

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）

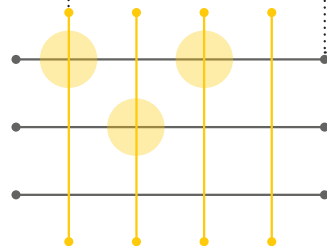
日本の「情報の非対称性」という社会課題を、技術で解決

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)

157 t-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。

