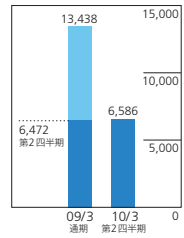


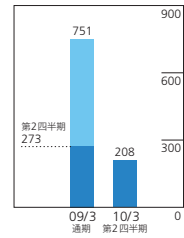
売上高

(単位: 百万円)



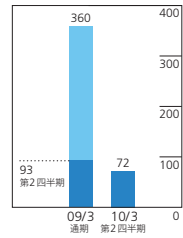
経常利益

(単位: 百万円)



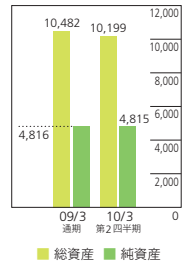
四半期(当期)純利益

(単位: 百万円)



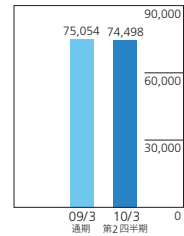
総資産/純資産

(単位: 百万円)



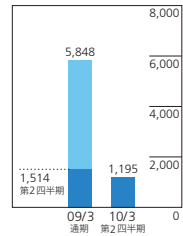
1株当たり純資産

(単位: 円)



1株当たり四半期(当期)純利益

(単位: 円)



当第2四半期連結累計期間の売上高は、前年同四半期比1.8%増の65億86百万円、売上総利益は7.1%増の21億51百万円となりました。販売費及び一般管理費は、新卒社員の採用に伴い人件費が増加した一方、マーケティング経費などの販売費の抑制を行ったため、13.4%増の19億58百万円となり、この結果、営業利益は、31.7%減の1億92百万円となりました。

経常利益は前年同四半期比23.9%減の2億8百万円、税金等調整前四半期純利益は13.0%減の2億13百万円、四半期純利益は23.0%減の72百万円となりました。

また、当第2四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4.7%減の71億6百万円となりました。固定資産は、投資その他の資産の増加等により2.2%増の30億93百万円となりました。以上により、総資産は2.7%減の101億99百万円となりました。

流動負債は、買掛金の減少等により、5.1%減の46億78百万円となりました。固定負債は、社債の減少等により3.9%減の7億5百万円となりました。以上により、負債は、5.0%減の53億84百万円となりました。

純資産は、少数株主持分が増加する一方で利益剰余金が減少したこと等により、前年度末から1百万円減少し、48億15百万円となりました。

これにより自己資本比率は前年度末の43.2%から44.1%となりました。

株式会社カサリアルを連結子会社化

当社は、2009年8月に株式会社カサリアルを株式100%を取得し、同社を完全子会社化いたしました。



カサリアルは、オープンソフトウェアに特化して、開発技術者の派遣等を行う「システム開発事業」と、IT技術者のトレーニングや研修等を提供する「技術教育事業」を行っています。また、当社が長年、システム開発に参画を続けてきた楽天グループは、カサリアルにとっても最重要顧客となっており、多くの技術者が同グループの開発プロジェクトに参画しています。

今回の株式取得に伴う子会社化により、今後は、楽天グループとの取引規模が拡大することはもちろんのこと、当社の開発業務と親和性の高い技術者を獲得することにより、カスタムメイド・ソリューション事業の規模拡大を狙います。今後は、楽天グループの戦略的パートナーとして、楽天グループにおける新規の開発プロジェクトに対しても、より積極的に提案をしていきます。

個人投資家様向け会社説明会を開催

2009年9月、日本証券アナリスト協会(東京)において、同協会主催の「第11回一般個人向け会社説明会」に参加し、代表取締役社長 由利より当社の事業概要、グループ会社、及び業績等についてご説明させていただきました。

当日は70名以上の個人投資家の皆様にご来場いただき、質疑応答では、当社の株価の推移や配当利回りを含め、多方面に亘るご意見・ご質問を頂戴いたしました。

いただいたご意見は今後の事業運営に活かしていくとともに、個人投資家の皆様に対するIR活動を引き続き積極的に行ってまいります。

会社概要 (2009年9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	858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2四半期報告書

2009.4.1 > 2009.9.30

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2四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2四半期は、政府の景気対策による下支え効果等により、個人消費や企業の生産活動はやや持ち直しの動きが見られたものの、円高による輸出企業の収益圧迫や、過去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、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。

このような中、当社グループでは、以下の取り組みを行いました。

①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への積極的な販売活動や、補正予算案件獲得に向けた取り組みを推進しました。②運用・保守サービスの受注に加えて、CRM分野や医療分野でのSaaS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た結果、徐々にその成果が現れてきました。③仮想化ソリューション等、コスト削減につながるIT投資の提案を強化すると共に、ID管理や次世代ファイアウォールなどの新規商材の獲得を行いました。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。また、株式会社カサレアルを新たに完全子会社化しました。⑤工事進行基準の適用と並行して、プロジェクト管理を強化しました。

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12月

当第2四半期の業績

※業績は連結累計

売上高	6,586	百万円
経常利益	208	百万円
四半期純利益	72	百万円

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

当第2四半期連結累計期間の業績予想については、営業利益、経常利益、四半期純利益ともに前回(2009年5月7日)発表の予想を上回る見通しであったことから、2009年10月22日付で上方修正いたしました。

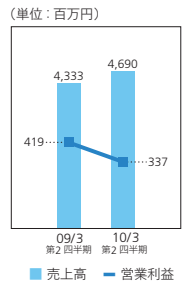
なお、通期については、現時点において、前回発表の業績予想から変更はありません。

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共に、保守サービスの受注の積み上がりが増加に貢献しました。加えて、文教分野向けインテグレーション案件を受注するなど順調に受注・売上を伸ばしました。一方、クラスターストレージ製品の販売は商談長期化の傾向が続きましたが、ストレージ仮想化製品は複数の受注がありました。子会社のクロス・ヘッド(株)、沖縄クロス・ヘッド(株)は、ネットワークインフラの保守/運用/監視等の請負業務が順調でした。エヌ・シー・エル・コミュニケーション(株)は、セキュリティ製品の販売は順調でしたが、ストレージ製品、CRM製品は停滞しました。

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。

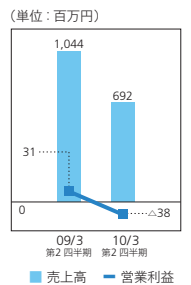
ソフトウェア品質保証分野では、製造業向けを中心に組込みソフトウェア向けのテストツールは堅調に売上を伸ばすことが出来ましたが、情報システム向けテストツールの販売は停滞しました。



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、前期に受注した複数の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、新規の受注も積み上がりましたが、競合他社の価格攻勢の影響により採算面においては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サービスの販売も立ち上がり始めました。

