

第28期報告書

2011.4.1-2012.3.31

証券コード 3762

INSIGHT INTO THE FUTURE

TechM@trix

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*1・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*2→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。

PROFILE	Page 1	業績ハイライト	Page 9
ごあいさつ	Page 2	セグメント別営業概況	
TOP INTERVIEW		情報基盤事業	Page 11
「TMXの成長戦略」を語る		アプリケーション・サービス事業	Page 13
第28期の業績について	Page 3	株主還元についてのお知らせ	Page 15
IT業界の動きについて	Page 4	情報発信の強化	Page 16
諸施策の成果について	Page 5	用語解説	Page 17
グループ会社について	Page 6	会社概要／株式情報	Page 18
今後の挑戦について	Page 7	ホームページのご紹介／株主メモ	Page 19
株主の皆様へ	Page 8		

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

株主の皆様におかれましては、益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。



さて、第28期(2011年4月1日から2012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。

第28期におけるわが国の経済は、ヨーロッパの信用不安による円高・株安が長期化し、加えて、東日本大震災の直接的被害、原子力発電所の停止による電力不足、タイでの洪水被害などにより、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。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^{*3}化、即ち、クラウドサービス^{*4}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 自社製品・技術による差別化

ソーシャル・ネットワーキング・サービスに対応したコンタクトセンター向けCRM^{*5}システムや、クラウドサービス事業者向けのネットワーク機器の運用管理ソフトウェア、ECサイト^{*6}とインターネット上のショッピングモールのデータ連携を実現するソフトウェア等、積極的にソフトウェア製品の自社開発を行い、IT需要の変化を先取りする取り組みを行いました。

② クラウドサービス等ストック型^{*7}ビジネスの拡大

保守・運用・監視サービスの受注に加えて、アプリケーション・サービス事業(インターネットサービス、医療、CRMの各分野)においては、SaaS^{*8}型のクラウドサービスを、また、情報基盤事業においては、HaaS^{*9}型のクラウドサービスを拡販するなど、「クラウド時代」に対応したストック型収益の拡大に取り組みました。

③ 業務提携による販路の拡大

クラウドサービス事業者や大手システム・インテグレーター、大手電話交換機メーカー等と業務提携(OEM契約を含む)を行い、製品やサービスの販路拡大に努めました。

④ グループ内シナジーの追求

保守・運用・監視サービスや受託開発等の事業領域において、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。

⑤ 新しい情報端末への対応

スマートフォン^{*10}など新しいタイプの情報端末に対応したアプリケーションの受託開発、教育事業、自社製品の開発などに取り組みました。

⑥ 海外事業の推進

成長を続けるアジア新興国を中心とした海外市場に対して、自社開発製品の事業展開を開始しました。

欧州危機の再燃など、不透明な経済環境の中、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。

2012年6月

代表取締役社長 由利 孝

「TMXの成長戦略」を語る

TOP INTERVIEW



事業環境がめまぐるしく変わった第28期でしたが、当期の業績をどのように総括されますか。

第28期(2011年4月1日から2012年3月31日)は、前期の決算*による特殊要因に鑑み、減収増益の会社計画で臨みました。また、期初段階では東日本大震災の影響から、企業のIT投資が減速する懸念を抱いていました。

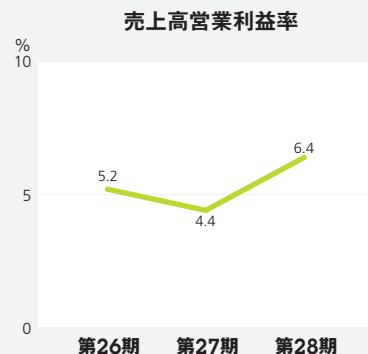
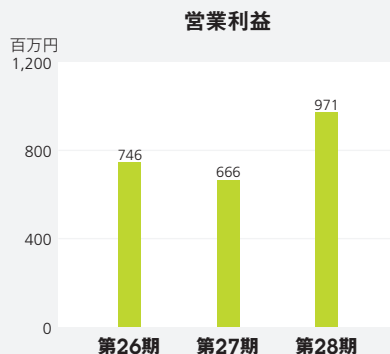
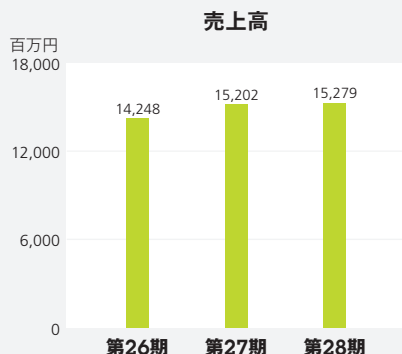
しかし、第1四半期から事業継続計画(BCP)、災害復旧計画(ディザスタリカバリ)*¹¹の見直しによる企業のITインフラの増強・拡張ニーズが予想以上に高まる特需が発生しました。加えて、従来とは異なる標的型のサイバー攻撃が多発し、セキュリティリスクが顕在化したため、セキュリティ関連製品に対する需要が予想以上の大きな伸びとなりました。

前半(上期)は特需などで計画以上に大きく上振れ、後半(下期)は特需の一巡や円高の影響による輸出企業の投資抑制から従来の成長に戻りました。通年で見ますと、会社計画を上回る実績で着地することができました。背景は外部環境もさることながら、これまで推進してきた諸施策の成果も大きいと考えています。

※ 第27期は子会社3社の15ヵ月決算を取り込んでいます。そのため、第28期との単純比較はできません。



過去3期分の実績





この1年でIT業界ではどのような動きがありましたか。

日本のITサービス産業は構造的な問題を抱えている状況に変わりはありません。ITは技術変化が激しいにもかかわらず、日本では大手システム・インテグレーター企業を頂点とする多重下請的なゼネコンに近い業界構造となっているため、技術力や新しいアイデアがあっても、中小IT企業が大手ユーザ企業と取引することのハードルは依然として高い状況です。良いものが良いとされ難いこの状況は、世界的にも非常に稀です。

また、景気の低迷により、国内のITサービス産業の市場規模が短期間で飛躍的に拡大することは考えにくいです。したがって、大手システム・インテグレーター企業の下請けを生業とし、独自付加価値を持たない受託中心の中小IT企業は、コストダウン圧力を受けつつ、淘汰の荒波に呑み込まれて行くでしょう。その場合の比較の対象(競合)は、コストの安い海外でのオフショア開発です。こうした流れに埋没するのみでは、間違いなく中小IT企業は淘汰されてしまいます。大手システム・インテグレーター企業においてさえ、需要の低迷から人員の余剰感が否めません。

一方で、ユーザ主権の台頭が顕著になりつつあります。従来は情報格差から、知見やノウハウを持つシステム・インテグレーター企業はユーザに対し圧倒的に優位な立場にありました。しかし、ネットの普及とともに情報格差はなくなり、かつオープンソースの技術が普及してきた状況では、自ら要素技術やサービスの取捨選択が可能となったため、主権がユーザ(個人やユーザ企業)に移行しています。BtoCの技術がIT業界の変化を先取りしているのも、この流れを証明する現象の一つです。

このような状況の中で、現在、普及が加速しているクラウドビジネスは、従来の特異な業界構造に変化の兆しをもたらし、中小IT企業が、自らの判断でサービスの取捨選択を行うエンドユーザと直接取引する機会を広げています。テクマトリックスは最終ユーザに満足いただけるサービスを提供できる会社として、従来型の労働集約的な請負型ビジネスから、自らサービスを創造し、サービスを提供する「サービスクリエイター」「サービスプロバイダー」を目指して、日々邁進しています。規模の大小にかかわらず、最終ユーザのニーズに応えることのできる独自の技術があれば、この淘汰の波に流されることはないと確信しています。この大規模な地殻変動はチャンスと、私はポジティブに受け止めています。



「TMXの成長戦略」を語る

Q これまでの諸施策の成果を強調されましたが、具体的にはどのようなものなのでしょうか。

①クラウド関連事業の全社レベルでの推進

時代がクラウド化に向かっていることは皆様ご承知のとおりです。クラウド化イコール巨大資本事業者のみの成功と思われがちですが、得意とする特定分野での深掘型クラウドサービス事業では充分勝機があります。当期の業績貢献はプラスでした。具体的にはCRM分野のクラウドサービス事業が黒字化し、医療分野の合同会社医知悟も黒字化するなど、今までの投資モードから、利益を伴う事業になってきています。



②グループ内における自活とM&A

当社はこの5年間で5社をグループ企業化しました。これら企業群は、競合他社との差別化を実現するグループ総合力を発揮するための周辺事業として、重要かつ必須のものでした。グループ各社との連携により、当社も本業への注力が可能となりました。外部化されていたコストをグループ内で吸収すると同時に、グループ各社独自の事業展開も加速させており、グループ全体の収益性・生産性が向上しています。具体的には、クロス・ヘッド株式会社が当社の顧客に対して24時間365日の保守サポート業務を行っています。同社の機能を活用し、セキュリティ監視サービスも今後、拡充して行きます。従来保守に加え、運用に一步踏み込んだ厚みのあるサービスの提供も可能になります。グループ内で一連のサービスが自己完結可能となり、その付加価値により更なる差別化・顧客開拓が期待できます。

なお、M&Aについては当社事業の隣接領域に対して、状況を見ながら戦略的に進めたいと考えています。

以上、諸施策の成果により、連結子会社5社の全社黒字化を果たすことができました。

グループ会社について

テクマトリックスグループは当社を含めて現在6社
連結子会社の5社は全社黒字化しています



合同会社医知悟

画像診断医と診療放射線技師を中心に設立された合同会社です。独立した立場で、遠隔画像診断を実現する情報インフラのみを提供して、専門医と病院の両方の立場を支援します。



株式会社カサリアル

永年の実績、経験を活かし、オープンソースをフルに活用したシステム開発*12を支援します。また、アプリケーション開発支援から技術者研修までAndroidに特化したサービスを提供します。高品質なシステム構築を実現すべく、開発上流工程から下流まで幅広くテストを支援します。



エヌ・シー・エル・ コミュニケーション 株式会社

ニッチではありますが、ミッションクリティカルな分野でNo.1を目指すIT技術商社です。25年間の海外IT技術商社としての市場実績と技術を蓄積しています。優れたIT技術・IT製品を世界中から発掘し、国内販売パートナーとともにスピーディーに日本で展開することを得意技としています。



クロス・ヘッド株式会社

「高度なネットワーク技術とヒューマンスキル」を基盤とし、「成長するネットワーク」を創造することによって、顧客の発展・成長と社会への貢献を実現できる「バリュープロバイダー」を目指します。



沖縄クロス・ヘッド株式会社

沖縄と本土とをITネットワーク技術でつなぎ、沖縄県のIT産業発展と人材の育成に貢献します。自社システムを使用し、県内外、そしてアジアへと、ネットワークを利用したクラウドサービスの提供を行っています。

「TMXの成長戦略」を語る

Q 今後も新たな挑戦をしていくと思いますが、どのようなことをお考えですか。

当社の源流が総合商社であることから、海外とりわけ米国で誕生した商材を目利きし、日本に導入するという手法をとっています。売上高の約6割を牽引している情報基盤事業はまさにその典型ですが、初の自社開発製品を投入しました。クラウドを可能とするサーバの仮想化^{*13}技術は既に確立されていますが、それらをつなぐネットワーク層の仮想化は標準化された自動化技術が存在せず、ネットワーク機器やセキュリティ機器の設定変更を手作業で行うのが一般的でした。「ネットワーク・プロファイル・コントローラ(NPC)」はクラウド環境におけるネットワーク環境の設定を統合的なユーザインターフェースから容易に行うことができる仕組みを提供します。

〈NPC 概要〉



自ら推進するクラウドサービス事業としては、CRM、医療、ネットショップ向けのクラウドサービス(SaaS)があります。これらは益々成長できると確信し、横展開や深掘を戦略的に進めていきます。

例えば、CRM分野における深掘では、従来の顧客インバウンド型(問い合わせ対応型)の

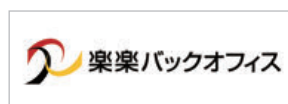


「FastHelp」に加え、アウトバウンド型(プロモーション支援型)の「FastPromo」を投入、加えて製薬業界向けには、くすり相談室向けの「FastHelp Pe」もあり、内外大手製薬会社に多数採用されています。今後は「FastPromo」を化粧品業界向けに拡販して行きます。FAQ^{*14}の製品ラインも備え、CRM分野においても、相当なビジネスの分化が進展しています。



医療分野では、遠隔読影の仕組みを合同会社医知悟がクラウドサービスとして手掛けており、これも深掘の一例です。また、インターネットサービス分野では「楽楽バックオフィス」で楽天市場に出店する中小事業者向けに受注・在庫・配送・出荷などを一元管理できる仕組みを提供しており、益々の横展開も期待できると考えます。

なお、海外市場への事業展開を想定し、2012年1月に海外事業推進室を新設しました。



日本のITサービス会社で本当の意味で海外事業展開ができていない会社は殆どないと思っています。私どもが目指すのは海外企業の買収による事業展開ではなく、Made in Japanとしてアジアに相応しい日本発のアプリケーション(クラウドサービス)の輸出展開を考えています。

Q 最後に、株主の皆様メッセージをいただけますか。

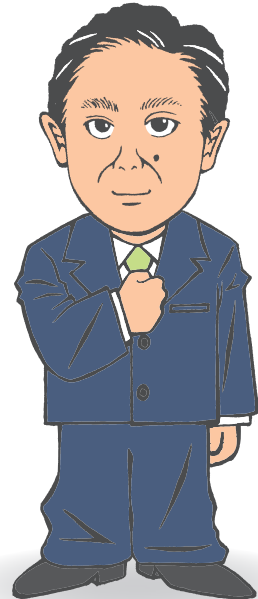
2011年9月に当社株式の約30%を保有していた日商エレクトロニクス株式会社とその全株式(約18,000株)を売り出しました。これら株式は個人株主の皆様を中心に受け入れが進み、当社は上場企業の中でも比較的個人株主の比率の高い企業となりました。

これを受けて当社ホームページ上に「個人投資家の皆様へ」という専門ページを設け、イラストや漫画を駆使してストーリー仕立てにすることにより、できるだけわかりやすく事業内容を継続的に解説することにいたしました。(P16をご参照ください)

また、当期も配当金を前期に引き続き2,500円とさせていただきます。それに加えて、個人投資家の皆様にとって長期の安定保有銘柄の一つとしてお考えいただけるよう、株主優待制度も新たに導入し、皆様の期待に応えていく所存です。(P15をご参照ください)

最後に、第29期(2012年4月1日から2013年3月31日)は、円高・株安、欧州景気低迷によるユーザ企業の収益への悪影響、その結果としてのIT投資抑制懸念のほか、復興需要の一巡や節電・電力料金値上げなど不透明要因もありますが、諸施策を着実に実行することにより、増収増益を目指しています。今後とも皆様のご理解とご支援をよろしくお願いいたします。

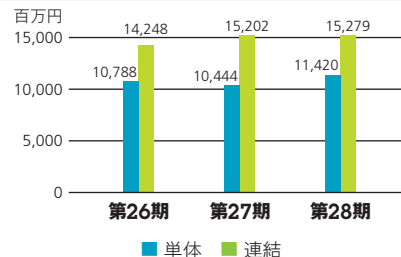
今後も
増収増益を確実なものにし、
株主の皆様へより利益還元
できるようガンバります。



業績ハイライト

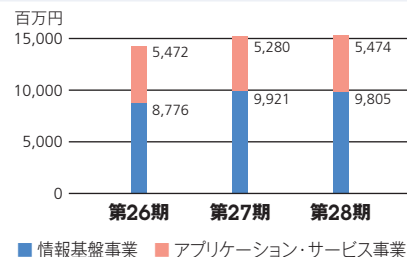
売上高(連結・単体)

前期は子会社3社の15ヵ月決算を取り込んでいますが、当期は更にそれを上回り増収となりました。また、連結子会社5社全てが黒字となりました。単体の売上高も前期比9億76百万円(9.3%)増加と好調で、東京・大阪・九州・仙台・名古屋全ての事業拠点が黒字化しました。



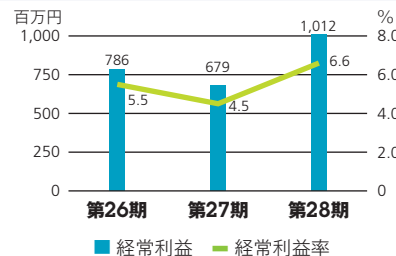
売上高(事業区分別)

情報基盤事業は、データセンター事業者及びクラウドサービス事業者の設備投資の増加により、主力の負荷分散*15装置の販売が好調でした。また、サイバー攻撃により需要が喚起された情報セキュリティ製品も堅調でした。アプリケーション・サービス事業については、クラウド需要の増加によりCRM・医療分野が好調で、インターネットサービス分野も復調しました。



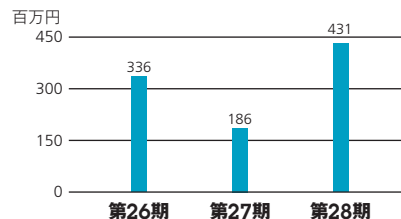
経常利益

営業利益は9億71百万円と前期比3億5百万円(45.9%)の増加となりました。営業外収益は、助成金収入35百万円等により70百万円を計上しました。一方、営業外費用は、支払利息9百万円等により30百万円を計上しました。この結果、経常利益は前期比3億33百万円(49.1%)の増加となりました。



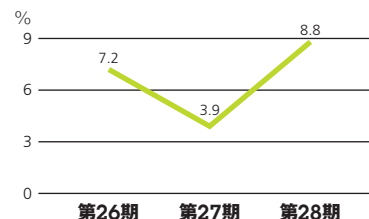
当期純利益

特別損失として投資有価証券売却損24百万円を計上しましたが、当期純利益は前期比2億45百万円(131.7%)の増加となりました。



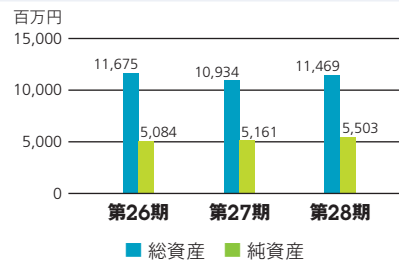
自己資本当期純利益率 (ROE)

ROEは前期に比べて大幅に回復しました。自己資本も増加しましたが、当期純利益も増益となったことにより、収益性が向上しました。



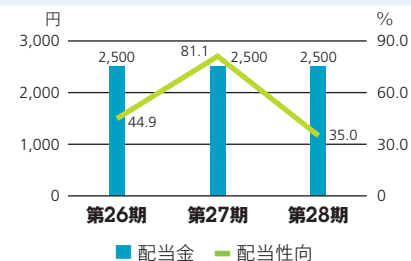
総資産／純資産

総資産は、現金及び預金の増加等により前期比5億34百万円(4.9%)の増加となりました。純資産は、前期比3億42百万円(6.6%)の増加となり、これにより自己資本比率は44.2%となりました。



配当金

第26期において1株2,500円とした配当金は当期も継続しました(配当性向35.0%)。配当性向は20%を基本方針としていますが、株主の皆様への安定配当継続を優先しました。



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^{*16}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ています。個別企業（エンタープライズ）向けに加え、PaaS^{*17}、

HaaS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。

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、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

データセンター事業者、クラウドサービス事業者の設備投資が増加したことにより、主力の負荷分散装置の販売は順調でした。また、統合ログ管理アプリケーション^{*18}の販売も増加しました。加えて、大手企業や政府機関へのサイバー攻撃により喚起された情報セキュリティ製品に対する需要が追い風になり、次世代ファイアウォール製品^{*19}、アンチウィルスライセンス^{*20}、Webサイト脆弱性監査ツール^{*21}、不正侵入防御アプリケーション^{*22}、リモートアクセスアプライア

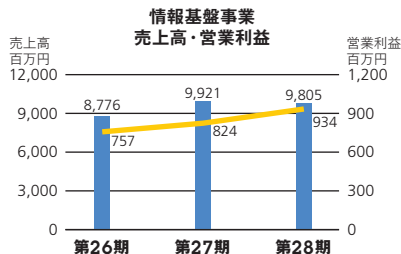
ンスの販売が増加しました。

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、クラウドサービス(HaaS、SaaS)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は、セキュリティ製品販売は堅調でした。引き続き、新規事業・製品の立ち上げに継続して取り組んでいます。

以上により、同事業の売上高は98億5百万円と前期比1億16百万円(1.2%)の減少、営業利益は9億34百

万円と前期比1億9百万円(13.2%)の増加となりました。

※ 前期に15ヵ月決算を取り込んだ連結子会社は、3社ともに情報基盤事業に属する企業です。



トピックス

※情報の一部を掲載しています。

種別	日付	内容
ニュース	2011年6月	パロアルトネットワークス社製品「PA-5000シリーズ」がInterop Tokyo 2011 ネットワークセキュリティ製品グランプリを受賞
	2011年8月	エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社と沖縄クロス・ヘッド株式会社がクラウド版メール誤送信対策サービス「safeAttach CUMO (キューモ)」の販売を開始
	2011年10月	株式会社インターネットイニシアティブとクラウド型ストレージサービス分野で業務提携
	2011年10月	Web2.0時代の脅威に対応した最新型のWebセキュリティ製品「McAfee Web Gateway Appliance」の取り扱いを開始
	2011年12月	エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社がVirident Systems社の新世代ストレージ製品「FlashMAX」の販売を開始
	2012年3月	クラウド事業者向けネットワーク運用管理ソフトウェアの自社開発製品「Network Profile Controller」を発表

独自開発

Network Profile Controllerを開発

情報基盤事業では、これまで北米を中心とした海外のネットワーク機器メーカーやソフト開発ベンダーの製品を仕入れて国内で販売を行っていましたが、当社の永年のネットワーク機器の販売を通じて培ったネットワーク機器の運用・管理のノウハウを活かしたソフトウェア製品を独自開発しました。

クラウドサービスの普及に伴い、自前のコンピュータシステムを「保有」、「維持管理」することから、クラウド事業者が提供する「クラウドサービス」を「利用」すること

へと加速度的に変化しています。一方、これに伴い、クラウドサービス事業者が管理しなければならないコンピュータシステムのネットワーク機器の数は膨大に増加し、これらのネットワーク機器の運用・管理は、非常に複雑で、かつ高度な技術が要求されるため、クラウドサービス事業者にとっては非常に大きな経営課題となっていました。

これらのネットワーク機器の設定や管理を、簡略化・自動化してくれるソフトウェアが「Network Profile Controller (ネットワーク・プロファイル・コントローラ)」です。

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等さまざま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。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。

対面分野：

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、スマートフォン関連のシステム開発案件など、既存顧客を中心に受託開発業務は復調しました。新規顧客の開拓も進みました。株式会社カサレアルでは、不採算案件から新規案件への切り替えが進みました。

金融分野では、受注までの営業活動が長期化する傾向に加えて、不採算案件の発生により、売上・採算面で苦戦しました。

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、機能安全の必要性の浸透による需要の高まりはあるも

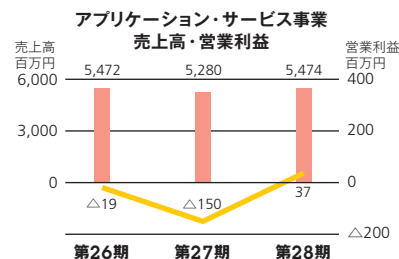
の、長期化する円高及び震災の影響は否めず、大型の案件が減少し、やや苦戦しました。

医療分野では、案件規模が縮小傾向にあるものの、既存顧客からの更新需要と新規開拓の推進により、売上・採算面ともに復調しました。合同会社医知悟は、クラウド化に弾みがついたこともあり、従来の病院向けに加えて、健診施設等の顧客の取り込みが進み、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額を順調に増やしました。

CRM分野では、クラウドサービス需要の増加に加えて、大手システム・インテグレーターや大手電話交換機

メーカーとの業務提携の効果により順調に売り上げを伸ばしました。

以上により、同事業の売上高は54億74百万円と前期比1億93百万円(3.7%)の増加、営業利益は37百万円(前年同期は営業損失1億50百万円)となりました。



トピックス

※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	2011年4月	株式会社NTTデータとコンタクトセンター向けクラウドサービス事業で業務提携	CRM
	2011年4月	株式会社カサレアルの開発したスマートフォンによる次世代観光ナビゲーションサービス「おもてナビ」の提供を開始	インターネットサービス
	2011年5月	IFRS対応企業向け金融商品評価・分析ツール「FINCAD Analytics Suite 2011」の販売開始	金融
	2011年6月	ケンコーコム株式会社とドロップシッピングサービスの業務効率化に向けた業務提携	インターネットサービス
	2011年7月	イーソル株式会社とソフトウェアアーキテクチャ分析分野でパートナー契約締結	ソフトウェア品質保証
	2011年10月	「楽楽バックオフィス」が「ASP・SaaS安全・信頼性情報開示認定制度」認定を取得	インターネットサービス
	2011年10月	スマートフォン対応のFAQシステムの新バージョンリリース	CRM
	2011年11月	次世代ソフトウェア構成・変更管理ツール「AccuRev」の新バージョン販売開始	ソフトウェア品質保証
	2011年11月	スワップやオプション等の伝統的な金融商品から、仕組み債等の複雑な金融商品の両方に対応できるハイブリッド金融商品分析ソフトウェア「F3」の販売開始	金融
	2011年12月	株式会社ガイア・システム・ソリューションと組込みソフトウェア分野で業務提携	ソフトウェア品質保証
	2012年1月	ソーシャル・ネットワークに対応したCRMシステム新バージョン販売開始	CRM
	2012年2月	日本アバイア株式会社とコンタクトセンター向けCRM分野の業務提携	CRM
	2012年2月	日本最大級のコンタクトセンター向けセミナー「テクマトリックスCRM FORUM 2012」開催	CRM
	2012年3月	株式会社カサレアルがスマートフォン向けアプリケーション開発技術者教育で受賞	インターネットサービス

パートナー契約

CRM分野でのパートナー契約を推進

アプリケーション・サービス事業のCRM分野では、株式会社NTTデータ(以下「NTTデータ」)及び日本アバイア株式会社(以下「日本アバイア」)とそれぞれパートナー契約を行いました。これらの契約締結により、幅広いお客様が当社システムをご利用いただけます。

NTTデータはシステム・インテグレーターの国内最大手であり、幅広い顧客ベースを持っています。当社は、自社開発のコンタクトセンターCRMシステムのクラウド型サービスを

NTTデータのクラウドサービス(BizXaaS)の一部として、NTTデータのお客様にOEM提供をすることが可能になりました。

また、日本アバイアはコンタクトセンターで利用する電話交換機の世界トップシェアのメーカーです。日本アバイアの電話交換機と当社のコンタクトセンターCRMシステムを、一括で日本アバイア経由でお客様へ提供することが可能になりました。

NTT DATA

AVAYA
The Power of We™

株主還元についてのお知らせ

配当金に加えて、株主優待も始めます

当社では株主の皆様への利益還元方法として、これまでの配当金に加えて、新たに株主優待制度を導入することになりました。株主の皆様からの日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式へ

の投資の魅力を高め、中長期的に当社の株式を保有していただける株主様を増やすことが導入の目的です。株主優待制度の内容は以下のとおりです。

〈対象〉

毎年9月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された3株以上の当社株式を保有する株主の皆様

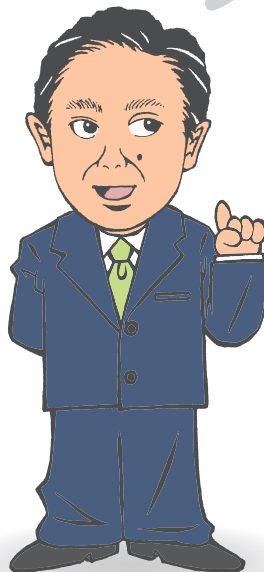
〈優待内容〉

3株以上: 1,000円相当の商品または寄付
5株以上: 3,000円相当の商品または寄付

〈開始日〉

2012年9月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された株主の皆様より実施

今後ともどうぞ
よろしくお願いいたします。



情報発信の強化

2012年3月1日より、新たに個人投資家向けページと英語サイトを開設しました

個人投資家向けページでは、個人投資家の皆様に当社の事業をよりご理解いただけるよう、当社の代表取締役社長である由利孝をモデルにした「由利くん」というキャラクターが、マンガやイラストを使って事業概要やIR情報をわかりやすく解説しています。

また、英語サイトでは、当社の海外展開に向けて海外の顧客、パートナーや投資家の皆様に当社をより良く知っていただくため、英語での会社概要、事業内容、IR情報を掲載しています。

IRトップページ

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

個人投資家向けページ
「おしえて、由利くん!」
トップページ

早わかりシリーズ
なに屋さん?編

テクマト物語
説明会編

英語サイトトップページ

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

用語解説

*1 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。

*2 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。

*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 クラウドサービス

クラウド(雲)はインターネットのこと。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。

*5 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とも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、それらに対する応対者の回答等、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、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。

*6 ECサイト

インターネット上で商品やサービスの販売を行っているWebサイト。Webサイト上で商品やサービスを選択し、決済方法や送付先等の情報を入力することでそれらを購入できる。Electronic Commerceの略。

*7 ストック型

保守・運用・監視やクラウドサービス(SaaS)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。

*8 SaaS

ソフトウェアの機能のうち、ユーザが必要とする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。

*9 HaaS

ハードウェア機能のうち、ユーザが必要とする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。

*10 スマートフォン

携帯情報端末(PDA)機能を備えた携帯電話。通常の音声通話、メール、インターネット接続等に加えて、ユーザが必要とするソフトウェアを取り込んで利用できるなど、パソコンに準ずる機能を持つ。

*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 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。

*13 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もののように見せかけて利用できたり、その逆に、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。

*14 FAQ

頻繁に聞かれる質問とそれに対する回答をあらかじめまとめた問答集。Frequently Asked Questionsの略。

*15 負荷分散

Webサイトへのアクセス集中による反応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")こと。

*16 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。

*17 PaaS

アプリケーションソフトが稼働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。

*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、機密情報の漏えいが万が一あった場合の追跡を可能にする機器。

*19 次世代ファイアウォール製品

従来のファイアウォールでは防ぐことができないセキュリティ脅威に対応した製品。例えば、通常のインターネット利用に紛れて内部に侵入し、情報漏えいを引き起こす最近のサイバー攻撃や、流れるデータに対するきめ細かい制御が必要なファイル共有ソフト等による情報漏えいを防ぐ。

*20 アンチウィルスライセンス

コンピュータウィルスを検出、除去するためのソフトウェア。

*21 Webサイト脆弱性監査ツール

悪意のある攻撃(改ざん・データの抜き取り等)を受ける可能性のあるWeb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。

*22 不正侵入防御アプライアンス

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、防御するための機器。

会社概要／株式情報

会社概要

(2012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	874名(連結、うち96名は派遣社員等)
本社所在地	東京本社 〒108-8588 東京都港区高輪四丁目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四丁目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 大阪府大阪市中央区南本町二丁目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 福岡県福岡市博多区博多駅前一丁目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一丁目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一丁目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

(2012年6月22日現在)

代表取締役社長	由利 孝	常勤監査役	小川 博章
取締役上席執行役員	依田 佳久	監査役	高山 健
取締役上席執行役員	中島 裕生	監査役	三浦 亮太
取締役上席執行役員	矢井 隆晴		
取締役	杉原 章郎		

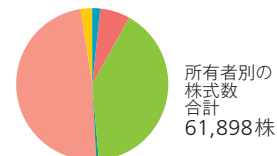
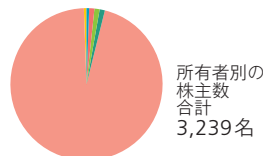
株式状況

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	3,239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
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	2,579	4.16
有限会社福田製作所	1,800	2.90
テクマトリックス株式会社	1,500	2.42
日本証券金融株式会社	1,113	1.79
市川 正史	1,001	1.61
楽天証券株式会社	940	1.51
株式会社SBI証券	908	1.46
リスクモンスター株式会社	700	1.13

株式分布状況



所有者別の株主数

■金融機関	1名 (0.03%)
■金融商品取引業者	19名 (0.59%)
■その他法人	22名 (0.68%)
■外国法人等	13名 (0.40%)
■個人・その他	3,183名 (98.27%)
■自己名義株式	1名 (0.03%)

所有者別の株式数

■金融機関	1,113株 (1.80%)
■金融商品取引業者	4,033株 (6.52%)
■その他法人	25,151株 (40.63%)
■外国法人等	132株 (0.21%)
■個人・その他	29,969株 (48.42%)
■自己名義株式	1,500株 (2.42%)

ホームページのご紹介

株主メモ



<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も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。

TechMatrix
テクマトリックス株式会社

