

The logo for TechMatrix, featuring the word "TechMatrix" in a bold, black, sans-serif font. The letter "a" is stylized with a white outline and is set within a yellow circle. The entire logo is positioned on a yellow rectangular background.

TechMatrix

INSIGHT INTO THE FUTURE

第27期報告書

2010.4.1-2011.3.31

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	情報基盤事業	page 11
TOP INTERVIEW		アプリケーション・サービス事業	page 13
「TMXの過去・現在・未来」を語る	page 3	財務ハイライト	page 15
Our MARKET	page 5	用語解説	page 17
Our STRENGTH	page 7	会社概要／株式情報	page 18
Our STRATEGY	page 9	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

厳しい経済環境の中、増収・減益となりました。

はじめに、この度の東日本大震災により被災された皆様に心よりお見舞いを申し上げます。そして、被災地の一日も早い復興を心より祈念しております。

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、第27期(2010年4月1日から2011年3月31日まで)が終了致しましたので、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。

第27期におけるわが国の経済は、企業収益に一部回復の兆しがみられたものの、円高・株安が長期化し、企業の設備投資が本格的に回復する状況には至りませんでした。期末には、未曾有の大震災が発生し、日本経済の先行きは、より一層不透明となりました。厳しい経済環境は、企業におけるコストダウン圧力を高め、IT資産のオフバランス化、即ち、「クラウド」型サービスの拡大という地殻変動が業界内で進行しております。このような環境下、当社グループでは、以下の取り組みを行いました。

① 企業信用力の向上・拠点展開

当社は、2010年6月に東京証券取引所市場第二部への上場を果たし、企業信用力の向上と、内部統制システムの充実に努めました。2010年7月には、医療関連ビジネスの営業拠点として、名古屋営業所を開設しました。



② 新規ビジネスの立ち上げ・ストック型ビジネスの推進

積極的に新製品の立ち上げ、新サービスの開発を行い、IT需要の変化を先取りする取り組みを行いました。当社グループ全体で、クラウド型サービスの新規展開及び既存サービスの拡販を行い、運用・保守サービスと並ぶストック型ビジネスの拡大に努めました。

③ グループの総合力の発揮

当社グループ子会社5社との相乗効果を最大化するための取り組みを継続しました。特に、保守/運用/監視サービスや受託開発等、従来グループ外に外注していた機能をグループ内に取り込むことにより、グループ内での自活の取り組みを推進しました。

新年度も、しばらくは続くと思定される厳しい経済環境の中、急速に進むITビジネスモデルのパラダイムシフトに積極的に対応して行きます。今後も、企業価値の更なる向上を実現し、株主の皆様への貢献を目指します。今後とも株主の皆様にはより一層のご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。

2011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27期を振り返って、業績面ではどのような1年でしたか。

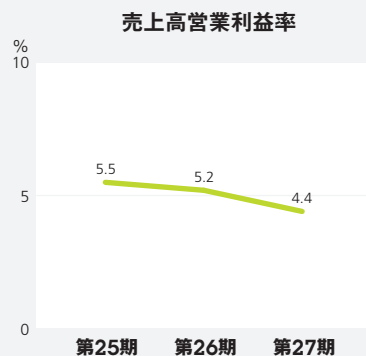
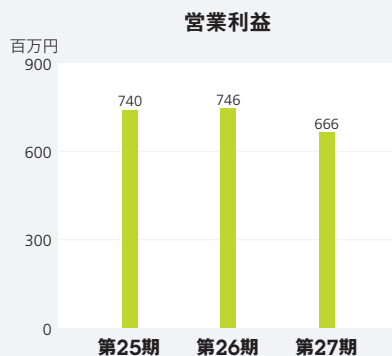
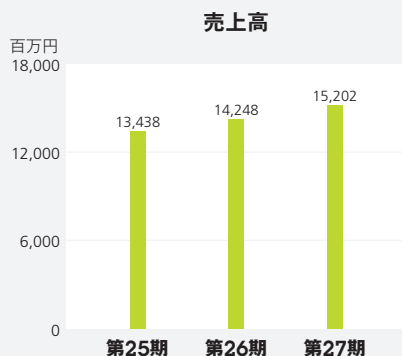


大変苦戦した1年と言っているかもしれません。昨年度の終盤では、景気も回復局面に向かうのではないかという手応えがあったのですが、5月のギリシャでの国家債務問題が引き金となり、急速に円高・株安が進行しまし

た。日本の大手企業は外需に依存していますので、それ以降、企業の設備投資に対する姿勢が弱気になったように思います。また、ここ数年の厳しい景気の状態は、企業におけるコストダ

ウン圧力となって現れており、IT資産を「所有」せず、インターネット越しに「利用」するクラウド*1型のサービス需要が大幅に増加しました。ストック型*2のビジネスとして、積極的に取り組んでおりますが、短期的には、売上を月次で繰り延べて認識することとなり、売上・利益面ではマイナス・インパクトとなります。このような要素が加わり、数字としては不本意な結果となりました。しかし、連結子会社3社の事業年度を統一したため、それら3社の15ヵ月分の決算を取り込む必要があり、連結売上高では増収となりましたが、連結利益、単体売上高、単体利益は減少という結果に終わりました。

過去3期分の実績





厳しい経済環境の中、第28期の目標を達成するには高いモチベーションが必要と思われますが、改めて御社の行動指針をお聞かせください。

テクマトリックスが目指すプロフェッショナル人材像は、「SIMPLE&4C」と呼ばれています。即ち、「Speed」（誰よりも速く・早く）、「Innovation」（常に革新）、「Management」（マネジメント）、「Passion」（情熱）、「Learning」（常に自己研鑽）、「Endeavor」（努力を惜しまない）、「Commitment」（目標達成への強い意志）、「Customer Satisfaction」（顧客満足度向上）、「Confidence」（信頼し、信頼される）、「Challenge」（常にチャレンジ）の略です。色々と書いてありますが、要するに「情熱を持って挑戦を続け、ITを活用した自らが生み出す付加価値によって、お客様に信頼される存在になる。」ということです。この基本的な取り組み姿勢は、外部環境が変わっても不

変です。これを実践するためには、常に最新のIT技術や顧客の業務専門知識を学ぶ姿勢が大切と考えます。ITはあくまでも道具であり、目的ではない。技術に詳しいだけでは成果に結びつきません。それを活かして、はじめて価値が生まれるのです。

現在、IT産業においては、クラウドという地殻変動が急速に進んでいます。IT資産のオフバランス^{*3}化による「持たざる経営」の具体的な実現手法の一つです。IT産業が勃興して以来の一大革命と言ってよいでしょう。あるいは、インターネット技術や仮想化技術の大きな到達点と言ってもよいかと思えます。テクマトリックスは、常に「熱い心」をもった「挑戦者」でありたいと思います。勿論、事業の展開スピードを加速させるためのM&Aにも継続して取り組んでいきます。

SIMPLE & 4C 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

S I M P L E

Speed (スピード)

他社よりも早く取り組み、他社よりも早く成果を出す。早く&速く。

Innovation (革新)

より良いものを求めて、常に自己変革、革新を推し進める。

Management (マネジメント)

自分自身、担当するプロジェクト、所属するチームをマネジメントできること。

Passion (情熱)

取り組むことへの情熱。実現させるための熱い思い。

Learning (学習)

本日現在の知識よりもこれからの知識吸収意欲が大切。常に自己研鑽し、知識、能力を高めること。

Endeavor (努力)

何事にも全力で立ち向かい、努力を惜しまない。

&

4 C

Commitment (コミットメント)

掲げた目標をやり遂げることへの強い意志。

Customer Satisfaction (顧客満足)

顧客に提供する付加価値に徹底的にこだわる。顧客に満足してもらえ、顧客を我々の存在意義とする。

Confidence (信頼)

顧客から信頼を得るために全力を傾ける。そして、自分自身と仲間を信頼する。

Challenge (挑戦)

現状に満足せずに常に新しいことに挑戦する。

Our MARKET

Q SI業界は保有から利用へパラダイムシフトを加速するということでしたが、この1年を振り返って実感としてはいかがでしたか。また、これからの1年はどのように変化していくのでしょうか。

SI^{*4}(システムインテグレータ)は、これまで請負を中心とした開発業務とIT機器の販売、そして、それらの保守により収益を上げてきました。しかし、これらのビジネスモデルは、労働集約的な事業構造、多重下請け的な業界構造、平準化しない季節性の高いフロー型ビジネスという業界固有の問題を生み出しました。向かうべき未来は、安定的な成長が期待できるストック型のビジネスモデルです。同様のアプリケーションを顧客毎にゼロから開発するのではなく、各業界のベストプラクティス^{*5}を埋め込んだシステムを顧客より先回りして開発し、それをインターネットを介して利用してもらうSaaS^{*6}(Software as a Service)が一つの解になります。テクマトリックスは、サービスクリエイター、サービスプロバイダに変貌する必要があるのです。また、顧客に安心して利用してもらうには、導入後の運用・保守など、アフターケアの領域でより付加価値の高いサービスを提供することが求められます。勿論、我々だけで世の中全てのニーズを満たすことはできませんので、他の多くのクラウドサービス事業者への情報基盤技術やセキュリティ技術の提供も続けて行きます。

一方で、IT技術は、一般消費者の生活現場にドンドン見えない形で入り込んでいます。自動車、携帯電話、オフィス機器、家電製品、医療機器など様々な機器にはソフトウェアが組み込まれています。これらの機器の多くが今後インターネットに接続され、所謂コンピュータだけではない、様々な機器がネットワークで繋がり、協調して作動するようになるでしょう。その時重要なのは、組み込みソフトウェア^{*7}の品質、機能安全です。不具合があれば、一般市民の生命や生活に直接的な影響を及ぼすからです。テクマトリックスでは、組み込みソフトウェアの品質向上を実現する各種のテスト^{*8}ツールやアーキテクチャ分析ツール^{*9}、構成変更管理ツール^{*10}を提供しています。

また、2011年3月11日に発生した未曾有の大震災は、世の中の仕組みがいかに脆弱であるかを露呈させました。現代社会は、IT技術を使ったインフラにより支えられています。しかし、それらの設備の多くは首都圏に一極集中しており、今回の大震災でそのリスクは再認識される形となりました。事業継続計画(BCP)、災害復旧計画(ディザスタリカバリ^{*11})、在宅勤務体制(リモートアクセス)などの練り直しと、システムの拡張、再構築の需要が今生まれています。より堅牢で、安心、安全が届けられる社会を作るためにも、ITの果たす役割はとてつもなく大きいです。その中でテクマトリックスが果たせる役割、価値を見つめ直して行きたいと思います。

SI市場の変化

これまで

フロー型ビジネス

顧客ごとの個別案件を

開発・販売・保守

クラウドヘシフト
~SaaS、HaaSなど~

安定的な成長が
期待できる

これから

ストック型ビジネス

共同利用のための
サービスを

開発・運用・保守

サービスクリエイター、
サービスプロバイダへの変貌



情報基盤技術や
セキュリティ技術の提供

ITの果たす役割はますます大きくなる!

生活シーンにおけるIT技術の浸透

自動車、携帯電話、オフィス機器、家電製品、医療機器などの進化

→さまざまなソフトウェアが組み込まれている



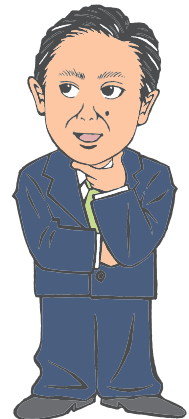
インターネットでのネットワーク化で利便性がさらに向上

誤作動はないのか、停電時の対応は?
さまざまなリスク管理が必要!

組込みソフトウェアの品質を向上
各種テストツール・分析ツール・
管理ツールの提供

安心・安全な社会実現のためにテクマトリックスが貢献します

これまで以上に
より付加価値の
高いサービスを
提供していきます



Our STRENGTH

Q 御社の強みを活かしたクラウド型サービスの創造において、第27期は十分な勝機を見いだせたのでしょうか。

クラウド型サービスへの取り組みは27期において大いに進展しました。CRM*¹²分野では、主力パッケージである「Fastシリーズ」のSaaS型サービス「FastCloud」の契約が増加しました。また、医療分野では、連結子会社である医知悟が提供するクラウドサービスの契約施設数、読影件数、従量課金金額が順調に増加しました。大型の健診施設での利用も開始されました。医療施設以外での医療情報の外部保存が法制度面でも認められましたので、IT専門の技術者が不足している医療機関において、益々クラウド利用の機運が高まると考えます。また、インターネットサービス分野では、楽天市場に出展している店舗のバックオフィス業務を支援するSaaS型サービス「楽楽バックオフィス」の提供を開始しました。また、情報基盤事業においては、大手データセンター事業者、大手クラウド事業者向けにネットワーク機器、セキュリティ機器、ストレージ*¹³機器を納入し、クラウド環境を構築するためのソリューション*¹⁴提供が進展しました。

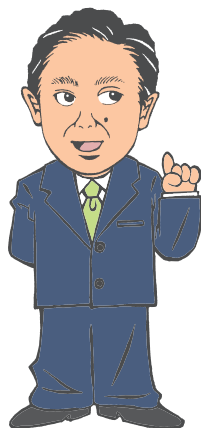
また、連結子会社であるクロス・ヘッド、沖縄クロス・ヘッドにおいては、データセンター内に収容している顧客のIT資産の監視・運用業務の受託が好調でした。テクマトリックスグループでは、日本で最も地震のリスクが少ないと言われている沖縄に子会社を持っている強みを発揮し、沖縄のデータセンターを活用した広域分散のディザスタリカバリの提案に力を入れているところです。また沖縄クロス・ヘッドは、「CUMO」(キューモ)という自社ブランド名で、独自のクラウド型サービス(HaaS: Hardware as a Service)を開始し、仮想化技術を駆使したサーバー資源のオンデマンドによる提供に力を入れています。また、同社は、グループウェアやWebメールのSaaS事業を他社から買収し、「CUMO」上に実装し、積極展開しています。沖縄県と共同で事業推進しているGIX(グローバル・インターネット・エクスチェンジ)の大容量回線を活用したアジア向けへの情報配信インフラの提供も行っています。

クラウド型サービスへの取り組みを加速

ストック型ビジネスの強化

対面市場の多様化に対応

お客様の課題を
当社のクラウド型サービスが
解決へと導きます！



インターネット
サービス

「楽楽バックオフィス」の
提供開始
(受注から出荷までの
自動化SaaS型サービス)

CRM

「FastCloud」の
契約が増加
(「Fastシリーズ」の
SaaS型サービス)

医療

医知悟のクラウド
契約が増加
(遠隔診断のインフラ
SaaS型サービス)

クラウドを核とした
新サービスの展開

ソリューション
クラウド環境構築の
提案

(ネットワーク、
セキュリティの強化)

地域特性を
活かす

沖縄データセンターを
活用した新提案
(監視・運用、
リスクヘッジ、GIXなど)

連結子会社であるカサリアル、クロス・ヘッド、沖縄クロス・ヘッド、医知悟、エヌ・シー・エル・コミュニケーションの5社がそれぞれの強みを活かし、クラウドをキーワードとしてシナジーを発揮、テックマトリックスが中心となって事業推進していきます。

Our STRATEGY

Q 前回表明していただいた経営戦略について振り返っていただきます。

① 売上の伸び以上に利益は伸びたのかどうか、28期はどうするのか

27期連結決算においては、連結子会社3社が変則決算となったため、結果的に期初見通しに近い売上高を達成しましたが、実質ベースでは予算の未達に終わりました。連結子会社の好調な営業成績に支えられましたが、単体での予算は大幅な未達に終わりました。結果として、利益面での達成度合いも低調に終わりました。特に製品販売が不調だったことが主な理由として挙げられますが、一部、SaaS型ビジネスの伸長による売上の繰延効果も反映されています。大震災により、期末に予定していた納品が一部不可能となるなど、影響が出たことも事実です。28期においては、震災の影響がどのような形で残るのか、あるいは、克服できるのか、不透明な状況には変わりはないですが、実質ベースでは増収・増益の予算を立てています。引き続き、厳しい経済環境の中での事業運営となりますが、変化をチャンスと捉えて、業績の向上に努めたいと思います。

② ストック型ビジネスは育成できたのか、28期はどうするのか

これまででも再三にわたり、ストック型ビジネスの進展について説明をまいりましたが、保守・運用サービスなどの従来型のストック型ビジネスに加えて、クラウド型サービスなど、新種のストック型サービスを伸ばしていくべく努力を続けてまいります。当面は売上面・採算面での痛みを伴いますが、中長期的な安定収益の確保と、パラダイムシフト*15への対応という2

つの重要な目標を達成するために、積極的な展開を続けます。

③ セグメント変更は補完関係を強化できたのか、28期はどうするのか

27期において、セグメントの変更を実施しましたが、セグメント毎の強みを発揮すると同時に、情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業間のクロスセルを進展させました。ワンストップでアプリケーションから情報基盤まで全てを提供し、顧客における調達の利便性を高めると同時に、トータルシステムとしての品質向上にも貢献しています。また、連結子会社とも密に連携して、グループとしての総合力を発揮し、設計・開発(構築)・保守・運用とシステムのライフサイクル全てにわたる一貫通貫のサービスを提供しています。28期においてもこの基本方針は全く変わりません。

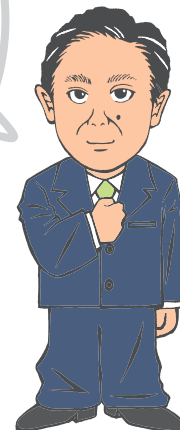
④ 連結子会社は黒字化できたのか、28期もM&Aは継続するのか

27期は、連結子会社5社の内4社が黒字決算となりました。開発中心のカサレアルは黒字化しました。まだ立ち上げ時期にある医知悟の決算は若干の赤字でしたが、契約の積み上がり、従量課金の増加により、28期には黒字化が果たせる見込みです。結果として、28期には、単体、連結子会社を含めて、全ての会社が黒字化する予定です。また、事業の展開スピードを上げて行くためにも、引き続きM&Aの検討は続けて行きます。既存事業セグメント内での補完的業務が中心的なターゲットになりますが、常にスピード感を持って事業運営をして行きたいと思っています。

2つの事業のコラボレーションにより、 テクマトリックスは常に進化し続けます



常にスピード感を持って
グループの総合力を発揮し、
業績向上に努めます!!



パラダイムシフトへの対応と中長期的な安定収益確保を目指します

セグメント別営業概況

REVIEW OF OPERATIONS ● ● ● 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、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、成長力をも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ています。個別企業（エンタープライズ）向けに加え、

PaaS*16、HaaS/IaaS*17等のクラウドサービスを提供する事業者の情報基盤を提供しています。

グリーンIT、仮想化ソリューション、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

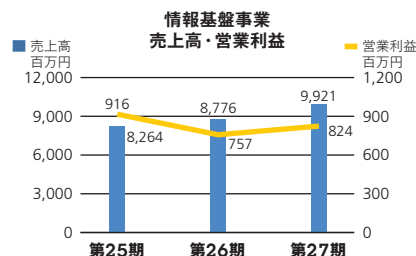
い要素技術の提供だけでなく、最適な要素技術を組み合わせるインテグレーション*18、そしてインフラの設計・構築・導入後の安定稼働を実現する保守・運用等のお手伝いをします。システムのライフサイクル全てをカバーするITサービスを提供します。

営業概況

主力の負荷分散装置の新規販売が頭打ち傾向にありますが、個人認証システムは堅調な販売が継続しました。不正侵入防御システム*19、スパム対策アプライアンス*20、アンチウィルスライセンス、クラスター・ストレージ製品、次世代ファイアウォール製品、統合ログ管理アプライアンス*21の販売が増加しましたが、それ以外の製品販売やインテグレーション・サービスは苦戦しました。

子会社であるクロス・ヘッド株式会社ならびに沖縄クロス・ヘッド株式会社では、ネットワークインフラの保守/運用/監視などで堅調な販売が継続しました。エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社では、製品販売が苦戦しましたが、クロス・ヘッド株式会社との協業により、コストの低減・新規製品販売事業の立上げに継続して取り組みました。

以上により、同事業の売上高は99億21百万円と前期比11億45百万円(13.1%)の増加、営業利益は8億24百万円と前期比67百万円(8.9%)の増加となりました。



トピックス

各分野別に、積極的にPR活動を行いました。 ※情報の一部を掲載しています。

種別	日付	内容
ニュース	2010年4月	沖縄クロス・ヘッドがクラウド型HaaS「CUMO(キューモ)」の提供を開始
	2010年6月	クロス・ヘッド株式会社とノベル株式会社の協業を開始
	2010年8月	「RSA Data Loss Prevention」の提供を開始
	2010年10月	三井物産セキュアディレクション株式会社及びパロアルトネットワークス合同会社との業務提携を開始
	2010年11月	「Rational AppScan Source Edition」の取り扱いを開始
セミナー	2010年6月	Webアプリケーション脆弱性診断ツール「AppScan」ハンズオンセミナー
	2010年6月	ニア・ズーク氏が語る『ファイアウォールの過去、現在、そして未来』セミナー
	2010年8月	Webを守れ！自社で行うWebアプリケーションセキュリティセミナー(大阪)
	2010年10月	公開サイトはこう守る！次世代ファイヤーウォールとWAFコンサルティングサービスセミナーを開催
イベント	2010年5月	情報セキュリティEXPO、データストレージEXPOに出展
	2010年6月	Interop Tokyo 2010に出展、セミナーを開催
	2010年9月	RSA Conference JAPAN 2010に出展、セミナーを開催
	2010年10月	ITpro EXPO 2010に出展、セミナーを開催

セグメント別営業概況

REVIEW OF OPERATIONS ● ● ● アプリケーション・サービス事業

最先端のアプリケーション・ソフトウェア技術と、蓄積されたベストプラクティスにより、顧客の抱える問題にソリューションを提供しています

事業内容

特定市場・特定業務向け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、テスト・ソリューションに加えて、クラウド型サービスであるSaaS等様々なアプリケーション・サービスを提供しています。

受動的に顧客の要望に応えるのではなく、

お客様の市場における競争を支えるため、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等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。

対象分野：

インターネットサービス、金融、ソフトウェア品質保証、医療、CRM

営業概況

インターネットサービス分野では、案件獲得競争が熾烈で、新規受託開発案件の受注で苦戦が続きました。子会社である株式会社カサレアルでは、一部の継続取引先とのビジネスが縮小傾向となりました。

金融分野では、大型案件の受注により売上が増加しましたが、採算面では苦戦しました。

ソフトウェア品質保証分野では、製造業向けを中心に組込みソフトウェアに関する品質向上、機能安全の必要性が浸透してきたことから、テストツール及びアーキテクチャ分析ツールの販売が好調でした。

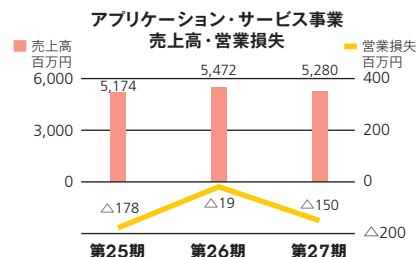
医療分野では、競合他社との受注競争

が継続しており、受注が遅れる傾向にあります。また、震災の影響もあり、決算期末での納品に一部影響が発生し、売上・採算面で追い込みができませんでした。子会社である合同会社医知悟は、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額を堅調に増やしました。

CRM分野では、景気低迷を背景に、受注までの営業活動が長期化する傾向にありますが、決算期末において大型案件の受注に成功しました。クラウド(SaaS)サービスは、契約数を順調に伸ばしており、受注に占める当該サービスの比率は想定以上に増加しました。しかしながら、当該サービスの

売上はサービス期間に応じて按分して計上するため、売上・採算面では苦戦しました。

以上により、同事業の売上高は52億80百万円と前期比1億91百万円(3.5%)の減少、営業損失は1億50百万円(前期は営業損失19百万円)となりました。



トピックス

各分野別に、積極的にPR活動を行いました。 ※情報の一部を掲載しています。

種別	日付	内容	分野
ニュース	2010年4月	FastCloudが「ASP・SaaS安全・信頼性情報開示制度」認定を取得	CRM
	2010年4月	機能安全規格支援サービスの販売を開始	ソフトウェア品質保証
	2010年5月	株式会社システムインテグレータとの業務提携を開始	インターネットサービス
	2010年5月	キヤノンITソリューションズ株式会社との業務提携を開始	金融
	2010年7月	「Parasoft Concerto™ 日本語版」の販売開始	ソフトウェア品質保証
	2010年10月	店舗業務支援システム「楽楽バックオフィス」の提供を開始	インターネットサービス
	2010年10月	「AccuRev」の取り扱い開始	ソフトウェア品質保証
	2010年12月	「SDSクラウドラック」の取り扱い開始	医療
	2011年1月	株式会社NSDと国内販売代理店契約を締結（「Lattix」）	ソフトウェア品質保証
イベント	2011年2月	テクマトリックスとフュージョン、コールセンター向けクラウドテレフォニーで業務提携	CRM
	2010年5月	ソフトウェア開発環境展、組込みシステム開発技術展に出展	ソフトウェア品質保証
	2010年5月	コールセンターCRMデモ&コンファレンス2010大阪に出展	CRM
	2010年7月~8月	楽天EXPO 2010に出展	インターネットサービス
	2010年10月	FIT2010金融国際情報技術展に出展	金融
	2010年11月	コールセンターCRMデモ&コンファレンス2010東京に出展	CRM
	2010年11月	医療情報学連合大会に出展	医療
	2010年12月	組込み総合技術展に出展	ソフトウェア品質保証
	2010年12月	リスクコンファレンス2010セミナーを開催	金融
	2011年2月	テクマトリックスCRM FORUM 2011を開催	CRM
2011年2月	楽天 新春カンファレンス2011、ネット&モバイル通販ソリューションフェア2011に出展	インターネットサービス	

導入事例

株式会社インデックス様 (FastCloud)

「200のサポート窓口を一括集約管理!

マルチ運用で業務効率UPを可能に」

モバイル業界のパイオニアとして、コンテンツビジネス・ソリューションサービス事業を展開する株式会社インデックス様。実績や信頼性でも国内トップクラスであるコンテンツサイト運営

において、サイトユーザ会員からの問合せ窓口は欠かせない業務である。より良い運用効率化を求め、幅広い業務プレイヤー全てを同一システムで網羅すべく、老朽化した既存システムをFastCloudへリプレース。同社サービスの更なる顧客満足度向上を目指す。

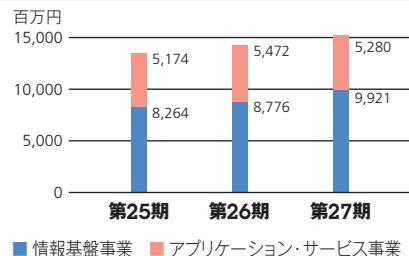


財務ハイライト

成長性

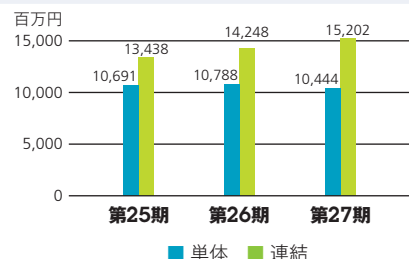
売上高(事業区分別)

情報基盤事業は、セキュリティ関連製品販売や連結子会社のネットワーク監視等請負業務が堅調に推移したこともあり、売上高・利益ともに増加しました。一方、アプリケーション・サービス事業についてはソフトウェア品質保証分野が好調だったものの、その他分野においては継続取引先とのビジネスの一部縮小や、震災の影響で納期に一部影響が出たことにより、減収となりました。



売上高(連結・単体)

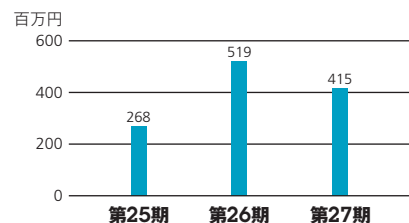
単体の売上高・営業利益はともに減少傾向でしたが、連結では連結子会社3社の保守・運用関連事業が好調で売上が増加しました。とりわけ当期は地方拠点が貢献し、事業所別では、東京、大阪、九州全てが黒字となりました。なお、当期は子会社の事業年度の統一を図ったため、連結子会社5社のうち3社の15ヵ月決算を取り込んでいます。



安定性

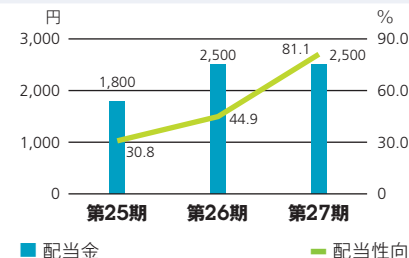
フリー・キャッシュ・フロー

第27期の営業活動によるキャッシュ・フローは7.6億円で、2011年3月末の現金及び現金同等物の期末残高は29.0億円となりました。



配当

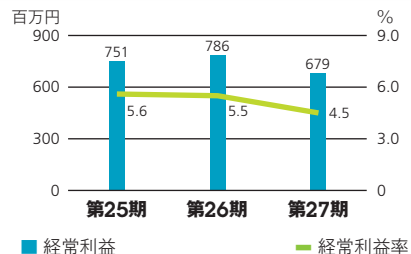
2010年3月期において1株2,500円とした配当は2011年3月期も継続しました。2012年3月期も同額の配当を予定しています。



収益性

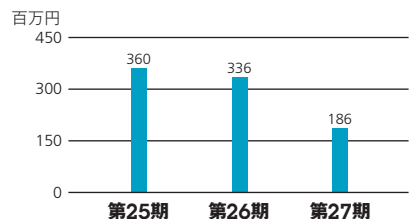
経常利益

東京証券取引所市場第二部への株式公開費用13百万円等により営業外費用は32百万円を計上したこともあり、経常利益は前期比1億7百万円の減少となりました。



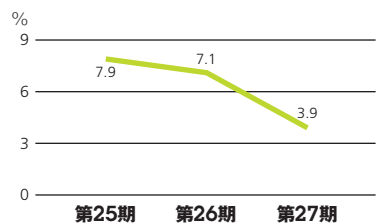
当期純利益

特別損失として、投資有価証券評価損等68百万円を計上したことにより、当期純利益は前期比1億49百万円の減少となりました。



自己資本当期純利益率 (ROE)

ROEは前期に引き続き低下傾向ですが、これは当期利益の積み上げによる自己資本の増加と当期純利益の減少によるものです。期中における株式の買い入れ、新株の発行はありません。



用語解説

*1 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。

*2 ストック型

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

*3 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。

*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 ベストプラクティス

ある結果を得るのに、最も効果的、効率的な技法・手法・実践方法・最良慣行のこと。

*6 SaaS

ソフトウェアを販売するのではなく、ユーザ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。

*7 組込みソフトウェア

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。

*8 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。

*9 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。

*10 構成変更管理ツール

ソフトウェア開発プロジェクトにおいてのソースコードやドキュメント等の成果物とその変更履歴を一元的に管理するソフトウェア製品。

*11 ディザスタリカバリ

災害の発生によって被るシステム障害からの復旧、あるいはその被害を最小限に抑えるための予防措置体制のこと。

*12 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。

*13 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。

*14 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。

*15 パラダイムシフト

常識のように考えられていた認識や価値観などが、劇的に変化すること。

*16 PaaS

アプリケーションソフトが稼動するためのハードウェアやOS、ミドルウェア、データベース等の基盤一式。「Platform as a Service」の略。

*17 HaaS/IaaS

仮想化されたハードウェアやネットワーク等の基盤一式をインターネット経由で提供するサービス。「Hardware as a Service」/「Instructure as a Service」の略。

*18 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。

*19 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。

*20 スпам対策アプライアンス

メールの受信者に意向を無視して、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。

*21 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)統合管理することにより、内部統制を行ったり、機密情報の漏えいが万が一あった場合の追跡を可能にする仕組み。

会社概要／株式情報

会社概要

(2011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	832名(連結、うち92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 名古屋営業所 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦1丁目17番26号 ラウンドテラス伏見 TEL: 052 (219) 8138(代表) FAX: 052 (231) 5023
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

役員状況

(2011年6月24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

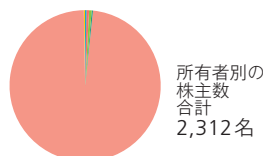
株式状況

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	2,312名

大株主(上位10名)

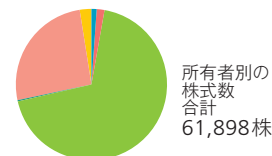
株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
楽天株式会社	19,200	31.01
日商エレクトロニクス株式会社	18,473	29.84
シナジーマーケティング株式会社	2,638	4.26
テクマトリックス従業員持株会	2,362	3.81
テクマトリックス株式会社	1,500	2.42
有限会社福田製作所	1,000	1.61
日本証券金融株式会社	759	1.22
リスクモンスター株式会社	700	1.13
TIS株式会社	611	0.98
荒井 貞幸	240	0.38

株式分布状況



所有者別の株主数

金融機関	2名 (0.09%)
金融商品取引業者	14名 (0.61%)
その他法人	13名 (0.56%)
外国法人等	8名 (0.35%)
個人・その他	2,274名 (98.36%)
自己名義株式	1名 (0.04%)



所有者別の株式数

金融機関	766株 (1.24%)
金融商品取引業者	986株 (1.59%)
その他法人	42,651株 (68.91%)
外国法人等	96株 (0.16%)
個人・その他	15,899株 (25.69%)
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

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)

1. 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。
2. 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お取次ぎいたします。
3. 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。

