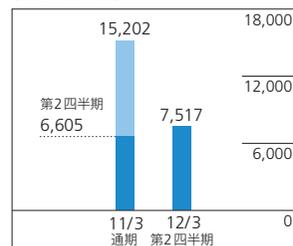


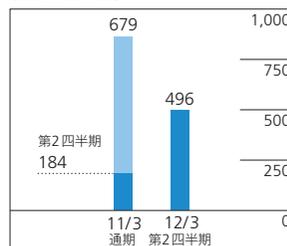
売上高

(単位:百万円)



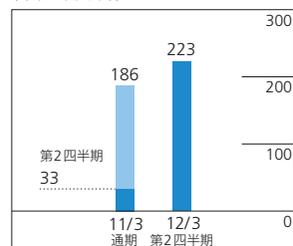
経常利益

(単位:百万円)



四半期(当期)純利益

(単位:百万円)



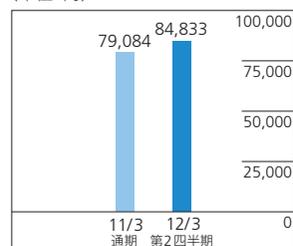
総資産/純資産

(単位:百万円)



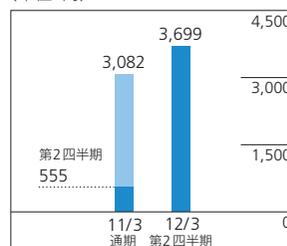
1株当たり純資産

(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13.8%増の75億17百万円、営業利益は4億66百万円、経常利益4億96百万円となりました。四半期純利益は2億23百万円です。

総資産は前年度末から3.2%増の112億79百万円、純資産は前年度末から1.7%増の52億51百万円となりました。自己資本比率は前年度末の43.7%から42.9%となりました。

パロアルトネットワークス社製品「PA-5000シリーズ」が「Interop Tokyo 2011」ネットワークセキュリティ製品グランプリを受賞

2011年6月8日(水)から10日(金)までの3日間、幕張メッセで開催された国内最大級のネットワーク関連イベント「Interop Tokyo 2011」において、当社が出展したパロアルトネットワークス社製次世代ファイアウォール製品の最上位機種「PA-5000シリーズ」が同展示会の「Best of Show Award」ネットワークセキュリティ製品部門でグランプリを受賞しました。

「Best of Show Award」とは「Interop Tokyo 2011」で2011年に発表・発売予定の製品をエントリーしたもののうち、最も優れた製品・ソリューション・サービスに対してカテゴリごとに贈られる賞です。当社が出展したパロアルトネットワークスの「PA-5000シリーズ」は、プロダクトアワード部門において、負荷試験でのカタログ値を上回るパフォーマンスを評価され、今回の受賞に至りました。



クラウド版メール誤送信対策サービス「safeAttach CUMO(キューモ)」の販売を開始

2011年8月、当社の連結子会社であるエヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社と沖縄クロス・



ヘッド株式会社は、株式会社オレンジソフトと業務提携し、メール誤送信対策製品クラウド版サービス「safeAttach CUMO」の販売を開始しました。

「safeAttach CUMO」は企業間でやり取りするメールの添付ファイルを、全て自動的に暗号化します。メール作成時の手間を大幅に削減できるだけでなく、パスワード通知の制御も行うため、メールの誤送信による添付ファイル内の機密情報の漏えいを防止します。また、本サービスはクラウド上で提供されるため、設備投資や運用コストも削減できます。

会社概要 (2011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	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

平成24年3月期
第2四半期報告書

2011.4.1 > 2011.9.30

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28期(2011年4月1日~2012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2四半期連結累計期間におけるわが国の経済は、国全体が東日本大震災の悲劇から立ち直ろうという前向きなエネルギーに満ちており、リーマンショック前の水準には戻らないまでも、比較的堅調な状況が続いております。一方で、直近の円高による輸出企業の採算性悪化、欧州での国家債務問題、欧米市場の減速懸念など、第2四半期以降は、外的要因による内需への悪影響が懸念される状況となってきました。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。

- ①東日本大震災の発生を契機として、より堅牢なITインフラ構築の必要性が顕在化しました。その流れの中で、クラウドサービスの需要が高まっており、クラウド事業者の設備増強の動きは活発です。政府機関や大手企業に対するサイバー攻撃の影響で、セキュリティ対策の見直しも加速しました。これらのニーズに対応する情報基盤ソリューションの提案を積極化しました。
- ②CRM分野、医療分野、インターネットサービス分野において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て取り組みました。特に、CRM分野において、大手SI企業との業務提携が当該取り組みを加速させました。
- ③スマートフォンなど新しいタイプの情報端末を活用したアプリケーションの受託開発、教育事業などに取り組みました。また、組込みソフトウェア分野における機能安全規格への対応ニーズに積極的に取り組みました。

また、当該四半期において、第2位株主が保有株式のほぼ全てを市場へ売り出し、当社株式を保有する株主様の数は大幅に増加しました。今後も、企業価値の更なる向上を実現し、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

2011年12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、成長力をも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/IaaSなど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。

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、ストレージなど、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・運用など、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、クラウドサービス、テスト・ソリューションなど様々なアプリケーション・サービスを提供します。

医療、コンタクトセンター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5つのソリューションを核とし、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・サービスでITを活用した業務改善・コスト削減提案を積極的に行い、人と社会に優しい情報化社会の実現に貢献します。

	当第2四半期の業績 (連結累計) (百万円)	通期業績予想 (連結) (百万円)
売上高	7,517	14,700
経常利益	496	880
四半期(当期)純利益	223	400

なお、現時点において、2011年5月12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がクラウド関連やデータセンター向けの需要増に伴い持ち直しました。

売上高	4,828百万円
営業利益	457百万円

個人認証システム、Webサイト脆弱性監査ツール、次世代ファイアウォール製品、総合ログ管理アプライアンス、アンチウィルスライセンスも販売が増加しました。震災の影響による各企業の事業継続計画(BCP)、災害復旧計画(ディザスタリカバリ)の見直しや、在宅勤務に対応するリモートアクセス需要の増加、クラウド事業者の積極的な投資に加えて、大手企業や政府機関へのサイバー攻撃の発生による情報セキュリティ製品に関連する設備投資が追い風となっています。

子会社であるクロス・ヘッド株式会社ならびに沖繩クロス・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事業)などで順調な販売が継続しました。エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社では、製品販売がやや苦戦していますが、金融機関向け通話録音装置の大型商談を受注しました。

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、新規案件獲得の競争は依然熾烈な状況が続いていますが、スマー

売上高	2,688百万円
営業利益	9百万円

トフォン関連の開発案件の受注など、既存顧客を中心に受託開発案件は復調傾向にあります。子会社である株式会社カサレアルでは、スマートフォン関連の教育事業などが順調に推移しました。

金融分野では、受注までの営業活動が長期化する傾向にあり、売上・採算面で苦戦しました。

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あるものの、震災の影響は否めず、大型の案件が減少し、やや苦戦しました。

医療分野では、案件規模が縮小傾向にあるものの、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。子会社である合同会社医知悟は、クラウド化に弾みがついたこともあり、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額を順調に増やしました。

CRM分野では、大手システム・インテグレータとの業務提携に加え、クラウド需要の増加により、順調に売り上げを伸ばしました。