



当第1四半期連結会計期間の売上高は、前年同四半期比0.3%減の30億49百万円、売上総利益は0.8%減の9億87百万円となりました。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、0.2%増の10億10百万円となりました。この結果、営業損失は22百万円(前年同四半期は営業損失12百万円)となりました。経常損失は東京証券取引所市場第二部への株式公開費用等も含めて16百万円を計上したため、25百万円(前年同四半期は経常損失12百万円)となりました。税金等調整前四半期純損失は25百万円(前年同四半期は税金等調整前四半期純損失12百万円)、四半期純損失は57百万円(前年同四半期は四半期純損失34百万円)となりました。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により11.2%減の76億56百万円となりました。固定資産は、自社パッケージ製品の開発等によるその他無形固定資産の増加により3.5%増の31億61百万円となりました。以上により、総資産は7.3%減の108億18百万円となりました。流動負債は、買掛金の減少により11.8%減の51億20百万円、固定負債は、長期未払金等のその他固定負債の増加により3.7%増加の8億15百万円となりました。以上により、負債合計は9.9%減の59億36百万円となりました。純資産は、設立25周年の記念配当を含む配当金の支払い等による利益剰余金の減少により、4.0%減の48億81百万円となりました。これにより自己資本比率は40.8%から42.0%となりました。

システムインテグレータ社製品  
ECサイト構築用パッケージ「SI Web Shopping」の  
取り扱いを開始

SI Web Shopping

当社はシステムインテグレータ社製品 ECサイト構築用パッケージ「SI Web Shopping」の取り扱いを開始いたしました。「SI Web Shopping」は1,000サイト超の実績を持つB to C、B to BのECサイト構築用のパッケージです。

テクマトリックスが得意とするオープンソースソフトウェア(OSS)技術と「SI Web Shopping」を組み合わせることにより、顧客のニーズに応じたECサイトを低コスト・短期間で構築することが可能となります。

今後は、ECサイトの各種支援サービス及びECサイト利用客の顧客満足度を向上させ、サイト業務全般の生産性・利便性を高めるだけでなく、当社のアプリケーション・サービス事業の一つであるCRMソリューションのシステム連携を図り、売上アップに向けた効果的なプロモーションの実施等、付加価値サービスを提案してまいります。

FastHelpSaaSが  
「ASP・SaaS安全・信頼性に係る情報開示認定制度」認定を取得

SaaS型マルチチャネルコンタクトセンターCRMシステムFastHelpSaaSが、『ASP・SaaS安全・信頼性に係る情報開示認定制度』において、安全性や信頼性等に関する情報開示を適切に公開しているサービスとして認定されました。コールセンター・コンタクトセンター専用のCRMシステムとしては初の認定となります。



本認定は、テクマトリックスがこれまで実施してきた情報セキュリティ・サービス品質向上への取り組みを評価いただいたものと考えております。今後も、より安全かつ質の高いサービスをお客様に提供できるよう努めてまいります。

会社概要 (2010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	850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23年3月期  
第1四半期報告書

2010.4.1 > 2010.6.30

テクマトリックス株式会社

証券コード: 3762

# 株主の皆様へ

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27期(2010年4月1日~2011年3月31日まで)の第1四半期が終了いたしましたので、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1四半期におけるわが国の経済は、新興国経済の拡大にけん引される形で外需は持ち直しましたが、ヨーロッパでの信用不安が広がったことから円高・株安が進行するなど、不安要素を抱えたままの状況にあります。企業のIT投資においては、依然として消極的な姿勢には顕著な改善がなく、ITプロジェクトの一部再開の動きがあるものの、5月の欧州危機の顕在化以降、IT投資の回復期待は水を差された状況です。このような状況下、当社グループにとっては厳しい受注環境が続いています。リーマン・ショック以降の景気後退は企業におけるコストダウン圧力を高め、IT資産のオフバランス化、即ち、クラウド型サービスの拡大という地殻変動が業界内で進行しています。

このような環境下、当社グループでは、以下の取り組みを行いました。①6月に東京証券取引所市場第二部への上場を果たし、企業信用力の向上と、内部統制システムの充実に努めました。②積極的に新製品の立ち上げ、新サービスの開発を行い、IT需要の変化を先取りする取り組みを行いました。③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。④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。⑤グループ内連結子会社との相乗効果を最大化して、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、業界の地殻変動に対応した新規商材、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9月

当第1四半期の業績	売上高	3,049百万円
	経常利益	△25百万円
	四半期純利益	△57百万円
	※業績は連結累計	

# 各事業セグメントのご紹介

事業セグメントにつきましては、今期より、これまでの「プロダクト・インテグレーション」「カスタムメイド・ソリューション」「パッケージ・ソリューション」という3つの事業から、「情報基盤」「アプリケーション・サービス」という2つの事業に変更しました。

「カスタムメイド・ソリューション事業」では、引き続き大手企業からの受託開発業務を行います。やはり、低コスト・短納期での開発ニーズが高まる中、パッケージ製品の活用、その延長線上でのSaaSサービスの利用に需要がシフトしてきています。その意味では、既に「カスタムメイド・ソリューション事業」と「パッケージ・ソリューション事業」の垣根はなくなってきており、その二つの事業を「アプリケーション・サービス事業」として統合することとしました。

「プロダクト・インテグレーション事業」の中にあつたソフトウェア品質保証の事業もアプリケーションに関連する事業として、「アプリケーション・サービス事業」に含めております。結果として、ネットワーク機器、セキュリティ関連技術、ストレージ、仮想化技術などを扱うIPネットワーク・インフラストラクチャ事業とセキュリティ・ソリューション事業が「情報基盤事業」として再定義されました。

## 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ます。

グリーンIT、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情報基盤の構築をお手伝いします。加えて、企業向けシステム導入以降に必要な保守・運用・監視サービス等、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、クラウド(SaaS)サービス、テスト・ソリューションなどさまざまなアプリケーション・サービスを提供します。

受動的に顧客の要望に応えるのではなく、競合他社と差別化するための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。

医療、CRM、インターネットサービス、金融、ソフトウェア品質保証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。

通期業績予想 (連結)	売上高	15,500百万円
	経常利益	880百万円
	当期純利益	340百万円
なお、現時点において、2010年5月7日発表の業績予想から変更はありません。		

# セグメント別営業概況

情報基盤事業		
全般的に新規製品販売が苦戦しましたが、次世代ファイアウォール製品は引き合いが活発で、複数の受注を獲得しました。クラスター・ストレージ製品の販売は復調の兆しが見え、受注を伸ばすことができました。個人認証システム、不正侵入防御アプライアンス、アンチウィルスライセンス等及びネットワーク・インテグレーション・サービスの販売は堅調に推移しましたが、スパム対策アプライアンス、Webサイト脆弱性監査ツール、統合ログ管理アプライアンス等の販売は停滞しました。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・ヘッド株式会社では、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ました。また、沖縄クロス・ヘッド株式会社において、クラウド型HaaSサービス「CUMO(キューモ)」の提供を開始しました。エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社では、セキュリティ製品の販売は停滞しましたが、ストレージ、CRM製品の販売は堅調でした。	売上高	1,933百万円
	営業利益	107百万円

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、継続取引先とのビジネスが堅調に推移しました。また、新規SaaS型サービスの開発やCRM関連事業との相乗効果を追求しました。株式会社カサリアルにおいては、当社との協業案件が進捗しました。金融分野では、証券会社向けに受注を獲得するなど、回復の兆しが見えています。ソフトウェア品質保証分野では、情報システム向けテストツールの販売が復調し、アーキテクチャ分析ツールの販売が堅調に推移しました。医療分野では、売上面、採算面ともに改善の傾向にあります。競合他社との価格競争が継続しています。合同会社医知悟は、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額を順調に増やしました。CRM分野では、受注が堅調に推移しています。また、クラウド(SaaS)サービスの販売も順調に増加していますが、当該サービスにおいては売上をサービス期間に応じて按分して計上するため、当第1四半期連結会計期間の売上への貢献は、経過期間分のみとなっています。	売上高	1,116百万円
営業利益	△121百万円	