

統合報告書 2024

Creating Customer Value
in the New Era

テクマトリックス株式会社



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

テクマトリックスが目指す
プロフェッショナルな人材像

SIMPLE & 4C

- Speed スピード
- Innovation 革新
- Management マネジメント
- Passion 情熱
- Learning 学習
- Endeavor 努力
- Commitment コミットメント
- Customer Satisfaction 顧客満足
- Confidence 信頼
- Challenge 挑戦

テクマトリックスグループ

- クロス・ヘッド株式会社 • OCH株式会社 • 株式会社カサレアル
- アレクシアフィンテック株式会社 • TechMatrix Asia Co., Ltd
- PSP株式会社 • 合同会社医知悟 • 株式会社A-Line

SIMPLE & 4Cの
詳細はこちら▶



TALK ABOUT

私たちが考える企業理念

「より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団」とは、事業を通じて社会課題を解決する私たちの姿そのものです。テクマトリックスのメンバーはこの企業理念をどう理解し、業務においてどう取り組んでいるのでしょうか。

エンドユーザーの立場で
本当に使いやすい機能は何かを考え、日々アプリを設計しています。

CRMソリューション事業部
勤続年数：5～10年未満

ヒアリングを繰り返し、
お客様の課題の本質は何かを考えるようにしています。

ソフトウェアエンジニアリング事業部
勤続年数：3年未満

クライアントの課題に対して、
常に解像度を高く捉えることを意識することで
本当に必要なソリューションを提供するよう意識しています。

ビジネスソリューション事業部
勤続年数：3年未満

Q. Mission Statementをどう理解し、どのように取り組んでいますか？

ITのプロフェッショナルとして、
世の中の動向を見て、様々な課題を解決する方法を考え、そのために有用な技術の習得に努めています。

ネットワークセキュリティ事業部
勤続年数：15～20年未満

プロフェッショナルとしての自覚を持ち、業務のクオリティを高めるとともに、知識やスキルを向上させるために**学び続けています**。

コーポレート本部
勤続年数：5～10年未満

提供サービスがお客様の未来・将来に関わるものであると認識し、それをより良いものにするために

情報収集と継続的な改善を行っています。

EdTech事業部
勤続年数：3年未満

Introduction 01

- 01 企業理念
- 03 CONTENTS
- 05 テクマトリックスとは
- 07 at a glance
- 09 テクマトリックスの成長の軌跡

TOP Message 11

▶ POINT

社長就任にあたり、新中期経営計画への想い、サステナビリティに関する取組み、経営への取組み姿勢について記載しています。



11 トップメッセージ

Value Creation 17

▶ POINT

より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団として、強みを活かしてどのように価値を創造し続けるのかを事例を用いながら記載しています。



- 17 価値創造プロセス
- 19 テクマトリックスの強みと事例
- 23 事業活動を通じた社会課題の解決

Strategy 25

▶ POINT

新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」の実現に向け、事業戦略、財務戦略、マテリアリティへの対応について記載しています。

- 25 リスクと機会
- 27 中期経営計画
- 29 セグメント別事業戦略
- 37 財務戦略
- 39 マテリアリティ

Governance 49

▶ POINT

企業価値の持続的向上につながるコーポレート・ガバナンスの体制・取組みのほか、人事委員会の委員による社外取締役対談について記載しています。



- 49 社外取締役対談
- 53 マネジメントメンバー
- 55 コーポレート・ガバナンス
 - 透明性と効率性を重視した経営体制の確立
 - 役員の報酬について
 - コンプライアンスの取組み
 - 人権尊重の取組み

Data 61

- 61 社外からの評価・指数への採用
- 62 社会貢献活動
- 63 連結財務サマリー
- 64 非財務サマリー
- 65 会社概要
- 66 株式情報

編集方針

統合報告書は、株主・投資家をはじめとする、様々なステークホルダーの皆様への情報開示と対話を促進することを目的に、財務・非財務情報を総合的に報告した「統合報告書」として編集しています。

報告対象期間

2024年3月期（2023年4月1日～2024年3月31日）

ただし、一部に上記期間外の情報を含みます。

見直しに関する注意事項

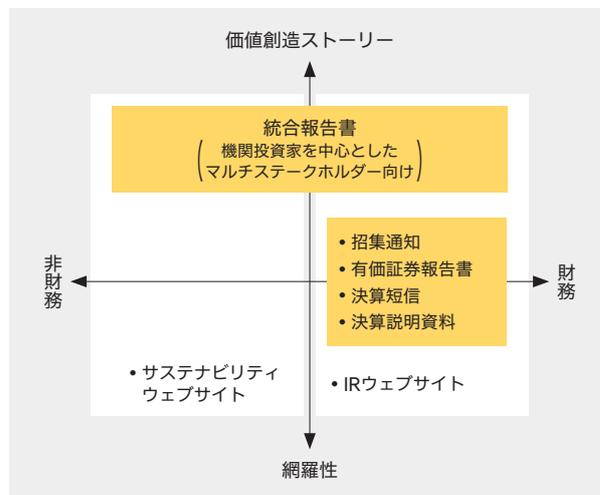
当報告書に記載している将来の業績に関する予想、計画、見直しなどは、現在入手可能な情報に基づき当社の経営者が合理的と判断したものです。実際の業績は様々な要因の変化により、記載の予想、計画、見直しとは大きく異なる可能性があります。

参考ガイドライン

当報告書の編集にあたり、国際統合報告評議会（IIRC）が提唱する「国際統合報告フレームワーク」や、経済産業省が提唱する「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



情報開示ツールの構成



表紙について

テクマトリックスという社名の由来「テクノロジーと垂直市場のマトリックス」をイメージさせつつ、波線を用いてネットワークの結びつきや情報の流れを表現しています。



統合報告書 2024の ポイント

統合報告書2024では、価値創造のロジックをより明確にし、一つのストーリーとしてまとめるために、顧客満足や強みに関する事例を記載しています。また、社長交代や新中期経営計画のスタートなど、当社にとって大きな転換期として位置付け、企業理念の浸透を図る社内調査を実施し、社員の生の声を本報告書に掲載しました。また、財務情報と非財務情報の両立を図り、いかに持続的に企業価値を向上させるかについて、戦略やマテリアリティへの対応を通じて説明しています。

注目ポイント

私たちが考える企業理念 ▶P.2

企業価値向上を実現するための企業理念がどのように社内に浸透しているか、社員の生の声を掲載し、企業理念に立体感を持たせています。

トップメッセージ ▶P.11-16

社長就任に際し、役割や使命、新中期経営計画のキーポイントについて語っています。目標達成に向けた取組みやリーダーシップの発揮についても言及しています。

強みと事例 ▶P.19-22

価値創造プロセスにおいて、テクマトリックスの強みがどのように活かされているか、具体例を挙げて解説しています。

新中期経営計画 ▶P.27-38

外部環境を踏まえたリスクと機会の抽出、新中期経営計画における具体的な戦略、課題と施策について解説しています。また、財務戦略においては、資本コストやキャッシュアロケーションに対する考え方についても言及しています。

社外取締役対談 ▶P.49-52

人事委員会の委員である社外取締役が、後継者選任プロセス（サクセッションプラン）のほか、自身の役割や取締役会の実効性、テクマトリックスの中長期的な課題や期待について語っています。

統合報告書 2023の ポイント

初版となる統合報告書2023では、国際的なガイドラインやフレームワークに基づいて財務情報と非財務情報を整理し、統合思考による価値創造の型を形成しました。経営陣や社外取締役の意見を集約し、当社グループならではの価値増幅のストーリーを構築し、表現しました。

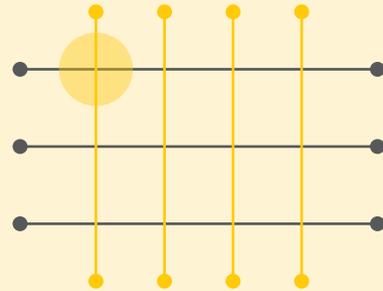


テクマトリックスとは

テクマトリックスという社名の由来

テクノロジー マトリックス
Technologyと垂直市場のMatrix

テクマトリックスという社名の由来であります「テクノロジーと垂直市場のマトリックス」という考え方。これは、一定の業種（医療、コールセンター、教育、金融、自動車など）に特化した市場（垂直市場：Vertical Market）を縦軸にし、テクノロジーを横軸とした際に表現されるマトリクス図であり、そこには交わるいくつもの点が存在します。当社はこれらの交わりを意識し、常に新しい技術や新しいビジネスに挑戦し続けます。



垂直市場（縦軸）

- 医療
- コールセンター
- 教育
- 金融
- 自動車
- :

テクノロジー（横軸）

- **アプリケーションインフラ**
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
提供範囲 業務支援ソフト・テストツール・BI・AI
- **ミドルウェア**
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
提供範囲 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**
ソフトウェアを稼働させるためのハードウェアや設備
提供範囲 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

事業部門別売上収益と構成比

6つのソリューション テクマトリックスは、単に業務用アプリケーションやテクノロジーを提供するだけではなく、お客様の抱える課題を伺い、お客様にベストマッチする解決法を見つけ、新しい技術を提供し、運用・保守していきます。

医療システム事業

101億円 [18.9%]

医療

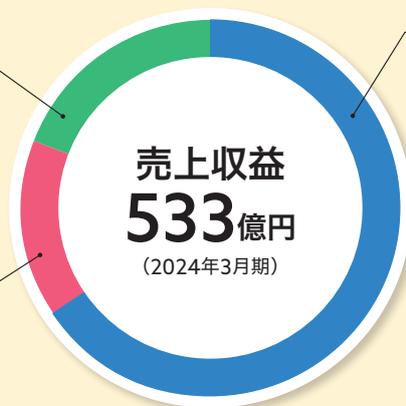
- 医用画像管理システム (PACS) の提供
- PHRサービスの提供
- AI医療診断支援サービスの提供
- 遠隔読影のプラットフォームを提供

情報基盤事業

350億円 [65.7%]

ネットワーク・セキュリティ

- 最先端のネットワーク/サイバー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



売上収益
533億円
(2024年3月期)

アプリケーション・サービス事業

82億円 [15.4%]

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

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

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

EdTech (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

連結グループ会社

ITシステム、医療、金融などの分野における高い専門性と課題解決力、
そしてグループ各社の連携と相乗効果でグループ全体としての付加価値向上に努めています。

グループ会社の
詳細はこちら▶



	グループ会社	出資比率	会社概要
情報基盤事業	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、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、IT技術者教育・育成等
	OCH株式会社	クロス・ヘッドの100.0%子会社	沖縄県内IT人材教育・育成、ネットワーク・サーバーの構築、データセンターサービス・運用保守、SaaSサービス提供、ITエンジニアの派遣、SMB向けのプロダクト/サービスの開発・販売等
アプリケーション・サービス事業	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
	アレクシアフィントック株式会社	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、豊富な業務ノウハウが組み込まれたARECCIAシリーズの提供等
	TechMatrix Asia Co., Ltd	TechMatrix Asia Holdingsの50.1%子会社	タイ王国を中心にASEAN地域でコンタクトセンターCRMシステム/FAQ、ナレッジシステム「FastSeries」の販売、マーケティング、技術サポート等
医療システム事業	PSP株式会社	50.02%	医療機関で撮影されたCT、MRI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」及びクラウドサービス「NOBORI」、PHR (Personal Health Record) のサービスの提供等
	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の提供等
	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を検査単位・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』の提供等

テクマトリックスが提供する価値

持続可能な社会の創造に向けた

テクマトリックス・ソリューション

社会の隅々にまでデジタルがビルトインされ、デジタルを活用したビジネスモデルの変革であるDX（デジタルトランスフォーメーション）が急速に進む中、産業構造も大きく変化しつつあります。

テクマトリックスグループは、今後の社会・産業にとって必要不可欠な領域に向けた事業を加速し、社会課題を解決するためのサービス提供を通して、持続可能な社会の創造に貢献します。



財務データ (2024年3月期)

収益力

売上収益



22期連続増収

533億円

(前期459億円)

営業利益



10期連続増益

58.5億円

(前期50.9億円)

営業利益率



11.0%

(前期11.1%)

非財務データ

ダイバーシティ (2024年3月期)

グループ従業員数



1,502人

(前期1,439人)

女性の従業員比率 (単体)



25.8%

(前期25.3%)

女性の管理職比率 (単体)



5.3%

(前期5.6%)

育児休職取得率 (単体)



男性 72.2% (前期59.1%)

女性 100% (前期100%)

障がい者雇用率 (単体)



2.72%

(前期3.07%)

有給休暇取得率 (単体)



62.9%

(前期60.3%)

情報セキュリティ

国際規格「ISO/IEC 27001」
国内規格「JIS Q 27001」



研修と教育 (2024年3月期)

研修受講総時間 (単体) ※



20,386時間

(前期14,397時間)

※ 人事部が主催する自己研鑽を含む社員研修等を指す

気候変動 (2024年3月期)

CO₂排出削減率 (単体)



60.9%

(前期19.7%)

事業部門別データ

情報基盤事業

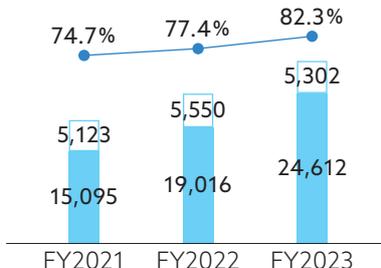
売上収益・営業利益（百万円）

■売上収益 ■営業利益



ストック比率（百万円）

■ストック □非ストック ●ストック割合

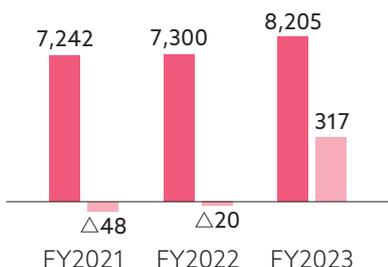


デジタル化社会を支える社会インフラとして安心・安全を確保するセキュアな情報基盤・サイバーセキュリティ製品・サービスを提供

アプリケーション・サービス事業

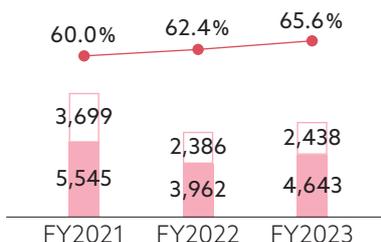
売上収益・営業利益（百万円）

■売上収益 ■営業利益



ストック比率（百万円）

■ストック □非ストック ●ストック割合



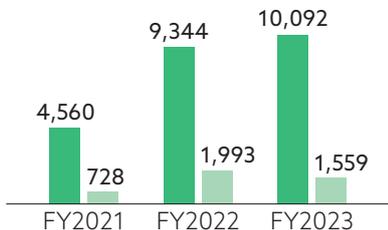
誰にでも使いやすいUX（ユーザーエクスペリエンス）を通してクラウド型業務アプリケーションや内製化を推進するための各種開発ツールを提供

※アプリケーション・サービス事業のFY2021は医療分野の数値を含む。FY2022より医療システム事業はアプリケーション・サービス事業より分離独立。

医療システム事業

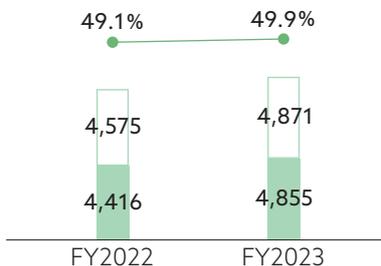
売上収益・営業利益（百万円）

■売上収益 ■営業利益



ストック比率（百万円）

■ストック □非ストック ●ストック割合



生活者一人ひとりの一生を支える医療情報インフラの構築を目指しアプリケーションやサービスを提供

※FY2022から、医療システム事業はアプリケーション・サービス事業より分離独立

医療システム事業

18.9%

アプリケーション・サービス事業

15.4%

事業部門別
売上収益比率
(2024年3月期)

情報基盤事業
65.7%

医療システム事業

26.7%

アプリケーション・サービス事業

5.4%

事業部門別
営業利益比率
(2024年3月期)

情報基盤事業
67.9%

テクマトリックスの成長の軌跡

■ 売上収益 (左軸)
■ 営業利益 (右軸)

百万円

HIGHLIGHT

1985

ニチメン株式会社 (現双日株式会社) の営業部門の戦略子会社として設立



2000

社名を「テクマトリックス株式会社」へと変更



40,000

30,000



1985
プロダクト・インテグレーション事業
(他社製品の販売、システム構築・保守)



1996
Security Dynamics社のワンタイムパスワードカード「SecuriD」の販売代理権を取得し、セキュリティ事業に参入 (ネットワークセキュリティ)



2000
Parasoft社の自動ユニットテストルール群の総販売代理権を取得 (ソフトウェア品質保証)

20,000



1990
カスタムメイド・インテグレーション事業 (受託開発事業に参入)



2000
損害保険会社向け統合ALM・リスク管理システム「ALARMS」を共同開発・販売 (ビジネスソリューション)

10,000



1996
「FastHelp」を自社開発・販売 (CRM)



1998
パッケージ・インテグレーション事業 (業務パッケージ事業に参入)

0

233
△16
1985

1990

4,720
89
1995

2000

情報技術の変遷 ▶▶▶

PC、クライアントサーバ型コンピューティング

祖業

シリコンバレーなどのハイテク集積地から最先端の技術や製品を見つけ出し輸入内販

1990年

- 受託開発事業に本格参入

1994年

- ソフトウェアエンジニアリング事業に参入

1996年

- 業務パッケージ事業に参入
- コンタクトセンターCRM「Fast Series」自社開発し、販売

1998年

- DICOM対応医用画像サーバ「Secured DICOM Server (現 SDS Image Server)」を自社開発し販売

2005

ジャスダック証券取引所に上場



2010

東証二部上場

2013

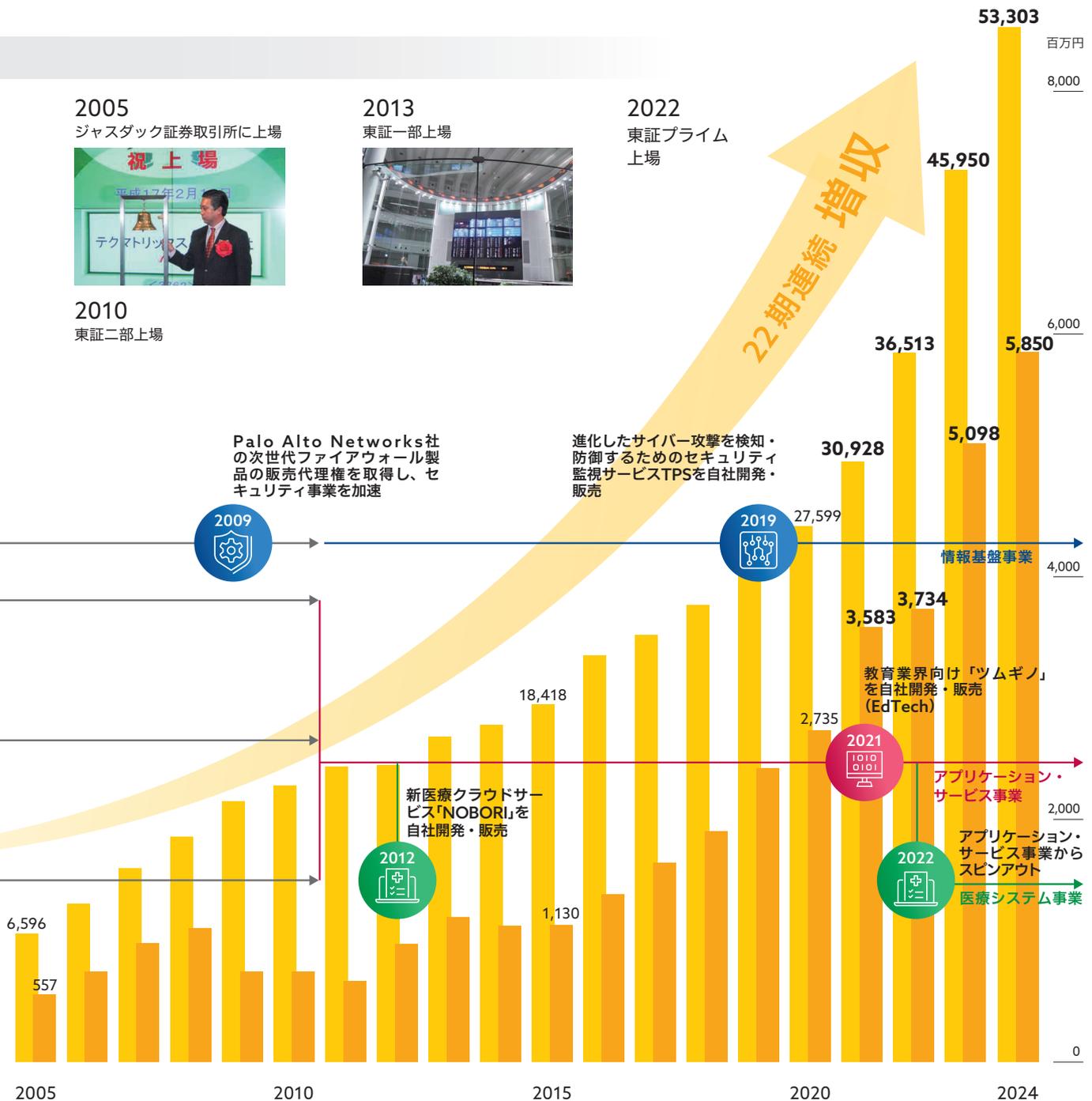
東証一部上場



2022

東証プライム
上場

22期連続増収



インターネット、WEB

- 2007年
- 合同会社医知悟を設立
- 2008年
- クロス・ヘッド株式会社を連結子会社化
 - クラウド型コンタクトセンターCRM「Fast Cloud」サービス開始

- 2009年
- 株式会社カサレアルを完全子会社化
- 2014年
- クロス・ヘッド株式会社、沖縄クロス・ヘッド株式会社(現OCH株式会社)を完全子会社化

クラウド (所有から利用)

- 2018年
- 株式会社NOBORIの設立
- 2019年
- 山崎情報設計株式会社 (現アレクシアフインタック株式会社) を連結子会社化
 - 株式会社NOBORIが株式会社A-Lineと資本・業務提携

AI、DX

- 2022年
- PSP株式会社の株式を取得し同社を連結子会社化
- 2023年
- PSP株式会社を吸収合併継続会社とし、PSP株式会社と株式会社NOBORIを事業統合
 - TechMatrix Asia Co., Ltd 設立
 - アレクシアフインタック株式会社を完全子会社化し、金融事業を承継

積極的な成長投資を通じて、
新たな企業価値の創造とステークホルダーの
皆様への還元を実現します。



代表取締役社長 最高執行役員

矢井 隆晴

■ 社長就任にあたって

新体制スタート、 継承と新たな価値創造へ

2024年4月1日をもって、代表取締役社長に就任しました矢井です。24年にわたり社長を務めてきた前社長の由利の後を引き継ぐことに不安がなかったわけではありませんが、あらためて当社の存在価値は何か、どこに強みがあるのか、どんな課題を抱えているのかを整理し、それらが鮮明になるにつれ、これまで積み上げてきたものをしっかりと継承しつつ、私らしさを発揮することで新たな価値を創り上げていきたいという想いがより一層強くなってきました。

私の経歴を簡単にご紹介させていただきますと、1988年に大学を卒業し、当社発祥のニチメン株式会社（現 双日株式会社）に入社し、営業付きの経理の仕事からスタートしました。1993年に当社（旧 ニチメンデータシステム）へ出向となり、現在のアプリケーション・サービス事業にあたる業務や米国駐在による新商材の探索などに従事した後、サイバーセキュリティに長く携わってきました。今思うと、幅広く経験できたのは非常に有意義であったと感じています。

当社では、社外取締役が過半数を占める人事委員会が役員人事案を策定し、取締役会に答申しています。私が社長に拝命されたのは、情報基盤事業の責任者として Palo Alto^{※1}製品のような新しいテクノロジーを見つけビジネスを立ち上げてきたことや、サブスクリプション化の推進などを通じて収益の安定と底上げを実現してきたことが理由であると認識しています。失敗した製品もありましたが、そういう経験も糧にしながら、常に最先端に身を置き、当社の強みである「目利き力」を養ってきたことが私の財産です。さらに私の数字を上げることへのこだわりも評価された理由の一つではないかと思っています。例えば、取引を決める際に、為替やファイナンスなどの複雑な問題を含めて、収益を高めるためのスキームや条件を詰めていくスキルやマインドは人一倍と

の自負があります。今後も新しいことに挑戦すること、そして利益を出すことにこだわっていきます。利益を出すことは、ステークホルダーの皆様への還元はもちろん、次の成長に向けた投資を可能にします。そういったエコシステムを回し、さらに企業価値を向上させていくことがトップである私の役割だと考えています。

■ 「目利き力」×「業務ノウハウ」

強みを活かし、 高い顧客満足度を追求

当社の強みは、長年培ってきた「目利き力」と「業務ノウハウ」という言葉に集約できますが、これは前社長のときから社内で共有されてきた認識です。「目利き力」とは、新しいテクノロジーを持ってくる力に加えて、社会課題を見つけ出す力も含まれます。そして、その課題を解決するのが「業務ノウハウ」ということとなりますが、CRM（コールセンター）や医療、教育といった特定の業種にフォーカスして蓄積してきました。例えば、医療分野については6,000以上の医療機関との付き合いがあります。したがって、業務に精通していることはもちろん、課題がどこにあるのかもよくわかっていますので、お客様からの要望を聞いて都度受託開発して解決するのではなく、必要とされる機能をアプリケーションパッケージとして提供しており、お客様に期待以上の価値を提供できています。また、情報基盤とアプリケーションの両方を持っているところも強みではないかと思っています。新たに事業をやろうとした時に、どういうインフラが必要でセキュリティ対策はどうするのか、開発ツールには何をを使うのかなど、ベース部分のスキルやナレッジは既に有しているので、あとはその上のサービスに特化した部分を集中して考えていけばソリューションを構築できるという点が大きな強みになっています。さらに、医療分野でも教育分野でも、クラウドでサブスクリプション・サービスを展開し成功させており、新た

※1 Palo Alto Networks

に始めるビジネスにも横展開できるため、新規ビジネスの立ち上げを迅速に行うことができる点が強みです。



前中期経営計画を振り返って

過去最高業績を更新し、未来への挑戦を加速

2024年3月期に終了した前中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」においては、「情報基盤事業」の責任者であるだけでなく、取締役会メンバーの一人として、全体を統括する立場におりました。3年間を振り返りますと、コロナ禍の影響を含め、様々な外部環境の変化に直面しながらも、総じて順調に事業を拡大することができたと認識しています。最終年度である2024年3月期の売上収益、利益はいずれも当初計画を大きく上回り、過去最高の業績を連続で更新しました。DXの進展やサイバーセキュリティ対策への意識の高まりは当社にとって明らかに追い風となっており、その需要をしっかりと取り込んでいるところが業績を押し上げている要因だと思います。また、当社が重視するストック比率（単体+PSP株式会社）も、クラウドによるサービス化の推進により73.0%（前期末比+4.4pt）と順調に積み上げることができました。特に、「情報基盤事業」のストック比率が82.3%と当初計画を上回るペースで向上してい

※2 Personal Health Record

るのは、クラウド型セキュリティ対策製品の需要が拡大傾向にあるためです。

戦略面でも、「取扱製品の拡大・新規サービスの立ち上げ」「サービス化の加速」「データの利活用（AI利用を含む）」などの構造的な変革に加え、「アライアンス・M&A」「海外事業の強化」といった事業拡大にも取り組み、次につながるような成果をあげることができたと感じています。特に、「アライアンス・M&A」については、医療システム事業における旧PSPとの統合（2023年実施）は、主力である医用画像管理システム（PACS）のシェア拡大はもちろん、これからの成長ドライバーであるPHR※2サービスやAI事業の加速に向けて大きく弾みをつける事案となりました。統合後のPMIも段階的に丁寧に進めており、新中計での戦略投資及び事業拡大に向けて体制が整ってきました。戦略的なアライアンスについては各事業でいくつもの実績がありましたが、多くはAIの活用を目的としたものです。AI技術は、あらゆる業界で課題となっている生産性・効率性の改善はもちろん、新たな価値の創出に向けても、これからのテクノロジーの軸になるものと位置付けています。

前中期経営計画の実績



一方、課題については、「海外事業の強化」が期待値ほど進まなかった点などがあげられます。ASEAN地域を中心に展開していく計画ですが、これまでは現地企業との資本提携を軸に進めてきました。ただ、それだけでは十分な推進体制が構築できないことが分かりましたので、新中計ではしっかりと対策を打っていきます。また、情報基盤事業については、例えばセキュリティ運用・監視サービス（TPS）のような自社としての提供価値の部分がまだまだ十分ではないと感じています。EdTech（教育）事業についても、コミュニケーションプラットフォームなどの実績が積み上がってきたものの、現時点では先進的な私立校が中心であり、圧倒的に数で勝る公立校へのアプローチはまだこれからです。

■ 新中期経営計画の方向性

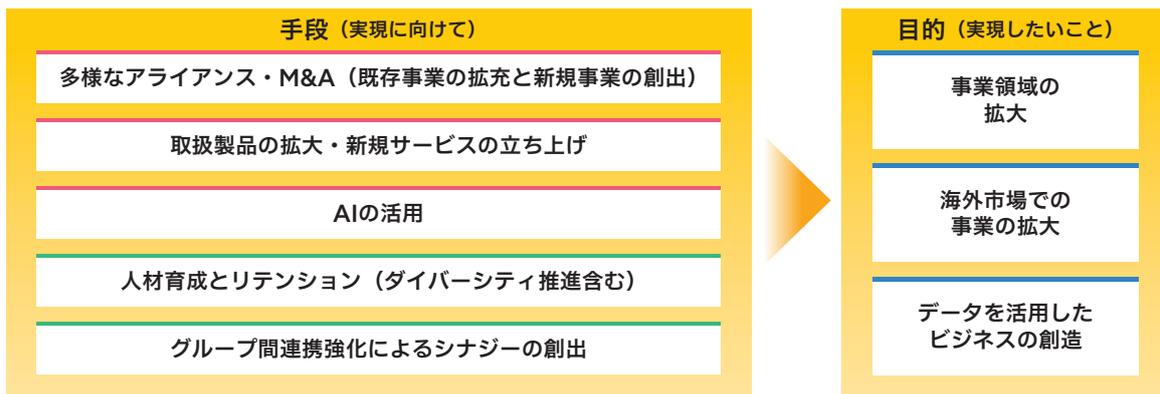
顧客満足を核に、 AI活用と海外展開を推進

新中期経営計画では、「Creating Customer Value in the New Era」をスローガンとして、「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」を基本戦略に掲げ、各事業の持続的成長を実現するとともに、将来を見据えた基盤づくりに注力する方

針です。なお、スローガンにある「Customer Value」とは、顧客価値、すなわちお客様が感じる価値のことです。当社が最新のテクノロジーやソリューションを提供するだけでなく、実際に使っていただいたお客様が課題を解決し、さらには期待以上の結果を体感していただくなど、お客様との接点の全てにおいて感じていただけるものだと考えています。その意味でも、お客様への手厚い支援は顧客価値の根幹であり、従前より当社の良さとしてご評価いただいている部分でもありますので、新しい時代を迎えても原点を見失わないようにスローガンにその想いを込めています。

前中計との違いで言えば、目指している方向性に大きく変わるところはありません。中長期での事業拡大に向けて、様々な課題やさらに強化すべき点を踏まえ、とりわけAI活用と海外展開に注力していく構えです。AI活用については、課題解決にとどまらず、その先の運用の部分で顧客価値の創出につなげていきます。当社は、注力する市場に対する「業務ノウハウ」を持っており、どこにAIを活用して、何を自動化・効率化すべきかを知っています。例えば、コールセンターで問合せを受けてオペレーターが回答する場合、問合せと回答がデータとして蓄積されています。したがって、そこにAIを活用すれば次に問合せがあったときに自動的に答えを出すことが可能となります。また、医用画像管理システム（PACS）においても、膨大な医用画像データを預かっていますの

■ 新中期経営計画 基本戦略



で、例えば、医療機関で病気を見つけ出す、あるいは見落としを減らすという部分でAI活用によるメリットは非常に大きいです。

一方、海外展開については国内市場が成熟化していく中で、経済成長の著しいASEAN地域を中心に本格的に取り組んでいきます。前中計の期間中に、タイに現地法人TechMatrix Asiaを設立していますので、現地スタッフで地域に根付いたさらなるビジネス拡大を推進していきます。今はCRM分野が先行していますが、医療システム事業についてもPACSをはじめ、日本よりも導入が進んでいるPHRサービスなどで事業を拡大していく計画です。

■ 財務方針について

財務健全性を保持しつつ、 戦略的投資を実施

投資フェーズにある医療システム事業やEdTech（教育）分野をはじめ、CRMや情報基盤事業のサポート体制の強化などにも積極的に投資を行っていきます。医療システム事業については、最初の2年間を投資フェーズと位置付け、旧PSP株式会社とのシステム統合やPACSにおけるクラウドシフト、事業拡大に向けた人員増のほか、病理、線量管理、AI活用、海外展開などへの戦略的投資を行い、最終年度以降の成長加速につなげていきます。EdTech（教育）分野については、機能強化していく計画です。CRMや情報基盤事業への投資にはAI活用などが含まれます。また、時間を買うという点ではM&Aについても成長戦略の選択肢に入っており、海外事業を中心に検討していきます。

投資の規模やアロケーションは、少なくとも自己資本比率などの一定の財務規律を維持しつつ、将来的な事業拡大のポテンシャルが大きなところに優先的に投資を行っていくことをポリシーとしています。投資のタイミングによって一時的な収益への影響は想定されますが、

基本的にはストック比率の向上とともに利益率は改善する方向にありますので、ストック比率や営業利益率、ROEの水準に目配せしながら企業価値を高めていきます。株主還元についても配当性向30%以上をお約束していますが、利益成長による増配を実現していきたいと考えています。

■ サステナビリティへの取り組み

持続可能な成長に向けて、 人的資本の強化に注力

当社は、まさに社会課題を見つけ出し解決策を提供するところを事業そのものの原点としています。当社自身の持続可能性を含むマテリアリティとして、「情報セキュリティ」「ダイバーシティと機会均等」「研修と教育」「気候変動」の4つを特定し、様々な取り組みを進めています。特に、「ダイバーシティと機会均等」「研修と教育」については、当社自身の持続可能性を支える人的資本の課題としても重要なテーマです。これからのAIを含めたデータ活用や海外事業を考えた場合、人材獲得の競争は激しく、潤沢に人材を確保できる状況ではないと認識しています。当社は学ぶ姿勢というものを大事にする文化があり、自らを高める機会も充実していると思います。したがって、様々な研修制度はもちろん、キャリアに対する考え方やエンゲージメントの醸成を含めて、当社ひいては社会に貢献できる人材を育成していきたいと考えています。

ガバナンスについては、これまでも取締役会メンバーとして関わってきました。取締役会の実効性という点から申し上げれば、取締役会メンバーの方々の方々の能力の高さや知見の広さに加え、全体としてのバランスがとれているところが最大の特長です。法務、財務、ビジネス開発、D&I、国際性などのスペシャリストが揃っていますので、様々な目線から貴重なご意見をいただいています。また、取締役会以外でも、中長期のテーマを設定してディスカッションする場を設けており活発な議論ができ

ています。

気候変動に対する取組みについても2024年5月、当社の事業に影響を与える気候関連のリスクと機会から想定されるシナリオ分析及び財務インパクトを算定し、全社戦略と事業戦略を策定し、開示しました。また、2030年度までにエネルギー電力消費量の50%を再生可能エネルギーにより発電された電力に切り替える目標を達成すべく、年度ごとの具体的な行動計画を策定し、ホームページや統合報告書にて開示しています。当社は気候変動への対応を重要な経営課題の一つと位置付けていますので、行動計画に沿って着実に前に進めていきます。

■ ステークホルダーの皆様へ

「やれる方法を考える」 前向きな経営の実践

最初に申し上げたとおり、私の役割は、積極的な投資を通じたエコシステムを回すことで持続的な成長はもちろん、ステークホルダーの皆様への還元、さらには社会への貢献も同時に実現していくところにあると認識して

います。そして、その循環を大きくすることで企業価値を高めていく心構えです。私は、「できない理由を探すのではなく、やれる方法を考える」といった発想を大事にしています。何年か先に振り返って「矢井社長の時代は、会社がそして社員一人ひとりが成長していくきっかけになった」とそんな評価をいただけるように私自身も成長していきたいと思います。今後ともご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。



TOP Message POINT

- 2024年4月、情報基盤事業の責任者であった矢井が代表取締役社長に就任。
- 前中期経営計画では、過去最高業績を更新。
- 新中期経営計画では、AI活用と海外展開を推進し、財務健全性を維持しながら戦略的投資を実施。
- サステナビリティへの取組みとして、人的資本の強化と気候変動への対策に注力。
- ステークホルダーへの還元と社会貢献を実現するため「やれる方法を考える」姿勢を重視。

PROFILE

学生時代を学業と多様なアルバイトで過ごし、努力や成果が数値として現れることに喜びを見出した。この経験を活かし、営業職を目指してニチメン株式会社（現 双日株式会社）に入社。予期せぬ経理関連部門配属となるも、そこでの学びが後の貴重な財産に。当社に派遣、その後約1年半のアメリカ赴任を経験。これが視野を広げるきっかけとなり、帰国後のセキュリティビジネスでの活躍へとつながった。長年に渡りテクマトリックスの情報基盤部門を牽引し、2024年4月、代表取締役に就任。

当社グループは、より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団として、常に新しい技術や新しいビジネスに挑戦し続けることで、社会課題を解決し、より良い未来の創造に貢献します。

企業理念

▶ P.01

より良い未来を創造する

経営資本

価値創造の動力

▶ P.19

安心・安全を確保する分野にいち早く参入
社会課題の発見、最先端のテクノロジーの発掘

事業資本
特定市場における
高いシェアと豊富な実績

社会関係資本
幅広い分野での
パートナー連携

知的資本
40年の歴史で培った
様々な業界の
業務ノウハウ

人的資本
多様な人材と
技術力を維持・向上
させる教育体制

財務資本
22期連続増収
強固な財務基盤



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

特定の業界・業務に対し、
深い業務知見を有し、
専門性・技術力を蓄積

リスクと機会・ マテリアリティ

(情報セキュリティ、気候変動、研修と教育、
ダイバーシティと機会均等)

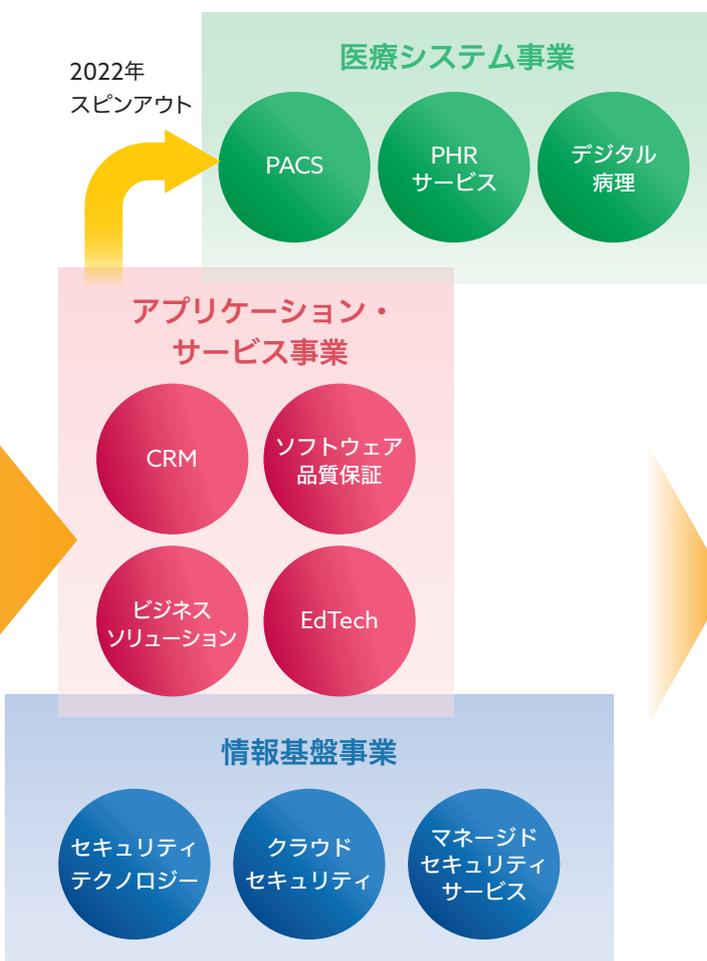
▶ P.25

強みの増幅

ITのプロフェッショナル集団

価値創造・事業活動

▶ P.29



中期経営計画（2024年-2026年）▶ P.27

Creating Customer Value in the New Era

経営基盤の強化 コーポレート・ガバナンス ▶ P.49

創出する価値

経済価値 (2024年3月期)

売上収益

533億円

営業利益

58.5億円

営業利益率

11.0%

社会価値

お客様

ITによる課題解決
最適なソリューションと
サービスの提供

株主・投資家

持続的な
企業価値・株主価値の向上
透明性の高い情報開示

地域・社会

ITの活用拡大の支援
SDGsへの貢献

社員

研修と教育機会の提供
ダイバーシティの推進
成長・やりがいを感じ
る職場

使命

より良い未来の創造

※ エバーグリーン：常に需要が絶えない状況

Strength.01

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。



CASE STUDY Palo Altoビジネスの始まり

深いパートナーシップで セキュリティビジネスを拡大

2009年10月に、当社は次世代ファイアウォール※のベンダーであるPalo Alto Networks, Inc. (以下、Palo Alto) と販売代理店契約を締結し、ディストリビューター（1次販売代理店）としてのビジネスを開始しました。それ以前のファイアウォールは、通信の許可やブロックの部分では1980年代後半からの技術のまま大きな進化がなく、セキュリティ対策としては、大きな抜け道がある状態でしたが、Palo Altoの次世代ファイアウォールでは、ユーザーとユーザーが使うアプリケーションごとに制御できるという今までとは全く異なる「次世代」のセキュリティ対策を実現できました。

Palo Altoの創業者兼CTOは、従来型のファイアウォールの主要な技術の開発に携わった経験もあり、また、ファイアウォールでは守れなかった不正侵入を防御するハードウェア型製品を他に先駆けてリリースした会社の創業者でCTOの経験もありました。米国で開催された展示会Interopで初めてPalo Altoを見て、また日本のベンチャーキャピタルからもPalo Altoを紹介いただき、全く新しい考え方であること、そして（既存の技術の上に継ぎ接ぎで追加したのではなく）その目的のために作り上げたテクノロジーであることに大いに感銘を受けました。

当社は、Palo Altoの日本で3番目のディストリビューターに当たりますが、Palo Altoの日本法人では3番目のディストリビューターを選定することに慎重でした。その中で、同社本社の経営陣が来日した際に、当社としての市場の考え方やビジネスプランを何度も説明するなど、粘り強く交渉することにより、結果として、ディストリビューターになることができました。

※ 従来のファイアウォールでは防ぐことのできないセキュリティの脅威に対応した製品

特に立ち上げ期は多くの苦労がありました。現在は広く知られている「次世代ファイアウォール」という言葉や、サイバーセキュリティ専門メーカーとして世界最大となった「Palo Alto Networks」を多くの方がまだ知らない状態であったため、Palo Altoの方々や先進的な考えを持ったリセラー企業の方々とともに、新しい概念や製品価値を地道に布教して、日本の従来型ファイアウォール市場を覆し、新しい市場を切り拓いてきました。

Palo Altoが急速に成長していく中で、新機能の追加や企業買収等による製品・サービスのリリースなど数多くの変化がありましたが、当社もPalo Altoに遅れないスピード感や柔軟な対応を意識してビジネスを推進することにより、昨年度は、日本だけではなくAPAC（アジア太平洋地域）のNo.1ディストリビューターとしてPalo Altoから高い評価を受けています。

2020年に発生したパンデミックや高度化する攻撃の影響により、従来、主力ビジネスであったハードウェア型の次世代ファイアウォールだけでなく、クラウド型セキュリティサービスであるSASE（Secure Access service Edge）のニーズが劇的に拡大しています。今後はセキュリティ対策の統合化やAI等も駆使した運用の自動化を行うサービスの需要が見込まれるため、いち早くキャッチアップして、日本のお客様の安心・安全に貢献していきたいと考えています。



二橋 誠
ネットワークセキュリティ事業部
第2営業部 部長

2002年に新卒入社、その後複数のネットワークセキュリティ製品の技術・営業を担当しました。

2009年のPalo Altoビジネス立ち上げ期から営業として従事し、現在はPalo Alto、F5、Dell Technologies等を取り扱う営業部の部長をしており、自社の独自サービス開発や新規商材の立ち上げも行っています。

Strength.02 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し、特定の領域の業務ノウハウや特定の技術に磨きを掛け、その専門性と技術力で特定市場のトッププレーヤーを目指す。



CASE STUDY 強固なセキュリティの実現

進化したサイバー攻撃から顧客環境を守るセキュリティ監視サービス

TechMatrix Premium Support(以下、TPS)は2019年からサービスを開始したセキュリティ監視サービスです。セキュリティ監視サービスは2000年頃からIDS(Intrusion Detection System:侵入検知システム)と呼ばれるクラッカー(攻撃者)からの公開システムへの攻撃を検知するセキュリティ製品のアラートを常時監視するサービスとして日本でもサービス提供が開始されました。当社も2013年からTRINITYという名称で同様のサービスを提供しておりましたが、新たなセキュリティ脅威に対応すべく、機能を大幅に強化した新サービスとして提供を開始しています。

セキュリティ監視サービスの対象範囲はWebサーバ等の「公開システム」が中心でした。しかし、2011年頃から標的型攻撃と呼ばれる社内のイントラネットに侵入して機密データを取得する攻撃が流行し、現在は侵入後にデータを暗号化して身代金を要求する「ランサムウェア」という攻撃が猛威を振るっています。そのため、TPSでは新たな脅威に対応すべく、「相関分析」と「エンドポイントの詳細な調査」を特徴にしています。

相関分析は複数のセキュリティ製品のアラートの関連性を分析することで、イベント単体では見つけられない攻撃の検知を可能とします。当社TPSでは独自に複数アラートを自動的に分析する相関分析エンジンを開発して運用することで、インシデントを幅広く、そして迅速に検知することを可能にしています。また、分析した内容を踏まえて相関分析エンジンを随時更新することで、新しい攻撃に対応しています。

エンドポイントの詳細な調査では、EDR(Endpoint Detection and Response)という製品の利用が一般的

となっています。EDRは攻撃者の特徴的な振る舞いを検知・防御するため、効果的に利用するには高度なスキルが必要です。当社ではデジタルフォレンジック(詳細なエンドポイント解析)を行う高度な技術力を持った専門エンジニアがEDRを使ったエンドポイントの詳細調査を行うMDR※サービスを行っています。これにより、お客様環境内のリスクを迅速に発見・対応をすることができます。

TPSは、進化したサイバー攻撃を検知・防御するために強化されたセキュリティ監視サービスです。特徴としては「相関分析」と「エンドポイントの詳細な調査」とご説明しましたが、実際の強みはサービス提供を行う「セキュリティエンジニアの高度な技術力」です。

サイバー攻撃は日々進化していますが、当社エンジニアも日々スキル向上を図り、お客様の環境を守るために尽力していきます。



佐山 享史
セキュリティ研究所 所長

2003年にSOCのアナリストとしてセキュリティのキャリアをスタートさせた佐山は、セキュリティ専門会社やアンチウイルスベンダーでセキュリティエンジニア、コンサルタントとして活動してきました。当社では監視サービスのTPSの立ち上げ、運用を行うとともに、独自にセキュリティAIの開発やサイバーセキュリティの脅威をリサーチする等、幅広く活動しています。

※ MDR(Managed Detection and Response)は、EDR製品の検知アラートをリアルタイムに分析し、リモートから詳細な分析を行うサービス

Strength.03

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



CASE STUDY 教育業界のDX課題を解決

全国の教育現場に
これまでになかったサービスを展開

EdTech事業部では、スクール・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」をクラウドサービスとして提供しています。校務とは先生方の業務、例えば中学・高校であれば中間・期末テストの成績結果の入力、通知表の作成、出欠情報の管理、生徒の氏名・住所情報等の基本情報の管理などを指します。コミュニケーションとは保護者による欠席連絡や学校からのお知らせの受理、個別チャットによる双方向のコミュニケーションの実現など、主に学校と保護者・児童生徒間のやり取りを指します。

広島学院中学校・高等学校では、既存システムとの比較、競合他社との比較を図りながら、2022年8月に「ツムギノ」を採用しました。15年ほど前から校務や保健、連絡機能等を統合し業務効率化を目指していたものの、教育ICT市場には提供できるベンダーがおらず実現できませんでした。そんな中、ツムギノと出会い、生徒の出欠状況・成績情報・時間割・設備予約状況・保健室情報・連絡機能を統合することができました。

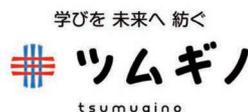
業務効率ができた一例として、出欠情報が校務システムに自動的に登録されるため、従来保護者より電話連絡を受けてからシステム入力する事務担当者の作業や、校内での情報連携、紙の出席簿で出欠日数を手で数えるといった業務も削減することができました。その他、通知表は紙で各家庭に送付をしていましたが「ツムギノ」上でデジタルに配布し、必要な際に生徒自身、保護者が確認を行えるようになりました。この点においても、従来は先生方が通知表を印刷し、封入作業と発送手続きに時間を要していましたが、毎学期の事務作業も削減され業務は大幅に改善されています。

また、「ツムギノ」はクラウドサービスで利用することができ、サーバ機器類を学校側で手配する必要はなく、運用管理者を立てる必要もありません。システムの保守運用はテクマトリックスが担うため、情報システム担当を置くことが難しい学校にとって、システム運用を任せられることも教育現場にとっては、先生方の負担軽減に大きく貢献します。

一般企業とは異なり専任のシステム担当をたてることができず、システムの整備がなかなか進められない学校現場において「ツムギノ」はオールインワンシステムとして、教育現場を支えています。



広島学院中学校・高等学校



柴山 尚也
EdTech事業部
ツムギノソリューション営業部
ツムギノソリューション営業課
課長

2013年テクマトリックスに入社後、8年間CRMソリューション事業部で営業職として従事。自動車・エレクトロニクス機器・金融・食品・製薬・メディア・運輸といった様々な業界のコールセンター分野の顧客を持ち、それぞれの業界特有の課題にも適した提案を実施。2021年にEdTech事業部（当時：新規事業開発室）へ参画し、「ツムギノ」で教育業界特有の課題を解決しています。

Strength.01

先見性・
目利き力

Strength.03

社会性・
課題解決力

社会のニーズの変化やテクノロジーの進化を読み解く「先見性・目利き力」と、公共性・社会性を重視して課題解決を行う「社会性・課題解決力」を掛け合わせることで、成長余地があり社会インパクトの高いマーケットにいち早く参入し、その領域が抱える様々な課題を解決することで、社会的及び経済的価値を創出します。



CASE STUDY 情報インフラづくりに貢献

岡山大学病院でのPHRサービス利用による、医療情報活用の取組み

医療情報をみんなの手に届けたいという思いで、当社ではスマートフォンアプリのPHR^{※1}サービス“NOBORI”を2020年にスタートしました。

医療情報を患者に共有したいというニーズは、難しい疾患の患者を抱え、連携医療機関も多い大学病院にこそあるのではないかと仮説を検討する中、岡山大学病院に紹介の機会をいただきました。岡山大学病院病院長の前田先生との面談を重ねる中で、①地域での医療連携の促進が必要、②医療情報を必要な研究に利用するハードルが高いという課題をお持ちであり、かつPHRが一つの解決策になるのではないかと示唆もいただきました。そこで、いち早くPHRで患者に直接アプローチする仕組みを構築していくことにより、医療情報の活用を推進するという提案を進めました。

2022年5月、岡山大学病院でPHRがスタートし、まず取り組んだのは岡山県内での医療情報連携のインフラとしてのPHRの利用促進です。従来の医療施設間での診療情報の連携に加えて、患者本人が自らの医療情報を受診先の医療機関に共有していくという患者参加型の医療連携を目指しています。

また、岡山大学病院副病院長・看護部長の岩谷様とお話する機会があり、欧米ではICUに入室した患者の退院後の機能的予後に関する症例データが数千症例というオーダで報告されているのに、国内では同様の症例収集に大変な苦勞をされているとの話をいただきました。

PHRで病院とつながった患者さんから直接退院後もデータを取得するということできれば、日本でも諸外国に比肩するデータが収集できるのではないかとこの提案を進め、ePRO^{※2}のインフラとしてPHRアプリの



岡山大学病院

活用を検討する協議が始まりました。ICUに入院した患者さんの退院後の予後情報の取得や、薬の副作用情報の取得など、今まで退院後の患者さんの状態を把握することが難しかった分野に関して、PHRをうまく活用しようという取組みです。

ユーザー医療機関にとっての課題を同一目線で見つめ、現実の課題に取り組むことで、スマートフォンアプリ“NOBORI”を、新しい地域連携、医療機関と患者さんの新しいコミュニケーション手段、さらに医学研究支援のインフラへと発展させ、医療現場の課題解決に継続して取り組んでいきたいと考えています。



田中 知美
PSP株式会社
取締役 新規事業開発本部 本部長

田中は、新規の事業であるPHRの立ち上げには現場の声を聴くことが第一であると考え、前田病院長や岩谷看護部長との面談を重ねながら本プロジェクトを進めています。医療情報の開示という難しいテーマだからこそこのやりがいを感じ、日々全国の医療機関を訪ねています。

※1 Personal Health Recordの略語

※2 electronic Patient Reported Outcome（電子的な患者報告アウトカム）の略語

事業活動を通じた社会課題の解決



テクマトリックスグループは、多岐にわたる事業活動を通じて、新しい価値を提供し、持続可能な社会の実現に向けたSDGsの目標達成に貢献いたします。

社会課題 (SDGs17の目標)	ソリューション	CASE
<p>産業と技術革新の基盤をつくろう</p> <p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>	<p>情報基盤事業 情報セキュリティ</p>	<p>サイバー攻撃からお客様を守り、強靱に セキュリティ統合監視サービス 「TechMatrix Premium Support」</p> <p>テクマトリックスが独自開発したサービス。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</p>
<p>すべての人に健康と福祉を</p> <p>3 すべての人に健康と福祉を</p>	<p>アプリケーション・サービス事業 ソフトウェア品質保証</p>	<p>未来型自動車の開発支援 静的解析・単体テストツール 「C++test」の提供</p> <p>静的解析（コーディング規約チェック/フロー解析）、単体テスト、カバレッジ計測、実行時メモリエラー機能などを搭載したC言語/C++言語対応オールインワンテストツールで効率化</p>
<p>働きがいも 経済成長も</p> <p>8 働きがいも 経済成長も</p>	<p>アプリケーション・サービス事業 CRM</p>	<p>コンタクトセンター業務の効率化 コンタクトセンターCRMシステム 「FastHelp5」</p> <p>業種や用途にあわせて、電話・メール・FAX・Webなどからコンタクトセンター（コールセンター）に集まってくる顧客情報やあらゆるコンタクト履歴を一元管理</p>
<p>人や国の不平等をなくそう</p> <p>10 人や国の不平等をなくそう</p>	<p>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</p>	<p>ビジネスソリューション金融サービス 金融機関を中心に市場系業務管理システム （フロント・ミドルシステム）を提供</p> <p>銀行の財務健全性確保を目的として、パーゼル銀行監督委員会が実施する様々な国際金融規制に対応するリスク・モニタリング機能を提供</p>
<p>質の高い教育をみんなに</p> <p>4 質の高い教育をみんなに</p>	<p>学びを 未来へ 紡ぐ 「ツムギノ」 tsumugino</p> <p>アプリケーション・サービス事業 EdTech（教育）</p>	<p>教育プラットフォームシステム スクール・コミュニケーション・プラットフォーム + 校務支援クラウド型サービス「ツムギノ」</p> <p>子どもを中心に考えた「ツムギノ」独自の設計で、校内外にわたる充実したコミュニケーション機能に加え、学びの蓄積、教職員の校務支援機能までを一元化</p>
<p>すべての人に健康と福祉を</p> <p>3 すべての人に健康と福祉を</p>	<p>医療システム事業 医療</p>	<p>PHRサービス PHR（Personal Health Record）アプリ 「NOBORI」</p> <p>NOBORIは、一般生活者が医療機関で発生するご自分の検査結果、お薬や画像などの医療情報を本人や家族がスマートフォンでいつでも参照することができるサービス</p>
<p>質の高い教育をみんなに</p> <p>4 質の高い教育をみんなに</p>	<p>プラチナくらみん 子育てサポートしています</p>	<p>テクマトリックスの</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人材育成 ・キャリア開発支援 ・資格取得支援 ・女性活躍推進 ・組織風土の醸成 ・従業員エンゲージメント <p>マテリアリティ「研修と教育」▶P.45 マテリアリティ「ダイバーシティと機会均等」▶P.47</p>

提供価値

課題

サイバー攻撃による重要な情報の窃取や業務停止が社会の脅威となり、より高レベルの情報セキュリティ対策が求められている

解決

利用者端末・社内システム・ネットワーク環境の攻撃を網羅的に監視し、相関分析することでマルウェアを含むあらゆる強固なサイバー攻撃に対するセキュリティ基盤を強化

課題

自動車の開発で必須とされている機能安全規格「ISO 26262」、デファクトスタンダードとなっているコーディング規約「MISRA」や「CERT」、「AUTOSAR」など、ソフトウェア品質を担保するためには多大なる労力が必要とされている

解決

衝突回避や衝突軽減、歩行保護など、自動車事故の予防や軽減に非常に有効な技術である自動車の先進運転支援システム（ADAS）のソフトウェア開発に利用されているC++testにより、品質や生産性向上を実現

課題

コンタクトセンターは、電話、メール、チャットなど様々なチャンネルで大量の問い合わせが寄せられ、対応に追われている。人材採用難で増員も難しい。限られた人材で対応し、顧客満足度を向上させることが課題となっている

解決

顧客情報や対応履歴の一元管理、オムニチャネル対応を可能とし、コンタクトセンターの生産性と品質向上で顧客満足度の向上を実現。同時に「顧客の声」等のCRMデータを蓄積し経営に活かすことで、企業価値向上に寄与する

課題

将来発生する金融取引の時価算定（公正価値算定）や金融ショック発生時のリスク推計など、不確実な未来を確率事象として合理的なモデルで管理する金融工学が求められる

解決

世界標準の金融商品評価モデルと、そのモデルを駆動する自社開発プラットフォームの組合せで、複雑化するストラクチャード取引を含めた統合リスク管理システムを実現

課題

ペーパーレス化など校務DXが進まない校内環境、校務の効率化による教職員の業務負荷軽減、教職員が子どもと向き合うための時間の捻出、子どもの探求の学びのサポート、学習系・校務系のデータ活用による教育の高度化対応などが課題となっている

解決

学びの履歴など校内情報の一元管理及び校務処理の効率化、校務機能とコミュニケーション機能の統合提供による学内外の情報連携や子ども一人ひとりに個別最適化された探究の学びのサポートなどをワンストップで対応できる安心・安全なクラウドシステムを実現

課題

自身の情報であるにもかかわらず、その詳細をなかなか見ることのできない医療情報に加え、病院ごとにバラバラの紙記録では管理できないという医療における情報の非対称性の課題がある

解決

PHRサービスは、診療や健康診断の結果を、画像や検査数値と合わせて時系列に管理し、自ら学び、家族や他病院と共有可能とすることで新しい医療のカチを実現

課題

社員個々人の継続的なスキルアップに加え、新たな知識の習得・アップデートは企業の継続的な成長と新たな価値の創造に不可欠であり、その源泉は人材であると考えている

解決

次世代リーダーや高度IT人材の育成を目的とした研修プログラムや「キャリアチャレンジ制度」など様々な取組みを継続的に実施し、また女性活躍推進の取組みが評価され「プラチナくるみん」認定を取得

リスクと機会

私たちは変化し続ける外部環境を踏まえ、当社の中長期的な価値創造に影響を及ぼすリスクと機会を抽出しました。より良い未来、サステナブルな社会の実現に向けてリスクに適切に対応し、また機会を活かして社会課題に取り組むことで、さらなる価値創造の向上につなげてまいります。

外部環境の変化

リスク

※ 当社グループが認識しているリスクを必ずしも全て網羅するものではありません



経済・企業経営

- 世界経済における政治動向や貿易制限
- 為替レートの変動

- 海外仕先が買収された場合や倒産した場合、日本法人を設立して販売網の見直しを行った場合、製品・サービスの調達が困難となる可能性
- 為替レートの急激な変動により、業績及び財政状態に影響が及ぶ可能性



技術革新・市場競争

- 技術革新の著しいIT業界における競争の激化（生成AI分野などの新規サービスの出現）
- デジタルトランスフォーメーションの加速

- 当社グループもしくは仕先による技術革新への対応の遅れによる競争力の低下
- 大手企業の参入や新興企業の台頭による競争力の低下
- 他社との価格競争の激化による財政状態への影響



M&A・資本業務提携

- 海外市場の相対的拡大
- 既存事業における収益モデルの成長限界

- 出資後において想定されていなかった重大な未確認事項が判明した場合の影響
- 出資後において期待されたシナジーが生まれない、またはディスシナジーが生じる可能性
- 出資により保有した株式の公正価値が著しく下落することによる財政状態への影響



情報セキュリティ

- サイバー攻撃の高度化と多様化
- リモートワークに伴うセキュリティ課題の増大

- ウィルスや不正アクセス等による情報漏洩や改ざんによる顧客企業等からの損害賠償請求及び当社グループへの信用失墜
- 重大なシステム障害が発生した場合の信用力やブランドイメージへの悪影響



人材・働き方の多様化

- 人手不足の深刻化
- 新しい働き方の推進と定着
- ダイバーシティ&インクルージョンの広がり

- IT人材の獲得競争激化
- 優秀な人材の流出や育成の遅れによる事業計画の未達成
- 働きがいや働きやすさの低下による組織パフォーマンスの低下



自然災害・パンデミック等

- 地球環境問題の不確実性
- 気候変動による世界情勢の混乱

- 自然災害やパンデミック発生による事業継続への影響
- サプライチェーンの乱れや経済活動の混乱により、当社グループが提供する製品や保守、各種ITサービスに対する投資動向への影響



法規制・コンプライアンス

- デジタル分野の法規制強化
- リスクマネジメント機能の強化
- 企業の不祥事や経営リスクの増大

- 国内外の法令・規制違反による業績及び信用力低下への影響
- 関連法令の制定・変更及び行政対応等の動向による規制対応費用の増加



人権対応

- 個人の尊重
- 公正な労働慣行の高まり
- 企業と人材を取り巻く環境の変化

- 人権にまつわる課題に関心を払わないことによる訴訟・行政罰、レピュテーションの悪化
- 適切な企業行動が取れない場合、経済的損失や社会的信用が低下

機会・対応策

- 仕入先との関係強化及び新たな仕入先の開拓
- 先物為替予約によるリスクヘッジ、販売先に対する価格交渉

- 仕入先の競争力低下による影響を受けにくい事業構造への改善(ソリューションやサービス等の高付加価値ビジネスの増強)
- 自社内での研究開発や、同業他社や当社グループの事業を補完しうる企業等に対するM&Aや資本・業務提携の推進
- 特定業務分野における差別化と付加価値の確保

- 財務・税務・法務・ビジネス等に関する詳細なデューデリジェンスの実施
- 定期的に出資先を公正価値で評価し、また、当初の出資目的と照らし合わせた定性評価を実施

- ISO/IEC 27001及びJISQ27001の認定取得と更新
- 経営者をトップとした情報セキュリティ委員会の開催
- 内部監査と外部監査による運用状況の評価
- CSIRTの新設とインシデント対応強化
- 全従業員を対象としたセキュリティ研修の実施

- 潜在能力の高い新卒人材及び即戦力として活躍できる中途人材の採用強化
- 研修、教育支援の拡充
- ライフイベントとの両立を目指した各種制度設計
- エンゲージメント向上施策の企画と実行

- 事業毎に事業継続計画（BCP）を策定し年1回以上の定期的な見直しを実施
- 脱炭素に貢献する製品・サービス（クラウドサービス等）のニーズ増加
- 気候戦略及び行動計画の策定と実行

- 企業の内部統制とリスクマネジメントの強化
- 各国の規制に関する情報収集と対応
- コンプライアンス遵守に向けた規程の整備と周知・徹底、定期的な教育訓練の実施
- 内部通報制度の運用による適時適切な対応

- 多様な従業員からのロイヤリティ向上
- 「人権基本方針」及び「取引先ガイドライン」の制定
- 人権デューデリジェンスによるリスクの把握と評価
- 人権に関する諸課題を適切に対処し、企業価値を拡大

関連する取組み

- トップメッセージ ▶P.11
- 強みと事例 Palo Altoビジネスの始まり ▶P.19

- 強みと事例 教育業界のDX課題を解決 ▶P.21
- 強みと事例 情報インフラづくりに貢献 ▶P.22
- 中期経営計画 ▶P.27
- セグメント別事業戦略 ▶P.29

- 中期経営計画 ▶P.27
- 財務戦略 ▶P.37

- 強みと事例 強固なセキュリティの実現 ▶P.20
- マテリアリティ：情報セキュリティ ▶P.39
- 情報セキュリティ委員会 ▶P.40

- マテリアリティ：研修と教育 ▶P.45
- マテリアリティ：ダイバーシティと機会均等 ▶P.47
- 従業員エンゲージメント ▶P.48

- マテリアリティ：気候変動 ▶P.42

- 社外取締役対談 ▶P.49
- 内部統制委員会 ▶P.56
- コーポレート・ガバナンス
内部通報制度 ▶P.59

- 人権基本方針
人権デューデリジェンス ▶P.60

新中期経営計画 (2024年～2026年)

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

新中期経営計画への想い

日々進化を続けるAIなどの新たなテクノロジーの出現、少子高齢化に伴う国内労働人口の減少、企業が担うべき社会的責任の変化といった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「顧客価値」を向上させていくことを掲げ、新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」を策定しました。

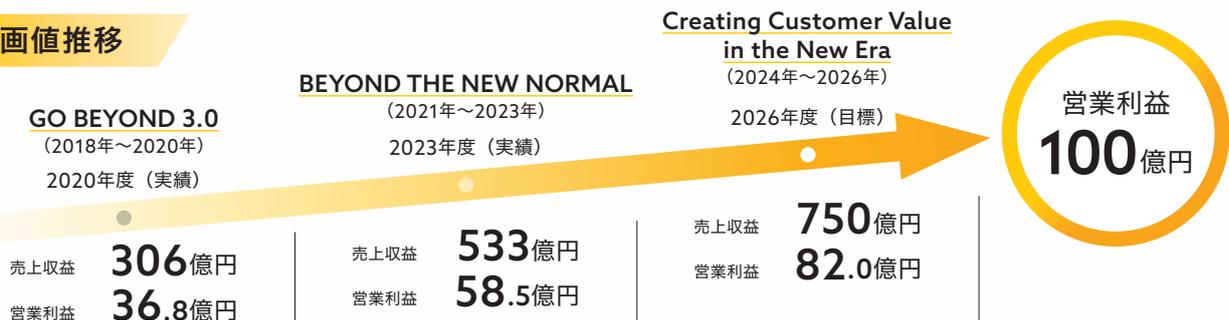
「目利き力」とは、最先端のテクノロジーと解決すべ

き社会課題を発見することであり、発見した社会課題を「業務ノウハウ」で解決していきます。専門性を要する特定の業界・業務に対しては、数百・数千のお客様にご利用いただいた結果としての深い業務の知見を有していることがテクマトリックスグループの強みであると認識しています。また、「顧客価値」とは、提供するソリューションやサービスだけでなく、それを提供する当社のブランディングイメージ、当社従業員のお客様への対応、当社とのお取引における手続きややり取りなど、お客様が感じる価値を表しています。

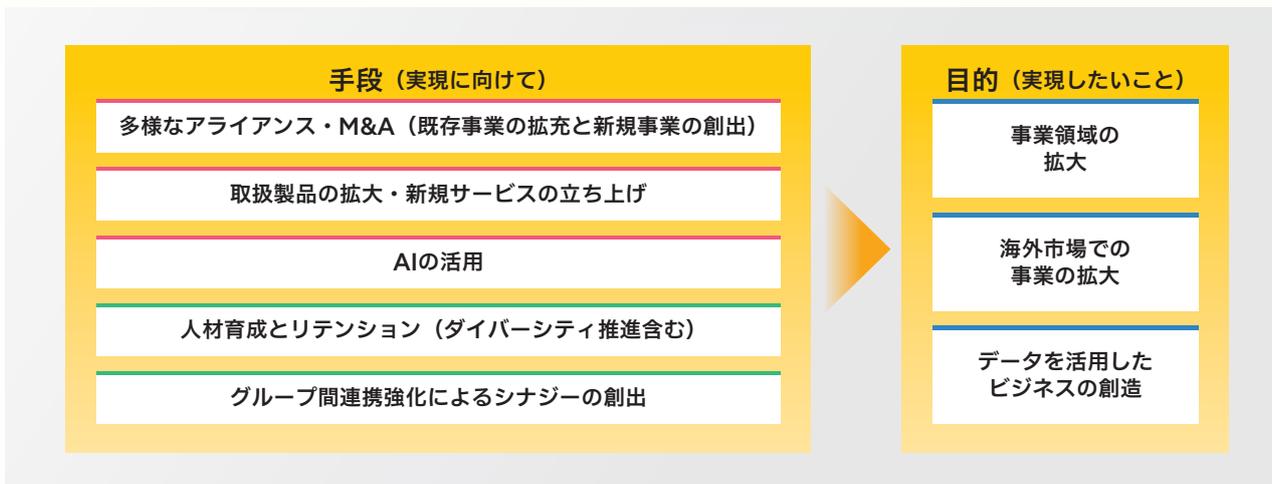
顧客価値の創造と新たな時代



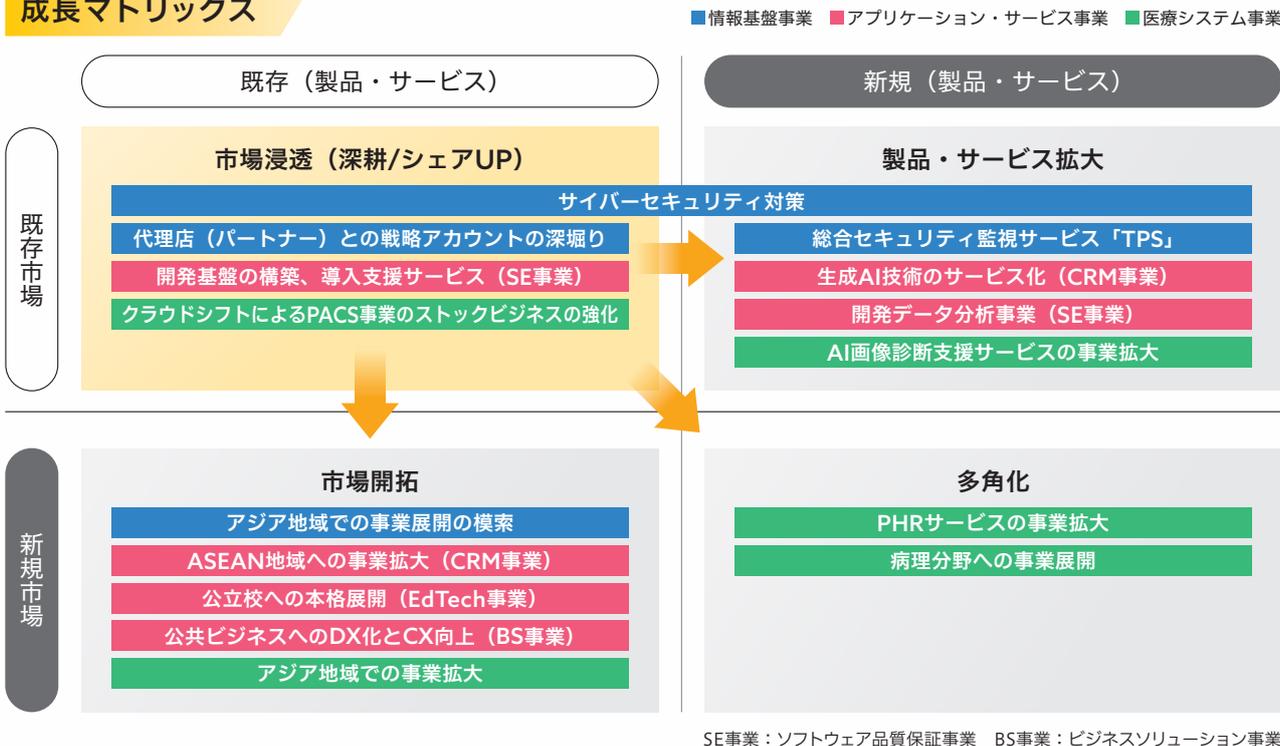
計画値推移



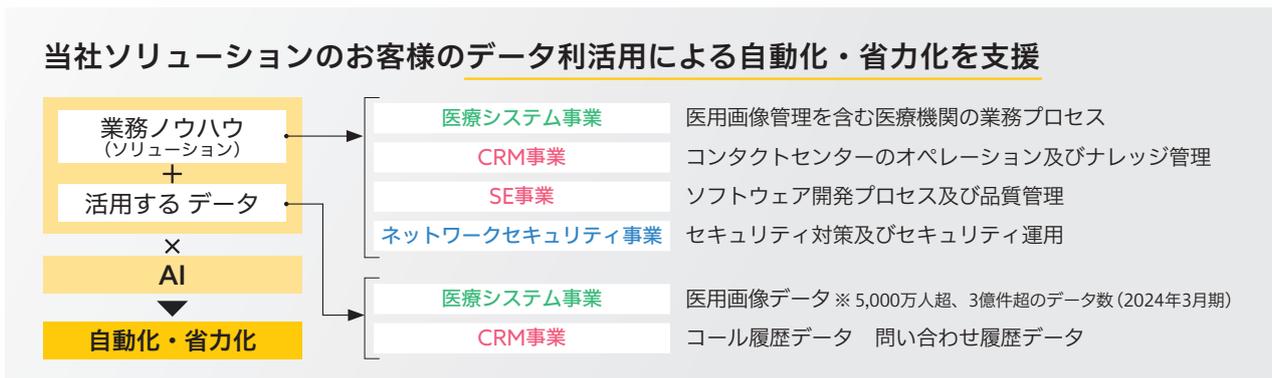
基本戦略



成長マトリックス



データの利活用



情報基盤事業部門



人的資本及び組織力を強化し、
ポートフォリオの拡充と
カスタマーサクセスの実現を目指します。

取締役 常務執行役員
情報基盤事業部門長 ネットワークセキュリティ事業部長
ネットワークセキュリティ事業部 営業本部長
志賀 健也

新任あいさつ

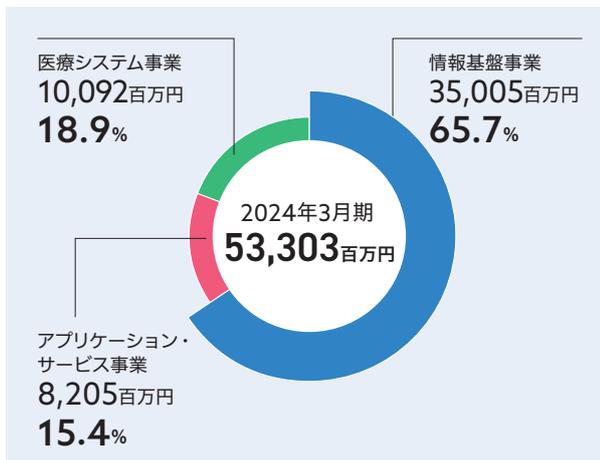
新体制での企業価値向上へ決意

この度、新社長に就任した矢井からバトンを受け、情報基盤事業部門長に着任した志賀です。私は2000年に当社に入社して以来、24年間、ネットワークセキュリティ関連の仕事に携わってきました。ネットワークセキュリティをめぐる動きには目まぐるしいものがありますので、今も変わらず勉強を続けていくことの重要性をひしひしと感じながら業務にあたっています。これからも新しい経営体制を支えながら、企業価値向上の

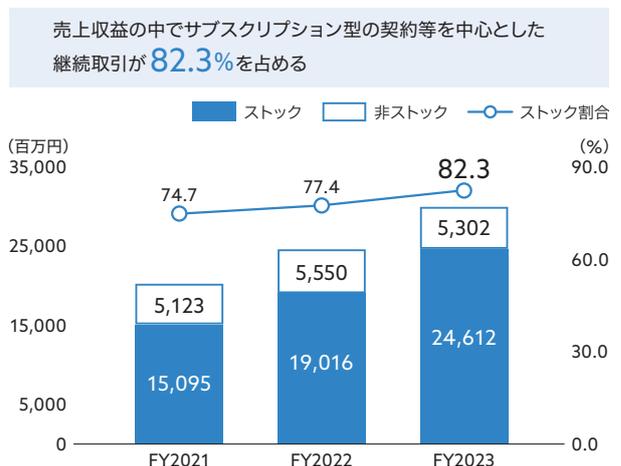
ためにさらに貢献していく決意です。

情報基盤事業は、創業来の主力事業であり、全社売上収益の約60%を構成しています。そのうち約80%は、ここ数年注力してきたサブスクリプション（以下、サブスク）型の収益が占めており、収益の伸びだけでなく安定にも貢献していると言えます。当社社名の由来は、横軸をテクノロジー、縦軸を市場とするマトリックスで事業を創出していくことにありますが、まさに横軸のテクノロジーの部分を担当しており、CRMや医療、教育といった各事業で必要となるネットワークセキュリティ基盤を提供しています。

■事業部門別売上収益比率



■情報基盤事業 ストック比率



情報基盤事業の強み

先進技術とトータルサポートで市場をリード

情報基盤事業部門単独で見ると、ネットワークセキュリティ関連製品などを開発するベンダー（メーカー）と、それをエンドユーザーにシステム化して提供するSler（リセラー）の間を結ぶディストリビューターというポジションで事業を展開しており、ベンダー→ディストリビューター→Sler→エンドユーザーという商流の中で重要な役割を担ってきました。企業のシステム構築などを請け負うのはSlerの業務となりますが、とりわけ国内市場においてはエンジニアを多数抱えるSlerへの依存度が高くなるという特徴があります。ただ、Slerが数多くのテクノロジーをキャッチアップし、さらにその中からユーザーニーズに最適なものを探し出すには限界がありますので、当社のようなディストリビューターの支援が必要になるわけです。また、上流にあるベンダーにとっても自社製品を効率的かつ適切に

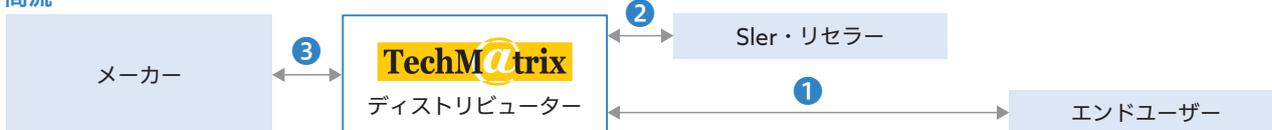
ユーザーに届けるために不可欠な存在となっています。

ディストリビューターには常に先を見て新しいテクノロジーを見つけ出し、それに対応していくための技術力が求められます。攻撃者とのいたちごっこが続くサイバーセキュリティの世界ではなおさらです。当社はまさに「目利き力」を強みとしており、課題を先読みし、そこからのバックキャストで新しいものを他社に先駆けて導入してきました。また、一領域で専ら（ベンダー）にコミットし、営業と技術の専門部隊を配置する体制を整えており、それによって商材への知見を深め、ベンダーとの信頼関係とユーザーへの付加価値提供を実現しています。さらに商材の販売だけでなく、保守・運用もトータルで手掛けており、トラブル時にも真摯に向き合い誠実な対応を続けてきた「手厚いサポート」も評価されてきたポイントと言えます。これらの要素が組み合わさることにより、いくつかのセキュリティプロダクトでは、国内販売でNo.1の実績を獲得しており、セキュリティソリューションのディストリビューターとしては際立つ存在という自負があります。

■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、Sler・リセラー、エンドユーザーに価値を提供しています。

商流



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



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、SlerのSEへの技術トレーニングの実施



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

市場環境及び課題認識

進化するテクノロジーへの
対応力を強化

一方で課題もあります。急速なテクノロジーの進化や業界の新たな動きなど、様々な環境変化が想定される中で、それらに対応するための人材の確保及び体制の強化が最大のテーマとなっています。その一つにセキュリティのプラットフォーム化があります。セキュリティベンダー各社は、より複雑で高度な脅威への対応と、運用負荷の軽減のために、アプリケーションセキュリティ、クラウドセキュリティ、セキュリティ監視センターの最新化、これらの領域でプラットフォーム化を推進しています。プラットフォーム化によって、一貫したセキュリティポリシーの適用、迅速な脅威の検出と対応、リスク管理の強化や効率的を実現します。一方で技術者においては、セキュリティ、ネットワーク、クラウドなど複数の技術領域にわたる広範な知識とスキルが必要です。しかし、これらのスキルを併せ持つ技術者は限られており、教育とトレーニングが重要な課題となっています。プラットフォーム化は、技術者などの課題はありますが、クロスセル、アップセルの機会を

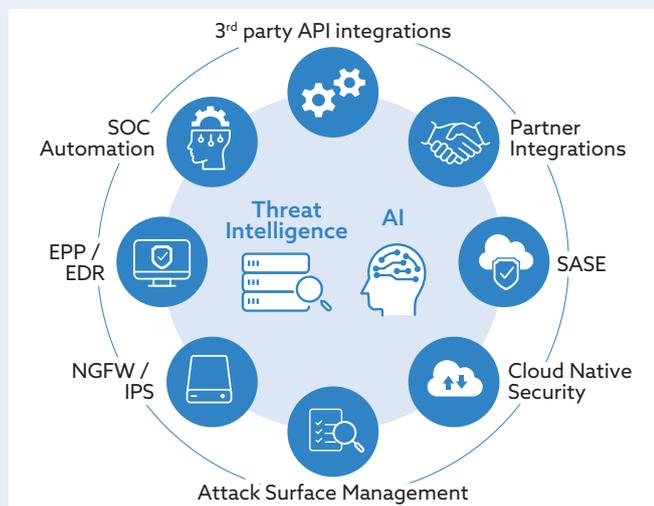
もたらし、大きなビジネスチャンスとなるため、技術者の強化のために継続的に投資をしていきます。成長性の高いネットワークセキュリティ分野には、数多くのディストリビューターが参入してくる動きがありますので、競争激化に打ち勝つための投資がますます重要になってきました。

また、クラウドネイティブへの対応というところもあります。クラウドネイティブの世界ではネットワークもソフトウェア化していきますので、これまでとは違ったテクノロジーとか、スキルセットが必要になってきます。グループ会社のカサレアル社がクラウドネイティブの教育プログラムを持っていますので、そこに我々のエンジニアも参加させてコーディングなどの技術を学んでいるところです。

前中期経営計画を振り返りますと、需要が拡大しているクラウド型セキュリティ対策製品を軸として業績目標を達成することができましたが、当社自身の付加価値提供についてはまだ十分ではないとの課題認識があります。特にセキュリティ運用・監視サービス(TPS)の高度化及び拡販は、ディストリビューターとして選ばれ続けるための重要なファクターとして認識しており、新中期経営計画ではAI活用などを含め、さらなる進化を目指していきます。

■セキュリティのプラットフォーム化

現在のセキュリティ対策では多層防御が主流となっていますが、製品間の連携と管理・運用は大きな課題です。セキュリティのプラットフォーム化は、クラウドベースの脅威インテリジェンスやAIを活用することで、包括的なリスクの可視化と評価を実現し、攻撃に対する迅速な対応を可能にします。また、運用の効率性も向上し、セキュリティチームはより効果的にリソースを活用することができます。



新中期経営計画の方向性

「目利き力」の組織化で ポートフォリオ拡充に注力

新たにスタートした新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」においても、引き続きクラウド型セキュリティ対策製品の伸びが業績をけん引する前提に変わりはありません。サブスクによる積み上げ型の収益モデルとなっていますので、製品販売とともに着実な業績の底上げが期待できます。一方、営業利益率については保守的な予算となっています。これは、サポート体制の増強と技術者の強化、さらには新たなテクノロジーに対応するための検証設備への投資などが理由です。サポート品質や提案力（技術力）は、顧客やパートナー企業にとってディストリビューターを選定する重要なポイントです。サブスクによる収益の積み上げと言いつても、必ず取引が継続する保証はありません。規模拡大に伴ってサポート体制が手薄にならないように人員の確保と教育はもちろん、サポートを効率化するためにAI活用にも投資を行う計画です。

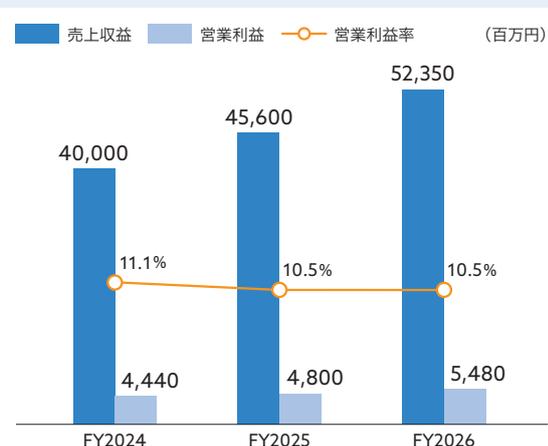
一方、戦略的な取組みとしては、先ほど申し上げました課題への対応に加え、ポートフォリオの拡充及び

カスタマーサクセスの実現、さらには海外展開も視野に入れていきます。ポートフォリオの拡充については持続的成長に欠かせない中長期のテーマとして捉えており、今期よりソリューション開発課という専任の組織を立ち上げました。これまでの「目利き力」はともすると属人的なところがあったことは否めず、今後さらに事業を発展させていくためには、「目利き力」を組織化し、新たなテクノロジーの発掘において、競合するディストリビューターに打ち勝たなくてはなりません。カスタマーサクセスについては、新中計のタイトルにある「Customer Value」にも結び付くものであり、お客様の成功に向けて我々のソリューションを最大限活用してもらうための支援を行っていきます。その一環としてパートナーアカウントエンジニアチームを作りました。パートナーごとに専任のSEをつけてエンドユーザーへの価値提供を我々がサポートし、取引の継続さらにはアップセル・クロスセルにつなげていきます。

海外展開についても経済成長の著しいASEAN地域への進出を検討しており、この3年間で具体的な方向性を示していきたいと考えています。

■新中期経営計画 計画値

- ・サポート体制の強化に向けた積極的な投資を計画
- ・先行き不透明な為替動向を勘案



POINT

情報基盤事業の強みは、ディストリビューターとしての技術対応力と全面的サポート。

主な課題は、テクノロジー進化に伴う人材育成とスキルアップ。

新中期経営計画では、クラウドセキュリティ製品の成長、ポートフォリオ拡充、カスタマーサクセス強化、海外展開を目指す。

アプリケーション・サービス事業部門



特定市場に特化した業務ノウハウに強み。
ASEAN地域での事業拡大や教育分野への
展開により持続的成長を目指します。

取締役 常務執行役員
アプリケーション・サービス事業部門長 CRMソリューション事業部長
鈴木 猛司

アプリケーション・サービス事業の強み

特定市場における ベストプラクティスの提供

アプリケーション・サービス事業部門では、コンタクトセンターの生産性と顧客体験向上を支援するCRM事業、ソフトウェア開発を支援するソフトウェア品質保証事業（SE事業）、金融機関のリスク管理業務や企業・官公庁のDX化を支援するビジネスソリューション事業（BS事業）、そして学校教育におけるコミュニケーション活性化と質の新しい学びを支援するEdTech事業を展開し、お客様が抱える生産性向上や業務改善などの課題を解決しています。なお、医療システム事業については2022年3月期より新しいセグメントとしてアプリケーション・サービス事業部門から独立しています。

私達の強みは、特定市場の「業務ノウハウ」を蓄積し、それをアプリケーションの機能として実装していることです。例えば、他社に先駆けてきた開発したコンタクトセンターシステムは、トップクラスの導入実績があります。数多くの導入事例を通じて課題の共通項を見つけ出し、それらを製品に取り込むことで機能改良を繰り返し、ベストプラクティスとして提供しています。また、お客様の満足度が高く、日常業務に深く組み込まれる性質のサービスであるため解約率が極めて低いことも大きな特長と言えます。

前中期経営計画の振り返り

サブスク型モデルへの移行で 収益基盤を確立、戦略的提携を強化

前中期経営計画ではサブスク型の事業モデルへの転換に大きく舵を切ったことにより、収益計上のタイミングが一時的に遅れ、初年度の損益はマイナスからスタートしました。ただ、ストック収益は順調に積み上がり最終年度には黒字化を実現しています。また、戦略面ではAI分野での業務提携など、将来に向けた成果をあげることができました。特にノンボイス（チャットやLINE、BOT等）や生成AI領域に強みを持つモビルス社との資本業務提携は、コンタクトセンター（CRM事業）におけるノンボイスへの移行や業務自動化ニーズの高まりに対応するものであり、競争力の強化につながります。SE事業では、ソフトウェアの品質を担保するテストツールの需要は引き続き堅調で、特に自動車のIT化に伴う車載ソフトウェア向けの需要をしっかりと取り込み、ストックを順調に積み上げました。さらに、BS事業における金融システム関連事業については、2023年7月にグループ会社のアレクシアフィンテック社に統合し、需要が拡大しているフィンテックソリューションを活用した金融DX支援に向けてシナジーを追求していく体制を整えました。

一方、課題としては、CRM事業におけるASEAN地域

への展開が期待に比べて遅れている点が挙げられます。現地企業への出資や現地法人の立ち上げなど、着々と布石を打っていますが、まだ結果を出すには至っていません。また、EdTech事業についても、先進的な私立校などで実績が積みあがっていますが、公立校への導入はまだこれからです。商談の件数は大幅に増加してい

ますが、最終決定には時間がかかる見通しです。今後の事業拡大に向けて最大の課題は、人材の確保ということになるでしょう。とりわけAI技術については業務効率化や付加価値向上に欠かせない要素技術となってきましたので、外部リソースの活用とともに、AI人材の確保は重要なテーマとなっています。

TOPICS モビルス社と資本業務提携 コンタクトセンターの生産性と顧客満足度の向上を実現



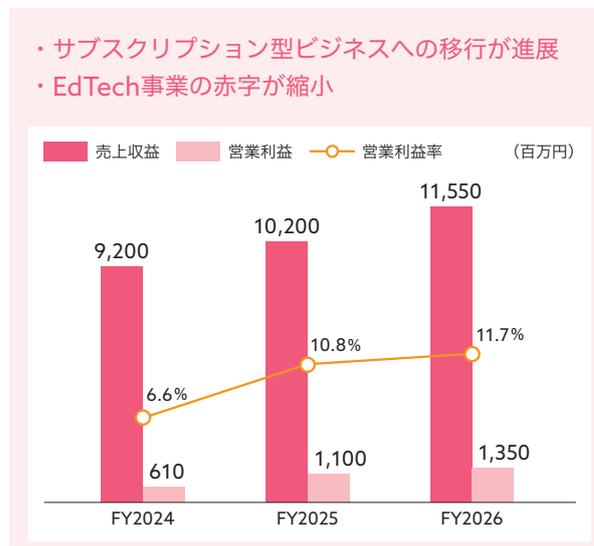
新中期経営計画の方向性

人材の強化により 成長戦略を加速させる

新たにスタートした新中期経営計画ではサブスク化をさらに進めます。売上収益は3年間で約1.4倍、セグメント利益は約4.2倍に拡大し、利益率も前期の3.9%から11.7%に大きく改善する計画です。CRM事業をはじめ、EdTech事業、SE事業、BS事業の各事業で収益の底上げを図っていきます。また、人材についてはアプリケーション・サービス事業部門全体で、3年間で100名ほどの採用を計画しています。戦略の目玉となるのは、生成AIを用いたコンタクトセンターの業務効率化やASEAN地域での事業拡大、EdTech事業における公立校への本格展開などです。特に経済成長が著しいASEAN地域は中長期的な成長戦略の軸として位置付けており、前中期経営計画期間を通じて明らかになった課題を踏まえ、タイに設立した現地法人TechMatrix Asiaを中心に営業力を強化していきます。国内での展開同様、ASEAN地域でも大手プレイヤーが強力な競争相手となりますが、ニッチトップ戦略がASEAN地域においても有効であるという仮説を立証していくことに意気込んでいます。当社グループではCRM事業が先行

してASEAN地域を中心に海外展開していますが、中期経営計画の基本戦略の一つに「海外市場での事業の拡大」を掲げているとおり、他の事業でも海外展開を加速させていくことになるでしょう。CRM事業がその先陣を切って、ASEAN地域において成長軌道を確認させたいと考えています。また、投資フェーズにあるEdTech事業についても、機能の充実などに向けた先行投資を継続しながら、公立校への本格展開などにより収益の積み上げを目指します。

■新中期経営計画 計画値



医療システム事業部門



クラウド型医用画像管理システムで圧倒的なシェア。
お預かりする膨大なデータを人々の健康や
医療の発展に役立てる事業を展開します。

取締役 専務執行役員
医療システム事業部門長
依田 佳久

医療システム事業の強み

先駆けるクラウド化で、 高付加価値のサービスを提供

医療システム事業では、CTやMRIといった医療情報を管理・利用できる医用画像管理システム（以下、PACS）をはじめとする、医療関連サービスを提供しています。2010年に民間企業が医療情報を預かることが可能になり、2012年には複数施設のデータを仮想ストレージに保管することが認められ、医療情報のクラウド市場が誕生しました。当社の医療情報クラウドサービス「NOBORI」もまさに2012年にスタートし、クラウド型PACSにおいては契約施設数ベースでシェア70%を超えるリーディングカンパニーにまで成長してきました。

我々の強みは、他社に先駆けてクラウド化を推進してきたところにあります。このアプローチにより、医療機関にとっては、システム導入の初期費用が従来のオンプレミス型と比べて低く抑えられるところや、様々な機能・サービスを追加することで高付加価値を実現できるところにメリットがあると言えます。また、クラウド化を進めるにあたって、当社の情報基盤事業におけるテクノロジーを活用し、高いセキュリティレベルを実現していることも差別化要因となっています。

2022年には、オンプレミス型PACSを販売するPSP株式会社との合併により、PACS市場において業界2位の

マーケットシェア22%を獲得しました。現在、日本には約8,000の医療機関が存在しますが、人口減少によりその数は縮小傾向にあります。このため、事業統合を通じて業界のクラウド化をけん引し、マーケットシェアをさらに拡大していくことが目下の目標です。また、一般生活者向けのPHR（Personal Health Record）サービスの開発にも注力しています。医療機関に保存されているCTやMRIなどの医用画像、カルテ、処方箋といった医療情報を患者自身がスマートフォンなどで管理・参照することができるサービスです。当社はPACSを通じて約5,300万人（2024年6月末現在）のデータをお預かりしていますので、それを皆さん一人ひとりにお返しすることにより、ご自身の健康管理に利用していただくとともに、医療現場の効率化にも役立つ仕組みを作っていきたいと考えています。

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



前中期経営計画の振り返り

事業統合と新規立ち上げで 今後に向けた成果を残す

前中期経営計画では、旧PSP株式会社との統合に伴う特殊要因が影響し、利益面では波がありました。売上収益は順調に伸び、最終年度の目標に対して売上収益、営業利益ともに上回ることができました。また、戦略面では旧PSP株式会社との統合プロセス（PMI）や新規事業であるPHRサービスの立ち上げに注力し、今後に向けて一定の成果を残すことができたと認識しています。特にPMIについては、目的意識を共有しながら、開発ラインの一体化と将来に向けた人員の再配置を進めてきました。また、PHRサービスについても政府が運営する「マイナポータル」との連携などを通じて、現在約25万人のユーザーが利用しています。まだ収益化の段階ではありませんが、社会的なメリットの大きさを見据えながら着々と普及を図っているところです。

メドメイン株式会社との資本業務提携によるデジタル病理への参入や、エムスリー株式会社とのAI技術を活用した事業を推進するための合併会社の設立は、今後に向けて注目すべき成果です。患者さんから採取された組織・細胞などを顕微鏡で観察し、癌などの様々な疾病を診断する病理検査については、これまで主にアナログの手法が採用されてきました。しかし、AI技術の導入が病理検査の効率性を格段に上げるようになってきたため、デジタル化の流れが始まりつつあります。

新中期経営計画の方向性

クラウドシフトとPHR推進を軸に、 病理分野・海外市場への展開を図る

新中期経営計画では、これまで段階的に進めてきた旧PSP株式会社とのPMIを完結させ、主力のPACS事業におけるクラウドシフトをさらに加速していきます。加えて、将来的な柱として期待するPHRサービスの推進や病理分野への参入、さらには海外展開に向けて投資を行い、3年間で各事業の形が見えるところまで進めてい

きます。そのため、本中計の3年間は重要な投資フェーズとして位置付けており、クラウドシフトに伴う一時的な収益の押し下げやPHRサービスへの先行投資などにより2年連続で減益が見込まれますが、3年目からはストック収益の積み上げとともに増収増益に転じるシナリオです。現在、ストック収益の比率が約50%であるのに対し、計画では3年後にはこの比率を65%に引き上げ、さらに5年後には約80%まで増加させる方針です。この戦略により、さらに安定した収益の成長を実現していきます。

PACS事業による安定した収益基盤と、当社が預かりしている膨大な医用画像データは、重要な情報資源です。それらをいかにして人々の健康や医療の発展につなげていくのか、5年先、10年先を見据えた長いスパンでの事業展開を考えています。当社ならではの社会的、経済的価値の創出を目指し、人々の生活の質向上に寄与する事業を展開していきます。

TOPICS 日本初の次世代医療基盤法に基づく 医用画像データ提供開始

PSP株式会社は、一般社団法人ライフデータイニシアティブ及び株式会社NTTデータと連携し、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2024年10月より開始します。これまでLDI及びNTTデータは、電子カルテや保険請求データ等の提供を行ってきましたが、新たにクラウド型医用画像管理システム大手のPSPと協力し、医用画像データを提供対象に加えます。この取組みは、

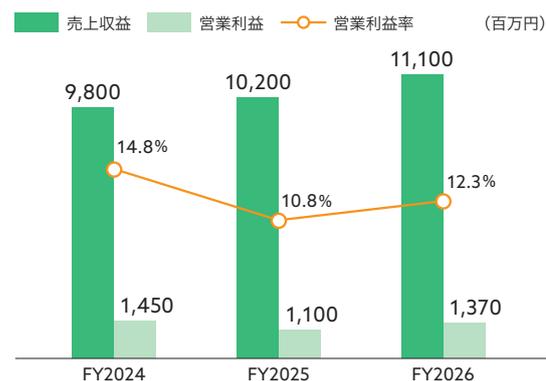
日本初の事例となります。

プレスリリースはこちら▶



■新中期経営計画 計画値

・FY2024～FY2025はFY2026以降での増収増益のための投資フェーズ





執行役員 コーポレート本部 本部長 兼
財務経理部 部長 兼 D&I 推進室 室長

中村 陽子

中期経営計画の実現に向けて 積極的かつ着実な財務・資本戦略で 持続的な成長を支えます。

テクマトリックスグループ（以下、当社グループ）は、2024年3月期に3ヶ年中期経営計画「BEYOND THE NEW NORMAL」の最終年度を迎えました。具体的に7つの基本戦略を掲げておりましたが、なかでも「多様なアライアンス・M&A」による既存事業の拡充と新規事業の創出を推進することができました。また、従来から進めておりましたストック型ビジネスの推進の効果もあり、堅調に業績を伸長させ、「売上収益533億円」「営業利益58億円」という過去最高の業績で終えることができました。

2024年5月にスタートした新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」においては、2027年3月期の定量目標として「売上収益750億円」「営業利益82億円」「営業利益率10.9%」を掲げています。当社グループは10期連続での最高益の更新もあり、2024年3月期のROE（自己資本利益率）は17.4%と高い収益性を出すことができました。「より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団」をMission Statementとして、新たな時代の到来に向けて必要不可欠な事業領域の拡大を加速し、社会課題を解決するためのソリューションでより多くの顧客価値を提供します。より良い未来を創造する会社であり続けるために、今後も積極的に投資を行ってまいります。そのような中でも、中長期的な収益の安定性や成長性に対して株式市場から継続的な評価を得られるように、資本コストを意識した経営を推進し、加重平均資本コスト（WACC）を上回る投下資本利益率（ROIC）の維持を目指してまいります。今後もステークホルダーの皆様のご期待に応えるべく、規律ある経営のもと、積極的かつ着実な財務・資本戦略で新中期経営計画の実現に一丸となって取り組み、企業価値の最大化に邁進します。

キャッシュアロケーション

当社グループでは、資本コストを意識した経営を推進していくために、財務健全性とのバランスを図りつつ、効果的な資金配分を実行します。投資の中で重要視しているのが、人材への投資です。グループの顧客価値の源泉であり、かつ強みである目利き力、技術力、社会課題解決力の担い手である人材への投資として、高度IT人材の育成やリテンションなどを積極的に行っていきます。加えて、取扱製品の拡大や新規サービスの立上げ、AIの活用、さらに海外展開などの事業投資、アライアンスやM&A投資など、多様な方法で成長を実現するための投資を展開していきます。最後に、株主還元については、株主価値の向上の一環として株主の皆様に対する利益還元を重要課題と位置付けております。利益配分に関する基本方針は、利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断して決定しており、これま

で期末業績における連結での配当性向20%以上を基本方針としておりましたが、株主の皆様へのさらなる利益還元を目的として、2024年3月期より配当性向を30%以上にする基本方針に変更しました。また、2025年3月期の予想配当については、年間の普通配当を1株当たり2円増額の30円（中間配当10円、期末配当20円）としており、10期連続となる増配を予定しています。

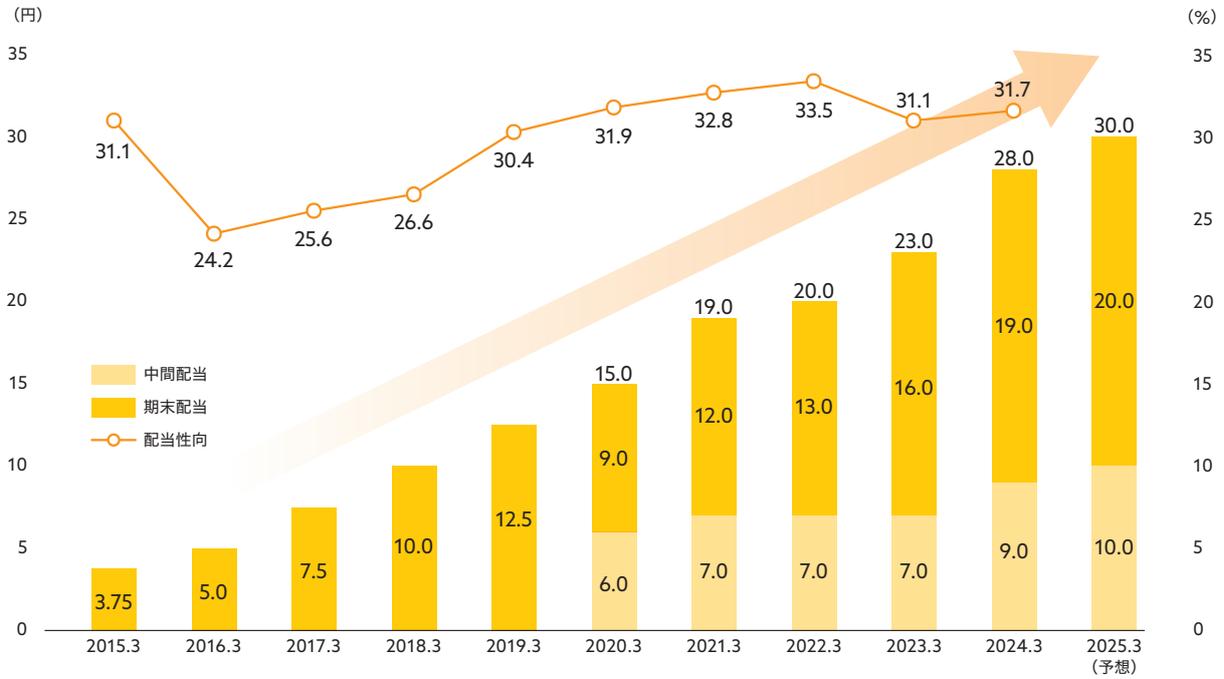
持続的な企業価値向上のサイクルを実現する



■配当金・配当性向の推移

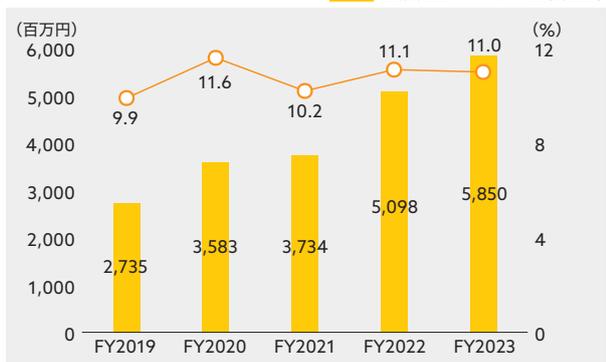
2024年3月期は年間配当の増配が9期連続増配に。

2025年3月期は株主還元方針に沿って、年間30円の配当で10期連続増配を目指す。

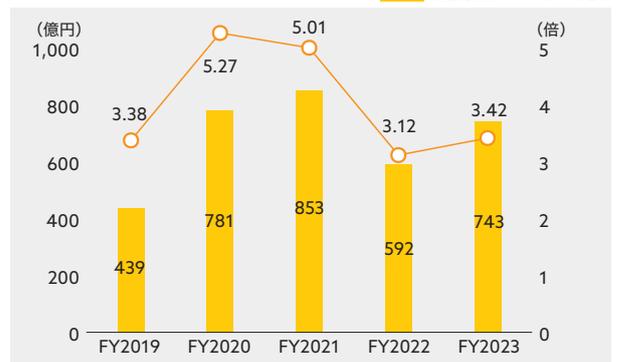


※2017年3月1日及び2020年7月1日付で、それぞれ株式1株につき2株の株式分割を行っておりますため、過年度の配当実績額につきましては株式分割が行われたと仮定して表示しております。

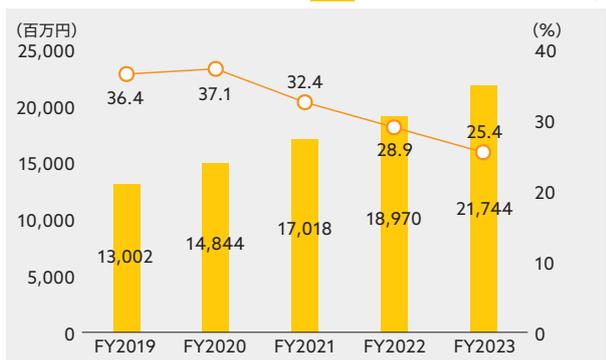
■収益性



■市場評価



■財務安定性



■効率性



マテリアリティ

価値創造を推進する「マテリアリティ」への取組み

マクロトレンド分析による社会課題の抽出を出発点とし、自社にとってのリスクと機会の分析を通じて価値創造への影響が大きいマテリアリティ（重要課題）を特定しました。特定したマテリアリティは、テクマトリックスの中長期的な企業価値拡大に向けた、対処す

べき課題として、経営戦略に活用していきます。

そして、企業競争力に関わる重要課題としての性質に留まらず、環境・社会といった社内外のステークホルダーへの責任と貢献に向けた課題であると認識しています。



マテリアリティ 情報セキュリティ

▶ 特定理由

高度情報社会の発展に伴い、不正侵入・漏洩・改竄・ウィルス等といった脅威が増大した今日、当社は、お客様からお預かりした情報をはじめ、保有する全ての情報資産の保護と適切な安全管理が極めて重要であると考えています。

情報セキュリティ基本方針

当社では、各種法令を遵守するとともに、「情報セキュリティ・マネジメント・システム (ISMS)」の導入により「情報セキュリティ基本方針」に基づく活動を継続的に実施・改善していく体制を構築しています。詳細は当社Webサイトをご覧ください。



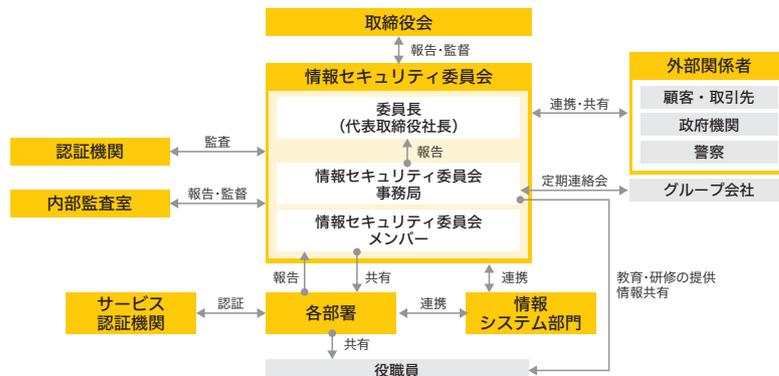
個人情報保護基本方針

当社では、個人情報の保護に関する法律、個人情報保護に関するガイドラインなどの指針、その他個人情報保護に関する関係法令を遵守するとともに、個人情報保護方針を定め、当社のWebサイト上で公表しています。この方針に基づいて体制を構築・維持するとともに、その継続的な改善に努めています。



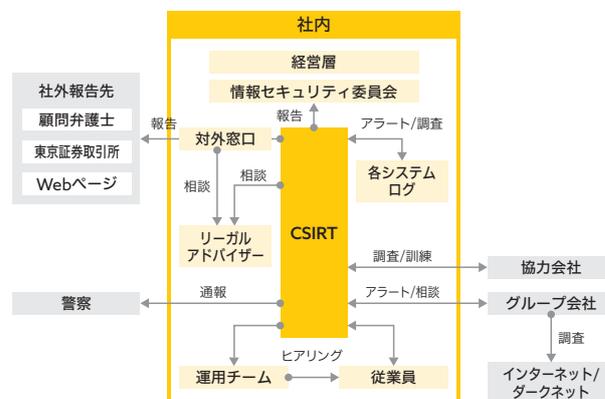
●情報セキュリティのガバナンス

当社は、経営の透明性と効率性向上に関する当社のコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方に即し、代表取締役社長をトップとする執行機能と、取締役会による監督機能を明確に分離し、情報セキュリティガバナンス体制を構築しています。



●セキュリティインシデントの防止、検知及び対応

当社では、平時の活動を通じて情報セキュリティインシデントの発生を未然に防止するとともに、インシデントを早期に検知し緊急対応を行う組織として、IT推進部内にCSIRT (Computer Security Incident Response team) を新設しました。ログからの予兆や監視を強化し、インシデントレベルごとの対応手順の整備や訓練を行うことで、検知から復旧まで迅速かつ正確な対応が可能な組織となっています。今後は社内のみならず、社外の関係組織との連携強化も図っていく方針です。



防止

- 全社のセキュリティ対策を俯瞰し、最新の攻撃に対応できているか常に評価
- 最新のセキュリティ情報を取得し、ファイアウォール強化や監視機能の追加を実施
- 高度化するサイバー攻撃に対し、標的型攻撃の実地訓練、ペネトレーションテスト、全社教育の実施など複合的な予防策を実施
- 万が一に備えたインシデントレベルごとの対応手順の整備・訓練
- 社内、社外の関係組織との連携強化

検知

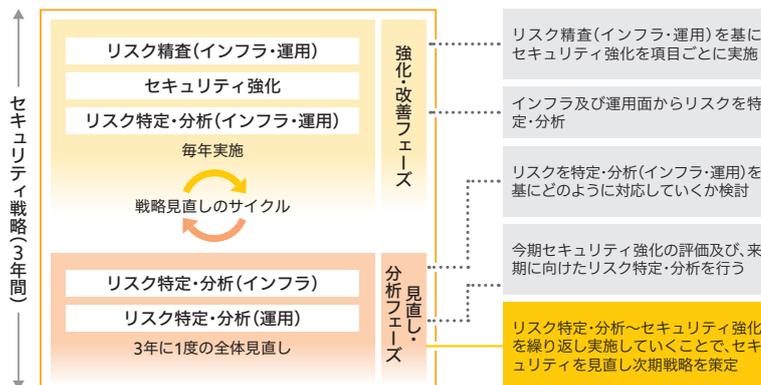
- 適切なログ管理によりインシデントの予兆検知・監視機能を強化

対応

- 啓蒙活動の一環として、毎月監視、分析の評価結果を全社へ配信
- 訓練、テスト結果、教育内容を踏まえセキュリティMAPを更新し、脆弱性箇所を外部ベンダーと評価、判定することにより継続的な強化対策を実施

インシデント対応に向けたセキュリティ強化のサイクル

当社では、CSIRTによる対応をベースに、定期的なリスクアセスメントを通して現状把握と対策におけるPDCAを回し、ISMSの運用改善とインシデント対応力の強化に取り組んでいます。具体的には年に1回、リスク精査に基づくセキュリティ強化を項目ごとに実施し、インフラ及び運用面からリスクを特定・分析し、継続的にセキュリティ強化策を実施していくことで、次期セキュリティ戦略の見直しを行っています。



中長期でのセキュリティ強化計画

ISOだけでなくNISTなどの国際基準を意識したCSIRT活動、ルール整備を推進し、2024年までに内部セキュリティの強化、2026年までに顧客向けセキュリティの強化、2028年には全てのグループ会社をカバーするセキュリティ監視体制の確立を実現する計画です。



● 情報セキュリティ強化の取組み

日々新しい技術が生まれ活用されていくIT社会では、セキュリティ対策においても、非常に広範囲かつ迅速な変化対応が求められます。当社グループでは、ステークホルダーの皆様の大切な個人情報をお預かりする事業者として、システムの運用・監視強化をはじめ最新の情報に基づく技術的な対策などシステムセキュリティ強化の取組みを継続的に実施しています。

物理的対策：ルールの具体化を物理的側面で支援

- 情報機器の持ち出し管理
- 施設立ち入り制限や、入退室（館）管理
- 重要度の高い情報の施錠管理 など

技術的対策：ルールの具体化を技術的側面で支援

- 情報機器のウイルス対策、ハードディスクの暗号化、EDRツールの導入
- 外部公開するサーバの脆弱性確認や保護対策強化
- 外部からの不正アクセスや情報漏洩の監視と制御 など

● 情報セキュリティの教育・啓発

当社グループは、情報セキュリティ対応・情報資産保全のために、全ての役員及び従業員の情報セキュリティ意識を向上させ、各種ポリシーの遵守を徹底しなければならないと考えています。

こうした考えの下、当社及びグループ会社は、各社において情報セキュリティに関する教育・啓発活動を実施しています。当社は、教育コンテンツの情報提供な

どを通じてグループ各社の活動を支援しています。なお、当社においては、全ての役員及び従業員に対して、標的型攻撃メール訓練を継続的に実施し、攻撃を受けた場合の報告経路を明確化するとともに新たな気づきを促すことにより、従業員一人ひとりのセキュリティリテラシーの底上げを図っています。

コンプライアンス研修 ▶ P.60

● サプライヤーへの取組み

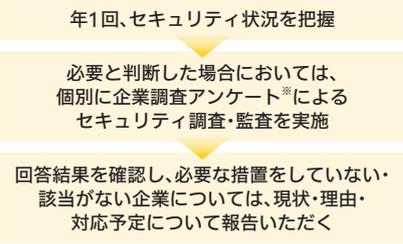
近年国内外において、サプライチェーンを狙ったサイバー攻撃が増加しており、企業は自社内にとどまらず関連企業への影響も考え、セキュリティ対策を強化していくことが求められています。こうした背景を踏ま

え、当社においても、委託先や調達先などサプライチェーン全体を考慮したセキュリティ対策について取組みを開始しています。

● サプライヤーの提供サービスの監視及びレビュー

当社では、取引先サプライヤー企業を対象に、少なくとも年1回、セキュリティ状況の把握を行っています。また、必要と判断した場合においては、個別に企業調査アンケート※によるセキュリティ調査・監査を実施しています。

2023年3月期は調査対象企業より100%の回答をいただきました。なお、アンケートの結果、必要な措置をしていない・該当がない企業については、現状・理由・対応予定について報告をいただいています。



※「個人情報保護及び情報セキュリティに関する認証取得状況」及び「個人情報保護に関するマネジメント状況」に関する企業調査アンケート（個人情報保護に関する調査票）

マテリアリティ 気候変動

▶ 特定理由

テクマトリックスは、地球環境の維持・保全が、当社グループ経営の持続的な発展と成長の基盤であるとの認識から、気候変動への対応を重要な経営課題の一つと位置

付けています。そこで、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に沿う形で、取組みの進捗を開示するとともに、気候変動に関する取組みを強化してまいります。

■ TCFD提言に基づく情報開示

1.ガバナンス

取締役会の監視体制

当社は、気候変動を含むサステナビリティ課題への対応を重要な経営課題と認識し、取締役会により適切な監督が図られる体制を構築しています。

気候変動への対応については、全体の業務執行責任を担う「業務執行会議」の配下にある「サステナビリティ委

員会」が進捗を管理し、その施策・立案については、環境マネジメントを所管する経営企画部と連携しながら各事業部・本部・部・支店・営業所に対し監督を行っています。

サステナビリティ委員会 ▶ P.48

2.戦略

テクマトリックスの気候戦略

気候変動におけるリスクと機会の特定を行い、事業に重要な影響を与える項目について、気候戦略及び行動計画を作成しました。また、このリスクと機会の中で

比較的大きな影響があると推測された一部の項目について、1.5°C及び4°Cシナリオなどのパラメータを用い、シナリオ分析を行いました。

区分	リスク/機会	時間軸	インパクト (対応シナリオ)	全社戦略	事業戦略 情報基盤事業	事業戦略 アプリケーション・ サービス事業
物理的リスク (急性)	①自然災害等により調達に支障	短～長期	気候変動による洪水の影響で当社ハードウェアの供給に遅れが生じた場合に期待される売上損失を試算	・BCPの見直し	—	—
	②異常気象によるデータセンターに重大な障害が発生した場合の損害		発生した場合の影響は大きいですが、発生確率が極めて低いため、シナリオ分析は未実施	・データセンター向けBCPの策定	—	—
移行リスク (技術)	③脱炭素型商品・サービス需要への対応遅れによる成長機会の喪失と売上減少	中～長期	財務的インパクトが小さいと判断したためシナリオ分析は未実施	・気候変動関連のイニシアティブへの参加 ・グリーン調達の推進 ・GHG排出量削減に貢献する製品・サービス	・グリーン調達の推進 ・GHG排出量削減に貢献する製品・サービス	—
移行リスク (政策)	④気候変動関連の取組みによる調達コストの増加	長期	財務的インパクトが小さいと判断したためシナリオ分析は未実施	・気候変動関連のイニシアティブへの参加 ・グリーン調達の推進 ・省エネ活動の推進と再生可能エネルギー使用比率100%の達成	・グリーン調達の推進	—
機会 (製品・サービス)	当社提供のクラウドサービス移行によるエネルギー消費量削減	長期	・気候変動に影響を受けた売上の増加について試算 ・当社クラウドサービスへの移行によるCO ₂ 排出量の抑制効果についての試算	・当社製品・サービスのGHG排出削減量の可視化 ・再生可能エネルギー使用比率100%達成	—	・当社製品・サービスのGHG排出削減量の可視化
その他	当社におけるGHG削減対策	短～長期	—	・事業活動に伴うエネルギー使用量の削減 ・サプライチェーン全体でのGHG排出削減の取組み	—	—

シナリオ分析

リスク CASE 自然災害などにより調達に支障

気候変動による洪水などの影響により、当社グループの取扱い製品の供給に遅れが生じる可能性を踏まえ、IPCC AR6や出荷元・納入先における洪水発生確率を基に、売上損失額を試算しました。



詳細はこちら ▶

● 自然災害における売上損失額

シナリオ	2030年	2050年
1.5°C (百万円)	3.9	4.3
4.0°C (百万円)	5.4	9.2

【全社戦略】【BCPの見直し】

当社は、グループ全体で大規模地震や感染症など様々な脅威に対応できる体制を整えており、首都圏が被災した場合は、西日本で事業を継続できるようにするなどの対策を強化しています。また、サプライチェーンにおける気候変動に起因する自然災害などによるリスクの顕在化など、当社を取り巻く経営環境の変化に対応すべく、事業部別・業務別に事業継続計画（BCP）を整備しています。

機会 CASE 当社提供のクラウドサービス移行によるエネルギー消費量削減

お客様の気候変動対策（CO₂削減）や業務効率化へのニーズの高まりにより、オンプレミスから当社クラウドサービスへの移行が進むと想定し、気候変動の影響に伴う売上の増加について試算しました。

また、日本における将来の系統電力のCO₂排出係数を、エネルギー基本計画を基に想定し、当社クラウドサービスへの移行によるCO₂排出量の抑制効果についても試算しました。

● 当社提供のクラウドサービスによるCO₂排出量削減効果可能性

項目	2030年	2050年
気候変動に関するクラウドサービスの売上機会(百万円)	38,633	224,804
累積クラウドサービスによるCO ₂ 排出量抑制効果(t-CO ₂)	279	717

【全社戦略】【当社製品・サービスのGHG排出削減量の可視化】

当社の製品・サービスは、顧客におけるサーバー機器及び施設の保有・管理が不要になるため、電力消費量の削減が期待できます。GHG排出量削減に貢献する当社クラウドサービスが普及することにより、社会全体のGHG排出量の削減に貢献します。当社グループでは、仕入先のカーボンニュートラルへの取組みや貢献度などの情報開示を定期的に要請・把握することなどにより、これらの製品のお客様におけるGHG排出削減貢献量の可視化を推進し、事業機会の拡大に努めます。

【全社戦略】【再生可能エネルギー使用比率100%の達成】

当社が再生可能エネルギーの導入や省エネ活動を推進することにより、Scope2を脱炭素に移行するとともに、お客様におけるScope3排出量削減に貢献します。

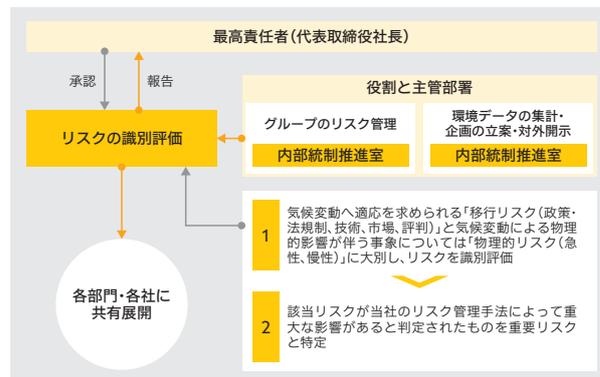
今後の活動計画

年度	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2050		
全社		気候変動関連イニシアティブへの参加 (CDP回答、SBT設定)						再エネ 50%	再エネ 100%	
	グループ全体 Scope1・3策定	CDP回答								
			SBT検討							
		気候変動関連の動向調査・分析								
		動向調査	リスク評価	体制見直し	定期的な調査・分析・見直し					
		省エネ活動推進								
	削減計画策定	クラウド活用	業務効率化							
		エネルギー効率の高い設備・機器へ切替								
			各事業部のGHG排出量の可視化							

3. リスク管理

気候関連リスクの識別・評価プロセス

当社のリスク管理を主管する内部統制推進室及び環境データの集計・企画立案・対外開示を行う経営企画部の主導により、財務または戦略面に重要な影響を及ぼす気候関連リスクについて識別・評価を実施し、最高責任者（代表取締役社長/最高執行役員）の承認を経て各部門・各社に共有展開しています。

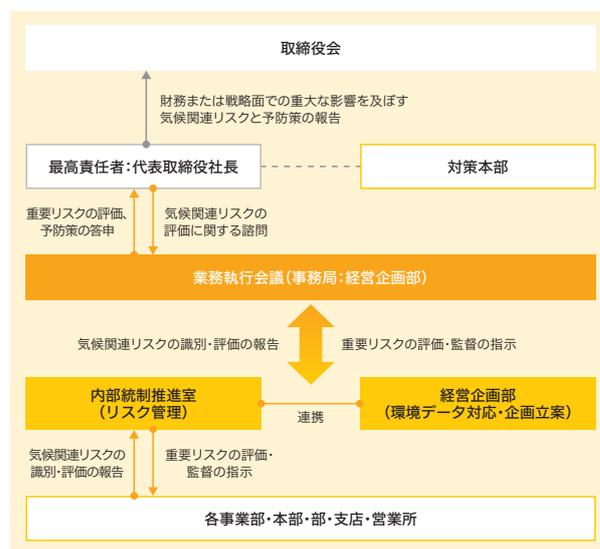


リスク管理プロセス

最高責任者から業務執行会議（執行役員・事業部長により構成）に気候関連リスクに関する評価を諮問し、同会議は重要リスクの評価及び予防策を答申しています。

最高責任者は、取締役会に議案付議すべき重要事項として「財務または戦略面での重大な影響を及ぼす気候関連リスクと予防策」を報告します。

特定されたリスクは業務執行会議から各部門・各社へ共有展開され、各部門・各社で個別具体的対応策が検討されます。業務執行会議では、これら具体策の進捗についてデータ収集・モニタリングを実施し、検証（年1回以上）を経たうえで次年度のリスク管理の取組みに反映させています。



4. 指標と目標

気候関連リスク及び機会を管理するために用いる目標は下記のとおりです。

指標の推移はこちらをご覧ください ▶ [指標の推移 ▶ P.64](#)

GHG排出量目標

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CO ₂ 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): $\Delta 4.2\%/年 \times 10年 = \Delta 42\% \sim$ ■ 政府目標2030年 $\Delta 46\%$ (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)

※1 目標年は目標設定年(2022年)の5～15年後に設定する必要があります。(ここでは、8年後の2030年と仮設定しています)

※2 基準年は目標設定年(2022年)以前で、データが採取できている年を設定します。

ネットゼロ目標

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): $\Delta 4.2\%/年 \times 28年 = \Delta 117.6\% \sim$ ■ 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)

マテリアリティ **研修と教育**

▶ 特定理由

テクマトリックスの属するIT業界は、技術の領域が広く一事業者が全領域をカバーすることはできません。ビジネスパートナーを含む「他者」との関わり合いで、ナレッジノウハウを相互に吸収し、技術に転化して組み合わせを行っていくことで事業創出・拡大のサステ

ナブルな成長サイクルが確立されます。これには、テクマトリックス社員の個々人の継続的なスキルアップ向上が不可欠であるため、「研修と教育」を重要課題と認識し、取組みを進めています。

経営戦略を実現する人事戦略

● 基本方針

社員の挑戦と成長を支援し、やりがいを醸成する組織風土を実現しながら、組織の能力を最大化する。

● 3つの基本戦略

1. 未来を担う人材の育成	→	次世代リーダーの創出
2. 社員の潜在能力を最大化する新たなコミュニケーションスタイルと柔軟なワークスタイルの実現	→	生産性の向上、「選ばれる職場」になる採用力、組織の維持・強化
3. ダイバーシティ&インクルージョンの推進	→	労働人口の減少・人材獲得競争の中での多様な人材の活用による組織力の強化

● 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



— 人材育成方針

当社グループの持続的成長のためには、社員一人ひとりの能力を高め、その成長を支援し、組織の能力を最大化することが不可欠です。すなわち、人材戦略こそが当社の経営戦略そのものであると考えています。

とりわけ、当社の経営や事業を牽引する次世代のリーダーの育成は、人事戦略における重要なテーマとして位置付けています。

主な取組み

● 高度IT人材の育成

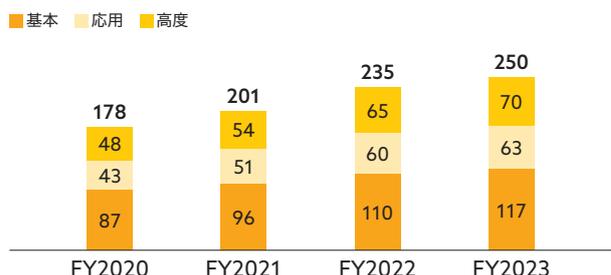
高度・最先端のIT技術の活用は当社のビジネスの源泉となるとの考えから、当社のITエンジニアが高度かつ最先端なスキルを習得し、当社の事業戦略を加速的に実現するために投資を行っています。当社のエンジニア育成においては、新卒入社時にITインフラ及び開発技術の基礎知識を学び、開発演習などを通じて体系的にシステム開発やネットワーク・セキュリティ等の基盤に関する技術を学んでいます。

また、エンジニア一人あたりに年度ごとに教育研修予算を割り当て、外部専門機関の研修機会を積極的に活用することにより、高度かつ最先端なIT技術を習得し、流れの早いITトレンドの変化に素早く対応できる仕組みを実現しています。

● 資格取得報奨制度・資格取得支援

ITの各専門分野の公的資格や、サーバー、ネットワーク・セキュリティ、データベース等のベンダー認定資格の取得者に対する資格取得報奨金の支給や、資格取得・維持のための支援制度を設け、技術力の維持・向上を支えています。

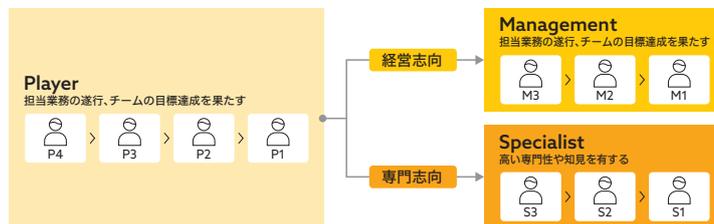
情報処理技術者試験 資格保有者推移 (名)



テクマトリックスの教育、研修体系

● キャリアステップ

当社では「Player職」「Management職」「Specialist職」と大きく3つのレイヤーに分かれます。まずはPlayer職から経験を積み、Management職か、Specialist職か、本人の特性に合わせて将来進む道を決めています。



● 研修体系

各レイヤーの役割に応じて求める資質を習得する研修を始め、専門スキルを習得する研修、資格取得支援として報奨金の支給、受験料を会社が負担するなどの支援をしています。新入社員には「フォローアップ研修」のほか、「トレーナー制度」や「オン・ボーディング面談」など、フォロー体制も充実しています。



新入社員研修



キャリア開発支援研修



● キャリア開発支援

個人の能力や経験をより良い形で発揮できる場を主体的に切り開く環境を創るための「キャリアチャレンジ制度」や、一人ひとりが考えるなりたい姿の実現を支援するための「キャリアデザイン制度」を設け、社員のキャリアの実現を支援しています。

2023年度には、育児と仕事との両立への不安を抱える世

代を中心に、「キャリア探索・自己の確立」を職業人生の成長例としたキャリア開発支援研修及びキャリアコンサルティング面談及び上司向けのキャリア面談支援研修を実施しました。年齢層ごとに起こりえるライフイベントと仕事を両立しながら、継続的にポテンシャルを発揮すべく、社員一人ひとりが自身のキャリアについて向き合う機会を創出します。

人事部長メッセージ

高度・最先端のIT技術の活用は、当社のビジネスの源泉です。お客様への価値提供と、世の中に貢献し続けるため、当社では専門性向上に向けた様々な投資を行っています。一方で、テクノロジーを上手に活用するためには、「人としての力」が不可欠と考えています。社員一人ひとりが活き活きと働き、持っている力を存分に発揮することで、貢献を果たしていく。このサイクルを実現するために、成長を支援し、力を引き出し、組織を成果に導くリーダーの存在が不可欠です。このため、継続的に次世代のリーダーを育てていくための取組みも強化しています。

— より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団 —

IT技術と人間力の融合により、ミッションステートメントを実現していくために、人材育成は非常に重要なテーマと位置付けています。



沢口 昌裕
コーポレート本部 人事部 部長

マテリアリティ **ダイバーシティと機会均等**

▶ 特定理由

当社は、人材の多様性について、社内に異なる経験・技能・属性を反映した多様な視点や価値観が存在することが、組織の活性化・柔軟性の維持、ひいては企業力を高め、持続的な成長を成し遂げることができると考えています。

社内環境整備方針

社員一人ひとりの能力を高め、その成長を支援し、総合的な組織力を高めるためには、社員の潜在能力を最大化する新たなコミュニケーションスタイルと柔軟なワークスタイルの実現、並びに各種制度設計と組織風土の整備が重要であると考えています。当社は、ニューノーマルな時代や働き方に向け、「TMX Communication Design」を定義し、様々なアクションと施策から、新たな時代に向けたコミュニケーションスタイルとワークスタイルをデザインして、それらを勤務制度や人事戦略に反映しています。

進化を続けるダイバーシティ&インクルージョン

2022年に設立されたD&I推進室は、社内公募で決定した「ちがいの認識、個性の躍動。」をスローガンに、日々ダイバーシティ&インクルージョンの意識の啓発や様々な取組みを加速させています。

2023年度	<ul style="list-style-type: none"> ・キャリア開発支援研修の実施 ・上司向けキャリア面談支援研修の実施 ・採用サイトのリニューアル ・組織風土の醸成（ガイドブックの策定）
2022年度	<ul style="list-style-type: none"> ・D&I推進室の組織発足 ・D&I意識調査の実施 ・ワークショップの実施
2021年度	<ul style="list-style-type: none"> ・女性活躍推進プロジェクト始動 ・女性対象アンコンシャスバイアスアンケート/ヒアリング

女性活躍推進の取組み

当社では、ダイバーシティと機会均等をマテリアリティ（重要課題）の一つとして捉えており、働きやすい環境整備と働きがいのある組織づくり等、多様性の推進に積極的に取り組んでいます。その中で、フレックスタイム制度や在宅勤務など、多様な働き方の促進、仕事と育児を両立しやすい環境の整備、自律的なキャリア形成を支援するための研修等を実施しています。今回、これらの取組みが評価され、「プラチナくるみん」に認定いただくことができました。

※「プラチナくるみん」の認定企業は日本全国で635社（2024年5月末時点）



子育てサポート企業認定マーク
「プラチナくるみん」



介護支援企業マーク
「トモニン」

育児休業取得率 ※ その年度に子供が生まれた従業員のうちの育児休業取得者の割合

性別	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
男性	27.3%	45.8%	59.1%	72.2%
女性	100%	100%	100%	100%
全体	72.7%	58.1%	73.9%	79.2%

女性管理職比率・女性従業員比率

指標	2024年3月期	目標 (2030年度)
女性管理職比率	5.3%	20%
女性従業員比率	25.8%	30%

組織風土醸成の取組み

● ガイドブック策定、ニュースレターの発信

全ての社員がダイバーシティ&インクルージョンについて共通の認識を持ち、より良いコミュニケーションを築いていけるよう、具体的な行動やアドバイスを掲載した組織風土醸成のガイドブックを策定しています。また、ダイバーシティ&インクルージョンに関する情報やD&I推進室の活動報告を発信するニュースレターを定期的に発行しています。

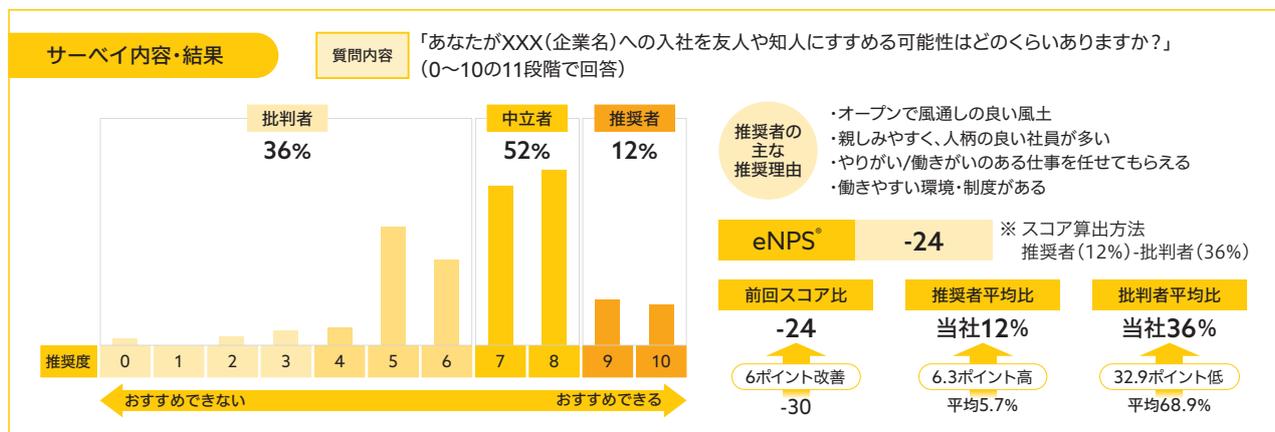


従業員エンゲージメントサーベイ (eNPS®)

従業員に対しては、月に1回のパルスサーベイを実施しており、心身の問題や職場の人間関係における課題を早期に発見し、速やかに対応することで、早期の解決に取り組んでいます。また、年に1回、組織サーベイを実施し、サーベイにより組織、環境、風土・文化に関する現状分析を行い、その結果は全従業員に公表のうえ、改

※ Net Promotor Score®及びその略称であるNPSは、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズの登録商標です。

善のための施策につなげています。当社は、eNPS® (Employee Net Promoter Score) を指標として定めており、2年連続 (2022年度、2023年度) で同業界平均値を上回るスコアを獲得しています。今後も同業界平均値を上回るスコアを維持し、従業員エンゲージメントを継続的に高めてまいります。



サステナビリティ委員会

2023年度サステナビリティ委員会討議内容抜粋 (4回実施)

2023年7月7日

- サステナビリティ委員会の位置付けと開催頻度について
- 今後の活動予定について (気候変動)

2023年9月29日

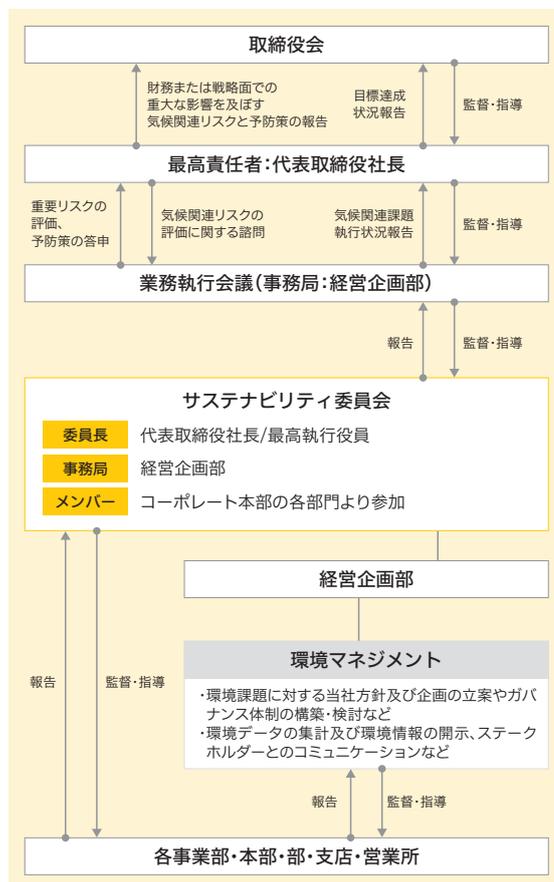
- グループ会社や当社内における情報収集の体制構築について
- Scope1~3 (単体) のCO₂排出量算出・分析結果の報告及びグループ会社におけるCO₂排出量の算出について (気候変動)
- 女性従業員比率・管理職比率等の開示方針について (ダイバーシティと機会均等)

2023年12月25日

- 情報セキュリティに関する戦略策定方針について (情報セキュリティ)
- 女性従業員比率・管理職比率の向上のためのキャリア開発支援に関する活動報告 (ダイバーシティと機会均等)
- 研修受講時間の集計を精緻化するための対応について (研修と教育)

2024年3月27日

- 開示の拡充案について (情報セキュリティ)
- 研修受講時間の集計を精緻化するための対応完了の報告 (研修と教育)
- 女性従業員比率・管理職比率の向上のためのキャリア開発支援実施後の分析結果報告、採用サイトリニューアルの報告、組織風土醸成ガイドブック作成の報告 (ダイバーシティと機会均等)
- 戦略・行動計画の策定とシナリオ分析の進捗状況について (気候変動)





社外取締役/独立役員（監査等委員）
高山 健

社外取締役/独立役員（監査等委員）
三浦 亮太

新経営体制のもと「目利き力」を活かした 新中期経営計画の推進に期待します。

当社は、2024年4月1日に新たに代表取締役社長として矢井隆晴が就任し、2024年度を初年度とする新中期経営計画「Creating Customer Value in the New Era」をスタートさせました。この当社にとって大きな転換期において、社外取締役で人事委員会の委員であるお二人に対談いただきました。対談では、社外取締役の果たすべき役割や取締役会の多様性、社長交代のプロセスについてお話いただくとともに、新たな経営体制への期待や企業の中長期的な課題と成長可能性についても語っていただきました。

社外取締役が担う重要な役割

高山 私は2015年から社外取締役を務めていますが、その前に監査役として就任したときは、まだ未上場の会社でした。当時はいかに事業を軌道にのせ、収益を伸ばしていくのか、親身になって由利前社長をサポートしていたというのが実態でしたが、当社が上場会社になって、さらにプライム市場へ移行し、ガバナンス改革にも取り組む中で、役割に対する意識が少しずつ変わってきたところもあります。例えば、社会的な責任や様々なステークホルダーの利益というものをより意識

するようになってきました。また、事業が拡大し、判断の難しい事案が増えるにつれ、ともすると各論に陥りやすい状況になりますので、「我々は何のためにやっているのか」ともう一度原点に立ち返って見るとか、投資するリスクだけでなく、やらないことのリスクにも目を向けて発言するとか、違った目線や角度で物事を見ることを心がけています。

三浦 私も高山さんと同じく、2015年に社外取締役に

就任しました。当社の取締役会メンバーは、財務や法務、テクノロジーの専門家だったり、海外で事業を行っていたりと、それぞれにバックグラウンドがあり、それを活かした役割をされています。私が最も意識しているのは、「自社の常識は世間の非常識」というところに気付けるか気付けないかであり、そういったところを外部の視点から指摘させていただくことが重要な任務だと考えています。また、リスクをとるにしても、車体がしっかりしていてブレーキがちゃんと効いているかどうかが重要であり、だからこそ現場が安心してアクセルが踏めるというところもありますので、その点も私の役割として常に念頭に置いています。

高山 私も同感です。我々には一歩引いた冷静な判断が必要ですね。特に当社の場合は、積極的に業容を拡大するステージにありますので、魅力的な投資案件などが出てくるとどうしても空気感としてアドレナリンが出

多様性が生む活発な取締役会

高山 一言で言えば、非常に真面目な取締役会だと思います。事業の進捗状況に関する説明はもちろん、経営課題についてもしっかり議論していますし、我々社外取締役から議論したいテーマを出すこともありますね。



できます。ただ、肝心なのはその時のエネルギーを投資後も維持できるかどうかですよね。一般論としてM&Aを実行した途端に興味を失い、その後のPMIがうまくいっていないという失敗事例をよく耳にします。私たちはそうならないように口酸っぱく言ってきました。これまで当社は大きな失敗はなかったと認識していますが、あえて厳しい立場をとれば、もっと大きな成果を得ていたかもしれないという見方は否定しきれません。

あえて要望を申し上げれば、どうしても取締役会では社外対社内のやりとりが中心となってしまいますので、取締役会に上がってくる過程において社内でのどのような議論をしているのかを知りたいと思うことはあります。ただそれも、中長期ディスカッション会議という場を年に数回設定し、社内との情報格差を埋めようとしています。また、我々社外取締役を含めて、世代交代をどうやって促すかといったところも今後の課題だと考えています。

三浦 先ほど申し上げたとおり、取締役会の構成については男女を含め、非常に多様性があり、様々な視点から活発な議論が繰り広げられています。アジェンダの設定についても大きく変わってきました。以前は個別の案件などが中心でしたが、最近では任せられるところは任せ、むしろ大きな視点から事業戦略の方向性などを



議論するようになってきました。私は取締役会と経営陣の距離感というものが影響していると考えています。事業が安定的に成長している局面では、任せられることは任せ、中長期の事業計画・事業戦略といったテーマに時間をかけて議論することができるようになるのではないのでしょうか。今後は矢井新体制とどういった距離感をとっていくのか、もう一回チューニングしたうえで距離感を縮めていければと考えています。

後継者選任のプロセス

高山 この度の社長交代については、由利前社長を含む、私と三浦さんの3名で構成される人事委員会（取締役会の諮問機関、2024年6月現在は4名で構成）において、数年前から議論を重ねてきました。実は由利前社長から後継人事を検討したいとの相談があり、そこから具体的な準備を進めてきた経緯があります。由利前社長は創業社長に近い存在だったわけですが、会長に残るわけではなく、完全に身を引かれました。少しラディカルな印象を受けるかもしれませんが、それによって残さ

れた我々が矢井社長をしっかりと支えなければならないという気持ちになっており、あるいはそこに由利前社長の後継者に対する想いがあったのではないかと感じています。これもサクセッションの一つの在り方なのかもしれませんね。

三浦 もちろん、最初から矢井社長に決まっていたわけではありません。決定に至ったプロセスを振り返りますと、まずはどういう手順で決めていくのかといった

Pickup 後継者選任プロセスの実施

2004年に由利前社長が就任して以降、テクマトリックスとしては今回が初めての社長交代となりました。由利前社長は、長年にわたり会社を支え、テクマトリックスを発展させてきた功績から創業者社長のような立ち位置にありました。そのため、後継者の選任にあたっては、社外役員との丁寧な対話・意見交換を実施し、慎重に進められました。

4～5年前

- 後継者の選任は組織として計画的に進められ、人事委員会を通じて透明性のあるプロセスで実施
- 人事委員会はプロセスの平等性のみならず、候補者が会社にとって良い選択であるかも評価
(人事委員会：当時の構成員) 由利 孝 高山 健 三浦 亮太

PROCESS

- ① 複数の候補者をリストアップ
- ② 業績へのこだわりや人を巻き込む能力など、様々な要素を重視して検討
- ③ 最終候補に選ばれた人物へのさらなるサポートや準備のためのリソースを提供

2024年1月

- 取締役会において矢井新社長の就任を決議
- 社内外への適切なアナウンスを計画し実行

2024年4月

- 矢井新社長就任

当社の後継者選任プロセスは、単に適任者を選ぶことにとどまらず、会社の将来を見据えた長期的な視点を持って実施しています。このプロセスを通じて、持続可能な成長と未来のビジョンを確実に実現するためのリーダーシップを確保することを目指しています。

確認からスタートし、その後、候補者を何人かに絞り込んだうえで、それぞれの実績やリーダーとしてのタイプ、得意なところ、苦手のところなどを見させていただきました。最後は、当社の置かれた現在の状況や当社を取り巻く経営環境の変化なども踏まえ、次期社長としてこういった要素を重視すべきなのかといった議論を経て、矢井社長に決定したという次第です。

高山 候補者の方々にはそれぞれ素晴らしい実績がありました。やはり決め手となったのは管掌してきた部門の業績を含め、当社の本源的な価値創出の部分でしっかりと実績を上げてきたところです。数字へのコミットや好業績のチームを作り上げてきた力量については我々の中で全く異論のないところでしたね。取締役会においても、担当部門だけでなく、他部門への積極的な働きかけや全社課題に対する発言などで存在感を発揮していました。



三浦 そうですね。新たにスタートした中期経営計画の中に「目利き力」という言葉が使われていますが、まさに矢井社長は先を読む「目利き力」で情報基盤事業を成長させてきました。今後は、目まぐるしい環境変化の中で、当社グループ全体を「目利き力」でリードしていくことを期待しています。

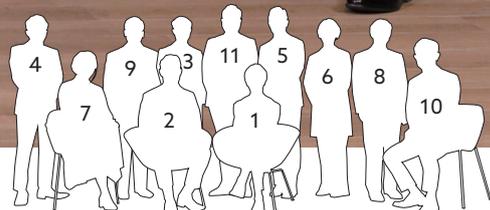
中長期的な課題と成長の可能性

高山 当社の事業は、課題を見つけ出して解決策を提供するところが原点です。デジタル化の進展とともに、これまでの社会課題が解決できるようになった半面、デジタル化に伴う新たな社会課題も発生しています。例えば、当社が注力する医療や教育といった分野はデジタル化により大きく進歩する可能性があります。一方でサイバーセキュリティといった脅威も増大しています。いずれにしても、こういった環境が当社にとって追い風であることは明らかです。ではどうやって事業領域を広げ、社会に貢献していくのか、ヒト、モノ、カネといった経営資源には限りがあるため、そこが大きな課題と言えるでしょう。したがって、限られた資源を有効に活用するとともに、増強もしていかなければなりません。ただ、一步一步着実に積み上げていけば、国内だけでなく、海外にも可能性は大きく広がっ

ているため、これからも広い視野で、長期的に取り組むことが重要だと感じています。

三浦 私も当社のポテンシャルの大きさに期待をしています。特に矢井新体制の下、新中計の進捗に注目していきたいですね。これまで順調に伸びてきた勢いを維持しつつ、そこに非連続な成長を取り込んでいくという強いメッセージを感じました。したがって、これまで以上に投資案件も増えてくると思いますので、投資後もしっかりとトレースしていくことがさらに求められることになるでしょう。必ずしも成功事例ばかりではないかもしれませんが、そこはきちんと総括して何がダメだったのかを明らかにし、次にどう活かしていくのが重要なテーマになると考えています。

マネジメントメンバー



マネジメントメンバーのスキルマトリックス 判断基準 (3年以上)

氏名	性別	企業経営	財務会計	法務・リスク マネジメント	営業・ マーケティング	業界知見・ テクノロジー	国際性	人材開発・ ダイバーシティ
		経営者の経験 または常勤 取締役の経験	財務会計の 知見・経験	法務・リスク マネジメント・ 内部統制・監査 の経験	営業または マーケティング の経験	当社の事業市場 またはその関連 市場の業務経験	海外との 取引経験または 海外企業での 役員経験	人材開発・育成 または ダイバーシティ 推進の経験
矢井 隆晴	♂	●			●	●	●	
依田 佳久	♂	●			●	●	●	
鈴木 猛司	♂	●			●	●	●	
志賀 健也	♂	●			●	●	●	
安武 弘晃	♂	●			●	●	●	●
海部 美知	♀	●			●	●	●	●
堀江 愛利	♀	●			●	●	●	●
佐々木 英之	♂	●	●	●	●		●	
高山 健	♂	●	●	●		●	●	
三浦 亮太	♂	●		●				
杉原 章郎	♂	●			●	●	●	●

1 矢井 隆晴

代表取締役社長最高執行役員
2024年4月より現任
●13回/13回（取締役会出席回数）

重要な兼職の状況

クロス・ヘッド株式会社 取締役
OCH株式会社 取締役

2 依田 佳久

取締役専務執行役員
医療システム事業部門長
2022年6月より現任
●12回/13回

重要な兼職の状況

PSP株式会社 代表取締役
合同会社医知悟 CEO 兼 業務執行社員

3 鈴木 猛司

取締役常務執行役員
アプリケーション・サービス事業部門長 兼
CRMソリューション事業部長
2022年6月より現任
●13回/13回

重要な兼職の状況

株式会社カサレアル 取締役
WISESIGHT (THAILAND) Co.,Ltd., Director
Choco Card Enterprise Co.,Ltd., Director
TechMatrix Asia Co.,Ltd., Director

4 志賀 健也

取締役常務執行役員
情報基盤事業部門長 兼
ネットワークセキュリティ事業部長 兼
ネットワークセキュリティ事業部 営業本部長
2024年6月より現任
● - 回/ - 回

5 安武 弘晃

社外取締役 独立役員

社外取締役/独立役員
2013年6月より現任
●13回/13回

重要な兼職の状況

カーディナル合同会社 代表社員
Junify Corporation, CEO
株式会社マネーフォワード 社外取締役
株式会社NOVARCA 社外取締役

6 海部 美知

社外取締役 独立役員

社外取締役/独立役員
2020年6月より現任
●13回/13回

重要な兼職の状況

ENOTECH Consulting, LLC 設立, CEO
成蹊大学 客員教授

7 堀江 愛利

社外取締役 独立役員

社外取締役/独立役員
2020年6月より現任
●12回/13回

重要な兼職の状況

Women's Startup Lab, Inc., Founder & CEO
一般社団法人Japan Innovation Network 理事
一般社団法人Women's Startup Lab Impact
Foundation Japan 代表理事

8 佐々木 英之

社外取締役 独立役員

社外取締役/独立役員（監査等委員）
2017年6月より現任
●13回/13回

9 高山 健

社外取締役 独立役員

社外取締役/独立役員（監査等委員）
2015年6月より現任
●10回/13回

重要な兼職の状況

公益財団法人全日本柔道連盟 常務理事事務
局長
株式会社レノバ 社外取締役

10 三浦 亮太

社外取締役 独立役員

社外取締役/独立役員（監査等委員）
2015年6月より現任
●10回/13回

重要な兼職の状況

三浦法律事務所 パートナー
東京エレクトロン株式会社 社外監査役
エーザイ株式会社 社外取締役

11 杉原 章郎

社外取締役 独立役員

社外取締役/独立役員（監査等委員）
2015年6月より現任
●13回/13回

重要な兼職の状況

株式会社くるなび 代表取締役社長

詳細はこちら▶
第40期定時株主総会招集ご通知



進化を続けるガバナンス

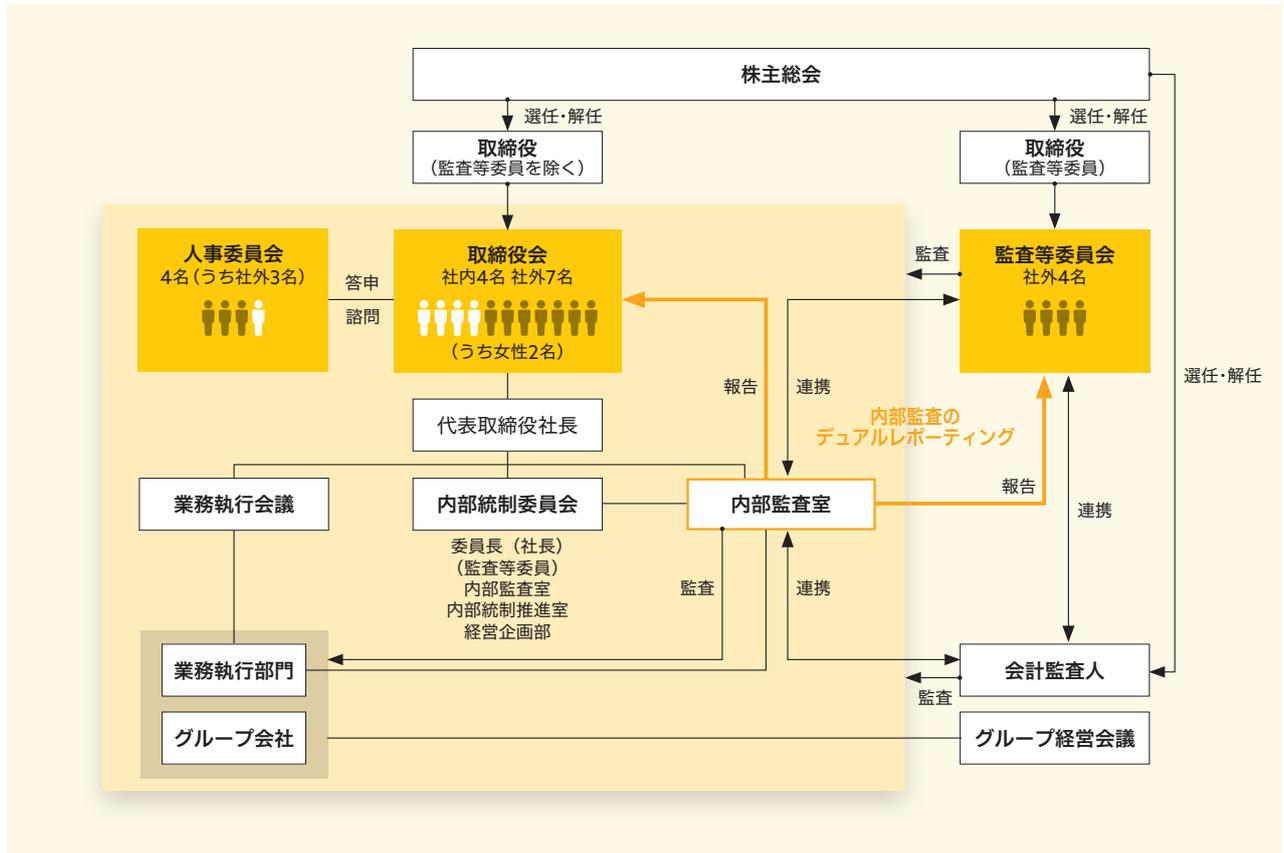


当社ウェブサイトの
コーポレート・ガバナンスも
あわせてご覧ください。



透明性と効率性を重視した経営体制の確立

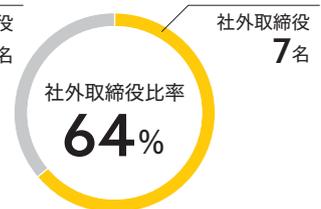
■ コーポレート・ガバナンス体制図 (2024年6月30日現在)



■ 取締役会

取締役会には、監督機能の強化のため社外取締役を招聘しており、社外取締役7名を含む11名の構成としております。取締役会は、月1回の定例取締役会と必要に応じて臨時取締役会を開催しております。

取締役会の開催回数	13回
取締役会での主な審議内容	<ul style="list-style-type: none"> ・中長期経営戦略に関する事項 ・M&A・業務提携に関する事項 ・新規事業に関する事項 ・海外展開に関する事項 ・監査・内部統制に関する事項 ・サステナビリティ等に関する事項



■ 監査等委員会（年13回開催）

監査等委員会は、常勤監査等委員1名、非常勤監査等委員3名（4名全員が社外取締役であります）で構成され、月1回の定例監査等委員会と必要に応じ臨時監査等委員会を開催しております。

活動項目	具体的内容
監査等委員会	年13回開催 (取締役の職務執行、利益相反監査等)
三様監査	監査等委員、会計監査人、内部監査室の3者で四半期に一度実施
会計監査人とのコミュニケーション	監査計画、監査内容、KAM、監査結果等について幅広く意見交換
監査役等連絡会	グループ各子会社の監査役による内部統制状況の報告・情報交換（四半期開催） 年4回の各子会社社長との面談を事前に実施（各監査役・テクマトリックス監査等委員）
実地監査・面談	実地棚卸、内部監査との共同監査、全役員・従業員との面談
社長と意見交換	社長を監査等委員会に招き、監査結果も踏まえ、意見交換を実施

■ 人事委員会（年4回開催）

取締役の指名・報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図るため、取締役会の諮問機関として「人事委員会」を設置しております。「人事委員会」は、取締役会の決議によって選定された取締役で構成され、その過半数は社外取締役を選定しております。また、委員長は、委員の互選により選定しております。

検討項目	具体的内容
取締役候補者の選任・解任	取締役候補者案を策定し、その案に基づき、株主総会付議議案として取締役会に答申。
役員報酬	役員報酬水準の検証並びにあらかじめ取締役会にて定められた基準額及び目標達成率に応じて取締役の個人別報酬額を検証、審議。 取締役会で承認を得るために、具体的内容について委任を受けた代表取締役社長に答申。
後継者育成計画（サクセッションプラン）	後継者（CEO）に求められるスキル・資質要件の検討。 (社外/社内両面における) 候補者の選定と必要トレーニング計画の検討。

構成員

杉原章郎（委員長） 高山健 三浦亮太 矢井隆晴

■ 業務執行会議（年13回開催）

業務執行に関する課題を協議する機関としては、常勤取締役（常勤監査等委員である取締役を含む）・執行役員・事業部長等によって構成される業務執行会議を設置しております。また業務執行会議では、取締役会に付議すべき重要事項の検討を行い、取締役会及び代表取締役社長に答申を行っております。業務執行会議は毎月1回定例会議を行い、必要に応じて臨時の会議を招集しております。

■ 内部統制委員会（年24回開催）

内部統制委員会は、代表取締役社長を委員長とし、月2回定期開催しております。当社では、内部統制システム構築の基本方針を取締役会決議に基づき定めしており、この基本方針に沿った適切な運用が行われるよう推進しています。

■ 内部監査室

内部監査室は社長直轄の組織として設置しており、全部門を対象に内部統制監査（会社法・金商法）とISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）、及び必要に応じてテーマ監査を計画的に実施しております。また、内部監査室はデュアルレポートングとして、取締役会、監査等委員会に対し、直接報告を年1回以上実施しております。

■ 内部統制推進室

内部統制推進室はコーポレート本部内に設置しております。社内ルールの現場への定着や各種ITシステムの現場での適正な利用の推進を始めとする内部統制の推進活動を実施しております。

■ グループ経営会議（年4回開催）

当社及び各当社子会社間での経営に関する情報共有と課題の協議及び連携強化を目的として、グループ執行役員（常勤取締役・執行役員・子会社の社長）及び常勤監査等委員である取締役によって構成されるグループ経営会議を設置し、四半期ごとに定例会議として実施しております。

■ その他各種委員会の活動

名称	開催頻度	役割
サステナビリティ委員会 ▶ P.48	年4回	環境・社会・ガバナンス等のサステナビリティ課題への対応を進捗管理し、その施策・立案については、経営企画部と連携しながら各事業部・本部・部・支店・営業所に対し監督を行っています。
情報セキュリティ委員会 ▶ P.40	年4回	情報セキュリティマネジメントをより効果的に回していくため、認証機関の監査対応や内部監査室をはじめとした社内関連部門への報告・共有、グループ会社との定期連絡会の事務局として役割を担い、情報セキュリティマネジメントシステムの維持・改善を行っています。
コンプライアンス委員会 ▶ P.59	年2回	企業活動に際して、法令及び企業倫理違反リスクのある内容を可能な限り具体的に明らかにし、役員及び従業員に対して教育、啓蒙を実施し、法令と企業倫理遵守の徹底と必要に応じた改善対応に努めています。また、必要に応じて臨時会を開催しています。

■ 取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性の確保及び機能向上を目的に、取締役会全体の実効性についてアンケートを実施し、毎年その評価を実施しています。なお、今回の実効性に関する評価については、外部弁護士の助言・確認のもとに実施しています。

対象者	2023年度の全取締役（11名）
評価プロセス	<ul style="list-style-type: none"> Step1：アンケート項目の策定 Step2：対象者に対するアンケートの実施 Step3：取締役会にて実効性評価を報告、審議 Step4：抽出された改善点への取組みを検討
主なアンケート項目	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会の構成に関する事項 取締役の職務執行に関する事項 取締役会全体の実効性に関する事項 取締役に対する支援等に関する事項 取締役会の運営に関する事項 任意諮問委員会に関する事項 その他重要テーマに関する事項

当社ウェブサイトのコーポレート・ガバナンスもあわせてご覧ください。
https://www.techmatrix.co.jp/ir/esg/esg_06.html



2023年度の評価

2024年度の取組み方針

取締役会の構成（女性活躍推進・次世代リーダー育成）

<ul style="list-style-type: none"> 今後の女性取締役の増員（常勤女性取締役の就任含む）や、女性活躍の推進を計画的かつ継続的に実施する必要があると評価された。 	<ul style="list-style-type: none"> 人事委員会を中心に、後任候補の人選に必要なロングリストを作成し、パイプラインの構築に向けた検討を実施する。 D&I推進室を中心に、女性が活躍できる職場環境作りや、女性社員の意識の変革に取り組む。
<ul style="list-style-type: none"> 次世代リーダー候補の選出と育成を計画的に実施する必要があると評価された。 	<ul style="list-style-type: none"> 次世代リーダーに求められる能力と経験を定め、役割と責務の明確化に着手する。

取締役会の運営

<ul style="list-style-type: none"> 議案の理解及び事前検討の時間を確保するため、取締役会の資料を会日前に十分な期間をもって配布することが必要だと評価された。 	<ul style="list-style-type: none"> 審議の論点にフォーカスした端的な資料の作成や資料の提出期限の徹底に努めるなど、運営面でのさらなる改善を図る。
<ul style="list-style-type: none"> 取締役会において関連な議論を行うため、十分な時間が確保できる会議運営の方法の検討が必要だと評価された。 	<ul style="list-style-type: none"> 重要な審議に十分な時間を確保できるよう、優先順位付け、タイムスケジュール、アジェンダの設定を適切に行う。

役員の報酬について

■ 役員報酬制度の概要

当社の取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としております。具体的には、業務執行取締役の報酬は、固定報酬としての基本報酬、業績連動報酬として業績連動型金銭報酬及び事後交付型業績連動型株式報酬、並びにストック・オプションとしております。監督機能を担う社外取締役については、その職務に鑑み、基本報酬のみを支払うこととしております。

①基本報酬

基本報酬は、月例の固定報酬とし、役位、職責、在任年数に応じて他社水準、当社の業績、従業員給与の水準、重要な役職を兼務する子会社等からの報酬を考慮しながら、総合的に勘案して決定するものとしております。

②業績連動報酬

業績連動型金銭報酬・事後交付型業績連動型株式報酬

当社取締役会が定める期間中の数値目標を当社取締役会にてあらかじめ設定し、当該数値目標の達成割合等に応じて変動する報酬制度としております。なお、業績連動型株式報酬においては原則3年間の譲渡制限期間を設けています。

算定方法

業務執行取締役の役位毎に取締役会で決定した基準報酬額・交付株式数



取締役会で決定した業績の数値目標の達成度



役務提供期間比率

※ 詳細及び報酬を与える時期等の具体的な内容は取締役会において決定するとしております。

■ スtock・オプション

企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動し、株価変動のメリットとリスクを共有した報酬体系とすべく、ストック・オプションを導入しております。

※ 詳細及び報酬を与える時期等の具体的な内容は取締役会において決定するとしております。
ただし、これらの決定については人事委員会からの答申に基づき行われるものとしております。

役員区分	基本報酬	業績連動型金銭報酬	非金銭報酬等	
			業績連動型株式報酬	ストック・オプション
取締役（監査等委員を除く）	○	○	○	○
社外取締役	○	—	—	—

■ 役員報酬等の種類別割合・決定方法について

業務執行取締役の種類別の報酬割合については、当社と同程度の事業規模や関連する業種・業態に属する企業をベンチマークとする報酬水準を踏まえて決定しますが、各取締役の報酬額に占める業績連動型の報酬及びストック・オプション（享受する報酬価値が、業績・株価等に連動する報酬）の額は、概ね基本報酬の額の3~4割程度を目安として決定することとしております。ただし、子会社等において重要な役職を兼務し報酬を得るなどにより、当社の基本報酬の支払いがなされない場合等においては、この限りではありません。なお、報酬総額の決定は、各取締役の責任に応じた内

容をもって任意の指名・報酬委員会である人事委員会（過半数が、独立役員である社外取締役によって構成）からの答申に基づき決定されるものとしております。

また、取締役の個人別の報酬額については、取締役会決議に基づき代表取締役社長がその具体的内容について委任を受けており、その権限の内容は、各取締役の基本報酬の額及びストック・オプションにかかる取締役個人別の割当個数とし、取締役個人別の業績連動報酬については、あらかじめ取締役会にて定められた基準額及び目標達成率に応じて支給されることとしております。

コンプライアンスの取組み

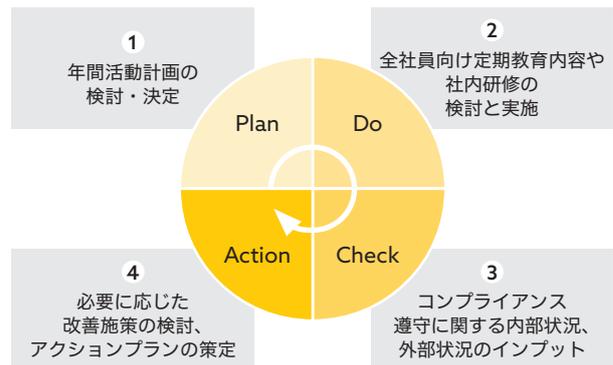
テクマトリックスでは、コンプライアンスについて「企業倫理ガイドライン」に掲げられた理念に則り、法令・規則・諸規程を遵守するとともに、高い倫理観を保持しながら企業活動を行うことと定義しています。

■ コンプライアンス体制

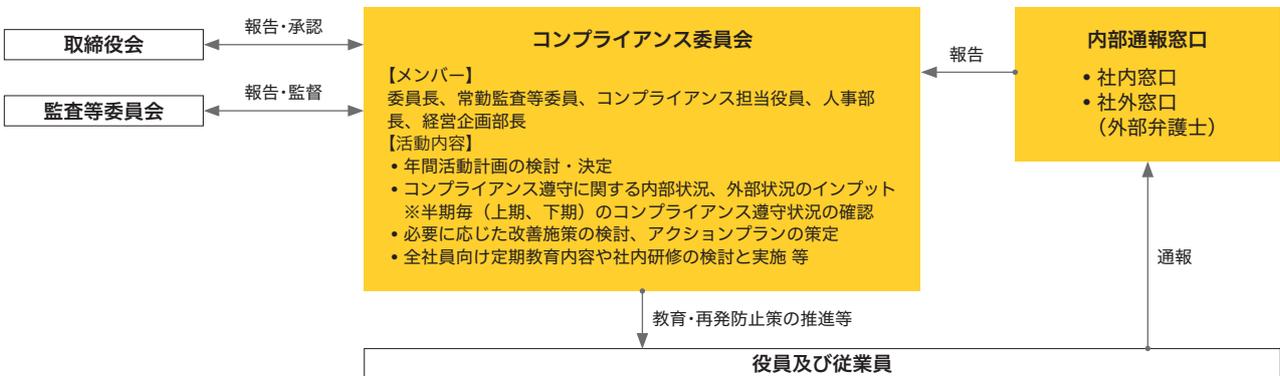
コンプライアンス委員会は、委員長、常勤監査等委員、コンプライアンス担当役員、人事部長、経営企画部長によって構成されており、委員長にはコンプライアンス体制の統括責任者である社長を選任しています。

企業活動に際して、法令及び企業倫理違反リスクのある内容を可能な限り具体的に明らかにし、役員及び従業員に対して教育、啓蒙を実施し、法令と企業倫理遵守の徹底と必要に応じた改善対応に努めるものとし、年2回の定例会の開催のほか、必要に応じて臨時会の開催を行っています。

コンプライアンスのPDCAサイクル



コンプライアンス体制図



■ 内部通報制度

テクマトリックスでは、コンプライアンスの観点から問題が生じた、生じている、または生じる恐れのある場合、まずは職制ラインでの報告をすることが通常となりますが、何らかの事情で職制ラインでの報告が困難な場合も想定されることから、この通常ルートのほかに、問題に気づいた人が直接「受付窓口（社内または社外弁護士）」に通報できる内部通報制度を設けています。

■ 贈収賄行為の禁止

当社グループでは「コンプライアンス行動指針」において、贈収賄など腐敗行為の禁止について定め、国内

外を問わず、役員及び従業員への周知と徹底を図っています。具体的には、贈賄に該当するような行為やその疑いのある行為を行わないことはもちろん、公務員等に対する贈答や接待等は原則として禁じています。

また、コンプライアンス委員会は定期的に社内教育を実施し、違反の未然防止に努めるとともに、違反行動に対する内部通報制度を整備し、腐敗、贈収賄等のコンプライアンスから逸脱した行動の早期発見、是正への取組みを推進するとともに、定期的なモニタリングを実施することで、当社グループにおける腐敗、贈収賄防止等への監視体制の強化を図っています。

■ コンプライアンス研修

企業のコンプライアンスは、企業内の役員及び従業員の一人ひとりが、コンプライアンスの意義を良く理解し、企業活動のみならず社会生活においてもコンプライアンスに適った行動を取ることによって実践され

るとの考えのもと、各種研修を実施しています。

なお、入社時期により各種研修実施時に所属していなかった社員については、入社時に適宜研修を実施するほか、資料の配布等を行っております。

コンプライアンス研修の内容	対象職員	受講率
インサイダー/内部者取引	全役職・従業員	100%
ハラスメント	全役職・従業員	100%
ダイバーシティ/人権	全役職・従業員	100%
ISMS (情報セキュリティマネジメント)	全役職・従業員	100%
環境マネジメント教育	全役職・従業員	100%

コンプライアンス研修 受講率



人権尊重の取組み

テクマトリックスグループは、経営理念に基づき、企業として人権尊重の責任を果たすために「人権基本方針」を定め、国際社会と強調した経営に努めることを宣言しています。この「人権基本方針」は経営トップの姿

勢が重要であると考え、取締役会で議論し、決議されたものであります。

▶ 人権基本方針



■ 取引先向けガイドライン

テクマトリックスグループは、バリューチェーン全体を通じて人権の尊重を推進し、責任ある調達活動に努めます。当社グループの取引先の企業（以下、取引先企業）は、本ガイドラインに準拠することが求められます。本ガイドラインは、国連「ビジネスと人権に関する

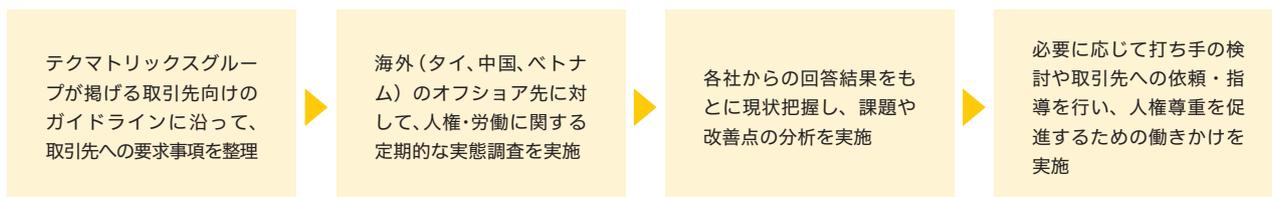
指導原則」及び国際人権章典、ILO 中核的労働基準等の国際基準のほか、「テクマトリックスグループ 人権基本方針」を踏まえて策定されています。

▶ テクマトリックスグループ 取引先向けガイドライン (人権・労働)
https://www.techmatrix.co.jp/ir/upload_file/m008-m008_03/jinkenguideline.pdf

■ 人権デューデリジェンス

テクマトリックスグループが掲げる取引先向けのガイドラインに沿って、取引先への要求事項を整理のうえ、海外（タイ、中国、ベトナム）のオフショア先に対して、人権・労働に関する定期的な実態調査を実施しています。

人権デューデリジェンスの実施プロセス



調査テーマ

- 強制労働の禁止・児童労働の禁止・若年労働者の保護・適正な労働時間・適正な賃金・福利厚生・非人道的待遇の禁止
 - 多様性の尊重と差別・ハラスメントの禁止・結社の自由・団体交渉権の尊重・労働安全衛生の確保・従業員への周知・体制の整備
- また、あわせて調査対象国におけるカントリーリスクも調査しています。

経営・事業における評価・認定

● プラチナくるみん

次世代育成支援対策推進法に基づき、一般事業主行動計画を策定した企業のうち、計画に定めた目標を達成し、一定の基準を満たした企業が取得できるもの。2024年度により高い水準の取組みを行う企業として「プラチナくるみん」に認定。



● トモニン

介護による離職を防止し、個別の状況に対応するため、仕事と介護が両立できる勤務制度を整備。2023年度に「トモニン」に認定。



● ISMS認証

ISMS (情報セキュリティマネジメントシステム) の第三者認証基準である国際規格「ISO/IEC 27001」及び国内規格「JIS Q 27001」を2006年に取得。



● DX認定

経済産業省が定める「デジタルガバナンス・コード2.0」の基本的事項に対応する企業を国が認定する制度。DX推進に向けた準備が整っている企業として経済産業大臣より認定。



● 一般社団法人日本クラウド産業協会 (略称 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
「ASP・SaaS安全・信頼性に係る情報開示認定制度」において、安全性や信頼性等に関する情報開示を適切に実施・運用しているサービスとしてASPIC (一般社団法人日本クラウド産業協会) より認定。



● GoogleCloud Partner

Google for Education Build/パートナーとして、利用者にとって利便性の高い連携開発を進めるとともに、サービス展開のプロモーションを進めてまいります。



● 一般財団法人全国地域情報化推進協会 (APPLIC)

ツムギノは、一般財団法人全国地域情報化推進協会 (APPLIC) 教育情報アプリケーションユニット校務基本情報データ連携に準拠し、準拠登録・相互接続確認製品として登録されています。



投資指数への組み入れ

● FTSE Blossom Japan Sector Relative Index



● S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数



● Russell/Nomura Prime

● 「JPX 日経中小型株指数」

資本の効率的活用や投資者を意識した経営など「投資者にとって投資魅力の高い会社」の中小株銘柄に選定



IR関連

● 2023年度

「日興アイ・アール全上場企業ホームページ充実度ランキング調査」優良サイトに選定

● 「Gomez IRサイト総合ランキング2023」優秀企業 (銅賞) に選定



パートナーからの表彰

● パロアルトネットワークス株式会社

JAPAC Distribution Partner of the Year (2023)
JAPAN Distribution Partner of the Year (2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023)
Excellence in support of the year (2018, 2019)

● 日本ブルーポイント株式会社

DMARC Trailblazer Award (2024)
Reseller and Integrator of the Year-Email Security (2024)
Partner of the year (2021, 2022, 2023, 2024)
Deal Registration of the year (2022, 2023)

● タニウム合同会社

MVP Partner of the Year (2021)
Most Dedicated Partner of the Year (2022)

● DELL technologies. Inc

Channel Services Delivery Excellence Award (2019, 2020, 2021, 2023, 2024)

● Cohesity Japan

APJ Marketing Partner of the Year (2022)

社会貢献活動

当社は、寄付を通して豊かな社会の創出に向けた様々な活動に参加しています。また、株主優待の一部には寄付の選択（あしなが育英会または日本ユニセフ協会）を可能としており、株主の皆様のご支援の気持ちをお届けしています。



● アクセプト・インターナショナル

ソマリアDRRプロジェクト※



● あしなが育英会 優待寄付対象

親を亡くした子どもたちや、親が重度後遺障害で働けない家庭の子どもたちを支援



● クリアソン新宿

事業創造型スポーツクラブとして「Enrich the world」を実現



● ピープルズ・ホープ・ジャパン

アジアの母子への保健・医療教育支援



● ピッコラーレ

妊娠にまつわる孤立や悩みを支援



● Malaria No More Japan

マラリアのない世界の実現



※ ソマリアの過激派の“DRR（脱過激化・社会との接点構築・社会復帰）”を中心に据えた社会復帰プログラムを実施。ソマリアの和平とSDGs全体の達成に寄与することが目標。

FOCUS



— 防災備蓄品でフードロス活動、エコ活動

当社では、条例に沿って一人当たり3日分の防災備蓄品を保管しています。災害に備え企業に保管されている防災備蓄品は3年、5年、7年など一定期間で賞味期限を迎えます。そこで、当社は社会貢献及びエコ活動の一環として、賞味期限切れ3ヶ月前の食料を災害備蓄品購入先と連携しフードバンクに提供し、子ども食堂にカンパン3,600個を寄贈しました。

当社は、今後も食品の提供支援を通じ、フードロス活動及びエコ活動を実践してまいります。



特定非営利活動法人セカンドリーク神奈川について

セカンドリーク神奈川は、2012年に生活協同組合パルシステム神奈川によって設立されたNPO法人です。神奈川県内のコミュニティ形成や子育て支援活動に加え、2021年からフードバンクとして農林水産省に登録、神奈川県内のフードバンク団体に食品を提供する中間支援活動を行っています。

2022年からは全国を対象に防災備蓄品のコーディネートも行っており、子ども支援・生活困窮者支援・食品ロスといった社会課題を解決するべく、「食」を通じて『食』と『地域』をつなぎ貧困をなくすためのK-Model構築事業に取り組んでいます。



— 衣料品・食料品支援で衣服のリサイクルと途上国支援

当社では、「環境方針」に定められた基本方針に沿って目標テーマを掲げており、特定非営利活動法人ワールドギフトを通じて不用となった衣料品及び食料品を送り、衣服のリサイクルと途上国を支援する活動に参加しています。当社の従業員から、不用となった衣料品（新品・洗濯済・シミ傷なし衣類）や食料品（未開封、賞味期限が90日以上ある食品）を回収し、2022年度は約50着の衣料品支援を行い、途上国支援に役立てられました。

当社は、今後も不用な衣料品及び食料品の提供支援を通じ、衣服のリサイクル、フードロス活動及びエコ活動を実践してまいります。



特定非営利活動法人ワールドギフトについて

ワールドギフトは2013年にワールドギフト（国際社会支援推進会）にてNGO活動を開始し、2021年に特定非営利活動法人ワールドギフトとして活動を開始したNPO法人です。主に、「物品の寄付・再利用活動」「医療・ワクチン支援」「食事・食料支援」「安全な水支援」の4つの分野で支援活動を行っており、これまでの支援国は92カ国に及びます。



連結財務サマリー

国際会計基準 (IFRS)

(百万円)

項目	2020.3 (FY2019)	2021.3 (FY2020)	2022.3 (FY2021)	2023.3 (FY2022)	2024.3 (FY2023)
連結損益計算書					
売上収益	27,599	30,928	36,513	45,950	53,303
売上総利益	10,131	11,217	12,456	16,369	18,202
販売費及び一般管理費	7,431	7,639	8,269	11,173	12,309
営業利益	2,735	3,583	3,734	5,098	5,850
税引前利益	2,728	3,406	3,718	5,066	5,854
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,831	2,301	2,371	2,950	3,540
連結貸借対照表					
流動資産	26,743	31,169	42,267	51,770	70,462
非流動資産	9,000	8,826	10,236	13,920	15,294
総資産	35,744	39,996	52,503	65,691	85,756
流動負債	16,028	18,902	27,989	36,044	51,648
非流動負債	5,282	4,739	4,311	5,729	7,064
負債合計	21,311	23,641	32,301	41,773	58,712
資本合計	14,433	16,354	20,202	23,917	27,043
負債・資本合計	35,744	39,996	52,503	65,691	85,756
連結キャッシュ・フロー計算書					
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,001	3,516	5,283	6,348	8,982
投資活動によるキャッシュ・フロー	△540	△841	195	△3,131	△1,938
財務活動によるキャッシュ・フロー	△569	△1,790	△1,959	△1,299	147
現金及び現金同等物の期末残高	13,747	14,634	18,155	20,071	27,265
1株当たり指標 (円)					
基本的1株当たり当期利益	46.24	57.92	59.65	73.91	88.35
1株当たり親会社所有者帰属持分	327.18	373.53	426.40	475.24	541.87
1株当たり年間配当金 ^{※2}	30.0	19.0	20.0	23.0	28.0
財務指標					
自己資本比率 (%) ^{※3}	36.4	37.1	32.4	28.9	25.4
ROE (%) ^{※4}	15.5	16.5	14.9	16.4	17.4
総資産回転率 (回)	0.8	0.8	0.8	0.8	0.7
財務レバレッジ (倍)	2.7	2.7	3.1	3.5	3.9
ROA (%)	5.5	6.1	5.1	5.0	4.7
売上収益営業利益率 (%)	9.9	11.6	10.2	11.1	11.0
売上収益当期利益率 (%)	6.6	7.4	6.5	6.4	6.6
配当性向 (%)	31.9	32.8	33.5	31.1	31.7

※1 2021年3月期の有価証券報告書より、2019年4月1日を移行日として国際会計基準 (IFRS) を適用しております。

※2 2020年7月1日付けで普通株式1株につき、2株の割合で株式分割を行っております。

※3 親会社所有者帰属持分比率を示しています。

※4 親会社所有者帰属持分利益率を示しています。

非財務サマリー

項目	2021.3 (FY2020)	2022.3 (FY2021)	2023.3 (FY2022)	2024.3 (FY2023)
従業員に関するデータ				
従業員数 (名) ^{※2}	1,088	1,404	1,439	1,502
従業員数 (名) ^{※3}	486	526	561	574
男性 (名)	372	397	419	427
女性 (名)	114	129	142	147
平均勤続年数 (年)	8.2	8.3	8.3	8.3
男性 (年)	8.6	8.8	8.8	8.7
女性 (年)	7.1	7.2	7.2	7.3
平均年齢 (歳)	37.7	37.8	37.8	38.0
男性 (歳)	37.9	38.3	38.3	38.6
女性 (歳)	36.5	36.3	36.6	36.3
男女の賃金格差 (%)	79.8	81.1	81.1	80.0
うち、正規雇用労働者 (%)	80.5	81.8	81.9	80.6
うち、パート・有期雇用労働者 (%)	67.5	70.7	54.0	67.9
新卒採用者数 (名)	18	18	21	18
男性 (名)	16	13	16	10
女性 (名)	2	5	5	8
キャリア採用者数 (名)	50	40	42	53
男性 (名)	37	27	26	39
女性 (名)	13	13	16	14
離職率 (%) ^{※4}	4.2	4.2	4.7	5.7
女性管理職比率 (%)	6.0	5.9	5.6	5.3
障がい者雇用率 (%)	2.07	3.26	3.07	2.72
有給休暇取得率 (%)	45.1	55.3	60.3	62.9
育児休業取得率 (%)	72.7	58.1	73.9	79.2
男性 (%) ^{※5}	27.3	45.8	59.1	72.2
女性 (%) ^{※5}	100	100	100	100
従業員エンゲージメントeNPS (スコア) ^{※6}	—	—	△30	△24
研修受講総時間 (時間)	—	—	14,397	20,386
情報処理技術者試験 資格保有者数 (名)	178	201	235	250
コンプライアンス研修受講率 (%)	100	100	100	100
ハラスメント研修受講率 (%)	100	100	100	100
環境データ				
CO ₂ 排出量 (SCOPE1+2) (t-CO ₂)	608	608	488	191
CO ₂ 排出量 (SCOPE3) (t-CO ₂)	35,608	34,592	49,178	46,754
総CO ₂ 排出量 (SCOPE1+2+3) (t-CO ₂)	36,216	35,200	49,666	46,945
総エネルギー使用量 (GJ)	3,572	3,525	3,339	2,720
エネルギー消費量あたりCO ₂ 排出量 (SCOPE1+2) (t-CO ₂ /GJ)	0.17	0.17	0.15	0.07
売上100万円あたりのCO ₂ 排出量 (t-CO ₂ /百万円) ^{※7}	0.026	0.023	0.016	0.005

※1 算定範囲は、テックマトリックス株式会社 (単体)。

※2 連結。

※3 単体。1か月以上の期間を定めて雇用する直接雇用者。

※4 正社員の依願退職 (定年、転籍は除く)。

※5 その年度に子供が生まれた従業員のうちの育児休業取得者の割合。

※6 Net Promotor Score[®]及びその略称であるNPSは、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムの登録商標です。

※7 算定範囲は、テックマトリックス株式会社単体。

【環境データ】

※ SCOPE2については、オフィスでの活動に基づき算定。

※ SCOPE3の算出方法については、「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン」を参照。

※ 一部、収集が困難なデータ項目については、過去の実績に基づく推計値を算出。そのため、今後の算出において、過去の集計結果も含め修正する可能性がある。

※ 現時点で、合理的な算定方法の定義が困難なデータ項目については、算定の対象から除外。

※ カテゴリの適切な排出量管理・開示の在り方については、国際的な議論の状況もふまえて今後も積極的に検討していく。

会社概要

会社情報

商号	テクマトリックス株式会社（英語名：TECHMATRIX CORPORATION）
設立	1984年8月30日
上場市場	東京証券取引所プライム市場
証券コード	3762
資本金	12億9,812万円
従業員数	1,502名 [135名]（連結）（'24年3月末現在） ※ 従業員数は就業人数。※ 従業員欄の【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。
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
拠点	本社所在地 東京本社 〒108-8588 東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス 24F TEL：03-4405-7800（代表）FAX：03-6712-3161 国内支店/営業所 西日本支店 〒530-0005 大阪市北区中之島2-2-7 中之島セントラルタワー23F TEL：06-6484-7486（代表）FAX：06-6208-2730 名古屋営業所 〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅 4-40-10 名古屋クロスコートタワー8F TEL：052-462-8373 FAX：052-462-8374 九州営業所 〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前3-30-26 中央博多駅前ビル3F TEL：092-402-2537 FAX：092-402-2557

主な連結子会社

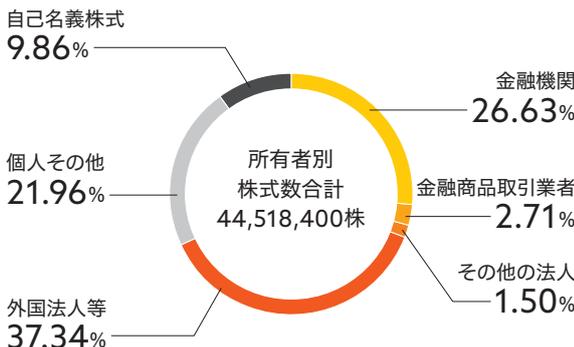
クロス・ヘッド株式会社 〒108-0075 東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス 24F TEL：03-5793-3366（代表）	TechMatrix Asia Co., Ltd 20th Floor (IWOoffice), UBC II Building, 591 Sukhumvit Road, North Klongton, Wattana, Bangkok, 10110 Thailand
OCH株式会社 〒900-0029 沖縄県那覇市旭町1-9 カフーナ旭橋B街区ビル3階 TEL：098-860-0203	PSP株式会社 〒108-0075 東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス25F TEL：03-4346-3180
株式会社カサレアル 〒108-0075 東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス 24F TEL：03-4405-7865	合同会社医知悟 〒108-0075 東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス25F TEL：03-4405-7862
アレクシアフィンテック株式会社 〒108-0075 東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス 24F TEL：03-6453-7211	株式会社A-Line 〒530-0005 大阪市北区中之島2-2-7 中之島セントラルタワー 23F TEL：06-6195-3266

株式情報 (2024年3月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	165,888,000株
発行済株式の総数	44,518,400株
株主数	5,824名

所有者別株式分布状況



大株主の状況

株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	5,766,600	14.37
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	4,966,200	12.37
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505025	3,505,400	8.73
GOVERNMENT OF NORWAY	1,516,600	3.78
個人	1,325,000	3.30
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE 009 - 016064 - 326 CLT	1,253,600	3.12
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	1,005,600	2.50
テクマトリックス従業員持株会	677,700	1.68
KIA FUND 136	591,700	1.47
CACEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG SUB AC/UCITS CUSTOMERS ACCOUNT	520,800	1.29

IR活動

当社は、アナリスト、機関投資家、個人投資家等のステークホルダーの皆様との対話において、当社の経営方針や業績、最新の取組みを説明するとともに、いただいた貴重なご意見を経営陣へ積極的にフィードバックし、株主をはじめとした皆様との建設的な対話に努めています。



第40期定時株主総会



決算説明会



個人投資家向け会社説明会

主な活動

対象	2024年3月期の主なIR活動	回数	内容
株主・投資家	定時株主総会	1回	会場+ライブ配信にて実施。(実施時期：6月)
	個人投資家向け会社説明会	5回	社長による個人投資家向けの会社説明会を実施。
	アナリスト・機関投資家向け決算説明会	2回	社長による決算説明会を実施。(実施時期：5月、11月)
	機関投資家向け個別ミーティング	189件	機関投資家と個別ミーティングを実施し、透明性の高いIR活動を実現。
	統合報告書の発行	1回	統合報告書の発行。(発行時期：9月)
	IRサイト、サステナビリティ情報の充実	—	決算関連資料(決算短信、決算説明資料)のタイムリーな開示。有価証券報告書並びにIRサイトでは非財務情報の開示を充実。

※ 一部を除き、オンライン形式にて実施

IR情報

詳細は当社ウェブサイトのIR情報をご参照ください。



<https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>



制作チーム紹介

統合報告書2024をお読みいただき、ありがとうございます。制作2年目の本年は、日々の対話を通じて認識した課題への対応や当社の中長期的な経営の方向性を網羅的に説明・解説すべく制作しました。今後とも皆様との積極的な対話や適時適切な情報開示に努め、さらなる企業価値向上に向けて、IR活動に真摯に取り組んでまいります。





テクマトリックス株式会社

〒108-8588 東京都港区港南1-2-70
品川シーズンテラス 24F
TEL : 03-4405-7800 (代表)
<https://www.techmatrix.co.jp/>

