

# 2023年3月期（第39期） 通期 決算資料（詳細版）



---

2023年5月16日

テクマトリックス株式会社（コード：3762）



- ◆ 2021年3月期の有価証券報告書より、国際財務報告基準（IFRS）を適用しております。
- ◆ 本資料に記載される業績等については、原則すべてIFRSベースで記載をしております。  
ただし、2019年3月期（第36期）以前の業績等について記載がある部分については、それらは日本基準で記載をしております。



1. 通期業績報告
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 事業活動トピックス
4. 中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」振り返り



# 1. 通期 業績報告



- 主要経営指標（連結）

売上収益

**+25.8%**

前年同期比

45,950百万円

営業利益

**+36.5%**

前年同期比

5,098百万円

受注高

**+36.6%**

前年同期比

58,427百万円

受注残高

**+31.2%**

前年同期比

52,409百万円

ストック比率

**68.6%**

単体+PSP

連続増収記録

**21期連続**

NOBORIに画像を  
保管している患者数

**4,487.9万人**

NOBORIに保存  
している検査件数

**2.81億検査**



- 売上収益、営業利益、税引前利益、親会社の所有者に帰属する当期利益のいずれも**過去最高**を記録。

(百万円)

	FY2021	FY2022	前年同期比	
			増減額	増減率
売上収益	36,513	<b>45,950</b>	+9,436	+25.8%
営業利益 (営業利益率)	3,734 (10.2%)	<b>5,098</b> (11.1%)	+1,363	+36.5% (+0.9P)
税引前利益	3,718	<b>5,066</b>	+1,348	+36.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,371	<b>2,950</b>	+579	+24.4%



# 2023年3月期 累計 連結業績 (セグメント別)

(百万円)

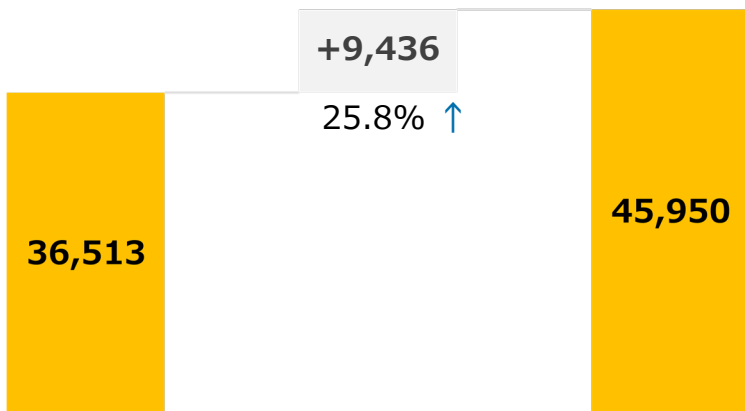
	FY2021			FY2022			前年同期比	
	実績	構成比	利益率	実績	構成比	利益率	増減額	増減率
<b>売上収益</b>	<b>36,513</b>	<b>100.0%</b>		<b>45,950</b>	<b>100.0%</b>		<b>+9,436</b>	<b>+25.8%</b>
情報基盤	24,711	67.7%		29,305	63.8%		+4,594	+18.6%
アプリ・サ	7,242	19.8%		7,300	15.9%		+58	+0.8%
医療システム	4,560	12.5%		9,344	20.3%		+4,784	+104.9%
<b>営業利益</b>	<b>3,734</b>	<b>100.0%</b>	<b>10.2%</b>	<b>5,098</b>	<b>100.0%</b>	<b>11.1%</b>	<b>+1,363</b>	<b>+36.5%</b>
情報基盤	3,054	85.9%	12.4%	3,125	61.3%	10.7%	+70	+2.3%
アプリ・サ	△48	△2.0%	△0.7%	△20	△0.4%	△0.3%	+27	+56.8%
医療システム	728	16.1%	16.0%	1,993	39.1%	21.3%	+1,265	+173.8%

※アプリケーション・サービス事業のFY2021は医療分野の数値を含まず。  
 ※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。  
 ※医療システム事業のFY2021は旧NOBORI, 医知悟, A-Lineの合計数値に、2~3月の旧PSPの実績を加算。  
 FY2022は新生PSP, 医知悟, A-lineの合計数値。



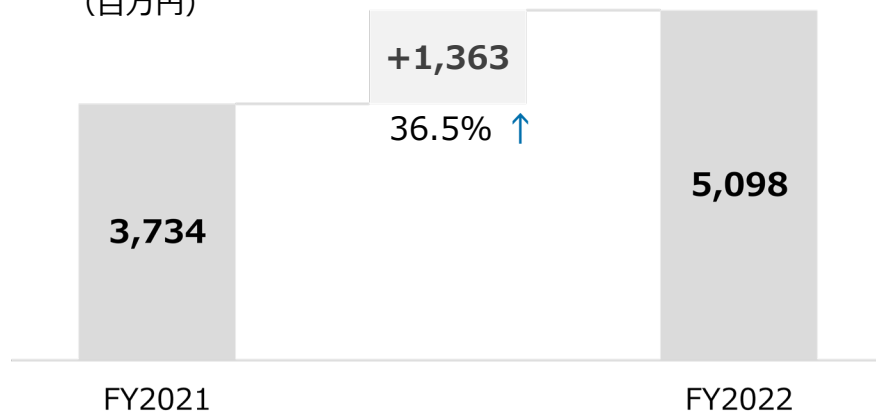
## 売上収益

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



### ・ 共通 :

オフィス移転費用等の計上が営業利益に影響 (▲3億39百万円)

### ・ 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引き続き拡大。

### ・ アプリケーション・サービス事業 :

- CRM, SE分野は、受注が好調だがサブスクリプション化が進展し  
売上収益・営業利益の計上が繰延傾向。

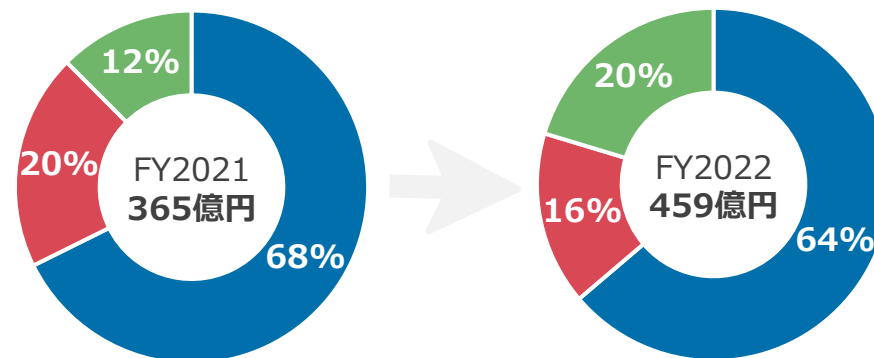
- 教育分野は、4月の一斉納品に向けて、増員。

### ・ 医療システム事業 :

事業統合したPSPの医用画像管理システム (PACS)は順調。  
クラウドシフトはこれから。

※事業部名略称 ソフトウェア品質保証 : SE

## 売上収益構成比



■ 情報基盤 ■ アプリ・サ ■ 医療 ■ 情報基盤 ■ アプリ・サ ■ 医療

※アプリケーション・サービス事業のFY2021は医療分野の数値を含まず。

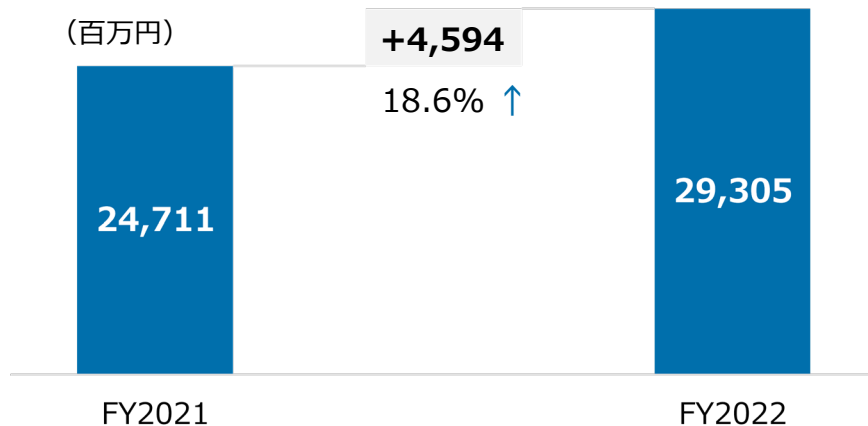
※医療システム事業部門は、FY2022よりアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。

※医療システム事業のFY2021は旧NOBORI, 医知悟, A-Lineの合計数値に、2~3月の旧PSPの実績を加算。FY2022は新生PSP, 医知悟, A-lineの合計数値。

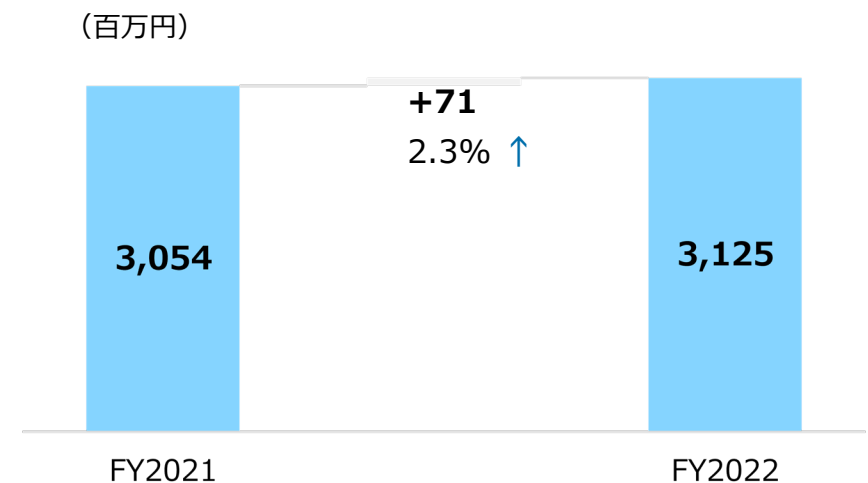




## 売上収益



## 営業利益



売上収益・営業利益は**過去最高**を記録。

### 売上収益

- (+) 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引合いが引き続き好調。
- (-) サブスクリプション化の進展により繰延傾向。
- (-) 半導体不足による納期遅延による影響。

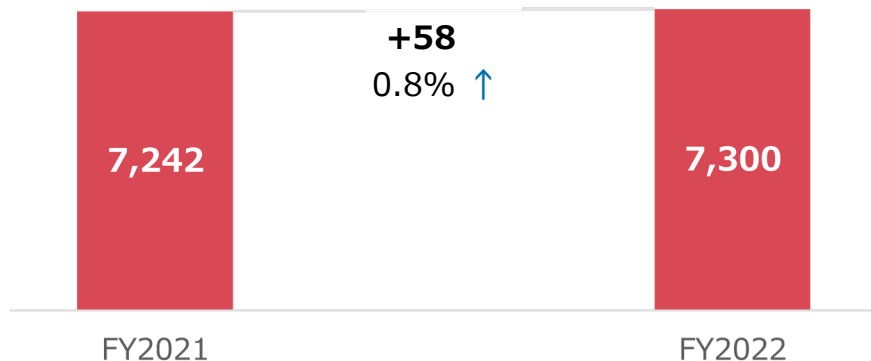
### 営業利益

- (+) 採算性を意識した営業活動の徹底。
- (-) 円安による影響、人件費・販管費の拡大。
- (-) 案件の大型化による採算性の低下。
- (-) 新規事業としてのクラウドネイティブ活用ソリューションへの投資。



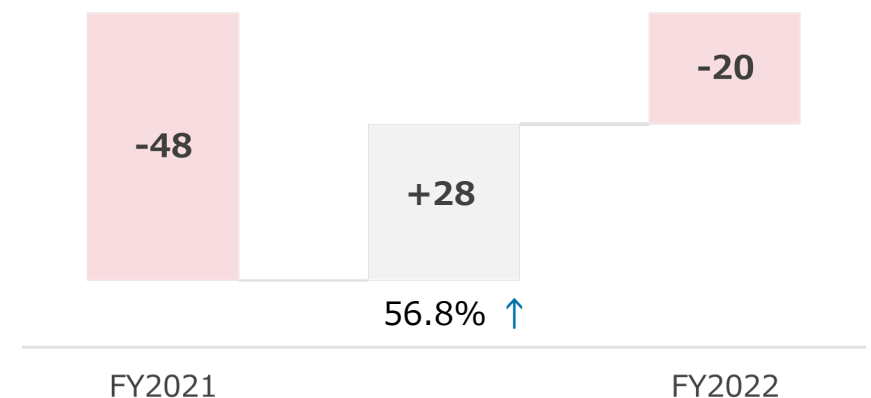
### 売上収益

(百万円)



### 営業利益

(百万円)



売上収益・営業利益は前年比で増加。

#### 売上収益

- (+) 企業向けシステムや組込ソフトウェアの品質を担保するテストツールの需要が好調。(SE)
- (+) 「ツムギノ (tsumugino)」の導入校数が拡大し売上伸長。(教育)
- (-) サブスクリプション化の進展により繰延傾向。(CRM、SE)
- (-) 受注時期の遅れにより前年比で減少も下期から復調傾向。(CRM、BS)

#### 営業利益

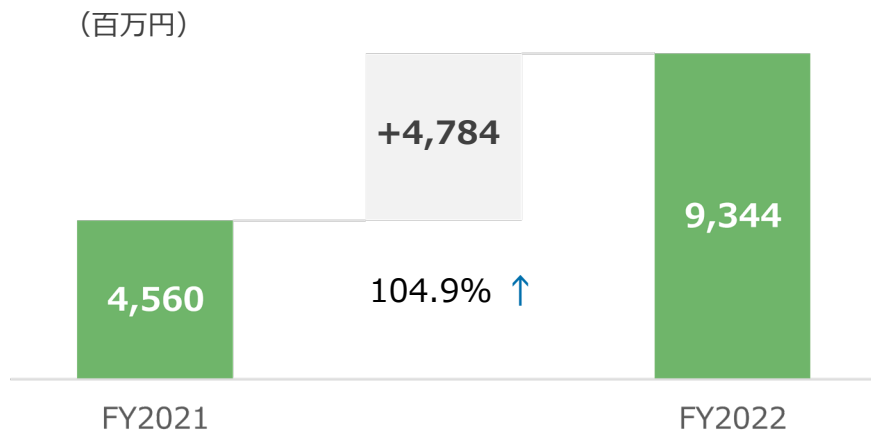
- (+) 広告宣伝費の削減 (CRM)
- (-) 教育分野は、4月の一斉納品に向けて、増員。(教育)
- (-) 金融系システムにおける不採算案件の影響 (1~3Q)。(BS)

※事業部名略称  
 ソフトウェア品質保証 : SE  
 ビジネスソリューション : BS

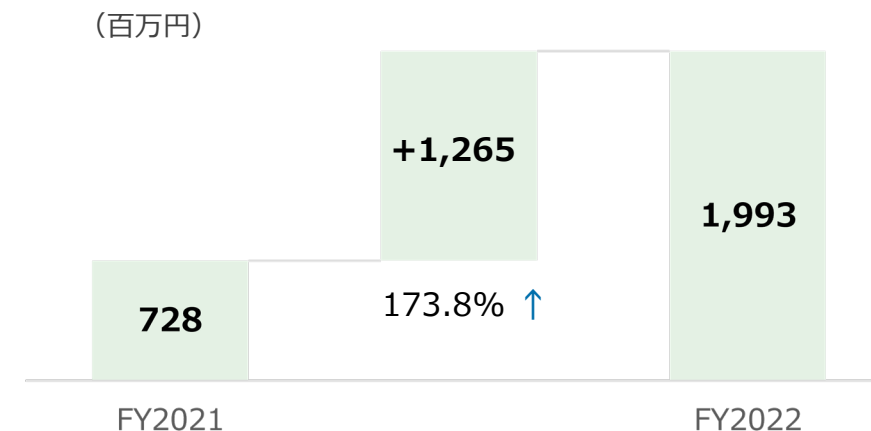
※アプリケーション・サービス事業のFY2021は医療分野の数値を含まず。  
 ※FY2022より医療システム事業部門はアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。



### 売上収益



### 営業利益



売上収益・営業利益は前年比で増加。

#### 売上収益

- (+) 医療情報クラウドサービス・PHRアプリ「NOBORI」が順調。
- (+) 事業統合したPSPの医用画像管理システム (PACS)は順調。クラウドシフトはこれから。
- (+) 期末におけるオンプレ製品の大幅な積み上がり

#### 営業利益

- (+) ソフトウェア開発に伴う無形固定資産の計上
- (+) 賞与引当不足を前期中に費用計上
- (-) 地方拠点の統廃合による減損損失が発生 (▲16百万円)。

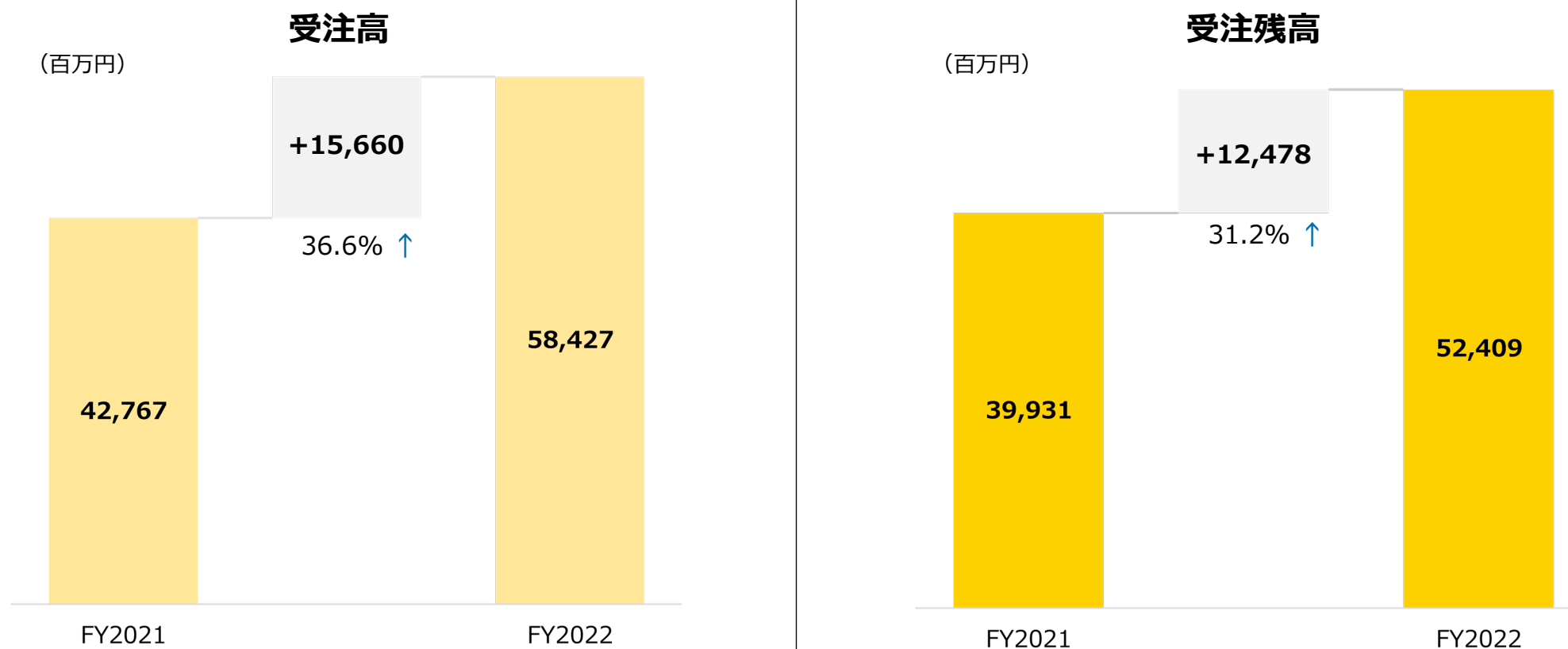
\* 医療システム事業部門は、FY2022よりアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。

※医療システム事業のFY2021は旧NOBORI, 医知悟, A-Lineの合計数値に、2~3月の旧PSPの実績を加算。FY2022は新生PSP, 医知悟, A-lineの合計数値。



- 連結受注高・連結受注残高は、前年比で情報基盤事業を中心に増加。

## 全社合計

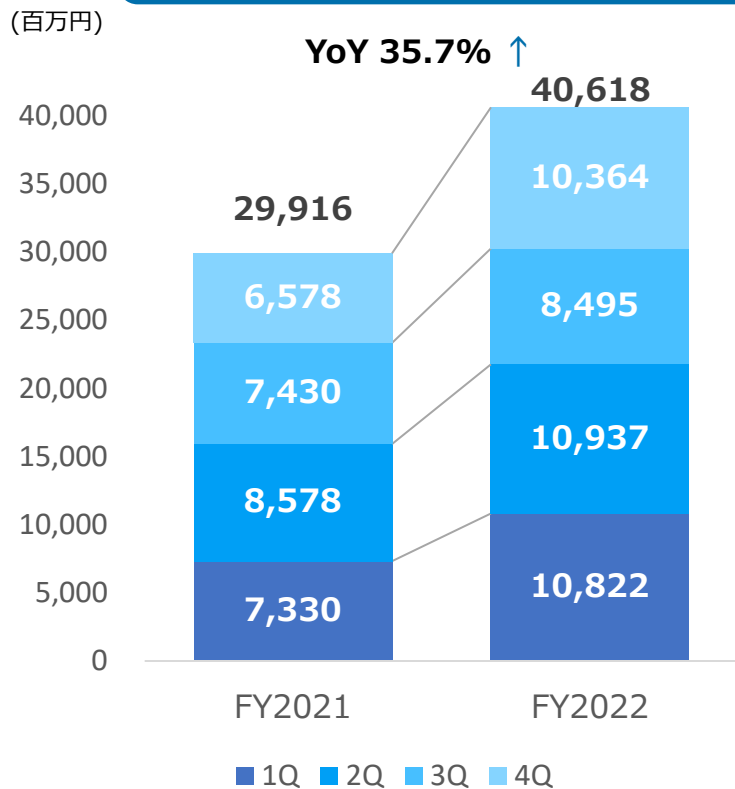




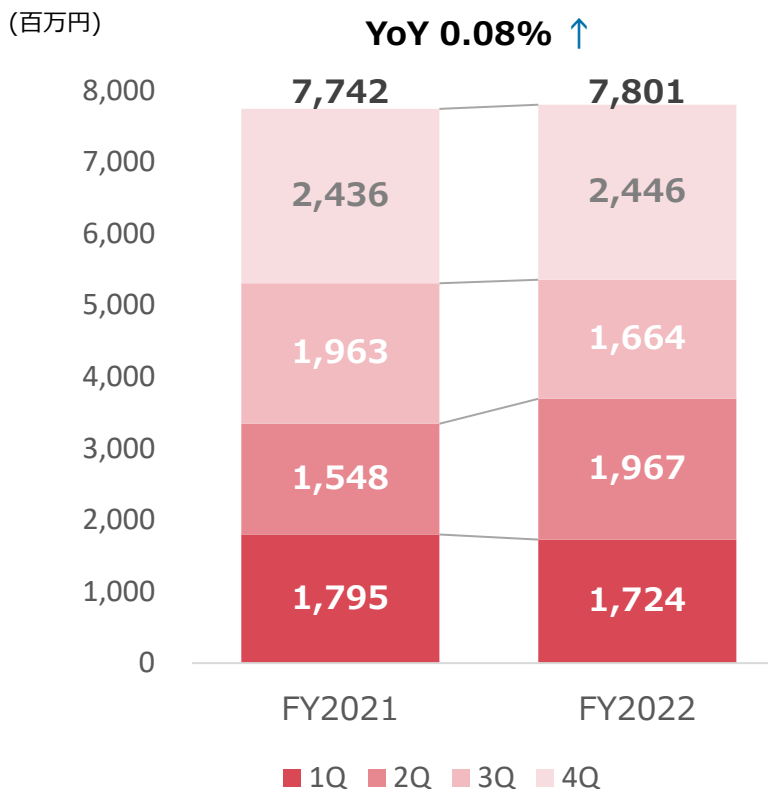
# 2023年3月期 セグメント別 受注高 (連結)

- 情報基盤事業：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引合いが引き続き好調。
- アプリケーション・サービス事業：CRM, SE分野を中心に好調。
- 医療システム事業：医用画像管理システム（PACS）の受注が順調。

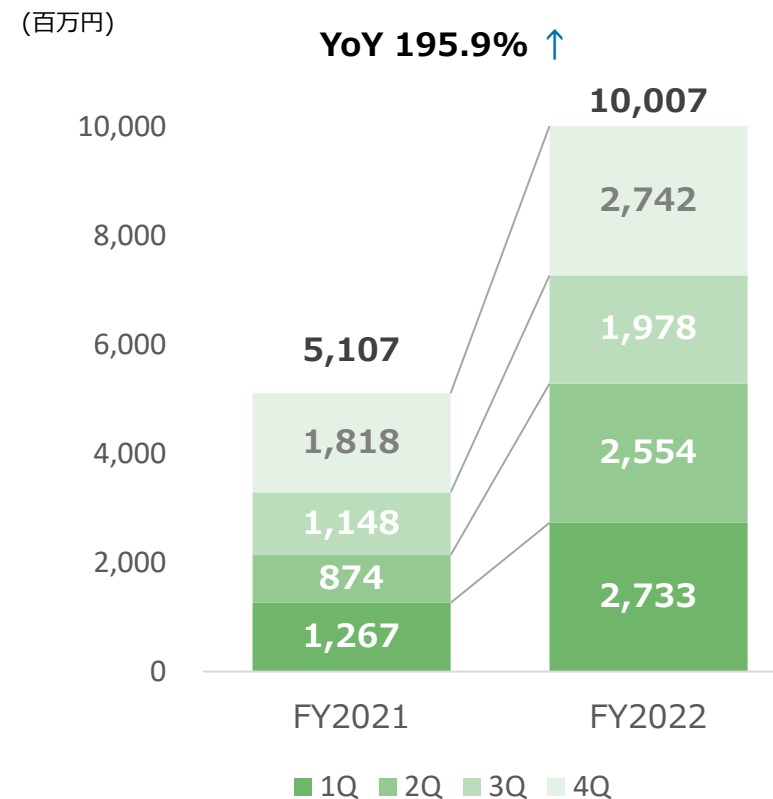
## 情報基盤事業



## アプリケーション・サービス事業



## 医療システム事業



※アプリケーション・サービス事業のFY2021は医療分野の数値を含まず。

※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。

※医療システム事業のFY2021は旧NOBORI, 医知悟, A-Lineの合計数値に、2~3月の旧PSPの実績を加算。FY2022は新生PSP, 医知悟, A-lineの合計数値。

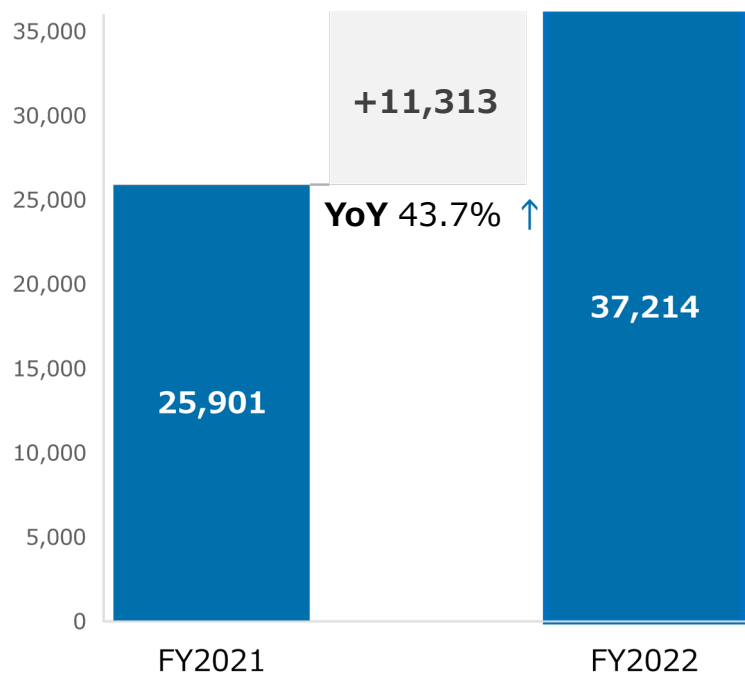


# 2023年3月期 累計 セグメント別 受注残高 (連結)

- サブスクリプション化 (ストックビジネス強化) により、増加傾向。

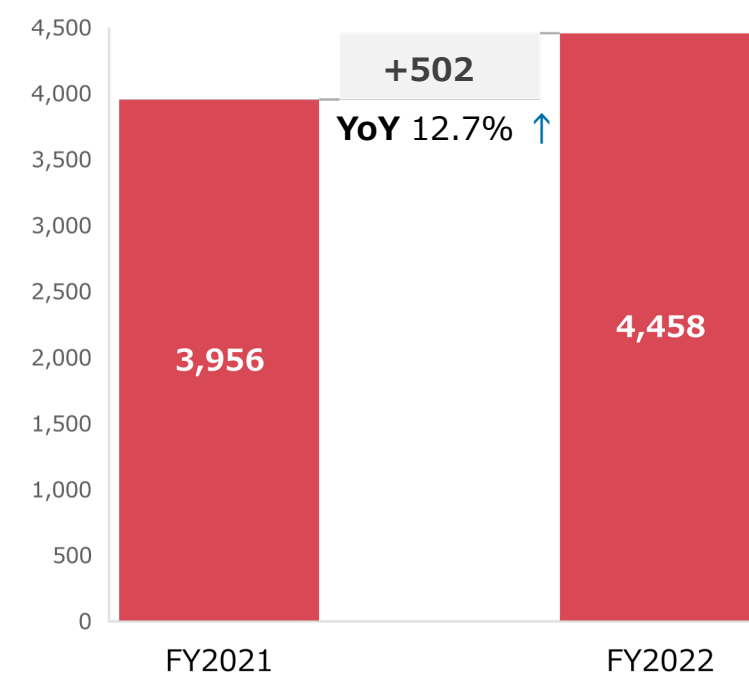
## 情報基盤事業

(百万円)



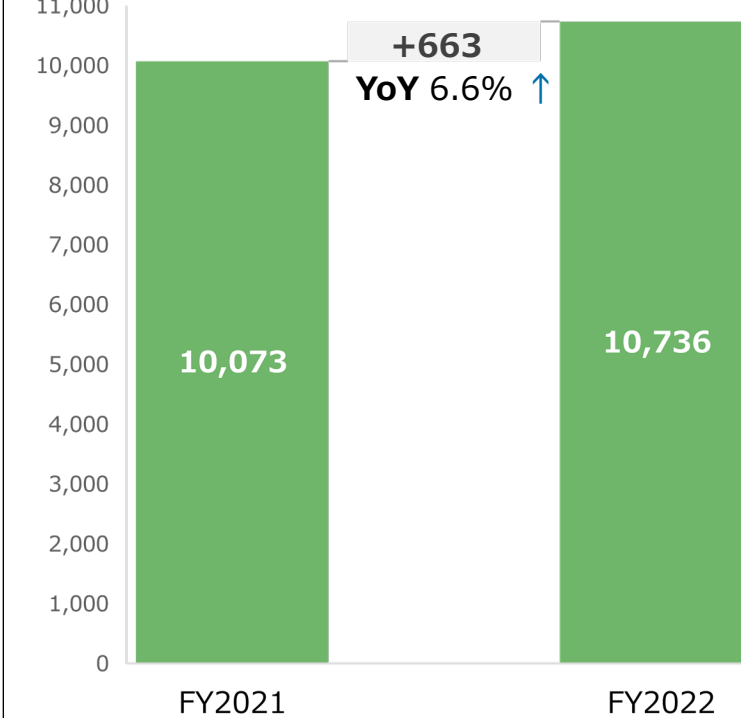
## アプリケーション・サービス事業

(百万円)



## 医療システム事業

(百万円)



※アプリケーション・サービス事業のFY2021は医療分野の数値を含まず。

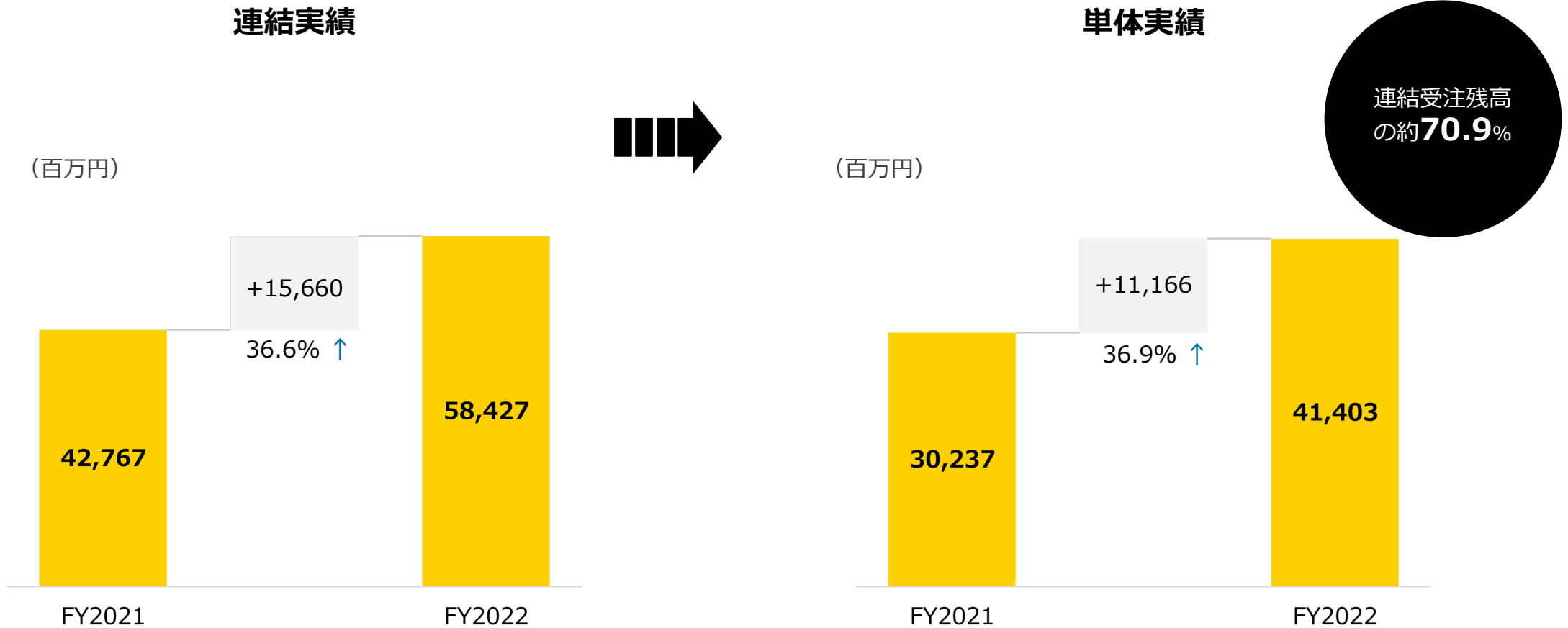
※医療システム事業部門は、FY2022よりアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。

※医療システム事業のFY2021は旧NOBORI, 医知悟, A-Lineの合計数値に、2~3月の旧PSPの実績を加算。FY2022は新生PSP, 医知悟, A-lineの合計数値。



# 2023年3月期 累計 受注残高の状況（単体）

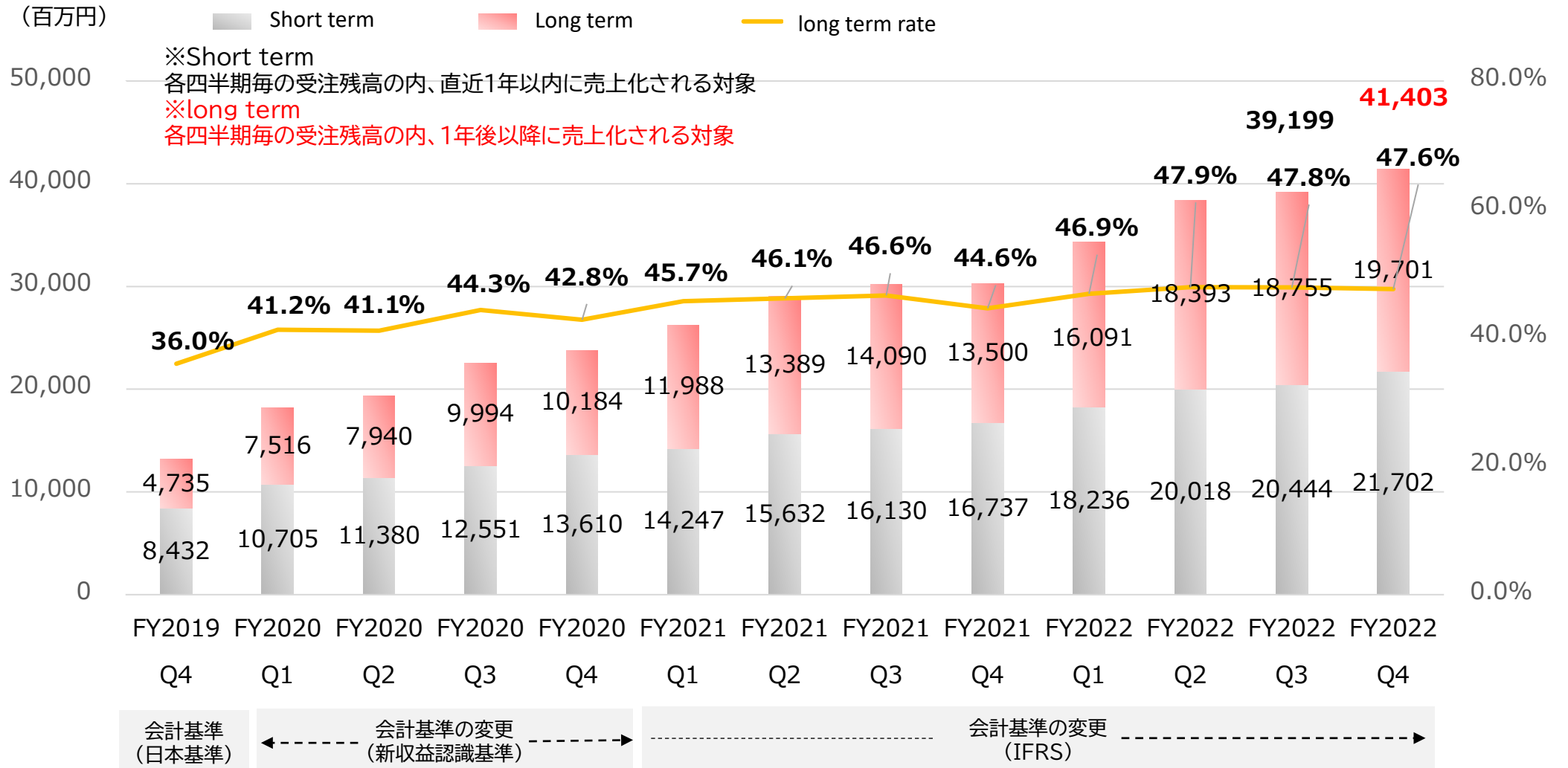
- テクマトリックス単体での受注残高の状況は以下のとおりです。





# 2023年3月期 累計 受注残高（単体全体）

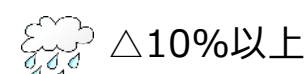
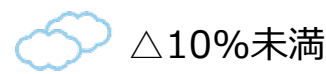
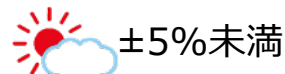
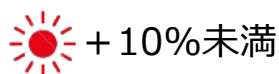
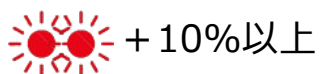
- テクマトリックス単体での受注残高の内訳は以下のとおりです。





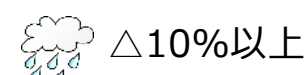
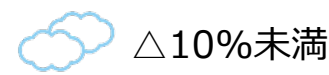
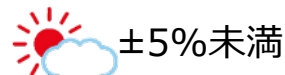
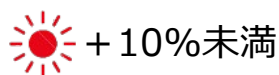
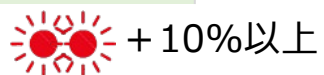


情報基盤事業		前年同期比
負荷分散装置等 (BIG-IP, EDGE)	<ul style="list-style-type: none"> <li>一部製品で半導体不足による納期遅延が発生し、計上時期の遅れが生じるも前年度水準を維持。</li> <li>Webサーバーソフトウェア (ミドルウェア) (NGINX (F5))の売上が伸長。</li> </ul>	
次世代ファイアウォール (PaloAlto, Traps)	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウド型のセキュリティ対策製品の売上が伸長。</li> </ul>	
アンチウイルス, 不正侵入防御, セキュリティイベント管理, Webセキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>不正侵入防御装置、次世代エンドポイントセキュリティ(Trellix (旧McAfee))の売上が伸長。</li> </ul>	
個人認証システム, フォレンジック製品, ストレージ製品	<ul style="list-style-type: none"> <li>半導体不足による納期遅延により計上時期の遅れが生じるも、前年度水準を維持。</li> </ul>	
セキュリティ運用・監視サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>TPSはクラウド型セキュリティ対策製品の需要拡大に牽引され堅調に推移。</li> </ul>	
次世代型メールセキュリティソ リューション (ProofPoint)	<ul style="list-style-type: none"> <li>メール経由のサイバー攻撃に対応するセキュリティ対策の需要が旺盛で売上が伸長。</li> </ul>	
ネットワーク端末脅威対策プラッ トフォーム (Tanium)	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンドポイントにおけるセキュリティ対策の需要が旺盛で売上が伸長。</li> </ul>	
その他セキュリティ製品	<ul style="list-style-type: none"> <li>AIを活用した次世代アンチウイルス製品は前年比で減少も、Webサイト脆弱性監査ツールは前年度水準を維持。</li> </ul>	
クロス・ヘッド, OCH	<ul style="list-style-type: none"> <li>クロス・ヘッド：サイボウズソリューションの売上が伸長。計画超過し、前年度比で増加。</li> <li>OCH：計画未達も自社企画製品・サービスが進展。</li> </ul>	



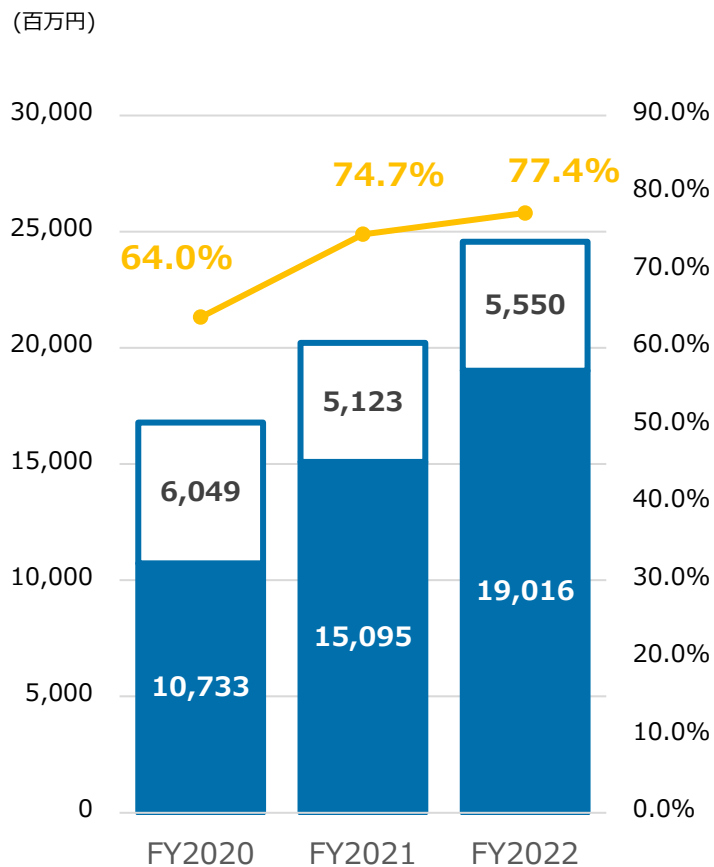


アプリケーション・サービス事業		前年同期比
ビジネスソリューション分野 （カサレアル・アレクシアフィ ンテック（旧山崎情報設計）含む）	<ul style="list-style-type: none"> <li>受注の遅れにより計画未達も前年水準を維持。</li> <li>カサレアルは、技術者向け新人研修が引き続き好調で計画超過し、前年度比で増加。</li> <li>アレクシアフィンは、受注の遅れが発生し、前年比で減少。</li> </ul>	
ソフトウェア品質保証分野	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業向けシステムや組み込みソフトウェアの品質を担保するテストツールの需要が引き続き好調。</li> <li>サブスクリプション型のライセンス契約増加により売上計上が繰延傾向。ほぼ計画通り推移し、前年比で増加。</li> </ul>	
CRM分野	<ul style="list-style-type: none"> <li>サブスクリプション化の進展により売上計上が繰延傾向。計画未達も、前年水準を維持。</li> </ul>	
教育分野	<ul style="list-style-type: none"> <li>私立先進校や公立校への導入が進み、計画超過。</li> </ul>	
医療システム事業		前年同期比
PSP	<ul style="list-style-type: none"> <li>PACSの新規契約・更新・リプレイスいずれも堅調に増加し計画超過。</li> </ul>	
医知悟	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定した読影実績を維持し計画超過。</li> </ul>	
A-Line	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療機関における放射線量管理システム導入に対する投資意欲が停滞傾向で計画未達も、前年度比で増加。</li> </ul>	



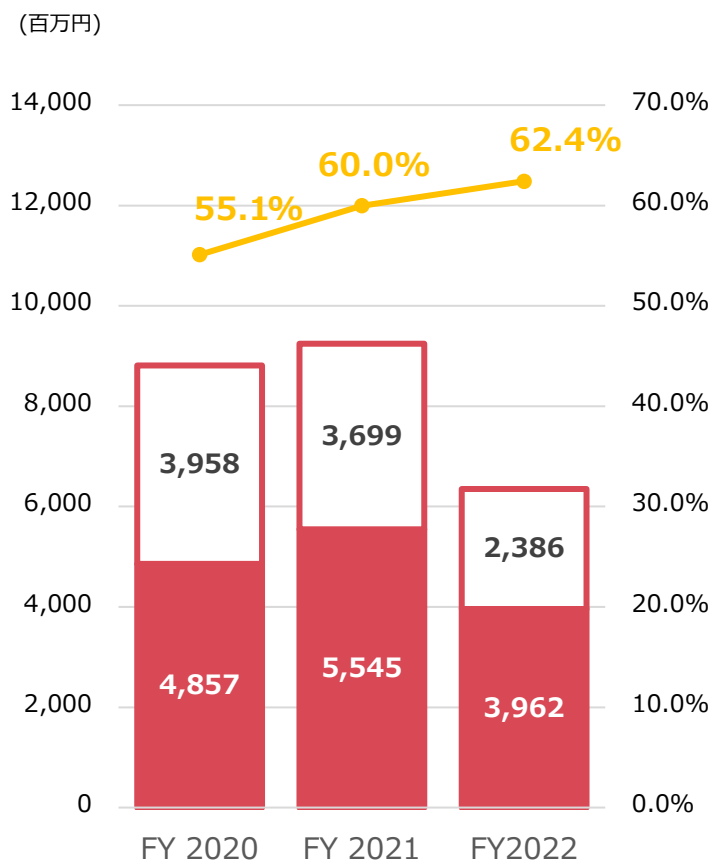


## 情報基盤事業



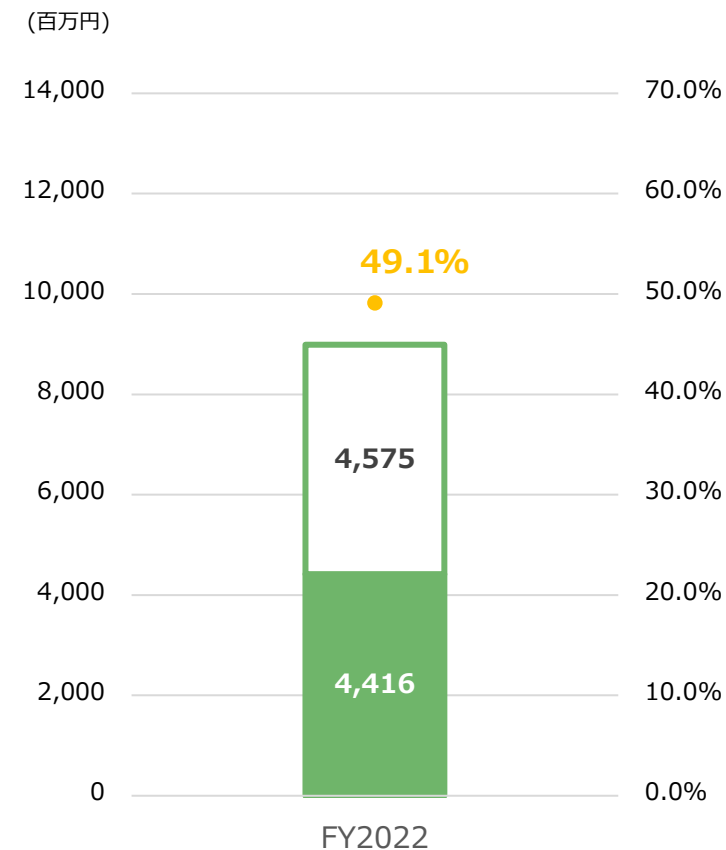
■ ストック  
 □ 非ストック  
 ●— ストック割合

## 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

## 医療システム事業



■ ストック  
 □ 非ストック  
 ●— ストック割合



- 新収益認識基準の適用に伴い、本表「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)

	FY2021	FY2022		FY2021	FY2022
<b>流動資産合計</b>	<b>42,267</b>	<b>51,770</b>	<b>流動負債合計</b>	<b>27,989</b>	<b>36,044</b>
現金及び預金同等物	18,155	20,071	営業債務及びその他の債務	2,158	2,145
営業債権及びその他の債権	5,925	6,274	借入金	595	570
その他流動資産	18,186	25,425	その他流動負債	25,236	33,329
<b>非流動資産合計</b>	<b>10,236</b>	<b>13,920</b>	<b>非流動負債合計</b>	<b>4,311</b>	<b>5,729</b>
有形固定資産	3,506	6,121	借入金	500	300
のれん	171	171	その他非流動負債	3,811	5,429
無形資産	1,752	2,141	<b>資本合計</b>	<b>20,202</b>	<b>23,917</b>
投資・その他の資産	4,805	5,485	資本金・資本剰余金合計	6,159	5,892
			自己株式	△975	△974
			利益剰余金	11,149	13,380
			その他の資本の構成要素	685	671
			親会社の所有者に帰属する持分合計	17,018	18,970
			非支配株主持分	3,183	4,946
<b>資産合計</b>	<b>52,503</b>	<b>65,691</b>	<b>負債及び資本合計</b>	<b>52,503</b>	<b>65,691</b>



## 連結

FY2021			
30-Jun.	30-Sep.	31-Dec.	31-Mar.
<b>1,134</b>	<b>1,131</b>	<b>1,140</b>	<b>1,404</b>
[96]	[96]	[103]	[103]
FY2022			
30-Jun.	30-Sep.	31-Dec.	31-Mar.
<b>1,424</b>	<b>1,429</b>	<b>1,442</b>	<b>1,439</b>
[133]	[134]	[138]	[138]
前年同期比 増減			
<b>+ 290</b>	<b>+ 298</b>	<b>+ 302</b>	<b>+ 35</b>
[+37]	[+38]	[+35]	[+35]

## 単体

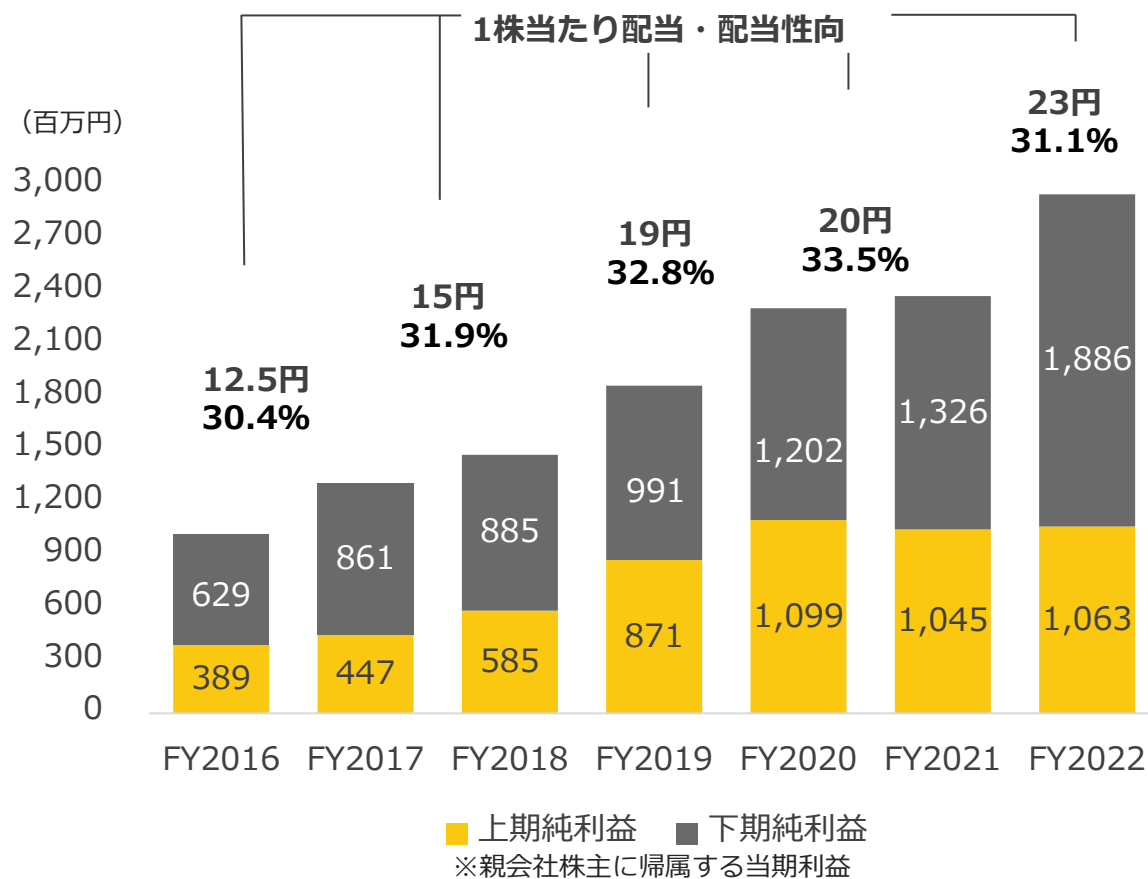
FY2021			
30-Jun.	30-Sep.	31-Dec.	31-Mar.
<b>503</b>	<b>503</b>	<b>513</b>	<b>511</b>
[71]	[69]	[78]	[74]
FY2022			
30-Jun.	30-Sep.	31-Dec.	31-Mar.
<b>531</b>	<b>532</b>	<b>544</b>	<b>544</b>
[69]	[70]	[73]	[74]
前年同期比 増減			
<b>+ 28</b>	<b>+ 29</b>	<b>+ 31</b>	<b>+ 33</b>
[-2]	[+1]	[-5]	[±0]

※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。



## 当期純利益の推移



## 配当概要

- ・ 年間合計23円の配当を実施（増配）
- ・ FY2019から中間配当を継続

	中間	期末	合計
年初予想	7.0	14.0	21.0
実績	7.0	16.0	23.0

\* 期末配当は、6/8に支払予定

## 配当方針

- ・ 内部留保充実とのバランスを考慮
- ・ 期末業績における配当性向20%以上

※2017年3月及び2020年7月において1:2の割合で株式分割を実施したため、  
過年度の配当額の表示については株式分割が行われたと仮定して表示しております。  
※21年3月期の有価証券報告書より国際財務報告基準(IFRS)を適用しております。



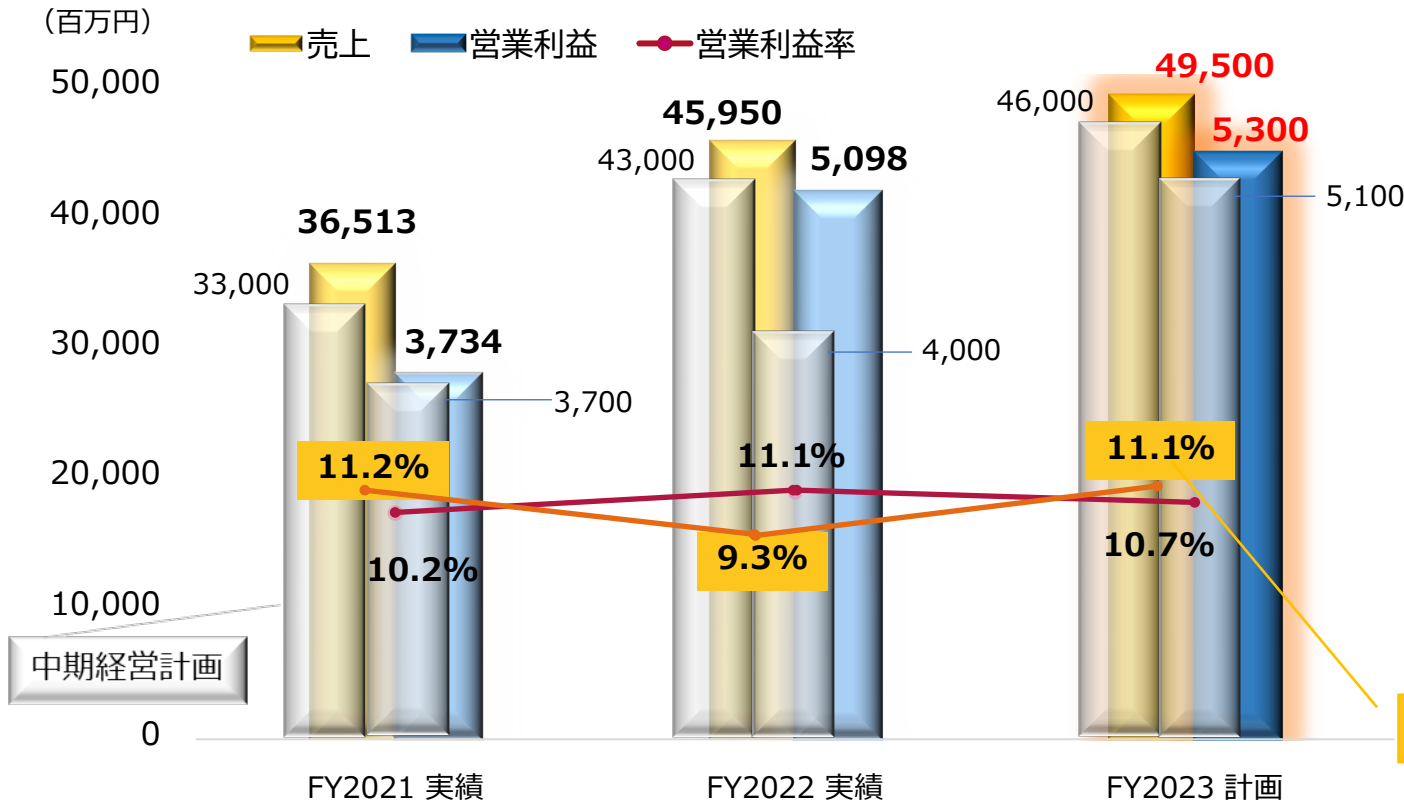
## 2. 2024年3月期 連結業績予想



前期までの受注残高の積み上がりにより、連結業績は増収増益の見通し。  
 対中期経営計画の3年目の計画値も上回る見通し。

【40期における主な特殊要因】

- ①PSP株式会社の退職給付制度改定及びリフレッシュ休暇制度の適用等（人事制度の統一）
- ②新規事業への継続的な投資（EdTech事業・ネットワークセキュリティ事業「NEO」）



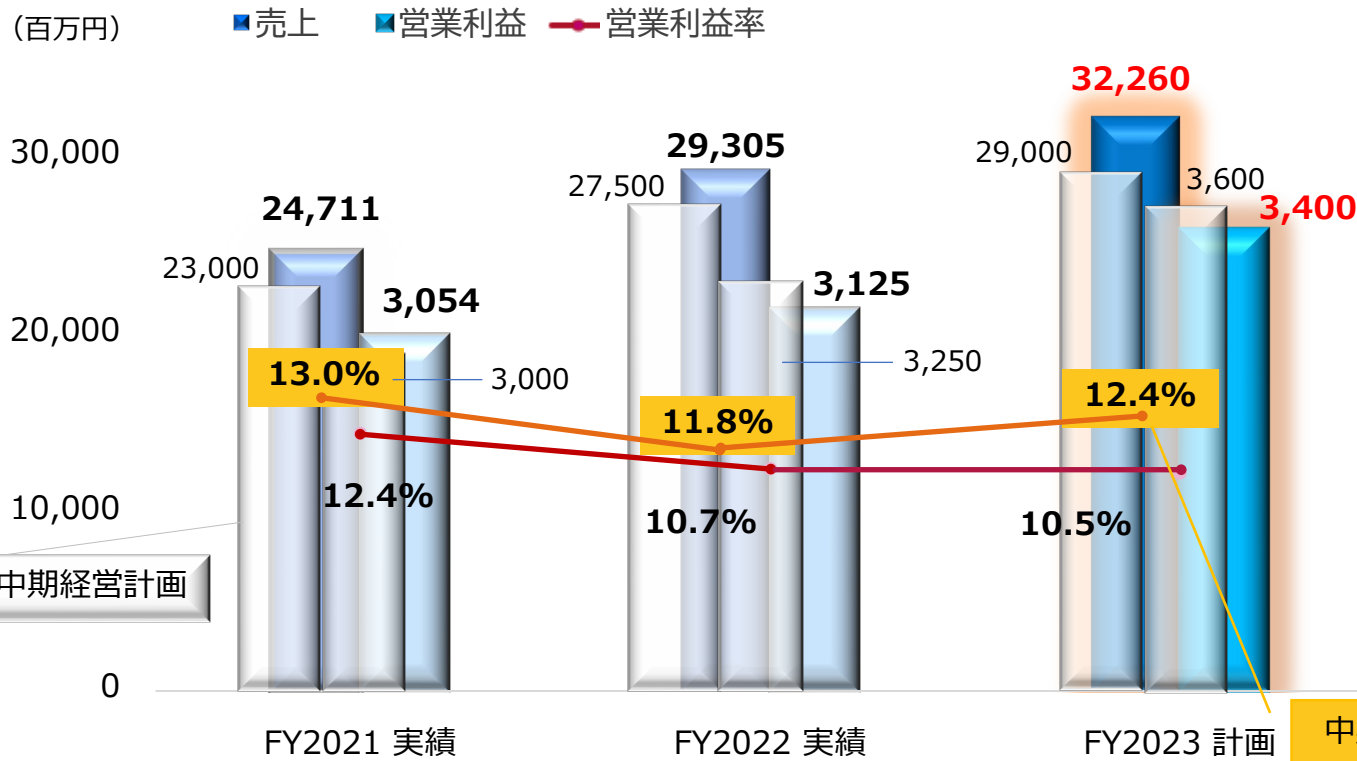
単位：百万円		前期差	前期比
売上収益	前期比	+3,550	107.7%
	中計比	+3,500	107.6%
営業利益	前期比	+202	103.9%
	中計比	+200	103.9%

中期経営計画





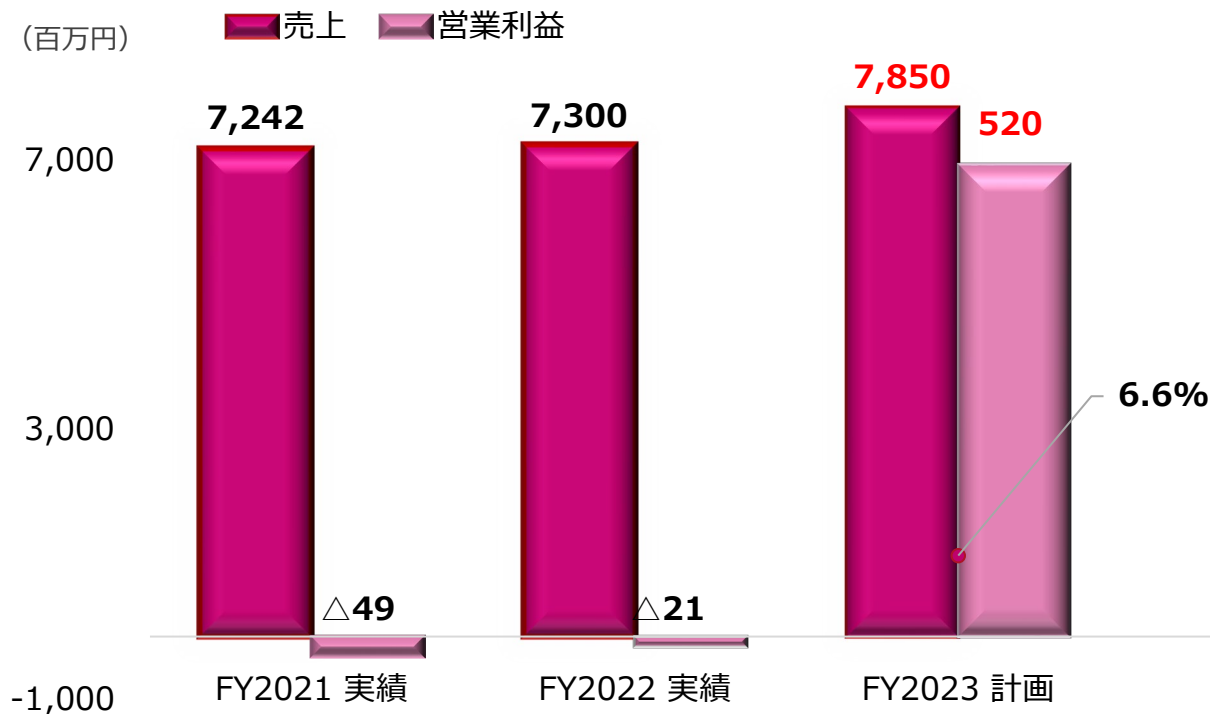
- ◆売上収益(+): サイバーセキュリティ対策製品・サービスに対する需要は継続
- ◆営業利益(+): 前期に発生した移転関連の特殊費用の消滅  
 (-): ①為替の影響・仕入原価の増加傾向が残存  
       ②新規事業への継続投資「NEO」  
       ③社内経費の配賦ルールの変更



単位：百万円		前期差	前期比
売上収益	前期比	+2,955	110.1%
	中計比	+3,260	111.2%
営業利益	前期比	+275	108.8%
	中計比	△200	94.4%



- ◆ 売上収益(+): サブスクリプション実績の積みあがり (CRM、ソフトウェア品質保証、EdTech分野)
- ◆ 営業利益(+):
  - ① 前期に発生した移転関連の特殊費用の消滅
  - ② EdTech事業の赤字の縮小 (前期に一部前倒しで投資を実施)
  - ③ ビジネスソリューション分野における赤字案件の収束
  - ④ 社内経費の配賦ルールの変更

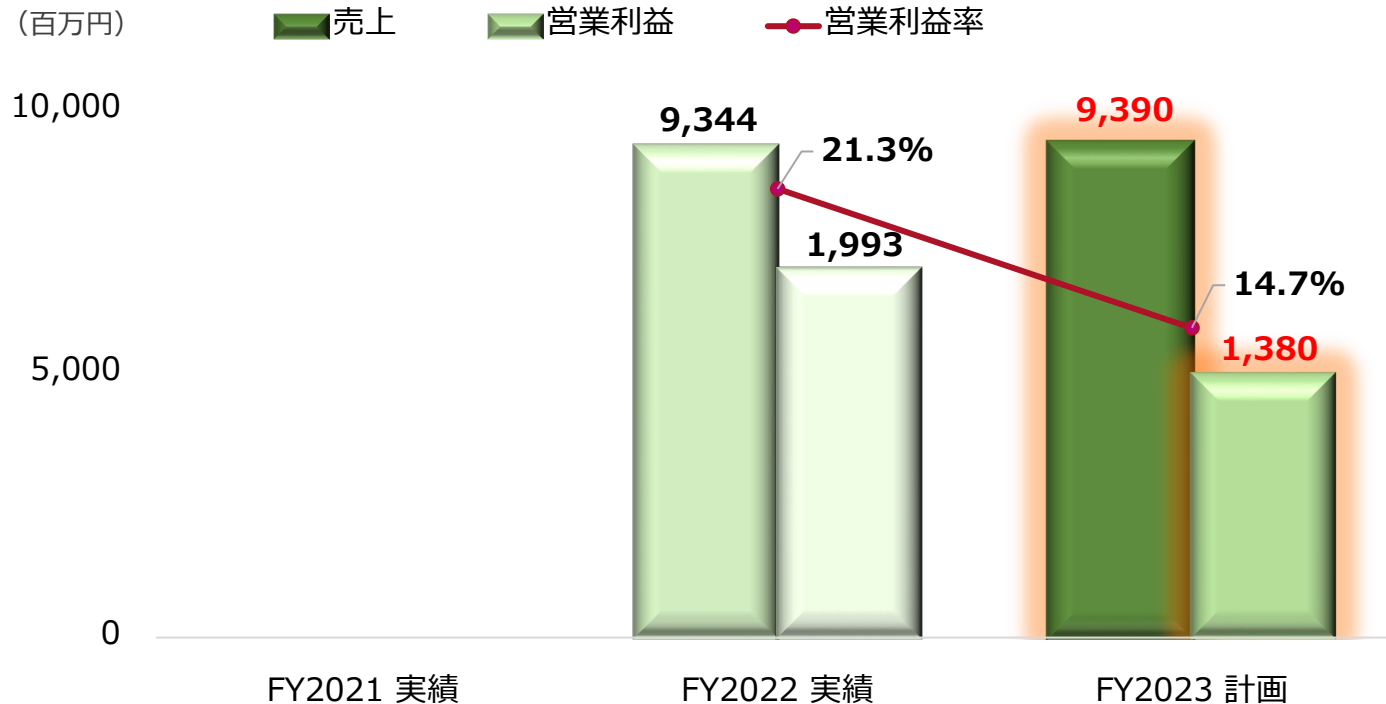


単位：百万円		前期差	前期比
売上収益	前期比	+550	107.5%
	中計比	-	-
営業利益	前期比	+541	-
	中計比	-	-

\* 医療システム事業部門を除く。



- ◆売上収益 (+) : ① PACS事業の継続的な事業成長  
② キヤノンメディカルシステムズへのOEM供給の本格化
- ◆営業利益 (-) : ① 計画的なクラウドシフトへの移行  
② ソフトウェア開発に伴う無形固定資産の償却 (前期は資産化[繰延]メリットが発生)  
③ 人件費等の増加 (処遇制度の統一による影響、増員計画による影響)

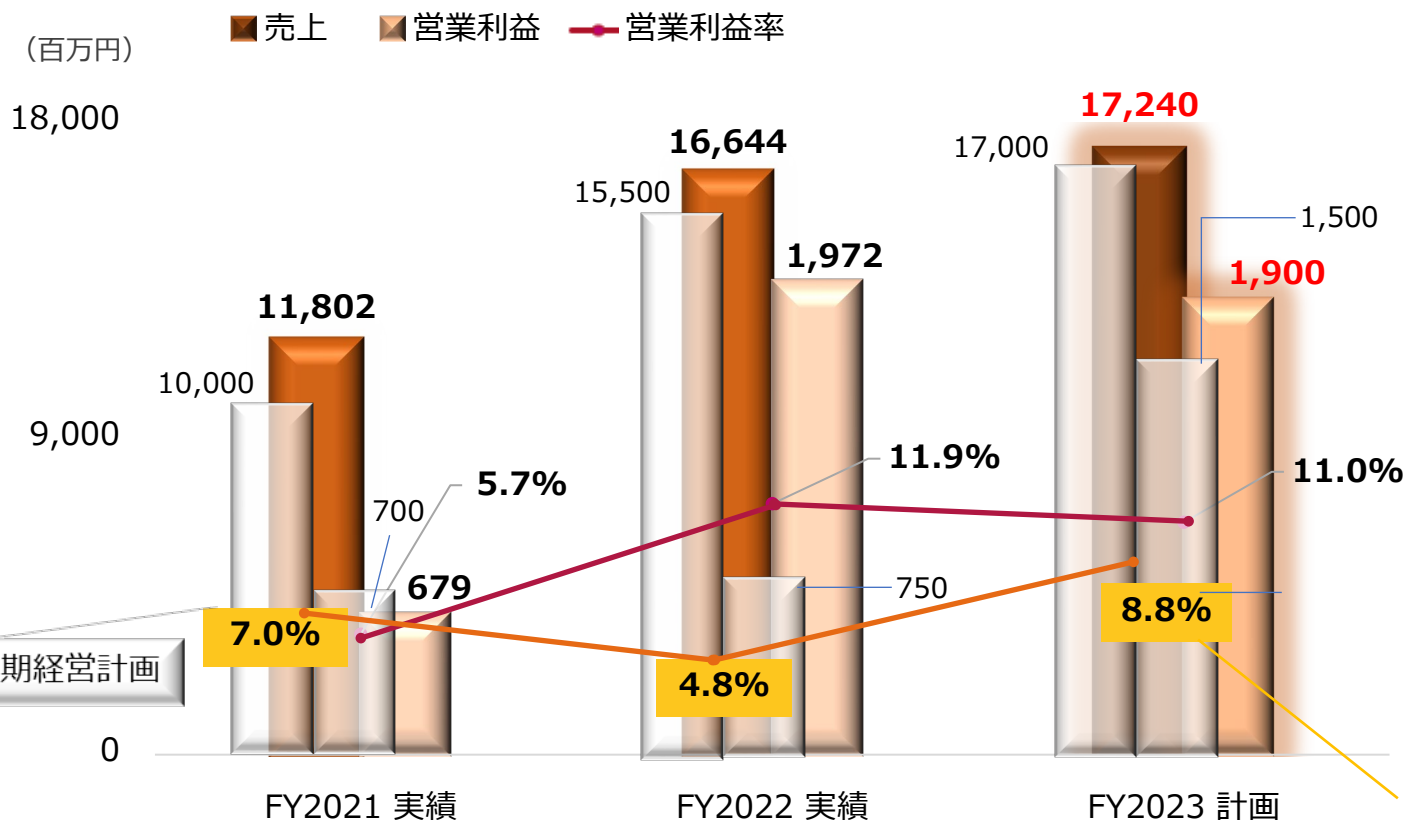


単位：百万円		前期差	前期比
売上収益	前期比	+46	100.5%
	中計比	-	-
営業利益	前期比	△613	69.2%
	中計比	-	-

\* 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。 26



# 【ご参考】 連結業績予想 (アプリケーション・サービス事業 + 医療システム事業)



単位：百万円		前期差	前期比
売上収益	前期比	+596	103.6%
	中計比	+240	101.4%
営業利益	前期比	△72	96.4%
	中計比	+400	126.7%

中期経営計画



# 3. 事業活動トピックス

## ツムギノ (tsumugino) に関する活動状況

### ① 積極的な投資の継続

公立学校向け導入を見据え、標準的な入札仕様に対応する機能強化を集中的に実施中。

### ② 資本・業務提携

「教育と探求社」との資本業務提携を実施 (2023.1)。両社の強みを融合することで教育DXの推進を図り、教育機関向けに探求の学びをサポートする学習コンテンツやクラウドサービスの提供を推進予定。

#### 教育と探求社：

現実社会を題材に答えのない問いに取り組む探究学習プログラム「クエストエデュケーション」を提供  
 ※2005年から全国の中学・高校に提供。  
 2022年度は約320校に導入され、累計約36万人以上の中高生が受講。

#### テクマトリックス：

クラウド型コミュニケーションプラットフォーム「ツムギノ」を提供

### 新学習指導要領における「主体的・対話的で深い学び」の実践とともに教育DXを推進する

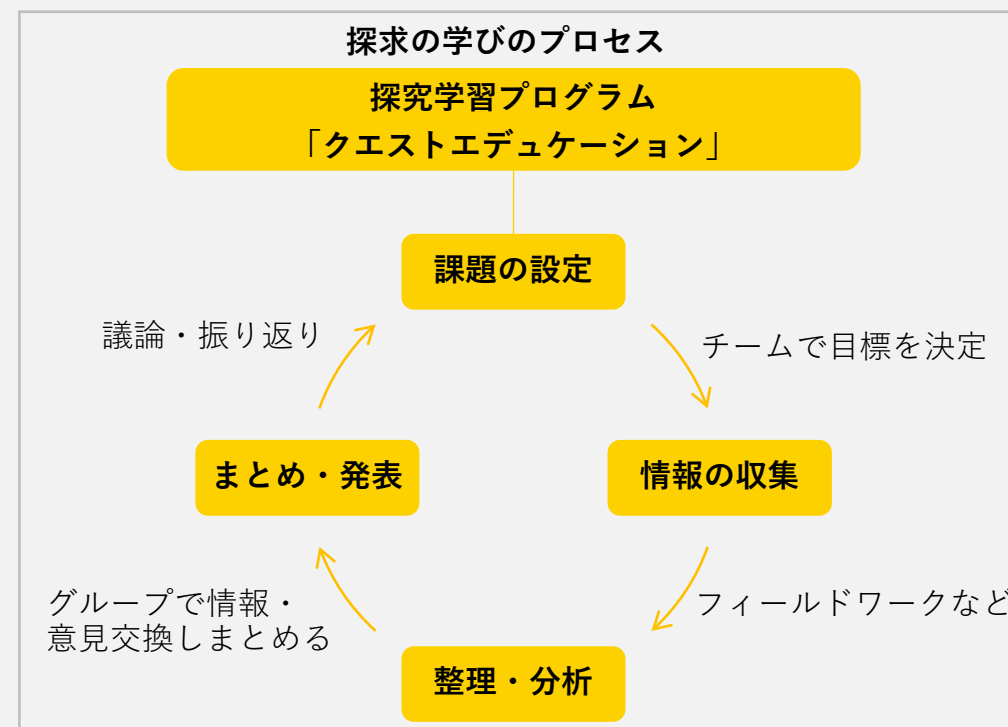
教育と探求社が  
カリキュラムを提供

企業探究、進路探究、起業家、社会課題探究、問い探究コース



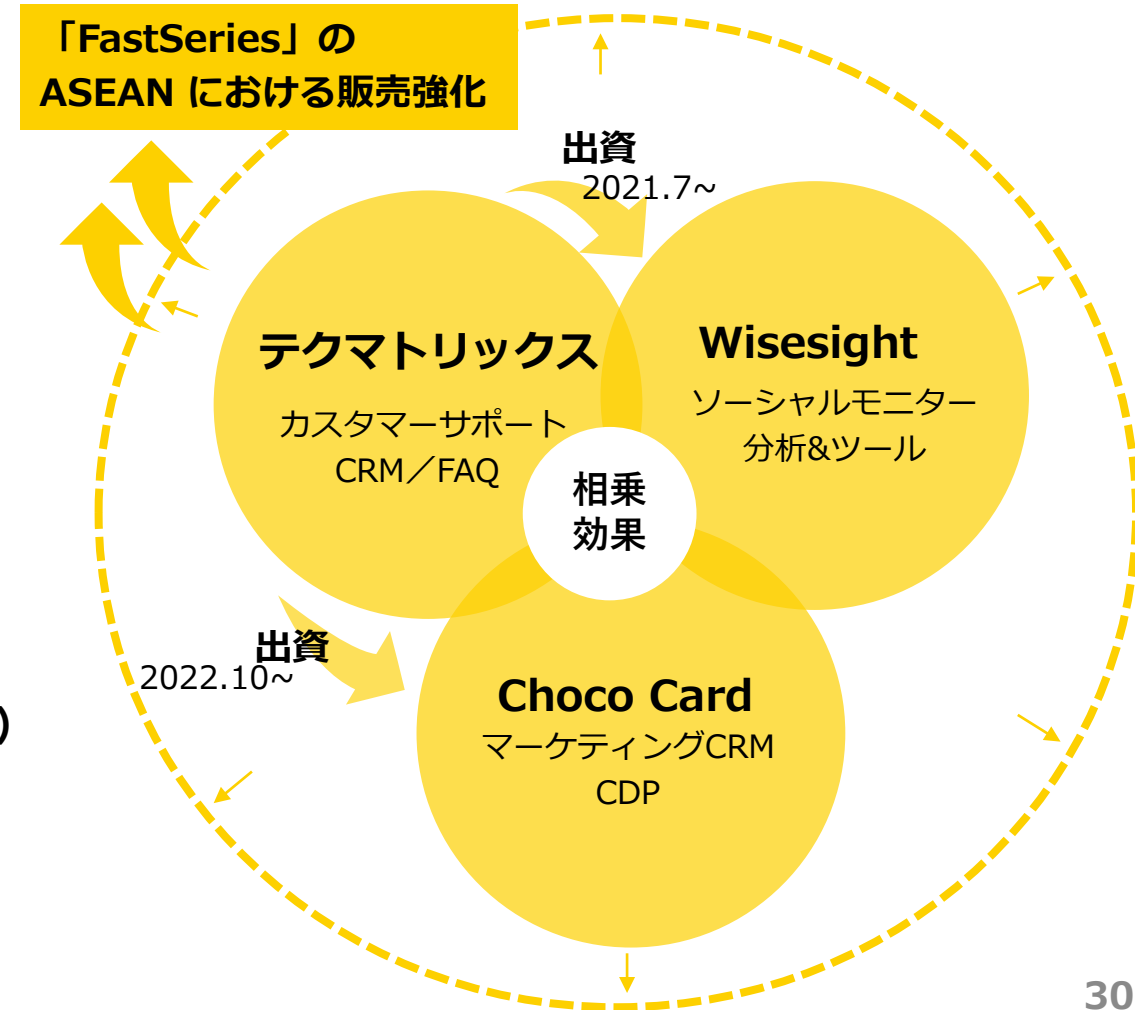
テクマトリックスが  
プラットフォームを提供

デジタルデバイスの有効活用や授業改善など教育環境の整備



## 中期経営計画の基本戦略である「海外市場での事業の拡大」が本格化

- ① **タイ現地法人TechMatrix Asiaを設立**  
(2023.4 から同社を新規連結・在外子会社化)
  - ・ CRMソリューション事業の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
- ② **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** (2022.11)
- ③ **Choco Card社 (CDP・タイ大手) と資本・業務提携** (2022.10)
- ④ **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** (2021.7)





44,879,000

「NOBORI」に画像を保管している患者数

281,065,000

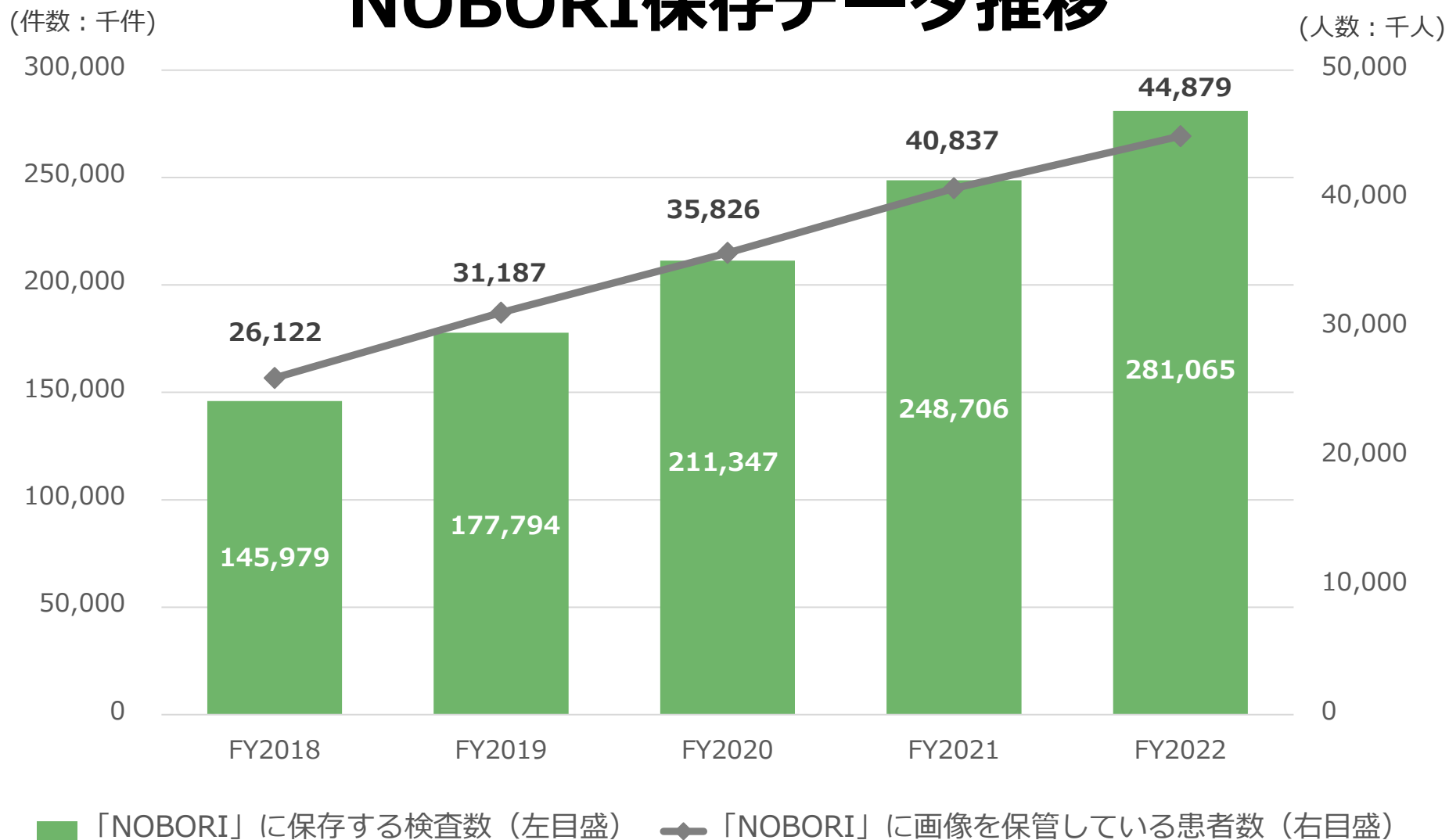
「NOBORI」に保存している検査件数

(2023年3月末時点)





# NOBORI保存データ推移





# 4 . 中期経営計画 「BEYOND THE NEW NORMAL」 振り返り



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

## 自己評価

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）





戦略	テーマ	38期	39期	内容
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	△	○	<p>■計5つの製品・サービスの取扱を開始</p> <p>【ネットワークセキュリティ、ソフトウェア品質保証】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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」（グループ会社であるカサリアル、クロス・ヘッドとタイアップ）</li> <li>Cortex® Xpanseの活用を支援するアタックサーフェスマネジメントサービスの提供を開始</li> <li>クラウド型ファイル無害化ソリューション「Votiro Cloud」</li> <li>次世代のサイバーセキュリティプラットフォーム「SentinelOne Vigilance MDR サービス」</li> </ul> <p>【ソフトウェア品質保証】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクト管理ツール「Lychee Redmine」とオープンソフトウェア「Redmine」のクラウド版「テクマトリックス Redmine クラウドサービス」の提供を開始</li> </ul>
	2 サービス化の加速（サービス比率拡大）	○	○	<p>■39期末時点でのサービス化比率81%（前期実績83%）</p> <p>【ネットワークセキュリティ】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>統合監視とインシデント対応支援サービス「TPS」の拡販</li> </ul> <p>【Edtech】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>クラウド型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」の導入校が私立・公立学校ともに拡大</li> <li>特許取得 時間割作成システム、コメント投稿システム、帳票作成装置及び帳票作成方法</li> </ul> <p>【医療】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新生PSPとしてクラウドシフトが進行中</li> </ul> <p>【CRM、ソフトウェア品質保証、Edtech、医療】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドサービス情報開示認定機関 ASPICより「最優秀ビジネス活用賞」及び「最優秀・認定取得賞」を受賞</li> </ul>
	3 データの利活用（AIの利用を含む）		○	○



戦略	テーマ	38期	39期	内容
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)	○	○	<b>【Edtech】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>探求型のキャリア教育プログラムを提供する教育と探求社と資本・業務提携</li> <li>AI型教材「Qubena（キュビナ）」を開発・提供するCOMPASS社とスタディ・ログ利活用に関する共同プロジェクトを開始</li> <li>NTTコミュニケーションズ社が提供するクラウド型教育プラットフォーム「まなびポケット」との連携を開始</li> </ul> <b>【医療】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ヘルスケアITソリューション事業についてキャノンメディカルシステムズと協業</li> <li>脳の健康状態を見える化する「ブレインヘルスケア・プログラム」をSplink社、ミレニア社と連携し提供を開始</li> <li>メドメインと資本業務提携しデジタル病理の推進を加速</li> </ul>
	5 海外市場での事業の拡大	△	△	<b>【CRM】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>タイ現地法人TechMatrix Asiaを設立</li> <li>Choco Card社（タイ王国・CDP大手）と資本・業務提携し、ASEAN地域での事業拡大を加速</li> <li>ベルシステム24社、インツミット社と合同で台湾市場向け顧客分析・活用サービス「CRM Next」を提供開始</li> </ul>
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	○	○	<b>【全社】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>各グループ会社の本社機能の集約と併せて本社を移転</li> <li>四半期毎に開催するグループ経営会議をスタート</li> </ul>



戦略		テーマ	38 期	39 期	内容
内部戦略	7	人材育成/組織開発 (ダイバーシティの推進含む)	○	○	<p><b>【全社】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新しい働き方に関する当社のガイドライン「TMX Communication Design」に沿って、フレックスタイム制度、時間単位有休の運用、勤務間インターバル制度、有休取得奨励日の導入を開始。（2023.4.1）</li> <li>次世代の経営幹部候補となる部長層や、マネジメントの入り口となる階層に対し、リーダーシップ向上と将来的な経営人材の養成を目的としたプログラムを実施</li> <li>D&amp;I（ダイバーシティ&amp;インクルージョン）推進室を新設（2022.8.1）し、従業員のダイバーシティに関する意識調査や、「心理的安全性」をテーマにしたワークショップの実施、女性取締役を含めたディスカッションを実施</li> <li>コーポレートガバナンス・コードに沿って女性活躍推進などのダイバーシティ・インクルージョンに向けた活動を推進中（昨年内容を再掲） 目標として、以下を設定 女性管理職比率20%（2030年度末） 女性従業員比率30%（2026年度末）</li> <li>新人事制度を策定し2022年4月から運用を開始（昨年内容を再掲）。役割をベースとした人事等級制度の導入と、コンピテンシーによる人事評価の運用を開始。</li> </ul>



## 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

情報基盤事業

アプリケーション・サービス事業

既存  
製品・サービス

新規  
製品・サービス

市場浸透(深耕/シェアUP)

製品・サービス拡大

サイバーセキュリティ対策

代理店(パートナー)と戦略アカウントの  
深掘り

統合セキュリティ監視サービス「TPS」

CRM事業 サービスのワンストップ化

医療事業 AI医療画像診断支援サービス



市場開拓

多角化

CRM事業 ASESAN展開

教育事業 「ツムギノ」

医療事業 PHRサービス



既存市場

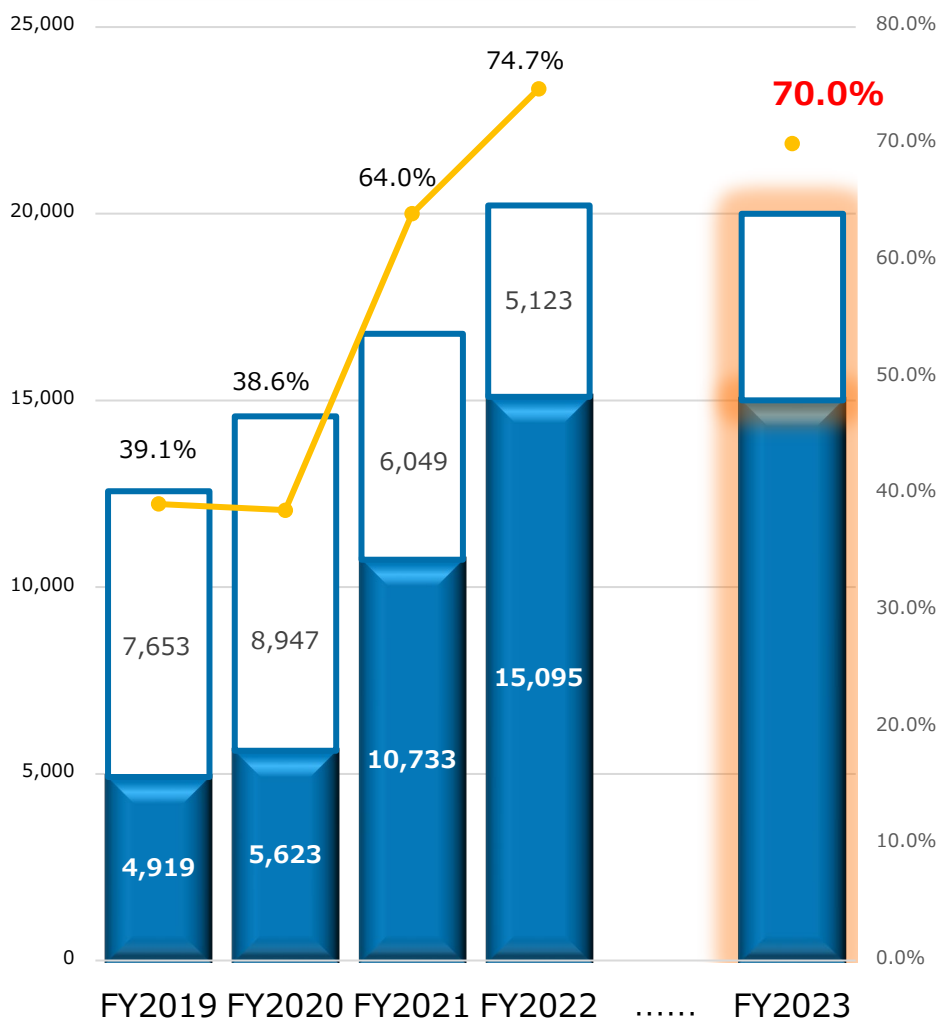
新規市場





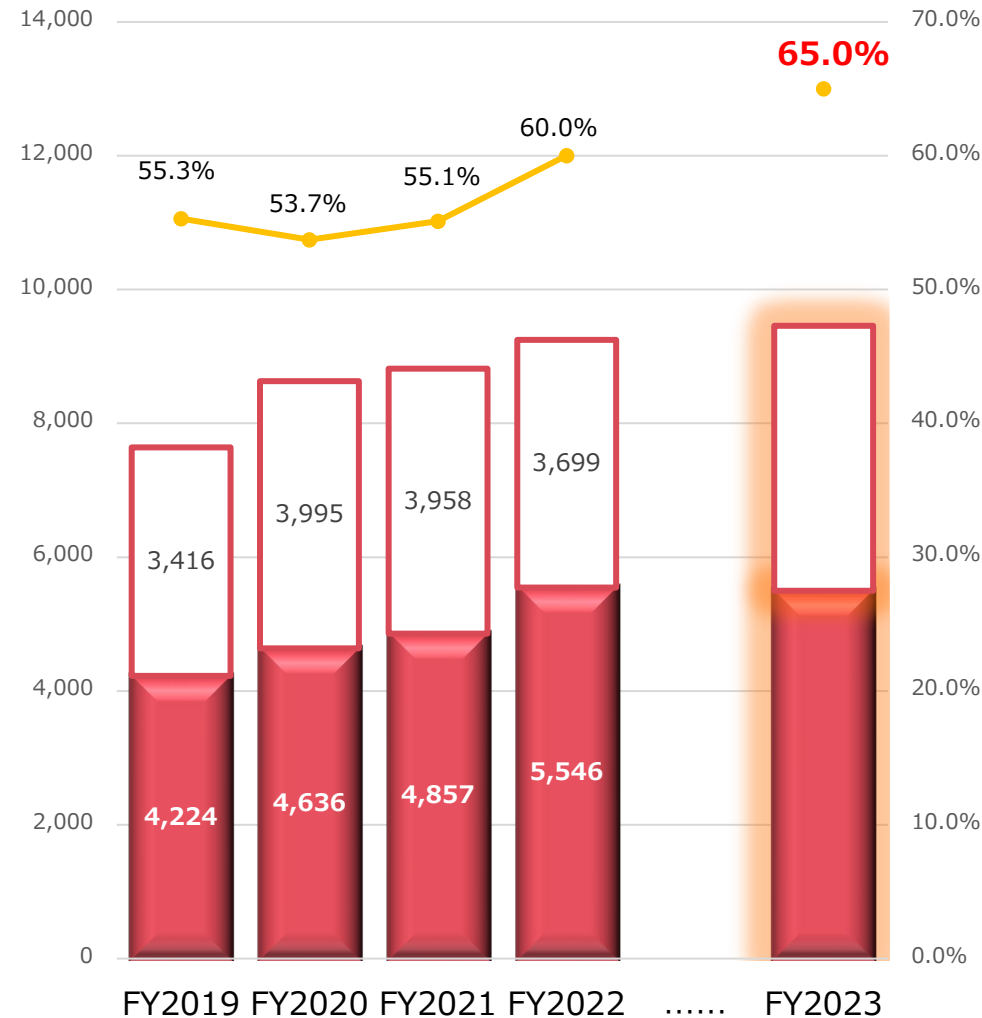
# ストック比率計画値（連結）（単体+旧株式会社NOBORI）

## 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



# (ご参考) 調査データ・その他

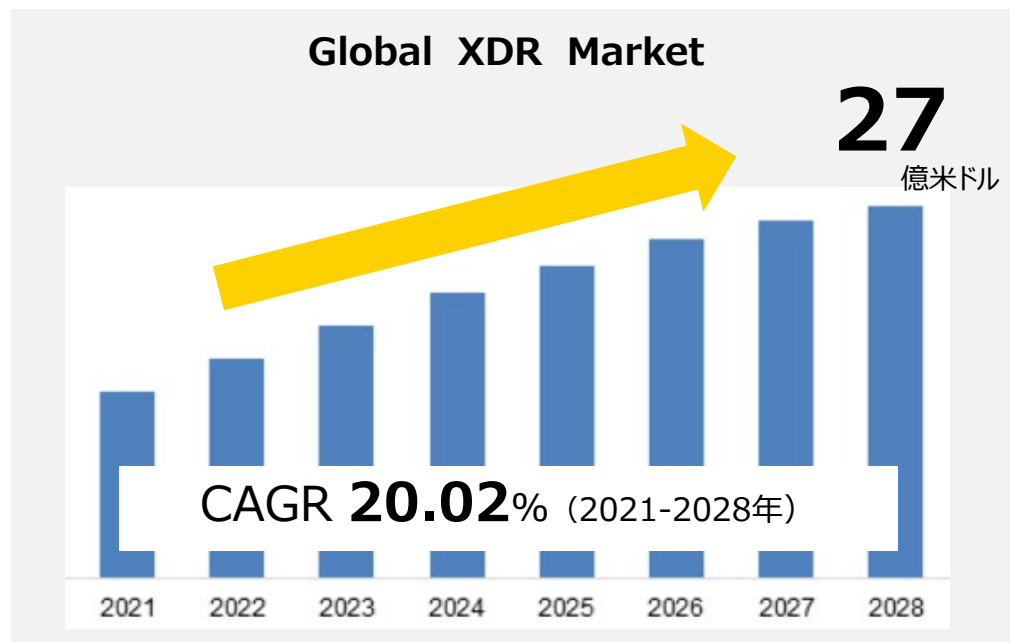


**世界でのXDR市場は、2021年から2028年にかけて27億米ドル以上（CAGR20.02%）の成長が見込まれている。**

～XDR（eXtended Detection and Response）とは～

ネットワークとサーバーからクラウドベースのアプリケーションとエンドポイントに至るまで、広範な製品を複数のセキュリティレイヤーにわたってデータを収集し、保護すること。XDRの特長は脅威の検知の迅速化と柔軟性であり、既存の多様なセキュリティツールや製品と統合することが可能であり、VUCA時代（※）においては必要不可欠なものである。

※VUCA時代…未来を予測することが困難な時代。volatility（変動性）uncertainty（不確実性）complexity（複雑性）ambiguity（曖昧性）の頭文字をとったものです。



出所：Adroit Market Research2021をもとに当社にて加工

## ■XDR主要ベンダーの売上高推移と成長率

企業名（例）	売上高（百万円）		成長率（%）
	2020年度	2021年度	
CrowdStrike Holdings Inc	92,968	160,788	<b>173%</b>
SentinelOne Inc	9,893	22,685	<b>229%</b>

出所：決算財務報告書 ※SPEEDA調べ



## セキュリティ対策に関する実態調査

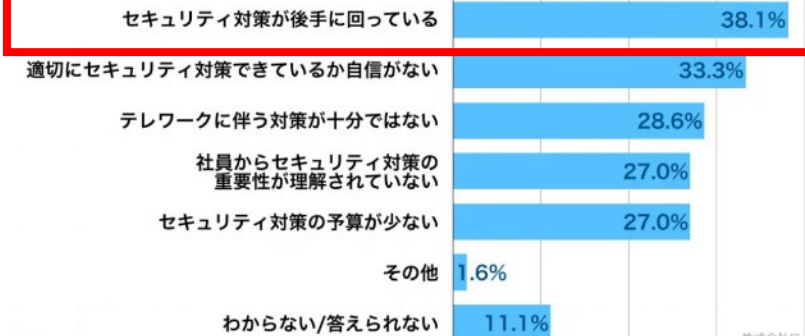
調査期間：2022年6月10日～同年6月17日  
株式会社ロードマップ社調べ

### 大企業（従業員数1,000名以上）の情報システム担当者100名を対象とした調査結果

- ✓ 自社のセキュリティ対策の懸念点として、約4割が「セキュリティが後手に回っている」と実感
- ✓ 情報システム担当者の72.0%が、「勤務先の経営者はセキュリティ対策の重要性を理解している」と回答

Q4

Q3で「十分である」以外を回答した方にお聞きします。  
お勤め先のセキュリティ対策に関する懸念を教えてください。  
(複数回答)

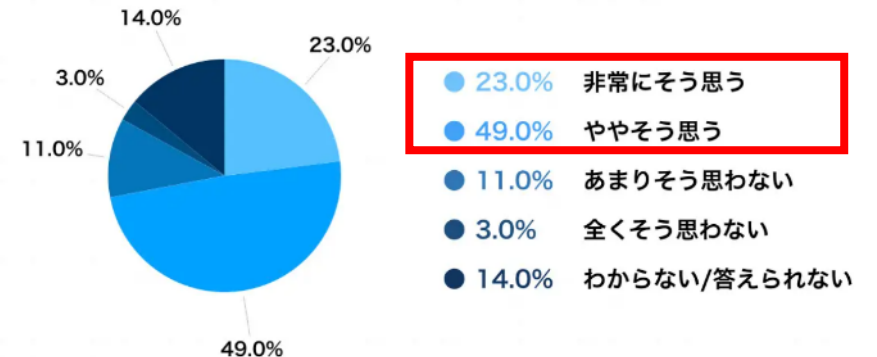


リサーチ

株式会社ロードマップ  
大企業情シスのセキュリティ対策に関する実態調査  
(n=63)

Q6

あなたは、お勤め先の経営者がセキュリティ対策の重要性を十分に理解できていると思いますか。



リサーチ

株式会社ロードマップ  
大企業情シスのセキュリティ対策に関する実態調査  
(n=100)



## パーソナルヘルスレコード（PHR）のソフトウェア、2027年の市場規模が1,320万米ドル到達予測

### 市場成長の要因

#### 各国政府の取り組みの増加

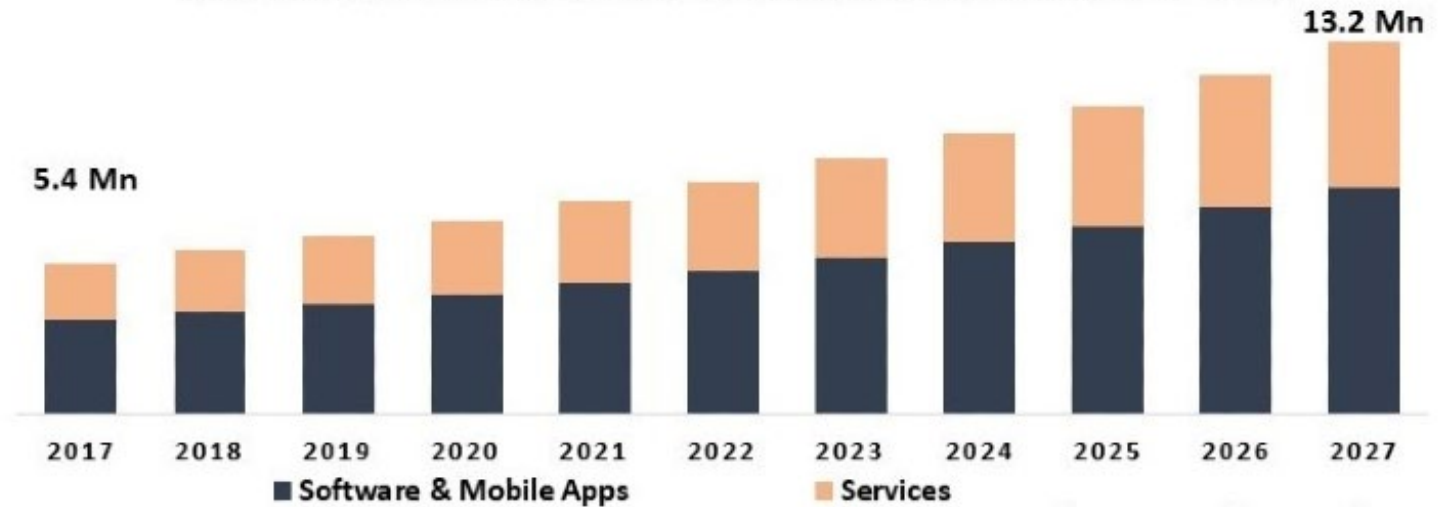
ヘルスケアのペーパーレス化を推進する政府の取り組みが各地域で活発化。医療機関を利用する際に複数の書類や処方箋を持ち歩く負担から、患者は個人用パーソナルヘルスレコードソフトウェアを選ぶようになっている。

#### ヘルスケア業界におけるデジタル化の進展

世界的にデジタル化が進んでおり、特にヘルスケア分野では、より高度でコンパクト、かつ利便性の高い技術やソリューションが求められている。PHRソフトウェアは、医師と患者の住所、患者のアレルギーなど、さまざまな情報を個人の健康記録を保持するのに役立ち、ヘルスケア管理を向上させる。

### パーソナル健康記録ソフトウェアの世界市場（コンポーネント別）

Personal Health Record Software Market Size, By Component, 2017 - 2027



Source: www.kbvresearch.com

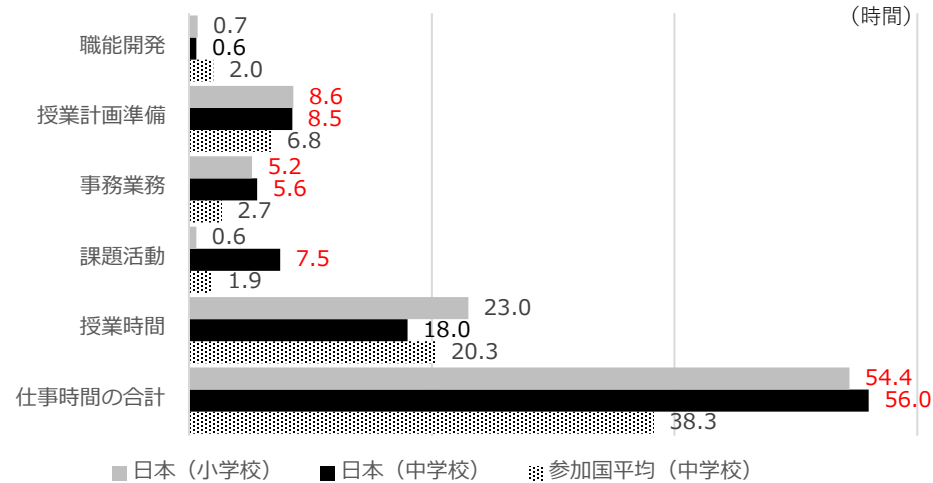
出典：株式会社グローバルインフォメーション

「パーソナル健康記録ソフトウェアの世界市場：コンポーネント別、アーキテクチャタイプ別、展開モード別、地域別展望、産業分析・予測（2021年～2027年）」（KBV Research）

Copyright (c) 2023 TechMatrix Corporation. All rights reserved.



教員の1週間あたりの仕事時間

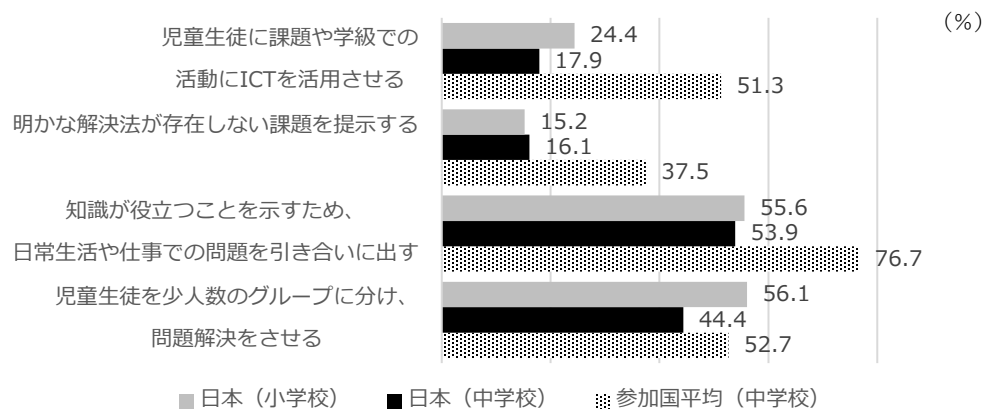


教員の仕事時間は参加国中で最も長く、人材不足感も大きい。

以下の項目は参加国中で最長時間を記録。

- ✓ 仕事時間
- ✓ 課外活動時間 (中学校)
- ✓ 事務業務

各指導実践を頻繁に行っている教員の割合



主体的・対話的で深い学びの視点からの授業改善やICT活用の取組等が十分でない

※OECD (経済協力開発機構) の国際教員指導環境調査 (TALIS) は、教員及び校長を対象に、2008年から5年ごとに、教員及び校長の勤務環境や学校の環境に焦点を当てて実施。次回調査は2024年に実施予定。  
 ※OECD加盟国等48か国・地域が参加 (初等教育は15か国・地域が参加) 。

出典：国際教員指導環境調査 (TALIS) 2018 (OECD)

## 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!

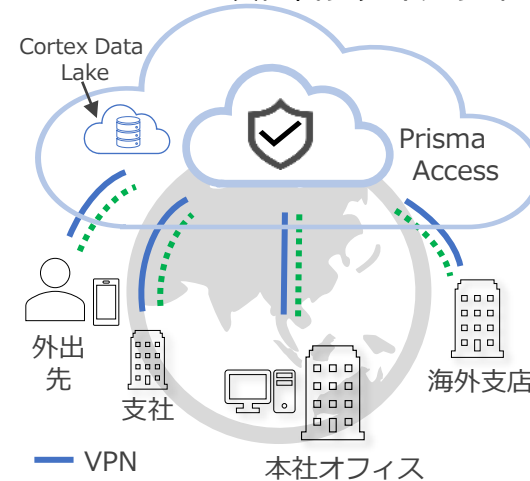
デバイスや利用者のロケーションに依存しないセキュリティの提供

### SASE (Secure Access Service Edge)

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

## Palo Alto Networks Prisma Access

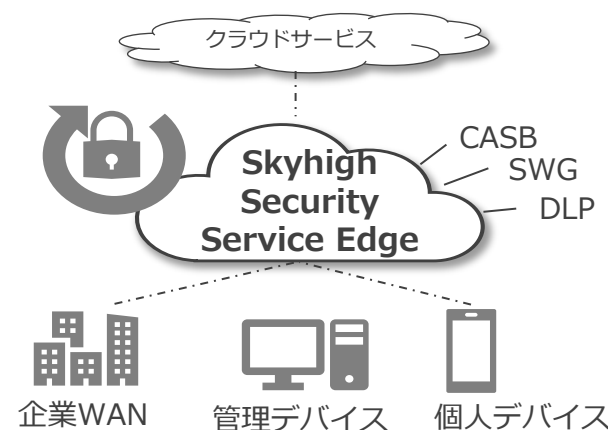
～次世代ファイアウォールの機能をクラウド上で提供～



- リモート拠点やモバイルユーザーも、次世代ファイアウォールと同じポリシーで防御
- 機器の設置/保守が不要

## Skyhigh Security Service Edge (SSE)

～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～



- 企業のネットワークからは見えないクラウドネイティブのデータ違反を阻止
- あらゆるデバイスからのクラウドアクセスを安全に提供

## 国内トップクラスの導入実績

優れた販売実績を上げたパートナー企業として  
メーカーから評価を獲得



アクセスセキュリティ エンドポイントセキュリティ リスク管理  
ゲートウェイセキュリティ Web / クラウドセキュリティ

- JAPAN Distribution Partner of the Year  
⇒ 5年 (2018, 2019, 2020, 2021, 2022) 連続受賞



エンドポイントセキュリティ 内部ネットワーク 可視化

- MVP Partner of the Year (2021)
- Most Dedicated Partner of the Year (2022)



セキュアクラウドサービス 内部ネットワーク

- PARTNER OF THE YEAR  
⇒ 2年連続受賞 (2020, 2021)



情報基盤 データ保護

- Channel Services Delivery Excellence Award  
⇒ 3年 (2019, 2020, 2021) 連続受賞

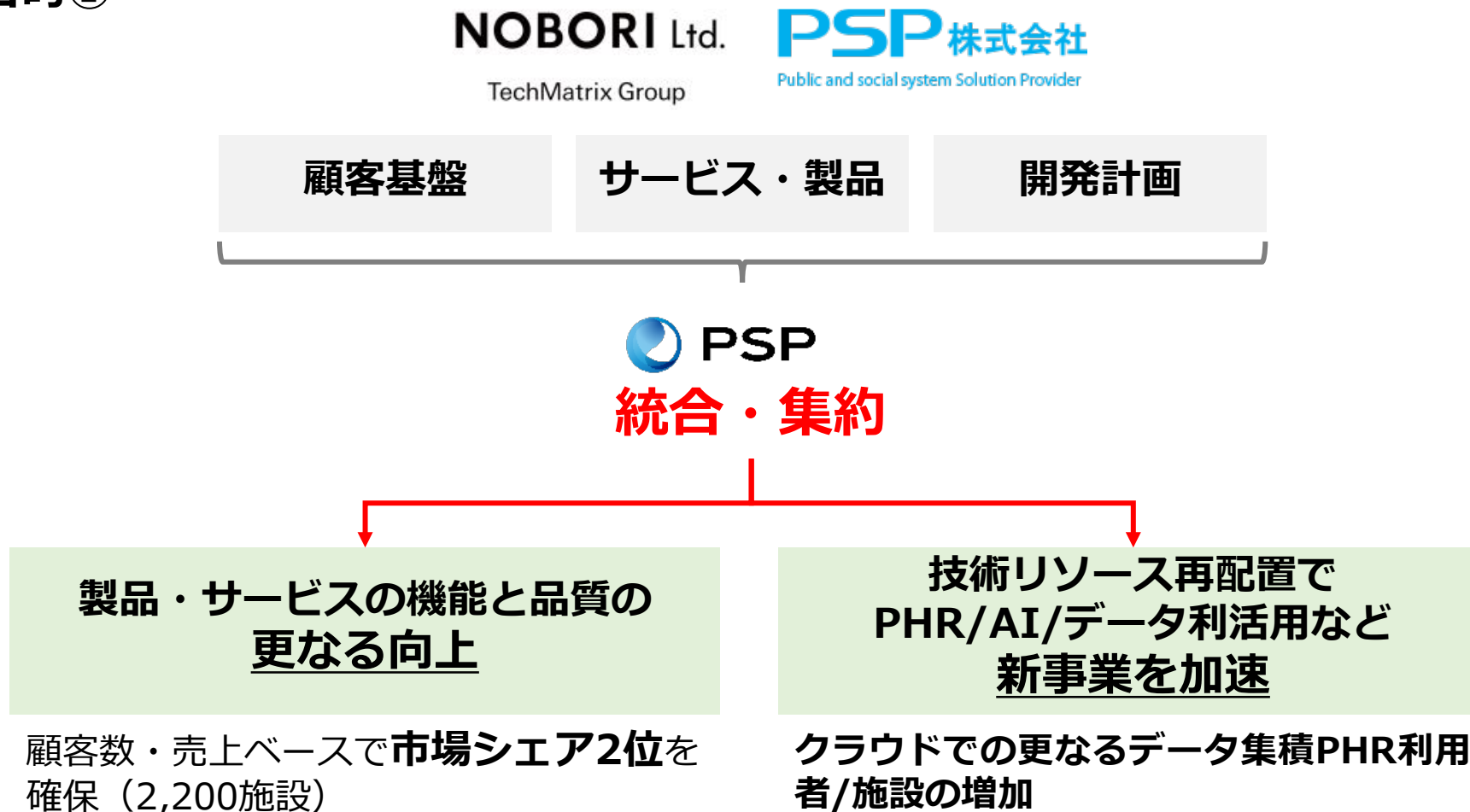






## 事業統合の目的①

統合と集約





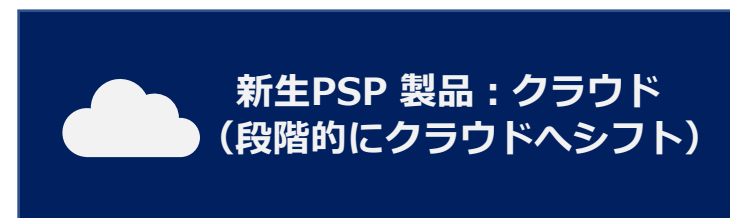
## 事業統合の目的②

PACS事業のクラウド化推進  
事業統合に伴う事業モデルの統一

### Point!

クラウドサービスへのリソースの  
集中・最適化が段階的に進行

## 製品タイプ



- ✓ 段階的に製品を**完全統合**  
(2026年4月を目途)
- ✓ 共通の**月額課金モデル**へと移行



# (ご参考) 2023年3月期 1Q トピックス



## 新たな協業・連携

### ① キヤノンメディカルシステムズ株式会社との協業

技術を組み合わせて画像診断医の能力を向上させ、より最適な読影支援ソリューションを提供

- ・ キヤノンメディカル  
「AI解析技術」、「3D処理技術」
- ・ PSP  
「読影用ビューアーソフトウェア」  
「医療情報クラウドPACS」

### ② 株式会社Splink、株式会社ミレニアとの連携

脳の健康状態を“見える化”する

「ブレインヘルスケア・プログラム™」の提供を開始

- ・ Splink  
脳ドック用AIプログラム「Brain Life Imaging®」
- ・ ミレニア  
簡易認知機能スケール「あたまの健康チェック®」
- ・ PSP  
医療情報管理アプリ「NOBORI」

器質的変化(脳形態の変化)



機能的変化(認知機能の変化)



PHRによる医療情報管理



ブレインヘルスケア・プログラム



## 「ブレインヘルスケア・プログラム™」

AI画像解析×認知機能スケール×PHR連携により、脳の健康状態を“見える化”。

スマートフォンからいつでも、どこでも、アクセスできるトータル予防ソリューション。

## 新たな協業・連携

### ③ 政府が運営する「マイナポータル」との連携

PSPが提供するPHRアプリ「NOBORI」と「マイナポータルAPI」がシステム連携することで、行政機関等で管理されている医療情報を取得し、NOBORIでデータの確認・保管が可能に。

対象データ：

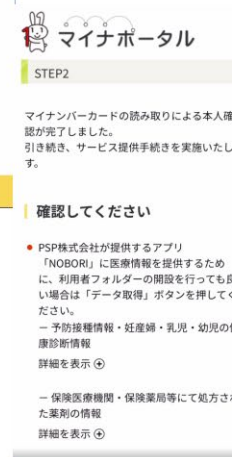
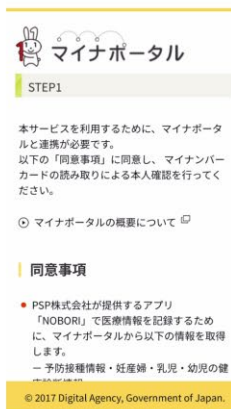
- 予防接種情報
- 妊産婦・乳児・幼児健康診断情報
- 特定健診情報
- 薬剤情報
- 医療費情報

#### NOBORI



アプリからユーザを指定して、マイナポータル連携を開始

#### マイナポータル



本人同意・本人確認  
マイナポータルアプリで  
マイナンバーカード読み取り

#### NOBORI



マイナポータルAPIからデータ取得  
NOBORIアプリで医療情報を表示

## ツムギノ (tsumugino) に関する活動状況

### ① 新しい導入事例

学校法人梅花学園 梅花中学校・梅花高等学校

### ② 積極的な投資

公立学校向け導入を見据え、標準的な入札仕様に対応する機能強化を集中的に実施中

### ③ 「時間割作成システム」の特許取得

新学習指導要領に対応する個別最適化されたプロジェクト型学習の実践を支援

### ④ Google for Education™ より感謝状を受贈

日本教育業界での発展に多大な貢献をしたパートナーとして「Appreciation for Excellent Partnership 2022」を受贈

## 「時間割作成システム」の参考画面例



### 「個別最適な学び」の実践を支援

#### 解決する課題

一斉型授業を前提とした旧来型の時間割作成システムでは、個人別・進捗度別の学びに対応できない

#### 発明の目的

生徒達が自ら学習計画の立案に参加し、自律的に学びを実践するための時間割作成システムの提供

## ツムギノ (tsumugino) に関する活動状況

### ⑤ COMPASS社と共同プロジェクトを開始

- ✓ 新学習指導要領のもとで一人1台端末と様々なEdTechを活用した新しい学び方を実証
- ✓ GIGAスクール構想により児童生徒に配布された端末を使ったソフトウェアの活用や教育データの利活用により子どもの主体的・対話的な深い学びをサポート

## 教育DXの推進

主体的で納得度の高い評価プロセス実現に向けて、データ利活用モデルの構築を目指す



評価プロセスに  
関わる機能

----- 連携 -----

スタディ・ログ  
コンテンツデータ

### ツムギノ (tsumugino)

これからの学びとコミュニケーションを作る、新しい形のクラウド型スクール・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。私立の学校を中心に導入が進んでいる。

### Qubena

生徒一人ひとりの習熟度に合わせて最適な問題を出題するAI型教材。全国の自治体、公立・私立の小中学校への導入されている。経済産業省の「未来の教室」事業として採択されている。



# (ご参考) 2023年3月期 2Q トピックス





## ESG情報の開示を拡充

### Step1 課題の特定



GRIガイドラインや国際統合フレームワークといった、統合報告書の作成をサポートするフレームワークを参照し、当社の現状課題を特定

### Step2 重要性の評価



当社の現状と経営戦略、従業員・顧客・投資家などのステークホルダーの視点から重要性の評価を実施

### Step3 マテリアリティの特定



経営陣と議論を重ね、当社の経営戦略と社会からの要請・期待をもとに当社のマテリアリティを特定

- 情報セキュリティ
- ダイバーシティと機会均等  
取組例：D&I推進室を新設（2022年8月1日付）
- 研修と教育
- 気候変動に関する現状（リスクと機会）認識と将来目標  
取組例：TCFD提言に基づく情報開示を実施

## TCFD提言に基づく情報開示

### GHG排出量目標

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（2022年に）当社グループの事業活動に伴うCO <sub>2</sub> 排出量を2030年度（※1）までに2020年比（※2）で46%削減する目標を設定しました。	
目標値を設定した理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ SBT基準（1.5°C）：△4.2%/年～×10年＝△42%～</li> <li>■ 政府目標2020年△46%（2013年比）</li> </ul>
対象範囲	<p>当社単体</p> <p>※順次、連結対象会社を追加し対象範囲を拡大する予定（SCOPE1・2対象）</p>

※1. 目標年は目標設定年（2022年）の5～15年後に設定する必要があります。（ここでは、8年後の2030年と仮定しています）  
 ※2. 基準年は目標設定年（2022年）以前で、データが採取できている年を設定します。

### ネットゼロ目標

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。これら電力やガスは主に事業所（本社・支社・営業所）で利用しています。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。	
目標値を設定した理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ SBT基準（1.5°C）：△4.2%/年～×28年＝△117.6%～</li> <li>■ 政府目標2050年カーボンニュートラル（ネットゼロ）</li> </ul>
対象範囲	<p>全社（SCOPE1・2対象）</p>

## サイバー攻撃を受けるリスクを検出・管理

パロアルトネットワークス社の『Cortex® Xpanse』の運用を当社のセキュリティスペシャリストが支援

### アタックサーフェスマネジメントサービス



#### 要対策ホストリストを作成

Cortex Xpanseの検出結果を分析しリスト作成



#### 診断対象選定

お客様と協議し要対策ホストリストから脆弱性診断対象のホストを選定



#### 再評価（診断）

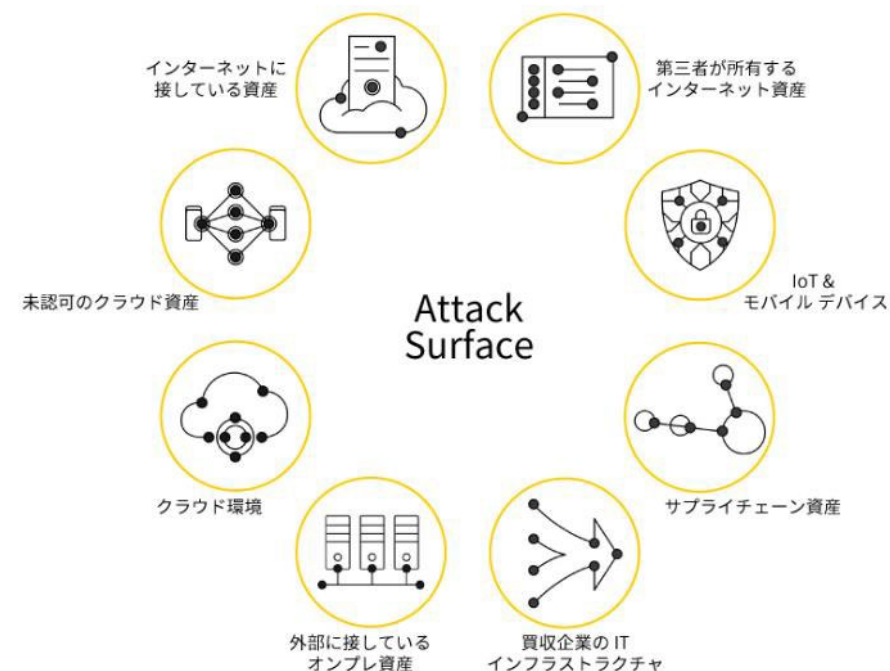
脆弱性診断結果からCortex Xpanseが検出したリスクの有無を確認、対象ホストを再評価



#### 報告書・報告会

### Cortex® Xpanse

企業組織が保有するインターネット上に公開している全てのIT資産を継続的に調査し、サイバー攻撃を受けるリスクを検出・管理できるクラウドサービス



- ・ 自組織では把握できていない、攻撃される可能性のあるIT資産を把握し対策することで攻撃対象領域を削除。
- ・ 人的対応では難しい高精度な情報収集や高頻度のチェックを自動化。

## クラウドネイティブ\*1技術の活用を システム構築から運用保守までトータル支援

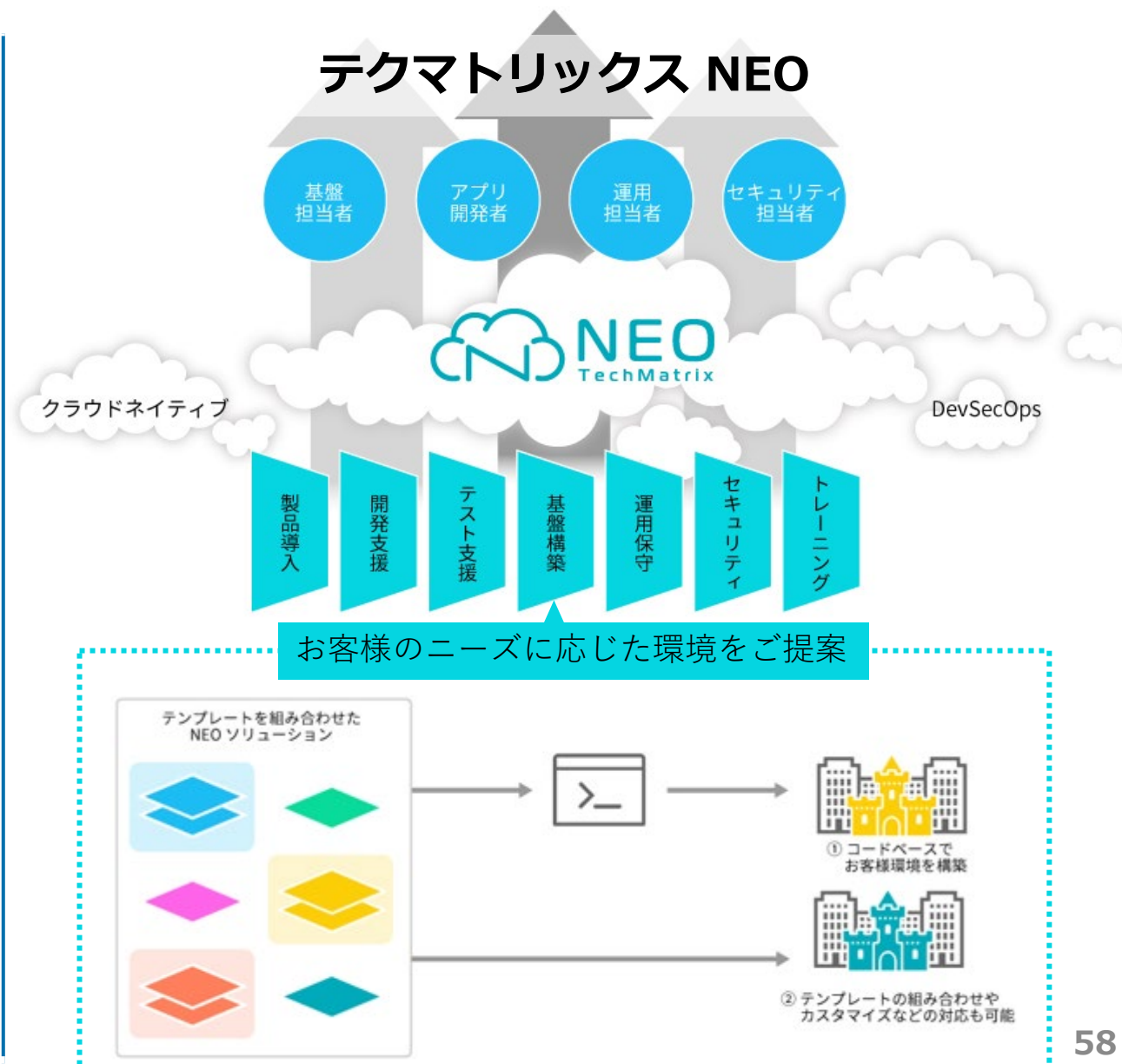


- セキュリティ
- ソフトウェア開発支援
- クラウドネイティブ推進、教育支援
  - コンテナ技術 (Docker、Kubernetes)
  - DevOps \*2ツール (Jenkins、Git)

アプリケーションのテストやリリースの高速化に伴い、クラウド基準での基盤・アプリ開発・運用・セキュリティ確保の高度な連動が不可欠。

### 【用語解説】

- \*1 クラウドネイティブ  
クラウドの利点を徹底的に活用するシステム
- \*2 DevOps  
開発部門と運用部門が協力するプロセスと方法を推進する仕組み



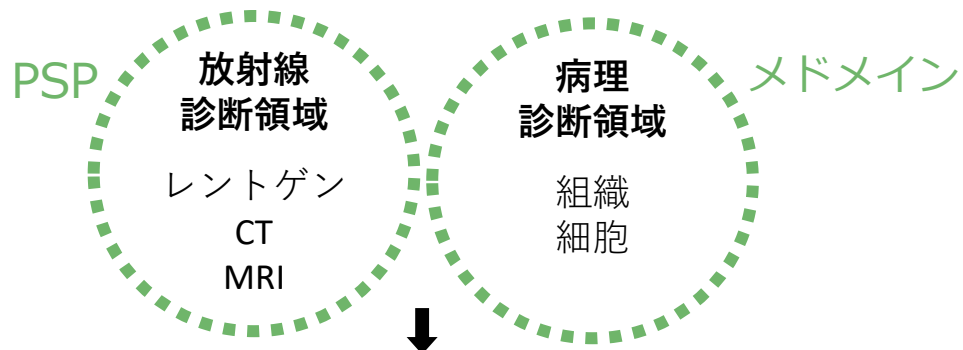


## 新たな協業・連携

### メドメイン株式会社と資本業務提携

技術を組み合わせてデジタル病理の推進を加速

- ・メドメイン  
「病理診断関連技術（AI開発技術を含む）」
- ・PSP  
「クラウドPACS」



病理クラウドPACS等の新たなシステム開発推進・拡販

- ・診断結果や症例の共有が“いつでも・どこでも”できる環境の構築
- ・病理診断現場における負荷削減  
(医師の移動、病理標本の管理・輸送コスト)
- ・大規模なデータベースの構築に伴う医療デジタル化の推進



### メドメイン株式会社が提供する「PidPort」

デジタル病理を強かに支援するAI搭載クラウドシステム

- ✓ デジタル化した病理画像データを保管・管理・閲覧・利活用
- ✓ オンライン上で病理医に診断を依頼し、症例を迅速に共有
- ✓ 病理画像データをAIがスクリーニングやWチェック

※日本国内において、AI解析に関する機能については将来的な提供を計画しています

## ツムギノ (tsumugino) に関する活動状況

### ① 新しい導入事例の公開

京都教育大学附属桃山小学校

### ② 積極的な投資の継続

公立学校向け導入を見据え、標準的な入札仕様に対応する機能強化を集中的に実施中

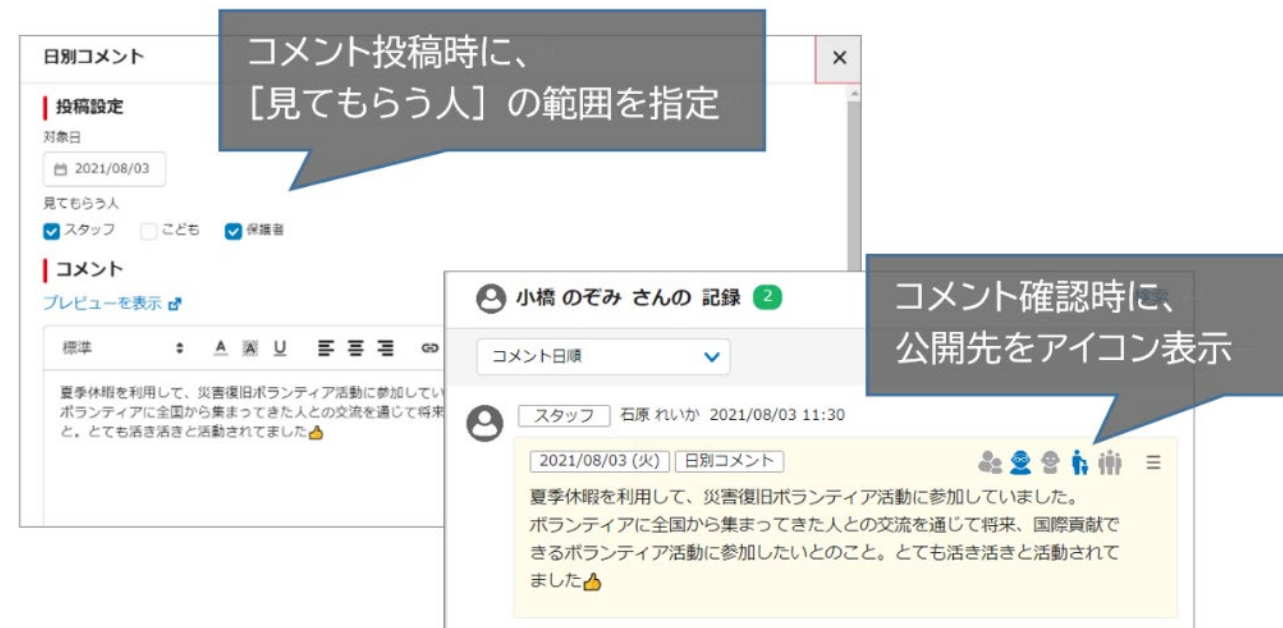
### ③ 「コメント投稿システム」の特許取得

間接的な指導のための機能を追加

例：児童・生徒本人をコメント投稿の閲覧対象者から除外する

- ✓ 教育機関では、人との関わりそのものが大きな意義を持つため、全員をコメント投稿の閲覧対象者とする事は教育管理上、好ましくない場合がある

## 「コメント投稿システム」の参考画面例



The screenshot shows a web interface for posting and viewing comments. A callout box points to the '投稿設定' (Posting Settings) section, highlighting the '見てもらう人' (Who to show to) options: 'スタッフ' (Staff), 'こども' (Children), and '保護者' (Parents). Another callout points to the 'コメント確認時に、公開先をアイコン表示' (When confirming comments, display the publication destination as an icon) feature, which is shown in the 'コメント' (Comments) section where user avatars are used to identify the sender.

### 解決する課題

閲覧対象者を個別に選択する場合、従来のメールでは、メールアドレス選択の操作が必要となり、操作が複雑。電子掲示板では、閲覧者の制限が一律に行われるため、メッセージ毎の個別具体的な閲覧者選択が困難。

### 発明の目的

コメント投稿時に閲覧範囲を指定でき、コメント閲覧時に閲覧範囲の認識ができるシステムの提供



# (ご参考) 2023年3月期 3Q トピックス

## 新たな協業・連携

### ① Choco Card社（タイ王国・CDP大手）と資本・業務提携

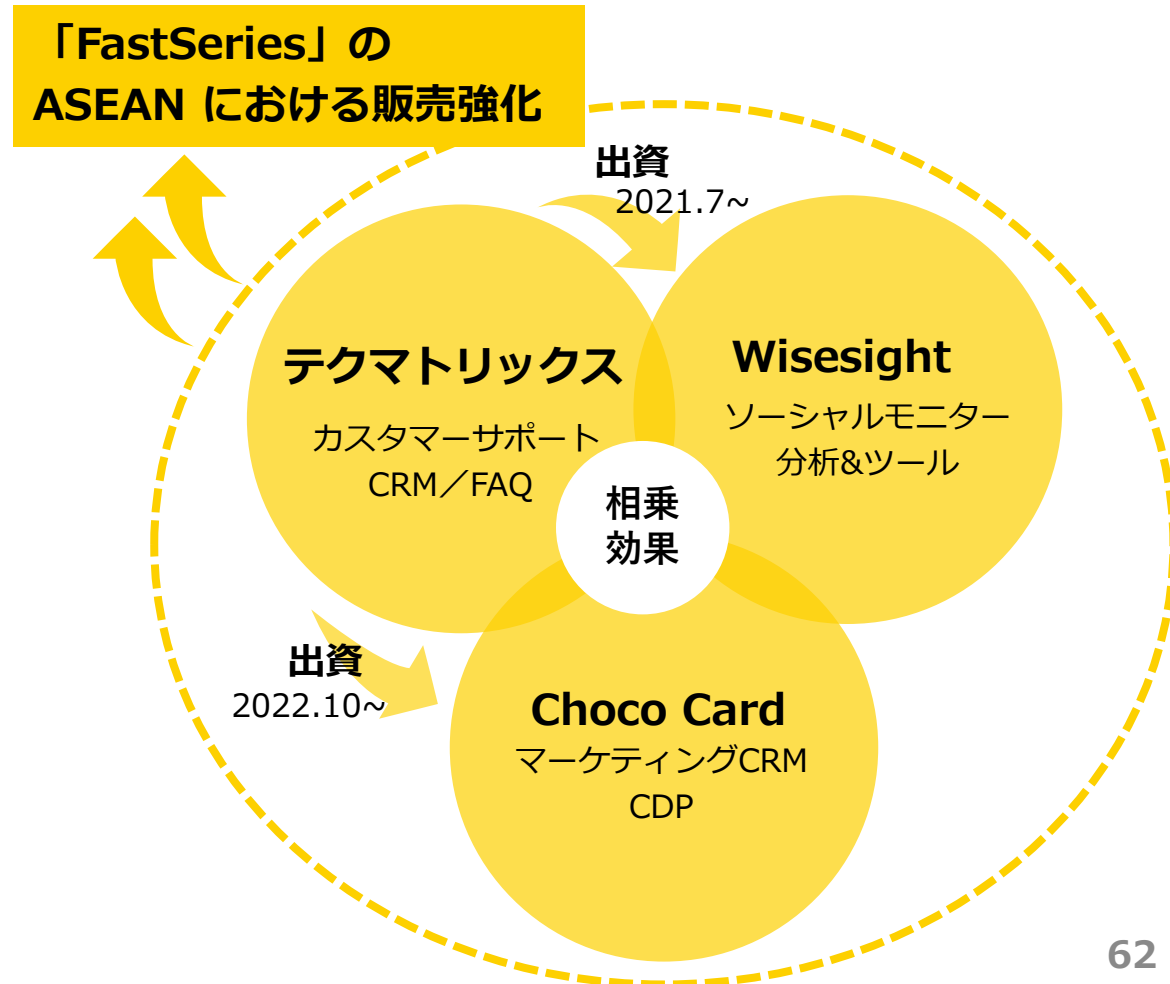
Choco Card社（ChocoCRM）のタイにおける販売基盤を活用し、タイ及びASEAN地域におけるCRMソリューション事業（コンタクトセンターCRM/FAQナレッジシステム「FastSeries」の開発・提供）の拡大を加速

### ② 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

コンタクトセンターにおける顧客インサイト情報の蓄積・分析から、データ活用による1to1マーケティング（※）での顧客対応まで対応したサービスを台湾市場向けに開発

※1to1：お客様ひとりひとりの興味関心に合わせたマーケティング

## 中期経営計画・外部戦略 海外市場（ASEAN）での事業の拡大



## ツムギノ (tsumugino) に関する活動状況

### ① 新しい導入事例の公開

国立大学法人京都教育大学附属桃山小学校  
学校法人鶴学園 なぎさ公園小学校

### ② 積極的な投資の継続

公立学校向け導入を見据え、標準的な入札仕様に対応する機能強化を集中的に実施中

### ③ 他システム連携の実装

NTTコミュニケーションズ株式会社が提供する「まなびポケット」との連携を開始  
今後も継続的に連携強化を図っていく予定

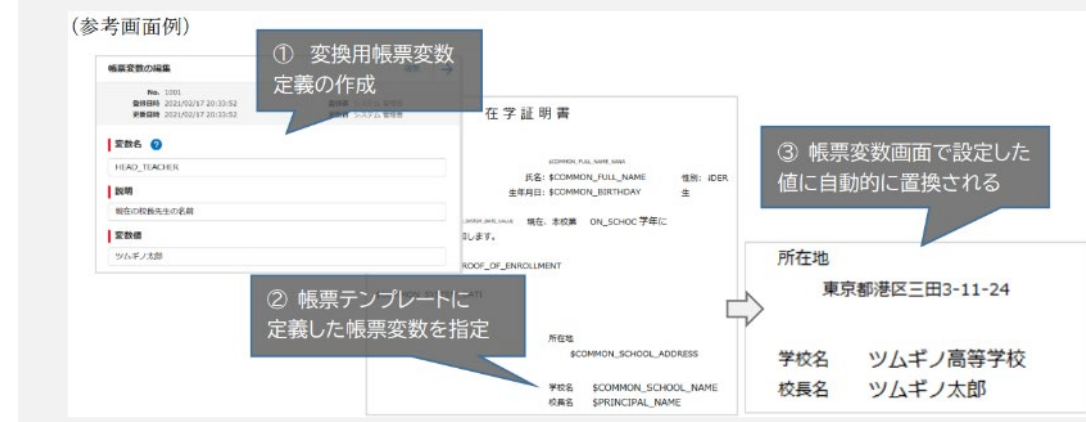
- ### ④ 「帳票作成装置及び帳票作成方法」の特許取得
- 複数の異なる形式の帳票に共通して入力される共通情報の入力及び変更を容易に行うことができる帳票作成装置及び帳票作成方法を提供。

(ご参考)

ツムギノ関連取得特許一覧

- ・ 時間割作成システム(2022/4/18)
- ・ コメント投稿システム(2022/4/18)
- ・ 帳票作成装置及び帳票作成方法(2022/9/26)

「帳票作成装置及び帳票作成方法」の特許取得 参考画面例



(参考画面例)

① 変換用帳票変数定義の作成

② 帳票テンプレートに定義した帳票変数を指定

③ 帳票変数画面で設定した値に自動的に置換される

所在地  
東京都港区三田3-11-24

学校名 ツムギノ高等学校  
校長名 ツムギノ太郎





## クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定資格

一般社団法人日本クラウド産業協会（略称ASPIC）より  
「最優秀ビジネス活用賞」及び「最優秀・認定取得賞」を受賞

- ・最優秀ビジネス活用賞：  
クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定の資格をビジネスにおいて活用し、最も優秀な成果をあげられた事業者を表彰するもの
- ・最優秀・認定取得賞：  
クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定の資格を4サービス以上取得し、クラウドサービスにおける信頼・安全性の推進に多大なる信頼・安全性の推進に多大なる貢献をされた事業者を表彰するもの

区分	認定番号	サービス名称	認定年月日
ASP・SaaS	0092-1003	FastSeries	2010.03.24
	0251-2108	テクマトリックス TestRail クラウドサービス	2021.08.02
	0254-2109	ツムギノ	2021.09.30
	0271-2209	テクマトリックス Redmine クラウドサービス	2022.09.30
医療情報 ASP・SaaS	医療 0002-1803	NOBORI（ノボリ）	2018.03.16



<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