

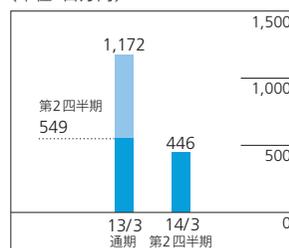
売上高

(単位:百万円)



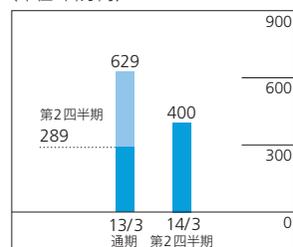
経常利益

(単位:百万円)



四半期(当期)純利益

(単位:百万円)



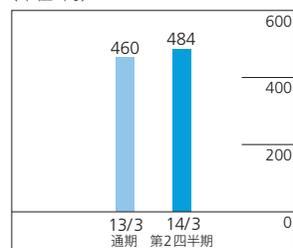
総資産/純資産

(単位:百万円)



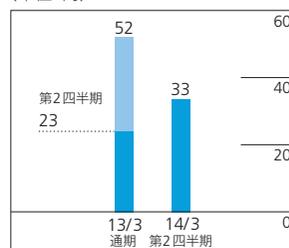
1株当たり純資産*

(単位:円)



1株当たり四半期(当期)純利益*

(単位:円)



※ 2013年4月1日付で普通株式1株につき200株の株式分割を行っております。そのため、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しています。

当第2四半期連結累計期間の売上高は、前年同四半期比5.9%増の83億23百万円となり過去最高の売上高となりました。営業利益は4億30百万円、経常利益は4億46百万円となりました。四半期純利益は前年同四半期に比べ38.1%増の4億円となりました。

総資産は125億2百万円、純資産は62億72百万円、自己資本比率は前年度末の44.9%から46.3%となりました。

産総研と共同で世界初のテスト設計技術の共同研究を開始

コンピュータシステムは自動車、自動改札機、医療機器等、さまざまな製品に搭載されており、誤動作等を起こさないよう万が一に備えた動作パターンをテストすることは重要です。しかし、テストに要する時間やコストの観点から、十分な対策が難しいのが実状です。こうした背景をふまえ、2013年8月、独立行政法人産業技術総合研究所セキュアシステム研究部門(以下、産総研)と共同で、システムテスト向けのテスト設計技術に関する新たな研究を開始しました。これは、産総研が世界に先駆けて開発したテスト設計技術FOT (Feature-Oriented Testing)を支援する技術で、FOTによる「テストケース^(注)」自動生成を受けて、最適な「テスト手順」の自動生成を目指すものです。この技術を活用することにより、プロジェクトのコストと時間を劇的に低減することが可能となります。

(注) テストケース: テストを行うために、あらゆる場面を想定して作成するテストの項目や条件のこと。

コンタクトセンターCRMのクラウドサービス「FastCloud」が「海外展開賞」を受賞

2013年9月、特定非営利活動法人ASP・SaaS・クラウドコンソーシアム(略称:ASPIC)主催の「第7回ASP・SaaS・クラウドアワード2013」において、当社が提供するコンタクトセンターCRMのクラウドサービス「FastCloud」が「海外展開賞」を受賞しました。純国産製品で確かな国内実績をもとに、今年6月にはマレーシアの販売代理店と契約を締結するなど、本格的な海外展開を行う取り組みが高く評価されました。「FastCloud」はこれからもコンタクトセンター業務を支援する豊富な機能で、顧客満足度の向上とともに管理者やオペレータの業務効率化、コスト削減を実現してまいります。

※ 詳細につきましては、当社ホームページをご覧ください。

会社概要 (2013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	923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/

平成26年3月期
第2四半期報告書

2013.4.1 > 2013.9.30

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30期の第2四半期（2013年4月1日～2013年9月30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2四半期連結累計期間におけるわが国の経済は、新政権による経済政策により、景気回復への期待から個人消費が持ち直す等、政策効果が一部で現れてきています。一方で、企業における設備投資は、いまだ慎重な姿勢が続いており、国際競争力強化の観点から、積極的なIT投資の必要性は認識されているものの、本格的な回復には至っていません。また、企業のIT投資の方向性は、設備の「所有」からサービスの「利用」へと加速度的に変化し、IT資産のオフバランス化の進行、クラウドサービスの利用拡大が続いています。当社では、引き続き、以下の二つのポイントに注力し、事業を積極的に展開しました。当第2四半期連結累計期間としては、過去最高の売上高を達成しましたが、利益面ではクラウドサービス等のストック型ビジネスの戦略的拡大が予定通りに進捗した結果、期初計画通りの減益となりました。

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、引き合い、受注ともに好調で、受注については大幅な伸びを記録しています。一方、売上や利益は、期間帰属する形で将来に繰り延べられるため（経過処理）、当面、利益面ではマイナスの効果が発生します。また、情報基盤事業においては、クラウド事業者向けや、業績が好調なEC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堅調でした。

② セキュリティ&セイフティの追求

益々巧妙なるサイバー攻撃を防御する高度なセキュリティ製品や監視サービスの拡販に努め、官公庁向けの大型案件の受注にも成功しました。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。大口需要先となる製造業においては、やや明るさが見えてきました。

上記戦略を引き続き確実に実行することで、当社はさらなる株主価値の向上を目指してまいります。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、SaaS、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	8,323	17,500
経常利益	446	1,150
四半期(当期)純利益	400	690

情報基盤事業

主力の負荷分散装置の販売は、ネット証券向け等の需要が引き続き好調に推移しました。また、大手企業や政府機関へのサイバー攻撃の脅威により、次世代ファイアウォールをはじめとするセキュリティ関連製品は堅調に販売を伸ばし、公共機関向け大型案件の受注にも成功しました。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、営業的な機会損失が一部発生しています。沖縄クロス・ヘッド株式会社では、地方公共団体向け基盤整備事業の売上等により売上高は増加しましたが、損益面ではやや苦戦しました。エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社では、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に注力しており、セキュリティ関連製品の販売も堅調でした。

売上高	5,530百万円
営業利益	403百万円

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、EC関連やスマートフォン関連の開発案件等、受託開発案件の受注が好調でした。また、金融分野における受託開発案件の受注も大幅に回復しました。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。

売上高	2,793百万円
営業利益	27百万円

ソフトウェア品質保証分野では、製造業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。円高の是正、それに伴う製造業の復調を背景に、テストツールを中心に受注は堅調でした。

医療分野では、医療情報クラウドサービス「NOBORI」の引き合いが好調で、受注実績を順調に伸ばしています。しかしながら、当該サービスの売上はサービス期間に応じて按分して計上（経過処理）するため、短期的には売上が減少しますが、業績は概ね計画通りに推移しています。この傾向は当面継続しますが、契約施設数を拡大させ、ストック型ビジネスを飛躍的に拡大するための戦略的な投資と考えています。合同会社医知悟は、クラウドサービスの需要の高まりにより、従来の病院向けサービス提供に加え、健診施設等の顧客の取り込みが進んだため、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額ともに順調に増加し、売上・利益ともに計画値を上回りました。

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による案件数の増加、クラウド需要の拡大により、順調に受注を伸ばしています。