

2025年3月期(第41期) 通期 決算資料(詳細版)



2025年5月15日
テクマトリックス株式会社(コード:3762)



1. 2025年3月期 通期業績報告
2. 2026年3月期 業績見通し
3. 中期経営計画の修正
4. 中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」
振り返り
5. 事業活動トピックス



1. 2025年3月期 通期 業績報告



- 主要経営指標(連結)

売上収益

+21.7%
前期比

64,882百万円

営業利益

+14.0%
前期比

6,668百万円

受注高

+21.1%
前期比

82,866百万円

受注残高

+28.6%
前期比

88,155百万円

ストック比率

74.5%
単体+PSP

連続増収記録

23期連続
2025年3月期末

NOBORIに画像を
保管している患者数

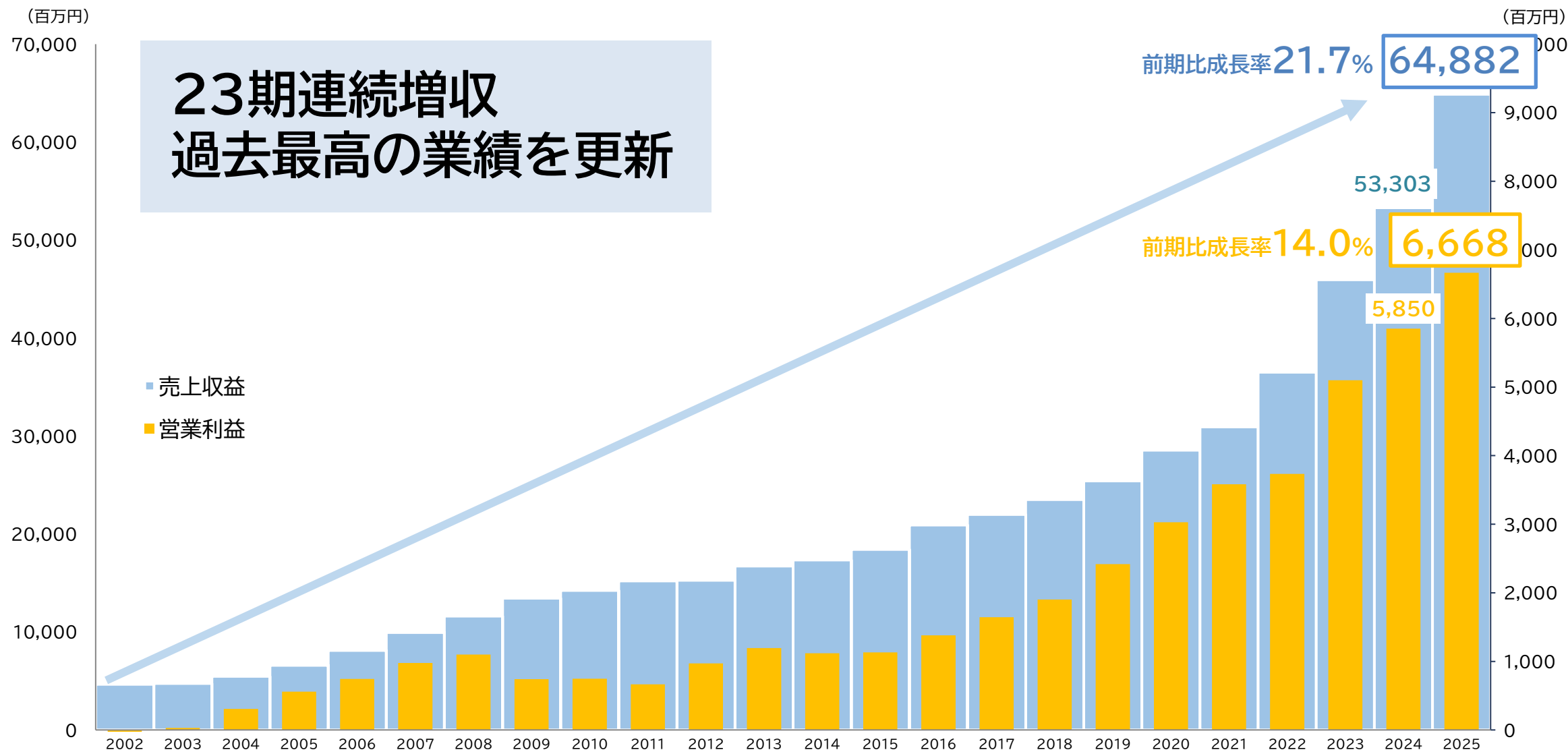
5,960万人

NOBORIに保存
している検査件数

3.9億検査



売上収益と営業利益の推移(連結)





- 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)

	FY2023	FY2024	前期比	
			増減額	増減率
売上収益	53,303	64,882	+11,578	+21.7%
営業利益	5,850	6,668	+818	+14.0%
(営業利益率)	(11.0%)	(10.3%)		(△0.7P)
税引前利益	5,854	6,424	+569	+9.7%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	3,540	4,060	+520	+14.7%

*FY2023=2023.4~2024.3
FY2024=2024.4~2025.3



① 情報基盤 (2Q計上)	一過性の大型案件の獲得(次世代ファイアウォール及びストレージ大型案件)。		
一過性要因の特需	売上: +1,734百万円 営業利益: +201百万円		
② 情報基盤(3~4Q計上)	Firmus社の株式取得に伴い関連費用及び期間損益を計上。		
Firmus社 株式取得関連	期間損益 (2024年11~2025年3月分)	売上: +1,030百万円 営業利益: +220百万円	株式取得関連費用(一時費用) ▲191百万円 無形固定資産償却費用 (2024年11~2025年3月分) ▲56百万円
③ アプリ・サ(4Q計上)	EdTech事業部において、受注の引き合いは増加しているものの、投資コストの増加により営業利益が事業計画を下回って推移していることに伴いツムギノの残存簿価全額を減損処理。		
ツムギノ ソフトウェア資産 減損処理	ソフトウェア資産の減損 ▲333百万円		
④ 情報基盤/アプリ・サ (3Q計上)	就業規則の変更(定年延長)に伴い、退職給付債務の評価額を変更。		
退職給付債務 評価額変更	退職給付引当金戻入(利益方向) +173百万円		



【[参考]特殊要因控除後 連結業績】

(百万円)

	FY2023	FY2024 実績	FY2024 特殊要因 控除後	前期比	
				増減額	増減率
売上収益	53,303	64,882	62,117	+8,814	+16.5%
営業利益	5,850	6,668	6,653	+803	+13.7%
(営業利益率)	(11.0%)	(10.3%)	(10.7%)		(▲0.3P)



2025年3月期 累計 連結業績(セグメント別)

(百万円)

		FY2023			FY2024			前期比	
		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		53,303	100.0%		64,882	100.0%		+11,578	+21.7%
	情報基盤	35,005	65.7%		45,585	70.3%		+10,579	+30.2%
	アプリ・サ	8,205	15.4%		9,177	14.1%		+972	+11.8%
	医療システム	10,092	18.9%		10,119	15.6%		+26	+0.3%
営業利益		5,850	100.0%	11.0%	6,668	100.0%	10.3%	+818	+14.0%
	情報基盤	3,973	67.9%	11.4%	5,273	79.1%	11.6%	+1,300	+32.7%
	アプリ・サ	317	5.4%	3.9%	141	2.1%	1.5%	△175	△55.4%
	医療システム	1,559	26.7%	15.5%	1,253	18.8%	12.4%	△306	△19.7%



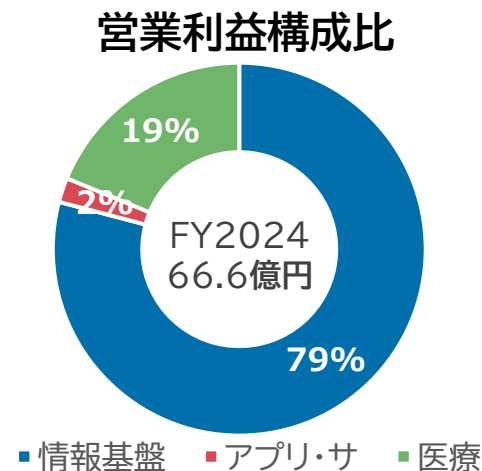
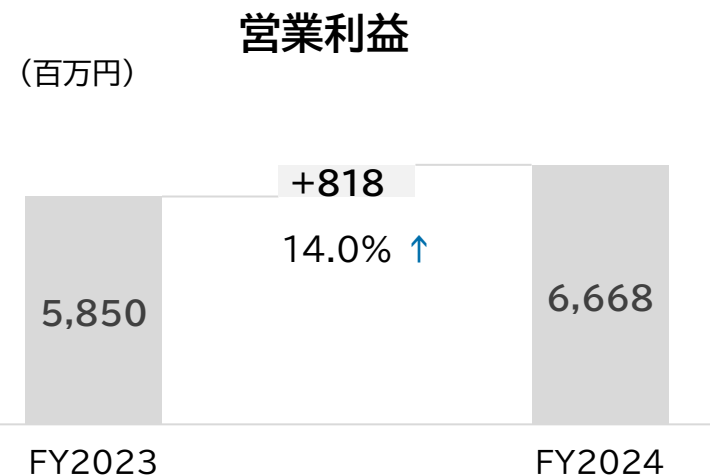
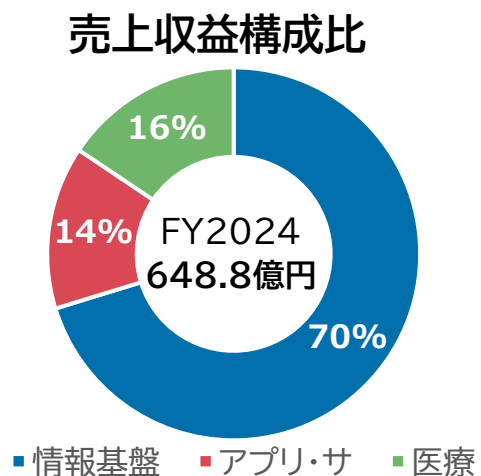
2025年3月期 累計 連結業績

情報基盤事業:引き続きクラウド型セキュリティ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, EdTech分野において売上が前年同期比で2桁成長。

EdTech事業の減損により、営業利益は減少。

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。

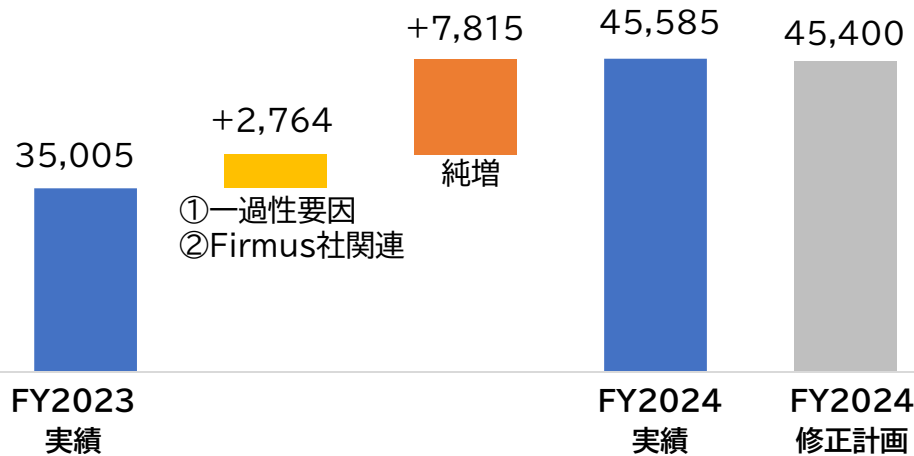


※事業略称
SE:ソフトウェア品質保証
BS:ビジネスソリューション
CRM:コンタクトセンター・コールセンター
EdTech:教育



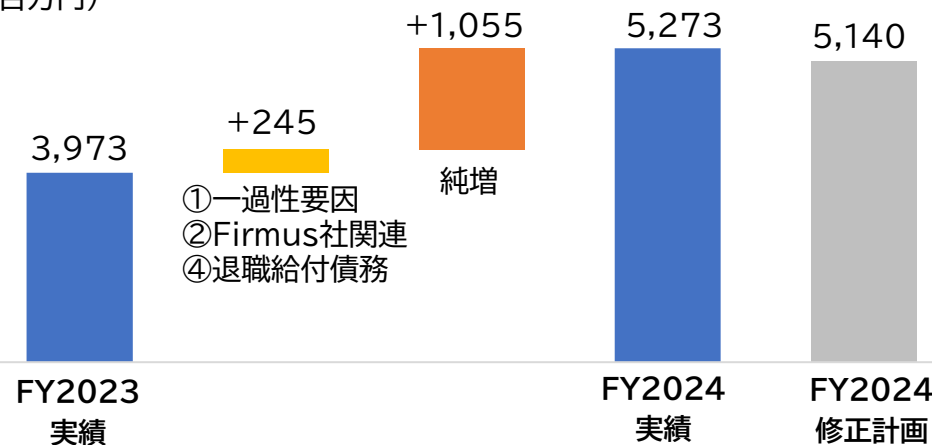
売上収益

(百万円)



営業利益

(百万円)



売上収益・営業利益は過去最高を記録。

前期比

売上収益

+ 10,579 百万円 + 30.2 %

- (+) 次世代ファイアウォールの大型案件を計上(2Q計上)
- (+) 連結子会社クロス・ヘッドがストレージの大型案件を計上(2Q計上)
- (+) クラウド型セキュリティ対策製品(サブスクリプション)は引き続き好調
- (+) 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
- (+) Firmus社期間損益(2024年11～2025年3月)計上

営業利益

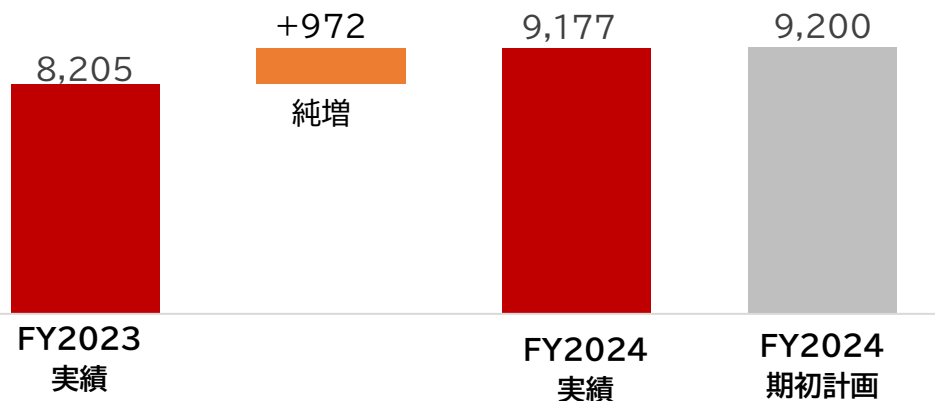
+ 1,300 百万円 + 32.7 %

- (+) 退職給付債務の評価額変更に伴う引当金戻入
- (+) 採算性を意識した営業活動の徹底
- (-) Firmus社関連費(2024年11～2025年3月)用計上



売上収益

(百万円)



売上収益は前年比で増加も、Edtech事業の減損により営業利益は減少。

前期比

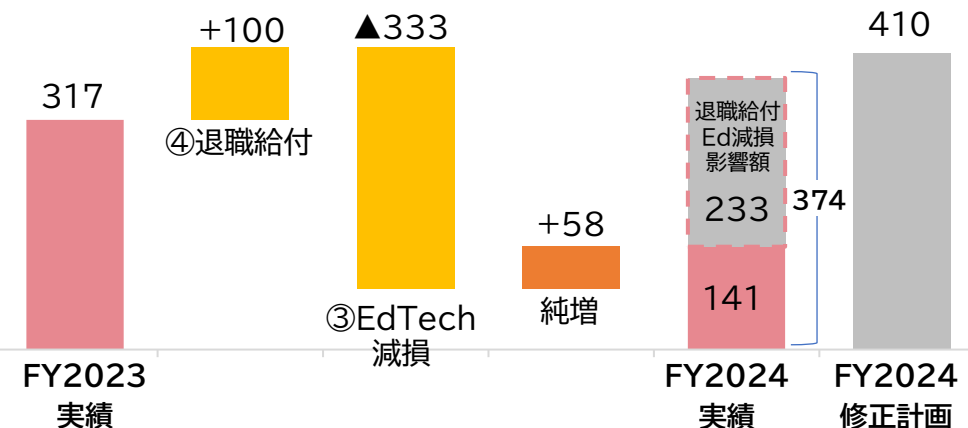
売上収益

+ 972 百万円 + 11.8 %

- (+) 組込ソフトウェアの品質等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)
- (+) 基盤関連の売上を計上(教育)(2Q計上)

営業利益

(百万円)



営業利益

▲175 百万円 ▲55.4 %

- (+)退職給付債務の評価額変更に伴う引当金戻入
- (-)ビジネスの拡大による人件費・販管費の増加
- (-)BS分野で入札案件等の受注が不足
- (-)ソフトウェア資産減損処理(教育)



売上収益

(百万円)



売上収益は前期比並みも、投資コストの増加により
営業利益は前期比で減少。

前期比

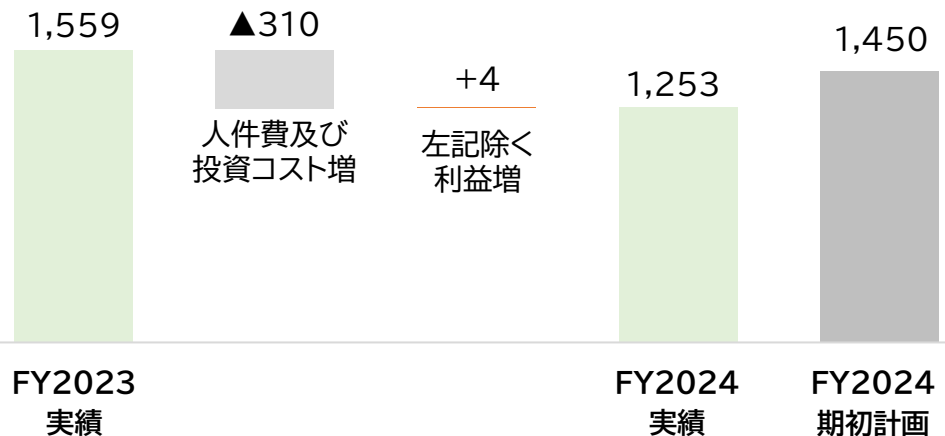
売上収益

+ 26 百万円 + 0.3 %

- (+) 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。
- (-) クラウドシフトが徐々に進行

営業利益

(百万円)



営業利益

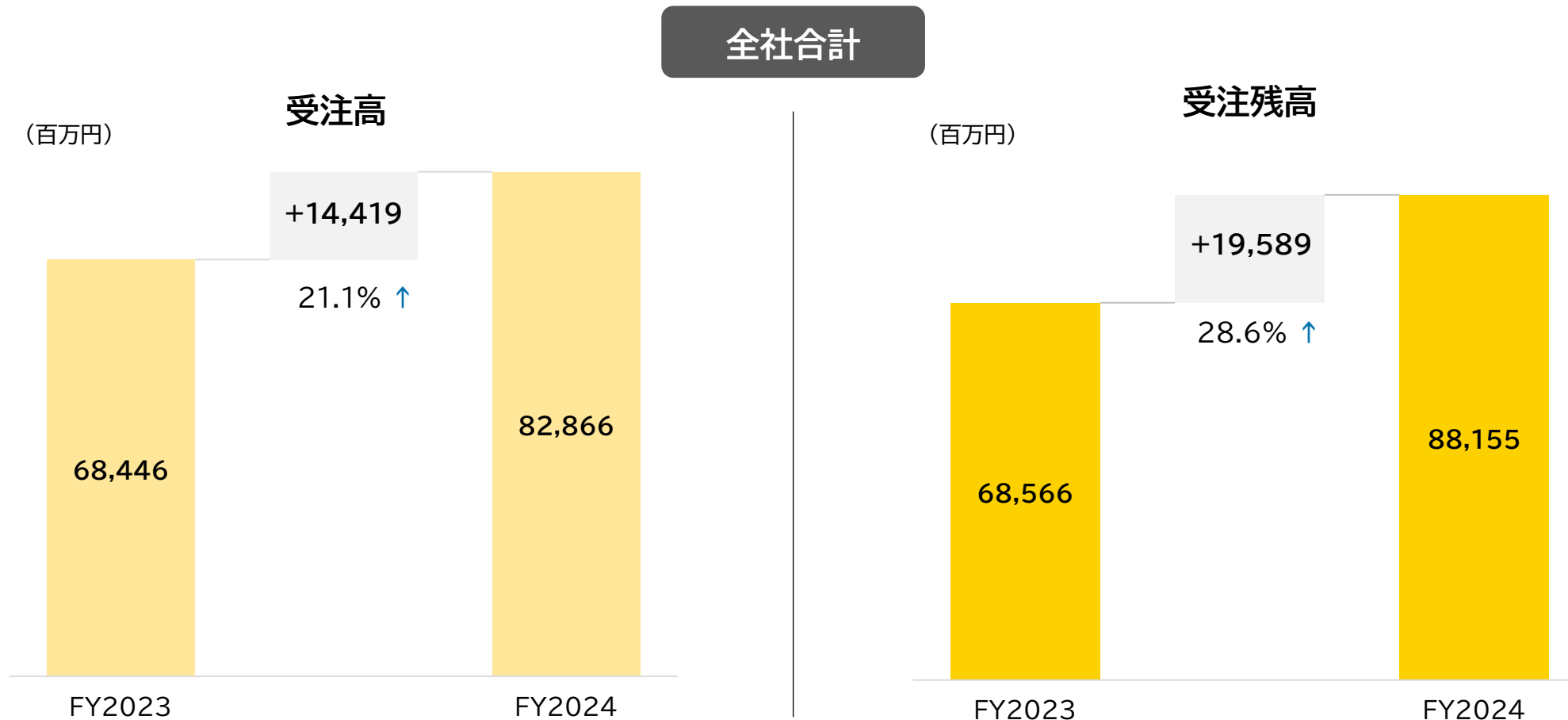
▲306 百万円 ▲19.7 %

- (+) 前期に発生した処遇制度統一に係る費用等の反動(1Q:98百万円)
- (-) 積極的な開発投資による販管費増加



2025年3月期 累計 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着実に積み上げ。
- Firmus社:受注高971百万円、受注残高1,797百万円計上。





2025年3月期 累計 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製品の大型案件(新規・更新)に加え、契約更新タイミングに伴う5億円以上の大型更新案件の増加により伸長。
Firmus社:受注高971百万円計上。

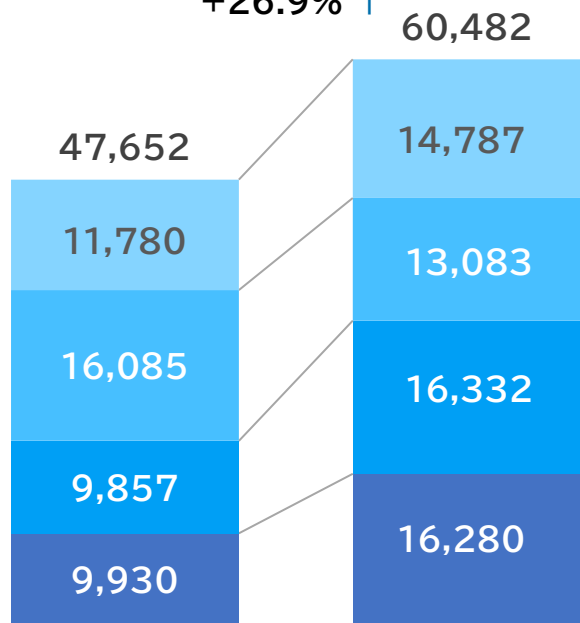
アプリケーション・サービス事業: CRM分野・ソフトウェア品質保証分野を中心に好調。

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)

+26.9% ↑



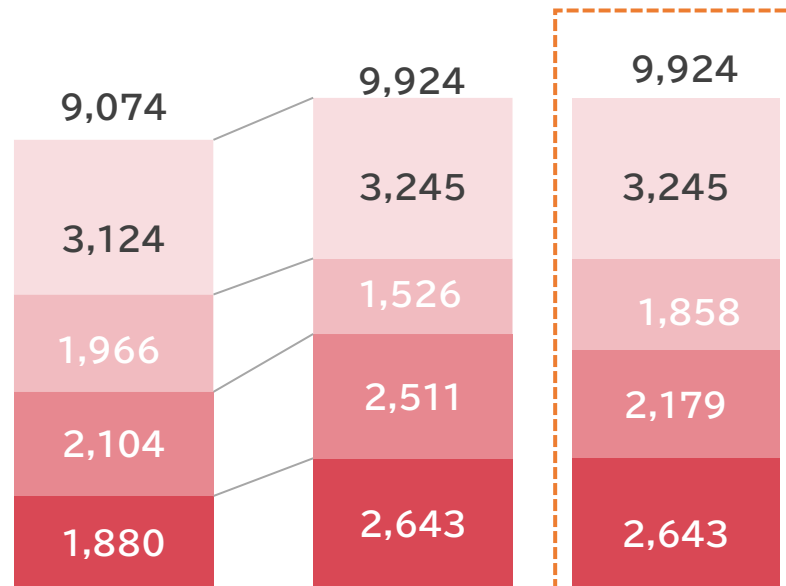
FY2023 FY2024

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

アプリケーション・サービス事業

(百万円)

+9.4% ↑



FY2023 FY2024

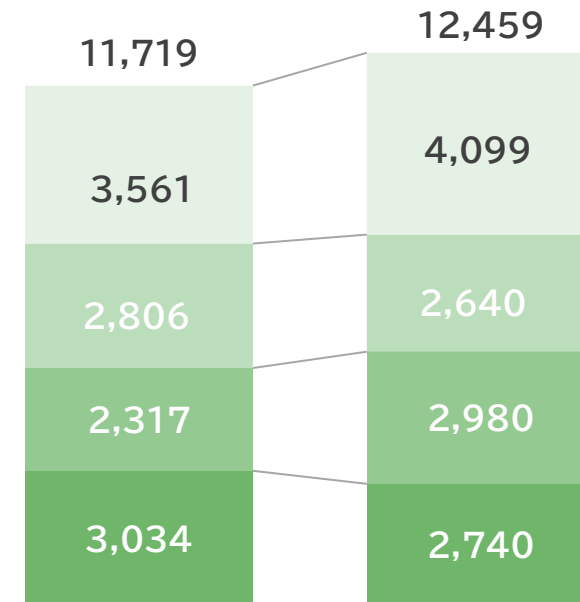
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

FY2024
*参考
代理人取引考慮後

医療システム事業

(百万円)

+6.3% ↑



FY2023 FY2024

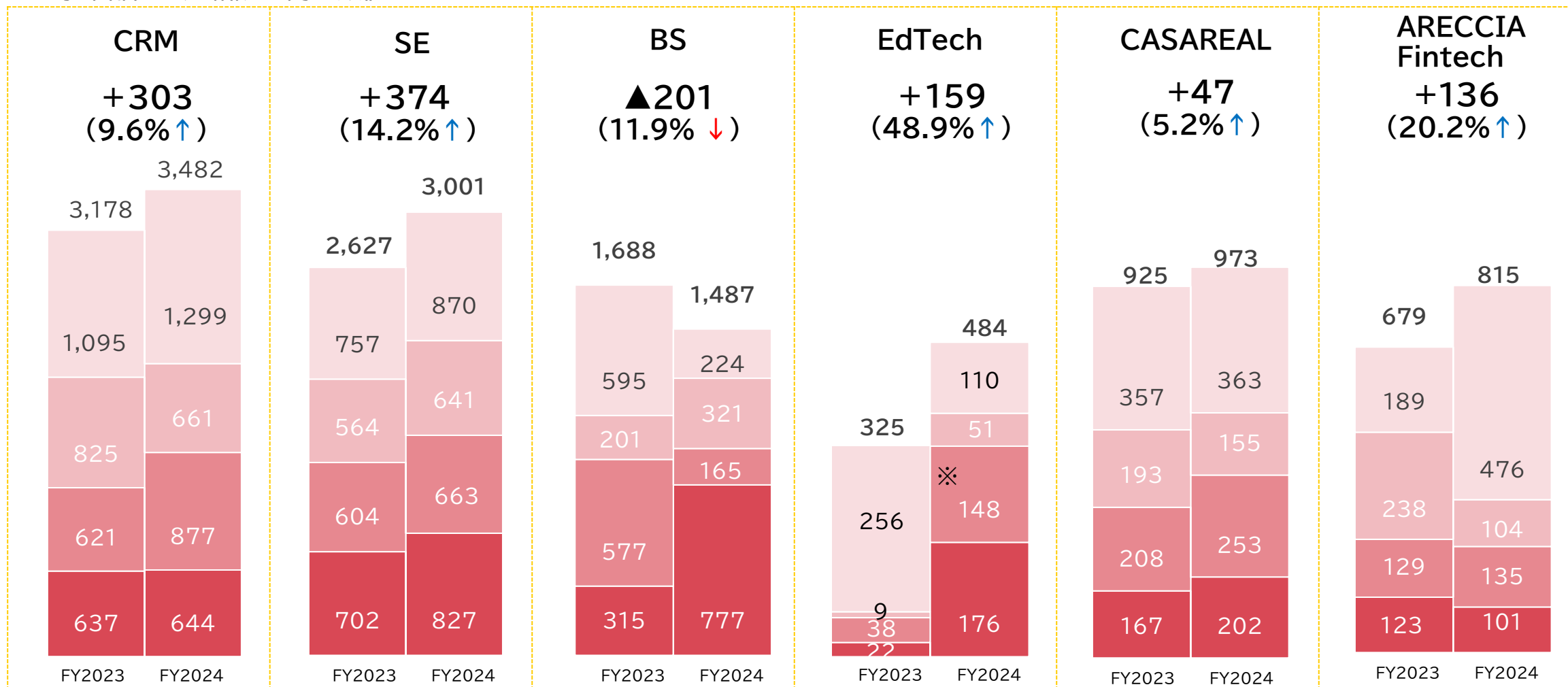
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



2025年3月期 累計 アプリケーション・サービス事業 分野別 受注高

(百万円) ※事業部間の連結調整前の数値

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



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

EdTech FY2024 2Q受注高調整要因:

:受注計上時⇒代理人取引分も含めた受注高を計上

売上計上時⇒純額だけを売上計上し、受注高から代理人取引分を消去

上記により、受注高を331消去(480⇒148)

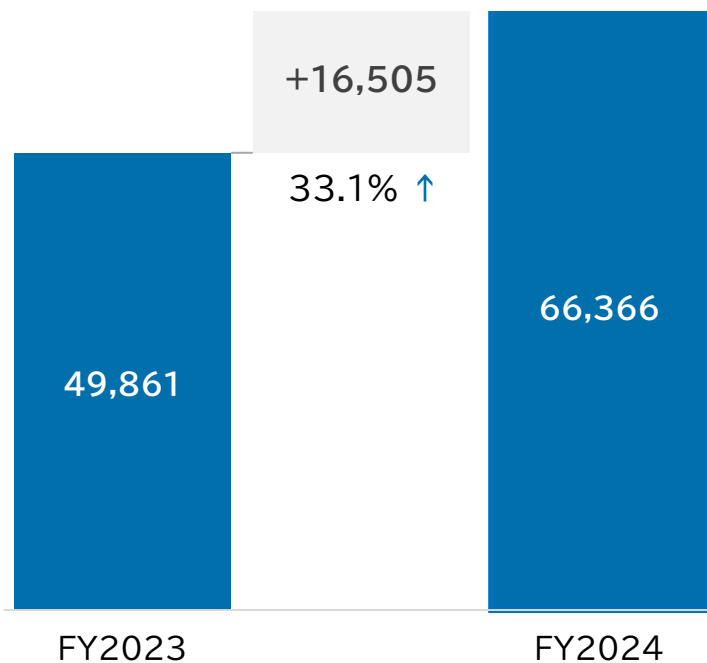


2025年3月期 累計 セグメント別 受注残高(連結)

- 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。

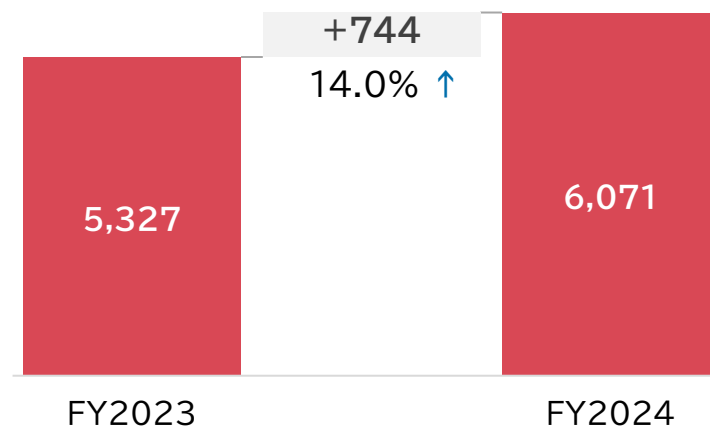
情報基盤事業

(百万円)



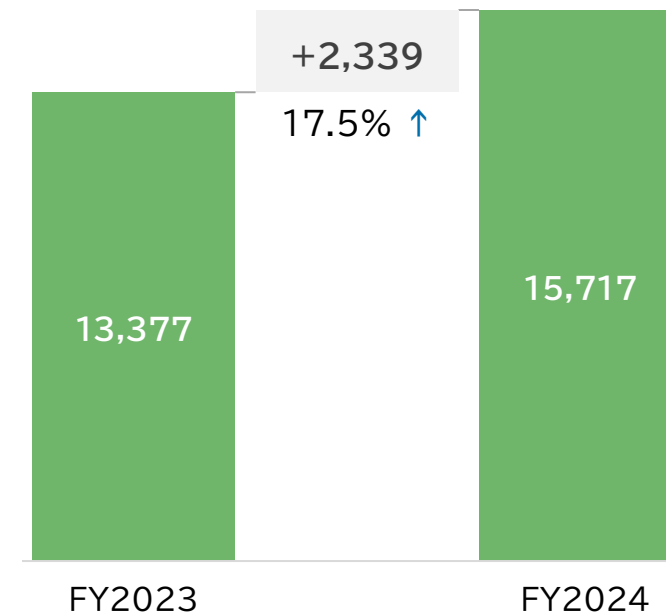
アプリケーション・サービス事業

(百万円)



医療システム事業

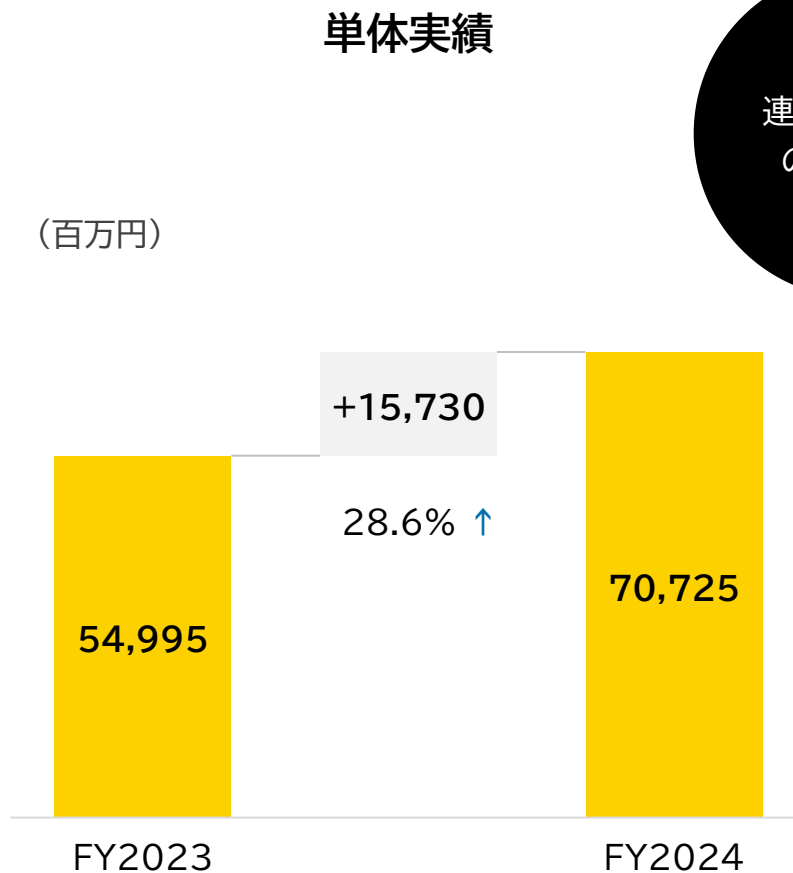
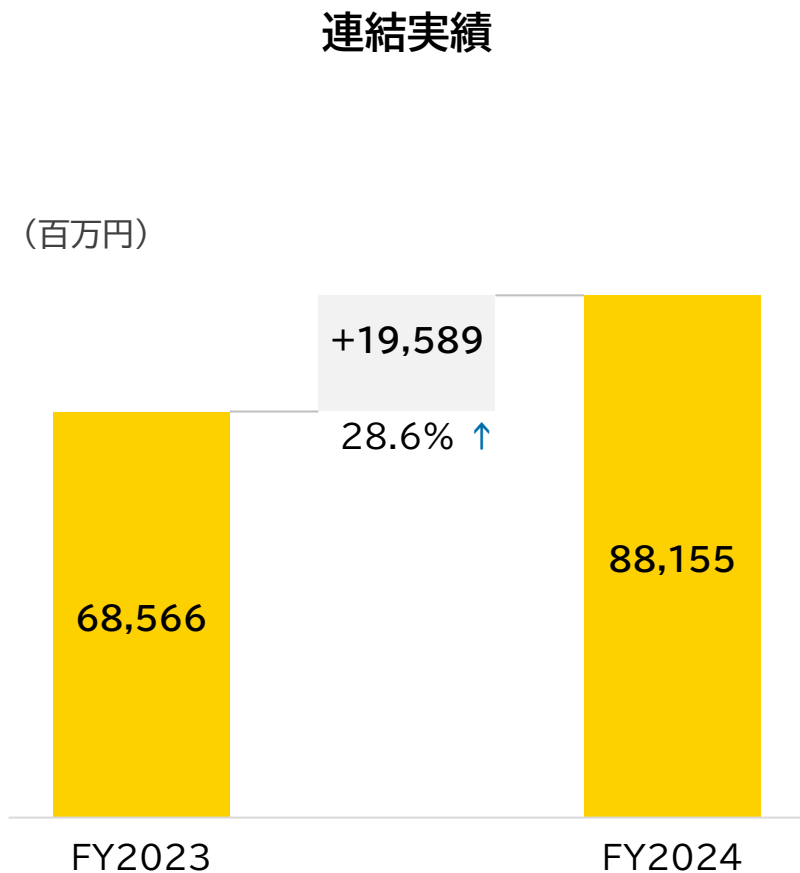
(百万円)





2025年3月期 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。

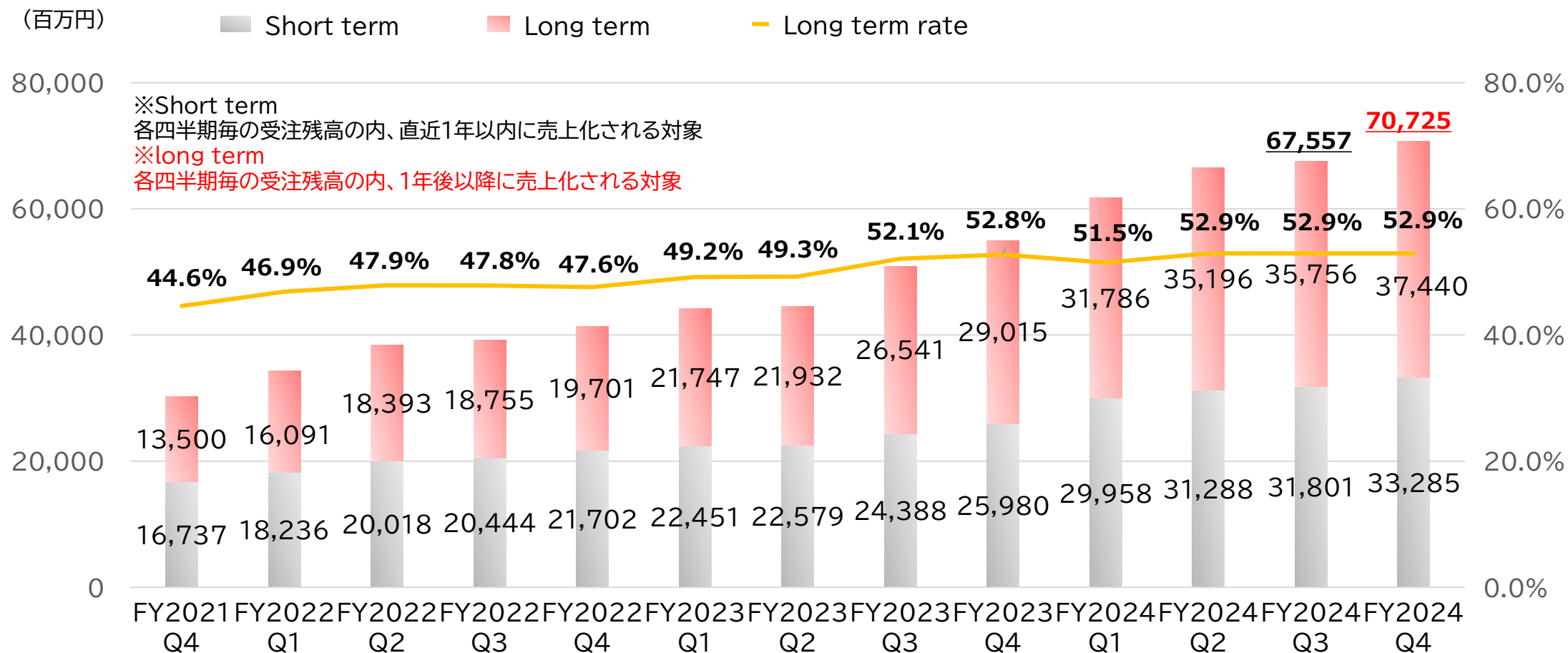


連結受注残高
の約80%



2025年3月期 累計 受注残高の状況(単体)

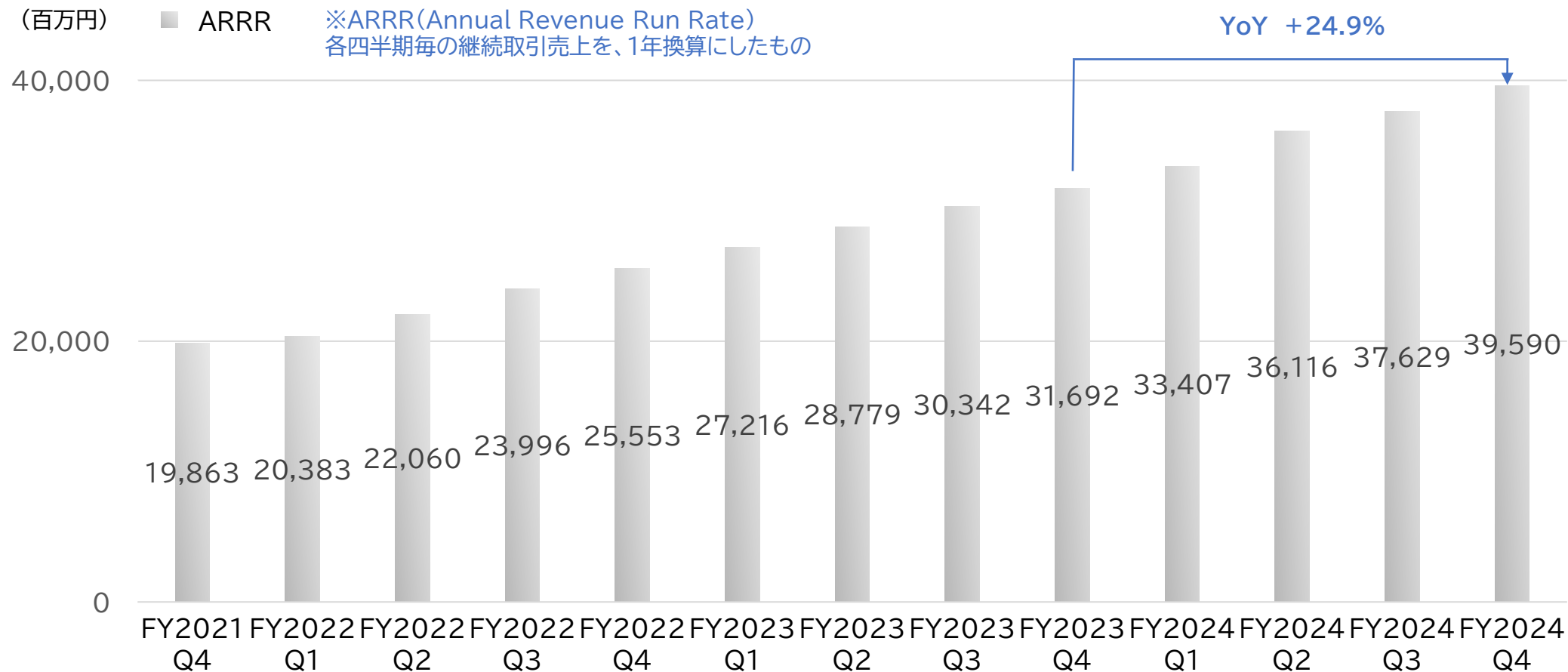
- テクマトリックス単体での受注残高の内訳は以下のとおりです。





2025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。





2025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
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。加えて、オンプレミス型のハードウェアの売上を計上(2Q)。	
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)	・不正侵入防御の製品を中心に受注は順調、売上は前年同期水準。	
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)	・フォレンジックソリューションの需要拡大により、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が旺盛。4Qにおいて、新規大型案件を受注。	
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。	
クロス・ヘッド, OCH	・クロス・ヘッド:ストレージソリューションの大型案件により売上が伸長。 ・OCH:新型UTM製品が好調で売上が伸長。	



+10%以上



+10%未満



±5%未満



△10%未満



△10%以上



2025年3月期 累計 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	・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	・車載業界を中心にテストツールが好調。 ・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	・学術・公共ソリューションが好調に推移するも、エンタープライズが伸び悩み前年水準を維持。	
教育分野	・私立先進校に加え公立校への導入が進み、積み上げにより売上が伸長。	
カサレアル	・IT研修などの教育事業が伸び悩み前年水準を維持。	
アレクシアフィンテック	・事業再編による体制強化が進み、前年水準を維持。 *2023年7月に金融システム関連事業移管を実施。前期も事業移管したと想定し前期比を算出。	
医療システム事業		前年同期比
PSP	・クラウドシフトの進展によりオンプレの売上は減少も、クラウドの売上増加により前年水準を維持。 ・クラウド型PACSの新規契約・更新・リプレイスはいずれも堅調。	
医知悟	・安定した読影実績を維持し、計画超過。	
A-Line	・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

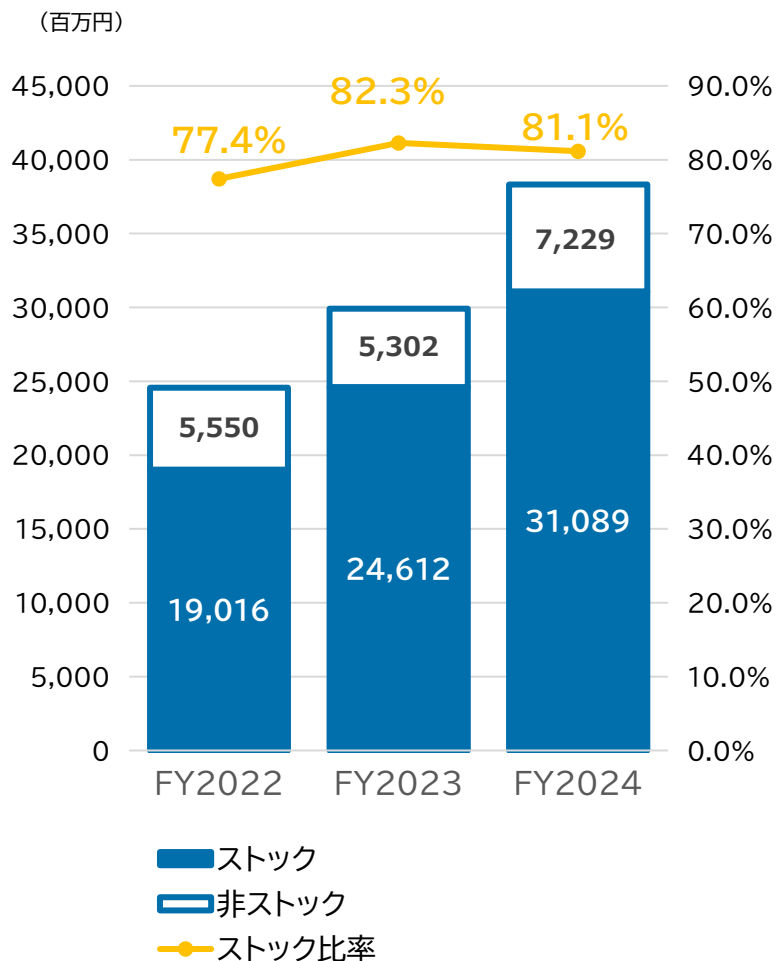


△10%以上

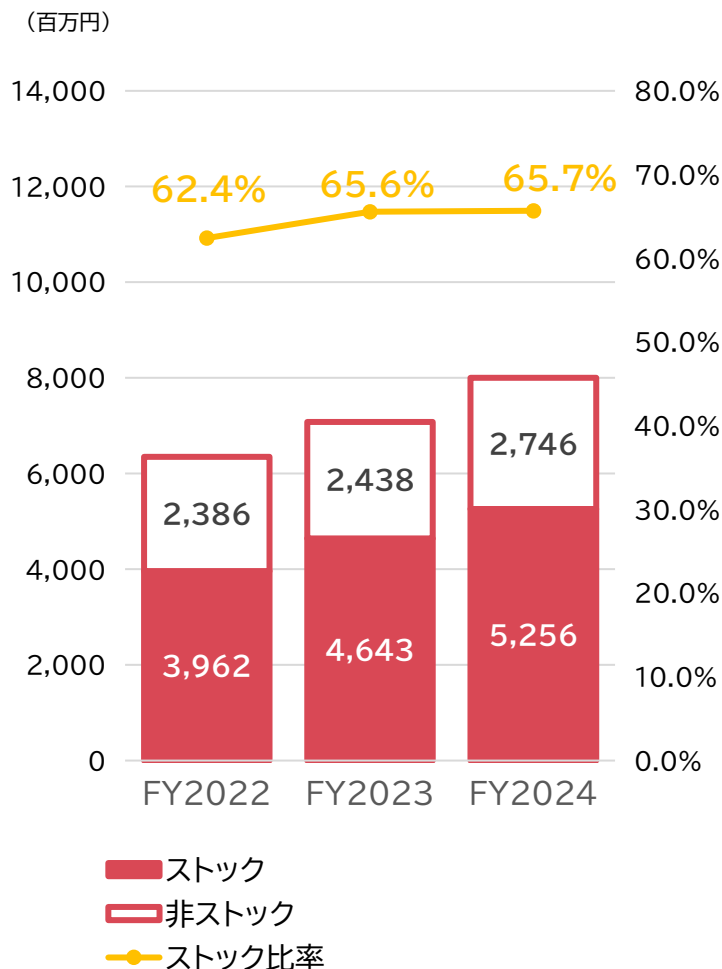


ストック比率の進捗状況(単体、PSP株式会社)

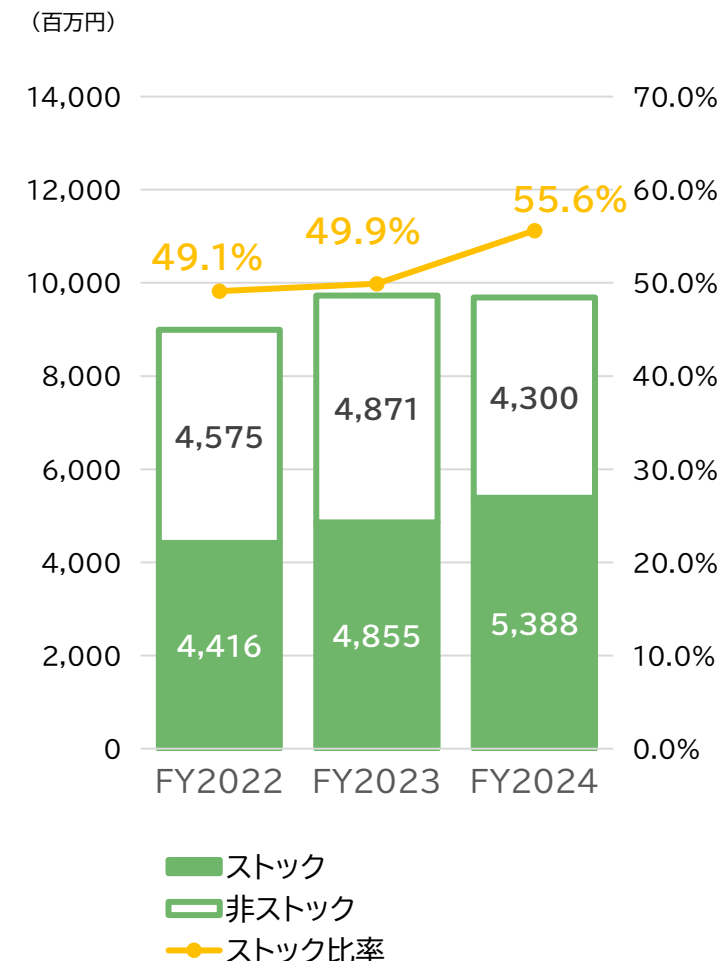
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



医療システム事業



※ FY2024の数値は金融事業を除く



※1 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。

※2 Firmus社株式取得により、「のれん」「無形資産」及び「借入金」が増加しております。

	FY2023	FY2024		FY2023	(百万円) FY2024
流動資産合計	70,462	85,446	流動負債合計	51,648	67,449
現金及び預金同等物	27,265	27,325	営業債務及びその他の債務	2,230	2,166
営業債権及びその他の債権	6,874	7,699	借入金	570	510
その他流動資産 (※1)	36,321	50,421	その他流動負債 (※1)	48,847	64,772
非流動資産合計	15,294	19,994	非流動負債合計	7,064	7,995
有形固定資産	6,117	5,987	借入金(※2)	100	1,750
のれん(※2)	171	4,092	その他非流動負債	6,964	6,245
無形資産(※2)	2,420	3,255	資本合計	27,043	29,996
投資・その他の資産	6,584	6,658	資本金・資本剰余金合計	6,065	6,097
			自己株式	△930	△921
			利益剰余金	16,037	18,912
			その他の資本の構成要素	571	118
			親会社の所有者に帰属する持分合計	21,744	24,207
			非支配株主持分	5,299	5,789
資産合計	85,756	105,441	負債及び資本合計	85,756	105,441



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)	659 (+23)	759 (+130)	779 (+143)
アプリ・サ	416 (+39)	421 (+39)	421 (+35)	429 (+42)
医療システム	449 (+30)	457 (+38)	457 (+32)	465 (+39)
全社(共通)	54 (+1)	58 (+6)	62 (+11)	65 (+12)
連結合計	1,586 (+102)	1,595 (+106)	1,699 (+208)	1,738 (236)

(内 Firmus社)

(94)

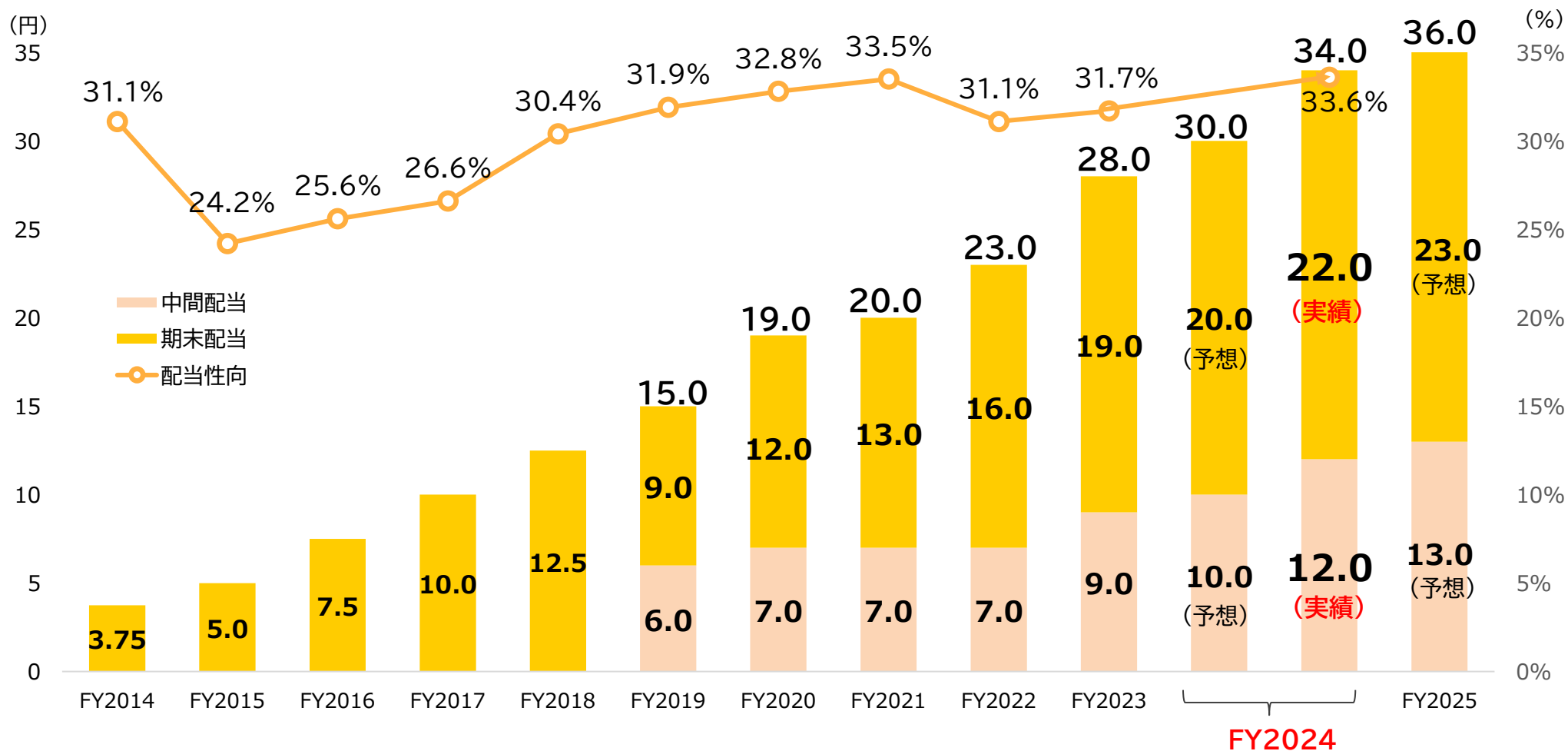
(108)

FY2024	1Q	2Q	3Q	4Q
単体合計	588 (+30)	598 (+55)	605 (+64)	619 (+66)

※従業員数は就業人員
※括弧書きは前年同期比



・ 10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. 2026年3月期 業績見通し



受注残高の積み上がりにより、連結業績は増収増益の見通し。
情報基盤事業の成長を中心に、医療の投資コスト増加をカバー。

(百万円)

	FY2024 実績	FY2025	前期 比較	
		見通し	増減額	増減率
売上収益	64,882	73,000	+8,118	+12.5%
営業利益	6,668	7,600	+932	+14.0%
営業利益率	(10.3%)	(10.4%)		(+0.1P)
税引前利益	6,424	7,600	+1,176	+18.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	4,060	4,880	+820	20.2%



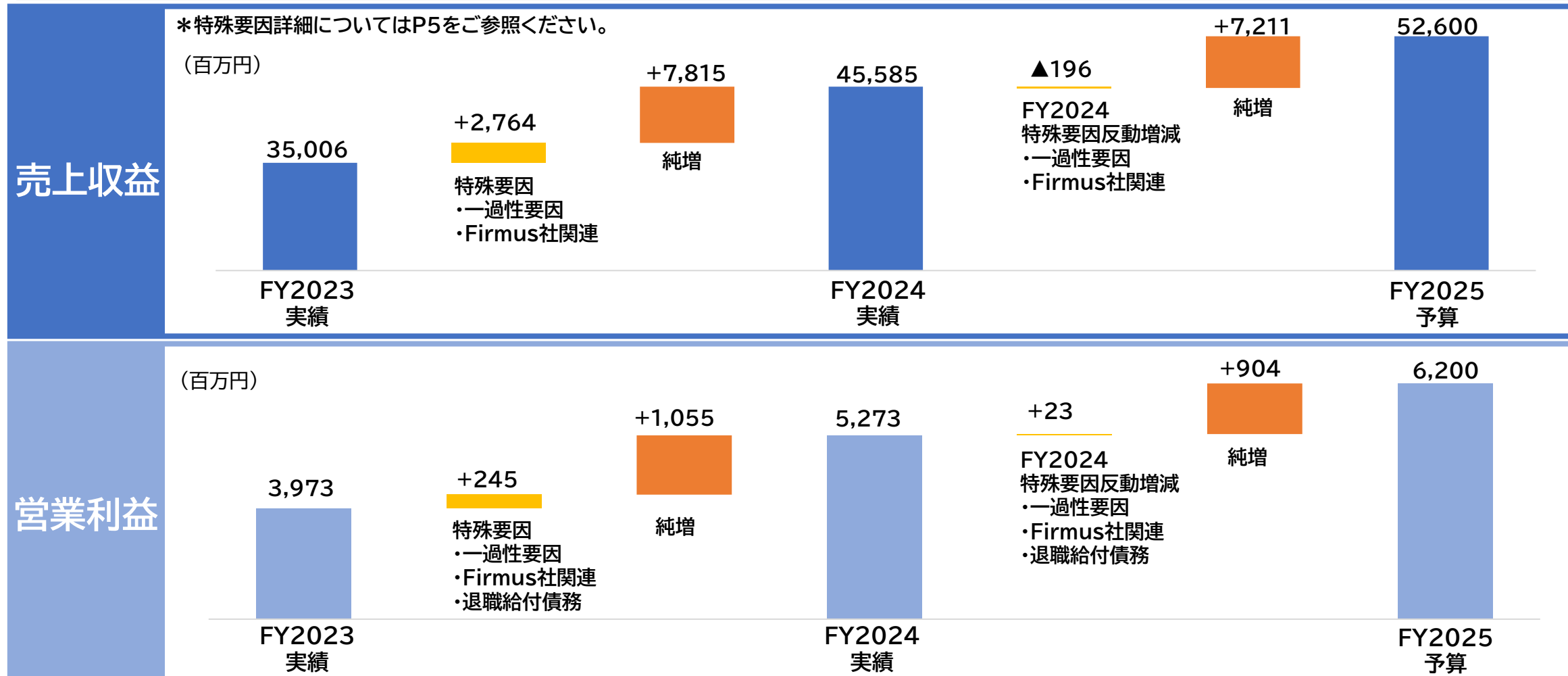
(単位:百万円)

売上収益	FY2024	FY2025	前期比較	
	実績	見通し	増減額	増減率
情報基盤事業	45,585	52,600	+7,015	+15.4%
アプリ・サ事業	9,177	10,200	+1,023	+11.1%
医療システム事業	10,119	10,200	+81	+0.8%

営業利益	FY2024	FY2025	前期比較	
	実績	見通し	増減額	増減率
情報基盤事業	5,273	6,200	+927	+17.6%
アプリ・サ事業	141	500	+359	+254.6%
医療システム事業	1,253	900	▲353	▲28.2%

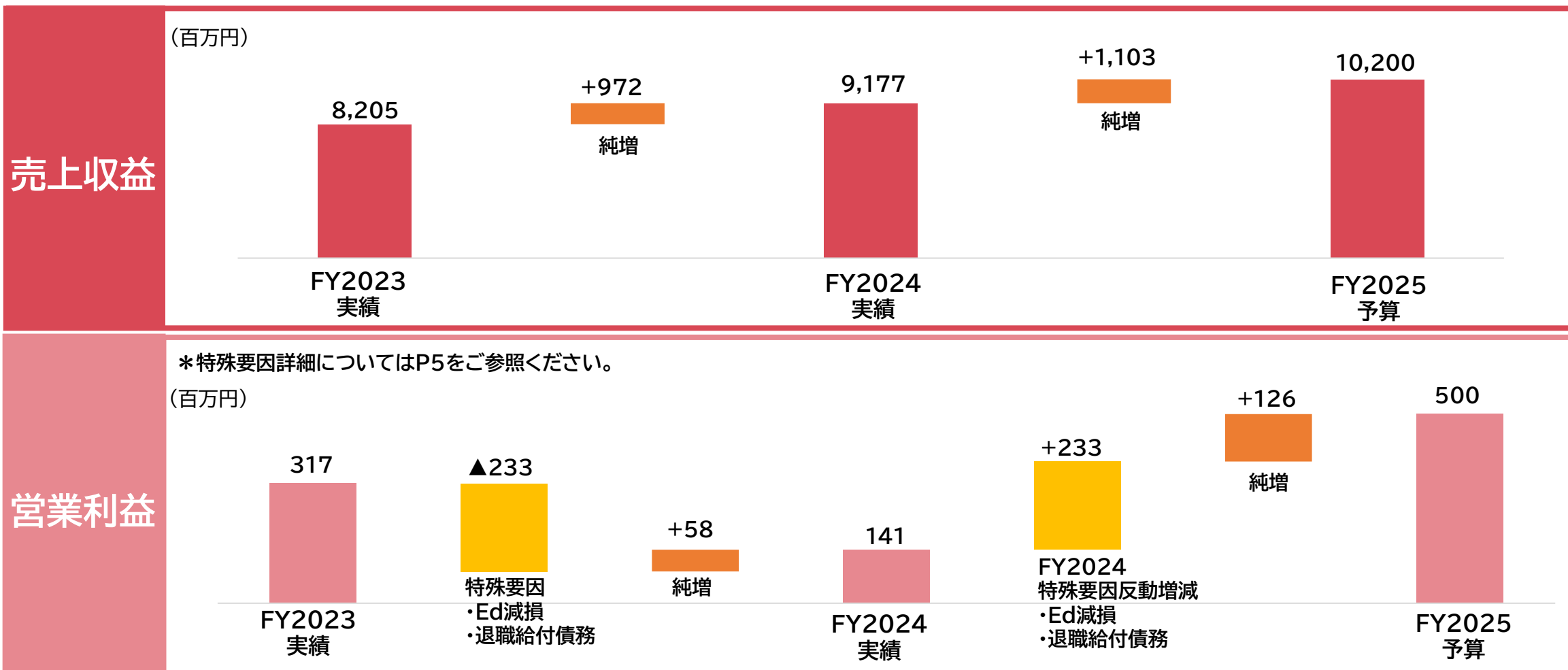


- ・FY2025はサイバーセキュリティ対策製品・サービスの継続的な需要の高まりにより、**増収増益**見通し。
- ・FY2024は大型案件更新時のアップセル/クロスセル、為替レートに沿った価格交渉により、売上高がスポット的に伸長。



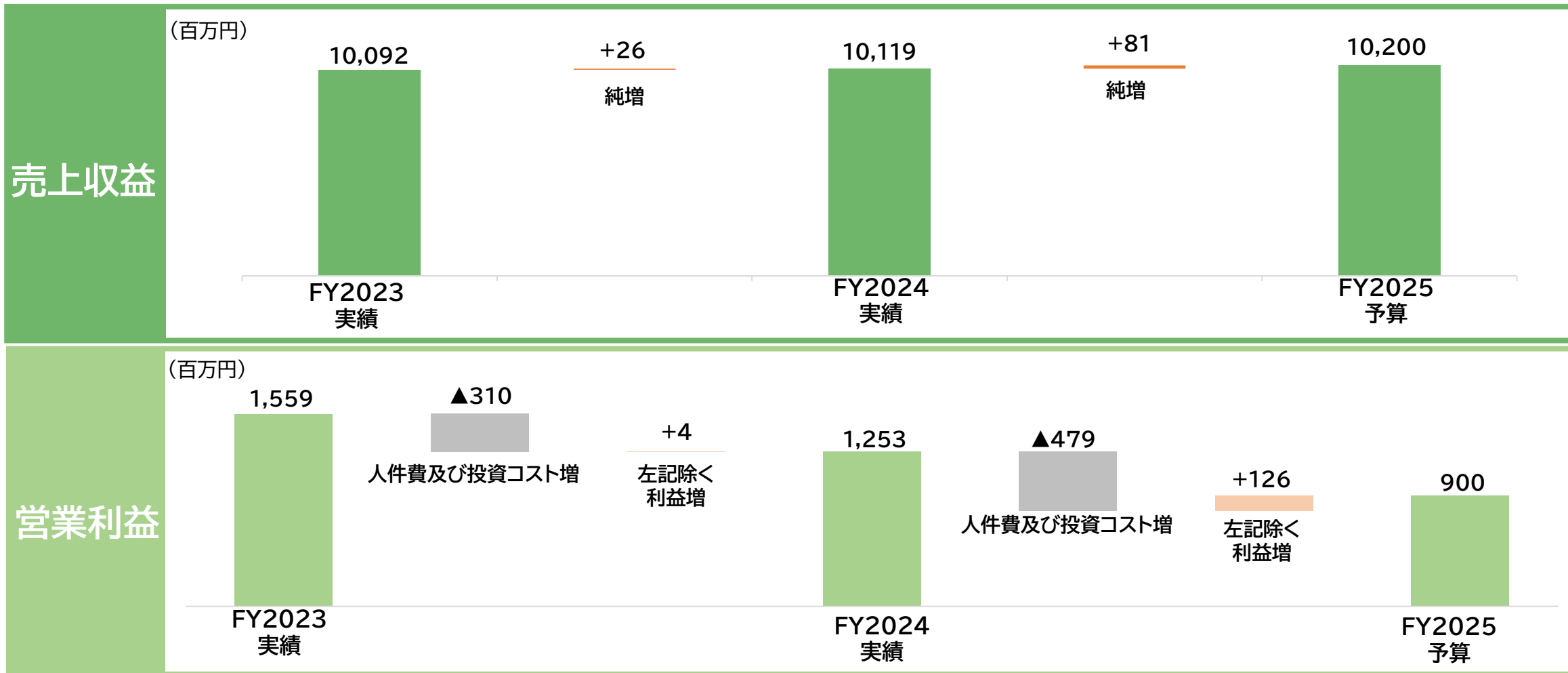


- ・FY2025はサブスクリプション実績の積み上がりにより、増収増益の見通し。
- ・教育事業の将来的な黒字化を目指すため、製品の機能向上や体制の強化を図る。
- ・BS事業のFY2024の受注鈍化に伴い、売上、営業利益共に当初中期計画を見直し。



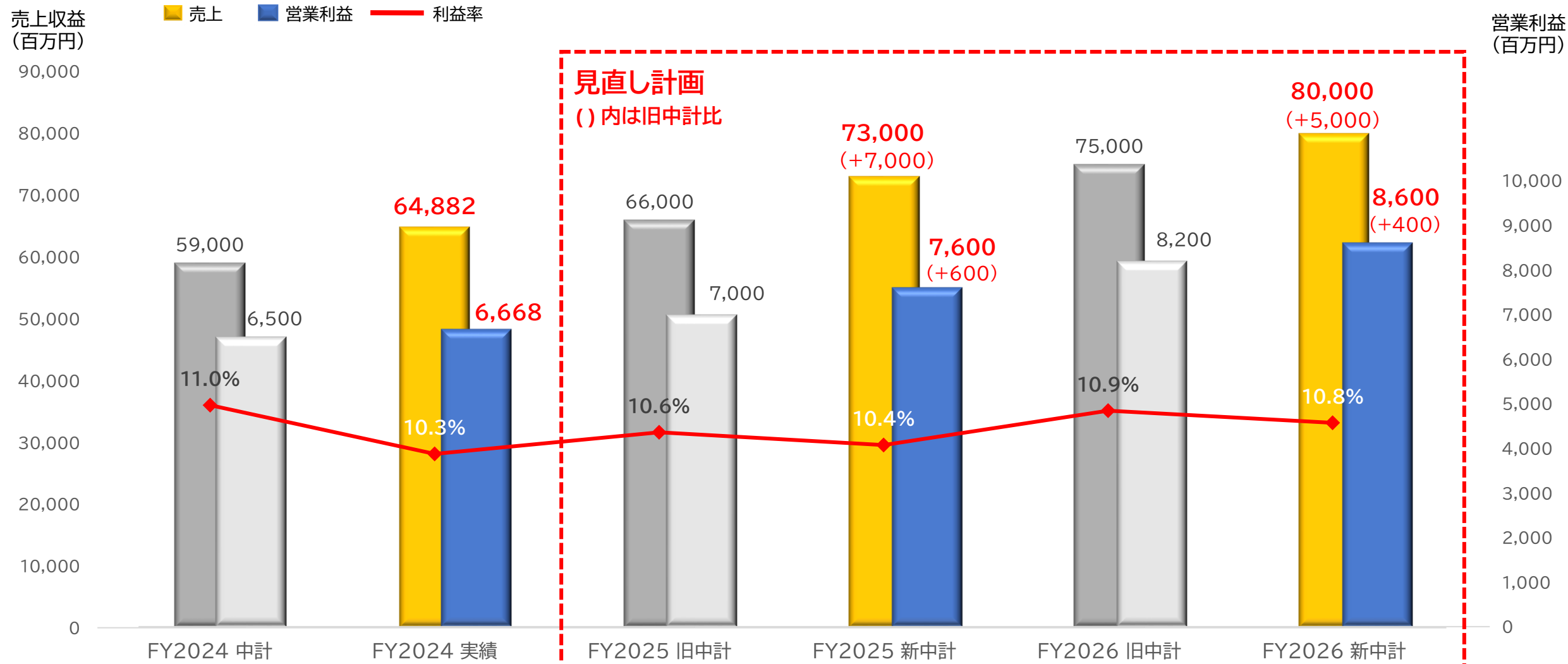


- ・クラウドシフトの進展によりオンプレの売上高は減少も、クラウドの売上増加により売上高維持。
- ・43期以降からの増益を見据え、積極的な投資を継続。





3. 中期経営計画の修正

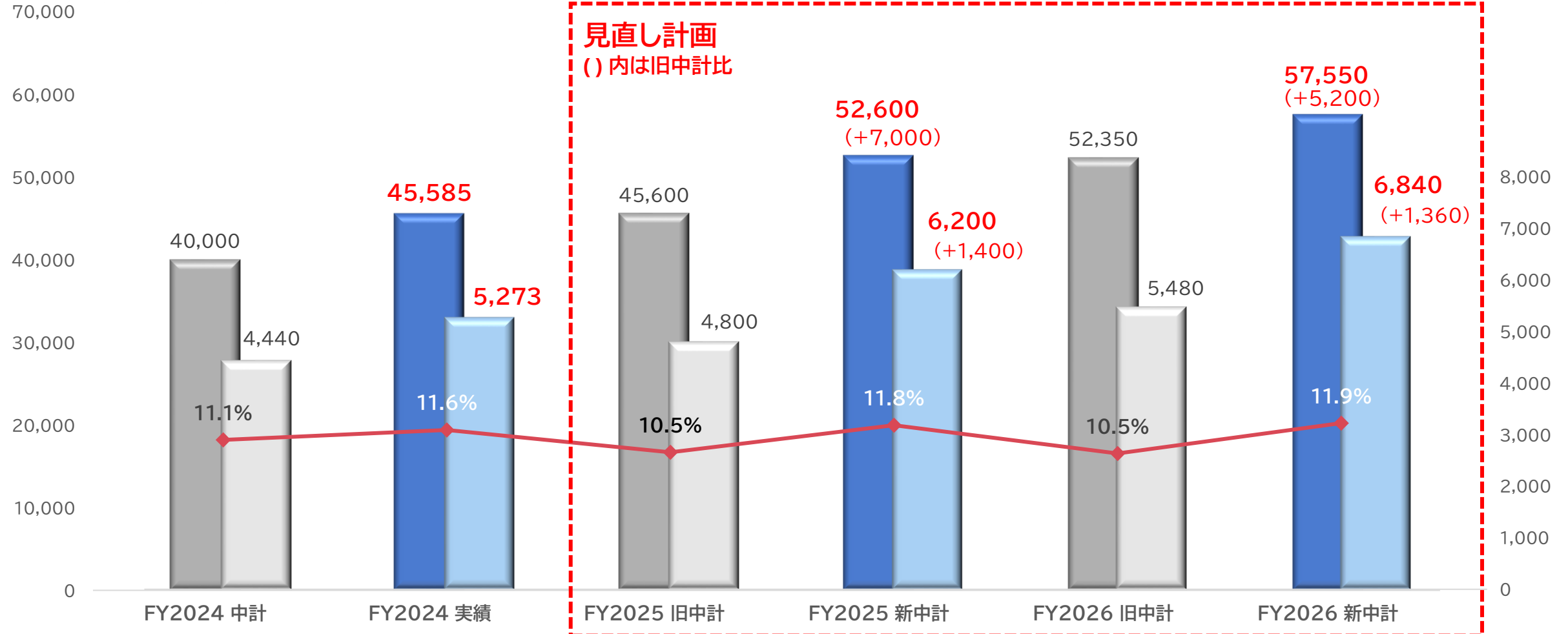


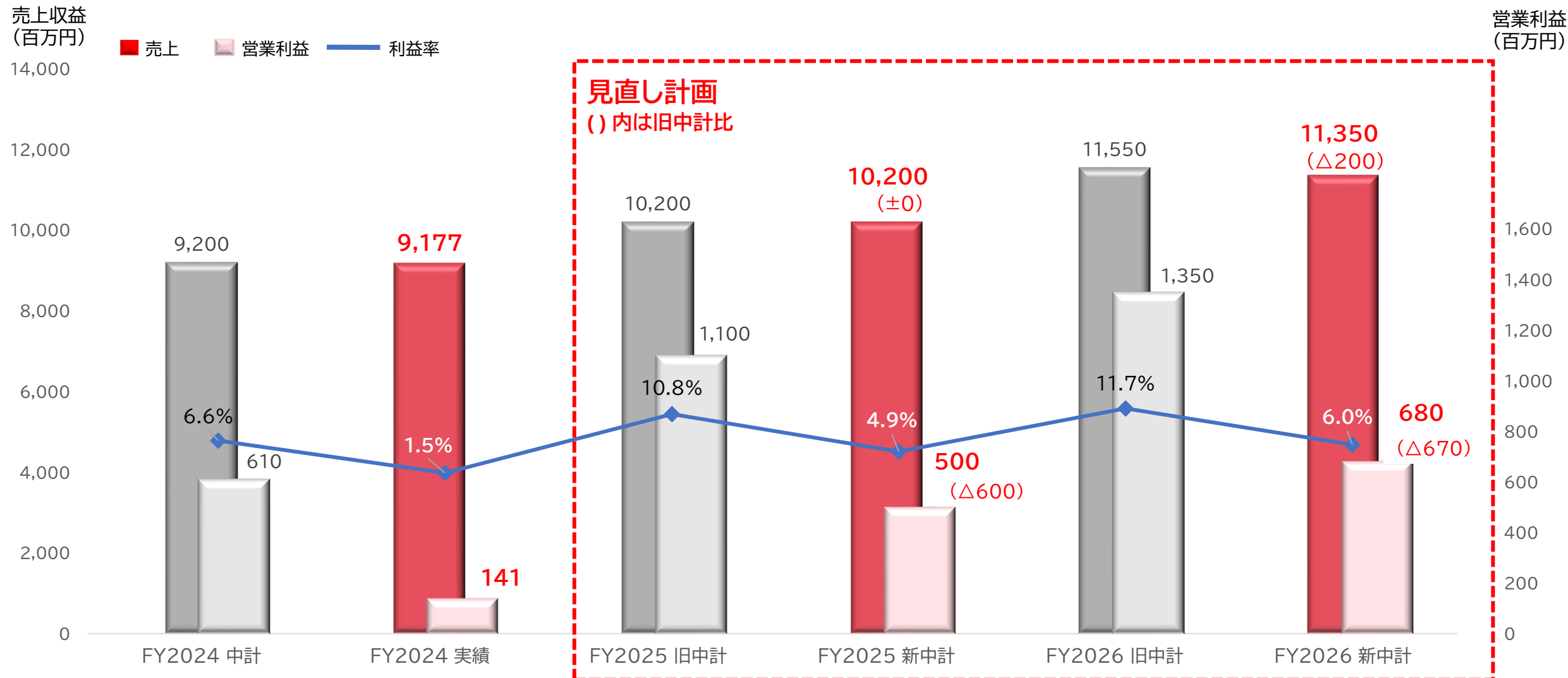


売上収益
(百万円)

営業利益
(百万円)

■ 売上 ■ 営業利益 — 利益率



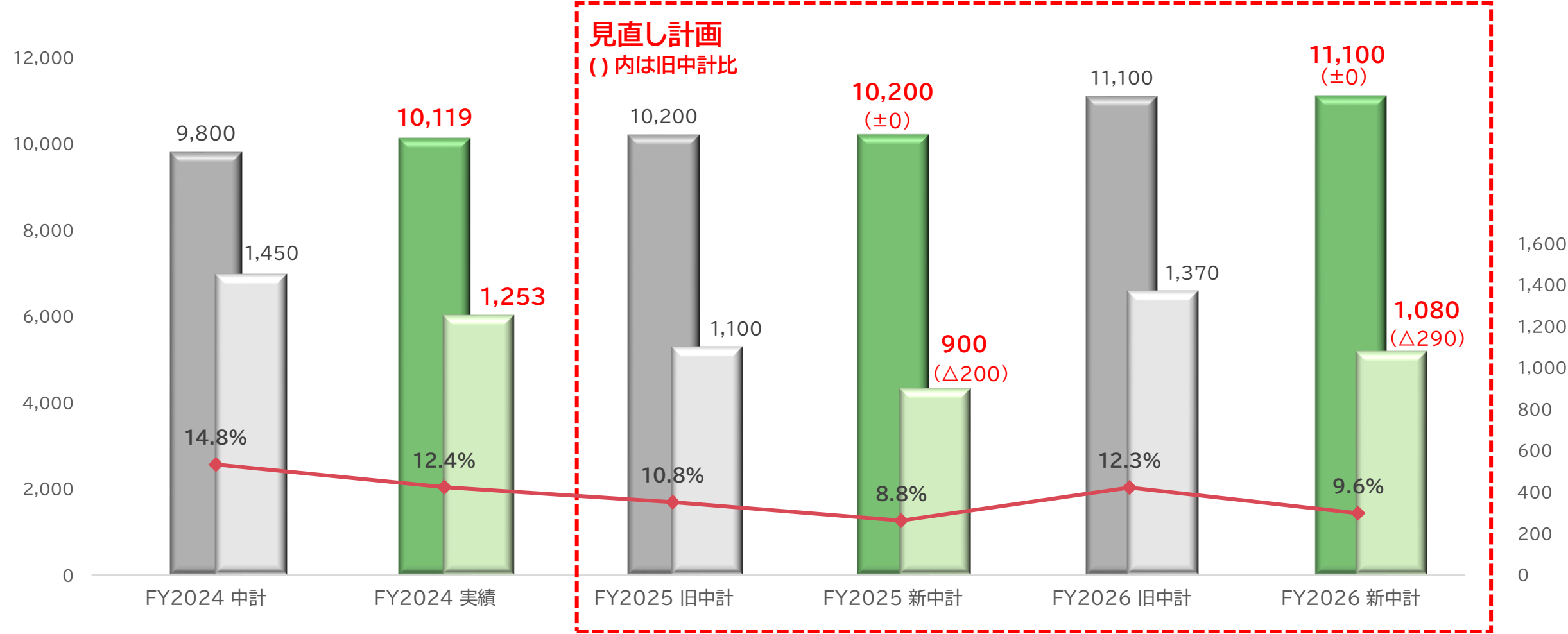




売上収益
(百万円)

営業利益
(百万円)

■ 売上 ■ 営業利益 — 利益率





4. 中期経営計画

「Creating Customer Value in the New Era」振り返り



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



Creating Customer Value in the New Era

セグメント別基本戦略

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



Creating Customer Value in the New Era

基本戦略 振り返り

TechMatrix

事業領域の
拡大

評価 ○

基本戦略	事業	1年目進捗
取扱製品・サービスの拡大	情報基盤	<u>OTセキュリティ事業会社「Dispel(米国)」とパートナー契約を締結</u> 製造業、政府、公益事業向けにOT(Operational Technology)セキュリティサービスの提供を開始 <u>クラウド型 Web アプリケーション脆弱性診断ツール「AeyeScan」の提供を開始</u> <u>自動ペネトレーションテストツール「Pentera」の提供を開始</u>
教育事業における公立校への本格展開	EdTech	<u>私立先進校に合わせ公立校への導入が進捗</u> 九段中等教育学校等、複数の公立校で当社のフルクラウド型校務支援システム「ツムギノ」の採用が決定 <u>ベネッセコーポレーションと業務提携</u> 高等学校向け次世代校務支援サービス(「ベネッセ校務クラウド」)開発支援を開始
開発基盤の構築、導入支援サービスの提供(自動化、効率化)	ソフトウェア品質保証	<u>「テクマトリックスSBOMソリューション」の提供を開始</u> ソフトウェアサプライチェーンのセキュリティ・コンプライアンスのためのSBOM関連支援
病理分野のDXから創造される新マーケットの発掘	医療	<u>病理分野向けにクラウド型医用画像管理システム『NOBORI』の提供を開始</u> 2022年7月にデジタル病理ソリューションのパイオニアであるメドメイン株式会社との資本業務提携し、 病理分野向けソリューション開発を開始 <u>当社連結子会社であるPSP社が、医用画像(医用イメージング)領域を事業とするレギュラス株式会社の全株式を取得し、完全子会社化</u> 医用画像(放射線、内視鏡、病理等)を用いた臨床研究、治験等の分野に事業を拡大
その他	CRM	<u>コンタクトセンター向けのソリューションとして、ボイスボット/チャットボット製品を拡充</u> モビルス社(持分法適用会社)からOEM提供を受け「FastSeriesブランド」としてリリース
	金融(BS)	<u>日本市場に特化した電力取引リスク管理サービス ARECCIA®.PRS の提供を開始</u>



Creating Customer Value in the New Era

基本戦略 振り返り

海外市場での
事業の拡大

評価 ◎

基本戦略	事業	1年目進捗
アジア地域での事業展開の模索	情報基盤	<u>マレーシアの最大手サイバーセキュリティ事業会社「Firmus Sdn. Bhd.」の全株式を取得し完全子会社化</u> 経済成長が著しいASEAN市場進出の足掛かりとする
ASEAN地域への事業拡大	CRM	現地法人設立後、業務提携先との協業が進み、大型案件の受注が加速

データを活用
したビジネス
の創造

評価 ○

基本戦略	事業	1年目進捗
生成AIを用いたコンタクトセンターの効率化事業	CRM	<u>生成AI機能群「FastGenie」の提供を開始</u> 回答支援・対話要約によりコンタクトセンターの業務効率化を実現
自社開発AIの商品化	医療	<u>日本初、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開始</u> 一般社団法人ライフデータイニシアティブ、株式会社NTTデータとの連携 <u>キャノンメディカルシステムズ、エムスリーAIと業務提携</u> 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と効率化及び医療AIの推進
AI画像診断支援サービスの事業拡大	医療	<u>骨経時変化のAI画像診断支援サービスの提供を開始</u> エムスリーAI株式会社と手掛ける画像診断支援 AIプラットフォーム事業において、キャノンメディカルシステムズの骨経時変化の画像診断支援ソフトウェアの提供を開始



5. 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」

■ペネトレーションテスト製品の拡充

市場ニーズの高まり：

金融庁が2024年10月に発布した「金融分野におけるサイバーセキュリティに関するガイドライン」の中で、金融事業者に対して年一回のペネトレーションテストの実施を義務付け。

製品の拡充

ペネトレーションテストサービスを持つFirmus社の子会社化(2024年10月)に加え

Pentera社(米国:ボストン)とパートナー契約を締結し、自動ペネトレーションテストツール「Pentera」の販売開始(2025年2月)

【製品特徴】

1. 実際の攻撃を基にした侵入テスト
2. 対処すべきリスクの可視化
3. IT資産のアクセス可能性・外部への露出度・悪用される可能性を継続的に評価



今後の展開

さらなる市場ニーズの高まりに対応するため

Firmus社、Pentera社のサービスを軸に、今後もペネトレーションテストサービスの拡充を図る。



中期経営計画「AIの活用」



- コンタクトセンターソリューションFastSeriesで利用可能な、生成AI機能群「FastGenie」の提供を開始

FastGenieの主な機能

①エージェントアシスタント

ナレッジから顧客応対時の回答文を自動生成
翻訳や添削と合わせてオペレーターを支援

従来の運用



FastGenieを活用した運用



②対話内容要約・高度VOC抽出

対話内容リアルタイム要約、問合わせ分類を自動判定・転記し、正確なデータを簡単抽出

③AIチャットボット

お客さまと柔軟に会話でき、ナレッジから回答を生成して応対するチャットボット

④FAQ作成支援・検索精度向上

応対履歴からFAQの作成を行い運用支援
自然文による検索精度の向上

- ✓ オペレーターや管理者の応対工数・負担を軽減
- ✓ オペレーター業務とセンターマネジメントの効率化・生産性向上、カスタマーエクスペリエンス(CX)の向上に寄与



(ご参考)2025年3月期1Q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

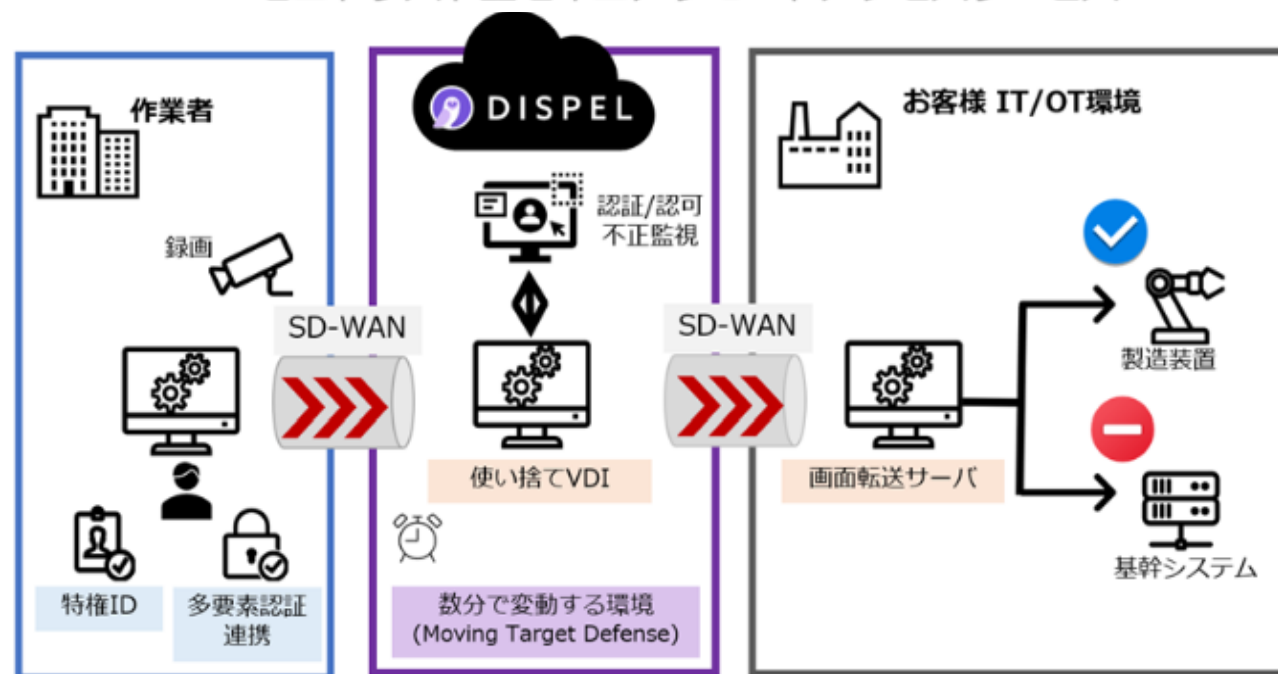
市場環境

- ・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

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



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

FastVoice

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(※)

FastNavigation

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

FastBot

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

FastText

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。

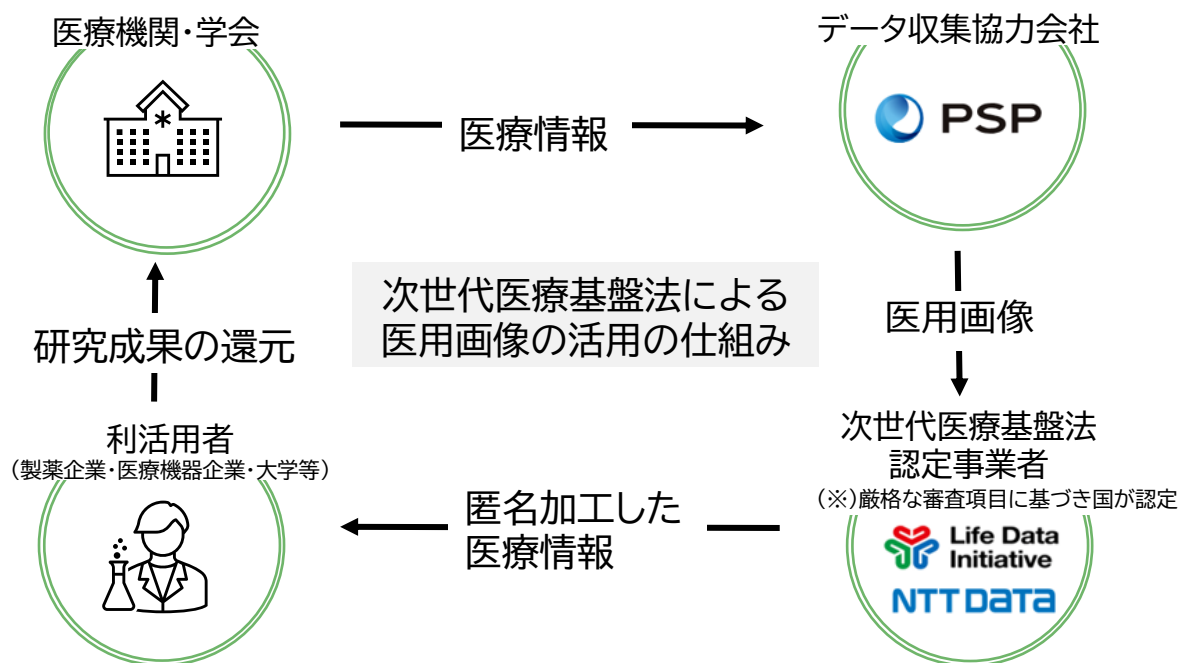


中期経営計画「多様なアライアンス・M&A」

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 ライフデータイ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

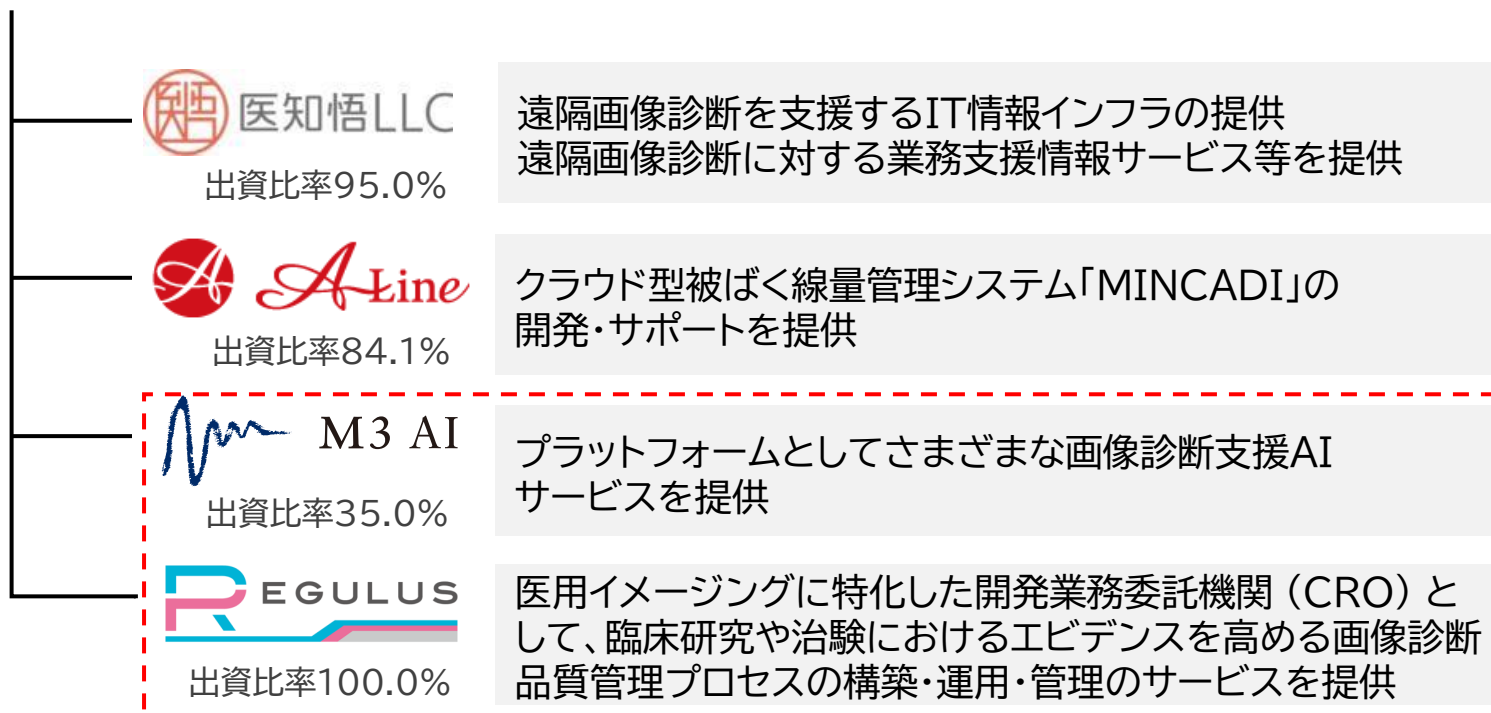
次世代医療基盤法に基づく医用画像データ提供の効果

- 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



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



PSP



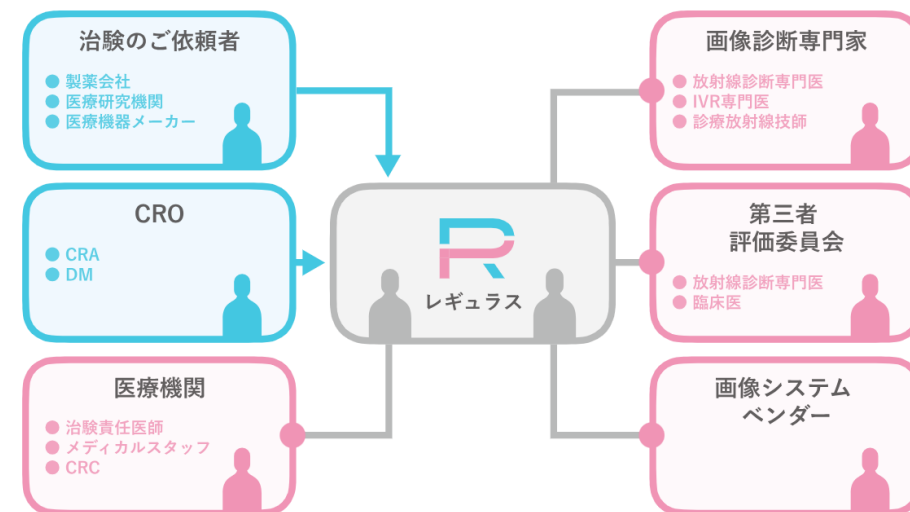
- ・ 医用画像管理システム (PACS)
やPHRなどの医療ITクラウド技術
- ・ システム・サービス開発力
- ・ 営業力

- ・ 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

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

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)

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。50



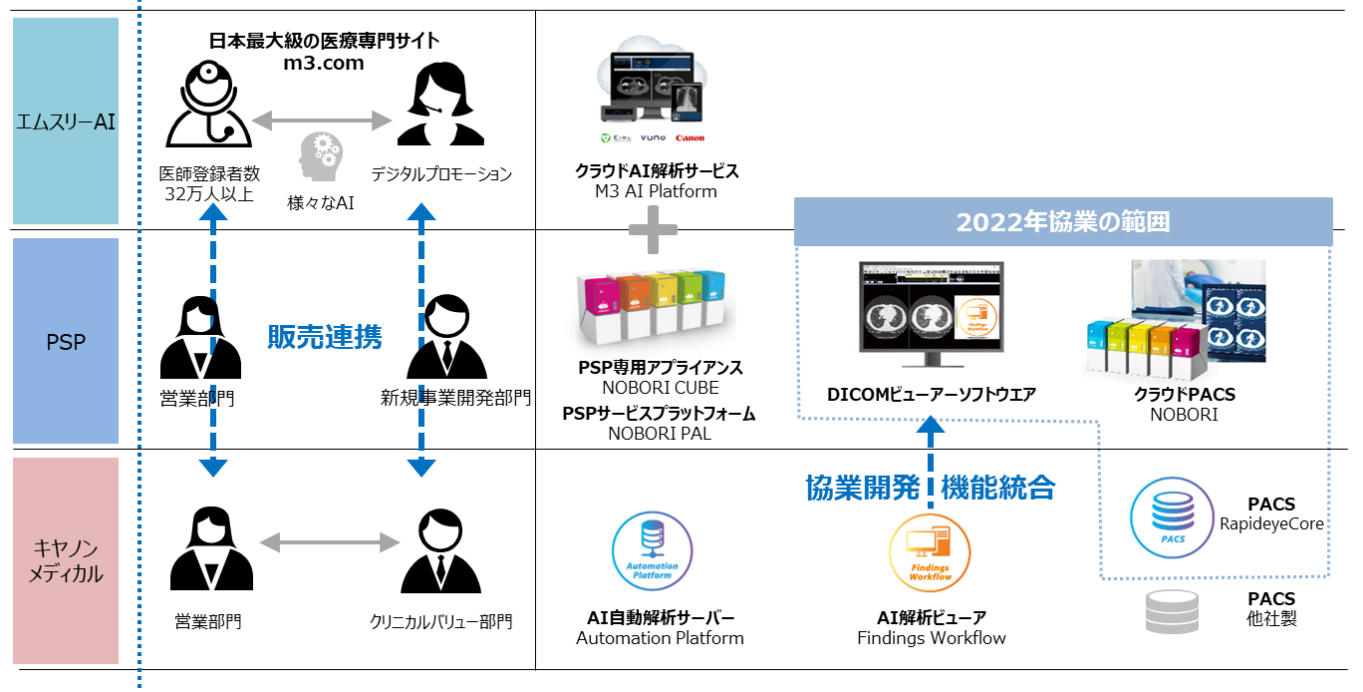
中期経営計画「多様なアライアンス・M&A」「AIの活用」

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/>



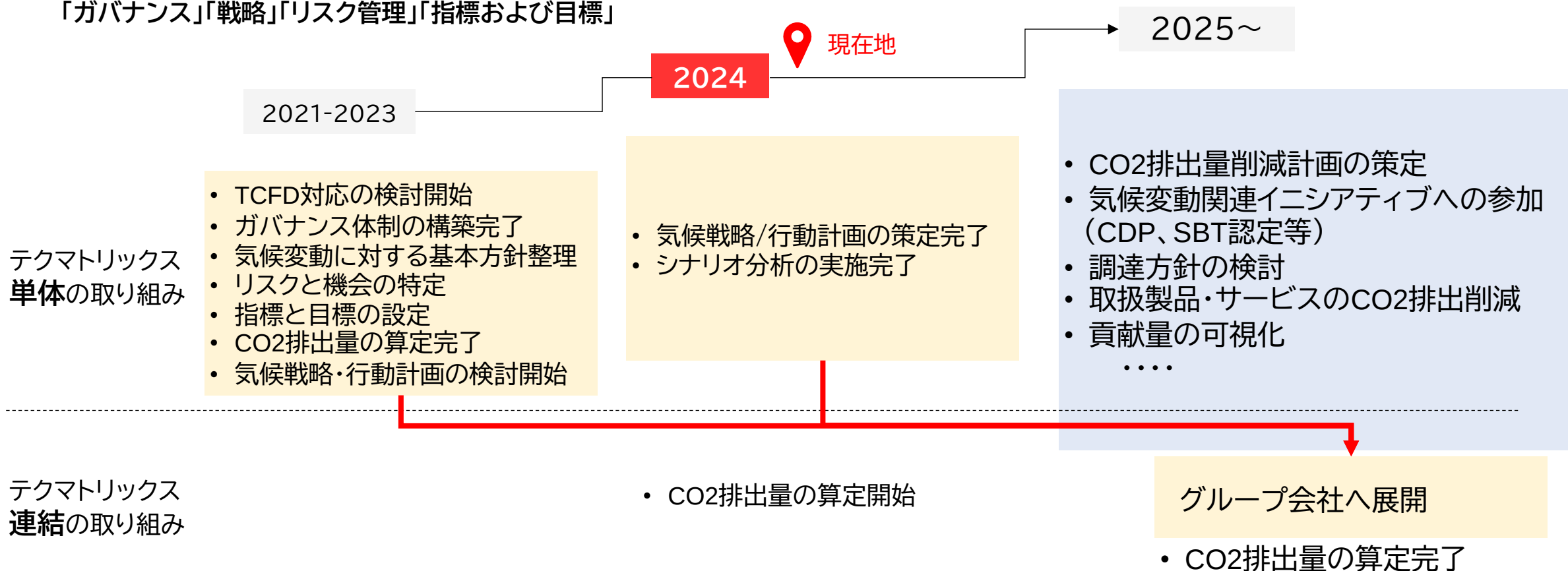
Environment

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

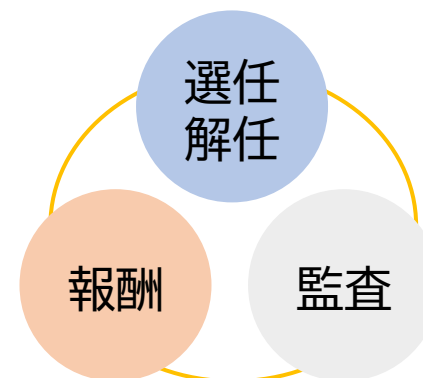
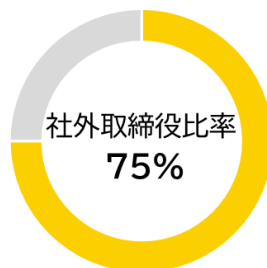
委員構成(4名)

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



(ご参考)2025年3月期2Qトピックス



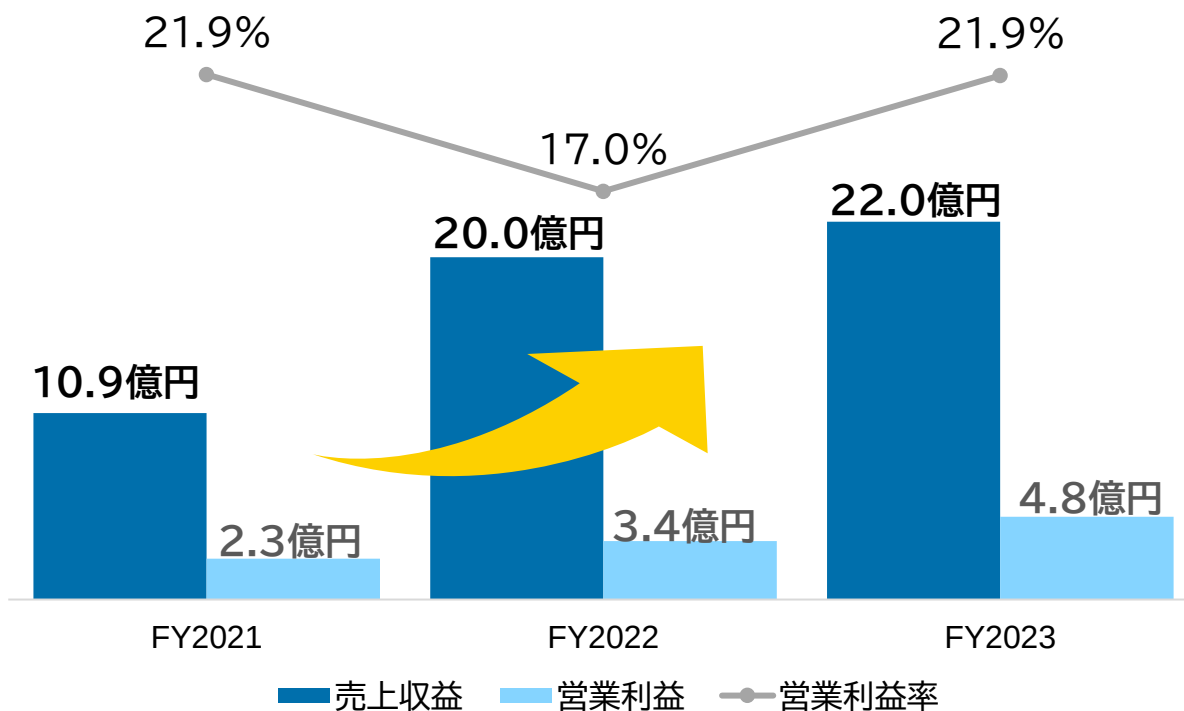
中期経営計画「多様なアライアンス・M&A」

■マレーシアの最大手サイバーセキュリティ専門事業者である

Firmus Sdn. Bhd. (以下「Firmus社」)の全株式を取得し、完全子会社化(2024年11月予定)

※期間損益の取り込みは、今期第3四半期からを予定

Firmusグループの連結業績は順調に推移



*MYR to JPY:35.0

Firmus社の事業内容

セキュリティサービスを中心に
セキュリティソリューションも提供



インシデントレスポンス、ペネストレーションテスト、
マネージドサービス等を展開

大手金融機関を中心に
約200社にサービスを提供



Firmus社と当社の概要

	Firmus Sdn. Bhd.	テクマトリックス株式会社
所在地	Level 15, Hampshire Place, No. 1 Jalan Mayang Sari 50450 Kuala Lumpur Wilayah Persekutuan, Malaysia	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	CEO/取締役 Datuk See Wei Chyun	代表取締役社長 矢井 隆晴
事業内容	セキュリティサービス、セキュリティコンサルティング、セキュリティ製品の販売	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。情報基盤事業においては、最先端のネットワーク・セキュリティ製品と運用監視サービスを提供。
資本金	100 万 MYR (2023 年12 月31 日現在) (約0.35億円)*MYR to JPY:35.0	12.98億円
従業員数	73名	1,502名(2024年3月期)
売上高	6,311万MYR(22.0億円)(2023年12月期)	533.0億円(2024年3月期)
営業利益	1,380万MYR(4.8億円)(2023年12月期)	58.50億円(2024年3月期)
営業利益率	21.9% (2023年12月期)	11.0%(2024年3月期)
経常利益(税引前利益)	1,371万MYR(4.7億円)(2023年12月期)	58.54億円(2024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)	974万MYR(3.4億円)(2023年12月期)	35.4億円(2024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)	18MYR(630円)(2023年12月期)	88.35円(2024年3月期)



M&Aの目的

両社のサービスやノウハウを補完しあい、専門性の深掘り・販売網の拡大を図る
将来のビジネス成長を見据え、経済成長が著しいASEAN市場において事業を展開する



顧客基盤

海外市場での事業拡大
(ASEAN市場)

マレーシア市場への進出を足掛かり
としたASEAN市場への事業拡大



海外(ASEAN市場)で
の業績拡大



製品・サービス

製品販売の拡大

当社の製品発掘力を活かし
Firmus社のASEAN市場での
製品販売力の強化(Palo Alto等)

サービスの拡充

両社の取扱サービスの相互販売・共同開発

- ・セキュリティ監視サービス(当社)等
- ・ペネトレーションテストサービス※(Firmus)等



知見・技術・ノウハウ

グローバルなセキュリティ
人材の獲得・育成



※ペネトレーションテストとは、ハッカーの視点から想定される攻撃シナリオに沿って模擬攻撃することでセキュリティの十分性や被害レベルを調査すること。



情報基盤事業におけるグループ体制



情報基盤事業

ネットワークセキュリティ事業部

クロス・ヘッド株式会社
[100%]



OCH株式会社
[100%]



Firmus Sdn. Bhd.
[100%]

Firmus Consulting Sdn. Bhd.
[100%]

Firmus Pte. Ltd.
[70%]

今回のM&Aにより、 3社が当社グループにジョイン

ITシステム基盤のコンサルティング・設計・構築、海外IT製品の輸入・販売・サポート、ネットワークエンジニア派遣等

IT人材教育・育成、ネットワーク・サーバの構築等

セキュリティサービス、セキュリティコンサルティング、セキュリティ製品の販売

セキュリティコンサルティング

セキュリティコンサルティング



統合報告書を発刊（2024.9）

すべてのステークホルダーの皆様に、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

- ・企業理念の浸透を図る社内調査の実施（社員の生の声を掲載） p.2
- ・社長メッセージ p.11-16
- ・強みと事例 p.19-22
- ・新中期経営計画（リスクと機会の抽出、事業戦略、財務戦略、人事戦略）
p.25-38, 45-48
- ・社外取締役対談（後継者選任プロセス） p.49-52

※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。



当社が組み入れられている投資指数

- **FTSE Blossom Japan Sector Relative Index** **今年から新規選定**

※GPIF(年金積立金管理運用独立行政法人)がESG投資指数として採用。

ロンドン証券取引所グループ傘下のFTSE Russell社が開発した世界的なESG投資指数。

ESG(環境、社会、ガバナンス)評価の高い日本企業の銘柄で構成。



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

ESGの取組みを推進し、FTSE Blossom Japan Indexへの組み入れを目指す

- **S&P/JPXカーボンエフィシエント指数**

※GPIF(年金積立金管理運用独立行政法人)がESG投資指数として採用。

米S&Pダウ・ジョーンズ・インデックス社と日本取引所グループが共同で開発した、

ESG投資のうち「E」に着目した指数。

環境情報の開示状況、炭素効率性(売上収益当たり炭素排出量)が優れた東証株価指数の銘柄で構成。



- **Russell/Nomura Prime**

※野村證券金融工学研究センターと米Russell Investments社が共同開発した日本株指数。

- **「JPX 日経中小型株指数」**

※東京証券取引所と日本経済新聞社が共同で開発した、資本の効率性や財務状況に着目した中小型株指数。



(ご参考)2025年3月期3Qトピックス

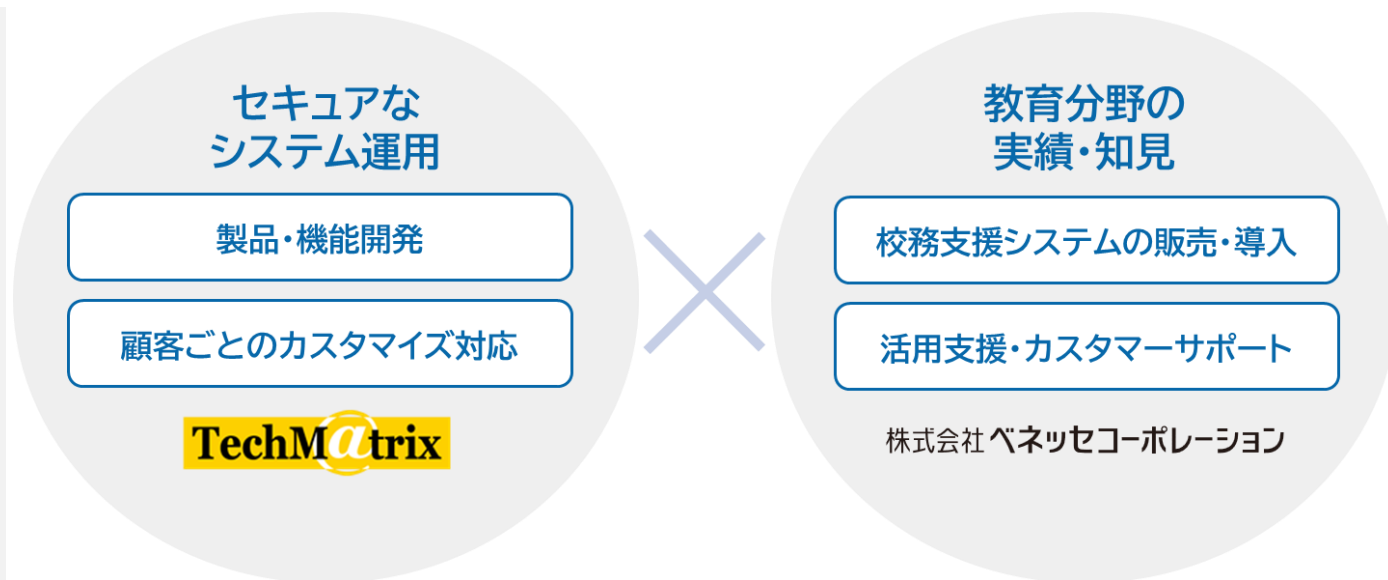


中期経営計画「多様なアライアンス」

2025年4月より、株式会社ベネッセコーポレーションは、高等学校向け校務支援システム「ベネッセ校務クラウド」として当社「ツムギノ」の提供を開始予定

■業務提携の背景

- 学校現場では教職員の働き方改革に向けた取り組みが行われており、紙ベースの業務をデジタル化し効率化する校務DXが促進。教育の高度化が求められている。
- ベネッセは高等学校向けの新たなサービスとしてフルクラウド型校務支援システムの提供を検討。
- テクマトリックスはフルクラウド型校務支援システム「ツムギノ」の販売、導入促進力の強化を検討。



「ツムギノ」をベースにベネッセコーポレーションによるカスタマイズ・付加価値を加え
共同で次世代の校務支援システムを展開



中期経営計画「多様なアライアンス・M&A」、「AIの活用」

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

当社が提供するCRMシステムと連携するAIソリューションが拡大

開発企業	ソリューション名称	連携年月
アドバンスト・メディア	コールセンター向けAI音声認識ソリューション「AmiVoice® Communication Suite」	2020.3
エーアイスクエア	AI自動要約・分類システム「QuickSummary」	2020.1
RevComm	音声解析AI電話「MiiTel」	2021.5
AI Shift	ボイスボットによる顧客へのヒアリング内容をCRMに自動格納する「AI Messenger Voicebot」	2023.10
トゥモロー・ネット	ナビゲーション型対話AI「CAT.AI」	2024.5
PKSHA	AI音声認識・コール分析「PKSHA Speech Insight」	2024.5
NEW SCSK	生成AIを活用した自動要約やFAQ生成支援等をするクラウド型コンタクトセンターサービス「Prime Tiaas」	2024.11

従来

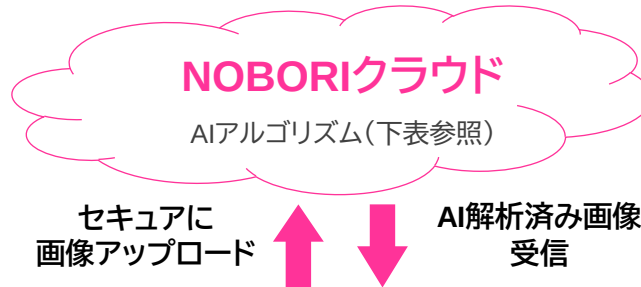
オペレーターがお客様との会話記録を作成し
手動でCRMシステムに登録

ソリューション連携後

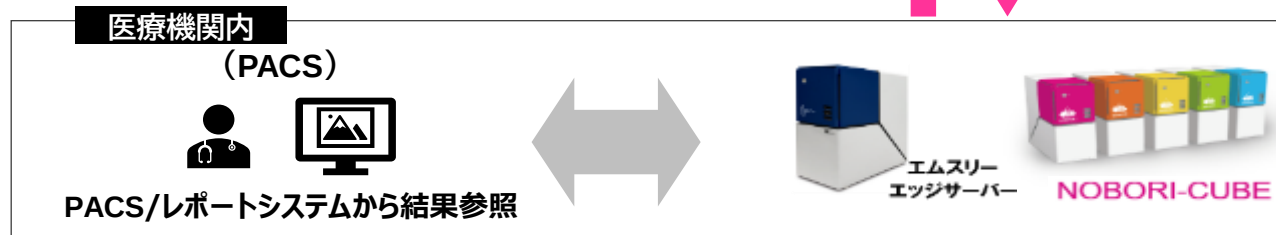
電話基盤・音声認識システムの連携により
オペレーターとお客様の会話を自動で文字化・
要約。生成AIによるFAQ作成支援あり。



中期経営計画「多様なアライアンス・M&A」、「AIの活用」



エムスリー社とPSP社で業務提携し
医用画像診断支援AIプラットフォーム
事業を推進



※NOBORIのPACSユーザーは、
NOBORI CUBEで併用可能

病状	AI開発企業	補足	対象画像
脳動脈瘤	エルピクセル*	脳の血管から脳動脈瘤に似た候補を検出	レントゲン
肺疾患		レントゲン画像から肺結節の他、複数所見の疑い領域を検出	レントゲン
間質性肺疾患	エムスリー	レントゲン画像から間質性肺疾患の疑い領域を検出	レントゲン
肺疾患	ビューノ	胸部CT画像から、肺結節の疑い領域を検出 前回検査からの変化量も示す	胸部CT
脳卒中	キャノンメディカルシステムズ	頭部CT画像から脳出血・脳梗塞の疑い領域を検出	頭部CT
がん	キャノンメディカルシステムズ	体幹部CT画像を解析し過去検査との骨変化を見える化。 がんフォローアップ症例等での骨変化の観察に利用。	体幹部CT
心疾患	Us2.ai	心エコー画像を解析し、心房心室の各種計測項目を自動計測	エコー

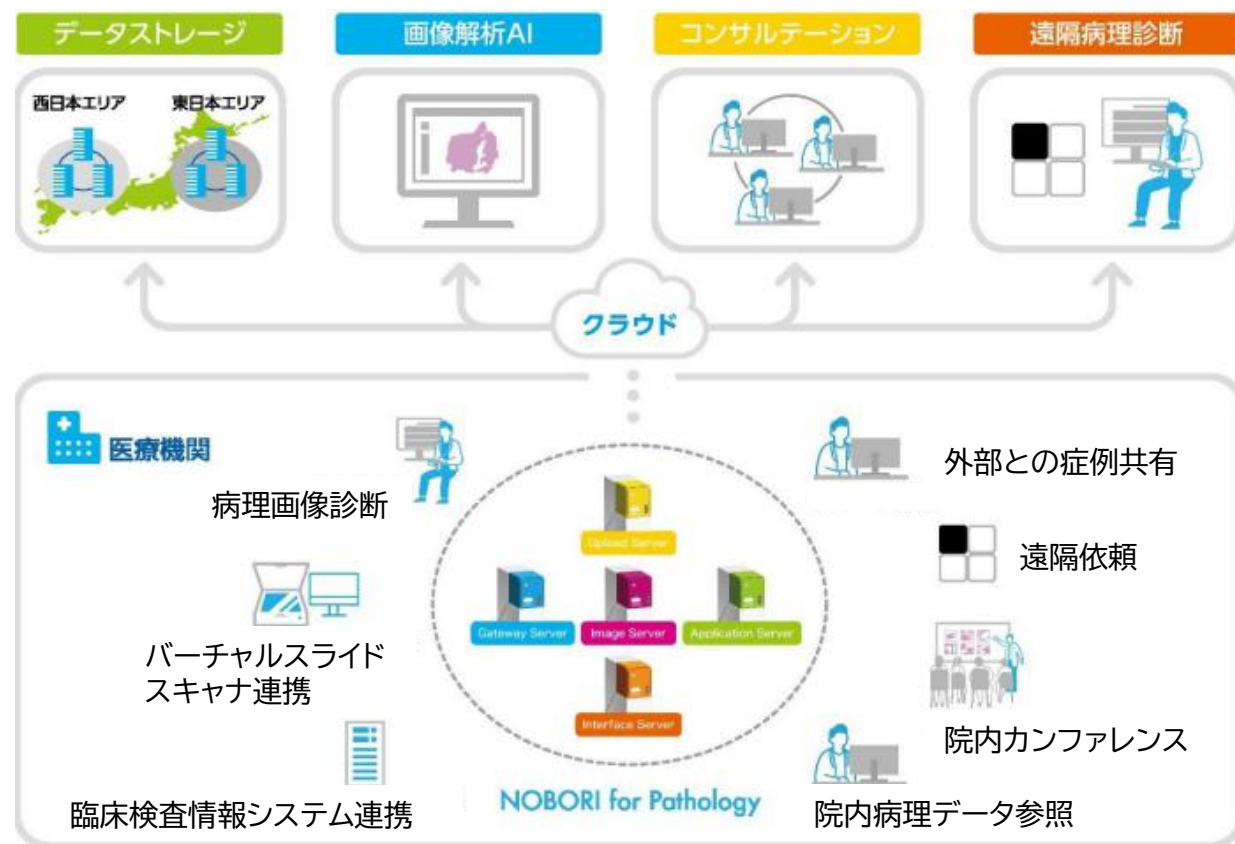
NEW



中期経営計画「多様なアライアンス・M&A」

医療施設で撮影された CT、MRI 画像等の医療情報を安全に保管・利用できるクラウド型の医用画像管理システム(PACS) サービス「NOBORI」に、新たに病理分野向けのサービスを加え、2024 年11月1日より提供を開始

病理分野向けのサービス



背景

病理診断に従事する専門医数不足などの理由から、病理部門のデジタル化の推進が必要



2022年7月にデジタル病理ソリューションのパイオニアであるメドメイン株式会社との資本業務提携を開始し、病理分野向けのソリューションを開発

- NOBORIで新たに、サービスクラウド上で病理分野向けにデータストレージ、画像解析AI、コンサルテーション、遠隔病理画像診断の4つのサービスを提供
- NOBORIでは、病理画像データに加え、CTやMRI、内視鏡などの他の検査種の画像データとの統合管理が可能に
- 病理部門のワークフロー改善に貢献



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

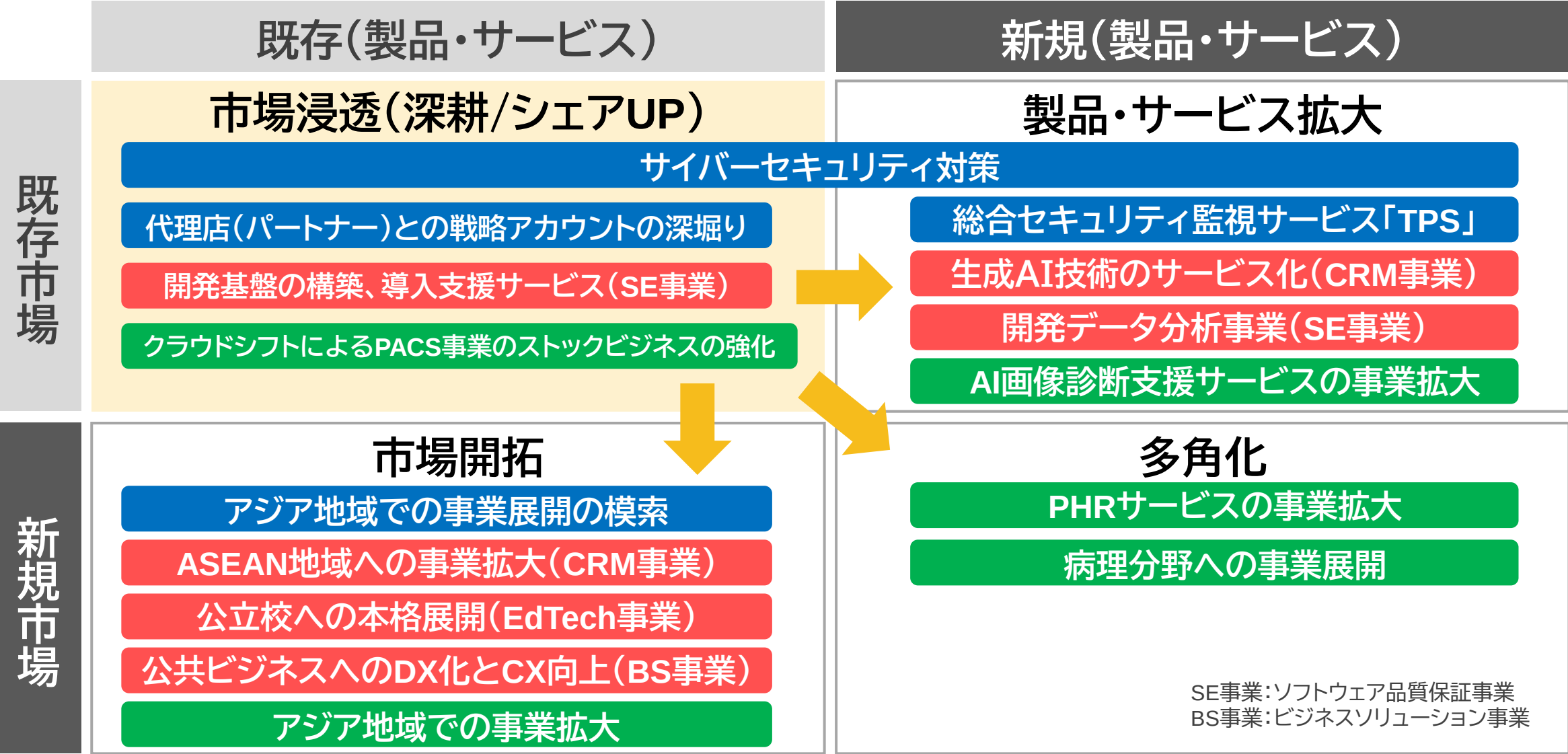
グループ間連携強化に
よるシナジーの創出

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

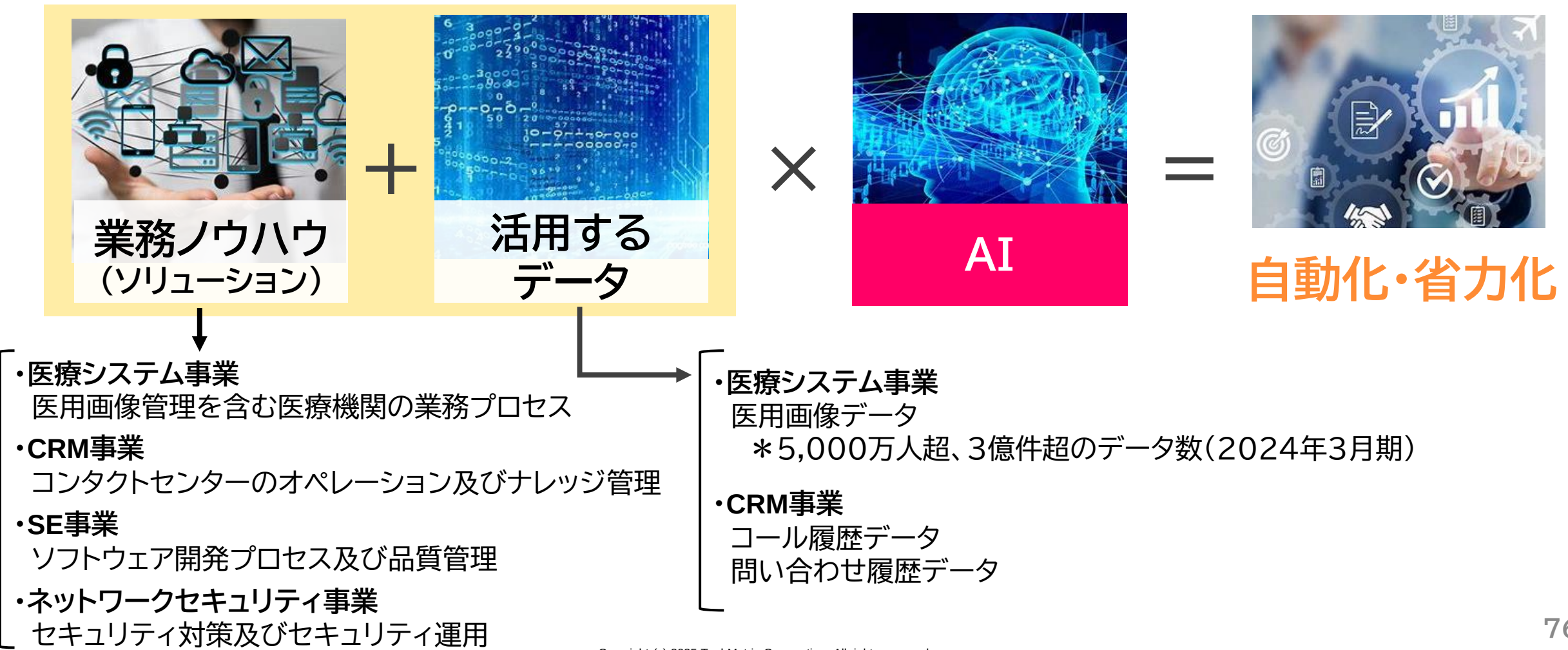
- 情報基盤事業
- アプリケーション・サービス事業
- 医療システム事業



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

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





(ご参考)データ・その他



59,602,000

「NOBORI」に画像を保管している患者数

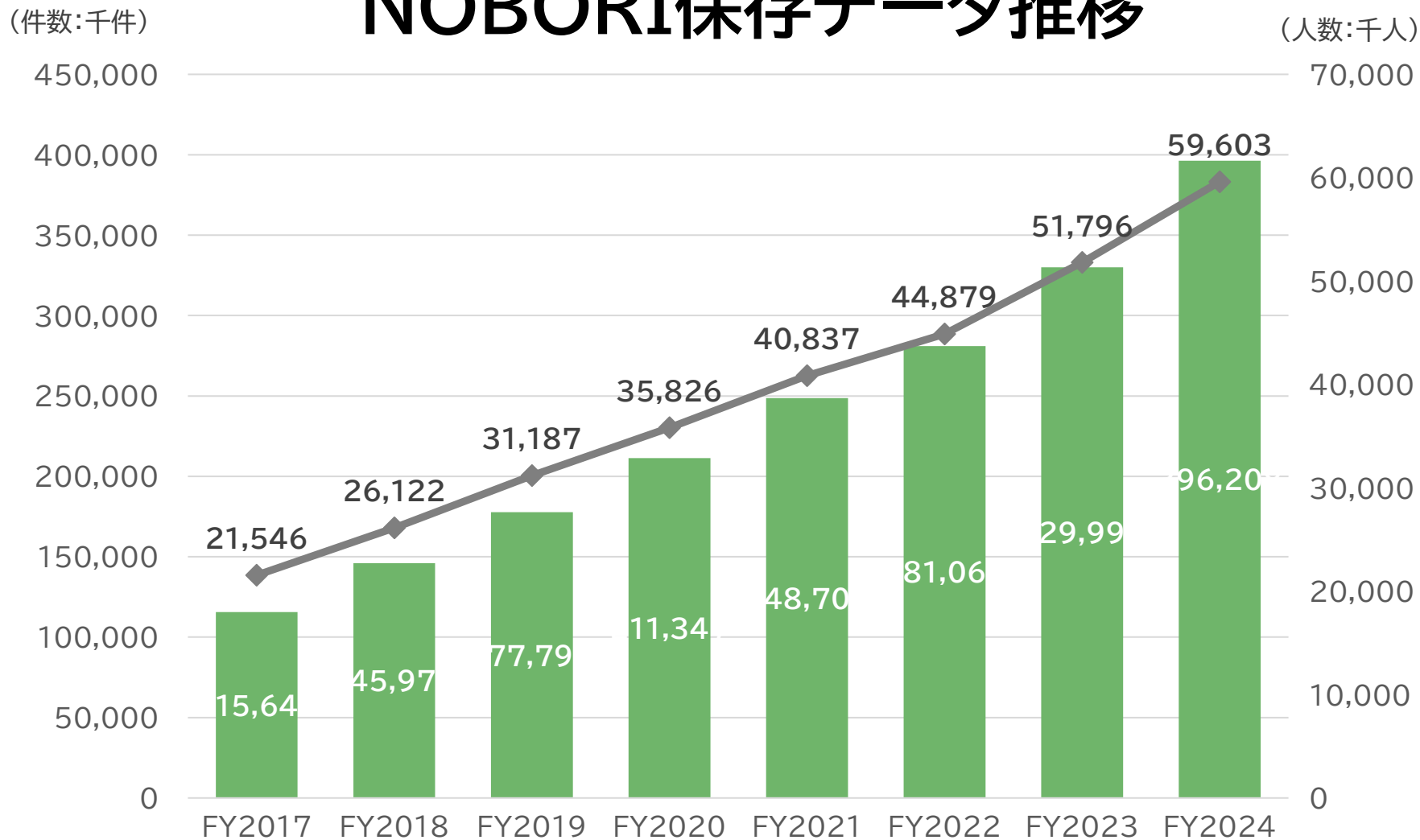
396,208,000

「NOBORI」に保存している検査件数

(2025年3月末時点)



NOBORI保存データ推移

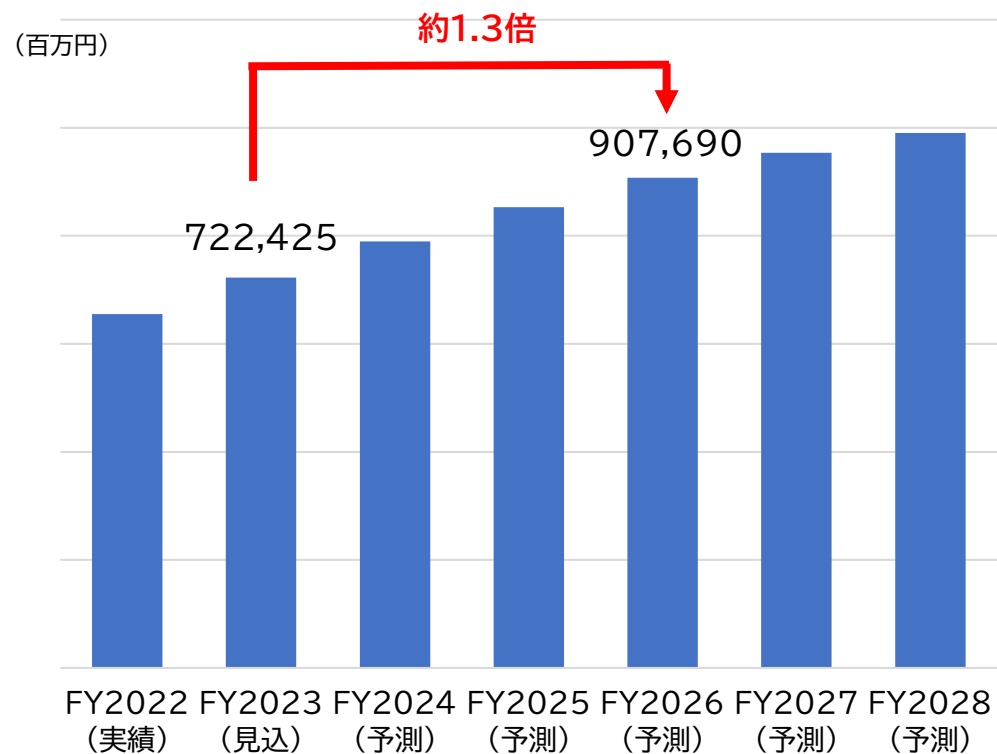


■「NOBORI」に保存する検査数(左目盛) ◆「NOBORI」に画像を保管している患者数(右目盛)

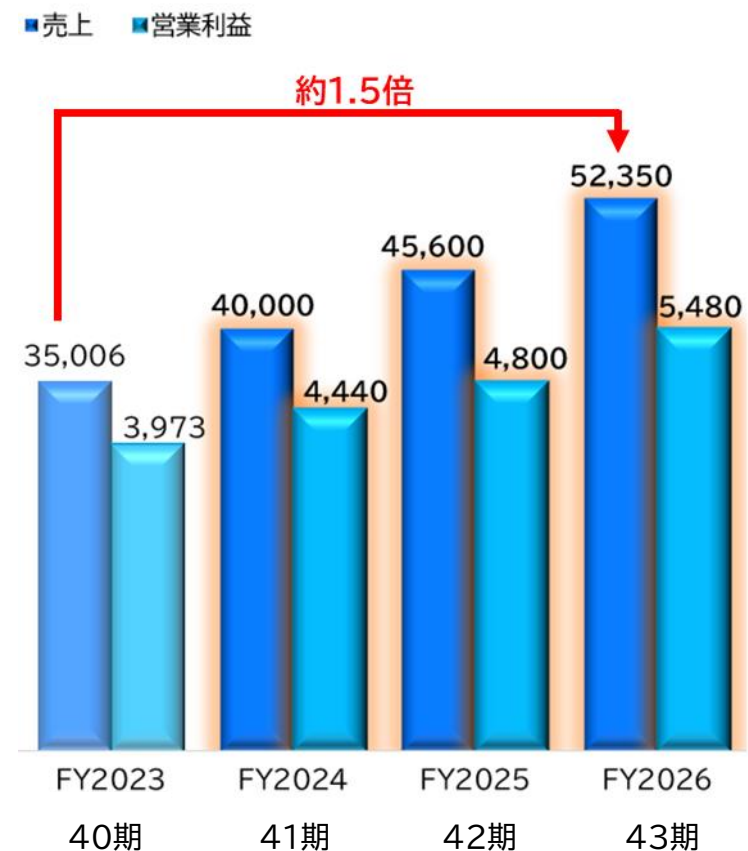


ネットワークセキュリティビジネスの市場は、今後も拡大が見込まれている

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

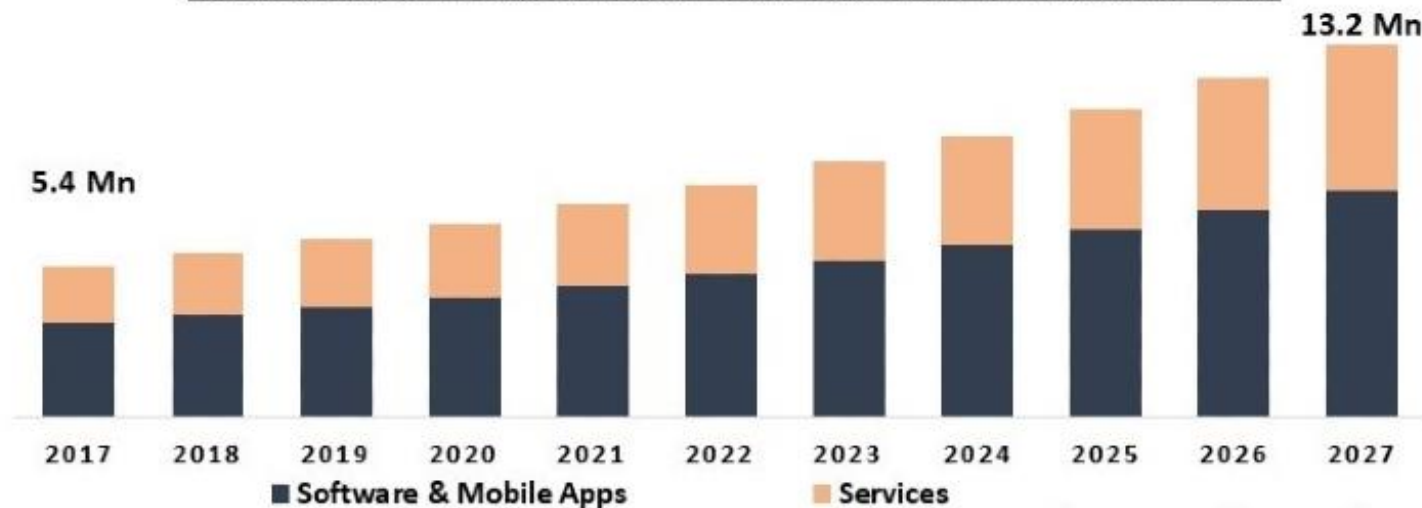
ヘルスケアのペーパーレス化を推進する政府の取り組みが各地域で活発化。医療機関を利用する際に複数の書類や処方箋を持ち歩く負担から、患者は個人用パーソナルヘルスレコードソフトウェアを選ぶようになっている。

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）

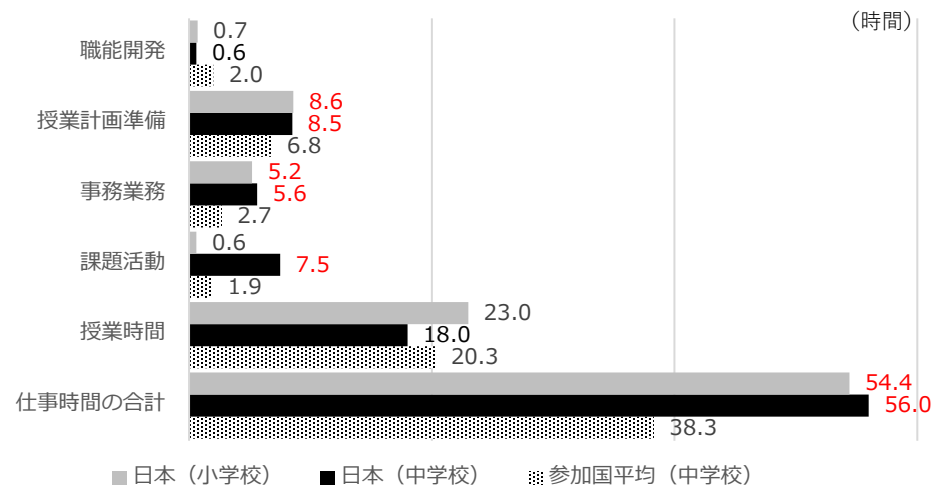
Personal Health Record Software Market Size, By Component, 2017 - 2027



Source: www.kbvresearch.com



教員の1週間あたりの仕事時間

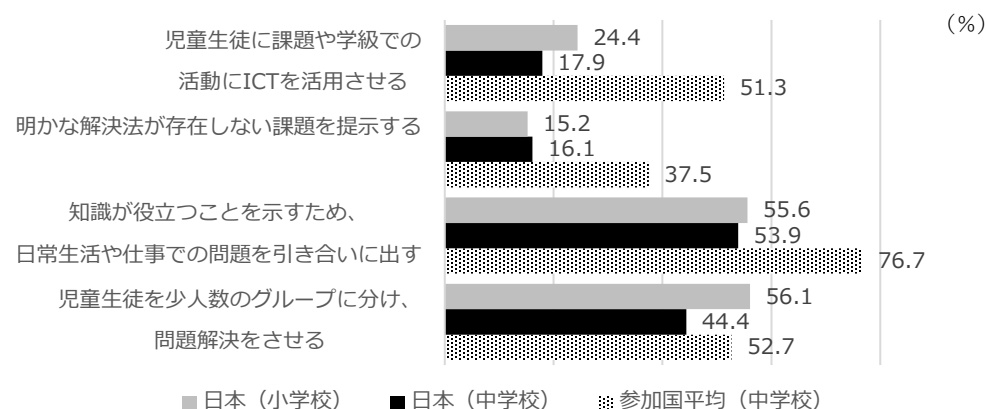


教員の仕事時間は参加国中で最も長く、
人材不足感も大きい。

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）。



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



2年連続受賞

・JAPAC Distribution Partner of the Year
(2023,2024)

7年連続受賞

・Distributor of the year
(2018,2019,2020,2021,2022,2023,2024)

2年連続受賞

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



5年連続受賞

・Partner of the year
(2021,2022,2023,2024,2025)

2年連続受賞

・Deal registration of the year
(2022,2023)



2021受賞

・MVP Partner of the year

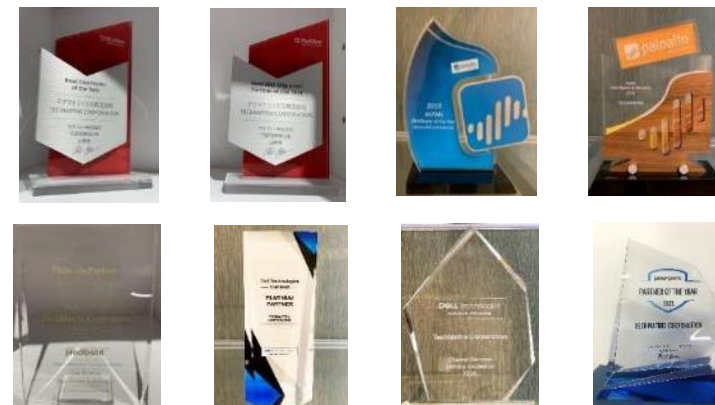
2022受賞

・Most Dedicated Partner of the Year



2019～2021, 2023～2024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