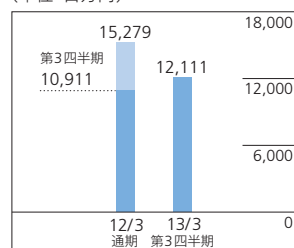


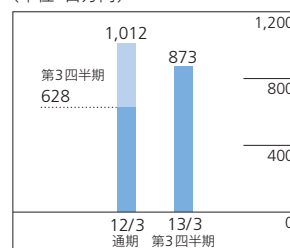
売上高

(単位:百万円)



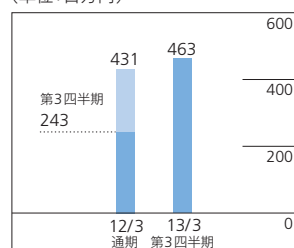
経常利益

(単位:百万円)



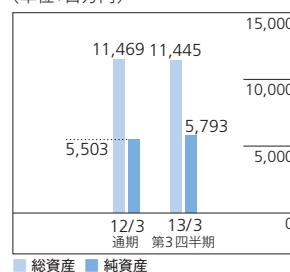
四半期(当期)純利益

(単位:百万円)



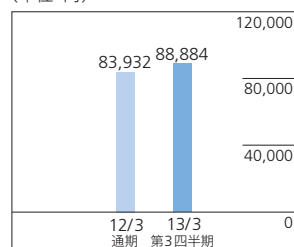
総資産/純資産

(単位:百万円)



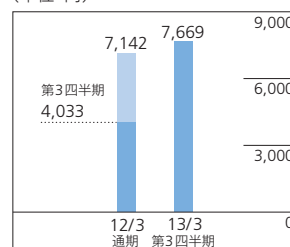
1株当たり純資産

(単位:円)



1株当たり四半期(当期)純利益

(単位:円)



当第3四半期連結累計期間の売上高は、前年同四半期比11.0%増の121億11百万円、営業利益は8億71百万円、経常利益は8億73百万円となりました。四半期純利益は前年同四半期比90.1%増の4億63百万円となりました。

総資産は前年度末から0.2%減の114億45百万円、純資産は前年度末から5.3%増の57億93百万円となり、自己資本比率は前年度末の44.2%から46.6%となりました。

東京証券取引所市場第一部に上場いたしました

当社は、この度、2013年2月12日に東京証券取引所市場第一部銘柄に指定されました。

これもひとえに、株主の皆様をはじめ、関係者の皆様の暖かいご支援・ご協力の賜物と心より感謝申し上げます。

当社は、時代を先駆けるITのスペシャリスト集団として、最新のIT技術を駆使し、お客様のビジネスプロセスとビジネスモデルの変革を実現するという目標に向かい、事業に取り組んで参りました。

最先端のソフトウェア、ハードウェアの輸入販売から始めた事業は、受託開発、自社パッケージの開発・販売、クラウド・サービスの提供、保守・運用・監視サービスの提供にまで広がり、新規事業への挑戦の中で、これまで着実に成長を遂げることができました。その間、グループ会社の設立や、企業買収も行い、グループ全体の総合力を活かしたサービスのフルライン化も進めてまいりました。

東京証券取引所市場第一部への上場は、当社28年半の歴史の中で新たな1ページではありますが、ここを第二の創業と捉え、今後も皆様方のご期待に沿えるよう、業容の拡大と企業価値の向上を目指す所存でございます。引き続きご指導とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



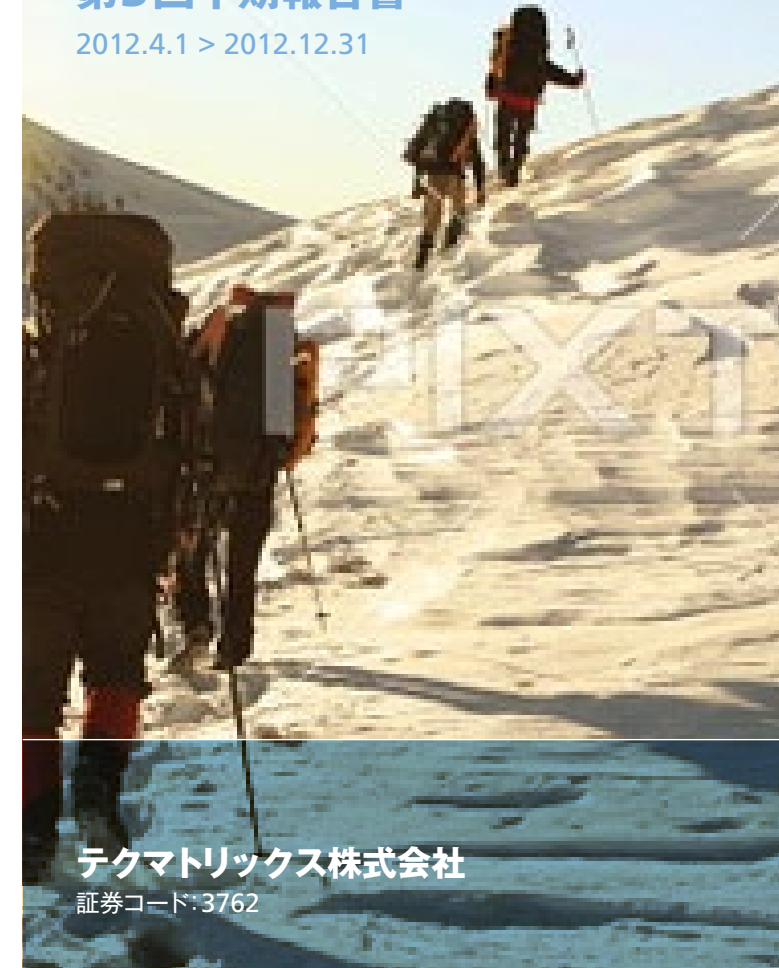
会社概要 (2012年12月31日現在)

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	901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

平成25年3月期
第3四半期報告書

2012.4.1 > 2012.12.31



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29期の第3四半期(2012年4月1日～2012年12月31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3四半期連結累計期間におけるわが国の経済は、欧州や中国、新興国経済の停滞による景気下振れ懸念、中国との尖閣諸島問題、米国の財政の崖問題など、外部環境は依然として不透明なままで、企業の設備投資は本格的に回復する状況には至りませんでした。また、輸出依存度の高い製造業を中心に通期の業績見通しを下方修正する企業も目立っています。新政権により経済再生に向けた施策が開始され、今後、企業の投資マインドが改善する可能性はありますが、当第3四半期連結会計期間においては、企業の投資動向に大きな変化は見られませんでした。当社では、引き続き以下の二つのポイントに注力し、事業の展開を行った結果、当第3四半期連結会計期間としては、過去最高の成約高、売上高、利益を達成することができました。

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、当四半期より本格的に立ち上がり、順調に受注を伸ばしております。また、情報基盤事業においては、クラウド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好調でした。

② セキュリティ&セイフティの追求

益々巧妙になる高度なサイバー攻撃を防御する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。

新政権の経済政策のもと、徐々に明るい兆しは見えてきているものの、实体经济にはまだ大きな変化が見られず、引き続き厳しい経済環境が続くと思われませんが、当社は更なる株主価値の向上を目指してまいります。また、株主価値向上努力の一環として、2013年2月12日に東京証券取引所市場第一部銘柄の指定を受けたことをこの場を借りてご報告申し上げます。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

2013年3月

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3四半期の業績 (連結累計) (百万円)	通期業績予想 (連結) (百万円)
売上高	12,111	16,000
経常利益	873	1,060
四半期(当期)純利益	463	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。

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。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。また、個人認証システム、不正侵入防御アプライアンス、統合ログ管理アプライアンス、Webサイト脆弱性監査ツール、スパム対策アプライアンス、アンチウィルスライセンス等のセキュリティ関連製品及びネットワークインテグレ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。また、地方公共団体向けの基盤整備事業の大型案件の受注に成功しました。エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社では、公共機関向けセキュリティ製品の大型案件を受注しました。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。

売上高	7,753百万円
営業利益	746百万円

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

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が続いており、一部組織の再編を行いました。

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、長期に亘る円高や欧州危機の影響を受け、製造業においては、設備投資に対する意思決定に時間を要し、やや苦戦しました。

医療分野では、新クラウドサービス「NOBORI」が、当第3四半期連結会計期間において、契約数を順調にのばしております。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、更に、大型案件の増加もあり、順調に売上を伸ばしました。

売上高	4,357百万円
営業利益	125百万円