

第22期 中間決算説明会資料

2005年11月
テクマトリックス株式会社

- ①2006年3月期中間期の実績
- ②2006年3月期見通しと当面の目標
- ③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。

2006年3月期（22期） 中間期実績

【成約の状況】

■成約高: 4,274百万円

■前年同期比: 132.7%



■大型案件の受注が増加

■IPO効果

【売上の状況】

■売上高: 3,580百万円

■前年同期比: 127.3%



■20%成長を継続

■プロダクト・インテグレーションが牽引

【利益の状況】

■営業利益: 274百万円

売上比率: 7.7%(前年同期 5.9%)

■経常利益: 258百万円

売上比率: 7.2%(前年同期 5.6%)



■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

【株式の状況】

■ITXが12,500株(20.48%)を売却



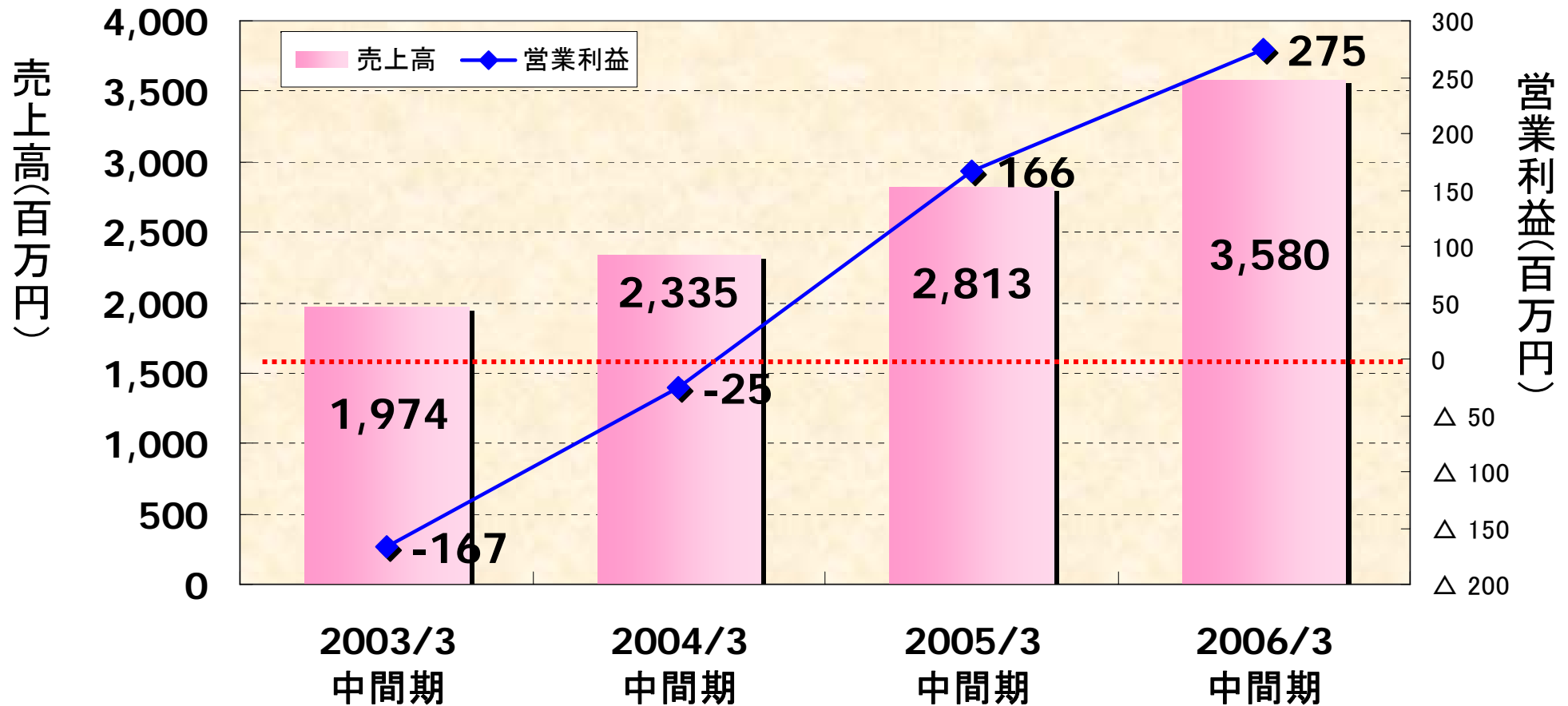
■ITXの連結子会社から持分へ

■流動性の向上

業績の推移

■前期(2005/3)より、上半期が黒字化

■前期(2005/3)より四半期ベースでの黒字化も定着



※ 2003/3 中間期、及び2004/3 中間期の業績値は未監査の数値です。

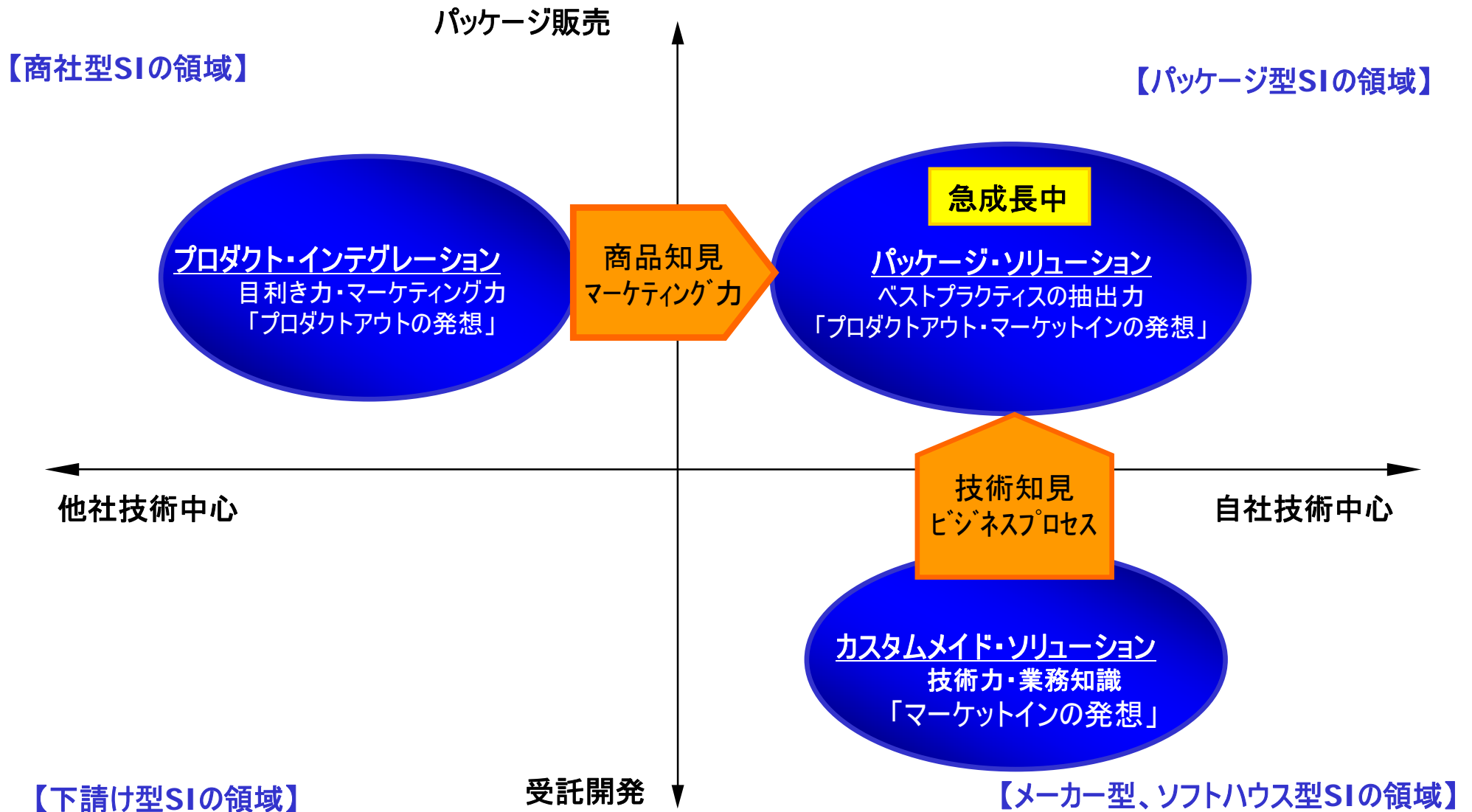
事業セグメントの概要

■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、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	【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 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	【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 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。

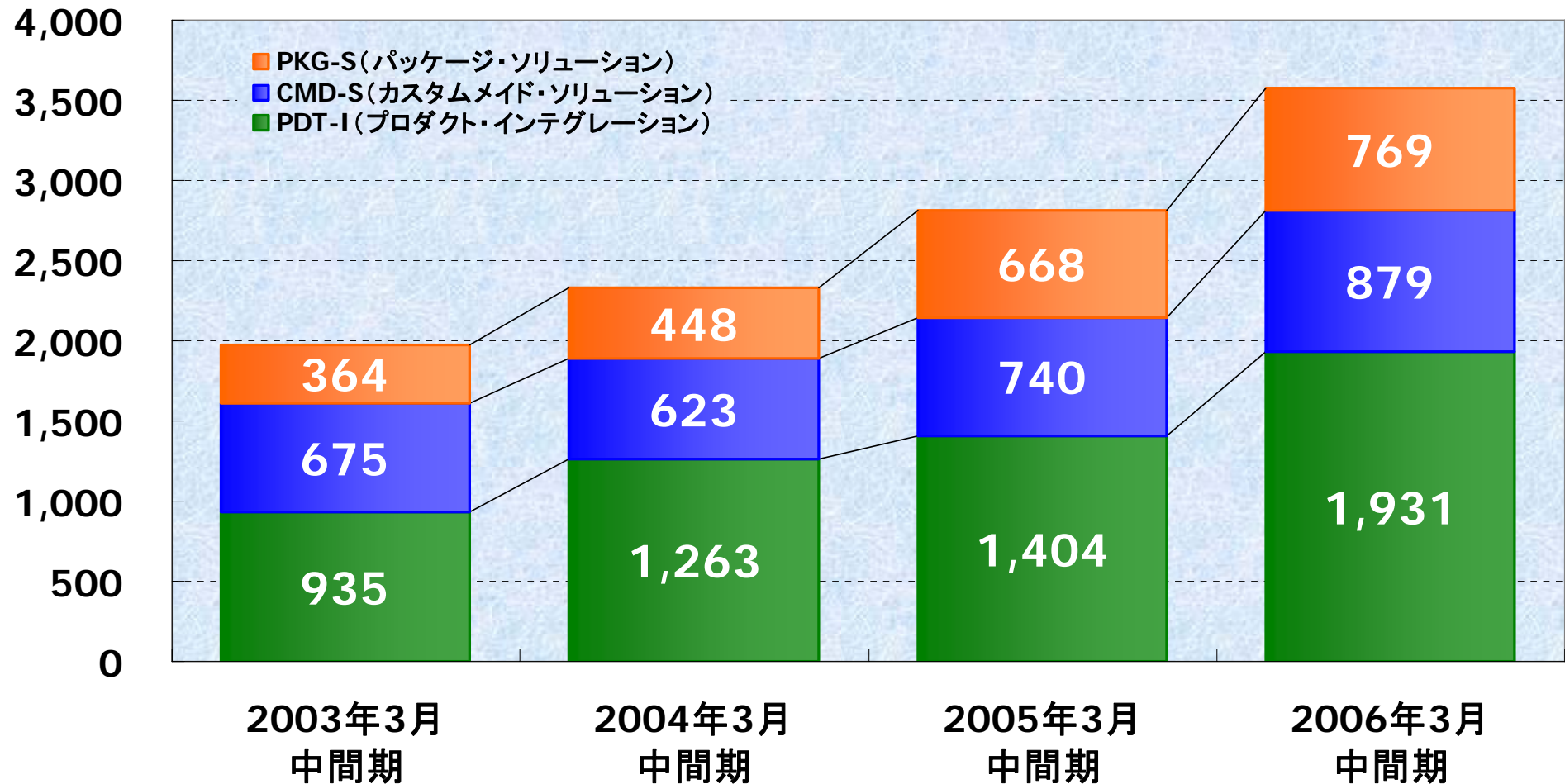


セグメント別売上

■各セグメントとも堅調に推移

■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

(単位:百万円)



※ 2003/3 中間期、及び2004/3 中間期の業績値は未監査の数値です。

プロダクト・インテグレーション事業



■2006年3月期中間期の概況：売上は1,931百万円（前年同期比37.5%増）

F5およびセキュリティが引続き好調を維持し、上期においては全社を牽引

■ハイライト

①IPネットワークインフラ

- ・F5(負荷分散装置)が引続き好調
- ・ネット証券への横展開が成功
- ・インテグレーション案件が増加

②セキュリティ・ソリューション

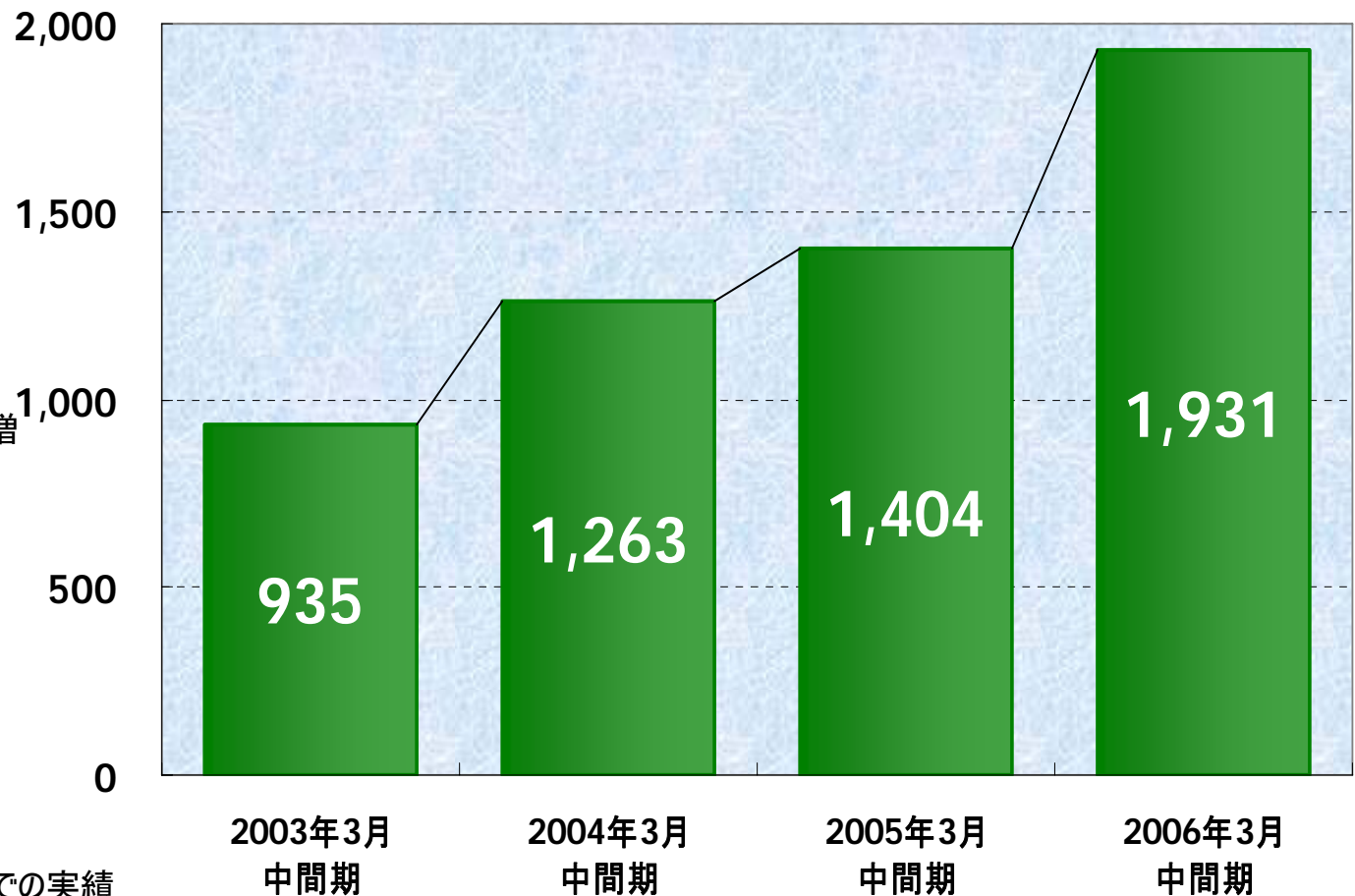
- ・企業のセキュリティ対策が本格化し、案件が急増
- ・検疫ネットワークの構築事例(資料添付)

③ソフトウェア品質保証

- ・数千万円規模の大型受注は減少するものの、
案件数は大幅に増加
- ・ツール導入に向けたコンサルティングを強化
- ・車載・コンピュータ周辺機器など組み込み分野での実績

【売上高推移】

(単位:百万円)



※ 2003/3 中間期、及び2004/3 中間期の業績値は未監査の数値です。

カスタムメイド・ソリューション事業

■2006年3月期中間期の概況：売上は879百万円(前年同期比18.8%増)

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

■ハイライト

①カスタマーソリューション

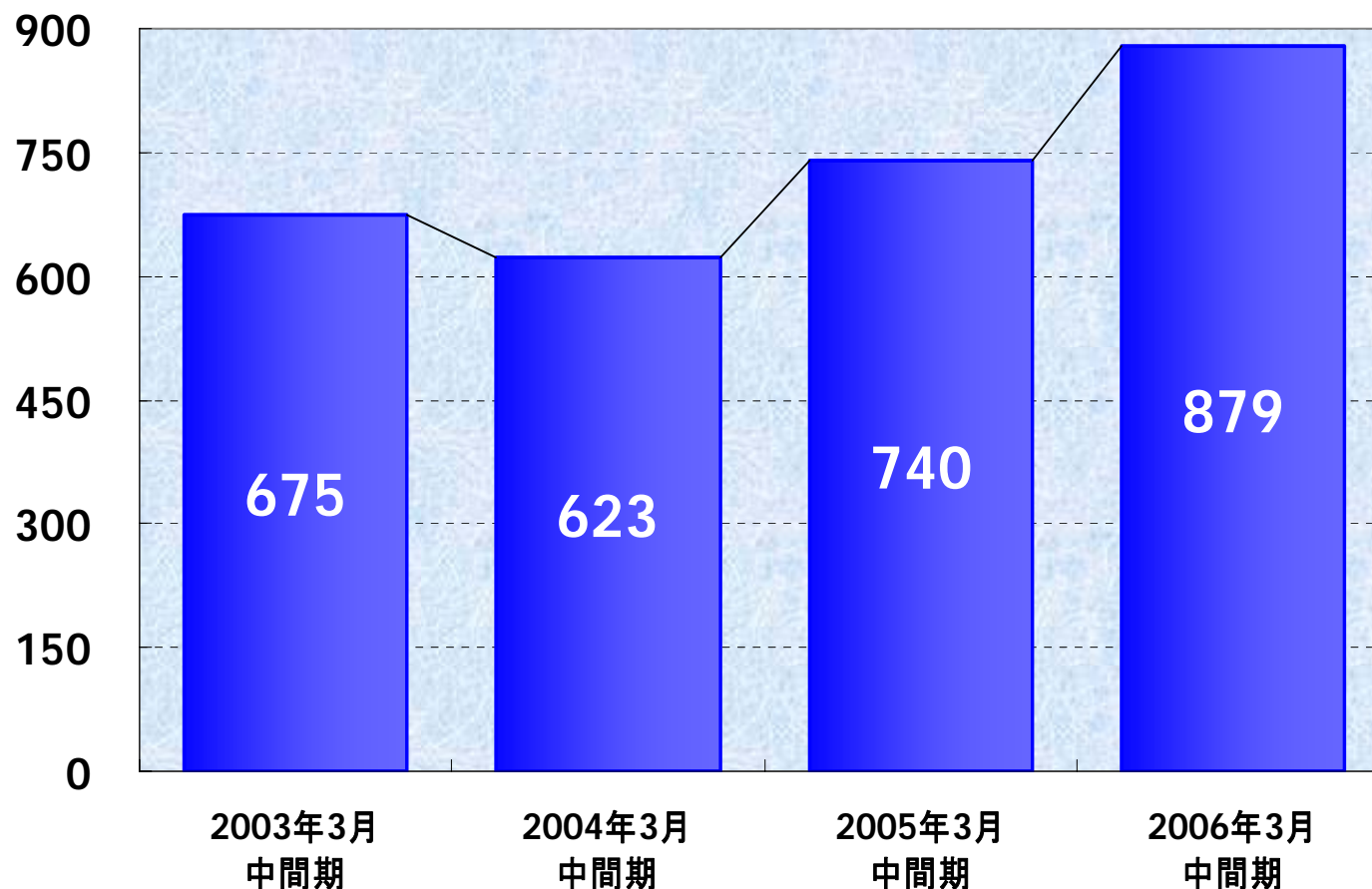
- ・楽天様、リスクモンスター様といった優良顧客との継続取引が堅調

②金融ソリューション

- ・某金融情報サービス会社様向け受託プロジェクトを受注
- ・金融関連の優良顧客との継続取引

【売上高推移】

(単位：百万円)



※ 2003/3 中間期、及び2004/3 中間期の業績値は未監査の数値です。

■2006年3月期中間期の概況:売上は769百万円(前年同期比15.1%増)

売上は予算未達ながら受注は好調、中間期末で690百万円の受注残を確保

■ハイライト

①CRM

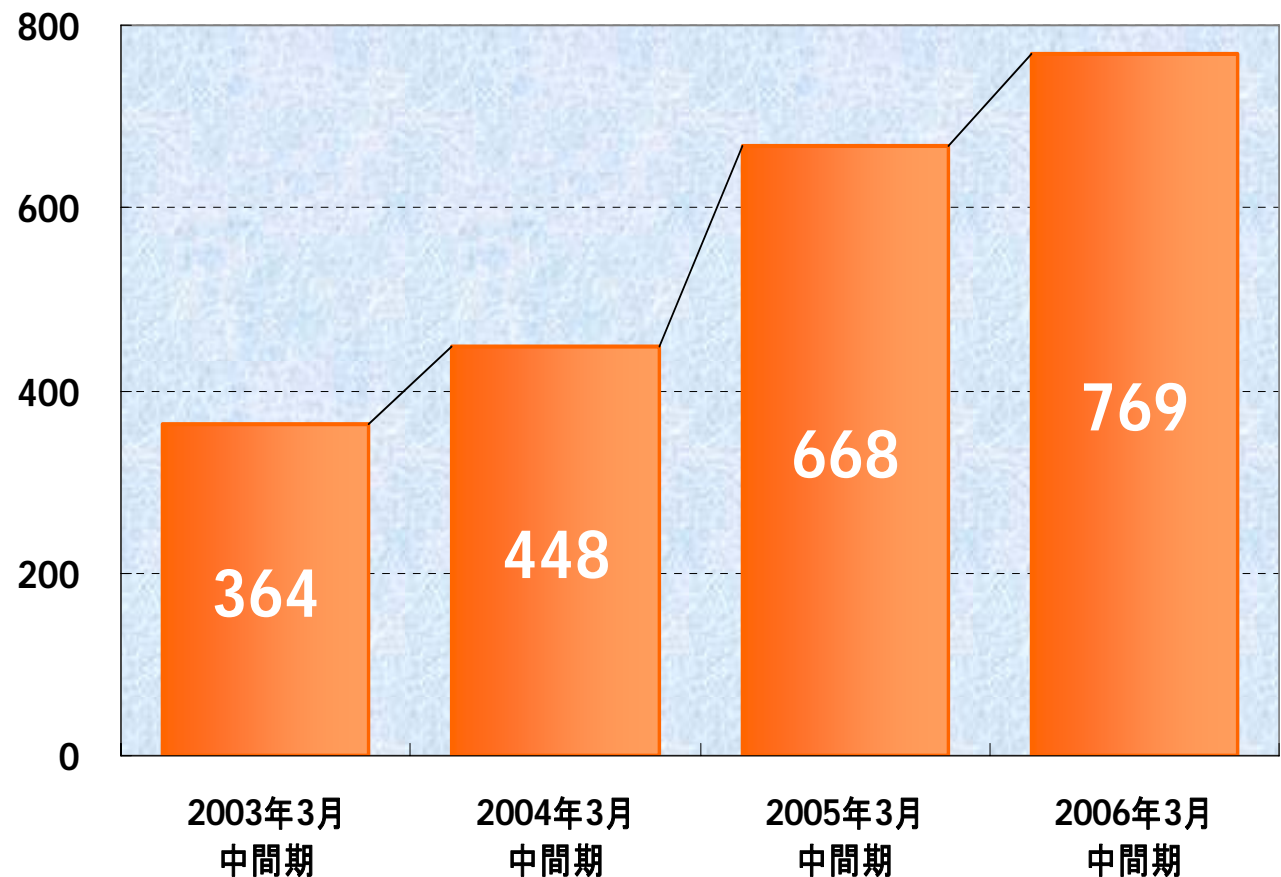
- ・大型案件の引合い増加
- ・前年同期比約2倍の成約を確保
- ・ベルシステム様に加え、交換機ベンダー様とのアライアンスが大きく進展

②医療ソリューション

- ・某モダリティベンダー及び電子カルテベンダーとのアライアンスの進展により引合い件数が増加
- ・オプション製品の不具合による対策の実施

【売上高推移】

(単位:百万円)



※ 2003/3 中間期、及び2004/3 中間期の業績値は未監査の数値です。

代表的な受注案件(CRM)

客先名	受注高 (百万円)	補足
某テレマ会社様	121	加入申込アウトバウンドコールセンター構築 某交換機メーカー様との協業
某通販会社様	105	受注コンタクトセンター構築
某オンライン銀行様	95	カスタマーセンター再構築
某損害保険会社様	46	カスタマーサービスセンター構築 某SI様との協業
某不動産仲介会社様	30	投資用マンション販売コールセンター構築 某SI様との協業
某製薬会社様	25	くすり相談コンタクトセンター構築 某キャリア様との協業
某テレマ会社様	24	インターネット広告コンタクトセンター構築 某モバイルコンテンツ開発会社様との協業
某電子マネーサービス会社様	16	電子マネーサービスコンタクトセンター構築 某交換機メーカー様との協業
某リビング設備販売会社様	10	コンタクトセンター向けナレッジシステム構築

代表的な受注案件(医療ソリューション)

客先名	受注高 (百万円)	補足
某病院様(神奈川)	113	新設病院向け追加受注 シーメンス様との協業案件
某病院様(大阪)	35	
某病院様(静岡)	32	中電CTI様(中電グループ)との協業案件
某病院様(三重)	30	日本事務機様との協業案件
某病院様(奈良)	16	シーメンス様との協業案件
某病院様(福岡)	14	エルク様との協業案件
某病院様(北海道)	11	日本事務機様との協業案件

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。



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。



主要指標

	当中間期	前中間期	前期
売上総利益投下人件費率	48.1%	54.4%	49.5%
期末人員(内、業務委託)	273(56)	249(59)	264(65)
保守売上比率	21.6%	21.2%	19.0%
継続取引先(※)数	24社	17社	30社
社内売買高(“クロスセル”)	221百万円	92百万円	255百万円
当座比率	203.1%	156.7%	214.1%
固定比率	33.8%	50.4%	30.4%

※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	当中間期	前中間期	前期
売上高	3,580	2,813	6,596
売上総利益	1,161	947	2,199
利益率	32.4%	33.7%	33.4%
営業利益	274	166	557
利益率	7.7%	5.9%	8.5%
経常利益	258	156	490
利益率	7.2%	5.6%	7.4%
当期利益	84	100	279
利益率	2.4%	3.6%	4.2%

【ハイライト】

- 前中間期比で、営業利益率は着実に改善
- 本社移転費用(102百万円)を特別損失にて計上

貸借対照表(B/S)とキャッシュフロー(C/F)

	当中間期	前中間期	前期
資産の部			
流動資産	4,289	2,742	4,145
現金・預金	1,741	1,034	1,520
受取手形	68	0	76
売掛金	1,633	1,161	1,999
棚卸資産	159	148	156
その他流動資産	686	397	392
固定資産	1,030	904	899
有形固定資産	114	123	133
無形固定資産	320	344	320
投資等	595	436	446
資産合計	5,320	3,646	5,045
負債及び資本の部			
流動負債	2,033	1,655	1,863
買掛金	717	392	748
短期借入金	—	410	—
その他流動負債	1,315	852	1,114
固定負債	235	197	219
負債計	2,269	1,853	2,082
資本	3,051	1,793	2,962
負債及び資本合計	5,320	3,646	5,045

(単位:百万円)

	当中間期	前中間期	前期
I 営業活動による キャッシュ・フロー	523	511	471
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△302	△59	△112
III 財務活動による キャッシュ・フロー	—	—	579
IV 現金及び現金同等物 の増加額	221	452	938
V 現金及び現金同等物 の期首残高	1,520	582	582
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	1,741	1,034	1,520

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 通期見通し	2006年3月期 中間期実績	進捗率	2005年3月期 通期実績
売上	8,000	3,580	44.8%	6,596
売上総利益	2,950	1,161	39.4%	2,199
営業利益	660	274	41.7%	557
経常利益	660	258	39.1%	490
当期利益	300	84	28.3%	279

- 今期中に売上予定の成約残を合わせた売上可能額は5,330百万円(進捗率 66.6%)
- 通期見通しは、前回発表を据置き

各セグメント別売上見通し

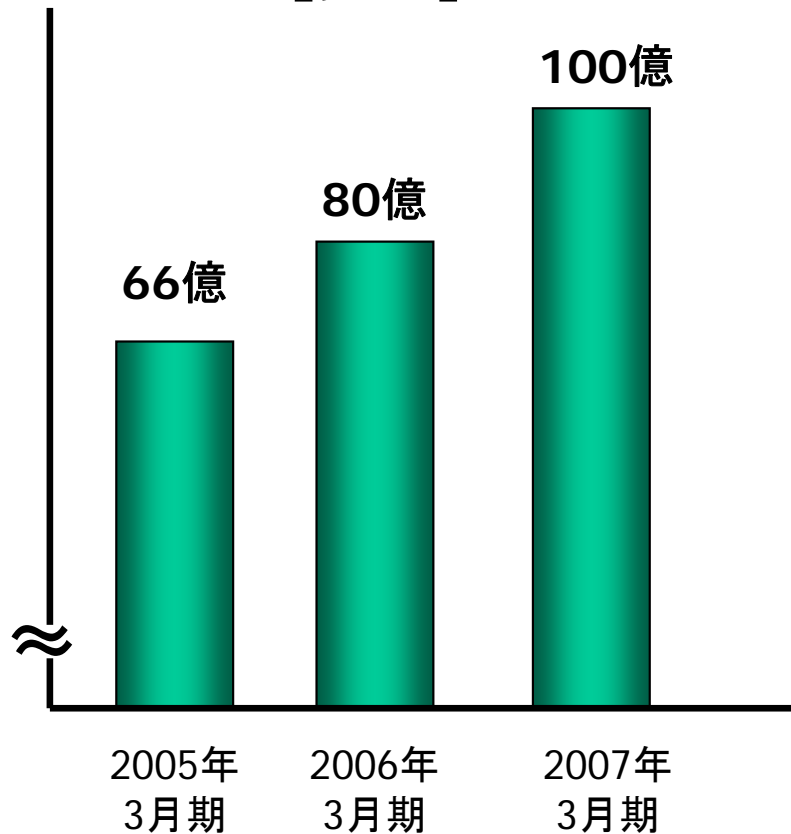
(単位: 百万円)

	2006年3月期 通期見通し A	2006年3月期 中間期実績 B	進捗率 B/A	今期売上予定 成約残 C	進捗率 (B+C)/A	2005年3月期 通期実績
プロダクト・インテグレーション事業 ◆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	3,900	1,931	49.5%	723	68.1%	3,248
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 ◆金融ソリューション	1,950	879	45.1%	335	62.3%	1,755
パッケージ・ソリューション事業 ◆CRM ◆医療ソリューション	2,150	769	35.8%	690	67.9%	1,591
全社	8,000	3,580	44.7%	1,749	66.6%	6,596

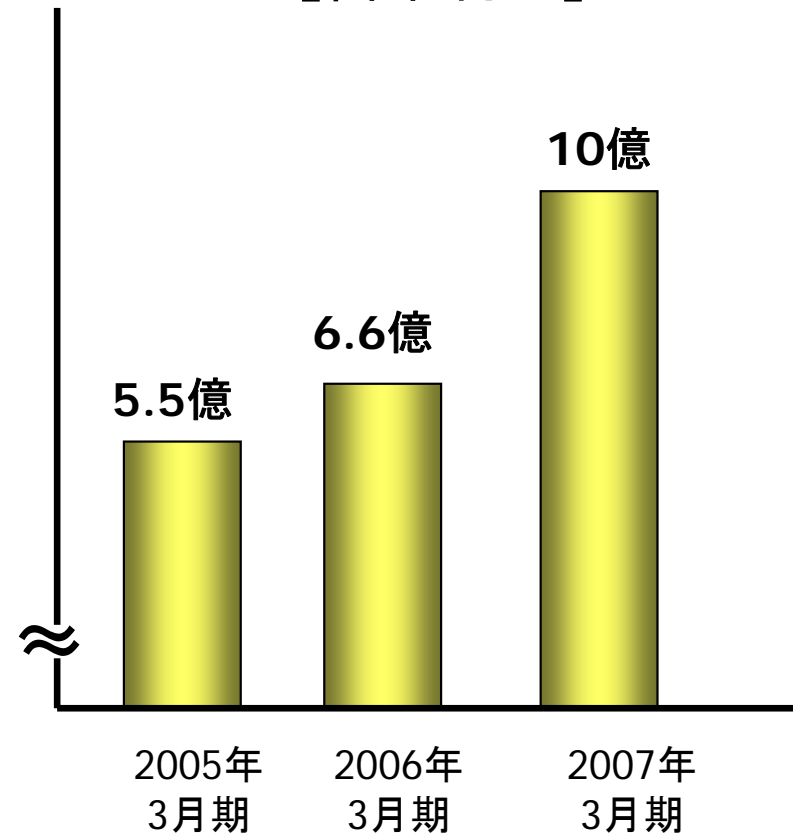
当面の目標

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

【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への取組み

①プロダクト・インテグレーション事業

■ F5、RSA、Parasoftに続く

“柱”の商品の育成

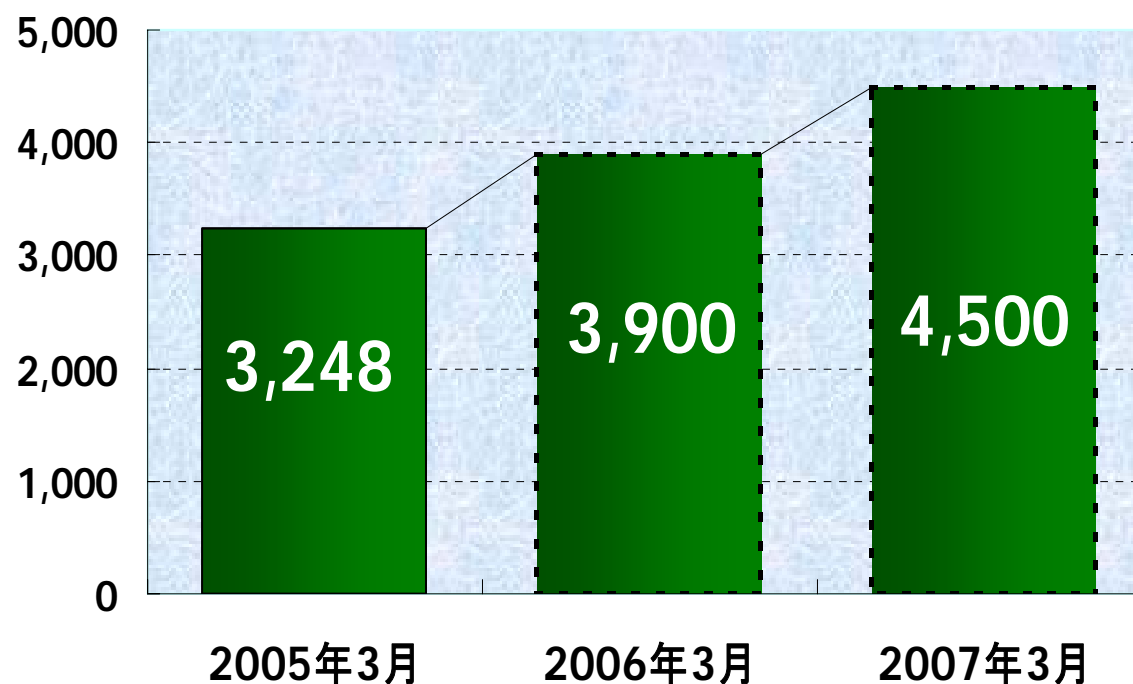
- ・ Watchfire (AppScan)
- ・ Isilon
- ・ McAfee
- ・ IPLocks

■ ソリューションの横展開の加速

- ・ ネット証券向け負荷分散
- ・ 検疫ネットワーク

【売上高計画値】

(単位:百万円)



目標達成への取組み (2/4)

100億-10億構想にむけて:売上拡大と利益率改善への取組み

②カスタムメイド・ソリューション事業

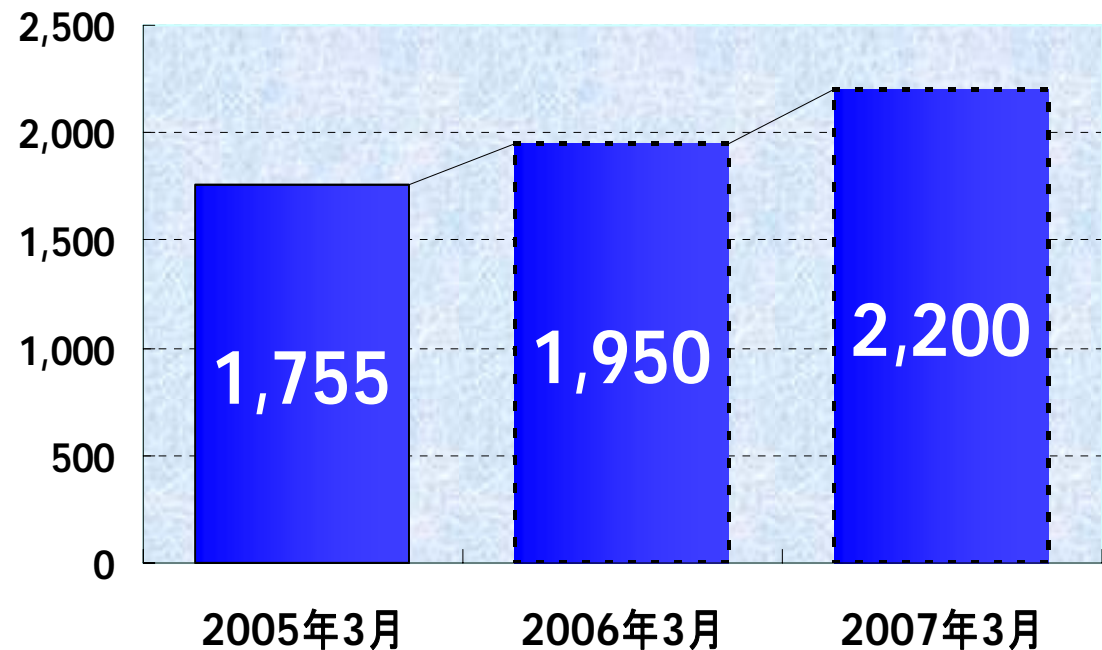
■ 優良顧客の囲い込みの強化
（“クロスセル”）

■ 第3のパッケージのインキュ
ベーション
・ 大学ポータル
・ CMS (コンテンツ・マネジメント・システム)

■ 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

【売上高計画値】

(単位:百万円)



目標達成への取組み（3/4）

100億-10億構想にむけて:売上拡大と利益率改善への取組み

③パッケージ・ソリューション事業

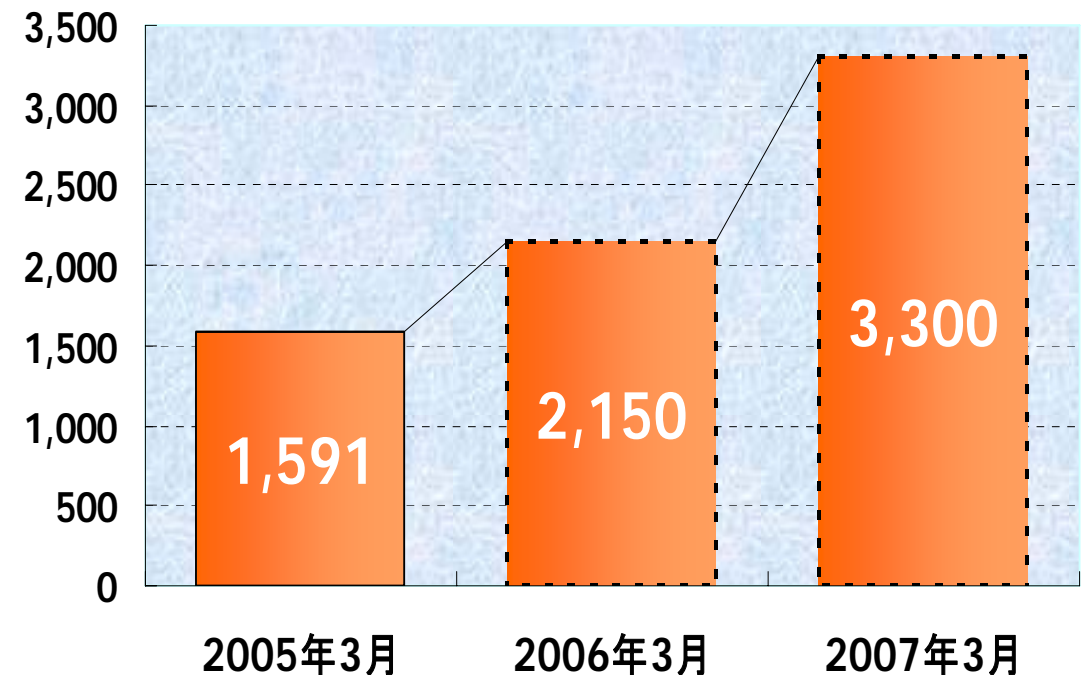
■アライアンス戦略の更なる強化によるビジネスチャンスの創出

■製品力の更なる強化

■事業部制を導入、営業・技術の一体化による効率アップ
(7月に医療のみ先行)

【売上高計画値】

(単位:百万円)



100億-10億構想にむけて:売上拡大と利益率改善への取組み

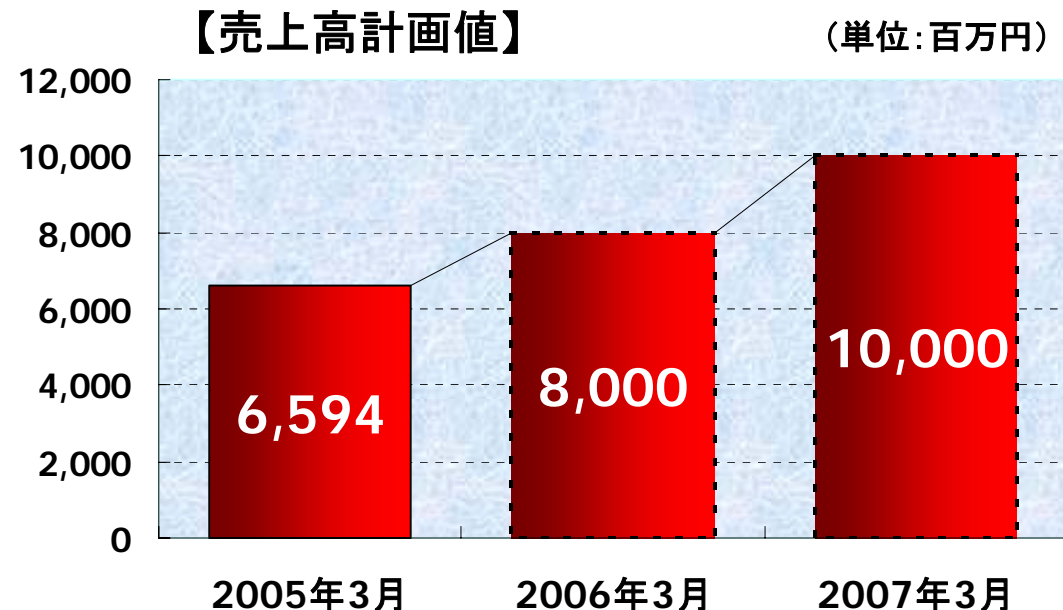
④全社の取組み

■人材の獲得と教育

- ・当中間期での新規採用数:22名
(新卒 8名/中途 14名)
- ・引続き新卒・中途採用を強化
- ・若手社員向け技術研修プログラム
をスタート

■品質管理の強化

- ・PMOの活動の強化
(①生産性向上、②品質向上、③納期遵守)



更なる加速の為にドライバーとしてM&Aを検討中

パッケージ、セキュリティの分野で競合先や補完事業を営む企業をターゲット

卷末資料

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 大阪府中央区南本町2-6-12 (※11月7日移転) 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:	2005年9月末現在 273名(男216名、女57名)
平均年齢:	33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。 |

■ 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

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

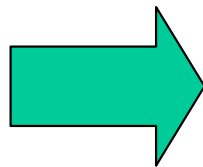
- ・顧客満足に直結するトップブランド製品群
- ・時代のニーズを先読みし、トップブランドを的確に抑えた事業の展開
- ・競争力あるラインアップ

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」「完璧に」「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

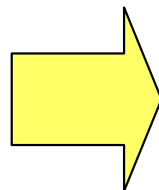
これらに一括で、かつ完璧な稼動状態で応えることが、SI各社への時代のニーズ



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
組み込み系ソフトの重要度の増大



- ①より短期間で
- 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、組み込み系(C/C++)にも対応
(組み込み系: 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

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」

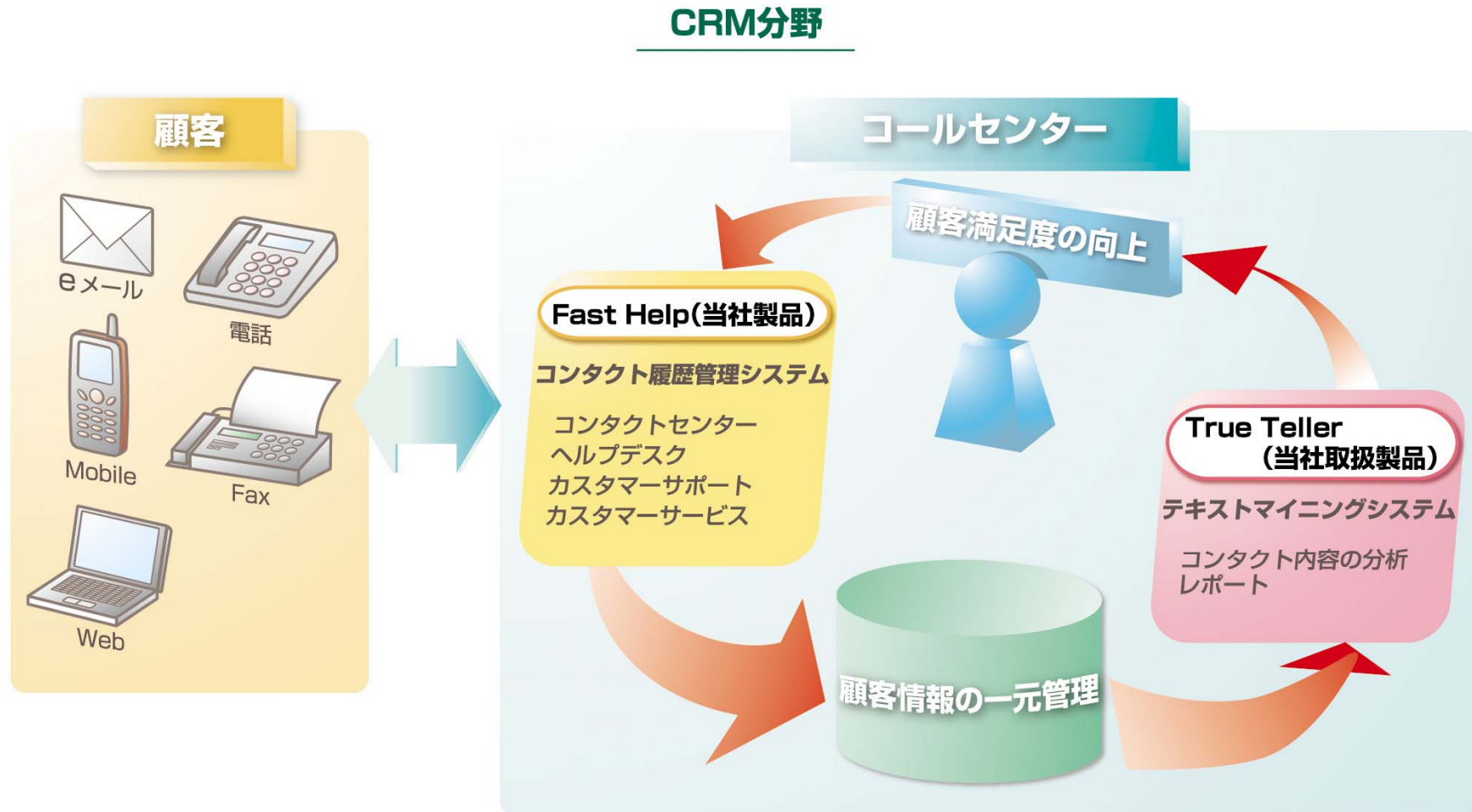
事業名	顧客ニーズ	代表顧客	備考
カスタマー・ソリューション	ECサイトの構築 安定稼働の実現	楽天、 リスクモンスター	楽天設立時より契約継続。 中規模サイトで「ITアウトソース」＝ 横展開を加速中。
金融ソリューション	高精度なリスク管理、 ALM管理	大手都銀、損保	時価会計の高まりを受け堅調に取 引きを拡大中。 生保、地銀へ横展開開始。

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
100席未満:全体の74% ※出所:Computer TELEPHONY 2005.6

・現在300社以上に導入、急拡大中

・カスタムメイドでシステム構築したセンターが55%を占めており、パッケージの導入余地大

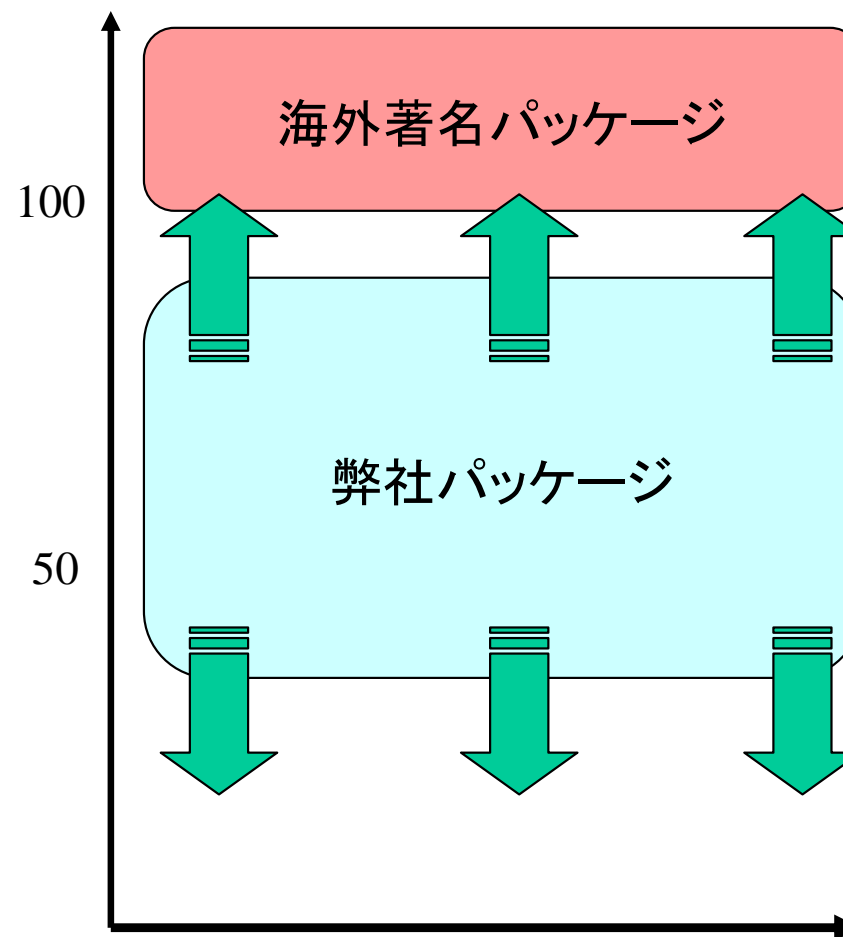
(CRMパッケージの採用は未だに28%)

※出所:Computer TELEPHONY 2005.6

弊社パッケージの特徴

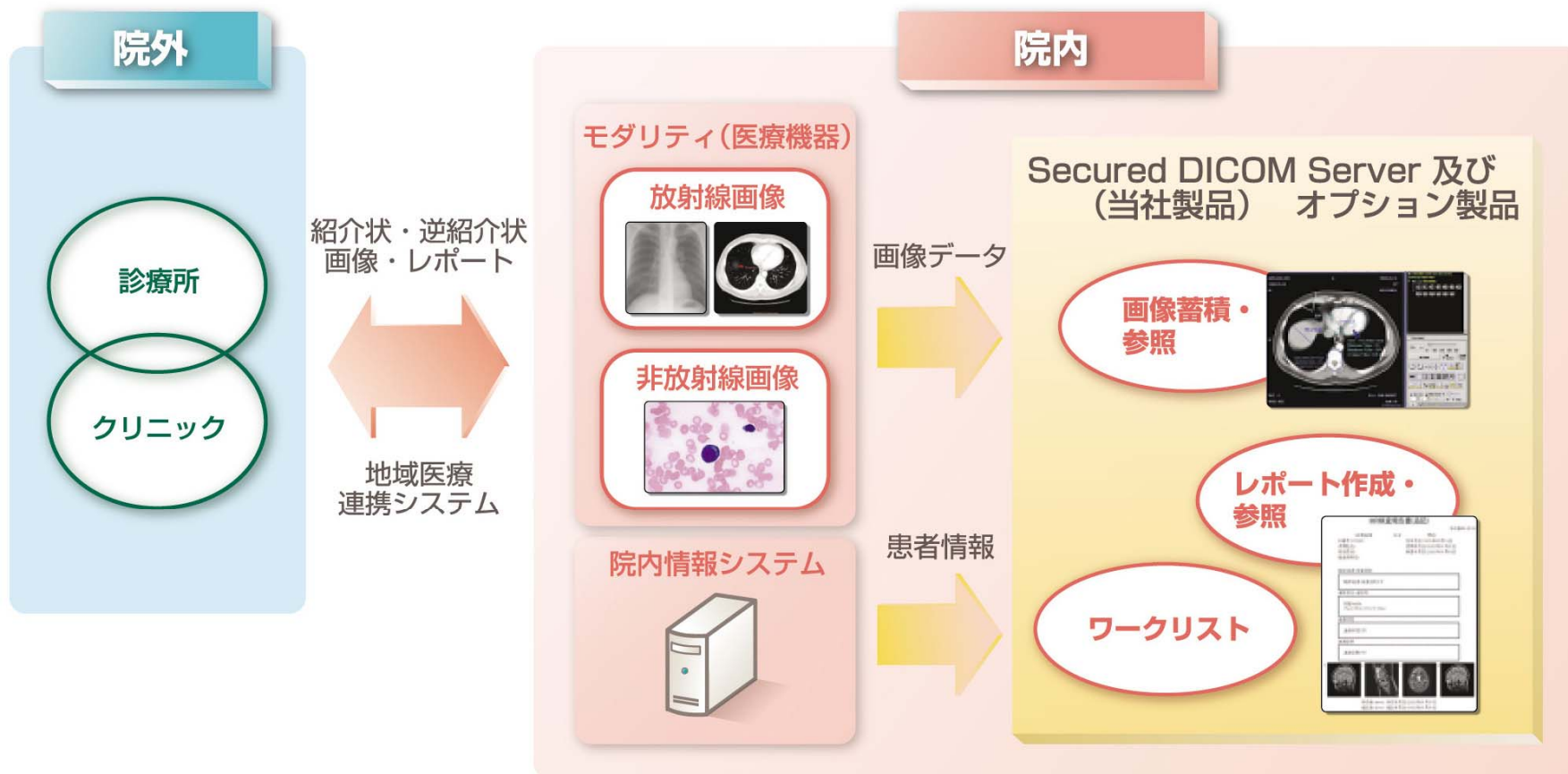
- ・機能特化:CTI,コールトラッキングなど、中規模センター向けに「エッセンス」抽出
- ・価格:導入コストは著名競合品の半分
- ・互換性高い:**交換機ベンダー**も抱合わせが容易

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、150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

