

TOP MESSAGE

生成AI時代の到来を追い風に、
独自に創出したサービスの育成に注力し、
複数の成長軸を確立する

代表取締役社長 最高執行役員

矢井 隆晴

AIの普及を事業拡大の好機と捉え、 戦略的な投資で付加価値を向上

まず、ステークホルダーの皆様の関心が高い、AIが当社の事業に与える影響とその可能性からお話を始めたいと思います。

生成AIをはじめとするAIは、人の「脳」のようなものです。AIを「とても優秀な脳」に例えると、AIが考えたことを実現するには「手足」が必要です。その手足とはまさに、システムの「基盤」であり、「アプリケーション」です。当社は、その手足にあたる基盤とアプリケーションの双方を提供する事業を展開しており、お客様の業務とニーズを深く把握しています。優れた脳をどこに据えれば、お客様の利便性・効率性が最大化されるのか——その「使いどころ」を見極められる。

ここが、当社ならではの立ち位置です。この構造変化をいち早く捉え、事業ごとに機動的な投資判断を行い、価値あるサービスとして提供し続けてきたことこそが、当社の成長の原動力だと考えています。現在の売上高700億円規模から、1,000億円、そしてさらにその先へ。まずは2027年に発表する新たな中期経営計画において、1,000億円に向けた道筋をお示します。

生成AIの普及に伴って、セキュリティ市場全体の市場規模(TAM)が構造的かつ不可逆的に拡大しつつあることは、当社にとって大きな追い風です。AIは攻撃側、防御側の双方に利用されます。システムの弱点を見つけることはAIが最も得意とする領域であり、サイバー攻撃は今後大きく増加していきます。既に、重要インフラ等をターゲットとして企業を攻撃する事例も増えてきています。

TOP MESSAGE

攻撃を受けたシステムからは、その都度、アラートやログが上がってきます。AIを用いた攻撃によってその数は激増し、例えば1日に1万件の攻撃を受けるような状況では、セキュリティ運用者が手作業で対処することはもはや困難です。そこで、AIを活用して多数の攻撃を自動的に仕分ける「SOC※1の自動化」が必須となります。こうしたセキュリティ需要の高度化と市場の構造的な拡大は、「SOCの自動化」「セキュリティの運用支援」という当社独自の取り組みの価値をいっそう高め、当社の成長を力強く押し上げていきます。さらに、未知の脆弱性を改善するためのAI機能の組み込み、AIエージェントの利用を前提とした新たなセキュリティニーズへの対応など、AIの普及によってセキュリティに対する需要はより高度なものとなります。我々がお客様の課題を解決する機会は、これから確実に増大していきます。

AIは、セキュリティにとどまらず、各事業部門に共通する大きなテーマです。事業部門を横断して、モデル開発や防御、非構造化データの活用等について議論する場も既に立ち上がっています。

我々は現状に満足しません。絶えず優れた商材やサービスを探索し、社会的課題を解決するソフトウェアが世の中に存在していなければ、自ら開発する——この「0から1を生み出す」カルチャーこそが、当社の原点です。このカルチャーを大切にしながら、AIという好機を確実に捉え、事業ごとの段階に応じた投資を戦略的に行うことで、当社の付加価値をさらに高めてまいります。

キャッシュを生み、次の柱を育てるビジネスモデル

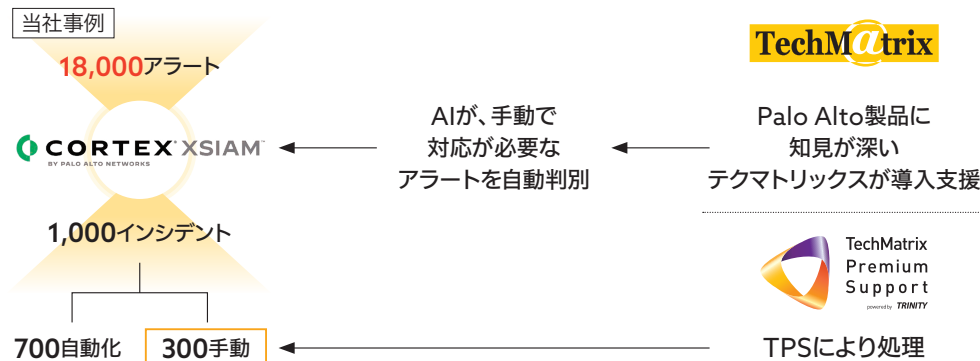
当社は、情報基盤事業で安定的にキャッシュを生み出し、それを自ら付加価値を創出する事業へ戦略的に投資することで、中長期的な成長の柱を複数育て上げてきました。医療システムやCRMは、その代表例です。「目利き力」を活かした情報基盤と「業務ノウハウ」を活かした医療システム及びアプリケーション・サービスの2軸で牽引しながら成長を続けることが、他社には模倣しがたい当社の強みです。

セキュリティのプロフェッショナルとして 高度な専門サービスを提供

主力事業である情報基盤事業においては、長年にわたりPalo Alto Networks社（以下、パロアルト社）とパートナーシップを築いてきました。同社はかつてファイアウォールのメーカーでしたが、現在はファイアウォールからエンドポイント、クラウド（SASE）、次世代SOC基盤へと事業領域を広げ、セキュリティ全体を面で守るプラットフォームへと進化を続けています。同社がAnthropic社のProject Glasswing※2の初期メンバーに選ばれていることから、セキュリティのトップ企業として高い地位を確立していることが分かります。

当社は2009年から同社のプロダクトを販売し、共に市場を開拓してきました。単なる販売代理店ではなく、製品の性能を最大限に引き出すノウハウを備え、導入から日々の運用に至るまでの「セキュリティ運用支援」を提供することで、お客様に手厚いサポートをお届けし、実績を積み上げてきました。国内

SOC（セキュリティ運用監視）自動化のイメージ



AI普及による事業への影響と課題の例

	影響	成長シナリオ
情報基盤事業	サイバー攻撃の脅威は頻発化・深刻化と「AIに対するセキュリティ」という新市場による需要の拡大	AIを活用した「SOC自動化」ソリューションと、最終判断を担う専門エンジニアによるセキュリティ運用サービスの拡大による利益率の向上
アプリケーション・サービス事業	各アプリケーションへのAI搭載需要と、AI駆動開発に伴う品質保証の需要の拡大	AI活用を前提とした課金体系へのシフトや新サービスの提供で新たな収益源を確保
医療システム事業	AIの活用、遠隔診断の普及が、処理数・容量ベースの課金により売上拡大に直結	AI画像診断、医療データ活用、さらに病理分野のデジタル化の推進で収益を拡大

※1 Security Operation Center：ネットワークやシステムを常時監視し、サーバー攻撃の検知・分析・対応を24時間行う組織のこと ※2 Anthropic社が開発したAIモデル「Mythos」を、サイバーセキュリティ上のリスクから一般に公開せず、選ばれた企業のみに提供する取り組み。パロアルト社は初期メンバー12社の1社に選ばれている

TOP MESSAGE



に高度な専門性を持つセキュリティ人材が不足している現在、企業が内製化できないセキュリティ運用まで支援できるからこそが、当社の存在価値です。これは当社の安定的な収益基盤を強化すると同時に、セキュリティ人材の不足から生じる社会全体の課題の解決にも繋がるものと考えています。

同社自身が単一製品にとどまらないプラットフォーム全体へと成長を続けている以上、当社もその拡大にいち早く対応していくことが、お客様の守りの範囲を広げ、当社の収益機会を拡大することに繋がります。またパロアルト社以外にも、当社は多くのセキュリティソリューションを取り扱っており、中でもメールセキュリティのProofpoint、脆弱性管理のTenableは売上の伸びが非常に好調です。お客様が直面する脅威は多様化しており、複数の優れた製品を組み合わせ、最適なソリューションとして提供できることが、当社ならではの価値です。今後も、パロアルト社との連携をいっそう深めながら、成長率の高いベンダーの取扱いも積極的に拡大し、事業全体の厚みを増していきます。

セキュリティ人材の不足は、当社のお客様に限らず、日本社会全体の課題です。AIによる運用の自動化を進めることで、これまで十分な体制を築けなかった企業にも高度な防御をお届けできるようになります。守るべき対象が広がり続ける中で、その守りを担う存在となることが、当社が10年先に描く姿です。

Firmus社の買収によって ASEAN進出に向けた取り組みが加速

2024年11月、マレーシア最大手のサイバーセキュリティ事業会社であるFirmus Sdn. Bhd.を完全子会社化しました。連結にあたっての会計方針の統一により一時的な影響が生じたものの、受注は着実に積み上がっており、ストック収益としての貢献も既に始まっています。

このM&Aの狙いは、大きく二つあります。一つは、両社がそれぞれ持つ最先端のプロダクトを共有し、優れたものがあれば互いに自社の商材として取り入れていくことです。もう一つは、国境を越えて両社が有するサービスを展開し、ビジネス機会を広げていくことです。この二つを通じて、Firmus社とのシナジーを創出していきます。

同社はマレーシア国内で強固な基盤を築きながら、周辺国も含めたASEAN地域全体への進出を志向していました。同様に同地域への展開を考えていた当社にとって、まさに良い出会いに恵まれたと感じています。買収から1年半余りが経過し、現在はマレーシア・シンガポールで確立された事業基盤の上に、その他のASEAN諸国への展開を検討している段階です。

総じて、M&Aは、単純に「人が足りないから」といった理由で実施するものではないと考えています。当社が重視しているのは、自力では容易に得られないものを持つ企業であるかどうかです。具体的には、長年の運用実績に裏打ちされた技術者のスキル、独自に開発したソリューションやサービスといった知的財産、そしてマレーシアという地域や特定の業界における市場を深く知っていること——こうした資産は、時間をかけて自ら積み上げるか、外から獲得する以外にありません。AIによる業務の代替が現実化しつつある現在だからこそ、代替の利かないユニークな企業への戦略的な出資を重視し、案件を判断しています。

長期にわたって、成長をけん引する 医療システム事業

医療システム事業は、お客様の業務を深く理解し、それを製品として形にすることでゼロから付加価値を創出してきた、当社のカルチャーを最も象徴する事業です。長期にわたって成長をけん引するドライバーとして位置づけています。

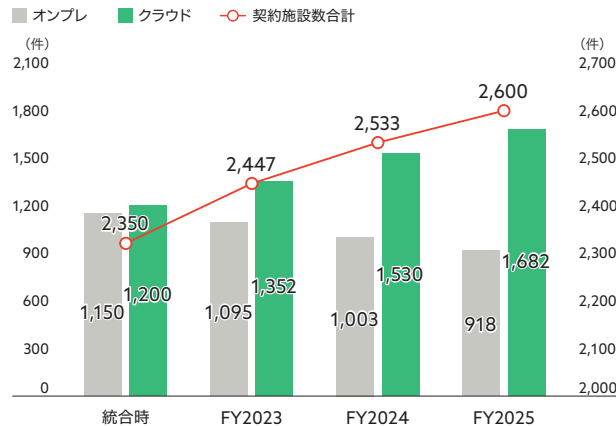
医療システム事業でクラウド型PACSの提供を開始したのは、2012年のことです。国内では非常に早い時期の市場参入であり、現在では、クラウド型・オンプレ型の医用画像管理システムを通じて全国2,600を超える医療機関と繋がり、クラウド型PACS市場においては70%超のシェア*（2024年度）を獲得しています。

当事業の強みは、医療データを取り扱うクラウドに求められる高度なセキュリティをご提供できることにあります。この強みがあることで、お客様から高い信頼性を獲得しています。

* 出典：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』

TOP MESSAGE

医療システム事業 PACS契約施設数推移



そして何より、AIの普及を見越したとき、当社がクラウドで大量の医療データをお預かりしていることが、大きな強みになると考えています。今後は、様々なルールに適合したデータの活用ビジネスを重要なテーマとして取り組んでいく所存です。その一環として、次世代医療基盤法に基づく認定作成事業者として国から認可を受けた、一般社団法人ライフデータイニシアティブ(LDI)に出資しています。

さらに、当社の子会社であるPSP株式会社は、LDIと共同で、匿名加工医療情報として医用画像データの提供を開始しています。エムスリー社との共同AIプラットフォームでは月間40万件近い検査画像をAIが評価しており、データ量と診断実績に応じた課金モデルのもと、AIによる処理の加速がそのまま収益に反映されます。

加えて、病理の領域においては、メドメイン社の参画により、AIアルゴリズムの開発も自ら担っています。病理AI診断支援を軸に、この分野への事業展開を加速させていきます。

多様性と付加価値をベースに 市場を拡げ、さらなる成長へ

最後に、資本政策と、人的資本に関する方針についてお話しします。

キャピタル・アロケーションの基本方針は、成長投資を最優先としながら、規律ある株主還元を実現することにあります。事業の成長に必要な資金を十分に確保した上で、キャッシュフローの見通しに基づき、成長投資・M&A・株主還元への配分を最適化していきます。配当については、投資先の評価などによって短期的な業績変動が生じた場合にも、それらに左右されず、安定的な配当が実施されるよう、配当性向40%またはDOE7%のいずれか高い方を目安としています。このようにDOEを目安に加えることで、長期保有の株主様にも安定的な利益還元を図れるものと考えています。なお2026年7月には、成長投資及びM&Aを最優先とする方針を堅持しつつ、2027年3月期から2030年3月期までの4年間を対象として、総還元性向100%を目指すことを発表しています。今後も資本効率を意識した経営を維持しながら、成長と還元の両立を図ります。

人的資本については、まず、情報基盤事業における新商材発掘の「目利き力」について、従来、人依存になっていた業務を専任の事業開発室に集約し、組織的な機能として強化しています。

また、国内の人材を海外のグループ会社に異動し、グローバル人材の育成を図っています。現在、情報基盤事業ではセキュリティ領域を専門とする人材など数名をFirmus社に出向させており、PMI^{※3}を推進する側面も担っています。CRM事業においても、タイの現地法人へ人材を派遣してい

ます。このような取り組みを通じ、海外で仕事をしてもらうことで、新しい商材を探す「目利き力」の向上に加え、海外でのビジネス経験を積んでもらいたいと期待を寄せています。さらに、定型的な業務などはAIに代替させて効率化を図り、人材には、仕様の策定や、新たなサービスを創造するといった、高付加価値の業務を行っていくよう意識改革を図っていきます。あわせて、高度IT人材や業界固有の知見を持つ人材など、特別なスキルを持つ人材とは個別に契約を交わし、組織全体の専門性をさらに高めていきます。その際の報酬設計や、その他の人材を含めた処遇において、フェアネスをいかに確保していくかが課題になると考えています。

当社には、情報基盤、アプリケーション・サービス(CRMや教育等)、医療をはじめとする多彩な領域にわたる事業があり、それぞれに、様々なスキルを持つ、“尖った”人材が在籍しています。AIという全産業を巻き込む大きな変化を「機会」と捉え、自らの多様性と付加価値をベースに、新ビジネスの創出で市場を拡げ、さらなる飛躍をとげることを期待しています。今後も、当社に一層のご期待、ご支援をいただきますよう、お願いいたします。



※3 Post Merger Integration：M&A成立後、買収した会社を統合するプロセスのこと

価値創造プロセス

テクマトリックスは、目利き力と業務ノウハウを強みに、競争優位性のある事業ポートフォリオを構成しています。持続的な事業展開を通じて「より良い未来」に向けた経済価値と社会価値を創出します。

企業理念

「より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団」



事業環境分析

成長領域への「選択と集中」により、市場の波に乗るだけでなく、医療・教育分野を含む各市場の需給ギャップを独自の知見で解決し、市場平均を上回る成長を実現します。

市場環境分析

デジタル社会による構造的な追い風

① 市場規模の確実な拡大

国内ネットワークセキュリティビジネスの市場予測は、2023年の約5,561億円から2026年には約8,055億円（約1.4倍）へと着実な成長を見込む

② 顧客層の投資意欲

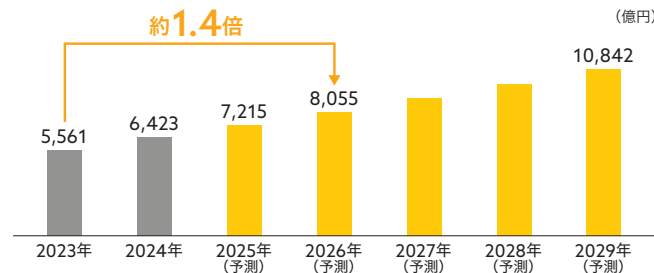
「超大手・大手企業」において投資動向が顕著であり、2022年度比で150%を超える伸びが予測※。サイバー攻撃の高度化・巧妙化により、経営層の理解も進む中、継続的かつ積極的な投資が期待できる環境。

※出典：富士キメラ総研「ネットワークセキュリティビジネスの国内市場を調査」

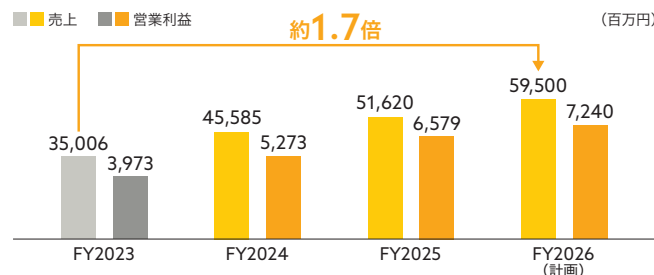
③ 技術パラダイムの転換

テレワークの定着やクラウド移行に伴い、SASE(Secure Access Service Edge)やSSEといった「場所に依存しない」新しいセキュリティ体系への需要が急増。

ネットワークセキュリティビジネスの国内市場予測



当社情報基盤事業の中期経営計画



出典：IDC『国内情報セキュリティ市場予測2025年～2029年：ソフトウェア、アプライアンス、サービス - 2025 May forecast』

内部要因分析

④ P.4 バリューチェーンにおける競争優位性

市場予測を上回る成長を実現する競争優位性

① 「目利き力」と「技術力」

海外の最先端テクノロジーを発掘・輸入・販売し、国内トップクラスの導入実績と受賞歴を誇る。1領域で1社のメーカーにコミットする組織体制で技術力を磨く。

② 課題解決型のビジネスモデル

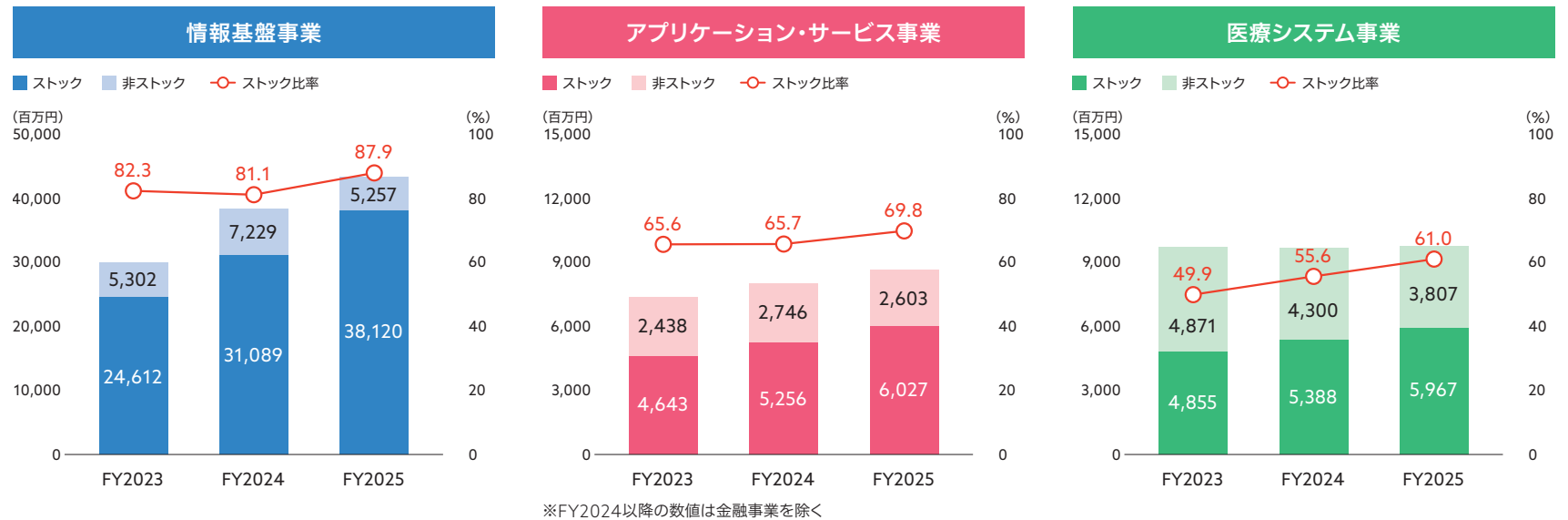
単なる製品の仲介ではなく、発掘・開発から保守・運用までを網羅するバリューチェーンを展開。顧客の課題解決に向け、継続的な拡張・更新を通じて顧客価値を高め続ける。

セグメント別の事業環境分析

セグメント	市場環境	当社の対応	成長の状況 (FY2025)
情報基盤事業	クラウド移行の加速、サイバー攻撃の高度化、巧妙化に伴う、顧客のニーズと投資意欲が増加	Palo Alto Networks社をはじめとした海外の最先端テクノロジーの「目利き力」と技術支援。さらに運用監視サービス (TPS) やSOCの自動化により人材不足という課題を解決	従来のソリューションに加え、SOC業務の自動化ソリューションのクロスセルで、売上収益・営業利益は過去最高を更新
アプリケーション・サービス事業	DX推進に伴うCRM需要や、車載業界を中心にソフトウェアのテストツールのニーズが増加	CRM事業やソフトウェア品質保証事業での「サブスクリプション化」を強力に推進し、ストック型ビジネスの基盤を構築	複数の事業でサブスクリプション化の進展によりストックが積み上がり、売上が伸長
医療システム事業	医療現場の人材不足をはじめとしたデジタル化 (DX)、クラウドシフトの需要が増加	クラウド型PACSへの積極的なシフトや医療情報クラウドサービス・PHRアプリ「NOBORI」が順調	クラウドサービスの売上構成比拡大に伴い成長。事業領域の拡大を目指し、M&Aを実施

事業別収益モデル

当社事業は、サブスクリプション型ビジネスへの移行（ストック比率の向上）が進展することで、安定かつ継続的な伸長を見込んでいます。



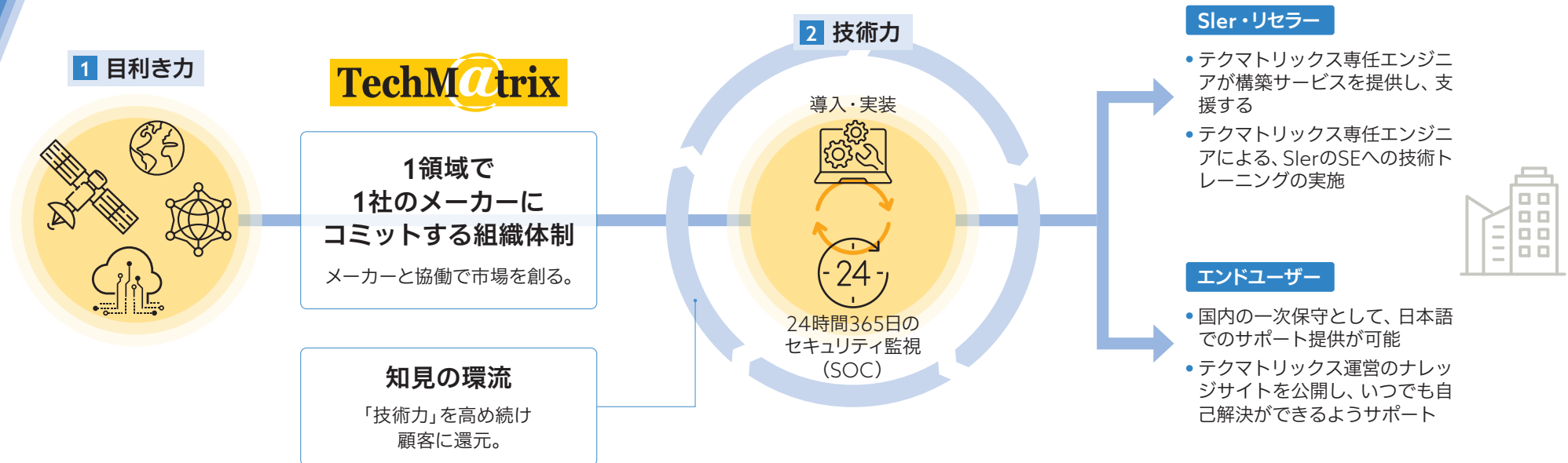
フロー型収益 (非ストック)	サーバー、ストレージ、ハードウェアの販売・導入。	CRM分野 (FastSeries) 等の導入時におけるカスタマイズ。ビジネスソリューション分野における受託案件等。	オンプレミスの医用画像管理システム (PACS) のサーバー等の販売・導入。
ストック型収益	システム利用料、保守・運用、セキュリティ総合監視サービス等の複数年契約。	ソフトウェア品質保証分野における海外ベンダー製テストツールの直接販売、CRM・教育分野における自社開発SaaSの提供による利用ライセンス収入等。	クラウド型医用画像管理システム (PACS) のプラットフォームの利用料やデータ蓄積量に応じた従量課金。
ポイント	「目利き力」で最先端のテクノロジーを発掘し、高い技術力を持って、販売・保守・運用までをワンストップで提供することで、差別化やパートナーとの強固な信頼構築に繋げている。	これまで培ってきた、お客様の業務を深く理解する「業務ノウハウ」があるからこそできる提案力で、高い継続率を実現する。	業界に先駆けて市場参入、クラウド型PACSにおけるリーディングカンパニーとして、蓄積される膨大なデータを利活用し、新たなビジネスを創造する。

特集 情報基盤事業

最先端技術の「目利き力」と「技術力」が作る参入障壁

情報基盤事業では、1領域で1社のメーカーにコミットする組織体制を構築しています。

「目利き力」を発揮して発掘した特定メーカーのソリューションに対する深い知見と高度な「技術力」を磨くことで、お客様の課題解決に最適な提案・支援を提供し、「何かあったらテクマトリックス」とお客様から信頼される関係性づくりを目指しています。



1 「目利き力」

- 海外の最先端テクノロジーを発掘し、セキュリティ製品をいち早く輸入・販売する。
- 社会課題を先読み、発見し、バックキャストینگで新しいセキュリティ製品・サービスを他社に先駆けて導入する。

2 「技術力」

- 営業と技術で専門部隊を配置する組織体制により、商材への知見を深め、メーカーとの信頼関係構築と技術力を磨く。
- 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、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。

中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」の進捗

2年目の進捗と見通し

FY2025は、引き続き情報基盤事業におけるサイバーセキュリティ対策需要の拡大に伴い、売上収益、営業利益共に過去最高となりました。最終年度となるFY2026は、売上収益は、情報基盤事業が牽引し、計画を上回っての着地を予定しています。営業利益も、医療システム事業でのメドメイン社連結子会社化による影響を除くと計画通りの着地を見込んでいます。

(百万円)	FY2024実績	FY2025実績	FY2026見通し
売上収益	64,882	71,733	81,800
情報基盤事業	45,585	51,620	59,500
アプリケーション・サービス事業	9,177	9,884	11,130
医療システム事業	10,119	10,229	11,170
営業利益	6,662	7,760	8,200
情報基盤事業	5,267	6,579	7,240
アプリケーション・サービス事業	141	△148	200
医療システム事業	1,253	1,329	760
営業利益率	10.3%	10.8%	10.0%
情報基盤事業	11.6%	12.7%	12.2%
アプリケーション・サービス事業	1.5%	—	1.8%
医療システム事業	12.4%	13.0%	6.8%

成長ドライバーとさらなる成長シナリオ

情報基盤事業

現状（実績数字は昨年度実績）

- ストック比率 87.9%（3年で+5.6pt）
- 受注残高 788億円（前年比+18.9%）
- 売上収益 516億円・営業利益66億円で過去最高（前年比+13.2%/+24.9%）

成長ドライバー

- 取扱製品の拡充、「AIに対するセキュリティ」領域でのビジネス拡大
- AI活用やFirmus社との連携によるセキュリティ運用サービスの拡充
- Firmus社を軸にしたASEAN（マレーシア・シンガポール他）展開

成長シナリオ

- 高いストック比率により受注残高が拡大、取扱製品増加が事業拡大に直結
- セキュリティ運用サービスビジネスの拡充により利益率を向上

アプリケーション・サービス事業

現状（実績数字は昨年度実績）

- ストック比率 69.8%（3年で+4.2pt）
- 受注残高 71億円（前年比+17.4%）
- 売上収益 98億円で過去最高（前年比+7.7%）、EdTechは投資先行で営業損失

成長ドライバー

- 生成AI技術のサービス化（FastGenie等）によるCRMの高付加価値化
- SE事業の取扱製品の拡充・自社ソリューションの展開
- EdTechの公立校本格展開
- CRM事業のASEAN展開・黒字化

成長シナリオ

- CRM、SE、EdTech共にストック比率は向上、受注残高の積み上げも拡大
- EdTech・CRM ASEANの営業損失の圧縮と、AI関連売上を新たな収益源に

医療システム事業

現状（実績数字は昨年度実績）

- ストック比率 61.0%（3年で+11.1pt）
- 受注残高 194億円（前年比+23.6%）
- 売上収益 102億円・営業利益 13億円で過去最高（前年比+1.1%/+6.1%）

成長ドライバー

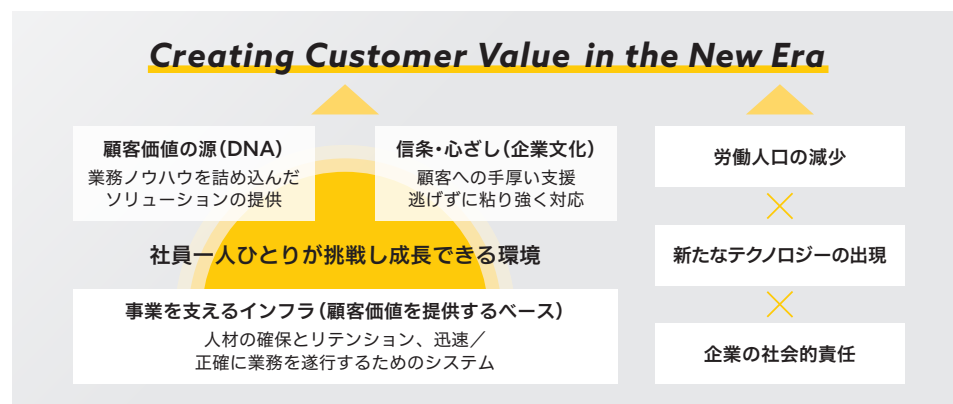
- PACSのクラウドシフト加速とシェア拡大
- PHR・病理分野などの新規事業拡大
- 「AI画像診断支援」プラットフォームの拡大
- ASEAN他（タイ・マレーシア・フィリピン・ネパール等）での事業展開

成長シナリオ

- PACSのクラウドシフトによりストック比率は向上、受注残高の積み上げも拡大
- AI画像診断・デジタル病理が進展し、次期中計での収益貢献が加速

基本戦略

中計3か年で実現したいこと（目的）の達成に向け、主に5つのテーマ（手段）に沿った取り組みを各セグメントで推進しています。



手段(実現に向けて)

- 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)
- 取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ
- AIの活用
- 人材育成とリテンション(ダイバーシティ推進含む)
- グループ間連携強化によるシナジーの創出

目的(実現したいこと)

- 1 事業領域の拡大
- 2 海外市場での事業の拡大
- 3 データを活用したビジネスの創造

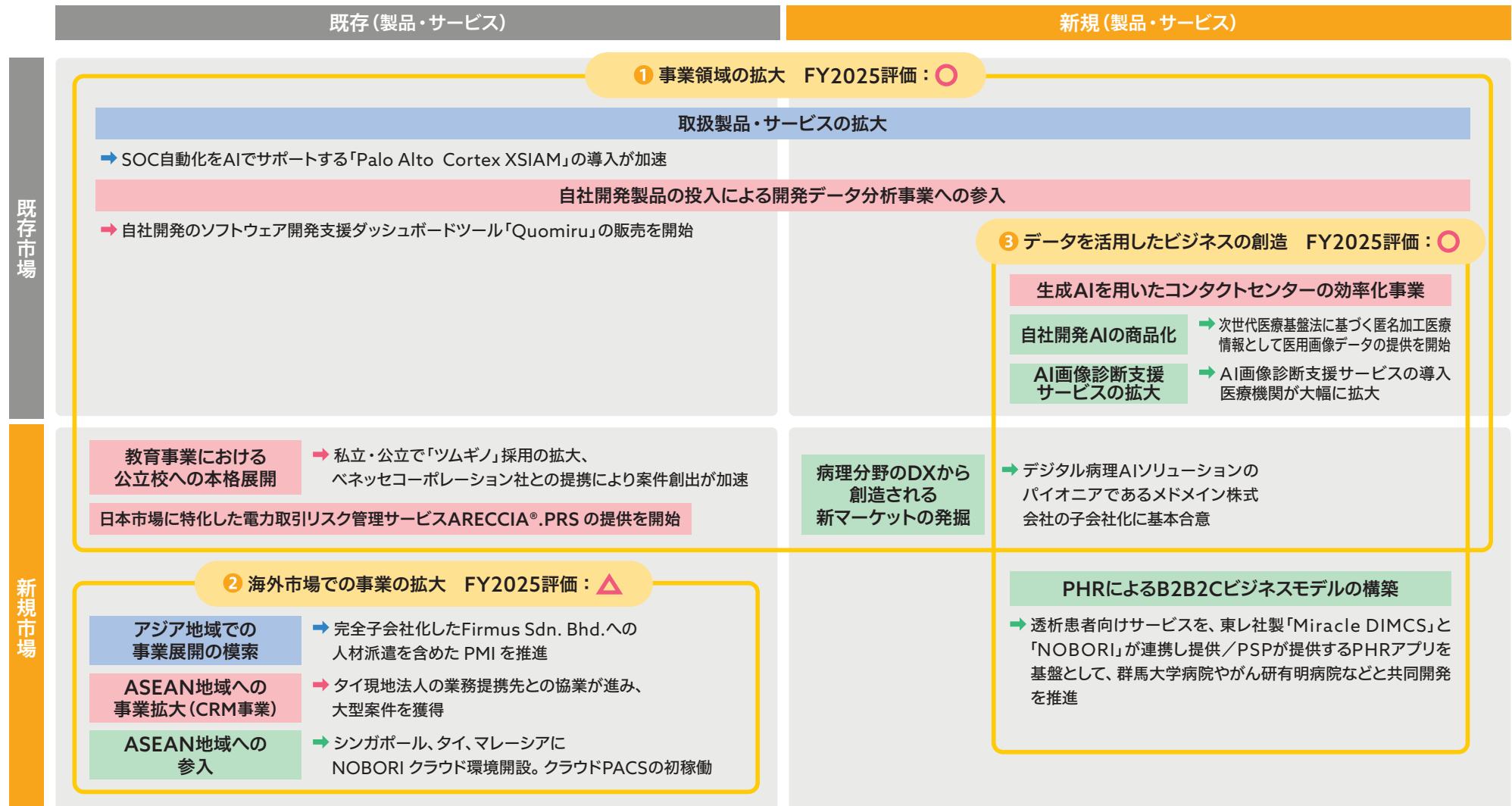
中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」の進捗

基本戦略2年目の成果 — 成長マトリックス

■ 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



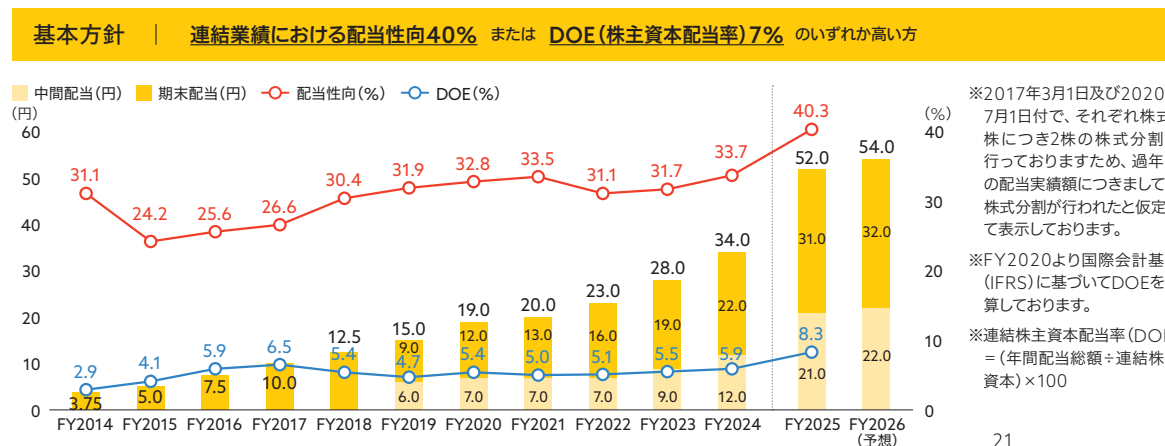
財務戦略

FY2025業績概況

売上収益	+10.6% 前期比 71,733百万円	営業利益	+16.5% 前期比 7,760百万円	連続増収/ 増益記録	24 期連続増収 ↑ 12 期連続増益 ↑
受注高	+7.4% 前期比 89,009百万円	受注残高	+19.6% 前期比 105,431百万円	ストック 比率	81.1% 単体+PSP

株主還元

当社は、株主価値の向上の一環として株主に対する利益還元を重要課題と位置づけております。FY2025上期までは、期末業績における配当性向30%以上を基本方針としておりましたが、資本コストや株価を考慮した経営の実現に向けて、株主還元の強化及び安定配当を行う方針を明確にするため、配当性向に加えて、DOE（株主資本配当率）を新たな指標として導入いたしました。今後は連結業績における配当性向40%または、DOE（株主資本配当率）7%のいずれか高い方を目安に継続的かつ安定的な配当を実施することを基本方針とします。今後も引き続き、財務状況、収益動向、内部留保などを総合的に勘案の上、安定的かつ継続的な増配を目指します。なお、2026年7月31日に、FY2026からFY2029までの4年間を対象として、総還元性向100%を目指すことを発表しました。

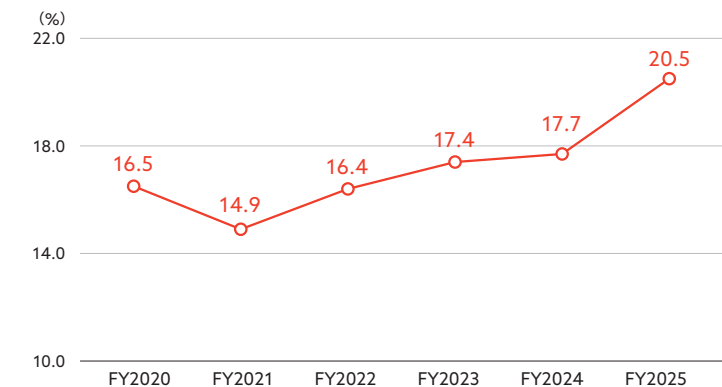


資本効率を意識した経営

資本コストには様々な評価、算出方法がありますが、当社は自社の資本コストを加重平均資本コスト(WACC)によって把握し、資本効率については、投下資本利益率(ROIC)を採用し、WACCを上回るROICの維持を目指しています。その実現に向けて、資本コストの現状分析、設備投資・研究開発投資・人的資本への投資等に関して、収益力や資本効率への影響、経済環境などを総合的に勘案した投資判断を行い、企業価値向上に資するようさらに努めます。また、株主資本の運用効率を示すROEは同業種比較においても高水準を維持しており、資本効率性は高い経営状況にあります。

積極的な成長投資と収益性向上の両立を図ると共に、株主還元についても事業利益の拡大に応じて継続的に充実させる等、今後も資本コストを意識した経営を推進します。

ROEの推移



	FY2024	当社	全業種平均	情報通信業平均
ROE		17.7%	9.36%	10.58%

※無リスク金利 2.2%、β値 0.82、マーケットリスクプレミアム 6% にて株主資本コストを算出

財務戦略

中期経営計画における成長投資

中期経営計画Creating Customer Value in the New Era（2024年4月～2027年3月）で掲げる事業戦略に沿って企業価値の向上を目指します。

キャピタル・アロケーション

中期経営計画3か年 (2024/4～2027/3) 営業キャッシュフロー	成長投資 100億円～150億円	高度IT人材の採用・育成、処遇の改善、研究・開発投資等 ・ポートフォリオ・サービスの拡充の人的リソースの獲得 ・自社ソリューションの強化・拡充のための研究・開発投資
	M&A等 100億円～150億円	M&Aや資本業務提携等 ・最先端の技術、専門知識、人的リソースの獲得
	配当金 50億円～70億円	株主還元の拡充
	運転資金 250億円～300億円	事業継続に必要な資金 ※海外仕入先への支払いとお客様からの売上代金回収には時間差があるため、通常の事業運営に必要な資金に加え、受注金額の約1ヶ月分を、事業継続のための運転資金として確保。複数年の大型契約の受注により、この金額は増加傾向にあります。
2024年3月期 期末現預金 270億円		
In	Out	

FY2024-FY2026中期経営計画2年目までの投資実績

中計2年間で、約**175億円**の投資を実行

成長投資における人的資本への投資

約**100億円**

- 高度IT人材の採用・育成を前倒しで推進、300名以上の新規採用とグループ各社での処遇改善による投資（約45億円）
- 医療システム事業でのAI診断支援等の機能拡張、CRMでのAIを活用した製品群等の開発、EdTechでのクラウド校務支援など、**自社ソリューションの拡充を推進**（約55億円）

戦略的M&AとR&Dの実行

約**75億円**

将来の成長の柱となる投資

- 2024年11月Firmus社、2026年4月にメドメイン社への大型投資を実施

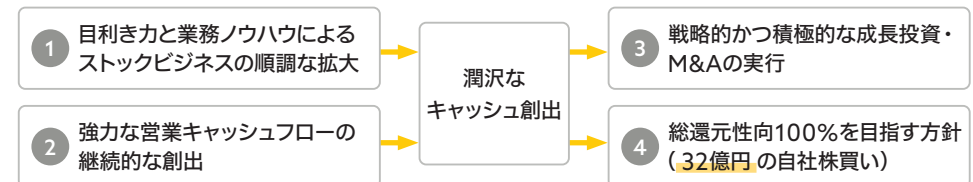
今後のコミットメント：優先順位と規律ある還元

1	↑ 成長投資	ビジネス成長のための投資を継続し、さらなる収益成長を目指す
2	+ M&A等	戦略的な事業拡大、非連続な成長の実現
3	¥ 株主還元 (配当・自社株買い)	自社株買いは、総還元性向100%を目指し、その目標の範囲内で、市場評価に乖離が生じたと判断した場合には能動的に実行

成長投資・M&Aと株主還元の両立

成長投資・M&Aを優先する原則を堅持した上で、**総還元性向100%**を目指す規律ある資本政策を実行

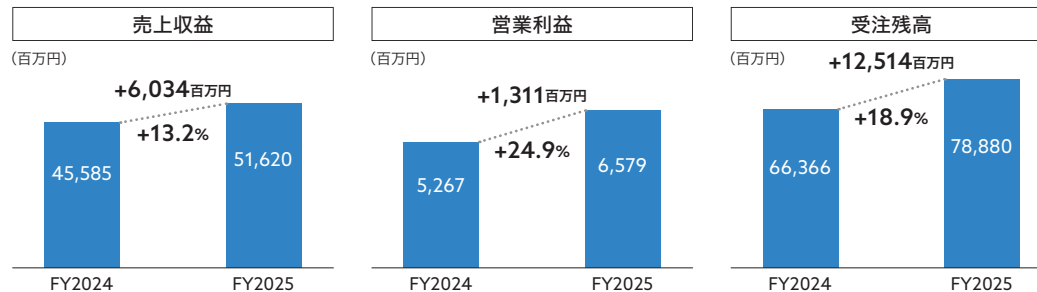
- FY2026から、次期中期経営計画末のFY2029までの4年間を対象
- FY2026(本年度)は**自社株買い32億円**を実行し、総還元性向100%を目指す
現在の配当性向40%及びDOE7%のいずれか高い方を目安に配当する方針は維持配当に加えて、**自社株買い**を機動的に実施することにより、各年度において総還元性向100%を目指す



- 総還元性向100%は、今後の当期純利益の還元比率であり、成長投資やM&A等の原資とは区別
- 成長投資・M&A等は、総還元性向100%を目指す方針の下でも、積極的に実行可能
運転資金水準(250～300億円)を含む手元資金を柔軟に活用すると共に、必要に応じて借入も活用し、財務的な柔軟性を確保
- 次期中計期間中の詳細なキャピタル・アロケーション方針は、次期中計策定時に改めて提示

セグメント別概況

情報基盤事業部門



FY2025 業績のポイント

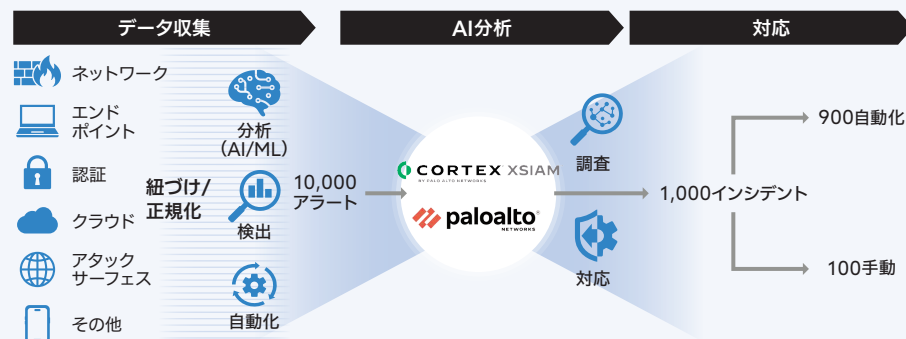
従来のクラウド型セキュリティ対策製品に加え、AIを活用したSOC業務の自動化ソリューションのクロスセルが進展。前期2Qの大型案件による反動減があったものの、複数年契約のサブスクリプションの積み上がりに加え、前期3Qから Firmus社を連結したこと等から、売上収益・営業利益共に過去最高を更新。

TOPICS

Cortex XSIAM の導入、運用・監視支援サービスを提供開始

IIJグローバルソリューションズ社と協業して、Palo Alto Networks社のセキュリティ運用プラットフォーム「Cortex XSIAM」の導入・運用・監視支援サービスを提供開始しました。日々高度化・巧妙化するサイバー攻撃の脅威に対するセキュリティ運用・監視業務の自動化ソリューションとして展開を進めています。

【イメージ】



SOC自動化の効果

※SOC自動化：セキュリティオペレーションセンターが行う監視・分析・インシデント対応業務を、自動化技術やAIを活用して効率化すること

- 手作業による人的負担の解消
- 脅威の正確な検出と可視化
- 自動化によるインシデントレスポンスの高速化

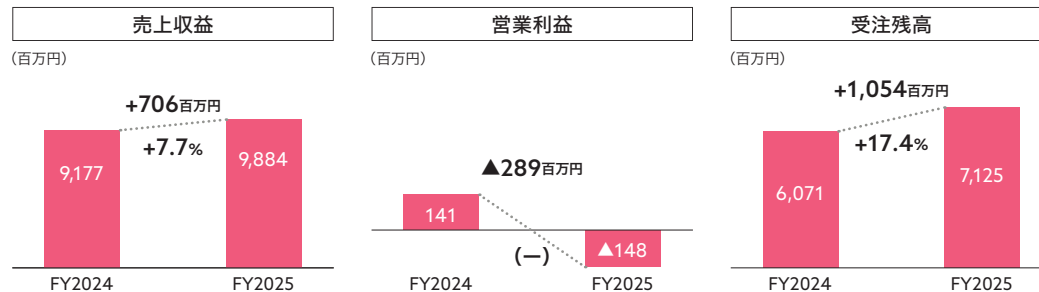
テクマトリックスの付加価値

- 高度な技術や知見が求められる導入の技術的難易度に対して、Palo Alto製品に対する知見の深さを発揮した導入支援の実施
- Cortex XSIAMによって、「手動での対応が必要」と判別されたアラートをTPS (TechMatrix Premium Support) により処理



セグメント別概況

アプリケーション・サービス事業部門



FY2025 業績のポイント

クラウド型コンタクトセンターCRMシステム (FastHelp) の需要が好調だったことに加え、各事業のストック案件の新規受注の積み上がりにより、売上に占めるストック割合が増加し、売上収益が伸長。EdTech事業のソフトウェア開発費用の計上方法の変更や、CRM事業のビジネス拡大に伴う費用の増加等により営業利益は減少。

TOPICS

① SE事業(ソフトウェア品質保証)で初の自社開発製品となる「Quomiru」の販売を開始

ソフトウェア開発プロセスにおいて、使用している複数のツールから情報を収集し「進捗」「品質」「リスク」をリアルタイムで可視化するソフトウェア開発支援ダッシュボードツール「Quomiru」の販売を開始しました。当製品を通じて、ソフトウェア開発の複雑化や手作業の工程を解消し、開発データを自動で収集・可視化することで、潜在的なリスクの発見を支援します。



② EdTech事業、ベネッセコーポレーションとの業務提携で案件創出が加速

EdTech事業が展開するフルクラウド型校務支援システム「ツムギノ」が、株式会社ベネッセコーポレーションが高等学校(中高一貫校含む)向けに提供する校務支援システム「ベネッセ校務クラウド」として正式採用されました。2025年4月より本格的に提供を開始し、案件創出が加速しています。

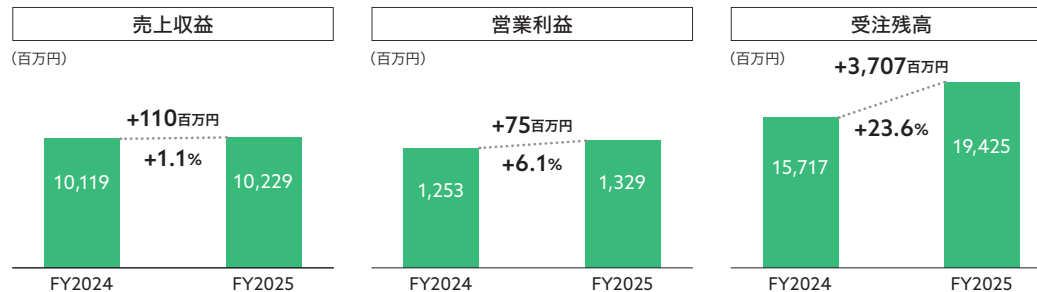
協働体制のもと、両社の強みを活かしながら、販売・導入推進力の強化ならびに新たなサービス開発を推進します。

③ AI活用によるコンタクトセンターの業務効率化を実現

顧客情報やあらゆるコンタクト履歴を一元管理する、コンタクトセンターソリューション「FastSeries」が、株式会社アドバンスト・メディアの音声認識ソリューション「AmiVoice® Communication Suite」と連携を強化します。音声データのテキスト化や生成AIによる要約文の自動連携等により、さらなる業務効率化の実現を目指します。

セグメント別概況

医療システム事業部門



FY2025 業績のポイント

医療情報クラウドサービスPHRアプリ「NOBORI」ならびにグループ会社の医知悟、A-Lineが順調に推移し、売上収益は前年同期水準で着地。人件費及び投資コストは増加した一方で、クラウドサービスの売上構成比が拡大したことにより、営業利益は前年同期水準で着地。

TOPICS

メドメイン株式会社を子会社化し、病理AIの社会実装の本格化へ

PSP株式会社は、2026年4月、AI開発技術を含む病理診断関連技術とシステムを保有するメドメイン株式会社を連結子会社化しました。病理診断支援AIの臨床での実利用への大きな変化を目前に控え、継続性をもった医療機器承認プロセスへの対応体制の確保、さらに集積されるデジタル病理関連データの医学研究への還元など、さらなる高次元での事業開発にワンチームとして取り組むことを目指します。

病理診断現場の課題

- 病理医がガラス標本（プレパラート）を顕微鏡でのぞくアナログな手法が主流
- 病理医不足（多くの医療機関で常勤病理医は1名のみ、もしくは外注している）
- 診断のダブルチェックができず、病理医の精神的負担・労働負荷

課題解決

- データ化された病理画像データを高精度で、瞬時に解析するAIをメドメインが独自に開発
- 病理画像データをAIが解析
- AIが全症例をダブルチェック



ガラス標本をデータ化し、AIで診断支援



病理画像データ



AIによる解析



医師が最終診断

病理医のパートナーとしての画像解析AI

病理画像データを高精度で
瞬時に解析するAIを独自開発

ROC-AUC0.95以上（専門医同等レベル）の
精度を持つAIが、全症例ダブルチェック

疲労を知らないAIが常に「第2の目」として機
能し、標準化された高品質な診断を担保

AIのアシストにより、
医師による正確な病理診断に繋がる