

個人投資家様会社説明会

2008年1月

テクマトリックス株式会社

(3762 JQ)

目次

- ①会社概要
- ②事業の概要
- ③グループ会社
- ④業績の推移
- ⑤2008年3月期中間期実績
- ⑥2008年3月期見通しと中期経営計画

〈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。

会社概要

会社概要

商号:	テクマトリックス株式会社
所在地:	本社 東京都港区高輪4-10-8 本社御殿山分室 東京都品川区北品川4-7-35 大阪営業所 大阪府中央区南本町2-6-12 九州営業所 福岡市博多区博多駅前1-5-1
設立:	1984年8月30日
資本金:	12億9,596万円
発行済株式数:	61,844株
従業員数:	2007年9月末現在 374名
平均年齢:	33歳
決算期:	3月
役員構成:	取締役5名(社外取締役2名)、執行役員制を導入
株主構成:	楽天株式会社31.04%、日商エレクトロニクス株式会社29.87%

沿革

- 1984年 8月 ニチメン株式会社(現双日株式会社)の営業部門子会社「ニチメンデータシステム株式会社」として設立。
- 1990年10月 受託開発事業に本格参入;某大手都銀より為替ディーリングシステムを受注。
- 1996年12月 業務パッケージ事業に参入;CRMパッケージ「FastHelp」を自社開発し販売開始。
- 2000年 7月 ニチメン株式会社が全保有株式をITX株式会社に売却。同社の連結対象子会社となる。
- 2000年11月 社名を「テクマトリックス株式会社」へと変更。
- 2001年 2月 関係強化を目的に、楽天株式会社に第三者割り当て増資を実施。
- 2005年 2月 ジャスダック証券取引所に上場。

企業理念

■ 当社はソリューション・プロバイダーとして高付加価値を提供！

時代を先駆けるITのスペシャリスト集団

（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）

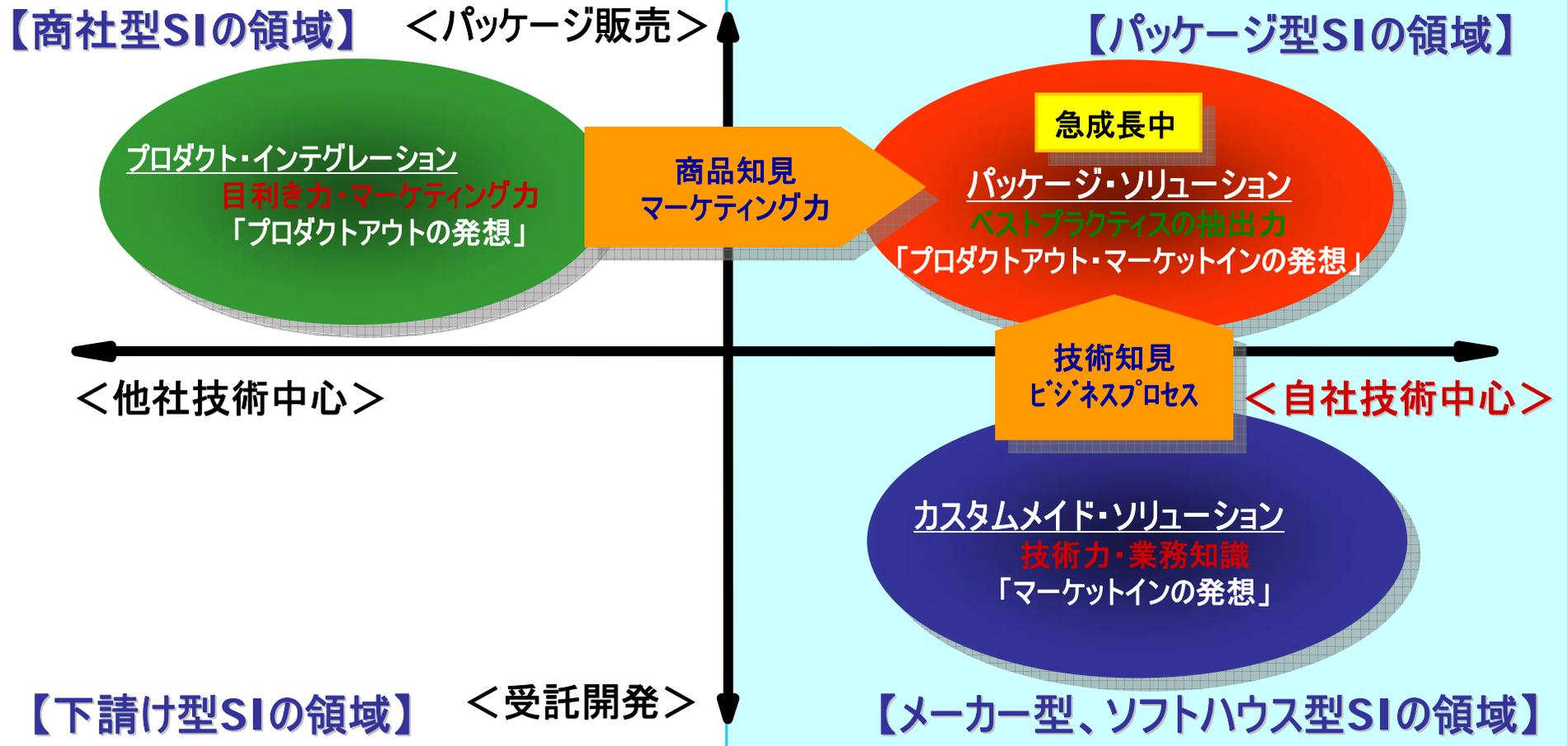
事業セグメントの概要

■創業以来、事業進化を続け、現在は3つの事業セグメントを構築しています。

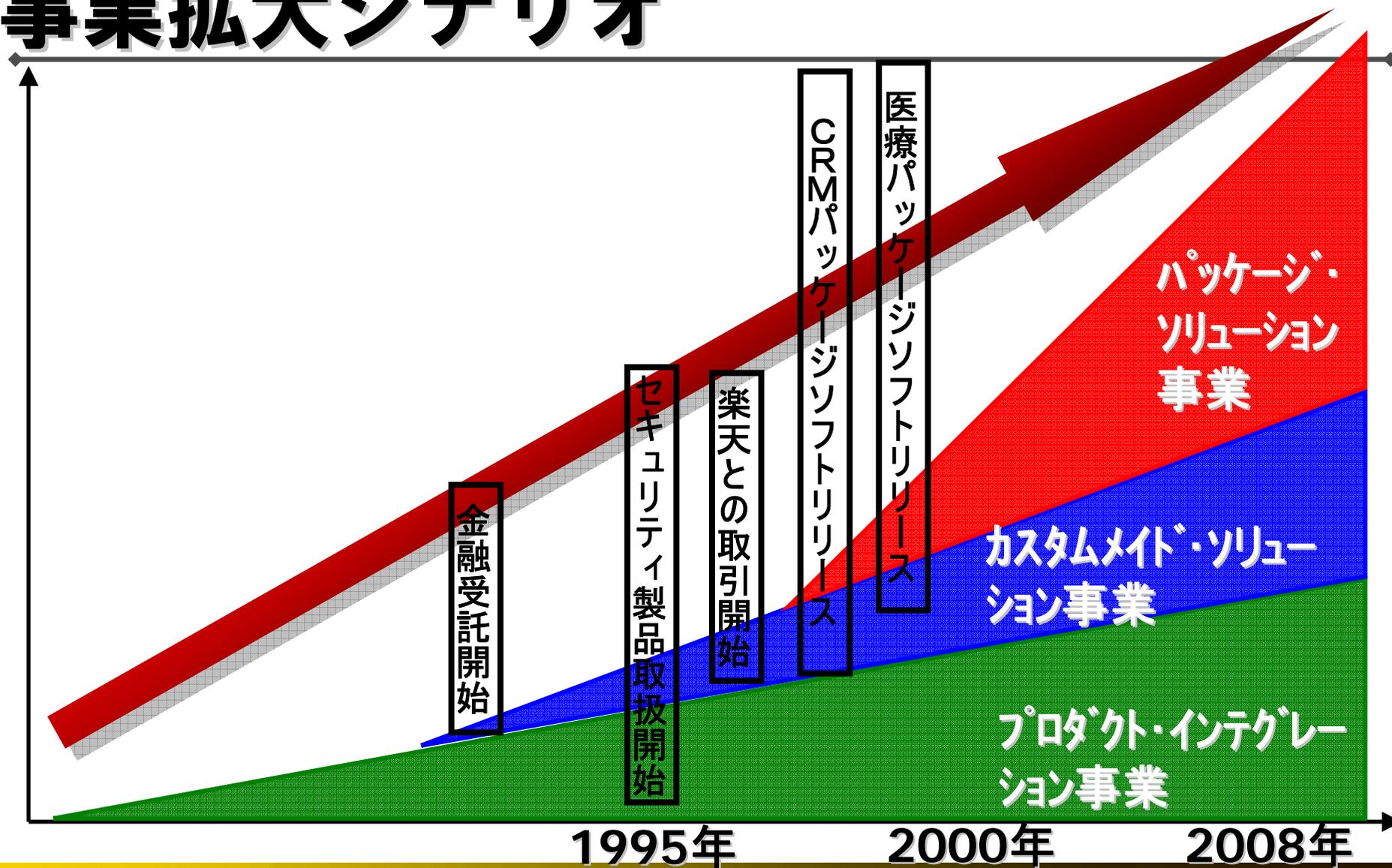
セグメント名	事業の内容
プロダクト・ インテグレーション ＜他社技術中心＞ 【パッケージ販売】	【創業期からの事業】 他社製品の販売、システム構築、保守 ①IPネットワーク・インフラ:「ダウンしない」サイトの構築 ②セキュリティ・ソリューション:多様化するセキュリティ対策の最適インテグレーション ③ソフトウェア品質保証:ソフトウェアのバグチェックに用いるプログラムの販売・導入
カスタムメイド・ ソリューション ＜自社技術中心＞ 【受託開発】	【製品販売依存からの脱却を目指した、進化型事業】 システムのカスタムメイドでの受託開発、保守 ①カスタマーソリューション:サイトの基幹系、業務系システムの受託開発 ②金融ソリューション:リスク管理・資産負債管理システムの受託開発
パッケージ・ ソリューション ＜自社技術中心＞ 【パッケージ販売】	【最も高い自己付加価値を目指した、最終進化型事業】 パッケージソフトの開発・販売 ①CRM:コールセンター向けパッケージソフトの開発・販売 ②医療ソリューション:医用画像システムの開発・販売

3つのセグメントの戦略的な関係

■ 3つの事業領域の有機的な連携により、より付加価値の高いビジネスモデルを構築



事業拡大シナリオ



事業の概要

プロダクト・インテグレーション事業概要

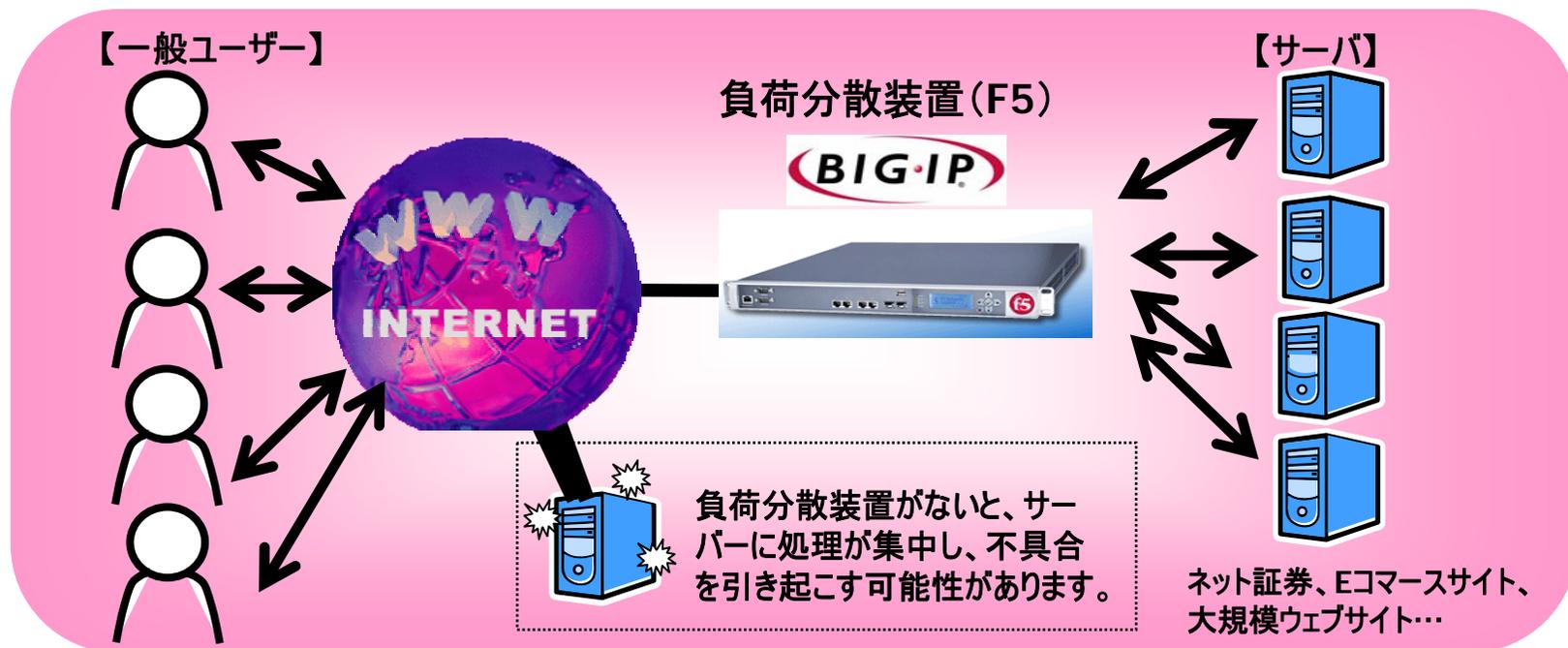
■ 成長性のあるニッチ市場に特化したビジネスモデルで、目利き力を活かした競争力の高い製品と、単なる製品販売に留まらないソリューションを提供します。



事業名	ソリューション	主要取扱製品	備考
IPネットワーク・インフラ	<ul style="list-style-type: none"> アクセス集中によるWebサイトの不安定化を解消 システム停止やバックアップなしにデータ容量追加 	<ul style="list-style-type: none"> ・負荷分散装置のトップシェアを誇る 米国F5社製品（弊社は一次代理店） ・クラスターストレージで技術的評価の高い 米国Isilon社製品 	ネットビジネスの急拡大により成長市場
セキュリティ・ソリューション	総合的なセキュリティ対策	<ul style="list-style-type: none"> ・「使い捨て」パスワードによる個人認証のトップシェアを誇る米国RSA社製品（弊社は一次代理店） ・米国McAfee社製品 他 	個人情報保護法の完全施行
ソフトウェア品質保証	プログラム開発の効率化	<ul style="list-style-type: none"> ・テストプログラムのトップシェアを誇る 米国パラソフト社製品の独占販売 	ソフトウェア品質改善の高まり

IPネットワーク・インフラ:F5（負荷分散装置）

■ ネット証券や大規模なEコマースなど、不特定多数の人が同時にアクセスするシステムでは、大量のサーバが処理を行っているため、特定のサーバに処理が集中するとレスポンスの低下や、最悪の場合にはシステムダウンに繋がります。その負荷を分散させるネットワーク機器が、負荷分散装置です。これにより大量のアクセスを効率的にサーバに振り分けることで、システムダウンなどのトラブルを未然に防ぎます。

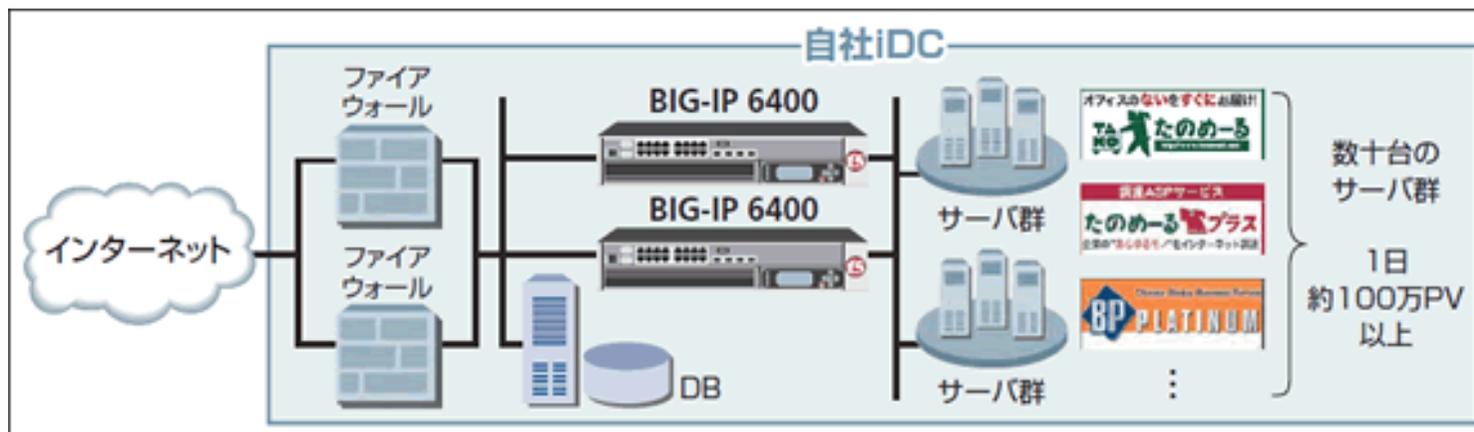


顧客事例

✓株式会社大塚商会様

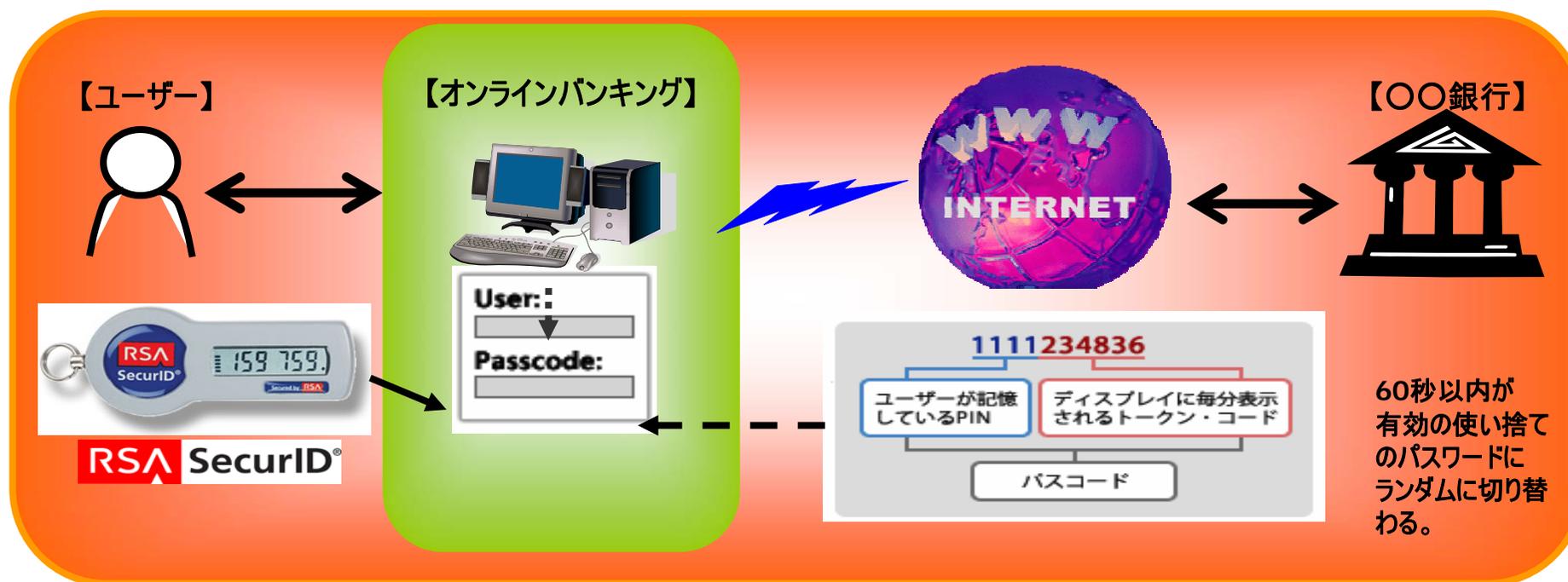


文具やOA機器などを購入できるオンラインサービス「たのめーる」を筆頭に、法人向けオンラインサービスなども手がける大塚商会様が、1日約100万PVにも上るネットワーク対策のため、「BIG-IP V9」を導入し、2006年1月に本格稼働いたしました。長年「BIG-IP」を利用され、その間一度も大きなトラブルが起きなかったことが、今回のリリースに繋がりました。今回の「BIG-IP V9」はセキュリティ対策の為に、多数のセキュリティ製品を配置する必要がなく、導入・運用の手間を抑えながらセキュリティを高めることができるなど、サイトの信頼性に貢献しております。



セキュリティ・ソリューション: RSA (使い捨てパスワード)

■インターネットを使ったオンラインバンキングでは、必ずユーザーIDとパスワードの入力を求められます。もしユーザーIDとパスワードを他の人に知られてしまった場合、勝手に銀行口座にアクセスされかねません。「使い捨てパスワード」のシステムは、通常のパスワードと、60秒ごとに自動的に変化する「使い捨てパスワード」を組み合わせることにより、なりすましや不正アクセスを未然に防ぐ強力な個人認証システムです。

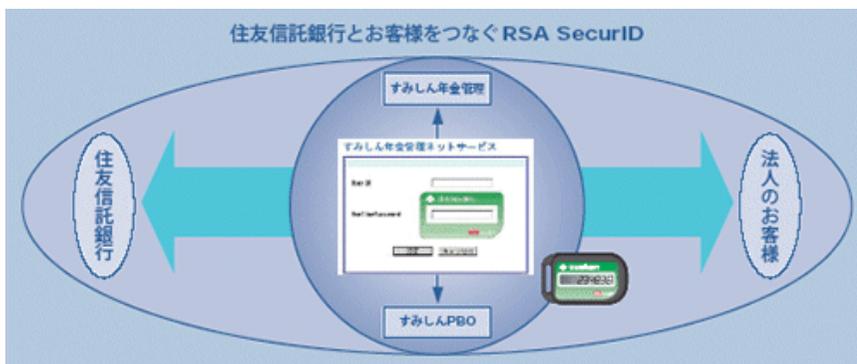


顧客事例



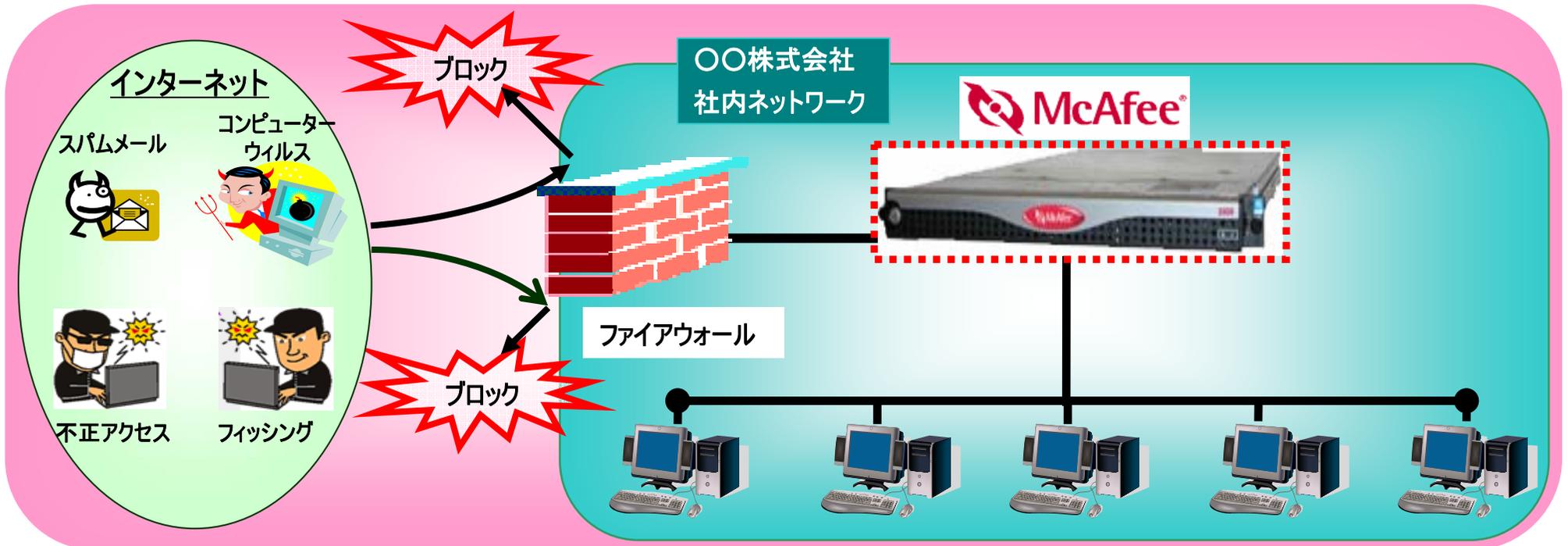
✓住友信託銀行株式会社様

的確な運用と万全な管理を圧倒的な強みとして、多彩な資産運用・情報プロセッシング金融サービスを展開している住友信託銀行様が、ここ数年の年金制度改革に伴い、新たに「すみしん年金管理ネットサービス」と「すみしんPBOネットサービス」を稼働させました。高い秘匿性が求められる企業年金情報を取り扱うネットサービス上でのセキュリティの確保のため、当社の主力製品である「SecurID」を採用頂きました。「SecurID」は一分ごとに使い捨てパスワードを自動生成することで、通常のパスワードのみの個人認証に比べ、より強固な個人認証を行うことができます。これにより安心かつ信頼性の高いサービスの実現に役立っております。



セキュリティ・ソリューション: McAfee

- マカフィー社の製品は、企業のネットワークの出入り口でのウイルス対策や、不正アクセス、スパイウェア、スパムメールと言った脅威から、リアルタイムで社内システムの防御を行うネットワーク機器です。



顧客事例

✓HMVジャパン株式会社様



英国に本店をかまえ、音楽小売業界で80年余りの歴史を持つHMVの日本法人、HMVジャパン様は、近年、社外とのインターネットでのやり取りが増えたのと同時にネットワークのIP化が進んだ影響により、社外から送られてくる1日平均5万件以上のスパムメール／スパイウェアの対策が必要となり、当社セキュリティ製品「McAfee SCM (旧WebShield)」を導入されました。

「McAfee SCM」は、自動的にスパムメールやスパイウェアを排除するだけでなく、ウイルスやワーム、フィッシングなど、多様なセキュリティを実現し、生産性の向上に役立っております。



IPネットワーク・インフラ: Isilon(次世代クラスターストレージシステム)

■ Isilon社の製品は、Webコンテンツ、画像・映像・メールなどの非構造化データを外部記憶装置に格納する際に、新たな機能を付加することで、大容量の動画のストリーミング配信等に適した最新のストレージ機器として、その性能を発揮しています。世界最大のSNSであるMy Spaceでは刻々と増え続ける画像やメールなどのコンテンツの格納に、Isilon社の製品が採用されています。

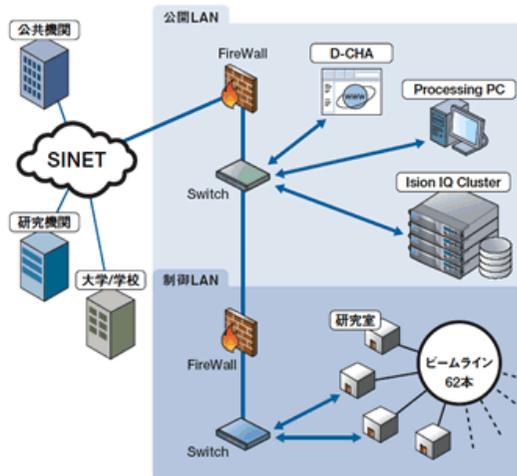


顧客事例

✓ 財団法人高輝度光科学研究センター様

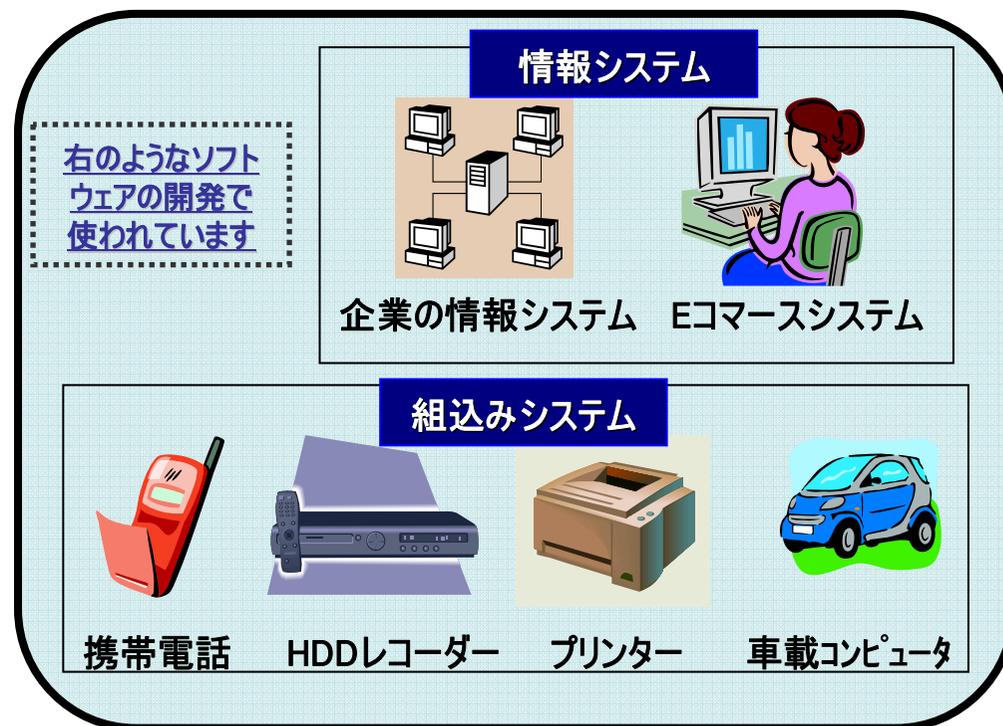
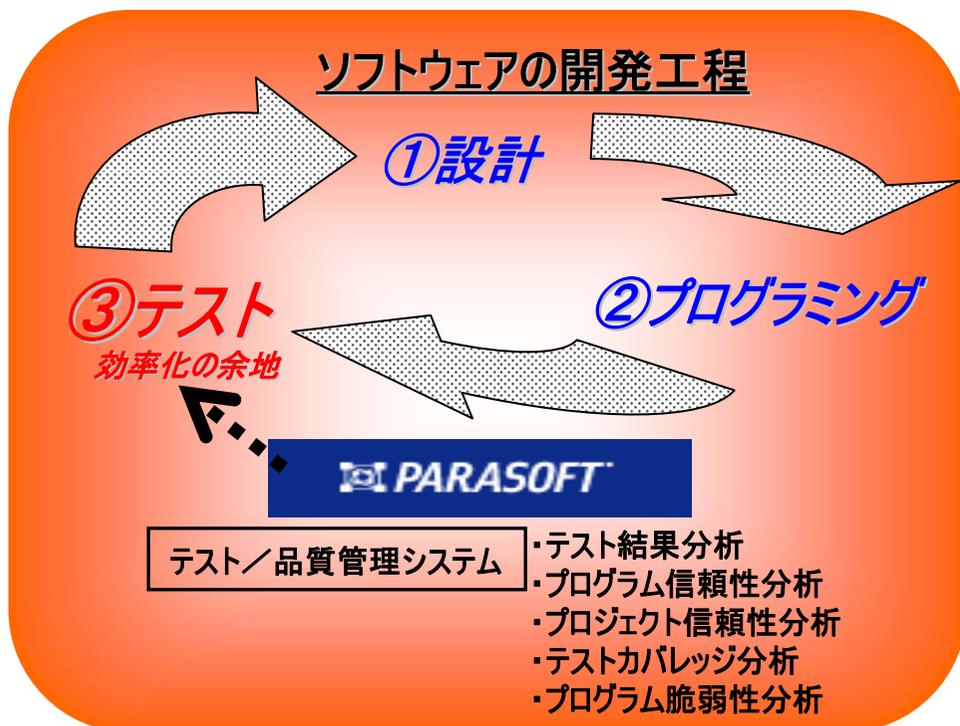


当社は、「Spring-8」を運営する財団法人高輝度光科学研究センター様より、次世代型クラスタストレージシステム「IsilonIQ」を受注いたしました。「Spring-8」は世界最高性能の放射光を発生させることができる大型研究施設です。「Spring-8」では、多くの大学や研究施設に最適なデータを提供するため、インターネットを経由してデータを転送するシステムを構築、そこで使われる高性能ストレージシステムの導入を検討しておられました。IsilonIQの大容量データの高速処理性能、スループットの安定性等、高いパフォーマンスをご評価頂いております。



ソフトウェア品質保証: PARASOFT

■ソフトウェア開発における、設計・プログラミング後の上流工程で、ソフトの不具合がないかの検証を、人手ではなくソフトウェアで行うことで、工数削減と、ソフトウェアの品質向上を支援します。



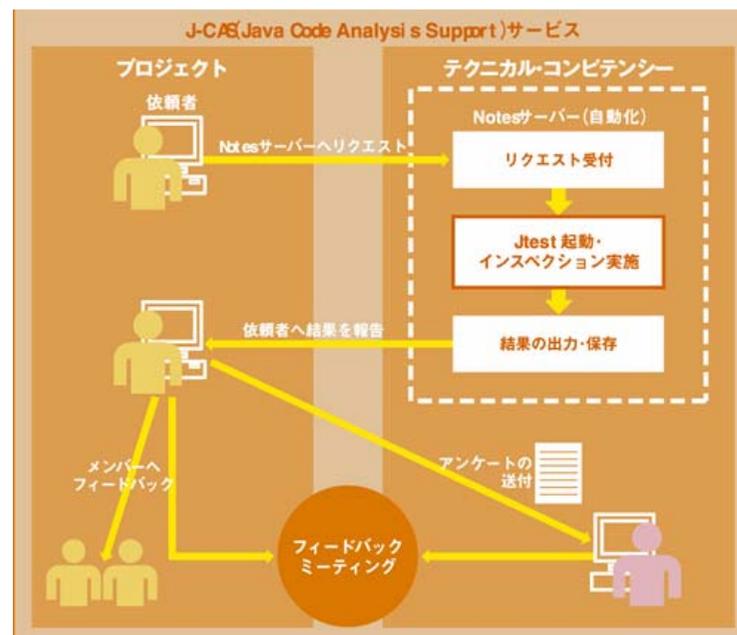
顧客事例

✓ 日本アイ・ビー・エム株式会社様

日本アイ・ビー・エム様は各部署が作成したアプリケーションをサンプリングし、Javaコードの検査を目視で行っていました。しかし、Javaアプリケーションのビジネス拡大に伴い、目視での検査は限界に達し、検査の自動化を検討した結果、静的解析を行える「Jtest」の導入を

決定いたしました。

「Jtest」導入後は、開発者が評価レポートを見ながら、直接不具合を修正できるようになり、品質向上と生産性の向上に大きな効果をあげています。



カスタムメイド・ソリューション事業概要

■ 特定分野(ECマース、リスク管理)における豊富な業務ノウハウの蓄積機動力を活かし、スピード感のある成長企業へ、顧客ニーズに沿うシステム受託開発対応ができる点が強みであり、優良顧客との継続取引による安定的事業拡大を展開します。



事業名	顧客ニーズ	代表顧客	備考
カスタマー・ソリューション	ECサイトの構築 安定稼働の実現	楽天 リスクモンスター スタイライフ	優良顧客との安定的な取引
金融ソリューション	高精度なリスク管理 内部情報漏洩とDBセキュリティ監査	大手都銀、生保、損保、 金融系IT企業	時価会計の高まりを受け堅調に取引を拡大中

顧客事例

✓株式会社エヌ・ティ・ティドコモ様



NTTドコモ様のサービスや商品の情報を提供する「DoCoMo Net」はNTTドコモ様の企業オフィシャルサイトです。「DoCoMo Net」では膨大な量のコンテンツが常時掲載されており、その管理が大きな問題になっておりました。当社は、「DoCoMo Net」のコンテンツ管理作業の業務効率化を図るため、NTTドコモ様と「DoCoMo Net運営効率化プロジェクト」を立ち上げ、現行ワークフローの調査・分析を行い、新たに「コンテンツ管理システム(CMS)」を開発、納入いたしました。これによりスタッフ間での作業効率が大幅に向上、コミュニケーションコストの削減を実現しました。



顧客事例

✓株式会社リスクモンスター様

2005年3月に取引先であるリスクモンスター株式会社が
大証ヘラクレス市場に上場しました。リスクモンスターは、
インターネットを活用したASP形式による与信管理サービスを提供しており、この
サービスを実現する与信管理システムは、当社が2000年に受注・開発したもので
す。インターネットを介したサービスを提供する同社にとって、このシステムはビジネス
の根幹をなすものであり、パフォーマンスが悪かったり、ダウンしてしまうと大きな損失
に繋がりがねません。このシステムでは、当社のインターネット系技術における開発
力・技術力が生かされており、パフォーマンスにおいても信頼性においてもお客様に
ご満足頂いております。

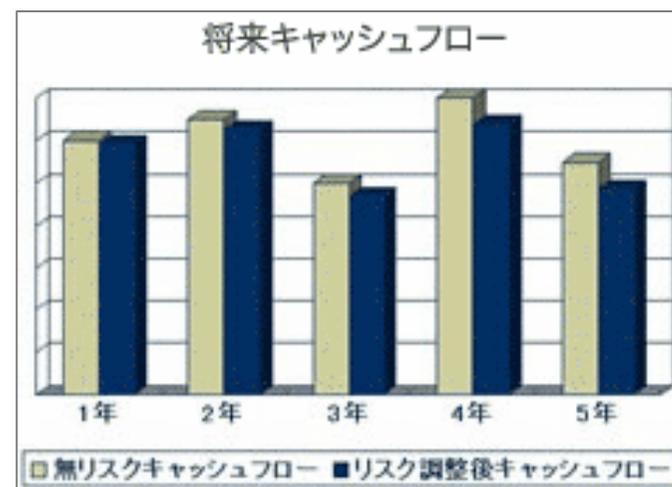
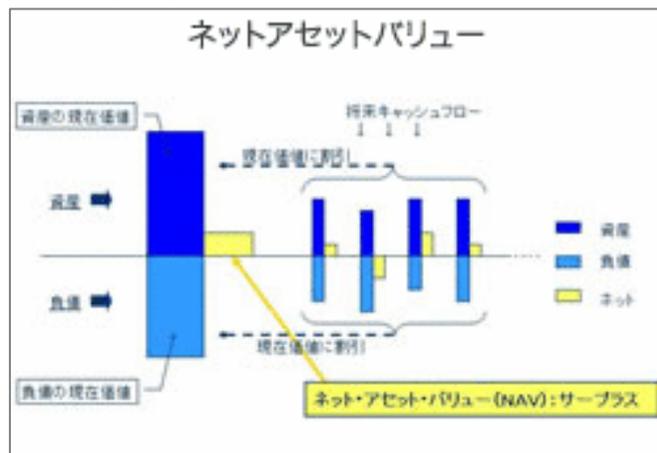


顧客事例

✓ 日本興亜損保株式会社様



日本火災海上保険様(現日本興亜損保様)と共同で開発した統合ALMシステム「ALARMS」は、当社が取り扱っている「FinancialCAD」と「RACERS」を元に、資産と負債の総合管理(ALM)と最新のリスクを統合的に計量化する次世代ALMシステムです。旧社名時であった日本火災海上保険様の99年より本格稼働し、現在の日本興亜損保様でもご活用頂き、高い評価をいただいております。



パッケージ・ソリューション事業概要

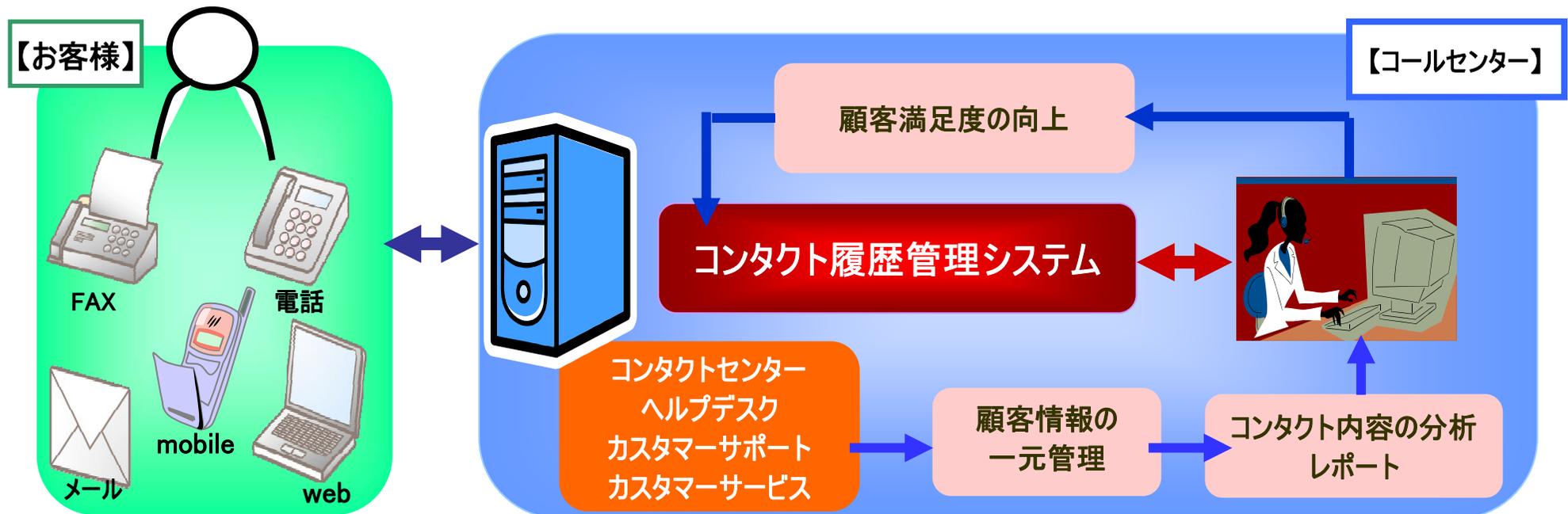
■カスタムメイド・ソリューションからの**新たなパッケージビジネスを創出し**、顧客ニーズに密着したパッケージ製品開発により、ソリューションを提案します。業務ノウハウのパッケージ化は、事業の効率的横展開を産み出すことに成功しました。



事業名	顧客ニーズ	密接なタイアップ先	備考
CRMソリューション	コールセンター業務の円滑化	ベルシステム24 交換機ベンダー	国産パッケージのトップを狙う 製品の共同開発も展開 500社以上に導入済 小規模から1,000席以上の大型センターにも対応
医療ソリューション	医療機関の経営効率化	多様な販売チャネル 電子カルテベンダー 医療機器ベンダー	政府が医療機関のIT化を後押しへ 地域拠点病院を核に地域医療連携へ展開 中小規模(100~400床)をターゲットに 190施設以上に導入済

CRMソリューション:FastHelp(コンタクト履歴管理システム)

- **FastHelp**は、完全自社開発製品であるため、お客様のニーズに合わせた柔軟な機能拡張が可能で、システムトラブル時にも迅速な対応が可能な、コールセンターのオペレーター用業務システムです。顧客情報や過去の問合せ履歴を**一元管理**することで**オペレーターの対応を向上**させ、**顧客満足度の向上**に役立ちます。電話のみならず、メール、ファックス、ウェブなどあらゆるコンタクトに対応しています。

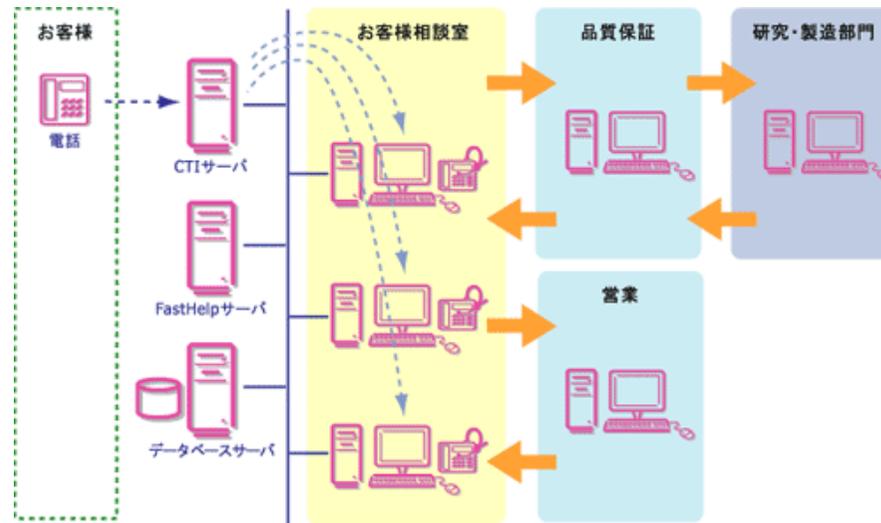


顧客事例

✓ 小林製薬株式会社様



小林製薬様では、お客様相談室に寄せられる相談件数の増加に伴い、お客様相談室と営業、研究、製造部門と連携して情報共有できる「新しいコールセンターシステム」の導入を検討しておりました。様々な製品を検討した結果、当社開発製品である「FastHelp」を採用頂きました。またソフトウェアの提供に留まらず、電話交換機を含めたコールセンター全体のシステムの構築を行いました。現在では、問い合わせ対応の情報はお客様相談室だけでなく、営業、研究、製造部門にフィードバックされ、新製品の開発にも役立てられています。



顧客事例

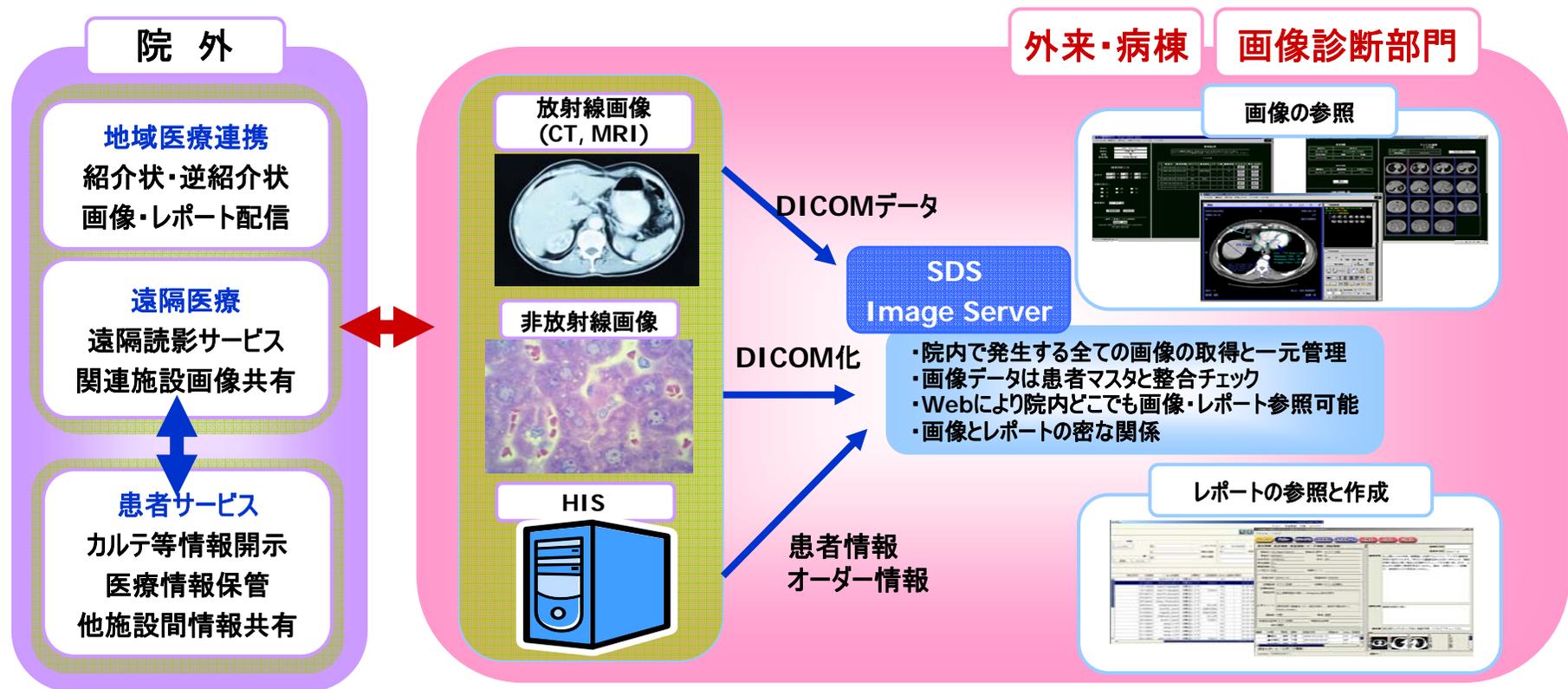
✓ 楽天証券株式会社様

楽天証券様では、ここ数年以降個人投資家を中心とした株式取引の活況により口座開設数が急増、問合せ件数も前年の2倍以上となったことから、コールセンターの増設とシステムのリニューアルを検討されました。複数社の提案をご検討された結果、IP電話の導入と合わせ、当社製パッケージ「FastHelp3」をご採用頂き、2006年に約250席規模の新システムが本格稼動いたしました。FastHelp3の活用により、電子メールや電話の応答状況の一元管理や、難しい質問に対しては十分な回答能力を持つオペレーターに割り振るなどの運用を行うことによって、顧客対応の効率化と顧客満足の上昇を図られています。楽天証券様によりますと、新システムの稼動以降、オペレーターの応対時間も25%減るとともに、クレーム率も低下するなど、早速導入効果が現れているとのご評価を頂いております。



医療ソリューション: SDSシリーズ(PACS)

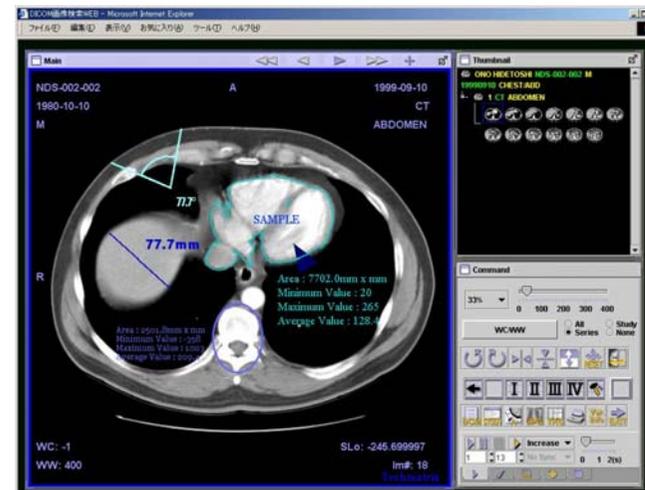
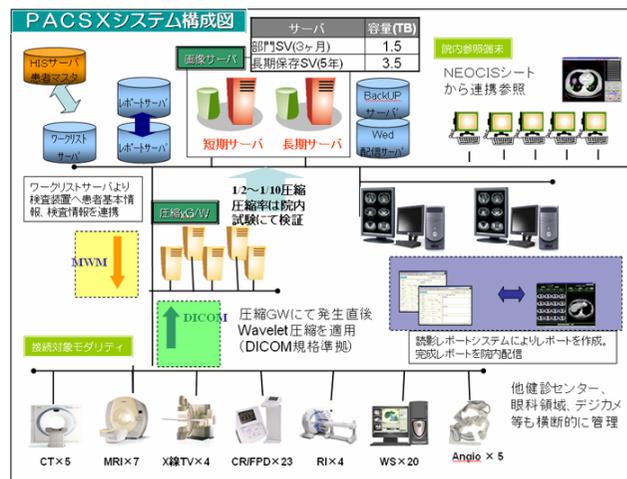
■ 当社の自社開発製品であるSDSシリーズは、病院内の大量の医用画像全てを蓄積し一元管理するためのシステムです。Webにより院内どこでも画像とレポートの参照が可能であるため、医療現場の効率化と質の向上の達成に大きく貢献できます。



顧客事例

✓ 東海大学病院様

当社では、東海大学病院様が新設した800床の新病棟の画像システムを受注、2006年にそのシステムが無事稼動致しました。ここでは、1日あたりの外来患者数は2,500人から3,000人、救急車が月800台、ドクターヘリの飛来は週に20回と、急性期医療に特化した病院としては日本有数の規模をほこります。当社が構築したのは、完全なフィルムレスを前提に、施設内の全端末1,200台に画像を配信する大規模システムです。放射線部門に限らず、病理、内視鏡、眼科、デジカメ等、様々な画像データを管理するとともに、電子カルテ等と連携することで、病院全体に画像情報を配信し、医療業務の効率化・迅速化を支えています。

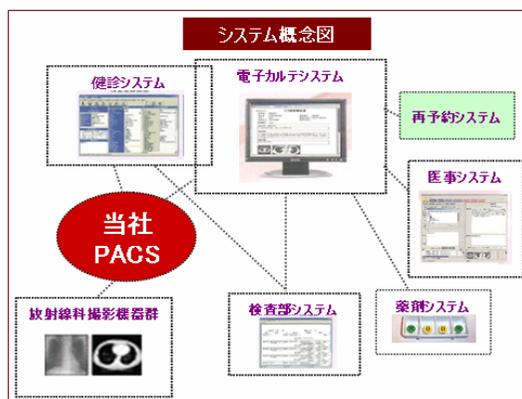


顧客事例

✓PL東京健康管理センター様

当社では、PL東京健康管理センター様の健診・診療部門を統合する画像システムを受注いたしました。ここでは、年間4万人と日本最大級の健診数を誇り、政治家・一流企業の経営者・文化人等の方々が利用しています。当社が今回構築するシステムは、PACSのほかに検査技師、看護婦等の業務支援を行うRIS(放射線情報システム)、ならびに読影医や面談医に検査画像とその報告書をセンター内の約140端末に配信する画像・レポートシステムの3システムで、2007年9月に本格的な運用が開始されました。

病院の診療部門と健診部門が単一システムで患者(受診者)の情報を共有することで、医療業務の効率化・迅速化だけではなく、患者サービスの改善も期待されています。



グループ会社

合同会社医知悟(連結子会社)

①サービス事業の拡大

②医師の専門知識と人的ネットワークを活用した共同事業

中計での目標

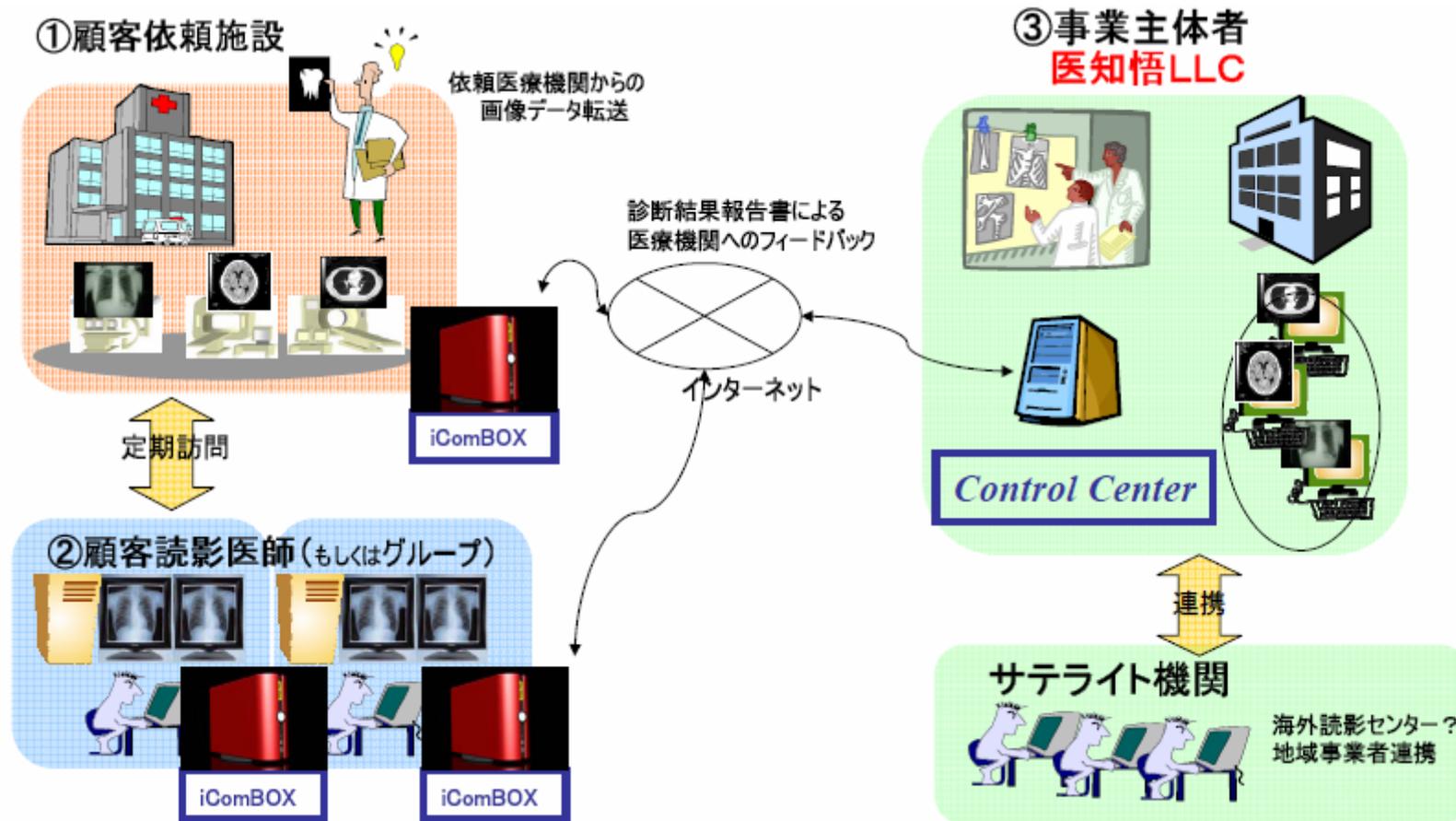
- ・ストック型ビジネスの強化
- ・レバレッジ成長へのチャレンジ

日本版LLCの活用

日本版LLCの最大の特徴は、出資比率によらず柔軟な損益・権限の分配が可能

医知悟 サービス概要

■2月サービス開始を予定



クロス・ヘッド(持分法適用関連会社)

商号: クロス・ヘッド株式会社

設立: 1992年9月

資本金: 3億 9,500万円

従業員数: 247名(2006年12月末現在)

業績: 売上高 18.5億円(2006年12月期)

株主構成: サイボウズ株式会社 50.9% テクマトリックス株式会社33.4%

事業内容: ネットワーク・ソリューション事業

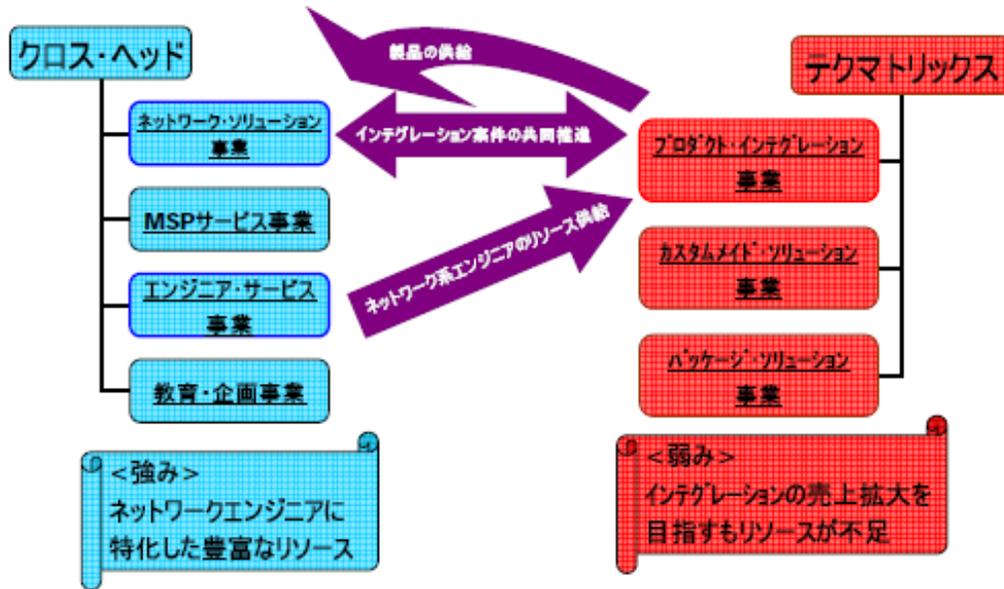
MSPサービス事業

エンジニア・サービス事業

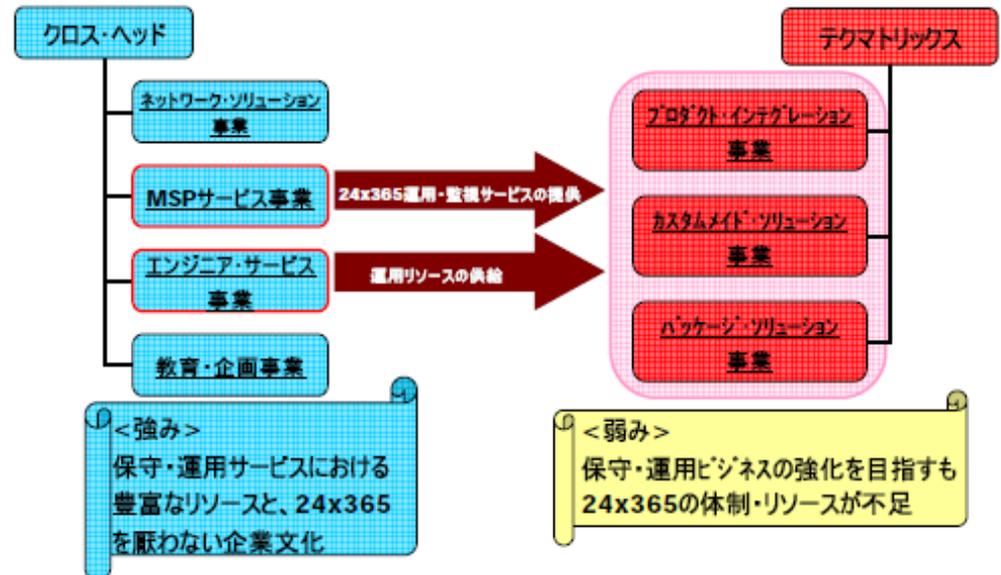
教育・企画事業

クロス・ヘッドとのシナジー

【ネットワーク系】



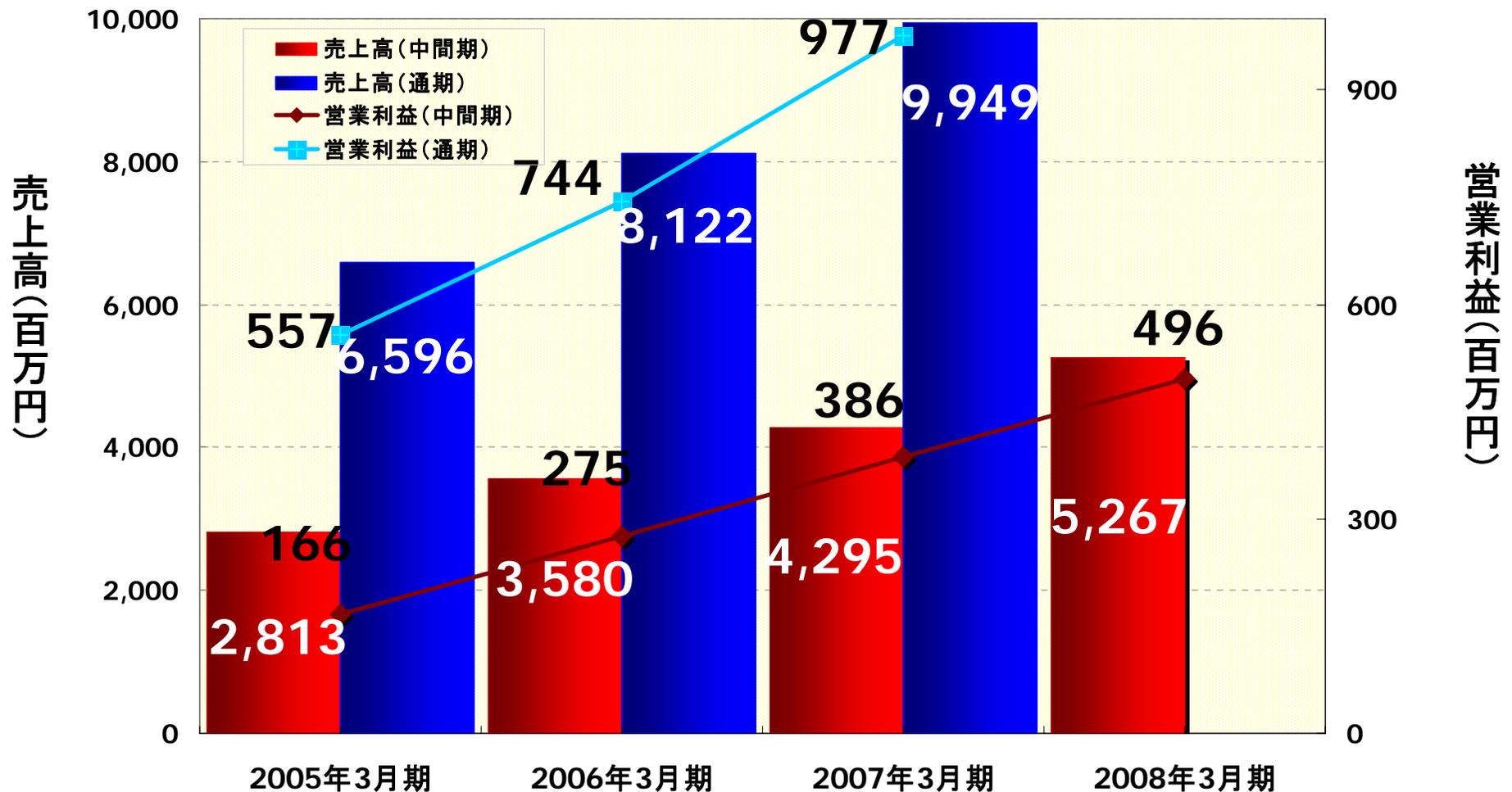
【運用系】



業績の推移

業績の推移 【単体】

■売上高、営業利益ともに継続成長中

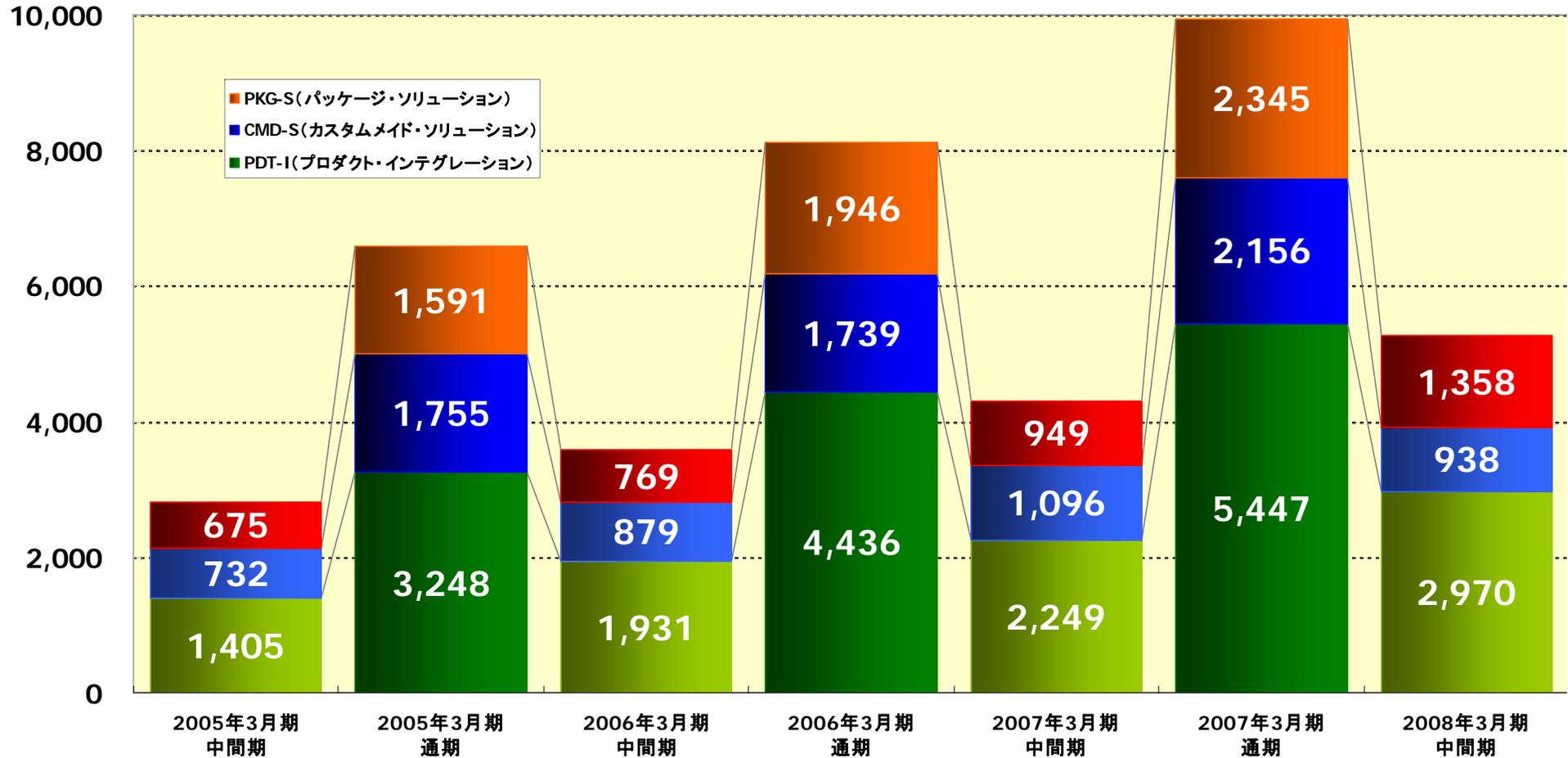


セグメント別売上【単体】

■各事業セグメントともに継続成長中

■カスタムメイド・ソリューションのみ、今中間期は足踏み

(単位:百万円)



四半期業績の推移

■ 2005年3月期より四半期での黒字化が完全に定着

(単位:百万円)

	2004年3月期 売上/営業利益	2005年3月期 売上/営業利益	2006年3月期 売上/営業利益	2007年3月期 売上/営業利益	2008年3月期 売上/営業利益
1Q	750 / ▲156	1,264 / 56	1,520 / 31	1,743 / 8	2,345 / 146
2Q	1,585 / 130	1,548 / 110	2,060 / 243	2,552 / 377	2,922 / 349
中間	2,335 / ▲25	2,813 / 166	3,580 / 274	4,295 / 386	5,267 / 496
3Q	984 / ▲5	1,470 / 69	1,893 / 191	2,119 / 156	
4Q	2,150 / 338	2,313 / 321	2,649 / 278	3,534 / 434	
通期	5,470 / 307	6,596 / 557	8,122 / 744	9,949 / 977	

2008年3月期 (24期) 中間期 実績

損益計算書(P/L)【単体】

- 営業利益率が大幅に改善
- 有価証券評価損の計上により中間純利益は前年同期比減

(単位:百万円)

決算年月	当中間期	前中間期	前期
売上高	5,267	4,295	9,949
売上総利益	1,644	1,401	3,176
利益率	31.2 %	32.6%	31.9%
営業利益	496	386	977
利益率	9.4 %	9.0%	9.8 %
経常利益	510	397	1,003
利益率	9.7 %	9.3%	10.1 %
当期(中間)純利益	211	223	557
利益率	4.0%	5.2%	5.6%

貸借対照表(B/S)【単体】

(単位:百万円)

	当中間期	前中間期	前期		当中間期	前中間期	前期
資産の部				負債の部			
流動資産	4,706	5,162	6,222	流動負債	2,489	2,664	3,444
現金・預金	1,408	1,755	1,997	買掛金	750	719	1,235
受取手形	197	27	34	短期借入金	—	—	—
売掛金	1,758	2,090	3,039	その他流動負債	1,738	1,944	2,208
棚卸資産	503	339	273	固定負債	291	265	280
その他流動資産	838	949	877	負債合計	2,780	2,929	3,724
固定資産	2,093	1,290	1,384	純資産の部			
有形固定資産	233	182	185	株主資本			
無形固定資産	432	379	412	資本金	1,295	1,281	1,294
投資等	1,427	728	786	資本剰余金	1,403	1,388	1,401
資産合計	6,800	6,452	7,607	利益剰余金	1,312	878	1,212
				株主資本合計	4,012	3,548	3,909
				評価・換算差額等	3	△25	△28
				新株予約権	4	—	2
				純資産合計	4,020	3,522	3,882
				負債純資産合計	6,800	6,452	7,607

損益計算書(P/L)【連結】

(単位:百万円)

決算年月	当中間期
売上高	5,267
売上総利益	1,644
利益率	31.2 %
営業利益	492
利益率	9.3%
経常利益	507
利益率	9.6 %
当期(中間)純利益	209
利益率	3.9%

■本中間期より連結決算を開始(医知悟を連結)

■クロスヘッ드의持分連結を第3四半期より開始

貸借対照表(B/S)【連結】

	当中間期		当中間期
資産の部		負債の部	
流動資産	4,787	流動負債	2,495
現金・預金	1,489	買掛金	750
受取手形及び売掛金	1,955	短期借入金	—
棚卸資産	503	その他流動負債	1,745
その他流動資産	839	固定負債	291
固定資産	2,020	負債合計	2,786
有形固定資産	235	純資産の部	
無形固定資産	451	株主資本	
投資等	1,332	資本金	1,295
資産合計	6,808	資本剰余金	1,403
		利益剰余金	1,310
		株主資本合計	4,009
		評価・換算差額等	3
		新株予約権	4
		少数株主持分	3
		純資産合計	4,021
		負債純資産合計	6,808

(単位:百万円)

2008年3月期 (24期)見通しと 中期経営計画

2008年3月期(24期)見通し 【単体】

■売上・営業利益・経常利益は据え置き

■当期利益は下方修正 650⇒560(投資有価証券評価損分)

(単位:百万円)

	2008年3月期 通期見通し	2008年3月期 中間期実績	進捗率	2007年3月期 通期実績
売上	12,000	5,267	43.9%	9,949
売上総利益	3,840	1,644	42.8%	3,176
営業利益	1,200	496	41.3%	977
経常利益	1,200	510	42.5%	1,003
当期(中間)純利益	560	211	37.7%	557

2008年3月期(24期)見通し【連結】

(単位:百万円)

	2008年3月期 通期見通し	2008年3月期 中間期実績
売上	12,000	5,267
営業利益	1,170	492
経常利益	1,170	507
当期(中間)純利益	540	209

■医知悟の連結インパクト

営業利益・経常利益 ▲30

当期利益 ▲20

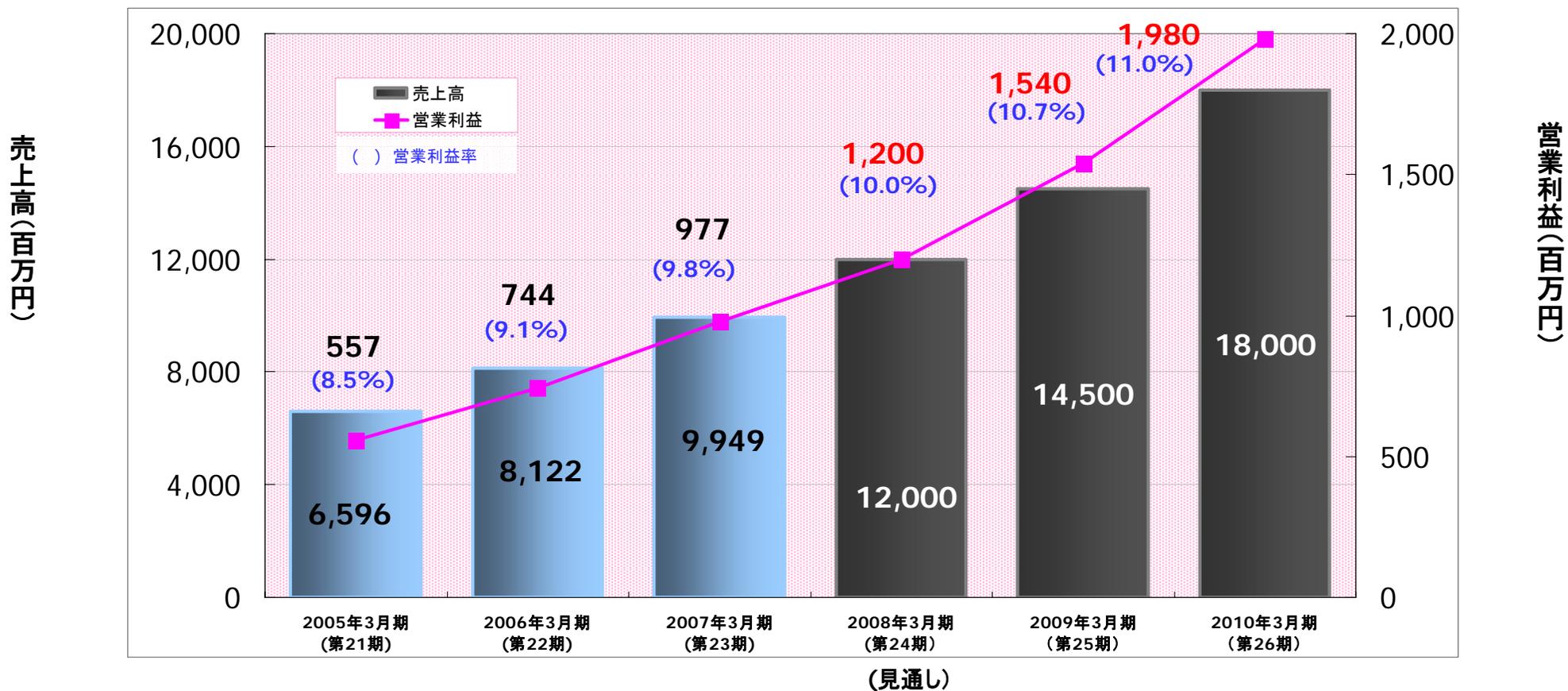
■クロスヘッドの連結インパクト

持分法による投資利益とのれん

がほぼブレークイーブン

中期経営計画(TMXX Way 2010)

売上高成長率20%を継続、売上高営業利益率は漸次改善



【 実 績 】

【 中 計 】

今後の目標

- ✓引続き事業規模(売上)の拡大(成長DNAの確立)と利益率の更なる改善を目指して行きます
- ✓保守/運用、既存顧客との継続取引や、クロスセルなどビジネスのストック化を進め、安定収益の拡大を図って行きます
- ✓プロダクト・インテグレーション事業、カスタムメイド・ソリューション事業、パッケージ・ソリューション事業の3事業をバランス良く成長させて行きます
- ✓Web2.0(Enterprise2.0)、SaaS、オープンソースなど、IT技術のパラダイムシフトをチャンスとして次々と取り込んでいきます
- ✓積極的にM&Aを検討して行きます
- ✓高成長、高収益のITスペシャリスト集団として、日本のIT産業の発展(ITサービス産業の構造改革)に貢献して行きます

【用語解説】

Web2.0(Enterprise2.0): ブログやWikipedia、Mixi(ソーシャルネットワーキング)などwwwの中の新しいウェブサービスの総称

SaaS(Software as a service): ユーザーが利用したいときにネットワークを通じて必要なアプリケーションを提供してもらう仕組みのこと

オープンソース: ソフトウェアにあたるソースコードをインターネットなどを通じて無償で公開し、誰でも改良等が行えるようにすること

本日はご清聴いただき
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