

2027年3月期(第43期) 第1四半期 決算資料(詳細版)



2026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. 2027年3月期 業績予想
3. 持続的な企業価値向上を実現する資本配分について



1. 第1四半期業績報告



- 主要経営指標(連結)

売上収益

+19.0%
前期比

18,885百万円

営業利益

+26.4%
前期比

1,606百万円

受注高

+11.5%
前期比

22,913百万円

受注残高

+18.0%
前期比

109,545百万円

ストック比率

84.6%
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

7,405万人

NOBORIに保存
している検査件数

5.0億検査



2027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)

*FY2025 1Q=2025.4~2025.6 FY2026 1Q=2026.4~2026.6	FY2025 1Q	FY2026 1Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上収益	15,863	18,885	+3,021	+19.0%
営業利益	1,271	1,606	+335	+26.4%
(営業利益率)	(8.0%)	(8.5%)		(+0.5P)
税引前利益	1,278	1,622	+344	+26.9%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	853	1,060	+207	+24.3%

*FY2025 2Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理を行っており、FY2025 1Qに係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映しております。



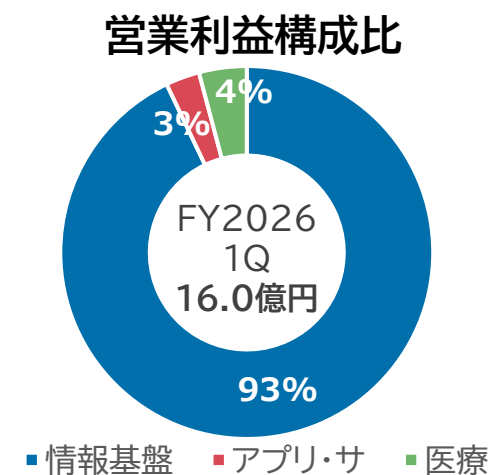
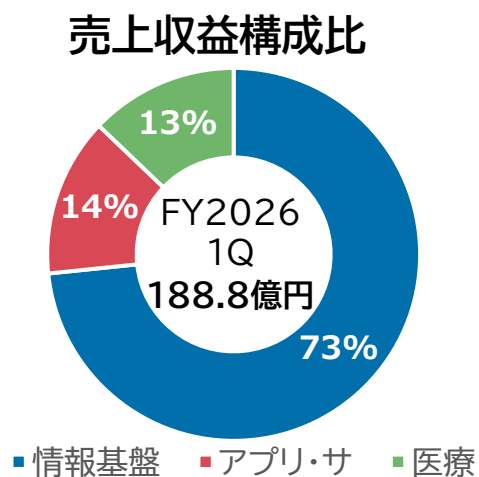
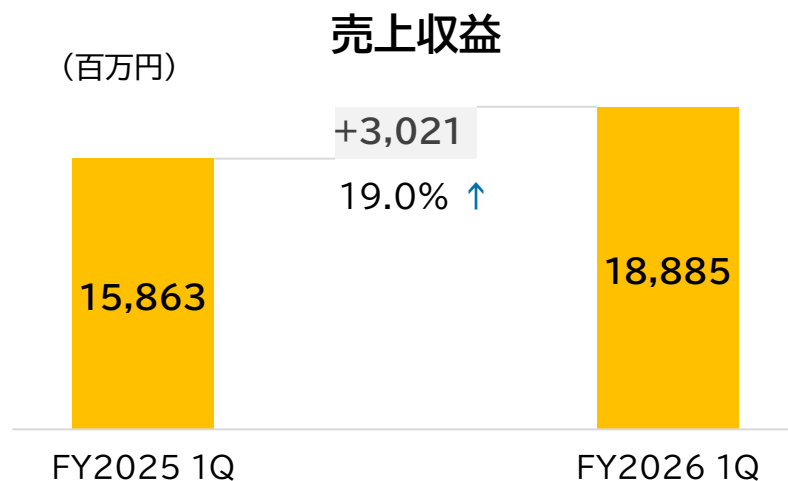
2027年3月期 1Q 連結業績(セグメント別)

(百万円)

		FY2025 1Q			FY2026 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		15,863	100.0%		18,885	100.0%		+3,021	+19.0%
	情報基盤	11,498	72.5%		13,905	73.6%		+2,406	+20.9%
	アプリ・サ	2,302	14.5%		2,574	13.6%		+271	+11.8%
	医療システム	2,062	13.0%		2,405	12.7%		+343	+16.7%
営業利益		1,271	100.0%	8.0%	1,606	100.0%	8.5%	+335	+26.4%
	情報基盤	1,253	98.6%	10.9%	1,492	92.9%	10.7%	+239	+19.1%
	アプリ・サ	△ 44	△3.5%	△2.0%	47	2.9%	1.8%	+92	—
	医療システム	62	4.9%	3.0%	66	4.1%	2.8%	+3	+6.2%



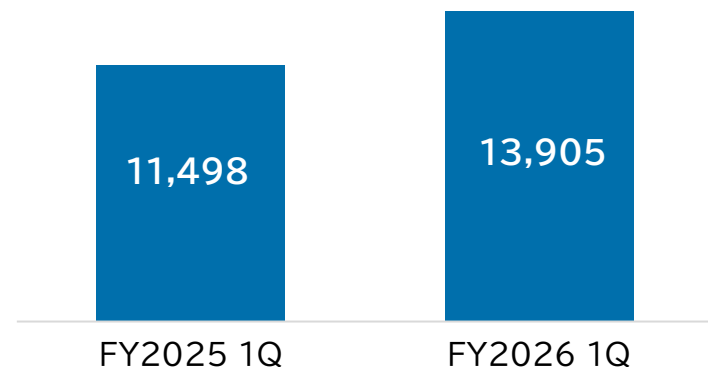
2027年3月期 1Q 連結業績



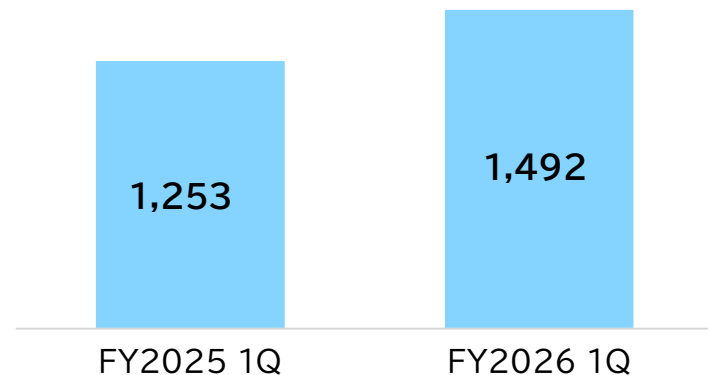


売上収益

(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

+ **2,406** 百万円 + **20.9**%

- (+) 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

営業利益

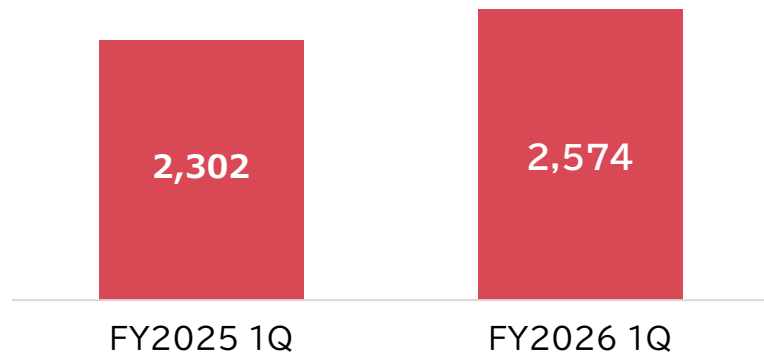
+ **239** 百万円 + **19.1**%

- (+) Firmus、クロス・ヘッド、OCHの営業利益が前年同期比で改善

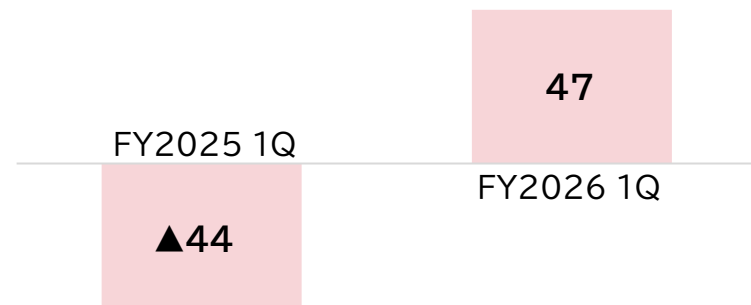


売上収益

(百万円)



営業利益



売上収益・営業利益は前年同期比で増加。

前年同期比
売上収益

+ 271 百万円 + 11.8%

(+) 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)

(+) ストック案件の新規受注の積み上がりにより、売上に占めるストック割合が
増加し、売上伸長(CRM、SE、EdTech)

(+) 学術・公共ソリューションが好調(BS)

営業利益

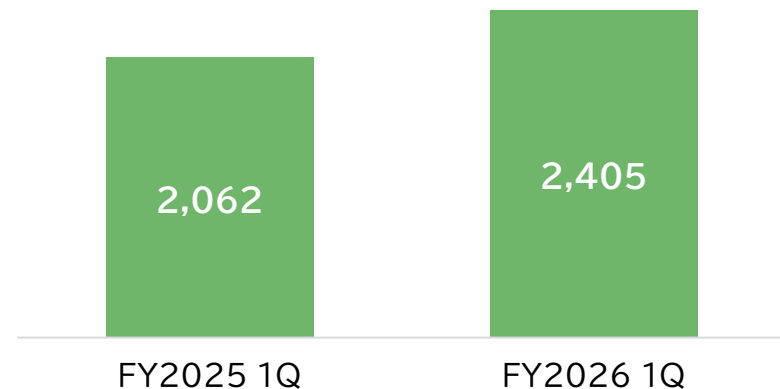
+ 92 百万円 - %

(+) 売上の伸長に対し、販管費の増加を抑制(CRM)

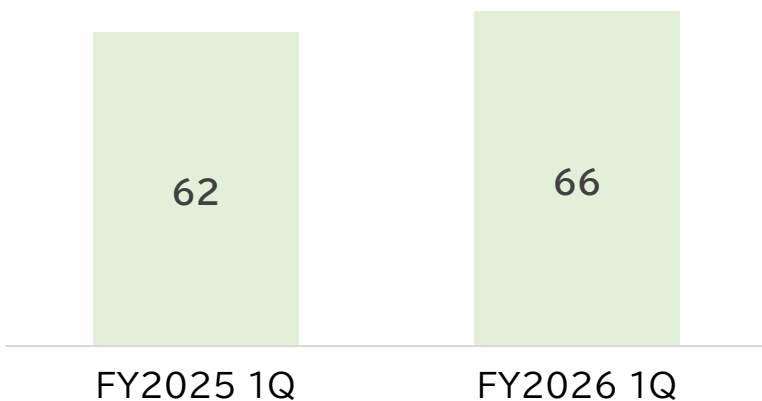


売上収益

(百万円)



営業利益



売上収益は前年同期比で増加。

営業利益は投資フェーズであるメドメイン社の期間損失を計上も、クラウドサービスの売上拡大によりカバーし、前年同期比水準で推移。

前年同期比

売上収益

+ **343** 百万円 + **16.7** %

(+) 医療情報クラウドサービス・PHRアプリ「NOBORI」が順調

(+) オンプレ製品の更新案件が重なり売上伸長

(+) A-Lineが順調

(+) メドメイン社期間売上(2026年5～6月)計上

(-) クラウドシフトが徐々に進行

営業利益

+ **3** 百万円 + **6.2** %

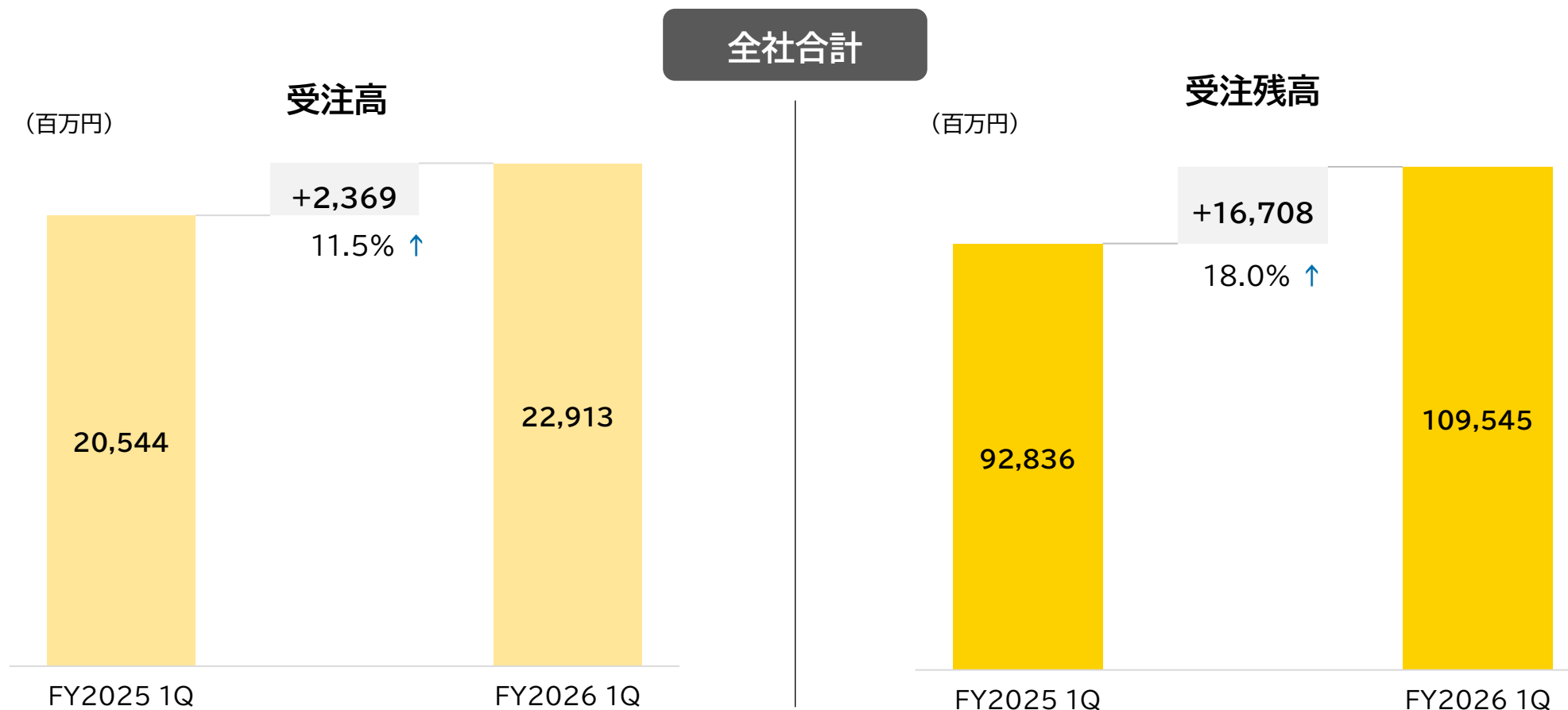
(-) 人件費及び投資コストの増加(PSP)

(-) メドメイン社期間損失(2026年5～6月)計上



2027年3月期 1Q 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、前年同期比で増加。
- 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。
- 連結受注高、受注残高共に医療システム事業、アプリ・サ事業も着実に積み上げ。





2027年3月期 1Q 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。

また、Firmus社でのセキュリティソリューションビジネスが好調に推移。

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、ビジネスソリューション分野が好調。

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より堅調に推移。

情報基盤事業

(百万円)

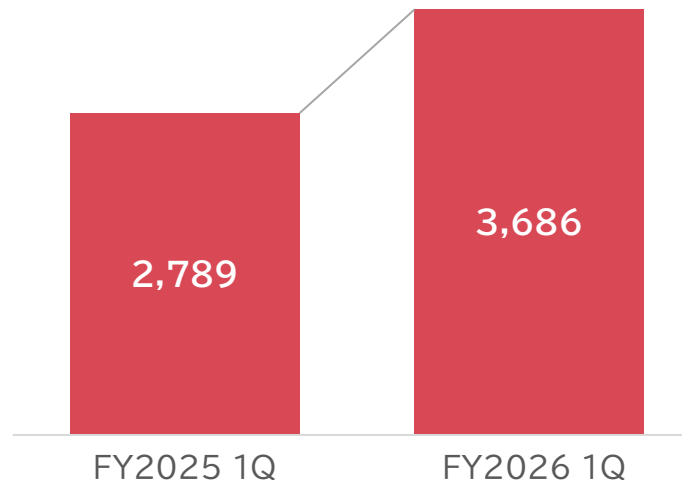
+9.2% ↑



アプリケーション・サービス事業

(百万円)

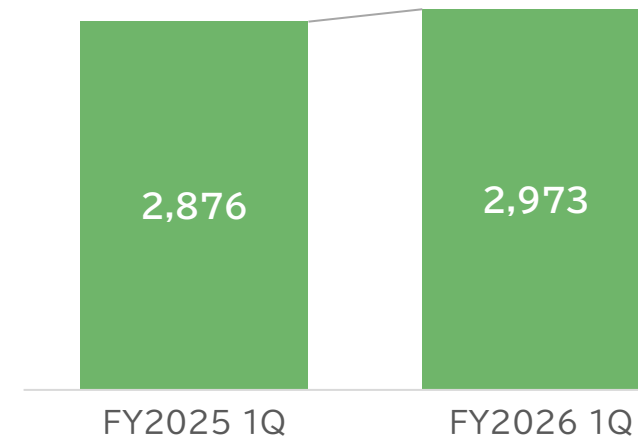
+32.2% ↑



医療システム事業

(百万円)

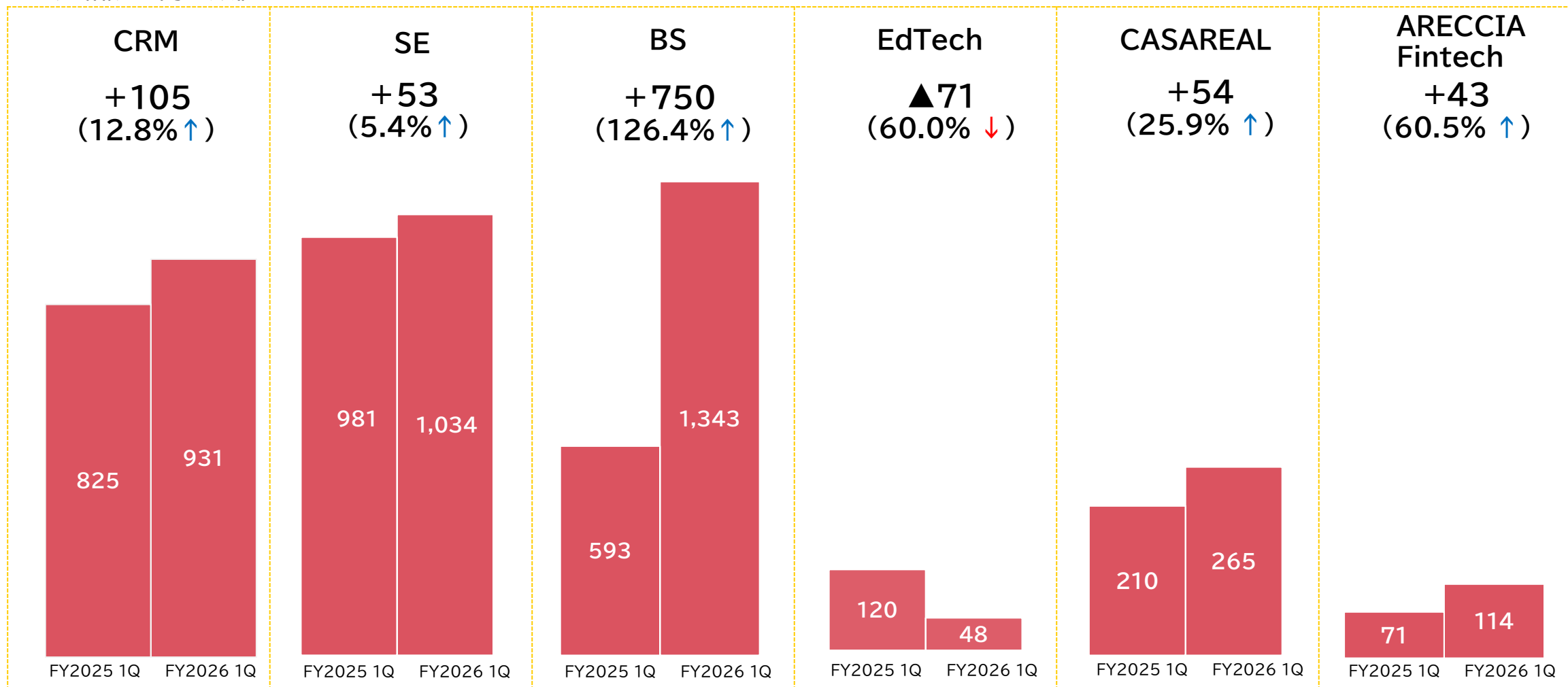
+3.4% ↑





2027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) ※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

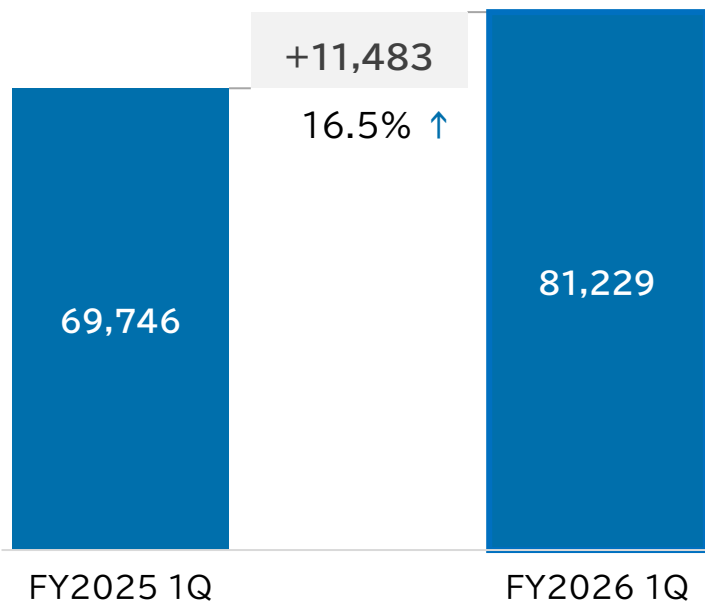


2027年3月期 1Q セグメント別 受注残高(連結)

- サブスクリプションビジネスの積み上げ(ストックビジネス強化)により、増加傾向。

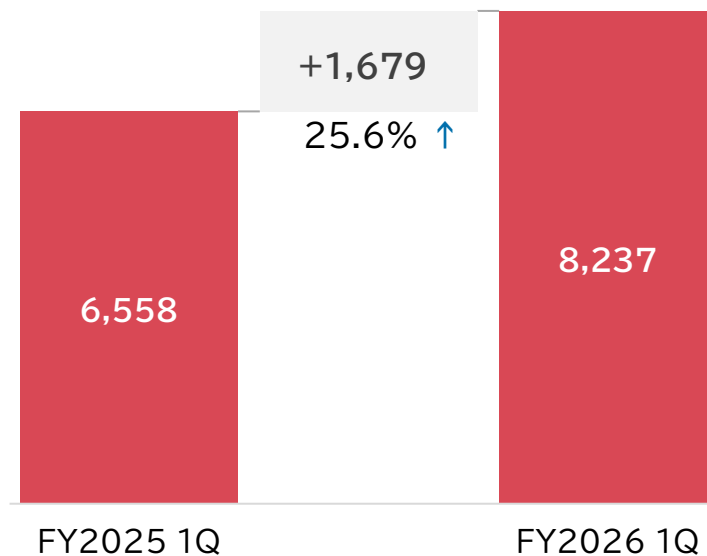
情報基盤事業

(百万円)



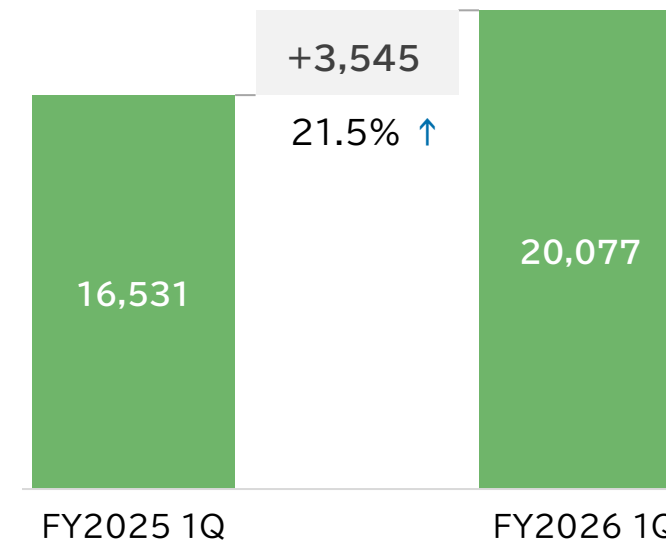
アプリケーション・サービス事業

(百万円)



医療システム事業

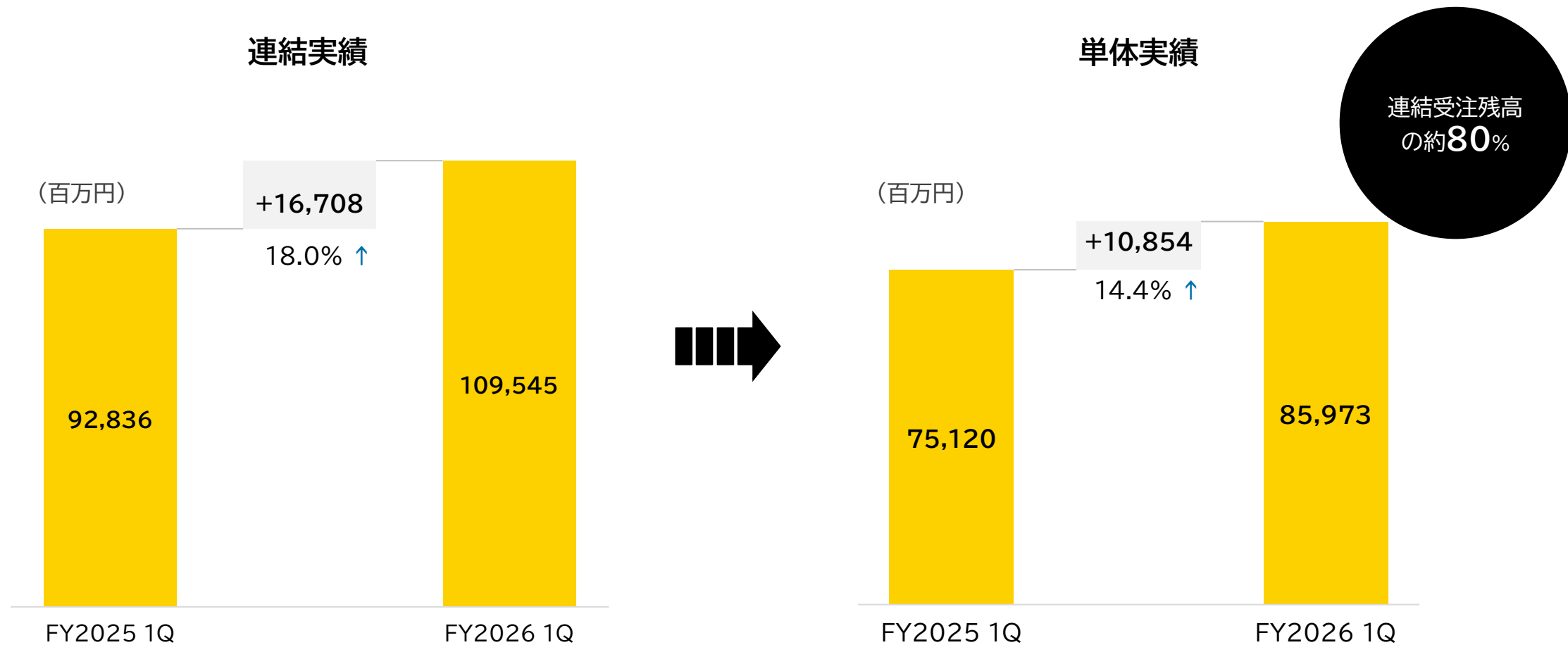
(百万円)





2027年3月期 1Q 受注残高の状況(単体)

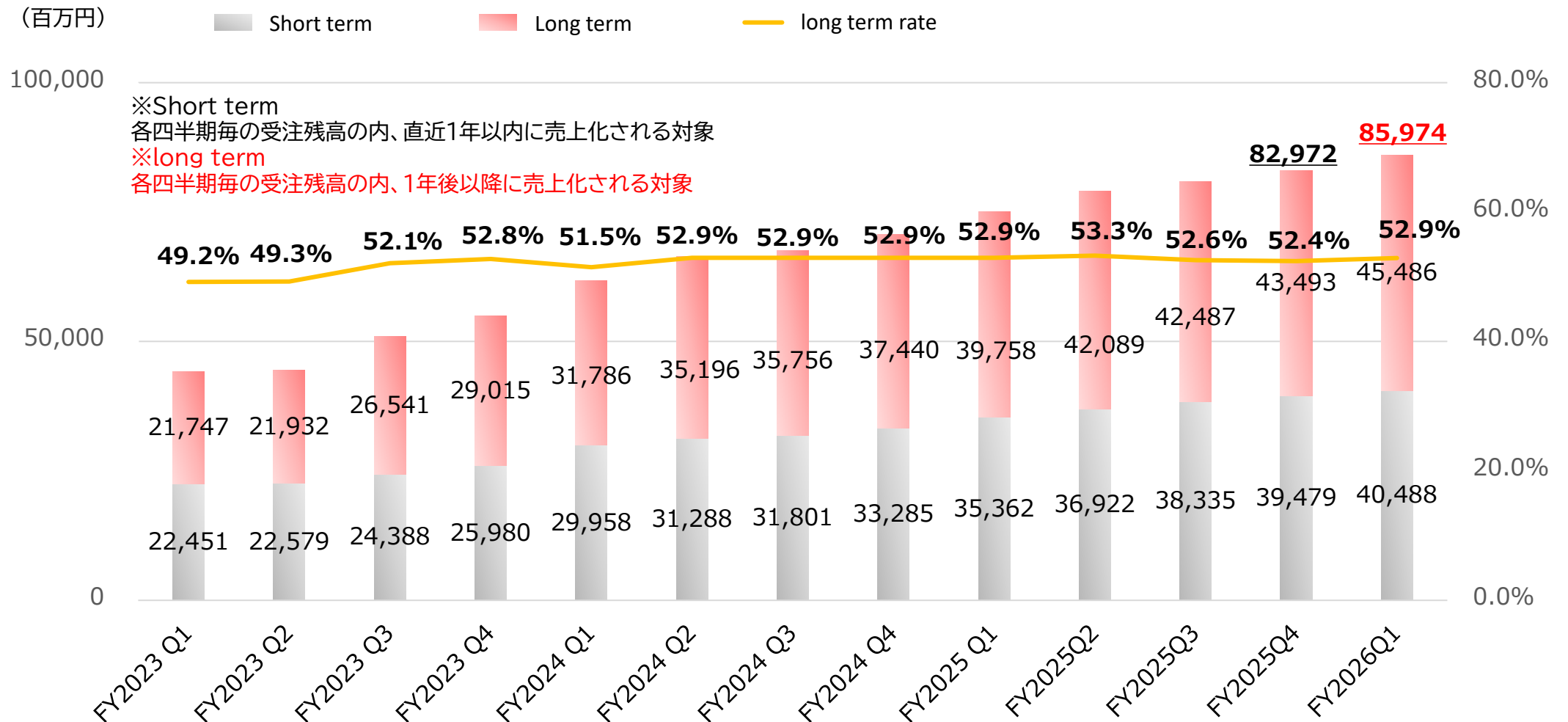
- テクマトリックス単体での受注残高の状況は以下のとおりです。





2027年3月期 1Q時点 受注残高(単体全体)

- テクマトリックス単体での受注残高の内訳は以下のとおりです。





2027年3月期 1Q セグメント別 お天気図(売上高ベース)

情報基盤事業	 +10%以上  +10%未満  ±5%未満  △10%未満  △10%以上	前年同期比
次世代ファイアウォール (Palo Alto)	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)	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)	不正侵入防御製品のリプレイス案件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、売上が伸長。	
負荷分散装置等 (F5)	トラフィック管理・ロードバランサ(Edge)の大型リプレイス案件獲得により、売上が伸長。	
個人認証システム, フォレンジック製品 (RSA)	RSA ID Plus(旧SecurID)の新規案件の減少により、売上が減少。	
セキュリティ運用・ 監視サービス(TPS)	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	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	- クロス・ヘッド:メールセキュリティ関連製品が好調に推移し、売上が伸長。 - OCH:新型UTM製品の新たなラインナップの受注が寄与し、売上が伸長。	
Firmus	セキュリティソリューションビジネスの新規受注が好調に推移。ストック案件の積み上げにより売上が伸長。	



2027年3月期 1Q セグメント別 お天気図(売上高ベース)

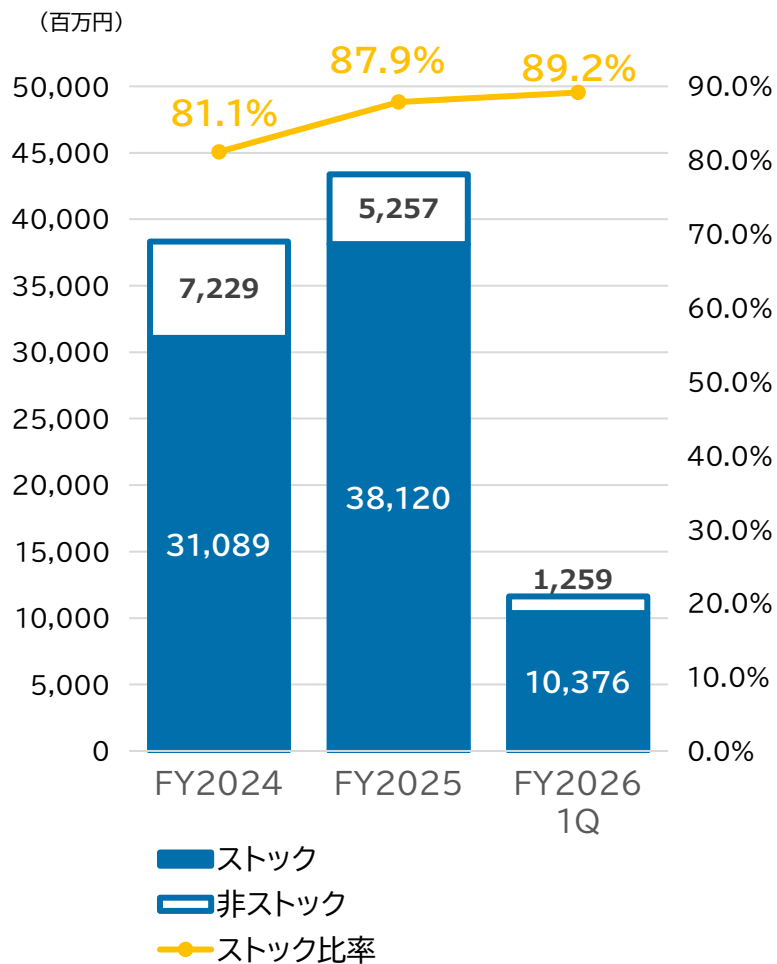
アプリケーション・サービス事業	 +10%以上  +10%未満  ±5%未満  △10%未満  △10%以上	前年同期比
CRM分野	市場環境は好調。ストック案件の新規受注の積み上がりにより、売上に占めるストック割合が増加し、売上が伸長。	
ソフトウェア品質保証分野	- 車載業界を中心にテストツールが好調。 - ストック案件の新規受注の積み上がりにより、売上に占めるストック割合が増加し、売上が伸長。	
ビジネスソリューション分野	学術・公共ソリューションが好調に推移し、売上が伸長。	
教育分野	私立先進校に加え公立校への導入が進み、積み上げにより売上が伸長。	
カサレアル	前期に大型案件の売上を計上したことによる反動減により、売上が減少。	
アレクシアフィンテック	売上は前年同期比で減少。	
医療システム事業	 +10%以上  +10%未満  ±5%未満  △10%未満  △10%以上	前年同期比
PSP	- 継続的なクラウドシフトにより、クラウド型PACSの契約数が増加し、売上が伸長。 - 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。	



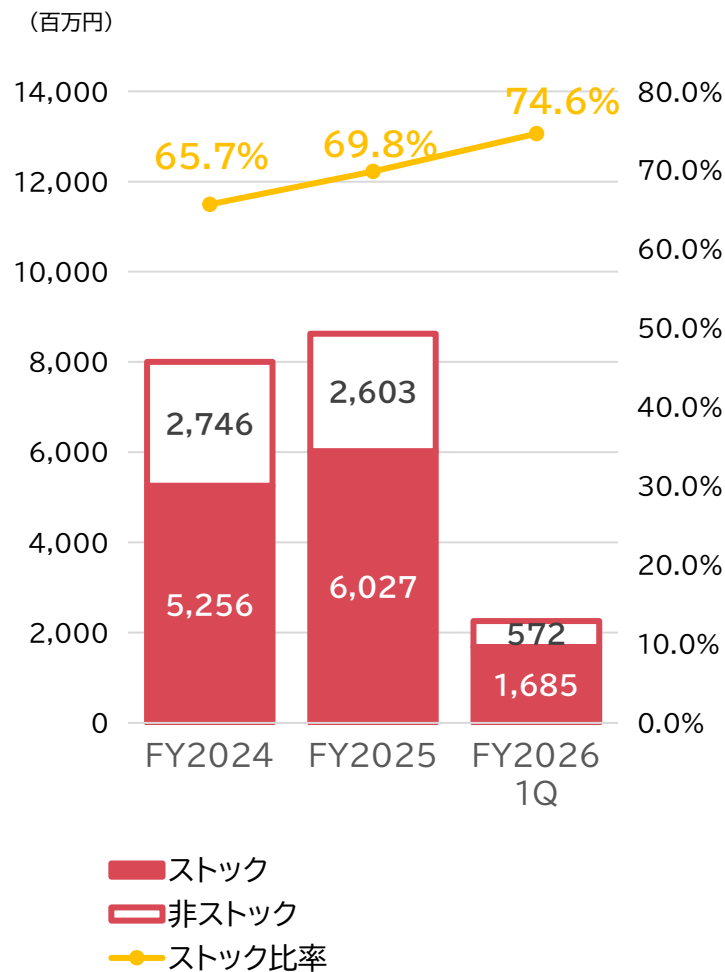
ストック比率の進捗状況(単体、PSP株式会社)

- スtock比率(単体+PSP): 84.6%

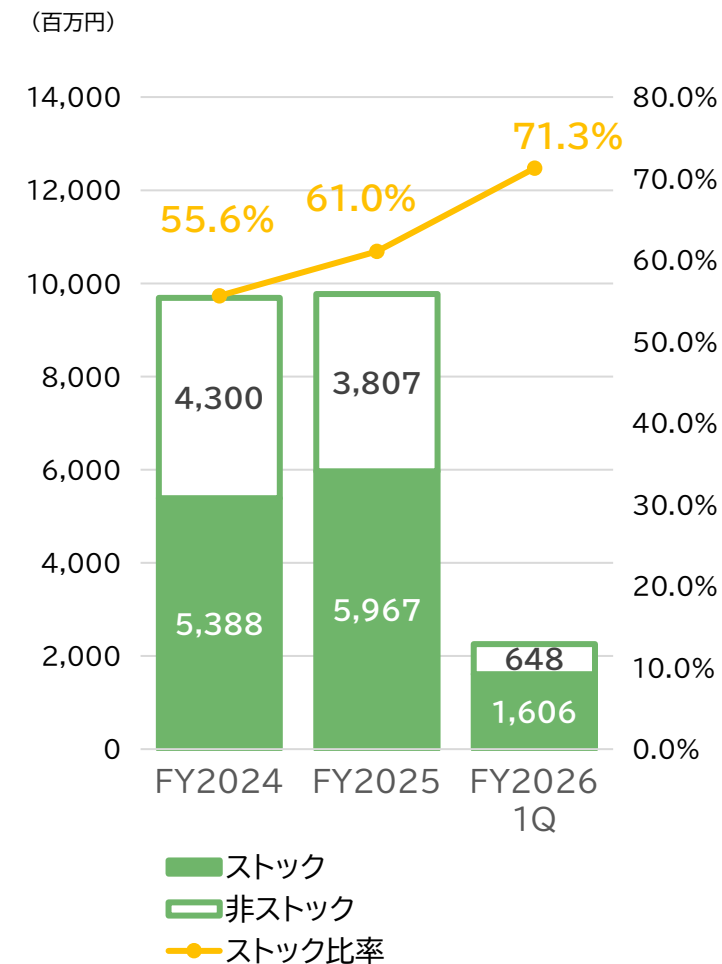
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



医療システム事業





※当社では、顧客から契約時に前受金を受領し、ライセンス費用等を先行して支払うビジネスモデルを採用しており、総資産額が拡大します。自己資本比率は構造上低く見える場合がありますが、将来収益に代わる前受金の積み上がりによるものです。

(百万円)	FY2025	FY2026 1Q		FY2025	FY2026 1Q
流動資産合計	101,405	99,215	流動負債合計	82,780	83,192
現金及び預金同等物	35,801	31,078	営業債務及びその他の債務	2,715	2,602
営業債権及びその他の債権	7,035	5,709	借入金	200	204
その他流動資産 (※)	58,568	62,427	その他流動負債 (※)	79,865	80,384
非流動資産合計	20,126	23,779	非流動負債合計	6,070	6,965
有形固定資産	5,426	6,262	借入金	1,550	1,510
のれん	4,509	7,168	その他非流動負債	4,520	5,454
無形資産	3,828	4,366	資本合計	32,680	32,837
投資・その他の資産	6,361	5,982	資本金・資本剰余金合計	4,306	4,316
			自己株式	△918	△917
			利益剰余金	21,902	21,741
			その他の資本の構成要素	1,036	1,119
			親会社の所有者に帰属する持分合計	26,327	26,260
			非支配株主持分	6,353	6,577
資産合計	121,531	122,995	負債及び資本合計	121,531	122,995



従業員の推移

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)

FY2025	1Q	2Q	3Q	4Q
単体合計	652 (+64)	654 (+56)	659 (+54)	666 (+47)

FY2026	1Q	2Q	3Q	4Q
情報基盤	826 (+25)			
アプリ・サ	491 (+30)			
医療システム	516 (+32)			
全社(共通)	67 (+1)			
連結合計	1,900 (+88)			

FY2026	1Q	2Q	3Q	4Q
単体合計	694 (+42)			

※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



2026年5月発表時の期初計画を据え置き。

(百万円)

	FY2025 実績	FY2026 業績予想	前期 比較	
			増減額	増減率
売上収益	71,733	81,800	+10,067	+14.0%
営業利益	7,760	8,200	+440	+5.7%
営業利益率	(10.8%)	(10.0%)		(△0.8P)
税引前利益	7,861	8,280	+419	+5.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	5,178	5,380	+202	+3.9%



セグメント別業績予想(前期比)

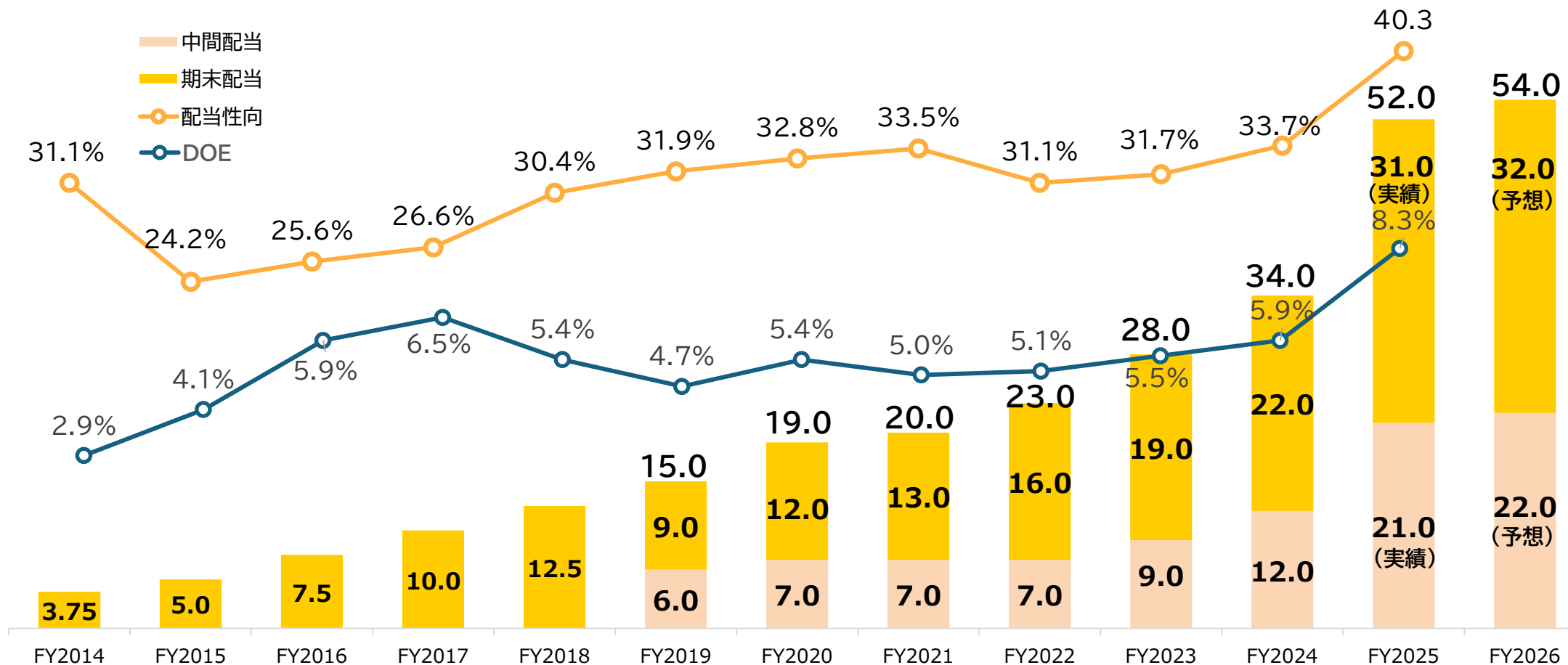
2026年5月発表時の期初計画を据え置き。 (百万円)

売上収益	FY2025	FY2026	前期比較	
	実績	業績予想	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	業績予想	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. 持続的な企業価値向上を実現する 資本配分について

強固な収益基盤の証明とAI時代の競争優位性



目利き力

情報基盤事業・ソフトウェア品質保証分野

- ・ 海外の最先端のテクノロジーの発掘と提供
- ・ 最先端のテクノロジー選定力と日本市場での豊富な実績

業務ノウハウ

医療システム事業・CRM分野・EdTech分野

- ・ 特化する業界・業種向けのベストプラクティスをソリューションパッケージとして提供
- ・ 特化する業界・業務に対する深い知見

2026年3月期実績

サブスクリプション契約の積み上げ

ストック比率※(テクマトリックス単体およびPSP)

81.1%

テクノロジーとソリューションパッケージに
フォーカスし、高い収益力

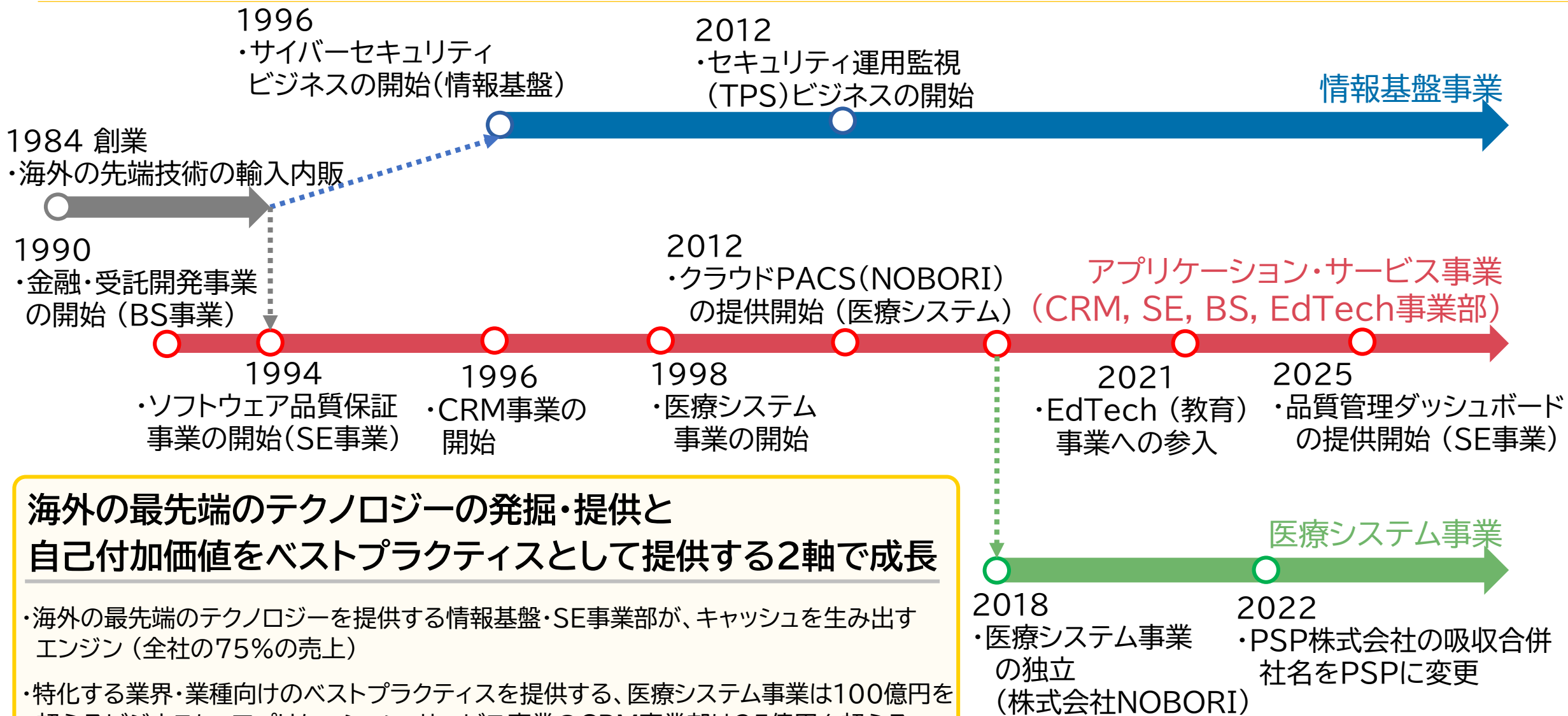
24期連続増収
12期連続増益

ROE 20.5%
資本コストは7%程度と想定

※継続的なビジネスから得られる売上収益の割合



強固なストックビジネスへの進化の軌跡



海外の最先端のテクノロジーの発掘・提供と 自己付加価値をベストプラクティスとして提供する2軸で成長

- ・海外の最先端のテクノロジーを提供する情報基盤・SE事業部が、キャッシュを生み出すエンジン (全社の75%の売上)
- ・特化する業界・業種向けのベストプラクティスを提供する、医療システム事業は100億円を超えるビジネスに、アプリケーション・サービス事業のCRM事業部は35億円を超えるビジネスに成長、EdTech事業部は投資が先行しているが、将来の柱の1つに育成中



Anthropic Shock (アンソロピック・ショック)の状況下でも 当社ビジネスの強みは揺るぎない

- 2026年初頭、米Anthropic社による自律型AIエージェント(Claude Cowork等)の発表を契機に発生したソフトウェアの役割の根本的变化とそれによる約42兆円(\$285B)に及ぶソフトウェア市場の時価総額消失

1 従来型 SaaSユーザID課金とGUIの終焉

- ▶ GUIの無用化: AIエージェントが、直接システムを操作する時代
- ▶ ID課金モデルの崩壊: 人に代わってAIタスク処理することで、ユーザベースの課金モデルが崩壊

該当事業は「AI時代のデータ基盤」ビジネスへ移行
(スライド29 CRM事業にて解説)

2 低付加価値のSIビジネスの消滅

- ▶ 人月ビジネスモデルの限界: 「時間に対する対価」のビジネスが不成立
- ▶ AIによる内製化: AIがコーディングを代替し、開発工数が激減し、内製化が進展

当社の事業ポートフォリオに該当領域なし

3 レガシーシステム保守の開放

- ▶ 旧言語の自動モダナイゼーション: Claude Code等の登場により、レガシーシステムを最新の言語に自動変換可能となり、延命・保守が消滅

当社の事業ポートフォリオに該当領域なし

4 デジタル労働のソーシングの直接代替

- ▶ タスクの完全代替: 単純なデジタルタスクはAIエージェントが仕事量の大半を浸食し、単価も数分の一に暴落

当社の事業ポートフォリオに該当領域なし



情報基盤事業

- セキュリティ機器による**制御や攻撃からの防御**は、AIでは代替不可能
- AIを組み込んだ次世代セキュリティソリューションやセキュリティ運用へのニーズの向上
- AIに対するセキュリティ**という新たな市場機会



CRM事業

- 「承認を必要とする」**SLA対応・クレーム等の感情対応は人的関与が不可欠
- 成果・処理量ベースの課金モデルへの転換
- AI対応コンタクトセンター業務のデータ基盤**へと進化させ、課金が増える構造を実現



SE事業

- 主力の自動車領域等では、ISO 26262等、極めて**厳格な安全性・説明責任**が要求され、AI単独での置き換えは困難
- AI駆動開発による高速化が逆に**「品質リスク」を増大させ**、検証・テストなどの需要が劇的に拡大



医療システム事業

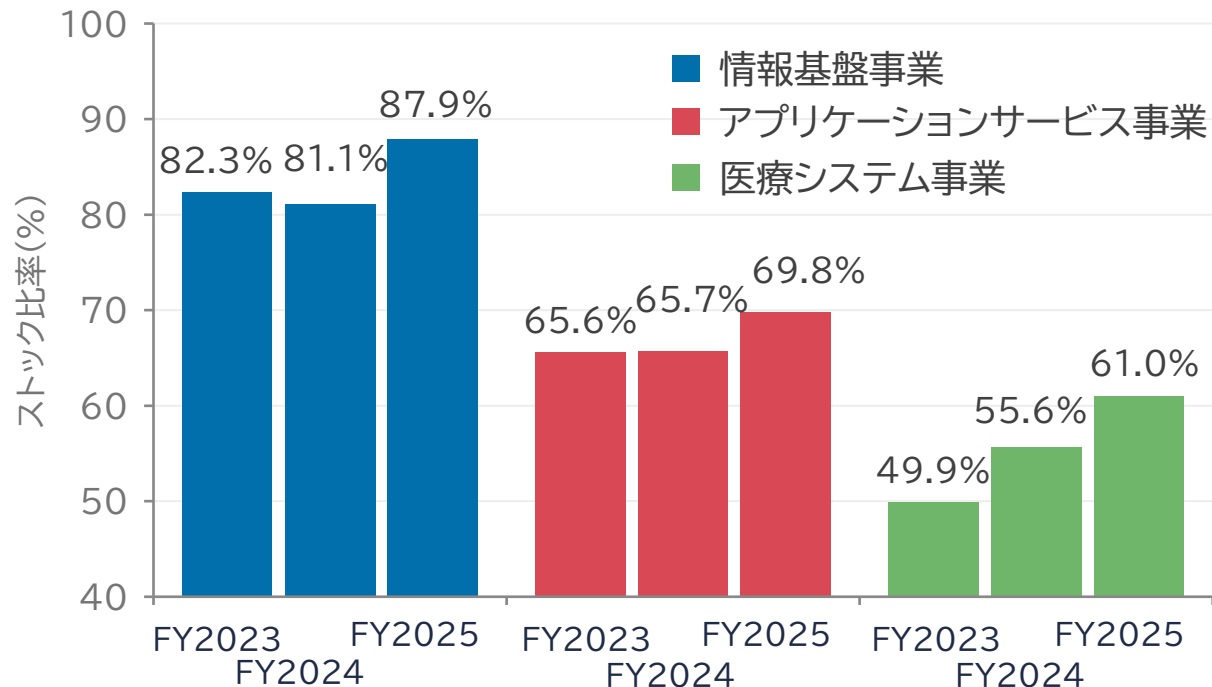
- AIによる処理速度向上・データ量増加が**処理数・容量ベース課金**のため収入増に直結
- AIを自社サービスに積極的に内包し提供することで、**新たな収益源**を創出(AI画像診断支援)



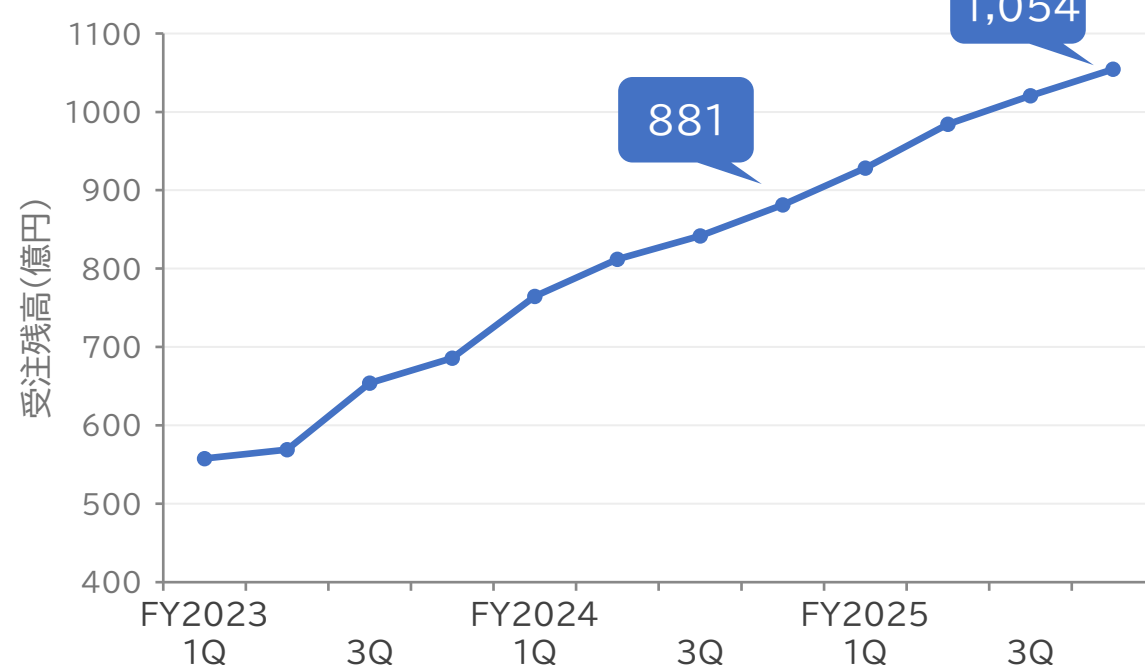
ストック比率と受注残高の時系列成長

- 目利き力と業務ノウハウが生む収益基盤の強さ

セグメント別ストック比率の推移(単体+PSP)



受注残高(連結合計)の四半期推移



全社受注残高
+19.6%
(FY24→FY25)

情報基盤事業
+18.9%
受注残高788億円

アプリ・サービス事業
+17.4%
受注残高71億円

医療システム事業
+23.6%
受注残高194億円



情報基盤事業

現状（実績数字は昨年度実績）

- ストック比率 87.9%（3年で+5.6pt）
- 受注残高 788億円（前年比+18.9%）
- 売上収益516億円・営業利益66億円で過去最高（前年比+13.2%/+24.9%）

成長ドライバー

- 取扱製品の拡充、「AIに対するセキュリティ」領域でのビジネス拡大
- AI活用やFirmus社との連携によるセキュリティ運用サービスの拡充
- Firmus社を軸にしたASEAN（マレーシア・シンガポール他）展開

成長シナリオ

- 高いストック比率により受注残高が拡大、取扱製品増加が事業拡大に直結
- セキュリティ運用サービスビジネスの拡充により利益率を向上

アプリケーション・サービス事業

現状（実績数字は昨年度実績）

- ストック比率 69.8%（3年で+4.2pt）
- 受注残高 71億円（前年比+17.4%）
- 売上収益98億円で過去最高（前年比+7.7%）、EdTechは投資先行で営業損失

成長ドライバー

- 生成AI技術のサービス化（FastGenie等）によるCRMの高付加価値化
- SE事業の取扱製品の拡充・自社ソリューションの展開
- EdTechの公立校本格展開
- CRM事業のASEAN展開・黒字化

成長シナリオ

- CRM, SE, EdTech共にストック比率は向上、受注残高の積み上げも拡大
- EdTech・CRM ASEANの営業損失の圧縮と、AI関連売上を新たな収益源に

医療システム事業

現状（実績数字は昨年度実績）

- ストック比率 61.0%（3年で+11.1pt）
- 受注残高 194億円（前年比+23.6%）
- 売上収益102億円・営業利益13億円（前年比+1.1%/+6.1%）

成長ドライバー

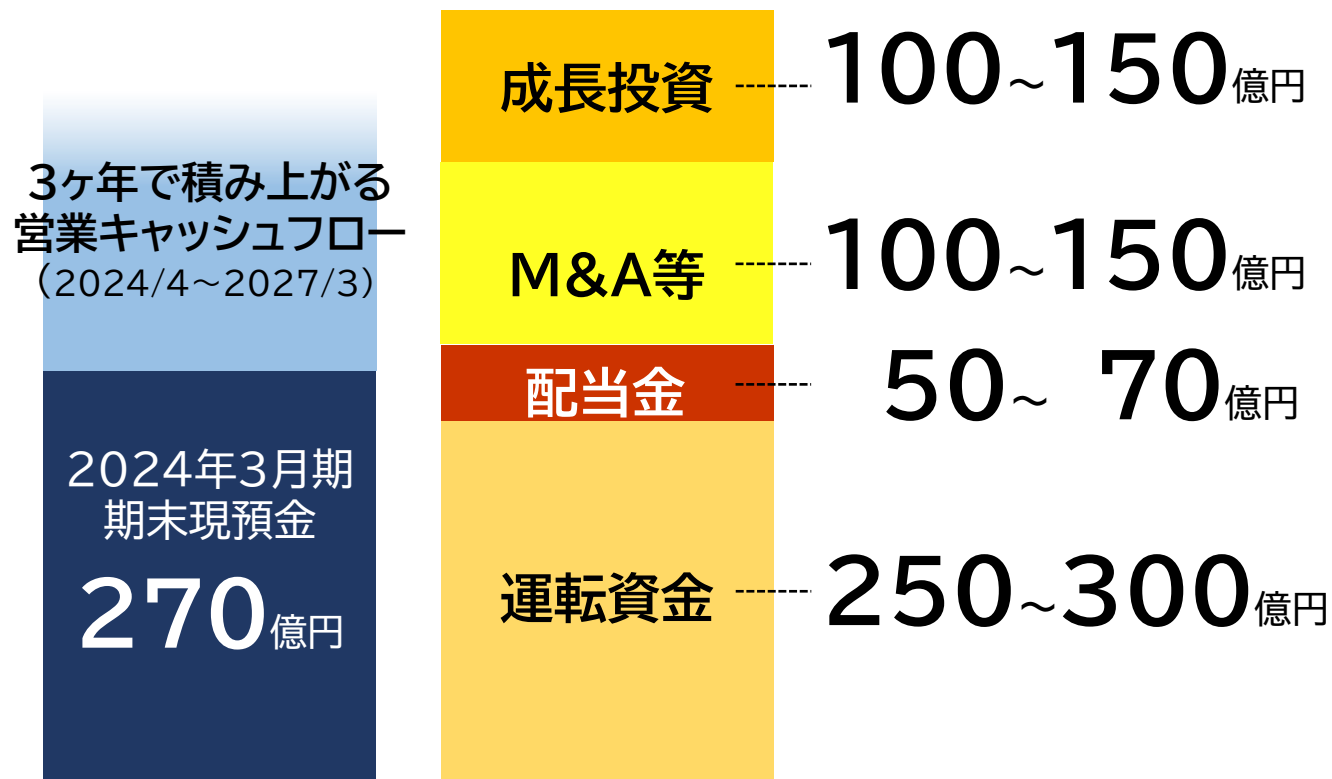
- PACSのクラウドシフト加速とシェア拡大
- PHR・病理分野などの新規事業拡大
- 「AI画像診断支援」プラットフォームの拡大
- ASEAN他（タイ・マレーシア・フィリピン・ネパール等）での事業展開

成長シナリオ

- PACSのクラウドシフトによりストック比率は向上、受注残高の積み上げも拡大
- AI画像診断・デジタル病理が進展し、次期中計での収益貢献が加速



2025年10月に発表した中期経営期間（2024年度～2026年度）の3か年の キャピタル・アロケーション方針



人材の採用・育成、処遇、研究開発等

- ・ポートフォリオ・サービスの拡充の人的リソースの獲得
- ・自社ソリューションの強化・拡充のための研究・開発投資

M&Aや資本業務提携等

- ・最先端の技術、専門知識、人的リソースの獲得

株主還元の拡充

事業継続に必要な資金

- ・海外仕入先への支払いと、お客様からの売上代金回収には時間差があるため、通常の事業運営に必要な資金に加え、受注金額の約1ヶ月分を、事業継続のための運転資金として確保。なお、複数年の大型契約の受注により この金額は増加傾向。

原資

アロケーション方針
(2024.4~2027.3)



中計2年間で、**約175億円**の投資を実行

成長投資における人的資本への投資

約**100**億円

- ・高度IT人材の採用・育成を前倒しで推進、300名以上の新規採用とグループ各社での処遇改善による投資(約45億円)
- ・医療システム事業でのAI診断支援等の機能拡張、CRMでのAIを活用した製品群等の開発、EdTechでのクラウド校務支援など、自社ソリューションの拡充を推進(約55億円)

戦略的M&AとR&Dの実行

約**75**億円

将来の成長の柱となる投資

- ・2024年11月 Firmus社、2026年4月にメドメイン社への大型投資を実施



1



成長投資

(ビジネス成長のための投資を継続し、さらなる収益成長を目指す)

2



M&A等

(戦略的な事業拡大、非連続な成長の実現)

3



株主還元(配当・自社株買い)

(自社株買いは、総還元性向100%を目指し、その目標の範囲内で、市場評価に乖離が生じたと判断した場合には能動的に実行)



成長投資・M&Aを優先する原則を堅持した上で、総還元性向100%を目指す 規律ある資本政策を実行

- FY2026から、次期中期経営計画末のFY2029までの4年間を対象
- FY2026(本年度)は自社株買い**32億円**を実行し、総還元性向100%を目指す
現在の配当性向40%およびDOE7%のいずれか高い方を目安に配当する方針は維持
配当に加えて、自社株買いを機動的に実施することにより、各年度において総還元性向100%を目指す



- 総還元性向100%は、今後の当期純利益の還元比率であり、成長投資やM&A等の原資とは区別
- 成長投資・M&A等は、総還元性向100%を目指す方針の下でも、積極的に実行可能
運転資金水準(250~300億円)を含む手元資金を柔軟に活用するとともに、必要に応じて借入も活用し、財務的な柔軟性を確保
- 次期中計期間中の詳細なキャピタル・アロケーション方針は、次期中計策定時に改めて提示



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

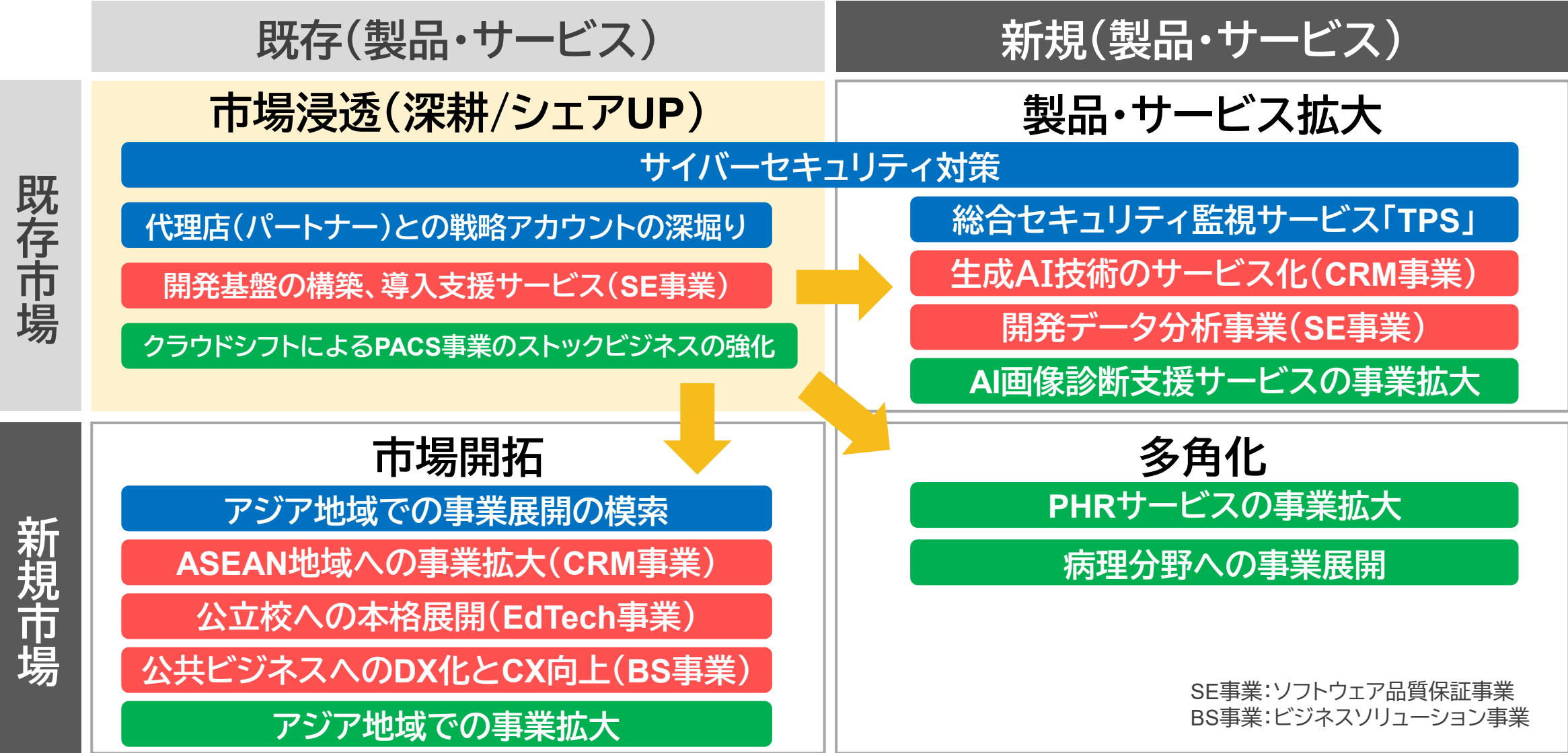
グループ間連携強化に
よるシナジーの創出

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

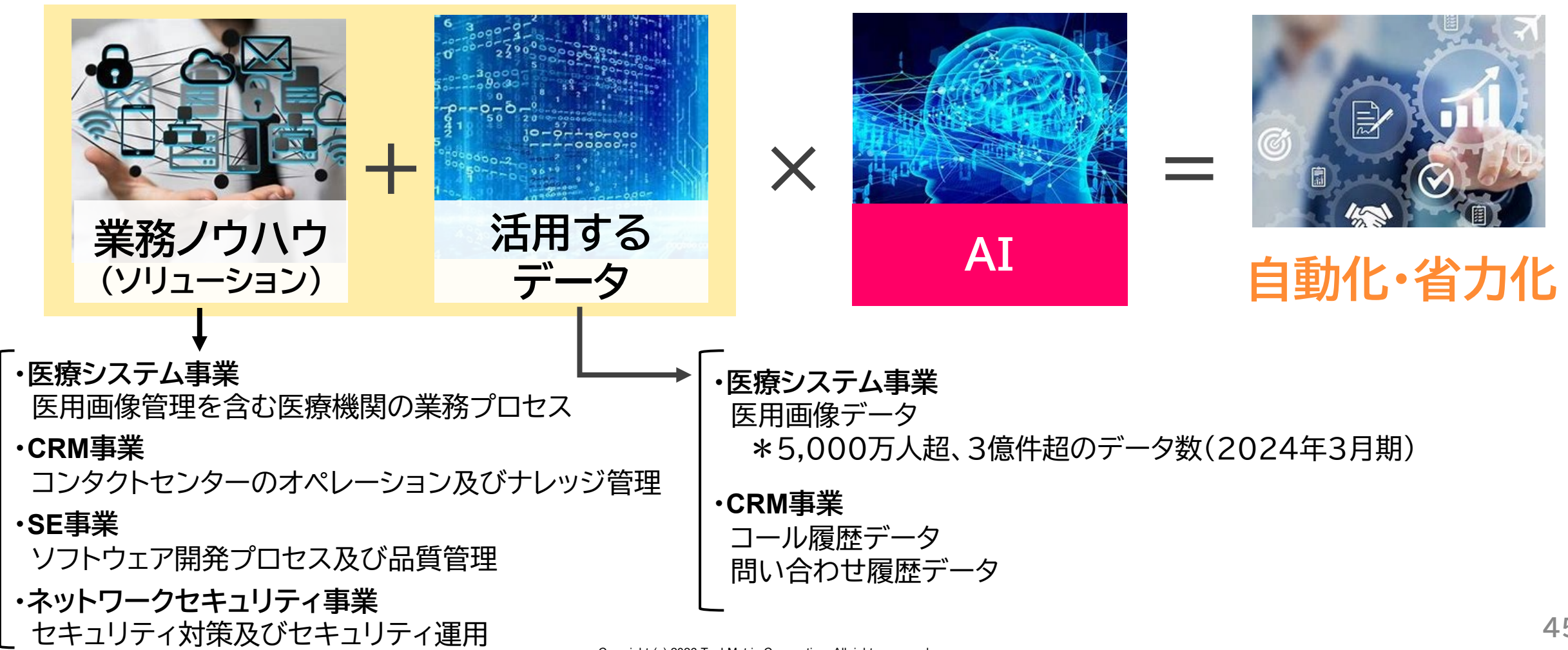
- 情報基盤事業
- アプリケーション・サービス事業
- 医療システム事業



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



74,057,000

「NOBORI」に画像を保管している患者数

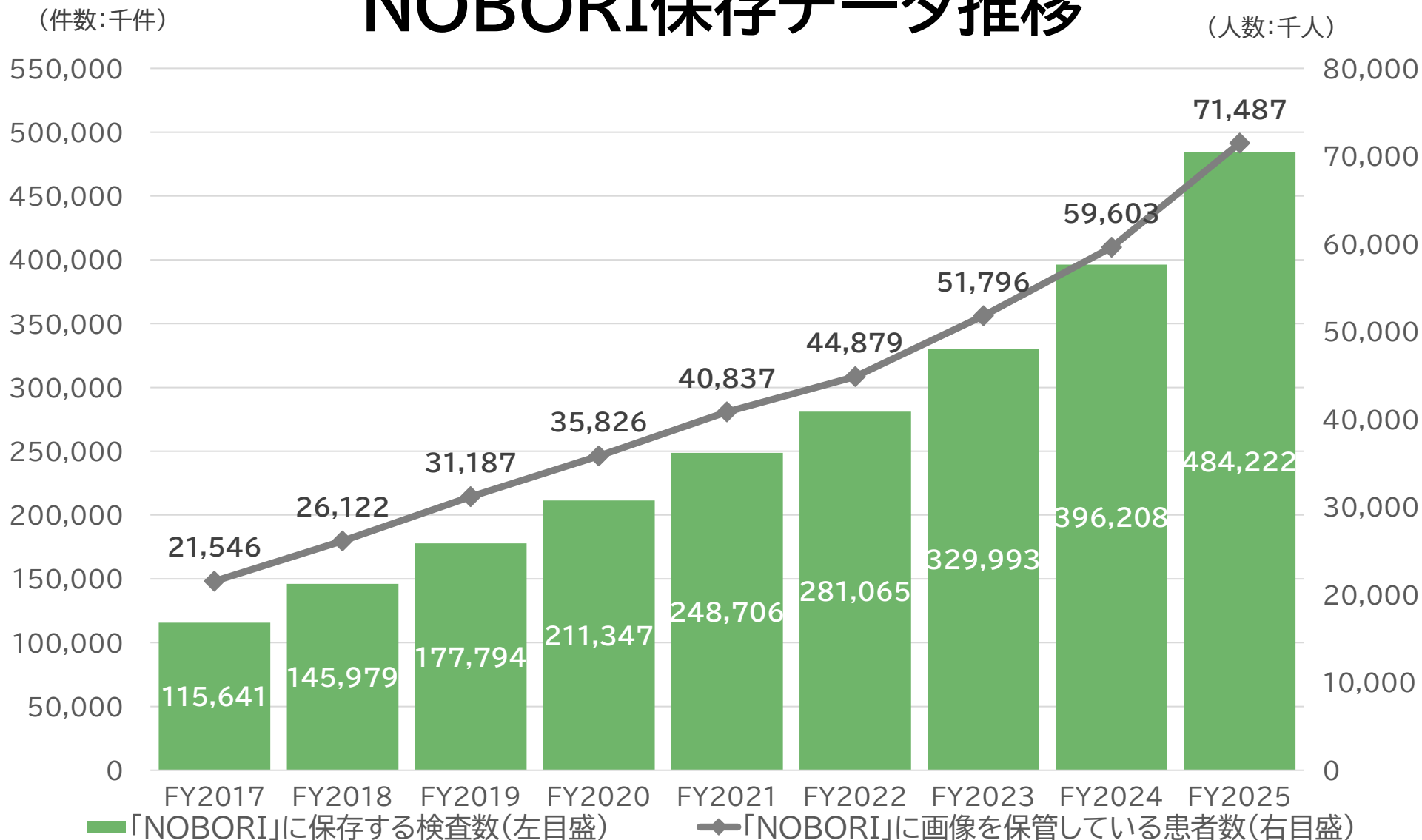
505,927,000

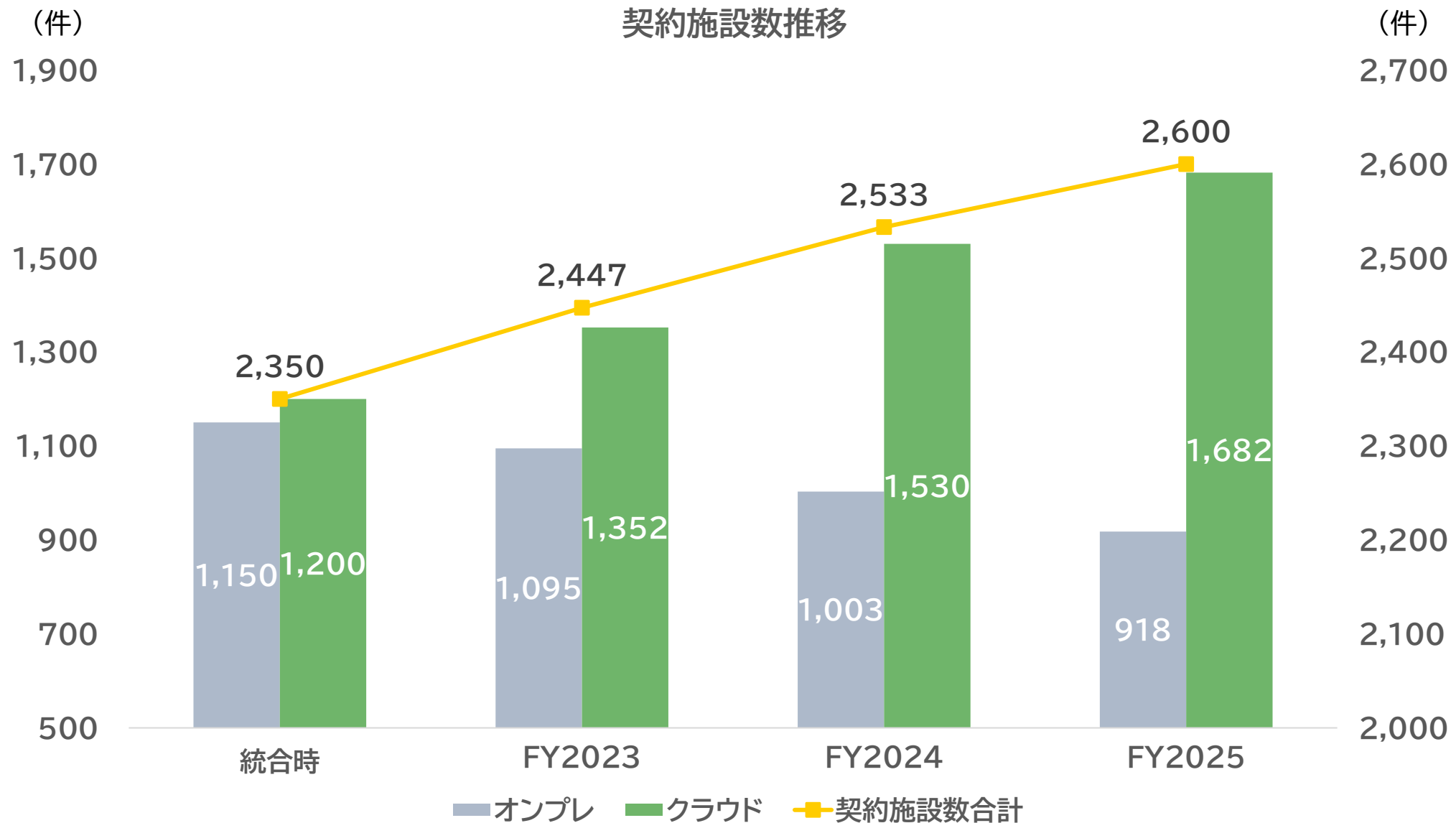
「NOBORI」に保存している検査件数

(2026年6月末時点)



NOBORI保存データ推移

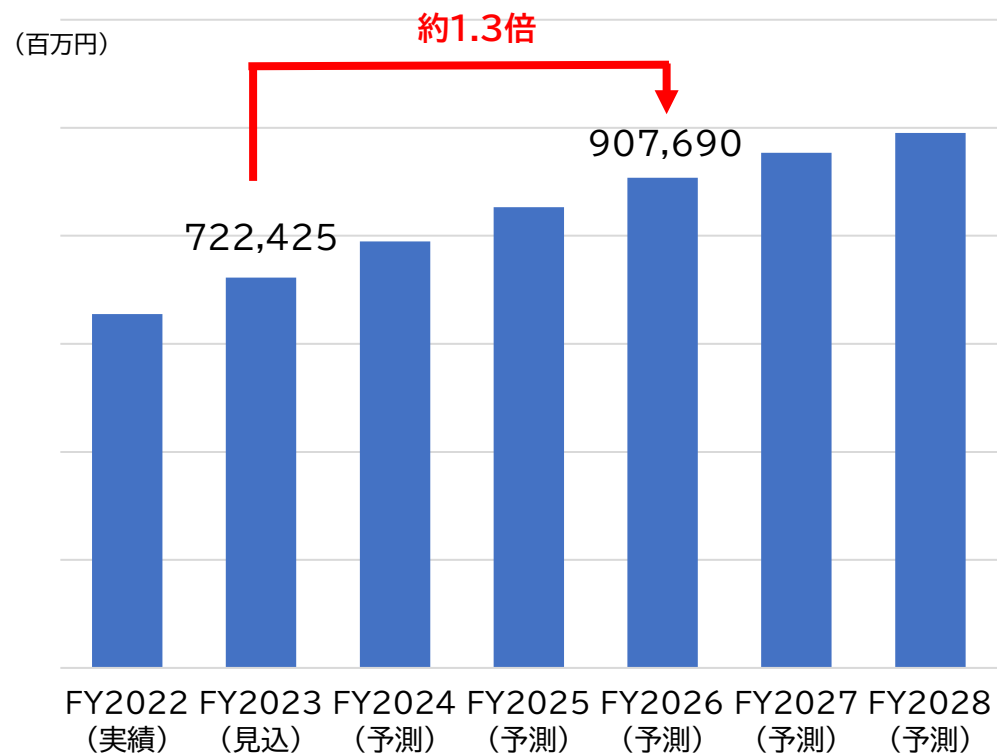




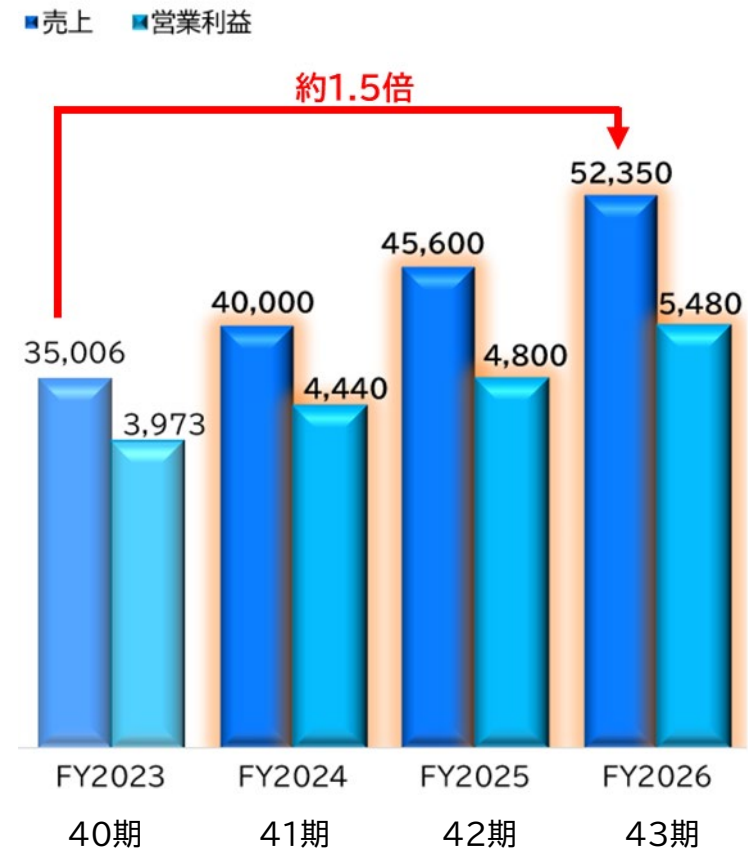


ネットワークセキュリティビジネスの市場は、今後も拡大が見込まれている

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

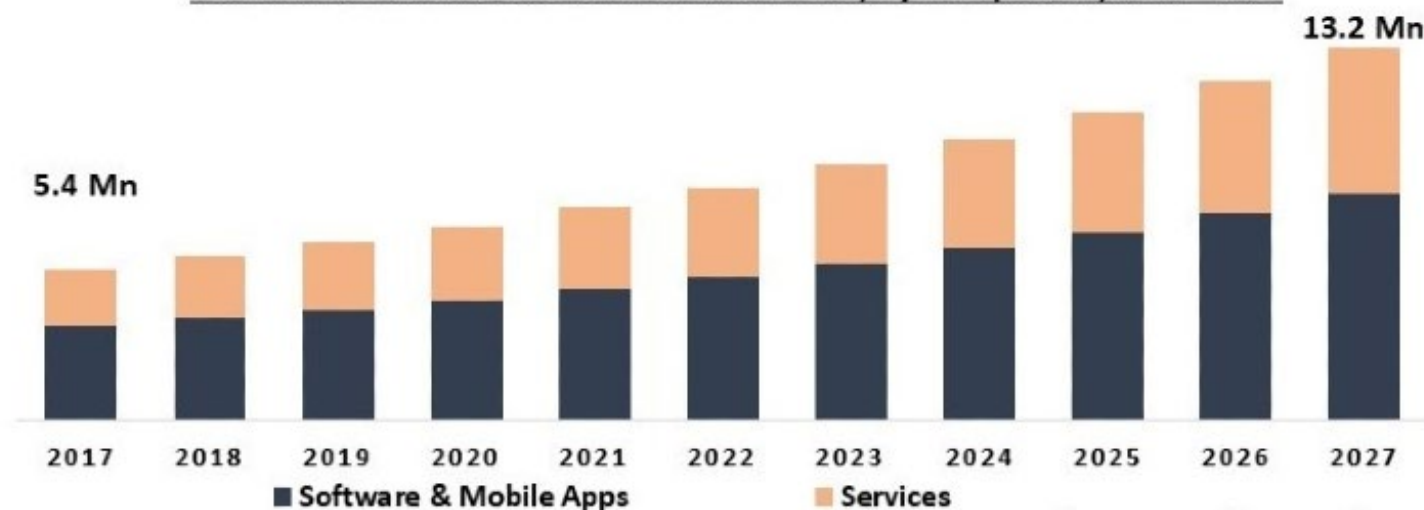
ヘルスケアのペーパーレス化を推進する政府の取り組みが各地域で活発化。医療機関を利用する際に複数の書類や処方箋を持ち歩く負担から、患者は個人用パーソナルヘルスレコードソフトウェアを選ぶようになっている。

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



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)



2025受賞

・Regional Partners of the Year

6年連続受賞

・Partner of the year
(2021,2022,2023,2024,2025,2026)

2022～2023,2025～2026受賞

・Deal registration of the year
(2022,2023,2025,2026)



2021受賞

・MVP Partner of the year

2022受賞

・Most Dedicated Partner of the Year



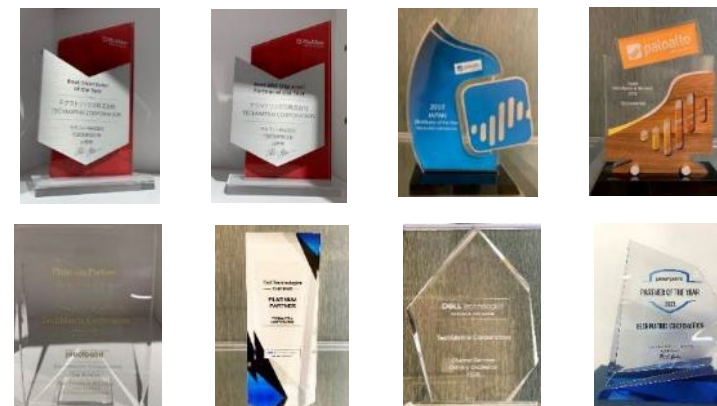
2019～2021, 2023～2024受賞
Channel Services Delivery Excellence Award
(旧Services Delivery Excellence Awards)



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