

2026年3月期(第42期) 第2四半期 決算資料(詳細版)



2025年11月12日
テクマトリックス株式会社(コード:3762)



1. 第2四半期(累計) 業績報告
2. 2026年3月期 通期連結業績予想
3. 事業活動トピックス
4. 株主還元の見直し



1. 第2四半期(累計)業績報告



- 主要経営指標(連結)

売上収益

+8.2%
前期比

33,377百万円

営業利益

+5.0%
前期比

3,174百万円

受注高

+1.1%
前期比

43,642百万円

受注残高

+21.7%
前期比

98,420百万円

ストック比率

83.0%
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

6,634万人

NOBORIに保存
している検査件数

4.4億検査



2026年3月期 2Q(累計) 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2Q累計としては**過去最高**を記録。

(百万円)

	FY2024 2Q	FY2025 2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上収益	30,841	33,377	+2,536	+8.2%
営業利益	3,023	3,174	+151	+5.0%
(営業利益率)	(9.8%)	(9.5%)		(△0.3P)
税引前利益	2,768	3,201	+432	+15.6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,708	2,104	+396	+23.2%

*FY2024 2Q=2024.4~2024.9
FY2025 2Q=2025.4~2025.9



2026年3月期 2Q(累計) 連結業績

特殊要因

■前期一過性要因の特需(情報基盤)

・前期に一過性要因の特需(売上16.0億円、営業利益2.9億円)を計上

■今期EdTech事業のソフトウェア開発費用の計上(アプリ・サ)

・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(2Q累計影響額:83百万円)

(百万円) FY2024 2Q=2024.4~2024.9 FY2025 2Q=2025.4~2025.9	FY2024 2Q	FY2025 2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上収益	30,841	33,377	+2,536	+8.2%
*参考【特殊要因控除後】 (実質的な売上収益)	29,233	—	+4,144	+14.2%
営業利益	3,023	3,174	+151	+5.0%
(営業利益率)	(9.8%)	(9.5%)		(Δ0.3P)
*参考【特殊要因控除後】 (実質的な売上収益)	2,729 (9.3%)	3,257 (9.8%)	+528	+19.3% (+0.5%)
税引前利益	2,768	3,201	+432	+15.6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,708	2,104	+396	+23.2%



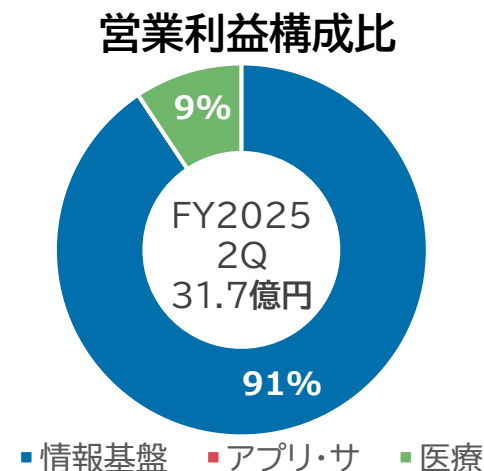
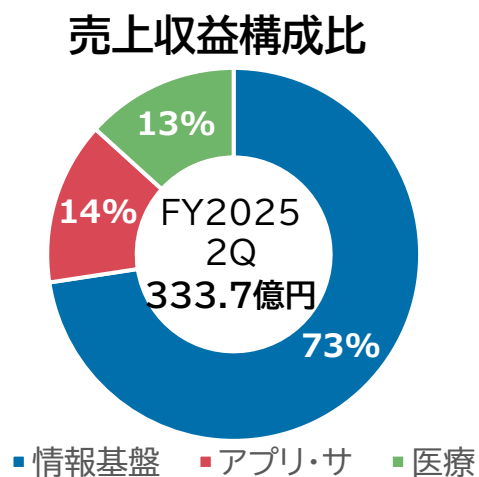
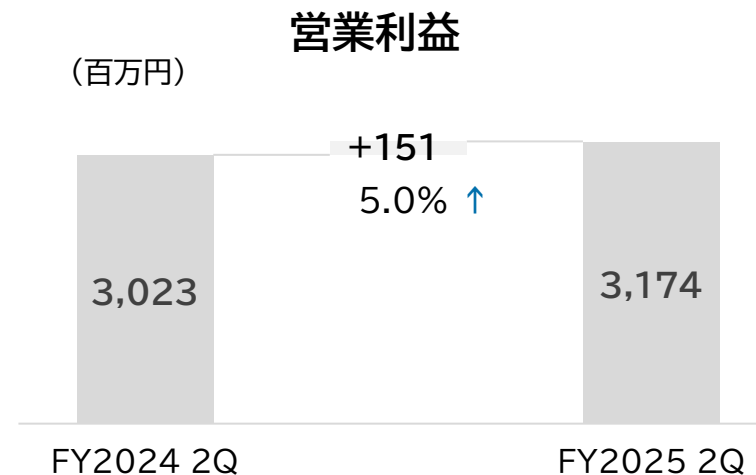
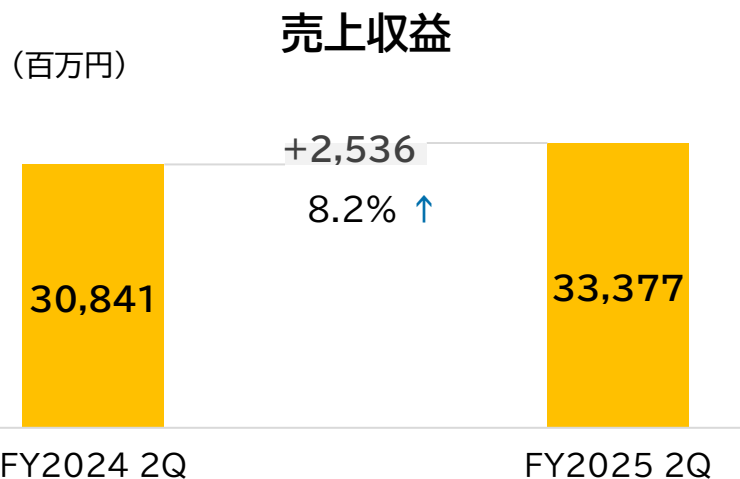
2026年3月期 2Q(累計) 連結業績(セグメント別)

(百万円)

		FY2024 2Q			FY2025 2Q			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		30,841	100.0%		33,377	100.0%		+2,536	+8.2%
	情報基盤	22,046	71.5%		24,229	72.6%		+2,182	+9.9%
	アプリ・サ	4,385	14.2%		4,716	14.1%		+330	+7.5%
	医療システム	4,409	14.3%		4,431	13.3%		+22	+0.5%
営業利益		3,023	100.0%	9.8%	3,174	100.0%	9.5%	+151	+5.0%
	情報基盤	2,559	84.7%	11.6%	2,926	92.2%	12.1%	+367	+14.3%
	アプリ・サ	159	5.3%	3.6%	△53	△1.7%	-1.1%	△212	-%
	医療システム	304	10.1%	6.9%	301	9.5%	6.8%	△2	△0.9%



2026年3月期 2Q(累計) 連結業績

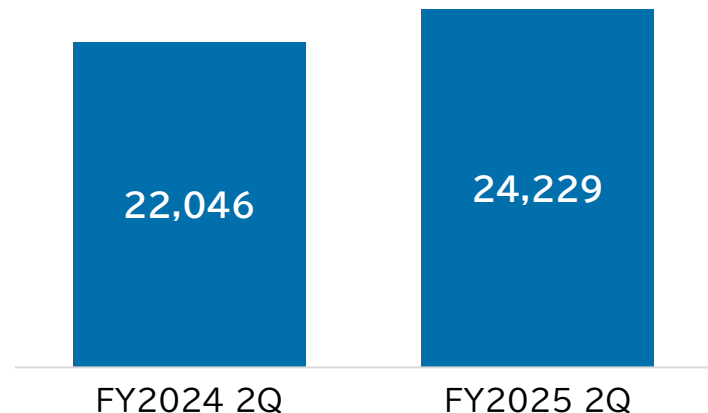


※事業略称
SE:ソフトウェア品質保証
BS:ビジネスソリューション
CRM:コンタクトセンター・コールセンター
EdTech:教育

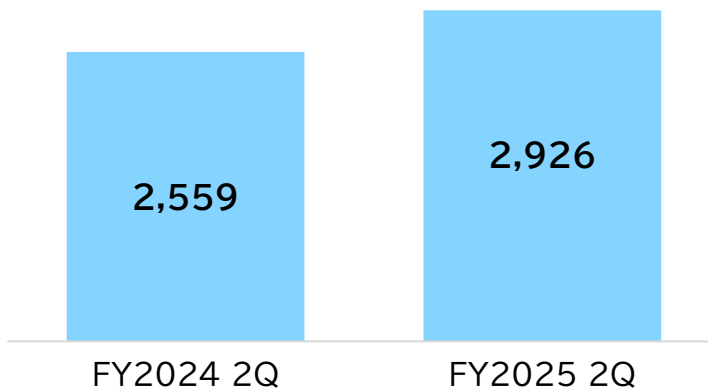


売上収益

(百万円)



営業利益



売上収益・営業利益は2Qとしては**過去最高**を更新。

前年同期比

売上収益

+ **2,182** 百万円 + **9.9** %

- (+) 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3QよりFirmus社を連結
- (-) 前期2Qの一過性特需(売上約16.0億円) による反動減

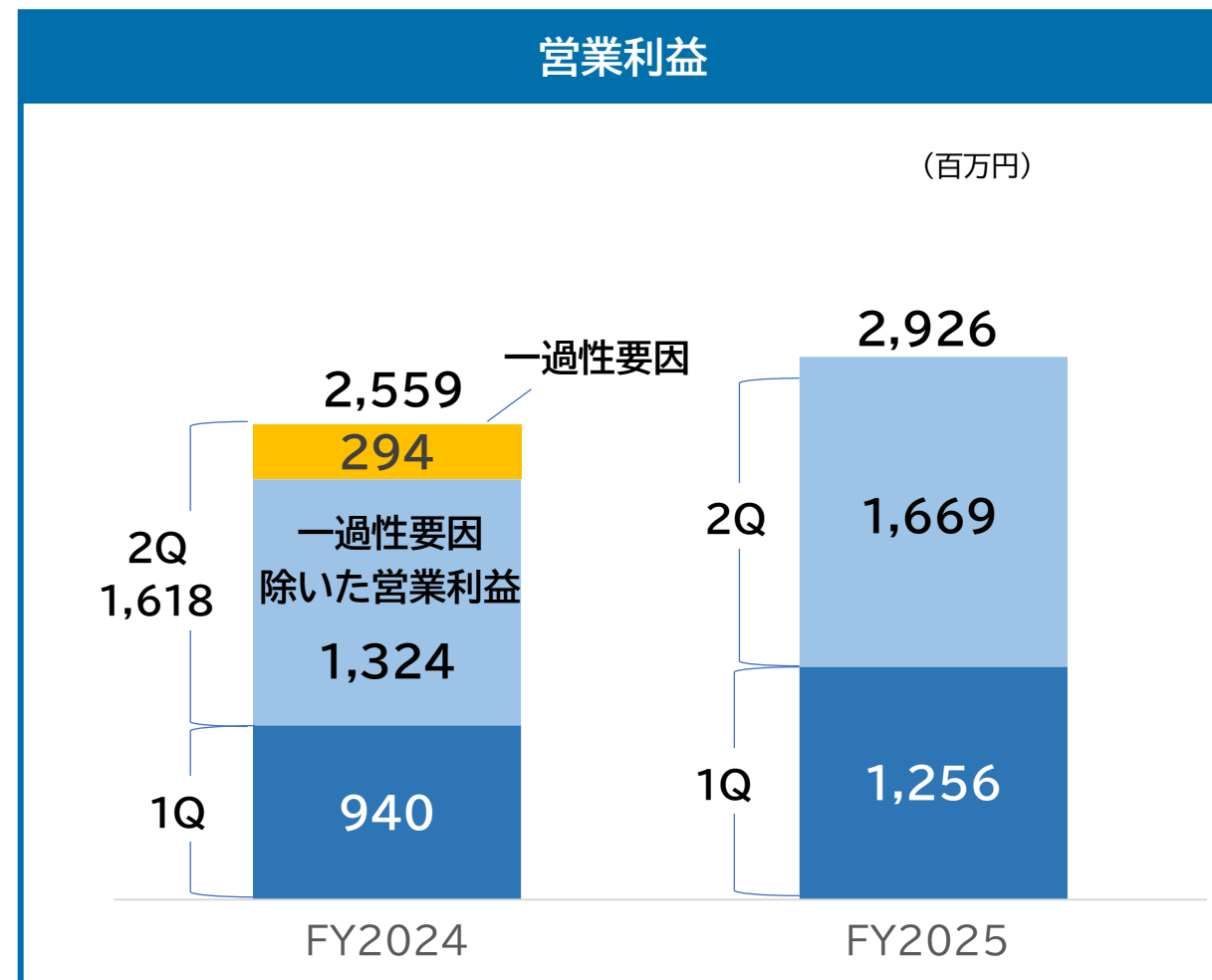
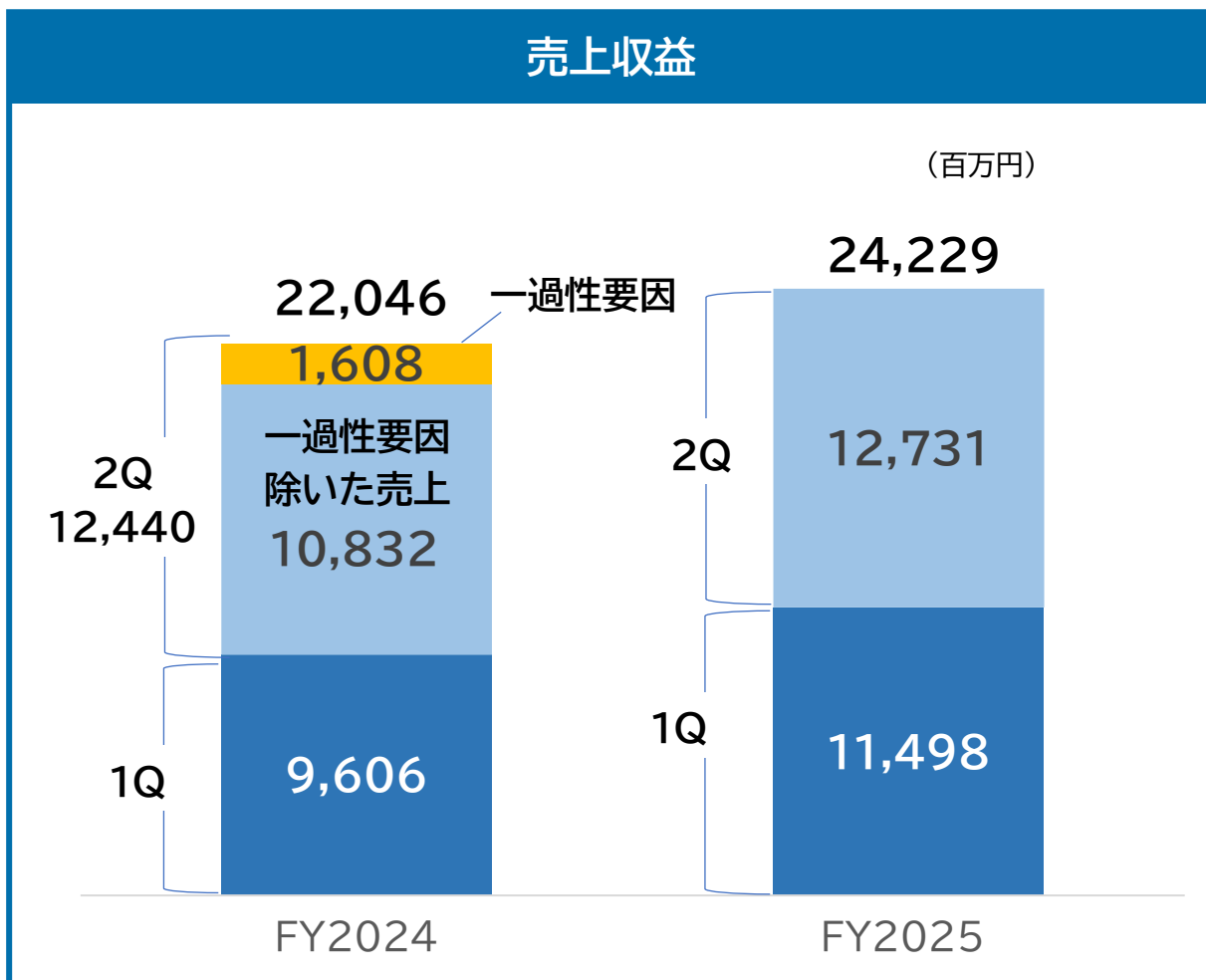
営業利益

+ **367** 百万円 + **14.3** %

- (+) 採算性を意識した営業活動の徹底
- (-) 前期2Qの一過性特需(営業利益約2.9億円)による反動減



・前期一過性要因を除いた成長率は、2Q単独で前期比売上+17.5%、営業利益+26.1%

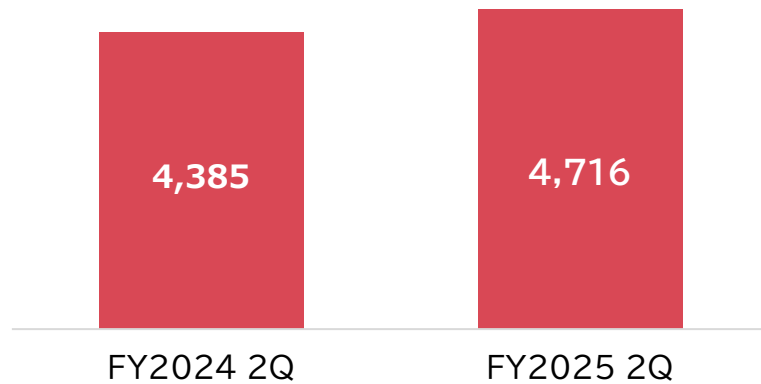


* 一過性要因: 一過性の大型案件の獲得(次世代ファイアウォール及びストレージ大型案件)

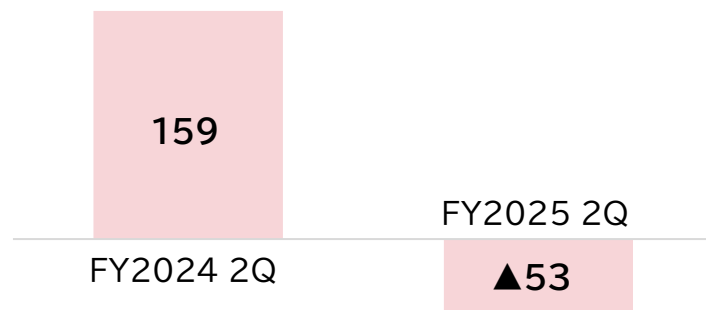


売上収益

(百万円)



営業利益



売上収益は前年同期比で増加も、CRM事業のビジネス拡大に伴う費用の増加や、期初におけるBS事業の受注の伸び悩みにより営業利益は減少。

前年同期比

売上収益

+ **330** 百万円 + **7.5** %

(+) 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

▲ **212** 百万円 — %

(-) ビジネスの拡大による人件費・販管費の増加(CRM)

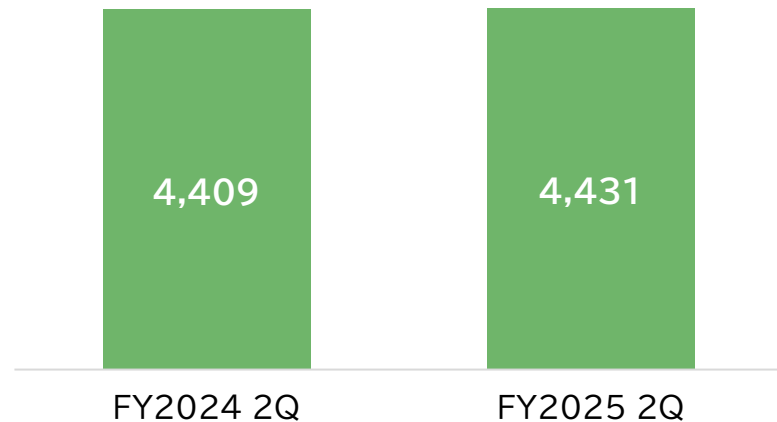
(-) 期初入札案件等の受注の伸び悩み(BS)

(-) 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(83百万円)(EdTech)

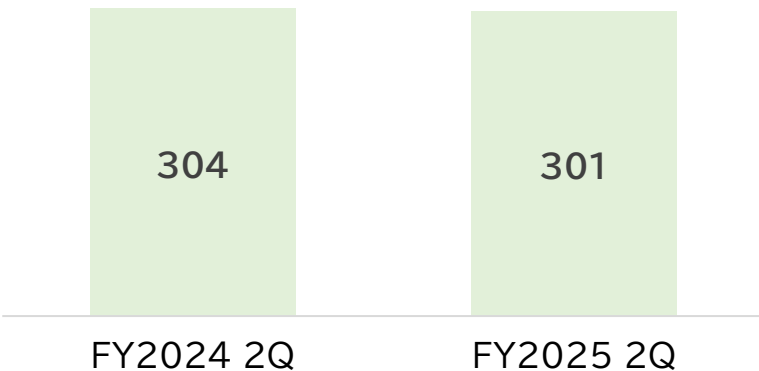


売上収益

(百万円)



営業利益



売上収益は前年同期水準で推移。
営業利益は投資コストが前年同期比で増加したものの、クラウドサービスの売上構成比拡大により前年同期水準で着地。

前年同期比

売上収益

+ 22 百万円 + 0.5 %

(+) 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

▲ 2 百万円 ▲ 0.9 %

(-) 人件費及び投資コストの増加(PSP)

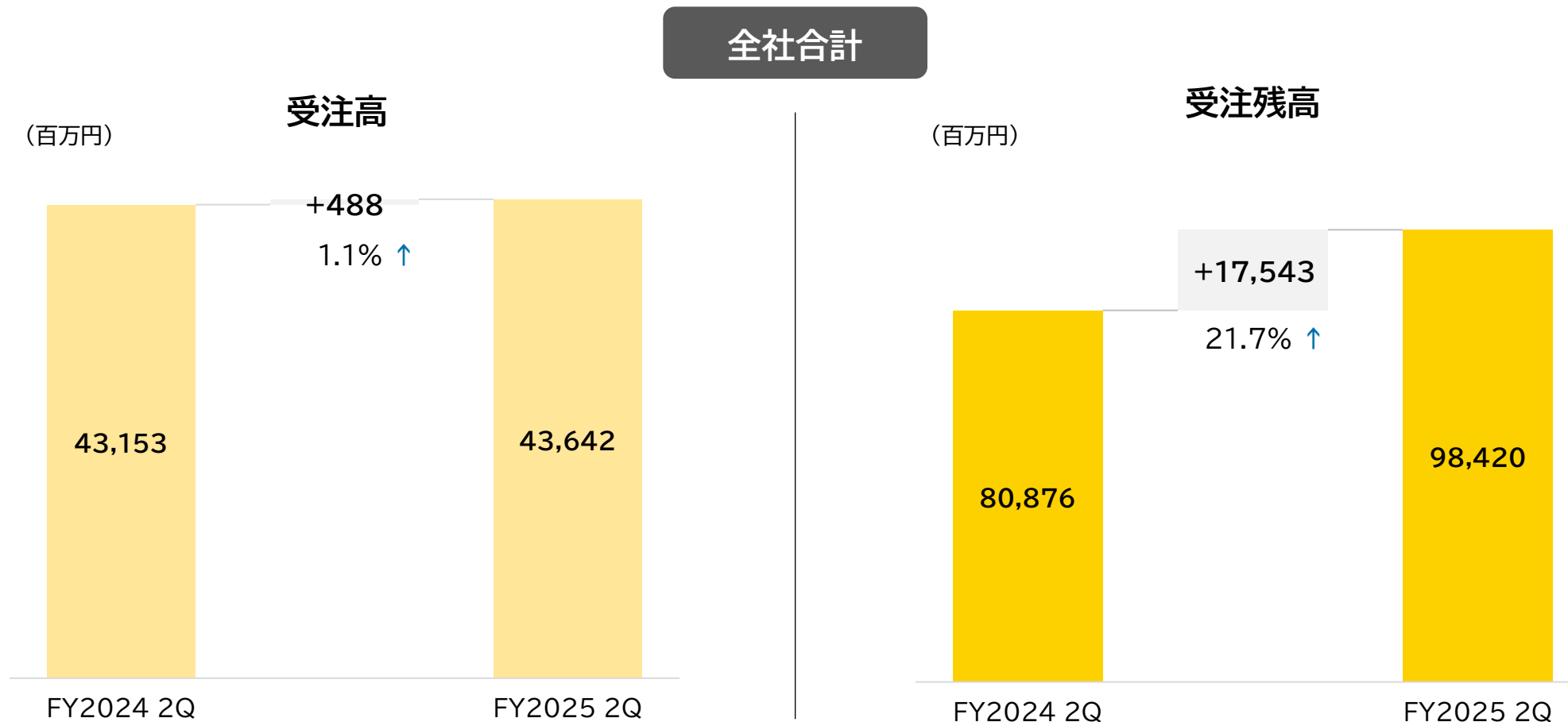
(-) 開発コストの償却(PSP)

(+) クラウドサービスの売上構成比が拡大



2026年3月期 2Q(累計) 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、前年同期と同等水準で推移。
- 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。



* 前期EdTech事業の代理人取引影響額を消去したことにより
前期の受注高、受注残高を修正しております



2026年3月期 2Q(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新規案件の獲得と、更新案件の着実な積み上げで、前期の大型更新案件の反動減を吸収し、前年同期水準で推移。

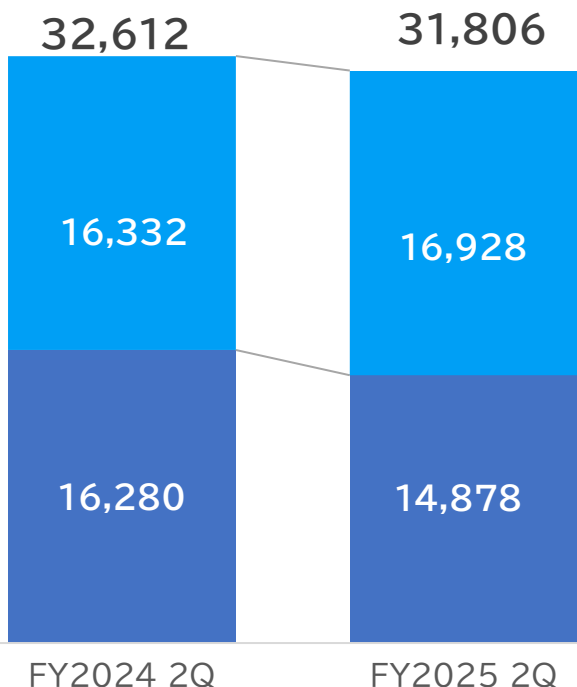
アプリケーション・サービス事業: CRM分野・ソフトウェア品質保証分野、EdTech事業が好調。

医療システム事業: 医用画像管理システム(PACS)は、新規案件の獲得、更新案件の着実な積み上げにより堅調に推移。

情報基盤事業

(百万円)

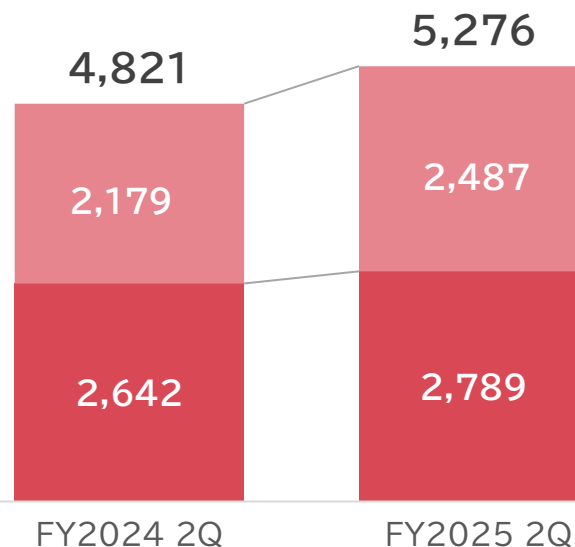
▲2.5% ↓



アプリケーション・サービス事業

(百万円)

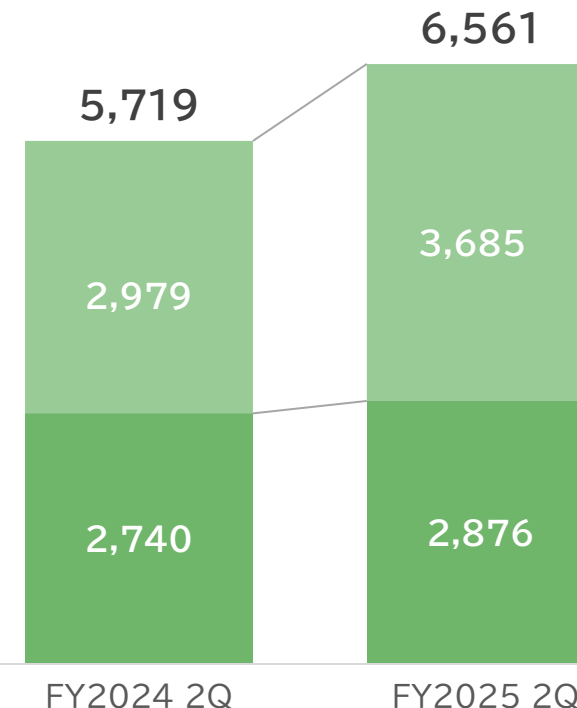
+9.4% ↑



医療システム事業

(百万円)

+14.7% ↑



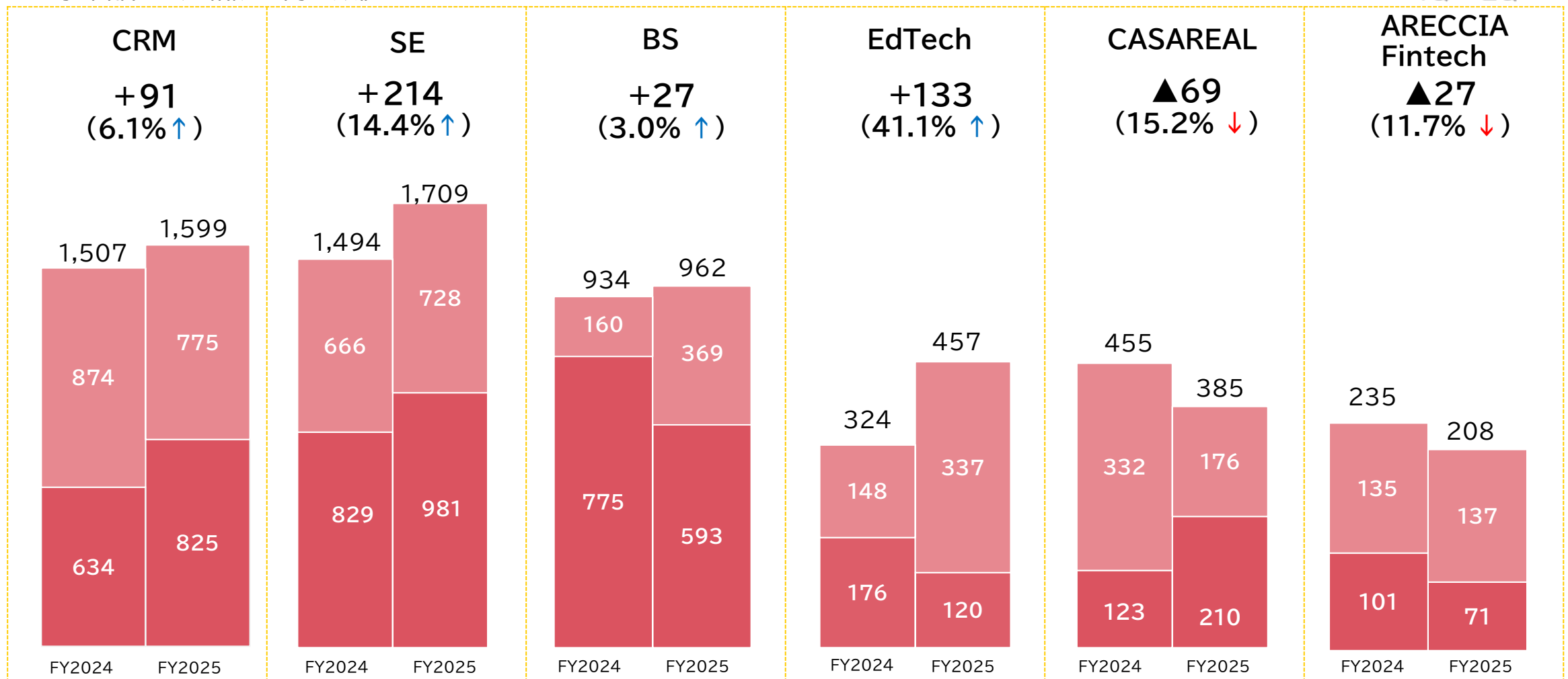


2026年3月期 2Q(累計) アプリケーション・サービス事業 分野別 受注高

TechMatrix

(百万円) ※事業部間の連結調整前の数値

■ 1Q ■ 2Q



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

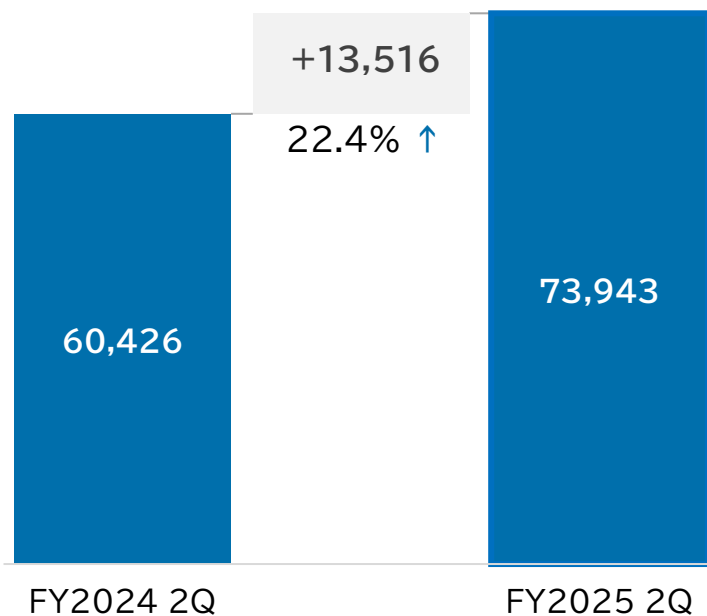


2026年3月期 2Q(累計) セグメント別 受注残高(連結)

- 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。

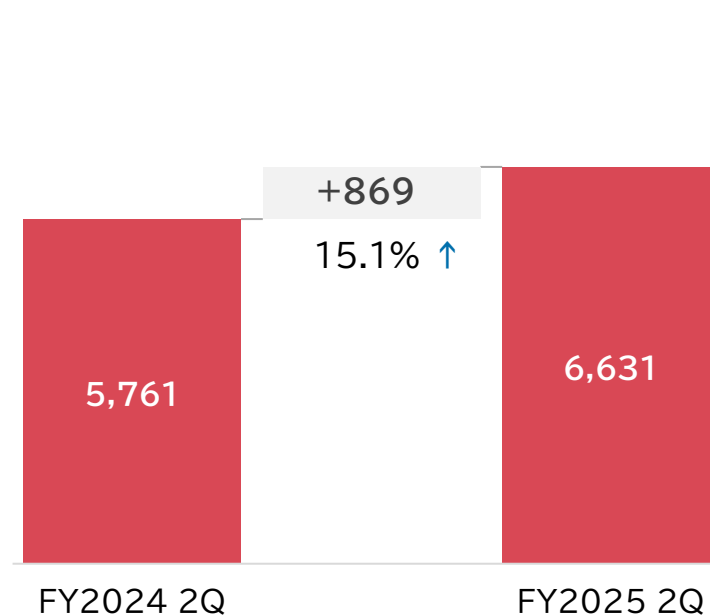
情報基盤事業

(百万円)



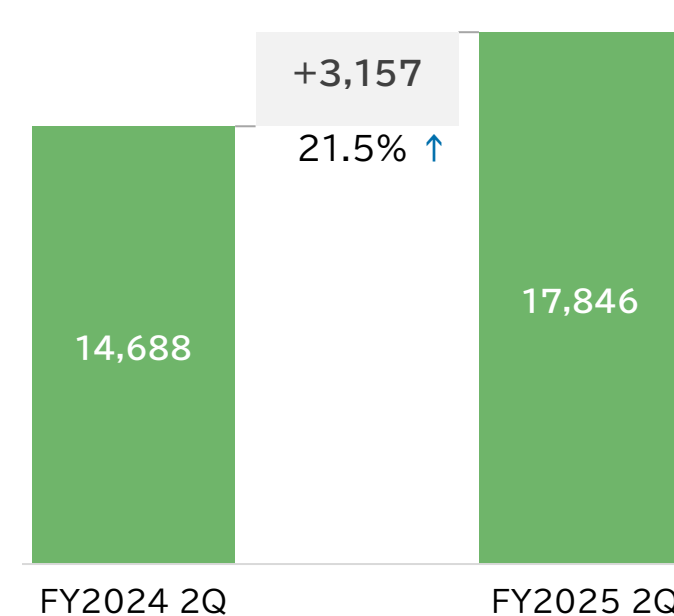
アプリケーション・サービス事業

(百万円)



医療システム事業

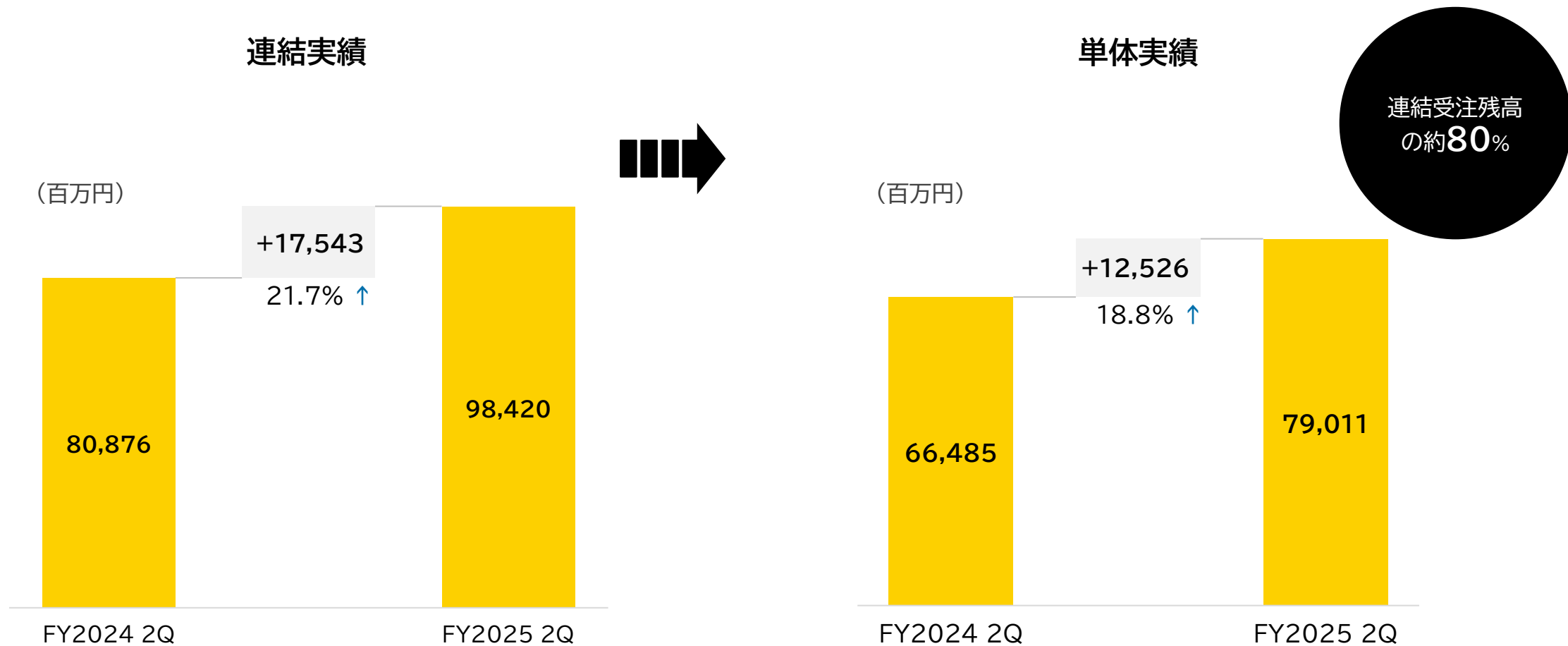
(百万円)





2026年3月期 2Q 受注残高の状況(単体)

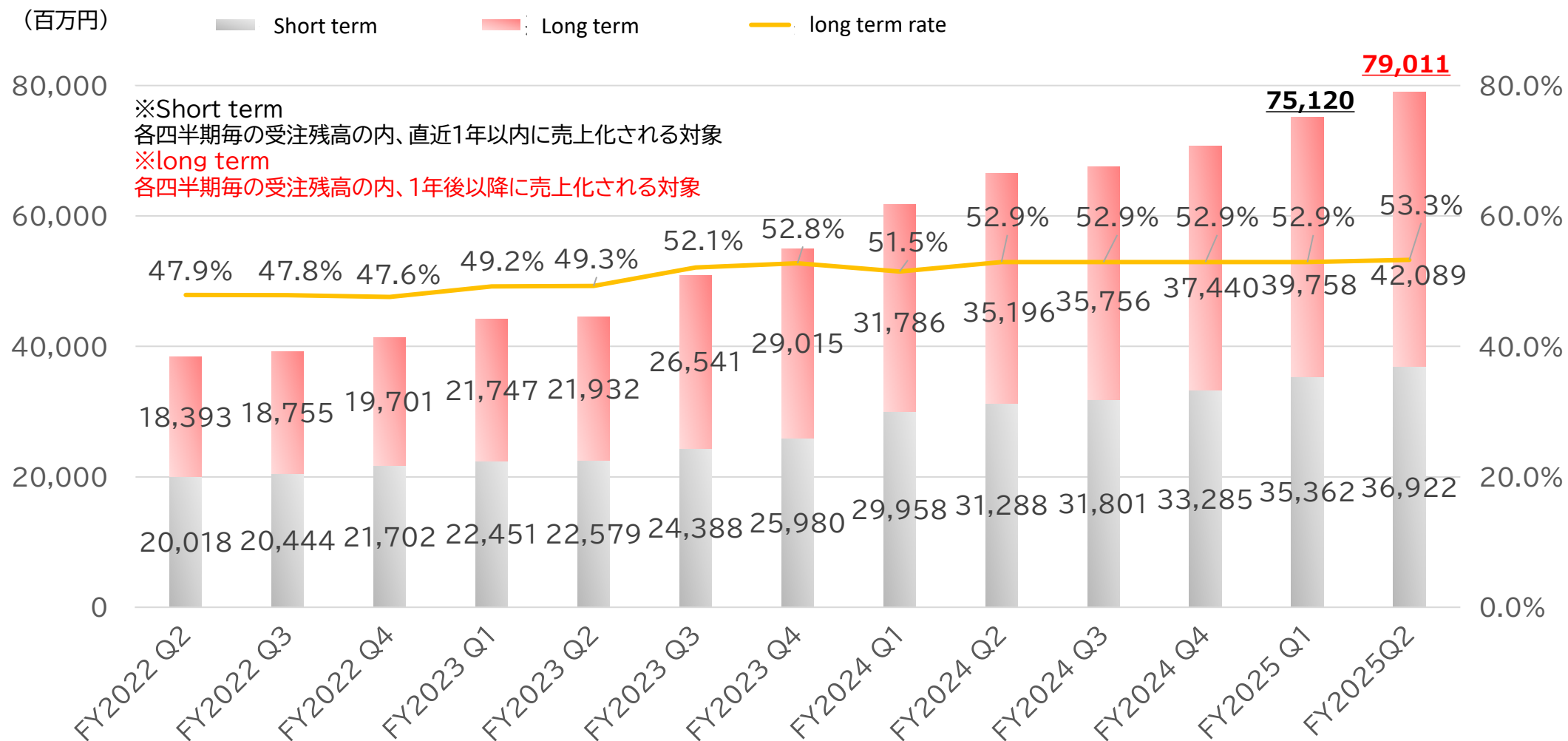
- テクマトリックス単体での受注残高の状況は以下のとおりです。





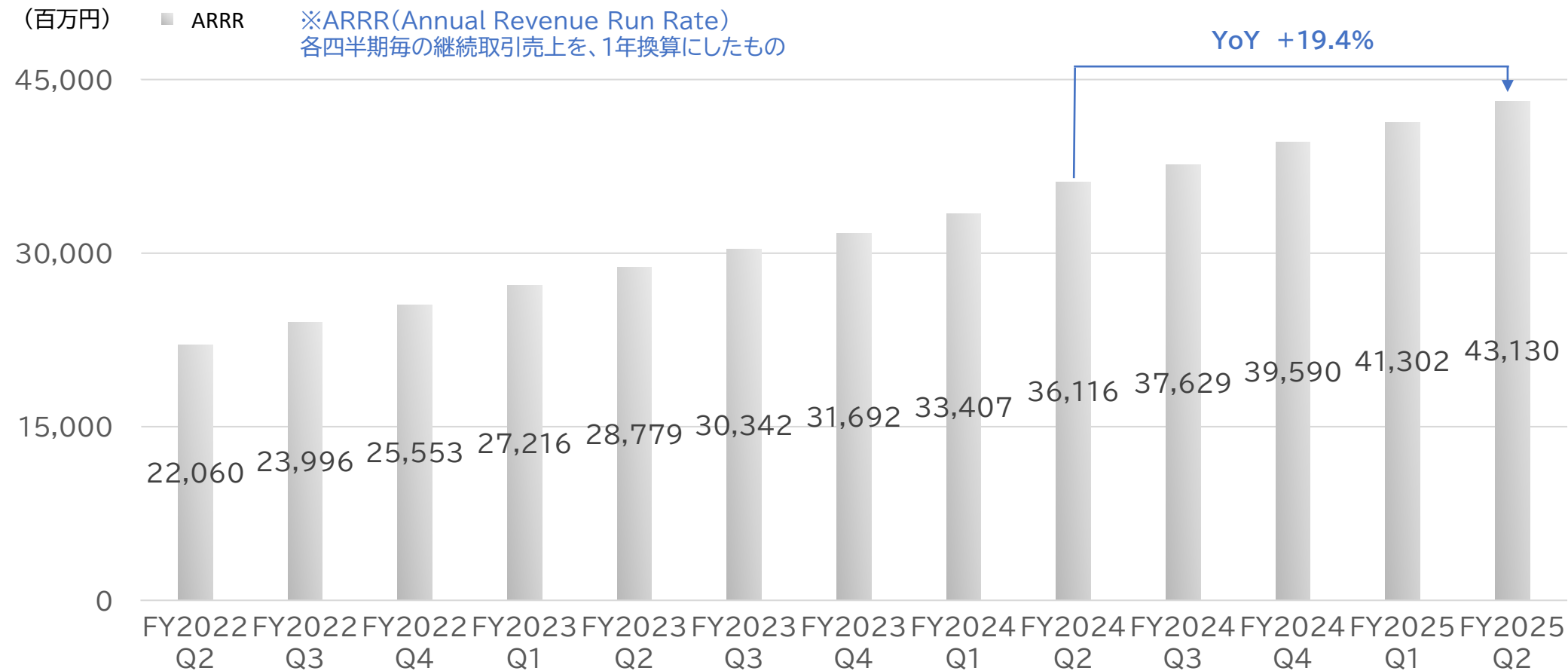
2026年3月期 第2四半期時点 受注残高(単体)

- ・ 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。





- 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。





2026年3月期 2Q(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)	・前期に一過性大型案件の売上を計上も、クラウド型セキュリティ対策製品を中心としたストック型ビジネスの着実な積み上げにより売上が伸長。	
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、前期に大型案件を複数獲得したことによる反動減により売上は減少。	
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: 前期にストレージソリューション大型案件を獲得したことによる反動減により売上は減少。 ・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 2Q(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	・期初における入札案件の伸び悩みにより前年同期比で減少。	
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堅調に推移し、売上が伸長。	
アレクシアフィンテック	・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	・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	・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

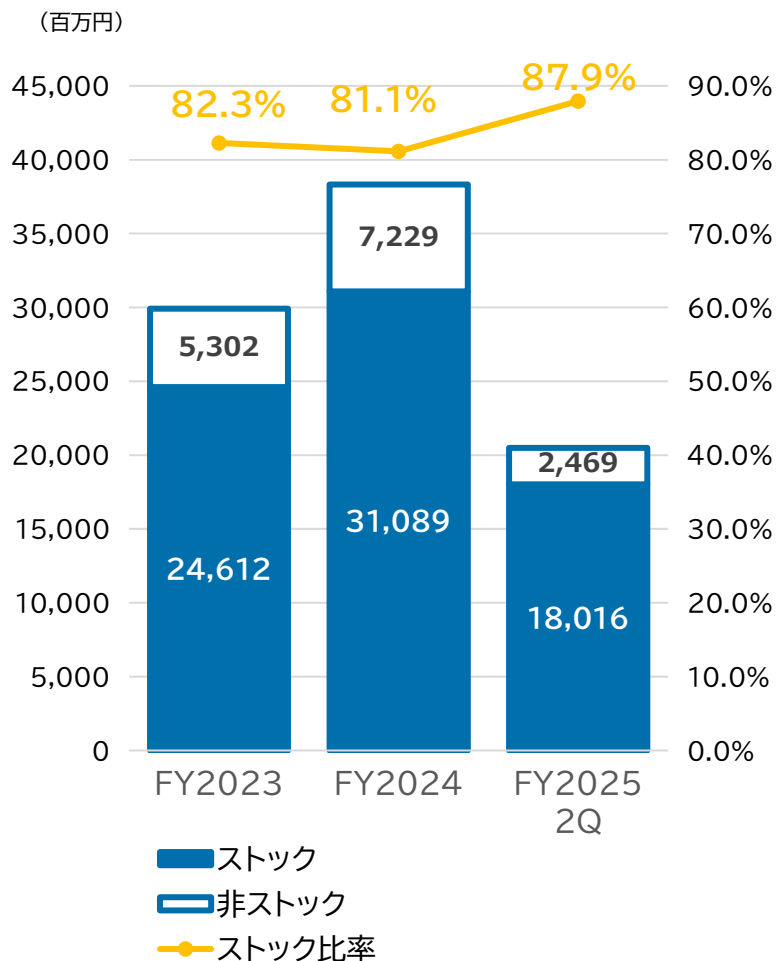


△10%以上

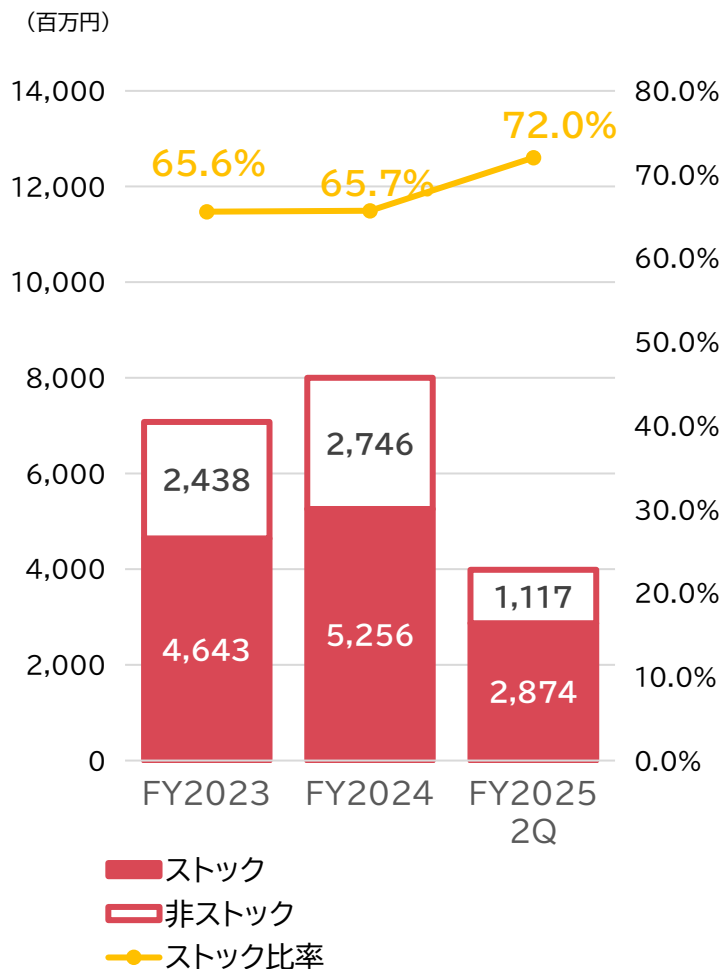


ストック比率の進捗状況(単体、PSP株式会社)

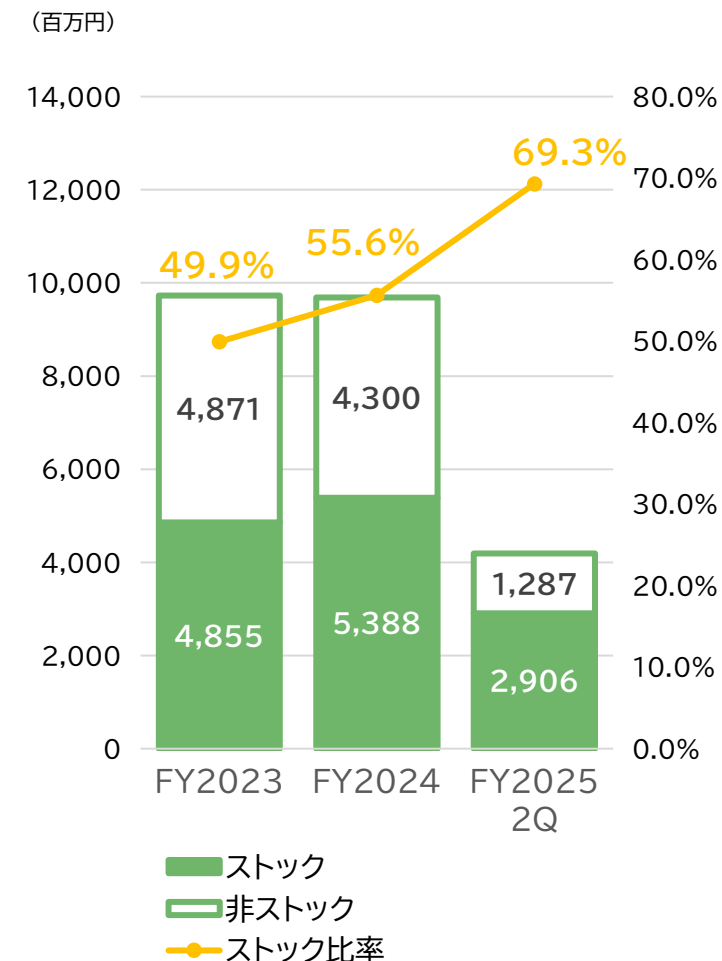
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



医療システム事業



※ FY2024以降の数値は金融事業を除く



連結財政状態計算書

※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 2Q		FY2024	FY2025 2Q
流動資産合計	85,446	91,779	流動負債合計	67,449	73,593
現金及び預金同等物	27,325	31,040	営業債務及びその他の債務	2,166	1,791
営業債権及びその他の債権	7,699	5,059	借入金	510	400
その他流動資産 (※)	50,421	55,678	その他流動負債 (※)	64,772	71,402
非流動資産合計	20,051	20,368	非流動負債合計	8,056	7,025
有形固定資産	5,987	5,981	借入金	1,750	1,650
のれん	3,895	4,029	その他非流動負債	6,306	5,375
無形資産	3,509	3,617	資本合計	29,992	31,528
投資・その他の資産	6,658	6,740	資本金・資本剰余金合計	6,097	6,104
			自己株式	△921	△920
			利益剰余金	18,908	20,129
			その他の資本の構成要素	118	305
			親会社の所有者に帰属する持分合計	24,202	25,619
			非支配株主持分	5,789	5,909
資産合計	105,497	112,147	負債及び資本合計	105,497	112,147

*2024年11月12日に行われたFirmus Sdn. Bhd.との企業結合について、前連結会計年度において暫定的な会計処理を行っていましたが、当連結会計年度に確定したため、暫定的な会計処理の確定により、「のれん」「無形資産」の見直し後の金額を用いております。



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)	804 (+145)	-	-
アプリ・サ	461 (+45)	464 (+43)	-	-
医療システム	484 (+35)	488 (+31)	-	-
全社(共通)	66 (+12)	66 (+8)	-	-
連結合計	1,812 (+226)	1,822 (+227)	-	-
(内 Firmus社)	(112)	(115)	-	-
FY2025	1Q	2Q	3Q	4Q
単体合計	652 (+64)	654 (+56)	-	-

※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



当第1四半期の開示内容から
計画比影響額のみ更新しております

■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

ソフトウェア資産として
資産化計上

FY2025

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

1~2Q

83百万円

3Q~4Q

約116百万円



- 売上収益:情報基盤事業において、受注は期初計画を上回る水準で推移したものの、ストック型案件の受注が集中した結果、一括で売上計上されるフロー型案件の受注が期初計画比で減少したことにより、予算は未達
- 営業利益:アプリ・サ事業のマイナスを、情報基盤事業・医療システム事業でカバーし、予算水準で着地

	FY2025 上期		業績予想比	
	業績予想 (5/9発表)	実績	増減額	増減率
売上収益	34,600	33,377	△1,223	△3.5%
営業利益	3,200	3,174	△26	△0.8%
営業利益率	(9.3%)	(9.5%)		(△0.3P)
税引前利益	3,200	3,201	+1	+0.0%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,090	2,104	+14	+0.7%



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	6,662	7,600	+938	+14.1%
営業利益率	(10.3%)	(10.4%)		(+0.1P)
税引前利益	6,418	7,600	+1,182	+18.4%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	4,056	4,880	+824	20.3%

*2024年11月12日に行われたFirmus Sdn. Bhd.との企業結合について、前連結会計年度において暫定的な会計処理を行っていましたが、当連結会計年度に確定したため、暫定的な会計処理の確定により、「のれん」「無形資産」の見直し後の金額を用いております。



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 実績	FY2025	前期比較	
		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 実績	FY2025	前期比較	
		見通し	増減額	増減率
情報基盤事業	5,267	6,200	+933	+17.7%
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%

*2024年11月12日に行われたFirmus Sdn. Bhd.との企業結合について、前連結会計年度において暫定的な会計処理を行っていましたが、当連結会計年度に確定したため、暫定的な会計処理の確定により、「のれん」「無形資産」の見直し後の金額を用いております。



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」

■IIJグローバルとテクマトリックスが協業し、Palo Alto Networks社のセキュリティ運用プラットフォーム「Cortex XSIAM」の導入・運用・監視支援サービスを提供開始

<市場ニーズ>

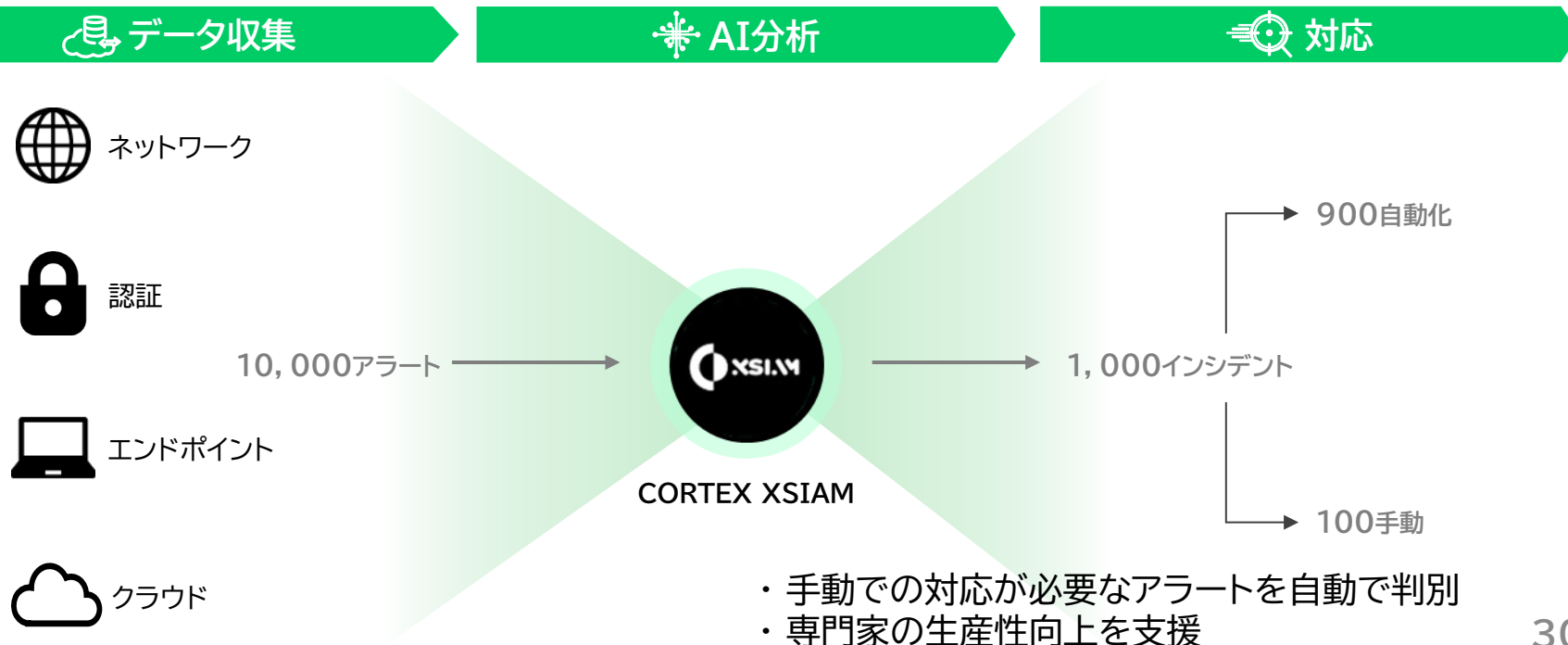
- ・サイバー攻撃の高度化に伴い、膨大なアラートの確認や複雑な分析を手作業で運用するには限界がある
- ・重大な脅威を見逃したり十分な対処ができないというリスクが高まっている



Cortex XSIAMは2,600以上の機械学習モデルを活用し、多様なセキュリティ運用・監視の機能を統合。

■脅威の正確な検出と可視化

■自動化によるインシデントレスポンスの高速化





Proofpoint社の 2025 Regional Partners of the Year を受賞

テクマトリックスは、Proofpoint社が開催した2025年9月のProofpoint 2025において、2024会計年度におけるパートナーの優れた業績を称えられ、「Regional Partners of the Year」を受賞



アジア太平洋地域において、もっとも高い販売実績をあげ、Proofpointソリューションの活用推進に多大な貢献をおこなったパートナーであるとの評価を獲得

Proofpoint

次世代型メールセキュリティ

90%以上の標的型攻撃は電子メールから始まるとされており、Proofpointは最新のテクノロジーを駆使して電子メールに潜んでいる脅威を除去。

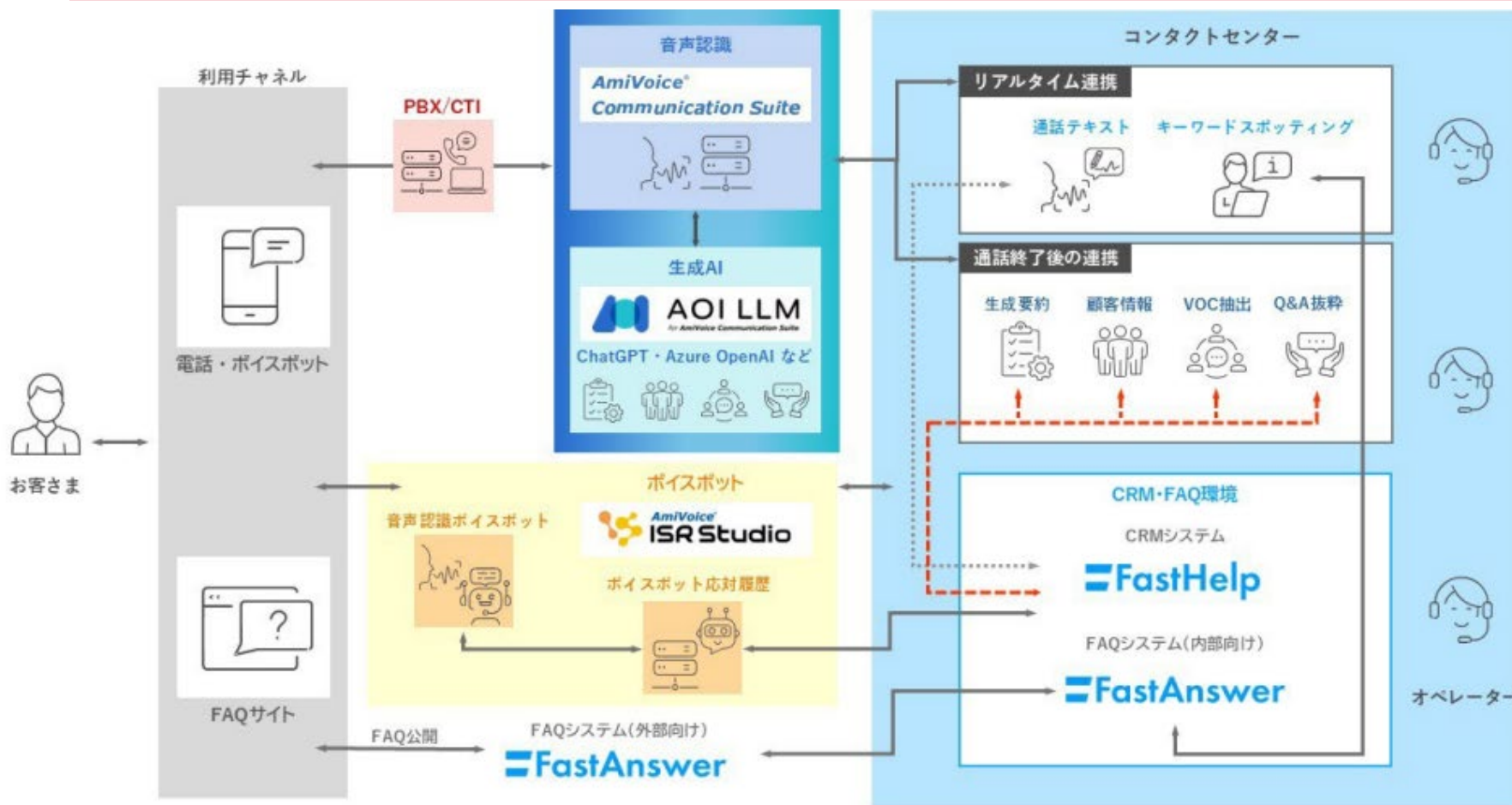
* プレスリリースは当社IRサイトに掲載しております(日本語)

[3762_20250930564861_P01_.pdf](#)



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ソリューション「FastSeries」と、アドバンスド・メディアの音声認識ソリューション「AmiVoice® Communication Suite」が連携を強化



音声データのテキスト化・生成 AI による要約文などの自動連携により 更なる業務効率化を実現

- ・対応スピードと対応品質の向上
- ・正確なVOC抽出
- ・FAQナレッジへの活用
- ・音声認識結果をCRM対応履歴に自動登録
- ・FAQ検索ワードのリアルタイム自動連係
- ・ボイスボットでの対応をCRM対応履歴に自動登録

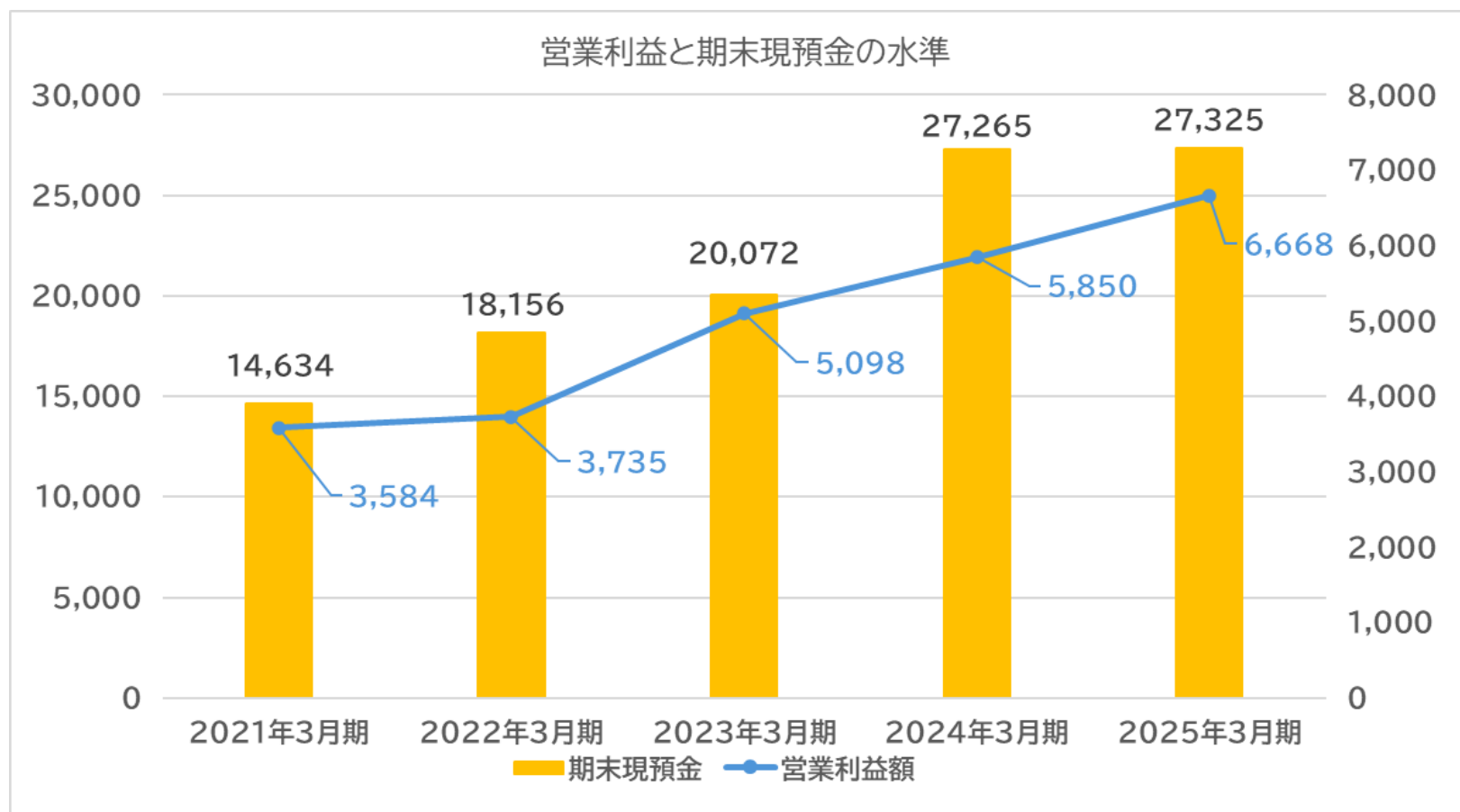


4. 株主還元の見直し



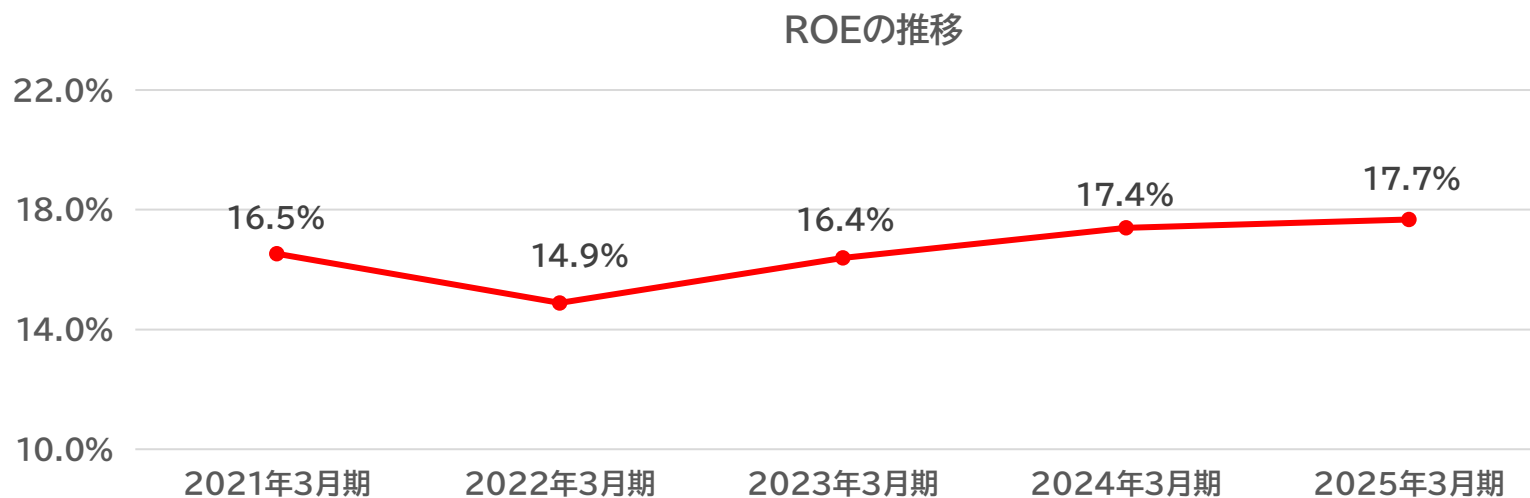
- ・過去11期連続の増益により、十分な現預金を蓄積している
- ・強固な顧客基盤とストック型ビジネスの進展により、利益を安定的に確保できる経営基盤を有している
- ・今後は、資本コストを意識した資本効率の維持・向上に取り組めます

単位:百万円





- ・株主資本の運用効率を示すROEは、同業種比較においても高水準を維持しており、資本効率性は高い経営状況にある
- ・2025年3月期の株主資本コストは7%程度と想定している



2025年3月期実績	当社	全業種平均	情報通信業平均
ROE	17.7%	9.36%	10.58%

株主資本コスト
無リスク金利 2.2%、 β 値0.82
マーケットリスクプレミアム6%にて算出



中期経営計画 Creating Customer Value in the New Era（2024年4月～2027年3月）で掲げる事業戦略に沿って企業価値の向上を目指す

中期経営計画 戦略テーマ

事業領域の拡大
(事業規模、新規領域・隣接領域)

海外市場での事業拡大

AI・データの利活用による
ビジネスの創造

成長シナリオ

【情報基盤事業】

- ・プロダクトポートフォリオの拡充
- ・セキュリティ運用サービスの拡充
- ・Firmus社の事業強化
(マレーシア・シンガポール中心)

【アプリケーション・サービス事業】

- ・自社ソリューションの機能強化
- ・自社開発・業務提携による隣接領域への市場拡大
- ・AI活用による機能強化・市場拡大
- ・海外(タイ)でのCRM事業の黒字化 / 事業拡大

【医療システム事業】

- ・PACS事業におけるクラウドシフト加速とシェアの拡大
- ・デジタル病理、PHR等の新規事業拡大
- ・データ利活用/AIビジネスの創造
- ・ASEAN等、現地法人/代理店との連携によるサービスエリア拡大

成長投資

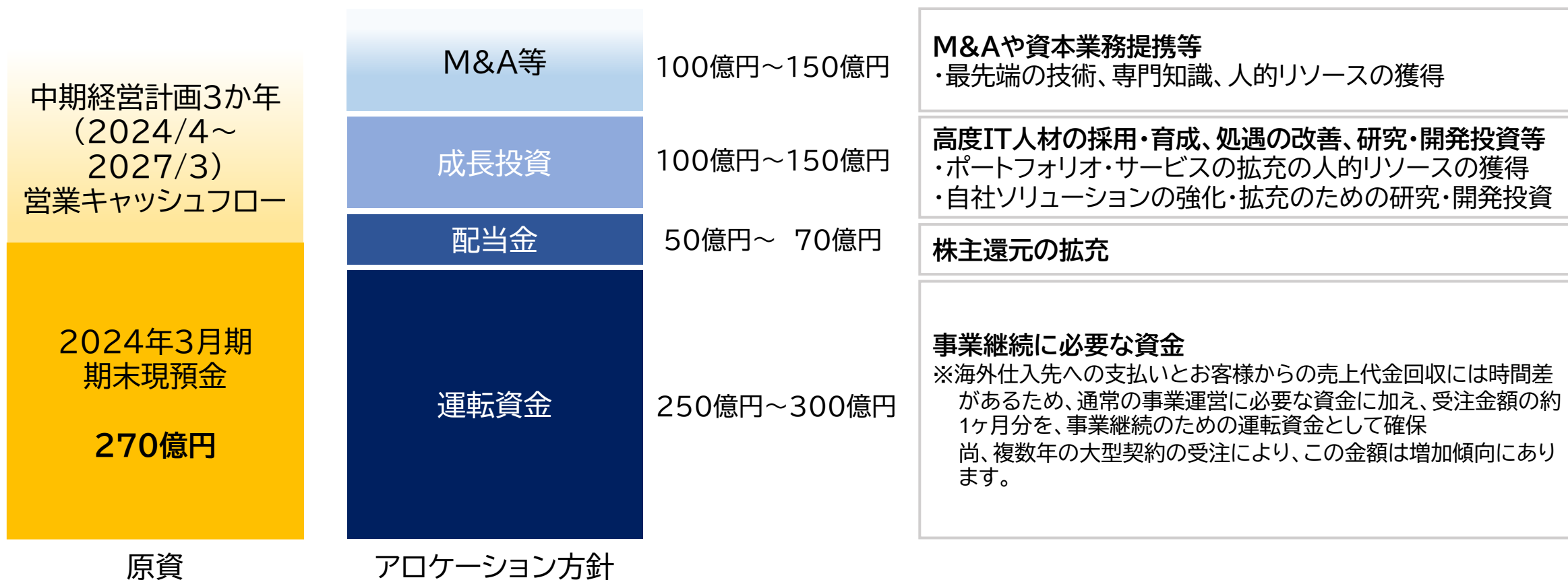
M&A、業務提携

高度IT人材の採用・育成、処遇の向上

研究・開発投資



中期経営計画の3か年における営業キャッシュフローの見通しと現預金をベースとして、3か年(2025年3月期～2027年3月期)におけるキャピタル・アロケーション方針を策定





- ・これまで、連結配当性向を基準に、業績に応じた継続的な配当を実施
- ・今後は、資本コストや株価を考慮した経営により、株主への利益還元を強化し、安定的な配当を実現するため配当性向に加え、DOE(株主資本配当率)を新たな指標として導入

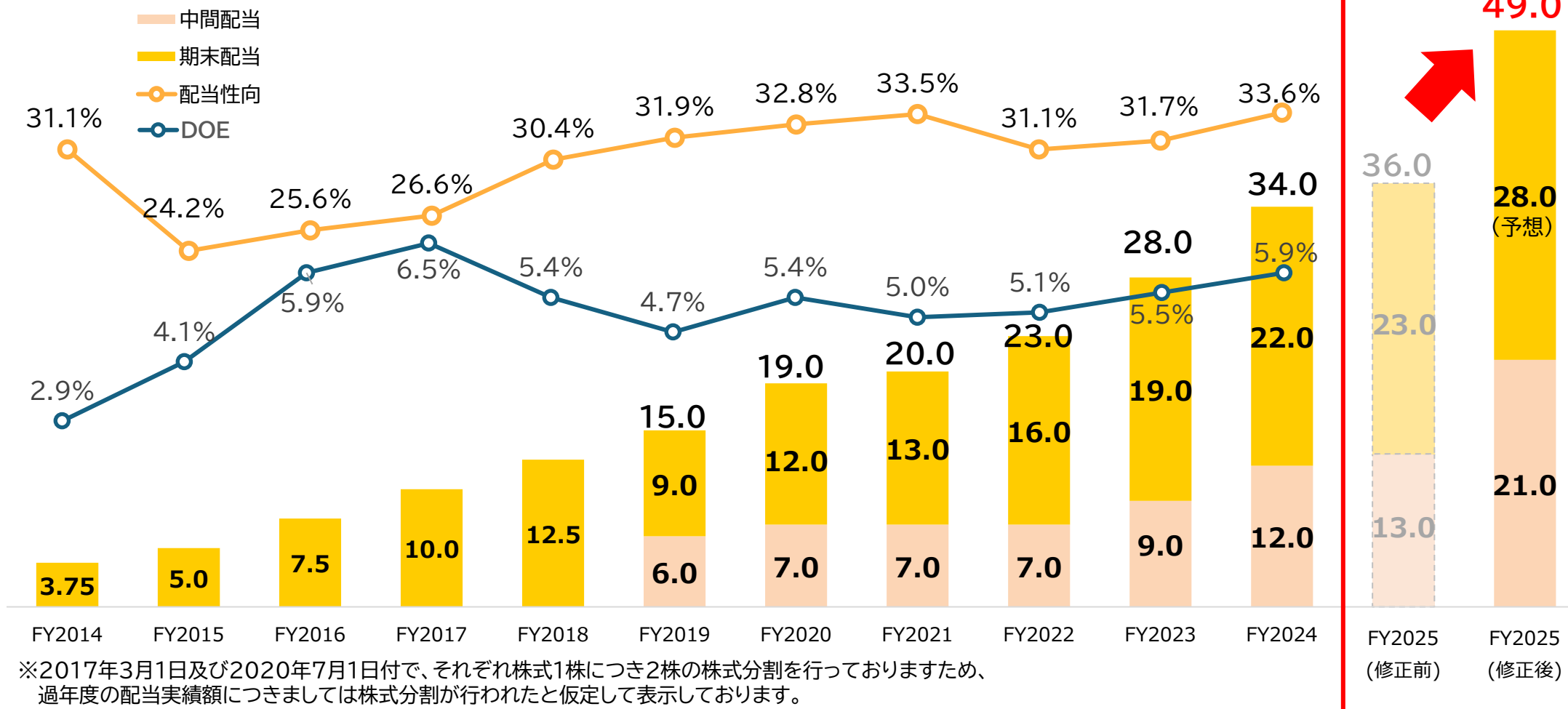
変更前	変更後
連結業績における配当性向30%以上を基本方針としております。	連結業績における配当性向40%または、DOE(株主資本配当率)7%の いずれか高い方 を目安に継続的かつ安定的な配当を実施することを基本方針としております。

※連結株主資本配当率(DOE) = (年間配当総額 ÷ 連結株主資本) × 100

自己株式の取得は、財務状況、投資計画、資本効率などを勘案して総合的に判断



- 11期連続増配予定
- 配当政策の見直しに基づき、配当性向40%で中間配当を実施



※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。

※FY2020より国際会計基準(IFRS)に基づいてDOEを計算しております。



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

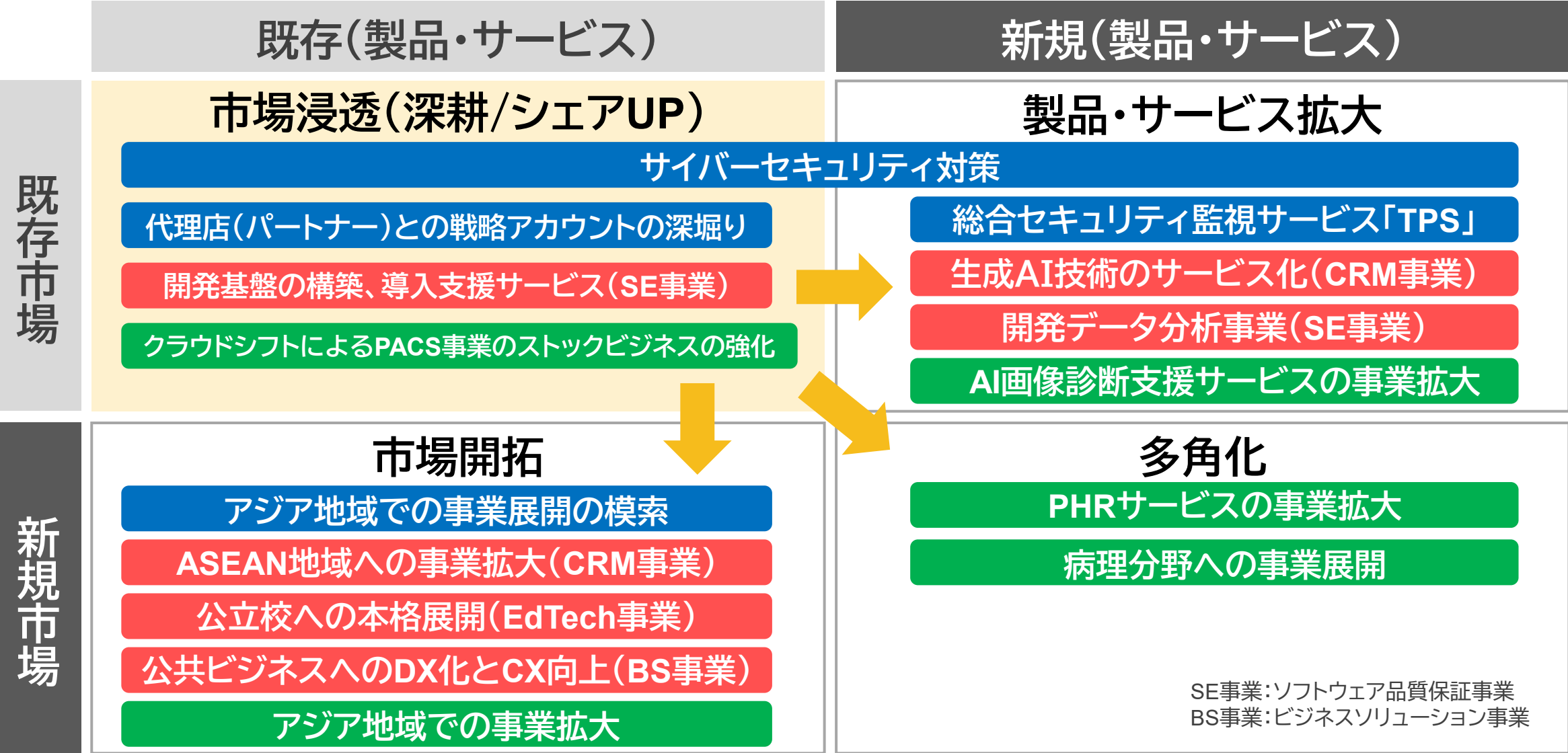
グループ間連携強化に
よるシナジーの創出

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)

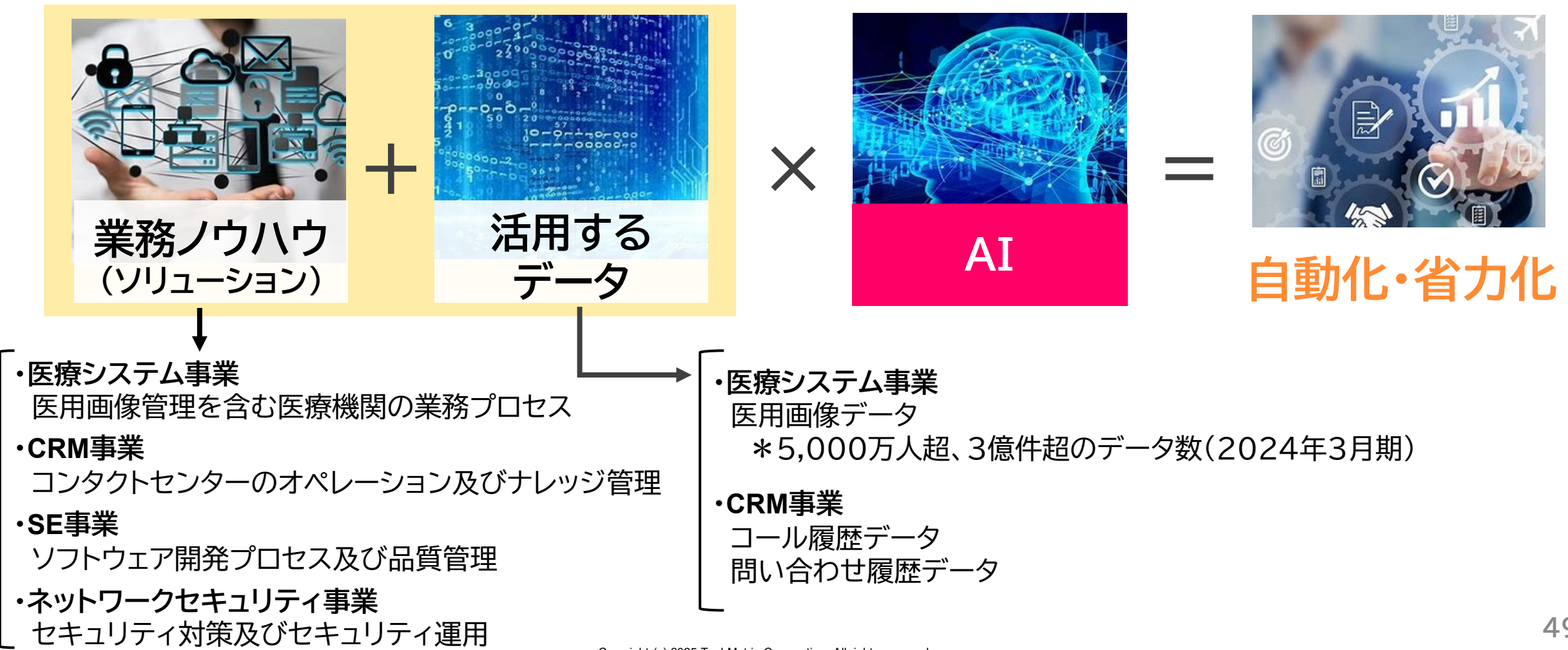
新中期経営計画 - 成長マトリックス

- 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





(ご参考)データ・その他



66,346,000

「NOBORI」に画像を保管している患者数

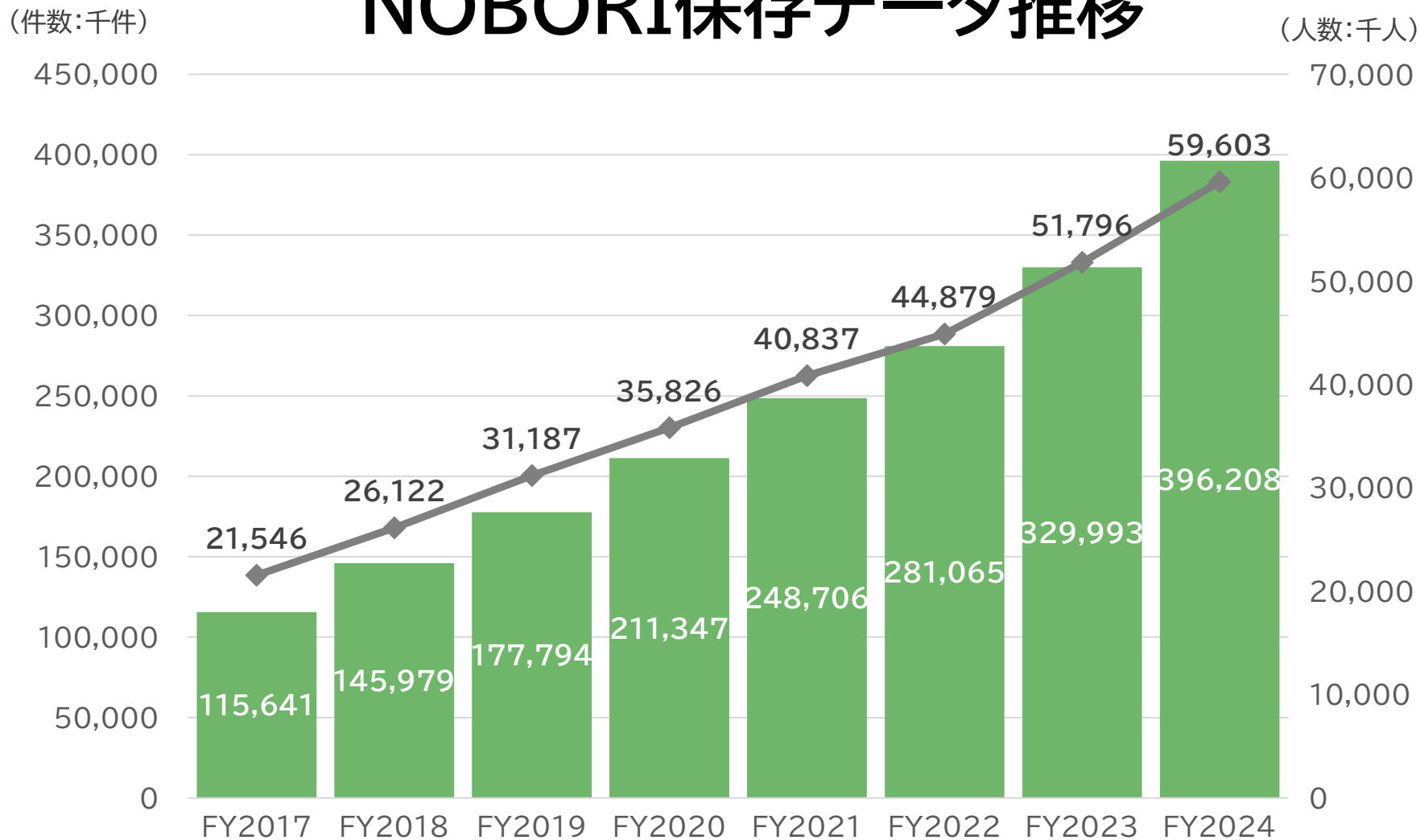
443,565,000

「NOBORI」に保存している検査件数

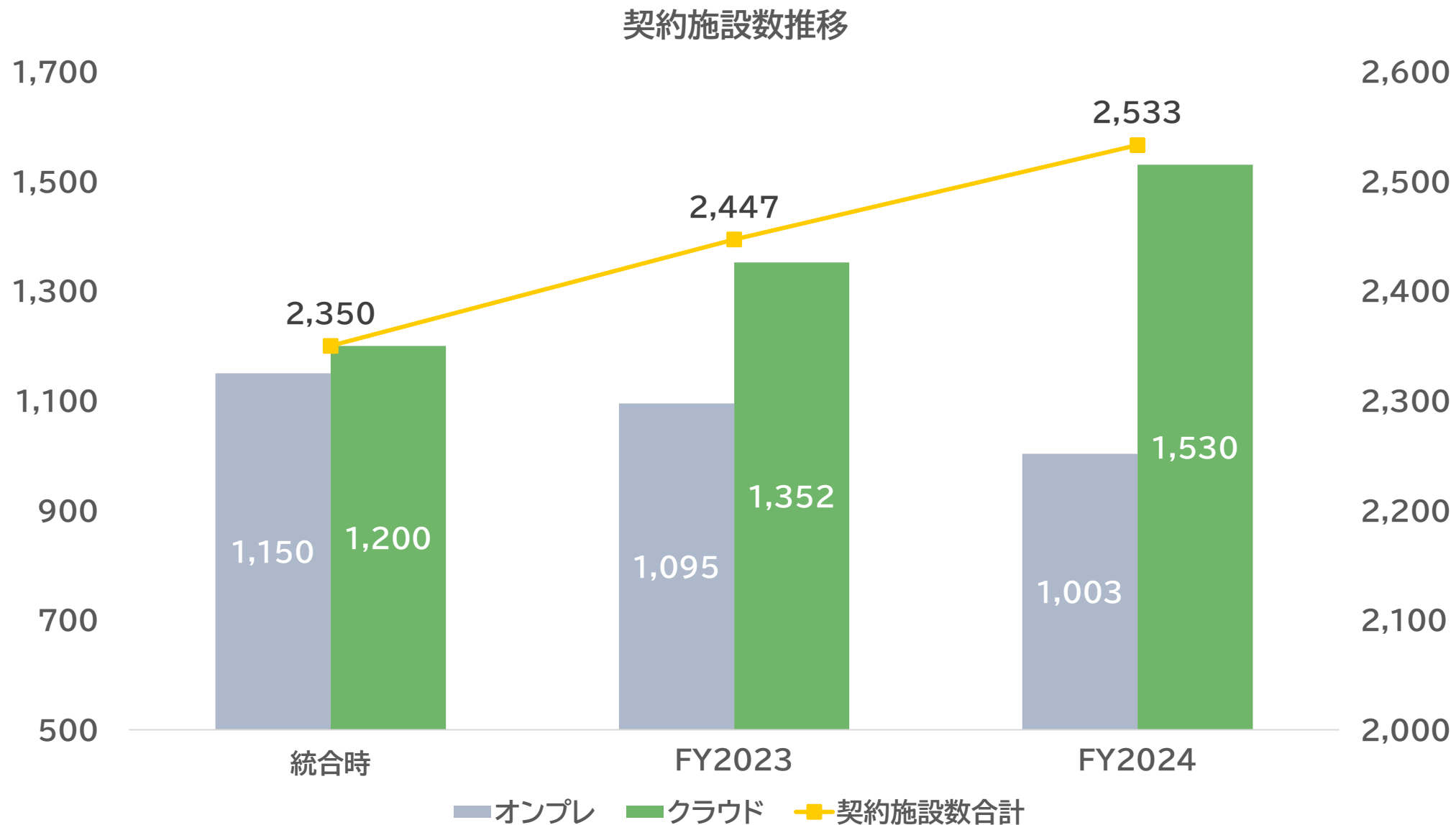
(2025年9月末時点)



NOBORI保存データ推移



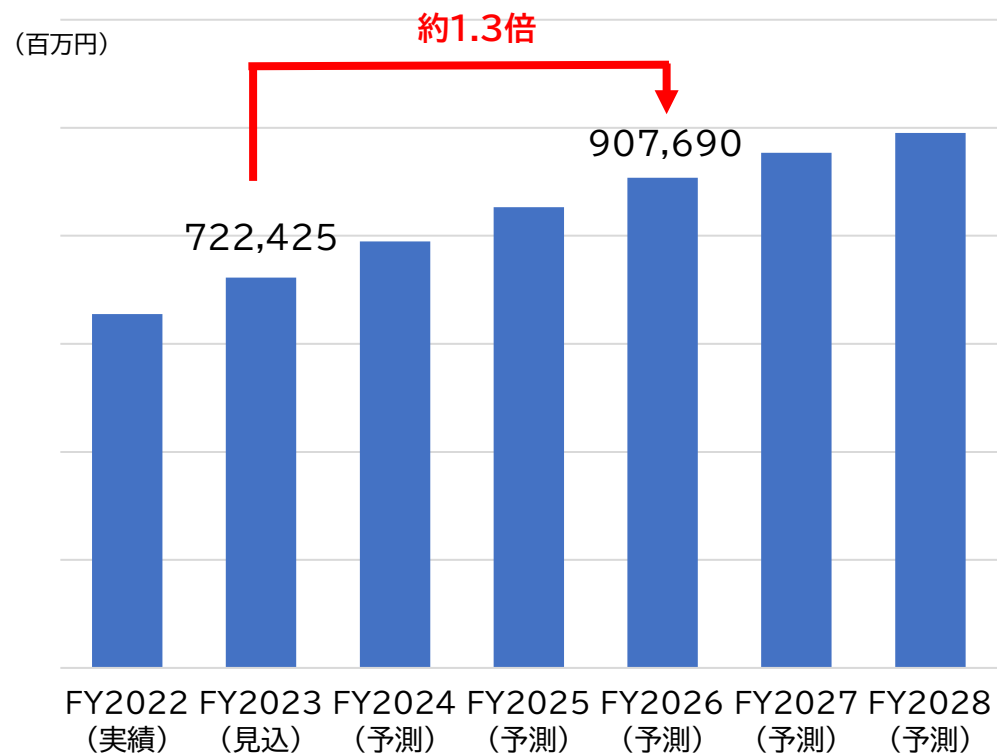
■「NOBORI」に保存する検査数(左目盛) ◆「NOBORI」に画像を保管している患者数(右目盛)



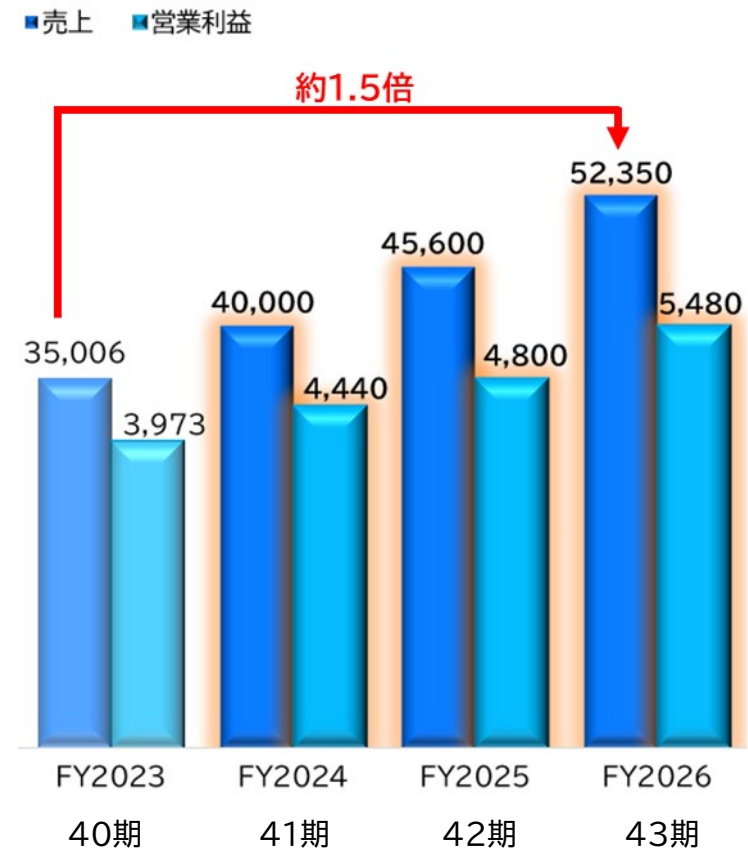


ネットワークセキュリティビジネスの市場は、今後も拡大が見込まれている

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

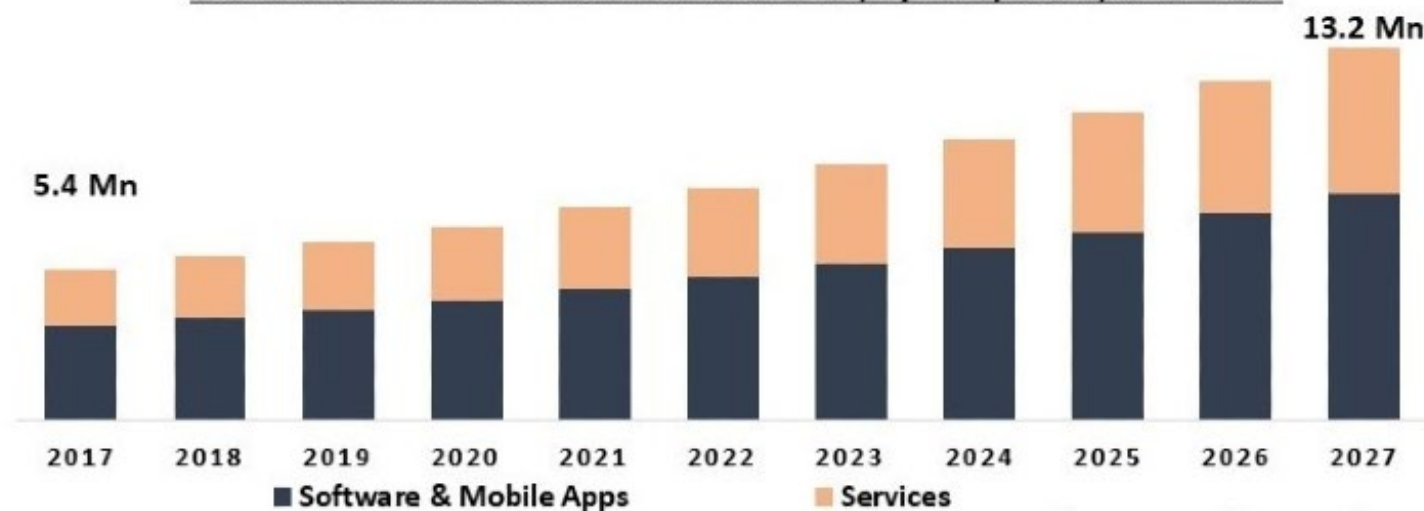
ヘルスケアのペーパーレス化を推進する政府の取り組みが各地域で活発化。医療機関を利用する際に複数の書類や処方箋を持ち歩く負担から、患者は個人用パーソナルヘルスレコードソフトウェアを選ぶようになっている。

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



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)



2025受賞

・Regional Partners of the Year

5年連続受賞

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

2022～2023,2025受賞

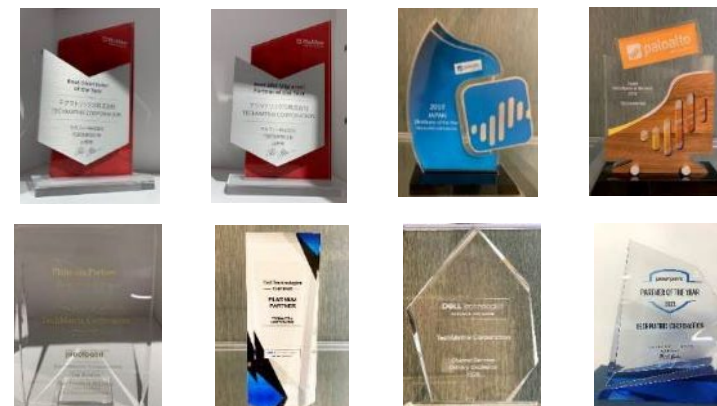
・Deal registration of the year
(2022,2023,2025)



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