

2026年3月期(第42期) 通期 決算資料(詳細版)



2026年5月14日
テクマトリックス株式会社(コード:3762)



1. 2026年3月期 通期業績報告
2. 2027年3月期 業績見通し
3. 事業部トピックス
4. 中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」
振り返り



1. 2026年3月期 通期 業績報告



- 主要経営指標(連結)

売上収益

+10.6%
前期比

71,733百万円

営業利益

+16.5%
前期比

7,760百万円

受注高

+7.4%
前期比

89,009百万円

受注残高

+19.6%
前期比

105,431百万円

ストック比率

81.1%
単体+PSP

連続増収記録

24期連続

2026年3月期末

NOBORIに画像を
保管している患者数

7,148万人

NOBORIに保存
している検査件数

4.8億検査



- 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**過去最高**を記録。

(百万円)

*FY2024=2024.4~2025.3 FY2025=2025.4~2026.3	FY2024	FY2025	前年同期比	
			増減額	増減率
売上収益	64,882	71,733	+6,851	+10.6%
営業利益	6,662	7,760	+1,097	+16.5%
(営業利益率)	(10.3%)	(10.8%)		(+0.5P)
税引前利益	6,418	7,861	+1,442	+22.5%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	4,056	5,178	+1,121	+27.7%

・給与体系見直しに伴う引当金、リフレッシュ休暇見直し 営業利益: ▲80百万円

*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、見直し後の金額を用いております。



2026年3月期 累計 連結業績(セグメント別)

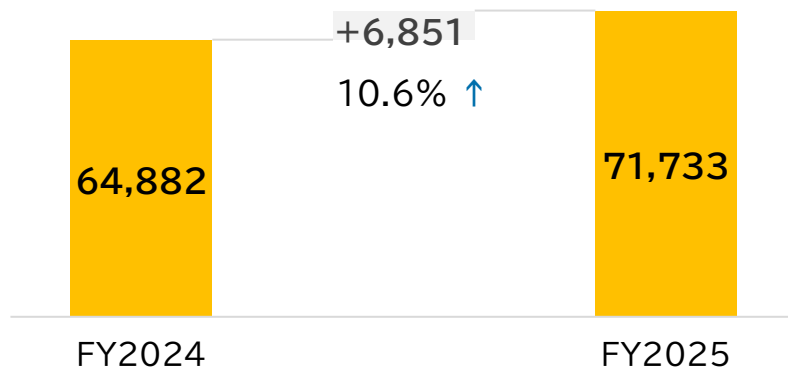
(百万円)

	FY2024			FY2025			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	64,882	100.0%		71,733	100.0%		+6,851	+10.6%
情報基盤	45,585	70.3%		51,620	72.0%		+6,034	+13.2%
アプリ・サ	9,177	14.1%		9,884	13.8%		+706	+7.7%
医療システム	10,119	15.6%		10,229	14.3%		+110	+1.1%
営業利益	6,662	100.0%	10.3%	7,760	100.0%	10.8%	+1,097	+16.5%
情報基盤	5,267	79.1%	11.6%	6,579	84.8%	12.7%	+1,311	+24.9%
アプリ・サ	141	2.1%	1.5%	△148	△1.9%	-	△289	-
医療システム	1,253	18.8%	12.4%	1,329	17.1%	13.0%	+75	+6.1%

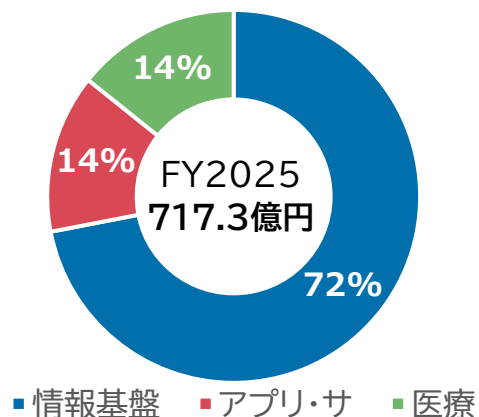


売上収益

(百万円)

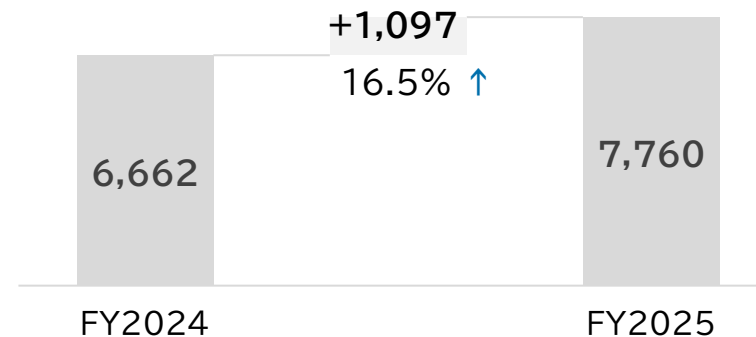


売上収益構成比

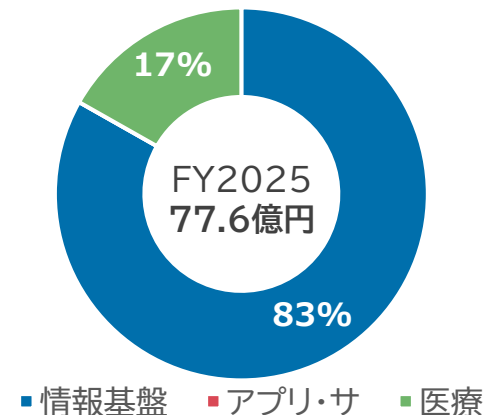


営業利益

(百万円)



営業利益構成比

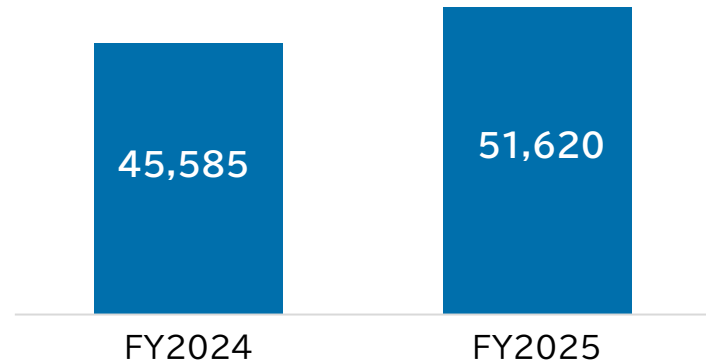


※事業略称
 SE:ソフトウェア品質保証
 BS:ビジネスソリューション
 CRM:コンタクトセンター・コールセンター
 EdTech:教育

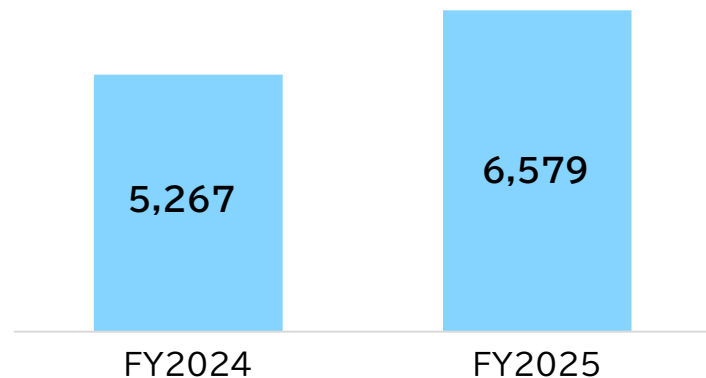


売上収益

(百万円)



営業利益



売上収益・営業利益は**過去最高**を更新。

前年同期比

売上収益

+ 6,034 百万円 **+ 13.2** %

- (+) 従来のクラウド型セキュリティ対策製品に加え、AIを活用したSOC業務の自動化ソリューションのクロスセルが進展
- (+) 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の大型フロー案件(売上約17.3億円)による反動減

営業利益

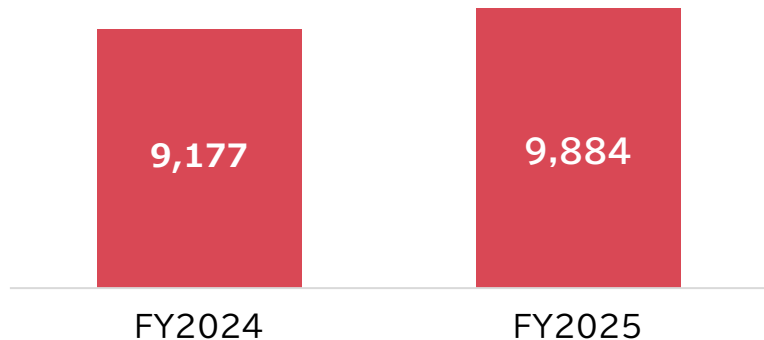
+ 1,311 百万円 **+ 24.9** %

- (+) 売上の伸長に対し、販管費の増加が小幅に留まった
- (-) 前期2Qの大型フロー案件(営業利益約2.0億円)による反動減
- (-) 前期3Qの退職給付債務の評価額変更(営業利益0.7億円)による反動減

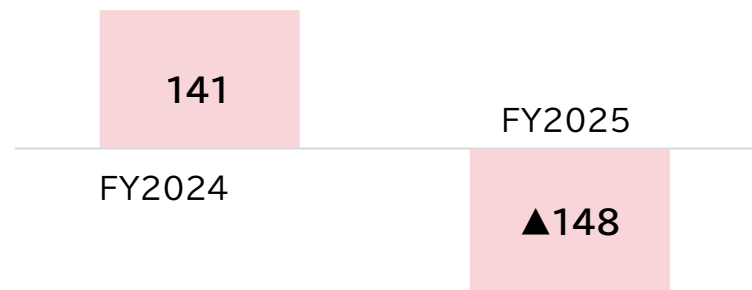


売上収益

(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や、CRM事業のビジネス拡大に伴う費用の増加等により、営業利益は減少。

前年同期比

売上収益

+ **706** 百万円 + **7.7** %

- (+) 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

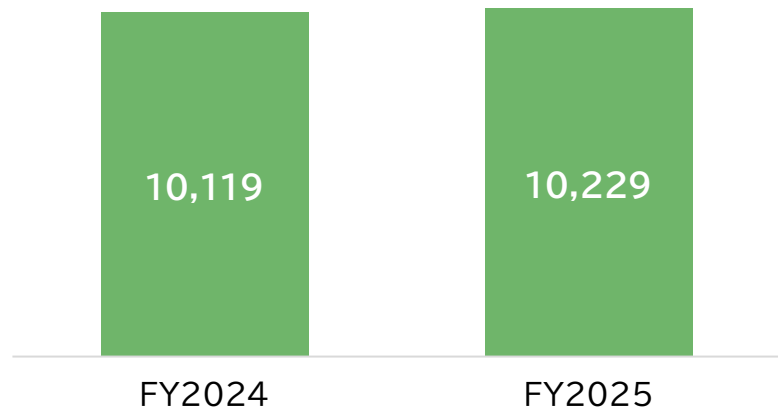
▲ **289** 百万円 — %

- (-) 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 (4Q累計: ▲1.8億円)(EdTech)
- (-) ビジネスの拡大による人件費・販管費の増加(CRM)
- (-) 前期3Qの退職給付債務の評価額変更(営業利益1.0億円)による反動減
- (+) 前期ソフトウェア資産減損処理(営業利益▲3.3億円)による反動増(EdTech)

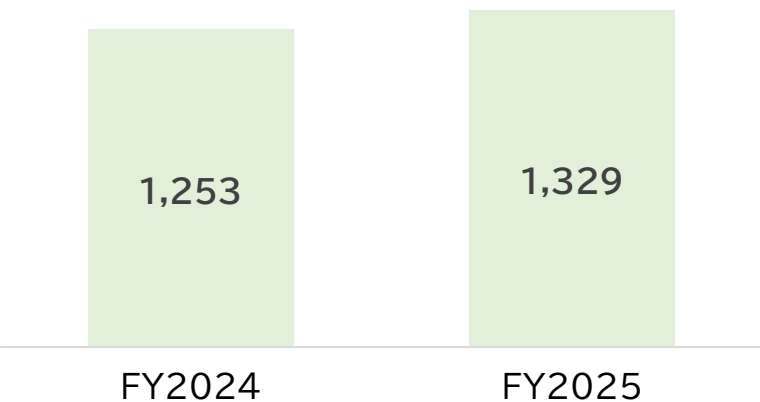


売上収益

(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

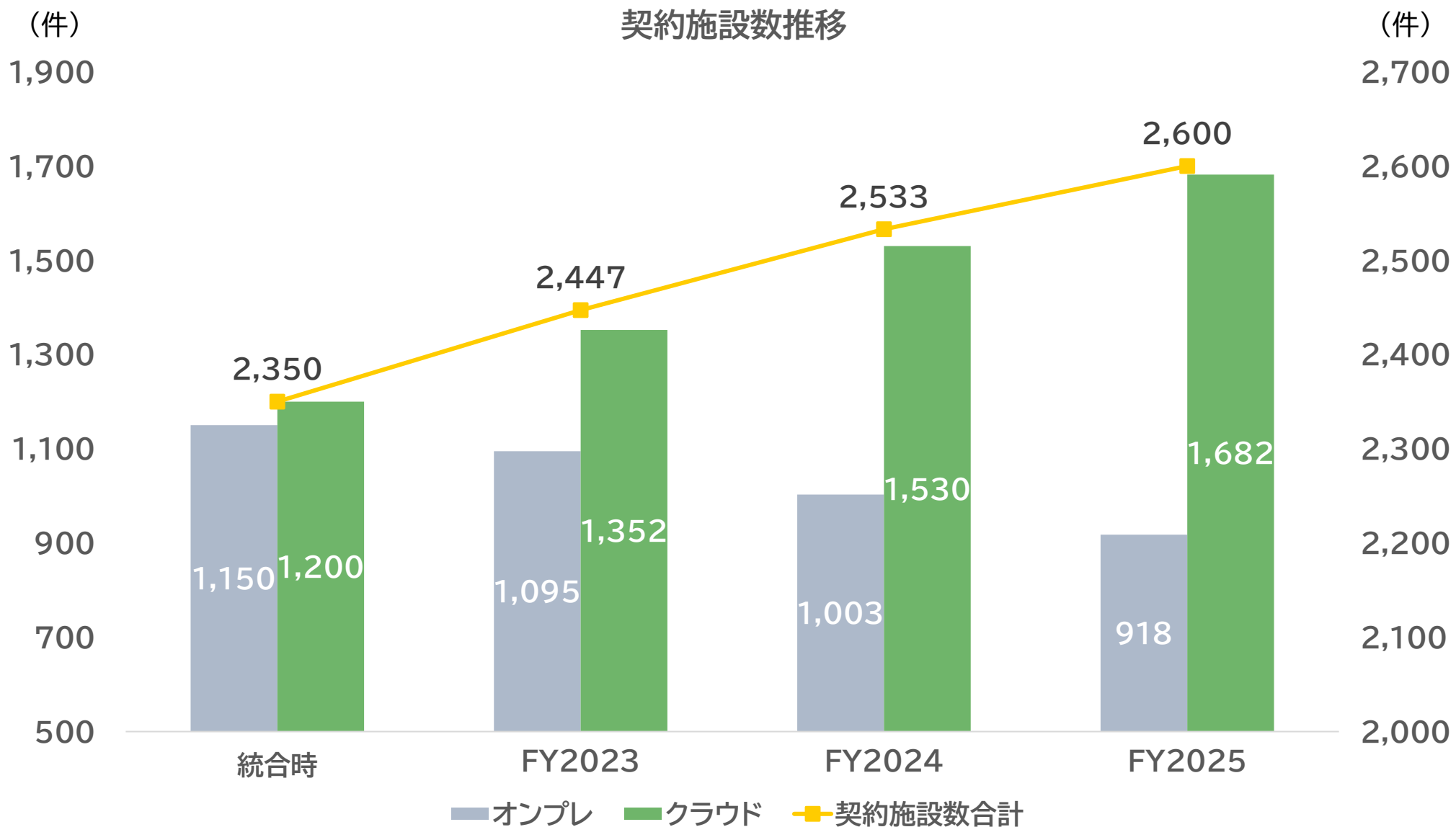
+ **110** 百万円 + **1.1** %

- (+) 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

+ **75** 百万円 + **6.1** %

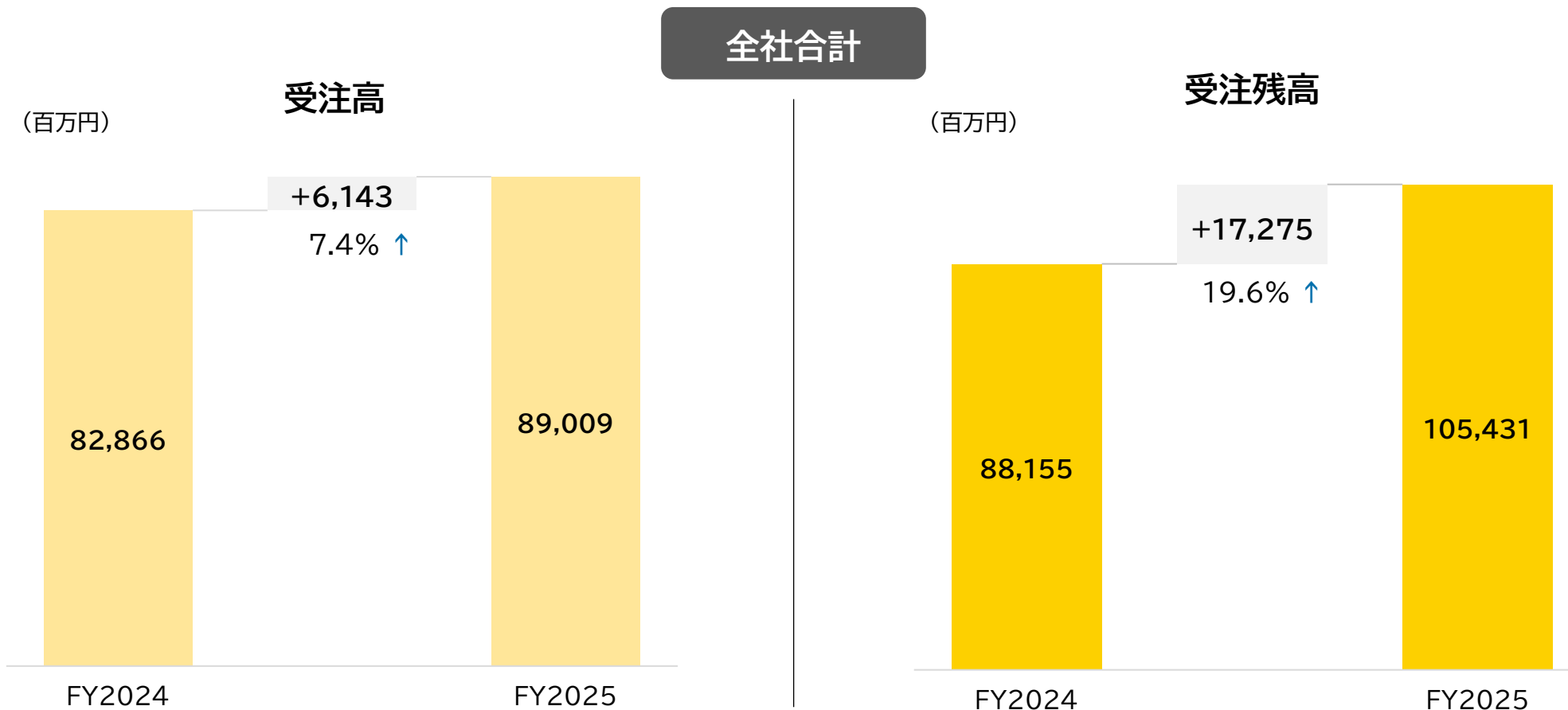
- (+) クラウドサービスの売上構成比が拡大
- (-) 人件費及び投資コストの増加(PSP)





2026年3月期 累計 受注高と受注残高(連結)

- 連結受注高は、情報基盤事業で新規案件の獲得と更新案件の着実な積み上げにより、前期の大型更新案件の反動減を吸収し、前期比で増加。
- 連結受注残高は、ストック型案件の受注構成比が高まったことにより、前期比で増加。



* 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 累計 セグメント別 受注高(連結)

情報基盤事業:従来のクラウド型セキュリティ製品に加え、SOC業務の自動化ソリューションのクロスセルが進展。
新規案件の獲得と更新案件の着実な積み上げにより、前期の大型更新案件の反動減を吸収し、過去最高を更新。

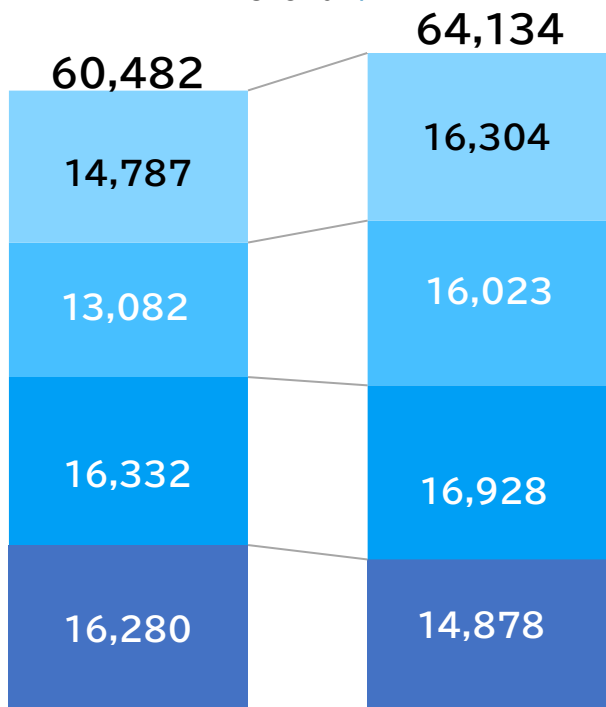
アプリケーション・サービス事業: CRM分野・ソフトウェア品質保証分野、EdTech事業が好調。

医療システム事業: 医用画像管理システム(PACS)での、新規案件の獲得、更新案件の着実な積み上げに加え、AI事業においても、大型案件の受注を獲得し、堅調に推移。

情報基盤事業

(百万円)

+6.0% ↑



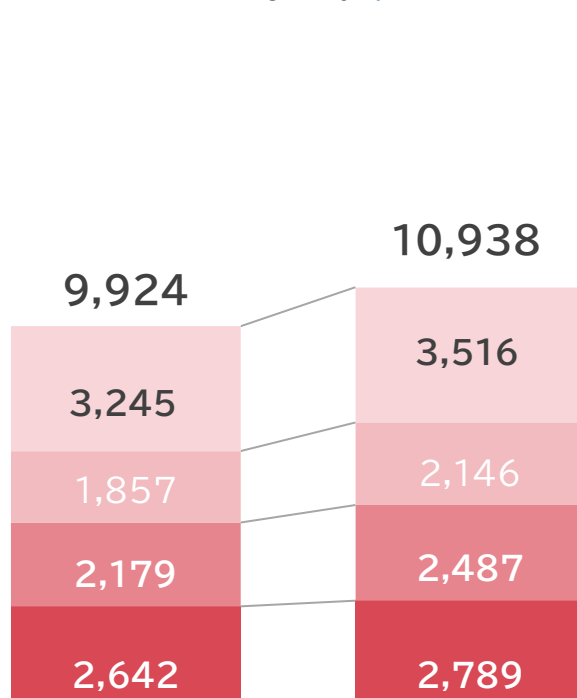
FY2024

FY2025

アプリケーション・サービス事業

(百万円)

+10.2% ↑



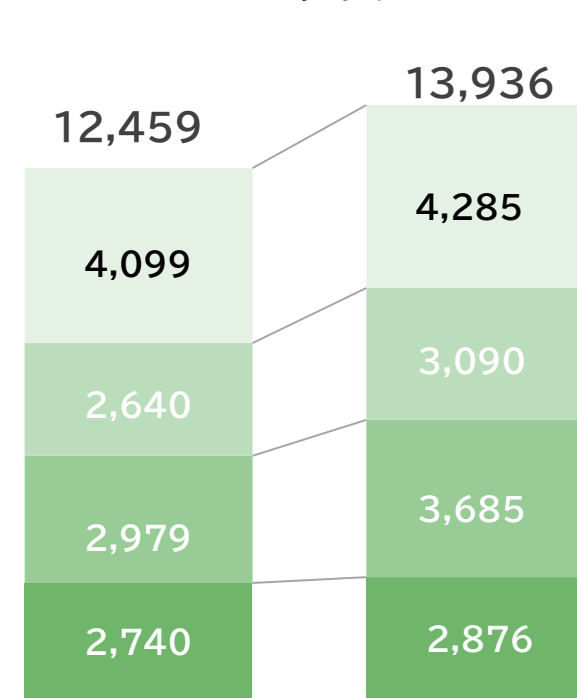
FY2024

FY2025

医療システム事業

(百万円)

+11.9% ↑



FY2024

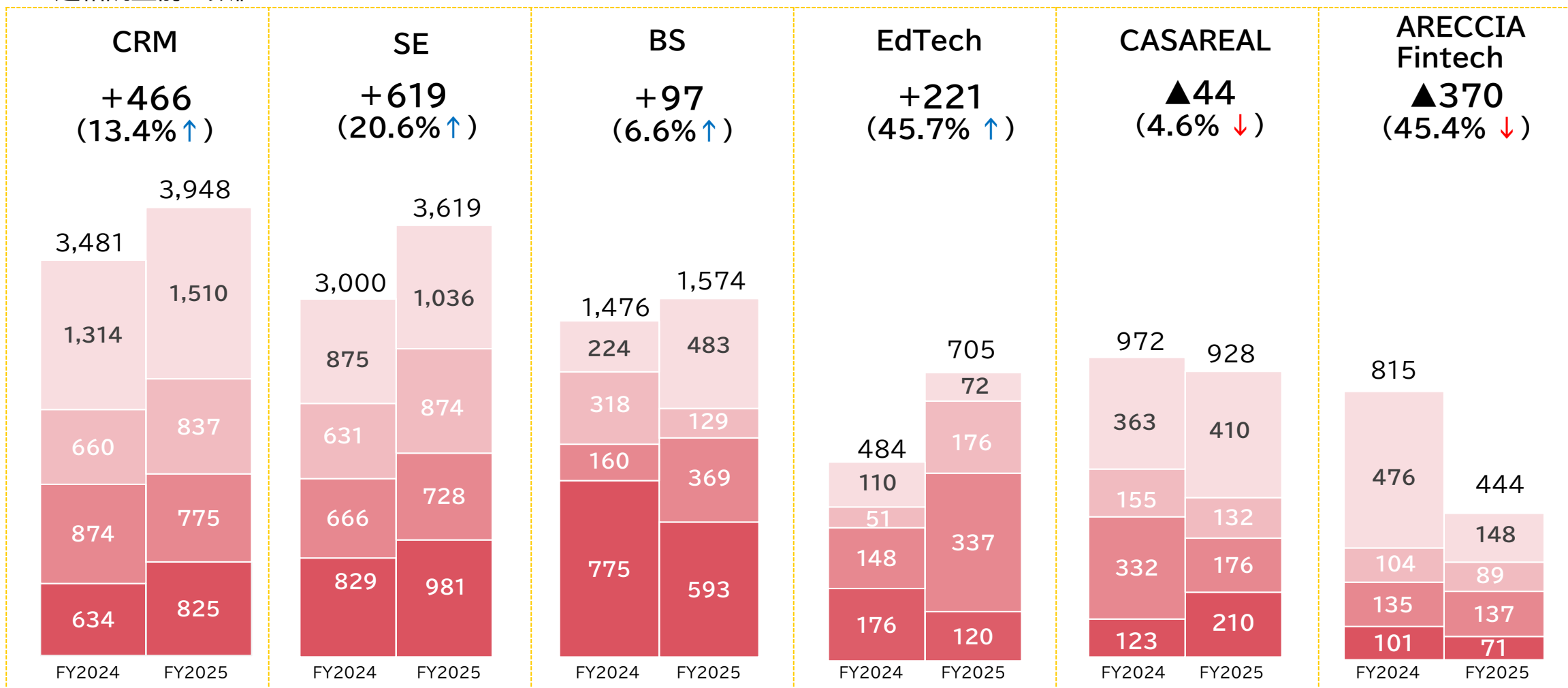
FY2025



2026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) ※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

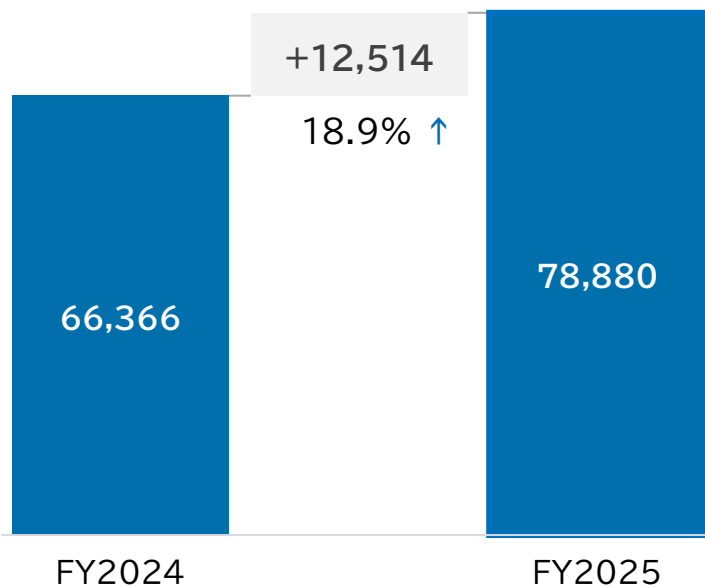


2026年3月期 累計 セグメント別 受注残高(連結)

- 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。

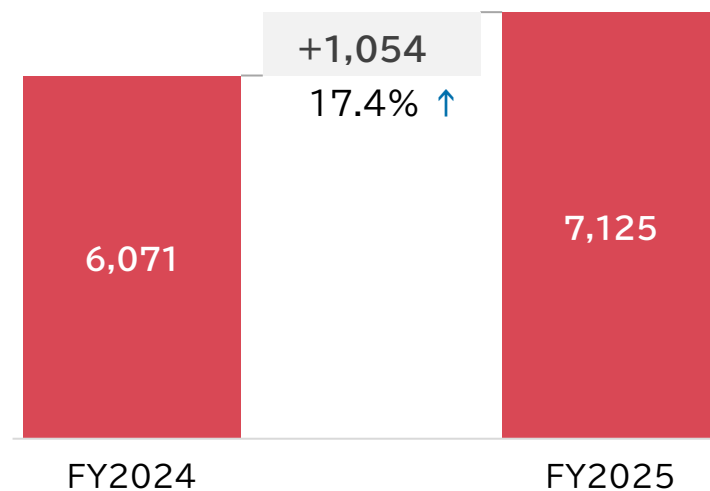
情報基盤事業

(百万円)



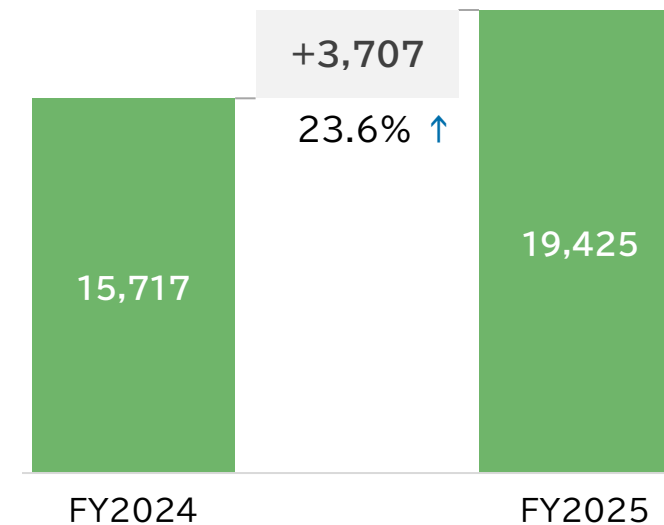
アプリケーション・サービス事業

(百万円)



医療システム事業

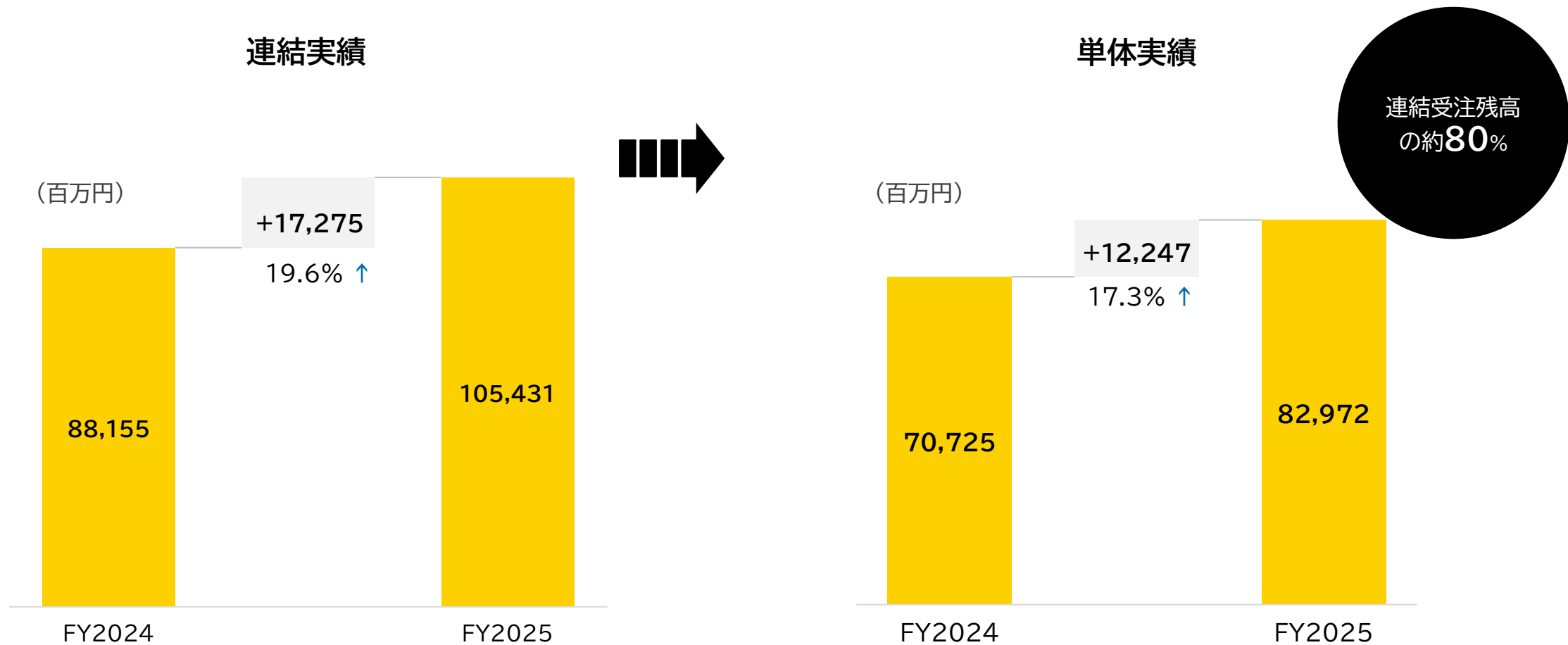
(百万円)





2026年3月期 受注残高の状況(単体)

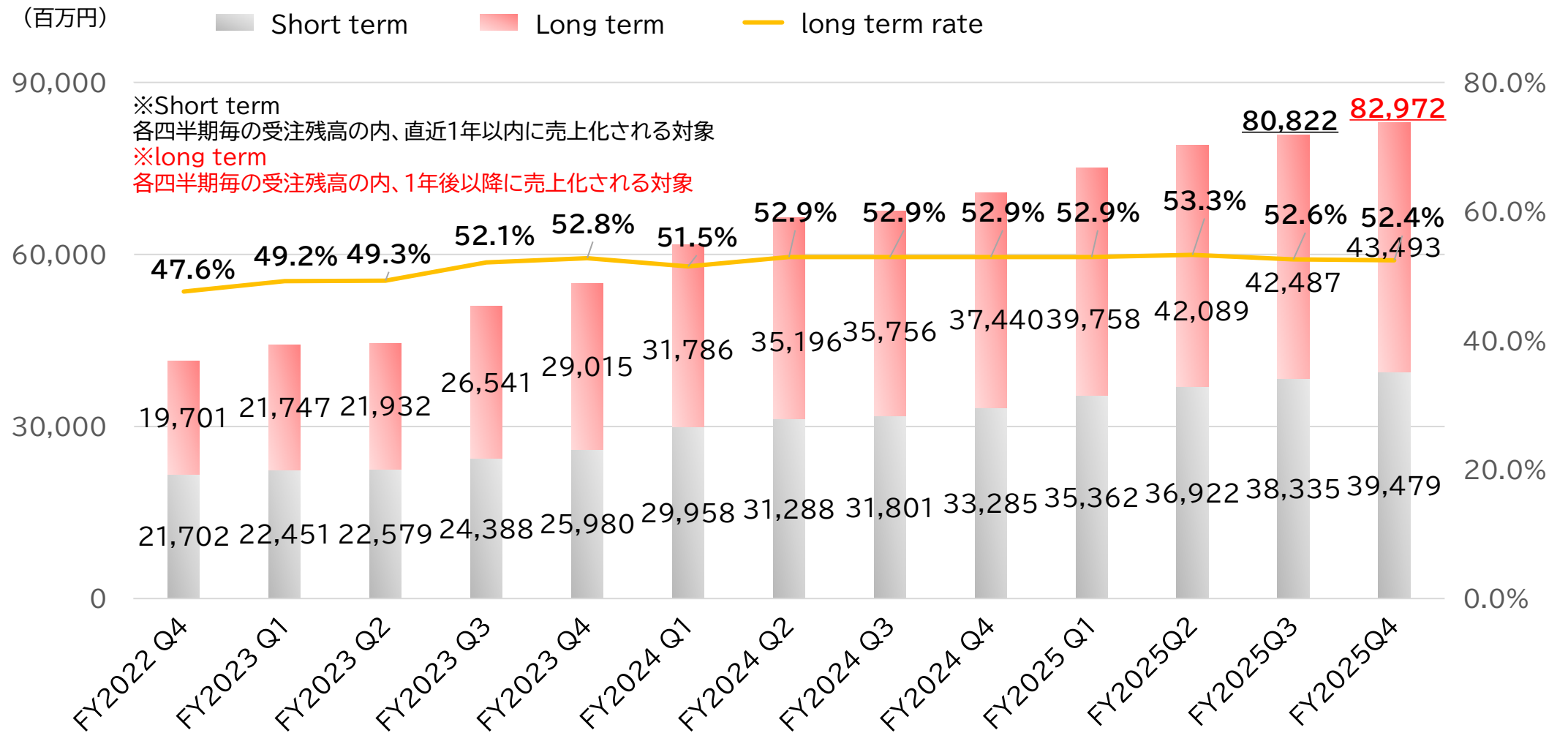
- テクマトリックス単体での受注残高の状況は以下のとおりです。





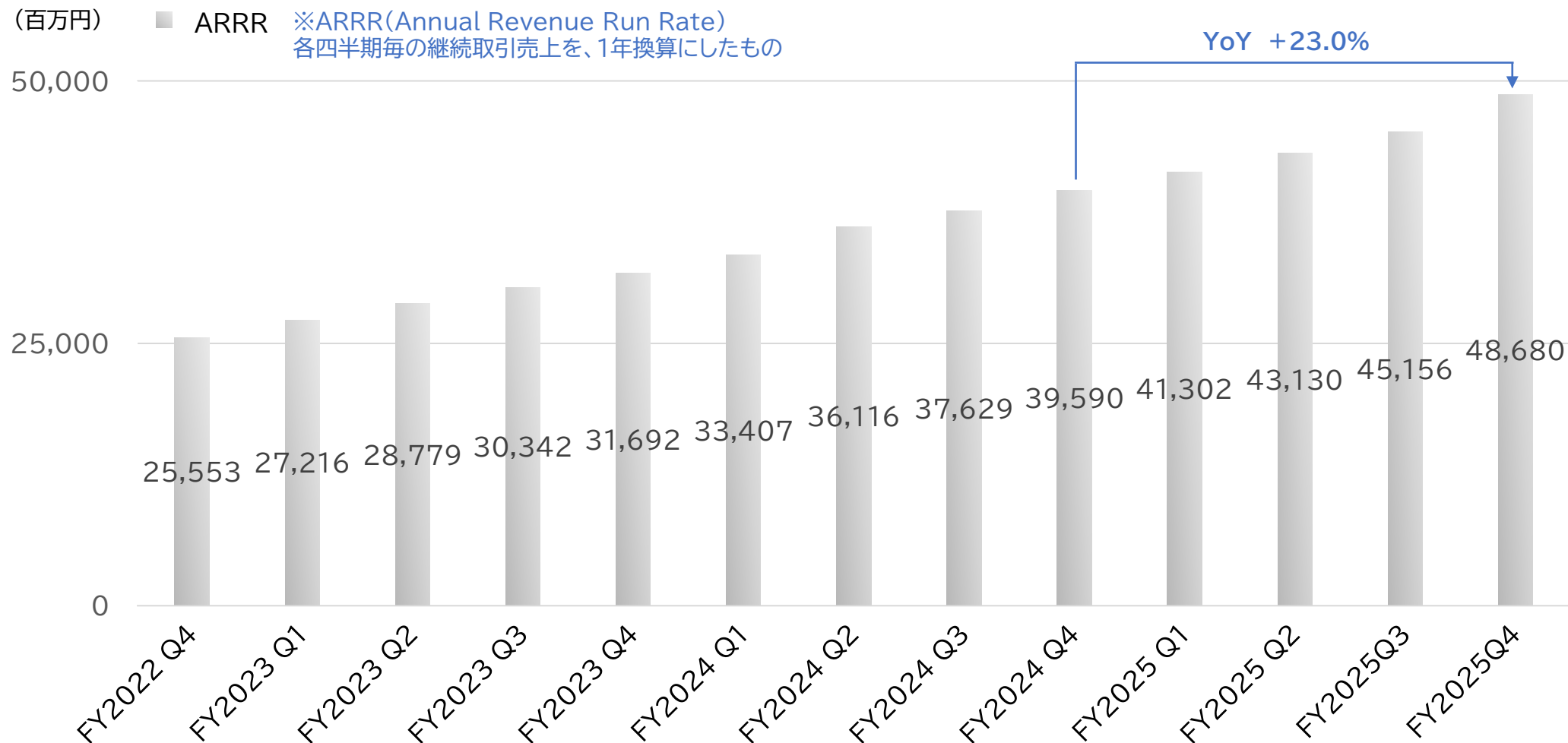
2026年3月期 受注残高(単体全体)

- 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。





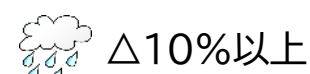
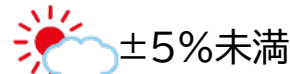
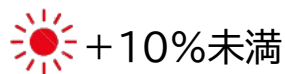
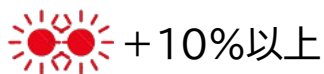
- テクマトリックス単体でのARRRの内訳は以下のとおりです。





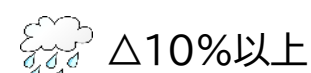
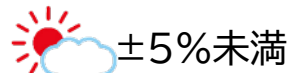
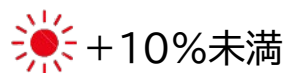
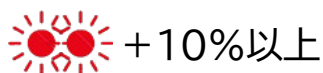
2026年3月期 累計 セグメント別 お天気図(売上高ベース)

情報基盤事業		前年同期比
次世代ファイアウォール (Palo Alto)	<ul style="list-style-type: none"> • 前期に一過性大型案件の売上を計上も、従来のクラウド型セキュリティ対策製品に加え、SOC業務の自動化ソリューションのクロスセルが進展。ストック型ビジネスが着実に積み上がり、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)	<ul style="list-style-type: none"> • 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)	<ul style="list-style-type: none"> • 不正侵入防御製品のリプレース案件を中心に売上が伸長。 	
ストレージ製品 (Dell, Cohesity)	<ul style="list-style-type: none"> • 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)	<ul style="list-style-type: none"> • Webサーバーソフトウェア(NGINX)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)	<ul style="list-style-type: none"> • NetWitnessのリプレース案件の減少により、売上が減少。 	
セキュリティ運用・監視サービス(TPS)	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • ネットワーク端末脅威対策プラットフォームの引き合いが好調。 	
クロス・ヘッド, OCH	<ul style="list-style-type: none"> • 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。 	





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"> 学術・公共ソリューションの大型案件により売上が伸長するも、エンタープライズが伸び悩み前年水準を維持。 	
教育分野	<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。 	

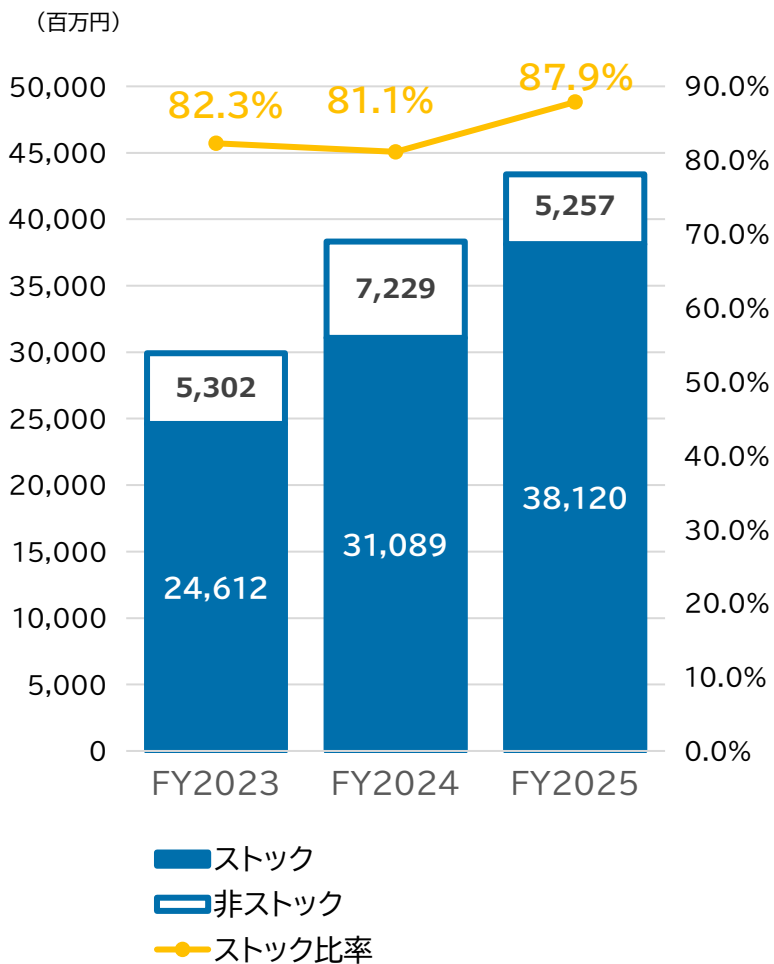




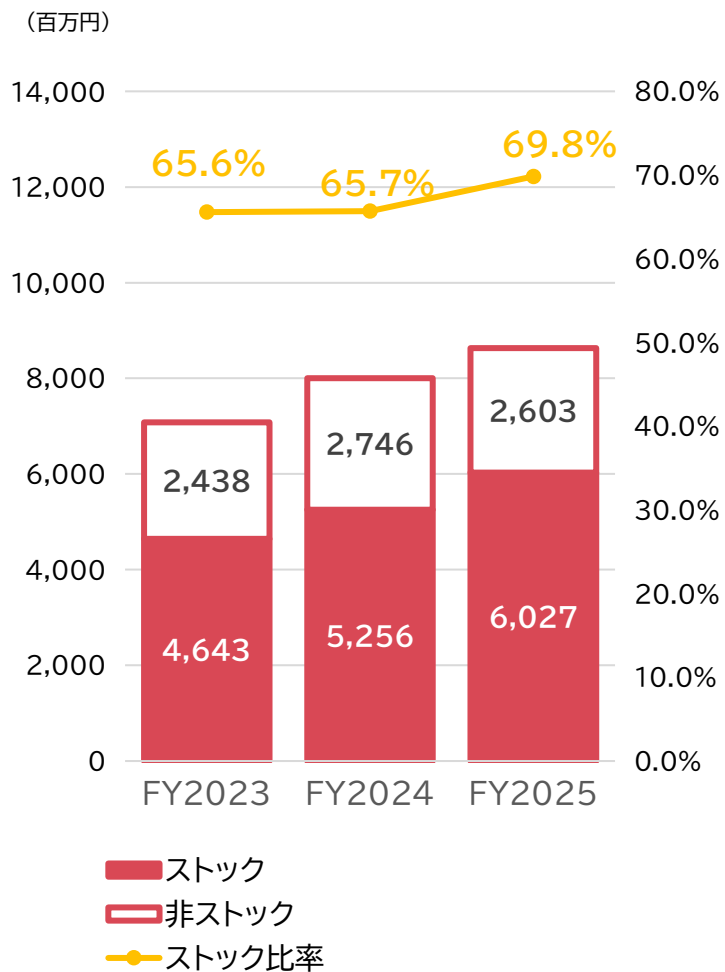
ストック比率の進捗状況(単体、PSP株式会社)

• ストック比率(単体+PSP): 81.1%

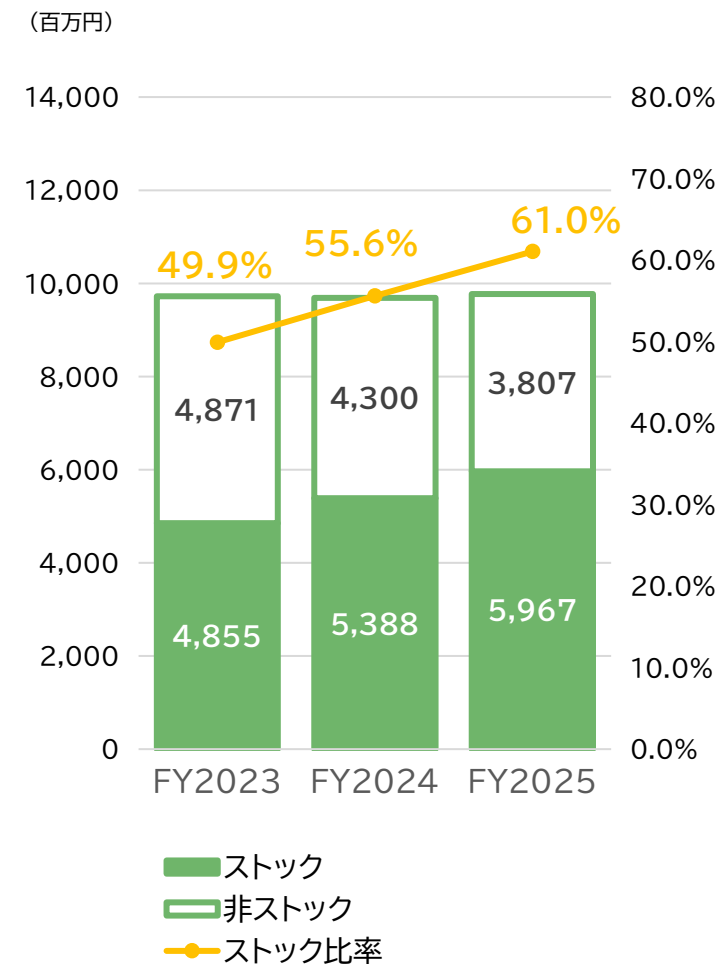
情報基盤事業



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		FY2024	FY2025
流動資産合計	85,446	101,405	流動負債合計	67,449	82,780
現金及び預金同等物	27,325	35,801	営業債務及びその他の債務	2,166	2,715
営業債権及びその他の債権	7,699	7,035	借入金	510	200
その他流動資産 (※)	50,421	58,568	その他流動負債 (※)	64,772	79,865
非流動資産合計	20,051	20,126	非流動負債合計	8,056	6,070
有形固定資産	5,987	5,426	借入金	1,750	1,550
のれん	3,895	4,509	その他非流動負債	6,306	4,520
無形資産	3,509	3,828	資本合計	29,992	32,680
投資・その他の資産	6,658	6,361	資本金・資本剰余金合計	6,097	4,306
			自己株式	△921	△918
			利益剰余金	18,908	21,902
			その他の資本の構成要素	118	1,036
			親会社の所有者に帰属する持分合計	24,202	26,327
			非支配株主持分	5,789	6,353
資産合計	105,497	121,531	負債及び資本合計	105,497	121,531

*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)	797 (+38)	800 (+21)
アプリ・サ	461 (+45)	464 (+43)	469 (+48)	473 (+44)
医療システム	484 (+35)	488 (+31)	489 (+32)	486 (+21)
全社(共通)	66 (+12)	66 (+8)	66 (+4)	66 (+1)
連結合計	1,812 (+226)	1,822 (+227)	1,821 (+122)	1,825 (+87)
(内 Firmus社)	(112)	(115)	(112)	(113)
FY2025	1Q	2Q	3Q	4Q
単体合計	652 (+64)	654 (+56)	659 (+54)	666 (+47)

※従業員数は就業人員
 ※括弧書きは前年同期比



2. 2027年3月期 業績予想



(百万円)

	FY2026	前期比較(FY2025)			中計比較(FY2026)		
	見通し	実績	増減額	増減率	中計	増減額	増減率
売上収益	81,800	71,733	+10,067	+14.0%	80,000	+1,800	+2.3%
営業利益	8,200	7,760	+440	+5.7%	8,600	△400	△4.7%
営業利益率	(10.0%)	(10.8%)		(△0.8P)	(10.8%)		(△0.8P)
税引前利益	8,280	7,861	+419	+5.3%	-	-	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益	5,380	5,178	+202	+3.9%	-	-	-



- ・売上収益は、情報基盤事業が牽引し伸長
- ・営業利益は、医療システム事業でのメドメイン社連結子会社化による影響を除けば、中計3年目の計画通りに着地する見通し

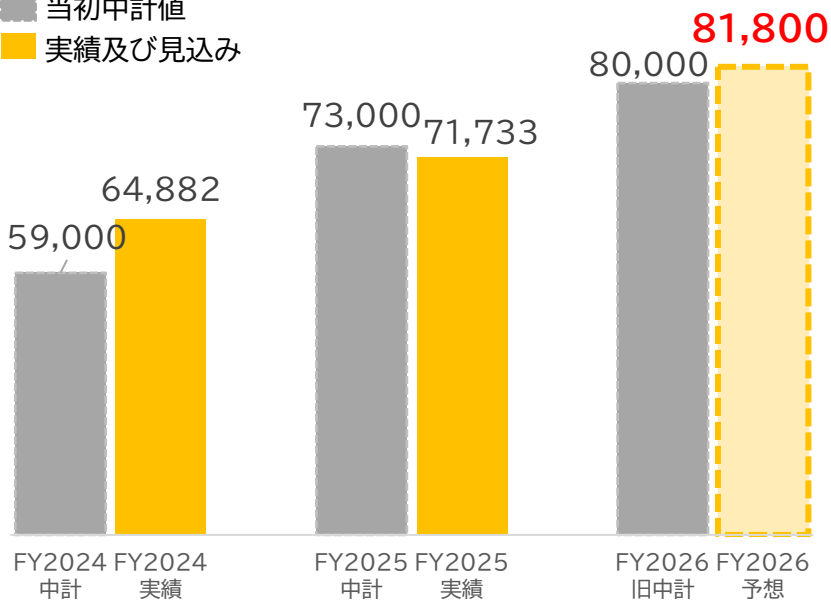
中計策定時との
前提条件の違い

- ①メドメイン社連結子会社化(医療)
- ②EdTech事業ソフトウェア開発の会計処理の変更(アプリ・サ)

売上収益

(百万円)

■ 当初中計値
■ 実績及び見込み



中計比

+1,800
(+2.3%)

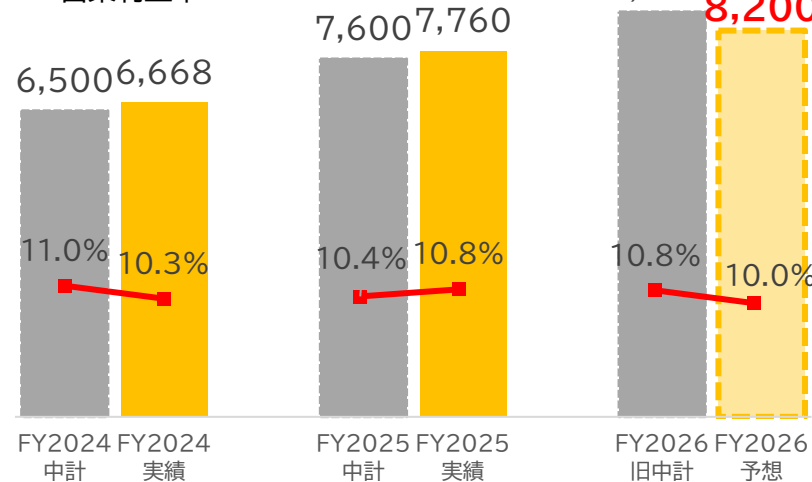
前期比

+10,067
(+14.0%)

営業利益

(百万円)

■ 当初中計値
■ 実績及び見込み
◆ 営業利益率



中計比

▲400
(▲4.7%)

前期比

+440
(+5.7%)



・売上収益、営業利益は、ストック型案件の増加に伴う受注残の積み上がり及び、AIを活用したSOC業務の自動化ソリューションのクロスセルの進展により、中計3年目の計画を上回る見通し

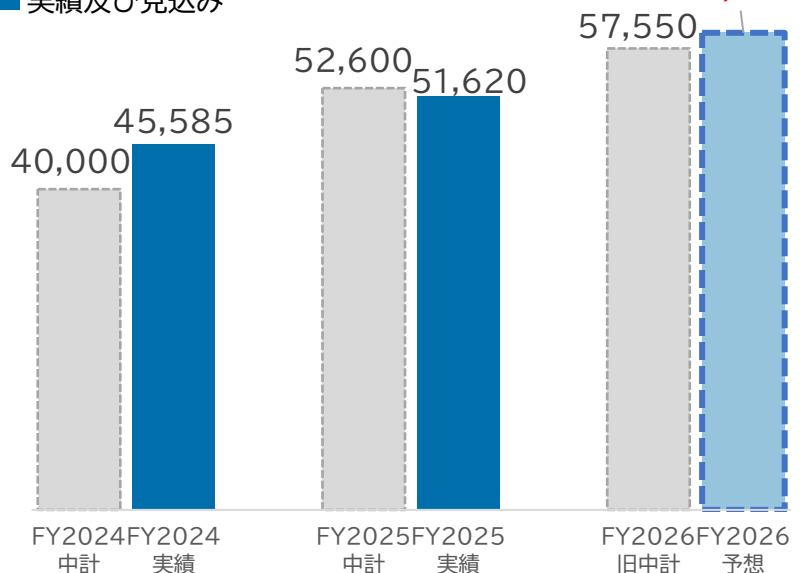
中計策定時との
前提条件の違い

なし

売上収益

(百万円)

■ 当初中計値
■ 実績及び見込み



中計比

+1,950
(+3.4%)

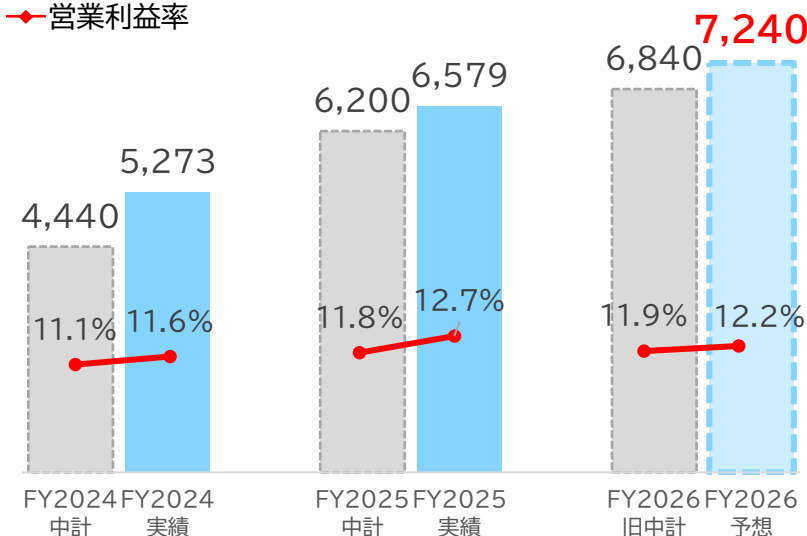
前期比

+7,880
(+15.3%)

営業利益

(百万円)

■ 当初中計値
■ 実績及び見込み
◆ 営業利益率



中計比

+400
(+5.8%)

前期比

+661
(+10.0%)



- ・売上収益は、サブスクリプション実績が着実に積み上がり、中計3年目の計画とほぼ同水準で着地する見通し
- ・営業利益は、前期のトレンドを考慮し、計画を見直し

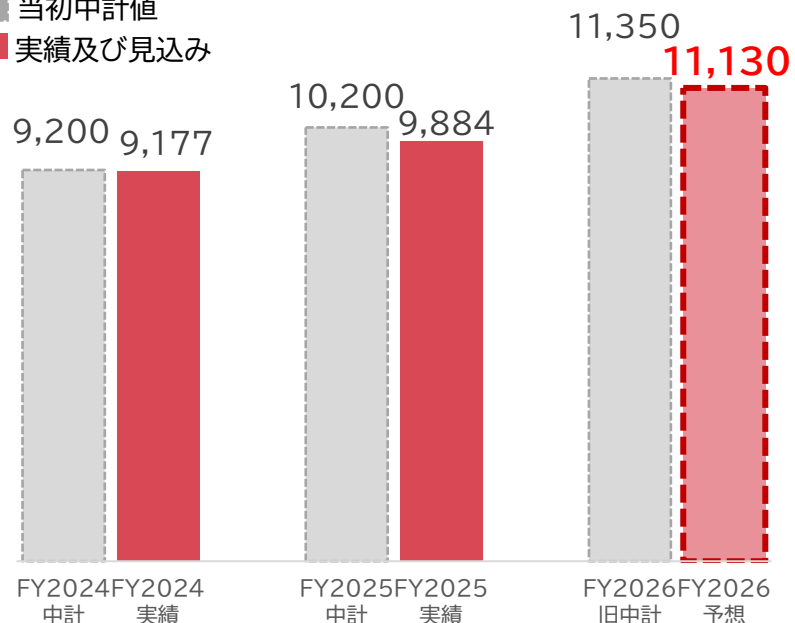
中計策定時との
前提条件の違い

EdTech事業ソフトウェア開発の
会計処理の変更

売上収益

(百万円)

■ 当初中計値
■ 実績及び見込み



中計比

▲220
(▲1.9%)

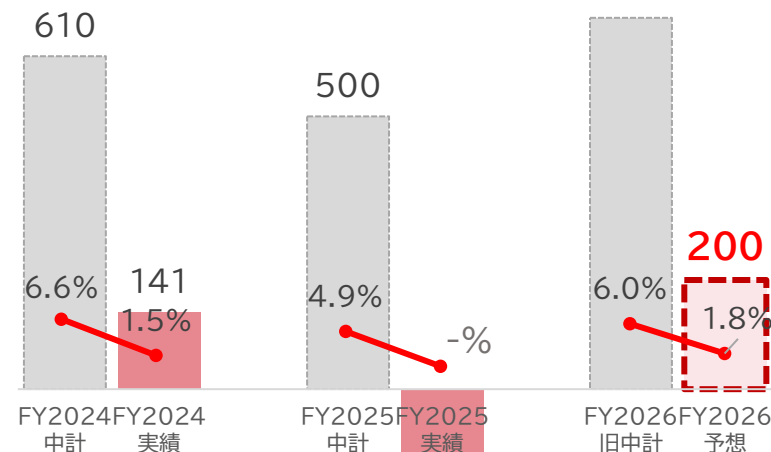
前期比

+1,246
(+12.6%)

営業利益

(百万円)

■ 当初中計値
■ 実績及び見込み
◆ 営業利益率



中計比

▲480
(▲70.6%)

前期比

+348
(-%)

△ 148



- ・売上収益は、クラウドシフトに伴う減少を、新規獲得により吸収
- ・営業利益は、事業拡大に向けた人員強化及び開発投資に加え、メドメイン社の連結子会社化により計画を見直し

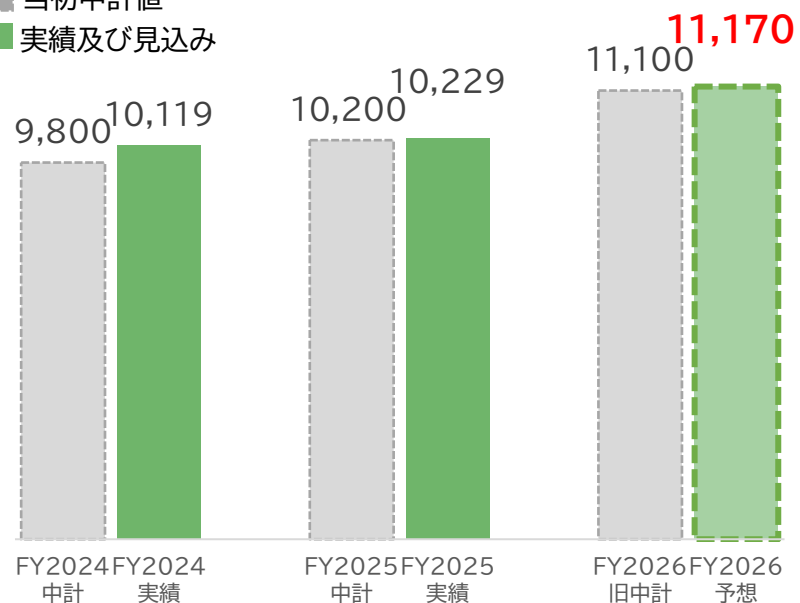
中計策定時との
前提条件の違い

メドメイン社連結子会社化

売上収益

(百万円)

■ 当初中計値
■ 実績及び見込み



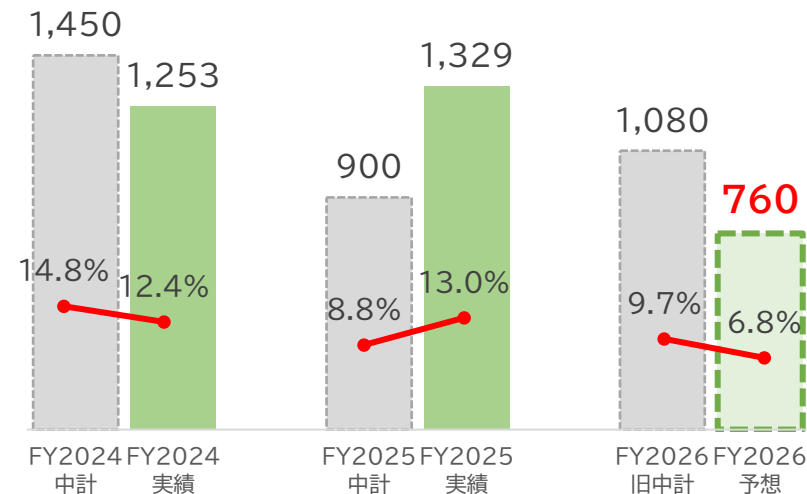
中計比
+70
(+0.6%)

前期比
+941
(+9.2%)

営業利益

(百万円)

■ 当初中計値
■ 実績及び見込み
◆ 営業利益率



中計比
▲320
(▲29.6%)

前期比
▲569
(▲42.8%)



セグメント別業績予想(中計比)

(単位:百万円)

売上収益	FY2026	FY2026	中計比較	
	中計	見通し	増減額	増減率
情報基盤事業	57,550	59,500	+1,950	+3.4%
アプリ・サ事業	11,350	11,130	▲220	▲1.9%
医療システム事業	11,100	11,170	+70	+0.6%
営業利益	FY2026	FY2026	中計比較	
	中計	見通し	増減額	増減率
情報基盤事業	6,840	7,240	+400	+5.8%
アプリ・サ事業	680	200	▲480	▲70.6%
医療システム事業	1,080	760	▲320	▲29.6%



セグメント別業績予想(前期比)

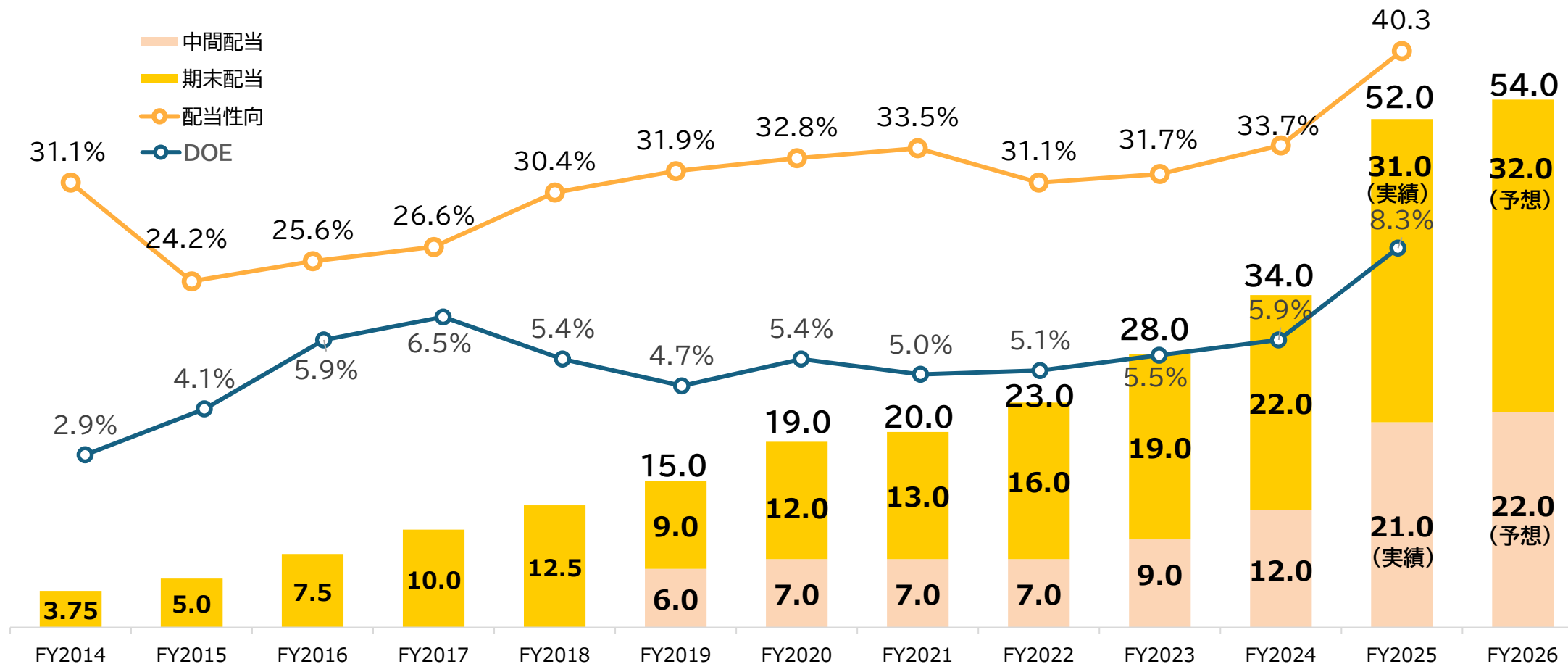
(単位:百万円)

売上収益	FY2025	FY2026	前期比較	
	実績	見通し	増減額	増減率
情報基盤事業	51,620	59,500	+7,880	+15.3%
アプリ・サ事業	9,884	11,130	+1,246	+12.6%
医療システム事業	10,229	11,170	+941	+9.2%

営業利益	FY2025	FY2026	前期比較	
	実績	見通し	増減額	増減率
情報基盤事業	6,579	7,240	+661	+10.0%
アプリ・サ事業	▲148	200	+348	—
医療システム事業	1,329	760	▲569	▲42.8%



・ 11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。

※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。

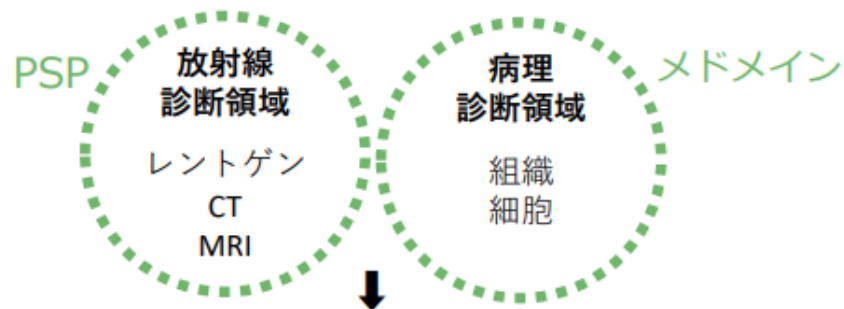


3. 事業活動トピックス



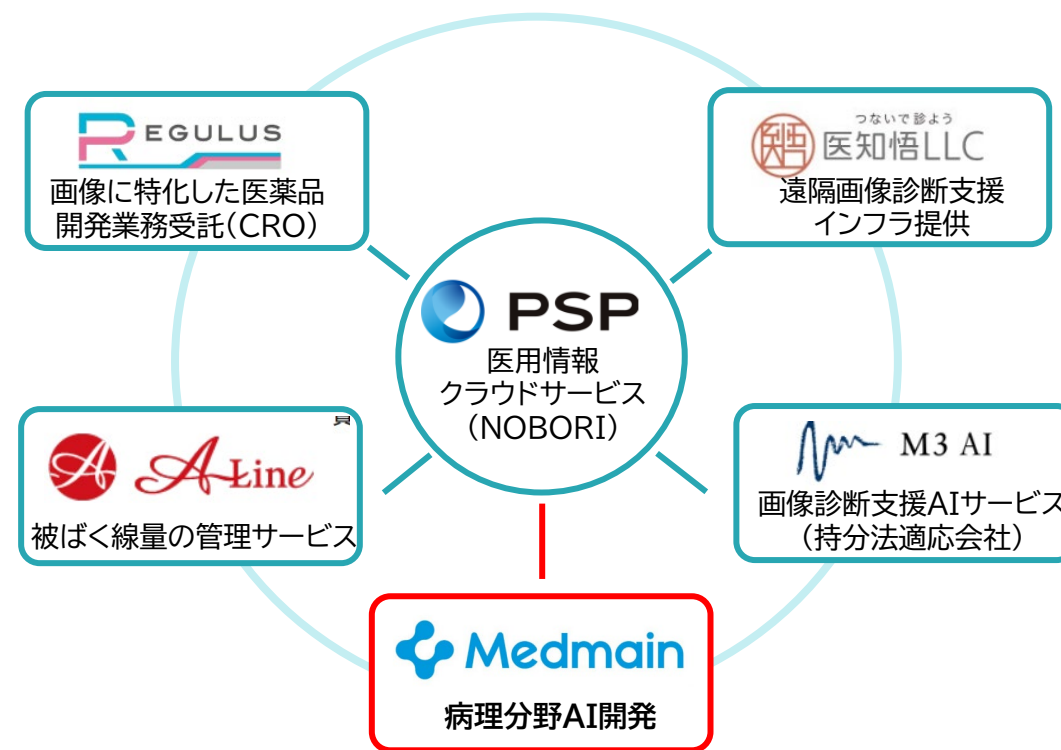
中期経営計画 「多様なアライアンス・M&A」「AIの活用」

■ AI開発技術を含む病理診断関連技術及びシステムを持つ、メドメイン株式会社(以下、「メドメイン社」)を連結子会社化



病理クラウドPACS等の新たなシステム開発推進・拡販

PSP株式会社がクラウド上で保管する大量の医療画像データとパートナーシップを軸に、「病理分野」へ進出





【背景(社会課題)】

病理診断のデジタル化の停滞

- ・病理医による「病理診断」は、ガラス標本(プレパラート)を顕微鏡で覗くという**アナログな手法**が主流
⇒診断に迷う症例のコンサルテーションも、プレパラートを**物理的に郵送**する必要があり、迅速な連携を阻害

病理専門医の不足

- ・慢性的な病理医不足により、多くの医療機関で常勤病理医が1名のみ、もしくは不在(多くが外注への依頼)
⇒
 - ・病理診断の**ダブルチェック**ができず、診断病理医の大きな**精神的負担、労働負荷**
 - ・病理診断を他院や衛生検査所に依頼している施設が多く、診断結果が出るまでに長期間を要し**患者への負担**

アナログによる運用のまま現状の課題を解決するのは限界

デジタル化・AI活用による解決

*病理とは・・・病気で異常になった部位を観察し、どのような変化があるのか、どのような状態なのか、原因は何か等を読み解き診断を下すこと。
この診断は確定診断となり、この診断に従って治療が行われるため、医療の要となる極めて重要な診断である。

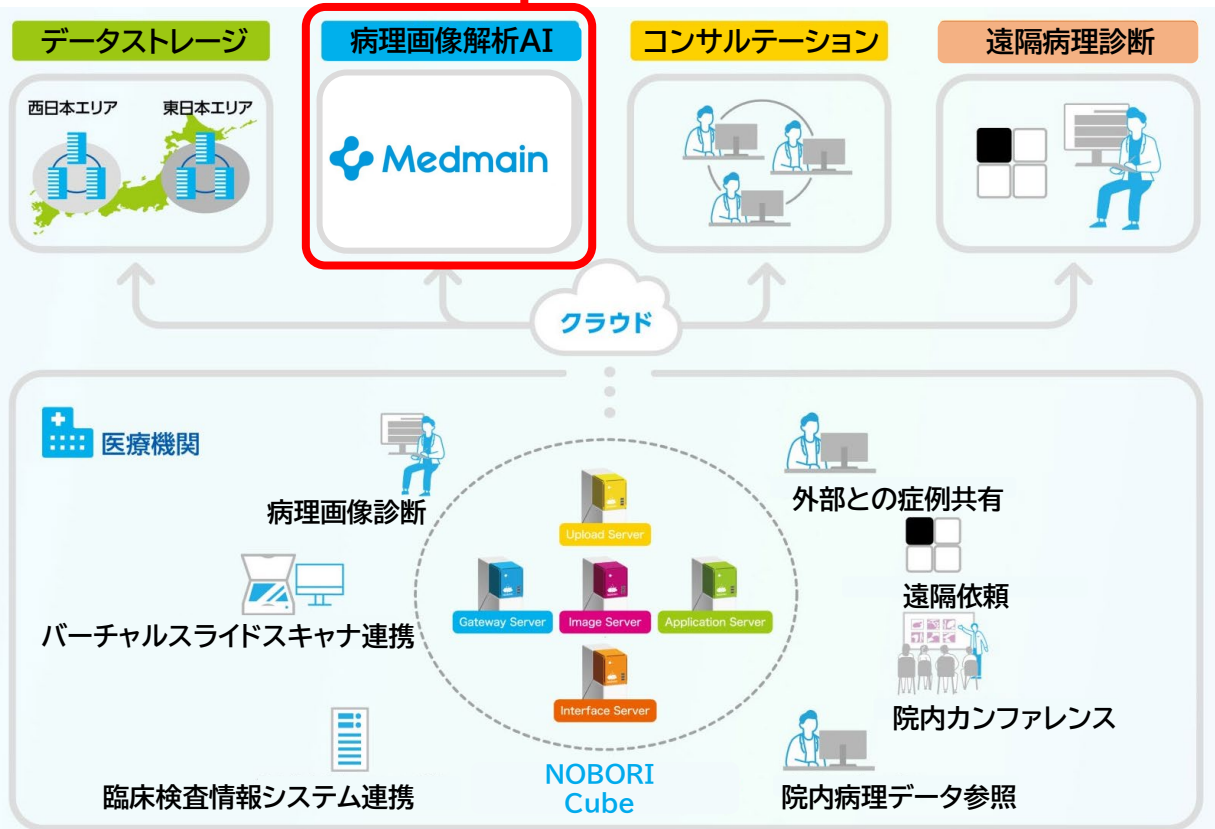


本件により目指す姿: 病理AIの社会実装の加速

【AI技術を高度に統合したデジタル病理診断プラットフォームの開発及びサービス化】

病理診断市場でのAIの実装をトリガーとして病理診断のデジタル化を不可逆的に進展させ、新たな市場を創出する

【病理分野向けサービス NOBORI】



ガラス標本をデータ化し、AIで診断支援



病理画像データ

病理医のパートナーとしての 画像解析AI

病理画像データを高精度で
瞬時に解析するAIを独自開発



AIによる解析

ROC-AUC0.95以上(専門医同等レベル)
の精度を持つAIが、全症例ダブルチェック

疲労を知らないAIが常に「第2の目」として
機能し、標準化された高品質な診断を担保



医師が最終診断

AIのアシストにより、医師による 精確な病理診断につながる

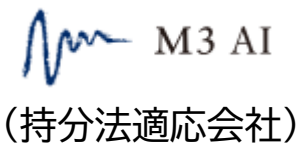


中期経営計画 「多様なアライアンス・M&A」「AIの活用」

■ AI開発技術を含む病理診断関連技術及びシステムを持つ、メドメイン株式会社(以下、「メドメイン社」)を連結子会社化



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%



テクマトリックス株式会社	29.10%
PSP株式会社	42.95%
代表取締役 飯塚 統	27.95%



メドメイン社概要

	メドメイン株式会社	テクマトリックス株式会社
所在地	福岡県福岡市中央区赤坂二丁目4番5号	東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス 24F
代表者の役職・氏名	代表取締役 飯塚 統	代表取締役社長 矢井 隆晴
事業内容	病理診断支援 AI ソフトウェア・クラウドサービスの企画・開発・運営及び販売	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	1億円	12.98億円
従業員数	15 名(2025年12月期)	1,825名(2026年3月期)
売上高	1.58億円(2025年12月期)	717.33億円(2026年3月期)
営業利益	△3.96億円(2025年12月期)	77.60億円(2026年3月期)
営業利益率	-	10.8%(2026年3月期)
経常利益(税引前利益)	△3.62億円(2025年12月期)	78.61億円(2026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)	△3.62億円(2025年12月期)	51.78億円(2026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)	-	128.88円(2026年3月期)



中期経営計画 「多様なアライアンス・M&A」

■国立大学法人群馬大学医学部附属病院(以下「群馬大学病院」と)、PSP株式会社(以下「PSP」)は患者さんが自身の電子カルテ情報をスマートフォンで閲覧できるサービスを開始

本サービスの特徴



概要

- PSPが提供するPHRアプリ「NOBORI」を基盤に共同開発
- 医療チームが記録するほぼ全ての情報を、患者さんのスマートフォンで一体的に閲覧可能

【共有される情報】

- ・履歴 : 通院日や入院日の履歴
- ・画像 : CT、MRIなどの画像
- ・検査 : 血液検査などの結果
- ・お薬 : 処方・注射
- ・カルテ : 医師の診療録、各部門の記録

効果

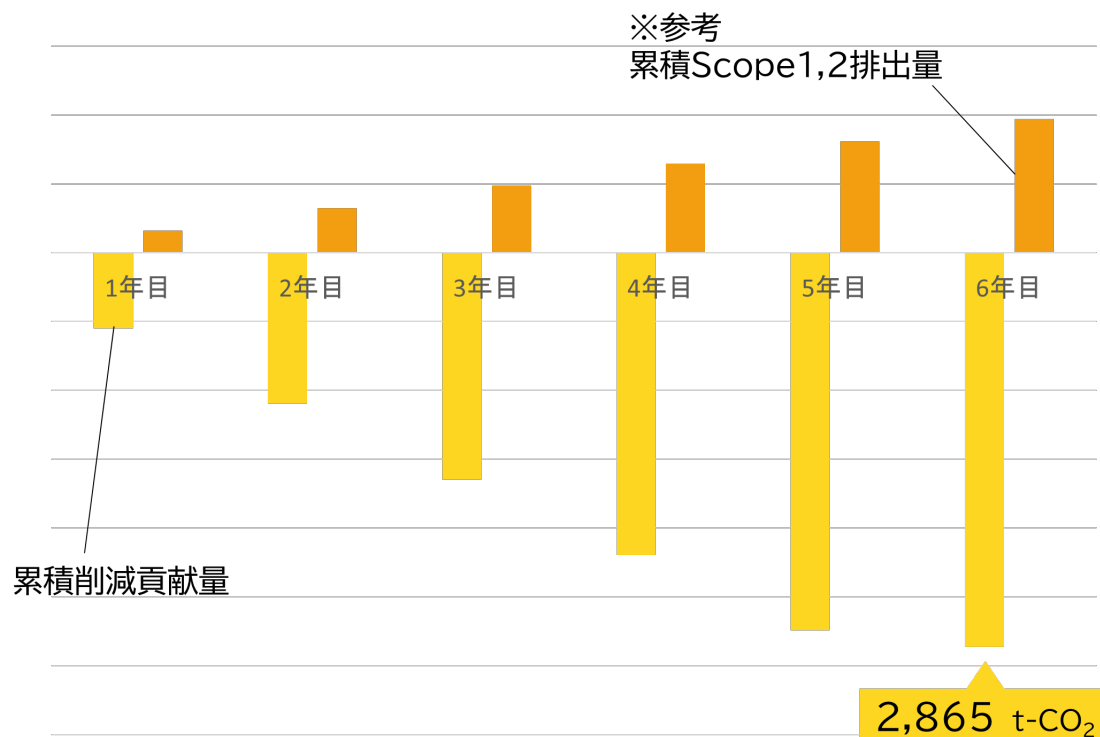
- 診療の質の向上
- ご家族との情報共有
- 医療安全と信頼

本サービスにより、患者さん自身が治療プロセスを深く理解し、医療チームの一員として納得して治療に取り組む環境が整う



当社グループの2つの製品・サービスについてLCA*に基づきGHG排出量を算定、削減貢献量の可視化を行う取り組みを実施

当社グループ製品・サービスのGHG削減貢献量の経年変化



【LCA算定、削減貢献量の可視化を実施した製品・サービス】

アプリケーション・サービス事業(CRM)

コンタクトセンターCRMシステム「Fast Series」

医療システム事業(PSP社)

医療機関向けの画像管理クラウドシステム「NOBORI」

「Fast Series」では業務効率化(稼働時間の削減)、
「NOBORI」ではクラウド移行による
物理サーバーの削減・運用に係るエネルギーの効率化で、

1年間販売を行うと

累計**2,865 t-CO₂** のGHG排出が回避

※想定使用期間 「Fast Series」:6年 「NOBORI」:5年
削減貢献量 = 機能単位当たりの温室効果ガス削減量 × 製品の普及量 × 評価対象製品の寄与率

*製品やサービスの資源採取、製造、輸送、使用、廃棄など、ライフサイクル全体にわたる環境負荷を定量的に算出する手法



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



■ 事業領域の拡大

評価 ○

基本戦略	事業	進捗
取扱製品・サービスの拡大	情報基盤	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 自動ペネトレーションテストツール「Pentera」の提供を開始 SOC自動化をAIでサポートする「Palo Alto Cortex XSIAM」の導入が加速 Cortex XSIAM の導入、運用・監視支援サービスを提供開始
教育事業における公立校への本格展開	EdTech	私立先進校に加え、公立校への導入が進捗/ベネッセコーポレーションと業務提携 私立・公立で「ツムギノ」採用の拡大、ベネッセとの提携により案件創出が加速
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	ソフトウェア品質保証	自社開発のソフトウェア開発支援ダッシュボードツール「Quomiru」の販売を開始 開発状況をリアルタイムに分析・把握し、迅速な意思決定をサポート
病理分野のDXから創造される新マーケットの発掘	医療	医用画像を用いた臨床研究、治験に強みを持つレギュラス株式会社の全株式を取得、完全子会社化 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 デジタル病理AI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の子会社化に基本合意 デジタル化が進んでいない病理分野向けのデジタル化を加速
その他	CRM	コンタクトセンター向けのソリューションとして、モビルス社（持分法適用会社）のOEM提供を受け、ボイスボット/チャットボット製品を拡充
	金融（BS）	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



■海外市場での事業の拡大

評価 ▲

基本戦略	事業	進捗
アジア地域での事業展開の模索	情報基盤	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、Firmus Sdn. Bhd. への人材派遣を含めた PMI を推進
ASEAN地域への事業拡大	CRM	タイ現地法人の業務提携先との協業が進み、大型案件を獲得
ASEAN地域事業への参入	医療	シンガポール、タイ、マレーシアにNOBORI クラウド環境開設。クラウドPACSの初稼働

■データを活用したビジネスの創造

評価 ○

基本戦略	事業	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	生成AI機能群「FastGenie」の提供を開始 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	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 一般社団法人ライフデータイニシアティブ、株式会社NTTデータと連携 キヤノンメディカルシステムズ、エムスリーAIとAI技術の活用における業務提携
PHRによるB2B2Cビジネスモデルの構築	医療	透析患者向けサービスを、東レ社製「Miracle DIMCS」と「NOBORI」が連携し提供 透析医療従事者の負担軽減や患者サービスの拡充を実現 PSPが提供するPHRアプリを基盤として、群馬大学病院やがん研有明病院などと共同開発を推進 PHRアプリのサービス拡充を加速し、患者参加型医療の推進を支援
AI画像診断支援サービスの拡大	医療	AI画像診断支援サービスの導入医療機関が大幅に拡大



(ご参考)2026年3月期1Q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。

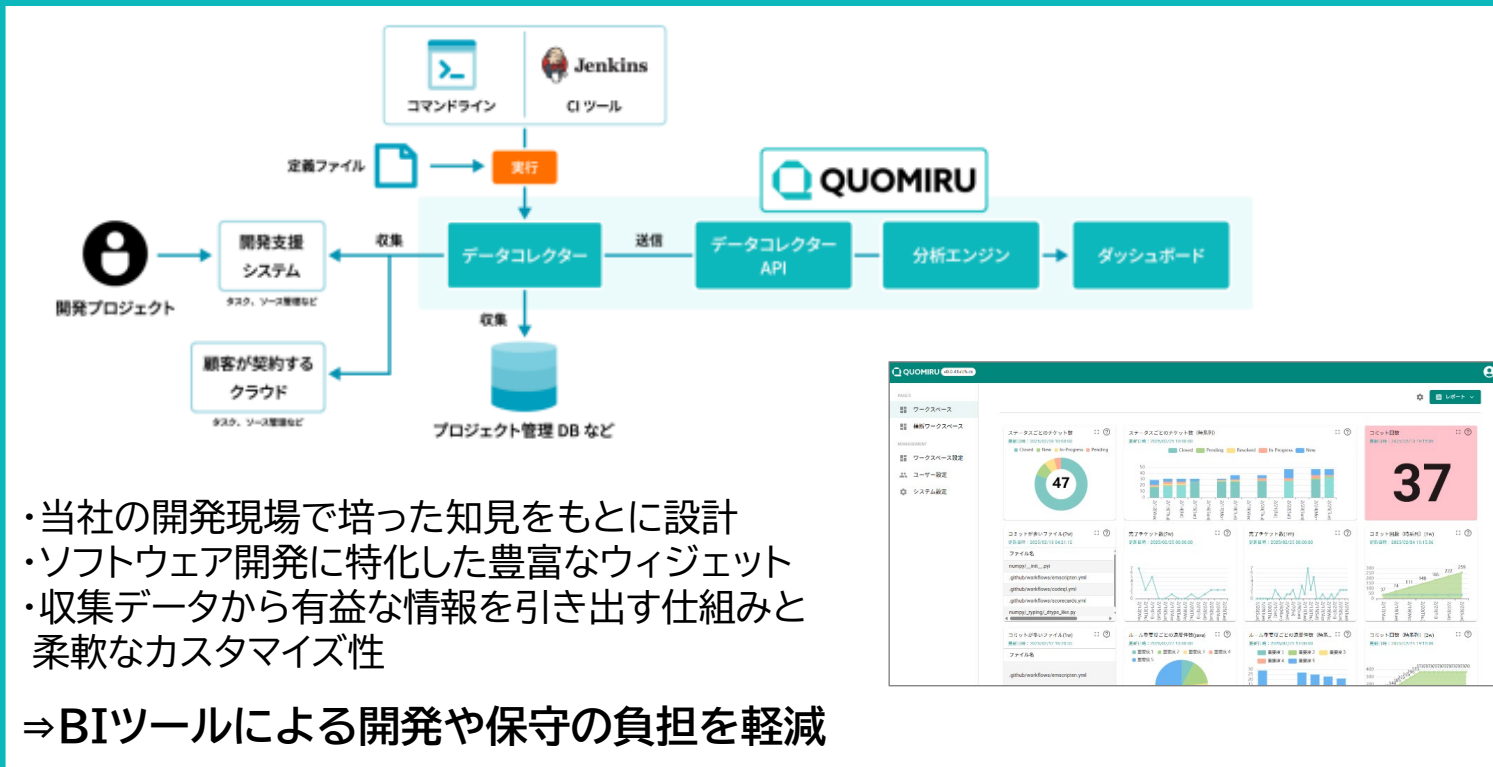


中期経営計画 「取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ」



- 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



(ご参考)2026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」

■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>

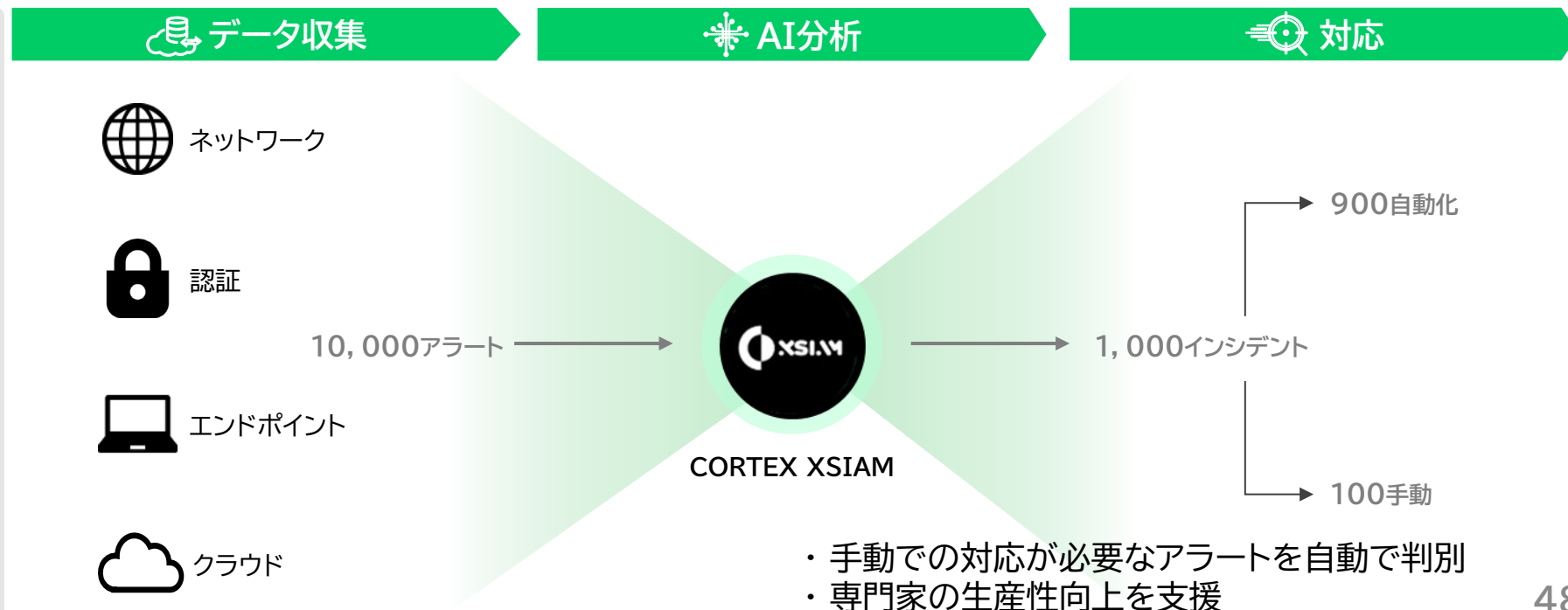
- ・サイバー攻撃の高度化に伴い、膨大なアラートの確認や複雑な分析を手作業で運用するには限界がある
- ・重大な脅威を見逃したり十分な対処ができないというリスクが高まっている



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



- ・手動での対応が必要なアラートを自動で判別
- ・専門家の生産性向上を支援



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言われており、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。

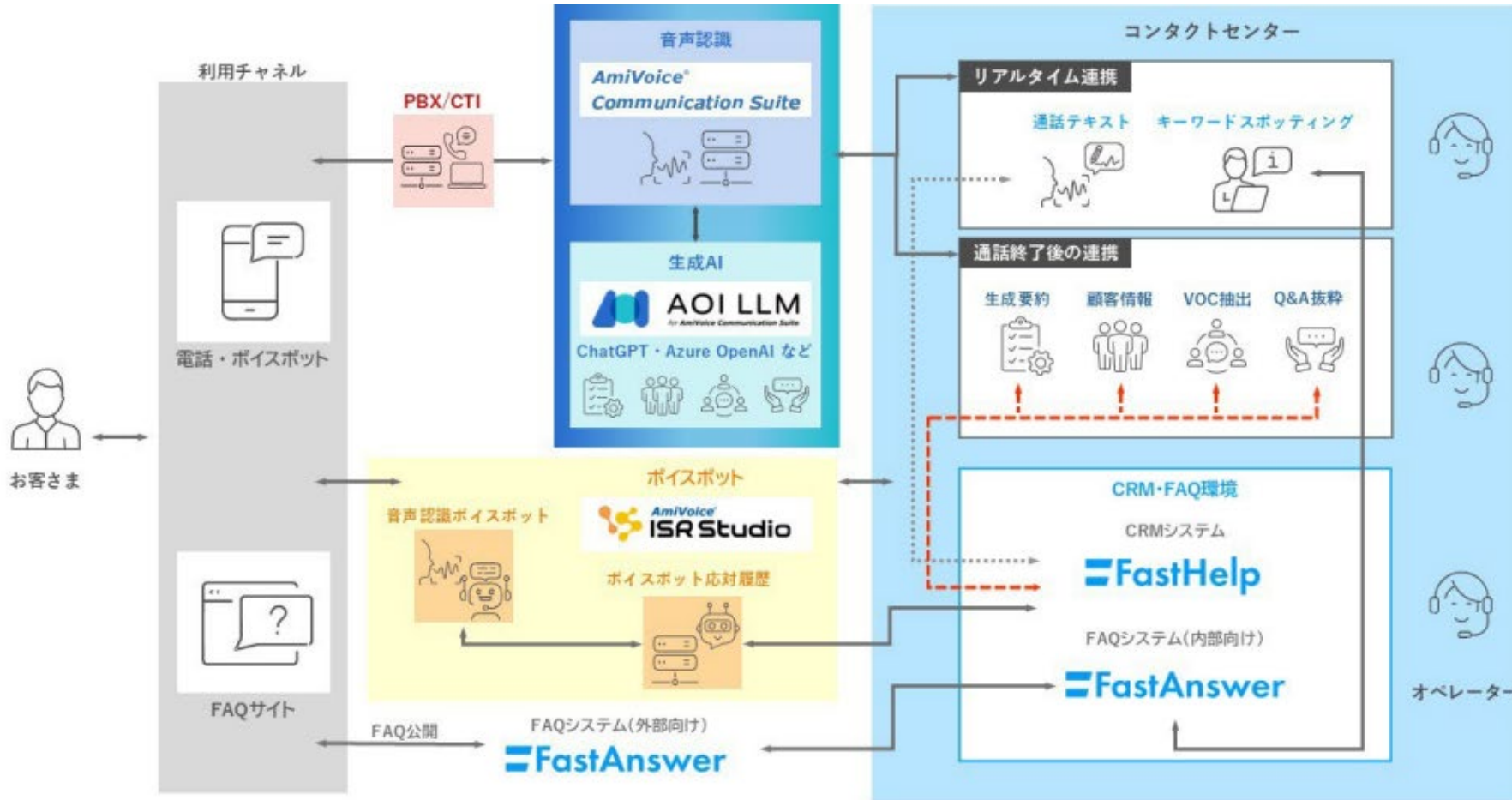
* プレスリリースは当社IRサイトに掲載しております(日本語)

[3762_20250930564861_P01 .pdf](https://www.techmatrix.co.jp/ir/press/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携
- ・ボイスボットでの対応をCRM対応履歴に自動登録



(ご参考) 2026年3月期3Qトピックス



市場
ニーズの
高まり

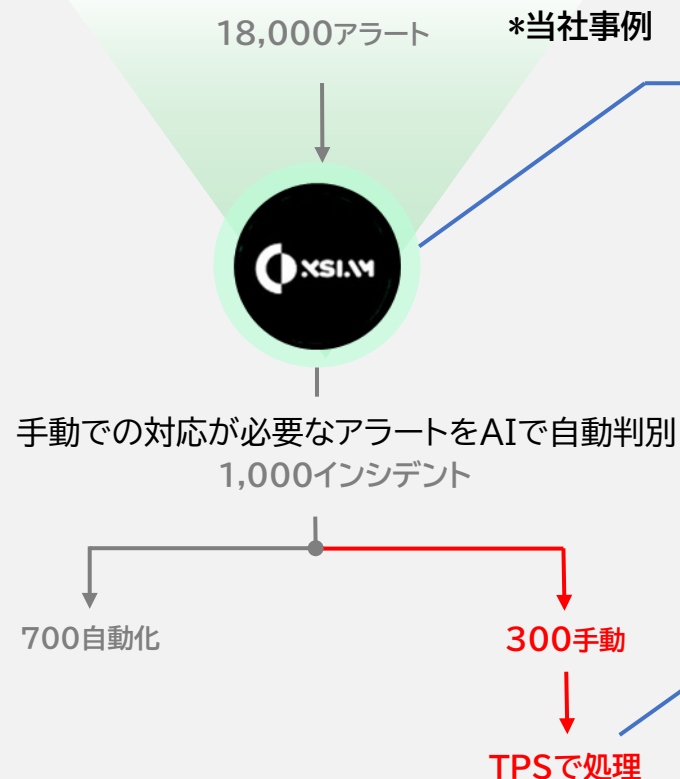
- ・増加するサイバー脅威
- ・アラート量の爆発的増加
- ・人材不足、コスト制約



大企業になるほどアラート数は増加し、手動での対応は限界があり
SOC自動化の需要は、今後さらに拡大するトレンド

*SOC自動化とは・・・セキュリティ監視、運用部門の業務を、人手ではなくツールや仕組みで自動化すること

CORTEX XSIAM™ 導入事例



Cortex XSIAM導入効果

手動での対応が必要なアラートをAIで自動判別
効率性(手動⇒自動)と、適格性(ヒト⇒AI)が向上

- 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

テクマトリックスの付加価値

導入の技術的難易度が高く、導入には高度な技術・知見が必要
⇒Palo Alto製品に対する知見が深い当社が導入を支援



対応が必要なアラートをTPSで処理

AIが手動での対応が必要と判断したアラートを
TPS(TechMatrix Premium Support)により処理

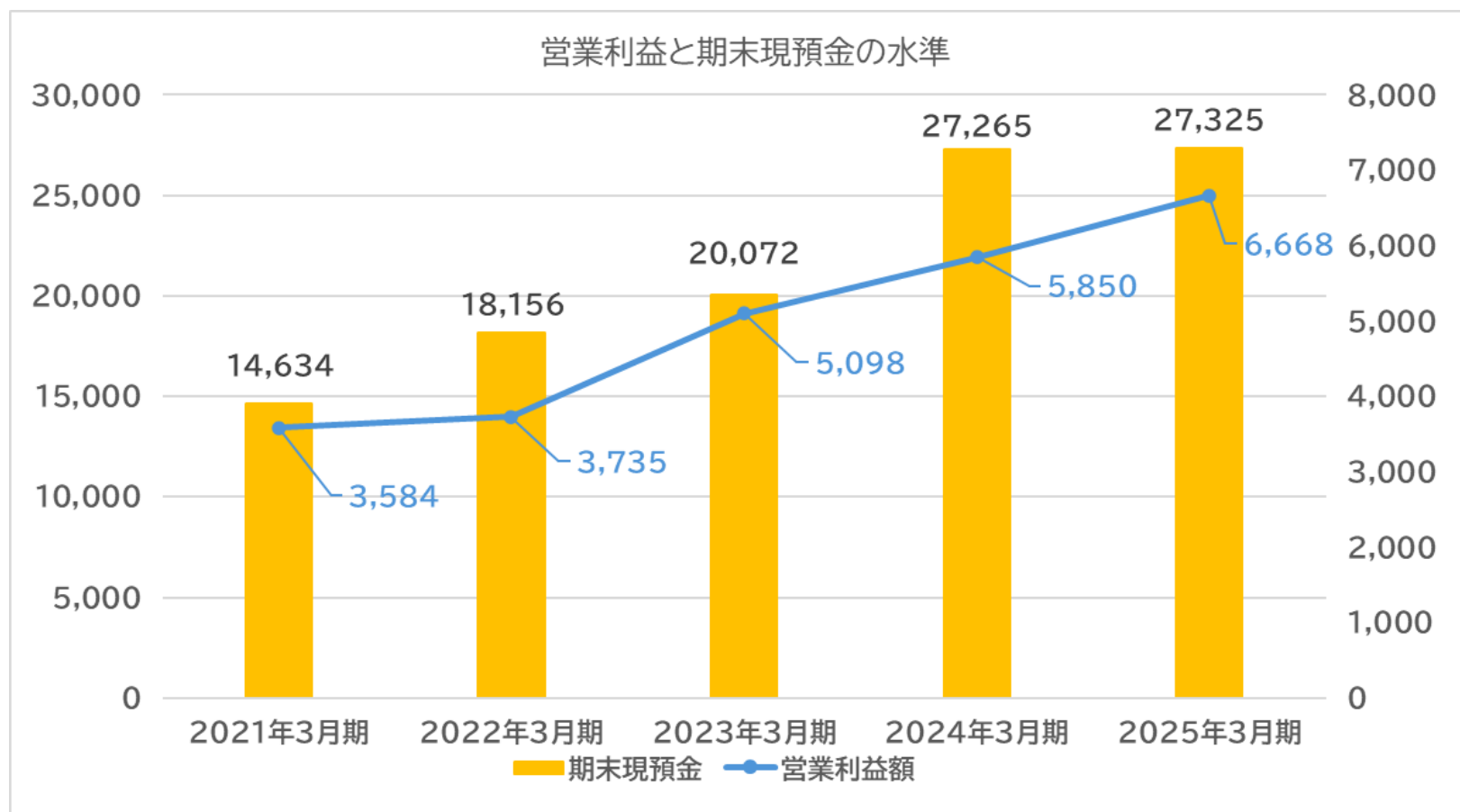


(ご参考)2026年3月期2Q 株主還元の見直し



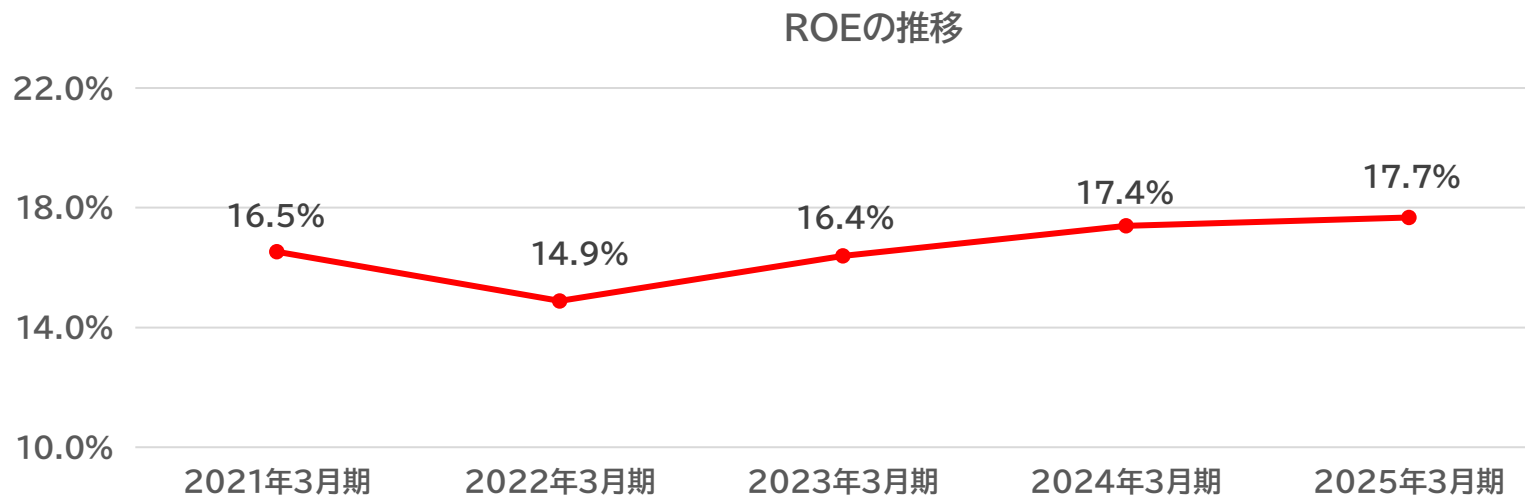
- ・過去11期連続の増益により、十分な現預金を蓄積している
- ・強固な顧客基盤とストック型ビジネスの進展により、利益を安定的に確保できる経営基盤を有している
- ・今後は、資本コストを意識した資本効率の維持・向上に取り組めます

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

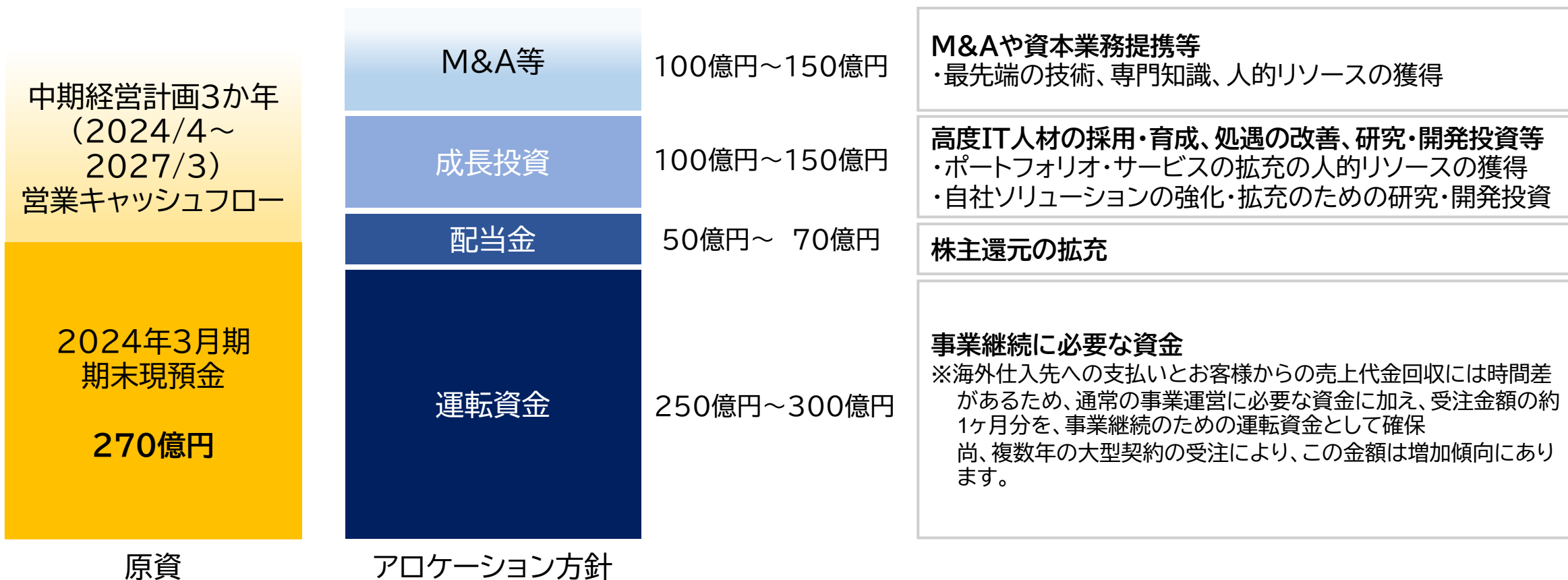
M&A、業務提携

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

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。

変更後

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



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

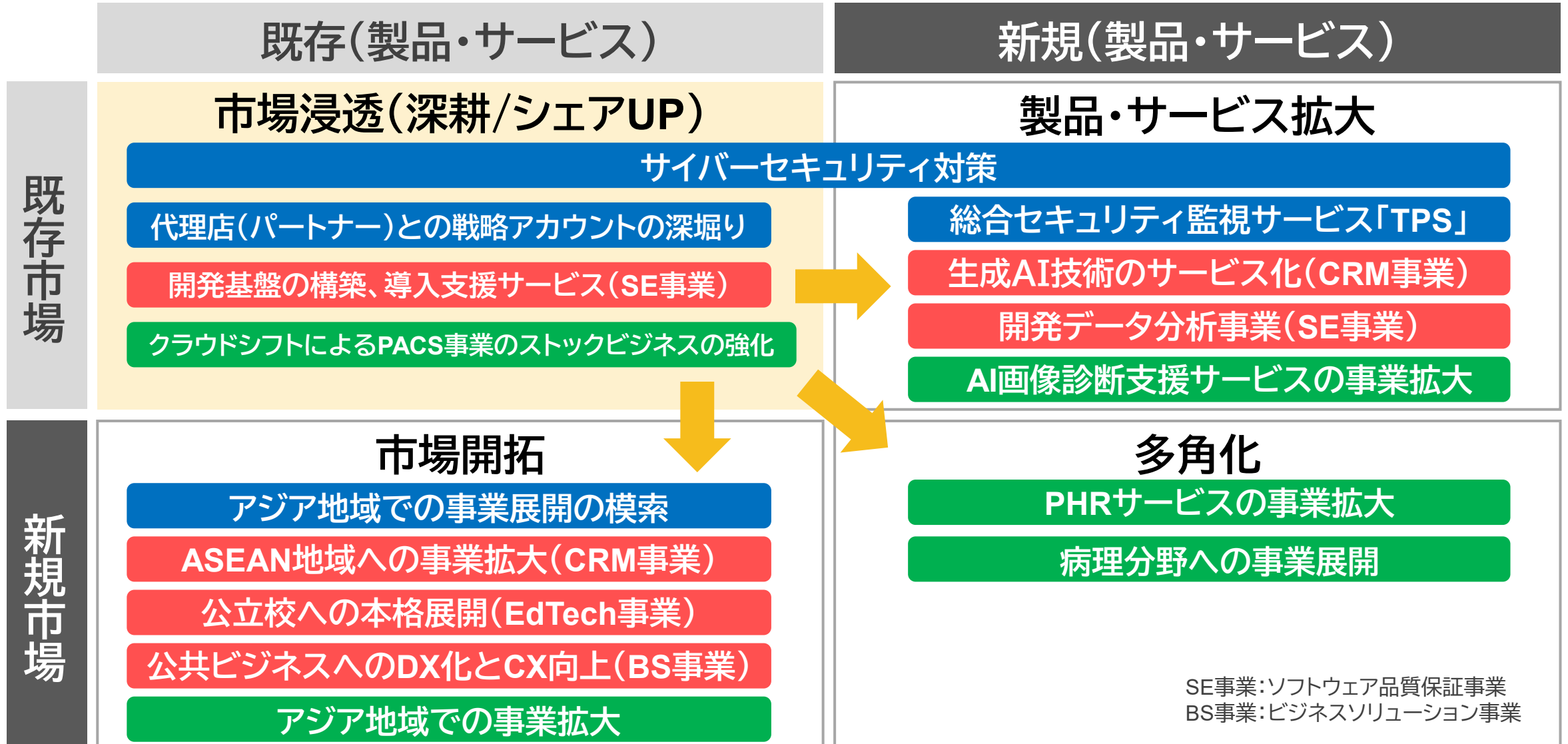
グループ間連携強化に
よるシナジーの創出

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)

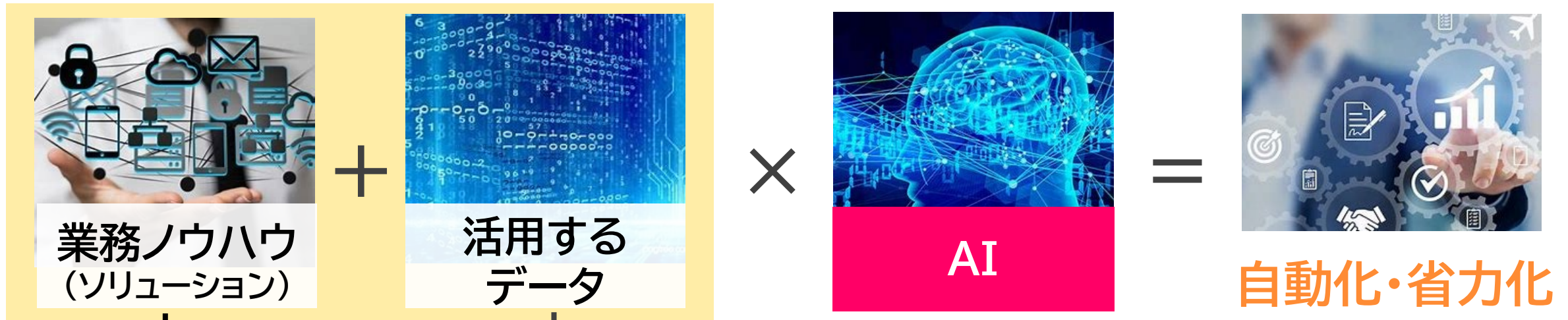
新中期経営計画 - 成長マトリックス

- 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



当第3四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

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

1~4Q

184百万円

71,487,000

「NOBORI」に画像を保管している患者数

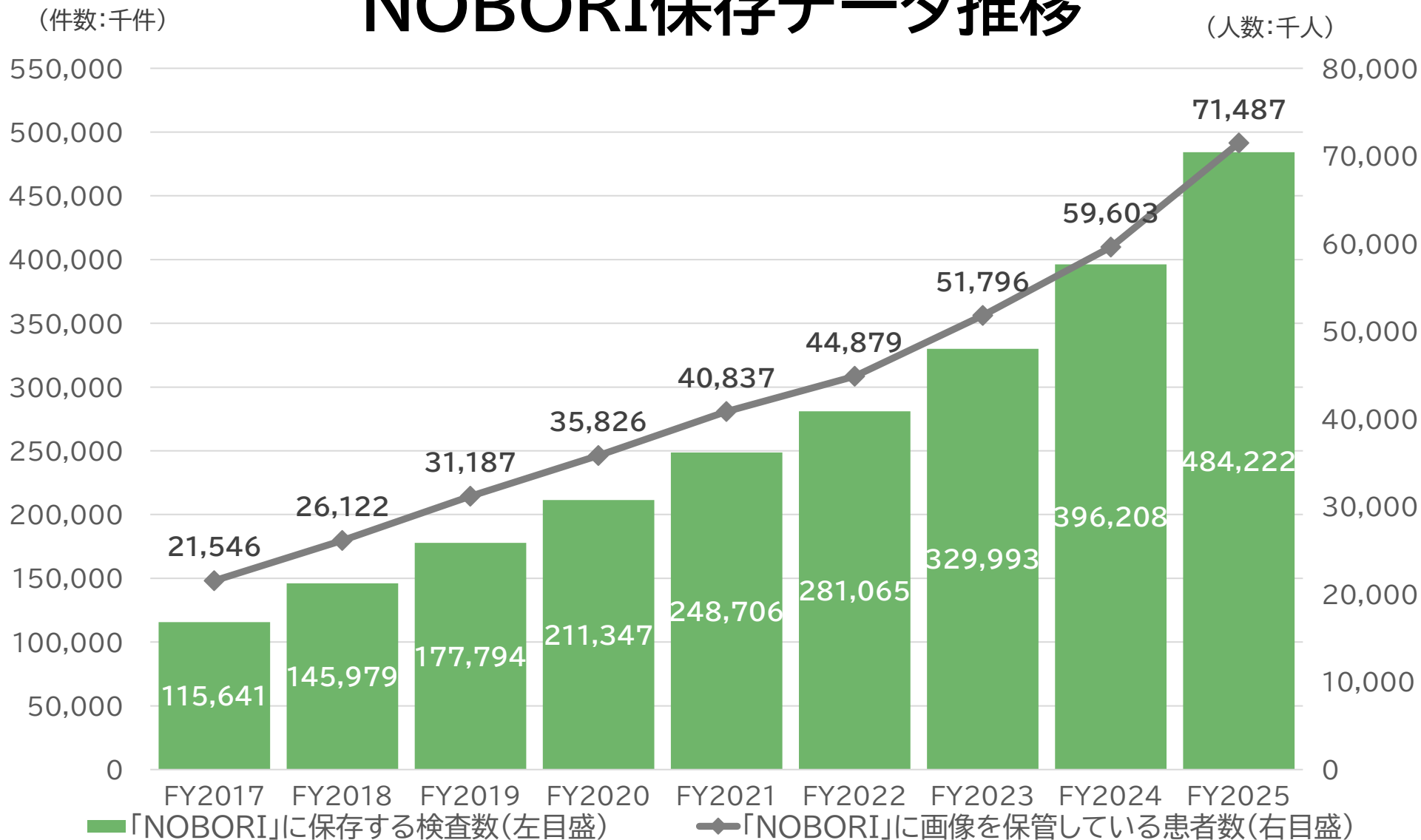
484,222,000

「NOBORI」に保存している検査件数

(2026年3月末時点)



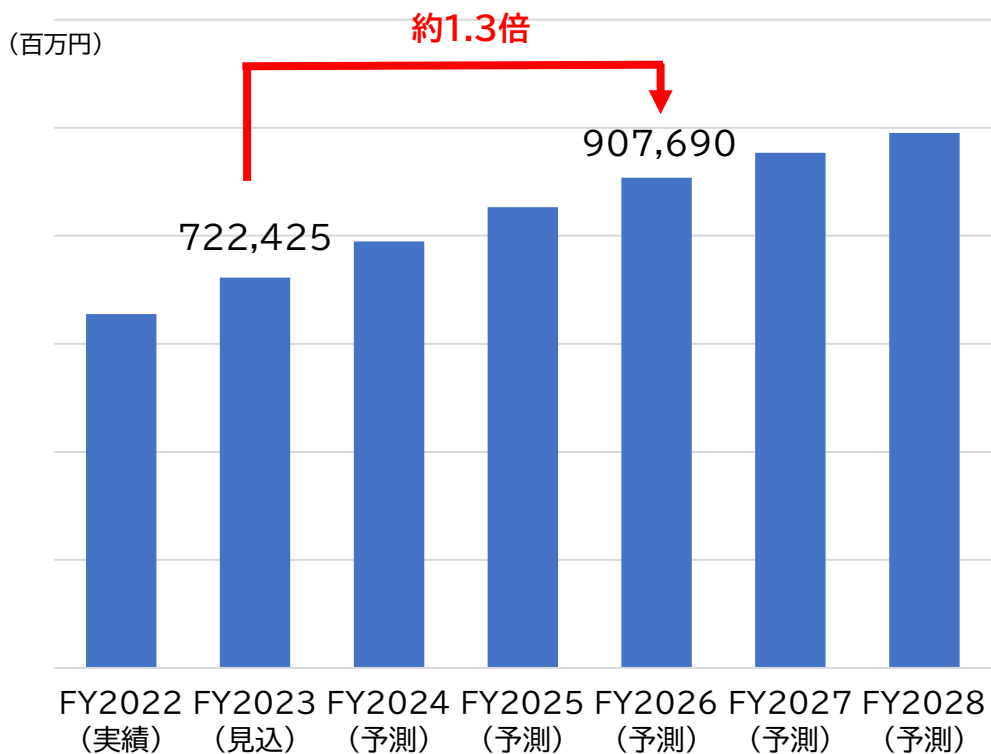
NOBORI保存データ推移



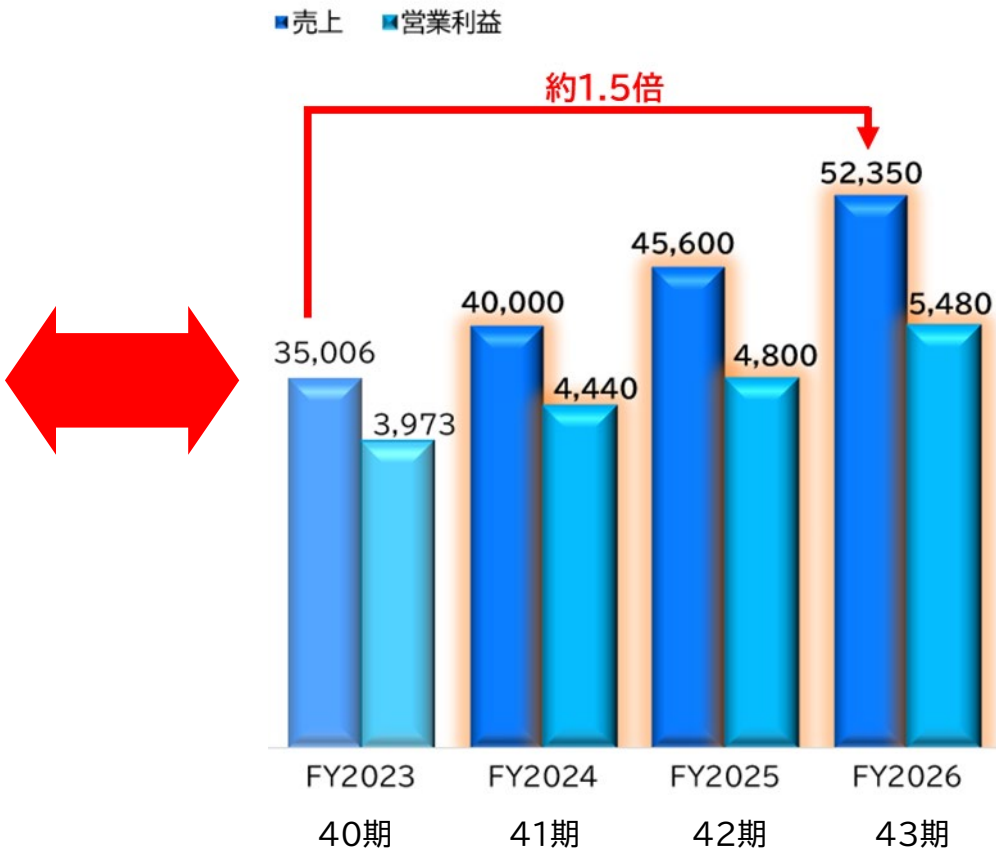


ネットワークセキュリティビジネスの市場は、今後も拡大が見込まれている

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

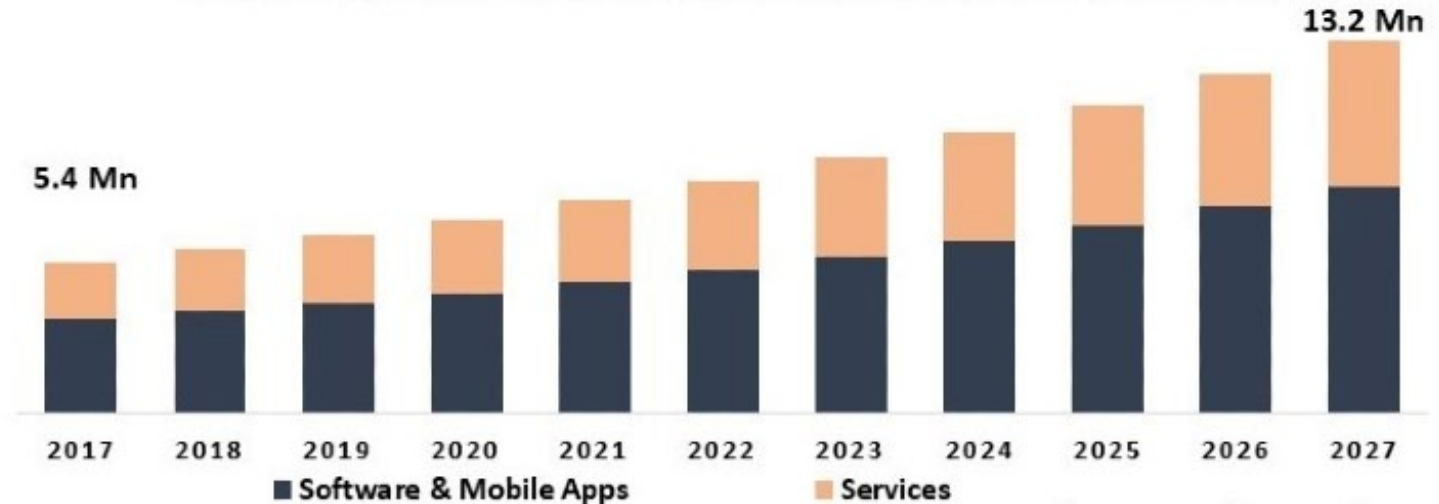
ヘルスケアのペーパーレス化を推進する政府の取り組みが各地域で活発化。医療機関を利用する際に複数の書類や処方箋を持ち歩く負担から、患者は個人用パーソナルヘルスレコードソフトウェアを選ぶようになっている。

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) 2026 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)



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

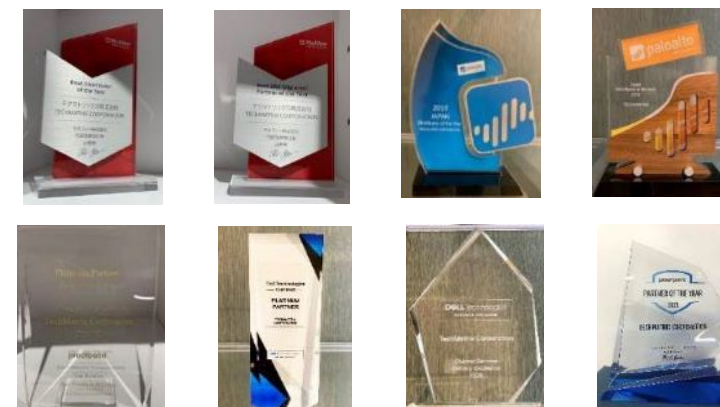
・Deal registration of the year
(2022,2023,2025)



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