



第24期 中間決算説明会資料

2007年11月

テクマトリックス株式会社

目次

- ①2008年3月期中間期の実績
- ②2008年3月期見通し
- 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。

2008年3月期(24期) 中間期実績

ハイライト【単体】

【成約の状況】

- 成約高: 5,893百万円
- 前年同期比: 121.0%



- プロダクト、パッケージは前年同期比大幅増
カスタムは苦戦
- 成約残は3,134百万円(前年同期比
132.7%)

【売上の状況】

- 売上高: 5,267百万円
- 前年同期比: 122.6%



- 予算未達ながら20%成長を堅持
- プロダクト、パッケージは前年同期比大幅増
カスタムは苦戦

【利益の状況】

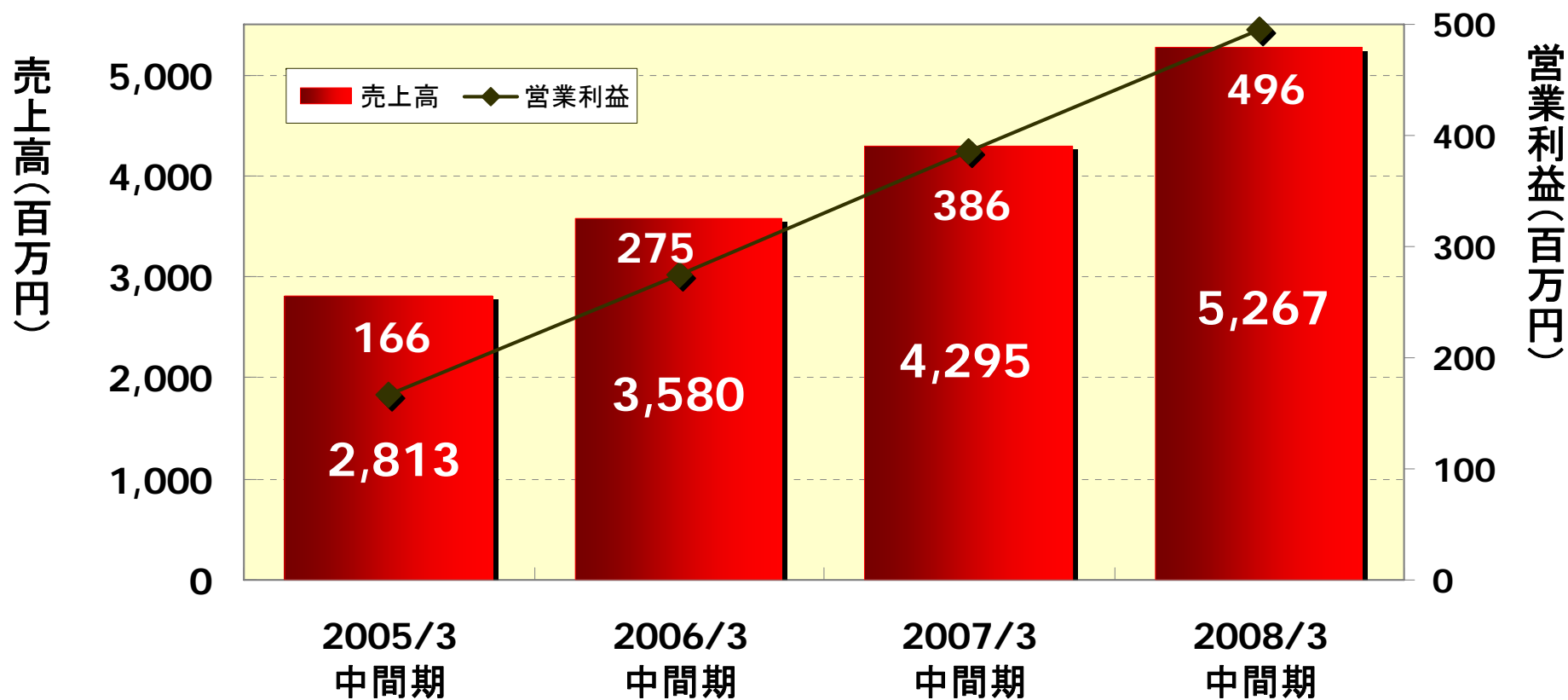
- 営業利益: 496百万円
売上比率: 9.4%(前年同期 9.0%)
- 経常利益: 510百万円
売上比率: 9.7%(前年同期 9.3%)



- 営業利益・経常利益ともに予算未達ながら
利益率は大幅改善
- 投資有価証券評価損92百万円の計上により
中間純利益は前期比減

業績の推移【単体】

■ 四半期での黒字化が完全に定着（次ページ参照）



四半期業績の推移【単体】

(単位:百万円)

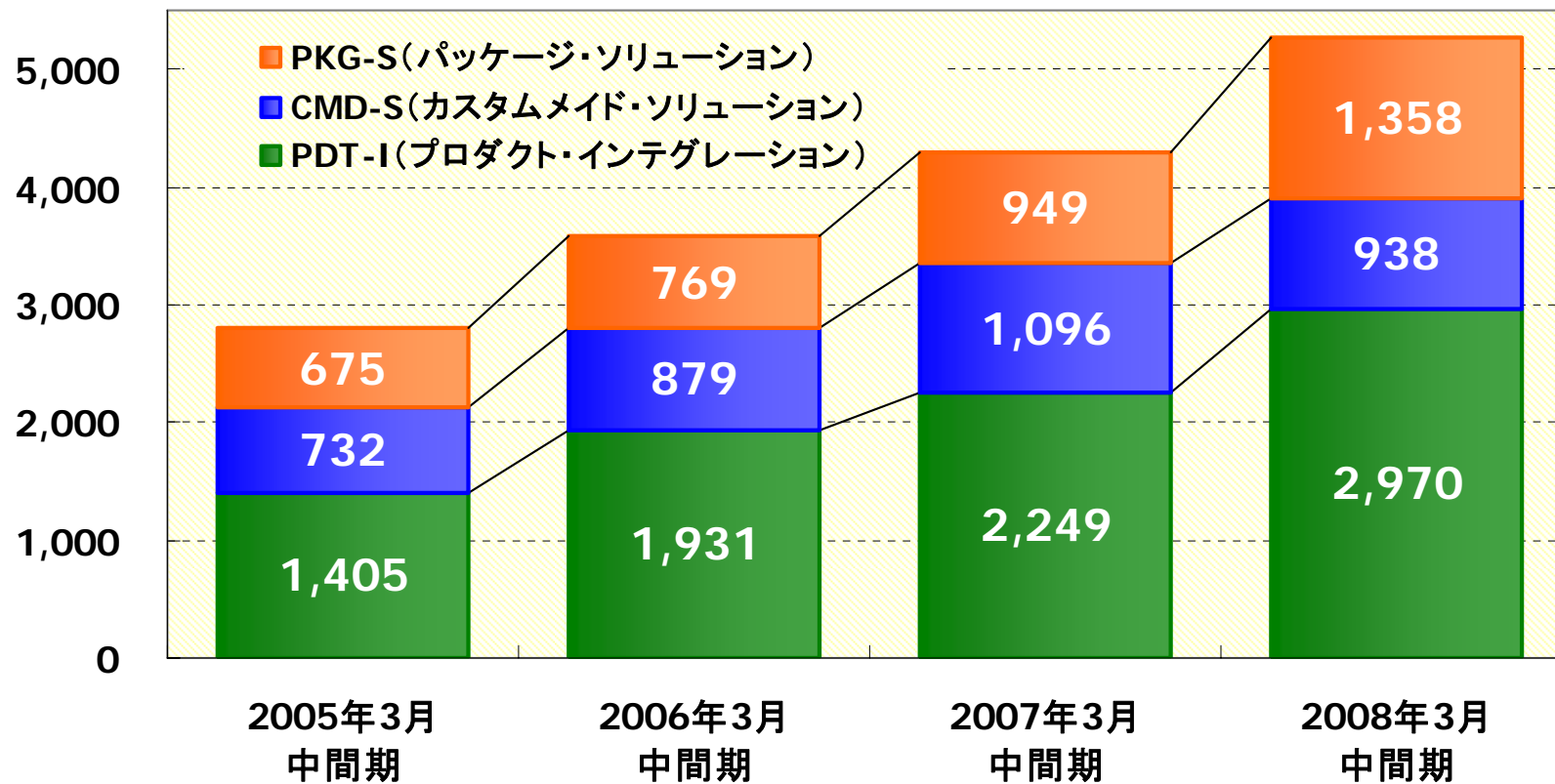
	2006年3月期 売上/営業利益	2007年3月期 売上/営業利益	2008年3月期 売上/営業利益
1Q	1,520/ 31	1,743/ 8	<i>2,345/146</i>
2Q	2,060/243	2,552/377	<i>2,922/349</i>
中間	3,580/275	4,295/386	<i>5,267/496</i>
3Q	1,893/191	2,119/156	
4Q	2,649/278	3,534/433	
通期	8,122/744	9,949/977	

セグメント別売上【単体】

■カスタムメイドは前年同期比減

■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)



プロダクト・インテグレーション事業【単体】

■2008年3月期中間期の概況:売上は2,970百万円(前年同期比32.1%増)

各戦略商材の販売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
- ・インテグレーションが収益に貢献

②セキュリティ・ソリューション

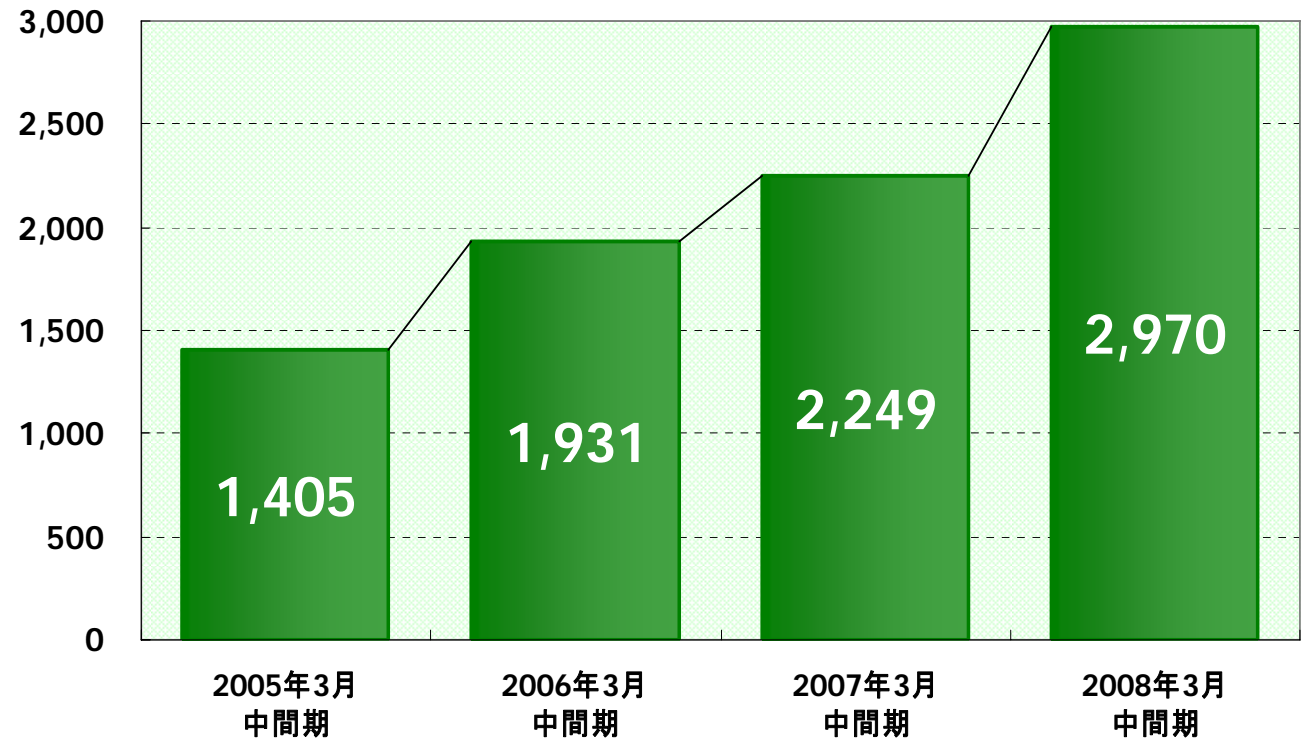
- ・スパム対策アプライアンス(McAfee)、Webサイト脆弱性監査ツール(AppScan)の販売好調
- ・インテグレーションが収益に貢献

③ソフトウェア品質保証

- ・公共向け大型案件が大きく寄与
- ・組込みソフトウェア開発分野を中心にテストツールの販売が好調
- ・Parasoftに加え、Lattix社ツールの取扱を開始

【売上高推移】

(単位:百万円)



新規取扱商品のご案内

～セキュリティ・ソリューション～

RSA enVision(統合ログ管理アプリケーション)

ネットワーク機器、サーバー等様々なデバイスから発生される多種多様なログを収集し、一括管理・分析を可能にします。「圧縮率95%の高圧縮性と高パフォーマンス」によって収集したログから各種法規制やセキュリティ事象に即したレポートを自動生成することができます。

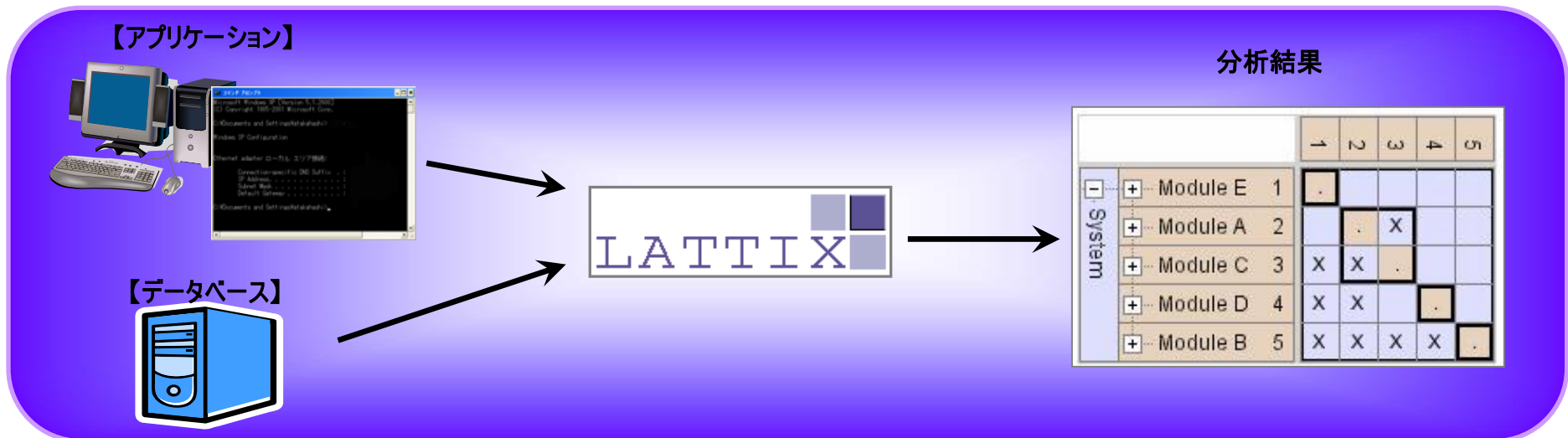


新規取扱商品のご案内

～ソフトウェア品質保証～

Lattix(アーキテクチャ分析ツール)

DSM(※Dependency Structure Matrix)手法を用いて、Java、C/C++等のアプリケーションや、Oracleのデータベースのアーキテクチャを分析し、工程ごとに必要な情報の流れをマトリクス状に表示します。アーキテクチャの設計や、コーディング、アーキテクチャの最適化、コードの修正、リファクタリングにLattixを活用することにより、ソフトウェアの品質や安定性、保守性、性能の向上が期待できます。



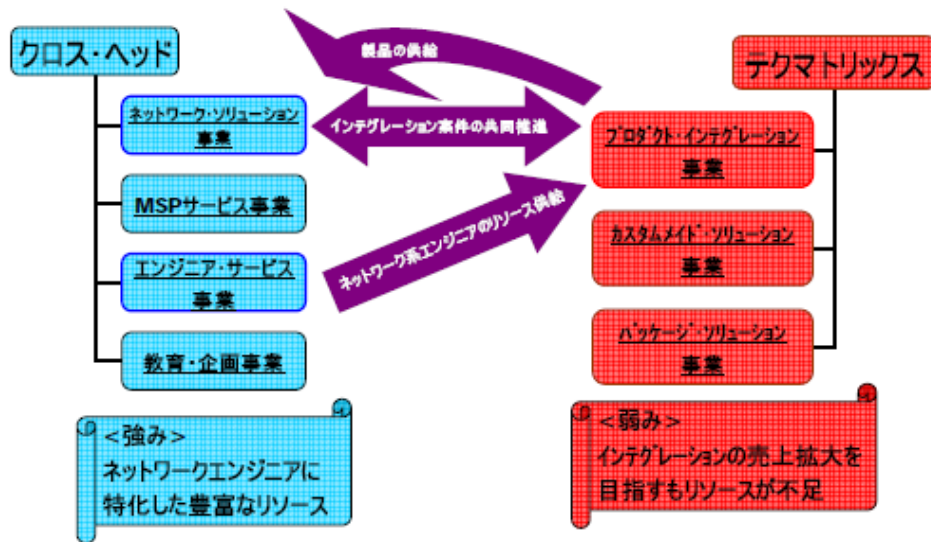
※Dependency Structure Matrix: 相互依存的なタスクを含む業務プロセスを、「情報の流れ」に着目してコンパクトに分かりやすく表現する、プロセス分析の手法

クロス・ヘッドの株式を取得(持分法適用関連会社)

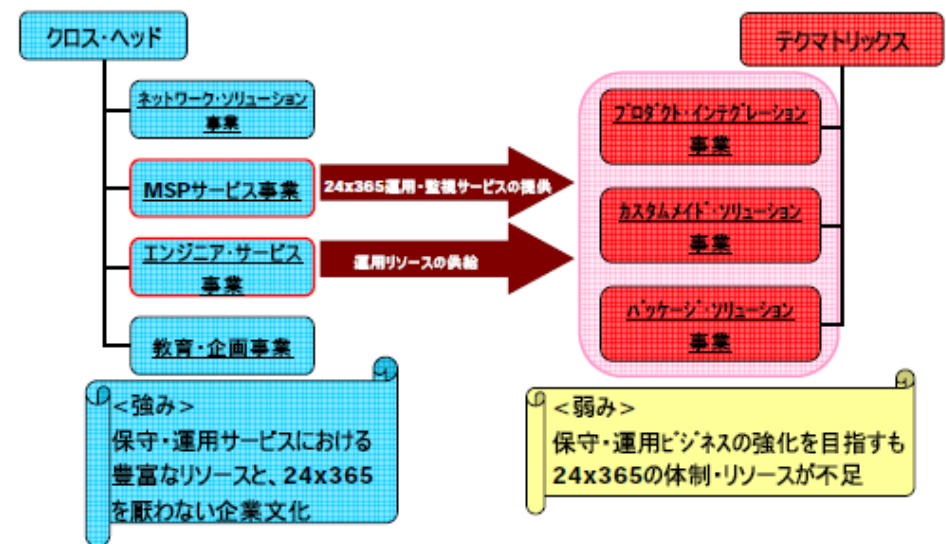
商号: クロス・ヘッド株式会社
設立: 1992年9月
資本金: 3億 9,500万円
従業員数: 247名(2006年12月末現在)
業績: 売上高 18.5億円(2006年12月期)
株主構成: サイボウズ株式会社 50.9% テクマトリックス株式会社33.4%
事業内容: ネットワーク・ソリューション事業
MSPサービス事業
エンジニア・サービス事業
教育・企画事業

クロス・ヘッドとのシナジー

【ネットワーク系】



【運用系】



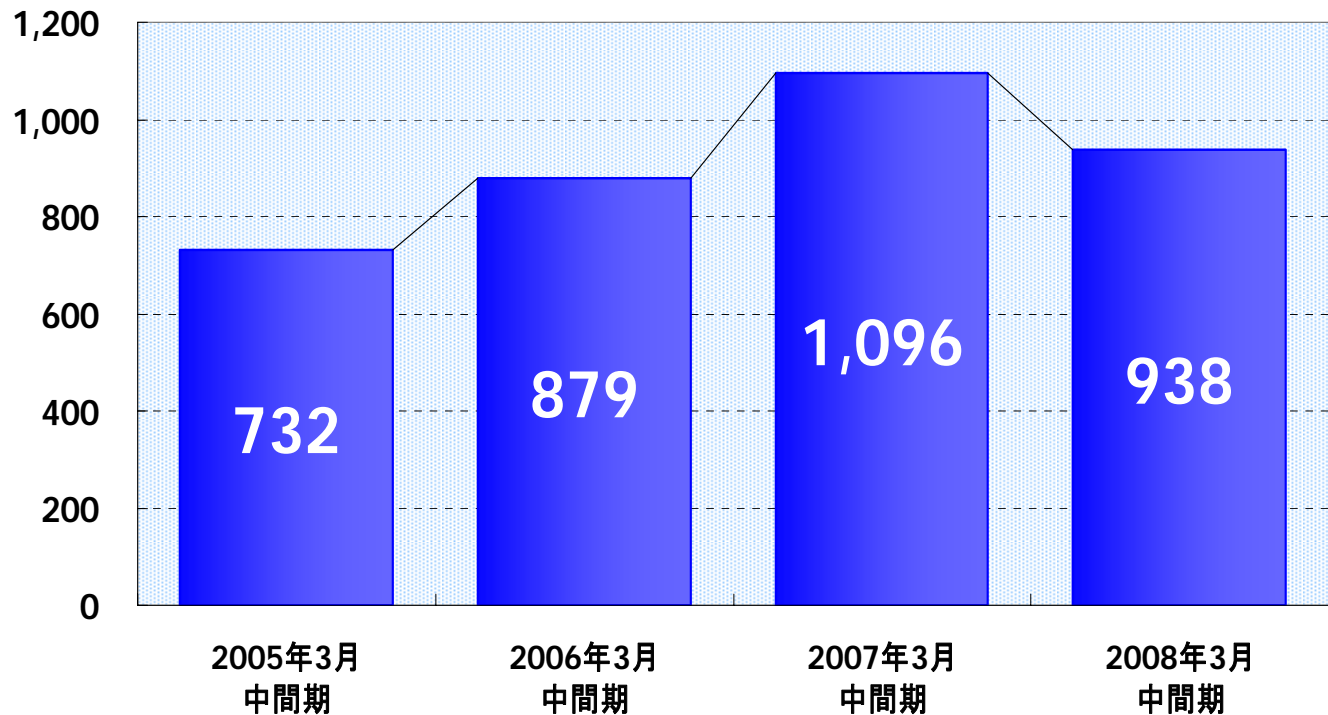
カスタムメイド・ソリューション事業【単体】

■2008年3月期中間期の概況：売上は938百万円（前年同期比 14.4 %減）

継続取引先とは堅調なるも、不具合対応等により苦戦

【売上高推移】

（単位：百万円）



■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
- ・前期納入のシステム(テレコム向け)の不具合対応により新規案件の受注を遅らさざるを得ず

②金融ソリューション

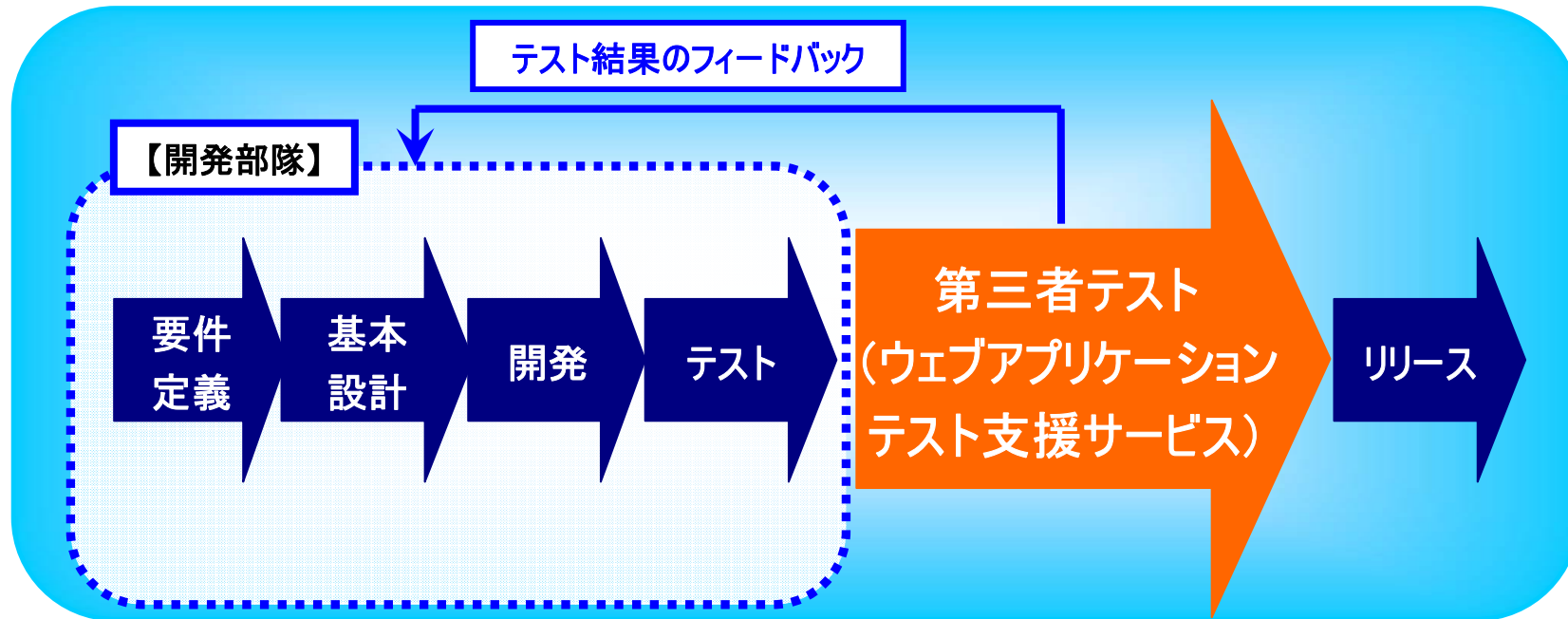
- ・市場リスク管理パッケージの受注の遅れ

新規サービスのご案内

～カスタマー・ソリューション～

ウェブアプリケーションテスト支援サービス

Web系のシステムやサービスをリリースする直前に、第三者視点による検証(ブラックボックステスト)を行うことにより、開発技術者では見落としがちな不具合やOS/ブラウザの違いによる不具合の洗い出しだけでなく、設計書を元に行うテストでのアプリケーションの品質向上及びドキュメントの品質向上を支援します。



パッケージ・ソリューション事業【単体】

■2008年3月期中間期の概況：売上は1,358百万円（前年同期比 43.1%増）

引合い、受注とも活発

【売上高推移】

（単位：百万円）

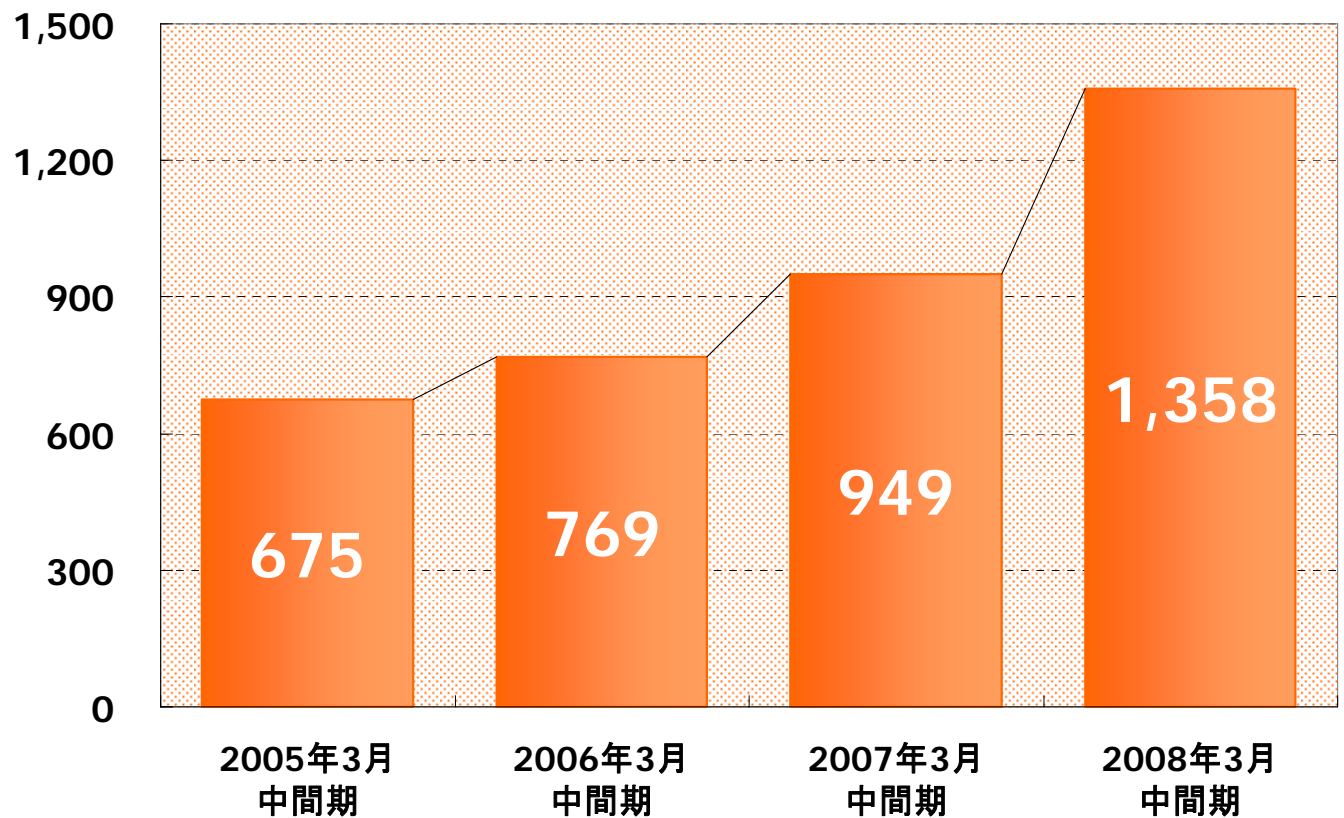
■ハイライト

①CRM

- ・某飲料メーカー向け大型案件をはじめ、引合い・受注ともに活発
- ・既存顧客からの追加受注（ライセンス追加、追加カスタマイズ等）も活発

②医療ソリューション

- ・18施設の新規顧客を獲得
- ・PL健診センター向け大型システムが無事稼動



代表的な受注案件(CRM)

客先名	補足
某飲料メーカー様	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
某製薬会社様	薬相談室システム構築
某保険会社様	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
某文具メーカー様	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
某カメラメーカー様	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

テクマトリックス CRM Forum 2008



Insight
into the future.

見つめるのは、一つ先の時代。

**テクマトリックス
CRM FORUM 2008**

1億人から支持されるコンタクトセンターを目指して

08

事前
登録制
入場無料

テクマトリックスは、昨年に続きコンタクトセンターに関するプライベートセミナーを開催いたします。コンタクトセンターに関する情報や業界トレンド、テクノロジー、センター運営ならび導入事例等を幅広くご提供できるセミナーであると考えております。また、協賛頂くパートナー各社様は、FastHelpと一緒にご利用頂ける様々なコンタクトセンターソリューションを提供されており、講演や展示デモコーナーなども予定しております。
ご多忙の折かとは存じますが、この機会にぜひ多くのコンタクトセンター関係者の皆様にご参加頂けます様、心よりお待ちしております。

2008年2月8日(金) 10:00~18:00
(受付開始: 9:30~)

東京ミッドタウンB1F ホールA・ホールB

基調講演 1



田原 総一郎さん
【朝まで生テレビ】「IT/オンデマンドプロジェクト」などの討論番組で経営者や評論家、アナリストたちから、本音を引き出す名司会者としておなじみ。講演では、状況を分析するだけでなく本音開示に努めている、最新鋭の最新事例を出しながら話していきます。

基調講演 2



中田 久美さん
世間を相手に組織を率いてきた自分の経験をもとに、個人の特性を活かしながら、業績を成長させていくための組織論をお話します。テレビで見ているだけではわからない、最新時代の客付数や新しい組織も発表。個人の能力を伸ばしながら、チーム全体を活性化していくための組織論です。

〈主催〉



〈プラチナスポンサー〉



〈ゴールドスポンサー〉



(五十音順)

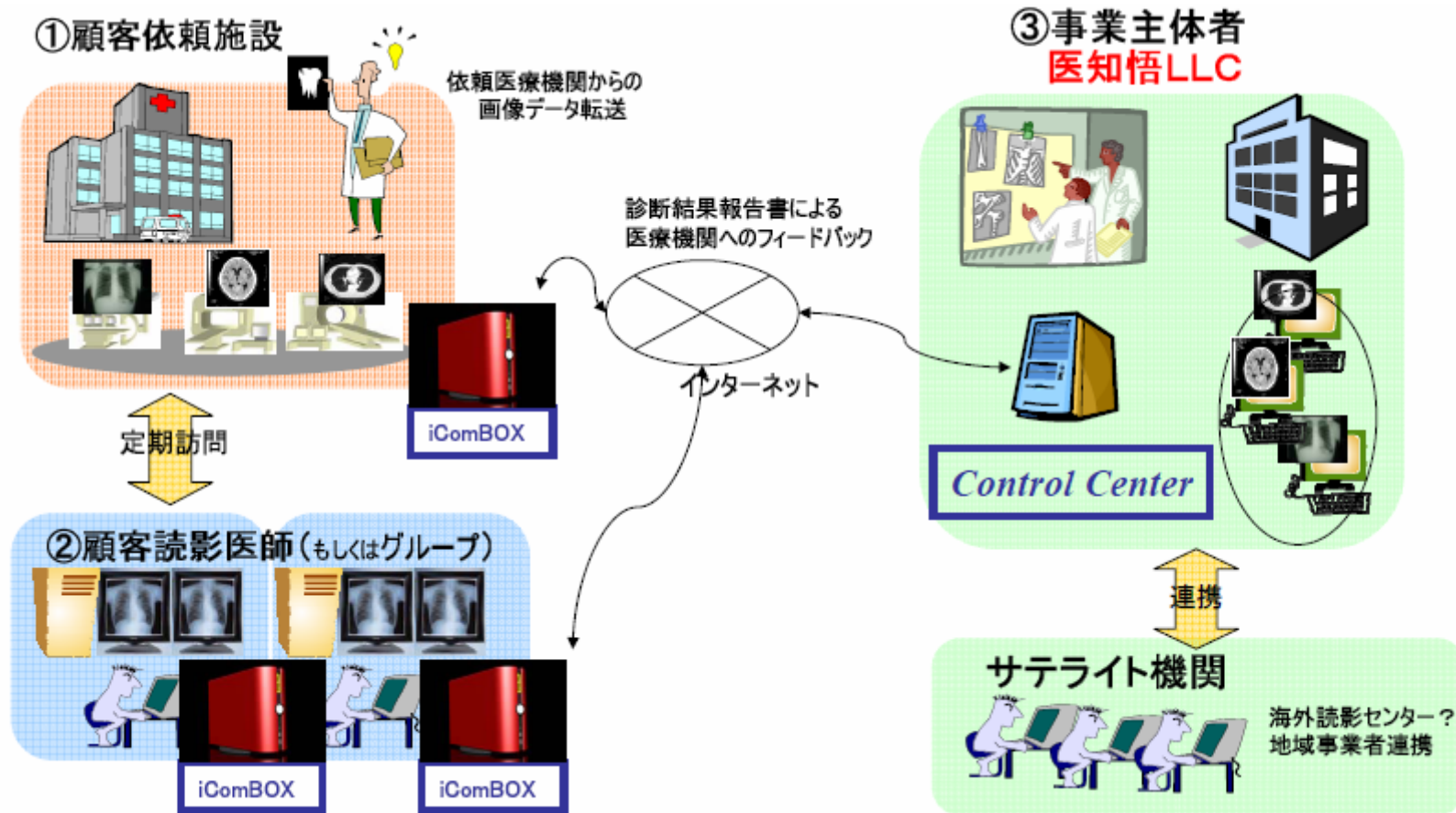
代表的な受注案件(医療ソリューション)

北海道・東北	北海道勤労者医療協会(勤医協中央病院)、 札幌心血管クリニック
関東	小豆沢病院、東京健生病院、大泉生協病院、野村病院、 国立精神・神経センター武蔵病院、千葉県こども病院、 ふれあい町田ホスピタル、茨城県立医療大学附属病院
北陸・東海	新城市民病院、知多市民病院
近畿	神戸掖済会病院、京都在くさい病院、 住友生命総合健診システム(住友生命社会福祉事業団)
中国・四国・九州	島根大学医学部附属病院、浜田医療センター、 高知県立安芸病院

合同会社医知悟を設立(連結子会社)



医知悟 サービス概要



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	47.6%	48.7%	43.8%
期末人員(内、業務委託)	374(99)	336(96)	359(107)
保守売上比率 (保守売上高)	24.6% (1,295百万円)	22.9% (985百万円)	21.3% (2,123百万円)
継続取引先(※)数	45社	27社	45件
社内売買高(“クロスセル”)	342百万円	214百万円	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)【単体】

- 営業利益率が大幅に改善
- 有価証券評価損の計上により中間純利益は前年同期比減

(単位:百万円)

決算年月	当中間期	前中間期	前期
売上高	5,267	4,295	9,949
売上総利益	1,644	1,401	3,176
利益率	31.2 %	32.6%	31.9%
営業利益	496	386	977
利益率	9.4 %	9.0%	9.8 %
経常利益	510	397	1,003
利益率	9.7 %	9.3%	10.1 %
当期(中間)純利益	211	223	557
利益率	4.0%	5.2%	5.6%

貸借対照表(B/S)【単体】

(単位:百万円)

	当中間期	前中間期	前期		当中間期	前中間期	前期
資産の部				負債の部			
流動資産	4,706	5,162	6,222	流動負債	2,489	2,664	3,444
現金・預金	1,408	1,755	1,997	買掛金	750	719	1,235
受取手形	197	27	34	短期借入金	—	—	—
売掛金	1,758	2,090	3,039	その他流動負債	1,738	1,944	2,208
棚卸資産	503	339	273	固定負債	291	265	280
その他流動資産	838	949	877	負債合計	2,780	2,929	3,724
固定資産	2,093	1,290	1,384	純資産の部			
有形固定資産	233	182	185	株主資本			
無形固定資産	432	379	412	資本金	1,295	1,281	1,294
投資等	1,427	728	786	資本剰余金	1,403	1,388	1,401
資産合計	6,800	6,452	7,607	利益剰余金	1,312	878	1,212
				株主資本合計	4,012	3,548	3,909
				評価・換算差額等	3	△25	△28
				新株予約権	4	—	2
				純資産合計	4,020	3,522	3,882
				負債純資産合計	6,800	6,452	7,607

損益計算書(P/L)【連結】

(単位:百万円)

決算年月	当中間期
売上高	5,267
売上総利益	1,644
利益率	31.2 %
営業利益	492
利益率	9.3%
経常利益	507
利益率	9.6 %
当期(中間)純利益	209
利益率	3.9%

- 医知悟の連結を開始
(12月のサービス開始に向けた準備中)
- クロスヘッドの持分連結
は第3四半期から

貸借対照表(B/S)【連結】

(単位:百万円)

	当中間期		当中間期
資産の部		負債の部	
流動資産	4,787	流動負債	2,495
現金・預金	1,489	買掛金	750
受取手形及び売掛金	1,955	短期借入金	—
棚卸資産	503	その他流動負債	1,745
その他流動資産	839	固定負債	291
固定資産	2,020	負債合計	2,786
有形固定資産	235	純資産の部	
無形固定資産	451	株主資本	
投資等	1,332	資本金	1,295
資産合計	6,808	資本剰余金	1,403
		利益剰余金	1,310
		株主資本合計	4,009
		評価・換算差額等	3
		新株予約権	4
		少数株主持分	3
		純資産合計	4,021
		負債純資産合計	6,808

2008年3月期（24期） 見通し

2008年3月期（24期）見通し【単体】

■売上・営業利益・経常利益は据え置き

■当期利益は下方修正 650⇒560(投資有価証券評価損分)

(単位:百万円)

	2008年3月期 通期見通し	2008年3月期 中間期実績	進捗率	2007年3月期 通期実績
売上	12,000	5,267	43.9%	9,949
売上総利益	3,840	1,644	42.8%	3,176
営業利益	1,200	496	41.3%	977
経常利益	1,200	510	42.5%	1,003
当期(中間)純利益	560	211	37.7%	557

各セグメント別売上見通し【単体】

(単位:百万円)

	2008年3月期 通期見通し A	2008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	2007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	6,170	2,970	48.1 %	1,051	65.2 %	5,447
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	938	36.2 %	410	52.0 %	2,156
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	1,358	41.9 %	838	67.8 %	2,345
全社	12,000	5,267	43.9 %	2,299	63.1 %	9,949

2008年3月期（24期）見通し【連結】

（単位：百万円）

	2008年3月期 通期見通し	2008年3月期 中間期実績
売上	12,000	5,267
営業利益	1,170	492
経常利益	1,170	507
当期（中間）純利益	540	209

■医知悟の連結インパクト

営業利益・経常利益 ▲30

当期利益 ▲20

■クロスヘッドの連結インパクト

持分法による投資利益とのれん

がほぼブレークイーブン

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 本社御殿山分室 東京都品川区北品川4-7-35 大阪営業所 大阪府中央区南本町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:	12億9,596万円
発行済株式数:	61,844株
従業員数:	2007年9月末現在 374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31.04%、日商エレクトロニクス株式会社29.87%

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

■ 当社はソリューション・プロバイダーとして高付加価値を提供！

時代を先駆けるITのスペシャリスト集団

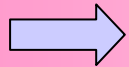
（顧客企業のニーズを把握し、問題解決を行うソリューション・プロバイダーとして、
高付加価値の提供と顧客満足度の向上を目指すIT技術のプロフェッショナル）

弊社の強み

■ 事業モデルの特徴

セミオーダーメイド・ソリューション

- ① 高い目利き力とマーケティング力を活かした、最先端ソフトウェアとハードウェアを組み合わせたソリューションの提供。
- ② ベストプラクティス企業に対して上流から下流までトータルなシステム開発と構築を請け負う。
- ③ 特定の業界・業務・ビジネスシーンにおいて自社開発のアプリケーション・パッケージおよびソリューションやインテグレーションの雛形化、メニュー化を推し進める新しいビジネスモデル。



一歩先行く目利き力・知見を活用し、顧客のニーズを外さない提案力で差別化

■ 強みを発揮する領域の例

- ① EC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
- ③ CRMシステムなど、現場目線のパッケージの提案

など

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。

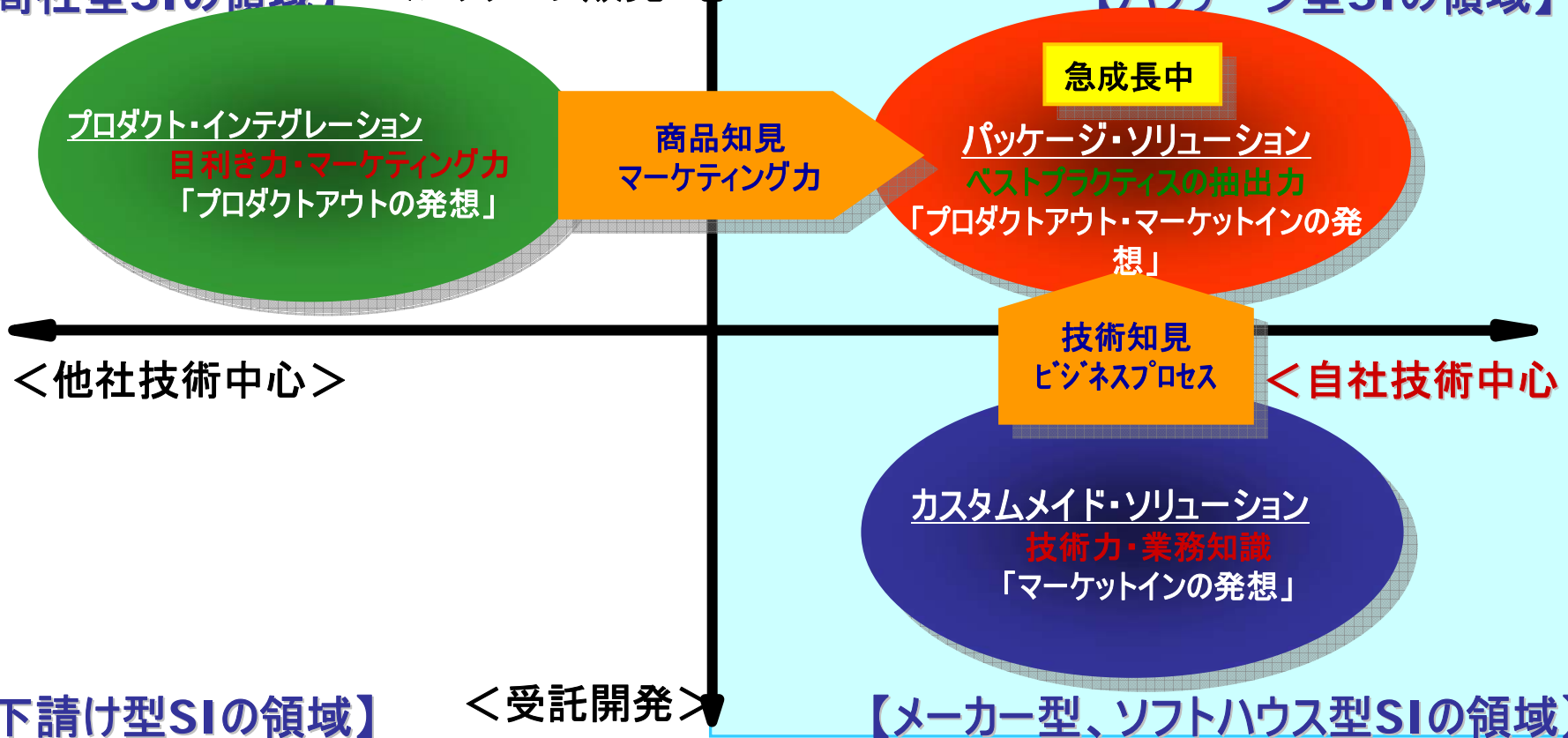
セグメント名	事業の内容
プロダクト・ インテグレーション <他社技術中心> 【パッケージ販売】	【創業期からの事業】 他社製品の販売、システム構築、保守 ①IPネットワーク・インフラ:「ダウンしない」サイトの構築 ②セキュリティ・ソリューション:多様化するセキュリティ対策の最適インテグレーション ③ソフトウェア品質保証:ソフトウェアのバグチェックに用いるプログラムの販売・導入
カスタムメイド・ ソリューション <自社技術中心> 【受託開発】	【製品販売依存からの脱却を目指した、進化型事業】 システムのカスタムメイドでの受託開発、保守 ①カスタマーソリューション:サイトの基幹系、業務系システムの受託開発 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 <自社技術中心> 【パッケージ販売】	【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

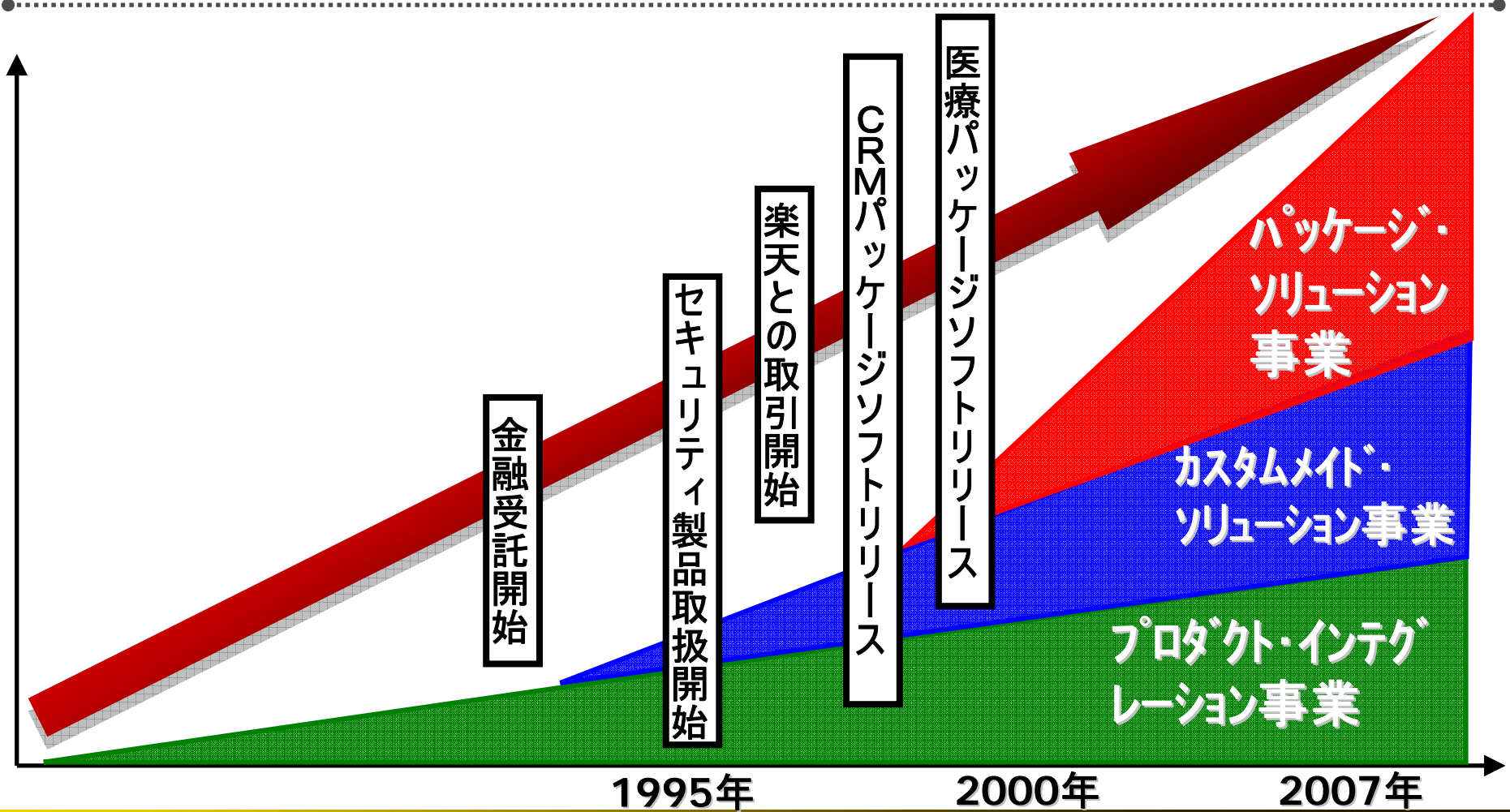
■ 3つの事業領域の有機的な連携により、より付加価値の高いビジネスモデルを構築

【商社型SIの領域】 <パッケージ販売>

【パッケージ型SIの領域】



事業拡大シナリオ



プロダクト・インテグレーション事業概要

■ **成長性のあるニッチ市場に特化したビジネスモデルで、目利き力を活かした競争力の高い製品と、単なる製品販売に留まらないソリューションを提供します。**

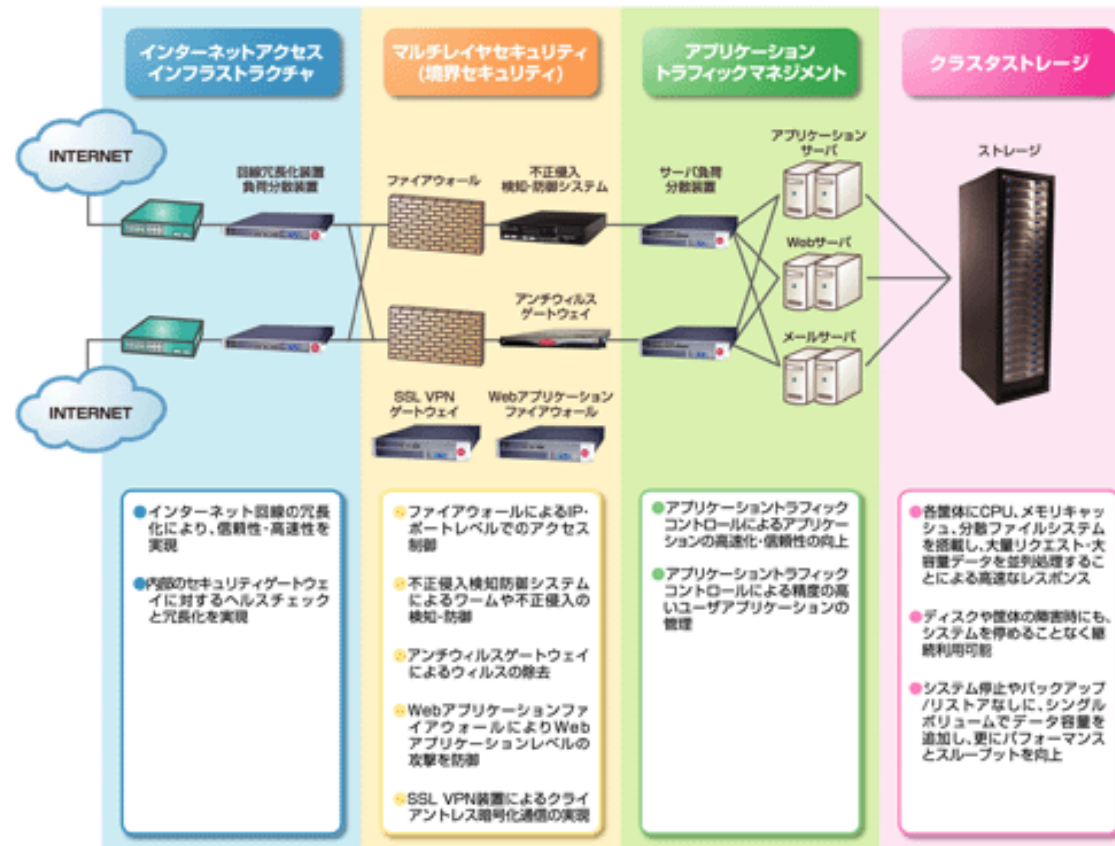


事業名	ソリューション	主要取扱製品	備考
IPネットワーク・インフラ	<ul style="list-style-type: none"> アクセス集中によるWebサイトの不安定化を解消 システム停止やバックアップなしにデータ容量追加 	<ul style="list-style-type: none"> 負荷分散装置のトップシェアを誇る米国F5社製品（弊社は一次代理店） クラスターストレージで技術的評価の高い米国Isilon社製品 	ネットビジネスの急拡大により成長市場
セキュリティ・ソリューション	総合的なセキュリティ対策	<ul style="list-style-type: none"> 「使い捨て」パスワードによる個人認証のトップシェアを誇る米国RSA社製品（弊社は一次代理店） 米国McAfee社製品 他 	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	<ul style="list-style-type: none"> テストプログラムのトップシェアを誇る米国パラソフト社製品の独占販売 	ソフトウェア品質改善の高まり

プロダクト・インテグレーション事業

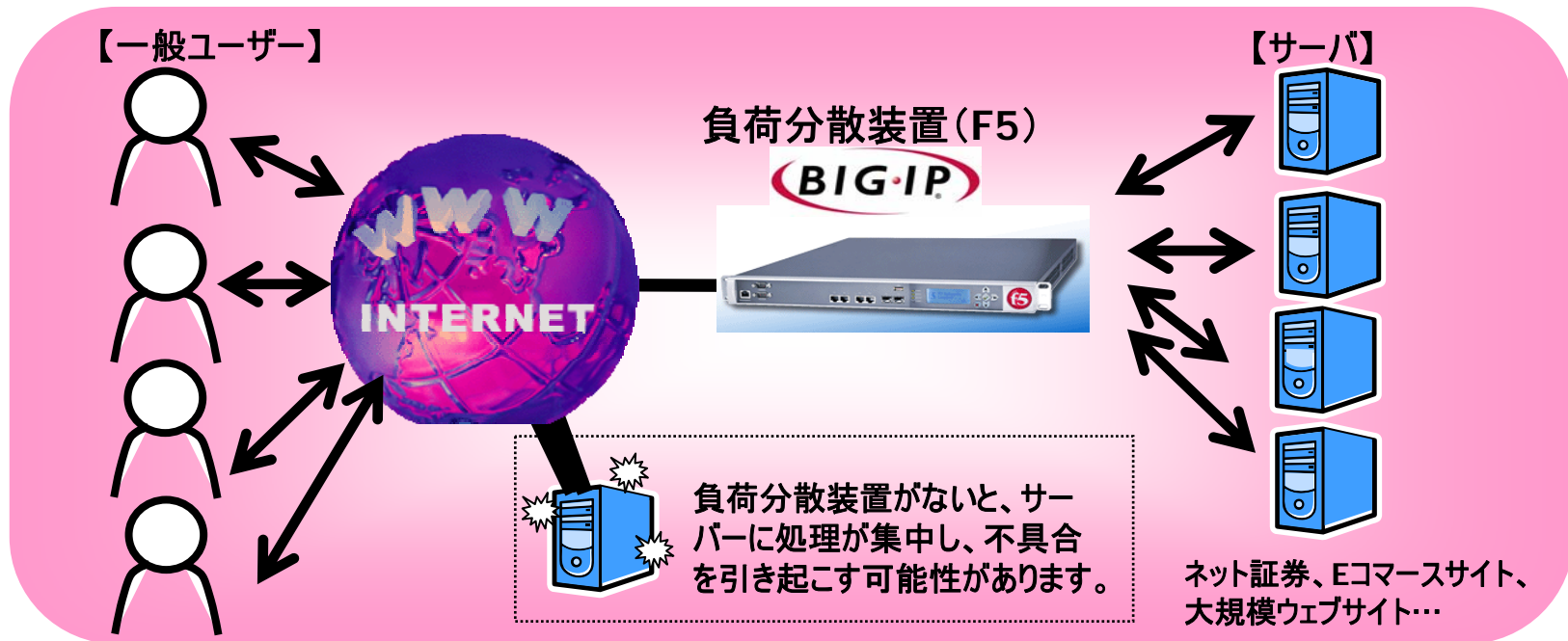
■事業イメージ図

セキュアアプリケーションインフラストラクチャ



IPネットワーク・インフラ:F5（負荷分散装置）

- ネット証券や大規模なEコマースなど、不特定多数の人が同時にアクセスするシステムでは、大量のサーバが処理を行っているため、特定のサーバに処理が集中するとレスポンスの低下や、最悪の場合はシステムダウンに繋がります。その負荷を分散させるネットワーク機器が、負荷分散装置です。これにより大量のアクセスを効率的にサーバに振り分けることで、システムダウンなどのトラブルを未然に防ぎます。



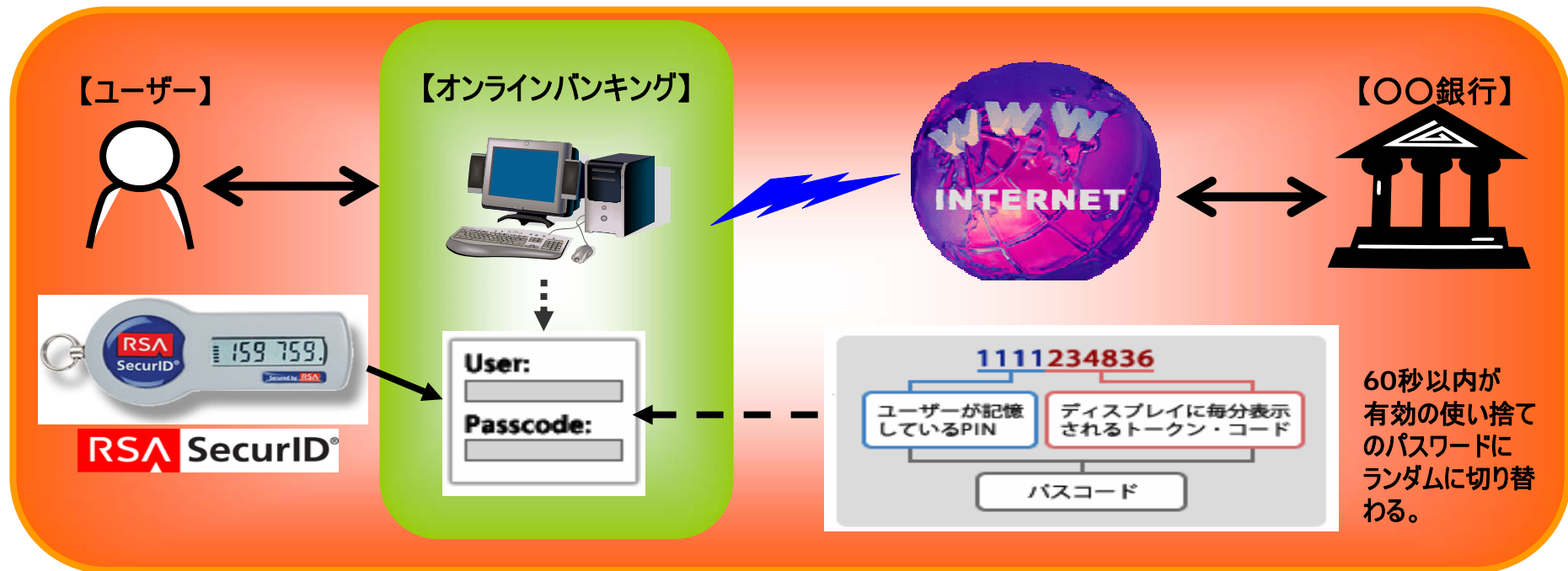
IPネットワーク・インフラ: Isilon(次世代クラスターストレージシステム)

■ Isilon社の製品は、Webコンテンツ、画像・映像・メールなどの非構造化データを外部記憶装置に格納する際に、新たな機能を付加することで、大容量の動画のストリーミング配信等に適した最新のストレージ機器として、その性能を発揮しています。世界最大のSNSであるMy Spaceでは刻々と増え続ける画像やメールなどのコンテンツの格納に、Isilon社の製品が採用されています。



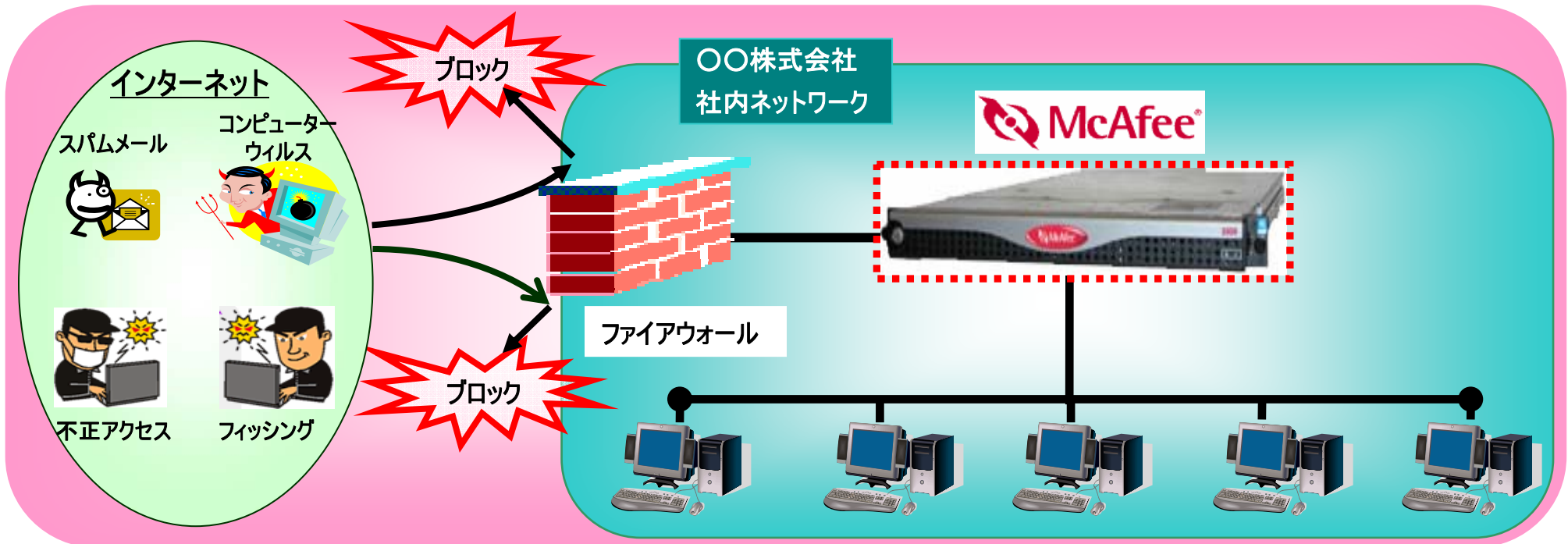
セキュリティ・ソリューション:RSA (使い捨てパスワード)

- インターネットを使ったオンラインバンキングでは、必ずユーザーIDとパスワードの入力を求められます。もしユーザーIDとパスワードを他の人に知られてしまった場合、勝手に銀行口座にアクセスされかねません。「使い捨てパスワード」のシステムは、通常のパスワードと、60秒ごとに自動的に変化する「使い捨てパスワード」を組み合わせることにより、なりすましや不正アクセスを未然に防ぐ強力な個人認証システムです。



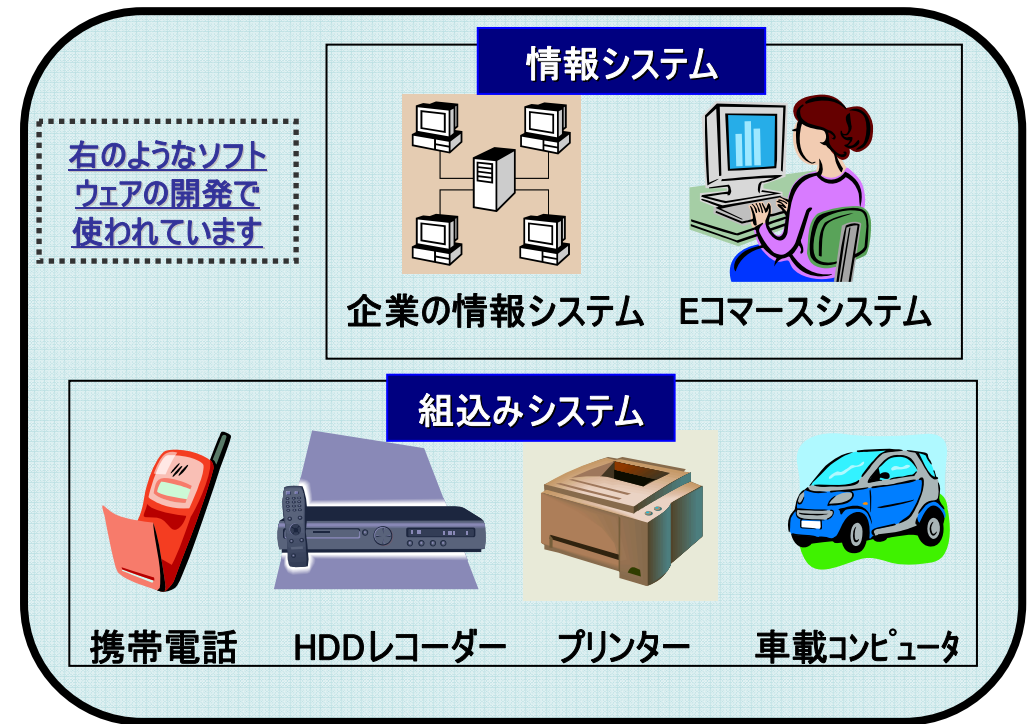
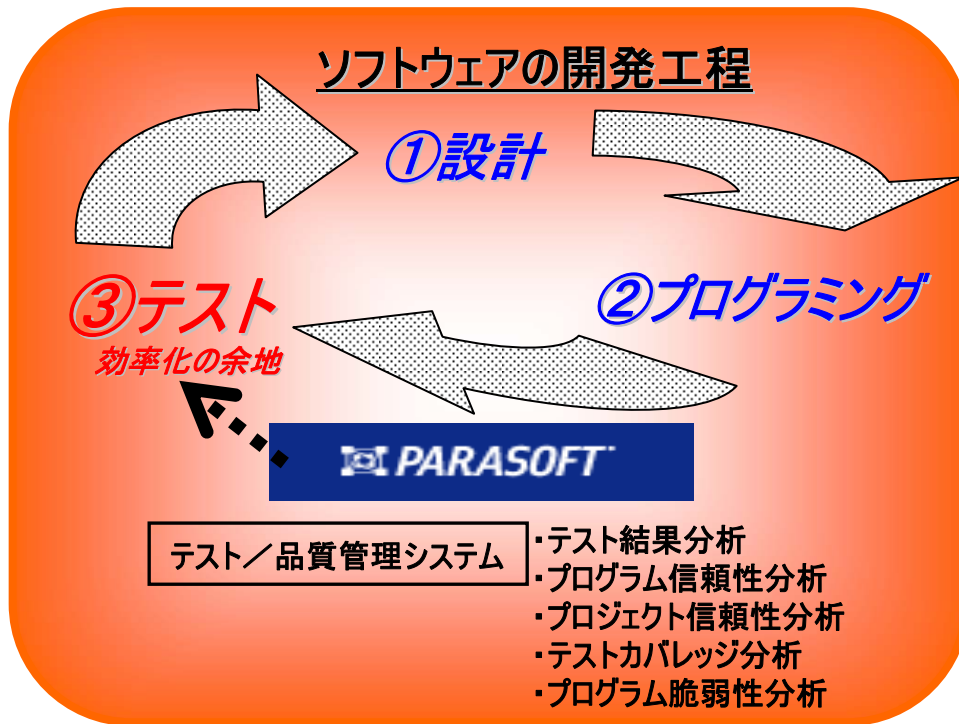
セキュリティ・ソリューション: McAfee

- マカフィー社の製品は、企業のネットワークの出入り口でのウィルス対策や、不正アクセス、スパイウェア、スパムメールと言った脅威から、リアルタイムで社内システムの防御を行うネットワーク機器です。



ソフトウェア品質保証: PARASOFT

■ソフトウェア開発における、設計・プログラミング後の上流工程で、ソフトの不具合がないかの検証を、人手ではなくソフトウェアで行うことで、工数削減と、ソフトウェアの品質向上を支援します。



カスタムメイド・ソリューション事業概要

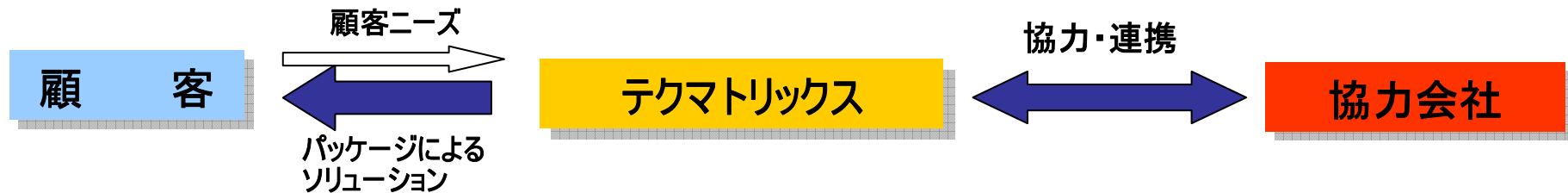
■ 特定分野（Eコマース、リスク管理）における豊富な業務ノウハウの蓄積機動力を活かし、スピード感のある成長企業へ、顧客ニーズに沿うシステム受託開発対応ができる点が強みであり、優良顧客との継続取引による安定的事業拡大を展開します。



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概要

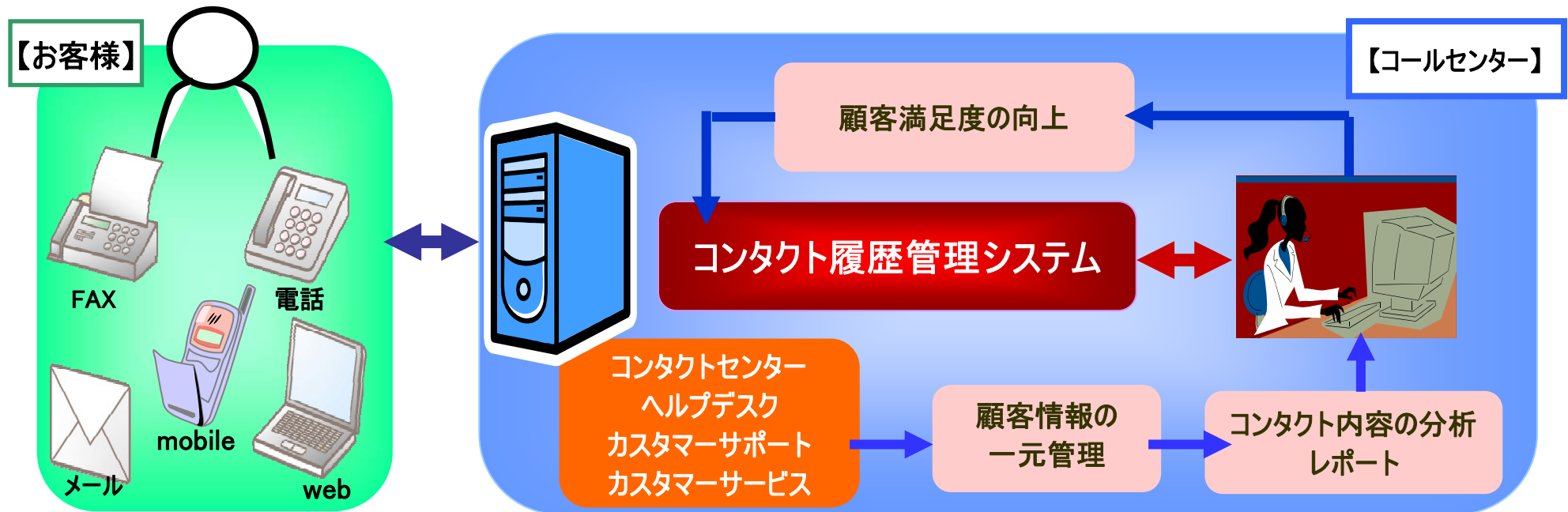
■カスタムメイド・ソリューションからの**新たなパッケージビジネスを創出し**、顧客ニーズに密着したパッケージ製品開発により、ソリューションを提案します。業務ノウハウのパッケージ化は、事業の効率的横展開を産み出すことに成功しました。



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ソリューション:FastHelp(コンタクト履歴管理システム)

- **FastHelp**は、完全自社開発製品であるため、お客様のニーズに合わせた柔軟な機能拡張が可能で、システムトラブル時にも迅速な対応が可能な、コールセンターのオペレーター用業務システムです。顧客情報や過去の問合せ履歴を**一元管理**することで**オペレーターの対応を向上**させ、**顧客満足度の向上**に役立ちます。電話のみならず、メール、ファックス、ウェブなどあらゆるコンタクトに対応しています。



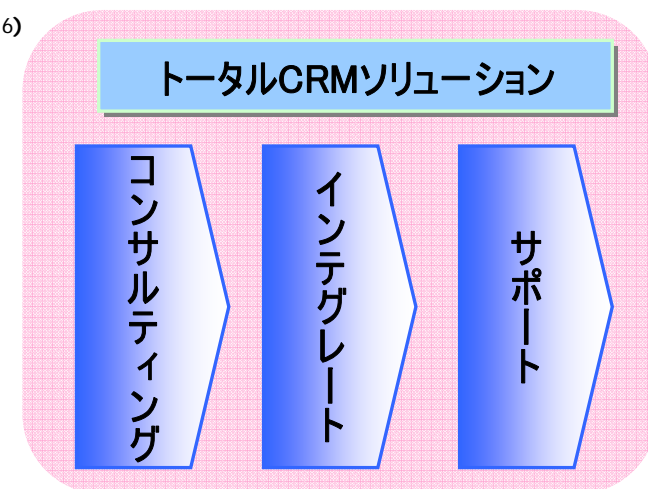
CRMソリューションの特徴

■ 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**とのタイアップにより、製品の共同開発も展開しています。
(メール管理システム、医薬業界版、等)
- ・コールセンターの座席数が100席未満という中規模コールセンターに特化しています。
※理由は、**座席数100席未満がコールセンター全体の74%**であることによります。 (※出所:Computer TELEPHONY 2005.6)
- ・現在**500社**以上に導入、急拡大とともに、その実績から、大規模コールセンターでの採用にも繋がっています。
- ・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が大きくなっています。
(CRMパッケージの採用は未だに28%) (※出所:Computer TELEPHONY 2005.6)

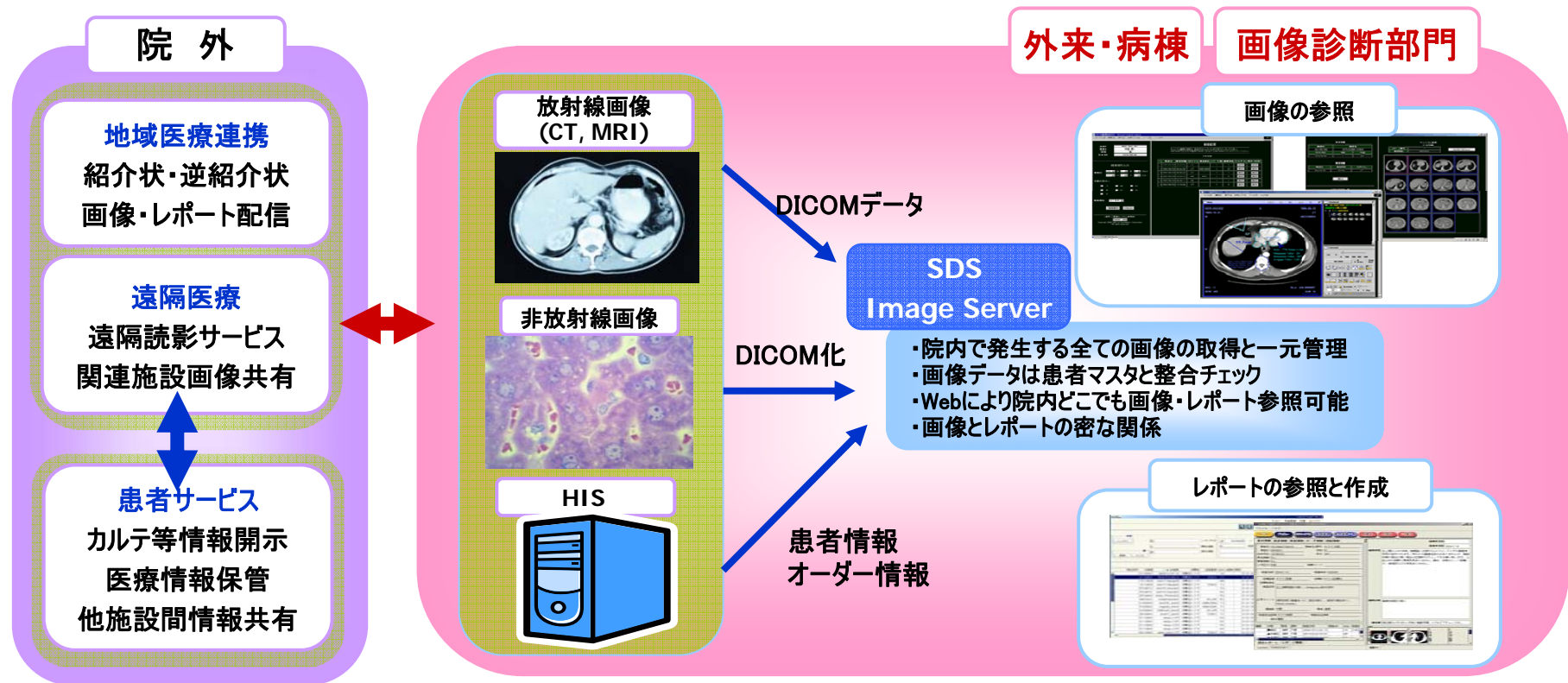
弊社パッケージの特徴

- ・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:**交換機バンダー**も抱合わせが容易



医療ソリューション: SDSシリーズ(PACS)

■ 当社の自社開発製品であるSDSシリーズは、病院内の大量の医用画像全てを蓄積し一元管理するためのシステムです。Webにより院内どこでも画像とレポートの参照が可能であるため、医療現場の効率化と質の向上の達成に大きく貢献できます。



医療ソリューションの特徴

- 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
- ・ 経営意識の高い民間の中規模病院(100~400床)をターゲットに、既に190施設に導入済みです。

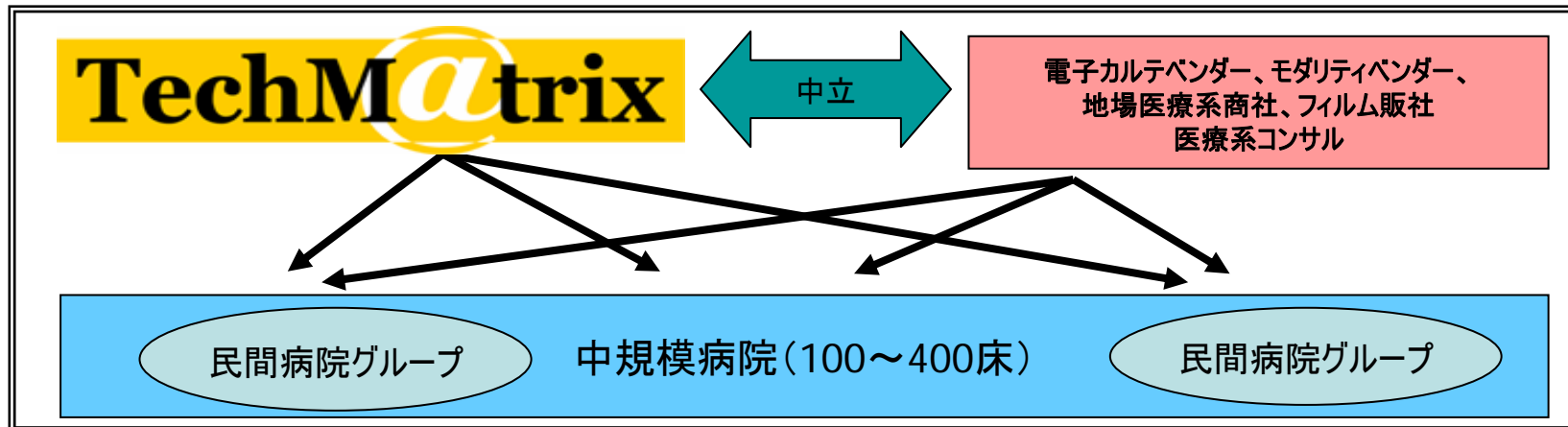
※「平成15年厚生労働省データ」による病院数

民間病院数: 5,588病院 (全体の61.3%)

100~400床の病院数: 4,617病院 (全体の50.6%)

- ・ 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が可能です。
- ・ 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を活用しています。

＜ビジネスモデル: 電子カルテではないPACS分野への特化でベンダー等の協業関係を構築＞



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