

# 第21期決算説明会資料

2005年5月  
テクマトリックス株式会社

- ①事業の概要
- ②2005年3月期の実績
- ③2006年3月期見通しと当面の目標
- ④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。

# 事業の概要

## ■ ミッションステートメント

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する。)

## ■ 事業モデルの特徴

### セミテラーメイド・ソリューション

- ①物販中心のビジネスモデル（商社系SI）や受託開発中心の労働集約モデル（ソフト系SI）を超越する。
- ②業界・業務・特定のビジネスシーンにおけるベストプラクティスを予めパッケージする。すなわちアプリケーション・パッケージの自社開発およびソリューション、インテグレーションの雛形化、メニュー化を推し進めている。

## ■ 強みを発揮する領域の例

- ①ECサイトなど、大規模で安定性が要求されるネットワークの構築
- ②セキュリティの高度な包括的ソリューションの提供
- ③CRMシステムなど、現場目線のパッケージの提案 など



一歩先行く知見を活用し、顧客の成功方程式をしっかりと抑えた提案力で差別化

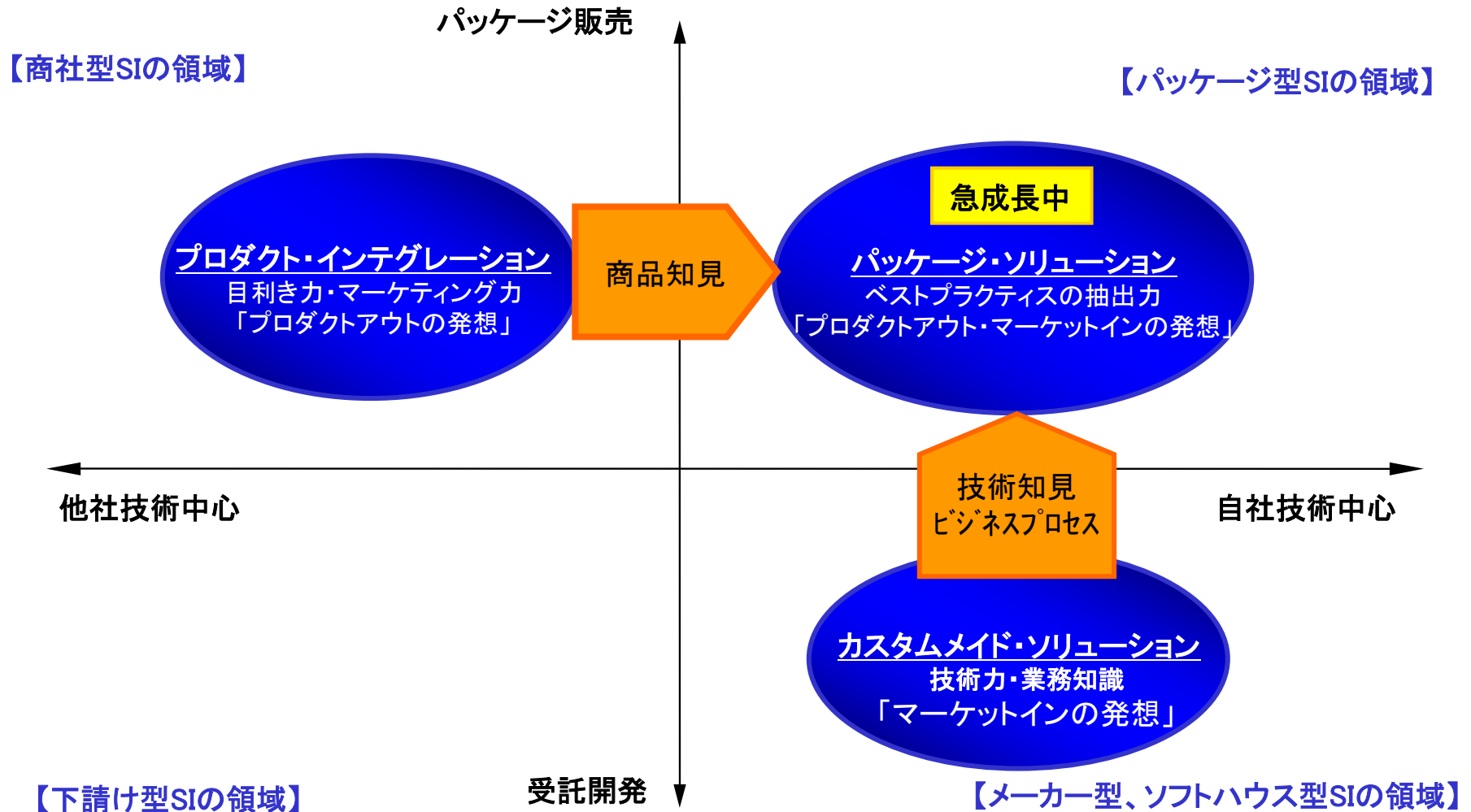
# 事業セグメントの概要

■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	<b>【創業期からの事業】</b> 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	<b>【製品販売依存からの脱却を目指した、進化型事業】</b> 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	<b>【最も高い自己付加価値を目指した、最終進化型事業】</b> 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

■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。



# 2005年3月期（21期） 実績

## 【売上の状況】

■売上高: 6,596百万円  
■前年同期比: 120.6%  
■予算対比: 101.5%



■上場時の計画を着実に達成  
■各セグメントとも成長中  
■継続取引先の安定的拡大

## 【利益の状況】

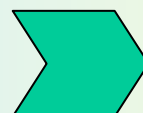
■営業利益: 557百万円  
  売上比率: 8.5% (前年5.6%)  
■経常利益: 490百万円  
  売上比率: 7.4% (前年6.0%)



■収益力は着実に上昇中  
■ソリューションの横展開の加速  
■ローコストオペレーションの徹底

## 【株式の状況】

■上場(2月18日)  
■株式分割(3月末日)

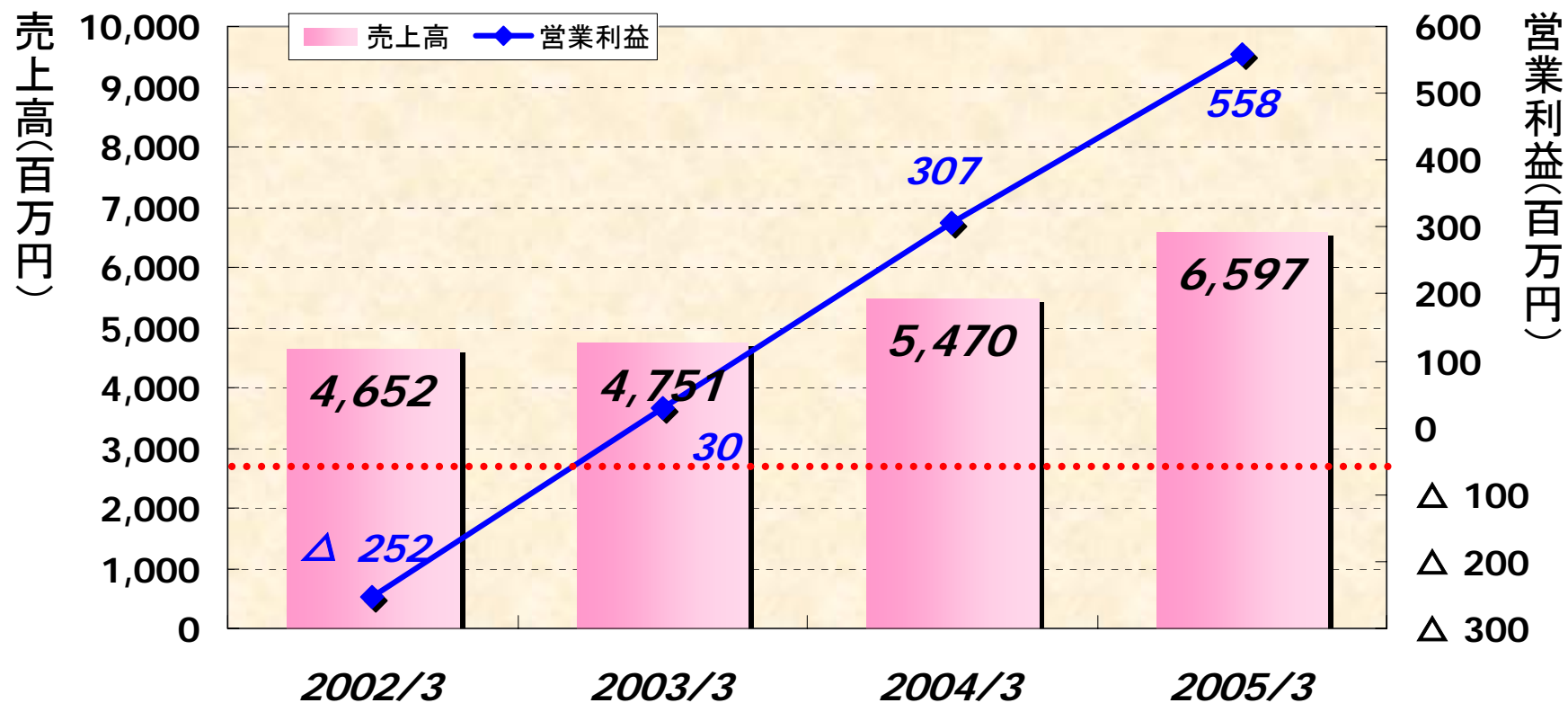


■株主重視経営を徹底  
■流動性を考慮した資本政策の展開



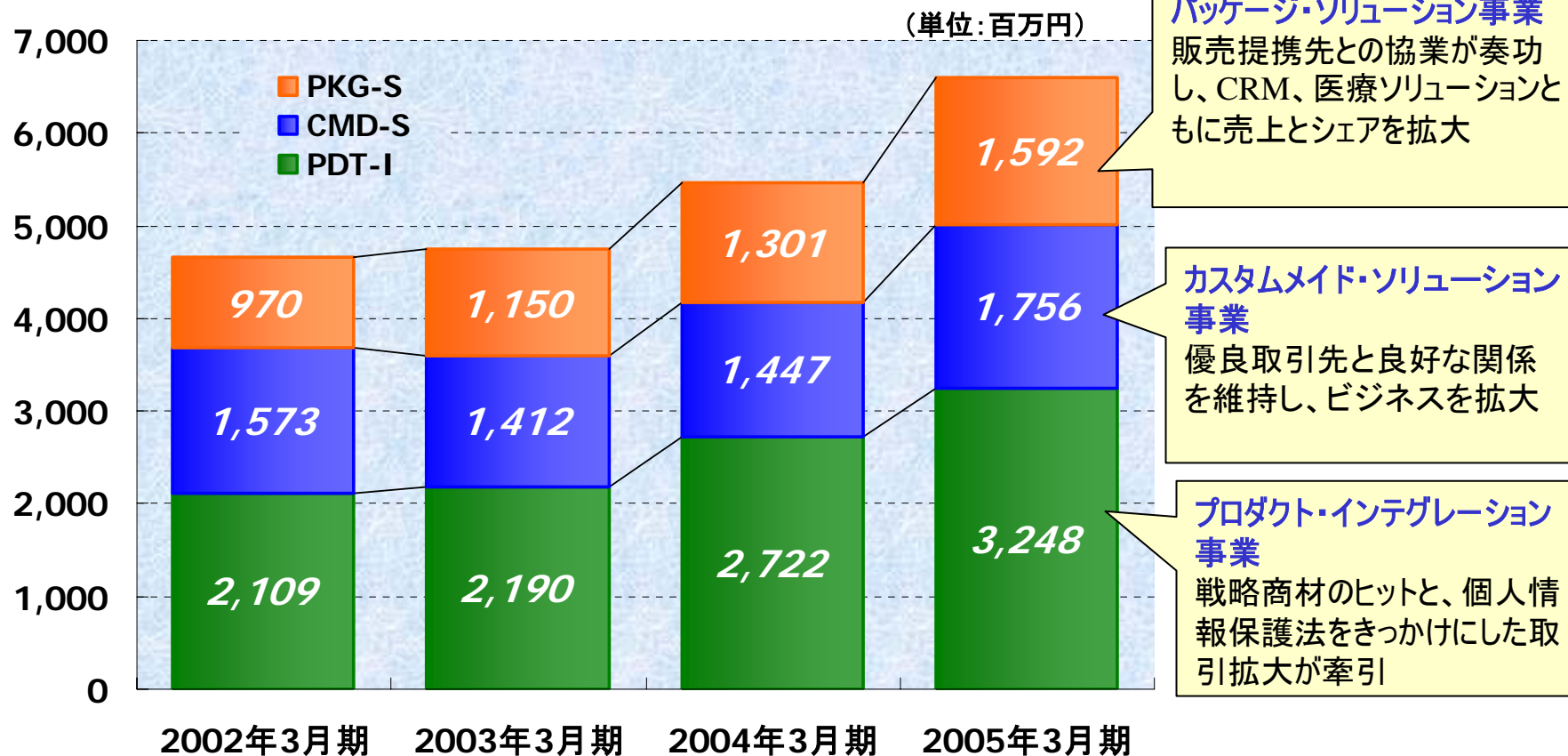
# 業績の推移

■ 着実に成長しています



# セグメント別売上

- 各セグメントとも堅調に推移しています
- 各セグメントのハイライトの詳細は次ページ以降ご参照



# プロダクト・インテグレーション事業



■2005年3月期の実績:競争力のある海外製品群により売上げ増加。売上げ32.5億円を達成。

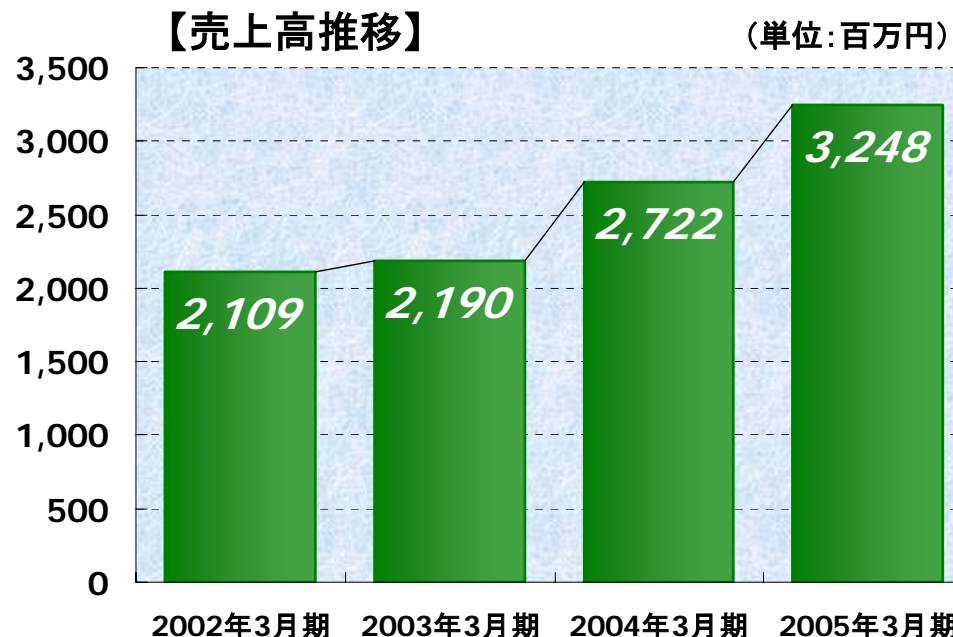
・時代に先駆け取り組んだ各種トップブランド製品を戦略商材として活用し、トータルソリューションを提案

## ■当社の戦略:

- ①ソリューションの雛型化による横展開
- ②他社のリーチを活用するリセール戦略

## ■ハイライト (サブセグメントごと)

- ①IPネットワークインフラ
  - ・ 負荷分散装置「F5」が牽引
  - ・ ネット証券など、ネットワーク構築案件が好調
- ②セキュリティ・ソリューション
  - ・ 個人情報保護法も追い風
  - ・ 金融機関など、大規模案件を受注
- ③ソフトウェア品質保証
  - ・ 業務システム開発向けに加え、組込みソフト開発向けも大規模案件を受注



# カスタムメイド・ソリューション事業



## ■2005年3月期の実績：優良顧客との安定的な関係を基盤に売上げを堅調に維持

・優良顧客との継続的な関係で安定的な売上げ＝「競争力の上昇スパイラル」の基礎

## ■当社の戦略

①上流～下流の一貫受注で差別化（下請けはせず）

②業界のベストプラクティスを蓄積→横展開へ

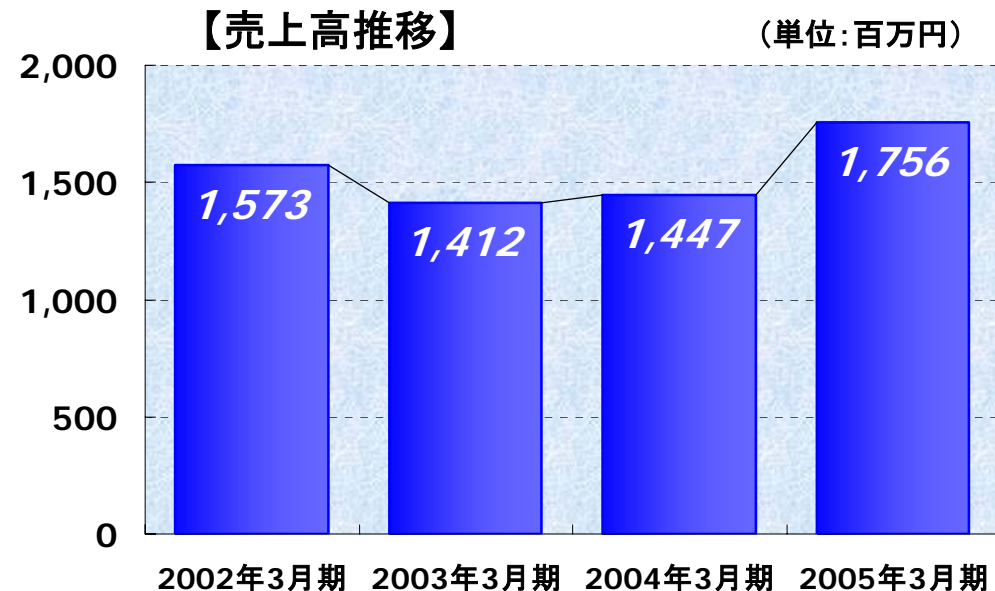
## ■ハイライト（サブセグメントごと）

### ①カスタマーソリューション

- ・楽天様、リスクモンスター様といった優良顧客とのビジネスを拡大
- ・CMS（コンテンツ・マネジメント・システム）の展開を開始

### ②金融ソリューション

- ・同じく優良取引先である大手金融機関各社様からの継続受注
- ・データベース・セキュリティ監視ソリューションの立ち上がり



# パッケージ・ソリューション事業



## ■2005年3月期の実績：ティアアップ先とのパイプが奏功。売上げ15億円を突破

・親密な販売提携先が「顧客ニーズへの密着力」の源 かつ 販売の橋頭堡

## ■当社の戦略

- ①顧客ニーズに密着したパッケージを開発
- ②他社とのアライアンスによる営業リーチの拡大

## ■ハイライト（サブセグメントごと）

### ①CRM

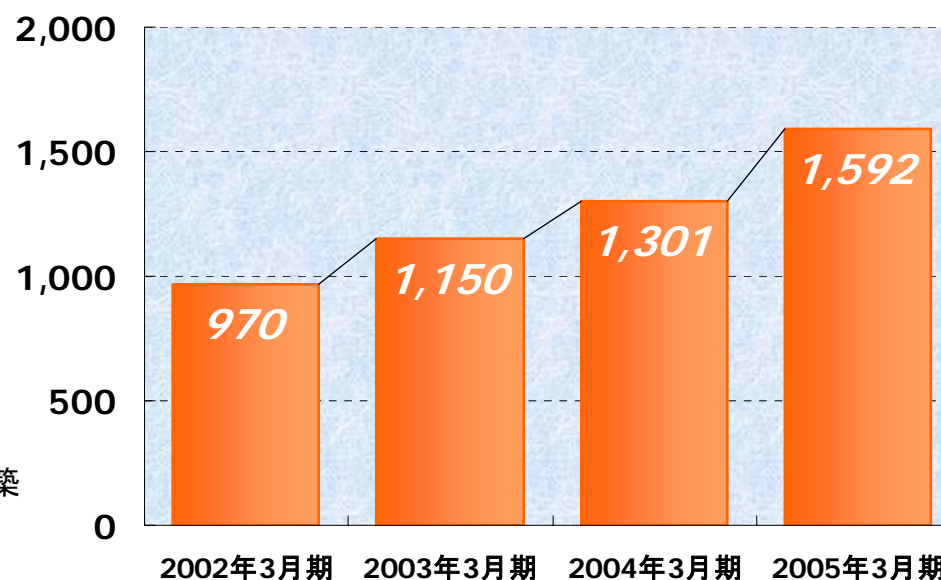
- ・ティアアップ先であるベルシステム24様との協業が順調
- ・初の医薬業界向けパッケージの投入
- ・1000席を超える金融機関向け大規模コールセンターを構築

### ②医療ソリューション

- ・民間病院グループへの横展開
- ・大手大学病院向け大型案件を受注
- ・地域医療連携システムの受注実績も拡大

【売上高推移】

(単位:百万円)



# 主要指標

	2003年 3月期	2004年 3月期	2005年 3月期
売上高成長率	2.1%	15.1%	20.6%
売上高営業利益率	0.6%	5.6%	8.5%
売上総利益投下人件費率	57.3%	52.1%	49.5%
保守売上比率	19.0%	19.0%	19.0%
継続取引先(※)数	22社	22社	30社
当座比率	127.1%	150.2%	214.1%
固定比率	50.7%	50.4%	30.4%
ROA	0.1%	3.0%	5.5%
ROE	0.3%	6.5%	9.4%

※2年連続で取引高(受注高)3,000万円以上

# 損益計算書(P/L)

(単位:百万円)

決算年月	2003/3	2004/3	2005/3
売上高	4,751	5,470	6,597
売上総利益	1,602	1,798	2,200
利益率	33.7%	32.9%	33.3%
営業利益	30	307	558
利益率	0.6%	5.6%	8.5%
経常利益	49	327	490
利益率	1.0%	6.0%	7.4%
当期利益	4	110	279
利益率	0.1%	2.0%	4.2%

- 【ハイライト】
- 事業の成長と歩調を合わせ、効率的な事業体制を構築中
  - 営業利益率は3期連続で改善

# 貸借対照表(B/S)

	2003年 3月期	2004年 3月期	2005年 3月期
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>	<b>3,689</b>	<b>2,825</b>	<b>4,145</b>
現金・預金	2,029	582	1,520
受取手形	15	48	77
売掛金	1,114	1,757	2,000
棚卸資産	183	126	156
その他流動資産	348	310	392
<b>固定資産</b>	<b>803</b>	<b>852</b>	<b>900</b>
有形固定資産	119	112	133
無形固定資産	300	344	320
投資等	384	396	446
<b>資産合計</b>	<b>4,491</b>	<b>3,677</b>	<b>5,045</b>
<b>負債及び資本の部</b>			
<b>流動負債</b>	<b>2,758</b>	<b>1,797</b>	<b>1,864</b>
買掛金	458	512	749
短期借入金	1,760	410	—
その他流動負債	541	875	1,115
<b>固定負債</b>	<b>151</b>	<b>190</b>	<b>219</b>
<b>負債計</b>	<b>2,909</b>	<b>1,986</b>	<b>2,083</b>
<b>資本</b>	<b>1,582</b>	<b>1,691</b>	<b>2,962</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>4,491</b>	<b>3,677</b>	<b>5,045</b>

## 【ハイライト】

### (現預金)

上場による資金調達で現預金残高が増加

### (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、3月末時点においては無借金へ

### (資本金及び資本準備金)

公募増資および第三者割当増資により資本金は、12億63百万円  
自己資本比率は58.7%に



# キャッシュフロー計算書(C/F)

(単位:百万円)

	2003年 3月期	2004年 3月期	2005年 3月期
I 営業活動による キャッシュ・フロー	216	19	<b>471</b>
II 投資活動による キャッシュ・フロー	61	△ 116	△ <b>112</b>
III 財務活動による キャッシュ・フロー	△ 120	△ 1,350	<b>579</b>
IV 現金及び現金同等物 の増加額	158	△ 1,447	<b>938</b>
V 現金及び現金同等物 の期首残高	1,870	2,029	<b>582</b>
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	2,029	582	<b>1,520</b>

**営業活動によるCF**  
売上拡大により税引前利益を  
4億81百万円を計上したことが  
主な増加要因

**投資活動によるCF**  
ネットワーク関連機器の保守用  
機材の購入及び自社利用のソフ  
トウェアの開発等

**財務活動によるCF**  
上場により9億89百万円を調達、  
一方で、借入金4億10百万円  
を一括返済

# 2006年3月期（22期） 見通しと当面の目標

# 2006年3月期（22期）見通し



(単位:百万円)

	2006年3月期 見通し	2005年3月期 実績	増加率
売上	8,000	6,596	21.3%
売上総利益	2,950	2,199	34.2%
営業利益	660	557	18.5%
経常利益	660	490	34.7%
当期利益	300	279	7.5%

■売上、営業利益とも21期に続き20%成長を継続

■パッケージ・ソリューション事業は今期迄投資モードが継続、営業利益率は前期並みを見込む

# 各セグメント別売上見通し



(単位: 百万円)

	2006年3月期 見通し	2005年3月期 実績	増加率	
<b>プロダクト・インテグレーション事業</b> ◆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	<b>3,900</b>	<b>3,248</b>	<b>20.0%</b>	<b>プロダクト・インテグレーション事業</b> 引続き負荷分散装置、個人認証、ソフトウェアテストツール等の戦略商材が牽引
<b>カスタムメイド・ソリューション事業</b> ◆カスタマー・ソリューション ◆金融ソリューション	<b>1,950</b>	<b>1,756</b>	<b>11.0%</b>	<b>カスタムメイド・ソリューション事業</b> 引続き優良顧客との取引を中心に堅調に拡大
<b>パッケージ・ソリューション事業</b> ◆CRM ◆医療ソリューション	<b>2,150</b>	<b>1,592</b>	<b>35.1%</b>	<b>パッケージ・ソリューション事業</b> CRM、医療ともにシェア拡大による販売の加速、特に医療は先期末の成約残により大幅な売上増を見込む

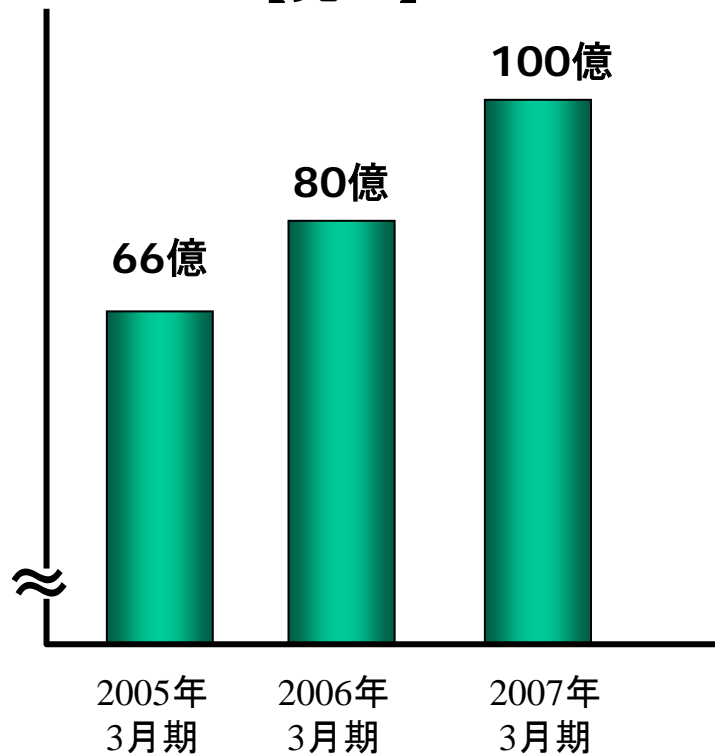
# 当面の目標

## ■概要

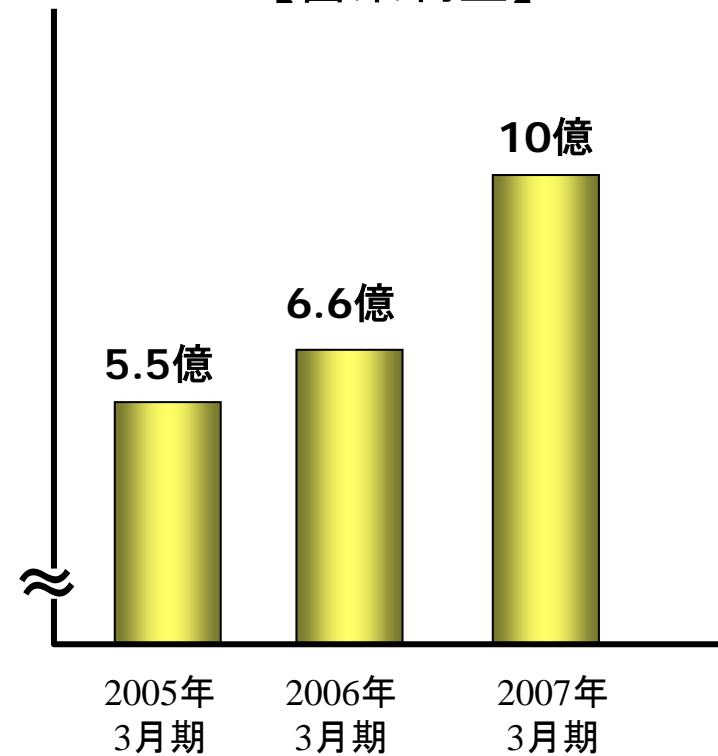
2007年3月期(23期): 継続取引先 100社 売上高 100億円 営業利益 10億円

2005年3月期(21期): 継続取引先 30社 売上高 66億円 営業利益 5.5億円

### 【売上】



### 【営業利益】



## 100億-10億構想にむけて:売上拡大と利益率改善が課題

### ①パッケージ・ソリューション事業の拡大

- ・今期を、投資モードから収益逡増モードへの脱却の布石の年として
- ・最終進化形であるパッケージ・ソリューション事業の強化と加速

### ②プロダクト・インテグレーション事業およびカスタムメイド・ソリューション事業の更なる営業効率の向上

- ・勝ちパターンの知見を活用しソリューションの雛形化、メニュー化を推進中
- ・横展開戦略の加速

## 構想を超える、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人材の積極採用

# 卷末資料

# 会社概要



商号:	テクマトリックス株式会社
所在地:	本社 東京都台東区柳橋2-19 大阪営業所 大阪府中央区南船場3-3-4 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 2,676株)
従業員数:	2005年3月末現在 256名(男199名、女57名)
平均年齢:	32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:	ITX株式会社52.42%、楽天株式会社31.45%



- |          |  |
|----------|--|
| 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。                                  |

# 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販売による高付加価値ソリューションの提供

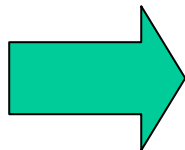
- ・顧客満足に直結するトップブランド製品群
- ・時代のニーズを先読みし、トップブランドを的確に抑えた事業の展開
- ・競争力あるラインアップ

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	F5社製品 一次代理店 (負荷分散装置のトップシェア)	大規模サイト構築 需要が追い風
セキュリティ・ソリューション	情報セキュリティ技術の最適なインテグレーション	RSA社製品 一次代理店 (パスワード、認証のトップシェア)	急速な市場の拡大
ソフトウェア品質保証	プログラム開発の効率化	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)	競合すら存在しない 急速な市場の加熱

## ■顧客のニーズ:「全てを」「パーフェクトに」「一括導入」

- ①不正侵入を防ぐこと
- ②ウィルス活動を無力化すること
- ③モバイルアクセスを安全・確実にすること
- ④アクセスをレベル分けして管理すること
- ⑤ネットワークをユビキタス化すること
- ⑥セキュリティの実際の運用をコンサルすること

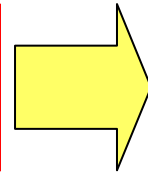
これらに一括で、かつ完璧な稼動状態で応えることが、SI各社への時代のニーズ



ポイントソリューションから  
トータルソリューションへ

## ■顧客ニーズ: プログラム開発のジレンマへの解決策

ITが経営に与えるインパクトの増大  
組込み系ソフトの重要度の増大



- ①より短時間で
- ②より精緻で
- ③よりローコストなバグチェックの必要

## ■弊社の優位: **Parasoft 社製品**の独占販売

- ・プログラムを「部品単位で検査」という画期的発想。 **実質的な世界のオンリーワン**
- ・弊社はParasoft社と創業時より提携。 ⇒ **日本での独占販売元**
- ・開発担当者から開発現場全体へと評価のボトムアップ。急速な販売の拡大。
- ・情報系システム(Java)のみならず、組込み系(C/C++)にも対応  
(組込み系: 情報家電、携帯電話、コンピュータ周辺機器、車載コンピュータ、等)
- ・日本企業の中国、インド等へのオフショア開発のニーズ拡大



独占的な販売・提携



### 部品検査 VS 完成品検査

- 1、テストに携わる人員の人時: 半減
- 2、バグの修正のためのコスト: 1/10

# 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: 受託開発でベストプラクティスを蓄積し、横展開へ

- ・ベストプラクティスを理解することの重要性
- ・まず顧客からのベストプラクティスを蓄積。次に横展開へ活用
- ・優良顧客との継続的で密接な契約関係が証明する、「競争力改善のスパイラル」

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	楽天設立時より契約継続。 中規模サイトで「ITアウトソース」 ＝横展開を加速中。
金融ソリューション	高精度なリスク管理、ALM管理	大手都銀、損保	時価会計の高まりを受け堅調に 取引きを拡大中。 生保、地銀へ横展開開始。

# パッケージ・ソリューション事業の概要

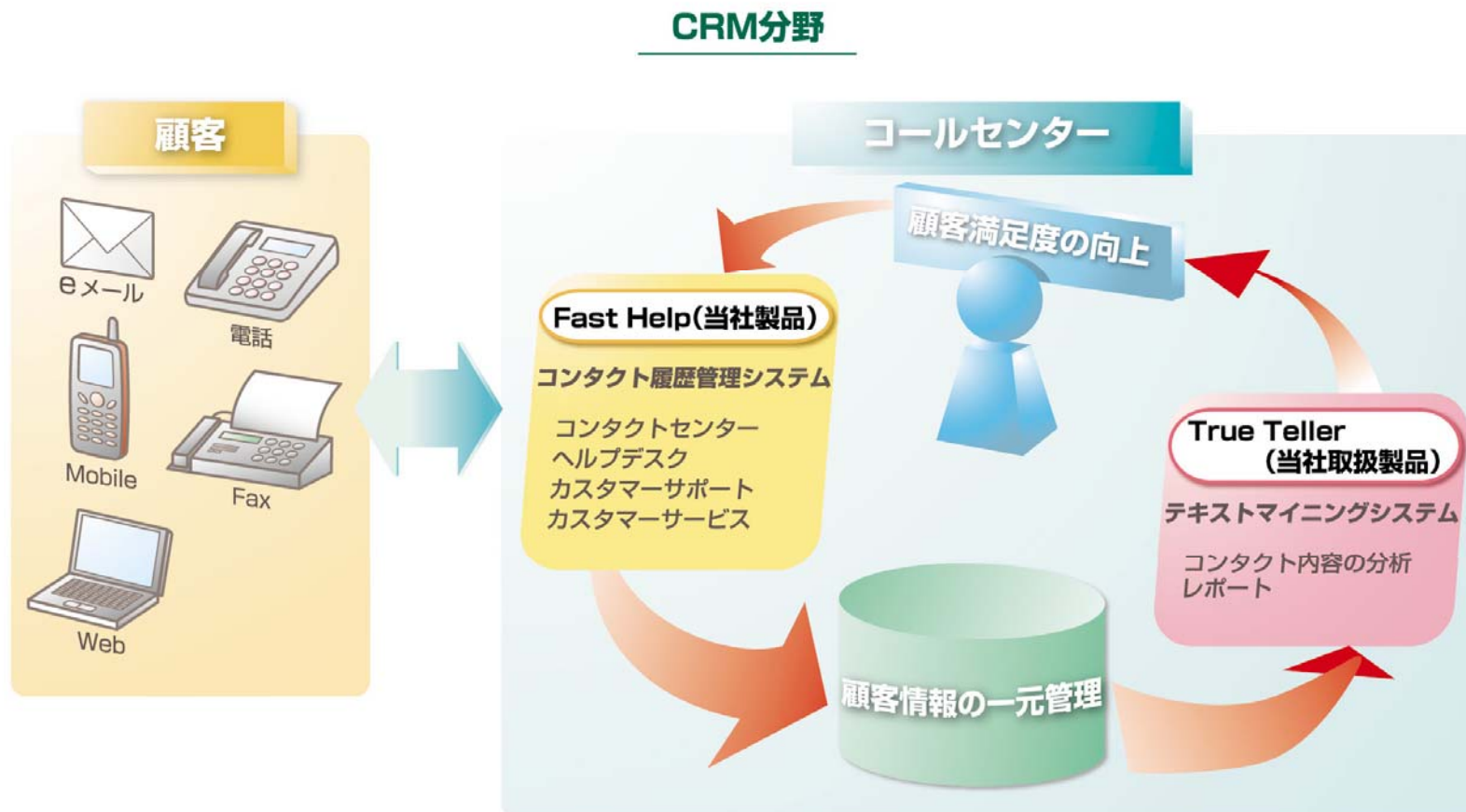


## 事業モデルの特長:顧客ニーズに密着したパッケージを開発

- ・多くのSI企業がパッケージ事業で失敗する理由:顧客ニーズへの密着力の不足
- ・他社パッケージを知り、ベストプラクティスを知り、大口顧客とタイアップするからこそ、「痒いところに手が届くパッケージ」
- ・自ら開拓した市場で花開くパッケージ・ソリューション事業

事業名	顧客ニーズ	密接なタイアップ先	備考
CRM	コールセンター業務の円滑化、ROIの向上	ベルシステム24 =コールセンターの雄	交換機ベンダーとの協業。 中・小規模コールセンターのトップ狙う。
医療	医用画像のデジタル保存、ROIの向上	多様な販売チャネル	電子カルテ、モダリティベンダー等の多様な販売チャネル。地域拠点病院を核に地域医療連携へ展開。

## ■CRM事業概要



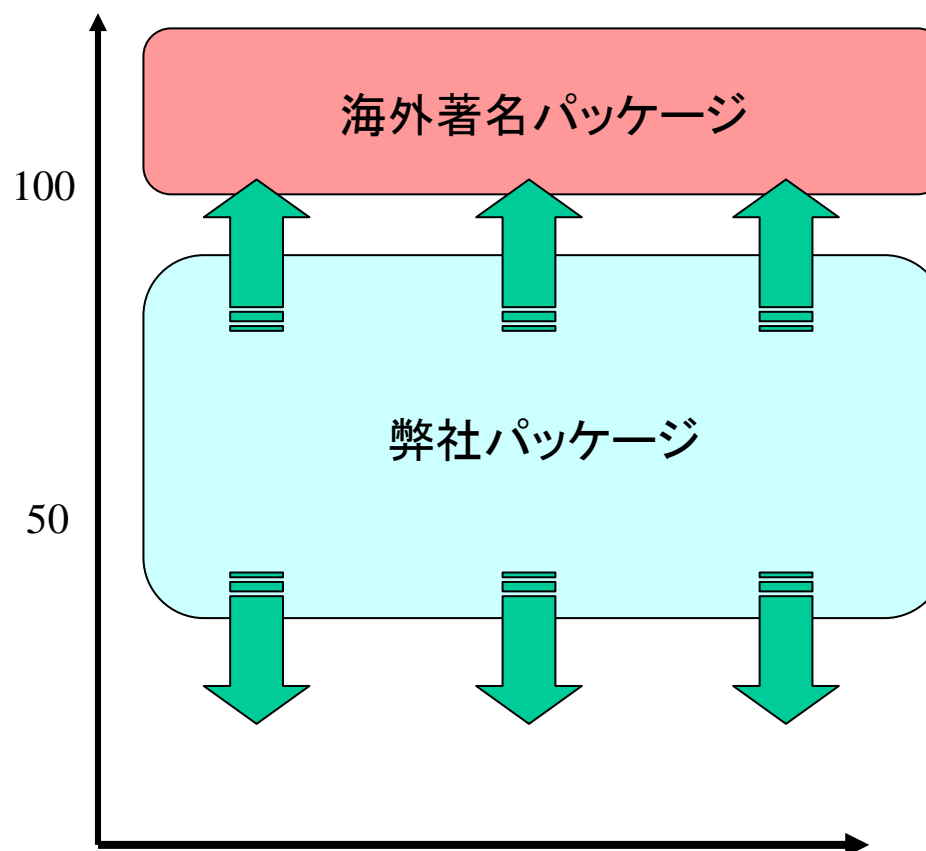
## ■ 弊社優位:「中規模センターの為の国産パッケージ」に特化

- ・コールセンター請負い大手である  
**ベルシステム24**とタイアップ  
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)
- ・中規模センターに特化。
- ・現在300社以上に導入。急拡大中。

### 弊社パッケージの特徴

- ・機能特化:  
CTI,コールトラッキングなど、中規模セ  
ンター向けに「エッセンス」抽出
- ・価格:導入コストは著名競合品の半分
- ・互換性高い:**交換機ベンダー**も抱合わ  
せが容易

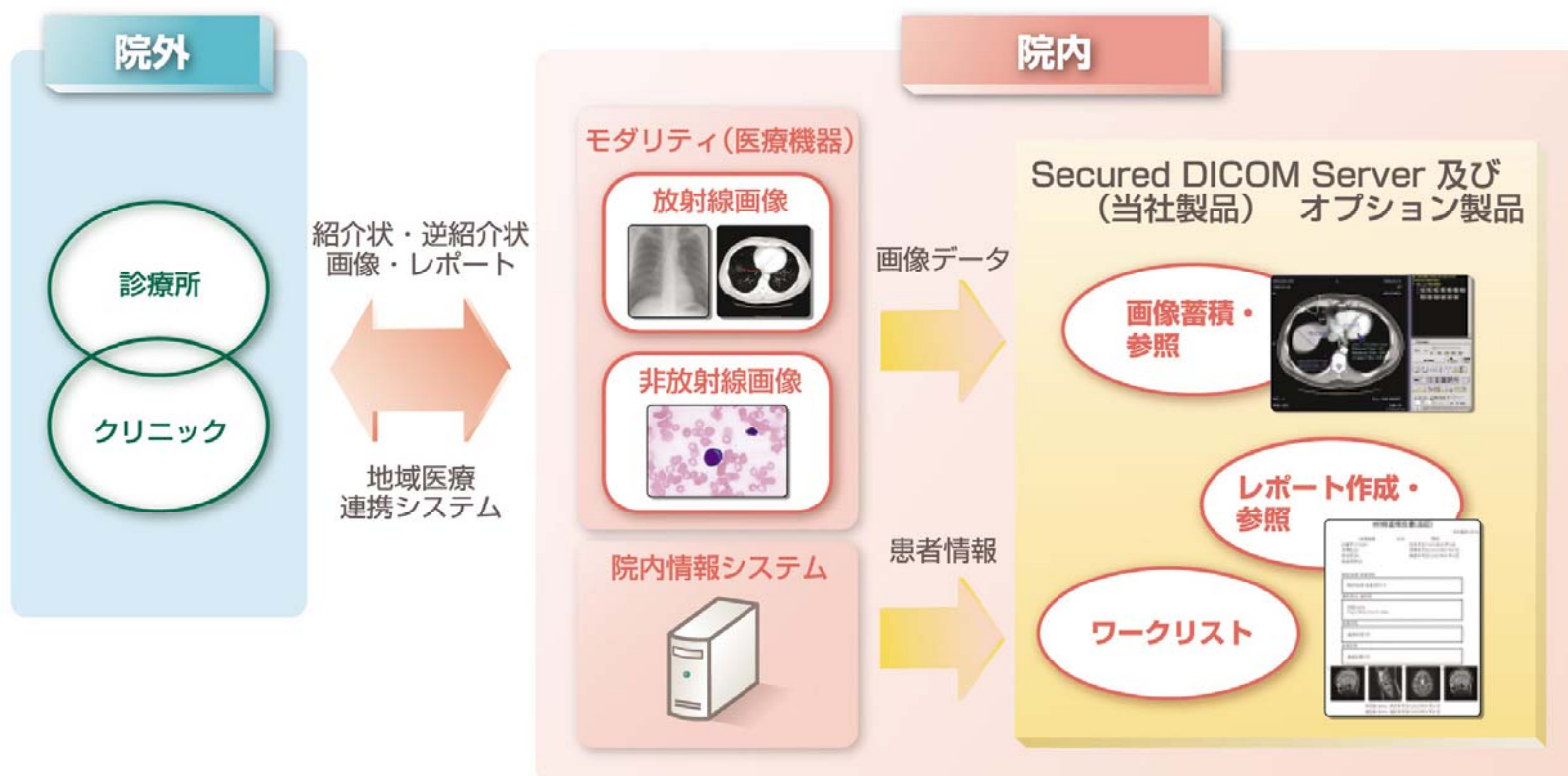
コールセンターの席数





## ■ 医療ソリューション事業概要

### 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、120施設に導入済み

民間病院数： 5,588病院 (61.3%)

100～400床の病院数： 4,617病院 (50.6%) ※平成15年厚生労働省データ

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、モダリティベンダー、地場医療系商社、フィルム販社、医療系コンサル等の多様な販売チャネル

