

**TechM@trix**

*TMX Way 2010*

INSIGHT INTO THE FUTURE

# 第26期報告書

2009.4.1-2010.3.31

証券コード 3762

常に情報通信の最前線を捉え続けたい。

そして常にお客様のニーズに応えたい。

————— **これがテクマトリックスの原動力です。**

**テ**クマトリックスは、最新のIT技術を活用し、顧客企業のビジネスモデル変革と企業競争力の強化をご支援するITのスペシャリスト集団です。

顧客企業のニーズを把握し、問題解決を行うソリューション・プロバイダーとして、高付加価値の提供と顧客満足度の向上を目指すIT技術のプロフェッショナルであり続けたいと考えています。

顧客企業におけるアプリケーション、ネットワーク・インフラ、セキュリティ・インフラ導入のライフサイクルである分析→設計→開発・構築→テスト→運用・保守の全てのプロセスにわたるトータル・サービスを提供し、顧客企業の経営基盤を支える重要なパートナーとなることを目指しています。

テクマトリックスは、日々技術革新が進むIT分野において、常に新しい技術トレンドを掴み、時代を先駆ける最先端かつ最高のテクノロジーとソリューションをお届けします。

## CONTENTS

PROFILE	page 1	セグメント別営業概況	
ごあいさつ	page 2	プロダクト・インテグレーション事業	page 11
TOP INTERVIEW		カスタムメイド・ソリューション事業	page 12
「TMXの過去・現在・未来」を語る	page 3	パッケージ・ソリューション事業	page 13
Our MARKET	page 5	新セグメントの概要	
Our STRENGTH	page 7	情報基盤事業／アプリケーション・サービス事業	page 14
Our STRATEGY	page 9	「TMX Way 2010」ハイライト	page 15
		用語解説	page 17
		会社概要／株式情報	page 18
		ホームページのご紹介／株主メモ	page 19

### 見直しに関する注記事項

この株主通信に記載されている計画、業績見直し、戦略などは、現段階において入手可能な情報に基づいて、当社の経営陣が判断したものであり、実際の業績は経済情勢、市場動向、為替レート等さまざまな要素の変動により異なる結果となる可能性がありますので、あらかじめご了承ください。

# ごあいさつ

「TMX Way 2010」期間中、事業環境においては厳しいものがありました。縮小均衡を図ることなく業容の拡大とキャッシュフローの創出に努めました。



株

主の皆様におかれましては、日々益々ご清祥のこととお喜び申し上げます。

さて、第26期(2009年4月1日から2010年3月31日まで)が終了いたしましたので、当報告書にて、営業成績、概況、成果などをご報告させていただきます。特に当期は中期経営計画(3カ年計画)「TMX Way 2010」の最終年度となりますので、まずは、その達成状況について次の通り、ご報告申し上げます。

## ● 事業規模のさらなる拡大

2007年3月期99.4億円でスタートした売上高は終了年度となる2010年3月期には142.4億円となりました。単体ベースでは107.8億円(8.4%増)にとどまりましたが、連結ベースでは43.2%の増加となりました。

## ● 安定収益の確保

ストック型ビジネスの育成がカギとなりますが、2007年3月期の売上高は21.2億円、売上高構成比は21.3%でしたが、当期は連結で4割程度を占めるようになっていきます。また、この間の営業活動のキャッシュフローは4.1億円から、9.1億円に増加し、結果、現金及び現金同等物の期末残高は19.4億円から28.2億円に増加し、これが安定した配当の原資となっています。

## ● 3事業のバランス成長

3つの各事業におけるバランス成長を見込みましたが、結果はプロダクト・インテグレーション事業(54.4→95.5億円)とパッケージ・ソリューション事業(23.4→29.3億円)においては伸張しましたが、カスタムメイド・ソリューション事業は縮減(24.5→17.5億円)してしまいました。その結果、プロダクト・インテグレーション事業の構成比が54.7%から64.0%となりました。

## ● 積極的な事業投資

計画期間中の事業投資はおおよそ17億円、いずれもが既存事業の拡充に繋がるもので、クロス・ヘッド、沖繩クロス・ヘッド、エヌ・シー・エル・コミュニケーション(NCLC)の各社がプロダクト・インテグレーション事業に、カサレアルがカスタムメイド・ソリューション事業に、医知悟がパッケージ・ソリューション事業の業容拡大に貢献しています。

以上のように各目標の達成状況は、いずれも合格点というわけにはいきませんでした。事業環境が厳しい中、縮小均衡に陥らずに将来に繋がられたという点で、ご評価いただければ幸いに存じます。

2010年6月

代表取締役社長 由利 孝

「TMXの過去・現在・未来」を語る

# TOP INTERVIEW



**第26期実績は、増収・増益(営業・経常利益ベース)となりました。どのような自己評価をされますか。**



期初、売上高150億円、経常利益7.5億円、当期純利益3億円と発表して、結果は売上高が142億円、経常利益が7.8億円、当期純利益が3.3億円となりました。2ケタ%の減収を発表する同業他社がある

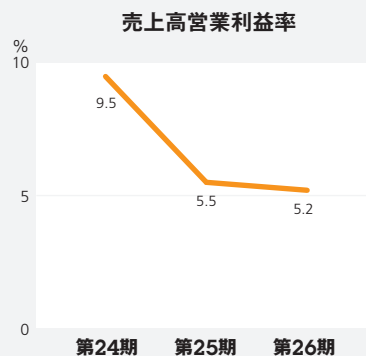
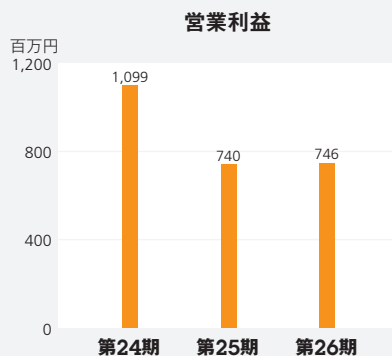
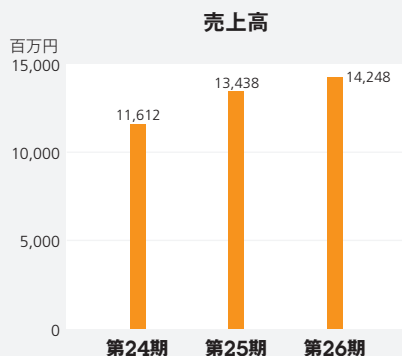
中、増収・増益を果たせたことに一定の満足を感じています。

事業部門別で見ると、創業来の中核事業であるプロダクト・インテグレーション事業が、NCLCの通年連結に支えられ売上増を果たす一方で、収益面ではストック型\*1ビジネスの一つ

である保守サービスが収益の支えとなってきています。当社の設立は1984年に遡りますが、この事業が中核事業として位置づけられ続け、今なお当社全体業績を牽引しているのは、当社の総合商社的DNAが生き続けているからだと思っています。

また、戦略的に育成しているパッケージ・ソリューション事業が当期再び成長軌道に復帰できたことが確認されました。同事業は医薬・製薬、医療、健康食品、通販、通信といったIT投資に対する意欲が強いセグメントをターゲットにしていること、利益回収の軸をサービス軸に移していることが特色となっておりますが、このビジネスモデルは、今、注目されているクラウド\*2 (SaaS\*3) サービスそのものであり、当社が挑戦している新たな成長仮説でもあります。今後は、利益を伴う売上増となって当社全体の成長を牽引することを期待しています。

## 「TMX Way 2010」の実績



しかしながら、カスタムメイド・ソリューション事業については、顧客のIT予算削減や新規商談における競争の激化の中にあり、減収が続きました。受託開発の市場は、構造的な変革が地すべりのように起きており、過去の延長線上での成長仮説は通用しない世界となっています。当社においても、どのような成長仮説で再アプローチするか決断を迫られています。

**Q** 中期経営計画「TMX Way 2010」期間中において感じた市場の変化、そして達成できたこと、達成できなかったことについてお聞かせください。



SI\*4業界は、この3年間で成熟産業としての特性を色濃くしていると思います。大手は中堅や特色のあるSI会社を買収し続けており、業界は超大手とブティック型小規模企業の両極化の流れにあります。まさに、成熟産業の特色である「業界再編コスト削減」「選択と集中」の嵐の中にあると思います。顧客とのグリップに乏しい下請中心のSI企業は、事業として成り立たず淘汰されてしまうのではないのでしょうか。

私たちが単体・連結共に成長できているのは、まさにこの顧客とのグリップ力がカバーできているからだと思います。確かに、定量面ではある程度目標は達成しましたが、縮小均衡に陥らずに将来の加速度的な成長に繋げるという期間でも

あったため、事業規模は拡大し、人は増え、M&Aに伴う償却負担も加わり、収益面では満足できる水準になりませんでした。将来の加速度的な成長に繋げるという点では、私たちは製品発掘や製品開



発、新しいサービスに投資し、利益貢献には至っていませんが、十分な種まきはできたと思っています。例えば、プロダクト・インテグレーション事業であれば、Palo Alto Networks (次世代ファイアウォール)やOcarina Networks (ストレージ\*5最適化技術)という商品群、パッケージ・ソリューション事業においては、これまでできていなかったアウトバウンド系のCRM\*6サービスやFAQ\*7システムに投資し、ビジネスモデル的には、医知悟やFastHelp SaaS等クラウド(SaaS)型のサービスが黒字転換を視野に入れ始めたといったことです。来期以降の数年でその成果を確認していただきたいと思っています。

できなかった部分でいえば、所有から利用へのパラダイムシフトのスピードにまだ追いついていないこと、短納期・低コストのプレッシャーに追われ続け、反転攻勢の陣形がまだ取れていないことだと思っています。特に受託型のフルスクラッチ\*8での開発は限界に来ており、この対応策としてパッケージ・ソリューション事業への傾斜、クラウド(SaaS)型サービスモデルへの転換施策への組み入れがあると思っています。

# Our MARKET

## 業界は超大手とブティック型の両極化の流れ。 迫られる存在感



### 今SI業界で何が起きているのでしょうか？中堅SI 企業の今後の取りうるべき選択肢は？

事業規模でいうと当社は中堅SI企業として位置づけられるようですが、「再編の要」あるいは「上を狙える中堅企業」の一社としてこの嵐を勝機として捉えたいと思っています。このように、強くいえるのは当社の強固な財務内容と、ストック・フロー両面にわたるビジネスモデルがあるからです。

しかしながら、中長期的なスパンで業界環境がどう変化するかと考えれば、決して安閑とはしてられません。アマゾンやグーグルそして楽天の動きを見ればわかるように、確実にシステムは大規模化し、事業会社とSI企業の垣根も低くなり、さらにクラウドやSaaSに代表されるように、システムの保有から利用へのシフトが加速するということです。IT資産のオフバランス\*9化です。これは当社において、明らかに顧客層が変わっていくことを意味し、これができなければ当社に将来はないと思っています。例えば、ハードウェアの販売企業にとっては、これまではそのハードウェアを購入し、自社内利用しているユーザ企業が顧客に当たりましたが、最終顧客であるユーザ

企業が初期投資や維持コストを嫌い、自前でシステムを保有しないという判断に至れば、このユーザ企業向けのハードウェア販売というビジネスはなくなります。一方で、最終顧客が求めるITサービスを誰かが代わって提供するという新たな事業機会が生まれており、そのサービス提供企業が私たちの新たな顧客になってくるのです。すなわち、プロダクト・インテグレーション事業の顧客層が超大手、あるいは自ら主体的にITサービスを手がけるブティック型の企業にシフトすることになると思います。このシフトに追随するためには、それらのサービス提供企業の求めるプロダクトを発掘・開発し、納入し、運用・保守する新たなフロービジネスとストックビジネスに繋げることが、中長期的な当社戦略の成否を握ることとなります。

一方で、自らもITサービスを手がけるブティック型の企業にシフトしなければなりません。これを見据え、パッケージ・ソリューション事業とカスタムメイド・ソリューション事業では、新たなサービスを立ち上げ、試行錯誤を繰り返し、コールセンター\*10、遠隔画像診断、そして新しい領域でブティック型に相応しい事業モデルを創り上げていく必要があります。

## SI市場は大きく姿を変貌させている!

### 保有

これまで  
ハードウェアを  
購入して利用

クラウドや  
SaaSの登場

パラダイムシフト

### 利用

これから  
システムは保有せず  
サービスを利用

SI市場はIT資産の  
オフバランス化が進む!

顧客層の変化に伴い  
ビジネススキームも変化!

## ビジネスチャンスの到来!

### 新たなフロー&ストック ビジネスの創出

プロダクト・インテグレーション事業

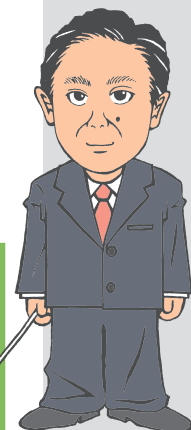
- 顧客層は超大手と  
ブティック型SI企業へ
- エンドユーザ企業へのハードウェア  
販売からサービス提供企業へ  
製品納入、保守・運用へ

### ITサービスを手がける ブティック型企业へ

パッケージ・ソリューション事業  
カスタムメイド・ソリューション事業

CRM、医療、EC、金融などの  
新たなクラウドサービスの開発

「保有」から「利用」へ  
これがビジネスチャンス  
もたらしめます!



ど  
ど  
き

「TMXの過去・現在・未来」を語る

# Our STRENGTH

## プロダクト力、パッケージ力、開発力を活かした 「勝機創造力」

**Q** クラウド型サービスは、何やら大きなマグニチュードで業界構造を変えていきそうな気がします。御社はその流れの中、勢いづく強さをお持ちですか？

当社を小さな成熟企業といわれる投資家の方がおられますが、これは手堅い経営手法、強固なバランスシートを見ての印象だと思います。しかし、実際には当社はルーツを総合社に持つ変化大歓迎型企業だと自負しています。

まず、プロダクト・インテグレーション事業ですが、「TMX Way 2010」期間中に売上高を大きく伸ばしましたが、戦略面でも、当社の将来に繋がる大きな進化をはらんでいます。それは、ストック型ビジネスの強化です。運用・保守売上を着実な増加が進められるということです。事業環境の厳しさが続く昨今では、同売上での収益面での下支え効果が顕著になっています。今後は、グループ会社化したクロス・ヘッド、沖縄クロス・ヘッド、NCLCの3社がそれぞれの運用・保守のフルサポート力に一層の磨きをかけ、顧客とのグリップをしっかりと築き、製品だけでなく運用・保守においても当社が一級の評価を獲得できるようにしたいと思っています。

もう一つは、対面市場の多様化です。IT投資に対する意欲の強いセグメントや企業の見極めを行っています。企業内利用のITシステムを必要とする当社顧客層に、組み込みソフト\*11開発をしている製造業界が加わりました。背景には、機能安全規格への対応の必要性から組み込みソフトウェア・テスト\*12ツールの需要が構造的に増加していることがあります。この3年間で、プロダクト・インテグレーション事業は対面市場が多様化し、取り扱い製品群も幅を広げることに成功しました。

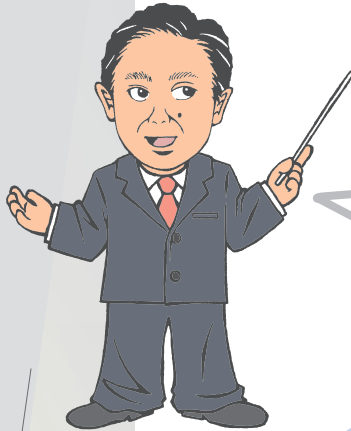
一方、伸び悩み気味のカスタムメイド・ソリューション事業の再生シナリオと、戦略的に育成を図っているパッケージ・ソリューション事業の強化を同時に果たすという意味では、それぞれの補完関係をより一層強化することにあると思っています。

やるべきことは明白です。今後、市場内価値は技術革新から、使い勝手の重視やIT資産のオフバランス化にシフトすると考えられ、当社のプロダクト力、パッケージ力、開発力を駆使してクラウドサービスの創造において十分に勝機を見出せると思っています。

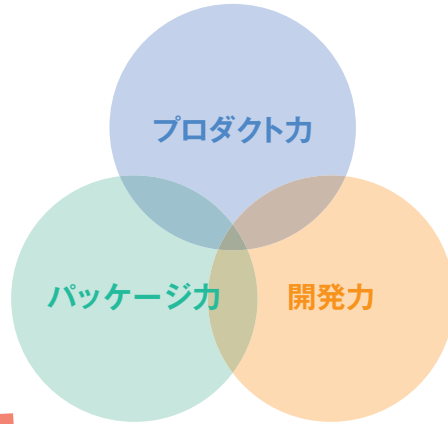


クラウド型サービスへの変貌は、  
市場内価値を「技術革新」から「使い勝手の重視」  
「IT資産のオフバランス化」へシフトさせる！

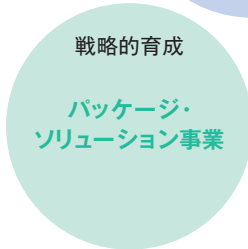
### クラウド型サービスの創造



テクマトリックスは  
3つの強みを發揮して、  
クラウド型サービスの  
創造に勝機を見出します。



ストック型ビジネスの強化  
対面市場の多様化に対応



補完関係をさらに強化

ふ  
む  
む



「TMXの過去・現在・未来」を語る

# Our STRATEGY

ニッチNO.1のプロダクト&サービスサプライヤーを常に目指す

**Q** 今後の経営戦略において、これまでのプロダクト、カスタムメイド、パッケージの3事業部門を情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業の2大事業に再編しましたが・・・

今後の経営戦略を一言で申し上げれば、収益力を伴った業容拡大ということになります。下記にポイントをまとめます。

● **事業規模の継続的拡大**

今後も、成長率・売上伸張額ともに前中計とほぼ同様の業容拡大を目指しますが、主たるポイントは売上増以上の利益増に力点を置いていることにあります。

● **安定収益の積上げ**

引き続きストック型ビジネスの育成に注力します。中長期契約によるアウトソーシング的な継続プロジェクトや安定性の高い事業（運用・保守、パッケージ・ソリューションのクラウド(SaaS)サービス利用料等）を大幅に増加させます。

● **パッケージ/カスタムメイド・ソリューション事業をアプリケーション・サービス事業として一体管理**

両事業及びソフトウェア品質保証事業ソリューションの強化策においてそれぞれの部分最適を見極めるより、補完関係強化という全体最適を優先することとしました。

● **事業投資は投資から回収へ**

前中計期間中の総事業投資額はおよそ17億円となり、前中計期間中に1.8億円をのれん代の償却として損金計上しました。今後もこの状況が続きますが、同時にグループ各社の収益向上に注力することで、コスト負担以上の利益を創出したいと考えています。

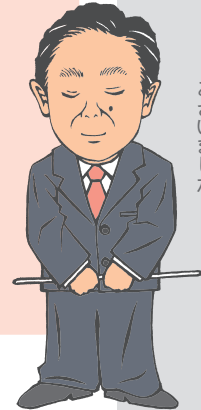
## 収益力を伴った業容拡大、 これが「今後の経営戦略」です。

**事業規模** 利益増を重点ポイントに業容拡大を継続

**安定収益** 運用・保守、クラウドなど安定性の高い事業でストック型ビジネスを育成、  
収益拡大

**全体最適** パッケージ・ソリューションとカスタムメイド・ソリューションの両事業を  
一つの事業として補完関係を強化

**事業投資** グループ各社の収益向上に注力し、利益を創出



ご清聴  
ありがとうございました。

### 2010年6月4日、テクマトリックスは東京証券取引所市場 第二部に市場替えしました。

当社は、株式会社東京証券取引所より、当社株式の東京証券取引所市場第二部への上場承認をいただき、2010年6月4日に上場いたしました。

これもひとえに、株主の皆様をはじめ、関係者の皆様の温かいご支援・ご協力の賜物と心より感謝申し上げます。

今後も皆様方のご期待にお応えすべく、業容の拡大と企業価値の向上を目指す所存でございますので、引き続きご指導とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



ほなるー

## セグメント別営業概況

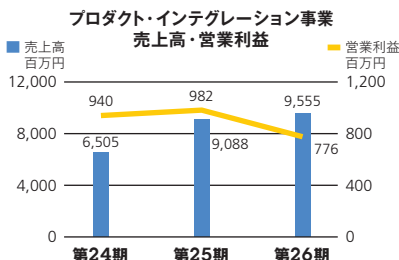
### REVIEW OF OPERATIONS ● ● ● プロダクト・インテグレーション事業

IPネットワーク・インフラストラクチャ分野では、主力の負分散<sup>\*13</sup>装置やスパム対策アプライアンス<sup>\*14</sup>の新規製品販売が頭打ちとなりましたが、保守サービス受注の積み上がりが見え、収益を下支えしました。



### 事業内容

成長性のあるニッチ市場に特化して、海外から技術力・競争力の高い製品を輸入し、日本国内で販売しています。また、複数の製品を組み合わせたインテグレーション<sup>\*15</sup>や、顧客の問題解決のためのコンサルティングサービスも提供しています。



### 営業概況

当連結会計年度より販売を開始した次世代ファイアウォール製品は、複数の受注を獲得し、引き合いも好調です。ストレージ関連製品の販売は、商談が長期化し苦戦しましたが、第3四半期連結会計期間以降復調の兆しが見えてきました。

セキュリティ・ソリューション分野では、個人認証システム、不正侵入防御システム<sup>\*16</sup>、Webサイト脆弱性監査ツール<sup>\*17</sup>、統合ログ管理アプライアンス<sup>\*18</sup>等の販売が堅調に推移しました。

ソフトウェア品質保証分野では、主力のテスト・ツールの販売は、機能安全規格へ

の対応の必要性から、組み込みソフトウェア向けが堅調に推移しましたが、情報システム向けは苦戦しました。一方、アーキテクチャ分析ツール<sup>\*19</sup>の販売が収益に貢献し始めました。

以上ならびに当連結会計年度よりエヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社を同年で連結したことにより(前連結会計年度は1ヵ月分のみ連結)、同事業の売上高は95億55百万円と前期比4億66百万円(5.1%)の増加、営業利益は7億76百万円(5.1%)の増加、営業利益は7億76百万円(21.0%)の減少となりました。

### TOPICS

#### 沖縄クロス・ヘッド、クラウドサービス「CUMO (キューモ)」の提供を開始

当社の連結子会社である沖縄クロス・ヘッド株式会社(本社:沖縄県那覇市、代表取締役社長:新居昭生)は、クラウド型HaaS<sup>\*20</sup>「CUMO (キューモ)」の提供を開始しました。同様のサービスは米国にもありますが、「CUMO」は日本語でメニューが用意されていること、廉価な月額料金制であることが特徴です。また、今後は日本国内だけでなくとどまらず、沖縄の優位性を活かし、アジア向けクラウドサービスへの事業展開も予定しております。

CUMO  
Cloud gets U to Make Open platform

カスタマー・ソリューション分野におきましては、継続取引先のIT予算削減の影響や新規商談での競争激化により受注を伸ばせませんでした。第4四半期においてはデータベース管理システムのライセンス販売等が貢献しました。



## 事業内容

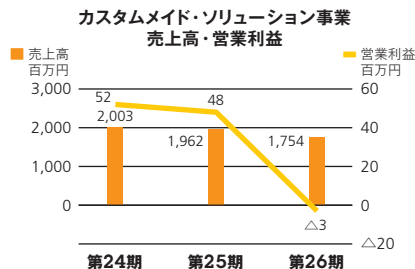
特定分野(ネットビジネス、金融リスク管理)において、成長企業や金融機関に対し、顧客ニーズに応じたシステムの受託開発を行っています。有力顧客との継続取引が多く、安定的に事業を展開しています。

## 営業概況

カスタマー・ソリューション分野では、継続取引先のIT予算削減の影響や、新規商談における競争の激化により受注を伸ばすことができませんでしたが、第4四半期連結会計期間において、データベース管理システムのライセンス販売などが寄与しました。

金融ソリューション分野では、案件の数の減少及び商談の長期化により、受注が停滞しました。

以上ならびに当連結会計年度より株式会社カサレアルの連結を開始(6ヵ月分)したことにより、同事業の売上高は17億54百万円と前期比2億8百万円(10.6%)の減少、営業損失は3百万円(前年同期は営業利益48百万円)となりました。



## TOPICS

### 導入事例：株式会社ガリアプラス様

新しい中小企業向けファイナンスの手法「売掛債権担保融資\*22」を得意とする株式会社ガリアプラス様は、売掛債権管理専用のオリジナルプログラム「ARMS2.0」を開発し、当社は業務アプリケーション開発担当として参加いたしました。現場の細かな相談にも柔軟に対応した結果、「ARMS2.0」は、手間のかかる売掛債権の評価やモニタリングを簡単な操作で行えるようになり、オペレーターの負荷が大幅に軽減され、安全性の高いシステムとしてご利用いただいております。



GALLIA PLUS

医療ソリューション分野におきましては、既存顧客からの引き合いは堅調であったものの、競合他社の積極的な価格攻勢などの影響もあり、厳しい状況が続きました。CRM分野におきましては、製薬業界を中心に新規顧客向けの受注を獲得しました。また、FastHelp SaaSの顧客数も順調に増加しました。



## 事業内容

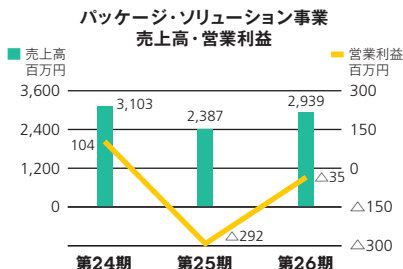
特定分野（コールセンター、医用画像）において、汎用性の高い業務ノウハウを自社の技術によりパッケージ化し、自社製品として販売しています。

## 営業概況

医療ソリューション分野では、診療報酬改定をインセンティブとする医療機関におけるフィルムレス化が加速しており、医用画像システムは、順調に売上を伸ばしましたが、競合他社の積極的な価格攻勢により採算面では厳しい状況が続きました。同分野の連結子会社である合同会社医知悟は、画像の電子化に伴う遠隔読影の普及が追い風となったこと、また、政府の補正予算関連プロジェクトを受注したことなどから順調に契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額を増やしました。

CRM分野では、既存顧客からの追加受注に加えて、製薬業界を中心に新規顧客向けの受注の獲得も進み、順調に受注・売上を伸ばしました。また、クラウド(SaaS)サービスの顧客数、従量課金金額も順調に増加しました。

以上により、同事業の売上高は29億39百万円と前期比5億51百万円(23.1%)の増加、営業損失は35百万円(前年同期は営業損失2億92百万円)となりました。



## TOPICS

### 導入事例：ピットワレット株式会社様

電子マネー「Edy(エディ)」を運営するピットワレット株式会社様は、クレジット・カード、マイレージ・カード等に加え「おサイフケータイ」により「Edy」の利用者が急増しました。「FastHelp4」の導入によるコンタクトセンターの設置により、業務効率が飛躍的に向上しただけでなく、FAQ等の回答に役立つ支援機能もオペレーターの教育材料に利用することにより、センター全体の回答を均一化することに貢献しております。



## 新セグメントの概要

「Our STRATEGY」(page 9)でご紹介した新セグメントの情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業についてご説明します。

### 情報基盤事業

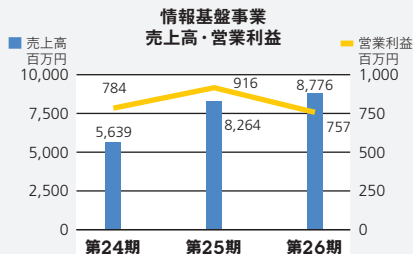
クラウドコンピューティング時代に技術革新をもたらす、最先端の情報基盤技術をインテグレーションしています。

#### 事業内容

独自の目利き力を活かし、北米を中心にニッチながらも、高い技術力、競争力、成長力を持つ製品やサービスを見極め、単なる製品販売にとどまらない高付加価値なフルラインのサービスをお届けします。

グリーンIT、仮想化\*23ソリューション\*24、次世代ネットワーク、セキュリティ、ストレージ等、コスト競争力のある堅牢で可用性の高い情報基盤の構築をお手伝いします。加えて、企業向けシステム導入以降に必要な保守・運用・監視サービス等、システムのライフサイクル全てをカバーするITサービスを提供します。

企業のITシステム投資の方向性が、設備の「所有」とサービスの「利用」とに二極化しています。テクマトリックス・グループでは、一般企業向けに加えて、通信キャリアや大手のITサービス事業者へ製品、サービスの提供を行うことにより、「所有」する企業に対しては直接的に、「利用」する企業に対しては間接的に情報基盤ソリューションの提供を行っていきます。



### アプリケーション・サービス事業

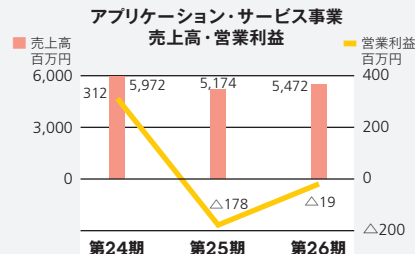
最先端のソフトウェア技術を駆使し、顧客の抱える問題領域におけるベストプラクティスを実装したアプリケーションを提供しています。

#### 事業内容

特定のアプリケーション領域における豊富な業務ノウハウの蓄積を活かし、システム開発、アプリケーション・パッケージ、クラウド(SaaS)サービス、テスト・ソリューションなどさまざまなアプリケーション・サービスを提供します。

受動的に顧客の要望に応えるのではなく、競合他社と差別化するためのITを活用した業務改善・コスト削減提案を積極的に行っています。エンドユーザとの直接的なコミュニケーションを通じて、業務分析、設計、ソフトウェア開発・構築、テスト、運用・保守のトータル・サービスを提供しています。

医療、コンタクトセンターCRM、インターネットサービス、金融、ソフトウェア品質保証の対面市場向けに付加価値の高いソリューションを提供しています。

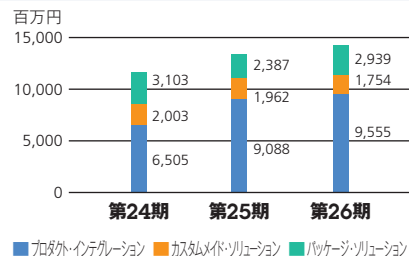


## 「TMX Way 2010」ハイライト 2008年3月期(第24期)を初年度とする3ヵ年計画の軌跡

### 成長性

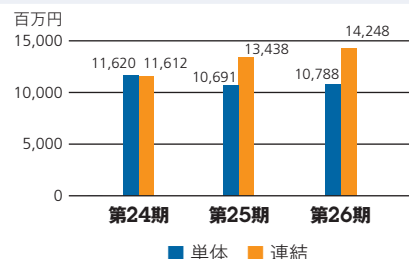
#### 売上高(事業区分別)

事業区分別売上高は、プロダクト・インテグレーション事業とパッケージ・ソリューション事業が中計期間中の売上増を牽引しましたが、これに対しカスタムメイド・ソリューション事業は期間中減収となりました。



#### 売上高(連結・単体)

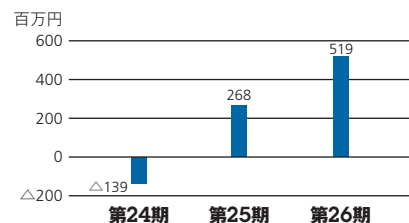
プロダクト・インテグレーション事業とパッケージ・ソリューション事業関連の積極的な事業投資により、グループ売上高は増加しました。カスタムメイド・ソリューション事業は顧客の予算見直し等により減収となりましたが、当事業においても、企業買収を行い連結子会社化したため、次年度以降は通年での連結が売上増加要因となります。



### 安定性

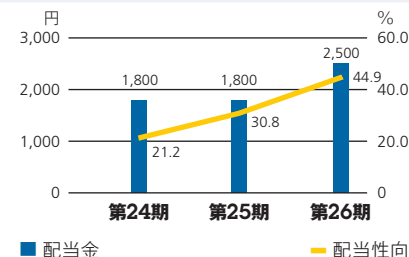
#### フリー・キャッシュ・フロー

期間中に創出したフリー・キャッシュ・フローの総額は6.5億円となり、2010年3月末の現金及び現金同等物は28.2億円となっています。



#### 配当

当該中計期間中、増配を行っています。2007年3月期1株あたり配当は1,800円、2010年3月期においては記念配当700円を加算し2,500円とする一方、2011年3月期も同額の配当を予定しています。

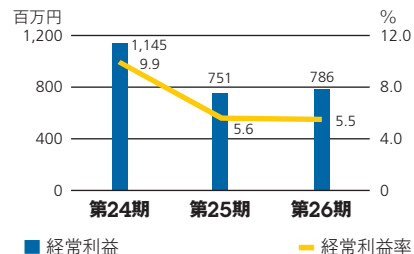




## 収益性

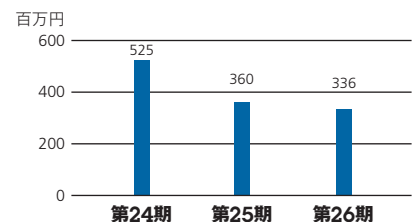
### 経常利益

経常利益率は、期間中平均で7.0%となっていますが、積極的な事業投資によるのれん代償却というコストをこなして2010年3月期からは復調軌道に戻っています。



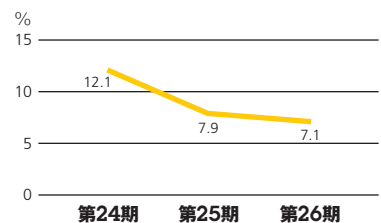
### 当期純利益

2010年4月のグループ会社本社統合による引越し負担を2010年3月期において計上したため、当期純利益の復調はなりません。単独で当期4.0億円、連結で3.3億円の利益計上となっています。



### 自己資本当期純利益率 (ROE)

自己資本当期純利益率は期間中平均で9.0%となっており、低下傾向です。これは当期利益の積上げによる自己資本の増加と当期純利益の低下によるものです。期中における株式の買い入れ、新株の発行はありませんでした。



## 用語解説

### \*1 ストック型

保守・運用やSaaS型サービスなど、ユーザーに定期的に契約を更新してもらうことにより、中長期に亘って継続的に収益を得るビジネスモデル。

### \*2 クラウド

クラウド(雲)はインターネットのことを意味する。従来はユーザーがハードウェア、ソフトウェア、データを自分自身で保有、管理していたのに対して、これらをユーザーが保有せずにインターネット経由で利用できるようにするサービス提供の形態。

### \*3 SaaS

ソフトウェアを販売するのではなく、ユーザーが必要な機能をインターネット経由で利用できるようにしたサービス提供の形態。Software as a Serviceの略。

### \*4 SI

顧客の問題を解決するために、問題を分析し、システムの企画、構築(開発)、保守運用まで一連で行うこと。System Integrationの略。

### \*5 ストレージ

コンピュータで処理に使うプログラムやデータを記憶する装置のこと。外部記憶装置。

### \*6 CRM

Customer Relationship Managementの略。顧客データベースを活用し、個々のニーズに即した対応を実施することにより、顧客の満足度を高めると共に顧客との長期的な関係を築き、収益性を向上させる仕組み。主にコールセンターやお問い合わせ窓口で使用される手法で、顧客から電話やe-mail、FAXで寄せられる商品やサービスに対する注文、問い合わせやクレーム等と、それらに対する応答者の回答等、顧客との全てのやり取りを履歴管理する仕組み。模範解答のデータベースや、上司へのエスカレーションや承認の仕組みなど、ワークフロー機能を備える場合もある。

### \*7 FAQ

頻繁に出てくる質問に対する答え。Frequently Asked Questionsの略。

### \*8 フルスクラッチ

市販のソフトウェアパッケージを使用せずに、顧客毎の要求仕様に基づきゼロからシステムを作り上げること。

### \*9 オフバランス

貸借対照表(バランスシート)には記載されない項目のこと。

### \*10 コールセンター

顧客からの問い合わせなどの電話対応業務を専門に扱う窓口・拠点。

### \*11 組み込みソフト

携帯電話や家電、自動車などの製品の動作を制御するために組み込まれているソフトウェア。

### \*12 テスト

構築したシステムが設計どおりにプログラムされ、適切に機能するかどうかなどの確認を行うこと。

### \*13 負荷分散

ウェブサイトへのアクセス集中による応答の低下やシステム停止を防止するため、多数のアクセス("負荷")を適切にサーバに振り分ける("分散")すること。

### \*14 スпам対策アプライアンス

メール受信者の意向を無視して、一方的に送りつけられるスパムメールを防止するための専用ネットワーク機器。

### \*15 インテグレーション

コンピュータシステムの導入に際し、業務上の問題点の洗い出しなどの業務分析から、システム設計、必要なハードウェア・ソフトウェアの選定、プログラム開発、システム構築までを一括したサービスとして提供すること。

### \*16 不正侵入防御システム

企業内ネットワークへの悪意のある通信(攻撃・侵入)等を検知、防御するためのシステム。

### \*17 Webサイト脆弱性監査ツール

悪意のある攻撃(改竄・データの抜き取り等)を受ける可能性のあるウェブサイト上のセキュリティの脆弱性を検査するための製品。

### \*18 統合ログ管理アプライアンス

社内のコンピュータシステム、ネットワーク機器、アプリケーション等から出力されるログ(操作や通信の記録)を統合管理することにより、内部統制を行ったり、機密情報の漏洩が万が一あった場合の追跡を可能にする仕組み。

### \*19 アーキテクチャ分析ツール

複雑なソフトウェアの内部依存関係などを可視化することにより、ソフトウェアの構造を分析するためのソフトウェア製品。

### \*20 HaaS

ハードウェアを販売するのではなく、ユーザーが必要な機能をインターネット経由で利用できるようにしたサービス提供の形態。Hardware as a Serviceの略。

### \*21 システム開発

コンピュータシステムの設計、プログラミング、テスト等を行うこと。

### \*22 売掛債権担保融資

中小企業が取引先に対して有している売掛金を担保として融資を受けること。

### \*23 仮想化

コンピュータシステムを構成する資源(サーバ、ストレージ、ソフトウェア等)に関する技術。複数から構成されるものを論理的に一つのように見せかけて利用できたり、その逆の、一つのことを論理的に複数に見せかけて利用できる技術。

### \*24 ソリューション

業務上の問題点や要求を構築したコンピュータシステムの処理により解決すること。

## 会社概要／株式情報

### 会社概要

(2010年3月31日現在)

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	2005年2月18日
資本金	12億9,812万円
従業員数	839名(連結、うち87名は派遣社員等)
本社所在地	東京本社 〒108-8588 東京都港区高輪4丁目10番8号 京急第7ビル TEL: 03 (5792) 8600(代表) FAX: 03 (5792) 8700
国内営業所	本社御殿山分室 〒140-0001 東京都品川区北品川4丁目7番35号 御殿山トラストタワー TEL: 03 (5792) 8640(代表) FAX: 03 (5792) 8740  大阪支店 〒541-0054 大阪市中央区南本町2丁目6番12号 サンマリオンNBFタワー TEL: 06 (6243) 3801(代表) FAX: 06 (6243) 3803  九州営業所 〒812-0011 福岡市博多区博多駅前1丁目5番地1号 カーニープレイス博多ビル TEL: 092 (475) 8051(代表) FAX: 092 (475) 8052  仙台営業所 〒980-0804 宮城県仙台市青葉区大町1丁目1番8号 第3青葉ビル TEL: 022 (713) 7737(代表) FAX: 022 (714) 3221
グループ会社	合同会社医知悟 クロス・ヘッド株式会社 沖縄クロス・ヘッド株式会社 エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社 株式会社カサレアル

### 役員 の 状 況

(2010年6月22日現在)

代表取締役社長	由利 孝	取締役	西村 順介
取締役執行役員	依田 佳久	常勤監査役	内田 宗興
取締役上席執行役員	中島 裕生	監査役	高山 健
取締役執行役員	矢井 隆晴	監査役	伊藤 正喜
取締役	杉原 章郎	監査役	三浦 亮太

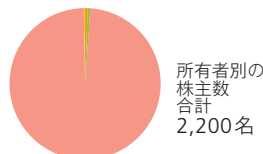
### 株式 の 状 況

発行可能株式総数	207,360株
発行済株式の総数	61,898株
株主数	2,200名

#### 大株主(上位10名)

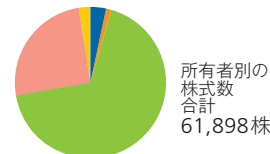
株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
楽天株式会社	19,200	31.01
日商エレクトロニクス株式会社	18,473	29.84
シナジーマーケティング株式会社	2,638	4.26
テクマトリックス従業員持株会	2,115	3.41
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,600	2.58
テクマトリックス株式会社	1,500	2.42
リスクモンスター株式会社	700	1.13
TIS株式会社	611	0.98
森川 貴志	350	0.56
有限会社福田製作所	340	0.54

### 株式 分 布 状 況



#### 所有者別の株主数

■金融機関	4名 (0.18%)
■金融商品取引業者	11名 (0.50%)
■その他法人	11名 (0.50%)
■外国法人等	4名 (0.18%)
■個人・その他	2,169名 (98.59%)
■自己名義株式	1名 (0.05%)



#### 所有者別の株式数

■金融機関	2,121株 (3.42%)
■金融商品取引業者	643株 (1.04%)
■その他法人	41,988株 (67.83%)
■外国法人等	6株 (0.01%)
■個人・その他	15,640株 (25.27%)
■自己名義株式	1,500株 (2.42%)



<http://www.techmatrix.co.jp/>



<http://www.techmatrix.co.jp/ir/>

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

基準日

定時株主総会

3月31日

期末配当金

3月31日

中間配当金

9月30日

株主名簿管理人

三菱UFJ信託銀行株式会社

特別口座の口座管理人

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

同連絡先

〒137-8081

東京都江東区東砂七丁目10番11号

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

電話 0120-232-711 (通話料無料)

上場証券取引所

東京証券取引所市場第二部および大阪証券取引所  
ジャスダック市場<sup>(注)</sup>

<sup>(注)</sup>大阪証券取引所につきましては、2010年6月に上場廃止申請をしたため、2010年7月に上場廃止になる予定です。

公告の方法

電子公告の方法により行います。ただし、電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じた場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

公告掲載URL <http://www.techmatrix.co.jp/>

(ご注意)

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

