

TECHMATRIX ON THE MOVE



Insight into the future

TechMatrix

第29期報告書

2012.4.1–2013.3.31
証券コード 3762

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。

第29期(2012年4月1日から2013年3月31日)が終了しましたので、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29期におけるわが国の経済は、新政権発足以降は経済再生に向けた施策が開始され、急速に円安・株高が進み企業の投資マインドに若干の改善が見られました。しかし、国際競争力強化の観点から積極的なIT投資の必要性が認識されているものの、IT投資の本格的な回復には至っていません。一方、ITシステム投資の方向性が設備の「所有」から「利用」へと変化しており、クラウドサービス化への加速度的なシフトが続いています。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. 東京証券取引所市場第一部上場

2013年2月12日に東京証券取引所市場第一部に上場を果たしました。社会的信用力や知名度をより向上させると同時に資金調達力の強化も図られました。

2. 情報基盤事業における取り組み

大手企業や政府機関へのサイバー攻撃が多発し、情報漏洩事故が後を絶たない状況の中、情報基盤事業においては、次世代ファイアウォール製品など情報セキュリティ対策には欠かせないセキュリティ関連製品の販売が好調でした。また、当該領域の付加価値サービスとしてセキュリティ監視サービス「TRINITY」(トリニティ)の提供を開始しました。エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社は、ネットワーク仮想化技術に対

応した次世代ネットワーク機器ベンダー米国Pica8(ピカエイト)社と代理店契約を締結しました。

3. アプリケーション・サービス事業における取り組み

CRM分野及びインターネットサービス分野におけるクラウドサービス(SaaS)など、ストック型収益の拡大を加速させました。特に、CRM分野は、大手システムインテグレータとの協業も奏功し、大型案件も受注できたことから好調でした。また、医療分野では、合同会社医知悟で展開する遠隔読影サービスに加え、下期より医療クラウドサービス「NOBORI」(ノポリ)の導入を本格化させました。

4. 海外事業の推進

インド財閥の一つであるMahindra Satyam社とASEAN地域のヘルスケア市場における遠隔読影のためのインフラ提供と医療クラウドサービス「NOBORI」を提供するパートナー契約を締結し、経済成長が著しいアジア圏における海外事業の第一歩を踏み出しました。

今後も、持続的成長を実現する事業モデルへの積極的な転換を図り、企業価値の更なる向上を目指し取り組んでまいりますので、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。



2013年6月
代表取締役社長 由利 孝

Profile

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→保守→運用・監視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事を目指しています。

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。

業績ハイライト

(百万円)

	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期
売上高	15,202	15,279	16,731
（情報基盤事業）	(9,921)	(9,805)	(10,561)
（アプリケーション・サービス事業）	(5,280)	(5,474)	(6,170)
営業利益	666	971	1,194
（情報基盤事業）	(824)	(934)	(1,017)
（アプリケーション・サービス事業）	(-150)	(37)	(176)
経常利益	679	1,012	1,172
当期純利益	186	431	629
総資産	10,934	11,469	12,212
純資産	5,161	5,503	5,954
			(%)
自己資本比率	43.7	44.2	44.9
自己資本当期純利益率(ROE)	3.9	8.8	11.9
総資産経常利益率(ROA)	6.0	9.0	9.9
			(円)
配当金	2,500	2,500	2,500

見通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、業績見通し、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。

テクマトリックスグループは挑戦しつづけます

TECHMATRIX ON THE MOVE



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。



株式会社カサレアル

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を支援します。また、Android等に特化したアプリケーション開発支援から技術者研修までのサービスを提供します。そして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

ニッチながら、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。永年の海外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事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」を創造する事によって、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。



テクマトリックスの現状と 成長戦略

代表取締役社長 由利 孝

常にITサービス産業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。
2013年3月期において過去最高の売上高と利益を
あげる事ができました。

業界は地殻変動、自らサービスを創造し提供できる企業 が台頭

当社は、いわゆる総合商社系システムインテグレータとして誕生しており、海外の先進的なIT製品を発掘し、その製品の国内販売代理権を獲得するというビジネスモデルで成長してきました。しかし、これだけでは価値の大半を製品そのものに依存する事になってしまいかねません。これを克服するため、一貫して業態改革に邁進してきました。そして、今日では、製品販売、保守、運用・監視サービス＝ソリューションという形で、価値創造の分散・バランス化と絶対額の拡大を実現しました。これが現在の情報基盤事業の

姿です。一方、近年はこれをもう一段進め、特定市場・特定業務において自ら製品やサービスを創造し、提供できる企業体を目指す挑戦を続けています。アプリケーション・サービス事業の代表格であるCRM分野では、電話、メール、インターネット等による「顧客との接触履歴」と「顧客の声」を一元管理し、コンタクトセンター運営を効率化するCRMシステムを独自開発しました。これは、国産システムとしては日本最大規模のシェアを獲得しています。これをさらに進化させ、インターネットによる自己解決型の顧客サービス・システムや、顧客特性に応じた販売促進活動を支援するプロモーション支援システムの提供を開始しています。さらに「所有」から「利用」への移行を望む顧客に対しては、クラウドサービス



(SaaS)としての提供も積極的に行っています。また、医療分野では新クラウドサービス「NOBORI」がサービスインしています。これは、IT技術によって、検査画像などの医療情報を安全に保管・利用できる新しいクラウドサービスです。レントゲン、CT画像をはじめとする大容量の医療データを、医療機関の外部にあるデータセンターで安全に管理します。必要な時にいつでも参照、共有、利用する事ができます。医用画像システム(PACS)をクラウド化する上での課題を解決し、IT設備を保有しないメリットを最大限に引き出した高品質のサービスです。「NOBORI」は、医療情報をクラウド化する事により、医療従事者と患者の双方にとってもっと身近に役立つプラットフォームへと発展していく事を目指しています。同時に進めている「医知悟」は、遠隔読影を行う読

影医の方々向けのサービスですが、「つないで診よう」を旗印に展開しており、これもクラウド需要の高まりにより契約施設数、読影依頼件数ともに順調に増加し、黒字体質が定着してきました。当社のような中堅システムインテグレータでも、特定市場・特定業務において自らサービスを創造・提供すれば、持続的成長が果たせるという確信がますます強くなっています。

現在、私たちは以下の2点を中長期の戦略とし、持続的な成長を目指しています。

テクマトリックスの中長期成長戦略

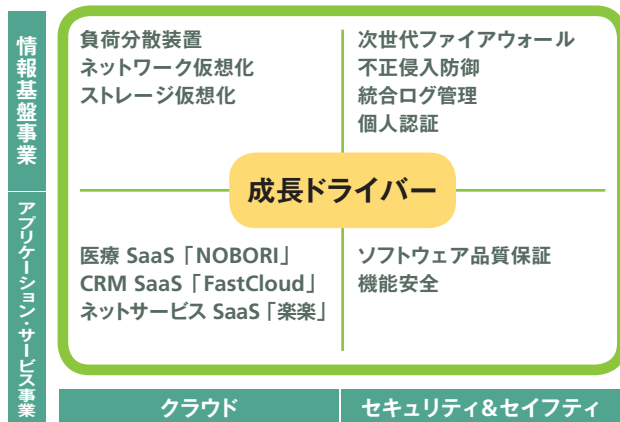
- ①「クラウド」関連事業の戦略的・加速度的推進
- ②「セキュリティ&セイフティ」の追求

「クラウド」関連事業の戦略的・加速度的展開を推進する事で、業界特有の季節変動の大きい大口一括計上の受託開発型業務を最小化し、安定収益型事業モデルへの転換を着実に進めていきます。昨今のクラウドの浸透や仮想化の進展の動向から、私はこの機をチャンス到来と捉え、思い切っ

た策で臨む事としました。しかし、クラウド事業では、売上がサービス期間に応じた按分計上となるため、2014年3月期業績は増収・微減益を予想しています。今期の短期的な業績のみを見て、テクマトリックスの成長が止まったと判断するのは早計です。これは戦略に沿ってクラウド型に加速度的にビジネスモデルを転換し、ストック型ビジネスを拡充する上での、中長期に向けた持続的な成長実現のための通過点である事をご理解いただきたいと思ます。

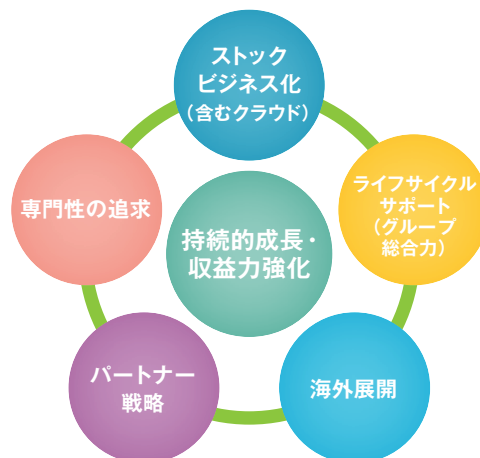
また、身の回りのデバイスは組込みソフトウェアで電子的

成長仮説の証明



に制御され、インターネットで相互接続されています。サイバー攻撃による脅威は、政府や企業のみならず個人にも及んでいます。この時代における安心と安全な社会の実現に貢献するために、私たちは「セキュリティ&セイフティ」を追求していきます。従来のビジネスモデルを改めると同時に、当社の周辺領域や補完できる可能性のある領域でのM&Aも一層前向きに検討してまいります。こうした一連の施策により、数年後には、目標とする経営指標である売上高営業利益率10%を実現したいと思っています。

持続的成長と収益力強化の追求





特集 テクマトリックスのグループカ

ネットワークセキュリティ事業の概況

ネットワークセキュリティ事業部

取締役 上席執行役員 事業部長 矢井 隆晴 (左)

執行役員 副事業部長 技術管掌 山下 善行 (右)

社会インフラ化するネットワーク、インターネット。 セキュリティと負荷分散がキーワード

ネットワークやインターネットなどの普及に伴い、情報入手の利便性が格段に向上した反面、その普及は通信トラフィックの増大を招き、インターネットを介してシステムに不正侵入しようとするサイバー攻撃が後を絶ちません。既に、多くの情報サイトやショッピングサイトは24時間365日の稼働が常識となっており、更に近年急速に拡大を遂げているクラウド事業会社の台頭がこうした動きに拍車をかけています。結果、同市場で甚大化しているセキュリティリスクへの対策のニーズは年々高まっています。私たちは早くから通信トラフィックを制御するニーズに着目し、現在世界トップシェアとなっている米国F5 Networks社製負荷分散装置の国内普及とともに成長し、上位代理店の一角を占めるまでに至っています。当社の特長は単なる製品導入ではなく、顧客が求めているアウトプットを具体的に実現するための保守、運用・監視サービスをグループとして提供している事にあります。M&Aにより、グループ会社化したクロス・ヘッド



2012年6月にサービスを開始したICT基盤の運用監視サービス ∴ TRINITY (トリニティ)

「お客様」「ICT基盤」「当社」を三位一体(Trinity)として繋ぎ、当社がICT基盤の円滑な運用の補佐役になりたいという思いを込めてネーミングしました。

のリソースの活用、エヌ・シー・エル・コミュニケーションのネットワーク仮想化技術の提供等幅広く顧客のニーズに応えています。現在ではこれらグループ会社との有機的な繋がりを構築する事で更なる利益の積み上げが可能となっています。一方、セキュリティについては、既に世界標準の一角を占めるMcAfee社(インテル子会社)、RSA(EMC社)、Palo Alto Networks社といったセキュリティシステム提供会社の日本代理店として日本屈指の地位を獲得しています。また、Webアプリケーションのセキュリティの脆弱性をテストできるAppScan(IBM社)も取り扱っており、セキュリティに関する盾と矛(防御と攻撃)の知見を双方提供していま

セキュリティの堅牢化、負荷分散などトラフィックのコントロール、という社会的要請の下、過去最高レベルの売上高と利益を更新しています。これを支えているのが、製品導入から保守、運用・監視サービスに至る顧客のシステムのライフサイクルをフルラインでカバーできるユニークなビジネスモデルです。

す。セキュリティ市場も単なる導入の時代から、今後はプロアクティブな運用も含めたトータルなサービス力が問われる第二段階の成長を迎える市場になろうとしています。

過去最高業績を連続更新

当期(2013年3月期)は売上・利益ともに過去最高となりました。IT投資全般は本格的な回復には至っていませんが、多様化するサイバー攻撃によるシステム脅威へ対応する需要は引き続き堅調であった点が背景です。もちろん、当社固有の差別化要因であるシステムのフルラインのサービス、サイバー攻撃の攻撃側・防御側の両方を知り尽くしたセキュリティソリューション力が評価された事は言うまでもない事です。近年はeコマース、各種情報サービス提供者のスマートフォン対応向け市場が新たな牽引力として台頭してきています。キャリア向けについては大手の寡占状態に



ありますが、非キャリア向けの領域が私たちの主戦場であり、今追い風が吹いています。また、既に導入された当社のユーザーにおいては、導入当初より高いレベルでの見直しをする動きがあり、これも追い風となっています。一方、ネットワークやインターネットの基盤ビジネスは成長も著しいですが、製品やサービスの陳腐化も早く、価格競争も厳しいため、フローの売上だけでは持続的成長を果たしづらいという側面を持っています。この観点から考えると運用・保守・監視事業は基礎収益であり、事業の持続的成長にはこうしたストック型ビジネスは不可欠となります。ともすればフロー依存型になりやすい外国製品内販型ビジネスですが、現在ではこれを克服し、バランスの良い比率となっており、経営戦略の中心がバランス確保から、これらストック型ビジネスをベースに新たな製品やテクノロジーを発掘し、より付加価値の高いサービスを提供する次の成長に向けたステージに私たちは今、立っています。



カスタムメイドソリューション事業の概況

カスタムメイドソリューション事業部

執行役員 事業部長 本田 昌勝 (左)

執行役員 副事業部長 窪 伸一郎 (右)

テクマトリックスDNAの原点

現在、システム開発においては一からシステム構築する案件は稀で、システム開発事業自体がコモディティ化しています。このような状況から、受託システム開発というビジネスは既に成熟、価格競争による売上単価の下落も止まらない厳しい市場ですので、誰もが事業の持続性について危惧すると思います。当事業部の置かれている状況も例外ではありません。

この誌面を借りて私たちは、読者の皆様に「なぜ当事業部はテクマトリックスにとって必要なのか?」、かつ、「受託開発市場における当事業部の2014年3月期以降の拡大シナリオ」についてご説明申し上げたいと思います。

最初の答えはテクマトリックスにおける当事業部のミッションが「全事業におけるインキュベータの源」である事だからです。今脚光を浴びている、CRM事業、医療事業のアプリケーション・サービスは、もともと過去に引き受けた受託案件から生まれたものです。顧客の求めに応じて、時によっては専従契約を結び、エンジニアを派遣して顧客企業開発要



員とともにスクラッチの受託開発も共同で行う事もあります。

その歴史は長く、当社全体で見ても創業来の継続事業に近い存在となっています。こうした事から売上の多くが既存の取引先、あるいは新規においてもお客様からの紹介を受ける事が多く、安定的な売上高が確保できています。このようなお客様からの熱いご支援は厳しい事業環境の中において、予見可能な売上と利益をもたらしており、改めて感謝するものです。一方で、全社で進めている特定市場・特定業務におけるアプリケーション・サービスの次なるシーズを発掘するという観点からは、その可能性のある新規の受託案件については戦略的に受注していかなければ、その期待に

情報基盤事業が「伸ばせ」の事業なら、アプリケーション・サービス事業は「創って、伸ばせ」の事業。当社の未来の創造に向かって走る、これら事業部のマザーポートとして位置するのが私たちカスタムメイドソリューション(CS)事業です。

は応えられません。この数年は次のシーズを発掘するための先行投資的新規受託も併せて行っていますので、当事業部全体としては、踊り場のステージであったと考えています。受託案件において、特定のドメインを定めず、最新の技術やアイデアを案件を通じて吸収し、新規事業を創造できる可能性があれば、積極的に取り組んでいきますが、何でも新規受託という考え方は少し改めなければなりません。こうした果敢な挑戦は、事業部の経営に一定の負担を与えていますが、これを先行投資と考えれば、成果も出始めています。その事例として、①「楽楽ECブリッジ」(eコマースと、楽天、Amazon、Yahoo!などのECモールとの連携を統一管理するサービス)、②カサレアル(技術教育サービス事業とAR(拡張現実)を駆使したAndroid開発を主軸とする子会社で黒字定着)が今後の可能性のある事業として、見えてきました。



2014年3月期 収益率改善

戦略的投資があったとしても、従来型の受託プロジェクトの採算管理をより進める事で全体としての黒字を担保しなければ、事業部として期待に応える事ができません。よって、これらプロジェクトについても、採算性の向上に努める所存です。当事業部においては、受託プロジェクトの「選択と集中」を進めたいと考えています。「選択」とは採算分岐を超えていても、低採算あるいは持続的な成長が見込めない、アプリケーション・サービス戦略につながらないプロジェクトを選別するという事です。「集中」においては、ECブリッジ、カサレアルのような新たな持続的成長が見込める分野に投資を行っていき更なる利益拡大に努めます。これらの成果によって、2014年3月期は収益率を改善します。

システムエンジニアリング事業の概況

システムエンジニアリング事業部

取締役 上席執行役員 事業部長 中島 裕生 (左)

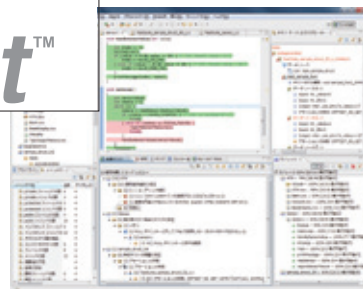
執行役員 副事業部長 深山 隆行 (右)

電子制御がますます進んで、組込みソフトは大規模複雑化 キーワードは「セーフティ」

私たちの身の回りにある機械・機器のほとんどが、電子制御によって動いています。その電子機器は、それぞれの製品に搭載されているコンピューターがコントロールしています。それらの機器は、私たちが普段が見慣れているPCのような形態ではなく、製品の中にソフトウェア内蔵されているため、組込みシステム・組込みソフトと呼んで区別されています。今使われているデジタル家電、自動車、携帯電話を見ても容易に理解できるように、製品に必要とされる機能はますます多岐にわたっています。これは、組込まれているシステムが複数のハードウェア、複数のソフトウェアを統合的にコントロールする事で可能になっています。このような組込みシステムを構築するには、規模によっては数百人単位の人数と数年規模の開発期間を要するものもあります。そうなれば誰も気が付かないような想定外のミス(バグ)が発生する可能性を発見できない事態も起こり得ます。誰かがこうしたシステムの「セーフティ」の部分のチェックをしなければ、製品の誤作動による事故も招きかねません。こうし

PARASOFT.

C++test™



た社会的要請を受け、ソフトウェア品質の安全性を確認する手続きの国際規格化が進み、ISO26262、IEC62304等が制定されています。つまり、各メーカーの独自の手続きによる「セーフティ」確認では国際的に通用せず、この規格に従ってチェックしたものが国際的に通用する組込みソフトウェアの品質となります。この規格に準拠した「セーフティ」品質確認を行うためのシステム、あるいはテスト環境を提供しているのが私たちです。この事業はテクマトリックスのアプリケーション・サービス分野における全体戦略、特定市場・特定業務において自らサービスを創造・提供していくという面で象徴的な事業領域であり、かつ当社の持続的成長を支える重要な分野としての使命を負っています。

当社の情報基盤事業がネットワークの「セキュリティ」領域を主戦場に行っているのに対し、私たちはソフトウェアそのものが確実・安全に作動する事を確認するシステム・テスト環境を提供しています。当社は「セキュリティ&セイフティ」を両軸で展開するユニークな企業です。

「セイフティ」の市場は更に拡大する！

近年、我が国ではデフレ、円高が続き、またこれにアジア企業の台頭が加わり、日本の製造業は長期にわたり厳しい事業環境の中に置かれてきました。国際的な競争は引き続き厳しい状況にあるものの、今年に入ってからの円高是正で日本の製造業の事業環境は改善傾向にあります。一方で、このソフトウェア品質分野は国際規格が制定されている事からも近年ますますコンプライアンスとして必須要素化しており、底堅い市場構造になりつつあります。

これまで私たちは、エンタープライズ系と言われる企業内で利用する業務ソフトウェア開発と、主にエレクトロニクス産業での組込み系ソフト、両分野へのテスト環境及び関連サービスの提供で足元を固め、エレクトロニクス化が進む自動車産業において橋頭堡を築く一方で、国際競争力を有する医療機器分野にも領域を広げるという施策を展開し成長



を維持してきました。これら産業群については、最近明るい兆しが出始めています。新政権による国家戦略のポイントは我が国の国際競争力強化であり、即ち、日本メーカー復活支援でもあります。既に自動車産業は環境への配慮から競争力を維持していた事もあり、ここに足元の円安傾向が加わる事で顕著な業績の改善が見られます。事業再編を進めてきたエレクトロニクス産業も成長戦略へのシフトを強める事になるでしょう。医療機器産業は、日本の高い技術力を活かし海外展開を望める成長分野で、政府が進める国家成長戦略の柱の一つとなっています。これらの成長戦略に現在では「セイフティ」が欠かせません。当事業部では電子制御が当たり前となった身近な製品に対する「セイフティ」という社会的要請に応え、底堅いニーズを捉える事でもう一段の成長軌道を描く事ができます。



医療システム事業の概況

医療システム事業部

取締役 上席執行役員 事業部長 依田 佳久 (左)
執行役員 副事業部長 大藤 倫昭 (右)

医療情報は院内インフラを超え、社会インフラとして共有する時代へ

カルテやフィルムを電子化し、かつ同じ病院内であればそのデータを共有して、現物を持ち回らなくてもよい状態にするというのが、医療現場における初期のIT導入の目的でした。

このためには、多種多様な医療機器からアウトプットされる検査データをメーカーの垣根を超えてスムーズに院内サーバーに保存し、必要に応じて閲覧できる状態にしなければなりません。この事に着目し、さまざまな情報をつなぐシステムの構築力を当社の固有の差別化要因として持ち込み、事業化に成功させたのが私たちの原点となっています。

医療情報の扱いは、その大部分が厚生労働省の指導監督の対象となっていますが、2010年に医療情報の外部保存を認める通達が出されました。また2011年の東日本大震災によるカルテ消失が問題化した事を受け、医療情報の外部デジタル保存がさらに推奨されるようになっていきます。

このようになると、患者の医療情報は医師、病院の占有



物ではなく、患者自身の物としての色彩を強める事になるでしょう。例えば、私が東京のA病院で診察・治療を受けていたとしましょう。その後、転勤で大阪のB病院で診察・治療を継続するとすれば、これまでであればもう一度検査をやり直して私のデータをB病院として把握し、その後に治療が始まるというのが実状だと思います。

これが広域ネットワークの中に保存されていれば、私の承諾を得てB病院は私のデータをサーバー上で共有する事になります。これであれば、A病院もB病院も最新データを共有できるので、再び私が東京に戻っても、継続して診察・治療を受けられるという事になるのです。医療情報の院内

「つないで診よう」を可能とした遠隔読影システム「医知悟」の成功に続き、今「NOBORI」を上げて更なる成長に挑戦しています。特定市場・特定業務におけるアプリケーション・サービス事業を私たちが牽引しています。

共有化が第一世代とすれば、それを社会インフラとして共有するのが第二世代で、大きく変わっていく事になります。

収益モデルがクラウド化で構造変化

アプリケーション・サービスモデル変革の先陣を切る

当社は1998年より、国内で最も早くWEB型のPACSシステムを自社開発製品として投入し、大学病院を含め既に350の納入実績を誇っています。2007年に医知悟を設立、翌年に遠隔画像診断を可能とするサービスの提供を本格化しました。今日では登録施設数は350以上、登録読影医は600名以上に及び、医知悟を通過する読影依頼件数は月9万件と、国内で圧倒的No.1となっています(自社調査)。この事業は、システムの「所有」が当社、「利用」が医療機関の皆様となるため、サービスイン当初は投資額>回収額となりま



すが、今では投資額<回収額のステージに入り、黒字化が定着、安定的な収益をもたらしています。

同じく、これまでにない安全と低コストで医療情報管理を可能とする医療クラウドサービス「NOBORI」は2013年3月期下期から本格展開していますが、2013年3月末で50施設の納入実績があり、また、2014年3月期については100施設を計画しています。しかし、収益面ではまだ、投資額>回収額であり、会社全体の黒字額のレベルを引き上げています。全国の病院数は約8,500施設あり、当社との取引施設は約550施設ですが、この「NOBORI」を通じて、新たな取引機会を獲得していきたいと考えています。中長期的には1,000施設との取引を目指していきます。医知悟同様に、5年後の2018年3月期には黒字化を定着させ、過去最高の売上と利益の更新を見込みます。是非、受注・導入施設数などから、順調な進捗状況をご確認頂きたいと存じます。

CRMソリューション事業の概況



CRMソリューション事業部

執行役員 事業部長 鈴木 猛司 (左)
執行役員 副事業部長 岩元 利純 (右)

Made in Japan CRMパッケージで国内トップクラスの地位を確立

CRMソリューション事業部では、企業の顧客サービス向上を支援するシステムを提供しています。電話、メール、インターネット等による「顧客との接触履歴」を一元管理するコンタクトセンターが業界の標準になろうとしています。CRMは欧米より持ち込まれた概念なので、当初欧米のシステムが市場を席巻していましたが、日本でもその有効性、効率性が共有されるにつれて、その導入事例が増加しました。普及にあたっては、より日本の国情、さらには顧客企業の特有の事情にも対応できるシステムが待望され、当社はこれに応じて、国内で初めてCRMパッケージを開発しました。第1号のCRMシステムの納入以降、約20年で多くの企業に採用され、現在ではMade in Japan CRMパッケージとしてユーザー企業数、席数で日本トップクラスの地位を占めるに至っています。この成功は、高額な受託開発が当たり前の世界に「廉価で高品質」のパッケージソフトを提案した事によってもたらされました。更に、当社は、顧客からの要



望を標準パッケージに反映しやすい事業構造を作り上げたため、導入企業が増える度に製品の磨き上げが進み、更に競争力が増すという好循環が起こっています。製品競争力と同時に保守力の強化にも力を入れています。一般に、システムの世界では5年毎に更新コンペがありますが、当社の場合、5年の間に大きく競争力を増す製品と、手厚いサポートにより顧客企業から信頼を得る事で、更新商談におけるリピート率は8割超という実績を生み出しています。

また、近年の設備・システムの「保有」型から「利用」型へのシフトは、CRMの業界が先行していると考えています。当社においても例外ではなく、顧客の要望に応える形で導入・

対象領域を絞り、業界のベストプラクティスをいち早く習得。これを製品力・提案力・保守力で磨き上げ、高い顧客満足を維持。リピート率8割超の実績を生み出しています。サービスのクラウド化についても先行しており、顧客企業のみならず、新規需要層にも裾野拡大中です。

買取型だけでなく、クラウド型への対応も行いました。クラウド型ビジネスモデルの展開は、当社CRMパッケージをサービス面や金額面でより利用しやすくしており、利用機会を広げています。

過去最高業績を連続更新中

当社アプリケーション・サービスモデルをさらに進化

2013年3月期は売上・利益ともに過去最高となり、アプリケーション・サービス事業の業績を牽引しました。2008年から始まったクラウドサービスのみを見ても、前期に黒字転換しています。投資回収の時期は既に終了し、安定収益という形での貢献が始まっていて、今後、益々の収益拡大を期待しています。これは、全社戦略である「クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進」における、典型的な成功事例です。



私たちも、育成してきた戦略事業が過去最高業績の牽引力の一つになっている姿に満足感を覚えています。今後も引き続き、過去最高の業績の更新を見込んでいますが、会社全体の業績を強気に牽引するにはもう一段の進化が必要と考えています。私たちの次の目標は、「おもてなしの国」日本で世界最高水準の顧客サービスを支えている日本トップクラスの当社CRMパッケージをグローバルに展開し、とりわけこれから普及が進むアジア市場でNo. 1を目指す事です。





財務状況の解説

執行役員 管理本部長 森脇 喜生

**IR活動を通じて、よくご質問頂くのが「なぜこれほどの自己資本を有し、手元現金を厚くしているのですか?」、
「事業が多岐にわたっているが、選択と集中はしないのですか?」、そして「株主の皆様への還元について」です。**

私たちは2005年に当時のJASDAQ市場に上場、そして、2013年2月に東京証券取引所市場第一部に上場し、今日に至っています。この間に、株式として調達した資金は合計9.9億円、2013年3月末の手元現金は36億円(連結)です。これは上場以来約8年間で総額約63億円の営業活動によるキャッシュの創造と、総額約35億円の投資による支出によるものです。同じくこの8年の間に売上高は81億円(単体のみ)から、当期の167億円(連結)まで拡大、当期純利益も3.2億円(単体のみ)から、6.2億円(連結)へ拡大しました。1株当たりの純資産^{注1)}は269.86円から460.26円となっています。当社の経営原則は「持続的成長」ですが、今三度目の脱皮をしようとしています。企業のITシステム投資の方向性が「クラウド」へ加速度的に変化している中で、従来の機器やシステムの販売業から、特定市場・特定業務において自らサービスを創造・提供するサービスプロバイダーへの脱皮です。私たちが得意とする特定市場・特定業務はそれぞれがニッチである事から、選択と集中をするべきとよくご指摘頂きますが、これらの市場は大資本による参入が難しい領域と言われ、これらを複数併せ持つ事こそが最終的な競

争優位確保につながると考えています。一方、サービスプロバイダーとしての「クラウド」ビジネスでは、サービス期間に応じて売上高、利益を案分計上(経過処理)しなければいけないという一時的な痛みを伴います。しかし、これは私たちの市場で戦い続ける「ゲームを変える」ための必要な投資であると考えています。このビジネスはある一定の顧客数を獲得するまで販管費等が先行するので資金負担はどうしても重くなります。しかし、長期契約に基づく回収となるため、事業構造はむしろより安定化します。ユーザーは、高品質のサービスを安定的に提供できる財務基盤がしっかりした企業を選定する傾向が強くなります。こうした事を総合的に考え、配当は現状の水準^{注2)}を維持したいと考えています。

注1) 2013年4月1日付で普通株式1株につき200株の株式分割を行っております。そのため、2005年3月に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たりの純資産を表示しております。

注2) 2013年4月1日付で普通株式1株につき200株の株式分割を行っております。なお、株式分割は2013年4月1日を効力発生日としておりますので、2013年3月期(第29期)の期末配当金につきましては、株式分割前の普通株式数を基準に配当を実施いたします。

会社概要 / 株式情報

会社概要

(2013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	882名(連結、うち111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 ヒューリック博多ビル 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

(2013年6月21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	杉原 章郎
取締役上席執行役員	矢井 隆晴	監査役	三浦 亮太
取締役	安武 弘晃		

株式状況

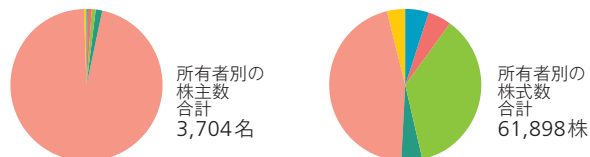
(2013年3月31日現在)

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	3,704名

大株主の状況

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
楽天株式会社	19,200	31.01
日本証券金融株式会社	2,417	3.90
テクマトリックス株式会社	2,391	3.86
テクマトリックス従業員持株会	2,322	3.75
熊谷 恵美	1,280	2.06
シナジーマーケティング株式会社	1,000	1.61
有限会社福田製作所	1,000	1.61
株式会社SBI証券	750	1.21
リスクモンスター株式会社	700	1.13
TIS株式会社	611	0.98

株式分布状況



所有者別の株主数

■金融機関	6名 (0.16%)	■金融機関	3,158株 (5.10%)
■金融商品取引業者	13名 (0.35%)	■金融商品取引業者	3,048株 (4.92%)
■その他法人	20名 (0.54%)	■その他法人	22,658株 (36.61%)
■外国法人等	37名 (1.00%)	■外国法人等	2,762株 (4.46%)
■個人・その他	3,627名 (97.92%)	■個人・その他	27,881株 (45.04%)
■自己名義株式	1名 (0.03%)	■自己名義株式	2,391株 (3.86%)

所有者別の株式数

ホームページのご紹介



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



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

株主メモ

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一部
公告の方法	電子公告の方法により行います。ただし、電子公告による事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)で承る事となっております。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。
- 特別口座に登録された株式に関する各種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。

TechMatrix
テクマトリックス株式会社

