

平成 19 年 5 月 8 日

各 位

会 社 名 テクマトリックス株式会社
 代表者名 代表取締役社長 由 利 孝
 (J A S D A Q ・ コード 3 7 6 2)
 問 合 せ 先 企 画 部 長 高 橋 正 行
 電 話 0 3 - 5 7 9 2 - 8 6 0 1

新中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、平成20年3月期を初年度とする新中期経営計画「TMX Way 2010」（以下、「新中計」）を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

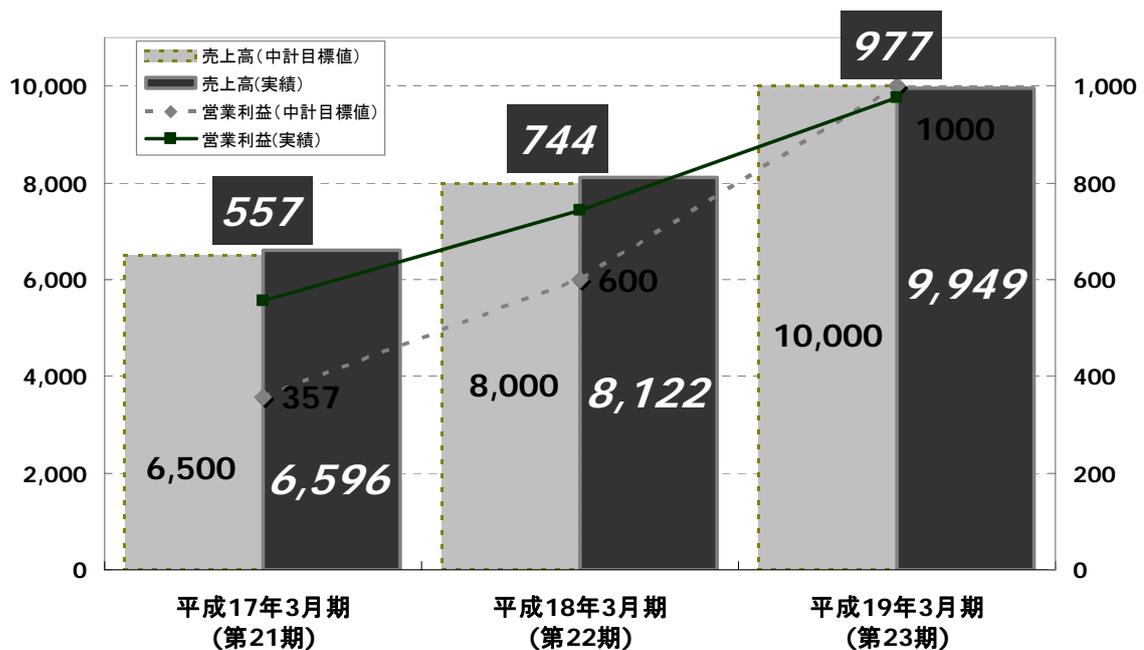
記

1. 前中期経営計画の達成状況

① 100/10/10 の達成

前中期経営計画（以下、「前中計」）では、事業規模（売上高）の拡大と事業効率（売上高営業利益率）の改善を同時並行で行うことにより、事業利益（営業利益）の拡大を目指しました。具体的な指標としては、平成 19 年 3 月期の最終年度において、売上高 100 億円/売上高営業利益率 10%/営業利益 10 億円を目標としました。

結果としては、以下の推移状況のとおり、初年度ならびに 2 年目は超過達成し、最終年度となる平成 19 年 3 月期においても若干計画値に届かなかったものの概ね計画を達成することができました。



② 売上高営業利益率 10%の企業文化の醸成

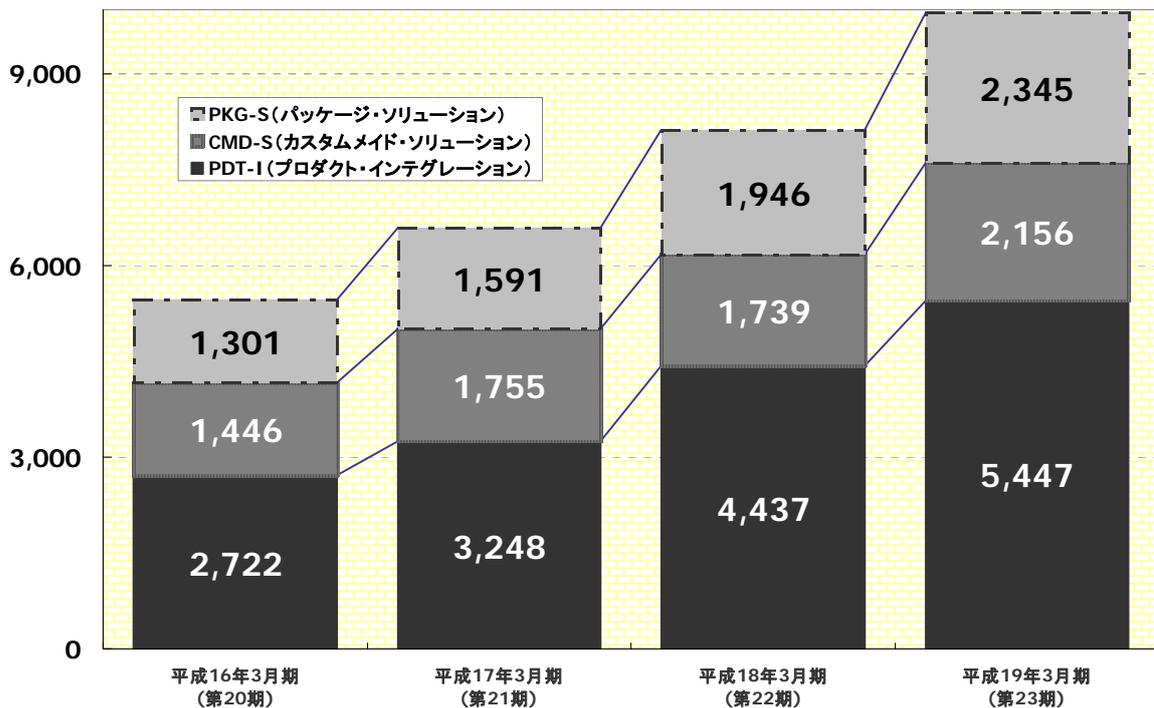
ステークホルダーである株主・取引先・従業員に報い、かつ将来のための投資を可能にするには売上高営業利益率において 10%以上が必要と考え、平成 19 年 3 月期の最終年度において 10%を目標としました。

結果としては、最終年度において 9.8%と若干計画値に届かなかったものの、現場の工夫（カイゼン活動の積み重ね）、事業モデルの工夫（効率的事業モデルの追求）、マネジメントの工夫（全社員参加型経営の実践）により着実に改善が進み、将来に亘って 10%を維持していく為の企業文化に目処が立ちました。

③ 3事業のバランス成長型事業モデルの確立

長期的な成長力を担保し、かつ短期的な安定性を確保する為には、相応の事業ポートフォリオを持つ事が必要と考え、特定の事業に経営資源を集中せず現有の 3 事業全てをバランス良く成長させることを目指しました。

結果としては、中期計画前の平成 16 年 3 月期実績に対し、プロダクト・インテグレーション事業では 100.1%増、カスタムメイド・ソリューション事業では 49.0%増、パッケージ・ソリューション事業では 80.2%増と、全ての事業セグメントにおいて高い成長を達成することができました。



2. 新中計の概要

① 事業規模の拡大にシフト

前中計期間での平均売上高成長率は 22.1%、金額ベースでは 44.8 億円の増加となりました。新中計においても、売上高成長率 20%を継続し、最終年度では売上高 180 億円（平均売上高成長率 21.9%）を目指します。金額ベースの増加額は約 80 億円となり、事業規模（売上高）の拡大を志向し、ワンランク上のチャレンジを創出していきます。

② ストック型ビジネスの推進

平成 19 年 3 月期における保守売上高比率は 21.3%と、前中計期間において保守サービスは収益源として大きく成長しました。新中計では、従来の保守サービスに加え、運用サービスやアウトソーシングサービスへの展開を図り、ストック型ビジネスを強化します。また、カスタムメイド・ソリューション事業を中心とした既存優良顧客との継続取引拡大と、部門間でのクロスセル拡大もストック型ビジネスの強化策と位置付けます。前述のとおり、事業規模の拡大を志向するには、より大規模かつ顧客にとって重要性の極めて高い案件へのチャレンジが必要となります。また、M&Aや新規事業投資においても相応のリスクを伴う可能性があります。当社は、リスクを伴うチャレンジと、安定収益を生み出すストック型ビジネスと言う成長エンジンの両輪のバランスを取ることを意識します。

③ 3 事業のバランス成長型事業モデルの継続

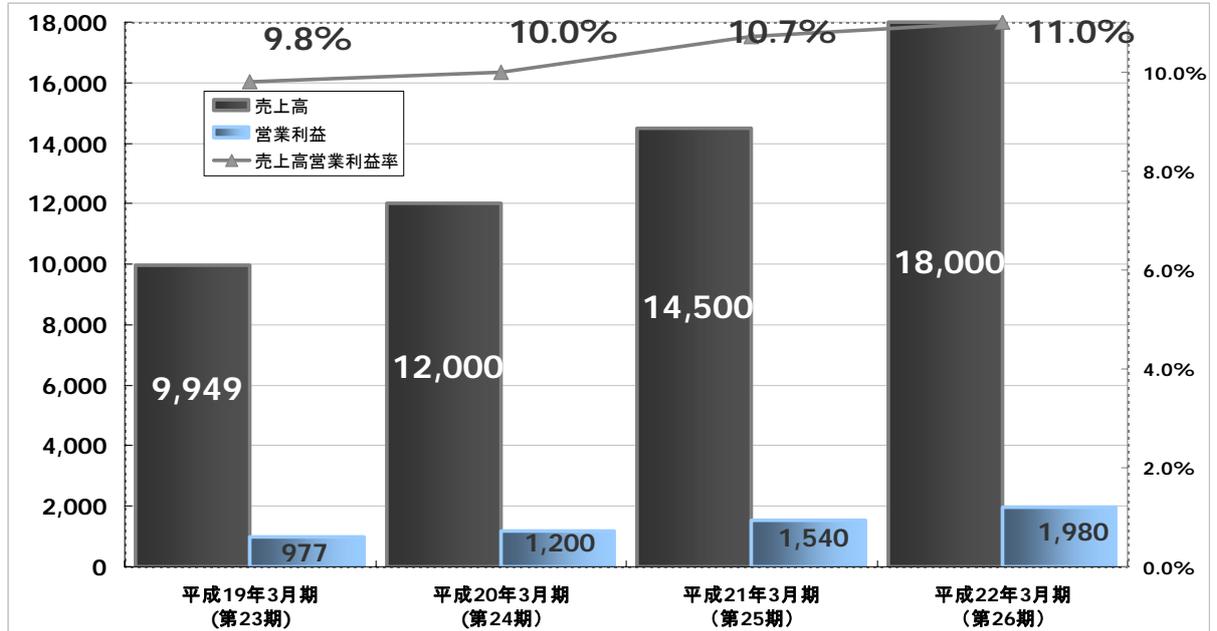
新中計においてもバランス成長型事業モデルは継続します。更には、前中計で牽引役となった中核事業（深堀れ）、新中計で新たに牽引役となる成長事業（伸ばせ）、新中計以降の将来の成長を担う新規事業（創れ）というミッションポートフォリオを導入し、中長期的な成長へとつながる事業モデルへと発展させます。

④ レバレッジ成長へのチャレンジ（新中計における追加チャレンジとして）

前中計期間では、M&Aについても積極的に検討を進めてまいりましたが、結果的には実現は叶いませんでした。一方、新中計においても自立成長を前提としておりますが、並行して内部留保の積極活用を推進します。具体的には、M&Aのみならず、マイナー出資による資本提携・業務提携や、新規事業投資（新会社設立等）にチャレンジします。

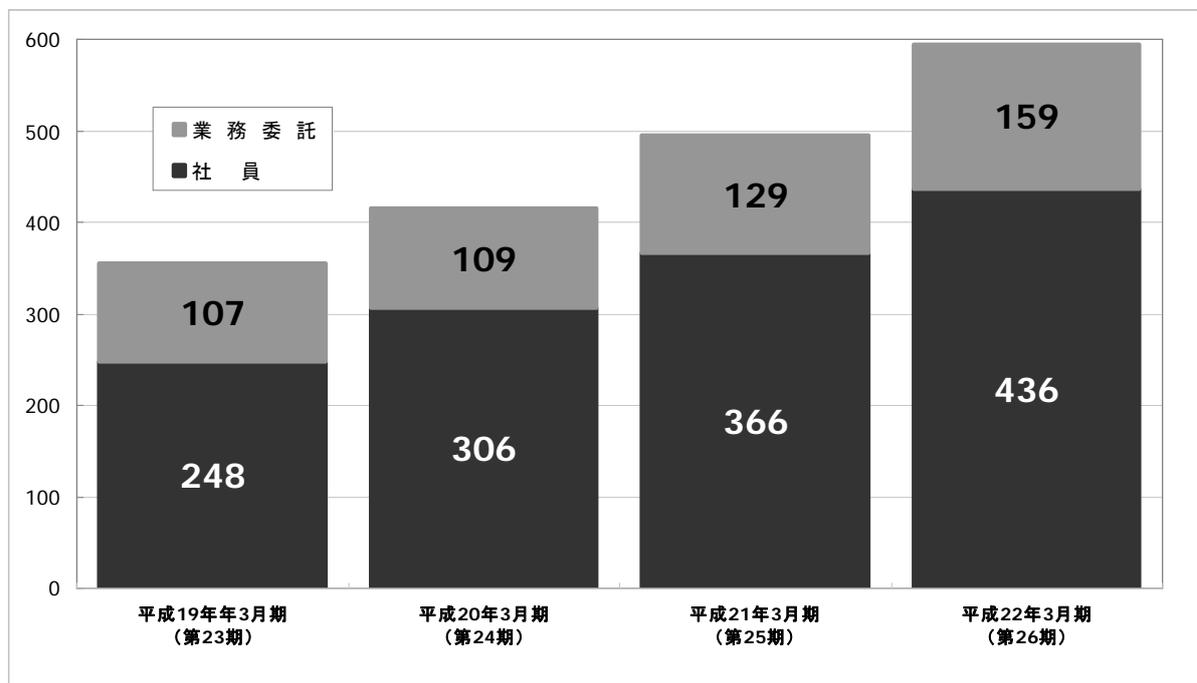
3. 数値計画

《全社サマリー》



	平成 19 年 3 月 期 (第 23 期)	平成 20 年 3 月 期 (第 24 期)	平成 21 年 3 月 期 (第 25 期)	平成 22 年 3 月 期 (第 26 期)
売上高 (百万円)	9,949	12,000	14,500	18,000
営業利益 (百万円)	977	1,200	1,540	1,980
売上高営業利益率	9.8%	10.0%	10.7%	11.0%

《人員計画》



	平成19年3月期 (第23期)	平成20年3月期 (第24期)	平成21年3月期 (第25期)	平成22年3月期 (第26期)
社員	248	306	366	436
業務委託	107	109	129	159
合計	355	415	495	595

以上