

2007年3月期（23期） 決算説明会資料

2007年5月
テクマトリックス株式会社
(3762)

目次

- ①2007年3月期(23期)実績
- ②2008年3月期(24期)見通し
- 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。

2007年3月期 (23期) 実績

ハイライト

【成約の状況】

■成約高: 10,668 百万円

■前期比: 126.0%



■成約高は前期比26.0%の大幅アップにより100億円を突破

■大型案件の受注が増加

【売上の状況】

■売上高: 9,949 百万円

■前期比: 122.5%



■計画に若干届かなかったものの20%成長を継続

■3セグメント共に20%超の増加

【利益の状況】

■営業利益: 977 百万円
売上比率: 9.8% (前期 9.1%)

■経常利益: 1,003 百万円
売上比率: 10.1% (前期 8.9%)

■当期利益: 557 百万円



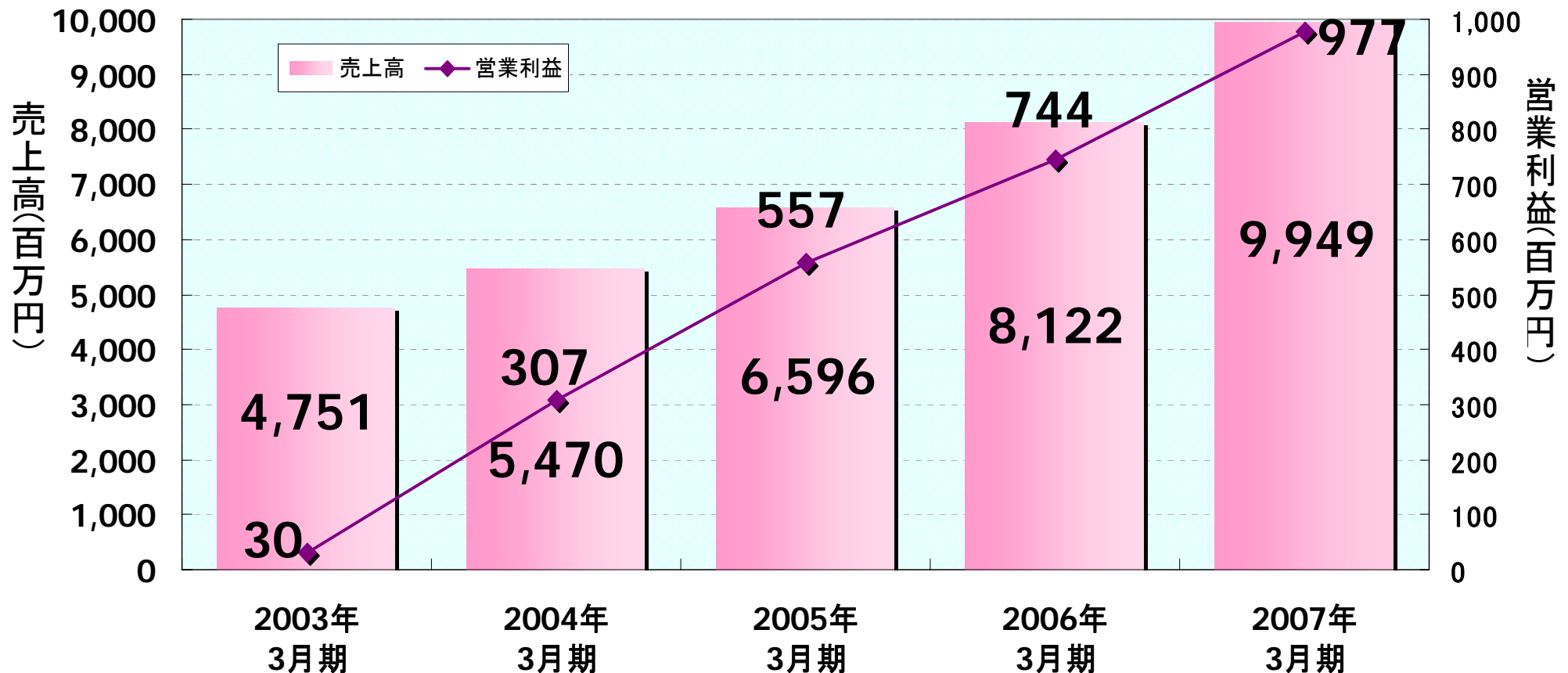
■営業利益は計画の10億円に若干届かなかったものの経常利益は10億円を突破

■売上高営業利益率は10%目前

業績の推移

■売上20%成長を継続中

■四半期での黒字化が定着(次ページ参照)



四半期業績の推移

(単位:百万円)

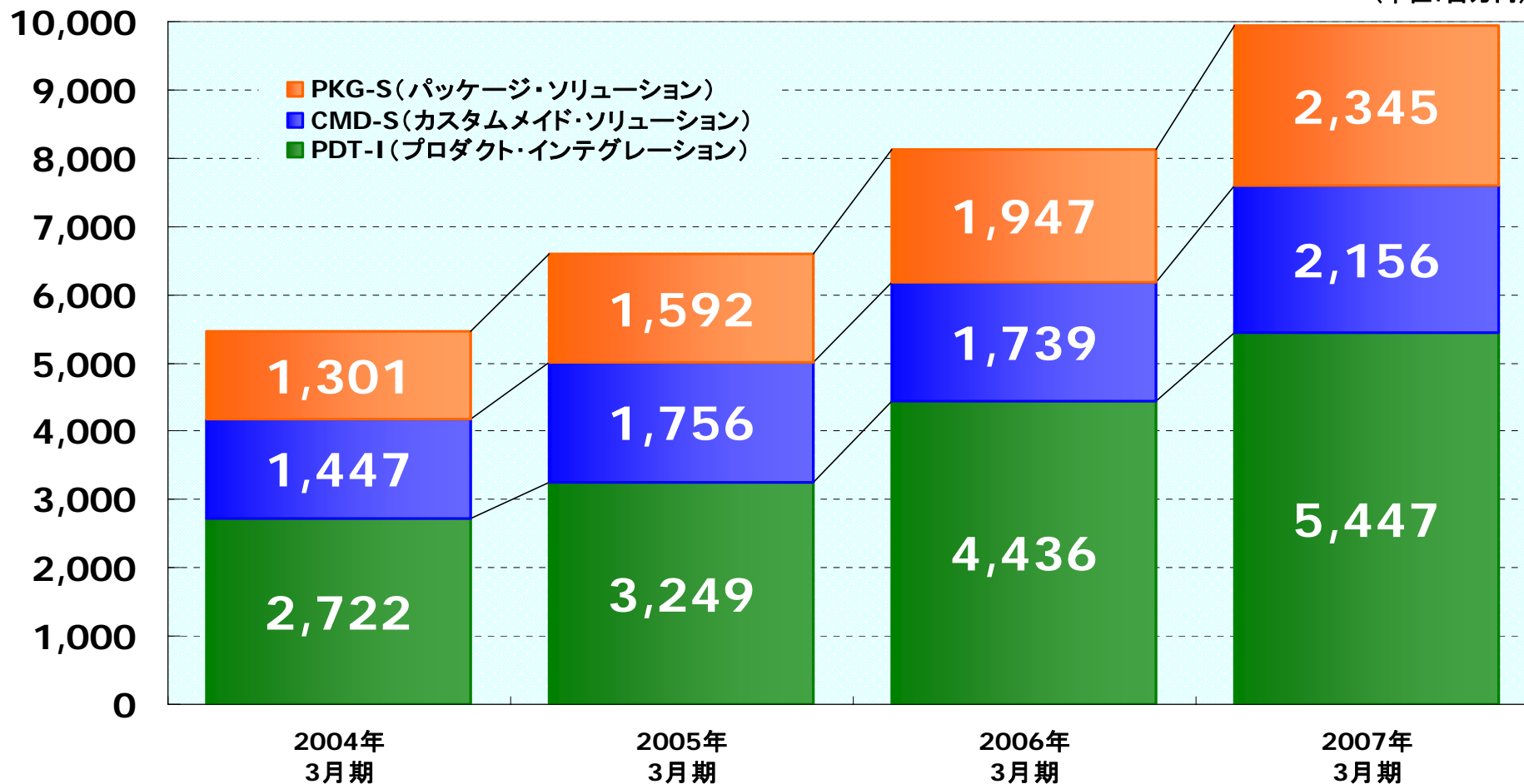
	2004年3月期 売上/営業利益	2005年3月期 売上/営業利益	2006年3月期 売上/営業利益	2007年3月期 売上/営業利益
1Q	750 / ▲156	1,264 / 56	1,520 / 31	1,743 / 8
2Q	1,585 / 130	1,548 / 110	2,060 / 243	2,552 / 377
中間	2,335 / ▲25	2,813 / 166	3,580 / 274	4,295 / 386
3Q	984 / ▲5	1,470 / 69	1,893 / 191	2,119 / 156
4Q	2,150 / 338	2,313 / 321	2,649 / 278	3,534 / 434
通期	5,470 / 307	6,596 / 557	8,122 / 744	9,949 / 977

セグメント別売上

■3セグメント共に20%超の増加

■各セグメントのハイライトの詳細は次ページ以降参照

(単位:百万円)



プロダクト・インテグレーション事業

■2007年3月期の概況:売上は 5,447百万円(前期比 22.8%増)

各主力商材が引続き好調を持続!

■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、リプレース需要の取り込みも奏功
- ・クラスタ・ストレージ(ISILON)は受注を着実に積上げ

②セキュリティ・ソリューション

- ・RSA(個人認証システム)は堅調
- ・McAfee製品(不正侵入防御システム、ウィルス対策等のゲートウェイ型のアプライアンス)の販売が拡大
- ・内部情報漏洩対策ソリューションの取扱いを開始

③ソフトウェア品質保証

- ・車載やコンピュータ周辺機器等の組込み向けのツールの販売が引続き好調
- ・テストツール導入、運用支援のサービス事業の取組み開始

【売上高推移】

(単位:百万円)



カスタムメイド・ソリューション事業

■2007年3月期の概況:売上は 2,156百万円(前期比 24.0%増)
継続取引先との取引を軸に好調!

■ハイライト

①カスタマーソリューション

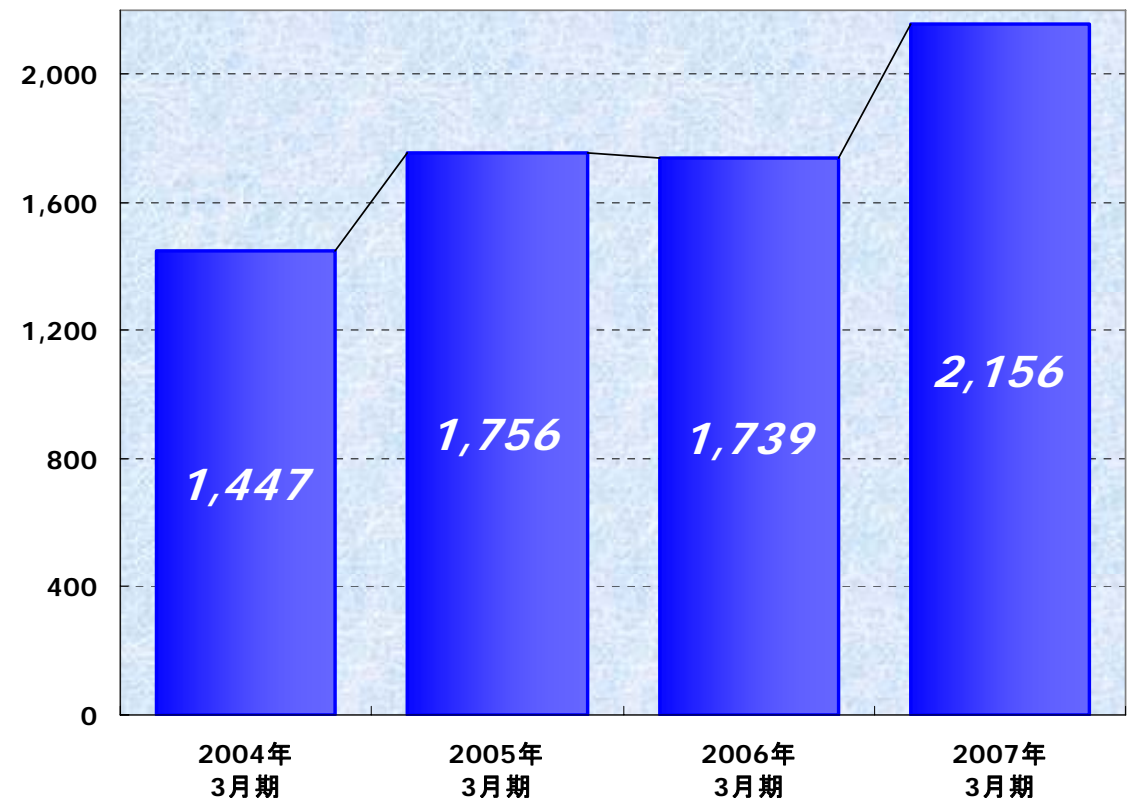
- ・主要顧客(楽天様、リスクモンスター様、等)との継続取引が堅調
- ・テレコム向け開発の拡大

②金融ソリューション

- ・市場リスク管理パッケージの販売が地銀向けを中心に活発化
- ・その他リスク管理系開発を中心に案件が活発

【売上高推移】

(単位:百万円)



パッケージ・ソリューション事業

■2007年3月期の概況:売上は 2,345百万円(前期比 20.5%増)
協業ベンダーとのアライアンスが進捗!

■ハイライト

①CRM

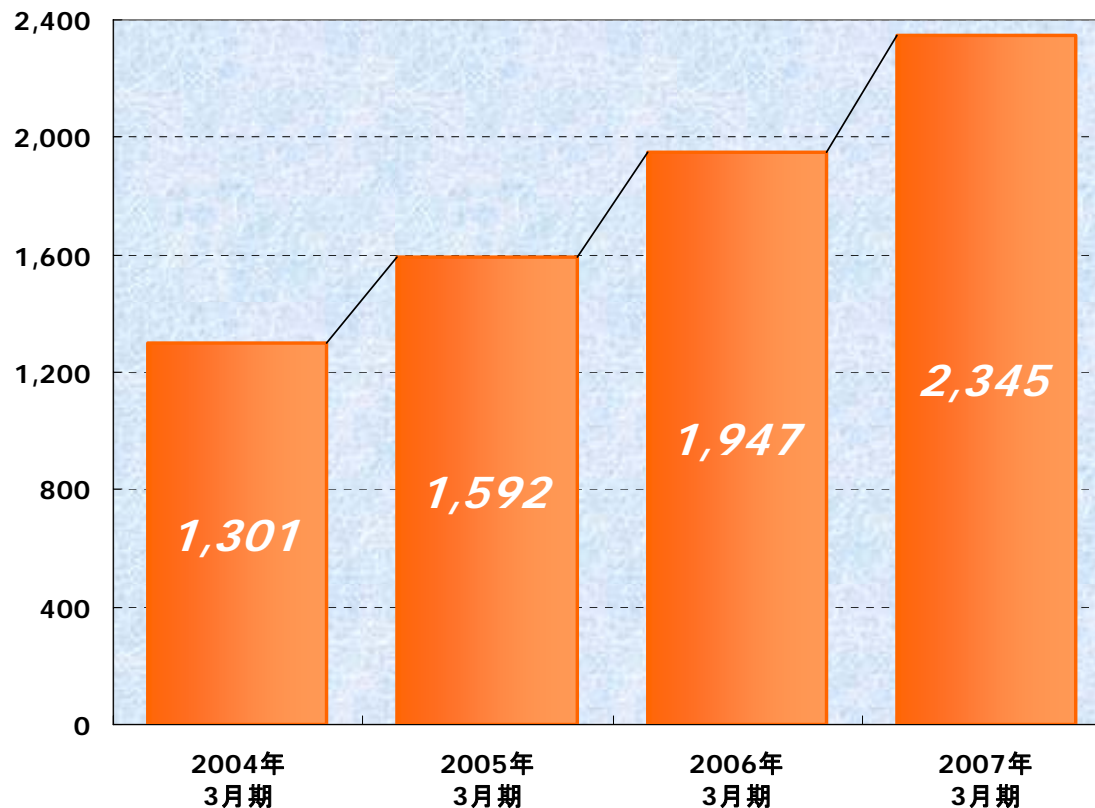
- ・ベルシステム24様、交換機ベンダー様とのアライアンスを軸に引合い活発
- ・製薬業界特化型パッケージの実績拡大
- ・既存顧客からの追加受注拡大

②医療ソリューション

- ・電子カルテベンダー様等とのアライアンスを軸に引合い活発
- ・大学病院向け受注獲得
- ・健診センター向け受注実績拡大

【売上高推移】

(単位:百万円)



代表的な受注案件(CRM)

※水色は下期受注分

客先名	補足
千寿製薬株式会社様	薬相談室システム構築
株式会社ベルシステム24様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某社団法人様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某証券会社様	社内CRMシステム構築
某通信販売会社様	受注コンタクトセンターシステム構築
某レンタル会社様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某コンサルティングファーム様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某音楽配信会社様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某新聞社様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某自動車メーカー様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某製薬会社様	薬相談室システム構築
某投資会社様	アウトバウンドコールセンターシステム構築
某銀行様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某印刷会社様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某ネット企業様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某事務機メーカー様	カスタマーサービスセンターシステム構築

代表的な受注案件(医療ソリューション)

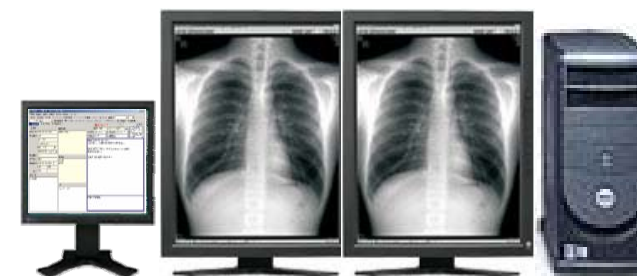
※色つきは下期受注分

北海道・東北	北海道循環器病院、済生会福島総合病院、北福島医療センター
関東	三菱診療所、所沢市市民医療センター、武蔵野総合病院、田園都市厚生クリニック、中野共立病院、国際医療福祉大学附属三田病院、PL東京健康管理センター、城西クリニック、ふれあい平塚ホスピタル、日本大学歯学部付属歯科病院、ふれあい東戸塚ホスピタル
北陸・東海	新都市クリニック、映寿会みらい病院、春日町クリニック、
近畿	神戸市立中央市民病院、医療法人 社団瀬田クリニック、服部記念病院、野崎徳洲会病院、姫路赤十字病院、第一東和会病院
中国	大田記念病院、渡辺胃腸外科病院、島根難病研究所、島根大学医学部付属病院、三宅内科外科医院
九州	犬塚病院、JA鹿児島厚生連 健康管理センター、佐田整形外科病院

導入事例(医療)

✓ 静岡厚生連 遠州総合病院様

静岡厚生連グループの中核病院である遠州総合病院様は、この4月2日に浜松駅前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。



導入事例(医療)

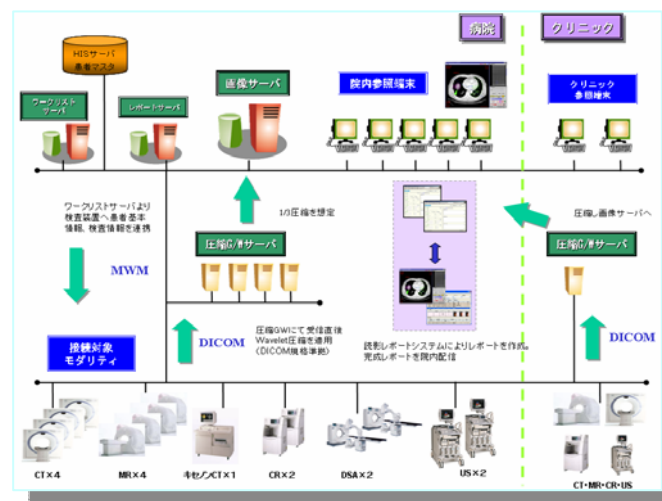
✓脳神経センター 大田記念病院様



特定医療法人・祥和会

脳神経センター 大田記念病院

当社では、広島県福山市にある脳神経センター 大田記念病院様の画像システムを受注、このたびシステムが無事稼動いたしました。同病院は、脳神経疾患の専門病院ですが、中でも脳卒中診療に関しては、国内有数の症例数と高い診療実績を誇ります。24時間365日の診療体制をとり、リハビリ施設、退院後の在宅支援など地域に密着した医療で備後地域を支えています。



主要指標

	2005年 3月期	2006年 3月期	2007年 3月期
売上総利益投下人件費率	49.5%	46.0%	43.8%
期末人員(内、業務委託)	264(65)	294(65)	359(107)
保守売上比率	19.0%	20.7%	21.3%
継続取引先(※)数 (単年で3,000万円以上の取引先数)	30社 (61社)	36社 (70社)	45件 (71社)
社内売買高(“クロスセル”)	255百万円	555百万円	579百万円

※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	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期
売上高	6,596	8,122	9,949
売上総利益	2,199	2,634	3,176
利益率	33.3%	32.4%	32.0%
営業利益	557	744	977
利益率	8.5%	9.1%	9.8%
経常利益	490	724	1,004
利益率	7.4%	8.9%	10.1%
当期利益	279	326	557
利益率	4.2%	4.0%	5.6%

【ハイライト】

- 売上高営業利益率は9.8%に改善
- 為替差益等により経常利益は10億円を突破

貸借対照表(B/S)

(単位:百万円)

	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期		2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期
資産の部				負債及び資本の部			
流動資産	4,145	4,947	6,222	流動負債	1,863	2,491	3,444
現金・預金	1,520	1,875	1,997	買掛金	748	877	1,235
受取手形	76	147	34	短期借入金	—	—	—
売掛金	1,999	2,070	3,039	その他流動負債	1,114	1,613	2,208
棚卸資産	155	192	273	固定負債	219	250	280
その他流動資産	393	661	877	負債計	2,082	2,742	3,724
固定資産	899	1,089	1,384	資本金	1,263	1,263	—
有形固定資産	133	150	185	剰余金等	1,698	2,030	—
無形固定資産	320	328	412	うち、当期未処分利益	326	652	—
投資等	446	609	786	資本計	2,962	3,294	—
資産合計	5,045	6,037	7,607	負債及び資本合計	5,045	6,037	3,724
				純資産の部			
				株主資本			
				資本金	—	—	1,294
				資本剰余金	—	—	1,401
				利益剰余金	—	—	1,212
				株主資本合計			3,909
				評価・換算差額等	—	—	△28
				新株予約権	—	—	2
				純資産合計			3,882
				負債純資産合計			7,607

キャッシュフロー（C/F）

（単位：百万円）

	2005年 3月期	2006年 3月期	2007年 3月期
I 営業活動による キャッシュ・フロー	471	619	414
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△112	△264	△404
III 財務活動による キャッシュ・フロー	579	-	61
IV 現金及び現金同等物 の増加額	938	355	71
V 現金及び現金同等物 の期首残高	582	1,520	1,875
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	1,520	1,875	1,947

リスクモンスター株式会社の
株式取得等

2008年3月期 (24期) 見通し

2008年3月期（24期）見通し

（単位：百万円）

	2008年3月期 見通し	2007年3月期 実績	増加率
売上高	12,000	9,949	20.6%
売上総利益	3,840	3,176	20.9%
利益率	32.0%	32.0%	
営業利益	1,200	977	22.8%
利益率	10.0%	9.8%	
経常利益	1,200	1,004	19.5%
利益率	10.0%	10.1%	
当期利益	650	557	16.7%
利益率	5.4%	5.6%	

✓ 売上高20%成長を継続、売上高営業利益率は10%へ

各セグメント別売上見通し

(単位:百万円)

	2008年3月期 見通し	2007年3月期 実績	増加率	2007年3月末 成約残
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	6,170	5,447	13.3%	1,286
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	2,590	2,156	20.1%	288
パッケージ・ソリューション事業 ◆CRM ◆医療ソリューション	3,240	2,345	38.1%	934
全社	12,000	9,949	20.6%	2,508

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 東京都港区高輪4-10-8 大阪営業所 大阪市中央区南本町2-6-12 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 9,460万円
発行済株式数:	61,810株
従業員数:	2007年3月末現在 359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:	楽天株式会社 31.06% 日商エレクトロニクス株式会社29.88%

沿革

- | | |
|----------|--|
| 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。 |

企業理念

■ 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。)

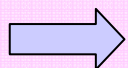
■ 事業モデルの特徴

セミテラーメード・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

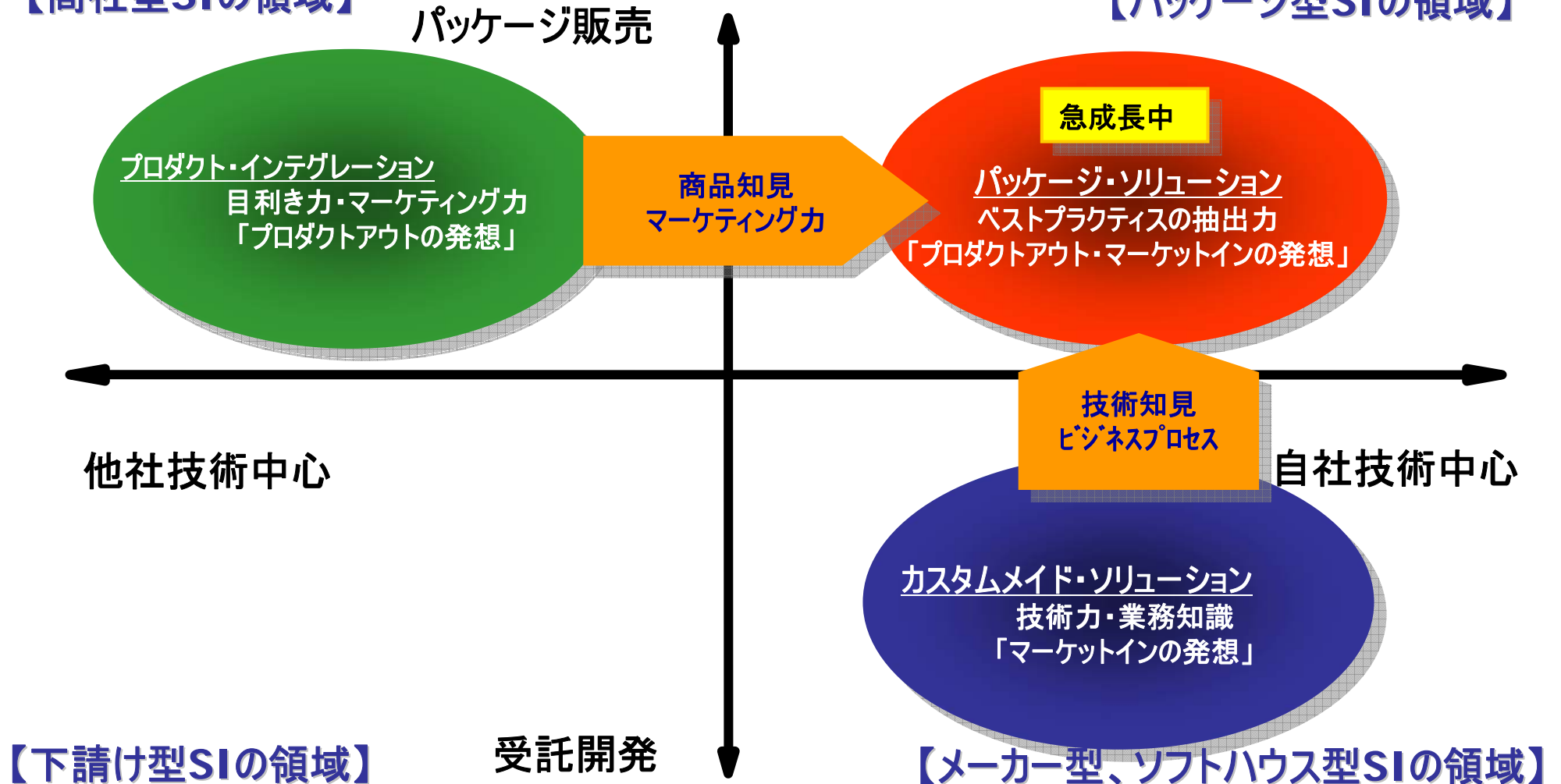
■創業以来、事業進化を続け、現在は3つの事業セグメントを構築しています。

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	【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

【商社型SIの領域】

【パッケージ型SIの領域】



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

成長性のあるニッチ市場に特化

■ 当社の強み

目利きによる競争力の高い取扱い製品群

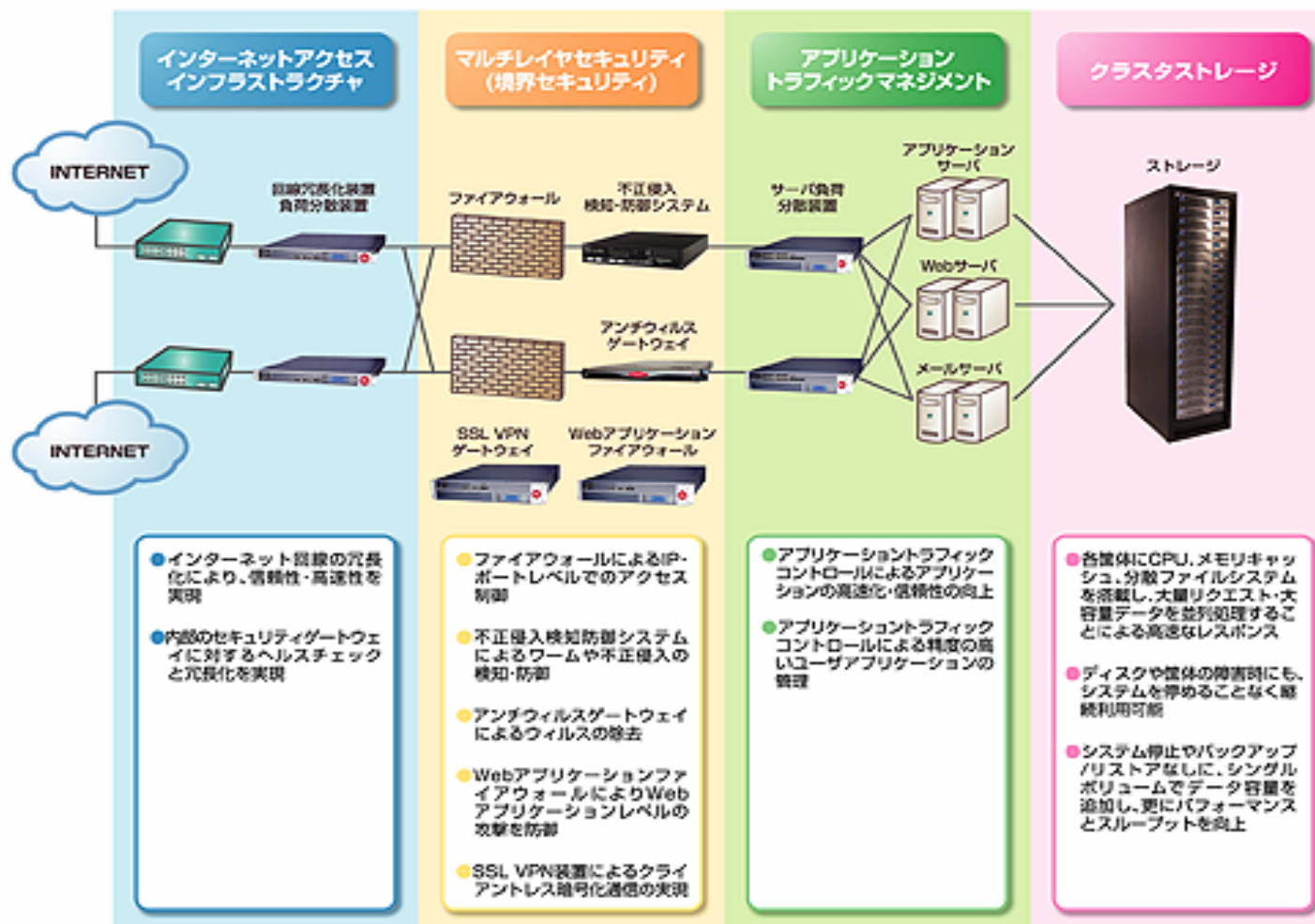
単なる製品販売に留まらないソリューション提供力

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	米国F5社製品 一次代理店 (負荷分散装置のトップシェア)	ネットビジネスの急拡大
セキュリティ・ ソリューション	総合的な セキュリティ対策の実施	米国RSA社製品 一次代理店 (「使い捨て」パスワードによる個人 認証のトップシェア) 米国McAfee社製品	個人情報保護法の 完全施行
ソフトウェア 品質保証	プログラム開発の効率化	米国パラソフト社製品 独占販売 (テストプログラムのトップシェア)	ソフトウェア品質改 善の高まり

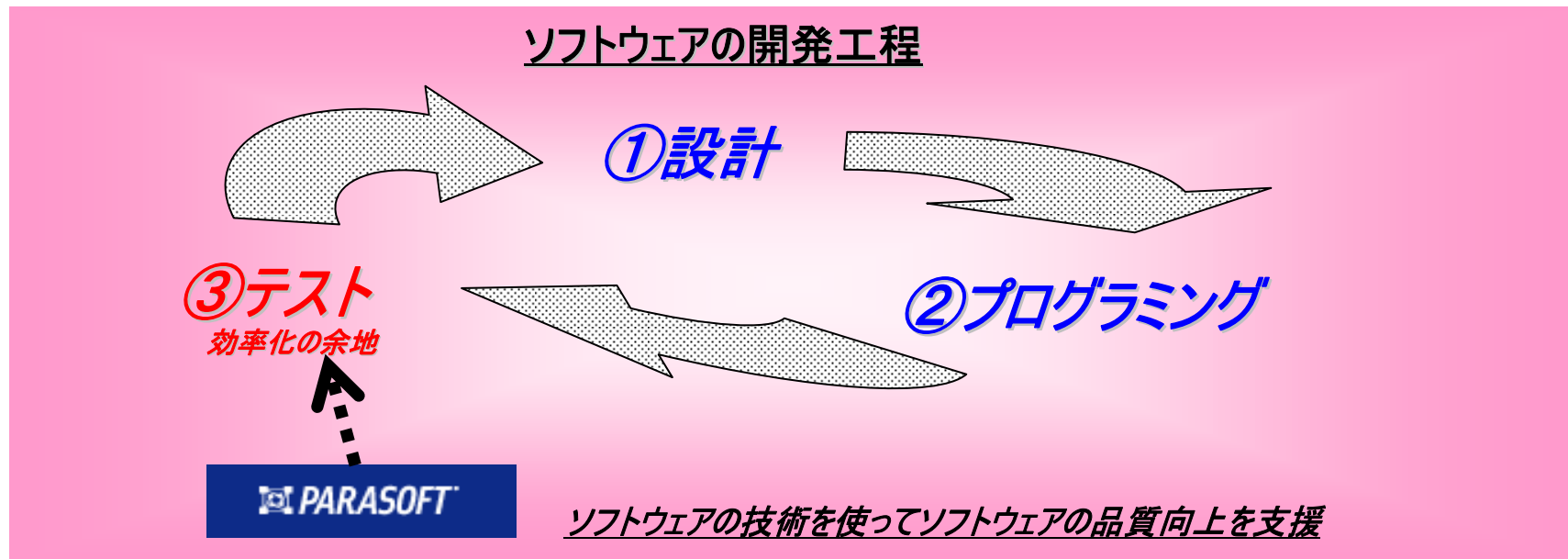
IPネットワーク・インフラ & セキュリティ分野

■事業イメージ図

セキュアアプリケーションインフラストラクチャ

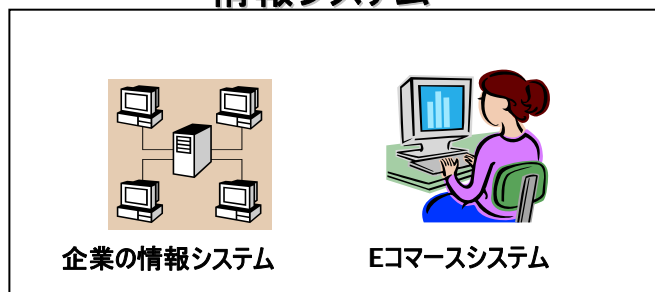


ソフトウェア品質保証分野

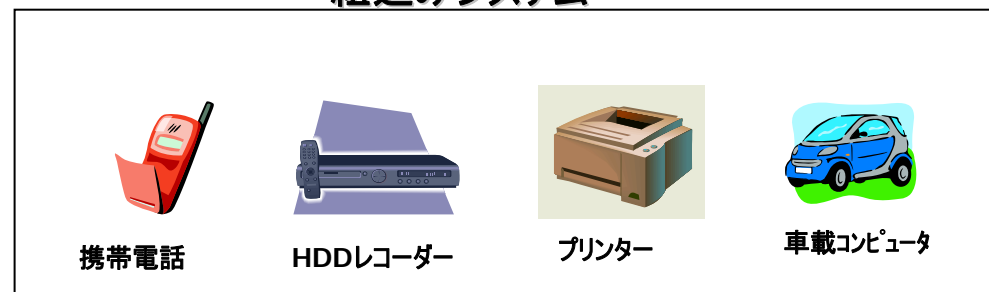


このようなソフトウェアの開発で使われています:

情報システム



組み込みシステム



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

優良顧客との継続取引による安定的事業拡大

■ 当社の強み

特定分野(ECコマース、リスク管理)における豊富な業務ノウハウの蓄積
機動力、スピード感のある成長企業への対応力

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 スタイライフ	優良顧客との安定的な取引
金融ソリューション	高精度なリスク管理 内部情報漏洩と DBセキュリティ監査	大手都銀、生保、損保、金融系IT企業	時価会計の高まりを受け堅調に取引を拡大中

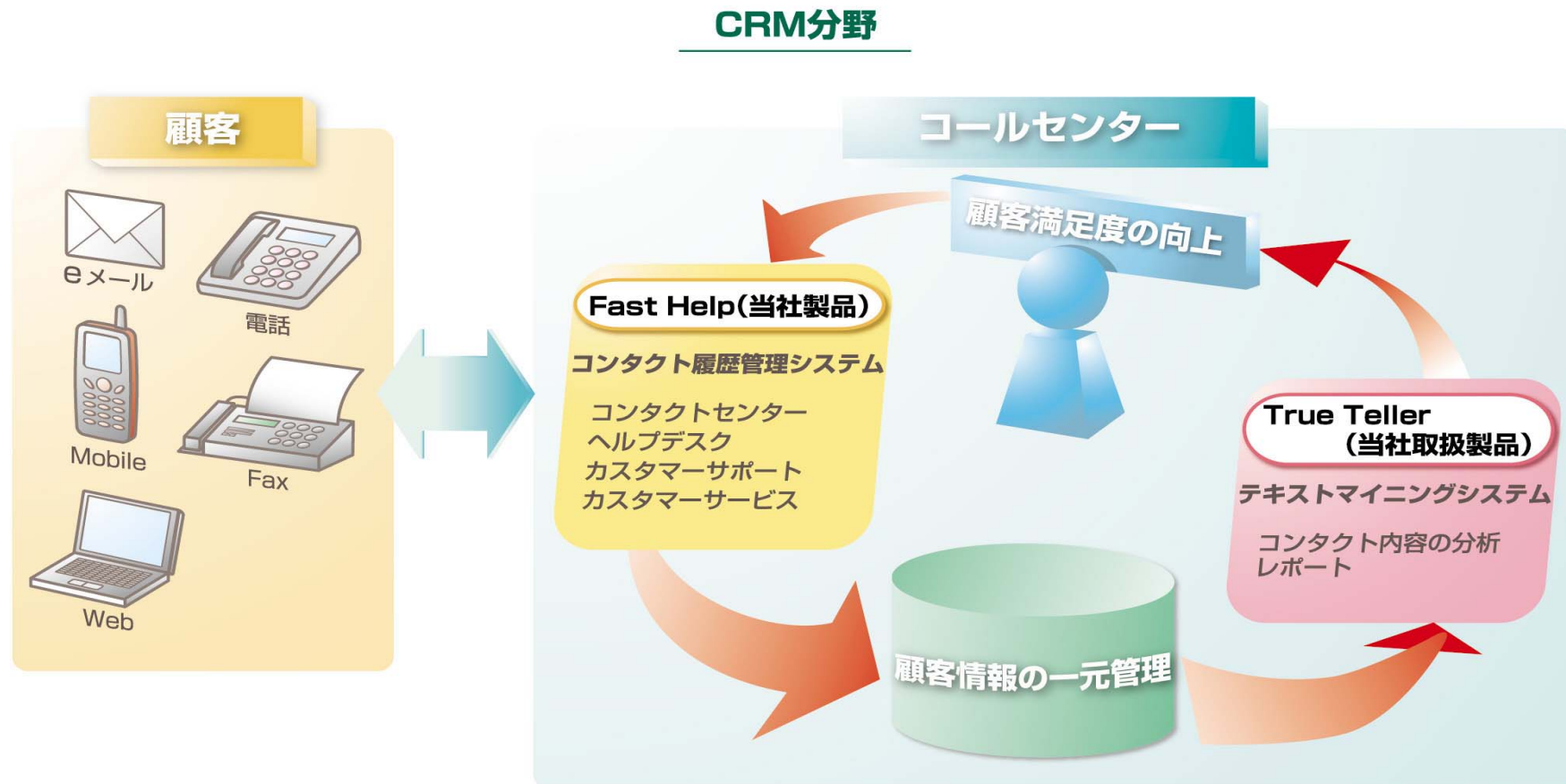
パッケージ・ソリューション事業の概要

- 事業モデルの特長
業務ノウハウのパッケージ化による効率的横展開
- 当社の強み
顧客ニーズに密着した製品開発
カスタムメイド・ソリューションからの新たなパッケージビジネスの創出

事業名	顧客ニーズ	密接なタイアップ先	備考
CRMソリューション	コールセンター業務の円滑化	ベルシステム24 交換機ベンダー	国産パッケージのトップを狙う 製品の共同開発も展開 450社以上に導入済 小規模から1,000席以上の大型センターにも対応
医療ソリューション	医療機関の経営効率化	多様な販売チャネル 電子カルテベンダー 医療機器ベンダー	政府が医療機関のIT化を後押しへ 地域拠点病院を核に地域医療連携へ展開 中小規模(100~400床)をターゲットに 170施設以上に導入済

CRM分野

■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様**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**450社**以上に導入、急拡大中

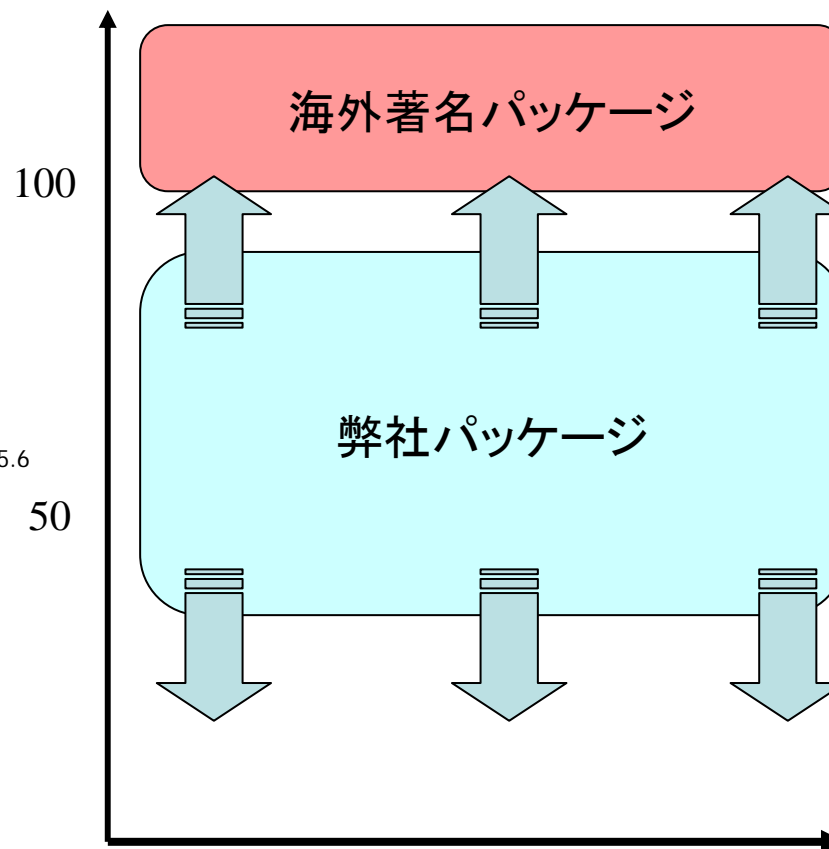
- ・カスタムメイドでシステム構築したセンターが55%を占めており、パッケージの導入余地大

(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

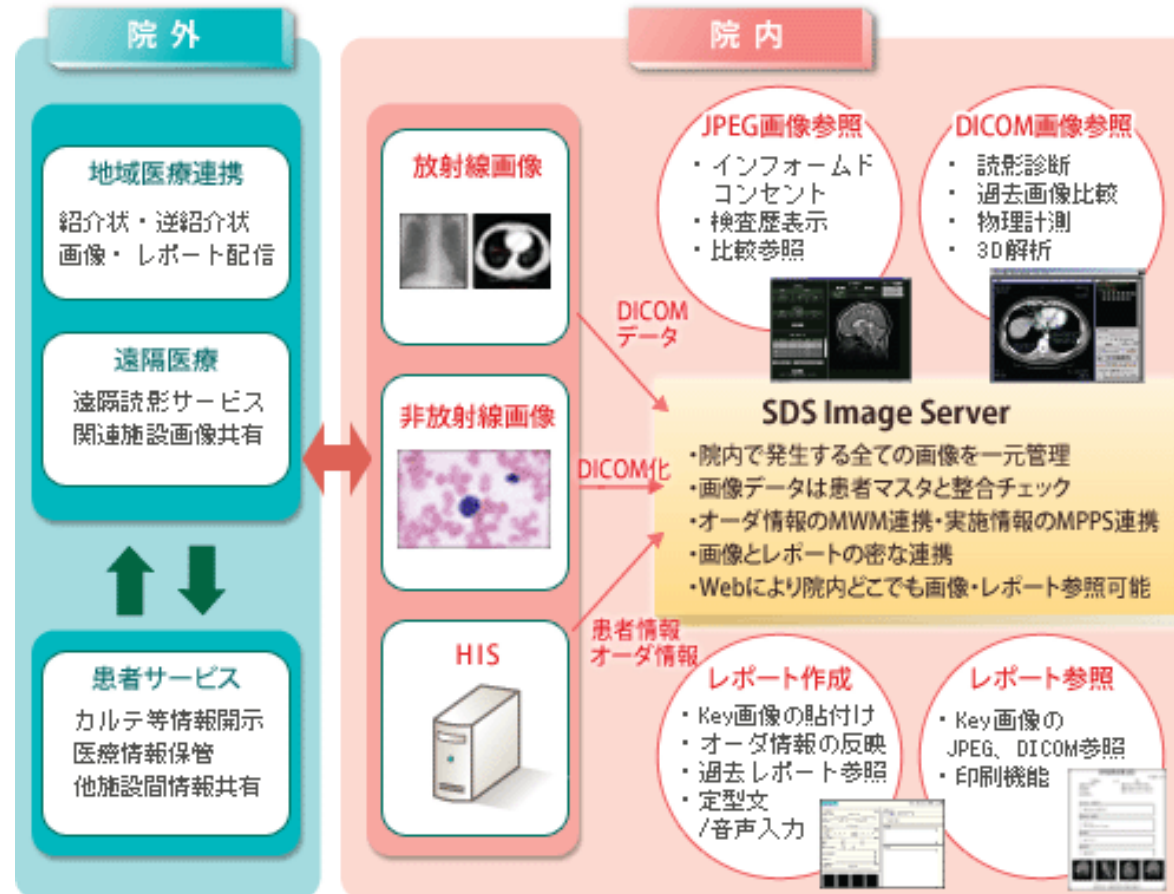
コールセンターの席数



医療ソリューション分野

■医療ソリューション事業概要

医療の効率化と質の向上を達成するベストソリューション



■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、**170施設**に導入済み

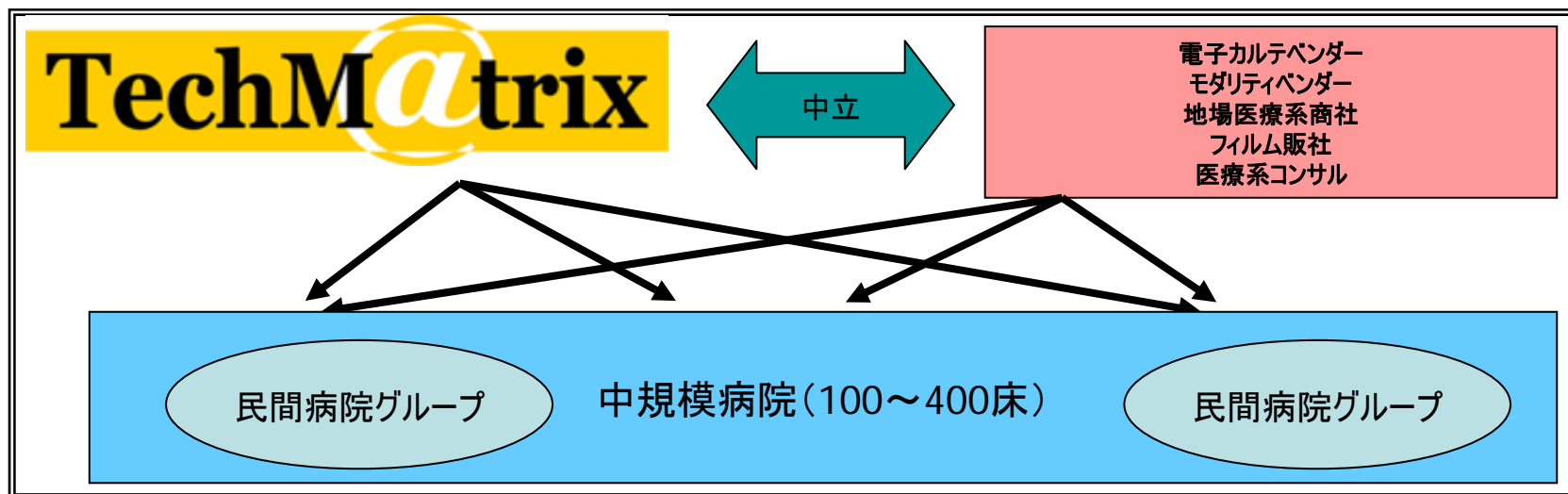
民間病院数： 5,588病院 (61.3%)

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



本日はご清聴いただきまして
誠にありがとうございました。

＜お問合せ先＞
テクマトリックス株式会社
企画部 経営企画室
TEL:03-5792-8601
ir@techmatrix.co.jp