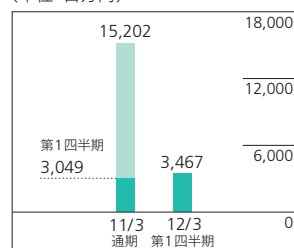


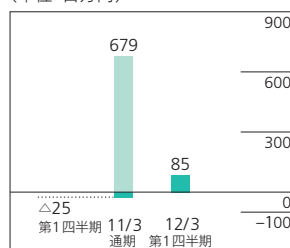
売上高

(単位:百万円)



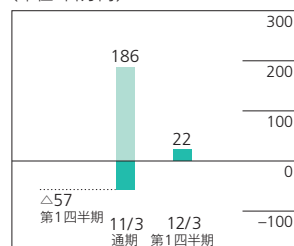
経常利益

(単位:百万円)



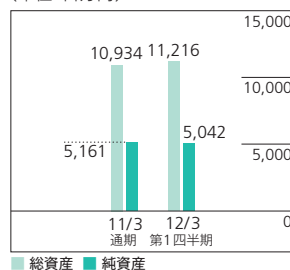
四半期(当期)純利益

(単位:百万円)



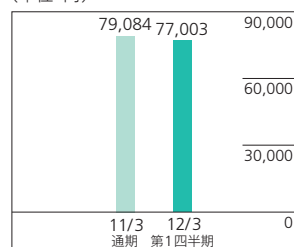
総資産/純資産

(単位:百万円)



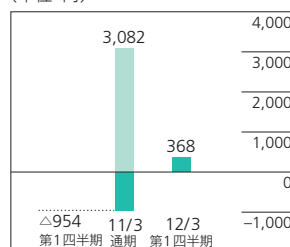
1株当たり純資産

(単位:円)



1株当たり四半期(当期)純利益

(単位:円)



当第1四半期連結累計期間の売上高は前年同四半期比13.7%増の34億67百万円、営業利益は73百万円、経常利益85百万円となりました。四半期純利益は22百万円です。

総資産は前年度末から2.6%増の112億16百万円、純資産は前年度末から2.3%減の50億42百万円となりました。自己資本比率は前年度末の43.7%から41.5%となりました。

金融商品評価・分析ツール「FINCAD Analytics Suite 2011」の販売を開始

当社は、2011年5月、カナダFinancialCAD社が開発した、金融商品評価・分析ツールの最新バージョン「FINCAD Analytics Suite 2011 日本語版」の販売を開始しました。

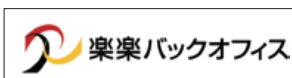


Analytics Suite 2011は、債券、金利、為替取引などの金融商品や、金融商品の公正価格評価、リスク計測、将来キャッシュフローの予測などを可能とする金融商品評価・分析ツールです。IFRS(国際会計基準)導入を迫られる企業を強力に支援します。

当社は、1996年にFinancialCAD社と国内総販売代理店契約を締結し、FINCADの取り扱いを行っております。

ケンコーコム株式会社との業務提携を開始

当社は、2011年6月、ケンコーコム株式会社とネットショップ向けドロップシッピングサービスの業務効率化に向けて業務提携を開始しました。



当社は、ネットショップのバックオフィス業務を支援するクラウド型(SaaS)業務支援システム「楽楽バックオフィス」を提供しています。一方で、ケンコーコムは、ネットショップがケンコーコムの提供する7万点以上の商材から在庫を持たずに自由に販売できる「ケンコーコム ドロップシッピングサービス」を提供しています。

ドロップシッピングサービスとは一般的には「直送サービス」と言われ、インターネットで注文が完了した時点で、購入した商品をメーカーや卸売業者から購入者に直接送るサービスです。

本業務提携により、「楽楽バックオフィス」と「ケンコーコム ドロップシッピングサービス」をシームレスに連携させた「楽楽データコンバーターKCエディション」は、簡単かつ効率的にワンストップソリューションを提供します。今後多くのユーザー様にお使い頂けるように努力してまいります。

会社概要 (2011年6月30日現在)

商号	テクマトリックス株式会社
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	761名(連結)
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
ホームページ	http://www.techmatrix.co.jp/

平成24年3月期  
第1四半期報告書

2011.4.1 > 2011.6.30

テクマトリックス株式会社

証券コード: 3762

# 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。

はじめに、この度の東日本大震災により被災された皆様に心よりお見舞いを申し上げます。そして、被災地の一日も早い復興を心より祈念しております。

さて、第28期(2011年4月1日~2012年3月31日まで)の第1四半期が終了しましたので、ここに四半期報告書をお届けし、営業の概況と決算につきましてご報告申し上げます。

当第1四半期連結累計期間におけるわが国の経済は、円高・株安が長期化し、東日本大震災の影響もあり、企業の設備投資が本格的に回復する状況には至りませんでした。また、原子力政策の見直しに伴う原子力発電所の停止による電力不足、米国債のデフォルトリスク、更なる円高など、企業の生産活動の先行きは、不透明な状態が続いております。このような環境下、当社グループでは、以下の取り組みを行いました。

- ①東日本大震災の発生を契機として、企業の事業継続計画(BCP)、災害復旧計画(ディザスタリカバリ)の見直しが行われています。また、在宅勤務を可能とするリモートアクセス環境の構築、クラウド事業者の設備増強の動きは活発です。全世界レベルで行なわれた大手企業に対するサイバー攻撃の影響で、セキュリティ対策の見直しも加速しました。これらのニーズに対応する情報基盤ソリューションを積極的に提案し、新規案件の獲得に取り組みしました。
- ②CRM分野、医療分野、インターネットサービス分野においてSaaSサービスを拡販するなど、ストック型収益の拡大に向けた取り組みを加速しました。CRM分野におけるSaaSサービスのOEM提供で、大手SI企業との業務提携を実現しました。
- ③スマートフォンなど新しいタイプの情報端末を活用したアプリケーションの受託開発、教育事業などに取り組みしました。また、組み込みソフトウェア分野における機能安全規格への対応ニーズに積極的に取り組みました。

今年度も、急速に進むITビジネス・モデルのパラダイム・シフトに積極的に対応して行きます。今後も、企業価値の更なる向上を実現し、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。

2011年9月



代表取締役社長 由利 孝

# 各事業セグメントのご紹介

## 情報基盤事業

独自の目利き力を活かし、北米を中心にニッチながらも、高い技術力、競争力、成長力をもつ製品やサービスを見極め、単なる製品販売にとどまらない高付加価値なフルラインのサービスをお届けしています。個別企業(エンタープライズ)向けに加え、PaaS、HaaS/IaaSなどのクラウドサービスを提供する事業者の情報基盤を提供しています。

グリーンIT、仮想化ソリューション、次世代ネットワーク、セキュリティ、ストレージなど、コスト競争力のある堅牢で可用性の高い要素技術の提供だけでなく、最適な要素技術を組み合わせるインテグレーション、そしてインフラの設計・構築・導入後の安定稼働を実現する保守・運用など、システムのライフサイクル全てをカバーするITサービスを提供します。

## アプリケーション・サービス事業

特定のアプリケーション領域における豊富な業務ノウハウの蓄積を活かし、システム開発、アプリケーション・パッケージ、クラウド(SaaS)サービス、テスト・ソリューションなど様々なアプリケーション・サービスを提供します。

医療、コンタクトセンターCRM、インターネットサービス、金融、ソフトウェア品質保証の5つのソリューションを核とし、エンドユーザとの直接的なコミュニケーションを通じて、業務分析、設計、ソフトウェア開発・構築、テスト、運用・保守のトータル・サービスでITを活用した業務改善・コスト削減提案を積極的に行ない、人と社会に優しい情報化社会の実現に貢献します。

	当第1四半期の業績 (連結累計) (百万円)	通期業績予想 (連結) (百万円)
売上高	3,467	14,700
経常利益	85	880
四半期(当期)純利益	22	400

なお、現時点において、2011年5月12日発表の業績予想から変更はありません。

# セグメント別営業概況

## 情報基盤事業

主力の負荷分散装置の販売が順調に推移し、個人認証システム、不正侵入防御システム、Webサイ

売上高	2,268百万円
営業利益	162百万円

ト脆弱性監査ツール、次世代ファイアウォール製品も販売が増加しました。震災の影響による各企業の事業継続計画(BCP)、災害復旧計画(ディザスタリカバリ)の見直しや、在宅勤務に対応するリモートアクセス需要の増加、クラウド事業者の積極的な投資が追い風となっています。

子会社であるクロス・ヘッド株式会社ならびに沖縄クロス・ヘッド株式会社では、ネットワークインフラの保守/運用/監視、クラウドサービス(HaaS、SaaS事業)などで順調な販売が継続しました。エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社では、製品販売が苦戦していますが、新規製品販売事業の立上げに継続して取り組みました。

## アプリケーション・サービス事業

インターネットサービス分野では、案件獲得競争が熾烈な状況は続いています

売上高	1,199百万円
営業利益	△89百万円

が、受託開発案件は復調傾向にあります。子会社である株式会社カサレアルでは、スマートフォン関連の教育事業が順調に推移しました。

金融分野では、受注までの営業活動が長期化する傾向にあり、売上・採算面で苦戦しました。

ソフトウェア品質保証分野では、製造業向けを中心に組込みソフトウェアに関する品質向上、機能安全の必要性が浸透してきたことから、テストツール及びアーキテクチャ分析ツールの販売は堅調でした。

医療分野では、売上・採算面ともに復調傾向にあります。しかし、競合他社との受注競争が峻烈な状況は続いており、また、案件規模が小型化傾向にあります。子会社である合同会社医知悟は、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額を順調に増やしました。

CRM分野では、順調に売上を伸ばし、採算面も改善しました。クラウド(SaaS)サービスの需要も旺盛で、ユーザ数を順調に増やしました。