

新中期経営計画

(2024年-2026年)

Creating Customer Value in the New Era

テクマトリックス株式会社
2024年5月9日

1. 前中期経営計画(BEYOND THE NEW NORMAL)総括

2. 基本戦略

3. 売上高、営業利益、営業利益率

TMX 3.0 の事業戦略は引き続き継続

- ・ クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進
- ・ セキュリティ&セイフティ（安心と安全）の追求

		テーマ	自己評価
コンテンツ 戦略	1	取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ	○
	2	サービス化の加速（サービス比率拡大）	○
	3	データの利活用（AIの利用を含む）	○
外部 戦略	4	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）	◎
	5	海外市場での事業の拡大	△
内部 戦略	6	グループ間連携の強化によるシナジーの創出	○
	7	人材育成/組織開発（ダイバーシティの推進含む）	○

コンテンツ戦略	自己評価	内容
<p>1</p> <p>取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ</p>	<p>○</p>	<p>[ネットワークセキュリティ事業]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■自律型AIエンドポイントセキュリティ「SentinelOne」の提供を開始 ※次世代のサイバーセキュリティプラットフォーム「SentinelOne Vigilance MDRサービス」の提供を開始 ■脆弱性管理ソリューションを提供する Tenable®とディストリビューター契約を締結 <p>[ソフトウェアエンジニアリング事業]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■クラウド版TestRailの提供を開始 ※Webテスト管理ツール「TestRail」のクラウド版サービス ■テクマトリックス Redmineクラウドサービスの提供を開始 ※プロジェクト管理ツール「Lychee Redmine」とオープンソフトウェア「Redmine」のクラウド版サービス ■セキュアコーディング学習プラットフォーム「Secure Code Warrior」の国内総販売代理店権を取得 ■単体・結合テスト対応ファジングツール「Mayhem for Code」の提供を開始 ■バイナリ解析OSS管理ツール「Insignary Clarity」の提供を開始 <p>[ビジネスソリューション事業]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■在庫データを一元管理、レポート作成の完全自動化サービス「在庫適正化ソリューション」の提供を開始 ■LIBOR廃止に対応するAprecciaシリーズ新製品「市場性貸出管理システム」の提供を開始 <p>[株式会社カサレアル]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■国内正規代理店としてGitLabライセンスの販売及びGit関連支援サービスの提供を開始 ※米GitLab社とオープンパートナー契約を締結

コンテンツ戦略	自己評価	内容
<p>2</p> <p>サービス化の加速 (サービス比率拡大)</p>	<p>○</p>	<p>★40期末時点でのサービス比率84% (37期サービス比率73%)</p> <p>[全社]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■クラウドサービス情報開示認定機関 ASPICより「最優秀ビジネス活用賞」及び「最優秀・認定取得賞」を受賞 <p>[ネットワークセキュリティ事業・ソフトウェアエンジニアリング事業・株式会社カサレアル]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■TPS(統合監視サービス)のサービス進化 <ul style="list-style-type: none"> ・インシデント対応・フォレンジックの提供サービスを開始 ・Palo Alto社 Cortex® Xpanse向けアタックサーフェスマネージメントサービスの提供 ・SentinelOne社 Singularity Platform をサービス対象として追加 ■クラウドネイティブ活用ソリューション「テクマトリックスNEO」を自社開発し提供を開始 <p>[EdTech事業]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■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「ツムギノ」のサービスを拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・「ASP・SaaS安全・信頼性情報開示認定制度」の認定を取得 ・ASPICのクラウドアワード2021で準グランプリ受賞 ・文部科学省「次世代の校務デジタル化推進実証事業」に採択
<p>3</p> <p>データの利活用 (AIの利用を含む)</p>	<p>○</p>	<p>[医療システム事業]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■新生PSPの設立により、データ活用にもとづく新規事業であるPHR事業・AI事業が加速 ■エムスリー株式会社と合併会社エムスリーAI 株式会社を設立しAI 医療機器の開発支援など先端医療分野での事業を加速 ■メドメインと資本業務提携しデジタル病理の推進を加速 <p>[CRMソリューション事業]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■生成AI技術の活用による製品競争力の強化を目的にモビルス株式会社と業務資本提携を実施

外部戦略	自己評価	内容
<p>4</p> <p>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）</p>	<p>◎</p>	<p>[CRMソリューション事業]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ASEAN地域での事業拡大を目的に資本・業務提携を実施 <ul style="list-style-type: none"> ・ソーシャルデータ分析クラウド分野でタイ最大手のWISESIGHT社との資本・業務提携 ・CDP(Customer Data Platform)分野でタイ最大手のChoco Card社との資本・業務提携 ■ 生成AI技術の活用による製品競争力の強化を目的にモビルス株式会社と業務資本提携を実施 ■ 株式会社 RevCommが運営する音声解析 AI 電話「MiiTel(ミーテル)」とのシステム連携を開始 ■ 株式会社ソフツーが開発・提供するクラウド型コールセンターシステム「BlueBean(ブルービーン)」とのシステム連携を開始 ■ 株式会社AI Shiftが提供する電話対応の自動化ソリューション「AI Messenger Voicebot」とのシステム連携を開始 <p>[EdTech事業]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 探求型のキャリア教育プログラムを提供する教育と探求社と資本・業務提携 ■ TD SYNTEX株式会社と再販パートナー契約を締結 ■ AI型教材「Qubena(キュビナ)」を開発・提供するCOMPASS社と共同プロジェクトを発足 ■ NTTコミュニケーションズ社が提供するクラウド型教育プラットフォーム「まなびポケット」との連携を開始 <p>[医療システム事業]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 医用画像管理システムのシェア拡大、及び新規事業であるPHR事業、AI事業の加速を目的に、PSP株式会社の過半株式を取得し連結子会社化を実施 ■ キヤノンメディカルシステムズと業務提携を行い、同社に対しクラウド型医用画像管理システムのOEM供給を開始 ■ エムスリー株式会社と合併会社エムスリーAI 株式会社を設立しAI 医療機器の開発支援など先端医療分野での事業を加速

外部戦略	自己評価	内容
<p>5</p> <p>海外市場での事業の拡大</p>	△	<p>[CRMソリューション事業]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■タイに現地法人TechMatrix Asiaを設立 ■ASEAN地域での事業拡大を目的に資本・業務提携を実施 <ul style="list-style-type: none"> ・ソーシャルデータ分析クラウド分野でタイ最大手のWISESIGHT社との資本・業務提携 ・CDP(Customer Data Platform)分野でタイ最大手のChoco Card社との資本・業務提携 ■ベルシステム24社、インツミット社と合同で台湾市場向け顧客分析・活用サービス「CRM Next」の提供を開始
内部戦略	自己評価	内容
<p>6</p> <p>グループ間連携の強化によるシナジーの創出</p>	○	<ul style="list-style-type: none"> ■各グループ会社の本社機能の集約と併せて本社を移転 ■四半期毎にグループ会社の事業責任者を含めたグループ経営会議の開催をスタート ■グループ会社合同での新入社員研修の開催をスタート ■アレクシアフィンテック(旧山崎情報設計)を完全子会社化し、テクマトリックス株式会社の金融システム関連事業を同社に移管
<p>7</p> <p>人材育成/組織開発 (ダイバーシティの推進含む)</p>	○	<ul style="list-style-type: none"> ■経営戦略に基づく人事戦略を策定 ■新人事制度の運用を開始。 <ul style="list-style-type: none"> ・役割をベースとした人事等級制度の導入とコンピテンシーによる人事評価の運用を開始 ・新しい働き方に関するガイドライン「TMX Communication Design」を策定 ・フレックスタイム制度、時間単位有休の運用、勤務間インターバル制度、有休取得奨励日の運用を開始 ■女性活躍推進を含む多様性の推進を目指し、D&I(ダイバーシティ&インクルージョン)推進室を新設

1. 前中期経営計画(BEYOND THE NEW NORMAL)総括

2. 基本戦略

3. 売上高、営業利益、営業利益率

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

Creating Customer Value in the New Era

新たな時代が到来する中でも、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する会社であり続け、より多くの顧客価値を提供します

目利き力

- = 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

業務ノウハウ

- = 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

より良い未来

- = 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

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

- ・新たな価値創造
(AI・自動化などによるお客様の運用支援)
(新たなテクノロジーの取扱い)
(社会貢献度の高い業種への参入)

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
- ・常に学び続ける姿勢

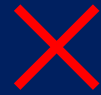
事業を支えるインフラ(顧客価値を提供するベース)

社員一人一人が挑戦し成長できる環境

- ・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
- ・会社の経営状況の把握
- ・ブランディング

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



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

主要な基本戦略

情報基盤事業

- 取扱製品/サービスの拡大
- 代理店(パートナー)と戦略アカウントの深掘り
- 統合監視セキュリティサービス(TPS)の拡販及び脅威情報分析サービスのワンストップ提供
- 中部、九州地区の事業拡大及びアジア地域での事業展開の模索
- 顧客対応における運用・監視業務のAI活用

アプリケーション・サービス事業

- 教育事業における公立校への本格展開【EdTech事業】
- ASEAN地域への事業拡大【CRM事業】
- 生成AIを用いたコンタクトセンターの効率化事業【CRM事業】
- 開発基盤の構築、導入支援サービスの提供(自動化、効率化)【SE事業】
- 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【SE事業】
- 公共ビジネスのDX化とCX向上ソリューションの開発と提供【BS事業】

医療システム事業

- PHRによるB2B2Cビジネスモデルの構築
- 病理分野のDXから創造される新マーケットの発掘
- 自社開発AIの商品化
- AI画像診断支援サービスの事業拡大
- アジア地域での事業拡大
- PACS事業におけるクラウドシフトによるストックビジネスの強化

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

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

既存
製品・サービス

新規
製品・サービス

既存市場

市場浸透(深耕/シェアUP)

サイバーセキュリティ対策

代理店(パートナー)と戦略アカウントの深掘り

開発基盤の構築、導入支援サービス(SE事業)

クラウドシフトによるPACS事業の
ストックビジネスの強化

製品・サービス拡大

統合セキュリティ監視サービス「TPS」

生成AI技術のサービス化(CRM事業)

開発データ分析事業(SE事業)

AI画像診断支援サービスの事業拡大

新規市場

市場開拓

アジア地域での事業展開の模索

ASEAN地域への事業拡大(CRM事業)

公立校への本格展開(EdTech事業)

公共ビジネスのDX化とCX向上(BS事業)

アジア地域での事業拡大

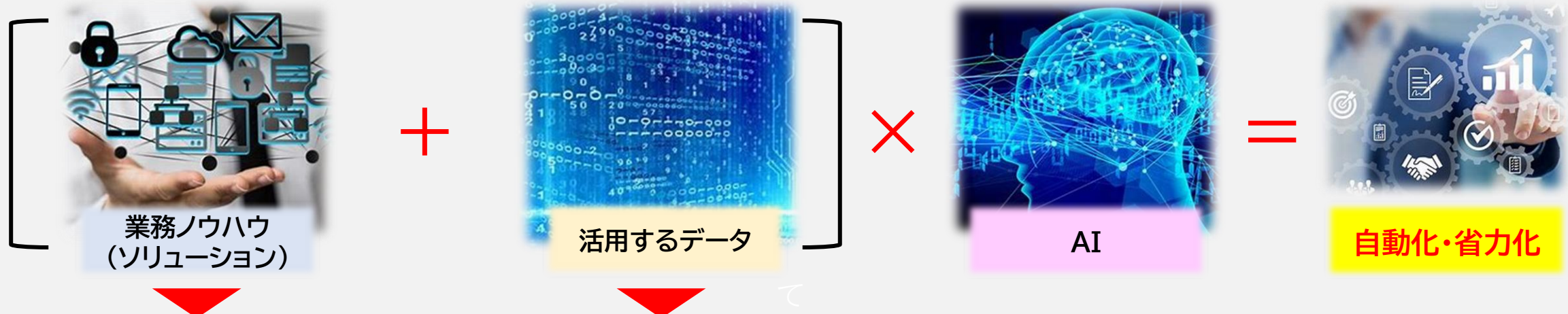
多角化

PHRサービスの事業拡大

病理分野への事業展開

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

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



◆医療システム分野

医用画像管理を含む医療機関の業務プロセス

◆CRM分野

コールセンター/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分野

ソフトウェア開発プロセス及び品質管理

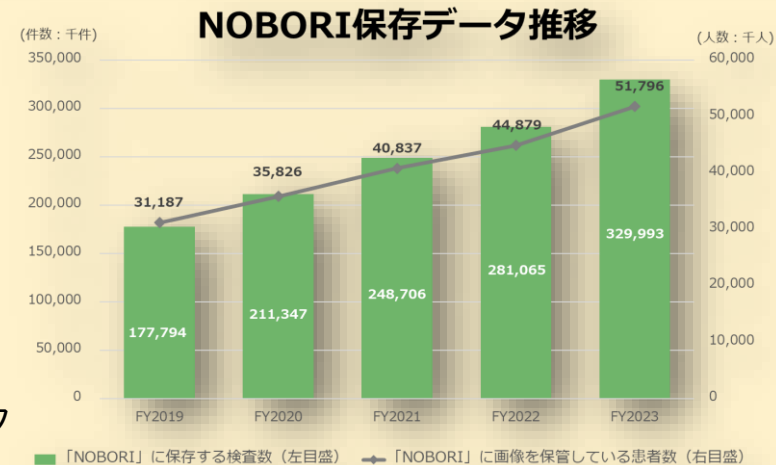
◆セキュリティ分野

セキュリティ対策及びセキュリティ運用

◇医療画像データ

◇コール履歴データ

◇問い合わせ履歴データ



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

1. 前中期経営計画(BEYOND THE NEW NORMAL)総括

2. 基本戦略

3. 売上高、営業利益、営業利益率

営業利益
100億円



Creating Customer Value in the New Era

(2024年~2027年)

売上:750億円 営業利益:82.0億円(計画)



BEYOND THE NEW NORMAL

(2021年~2024年)

売上:533億円 営業利益:58.5億円

- ・新生PSP株式会社を設立
(PSP株式会社の株式を取得し株式会社NOBORIと事業統合)
- ・エムスリー株式会社と合併会社エムスリーAI 株式会社を設立
- ・株式会社教育と探求社と資本・業務提携
- ・タイに現地法人TechMatrix Asiaを設立
- ・モビルス株式会社と業務資本提携

新中期経営計画
GO BEYOND 3.0

GO BEYOND 3.0

(2018年~2021年)

売上:309億円 営業利益:35.8億円

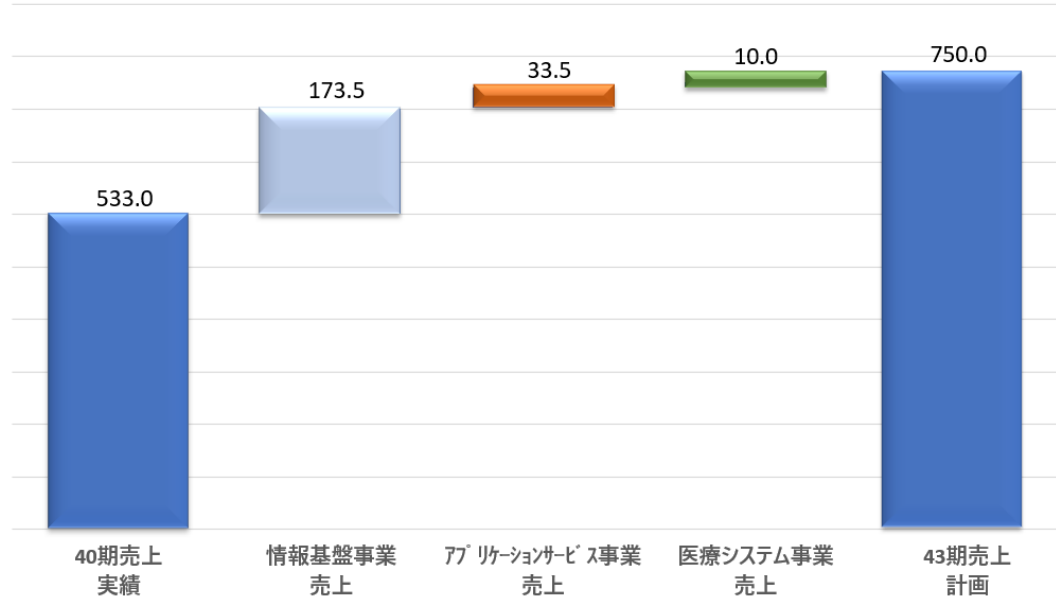
- ・統合型校務支援システム「ツムギノ」サービスを開始
- ・個人向け(患者向け)PHRサービスの提供を開始

- ・株式会社NOBORIを設立

Creating Customer Value in the New Era 3カ年計画値 (サマリ)

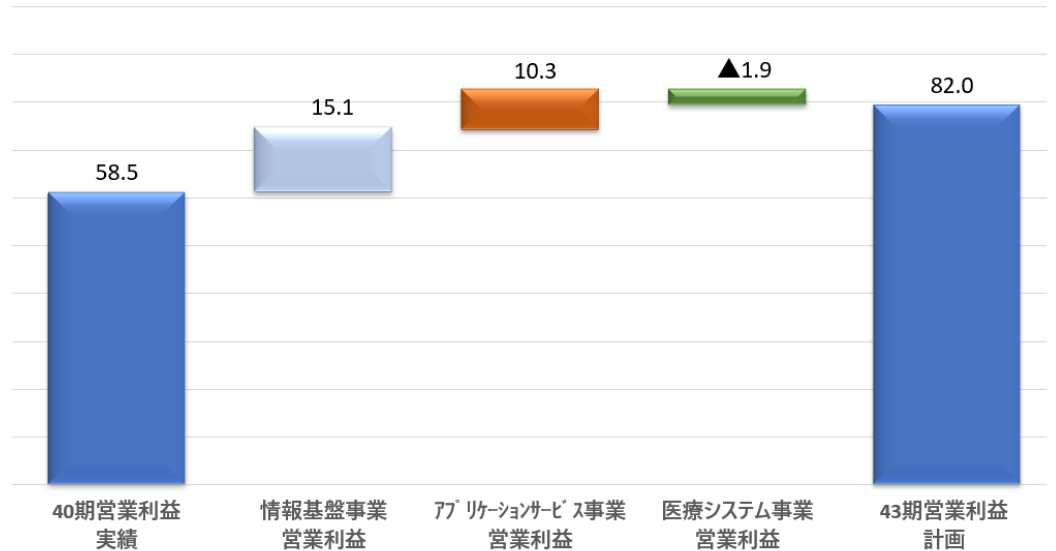
単位：億円

テクマトリックス連結 売上推移

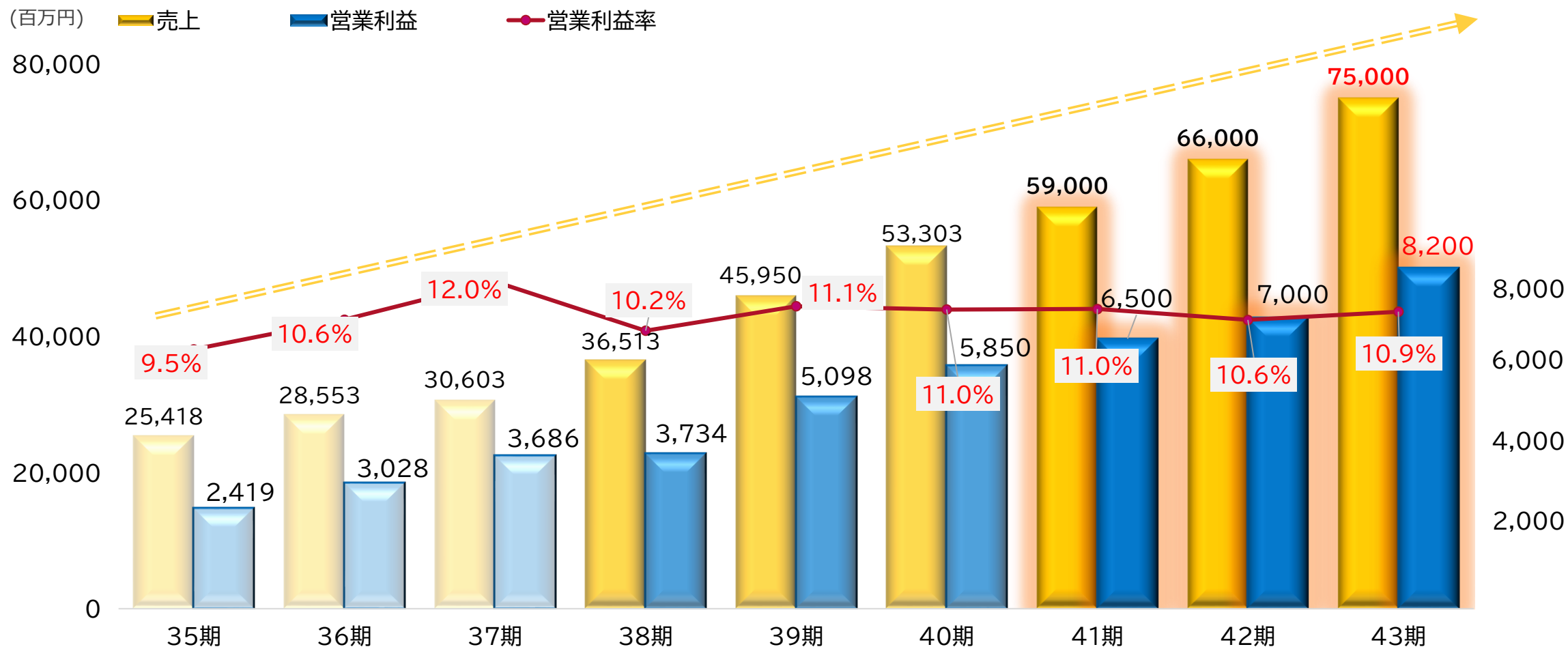


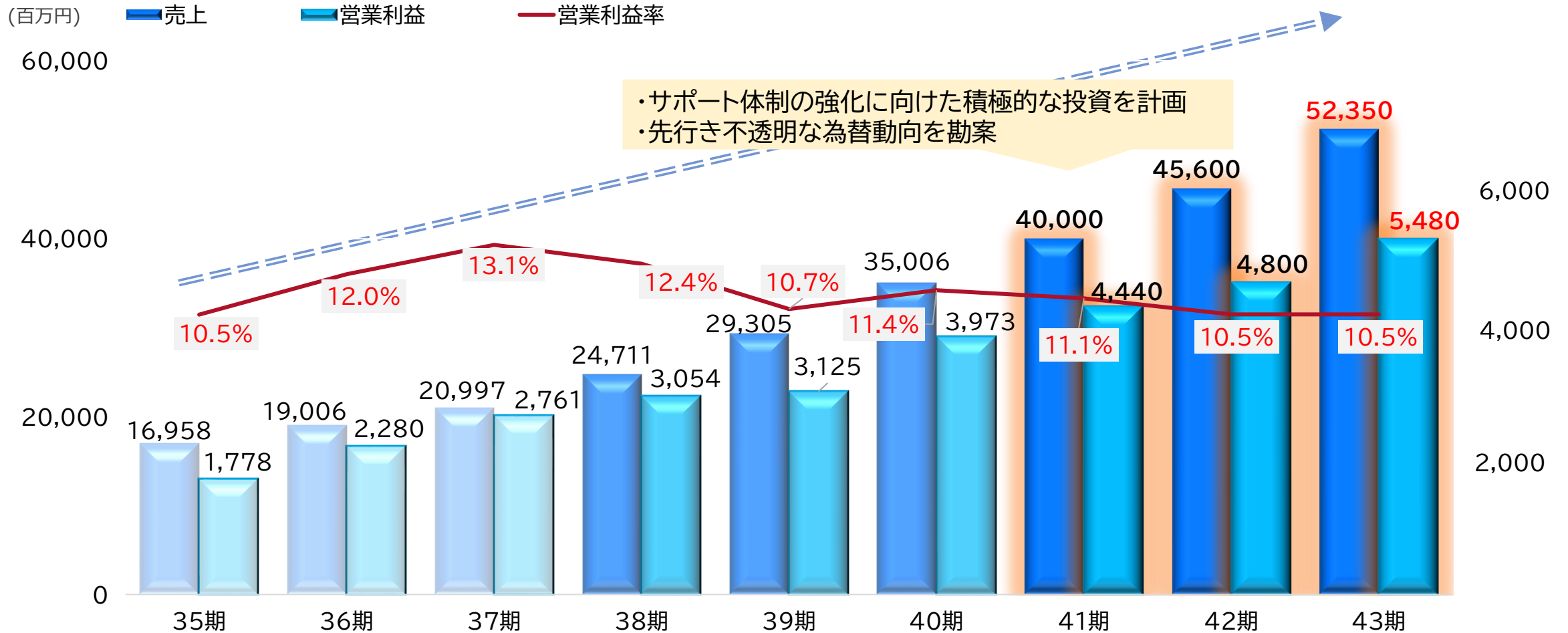
単位：億円

テクマトリックス連結 営業利益推移



		2024年3月期実績		2027年3月期計画	
		金額 (億円)	増減率 (%)	金額 (億円)	増減率 (%)
売上高	全体	533.0		750.0	140.7%
	情報基盤事業	350.0		523.5	149.6%
	アプリケーションサービス事業	82.0		115.5	140.9%
	医療システム事業	101.0		111.0	109.9%
営業利益	全体	58.5		82.0	140.2%
	情報基盤事業	39.7		54.8	138.0%
	アプリケーションサービス事業	3.2		13.5	421.9%
	医療システム事業	15.6		13.7	87.8%





(百万円)

■ 売上 ■ 営業利益 ● 営業利益率

- ・サブスクリプション型ビジネスへの移行が進展
- ・EdTech事業の赤字が縮小

14,000

*39期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)

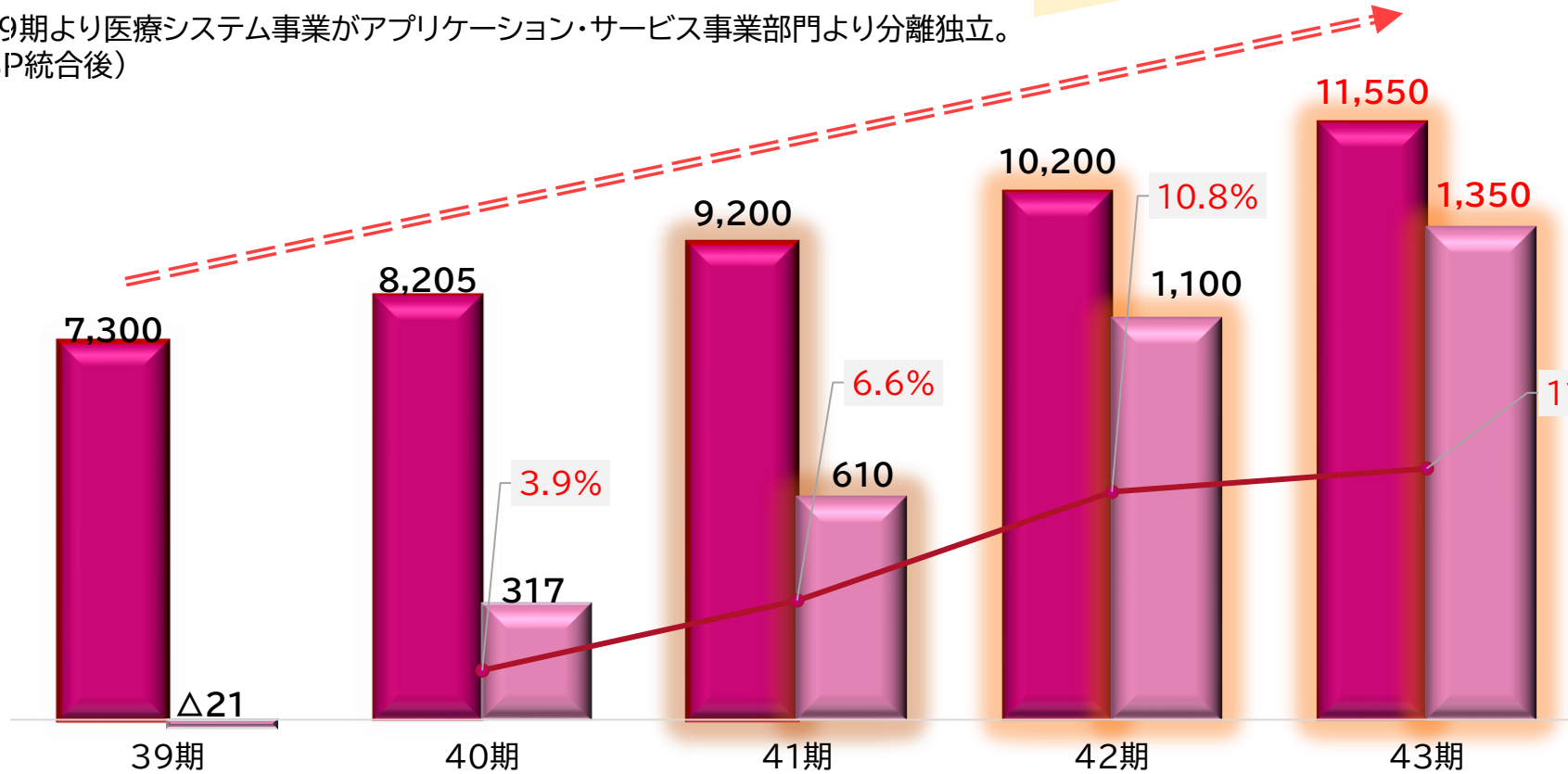
11,000

8,000

5,000

2,000

-1,000

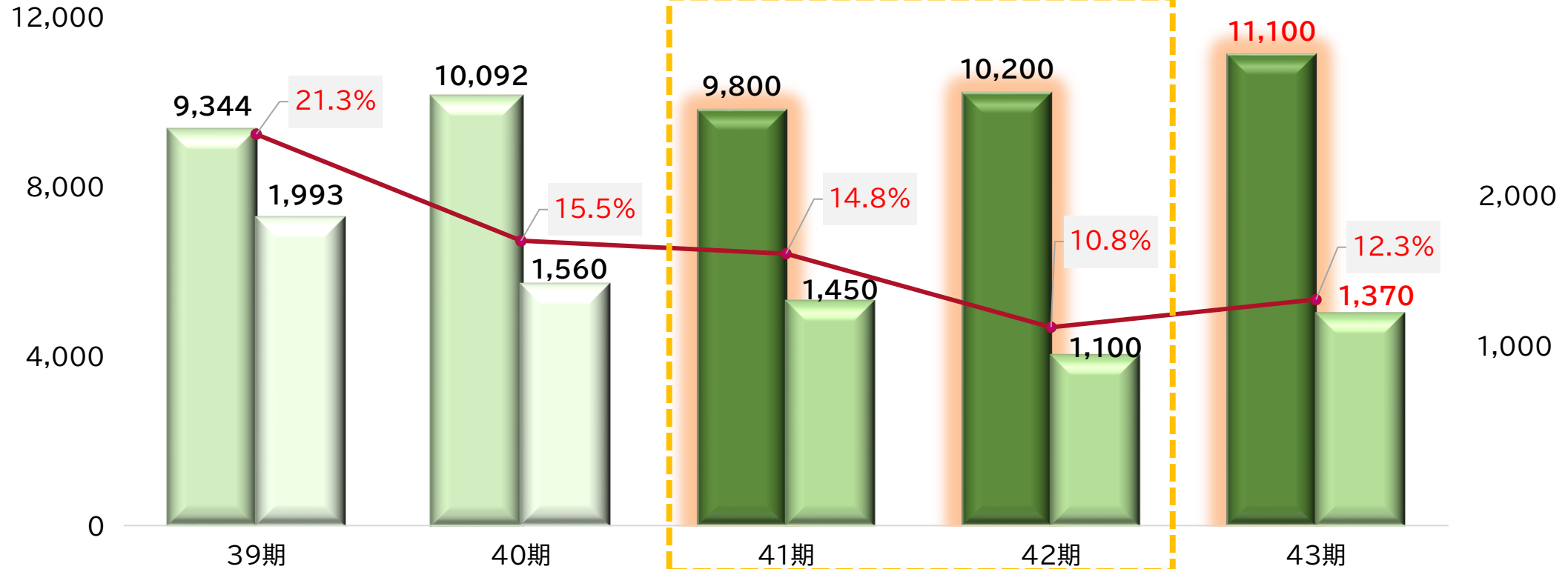


(百万円)

■ 売上 ■ 営業利益 ● 営業利益率

41期～42期は43期以降での増収増益のための投資フェーズ

*39期よりアプリケーション・サービス事業部門より分離独立。(PSP統合後)



41期～42期は43期以降での増収増益のための投資フェーズ

1) PACS事業におけるクラウドシフト

短期的な売上・営業利益の減少を伴うが、
将来を見据えた経営判断として断行

2) 事業拡大に向けた人員の増員

3) 積極的な開発投資





<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。

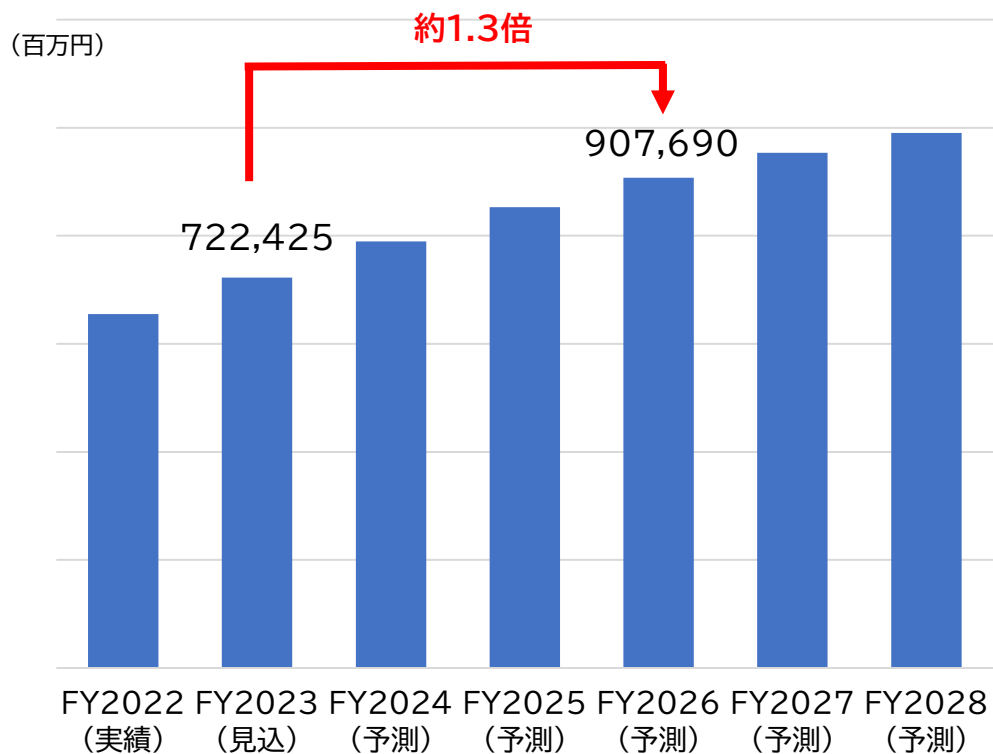
従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

<お問合せ先>

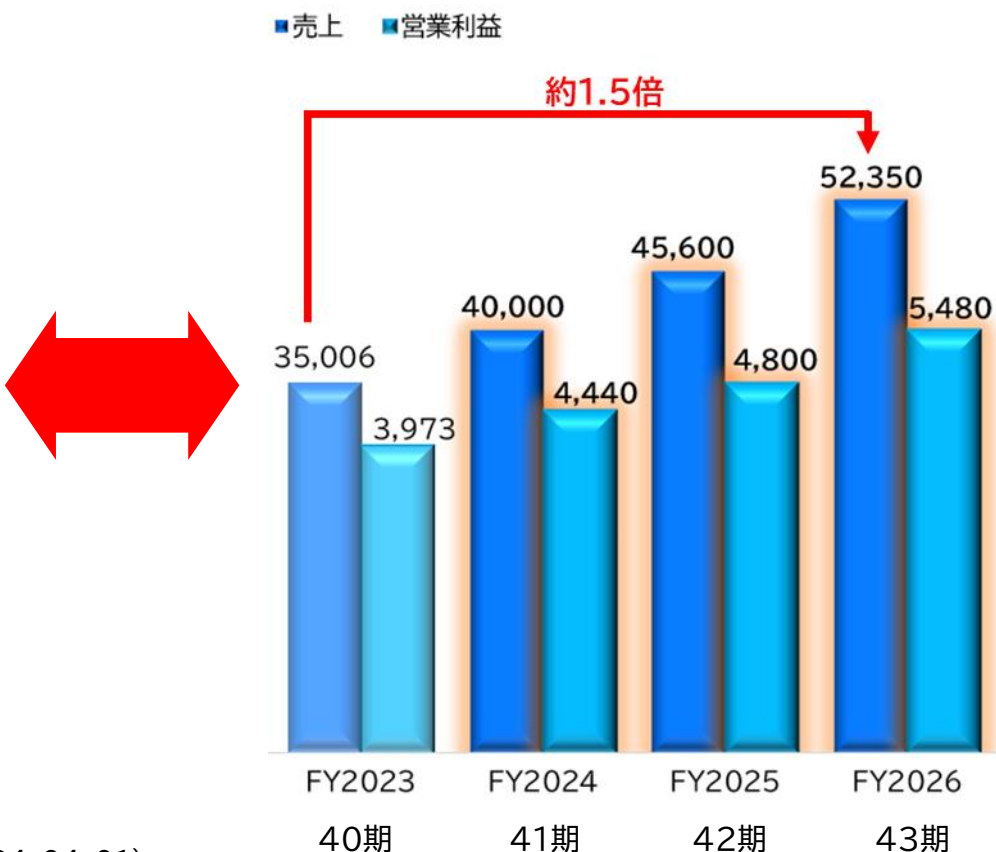
テクマトリックス株式会社 経営企画課 ir@techmatrix.co.jp

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)