

2025年3月期(第41期) 第1四半期 決算資料(詳細版)



2024年8月14日
テクマトリックス株式会社(コード:3762)



1. 第1四半期業績報告
2. 2025年3月期 連結業績予想
3. 事業活動トピックス



1. 第1四半期 業績報告



- 主要経営指標(連結)

売上収益

+20.0%
前年同期比

13,763百万円

営業利益

+24.0%
前年同期比

1,113百万円

受注高

+45.9%
前年同期比

21,663百万円

受注残高

+37.1%
前年同期比

76,466百万円

ストック比率

79.0%
単体+PSP

連続増収記録

22期連続

2024年3月期末

NOBORIに画像を
保管している患者数

5,383万人

NOBORIに保存
している検査件数

3.4億検査



- 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1Qとしては**過去最高**を記録。

(百万円)

	FY2023 1Q	FY2024 1Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上収益	11,473	13,763	+2,289	+20.0%
営業利益	898	1,113	+215	+24.0%
営業利益率	7.8%	8.1%		+0.3P
税引前利益	910	1,130	+220	+24.2%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	560	726	+165	+29.6%



2025年3月期 1Q 連結業績(セグメント別)

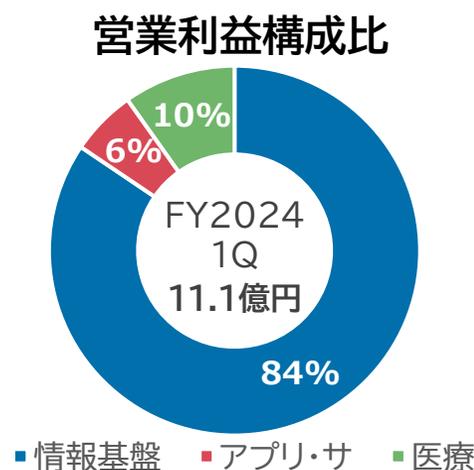
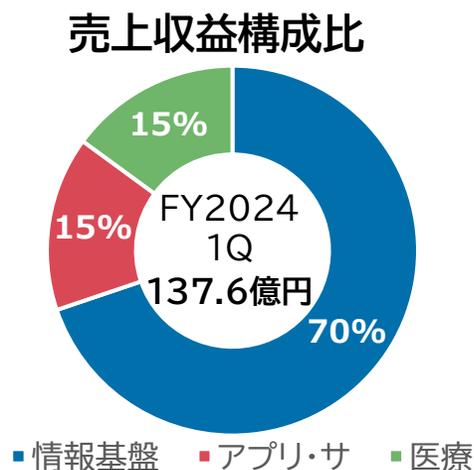
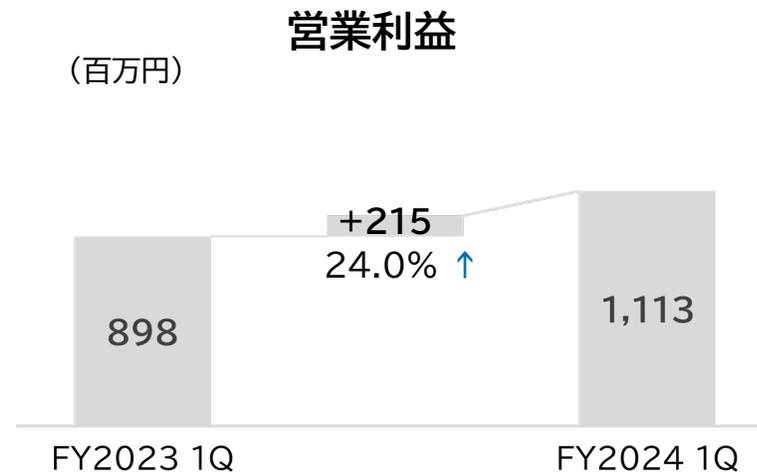
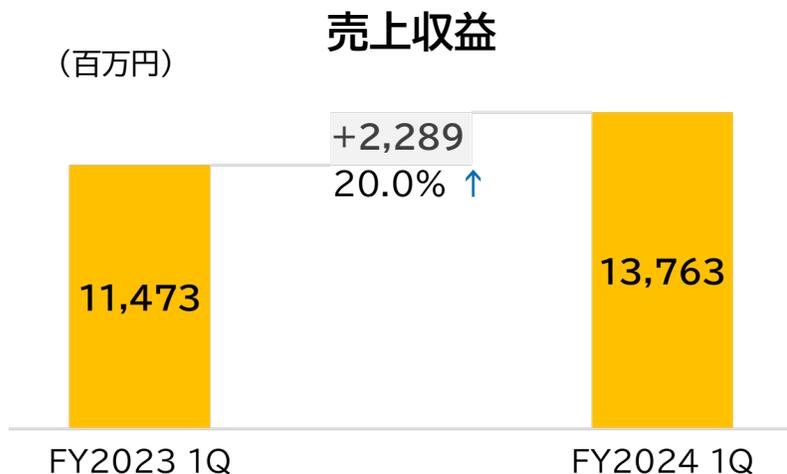
(百万円)

	FY2023 1Q			FY2024 1Q			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	11,473	100.0%	/	13,763	100.0%	/	+2,289	+20.0%
情報基盤	7,478	65.2%		9,606	69.8%		+2,128	+28.5%
アプリ・サ	1,883	16.4%		2,102	15.3%		+219	+11.6%
医療システム	2,112	18.4%		2,054	14.9%		△57	△2.7%
営業利益	898	100.0%	7.8%	1,113	100.0%	8.1%	+215	+24.0%
情報基盤	646	72.0%	8.7%	940	84.5%	9.8%	+293	+45.4%
アプリ・サ	34	3.8%	1.8%	63	5.7%	3.0%	+29	+85.8%
医療システム	216	24.2%	10.3%	109	9.8%	5.3%	△107	△49.7%



2025年3月期 1Q 連結業績

情報基盤事業:クラウド型セキュリティ対策製品の需要が全体の業績を牽引。
アプリ・サ事業:ストックビジネス化の進展が業績に貢献し、CRM, SE, BS, EdTech分野において売上が前年同期比で2桁成長。
医療システム事業:事業拡大に向けた人件費や積極的な開発投資が拡大。

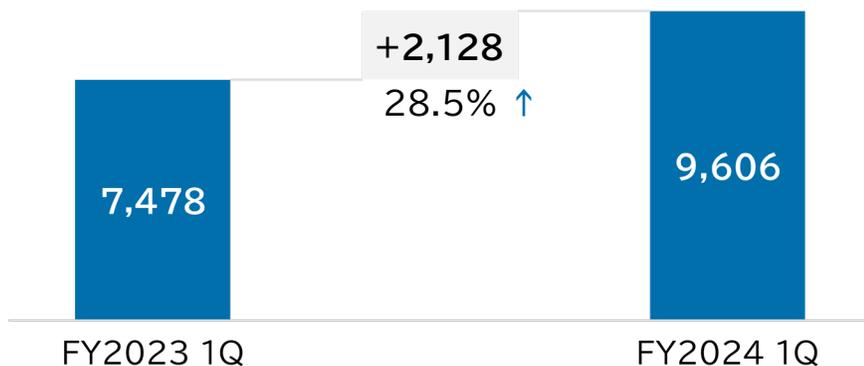


※事業略称
 SE:ソフトウェア品質保証
 BS:ビジネスソリューション
 CRM:コンタクトセンター・コールセンター
 EdTech:教育



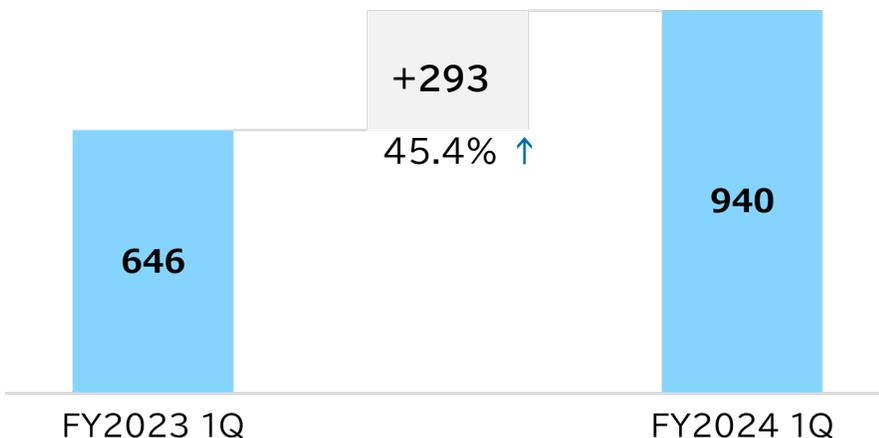
売上収益

(百万円)



営業利益

(百万円)



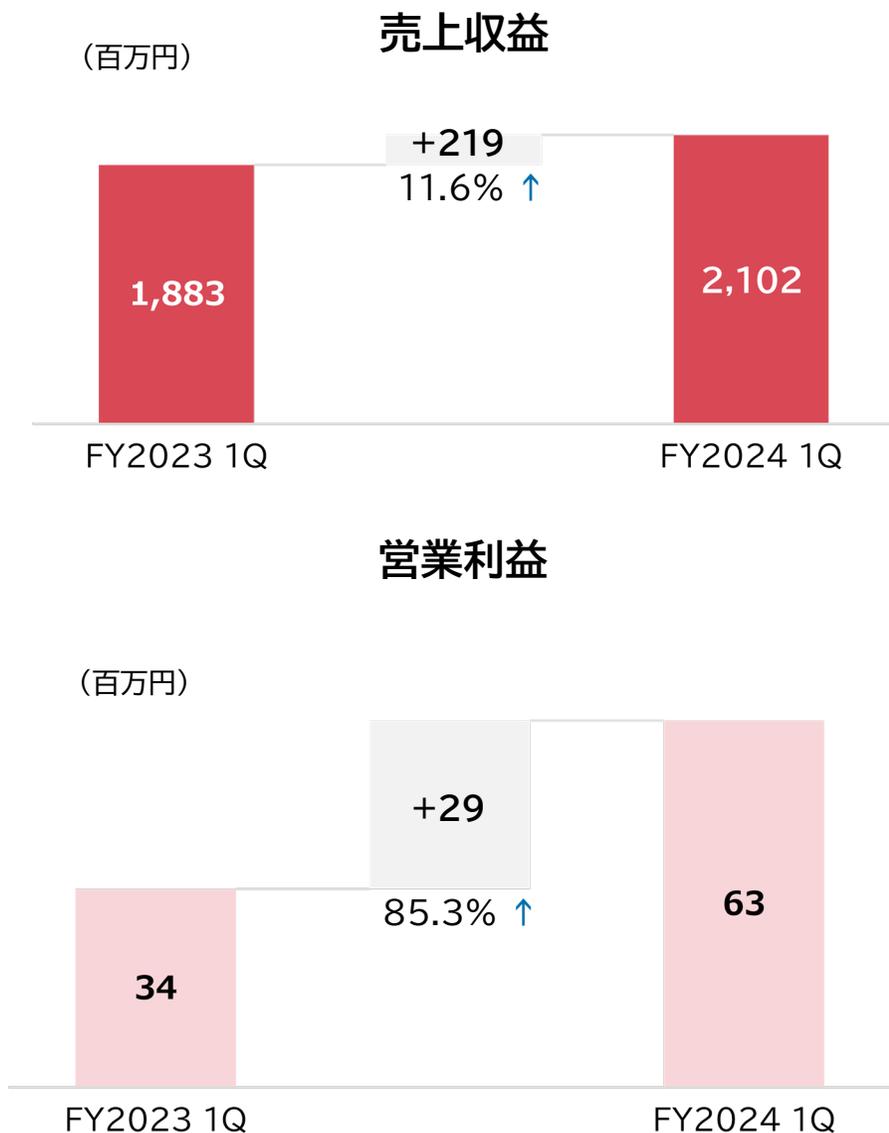
売上収益・営業利益は1Qとしては**過去最高**を記録。

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
- (+) 複数年契約のサブスクリプションの積み上がり

営業利益

- (+) 販管費は前年同期比で増加したが、増加率は前年同期比で減少
- (+) クロス・ヘッドの営業利益が前年同期比で改善
- (+) 採算性を意識した営業活動の徹底



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)
- (+) 「ツムギノ」の導入校数が拡大し売上伸長。(教育)

営業利益

- (-) ビジネスの拡大による人件費・販管費の増加
- (-) 前期までの戦略的な投資により償却費用が増加(教育)

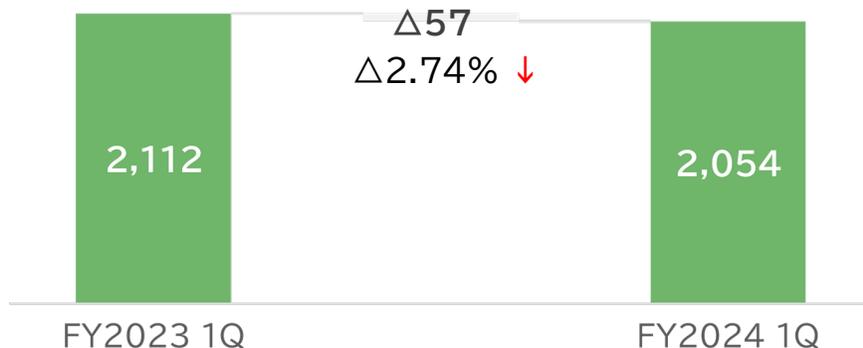
※事業略称

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、EdTech:教育



売上収益

(百万円)



営業利益

(百万円)



売上収益・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)は堅調。
- (+) 医療情報クラウドサービス・PHRアプリ「NOBORI」が順調。
- (-) 1Qのオンプレミスの案件が期ズレ
- (-) クラウドシフトが徐々に進行

営業利益

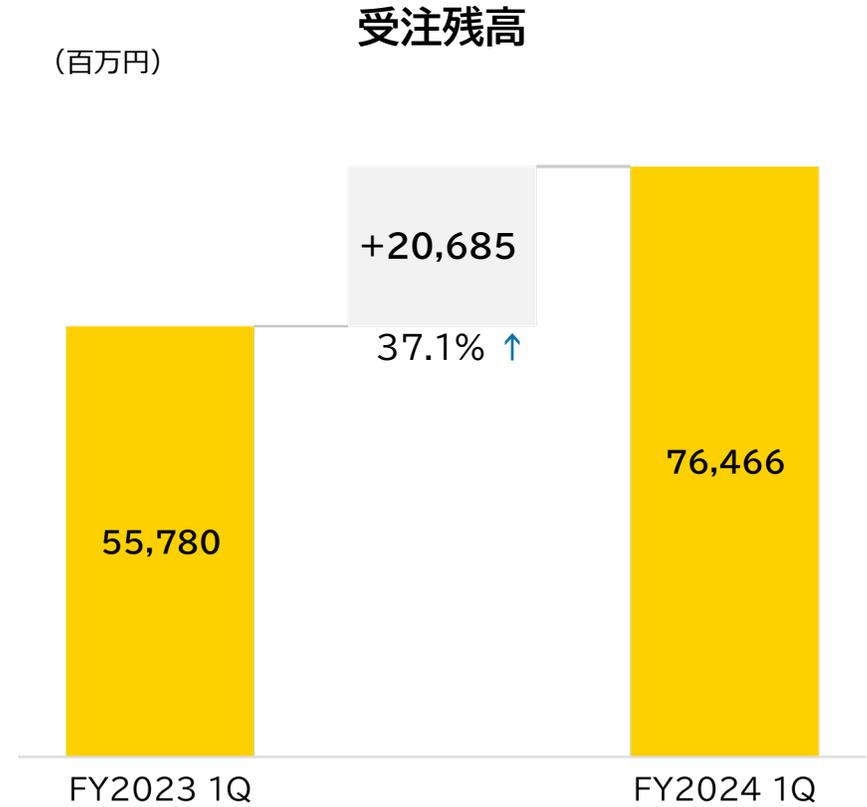
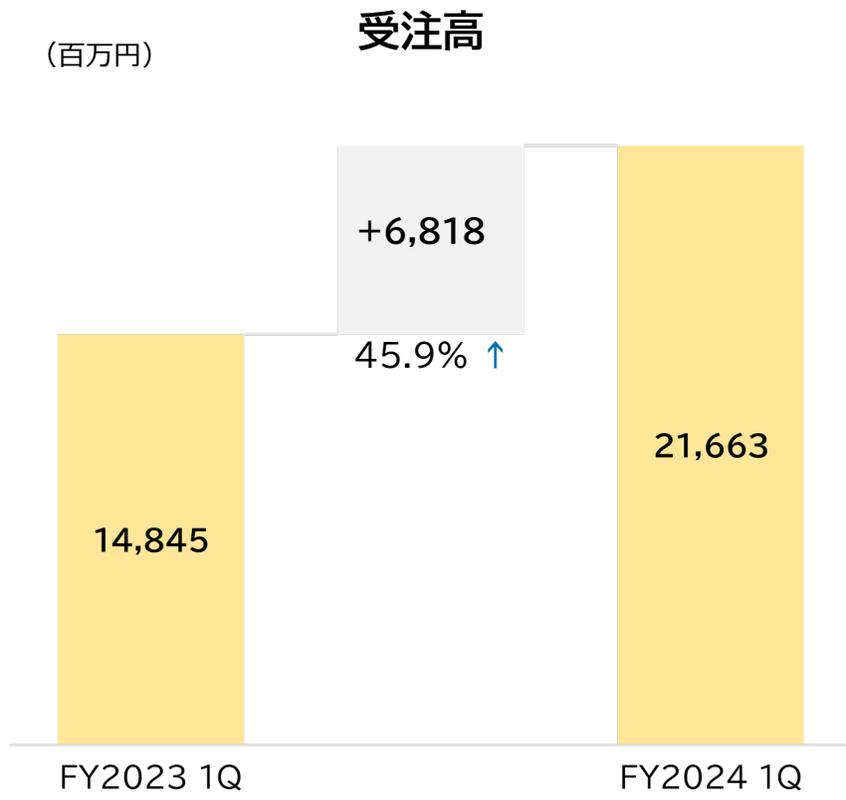
- (+) 前期に発生した処遇制度統一に係る費用等の反動(98百万円)
- (-) 増員による販管費増加
- (-) 積極的な開発投資による販管費増加



2025年3月期 1Q 受注高と受注残高(連結)

- 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。

全社合計



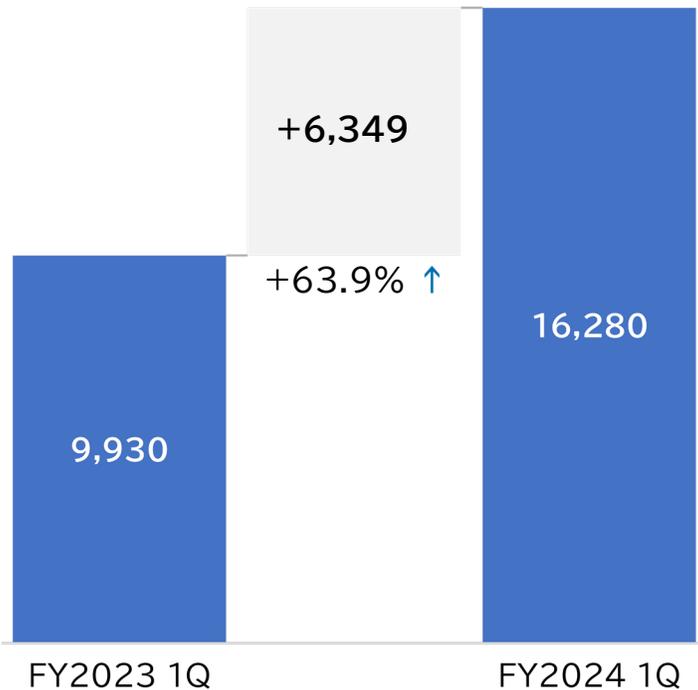


2025年3月期 1Q セグメント別 受注高(連結)

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: ソフトウェア品質保証分野を中心にいずれのセグメントも好調。
医療システム事業: 医用画像管理システム(PACS)の受注は堅調に推移し計画を超過。

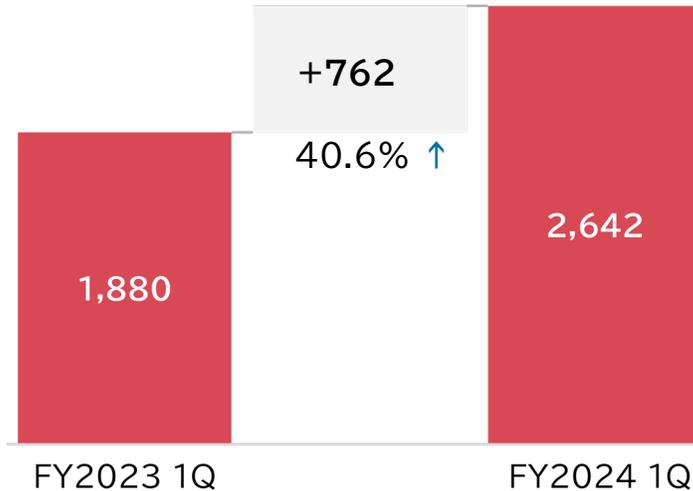
情報基盤事業

(百万円)



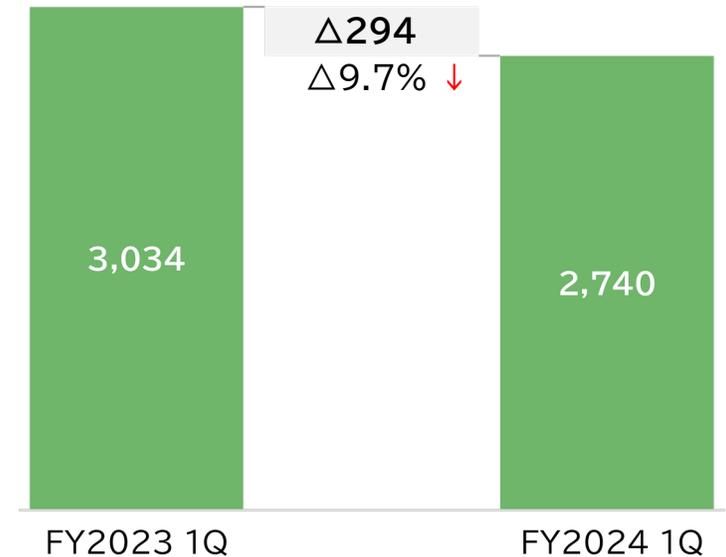
アプリケーション・サービス事業

(百万円)



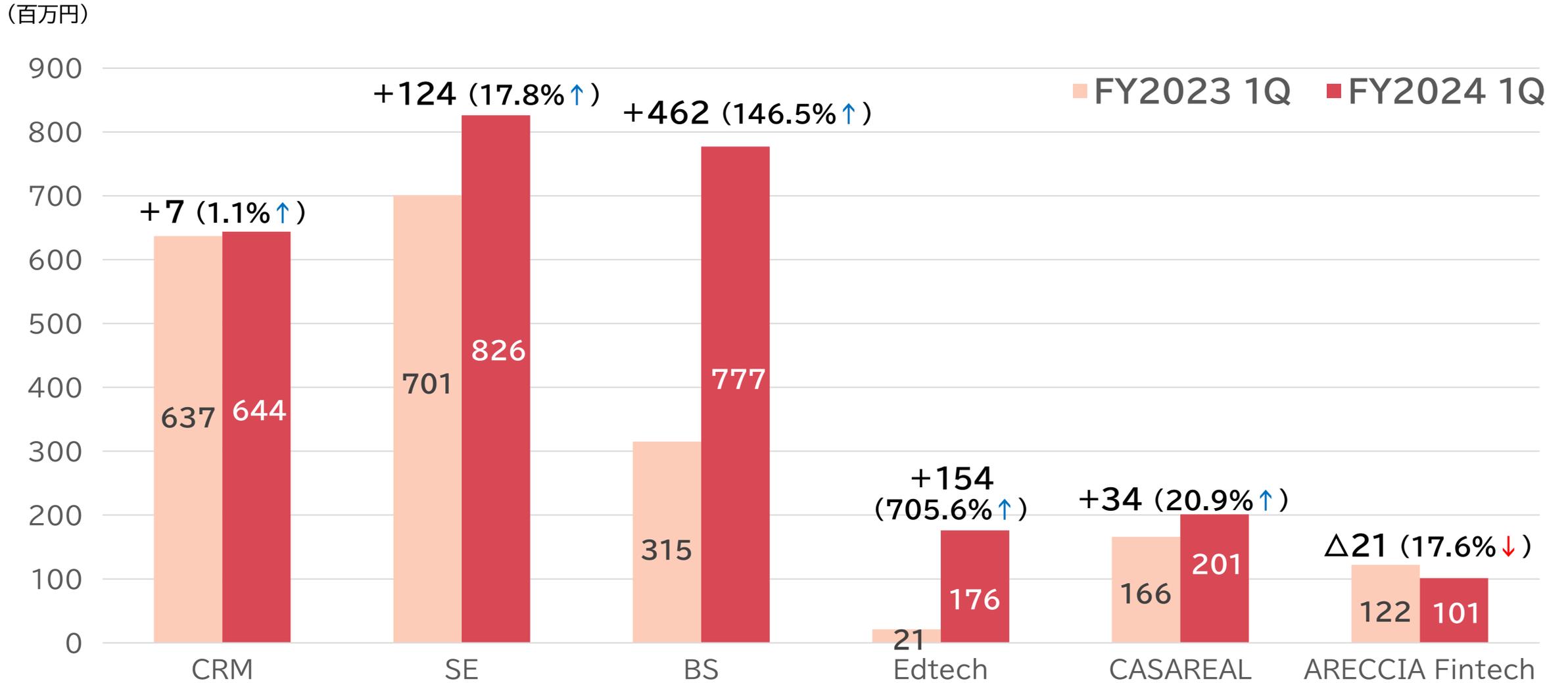
医療システム事業

(百万円)





2025年3月期 1Q アプリケーション・サービス事業 分野別 受注高



※事業略称

CRM:コンタクトセンター・コールセンター、SE:ソフトウェア品質保証

BS:ビジネスソリューション、EdTech:教育

※事業部間の連結調整前の数値

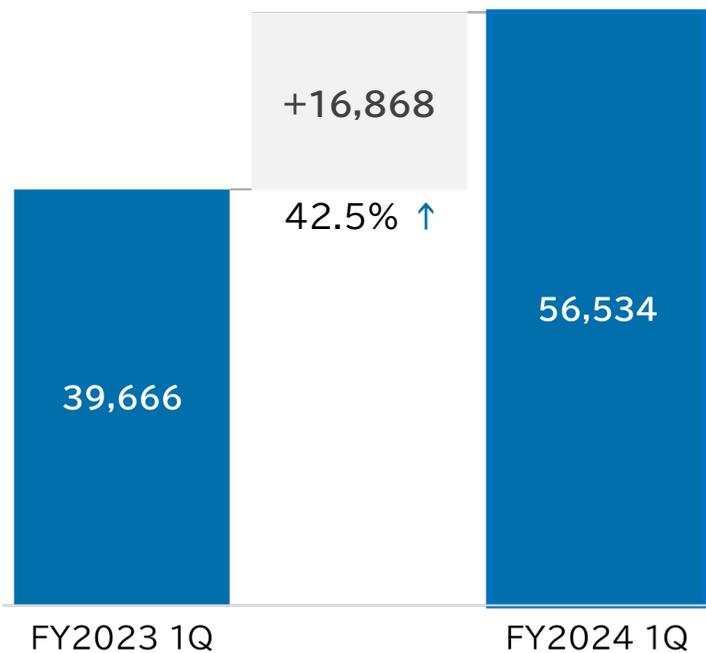


2025年3月期 1Q セグメント別 受注残高(連結)

- 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。

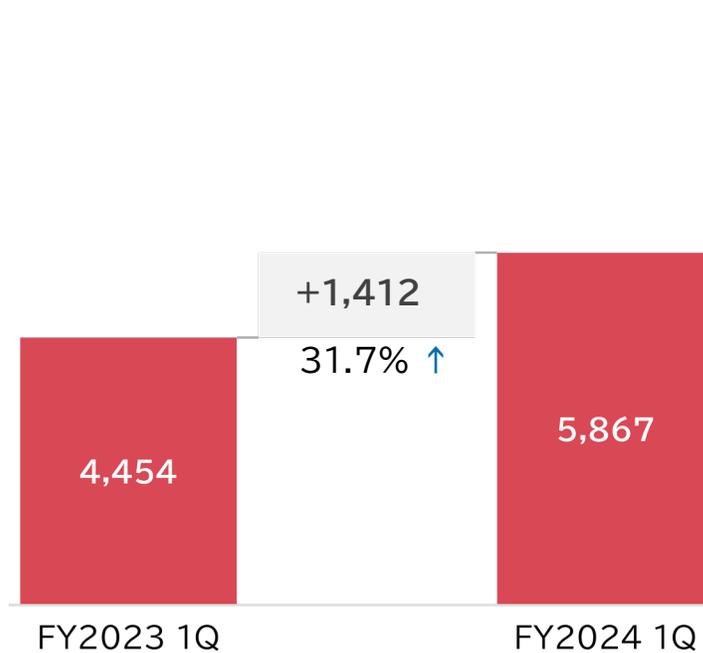
情報基盤事業

(百万円)



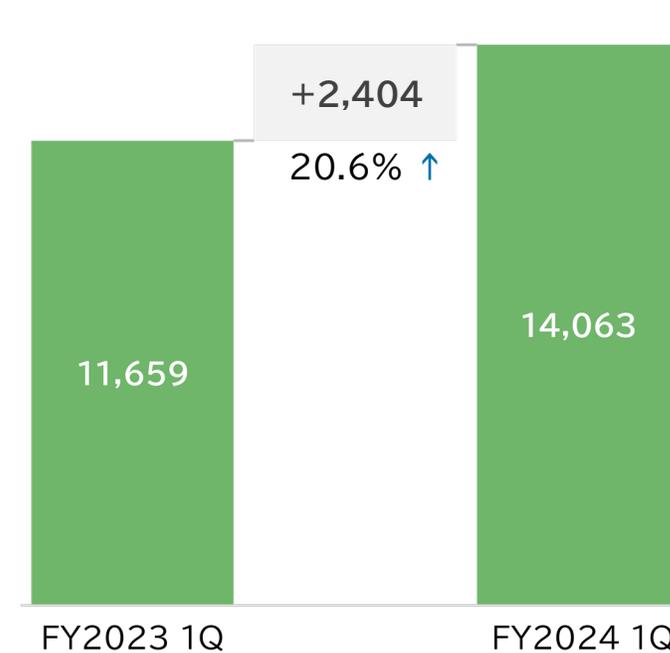
アプリケーション・サービス事業

(百万円)



医療システム事業

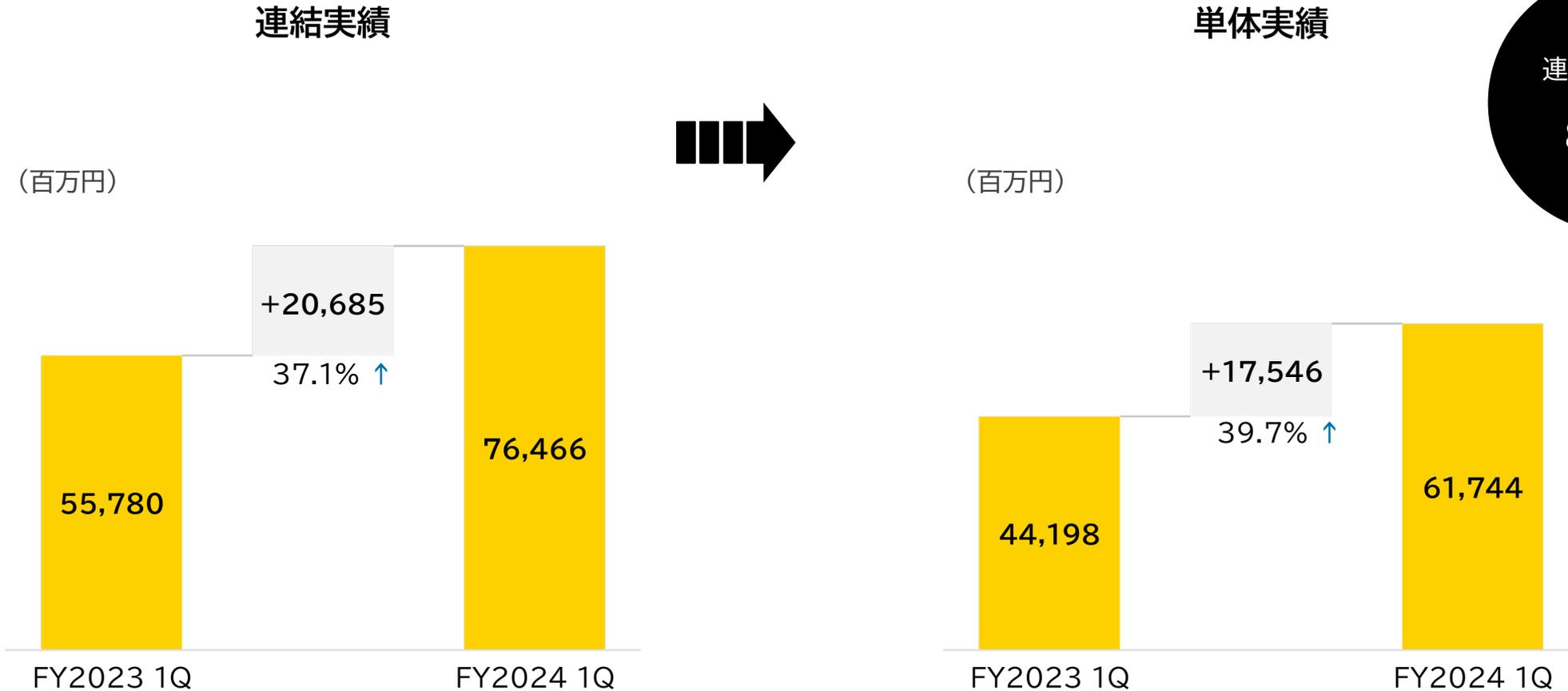
(百万円)





2025年3月期 1Q 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。

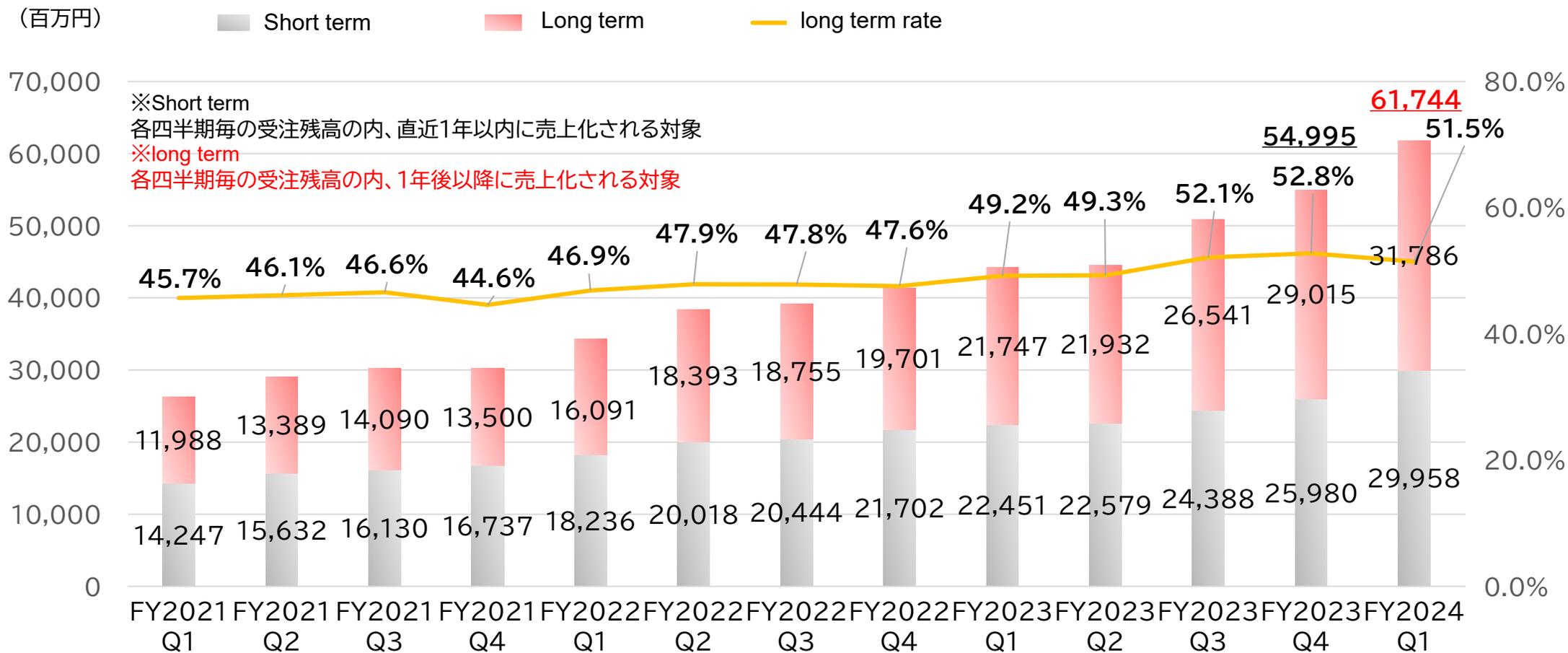


連結受注残高の約
80.7%



2025年3月期 第1四半期時点 受注残高(単体全体)

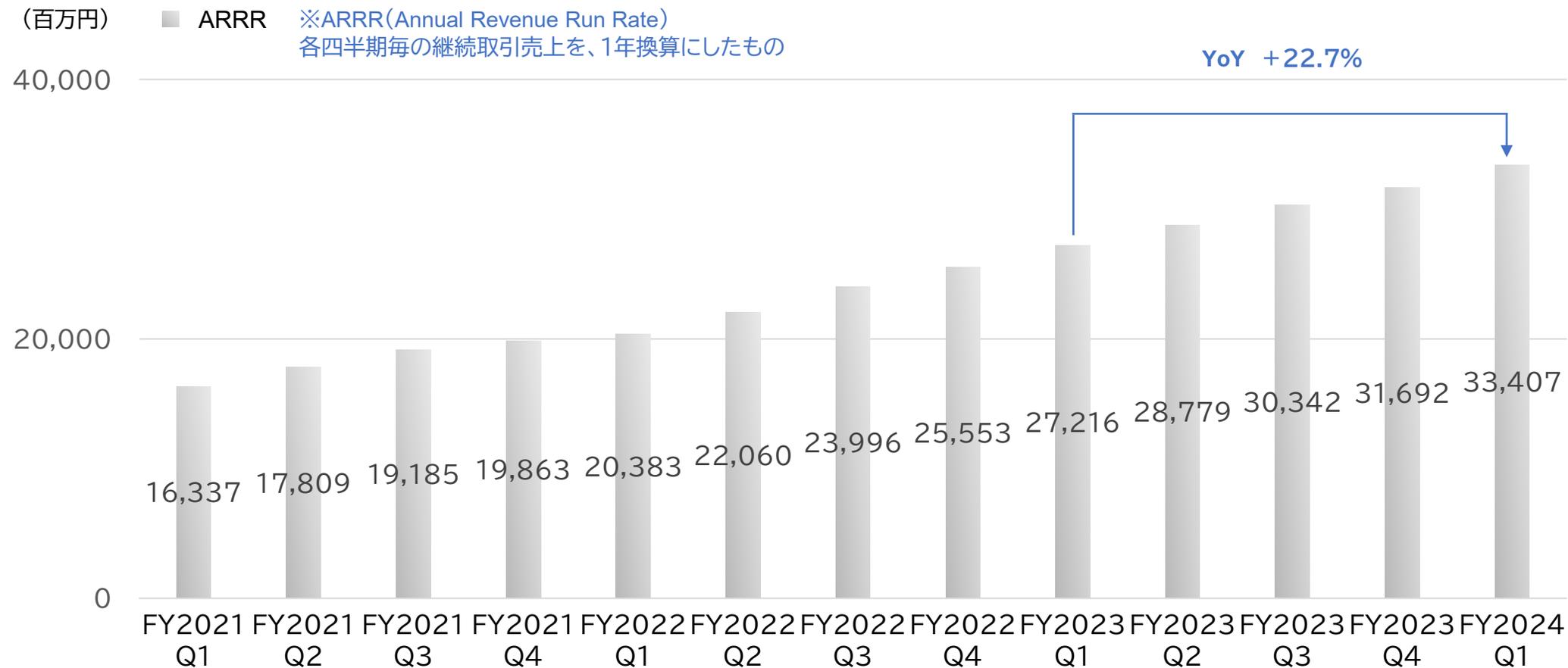
- テクマトリックス単体での受注残高の内訳は以下のとおりです。





2025年3月期 第1四半期時点 ARRR(単体全体)

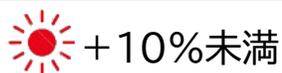
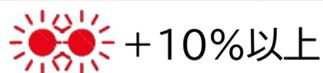
- テクマトリックス単体でのARRRの内訳は以下のとおりです。





2025年3月期 1Q 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
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引き続き増加傾向。	
次世代型メールセキュリティソリューション (ProofPoint)	・DMARCを活用してなりすましメールに対応するクラウド型ソリューションの新規需要が旺盛で売上が伸長。	
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)	・製品のリブランド版がリリースされ、リプレースの提案が進み売上が伸長。	
ストレージ製品 (Dell, Cohesity)	・受注は順調も売上時期が2Q以降となるため減少。メディア・エンターテインメント業界を中心に中規模案件を積み上げ。	
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) の中規模案件を積み上げ、売上が伸長。	
個人認証システム, フォレンジック製品 (RSA)	・SecurIDの新規・リプレース件数の減少により、売上が減少。	
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。	
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。	
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。受注残の積み上げが大きく寄与し売上が伸長。	
クロス・ヘッド, OCH	・クロス・ヘッド: 最適な人員のアサインにより売上が伸長。計画超過。 ・OCH: 新型UTM製品が好調で売上が伸長。計画超過。	





2025年3月期 1Q セグメント別 お天気図(売上高ベース)

アプリケーション・サービス事業		前年同期比
CRM分野	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	
ソフトウェア品質保証分野	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	
ビジネスソリューション分野	<ul style="list-style-type: none"> 学術・公共ソリューションが好調。 	
教育分野	<ul style="list-style-type: none"> 私立先進校への導入が進み、積み上げにより売上が増加。 	
カサレアル	<ul style="list-style-type: none"> IT研修などの教育事業が堅調に推移。 	
アレクシアフィンテック	<ul style="list-style-type: none"> 前年比マイナスも、計画は超過。 *2023年7月に金融システム関連事業移管を実施。前年1Qも事業移管したと想定し前年比を算出。 	
医療システム事業		前年同期比
PSP	<ul style="list-style-type: none"> 1Qのオンプレミスの更新案件が前年同期比で減少(計画は超過)。PACSの新規契約・更新・リプレイスはいずれも堅調。 	
医知悟	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関の診療用放射線の安全管理体制に対する投資意欲の向上により、医療機関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

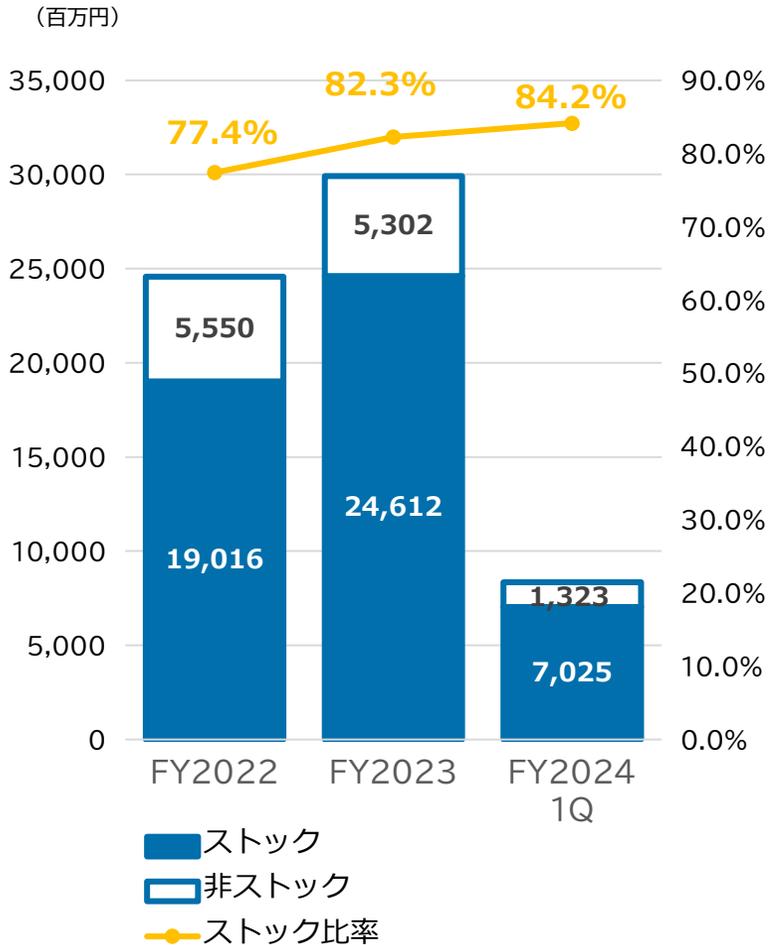


△10%以上

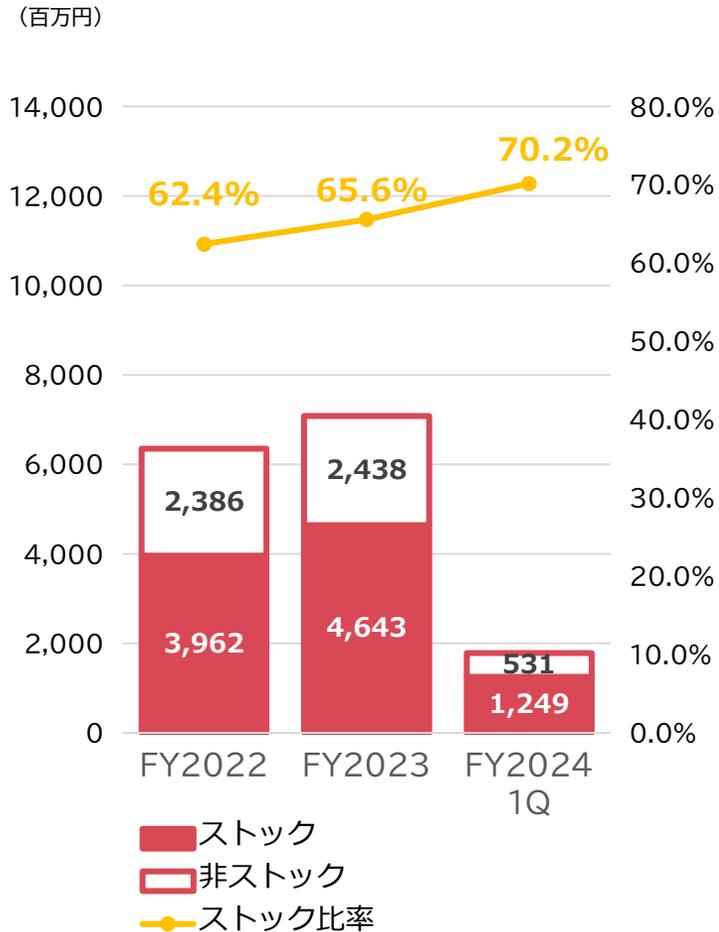


ストック比率の進捗状況(単体、PSP株式会社)

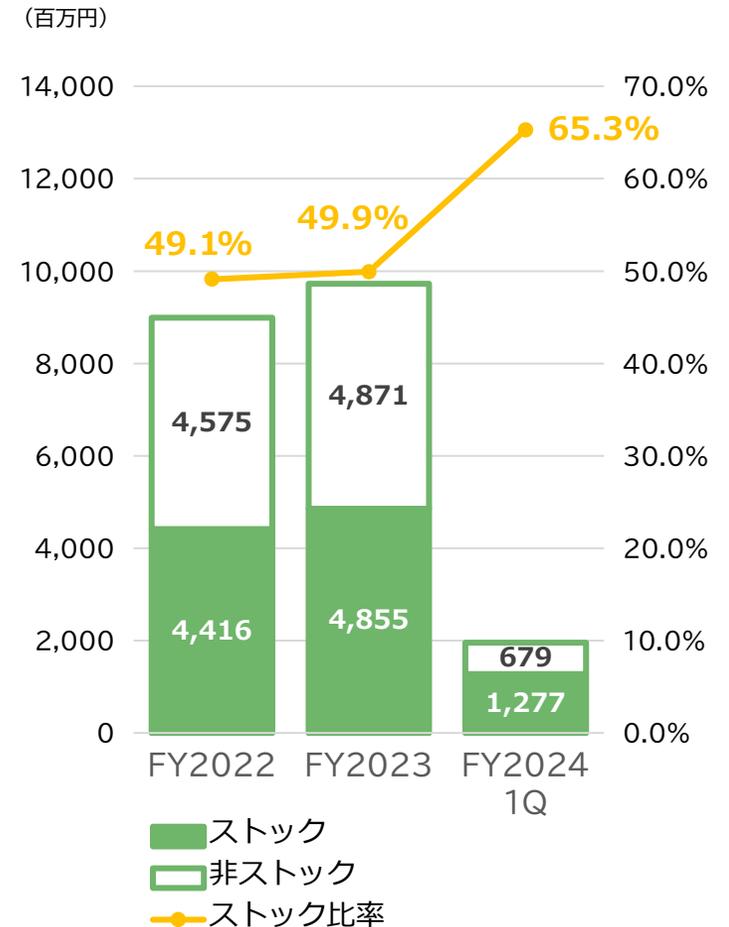
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



医療システム事業



※ FY2024 1Qは金融事業を除く



※1 売掛金の回収により、「営業債権及びその他の債権」が減少しております。

※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。

(百万円)

	FY2023	FY2024 1Q		FY2023	FY2024 1Q
流動資産合計	70,462	74,478	流動負債合計	51,648	55,714
現金及び預金同等物	27,265	26,366	営業債務及びその他の債務	2,230	2,295
営業債権及びその他の債権 (※1)	6,874	4,454	借入金	570	570
その他流動資産 (※2)	36,321	43,657	その他流動負債 (※2)	48,847	52,848
非流動資産合計	15,294	15,393	非流動負債合計	7,064	7,000
有形固定資産	6,117	5,931	借入金	100	50
のれん	171	171	その他非流動負債	6,964	6,950
無形資産	2,420	2,488	資本合計	27,043	27,157
投資・その他の資産	6,584	6,801	資本金・資本剰余金合計	6,065	6,064
			自己株式	△930	△930
			利益剰余金	16,037	16,001
			その他の資本の構成要素	571	675
			親会社の所有者に帰属する持分合計	21,744	21,811
			非支配株主持分	5,299	5,346
資産合計	85,756	89,872	負債及び資本合計	85,756	89,872



従業員の推移

FY2023	1Q	2Q	3Q	4Q
情報基盤	635 (+29)	636 (+25)	629 (+11)	636 (+23)
アプリ・サ	377 (+24)	382 (+33)	386 (+31)	387 (+27)
医療システム	419 (+4)	419 (+2)	425 (+12)	426 (+12)
全社(共通)	53 (+3)	52 (±0)	51 (-5)	53 (+1)
連結合計	1,484 (+60)	1,489 (+60)	1,491 (+49)	1,502 (+63)

FY2023	1Q	2Q	3Q	4Q
単体合計	558 (+27)	543 (+11)	541 (-3)	553 (+9)

FY2024	1Q	2Q	3Q	4Q
情報基盤	667 (+32)	-	-	-
アプリ・サ	416 (+39)	-	-	-
医療システム	449 (+30)	-	-	-
全社(共通)	54 (+1)	-	-	-
連結合計	1,586 (+102)	-	-	-

FY2024	1Q	2Q	3Q	4Q
単体合計	588 (+30)	-	-	-

※従業員数は就業人員
 ※括弧書きは前年同期比



2. 2025年3月期 連結業績予想 および

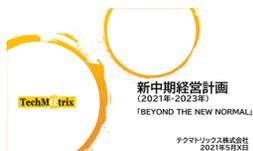
2025年3月期～2027年3月期の
3年間の中期経営計画数値

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）

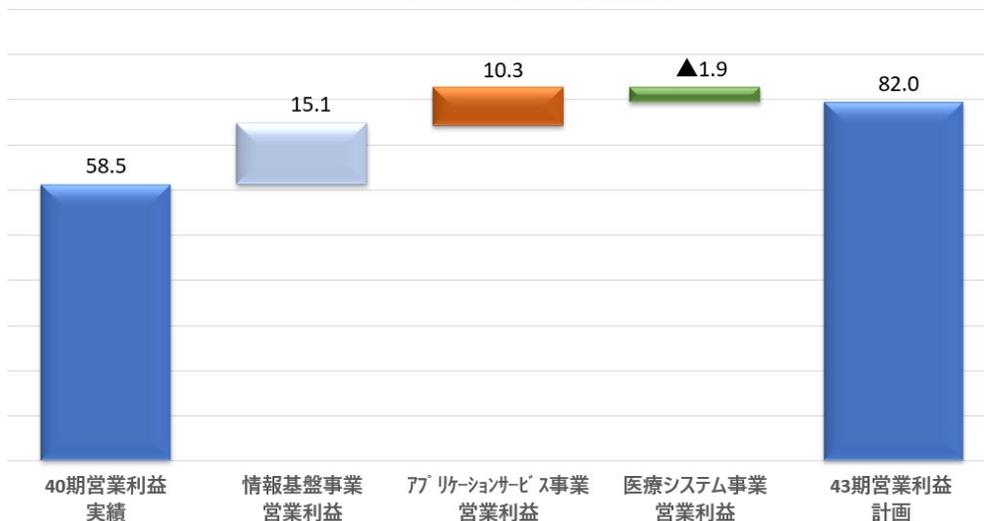
単位：億円

テクマトリックス連結 売上推移



単位：億円

テクマトリックス連結 営業利益推移



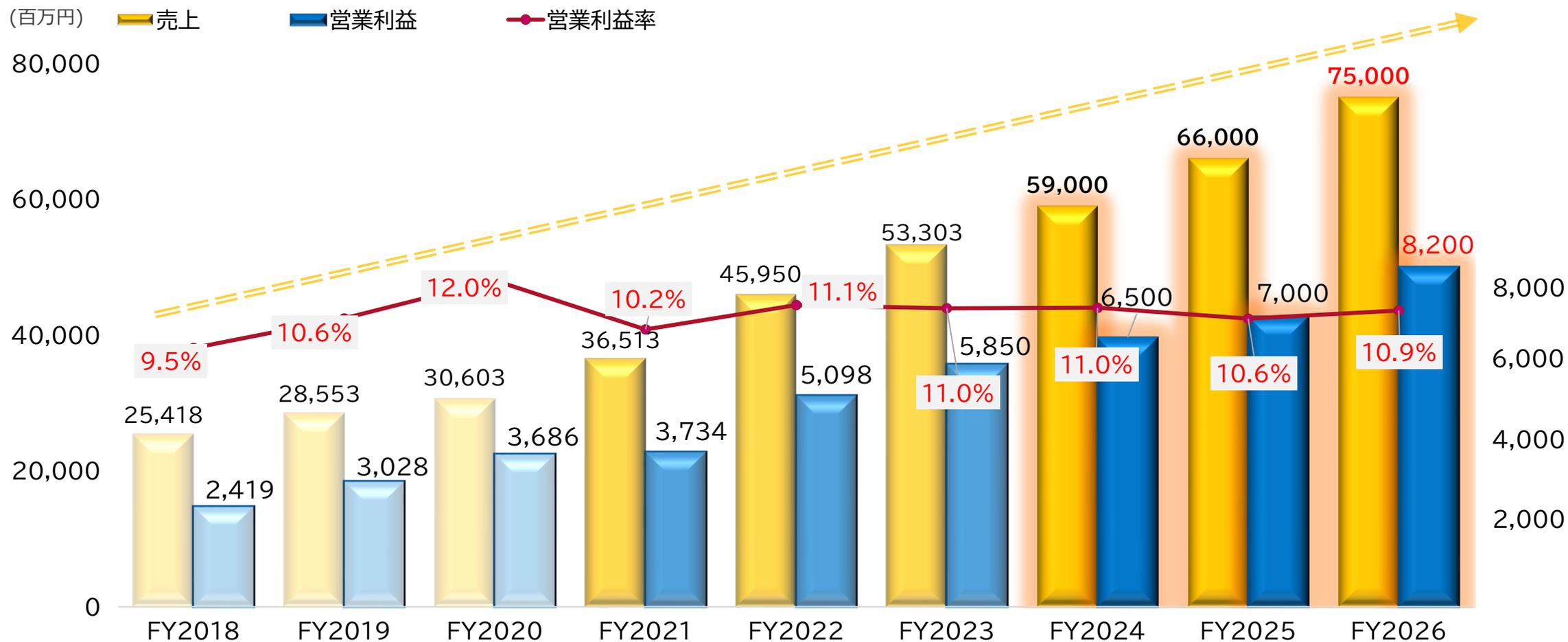
2024年3月期
実績

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%	
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%

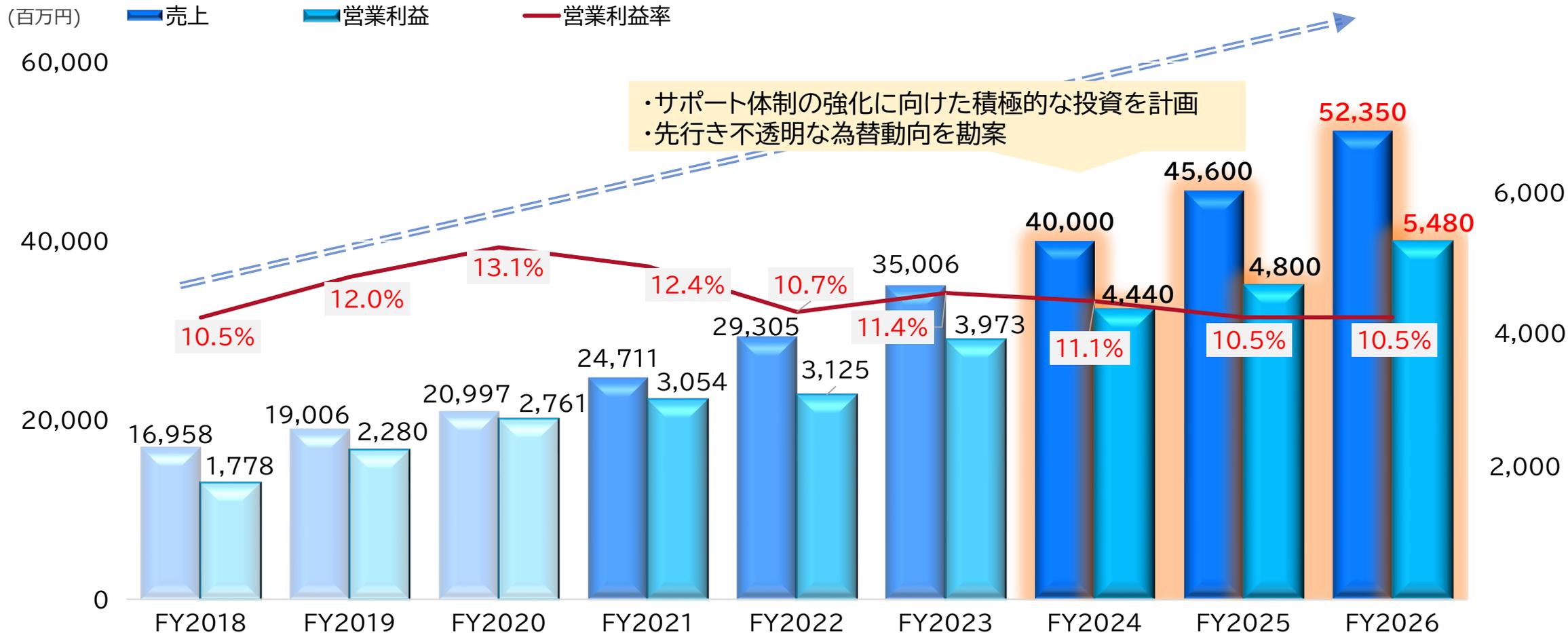


Creating Customer Value in the New Era 計画値 (連結)





Creating Customer Value in the New Era 計画値 (情報基盤事業)





Creating Customer Value in the New Era 計画値 (アプリケーション・サービス事業)

(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)

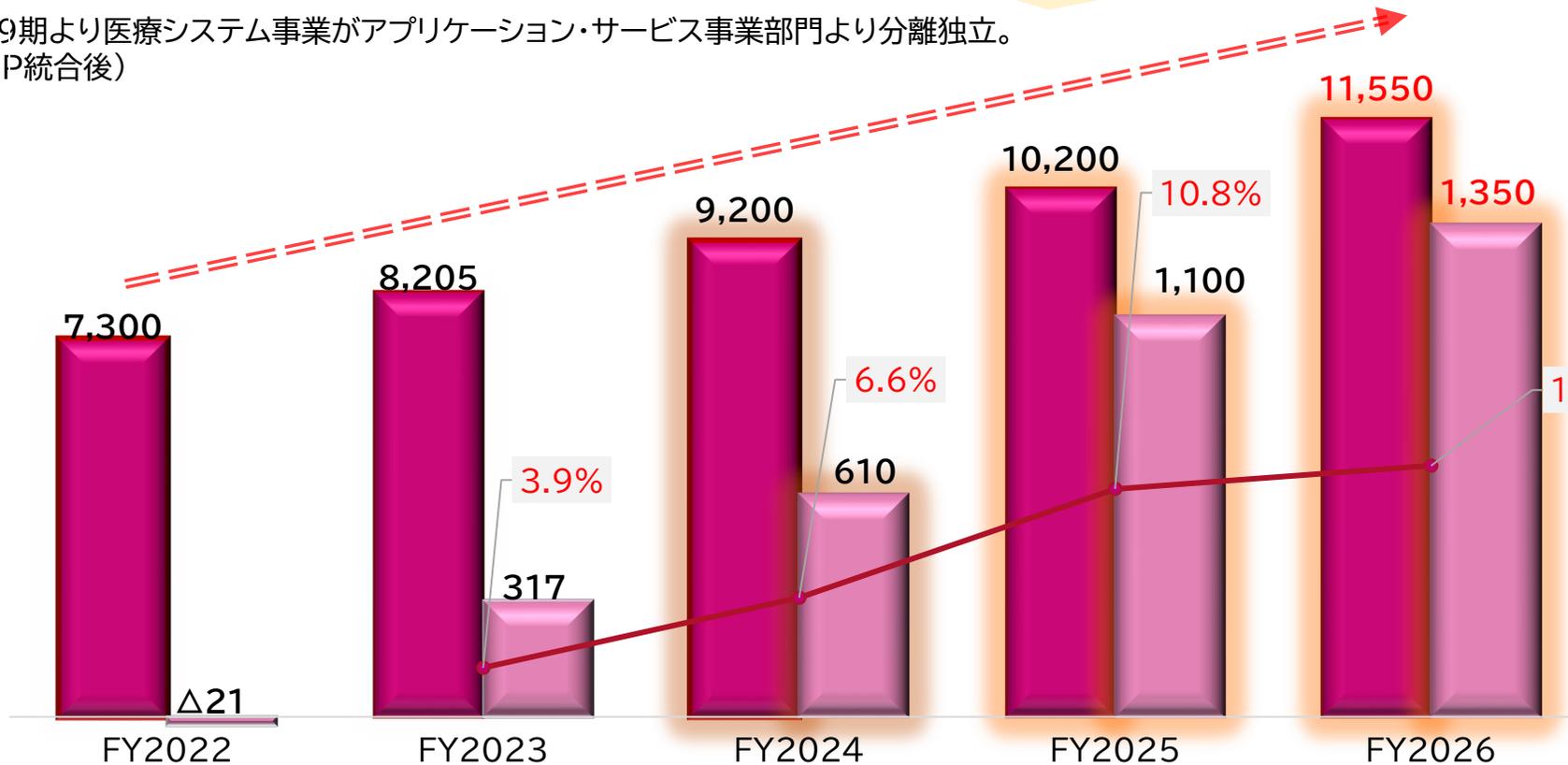
11,000

8,000

5,000

2,000

-1,000



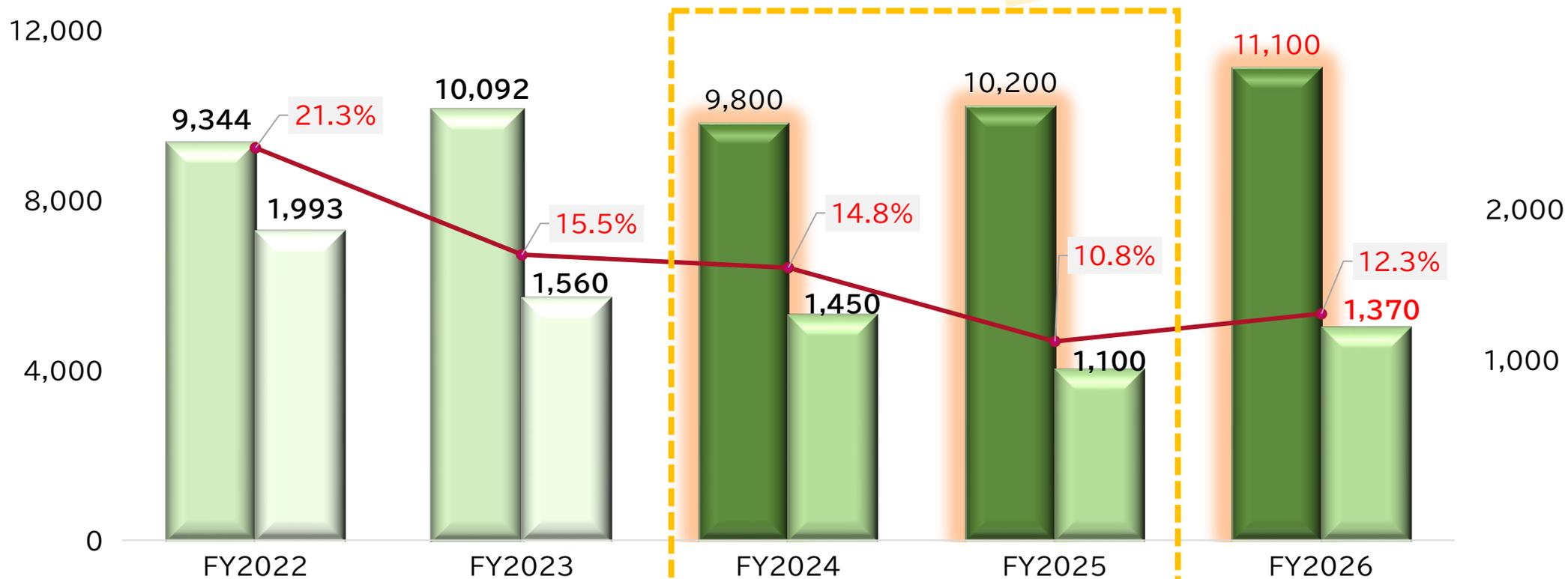


(百万円)

■売上 ■営業利益 ●営業利益率

FY2024～FY2025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

中期経営計画 「取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ」

■Dispel社(米国)とパートナー契約を締結(2024年5月)

* Dispel社は2015年に設立され、製造業、政府、公益事業のお客様(年間生産総額42兆円)にサービスを提供

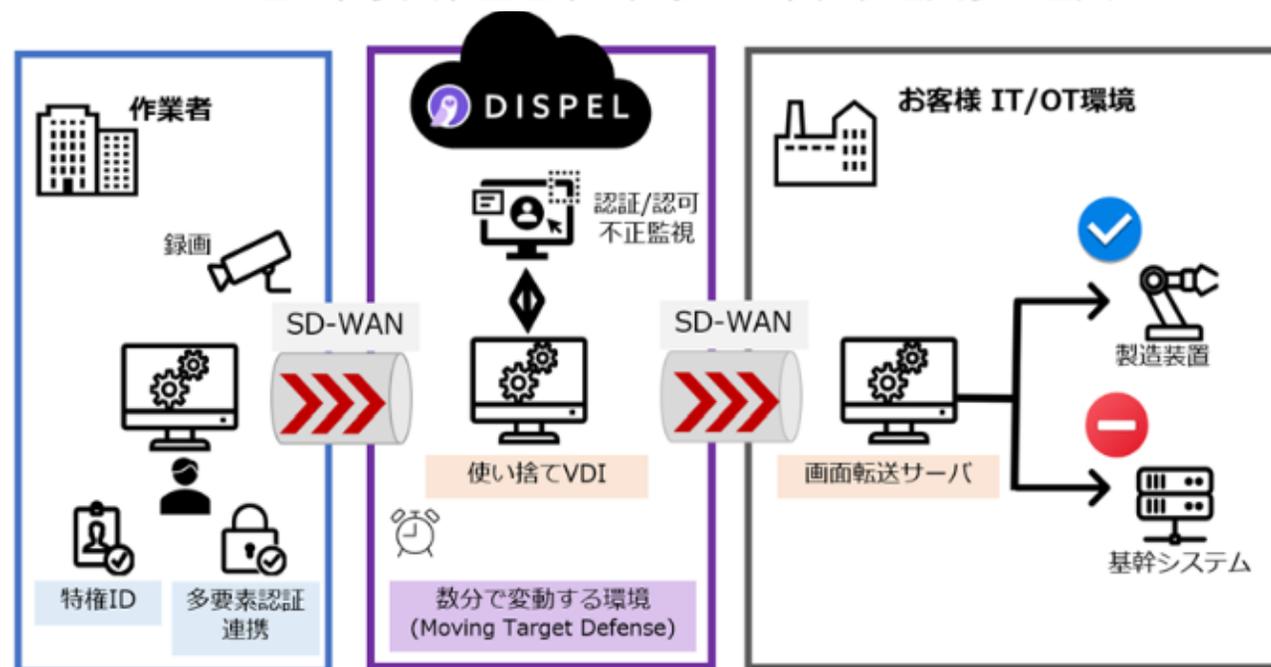
IT/OTのリモートメンテナンスに特化した
ゼロトラスト型セキュアリモートアクセスサービス

市場環境

- ・OT環境(Operational Technology: 製造業・社会インフラの「制御・運用技術の総称」)へのサイバー攻撃が深刻化
- ・IT/OT環境におけるリモートメンテナンスに使用されるVPN装置が攻撃の標的となる

製品特徴

- ・クラウド上で提供する統合プラットフォームにより、IT/OT機器にアクセスすることをリアルタイムで制御
- ・数分おきにクラウド環境のIPアドレスやアクセスリストを変動させる防御機能により、ランサムウェアなどの外部からのサイバー攻撃を回避



Interop Tokyo 2024 にて Best of Show Award 産業ネットワーク部門審査員特別賞を受賞(2024年6月)





中期経営計画 「多様なアライアンス・M&A」、「AIの活用」

モビルス社(持分法適用会社)製品のOEM提供を受け、テクマトリックス製品(FastSeriesブランド)として、
コンタクトセンター向けのソリューション4製品の販売を開始

コンタクトセンターの業務効率化・顧客満足度の向上を実現

ボイス(電話)中心の
マルチチャンネルが強み

製品連携・共同開発

ノンボイス(チャット / LINE /
BOT), 生成AI領域が強み

Voice

Non-Voice

ボイスボット

音声電話応答を自動化
するAIボイスボット



ビジュアル IVR(※)

音声によるIVRをビ
ジュアル化したもの。
スマートフォンやPCの
ウェブブラウザ上に選
択肢をメニュー表示。



チャットボット

顧客対応のシナリオを
簡単に作成。生成AIや
基幹システム等と連携
し顧客対応を自動化。



有人チャットシステム

多機能な有人チャット
システム。細やかな顧
客対応。



(※) IVRは、Interactive Voice Responseの略。ビジュアルIVRは、お客様の問い合わせ内容を認識して最適なチャネルを視覚的にご案内します。

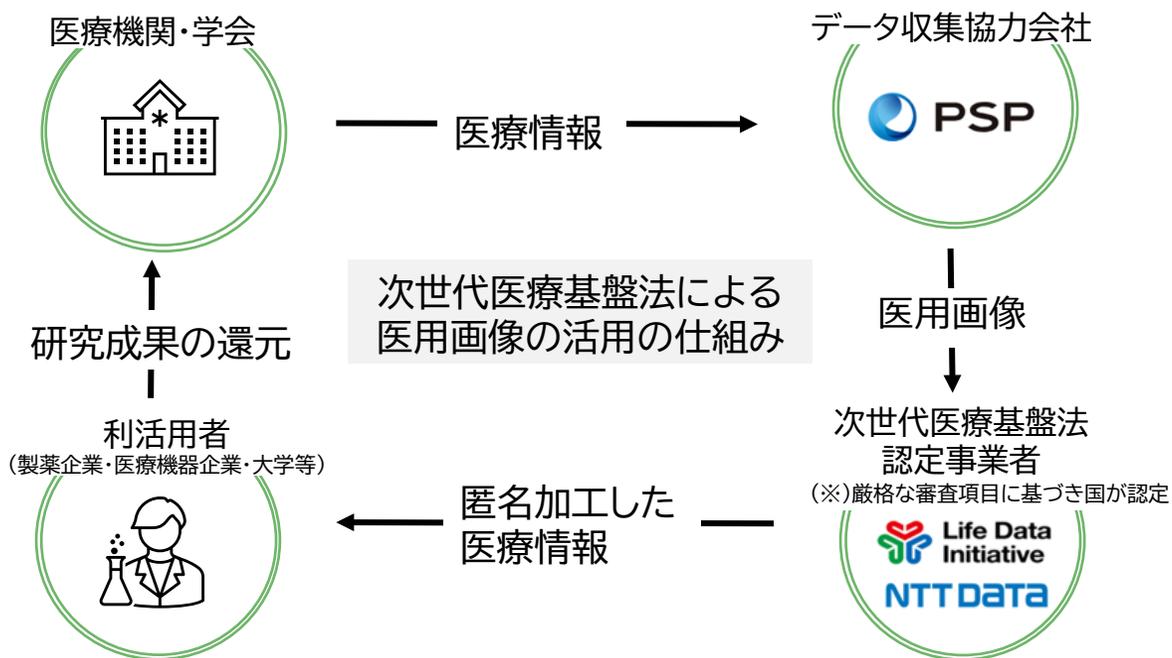


中期経営計画「多様なアライアンス・M&A」

画像検査を支援するプログラム医療機器等の研究開発等を支援し、より早期で精緻な診断や医師の労働時間軽減による働き方改革を支援

2024年6月7日 ライフデータニシアティブ社及び NTTデータ社と次世代医療基盤法に基づく匿名加工医療情報として医用画像データの提供を2024年10月から開始

次世代医療基盤法に基づく医用画像データの提供は日本初



背景

- 研究・開発に必要な医用画像データが不足している
- 医用画像データを取得するまでの費用・時間の手続きが煩雑である
- 医用画像の活用には秘匿性を考慮した高い匿名加工処理技術が必要である
- 2024年4月に医師の働き方改革が施行された

次世代医療基盤法に基づく医用画像データ提供の効果

- 簡便に医用画像データを活用できる環境が実現する
- AIを用いたプログラム医療機器などの研究開発等が進むことで、より早期で精緻な診断を支援する
- 医師の労働時間を軽減する



中期経営計画「多様なアライアンス・M&A」

当社連結子会社であるPSP社がレギュラス社の全株式を取得し、完全子会社化(当社の孫会社・非連結となります)
2024年6月21日 全株式取得完了



 医知悟LLC
出資比率95.0%

遠隔画像診断を支援するIT情報インフラの提供
遠隔画像診断に対する業務支援情報サービス等を提供

 A-line
出資比率84.1%

クラウド型被ばく線量管理システム「MINCADI」の
開発・サポートを提供

 M3 AI
出資比率35.0%

プラットフォームとしてさまざまな画像診断支援AI
サービスを提供

 REGULUS
出資比率100.0%

医用イメージングに特化した開発業務委託機関（CRO）と
して、臨床研究や治験におけるエビデンスを高める画像診断
品質管理プロセスの構築・運用・管理のサービスを提供

株主・持株比率



テクマトリックス株式会社	50.02%
三井物産株式会社	20.00%
エムスリー株式会社	18.70%
大日本印刷株式会社	11.28%

非連結



中期経営計画「多様なアライアンス・M&A」

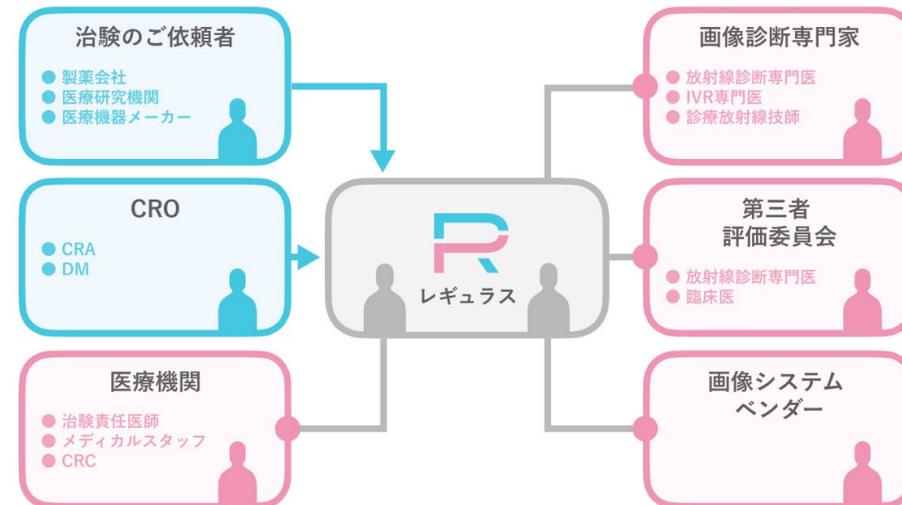
レギュラス社の医用画像(医用イメージング)に特化した豊富な臨床領域の知見とPSP社の医療ITの技術力・開発力・営業力を組み合わせ、事業領域を拡大



- 医用画像管理システム (PACS) やPHRなどの医療ITクラウド技術
- システム・サービス開発力
- 営業力

- 研究機関・製薬機関との信頼関係
- 臨床医・画像診断医との信頼関係
- 抗がん剤治療効果測定ノウハウ

レギュラス社の立ち位置



製薬企業等が行う臨床試験の業務を代行・支援 (画像撮影の手順作成・撮影条件設定、画像データの収集・解析、医師による判定会の準備、製薬機関等へのレポート提出等)

個別化医療で複雑化する「がん医療」を支援するDXとして「抗がん剤治療計画管理 & 治療効果判定支援プラットフォーム」を構築

治療計画や治療経過の情報を1つのプラットフォームに集約し、患者さんやその家族への情報共有や、医師同士の連携に活用

イメージングCRO(※)市場規模

2024年には53億7,000万米ドル、
2030年には81億9,000万米ドルに達すると予測

出所:株式会社グローバルインフォメーション「イメージングCRO市場:サービス、イメージングモダリティ、アプリケーション、エンドユーザー別-2024-2030年の世界予測」

(※) 医薬品開発業務受託機関 (Contract Research Organization)の略。 35



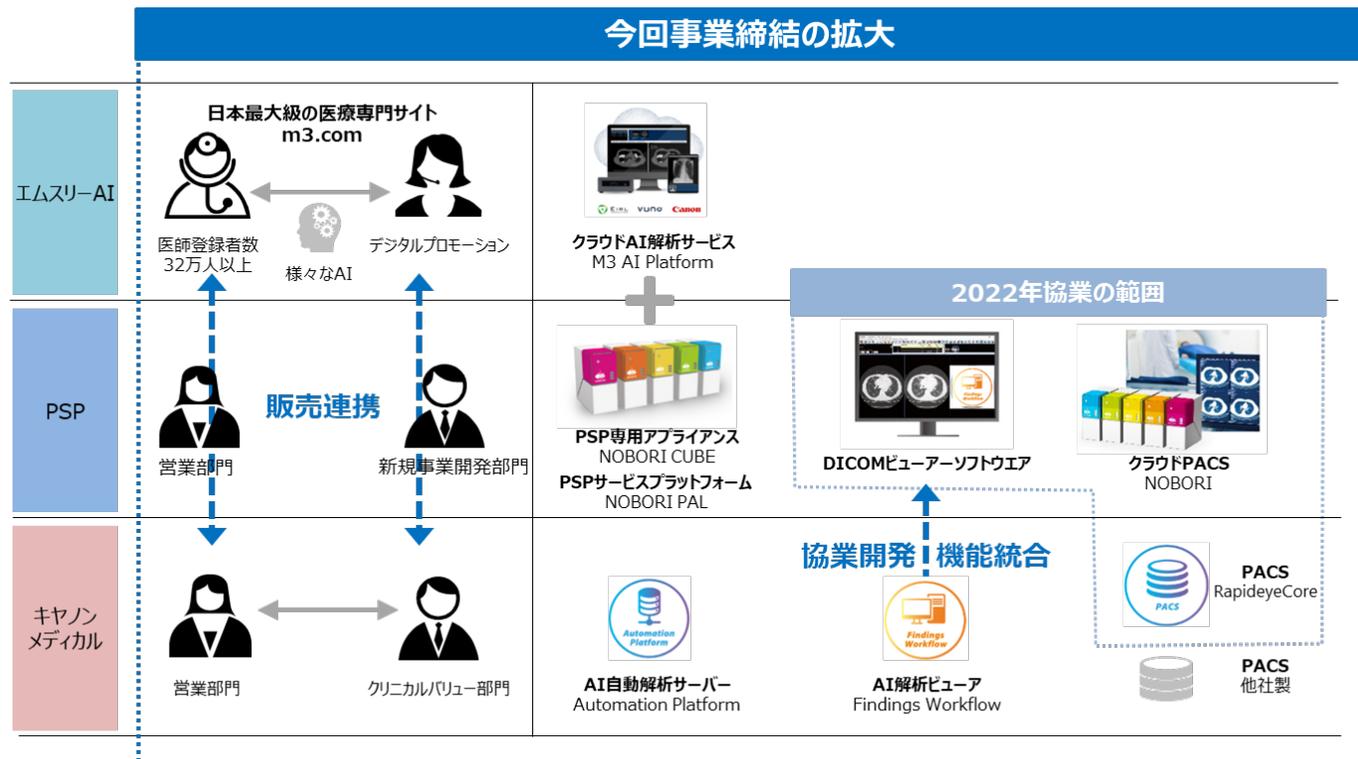
中期経営計画 「多様なアライアンス・M&A」「AIの活用」

医療AI推進のための業務提携

2024年4月4日 PSP社、キヤノンメディカルシステムズ社、エムスリーAI社による医療AI推進のための業務提携

販売連携により医療AIを活用できる環境を拡大し、画像診断における読影品質のさらなる向上・効率化を実現

今回事業締結の拡大



背景

- 高齢化による疾病構造の変化や医師不足等により、国内の医療現場は厳しさが増している
- 2024年4月から医師の働き方改革が施行され、医療現場において一層の効率化が求められている

業務提携の効果

- AI技術の活用により、画像診断における読影品質のさらなる向上・効率化
- より幅広いお客様が医療AIを活用できる環境の提供



サステナブル経営を意識した経営基盤の強化により顧客価値を創出し、より良い未来を創造する

Environment

気候戦略・行動計画を策定、グループ会社におけるGHG排出量の算出に着手 ※詳細別頁

- ・ 気候変動におけるリスクと機会を特定
- ・ グループ会社を含むGHG排出量の算出に着手

Social

「人権に関する取り組み」「社内環境整備・人材の育成に関する取り組み」を拡充

- ・ 取引先向けガイドライン(人権・労働)を策定し、海外オフショア先向けに人権デューデリジェンスを実施
- ・ 介護支援企業マーク「トモニン」を取得
- ・ 優良な子育てサポート企業として「プラチナくるみん」を取得

介護支援企業マーク「トモニン」



Governance

グループ会社を含む情報セキュリティリスクを可視化し、セキュリティレベルを強化

- ・ BitSightのレーティングスコアの改善 (750点/2024年7月時点)

※グラス・ルイス社(議決権行使助言会社)は、企業のセキュリティレベルをBitSight社のレーティングで評価

人事委員会のガバナンス体制を強化 ※詳細別頁



右図は伊藤忠テクノソリューションズ社のHPより引用
<https://www.ctc-g.co.jp/solutions/bitsight/>



Environment

ISSB基準(※TCFD提言)に沿った環境開示対応が8割程度完了

※企業の情報開示の進捗に関する監督業務はTCFDはISSBに移管しましたが、TCFD提言は引き続き有効です。

開示事項の4つの柱:

「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標および目標」





Governance

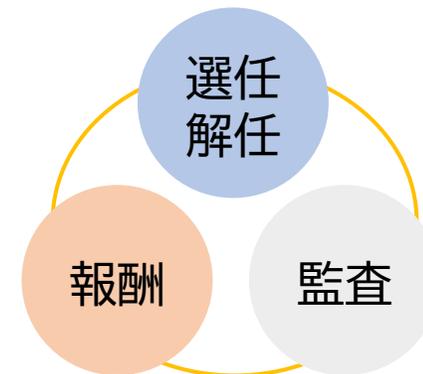
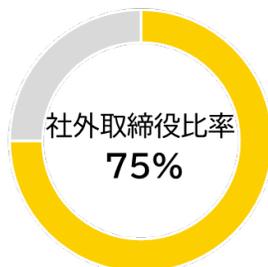
人事委員会のガバナンス体制を強化

2024年6月 人事委員会の委員構成・委員長を変更
 委員構成: 4名(社外取締役3名、社内取締役1名)
 委員長 : 社外取締役

委員構成(3名)
矢井 隆晴(委員長)
高山 健
三浦 亮太



委員構成(4名)
杉原 章郎(委員長)
高山 健
三浦 亮太
矢井 隆晴



人事委員会での検討内容

- 取締役任期に関する基準の策定
- 次世代経営層の選定・育成
- 社外取締役の後任候補の人選(ロングリストの作成)
 ※新たな女性取締役候補の選任含む



EOF



(ご参考)

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

新中期経営計画(2024年~2026年)のスローガン

Creating Customer Value in the New Era



新中期経営計画への想い

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し続けたい

目利き力

×

業務ノウハウ

=

より良い未来

- ・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

- ・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

- ・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

新中期経営計画 – 顧客価値の創造

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

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

社員一人ひとりが挑戦し
成長できる環境

事業を支えるインフラ(顧客価値を提供するベース)

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

新中期経営計画 – 新しい時代

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



新中期経営計画 - 基本戦略

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)

取扱製品の拡大
新規サービスの立ち上げ

AIの活用

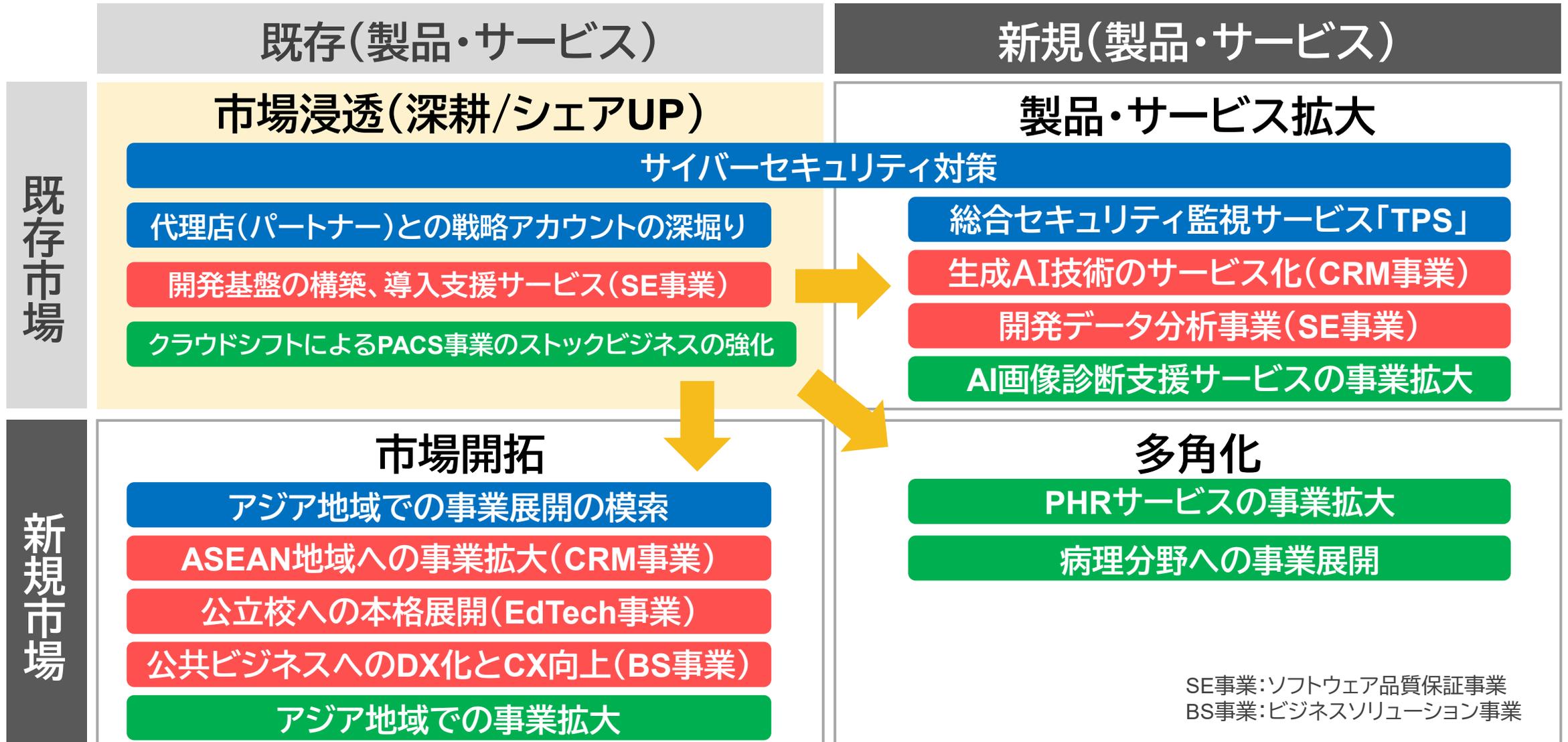
グループ間連携強化に
よるシナジーの創出

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)

人材育成とリテンション
(ダイバーシティ推進含む)

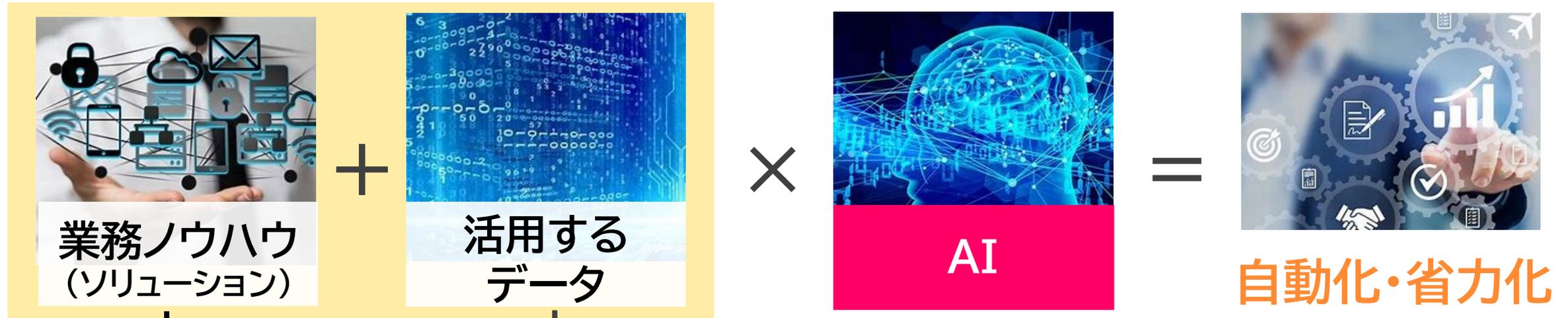
新中期経営計画 - 成長マトリックス

- 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



新中期経営計画 - データの利活用

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



- ・医療システム事業
医用画像管理を含む医療機関の業務プロセス
- ・CRM事業
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事業
ソフトウェア開発プロセス及び品質管理
- ・ネットワークセキュリティ事業
セキュリティ対策及びセキュリティ運用

- ・医療システム事業
医用画像データ
*5,000万人超、3億件超のデータ数(2024年3月期)
- ・CRM事業
コール履歴データ
問い合わせ履歴データ



(ご参考)データ・その他

53,833,000

「NOBORI」に画像を保管している患者数

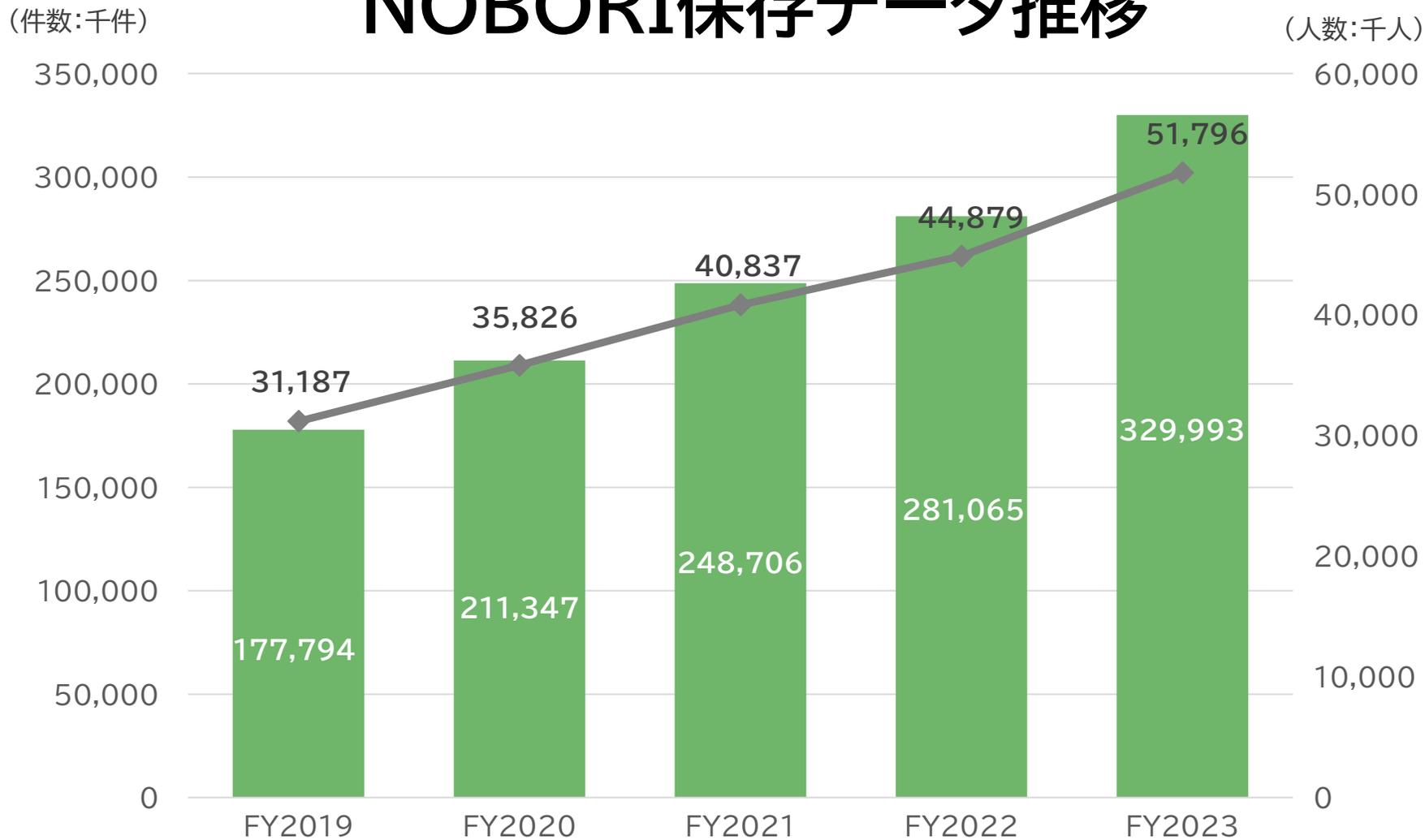
344,606,000

「NOBORI」に保存している検査件数

(2024年6月末時点)



NOBORI保存データ推移

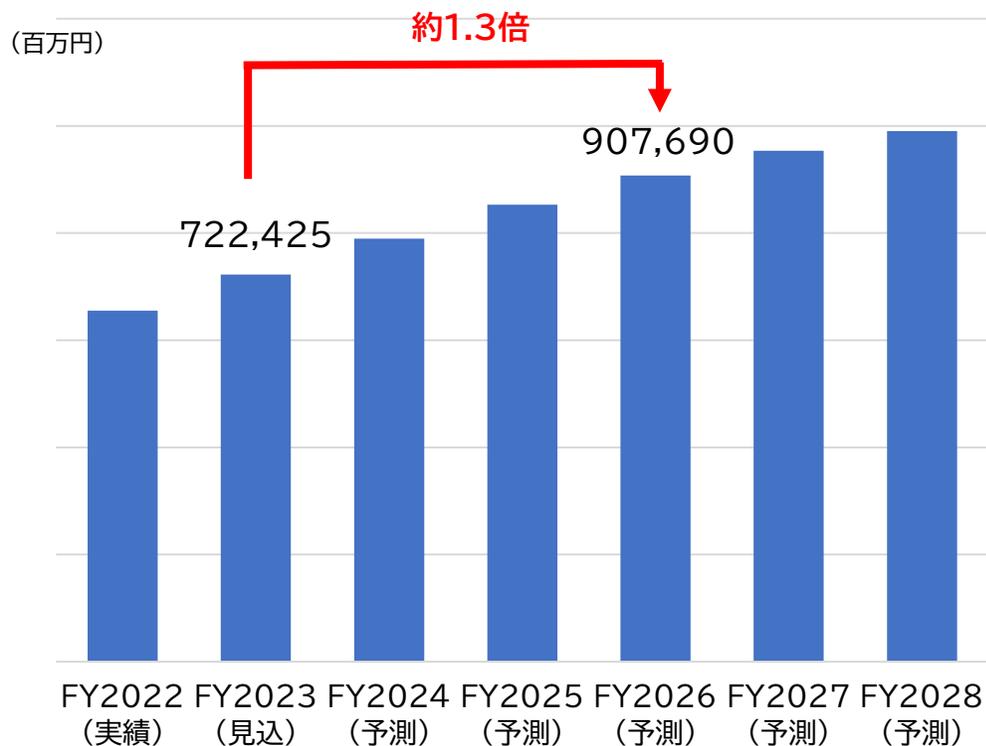


■「NOBORI」に保存する検査数(左目盛) ◆「NOBORI」に画像を保管している患者数(右目盛)

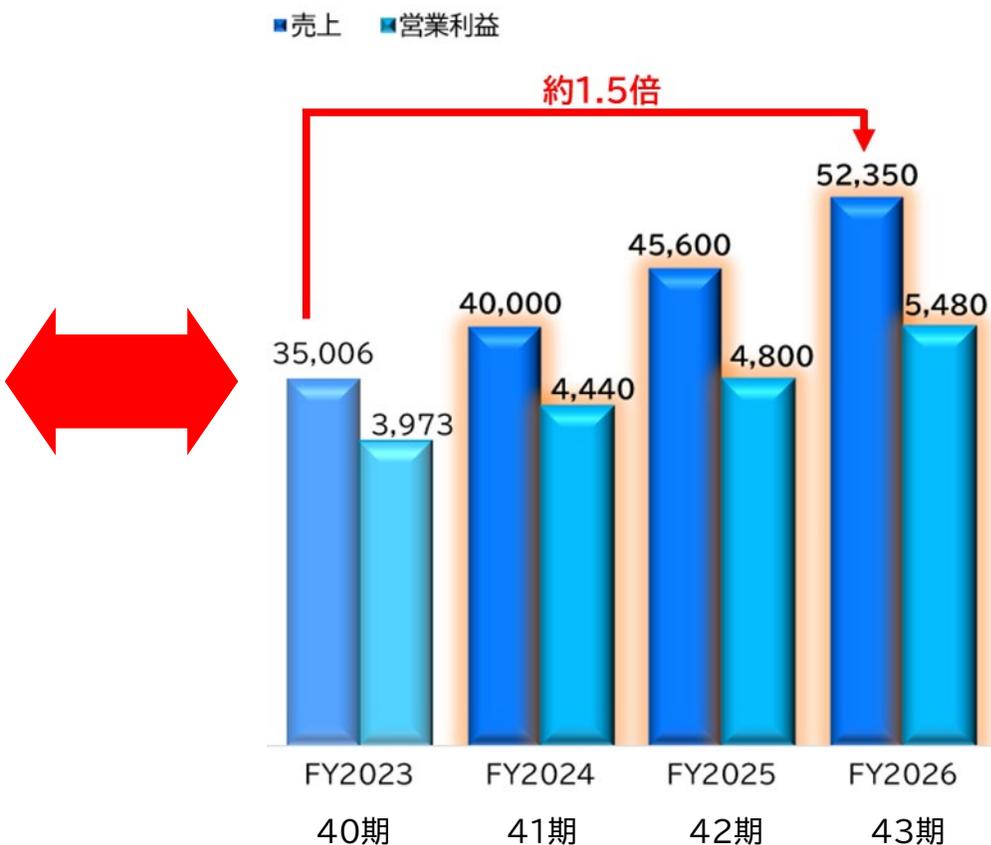


ネットワークセキュリティビジネスの市場は、今後も拡大が見込まれている

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)



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

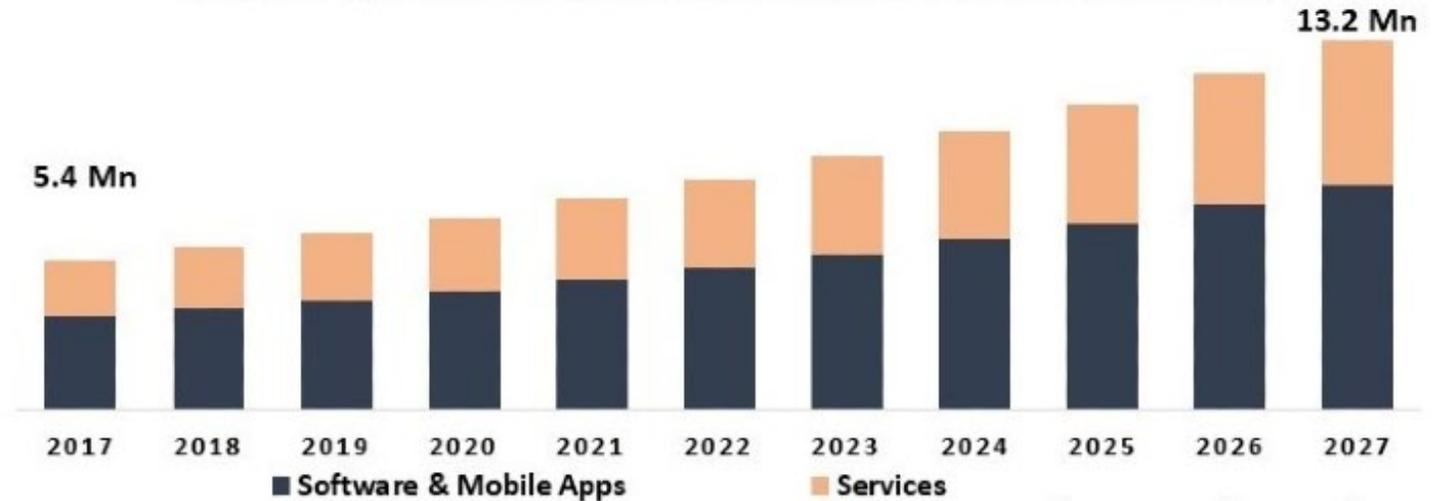
ヘルスケアのペーパーレス化を推進する政府の取り組みが各地域で活発化。医療機関を利用する際に複数の書類や処方箋を持ち歩く負担から、患者は個人用パーソナルヘルスレコードソフトウェアを選ぶようになっている。

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

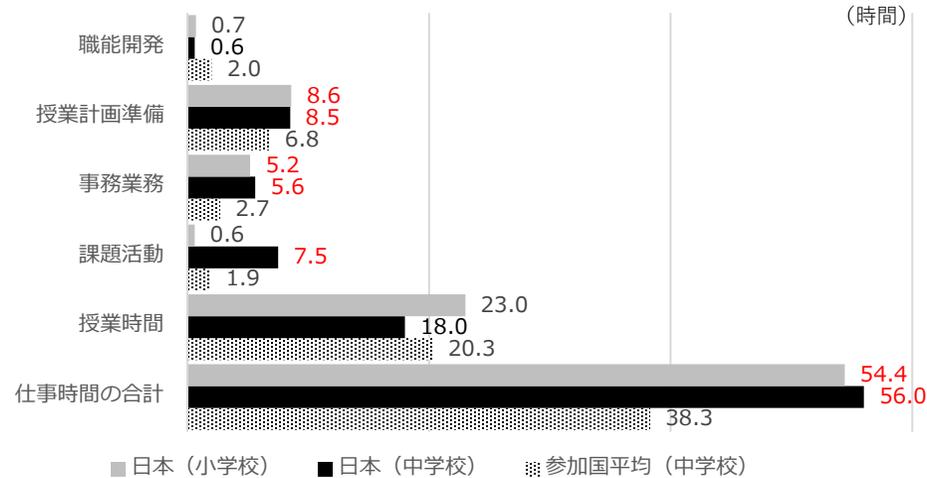
出典：株式会社グローバルインフォメーション

「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、アーキテクチャタイプ別、展開モード別、地域別展望、産業分析・予測（2021年～2027年）」（KBV Research）

Copyright (c) 2024 TechMatrix Corporation. All rights reserved.



教員の1週間あたりの仕事時間

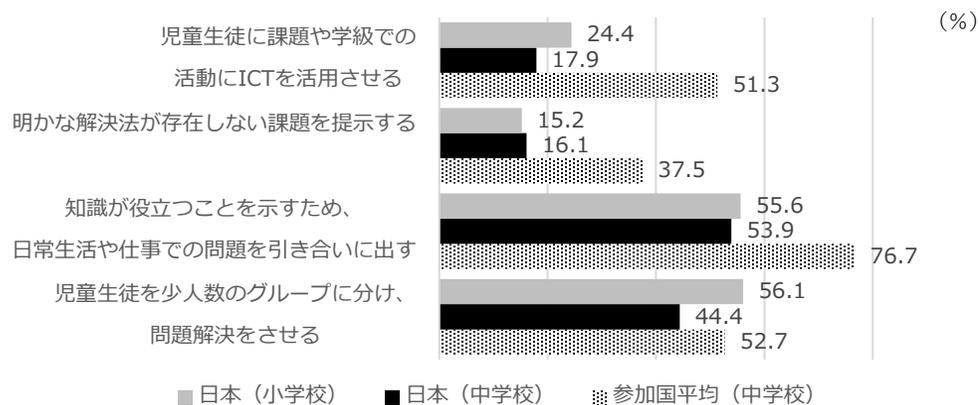


教員の仕事時間は参加国中で最も長く、人材不足感も大きい。

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) 。

出典：国際教員指導環境調査 (TALIS) 2018 (OECD)



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)



2021受賞

・MVP Partner of the year

2022受賞

・Most Dedicated Partner of the Year



2019~2021, 2023~2024受賞

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



4年連続受賞

・PARTNER OF THE YEAR
(2021, 2022, 2023, 2024)

2年連続受賞

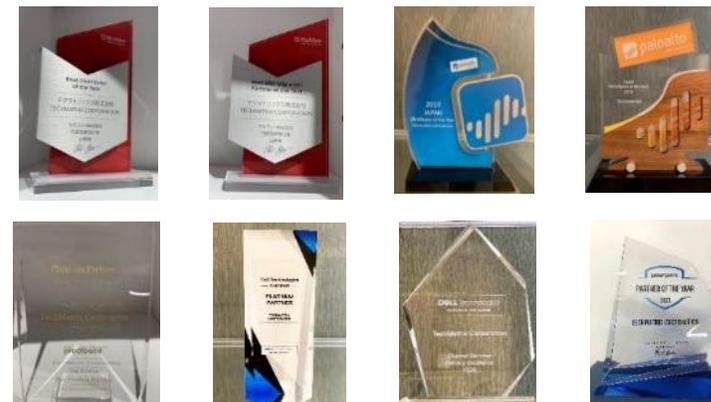
・Deal registration of the year
(2022, 2023)



2022受賞

APJマーケティング・パートナー・オブ・ザ・イヤー

【その他受賞実績】





<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