

2026年3月期(第42期) 第1四半期 決算資料(詳細版)



2025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. 2026年3月期 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

+15.3%
前期比

15,863百万円

営業利益

+14.4%
前期比

1,274百万円

受注高

▲5.2%
前期比

20,544百万円

受注残高

+21.4%
前期比

92,836百万円

ストック比率

85.2%
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

6,289万人

NOBORIに保存
している検査件数

4.1億検査



2026年3月期 1Q 連結業績

- 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)

	FY2024 1Q	FY2025 1Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上収益	13,763	15,863	+2,099	+15.3%
営業利益	1,113	1,274	+160	+14.4%
(営業利益率)	(8.1%)	(8.0%)		(△0.1P)
税引前利益	1,130	1,281	+150	+13.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	726	856	+129	+17.8%

*FY2024 1Q=2024.4~2024.6
FY2025 1Q=2025.4~2025.6



2026年3月期 1Q 連結業績(セグメント別)

(百万円)

	FY2024 1Q			FY2025 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	13,763	100.0%		15,863	100.0%		+2,099	+15.3%
情報基盤	9,606	69.8%		11,498	72.5%		+1,891	+19.7%
アプリ・サ	2,102	15.3%		2,302	14.5%		+200	+9.5%
医療システム	2,054	14.9%		2,062	13.0%		+8	+0.4%
営業利益	1,113	100.0%	8.1%	1,274	100.0%	8.0%	+160	+14.4%
情報基盤	940	84.5%	9.8%	1,256	98.6%	10.9%	+316	+33.6%
アプリ・サ	63	5.7%	3.0%	△44	△3.5%	△2.0%	△108	-%
医療システム	109	9.8%	5.3%	62	4.9%	3.0%	△46	△42.7%



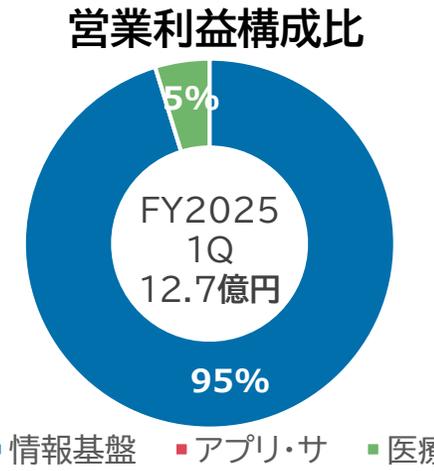
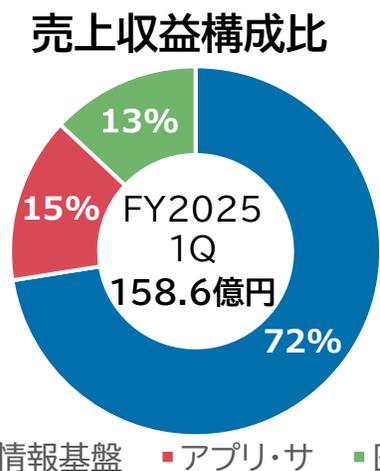
2026年3月期 1Q 連結業績

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伸長。

EdTech事業のソフトウェア開発費用の全額を販売管理費として計上することへの変更等により、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

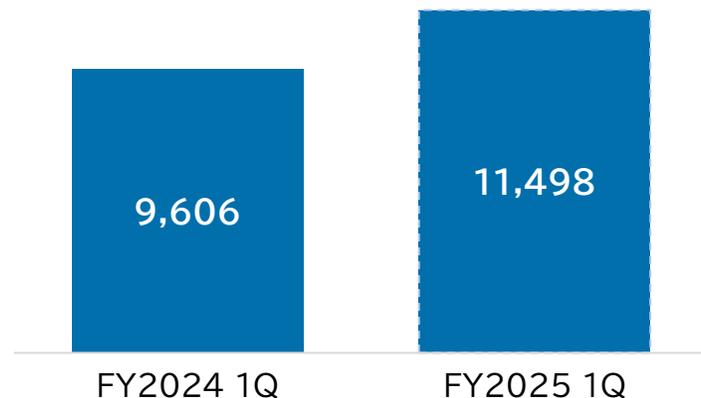
■ 情報基盤 ■ アプリ・サ ■ 医療

■ 情報基盤 ■ アプリ・サ ■ 医療

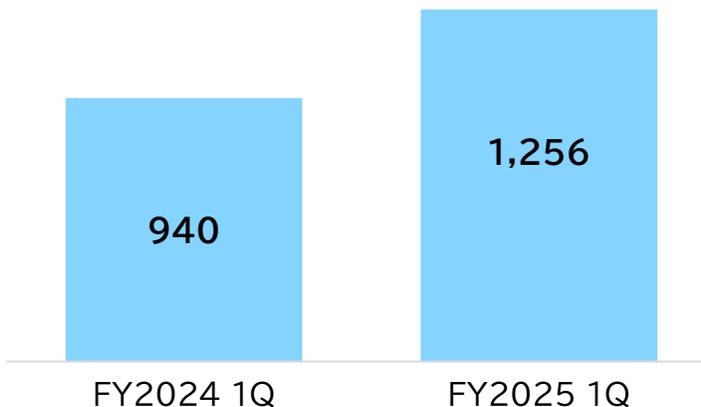


売上収益

(百万円)



営業利益



売上収益・営業利益は1Qとしては**過去最高**を更新。

前年同期比

売上収益

+ **1,891** 百万円 + **19.7** %

- (+) クラウド型セキュリティ対策製品及び次世代型メールセキュリティソリューションが引き続き好調
- (+) 複数年契約のサブスクリプションの積み上がり
- (+) 前期FY2024 3QよりFirmus社を連結

営業利益

+ **316** 百万円 + **33.6** %

- (+) 採算性を意識した営業活動の徹底(売上高に対する販管費率の低下)
- (-) クロス・ヘッド、OCHの営業利益が前年同期比で未達

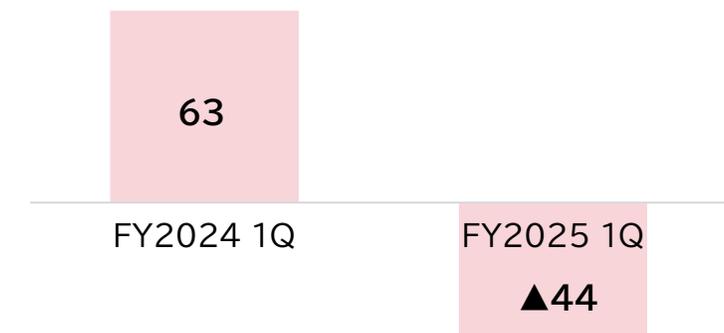


売上収益

(百万円)



営業利益



売上収益は前年同期比で増加も、EdTech事業のソフトウェア開発費用の計上方法の変更等により営業利益は減少。

前年同期比

売上収益

+ **200** 百万円 + **9.5** %

- (+) クラウド型コンタクトセンターCRMシステム(FastHelp)の需要が好調(CRM)
- (+) 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、EdTech)

営業利益

▲ **108** 百万円 - %

- (-) ソフトウェア開発費用の全額を研究開発費として計上することへの変更(49百万円)(EdTech)
- (-) ビジネスの拡大による人件費・販管費の増加(CRM)
- (-) 入札案件等の受注が不足(BS)

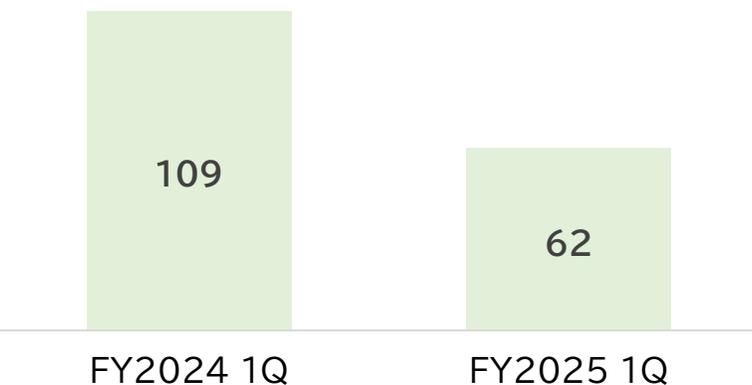


売上収益

(百万円)



営業利益



売上収益は前年同期並みで推移も、営業利益は投資コストの増加により減少。営業利益は計画比で超過。

前年同期比

売上収益

+ 8 百万円 + 0.4 %

(+) 医療情報クラウドサービス・PHRアプリ「NOBORI」が順調。

(+) 医知悟、A-Lineが順調

(-) クラウドシフトが徐々に進行

営業利益

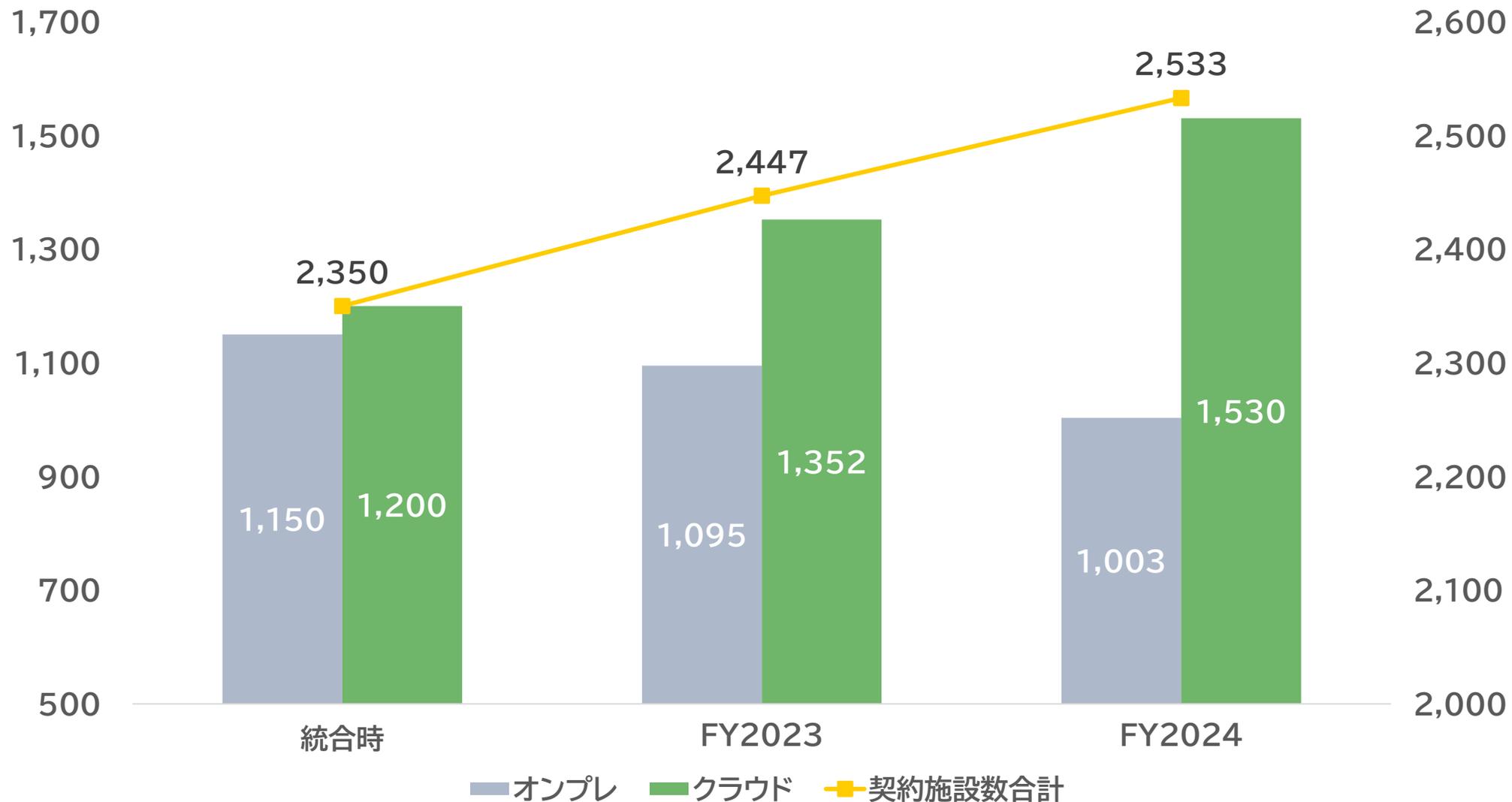
▲ 46 百万円 ▲ 42.7 %

(-) 人件費及び投資コストの増加(PSP)

(-) 開発コストの償却(PSP)



契約施設数推移

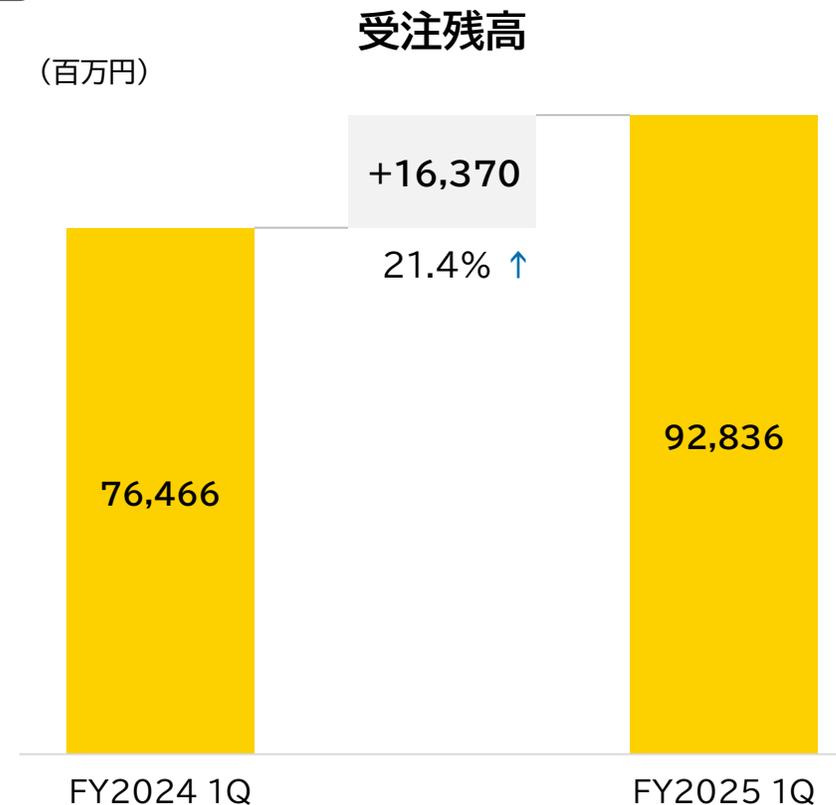
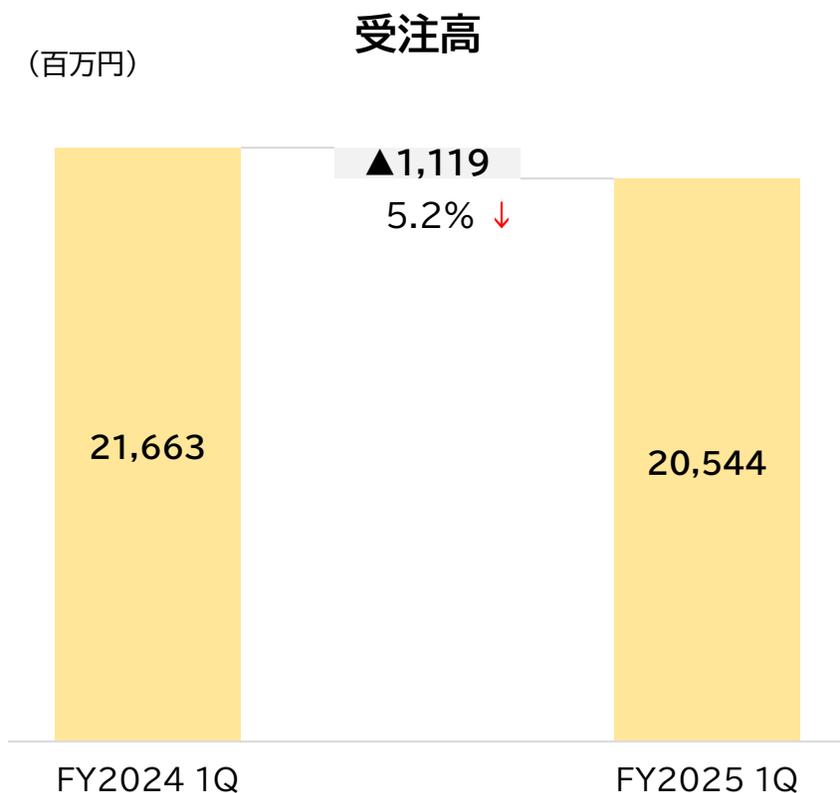




2026年3月期 1Q 受注高と受注残高(連結)

- 連結受注高は、前期に情報基盤事業で大型の更新受注が複数あったことにより前年同期比で微減。
- 連結受注残高は、情報基盤事業を中心に前年同期比で増加。
- 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。

全社合計





2026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製品の新規大型案件を獲得するも、前期に大型の更新受注が複数あったことにより、前年同期比で微減。計画比では増加となり、堅調に推移。

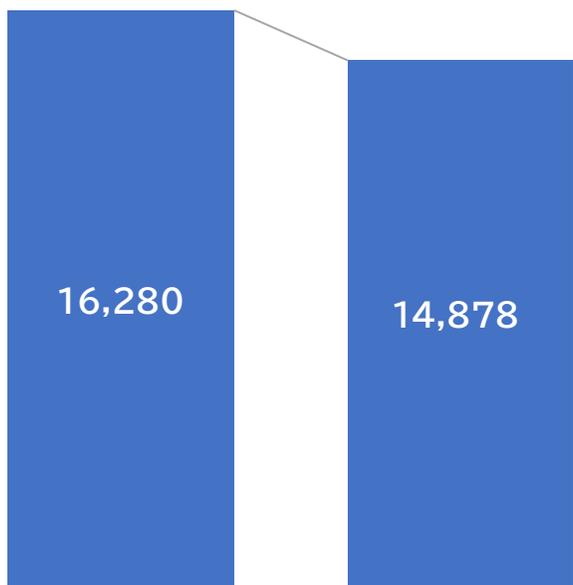
アプリケーション・サービス事業: CRM分野・ソフトウェア品質保証分野を中心に好調。

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。

情報基盤事業

(百万円)

▲8.6% ↓



FY2024 1Q

FY2025 1Q

アプリケーション・サービス事業

(百万円)

+5.5% ↑



FY2024 1Q

FY2025 1Q

医療システム事業

(百万円)

+5.0% ↑



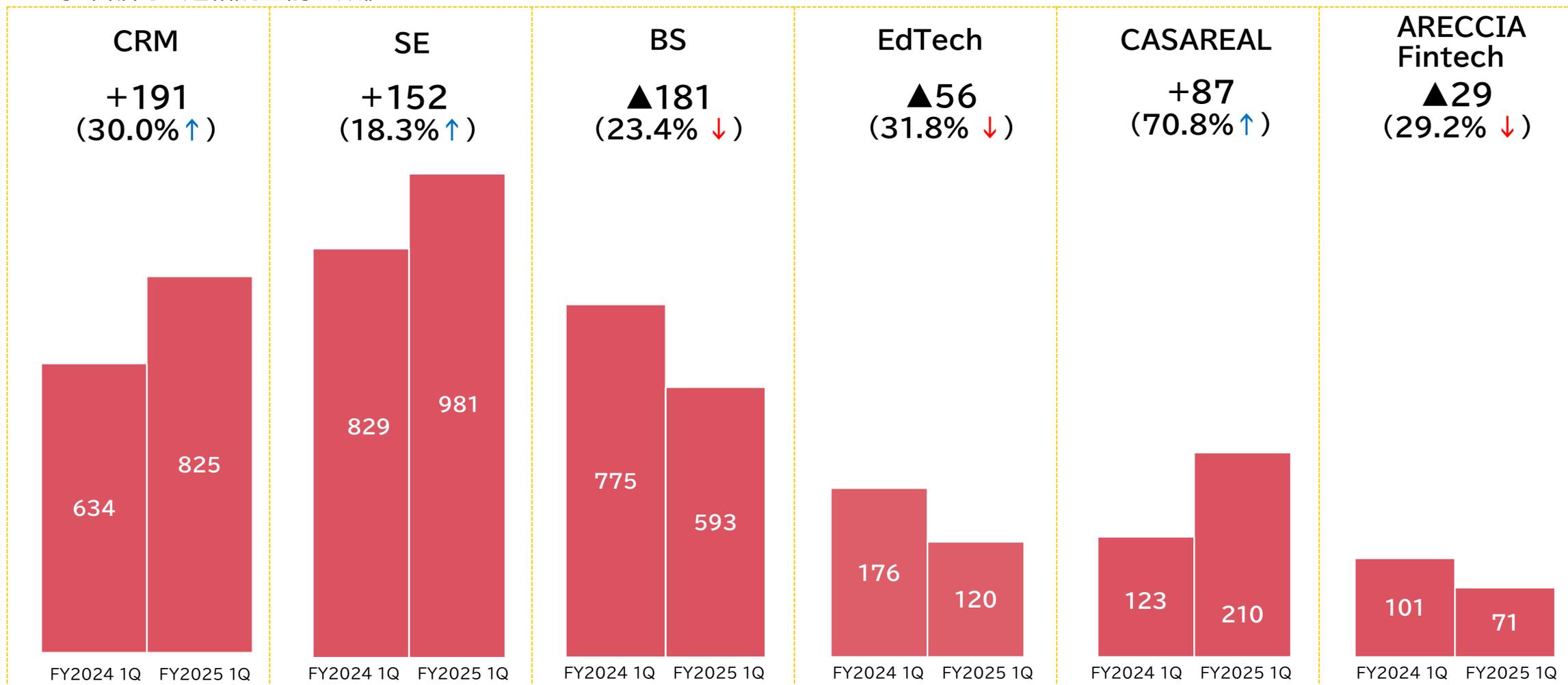
FY2024 1Q

FY2025 1Q



2026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

(百万円) ※事業部間の連結調整前の数値



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

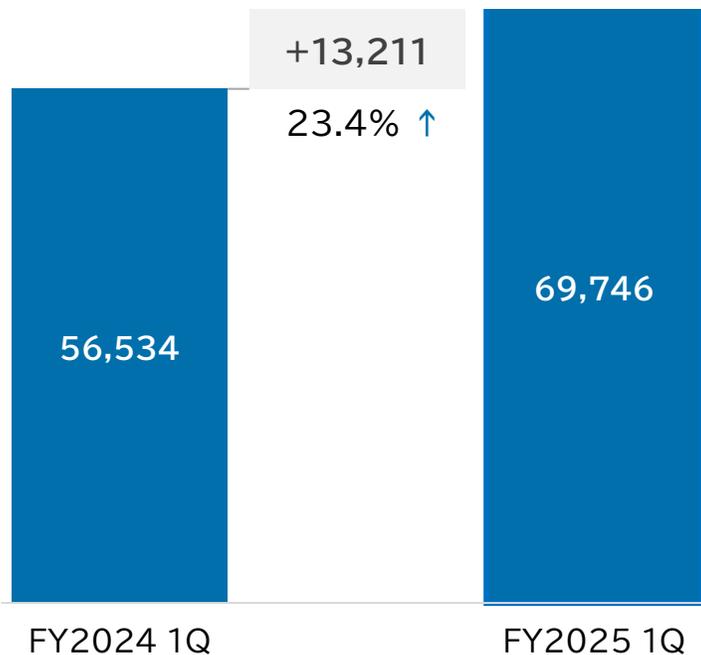


2026年3月期 1Q セグメント別 受注残高(連結)

- 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。

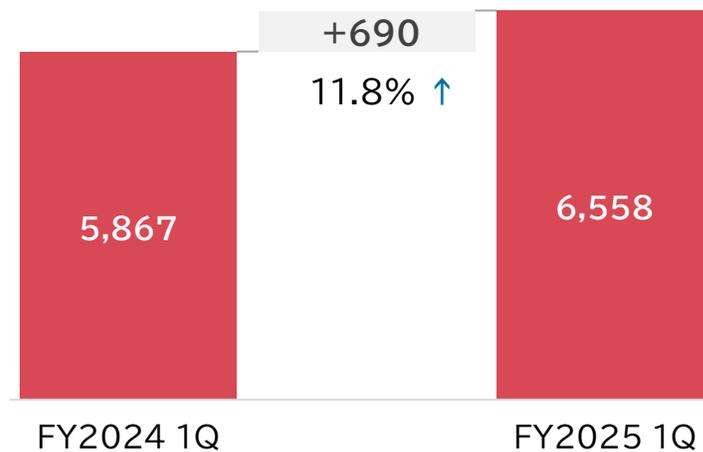
情報基盤事業

(百万円)



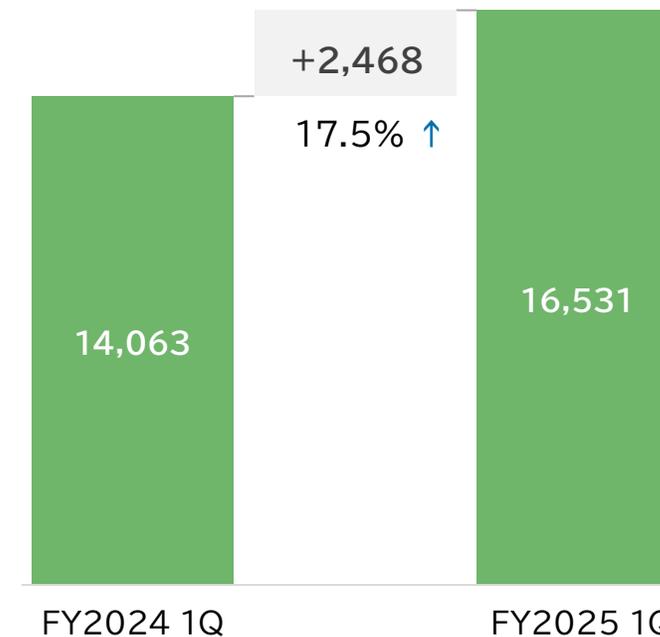
アプリケーション・サービス事業

(百万円)



医療システム事業

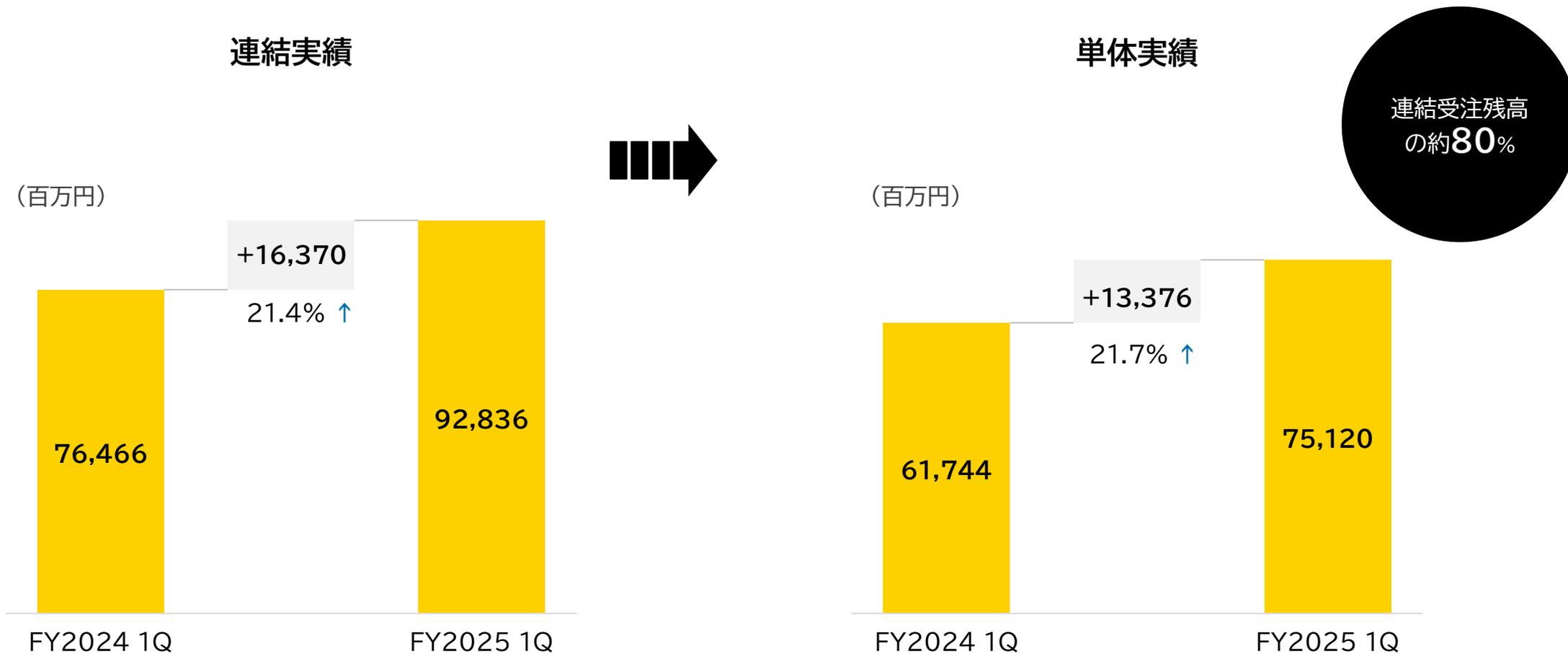
(百万円)





2026年3月期 1Q 受注残高の状況(単体)

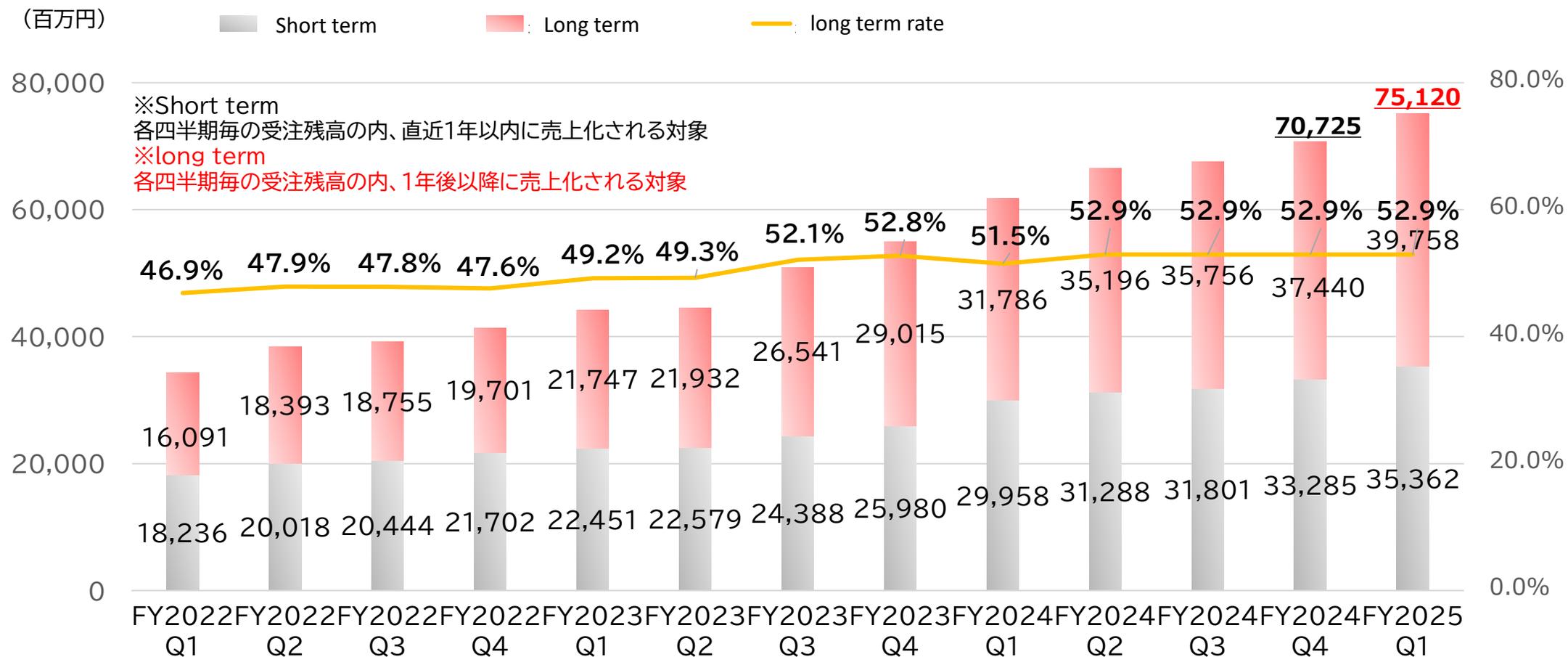
- テクマトリックス単体での受注残高の状況は以下のとおりです。





2026年3月期 第1四半期時点 受注残高(単体)

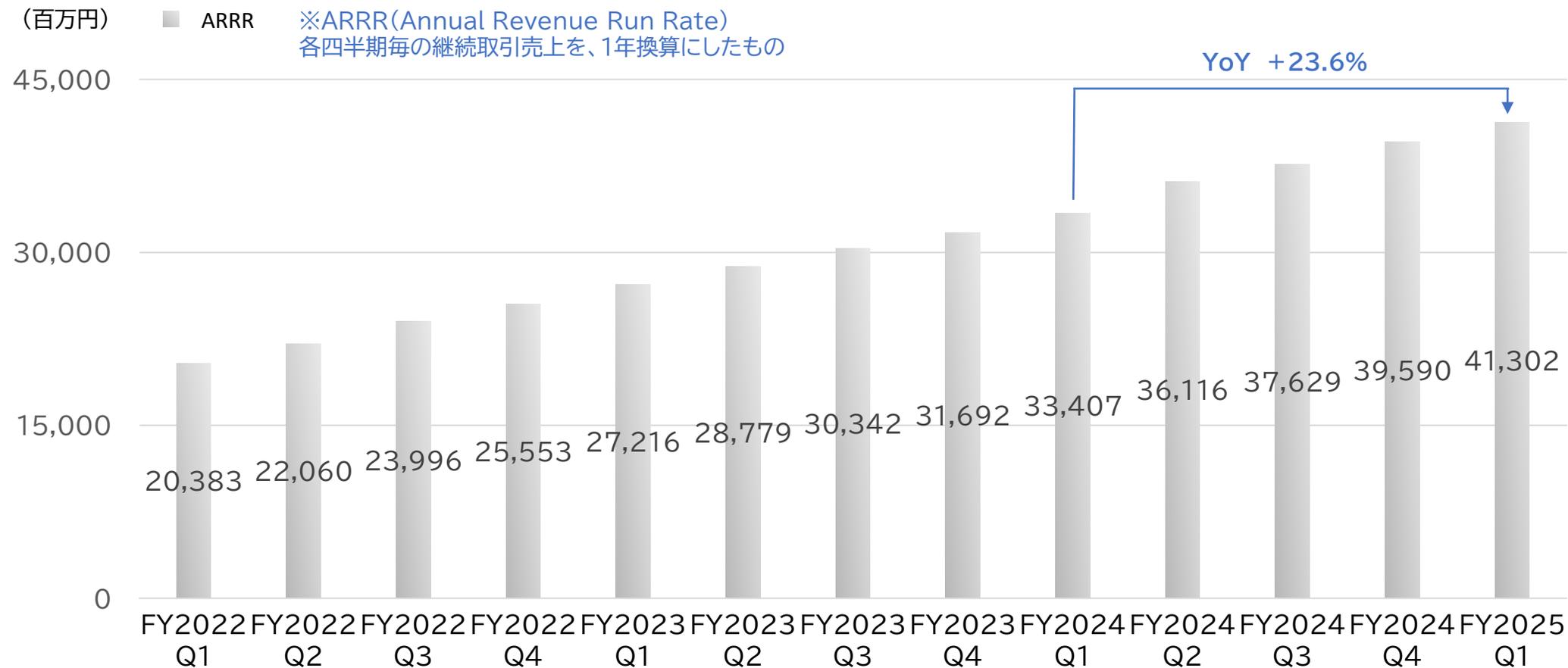
- テクマトリックス単体での受注残高の内訳は以下のとおりです。





2026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。





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。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引き合いの増加、ストック案件の積み上げにより売上が伸長。	
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売上が伸長。	
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。	
セキュリティ運用・監視サービス (TPS)	・受注は増加傾向も、前期に中規模受託案件を獲得したことによる反動減により売上は減少。	
その他セキュリティ製品	・ネットワーク端末脅威対策プラットフォーム及び、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: 売上は前年同期水準で推移。 ・OCH: 新型UTM製品の主要取引代理店の販売実績の減少により売上が減少。	

+10%以上

+10%未満

±5%未満

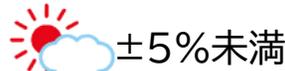
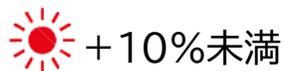
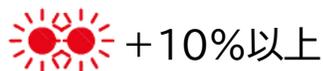
△10%未満

△10%以上



2026年3月期 1Q セグメント別 お天気図(売上高ベース)

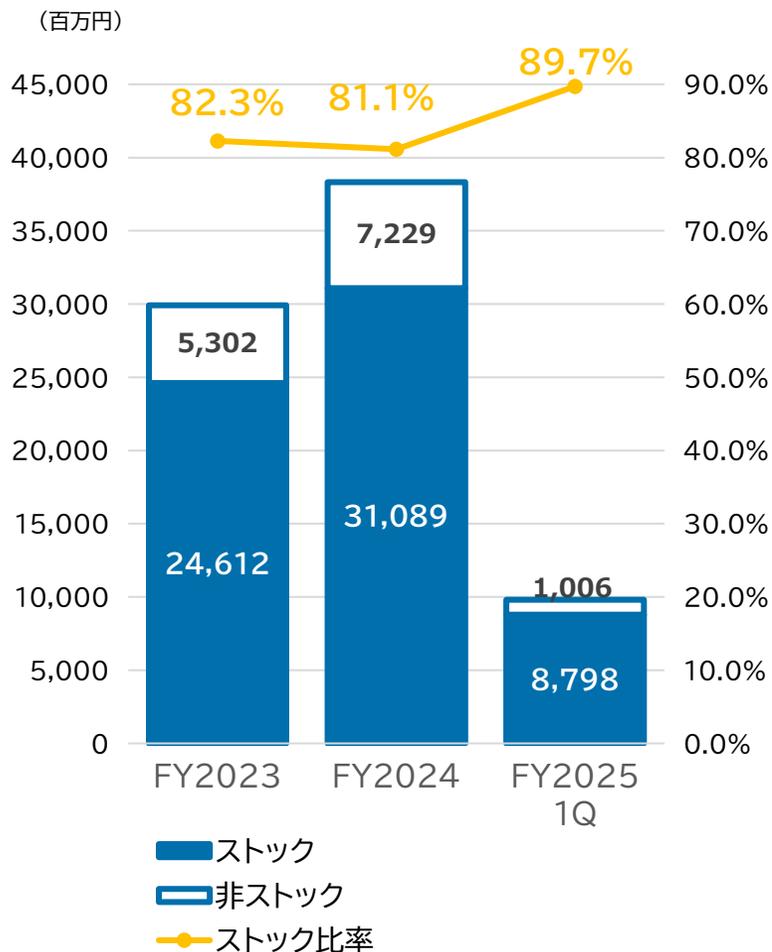
アプリケーション・サービス事業		前年同期比
CRM分野	<ul style="list-style-type: none"> 市場環境は好調。サブスクリプション化の進展によりストックが積み上がり、売上が伸長。 	
ソフトウェア品質保証分野	<ul style="list-style-type: none"> 車載業界を中心にテストツールが好調。 サブスクリプション化の進展によりストックが積み上がり、売上が伸長。 	
ビジネスソリューション分野	<ul style="list-style-type: none"> 入札案件の伸び悩みにより前年同期比で減少。 	
教育分野	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> IT研修などの教育事業が堅調に推移し、売上が伸長。 	
アレクシアフィンテック	<ul style="list-style-type: none"> 売上は前年同期水準で推移。 	
医療システム事業		前年同期比
PSP	<ul style="list-style-type: none"> 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同期水準を維持。 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	<ul style="list-style-type: none"> 安定した読影実績を維持し、計画超過。 	
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。 	



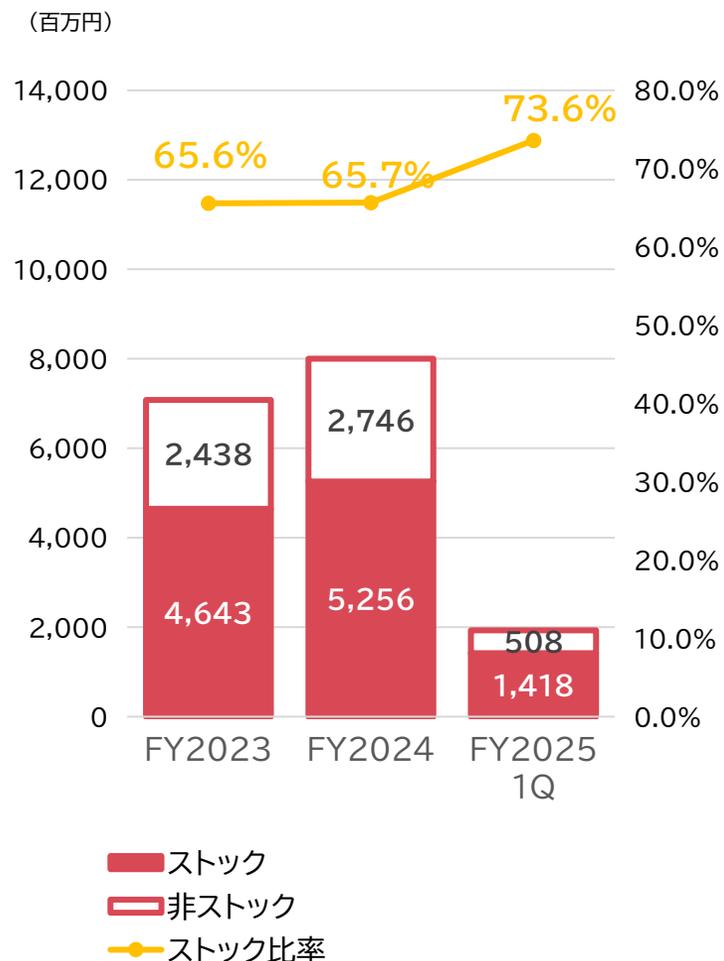


ストック比率の進捗状況(単体、PSP株式会社)

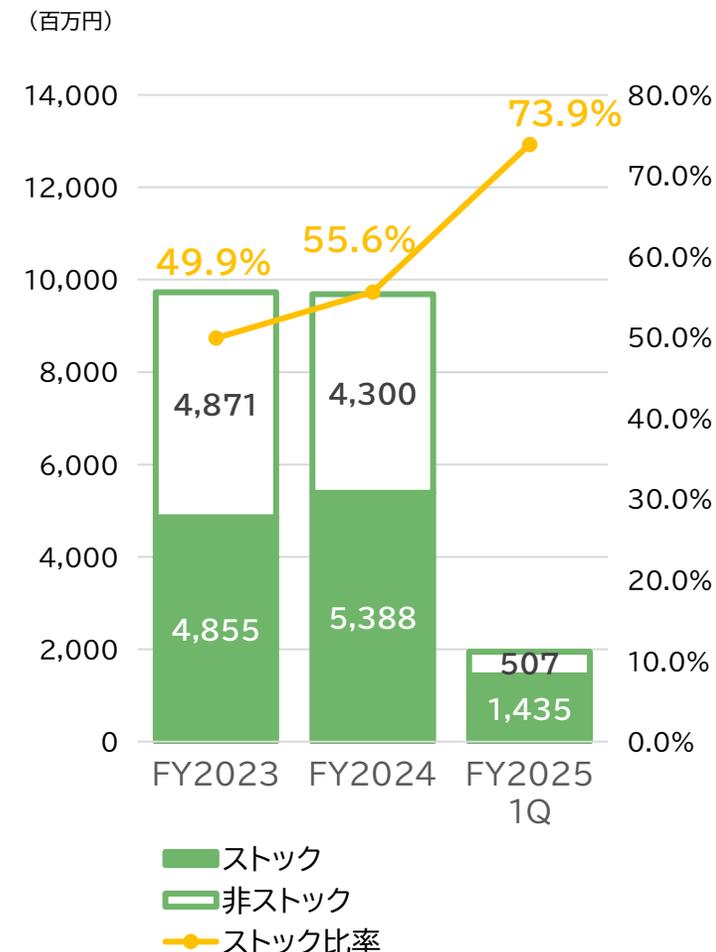
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



医療システム事業



※ FY2024以降の数値は金融事業を除く



※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)

	FY2024	FY2025 1Q		FY2024	FY2025 1Q
流動資産合計	85,446	87,517	流動負債合計	67,449	69,964
現金及び預金同等物	27,325	29,197	営業債務及びその他の債務	2,166	1,713
営業債権及びその他の債権	7,699	4,714	借入金	510	460
その他流動資産 (※)	50,421	53,605	その他流動負債 (※)	64,772	67,788
非流動資産合計	19,994	20,107	非流動負債合計	7,995	7,736
有形固定資産	5,987	6,119	借入金	1,750	1,700
のれん	4,092	4,091	その他非流動負債	6,245	6,036
無形資産	3,255	3,272	資本合計	29,996	29,923
投資・その他の資産	6,658	6,623	資本金・資本剰余金合計	6,097	6,099
			自己株式	△921	△921
			利益剰余金	18,912	18,885
			その他の資本の構成要素	118	48
			親会社の所有者に帰属する持分合計	24,207	24,110
			非支配株主持分	5,789	5,812
資産合計	105,441	107,625	負債及び資本合計	105,441	107,625



従業員の推移

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)

FY2025	1Q	2Q	3Q	4Q
情報基盤	801 (+134)	-	-	-
アプリ・サ	461 (+45)	-	-	-
医療システム	484 (+35)	-	-	-
全社(共通)	66 (+12)	-	-	-
連結合計	1,812 (+226)	-	-	-
(内 Firmus社)	(112)	-	-	-
FY2025	1Q	2Q	3Q	4Q
単体合計	652 (+64)	-	-	-

※従業員数は就業人員
 ※括弧書きは前年同期比



2. 2026年3月期 業績予想



■ソフトウェア開発費用の計上方法の変更

- ・前期において、資産化されていたソフトウェア開発費用の残存簿価の全額について減損処理を実施
- ・今期においても、これまで通りソフトウェア開発に関する資産は、資産計上することを前提に予算の策定を実施。
- ・監査法人との協議の上、ソフトウェア開発費用の全額を販売管理費(研究開発費)として計上することに変更。

FY2024

FY2025

ソフトウェア資産として
資産化計上

変更後

ソフトウェア開発費用を販売管理費(研究開発費)
として計上

計画比
影響額

1Q

49百万円

2Q~4Q

約150百万円



2025年5月発表時の期初計画を据え置き。

(百万円)

	FY2024 実績	FY2025 見通し	前期比較	
			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%



2025年5月発表時の期初計画を据え置き。

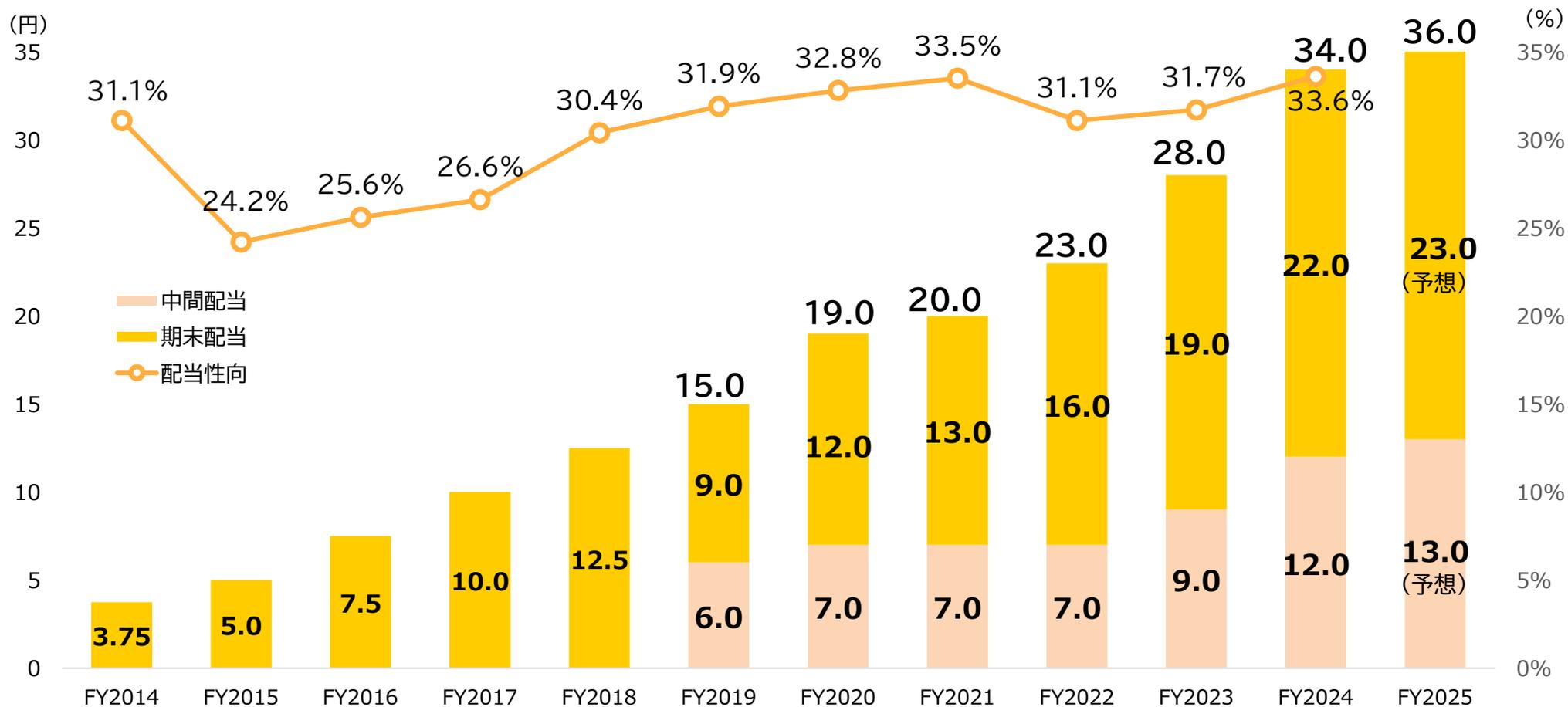
(単位:百万円)

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%



- 11期連続増配予定
- 今期中間配当時に、配当方針の見直しを検討中



※2017年3月1日及び2020年7月1日付で、それぞれ株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。



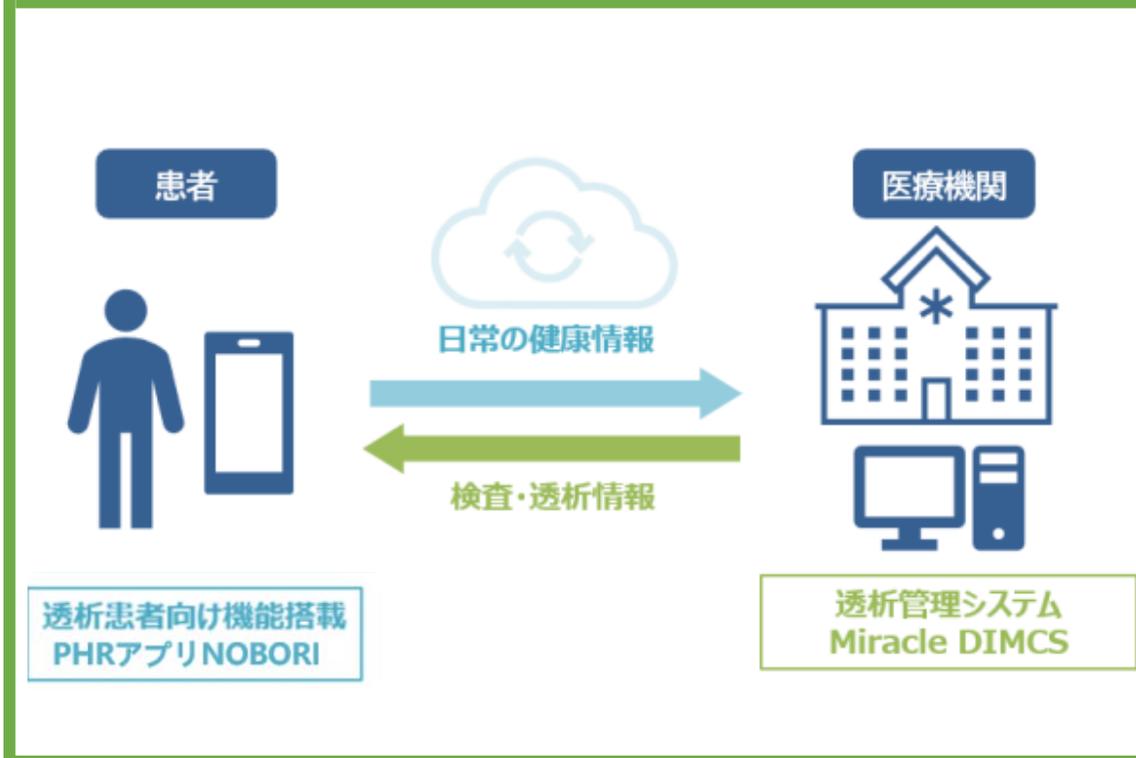
3. 事業活動トピックス



中期経営計画「多様なアライアンス・M&A」

2025年6月より、東レ株式会社、東レ・メディカル株式会社、PSP株式会社の3社が協業しPSPのPHRアプリ「NOBORI」と東レ・メディカルの人工透析管理システム「Miracle DIMCS」を連携。特定の医療機関で透析患者向け機能の実証試験を開始。

PHRアプリ「NOBORI」と人工透析管理システム「Miracle DIMCS」が連携



【背景】

- ・透析医療現場では、医療の複雑化、医療従事者の人材不足が予想される。
- ・業務効率化を図るなど現場の負担軽減が課題。

【システム連携、開発による効果】

- ・透析患者⇒患者自身が自らの透析予定や検査結果を確認。自身の健康に関する情報を主体的に管理。院外での生活記録を病院にフィードバック。健康意識の向上やセルフケアを促進。
- ・医療機関⇒患者への医療情報の共有、健康情報の聞き取り、医療従事者間での情報共有が可能。業務効率化に加え、患者サービスの拡充に寄与。

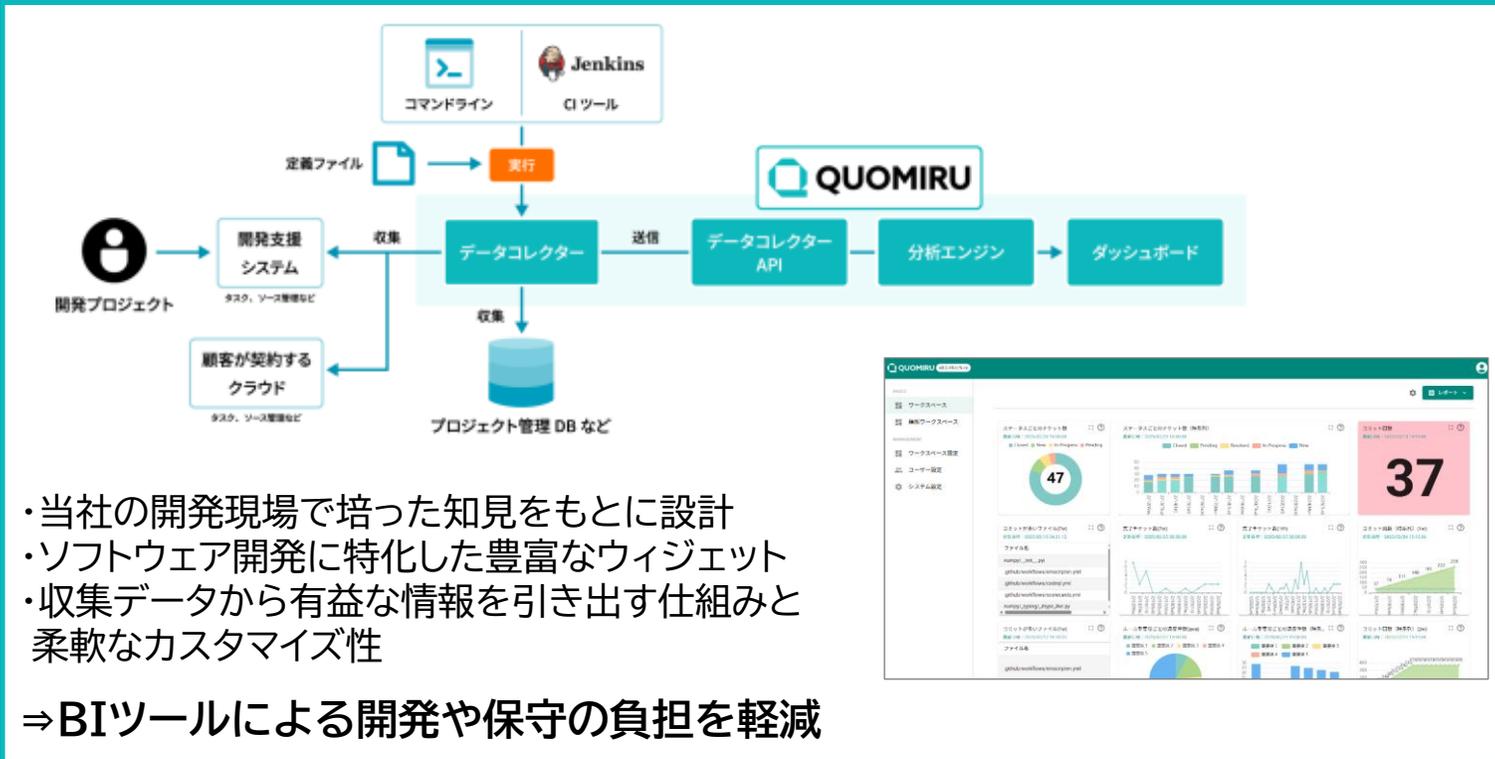


中期経営計画 「取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ」



- SE分野で初の自社製品：
ソフトウェア開発支援ダッシュボードツール「Quomiru」販売開始

QUOMIRUの特徴



【開発現場の課題】

- ・ソフトウェア開発の複雑化
- ・複数のツールに散在するデータを手作業で収集することによる転記ミス、情報の見落とし、リアルタイム性の欠如
- ・進捗、リスクが把握できないことによる品質や顧客満足度の低下

ソフトウェア開発プロセスにおける「進捗」「品質」「リスク」をリアルタイムで可視化するダッシュボードツール

開発データを自動で収集・可視化し、潜在的なリスクの発見を支援



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

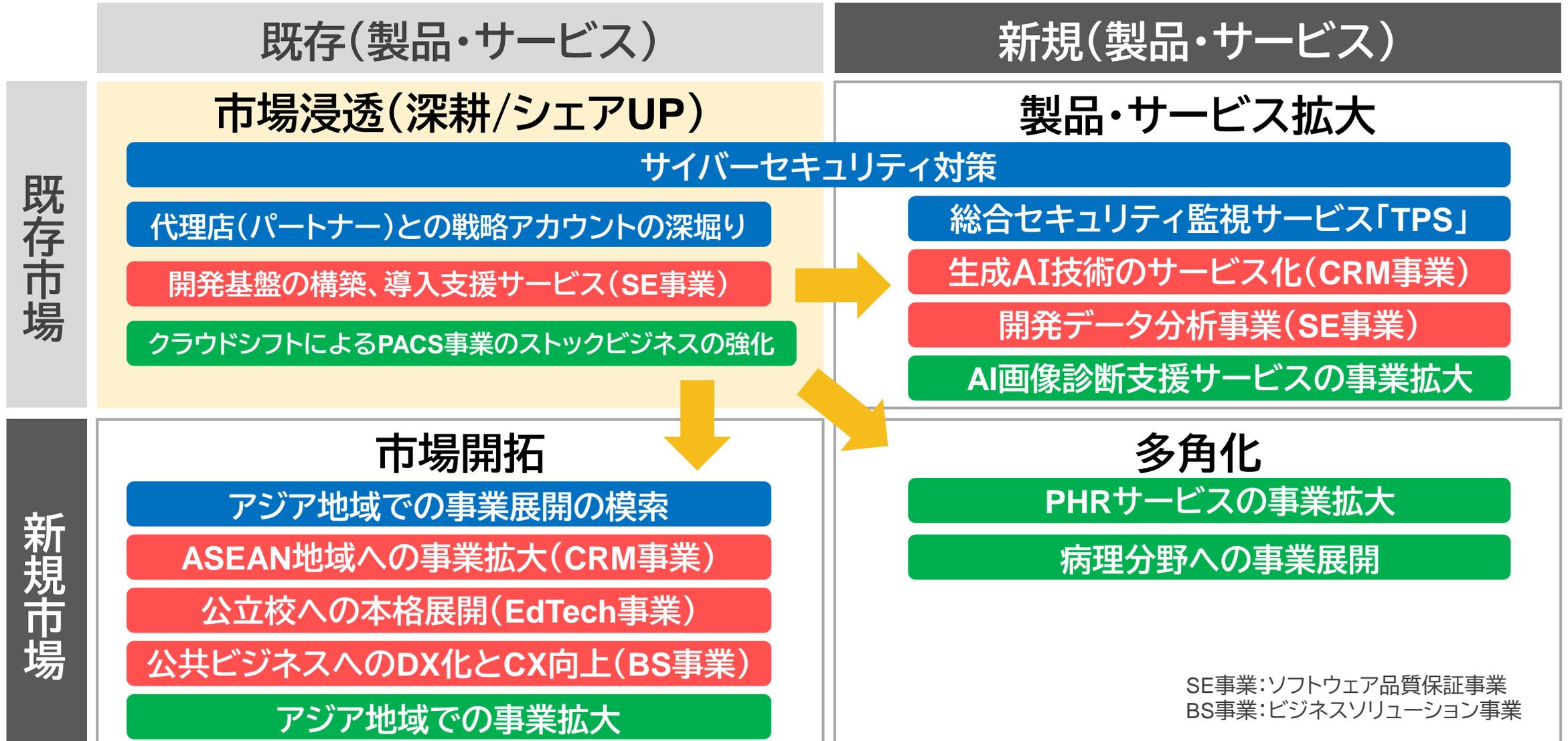
グループ間連携強化に
よるシナジーの創出

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)

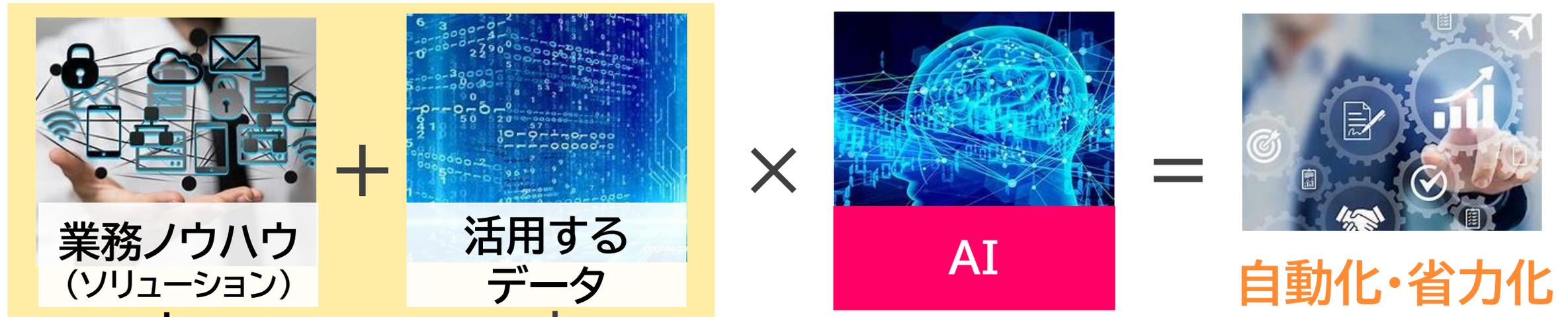
新中期経営計画 - 成長マトリックス

- 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

62,897,000

「NOBORI」に画像を保管している患者数

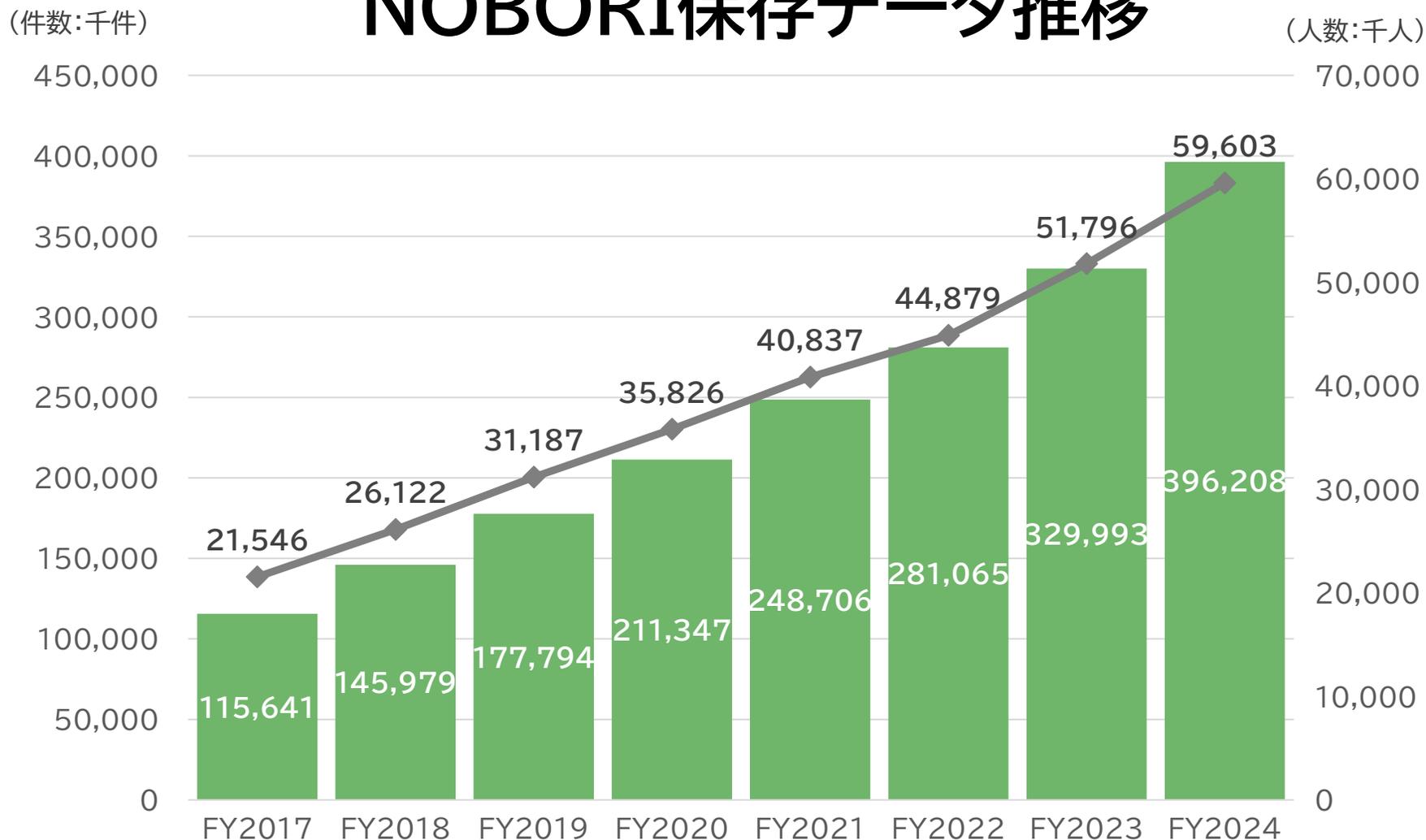
417,714,000

「NOBORI」に保存している検査件数

(2025年6月末時点)



NOBORI保存データ推移

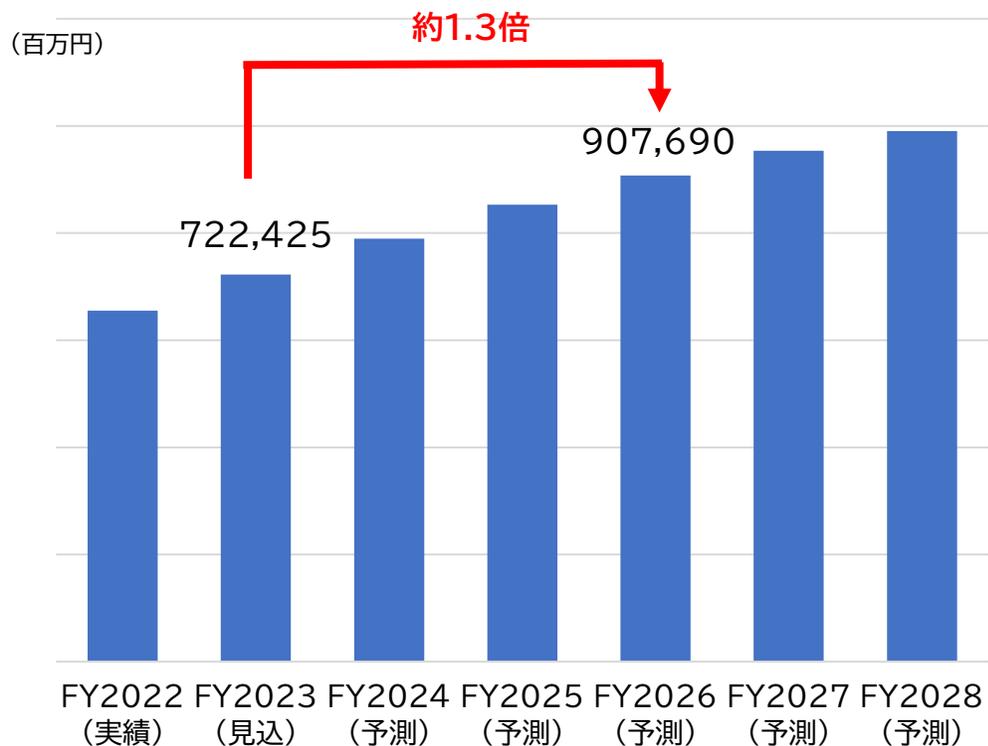


■「NOBORI」に保存する検査数(左目盛) ◆「NOBORI」に画像を保管している患者数(右目盛)

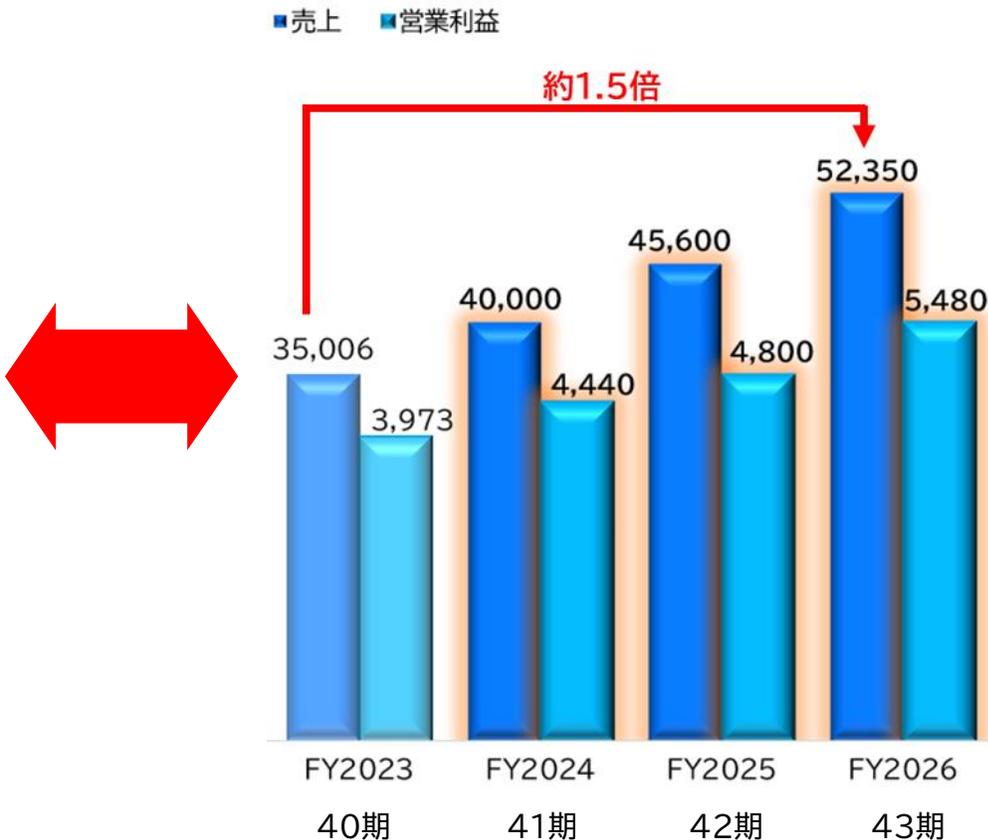


ネットワークセキュリティビジネスの市場は、今後も拡大が見込まれている

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

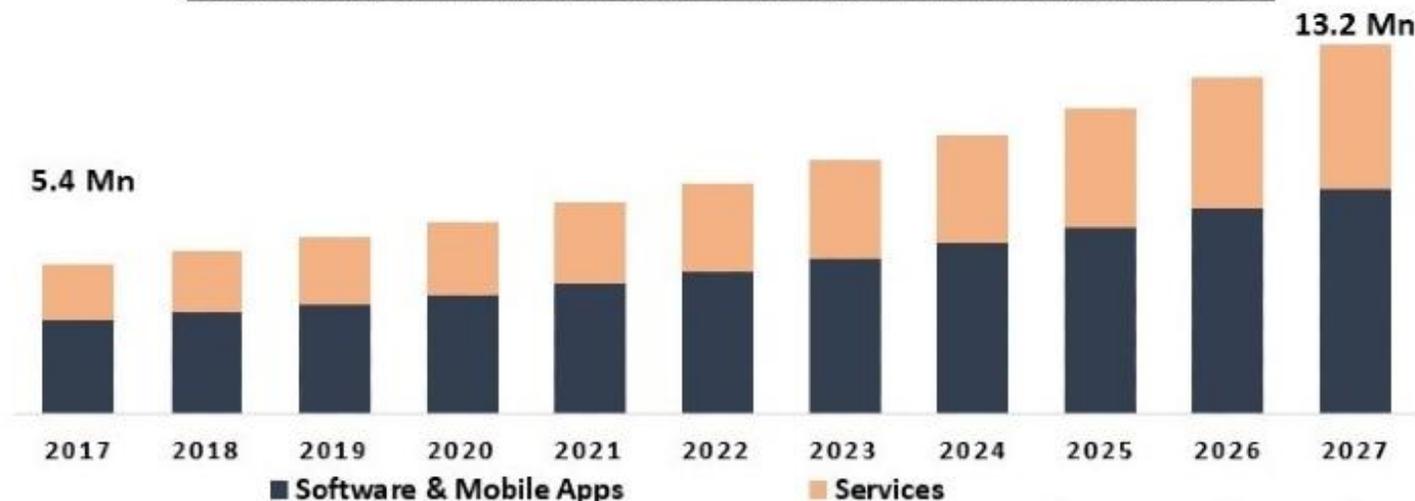
ヘルスケアのペーパーレス化を推進する政府の取り組みが各地域で活発化。医療機関を利用する際に複数の書類や処方箋を持ち歩く負担から、患者は個人用パーソナルヘルスレコードソフトウェアを選ぶようになっている。

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) 2025 TechMatrix Corporation. All rights reserved.



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)



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)



5年連続受賞

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

2022～2023,2025受賞

・Deal registration of the year
(2022,2023,2025)



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