



個人投資家向け会社説明会

2024年3月

テクマトリックス株式会社
(証券コード 3762)

本日のご説明内容

01

会社概要

02

業績推移と計画

03

当社グループの事業領域

04

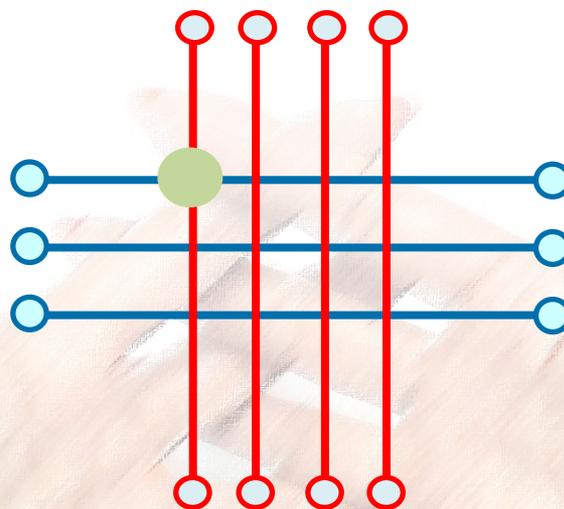
人事戦略、SDGs・環境への取り組み

05

株主還元、株主優待

Techmatrix

テクノロジー Technology と垂直市場の Matrix



垂直市場〔縦軸〕

(vertical market)

製造業

医療

CRM

通信

金融 ...

テクノロジー〔横軸〕

アプリケーション SaaS

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

業務支援ソフト・テストツール・BI・AI

ミドルウェア PaaS

アプリケーションの開発・実行に共通して使用されるソフトウェア

データベース・API・オペレーティングシステム・仮想ネットワーク

インフラストラクチャー HaaS/IaaS

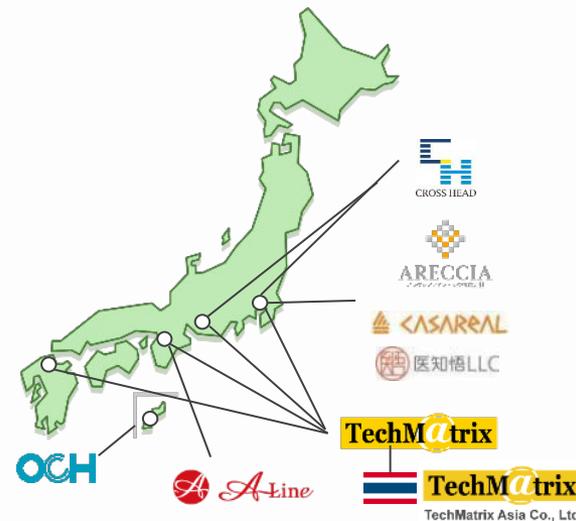
ソフトウェアを稼働させるためのハードウェアや設備

サーバー・ストレージ・ネットワーク機器・セキュリティ対策

会社概要

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	由利 孝																								
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） 名古屋営業所（愛知） 九州営業所（福岡）																								
従業員数	1,491名 [140名] *（連結）（2023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 <table><tr><td>代表取締役</td><td>由利 孝</td><td>取締役</td><td>依田 佳久</td></tr><tr><td>取締役</td><td>矢井 隆晴</td><td>取締役</td><td>鈴木 猛司</td></tr><tr><td>社外取締役</td><td>安武 弘晃</td><td>社外取締役*1</td><td>海部 美知</td></tr><tr><td>社外取締役*1</td><td>堀江 愛利</td><td>社外取締役*2</td><td>佐々木 英之</td></tr><tr><td>社外取締役*2</td><td>高山 健</td><td>社外取締役*2</td><td>三浦 亮太</td></tr><tr><td>社外取締役*2</td><td>杉原 章郎</td><td>*1：女性取締役</td><td>*2：監査等委員</td></tr></table>	代表取締役	由利 孝	取締役	依田 佳久	取締役	矢井 隆晴	取締役	鈴木 猛司	社外取締役	安武 弘晃	社外取締役*1	海部 美知	社外取締役*1	堀江 愛利	社外取締役*2	佐々木 英之	社外取締役*2	高山 健	社外取締役*2	三浦 亮太	社外取締役*2	杉原 章郎	*1：女性取締役	*2：監査等委員
代表取締役	由利 孝	取締役	依田 佳久																						
取締役	矢井 隆晴	取締役	鈴木 猛司																						
社外取締役	安武 弘晃	社外取締役*1	海部 美知																						
社外取締役*1	堀江 愛利	社外取締役*2	佐々木 英之																						
社外取締役*2	高山 健	社外取締役*2	三浦 亮太																						
社外取締役*2	杉原 章郎	*1：女性取締役	*2：監査等委員																						

テクマトリックスグループ



PSP

北海道、青森、岩手、宮城、山形、福島、栃木、群馬、埼玉、東京、神奈川、山梨、長野、新潟、石川、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、シンガポール、ネパール

東京本社



西日本支店



1980

1984年 8月 ニチメン株式会社（現双日株式会社）の営業部門子会社
「ニチメンデータシステム株式会社」として設立

1990

1996年12月 CRMパッケージ「FastHelp」を自社開発し販売開始
1998年10月 医用画像サーバ「Secured DICOM Server」を自社開発し販売開始

2000

2000年 7月 ニチメン株式会社が保有株式をITX株式会社に売却（同社の連結子会社へ）
2000年11月 社名を「テクマトリックス株式会社」へと変更
2001年 2月 関係強化を目的に、楽天株式会社に第三者割り当て増資を実施
2005年 2月 ジャスダック証券取引所に上場
2007年 8月 合同会社医知悟を設立
2008年 1月 クロス・ヘッド株式会社を連結子会社化
2009年 8月 株式会社カサリアルを完全子会社化

2010

2010年 6月 東京証券取引所 市場第二部に上場
2013年 2月 東京証券取引所 市場第一部に指定
2014年 3月 クロス・ヘッド株式会社、沖縄クロス・ヘッド株式会社を完全子会社化
2015年 8月 楽天株式会社の保有する当社株式の大半を自己株式として取得
2018年 4月 医療システム事業を会社分割によって株式会社NOBORIへ承継
タイ・バンコクに駐在員事務所設立
2019年11月 山崎情報設計株式会社を子会社化

2020

2022年 2月 PSP株式会社の株式を取得し同社を連結子会社化
2022年 4月 PSP株式会社を吸収合併存続会社とし、PSP株式会社と株式会社NOBORIを事業統合
沖縄クロス・ヘッド株式会社が社名をOCH株式会社へと変更
2022年12月 山崎情報設計株式会社が社名をアレクシアフィンテック株式会社へと変更
本社を東京都港区港南へ移転
2023年 4月 タイに現地法人TechMatrix Asiaを設立
2023年 7月 アレクシアフィンテック株式会社を完全子会社化、吸収分割により当社の金融システム関連事業を同社に事業承継

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

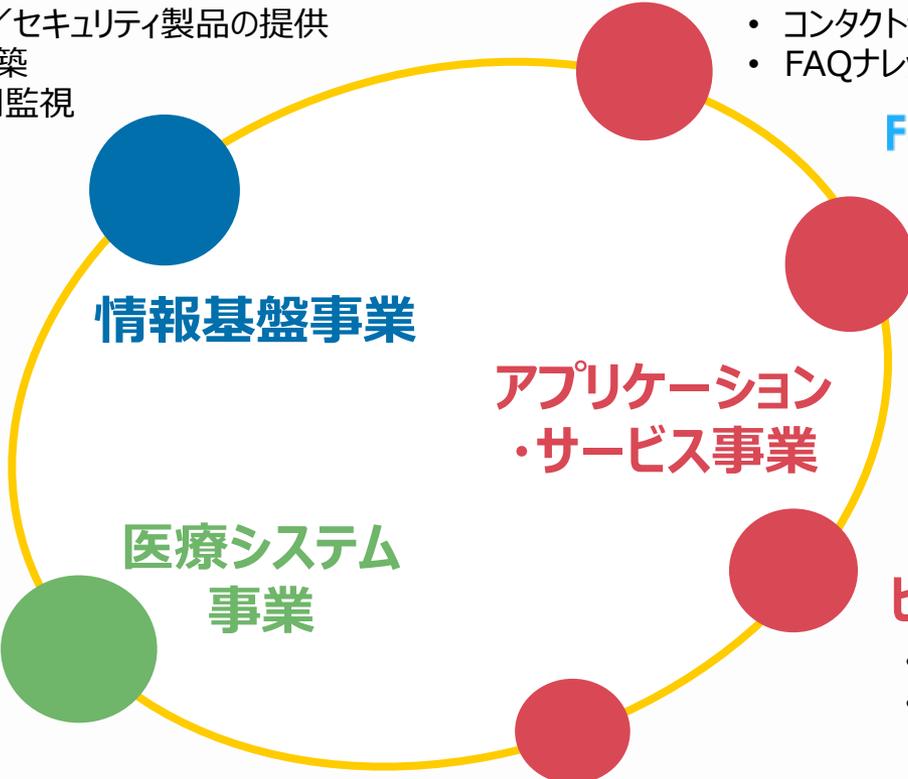
事業セグメント

ネットワークセキュリティ

- 最先端のネットワーク/セキュリティ製品の提供
- 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



情報基盤事業



CRM

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

FastHelp5 FastAnswer2

ソフトウェア品質保証

- 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



アプリケーション・サービス事業

ビジネスソリューション

- インターネットサービス
- 金融分野でのソリューション提供



医療

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
- 遠隔読影のプラットフォームを提供



教育

- スクール・コミュニケーション・プラットフォーム「ツムギノ」の提供



	子会社名 (持分比率)		事業内容
情報 基盤	クロス・ヘッド株式会社 (100.0%)		ITシステム基盤のコンサルティング・設計・構築、海外IT製品の輸入・販売・サポート、ネットワークエンジニア派遣、ハウジング・リモート監視・運用・ディザスタリカバリーサービス、運用・監視業務コンサルティング・一括業務請負、マルチベンダー対応の全国オンサイト保守サービス、IT技術者教育・育成等
情報 基盤	OCH株式会社 (クロス・ヘッドの100.0%子会社)		ネットワークシステムのコンサルティング・設計・構築・保守、24h・365dフルマネージド運用監視サービス、クラウドによる各種ソフトウェアサービス (SaaS)、システムインフラ (IaaS)、GIX (沖縄 - 香港直結高速回線インフラ) サービスの提供
アプリ・ サービス	株式会社カサレアル (100.0%)		オープンソースソフトウェアによるシステム開発、IT技術者の教育等
アプリ・ サービス	アレクシアフィンテック株式会社 (100.0%)		金融工学と情報技術の重なる領域でのシステム企画、設計に強み。豊富な業務ノウハウが組み込まれた Apreccia シリーズを中心に事業を展開
アプリ・ サービス	TechMatrix Asia Co., Ltd (TechMatrix Asia Holdings の 50.1%子会社)		ASEAN地域においてコンタクトセンターCRMシステム/FAQナレッジシステム「FastSeries」の提供・マーケティング・技術サポートを展開
医療	PSP株式会社 (50.02%)		医療機関で撮影されたCT、MRI画像などの医療情報を、安全に管理・利用できる画像管理システム「EV Insite」およびクラウドサービス「NOBORI」、医療機関を支援するクラウドサービス「NOBORI PAL」、患者向けに、PHRサービスの提供
医療	合同会社医知悟 (PSPの95.0%子会社)		遠隔画像診断を支援するIT情報インフラの提供、遠隔画像診断に対する業務支援情報サービス等の提供
医療	株式会社A-Line (PSPの84.1%子会社)		医用画像データから取得できる医療被ばくの情報、検査単位・個人単位でクラウドに記録し、他の医療機関との線量情報を比較・参照することで、検査の最適化を促す、クラウド型線量管理システム「MINCADI」の提供
医療	エムスリーAI 株式会社 (PSPの40.0%子会社) ※持分法適用会社		プラットフォームとして、さまざまな画像診断支援AIサービスを提供

本日のご説明内容

01

会社概要

02

業績推移と計画

03

当社グループの事業領域

04

人事戦略、SDGs・環境への取り組み

05

株主還元、株主優待

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
いずれも**過去最高**を記録。

	FY2021 (2022年3月期)	FY2022 (2023年3月期)	前年同期比	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上収益	36,513	45,950	+9,436	+25.8
営業利益 (営業利益率)	3,734 (10.2%)	5,098 (11.1%)	+1,363	+36.5 (+0.9%)
税引前利益	3,718	5,066	+1,348	+36.3
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,371	2,950	+579	+24.4

連結財政状態計算書 (B/S)

新収益認識基準の適用に伴い、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)

	FY2021	FY2022		FY2021	FY2022
流動資産合計	42,267	51,770	流動負債合計	27,989	36,044
現金及び預金同等物	18,155	20,071	営業債務及びその他の債務	2,158	2,145
営業債権及びその他の債権	5,925	6,274	借入金	595	570
その他流動資産	18,186	25,425	その他流動負債	25,236	33,329
非流動資産合計	10,236	13,920	非流動負債合計	4,311	5,729
有形固定資産	3,506	6,121	借入金	500	300
のれん	171	171	その他非流動負債	3,811	5,429
無形資産	1,752	2,141	資本合計	20,202	23,917
投資・その他の資産	4,805	5,485	資本金・資本剰余金合計	6,159	5,892
			自己株式	△975	△974
			利益剰余金	11,149	13,380
			その他の資本の構成要素	685	671
			親会社の所有者に帰属する持分合計	17,018	18,970
			非支配株主持分	3,183	4,946
資産合計	52,503	65,691	負債及び資本合計	52,503	65,691

セグメント別の業績

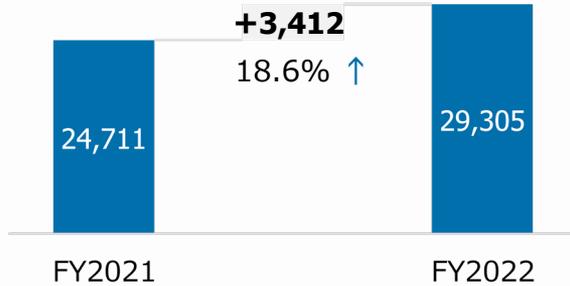
情報基盤事業は、売上収益・営業利益は過去最高を記録。

アプリケーション・サービス事業は、教育分野において増員による先行投資にあるため、営業利益はマイナス。

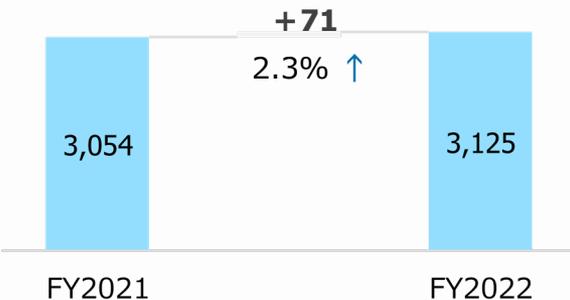
医療システム事業は、医療情報クラウドサービス・PHRアプリ「NOBORI」が順調。

情報基盤事業

売上収益 (百万円)

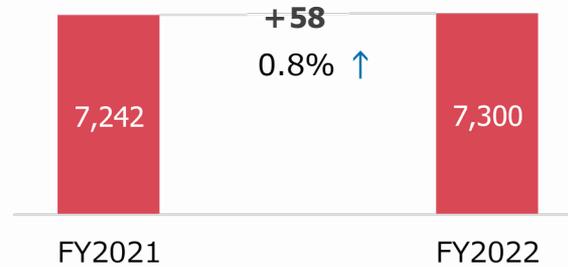


営業利益 (百万円)

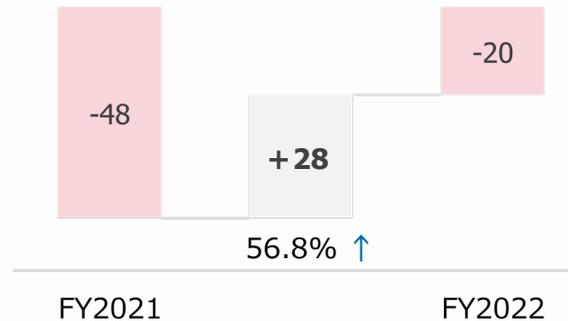


アプリケーション・サービス事業

売上収益 (百万円)

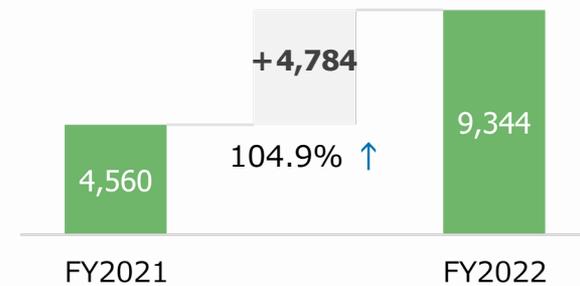


営業利益 (百万円)



医療システム事業

売上収益 (百万円)



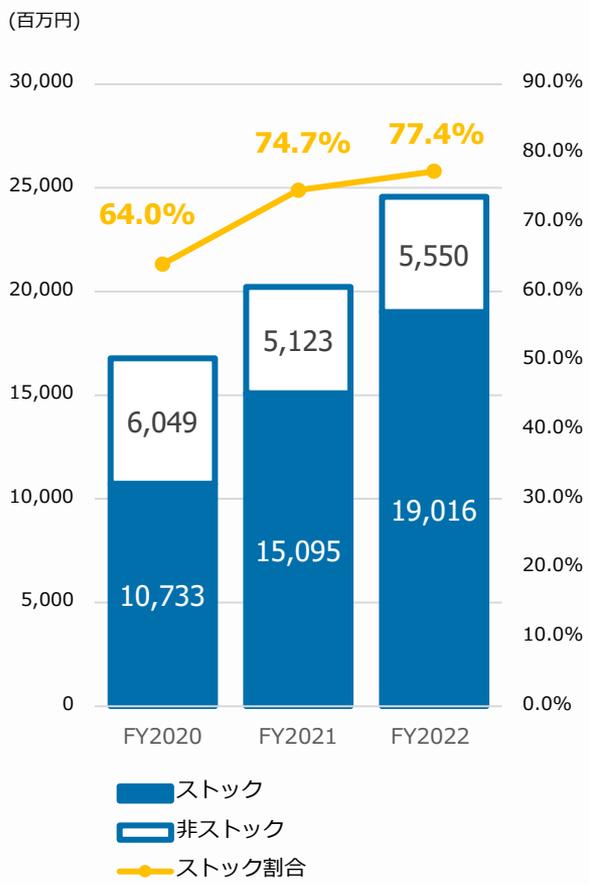
営業利益 (百万円)



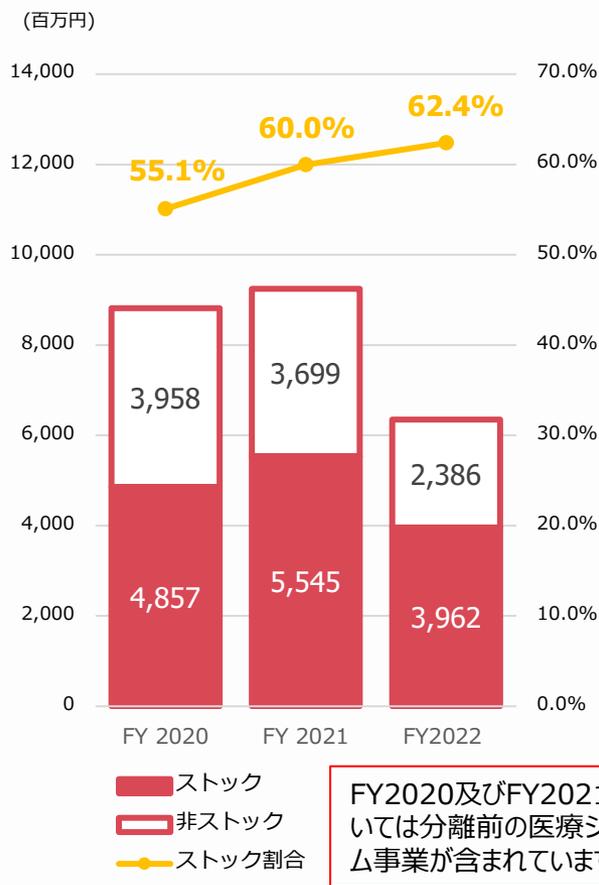
ストック比率の進捗状況（単体、PSP株式会社）

当社では、**安定した収益基盤を構築**するため、売上収益のなかでサブスクリプション型の契約等を中心とした継続取引の比率を示す「**ストック比率**」の**向上**を目指しております。

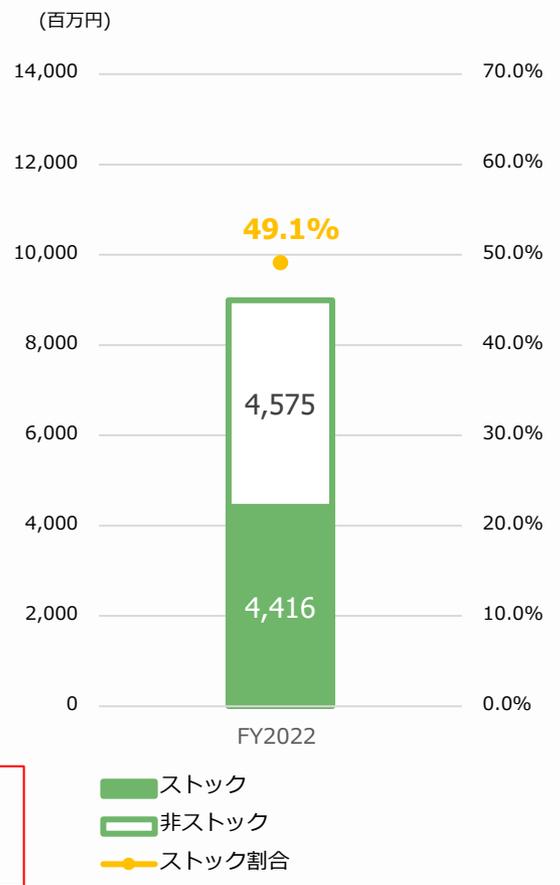
情報基盤事業



アプリケーション・サービス事業



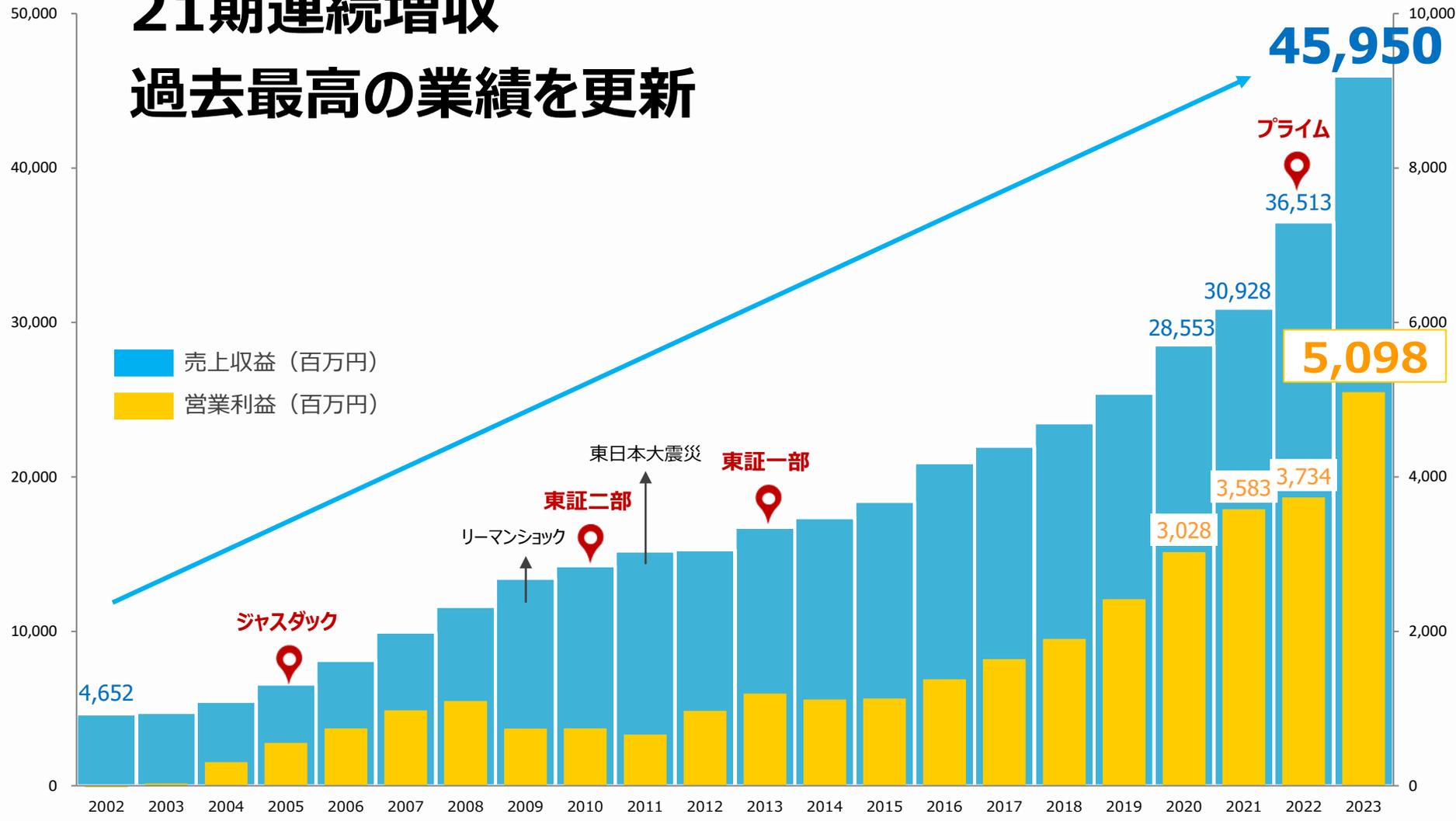
医療システム事業



FY2020及びFY2021においては分離前の医療システム事業が含まれています

売上収益と営業利益の推移

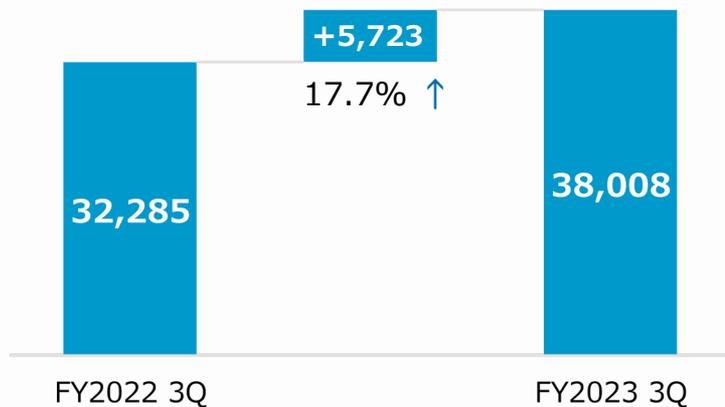
21期連続増収 過去最高の業績を更新



2024年3月期 3Q累計 連結業績

※事業部名略称 ソフトウェア品質保証：SE

売上収益 (百万円)



営業利益 (百万円)



* 処遇制度統一に係る費用計上前

情報基盤事業

- クラウド型のセキュリティ対策製品の需要が引き続き拡大。

アプリケーション・サービス事業：

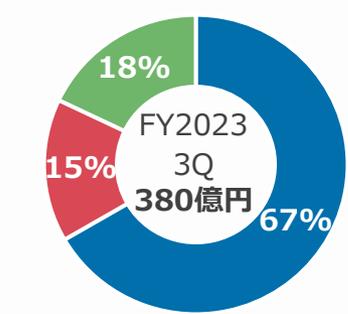
- CRM, SE分野(※)は、サブスクリプション化が進展したことによりストックが積み上がり、売上収益・営業利益が伸長。
- 教育分野は、新規事業として投資を継続。

医療システム事業

- 事業統合したPSPの医用画像管理システム (PACS)は順調。
- FY2022の夏季賞与引当不足をFY2021に計上したことによりFY2022の営業利益が引き上げられたことによる反動減。
- 処遇制度統一に係る費用等の計上が営業利益に影響 (1Q: ▲98百万円)

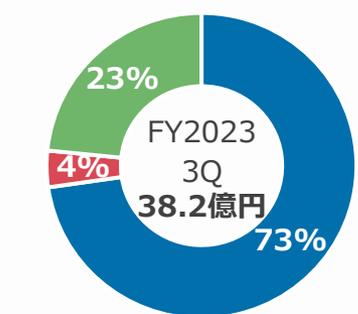
-FY2023 3Q-

売上収益構成比



■ 情報基盤 ■ アプリ・サ ■ 医療

営業利益構成比



■ 情報基盤 ■ アプリ・サ ■ 医療

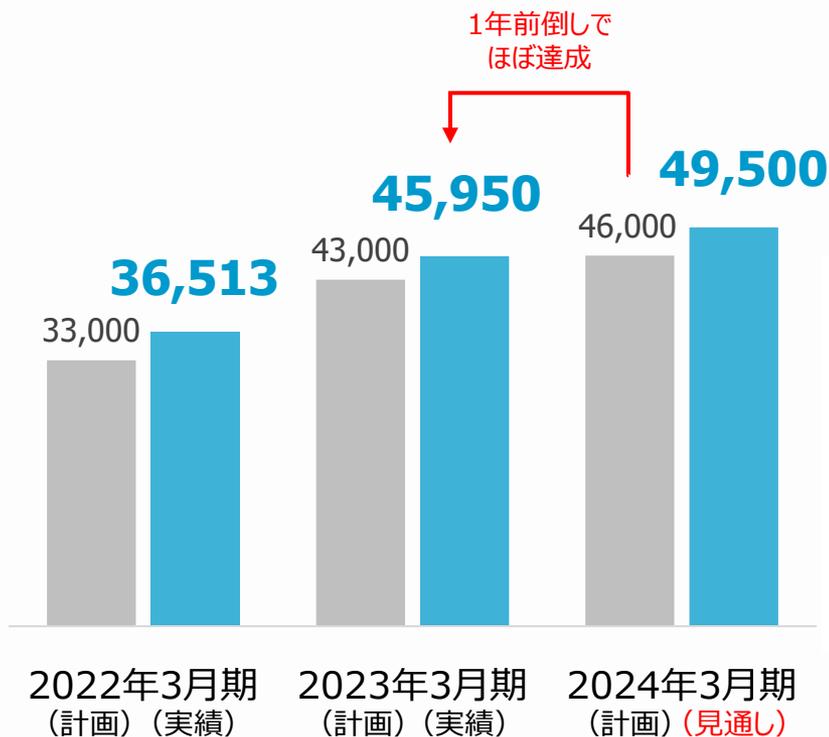
※医療システム事業部門は、FY2022よりアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。

3ヶ年中期経営計画における業績と見通し

売上収益・営業利益ともに成長を継続

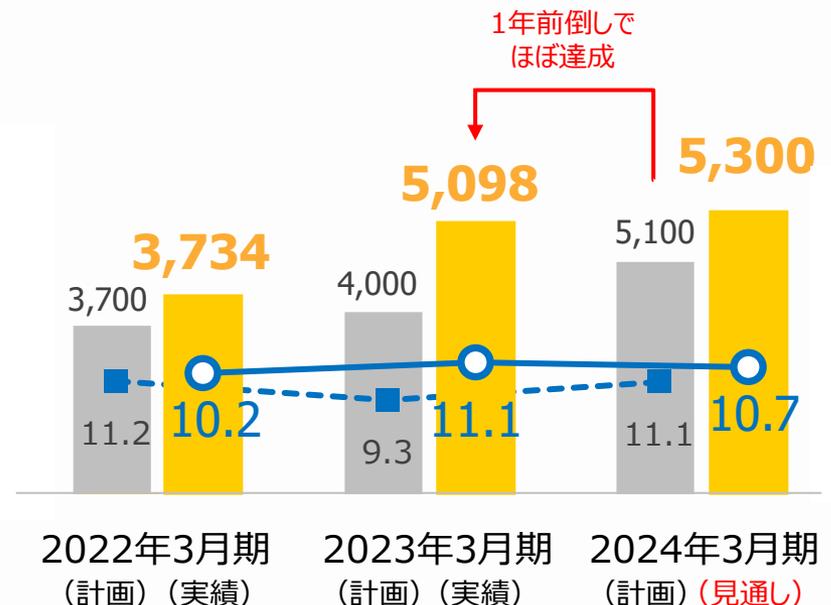
売上収益

(百万円)



営業利益

- 営業利益額 (百万円)
- 営業利益率【計画】 (%)
- 営業利益率【実績と見通し】 (%)



本日のご説明内容

01

会社概要

02

業績推移と計画

03

当社グループの事業領域

04

人事戦略、SDGs・環境への取り組み

05

株主還元、株主優待

身近なところで社会課題を解決



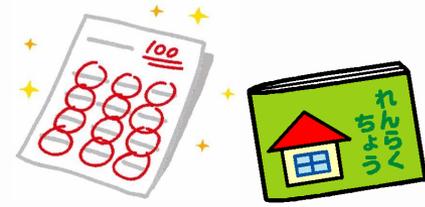
【全業種向け】

- サイバーセキュリティソリューション
- クラスターストレージ
- 情報基盤の設計・構築・保守・運用監視
- IT技術者の育成



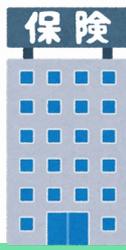
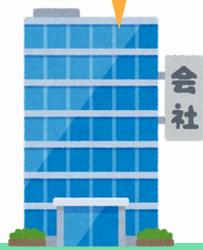
【研究機関向け】

- 論文・研究成果をはじめとする情報の蓄積や利活用、国内外に情報発信するシステムを提供



【教育機関向け】

- スクール・コミュニケーション・プラットフォームの提供
- 校務、教務、各種情報の一元管理



【コンタクトセンター向け】

- コンタクトセンター (CRM) の展開
Customer Relationship Management

【銀行・保険・証券会社向け】

- 金融資産に対する様々なリスクを計測



【医療機関向け】

- 医用画像の管理システム
- PHRサービスの提供
- 遠隔読影プラットフォーム
- AI診断サービスの開発



【製造業向け】

- IoT時代の組み込みソフトウェアの品質を保証するテストツールの販売



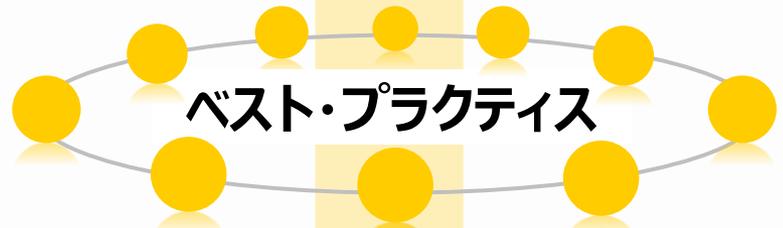
持続可能な社会の創造に向けたサービス価値の提供



持続可能な社会の創造に貢献

デジタル・トランスフォーメーション

【テクマトリックスが提供する価値】

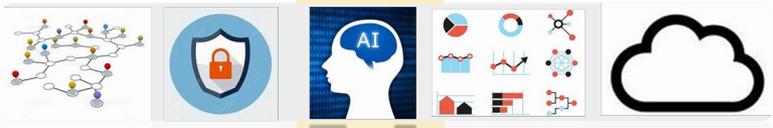


誰にでも使いやすいUXで
クラウド型業務アプリケーションを提供

業務アプリケーション

内製化を推進するための
各種開発支援ツールを提供

ネットワーク、セキュリティ、AI、ビックデータ、クラウド ...



社会インフラとしての安心・安全を
確保する
サイバーセキュリティ・ソリューション
を提供

ITプラットフォーム <基盤>

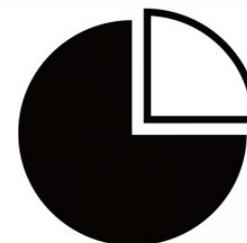
テクマトリックスが培ってきた3つの強み

強み① 先見性・目利き力

社会のニーズの変化やテクノロジーの進化の方向性を読み解き、社会性・成長性の高いマーケットを特定し、早期に参入。

テクノロジー領域においては、成長ポテンシャルが高いパートナー企業を早期に発掘し、信頼に基づく強固なアライアンスを形成。

新しいテクノロジーと新しい事業分野を開拓し続ける。



特定分野における
高いマーケットシェアを確立

【例】

情報基盤事業

: サイバーセキュリティ・ソリューション

医療システム事業

: PHRサービス、AI医療診断支援サービス

テクマトリックスが培ってきた3つの強み

強み② 専門性・技術力

日本の情報サービス産業特有の
労働集約的なビジネスモデルから脱却。

特定領域の「業務ノウハウ」や「特定の技術」に磨きをかける。

その専門性と技術力で
特定市場のトッププレイヤーを目指す。



高度かつ最先端な
ITのプロフェッショナル集団として
パートナー、お客様との
強固なリレーションシップを構築

【例】

情報基盤事業

: サイバーセキュリティ・ソリューション

アプリケーション・サービス事業

: CRM、ソフトウェア品質保証、ビジネスソリューション
EdTech（教育）

医療システム事業

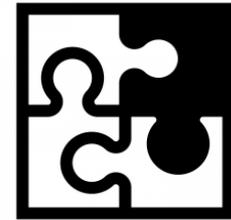
: PHRサービス、医療診断支援サービス、遠隔読影

テクマトリックスが培ってきた3つの強み

強み③ 社会性・課題解決力

社会インフラの一部ともいえるサイバーセキュリティ分野や、医療、教育など社会インパクトの高い領域において、潜在する社会課題を発見する。

その課題を解決するソリューションを構築し、提供することで、持続可能な社会の発展に貢献する。



中長期的な視点で、
当社の存在意識を発揮しながら
社会課題を解決するとともに
持続可能な社会の創造に貢献

【例】

情報基盤事業

: サイバーセキュリティ・ソリューション

アプリケーション・サービス事業

: EdTech（教育）

医療システム事業

: PHRサービス

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

コンピュータシステムに侵入し、
重要な情報を盗み取っていくサイバー攻撃が社会の脅威に

不正アクセス

標的型攻撃

ハッキング

フィッシング

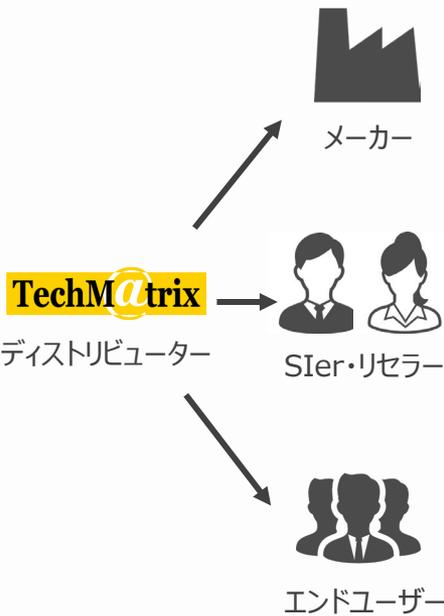


ランサムウェア

高レベルのサイバーセキュリティ対策が、求められている

ディストリビューターとしての立ち位置

ディストリビューターとして、 メーカー、SIer・リセラー、エンドユーザーに価値を付加する



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する
- 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する

製品に関する技術スキルの移転及び技術支援

- 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、支援する
- 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

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

ベストプラクティスの提供と高付加価値サービス



TechMatrix

ベストプラクティスを**高付加価値**で提供
(設計・構築 / 保守 / 運用・監視)



TechMatrix Premium Support

powered by **TRINITY**

ディストリビュータビジネスにとどまらない高度な運用監視サービス

テクマトリクスが独自開発した、セキュリティ統合監視サービス 「TechMatrix Premium Support」

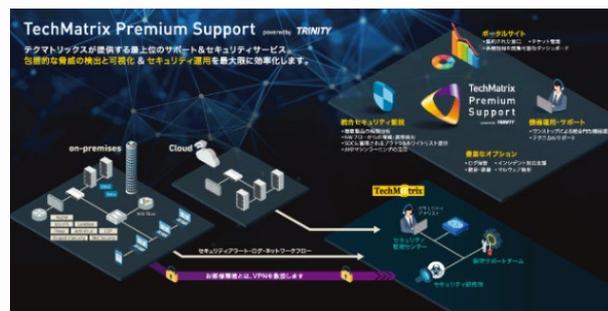
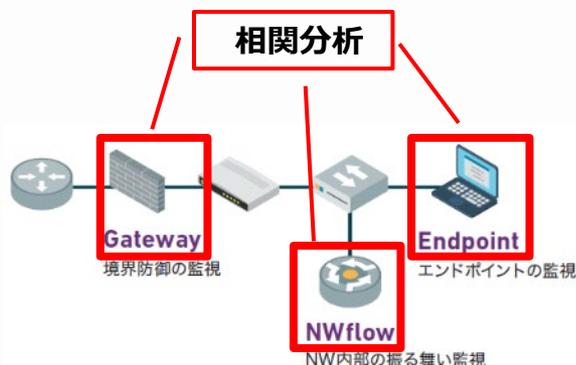


Point 高度化、巧妙化するサイバー攻撃に対し、
「包括的な脅威の検出と可視化」 × 「セキュリティ運用」 を最大限に効率化

■従来のデバイス単体監視の課題

- 1) 従来の単一製品の監視では、事象に対して『点』の分析となってしまう。
- 2) 各製品毎に運用担当者や監視ベンダが異なることで、調査や情報連携、一次対応が遅延してしまう。
- 3) 暗号化通信の増加や巧妙化した攻撃手法により、監視・分析が困難な通信が増加傾向にある。

網羅的な統合セキュリティサービスを提供し、『点』ではなく『面』で捉える



ゲートウェイ、ネットワーク内部、エンドポイントの3点を軸とした網羅的な統合セキュリティ監視と**相関分析**を行い、**未知マルウェア**に対するセキュリティ対策基盤の強化を実現します。

クラウドセキュリティの需要の高まり

<統一されたセキュリティポリシーの重要性>

テレワークの普及、他拠点企業におけるセキュリティポリシー統一の必要性が高まる

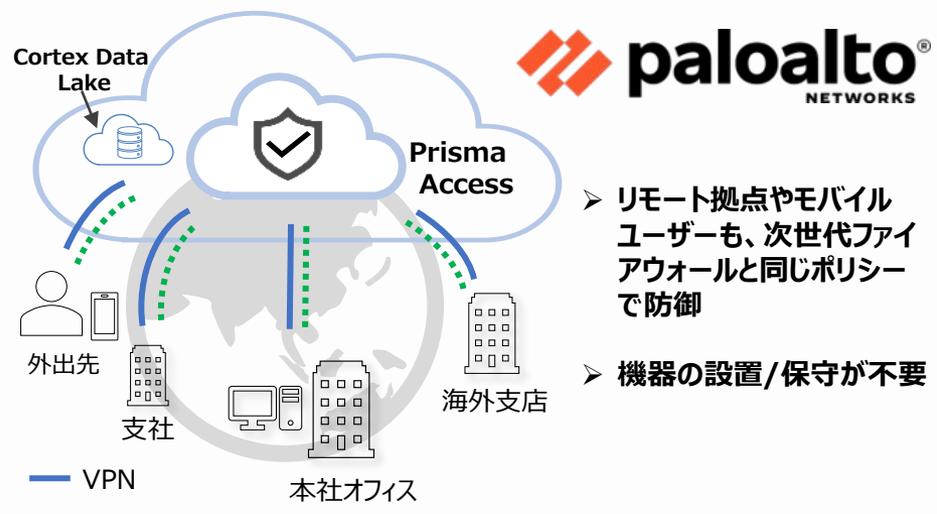
Point デバイスや利用者のロケーションに依存しないセキュリティの提供

SASE (サシー) : Secure Access Service Edge

ネットワークとネットワークセキュリティを単一のフレームワークで提供するクラウドサービス

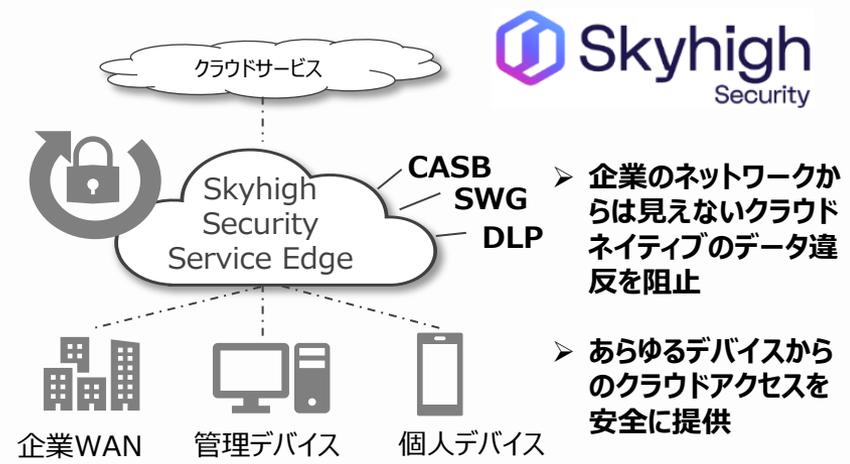
■ Palo Alto Networks Prisma Access

次世代ファイアウォールの機能をクラウド上で提供



■ Skyhigh Security Service Edge (SSE)

デバイスからクラウドまで網羅・一貫したデータ・脅威からの保護とコントロール



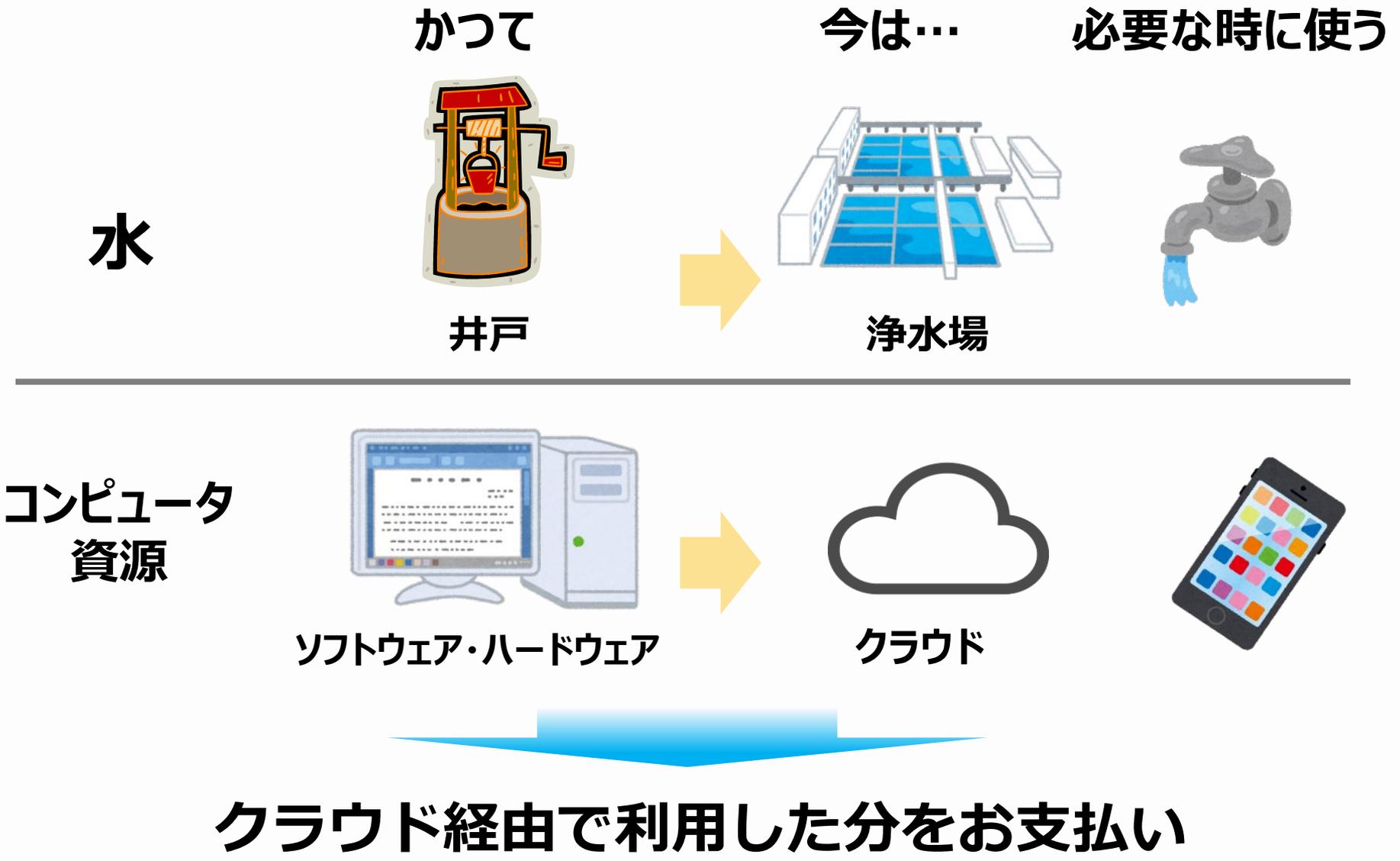
02 アプリケーション・サービス事業

- CRM等の分野でクラウド事業を展開
- 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
- インターネットサービス・金融分野でのソリューション提供
- IT技術者の教育事業
- スクール・コミュニケーション・プラットフォームの提供



- クラウド = 雲
- インターネットを表す絵に雲を使っていた
- インターネットを経由して利用できるサービスをクラウドと呼ぶように

クラウドにより「所有」から「利用」へ



クラウド経由で利用した分をお支払い

【CRM分野】コンタクトセンターCRMのクラウドサービス

顧客企業の優位性を高める コンタクトセンターCRMシステムを提供

- ・商品の問い合わせ
- ・購入後の問い合わせ



商品

様々な方法での
問い合わせ


FAX


電話


LINE


E-Mail


WEB



FastHelp5

購入履歴や
過去のFAQ等を
一元管理



お客様の要望に
すぐ対応！

顧客満足度UP！



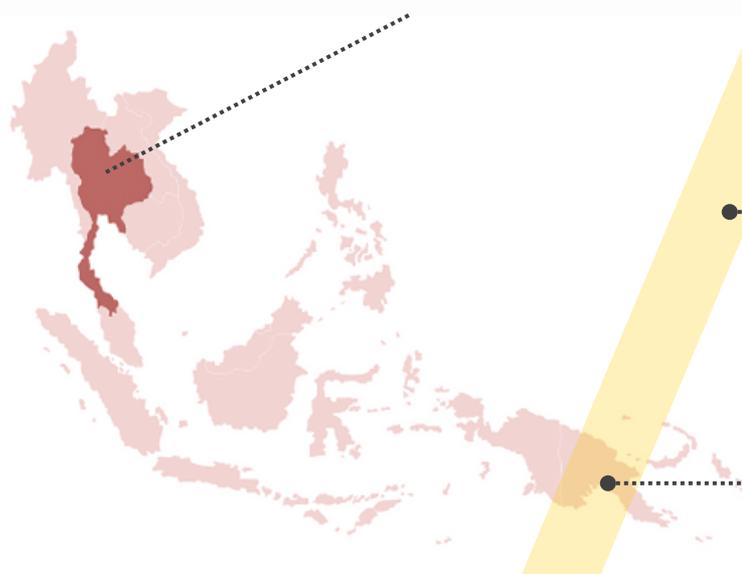
ASEAN地域での事業拡大を加速



JAPAN



THAILAND



2023年4月



TechMatrix Asia Co., Ltd

TechMatrix Asiaを設立

(タイに現地法人)

2022年10月



ChocoCard社と資本・業務提携

(CDP・タイ大手)

2021年7月



Wisesight社と資本・業務提携

(ソーシャルデータ分析クラウド・タイ最大手)

【CRM分野】FastSeries導入事例

幅広い業種の企業様への導入実績



一生涯のパートナー

第一生命

Dai-ichi Life Group



MS&AD

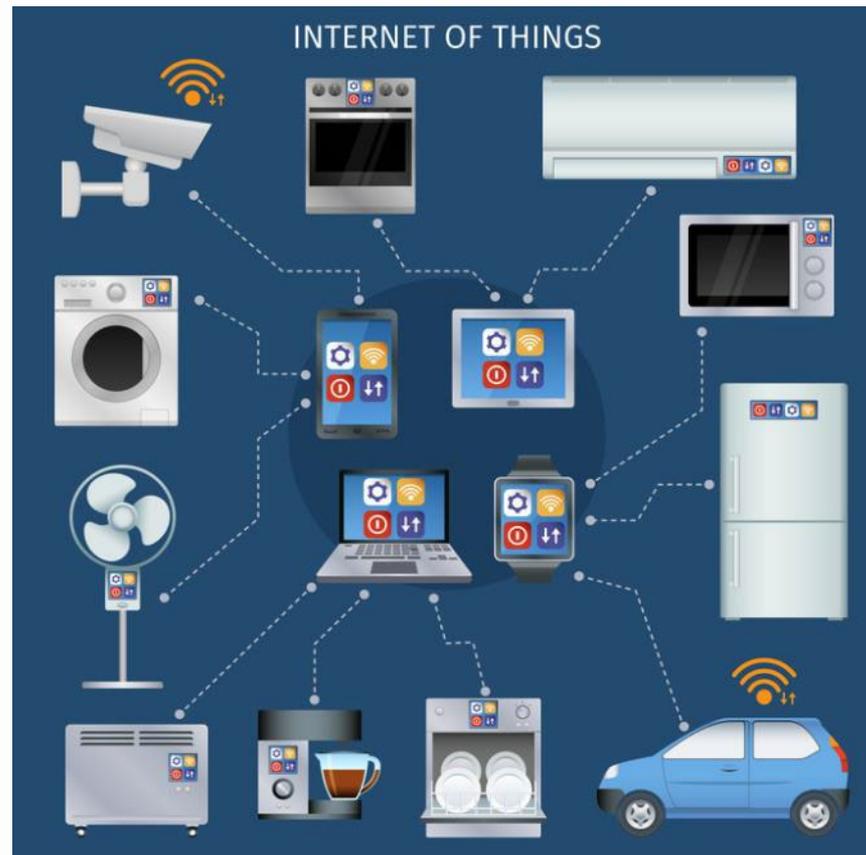
あいおいニッセイ同和損保



Rinnai

※順不同

あらゆる物がインターネットに接続し、ソフトウェアで制御される
ことにより、あらゆる物がサイバー攻撃の対象に



【ソフトウェア品質保証分野】ソフトウェア品質向上支援

ソフトウェア品質向上のためのテストツールや 開発を効率化する支援ツールの提供

■ 規格準拠のコンサルタント



① 厳しい欧州の安全基準に
日本でも適合必須

② 医療機器・自動車は
認証取得が必要に

③ 認証の取得には
ノウハウが必要

TechMatrix

テストツールの販売からコンサルティングまでトータルでサポート



Parasoft C/C++test



Parasoft Jtest



Parasoft dotTEST

lattix



Understand™
by SciTools



Ranorex

PARASOFT

SOAtest / Virtualize



Parasoft Insure++



Mayhem
by ForAllSecure



CloudBees

TestRail



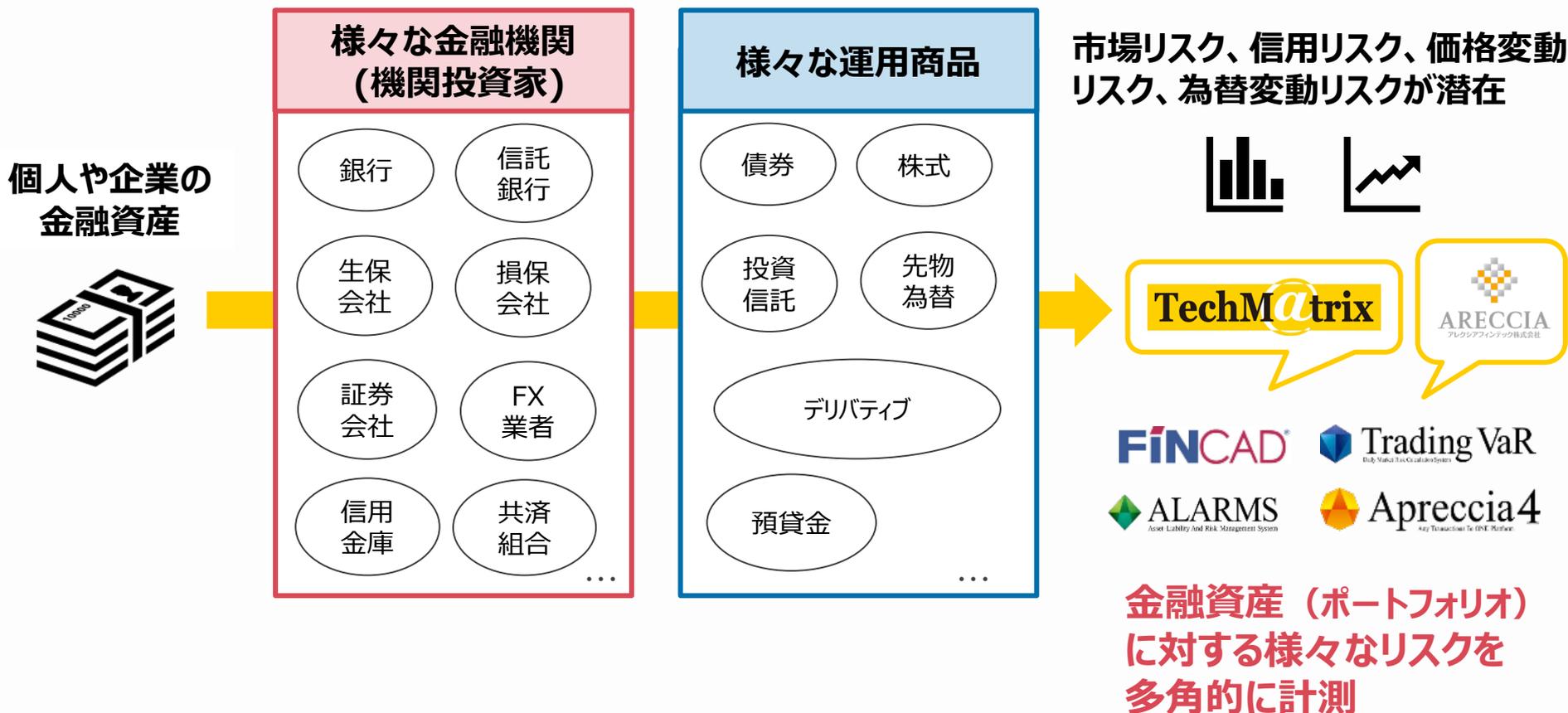
RTPatch®

FOSSID



insignary clarity

皆様の金融資産を預託・運用している、様々な金融機関の 安全性を保つためのリスク管理システムを提供



【EdTech（教育）分野】

～スクール・コミュニケーション・プラットフォーム～
教育分野におけるクラウド型サービス、「ツムギノ」



ツムギノ ⇒ “学び” を “未来” へ “紡ぐ” + innovation

統合コミュニケーションプラットフォーム
 + 校務支援システム「typhoon」をもとにしたクラウド型サービス

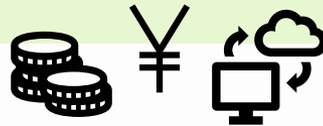
TechMatrix

① 教職員の負担軽減



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

② 投資コストの負担低減



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

③ 子どもが主役のシステム



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

④ 優れたUI/UX



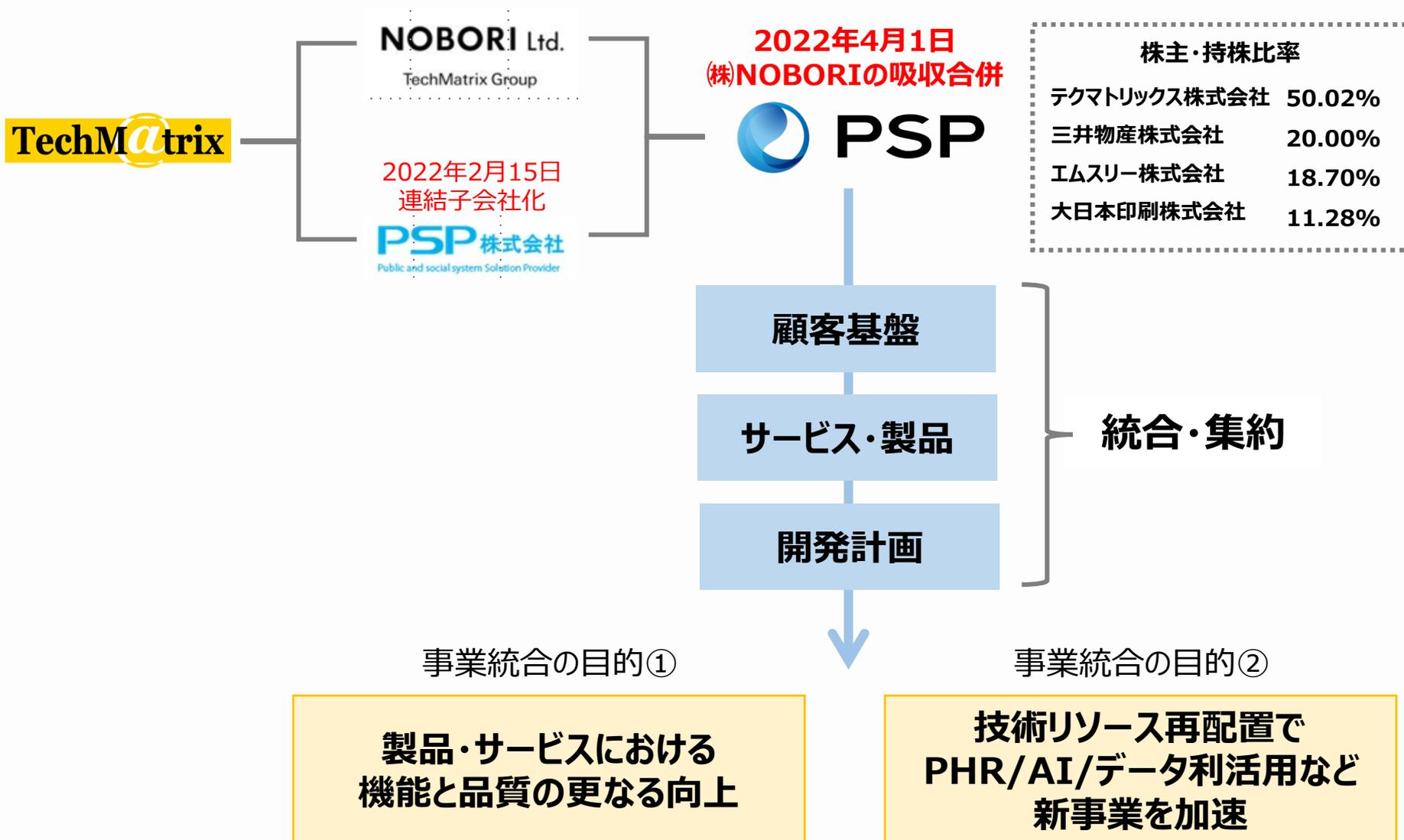
デザイン性・操作性◎
 マルチデバイス対応
 → 容易なコミュニケーション

**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**

03 医療システム事業

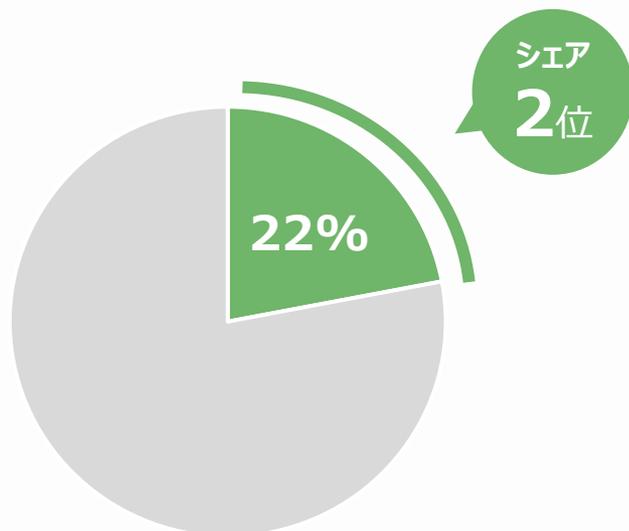
- 医用画像管理システム（PACS）の提供
- PHRサービスの提供
- 遠隔読影のプラットフォームを提供

株式会社NOBORIとPSP株式会社の事業統合



市場環境

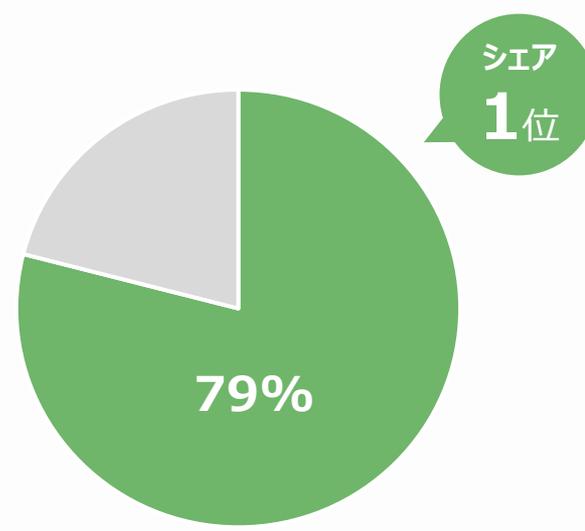
PACS市場（オンプレ+クラウド）



(n=10,929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=1,458施設)

契約施設数ベースで
クラウドPACS市場 シェア1位

* 株式会社矢野経済研究所『2022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

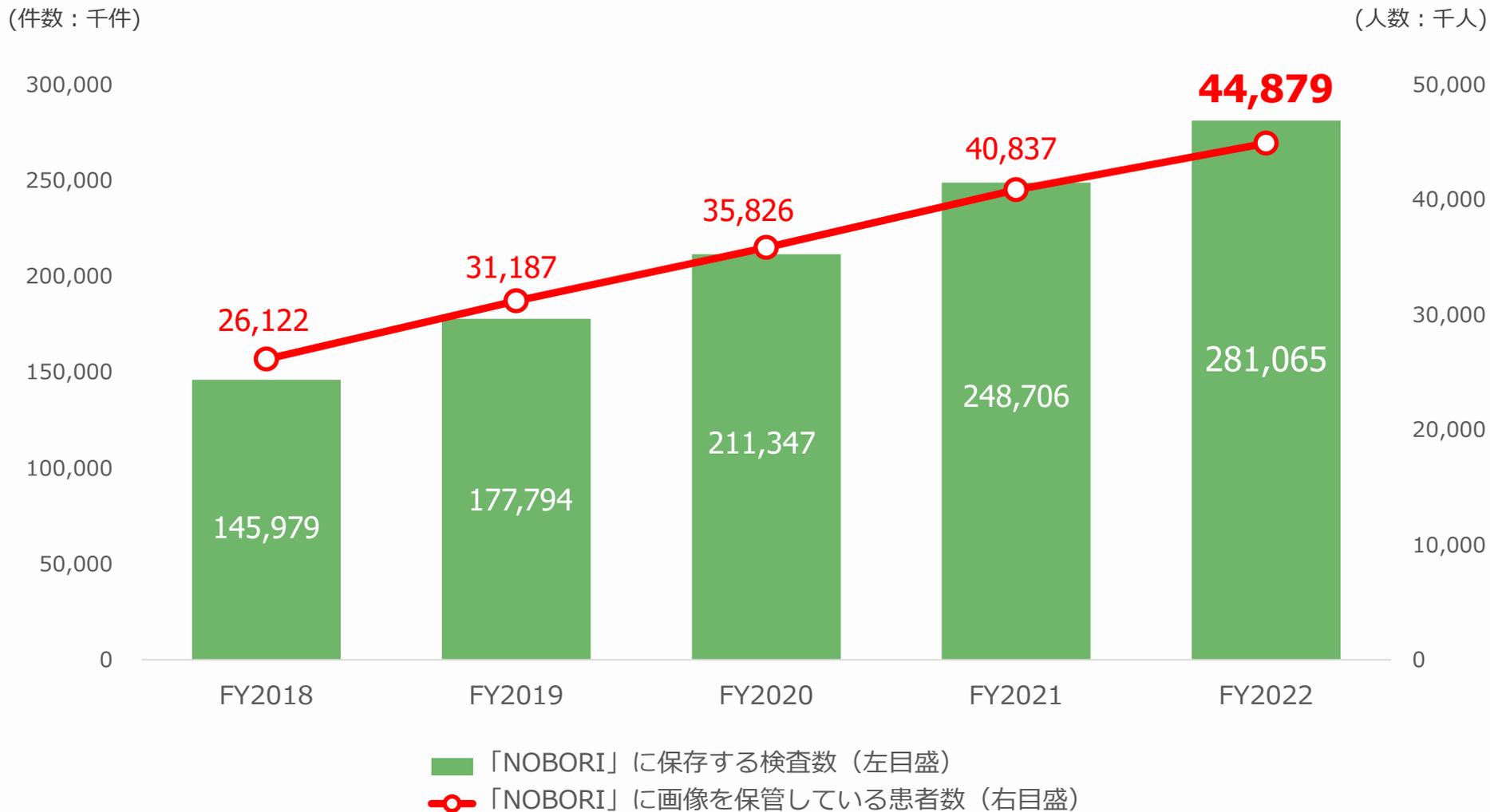
医療施設で撮影されたCT、MRI画像等の医療情報を安全に保管・利用できるクラウドサービス「NOBORI」の提供



初期投資ゼロ！
IT技術者確保不要！
スペース確保不要！

- 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

NOBORI保存データ推移



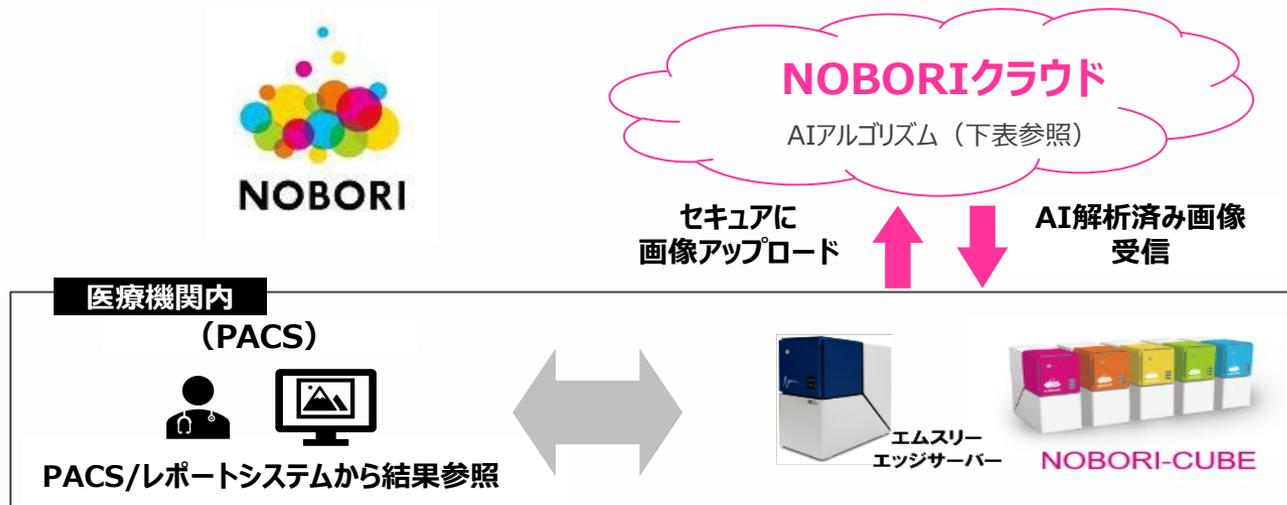
【医療分野】BtoC向け新サービス

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



【医療分野】AIプラットフォーム事業

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



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部位を検出
新型コロナウイルス	アリババ・エムスリー	肺炎の有無を判別
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

【医療分野】合同会社医知悟

2008年4月のサービス開始より接続拠点数 **980拠点以上**

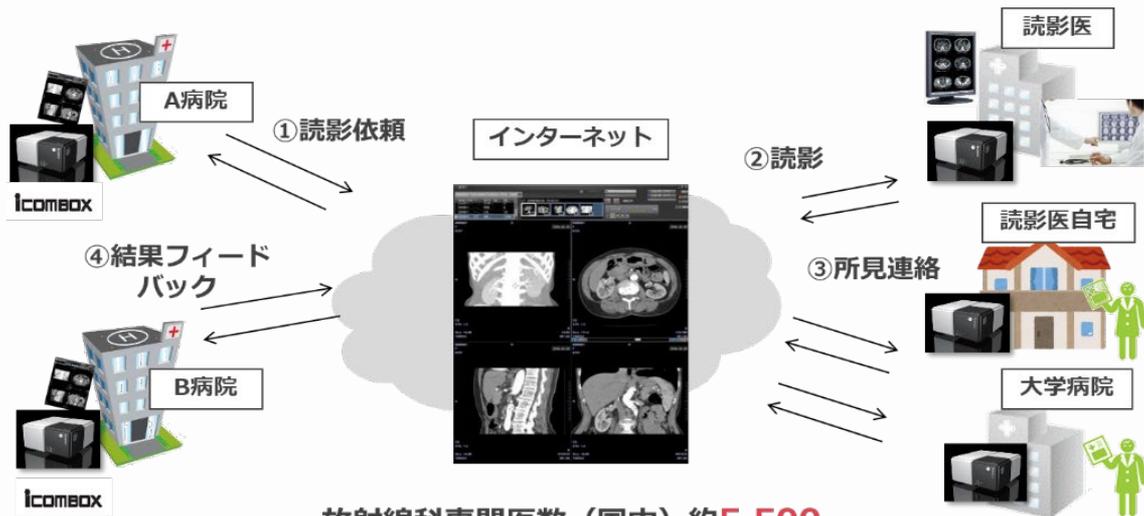
読影件数 **約28万件/月** **シェアNo.1** (2021年度実績) ※矢野経済研究所調べ

登録利用専門医**2,000名以上**、インフラとしては**シェアNo.1**



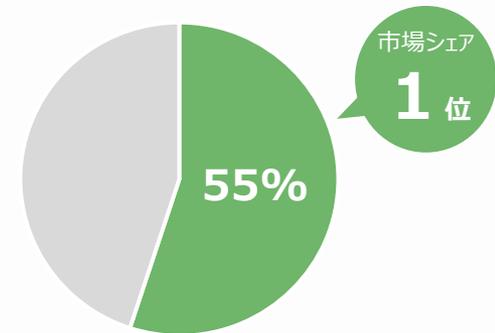
「iCOMBOX」を用いた遠隔画像診断を支援するプラットフォームの提供

<イメージ図>



放射線科専門医数 (国内) 約**5,500**
病院数 (国内) 約**8,700**

インフラ遠隔読影市場 (読影件数)



(n=508,850件/月)

※株式会社矢野経済研究所『2022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

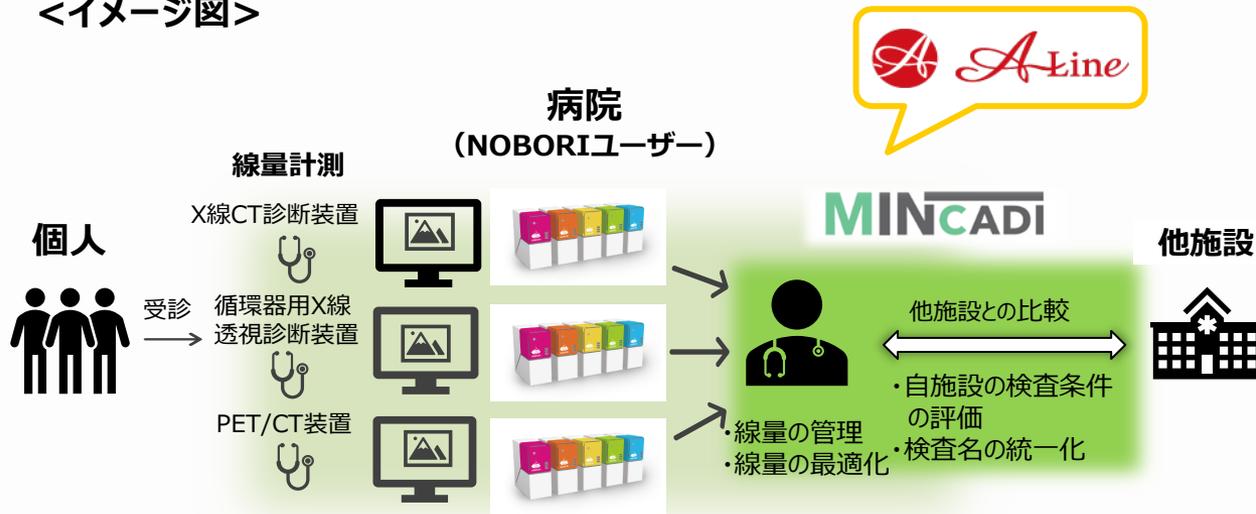
医療被ばく線量の管理システム「MINCADI」の提供

医療画像やCTなど画像検査装置より得られる情報を自動取得し、
患者毎の医療被ばく線量、検査毎の撮影条件を管理、最適化するソリューション

<医療分野における線量管理>

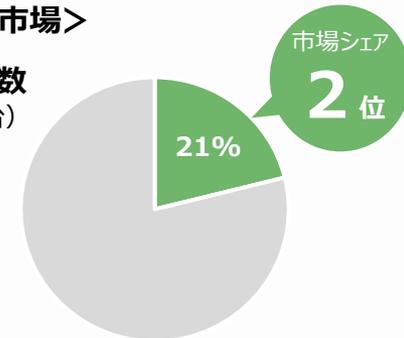
Point 2020年4月1日 法改正による医療被ばくの線量記録および線量管理の義務化
(対象：X線CT診断装置、循環器用X線透視診断装置、PET/CT装置、SPECT/CT装置および診療用放射性同位元素)

<イメージ図>

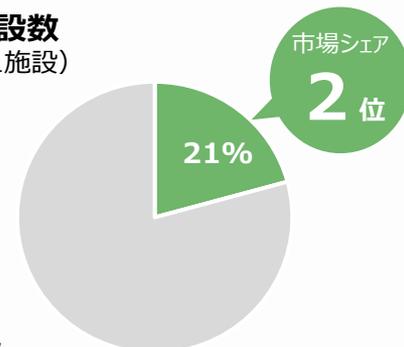


<線量管理市場>

■ 導入台数
(n=567台)



■ 稼働施設数
(n=2,421施設)



* 株式会社矢野経済研究所『2022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

本日のご説明内容

01

会社概要

02

業績推移と計画

03

当社グループの事業領域

04

人事戦略、SDGs・環境への取り組み

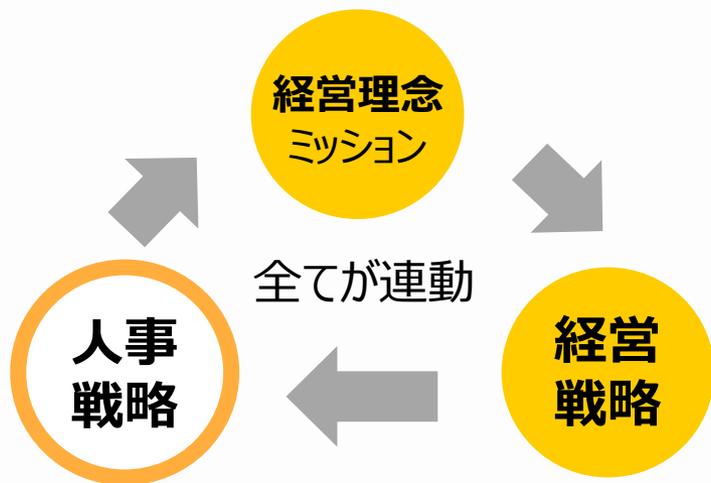
05

株主還元、株主優待

競争力の源泉は“人材”

人事戦略の全体像

より良い未来を創造する
ITのプロフェッショナル集団



経営戦略を実現する
人事戦略

具体的な人事戦略のテーマ

採用

- ・女性採用比率 **33.3%**
- ・女性労働者比率 **25.3%**
(2022年度実績)

育成 活躍

- ・高度IT人材の育成、研修予算の割当
- ・資格取得報奨制度の充実
- ・管理職研修、経営人材の養成

定着

- ・在宅勤務制度、フレックスタイム制度
- ・有給休暇取得奨励日の導入
- ・人事評価・処遇制度の改定
- ・キャリアチャレンジ・キャリアデザイン制度

エンゲージ メント

- ・人権の尊重
- ・従業員エンゲージメントの実施
- ・D&I推進室の設立

SDGsへの取り組み

持続可能な社会の創造に向けて、当社の事業活動とソリューションの提供を通じてSDGsの達成に貢献。



環境への取り組み（TCFD提言に基づく情報開示）

気候変動への対応を重要な経営課題の一つと認識。具体的な数値目標を設定し、毎年現状を数値化して、カーボンニュートラル達成に向け活動を推進。

① 目標

■ GHG排出量目標

気候変動への対応は重要な社会課題であると認識し（2022年に）当社グループの事業活動に伴うCO₂排出量を2030年度（※1）までに2020年比（※2）で46%削減する目標を設定しました。

目標値を設定した理由

- SBT基準（1.5°C）：△4.2%/年～×10年＝△42%～
- 政府目標2030年 △46%（2013年比）

対象範囲

当社単体
※順次、連結対象会社を追加し対象範囲を拡大する予定（SCOPE1・2対象）

■ ネットゼロ目標

当社の事業活動に伴い排出されるGHGの内、約73%が電力由来、残り約27%が空調におけるガス利用から排出されるものです。これら電力やガスは主に事業所（本社・支社・営業所）で利用しています。今後、事業活動における電力は再生可能エネルギー由来に変更し、残るGHG排出はJクレジット・グリーン電力証書・非化石証書等の購入により相殺し、事業活動に伴う全てのGHG排出量について、2050年までにカーボンニュートラルを達成させる目標を設定しました。

目標値を設定した理由

- SBT基準（1.5°C）：△4.2%/年～×28年＝△117.6%～
- 政府目標2050年カーボンニュートラル（ネットゼロ）

対象範囲

全社（SCOPE1・2対象）

② 現状把握



※詳細は当社ホームページ及び統合報告書にも開示しております

本日のご説明内容

01

会社概要

02

業績推移と計画

03

当社グループの事業領域

04

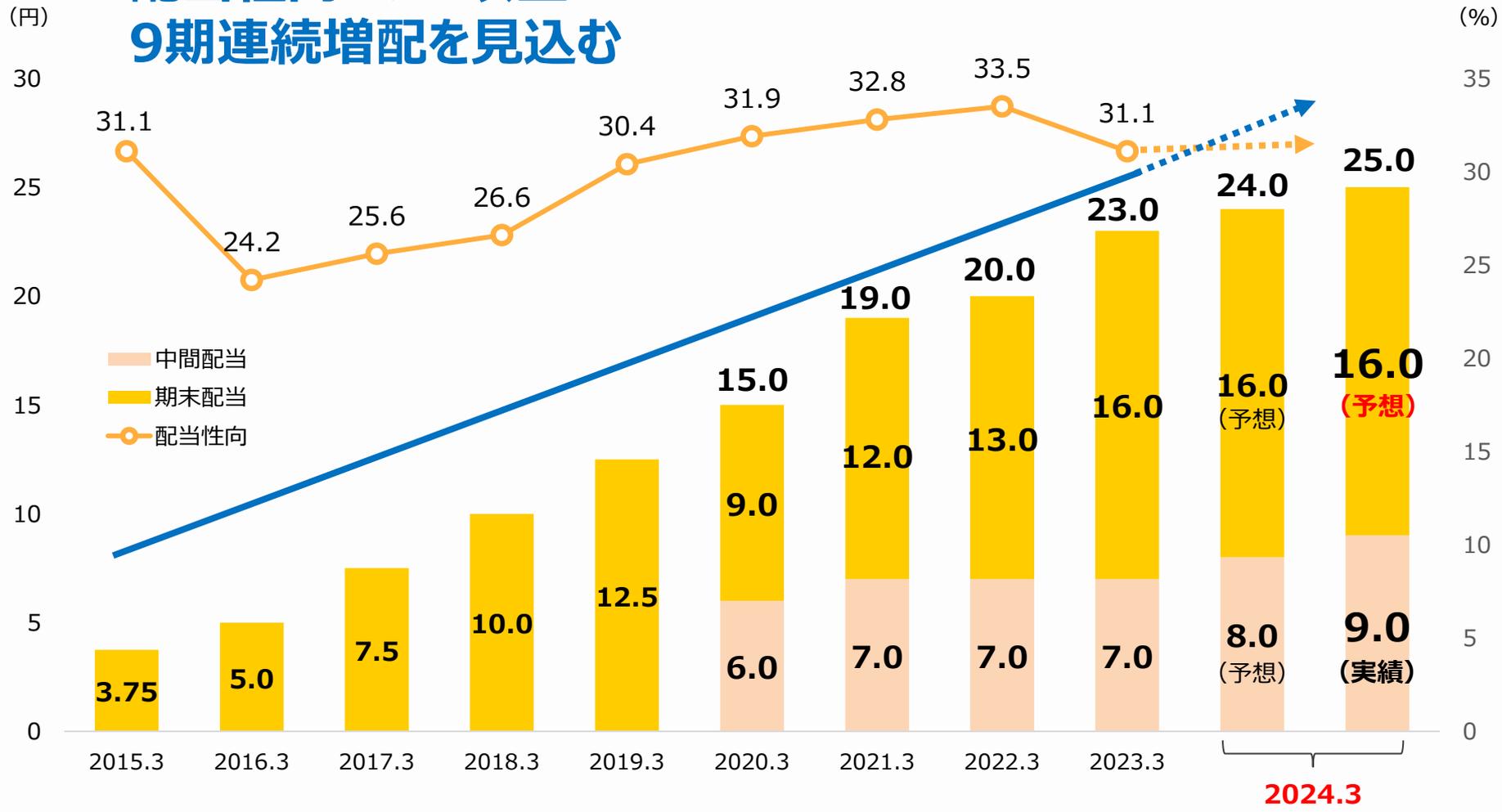
人事戦略、SDGs・環境への取り組み

05

株主還元、株主優待

株主還元 配当金

配当性向20%以上 9期連続増配を見込む

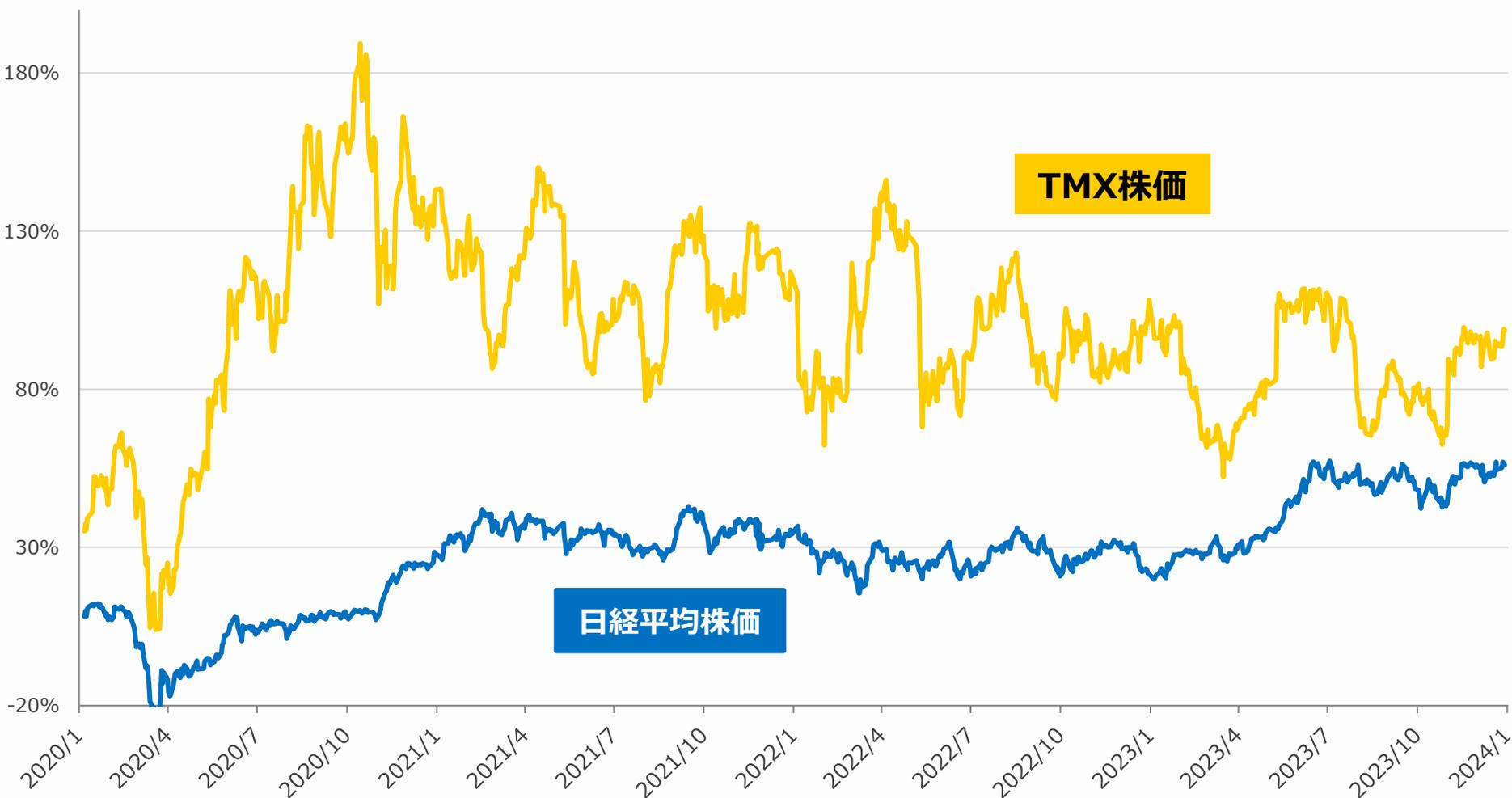


※2017年3月1日及び2020年7月1日付で、それぞれ株式1株につき2株の株式分割を行っておりますため、過年度の配当実績額につきましては株式分割が行われたと仮定して表示しております。

株価パフォーマンス

■ 2019年12月末を基準とした際の日経平均株価との対比

* 2020年6月末日を基準日として実施した株式分割を考慮して表示しています。



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。

※下記はイメージです

1,500円相当
(500株～1,000株未満保有の株主様)



雅和膳詰合せ



帝国ホテルカレーセット



ベルギーワッフルと
焼菓子セット



フリーズドライギフト



ひとつえ
黒わらび餅

4,000円相当
(1,000株以上保有の株主様)



宮崎牛 ステーキ用



デミグラスハンバーグ



いくら醤油漬け



日本海甘えび



神戸スイーツ
牧場アイスクリーム

＜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」へ寄付頂くことができます。

※2023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

TechM@trix

テクマトリックス株式会社

(証券コード 3762)

The logo for TechMatrix, featuring the word "TechMatrix" in a bold, black, sans-serif font. The letter "a" is white and is enclosed within a yellow circle that overlaps the yellow background bar. The entire logo is set against a solid yellow rectangular background.

＜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

Email : ir@techmatrix.co.jp