

リスクと機会

私たちは変化し続ける外部環境を踏まえ、当社の中長期的な価値創造に影響を及ぼすリスクと機会を抽出しました。より良い未来、サステナブルな社会の実現に向けてリスクに適切に対応し、また機会を活かして社会課題に取り組むことで、さらなる価値創造の向上につなげてまいります。

外部環境の変化	リスク	機会・対応策	関連する取組み
 <p>経済・企業経営</p> <ul style="list-style-type: none"> 世界経済における政治動向や貿易制限 為替レートの変動 	<p>※ 当社グループが認識しているリスクを必ずしも全て網羅するものではありません</p> <ul style="list-style-type: none"> 海外仕入先が買収された場合や倒産した場合、日本法人を設立して販売網の見直しを行った場合、製品・サービスの調達が困難となる可能性 為替レートの急激な変動により、業績及び財政状態に影響が及ぶ可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 仕入先との関係強化及び新たな仕入先の開拓 先物為替予約によるリスクヘッジ、販売先に対する価格交渉 	<ul style="list-style-type: none"> トップメッセージ ▶P.11 強みと事例 Palo Altoビジネスの始まり ▶P.19
 <p>技術革新・市場競争</p> <ul style="list-style-type: none"> 技術革新の著しいIT業界における競争の激化(生成AI分野などの新規サービスの出現) デジタルトランスフォーメーションの加速 	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループもしくは仕入先による技術革新への対応の遅れによる競争力の低下 大手企業の参入や新興企業の台頭による競争力の低下 他社との価格競争の激化による財政状態への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 仕入先の競争力低下による影響を受けにくい事業構造への改善(ソリューションやサービス等の高付加価値ビジネスの増強) 自社内での研究開発や、同業他社や当社グループの事業を補完しうる企業等に対するM&Aや資本・業務提携の推進 特定業務分野における差別化と付加価値の確保 	<ul style="list-style-type: none"> 強みと事例 教育業界のDX課題を解決 ▶P.21 強みと事例 情報インフラづくりに貢献 ▶P.22 中期経営計画 ▶P.27 セグメント別事業戦略 ▶P.29
 <p>M&A・資本業務提携</p> <ul style="list-style-type: none"> 海外市場の相対的拡大 既存事業における収益モデルの成長限界 	<ul style="list-style-type: none"> 出資後において想定されていなかった重大な未確認事項が判明した場合の影響 出資後において期待されたシナジーが生まれず、またはディスシナジーが生じる可能性 出資により保有した株式の公正価値が著しく下落することによる財政状態への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 財務・税務・法務・ビジネス等に関する詳細なデューデリジェンスの実施 定期的に出資先を公正価値で評価し、また、当初の出資目的と照らし合わせた定性評価を実施 	<ul style="list-style-type: none"> 中期経営計画 ▶P.27 財務戦略 ▶P.37
 <p>情報セキュリティ</p> <ul style="list-style-type: none"> サイバー攻撃の高度化と多様化 リモートワークに伴うセキュリティ課題の増大 	<ul style="list-style-type: none"> ウイルスや不正アクセス等による情報漏洩や改ざんによる顧客企業等からの損害賠償請求及び当社グループへの信用失墜 重大なシステム障害が発生した場合の信用力やブランドイメージへの悪影響 	<ul style="list-style-type: none"> ISO/IEC 27001及びJISQ27001の認定取得と更新 経営者をトップとした情報セキュリティ委員会の開催 内部監査と外部監査による運用状況の評価 CSIRTの新設とインシデント対応強化 全従業員を対象としたセキュリティ研修の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 強みと事例 強固なセキュリティの実現 ▶P.20 マテリアリティ：情報セキュリティ ▶P.39 情報セキュリティ委員会 ▶P.40
 <p>人材・働き方の多様化</p> <ul style="list-style-type: none"> 人手不足の深刻化 新しい働き方の推進と定着 ダイバーシティ&インクルージョンの広がり 	<ul style="list-style-type: none"> IT人材の獲得競争激化 優秀な人材の流出や育成の遅れによる事業計画の未達成 働きがいや働きやすさの低下による組織パフォーマンスの低下 	<ul style="list-style-type: none"> 潜在能力の高い新卒人材及び即戦力として活躍できる中途人材の採用強化 研修、教育支援の拡充 ライフイベントとの両立を目指した各種制度設計 エンゲージメント向上施策の企画と実施 	<ul style="list-style-type: none"> マテリアリティ：研修と教育 ▶P.45 マテリアリティ：ダイバーシティと機会均等 ▶P.47 従業員エンゲージメント ▶P.48
 <p>自然災害・パンデミック等</p> <ul style="list-style-type: none"> 地球環境問題の不確実性 気候変動による世界情勢の混乱 	<ul style="list-style-type: none"> 自然災害やパンデミック発生による事業継続への影響 サプライチェーンの乱れや経済活動の混乱により、当社グループが提供する製品や保守、各種ITサービスに対する投資動向への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 事業毎に事業継続計画（BCP）を策定し年1回以上の定期的な見直しを実施 脱炭素に貢献する製品・サービス（クラウドサービス等）のニーズ増加 気候戦略及び行動計画の策定と実行 	<ul style="list-style-type: none"> マテリアリティ：気候変動 ▶P.42
 <p>法規制・コンプライアンス</p> <ul style="list-style-type: none"> デジタル分野の法規制強化 リスクマネジメント機能の強化 企業の不祥事や経営リスクの増大 	<ul style="list-style-type: none"> 国内外の法令・規制違反による業績及び信用力低下への影響 関連法令の制定・変更及び行政対応等の動向による規制対応費用の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 企業の内部統制とリスクマネジメントの強化 各国の規制に関する情報収集と対応 コンプライアンス遵守に向けた規程の整備と周知・徹底、定期的な教育訓練の実施 内部通報制度の運用による適時適切な対応 	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役対談 ▶P.49 内部統制委員会 ▶P.56 コーポレート・ガバナンス 内部通報制度 ▶P.59
 <p>人権対応</p> <ul style="list-style-type: none"> 個人の尊重 公正な労働慣行の高まり 企業と人材を取り巻く環境の変化 	<ul style="list-style-type: none"> 人権にまつわる課題に関心を払わないことによる訴訟・行政罰、レピュテーションの悪化 適切な企業行動が取れない場合、経済的損失や社会的信用が低下 	<ul style="list-style-type: none"> 多様な従業員からのロイヤリティ向上 「人権基本方針」及び「取引先ガイドライン」の制定 人権デューデリジェンスによるリスクの把握と評価 人権に関する諸課題を適切に対処し、企業価値を増大 	<ul style="list-style-type: none"> 人権基本方針 人権デューデリジェンス ▶P.60

中期経営計画

新中期経営計画 (2024年~2026年)

Creating Customer Value in the New Era

新たな時代が到来する中でも、テクマトリックスグループは「目利き力」と「業務ノウハウ」を詰め込んだソリューションで社会課題を解決し、より良い未来を創造する会社であり続け、より多くの顧客価値を提供します

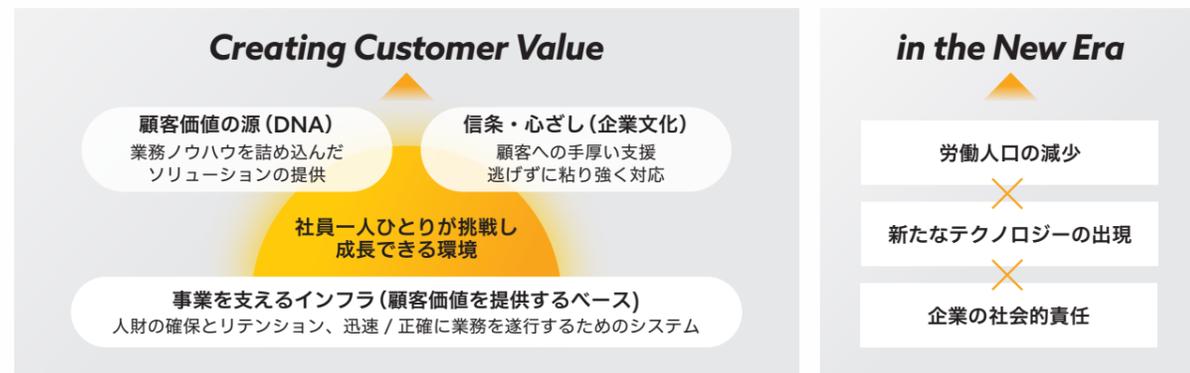
新中期経営計画への想い

日々進化を続けるAIなどの新たなテクノロジーの出現、少子高齢化に伴う国内労働人口の減少、企業が担うべき社会的責任の変化といった新たな時代が到来する中でも、テクマトリックスグループは「目利き力」と「業務ノウハウ」を詰め込んだソリューションで社会課題を解決し、より良い未来を創造する会社であり続け「顧客価値」を向上させていくことを掲げ、新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」を策定しました。

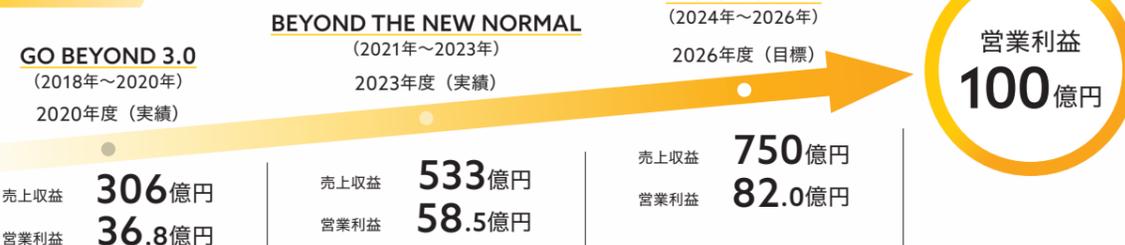
「目利き力」とは、最先端のテクノロジーと解決すべ

き社会課題を発見することであり、発見した社会課題を「業務ノウハウ」で解決していきます。専門性を要する特定の業界・業務に対しては、数百・数千のお客様にご利用いただいた結果としての深い業務の知見を有していることがテクマトリックスグループの強みであると認識しています。また、「顧客価値」とは、提供するソリューションやサービスだけでなく、それを提供する当社のブランディングイメージ、当社従業員のお客様への対応、当社とのお取引における手続きややり取りなど、お客様が感じる価値を表しています。

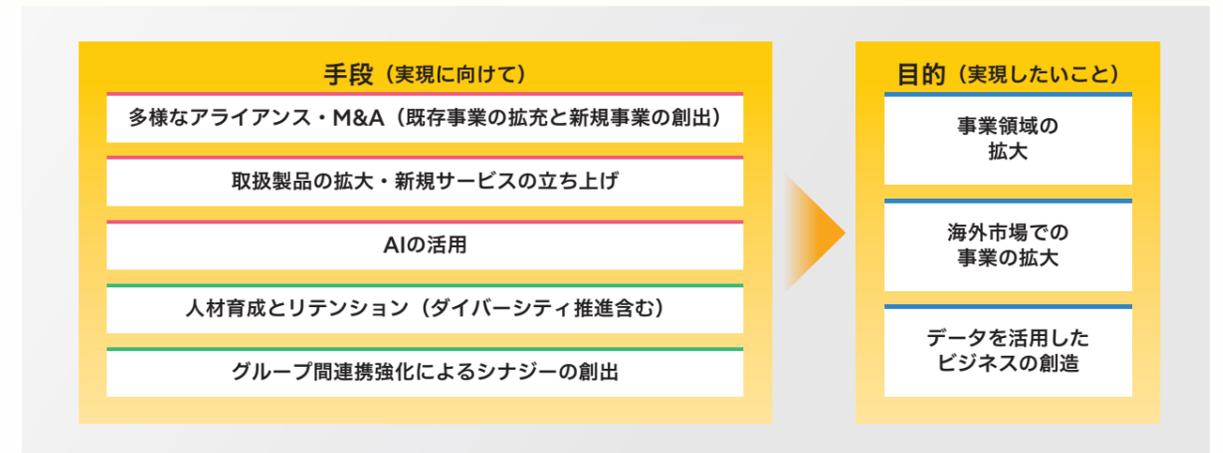
顧客価値の創造と新たな時代



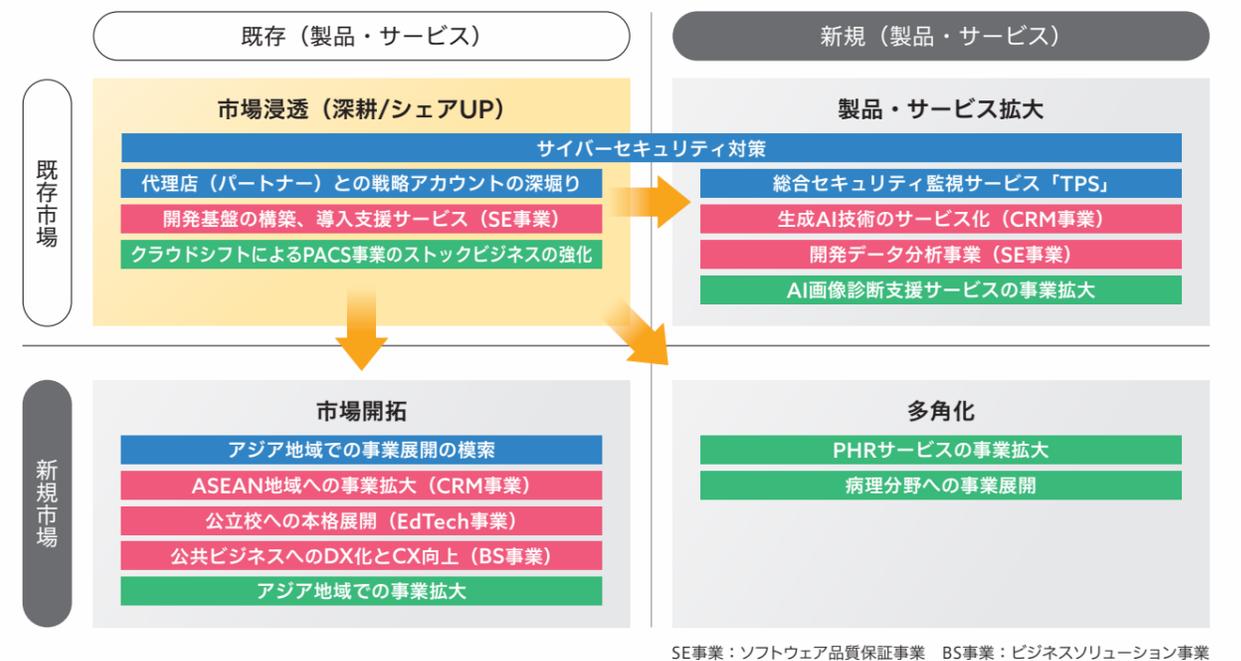
計画値推移



基本戦略



成長マトリックス



データの利活用



セグメント別事業戦略

情報基盤事業部門



人的資本及び組織力を強化し、
ポートフォリオの拡充と
カスタマーサクセスの実現を目指します。

取締役 常務執行役員
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
ネットワークセキュリティ事業部 営業本部長
志賀 健也

新任あいさつ

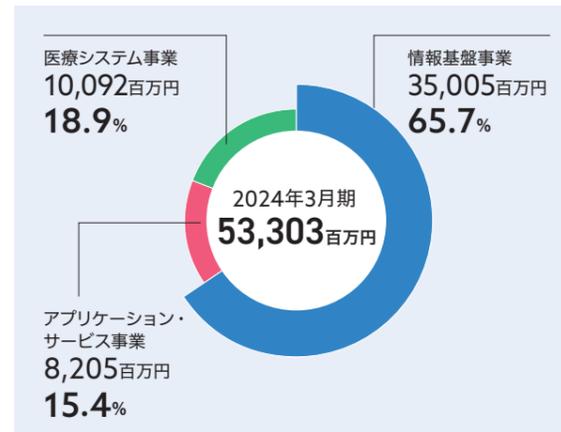
新体制での企業価値向上へ決意

この度、新社長に就任した矢井からパトンを受け、情報基盤事業部門長に着任した志賀です。私は2000年に当社に入社して以来、24年間、ネットワークセキュリティ関連の仕事に携わってきました。ネットワークセキュリティをめぐる動きには目まぐるしいものがありますので、今も変わらず勉強を続けていくことの重要性をひしひしと感じながら業務にあたっています。これからも新しい経営体制を支えながら、企業価値向上の

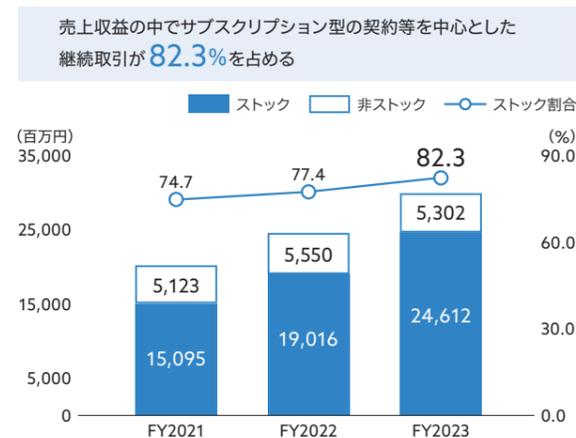
ためにさらに貢献していく決意です。

情報基盤事業は、創業来の主力事業であり、全社売上収益の約60%を構成しています。そのうち約80%は、ここ数年注力してきたサブスクリプション（以下、サブスク）型の収益が占めており、収益の伸びだけでなく安定にも貢献していると言えます。当社社名の由来は、横軸をテクノロジー、縦軸を市場とするマトリクスで事業を創出していくことにありますが、まさに横軸のテクノロジーの部分を担当しており、CRMや医療、教育といった各事業で必要となるネットワークセキュリティ基盤を提供しています。

■事業部門別売上収益比率



■情報基盤事業 ストック比率



情報基盤事業の強み

先進技術とトータルサポートで市場をリード

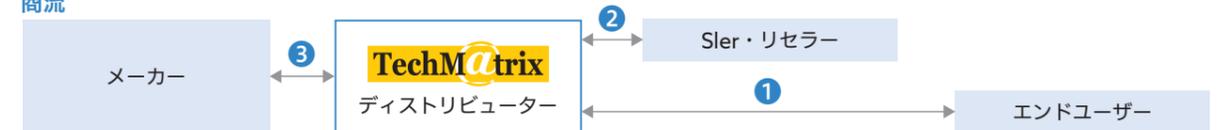
情報基盤事業部門単独で見ると、ネットワークセキュリティ関連製品などを開発するベンダー（メーカー）と、それをエンドユーザーにシステム化して提供するSler（リセラー）の間を結ぶディストリビューターというポジションで事業を展開しており、ベンダー→ディストリビューター→Sler→エンドユーザーという商流の中で重要な役割を担ってきました。企業のシステム構築などを請け負うのはSlerの業務となりますが、とりわけ国内市場においてはエンジニアを多数抱えるSlerへの依存度が高くなるという特徴があります。ただ、Slerが数多くのテクノロジーをキャッチアップし、さらにその中からユーザーニーズに最適なものを探し出すには限界がありますので、当社のようなディストリビューターの支援が必要になるわけです。また、上流にあるベンダーにとっても自社製品を効率的かつ適切に

ユーザーに届けるために不可欠な存在となっています。ディストリビューターには常に先を見て新しいテクノロジーを見つけ出し、それに対応していくための技術力が求められます。攻撃者とのいたちごっこが続くサイバーセキュリティの世界ではなおさらです。当社はまさに「目利き力」を強みとしており、課題を先読みし、そこからのバックキャストで新しいものを他社に先駆けて導入してきました。また、一領域で一社（ベンダー）にコミットし、営業と技術の専門部隊を配置する体制を整えており、それによって商材への知見を深め、ベンダーとの信頼関係とユーザーへの付加価値提供を実現しています。さらに商材の販売だけでなく、保守・運用もトータルで手掛けており、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「手厚いサポート」も評価されてきたポイントと言えます。これらの要素が組み合わさることにより、いくつかのセキュリティプロダクトでは、国内販売でNo.1の実績を獲得しており、セキュリティソリューションのディストリビューターとしては際立つ存在という自負があります。

■ディストリビューターとしての立ち位置

ディストリビューターとして、メーカー、Sler・リセラー、エンドユーザーに価値を提供しています。

商流



<p>① 対エンドユーザー</p>	<p>スピード×正確性のある保守回答の実現</p> <ul style="list-style-type: none"> 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
<p>② 対Sler・リセラー</p>	<p>製品に関する技術スキルの移転及び技術支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 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、SlerのSEへの技術トレーニングの実施
<p>③ 対メーカー</p>	<p>国内ニーズを正しく伝えて、売上拡大に貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> 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

市場環境及び課題認識

進化するテクノロジーへの対応力を強化

一方で課題もあります。急速なテクノロジーの進化や業界の新たな動きなど、様々な環境変化が想定される中で、それらに対応するための人材の確保及び体制の強化が最大のテーマとなっています。その一つにセキュリティのプラットフォーム化があります。セキュリティベンダー各社は、より複雑で高度な脅威への対応と、運用負荷の軽減のために、アプリケーションセキュリティ、クラウドセキュリティ、セキュリティ監視センターの最新化、これらの領域でプラットフォーム化を推進しています。プラットフォーム化によって、一貫したセキュリティポリシーの適用、迅速な脅威の検出と対応、リスク管理の強化や効率的を実現します。一方で技術者においては、セキュリティ、ネットワーク、クラウドなど複数の技術領域にわたる広範な知識とスキルが必要です。しかし、これらのスキルを併せ持つ技術者は限られており、教育とトレーニングが重要な課題となっています。プラットフォーム化は、技術者などの課題はありますが、クロスセル、アップセルの機会を

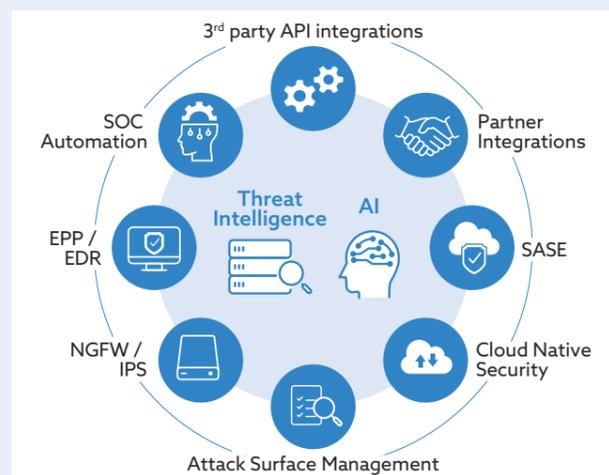
もたらし、大きなビジネスチャンスとなるため、技術者の強化のために継続的に投資をしていきます。成長性の高いネットワークセキュリティ分野には、数多くのディストリビューターが参入してくる動きがありますので、競争激化に打ち勝つための投資がますます重要になってきました。

また、クラウドネイティブへの対応というところもあります。クラウドネイティブの世界ではネットワークもソフトウェア化していきますので、これまでとは違ったテクノロジーとか、スキルセットが必要になってきます。グループ会社のカサレアル社がクラウドネイティブの教育プログラムを持っていますので、そこに我々のエンジニアも参加させてコーディングなどの技術を学んでいるところです。

前中期経営計画を振り返りますと、需要が拡大しているクラウド型セキュリティ対策製品を軸として業績目標を達成することができましたが、当社自身の付加価値提供についてはまだ十分ではないとの課題認識があります。特にセキュリティ運用・監視サービス(TPS)の高度化及び拡販は、ディストリビューターとして選ばれ続けるための重要なファクターとして認識しており、新中期経営計画ではAI活用などを含め、さらなる進化を目指していきます。

■セキュリティのプラットフォーム化

現在のセキュリティ対策では多層防御が主流となっていますが、製品間の連携と管理・運用は大きな課題です。セキュリティのプラットフォーム化は、クラウドベースの脅威インテリジェンスやAIを活用することで、包括的なリスクの可視化と評価を実現し、攻撃に対する迅速な対応を可能にします。また、運用の効率性も向上し、セキュリティチームはより効果的にリソースを活用することができます。



新中期経営計画の方向性

「目利き力」の組織化でポートフォリオ拡充に注力

新たにスタートした新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」においても、引き続きクラウド型セキュリティ対策製品の伸びが業績をけん引する前提に変わりはありません。サブスクによる積み上げ型の収益モデルとなっていますので、製品販売とともに着実な業績の底上げが期待できます。一方、営業利益率については保守的な予算となっています。これは、サポート体制の増強と技術者の強化、さらには新たなテクノロジーに対応するための検証設備への投資などが理由です。サポート品質や提案力(技術力)は、顧客やパートナー企業にとってディストリビューターを選定する重要なポイントです。サブスクによる収益の積み上げと言いましても、必ず取引が継続する保証はありません。規模拡大に伴ってサポート体制が手薄にならないように人員の確保と教育はもちろん、サポートを効率化するためにAI活用にも投資を行う計画です。

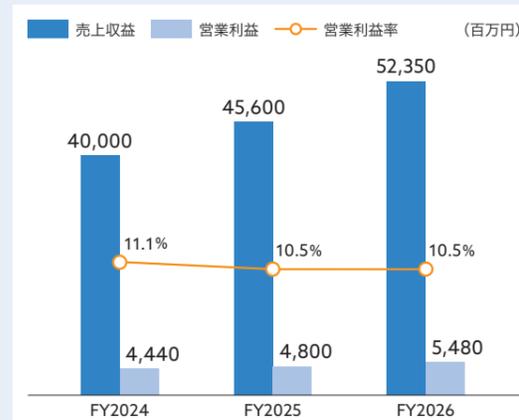
一方、戦略的な取組みとしては、先ほど申し上げました課題への対応に加え、ポートフォリオの拡充及び

カスタマーサクセスの実現、さらには海外展開も視野に入れていきます。ポートフォリオの拡充については持続的成長に欠かせない中長期のテーマとして捉えており、今期よりソリューション開発課という専任の組織を立ち上げました。これまでの「目利き力」はともすると属人的なところがあったことは否めず、今後さらに事業を発展させていくためには、「目利き力」を組織化し、新たなテクノロジーの発掘において、競合するディストリビューターに打ち勝たなくてはなりません。カスタマーサクセスについては、新中計のタイトルにある「Customer Value」にも結びつくものであり、お客様の成功に向けて我々のソリューションを最大限活用してもらうための支援を行っていきます。その一環としてパートナーアカウントエンジニアチームを作りました。パートナーごとに専任のSEをつけてエンドユーザーへの価値提供を我々がサポートし、取引の継続さらにはアップセル・クロスセルにつなげていきます。

海外展開についても経済成長の著しいASEAN地域への進出を検討しており、この3年間で具体的な方向性を示していきたいと考えています。

■新中期経営計画 計画値

- ・サポート体制の強化に向けた積極的な投資を計画
- ・先行き不透明な為替動向を勘案



POINT

情報基盤事業の強みは、ディストリビューターとしての技術対応力と全面的サポート。

主な課題は、テクノロジー進化に伴う人材育成とスキルアップ。

新中期経営計画では、クラウドセキュリティ製品の成長、ポートフォリオ拡充、カスタマーサクセス強化、海外展開を目指す。

アプリケーション・サービス事業部門



特定市場に特化した業務ノウハウに強み。
ASEAN地域での事業拡大や教育分野への
展開により持続的成長を目指します。

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・サービス事業の強み

特定市場における ベストプラクティスの提供

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（SE事業）、金融機関のリスク管理業務や企業・官公庁のDX化を支援するビジネスソリューション事業（BS事業）、そして学校教育における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事業を展開し、お客様が抱える生産性向上や業務改善などの課題を解決しています。なお、医療システム事業については2022年3月期より新しいセグメントとしてアプリケーション・サービス事業部門から独立しています。

私達の強みは、特定市場の「業務ノウハウ」を蓄積し、それをアプリケーションの機能として実装していることです。例えば、他社に先駆けてきた開発したコンタクトセンターシステムは、トップクラスの導入実績があります。数多くの導入事例を通じて課題の共通項を見つけ出し、それらを製品に取り込むことで機能改良を繰り返し、ベストプラクティスとして提供しています。また、お客様の満足度が高く、日常業務に深く組み込まれる性質のサービスであるため解約率が極めて低いことも大きな特長と言えます。

前中期経営計画の振り返り

サブスク型モデルへの移行で 収益基盤を確立、戦略的提携を強化

前中期経営計画ではサブスク型の事業モデルへの転換に大きく舵を切ったことにより、収益計上のタイミングが一時的に遅れ、初年度の損益はマイナスからスタートしました。ただ、ストック収益は順調に積み上がり最終年度には黒字化を実現しています。また、戦略面ではAI分野での業務提携など、将来に向けた成果をあげることができました。特にノンボイス（チャットやLINE、BOT等）や生成AI領域に強みを持つモビルス社との資本業務提携は、コンタクトセンター（CRM事業）におけるノンボイスへの移行や業務自動化ニーズの高まりに対応するものであり、競争力の強化につながります。SE事業では、ソフトウェアの品質を担保するテストツールの需要は引き続き堅調で、特に自動車のIT化に伴う車載ソフトウェア向けの需要をしっかりと取り込み、ストックを順調に積み上げました。さらに、BS事業における金融システム関連事業については、2023年7月にグループ会社のアレクシアフィンテック社に統合し、需要が拡大しているフィンテックソリューションを活用した金融DX支援に向けてシナジーを追求していく体制を整えました。

一方、課題としては、CRM事業におけるASEAN地域

への展開が期待に比べて遅れている点が挙げられます。現地企業への出資や現地法人の立ち上げなど、着々と布石を打っていますが、まだ結果を出すには至っていません。また、EdTech事業についても、先進的な私立校などで実績が積みあがっていますが、公立校への導入はまだこれからです。商談の件数は大幅に増加してい

ますが、最終決定には時間がかかる見通しです。今後の事業拡大に向けて最大の課題は、人材の確保ということになるでしょう。とりわけAI技術については業務効率化や付加価値向上に欠かせない要素技術となってきましたので、外部リソースの活用とともに、AI人材の確保は重要なテーマとなっています。

TOPICS モビルス社と資本業務提携 コンタクトセンターの生産性と顧客満足度の向上を実現



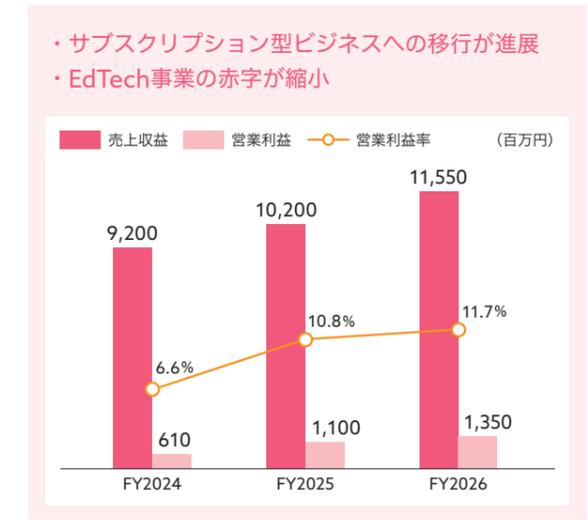
新中期経営計画の方向性

人材の強化により 成長戦略を加速させる

新たにスタートした新中期経営計画ではサブスク化をさらに進めます。売上収益は3年間で約1.4倍、セグメント利益は約4.2倍に拡大し、利益率も前期の3.9%から11.7%に大きく改善する計画です。CRM事業をはじめ、EdTech事業、SE事業、BS事業の各事業で収益の底上げを図っていきます。また、人材についてはアプリケーション・サービス事業部門全体で、3年間で100名ほどの採用を計画しています。戦略の目玉となるのは、生成AIを用いたコンタクトセンターの業務効率化やASEAN地域での事業拡大、EdTech事業における公立校への本格展開などです。特に経済成長が著しいASEAN地域は中長期的な成長戦略の軸として位置付けており、前中期経営計画期間を通じて明らかになった課題を踏まえ、タイに設立した現地法人TechMatrix Asiaを中心に営業力を強化していきます。国内での展開同様、ASEAN地域でも大手プレイヤーが強力な競争相手となりますが、ニッチトップ戦略がASEAN地域においても有効であるという仮説を立証していくことに意気込んでいます。当社グループではCRM事業が先行

してASEAN地域を中心に海外展開していますが、中期経営計画の基本戦略の一つに「海外市場での事業の拡大」を掲げているとおり、他の事業でも海外展開を加速させていくことになるでしょう。CRM事業がその先陣を切って、ASEAN地域において成長軌道を確立させたいと考えています。また、投資フェーズにあるEdTech事業についても、機能の充実などに向けた先行投資を継続しながら、公立校への本格展開などにより収益の積み上げを目指します。

■新中期経営計画 計画値



医療システム事業部門



クラウド型医用画像管理システムで圧倒的なシェア。
お預かりする膨大なデータを人々の健康や
医療の発展に役立てる事業を展開します。

取締役 専務執行役員
医療システム事業部門長
依田 佳久

医療システム事業の強み

先駆けるクラウド化で、 高付加価値のサービスを提供

医療システム事業では、CTやMRIといった医療情報を管理・利用できる医用画像管理システム（以下、PACS）をはじめとする、医療関連サービスを提供しています。2010年に民間企業が医療情報を預かることが可能になり、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、医療情報のクラウド市場が誕生しました。当社の医療情報クラウドサービス「NOBORI」もまさに2012年にスタートし、クラウド型PACSにおいては契約施設数ベースでシェア70%を超えるリーディングカンパニーにまで成長してきました。

我々の強みは、他社に先駆けてクラウド化を推進してきたところにあります。このアプローチにより、医療機関にとっては、システム導入の初期費用が従来のオンプレミス型と比べて低く抑えられるところや、様々な機能・サービスを追加することで高付加価値を実現できるところにメリットがあると言えます。また、クラウド化を進めるにあたって、当社の情報基盤事業におけるテクノロジーを活用し、高いセキュリティレベルを実現していることも差別化要因となっています。

2022年には、オンプレミス型PACSを販売するPSP株式会社との合併により、PACS市場において業界2位の

マーケットシェア22%を獲得しました。現在、日本には約8,000の医療機関が存在しますが、人口減少によりその数は縮小傾向にあります。このため、事業統合を通じて業界のクラウド化をけん引し、マーケットシェアをさらに拡大していくことが目下の目標です。また、一般生活者向けのPHR（Personal Health Record）サービスの開発にも注力しています。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す。当社はPACSを通じて約5,300万人（2024年6月末現在）のデータをお預かりしていますので、それを皆さん一人ひとりにお返しすることにより、ご自身の健康管理に利用していただくとともに、医療現場の効率化にも役立つ仕組みを作っていきたいと考えています。

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



前中期経営計画の振り返り

事業統合と新規立ち上げで 今後に向けた成果を残す

前中期経営計画では、旧PSP株式会社との統合に伴う特殊要因が影響し、利益面では波がありました。売上収益は順調に伸び、最終年度の目標に対して売上収益、営業利益ともに上回ることができました。また、戦略面では旧PSP株式会社との統合プロセス（PMI）や新規事業であるPHRサービスの立ち上げに注力し、今後に向けて一定の成果を残すことができたと認識しています。特にPMIについては、目的意識を共有しながら、開発ラインの一体化と将来に向けた人員の再配置を進めてきました。また、PHRサービスについても政府が運営する「マイナポータル」との連携などを通じて、現在約25万人のユーザーが利用しています。まだ収益化の段階ではありませんが、社会的なメリットの大きさを見据えながら着々と普及を図っているところです。

メドメイン株式会社との資本業務提携によるデジタル病理への参入や、エムスリー株式会社とのAI技術を活用した事業を推進するための合併会社の設立は、今後に向けて注目すべき成果です。患者さんから採取された組織・細胞などを顕微鏡で観察し、癌などの様々な疾病を診断する病理検査については、これまで主にアナログの手法が採用されてきました。しかし、AI技術の導入が病理検査の効率性を格段に上げるようになってきたため、デジタル化の流れが始まりつつあります。

新中期経営計画の方向性

クラウドシフトとPHR推進を軸に、 病理分野・海外市場への展開を図る

新中期経営計画では、これまで段階的に進めてきた旧PSP株式会社とのPMIを完結させ、主力のPACS事業におけるクラウドシフトをさらに加速していきます。加えて、将来的な柱として期待するPHRサービスの推進や病理分野への参入、さらには海外展開に向けて投資を行い、3年間で各事業の形が見えるところまで進めてい

きます。そのため、本中計の3年間は重要な投資フェーズとして位置付けており、クラウドシフトに伴う一時的な収益の押し下げやPHRサービスへの先行投資などにより2年連続で減益が見込まれますが、3年目からはストック収益の積み上げとともに増収増益に転じるシナリオです。現在、ストック収益の比率が約50%であるのに対し、計画では3年後にはこの比率を65%に引き上げ、さらに5年後には約80%まで増加させる方針です。この戦略により、さらに安定した収益の成長を実現していきます。

PACS事業による安定した収益基盤と、当社がお預かりしている膨大な医用画像データは、重要な情報資源です。それらをいかにして人々の健康や医療の発展につなげていくのか、5年先、10年先を見据えた長いスパンでの事業展開を考えています。当社ならではの社会的、経済的価値の創出を目指し、人々の生活の質向上に寄与する事業を展開していきます。

TOPICS 日本初の次世代医療基盤法に基づく 医用画像データ提供開始

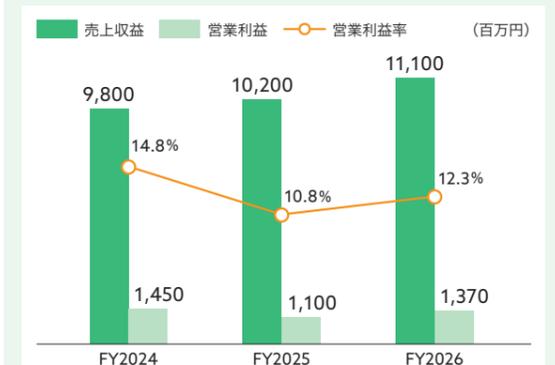
PSP株式会社は、一般社団法人ライフデータイニシアティブ及び株式会社NTTデータと連携し、次世代医療基盤法に基づく匿名加工医療情報として医用画像データの提供を2024年10月より開始します。これまでLDI及びNTTデータは、電子カルテや保険請求データ等の提供を行ってきましたが、新たにクラウド型医用画像管理システム大手のPSPと協力し、医用画像データを提供対象に加えます。この取組みは、日本初の事例となります。

プレスリリースはこちら ▶



■新中期経営計画 計画値

・FY2024～FY2025はFY2026以降での増収増益のための投資フェーズ



財務戦略



執行役員 コーポレート本部 本部長 兼 財務経理部 部長 兼 D&I 推進室 室長
中村 陽子

中期経営計画の実現に向けて
積極的かつ着実な財務・資本戦略で
持続的な成長を支えます。

テクマトリックスグループ（以下、当社グループ）は、2024年3月期に3ヶ年中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」の最終年度を迎えました。具体的に7つの基本戦略を掲げておりましたが、なかでも「多様なアライアンス・M&A」による既存事業の拡充と新規事業の創出を推進することができました。また、従来から進めておりましたストック型ビジネスの推進の効果もあり、堅調に業績を伸長させ、「売上収益533億円」「営業利益58億円」という過去最高の業績で終えることができました。

2024年5月にスタートした新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」においては、2027年3月期の定量目標として「売上収益750億円」「営業利益82億円」「営業利益率10.9%」を掲げています。当社グループは10期連続での最高益の更新もあり、2024年3月期のROE（自己資本利益率）は17.4%と高い収益性を出すことができました。「より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団」をMission Statementとして、新たな時代の到来に向けて必要不可欠な事業領域の拡大を加速し、社会課題を解決するためのソリューションでより多くの顧客価値を提供します。より良い未来を創造する会社であり続けるために、今後も積極的に投資を行ってまいります。そのような中でも、中長期的な収益の安定性や成長性に対して株式市場から継続的な評価を得られるように、資本コストを意識した経営を推進し、加重平均資本コスト（WACC）を上回る投下資本利益率（ROIC）の維持を目指してまいります。今後もステークホルダーの皆様のご期待に応えるべく、規律ある経営のもと、積極的かつ着実な財務・資本戦略で新中期経営計画の実現に一丸となって取り組み、企業価値の最大化に邁進します。

キャッシュアロケーション

当社グループでは、資本コストを意識した経営を推進していくために、財務健全性とのバランスを図りつつ、効果的な資金配分を実行します。投資の中で重要視しているのが、人材への投資です。グループの顧客価値の源泉であり、かつ強みである目利き力、技術力、社会課題解決力の担い手である人材への投資として、高度IT人材の育成やリテンションなどを積極的に行っていきます。加えて、取扱製品の拡大や新規サービスの立上げ、AIの活用、さらに海外展開などの事業投資、アライアンスやM&A投資など、多様な方法で成長を実現するための投資を展開していきます。最後に、株主還元については、株主価値の向上の一環として株主の皆様に対する利益還元を重要課題と位置付けております。利益配分に関する基本方針は、利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断して決定しており、これま

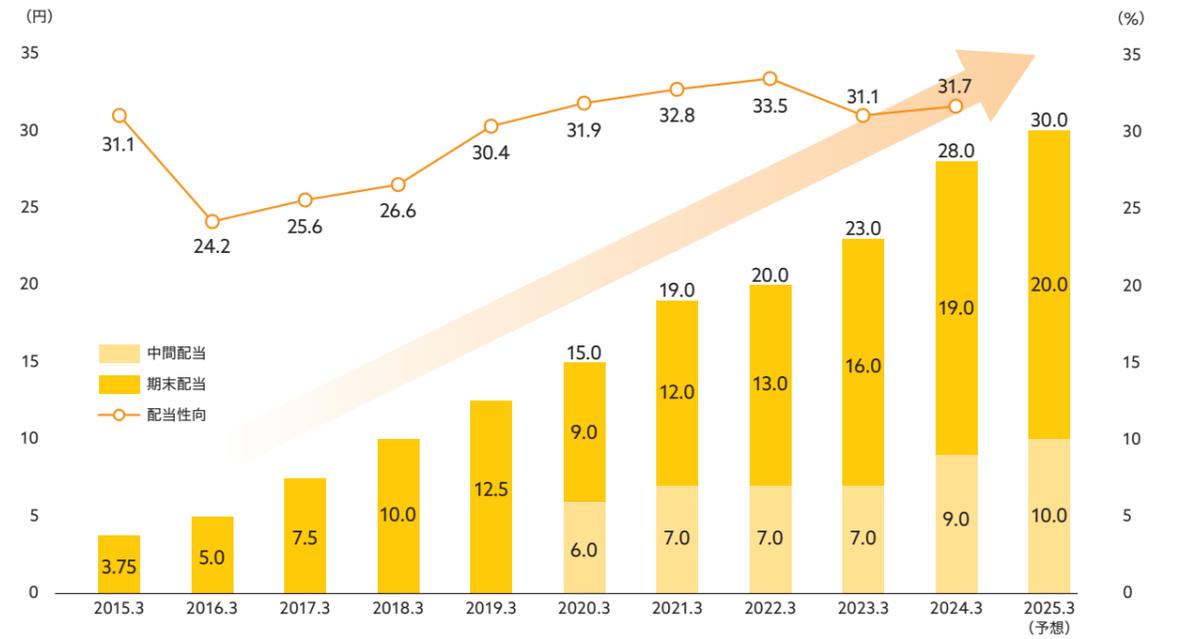
で期末業績における連結での配当性向20%以上を基本方針としておりましたが、株主の皆様へのさらなる利益還元を目的として、2024年3月期より配当性向を30%以上にする基本方針に変更しました。また、2025年3月期の予想配当については、年間の普通配当を1株当たり2円増額の30円（中間配当10円、期末配当20円）としており、10期連続となる増配を予定しています。

持続的な企業価値向上のサイクルを実現する



■配当金・配当性向の推移

2024年3月期は年間配当の増配が9期連続増配に。
2025年3月期は株主還元方針に沿って、年間30円の配当で10期連続増配を目指す。

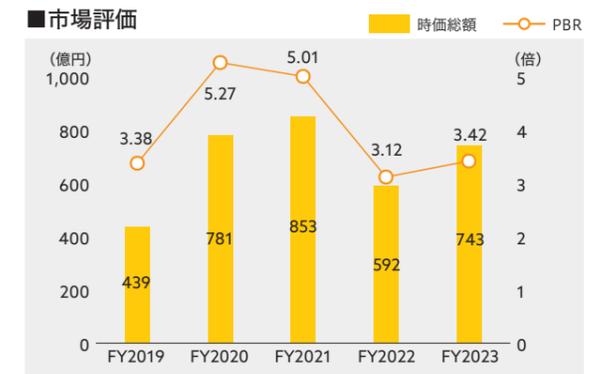


※2017年3月1日及び2020年7月1日付で、それぞれ株式1株につき2株の株式分割を行っておりますため、過年度の配当実績額につきましては株式分割が行われたと仮定して表示しております。

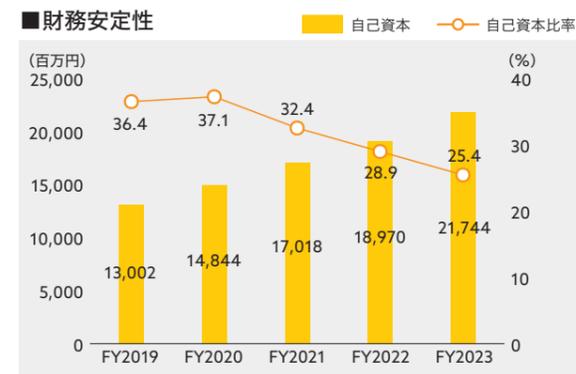
■収益性



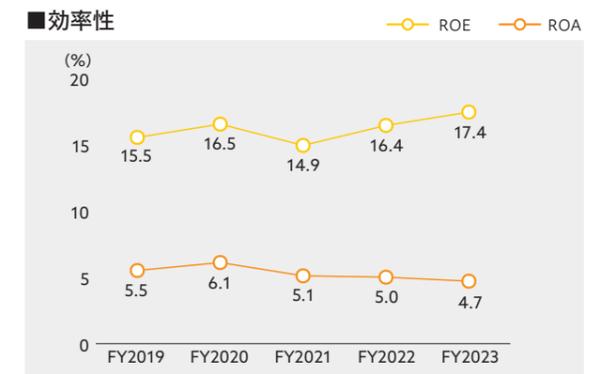
■市場評価



■財務安定性



■効率性



マテリアリティ

価値創造を推進する「マテリアリティ」への取り組み

マクロトレンド分析による社会課題の抽出を出発点とし、自社にとってのリスクと機会の分析を通じて価値創造への影響が大きいマテリアリティ（重要課題）を特定しました。特定したマテリアリティは、テクマトリックスの中長期的な企業価値拡大に向けた、対処す

べき課題として、経営戦略に活用していきます。そして、企業競争力に関わる重要課題としての性質に留まらず、環境・社会といった社内外のステークホルダーへの責任と貢献に向けた課題であると認識しています。



マテリアリティ 情報セキュリティ

特定理由

高度情報社会の発展に伴い、不正侵入・漏洩・改竄・ウイルス等といった脅威が増大した今日、当社は、お客様からお預かりした情報をはじめ、保有する全ての情報資産の保護と適切な安全管理が極めて重要であると考えています。

情報セキュリティ基本方針

当社では、各種法令を遵守するとともに、「情報セキュリティ・マネジメント・システム (ISMS)」の導入により「情報セキュリティ基本方針」に基づく活動を継続的に実施・改善していく体制を構築しています。詳細は当社Webサイトをご覧ください。



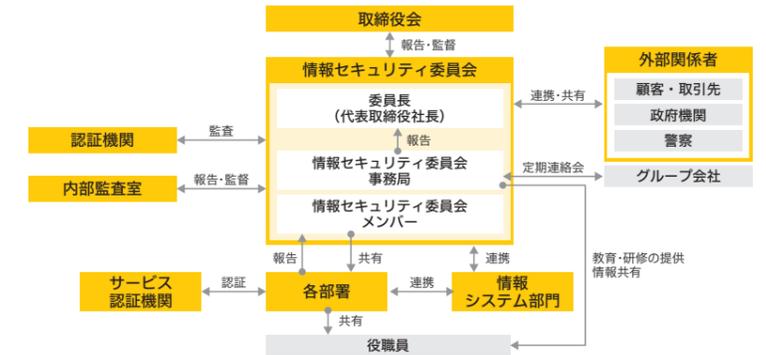
個人情報保護基本方針

当社では、個人情報の保護に関する法律、個人情報保護に関するガイドラインなどの指針、その他個人情報保護に関する関係法令を遵守するとともに、個人情報保護方針を定め、当社のWebサイト上で公表しています。この方針に基づいて体制を構築・維持するとともに、その継続的な改善に努めています。



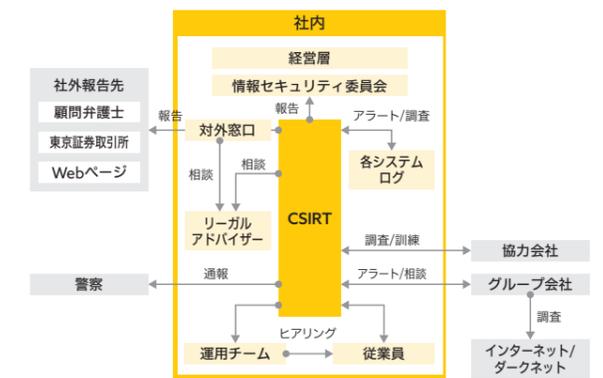
●情報セキュリティのガバナンス

当社は、経営の透明性と効率性向上に関する当社のコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方に即し、代表取締役社長をトップとする執行機能と、取締役会による監督機能を明確に分離し、情報セキュリティガバナンス体制を構築しています。



●セキュリティインシデントの防止、検知及び対応

当社では、平時の活動を通じて情報セキュリティインシデントの発生を未然に防止するとともに、インシデントを早期に検知し緊急対応を行う組織として、IT推進部内にCSIRT (Computer Security Incident Response team) を新設しました。ログからの予兆や監視を強化し、インシデントレベルごとの対応手順の整備や訓練を行うことで、検知から復旧まで迅速かつ正確な対応が可能な組織となっています。今後は社内のみならず、社外の関係組織との連携強化も図っていく方針です。



防止

- 全社のセキュリティ対策を俯瞰し、最新の攻撃に対応できているか常に評価
- 最新のセキュリティ情報を取得し、ファイアウォール強化や監視機能の追加を実施
- 高度化するサイバー攻撃に対し、標的型攻撃の実地訓練、ペネトレーションテスト、全社教育の実施など複合的な予防策を実施
- 万が一に備えたインシデントレベルごとの対応手順の整備・訓練
- 社内、社外の関係組織との連携強化

検知

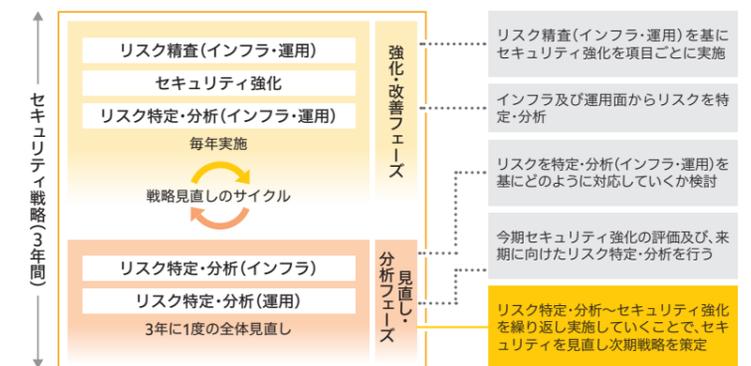
- 適切なログ管理によりインシデントの予兆検知・監視機能を強化

対応

- 啓蒙活動の一環として、毎月監視、分析の評価結果を全社へ配信
- 訓練、テスト結果、教育内容を踏まえセキュリティMAPを更新し、脆弱性箇所を外部ベンダーと評価、判定することにより継続的な強化対策を実施

インシデント対応に向けたセキュリティ強化のサイクル

当社では、CSIRTによる対応をベースに、定期的なリスクアセスメントを通して現状把握と対策におけるPDCAを回し、ISMSの運用改善とインシデント対応力の強化に取り組んでいます。具体的には年に1回、リスク精査に基づくセキュリティ強化を項目ごとに実施し、インフラ及び運用面からリスクを特定・分析し、継続的にセキュリティ強化策を実施していくことで、次期セキュリティ戦略の見直しを行っています。



マテリアリティ

中長期でのセキュリティ強化計画

ISOだけでなくNISTなどの国際基準を意識したCSIRT活動、ルール整備を推進し、2024年までに内部セキュリティの強化、2026年までに顧客向けセキュリティの強化、2028年には全てのグループ会社をカバーするセキュリティ監視体制の確立を実現する計画です。



●情報セキュリティ強化の取組み

日々新しい技術が生まれ活用されていくIT社会では、セキュリティ対策においても、非常に広範囲かつ迅速な変化対応が求められます。当社グループでは、ステークホルダーの皆様の大切な個人情報をお預かりする事業者として、システムの運用・監視強化をはじめ最新の情報に基づく技術的な対策などシステムセキュリティ強化の取組みを継続的に実施しています。

物理的対策：ルールの具体化を物理的側面で支援

- 情報機器の持ち出し管理
- 施設立ち入り制限や、入退室（館）管理
- 重要度の高い情報の施錠管理 など

技術的対策：ルールの具体化を技術的側面で支援

- 情報機器のウイルス対策、ハードディスクの暗号化、EDRツールの導入
- 外部公開するサーバの脆弱性確認や保護対策強化
- 外部からの不正アクセスや情報漏洩の監視と制御 など

●情報セキュリティの教育・啓発

当社グループは、情報セキュリティ対応・情報資産保全のために、全ての役員及び従業員の情報セキュリティ意識を向上させ、各種ポリシーの遵守を徹底しなければならぬと考えています。

こうした考えの下、当社及びグループ会社は、各社において情報セキュリティに関する教育・啓発活動を実施しています。当社は、教育コンテンツの情報提供な

どを通じてグループ各社の活動を支援しています。なお、当社においては、全ての役員及び従業員に対して、標的型攻撃メール訓練を継続的に実施し、攻撃を受けた場合の報告経路を明確化するとともに新たな気づきを促すことにより、従業員一人ひとりのセキュリティリテラシーの底上げを図っています。

コンプライアンス研修▶P.60

●サプライヤーへの取組み

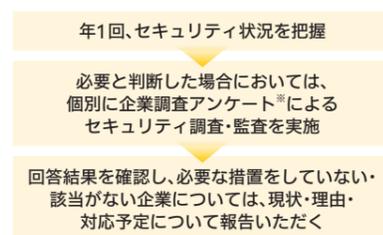
近年国内外において、サプライチェーンを狙ったサイバー攻撃が増加しており、企業は自社内にとどまらず関連企業への影響も考え、セキュリティ対策を強化していくことが求められています。こうした背景を踏ま

え、当社においても、委託先や調達先などサプライチェーン全体を考慮したセキュリティ対策について取組みを開始しています。

●サプライヤーの提供サービスの監視及びレビュー

当社では、取引先サプライヤー企業を対象に、少なくとも年1回、セキュリティ状況の把握を行っています。また、必要と判断した場合においては、個別に企業調査アンケート※によるセキュリティ調査・監査を実施しています。

2023年3月期は調査対象企業より100%の回答をいただきました。なお、アンケートの結果、必要な措置をしていない・該当がない企業については、現状・理由・対応予定について報告をいただいています。



※「個人情報保護及び情報セキュリティに関する認証取得状況」及び「個人情報保護に関するマネジメント状況」に関する企業調査アンケート（個人情報保護に関する調査票）

マテリアリティ 気候変動

▶特定理由

テクマトリックスは、地球環境の維持・保全が、当社グループ経営の持続的な発展と成長の基盤であるとの認識から、気候変動への対応を重要な経営課題の一つと位置

付けています。そこで、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に沿う形で、取組みの進捗を開示するとともに、気候変動に関する取組みを強化してまいります。

■TCFD提言に基づく情報開示

1.ガバナンス

取締役会の監視体制

当社は、気候変動を含むサステナビリティ課題への対応を重要な経営課題と認識し、取締役会により適切な監督が図られる体制を構築しています。

員会」が進捗を管理し、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。

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

サステナビリティ委員会▶P.48

2.戦略

テクマトリックスの気候戦略

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℃及び4℃シナリオなどのパラメータを用い、シナリオ分析を行いました。

区分	リスク/機会	時間軸	インパクト (対応シナリオ)	全社戦略	事業戦略 情報基盤事業	事業戦略 アプリケーション・サービス事業
物理的リスク (急性)	①自然災害等により調達に支障	短～長期	気候変動による洪水の影響で当社ハードウェアの供給に遅れが生じた場合に期待される売上損失を試算	・BCPの見直し	—	—
	②異常気象によるデータセンターに重大な障害が発生した場合の損害		発生した場合の影響は大きいですが、発生確率が極めて低いため、シナリオ分析は未実施	・データセンター向けBCPの策定	—	—
移行リスク (技術)	③脱炭素型商品・サービス需要への対応遅れによる成長機会の喪失と売上減少	中～長期	財務的インパクトが小さいと判断したためシナリオ分析は未実施	・気候変動関連のイニシアティブへの参加 ・グリーン調達の推進 ・GHG排出量削減に貢献する製品・サービス	・グリーン調達の推進 ・GHG排出量削減に貢献する製品・サービス	—
移行リスク (政策)	④気候変動関連の取組みによる調達コストの増加	長期	財務的インパクトが小さいと判断したためシナリオ分析は未実施	・気候変動関連のイニシアティブへの参加 ・グリーン調達の推進 ・省エネ活動の推進と再生可能エネルギー使用比率100%の達成	・グリーン調達の推進	—
機会 (製品・サービス)	当社提供のクラウドサービス移行によるエネルギー消費量削減	長期	・気候変動に影響を受けた売上の増加について試算 ・当社クラウドサービスへの移行によるCO2排出量の抑制効果についての試算	・当社製品・サービスのGHG排出削減量の可視化 ・再生可能エネルギー使用比率100%達成	—	・当社製品・サービスのGHG排出削減量の可視化
その他	当社におけるGHG削減対策	短～長期	—	・事業活動に伴うエネルギー使用量の削減 ・サプライチェーン全体でのGHG排出削減の取組み	—	—

シナリオ分析

リスク CASE 自然災害などにより調達に支障

気候変動による洪水などの影響により、当社グループの取扱い製品の供給に遅れが生じる可能性を踏まえ、IPCC AR6や出荷元・納入先における洪水発生確率を基に、売上損失額を試算しました。



詳細はこちら ▶

● 自然災害における売上損失額

シナリオ	2030年	2050年
1.5°C (百万円)	3.9	4.3
4.0°C (百万円)	5.4	9.2

【全社戦略】【BCPの見直し】

当社は、グループ全体で大規模地震や感染症など様々な脅威に対応できる体制を整えており、首都圏が被災した場合は、西日本で事業を継続できるようにするなどの対策を強化しています。また、サプライチェーンにおける気候変動に起因する自然災害などによるリスクの顕在化など、当社を取り巻く経営環境の変化に対応すべく、事業部別・業務別に事業継続計画（BCP）を準備しています。

機会 CASE 当社提供のクラウドサービス移行によるエネルギー消費量削減

お客様の気候変動対策（CO₂削減）や業務効率化へのニーズの高まりにより、オンプレミスから当社クラウドサービスへの移行が進むと想定し、気候変動の影響に伴う売上の増加について試算しました。

また、日本における将来の系統電力のCO₂排出係数を、エネルギー基本計画を基に想定し、当社クラウドサービスへの移行によるCO₂排出量の抑制効果についても試算しました。

● 当社提供のクラウドサービスによるCO₂排出量削減効果可能性

項目	2030年	2050年
気候変動に関するクラウドサービスの売上機会(百万円)	38,633	224,804
累積クラウドサービスによるCO ₂ 排出量抑制効果(t-CO ₂)	279	717

【全社戦略】【当社製品・サービスのGHG排出削減量の可視化】

当社の製品・サービスは、顧客におけるサーバー機器及び施設の保有・管理が不要になるため、電力消費量の削減が期待できます。GHG排出量削減に貢献する当社クラウドサービスが普及することにより、社会全体のGHG排出量の削減に貢献します。当社グループでは、仕入先のカーボンニュートラルへの取り組みや貢献度などの情報開示を定期的に要請・把握することなどにより、これらの製品のお客様におけるGHG排出削減貢献量の可視化を推進し、事業機会の拡大に努めます。

【全社戦略】【再生可能エネルギー使用比率100%の達成】

当社が再生可能エネルギーの導入や省エネ活動を推進することにより、Scope2を脱炭素に移行するとともに、お客様におけるScope3排出量削減に貢献します。

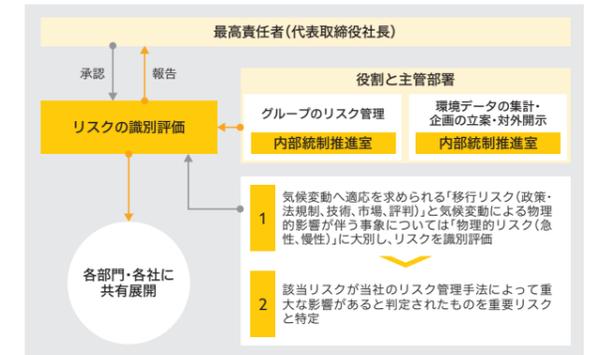
今後の活動計画

年度	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2050	
全社	グループ全体 Scope1・3策定	CDP回答	SBT検討	気候変動関連の動向調査・分析	定期的な調査・分析・見直し	省エネ活動推進	削減計画策定	再エネ 50%	再エネ 100%
	気候変動関連イニシアティブへの参加 (CDP回答、SBT設定)								
	動向調査	リスク評価	体制見直し						
	クラウド活用	業務効率化							
	エネルギー効率の高い設備・機器へ切替								
	各事業部のGHG排出量の可視化								

3. リスク管理

気候関連リスクの識別・評価プロセス

当社のリスク管理を主管する内部統制推進室及び環境データの集計・企画立案・対外開示を行う経営企画部の主導により、財務または戦略面に重要な影響を及ぼす気候関連リスクについて識別・評価を実施し、最高責任者（代表取締役社長/最高執行役員）の承認を経て各部門・各社に共有展開しています。

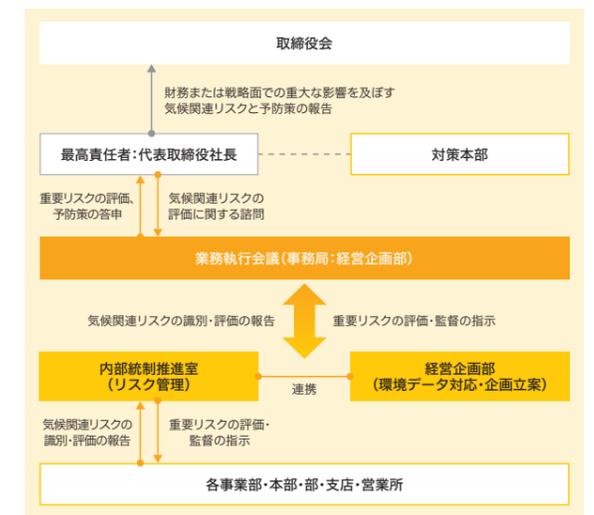


リスク管理プロセス

最高責任者から業務執行会議（執行役員・事業部長により構成）に気候関連リスクに関する評価を諮問し、同会議は重要リスクの評価及び予防策を答申しています。

最高責任者は、取締役会に議案付議すべき重要事項として「財務または戦略面での重大な影響を及ぼす気候関連リスクと予防策」を報告します。

特定されたリスクは業務執行会議から各部門・各社へ共有展開され、各部門・各社で個別具体的対応策が検討されます。業務執行会議では、これら具体策の進捗についてデータ収集・モニタリングを実施し、検証（年1回以上）を経たうえで次年度のリスク管理の取組みに反映させています。



4. 指標と目標

気候関連リスク及び機会を管理するために用いる目標は下記のとおりです。

指標の推移はこちらをご覧ください ▶ **指標の推移 ▶ P.64**

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 ₂ 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	■ SBT基準(1.5°C): △4.2%/年~×10年=△42%~ ■ 政府目標2030年 △46%(2013年比)
対象範囲	■ 当社単体 ※ 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)

※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年と仮設定しています)
 ※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	■ SBT基準(1.5°C): △4.2%/年~×28年=△117.6%~ ■ 政府目標2050年カーボンニュートラル(ネットゼロ)
対象範囲	■ 全社(SCOPE1・2対象)

マテリアリティ

マテリアリティ 研修と教育

▶ 特定理由

テクマトリックスの属するIT業界は、技術の領域が広く一事業者が全領域をカバーすることはできません。ビジネスパートナーを含む「他者」との関わり合いで、ナレッジノウハウを相互に吸収し、技術に転化して組み合わせを行っていくことで事業創出・拡大のサステ

ナブルな成長サイクルが確立されます。これには、テクマトリックス社員の個々人の継続的なスキルアップ向上が不可欠であるため、「研修と教育」を重要課題と認識し、取組みを進めています。

経営戦略を実現する人事戦略

● 基本方針

社員の挑戦と成長を支援し、やりがいを醸成する組織風土を実現しながら、組織の能力を最大化する。

● 3つの基本戦略



● 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



人材育成方針

当社グループの持続的成長のためには、社員一人ひとりの能力を高め、その成長を支援し、組織の能力を最大化することが不可欠です。すなわち、人材戦略こそが当社の経営戦略そのものであると考えています。とりわけ、当社の経営や事業を牽引する次世代のリーダーの育成は、人事戦略における重要なテーマとして位置付けています。

主な取組み

● 高度IT人材の育成

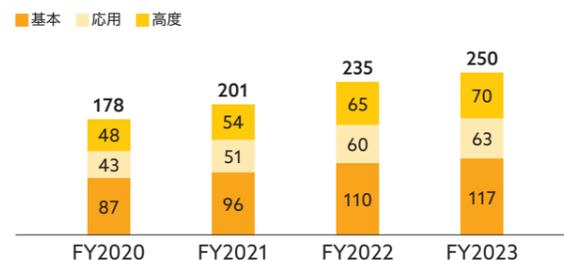
高度・最先端のIT技術の活用は当社のビジネスの源泉となるとの考えから、当社のITエンジニアが高度かつ最先端なスキルを習得し、当社の事業戦略を加速的に実現するために投資を行っています。当社のエンジニア育成においては、新卒入社時にITインフラ及び開発技術の基礎知識を学び、開発演習などを通じて体系的にシステム開発やネットワーク・セキュリティ等の基盤に関する技術を学んでいます。

また、エンジニア一人あたりに年度ごとに教育研修予算を割り当て、外部専門機関の研修機会を積極的に活用することにより、高度かつ最先端なIT技術を習得し、流れの早いITトレンドの変化に素早く対応できる仕組みを実現しています。

● 資格取得報奨制度・資格取得支援

ITの各専門分野の公的資格や、サーバー、ネットワーク・セキュリティ、データベース等のベンダー認定資格の取得者に対する資格取得報奨金の支給や、資格取得・維持のための支援制度を設け、技術力の維持・向上を支えています。

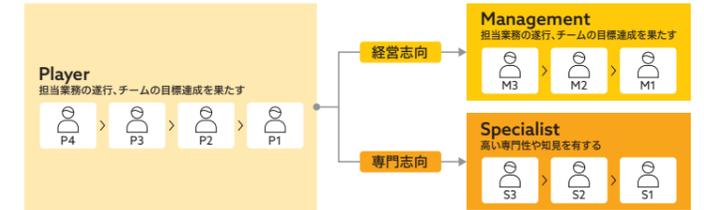
情報処理技術者試験 資格保有者推移 (名)



テクマトリックスの教育、研修体系

● キャリアステップ

当社では「Player職」「Management職」「Specialist職」と大きく3つのレイヤーに分かれます。まずはPlayer職から経験を積み、Management職か、Specialist職か、本人の特性に合わせて将来進む道を決めています。



● 研修体系

各レイヤーの役割に応じて求める資質を習得する研修を始め、専門スキルを習得する研修、資格取得支援として報奨金の支給、受験料を会社が負担するなどの支援をしています。新入社員には「フォローアップ研修」のほか、「トレーナー制度」や「オン・ボーディング面談」など、フォロー体制も充実しています。



新入社員研修

キャリア開発支援研修

● キャリア開発支援

個人の能力や経験をより良い形で発揮できる場を主体的に切り開く環境を創るための「キャリアチャレンジ制度」や、一人ひとりが考えるなりたい姿の実現を支援するための「キャリアデザイン制度」を設け、社員のキャリアの実現を支援しています。

2023年度には、育児と仕事との両立への不安を抱える世

Player職	Management職	
	Specialist職	
メンバー ビジネススキル、ITスキルの獲得	リーダー リーダーに必要なマインド、能力を獲得	マネジメント マネジメントスキル、次世代リーダー育成、MBA
全社員対象 コンプライアンス研修、ハラスメント研修、ダイバーシティ研修		
専門知識・スキルの獲得 専門能力開発、英語研修(選抜)		
自己啓発支援 資格取得補助		
キャリア開発支援 上司とのキャリア面談、年代別キャリア研修、キャリアコンサルティング面談		

■ 研修体系 □ キャリア開発支援

代を中心に、「キャリア探索・自己の確立」を職業人生の成長例としたキャリア開発支援研修及びキャリアコンサルティング面談及び上司向けのキャリア面談支援研修を実施しました。年齢層ごとに起こりえるライフイベントと仕事を両立しながら、継続的にポテンシャルを発揮すべく、社員一人ひとりが自身のキャリアについて向き合う機会を創出します。

人事部長メッセージ

高度・最先端のIT技術の活用は、当社のビジネスの源泉です。お客様への価値提供と、世の中に貢献し続けるため、当社では専門性向上に向けた様々な投資を行っています。一方で、テクノロジーを上手に活用するためには、「人としての力」が不可欠と考えています。社員一人ひとりが生き生きと働き、持っている力を存分に発揮することで、貢献を果たしていく。このサイクルを実現するために、成長を支援し、力を引き出し、組織を成果に導くリーダーの存在が不可欠です。このため、継続的に次世代のリーダーを育てていくための取組みも強化しています。

— より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団 —

IT技術と人間力の融合により、ミッションステートメントを実現していくために、人材育成は非常に重要なテーマと位置付けています。



沢口 昌裕
コーポレート本部 人事部 部長

マテリアリティ **ダイバーシティと機会均等**

▶ 特定理由

当社は、人材の多様性について、社内に異なる経験・技能・属性を反映した多様な視点や価値観が存在することが、組織の活性化・柔軟性の維持、ひいては企業力を高め、持続的な成長を成し遂げることができると考えています。

社内環境整備方針

社員一人ひとりの能力を高め、その成長を支援し、総合的な組織力を高めるためには、社員の潜在能力を最大化する新たなコミュニケーションスタイルと柔軟なワークスタイルの実現、並びに各種制度設計と組織風土の整備が重要であると考えています。当社は、ニューノーマルな時代や働き方に向け、「TMX Communication Design」を定義し、様々なアクションと施策から、新たな時代に向けたコミュニケーションスタイルとワークスタイルをデザインして、それらを勤務制度や人事戦略に反映しています。

進化を続けるダイバーシティ&インクルージョン

2022年に設立されたD&I推進室は、社内公募で決定した「ちがいの認識、個性の躍動。」をスローガンに、日々ダイバーシティ&インクルージョンの意識の啓発や様々な取組みを加速させています。

2023年度	<ul style="list-style-type: none"> キャリア開発支援研修の実施 上司向けキャリア面談支援研修の実施 採用サイトのリニューアル 組織風土の醸成（ガイドブックの策定）
2022年度	<ul style="list-style-type: none"> D&I推進室の組織発足 D&I意識調査の実施 ワークショップの実施
2021年度	<ul style="list-style-type: none"> 女性活躍推進プロジェクト始動 女性対象アンコンシャスバイアスアンケート/ヒアリング

女性活躍推進の取組み

当社では、ダイバーシティと機会均等をマテリアリティ（重要課題）の一つとして捉えており、働きやすい環境整備と働きがいのある組織づくり等、多様性の推進に積極的に取り組んでいます。その中で、フレックスタイム制度や在宅勤務など、多様な働き方の促進、仕事と育児を両立しやすい環境の整備、自律的なキャリア形成を支援するための研修等を実施しています。今回、これらの取組みが評価され、「プラチナくるみん」に認定いただくことができました。

※「プラチナくるみん」の認定企業は日本全国で635社（2024年5月末時点）



子育てサポート企業認定マーク「プラチナくるみん」



介護支援企業マーク「トモニ」

育児休業取得率 ※ その年度に子供が生まれた従業員のうちの育児休業取得者の割合

性別	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
男性	27.3%	45.8%	59.1%	72.2%
女性	100%	100%	100%	100%
全体	72.7%	58.1%	73.9%	79.2%

女性管理職比率・女性従業員比率

指標	2024年3月期	目標 (2030年度)
女性管理職比率	5.3%	20%
女性従業員比率	25.8%	30%

組織風土醸成の取組み

● ガイドブック策定、ニュースレターの発信

全ての社員がダイバーシティ&インクルージョンについて共通の認識を持ち、より良いコミュニケーションを築いていけるよう、具体的な行動やアドバイスを掲載した組織風土醸成のガイドブックを策定しています。また、ダイバーシティ&インクルージョンに関する情報やD&I推進室の活動報告を発信するニュースレターを定期的に発行しています。

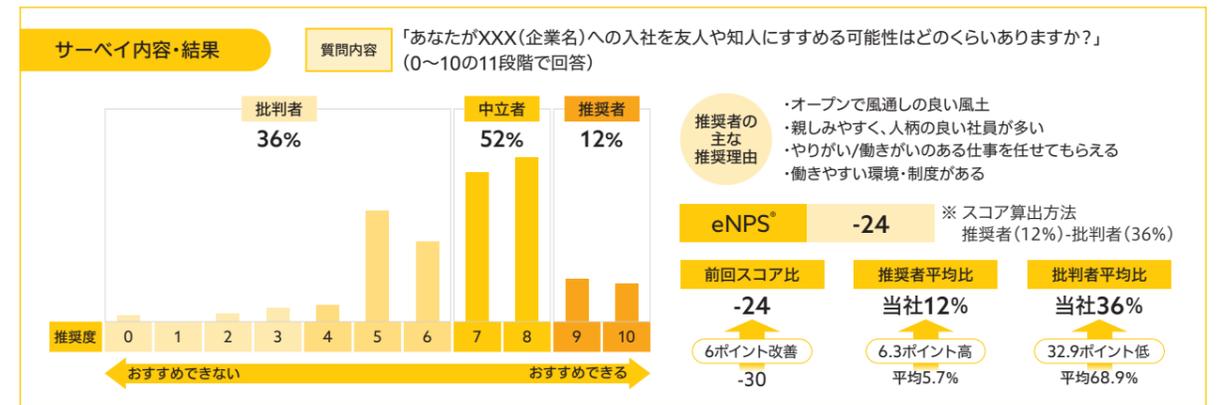


従業員エンゲージメントサーベイ (eNPS®)

従業員に対しては、月に1回のパルスサーベイを実施しており、心身の問題や職場の人間関係における課題を早期に発見し、速やかに対応することで、早期の解決に取り組んでいます。また、年に1回、組織サーベイを実施し、サーベイにより組織、環境、風土・文化に関する現状分析を行い、その結果は全従業員に公表のうえ、改

善のための施策につなげています。当社は、eNPS® (Employee Net Promoter Score) を指標として定めており、2年連続（2022年度、2023年度）で同業界平均値を上回るスコアを獲得しています。今後も同業界平均値を上回るスコアを維持し、従業員エンゲージメントを継続的に高めてまいります。

※ Net Promotor Score®及びその略称であるNPSは、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズの登録商標です。



サステナビリティ委員会

2023年度サステナビリティ委員会討論内容抜粋 (4回実施)

- 2023年7月7日
 - サステナビリティ委員会の位置付けと開催頻度について
 - 今後の活動予定について（気候変動）
- 2023年9月29日
 - グループ会社や当社内における情報収集の体制構築について
 - Scope1~3（単体）のCO₂排出量算出・分析結果の報告及びグループ会社におけるCO₂排出量の算出について（気候変動）
 - 女性従業員比率・管理職比率等の開示方針について（ダイバーシティと機会均等）
- 2023年12月25日
 - 情報セキュリティに関する戦略策定方針について（情報セキュリティ）
 - 女性従業員比率・管理職比率の向上のためのキャリア開発支援に関する活動報告（ダイバーシティと機会均等）
 - 研修受講時間の集計を精緻化するための対応について（研修と教育）
- 2024年3月27日
 - 開示の拡充案について（情報セキュリティ）
 - 研修受講時間の集計を精緻化するための対応完了の報告（研修と教育）
 - 女性従業員比率・管理職比率の向上のためのキャリア開発支援実施後の分析結果報告、採用サイトリニューアルの報告、組織風土醸成ガイドブック作成の報告（ダイバーシティと機会均等）
 - 戦略・行動計画の策定とシナリオ分析の進捗状況について（気候変動）

