

2006年3月期(22期) 決算説明会資料

2006年5月
テクマトリックス株式会社

- ①2006年3月期(22期)実績
- ②2007年3月期(23期)見通し
- ③巻末資料

〈ご案内〉

本資料に記載された見解、見通し、ならびに予測等は、資料作成時点での弊社の判断であります。その情報の正確性を保障するものではありません。市場環境等の様々な要因により、今後の業績は本資料の内容と異なるものとなる可能性があります。ご承知おきのほど、お願い申し上げます。

2006年3月期（22期） 実績

【成約の状況】

- 成約高: 8,470百万円
- 前年同期比: 122.0%



- 予算(8,200百万円)をクリア
- 大型案件の受注が増加
- 協業ベンダーとのアライアンスが奏功

【売上の状況】

- 売上高: 8,122百万円
- 前年同期比: 123.1%



- 20%成長を継続
- プロダクト・インテグレーションの躍進
- パッケージ・ソリューションも順調に成長

【利益の状況】

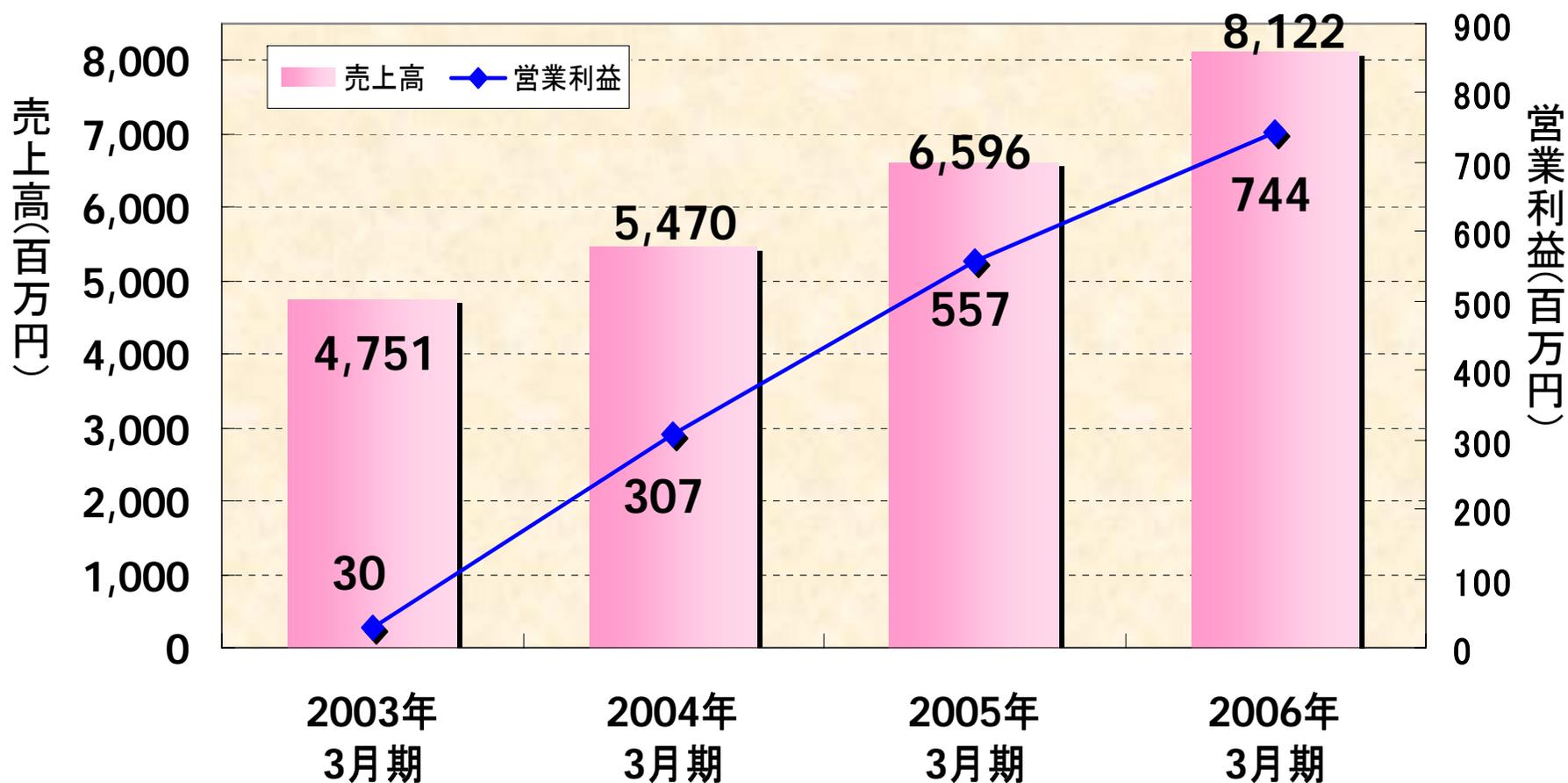
- 営業利益: 744百万円
売上比率: 9.2%(前期 8.5%)
- 経常利益: 724百万円
売上比率: 8.9%(前期 7.4%)
- 当期利益: 326百万円



- 技術要員の稼働率アップ
- 成功事例の横展開による効率アップ
- 新本社移転による営業・技術の一体経営

業績の推移

- 売上20%成長を継続中
- 四半期での黒字化が定着(次ページ参照)



四半期業績の推移

(単位:百万円)

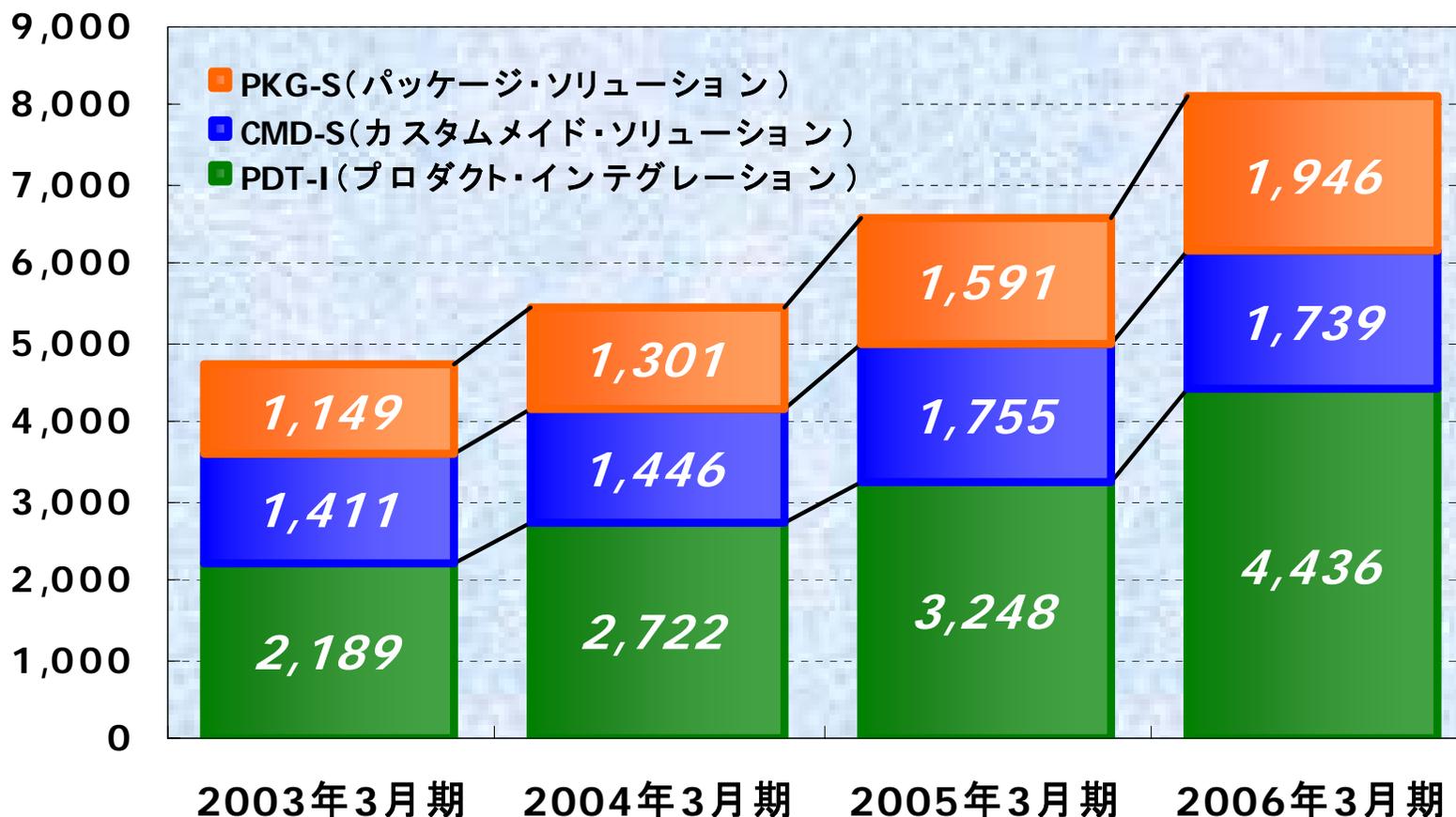
	2004年3月期 売上/営業利益	2005年3月期 売上/営業利益	2006年3月期 売上/営業利益
1Q	750 / ▲156	1,264 / 56	1,520 / 31
2Q	1,585 / 130	1,548 / 110	2,060 / 243
中間	2,335 / ▲25	2,813 / 166	3,580 / 274
3Q	984 / ▲5	1,470 / 69	1,893 / 191
4Q	2,150 / 338	2,313 / 321	2,649 / 278
通期	5,470 / 307	6,596 / 557	8,122 / 744

セグメント別売上

■ プロダクト・インテグレーションが躍進、パッケージ・ソリューションも順調に拡大

■ 各セグメントのハイライトの詳細は次ページ以降参照

(単位:百万円)



プロダクト・インテグレーション事業



■2006年3月期の概況:売上は4,436百万円(前期比36.6%増)

各主力商材が引続き好調を維持し、大きく躍進!

■ハイライト

①IPネットワークインフラ

- ・F5(負荷分散装置)が引続き好調
- ・ストレージ(ISILON)が下期より立ち上がり

②セキュリティ・ソリューション

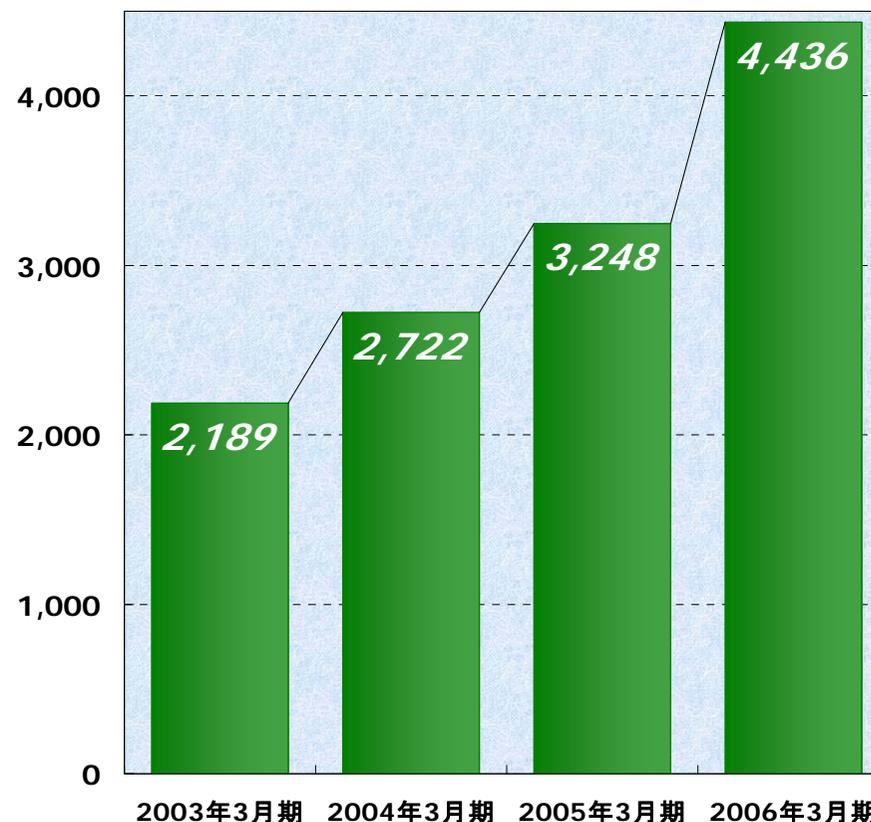
- ・企業のセキュリティ対策が本格化し、案件が増加
- ・個人認証システム(RSA)の他、不正侵入防御システム、ウイルス対策等のゲートウェイ型のアプライアンス(McAfee)の販売も拡大

③ソフトウェア品質保証

- ・Java開発用テストツールの販売はオープンソースとの競合が激化
- ・車載やコンピュータ周辺機器等の組み込み分野での実績は拡大
- ・ツール導入に向けたコンサルティングを強化

【売上高推移】

(単位:百万円)



カスタムメイド・ソリューション事業



■2006年3月期の概況:売上は1,739百万円(前期比1.0%減)

優良顧客との取引は拡大するも売上は微減(ほぼ横ばい)

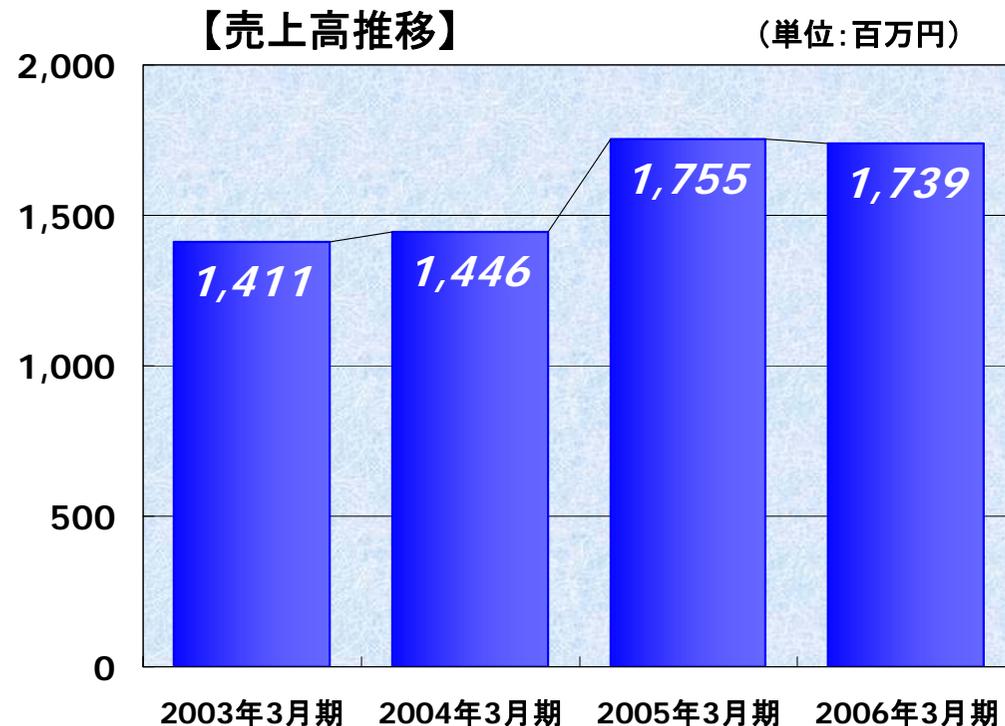
■ハイライト

①カスタマーソリューション

- ・楽天様、リスクモンスター様等のキーアカウントとの取引は順調に拡大
- ・某大学様向けポータルが無事カットオーバー(汎用パッケージとしての開発を継続)

②金融ソリューション

- ・某金融情報サービス会社様向け受託プロジェクトを受注
- ・金融関連の優良顧客との継続取引



パッケージ・ソリューション事業

■2006年3月期の概況:売上は1,946百万円(前期比22.3%増)

協業ベンダーとのアライアンスが進捗!

■ハイライト

①CRM

- ・大型案件の受注増加
- ・ベルシステム24様に加え、交換機ベンダー様とのアライアンスが大きく進展
- ・某通販会社様向け大型コールセンターが無事カットオーバー

②医療ソリューション

- ・シーメンス様と代理店契約を締結
- ・東海大学附属病院様向け画像システムが無事カットオーバー
- ・中国マーケットへの取組み開始
- ・オプション製品の不具合の影響により受注に遅れ
- ・某健診センター様向け大型画像システムを受注

【売上高推移】

(単位:百万円)



代表的な受注案件(CRM)

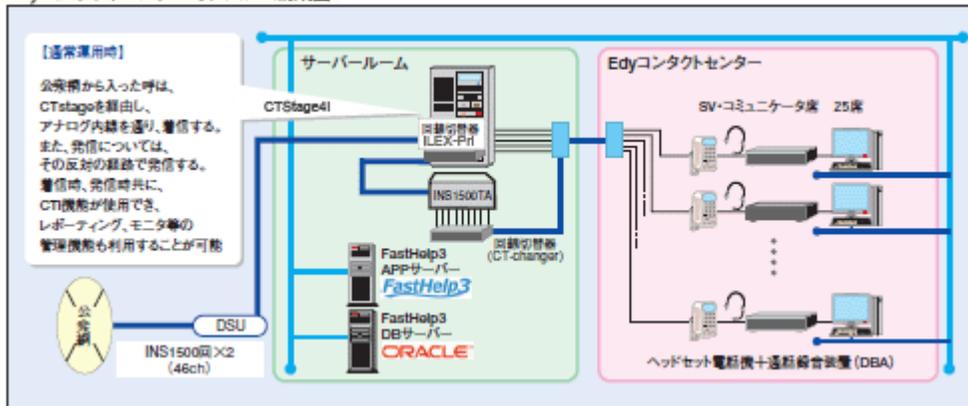
客先名	補足
某テレマ会社様	加入申込アウトバウンドコールセンター構築 某交換機メーカー様との協業
某通販会社様	受注コンタクトセンター構築
イーバンク銀行様	カスタマーセンター再構築
某オンライン証券会社様	問合せ・注文受付コールセンター構築 某SI様との協業
某生命保険会社様	カスタマーサービスセンター構築 某SI様との協業
某損害保険会社様	契約更新案内センター構築
某証券会社様	IR活動支援システム(社内CRMシステム)構築
某テーマパーク様	顧客対応IVRシステム・履歴管理システム構築 某通信事業者様との協業
ビットワレット様	電子マネーサービスコンタクトセンター構築 某交換機メーカー様との協業

顧客事例(CRM)

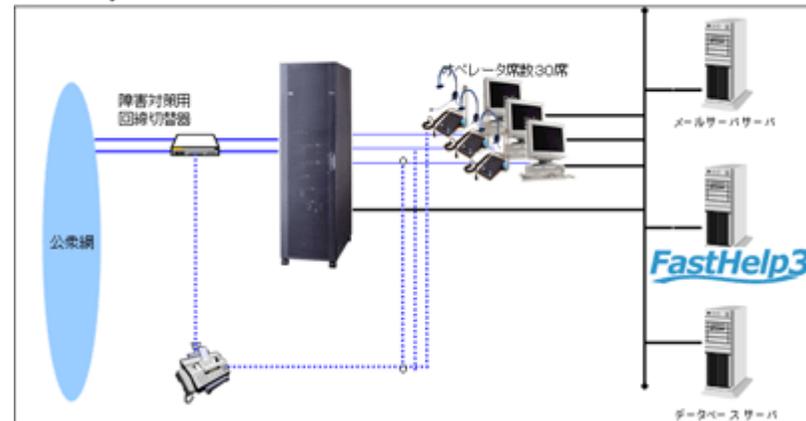
✓ ビットワレット株式会社様

非接触ICカード技術(FeliCa)を活用したプリペイド型電子マネーサービス「Edy」を運営・推進するビットワレット株式会社様は、加盟店数及びカード発行枚数の急増や新サービスの拡充により問い合わせの内容が多様化したため、対応レベルの均一化と効率化を同時に図る目的で自前(インハウス)のコンタクトセンターの立ち上げを決定、豊富な機能とこれまでの実績・ノウハウが蓄積されたFastHelp3を採用、導入いたしました。一般問い合わせ、トラブル対応・原因分析・改善点の明確化などといった通常のコンタクトセンター機能のほかに、電話での問い合わせ内容とFAXで受信した情報の関連付けや、CTI機能の活用でお客様に通知する番号を選択して発信する機能により、コンタクトセンター業務の自社一括運営が可能となり、顧客対応のスピードアップにもつながりました。

Edy コンタクトセンターのシステム構成図



【FastHelp3 システムイメージ】



「出典:月刊コンピューターテレフォニー2005年12月号」

代表的な受注案件(医療ソリューション)



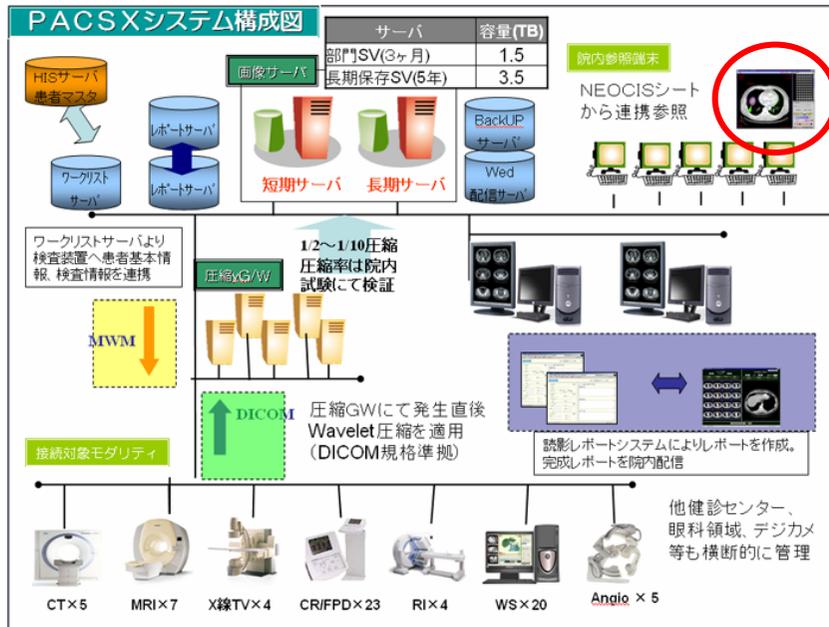
北海道・東北	若草内科クリニック様
関東	沼田脳神経外科病院様、茅ヶ崎中央病院様、 協同ふじさきクリニック様、関越中央病院様、人工関節センター様、 水戸中央病院様、藤倉病院様、PL東京健康管理センター様
東海	聖隷浜松病院様、紀南病院様、遠洲総合病院様、 東海中央病院様
北陸	金沢こども医療福祉センター様
関西	大野記念病院様、大野クリニック様、平井病院様、 高槻赤十字病院様、ガラシア病院様、大阪労災病院様
九州	湯田内科病院様、今給黎総合病院様、和白病院様

顧客事例(医療ソリューション)

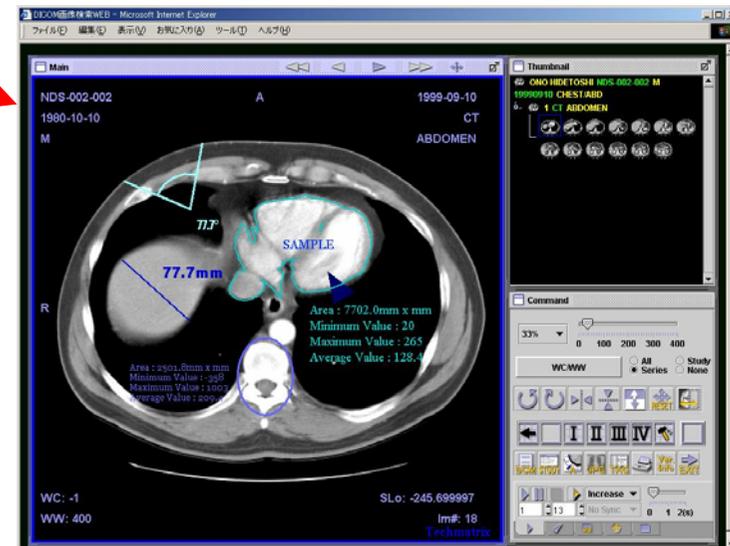


✓ 東海大学病院様

当社では、東海大学病院様が新設した800床の新病棟の画像システムを受注、この程このシステムが無事稼動致しました。ここでは、1日あたりの外来患者数は2,500人から3,000人、救急車が月800台、ドクターヘリの飛来は週に20回と、急性期医療に特化した病院としては日本有数の規模をほこります。当社が構築したのは、完全なフィルムレスを前提に、施設内の全端末1,200台に画像を配信する大規模システムです。放射線部門に限らず、病理、内視鏡、眼科、デジカメ等、様々な画像データを管理するとともに、電子カルテ等と連携することで、病院全体に画像情報を配信し、医療業務の効率化・迅速化を支えています。



画面拡大イメージ



主要指標

	2004年 3月期	2005年 3月期	2006年 3月期
売上総利益投下人件費率	52.1%	49.5%	46.0%
期末人員(内、業務委託)	245(64)	264(65)	294(65)
保守売上比率	19.0%	19.0%	20.7%
継続取引先(※)数 (単年で3,000万円以上の取引先数)	22社 (44社)	30社 (61社)	37社 (70社)
社内売買高(“クロスセル”)	169百万円	255百万円	555百万円

※2年連続で取引高(受注高)3,000万円以上

損益計算書(P/L)

(単位:百万円)

決算年月	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期
売上高	5,470	6,596	8,122
売上総利益	1,797	2,199	2,634
利益率	32.9%	33.3%	32.4%
営業利益	307	557	744
利益率	5.6%	8.5%	9.2%
経常利益	326	490	724
利益率	6.0%	7.4%	8.9%
当期利益	110	279	326
利益率	2.0%	4.2%	4.0%

【ハイライト】

- 営業利益は予算(660百万円)を超過達成
- 本社移転費用102百万円に加え、海外ソフトウェアの輸入取引に関する源泉税37百万円を特損で計上するも、当期利益は予算(300百万円)をクリア

貸借対照表(B/S)



(単位:百万円)

	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期		2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期
資産の部				負債及び資本の部			
流動資産	2,824	4,145	4,947	流動負債	1,796	1,863	2,491
現金・預金	582	1,520	1,875	買掛金	511	748	877
受取手形	48	76	147	短期借入金	410	—	—
売掛金	1,757	1,999	2,070	その他流動負債	874	1,114	1,613
棚卸資産	126	155	192	固定負債	189	219	250
その他流動資産	310	393	661	負債計	1,986	2,082	2,742
固定資産	852	899	1,089	資本金	872	1,263	1,263
有形固定資産	111	133	150	剰余金等	817	1,698	2,030
無形固定資産	344	320	328	うち、当期未処分利益	50	326	652
投資等	396	446	609	資本計	1,690	2,962	3,294
資産合計	3,676	5,045	6,037	負債及び資本合計	3,676	5,045	6,037

【ハイライト】

- キャッシュ・フローの増加に伴い、現預金が増加
- 前期に続き無借金を継続
- 自己資本比率は54.5%

キャッシュフロー(C/F)

(単位:百万円)

	2004年 3月期	2005年 3月期	2006年 3月期
I 営業活動による キャッシュ・フロー	19	471	619
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△116	△112	△264
III 財務活動による キャッシュ・フロー	△1,350	579	—
IV 現金及び現金同等物 の増加額	△1,447	938	355
V 現金及び現金同等物 の期首残高	2,029	582	1,520
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	582	1,520	1,875

営業活動によるCF

当期利益の増加に伴い、
営業キャッシュ・フローが増加

投資活動によるCF

本社移転に伴い、新本社の敷
金241百万円を支出、旧本社
の敷金124百万円が返還

2007年3月期（23期） 見通し

2007年3月期（23期）見通し



(単位:百万円)

	2007年3月期 見通し	2006年3月期 実績	増加率
売上高	10,000	8,122	23.1%
売上総利益	3,500	2,634	32.9%
利益率	35.0%	32.4%	
営業利益	1,000	744	34.4%
利益率	10.0%	9.2%	
経常利益	1,000	724	38.1%
利益率	10.0%	8.9%	
当期利益	580	326	77.9%
利益率	5.8%	4.0%	

➤ 中期計画(2005年3月期～2007年3月期)の総仕上げ

各セグメント別売上見通し



(単位:百万円)

	2007年3月期 見通し	2006年3月期 実績	増加率	2006年3月末 成約残
<u>プロダクト・インテグレーション事業</u> ◆セキュリティ・ソリューション ◆IPネットワーク・インフラ ◆ソフトウェア品質保証	5,350	4,436	20.6%	952
<u>カスタムメイド・ソリューション事業</u> ◆カスタマー・ソリューション ◆金融ソリューション	2,150	1,739	23.6%	270
<u>パッケージ・ソリューション事業</u> ◆CRM ◆医療ソリューション	2,500	1,946	28.5%	566
全社	10,000	8,122	23.1%	1,788

計画値達成への取組み (1/2)

① プロダクト・インテグレーション事業

- F5、RSA、Parasoftに続く“柱”の商品の立上げ
 - ✓ McAfee 不正侵入検知・防御アプライアンス、マルチフィルタリング・アプライアンス、ワクチンソフト
 - ✓ Isilon クラスタ・ストレージ
 - ✓ Watchfire (AppScan) Webアプリケーション脆弱性評価ツール
 - ✓ WANJet (F5) 回線帯域改善アプライアンス
 - ✓ Alaxala 10Gルータ
- ソリューションの横展開の加速
ネット証券様向け負荷分散、検疫ネットワーク、、、、
- ソフトウェア品質保証分野での拡販
特に組み込み分野への深耕と、SOA (Service Oriented Architecture) 用ツールの拡販

② カスタムメイド・ソリューション事業

- 優良顧客の囲い込みの強化 (クロスセル)
- 大学ポータル・パッケージの販売立上げ (第3のパッケージ化へチャレンジ)
- 赤字プロジェクトを発生させない開発ガイドラインの策定

計画値達成への取組み (2/2)

③パッケージ・ソリューション事業

- アライアンス戦略の更なる強化による参戦率の向上
 - CRM: ベルシステム24様、沖電気様、他交換機ベンダー様
 - 医療: シーメンス様、電子カルテベンダー様、医療機器商社様
- 健診(予防医学)分野での受注拡大
- 中国市場での販売立上げ(医療)
- 製品力の更なる強化(CRM/医療)

④全社の取組み

- 人材の獲得と教育
 - 新卒採用10名(営業3名/技術7名)
 - 30名程度の中途採用を計画
 - 若手社員の早期戦力化の為に技術研修プログラムをスタート
- 品質管理の強化
 - PMOの活動の強化(①知識・情報の共有、②進捗状況の可視化、③開発・品質ガイドラインの適用)
 - ISO27001(ISMS)の認証取得

更なる上積み為のドライバーとしてM&Aを検討中

卷末資料

会社概要



商号:	テクマトリックス株式会社
所在地:	本社 東京都港区高輪4-10-8 大阪営業所 大阪府中央区南本町2-6-12 九州営業所 福岡市博多区博多駅前1-5-1
設立:	1984年8月30日
資本金:	12億6380万円
発行済株式数:	61,040株
従業員数:	2006年3月末現在 294名(男235名、女59名)
平均年齢:	33歳
決算期:	3月
役員構成:	取締役4名(社外取締役2名)、執行役員制を導入
株主構成:	ITX株式会社31.95%、楽天株式会社31.46%

- | | |
|----------|--|
| 1984年8月 | ニチメン株式会社(現双日株式会社)の情報部門子会社「ニチメンデータシステム株式会社」として設立。 |
| 1990年10月 | 受託開発事業に本格参入;某大手都銀より為替ディーリングシステムを受注。 |
| 1996年12月 | 業務パッケージ事業に参入;CRMパッケージ「FastHelp」を自社開発し販売開始。 |
| 2000年7月 | ニチメン株式会社が全保有株式をITX株式会社に売却。同社の連結対象子会社となる。 |
| 2000年11月 | 社名を「テクマトリックス株式会社」へと変更。 |
| 2001年2月 | 関係強化を目的に、楽天株式会社に第三者割り当て増資を実施。 |
| 2005年2月 | ジャスダック証券取引所に上場。 |

■ ミッションステートメント

時代を先駆けるITのスペシャリスト集団
(IT技術を活用し、顧客のビジネスプロセスとビジネスモデルの変革を実現する。)

■ 事業モデルの特徴

セミテラーメイド・ソリューション

- ①物販中心のビジネスモデル(商社系SI)や受託開発中心の労働集約モデル(ソフト系SI)を超越する。
- ②業界・業務・特定のビジネスシーンにおけるベストプラクティスを予めパッケージする。すなわちアプリケーション・パッケージの自社開発およびソリューション、インテグレーションの雛形化、メニュー化を推し進めている。

■ 強みを発揮する領域の例

- ①ECサイトなど、大規模で安定性が要求されるネットワークの構築
- ②セキュリティの高度な包括的ソリューションの提供
- ③CRMシステムなど、現場目線のパッケージの提案 など



一歩先行く知見を活用し、顧客の成功方程式をしっかりと抑えた提案力で差別化

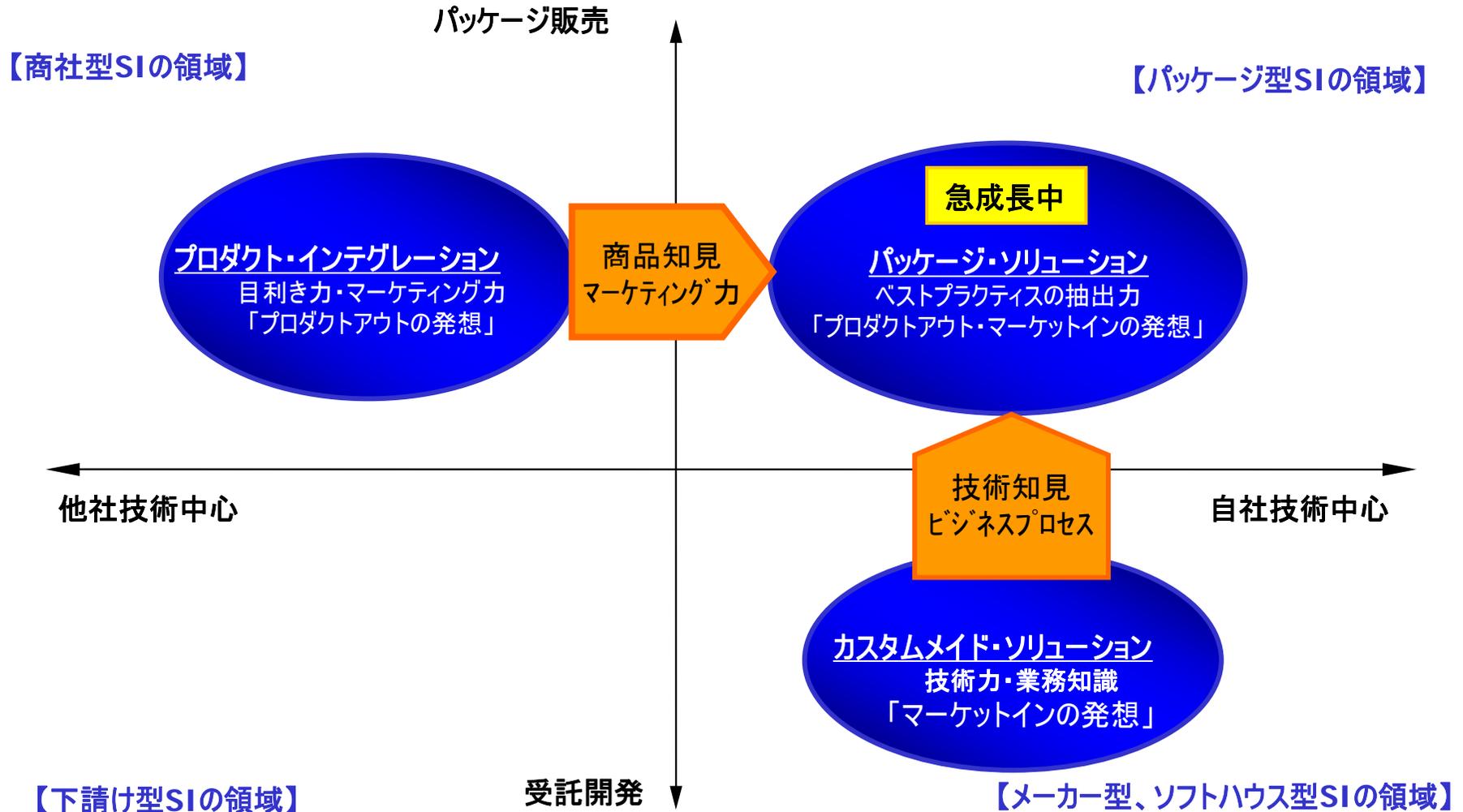
事業セグメントの概要

■創業以来、事業進化を続け、現在は3つの事業セグメントを構築しています。

セグメント名	事業の内容
プロダクト・ インテグレーション	【創業期からの事業】 他社製品の販売、システム構築、保守 ①IPネットワーク・インフラ:「ダウンしない」サイトの構築 ②セキュリティ・ソリューション:多様化するセキュリティ対策の最適インテグレーション ③ソフトウェア品質保証:ソフトウェアのバグチェックに用いるプログラムの販売・導入
カスタムメイド・ ソリューション	【製品販売依存からの脱却を目指した、進化型事業】 システムのカスタムメイドでの受託開発、保守 ①カスタマーソリューション:サイトの基幹系、業務系システムの受託開発 ②金融ソリューション:リスク管理・資産負債管理システムの受託開発
パッケージ・ ソリューション	【最も高い自己付加価値を目指した、最終進化型事業】 パッケージソフトの開発・販売 ①CRM:コールセンター向けパッケージソフトの開発・販売 ②医療ソリューション:医用画像システムの開発・販売

3つのセグメントの戦略的な関係

■急成長事業を他の2事業が支える体制が確立しています。



プロダクト・インテグレーション事業の概要



事業モデルの特長: 競争力のある他社製品販売による高付加価値ソリューションの提供

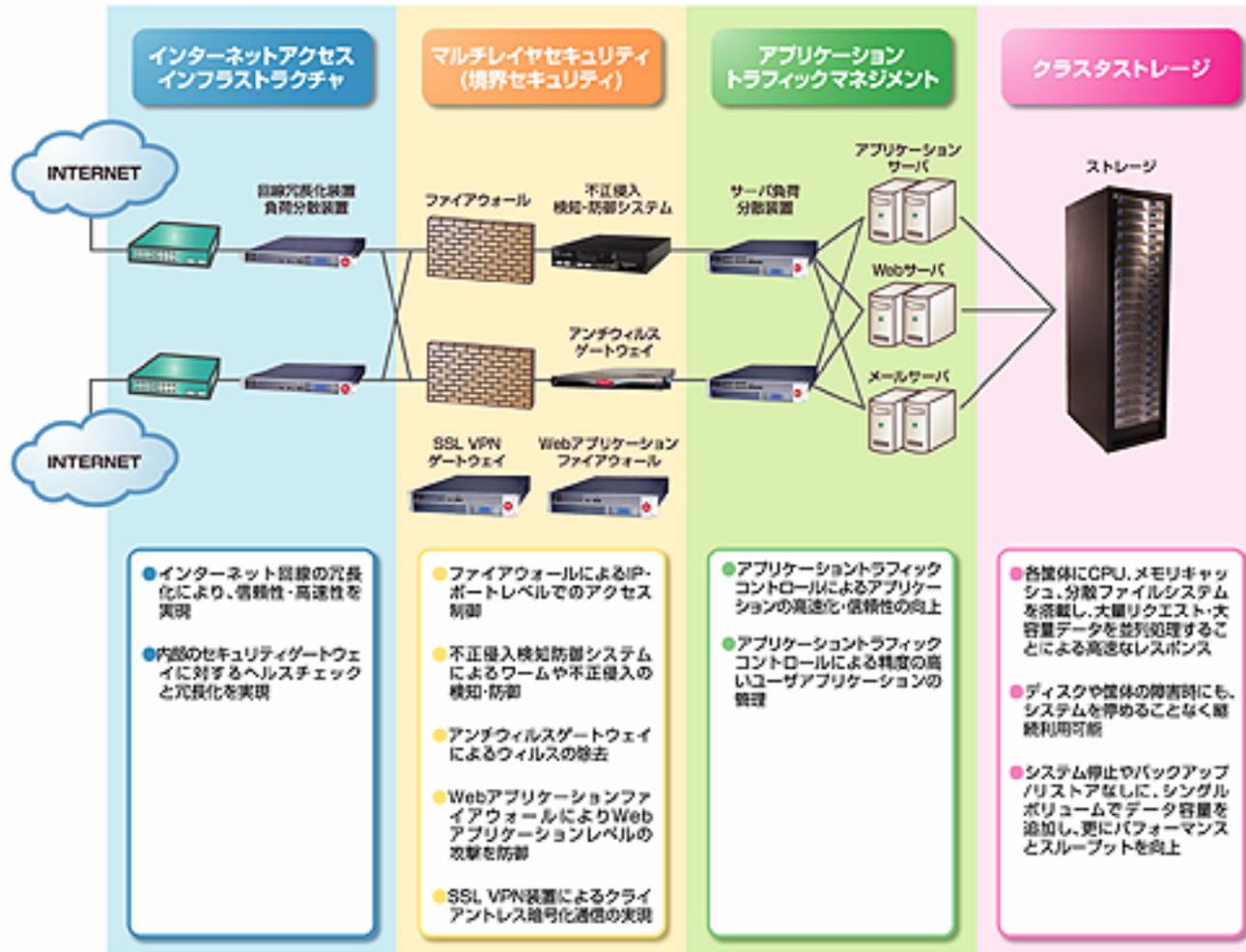
- ・顧客満足に直結するトップブランド製品群
- ・時代のニーズを先読みし、トップブランドを的確に抑えた事業の展開
- ・競争力あるラインアップ

事業名	顧客ニーズ	主要取扱製品	備考
IPネットワーク・インフラ	Webサイトの安定化	F5社製品 一次代理店 (負荷分散装置のトップシェア)	インターネット・トラフィックの急拡大
セキュリティ・ソリューション	情報セキュリティ技術の最適なインテグレーション	RSA社製品 一次代理店 (パスワード、認証のトップシェア)	セキュリティ対策が本格化
ソフトウェア品質保証	プログラム開発の効率化	パラソフト社製品 独占販売 (テストプログラムのトップシェア)	ソフトウェア品質改善の高まり

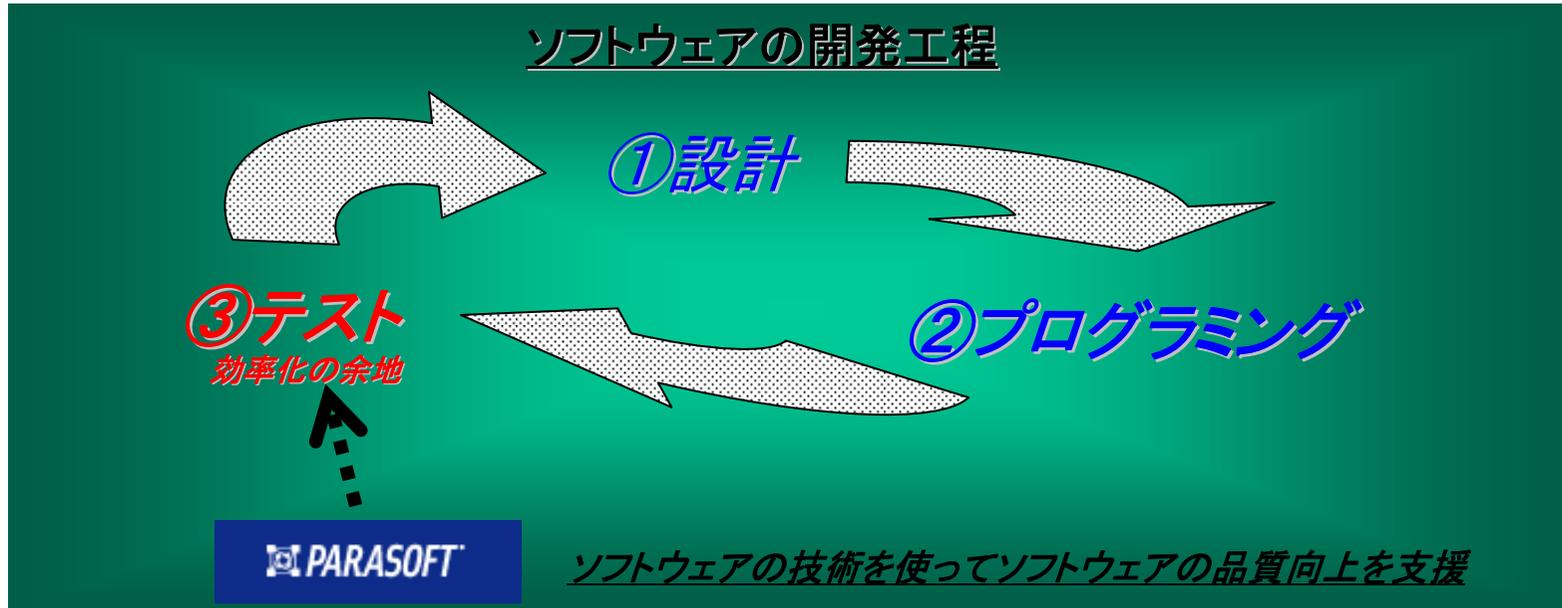
IPネットワーク・インフラ & セキュリティ分野

■ 事業イメージ図

セキュアアプリケーションインフラストラクチャ

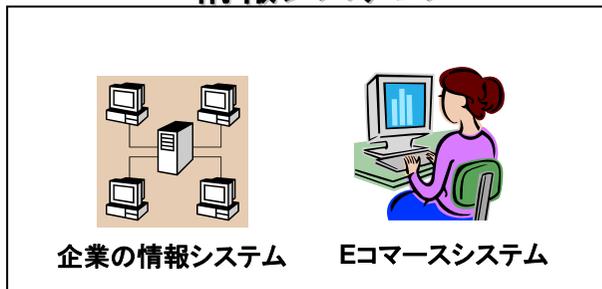


ソフトウェア品質保証分野



このようなソフトウェアの開発で使われています:

情報システム



組み込みシステム



カスタムメイド・ソリューション事業の概要



事業モデルの特長: 受託開発でベストプラクティスを蓄積し、横展開へ

- ・ベストプラクティスを理解することの重要性
- ・まず顧客からのベストプラクティスを蓄積。次に横展開へ活用
- ・優良顧客との継続的で密接な契約関係が証明する、「競争力改善のスパイラル」

事業名	顧客ニーズ	代表顧客	備考
カスタマー・ソリューション	ECサイトの構築 安定稼動の実現	楽天様、 リスクモンスター様	優良顧客との安定取引
金融ソリューション	高精度なリスク管理、 ALM管理	大手都銀様、損保様	時価会計の高まりを受け堅調に取引を拡大

パッケージ・ソリューション事業の概要



事業モデルの特長:顧客ニーズに密着したパッケージを開発

- ・多くのSI企業がパッケージ事業で失敗する理由:顧客ニーズへの密着力の不足
- ・他社パッケージを知り、ベストプラクティスを知り、大口顧客とタイアップするからこそ、「痒いところに手が届くパッケージ」
- ・自ら開拓した市場で花開くパッケージ・ソリューション事業

事業名	顧客ニーズ	密接なタイアップ先	備考
CRM	コールセンター業務の円滑化、ROIの向上	ベルシステム24様 交換機ベンダー様	国産パッケージのトップを狙う
医療	医用画像のデジタル保存、ROIの向上	多様な販売チャネル	医療機関の効率経営にIT化は不可欠 地域中核病院を軸に地域医療連携へ展開

CRM分野

■CRM事業概要



■ 弊社優位:「中規模センターの為の国産パッケージ」に特化

・コールセンター請負い大手である**ベルシステム24様**とタイアップ、製品の共同開発も展開(メール管理システム、医薬業界版、等)

・中規模センターに特化
100席未満:全体の74% ※出所:Computer TELEPHONY 2005.6

・現在350社以上に導入、急拡大中

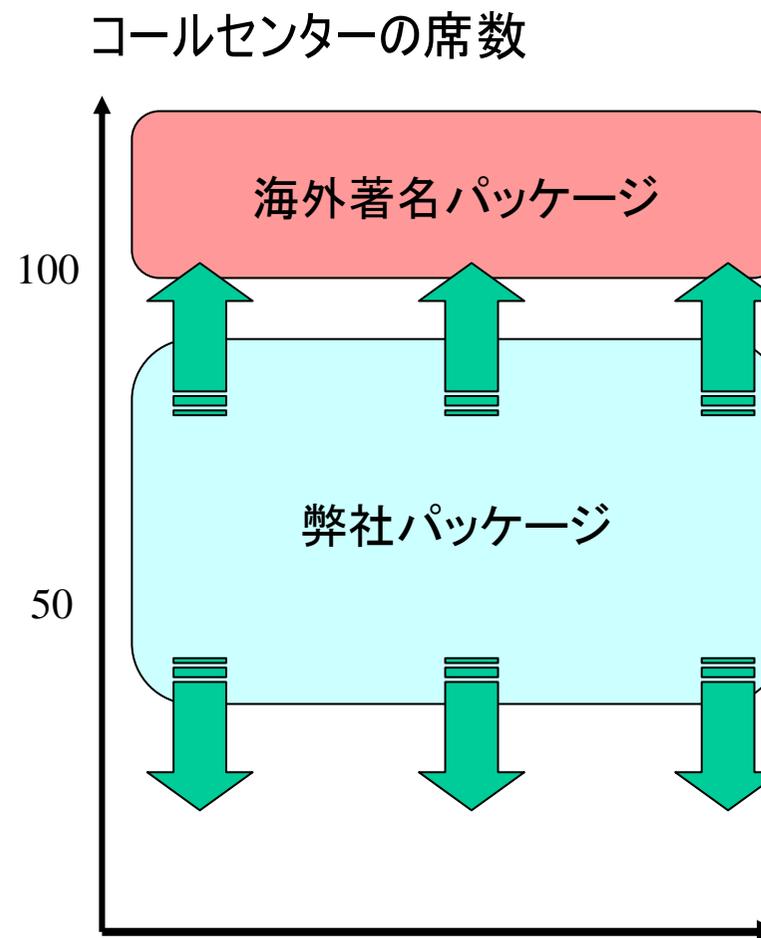
・カスタムメイドでシステム構築したセンターが55%を占めており、パッケージの導入余地大

(CRMパッケージの採用は未だに28%)

※出所:Computer TELEPHONY 2005.6

弊社パッケージの特徴

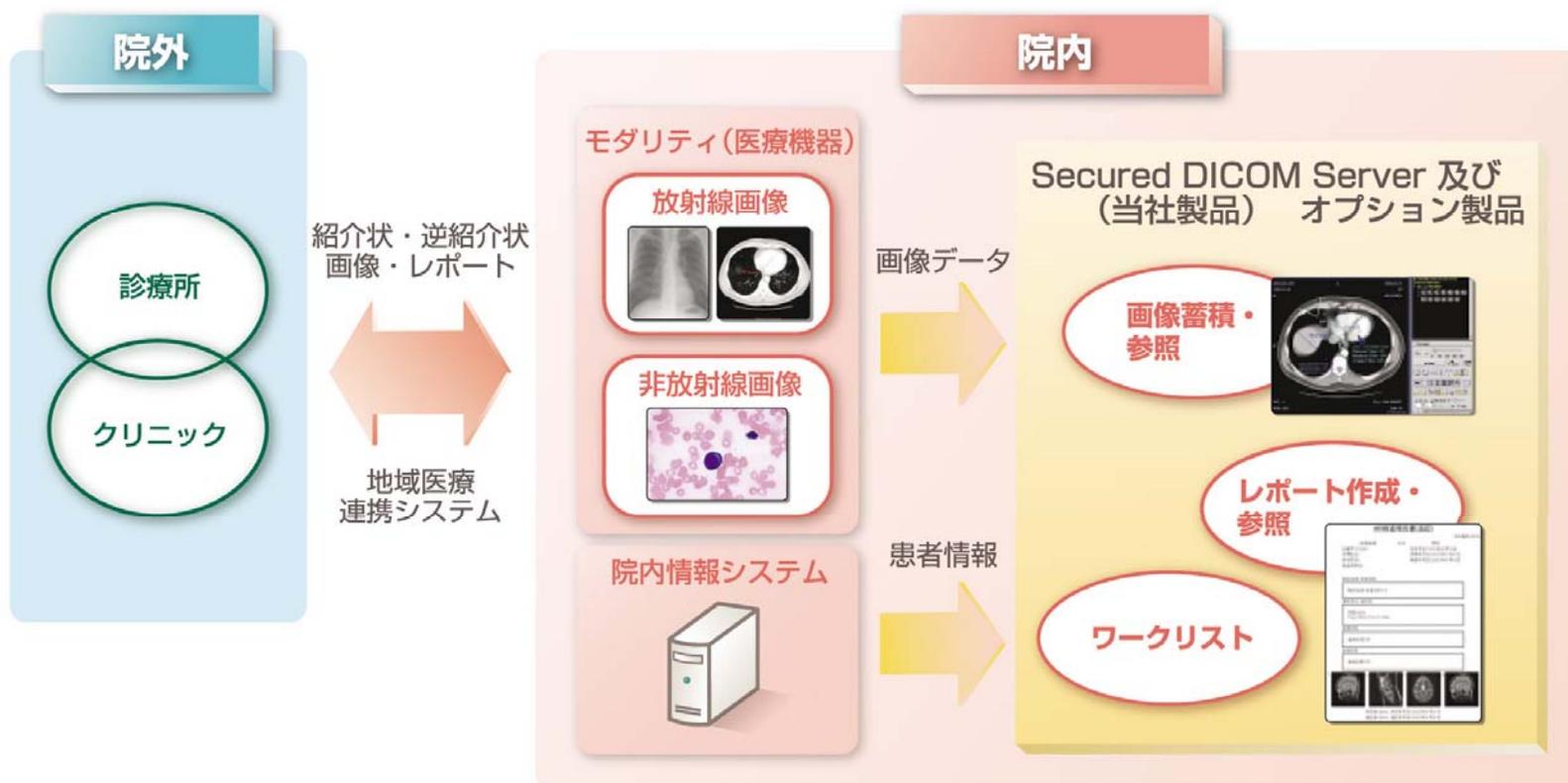
- ・機能特化:CTI,コールトラッキングなど、中規模センター向けに「エッセンス」抽出
- ・価格:導入コストは著名競合品の半分
- ・互換性高い:**交換機ベンダー**も抱合わせが容易



医療ソリューション分野

■ 医療ソリューション事業概要

医療ソリューション分野



■ 弊社優位：多様な販売チャネルを駆使し、「勝ち組」の民間中規模病院に特化

① 経営意識の高い民間の中規模病院(100～400床)をターゲット、150施設に導入済み

民間病院数： 5,588病院 (61.3%)

100～400床の病院数： 4,617病院 (50.6%)

※平成15年厚生労働省データ

② 民間病院グループへの食い込みとグループ内病院への横展開

③ 電子カルテベンダー様、モダリティベンダー様、地場医療系商社様、フィルム販社様、医療系コンサル様等の多様な販売チャネル

