



平成17年2月18日

各 位

東京都台東区柳橋二丁目19番地

テクマトリックス株式会社

代表取締役社長 由利 孝

(コード番号: 3762)

問い合わせ先 取締役企画部長 久門 耕治

TEL 03-3864-7761

平成17年3月期の業績予想について

平成17年3月期(平成16年4月1日から平成17年3月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【通期・単体】

(単位:百万円、%)

項目	決算期	平成17年3月期(予想)		平成16年9月中間期(実績)		平成16年3月期(実績)	
		構成	前期比		構成比		構成比
売上高		6,500	100.0	2,813	100.0	5,470	100.0
営業利益		536	8.3	166	5.9	307	5.6
経常利益		480	7.4	156	5.6	326	6.0
当期純利益		260	4.0	100	3.6	110	2.0
1株当たり 当期純利益		8,701.10円		3,862.58円		33,065.81円 (4,133.22円)	
1株当たり配当金		—		—		—	

- (注) 1. 当社は子会社がありませんので、連結財務諸表を作成しておりません。
2. 平成16年8月16日付で1株を8株に株式分割しております。当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の1株当たり数値を()内に記載しています。
3. 平成16年3月期及び平成16年9月中間期の1株当たり当期純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 平成17年3月期(予想)の1株当たり当期純利益の算定に際し、役員賞与金等、普通株主に帰属しない金額は、予想当期純利益より控除しておりません。また発行済株式数は、公募予定株式数(4,000株)を含めた期末予定発行済株式数29,920株(潜在株式は考慮しない)により算出しております。なお、期末予定発行済株式数には、オーバーアロットメントによる売出しに関連した第三者割当増資分(最大600株)は含まれておりません。

ご注意: 業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。

【平成 17 年 3 月期業績予想の前提条件】

(全般的な見通し)

平成 16 年度に入り、民間企業の設備投資、特に IT 関連の投資は順調に回復しています。一方で、デフレ経済を潜り抜けてきた日本経済においては、ビジネスのボリュームが増えても、個別案件における値下げ圧力は依然として強く、受注競争も激化しています。また経営スピードと呼応する形でシステム開発・構築は小規模化、短納期化が進み、大型プロジェクトを長期に渡って遂行するケースは減少しています。このような環境変化の中、大手システムインテグレータはコスト構造の改善や機動的なプロジェクト編成を余儀なくされており、逆に当社の規模の IT 企業にとっては、大手システムインテグレータが抱え込んできた顧客層に食い込むチャンスが広がっていると見られます。

一方、昨今の IT 業界では、要素技術レベルでの新規性が乏しい為、他者との差別化は益々難しくなっています。ポイント・ソリューションではない総合力や、自己付加価値の大きさが問われています。

原油価格の高騰や一部の製造業における生産調整など、景気の先行きはやや不透明になってきておりますが、当社においては今上期の順調な事業展開が第 3 四半期以降も持続しており、環境変化への即応力を発揮することにより、売上の拡大、利益の拡大に務めます。

(売上高)

・プロダクト・インテグレーション事業

同事業の売上は 3,028 百万円と前期比約 11%の増加を見込んでおります。

- ① IP ネットワーク・インフラストラクチャ分野は、ネット証券向けをはじめとした需要が旺盛なこと、また有力な新規二次代理店の販売活動が活発化しており、主力の負荷分散装置の販売は堅調に続く見通しです。
- ② セキュリティ・ソリューション分野は、認証製品の販売は堅調に続く見通しです。また不正侵入防止装置等の新規商品の立ち上がりによる若干の上積みを見込んでおります。
- ③ ソフトウェア品質保証分野は、大型 Java プロジェクトでの採用が続く見通しであることに加え、携帯電話や情報家電などの組込み系ソフト開発においても有力案件の受注が見込まれます。

・カスタムメイド・ソリューション事業

同事業の売上は 1,704 百万円と前期比約 18%の増加を見込んでおります。

- ① カスタマー・ソリューション分野は、楽天株式会社をはじめとした既存顧客との取引が堅調であることに加え、5,000 万円から 1 億円規模の新規案件の受注が数件見込まれます。
- ② 金融ソリューション分野は、大手金融機関の既存顧客との取引が堅調であることに加え、データベース監視の新規商品の立ち上りを上乗せ分として見込んでおります。

・パッケージ・ソリューション事業

同事業の売上は 1,767 百万円と前期比約 35%の増加を見込んでおります。

- ① 医療ソリューション分野は、納入実績のある大手民間病院グループの他施設への横展開による

ご注意： 業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。

受注、ならびに大手モダリティベンダーとの協業により大学病院向けの大型案件の受注が見込まれます。

- ② CRM 分野は、当社が得意とする中規模コールセンターの市場が本格的に立ち上がる見込みであること、ならびに大手テレマーケティング会社との協業による営業機会の増加により、大幅な増収が見込まれます。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

今期は業容拡大に伴う技術者の増員により、人件費は前期比 15%増を見込んでおります。また増員に伴う採用費についても前期比 17%の増加を見込んでおります。今期の期末人員予定数は、派遣技術者も含めて 250 名です。

一方で、ソリューションの横展開による営業効率の改善と、システムの開発効率の改善により、営業利益率は前期の 5.6%から今期は 8.3%へと大幅な改善を見込んでおります。結果として、営業利益は前期比 74.7%の増加を見込んでおります。

(営業外損益)

株式公開関連費用として 50 百万円を見込んでおります。

以上により、当期純利益は 260 百万円と過去最高益を見込んでおります。

以上

ご注意： 業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。