

個人投資家様会社説明会

2006年6月3日
テクマトリックス株式会社
(3762)

- ①会社概要
- ②事業の概要
- ③2006年3月期の実績
- ④2007年3月期見通し
- ⑤巻末資料

＜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 大阪営業所 大阪市中央区南本町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:	12億6380万円
発行済株式数:	61,040株(外、潜在株式数 3,255株)
従業員数:	2006年3月末現在294名(男235名、女59名)
平均年齢:	33歳
役員構成:	取締役4名(社外取締役2名)、執行役員制を導入
株主構成:	ITX株式会社31.95%、楽天株式会社31.46%

- | | |
|----------|--|
| 1984年8月 | ニチメン株式会社(現双日株式会社)の情報部門子会社「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。 |

■ 当社の使命

時代を先駆けるITのスペシャリスト集団
(IT技術を活用し、顧客のビジネスプロセスと
ビジネスモデルの変革を実現します)

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	【創業期からの事業】 他社製品の販売、インテグレーション、保守
カスタムメイド・ ソリューション	【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
パッケージ・ ソリューション	【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

3つのセグメントの戦略的な関係

■急成長事業を他の2事業が支える体制が確立しています。

【商社型SIの領域】

パッケージ販売



商品知見
マーケティング力

【パッケージ型SIの領域】

急成長中



技術知見
ビジネスプロセス

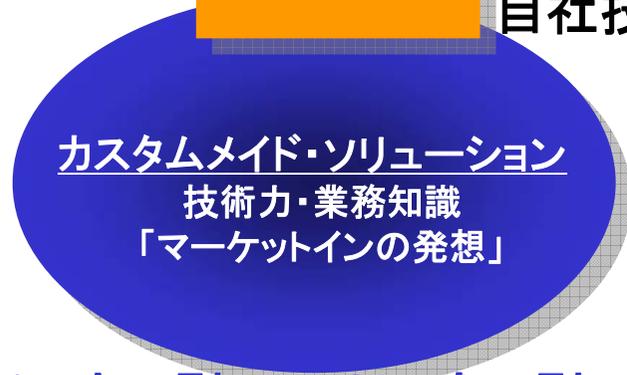
他社技術中心

自社技術中心

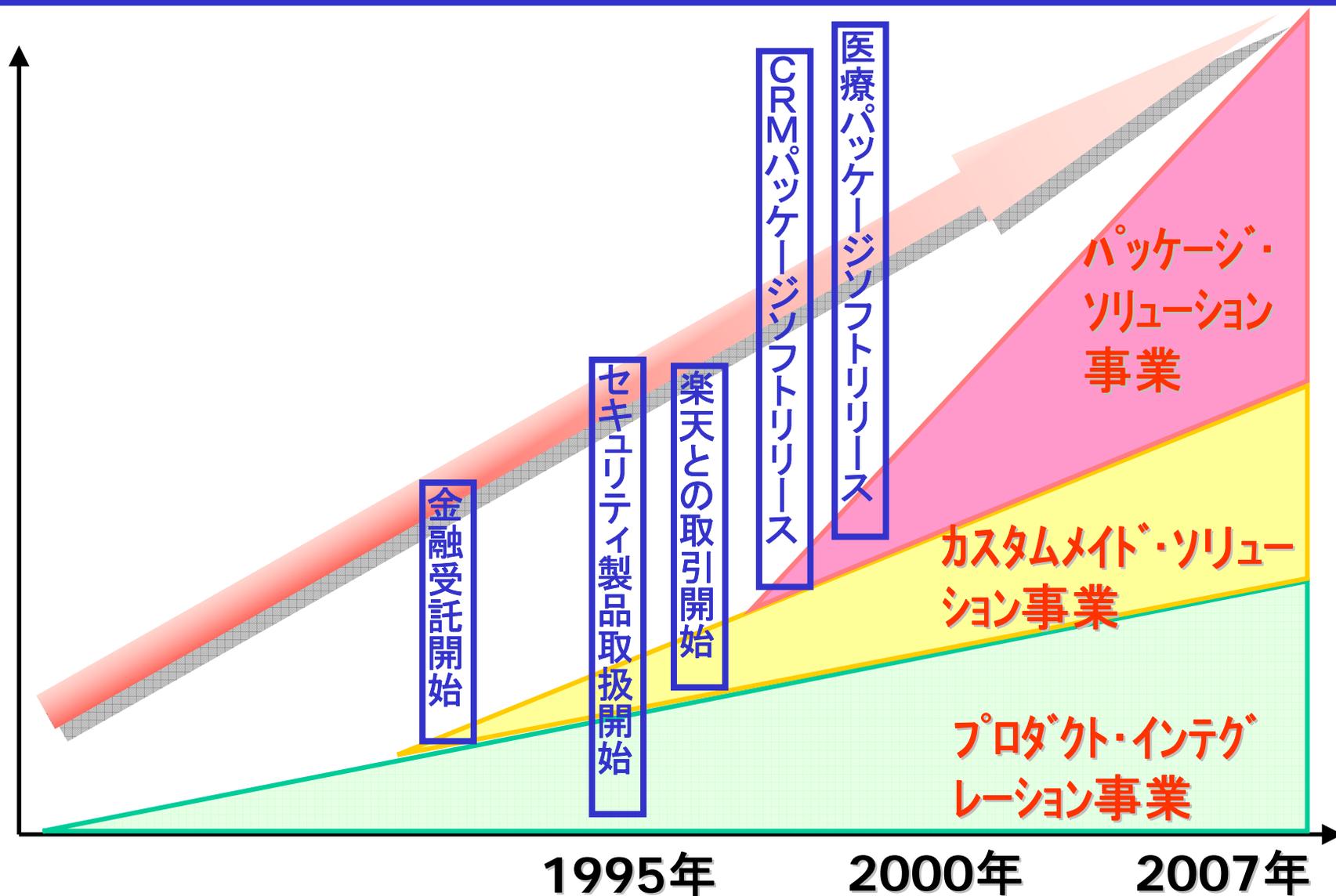
【下請け型SIの領域】

受託開発

【メーカー型、ソフトハウス型SIの領域】



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の概要



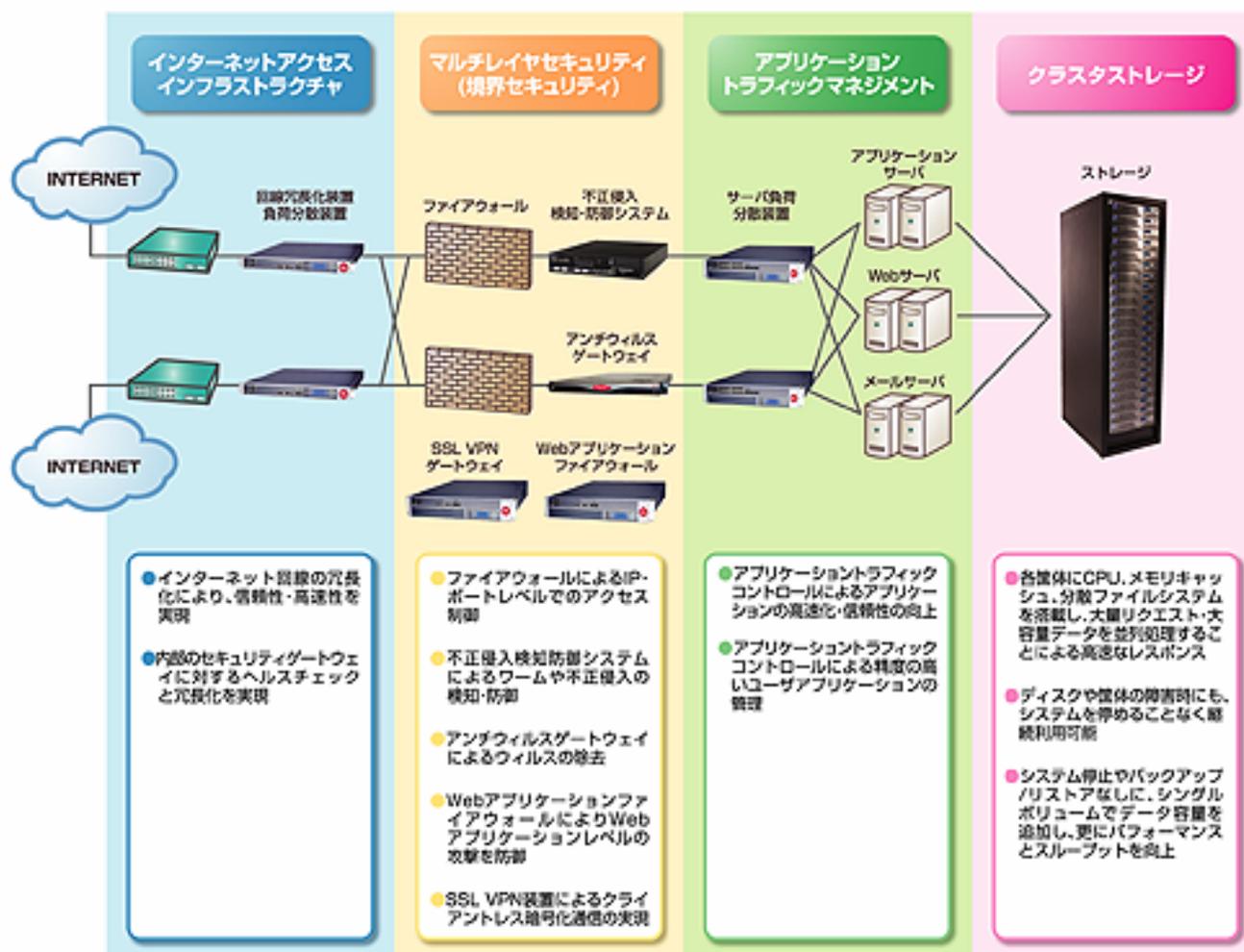
事業モデルの特長: 競争力のある他社製品による高付加価値ソリューションの提供

事業名	顧客ニーズ	主要取扱製品	備考
IPネットワーク・インフラ	Webサイトの安定化	米国F5社製品 一次代理店 (負荷分散装置のトップシェア)	ネットビジネスの急拡大
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の実施	米国RSA社製品 一次代理店 (「使い捨て」パスワードによる個人認証のトップシェア)	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	米国パラソフト社製品 独占販売 (テストプログラムのトップシェア)	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 & セキュリティ分野

■ 事業イメージ図

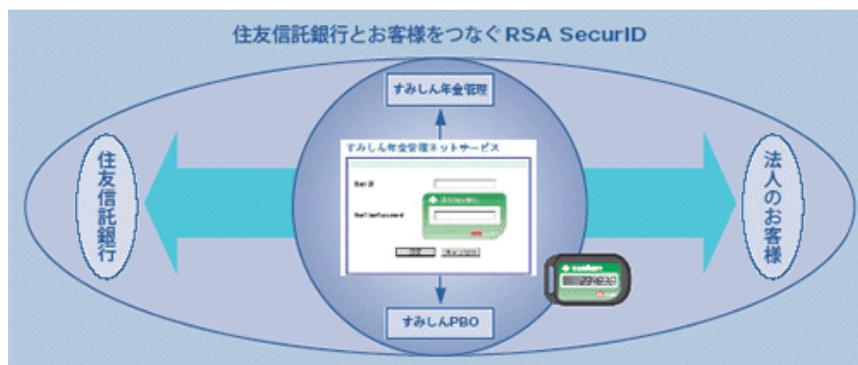
セキュアアプリケーションインフラストラクチャ

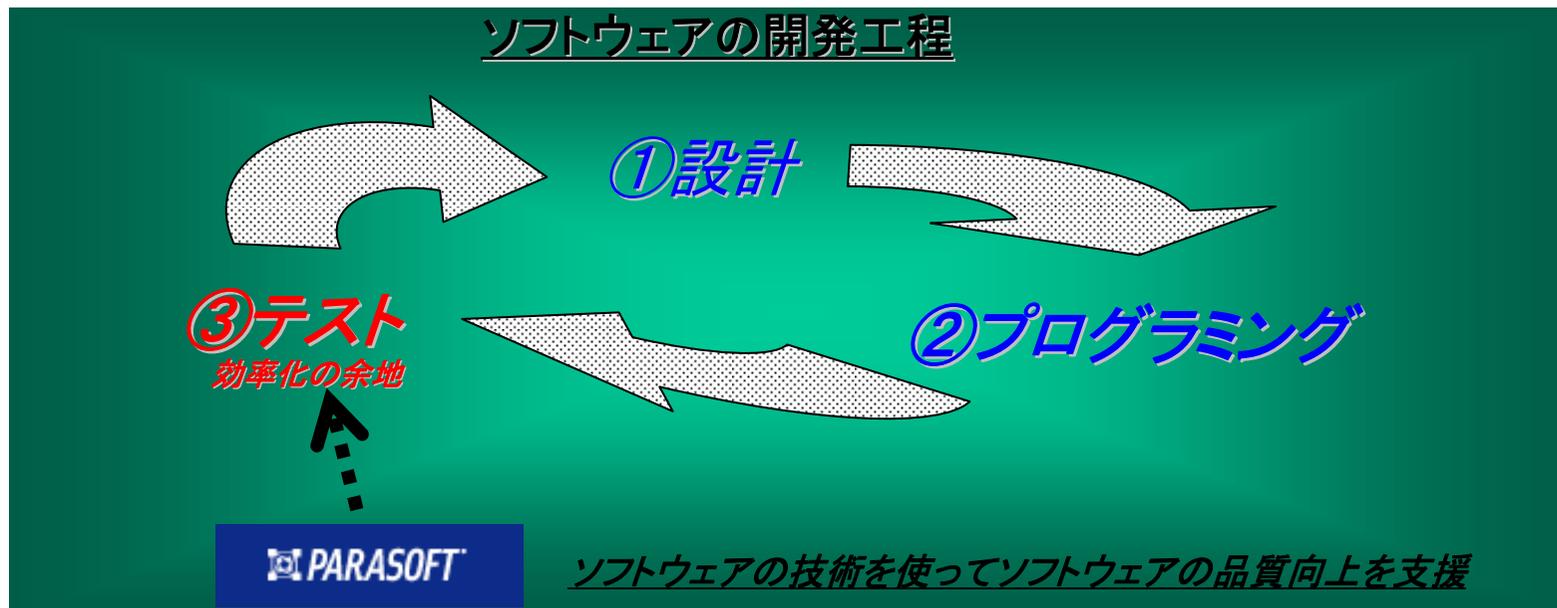


✓ 住友信託銀行株式会社様



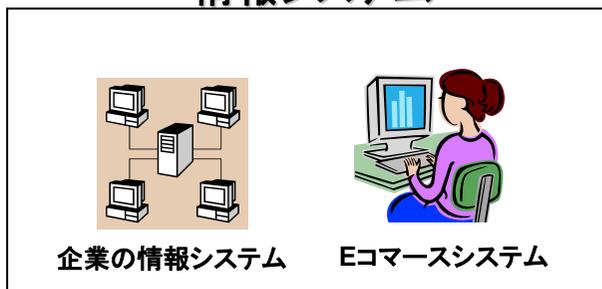
的確な運用と万全な管理を圧倒的な強みとして、多彩な資産運用・情報プロセス金融サービスを展開している住友信託銀行様が、ここ数年の年金制度改革に伴い、新たに「すみしん年金管理ネットサービス」と「すみしんPBOネットサービス」を稼働させました。高い秘匿性が求められる企業年金情報を取り扱うネットサービス上でのセキュリティの確保のため、当社の主力製品である「SecurID」を採用頂きました。「SecurID」は一分ごとに使い捨てパスワードを自動生成することで、通常のパスワードのみの個人認証に比べ、より強固な個人認証を行うことができます。これにより安心かつ信頼性の高いサービスの実現に役立っております。





このようなソフトウェアの開発で使われています:

情報システム



組み込みシステム



カスタムメイド・ソリューション事業の概要



事業モデルの特長: 受託開発で得た業務/業界知識を蓄積し、パッケージへ

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 安定稼動の実現	楽天様 リスクモンスター様	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	大手都銀様、生保 様、損保様、金融系 IT企業様	時価会計の 高まりを受け 堅調に取引き を拡大中

✓ エヌ・ティ・ティ・ドコモ株式会社様

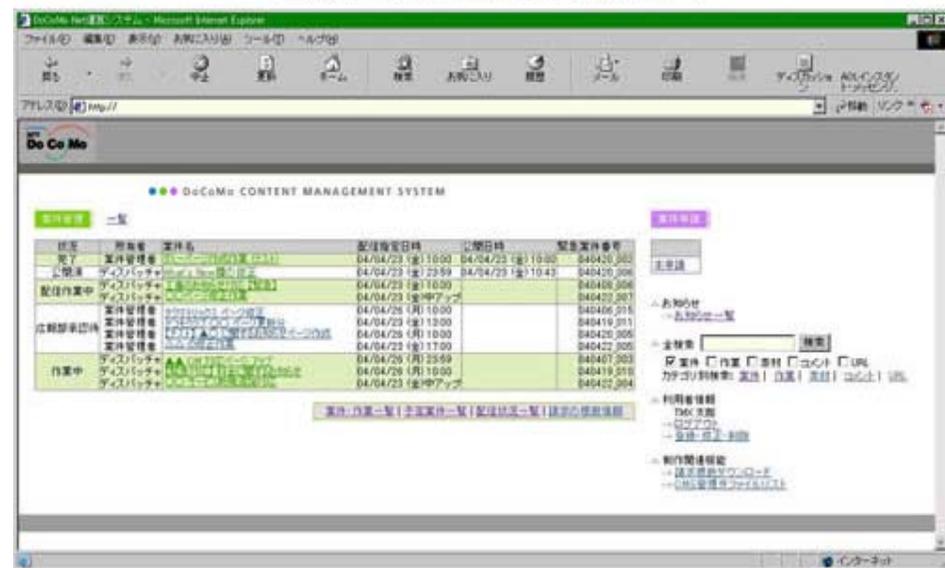


NTTドコモ様のサービスや商品の情報を提供する「DoCoMo Net」はNTTドコモ様の企業オフィシャルサイトです。「DoCoMo Net」では膨大な量のコンテンツが常時掲載されており、その管理が大きな問題になっておりました。当社は、「DoCoMo Net」のコンテンツ管理作業の業務効率化を図るため、NTTドコモ様と「DoCoMo Net運営効率化プロジェクト」を立ち上げ、現行ワークフローの調査・分析を行い、新たに「コンテンツ管理システム(CMS)」を開発、納入いたしました。これによりスタッフ間での作業効率が大幅に向上、コミュニケーションコストの削減を実現しました。

「DoCoMo Net」の画面



DoCoMo Net CMS 管理画面(ダミー)

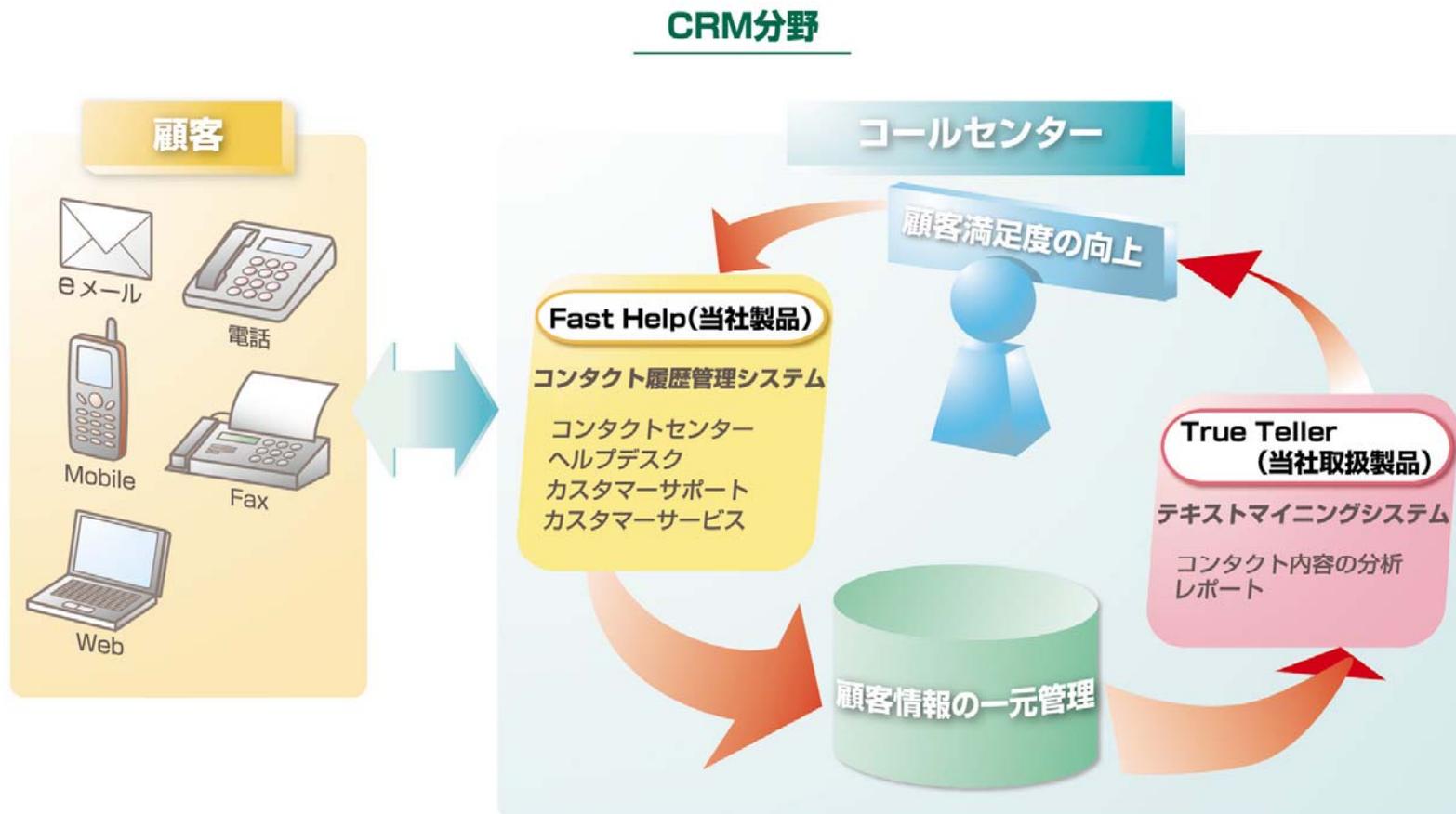


パッケージ・ソリューション事業の概要

事業モデルの特長:顧客ニーズに密着したソフトウェアパッケージを開発

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様 交換機ベンダー様	国産パッケージのトップを狙う
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	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

■ 事業イメージ図



■ 弊社優位:

日本のコールセンターの業務を知りつくした**純国産**パッケージ

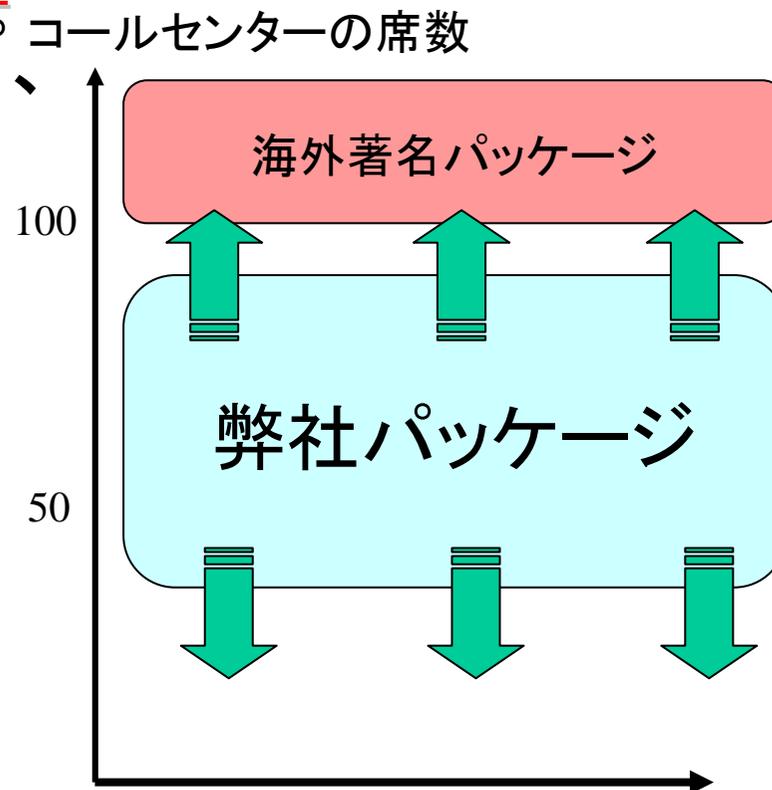
1. テレマーケティング最大手**ベ**

ルシステム24様とタイアップ、コールセンターの席数

製品の共同開発も展開(メール管理システム、医薬業界版、等)

2. **350社以上**に導入急拡大中

3. 小規模から1,000席以上の大型センターにも対応

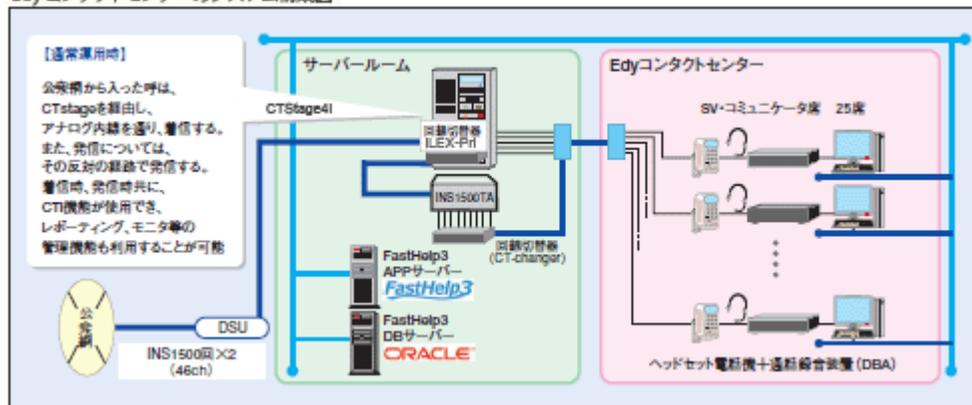


顧客事例③

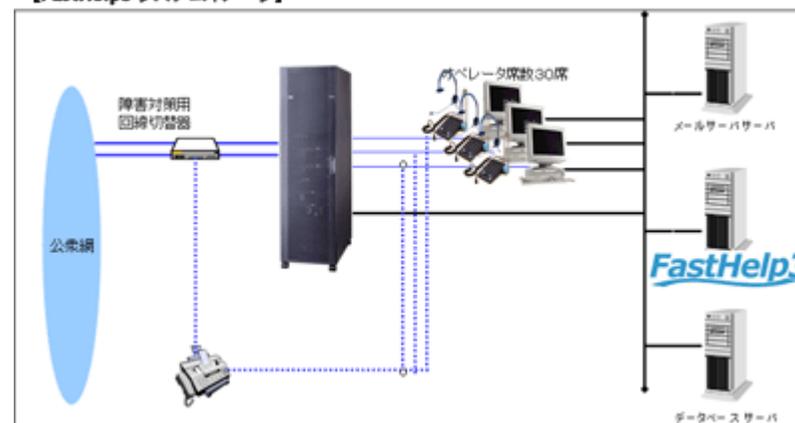
✓ビットワレット株式会社様

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。

Edyコンタクトセンターのシステム構成図



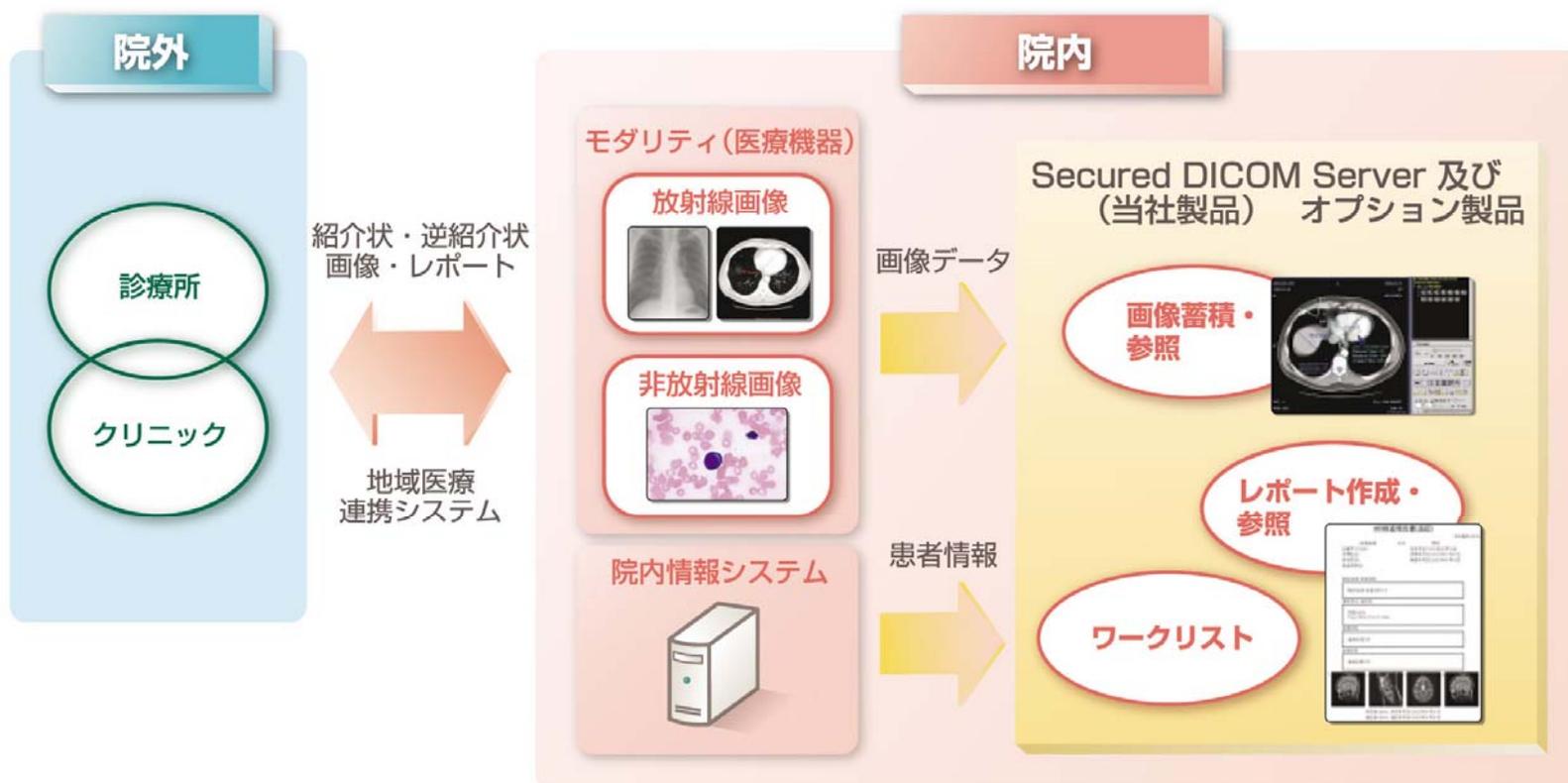
【FastHelp3 システムイメージ】



【出典:月刊コンピューターテレフォニー2005年12月号】

■ 事業イメージ図

医療ソリューション分野



■ 弊社優位：多様な販売チャネルを駆使し、「勝ち組」 の民間中規模病院に特化

1. 経営意識の高い民間の中規模病院（100～400床）
をターゲット、150施設以上に導入済み

民間病院数： 5,588病院（61.3%） ※平成15年

100～400床の病院数： 4,617病院（50.6%） 厚生労働省データ

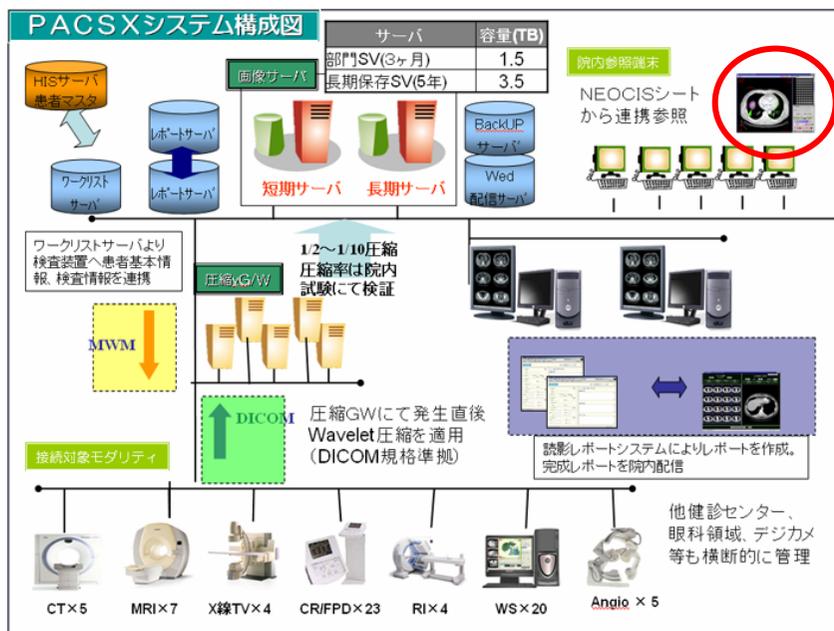
2. 民間病院グループへの食い込みとグループ内病院
への横展開
3. 電子カルテベンダー様、医療機器ベンダー様、地場
医療系商社様、フィルム販社様、医療系コンサル様
等の多様な販売チャネル

顧客事例④

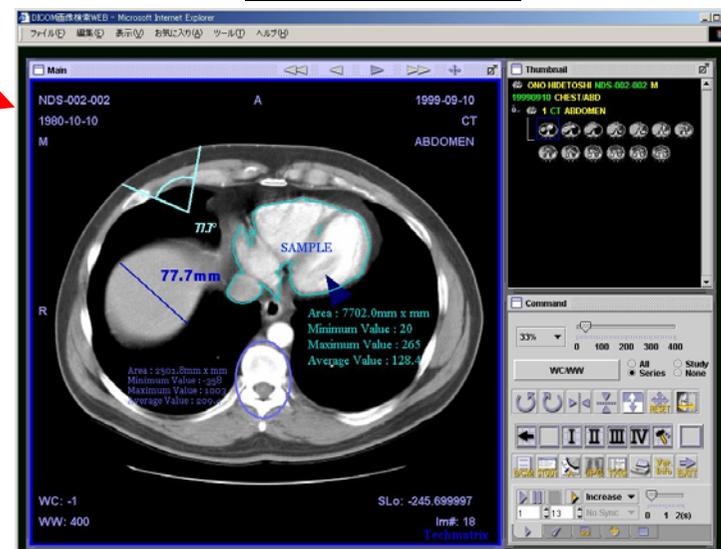


✓ 東海大学病院様

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、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



2006年3月期（22期） 実績

【成約の状況】

- 成約高: 8,470百万円
- 前年同期比: 122.0%



- 予算(8,200百万円)をクリア
- 大型案件の受注が増加
- 協業ベンダーとのアライアンスが奏功

【売上の状況】

- 売上高: 8,122百万円
- 前年同期比: 123.1%



- 20%成長を継続
- プロダクト・インテグレーションの躍進
- パッケージ・ソリューションも順調に成長

【利益の状況】

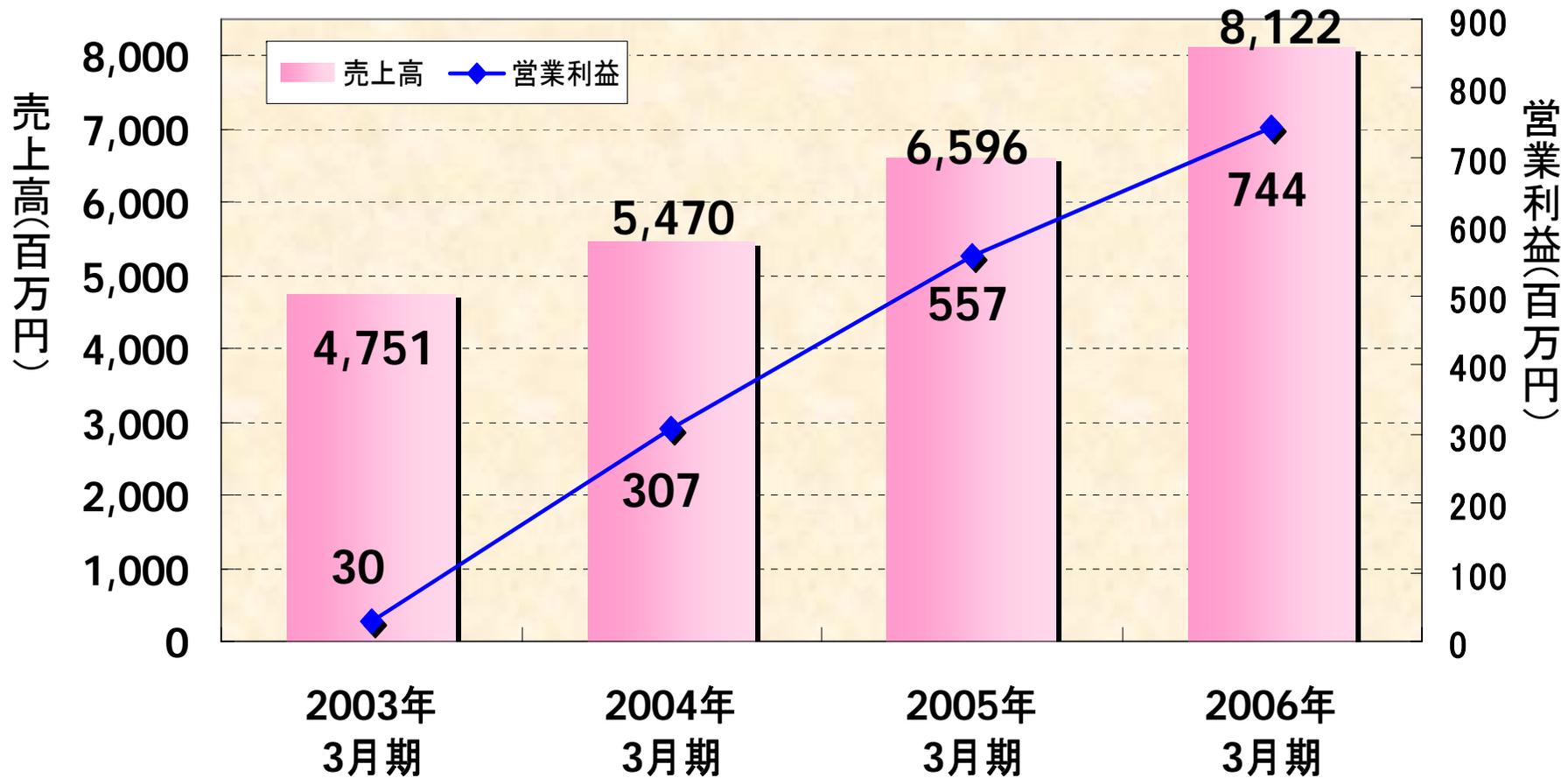
- 営業利益: 744百万円
売上比率: 9.2%(前期 8.5%)
- 経常利益: 724百万円
売上比率: 8.9%(前期 7.4%)
- 当期利益: 326百万円



- 技術要員の稼働率アップ
- 成功事例の横展開による効率アップ
- 新本社移転による営業・技術の一体経営

業績の推移

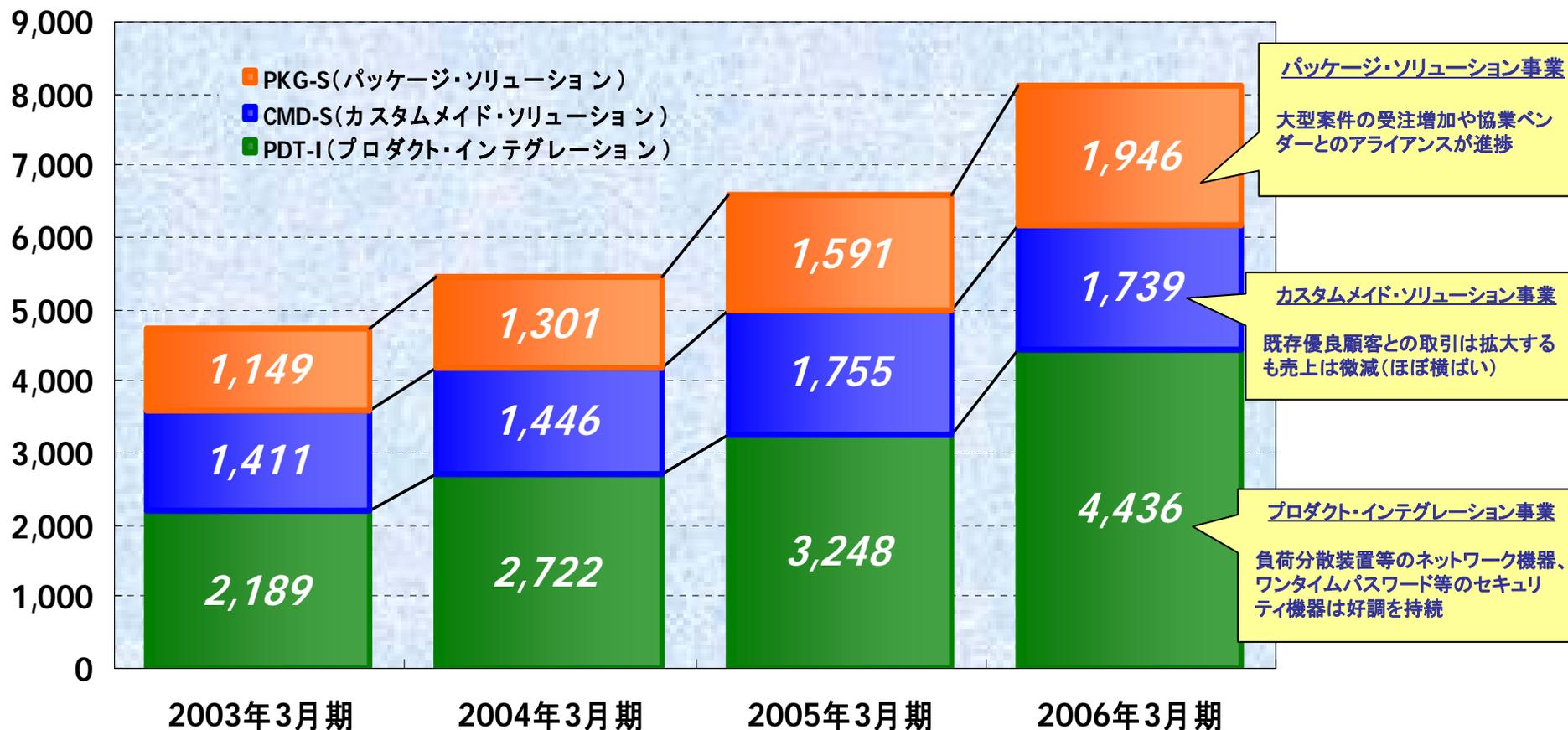
- 売上20%成長を継続中
- 四半期での黒字化が定着



セグメント別売上

■プロダクト・インテグレーションが躍進、パッケージ・ソリューションも順調に拡大

(単位:百万円)



損益計算書(P/L)

(単位:百万円)

決算年月	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期
売上高	5,470	6,596	8,122
売上総利益	1,797	2,199	2,634
利益率	32.9%	33.3%	32.4%
営業利益	307	557	744
利益率	5.6%	8.5%	9.2%
経常利益	326	490	724
利益率	6.0%	7.4%	8.9%
当期利益	110	279	326
利益率	2.0%	4.2%	4.0%

- 【ハイライト】
- 営業利益は予算(660百万円)を超過達成
 - 本社移転費用102百万円に加え、海外ソフトウェアの輸入取引に関する源泉税37百万円を特損で計上するも、当期利益は予算(300百万円)をクリア

貸借対照表(B/S)



(単位:百万円)

	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期		2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期
資産の部				負債及び資本の部			
流動資産	2,824	4,145	4,947	流動負債	1,796	1,863	2,491
現金・預金	582	1,520	1,875	買掛金	511	748	877
受取手形	48	76	147	短期借入金	410	—	—
売掛金	1,757	1,999	2,070	その他流動負債	874	1,114	1,613
棚卸資産	126	155	192	固定負債	189	219	250
その他流動資産	310	393	661	負債計	1,986	2,082	2,742
固定資産	852	899	1,089	資本金	872	1,263	1,263
有形固定資産	111	133	150	剰余金等	817	1,698	2,030
無形固定資産	344	320	328	うち、当期未処分利益	50	326	652
投資等	396	446	609	資本計	1,690	2,962	3,294
資産合計	3,676	5,045	6,037	負債及び資本合計	3,676	5,045	6,037

【ハイライト】

- キャッシュ・フローの増加に伴い、現預金が増加
- 前期に続き無借金を継続
- 自己資本比率は54.5%

キャッシュフロー(C/F)

(単位:百万円)

	2004年 3月期	2005年 3月期	2006年 3月期
I 営業活動による キャッシュ・フロー	19	471	619
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△116	△112	△264
III 財務活動による キャッシュ・フロー	△1,350	579	—
IV 現金及び現金同等物 の増加額	△1,447	938	355
V 現金及び現金同等物 の期首残高	2,029	582	1,520
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	582	1,520	1,875

営業活動によるCF

当期利益の増加に伴い、
営業キャッシュ・フローが増加

投資活動によるCF

本社移転に伴い、新本社の敷
金241百万円を支出、旧本社
の敷金124百万円が返還

主要指標

	2004年 3月期	2005年 3月期	2006年 3月期
売上総利益投下人件費率	52.1%	49.5%	46.0%
期末人員(内、業務委託)	245(64)	264(65)	294(65)
保守売上比率	19.0%	19.0%	20.7%
継続取引先(※)数 (単年で3,000万円以上の取引先数)	22社 (44社)	30社 (61社)	37社 (70社)
社内売買高(“クロスセル”)	169百万円	255百万円	555百万円

※2年連続で取引高(受注高)3,000万円以上

2007年3月期（23期） 見通し

2007年3月期（23期）見通し



(単位:百万円)

	2007年3月期 見通し	2006年3月期 実績	増加率
売上高	10,000	8,122	23.1%
売上総利益	3,500	2,634	32.9%
利益率	35.0%	32.4%	
営業利益	1,000	744	34.4%
利益率	10.0%	9.2%	
経常利益	1,000	724	38.1%
利益率	10.0%	8.9%	
当期利益	580	326	77.9%
利益率	5.8%	4.0%	

➤中期計画(2005年3月期～2007年3月期)の総仕上げ

各セグメント別売上見通し



(単位:百万円)

	2007年3月期 見通し	2006年3月期 実績	増加率	2006年3月末 成約残
<u>プロダクト・インテグレーション事業</u> ◆セキュリティ・ソリューション ◆IPネットワーク・インフラ ◆ソフトウェア品質保証	5,350	4,436	20.6%	952
<u>カスタムメイド・ソリューション事業</u> ◆カスタマー・ソリューション ◆金融ソリューション	2,150	1,739	23.6%	270
<u>パッケージ・ソリューション事業</u> ◆CRM ◆医療ソリューション	2,500	1,946	28.5%	566
全社	10,000	8,122	23.1%	1,788

計画達成への取り組み

100億-10億にむけて:

①プロダクト・インテグレーション事業

F5,RSA,Parasoftに続く“柱”の商品の立ち上げ
ソリューションの横展開の加速
ソフトウェア品質保証分野での拡販

②カスタムメイド・ソリューション事業

第3のパッケージの仕込み(大学ポータル)
優良顧客の囲い込みの強化(クロスセル)
赤字プロジェクトを発生させない開発ガイドラインの策定

③パッケージ・ソリューション事業

アライアンス戦略の更なる強化によるビジネスチャンス創出
製品力の更なる強化(CRM/医療)
検診(予防医学)分野での受注拡大

更なる加速を目指して

①M&A戦略の積極的活用

- ・パッケージ事業、セキュリティ事業などに強みを持った企業に照準
- ・企画部を中心に具体的な検討を開始

②人材の獲得と教育

③品質管理の強化

Isilon

- 会社概要：2001年設立
本社：シアトル

- 製品の特長：
デジタルコンテンツ用クラスタストレージシステム

Isilon IQはクラスタストレージシステムと呼ばれ、最大200TBまで拡張可能である大容量ファイルサーバです。大容量データを扱うマスコミやエンターテイメント市場や、ハイパフォーマンスコンピューティング環境を必要とするバイオインフォマティクス市場において、制作、編集、研究開発などに求められる要件を充分満たした高性能クラスタ型ストレージシステムです。



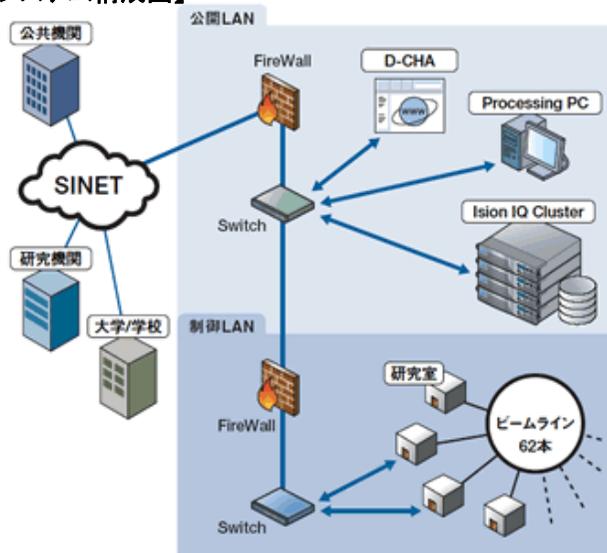
Isilon導入事例

✓ 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。

【システム構成図】



写真提供: (財)高輝度光科学研究センター

IPLocks

- ・ 会社概要: 2002年設立
本社: シリコンバレー

- ・ 製品の特長:
データベース・セキュリティー監視システム



IPLocksは、企業において最も重要な情報資産が格納されたデータベースに対し、「いつ」・「誰が」・「何を」・「どうした」という行動を監視および記録し、不審な振舞を「監視」・「検知」・「報告」するインテリジェントなDB内部の監視カメラです。個人情報などの内部情報漏洩対策として、金融機関(生保・損保など)を中心に導入が加速しています。

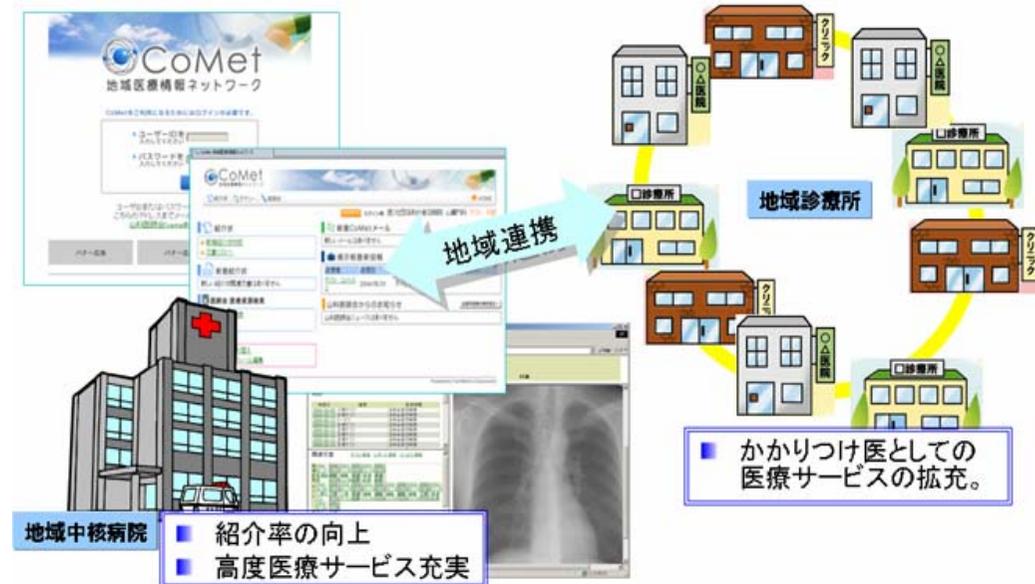
CoMet(※自社製品)



■製品の特長

患者さんの紹介情報や病院間の診療情報をデータベース化し地域内で共有することができる地域密着型医療ネットワークです。

院内外の施設と情報を共有することにより、患者さんへの医療サービスが向上し、病院間での交流も促進します。



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