



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

株主メモ

- 決算期 毎年3月31日
- 定時株主総会 毎年6月中
- 配当金受領株主確定日 毎年3月31日
- 基準日 毎年3月31日
そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して、基準日を定めることがあります。
- 名義書換代理人 UFJ信託銀行株式会社
- 同事務取扱所 UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081
東京都江東区東砂七丁目10番11号
電話 ☎0120-232-711
- 同取次所 UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
- 公告の方法 電子公告の方法により行います。但し、やむをえない事由により電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
公告掲載URL
<http://www.techmatrix.co.jp/>

株式の各種お手続き用紙（届出住所・印鑑・妙名等の変更届、配当金振込指定書、株券喪失登録、単元未満株式買取請求書、名義書換請求書）のご請求につきましては、上記名義書換代理人にてお電話ならびにインターネットにより24時間受付しております。なお、株券等保管振替制度をご利用の株主様は、お取引のある証券会社にお問い合わせください。

☎0120 (244) 479 (本店証券代行部)

インターネットホームページ
<http://www.ufjtrustbank.co.jp>

TechMatrix

テクマトリックス株式会社



Insight into the future

第21期 事業報告書

2004.4.1 ▶ 2005.3.31

TechMatrix

テクマトリックス株式会社



株主の皆様におかれましては、日々益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。

本年2月18日、当社はジャスダック証券取引所に株式を上場いたしました。当社が上場を果たすことができましたのも、皆様のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

平成17年3月期は、当社にとっては上場後初めての決算となり、株主の皆様のご期待に沿うためにも、非常に重要な意味を持っておりました。お陰様をもちまして、平成17年3月期決算は、売上高65億96百万円（前期比20.6%増）、営業利益は5億57百万円（前期比81.4%増）、経常利益は4億90百万円（前期比50.1%増）、当期純利益は2億79百万円（前期比153.0%増）と、大幅な増収増益を達成し、過去最高益を更新することができました。

このような業績が達成できたのは、現在当社が注力している「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」の夫々の事業セグメントが順調にビジネスを拡大した結果といえます。

一方で、企業の経営スピードに呼応する形で、情報システムやITインフラの構築プロジェクトは、小規模化、短納期化が顕著になってきております。加えて、過去10年のデフレ経済をくぐり抜けた結果として、顧客企業各社のコスト意識が高まり、IT投資に対する値下げ圧力は非常に強い状況にあります。しかしながら、このビジネス環境の変化は、当社のような中堅IT企業が機動力とコスト競争力を発揮し、今後大きく飛躍して行くためのまたとないチャンスであると考えております。

顧客に満足いただき、競合他社と差別化できるキラー・ソリューションの提供に注力すると共に、技術部門の生産性向上、品質向上、納期遵守等の内部効率化の努力も続け、当社の競争力向上を実現していきます。

当社は、行動指針の第一番目として「IT+1」という言葉を掲げています。「ITのプロフェッショナルとしての価値の提供は勿論のこと、顧客の業務や業界に対する知識（+1）を身に付け、ITを活用した真の問題解決者たらん。」ことを社員一人一人の目標としています。これが、当社の成長の原動力です。

当社は、これからも企業価値の向上を目指して事業の拡大、成長に取り組んで参ります。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。

2005年6月

代表取締役社長 由利 孝



営業の概況

当期は、日本経済の状況も底堅く、特に企業のIT投資は、堅調を維持しております。一方で、IT投資の質的变化も起こり始めています。即ち、ITシステムが経営戦略を具現化する道具として位置づけられることにより、経営スピードに即応したシステム作り、IT基盤作りが常識になってきております。このような状況下、大規模、長期のプロジェクトは減少し、個々のプロジェクトの規模は小規模化、短納期化し、それらの中小規模プロジェクトが並行で複数走るという実態になってきています。また、デフレを経験した日本企業ではコスト意識が定着し、IT投資についてもコスト削減圧力は非常に高いといえます。顧客層においても、ITシステムの活用の巧拙が企業の勝ち残りにも影響を与えており、勝ち組企業は積極的なIT投資により業績の伸びを一層確実にし、企業間で投資規模に大きく差がつくようになってきています。

当社は、このような事業構造の変化に敏感に対応し、①IT活用勝ち組業種、事業者の見極め、②短納期、中小規模プロジェクトに対応した機動的プロジェクト推進体制の組成、③コスト削減に見合う効率的なシステム構築技法の確立、④顧客要望を迅速に満たす総合的なソリューション提供能力の発揮、⑤ベストプラクティスの蓄積による自己付加価値の向上を目指しております。

当期においては、過去数年蓄積してきた商談での勝ちパターンが確立され、その横展開が奏功しており、結果として大型案件の受注が増加いたしました。また、各事業セグメントにおいては、大口顧客、継続顧客が増加しており、加えて安定的な収益をもたらす保守関連売上も12億54百万円と前期比2億15百万円（20.7%）増加し、収益を底上げしております。

この結果、当期の売上高は、65億96百万円と前期比11億26百万円（20.6%）増加し、営業利益は5億57百万円と前期比2億50百万円（81.4%）の増加となりました。経常利益は4億90百万円と前期比1億63百万円（50.1%）の増加、当期純利益は2億79百万円と前期比1億68百万円（153.0%）の増加となり、大幅な増収増益を達成し、過去最高益を更新することができました。また、当期における成約（受注）高は69億42百万円（前期比11億29百万円の増加）と好調で、売上の伸長を上回る大幅な増加となりました。なお、当期末での成約（受注）残高は14億41百万円（前期比3億45百万円の増加）となっております。



社長インタビュー



当期の決算概況について お聞かせください。

当期の売上高は65億96百万円となり、前期比20.6%の増加となりました。利益面においても、営業利益が5億57百万円で前期比81.4%の大幅増加、経常利益では4億90百万円で前期比50.1%の増加と大幅な増収増益を達成しました。これにより過去最高益を更新すると共に、昨年8月に上方修正しました期末業績見通しをも上回ることができました。また成約高においても69億42百万円と前期比19.4%の増加となりました。

事業セグメント別に見ましても、各セグメントとも軒並み業績を伸ばしました。プロダクト・インテグレーション事業では、負荷分散装置の販売が好調なIPネットワーク・インフラストラクチャ分野と、テストツールの販売が好調なソフトウェア品質保証分野で大幅に売上を伸ばしました。カスタムメイド・ソリューション事業では、当社の大株主でもある楽天株式会社をはじめとする継続取引先とのビジネスが好調に推移しましたし、また金融ソリューション分野ではデータベース・セキュリティ監視ソフトの販売が立ち上がりました。パッケージ・ソリューション事業においても、1000席超のコールセンターの納入を行ったCRMソリューション分野で大幅に売上を伸ばしましたし、医療ソリューション分野も私立大学病院向けから大型案件を受注するなど順調に売上を伸ばしました。



貴社のこれまでの歩みと この間培われてきた強みについて ご紹介ください。

当社は1984年に当時のニチメン株式会社の子会社として設立されました。商社の営業部門の戦略子会社として、設立当初からシリコンバレーやボストンといったハイテク集積地から最先端の技術や製品を見つけ出し輸入内販を行うビジネスを展開してきました。その後、より自己付加価値の高いビジネスへの取り組みとして、某大手都銀向け為替ディーリングシステムの受注を皮切りに受託によるシステム開発の事業に参入しました。さらには汎用的なニーズをあらかじめパッケージ化した業務パッケージ事業に参入し、現在の事業構成ができあがりました。

当社の強みは、商品の目利き力、マーケティング力と言った商社のDNAと、お客様のシステム開発や自社製品の開発で培った技術力と言った技術集団のDNA、両方を合わせ持つところだと思っています。



貴社の業容は一般の投資家には かなり難しいのですが、 「プロダクト・インテグレーション」 というのはどのような事業でしょうか。

設立当初からの事業であるシリコンバレーをはじめとした海外から仕入れた他社製品の販売を軸にした事



業です。このセグメントは3つのサブセグメントで構成されます。

一つはIPネットワーク・インフラストラクチャ分野。ここではネットワーク製品の販売とそれに伴うインテグレーションを行っています。ネットワーク製品と言いま

すとルーターやスイッチをまずは思い浮かべますが、当社はそのような汎用化した価格競争にさらされやすい商品よりも、よりアプリケーション領域に近い技術を必要とする付加価値の高い商品に特化しています。特にオンライン証券をはじめとした大量のアクセスを受ける大規模ウェブサイト向けに負荷分散装置の販売が好調に推移しています。

二つ目はセキュリティ・ソリューション分野。セキュリティ製品の販売とそれに伴うインテグレーション、ならびにISMSと言ったセキュリティの公的認証を取得するためのコンサルティングを行っています。最近になって個人情報保護法の完全施行によりセキュリティの重要性が認識されるようになりましたが、当社では1995年からセキュリティに取り組んでおり、他社以上の技術蓄積があるものと自負しています。

もう一つは比較的新しいビジネス領域で、ソフトウェア品質保証分野です。当社はソフトウェアの開発者向けのテストツールの販売とそれに伴うコンサルティングを行っています。最近では情報家電や携帯電話に組み込まれる組込みソフトウェアの開発にも採用が進んでいます。



「カスタムメイド・ソリューション」 というのはどのような事業でしょうか。

受託によるシステム開発の事業です。この事業は二つのサブセグメントから構成されます。

一つはカスタマー・ソリューション分野で、Java (J2EE) 等のWeb系技術を利用したシステム開発に特化しております。主にインターネットを利用したサービス事業者がこの分野の主要顧客であり、代表的なお客様が大株主でもある楽天株式会社です。当社は楽天の創業当初からモールの開発に参画しております。

もう一つは金融ソリューション分野です。ここでは金融工学を駆使したリスク管理に特化したシステム開発を行っています。



「パッケージ・ソリューション」 というのはどのような事業でしょうか。

特定業務領域に特化した業務パッケージの開発と販売を行っています。この事業は二つのサブセグメントから構成されます。

一つはCRM分野です。CRMとはCustomer Relationship Managementの略で、顧客の管理を高度化する技術の一つです。当社は、コールセンターで使うコンタクト履歴管理システムを自社開発しました。既に300社以上に導入されており、国産のパッケージとしてはトップクラスの実績を誇っています。



社長インタビュー

もう一つは医療ソリューション分野です。当社は、医療画像管理システムを自社開発しました。以前レントゲン等で撮影された画像はフィルムでの保存を義務付けられていましたが、薬事法の改正により現在ではデータによる保存が可能になりました。当社のシステムは、レントゲン、CT、MRI等の医療機器で撮影された画像データの管理を行うシステムで、既に120の病院や医療機関への導入実績があります。

**これら三つの事業は
独自に展開しているのでしょうか。
お互いに関連性はあるのでしょうか。**

当社は売上規模のわりには事業領域が広いように見られるかと思いますが、それぞれの事業はお互いに連携しあっています。カスタムメイド・ソリューション事業では、システム開発に関わる過程でお客様の属する業界の知識であるとか業務のノウハウが蓄積されていきます。それらノウハウの中で汎用的なニーズをあらかじめパッケージ化して展開したのがパッケージ・ソリューション事業です。つまりカスタムメイド・ソリューション事業は、パッケージ・ソリューション事業のインキュベーションを行う役割を担っています。当然今後CRM、医療に続く第三、第四のパッケージの開発も検討していきます。

一方でパッケージ製品を販売する上では、プロダクト・インテグレーション事業で培ったマーケティング力や販売力が生かされています。

またカスタムメイド・ソリューション事業におけるお客様に対しては、システム開発に留まらず、他事業セグメントの製品・サービス、特にプロダクト・インテグレーション事業のネットワーク製品、セキュリティ製品・サービスの提供を進めており、継続取引先に対しては、事業セグメントを超えて全社をあげての取引拡大を図っています。

**この分野は競争が極めて厳しい世界です。
最近のビジネス環境の変化に
どのように対処されていますか。**

ここ1年ほどは日本全体の景気の回復基調に引っ張られ、IT投資も堅調に推移しているようです。一方でITが経営戦略を具現化する道具として位置づけられるようになり、経営スピードに即応したシステム作り、IT基盤作りが常識になってきました。これに対応して、大規模、長期のプロジェクトが減少し、個々のプロジェクトの規模は小規模化、短納期化し、それらの中小規模プロジェクトが並行で複数走るといのが実態になってきています。これは当社にとっては大いなるビジネスチャンスだと考えています。といたしますのも、当社はもともと大手に比べ中小型のプロジェクトの受注が多く、中小規模かつ短納期のプロジェクトを数多く回すノウハウを持っているからです。これに加え、技術本部内にPMO (Project Management Office) 室を設置し、コストダウン、品質向上、納期遵守と言った生産性向上の取り組みに力をいれています。一方、大手のシステム・イン

テグレーターは大規模プロジェクトのノウハウは持っていますが、逆に小回りが利かないのが実態です。

また、大手のみならず競合との差別化を図る為にも、最先端の技術や新分野への取り組みには力を入れていきます。この点は設立以来当社の行動指針に示されていることであり、今後もこだわり続けていきたいと思っています。

**営業力の強化には
どのような取り組みを行っていますか。**

当社には、単なる下請けはしないという基本方針があります。また、事業の拡大のためには既存のお客様との取引規模を拡大していくと共に、新しいお客様を数多く獲得していかなければなりません。当社の事業規模で大規模な営業部隊を抱えることは現実的ではなく、当社の営業力を補う販売パートナーとのアライアンス戦略が重要になってきます。お陰様で各事業分野とも、パートナーとのアライアンスがうまく機能してきております。

一方で、当社自身の営業力の強化も図っていきます。今後営業、技術とも積極的な採用を行う予定ですが、上場による知名度、信用力の向上は大いにプラスになるものと期待しております。また自社技術を活用し、SFA (Sales Force Automation) と呼ばれる営業用進捗管理システムの開発も進めており、自社内においてもITを駆使して営業力の強化を図っていきます。



**今後伸ばすべき事業分野と
その方策についてお聞かせください。**

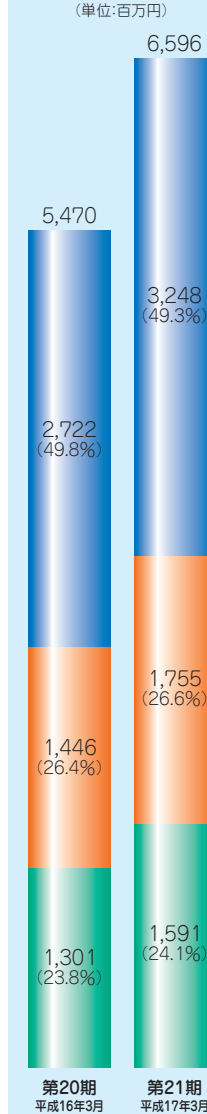
先ほどご説明したとおり、当社の事業はそれぞれ連携しあっていることもあり、各事業とも伸ばしていきたいと考えています。しかし、当社の中期的な目標である10%以上の営業利益率を実現するには、パッケージ・ソリューション事業を特に大きく成長させていかなければなりません。現状では開発投資がかさんでおり、パッケージ・ソリューション事業単体での営業利益率も一桁台ではありますが、今後売上規模を拡大することにより営業利益率を飛躍的に上げることができると期待しています。規模拡大の方策としては、これまで通り自社内の営業・開発体制を拡充すること、また営業アライアンスを広げていくことはもちろんですが、同業他社や補完事業のM&Aや他社との提携と言った手法も積極的に活用したいと思っています。

**株主様になにかコメントを
いただけますか。**

当社の当面の株主に対する株主価値の還元方法は、企業規模、収益力、競争力を高めることにより、当社の企業価値を高めることと考えています。優秀な人材の採用とM&Aなどにより、事業展開を加速させ、成長力を高めていくことに注力していきます。また経営の透明性を高め、経営に関する情報の適時開示とIRの強化に努めます。

セグメント別営業概況

セグメント別売上高
(単位:百万円)



■プロダクト・インテグレーション事業

IPネットワーク・インフラストラクチャ分野では、負分散装置の販売が引き続き好調に推移しており、オンライン証券向けなど、負分散装置を中心としたインテグレーション案件が増加しております。

セキュリティ・ソリューション分野では、個人認証システムのビジネスが堅調に推移し、不正侵入防御システムや、リモートアクセス用セキュリティ技術であるSSL-VPNなどの新規商材も立ち上がってきております。また、個人情報保護法の完全施行を見据えて、セキュリティ対策を総合的に実施する大型のセキュリティ基盤構築案件やセキュリティ・コンサルティング案件の受注が増加いたしました。

ソフトウェア品質保証分野では、金融機関向けシステム開発を行うSI企業や携帯電話やコンピューター周辺機器を開発・製造するメーカー向けの組み込みソフトウェア開発プロジェクトで大型案件の受注が進み、大きく躍進しました。

以上により、同事業の売上高は32億48百万円と、前期比5億26百万円（19.3%）の増加となりました。

■カスタムメイド・ソリューション事業

カスタマー・ソリューション分野では、当社第二位株主である楽天株式会社を始めとする既存顧客との取引やJavaを活用した受託開発業務が堅調に推移しました。

金融ソリューション分野では、既存取引先の金融機関からの受注が堅調に推移すると共に、金融機関のオペレーショナル・リスク（内部情報漏洩リスク）に対応するデータベース・セキュリティ監視ソリューションの販売が下期より売上に貢献いたしました。

以上により、同事業の売上高は17億55百万円と、前期比3億9百万円（21.3%）の増加となりました。

■パッケージ・ソリューション事業

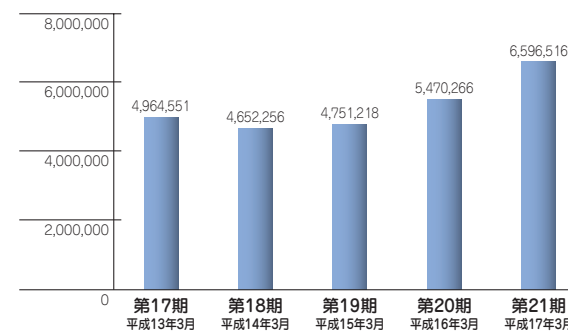
医療ソリューション分野では、私立大学病院向けに大型の医用画像システム案件を受注し、また民間大手病院グループに対するビジネスの横展開も進捗しました。医用画像システムの派生領域となる地域医療連携システムの構築案件の受注も増加しました。

CRM分野は、テレマーケティング会社との協業スキームにより受注が増加しました。また、製薬業界専用のコールセンター・パッケージを開発し、製薬業界における販売実績も増加しました。金融機関向けには、1,000席を超える大型コールセンターの納入も行いました。

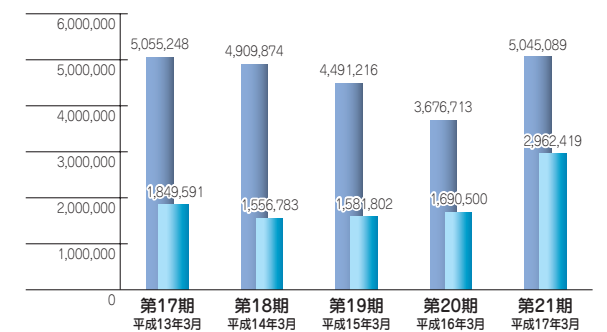
以上により、同事業の売上高は15億91百万円と、前期比2億90百万円（22.3%）の増加となりました。

業績ハイライト

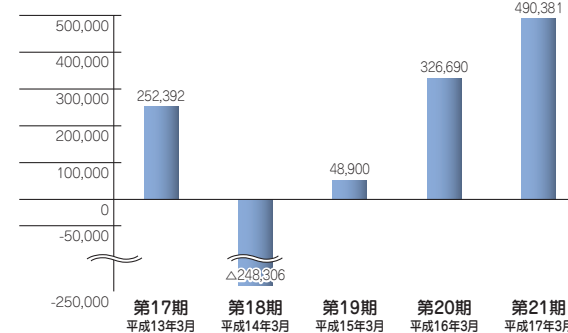
■売上高 (単位:千円)



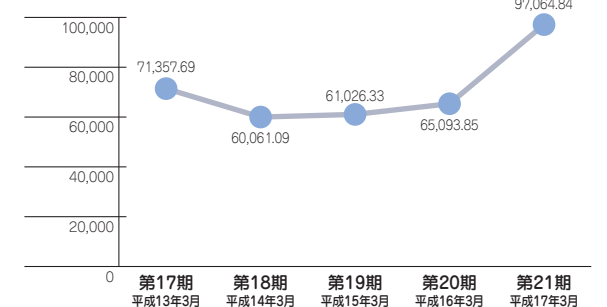
■総資産額・純資産額 (単位:千円)



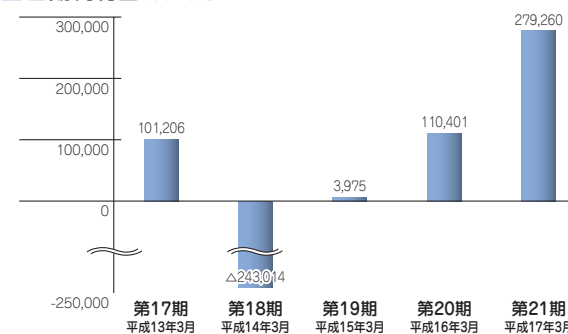
■経常利益 (単位:千円)



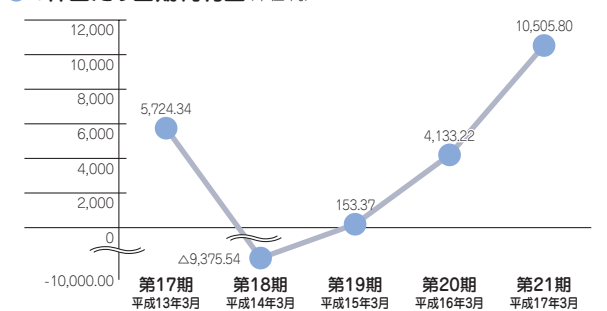
●1株当たり純資産 (単位:円)



■当期純利益 (単位:千円)



●1株当たり当期純利益 (単位:円)



※平成16年8月16日付けで、普通株式1株につき8株の株式分割を行っております。これに従い、第20期以前の指標についても適及修正した数値にて表示しております。

トピックス



プロダクト・インテグレーション事業

株式売買手数料の自由化以降、オンライン株式取引に進出する証券会社が急増しました。大規模なオンライン証券では、不特定多数のアクセスに備え、数十台ものサーバを稼働させていますが、顧客からのアクセスが集中した際に、各サーバ



間での処理の振り分けが適切に行われないと、サイトのレスポンスが低下したり、最悪のケースではサイトのダウンにつながりかねません。

当社では、米国F5社の負荷分散装置を中核に、多数のアクセス（“負荷”）を適切にサーバに振り分ける（“分散”する）負荷分散ソリューションを販売しており、オンライン

証券会社4社をはじめとするサービス事業者や、大規模なサイトを運営する企業から負荷分散ソリューションを大量受注いたしました。今後株式のみならず、インターネットを介したビジネスの拡大により、当社のソリューションの需要が益々拡大するものと期待されます。



カスタムメイド・ソリューション事業

今年3月23日に、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成すものであり、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。第21期においても継続して追加開発と運用・保守を受注いたしました。今後もリスクモンスタのビジネスの成長と共に、当社との取引規模も拡大するものと期待されます。



パッケージ・ソリューション事業（CRM）

当社はコールセンターでの問合せ履歴管理パッケージである「FastHelp」を自社開発しておりますが、2004年6月に医薬業界向けに特化した新製品「FastHelp Pe (Pharmaceutical Edition)」をリリースいたしました。



製薬業界では、顧客であるドクターや薬局からの問合せ窓口である、くすり相談室への投資を増やしています。FastHelp Peはくすり相談室特有の業務を効率的に行う為の機能をあらかじめ盛り込んでおり、従来に比べ短期間、かつ少額の投資でくすり相談室のシステムを構築することが可能になります。第21期においては、塩野義製薬株式会社等の大手製薬会社より受注いたしました。

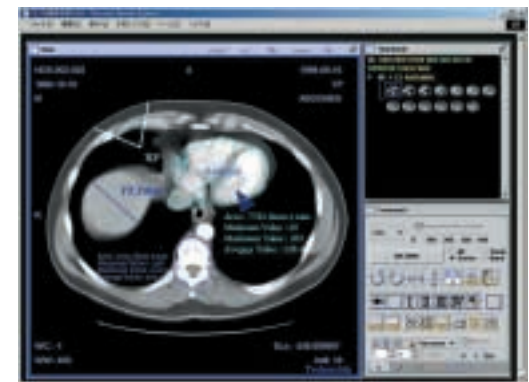
FastHelp Peを皮切りに、今後も特定の業界や業務専用の製品の開発を強化してまいります。



パッケージ・ソリューション事業（医療ソリューション）

当社は、2004年9月に某大学病院向けに医用画像システムを受注しました。このシステムは、フィルムレスの運用を前提として施設内の全端末800台に医用画像を配信する、当社にとりこれまで最大規模の受注となりました。

医療関連法規の改定により、以前はフィルムでの保存が義務づけられていましたが、現在は電子データによる保存が認められています。当社のシステムは、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・迅速化を支援するものです。



第21期においては、同病院をはじめ30以上の施設から受注いたしました。今後も厚生労働省の電子化促進の後押しにより、医療機関のIT投資は引続き拡大するものと期待されます。



Point

1 現預金

株式公開に伴う資金調達などにより現金及び預金が前期比9億38百万円増加しました。

2 短期借入金

上場により調達した資金の一部を借入金の返済に充当したことにより3月末時点において無借金となりました。

3 資本金および資本剰余金

公募増資および第三者割当増資により資本金は前期比3億91百万円増加しました。自己資本比率は58.7%となりました。

■ 貸借対照表 (要約)

(単位：千円)

科 目	第21期	第20期
	平成17年3月31日現在	平成16年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	4,145,275	2,824,508
1 現金及び預金	1,520,147	582,114
受取手形	76,706	48,294
売掛金	1,999,561	1,757,219
商品	144,689	119,813
仕掛品	11,047	6,469
貯蔵品	678	154
前渡金	55,201	51,801
前払費用	38,262	31,628
前払保守料	224,505	174,826
繰延税金資産	74,436	53,640
その他	2,323	532
貸倒引当金	△2,285	△1,986
固定資産	899,814	852,205
有形固定資産	133,011	111,726
無形固定資産	320,341	344,260
投資その他の資産	446,461	396,218
資産合計	5,045,089	3,676,713
(負債の部)		
2 流動負債	1,863,500	1,796,567
固定負債	219,170	189,645
負債合計	2,082,670	1,986,212
(資本の部)		
3 資本金	1,263,800	872,800
3 資本剰余金	1,371,030	772,800
利益剰余金	329,303	53,310
その他有価証券評価差額金	△1,714	△8,410
資本合計	2,962,419	1,690,500
負債及び資本合計	5,045,089	3,676,713

■ 損益計算書 (要約)

(単位：千円)

科 目	第21期	第20期
	平成16年4月 1日から平成17年3月31日まで	平成15年4月 1日から平成16年3月31日まで
売上高	6,596,516	5,470,266
売上原価	4,396,917	3,672,270
販売費及び一般管理費	1,641,971	1,490,661
営業利益	557,628	307,334
営業外収益	3,397	31,651
営業外費用	70,644	12,296
経常利益	490,381	326,690
特別損失	8,485	48,772
税引前当期純利益	481,896	277,917
法人税、住民税及び事業税	239,871	139,800
法人税等調整額	37,236	△27,716
当期純利益	279,260	110,401
前期繰越利益 (△は前期繰越損失)	46,838	△60,294
当期末処分利益	326,098	50,106

■ キャッシュ・フロー計算書 (要約)

(単位：千円)

科 目	第21期	第20期
	平成16年4月 1日から平成17年3月31日まで	平成15年4月 1日から平成16年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	471,617	19,671
投資活動によるキャッシュ・フロー	△112,813	△116,821
財務活動によるキャッシュ・フロー	579,230	△1,350,000
現金及び現金同等物の増加額	938,033	△1,447,149
現金及び現金同等物の期首残高	582,114	2,029,263
現金及び現金同等物の期末残高	1,520,147	582,114

■ 利益処分

(単位：円)

	第21期
当期末処分利益	326,098,790
これを次のとおり処分いたします。	
次期繰越利益	326,098,790

Point

- 販売費及び一般管理費**
 営業効率の改善と、技術部門における開発業務の効率化が進み、前期比10.2%の増加に留まりました。
- 営業外費用**
 株式公開関連費用、新株発行費、一部の在庫商品の評価損等によるものです。
- 当期純利益**
 前期比153.0%増加し、前期に続き過去最高益を更新しました。
- 営業活動によるキャッシュ・フロー**
 主に税引前当期純利益4億81百万円を計上したことによるものです。
- 投資活動によるキャッシュ・フロー**
 ネットワーク関連機器の保守用機材の購入等有形固定資産の取得による支出60百万円、社内用ソフトウェア等無形固定資産の取得による支出21百万円等によるものです。
- 財務活動によるキャッシュ・フロー**
 株式公開に伴う株式の発行により9億89百万円の資金の調達を行った一方で短期借入金4億10百万円を全額返済しました。
- 利益配分に関する基本方針**
 当社は、株主価値の向上の一環として株主に対する利益還元を重要課題と位置付けておりますが、株主への長期的な利益還元を実現するため、現状では内部留保を充実し、ビジネス環境の変化を先取りした積極的な事業展開を行う必要があると考えております。利益配分に関する基本方針としては、株主への利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断し、業績と市場動向の状況に応じた柔軟な対応を行っていく所存です。
 第21期(平成17年3月期)は、経営基盤の強化ならびに事業の成長スピードを加速するための内部留保の充実を優先し、配当実施は見送りました。具体的な内部留保資金の使途としては、人員の増強や製品開発に伴う先行投資に充当する予定ですが、それに加えM&Aを含めた戦略的な資本提携にも活用すべく、積極的に検討を進めてまいります。



会社の概要

- 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 12億6380万円
- 従業員数 256名 (うち65名は派遣社員)
(2005年3月31日現在)
- 本社所在地 〒111-8520
東京都台東区柳橋2丁目19番地 秀和柳橋ビル
TEL : 03(3864)7740 (代表)
FAX : 03(3864)7566
(注) 平成17年7月19日より、本社を下記所在地に移転いたします。
東京都港区高輪4丁目10番8号 京急第7ビル
TEL : 03(5792)8600 (代表)
- 国内営業所 大阪営業所
〒542-0081
大阪市中央区南船場3丁目3番地4号 サカイビル
TEL : 06(6243)3801 (代表)
FAX : 06(6243)3803

九州営業所
〒812-0011
福岡市博多区博多駅前1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

- 役員 (2005年6月24日現在)
- 代表取締役社長 由利 孝
- 取締役 執行役員 依田 佳久
- 取締役 執行役員 久門 耕治
- 取締役 松岡 修
- 取締役 松崎 良太
- 上席執行役員 中島 裕生
- 執行役員 大須賀 浩
- 執行役員 大城 東
- 執行役員 小宮 修
- 常勤監査役 西川 眞司
- 監査役 高山 健
- 監査役 小塩 勇



株式情報 (2005年3月31日現在)

- 会社が発行する株式の総数 103,680株
- 発行済株式の総数 30,520株
- 株主数 1,978名
- 大株主(上位10名)

株主名	持株数 株	議決権比率 %
アイ・ティー・エックス株式会社(注)	16,000	52.43
楽天株式会社	9,600	31.46
テクマトリックス従業員持株会	454	1.49
BNPパリバセキュリティーズ(ジャパン)リミテッド	74	0.24
中島 重信	70	0.23
大西 幸四郎	65	0.21
岩崎 彰夫	40	0.13
クレディ・スイス・ファースト・ボストン・セキュリティーズ・ジャパン・リミテッド	40	0.13
谷田 龍生	38	0.12
竹森 輝雄	30	0.10

(注) オリバス株式会社の子法人等であります。

株式お手続きのご案内

2004年6月9日に「株券不発行制度」に関する法律*1が公布され、上場会社の株式にかかわる株券は、2009年(平成21年)6月までに一斉に廃止*2されます。

株券不発行制度とは

株券が廃止され、現在の証券保管振替制度(ほふり)を発展させた新しい振替制度に一斉移行されます。

これにより現在発行されている株券は無効となりますが、株主としての権利は従来と同様に確保されます。

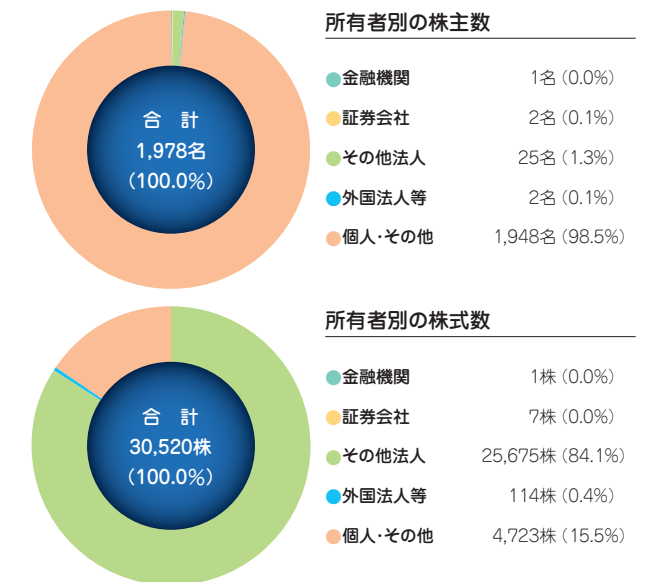
ただし、現在お手元に株券をお持ちの場合は、株主の権利を確保しておく必要があります。

(注) 今後、政省令等により、取扱が変更となる可能性もございますのでご了承ください。

*1 「株式等の取引に係る決済の合理化を図るための社債等の振替に関する法律等の一部を改正する法律」

*2 公布日(2004年)から起算して5年以内に施行

株式分布状況



新制度移行時の留意点

株式の保有形態により、次のとおり異なります。

■(ほふり)を利用されている場合…

(ほふり)に預託されている株式は、一斉移行時にそのまま新しい振替制度に移行されます。そのため、特にお手続きの必要はありません。

■ご自分名義の株券をお手元に保管されている場合…

株主の権利は確保されますが、新制度移行後は、そのままでは売却できません。証券会社等の「振替口座」に移管する必要があります。

■ご自分以外名義の株券をお手元に保管されている場合…

株主としての権利を失うおそれがあります。新制度移行前に、名義書換をされるか、(ほふり)に預託してください。