

ステークホルダーとテクマトリックスをつなぐIRマガジン「テクマティズム」

# TECHMATISM

TechM@trix

証券コード **3762**

第31期 報告書

2014年4月1日から2015年3月31日まで

*Insight into the future*

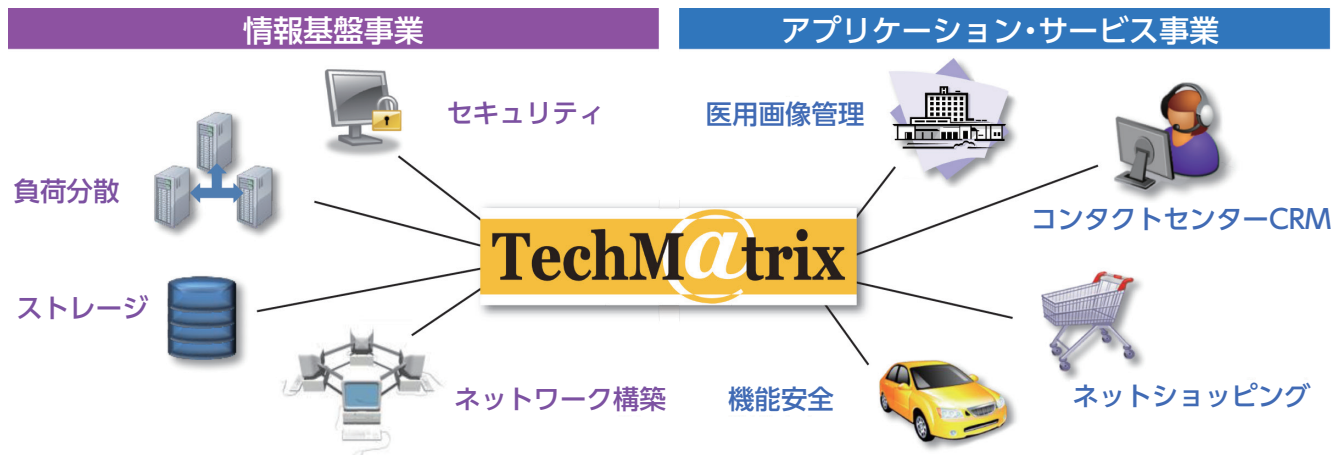
いたるところで  
テクマトが。



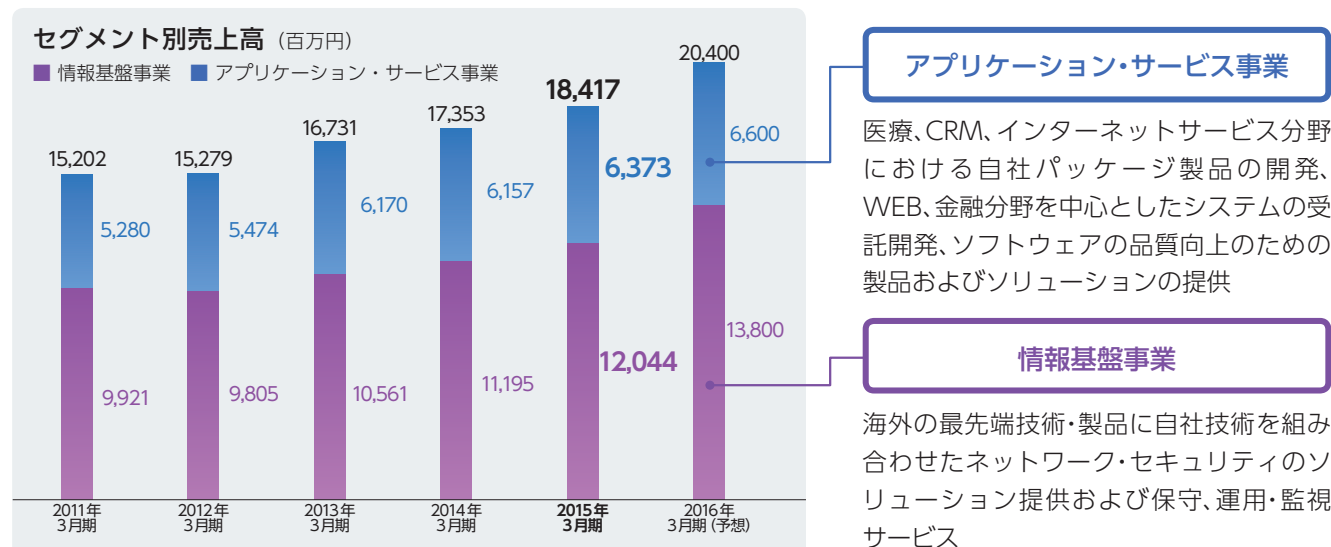
テクマトリックス株式会社

# 独自の強みを活かしながら、市場の変化を的確にとらえ、持続的な

## Point 1 システムに関する幅広い事業領域



## Point 2 2つの事業のコラボレーションによる順調な成長



# 成長を実現しています。

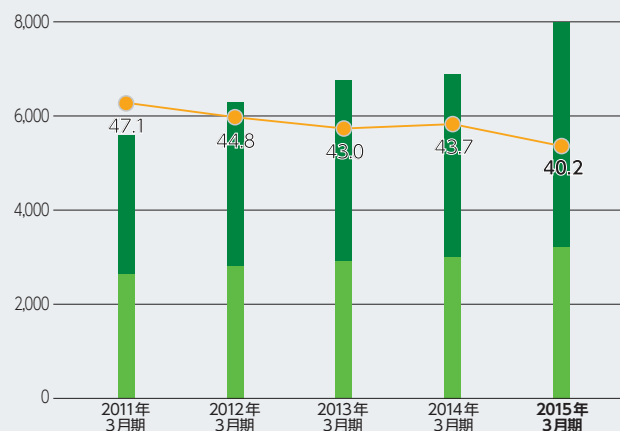
## Point⑤ スtock収益モデルへ順調に移行

当社が進めている保守・運用・監視サービスやクラウドサービスの販売は、製品・サービスの「売り切り」と異なり、継続的な売上計上＝ストック収益をもたらします。当社が持続的な成長を遂げていくためには、このストック収益を中心とする事業構造へのシフトが不可欠です。情報基盤事業では40%程度が適切な比率と考え、アプリケーション・サービス事業では50%を目標としています。

### Stock比率の進捗状況(単体)

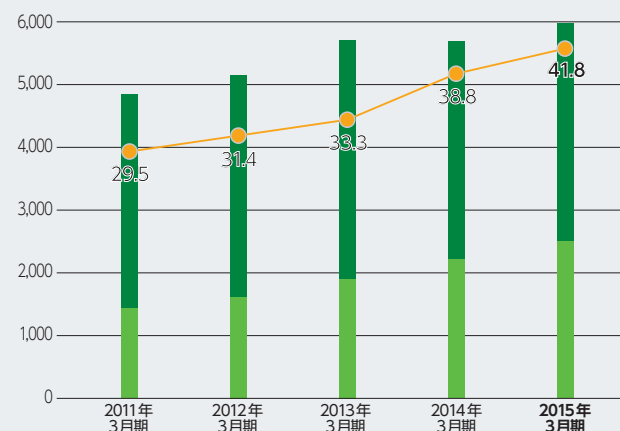
#### 情報基盤事業 売上区分比率

■ スtock ■ 非Stock (百万円)  
● スtock比率 (%)



#### アプリケーション・サービス事業 売上区分比率

■ スtock ■ 非Stock (百万円)  
● スtock比率 (%)



## Point⑥ 更なる成長のための施策を実施

業容拡大及び  
人員増加への対応のため  
5月に本社を統合移転

創業30周年を機に、  
「次の30年プロジェクト」  
スタート

持続的成長を  
実現するための  
中期経営計画を発表

詳細は5ページへ▶

詳細は6-8ページへ▶

詳細は9-10ページへ▶





**持続可能性の高い事業モデルを推進し、  
長期にわたる成長を実現していきます。**



代表取締役社長 **由利 孝**

### 当期(2015年3月期)を振り返って

企業のIT関連投資は、2014年4月の消費税増税以降も堅調に推移し、官公庁案件も年度前半の入札が増加するなど、民需・官需いずれも年間を通して好調に推移した1年だったと言えます。その結果、受注高・売上高ともに過去最高を更新し、特に受注高は、クラウドサービスや大型案件の複数年一括による保守契約が増えたため、売上高の伸びを超える成長となりました。

利益面では、営業利益・経常利益ともに、先行投資による影響を踏まえた計画値をほぼ達成しました。ただし当期純利益は、本社移転に伴う特別損失を計上したため、当初の計画を下回っています。

### 成長戦略の取り組みと成果

成長戦略に掲げる「クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進」においては、医療分野・CRM分野の強化が好成果に結びついています。医療分野は、医療情報クラウドサービス「NOBORI」(のぼり)を中心に計画以上の受注を積み上げ、CRM分野もクラウド案件比率を増加させつつ、期後半には製造業および金融関連の大型案件を獲得しました。また、コンタクトセンターCRMの次世代製品「FastHelp5」をリリースしました。

もう一つの成長戦略である「セキュリティ&サイフティの追求」も順調に進捗しています。セキュリティ関連では、官公庁におけるサイバー攻撃対応などの需要が増



# TAINABLE GROWTH

## 決算ハイライト

|          | 2015年3月期(修正後予想)<br>※2015年1月30日発表 | 2015年3月期(実績) | 2016年3月期(予想) |
|----------|----------------------------------|--------------|--------------|
| 売上高      | 18,300百万円                        | 18,417百万円    | 20,400百万円    |
| 営業利益     | 1,160百万円                         | 1,130百万円     | 1,300百万円     |
| 経常利益     | 1,160百万円                         | 1,132百万円     | 1,300百万円     |
| 当期純利益    | 620百万円                           | 584百万円       | 840百万円       |
| 1株当たり配当金 | 15円                              | 15円          | 17円          |

**当期業績のポイント**

- 売上高：情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業とも順調に推移し、184億17百万円と過去最高を達成
- 当期純利益：特別損失として本社移転に伴う諸経費を計上した影響等もあり、前期比26.3%の減少

加し、次世代ファイアウォール製品が前期の2倍近い売上となりました。セキュリティ関連では、医療機器の機能安全・品質向上にかかわるコンサルティング段階からのソリューションが業績に寄与しました。

当社は、クラウド関連事業の強化を通じて、製品・サービスの「売り切り」モデルからストック型収益モデルへの転換を図っています。当期の売上高に占めるストック比率は、アプリケーション・サービス事業が41.8%、情報基盤事業が40.2%となりました。アプリケーション・サービス事業は50%を目標にストック比率の向上を目指し、情報基盤事業は製品販売と保守のバランスを考慮して、40%前後を維持していく考えです。

## 「次の30年プロジェクト」をスタート

2014年8月、当社は会社設立30周年を迎えました。これを機に、次の30年に向けた会社の姿を社員が自発的に考え、その実現に向けて活動していくための「次の30年プロジェクト」を発足しました。部署を超えて職種や役職、年代、性別等を限定しないさまざまな社員が集まり、「未来プロジェクト」「新規事業コンテスト」「女性活躍プロジェクト」といったテーマごとに分科会を設け、議論を重ね、実行に移していく取り組みです。

よく「企業の寿命」は30年と言われますが、その30年を超え、未来のテクマトリックスを創り上げていくために、本プロジェクトを継続して推進していきます。

※「次の30年プロジェクト」については、p6-8をご参照願います。

### グループ経営の強化に向けた動き

こうした取り組みと並行して、私たちはグループ経営の強化に向けた動きを進めています。

2015年4月には、クロス・ヘッド株式会社がその子会社であるエヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社(NCLC)を吸収合併しました。システムの保守、運用・監視サービスなど人的サービスを提供するクロス・ヘッドに対し、NCLCはセキュリティやストレージ、ネットワークの仮想化技術など製品・ソリューションの提供を主体とする販売会社です。サービス品質と販売力という双方の強みを活かした競争力向上が統合の狙いです。

また当社は、合同会社医知悟(出資比率95%)を除くグループ各社を完全子会社化しており、今後も強固な企業集団として、グループガバナンスとシナジーを発揮できる経営体制を維持していく考えです。2015年5月には本社移転と分室の統合を実施し、スペースの拡張とともに一層の連携強化に向けた体制を整えました。

### 今期(2016年3月期)の見通し

足もとの営業状況は好スタートを切っており、受注残高も積み上がっていることから、今期の売上高は200億円突破の増収を見込んでいます。利益面については、クラウド化の推進による影響が残るものの、増収効果によってカバーし、増益に転じる見通しです。

今期は、引き続き「クラウド関連事業の戦略的・加速度



的推進」と「セキュリティ&セイフティの追求」に傾注しつつ、スピード感を上げ、新たな事業展開にもチャレンジしていきます。その一つとして、今期、北京ヘルスバンク・テクノロジー有限公司との合併により、中国における遠隔医療事業への参入を行います。

そして当社は、今期を初年度とする3ヵ年中期経営計画を始動させました。グループの総力を挙げ、全社員が一丸となって計画目標の達成を目指してまいります。

### 株主の皆様にお伝えしたいこと

当期の期末配当は、予定通り1株当たり15円(前期同額)とさせていただきます。今期の期末配当は、ストック収益による体質改善の進展と増益予想を踏まえ、2円増配となる1株当たり17円を予定しています。

私たちは、持続可能性の高い事業モデルを推進していくことで、長期的な成長を実現し、株主の皆様のご期待に応えてまいります。株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## FOCUS ON

### 2015年5月7日 本社を泉岳寺へ移転

当社は、2015年5月7日に、東京本社・本社御殿山分室を統合し、東京都港区三田へ移転をいたしました。業務の拡大、人員増加への対応に加え、東京本社及び本社御殿山分室の機能を統合することにより、本社固定費の削減を実現させ、経営効率の向上を図ります。

今回の移転を機に、さらなる業務効率化に取り組み、より一層の企業価値向上につとめてまいります。

移転先住所 ▶ 〒108-8588 東京都港区三田三丁目11番24号 国際興業三田第2ビル



# 「次の30年プロジェクト」とは

# 1984-2014

## 「次の30年プロジェクト」が生まれた背景

テクマトリックスは2013年に東証一部に上場し、2014年に30周年を迎えました。企業の寿命と言われる30年を超え、次の30年に向けたテクマトリックスの姿を社員が自発的に考え、その実現に向けて活動していくため、「次の30年プロジェクト」を発足しました。

## 各プロジェクトのご紹介

「次の30年」というキーワードをもとにプロジェクトメンバーで議論を進めた結果、いくつかの具体的なプロジェクトが生まれました。テクマトリックスの次の30年に向けた様々な取り組みがスタートしています。

参加者 **17** 名

部署を超えたさまざまな年代、ジェンダー、職種、役職で構成

### 未来社史

「次の30年プロジェクト」全体の制度や改善案・取り組みなどを常に検討、実施していくためのプロジェクトです。未来社史の掲示を行い、未来新聞を発行しています。

### 新規事業 コンテスト

新たな事業の可能性につながるアイデアの創出、事業部間の交流の活性化を目的に立ち上げたプロジェクトです。まずは、コンテストを実施するところから始めました。

### 女性社員の 活躍

女性社員がより活き活きと活躍できる環境をつくっていくことがこのプロジェクトの目的です。まずは、採用サイトを親しみやすいようにリニューアルしました。

### HP リニューアル

現在のHPの改善を目標にするプロジェクトです。発信すべきメッセージやデザイン等の点から改善の方向性を検討している最中です。

### 社内IT環境の 充実

社員からの要望の高い、社内IT環境の充実にを図ることで、業務の効率化を推進するプロジェクトです。まずは新社屋に無線LAN環境を整えました。

### これからの プロジェクト 内容

これらのプロジェクトは、まだ序章にすぎません。「次の30年プロジェクト」は、次々に新しい取り組みが生まれていく可能性を秘めています。テクマトリックスのよき伝統や個性は残しつつ、さらに良い職場になるよう、プロジェクトメンバーも世代交代をしながら活動を継続していきます。

プロジェクトメンバーの座談会はこちらから





2014年4月、由利社長の発案でスタートした、テクマトリックスの次の30年を考えるプロジェクト、通称「次の30年プロジェクト」。17名のプロジェクトメンバーの活発な議論が、「未来プロジェクト」や「新規事業コンテスト」など、多くの成果を生み出しました。今回は、そのプロジェクトメンバーが集まり、プロジェクトに参加した感想や将来などの意見交換を行いました。

座談会メンバープロフィール（左から）

**福永 一寛**（2002年入社）  
システムエンジニアリング事業部  
ソフトウェアエンジニアリング営業部  
ソフトウェアエンジニアリング営業2課長

**松家 早苗**（1998年入社）  
CRMソリューション技術部 次長  
（CRMシステム・インテグレーション課長兼任）

**柿木 太志**（2010年入社）  
CRMソリューション事業部  
CRMソリューション技術部 システムインテグレーション課

**樽美 澄香**（2009年入社）  
カスタムメイドソリューション事業部  
カスタマーソリューション第二技術部 データソリューション技術課

## 会社の将来を社員が自発的に考える

### 自分たちで創り上げた「次の30年プロジェクト」

**松家** 創立記念日が8月30日で、プロジェクトが発足したのが5月。トップダウンでこれをやるというのではなく、30年というキーワードから自由に考えるということでスタートしました。

**柿木** これからの30年を考えるというプロジェクトでしたから、当初から「パーティ等のイベントを1回やって終りではない」とは全員が感じていたと思います。今後につながっていくものをイメージして、お互い意見を言って初日は終了しました。

**福永** その後、各メンバーから出た意見をまとめていこうということになりました。

**松家** 分析用に指標を決めてグラフや図の作成も行いましたね。

**柿木** そのようにして、30年先を考える未来志向という原点に戻って、今のようなプロジェクトの原型ができあがりました。

**松家** ある程度議論も進んできた時、メンバーの意見を時系列に並べてみました。「すぐに改善したい」、「3年後位にはこのようにしたい」、「5年後にはこうありたい」、そのようにして、未来社史という構想が生まれてきたんです。

**福永** 未来社史を何度も書き直しているうち、これは将来的な改善につながる話だとか、これはもっと足元の改善事項だろうとか、項目が整理されてきました。

**柿木** そして、具体的にプロジェクトで取り組むテーマが決まってきました。そこでどのテーマのプロジェクトに参加するか、テーマごとのチームに分かれようということになりましたね。

**福永** その方がメンバー全員で考えるよりも、スピードアップでき、時間を短縮できますからね。

**樽美** 私は、社内のIT環境をよくしていこうというプロジェクトに入りました。以前から気になっていた、社内の無線LAN化に取り組むことにしたんです。

**柿木** 私は、新規事業のコンテストを行うプロジェクトに入りました。

# テクマトの未来を拓く「次の30年プロジェクト」



テクマ未来新聞  
2015年1月号



## 新規事業創発を目指す「techcon(テックコン)」

**松家** 未来社史の中には、新規事業コンテストという構想がありますね。

**柿木** これまでの30年を振り返ってみると、新しい事業が生まれてくることで会社がより成長を遂げてきています。その仕組みをつくらなくてはならないということでスタートしました。アイデアが出やすいように、テクマトリックスの事業コンテスト「techcon」という形式で進めることにしました。

**福永** 日常業務とのバランスも大変そうでしたね？

**樽美** 結構きつかったみたいですね。繁忙期を考慮すると、コンテストまで2ヶ月間で終了しなくてはならなかったようでしたね。2ヶ月間は、走りながら考える日々だったと聞いています。コンテストの結果はどうだったのですか？

**柿木** 今回はすぐに事業化に結びつくというものはありませんでしたが、このような仕組みができたのはよかったと思います。次回は、社員全員が参加して関心をもてるように改善していきたいですね。

## 「次の30年プロジェクト」が未来を拓く

**福永** 私と松家さんが参加した未来社史プロジェクトは、最終的に出来上がった未来社史を大きなパネルにしてエントランスに掲示しました。これに対してはポジティブな反応が多かったですね。ご覧になった方々に当社の変化を実感してもらえました。

**松家** 未来社史プロジェクトでは、東京オリンピックなどの既に計画されている社会事業やイベント、人口動態などを組み込みました。外部の環境変化に対して、当社がどのように取り組んでいけば生き残っていけるのか、といった視点も取り入れました。

**福永** 世の中の要請と変化に合わせて、当社自体も変わっていかなくてはいけないと思います。そのようなマインドが、このプロジェクトに関わったことで非常に強くなりました。未来社史も含め、「次の30年プロジェクト」の取り組み状況を社内に浸透させる社内報「テクマ未来新聞」は、社員や他の人が、自分の仕事や会社の未来を考えるきっかけになったと思います。

**樽美** 「女性社員の活躍」プロジェクトの一環として採用サイトがリニューアルされましたが、社員の顔が見えるつくりになっていますし、取り組みもわかりやすく紹介しています。未来社史も含め、社外からの当社に対するイメージが向上していくきっかけになったのではないかと感じています。

**柿木** 「次の30年プロジェクト」では、非常に学んだことが多かったですね。ですからより多くの人が経験できるように、新しいメンバーを入れて、さらなるアイデアを加えていければいいと思います。

**樽美** 私も、様々なニーズをどんどん取り込んで、モチベーションをもって働く環境にしていくには、新たな人が参加するべきだと思います。

**松家** 未来社史についても、次の世代が新たな視点を加えていく、自分達の未来社史をつくっていければいいですね。外国人や女性が増えてきたら、もっと変わってくるでしょう。その変化、進化を見届けたいです。

**福永** 「次の30年プロジェクト」は、1期から2期へと継続性のあるプロジェクトとなっています。1期では、未来社史といったガイドラインをつくり、それをプロジェクトメンバー全員でアレンジを加えて、各プロジェクトで具体的な成果を上げる成功体験をすることができました。このような体験を多くの社員に引き継いでいけるよう努力していきます。

創業30周年。次の30年へ。

# 中期経営計画 TMX 3.0

## 経営環境

当社は、2005年の上場以来、リーマンショックが発生する前の期の2008年3月期まで、年率20%前後の売上高成長を実現し、売上高営業利益率も9%台を達成し、10%を狙えるところまで来ていました。しかし、リーマンショックが引き金となった世界規模の金融システムの大混乱は、日本経済にも波及し、当社も2009年3月期以降は厳しい経営環境に晒されることとなりました。そのような状況の中、第二次安倍政権が発足し、大胆な金融政策と財政出動により、ようやく日本経済も明るい兆しが見えてきました。3本目の矢である日本経済の成長戦略の確立はまだ道半ばではありますが、昨今では、デフレの悪循環から脱却し、日本経済が持ち直す可能性も高くなってきています。

## 拡大するクラウドサービス ～ビジネスモデルの転換～

リーマンショック後、IT業界も大きく変貌を遂げました。独自システムを開発して運用する従来型の「所有」を前提としたITシステムから「利用」を前提にした持たざるITシステム、即ち、クラウドサービス、そして、そのクラウド化を実現する各種仮想化技術が大きく進展しました。当社は、コンタクトセンターCRM分野でまずクラウドサービス「FastCloud」の提供を開始し、その後、ネットショップ向け

バックオフィス支援のクラウドサービス「楽楽バックオフィス」、そして、2013年3月期より医療分野において医療情報クラウドサービス「NOBORI」の提供を開始しました。

特に、「NOBORI」については、同分野のビジネスモデルを「オンプレミス」から「クラウド」へと全面シフトし、医用画像分野において圧倒的に先行するという戦略を採りました。当該ビジネスモデルにおいては、売上が契約期間に帰属する形で繰り延べられて認識される(経過処理)ことから、短期的には売上の減少と利益のマイナスという副作用が発生します。しかし、当社は、その副作用を覚悟した上で、大胆な戦略シフト、競合他社との差別化を図り、既に約300施設の医療機関と同サービスの契約を結ぶことができました。これは当社が全社的に進めるストック型ビジネスを伸ばすという戦略の一環でもあります。

## TMX 3.0 ～次の30年に向けた土台固めと方向付け～

2015年3月期において、ビジネスモデルの転換による医療分野における業績のマイナス影響は底を打ちました。2016年3月期においても依然として当該ビジネスの損益はマイナスですが、全社レベルでは、サイバーセキュリティ対策を中心に成長を続ける情報基盤事業をはじめとする他事業セグメントの好調さや、M&Aにより取得した連結子



会社とのシナジー効果の発揮、セキュリティ監視などのサービス事業の伸長も手伝い、次なる成長を実現する「構え」を整えることができたと考えます。

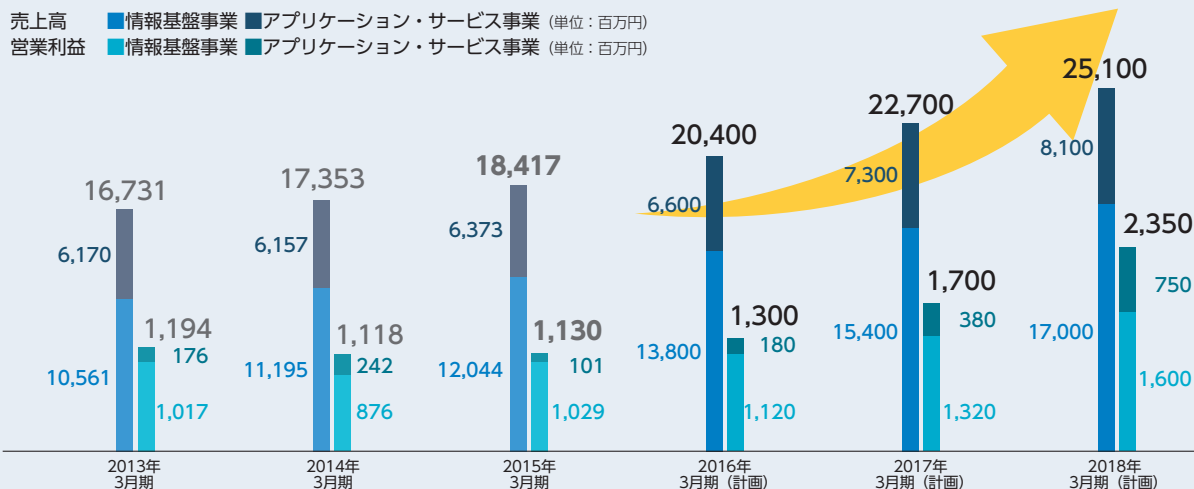
そこで、創業30周年を迎えたこのタイミングで、次なる30年において企業としての更なる成長の道筋を明確にすべく、中期経営計画「TMX 3.0」を策定することとしました。中経営期計画においても、中核的な事業戦略は、ここ数年推進してきた「クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進」と「セキュリティ&セイフティの追求」という2つの軸を踏襲します。その戦略を軸に、海外展開などの成長戦略と、オフ

ショア開発の利用などによるコスト低減戦略を織り込み、中期経営計画を通してITサービス産業全体の平均的な成長率を上回る年率売上高成長率10%超を実現し、3年目の最終年度では、売上高営業利益率9%台を実現したいと考えています。

当社は、この「TMX 3.0」を「次の30年に向けた土台固めと方向付け」、即ち当社の成長遺伝子の確立のためのプロセスと位置付けております。この「TMX 3.0」で掲げた目標を達成することにより、テクマトリックスは持続的な成長を実現するより強い会社へと進化して行きます。

### 「TMX 3.0」が目指す姿(数値目標・セグメント別)

持続的な成長を実現するより強い会社へと進化



10%

年率売上高成長率10%へ



~300億

M&Aや海外展開を含め最終年度で事業規模を250億円~300億円に



50%

ストック比率50%超の実現(クラウド、保守、運用・監視サービス等)

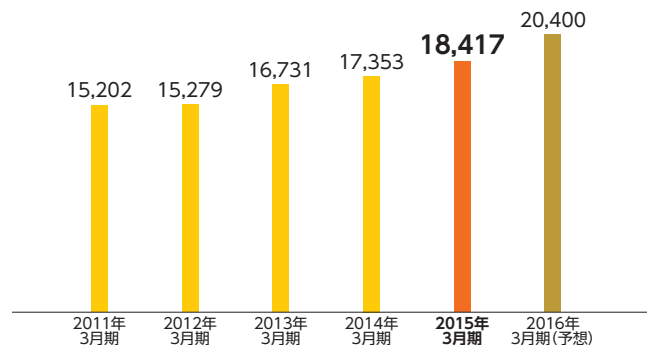


10%

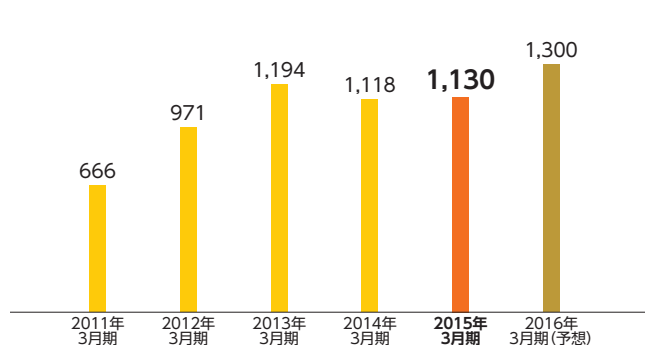
売上高営業利益率10%への挑戦

損益の状況／資産の状況

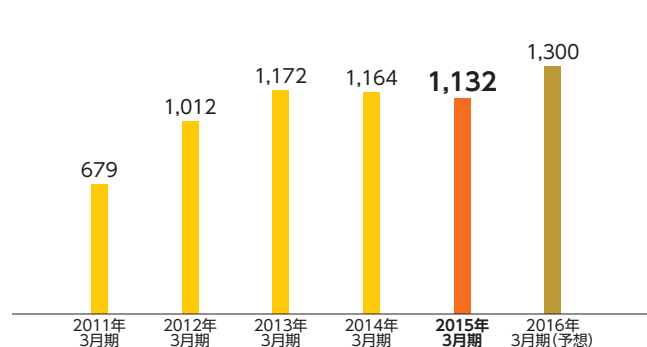
売上高 (百万円)



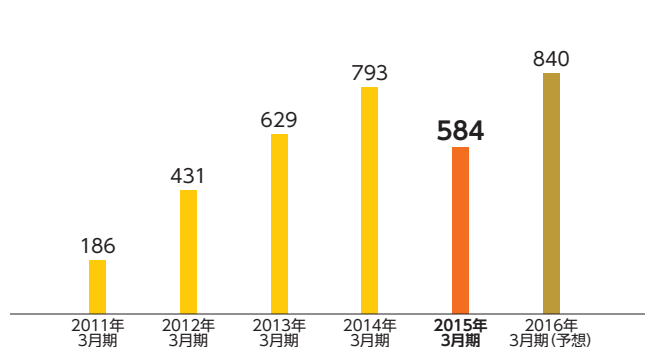
営業利益 (百万円)



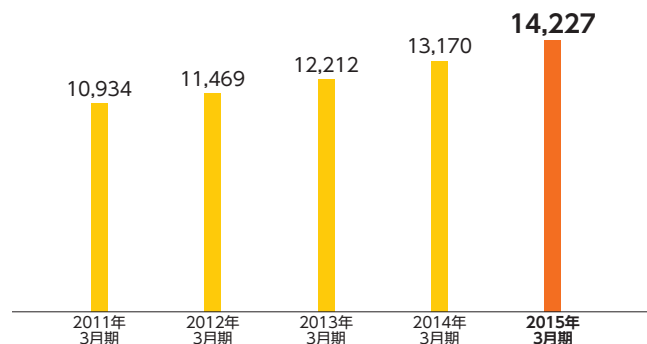
経常利益 (百万円)



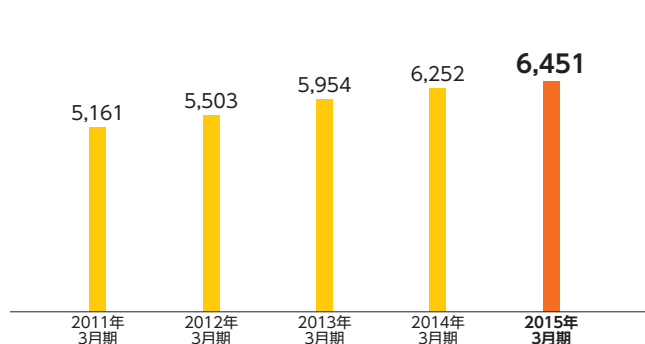
当期純利益 (百万円)



総資産 (百万円)

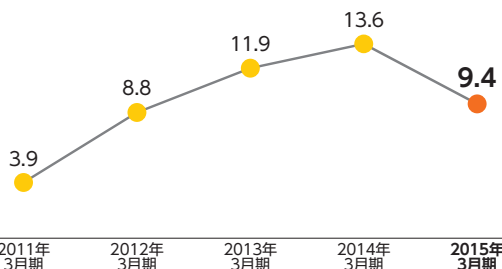


純資産 (百万円)

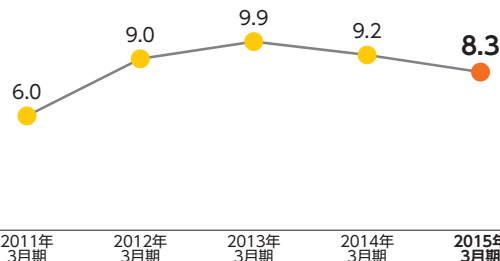


## 収益性・安定性・1株当たりデータ

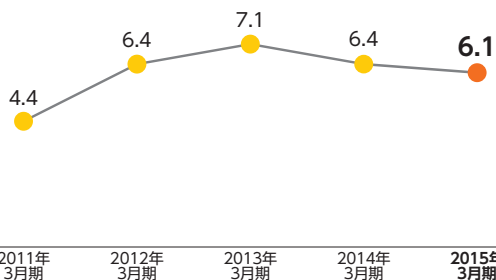
### 自己資本当期純利益率(ROE) (%)



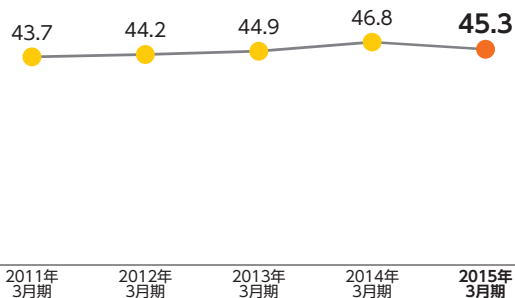
### 総資産経常利益率(ROA) (%)



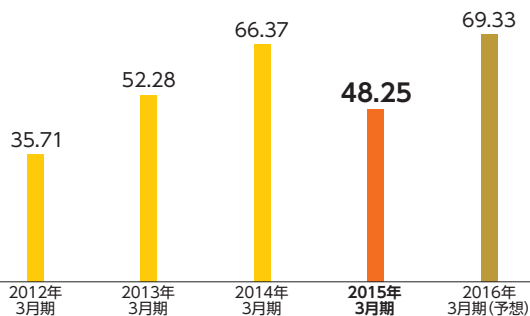
### 売上高営業利益率 (%)



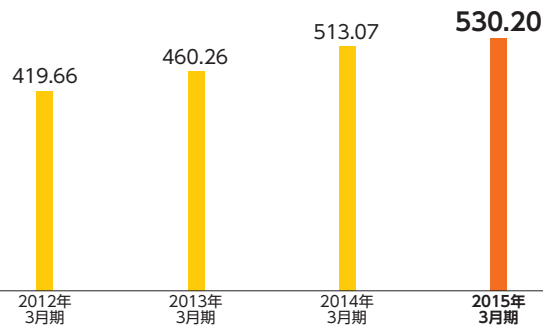
### 自己資本比率 (%)



### 1株当たり当期純利益(円)



### 1株当たり純資産(円)



※2013年4月付で株式1株につき200株の株式分割を行っております。



■ 会社概要 (2015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  
証券コード 3762  
資本金 12億9,812万円  
従業員数 946名(連結)  
本社所在地

2015年5月7日 新本社に移転しました

〒108-8588 東京都港区三田3-11-24  
国際興業三田第2ビル  
TEL : 03(4405)7800(代表)  
FAX : 03(6436)3500

■ 役員の状況 (2015年6月19日付)

代表取締役社長 由利 孝  
取締役上席執行役員 依田 佳久  
取締役上席執行役員 中島 裕生  
取締役上席執行役員 矢井 隆晴  
社外取締役 安武 弘晃  
取締役(監査等委員) 小川 博章  
社外取締役(監査等委員) 高山 健  
社外取締役(監査等委員) 三浦 亮太  
社外取締役(監査等委員) 杉原 章郎

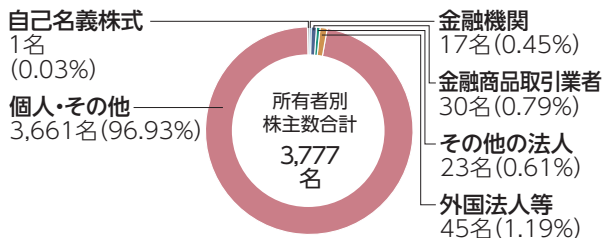
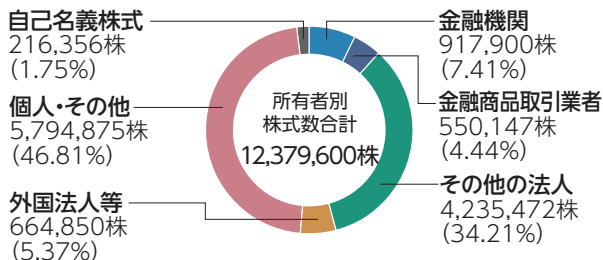
■ 株式の状況

発行可能株式総数 41,472,000株  
発行済株式の総数 12,379,600株  
株主数 3,777名

■ 大株主の状況

| 株主名                       | 所有株式数<br>(株) | 持株比率<br>(%) |
|---------------------------|--------------|-------------|
| 楽天株式会社                    | 3,840,000    | 31.01       |
| テクマトリックス従業員持株会            | 451,400      | 3.64        |
| 洪 教必                      | 344,100      | 2.77        |
| テクマトリックス株式会社              | 216,356      | 1.74        |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) | 213,200      | 1.72        |
| 熊谷 恵美                     | 204,100      | 1.64        |
| 大和証券株式会社                  | 165,900      | 1.34        |
| CBNY-GOVERNMENT OF NORWAY | 150,500      | 1.21        |
| リスクモンスター株式会社              | 140,000      | 1.13        |
| 山下 大介                     | 126,300      | 1.02        |

■ 株式分布状況



グループ会社紹介 クロス・ヘッド株式会社



私たちクロス・ヘッド株式会社は、ネットワークという言葉が一般的でなかった頃から、日本のネットワーク社会の基盤づくりに力を注いできました。長年の経験と知識を生かし、

ネットワークに関するすべての課題を解決します。

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

当社の  
最新情報は

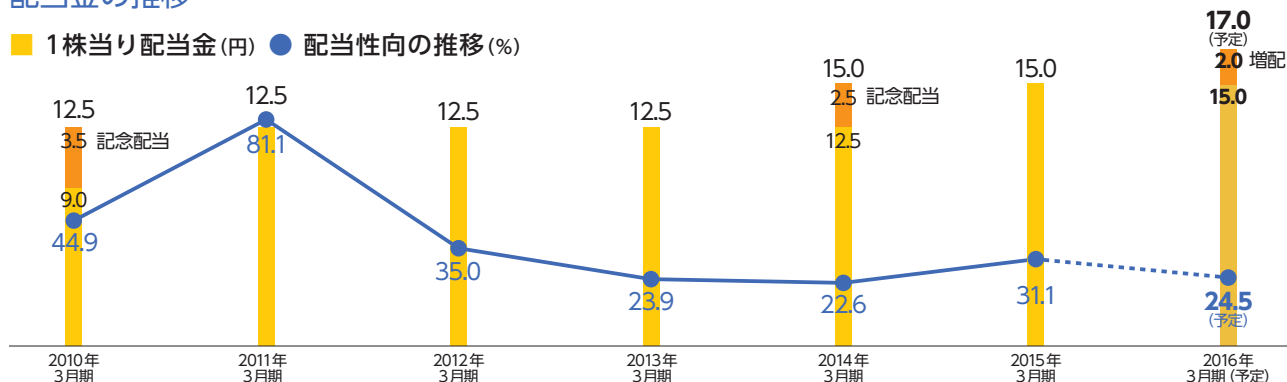
テクマトリックス IR

検索

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

## 配当金の推移

■ 1株当り配当金(円) ● 配当性向の推移(%)



※2013年4月1日付で株式1株につき200株の株式分割を行っております。そのため2010年3月に当該株式分割が行われたと仮定して、配当金を表示しております。  
 ※2016年3月期の配当性向は、2016年3月期の業績予想と、2015年3月期の期中平均株式数で算出しております。

## 株主優待のご紹介

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500株以上の当社株式を保有する株主様

優待内容

500株以上 1,000円相当の商品または寄付

1,000株以上 3,000円相当の商品または寄付

人気が高い商品を中心に、より皆さまにお喜びいただける内容を目指しています。

当社は、毎年9月30日現在の株主名簿に記載または記録された、当社株式を500株以上保有する株主様を対象に株主優待を実施しております。保有株式数に応じた価格帯から、食品や雑貨などお好きな商品または寄付を1点お選び頂く内容となっております。

### 株主優待の一例



横浜本牧亭  
ビーフカレー



但馬牛  
すき焼用



トンデンファーム  
ソーセージ・ベーコンセット

※写真はイメージであり、実際の商品と異なる場合がございますのでご了承ください。

## IRカレンダー

2015年 7月31日 (予定) 第32期第1四半期決算発表

2015年 10月30日 (予定) 第32期第2四半期決算発表

2015年 11月 (予定) 個人投資家様向け説明会(東京)

2015年 12月 (予定) 個人投資家様向け説明会(名古屋)

2016年 1月29日 (予定) 第32期第3四半期決算発表

2016年 2月 (予定) 個人投資家様向け説明会(大阪)

# 女性の輝く職場を目指して



テクマトリックス社内での女性の比率は2015年度3月末現在「17.4%」と決して高い数値ではありません。先にご紹介した「次の30年プロジェクト」の議題でも女性比率の低さが話題に上り、女性採用比率の増加を目標に掲げています。

まずは若手社員の採用母集団の増加をはかるため採用ホームページのリニューアルを行いました。IT業界経験のない方にもわかりやすく、女性にも親しみをもってもらえることに重点をおき各コンテンツを作成。社内の雰囲気や社員のキャラクターが伝わる紹介ページや、きちんと仕事に打ち込める環境づくりの案内も盛り込んでいます。本年2月より公開しています。

## ウーマンズカフェへようこそ

採用ホームページでは、「ウーマンズカフェへようこそ」と題してテクマトリックスで勤務している女性社員の声をお届け。座談会形式のうちとけた雰囲気の中、働き方、結婚や出産などのライフイベントや仕事の両立などについての本音を紹介しています。

テクマトリックスをより身近に感じてもらい、多くの優秀な採用希望者の皆さんに興味を持ってもらうことをねらいとしています。



テクマト ウーマンズカフェ

検索

## 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<br>期末配当金 3月31日  |
| 株主優待割当基準日   | 9月末  |
| 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機関 | 三菱UFJ信託銀行株式会社<br>証券代行部   |
| 同連絡先        | 〒137-8081<br>東京都江東区東砂七丁目10番11号<br>三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部<br>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、左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。

## テクマトリックス株式会社 証券コード：3762

〒108-8588 東京都港区三田3-11-24 国際興業三田第2ビル  
TEL：03(4405)7800(代表) FAX：03(6436)3500

見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。

UD  
FONT

