

価値創造プロセス

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

企業理念

▶ P.01

より良い未来を創造する

ITのプロフェッショナル集団

経営資本

価値創造の動力

▶ P.19

安心・安全を確保する分野にいち早く参入
社会課題の発見、最先端のテクノロジーの発掘

価値創造・事業活動

▶ P.29

創出する価値



※ エバーグリーン：常に需要が絶えない状況

テクマトリックスの強みと事例

Strength.01

先見性・目利き力

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



Strength.02

専門性・技術力

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



CASE STUDY Palo Altoビジネスの始まり

深いパートナーシップでセキュリティビジネスを拡大

2009年10月に、当社は次世代ファイアウォール※のベンダーであるPalo Alto Networks, Inc. (以下、Palo Alto) と販売代理店契約を締結し、ディストリビューター（1次販売代理店）としてのビジネスを開始しました。それ以前のファイアウォールは、通信の許可やブロックの部分では1980年代後半からの技術のまま大きな進化がなく、セキュリティ対策としては、大きな抜け道がある状態でしたが、Palo Altoの次世代ファイアウォールでは、ユーザーとユーザーが使うアプリケーションごとに制御できるという今までとは全く異なる「次世代」のセキュリティ対策を実現できました。

Palo Altoの創業者兼CTOは、従来型のファイアウォールの主要な技術の開発に携わった経験もあり、また、ファイアウォールでは守れなかった不正侵入を防御するハードウェア型製品を他に先駆けてリリースした会社の創業者でCTOの経験もありました。米国で開催された展示会Interopで初めてPalo Altoを見て、また日本のベンチャーキャピタルからもPalo Altoを紹介いただき、全く新しい考え方であること、そして（既存の技術の上に継ぎ接ぎで追加したのではなく）その目的のために作り上げたテクノロジーであることに大いに感銘を受けました。

当社は、Palo Altoの日本で3番目のディストリビューターに当たりますが、Palo Altoの日本法人では3番目のディストリビューターを選定することに慎重でした。その中で、同社本社の経営陣が来日した際に、当社としての市場の考え方やビジネスプランを何度も説明するなど、粘り強く交渉することにより、結果として、ディストリビューターになることができました。

特に立ち上げ期は多くの苦労がありました。現在は広く知られている「次世代ファイアウォール」という言葉や、サイバーセキュリティ専門メーカーとして世界最大となった「Palo Alto Networks」を多くの方がまだ知らない状態であったため、Palo Altoの方々や先進的な考えを持ったリセラー企業の方々とともに、新しい概念や製品価値を地道に布教して、日本の従来型ファイアウォール市場を覆し、新しい市場を切り拓いてきました。

Palo Altoが急速に成長していく中で、新機能の追加や企業買収等による製品・サービスのリリースなど数多くの変化がありましたが、当社もPalo Altoに遅れないスピード感や柔軟な対応を意識してビジネスを推進することにより、昨年度は、日本だけではなくAPAC（アジア太平洋地域）のNo.1ディストリビューターとしてPalo Altoから高い評価を受けています。

2020年に発生したパンデミックや高度化する攻撃の影響により、従来、主力ビジネスであったハードウェア型の次世代ファイアウォールだけでなく、クラウド型セキュリティサービスであるSASE（Secure Access service Edge）のニーズが劇的に拡大しています。今後はセキュリティ対策の統合化やAI等も駆使した運用の自動化を行うサービスの需要が見込まれるため、いち早くキャッチアップして、日本のお客様の安心・安全に貢献していきたいと考えています。



二橋 誠
ネットワークセキュリティ事業部
第2営業部 部長

2002年に新卒入社、その後複数のネットワークセキュリティ製品の技術・営業を担当しました。2009年のPalo Altoビジネス立ち上げ期から営業として従事し、現在はPalo Alto、F5、Dell Technologies等を取り扱う営業部の部長をしており、自社の独自サービス開発や新規商材の立ち上げも行っています。

CASE STUDY 強固なセキュリティの実現

進化したサイバー攻撃から顧客環境を守るセキュリティ監視サービス

TechMatrix Premium Support(以下、TPS)は2019年からサービスを開始したセキュリティ監視サービスです。セキュリティ監視サービスは2000年頃からIDS(Intrusion Detection System:侵入検知システム)と呼ばれるクラッカー(攻撃者)からの公開システムへの攻撃を検知するセキュリティ製品のアラートを常時監視するサービスとして日本でもサービス提供が開始されました。当社も2013年からTRINITYという名称で同様のサービスを提供しておりましたが、新たなセキュリティ脅威に対応すべく、機能を大幅に強化した新サービスとして提供を開始しています。

セキュリティ監視サービスの対象範囲はWebサーバ等の「公開システム」が中心でした。しかし、2011年頃から標的型攻撃と呼ばれる社内のイントラネットに侵入して機密データを取得する攻撃が流行し、現在は侵入後にデータを暗号化して身代金を要求する「ランサムウェア」という攻撃が猛威を振るっています。そのため、TPSでは新たな脅威に対応すべく、「相関分析」と「エンドポイントの詳細な調査」を特徴にしています。

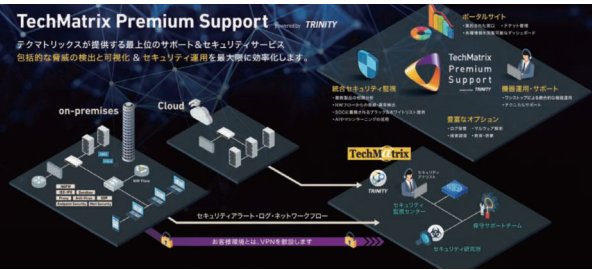
相関分析は複数のセキュリティ製品のアラートの関連性を分析することで、イベント単体では見つからない攻撃の検知を可能とします。当社TPSでは独自に複数アラートを自動的に分析する相関分析エンジンを開発して運用することで、インシデントを幅広く、そして迅速に検知することを可能にしています。また、分析した内容を踏まえて相関分析エンジンを随時更新することで、新しい攻撃に対応しています。

エンドポイントの詳細な調査では、EDR(Endpoint Detection and Response)という製品の利用が一般的

となっています。EDRは攻撃者の特徴的な振る舞いを検知・防御するため、効果的に利用するには高度なスキルが必要です。当社ではデジタルフォレンジック(詳細なエンドポイント解析)を行う高度な技術力を持った専門エンジニアがEDRを使ったエンドポイントの詳細調査を行うMDR※サービスを行っています。これにより、お客様環境内のリスクを迅速に発見・対応することができます。

TPSは、進化したサイバー攻撃を検知・防御するために強化されたセキュリティ監視サービスです。特徴としては「相関分析」と「エンドポイントの詳細な調査」とご説明しましたが、実際の強みはサービス提供を行う「セキュリティエンジニアの高度な技術力」です。

サイバー攻撃は日々進化していますが、当社エンジニアも日々スキル向上を図り、お客様の環境を守るために尽力していきます。



佐山 享史
セキュリティ研究所 所長

2003年にSOCのアナリストとしてセキュリティのキャリアをスタートさせた佐山は、セキュリティ専門会社やアンチウイルスベンダーでセキュリティエンジニア、コンサルタントとして活動してきました。当社では監視サービスのTPSの立ち上げ、運用を行うとともに、独自にセキュリティAIの開発やサイバーセキュリティの脅威をリサーチする等、幅広く活動しています。

※ MDR(Managed Detection and Response)は、EDR製品の検知アラートをリアルタイムに分析し、リモートから詳細な分析を行うサービス

Strength.03

社会性・課題解決力

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



Strength.01

先見性・
目利き力

Strength.03

社会性・
課題解決力

社会のニーズの変化やテクノロジーの進化を読み解く「先見性・目利き力」と、公共性・社会性を重視して課題解決を行う「社会性・課題解決力」を掛け合わせることで、成長余地があり社会インパクトの高いマーケットにいち早く参入し、その領域が抱える様々な課題を解決することで、社会的及び経済的価値を創出します。



CASE STUDY 教育業界のDX課題を解決

全国教育現場に
これまでになかったサービスを展開

EdTech事業部では、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」をクラウドサービスとして提供しています。校務とは先生方の業務、例えば中学・高校であれば中間・期末テストの成績結果の入力、通知表の作成、出欠情報の管理、生徒の氏名・住所情報等の基本情報の管理などを指します。コミュニケーションとは保護者による欠席連絡や学校からのお知らせの受理、個別チャットによる双方向のコミュニケーションの実現など、主に学校と保護者・児童生徒間のやり取りを指します。

広島学院中学校・高等学校では、既存システムとの比較、競合他社との比較を図りながら、2022年8月に「ツムギノ」を採用しました。15年ほど前から校務や保健、連絡機能等を統合し業務効率化を目指していたものの、教育ICT市場には提供できるベンダーがおらず実現できませんでした。そんな中、ツムギノと出会い、生徒の出欠状況・成績情報・時間割・設備予約状況・保健室情報・連絡機能を統合することができました。

業務効率ができた一例として、出欠情報が校務システムに自動的に登録されるため、従来保護者より電話連絡を受けてからシステム入力する事務担当者の作業や、校内での情報連携、紙の出席簿で出欠日数を手で数えるといった業務も削減することができました。その他、通知表は紙で各家庭に送付をしていましたが「ツムギノ」上でデジタルに配布し、必要な際に生徒自身、保護者が確認を行えるようになりました。この点においても、従来は先生方が通知表を印刷し、封入作業と発送手続きに時間を要していましたが、毎学期の事務作業も削減され業務は大幅に改善されています。

また、「ツムギノ」はクラウドサービスで利用することができ、サーバ機器類を学校側で手配する必要はなく、運用管理者を立てる必要もありません。システムの保守運用はテクマトリックスが担うため、情報システム担当を置くことが難しい学校にとって、システム運用を任せられることも教育現場にとっては、先生方の負担軽減に大きく貢献します。

一般企業とは異なり専任のシステム担当をたてることができず、システムの整備がなかなか進められない学校現場において「ツムギノ」はオールインワンシステムとして、教育現場を支えています。



広島学院中学校・高等学校



柴山 尚也
EdTech事業部
ツムギノソリューション営業部
ツムギノソリューション営業課
課長

2013年テクマトリックスに入社後、8年間CRMソリューション事業部で営業職として従事。自動車・エレクトロニクス機器・金融・食品・製薬・メディア・運輸といった様々な業界のコールセンター分野の顧客を持ち、それぞれの業界特有の課題にも適した提案を実施。2021年にEdTech事業部（当時：新規事業開発室）へ参画し、「ツムギノ」で教育業界特有の課題を解決しています。

CASE STUDY 情報インフラづくりに貢献

岡山大学病院でのPHRサービス利用
による、医療情報活用の取組み

医療情報をみんなの手に届けたいという思いで、当社ではスマートフォンアプリのPHR※1サービス“NOBORI”を2020年にスタートしました。

医療情報を患者に共有したいというニーズは、難しい疾患の患者を抱え、連携医療機関も多い大学病院にこそあるのではないかとこの仮説を検討する中、岡山大学病院に紹介の機会をいただきました。岡山大学病院病院長の前田先生との面談を重ねる中で、①地域での医療連携の促進が必要、②医療情報を必要な研究に利用するハードルが高いという課題をお持ちであり、かつPHRが一つの解決策になるのではないかとこの示唆もいただきました。そこで、いち早くPHRで患者に直接アプローチする仕組みを構築していくことにより、医療情報の活用を推進するという提案を進めました。

2022年5月、岡山大学病院でPHRがスタートし、まず取り組んだのは岡山県内での医療情報連携のインフラとしてのPHRの利用促進です。従来の医療施設間での診療情報の連携に加えて、患者本人が自らの医療情報を受診先の医療機関に共有していくという患者参加型の医療連携を目指しています。

また、岡山大学病院副院長・看護部長の岩谷様とお話する機会があり、欧米ではICUに入室した患者の退院後の機能的予後に関する症例データが数千症例というオーダで報告されているのに、国内では同様の症例収集に大変な苦勞をされているとの話をいただきました。

PHRで病院とつながった患者さんから直接退院後もデータを取得するということであれば、日本でも諸外国に比肩するデータが収集できるのではないかとこの提案を進め、ePRO※2のインフラとしてPHRアプリの



岡山大学病院

活用を検討する協議が始まりました。ICUに入院した患者さんの退院後の予後情報の取得や、薬の副作用情報の取得など、今まで退院後の患者さんの状態を把握することが難しかった分野に関して、PHRをうまく活用しようという取組みです。

ユーザー医療機関にとっての課題を同一目線で見つめ、現実の課題に取り組むことで、スマートフォンアプリ“NOBORI”を、新しい地域連携、医療機関と患者さんの新しいコミュニケーション手段、さらに医学研究支援のインフラへと発展させ、医療現場の課題解決に継続して取り組んでいきたいと考えています。



田中 知美
PSP株式会社
取締役 新規事業開発本部 本部長

田中は、新規の事業であるPHRの立ち上げには現場の声を聴くことが第一であると考え、前田病院長や岩谷看護部長との面談を重ねながら本プロジェクトを進めています。医療情報の開示という難しいテーマだからこそこのやりがいを感じ、日々全国の医療機関を訪ねています。

※1 Personal Health Recordの略語
※2 electronic Patient Reported Outcome（電子的な患者報告アウトカム）の略語

事業活動を通じた社会課題の解決

テクマトリックスグループは、多岐にわたる事業活動を通じて、新しい価値を提供し、持続可能な社会の実現に向けたSDGsの目標達成に貢献いたします。



社会課題 (SDGs17の目標)	ソリューション	CASE	提供価値
産業と技術革新の基盤をつくろう 9 産業と技術革新の基盤をつくろう	 情報基盤事業 情報セキュリティ	 サイバー攻撃からお客様を守り、強靱に セキュリティ統合監視サービス 「TechMatrix Premium Support」 テクマトリックスが独自開発したサービス。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	課題 サイバー攻撃による重要な情報の窃取や業務停止が社会の脅威となり、より高レベルの情報セキュリティ対策が求められている 解決 利用者端末・社内システム・ネットワーク環境の攻撃を網羅的に監視し、相関分析することでマルウェアを含むあらゆる強固なサイバー攻撃に対するセキュリティ基盤を強化
すべての人に健康と福祉を 3 すべての人に健康と福祉を	 アプリケーション・サービス事業 ソフトウェア品質保証	 未来型自動車の開発支援 静的解析・単体テストツール 「C++test」の提供 静的解析（コーディング規約チェック/フロー解析）、単体テスト、カバレッジ計測、実行時メモリエラー機能などを搭載したC言語/C++言語対応オールインワンテストツールで効率化	課題 自動車の開発で必須とされている機能安全規格「ISO 26262」、デファクトスタンダードとなっているコーディング規約「MISRA」や「CERT」、「AUTOSAR」など、ソフトウェア品質を担保するためには多大なる労力が必要とされている 解決 衝突回避や衝突軽減、歩行保護など、自動車事故の予防や軽減に非常に有効な技術である自動車の先進運転支援システム（ADAS）のソフトウェア開発に利用されているC++testにより、品質や生産性向上を実現
働きがいも 経済成長も 8 働きがいも 経済成長も	 アプリケーション・サービス事業 CRM	 コンタクトセンター業務の効率化 コンタクトセンターCRMシステム 「FastHelp5」 業種や用途にあわせて、電話・メール・FAX・Webなどからコンタクトセンター（コールセンター）に集まってくる顧客情報やあらゆるコンタクト履歴を一元管理	課題 コンタクトセンターは、電話、メール、チャットなど様々なチャネルで大量の問い合わせが寄せられ、対応に追われている。人材採用難で増員も難しい。限られた人材で応対し、顧客満足度を向上させることが課題となっている 解決 顧客情報や対応履歴の一元管理、オムニチャネル対応を可能とし、コンタクトセンターの生産性と品質向上で顧客満足度の向上を実現。同時に「顧客の声」等のCRMデータを蓄積し経営に活かすことで、企業価値向上に寄与する
人や国の不平等をなくそう 10 人や国の不平等をなくそう	 アプリケーション・サービス事業 ビジネスソリューション	 ビジネスソリューション金融サービス 金融機関を中心に市場系業務管理システム （フロント・ミドルシステム）を提供 銀行の財務健全性確保を目的として、パーゼル銀行監督委員会が実施する様々な国際金融規制に対応するリスク・モニタリング機能を提供	課題 将来発生する金融取引の時価算定（公正価値算定）や金融ショック発生時のリスク推計など、不確実な未来を確率事象として合理的なモデルで管理する金融工学が求められる 解決 世界標準の金融商品評価モデルと、そのモデルを駆動する自社開発プラットフォームの組合せで、複雑化するストラクチャード取引を含めた統合リスク管理システムを実現
質の高い教育をみんなに 4 質の高い教育をみんなに	 アプリケーション・サービス事業 EdTech（教育）	 学びを 未来へ 紡ぐ スクール・コミュニケーション・プラットフォーム + 校務支援クラウド型サービス「ツムギノ」 子どもを中心に考えた「ツムギノ」独自の設計で、校内外にわたる充実したコミュニケーション機能に加え、学びの蓄積、教職員の校務支援機能までを一元化	課題 ペーパーレス化など校務DXが進まない校内環境、校務の効率化による教職員の業務負荷軽減、教職員が子どもと向き合うための時間の捻出、子どもの探求の学びのサポート、学習系・校務系のデータ活用による教育の高度化対応などが課題となっている 解決 学びの履歴など校内情報の一元管理及び校務処理の効率化、校務機能とコミュニケーション機能の統合提供による学内外の情報連携や子ども一人ひとりに個別最適化された探究の学びのサポートなどをワンストップで対応できる安心・安全なクラウドシステムを実現
すべての人に健康と福祉を 3 すべての人に健康と福祉を	 医療システム事業 医療	 みんなの明日へ、医療情報クラウド。 PHRサービス PHR（Personal Health Record）アプリ 「NOBORI」 NOBORIは、一般生活者が医療機関で発生するご自分の検査結果、お薬や画像などの医療情報を本人や家族がスマートフォンでいつでも参照することができるサービス	課題 自身の情報であるにもかかわらず、その詳細をなかなか見ることのできない医療情報に加え、病院ごとにバラバラの紙記録では管理できないという医療における情報の非対称性の課題がある 解決 PHRサービスは、診療や健康診断の結果を、画像や検査数値と合わせて時系列に管理し、自ら学び、家族や他病院と共有可能とすることで新しい医療のカタチを実現
質の高い教育をみんなに 4 質の高い教育をみんなに	 アプリケーション・サービス事業 プラチナくるみん	テクマトリックスの ・人材育成 ・キャリア開発支援 ・資格取得支援 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	課題 社員個々人の継続的なスキルアップに加え、新たな知識の習得・アップデートは企業の継続的な成長と新たな価値の創造に不可欠であり、その源泉は人材であると考えている 解決 次世代リーダーや高度IT人材の育成を目的とした研修プログラムや「キャリアチャレンジ制度」など様々な取組みを継続的に実施し、また女性活躍推進の取組みが評価され「プラチナくるみん」認定を取得