



Insight into the future

TechMatrix

第30期報告書

2013.4.1–2014.3.31
証券コード 3762

Profile

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

——これが「時代を先駆けるITのスペシャリスト集団」としての、私たちの使命です。

テクマトリックス株式会社は1984年8月、ニチメン株式会社（現双日株式会社）のIT分野を担う戦略子会社「ニチメンデータシステム株式会社」として設立されました。以来30年にわたり、日々技術革新が進むIT分野において、常に新しい技術トレンドを掴み、時代を先駆ける最先端かつ最高のテクノロジーとソリューションをお届けしてまいりました。

設備の「所有」（オンプレミス型）からサービスの「利用」（クラウド型）へと企業のITシステム投資の方向性が加速度的に変化するなか、当社グループは今後、クラウド関連事業を戦略的・加速度的に展開します。

時代の変化に応える形で、当社グループは今後も事業の変革を続けますが、「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」という不変の使命は、これからも追求し続けます。

時代の変化に応える形で、当社グループは今後も事業の変革を続けますが、「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」という不変の使命は、これからも追求し続けます。

業績ハイライト

第30期（2013年4月1日から2014年3月31日）の連結売上高は前期比3.7%の増収となりましたが、クラウドサービス等のストック型ビジネスの戦略的拡大を積極的に推進したことから、営業利益は同6.4%の減少、売上高営業利益率は6.4%となりました。

（百万円）

	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
売上高	15,279	16,731	17,353
（情報基盤事業）	(9,805)	(10,561)	(11,195)
（アプリケーション・サービス事業）	(5,474)	(6,170)	(6,157)
営業利益	971	1,194	1,118
（情報基盤事業）	(934)	(1,017)	(876)
（アプリケーション・サービス事業）	(37)	(176)	(242)
経常利益	1,012	1,172	1,164
当期純利益	431	629	793
総資産	11,469	12,212	13,170
純資産	5,503	5,954	6,252

（%）

自己資本比率	44.2	44.9	46.8
自己資本当期純利益率（ROE）	8.8	11.9	13.6
総資産経常利益率（ROA）	9.0	9.9	9.2

（円）

配当金	2,500	2,500	15
-----	-------	-------	----

※ 当社では、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要な課題の一つとして認識しております。2014年3月期期末の配当は、当社が2014年8月30日に創業30周年を迎えることと当期の業績を加味し、記念配当2円50銭を加え1株につき15円とすることを2014年5月9日開催の取締役会において決定致しました。

※ 当社は、2013年4月1日付で株式1株につき200株の株式分割を行っております。この株式分割は2013年4月1日を効力発生日としておりますので、2013年3月期の期末配当金につきましては、株式分割前の株式数を基準に配当を実施しております。

見通しに関する注記事項

この株主通信に記載されている計画、業績見通し、戦略等は、現段階において入手可能な情報に基づいて、当社の経営陣が判断したものであり、実際の業績は経済情勢、市場動向、為替レート等さまざまな要素の変動により異なる結果となる可能性がありますので、あらかじめご了承ください。

ごあいさつ

ストック型ビジネスの戦略的拡大が 予定通りに進捗

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。第30期報告書をお届けするにあたり、ごあいさつ申し上げます。

国内経済は、日本政府の大胆な金融政策、機動的な財政政策により、景気回復の兆しが徐々に現れてきています。一方で、民間投資を喚起する成長戦略の道筋はまだ不透明であり、実体経済の本格回復については実感が乏しい状況です。

企業のIT投資もリーマン・ショック以降、本格的な回復に至っていないのが現状です。また東日本大震災を機に企業による設備の「所有」リスクが顕在化し、これにより企業のIT投資の方向性は、設備の「所有」からサービスの「利用」へと加速度的に変化し、IT資産のオフバランス化の進行、クラウドサービスの利用拡大が続いています。

このような環境下、当社グループでは

■クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進

- クラウドサービス(SaaS)事業の主体的運営
- クラウドサービスを可能にする技術の発掘と提供

■セキュリティ&セーフティの追求

- ネットワーク・セキュリティソリューションの提供
- ソフトウェアの機能安全(セーフティ)及び、ソフトウェア品質向上ソリューションの提供

を事業戦略に掲げ、これに取り組みました。業績については想定通りの若干の減益であったものの、当社グループが推進するクラウドサービス等のストック型ビジネスの戦略的拡大については予定通りに進捗しています。

今後についても、次の基本戦略を掲げ、中長期的に取り組んでまいります。



■連結経営(グループ経営)の強化・拡大

グループ内の事業連携を強化し、そのシナジー効果により競争力強化と経営効率の向上を目指します。

■ストック型ビジネスの推進

クラウドサービスなど、ストック型ビジネスの推進により、安定収益の拡大と、持続的な成長を実現します。

■増収・増益基調の維持・拡大

変化への対応力を磨くと共に、時代を先取りする事業を推進し、継続してビジネス規模の拡大と収益力の向上を目指します。また、安定成長実現のために、事業構造の変更にチャレンジします。

■専門性の追求

求められる技術的な専門性と対象業務領域の専門性をより深く追求します。

■パートナー戦略

アプリケーション・サービス事業のビジネスでは補完事業者との水平分業による顧客獲得を図ります。情報基盤事業のビジネスは、チャネル活用(垂直統合)による顧客ベースの拡大を図ります。

こうした取り組みに加えて、海外事業への挑戦により、持続的な成長を実現し、事業の拡大を通じて株主の皆様のご期待に応えてまいります。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。

2014年6月
代表取締役社長 由利 孝

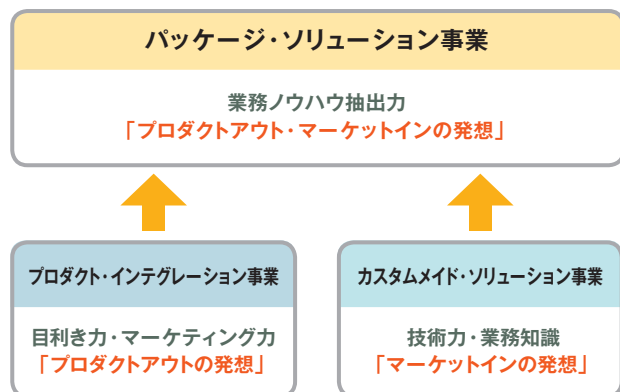
当社では、各事業セグメントにおいて、ソリューションのパターン化、メニュー化を進めており、それを顧客ごとにカスタマイズして提供することを「セミテラーメイド・ソリューション」と呼んでおり、当社事業の基本方針としています。（2005年新規上場目論見書より）

2014年8月30日が当社設立30周年記念日。 ニチメン株式会社（現 双日株式会社）の 情報通信部門の戦略子会社として、 資本金5,000万円でスタート

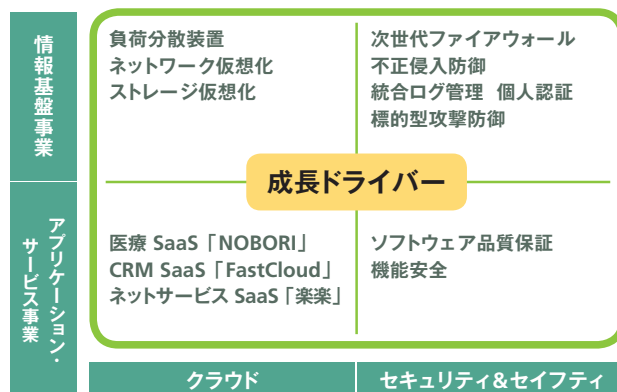
冒頭に掲げた基本方針は、当社が上場する際に発行した目論見書に記載した当社成長仮説です。私自身は1987年にニチメン株式会社より当社に出向し、その後取締役就任、2000年の代表取締役就任を機にニチメン株式会社を退社し、以後14年にわたり当社の経営に専念しております。就任当

時の当社は他の総合商社系システムインテグレーター同様、海外の先端的なIT製品を発掘し、その製品の国内販売代理権を獲得するというビジネスモデルに注力していました。しかし、これだけでは創造する価値の大半が製品そのものに依存することになりかねません。独自の成長を独自の戦略で描きたかった当時の私をはじめとする経営陣にとっては、これを如何に克服していくかが一大挑戦目標でした。議論の末、総意で生み出した基本方針が冒頭に掲げたものであり、これに沿って「プロダクト・インテグレーション事業」で培った目利き力と、「カスタムメイド・ソリューション事業」で

2005年上場当時の事業モデル



現在の事業セグメントと戦略マッピング



培った技術力、業務知識を融合させたセミテラーメイドの「パッケージ・ソリューション」を次々と生み出していくという成長仮説を掲げ、2005年に当時のJASDAQ市場に株式を上場。今日に至っています。

この間、一貫して当社は上場時の成長仮説である「ソリューションのパターン化、メニュー化を進め、それを顧客ごとにカスタマイズして提供する」という基本方針を活かせる場を求め、その対象領域を広げ、そして深く掘って参りました。それは、既存市場への後発参入であったため、差別化戦略を徹底し、シェア奪取を果たすという基本的な手法でした。当時そして現在も成長を果たしてきたとは言え、事業規模という観点ではビッグプレイヤーにはまだまだ及ばず、市場創造型でWinner takes all (勝者がすべてを持っていく)といった純粋創造型新規事業の挑戦が来ていると言い難い状況です。

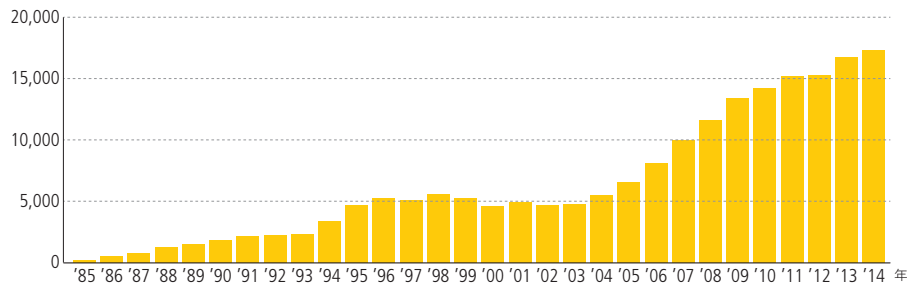
この10年を見ても、市場環境は最近でこそ好材料が出始めていますが、基本向い風の状況下にありましたが、当社は



この10年で売上高を3.2倍、経常利益を3.6倍、当期純利益を7.2倍としました。この間増収増益基調を確保できていたのは、市場のニーズをくみ取り、差別化を図り続けている当社の地道な努力の表れと思っています。それを示したのが前ページ(P2)の2014年事業モデルですが、事業構造が変わっても基本戦略は変わっていません。

30年間の売上高推移

単位：百万円



当社は、従来の製品の販売、インテグレーション、システム受託やパッケージソフトの開発・販売に加えて、保守、運用・監視サービス、クラウドサービス(SaaS)等のストック型ビジネスの強化と新規サービスの創出により、事業規模の拡大と事業基盤の強化を行ってまいりました。環境の変化に適応でき安定的に成長できる、持続可能性の高い事業構造をこれからも目指して行きます。



現在では、当社独自の思想のもと生まれた付加価値創造型事業は、ネットワークセキュリティ事業においてはセキュリティ監視サービス「TRINITY (トリニティ)」、医療システム事業においては病院内インフラを超え、社会インフラとして活用されている医療クラウドサービス「NOBORI」、CRMソリューション事業においては国産CRMパッケージ及びクラウドサービスである「FastHelp」、カスタムメイドソリューション事業においては複数のインターネット・ショッピング・モールにおける商取引を一括管理する「楽楽バックオフィス」、システムエンジニアリング事業においては組込みソフト

テクマトリックス ビジネス拡大の歴史

1980 1995 2000

技術革新

デジタル革命 (パソコンの登場)

ネットワーク革命 (インターネットの登場・ブロードバンド化の開始)



■創業当時の製品デモの様子



■本社を東京都台東区に移転

■1984年「ニチメンデータシステム株式会社」設立



■由利孝
代表取締役社長
就任

■2000年 社名を
「テクマトリックス株式会社」へと変更

5人

従業員数の推移
(2007年度までは単体ベース)

88人

146人

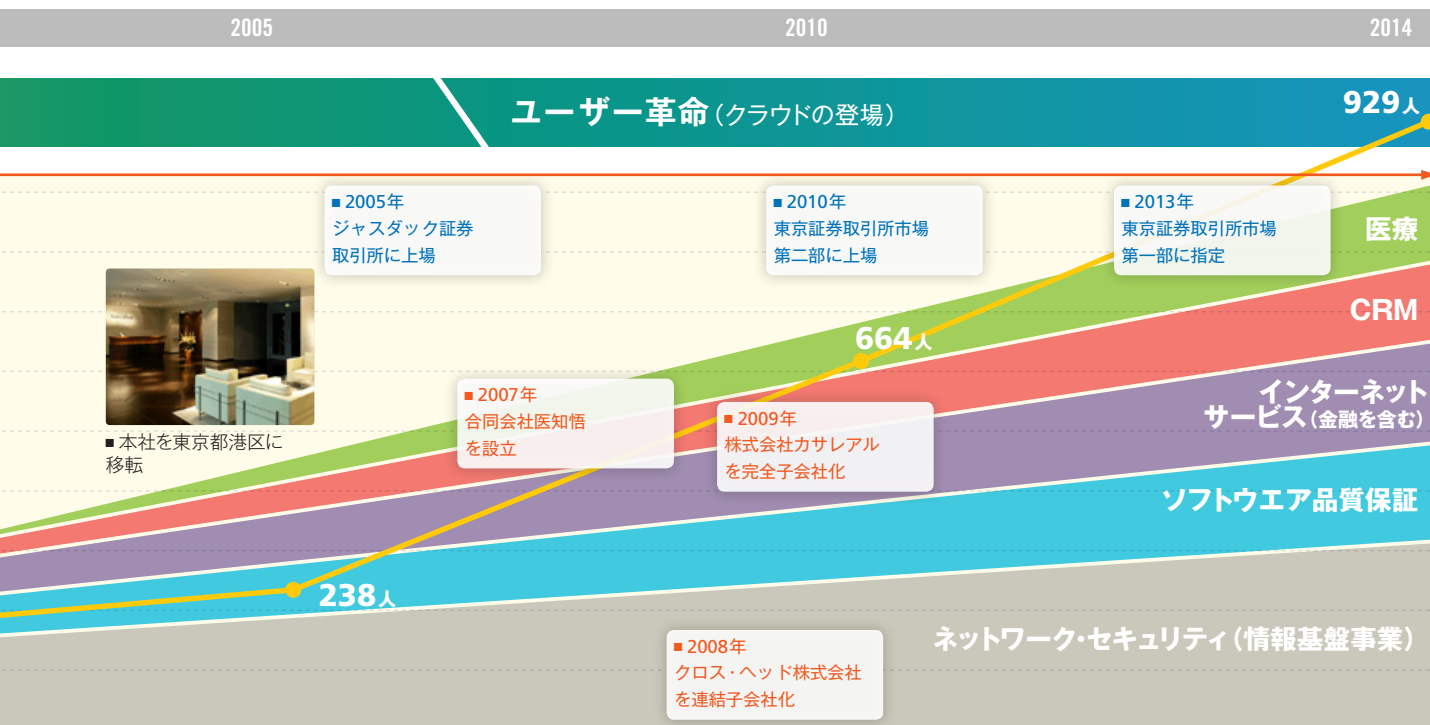


トの機能安全を実現するコンサルティング・サービスといったかたちで広がり、当社の持続的成長を支えています。

テクマトリックス流勝利の方程式は、 足し算から掛け算のステージに

「30年を振り返る」というタイトルは、良く世間でいわれる「企業生命30年説」つまり企業にも寿命があり、優良企業とてはやされても盛りは30年までというものに誤解されては困ります。社歴は確かに30年を経ています、独自の成長を独自の戦略で行うという意味では、まだ15年程度しか

経過しておらず、まだまだ道半ばの中堅ベンチャー企業という認識です。やるべき課題はおおに残されており、それだけ成長の伸びしろは残されています。マネジメント目線で見た場合、この15年で確認できたことは、当社のような中堅システムインテグレーターでも特定市場・特定業務において自らサービスを創造、提供できれば、持続的成長が果たせるということです。一方で「小粒でも活きが良い」事業を単に足し算として増やしていくだけでは、いずれは事業の選択と集中の対象になりかねません。事業の鮮度を保つためには、当社サービスの導入企業が増えるたびに製品・



サービスの磨き上げが進み、さらに競争力が増すという好循環を維持しなければなりません。これこそ当社が運用力・保守力に力を入れる所以です。当社グループでは、テクマトリックスが「広げ役」、当社グループ会社が「深掘り役」という足し算の関係ができています。しかし、これからはこの足し算の関係をを超えてテクマトリックスとグループ会社による新たな事業商材の開発という掛け算というステージに移行していくべきと考えています。例えば、クロス・ヘッド株式会社はネットワークサーバー基盤の周辺で発生する多種多様な業務を24時間365日、確かな技術と人間力を備えた同社の技術者がオンサイトでサポートする情報基盤の運用・保守に強みがある会社です。このクロス・ヘッド株式会社の存在は当社事業の差別化に多いに寄与してくれています。2014年3月に完全子会社化をしましたが、これは、ネットワークセキュリティ市場の差別化戦略が技術優位もさることながら、プロアクティブな運用を含めたトータルサービス力にシフトしていくという考えの下実行されました。当社のネットワークセキュリティ事業とクロス・ヘッド株式会社の掛け算によってSOC（セキュリティ・オペレーション・センター）市場にも参入を果たしています。



当社とクロス・ヘッドは共同してセキュリティ・オペレーション・センター（SOC）事業を立ち上げました。同事業はインターネットを経由した不正侵入、サイバー攻撃等に対するシステムの脆弱性、新たな攻撃手法を調査・研究し、この知見を活かして顧客企業のネットワークの監視、攻撃時の対応を24時間365日体制で行う事業です。

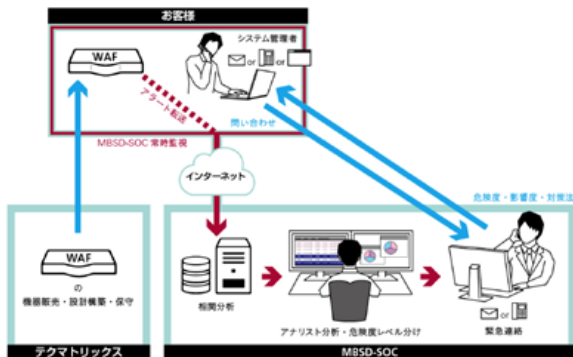
最後に

証券市場は、分かりやすい成長ストーリーを求める傾向があるようです。場合によっては経営資源を1つの商材に集中し、勝負をかけると言った戦略が好まれることもあります。私どものような既存市場においてニッチ・トップ差別化戦略でシェア奪取を狙う事業戦略は地味に映るかもしれません。持続的成長になによりもこだわる当社は、成功確率を高められる現戦略を今後も続けて参りますが、シェア奪取である以上、各市場の成長率よりも高い成長率を果たすことを、戦略成功の尺度としなければなりません。

それがテクマトリックス流の成功の方程式を足し算ステージから掛け算ステージに変えていくことの意味です。そしてその成果は、まずは株主の皆様に対しては配当で報い、お客様に対しては鮮度の高い良質のサービスを常に提供するという長期目線の持続的投資で分かちあいたいと考えています。

TOPICS

情報基盤事業／ネットワークセキュリティ事業部



WAFマネージド・サービス イメージ図

Webアプリケーションへの 脆弱性攻撃を防御する新サービスを開始

三井物産セキュアディレクション(株) (MSBD)と協業し、Webアプリケーションを悪意ある外部の攻撃から守るための情報セキュリティ新サービス「Webアプリケーションファイアウォール(WAF) マネージド・サービス」の提供を2014年3月10日から開始しました。

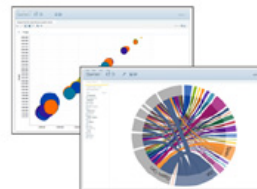
セキュリティに関する豊富な知識とノウハウを持つ当社とMSBD社の協業により、今後はWAF導入時の煩瑣な構築業務、および導入後の24時間監視や運用などを一元的なサービスとして提供していきます。

アプリケーション・サービス事業／カスタムメイドソリューション事業部

BIソリューション関連の新サービス

「BI導入支援サービス」がスタート

当社の「BI (ビジネス・インテリジェンス: データ分析による意思決定支援システム) ソリューション」は、オープンソーステクノロジーを活用することで、ユーザ企業様が低価格な初期費用でBIを導入できるサービスです。今回スタートした「BI導入支援サービス」はユーザ企業様ご自身がBIシステムを構築するための支援を行うものであり、「製品評価サービス」「インストレーションサービス」「プロフェッショナルサービス」を提供します。ユーザ企業様と当社が共同でBIシステムを構築することで、ユーザ企業様ご自身による永続的なBIシステムの運用が可能となります。



アプリケーション・サービス事業／システムエンジニアリング事業部

NEC が当社の販売するテストツールを採用

米国Parasoft Corporationが開発し、当社が販売するテストツール「C++test」「Jtest」「dotTEST」が、NECの提供するSI・ソフトウェア開発環境のクラウドサービス「ソフトウェアファクトリ」に採用されました。

「ソフトウェアファクトリ」は2014年2月現在、ワールドワイドで2万2千人以上が利用しているクラウド型の国内最大級の開発環境サービスです。「C++test」「Jtest」「dotTEST」の採用により、ソフトウェアファクトリを用いたソフトウェア開発における品質向上と開発工数の大幅削減を実現しました。

3つのテストツールの特長

【C++test】 1つでソフトウェアの単体テスト、静的解析、フロー解析、実行時メモリエラー検出を実現するC/C++言語対応オールインワンテストツール

【Jtest】 セキュアで高品質なJavaアプリケーションの開発とテスト工数の削減をサポートするJava対応テストツール

【dotTEST】 コーディングから、システムテストまで1ツールで対応可能。C#、VB.NET対応総合テストツール



アプリケーション・サービス事業／医療システム事業部

「NOBORI」「医知悟」が順調に推移

医療分野では、IT技術で画像等の医療情報を安全に保管・活用・共有できる医療情報クラウドサービス「NOBORI」の引合いが好調に推移し、受注実績を順調に伸ばしています。当期の「NOBORI」契約施設数は100件（累計150件）に達したほか、大型案件の増加、パートナー戦略強化により受注金額も順調に推移しました。

また、遠隔診断のためのさまざまなインフラ環境を提供する合同会社医知悟では、クラウドサービス需要の高まりにより病院向けサービス提供や健診施設等の顧客の取り込みが進み、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額ともに順調に推移しました。

アプリケーション・サービス事業／CRMソリューション事業部

国内の受注が順調に推移、海外事業も加速

CRM分野では、大手システム・インテグレーターとの業務提携による案件数の増加、クラウド需要の拡大により、順調に受注を伸ばしています。

また、2014年3月にはLambda Technologies社と、コンタクトセンターCRM製品「Fastシリーズ」のマレーシアにおける販売代理店契約を締結しました。2013年6月に契約を締結したAnise Asia Cloud社に続き、マレーシアにおいて2社目の販売代理店契約となります。さらに、当社が提供するコンタクトセンターCRMのクラウドサービス「FastCloud」が、ASPIC（特定非営利活動法人ASP・SaaS・クラウドコンソーシアム）主催の「第7回 ASP・SaaS・クラウドアワード2013」において「海外展開賞」を受賞しました。



「第7回 ASP・SaaS・クラウドアワード2013」の表彰セレモニーにて賞状を受け取る岩元CRMソリューション副事業部長（右）

グループ内での相乗効果を最大化

テクマトリックスグループでは、グループ内での相乗効果を最大化し、総合力を発揮するための取り組みを継続しています。

特に、保守、運用・監視サービスや受託開発等、従来グループ外に発注していた機能をグループ内に取り込むことで、お客様へのサービス提供をグループ内で賄うための取り組みを推進しています。



■ 情報基盤事業

企業のネットワーク基盤構築、及びシステムライフサイクル全般に亘るサービス提供

■ アプリケーション・サービス事業

特定業務に特化した業務効率化を進めるアプリケーションの提供

画像診断の現場から貴重な情報を収集。 製品の改善や新機能の開発に活かす。

2007年に設立した合同会社医知悟（以下、医知悟）では、遠隔画像診断を通じて専門医と病院の両方にサービスを提供しています。医知悟が立ち上げから僅かの期間で新規事業の立ち上げやサービスの拡大を実現出来たのは、テクマトリックスが15年以上の歳月をかけて培った医療機関向けのシステム開発やサービス提供のノウハウを活用したためです。テクマトリックスが提供する医療情報クラウドサービスNOBORIもまたユーザが急拡大していますが、今後はこのクラウドインフラを医知悟でも活用し、あらたな連携サービスを展開する計画です。

医知悟の事業拡大は、テクマトリックスにとっても大きなメリットをもたらします。医知悟の事業では、創業メンバーもユーザも医師や診療放射線技師であり、ユーザの総勢は現在700名を超えています。画像診断の現場で活躍する多くの方々から得られるシステム機能や使い勝手に関するフィードバック情報は大変貴重であり、テクマトリックスでは、これらを製品の改善、新機能の開発に積極的に役立てています。

また医知悟はテクマトリックスの海外展開でも大きなメリットをもたらします。遠隔画像診断のインフラは世界的にもニーズが高く、特にアジアの新興国において医知悟のプラットフォームが今、注目を集めています。今後は医知悟のアジア展開を先遣隊としてアジア新興国でフィードバック情報を集積し、それらをテクマトリックスのグローバル展開における羅針盤として活用することも視野に入れています。



テクマトリックスグループから見た クロス・ヘッドの魅力

クロス・ヘッド株式会社（以下クロス・ヘッド）はネットワークの設計・開発・構築・保守業務、IT技術者の派遣業務を展開するIT企業であり、テクマトリックスグループにおけるネットワークセキュリティ事業を展開するうえで、製品の保守・メンテナンス業務などを中心に大きな役割を担っています。先端製品のお客様に対するQ&A対応や、24時間365日の保守・メンテナンスサービスを行う枠組みは、クロス・ヘッドなしでは構築することが出来ませんでした。

また、クロス・ヘッドのITエンジニアの知見を活かし、ネットワーク監視やセキュリティ監視など、テクマトリックスの

新たなサービス創出に繋げることができました。さらにこれらのサービスとオンサイト保守を組み合わせることで、検知から対応に至る包括的なサービスを提供できるようにもなり、ビジネスの厚みが増しています。

セキュリティ市場が単なる導入の時代からトータルなサービス力が問われる時代へと変わるなかで、2014年3月には同社をテクマトリックスの完全子会社としました。テクマトリックスが現在取り扱っている製品や今後扱う製品について、その保守・メンテナンスを共に提供するだけでなく、監視を始めとする運用支援サービスをクロス・ヘッドと共に創り上げていくことで、グループとしての総合力を今後さらに高めていきます。

取締役 上席執行役員
ネットワークセキュリティ事業部長
矢井 隆晴

ビジネスパートナーとしての テクマトリックスの魅力

連結子会社としてテクマトリックスグループの一員になったのは2008年、私が代表取締役役に就任してちょうど5年目を迎えた時期でした。

テクマトリックスは主に、海外で発掘した先端的なIT製品を国内に販売する事業と自社独自技術で開発した業務アプリケーションを販売する事業を展開しています。近年製品導入後の保守・サポートに対してお客様のニーズが増

し、当時テクマトリックスはこのサービスの強化を推進していました。クロス・ヘッドは正にこの領域が得意分野だったのです。こうして出会った両社はお互いに補完関係にあることから、システムのライフサイクル全般に亘ってタッグを組むことになりました。

高品質な保守・メンテナンスサービスの提供によって、私たちはテクマトリックスのコストの削減や売上拡大に貢献できていると思いますし、一方で、テクマトリックスの事業拡大によって私たち自身のビジネスチャンスも広がってきています。グループとしての総合力を推進するという戦略の下、非常に良い関係構築が出来ていると思っています。

クロス・ヘッド株式会社
代表取締役社長
長 正三



グループ会社ハイライト

2014年3月期においては、エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社が米国Pica8（ピカエイト）社と2013年11月に国内総代理店契約を締結。株式会社カサレアルでは2014年1月、iOS7に対応したiOSアプリ3コース、JAVA EE 7 に対応したWebアプリケーション開発のトレーニング

3コースをリリースしました。沖縄クロス・ヘッド株式会社では台湾のデータセンター事業者eASPNet社と事業協力についての覚書を2014年2月に締結。さらに2014年3月には簡易株式交換実施によりクロス・ヘッド株式会社がテックマトリックスの完全子会社となりました。



合同会社医知悟

画像診断医と診療放射線技師を中心に設立された合同会社です。独立した立場で、遠隔画像診断を実現する情報インフラのみを提供して、専門医と病院の両方の立場を支援します。



クロス・ヘッド株式会社

「高度なネットワーク技術とヒューマンスキル」を基盤とし、「成長するネットワーク」を創造する事によって、顧客の発展・成長と社会への貢献を実現できる「バリュープロバイダー」を目指します。



沖縄クロス・ヘッド株式会社

沖縄と本土とをITネットワーク技術でつなぎ、沖縄県のIT産業発展と人材の育成に貢献します。自社システムを使用し、県内外、そしてアジアへと、ネットワークを利用したクラウドサービスの提供を行っています。



エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社

ニッチながら、ミッションクリティカルな分野でNo.1を目指すIT技術商社です。永年のIT技術商社としての市場実績を有し、技術力を蓄積しています。優れたIT技術・IT製品を世界中から発掘し、国内販売パートナーとともにスピーディーに日本で技術を展開する事を得意としています。



株式会社カサレアル

永年の実績、経験を活かし、オープンソースをフルに活用したシステム開発を支援します。また、Android等に特化したアプリケーション開発支援から技術者研修までのサービスを提供します。そして高品質なシステム構築を実現すべく、開発上流工程から下流まで幅広くテストを支援します。

会社概要／株式情報

会社概要

(2014年6月20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 12億9,812万円

従業員数 929名(連結)

本社所在地 東京本社
〒108-8588
東京都港区高輪四丁目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 本社御殿山分室
〒140-0001
東京都品川区北品川四丁目7番35号
御殿山トラストタワー
TEL: 03 (5792) 8640(代表) FAX: 03 (5792) 8740

大阪支店
〒541-0054
大阪府大阪市中央区南本町二丁目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
福岡県福岡市博多区博多駅前一丁目5番1号
ヒューリック博多ビル
TEL: 092 (475) 8051(代表) FAX: 092 (475) 8052

仙台営業所
〒980-0804
宮城県仙台市青葉区大町一丁目1番8号
第3青葉ビル
TEL: 022 (713) 7737(代表) FAX: 022 (714) 3221

名古屋営業所
〒460-0003
愛知県名古屋市中区錦一丁目17番26号
ラウンドテラス伏見
TEL: 052 (219) 8138(代表) FAX: 052 (231) 5023

札幌営業所
〒060-0807
北海道札幌市北区北7条西四丁目4番3号
札幌クレストビル9F
TEL: 011 (738) 8522(代表) FAX: 011 (756) 5066

本社相模原分室
〒252-0231
神奈川県相模原市中央区相模原六丁目22番9号
朝日相模原ビル5F
TEL: 042 (704) 5205(代表) FAX: 042 (704) 5206

グループ会社 合同会社医知悟
クロス・ヘッド株式会社
沖縄クロス・ヘッド株式会社
エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社
株式会社カサレアル

役員の状況

(2014年6月20日現在)

代表取締役社長	由利 孝	常勤監査役	小川 博章
取締役上席執行役員	依田 佳久	監査役	高山 健
取締役上席執行役員	中島 裕生	監査役	杉原 章郎
取締役上席執行役員	矢井 隆晴	監査役	三浦 亮太
取締役	安武 弘晃		

株式の状況

(2014年3月31日現在)

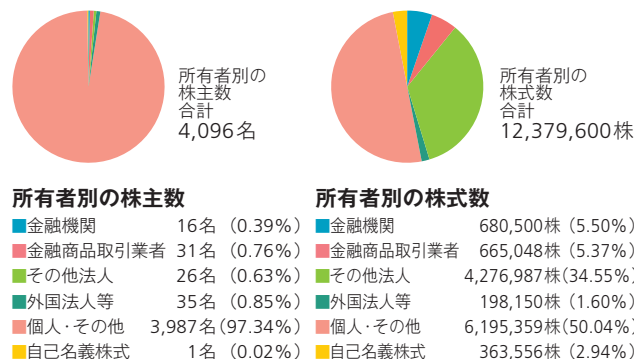
発行可能株式総数 41,472,000株
発行済株式の総数 12,379,600株
株主数 4,096名

大株主の状況

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
楽天株式会社	3,840,000	31.01
テクマトリックス従業員持株会	446,800	3.60
テクマトリックス株式会社	363,556	2.93
洪 教必	311,500	2.51
熊谷 恵美	203,100	1.64
石川 幸司	190,000	1.53
日本証券金融株式会社	155,400	1.25
大和証券株式会社	152,300	1.23
リスクモンスター株式会社	140,000	1.13
TIS株式会社	122,200	0.98

株式分布状況

(2014年3月31日現在)



ホームページのご紹介



<http://www.techmatrix.co.jp/>



<http://www.techmatrix.co.jp/ir/>

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
株主優待割当基準日	9月末
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先	〒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)
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部
公告の方法	電子公告の方法により行います。ただし、電子公告による事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/

- (ご注意)
- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承る事となっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
 - 特別口座に登録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
 - 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

