



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

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
- 同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081
(同送付先) 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)
- 同取次所 三菱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。ただし、
電子公告によること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/>

株式関係のお手続き用紙のご請求は、次の三菱UFJ信託銀行の
電話及びインターネットでも24時間承っております。

電話(通話料無料) 0120-244-479 (本店証券代行部)
0120-684-479 (大阪証券代行部)
インターネットホームページ <http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

なお、株券保管振替制度をご利用の株主様は、お取引口座のある
証券会社にご照会ください。

TechMatrix

テクマトリックス株式会社



第22期 事業報告書
2005.4.1 ▶ 2006.3.31

Insight into the future

TechMatrix

証券コード：3762

株主の皆様へ

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。

さて、第22期（2005年4月1日から2006年3月31日まで）が終了致しましたので、当事業報告書にて、営業成績、概況、成果などをご報告させていただきます。詳しくは後のページに譲ると致しまして、私からは第22期を通して実践した活動方針や、今後の当社の課題について触れたいと思います。

当社は、皆様のご支援により、昨年2月18日にジャスダック証券取引所に上場致しました。株主の皆様の信頼に応えられる企業であるためには、まずは業績目標の達成をすること、そして、上場企業として恥ずかしくない仕事をすることを心掛けてまいりました。お陰様で、上場企業としての信用を背景に、そして、社員一人一人の自覚も原動力となり、より多くの案件、また、より規模の大きな案件の受注ができるようになってきました。それが、結果として、売上高81億22百万円（前期比23.1%増）、営業利益7億44百万円（前期比33.5%増）経常利益7億24百万円（前期比47.8%増）、当期純利益3億26百万円（前期比16.9%増）という大きな成長に繋がっていると思います。20%を超える成長を持続することは容易ではありませんが、社員目標達成への意欲、コミットメントは非常に高いレベルにあると思っています。

当社では、より効率性の高い仕事、より利益率の高い仕事をするためにも、提供するソリューションの雛形化、メニュー化を推し進め、当社が他社と差別化して勝てるための「勝ちパターン」を見極め、それを横展開してまいりました。当社の「パッケージ・ソリューション事業」で展開している自社開発ソフトウェア・パッケージはその典型と言えます。この事業コンセプトは、当社独自用語で「セミテラーメイド・ソリューション」と称しており、効率性を追求すると共に、顧客毎の個別ニーズにも的確に応えるべく、ソリューションをカスタマイズして提供しています。サードパーティ製品の販売、インテグレーションが中心の「プロダクト・インテグレーション事業」や受託開発が中心の「カスタムメイド・ソリューション事業」でも、この「勝ちパターン」の創

出にこだわってまいりました。また、多くの事業者との協業、提携を重視しつつも、顧客のニーズを把握して、時代に即応したソリューションを提供すべく、顧客（エンドユーザ）と直接接点を持つことにもこだわってまいりました。これは、変化に対応し、顧客に喜ばれる付加価値の高い製品、サービスを提供する上での原点と考えています。

より多くの仕事、より規模の大きな仕事を手掛けることは成長のための必要条件ですが、一方で当社の手掛けるシステムとしては、経営や売上に直結するようより責任の重いものが増えてきています。高い品質と安定性が求められるノンストップでミッション・クリティカルなシステムです。そのような重責に応えるためにも、組織内での知識やノウハウの共有、伝承は重要な課題と位置づけております。また、赤字プロジェクトを発生させず、顧客企業にもご迷惑をお掛けすることがないように、システム開発・構築プロセスを標準化し、定められた手順、手続きに従って属人的ではなく組織的に仕事に取り組むための「カイゼン」活動にも力を入れております。拡大を急ぐあまりに、質が損なわれるようなことがないように、量と質のバランスを見極め、成長を持続して行きたいと考えています。

当社は、これからも企業価値の向上を通じて、株主の皆様への貢献を目指して行きます。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。

2006年6月



代表取締役社長 由利 孝

社長インタビュー

Q1 第22期を振り返って いかがでしょうか？

第22期は、一昨年に策定した中期3ヵ年計画の2年目にあたりますが、売上、利益ともに計画値を達成することができました。中期3ヵ年計画では、売上高が80億円、営業利益が6億60百万円であったのに対し、実績値は売上高81億22百万円、営業利益7億44百万円となりました。特に利益率を重視する当社にとっては、営業利益率が前期の8.5%から、当期9.2%に改善したことは素晴らしい結果であったと言えます。当期純利益においても、計画値の3億円に対し、3億26百万円と超過達成することができました。3月には、税務署から指摘された過年度の源泉税37百万円の特別損失を計上しましたが、これを十分に穴埋めすることができました。

当社を取り巻くビジネス環境としては、国内景気が回復したことで、企業のIT投資が活発化しています。特に情報ネットワーク、セキュリティ対策、コールセンターと言った分野に関わる投資は、業績の悪い時には単なるコストと見なされ、投資が後回しにされていましたが、企業の業績が改善して攻めの経営に転じたことによって、経営を安定させるためとか、あるいは他社と差別化するために、これらの分野への投資が活発になってきています。当社においても、これらの分野のビジネスは大変好調に推移しました。

そのような外的要因に加え、当社自身の取り組みにおいても成果が出てきました。一つは営業戦略があります。当社は従業員約7割が技術者ですから、大きな営業組織を持っているわけではありません。それを補うために、当社の製品と一緒に使われる製品やサービスを提供している補完的ソリューションを持つパートナーとの提携を進めています。例えば、CRM分野ではコールセンターにオペレーターを派遣している会社や、電話交換機を販売している会社があげられます。CRM分野に限らず、医療分野やネットワーク、セキュリティ分野などでも有力なパートナーとの提携関係が深まったことによって、当社



単独では見つけられなかった案件も数多く受注できるようになりました。また、案件の数だけ増えたのではなく、大規模な案件の数が非常に多くなりました。上場したことで、会社の信用力が増したことも一因かも知れませんが、当社

の技術レベルを評価頂き、より規模が大きく責任の重い仕事を任せて頂けるようになってきたのだと思います。

Q2 第23期の計画について お聞かせ下さい。

第23期は中期3ヵ年計画の総仕上げとして、売上高100億円、営業利益10億円を計画しています。売上高が23.1%の増加、営業利益が34.4%の増加となり、営業利益率は10%の大台にのせることを計画としています。

Q3 計画達成のための取り組みについて お聞かせ下さい。

プロダクト・インテグレーション事業では、F5社の負荷分散装置、RSAセキュリティ社の個人認証システム、Parasoft社のテストツールと言った製品が大きな収益の柱になっていますが、これらに続くビジネスの立上げが課題となります。既に、アンチウィルスの分野において三大ブランドの一つであるMcAfee社の製品や、Watchfire社のWebアプリケーションの脆弱性検査ツール、Isilon社のストレージ製品等、第22期において成果が出始めたビジネスもあります。第23期では、これらを更に飛躍させたいと思っています。

カスタムメイド・ソリューション事業では、優良顧客の囲い込みの更なる強化を行います。この事業では、継続的に仕事を頂いているお客様が数多くいらっしゃいます。その



ようなお客様に対して、システムの受託開発に留まらず、ネットワークの構築やセキュリティ対策等、幅広いソリューションを提案することで、ビジネスのボリュームを増やす取り組みを行っています。

パッケージ・ソリューション事業では、有力パートナーとの関係強化を更に進めていきます。また医療ソリューション分野では、中国向けの販売においても成果を出したいと思っています。

最後に全社の取り組みとして、人材の獲得と教育に力を入れます。当社のビジネスは、製造業のような工場や生産ラインはありません。最も大きな資産は人です。人材マーケットは、好景気の影響で完全な売り手市場となっており、人材の獲得競争は大変厳しい状況ですが、当社が永続的に成長を続けるためにも、特に力を入れて取り組む必要があると考えています。また、開発作業の生産性を高め、赤字プロジェクトの発生を防ぐためにも、ソフトウェア開発プロセスの標準化を益々進め、品質カイゼン活動を継続して行きます。加えて、事業を飛躍的に拡大させる手段としてM&Aについても前向きに検討を進めたいと思っています。

Q4 テクマトリックスが求める プロフェッショナル人材像 「SIMPLE & 4C」というのを 発表したそうですね？

はい。社員に対しては、当社は、ITという道具を使って、顧客企業の業務プロセスを改善したり、事業モデルの変革をお手伝いするプロ集団であると言っています。では、そのようなプロの仕事をするためには、どんな人材になることを目指すべきかというのをはっきりさせた方がいいと思ひまして、

「SIMPLE & 4C」というのを作ってみました。その中身は以下の通りです。

Speed (スピード) …他社よりも早く取り組み、他社よりも素早く成果を出す。早く&速く。

Innovation (革新) …より良いものを求めて、常に自己変革、革新を推し進める。

Management (マネージメント) …己自身、担当するプロジェクト、所属するチームをマネージできること。

Passion (情熱) …取り組むことへの情熱。実現させるための熱い思い。

Learning (学習) …本日現在の知識よりもこれからの知識吸収意欲が大切。常に自己研鑽し、知識、能力を高めること。

Endeavor (努力) …何事にも全力で立ち向かい、努力を惜しまない。

&

Commitment (コミットメント) …掲げた目標をやり遂げることへの強い意志。

Customer Satisfaction (顧客満足) …顧客に提供する付加価値に徹底的にこだわる。顧客に満足してもらえることを我々の存在意義とする。

Confidence (信頼) …顧客からの信頼を得るために全力を傾ける。そして、自分自身と仲間を信頼する。

Challenge (挑戦) …現状に満足せずに常に新しいことにチャレンジする。

当たり前と言えば当たり前ですが、人間、当たり前のことをする、そして、続けることが一番難しい。ですから、我々がお客様に喜んでもらえるような、そして「ありがとう。」と言ってもらえるような仕事をするための原点みたいなものを書き出してみました。ここで掲げたような能力を獲得し、意識の在り方を徹底すれば、きっと良い仕事ができると思っています。

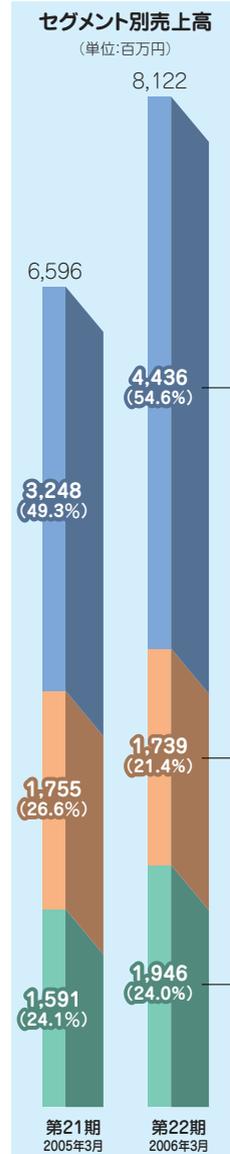
当期は、日本経済の回復基調がより一層鮮明となり、特に企業の設備投資は活性化しています。専門調査会社によれば、国内IT市場規模は、2005年は、前年比3.1%増の11兆7,512億円に拡大しています。一方で、市場内では、成長セグメントの変化や、投資傾向の変化が見られます。過去数年、通信キャリアのバックボーン・ネットワークのIP化がネットワーク業界を牽引してきましたが、業界再編の加速から通信キャリアの投資が足踏みする一方、企業向けの通信インフラの投資は活発化してきています。「Web2.0」と呼ばれる新しいコンセプトの台頭により、インターネット・サービスやコンテンツ同士がシームレスに連動し、インターネットが企業にも消費者にも欠かせない社会的なインフラとして機能し始めています。また、インターネット上を流れるデータ量や商取引の金額は飛躍的に増大しています。このような環境変化の中、ビジネス・チャンスをつかえようとする多くの企業がインターネットから企業への入り口となる企業内ネットワーク・インフラの刷新を行っています。加えて、個人情報保護法の施行や、後を絶たない情報漏洩事件の発覚、新会社法や施行が予定されている日本版SOX法を想定した内部統制システムの構築需要などを背景として、情報セキュリティ対策に関連する投資が追い風傾向にあります。一方、コスト削減型のIT投資から売上拡大を狙う攻めのIT投資への方向転換、依然として続くシステム・プロバイダに対する値下げ圧力、経営スピードに即応したプロジェクトの短納期化など、ソリューション・プロバイダとして当社が取り組むべき課題も山積しています。

当社は、このような業界構造の変化に対応し、①IT投資活力の高い市場セグメント及び勝ち組事業者の見極め、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と技術力の蓄積による自己付加価値の向上というこれまでの取り組み方針を堅持し、更なる成長を目指しております。

各事業セグメント共に、当社の強みを発揮できる商談の勝ちパターンが確立し、その横展開が奏功しています。ソリューション、インテグレーション案件も増加し、より付加価値の高い事業への取り組みもなされてきました。大型案件の受注増加は昨年2月のジャスダック上場による信用力向上の効果も寄与しているように思われます。また、潜在顧客へのリーチの拡大と商談への参戦率向上を意図する補完的ソリューションを持ったパートナーとのアライアンスも進捗しました。継続取引先に対するクロスセル、アップセルの意識も高まり、事業セグメント間での横断的なビジネスの連携も進捗しました。

この結果、当期の売上高は81億22百万円と前期比15億26百万円(23.1%)増加し、営業利益は7億44百万円と前期比1億87百万円(33.5%)の増加となりました。経常利益は7億24百万円と前期比2億34百万円(47.8%)の増加、当期純利益は3億26百万円と前期比47百万円(16.9%)の増加となり、大幅な増収増益を達成しました。当期中の本社移転に伴う特別損失や源泉税に関わる特別損失などの特殊要因も吸収し、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)高も84億70百万円(前期比15億27百万円の増加)と大幅な増加となりました。なお、当期末での成約(受注)残は17億88百万円(前期比3億47百万円の増加)となっております。



■製品・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、インターネット証券を始めとするインターネット上の商取引の増大により、サーバや回線の負荷分散を行う負荷分散装置の販売が引続き好調に推移しました。また、負荷分散装置を中心とした付加価値の高いネットワーク・インテグレーション案件も増加しております。爆発的に増加を続けるデジタル・データを格納するためのクラスター・ストレージ製品など、新規取り組み分野でも成果が見え始めています。

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販売が好調で、不正侵入防御システムや、ウィルス対策、フィルタリングなどインターネットと繋がる企業の入り口に設置するゲートウェイ型セキュリティ・アプライアンスの需要も拡大しています。情報漏洩対策など内部統制に関わる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も増加しました。

ソフトウェア品質保証分野では、車載コンピュータ分野やコンピュータ周辺機器などの組み込みソフトウェア開発プロジェクトでテストツールの需要が拡大しました。最新のシステム連携技術であるSOA (Service Oriented Architecture) を活用したソフトウェア開発に対応したテストツールも市場に投入しました。

■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様を始めとするインターネットを活用した新しいタイプのサービス事業者向けを中心に、Javaやオープン・ソースのミドルウェアを活用したWeb系の受託開発業務が堅調に推移しました。

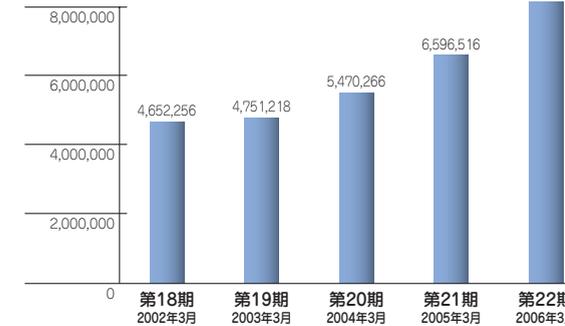
金融ソリューション分野では、既存取引先の金融機関からの受注が堅調に推移すると共に、内部情報漏洩リスクに対応するデータベース・セキュリティ監視ソフトの販売が増加しました。

■パッケージ・ソリューション事業

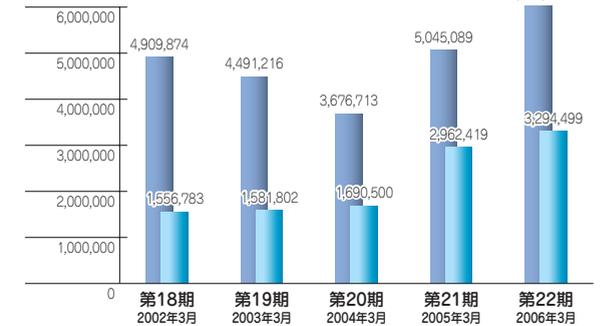
医療ソリューション分野では、電子カルテやモダリティ (医療診断装置) など補完的事業者とのアライアンスが進展し、特に、シーメンス旭メディテック株式会社とは、当社読影レポートシステムを供給するための業務提携を行いました。導入実績としては、東海大学医学部付属病院様向け大規模システムのカットオーバーに成功し、加えて、検診分野での医用画像システムの導入においても成果が見えてきました。また、当社初めての海外進出として、中国遼寧省沈阳迅天科技有限公司と中国マーケットにおける当社医用画像システムの販売代理店契約を締結しました。

CRM分野は、テレマーケティング会社や交換機ベンダーとの協業スキームにより受注が増加しました。金融、通販、製薬、インターネット・サービス、エンターテインメントなど幅広い業界で導入実績が増加し、某大手通販会社向け大規模コールセンターのカットオーバーにも成功しました。

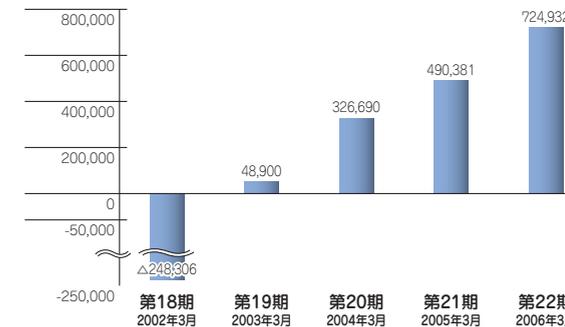
■売上高 (単位:千円)



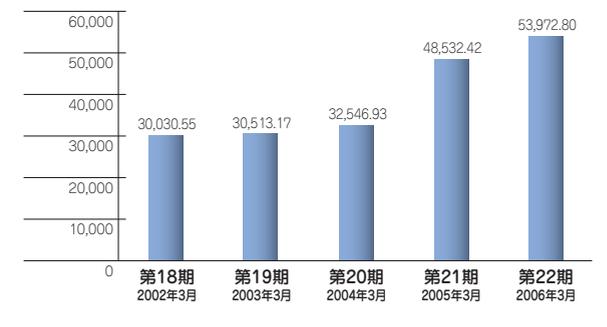
■総資産額・純資産額 (単位:千円)



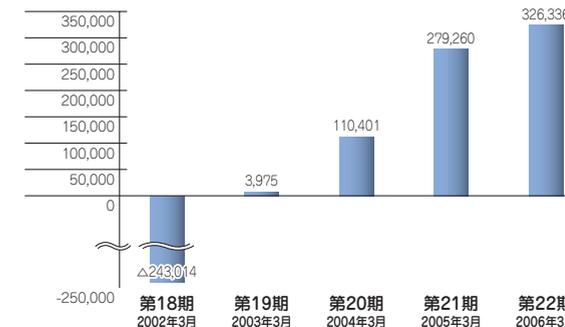
■経常利益 (単位:千円)



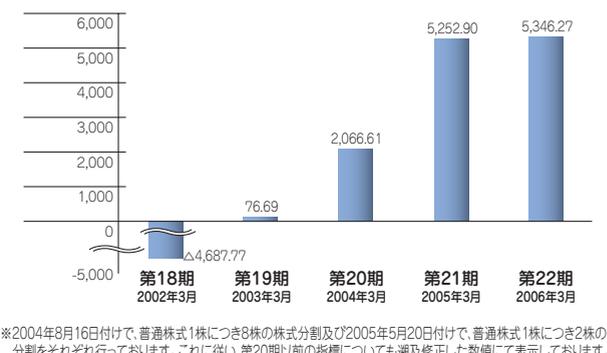
●1株当たり純資産 (単位:円)



■当期純利益 (単位:千円)



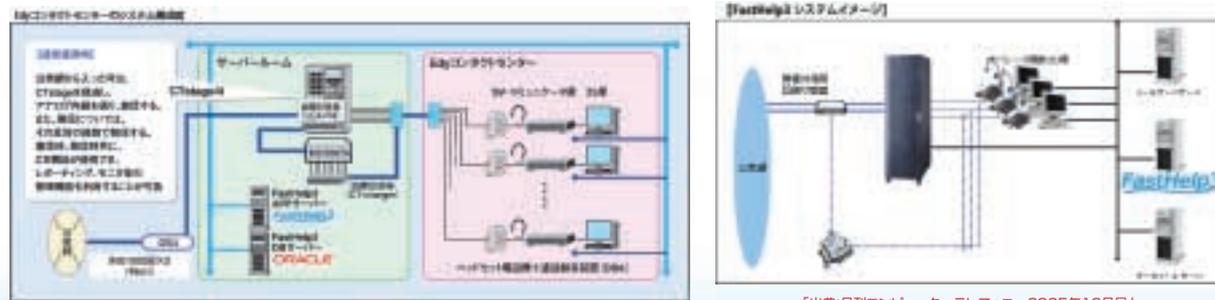
●1株当たり当期純利益 (単位:円)



※2004年8月16日付けで、普通株式1株につき8株の株式分割及び2005年5月20日付けで、普通株式1株につき2株の株式分割をそれぞれ行っております。これに従い、第20期以前の指標についても遡及修正した数値にて表示しております。

ビットワレット株式会社様

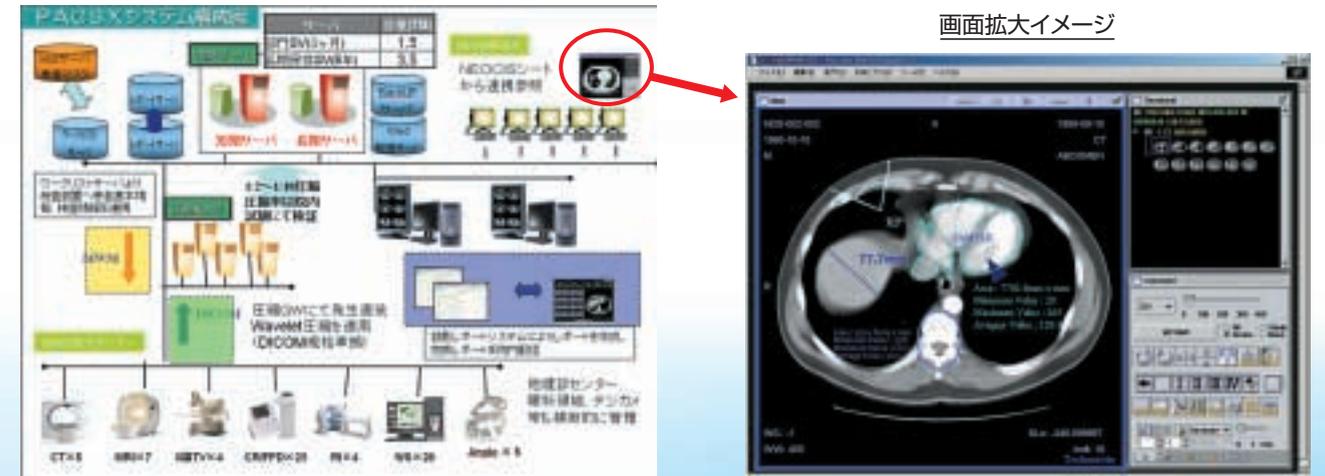
非接触ICカード技術(FeliCa)を活用したプリペイド型電子マネーサービス「Edy」を運営・推進するビットワレット株式会社様は、加盟店数及びカード発行枚数の急増や新サービスの拡充により問い合わせの内容が多様化したため、対応レベルの均一化と効率化を同時に図る目的で自前（インハウス）のコンタクトセンターの立ち上げを決定、豊富な機能とこれまでの実績・ノウハウが蓄積されたFastHelp3を採用、導入いたしました。一般問い合わせ、トラブル対応・原因分析・改善点の明確化などといった通常のコンタクトセンター機能のほかに、電話での問い合わせ内容とFAXで受信した情報の関連付けや、CTI機能の活用でお客様に通知する番号を選択して発信する機能により、コンタクトセンター業務の自社一括運営が可能となり、顧客対応のスピードアップにもつながりました。



【出典:月刊コンピューターテレフォニー2005年12月号】

東海大学医学部附属病院様

当社では、東海大学医学部附属病院様が新設した800床の新病棟の画像システムを受注、この程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。

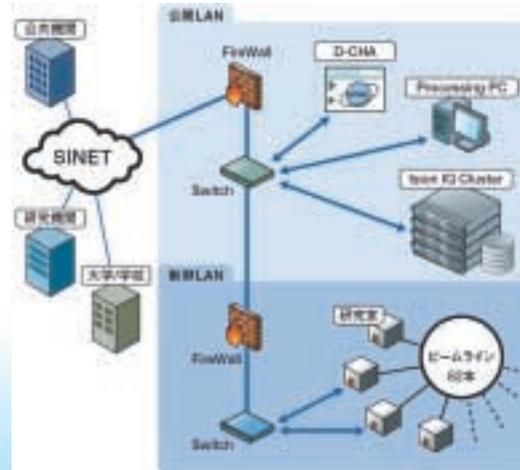


画面拡大イメージ

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。

【システム構成図】



写真提供: (財) 高輝度光科学研究センター

トピックス

➔ 当社は株式会社ベルシステム24、リスクモンスター株式会社と法人データ付きアウトバウンドサービス「TelAppend (テレアペンド) サービス」を共同開発

当社は、株式会社ベルシステム24、リスクモンスター株式会社と、法人データ付きセールス支援アウトバウンドサービス「TelAppend (テレアペンド) サービス (以下、TelAppend)」を共同で開発し、2005年11月17日より販売を開始いたしました。

法人に向けてアウトバウンド業務を実施する企業は、信頼性の高い発信対象法人データの入手が非常に重要です。また、今までのアウトバウンド業務では、業務終了後に企業が入手できる成果を事前に想定することが難しく、企業が目的の成果を入手するためのコスト管理の困難さなどを指摘する声も増加しています。それらのニ-

ズに応えるために、3社が協業し、企業が望む成果をより効率的に入手するための信頼性の高い発信対象者データの提供と、見込案件の発掘件数などの成果に対してのみ対価を支払うことができる新しいサービスとしてTelAppendを開発・販売開始しました。当社は、自社製品である「FastHelp」を活用し、本サービスにおいて効率的なアウトバウンド業務を実施するためのシステム構築を担当しております。



➔ 医療画像ソリューションの中国展開を開始 ～中国遼寧省沈阳迅天科技有限公司と販売代理店契約を締結～

当社は、中華人民共和国の中国遼寧省沈阳迅天科技有限公司 (以下、Xuntian)と自社開発のソフトウェア・パッケージ製品であるSecured DICOM Serverシリーズの中国向け販売代理店契約を締結いたしました。

中国では、急速な経済成長に伴いMRIやCTなどの最先端の医療画像機器 (モダリティ) の導入が急ピッチで進んでいることから、医療画像のデジタル化は日本以上に急速に進むと考えられています。また病院の数は約17,000と、日本よりはるかに大きい市場規模であることから、当社にとっても大きなビジネスチャンスがあるものと考えています。

Secured DICOM Serverシリーズにより、医療機関では診断画像や電子カルテなどの院内の医療情報をネットワーク上で管理することで、レントゲン写真などの医療画像をフィルムを使わずに保管できるほか、

過去の画像との比較も容易になります。このシステムは既に日本国内で150以上の医療機関への販売実績があります。

今回の契約では、当社よりSecured DICOM Serverシリーズ製品の提供を行うだけでなく、海外製のモダリティやHIS (Hospital Information System)との豊富な接続・インテグレーションのノウハウをXuntianに提供します。一方、Xuntianは中国国内の病院で利用されている中国製のオーダリングシステム、医事会計システム、モダリティの技術情報をテクマトリックスに提供し、両社が協力して中国国内の医療画像システムのインテグレーション事業を展開、今後3年間で50病院からの受注獲得を目指します。

➔ 2005年11月7日に大阪営業所を移転いたしました

大阪営業所は1988年に淀屋橋にて営業を開始し、その後1997年に心齋橋に移転しておりましたが、当社の業容拡大に伴う人員増加が急ピッチで進んでおり、当営業所においてもオフィススペースが手狭になったことから、今回本町に移転いたしました。大阪営業所は、IPネットワーク・インフラストラクチャ分野、セキュリティ・ソリューション分野、

医療ソリューション分野の営業拠点として、関西エリアのみならず、東海、北陸、中国・四国エリアの広い地域において営業展開しております。今後、当営業所を中心に、関東エリア外の更なるビジネスの拡大に努めてまいります。



Point

1 現預金

キャッシュ・フローの増加に伴い前期末から3億55百万円増加しました。

2 資本合計

資本の残高は前期末から3億32百万円増加しました。自己資本比率は54.6%となりました。

3 売上高

前期比23.1%増加しました。

4 営業利益

売上高営業利益率は前期の8.5%から9.2%に改善しました。

5 特別損失

本社移転費用1億2百万円、過年度源泉税納付額37百万円を計上しました。

6 当期純利益

前期比16.9%増加し、過去最高益を更新しました。

■貸借対照表(要約)

(単位：千円)

科 目	第20期 2004年3月31日現在	第21期 2005年3月31日現在	第22期 2006年3月31日現在
(資産の部)			
流動資産	2,824,508	4,145,275	4,947,309
1 現金及び預金	582,114	1,520,147	1,875,507
受取手形	48,294	76,706	147,034
売掛金	1,757,219	1,999,561	2,070,608
商品	119,813	144,689	120,947
仕掛品	6,469	11,047	71,231
貯蔵品	154	678	976
前渡金	51,801	55,201	95,416
前払費用	31,628	38,262	56,506
前払保守料	174,826	224,505	416,893
繰延税金資産	53,640	74,436	72,972
その他	532	2,323	22,126
貸倒引当金	△1,986	△2,285	△2,910
固定資産	852,205	899,814	1,089,802
有形固定資産	111,726	133,011	150,893
無形固定資産	344,260	320,341	328,950
投資その他の資産	396,218	446,461	609,957
資産合計	3,676,713	5,045,089	6,037,111
(負債の部)			
流動負債	1,796,567	1,863,500	2,491,697
固定負債	189,645	219,170	250,914
負債合計	1,986,212	2,082,670	2,742,612
(資本の部)			
資本金	872,800	1,263,800	1,263,800
資本剰余金	772,800	1,371,030	1,371,030
利益剰余金	53,310	329,303	655,639
その他有価証券評価差額金	△8,410	△1,714	4,030
2 資本合計	1,690,500	2,962,419	3,294,499
負債及び資本合計	3,676,713	5,045,089	6,037,111

■損益計算書(要約)

(単位：千円)

科 目	第20期 2003年4月 1日から 2004年3月31日まで	第21期 2004年4月 1日から 2005年3月31日まで	第22期 2005年4月 1日から 2006年3月31日まで
売上高	5,470,266	6,596,516	8,122,703
売上原価	3,672,270	4,396,917	5,488,226
販売費及び一般管理費	1,490,661	1,641,971	1,889,795
営業利益	307,334	557,628	744,680
営業外収益	31,651	3,397	5,127
営業外費用	12,296	70,644	24,875
経常利益	326,690	490,381	724,932
特別損失	48,772	8,485	142,323
税引前当期純利益	277,917	481,896	582,609
法人税、住民税及び事業税	139,800	239,871	264,294
法人税等調整額	△27,716	37,236	8,021
当期純利益	110,401	279,260	326,336
前期繰越利益(△は前期繰越損失)	△60,294	46,838	326,098
当期末処分利益	50,106	326,098	652,435

■キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位：千円)

科 目	第20期 2003年4月 1日から 2004年3月31日まで	第21期 2004年4月 1日から 2005年3月31日まで	第22期 2005年4月 1日から 2006年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	19,671	471,617	619,441
投資活動によるキャッシュ・フロー	△116,821	△112,813	△264,081
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,350,000	579,230	—
現金及び現金同等物の増加額	△1,447,149	938,033	355,359
現金及び現金同等物の期首残高	2,029,263	582,114	1,520,147
現金及び現金同等物の期末残高	582,114	1,520,147	1,875,507

■利益処分

(単位：円)

	第22期
当期末処分利益	652,435,287
これを次のとおり処分いたします。	
次期繰越利益	652,435,287

Point

7 営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前当期純利益の増加に伴い前期比1億47百万円増加しました。

8 投資活動によるキャッシュ・フロー

本社移転に伴う新本社敷金2億41百万円の支払いと旧本社の敷金1億24百万円の返還等により、前期比1億51百万円の減少となりました。

9 利益配分に関する基本方針

当社は株主に対する利益還元を経営の最重要課題の一つとして位置づけておりますが、株主への長期的な利益還元を実現するため、まず内部留保資金を充実し、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。

従いまして、当社の配当政策の基本方針としては、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22期(2005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ましては、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。

- **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** 12億6,380万円
- **従業員数** 286名 (うち65名は派遣社員)
- **本社所在地** 〒108-8588
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)
FAX : 03(5792)8700
- **国内営業所**
 - 大阪営業所
〒541-0054
大阪市中央区南本町2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** (2006年6月23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 大城 東
 - 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 小宮 修
 - 常勤監査役 西川 眞司
 - 監査役 高山 健
 - 監査役 喜多 公英

- **会社が発行する株式の総数** 207,360株
- **発行済株式の総数** 61,040株
- **株主数** 2,293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)	19,500	31.95
楽天株式会社	19,200	31.46
三菱UFJ証券株式会社	12,454	20.40
テクマトリックス従業員持株会	1,094	1.79
日本証券金融株式会社	735	1.20
荒井 貞幸	137	0.22
細川 辰也	77	0.13
谷田 龍生	76	0.12
徳原 省一	65	0.11
河内 隆行	58	0.10

(注) オリンパ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

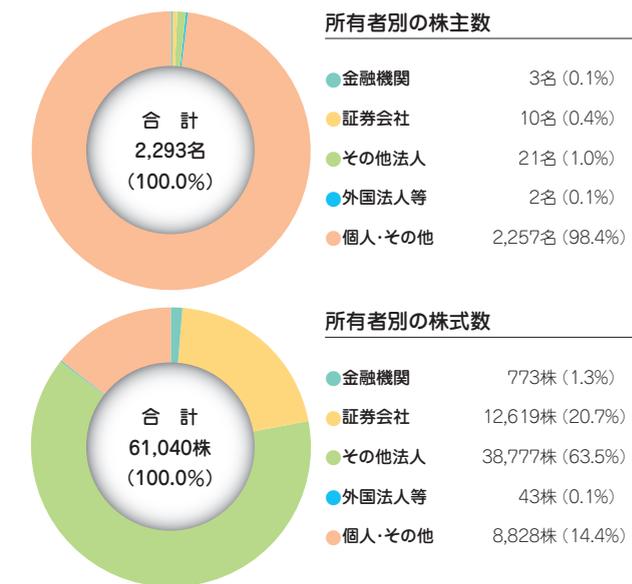
2004年6月9日に「株券不発行制度」に関する法律^{※1}が公布され、上場会社の株式にかかわる株券は、2009年6月までに一斉に廃止^{※2}されます。

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。