



<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
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）
- （同送付先）
- 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23期 報告書

2006.4.1~2007.3.31

Insight into the future

TechMatrix

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23期（2006年4月1日から2007年3月31日まで）が終了致しましたので、当報告書にて、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23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、第21期（2004年4月1日から2005年3月31日まで）よりの3か年を中期経営計画に基づき事業運営してまいりました。第23期は、当該中期経営計画の最終事業年度となり、売上高100億円、営業利益10億円、売上高営業利益率10%の「1つの100と、2つの10」を数値目標として、その達成に向け日々努力をしてまいりました。第21期、第22期においては、目標に対してごく僅かではありますが未達に終わりましたが、経常利益においては、目標の10億円を超える実績を残すことができました。株主の皆様の信頼に応えられる企業であるためには、まずは業績目標を達成すること、そして、上場企業として恥ずかしくない仕事をすることが重要であると考えておりましたので、この中期経営計画で達成した数値、内容、成長については、株主の皆様にもまずまずのご評価が頂ける結果ではなかったかと自負しております。現場での生産性向上・品質向上に向けたカイゼン活動の積上げ、効率的な事業モデルの追求、全員参加型経営の実践により、全従業員が一丸となって中期経営計画の達成に向けて邁進してきたことが、高い成長に繋がったと思います。結果として、売上高99億49百万円（前期比22.5%増）、営業利益9億77百万円（前期比31.2%増）、経常利益10億03百万円（前期比38.5%増）、当期純利益5億57百万円（前期比70.7%増）という実績を上げることができました。成約高（受注高）については大台の100億円を突破することができ、106億68百万円と前年比26.0%の成長を遂げました。

「プロダクト・インテグレーション」、「カスタムメイド・ソリューション」、「パッケージ・ソリューション」の3事業をバランス良く成長させるポートフォリオ戦略が奏功し、

中長期的な成長と短期的な安定性の両方を同時に達成することができたと考えております。当社では、第24期（2007年4月1日から2008年3月31日まで）から始まる新たな3か年を対象として、新中期経営計画「TMX Way 2010」を策定しました。この「TMX Way 2010」の詳細につきましては後述させていただきますが、当該中期経営計画においても、20%を超える成長を持続し、規模の拡大を通して、会社としても、従業員個人としても、ワンランク上のチャレンジをして行くことを目標としています。しかし、成長の中においても、決して顧客に提供する商品やサービスの品質を犠牲にするようなことがあってはいけなはなのは当然です。当社の成長の背景には、当社の手掛けるシステムが年々大型化しているという事実があり、経営や売上に直結するような、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の構築案件の受注が増加しています。当社の果たすべき責任が益々重くなってきている中、そのような重責に応えるため、引き続き組織内での知識やノウハウの共有・伝承や、品質向上のための取り組みを続け、「カイゼン」活動の手綱を緩めることのないよう努力してまいります。当社は、顧客より信頼されるソリューション・プロバイダーを目指して、「TMXWay 2010」に挑みます。

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。

2007年6月



代表取締役社長 由利 孝

社長インタビュー

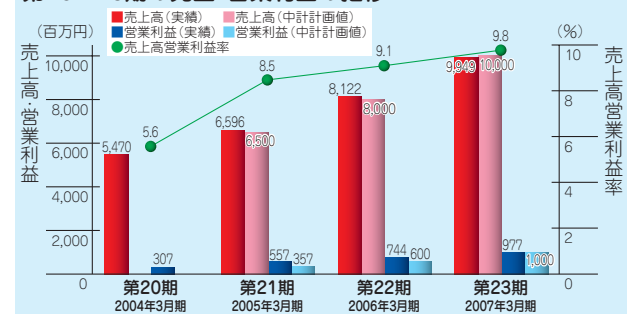
Q1 第23期を振り返っていかがでしょうか？

第23期の実績は、売上高が99億49百万円、営業利益は9億77百万円と、計画値の売上高100億円/営業利益10億円に若干届かなかったものの概ね計画通りの結果を残すことができました。営業利益率についても9.8%と、目標としていた10%には届かなかったものの、前期の9.1%から改善しました。第23期は中期3か年計画の最終年度にあたるわけですが、初年度・2年目と計画値を超過達成してきただけに、最終年度に僅かながら未達となったことには悔しい思いは多少ありますが、堂々と胸を張れる結果を残せたと思っています。また、これまで配当については見送らせて頂いておりましたが、中期計画での公約をほぼ達成できましたので、株主の皆様のご支援に感謝すると共に、ご期待にお応えべく上場後初の配当を実施することを決めました。

Q2 先ほど触れられた中期計画の達成状況についてお聞かせ下さい。

中期計画では、規模を拡大しつつ効率の改善を進めることで、利益を急ピッチで増やすと言う難しいテーマに取り組んできたわけですが、この3年間每期20%以上の増収を達成した結果、売上高は中期計画前の約1.8倍に拡大しました。事業効率においても、当社が経営指標として重視する売上高営業利益率は中期計画前の5.6%から9.8%に大きく改善しました。この結果、営業利益の絶対額は中期計画前の3倍以上、当期純利益においては5倍以上に拡大しました。一方、定性面では、より規模の大きい、お客様にとって重要性の高いプロジェクトが増えました。その分責任が重く、リスクも大きくなる訳ですが、お客様から当社に対する期待が大きくなってきた証だと思っています。また、事業収益の中身についても、ストック型の事業収益が拡大し、より安定的に収益を稼ぐことができるようになってきました。具体的には、売上高に占める保守サービスの比率が、中期計画前では19.0%でしたが、第23期では21.3%に増加しました。また当社では2年連続で受注高が3,000万円以上の取引先を“継続取引先”と定義していますが、この数が中期計画前では22社だったのが、第23期では45社と2倍以上に増加しました。

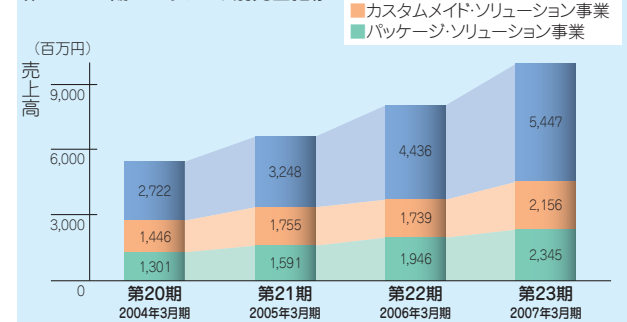
第20～23期の売上・営業利益の推移



Q3 セグメント別の状況もお聞かせ下さい。

中期計画の達成状況をセグメント別に見ますと、プロダクト・インテグレーション事業の売上高は中期計画前に対し100.1%の増加、カスタムメイド・ソリューション事業では49.0%の増加、パッケージ・ソリューション事業では80.2%の増加と、当初の期待値に対する達成度に若干の凹凸はあるものの、全ての事業セグメントにおいて高い成長を実現することができました。3事業が相関関係を保ちながら成長するというのが当社の事業モデルの特長の一つですが、中期計画の3年間で事業間の相乗効果がより促進され、結果として3事業がバランス良く理想的な形で成長することができたと思います。

第20～23期のセグメント別売上推移



Q4 このような結果を残すことができた要因についてお聞かせ下さい。

この3年は、ちょうど国内の景気回復と重なり、当社の業績もそれに後押しされたことも一つの要因と言えるかと思いますが、一方で当社が属する業界においては勝ち組と負け組の二極化が進み、必ずしも景気拡大の恩恵を享受できていない企業が多数存在していることも確かです。当社の戦略は、ニッチであっても高い成長が見込まれる事業領域を見極めること、技術的なハードルが高かったり当社の技術的な特長が出せる領域に特化することで、高い付加価値をお客様に認めて頂くことを基本戦略として、規模や知名度で上回る競合企業に対して差別化を図ってまいりました。営業戦略においては、当社とタッグを組むことによってお互いにメリットを見出せるパートナー企業とのアライアンスを広げることによって、より効率的に、かつより多くの営業機会を確保することができています。このような戦略に基づく地道な活動の積み重ねが結果に結びついているのだと思います。

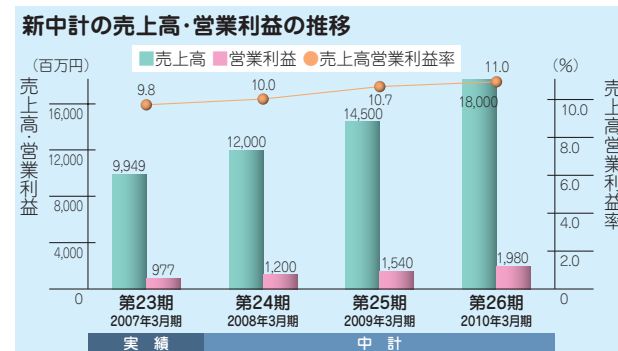
Q5 新中期経営計画「TMX Way 2010」についてお聞かせ下さい。

当社はこのたび第24期を初年度とする新中期3ヵ年経営計画「TMX Way 2010」を策定しました。前中期計画では、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が、新中期計画においても売上高成長率20%を継続することを目指しており、最終年度となる第26期、つまり2010年3月期においては180億円を目指したいと思っています。私の持論としては、当社の業態で20%レベルの成長は、M&A等に依らない自力成長の限界だと思っていますが、新中期計画においても限界レベルの成長にチャレンジしたいと思っています。当然、同じ20%成長と言っても、実額ベースの増加額はより大きくなるわけで、高いハードルだと認識していますが、我々に備わった“成長する”、“目標を達成する”と言うDNAの力を信じていますので、新中期計画についても必ず目標を成し遂げられ



と思っています。一方売上高営業利益率も漸次改善を行い、最終年度の第26期では11.0%を目指したいと思っています。

この計画を達成するために、先ほど触れたストック型ビジネスを更に強化するつもりです。既に収益源として成長した保守サービスに加え、これまであまり積極的に取り組んでこなかった運用サービスやアウトソーシングサービスについてもチャレンジして行きたいと思っています。また前中期計画で確立した3事業のバランス型成長を継続して行きます。更には、それぞれの事業の中で、前中期計画で収益の牽引役となった「中核事業」、新中期計画で追加的な牽引役と期待される「成長事業」、新中期計画以降の将来の成長を担う「新規事業」というミッションポートフォリオを導入し、それぞれの成長ステージに応じた戦略を実行していきます。これらは新中期計画の3年間のみならず、将来に亘って持続的な成長を実現するための取組みだと考えています。



Q6 M&Aの検討はされているのでしょうか？

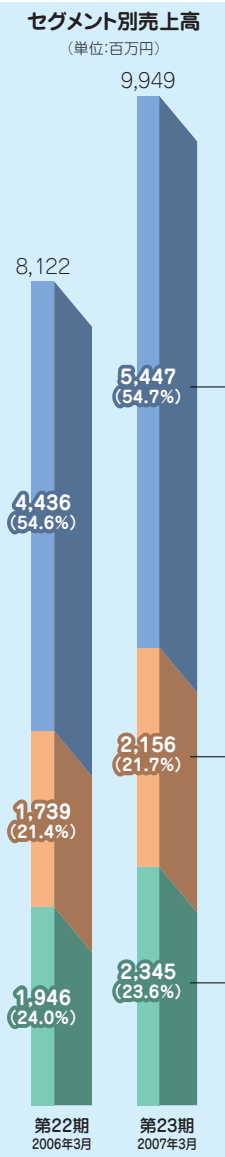
新中期計画は、基本的にはM&A等の可能性を全く加味しない、あくまで自力成長を前提としています。一方で、当社は2年前の上場の際に公募増資を行ったこともあり、この3月末時点で20億円近い現預金が積み上がっています。この資金を有効活用することで、成長スピードを更に加速させたいと思っています。M&Aは相手があることですので、可能性のレベルについては申し上げ難いのですが、実現に向けて私自身も積極的に動きたいと思っています。

当期の国内経済は持続的な景気回復が続いており、その中でも特に企業部門の収益改善は著しく、潤沢なキャッシュ・フローを背景に設備投資は堅調に拡大を続けています。一方で、長引くデフレ局面において、企業はリストラと併せ、設備投資を含む費用効率の見直しをしてきたため、発注の際に入札制度を採用するなど、ベンダー間の競争を促す取り組みがなされました。その後、設備投資額全体が拡大している中でも、企業では個別の発注においてはコスト管理を徹底しており、また官公庁等の公共セクターにおいても一般競争入札の採用が厳格化されるなど、ITベンダー、システムインテグレーターにとっては厳しい競合環境となっています。そのため、利益率の低いコモディティ化した製品を扱うITベンダーや、大手の下請けに甘んじるシステムインテグレーターでは業績が悪化する一方、差別化できる製品や付加価値の高いソリューションを提供するシステムインテグレーターでは収益の改善が進むなど、勝ち組・負け組の二極化がより鮮明になってきています。

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。一昨年2月のジャスダック上場以降、大型案件の受注も増加しています。また、潜在顧客の発掘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99億49百万円と前期比18億26百万円（22.5%）増加、営業利益は9億77百万円と前期比2億32百万円（31.2%）の増加となり、売上高営業利益率は前期の9.1%から9.8%に改善しました。経常利益は10億03百万円と前期比2億78百万円（38.5%）の増加、当期純利益は5億57百万円と前期比2億30百万円（70.7%）の増加となり、大幅な増収増益を達成し、前期に続き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）高は初めて100億円を突破し、106億68百万円と前期比21億98百万円（26.0%）の大幅な増加となりました。なお、当期末での成約（受注）残は25億8百万円と前期比7億19百万円の増加となっております。



■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、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。前期に牽引役となったネット証券向けはスローダウンしましたが、特定の業種に留まらず広く導入が進みました。また、過去に導入されたシステムの買い替え需要も取り込むことができました。クラスター・ストレージ製品の販売も、大型案件を受注するなど、導入実績が拡大しました。

セキュリティ・ソリューション分野では、主力の個人認証システムの販売は堅調に推移しました。また、不正侵入防御システムや、ウィルス対策、スパム対策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イトウェイ型セキュリティ・アプライアンスの販売は大きく躍進し、この分野における大きな柱に成長しました。これらに加え、当期の後半から日本版SOX法対策ソリューションとして取り組みを開始した内部情報漏洩対策ソリューションの販売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、車載コンピュータ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前期に引続き拡大しました。また、当期よりテストツールの販売に加え、ツールの導入・運用支援のサービス事業の取り組みを開始しました。

■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、当社筆頭株主である楽天株式会社、リスクモンスター株式会社といった継続取引先とのビジネスが順調に拡大しました。

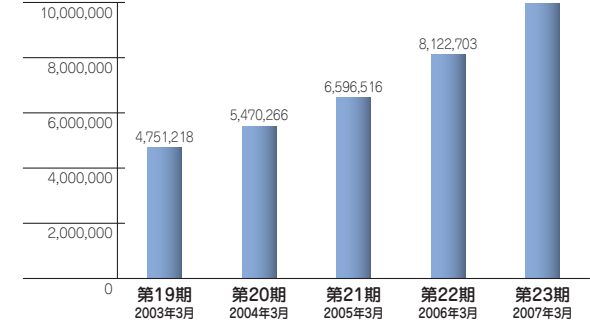
金融ソリューション分野では、市場リスク、信用リスク等、リスク管理のパッケージ製品の販売が拡大し、地銀向けの販売も活発化しました。

■パッケージ・ソリューション事業

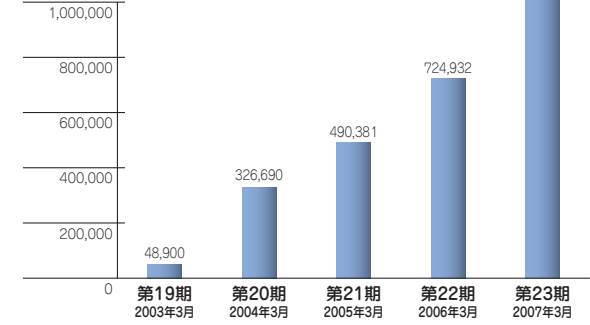
医療ソリューション分野では、電子カルテやモダリティ（医療診断装置）など補完的事業者とのアライアンスの進展により販売が拡大しました。また、病院向けに加え、健診分野での受注も拡大しました。

CRM分野は、テレマーケティング会社との協業スキームの進展により販売が拡大しました。製造業、金融、製薬などの幅広い業界での新規受注に加え、既存顧客からの追加受注も拡大しました。

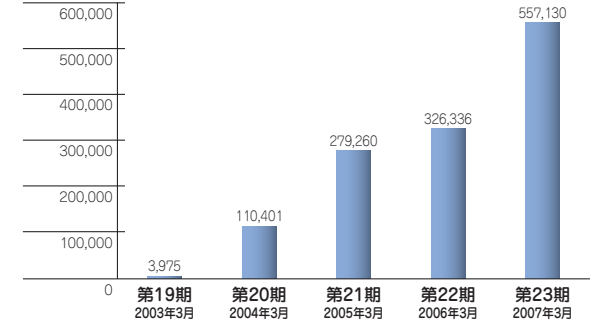
■売上高 (単位:千円)



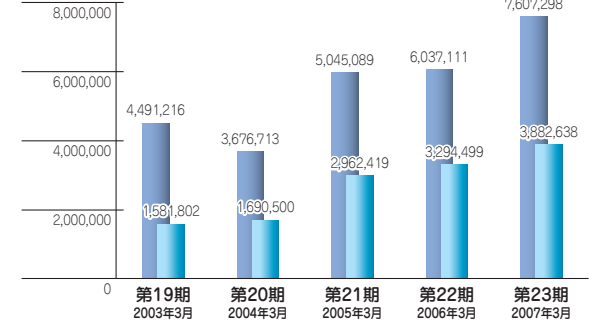
■経常利益 (単位:千円)



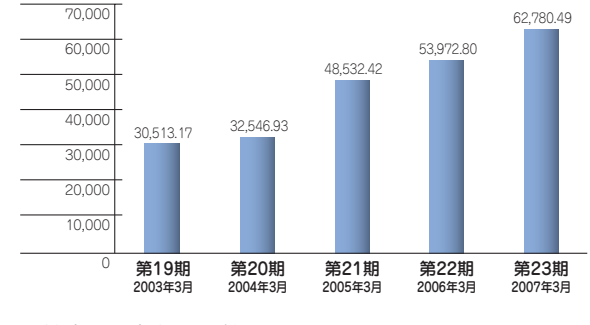
■当期純利益 (単位:千円)



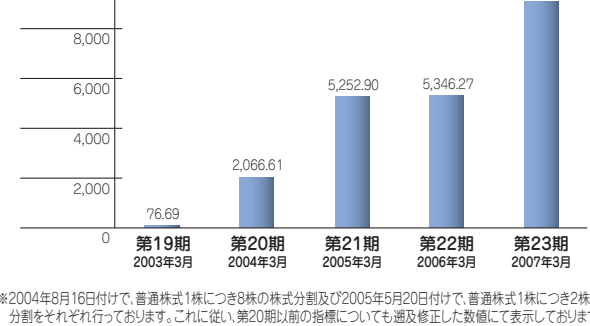
■総資産額・純資産額 (単位:千円)



●1株当たり純資産 (単位: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適宜修正した数値にて表示しております。

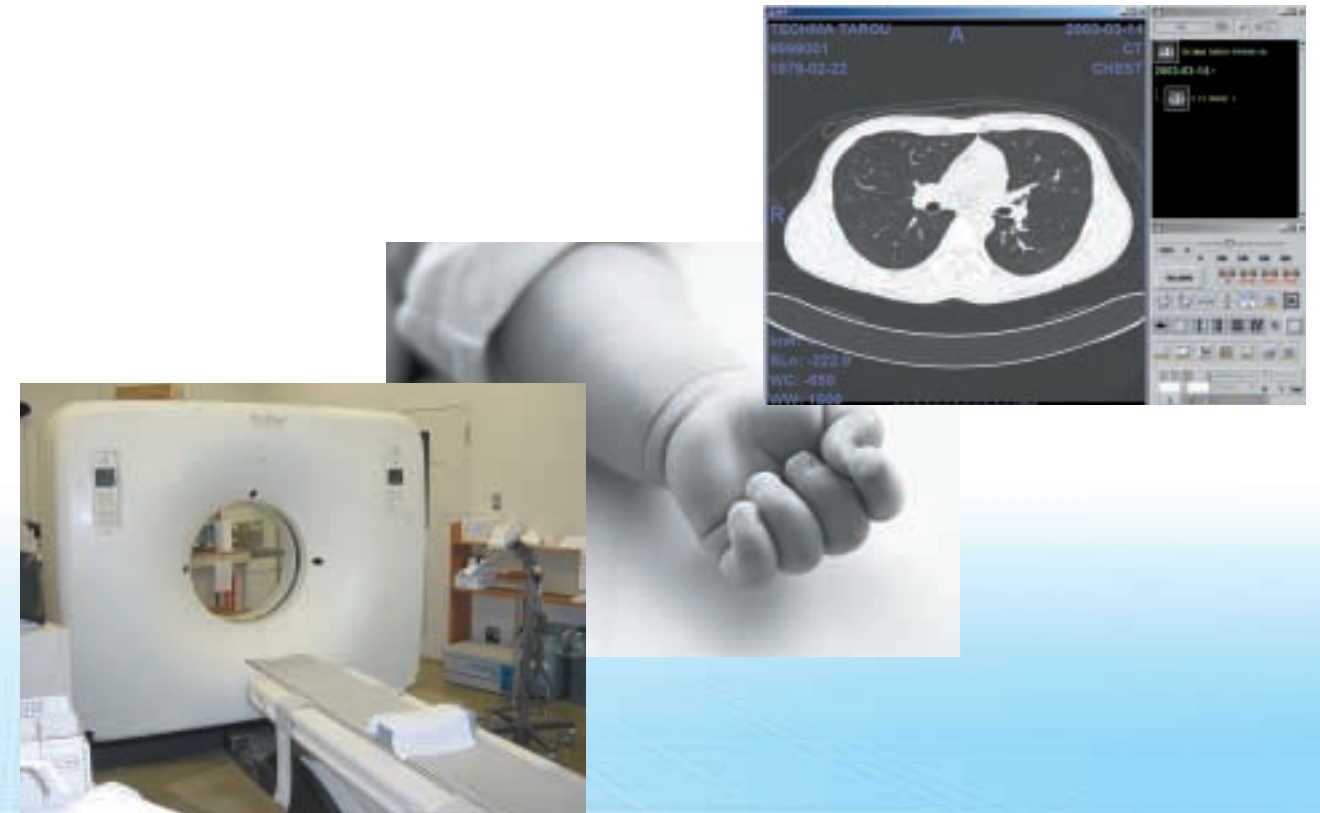
スズキ株式会社様

スズキ株式会社様のコンタクトセンターシステム再構築にあたり、当社はパートナーの沖電気工業株式会社様と共同受注しました。新システムは、沖電気工業様の「CTstage」と当社の「FastHelp」が連携したIPコンタクトセンターシステムであり、今後の分散拠点への展開や増席を可能にする拡張性のみならず、電話だけでなくFAXやホームページからの問合せを一元管理するマルチチャンネル化を実現しました。これによりオペレーター業務の効率化とともに、一貫性のあるきめ細かな顧客対応が可能となりました。



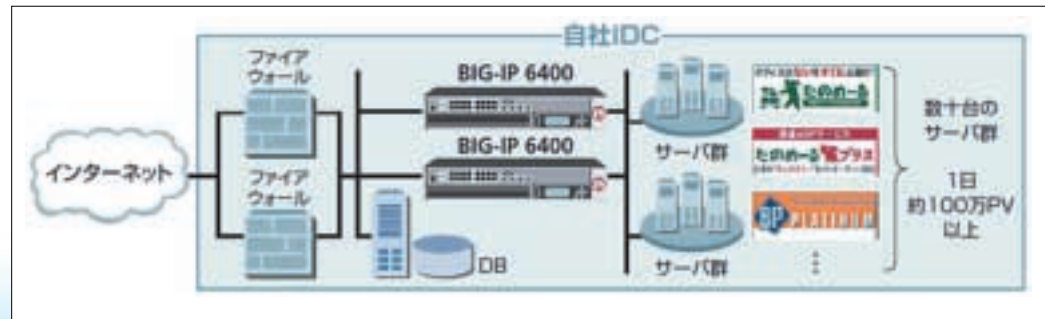
JA静岡厚生連 遠州病院様

静岡厚生連グループの中核病院である遠州病院様は、この4月2日に浜松駅前の再開発エリアに建設した新病院に移転し、当社が納入した画像システムが稼動しました。新病院のシステムは電子カルテだけではなく、同施設内に設けられた健診センターの健診システムとも連携する本格的なフィルムレスのシステムとなっています。



株式会社大塚商会様

文具やOA機器などを購入できるオンラインサービス「たのめーる」を筆頭に、法人向けオンラインサービスなども手がける株式会社大塚商会様が、1日約100万PVにも上るネットワーク対策のため、「BIG-IP V9」を導入し、2006年1月に本格稼動いたしました。長年「BIG-IP」を利用され、その間一度も大きなトラブルが起きなかったことが、今回のリプレースに繋がりました。今回の「BIG-IP V9」はセキュリティ対策のために、多数のセキュリティ製品を配置する必要がなく、導入・運用の手間を抑えながらセキュリティを高めることができるなど、サイトの信頼性に貢献しております。



Topics

トピックス

→ ISMSの認証を取得しました

当社は、2006年11月29日にISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の第3者認証基準である国際規格「ISO/IEC 27001:2005」及び国内規格「JIS Q 27001:2006」を取得いたしました。

ISMS（Information Security Management System）とは、近年多発している個人情報の漏洩や、コンピューターウィルス、不正アクセス等から会社が保護すべき資産を守るために、情報セキュリティ対策を実施・管理・改善するなど、会社・組織として継続的に運用を行う管理システムです。

当社では自社の資産だけでなくお客様の情報も取り扱っているため、自社の情報セキュリティポリシーに基づいた厳重な管理・運用を行ってまいりました。この度の認証取得により、それが高度なレベルで実施されていることが評価されたものと考えております。

今後もお客様に信頼されるプロフェッショナルで在り続けるために、情報セキュリティの強化に努めてまいります。
（認証証明書番号：01748-2006-AIS-KOB-JIPDEC）



認証範囲：東京本社

→ 「FastHelp」発売10周年記念のプライベートイベントを開催しました

FastHelp3



自社パッケージ製品であるコンタクトセンターシステム「FastHelp」は昨年10周年を迎え、2006年12月1日に六本木ヒルズにてプライベートセミナー「FastHelp 10th Anniversary」

を開催し、既存ユーザー様や導入をご検討されておられる企業・法人様など、450名以上のご参加を頂きました。

1996年にシングルチャネル対応の初代コンタクトセンターシステム「FastHelp」を発売してから、E-mail自動処理システム「CRMail」、マルチチャネル対応「FastHelp2」を経て、2003年12月に現在の「FastHelp3」へと進化してまいりました。

この間、「消費者の生の声が聞きたい」という企業様のご要望に耳を傾け、常にお客様の立場に立って製品の改良やサポートを行うことにより、450社以上の企業・法人様にご採用頂くことができました。

今後更に多くのユーザー様にお使い頂けるよう努力してまいります。

→ P-Pointer & CWATの販売を開始しました

P-Pointer CWAT

個人情報検索ソフト「P-Pointer」と、クライアントログ管理・操作制御製品「インテリジェントウェイブ CWAT」の販売を開始しました。

「P-Pointer」は社内には散在する個人情報や機密情報などの情報資産を含んだファイルを検索する個人情報ファイル検索ソフトです。

「CWAT」は、企業内ネットワークと端末操作の両方を集中

監視、制御するための製品です。

「P-Pointer」、「CWAT」共に、PCの紛失・盗難やWinnyのようなファイル交換ソフトなどを発端とする情報漏洩事件を未然に防ぐために有効なソリューションであり、今後新会社法や日本版SOX法による内部統制対策のニーズが高まることから、需要の拡大を期待しております。

財務諸表

貸借対照表（要約）

科 目	第21期	第22期	第23期
	2005年3月31日現在	2006年3月31日現在	2007年3月31日現在
（資産の部）			
流動資産	4,145,275	4,947,309	6,222,725
現金及び預金	1,520,147	1,875,507	1,997,800
受取手形	76,706	147,034	34,627
売掛金	1,999,561	2,070,608	3,039,059
たな卸資産	156,414	193,154	273,778
その他	392,442	661,003	877,456
固定資産	899,814	1,089,802	1,384,572
有形固定資産	133,011	150,893	185,460
無形固定資産	320,341	328,950	412,498
投資その他の資産	446,461	609,957	786,613
資産合計	5,045,089	6,037,111	7,607,298

科 目	第21期	第22期	第23期
	2005年3月31日現在	2006年3月31日現在	2007年3月31日現在
（負債の部）			
流動負債	1,863,500	2,491,697	3,444,510
買掛金	748,801	877,879	1,235,586
短期借入金	—	—	—
その他	1,114,694	1,613,814	2,208,920
固定負債	219,170	250,914	280,148
負債合計	2,082,670	2,742,612	3,724,659
（資本の部）			
資本金	1,263,800	1,263,800	—
資本剰余金	1,371,030	1,371,030	—
利益剰余金	329,303	655,639	—
その他有価証券評価差額金	△1,714	4,030	—
資本合計	2,962,419	3,294,499	—
負債及び資本合計	5,045,089	6,037,111	—
（純資産の部）			
株主資本			
資本金	—	—	1,294,600
資本剰余金	—	—	1,401,830
利益剰余金	—	—	1,212,770
株主資本合計	—	—	3,909,200
評価・換算差額等	—	—	△28,738
新株予約権	—	—	2,176
純資産合計	—	—	3,882,638
負債純資産合計	—	—	7,607,298

（単位：千円）

損益計算書（要約）

科 目	第21期	第22期	第23期
	2004年4月 1日から 2005年3月31日まで	2005年4月 1日から 2006年3月31日まで	2006年4月 1日から 2007年3月31日まで
売上高	6,596,516	8,122,703	9,949,123
売上原価	4,396,917	5,488,226	6,772,892
販売費及び一般管理費	1,641,971	1,889,795	2,198,933
営業利益	557,628	744,680	977,297
営業外収益	3,397	5,127	30,789
営業外費用	70,644	24,875	4,342
経常利益	490,381	724,932	1,003,745
特別利益	—	—	1,979
特別損失	8,485	142,323	28,927
税引前当期純利益	481,896	582,609	976,797
法人税、住民税及び事業税	239,871	264,294	436,243
法人税等調整額	37,236	8,021	16,576
当期純利益	279,260	326,336	557,130
前期繰越利益	46,838	326,098	—
当期末処分利益	326,098	652,435	—

（単位：千円）

株主資本等変動計算書

（2006年4月1日から2007年3月31日まで）

	株主資本						評価・換算差額等	新株予約権	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金			株主資本合計			
		資本準備金	利益準備金	その他利益剰余金	利益剰余金合計				
				繰越利益剰余金					
2006年3月31日残高	1,263,800	1,371,030	3,204	652,435	655,639	3,290,469	4,030	—	3,294,499
事業年度中の変動額									
新株の発行	30,800	30,800				61,600			61,600
当期純利益				557,130	557,130	557,130			557,130
株主資本以外の項目の 事業年度中の変動額（純額）						—	△32,768	2,176	△30,591
事業年度中の変動額合計	30,800	30,800	—	557,130	557,130	618,730	△32,768	2,176	588,138
2007年3月31日残高	1,294,600	1,401,830	3,204	1,209,565	1,212,770	3,909,200	△28,738	2,176	3,882,638

（単位：千円）

キャッシュ・フロー計算書（要約）

科 目	第21期	第22期	第23期
	2004年4月 1日から 2005年3月31日まで	2005年4月 1日から 2006年3月31日まで	2006年4月 1日から 2007年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	471,617	619,441	414,412
投資活動によるキャッシュ・フロー	△112,813	△264,081	△404,290
財務活動によるキャッシュ・フロー	579,230	—	61,600
現金及び現金同等物の増加額	938,033	355,359	71,721
現金及び現金同等物の期首残高	582,114	1,520,147	1,875,507
現金及び現金同等物の期末残高	1,520,147	1,875,507	1,947,229

（単位：千円）

会社の概要 (2007年3月31日現在)

- 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

12億9,460万円
- 従業員数

355名（うち107名は協力会社社員）
- 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
大阪府中央区南本町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 (2007年6月22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

杉原 章郎

取締役

西村 順介

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

和田 尚史

株式情報 (2007年3月31日現在)

●発行可能株式総数

207,360株

●発行済株式総数

61,810株

●株主数

1,948名

●大株主（上位10名）

株主名	持株数 株	議決権比率 %
楽天株式会社	19,200	31.06
日商エレクトロニクス株式会社	18,473	29.88
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	4,994	8.07
アイ・ティー・エックス株式会社	2,877	4.65
資産管理サービス信託銀行株式会社（証券投資信託口）	1,516	2.45
資産管理サービス信託銀行株式会社（年金特金口）	1,497	2.42
指定単受託者三井アセット信託銀行株式会社1口 （常任代理人日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社）	1,450	2.34
テクマトリックス従業員持株会	1,117	1.80
リスクモンスター株式会社	700	1.13
TIS株式会社	611	0.98

