



統合報告書 2026

テクマトリックス株式会社

Creating Customer Value in the New Era

Mission Statement

より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団

行動指針

共存・共栄の精神のもと、誠実、かつ真摯に
顧客貢献・社会貢献に取り組む

常に謙虚に学ぶ姿勢を忘れず、
新しい技術や新しいビジネスに挑戦し続ける

オープンな議論を交わし、
全員がチームの成功と成長にコミットする

テクマトリックスが目指す
プロフェッショナルな人材像
SIMPLE & 4C

Speed スピード

Innovation 革新

Management マネジメント

Passion 情熱

Learning 学習

Endeavor 努力

Commitment コミットメント

Customer Satisfaction 顧客満足

Confidence 信頼

Challenge 挑戦



経営のコアー「領域 × 技術」の交差に事業機会を見出す

社会課題（事業の起点）

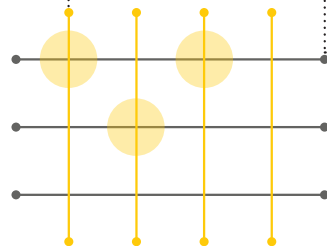
日本の「情報の非対称性」という社会課題を、技術で解決

IT活用が遅れている「垂直市場（バーティカル領域）」に、確かな目利きで選んだ「水平技術（ホリゾンタル技術）」を投入し続ける

テクマトリックスの独自性（社名の由来）：「領域 × 技術（テクノロジー）」の掛け合わせ（マトリックス）による価値創造

垂直市場（縦軸）

- 医療
- コールセンター
- 教育
- 金融
- 自動車
- …



テクノロジー（横軸）

- アプリケーションインフラ
- ミドルウェア
- インフラストラクチャー

ビジネス・プロセスを効率的・効果的に機能させるためのソフトウェア
提供範囲 業務支援ソフト・テストツール・BI・AI

アプリケーションの開発・実行に共通して使用されるソフトウェア
提供範囲 データベース・API・オペレーティングシステム・仮想ネットワーク

ソフトウェアを稼働させるためのハードウェアや設備
提供範囲 サーバー・ストレージ・ネットワーク機器・セキュリティ対策

ビジネスモデルの持続可能性の仕組み

コアアイデンティティ

ITのプロフェッショナル集団

- IT製品の供給者（商社）から、業界特有の深い課題を解決する「ビジネスパートナー」へ進化／深化を続ける。
- 「領域 × 技術」が交差する点を意識して、技術力を活かして領域内の課題を解決することで社会に貢献する。

成長の源泉

リレーションシップ構築

- 創業以来、パートナー、お客様と業務の中で長期にわたる信頼関係を構築。
- 当社事業の周辺に広がる補完的な領域で事業を展開する企業をM&Aし、事業領域を拡大する。

拡張の構造

新規事業の創出

- 既存事業の周辺領域にある、お客様の潜在的かつ汎用的なニーズや課題をキャッチする。
- ニーズや課題が存在する領域に展開し、培ってきた技術力や業務ノウハウを投入する。

“事業ポートフォリオ”

事業部門別売上収益と構成比 (2026年3月期)

医療システム事業

102億円 [14.3%]

医療

- 医用画像管理システム (PACS) の提供
- PHRサービスの提供
- AI医療診断支援サービスの提供
- 遠隔読影のプラットフォームを提供

主要グループ会社

PSP株式会社

合同会社医知悟

株式会社A-Line

情報基盤事業

516億円 [72.0%]

ネットワーク・セキュリティ

- 最先端のネットワーク／サイバーセキュリティ製品の提供
- 安全な情報基盤を構築
- 24時間365日の運用監視サービスの提供

主要グループ会社

クロス・ヘッド株式会社

OCH株式会社

Firmus Sdn.Bhd.

売上収益
717億円
(2026年3月期)

アプリケーション・サービス事業

98億円 [13.8%]

CRM

- コンタクトセンター向け問い合わせ管理システムの提供
- FAQナレッジシステムの提供

ソフトウェア品質保証

- IoT時代の組み込みソフトウェア品質保証のためのテストツールの提供

ビジネスソリューション

- インターネットサービス、金融分野でのソリューション提供
- 学術や公共エンタープライズ分野でのソリューションを提供

EdTech(教育)

- スクール・コミュニケーション・プラットフォーム「ツムギノ」の提供

主要グループ会社

TechMatrix Asia Co., Ltd

株式会社カサレアル

アレクシアフィンテック株式会社

“バリューチェーンにおける競争優位性”

当社は、「目利き力」と「業務ノウハウ」を基盤に、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しています。継続的な拡張・更新を通じて顧客価値を高め続けることで、独自の競争優位性を構築しています。

ライフサイクル・フェーズ	テクマトリックスの主な活動	A 情報基盤事業	B アプリケーション・サービス事業 (SE)	C アプリケーション・サービス事業 (CRM/BS/EdTech)	D 医療システム事業	強み・高付加価値ポイント
① 発掘・仕入・調達	海外の最先端テクノロジー/セキュリティ製品の仕入・調達	○	○			〈目利き力〉 - 海外の最先端テクノロジーの発掘 (A B) - IT活用が遅れている領域の社会課題の発見 (A B C D)
② 企画・開発	- 業界特有の課題を解く自社製品の開発・医療クラウド等の企画・開発 - 顧客が業務で必要とするシステムの機能要件を定義	○ (自社開発含む)	○ (自社開発含む)	○ 自社開発	○ 自社開発	〈業務ノウハウ〉 - 特定の業界・業務に対し、深い業務知見を有する「業務ノウハウ」を活用してアプリケーションを自社開発 (B C D) - 業界特化型ソリューションの展開により、業務視点を踏まえた高品質な開発 (B C D)
③ 販売・導入	- 顧客のニーズ、仕様に見合う製品・サービスの提案・販売 - インフラ基盤の構築、導入キitting	○ ディストリビューター	○ 直販 (独占販売)	○ 直販	○ 直販	1領域に1社のメーカーにコミットする組織体制 (A) - 製品・サービスへの豊富な知識 (A B C D) - グループ会社と連携した高い技術実装力 (A) - CRMの「FastHelp」は 国産ソフトウェアにおいてトップシェア (C) - 医用画像管理システムPACS (クラウド) は 契約施設数でトップシェア (D) - 遠隔読影「医知悟」はインフラ遠隔読影市場においてトップシェア (D) - 顧客の要望にあわせたカスタマイズ、クラウド化 (B C D)
④ 保守	24時間365日の監視・セキュリティ運用サービス - 障害対応等、顧客システムの安定稼働を支援	○ 保守・運用・監視	○ 保守	○ 保守	○ 保守	- 自社開発したセキュリティ統合監視サービス「TechMatrix Premium Support」による24時間365日体制 (A) 1領域に1社のメーカーにコミットする組織体制により磨かれる高度な技術力 (A) - 製品・サービスへの豊富な知識による高度な技術力 (A B C D)
⑤ 拡張・更新	- システムのアップデート - 顧客のニーズやテクノロジーの進化にあわせた機能追加、改善、再設計	○	○	○	○	- 製品販売だけでなく、導入、保守 (運用監視) まで一貫して提供するワンストップ対応 (A B C D) - ストック型ビジネスにより、顧客と長期的な関係性を構築 (A B C D) - 高いスイッチングコスト (インフラ構築/業務ノウハウによる顧客との信頼関係構築/プラットフォーム化) (A B C D)

事業部門座談会

“AI時代”の追い風を受けて、 各事業部門がさらなる 高付加価値のビジネスへと 発展させる

当社の主要な事業である、情報基盤、アプリケーション・サービス、医療システムの事業部門トップが集い、各事業部門の歴史から相互の関係性、AI時代を見据えた事業戦略について語りました。



セキュリティ製品を販売する専門商社から、 独自の付加価値を創出する インキュベーション企業へ

志賀 当社は1984年、ニチメン株式会社(現 双日株式会社)の営業部門の戦略子会社「ニチメンデータシステム株式会社」として設立され、翌1985年に海外の先端IT製品の輸入販売、システム構築・保守を主軸とする事業を開始しました。「目利き力」を発揮して、海外の優れた商材をいち早く見だし、国内向けに販売してきたのです。

現在の「情報基盤事業」は、インターネットの黎明期にあ

たる1996年にワンタイムパスワード製品の販売代理権を取得してセキュリティ事業に参入するなど、他社に先駆けてセキュリティに焦点を当て、投資をしてきました。セキュリティに深く関わっていく中で育まれたナレッジや技術力、サポート力は当社の強みになっています。

ディストリビューター※1としては、「一つの領域で一社のメーカーにコミットする」ことをポリシーとしており、2009年から取り扱うPalo Alto Networksをはじめ、Proofpoint、Tenableなどの商材の販売に注力しています。大げさに聞こえるかもしれませんが、そのメーカーと運命を共にする心構えで、メーカーとの協働で市場を創っていくの

です。こういった点から、メーカーのソリューションについて、最も理解しているのは当社であると自負しています。

鈴木 志賀さんからのご説明の通り、当社のそもそもの事業モデルは、海外の優れたソフトウェアやインフラ機器などを輸入して販売する形であり、アプリケーション・サービス事業も、同様の形でスタートしました。しかしながら、海外の先端技術を取り扱う企業、特にスタートアップ企業は、短期間に事業戦略を変更することが多いため、国内のお客様に長期間安定して製品を提供することが難しいという課題がありました。また、業務アプリケーションは、日本市場に特化した

※1 ディストリビューター：パッケージ製品やライセンスをベンダーから仕入れ、販売代理店へ卸売する専門商社

事業部門座談会

業務に対応する必要があり海外製品では国内のお客様のニーズを十分に満たせないことがありました。

そこで、先端ソフトウェアを活用した自社ならではの付加価値づくりとして独自のアプリケーション開発に舵を切ったのです。元来、当社には新規事業を自ら開発しようという前向きなマインドが根底にありました。以降、同部門がインキュベーターのような役割を果たして新たな商材を生み出し、1996年のコンタクトセンター向け「FastSeries」を皮切りに、1998年の医用画像システム、2012年の医療クラウドサービス「NOBORI」（現在は医療システム事業として独立）、2021年の教育業界向け「ツムギノ」の創出に繋がっていきました。これらの事例に見られる「ゼロから1を創り出し、付加価値の高い事業に成長させること」は、当社のベースとなるカルチャーそのものです。

特定の業務領域への深い理解を、当社は「業務ノウハウ」と呼んでいます。この業務ノウハウを発揮して、“尖ったソ



リューション”を持っていることも、当社の特徴です。中でも、先ほど申し上げた「FastSeries」のコンタクトセンターCRM「FastHelp」は、国産ソフトウェアにおいてトップシェア*を誇り、多くのコンタクトセンターでご利用いただいています。

圧倒的なシェアを誇る医療システム事業は、AI時代に対応した課金システムを確立

依田 医療システム事業はかつて、アプリケーション・サービス事業部門に属していましたが、事業規模の成長に伴って、スピンアウトして独立した事業部門になりました。元々、我々がクラウドシフトに舵を切った2012年の当初から、月額課金モデル、しかもお預かりしているデータ量や、実際に診断がついた数、すなわち成果に応じて課金する仕組みを確立してきました。AIが業務を代行する時代においても通用する収益モデルを既に確立していることが、当事業の強みだと考えています。

医療システム事業の特徴の一つに、他のビジネスに比べて、インキュベーションの期間を長期の視点で捉えていることがあります。しばらく前ですが、デジタル病理の事業について12年間の事業計画を書きました。「ITの世界で12年は長すぎる」というご意見もあるかもしれませんが、薬事行政への対応も前提とした医療系のシステムにおいては、必要な期間であり、その長期視点をもった検討が必要です。

時間をかけて育てる事業については、ステークホルダーとの間で、評価が分かれることもあります。例えばグループの合同会社医知悟ですが、現在、国内の遠隔画像診断市場に

おいて5割近くのシェア*を持ち、グループの中でも売上高営業利益率はトップレベルを維持しています。ところが、ビジネスの立ち上げ当初は、社外のステークホルダーから「これは本当に黒字になる事業なのか」と危ぶむ声が寄せられていました。

当社は事業を見極める際には、実際の現場で捉える社会課題と照らして、新たなサービスが将来の医療の現場でどのように必要とされるものなのか、それが判断の第1基準になります。さらに、当社がその役割を担うことに必然性があるのか、独自の付加価値により事業がどのように伸び、その先の安定するものか。これまで培ってきた経験から、かなり高い精度で判断できると考えています。これを私たちの「目利き力」と言っているかもしれません。これからも、社会の変化や社会課題を見据えて、すべての生活者が自分自身の医療情報にアクセスし、学ぶ機会をつくるためのPHR※2や、専門医不足が深刻な病理分野でのAIなど、将来のニーズを確実に捉えること、結果として市場面積を広げ、収益増に繋がる投資を継続しています。

鈴木 ビジネスにおける時間軸は各事業で異なっているものの、事業部門それぞれが、真面目に、「本当の付加価値」を追求している点は、共通しているところですね。

志賀 全社視点で見れば、時間軸の異なる事業を組み合わせているからこそ、単なるリスク分散にとどまらない、強固な事業ポートフォリオを構築できています。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——当

* 出典：株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2025年版」CRM（顧客対応系）部門を本人が主体となって管理・活用する仕組み

* 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」

※2 Personal Health Record：個人の健康や医療に関するデータ

事業部門座談会

社の3つの事業は、それぞれが先端技術に対する独自の「目利き力」を発揮して市場を切り拓いてきました。

現在は情報基盤事業が大黒柱として大きなキャッシュを生み出していますが、常に同じ事業がグループを牽引してきたわけではありません。時代ごとにリードする事業が入れ替わり、生み出したキャッシュや知見をお互いに還流させながら、3事業が相互の成長を支え合って拡大してきたのです。中でもインキュベーターの役割を担ってきたのが、アプリケーション・サービス事業です。現場に根差して蓄積した「業務ノウハウ」を苗床として、コンタクトセンターCRM、医療、教育といった新たな事業を次々と生み出し、「SaaS化」を通じて高付加価値な独立した柱へと育て上げてきました。こうしてリソースと知見が事業間で循環し、自律的な成長スパイラルを描く独自のエコシステムを形成できています。事業の多角化による合理的な資金配分を実現していると言えますね。

各事業が自律的な成長を遂げつつ、 クロスセルの機会を捉え、確実に収益化

鈴木 先ほどの話にあった通り、医療にしても、コンタクトセンターCRMや教育にしても、アプリケーション・サービス事業部門が業務アプリケーションを開発する中から出てきた事業です。経営トップがシナジーを考慮して、号令して、市場に参入したわけではありません。

依田 そうですね。それぞれの事業は独立し、自律的に成長を目指しています。

志賀 ただし、当社が「セキュリティに強い会社」であることが有利に働き、クロスセルに繋がった例は数多くあります。特に、医療、教育、金融など、「情報システムの安全性・安定性」を重視する業界のお客様に多いですね。

鈴木 そういった例、確かにありますね。ある学校に、「ツムギノ」をご提案したところ、それに加えて、ネットワークセキュリティも含めた販売に繋がった事例があります。

依田 ある大学病院に医療システムを少しずつ、段階を踏んで導入させていただいたのですが、それが病院のネットワークセキュリティ、大学全体のネットワークセキュリティへ、拡大した案件もあります。

ただし、重要なのは、シナジーを得ることを目的とした多角化ではないという点です。それぞれの事業部門が独立した強いブランドを構築しているからこそ、信頼に基づく自然なクロスセルの機会が生まれます。

鈴木 各事業部門が自主独立でやっていく中で、自然な結節点として生まれるクロスセルの機会をしっかりと拾うことで、販売拡大に繋がっています。

依田 事業部門間での人事交流もあります。人材は本人の希望も鑑みて、流動性をもって処遇しています。

例えば、医療システム事業部門には、かつて情報基盤事業部門に在籍していたセキュリティの専門家がいて、医療システムにおける安全性の監視や、セキュリティ担当者の育成



に携わっています。また、PHRの事業の立ち上げでは、アプリケーション・サービス部門から、スマートフォンに特化した開発技術者が異動してプロジェクトをリードしています。医療以外のユーザー視点で磨かれたUX設計が、使い勝手が良い、素晴らしいスマホアプリだという、お客様からの高い評価に結び付いています。

当社は常に、様々な新しい可能性を追いかけており、グループ全体で多様な専門性をもつ人材がスキルを磨き続けています。だからこそ、新しいテーマが発生した際、そのテーマに携わる人材を事業部門間で、お互いに配置することもできるのです。

セキュリティとアプリケーション、 双方のノウハウでAIレジリエントな会社へ

志賀 サイバーセキュリティを主戦場とする情報基盤事業

事業部門座談会

にとって、生成AIは大きな追い風です。「SOC※3の自動化」については、昨年からPalo Alto Networks社のAI主導型セキュリティ運用プラットフォーム「Cortex XSIAM」の提供を開始し、本格的な収益化を今年度の目標として着実に取り組みを進めています。さらに、今後利用の拡大が見込まれるエージェンティックAIやフィジカルAI向けのセキュリティソリューションについても、取り扱いの拡大を見据えて取り組んでいます。

鈴木 アプリケーション・サービス部門においては、まず、ユーザーとして既にAIを利用しており、コーディングをはじめとする開発の生産性が大きく向上しています。

一方、我々が提供する商材についてお話ししますと、例えばCRMシステム領域ではコンタクトセンター業務をAIによって効率化することへの期待が非常に高いので「FastSeries」にAI機能を搭載してご提供し、お客様の生



産性の向上に貢献しています。

依田 医療システムの領域では、AIを活用した事業展開が進展しています。エムスリー社と立ち上げたAIプラットフォームでは、月間40万件近い検査画像が当社のクラウドに配置したAIアルゴリズムにより評価され、その結果を全国の医療機関に送信しています。これからさらに加速する人口減少を背景に、既に地方では専門医をそれぞれの病院に配置することが困難になっています。

人を移動させることに限界があるのであれば、デジタルでデータを動かして、専門医の所在地に集約し、さらにAIによる支援環境も整備した上で診断してもらう。結果としてより適正な診断をより広く全国に届ける形へと変化していくと考えます。2012年、先駆けて医用画像管理をクラウドへとシフトしてきた当社のサービスでは、既にクラウド・オンプレ合わせて全国2,600を超える医療機関と繋がり、当社のクラウド環境で7,000万人分、5億検査を管理する規模になっています。このインフラは確実に、より効率的にAIの力を全国の医療機関に届けることを可能としています。AIによる処理の加速は収益にそのまま反映されます。さらに、病理の分野では、メドメイン社がグループに参加したことで、AIを提供するだけでなく、「AIを自ら開発・提供するプロバイダー」としての役割も果たしていきます。AIアルゴリズムそのものを内製化して提供できることは大きな変化ですし、ビジネスをさらに拡大させるものだと考えます。

鈴木 AIがもたらす大きな構造変化は、短期的な影響度で

見れば事業ごとに多少のばらつきはあるかもしれませんが。しかし、グループ全体を俯瞰すれば、すべての変化を確実なプラスへと転換できる強みが当社にはあります。AIは各事業部に共通したテーマであり、共通の言語にもなっていますね。各事業部で同時にAI実装を推進していることが、当社グループの圧倒的なAIへのレジリエンス（適応能力）に繋がっていると感じます。

志賀 そうですね。アプリケーションやAIモデルの作成、AIエージェントの防護、いずれにおいても、セキュリティのソリューションは不可欠です。一方、AIのセキュリティを担保する上で、アプリケーション側の知見も必要になります。当社はセキュリティ、アプリケーションの両方に豊富な知見を持っており、他社との競争上、優位に働くと考えています。

依田 「AIモデルの構築・防御」「蓄積される膨大なデータの利活用」など、我々の間で共通の話題がたくさんあります。今回、語り切ることはできませんでしたが、情報基盤事業では、通信、セキュリティに関する情報が、アプリケーション・サービス事業では、顧客対応やソフトウェア開発のプロセス情報、医療システム事業では先に述べた通り膨大な医療情報そのものが、我々のノウハウと共に蓄積されています。特に非構造データをお客様のために適正に分析するためには、AIが強力なドライバーになります。事業部横断の場で、これからも情報共有・議論を進めていきたいですね。

※3 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

パフォーマンスハイライト

収益力 (FY2025)

売上収益

24期連続増収

717億円

(前期648億円)

営業利益

12期連続増益

77.6億円

(前期66.6億円)

営業利益率

10.8%

(前期10.3%)

ROE

20.5%

(前期 17.7%)

ストック比率

81.1%

単体 + PSP

(前期74.5%)

ダイバーシティ (FY2025)

グループ従業員数

1,825人

(前期1,738人)

女性の従業員比率 (単体)

26.9%

(前期26.5%)

女性の管理職比率 (単体)

5.3%

(前期6.0%)

情報セキュリティ

 国際規格「ISO/IEC 27001:2022」
 国内規格「JIS Q 27001:2023」


JQA-IM2102

研修と教育 (FY2025)

研修受講総時間 (単体) ※

52,223時間

(前期22,945時間)

※人事部が主催する自己研鑽を含む社員研修等を指す

育児休業取得率 (単体)

 男性 **81.8%**
 (前期61.9%)

 女性 **100.0%**
 (前期100.0%)

障がい者雇用率 (単体)

2.05%

(前期2.00%)

有給休暇取得率 (単体)

58.6%

(前期57.2%)

グループ企業数 (FY2025)

15社
(当社 + 連結子会社 +
持分法適用会社)

気候変動 (FY2025)

CO₂ 排出量 (単体)
157t-CO₂
(前期162t-CO₂)

※SCOPE1+2の排出量を指す

目次・編集方針

ストーリーライン

テクマトリックスの「価値の源泉」はどこにあるのか？

テクマトリックスの社名の由来にもなっている「領域×技術」のビジネスモデルが、いかに模倣困難な競争優位性を築いているかを解説します。

今後の成長シナリオと実行戦略は？

変化する外部環境下における「成長シナリオ」と、その実現に向けた中期経営計画、セグメント別事業戦略、財務戦略についてお伝えします。

成長を支える経営基盤として人材戦略とガバナンスはどう進化しているか？

経営戦略の実現を支える「人材戦略」と、形式に留まらず、対話を通じて進化を続ける「実効性あるガバナンス」について解説します。

これまでの価値創出の実績は？

知見の蓄積によって実現してきた24期連続増収・12期連続増益の軌跡をもとに、これまで創出してきた価値についてお伝えします。

目次

- | | |
|----------------------------------|--|
| 01 企業理念 | 05 事業部門座談会 新規 注目 |
| 02 経営のコア 新規 | 09 パフォーマンスハイライト |
| 11 トップメッセージ 注目 | 19 中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」の進捗 |
| 15 価値創造プロセス | 21 財務戦略 |
| 16 事業環境分析 新規 | 23 セグメント別概況 |
| 17 事業別収益モデル | |
| 18 特集：情報基盤事業 新規 注目 | |
| 26 人材戦略 | 41 気候変動 |
| 30 社外取締役対談 注目 | 43 情報セキュリティ |
| 34 コーポレート・ガバナンス | 45 人権尊重の取り組み |
| 39 倫理・コンプライアンス | 46 IR活動報告／
社外からの評価・指数への採用 |
| 40 サステナビリティ・マネジメント | |
| 47 テクマトリックスの成長の軌跡 | 50 非財務サマリー |
| 48 事業活動を通じた社会課題の解決 | 52 会社概要／株式情報 |
| 49 連結財務サマリー | |

Section 1

経営のコア

Section 2

成長戦略

Section 3

成長を支える経営基盤

Section 4

DATA

編集方針

統合報告書は、株主・投資家をはじめとする、様々なステークホルダーの皆様への情報開示と対話を促進することを目的に、財務・非財務情報を総合的に報告した「統合報告書」として編集しています。

報告対象期間

2026年3月期（2025年4月1日～2026年3月31日）ただし、一部に上記期間外の情報を含みます。

見通しに関する注意事項

当報告書に記載している将来の業績に関する予想、計画、見通しなどは、現在入手可能な情報に基づき当社の経営者が合理的と判断したものです。実際の業績は様々な要因の変化により、記載の予想、計画、見通しとは大きく異なる可能性があります。

参考ガイドライン

当報告書の編集にあたり、国際統合報告評議会（IIRC）が提唱する「国際統合報告 フレームワーク」や、経済産業省が提唱する「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



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

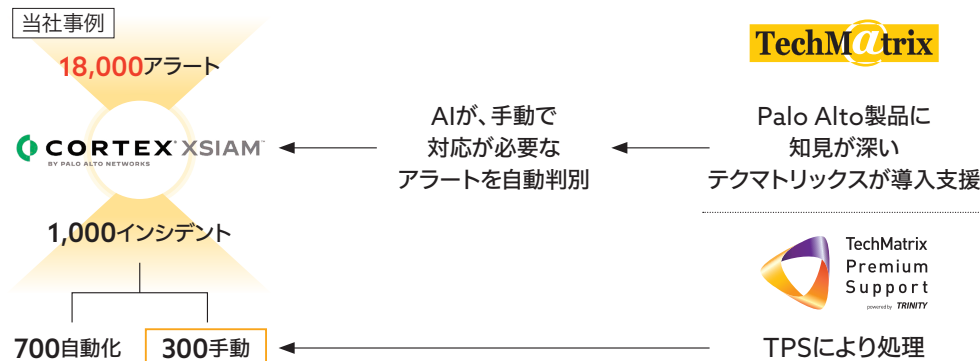
当社は、情報基盤事業で安定的にキャッシュを生み出し、それを自ら付加価値を創出する事業へ戦略的に投資することで、中長期的な成長の柱を複数育て上げてきました。医療システムやCRMは、その代表例です。「目利き力」を活かした情報基盤と「業務ノウハウ」を活かした医療システム及びアプリケーション・サービスの2軸で牽引しながら成長を続けることが、他社には模倣しがたい当社の強みです。

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。

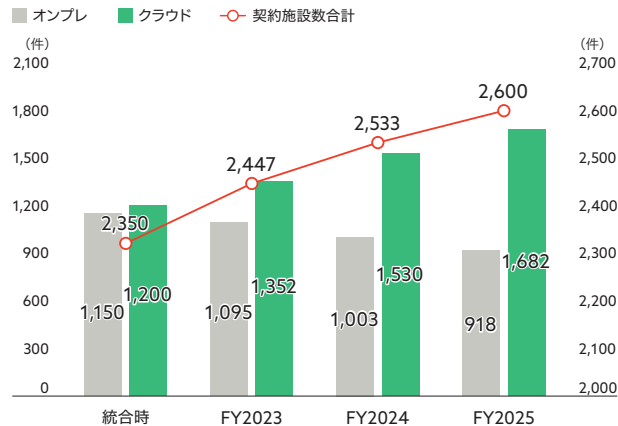
医療システム事業でクラウド型PACSの提供を開始したのは、2012年のことです。国内では非常に早い時期の市場参入であり、現在では、クラウド型・オンプレ型の医用画像管理システムを通じて全国2,600を超える医療機関と繋がり、クラウド型PACS市場においては70%超のシェア*（2024年度）を獲得しています。

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

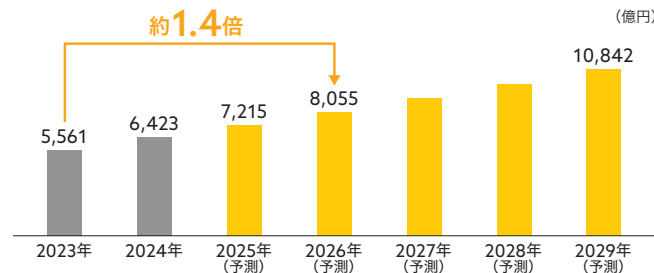
「超大手・大手企業」において投資動向が顕著であり、2022年度比で150%を超える伸びが予測※。サイバー攻撃の高度化・巧妙化により、経営層の理解も進む中、継続的かつ積極的な投資が期待できる環境。

※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」

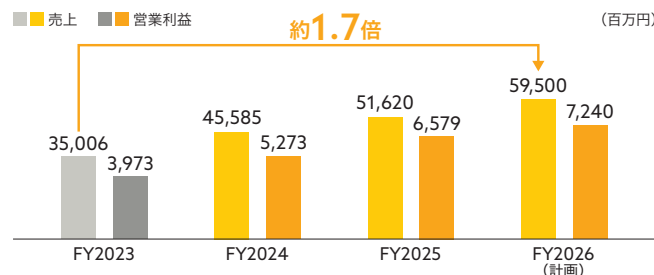
③ 技術パラダイムの転換

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

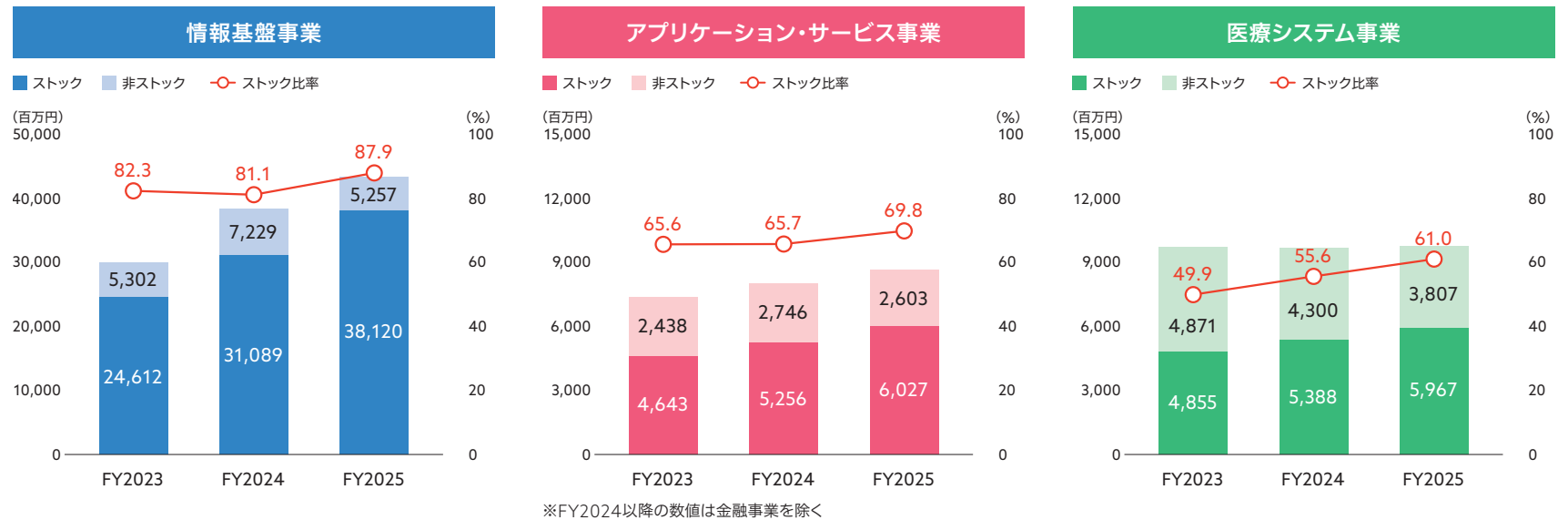
単なる製品の仲介ではなく、発掘・開発から保守・運用までを網羅するバリューチェーンを展開。顧客の課題解決に向け、継続的な拡張・更新を通じて顧客価値を高め続ける。

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。



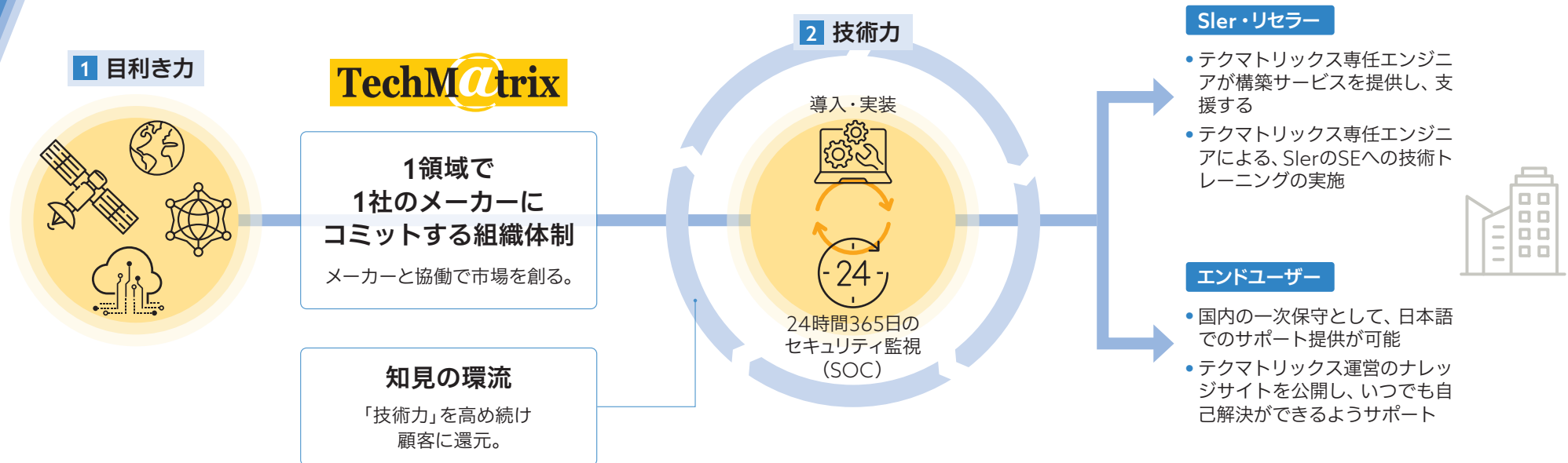
フロー型収益 (非ストック)	サーバー、ストレージ、ハードウェアの販売・導入。	CRM分野 (FastSeries) 等の導入時におけるカスタマイズ。ビジネスソリューション分野における受託案件等。	オンプレミスの医用画像管理システム (PACS) のサーバー等の販売・導入。
ストック型収益	システム利用料、保守・運用、セキュリティ総合監視サービス等の複数年契約。	ソフトウェア品質保証分野における海外ベンダー製テストツールの直接販売、CRM・教育分野における自社開発SaaSの提供による利用ライセンス収入等。	クラウド型医用画像管理システム (PACS) のプラットフォームの利用料やデータ蓄積量に応じた従量課金。
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

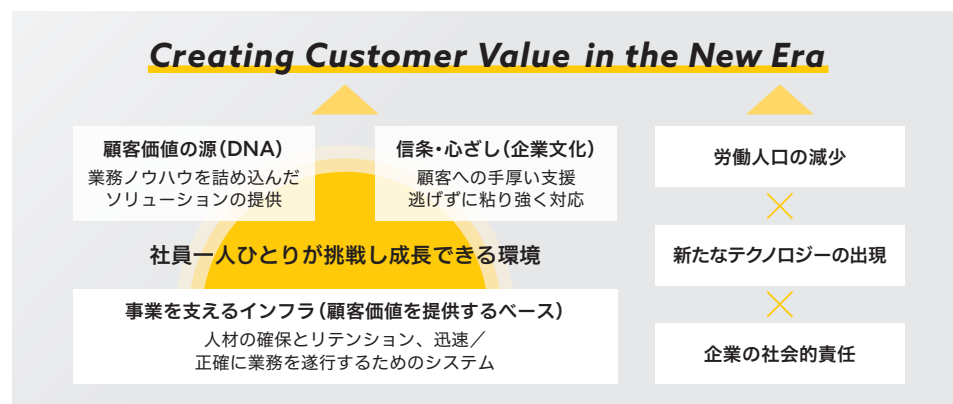
- PACSのクラウドシフト加速とシェア拡大
- PHR・病理分野などの新規事業拡大
- 「AI画像診断支援」プラットフォームの拡大
- ASEAN他（タイ・マレーシア・フィリピン・ネパール等）での事業展開

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

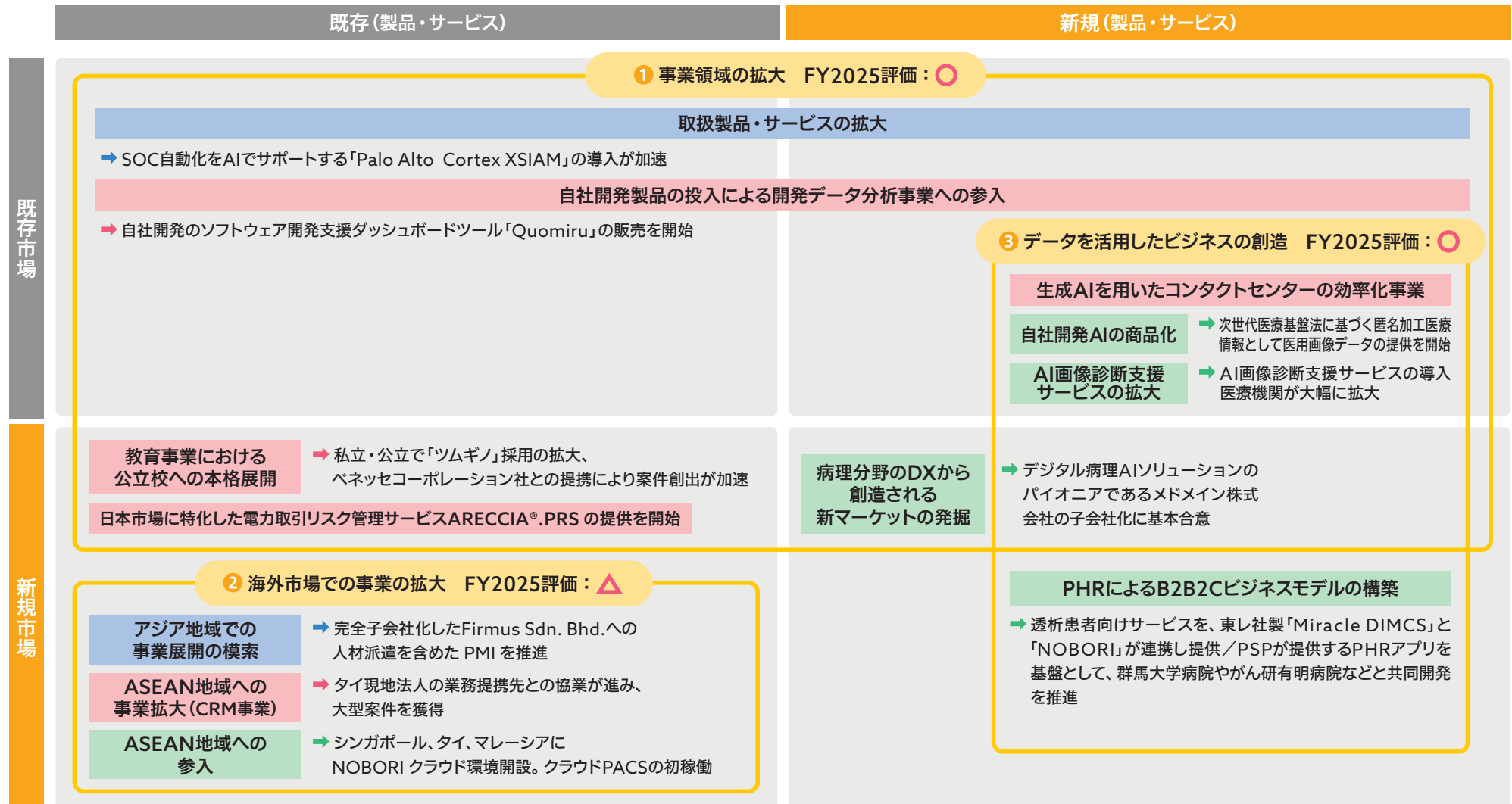
中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」の進捗

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



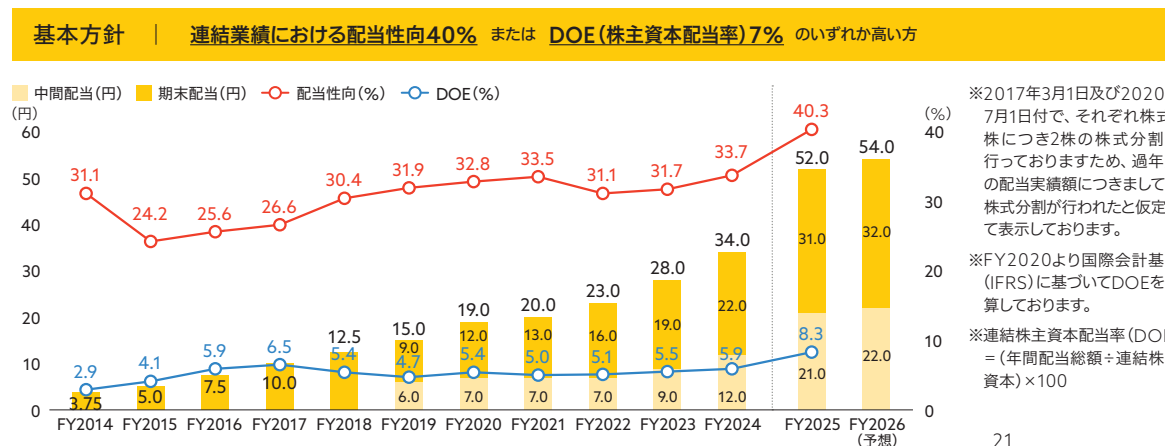
財務戦略

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。

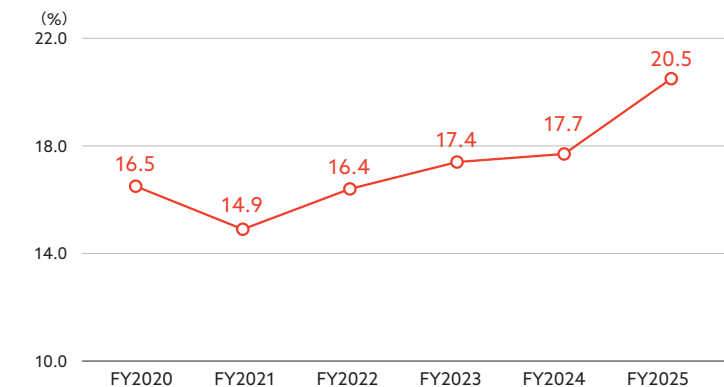


資本効率を意識した経営

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

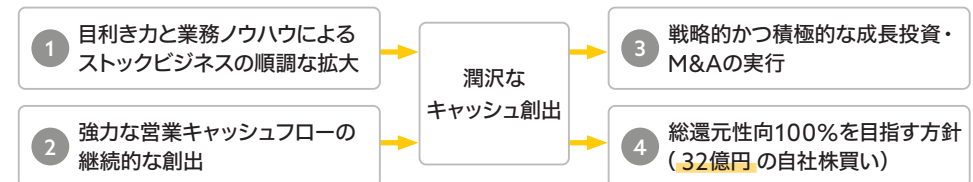
今後のコミットメント：優先順位と規律ある還元

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

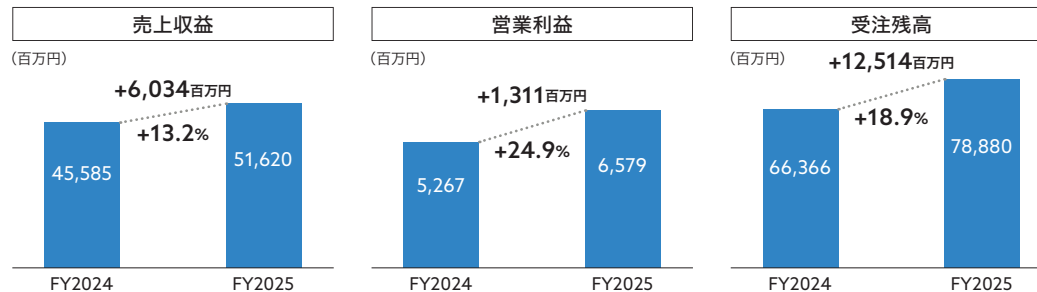
- FY2026から、次期中期経営計画末のFY2029までの4年間を対象
- FY2026(本年度)は自社株買い**32億円**を実行し、総還元性向100%を目指す
現在の配当性向40%及びDOE7%のいずれか高い方を目安に配当する方針は維持配当に加えて、自社株買いを機動的に実施することにより、各年度において総還元性向100%を目指す



- 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

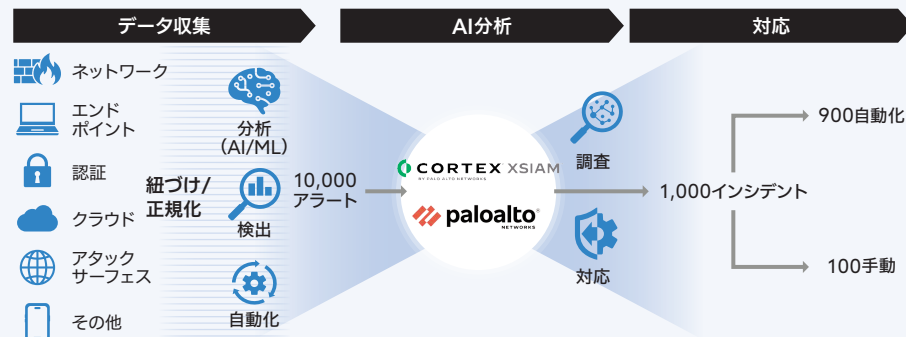
従来のクラウド型セキュリティ対策製品に加え、AIを活用したSOC業務の自動化ソリューションのクロスセルが進展。前期2Qの大型案件による反動減があったものの、複数年契約のサブスクリプションの積み上がりに加え、前期3Qから Firmus社を連結したこと等から、売上収益・営業利益共に過去最高を更新。

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

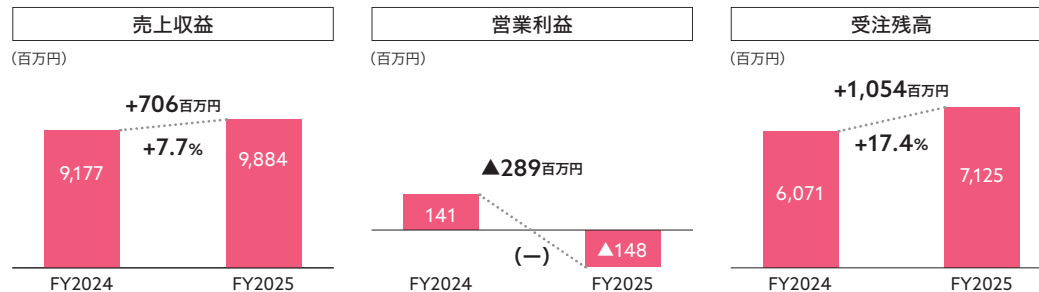
テクマトリックスの付加価値

- 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。

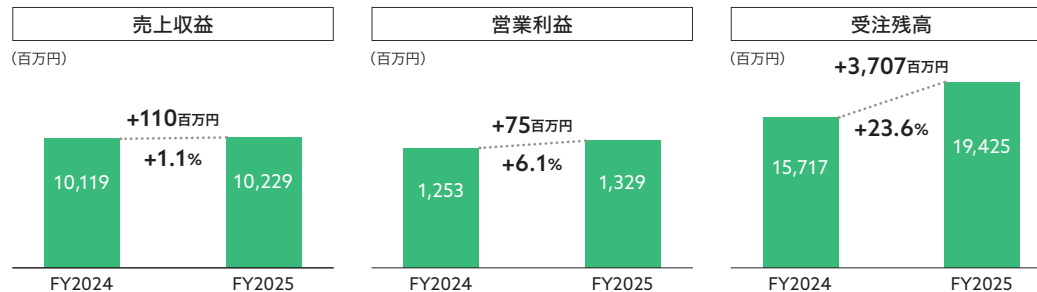
協働体制のもと、両社の強みを活かしながら、販売・導入推進力の強化ならびに新たなサービス開発を推進します。

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

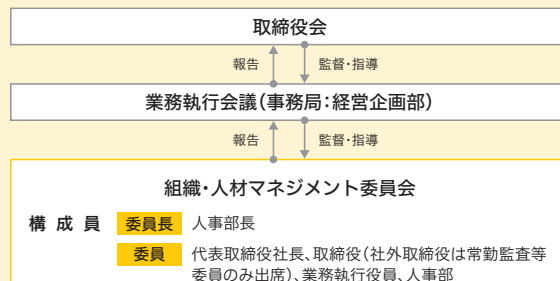
AIのアシストにより、
医師による正確な病理診断に繋がる

人材戦略

経営戦略を実現する人材戦略

中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」の実現に向けて、当社では、経営戦略を実現する人材戦略として4つの基本戦略を掲げています。社員一人ひとりの挑戦と成長を支援し、やりがいや醸成する組織風土を実現しながら、組織能力を最大化することで、事業成果と自己実現を共に果たすことができる姿を目指します。

ガバナンス



実施頻度 四半期ごとに定例会を実施

FY2025における議論内容

① 次世代リーダーの育成

経営を担う次世代人材の育成を全社的な優先課題と位置づけ、育成支援体制のあり方について議論しました。次世代リーダー候補である現部長層の育成重点テーマとして「リーダーシップ」及び「戦略構築」を設定し、育成施策を通じて目指すリーダー像を共有しました。また、部長層の成長を支援する事業部長層に対しては、トップリーダーに求められる自己認識の深化と行動変容を促すため、360度サーベイ及びエグゼクティブコーチングの活用について議論を深め、その実施方針を固めました。これにより、次世代リーダー育成を組織全体で支える多層的な仕組みの整備を進めています。

② 従業員処遇の向上

2026年4月に実施した初任給及び月額基本給の引き上げにあたり、人件費影響の試算と事業計画との整合性について議論しました。処遇改善の機会をコストの観点で捉えるのではなく、人材確保・エンゲージメント向上を通じた事業競争力の強化として位置づけ、人事施策と事業活動の連動を意識した議論を行いました。

③ 組織・人材の定常モニタリング

年齢・性別・等級・役職等の属性別従業員データ、採用活動の進捗状況、エンゲージメントサーベイ結果を定期的に委員会へ共有し、定量・定性の両面から組織の健全性について継続的に議論しています。こうした対話を通じて、人材マネジメントの課題と方向性を組織全体で継続的に捉え直しています。

中期経営計画 → P.19 Creating Customer Value in the New Era

目的(実現したいこと)

事業領域の拡大 海外市場での事業の拡大 データを活用したビジネスの創造

手段(実現に向けて)

事業領域の拡大 データを活用したビジネスの創造
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

人材戦略

1 経営方針・事業戦略に沿った人材の確保

2 これからの当社の経営や事業を牽引する次世代リーダーの育成

3 社員の能力を高め、その能力を引き出し、活かすための人材育成

4 ダイバーシティ&インクルージョンの推進

リスク管理

認識するリスク

- 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

リスクへの対応・取り組み

- 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

関連する指標(単体)

	FY2023	FY2024	FY2025
情報処理技術者試験資格保有者数(名)	235	250	297
研修受講総時間(時間)	20,386	22,945	52,223
採用した労働者に占める女性の割合(%)	31.0	30.5	30.4
女性従業員比率(%)	25.6	26.5	26.9
女性管理職比率(%)	5.3	6.0	5.3
従業員エンゲージメント(eNPS®)	-24	-16	-15

人材戦略

人材戦略 1

経営方針・事業戦略に沿った人材の確保

人材戦略 2

これからの当社の経営や事業を牽引する次世代リーダーの育成

人材戦略 3

社員の能力を高め、その能力を引き出し、活かすための人材育成

人材戦略 4

ダイバーシティ&インクルージョンの推進

採用

人材戦略 1

人材戦略 2

人材戦略 3

人材戦略 4

当社は、多様な人材を採用するために、採用におけるダイバーシティを強化しています。とりわけ女性の採用に注力し、2025年度に採用した労働者に占める女性に割合は30.4%（単体）でした。これにより、全社員に占める女性労働者の割合は、2025年度末時点で、単体で26.9%、連結で27.2%となり、単体・連結共に年々増加しています。

		FY2023	FY2024	FY2025
新卒採用者数(名)	男性	10	15	15
	女性	8	5	9
	合計	18	20	24
キャリア採用者数(名)	男性	39	42	40
	女性	14	20	15
	合計	53	62	55
従業員数(名)		574	642	689

※算定範囲は、テクマトリックス株式会社単体

研修・教育

人材戦略 1

人材戦略 2

人材戦略 3

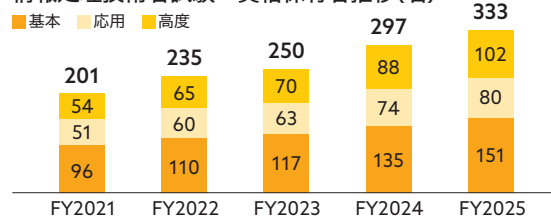
人材戦略 4

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、当社の事業戦略を加速的に実現するために積極的な教育投資を行っています。今期には外部専門機関を活用した研修の対象範囲を拡大し、社員一人ひとりの専門性をこれまで以上に高める仕組みや環境を整備しています。また、新入社員には「新入社員研修」に加えて「フォローアップ研修」「トレーナー制度」「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。

資格取得報酬制度・資格取得支援

ITの各専門分野の公的資格をはじめとする多種多様な資格の取得者に対する資格取得報奨金の支給や、その資格取得・維持のための支援制度を設け、技術力やスキルの維持・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)



【取得支援資格(例)】

- 情報処理技術者試験
- ベンダー認定資格
- PMP (Project Management Professional) 試験
- 中小企業診断士
- 社会保険労務士 等

パーソナライズ研修・キャリア開発研修

当社のカルチャーである、主体的な学びをより推進していくための施策として、すべての従業員に業務に関連する知識やスキル・資格の取得等を支援するパーソナライズ研修を実施しています。

また、2025年度は45～54歳を中心に「後世への継承・育成」を職業人生の成長例としたキャリア開発研修及びキャリアコンサルティング面談、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ています。2025年度は、社員一人ひとりの学びの意識の向上により、パーソナライズ研修の受講率が増加し、その他リーダーシップ研修を開催したこと等から、従業員一人当たりの平均年間研修時間が75.8時間に増加しました。（前年度は35.3時間）

次世代リーダーの育成施策

人材戦略 1

人材戦略 2

人材戦略 3

人材戦略 4

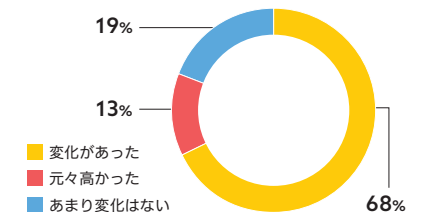
リーダー層のさらなるリーダーシップ向上と将来的な経営人材の養成を目的とし、育成を強化しています。

「TMX未来会議」の開催

次期経営人材候補者が、自分たちが考えるテクマトリックスの未来像を真剣に描き、議論するTMX未来会議を開催しています。その未来像の実現に向けて、どのように歩を進めていくか、当事者意識を持ち、向き合う機会としています。2025年度は、具体的に「テクマトリックスらしさ」や「テクマトリックスの未来をどう描くか」といったテーマで議論しました。

アンケート結果

質問内容：未来会議を通して「テクマトリックスの未来」に対するあなたの気持ちや温度感に変化はありましたか？



人材戦略

人材戦略 1

経営方針・事業戦略に沿った
人材の確保

人材戦略 2

これからの当社の経営や
事業を牽引する次世代リーダーの育成

人材戦略 3

社員の能力を高め、その能力を引き出し、
活かすための人材育成

人材戦略 4

ダイバーシティ＆
インクルージョンの推進

ダイバーシティ＆インクルージョン

人材戦略 1

人材戦略 2

人材戦略 3

人材戦略 4

進化を続けるダイバーシティ＆インクルージョン

D&I推進室が中心となり、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り組みを加速させ、進化を続けています。2025年度は女性活躍推進を強化しながら、全社一丸となって目指す指針を策定するべくインナーブランディングを本格始動させました。今後も多様な人材が多様な価値観を認め、高め合い、会社と従業員が共に成長できる風土を醸成しながら、ダイバーシティ＆インクルージョンを推進していきます。

2021	- 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
2022	- D&I推進室の組織発足 - ワークショップの実施 - D&I意識調査の実施
2023	- キャリア開発支援研修の実施 - 採用サイトのリニューアル - 日本最大級の探求学習の祭典「クエストカップ2024全国大会」に参加 - 上司向けキャリア面談支援研修の実施 - 組織風土の醸成（ガイドブックの策定）
2024	- 女性管理職KPI達成に向けたシミュレーション策定 - 経営層に女性管理職育成支援プログラムの導入説明 「プラチナくるみん」を取得 - 社内コミュニケーションSNS「TUNAG」の導入 - 女性管理職候補育成研修を開始
2025	- 女性管理職と女性管理職候補のワークショップを実施 - インナーブランディングの始動（Mission/Vision/Valueの策定）

女性活躍推進の取り組み

当社は、仕事と育児の両立を支援するため、法律の規定を上回る育児休業制度や、育児休業からの復職後の社員の託児費用の補助制度、子育て支援休暇制度、フレックスタイム制度や在宅勤務などの様々な制度を設けています。その結果として、2024年6月19日付で、「プラチナくるみん」の認定を取得しました。

また、従業員が仕事と介護を両立できるよう勤務制度を整備しており、介護支援企業マーク「トモニン」の認定も取得しています。



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
「トモニン」

育児休業取得率(単体)

※ 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	FY2023	FY2024	FY2025
男性	72.2%	61.9%	81.8%
女性	100.0%	100.0%	100.0%
全体	79.2%	70.4%	87.9%

女性管理職候補育成研修

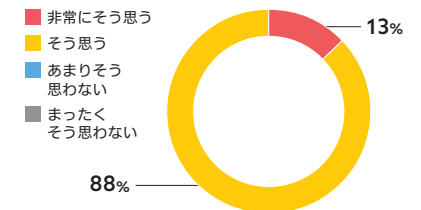
2025年度は、第2回女性管理職候補育成研修を実施しました。女性管理職候補には主に「管理職になるための自身の能力開発」を、女性管理職候補の上司には「女性が管理職を目指し、活躍できる職場づくりや、候補者の育成プランの検討と実施」を、経営層には「女性管理職を育成する目的や部門別に候補者への支援策の検討」等を学びました。

また、2024年度から開始した同研修において、女性管理職と候補者のワークショップも実施されました。ワークライフバランスの取り方や自分自身の内面の整理が参考になったという声が多く、満足度が高い結果となりました。

女性管理職候補育成支援は「縦と横の繋がりを持たせ、孤独感を取り除く」をコンセプトに、様々な“ちがいを”個性として育み、躍動させることでテクマトリックスが進化することを目指します。

アンケート結果

質問内容：本日のワークショップを通して、管理職への疑問や不安は解消されましたか？



女性管理職候補の上司向け研修



女性管理職候補育成研修

人材戦略

人材戦略を支える環境・制度

人事制度・処遇制度

未来を担う人材の輩出と個人のキャリア形成支援のため、評価・育成の仕組み強化ややりがいを醸成する組織風土づくりを推進しています。会社の将来や仲間の成長への貢献度を重視した評価制度を導入しており、社員一人ひとりが何を期待され、何を追求すべきかをより明確化する等級体系を設けることにより、職場での貢献度や成長に対しより公平で納得感のある人事制度を実現しています。

各等級のミッションや求められる要件（コンピテンシー）を全社員にオープン化することで、公平で納得感のある育成と評価を実現しています。人事等級はプレイヤーのほか、上級職として個人の適性や志向に合わせて選択可能な「マネジメント」と「スペシャリスト」の複線型制度を導入しています。

報酬制度においては、個人の業務成果に基づく定期賞与に加え、会社業績と連動した業績連動賞与を導入し、個人のパフォーマンスの発揮と会社業績を連動させた報酬体系としています。また、昨今の急速な社会環境の変化や人材獲得競争の激化を背景に、当社が今後も「より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団」として持続的に成長していくためには、最大の財産である社員への投資が不可欠であると判断し、2026年4月に、給与体系の見直し及び初任給改定を発表しました。

給与体系・初任給改定のポイント

① 安心して能力を発揮し、挑戦し続けられる環境の整備

月例給与と定期賞与とは別に業績に応じて支給する業績連動賞与の比率を見直し、年収に占める月額給与（基本給）の割合を高めることで収入の安定化を図り、社員が安心して能力を発揮し挑戦し続けられる環境を整えます。

② 成果・成長・貢献がより反映される報酬制度への進化

賞与の算定基礎となる基本給を引き上げることで、一人ひとりの成長や成果、組織への貢献がより適切に報酬へ反映される仕組みといたします。

③ 次世代のリーダー、マネージャーの創出を促進する給与体系の実現

管理職の給与額を引き上げ、役割や責任の大きさに応じたメリハリのある給与体系を実現します。これにより、次世代のリーダーや管理職を目指す社員のキャリアアップを後押しします。

④ 採用競争力の向上

基本給及び新卒初任給の増額により、IT人材獲得競争が激化する採用市場において競争力を高め、次世代を担う優秀な人材の確保をより一層推進します。

従業員エンゲージメント・健康経営

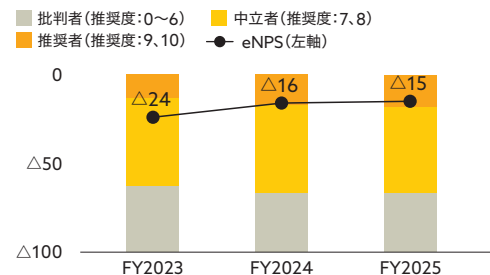
従業員エンゲージメントと労働安全衛生

従業員エンゲージメントサーベイ（eNPS®）

月に1回のパルスサーベイを実施し、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、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、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上、改善のための施策に繋げています。サーベイの開始以来、年々スコアが改善しており、同業界平均値を上回るスコアを維持しております。

eNPS®について 質問に対する従業員の回答を分類し、計算式にしたがって算出されるエンゲージメントスコアとなります。
※NetPromotorScore®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。

eNPSスコアの推移



- 2026年3月時点のGeppo導入企業の推奨者平均6.3%に対し、18%と推奨者の割合が11.7ポイント高い。
- 2026年3月時点のGeppo導入企業の批判者平均66.4%に対し、33%と批判者の割合が33.4ポイント低い。
- eNPSは前回の結果に比べ1ポイント改善。批判者の割合が微増したものの、それを上回り推奨者の割合が増加した。

労働安全衛生

当社では、月1回衛生委員会を開催しています。労働安全衛生法で定められた事項の他、前月の労災事故報告件数や休職者数等、社員の労働安全衛生に関する事項を調査・審議しています。これらの情報は、人材マネジメント委員会にて報告することで経営戦略への織り込み・整合を高めています。

衛生委員会の内容

- 定期健康診断
- インフルエンザ予防接種案内
- 産業医の面談案内、健康管理に関する情報提供
- 有休取得奨励日導入による休暇を取得しやすい風土の醸成

労働安全衛生に関する指標

指標	FY2023	FY2024	FY2025
業務上死亡者数(人)	0	0	0
労働災害件数*(件)	0	0	1

* 死亡災害及び死傷災害による休業4日以上が発生件数
※ 当社単体の数値を集計しています。

社外取締役対談

座談会テーマ

新たな成長フェーズを支える 取締役会を目指して

社外取締役として長年取締役会を支えてきた安武氏と、昨年新たに就任した久保氏が、成長フェーズに応じたガバナンス体制のアップデートから事業ポートフォリオ多角化戦略の合理性、AI時代における持続的な成長戦略について語りました。

成長フェーズに合わせた ガバナンス体制のアップデートが急務

安武 取締役会における自らの役割としては、2013年の就任以来、「業界知見・テクノロジー」の視点から当社のリスク対応について監視・提言を行うことが最も重要であると認識してきました。私は2026年6月に退任となりましたが、その後は久保さんが私の役割を引き継ぐ形になると考えています。

久保 スキルマトリックスでは、私の役割は「企業経営」「法務・リスクマネジメント」以外には「営業・マーケティング」ですが、ここにはAI・データ利活用などのテクノロジー面も一部含まれます。安武さんと同様、私も長くユーザー企業で

CTO、CIOを務めてきたため、ソフトウェアベンダー企業の社外取締役として、「業界知見・テクノロジー」の領域においてもユーザー視点を踏まえた発言・提言を心掛けています。

安武 これまでに重視してきたモニタリングポイントとしては、ストック型ビジネスモデルへの転換が大きなテーマとして挙げられます。2010年代にクラウドシフトが起こり、業界の構造変革が進む中、当社のビジネスはどうあるべきか、時間をかけて議論すると共に、KPIとしてストック比率を見るなど時代に合わせたビジネスの変化を促してきました。このビジネスモデル転換の取り組みからセキュリティ運用監視サービス「TRINITY」が生まれ、医療クラウドサービス「NOBORI」（共に2012年提供開始）の継続的な成長という形で当社のビ



元・社外取締役／独立役員 安武 弘晃

2013年6月に社外取締役に就任。楽天株式会社で取締役を務め、インターネット事業及びシステム開発分野に関する豊富な経験と卓越した知見を持つ。2026年6月退任。

社外取締役／独立役員 久保 征人

2025年6月に社外取締役に就任。株式会社MonotaROで執行役副社長などを歴任し、企業経営やデータマーケティングで豊富な経験を持つ。

ジネス全体がより良いものになってきています。

また、社外取締役としての実効的な監督の具体例としては、2024年におけるマレーシアのFirmus社買収における問題提起があります。前職で海外企業のマネジメントに携わった際に苦労した経験をふまえると、初期のPMIのアクションプランではまだリスクがあると認識し、より強いPMIを推進するよう強く進言しました。

久保 私は2025年に就任しましたが、次の成長ステージに向けた過渡期にある当社では、これからの会社の規模・フェーズに合わせた経営管理や全社戦略を担ういわゆる本社機能やガバナンスの強化が急務であると、この1年で改めて実感しています。特にガバナンスについては、長年社長を務めら

社外取締役対談



れた前任社長の退任に加え、長く伴走いただいた社外取締役の交代もあり、アジェンダセッティングの見直しや取締役会事務局機能の強化などの対応により、実効性を維持・向上させる必要があると考えています。このような考えの中、現状のテクマトリックスに相応しいガバナンス体制はどうあるべきか、取締役会メンバーと様々な形でコミュニケーションを行ってきており、まさに変化のタイミングにきています。

安武 これまで当社は創業以来のメンバーが長く継続して経営に携わり、会社の成長を牽引してきました。しかし、現在ではその入れ替わりが求められる時期を迎えており、取締役会の構成も大きく変わっています。事業規模の拡大に伴い、会社に求められる機能も変化しており、より良い方向を目指すためにも、今こそが、新しい人材によって、新しい仕組みを構築すべきタイミングといえるでしょう。会社の成長、時代の変遷と共に事業部長をはじめ個人のマインドセット

は変化している一方、仕組みの整備がどうしても後追いになりがちであると捉えています。

久保 資本政策については、より強く株主の皆様やマーケットの目線を取り入れた経営の取り組みやその開示のあり方など、現在の論点として非常にプライオリティが高いと考えているため、執行側にも強く働きかけてきました。また、2027年は新たな中期経営計画の発表のタイミングでもありますので、ここから1〜2年で、中長期の経営方針や取締役会のあり方をどのようにアップデートするか、そしてその時間軸・ステップを含めどのようにマーケットに開示していくか、こういったストーリーやその内容が極めて重要な局面でもあり、昨年から取締役会で議論を深めています。良い議論や良い意思決定のために、私自身も論点整理や試案といった形で具体的な提案も行っており、より活発な取締役会での議論のために取り組んでいます。重要アジェンダに対してスピードと深さの両方を意識して意思決定を行っていくためには、このようなスピードのある対応も必要なフェーズだと考えています。

「目標必達のカルチャー」を守りつつ、 1,000億円企業に相応しい体制構築へ

安武 当社の強みは、「自ら設定した目標は約束であり、それを全力で達成する姿勢を強く持ち続ける」というカルチャーにあります。今日のように急速な市場変化の中、それだけで競合に勝てることが確実ではないわけですが、一方で、変化への対応のために急進的な施策によって現場を混乱させると、当社の競争力の源泉であるカルチャーが損な

われてしまいます。これら相反するもののバランスをどう取るか、これまでも常に議論してきましたし、これからも模索し続けるということではないでしょうか。正解のない問いではありますが、私個人としては、カルチャーの維持を優先すべきと考えています。

久保 安武さんのおっしゃったカルチャーによるこれまでの実績が、市場からの当社への信頼に繋がっているわけで、当然残していくべきだと私も考えています。ただ、同じ成長率15%でも売上100億円なら15億円ですが、1,000億円なら150億円です。それだけ会社の規模・スケールが大きく変わる中で、これまでと同じ取り組み方だけで長く同レベルの成長率を保ち続けることの難度は上がりますので、まず、「当社ならではの1,000億円企業、2,000億円企業としてのあり方」を模索していくことが最重要命題だと考えています。

安武 前述の通り、当社の強みは各事業において数値を精緻に積み上げて確実に目標を達成する力であり、それが24期連続増収、12期連続増益という実績に表れています。ただ、こうした強さの源泉は、歴史の中で自然に醸成され、浸透してきたカルチャーであり、意図的に戦略として展開しているわけではありません。これをより全社規模で推進していくためには、仕組み化し再現性のあるものにしていくことが不可欠です。

久保 現段階では、むしろ、仕組みづくりの手前で、まず第一歩として取締役会の中で「今後のテクマトリックスに相応しいあり方」について議論を開始することが重要だと認識しています。

社外取締役対談

多角化戦略の合理性と、 事業連携によるシナジーの追求

安武 過度なリスクを負わずに、時間をかけて次世代の事業の柱を育てることができる点が多角化戦略のメリットであり、そこについては賛成です。ただ社外取締役としては、新規事業や投資の議論に当たって、「本当にテクマトリックスならではの価値創出ができるのか」「長期スパンその事業に取り組む意義があるのか」を常に問い、厳しく評価しなければならぬと考えています。

久保 3セグメントで構成される現在のポートフォリオについては、私は基本方針として妥当であると評価しています。現在の収益の柱である情報基盤事業、長期的な視点で育成すべき未来の柱である医療システム事業、新規事業を創出するインキュベーターの役割を担うアプリケーション・サービス事業と、それぞれ役割・収益化の時間軸が異なるため、個別評価ではなく全体最適の視点で捉えることが重要です。ただ、現在の枠組みにおいて、個別の撤退ラインの設定、事業間のシナジーの設計など、より合理的・効率的な仕組みづくりの観点から改善の余地があるのではないのでしょうか。

安武 事業間のシナジーという点では、当社は源流である商社（ニチメン株式会社/現・双日株式会社）のカルチャーを受け継いでいるため、シナジー創出そのものを目的とはせず、多ブランドで事業を展開し、独立した収益を積み上げていくアプローチをとっている形です。単一ブランドで、投資をグループで一極投下し、各事業に分配するビジネスモデルもありま

すが、当社の強みは新規事業を生み出す人材や、インキュベーターとしてのカルチャーにありますので、やはり商社の形、文化に近いと考えています。

久保 私は安武さんのその見方には概ね賛成ですが、社外取締役としては、当社が多角化を推進する以上、事業単体の成長の追求にとどまることなく、グループ基盤を活かした何らかのシナジーを示していきたいと考えています。

パートナー集中のリスク監視と、 AI時代の成長ストーリーの可視化

安武 情報基盤事業におけるPalo Alto Networks社の製品への売上依存度については、投資家の皆様も注目される点と認識しています。ただし、1社集中とはいえ、Palo Alto Networks社自体も時代の変化に合わせて製品ラインナップ拡大を行っており、それに伴い、当社の取扱製品も常に変化・拡大しているため、製品ポートフォリオとしては十分に分散できていると認識しています。また、Palo Alto Networks社への評価も定期的に取締役会で報告され、適切にモニタリングしているため、適切にリスクコントロールされていると判断しています。

久保 当社はPalo Alto Networks社の製品の中での多角化、情報基盤事業の中での多角化、さらに全社的な3セグメントでの多角化と、実質的に3レイヤーで多角化を図っているとも言えます。事業ポートフォリオをどのように最適化していくべきかという課題は残るものの、リスク管理の観点

からは健全な範囲にあると考えています。

安武 仮にPalo Alto Networks社のビジネスにおいて不測の事態が生じた場合でも、セキュリティ運用監視サービス「TRINITY」のような自社サービスが成長しており、他の製品と組み合わせてソリューションを提供していくことにより安定的な収益を確保できると考えています。こうした1社集中の懸念に対しては、当社が戦略的にポートフォリオを構築していることを、社外に正しく理解していただくためにも、製品・サービス別の成長性・販売チャネルなどの情報をより積極的に発信していくべきです。

久保 確かにIRについては社内では認識している戦略的な事業ポートフォリオに対する考え方や、将来の見通し・成長戦略と、外部への開示情報の間のギャップが生じないよう、その差を埋めていくことが重要です。当社のビジネスモデルに相応しい事業の検討単位を5〜10年と置くのであれば、今



社外取締役対談

後は3年単位の中計に加え、5～10年の長期見通しについても何らかの発信していく必要があります。当社は、中計といった形での業績の積み上げは堅実ですが、長期的な視点という意味では、10年の中でどのような市場で、どのような独自性・強みを築いて競合他社に勝つのかというストーリーを外部に対してうまく発信できていません。社外取締役という立場からも、「そのマーケットはどういう規模・成長余地のあるマーケットなのか?」「そのマーケットで、どのように取り組むことで、競合他社よりも成長できるのか」という投資家の問いに明確に答えたいと考えています。

安武 それは私も同意見で、社外取締役として長期的な計画を策定してほしいということを、執行側にはかなり強く要請してきました。外部に対し自社の実力をどう見せるかという点においては、まだ課題があると感じています。同様に、長期ビジョンを検討する上で、避けて通れないのが、AI普及による環境変化です。AIによってセキュリティ市場が拡大するのは確実です。AIにより攻撃の対象が大手企業からより広い範囲に広がってきています。今後は大手企業に限らず、中堅・中小企業の市場も視野に入れたビジネス展開となりますが、この領域における成長シナリオはまだ十分説明できていないと感じています。

久保 AIの普及の影響については、各事業におけるAI普及の影響や、今後の事業成長への多くのプラスの影響について、社外に対しては整理・統合した全体像として見せていく工夫が求められますし、さらには当社自らの取り組みで追い風に変えていくものだと考えています。社外取締役としては、AIの

急速な進展による中長期の事業影響について、取締役会で継続して深く議論していくべきという意見です。(2027年3月期第1四半期決算補足資料にて、この点についての詳細を開示いたしました。)

安武 世の中ではあらゆる場面でAIの話題が中心となっていますが、当社の取締役会におけるAIに関する議論はまだまだ踏み込める領域は多くあると感じるところもあり、より積極的に議論すべきだと感じています。ただ、外部ではスピーディーな構造改革を求める議論がある中でも、マーケットの変化に振り回されずに堅実な積み上げを実行できる点が当社ならではの強みであるともいえます。先述した、クラウドシフトという大きな変化の際も、私は社外取締役として強く働きかけたものの、執行側との温度感の差を感じるところもあり、懸念しましたが、最終的には市場の転換期を乗り越え、ここまで成長を続けています。常に地に足がついた経営を貫く姿勢とその強さについては、市場からも信頼していただけるのではないかと思います。

適切な資本マネジメントと市場との対話を通じ、持続的な成長を実現する

久保 2025年10月には、新たな株主還元方針として「配当性向40%またはDOE7%のいずれか高い方を目安とした株主還元」を発表しました。(2026年7月には、本方針をさらに変更し、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%を目指すことも発表しています。)

安武 取締役会としても、M&A等、成長投資に十分な資金を投入した上で株主還元の拡充を進めるという方針に基づき、成長戦略の実現に向けて経営資源の配分・資本マネジメントについて時間をかけて厳格に議論した上で決議しています。また、配当性向、資本政策については、海外投資家との面談の中で類似企業との比較で指摘を受けましたが、これらのコメントについても取締役会で共有し、議論しています。資本政策に限らず、投資家の視点は、私たちに気づきを与え、議論を深めるきっかけにもなるので、資本市場の声が取締役会で共有されることは重要だと考えています。

久保 私は前職で約10年間、売上400億円から2,500億円に至る企業の成長の過程を経営チームの一員として体験してきました。この経験を踏まえ、当社が今後さらに社会における価値創出を拡大することにより、現状の売上700億円から1,000億円、2,000億円規模を目指す——そんなタイミングで私が取締役会に加わったことに意義を感じています。引き続き、当社の成長をサポートするために力を尽くしてまいります。

安武 私は13年という長い在任期間でしたので、過去を知り過ぎることにより自分自身が保守的な発言に寄って来ていたことも感じました。新しい取締役会の体制で、今の時流に合わせた新しい視点、市場と株主様の見方を反映した率直な意見を含めたフラットな議論が活発に行われることをとても期待しております。今後は、当社OBとして当社の持続的な成長を見守っていきたいと思います。ありがとうございました。

コーポレート・ガバナンス

招集通知▶ https://www.techmatrix.co.jp/ir/upload_file/m006-m006_16/42nd_notice.pdf

役員一覧



矢井 隆晴

代表取締役社長
最高執行役員
2024年4月より現任



依田 佳久

取締役専務執行役員
医療システム事業部門長
2022年5月より現任



鈴木 猛司

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 兼
CRMソリューション事業部長
2022年5月より現任



志賀 健也

取締役常務執行役員
情報基盤事業部門長 兼
ネットワークセキュリティ事業部長 兼
ネットワークセキュリティ事業部 営業本部長
2024年6月より現任



堀江 愛利 社外 独立

社外取締役／独立役員
2020年6月より現任



久保 征人 社外 独立

社外取締役／独立役員
2025年6月より現任



赤津 恵美子 社外 独立

社外取締役／独立役員
2026年6月より現任



佐々木 英之 社外 独立

社外取締役（監査等委員）／独立役員
2017年6月より現任



江幡 奈歩 社外 独立

社外取締役（監査等委員）／独立役員
2025年6月より現任



平等 弘二 社外 独立

社外取締役（監査等委員）／独立役員
2025年6月より現任



五十嵐 知子 社外 独立

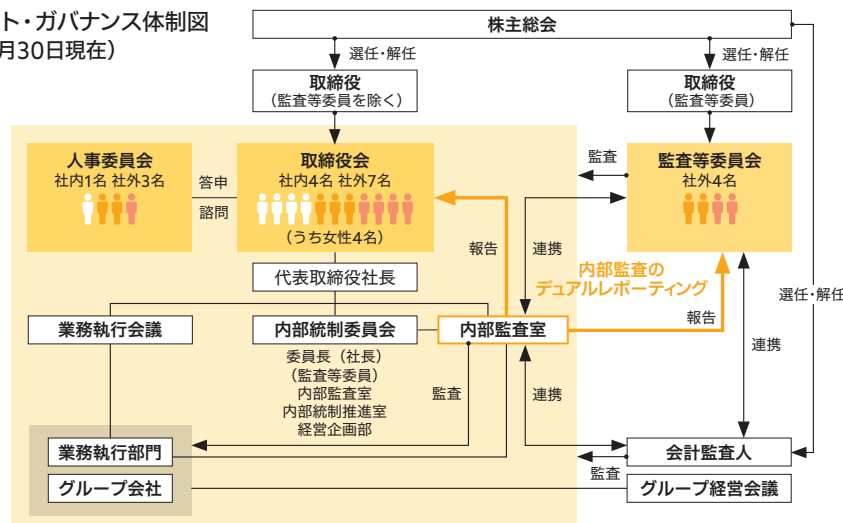
社外取締役（監査等委員）／独立役員
2026年6月より現任

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社では、企業価値の向上を最重要課題として、競争力の維持・強化、ならびに顧客に提供できる付加価値の最大化に努めています。その実現のために、経営の透明性の向上と、戦略的かつスピーディーな経営の意思決定ができる経営の効率性の向上がコーポレートガバナンスの基本であると考えています。

コーポレート・ガバナンス体制図
(2026年6月30日現在)



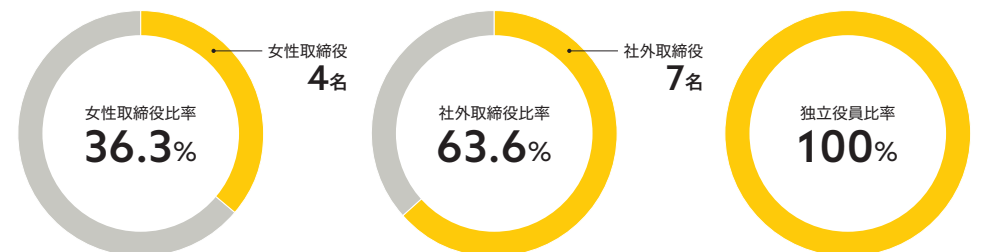
各種委員会の主な活動

委員会名	開催頻度	具体的な活動内容／役割
監査等委員会	年13回	取締役の職務執行、利益相反監査等
内部統制委員会	年24回	代表取締役社長を委員長とし、内部統制システム構築の基本方針に沿って推進
グループ経営会議	年4回	当社及び各子会社間での経営に関する情報共有、課題の協議、連携強化
人事委員会	年4回	取締役の選任・解任及び報酬等の決定方針に関する重要事項を審議
サステナビリティ委員会	年4回	環境・社会・ガバナンス等、サステナビリティ課題への対応における進捗管理
情報セキュリティ委員会	年4回	認証機関の監査対応、情報セキュリティマネジメントシステムの維持・改善
コンプライアンス委員会	年2回	法令と企業倫理遵守の徹底、教育・啓蒙、改善対応
組織・人材マネジメント委員会	年4回	組織と人材に関する方針の策定や課題の協議

スキルマトリックス

氏名	性別	企業経営	財務会計	法務・リスク マネジメント	営業・ マーケティング	業界知見・ テクノロジー	国際性	人材開発・ ダイバーシティ
判断基準 (3年以上)		経営者の経験 または 常勤取締役の 経験	財務会計の 知見・経験	法務・リスク マネジメント・ 内部統制・ 監査の経験	営業 または マーケティング の経験	当社の 事業市場 またはその 関連市場の 業務経験	海外との 取引経験 または 海外企業での 役員経験	人材開発・育成 または ダイバーシティ 推進の経験
矢井 隆晴	男性	●			●	●	●	
依田 佳久	男性	●			●	●	●	
鈴木 猛司	男性	●			●	●	●	
志賀 健也	男性				●	●	●	
堀江 愛利	女性	●			●	●	●	●
久保 征人	男性	●		●	●			
赤津 恵美子	女性	●	●					●
佐々木 英之	男性	●	●	●	●		●	
江幡 奈歩	女性			●			●	
平等 弘二	男性	●			●	●		
五十嵐 知子	女性	●	●					

※本記載内容は各対象者に特に期待するスキル及び専門性であり、各対象者の有するすべてのスキル・専門的知見を表すものではありません。



※2026年7月1日現在

コーポレート・ガバナンス

進化を続けるガバナンス

	2013	2014	2015	2016	2017	...	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
市場区分	● 東証一部に上場								● 東証プライム市場へ移行				
独立性		1名(全体5名)	4名(全体9名)		5名(全体9名)		7名(全体11名)					6名(全体10名)	7名(全体11名)
社外取締役 ※監査等委員である取締役を含む		2名(全体4名)											
社外監査役 ※2015年に監査等委員会設置会社に移行													
多様性							2名(全体11名)					2名(全体10名)	4名(全体11名)
女性取締役 ※監査等委員である取締役を含む													
スキルマトリックス							スキルマトリックスの開示						
機関設計等		● 監査等委員会設置会社に移行					業績連動型役員報酬制度の導入						
							組織・人材マネジメント委員会の設置						
							サステナビリティ委員会の設置						
							グループ経営会議の設置						
							人事委員会の委員長に社外取締役(監査等委員)を選任						
取締役会の実効性			● 取締役会実効性評価を実施										
人権・コンプライアンス					● 内部通報に関する内部規程の策定								
									人権基本方針の策定				
									人権デューデリジェンスの実施				

役員報酬制度の概要と決定プロセス

当社は、中長期的な企業価値向上に向けた健全なインセンティブ設計と、経営の監督機能の独立性確保を両立させた役員報酬制度を導入しています。同業他社水準をベンチマークとした適正な報酬バランスのもと、株主の皆様と利益及びリスクを共有すると共に、独立社外取締役が過半数を占める人事委員会の答申を経ることで、決定プロセスの高い客観性と透明性を担保しています。

報酬体系

業務執行取締役に対しては、固定報酬である「基本報酬」に加え、インセンティブとして「業績連動型報酬(金銭・株式)」及び「ストック・オプション」を支給しています。一方、経営の監督機能を担う社外取締役に対しては、その役割の独立性を厳格に保つため、業績に左右されない「基本報酬(固定)」のみを支給する設計としています。

役員区分	基本報酬	業績連動型金銭報酬	非金銭報酬等	
			業績連動型株式報酬	ストック・オプション
取締役(監査等委員を除く)	○	○	○	○
社外取締役	○	—	—	—

①基本報酬

基本報酬は、月例の固定報酬とし、役位、職責、在任年数に応じて他社水準、当社の業績、従業員給与の水準、重要な役職を兼務する子会社等からの報酬を考慮しながら、総合的に勘案して決定しています。

②業績連動報酬

業績連動型金銭報酬・事後交付型業績連動型株式報酬

当社取締役会が定める期間中の数値目標を当社取締役会にてあらかじめ設定し、当該数値目標の達成割合等に応じて変動する報酬制度としています。なお、業績連動型株式報酬においては原則3年間の譲渡制限期間を設けています。

役員報酬等の種類別割合・決定方法について

業務執行取締役の種類別報酬割合は、同規模・関連業種の企業を基準に決定し、業績連動報酬及びストック・オプション額は基本報酬の3～4割程度を目安とします(子会社等での報酬受領等で当社の基本報酬が支払われない場合を除く)。報酬総額は、独立役員である社外取締役が過半数を占める任意の人事委員会からの答申に基づき決定します。個人別の基本報酬額とストック・オプション割当個数は取締役会の委任を受けた代表取締役社長が決定し、個人別の業績連動報酬は取締役会が定めた基準額や目標達成率に応じて支給されます。

コーポレート・ガバナンス

取締役会の実効性評価

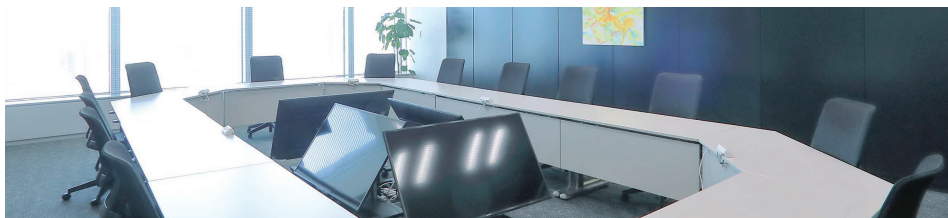
当社は、取締役会の実効性の確保及び機能向上を目的に、各取締役（含む監査等委員）に対して、取締役の職務執行、取締役会全体の実効性、取締役会の構成、取締役会の運営状況についてアンケートを実施し、その分析結果を基に取締役会において取締役会全体の実効性について評価を実施しています。評価結果から抽出された課題については具体的な施策を策定・実施し、また施策に対する評価と新たな課題の特定を繰り返すことで、取締役会における実効性の継続的な維持・向上に繋げています。

外部視点を取り入れた客観的な評価プロセス

アンケート項目の策定から評価結果の確認にいたる一連のプロセスにおいて、「外部弁護士」の助言・確認」を導入し、客観性を確保しています。

ガバナンス全般を網羅する多角的な評価項目

対象者	2025年度の全取締役（10名）
実施／評価／方法	Step1：アンケート項目の策定 Step2：対象者に対するアンケートの実施 Step3：取締役会にて実効性評価を報告、審議 Step4：抽出された改善点への取り組みを検討
主なアンケート項目	- 取締役会の構成に関する事項 - 取締役の職務執行に関する事項 - 取締役会全体の実効性に関する事項 - 取締役に対する支援等に関する事項 - 取締役会の運営に関する事項 - 任意諮問委員会に関する事項 - その他重要テーマに関する事項



2025年度の取り組み方針と対応状況

2025年度の取り組み方針	対応状況
取締役会におけるアジェンダの設定（議案の選定）及び論点を明確化した資料の準備等により、戦略的議題にかける時間の確保に努める。	2025年度においては、キャピタル・アロケーション方針の策定及びこれに伴う配当方針の見直し、自己株式の取得を含む株主還元方針の決定など、企業価値及び資本効率の向上に資する重要な戦略的議案について取締役会において審議・決議を行った。これらの議案の審議に当たっては、事前資料の充実、情報提供の早期化に取り組み、社外取締役を含む取締役による活発かつ建設的な議論を行った。一方で、中長期のテーマについては、さらに討議時間を確保する余地があるものと認識しており、年間を通じた審議スケジュールの策定を含め、アジェンダ設定の充実に取り組んでいる。
人事委員会（委員長ならびに委員の過半数が社外取締役）を中心に、後継者計画や新任取締役候補の人選に必要なロングリスト等を作成し、重要役職者の候補者となりうる人材の育成と確保に取り組む。	新任の社外取締役を人事委員に選任し、人事委員会の体制強化を図った。2025年度は、新体制のもとで、社外取締役のサクセッションに関する候補者プールの整備や選任プロセスの高度化について議論を行った。あわせて、取締役報酬制度の見直しにも着手した。また、代表取締役、常勤取締役及び業務執行役員を対象としたサクセッションプランについて、求められる要件や育成の方向性の議論を開始した。後継者計画の策定については、2026年度に継続して取り組む。

評価結果を踏まえた取り組み方針

2025年度の評価	2026年度の取り組み方針
新任の社外取締役も含め、取締役会では自由闊達かつ建設的な議論が行われている。2026年度は、中長期経営戦略、事業ポートフォリオの最適化、キャピタル・アロケーション方針の高度化、M&A・成長投資戦略などの重要な戦略テーマについて、より深度のある議論を行う。 人事委員会において、次世代経営人材の育成及びサクセッションプランに関する議論を開始し、継続している。2026年度は、取締役会への定期的なレビュー機会を拡充すると共に、CEO及び経営陣の後継者計画の策定、執行役員パイプラインの整備、ハイポテンシャル人材の獲得・育成などについて、取締役会における議論を一層深化させる。	取締役会事務局を設置し、専任担当者を配置した上で、年間を通じた取締役会アジェンダ及び議案の管理、重要テーマの進捗フォロー、社外取締役を含む役員への事前質問への対応、資料配布の早期化及び議事進行支援の充実に取り組む。また、中長期経営戦略、事業ポートフォリオ、キャピタル・アロケーションなどの戦略的テーマについては、これらを集中的に討議する機会を設ける。あわせて事務局機能及びコーポレートセクレタリー機能の強化を進め、取締役会の意思決定機能及び監督機能のさらなる向上を図る。

コーポレート・ガバナンス

取締役の選解任

当社は、経営の透明性と監督機能の強化に向け、客観性の高い取締役の指名・選任プロセスを確立すると共に、独立社外取締役がその専門性を最大限に発揮できる環境整備を進めています。過半数が社外取締役で構成される人事委員会の主導による選任手続きの透明化や、取締役会全体のスキルバランス及び多様性の追求に加え、社外取締役のみによる独自の会議体（中長期課題ディスカッション会議）の設置など、実効性の高いガバナンス体制の運用に努めています。

人事委員会の設置

取締役の選任・解任、及び報酬等の決定方針に関する重要事項を公正に審議し、取締役会へ答申する諮問機関として「人事委員会」を設置しています。本委員会は取締役3名以上で構成され、その委員長及び委員の過半数を社外取締役から選定することにより、経営陣からの独立性を担保しています。

明確な選任プロセスの採用

取締役候補者の選任・解任案については、人事委員会における客観的な審議と意見を踏まえた上で取締役会にて決議され、最終的に株主総会に付議される明確な決定フローを採用し、手続きの透明性を高めています。

100%独立役員の指定による監督機能の担保

当社に在籍する社外取締役7名全員を、東京証券取引所の規則に基づき、一般株主と利益相反のおそれのない「独立役員」に指定しています。これにより、一般株主の視点に立った客観的かつ実効性の高い経営監督機能を常に発揮できる体制を明確にしています。

「中長期課題ディスカッション会議」による主体的な情報収集

業務執行側から完全に独立した主体的な情報交換の場として、出席者を社外取締役のみに限定した「中長期課題ディスカッション会議」を年3回定期開催しています。本会議を通じて、当社の経営課題に関する自発的な情報収集や、外部環境の変化を見据えた活発な意見交換を推進しています。

社外取締役の選任理由

社外取締役		選任理由及び期待される役割
堀江 愛利	独立役員	世界中から集まる女性起業家の育成やベンチャー支援を行い、アントレプレナーシップをベースとした次世代のリーダー育成に関する豊富な経験と卓越した知見を有しています。経営陣から独立した立場で、女性活躍に関する観点から当社の経営に有効な助言が期待できるものと判断し、社外取締役に選任しています。
久保 征人	独立役員	マーケティングにおける豊富な経験・見識を有しています。経営陣から独立した立場で、主にこれまで当社が注力できていなかった、データマーケティングに関する観点から当社の経営に有効な助言及び意見を期待できるものと判断し、社外取締役に選任しています。
赤津 恵美子	独立役員 人事委員会委員	人材・組織開発やダイバーシティ&インクルージョン分野における豊富な経験・高い専門性を有しています。経営陣から独立した立場で、人的資本及び組織戦略の観点から当社の経営に有益な助言が期待できるものと判断し、社外取締役に選任しています。
佐々木 英之	監査等委員 独立役員 人事委員会委員長	企業経営ならびに内部統制に関する知識・経験、国際業務に関する知識・経験、また財務及び会計に関する相当程度の知見を有しています。経営陣から独立した立場で、経営全般の監視と有効な助言が期待できるものと判断し、社外取締役に選任しています。
江幡 奈歩	監査等委員 独立役員	弁護士として国内外の企業法務や企業統治、知的財産に関する高度な知識・経験を有しています。経営陣から独立した立場で、専門的な見地からの有効な助言とコーポレート・ガバナンスの強化に資することが期待されるものと判断し、社外取締役に選任しています。
平等 弘二	監査等委員 独立役員 人事委員会委員	サービスの企画やマーケティング、営業に関する高度な知識・経験ならびに経営戦略の立案や成長戦略の策定の経験を有しています。経営陣から独立した立場で、当社の経営に有効な意見が期待できるものと判断し、社外取締役に選任しています。
五十嵐 知子	監査等委員 独立役員	企業経営ならびに財務・会計に関して高度な知見を有しています。経営陣から独立した立場で、財務や資本政策の観点から当社の経営に有益な助言が期待できるものと判断し、社外取締役に選任しています。

倫理・コンプライアンス

詳細はこちら ▶ https://www.techmatrix.co.jp/ir/esg/esg_12.html

倫理・コンプライアンス体制

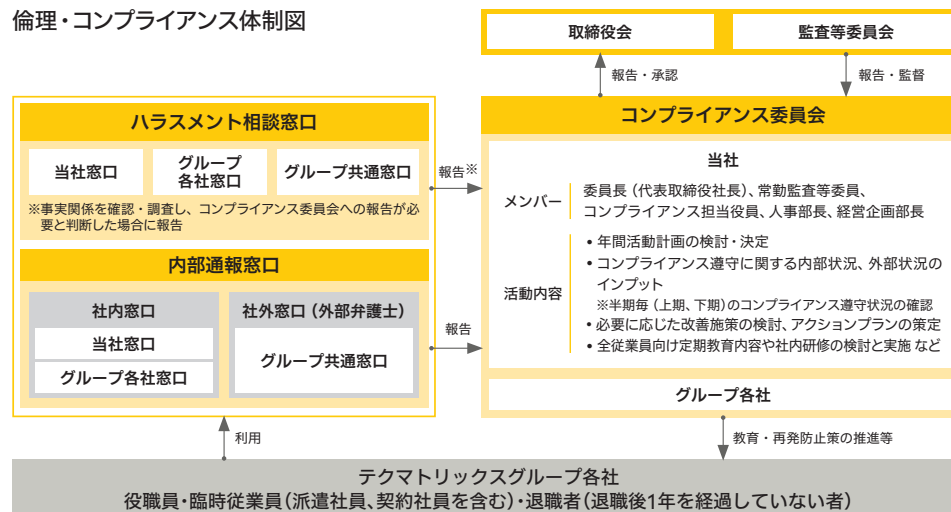
当社グループでは、「企業倫理ガイドライン」に掲げられた理念に則り、法令・規則・諸規程を遵守すると共に、高い倫理観を保持しながら企業活動を行うことと定義しています。また、「コンプライアンス行動指針」を定めており、経営者をトップに据えたコンプライアンス委員会の旗振りのもと、各種体制を整備しています。

グループ全体におけるコンプライアンスを徹底し、確実に実践するため、コンプライアンス委員会、内部統制委員会が中心となり、取り組みを推進しています。

コンプライアンス委員会の委員長にはコンプライアンス体制の統括責任者である社長を選任しています。同委員会は定例委員会を年2回開催し、コンプライアンスの遵守状況を半期ごとにモニタリングすることにより、腐敗、贈収賄防止などへの監視体制の強化を図っています。

内部統制委員会は、内部統制委員会委員長である社長の諮問機関として当社グループの内部統制全般に関する事項を審議・報告するため、基本的に月2回開催しています。内部統制システム及びISMSを中心とした、当社あるいは当社グループで実施している独自の統制活動のすべてを含みます。同委員会の構成員である内部監査室では、当社及び当社グループにおけるコンプライアンス体制の整備・運用状況の独立的評価を行う責任を有しています。

倫理・コンプライアンス体制図



贈収賄・腐敗防止の厳格化

当社グループは、「コンプライアンス行動指針」において、贈収賄など腐敗行為の禁止について定め、国内外を問わず、役員及び従業員への周知と徹底を図っています。

また、コンプライアンス委員会は定期的に社内教育を実施し、違反行動に対する内部通報制度を整備し、腐敗、贈収賄等のコンプライアンスに逸脱した行動の早期発見、是正への取り組みを推進すると共に、定期的なモニタリングを実施することで、当社グループにおける腐敗、贈収賄防止等への監視体制の強化を図っています。

関心事項	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
汚職や贈収賄による法的措置	0	0	0	0	0
贈収賄	0	0	0	0	0
利益相反関連	0	0	0	0	0
インサイダー取引関連	0	0	0	0	0

内部通報制度の設置

当社では、通常の職制ラインでの報告ルートのほかに、問題に気づいた人が直接「受付窓口」に通報できる内部通報制度を設けています。また、当社及びグループ各社に設置する社内窓口に加え、外部弁護士に直接相談できるグループ共通の社外窓口を設置しています。

これらの窓口へ寄せられた通報・相談は、内容を確認した上で、コンプライアンス委員会に報告され、対象事案の調査を行い、必要な措置及び再発防止策を講じます。また、通報者への不利益行為（報復行為等）を禁じるなど、通報者保護を徹底しています。

通報及び相談の実績

関心事項	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
内部通報件数	1	2	1	1	0
ハラスメント相談窓口への問い合わせ件数	0	1	1	0	2

サステナビリティ・マネジメント

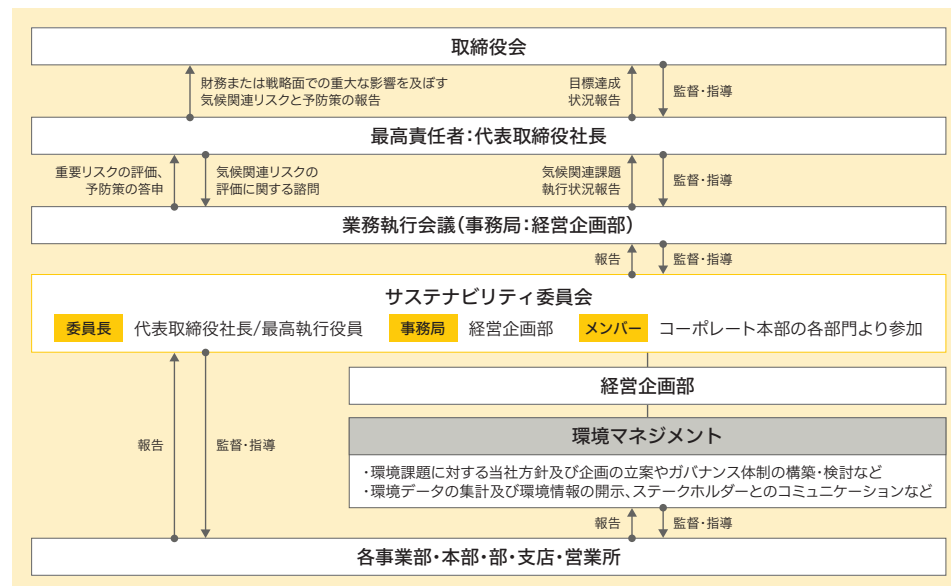
マテリアリティの特定プロセス▶ <https://www.techmatrix.co.jp/ir/esg/index.html>

サステナビリティ委員会

当社は、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。全体の業務執行責任を担う「業務執行会議」の配下にある「サステナビリティ委員会」がマテリアリティを特定した上で進捗を管理し、その施策立案については、経営企画部を事務局とし、各事業部・本部・部・支店・営業所に對し監督を行っています。

サステナビリティ委員会は、任命されたコーポレート本部の各部メンバーで構成されております。サステナビリティ委員長は代表取締役社長が務めており、サステナビリティ課題に対する取り組みの推進に関し、最終責任を負っています。本委員会の活動の進捗状況あるいは重要事項は、業務執行会議によって審議された後、年に1回以上取締役会にて報告・審議され、経営戦略への織り込んでいます。

2025年度は、計4回委員会を開催し、マテリアリティに対する各担当部署の進捗状況を共有の上、必要に応じた連携を図りながら取り組みを進めています。



	2025年度の主な討議内容	
第1回	マテリアリティ全体	2026年3月期の活動計画
	情報セキュリティ	CSIRT活動状況報告、脆弱性対応状況報告、社内セキュリティ教育活動実施状況の報告、セキュリティ評価機関による評価結果報告
	研修と教育	パーソナライズ研修の進捗報告、階層別研修刷新、次世代リーダー育成、研修年間スケジュール
	ダイバーシティと機会均等	キャリア開発支援、女性管理職候補育成
	気候変動	戦略・行動計画の策定、シナリオ分析報告
第2回	情報セキュリティ	CSIRT活動状況報告、脆弱性対応状況報告、外部セキュリティ評価機関による評価結果報告、社内セキュリティ教育・活動実施状況の報告
	研修と教育	研修年間スケジュールの進捗報告、パーソナライズ研修の進捗報告、コンプライアンス研修の進捗報告、TMX未来会議の実施報告
	ダイバーシティと機会均等	インナーブランディングの進捗報告、女性管理職候補育成支援の実施報告
第3回	気候変動	Scope 1～3（単体）のCO ₂ 排出量算出・分析結果の報告、外部評価機関MSCIによる評価結果報告
	情報セキュリティ	CSIRT活動状況報告、脆弱性対応状況報告、社内セキュリティ教育・活動実施状況の報告、セキュリティ対策の現状分析
	研修と教育	研修年間スケジュールの進捗報告、パーソナライズ研修の進捗報告、コンプライアンス研修の進捗報告
第4回	ダイバーシティと機会均等	インナーブランディングの進捗報告、女性管理職候補育成支援の進捗
	気候変動	当社製品・サービスのGHG排出削減量の可視化、TCFD開示のグループ展開の進捗報告
	情報セキュリティ	CSIRT活動状況、脆弱性対応状況、社内セキュリティ教育・活動実施状況の報告、外部セキュリティ評価機関による評価結果報告
	研修と教育	パーソナライズ研修の進捗報告、次年度の研修と教育の企画
第4回	ダイバーシティと機会均等	キャリア開発支援の結果報告、女性管理職比率の実績と今後の方針についての報告
	気候変動	外部評価機関EcoVadisに関する取り組み、次年度の取り組み内容の報告

気候変動

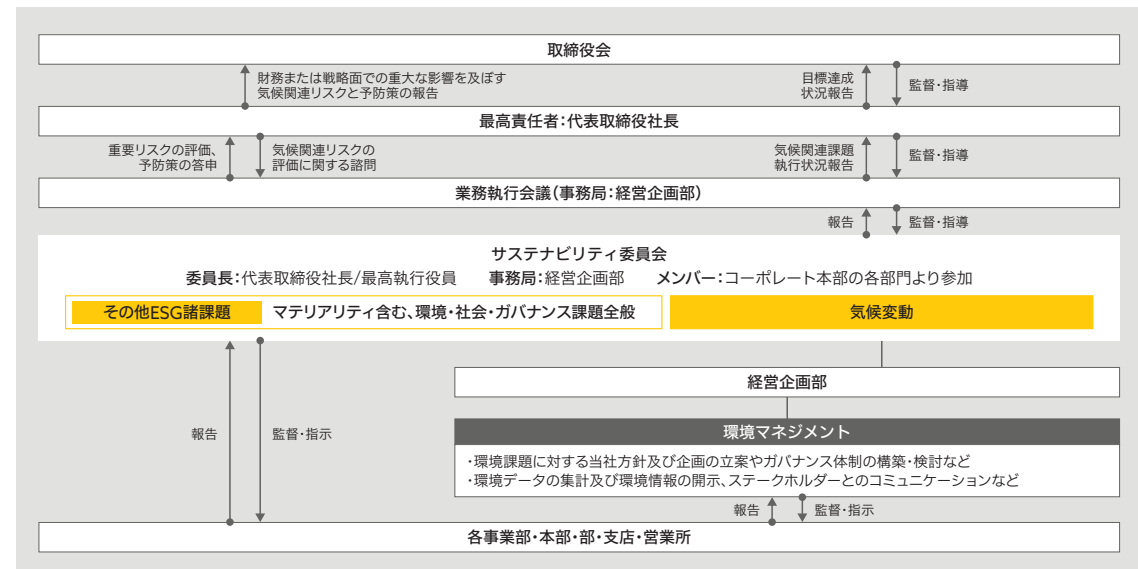
詳細はこちら▶ https://www.techmatrix.co.jp/ir/esg/esg_01.html

当社は、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づけています。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、取り組みの進捗を開示すると共に、気候変動に関する取り組みを強化しています。

気候変動対応における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、取締役会がその監視責任を果たしています。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。サステナビリティ委員会は、任命されたコーポレート本部の各部メンバーで構成されております。

これら活動の進捗状況、あるいは重要事項は業務執行会議によって審議された後、年に1回以上取締役会にて報告・審議され、経営戦略への織り込み・整合を高めています。



自然災害、データセンター障害、調達コスト増加等のリスクに対してBCP・グリーン調達等で対応

分類	リスク事象と影響	対応策
物理的リスク	① 調達支障 国内外メーカー被災による仕入・供給停滞 ▼ 自然災害による売上損失試算 ・ 1.5℃シナリオ：390万円（2030年）／430万円（2050年） ・ 4.0℃シナリオ：540万円（2030年）／920万円（2050年） ② データセンター（DC）障害 サービス中断による顧客への損害補償発生	【BCP・レジリエンス強化】 ・ BCPの定期見直し（年1回以上）とサプライチェーン評価 ・ 首都圏被災に備えた西日本での代替体制 ・ 耐洪水性の高いDC利用とデータの常時バックアップ ・ リモートワーク（約8割）を活用した迅速な復旧体制
移行リスク	③ ニーズ対応遅れ 低炭素化への対応遅れによる競争力低下・機会喪失 ④ 調達コスト増 再エネやカーボンプライシング等の法規制による製品調達コスト上昇	【脱炭素化・グリーン調達推進】 ・ 自社GHG削減目標（2030年46%減（2020年比）、2050年ネットゼロ） ・ 自社再エネ導入（30年50%、50年100%）と省エネ推進 ・ グリーン調達の推進、統一した事務用品の購入調達システムの導入、イニシアティブ参加 ・ 顧客の脱炭素要望を調達先（メーカー）へフィードバック

気候変動

クラウドサービスを中心に、顧客及び社会全体のGHG排出削減に貢献

機会事象と影響	対応策
クラウド・サービス利用によるGHG削減とリスク対応 - 顧客のクラウド移行による電力消費・GHG排出の最小化 - DXや脱炭素ニーズに伴うクラウド需要の増加 - 電力市場の変動に対応する新たなビジネス機会創出 ▼シナリオ分析 【クラウドサービスの売上機会】 2030年：386億3,300万円 2050年：2,248億400万円 【CO₂排出量抑制効果】 2030年：279 t-CO₂ 2050年：717 t-CO₂	【GHG削減貢献の可視化と再エネ推進】 - 提供サービス（クラウド、CRM、医療等）による顧客の工数・資源・電力削減（GHG削減貢献量）の可視化 - 仕入先への情報開示要請によるサプライチェーン全体のGHG把握 - 自社の再エネ100%推進による顧客のScope3削減への貢献 【フィンテックを活用したエネルギーマネジメント】 - 電力取引リスク管理サービスの活用による市場リスク対応力強化 - 変化するエネルギー市場における新たなビジネス機会の創出

FY2025の新たな取り組み

当社グループの主要な気候関連リスク・機会を整理

リスクと機会

当社グループは、気候変動に関するリスク及び機会を識別し、事業への影響及び対応方針を整理しています。

区分	リスク／機会	時間軸
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
	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	短～長期
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
移行リスク(政策)	④気候変動関連の取り組みによる調達コストの増加	長期
移行リスク(評判)	⑤脱炭素への対応遅れによる、企業組織に対する評判低下	短～中期
機会(製品・サービス)	⑥当社グループ提供のサービス利用によるGHG排出量削減及びリスク対応	長期
その他	当社におけるGHG削減対策	短～長期

戦略

当社グループは、気候変動を取り巻く外部環境の変化を踏まえ、以下の戦略を推進しています。

- 気候関連リスクに対応するためのBCP（事業継続計画）の強化
- グリーン調達及びサプライチェーン全体での環境対応の推進
- GHG排出量削減に貢献する製品・サービスの提供
- 再生可能エネルギーの導入及び省エネルギー施策の推進

当社グループの製品・サービスによるGHG削減貢献量を可視化

LCAの実施による定量化

- 当社グループはLCAの手法に基づき、提供する製品・サービスの利用によってもたらされるGHG削減貢献量の可視化を推進しています。

LCA（ライフサイクルアセスメント）の導入

製品やサービスの資源採取から製造、輸送、使用、そして廃棄に至るまで、ライフサイクル全体にわたる環境負荷を定量的に算出する手法です。

削減貢献のインパクト

6年間合計削減貢献量：**2,865t-CO₂**

1年間に販売・導入した対象製品について、今後の想定使用期間にわたり削減されるGHG排出量の累計値を示しています。

1ユーザーあたりの年間削減量

CRMシステム「Fast Series」：**4t-CO₂**
(1ユーザー＝50アカウントの利用を想定、使用期間6年)

医用画像管理システム「NOBORI」：**3t-CO₂**
(1ユーザー＝1施設の利用を想定、使用期間5年)

※本数値は当社の事業を通じた環境価値を示す参考情報であり、Scope1・2排出量との直接比較を目的とするものではありません。

削減の主な要因

クラウドへの移行	従来のオンプレミス運用からクラウド利用へ移行することで、顧客側における物理サーバー（2台想定）や周辺機器（ストレージ、UPS等）の保有・管理が不要になります。
運用のエネルギー効率化	クラウドデータセンター等の活用により、システム運用に係るエネルギー効率が向上します。
業務効率化による電力削減	CRMシステム等の導入による品質・生産性の向上（稼働時間5%削減を想定）に伴い、顧客のオフィス電力や紙資源の消費が削減されます。

情報セキュリティ

詳細はこちら ▶ https://www.techmatrix.co.jp/ir/esg/esg_11.html

情報セキュリティ基本方針

当社は、先進的なIT技術、ネットワーク機器、セキュリティ関連の商品及びサービスの提供を通じて、顧客のビジネスプロセスとビジネスモデルの変革の実現を目指しています。高度情報社会の発展に伴い、不正侵入・漏洩・改竄・ウィ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、保有するすべ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認識しています。

こうした考えのもと、当社は各種法令を遵守すると共に、「情報セキュリティ・マネジメント・システム」を構築し、当社の役員及び従業員等がこれに従い、誠意をもって行動することを宣言しています。

個人情報保護／外部からの認証

当社は、事業の推進に際して収集された皆様の個人情報を適切に保護することは、重要な社会的責務であると認識しています。こうした考えの下、当社では、個人情報保護に関する法律、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共に、個人情報保護方針を定め、体制を構築・維持すると共に、その継続的な改善に努めています。

外部からの認証としては、2006年11月に、ISMS（情報セキュリティ・マネジメント・システム）の第三者認証基準である国際規格「ISO/IEC 27001」及び国内規格「JIS Q 27001」を取得し、2024年に「JIS Q 27001:2023」規格更新に対応しました。

アプリケーション・サービス事業部門におけるコンタクトセンター向けCRM・ナレッジ管理システム「FastSeries」ならびに学校関係者向けスクール・コミュニケーション・プラットフォーム+校務支援システム「ツムギノ」のサービス提供においては、2024年11月、ISMS（情報セキュリティ・マネジメント・システム）の第三者認証基準である国際規格「ISO/IEC27017」を取得しました。また、同じくアプリケーション・サービス事業部門におけるビジネスソリューション事業において、2026年6月、品質マネジメントシステム「JIS Q 9001 (ISO9001)」を新たに取得しました。

① 個人情報保護方針 https://www.techmatrix.co.jp/privacy_policy.html



JQA-IM2102

認証機関	一般財団法人 日本品質保証機構 マネジメントシステム部門 (認定番号：ISR001)
認証基準	ISO/IEC 27001：2022 (JIS Q 27001：2023)
登録番号	JQA-IM2102
登録日	2024年5月17日
登録活動範囲	- ソフトウェア・情報システムの設計・開発・保守サービスの提供 - ソフトウェアの販売、及び保守サービスの提供 - ネットワーク製品・セキュリティ製品・情報機器の販売、及びネットワーク・セキュリティシステムの設計・構築・保守サービスの提供 - 当社が提供する自社開発ソフトウェアにおけるSaaSサービス
認証範囲	東京本社、西日本支店、データセンター



JQA-IC0136

認証機関	一般財団法人 日本品質保証機構 マネジメントシステム部門 (認定番号：ISR001)
認証基準	JIP-ISM517-1.0
登録番号	JQA-IC0136
登録日	2024年11月29日
登録活動範囲	- クラウドサービスプロバイダとして以下のサービスを提供 - コンタクトセンター向けCRM・ナレッジ管理システムのサービス提供 (FastSeries) - 学校関係者向けコミュニケーションツールのサービス提供 (ツムギノ) - クラウドサービスカスタマとして以下のサービスを利用 - Google Cloudプラットフォームを用いたPaaSの運用管理 - Amazon Web Servicesを用いたPaaSの運用管理



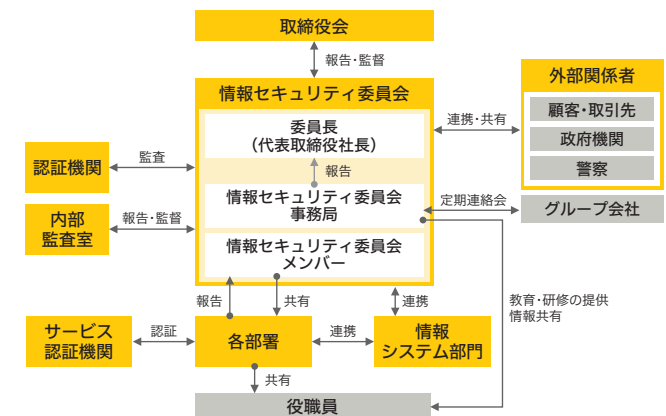
MSA-QS-5125

認証機関	株式会社マネジメントシステム 評価センター
適用規格	JIS Q 9001:2025 (ISO 9001:2015 + Amd 1:2024)
登録番号	MSA-QS-5125
登録日	2026年6月26日
認証範囲	ソフトウェア及び情報システムの設計・開発・導入及び運用・保守サービスの提供

情報セキュリティのガバナンス

当社は、執行機能として、代表取締役社長をトップとした情報セキュリティ委員会を四半期毎に開催しています。情報セキュリティマネジメントに係るPDCAサイクルの実施状況の共有やセキュリティ対策の強化等の社内課題の検討を行っています。また、監督機能としては、経営全般に関わるコーポレートガバナンスの一環として、社外取締役参加による透明性の高い取締役会において、業務執行に対する十分な監督監査の実現に取り組んでいます。

情報セキュリティガバナンス体制

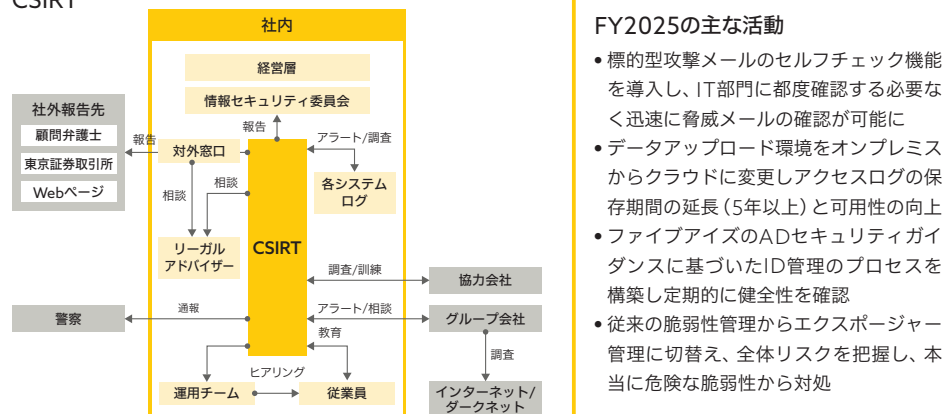


情報セキュリティ

CSIRTの体制

当社は、情報セキュリティインシデントの未然防止や早期検知、緊急対応を行う組織として、IT推進部内にCSIRT (Computer Security Incident Response team) を構築しています。ログ監視の強化やレベル別の対応手順の整備、定期的な訓練を行うことで、検知から復旧まで迅速かつ正確に対応できる体制を確立しています。また、全管理職への月次報告を通じて部門内へ必要な情報を周知するほか、中途入社社員や技術者に対して、CSIRT活動から確認された課題を反映したセキュリティ教育訓練を実施しています。

CSIRT



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、標的型攻撃の実施訓練、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、特定することにより継続的な強化対策を実施

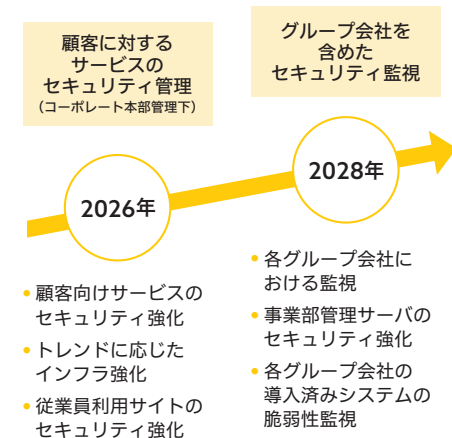
また、CSIRTによる対応をベースに、定期的なリスクアセスメントを通してPDCAを回し、ISMSの運用改善とインシデント対応力の強化に取り組んでいます。

2024年までに実施を計画していた内部セキュリティの強化はすべて完了し、今後はISOやNISTなどの国際基準を意識し、2026年までに顧客に対するサービスのセキュリティ管理を強化、2028年にはすべ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。

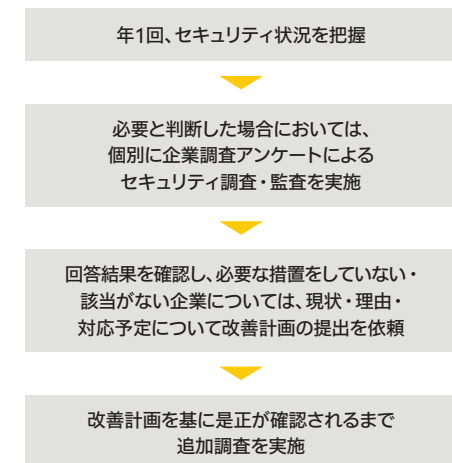
サプライチェーンへのセキュリティ対策

近年増加するサプライチェーンを狙ったサイバー攻撃に対応するため、当社は業務委託先や調達先などを含むサプライチェーン全体を考慮したセキュリティ対策を強化しています。具体的には業務委託先に対しては、年1回以上のセキュリティ状況を確認し、個人情報保護及び情報セキュリティに関する調査や監査を実施しています。2025年度は、調査対象企業から100%の回答を得ており、改善に向けた対応が必要な企業には、改善計画等について報告を依頼し、セキュリティ水準の向上に継続して取り組んでいます。

セキュリティ強化ロードマップ



セキュリティ調査の概要



人権尊重の取り組み

人権基本方針

当社グループは、役員・従業員一人ひとりが、人種、国籍、性別、宗教、信条、年齢、出身、身体的・精神的障がいその他、業務の遂行と全く関係ない事由に基づくハラスメントを行わず、また、容認することがないよう、人間尊重の企業文化の確立に取り組みます。差別的言動、嫌がらせ、誹謗・中傷、脅迫・粗暴行為その他、当社の役員及び従業員としてあるまじき言動により、他人に恐怖心を与え、また不快な思いをさせることを禁じています。また、すべての国、地域においてあらゆる形態の児童労働・強制労働を行わないと共に、サプライチェーン全体において人権への負の影響を助長していない場合であっても、取引関係によって事業活動や製品またはサービスと直接的に関係する人権への負の影響の防止にも取り組みます。

なお、人権尊重の取り組みを推進し、その責務を果たすための指針として、世界人権宣言の考え方に従い、本方針を策定しています。

① 人権基本方針

https://www.techmatrix.co.jp/ir/social/social_5.html

取引先向けガイドライン

当社グループは、バリューチェーン全体を通じて人権の尊重を推進し、責任ある調達活動に努めます。当社グループの取引先企業は、本ガイドラインに準拠することが求められます。具体的には以下の項目が挙げられます。

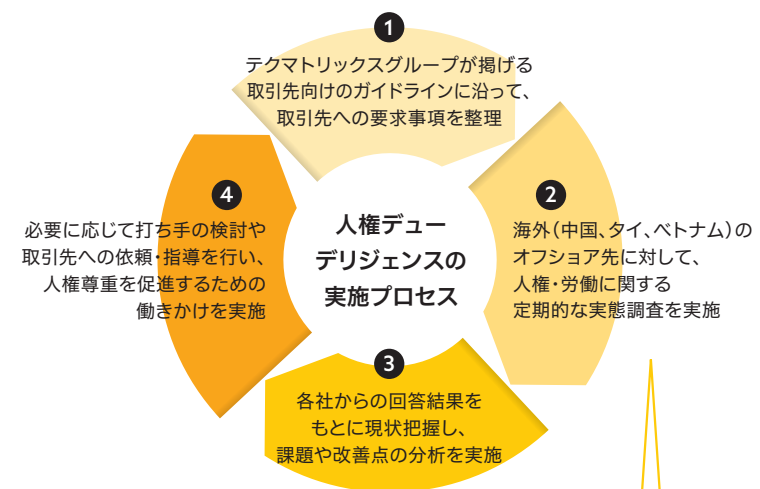
- | | |
|---------------------|------------------------|
| 1. 強制労働の禁止 | 6. 多様性の尊重と差別・ハラスメントの禁止 |
| 2. 児童労働の禁止・若年労働者の保護 | 7. 結社の自由・団体交渉権の尊重 |
| 3. 適正な労働時間 | 8. 労働安全衛生の確保 |
| 4. 適正な賃金・福利厚生 | 9. 従業員への周知 |
| 5. 非人道的待遇の禁止 | 10. 体制の整備 |

② テクマトリックスグループ 取引先向けガイドライン(人権・労働)

https://www.techmatrix.co.jp/ir/upload_file/m008-m008_03/jinkenguideline.pdf

人権デューデリジェンス

当社グループが掲げる取引先向けのガイドラインに沿って、取引先への要求事項を整理の上、海外(中国、タイ、ベトナム)のオフショア先に対して、人権・労働に関する定期的な実態調査を実施しています。



調査テーマ

- 強制労働の禁止・児童労働の禁止・若年労働者の保護・適正な労働時間・適正な賃金・福利厚生・非人道的待遇の禁止
- 多様性の尊重と差別・ハラスメントの禁止・結社の自由・団体交渉権の尊重・労働安全衛生の確保・従業員への周知・体制の整備。また、あわせて調査対象国におけるカントリーリスクも調査しています。

フォローアップ

人権侵害に相当する事例が発生していないだけでなく、人権侵害の発生を未然に防止するための措置が講じられているか、発生してしまった場合に適切に対処できる体制が整備されているかについても注視して取り組んでいます。

IR活動報告／社外からの評価・指数への採用

株主・投資家との対話促進

対話の基本方針と推進体制

当社では、国内外の株主・投資家の皆様に対し、適時かつ適切な情報開示に務めると共に、継続的な対話を通じて相互理解を深めてまいりました。また、フェアディスクロージャー（公平な情報開示）を基本に、当社の事業や中長期的な成長戦略などの理解の促進と、株主・投資家層のさらなる拡充に取り組んでいます。

当年度の対話実績

2025年度は、日常的な個別面談やグループミーティングに加え、代表取締役社長やグループ会社社長が登壇する決算説明会／事業説明会等の投資家向けイベントを開催いたしました。説明会終了後にも個別のフォローアップ面談を実施するなど、国内外の幅広い機関投資家との間で深く密度の高い対話を行いました。また、機関投資家に対して助言を行う議決権行使助言会社等との個別の対話機会も設け、ガバナンス面における透明性の向上にも努めております。



2026年3月期(第42期) 通期 決算

決算説明会



株主総会

取締役会・経営陣へのフィードバックと今後の展開

これらの対話を通じて得られた投資家の皆様の貴重なご意見や関心事項は、IR担当部署より適時に取締役会及び経営陣へ報告（フィードバック）しています。資本市場からの客観的な評価や要請を経営戦略の修正や意思決定に活かすと共に、指摘の多かったテーマについては統合報告書やIRサイト等での開示をさらに拡充させるなど、将来にわたる対話の質の向上と、エンゲージメントのさらなる充実に繋げています。

個人投資家へのアプローチ

機関投資家との対話に留まらず、当社への理解を深めていただくために、2025年度は個人投資家向けの会社説明会をオンラインで年4回実施いたしました。いずれも代表取締役社長が登壇し、当社の事業概況や経営戦略について説明し、積極的なIR活動を行っています。



個人投資家向け会社説明会

社外からの評価・指数への採用

■ プラチナくるみん

次世代育成支援対策推進法に基づき、一般事業主行動計画を策定した企業のうち、計画に定めた目標を達成し、一定の基準を満たした企業が取得できるもの。2024年度により高い水準の取り組みを行う企業として「プラチナくるみん」に認定。



■ トモニ

介護による離職を防止し、個別の状況に対応するため、仕事と介護が両立できる勤務制度を整備。2023年度に「トモニ」に認定。



■ ISMS認証

2006年11月に、ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の第三者認証基準である国際規格「ISO/IEC 27001」及び国内規格「JIS Q 27001」を取得。2024年に国際規格「ISO/IEC 27017」を追加取得。



■ DX認定

経済産業省が定める「デジタルガバナンス・コード2.0」の基本的事項に対応する企業を国が認定する制度。DX推進に向けた準備が整っている企業として経済産業大臣より認定。



投資指数への組み入れ

■ FTSE Blossom Japan Sector Relative Index



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

■ S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数



■ Russell/Nomura 日本株インデックス

■ 「JPX 日経中小型株指数」

資本の効率的活用や投資者を意識した経営など「投資者にとって投資魅力の高い会社」の中小株銘柄に選定。



JPX-NIKKEI Mid Small

■ エコアクション21

環境に配慮した取り組みが評価され、環境省が策定した「エコアクション21」の認証を取得。



■ 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

「ASP・SaaS安全・信頼性に係る情報開示認定制度」において、安全性や信頼性等に関する情報開示を適切に実施・運用しているサービスとしてASPIC（一般社団法人日本クラウド産業協会）より認定。



■ GoogleCloud Partner

Google Cloud Partner Advantageプログラムへ参加し、Google for Education Buildパートナーの認定を取得。



■ 一般財団法人全国地域情報化推進協会（APPLIC）

ツムギノは、一般財団法人全国地域情報化推進協会（APPLIC）教育情報アプリケーションユニット校務基本情報データ連携に準拠し、準拠登録・相互接続確認製品として登録。



IR関連

■ 2025年度「日興アイ・アール全上場企業ホームページ充実度ランキング調査」優良サイトに選定。



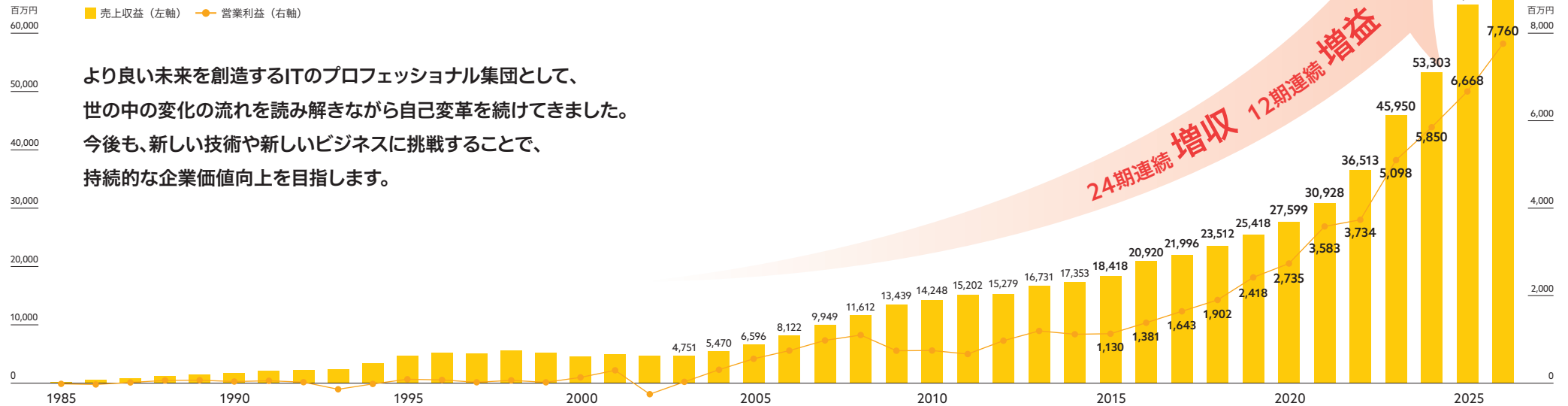
ESG格付け状況

■ MSCI ESGリサーチ

MSCI ESGリサーチにより提供されるESG投資の世界的な評価指標のMSCI ESG レーティングでA評価を獲得。

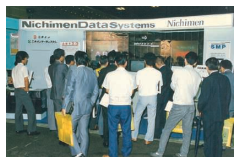


テクマトリックスの成長の軌跡



設立及び事業基盤の構築

1985年
ニチメン株式会社（現双日株式会社）の
営業部門の戦略子会社として設立



プロダクト・インテグレーション事業（他
社製品の販売、システム構築・保守）を
開始

受託開発事業から 業務パッケージ開発へ

1990年
カスタムメイド・インテグレーション事
業（受託開発事業）に参入

1994年
ソフトウェアエンジニアリング事業に参入

1996年
Security Dynamics社のワンタイムパ
スワードカード「SecuriD」の販売代理
権を取得し、セキュリティ事業に参入

コンタクトセンターCRM「Fast Series」
を自社開発・販売

1998年
医用画像システムを自社開発・販売

新生テクマトリックス誕生

2000年
社名を「テクマトリックス株式会社」へ
と変更



Parasoft社の自動ユニットテストル
ール群の総販売代理権を取得

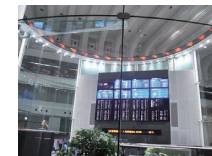
損害保険会社向け統合ALM・リスク管理
システム「ALARMS」を共同開発・販売

2005年
ジャスダック証券取引所に上場



事業拡大と新分野への挑戦

2013年
東証一部
上場



2014年
クロス・ヘッド株式会社、沖縄クロス・ヘッド株
式会社（現OCH株式会社）を完全子会社化

2018年
株式会社NOBORIの設立

2019年
セキュリティ監視サービスTPSを自社開
発・販売

山崎情報設計株式会社（現アレクシアフ
ィンテック株式会社）を連結子会社化

株式会社NOBORIが株式会社A-Lineと
資本・業務提携

事業統合と海外進出の加速

2021年
教育業界向け「ツムギノ」を自社開発・販売

2022年
アプリケーション・サービス事業から医療シ
ステム事業をスピンアウト

PSP株式会社の株式を取得し、連結子会社化

2023年
PSP株式会社と株式会社NOBORIを事業統合
TechMatrix Asia Co., Ltd 設立

アレクシアフィンテック株式会社を完全子
会社化し、金融事業を承継

2024年
Firmus Sdn. Bhd.の全株式を取得し完全
子会社化

2026年
当社とPSP株式会社、メドメイン株式会社
の株式を取得し、連結子会社化

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、社会課題の解決と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。

課題	ソリューション	解決
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」	 端末や社内システム、ネットワークを網羅的に監視・相関分析することで、マルウェアを含むあらゆる高度なサイバー攻撃に対抗し得る、強固なセキュリティ基盤を強化する。
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	 自動車事故の予防・軽減に有効な先進運転支援システム(ADAS)のソフトウェア開発において、C++testにより品質向上と開発の生産性向上を実現する。
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  業務の効率化コンタクトセンターCRMシステム「FastHelp5」	 顧客情報の一元管理やオムニチャネル対応でコンタクトセンターの生産性と品質を高め顧客満足度を向上。さらに蓄積したCRMデータを経営に活かし企業価値向上に寄与する。
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	 世界標準の金融商品評価モデルと、それを駆動する自社開発プラットフォームにより、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する。
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)  教育プラットフォームシステム 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」	 校内情報の一元管理や校務処理の効率化、学内外との連携、一人ひとりに最適化された探究の学びをワンストップでサポートする、安心・安全なクラウドシステムを実現する。
3 すべての人に健康と福祉を 	医療システム事業 医療  PHRサービス PHR (Personal Health Record) アプリ「NOBORI」	 PHRサービス「NOBORI」は、診療や健診結果を画像・検査数値と共に時系列管理し、自ら学び、家族・他院との共有を可能とすることで、新しい医療のカタチを実現する。

連結財務サマリー

国際会計基準 (IFRS)

(百万円)

項目	2021.3(FY2020)	2022.3(FY2021)	2023.3(FY2022)	2024.3(FY2023)	2025.3(FY2024)	2026.3(FY2025)
連結損益計算書						
売上収益	30,928	36,513	45,950	53,303	64,882	71,733
売上総利益	11,217	12,456	16,369	18,202	20,548	22,575
販売費及び一般管理費	7,639	8,269	11,173	12,309	13,561	14,829
営業利益	3,583	3,734	5,098	5,850	6,662	7,760
税引前利益	3,406	3,718	5,066	5,854	6,418	7,861
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,301	2,371	2,950	3,540	4,056	5,178
連結財政状態計算書						
流動資産	31,169	42,267	51,770	70,462	85,446	101,405
非流動資産	8,826	10,236	13,920	15,294	20,051	20,126
総資産	39,996	52,503	65,691	85,756	105,497	121,531
流動負債	18,902	27,989	36,044	51,648	67,449	82,780
非流動負債	4,739	4,311	5,729	7,064	8,056	6,070
負債合計	23,641	32,301	41,773	58,712	75,505	88,850
資本合計	16,354	20,202	23,917	27,043	29,992	32,680
負債・資本合計	39,996	52,503	65,691	85,756	105,497	121,531
連結キャッシュ・フロー計算書						
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,516	5,283	6,348	8,982	6,836	13,144
投資活動によるキャッシュ・フロー	△841	195	△3,131	△1,938	△5,955	△1,129
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,790	△1,959	△1,299	147	△799	△3,626
現金及び現金同等物の期末残高	14,634	18,155	20,071	27,265	27,325	35,801
1株当たり指標 (円)						
基本的1株当たり当期利益	57.92	59.65	73.91	88.35	101.01	128.88
1株当たり親会社所有者帰属持分	373.53	426.40	475.24	541.87	602.53	655.15
1株当たり年間配当金	19.0	20.0	23.0	28.0	34.0	52.0
財務指標						
自己資本比率 (%)※3	37.1	32.4	28.9	25.4	22.9	21.7
ROE (%)※4	16.5	14.9	16.4	17.4	17.7	20.5
総資産回転率 (回)	0.8	0.8	0.8	0.7	0.7	0.6
財務レバレッジ (倍)	2.7	3.1	3.5	3.9	4.4	4.6
ROA (%)	6.1	5.1	5.0	4.7	4.3	4.6
売上収益営業利益率 (%)	11.6	10.2	11.1	11.0	10.3	10.8
売上収益当期利益率 (%)	7.4	6.5	6.4	6.6	6.3	7.2
配当性向 (%)	32.8	33.5	31.1	31.7	33.7	40.3

※1 2021年3月期の有価証券報告書より、2019年4月1日を移行日として国際会計基準 (IFRS) を適用しております。 ※2 2020年7月1日付けで普通株式1株につき、2株の割合で株式分割を行っております。

※3 親会社所有者帰属持分比率を示しています。 ※4 親会社所有者帰属持分利益率を示しています。

非財務サマリー

項目	2022.3(FY2021)	2023.3(FY2022)	2024.3(FY2023)	2025.3(FY2024)	2026.3(FY2025)
環境データ					
CO ₂ 排出量 (Scope1+2) (t-CO ₂)	608	488	191	162	157
CO ₂ 排出量 (Scope3) (t-CO ₂)	34,592	49,178	46,754	55,978	54,805
総CO ₂ 排出量 (Scope1+2+3) (t-CO ₂)	35,200	49,666	46,945	56,140	54,962
総エネルギー使用量 (GJ)	3,525	3,339	2,720	2,951	3,002
エネルギー消費量あたりCO ₂ 排出量 (Scope1+2) (t-CO ₂ /GJ)	0.17	0.15	0.07	0.05	0.05
売上100万円あたりのCO ₂ 排出量 (t-CO ₂ /百万円)	0.023	0.016	0.005	0.003	0,003
従業員に関するデータ					
従業員数 (名) ※1	1,404	1,439	1,502	1,738	1,825
従業員数 (名) ※2	526	561	574	642	689
男性 (名)	397	419	427	472	504
女性 (名)	129	142	147	170	185
平均勤続年数 (年)	8.3	8.3	8.3	8.5	8.5
男性 (年)	8.8	8.8	8.7	8.8	8.9
女性 (年)	7.2	7.2	7.3	7.6	7.4
平均年齢 (歳)	37.8	37.8	38.0	37.9	38.0
男性 (歳)	38.3	38.3	38.6	38.4	38.7
女性 (歳)	36.3	36.6	36.3	36.4	35.9
男女の賃金格差 (%)	81.1	81.1	80.0	80.5	80.1
うち、正規雇用労働者 (%)	81.8	81.9	80.6	81.0	80.8
うち、パート・有期雇用労働者 (%)	70.7	54.0	67.9	76.4	61.2

※ 算定範囲は一部を除き、テクマトリックス株式会社 (単体)。

※1 連結。

※2 単体。1か月以上の期間を定めて雇用する直接雇用者。

【環境データ】

※ Scope2については、オフィスでの活動に基づき算定。

※ Scope3の算出方法については、「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン」を参照。

※ 一部、収集が困難なデータ項目については、過去の実績に基づく推計値を算出。そのため、今後の算出において、過去の集計結果も含め修正する可能性がある。

※ 現時点で、合理的な算定方法の定義が困難なデータ項目については、算定の対象から除外。

※ カテゴリの適切な排出量管理・開示の在り方については、国際的な議論の状況もふまえて今後も積極的に検討していく。

※ その他の詳細なデータについては当社ホームページをご参照ください。 <https://www.techmatrix.co.jp/ir/esg/index.html>

非財務サマリー

項目	2022.3(FY2021)	2023.3(FY2022)	2024.3(FY2023)	2025.3(FY2024)	2026.3(FY2025)
新卒採用者数(名)	18	21	18	20	24
男性(名)	13	16	10	15	15
女性(名)	5	5	8	5	9
キャリア採用者数(名)	40	42	53	62	55
男性(名)	27	26	39	42	40
女性(名)	13	16	14	20	15
離職率(%) ※3	4.2	4.7	5.7	3.2	4.5
女性管理職比率(%)	5.9	5.6	5.3	6.0	5.3
障がい者雇用率(%)	3.26	3.07	2.55	2.00	2.05
有給休暇取得率(%)	55.3	60.3	62.9	57.2	58.6
育児休業取得率(%)	58.1	73.9	79.2	70.4	87.9
男性(%) ※4	45.8	59.1	72.2	61.9	81.8
女性(%) ※4	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
従業員エンゲージメントeNPS(スコア) ※5	—	△30	△24	△16	△15
研修受講総時間(時間)	—	14,397	20,386	22,945	52,223
従業員一人当たり平均年間研修受講時間(時間)	—	—	—	35.3	75.8
情報処理技術者試験 資格保有者数(名)	201	235	250	297	333
コンプライアンス研修受講率(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ハラスメント研修受講率(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

※3 正社員の自発的退職(定年、転籍は除く)。

※4 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。

※5 Net Promoter 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。

会社概要／株式情報 (2026年3月31日現在)

会社情報

設立	1984年8月30日
資本金	12億9,812万円
従業員数	1,825名 [123名] (連結) ※ 従業員数は就業人数。※ 従業員欄の[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。
拠点	【本社所在地】 東京本社 〒108-8588 東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス 24F TEL : 03-4405-7800 (代表) FAX : 03-6712-3161 【国内支店／営業所】 西日本支店 〒530-0005 大阪府北区中之島2-2-7 中之島セントラルタワー23F TEL : 06-6484-7486 (代表) FAX : 06-6208-2730 中部営業所 〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅4-40-10 名古屋クロスコートタワー8F TEL : 052-462-8373 FAX : 052-462-8374 九州営業所 〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前3-30-26 中央博多駅前ビル3F TEL : 092-402-2537 FAX : 092-402-2557

主な連結子会社 (2026年8月31日現在)

■ 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

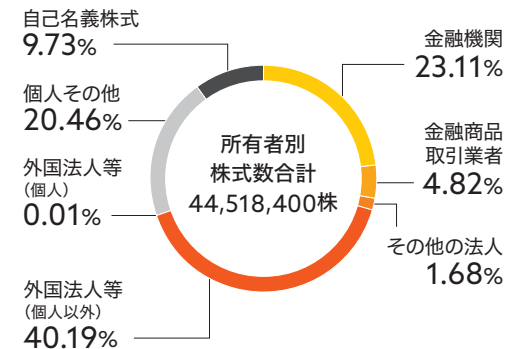
国内	■ クロス・ヘッド株式会社 ■ OCH株式会社
	■ 株式会社カサレアル ■ アレクシアフィンテック株式会社
	■ PSP株式会社 ■ 合同会社医知悟 ■ 株式会社A-Line ■ メドメイン株式会社
海外	■ Firmus Sdn.Bhd. ■ TechMatrix Asia Co., Ltd

グループ会社については <https://www.techmatrix.co.jp/company/group.html>

株式の状況

発行可能株式総数	165,888,000株
発行済株式の総数	44,518,400株
株主数	5,649名

所有者別株式分布状況



大株主の状況

	株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
1	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	6,096,600	15.17
2	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,378,400	5.92
3	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505025	1,951,362	4.86
4	個人	1,325,000	3.30
5	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	964,898	2.40
6	US BANK NATIONAL ASSOCIATION JP ACCTS TS	948,372	2.36
7	CACEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG SUB AC/UCITS CUSTOMERS ACCOUNT	856,800	2.13
8	GOVERNMENT OF NORWAY	835,160	2.08
9	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505044	791,978	1.97
10	テクマトリックス従業員持株会	701,100	1.74

※上記大株主の状況については、当社が保有する自己株式4,333,252株は控除して記載しております。



テクマトリックス株式会社

〒108-8588 東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス 24F
TEL : 03-4405-7800 (代表)
<https://www.techmatrix.co.jp/>

詳細は当社ウェブサイトのIR情報をご参照ください。
<https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>



この印刷製品
は、環境に配慮
した資材と工場
で製造されて
います。

