



個人投資家向け会社説明会

2026年2月

テクマトリックス株式会社
(証券コード 3762)

代表取締役社長 紹介

代表取締役社長

矢井 隆晴

1965年生まれ 岐阜県出身
趣味:鳥や花を見ること、ゴルフ



- 1988年 4月 ニチメン株式会社(現 双日株式会社) 入社
- 2001年 5月 テクマトリックス株式会社 入社
- 2008年 8月 当社ネットワークセキュリティ事業部長
- 2009年 6月 当社取締役執行役員ネットワークセキュリティ事業部長
- 2024年 4月 当社代表取締役社長最高執行役員(現任)
- 2024年 6月 クロス・ヘッド株式会社取締役(現任)
- 2024年 11月 Firmus Sdn. Bhd. Director (現任)

本日のご説明内容

01

会社概要

02

当社グループの事業領域

03

中期経営計画

04

株主還元、株主優待

商号	テクマトリックス株式会社(東証プライム:3762)			
設立	1984年8月30日			
資本金	12億9,812万円			
代表者	矢井 隆晴			
本店	東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス24F			
支店・営業所	西日本支店(大阪)、中部営業所(愛知)、九州営業所(福岡)			
従業員数	1,821名 [117名]* (連結)(2025年12月末現在) *従業員数は就業人員。従業員数欄の [外書] は、 臨時従業員(派遣社員・契約社員を含む)の平均雇用人数。			
発行済株式総数	44,518,400株			
決算期	3月(第37期 有価証券報告書よりIFRS適用)			
役員構成	監査等委員会設置会社 / 執行役員制度			
	代表取締役	矢井 隆晴	取締役	依田 佳久
	取締役	鈴木 猛司	取締役	志賀 健也
	社外取締役	安武 弘晃	社外取締役*1	堀江 愛利
	社外取締役	久保 征人	社外取締役*2	佐々木 英之
	社外取締役*1*2	江幡 奈歩	社外取締役*2	平等 弘二
		*1:女性取締役	*2:監査等委員	



テクマトリックスグループ



北海道、青森、岩手、宮城、山形、福島、栃木、群馬、埼玉、東京、神奈川、新潟、石川、山梨、長野、岐阜、愛知、三重、大阪、鳥取、広島、香川、愛媛、福岡、熊本、鹿児島、沖縄、タイ

東京本社



西日本支店



事業セグメント

情報基盤事業

ネットワークセキュリティ

- 最先端のセキュリティ、情報基盤製品の提供
- 安全な情報基盤を構築
- 24時間365日の運用監視サービスの提供



医療システム事業

医療

- 医用画像管理システム(PACS)の提供
- PHRサービスの提供
- 遠隔読影のプラットフォームの提供



アプリケーション・サービス事業

CRM

- コンタクトセンター向けの間合せ管理システムの提供
- FAQナレッジシステムの提供



ソフトウェア品質保証

- 組み込み製品をはじめとしたソフトウェア品質保証テスト関連製品の販売



Parasoft C/C++test



ビジネスソリューション

- 学術、公共領域でのシステム開発
- 金融分野でのリスク管理ソリューションの提供



EdTech(教育)



教育機関向け、校務支援+コミュニケーションプラットフォームの提供

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

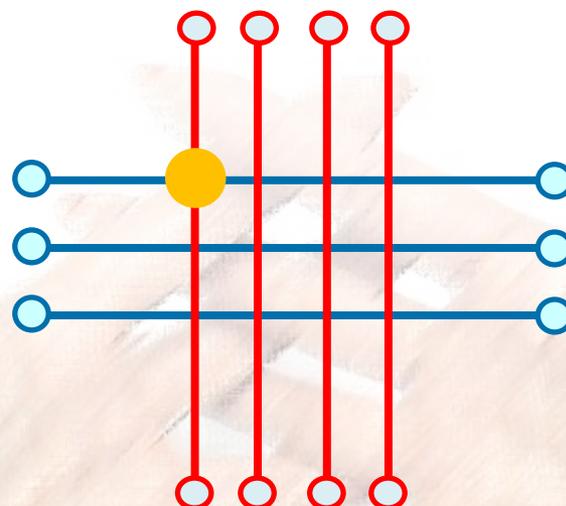
行動指針

- 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

社名の由来

Techmatrix

テクノロジー **Technology** と垂直市場の **Matrix** マトリックス



垂直市場 [縦軸]
 (vertical market)
 医療
 教育
 コールセンター
 製造
 金融 ...

テクノロジー [横軸]

アプリケーション

ビジネス・プロセスを効率的・効果的に機能させるためのソフトウェア

テストツール、BI

インフラストラクチャー

ソフトウェアを稼働させるためのハードウェアや設備

ネットワーク、サーバー・ストレージ、セキュリティ

テクマトリックスの強み

Mission より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団

社会課題の解決

公共性・社会性をより重視
社会課題を解決するソリューションを提供

【強み】 目利き力

社会課題の発見
最先端のテクノロジーの発掘

【強み】 業務ノウハウ

特定の業界・業務に対し、
深い業務知見を有する

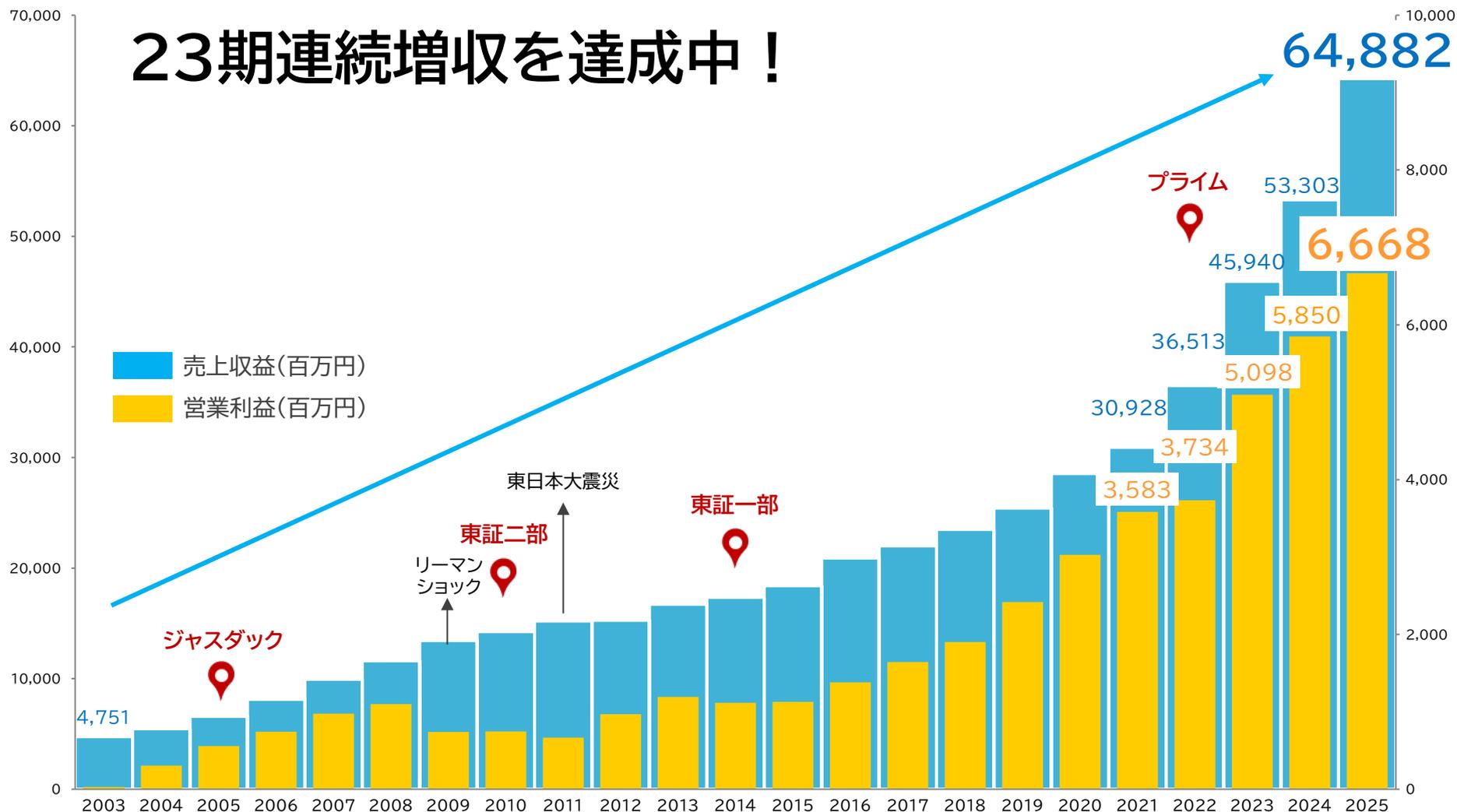
情報基盤事業

アプリ・サ事業

医療システム事業

継続的な売上収益の伸長

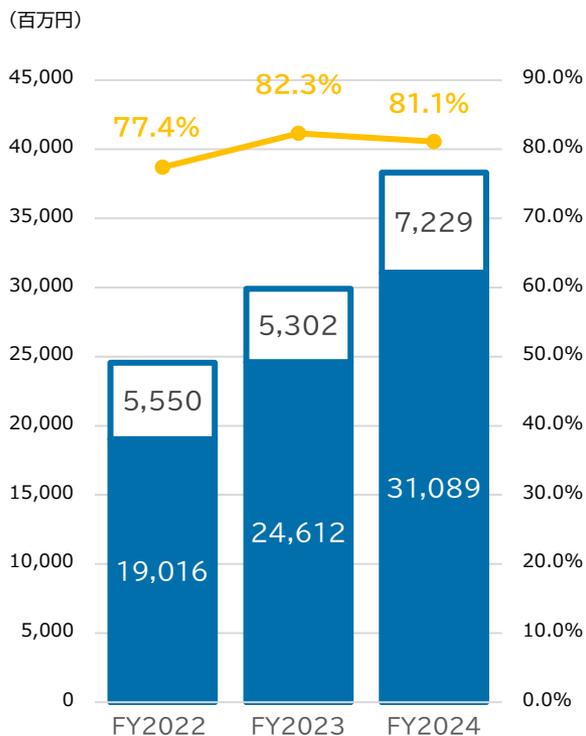
23期連続増収を達成中！



売上収益に占めるストックの高さ(単体、PSP株式会社)

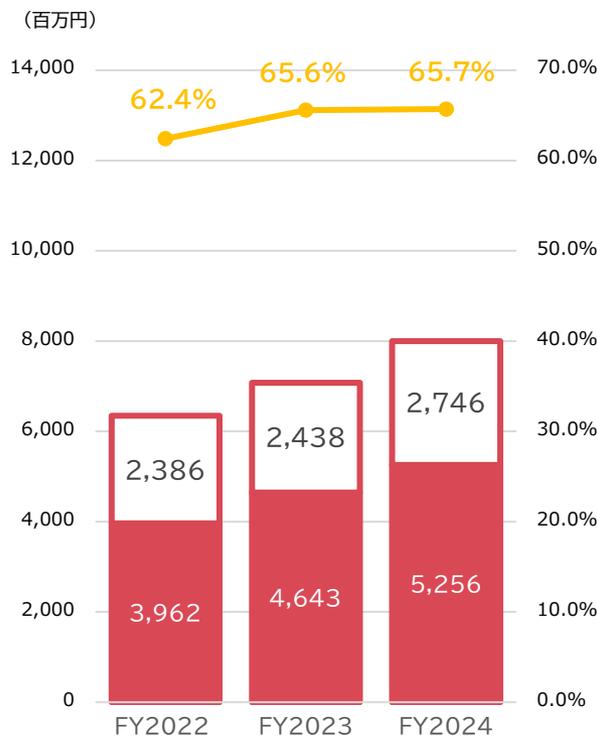
FY2024の単体+PSP株式会社の売上収益の74.5%がサブスク型のストック売上
安定した収益基盤を構築するため、今後も「ストック比率」の向上を目指す

情報基盤事業



■ ストック
■ 非ストック
● ストック割合

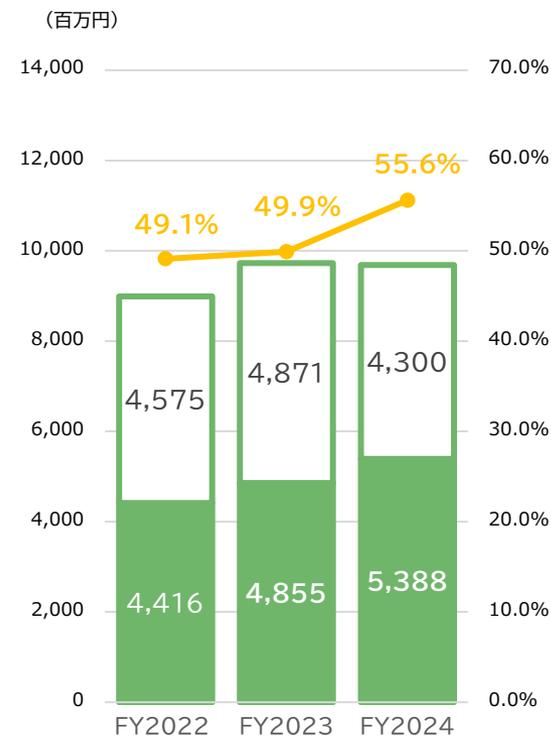
アプリケーション・サービス事業



■ ストック
■ 非ストック
● ストック割合

FY2023において金融事業に関し、
子会社を吸収分割承継会社とする簡易吸
収分割を行ったため、FY2024の数値は
金融事業を除いています

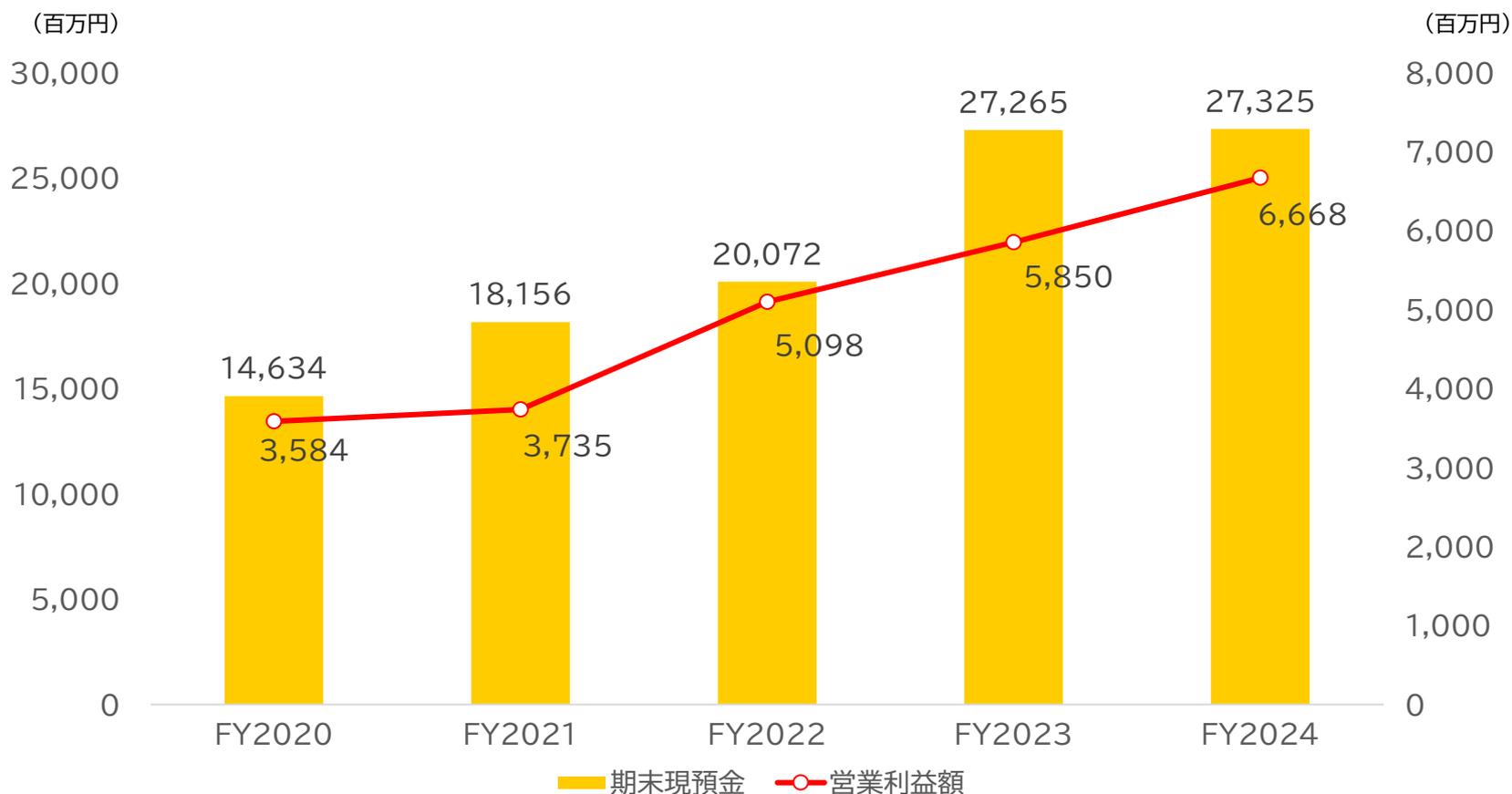
医療システム事業



■ ストック
■ 非ストック
● ストック割合

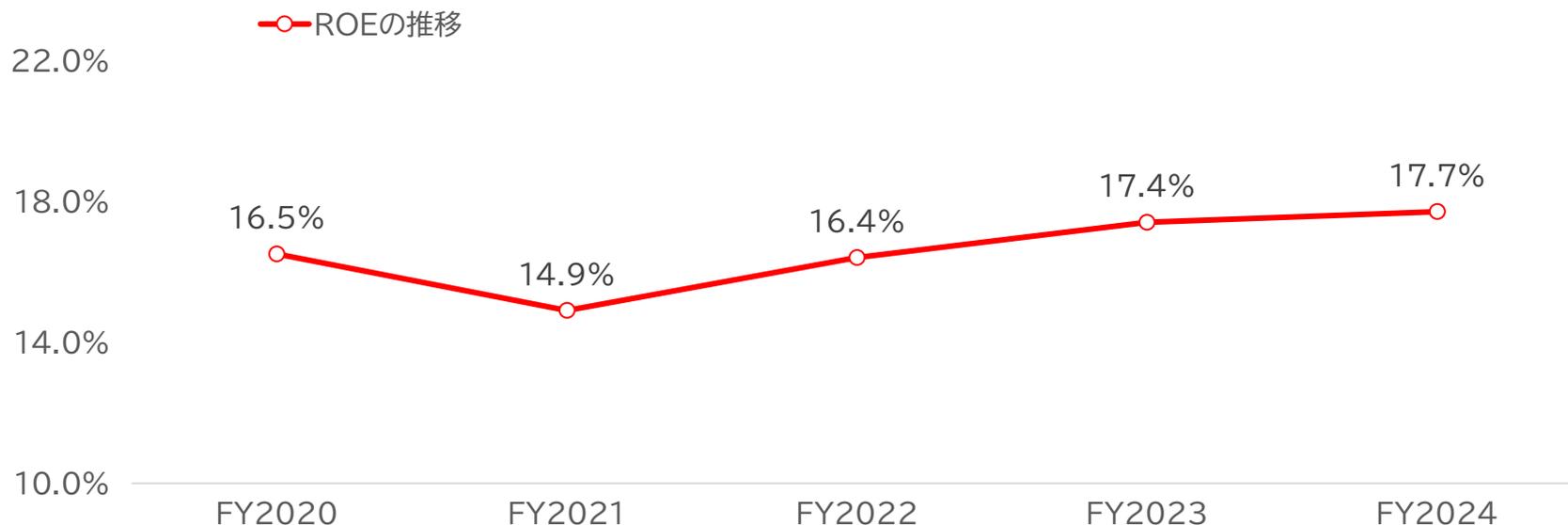
財務状況

- 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・向上に取り組む



経営効率

- 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%	9.4%	10.6%

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

本日のご説明内容

01

会社概要

02

当社グループの事業領域

03

中期経営計画

04

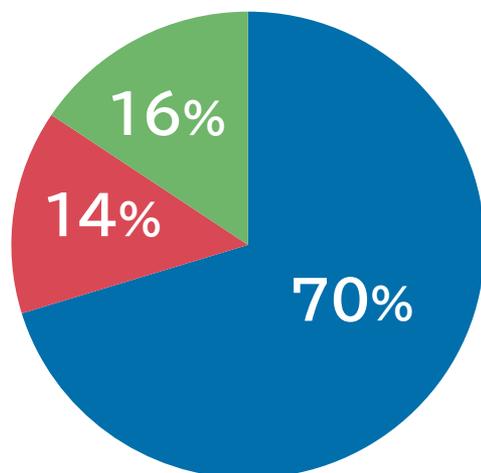
株主還元、株主優待

セグメント別収益構成比

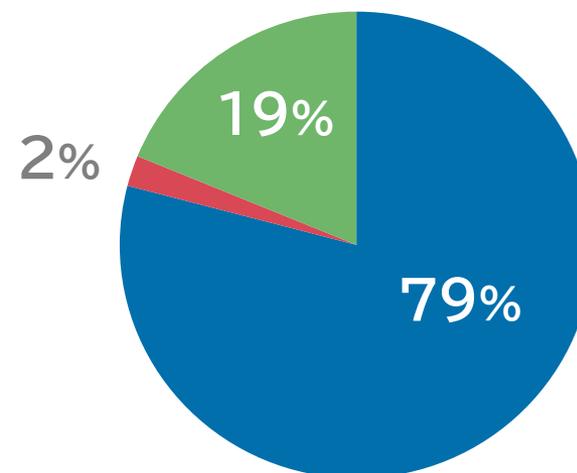
(百万円)

FY2024 各セグメント実績	売上収益	営業利益
情報基盤事業	45,588	5,273
アプリケーション・サービス事業	9,177	141
医療システム事業	10,119	1,253
合計	64,882	6,668

売上収益構成比



営業利益構成比

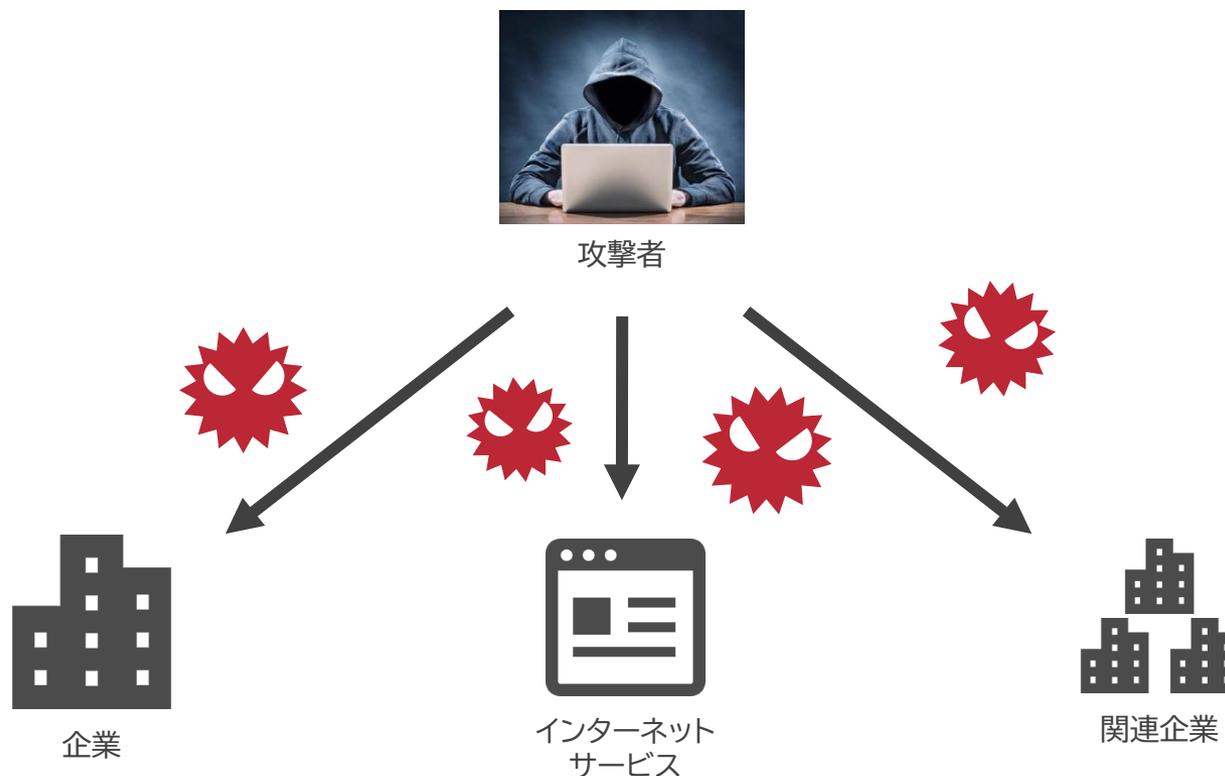


01 情報基盤事業

- 最先端のネットワークセキュリティ製品やクラスターストレージの提供
- お客様の安全な情報基盤構築のために、設計・構築・保守に加え、24時間365日の運用監視サービスの提供

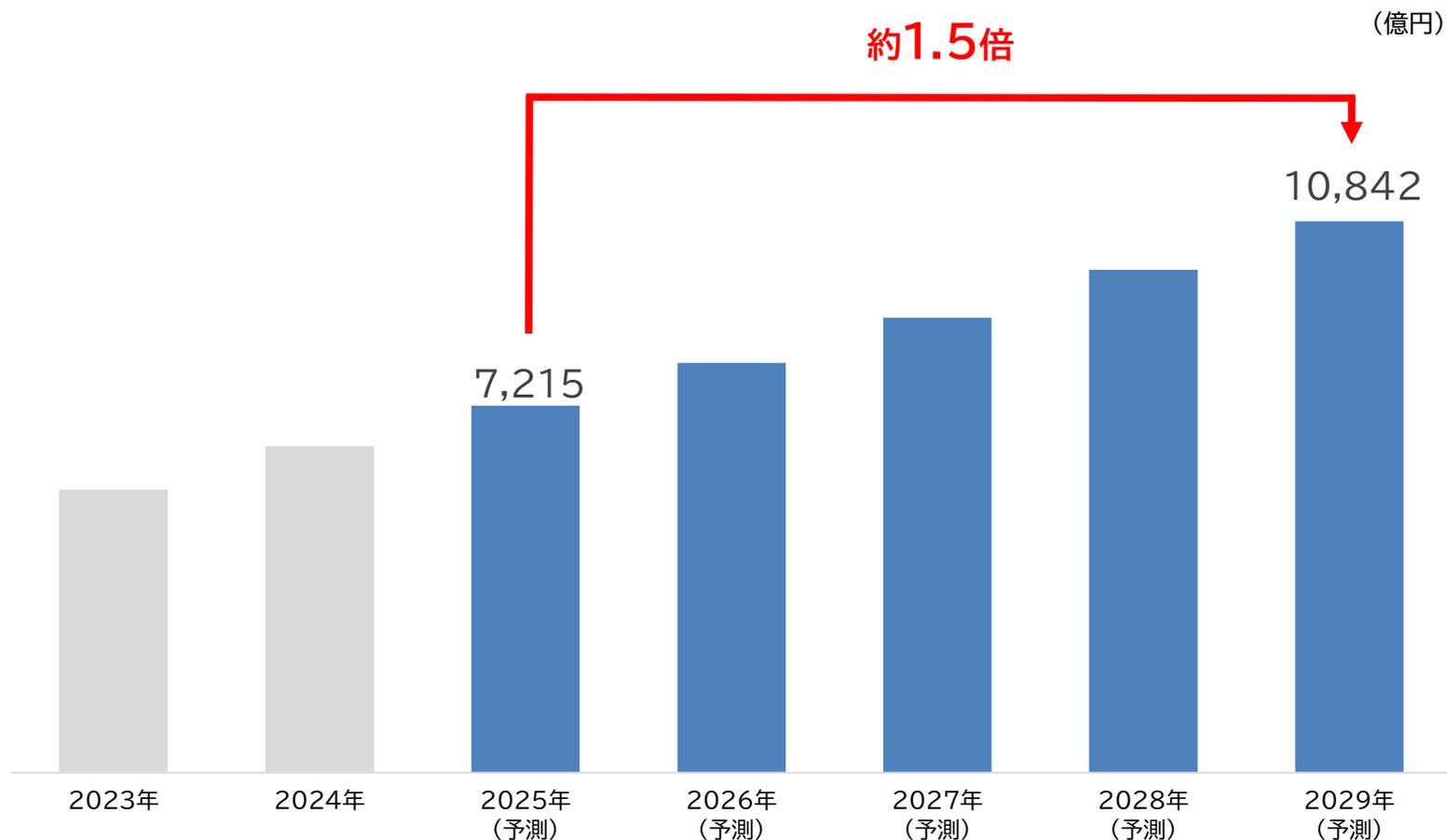
求められるサイバーセキュリティ対策

近年、企業やその周辺を標的にしたサイバー攻撃が急増
高度なサイバーセキュリティ対策が、求められている



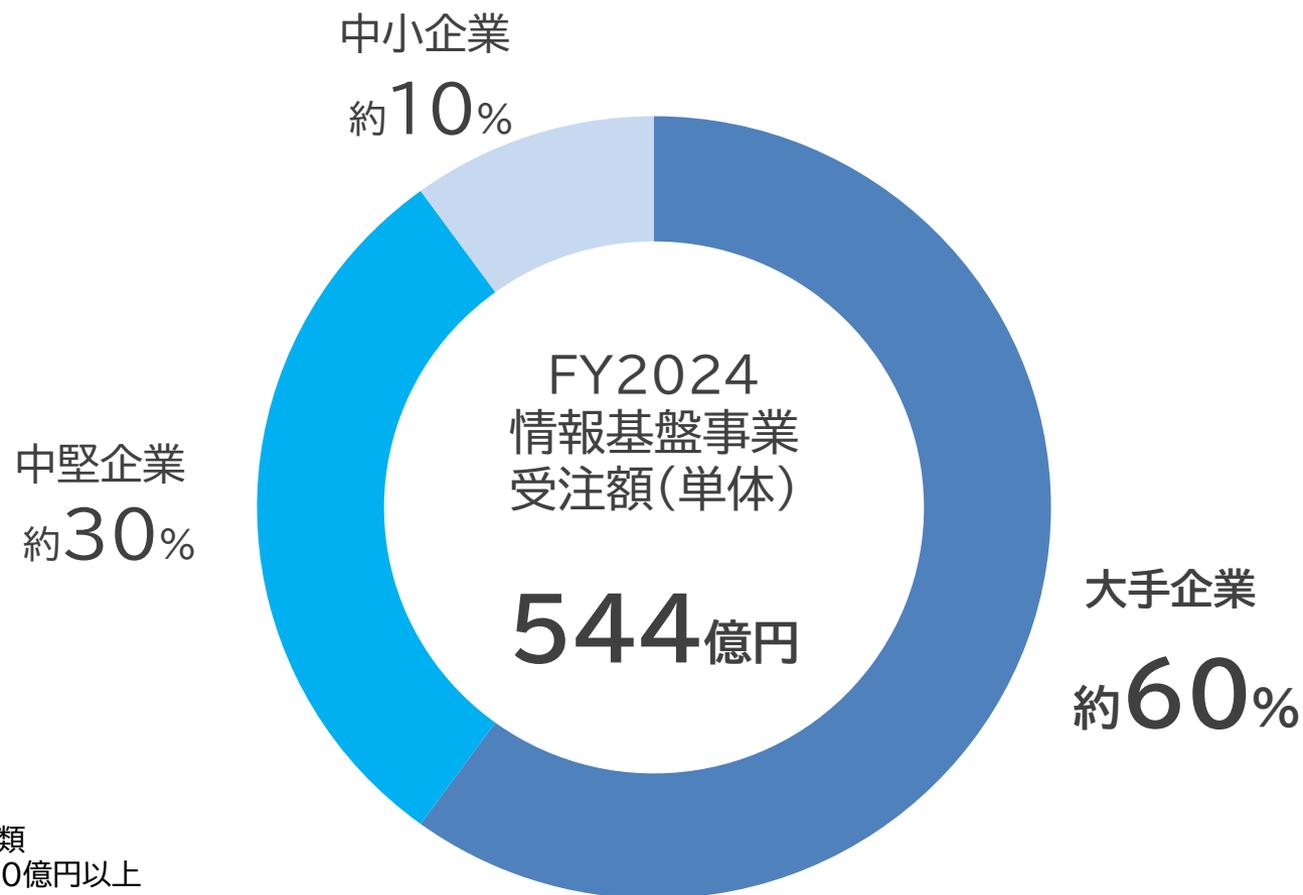
国内ネットワークセキュリティ製品市場成長予測

国内ネットワークセキュリティ製品成長予測



当社の事業規模別の受注の割合

受注金額の約60%が大手企業*との取引で構成



*当社基準による分類

大手企業:年商500億円以上

中堅企業:年商500億円未満~100億円以上

中小企業:年商100億円未満

国内企業規模別ネットワークセキュリティ投資動向

国内企業のネットワークセキュリティ投資動向は今後も拡大する見込み

国内企業規模別 ネットワークセキュリティ投資動向

	2024年度 実績	2030年度 予測	2024年度比
超大手	2,831億円	3,920億円	138.5%
大手	2,320億円	3,393億円	146.3%
中堅	1,267億円	1,896億円	149.6%
中小	681億円	964億円	141.6%

*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:株式会社富士キメラ総研『2025 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 市場編』

当社の立ち位置(ディストリビューターとしての役割)

約40年間にわたり最先端テクノロジーを取り扱い続けた実績と知見により
ディストリビューターとして商流に付加価値を提供



エンドユーザー

スピード×正確性のある保守回答の実現

- 国内の一次保守として、日本語でのサポート提供が可能
- テクマトリックス運営のナレッジサイトを公開し、いつでも自己解決ができるようサポート



SIer・リセラー

製品に関する技術スキルの移転及び手厚い技術支援

- テクマトリックス専任エンジニアが構築サービスを提供し、支援
- テクマトリックス専任エンジニアによる、SIerのSEへの技術トレーニングの実施



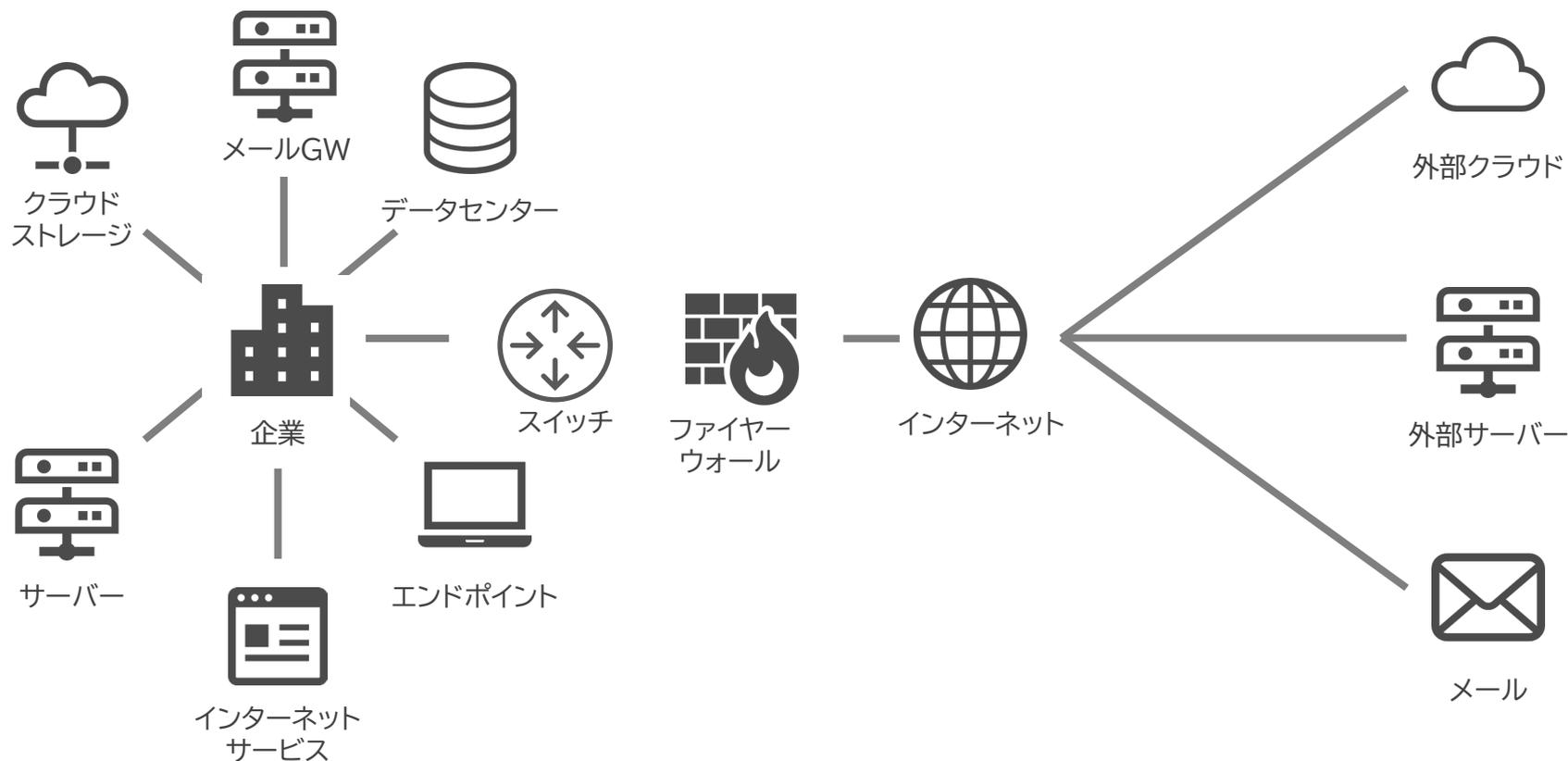
メーカー

国内ニーズを正しく伝えて、売上拡大に貢献

- メーカーの販売戦略を理解して、国内での拡販に寄与
- メーカーと同等の製品・専門知識を持ち、セキュリティ課題に対するソリューション提案を支援
- 製品毎に専任の人員を配置し、メーカーと製品にコミット

競争力の高い製品の見極め(目利き力)と確かな販売実績を武器に
メーカー/SIer・リセラーと強固なリレーションシップを構築

カバーするセキュリティ領域



次世代ファイヤーウォールやメールセキュリティ、アンチウイルス、不正侵入防御をはじめとした企業のネットワークセキュリティに必要な不可欠な、数多くの製品を取り扱い



セキュリティベンダーからの受賞歴

国内トップクラスの導入実績を持ち、
数多くのセキュリティプロダクトメーカーから表彰を獲得



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

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



2021受賞

- ・MVP Partner of the year

2022受賞

- ・Most Dedicated Partner of the Year



2022受賞

APJマーケティング・パートナー・オブ・ザ・イヤー



2019～2021,2023,2024受賞

Channel Services Delivery Excellence Award

(旧Services Delivery Excellence Awards)

【その他受賞実績】



ASEAN諸国への展開

ASEAN諸国での事業拡大を目指し、2024年11月
マレーシアに拠点を置く、Firmus Sdn. Bhd.社を子会社化



顧客基盤

海外市場での事業拡大
(ASEAN市場)



製品・サービス

製品販売の拡大



知見・技術・ノウハウ

グローバルなセキュリティ
人材の獲得・育成

マレーシア市場への進出を
足掛かりとしたASEAN市
場への事業拡大

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

サービスの拡充

両社の取扱サービスの相互販売・
共同開発

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



アプリケーション・サービス事業 【EdTech(教育)分野】

- CRM等の分野でクラウド事業を展開
- **スクール・コミュニケーション・プラットフォームの提供**
- IoT時代の組み込みソフトウェア品質保証のためのテストツールの販売
- 金融機関向けリスク管理ソリューションの提供

「ツムギノ」サービス概要

教職員の業務効率化とDX化、
探求学習などの新しい学び方推進に資するクラウド型サービス



校務・教務支援機能
+

学校・子ども・保護者のコミュニケーション機能

両機能が
一体化している
数少ないサービス

①教職員の負担軽減

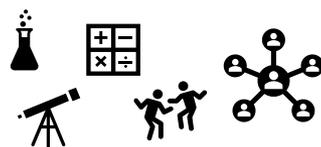
②子どもが主役のシステム

③投資コストの負担低減

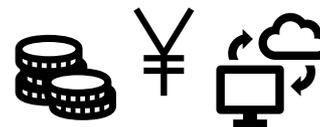
④優れたUI/UX



各種情報を一元管理
教職員の共有・発信も容易
→充実した教務・校務支援



子どもの日々の活動を記録
(周囲のフィードバックも)
→学びの履歴を蓄積



機器への投資不要
最新のセキュリティを適用
→月額利用のクラウド型



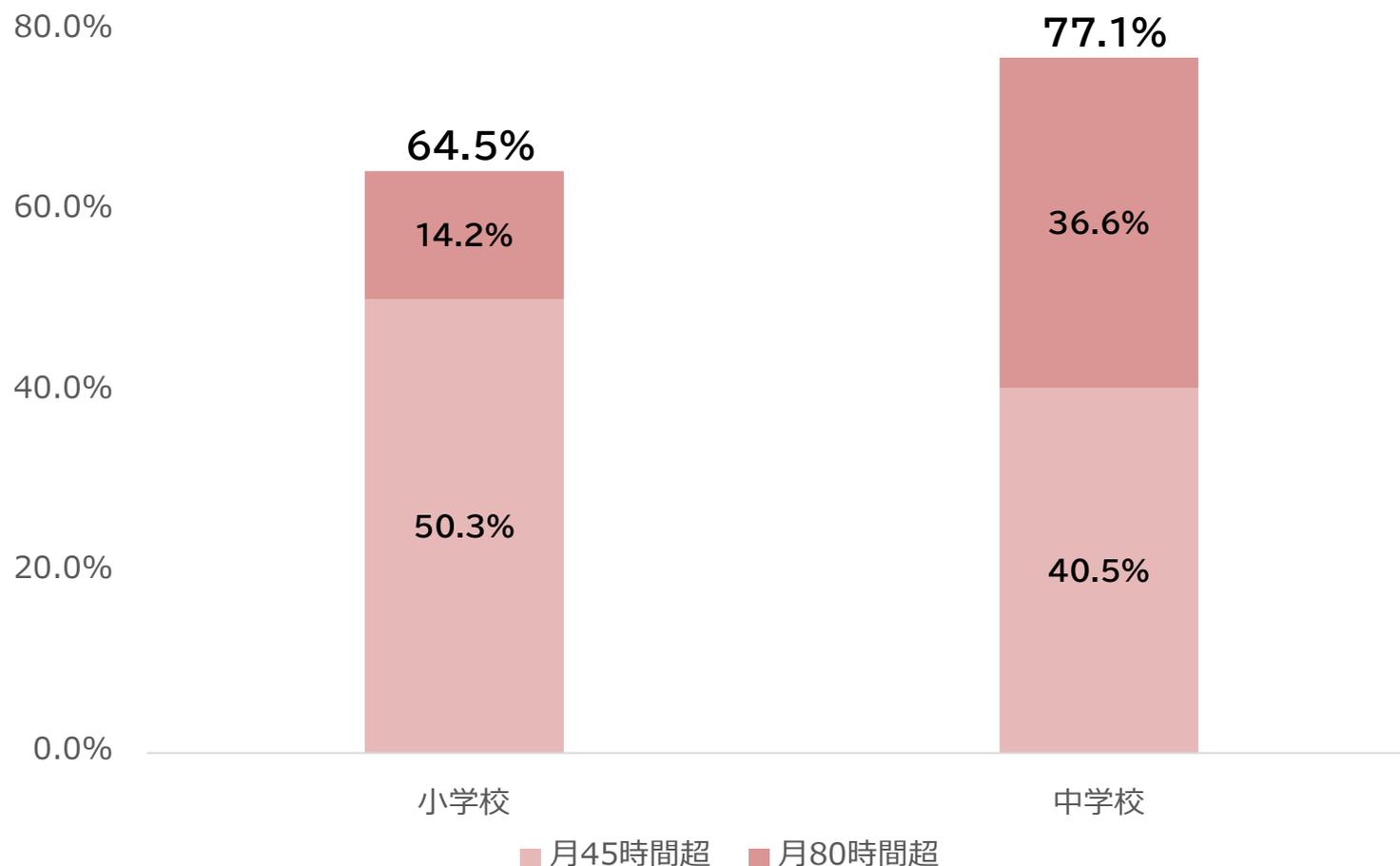
デザイン性・操作性◎
マルチデバイス対応
→容易なコミュニケーション

学校教育をこれまでの全員一斉・受動型から、自主的・探究型へと進化
子ども一人ひとりの未来への可能性を広げます

人手が不足している教育現場

慢性的な人手不足が、教育現場において深刻な問題となっており
早急なDX推進が求められている

月平均残業時間が45時間を超えている教員の割合



教育分野におけるDX化推進状況

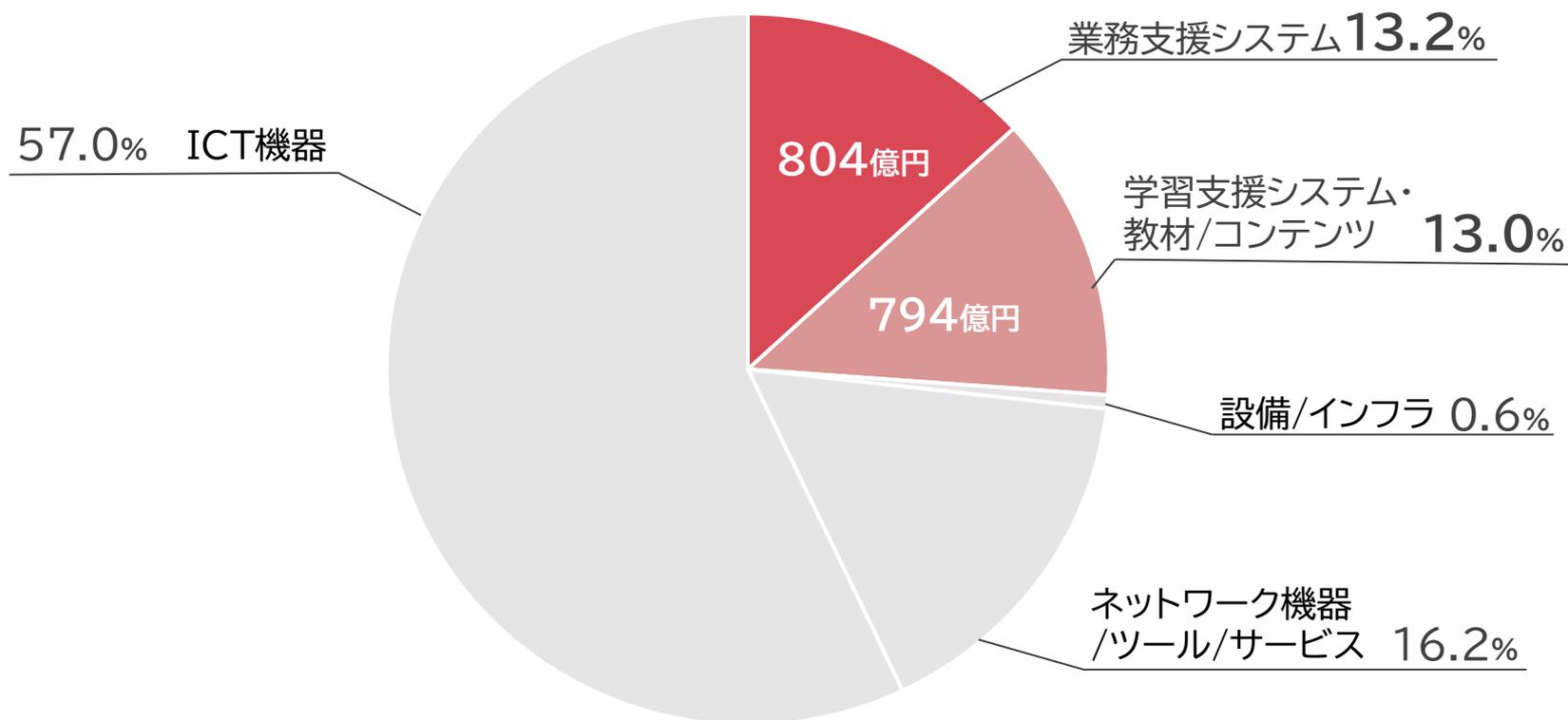
教育分野はDX化が遅れた分野であるものの、
昨今、国や政府によってDX化推進体制が整備

策定年月	名称	決定機関	主な内容
2019年	GIGAスクール構想	文部科学省	全国の小中学校に1人1台端末と高速ネットワーク整備
2021年	教育DXロードマップ (初版)	文部科学省 デジタル庁	教育DXの基本方針策定、 学びの個別最適化と協働学習推進
2023年6月	第4期教育振興基本計画	内閣(閣議決定) 文部科学省	教育DXを重点施策に位置付け、 ICT化→デジタルイゼーション→ トランスフォーメーション
2023年7月	生成AIの 教育的活用ガイドライン	文部科学省	生成AIの安全・ 効果的な活用方針(学習支援・校務効率化)
2024年	教育DXロードマップ (改訂版)	文部科学省 デジタル庁	教職員負担軽減、学習環境整備、 教育データ利活用、次世代校務DX、デジタル 教科書全面活用
2024年	デジタル庁 教育DXサービスマップ	デジタル庁	教育委員会・学校向けデジタルサービス情報の 集約と提供

EdTech分野市場規模予測

国や政府の後押しもあり、学校の先生向けの校務・教務支援システムの市場規模は2030年には1,600億円を超える見込み

EdTech2030年 市場規模予測



全体の市場規模 = 6,113億円

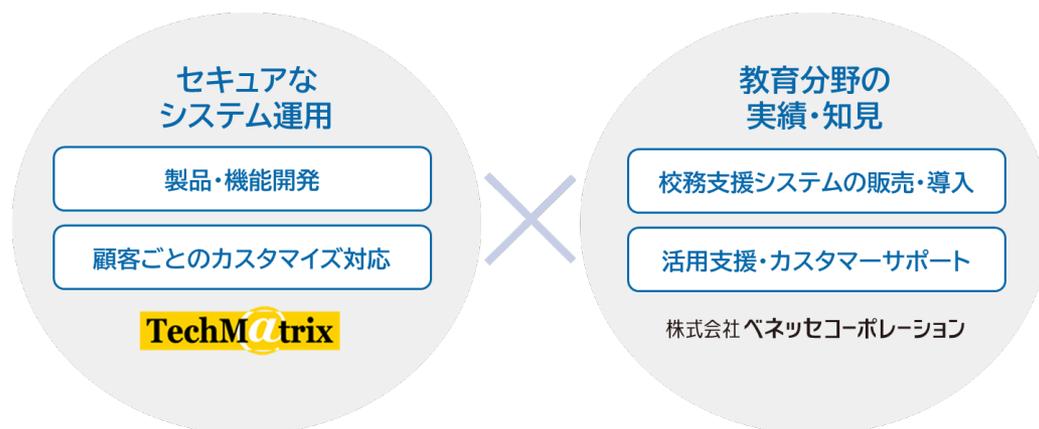
ベネッセコーポレーションとの業務提携

2025年4月より、ベネッセコーポレーションが ツムギノのODM提供を開始

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

■業務提携の背景

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

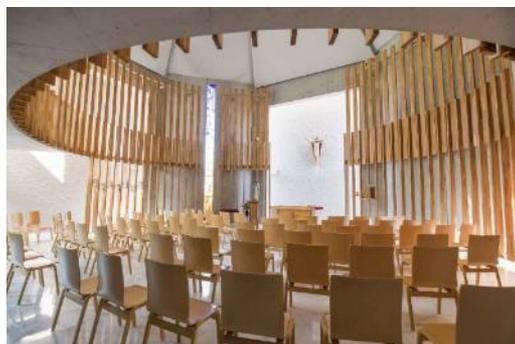


「ツムギノ」導入事例

軽井沢風越学園



広島学院中学校・高等学校



学校法人堀井学園
横浜創英中学・高等学校



学校法人新渡戸文化学園
新渡戸文化中学・高等学校



学校法人梅花学園
梅花中学校・梅花高等学校



京都教育大学附属
桃山小学校



※順不同

03 医療システム事業

- 医用画像管理システム(PACS)の提供
- PHRサービスの提供
- 医用画像診断支援AIプラットフォーム事業

医療システム事業部門 全体像

PSP株式会社がクラウド上で保管する大量の医用画像データと
パートナーシップを軸に様々なサービスを展開



- ◆ 次世代医療基盤法に基づく
認定匿名加工事業者
資本業務提携



- ◆ ブレインヘルスケア事業
資本業務提携



- ◆ 病理分野AI開発
資本業務提携



- ◆ 遠隔画像診断支援インフラ提供
PSP子会社



- ◆ 被ばく線量の管理サービス
PSP子会社



- ◆ 画像に特化した医薬品開発
業務受託(CRO)
PSP子会社(非連結)



PHRサービス
(Personal Health Record)



PSP

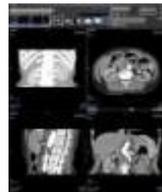
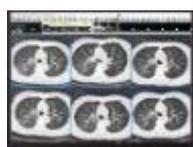
- ◆ 医用情報クラウドサービス(NOBORI)



- ◆ 画像診断支援AIサービス
持分法適応会社

PSP株式会社が提供する医用画像管理システム

医療施設で撮影されたCT、MRI画像等の医療情報を
安全に保管・利用できるクラウドサービス「NOBORI」の提供



初期投資ゼロ！
IT技術者確保不要！
スペース確保不要！



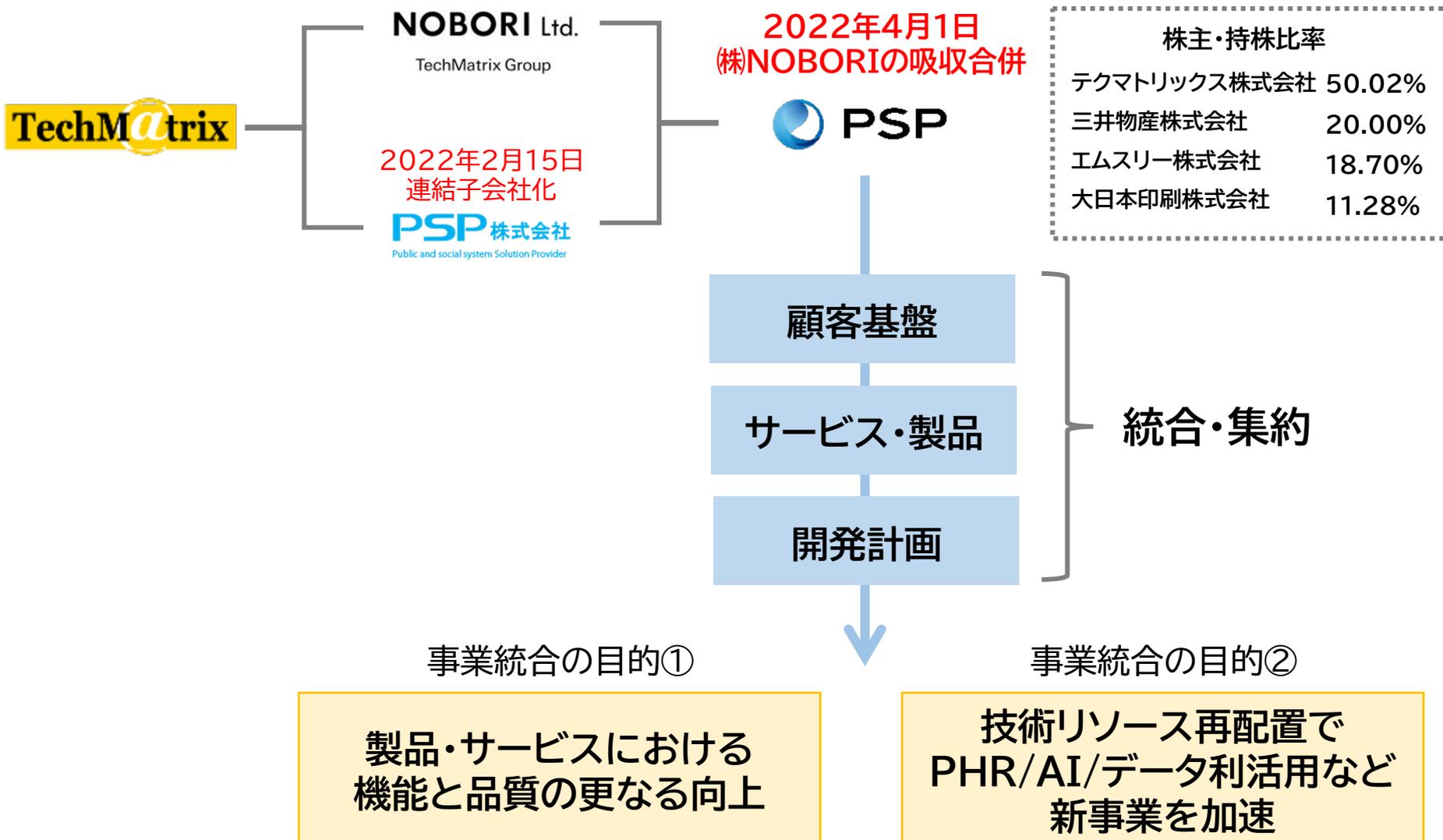
NOBORI CUBE



四重管理

- 低価格・短期間で導入できるNOBORIにより、医療クラウドサービス市場において先行
- 大規模病院の成約に加え、パートナー営業強化により、今後も契約数は順調に推移予定
- NOBORIユーザが利用できる、検査予約サービス等のアプリケーションをNOBORI PALで提供
- 2024年10月にクラウド型病理PACS機能を追加し、サービス範囲を拡大

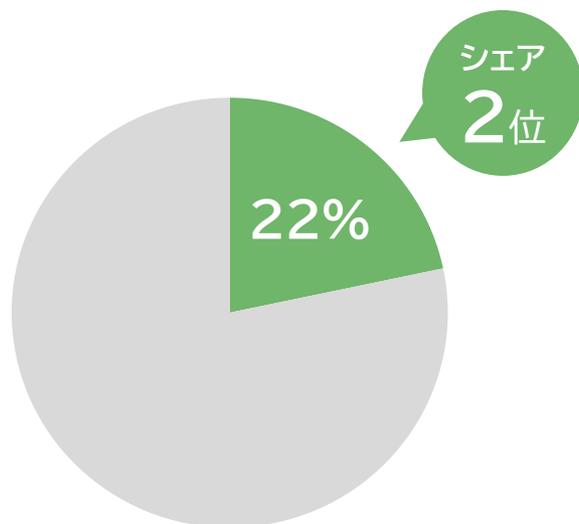
株式会社NOBORIとPSP株式会社の事業統合



PACS市場におけるマーケットシェア

市場環境

PACS市場(オンプレ+クラウド)

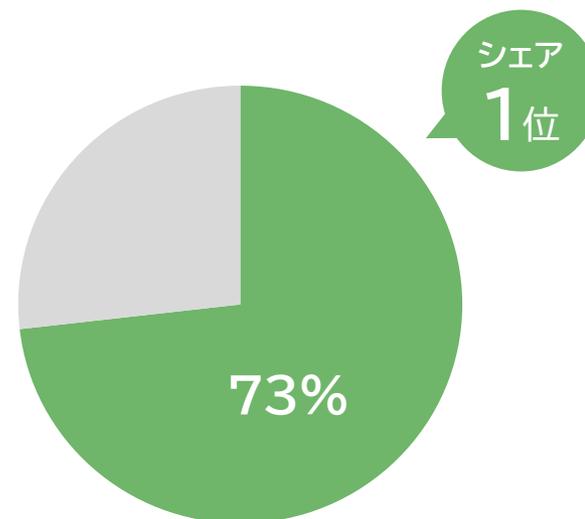


(n=11,448施設)

稼働施設数ベースで

PACS市場 シェア2位

PACS市場(クラウド)



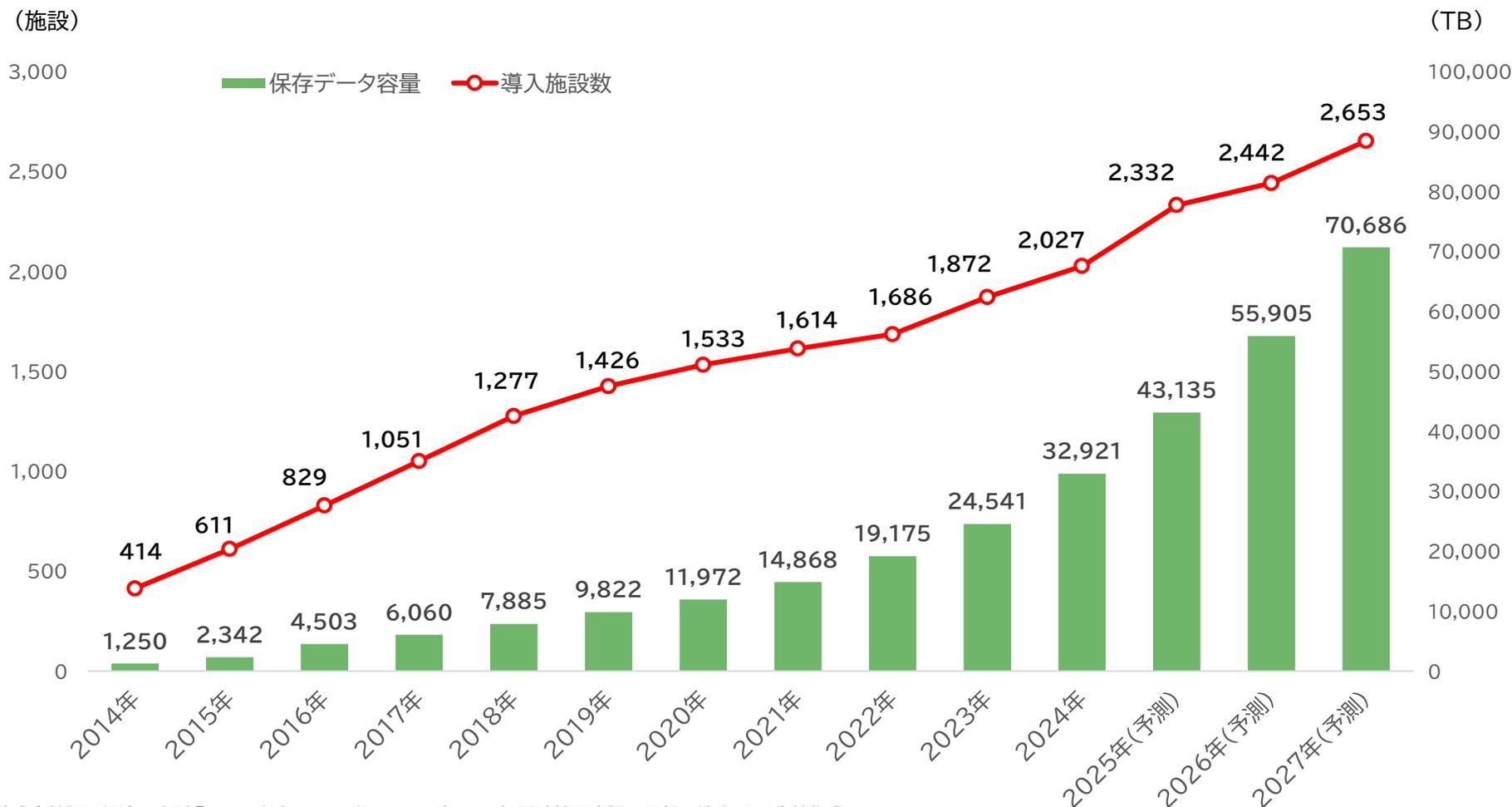
(n=1,872施設)

契約施設数ベースで

クラウドPACS市場 シェア1位

クラウドPACS導入施設数・保持されるデータ容量の予測

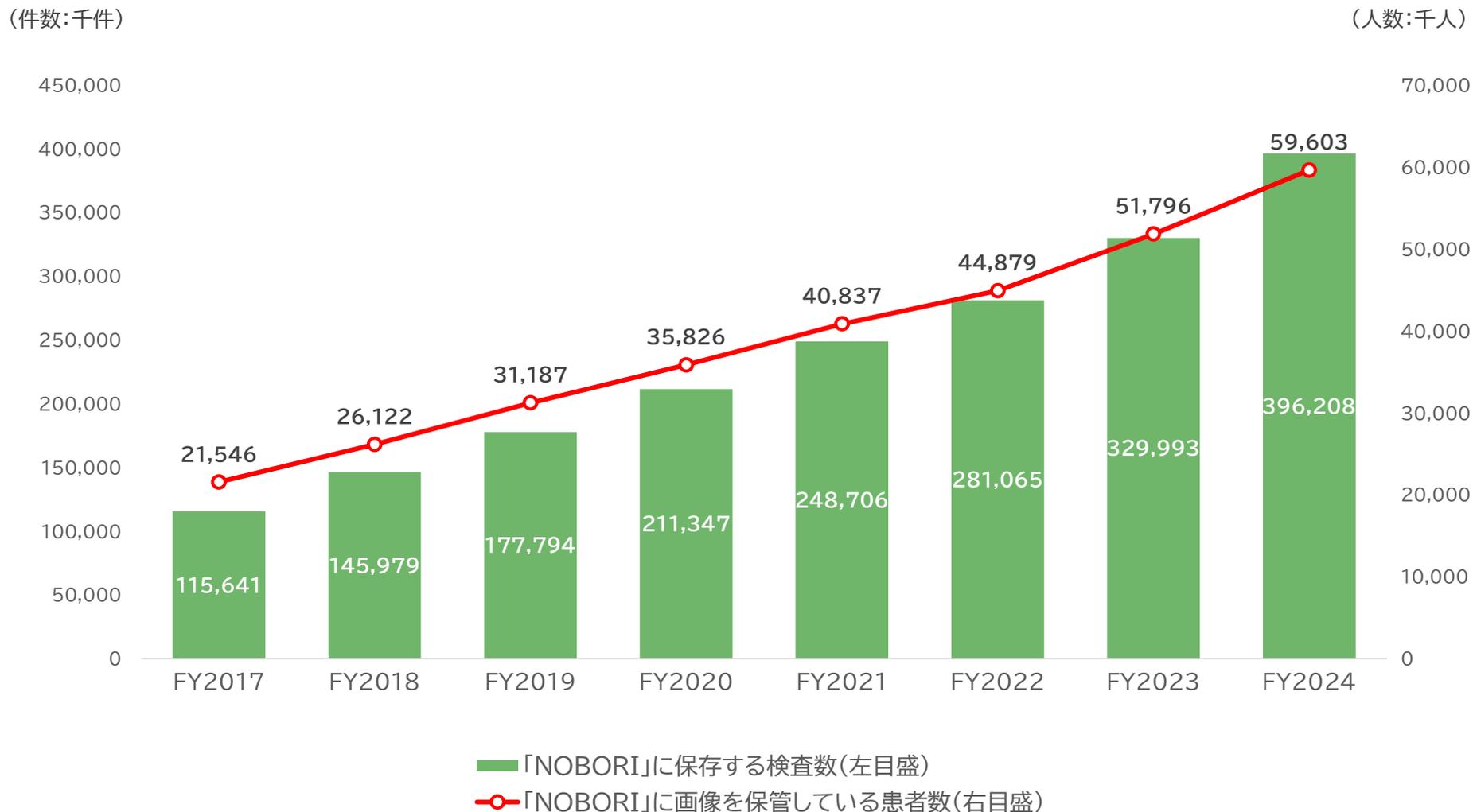
クラウドPACS導入施設数・保持データ容量ともに増加見込み



*株式会社矢野経済研究所『2024年版 医用画像システム(PACS)・関連機器市場の展望と戦略』より当社作成

クラウドサービス「NOBORI」の成長

NOBORI保存データ推移



BtoC向けサービス - Personal Health Record

個人向け(患者様向け)の PHR(Personal Health Record)サービス



検査結果、処方薬などの医療情報をスマホにアプリをダウンロードしていつでも閲覧



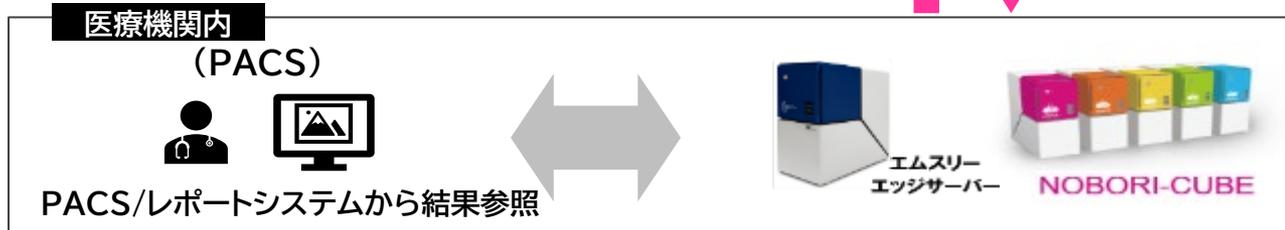
遠隔に住むご家族と医療情報を共有したり、お子様の情報を管理



マイナポータルと連携し、予防接種、妊産婦・乳児・幼児健康診断、特定健診、薬剤、医療費などの医療情報を取得



エムスリー株式会社と業務提携 両社にて医用画像診断支援AIプラットフォーム事業を推進

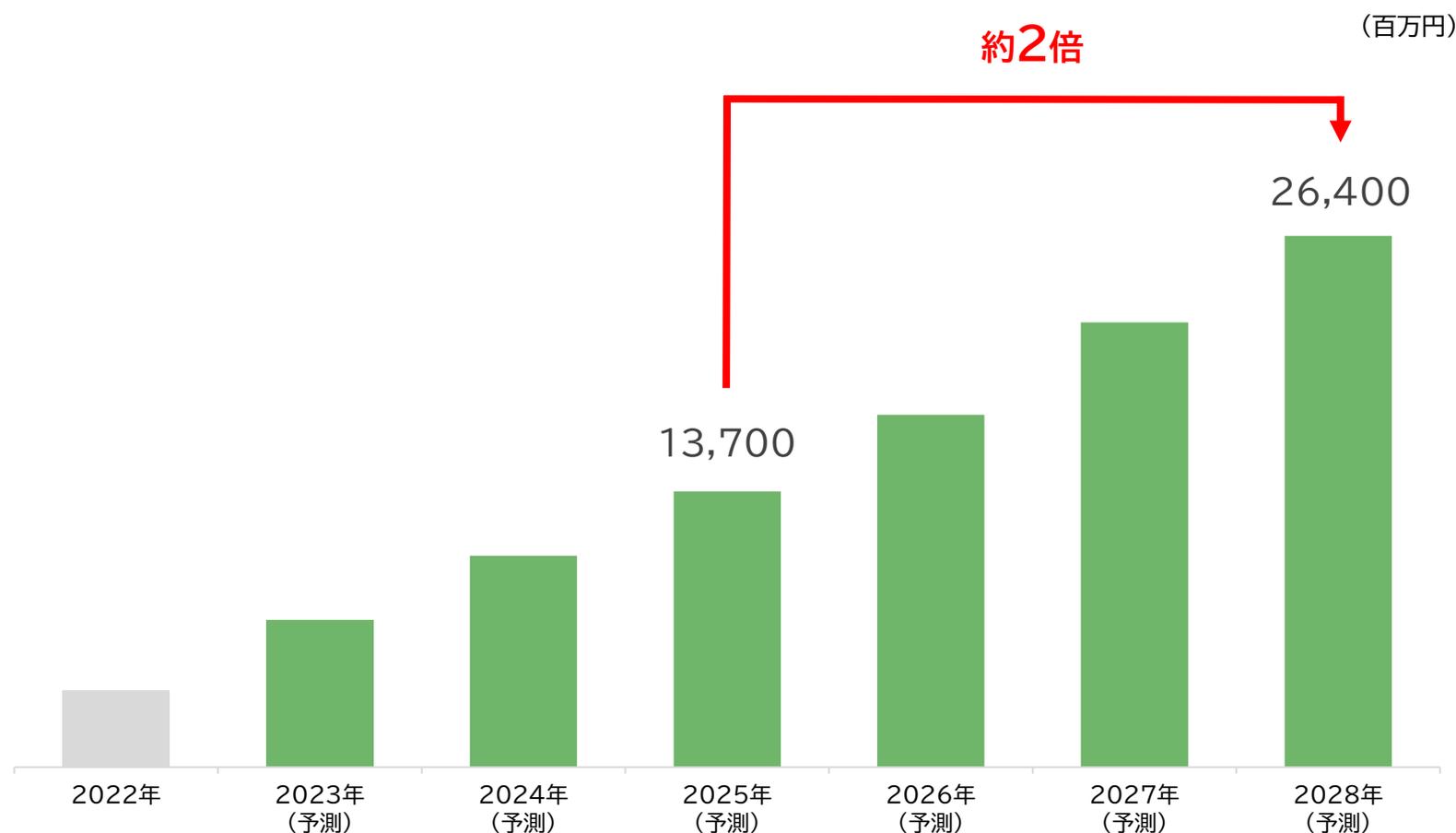


※NOBORIのPACSユーザーは、NOBORI CUBEで併用可能

病状	AI開発企業	補足
脳動脈瘤	エルピクセル* *当社は2018年に同社へ出資しています。	脳の血管から脳動脈に似た候補を検出
肺がん		レントゲン画像から肺がんの疑い領域を検出
間質性肺疾患	エムスリー	レントゲン画像から間質性肺疾患の疑い領域を検出
肺結節	ビューノ	韓国で100万件以上の画像をもとに開発 2020年10月に取扱開始
脳卒中	キャノンメディカルシステムズ	頭部CT画像から脳出血・脳梗塞の疑い領域を検出
がん	キャノンメディカルシステムズ	体幹部CT画像を解析し過去検査との骨変化を見える化 がんフォローアップ症例等での骨変化の観察に利用
心疾患	Us2.ai	心エコー画像を解析し、心房心室の各種計測項目を自動計測

医用画像診断支援AIシステム 市場規模

政府は医療領域でのAIシステムの開発推進・普及のため
医療データベースの構築、診療データの活用、
AI導入へのインセンティブの設定などに取り組み中



本日のご説明内容

01

会社概要

02

当社グループの事業領域

03

中期経営計画

04

株主還元、株主優待

新中期経営計画(2024年~2026年)

Creating Customer Value in the New Era



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

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

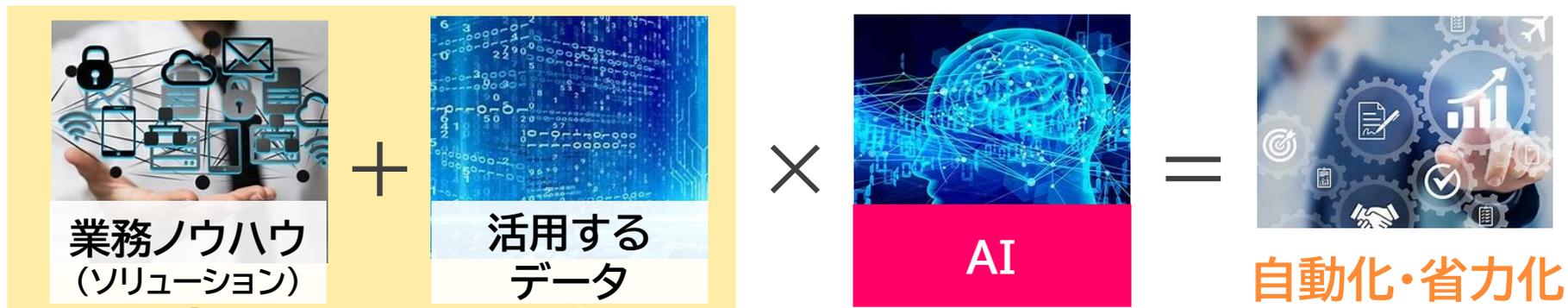
グループ間連携強化に
よるシナジーの創出

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 - 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

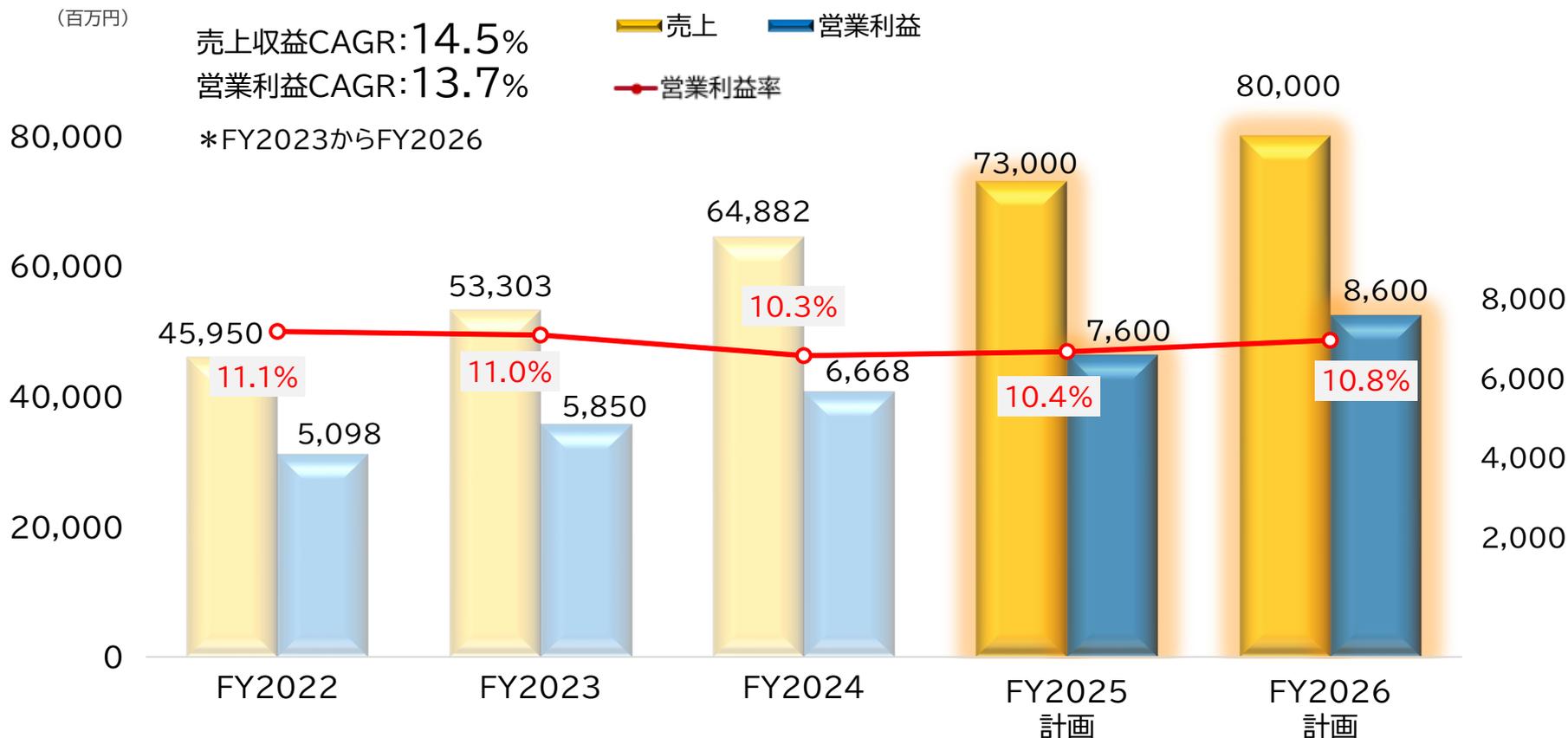


- **医療システム事業**
医用画像管理を含む医療機関の業務プロセス
- **CRM事業**
コンタクトセンターのオペレーション
及びナレッジ管理
- **SE事業**
ソフトウェア開発プロセス及び品質管理
- **ネットワークセキュリティ事業**
セキュリティ対策及びセキュリティ運用

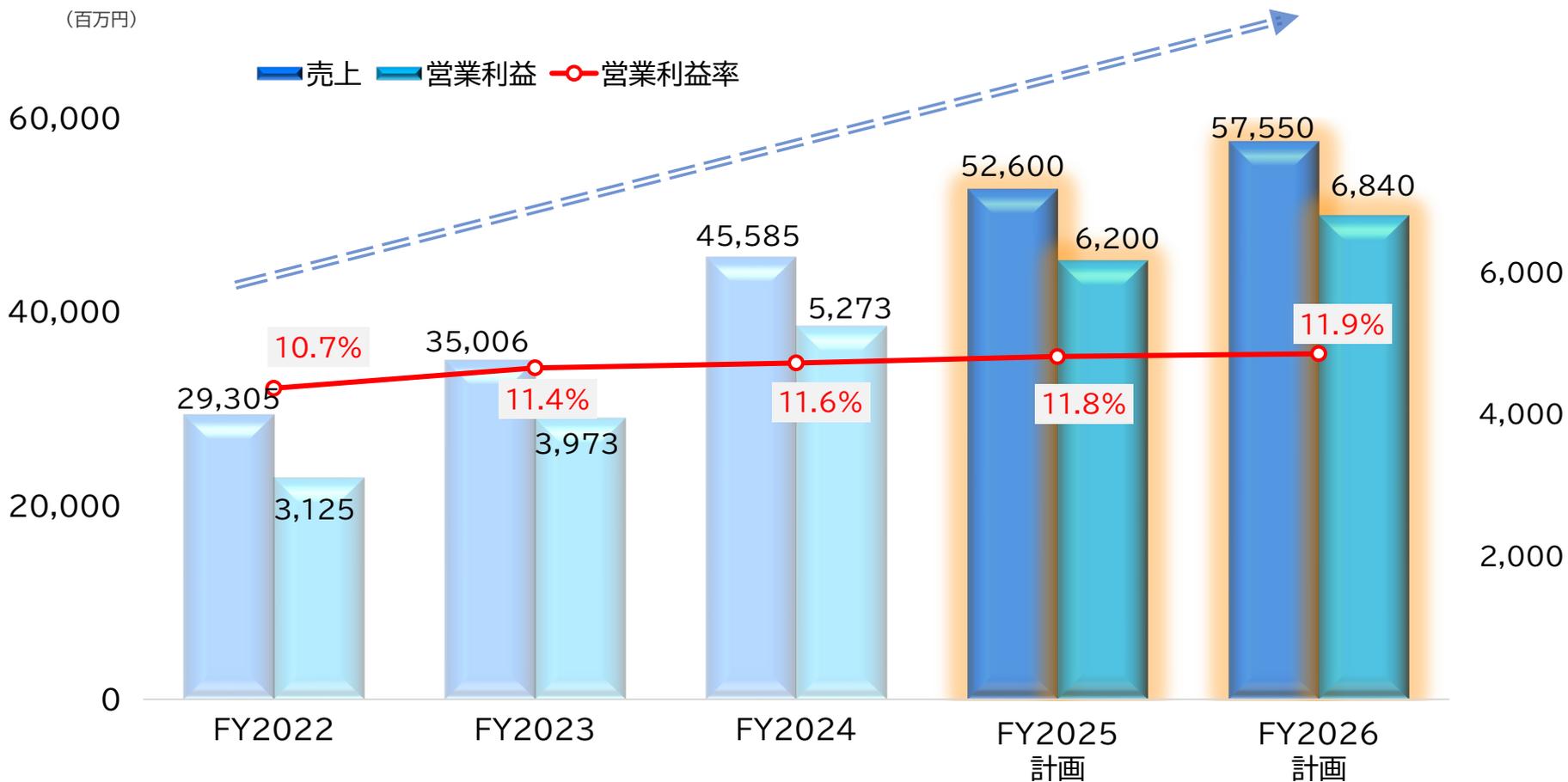
- **医療システム事業**
医用画像データ
* 6,000万人弱、4億件弱のデータ数(2025年3月期)
- **CRM事業**
コール履歴データ
問い合わせ履歴データ

新中期経営計画における業績目標(連結)

2027年3月期に**売上収益800億円**、過去最高益の**営業利益86億円**
 次期中期経営計画では営業利益100億円を目指す

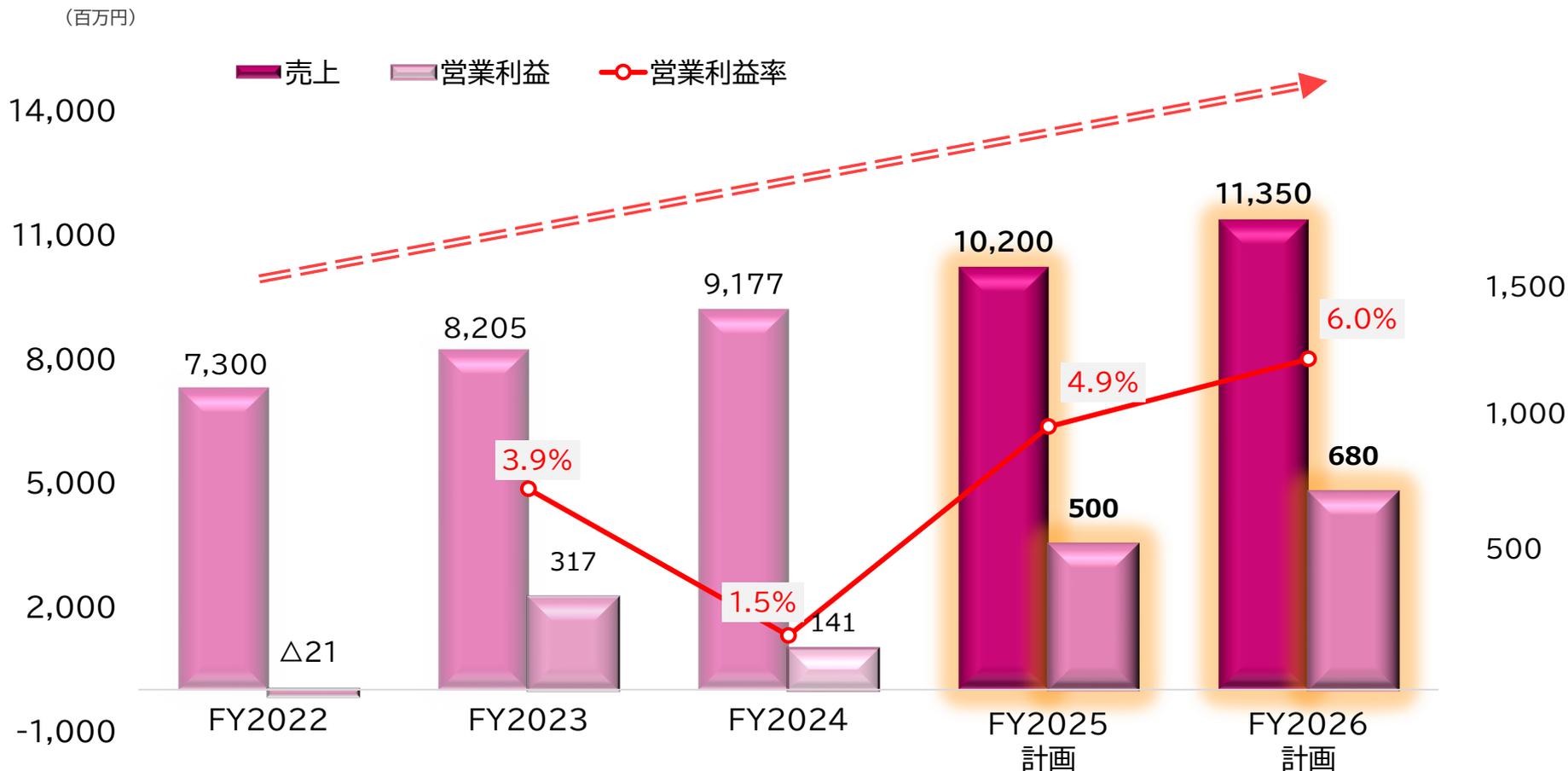


連結業績予想(情報基盤事業)



連結業績予想(アプリケーション・サービス事業)

*FY2022より医療システム事業がアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。(PSP統合後)

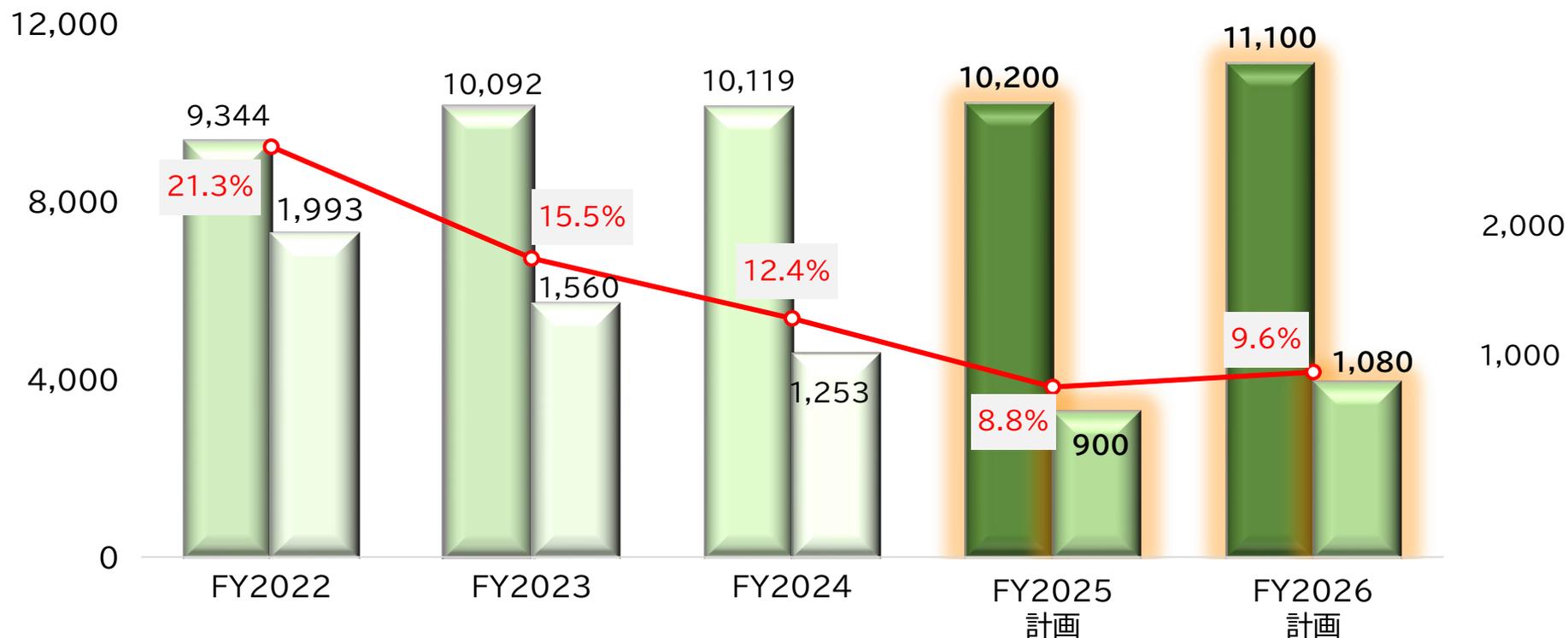


連結業績予想(医療システム事業)

* FY2022よりアプリケーション・サービス事部門より分離独立。(PSP統合後)

(百万円)

■ 売上 ■ 営業利益 ● 営業利益率



中期経営計画における成長シナリオと成長投資

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

キャピタル・アロケーション

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か年におけるキャピタル・アロケーション方針を策定

中期経営計画3か年 (2024/4~2027/3) 営業キャッシュフロー	M&A等 100億円~150億円	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
	成長投資 100億円~150億円	高度IT人材の採用・育成、処遇の改善、研究・開発投資等 ・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
	配当金 50億円~70億円	株主還元の拡充
2024年3月期 期末現預金 270億円	運転資金 250億円~300億円	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。 尚、複数年の大型契約の受注により、この金額は増加傾向にあります。

原資

アロケーション方針

本日のご説明内容

01

会社概要

02

当社グループの事業領域

03

中期経営計画

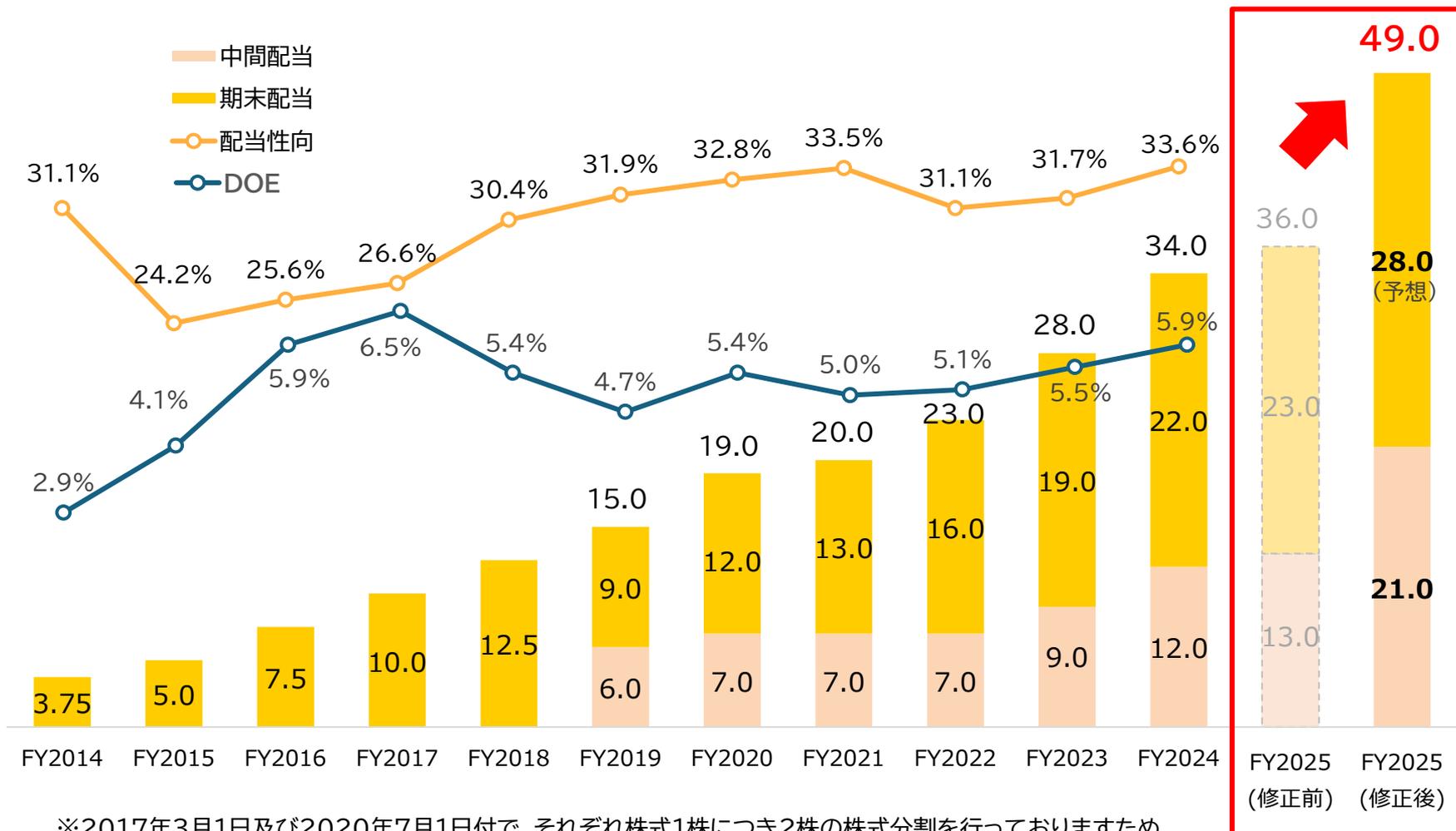
04

株主還元、株主優待

株主還元 配当金

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。

株主優待

500株以上の当社株式を保有する方に対して株主優待を実施

1,500円相当
(500株~1,000株
未満保有の株主様)



スープギフトセット



お味噌汁
3種の味詰合せ



ひとつえ
スイーツファクトリー



博多ラーメンセット



舞すがた
卓上のり詰め合わせ



涼ごち
詰め合わせ

4,000円相当
(1,000株以上
保有の株主様)



鹿児島県産
黒牛の煮込みハンバーグ



宮崎県産
霧峰牛モモすき焼き



有明海産
味付海苔詰合せ



岡山県産
桃とぶどうのジュレ



銀座京橋
レロジェ
エギユスキロールアイス



北海道産
いくら醤油漬け

<寄付>

保有株式数に応じた金額を、

「公益財団法人 日本ユニセフ協会」または「一般財団法人 あしなが育英会」へ寄付いただくことができます。

※2025年9月30日時点で、当社株主名簿に記載または記録された、500株以上の当社株式を保有する株主様が対象。

ご清聴ありがとうございました

より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団



テクマトリックス株式会社

(証券コード 3762)



<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

Email:ir@techmatrix.co.jp