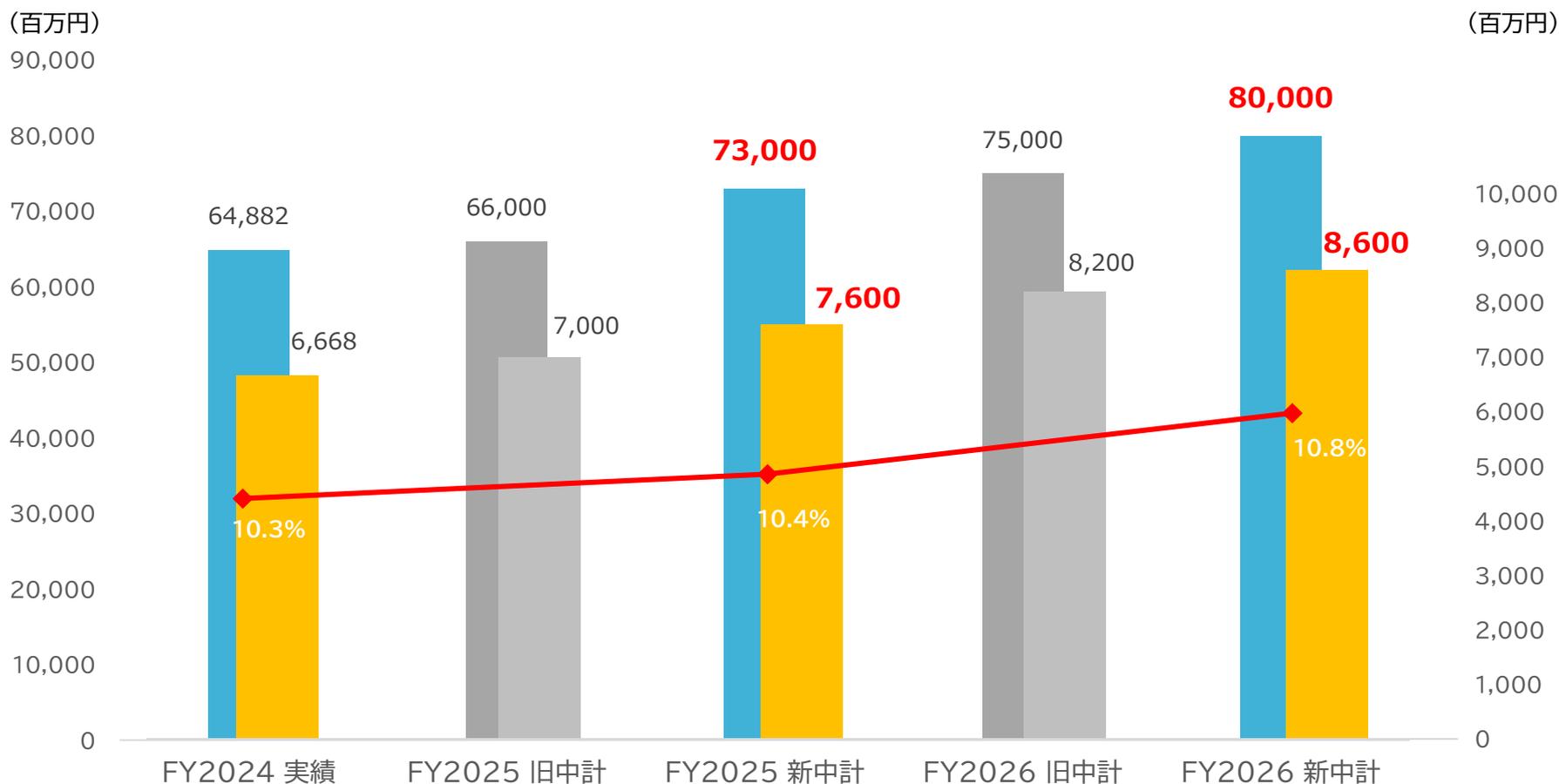


- ・医療システム事業
医用画像管理を含む医療機関の業務プロセス
- ・CRM事業
コンタクトセンターのオペレーション
及びナレッジ管理
- ・SE事業
ソフトウェア開発プロセス及び品質管理
- ・ネットワークセキュリティ事業
セキュリティ対策及びセキュリティ運用

- ・医療システム事業
医用画像データ
* 6,000万人弱、4億件弱のデータ数(2025年3月期)
- ・CRM事業
コール履歴データ
問い合わせ履歴データ

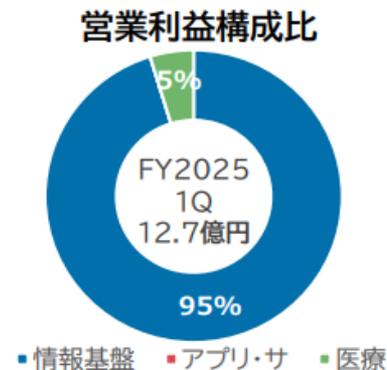
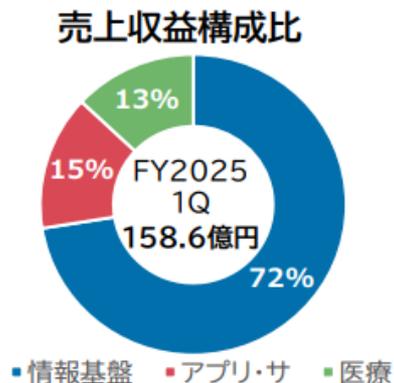
新中期経営計画における業績目標(連結)

2027年3月期に**売上収益800億円**、過去最高益の**営業利益86億円**
次期中期経営計画では営業利益100億円を目指す



2026年3月期 1Q 連結業績

- 情報基盤事業** :引き続きクラウド型セキュリティ製品の需要が全体の業績を牽引。
- アプリ・サ事業** :ストックビジネス化の進展が業績に貢献し、CRM, ソフトウェア品質保証, EdTech分野において、売上が前年同期比で伸長。
- 医療システム事業** :事業拡大に向けた人件費や積極的な開発投資が拡大。



本日のご説明内容

01

会社概要

02

当社グループの事業領域

03

業績推移と計画

04

人事戦略、SDGs・環境への取り組み

05

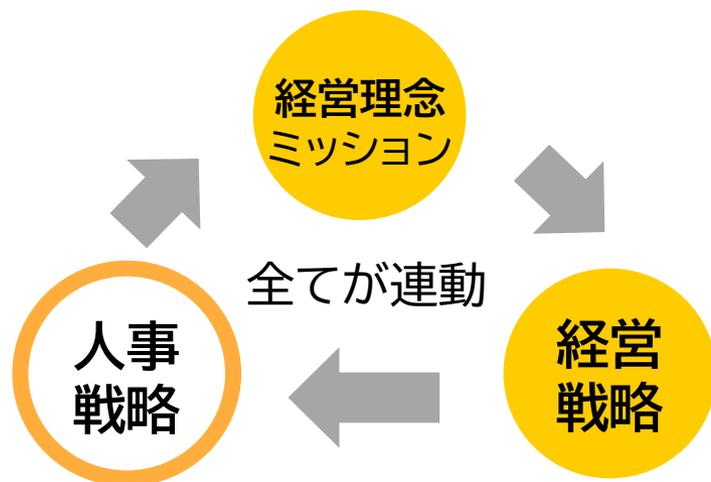
株主還元、株主優待

テクマトリックスの人事戦略

競争力の源泉は“人材”

人事戦略の全体像

より良い未来を創造するIT
のプロフェッショナル集団



経営戦略を実現する
人事戦略

具体的な人事戦略のテーマ

採用

- ・女性採用比率 **30.5%**
- ・女性労働者比率 **26.5%**
(2024年度実績)

育成 活躍

- ・高度IT人材の育成、研修予算の割当
- ・資格取得報奨制度の充実
- ・管理職研修、経営人材の養成

定着

- ・在宅勤務制度、フレックスタイム制度
- ・有給休暇取得奨励日の導入
- ・人事評価・処遇制度の改定
- ・キャリアチャレンジ・キャリアデザイン制度

エンゲージ メント

- ・人権の尊重
- ・従業員エンゲージメントの実施
- ・D&I推進室の設立

※詳細は当社ホームページに開示しております。

https://www.techmatrix.co.jp/ir/social/social_1.html

SDGsへの取り組み

持続可能な社会の創造に向けて
当社の事業活動とソリューションの提供を通じてSDGsの達成に貢献

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



3 すべての人に健康と福祉を

- ・ソフトウェア品質保証分野
未来型自動車の開発支援
- ・医療分野
医療情報クラウドサービス
PHRサービス 等

4 質の高い教育をみんなに

- ・EdTech(教育)分野
教育プラットフォームシステム「ツムギノ」
- ・ビジネスソリューション分野
IT技術者の教育研修

8 働きがいも経済成長も

- ・全事業分野
- ・コールセンターCRM分野
コンタクトセンター業務の効率化

9 産業と技術革新の基盤をつくろう

- ・セキュリティ分野
- ・ネットワーク/ストレージ分野
セキュアなネットワーク環境の構築支援

10 人や国の不平等をなくそう

- ・ビジネスソリューション分野
ビジネスソリューション金融サービス

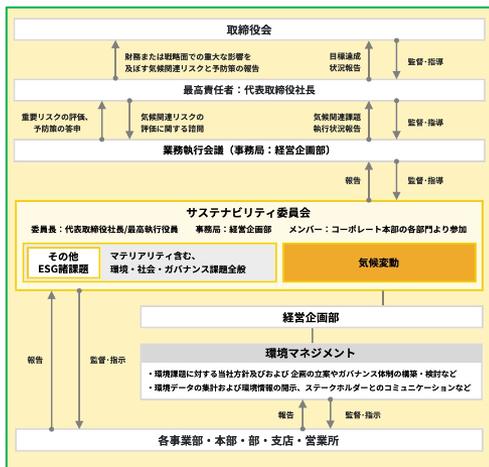
環境への取り組み(TCFD提言に基づく情報開示)

気候変動への対応を重要な経営課題の一つと認識 カーボンニュートラル達成に向け活動を推進

01 ガバナンス

気候変動への対応については、全体の業務執行責任を担う「業務執行会議」の配下にある「サステナビリティ委員会」が進捗を管理しています。

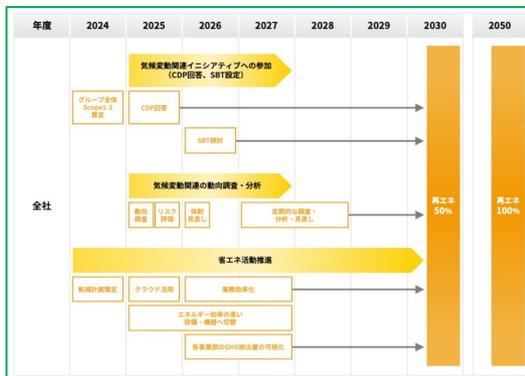
その施策・立案については、環境マネジメントを所管する経営企画部と連携しながら各事業部・本部・部・支店・営業所に
対し監督を行っています。



02 戦略・行動計画

気候変動におけるリスクと機会の特定を行い、事業に重要な影響を与える項目について、**気候戦略及び行動計画を作成**しました。

また、このリスクと機会の中で比較的大きな影響があると推測された一部の項目について、1.5℃および4℃シナリオ等のパラメータを用い、シナリオ分析を行いました。



03 指標と目標

■GHG排出量目標

気候変動への対応は重要な社会課題であると認識し、当社グループの**事業活動に伴うCO₂排出量を2030年度までに2020年比で46%削減**する目標を設定しました。

■ネットゼロ目標

当社の事業活動に伴い排出されるGHGの内、約73%が電力由来、残り約27%が空調におけるガス利用から排出されるものです。

今後、**事業活動における電力は再生可能エネルギー由来に変更**し、残るGHG排出は Jクレジット・グリーン電力証書・非化石証書等の購入により相殺し、**事業活動に伴う全てのGHG排出量について、2050年までにカーボンニュートラルを達成**させる目標を設定しました。

※詳細は当社ホームページに開示しております。

https://www.techmatrix.co.jp/ir/esg/esg_01.html

本日のご説明内容

01

会社概要

02

当社グループの事業領域

03

業績推移と計画

04

人事戦略、SDGs・環境への取り組み

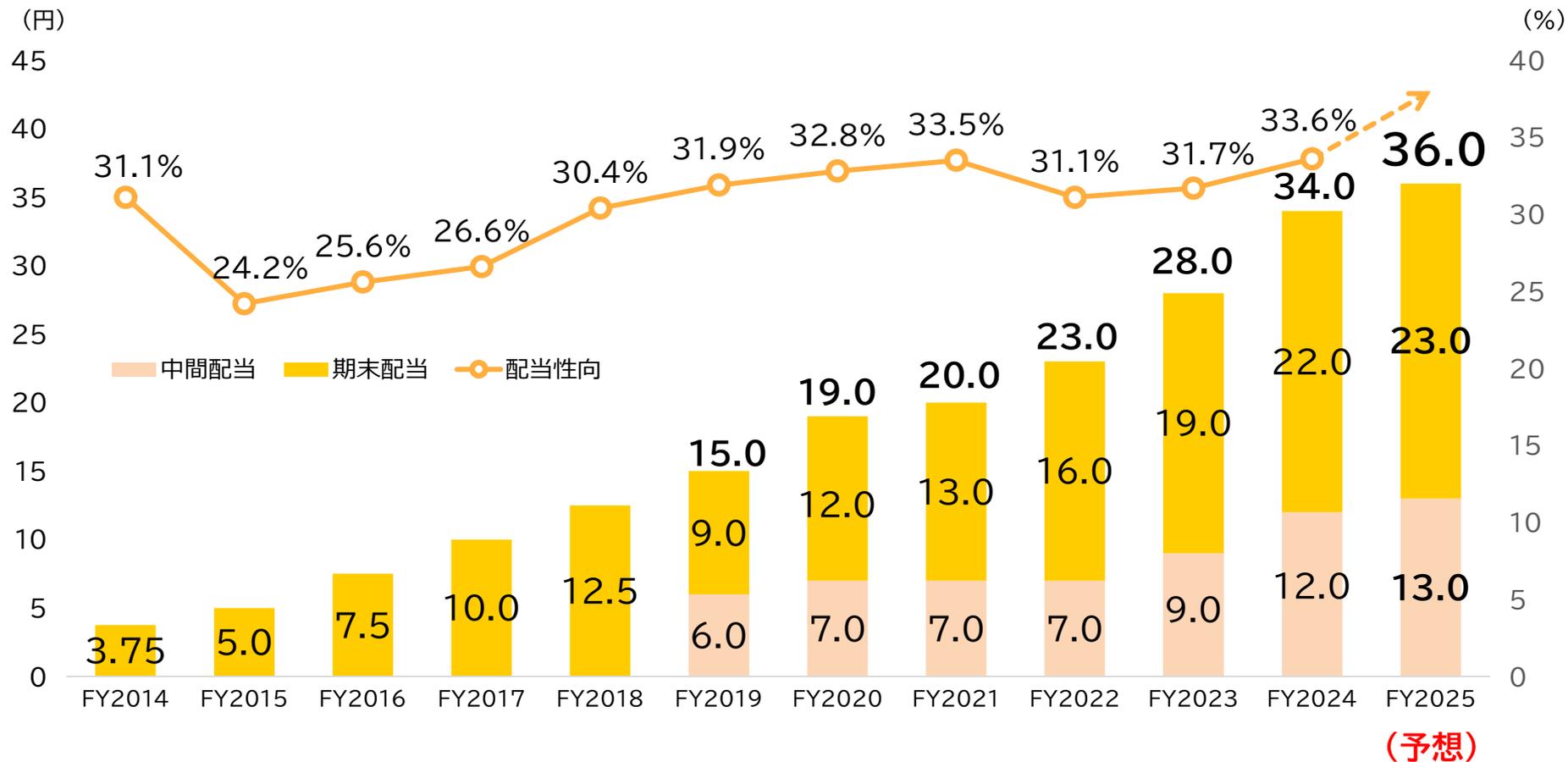
05

株主還元、株主優待

株主還元 配当金

配当性向30%以上
11期連続増配予定

今期中間決算時に、配当方針の見直しを検討中



※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。

株主優待

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)



スープギフトセット



お味噌汁
3種の味詰合せ



ひとつえ
スイーツファクトリー



博多ラーメンセット



舞すがた
卓上のり詰め合わせ



涼ごち
詰め合わせ

4,000円相当
(1,000株以上
保有の株主様)



鹿児島県産
黒牛の煮込みハンバーグ



宮崎県産
霧峰牛モモすき焼き



有明海産
味付海苔詰合せ



岡山県産
桃とぶどうのジュレ



銀座京橋
レロジェ
エギユスキロールアイス



北海道産
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」へ寄付いただくことができます。

※2025年9月30日時点で、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。

ご静聴ありがとうございました

より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団



テクマトリックス株式会社

(証券コード 3762)



<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

Email:ir@techmatrix.co.jp