

新中期経営計画説明会

2007年5月

テクマトリックス株式会社

目次

- ①前中期経営計画の達成状況
- ②「TMX Way 2010」の概要
- ③事業セグメント別戦略
- ④数値計画

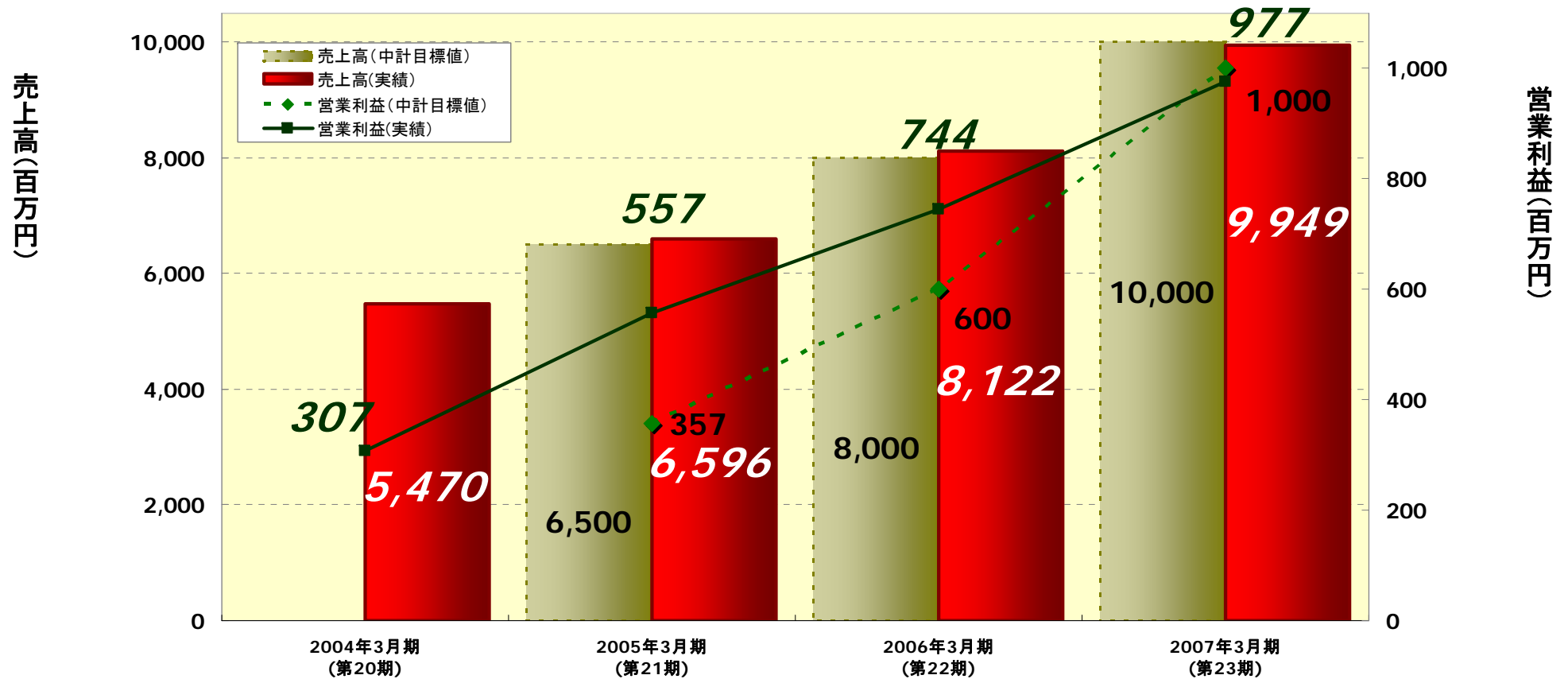
<ご案内>

本資料に記載された見解、見通し、ならびに予測等は、資料作成時点での弊社の判断であります。その情報の正確性を保障するものではありません。市場環境等の様々な要因により、今後の業績は本資料の内容と異なるものとなる可能性があります。ご承知おきのほど、お願い申し上げます。

前中期経営計画の達成状況

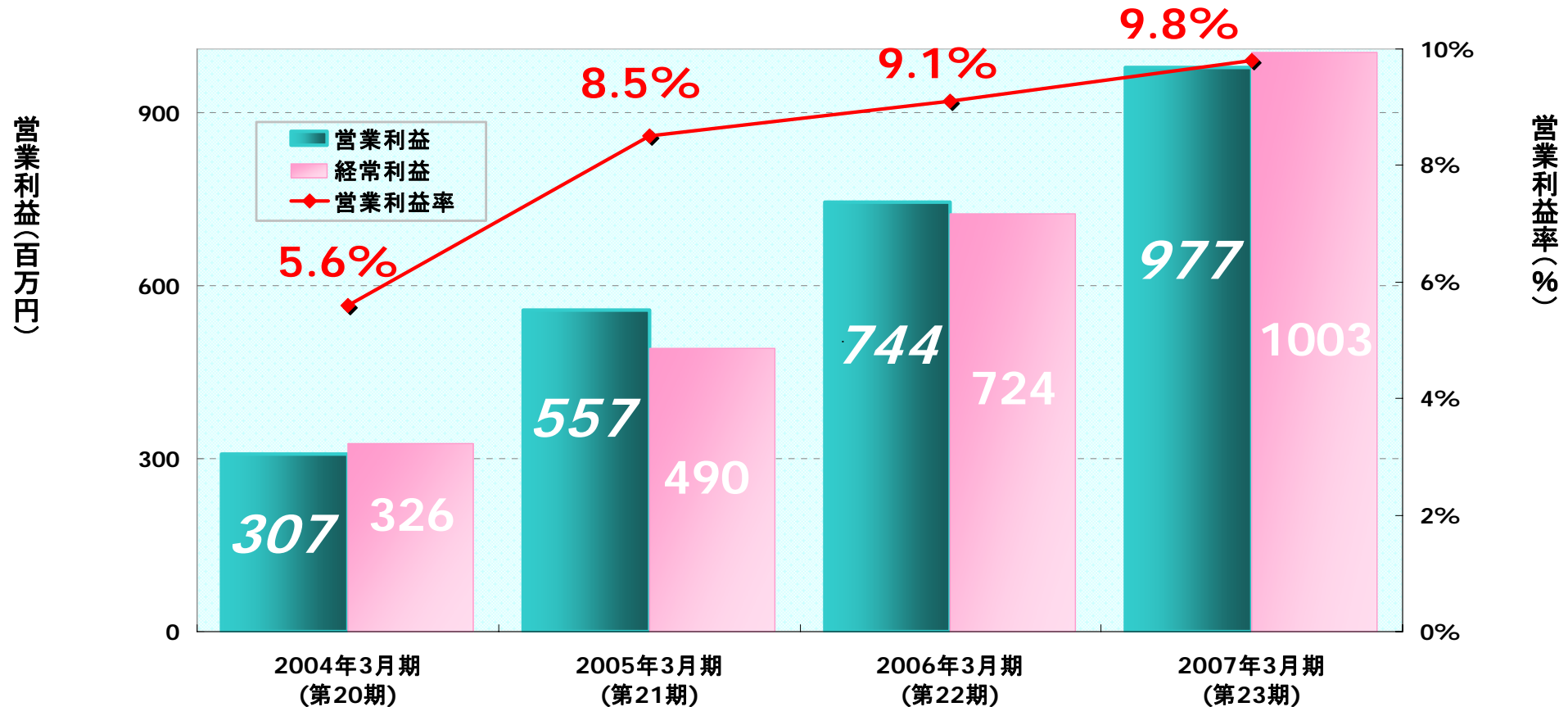
100/10/10の達成

事業規模の拡大《売上高100億円》と事業効率の改善《売上高営業利益率10%》を同時並行で行い、事業利益の拡大《営業利益10億円》を追及



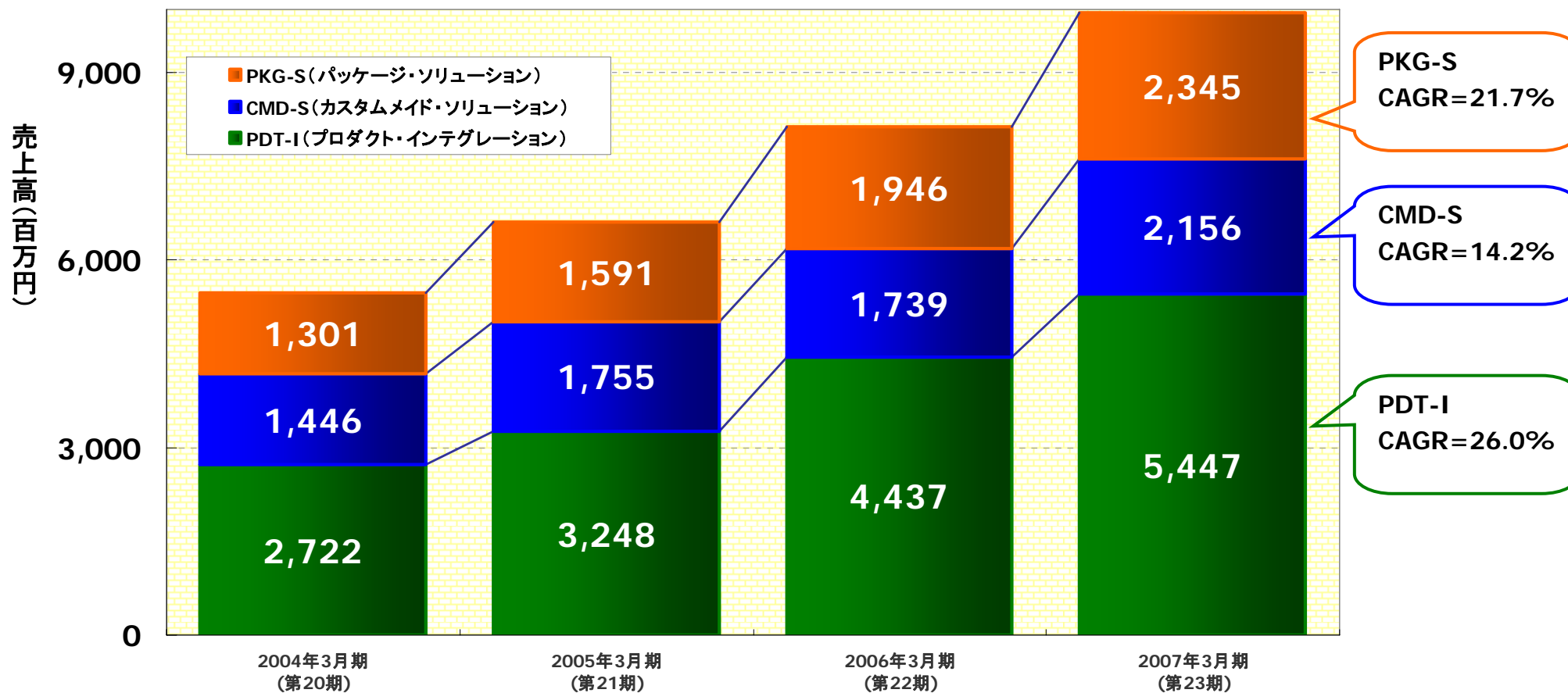
売上高営業利益率10%の企業文化

現場の工夫《カイゼン活動の積み重ね》、事業モデルの工夫《効率的事業モデルの追求》、マネジメントの工夫《全社員参加型経営の実践》により売上高営業利益率10%の達成・維持に目処



3事業のバランス成長型事業モデル

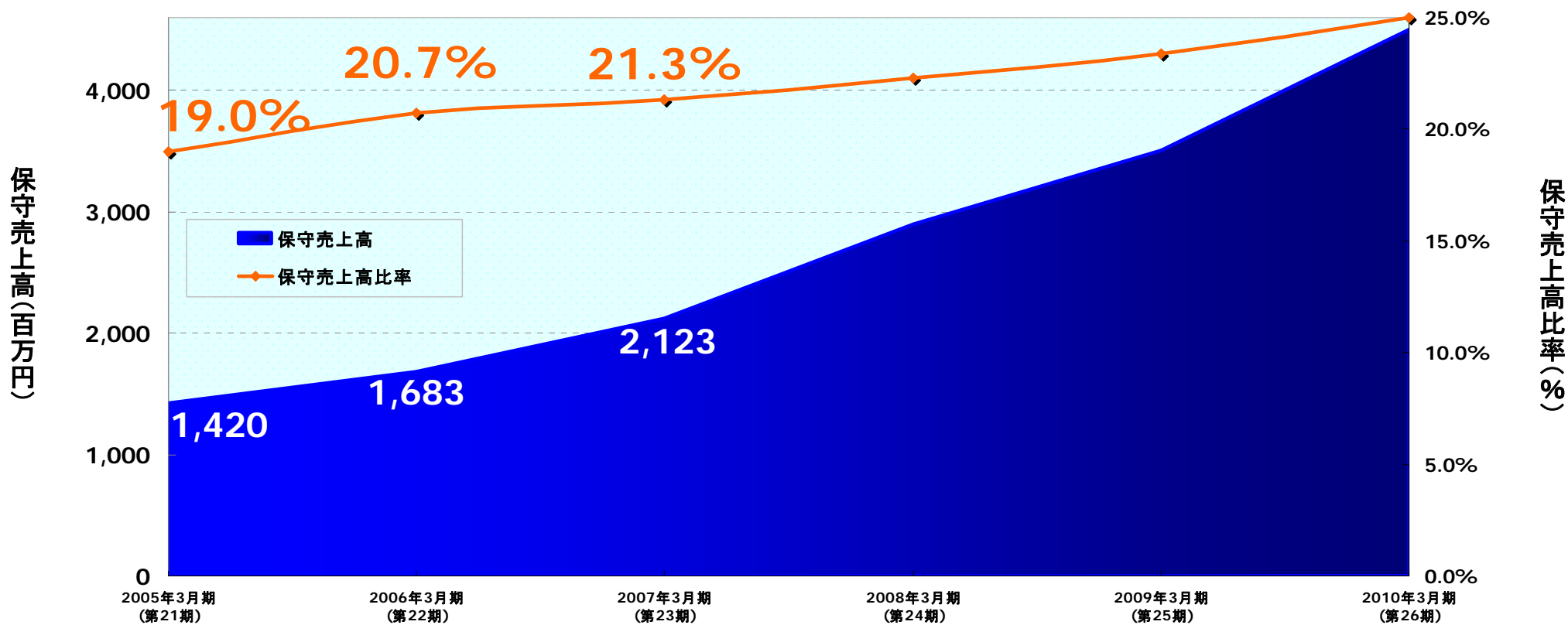
3事業によるポートフォリオ戦略により、長期的な成長と短期的な安定性の両立を迫及



「TMX Way 2010」の概要

ストック型ビジネスの推進

- 保守サービスに加え、運用サービス/アウトソーシングサービスを拡充
- 既存優良顧客との継続取引の拡大と、部門間クロスセルの拡大

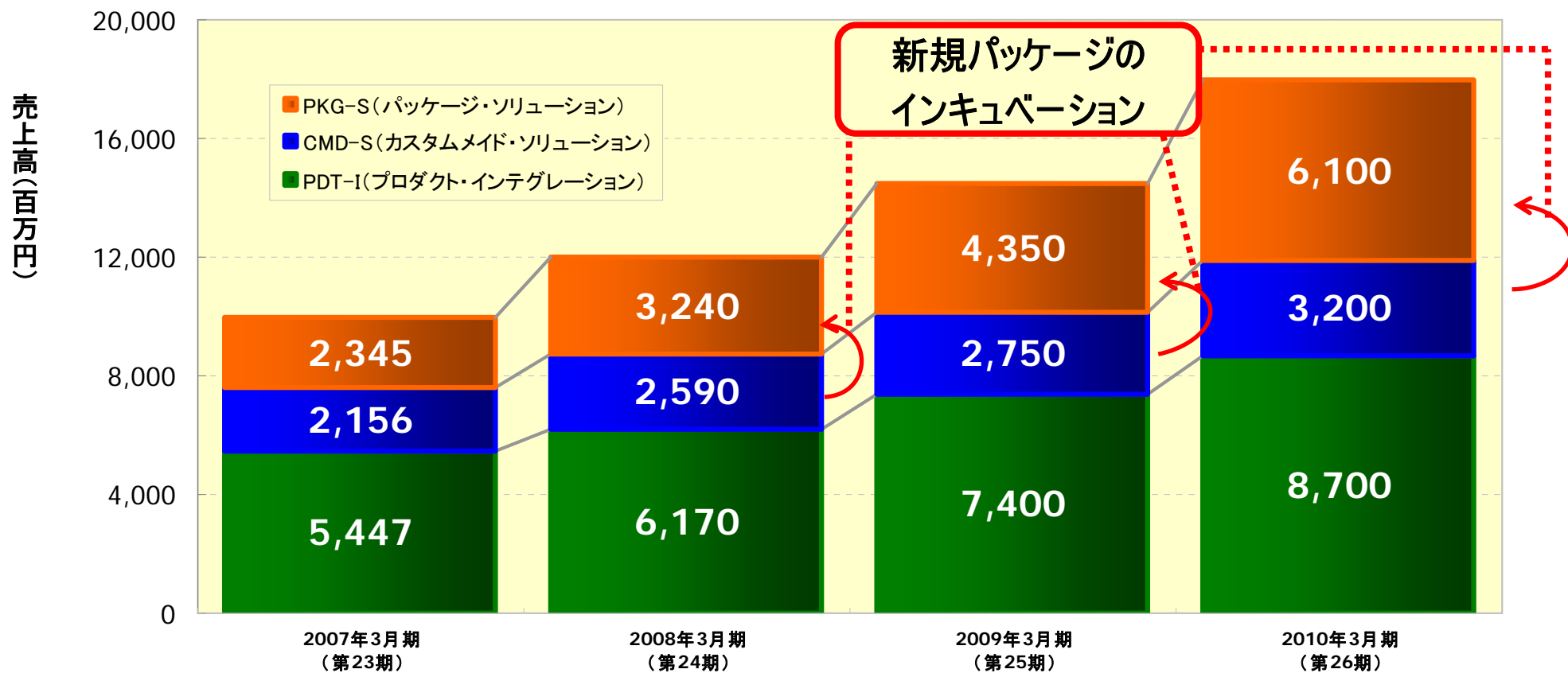


【 実 績 】

【 中 計 】

3事業のバランス成長型事業モデルの継続

- 3事業によるポートフォリオ戦略を継続
- ”深掘れ“ ”伸ばせ“ ”創れ“ のミッションポートフォリオを定義(後述)

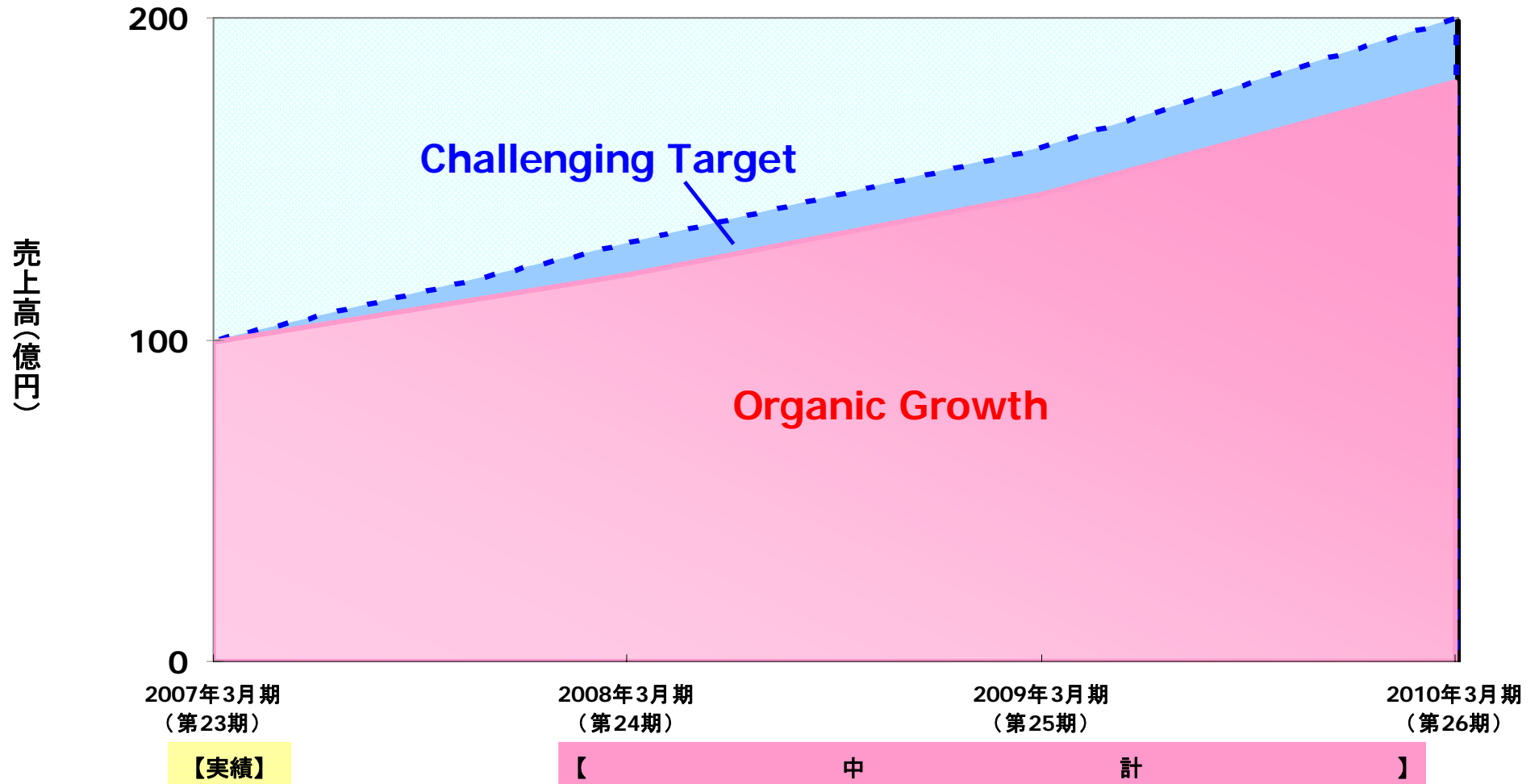


【実績】

【 中 計 】

レバレッジ成長へのチャレンジ

M&A、資本・業務提携、新規事業投資等に積極的にチャレンジ、実現すれば計画値の上積みへ



事業セグメント別戦略

プロダクト・インテグレーション事業

《ミッションポートフォリオ》

	IPネットワーク・インフラ セキュリティ・ソリューション	ソフトウェア品質保証
中核事業 “深掘れ”	<ul style="list-style-type: none"> ・F5(負荷分散装置) ・RSA(ワンタイムパスワード) ・McAfee ・WatchFire ・インテグレーション 	<ul style="list-style-type: none"> ・Parasoftテストツール
成長事業 “伸ばせ”	<ul style="list-style-type: none"> ・F5(負荷分散装置以外) ・RSA(ワンタイムパスワード以外) ・Isilon(クラスタ・ストレージ) ・セキュリティコンサルティング ・保守・運用サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ・サービス事業(プロフェッショナルサービス、コンサル)
新規事業 “創れ”	<ul style="list-style-type: none"> ・CWAT, P-Pointer (内部情報漏洩対策ソリューション) ・IDCビジネス ・オープンソース系製品・サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規品質保証ツール ・組込分野向けテストサービス ・アジア市場(日系企業のオフショア開発先)へのアプローチ

カスタムメイド・ソリューション事業

《ミッションポートフォリオ》

	カスタマー・ソリューション	金融ソリューション
中核事業 “深掘れ”	<ul style="list-style-type: none">・既存顧客向けWeb系開発・テレコム系開発	<ul style="list-style-type: none">・リスク管理系開発
成長事業 “伸ばせ”	<ul style="list-style-type: none">・戦略顧客向け及び新規顧客向け開発・QAサービス・保守・運用サービス	<ul style="list-style-type: none">・Trading VaR(地銀向け市場リスク管理パッケージ)・非リスク管理系開発・保守・運用サービス
新規事業 “創れ”	<ul style="list-style-type: none">・新規パッケージの創出	<ul style="list-style-type: none">・地銀向けALM

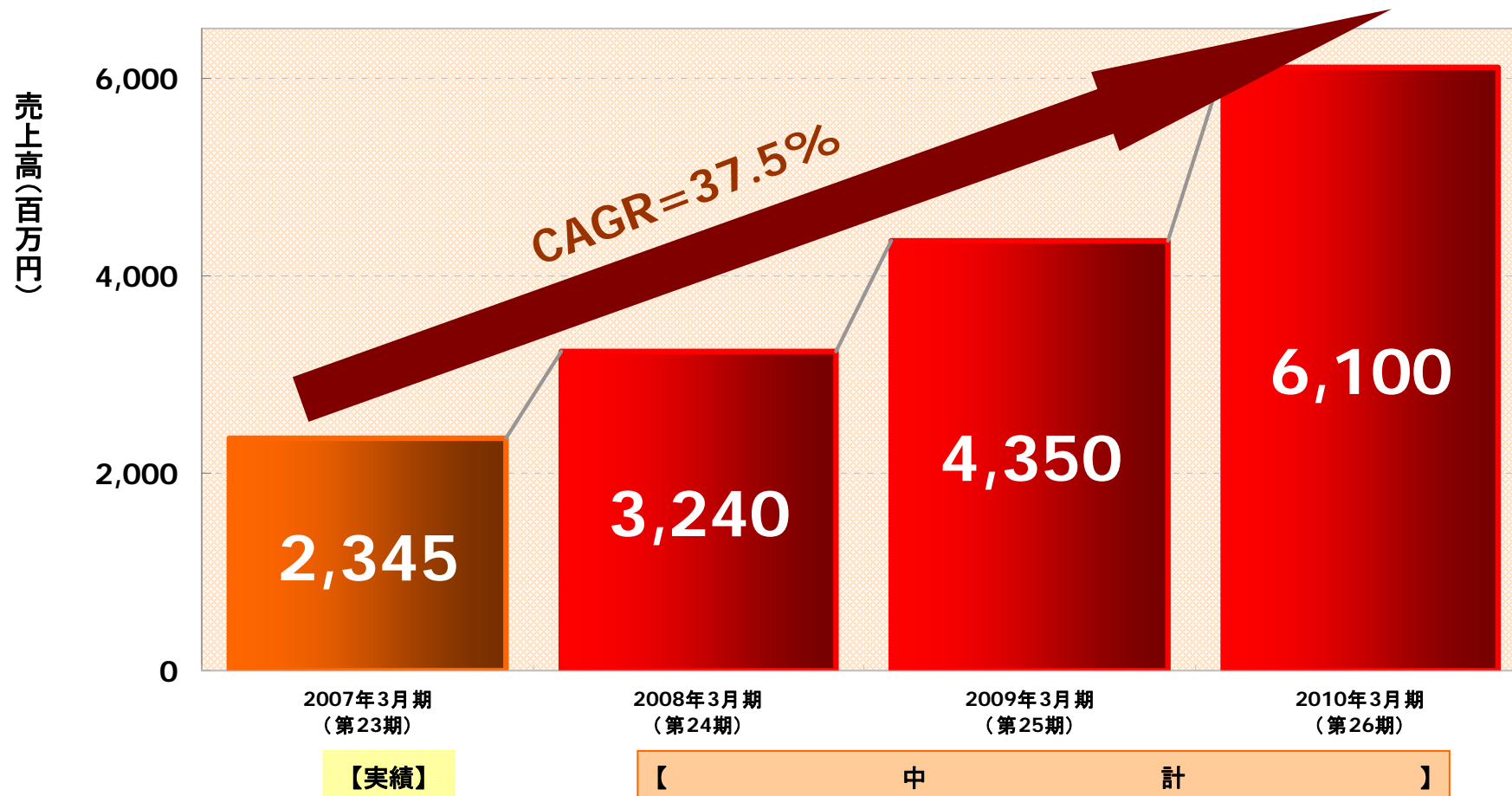
パッケージ・ソリューション事業

《ミッションポートフォリオ》

	CRM	医療ソリューション
中核事業 “深掘れ”	・FastHelp	・SDSシリーズ(PACS)
成長事業 “伸ばせ”	・インテグレーション ・保守・運用サービス	・CoMet(地域医療連携パッケージ) ・保守・運用サービス
新規事業 “創れ”	・FastHelp周辺領域における新サービス・商品の開発 ・ASP ・オペレーショナルCRM領域における対象業務の拡大	・RIS ・中国向けPACS ・新会社設立(新規事業化投資)

パッケージ・ソリューション事業

- 全社売上に占める比率を1/3へ
- 第3のパッケージを事業化へ



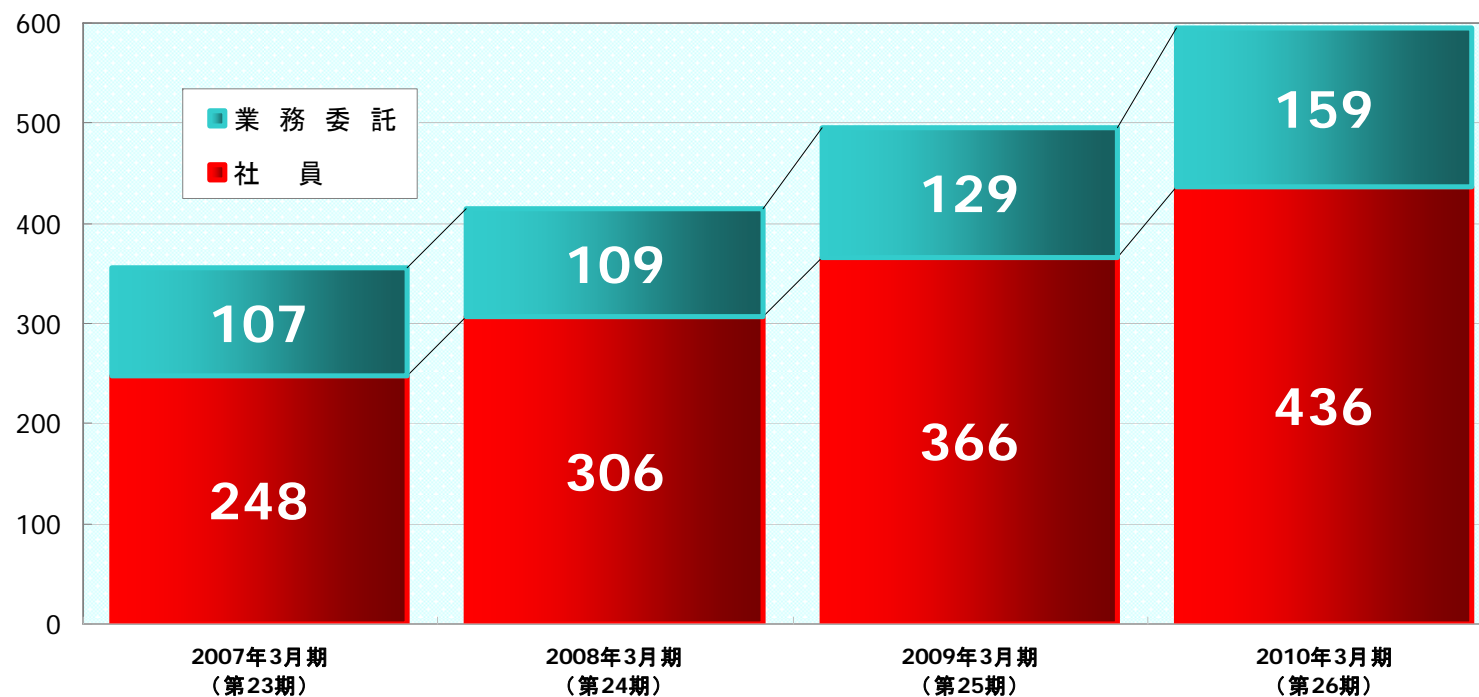
数值計画

全社サマリー

	【実績】	【 中 計 】		
	2007年3月期 (第23期)	2008年3月期 (第24期)	2009年3月期 (第25期)	2010年3月期 (第26期)
売上高(百万円)	9,949	12,000	14,500	18,000
┌ 成長率(%)	22.5	20.6	20.8	24.1
営業利益(百万円)	977	1,200	1,540	1,980
┌ 成長率(%)	31.2	22.8	28.3	28.6
売上高営業利益率	9.8%	10.0%	10.7%	11.0%

人員計画

(人)



	【実績】	【 中 計 】			
	2007年3月期 (第23期)	2008年3月期 (第24期)	2009年3月期 (第25期)	2010年3月期 (第26期)	
社 員	248	306	366	436	
業務委託	107	109	129	159	
合 計	355	415	495	595	

本日はご清聴いただきまして
誠にありがとうございました。

＜お問合せ先＞
テクマトリックス株式会社
企画部 経営企画室
TEL:03-5792-8601
ir@techmatrix.co.jp