

上場申請のための有価証券報告書

テクマトリックス株式会社

【表紙】

【提出書類】 上場申請のための有価証券報告書

【提出先】 株式会社ジャスダック証券取引所 代表取締役社長殿

【提出日】 平成17年 1月18日

【会社名】 テクマトリックス株式会社

【英訳名】 TECHMATRIX CORPORATION

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 由 利 孝

【本店の所在の場所】 東京都台東区柳橋二丁目19番地

【電話番号】 03(3864)7740(代表)

【事務連絡者氏名】 取締役執行役員 久 門 耕 治

【最寄りの連絡場所】 同上

【電話番号】 同上

【事務連絡者氏名】 同上

目 次

	頁
第一部 【企業情報】	1
第1 【企業の概況】	1
1 【主要な経営指標等の推移】	1
2 【沿革】	3
3 【事業の内容】	4
4 【関係会社の状況】	8
5 【従業員の状況】	8
第2 【事業の状況】	9
1 【業績等の概要】	9
2 【生産、受注及び販売の状況】	12
3 【対処すべき課題】	14
4 【事業等のリスク】	15
5 【経営上の重要な契約等】	18
6 【研究開発活動】	19
7 【財政状態及び経営成績の分析】	21
第3 【設備の状況】	25
1 【設備投資等の概要】	25
2 【主要な設備の状況】	25
3 【設備の新設、除却等の計画】	25
第4 【提出会社の状況】	26
1 【株式等の状況】	26
2 【自己株式の取得等の状況】	31
3 【配当政策】	31
4 【株価の推移】	31
5 【役員の状況】	32
6 【コーポレート・ガバナンスの状況】	34
第5 【経理の状況】	35
【財務諸表等】	36
第6 【提出会社の株式事務の概要】	71
第7 【提出会社の参考情報】	72

	頁
第二部 【特別情報】	73
第1 【提出会社及び連動子会社の最近の財務諸表】	73
1 【貸借対照表】	74
2 【損益計算書】	76
3 【利益処分計算書又は損失処理計算書】	77
第三部 【株式公開情報】	95
第1 【特別利害関係者等の株式等の移動状況】	95
第2 【第三者割当等の概況】	96
1 【第三者割当等による株式等の発行の内容】	96
2 【取得者の概況】	98
3 【取得者の株式等の移動状況】	105
第3 【株主の状況】	106
監査報告書	
平成15年3月会計年度	109
平成16年3月会計年度	111
平成16年9月中間会計期間	113

第一部 【企業情報】

第1 【企業の概況】

1 【主要な経営指標等の推移】

提出会社の最近5事業年度に係る主要な経営指標等の推移

回次	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期
決算年月	平成12年3月	平成13年3月	平成14年3月	平成15年3月	平成16年3月
売上高 (千円)	4,630,190	4,964,551	4,652,256	4,751,218	5,470,266
経常利益 (は経常損失) (千円)	129,742	252,392	248,306	48,900	326,690
当期純利益 (は当期純損失) (千円)	65,058	101,206	243,014	3,975	110,401
持分法を適用した 場合の投資利益 (千円)	-	-	-	-	-
資本金 (千円)	100,000	872,800	872,800	872,800	872,800
発行済株式総数 (株)	2,000	3,240	3,240	3,240	3,240
純資産額 (千円)	212,785	1,849,591	1,556,783	1,581,802	1,690,500
総資産額 (千円)	3,301,295	5,055,248	4,909,874	4,491,216	3,676,713
1株当たり純資産額 (円)	106,392.50	570,861.55	480,488.75	488,210.71	520,750.83
1株当たり配当額 (内、1株当たり 中間配当額) (円)	5,000 (-)	旧株 10,000 第1新株2,576 第2新株1,617 (-)	(-)	(-)	(-)
1株当たり当期純利益 (は1株当たり 当期純損失) (円)	32,529.38	45,794.77	75,004.35	1,227.02	33,065.81
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益 (円)	-	-	-	-	-
自己資本比率 (%)	6.4	36.6	31.7	35.2	46.0
自己資本利益率 (%)	30.6	5.5	15.6	0.3	6.5
株価収益率 (倍)	-	-	-	-	-
配当性向 (%)	15.4	21.8	-	-	-
営業活動による キャッシュ・フロー (千円)	-	-	-	216,895	19,671
投資活動による キャッシュ・フロー (千円)	-	-	-	61,869	116,821
財務活動による キャッシュ・フロー (千円)	-	-	-	120,000	1,350,000
現金及び現金同等物 の期末残高 (千円)	-	-	-	2,029,263	582,114
従業員数 〔外、平均臨時雇用者数〕 (名)	115 〔39〕	140 〔63〕	160 〔57〕	168 〔34〕	175 〔46〕

- (注) 1 当社は、連結財務諸表を作成しておりませんので、連結会計年度に係る主要な経営指標等の推移については、記載しておりません。
- 2 売上高には、消費税等は含まれておりません。
- 3 持分法を適用した場合の投資利益については、関連会社を有していないため記載しておりません。
- 4 第19期及び第20期の財務諸表については、株式会社ジャスダック証券取引所有価証券上場規程第3条第7項に基づき、証券取引法第193条の2の規定に準じて、あずさ監査法人(旧 朝日監査法人)の監査を受けておりますが、第16期、第17期及び第18期の財務諸表については、証券取引法第193条の2の規定に基づく監査はを受けておりません。
- 5 第16期・第17期・第18期・第19期・第20期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式が存在しないため、記載しておりません。
- 6 株価収益率については当社が非上場・非登録であり、株価が把握できないため記載しておりません。
- 7 第19期より「1株当たり当期純利益に関する会計基準」(企業会計基準委員会 平成14年9月25日 企業会計基準第2号)及び「1株当たり当期純利益に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準委員会 平成14年9月25日 企業会計基準適用指針第4号)を適用しております。
- 8 従業員数欄の〔外書〕は、臨時従業員(派遣社員等)の平均雇用人員であります。
- 9 第17期の1株当たり配当額に記載しております第1新株及び第2新株について
 (1) 第1新株 平成12年12月28日付けで、第三者割当増資により従業員持株会及び常勤取締役5名に対し割り当てた40株
 (2) 第2新株 平成13年2月1日付けで、関係強化を目的に第三者割当増資により楽天株式会社に対し割り当てた1,200株
- 10 当社は平成16年8月16日付で普通株式1株につき8株の株式分割を行っております。そこで、株式会社ジャスダック証券取引所の公開引受責任者宛通知「「上場申請のための有価証券報告書」における1株当たり指標の遡及修正数値の取扱いについて」(平成16年12月10日付・JQ証(上審)16第3号)に基づき、当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の1株当たり指標の推移を参考までに掲げると以下のとおりとなります。
 なお、第19期及び第20期の当該数値につきましては、あずさ監査法人(旧 朝日監査法人)の監査を受けておりますが、第16期、第17期及び第18期の当該数値につきましては、監査を受けておりません。

回次	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期
決算年月	平成12年3月	平成13年3月	平成14年3月	平成15年3月	平成16年3月
1株当たり純資産額 (円)	13,299.06	71,357.69	60,061.09	61,026.33	65,093.85
1株当たり配当額 (円)	625	旧株 1,250 第1新株 322 第2新株 202	-	-	-
1株当たり当期純利益 (は1株当たり 当期純損失) (円)	4,066.17	5,724.34	9,375.54	153.37	4,133.22
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益 (円)	-	-	-	-	-

2 【沿革】

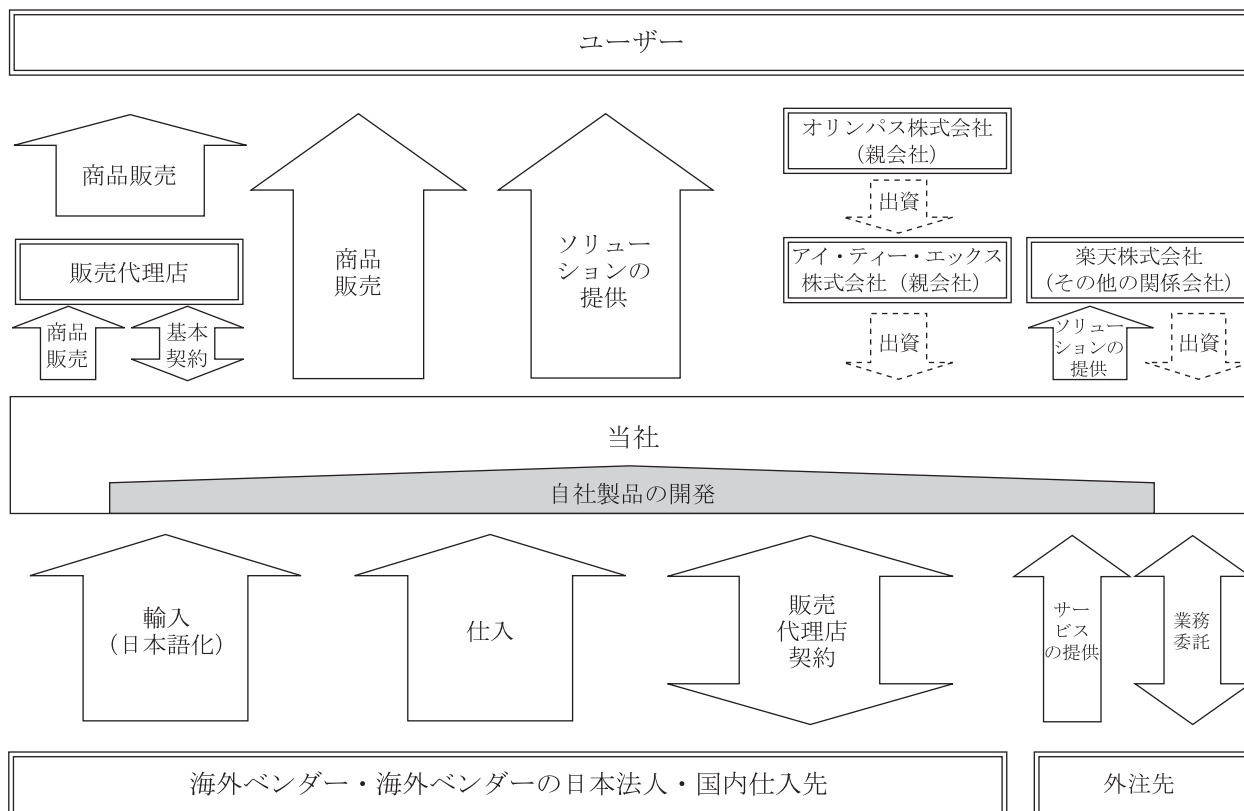
年月	沿革
昭和59年 8月	ニチメン株式会社（現双日株式会社）の情報部門の戦略子会社として東京都中央区日本橋本町にニチメンデータシステム株式会社（資本金50百万円）を設立
昭和63年 3月	業容の拡大にともない大阪営業所を開設（淀屋橋）
平成元年 7月	本社を東京都台東区柳橋に移転
平成 2年 9月	米国Versant社のオブジェクト指向DBMS「Versant」の総販売代理権を取得
平成 5年 5月	ニチメン電子システムズ株式会社の清算に伴い、その人員と営業権の一部を継承
平成 6年10月	資本金を1億円に増資
平成 7年 1月	米国Illustra社（後、Informix社、IBM社に買収される）のオブジェクトリレーショナルDBMS「Illustra」の総販売代理権を取得（IBMの買収により、販売代理店契約先は日本アイ・ピー・エム株式会社となっております）
平成 8年 2月	米国Security Dynamics社（後、RSA Security社と合併）のワンタイムパスワードカード「SecurID」の販売代理権を取得（RSA Security社の日本法人設立により、販売代理店契約先はRSAセキュリティ株式会社となっております）
平成 8年12月	マルチチャネル対応コンタクトセンタ向け問い合わせ管理システム「FastHelp」を自社開発し発売
平成 9年 4月	大阪営業所を心斎橋に移転
平成10年10月	DICOM対応医用画像サーバ「Secured DICOM Server」自社開発し発売
平成11年 4月	ニチメン株式会社より業務移管を受け、輸入業務・外国為替・送金業務などを自社で実施することに変更
平成11年 4月	DICOM画像対応ビューワ「SDS DICOM Viewer」を自社開発し発売
平成12年 3月	損害保険会社向け統合ALM・リスク管理システム「ALARMS」を日本興亜損害保険株式会社と共同開発し発売
平成12年 4月	米国F5 Networks社の負荷分散装置「BIG-IP」の販売代理権取得
平成12年 6月	米国Parasoft社の自動ユニットテストツール群の総販売代理権を取得
平成12年 7月	ニチメン株式会社がその保有全株式2,000株をアイ・ティー・エックス株式会社に売却したことによりアイ・ティー・エックス株式会社の連結対象子会社となる
平成12年 9月	Eメール自動処理システム「CRMai」を株式会社ベルシステム24と共同開発し発売
平成12年11月	社名を「テクマトリックス株式会社」に変更
平成13年 2月	関係強化を目的に楽天株式会社に対し、第三者割当増資を実行し、資本金が8億7,280万円となる
平成13年 9月	MSP（Managed Service Provider）である株式会社ネットエンズと業務提携すると共に資本参加を実施し、運用・保守業務を強化
平成14年12月	日本ネットワークアソシエイツ株式会社のウィルス対策ゲートウェイ、不正侵入検知・防御システムの販売代理権取得
平成15年 3月	ゼッタテクノロジー株式会社と電子自治体向けXML署名付き電子申請システムを共同開発し発売
平成15年12月	第三世代Web対応マルチチャネルコンタクトセンタシステム「FastHelp 3」を自社開発し発売
平成16年 4月	医療関連ビジネスの拡大に伴い九州営業所を設立

3 【事業の内容】

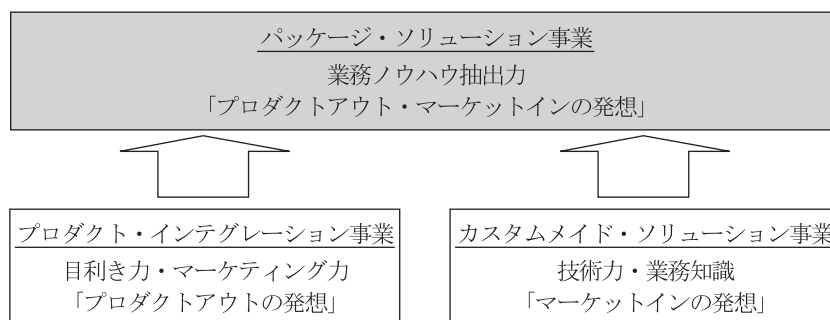
当社はIT関連ソフトウェア、ハードウェア、ソリューションの販売、コンサルティング、ソフト開発及び保守を主たる事業とする、ITシステム・コンサルティング企業です。

当社は、米国を中心とする海外ベンダー及びその日本法人等から販売代理権を取得することにより最先端商品を調達しております。商品の販売経路には、顧客（ユーザー）に対する直接販売と販売代理店経由の販売があります。当社では、技術部門所属のエンジニアが全従業員の約三分の二を占めており、商品を顧客（ユーザー）のニーズに合致した最適ソリューションに組み上げて提供しております。さらに顧客企業のニーズに合わせたシステム・インテグレーションの提供や当社独自のパッケージ製品を自社開発しています。

当社の事業系統図は、次のとおりです。



当社のビジネスは、（１）米国等の最先端ソフトウェアとハードウェアを組合せて最適ソリューションを提供する「プロダクト・インテグレーション事業」、（２）楽天株式会社等の顧客企業向けシステム開発業務やウェブ系技術を活用したシステム受託を行う「カスタムメイド・ソリューション事業」、（３）医療画像やCRM分野に特化した、自社開発の業務パッケージを販売する「パッケージ・ソリューション事業」の三つの事業モデルにより構成されています。



上記の三つの事業モデルが、ビジネスの成長エンジンとして有機的に連携し発展しています。

「パッケージ・ソリューション事業」は、今後当社が最も注力する事業モデルと位置付けており、この事業は、「プロダクト・インテグレーション事業」で培った目利き力・マーケティング力(プロダクト・アウトの発想)と、「カスタムメイド・ソリューション事業」で培った技術力・業務知識(マーケット・インの発想)が融合することにより生み出されます。つまり、これら二つのエンジンが「パッケージ・ソリューション事業」構築のための“知見や技術”を供給するインキュベーション機能として作用しています。

また、当社では各事業セグメントにおいて、ソリューションのパターン化、メニュー化を進めており、それらを顧客毎にカスタマイズして提供することを「セミテラーメイド・ソリューション」と呼んでおり、当社事業の基本方針としています。

(1)プロダクト・インテグレーション事業（次の三分野で構成）

IPネットワーク・インフラストラクチャ分野では、インターネット時代を支えるネットワーク技術や製品の提供とインテグレーション、運用および保守が中心となります。大規模ウェブサイト、セキュリティを確保したサーバの負荷分散や回線の冗長化等で多くの構築実績があります。

セキュリティ・ソリューション分野では、企業内情報資産を外的脅威から保護し、内部情報漏洩リスクを解決するためのソリューションを提供しています。また、セキュリティ・ポリシー策定やISMS取得支援等のリスク・マネージメント・システム構築のためのコンサルティングを行っています。

ソフトウェア品質保証分野では、ソフトウェア開発におけるテスト工程を効率化し、大幅なコストダウンを図ると共にソフトウェア品質を向上させるためのツールを提供しています。また、情報家電や携帯電話などの組込ソフトの開発分野でもソフトウェア品質保証事業を展開しています。

(2)カスタムメイド・ソリューション事業（次の二分野で構成）

カスタマー・ソリューション分野では、主に、J2EEに準拠したJava言語による開発を行っており、受託するシステムのカテゴリーは、一般業務系、基幹業務系に広がっています。株主である楽天株式会社は当該分野の顧客であり、同社の創業時よりショッピングモールのアプリケーション開発やデータベース開発等のシステム開発に関わっております。またテレコム業界のネットワーク管理の受託開発や、電子自治体向けソリューションも提供しています。

金融ソリューション分野では、金融デリバティブ商品や保有金融資産の時価評価、信用リスクなどを統合計量化するシステム等、金融工学の技術を駆使した様々なリスク管理システムの受託開発及び自社開発製品の販売を行っています。

(3)パッケージ・ソリューション事業（次の二分野で構成）

医療ソリューション分野では、医療機関での基幹系システムとなる電子カルテを提供する医療システム会社等と連携し、自社開発製品である「医用画像サーバ」やその周辺ソフトウェア(画像ビューワ、レポート・システムなど)を提供しており、大手（電機）メーカーや外資系の系列に属さない独立系ベンダーではトップクラスのシェアを誇っています。また、地域中核病院や医師会と連携し、地域医療連携システムの開発・販売を行っています。

CRM(Customer Relationship Management)分野では、電話、メール、Web、FAX等様々なコンタクト・チャネルからの問合せ受付（インバウンド）業務を一元管理し、効率化するための履歴管理システム（コンタクト・センター・ソリューション）を自社開発・販売しています。同分野においては、国産パッケージ製品としてトップクラスのシェアとなっています。当社は、上記「オペレーショナル系CRM」だけではなく、コールセンターに寄せられたコメントやフィードバックを分析してマーケティングに活かす「分析系CRM」の提供も行っています。

(事業別取扱製品)

事業の部門		主たる取扱商品
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	<ul style="list-style-type: none"> ・ F5 Networks社製インターネットトラフィック管理製品 ・ Extreme Networks社製ネットワーク製品
	セキュリティ・ソリューション分野	<ul style="list-style-type: none"> ・ RSAセキュリティ社製品 ・ Aventail社製品 ・ F5 Networks社製品 ・ Network Associates社製品 ・ Internet Security Systems社製品 ・ Sanctum社製品 ・ Vernier Networks社製品 ・ IPLocks社製品 ・ NetBotz社製品 ・ ゼッタテクノロジー社製品
	ソフトウェア品質保証分野	<ul style="list-style-type: none"> ・ Parasoft社製品 ・ Radview社製品
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	<ul style="list-style-type: none"> ・ Novell社製品 ・ IBM社製品 ・ Versant社製品 ・ Aligo社製品 ・ Borland社製品
	金融ソリューション分野	<ul style="list-style-type: none"> ・ FinancialCAD社製品 ・ メッセージ社製品 ・ 損害保険会社向け統合 ALM・リスク管理システム「ALARMS」(自社開発製品) ・ 地銀向け市場リスク管理システム「DailyVaR(日次VaR管理システム)」(自社開発製品)
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	<ul style="list-style-type: none"> ・ DICOM企画に対応した医用画像管理サーバーシステム「Secured DICOM Server」(自社開発製品) ・ Web Plug-inとして利用可能なDICOMビューワ「SDS DICOM Viewer」(自社開発製品) ・ DICOM Worklist Server「SDS Worklist Server」(自社開発製品) ・ DICOM SRに対応したレポートシステム「SDS WebReport System」(自社開発製品)
	CRM分野	<ul style="list-style-type: none"> ・ マルチチャネル対応コンタクトセンターシステム「FastHelp」(自社開発製品) ・ Eメール自動処理システム「CRMail」(自社開発製品) ・ 野村総合研究所社製品「TrueTeller」

4 【関係会社の状況】

名称	住所	資本金又は 出資金 (百万円)	主要な事業 の内容	議決権の 被所有割合 (%)	関係内容
(親会社) オリンパス株式会社	東京都渋谷区	40,832	映像・医療・ライフ サイエンス産業及び その他製品販売	61.7 (61.7)	製品販売等
(親会社) アイ・ティー・エックス 株式会社	東京都 千代田区	20,456	投資育成事業及び機 器販売・サービス	61.7	役員の兼任 2名
(その他の関係会社) 楽天株式会社	東京都港区	54,029	総合インターネット サービス事業	37.0	システム開発の受託等 役員の兼任 2名

- (注) 1 議決権の被所有割合欄の()内は、間接所有割合であります。
 2 オリンパス株式会社、アイ・ティー・エックス株式会社及び楽天株式会社は、いずれも有価証券報告書
 提出会社であります。

5 【従業員の状況】

(1) 提出会社の状況

平成16年12月31日現在

従業員数(名)	平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均年間給与(千円)
184 [60]	33.8	5.4	6,723

- (注) 1 従業員数は就業人員であります。
 2 平均年間給与は、賞与及び基準外賃金を含んでおります。
 3 従業員数欄の〔外書〕は、臨時従業員の平均雇用人員であります。

(2) 労働組合の状況

労働組合は組織されていませんが、労使関係は極めて良好であります。

第2 【事業の状況】

1 【業績等の概要】

(1) 業績

第20期事業年度(自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)

当事業年度の売上高は54億70百万円と前期に比べ7億19百万円(15.1%)増加致しました。経常利益は3億26百万円と前期に比べ2億77百万円(568.1%)の増加となりました。当期純利益は1億10百万円となり、過去最高益を更新致しました。当事業年度における成約(受注)高は58億13百万円(前期比10億29百万円の増加)と好調で、売上高の伸長を上回る増加となりました。当事業年度末における成約(受注)残は10億95百万円(前期比3億42百万円の増加)となっております。

1) 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、負荷分散装置のビジネスが好調に推移しており、公開Webサイト向けの回線冗長化・ファイアウォール負荷分散・サーバー負荷分散を実現するインテグレーション案件で他社との差別化が評価されました。

セキュリティ・ソリューション分野では、PKI(公開鍵暗号方式)を活用した大型のセキュリティ・インテグレーション案件を受注しました。

ソフトウェア品質保証分野では、大型Javaプロジェクトでのライセンスの大量採用と、携帯電話をはじめとする組み込みソフトウェア分野においても採用が進んだことによりソフトウェア開発用テストツールの販売が好調に推移しました。

以上により、同事業の売上高は27億22百万円と前期比5億32百万円(24.3%)の増加となりました。

2) 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、Java及びC++による業務システム開発受託及びオブジェクト指向DBMSのライセンス販売が堅調に推移しました。

金融ソリューション分野では、案件の減少により、やや苦戦を強いられました。

以上により、同事業の売上高は14億46百万円と前期比35百万円(2.5%)の微増に留まりました。

3) 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、医用画像システムの受注が伸び、2つの大手病院グループとの継続取引が出来ました。

CRM分野では、前事業年度に続き前半では出遅れましたが、テレマーケティング会社との協業が進捗し、下期に大型プロジェクトを受注・納品することができました。

以上により、同事業の売上高は13億1百万円と前期比1億51百万円(13.2%)の増加となりました。

第21期中間会計期間(自 平成16年4月1日 至 平成16年9月30日)

当中間会計期間の売上は28億13百万円、経常利益は1億56百万円、中間純利益は1億円と中間会計期間としては、過去最高益を更新しました。当中間会計期間における成約(受注)高は32億22百万円、当中間会計期間末における成約(受注)残は15億4百万円となっております。

1)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、負荷分散装置の販売が引続き好調に推移しております。特に複数のオンライン証券より負荷分散装置を中心としたインテグレーション案件を受注しました。

セキュリティ・ソリューション分野では、不正侵入防御システム、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り始めました。

ソフトウェア品質保証分野では、数千万円規模の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14億4百万円となりました。

2)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、楽天株式会社をはじ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しました。

以上により、同事業の売上高は7億40百万円となりました。

3)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。

CRM分野は前年同期比ほぼ2倍の増収で、テレマーケティング会社との協業スキームによる受注も進みました。また、医薬業界専用のコールセンターパッケージを開発し、発表しました。

以上により、同事業の売上高は6億68百万円となりました。

(2) キャッシュ・フローの状況

第20期事業年度(自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)

当事業年度末における現金及び現金同等物は、前期末の20億29百万円に対し、主に借入金の返済を行ったこと等により、14億47百万円減少し、5億82百万円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローは、19百万円(前期は2億16百万円)となりました。これは主に取引拡大により税引前当期純利益を2億77百万円計上したものの、主に売上債権が6億76百万円増加した結果によります。

投資活動によるキャッシュ・フローは、1億16百万円(前期は61百万円)となりました。これは、有形・無形固定資産の取得56百万円、社員の退職金原資である養老保険積立への支出57百万円によるものであります。

財務活動によるキャッシュ・フローは、13億50百万円(前期は1億20百万円)となりました。これは、財務体質改善のために短期借入金を13億50百万円減少させたことによります。

第21期中間会計期間(自 平成16年4月1日 至 平成16年9月30日)

当中間会計期間における現金及び現金同等物は、税引前中間純利益1億55百万円、売上債権の減少等の増加要因により、前事業年度末と比較して4億52百万円増加し、10億34百万円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローは、5億11百万円となりました。これは主に税引前中間純利益1億55百万円、売上債権の減少6億43百万円によるものであります。

投資活動によるキャッシュ・フローは、59百万円となりました。これは、有形・無形固定資産の取得40百万円、社員の退職金原資である養老保険積立金への支出15百万円によるものであります。

財務活動によるキャッシュ・フローは、ありませんでした。

2 【生産、受注及び販売の状況】

(1) 生産実績

第20期事業年度及び第21期中間会計期間における生産実績を事業部門別に示すと、次のとおりであります。

事業部門	第20期事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)		第21期中間会計期間 (自 平成16年4月1日 至 平成16年9月30日)
	生産高(千円)	前年同期比 (%)	生産高(千円)
プロダクト・インテグレーション事業	531,300	123.6	317,204
カスタムメイド・ソリューション事業	635,089	109.9	348,028
パッケージ・ソリューション事業	473,140	161.7	266,466
合計	1,639,530	126.1	931,699

- (注) 1 金額は、製造原価によっております。
2 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(2) 仕入実績

第20期事業年度及び第21期中間会計期間における仕入実績を事業部門別に示すと、次のとおりであります。

事業部門	第20期事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)		第21期中間会計期間 (自 平成16年4月1日 至 平成16年9月30日)
	仕入高(千円)	前年同期比 (%)	仕入高(千円)
プロダクト・インテグレーション事業	1,333,056	123.7	650,414
カスタムメイド・ソリューション事業	250,715	79.0	104,474
パッケージ・ソリューション事業	438,945	83.7	203,424
合計	2,022,717	105.4	958,314

- (注) 1 上記の金額は、実際仕入額であり消費税等は含まれておりません。
2 事業部門間取引については、相殺消去しております。

(3) 受注実績

第20期事業年度及び第21期中間会計期間における受注実績を事業部門別に示すと、次のとおりであります。

事業部門	第20期事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)				第21期中間会計期間 (自 平成16年4月1日 至 平成16年9月30日)	
	受注高 (千円)	前年同期比 (%)	受注残高 (千円)	前年同期比 (%)	受注高 (千円)	受注残高 (千円)
プロダクト・インテグレーション事業	2,844,007	124.7	486,565	133.4	1,508,081	590,632
カスタムメイド・ソリューション事業	1,492,586	109.9	204,674	128.8	851,094	314,812
パッケージ・ソリューション事業	1,476,512	128.9	404,510	176.5	863,244	599,471
合計	5,813,106	121.5	1,095,750	145.5	3,222,420	1,504,916

- (注) 1 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。
2 事業部門間取引については、相殺消去しております。

(4) 販売実績

第20期事業年度及び第21期中間会計期間における販売実績を事業部門別に示すと、次のとおりであります。

事業部門	第20期事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)		第21期中間会計期間 (自 平成16年4月1日 至 平成16年9月30日)
	販売高(千円)	前年同期比 (%)	販売高(千円)
プロダクト・インテグレーション事業	2,722,284	124.3	1,404,015
カスタムメイド・ソリューション事業	1,446,788	102.5	740,955
パッケージ・ソリューション事業	1,301,193	113.2	668,284
合計	5,470,266	115.1	2,813,254

- (注) 1 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。
2 売上割合が10%を超える取引先はありません。
3 事業部門間取引については、相殺消去しております。

3 【対処すべき課題】

企業価値とは、参入している市場の成長性、自社製品・サービスの市場占有率（マーケットシェア）、自己付加価値率の大きさ、社会貢献の度合の4つのファクターにより決まると考えます。ITの中でも成長分野を見極め、その分野でのシェアを高めることにより、経済成長スピードを超えるペースでの事業の拡大と利益の極大化を実現することを目指します。この目標に向かい当社が対処すべき課題は以下のとおりです。

(1) 収益の平準化

当社の収益構造は、顧客企業の予算執行のタイミングや開発システムの工期との兼ね合いから、9月中間期末及び3月決算期末近辺に役務の提供の完了及び売上計上が集中しております。月別では顧客の決算が集中する3月の売上が他月と比較して多く、その結果、事業年度を通じて特に下期に売上と収益が偏る傾向があります。キャッシュ・フローを平準化し、また、技術者の業務集中及び不測の事態等により売上が翌期にずれのいわゆる期ズレを防ぐ為には、受注を平準化することが課題となります。

対策として以下の3点が挙げられます。

- 1 前決算期に受注を確定して、翌決算期に売上が計上されるような案件の受注を増加させる。
- 2 特定顧客との安定的、長期的なビジネスを軸に年間を通してコンスタントに受注していく。
- 3 継続的な保守サービスの受注により安定的な収益の計上を行う。

(2) 技術者の確保と生産性の向上（コスト削減・品質向上・納期遵守）

事業の拡大を志向すれば、IT技術者の確保が生命線となり、優秀な技術者を継続的に採用していくことが課題となります。このニーズに対応すべく、新卒/中途を問わず通年採用を積極的に行っていく必要があります。また、株式公開により、当社の知名度やブランド価値を上げ、就職希望者が集まりやすい環境を作ることも必要です。一方、人的リソースの量的拡充だけに頼らず、事業規模の拡大と同時に採算性を向上する為には、PMO室（Project Management Office）を中心に、開発効率の向上（コスト削減）、サービス品質の向上、納期の遵守のための努力を継続する必要があります。

(3) 事業展開の加速

当社が重点事業と位置付けているパッケージ・ソリューション事業の利益率は、シェアとの相関関係が強くなっています。そのため営業員の重点配置や地方営業所を開設するなどシェア拡大に努めておりますが、そのスピードを更に加速させることが重要になっております。またプロダクト・インテグレーション事業では、総合力を発揮するための補完商品の品揃えが重要になっております。カスタムメイド・ソリューション事業においては、より規模の大きい案件に対応するため、技術リソースの確保が重要となっております。今後、更に即効性のあるシェア拡大策、事業規模拡大策として、同業他社や当社事業を補完しうる他社に対するM&Aの可能性についても前向きに検討を進めていきます。

4 【事業等のリスク】

上場申請のための有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、文中における将来に関する事項は、上場申請のための有価証券報告書の提出日現在において当社が判断したものです。

(1) 海外ベンダーとの取引について

当社の取扱商品には、海外のネットワーク機器ベンダーやソフト開発ベンダーなどの製品が平成16年3月期において4割程度含まれております。さらに、新規性の高い技術を扱うという当社の事業戦略上、当社の仕入先には小規模な海外ベンチャー企業も含まれております。こうした仕入先が買収された場合、日本法人を設立して販売網の見直しを行う場合、あるいは倒産した場合などには、当社が従来同様の販売代理権を継続できる保証はなく、場合によっては商品の調達が困難となる可能性もあります。当社では、仕入先との関係強化に日頃から努めておりますが、万が一にも当社の主力商品の仕入に支障が生じた場合には、当社の業績に重大な影響が及ぶ可能性があります。

(2) 取扱商品の競争力について

平成16年3月期において、F5 Networks, Inc. (米国) 及びRSAセキュリティ株式会社からの仕入商品は、当社のプロダクト・インテグレーション事業における主力商品となっております。この他にも当社の取扱商品は海外の仕入先企業が開発・製造する他社製品が少なくありません。

当社の取扱商品は、現時点において、各製品分野でデファクト・スタンダードとなった競争力の高い製品が中心であると当社では認識しており、また、当社におきましても自社開発パッケージ製品の開発やソリューション、インテグレーションなどの付加価値の高いビジネスを増やすことで仕入先の競争力低下による影響を受け難い事業構造への改善を進めております。しかしながら、IT業界の技術革新は著しく、競争も激化しているため、当社もしくは仕入先による技術革新への対応や価格低下への対応が遅れた場合、当社事業の競争力が低下する可能性があります。

(3) 当社の競争力について

当社は、最先端商品の調達、コールセンターや医療など特定業務分野におけるパッケージソフトの開発などにより、各事業において競合他社との差別化と付加価値の確保に努めております。しかしながら、当社が先行する分野への大手企業の参入、新興企業の台頭などにより当社の競争力が低下する可能性があります。また景気の低迷などによって企業のIT投資が抑制されるような環境下においては、他社との価格競争の激化により売上高及び利益が減少する可能性があります。

(4) 為替変動による影響について

当社の取扱商品のうち、海外から仕入れた商品の大部分は米ドル建で決済しております。当社は為替変動によるリスクをヘッジする目的で先物為替予約を行っておりますが、それによりすべてのリスクを排除することは不可能であり、為替相場の急激な変動があった場合には、当社の業績に悪影響が及ぶ可能性があります。

(5) 在庫について

当社では、取扱商品の一部を在庫として保有しておりますが、新技術の出現、競合品の台頭などによって在庫が陳腐化する可能性があります。こうした要因により評価損の計上や廃棄処分を余儀なくされた場合、当社の業績に悪影響が及ぶ可能性があります。

(6) 受託開発案件の採算について

当社がカスタムメイド・ソリューション事業で行う受託開発は、プロジェクトの見積りの誤り、作業進捗の遅れ、瑕疵担保責任の履行などにより、自社での超過経費の負担が発生し、プロジェクトの採算が悪化する可能性があるほか、検収遅延により売上計上や代金回収の遅れが発生する可能性があります。こうした事態を避けるべく、当社ではPMO室を設置し、受託開発などのプロジェクト管理を強化しておりますが、これによりプロジェクトの採算悪化などを完全に防止できる保証はありません。

なお、当社は、平成13年3月期に受注し平成16年3月期に終了したプロジェクトにおいて当初の見積りを大幅に超過する経費が発生したため不採算となりました。特に平成14年3月期において営業損失を計上した主な要因になっております。

(7) 薬事法改正への対応について

当社が開発・販売する医用画像システムは、これまで薬事法の対象ではありませんでした。平成17年4月に施行される改正薬事法においては「管理医療機器」と指定されることとなりました。これにより当社は薬事法における製造業、製造販売業、販売賃貸業の許可取得が必要となるため、現在同法への対応を専門とする外部コンサルタントを起用するとともに、当該事業に必要な人材確保を行い、申請準備を進めております。販売賃貸業は営業所ごとに申請が必要となりますが、本社については既に申請が行われており、大阪・福岡営業所についても各自治体での受付が始まり次第申請を行う予定です。製造業ならびに製造販売業については平成17年3月までに順次申請を行う予定であり、各業の許可は平成17年3月までに全て取得ができる見通しですが、それまでに許可取得が間に合わない場合は、許可取得まで医用画像システムの販売を中断せざるを得なくなり、当社の業績に悪影響が及ぶ可能性があります。

(8) アイ・ティー・エックス株式会社との関係について

本届出書提出日現在において、当社はアイ・ティー・エックス株式会社が発行済株式総数の61.73%を保有する同社の連結子会社であります。今回の公募増資及び株式売り出し後においても、当社は同社の連結子会社となる見込みであり、当社の事業展開が同社グループの経営方針の影響を受ける可能性は否定できません。同社グループでは、事業種別セグメントをライフサイエンス事業、ネットワーク&テクノロジー事業、モバイル事業、ビジネスイノベーション事業に分類しており、当社の事業はネットワーク&テクノロジー事業及びライフサイエンス事業に含まれております。なお、同社グループに当社と同様の事業を営む会社はありません。

また、当社の親会社であるアイ・ティー・エックス株式会社は、オリンパス株式会社による公開買付けの結果、平成16年9月14日をもって同社の子会社となりましたが、オリンパス・グループにおきましても当社と同様の事業を営む会社はありません。

(9) 売上高及び利益の下期への偏重について

当社では、上記「3 対処すべき課題」に記載しましたとおり、例年、9月中間期末及び3月決算期末近辺に役務の提供の完了及び売上計上が集中しております。また、月別では顧客の決算が集中する3月の売上が他月と比較して多いため、事業年度を通じて下期に偏重する傾向があります。さらに、販売費及び一般管理費が上期と下期に概ね均等に発生するため、営業利益においても下期に偏重する傾向があります。また、当社では、受注後1ヵ月から4ヶ月程度で役務の提供の完了あるいは売上計上にいたる案件が多いため、上期あるいは下期における受注動向が当該期間の業績に影響を及ぼす傾向があります。

当社の上期及び下期の業績は、以下のとおり推移しております。

	第19期 (自 平成14年4月1日 至 平成15年3月31日)		第20期 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)		第21期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)
	上期	下期	上期	下期	上期
売上高(千円)	1,974,989	2,776,229	2,335,508	3,134,757	2,813,254
構成比(%)	41.6	58.4	42.7	57.3	
営業利益又は 営業損失() (千円)	166,277	196,558	25,930	333,265	166,549
構成比(%)					
受注高(千円)	2,401,222	2,381,985	2,674,010	3,139,095	3,222,420
受注残高(千円)	1,147,154	752,909	1,091,411	1,095,750	1,504,916

5 【経営上の重要な契約等】

販売代理店契約

相手先名	国名	契約内容	契約期間
Versant Corporation	米国	オブジェクト指向型データベース管理システムの販売総代理店	自平成2年9月10日 至平成5年6月30日 以後1年毎の自動更新
Parasoft Corporation	米国	自動エラー検出ツール及び自動テストツール等の販売総代理店	自平成12年6月1日 至平成13年5月31日 以後1年毎の自動更新
R S Aセキュリティ株式会社	日本	セキュリティ製品の販売代理店	自平成10年7月1日 至平成11年6月30日 以後1年毎の自動更新
F5 Networks, Inc.	米国	インターネットトラフィック管理製品の販売代理店	自平成12年4月1日 至平成14年3月31日 以後1年毎の自動更新
日本アイ・ピー・エム株式会社	日本	Informix RedBrick製品の販売代理店	自平成15年10月22日 至平成16年10月21日 以後1年毎の自動更新
日本ネットワークアソシエイツ株式会社	日本	ウイルス対策ゲートウェイ製品及び不正侵入防御アプライアンス製品の販売代理店	自平成14年12月1日 至平成15年11月30日 以後1年毎の自動更新

6 【研究開発活動】

第20期事業年度(自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)

(1) 研究開発活動に関する基本方針

常に最先端の技術動向を注視すると共に、多様化・高度化する顧客ニーズを把握し、顧客企業における事業上の諸問題を迅速に解決しうる最適なソリューションのあるべき方向性を調査・研究しております。基本的には、顧客ニーズに近いアプリケーション分野では、日本独自の顧客ニーズを反映するために当社独自技術の開発・製品化を行うことを基本方針とし、基盤(ネットワーク・インフラ、セキュリティ)技術、プラットフォーム¹技術、ミドルウェア²技術は、北米を中心とした先端テクノロジー開発企業の技術・製品を発掘し有効活用します。

(2) 当事業年度における研究開発活動

企業活動においてIT技術が経営に与えるインパクトは益々大きくなっており、企業活動の変革を実現するためのシステム化ニーズに応えられる技術の発掘・研究・商品化・応用が、当社の研究開発活動における基本方針となります。具体的には、Java³関連技術(開発フレームワーク、デザイン・パターン、コンポーネント化技術)、XML⁴を活用したシステム間連携技術、Unified Message⁵技術、蓄積された膨大な履歴データから相関性を見出すためのビジネス・インテリジェンス技術、モバイル(ユビキタス・インターネット⁶)関連技術、ブロードバンド・ネットワーク関連技術、セキュリティ技術(PKI等)、エラー予防技術(Automated Error Prevention)、金融工学理論、画像圧縮技術、音声認識技術の医療分野への応用などの調査・研究・開発を行い、技術力の向上と共に、具体的なビジネス戦略への展開を目指しております。

当事業年度における当社が支出した研究開発費の総額は、8,678千円であります。なお、当社におきましては、研究開発活動を特定の部門において行ってはいたないため事業分野ごとの研究開発費の内訳は記載しておりません。

(用語解説)

1	プラットフォーム	コンピュータ環境のこと。主にソフトウェアを実行するために必要な環境を言い、OS、ミドルウェア、ハードウェア、またはそれらの組み合わせを意味する。
2	ミドルウェア	OS上で動作し、アプリケーションソフトに対してOSよりも高度で具体的な機能を提供するソフトウェア
3	Java	Sun Microsystems社が開発したオブジェクト指向のインタープリタ言語
4	XML	eXtensible Markup Languageの略。インターネット上でHTML書式よりもさらに高機能なページ記述書式を目指して開発されている書式
5	Unified Message	ボイスメール、FAXメール、Eメール等を同一のコンピュータ内のメールボックスで一元管理する機能。情報伝達メディアが融合して一元的に管理されることにより、それらの違いを意識することなく、情報伝達の速度・量のアップのみならず正確性も実現する。
6	ユビキタス・インターネット	いつでもどこでもインターネット接続を行うことができる環境

第21期中間会計期間(自 平成16年4月1日 至 平成16年9月30日)

医療ソリューション分野、CRM分野で自社開発製品の機能強化を継続して行い、それにより市場での競争力を強化しています。

当中間会計期間において当社が支出した研究開発費の総額は、5,206千円であります。なお、当社におきましては、研究開発活動を特定の部門において行っておらず、事業分野ごとの研究開発費の内訳は記載しておりません。

7 【財政状態及び経営成績の分析】

文中における将来に関する事項は、上場申請のための有価証券報告書の提出日現在において当社が判断したものです。

(1) 重要な会計方針及び見積り

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されております。この財務諸表の作成においては、経営者による会計上の見積りを行っております。経営者は、これらの見積りについて過去の実績や現状等を勘案し合理的に判断しておりますが、実際の結果は見積り特有の不確実性があるため、これらの見積りと異なる場合があります。

当社は、特に以下の重要な会計方針が、財務諸表の作成における見積りに大きな影響を及ぼすと考えております。

貸倒引当金

当社では、債権の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。顧客の財務状況が悪化し、支払能力が低下した場合は、引当金の追加計上または貸倒損失が必要となる可能性があります。

たな卸資産

当社では、たな卸資産のうち、陳腐化したものについては評価減を計上しておりますが、市場環境が予想よりも悪化した場合には、評価減の追加計上が必要となる可能性があります。

投資有価証券の減損

当社では、販売権の確保のため、ならびに長期的な関係維持のため、特定の取引先に対する投資を行っております。当社の投資先は全て非上場であり、当社の保有する株式は時価評価されませんが、発行会社の資産状況、経営状況等を勘案し必要と認められた場合には、減損処理を行っております。発行会社の資産状況、経営状況がさらに悪化した場合には、追加の減損処理が必要となる可能性があります。

第20期事業年度におきましては、45百万円の減損処理を行っております。

また、第21期中間会計期間におきましては、2百万円の減損処理を行っております。

無形固定資産

当社では、無形固定資産のうち、市場販売目的のソフトウェアについては、見込販売数量に基づき減価償却を行っております。販売が見込数量に達しない場合は、減損処理が必要となる可能性があります。

(2) 経営成績の分析

第20期事業年度(自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)

プロダクト・インテグレーション事業では、各取扱商品の販売が好調に推移し、売上は前期の21億89百万円から27億22百万円に伸ばす事ができました。当社が創業以来培ってきた目利き力・マーケティング力の高さが実証されたものと自負しております。また単品の商品の販売に留まらずインテグレーションや運用・保守まで含めたソリューションの提供を積極的に進めており、売上の増加に寄与しております。

カスタムメイド・ソリューション事業は、売上としては14億46百万円と前期の14億11百万円から微増に留まりましたが、株主である楽天株式会社をはじめとした新興・優良企業との取引は順調に継続しております。

パッケージ・ソリューション事業では、CRM分野で当社が得意とする50～100席の中規模コールセンターにおいて大手テレマーケティング会社との協業が進んだこと、また、下期に700席の大型コールセンター案件を受注できたことから、売上は前期の2億81百万円から4億28百万円に増加しました。シェア拡大を加速させるために、積極的に他社との協業を推し進めてきた結果によるものです。一方医療ソリューション分野においても、当社の営業拠点からカバーできないエリアを中心に販売パートナーとの協業が進んでおります。売上としては、8億72百万円と前期の8億68百万円から微増に留まりましたが、病院への納入台数は増加しております。さらに2つの大手病院グループからの受注を機にグループ内の系列病院への横展開が始まった事、ならびに地域医療連携システムの受注実績ができた事は大きな成果と考えております。

以上の結果により、売上高は54億70百万円と前期に比べ7億19百万円の増加となりました。

売上総利益は17億97百万円と前期比1億95百万円の増加となりました。営業利益においては3億7百万円と前期比2億77百万円の増加となり、当社が重視している売上高営業利益率は5.6%と前期比5.0ポイント増となりました。これは当社が取り組む業務の効率化（業務プロセスの標準化、ソフトウェアの部品化、技術リソースの社内での機動的な再配置等）が進んだことも大きな要因となっております。

投資有価証券の減損処理を行い評価損を45百万円計上しましたが、当期純利益は1億10百万円と過去最高益を更新することができました。

第21期中間会計期間(自 平成16年4月1日 至 平成16年9月30日)

プロダクト・インテグレーション事業の売上は14億4百万円となりました。IPネットワーク・インフラストラクチャ分野では、負荷分散装置の販売が依然として好調であり、同中間期では、従来の販売代理店に加え、販売力のあるシステム・インテグレーター数社が販売パートナーに加わったことで、この分野における当社の販売力は着実に強化されてきております。またソフトウェア品質保証分野では、Javaを活用した大型開発プロジェクトや、携帯電話などの組み込みソフトウェア開発分野に入り込むことにより、大型案件の受注が出来たことは大きな成果と言えます。

カスタムメイド・ソリューション事業では、楽天株式会社をはじめとした既存顧客との取引が堅調に推移し、売上は7億40百万円となりました。

パッケージ・ソリューション事業の売上は6億68百万円となりました。CRM分野では、テレマーケティング会社との協業スキームによる受注が進みました。医療ソリューション分野では、私立大学病院向けの大型案件が受注できたことは大きな成果と言えます。また九州地区の営業拠点として九州営業所を4月に開設し、既存顧客のサポートに加え、新規受注を目指した活動を開始しました。

以上の結果により、売上は28億13百万円となりました。

売上総利益は9億47百万円、営業利益では1億66百万円となりました。

投資有価証券の減損処理を行い評価損を2百万円計上しましたが、中間純利益は1億円と中間期としては過去最高益を更新することができました。

(3) 財政状態の分析

第20期事業年度(自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)

当事業年度においては借入金の返済を積極的に行いました。13億50百万円返済したことにより、前期末17億60百万円の借入残が、4億10百万円に減少しております。主な財務指標を前期末と比べますと、自己資本比率では35.2%から46.0%、有利子負債倍率 においては1.11倍から0.24倍に改善しており、当社の財務基盤はより安定したものとなりました。また(1)「重要な会計方針及び見積り」に記載しましたとおり、投資有価証券の減損処理を行い、投資有価証券の評価額は前期末の1億71百万円から1億24百万円に減少しました。

$$\text{有利子負債倍率} = \text{有利子負債} \div \text{自己資本}$$

第21期中間会計期間(自 平成16年4月1日 至 平成16年9月30日)

当中間会計期間における中間純利益ならびに前期繰越利益が利益剰余金に積み上がり、自己資本比率は49.2%とさらに改善しました。また(1)「重要な会計方針及び見積り」に記載しましたとおり、投資有価証券の減損処理を行い、評価損を2百万円計上しましたが、為替レートの変更により外貨建投資有価証券の評価額が増加したことから、当中間会計期間における投資有価証券の評価額は1億27百万円となりました。

(4) 資本の財源及び資金の流動性についての分析

第20期事業年度(自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)

営業活動によるキャッシュ・フローは前期末の2億16百万円から平成16年3月期末では19百万円に減少しました。3「対処すべき課題」に記載しましたとおり、当社の売上は9月中間期末及び3月決算期末に集中するため、期末時点での営業活動によるキャッシュ・フローは減少する傾向にありますが、当事業年度においては第4四半期の売上が前期比5億89百万円増加したことから、純利益の伸長にも関わらず営業活動によるキャッシュ・フローが減少する結果となりました。

また(3)「財政状態の分析」で記載しましたとおり、借入金の返済により財務活動によるキャッシュ・フローも13億50百万円減少しました。これらの要因により現金及び現金同等物の残高は前期末から14億47百万円減少しました。

なお、当事業年度末においても5億82百万円の現金及び現金同等物の期末残高を確保しており、現状の資金により当面必要とされる資金水準を十分に満たす流動性は確保されております。

第21期中間会計期間(自 平成16年4月1日 至 平成16年9月30日)

3「対処すべき課題」に記載しましたとおり、当社の売上は9月中間期末及び3月決算期末に集中するため、期末時点での営業活動によるキャッシュ・フローは減少する傾向にありますが、当中間会計期間においては第1四半期の売上が伸長し、期末の売上集中が緩和されたこと、また前事業年度の純利益がキャッシュ・フローに積み上がったことにより、営業キャッシュ・フローは5億11百万円と大幅に増加しました。

投資活動によるキャッシュ・フローは59百万円減少しましたが、当中間会計期間末における現金及び現金同等物の残高は10億34百万円となり、当面必要とされる資金水準を満たす流動性は確保されております。

(5) 経営者の問題認識と今後の方針について

日本経済の状況も昨年後半頃から回復基調が鮮明となり、企業の設備投資、特にIT投資については増加傾向に転じたものと思われます。また、ITの利用用途も、コストダウンや大量の事務処理をこなすコスト削減型投資から、経営戦略を具現化し、競争優位を作り出すための道具へと変化してきていると思われます。従い、当社の経営課題は、ITの中でも成長分野を見極め、その分野でのシェアを高めることにより、経済成長のスピードを超えるペースでの事業の拡大と利益の極大化を実現することにあると認識しています。

特に、業界の業務ノウハウをパッケージ化した「パッケージ・ソリューション事業」における営業展開を徹底的に推し進め、当該分野におけるシェア拡大を目指します。また、「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」においても、当社が提唱する新しいビジネスモデルである「セミテラーメイド・ソリューション」を推し進めることにより、高付加価値・高収益を追求し、CRM分野、医療分野に続く第3、第4のパッケージの商品化を目指していきます。

第3 【設備の状況】

1 【設備投資等の概要】

第20期事業年度(自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)

当事業年度は、器具備品については、主に当社が販売を行っているネットワーク関連機器の保守用機材の購入を行い総額で26百万円の設備投資を実施しました。

なお、当事業年度において重要な設備の除却、売却等はありません。

第21期中間会計期間(自 平成16年4月1日 至 平成16年9月30日)

当中間会計期間は、器具備品については、主に当社が販売を行っているネットワーク関連機器の保守用機材の購入を行い総額で27百万円の設備投資を実施しました。

なお、重要な設備の除却、売却等はありません。

2 【主要な設備の状況】

平成16年9月30日現在

事業所名 (所在地)	設備の内容	帳簿価額(単位：千円)			従業員数 (名)
		建物	工具器具及び備品	合計	
本社 (東京都台東区)	営業施設	36,162	86,016	122,179	175(57)
大阪営業所 (大阪府大阪市中央区)	営業施設	953	254	1,208	6(2)
九州営業所 (福岡県福岡市博多区)	営業施設	247		247	2(0)
合計		37,364	86,270	123,635	183(59)

(注) 1 上記金額には、消費税等は含まれておりません。

2 本社、大阪営業所及び九州営業所は、賃借しており、年間賃借料は、本社152,081千円、大阪営業所6,588千円、九州営業所2,003千円であります。

3 現在休止中の設備はありません。

4 従業員数欄の(外書)は、臨時従業員の平均雇用人員であります。

5 上記の他、主要な賃借及びリース設備として、以下のものがあります。

事業所名 (所在地)	設備の内容	数量	リース期間	年間リース料 (千円)	リース契約残高 (千円)
本社 (東京都台東区)	工具器具及び備品	一式	48ヶ月	2,631	7,443

3 【設備の新設、除却等の計画】

平成16年12月31日現在における重要な設備の新設・除却等の計画は次のとおりであります。

(1) 重要な設備の新設等

該当事項はありません。

(2) 重要な設備の除却等

該当事項はありません。

第4 【提出会社の状況】

1 【株式等の状況】

(1) 【株式の総数等】

【株式の総数】

種類	会社が発行する株式の総数(株)
普通株式	103,680
計	103,680

(注) 平成16年7月29日開催の取締役会決議により、定款の一部変更が行われ、会社が発行する株式の総数は平成16年8月16日付けをもって77,760株増加し、103,680株となっております。

【発行済株式】

種類	発行数(株)	上場証券取引所名又は登録証券業協会名
普通株式	25,920	非上場・非登録
計	25,920	

(注) 平成16年7月29日開催の取締役会決議により、平成16年8月16日をもって1株を8株に分割しております。これにより株式数は22,680株増加し、発行済株式総数は25,920株となっております。

(2) 【新株予約権等の状況】

商法第280条ノ20及び第280条ノ21の規定に基づき発行した新株予約権は、次のとおりであります。

平成16年9月1日臨時株主総会決議

	最近事業年度末現在 (平成16年3月31日)	提出日の前月末現在 (平成16年12月31日)
新株予約権の数	-	1,338個
新株予約権の目的となる株式の種類	-	普通株式
新株予約権の目的となる株式の数	-	1,338株
新株予約権の行使時の払込金額	-	160,000円
新株予約権の行使期間	-	自平成18年9月2日 至平成26年8月31日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額	-	発行価格 160,000円 資本組入額 80,000円
新株予約権の行使の条件	-	(注)3
新株予約権の譲渡に関する事項	-	(注)3

(注) 1 新株予約権の目的となる株式の数の調整について

当社が株式の分割又は株式併合を行う場合、次の算式により目的たる株式の数を調整するものとする。但し、かかる調整は、新株予約権のうち、当該時点で権利行使されていない新株予約権の目的となる株式の数についてのみ行われ、調整の結果生じる1株未満の端数については、これを切り捨てるものとする。

$$\text{調整後株式数} = \text{調整前株式数} \times \text{分割・併合の比率}$$

また、当社が他社と吸収合併もしくは吸収分割を行う場合、当社は必要と認める株式数の調整を行うものとする。

2 新株予約権行使時の払込金額

当社が株式の分割又は株式併合を行う場合、次の算式により払込金額を調整し、調整により生ずる1円未満の端数は切り上げるものとする。

$$\text{調整後行使価額} = \text{調整前行使価額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

また、当社が他社と吸収合併もしくは新設合併を行い当該新株予約権が承継される場合、または当社が新設分割もしくは吸収分割を行う場合、当社は必要と認める行使価額の調整を行う。

なお、行使価額を下回る払込金額で新株の発行または自己株式の処分をするときは、次の算式により行使価額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げるものとする。

$$\text{調整後行使価額} = \frac{\text{既発行株式数} \times \text{調整前行使価額} + \text{新規発行又は処分株式数} \times \text{1株当り払込金額又は処分価額}}{\text{既発行株式数} + \text{新規発行株式数又は処分株式数}}$$

上記算式において「既発行株式数」とは、当社の発行済株式総数から当社が保有する自己株式数を控除した数とする。

3 新株予約権の行使の条件及び譲渡に関する事項は次のとおりであります。

新株予約権の割当を受けた者（以下新株予約権者という）は、新株予約権の行使時においても当社の取締役、監査役、執行役員もしくは従業員の地位にあることを要する。ただし、定年による退職の場合はこの限りではない。

上記に規定する条件に該当しなくなった者であっても、取締役会の承認を得た場合にはこの限りではない。

新株予約権者が死亡した場合は、相続を認めないものとする。ただし、取締役会が承認した場合にはこの限りではない。

新株予約権の譲渡及び担保権を設定することはできない。

その他の条件については、株主総会および取締役会決議にもとづき、当社と新株予約権者との間で締結する「新株予約権割当契約書」に定めるところによる。

(3) 【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式 総数増減数 (株)	発行済株式 総数残高 (株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千円)	資本準備金 増減額 (千円)	資本準備金 残高 (千円)
平成12年12月28日(注1)	40	2,040	4,800	104,800	4,800	4,800
平成13年2月1日(注2)	1,200	3,240	768,000	872,800	768,000	772,800
平成16年8月16日(注3)	22,680	25,920	-	872,800	-	772,800

- (注) 1 有償第三者割当
 発行価格 240千円
 資本組入額 120千円
 割当先 テクマトリックス従業員持株会・役員5名
- 2 有償第三者割当
 発行価格 1,280千円
 資本組入額 640千円
 割当先 楽天株式会社
- 3 株式分割 1:8

(4) 【所有者別状況】

平成16年12月31日現在

区分	株式の状況								端株の状況
	政府及び 地方公共 団体	金融機関	証券会社	その他の 法人	外国 法人等	外国法人 等のうち 個人	個人 その他	計	
株主数 (人)	-	-	-	2	-	-	8	10	-
所有株式数 (株)	-	-	-	25,600	-	-	320	25,920	-
所有株式数 の割合(%)	-	-	-	98.77	-	-	1.23	100	-

(5) 【議決権の状況】

【発行済株式】

平成16年12月31日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式			
議決権制限株式(自己株式等)			
議決権制限株式(その他)			
完全議決権株式(自己株式等)			
完全議決権株式(その他)	普通株式 25,920	25,920	
端株			
発行済株式総数	25,920		
総株主の議決権		25,920	

【自己株式等】

平成16年12月31日現在

所有者の氏名 又は名称	所有者の住所	自己名義 所有株式数 (株)	他人名義 所有株式数 (株)	所有株式数 の合計 (株)	発行済株式総数 に対する所有 株式数の割合(%)
計					

(6) 【ストックオプション制度の内容】

当社は、新株予約権方式によるストックオプション制度を採用しております。

当該制度は、商法第280条ノ20及び第280条ノ21の規定に基づき、当社の取締役、監査役、執行役員ならびに従業員に対し、ストックオプションとして新株予約権を発行することを平成16年9月1日の臨時株主総会において特別決議されたものであります。

決議年月日	平成16年9月1日
付与対象者の区分及び人数	当社取締役 3名 当社監査役 1名 当社執行役員 3名 当社従業員 179名
新株予約権の目的となる株式の種類	「(2)新株予約権等の状況」に記載しております。
株式の数(株)	同 上
新株予約権の行使時の払込金額(円)	同 上
新株予約権の行使期間	同 上
新株予約権の行使の条件	同 上
新株予約権の譲渡に関する事項	同 上

2 【自己株式の取得等の状況】

(1) 【定時総会決議又は取締役会決議による自己株式の買受け等の状況】

【前決議期間における自己株式の取得等の状況】

該当事項はありません。

【当決議期間における自己株式の取得等の状況】

該当事項はありません。

(2) 【資本減少、定款の定めによる利益による消却又は償還株式の消却に係る自己株式の買受け等の状況】

【前決議期間における自己株式の買受け等の状況】

該当事項はありません。

【当決議期間における自己株式の買受け等の状況】

該当事項はありません。

3 【配当政策】

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、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20期（平成16年3月期）は、経営基盤の強化を図るため、内部留保の充実を優先して配当実施は見送りました。尚、内部留保の資金使途として、人員の拡充、戦略的な資本提携、新製品開発に伴なう先行投資、業務効率化のための社内システム・インフラ構築等を想定しています。

4 【株価の推移】

(1) 【最近5年間の事業年度別最高・最低株価】

当社株式は、非上場であり、かつ店頭登録もしていませんので、該当事項はありません。

(2) 【最近6月間の月別最高・最低株価】

当社株式は、非上場であり、かつ店頭登録もしていませんので、該当事項はありません。

5 【役員の状況】

役名	職名	氏名	生年月日	略歴	所有株式数 (株)
代表取締役 社長 最高執行 役員	-	由 利 孝	昭和35年 9月24日生	昭和58年 4月 ニチメン株式会社入社 昭和62年 6月 当社出向 平成 8年 9月 当社アドバンストシステム営業部長 平成10年 3月 当社取締役 平成12年 3月 ニチメン株式会社退社 平成12年 4月 当社代表取締役社長（現任） 平成16年 7月 当社最高執行役員（現任）	16
取締役執行 役員	アドバンスト システム 営業部長	依 田 佳 久	昭和39年 4月19日生	昭和62年 4月 ニチメン株式会社入社 平成 2年 3月 当社出向 平成12年 3月 ニチメン株式会社退社 平成12年 4月 当社入社 アドバンストシステム営業部長 平成13年 6月 当社取締役アドバンストシステム営業部長 平成16年 7月 当社取締役執行役員アドバンストシステム 営業部長（現任）	8
取締役執行 役員	企画部長	久 門 耕 治	昭和34年 9月18日生	昭和58年 4月 日商岩井株式会社入社 平成12年 9月 日商岩井株式会社退社 平成12年10月 アイ・ティー・エックス株式会社入社 欧 州支店長 平成15年 5月 東京電音株式会社出向 管理本部経営企画部長 平成15年 6月 東京電音株式会社取締役 管理本部経営企画部長 平成15年11月 当社取締役 平成16年 7月 当社取締役執行役員企画部長（現任） 平成16年10月 アイ・ティー・エックス株式会社退社	-
取締役	-	松 岡 修	昭和41年 2月 7日生	平成 2年 4月 日商岩井株式会社入社 平成12年 9月 日商岩井株式会社退社 平成12年10月 アイ・ティー・エックス株式会社入社 平成12年12月 アイ・ティー・エックス株式会社インベ ストメントマネジメントグループ 平成14年 7月 アイ・ティー・エックス株式会社投資銀行 部企業投資課長 平成16年 1月 アイ・ティー・エックス株式会社投資育成 事業第1グループリーダー兼投資育成事業 第2グループリーダー（現任） 平成16年 6月 当社取締役（現任）	-
取締役	-	松 崎 良 太	昭和43年11月14日生	平成 3年 4月 株式会社日本興業銀行入行 平成12年 2月 株式会社日本興業銀行退行 平成12年 3月 楽天株式会社入社 平成15年 3月 楽天株式会社社長室長 平成16年 3月 楽天株式会社執行役員経営企画室長 （現任） 当社取締役（現任）	-
常勤 監査役	-	草 野 杏 平	昭和10年11月 1日生	昭和35年 4月 日商株式会社入社 平成 5年 6月 日本国際通信株式会社取締役 平成 5年11月 日商岩井株式会社退社 平成 8年 6月 日本国際通信株式会社常務取締役 平成 9年 9月 日本国際通信株式会社退社 平成 9年10月 日本テレコム株式会社顧問 平成10年 6月 日本テレコム株式会社退社 北ケーブルネットワーク株式会社代表取締 役社長 平成12年 6月 北ケーブルネットワーク株式会社代表取締 役社長退任 平成13年 6月 当社常勤監査役（現任）	-
監査役	-	高 山 健	昭和39年 6月 6日生	昭和63年 4月 株式会社日本興業銀行入行 平成11年10月 株式会社日本興業銀行退行 平成11年11月 楽天株式会社常務取締役 平成13年 6月 当社監査役（現任） 平成16年 3月 楽天株式会社 取締役執行役員管理本部長（現任）	-

役名	職名	氏名	生年月日	略歴	所有株式数(株)
監査役	-	小 塩 勇	昭和42年9月24日生	平成2年4月 日商岩井株式会社入社 平成12年3月 日商岩井株式会社退社 平成12年4月 アイ・ティー・エックス株式会社入社 アセットマネジメントグループ 平成14年6月 アイ・ティー・エックス株式会社業務部予 算課 シニア・マネージャー(現任) 平成16年6月 当社監査役(現任)	-
計					24

- (注) 1 監査役 草野 杏平、高山 健、小塩 勇は、「株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律」第18条第1項に定める社外監査役であります。
- 2 取締役 松岡 修、松崎 良太の両氏は、商法第188条第2項第7号ノ2に定める社外取締役であります。
- 3 当社では、取締役会の一層の活性化を促し、取締役会の意思決定・業務執行の監督機能と各事業年度の業務執行機能を明確に区分し、経営効率の向上を図るために執行役員制度を導入しております。執行役員は、6名で、代表取締役社長 由利 孝、アドバンストシステム営業部長 依田 佳久、企画部長 久門 耕治、技術本部長 中島 裕生、ネットワークセキュリティ営業部長 大須賀 浩、業務部長 大城 東で構成されております。

6 【コーポレート・ガバナンスの状況】

(1) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社では、企業価値の増大・最大化を図るために、経営と業務執行の透明性の確保ならびに責任を明確化すること、さらには規律を高め法令遵守を徹底させることをコーポレート・ガバナンスの基本と考えております。

(2) 会社の機関の内容及び内部統制システムの整備の状況

・ 取締役会

当社では、経営と業務執行を分離し責任を明確化することを目的に、平成16年6月より執行役員制度を導入いたしました。従来は、取締役10名で取締役会を構成していましたが、社外取締役2名を含む5名構成とし、迅速な意思決定を行える体制といたしました。取締役会は、月1回の定例取締役会と必要に応じ臨時取締役会を開催しております。

・ 監査役会

当社は監査役会制度を採用しており、監査役会は社外監査役3名で構成されております。監査役会は月1回定例監査役会を開催しており、各監査役は、監査方針及び監査計画に基づき、取締役会をはじめとする重要な会議への出席や、業務及び財産の状況調査を通して、経営に対する監視を行っております。

・ 内部監査

社長直轄の組織として内部監査室を設置し、全部門を対象に会計監査と業務監査を計画的に実施しております。また会計監査人監査及び監査役監査と連携を深めることで、監査機能の充実を図っております。

・ 業務執行会議

代表取締役社長（最高執行役員を兼務）が諮問する機関として業務執行会議を設置、月1回の定例業務執行会議と必要に応じ適宜臨時業務執行会議を開催しております。常勤取締役と執行役員を主たるメンバーとして経営上の重要な課題等につき意見交換を行い、取締役会及び代表取締役社長に対し意見の具申を行っております。

(3) 役員報酬及び監査報酬の内容

平成16年3月期における当社の取締役・監査役に対する役員報酬、及び監査法人に対する監査報酬は以下のとおりであります。

取締役を支払った報酬	26,907千円
監査役を支払った報酬	8,550千円

なお、社外取締役4名及び社外監査役2名には報酬は支払っておりません。

監査契約に基づく監査証明に係る報酬	8,000千円
-------------------	---------