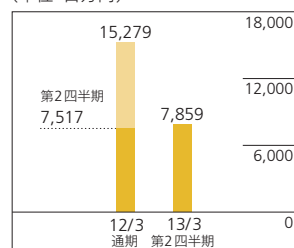


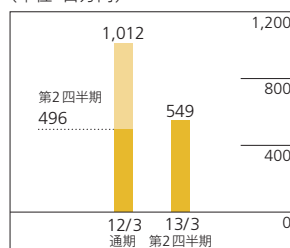
売上高

(単位:百万円)



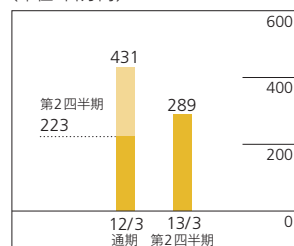
経常利益

(単位:百万円)



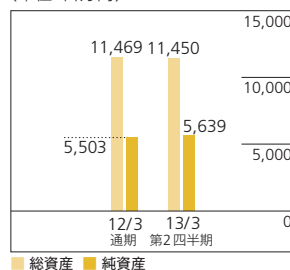
四半期(当期)純利益

(単位:百万円)



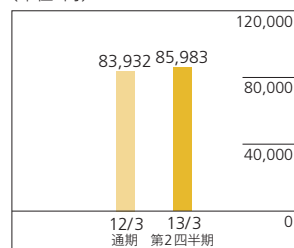
総資産/純資産

(単位:百万円)



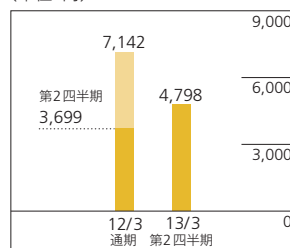
1株当たり純資産

(単位:円)



1株当たり四半期(当期)純利益

(単位:円)



当第2四半期連結累計期間の売上高は、前年同四半期比4.5%増の78億59百万円、営業利益は5億25百万円、経常利益は5億49百万円となりました。四半期純利益は29.7%増の2億89百万円となりました。

総資産は前年度末から0.2%減の114億50百万円、純資産は前年度末から2.5%増の56億39百万円となり、自己資本比率は前年度末の44.2%から45.4%となりました。

セキュリティ監視サービス「TRINITY<トリニティ>」を開始

ウイルス感染したパソコンの遠隔操作により脅迫メールが送られ、4人が誤認逮捕されるという事件をはじめ、高度化・複雑化するサイバー攻撃の話題が新聞、テレビで報じられる事が多くなっています。企業はビジネスの基幹である情報インフラのセキュリティ対策に、より注力する事が迫られています。その一方で情報インフラの運用担当者は、より高度化・複雑化するセキュリティの対策に対応することが難しく、多くの企業の経営課題となっています。

テクマトリックスでは、企業のセキュリティ対策の製品の導入から保守、運用、さらにセキュリティ監視までを一括で行う独自サービス「TRINITY<トリニティ>」を開始しました。

このサービスは、セキュリティの専門スタッフによる24時間365日の有人監視を行っています。



NCLCが仮想化ネットワークソリューションの実現へ

クラウドコンピューティングをささえる技術のひとつに「仮想化」があります。これは物理的に一つのハードウェアを論理的に複数に見せたり、その逆に複数のハードウェアを一つに見せたりする技術です。これまで仮想化はサーバやストレージの世界では広く利用されていましたが、ネットワークの世界ではこれから普及が期待されています。ネットワークの仮想化により物理的にネットワークの機器の配置や配線を行うことなく、設定変更だけで簡単にネットワークを構築・更改することが可能になります。

連結子会社であるエヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社は仮想ネットワーク技術ベンチャーの米国Pica8(ピカエイト)社と代理店契約を締結し、仮想化ネットワーク対応のスイッチの販売を開始しました。また、Pica8社との戦略的提携関係をさらに強化するため、事業パートナーの中で唯一資本参加しました。

会社概要 (2012年9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	880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25年3月期
第2四半期報告書

2012.4.1 > 2012.9.30

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。

さて、第29期の第2四半期（2012年4月1日～2012年9月30日まで）が終了致しましたので、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2四半期連結累計期間におけるわが国の経済は、引き続き円高と株安に悩まされました。先進国、新興国を含めたグローバル経済の停滞懸念が増す中、各国中央銀行による金融緩和や各国政府の経済刺激策も景気回復への決定打にはなっておりません。企業のIT投資も、それら外部要因に引き摺られる形で本格的に回復する状況には至っておりません。前年同期は、東日本大震災後のITインフラの増強や、クラウド需要の増加など、特需と思える投資動向が見られましたが、当期はそれらの特殊要因は存在しません。国際競争力強化の観点から、一部の企業では、先延ばしされたIT投資を再活性化する動きがありますが、外部環境が引き続き厳しい状況であることには変わりありません。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 クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進

医療分野、CRM分野、eコマース分野において自社開発のクラウドサービスを積極的に推進しました。また、情報基盤事業においては、クラウド環境の柔軟な構築を可能にするネットワーク仮想化技術の販売に注力しました。

② セキュリティ&セーフティの追求

特定の企業や官公庁を狙った標的型攻撃、消費者を騙す巧妙なフィッシング、相手のパソコンに侵入して情報漏えいや不正行為を企てるマルウェアの蔓延など、サイバー攻撃はより高度になっています。また、自動車、家電、スマートフォン、医療機器、鉄道など、あらゆる分野で組込みソフトウェアが利用されており、それらを高品質で動作させ、安全性を担保することは社会にとっても非常に重要です。ネット社会におけるセキュリティとセーフティ（安全）を実現する様々な製品とサービスを積極的に展開しました。

厳しい経済環境は続き、当社を取り巻く業界構造も加速度的に変化しておりますが、更なる株主価値の向上を目指し、より一層の努力をしております。今後とも株主の皆様にはご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役社長 由利 孝

2012年12月

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、成長力を持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等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。

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、ストレージ等、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・運用等のお手伝いをします。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

特定市場・特定業務向け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、テスト・ソリューションに加えて、クラウド型サービスであるSaaS等さまざまなアプリケーション・サービスを提供しています。受動的に顧客の要望に応えるのではなく、お客様の市場における競争を支えるため、ITを活用した業務改善・コスト削減提案を積極的に行っています。エンドユーザー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・サービスを提供しています。インターネットサービス、金融、ソフトウェア品質保証、医療、CRM等の対面市場向けに付加価値の高いソリューションを提供しています。

	当第2四半期の業績 (連結累計) (百万円)	通期業績予想 (連結) (百万円)
売上高	7,859	16,000
経常利益	549	1,060
四半期(当期)純利益	289	500

なお、現時点において、2012年5月10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は、昨年度の震災後特需の反動により、やや頭打ち傾向となりましたが、当第2四半期連

売上高	4,903百万円
営業利益	459百万円

結会計期間において、複数の大型案件の受注に成功しました。一方、大手企業や政府機関へのサイバー攻撃の脅威は益々高まっており、次世代ファイアウォール製品の販売は好調でした。官公庁向けの複数の大型商談の受注にも成功しました。また、個人認証システム、統合ログ管理アプリケーションの販売も堅調でした。クロス・ヘッド株式会社では、保守・運用・監視サービスの引き合いは堅調であるものの、技術要員の確保に苦戦し、一部営業的な機会損失が発生しています。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)などで順調な販売が継続しましたが、構築案件で一部不採算案件が発生しました。エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社では、セキュリティ製品販売は堅調でした。ネットワーク仮想化技術に対応した次世代ネットワーク機器製品の販売が順調に立ち上がり始めています。

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、スマートフォン関連の開発案件など、既存顧客を中心に受託開発案件は堅調でし

売上高	2,955百万円
営業利益	66百万円

た。しかし、不採算案件が発生するなど採算面ではやや苦戦しました。株式会社カサレアルでは、教育事業及び既存顧客からの継続的な受託開発が好調でした。

金融分野では、既存プロジェクトの採算が悪化し、新規案件の獲得においても苦戦しました。

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、機能安全の必要性の浸透による需要の高まりは継続しています。しかし、長期化する円高や欧州危機の影響を受け、製造業の設備投資に対する意思決定に時間を要し、販売にやや苦戦しました。

医療分野では、新クラウドサービス「NOBORI」の引き合いが好調です。また、堅調な更新案件需要により売上・採算面ともに復調傾向にあります。合同会社医知悟は、クラウドサービスの需要の高まりもあり、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額を順調に増やし採算面が改善しました。

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や、クラウド需要の増加により、大型案件も増加し、順調に売上を伸ばしました。