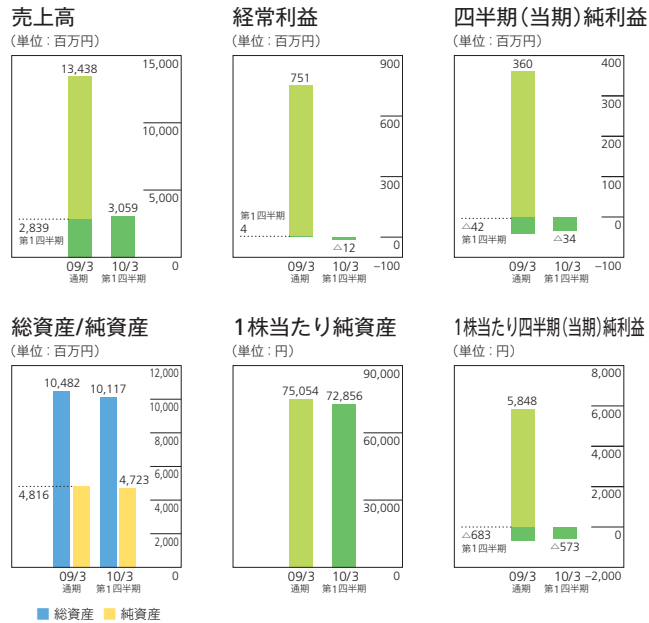


業績ハイライト

トピックス



当第1四半期連結累計期間の売上高は、前年同四半期比7.7%増の30億59百万円、売上総利益は13.9%増の9億95百万円となりました。販売費及び一般管理費は、従業員数の増加等により17.7%増の10億8百万円となり、この結果、営業損失は12百万円(前年同四半期は営業利益17百万円)となりました。

経常損失は12百万円(前年同四半期は経常利益4百万円)、税金等調整前四半期純損失は12百万円(前年同四半期は税金等調整前四半期純損失24百万円)、四半期純損失は34百万円(前年同四半期は四半期純損失42百万円)となりました。

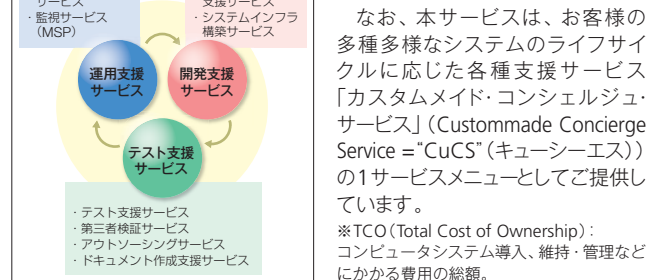
また、当第1四半期連結会計期間末の流動資産は、3月決算期末の売上に伴う売掛金の回収による受取手形及び売掛金の減少等により、前年度末比5.1%減の70億74百万円となりました。固定資産は、その他無形固定資産の増加等により0.5%増の30億42百万円となりました。以上により、総資産は3.5%減の101億17百万円となりました。

流動負債は、売掛債権の減少に伴う買掛金の減少等により、5.3%減の46億72百万円となりました。固定負債は、長期借入金の減少等により1.7%減の7億21百万円となりました。以上により、負債は、4.8%減の53億93百万円となりました。

純資産は、配当金の支払い等による利益剰余金の減少等により、1.9%減の47億23百万円となりました。これにより自己資本比率は前年度末の43.2%から43.5%となりました。

「システム改善支援サービス」を発表

2009年6月、お客様が抱えるシステム運用上の問題調査・分析から問題点や課題を解決し、システム運用上におけるTCO(※)削減を実現する「システム改善支援サービス」を発表しました。このサービスにより、①システム運用における運用コスト・ランニングコストが高い、②システム品質面やパフォーマンス面などに問題・不満がある、③属人的になっているシステムを「見える化」したい、といった問題を解決に導きます。



なお、本サービスは、お客様の多種多様なシステムのライフサイクルに応じた各種支援サービス「カスタムメイド・コンシェルジュサービス」(Custommade Concierge Service = "CuCS" (キューシーエス))の1サービスメニューとしてご提供しています。

※TCO(Total Cost of Ownership): コンピュータシステム導入、維持・管理などにかかる費用の総額。

RSA SecurID 携帯電話版 Soft Tokenの販売開始

2009年5月、セキュリティ・ソリューション分野において、主力のRSA SecurIDの携帯電話版Soft Tokenの販売を開始しました。



RSA SecurIDは、トークンによるワンタイム・パスワード認証システムです。外部から会社内へのリモート・アクセス時に、トークンに表示される60秒毎に変わる6桁の数値と、事前に登録した4桁のPIN番号(暗証番号)を組み合わせ、1つのパスワードとして個人認証を行い「なりすまし」を防止します。携帯電話版Soft Tokenでは、この強固なセキュリティに加え、携帯電話をトークンとして利用することで、利用者の利便性を向上させ、管理者の管理負担を軽減します。

会社概要 (2009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	788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1四半期報告書

2009.4.1 > 2009.6.30

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1四半期は、製造業の一部に在庫調整一巡による減産緩和の兆候が見られるものの、企業収益の悪化や個人消費の落ち込みは続いており、世界的な大不況からの本格的な回復には至っておりません。多くの企業においてIT投資を抑制する傾向が続き、また規模の大きい商談が軒並み長期化するなど、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。その様な状況下、当社は、連結子会社化の効果により増収を達成しましたが、損益面では厳しい結果に終わりました。

このような中、当社グループでは、以下の取り組みを行いました。

- ①医薬・製薬、医療、健康食品、通販、通信等、不況下においてもIT投資に対する意欲の強いセグメントや企業の見極めを行い、また、補正予算案件を開拓するなど、提案機会の発掘に取り組みました。
- ②運用・保守サービスの受注に加えて、CRM分野におけるSaaSサービスや、子会社である合同会社医知悟のサービスを拡販するなど、ストック型収益の拡大に向けた取り組みを加速しました。
- ③グリーンIT、仮想化ソリューション、SaaS(クラウドコンピューティング)等、コスト削減につながるIT投資の提案を強化しました。
- ④グループ内連結子会社との相乗効果を追求し、グループとして総合力を発揮するための取り組みを継続しました。

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

2009年9月

プロダクト・インテグレーション事業

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

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

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

当期の見通しにつきましては、グローバル経済の低迷が長期化し、わが国経済は引き続き厳しい状況が続くものと予想されます。このような状況下、企業の設備投資は前期にも増して停滞するものと思われる、当社グループの受注環境については総じて厳しい見方が必要になると予想されます。一方で、前期に連結子会社化したエヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社(NCLC)との相乗効果の最大化に努めるなど、引き続き「テクマトリックス・グループ」として事業規模の拡大と事業基盤の強化を進めてまいります。

なお、現時点において、2009年5月7日発表の業績予想から変更はありません。

当第1四半期の業績

売上高	3,059百万円
経常利益	△12百万円
四半期純利益	△34百万円

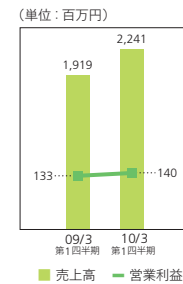
※業績は連結累計

プロダクト・インテグレーション事業

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やや持ち直し、保守サービスの受注の積み上がりも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きましたが、ストレージ仮想化製品は、引合いが活発化しており複数の受注を獲得しました。子会社のクロス・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が堅調に推移し、NCLCは、セキュリティ製品の販売が堅調に推移しました。

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、Webサイト脆弱性監査ツール等の主力製品の販売が堅調に推移しました。

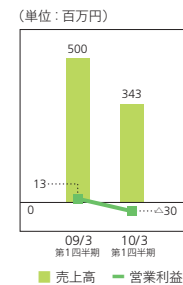
ソフトウェア品質保証分野では、製造業における組込みソフトウェアの安全性・品質が大きなテーマとなっており、組込みソフトウェア向けのテストツールを中心に販売が堅調に推移しました。



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、一部の不採算プロジェクトの影響もあり、受注・売上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、全体的に商談が長期化する傾向にあり、受注を伸ばすことができませんでした。



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、前期受注の大病院向け大型案件が無事カットオーバーし売上に貢献しました。また、診療報酬改定によるフィルムレス加算拡大や、政府の補正予算成立により引合いは活発化していますが、商談の長期化傾向、競合他社の価格攻勢の影響により採算面では厳しい状況が続きました。

CRM分野では、製薬業界向けの販売は好調に推移しましたが、他業種向けでは、商談長期化や予算削減の傾向が続いています。

