

当第3四半期連結累計期間の売上高は、前年同四半期比3.2%増の97億92百万円、売上総利益は8.3%増の31億75百万円となりました。販売費及び一般管理費は、グループの人員増に伴う人件費等の増加のため、14.2%増の29億72百万円となりました。この結果、営業利益は38.4%減の2億2百万円となりました。

営業外収益は、為替差益25百万円等により38百万円を計上したものの、経常利益は前年同四半期比34.2%減の2億28百万円となりました。

特別損失としては、子会社の事務所移転費用等48百万円を計上しました。この結果、税金等調整前四半期純利益は前年同四半期比38.9%減の1億94百万円となり、四半期純利益は72.8%減の31百万円となりました。

また、当第3四半期連結会計期間末の流動資産は、受取手形及び売掛金の減少等により、前年度末比9.1%減の67億73百万円となりました。固定資産は、投資その他の資産の増加等により、2.5%増の31億3百万円となりました。以上により、総資産は5.8%減の98億76百万円となりました。

流動負債は、買掛金の減少等により、前年度末比10.8%減の43億98百万円となりました。固定負債は、社債の減少等により、3.7%減の7億7百万円となりました。以上により、負債は、9.9%減の51億5百万円となりました。

純資産は、少数株主持分が31百万円増加する一方で、利益剰余金が77百万円減少したこと等により、前年度末比1.0%減の47億71百万円となりました。これにより自己資本比率は前年度末の43.2%から45.1%となりました。

米国Palo Alto Networks, Inc.と販売代理店契約を締結

米国Palo Alto Networks, Inc.と販売代理店契約を締結し、2009年10月より同社が開発した次世代ファイアウォールの販売を開始しました。これまでのファイアウォールやUTM(統合脅威管理)では不可能であった、セキュリティ上脅威となるP2P通信等のアプリケーションレベルでの制御が可能となる画期的な製品です。本製品は2008年に米国で開催されたInterop(世界最大のネットワーク展示会)において、最優秀賞(Best of Interop)を獲得しており、国内外を問わず大きな注目を集めています。

米国Ocarina Networks, Inc.と販売代理店契約を締結

米国Ocarina Networks, Inc.と販売代理店契約を締結し、2009年12月より同社が開発したデータを最適化する製品の販売を開始しました。ストレージデータの重複排除や圧縮を実現し、ストレージサイズを削減することでシステムコストや環境コストの低減を実現します。

FastAnswer(ファストアンサー)の販売開始

コンタクトセンターへ寄せられる顧客の声を、迅速・正確にホームページ等に反映できるFAQ(よくある質問と回答)システムを開発し、2009年10月より販売を開始しました。コールセンター担当者がFAQを作成することにより、電話での問い合わせ件数を減少させ、待ち時間の短縮など顧客満足度の向上につながります。

会社概要 (2009年12月31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	857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/

Insight into the future

2010年3月期
第3四半期報告書

2009.4.1 > 2009.12.31

テクマトリックス株式会社
証券コード: 3762

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26期(2009年4月1日～2010年3月31日まで)の第3四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3四半期は、新興国経済の拡大にけん引される形で外需に持ち直しの動きが見られたものの、円高やデフレによる企業収益の圧迫や、依然最高水準にある失業率など、景気は未だ厳しい状況で推移しています。企業のIT投資においては、一部プロジェクト再開の動きはあるものの、多くの企業においてIT投資を抑制する傾向が続き、当社グループにとっては厳しい受注環境が続いております。

このような厳しい環境の中、既存顧客へのクロス・セルや、新規顧客の開拓に力を入れましたが、11月末の極端な円高が、回復基調にあった企業の投資心理を再度冷やした可能性があり、受注を大幅に挽回することはできませんでした。12月単月では、前年を上回る受注を実現し、連結・単体共に第3四半期での黒字化を達成しましたが、依然として業績は前年度を若干下回る水準で推移しております。

第4四半期においては、政権交替により執行が遅れていた補正予算の獲得が見込まれるなど一部明るい材料も出だしており、また、企業の業績も二極化しておりますが、一部のセクターでは業績回復の兆しも見えることから、第4四半期での追い込みに向けてグループ丸となってビジネスの底上げに邁進する所存です。新規商材の立ち上げや、保守・運用業務の強化、クラウド(SaaS)ビジネスの拡販、プロジェクト管理の強化など、取り組みテーマは着実に前進しております。

当社は、今後も、新規商材、新規サービスの立ち上げに積極的に取り組み、企業価値の向上を通して、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。



代表取締役社長 由利 孝

2010年3月

当第3四半期の業績	売上高	9,792 百万円
	経常利益	228 百万円
	四半期純利益	31 百万円

※業績は連結累計

プロダクト・インテグレーション事業

当社の創業期(商社時代)からのノウハウを活かした事業です。成長性のあるニッチ市場に特化して、海外から技術力・競争力の高い製品を輸入し、日本国内で販売しています。また、単なる製品販売に留まらず、複数の製品を組み合わせたインテグレーションや、顧客の問題解決のためのコンサルティングサービスを提供しています。

- ・IPネットワーク・インフラストラクチャ
- ・セキュリティ・ソリューション
- ・ソフトウェア品質保証

カスタムメイド・ソリューション事業

製品販売(プロダクト・インテグレーション事業)依存からの脱却を目指す進化した事業です。特定分野(ネットビジネス、金融リスク管理)において、成長企業や金融機関に対し、顧客ニーズに応じたシステムの受託開発を行っています。有力顧客との継続取引が多く、安定的に事業を展開しています。

- ・カスタマー・ソリューション
- ・金融ソリューション

パッケージ・ソリューション事業

プロダクト・インテグレーション事業の目利き力・マーケティング力、カスタムメイド・ソリューション事業の技術力・業務知識等、2つの事業で培った知見や技術を統合した高付加価値を目指す事業です。特定分野(コールセンター、医用画像)において、汎用性の高い業務ノウハウを自社の技術によりパッケージ化し、自社製品として販売しています。

- ・CRM
- ・医療ソリューション

通期業績予想(連結)

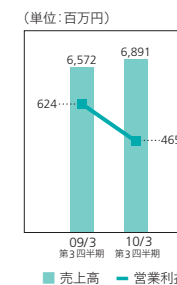
売上高	15,000 百万円
経常利益	750 百万円
当期純利益	300 百万円

当第3四半期決算短信発表時点において、2009年5月7日発表の業績予想から変更はありません。

プロダクト・インテグレーション事業

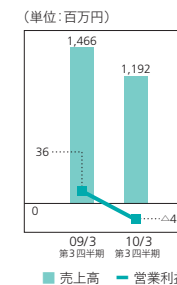
IPネットワーク・インフラストラクチャ分野では、主力の負荷分散装置の販売が持ち直すとともに、保守サービスの受注が堅調で収益に貢献しました。クラスター・ストレージ製品の販売は、商談が長期化する傾向が続いていましたが、当第3四半期連結会計期間において複数の受注を獲得しました。子会社であるクロス・ヘッド株式会社ならびに沖縄クロス・ヘッド株式会社は、ネットワークインフラの保守/運用/監視などの請負業務において、顧客の予算削減の影響が出始めました。エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社は、セキュリティ製品の販売は堅調でしたが、ストレージ製品、CRM製品の販売は停滞しました。

セキュリティ・ソリューション分野では、個人認証システム、スパム対策アプライアンス、不正侵入防御アプライアンス、Webサイト脆弱性監査ツール等の主力製品の販売は健闘しましたが、採算性が悪化しました。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向けのテストツールは堅調に推移しましたが、情報システム向けテストツールの販売は苦戦しました。



カスタムメイド・ソリューション事業

カスタマー・ソリューション分野では、継続取引先におけるIT予算削減の影響や、競合の激化により新規の受注を伸ばすことができませんでした。金融ソリューション分野では、案件の数の減少及び商談の長期化により、受注が停滞しました。



パッケージ・ソリューション事業

医療ソリューション分野では、引き合いは活発ですが、全体的に商談が長期化する傾向にあることに加えて、競合他社の価格攻勢の影響により、売上、採算面においては依然厳しい状況が続きました。CRM分野では、既存顧客からの追加受注に加え、新規顧客向けの受注の獲得も進み、順調に受注・売上を伸ばしました。また、SaaSサービスの販売も顧客の獲得が進みました。

