



2026年7月31日

各 位

会 社 名 テクマトリックス株式会社
代表者名 代表取締役社長 矢井 隆晴
(コード：3762、東証プライム)
問合せ先 コーポレート本部長
沢口 昌裕
(TEL. 03-4405-7802)

株主還元方針の変更に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、下記の通り一定期間における株主還元方針の変更を決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 株主還元方針の変更の理由

当社はこれまで、配当性向40%またはDOE（株主資本配当率）7%のいずれか高い方を目安とした安定的な配当を通じて、株主の皆様への利益還元を実施してまいりました。

一方、当社は、長年培ってきた目利き力と業務ノウハウを活かし、ストック型ビジネスへの移行により順調な成長を続けております。また、事業拡大に向けた成長投資やM&A投資を積極的に実行しながらも、継続的で堅固な営業キャッシュフローの創出により、十分な財務余力を有しております。

このような事業基盤および財務基盤を踏まえ、当社は今後も成長投資およびM&Aを最優先とする方針を堅持しつつ、株主還元を一層充実させることが可能であると判断いたしました。このため、2027年3月期から2030年3月期までの4年間を対象として、従来の配当方針を維持するとともに、自己株式取得を機動的に実施することにより、各年度において総還元性向100%を目指す方針といたします。本方針は、次期中期経営計画期間において想定される成長投資およびM&Aと株主還元のバランスを総合的に勘案して設定したものです。なお、次期中期経営計画終了時に事業環境や投資機会、財務状況等を踏まえ、改めて株主還元方針を検討する予定です。

2027年3月期につきましては、本日公表いたしました「自己株式の取得に係る事項の決定及び自己株式の消却に係る事項の決定に関するお知らせ」に記載のとおり、32億円を上限とする自己株式取得を実施し、総還元性向100%を目指してまいります。

当社は今後も、将来の企業価値向上に向けた成長投資を着実に実行するとともに、規律ある資本政策のもとで積極的な株主還元を継続し、株主の皆様との価値共有のさらなる向上を通じて、企業価値の最大化に取り組んでまいります。

本取り組みの詳細につきましては、添付いたします別紙をご参照ください。

2. 見直しの内容

(変更前)

連結業績における配当性向40%またはDOE（株主資本配当率）7%のいずれか高い方を目安に、継続的かつ安定的な配当を実施することを基本方針としております。

(変更後)

当社は、成長投資およびM&Aを最優先とする方針を堅持しつつ、2027年3月期から2030年3月期までの4年間を対象として、総還元性向100%を目指します。配当については、連結業績における配当性向40%またはDOE（株主資本配当率）7%のいずれか高い方を目安として継続的かつ安定的に実施いたします。また、成長投資およびM&Aに必要な資金を確保したうえで、自己株式取得を機動的に実施し、株主還元の充実を図ってまいります。

3. 見直しの時期

2027年3月期より適用いたします。

以上



別紙

持続的な企業価値向上を実現する資本配分について
－ 強固な収益基盤の証明とAI時代の競争優位性 －



目利き力

情報基盤事業・ソフトウェア品質保証分野

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

業務ノウハウ

医療システム事業・CRM分野・EdTech分野

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

2026年3月期実績

サブスクリプション契約の積み上げ

ストック比率※(テクマトリックス単体およびPSP)

81.1%

テクノロジーとソリューションパッケージに
フォーカスし、高い収益力

24期連続増収
12期連続増益

ROE 20.5%

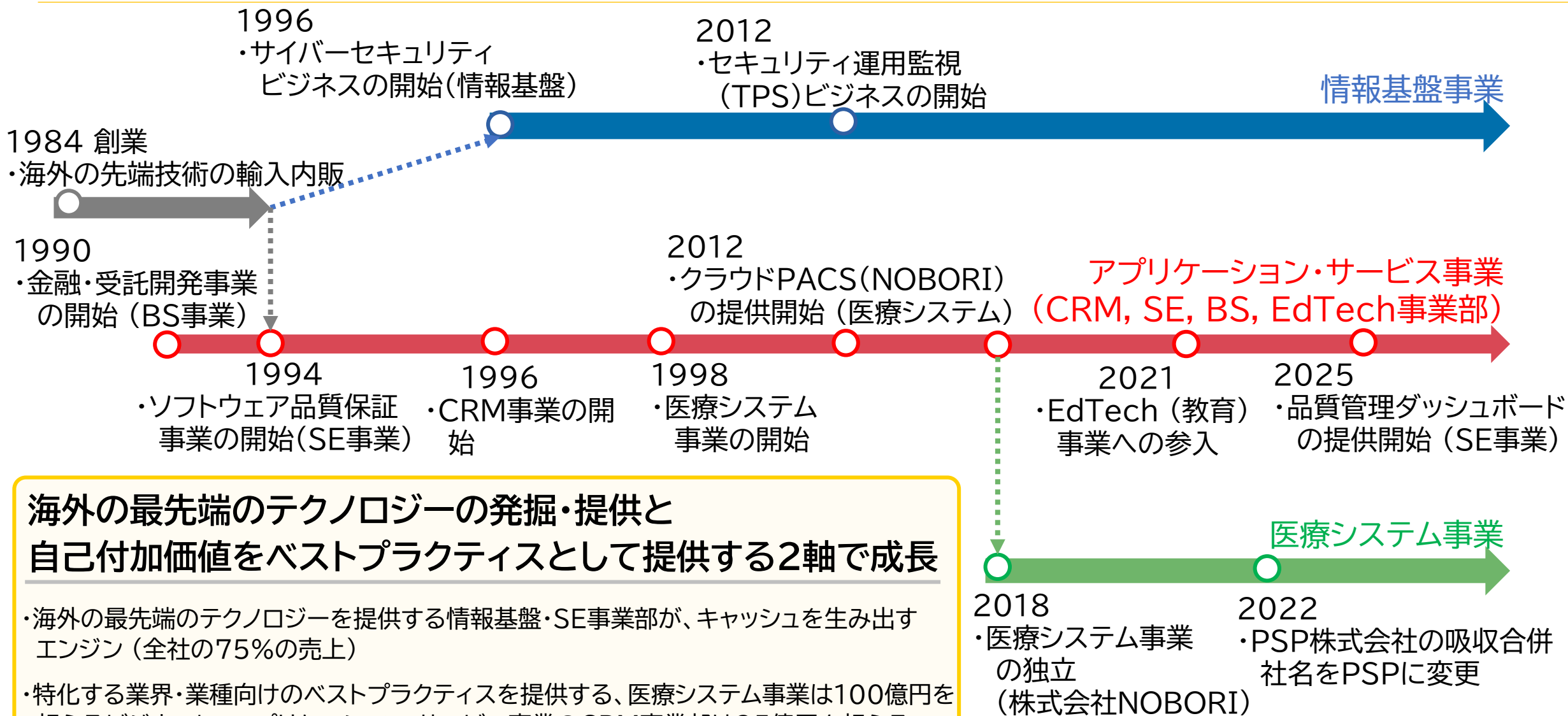
資本コストは7%程度と想定

※継続的なビジネスから得られる売上収益の割合



強固なストックビジネスへの進化の軌跡

TechMatrix



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

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



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

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

1 従来型 SaaSユーザID課金とGUIの終焉

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

該当事業は「AI時代のデータ基盤」ビジネスへ移行
(スライド5 CRM事業にて解説)

2 低付加価値のSIビジネスの消滅

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

当社の事業ポートフォリオに該当領域なし

3 レガシーシステム保守の開放

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

当社の事業ポートフォリオに該当領域なし

4 デジタル労働のソーシングの直接代替

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

当社の事業ポートフォリオに該当領域なし



情報基盤事業

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



CRM事業

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



SE事業

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



医療システム事業

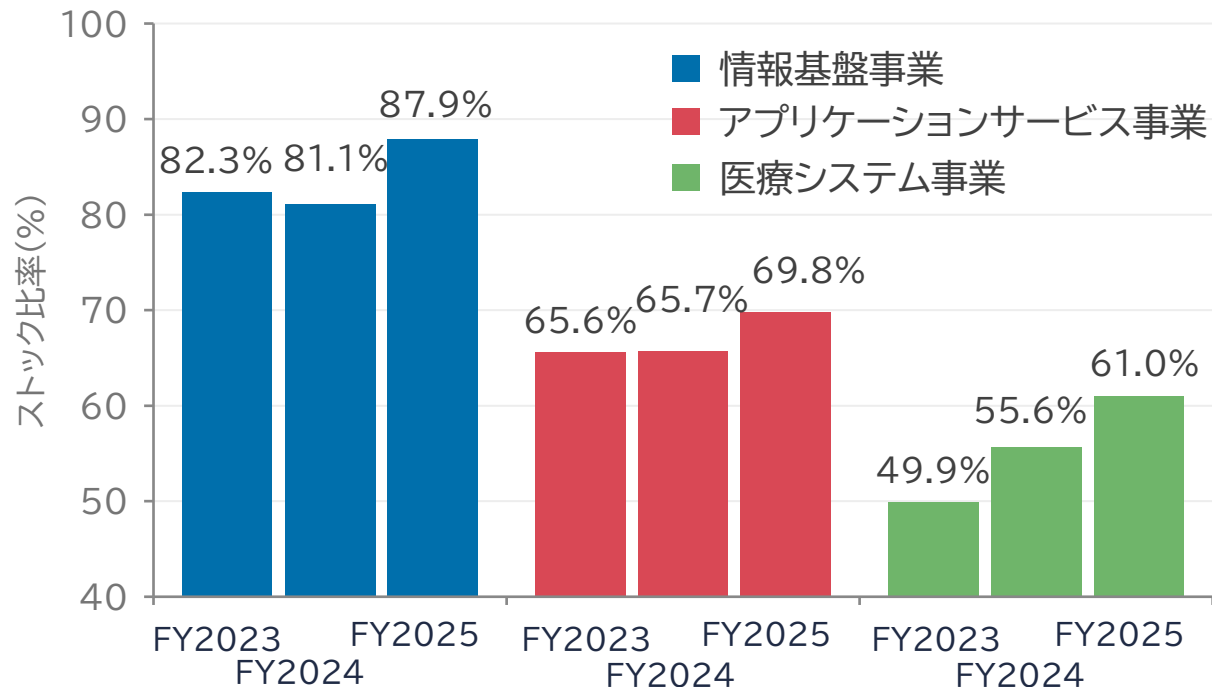
- AIによる処理速度向上・データ量増加が**処理数・容量ベース課金**のため収入増に直結
- AIを自社サービスに積極的に内包し提供することで、**新たな収益源**を創出(AI画像診断支援)



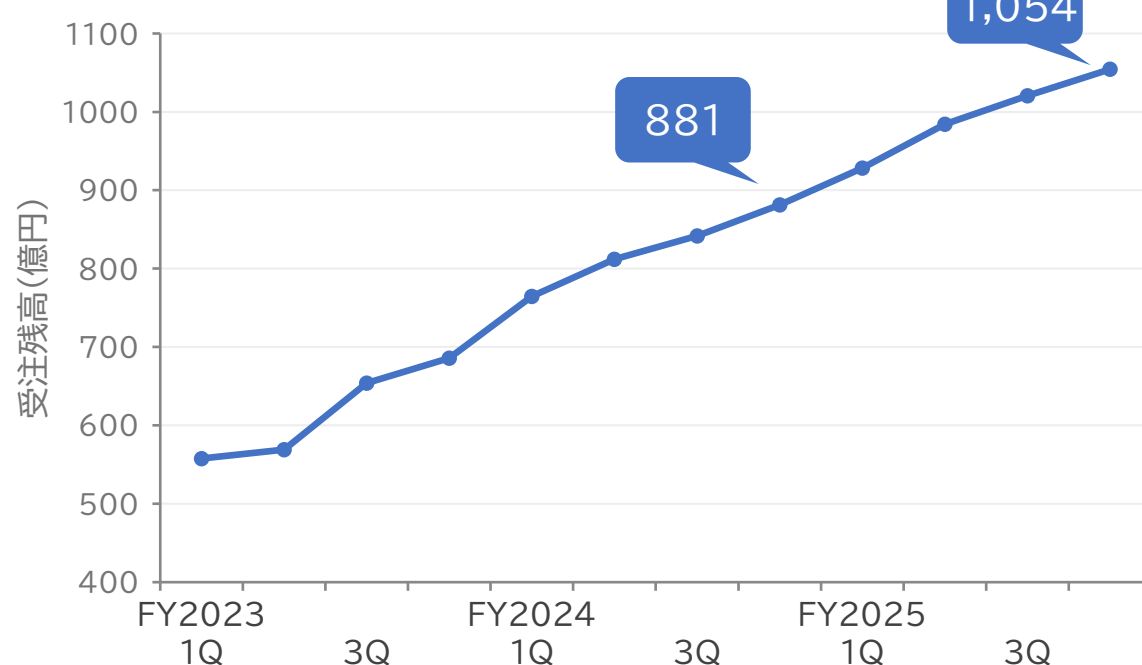
ストック比率と受注残高の時系列成長

- 目利き力と業務ノウハウが生む収益基盤の強さ

セグメント別ストック比率の推移(単体+PSP)



受注残高(連結合計)の四半期推移



全社受注残高
+19.6%
(FY24→FY25)

情報基盤事業
+18.9%
受注残高788億円

アプリ・サービス事業
+17.4%
受注残高71億円

医療システム事業
+23.6%
受注残高194億円



情報基盤事業

現状（実績数字は昨年度実績）

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

成長ドライバー

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

成長シナリオ

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

アプリケーション・サービス事業

現状（実績数字は昨年度実績）

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

成長ドライバー

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

成長シナリオ

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

医療システム事業

現状（実績数字は昨年度実績）

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

成長ドライバー

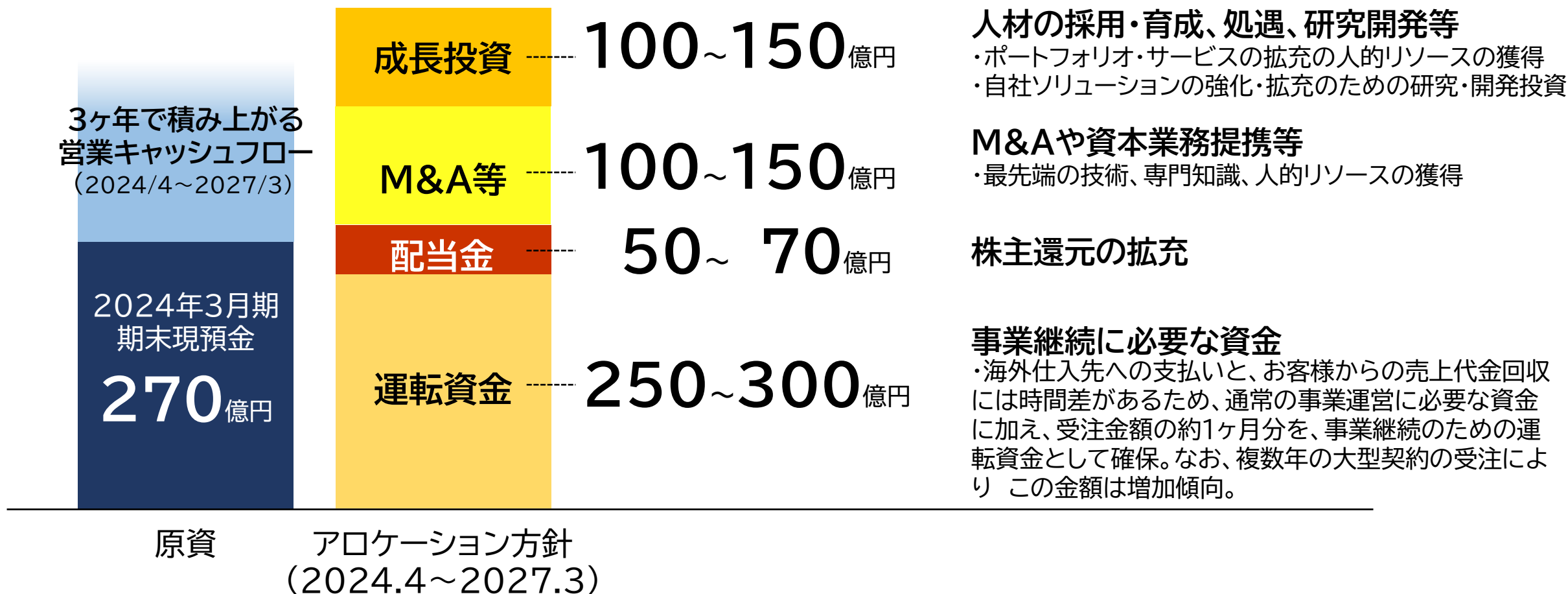
- PACSのクラウドシフト加速とシェア拡大
- PHR・病理分野などの新規事業拡大
- 「AI画像診断支援」プラットフォームの拡大
- ASEAN他(タイ・マレーシア・フィリピン・ネパール等)での事業展開

成長シナリオ

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



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





中計2年間で、**約175億円**の投資を実行

成長投資における人的資本への投資

約**100**億円

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

戦略的M&AとR&Dの実行

約**75**億円

将来の成長の柱となる投資

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

1



成長投資

(ビジネス成長のための投資を継続し、さらなる収益成長を目指す)

2



M&A等

(戦略的な事業拡大、非連続な成長の実現)

3



株主還元(配当・自社株買い)

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



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

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



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