



# 第25期 第2四半期 決算説明会資料

2008年10月

テクマトリックス株式会社

# 目次

---

①2009年3月期第2四半期の実績

②2009年3月期見通し

〈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。

---

# 2009年3月期(25期) 第2四半期実績

# ハイライト【連結】

## 【成約の状況】

- 成約高: 7,255百万円
- 前年同期比: 123.1%



- クロス・ヘッド、沖縄クロス・ヘッドの連結開始により前年比増加
- 成約残は4,102百万円(前年同期比130.9%)

## 【売上の状況】

- 売上高: 6,472百万円
- 前年同期比: 122.9%



- クロス・ヘッド、沖縄クロス・ヘッドの連結開始により増収は確保したものの、予算(7,400百万円)大幅未達

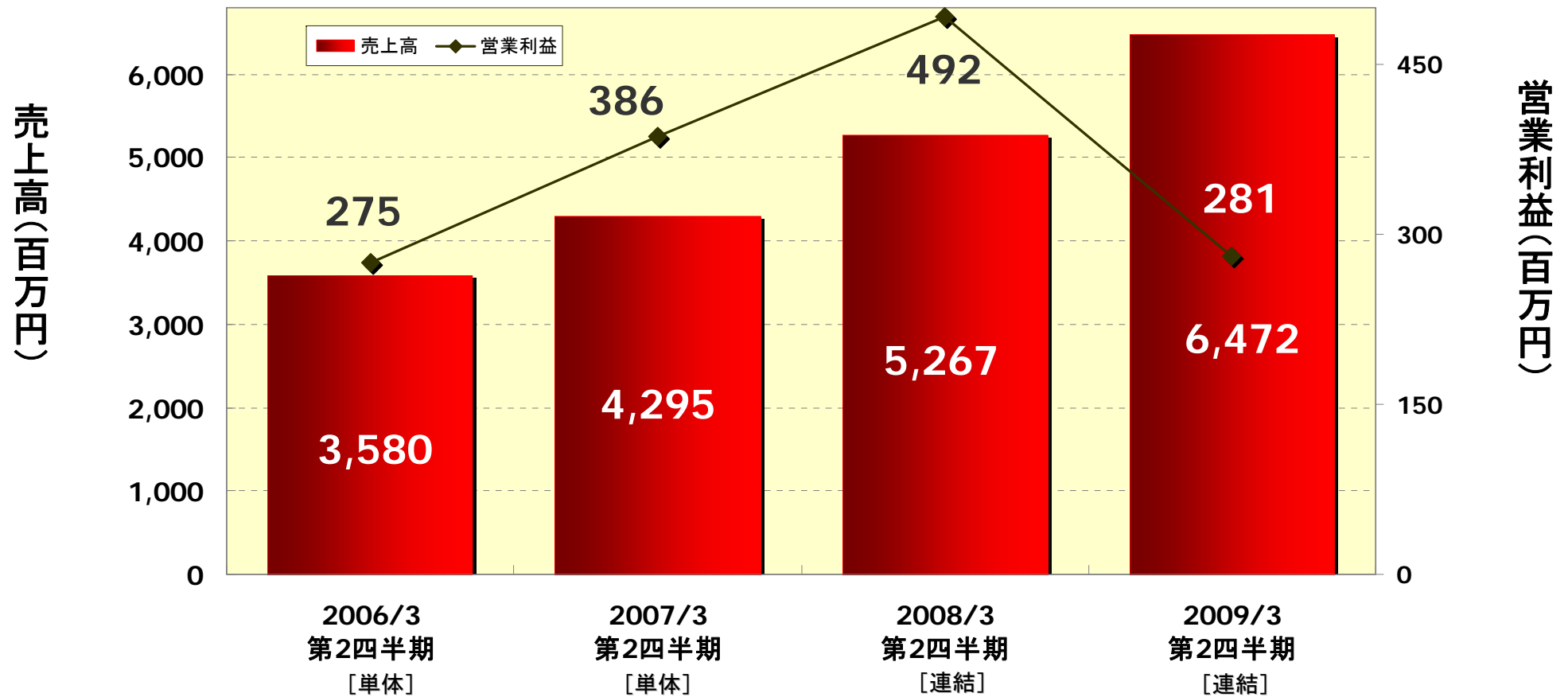
## 【利益の状況】

- 営業利益: 281百万円  
売上比率: 4.4%(前年同期 9.3%)
- 経常利益: 273百万円  
売上比率: 4.2%(前年同期 9.6%)



- 売上の不足ならびに一部セグメントの採算の悪化により予算(営業利益/経常利益ともに510百万円)大幅未達、且つ減益

# 業績の推移



# 四半期業績の推移

(単位:百万円)

	2007年3月期 売上/営業利益	2008年3月期 売上/営業利益	2009年3月期 売上/営業利益
Q1	1,743/ 8	2,345/146	2,839/ 17
Q2	2,552/377	2,921/345	3,632/263
	4,295/386	5,267/492	6,472/281
Q3	2,119/156	2,579/183	
Q4	3,534/433	3,765/423	
通期	9,949/977	11,612/1,099	

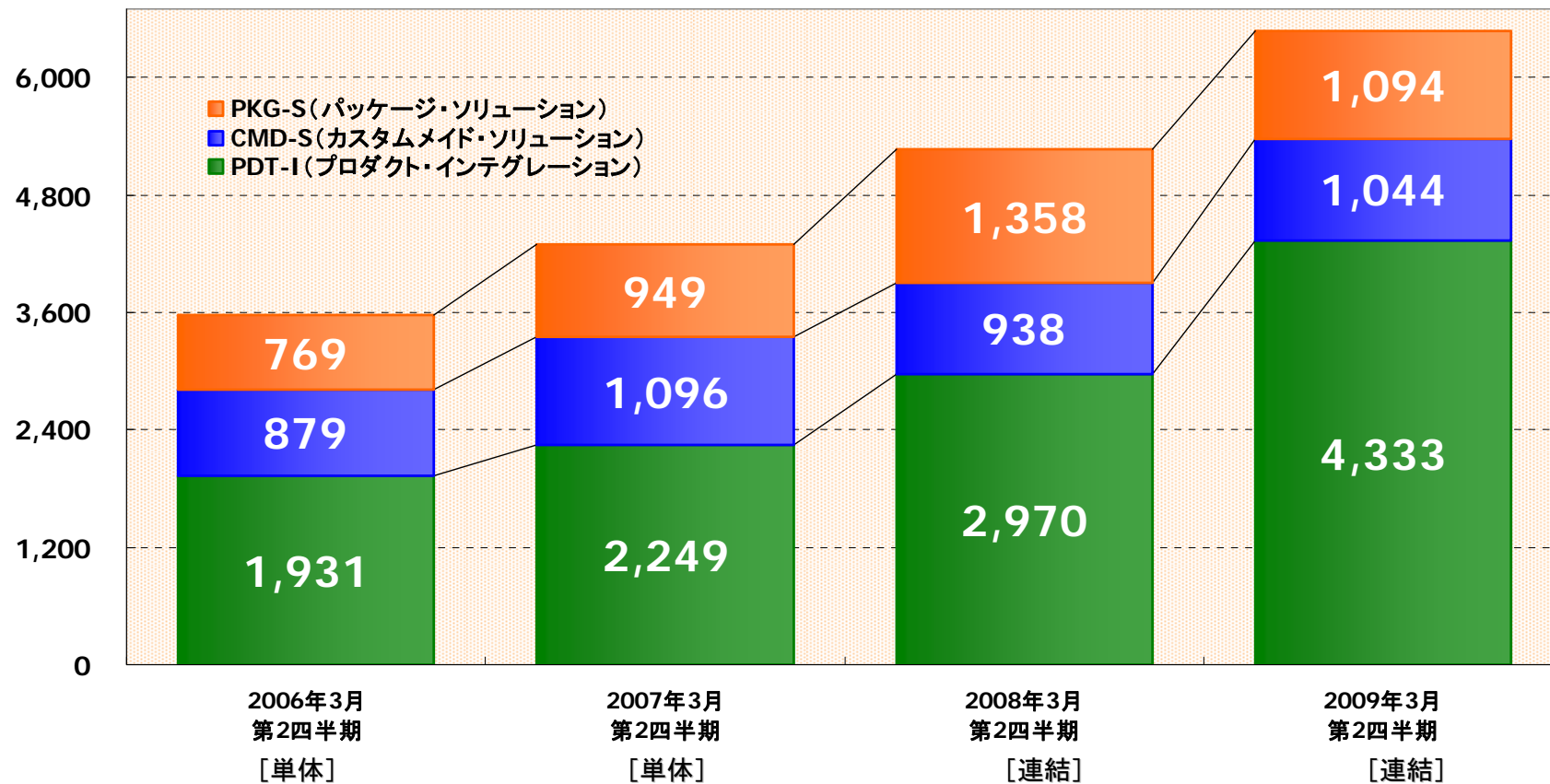
※2008年3月期 Q2より連結ベース

# セグメント別売上

■ プロダクト・インテグレーションは、クロス・ヘッドと沖縄クロス・ヘッドの連結により大幅増収

■ パッケージ・ソリューションは減収

(単位:百万円)



# プロダクト・インテグレーション事業

■2009年3月期中間期の概況:売上は4,333百万円(前年同期比45.9%増)

各戦略商材の販売は堅調

## ■ハイライト

### ①IPネットワークインフラ

- ・F5(負荷分散装置)はQ1で出遅れるも、Q2から回復傾向
- ・インテグレーションは受注が停滞
- ・クロス・ヘッド、沖縄クロス・ヘッドともに堅調

### ②セキュリティ・ソリューション

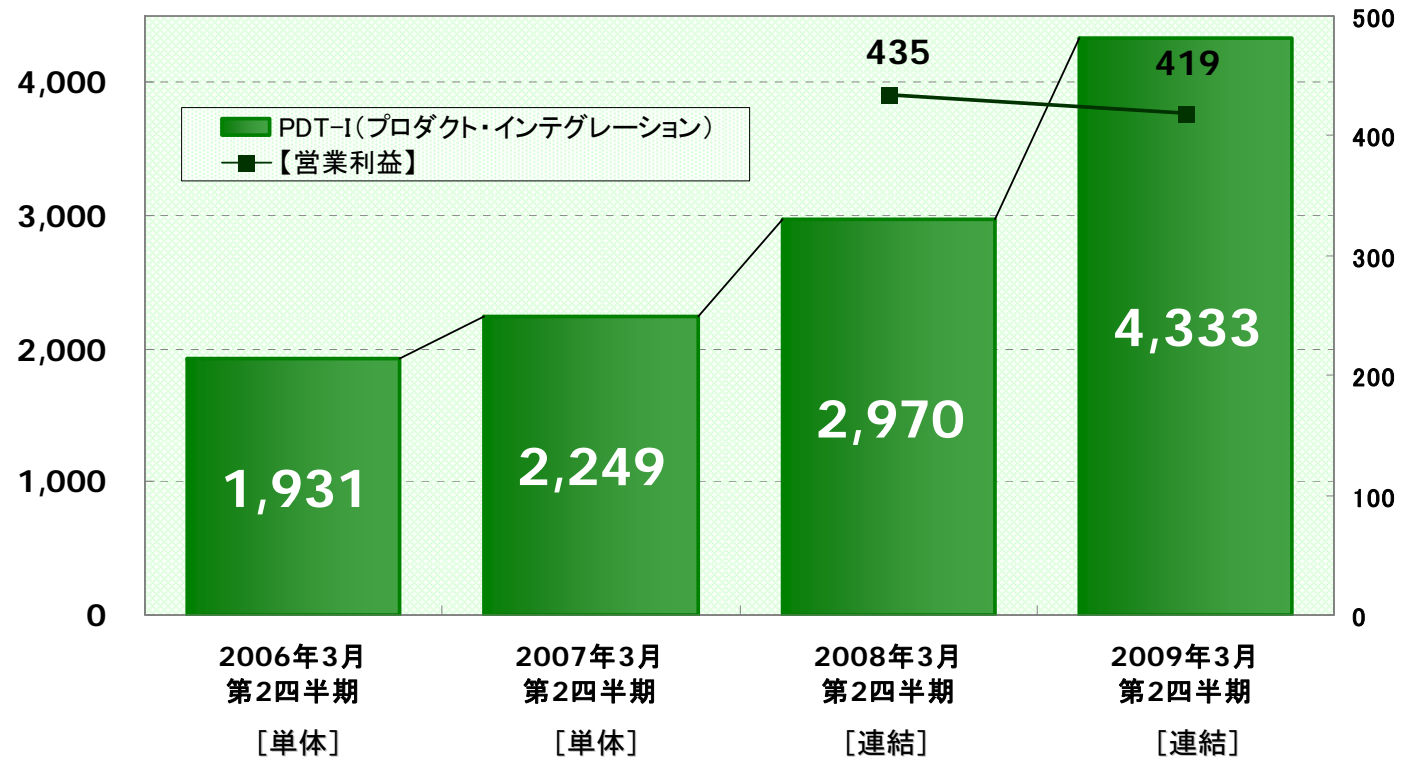
- ・個人認証(RSA)、スパム対策アプライアンス(McAfee)、Webサイト脆弱性監査ツール(AppScan)等の主力商材はともに堅調

### ③ソフトウェア品質保証

- ・組み込みソフトウェア向けテストツールとコンサルサービスは堅調
- ・情報システム向けテストツールはやや停滞

【売上高推移】

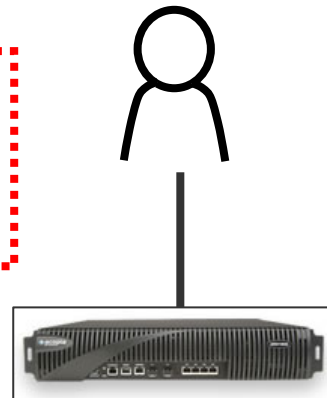
(単位:百万円)



# 9 主要取扱製品：F5 ARX(旧 Acopia) (ファイルストレージ仮想化ソリューション)

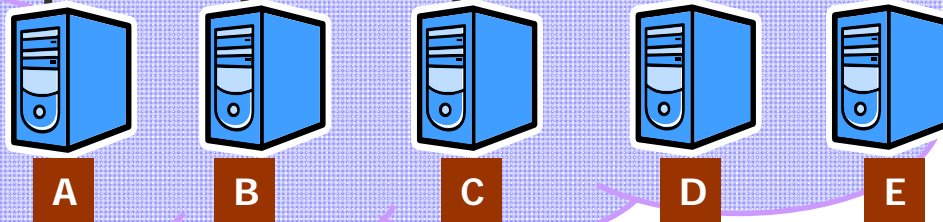
【ユーザー】

ユーザーからは、A～Eのサーバーが、F5 ARXを通して、仮想化された一つの大きなサーバーに見えます。



F5 ARX

ファイル  
サーバー



「F5 ARXシリーズ」は企業内にある様々なベンダーのストレージを仮想的に統合管理し、管理者に掛かる負担を軽減できるインテリジェントなファイル仮想化ソリューションです。



# カスタムメイド・ソリューション事業

■2009年3月期中間期の概況：売上は1,044百万円（前年同期比 11.3%増）

継続取引先は堅調

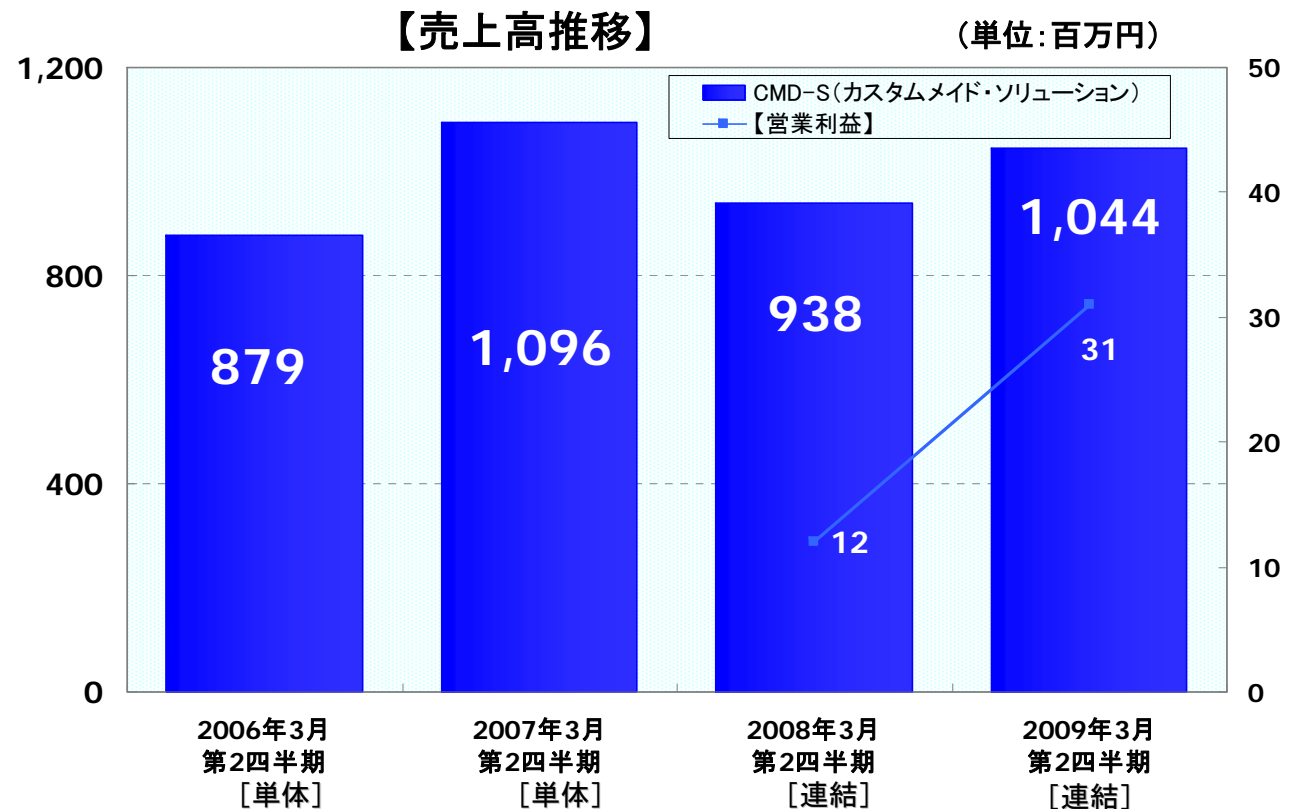
## ■ハイライト

### ①カスタマーソリューション

- ・IT予算削減の動きが顕著になりつつあり
- ・シナジーマーケティング社との提携により  
同社顧客への共同展開を開始

### ②金融ソリューション

- ・金融商品統合管理プラットフォーム
- ・商談全般が長期化



# パッケージ・ソリューション事業

■2009年3月期中間期の概況:売上は1,094百万円(前年同期比 19.5%減)

CRMは受注が減速、医療は増収なるも採算は悪化

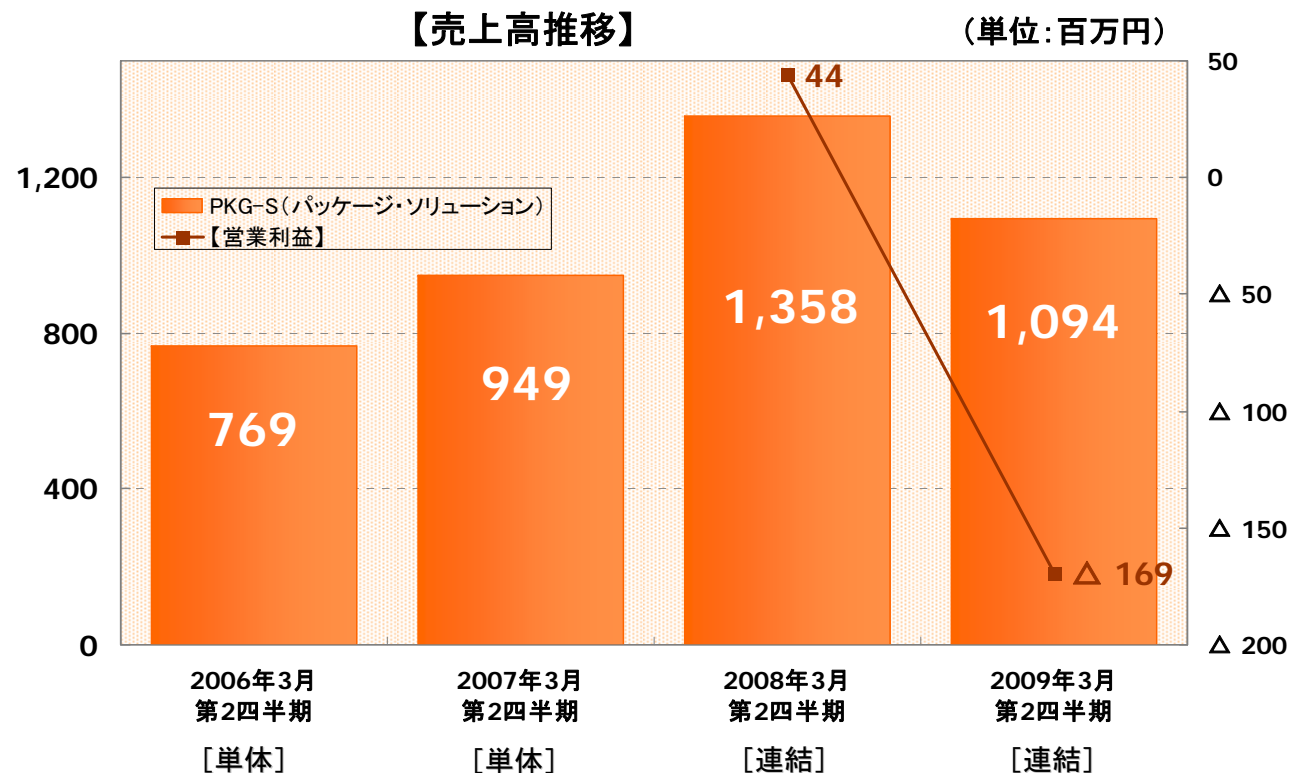
## ■ハイライト

### ①CRM

- ・大型商談が軒並み長期化
- ・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)は堅調

### ②医療ソリューション

- ・診療報酬改定の後押しにより、引合いは活発
- ・フィルム系ベンダーの積極的な価格攻勢により採算が悪化



## 代表的な受注案件(CRM)

客先名	補足
某社団法人	カスタマーサービスセンターシステム構築
某カード会社	カスタマーサービスセンターシステム構築
某保険会社	カスタマーサービスセンターシステム構築
某IT会社	カスタマーサービスセンターシステム構築
某証券会社	社内CRMシステム構築
某官庁	カスタマーサービスセンターシステム構築
某保険会社	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	受注コンタクト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)

北海道・東北	弘前健生病院
関東	汐田総合病院、青葉台クリニック(カリヨン奏でるクリニック)、青葉台病院、東葛病院、倉持病院、岡野整形外科内科クリニック
北陸・東海	三島共立病院、協立十全病院、木村病院、久藤総合病院
近畿	早石病院
中国・四国・九州	東徳島病院、出雲市立総合医療センター

# 主要取扱製品：FastHelp4/FastHelp SaaS

FastHelpシリーズは電話対応・メール対応履歴を一元管理できるコンタクトセンター向け業務アプリケーションです。500社以上の導入実績によるノウハウが凝縮された、第4世代版となるFastHelp4をリリース。また、FastHelp4を小規模コンタクトセンター・コールセンターでも導入できるSaaS版の提供を開始しました。

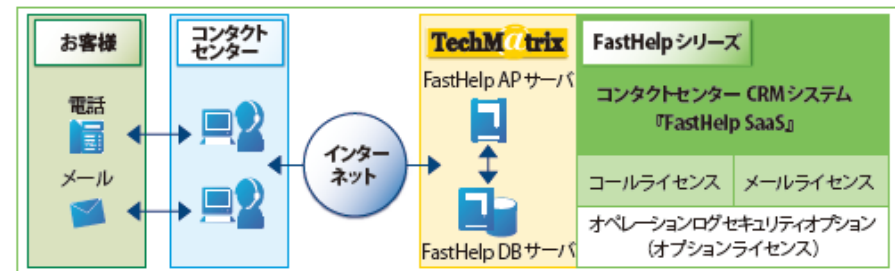
## SaaS版の特長

1. 保守・運用管理のコストと負担を低減
2. コールセンターの短期構築を支援
3. セルフカスタマイズ機能

FastHelp4

FastHelp SaaS

利用イメージ



# 損益計算書(P/L)【連結】

■売上総利益率は前年同期水準を維持

■Q1に退職給付の引当方法の変更に伴う特損29百万円を計上

(単位:百万円)

決算年月	当Q2	前Q2	前期
売上高	6,472	5,267	11,612
売上総利益	2,009	1,644	3,672
利益率	31.1%	31.2%	31.6%
営業利益	281	492	1,099
利益率	4.4%	9.4%	9.5%
経常利益	273	507	1,145
利益率	4.2%	9.6%	9.9%
四半期純利益	93	209	525
利益率	1.4%	4.0%	4.5%

# 貸借対照表(B/S)【連結】

(単位:百万円)

	当Q2	前Q2	前期		当Q2	前Q2	前期
<b>資産の部</b>				<b>負債の部</b>			
<b>流動資産</b>	<b>6,174</b>	<b>4,787</b>	<b>7,050</b>	<b>流動負債</b>	<b>3,973</b>	<b>2,489</b>	<b>4,670</b>
現金・預金	1,955	1,489	2,146	買掛金	933	1,745	1,370
受取手形・売掛金	2,552	1,955	3,186	短期借入金	410	—	350
棚卸資産	429	503	530	その他流動負債	2,630	1,738	2,949
前払保守料	870	567	742	<b>固定負債</b>	<b>501</b>	<b>291</b>	<b>467</b>
その他流動資産	366	272	444	<b>負債合計</b>	<b>4,475</b>	<b>2,786</b>	<b>5,137</b>
<b>固定資産</b>	<b>2,795</b>	<b>2,020</b>	<b>2,593</b>	<b>純資産の部</b>			
有形固定資産	325	235	287	<b>株主資本</b>			
無形固定資産	1,384	451	1,307	資本金	1,298	1,295	1,298
投資等	1,085	1,332	998	資本剰余金	1,405	1,403	1,405
<b>資産合計</b>	<b>8,970</b>	<b>6,808</b>	<b>9,644</b>	利益剰余金	1,609	1,310	1,627
				<b>株主資本合計</b>	<b>4,313</b>	<b>4,012</b>	<b>4,330</b>
				評価・換算差額等	△22	3	△8
				新株予約権	10	4	7
				少数株主持分	193	-	176
				<b>純資産合計</b>	<b>4,494</b>	<b>4,021</b>	<b>4,506</b>
				<b>負債純資産合計</b>	<b>8,970</b>	<b>6,808</b>	<b>9,644</b>

---

# 2009年3月期（25期） 見通し

# 2009年3月期（25期）見通し【連結】

■通期見通しを下方修正〔売上〕	16,000 ⇒ 14,400
〔営業利益/経常利益〕	1,210 ⇒ 850
〔当期純利益〕	526 ⇒ 365

(単位:百万円)

	2009年3月期 通期見通し	2009年3月期 Q2実績	進捗率	2008年3月期 通期実績
売上	14,400	6,472	44.9%	11,612
営業利益	850	281	33.2%	1,099
経常利益	850	273	32.2%	1,145
当期(四半期)純利益	365	93	25.7%	525

# 各セグメント別売上見通し【連結】

(単位:百万円)

	2009年3月期 通期見通し	2008年3月期 Q2実績	進捗率	2008年3月期 通期実績
<b>プロダクト・インテグレーション事業</b> ◆IPネットワーク・インフラ ◆セキュリティ・ソリューション ◆ソフトウェア品質保証	9,380	4,333	46.2 %	6,506
<b>カスタムメイド・ソリューション事業</b> ◆カスタマー・ソリューション ◆金融ソリューション	2,080	1,044	50.2 %	2,003
<b>パッケージ・ソリューション事業</b> ◆CRM ◆医療ソリューション	2,940	1,094	37.2 %	3,103
<b>全社</b>	14,400	6,472	44.9 %	11,612

## プロダクト

主力商材は堅調

クロス・ヘッドにおいてインテグレーション案件の受注見通しが下振れ

## カスタムメイド

一部の継続顧客においてIT予算削減の見通し

## パッケージ

CRMはQ2までの受注の遅れが影響

医療は、引続き引合活発なるも採算は厳しい見通し

**本日はご清聴いただき  
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 経営企画課  
TEL:03-5792-8601  
ir@techmatrix.co.jp**