

Insight into the future

## 平成26年3月期 第1四半期報告書

2013.4.1 > 2013.6.30

### 売上高

(単位:百万円)



### 経常利益

(単位:百万円)



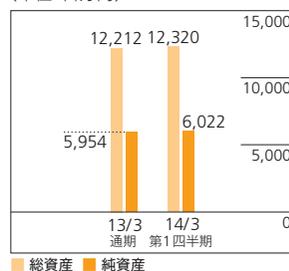
### 四半期(当期)純利益

(単位:百万円)



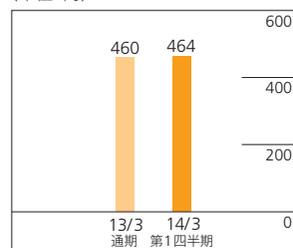
### 総資産/純資産

(単位:百万円)



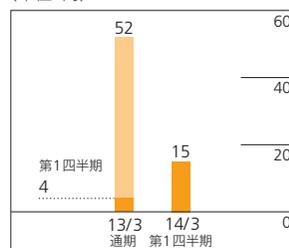
### 1株当たり純資産\*

(単位:円)



### 1株当たり四半期(当期)純利益\*

(単位:円)



※2013年4月1日付で普通株式1株につき200株の株式分割を行っております。そのため、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しています。

当第1四半期連結累計期間の売上高は38億23百万円、営業利益は58百万円、経常利益は63百万円となりました。四半期純利益は1億82百万円となりました。

総資産は123億20百万円、純資産は60億22百万円、自己資本比率は前年度末の44.9%から45.0%となりました。

### BIソリューションの提供開始について

2013年5月に株式会社KSKアナリティクスと業務提携し、ビッグデータ時代に適したBIソリューション(データ分析による意思決定支援)の提供を開始しました。これにより、お客様が保有する膨大な情報に隠された一定のパターンや法則性を導き出し、正確な売上予測、顧客離れの未然防止対策等、有用な情報分析が可能となります。

今回提供する製品群を活用することで、複数ECサイトや実店舗、ショッピングモール等、多岐にわたる販売チャネルの実績情報や関連システムに分散する膨大なデータを統合・分析し、経営者向け等へ、多彩なレポートを容易に作成することが可能になります。

### Anise Asia Cloud社とのマレーシアにおける 販売代理店契約締結について

2013年6月、Anise Asia Cloud(アナイス アジア クラウド)社(以下Anise社)と、コンタクトセンターCRM製品Fastシリーズのマレーシアにおける販売代理店契約を締結しました。Anise社は、米国等のクラウドサービス事業者と提携し、マレーシア国内でクラウドに特化したサービスを展開しています。また、当社のコンタクトセンターCRM製品Fastシリーズは、クラウド型のサービスにも対応しており、日本において多くのお客様からご支持いただいております。今後Anise社は、クラウドサービスの目玉の1つとして、トータルCRMソリューションを展開する戦略を描いています。

※詳細につきましては、当社ホームページをご覧ください。

※本年度の株主優待に関するリリースを同封しております。

### 会社概要 (2013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	917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	<a href="http://www.techmatrix.co.jp/">http://www.techmatrix.co.jp/</a>

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30期(2013年4月1日~2013年6月30日まで)の第1四半期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1四半期連結累計期間におけるわが国の経済は、新政権による経済対策により、実質・名目成長率共にプラスとなり、景気の持続的な回復に対する期待が膨らみました。しかし、政府統計によれば、個人消費などで明るい材料が見られるものの、依然として、企業における設備投資の姿勢には慎重さが目立ちました。金融緩和や財政出動による景気浮揚効果への期待と副作用に対する不安、消費税増税の影響への懸念、法人税減税への期待、新興国経済の減速懸念などが入り混じり、景気の先行きに対して楽観論が広がり難い状況も続いています。当社では、引き続き、以下の二つのポイントに注力し、事業を積極的に展開しました。当第1四半期連結会計期間としては、過去最高の成約高、売上高を達成しましたが、利益面では前年実績を下回りました。

### 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、インターネットサービ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。特に、医療分野におけるクラウド事業は、引き合い、受注ともに順調で、受注については大幅な伸びを記録しています。一方、売上や利益は、期間帰属する形で将来に繰り延べられるため(経過処理)、当面、利益面ではマイナスの効果が発生します。また、情報基盤事業においては、クラウド事業者向けや、業績が好調なEC事業者向けのネットワーク構築、セキュリティ製品の販売が堅調でした。

### ② セキュリティ&セイフティの追及

益々巧妙になるサイバー攻撃を防御する高度なセキュリティ製品や監視サービスの拡販に努めました。また、自動車、家電、スマートフォン、医療機器、鉄道など、あらゆる分野で利用される組込みソフトウェアの品質を担保し、安全・安心な社会を実現する技術とサービスの拡販に注力しました。大口需要先となる製造業においては、やや明るさが見えてきました。

当面、不透明な経済情勢が続く中、上記戦略を確実に実行することで、当社は更なる株主価値の向上を目指してまいります。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。

2013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、SaaS、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	3,823	17,500
経常利益	63	1,150
四半期(当期)純利益	182	690

# 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、国内株式市場の活況にともなうネット証券向け等の需要増により順調に推移

売上高	2,571百万円
営業利益	120百万円

しました。また、大手企業や政府機関へのサイバー攻撃の脅威により次世代ファイアウォールをはじめとするセキュリティ関連製品は堅調に販売を伸ばしました。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、営業的な機会損失が一部発生しています。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(SaaS、HaaS)等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、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に注力しており、セキュリティ関連製品の販売も堅調でした。

## 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、スマートフォン関連の開発案件等の既存顧客を中心に受託開発案件が堅調でした。また、金融機関向け大型案件の受注に成功しました。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。

売上高	1,252百万円
営業利益	△61百万円

ソフトウェア品質保証分野では、製造業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。円高の是正、それに伴う製造業の復調を背景に、堅調に売上を伸ばしました。

医療分野では、医療情報クラウドサービス「NOBORI」(ノボリ)の引合いは好調で、受注実績を順調に伸ばしております。しかしながら、当該サービスの売上はサービス期間に応じて按分して計上(経過処理)するため、短期的には売上が減少しますが、業績は概ね計画通りに推移しています。この傾向は当面継続しますが、契約施設数を拡大させ、ストック型ビジネスを飛躍的に拡大するための戦略的な投資と考えております。合同会社医知悟は、クラウドサービスの需要の高まりにより、従来の病院向けサービス提供に加え、健診施設等の顧客の取り込みが進んだため、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額ともに順調に増加し、黒字化体質が定着しました。

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による案件数の増加、クラウド需要の拡大により、順調な売り上げが継続しています。