

2024年3月期（第40期） 通期 決算資料（詳細版）



2024年5月15日
テクマトリックス株式会社（コード：3762）



1. 通期 業績報告
2. 2025年3月期 連結業績予想
3. 事業活動トピックス
4. 前中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」振り返り
5. 新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」



1. 通期 業績報告



- 主要経営指標（連結）

売上収益

+16.0%

前年同期比

53,303百万円

営業利益

+14.7%

前年同期比

5,850百万円

受注高

+15.2%

前年同期比

68,446百万円

受注残高

+30.8%

前年同期比

68,566百万円

ストック比率

73.0%

単体+PSP(※1)

連続増収記録

22期連続

2024年3月期末

NOBORI(※2)に
画像を保管している
患者数

+691万人

前年同期比

5,179万人

NOBORIに保存
している検査件数

+4,892万検査

前年同期比

3.29億検査

※1 連結子会社PSP株式会社

※2 医用画像管理システムのブランド名



- 売上収益、営業利益、税引前利益、親会社の所有者に帰属する当期利益のいずれも**過去最高**を記録。

(百万円)

	FY2022	FY2023	前年同期比	
			増減額	増減率
売上収益	45,950	53,303	+7,352	+16.0%
営業利益	5,098	5,850	+751	+14.7%
(営業利益率)	(11.1%)	(11.0%)		(△0.1P)
※参考[特殊要因考慮後] (実質的な営業利益実績)	—	5,948	+849	+16.7%
		(11.2%)		(+0.1P)
税引前利益	5,066	5,854	+788	+15.6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,950	3,540	+589	+20.0%

※特殊要因：連結子会社PSP株式会社（医療システム部門）の処遇制度の統一による有給休暇やリフレッシュ休暇の費用計上等（1Q: 98百万円）



2024年3月期 累計 連結業績（セグメント別）

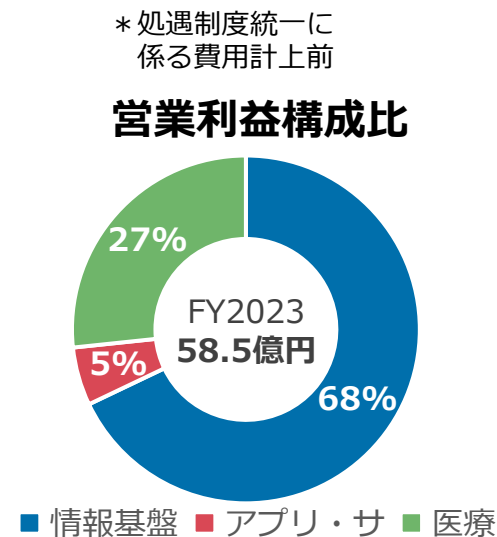
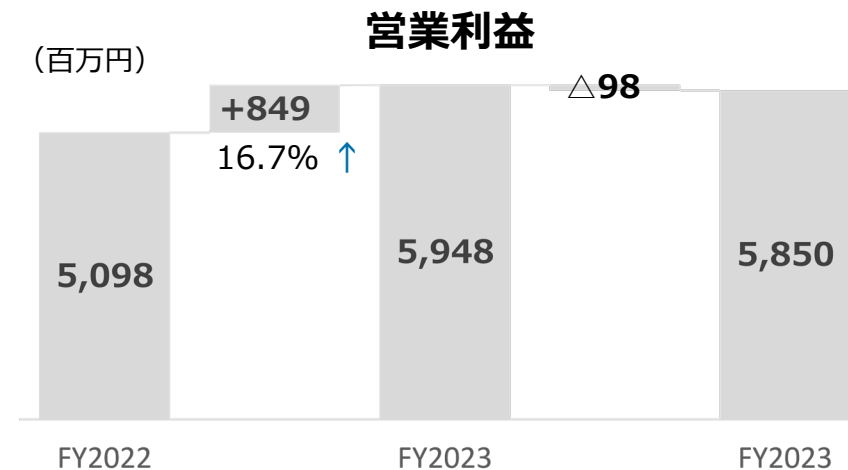
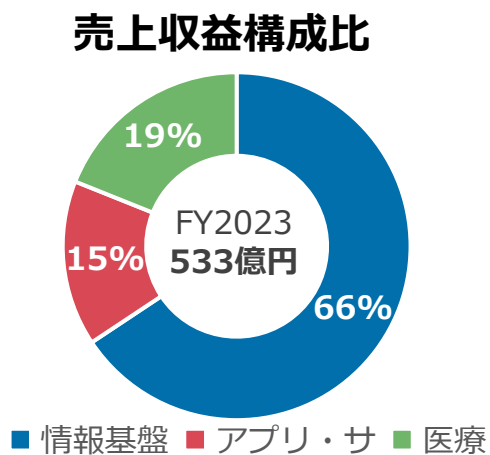
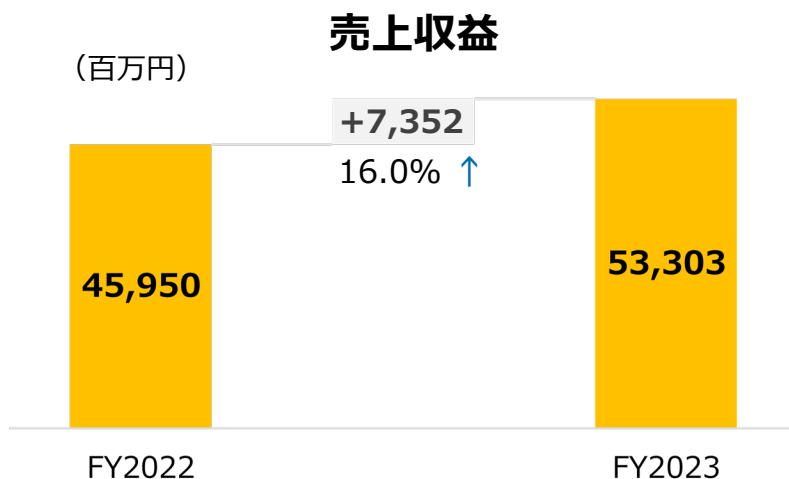
（百万円）

	FY2022			FY2023			前年同期比	
	実績	構成比	利益率	実績	構成比	利益率	増減額	増減率
売上収益	45,950	100.0%		53,303	100.0%		+7,352	+16.0%
情報基盤	29,305	63.8%		35,005	65.7%		+5,700	+19.5%
アプリ・サ	7,300	15.9%		8,205	15.4%		+904	+12.4%
医療システム	9,344	20.3%		10,092	18.9%		+747	+8.0%
営業利益	5,098	100.0%	11.1%	5,850	100.0%	11.0%	+751	+14.7%
(下段：特殊要因考慮後)				(※2) 5,948		11.2%	+849	+16.7%
情報基盤	3,125	61.3%	10.7%	3,973	67.9%	11.4%	+847	+27.1%
(※1)	3,090	60.6%	10.5%		66.8%		+882	+28.6%
アプリ・サ	△ 20	△0.4%	△0.3%	317	5.4%	3.9%	+338	—%
(※1)	14	0.3%	0.2%		5.3%		+302	+2144.5%
医療システム	1,993	39.1%	21.3%	1,559	26.7%	15.5%	△433	△21.8%
				(※2) 1,657	27.9%	16.4%	△335	△16.9%

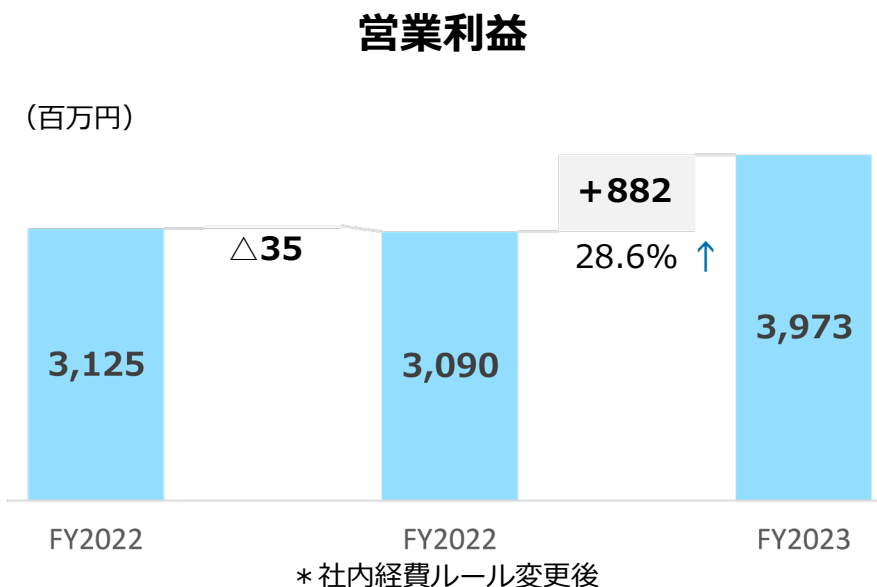
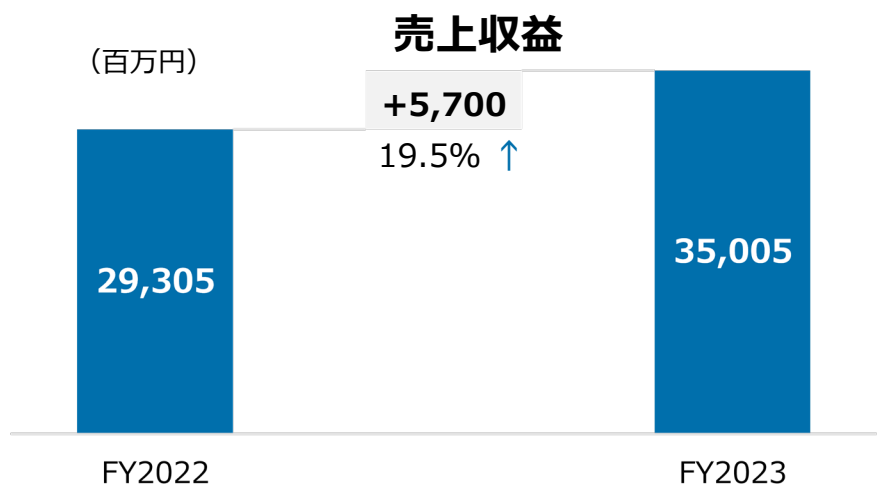
- ※1 FY2023 1Qより、情報基盤事業とアプリ・サ事業のセグメント間で家賃・水道光熱費の費用負担の配賦方法を変更。これに伴い、FY2022 1Qから情報基盤事業とアプリ・サ事業の営業利益実績を変更後の配賦方法により算出。
- ※2 連結子会社PSP株式会社における処遇制度の統一による特殊費用（1Q: 98百万円）を除いた実力値を記載。
- ※3 医療システム事業部門は、FY2022よりアプリ・サ事業部門より分離独立。



企業のセキュリティ投資意欲の底堅さを背景に、情報基盤事業が伸長し全体業績を牽引。アプリ・サ事業のサブスクリプション化による積み上げも寄与。アプリ・サ事業（教育分野）への投資および医療システム事業の企業統合による特殊費用を吸収し、増収増益。



※医療システム事業部門は、FY2022よりアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。



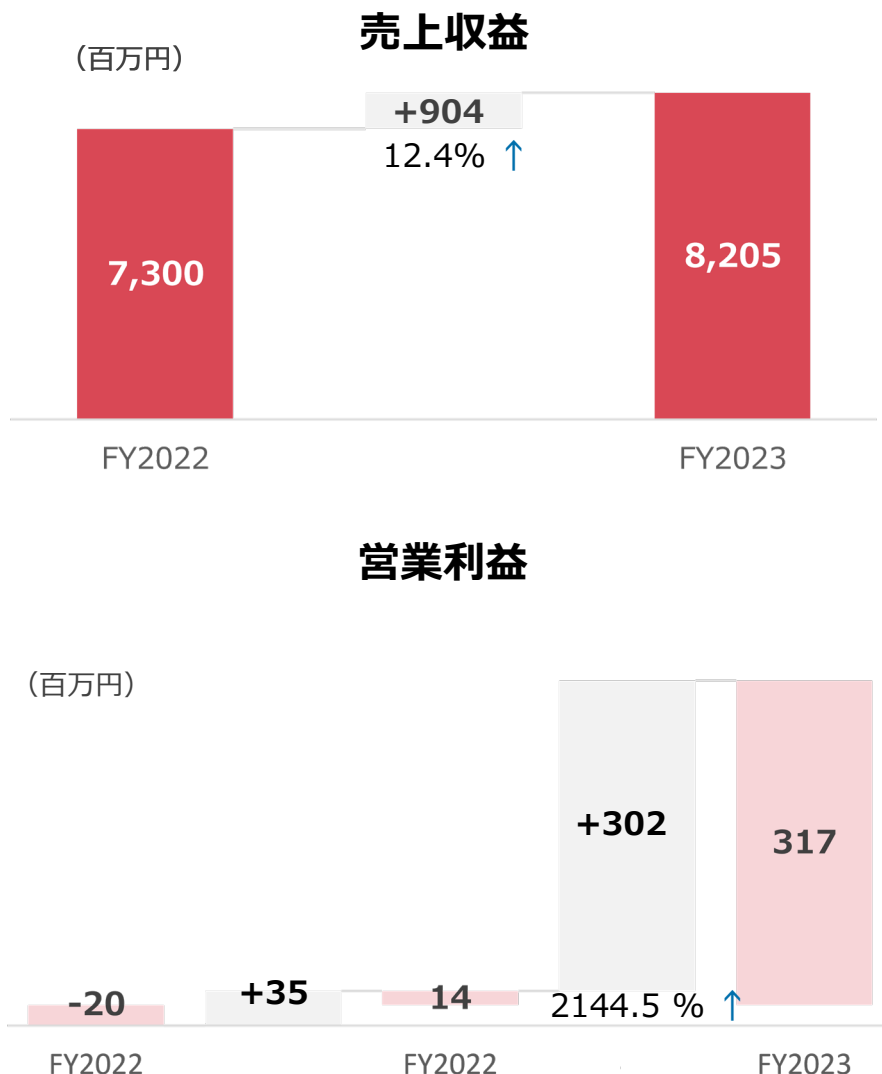
売上収益・営業利益は過去最高を記録。

売上収益

- (+) クラウド型セキュリティ（サブスクリプション）
対策製品は引き続き好調
- (+) AIを活用した次世代アンチウイルス製品の需要が好調
- (+) 次世代型メールセキュリティソリューションの需要が好調
- (-) サブスクリプション化の進展と複数年契約により繰延傾向

営業利益

- (+) 採算性を意識した営業活動の徹底
- (+) 社内経費の配賦ルールの変更による前年実績調整（35百万円）
- (-) 円安による影響
- (-) サポート体制の強化により人件費・販管費の増加
- (-) 社内経費の配賦ルールの変更による影響
- (-) 新規事業としてのクラウドネイティブ活用ソリューションへの投資、脆弱性管理ソリューションの立ち上げ



* 社内経費ルール変更後

売上収益・営業利益は前年比で増加。

売上収益

- (+) 企業向けシステムや組込ソフトウェアの品質を担保するテストツールの需要が好調 (SE)
- (+) 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、売上伸長。(CRM、SE)
- (+) 学術・公共ソリューションの大型案件の受注および工事進行基準の積み上がりが寄与 (BS)
- (+) 「ツムギノ」の導入校数が拡大し売上伸長。(教育)

営業利益

- (+) 社内経費の配賦ルールの変更による影響
- (-) 戦略的な投資を継続・前倒し (教育)
- (-) ビジネスの拡大による人件費・販管費の増加
- (-) 社内経費の配賦ルールの変更による前年実績調整 (35百万円)

※事業略称

SE：ソフトウェア品質保証、BS：ビジネスソリューション

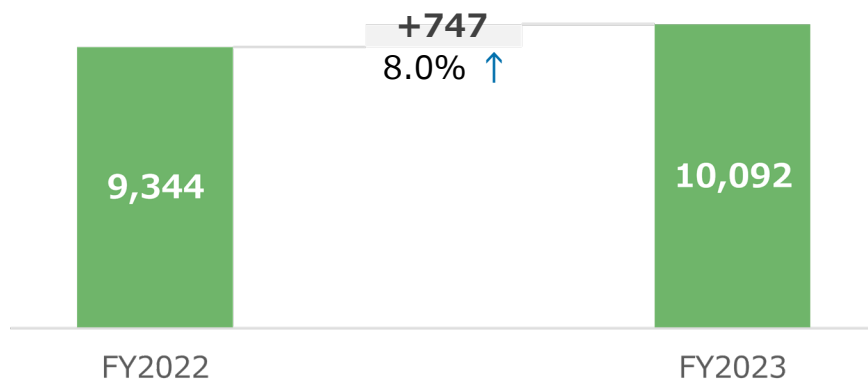
CRM：コンタクトセンター・コールセンター、EdtTech：教育

※FY2022より医療システム事業部門はアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。



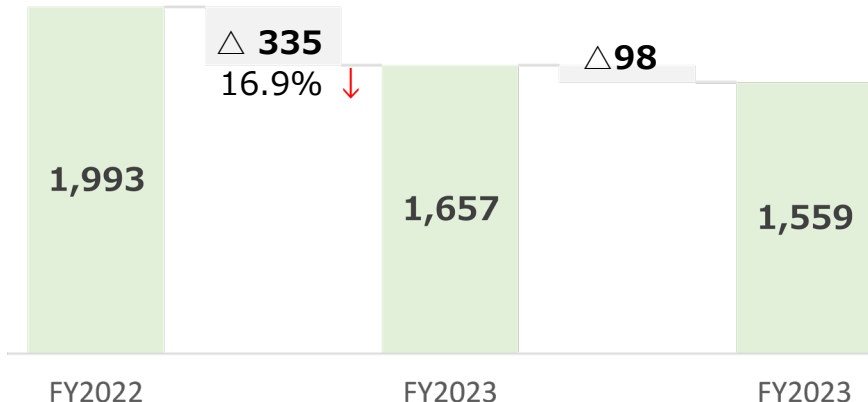
売上収益

(百万円)



営業利益

(百万円)



* 処遇制度統一に係る費用計上前

売上収益は前年比で増加・営業利益は前年比で減少。

売上収益

- (+) 事業統合したPSPの医用画像管理システム (PACS)は順調。クラウドシフトは徐々に進行。
- (+) 医療情報クラウドサービス・PHRアプリ「NOBORI」は着実に新規案件を獲得

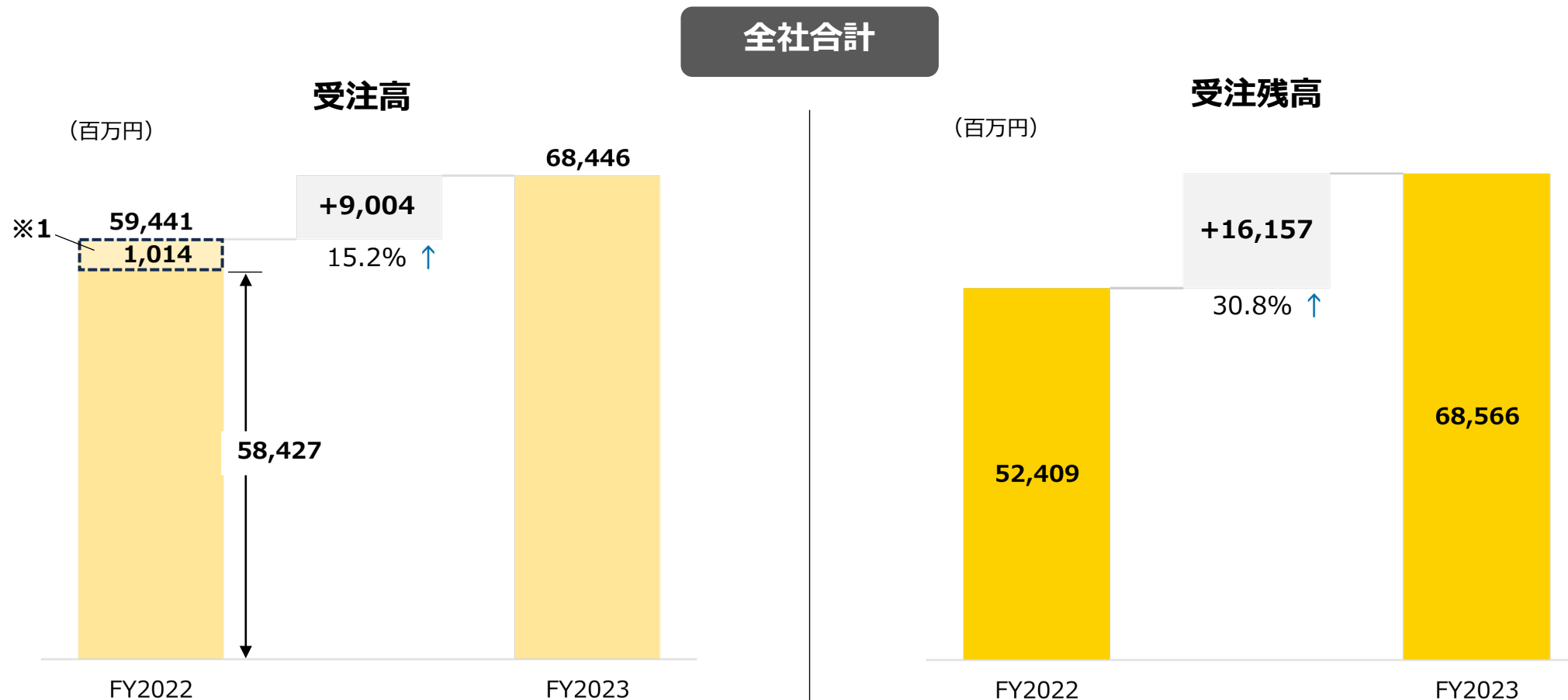
営業利益

- (+) 採算性の高い案件を獲得 (3Q)
- (-) FY2022の夏季賞与引当不足をFY2021に計上したことによりFY2022の営業利益が引き上げられたことによる反動減
- (-) 処遇制度統一に係る費用等の計上が営業利益に影響 (1Q:98百万円)
- (-) 増員による販管費増加
- (-) ソフトウェア開発に伴う無形固定資産の償却

※FY2022より医療システム事業部門はアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。



- 連結受注高は、前年比で順調に増加。
- 連結受注残高は、情報基盤事業を中心に前年比で順調に増加。
- 情報基盤事業、アプリ・サ事業、医療システム事業のいずれも市場環境は良く、着実に積み上げ。



※1 医療システム事業における合併会社のシステム統合前の集計不備により、前期受注実績における計上漏れが発覚（1,014百万円）（再掲）

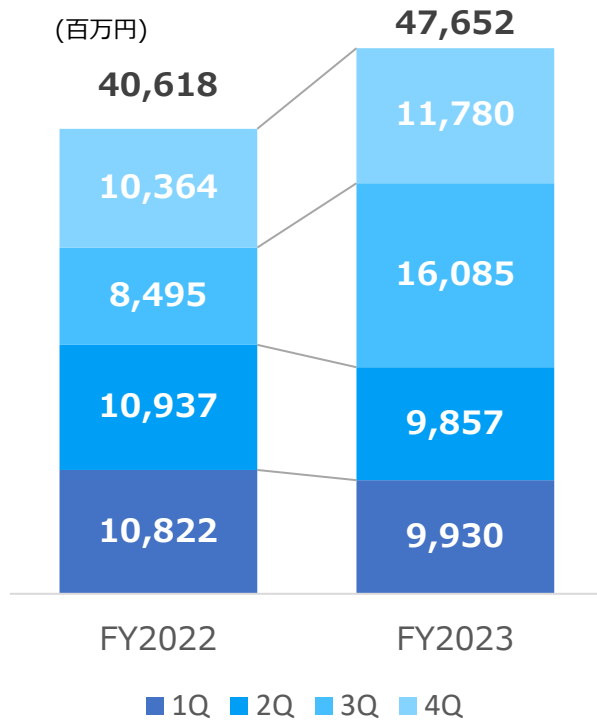


2024年3月期 セグメント別 受注高（連結）

- 情報基盤事業：クラウド型セキュリティ対策製品の大型案件（新規・更新）により伸長
- アプリケーション・サービス事業：CRMを中心にいずれの事業セグメントも好調。BSは学術・公共領域で大型案件を受注。EdTechでは、先進的な私立校の導入が進む。
- 医療システム事業：医用画像管理システム（PACS）の新規契約・更新・リプレイスいずれも堅調に受注を積み上げ

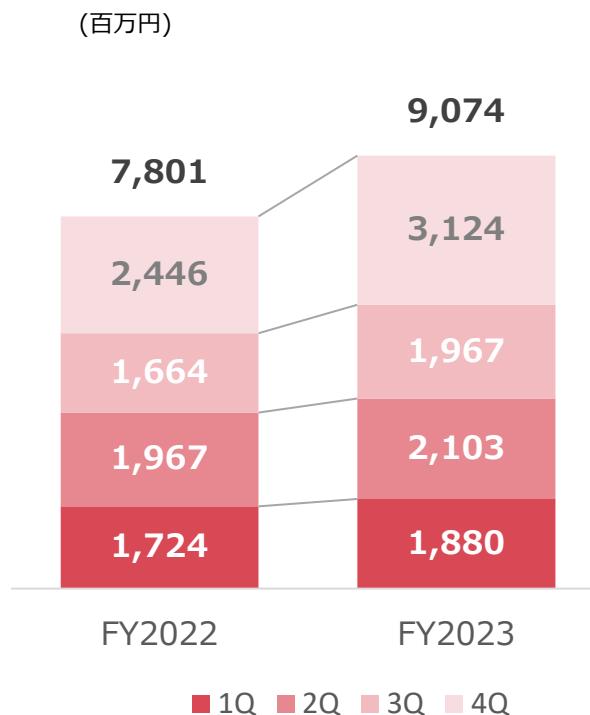
情報基盤事業

YoY 17.3% ↑



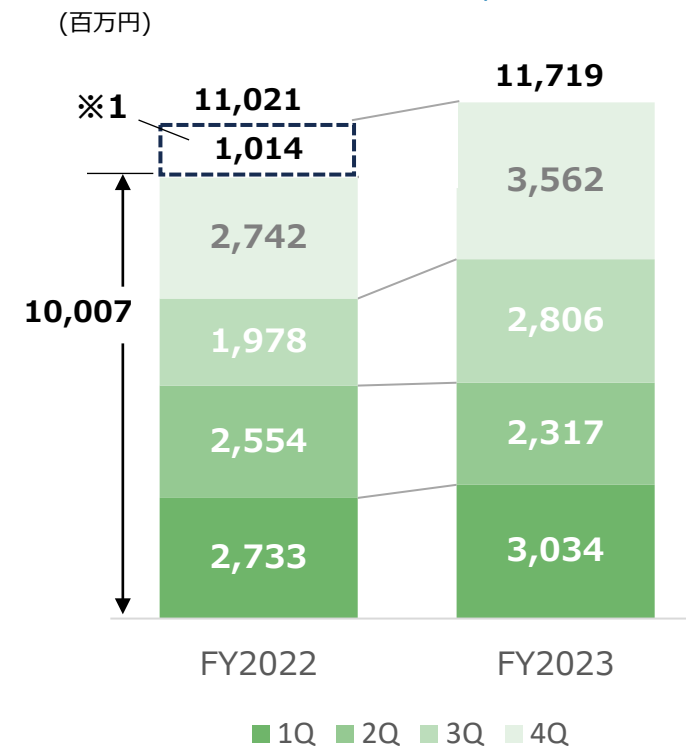
アプリケーション・サービス事業

YoY 16.3% ↑



医療システム事業

YoY 6.3% ↑



※1 合併会社のシステム統合前の集計不備により、前期受注実績における計上漏れが発覚（1,014百万円）（再掲）

※2 FY2022より医療システム事業部門はアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。

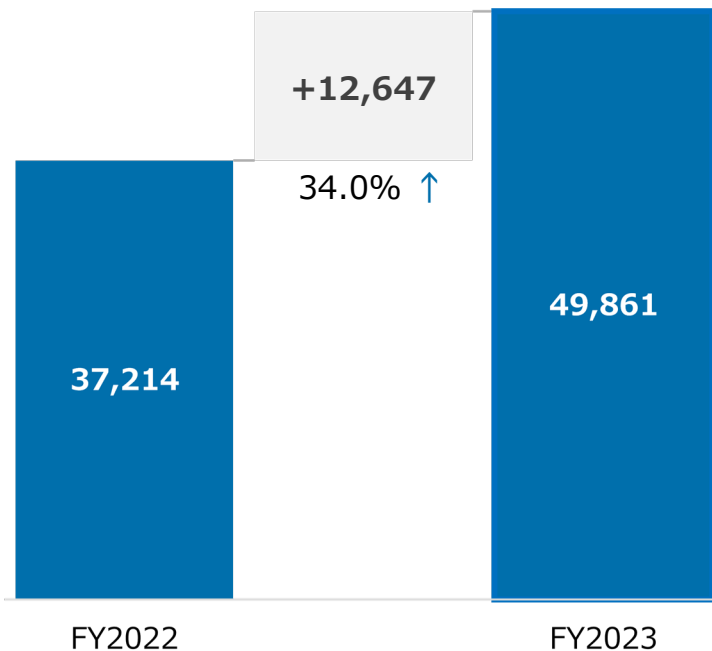
※3 SE：ソフトウェア品質保証、BS：ビジネスソリューション、CRM：コンタクトセンター・コールセンター、EdtTech：教育



- ・サブスクリプション化（ストックビジネス強化）により、増加傾向。

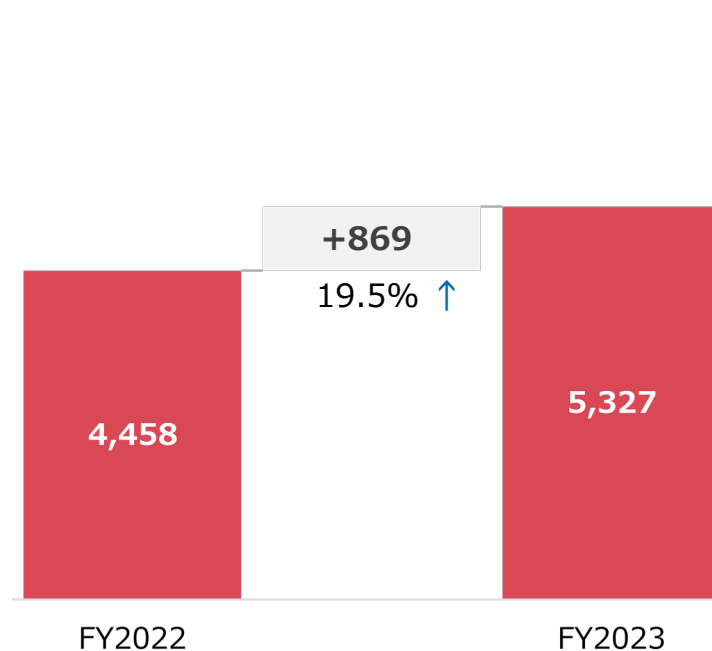
情報基盤事業

(百万円)



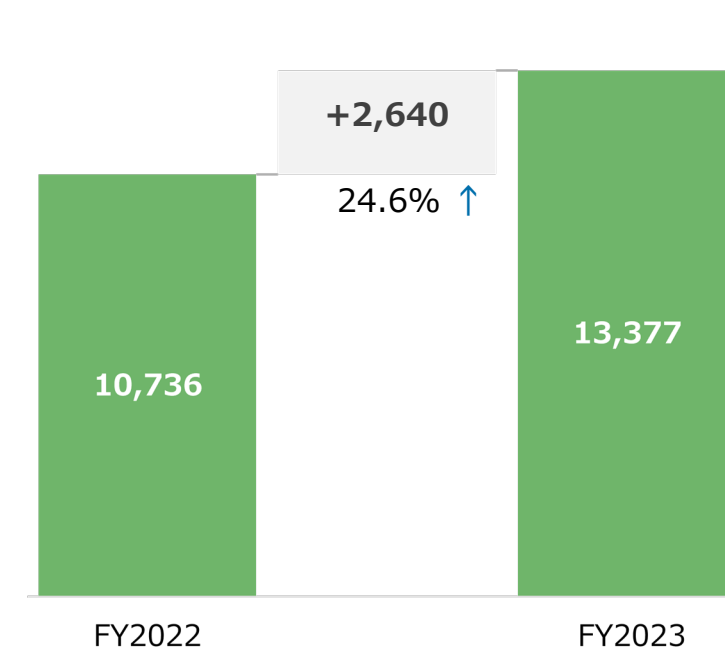
アプリケーション・サービス事業

(百万円)



医療システム事業

(百万円)

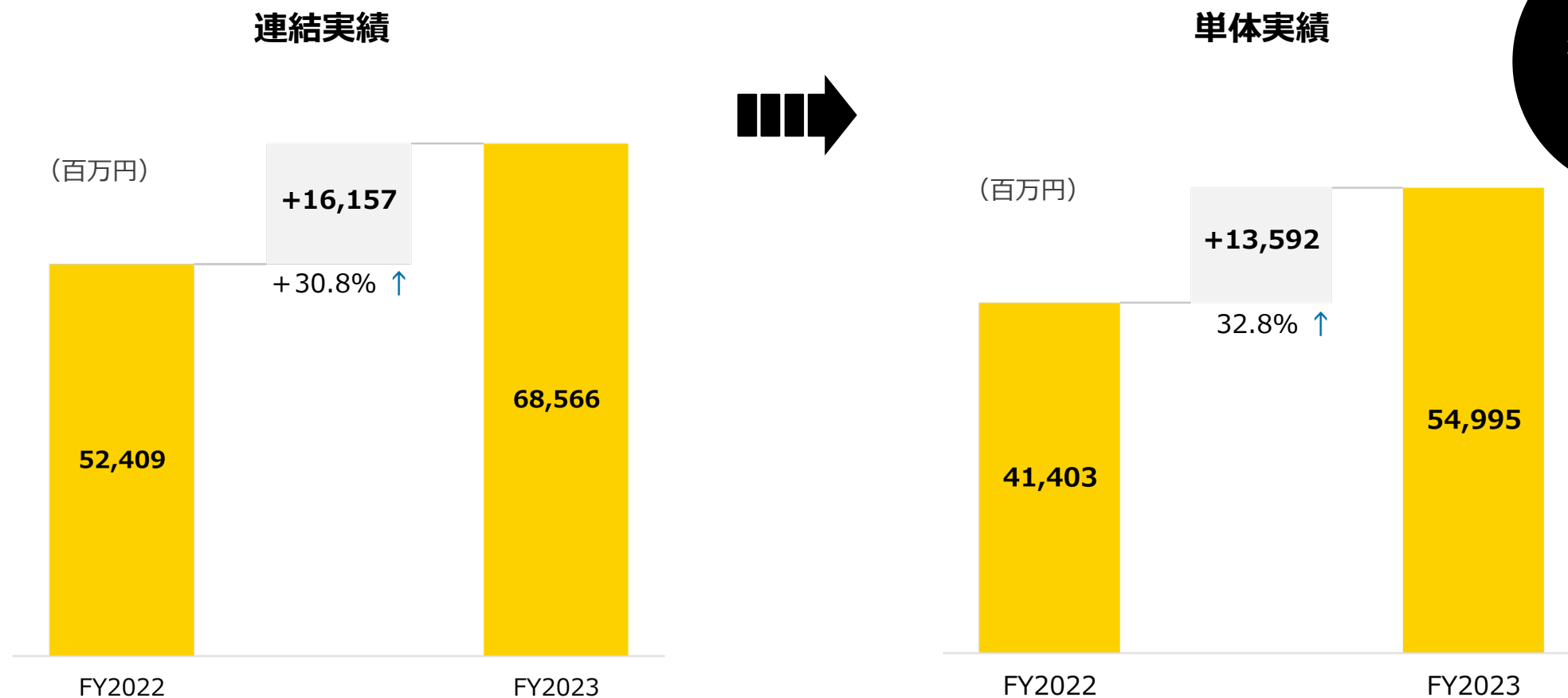


※FY2022より医療システム事業部門はアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。 12



2024年3月期 累計 受注残高の状況（単体）

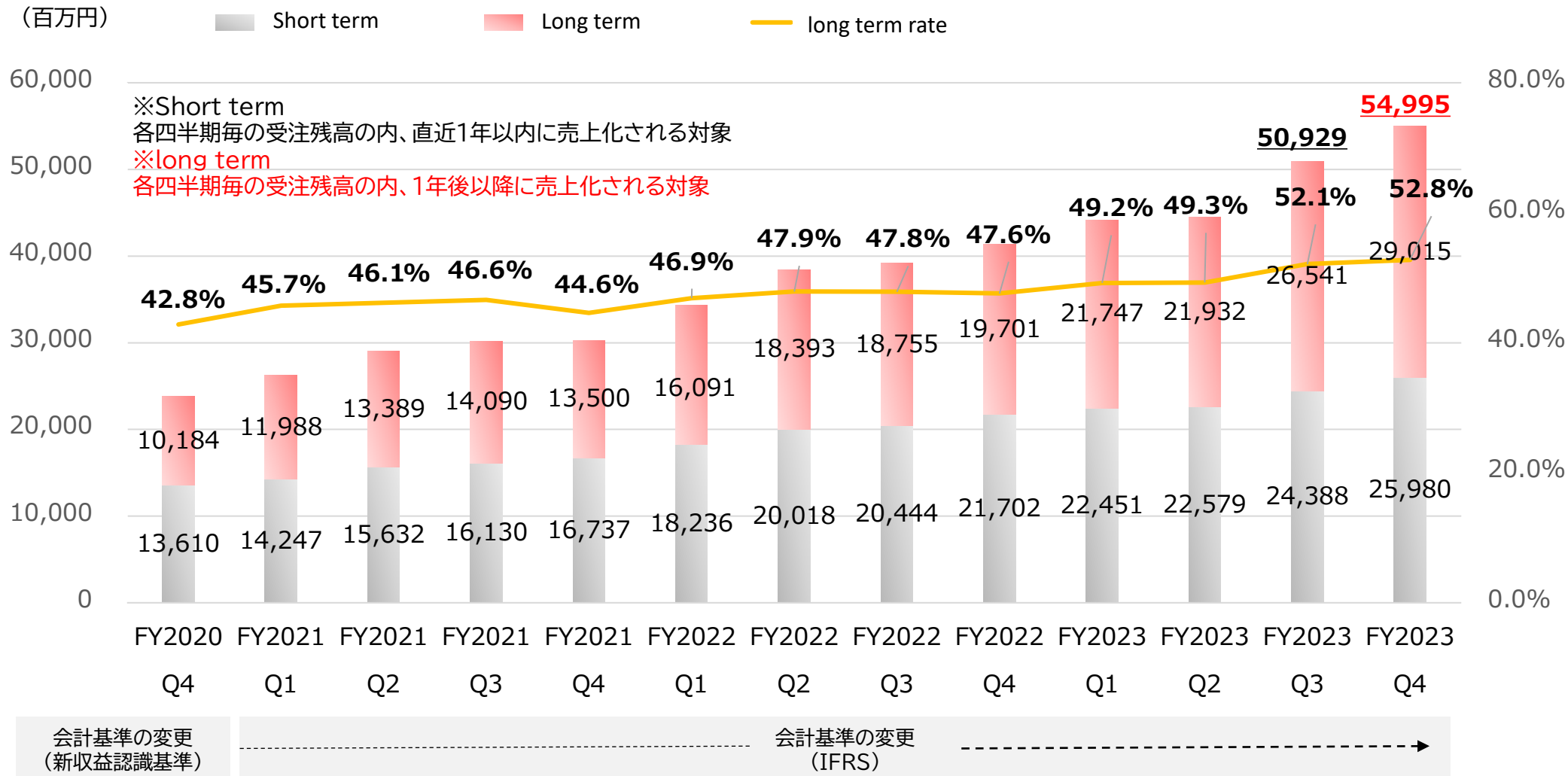
- テクマトリックス単体での受注残高の状況は以下のとおりです。





2024年3月期 累計 受注残高（単体全体）

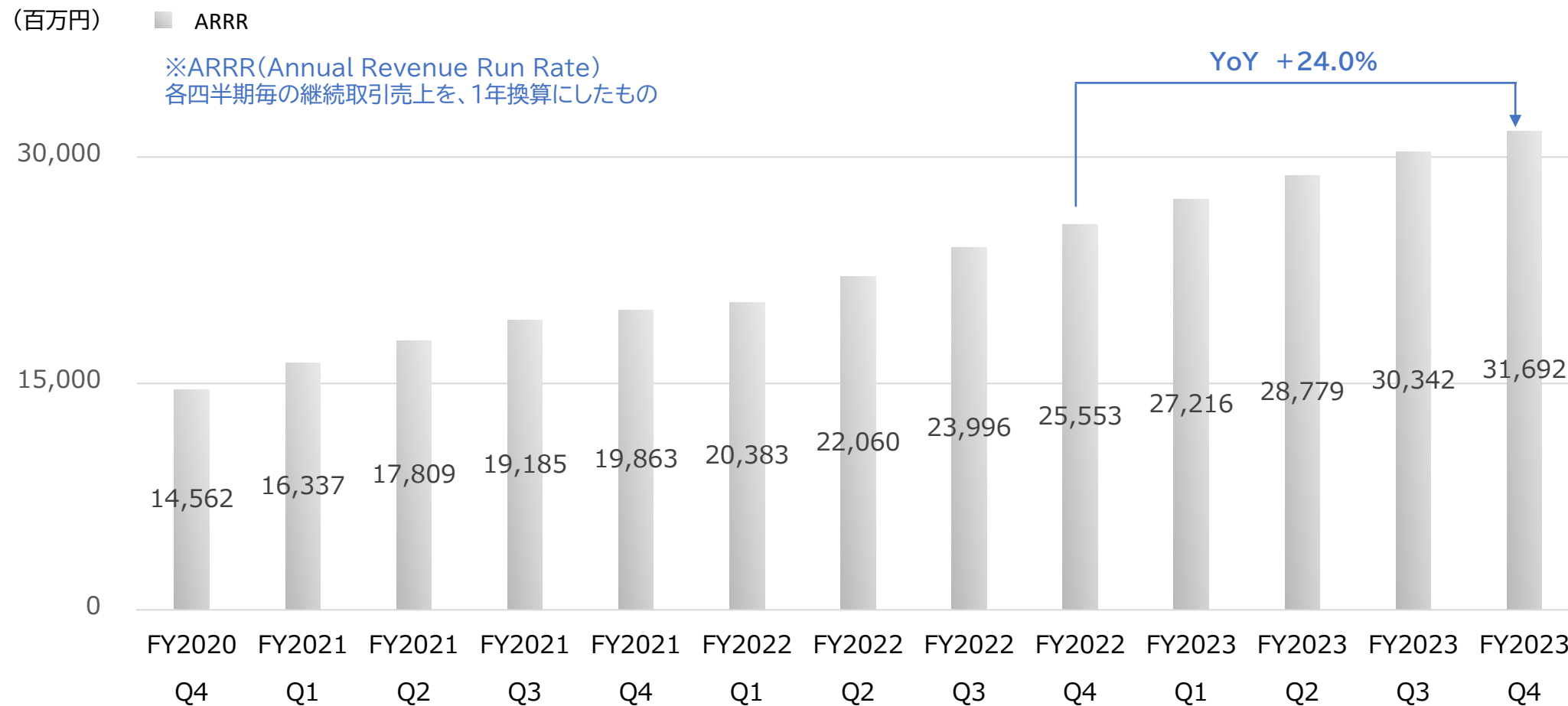
- テクマトリックス単体での受注残高の内訳は以下のとおりです。





2024年3月期 累計 ARRR (単体全体)

- テクマトリックス単体でのARRRの内訳は以下のとおりです。





2024年3月期 累計 セグメント別 お天気図（売上高ベース）

情報基盤事業		前年同期比
負荷分散装置等（F5）	・トラフィック管理・ロードバランサ（BIG-IP）、Webサーバーソフトウェア（ミドルウェア）（NGINX）の中規模案件を積み上げ、売上が伸長。	
次世代ファイアウォール（Palo Alto）	・中規模案件の積み上げと新規超大型案件の取り込みにより、クラウド型のセキュリティ対策製品の売上が伸長。中型案件の新規引き合いが増加傾向。	
アンチウイルス, 不正侵入防御, セキュリティイベント管理, Webセキュリティ (Trellix, Skyhigh)	・製品のリブランド待ちの中での新規案件獲得が課題。	
個人認証システム, フォレンジック製品 (RSA)	・SecureIDの新規・リプレイス件数の減少により、売上が減少。	
ストレージ製品 (Dell, Cohesity)	・メディア・エンターテインメント業界での実績の積み上げ、およびランサムウェア対策に対するバックアップの製品の需要が拡大。	
セキュリティ運用・監視サービス (TPS)	・クラウド型セキュリティ対策製品の需要拡大に牽引され、TPSが堅調に推移。	
次世代型メールセキュリティソリューション（ProofPoint）	・メール経路のサイバー攻撃に対応するセキュリティ対策の需要が旺盛で売上が伸長。	
ネットワーク端末脅威対策プラットフォーム（Tanium）	・エンドポイントにおけるセキュリティ対策の需要は旺盛ではあるが、新規案件獲得が課題となり売上が減少。	
その他セキュリティ製品	・AIを活用した次世代アンチウイルス製品の引き合いが好調。既存案件の積み上げと新規大型案件の取り込みにより、売上が伸長。	
クロス・ヘッド, OCH	・クロス・ヘッド：サイボウズソリューションの売上が伸長。計画超過し、前年度比で増加。 ・OCH：主力製品の一部で競争が激化し計画未達。新型UTM製品を投入（好調なスタート）。	



+ 10%以上



+ 10%未満



±5%未満



△10%未満



△10%以上



アプリケーション・サービス事業		前年同期比
ビジネスソリューション分野 （カサレアル・アレクシアフィン テック（旧山崎情報設計）含む）	・BS事業部単体は、学術・公共ソリューションが好調。工事進行基準も寄与。 ・カサレアルは、技術者向け新人研修、声優・タレント管理システムが好調。 ・新生アレクシアフィンテックでは予算未達も完全子会社化による営業体制の強化により大型案件を受注し、前年比で増加。	
ソフトウェア品質保証分野	・自動車のIT化を背景に、車載業界の引き合いが好調。 ・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。計画超過。	
CRM分野	・市場環境は好調。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。計画超過。	
教育分野	・私立先進校への導入が進み、積み上げにより売上が増加。	
医療システム事業		前年同期比
PSP	・PACSの新規契約・更新・リプレイスいずれも堅調に増加し計画超過。	
医知悟	・安定した読影実績を維持し計画超過し、前年比で増加。	
A-Line	・PSPグループでの販売の結果、医療機関における放射線量管理システムの導入実績を拡大。	



+ 10%以上



+ 10%未満



±5%未満



△10%未満

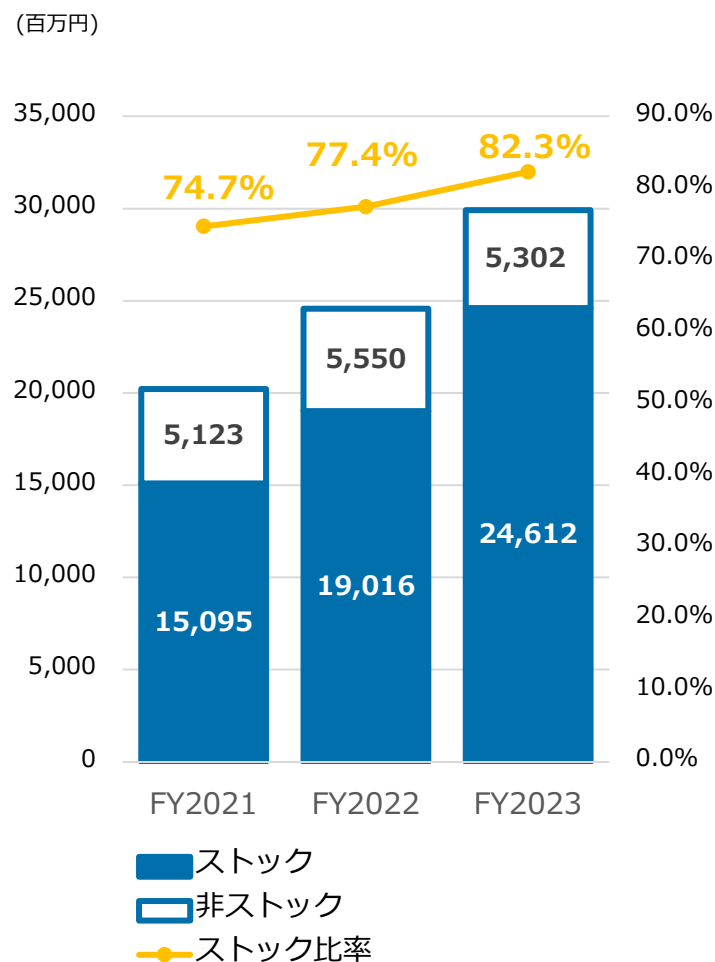


△10%以上

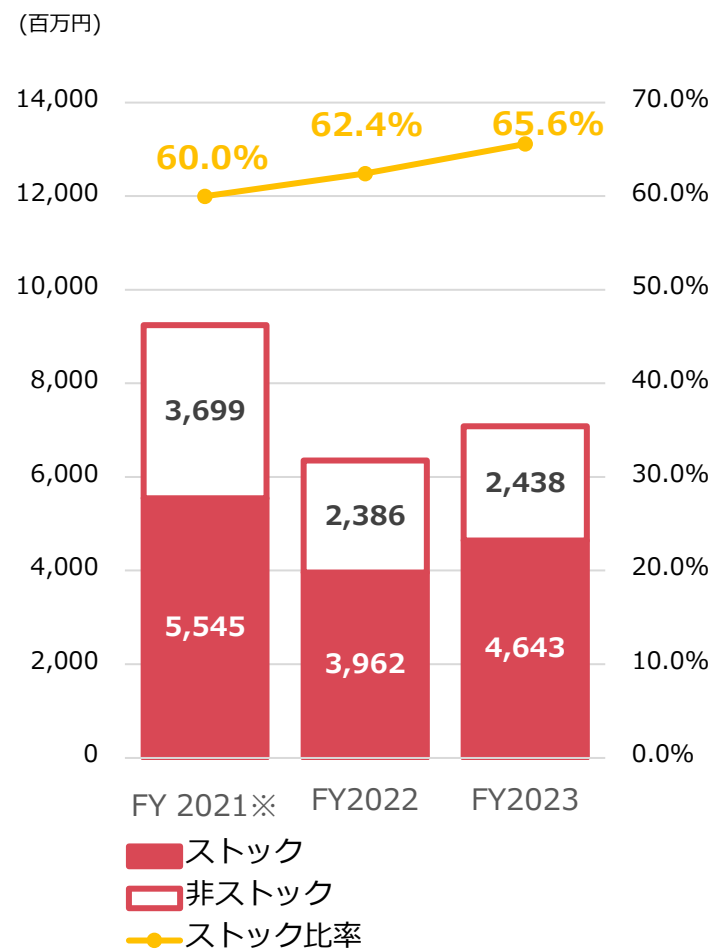


ストック比率の進捗状況（単体、PSP株式会社）

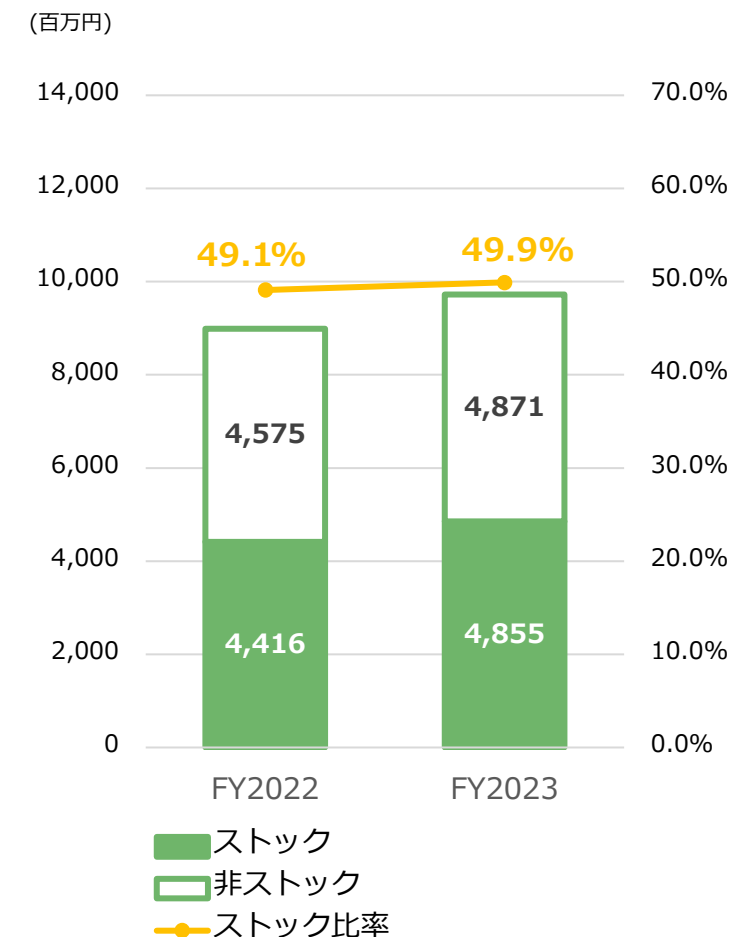
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



医療システム事業



※アプリケーション・サービス事業のFY2021は医療分野の数値を含む。FY2022より医療システム事業部門はアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。 18



- ※1 大型案件の債権回収により、現金及び現金同等物が増加しております。
- ※2 サブスクリプション型のクラウド型セキュリティ対策製品の受注が増加したことにより、本表「その他流動資産」に含まれる「前渡金」及び「その他流動負債」に含まれる契約負債のうち「前受金」が増加しております。
- ※3 モビルス社への出資により「関連会社株式」が増加しております。なお、同社は持分法適用会社となりました。
- (百万円)

	FY2022	FY2023		FY2022	FY2023
流動資産合計	51,770	70,462	流動負債合計	36,044	51,648
現金及び預金同等物 (※1)	20,071	27,265	営業債務及びその他の債務	2,145	2,230
営業債権及びその他の債権	6,274	6,874	借入金	570	570
その他流動資産 (※2)	25,425	36,321	その他流動負債 (※2)	33,329	48,847
非流動資産合計	13,920	15,294	非流動負債合計	5,729	7,064
有形固定資産	6,121	6,117	借入金	300	100
のれん	171	171	その他非流動負債	5,429	6,964
無形資産	2,141	2,420	資本合計	23,917	27,043
投資・その他の資産(※3)	5,485	6,584	資本金・資本剰余金合計	5,892	6,065
			自己株式	△974	△930
			利益剰余金	13,380	16,037
			その他の資本の構成要素	671	571
			親会社の所有者に帰属する持分合計	18,970	21,744
			非支配株主持分	4,946	5,299
資産合計	65,691	85,756	負債及び資本合計	65,691	85,756



連結

	30-Jun.	30-Sep.	31-Dec.	31-Mar.
FY2022	1,424 [133]	1,429 [134]	1,442 [138]	1,439 [138]
FY2023	1,484 [137]	1,489 [137]	1,491 [140]	1,502 [135]
YoY	+60 [+4]	+60 [+3]	+49 [+2]	+63 [-3]

単体

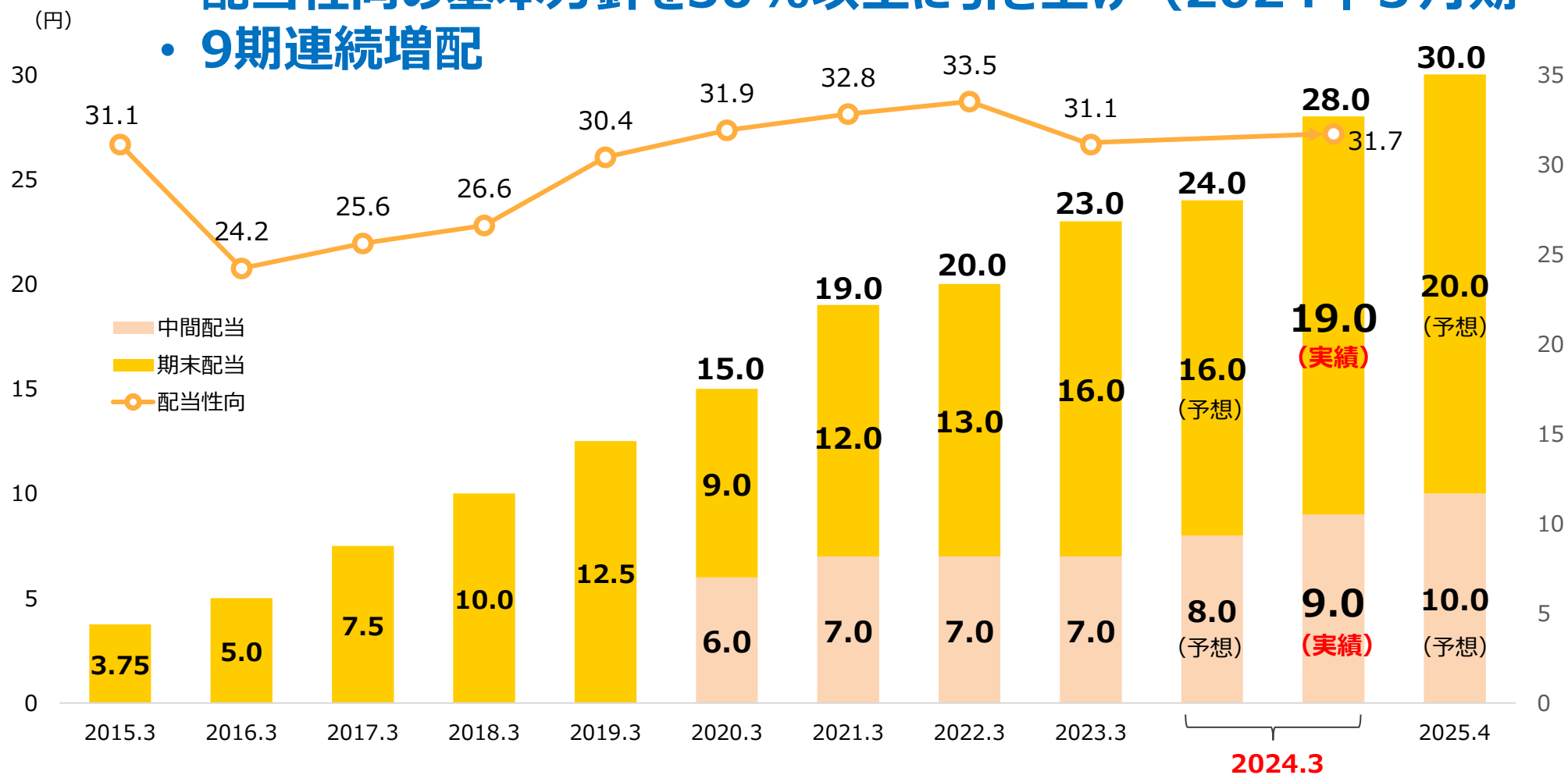
	30-Jun.	30-Sep.	31-Dec.	31-Mar.
FY2022	531 [69]	532 [70]	544 [73]	544 [74]
FY2023	558 [76]	※ 543 [79]	541 [83]	553 [82]
YoY	+27 [+7]	+11 [+9]	-3 [+10]	+9 [+8]

※2023年7月にアレクシアフィンテック社を完全子会社化。
これに伴い、同社への異動が発生したことにより単体の人員数が減少。

※従業員数は就業人員。
※従業員数欄の [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。



- 配当性向の基本方針を30%以上に引き上げ（2024年3月期～）
- 9期連続増配



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



2. 2025年3月期 連結業績予想 (新中期経営計画 3 力年計画)

営業利益
100億円



Creating Customer Value in the New Era (2024年～2027年)

売上:750億円 営業利益:82.0億円(計画)



BEYOND THE NEW NORMAL (2021年～2024年)

売上:533億円 営業利益:58.5億円

- ・新生PSP株式会社を設立
(PSP株式会社の株式を取得し株式会社NOBORIと事業統合)
- ・エムスリー株式会社と合併会社エムスリーAI 株式会社を設立
- ・株式会社教育と探求社と資本・業務提携
- ・タイに現地法人TechMatrix Asiaを設立
- ・モビルス株式会社と業務資本提携

新中期経営計画
GO BEYOND 3.0

GO BEYOND 3.0

(2018年～2021年)

売上:309億円 営業利益:35.8億円

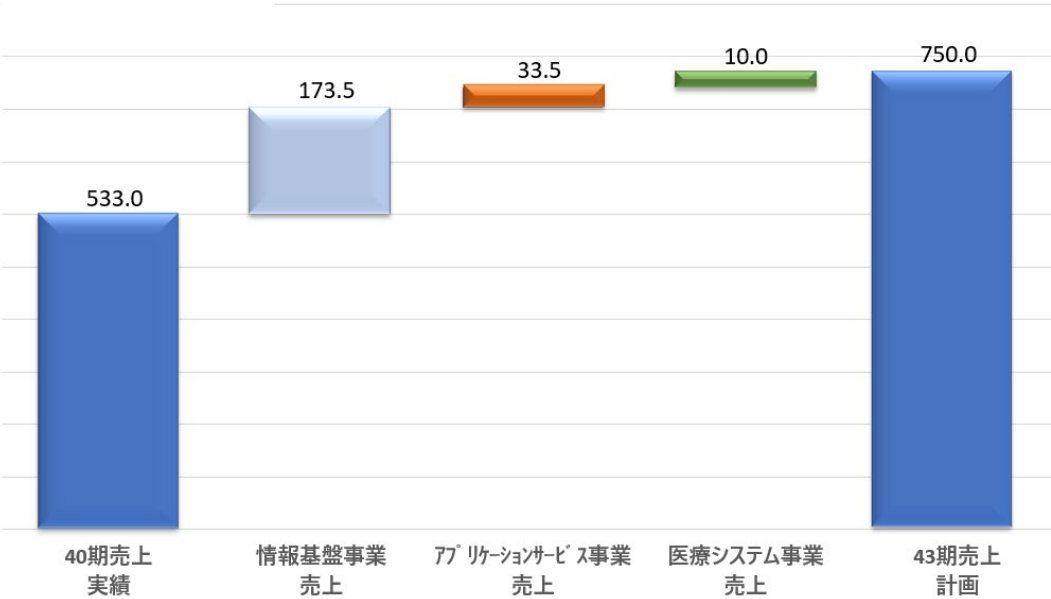
- ・統合型校務支援システム「ツムギノ」サービスを開始
- ・個人向け(患者向け)PHRサービスの提供を開始

- ・株式会社NOBORIを設立

Creating Customer Value in the New Era 3カ年計画値（サマリ）

(100million yen)

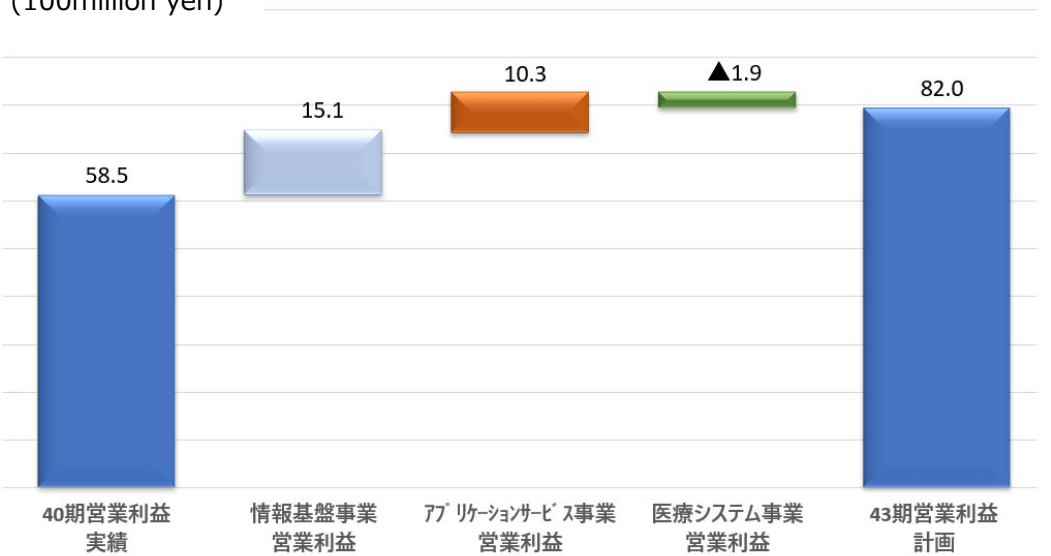
テクマトリックス連結 売上推移



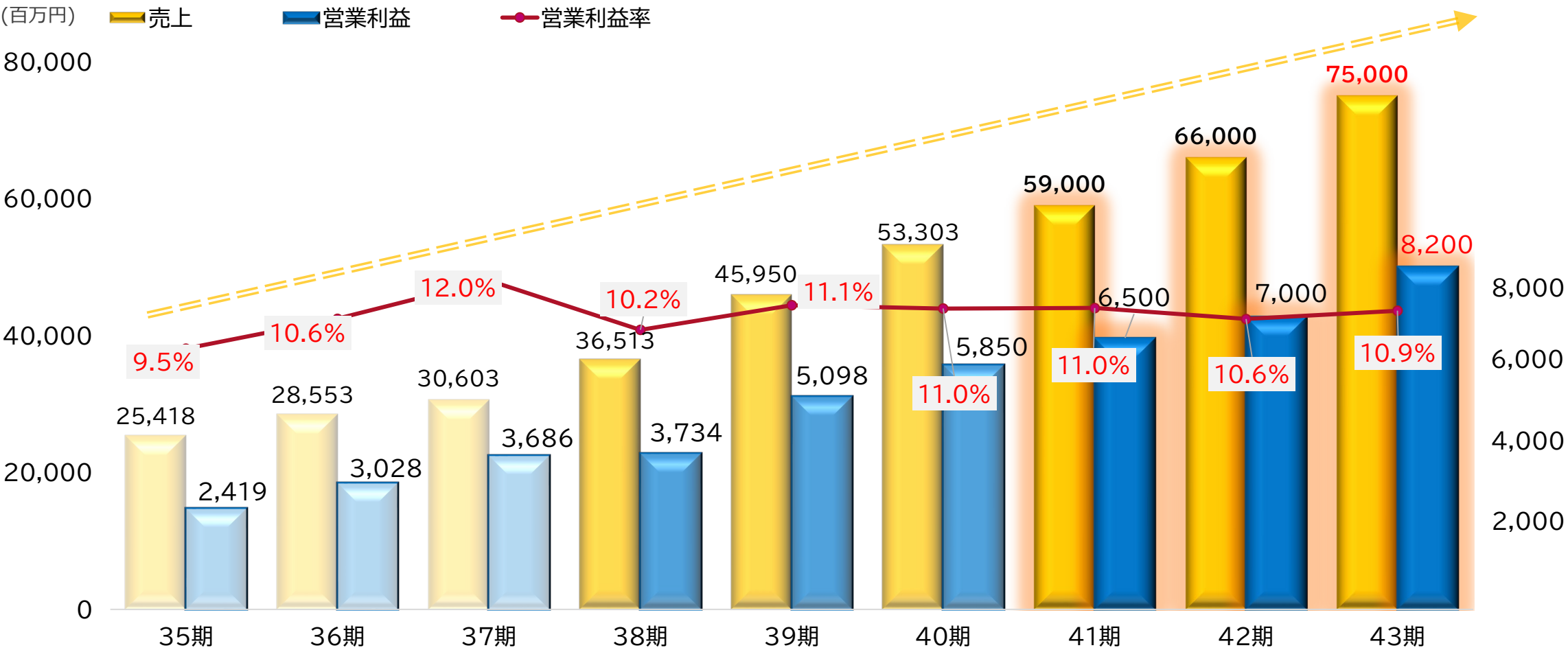
		2024年3月期実績	2027年3月期計画	
売上高	全体	533.0億円	750.0億円	140.7%
	情報基盤事業	350.0億円	523.5億円	149.6%
	アプリケーションサービス事業	82.0億円	115.5億円	140.9%
	医療システム事業	101.0億円	111.0億円	109.9%

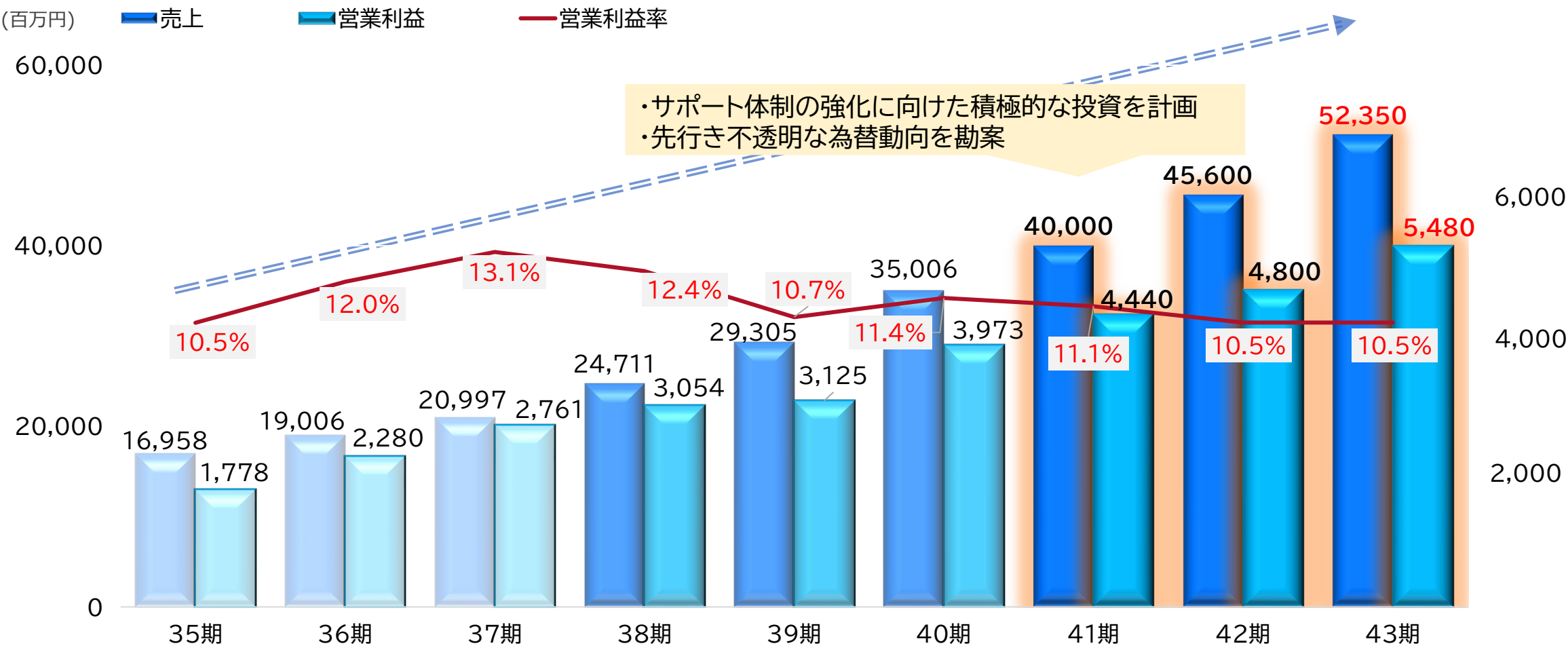
(100million yen)

テクマトリックス連結 営業利益推移



営業利益	全体	58.5億円	82.0億円	140.2%
	情報基盤事業	39.7億円	54.8億円	138.0%
	アプリケーションサービス事業	3.2億円	13.5億円	421.9%
	医療システム事業	15.6億円	13.7億円	87.8%





(百万円) 売上 営業利益 営業利益率

- ・サブスクリプション型ビジネスへの移行が進展
- ・EdTech事業の赤字が縮小

14,000

*39期より医療システム事業がアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。
(PSP統合後)

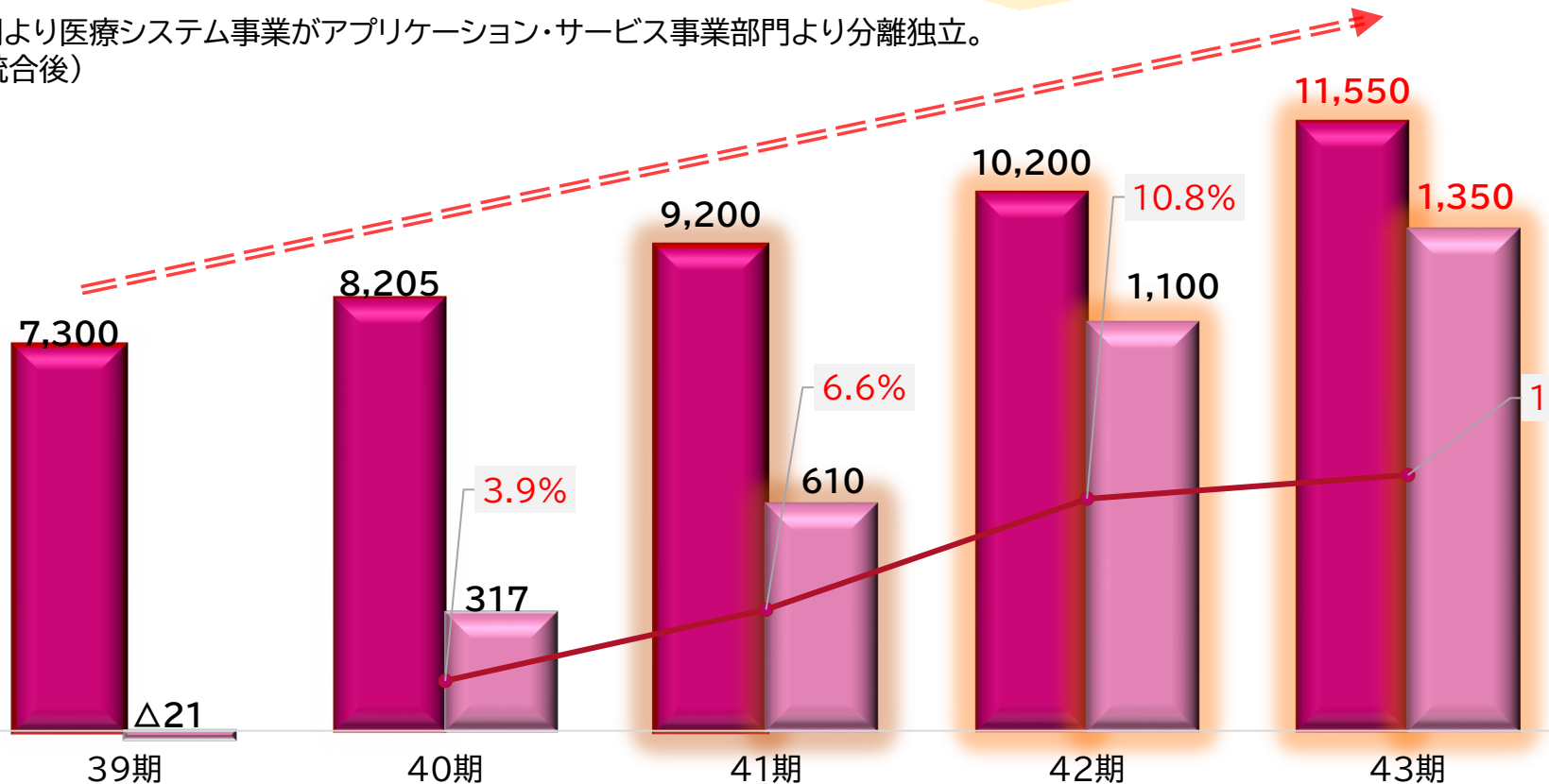
11,000

8,000

5,000

2,000

-1,000

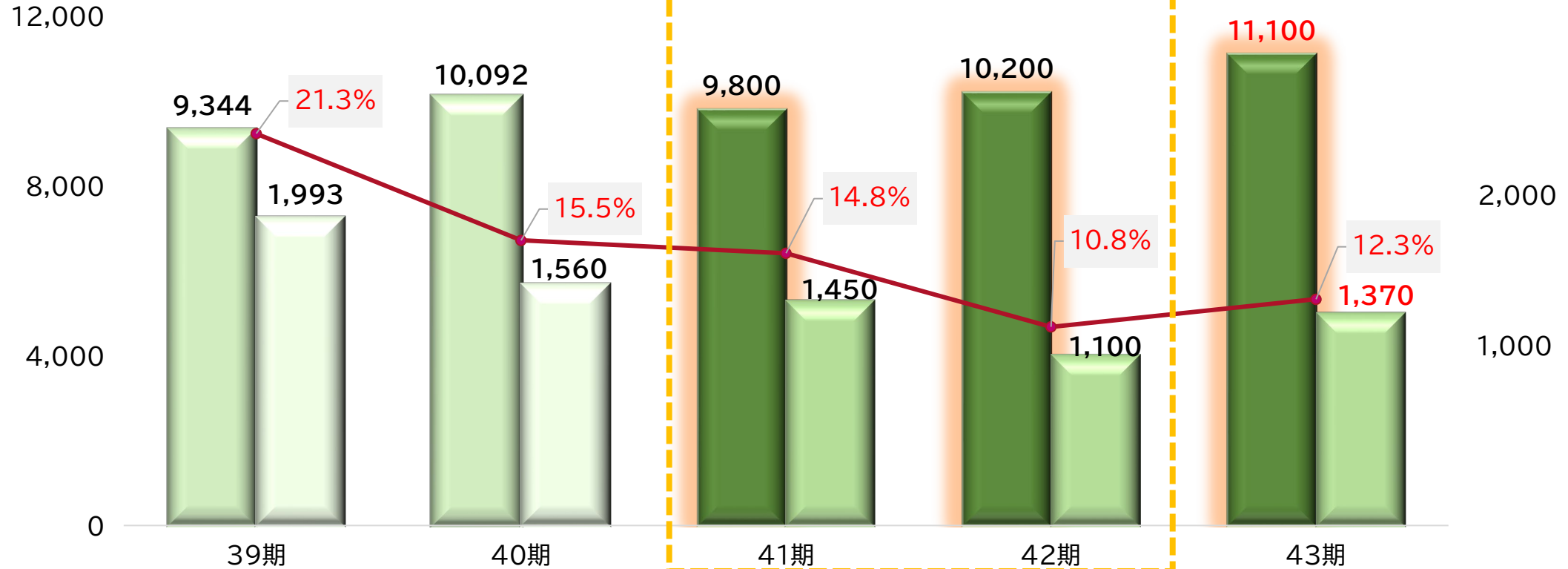


（百万円）

■売上 ■営業利益 ●営業利益率

41期～42期は43期以降での増収増益のための投資フェーズ

*39期よりアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。（PSP統合後）



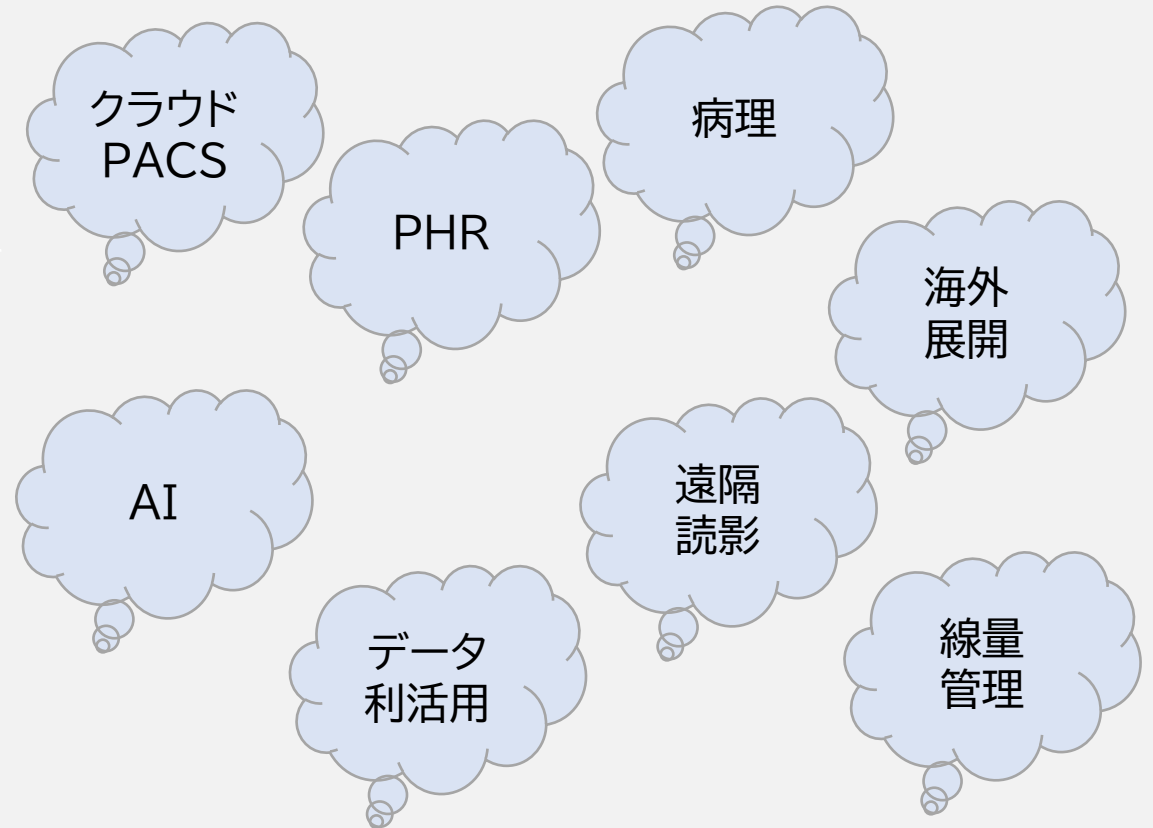
41期～42期は43期以降での増収増益のための投資フェーズ

1) PACS事業におけるクラウドシフト

☞ 短期的な売上・営業利益の減少を伴うが、
将来を見据えた経営判断として断行

2) 事業拡大に向けた人員の増員

3) 積極的な開発投資





3. 事業活動トピックス



モビルス社と資本業務提携（2024年1月）①

コンタクトセンターにおいて、ノンボイスへの移行や業務自動化のニーズが高まっている。
資本業務提携により、コンタクトセンター向けソリューションの競争力を強化。

市場の立ち位置・強み

シナジー

目的

MOBILUS

企業向けチャットボット
国内トップ

ノンボイス（チャット / LINE
/ BOT）, 生成AI領域が強み

相互補完

TechMatrix

CRM

国内トップ

ボイス（電話）中心の
マルチチャネルが強み

販売提携（相互販売）

当社がモビルス社製品をOEM販売
モビルス社が当社製品を代理店販売

マーケティング

広告宣伝、販促活動の共同実施・集客協力

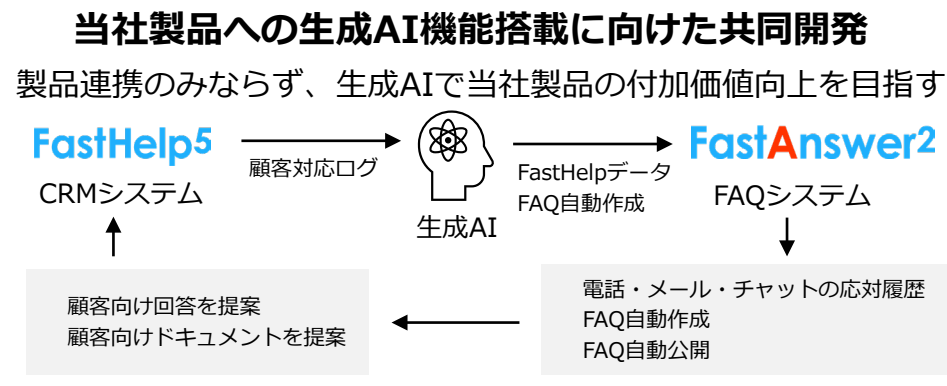
製品・サービス開発

モビルス社製品と当社製品の連携
共同研究、新規事業開発

海外事業

モビルス社製品のASEAN地域での販売

コンタクトセンターの
生産性と顧客満足度の向上



モバイルスを当社の持分法適用会社とする（2024年3月）②

発行済株式総数に対する当社の保有割合 28.75%

MOBILUS

大株主の状況

• テクマトリックス株式会社	28.75%
	
• 三菱UFJキャピタル5号投資事業有限責任組合	7.59%
• 個人	6.73%
• グローバル・イノベーション・ファンドⅢ	6.13%
• トランス・コスモス	6.13%
• 個人（石井 智宏（モバイルス社 代表取締役社長））	2.97%
• 個人	2.09%
• JPモルガン証券株式会社	1.15%
• 株式会社文化放送	1.15%

※当社以外の保有割合は、2023年8月31日時点に記載

モビルス社と当社の概要

	モビルス株式会社	テクマトリックス
所在地	東京都港区芝浦 1-1-1 浜松町ビルディング 15F	東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス 24F
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 石井 智宏	代表取締役社長 矢井 隆晴
事業内容	コンタクトセンター向け SaaS プロダクト（モビシリーズ）などの CX ソリューションの提供	IT関連のソフトウェア、ハードウェア、ソリューション販売コンサルティング、保守等のサービスを提供。 CRM分野においては、コンタクトセンター向けソリューションを提供。
資本金	4.38億円	12.98億円
従業員数	89名（2023年8月期）	1,439名（2023年3月期）
売上高	15.9億円（2023年8月期）	459.5億円（2023年3月期）
営業利益	△1.56億円（2023年8月期）	50.98億円（2023年3月期）
営業利益率	—（2023年8月期）	11.1%（2023年3月期）
経常利益（税引前利益）	△1.52億円（2023年8月期）	50.66億円（2023年3月期）
当期純利益 （親会社の所有者に帰属する当期利益）	△1.82億円（2023年8月期）	29.5億円（2023年3月期）
1株当たりの当期純利益 （基本的1株当たり当期利益）	△31.17円（2023年8月期）	73.91円（2023年3月期）

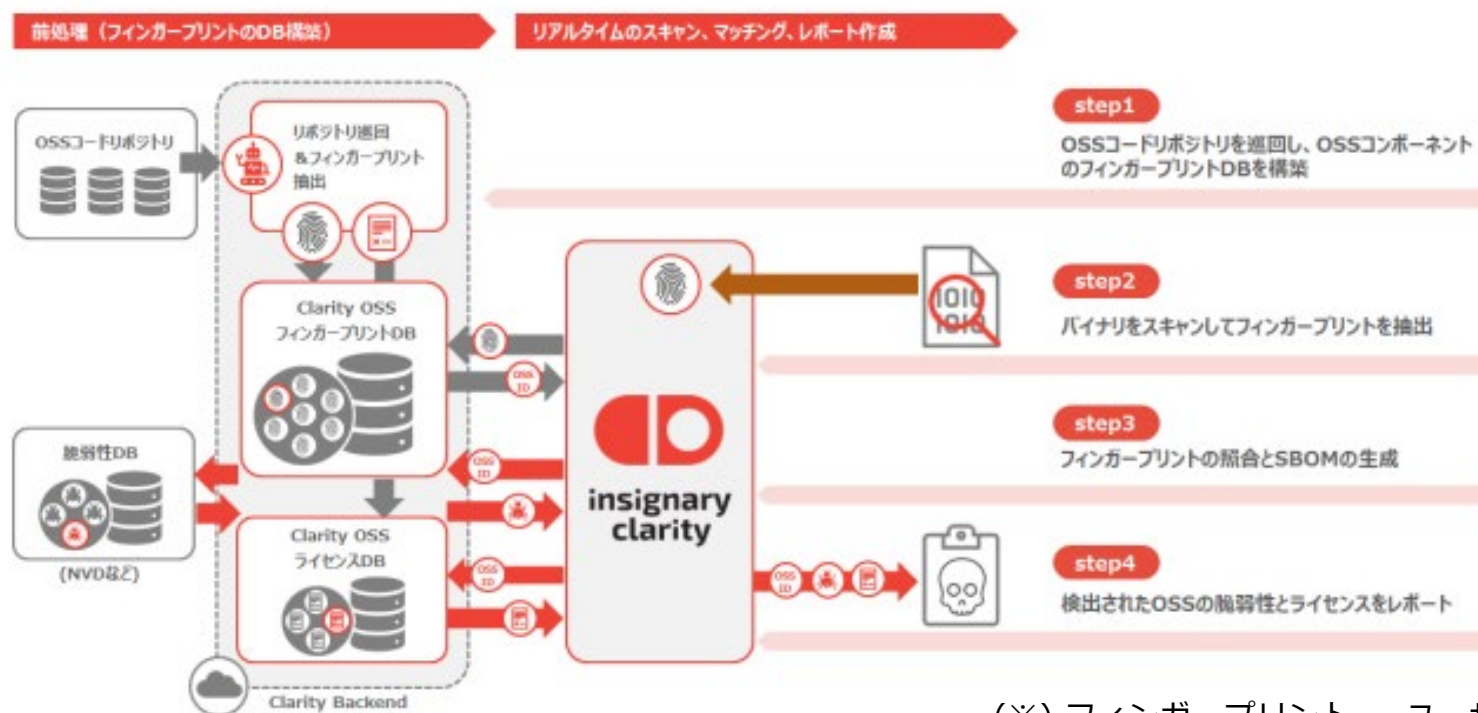


バイナリ解析 OSS 管理ツール「Insignary Clarity」の販売を開始（2024年1月）

韓国 Insignary社が開発した、OSS管理ソリューション。

バイナリ(※)からOSSコンポーネントを抽出し、脆弱性・ライセンスを特定することで、ソフトウェアサプライチェーンのリスクを監視。

【Clarity の仕組み】



<特徴>

- ・ ソースコードやドキュメントが入手できない場合も脆弱性・ライセンスコンプライアンス問題の有無を確認可能
- ・ バイナリに残るソースコード情報の断片的情報からOSSを探索可能

(※) フィンガープリント … ユーザや端末などの識別に用いられるデータ列

バイナリ … コンピュータが命令を実行する際のテキスト形式でない二進数のコード

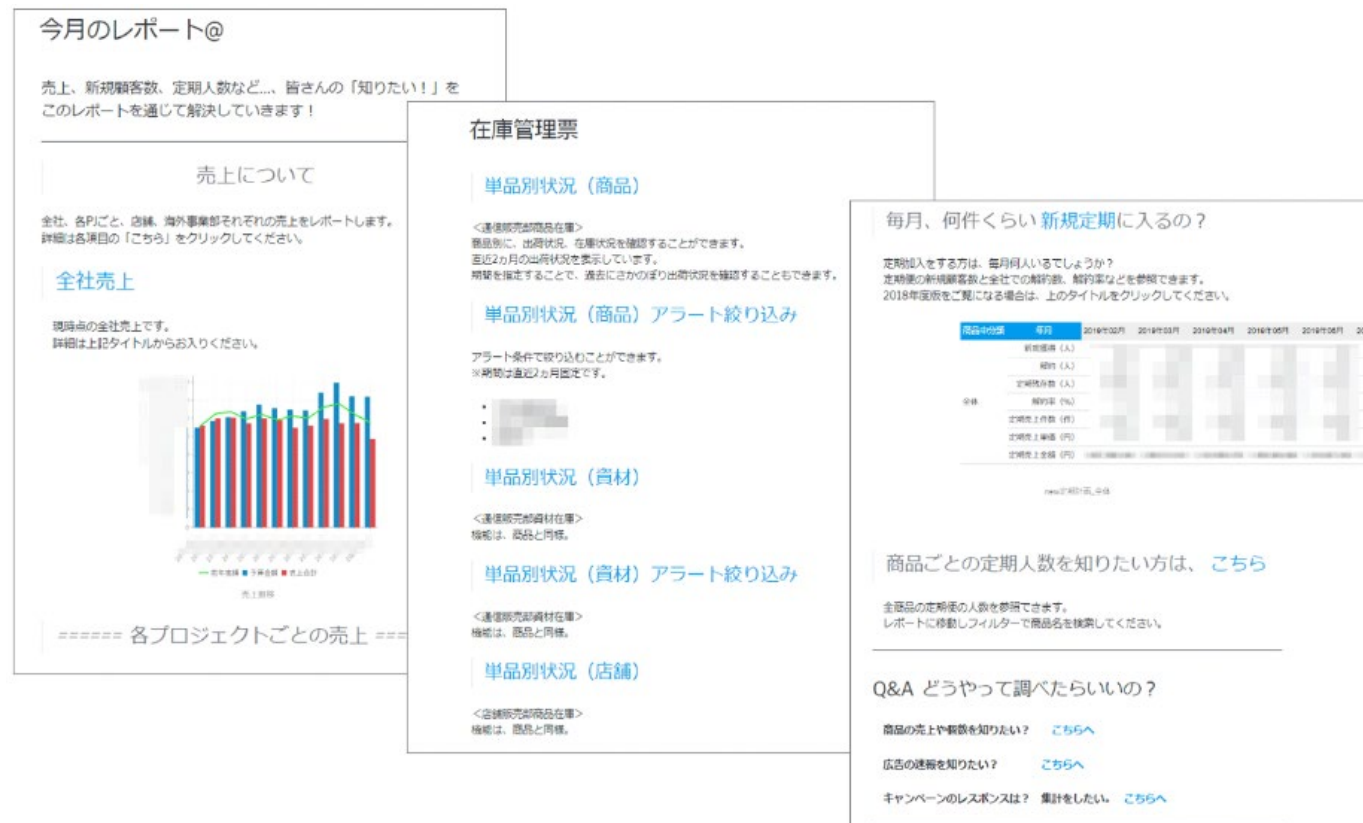


在庫適正化ソリューションを提供開始（2024年3月）

業務管理に携わるお客様の声から生まれたソリューション。

当社取扱サービスBIプラットフォーム「Yellowfin」の自動分析機能を活用し、在庫確認から発注計画までを一元管理。

在庫の急減などを自動検知し通知することで適切な在庫管理を実現



背景・課題

- 日常的に「余剰在庫」や「滞留在庫」が多発しており、「欠品事故」も頻発している
- 複数の担当者が別々の Excel で在庫管理を行うため、データの散在や抜け漏れが発生している
- 在庫管理や発注計画の作業の属人化が発生している
- システム間連携ができておらず、タイムリーな在庫数や保管状況が分からないため、需要予測が曖昧になる

全ての業界業種の企業様が抱える在庫管理の課題解決策を提供

導入事例：

<https://www.techmatrix.co.jp/casestudy/kyowasec2/index.html>



51,796,000

「NOBORI」に画像を保管している患者数

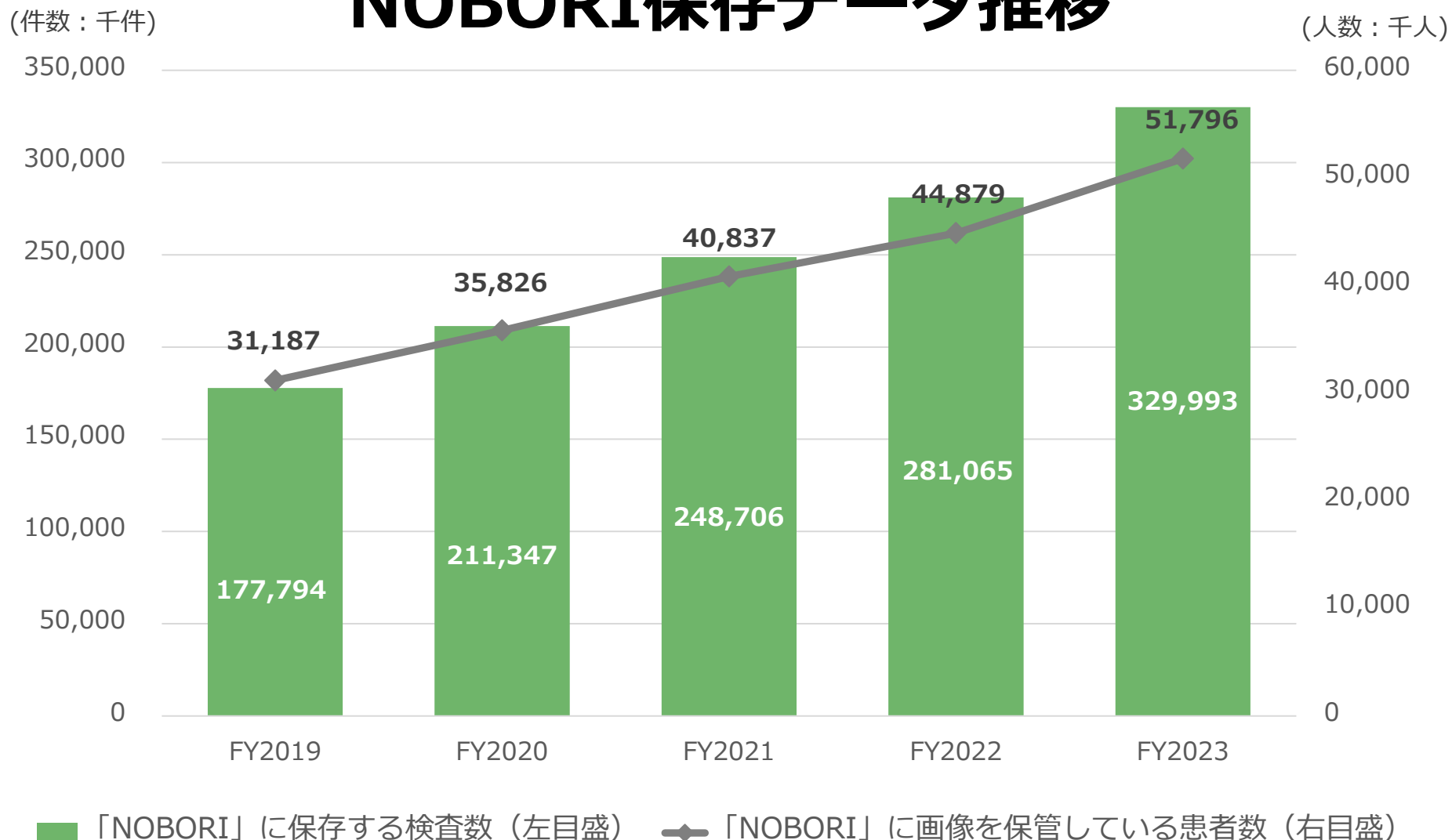
329,993,000

「NOBORI」に保存している検査件数

(2024年3月末時点)



NOBORI保存データ推移





4. 前中期経営計画 「BEYOND THE NEW NORMAL」 振り返り

TMX 3.0 の事業戦略は引き続き継続

- ・ クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進
- ・ セキュリティ&セイフティ（安心と安全）の追求

		テーマ	自己評価
コンテンツ 戦略	1	取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ	○
	2	サービス化の加速（サービス比率拡大）	○
	3	データの利活用（AIの利用を含む）	○
外部 戦略	4	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）	◎
	5	海外市場での事業の拡大	△
内部 戦略	6	グループ間連携の強化によるシナジーの創出	○
	7	人材育成/組織開発（ダイバーシティの推進含む）	○

コンテンツ戦略	自己評価	内容
1 取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ	○	[ネットワークセキュリティ事業] ■自律型AIエンドポイントセキュリティ「SentinelOne」の提供を開始 ※次世代のサイバーセキュリティプラットフォーム「SentinelOne Vigilance MDRサービス」の提供を開始 ■脆弱性管理ソリューションを提供する Tenable®とディストリビューター契約を締結 [ソフトウェアエンジニアリング事業] ■クラウド版TestRailの提供を開始 ※Webテスト管理ツール「TestRail」のクラウド版サービス ■テクマトリックス Redmineクラウドサービスの提供を開始 ※プロジェクト管理ツール「Lychee Redmine」とオープンソフトウェア「Redmine」のクラウド版サービス ■セキュアコーディング学習プラットフォーム「Secure Code Warrior」の国内総販売代理店権を取得 ■単体・結合テスト対応ファジングツール「Mayhem for Code」の提供を開始 ■バイナリ解析OSS管理ツール「Insignary Clarity」の提供を開始 [ビジネスソリューション事業] ■在庫データを一元管理、レポート作成の完全自動化サービス「在庫適正化ソリューション」の提供を開始 ■LIBOR廃止に対応するAprecciaシリーズ新製品「市場性貸出管理システム」の提供を開始 [株式会社カサレアル] ■国内正規代理店としてGitLabライセンスの販売及びGit関連支援サービスの提供を開始 ※米GitLab社とオープンパートナー契約を締結

コンテンツ戦略	自己評価	内容
2 サービス化の加速 (サービス比率拡大)	○	★40期末時点でのサービス比率84% (37期サービス比率73%) [全社] ■クラウドサービス情報開示認定機関 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 [ネットワークセキュリティ事業・ソフトウェアエンジニアリング事業・株式会社カサレアル] ■TPS(統合監視サービス)のサービス進化 ・インシデント対応・フォレンジックの提供サービスを開始 ・Palo Alto社 Cortex® Xpanse向けアタックサーフェスマネージメントサービスの提供 ・SentinelOne社 Singularity Platform をサービス対象として追加 ■クラウドネイティブ活用ソリューション「テクマトリックスNEO」を自社開発し提供を開始 [EdTech事業] ■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」のサービスを拡大 ・「ASP・SaaS安全・信頼性情報開示認定制度」の認定を取得 ・ASPICのクラウドアワード2021で準グランプリ受賞 ・文部科学省「次世代の校務デジタル化推進実証事業」に採択
3 データの利活用 (AIの利用を含む)	○	[医療システム事業] ■新生PSPの設立により、データ活用にもとづく新規事業であるPHR事業・AI事業が加速 ■エムスリー株式会社と合併会社エムスリーAI 株式会社を設立しAI 医療機器の開発支援など先端医療分野での事業を加速 ■メドメインと資本業務提携しデジタル病理の推進を加速 [CRMソリューション事業] ■生成AI技術の活用による製品競争力の強化を目的にモビルス株式会社と業務資本提携を実施

外部戦略	自己評価	内容
4 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）	◎	[CRMソリューション事業] ■ASEAN地域での事業拡大を目的に資本・業務提携を実施 ・ソーシャルデータ分析クラウド分野でタイ最大手のWISESIGHT社との資本・業務提携 ・CDP(Customer Data Platform)分野でタイ最大手のChoco Card社との資本・業務提携 ■生成AI技術の活用による製品競争力の強化を目的にモビルス株式会社と業務資本提携を実施 ■株式会社 RevCommが運営する音声解析 AI 電話「MiiTel(ミーテル)」とのシステム連携を開始 ■株式会社ソフソーが開発・提供するクラウド型コールセンターシステム「BlueBean(ブルービーン)」とのシステム連携を開始 ■株式会社AI Shiftが提供する電話対応の自動化ソリューション「AI Messenger Voicebot」とのシステム連携を開始 [EdTech事業] ■探求型のキャリア教育プログラムを提供する教育と探求社と資本・業務提携 ■TD SYNnex株式会社と再販パートナー契約を締結 ■AI型教材「Qubena(キュービナ)」を開発・提供するCOMPASS社と共同プロジェクトを発足 ■NTTコミュニケーションズ社が提供するクラウド型教育プラットフォーム「まなびポケット」との連携を開始 [医療システム事業] ■医用画像管理システムのシェア拡大、及び新規事業であるPHR事業、AI事業の加速を目的に、PSP株式会社の過半株式を取得し連結子会社化を実施 ■キャノンメディカルシステムズと業務提携を行い、同社に対しクラウド型医用画像管理システムのOEM供給を開始 ■エムスリー株式会社と合併会社エムスリーAI 株式会社を設立しAI 医療機器の開発支援など先端医療分野での事業を加速

外部戦略	自己評価	内容
5 海外市場での事業の拡大	△	[CRMソリューション事業] ■タイに現地法人TechMatrix Asiaを設立 ■ASEAN地域での事業拡大を目的に資本・業務提携を実施 ・ソーシャルデータ分析クラウド分野でタイ最大手のWISESIGHT社との資本・業務提携 ・CDP(Customer Data Platform)分野でタイ最大手のChoco Card社との資本・業務提携 ■ベルシステム24社、インツミット社と合同で台湾市場向け顧客分析・活用サービス「CRM Next」の提供を開始
内部戦略	自己評価	内容
6 グループ間連携の強化によるシナジーの創出	○	■各グループ会社の本社機能の集約と併せて本社を移転 ■四半期毎にグループ会社の事業責任者を含めたグループ経営会議の開催をスタート ■グループ会社合同での新入社員研修の開催をスタート ■アレクシアフィンテック(旧山崎情報設計)を完全子会社化し、テクマトリックス株式会社の金融システム関連事業を同社に移管
7 人材育成/組織開発 (ダイバーシティの推進含む)	○	■経営戦略に基づく人事戦略を策定 ■新人事制度の運用を開始。 ・役割をベースとした人事等級制度の導入とコンピテンシーによる人事評価の運用を開始 ・新しい働き方に関するガイドライン「TMX Communication Design」を策定 ・フレックスタイム制度、時間単位有休の運用、勤務間インターバル制度、有休取得奨励日の運用を開始 ■女性活躍推進を含む多様性の推進を目指し、D&I(ダイバーシティ&インクルージョン)推進室を新設



5. 新中期経営計画 「Creating Customer Value in the New Era」

テクマトリックスの企業理念

未来創造型企業として新しい時代を生き抜くには、
新規事業の創出が不可欠

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

Creating Customer Value in the New Era

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

目利き力

- = 解決すべき社会課題を発見すること
- = 最先端のテクノロジーを見い出すこと

業務ノウハウ

- = 専門性を要する特定の業界・業務に対して
お客様よりも深い業務の知見を有すること

より良い未来

- = お客様の利便性、業務効率性の向上
- = お客様が安全にかつ安心して暮らせる社会

Creating Customer Value

顧客価値の源泉(DNA)

業務ノウハウを詰め込んだソリューションの提供

- ・新たな価値創造
(AI・自動化などによるお客様の運用支援)
(新たなテクノロジーの取扱い)
(社会貢献度の高い業種への参入)

信条・心ざし(企業文化)

顧客への手厚い支援

- ・逃げずに粘り強く対応
- ・常に学び続ける姿勢

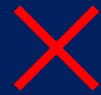
事業を支えるインフラ(顧客価値を提供するベース)

社員一人一人が挑戦し成長できる環境

- ・人財の確保とリテンション
- ・迅速/正確に業務を遂行するためのシステム
- ・会社の経営状況の把握
- ・ブランディング

the New Era

労働人口の減少



新たなテクノロジーの出現



企業の社会的責任



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)

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

主要な基本戦略

情報基盤事業

- 取扱製品/サービスの拡大
- 代理店(パートナー)と戦略アカウントの深掘り
- 統合監視セキュリティサービス(TPS)の拡販及び脅威情報分析サービスのワンストップ提供
- 中部、九州地区の事業拡大及びアジア地域での事業展開の模索
- 顧客対応における運用・監視業務のAI活用

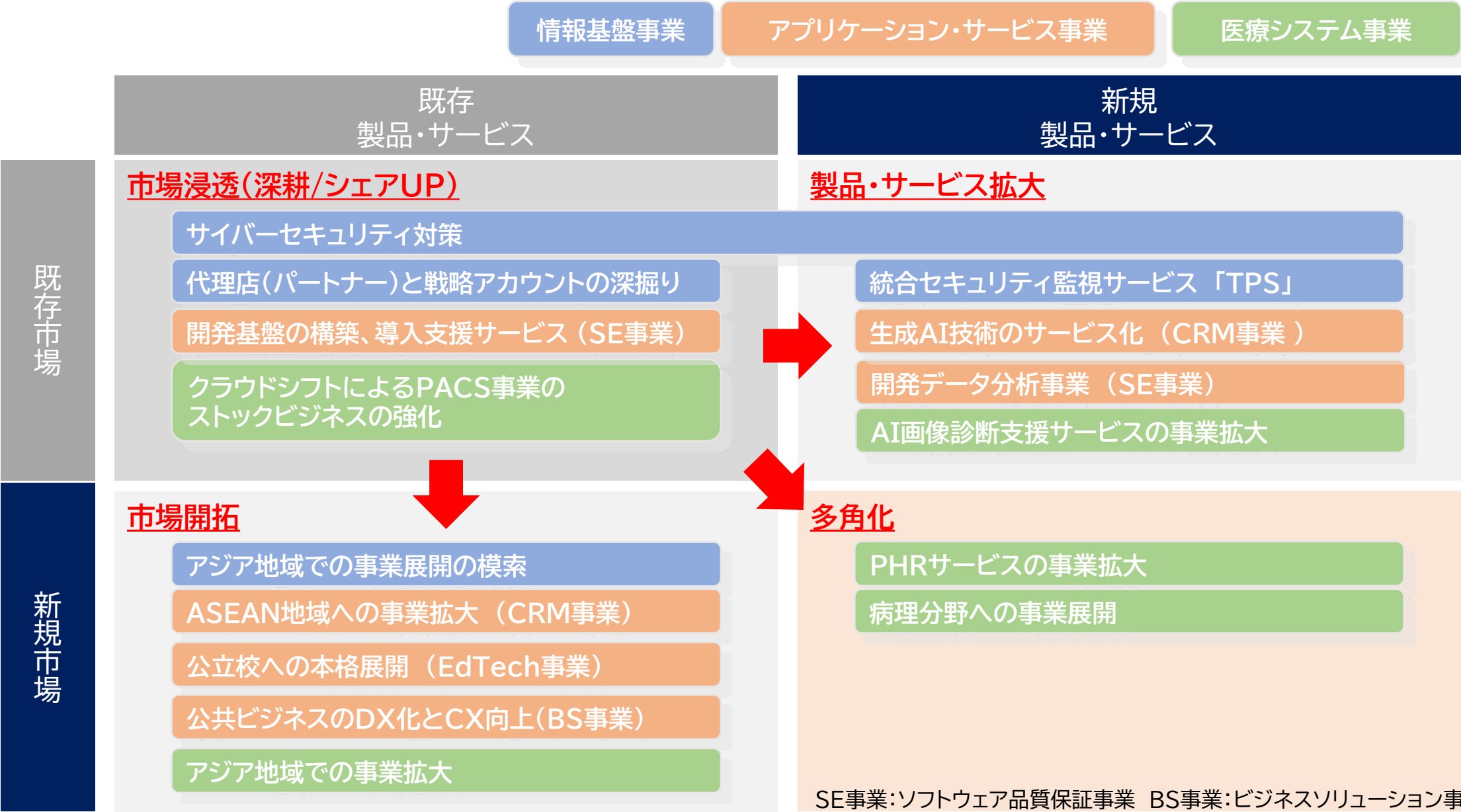
アプリケーション・サービス事業

- 教育事業における公立校への本格展開【EdTech事業】
- ASEAN地域への事業拡大【CRM事業】
- 生成AIを用いたコンタクトセンターの効率化事業【CRM事業】
- 開発基盤の構築、導入支援サービスの提供(自動化、効率化)【SE事業】
- 自社開発製品の投入による開発データ分析事業への参入【SE事業】
- 公共ビジネスのDX化とCX向上ソリューションの開発と提供【BS事業】

医療システム事業

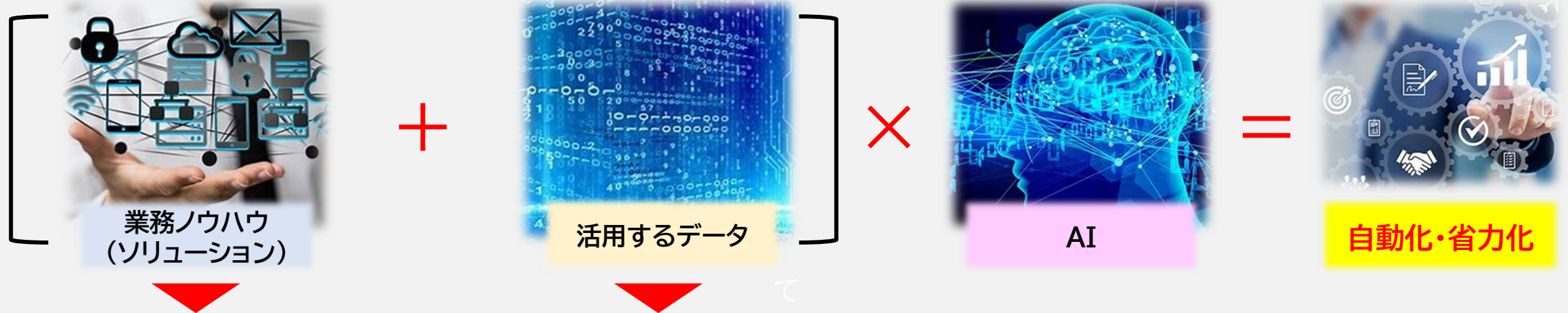
- PHRによるB2B2Cビジネスモデルの構築
- 病理分野のDXから創造される新マーケットの発掘
- 自社開発AIの商品化
- AI画像診断支援サービスの事業拡大
- アジア地域での事業拡大
- PACS事業におけるクラウドシフトによるストックビジネスの強化

SE事業:ソフトウェア品質保証事業 BS事業:ビジネスソリューション事業



SE事業:ソフトウェア品質保証事業 BS事業:ビジネスソリューション事業

当社ソリューションのお客様のデータ利活用による自動化・省力化を支援



◆医療システム分野

医用画像管理を含む医療機関の業務プロセス

◆CRM分野

コールセンター/コンタクトセンターのオペレーション及びナレッジ管理

◆SE分野

ソフトウェア開発プロセス及び品質管理

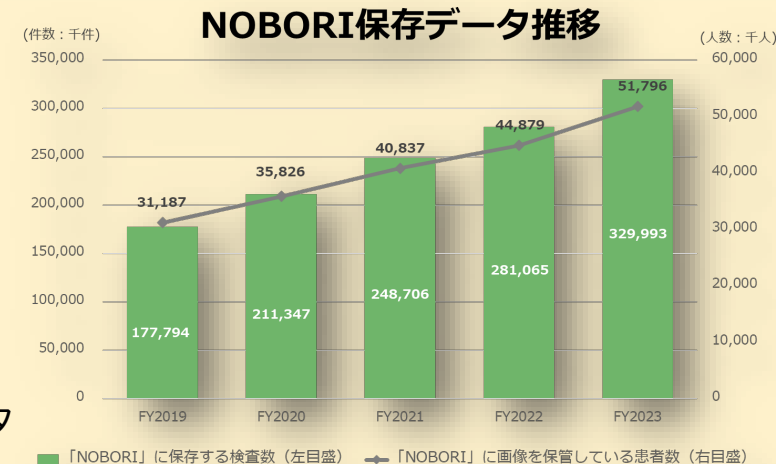
◆セキュリティ分野

セキュリティ対策及びセキュリティ運用

◇医療画像データ

◇コール履歴データ

◇問い合わせ履歴データ



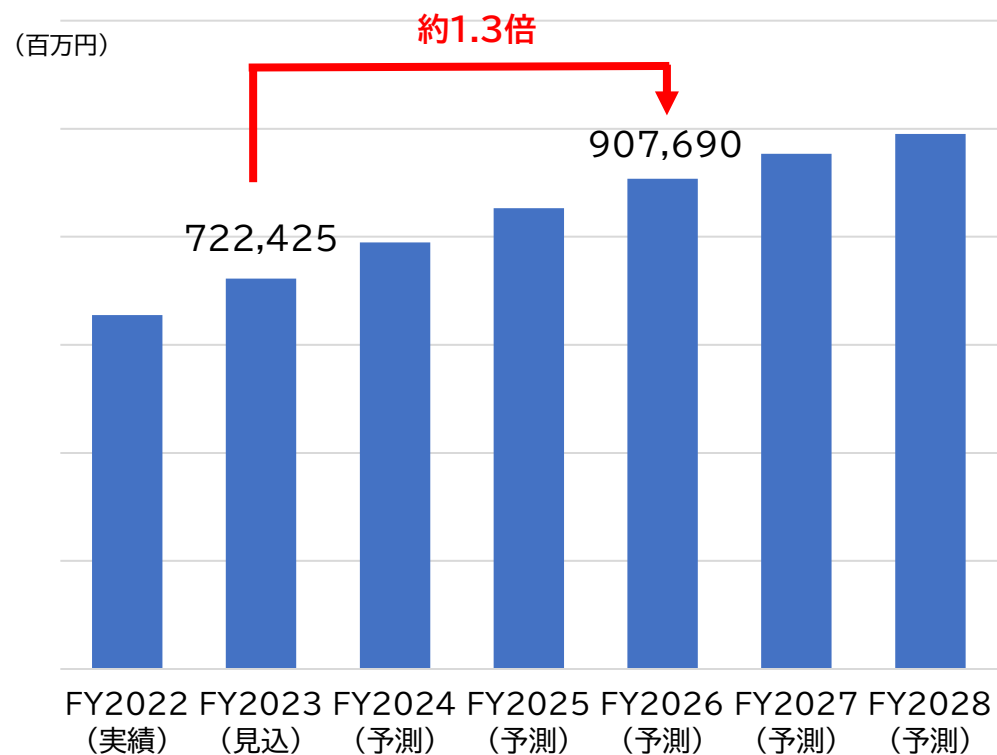
SE事業:ソフトウェア品質保証事業 BS事業:ビジネスソリューション事業



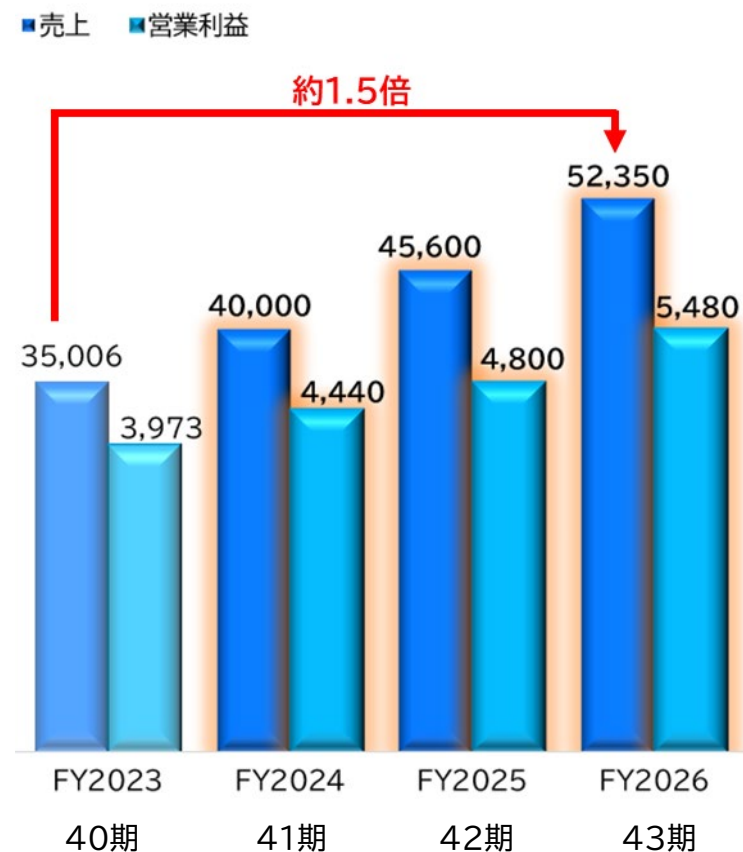
(ご参考) 調査データ・その他

ネットワークセキュリティビジネスの市場は、今後も拡大が見込まれている

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計画



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」を基に作成
<https://www.fuji-keizai.co.jp/press/detail.html?cid=23140&la=ja>, (参照 2024-04-01)

当社の主な取引先である超大手・大手企業において
今後も継続的な投資が見込まれている

国内の企業規模別 ネットワークセキュリティ投資動向

	2022年度	2028年度予測	2022年度比
超大手	2,651億円	4,055億円	153.0%
大手	2,090億円	3,313億円	158.5%
中堅	1,183億円	1,707億円	144.3%
中小	627億円	830億円	132.4%

超大手、大手は、セキュリティ対策の取り組みに積極的であるため、投資額は順調に拡大している。サイバー攻撃の高度化や近年増えているセキュリティ事案による事業停止を防ぐため、今後も積極的な取組が想定される。

中堅、中小はセキュリティ対策への予算が限定されており、今後の投資額の伸びは超大手、大手を下回るとみられる。しかし、各業界で定められるセキュリティガイドラインに準拠するなど対応が進み堅調な伸びが期待される。

超大手:従業員数5,000名以上
大手 :従業員数1,000～4,999名
中堅 :従業員数300～900名
中小 :従業員299名以下

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」を基に作成
<https://www.fuji-keizai.co.jp/press/detail.html?cid=23140&la=ja>, (参照 2024-04-01)



セキュリティ対策に関する実態調査

調査期間：2022年6月10日～同年6月17日

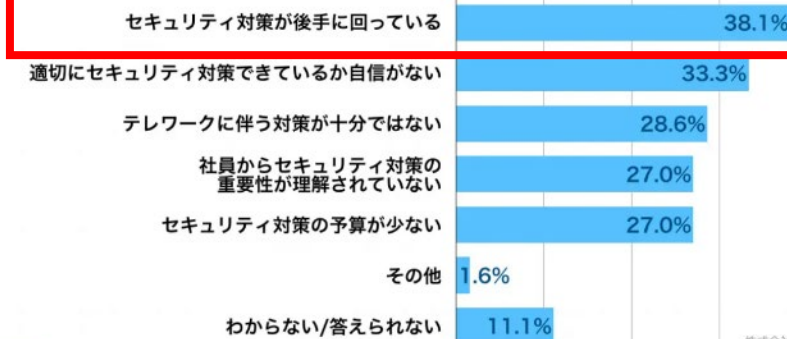
株式会社ロードマップ社調べ

大企業（従業員数1,000名以上）の情報システム担当者100名を対象とした調査結果

- ✓ 自社のセキュリティ対策の懸念点として、
約4割が「セキュリティが後手に回っている」と実感
- ✓ 情報システム担当者の72.0%が、
「勤務先の経営者はセキュリティ対策の重要性を理解している」と回答

Q4

Q3で「十分である」以外を回答した方にお聞きします。
お勤め先のセキュリティ対策に関する懸念を教えてください。
(複数回答)

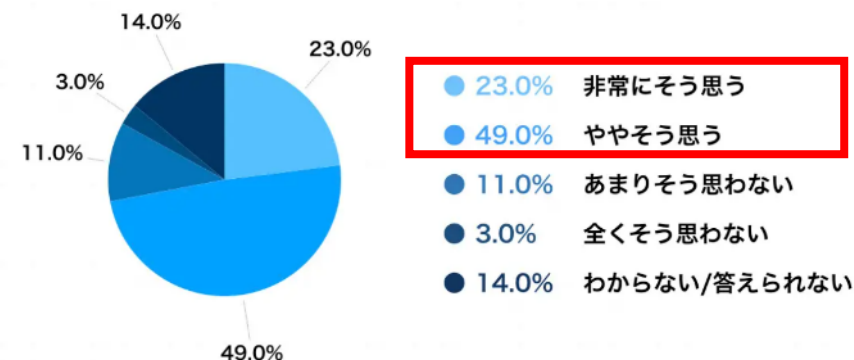


株式会社ロードマップ
大企業情シスのセキュリティ対策に関する実態調査
(n=63)

©リサピー

Q6

あなたは、お勤め先の経営者がセキュリティ対策の重要性を十分に理解できていると思いますか。



株式会社ロードマップ
大企業情シスのセキュリティ対策に関する実態調査
(n=100)

©リサピー



パーソナルヘルスレコード（PHR）のソフトウェア、2027年の市場規模が1,320万米ドル到達予測

市場成長の要因

各国政府の取り組みの増加

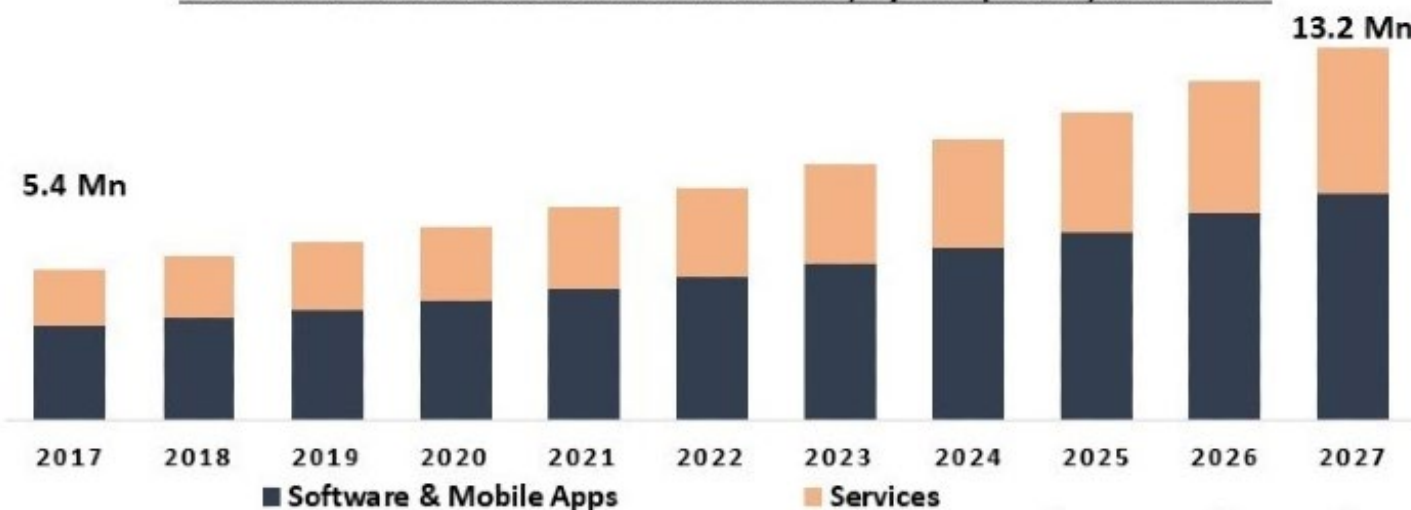
ヘルスケアのペーパーレス化を推進する政府の取り組みが各地域で活発化。医療機関を利用する際に複数の書類や処方箋を持ち歩く負担から、患者は個人用パーソナルヘルスレコードソフトウェアを選ぶようになっている。

ヘルスケア業界におけるデジタル化の進展

世界的にデジタル化が進んでおり、特にヘルスケア分野では、より高度でコンパクト、かつ利便性の高い技術やソリューションが求められている。PHRソフトウェアは、医師と患者の住所、患者のアレルギーなど、さまざまな情報を個人の健康記録を保持するのに役立ち、ヘルスケア管理を向上させる。

パーソナル健康記録ソフトウェアの世界市場（コンポーネント別）

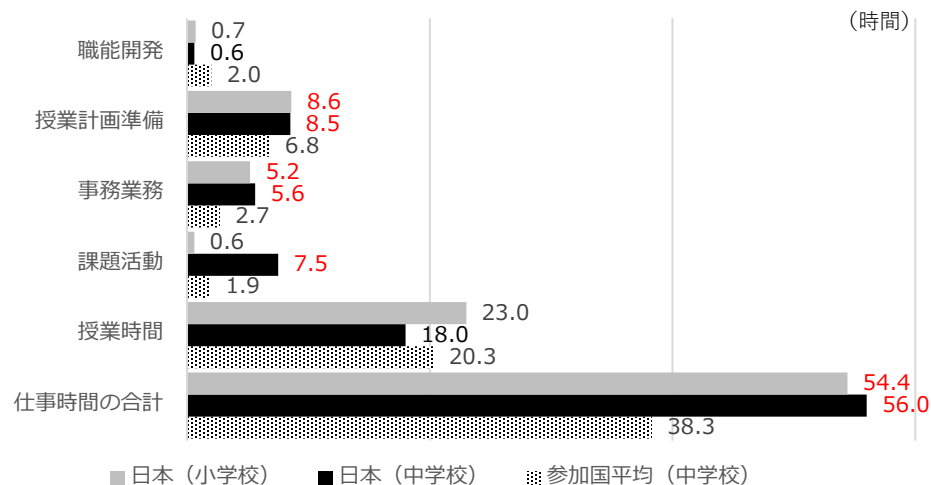
Personal Health Record Software Market Size, By Component, 2017 - 2027



Source: www.kbvresearch.com



教員の1週間あたりの仕事時間

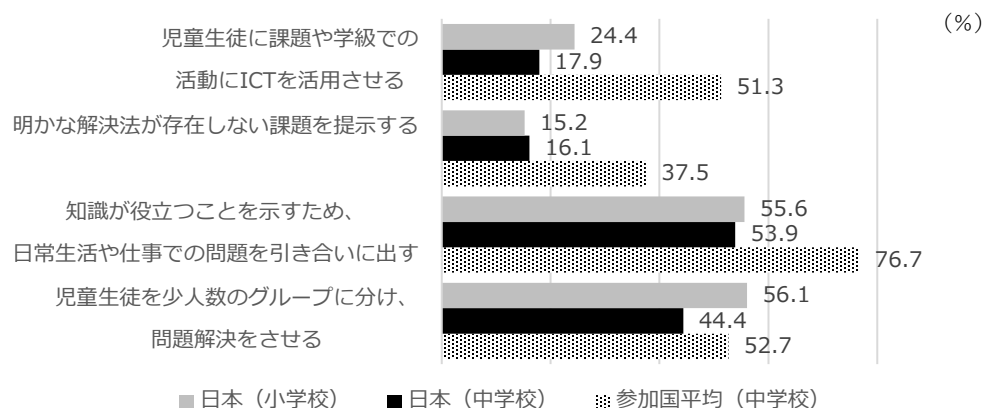


教員の仕事時間は参加国中で最も長く、人材不足感も大きい。

以下の項目は参加国中で最長時間を記録。

- ✓ 仕事時間
- ✓ 課外活動時間（中学校）
- ✓ 事務業務

各指導実践を頻繁に行っている教員の割合



主体的・対話的で深い学びの視点からの授業改善やICT活用の取組等が十分でない

※OECD（経済協力開発機構）の国際教員指導環境調査（TALIS）は、教員及び校長を対象に、2008年から5年ごとに、教員及び校長の勤務環境や学校の環境に焦点を当てて実施。次回調査は2024年に実施予定。
※OECD加盟国等48か国・地域が参加（初等教育は15か国・地域が参加）。



クラウドセキュリティの需要の高まり

統一されたセキュリティポリシーの重要性

テレワークの普及、他拠点企業におけるセキュリティポリシー統一の必要性が高まる

Point !

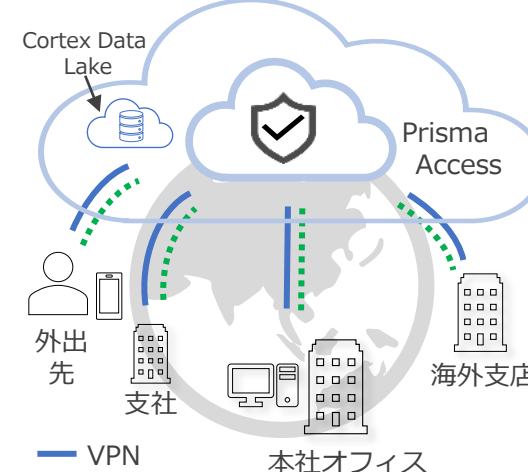
デバイスや利用者のロケーションに依存しないセキュリティの提供

SASE (Secure Access Service Edge)

ネットワークとネットワークセキュリティを単一のフレームワーク

Palo Alto Networks Prisma Access

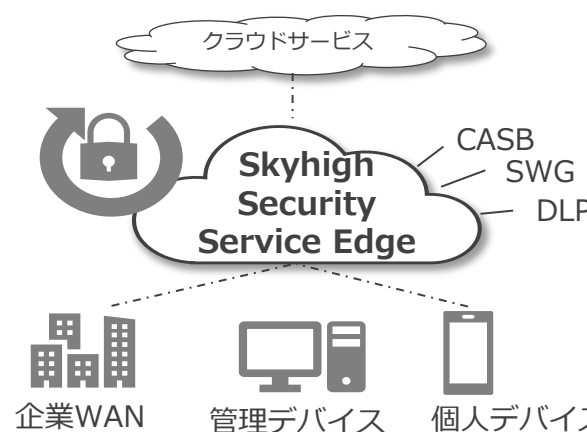
～次世代ファイアウォールの機能をクラウド上で提供～



- リモート拠点やモバイルユーザーも、次世代ファイアウォールと同じポリシーで防御
- 機器の設置/保守が不要

Skyhigh Security Service Edge (SSE)

～デバイスからクラウドまで網羅・一貫したデータ・脅威からの保護とコントロール～



- 企業のネットワークからは見えないクラウドネイティブのデータ違反を阻止
- あらゆるデバイスからのクラウドアクセスを安全に提供



国内トップクラスの導入実績をもとにお客様に最適なサービスを提供



初受賞

- JAPAC Distribution partner of the year (2023)

6年連続受賞

- Distributor of the year (2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023)

2年連続受賞

- Excellence in support of the year (2018, 2019)



3年連続受賞

- PARTNER OF THE YEAR (2021, 2022, 2023)

2年連続受賞

- Deal registration of the year (2022, 2023)



2021受賞

- MVP Partner of the year

2022受賞

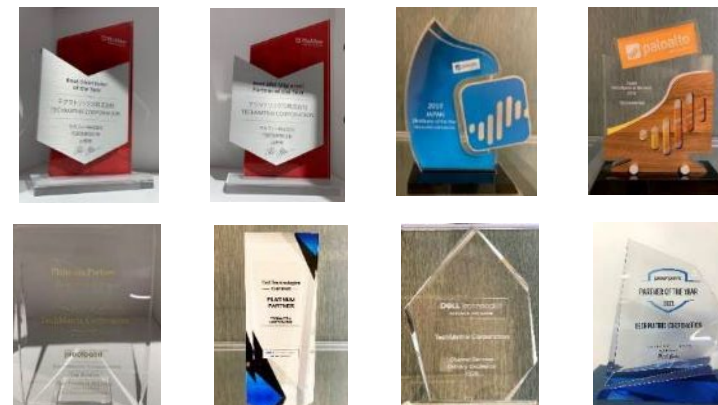
- Most Dedicated Partner of the Year



2019～2021, 2023受賞

Channel Services Delivery Excellence Award
(旧 Services Delivery Excellence Awards)

【その他受賞実績】



2022受賞

APJマーケティング・パートナー・オブ・ザ・イヤー



(ご参考 (再掲)) 2023年3月期1Qトピックス



金融システム関連事業を再編

アレクシアフィンテック社を完全子会社化（2023年7月1日）

2019年11月 アレクシアフィンテック社（旧山崎情報設計社）と資本・業務提携（当社の議決権比率51%）

2023年7月 株式交換による完全子会社化

吸収分割により当社の金融システム関連事業をアレクシアフィンテック社に事業承継



- 製品・サービス、人材等の経営資源を集約
- 既存顧客に向けた安定的なサポートの提供
- 営業推進体制強化による新規顧客の獲得
- 製品やサービス面における機能強化や研究開発強化

金融システム関連事業及びフィンテック事業の拡大を目指す



連結子会社クロス・ヘッド社が中部事業所を開設

愛知県名古屋市に事業所を開設（テクマトリックス名古屋営業所内・2023年4月）

ネットワーク・セキュリティ製品や技術サポートの需要拡大に応えるため、サービス体制を強化。



CROSS HEAD

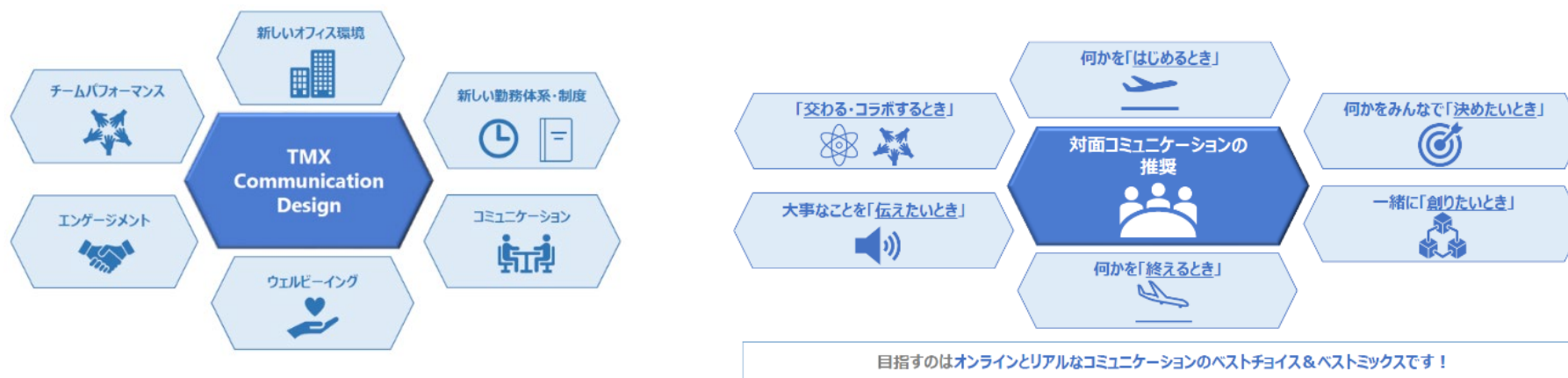


テクマトリックスのネットワークセキュリティ事業部と連携し、
サービス体制の充実やお客様の満足度向上に取り組む。



経営戦略を実現する人事戦略を策定

- **人事戦略の基本方針**
社員の挑戦と成長を支援し、やりがいを醸成する組織風土を実現しながら、組織の能力を最大化する。
- **3つの基本戦略**
 1. 未来を担う人材の育成
 2. 社員の潜在能力を最大化する新たなコミュニケーションスタイルと柔軟なワークスタイルの実現
 3. ダイバーシティ&インクルージョンの推進



※戦略の詳細（指標と目標を含む）については、第39期 有価証券報告書に記載しております。

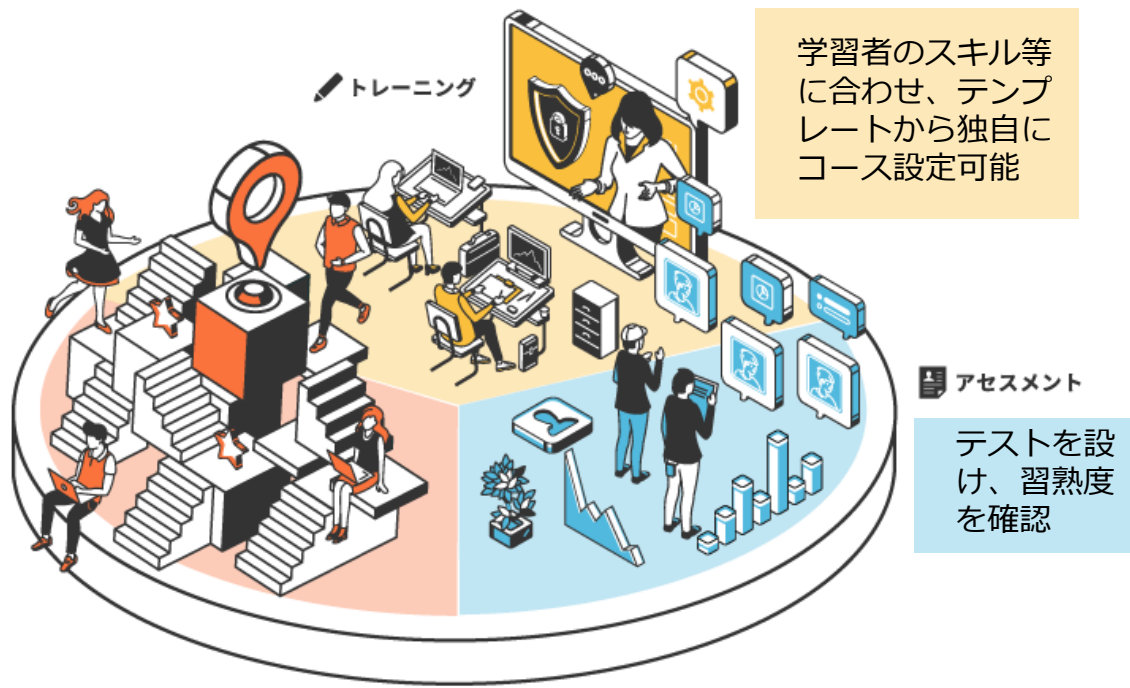
https://www.techmatrix.co.jp/ir/library/library_03.html



セキュアコーディング学習プラットフォーム Secure Code Warrior の国内総販売代理店権を取得、販売を開始（2023年5月）

豊富な学習コンテンツにより、開発者のセキュアコーディングの定着をサポート

（60以上の言語とフレームワークに対応。150種類のセキュリティ脆弱性を学習可能。CI / CDサイクル(※)に統合。



背景・課題

- サイバーセキュリティのリスクは増大しており、ソフトウェアの安全性にはセキュアコーディングが欠かせない
- 教育のための負荷が大きい
- スキルのある人材の採用が難しい
- 学習者のセキュアコーディングの理解度を把握しにくい

Secure Code WarriorはIT、自動車、医療、金融、小売業、公共機関など、様々な業界が対面市場。

※CI … Continuous Integration（継続的インテグレーション）の略。アジャイル開発のプラクティスのひとつ。ビルドやテストを行うための手法。
CD… Continuous Delivery（継続的デリバリー）の略。頻繁にリリースを可能にすることができるプラクティス。

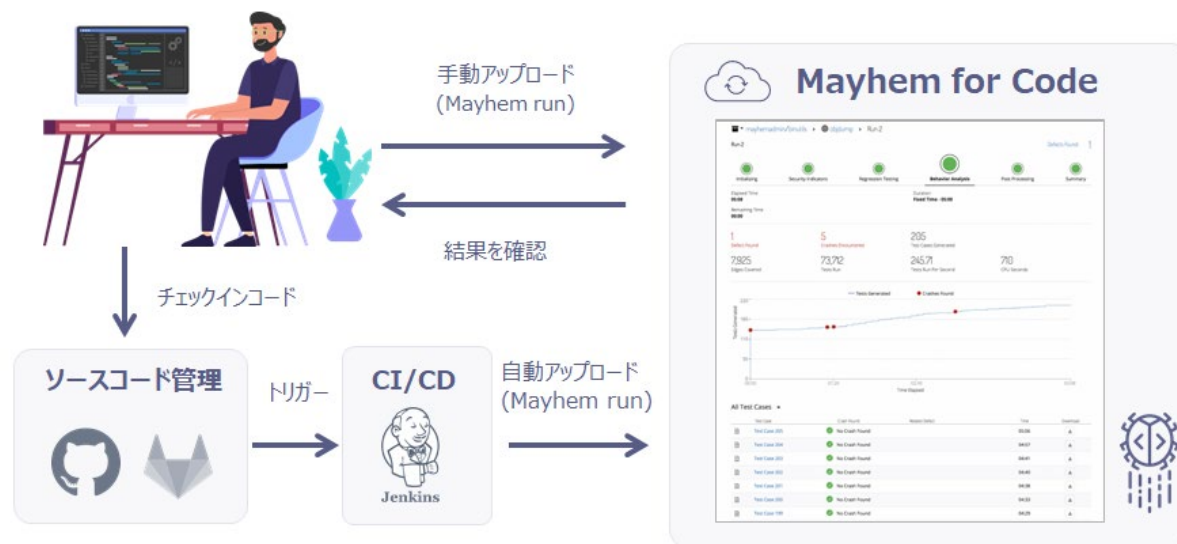


単体・結合テスト対応ファジング(※)ツール Mayhem for Codeの販売を開始 (2023年5月)

自律的にソフトウェアのバグや脆弱性を検出し、テスト作業を大幅に削減。テストカバレッジを最大化。

- ・ 継続的に分析し、予期しない欠陥を発見
- ・ 検出されたバグ・脆弱性に偽陽性（誤探知）が含まれないため、スムーズな修正作業が可能
- ・ 膨大なテストケースを自動生成
- ・ SDLC (※) の初期段階でのファジング・テストにより、バグ・脆弱性を早期に検出
- ・ 実行されたファジング・テストの網羅性を可視化

(Parasoft社のC言語 / C++言語ツール「Parasoft C++test」の単体テスト機能との連携)



背景・課題

- ・ バグや脆弱性を検出するためには手動で膨大な数のテストの実行が必要
- ・ ファジング・テスト作業は開発者の労力やスキルに依存している
- ・ テストの網羅性を把握しにくい

Mayhem for Codeは航空宇宙、自動車、ハイテク産業など、様々な業界が対面市場。

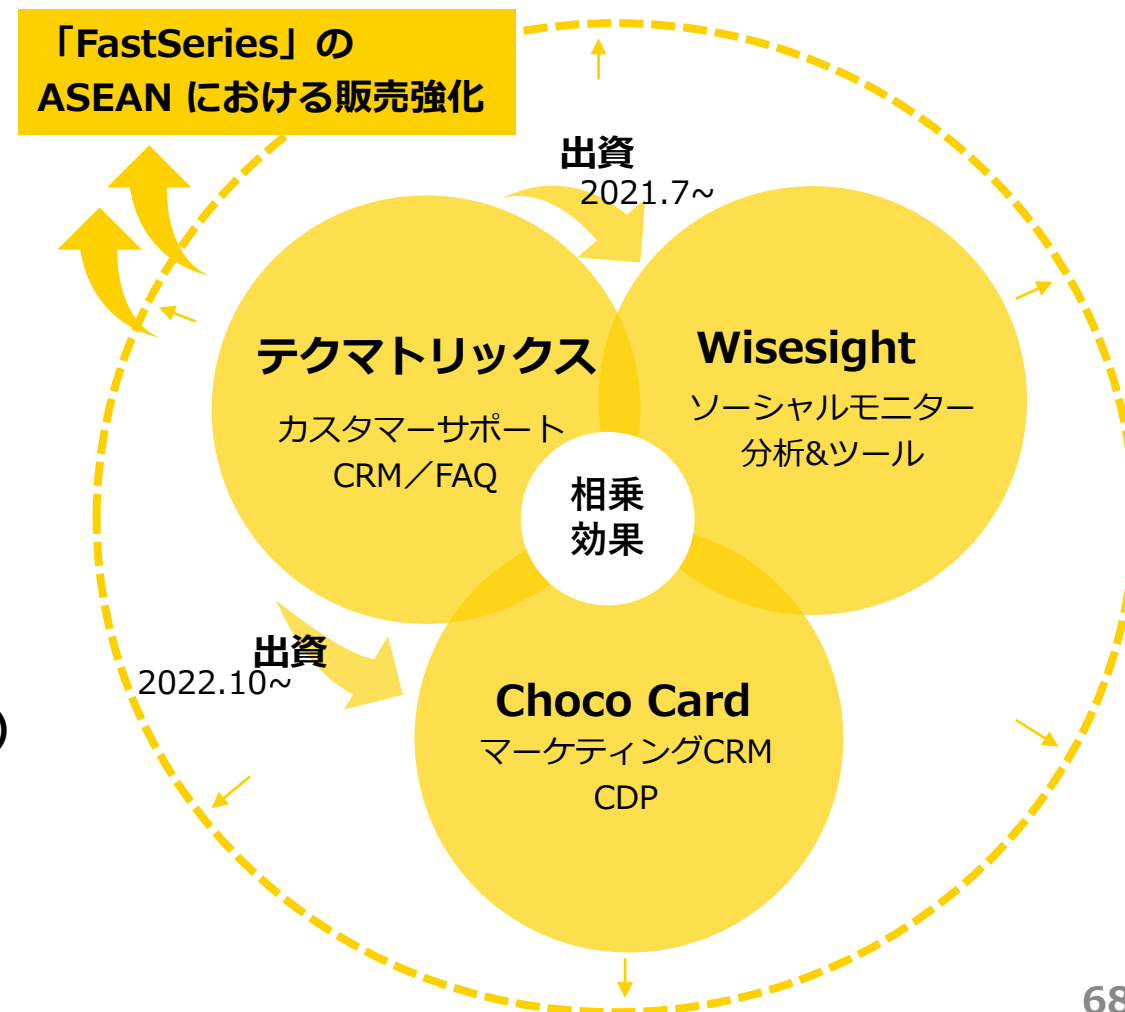
※ファジング…ターゲットに大量のデータを入力し、その応答や挙動を監視するテスト手法。

※SDLC…ソフトウェア開発ライフサイクル



中期経営計画の基本戦略である「海外市場での事業の拡大」が本格化

- ① タイ現地法人TechMatrix Asiaを設立
(2023.4 から同社を新規連結・在外子会社化)
 - ・ CRMソリューション事業のASEANでの事業拡大
 - ・ 直接営業の加速、現地での直接契約の商流確立
 - ・ 出資先とのより強固なコラボレーションを実現
- ② ベルシステム24社、インツミット社と3社共同で
台湾市場向け顧客分析・活用サービス「CRM Next」
を開発 (2022.11)
- ③ Choco Card社 (CDP・タイ大手) と資本・業務提携
(2022.10)
- ④ Wiselight社 (ソーシャルデータ分析クラウド・タイ最大手)
と資本・業務提携 (2021.7)





(ご参考 (再掲)) 2023年3月期2Qトピックス



Tenable, Inc.とディストリビューター契約を締結（2023年8月）

当社は販売パートナーとしてTenable社製品の取り扱いを開始（2019年）。
今後はディストリビューターとして、販売パートナーと協力し幅広いお客様にソリューションを提供。

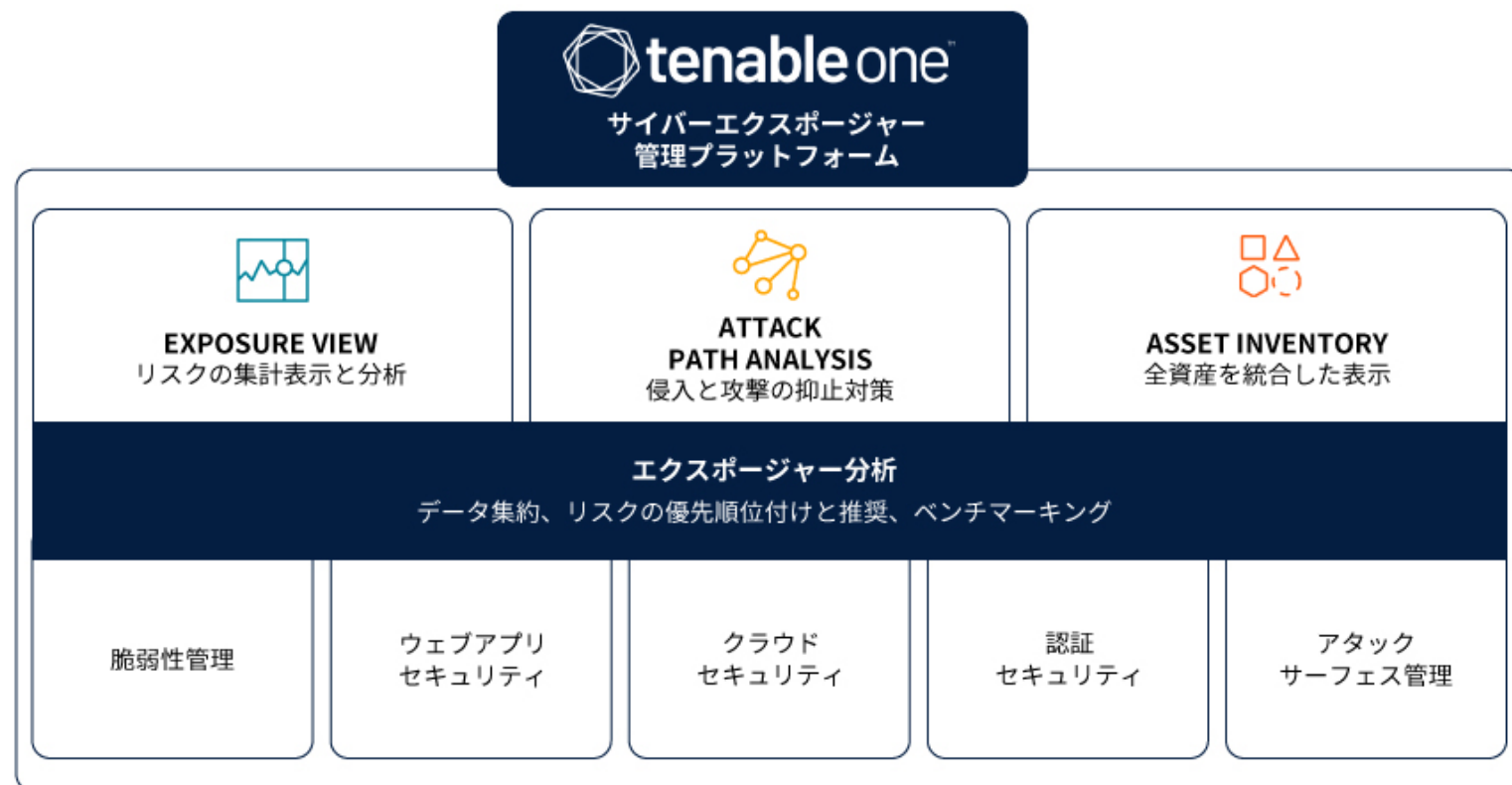
市場環境

- 脆弱性の数が急増
- スポット診断のみならずリアルタイム性の高い対策製品の需要が高まっている

テクマトリックスによる付加価値

脆弱性診断に関する専門性が高いエンジニアが以下を支援。

- Tenable製品の利用者向けトレーニングや導入支援サービス
- 専任の窓口によるテクニカルサポート





クラウドSaaS型「ツムギノ」が 文部科学省「次世代の校務デジタル化推進実証事業」に採択（2023年8月）

「ツムギノ」が目指す姿

学びを 未来へ 紡ぐ



校務支援システムのクラウド化による校務DXを実現

**教職員の働き方改革（業務効率化）及び
児童生徒と向き合う時間の創出を目指す**

教育現場の課題

- ・ 校務処理の多くが職員室内に限定され働き方に選択肢が少ない（オンプレミス型運用）
- ・ 紙ベースの業務が主流となっている
- ・ 学習系データと校務系データとの連携が困難
- ・ 帳票類の標準化が道半ばである

文部科学省の本実証事業における機能強化項目

- a. SaaSとしての提供
- b. データベースの暗号化
- c. 多要素認証への対応
- d. 汎用のクラウドツールとの連携
- e. 学校及び児童生徒に関するデータを児童生徒・学級・学校・教育委員会それぞれのレベルで統合して可視化するダッシュボード機能

**「ツムギノ」は上記の a~d の機能を実装済。
今後は e の機能を開発・実証予定。**



統合報告書を初発刊（2023.9）

すべてのステークホルダーの皆様へ、テクマトリックスグループの中長期的な企業価値向上に向けた取組に対する理解と信頼を深めていただくために、財務・非財務情報を統合的に説明する「統合報告書」を発行。



- ・ 特にお読みいただきたいページ

「トップメッセージ」

社長自らが成長戦略や人的資本、経営哲学まで幅広く語っています。

「テクマトリックスグループの価値創造」

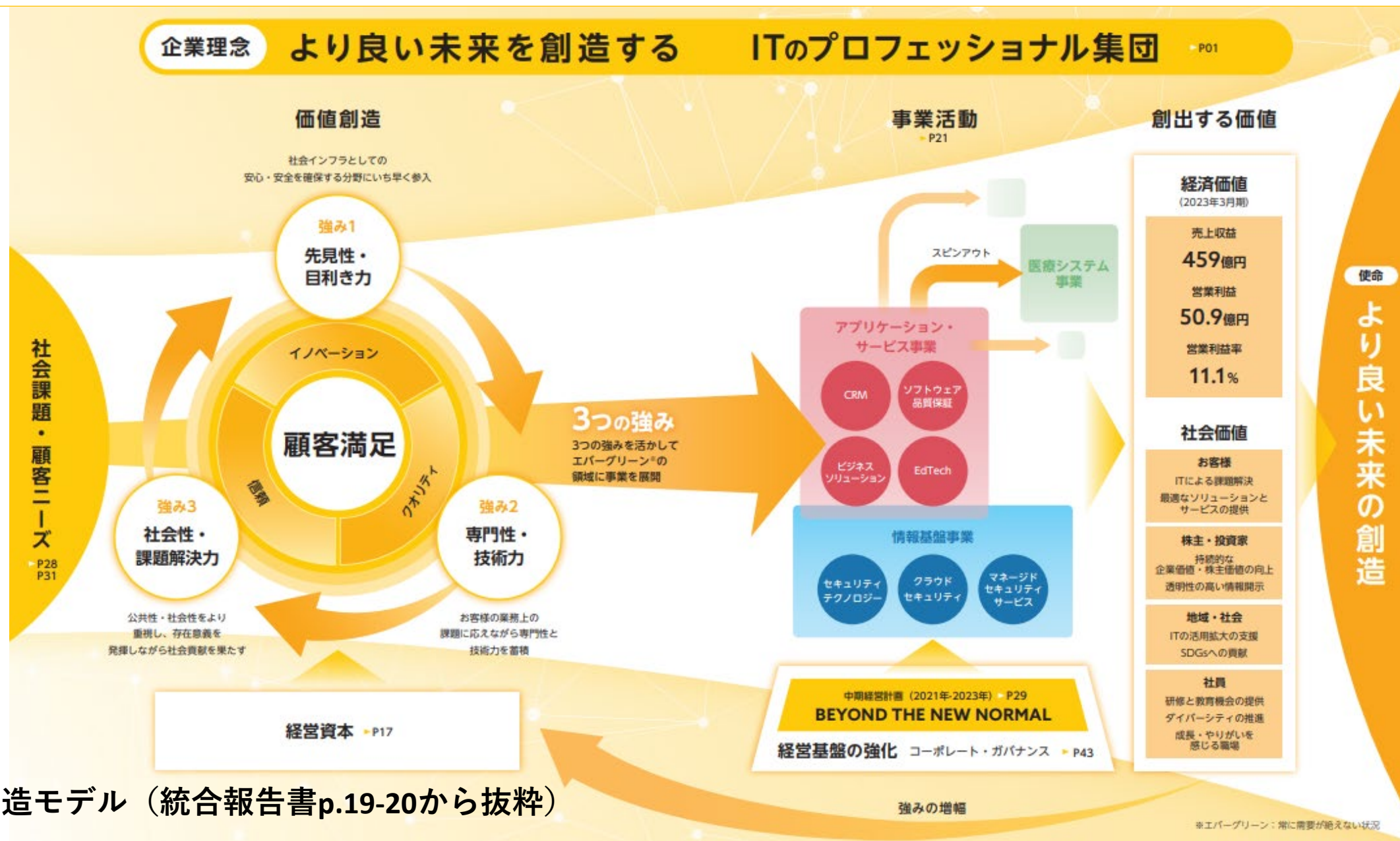
当社の3つの強みを原動力として、事業活動を通じてどのように価値を創造し、社会に貢献しているのかを、各事業責任者のメッセージとともにお伝えしています。

次ページに価値創造モデルを掲載➡

※統合報告書は当社IRサイトに掲載しております（日本語）。

https://www.techmatrix.co.jp/ir/library/library_07.html

※統合報告書の英語版は11月末に公表予定です。



価値創造モデル（統合報告書p.19-20から抜粋）



(ご参考 (再掲)) 2023年3月期3Qトピックス



パロアルトネットワークス社の 2023 JAPAC Distribution Partner of the Year を受賞

初となるアジア太平洋 NO.1



【評価項目】

- パフォーマンス
：ブッキング、パイプライン構築、新規顧客獲得など
- イネーブルメント
：トレーニングコースの完了数・認定数
- エンゲージメント
：お客様との優れたエンゲージメント
- 技術革新
：製品統合による技術革新の成果

※プレスリリースは当社IRサイトに掲載しております（日本語）。

https://www.techmatrix.co.jp/ir/upload_file/tdnrelease/3762_20231201597625_P01_.pdf



愛媛県宇和島市の地域創生プロジェクトへ参画

学校再編による廃校を地域イノベーションの拠点とする「廃校モール」として再生し、
ソーシャルビジネス創出と地域活性化の両立に挑戦する



2023年10月に行われた感謝状贈呈式
（左：由利代表取締役社長、右：岡原宇和島市長）



宇和島
ココロまじわうトコロ



石応（こくぼ）小学校を
地域イノベーション拠点施設として
リノベーション

寄付により学校施設の利活用を支援

地方創生に関心の高い都市部の企業と地元企業との共創推進
新たな地域住民コミュニティの創出による地域活性化

※プレスリリースは当社IRサイトに掲載しております（日本語）。

https://www.techmatrix.co.jp/ir/upload_file/tdnrelease/3762_20231024570292_P01_.pdf



＜本資料の取り扱いについて＞

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあり得ます。
従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

＜お問合せ先＞

テクマトリックス株式会社 経営企画課 TEL:03-4405-7802 ir@techmatrix.co.jp