

個人投資家様会社説明会

2007年3月
テクマトリックス株式会社
(3762)

目次

- ①会社概要
- ②事業の概要
- ③業績の推移
- ④2007年3月期第3四半期の実績
- ⑤2007年3月期見通し

＜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。

会社概要

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 大阪市中央区南本町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 8,524 万円
発行済株式数: 61,576 株
従業員数: 2006年12月末現在 349名(男 281名、女 68名)
平均年齢: 33歳
役員構成: 取締役5名(社外取締役2名)、執行役員制を導入
株主構成: 楽天株式会社 31.18% 日商エレクトロニクス株式会社30.00%

沿革

- 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。

企業理念

■ 当社の使命

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します)

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。

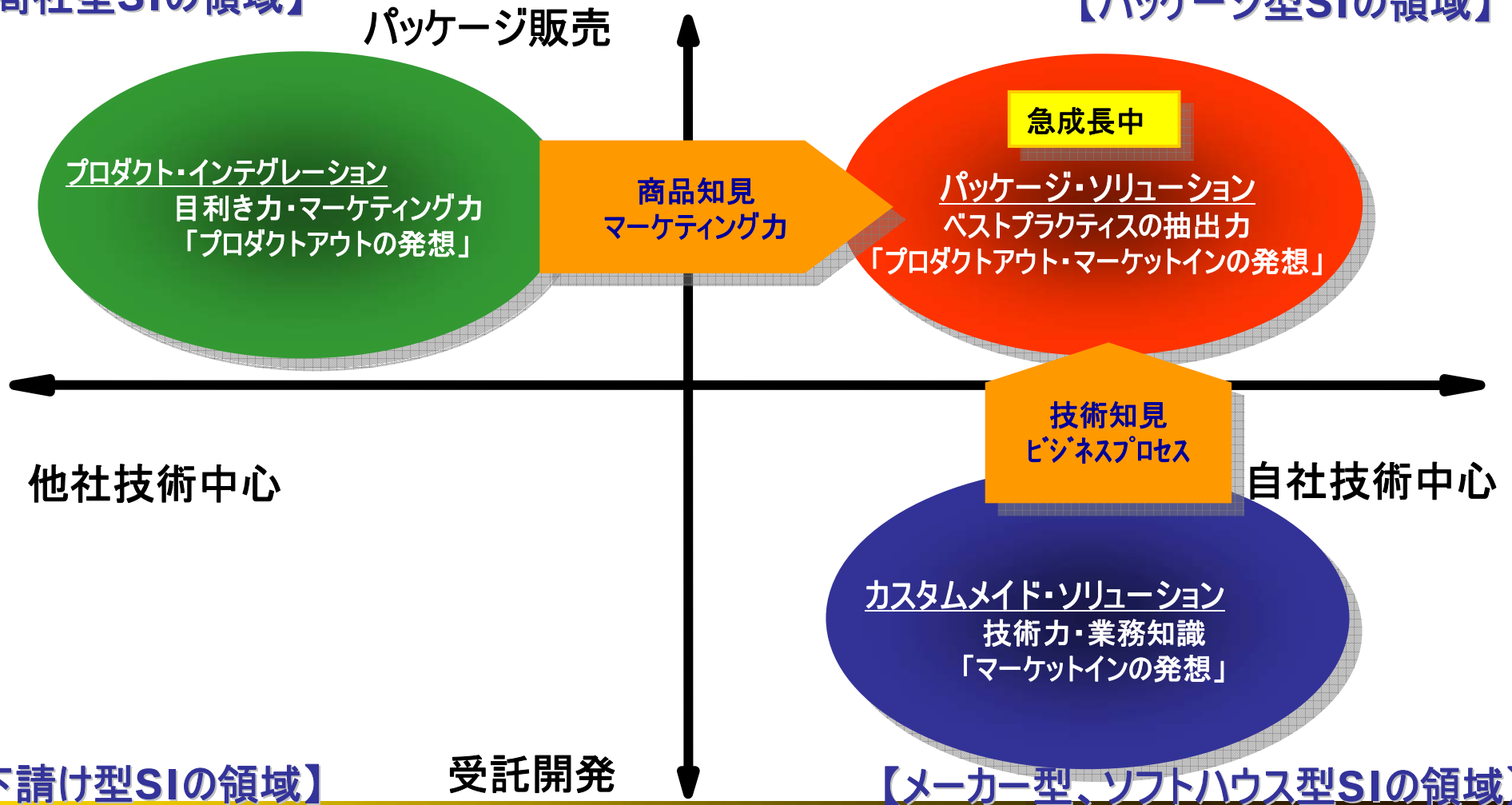
セグメント名	事業の内容
プロダクト・ インテグレーション	【創業期からの事業】 他社製品の販売、インテグレーション、保守
カスタムメイド・ ソリューション	【製品販売依存からの脱却を目指した、進化型事業】 システムのカスタムメイドでの 受託開発、保守
パッケージ・ ソリューション	【最も高い自己付加価値を目指した、 最終進化型事業】 パッケージソフトの開発・販売

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。

【商社型SIの領域】

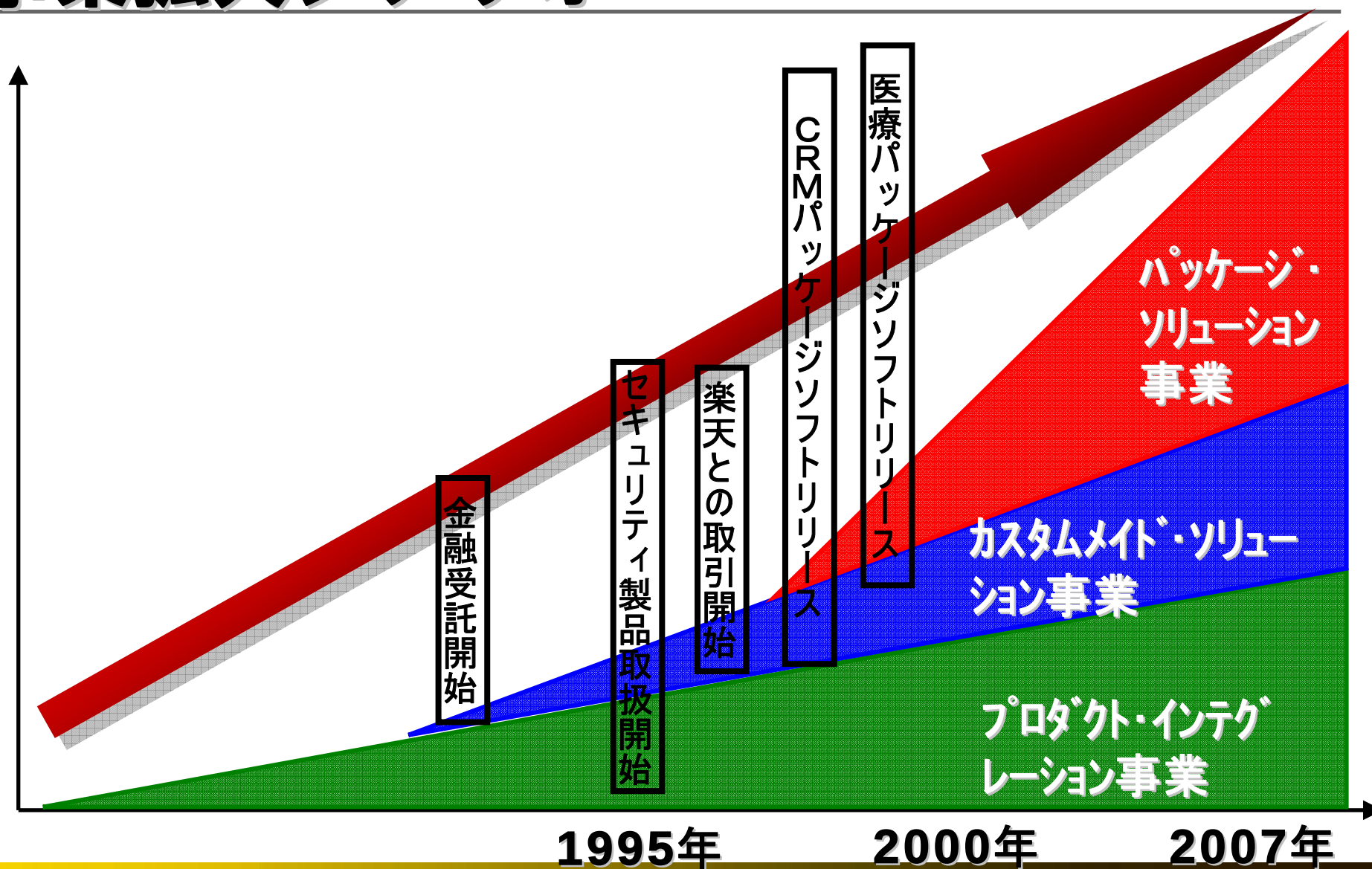
【パッケージ型SIの領域】



【下請け型SIの領域】

【メーカー型、ソフトハウス型SIの領域】

事業拡大シナリオ



事業の概要

プロダクト・インテグレーション事業概要

■ 事業モデルの特長

成長性のあるニッチ市場に特化

■ 当社の強み

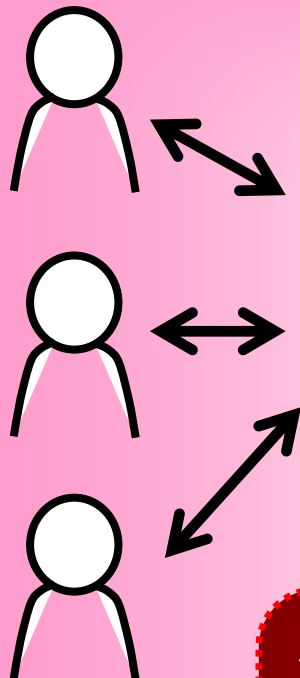
目利きによる競争力の高い取扱い製品群

単なる製品販売に留まらないソリューション提供力

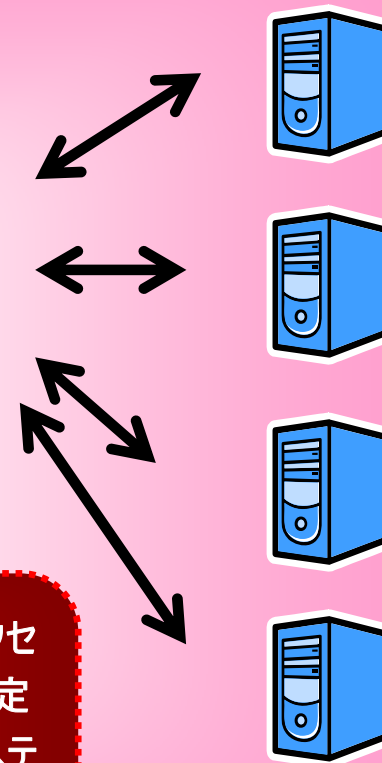
事業名	顧客ニーズ	主要取扱製品	備考
IPネットワーク・ インフラ	Webサイトの安定化	米国F5社製品 一次代理店 (負荷分散装置のトップシェア)	ネットビジネスの急拡大
セキュリティ・ソリューション	総合的なセキュリティ対策の実施	米国RSA社製品 一次代理店(「使い捨て」パスワードによる個人認証のトップシェア) 米国McAfee社製品	個人情報保護法の完全施行
ソフトウェア品質保証	プログラム開発の効率化	米国パラソフト社製品 独占販売(テストプログラムのトップシェア)	ソフトウェア品質改善の高まり

主要取扱製品：F5 BIG-IP(負荷分散装置)

【ユーザー】



【サーバ】



ネット証券や大規模なEコマースなど、不特定多数の人が同時にアクセスするシステムでは、大量のサーバが処理を行っています。そこで特定のサーバに処理が集中するとレスポンスの低下や、最悪の場合はシステムダウンに繋がります。負荷分散装置は、そのような大量のアクセスを効率的にサーバに振り分けるインテリジェントなネットワーク機器です。

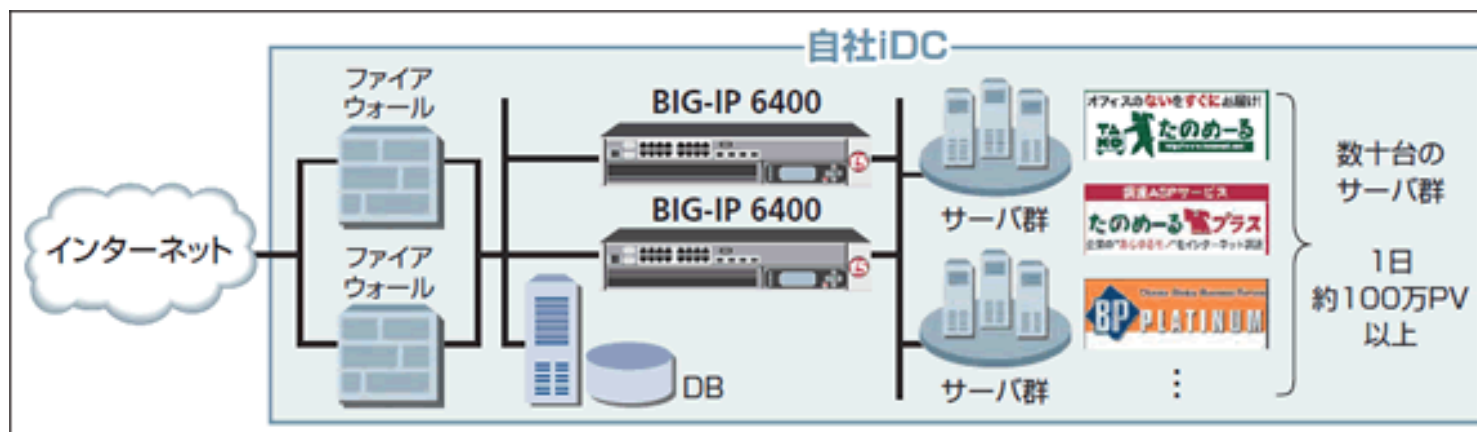
ネット証券、Eコマースサイト、
大規模ウェブサイト...

顧客事例

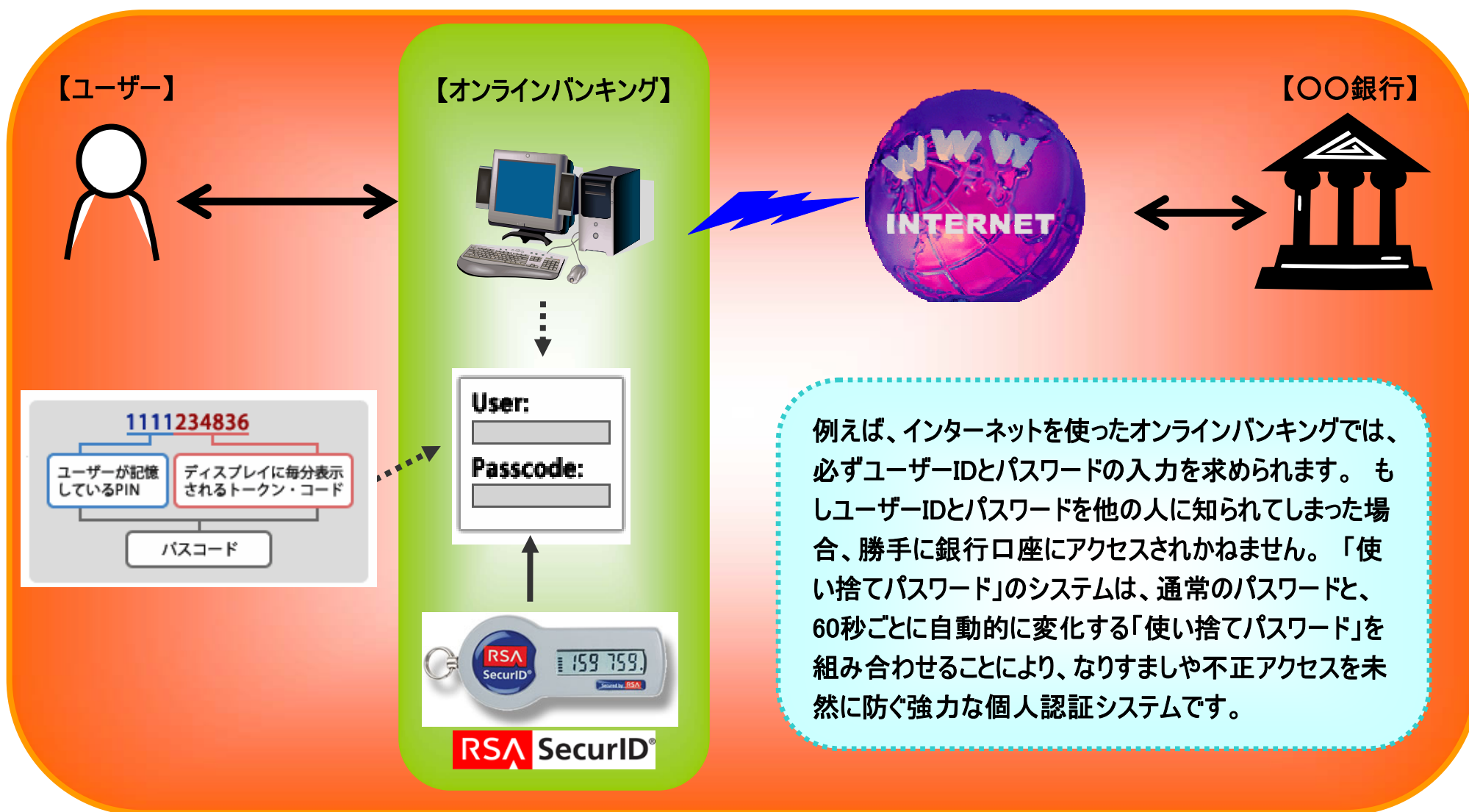
✓株式会社大塚商会様



文具やOA機器などを購入できるオンラインサービス「たのめーる」を筆頭に、法人向けオンラインサービスなども手がける大塚商会様が、1日約100万PVにも上るネットワーク対策のため、「BIG-IP V9」を導入し、2006年1月に本格稼動いたしました。長年「BIG-IP」を利用され、その間一度も大きなトラブルが起きなかったことが、今回のリプレースに繋がりました。今回の「BIG-IP V9」はセキュリティ対策の為に、多数のセキュリティ製品を配置する必要がなく、導入・運用の手間を抑えながらセキュリティを高めることができるなど、サイトの信頼性に貢献しております。



主要取扱製品: RSA SecurID(使い捨てパスワード)



顧客事例

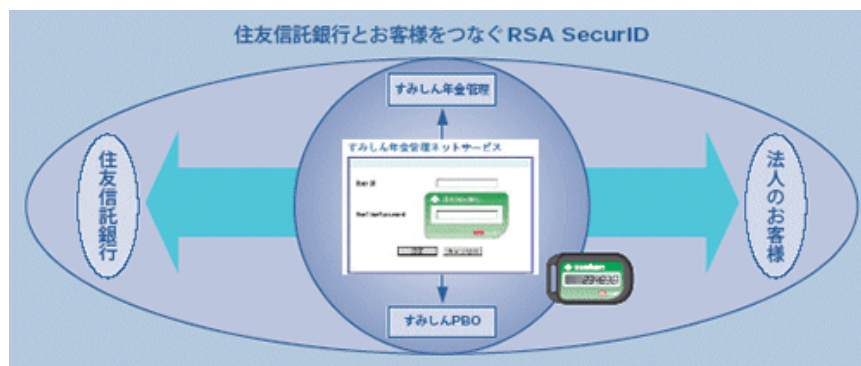
✓住友信託銀行株式会社様



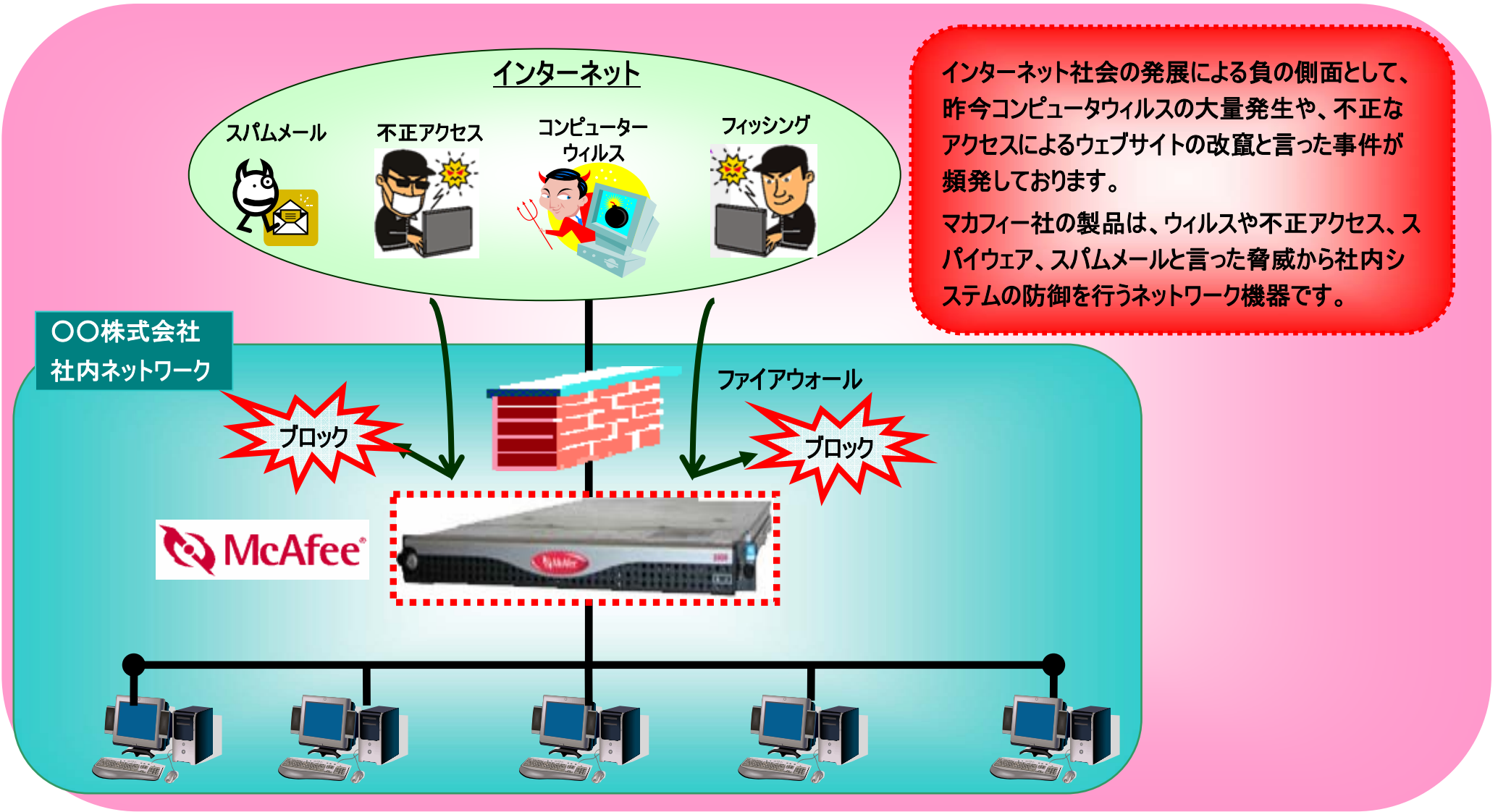
SUMITOMO TRUST 住友信託銀行

的確な運用と万全な管理を圧倒的な強みとして、多彩な資産運用・情報プロセッシング金融サービスを展開している住友信託銀行様が、ここ数年の年金制度改革に伴い、新たに「すみしん年金管理ネットサービス」と「すみしん**PBO**ネットサービス」を稼働させました。高い秘匿性が求められる企業年金情報を取り扱うネットサービス上でのセキュリティの確保のため、当社の主力製品である「**SecurID**」を採用頂きました。

「**SecurID**」は一分ごとに使い捨てパスワードを自動生成することで、通常のパスワードのみの個人認証に比べ、より強固な個人認証を行うことができます。これにより安心かつ信頼性の高いサービスの実現に役立っております。



主要取扱製品: McAfee



インターネット社会の発展による負の側面として、昨今コンピュータウィルスの大量発生や、不正なアクセスによるウェブサイトの改竄と言った事件が頻発しております。

マカフィー社の製品は、ウィルスや不正アクセス、スパイウェア、スパムメールと言った脅威から社内システムの防御を行うネットワーク機器です。

顧客事例

✓HMVジャパン株式会社様

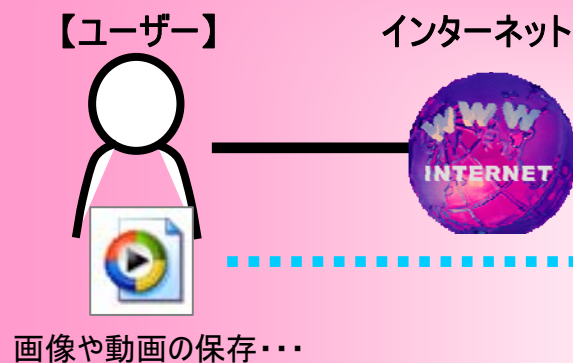


英国に本店をかまえ、音楽小売業界で80年余りの歴史を持つHMVの日本法人、HMVジャパン様は、近年、社外とのインターネットでのやり取りが増えたのと同時にネットワークのIP化が進んだ影響により、社外から送られてくる1日平均5万件以上のスパムメール／スパイウェアの対策が必要となり、当社セキュリティ製品「McAfee SCM (旧WebShield)」を導入されました。

「McAfee SCM」は、自動的にスパムメールやスパイウェアを排除するだけでなく、ウイルスやワーム、フィッシングなど、多様なセキュリティを実現し、生産性の向上に役立っております。

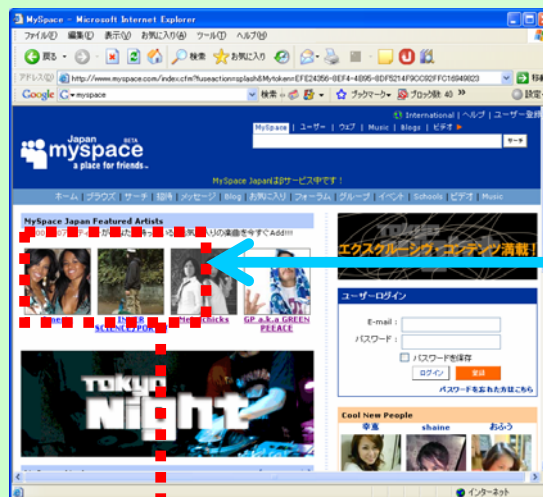


主要取扱製品：Isilon IQ(次世代型クラスタストレージシステム)



世界最大のSNSであるMy Spaceでは刻々と増え続ける画像やメールなどのコンテンツの格納にIsilon社の製品を採用しています。Isilon社の製品は、非構造化データ（Webコンテンツ、画像・映像・メールなど日常に増え続けるデータ）の格納や、大容量の動画のストリーミング配信等に適した最新のストレージ機器です。

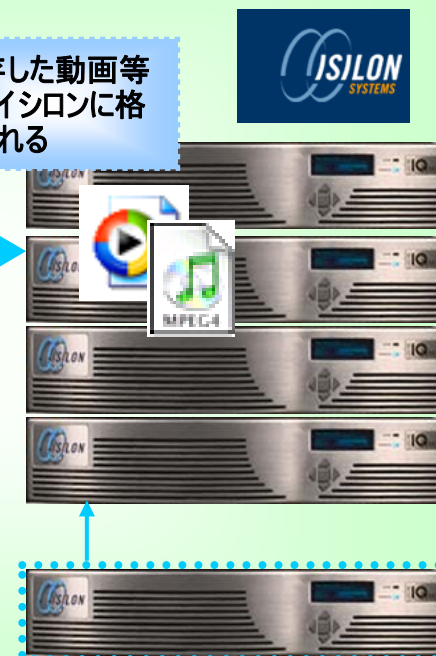
【SNS: My Space】



【非構造化データ】

Webコンテンツ・画像・映像・Eメールなどのデータのこと

保存した動画等
がアイシロンに格
納される

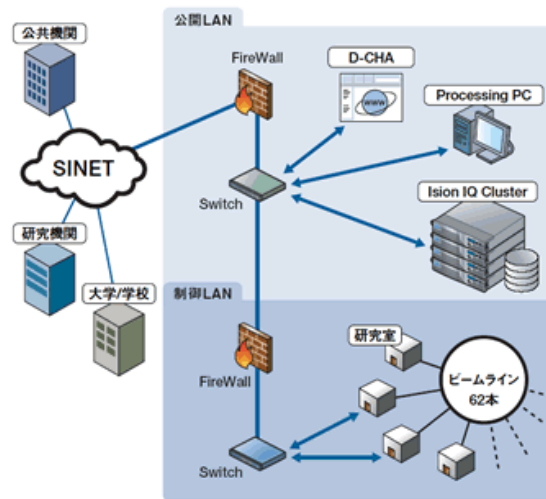


顧客事例

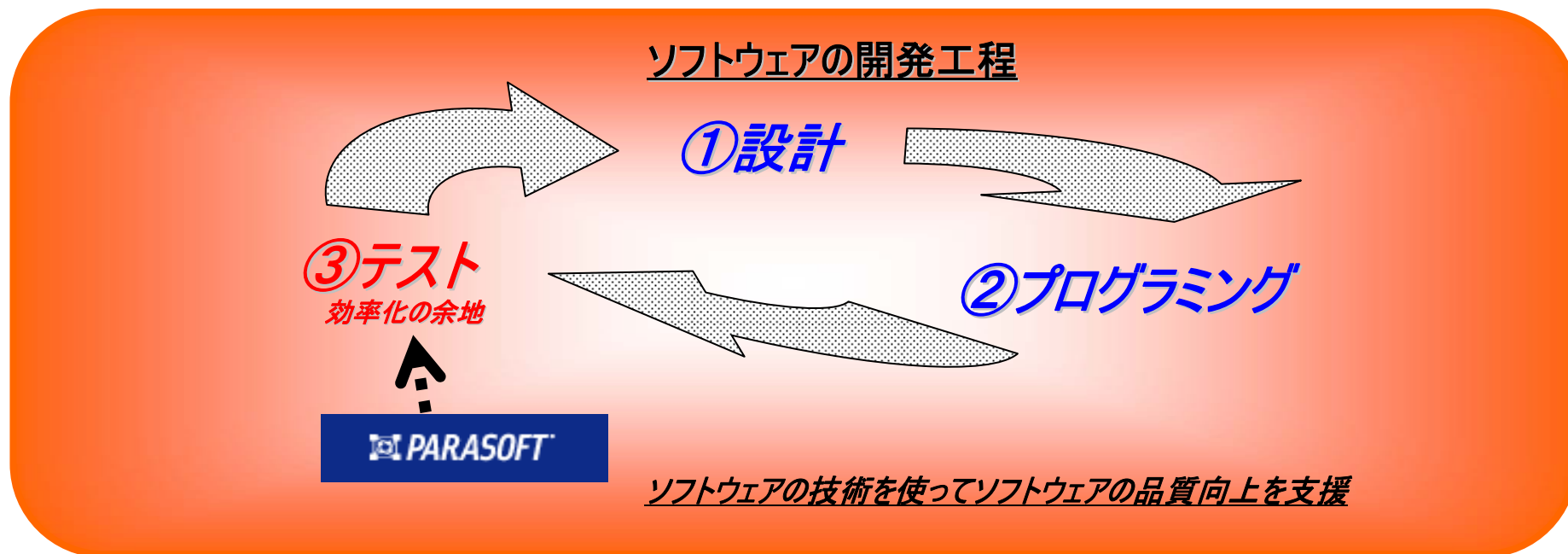
✓財団法人高輝度光科学研究センター様



当社は、「SPring-8」を運営する財団法人高輝度光科学研究センター様より、次世代型クラスタストレージシステム「IsilonIQ」を受注いたしました。「SPring-8」は世界最高性能の放射光を発生させることができる大型研究施設です。「SPring-8」では、多くの大学や研究施設に最適なデータを提供するため、インターネットを経由してデータを転送するシステムを構築、そこで使われる高性能ストレージシステムの導入を検討しておられました。IsilonIQの大容量データの高速処理性能、スループットの安定性等、高いパフォーマンスをご評価頂いております。

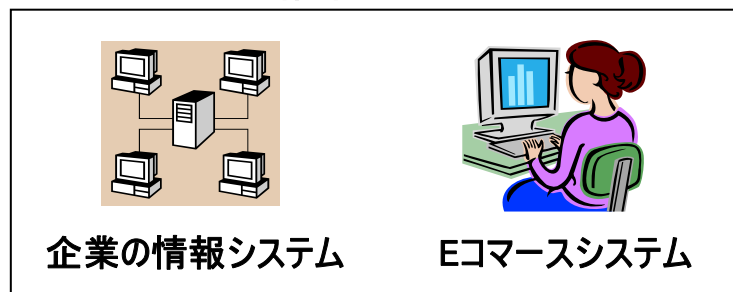


ソフトウェア品質保証分野

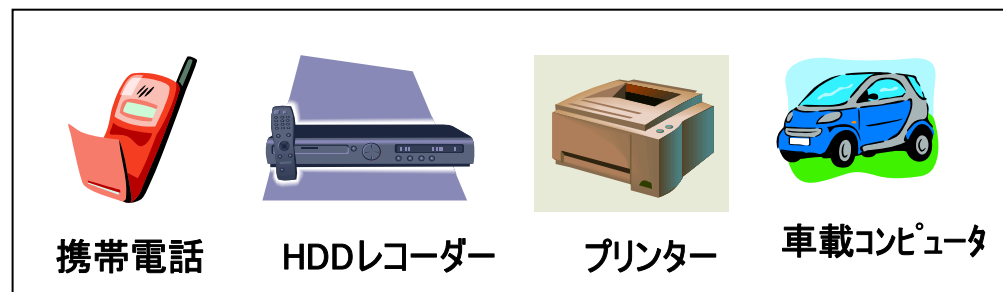


このようなソフトウェアの開発で使われています

情報システム



組み込みシステム

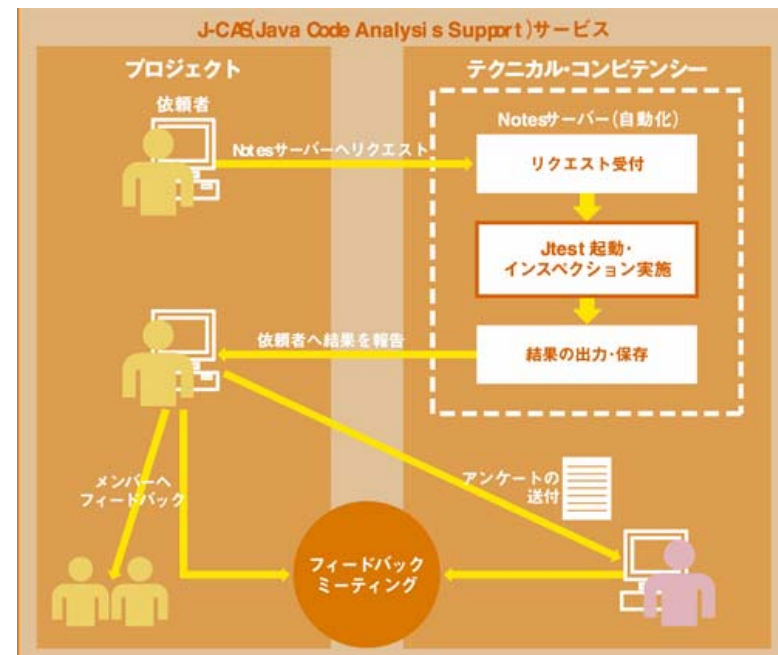


顧客事例

✓ 日本アイ・ビー・エム株式会社様

日本アイ・ビー・エム様は各部署が作成したアプリケーションをサンプリングし、Javaコードの検査を目視で行っていました。しかし、Javaアプリケーションのビジネス拡大に伴い、目視での検査は限界に達し、検査の自動化を検討した結果、静的解析を行える「Jtest」の導入を決定いたしました。

「Jtest」導入後は、開発者が評価レポートを見ながら、直接不具合を修正できるようになり、品質向上と生産性の向上の大きな効果をあげています。



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

優良顧客との継続取引による安定的事業拡大

■ 当社の強み

特定分野（Eコマース、リスク管理）における豊富な業務ノウハウの蓄積
機動力、スピード感のある成長企業への対応力

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 リスクモンスター スタイライフ	優良顧客との安定的な取引
金融ソリューション	高精度なリスク管理 内部情報漏洩とDBセキュリティ監査	大手都銀、生保、損保、 金融系IT企業	時価会計の高まりを受け堅調に取引を拡大中

顧客事例

✓株式会社エヌ・ティ・ティドコモ様



NTTドコモ様のサービスや商品の情報を提供する「DoCoMo Net」はNTTドコモ様の企業オフィシャルサイトです。「DoCoMo Net」では膨大な量のコンテンツが常時掲載されており、その管理が大きな問題になっておりました。当社は、「DoCoMo Net」のコンテンツ管理作業の業務効率化を図るため、NTTドコモ様と「DoCoMo Net運営効率化プロジェクト」を立ち上げ、現行ワークフローの調査・分析を行い、新たに「コンテンツ管理システム(CMS)」を開発、納入いたしました。これによりスタッフ間での作業効率が大幅に向上、コミュニケーションコストの削減を実現しました。



顧客事例

✓株式会社リスクモンスター様



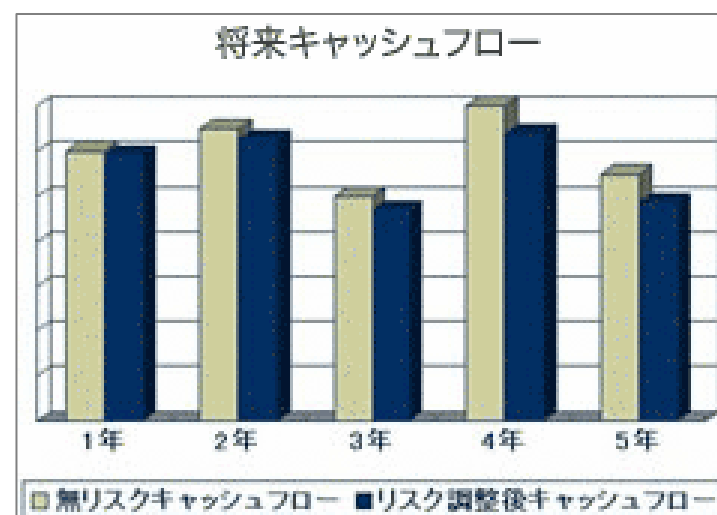
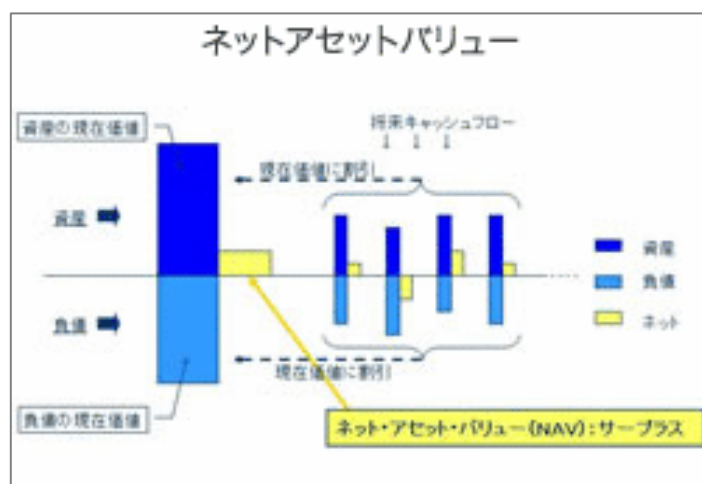
2005年3月に取引先であるリスクモンスター株式会社が
大証ヘラクレス市場に上場しました。リスクモンスターは、
インターネットを活用した**ASP**形式による与信管理サービスを提供しており、この
サービスを実現する与信管理システムは、当社が**2000**年に受注・開発したもので
す。インターネットを介したサービスを提供する同社にとって、このシステムはビジネス
の根幹をなすものであり、パフォーマンスが悪かったり、ダウンしてしまうと大きな損失
に繋がりがねません。このシステムでは、当社のインターネット系技術における開発
力・技術力が生かされており、パフォーマンスにおいても信頼性においてもお客様に
ご満足頂いております。

顧客事例

✓ 日本興亜損保株式会社様



日本火災海上保険様(現日本興亜損保様)と共同で開発した統合ALMシステム“ALARMS”は、当社が取り扱っている「FinancialCAD」と「RACERS」を元に、資産と負債の総合管理(ALM)と最新のリスクを統合的に計量化する次世代ALMシステムです。旧社名時であった日本火災海上保険様の99年より本格稼動し、現在の日本興亜損保様でもご活用頂き、高い評価をいただいております。



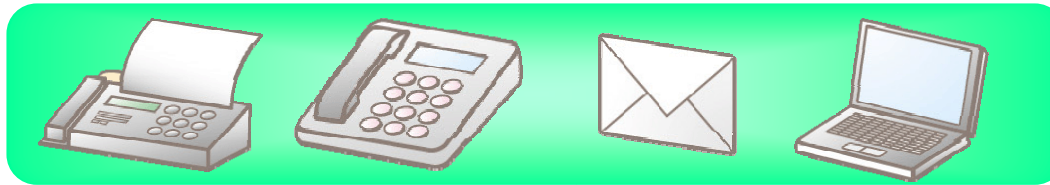
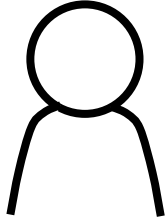
パッケージ・ソリューション事業の概要

- 事業モデルの特長
業務ノウハウのパッケージ化による効率的横展開
- 当社の強み
顧客ニーズに密着した製品開発
カスタムメイド・ソリューションからの新たなパッケージビジネスの創出

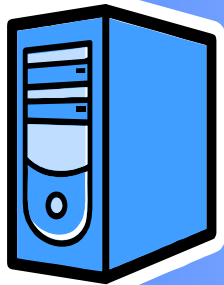
事業名	顧客ニーズ	密接なタイアップ先	備考
CRMソリューション	コールセンター業務の円滑化	バルシステム24 交換機ベンダー	国産パッケージのトップを狙う 製品の共同開発も展開 450社以上に導入済 小規模から 1,000 席以上の大型センターにも対応
医療ソリューション	医療機関の経営効率化	多様な販売チャネル 電子カルテベンダー 医療機器ベンダー	政府が医療機関のIT化を後押しへ 地域拠点病院を核に地域医療連携へ展開 中小規模(100～400 床)をターゲットに 170施設以上に導入済

取扱製品:FastHelp (コンタクト履歴管理システム)

【お客様】



FastHelp3



インターフェース
(E-mail, FAX)

統合顧客データベース

アプリケーション
(TEL, E-mail, Fax)



【オペレータ】

【コールセンター】



当社の自社開発製品であるFastHelpは、コールセンターのオペレーターが使用する業務システムです。顧客情報や過去の問合せ履歴を一元管理することで、オペレーターの対応を向上させ、顧客満足度の向上に役立ちます。

電話のみならず、メール、ファックス、ウェブと言ったあらゆるコンタクトに対応しています。

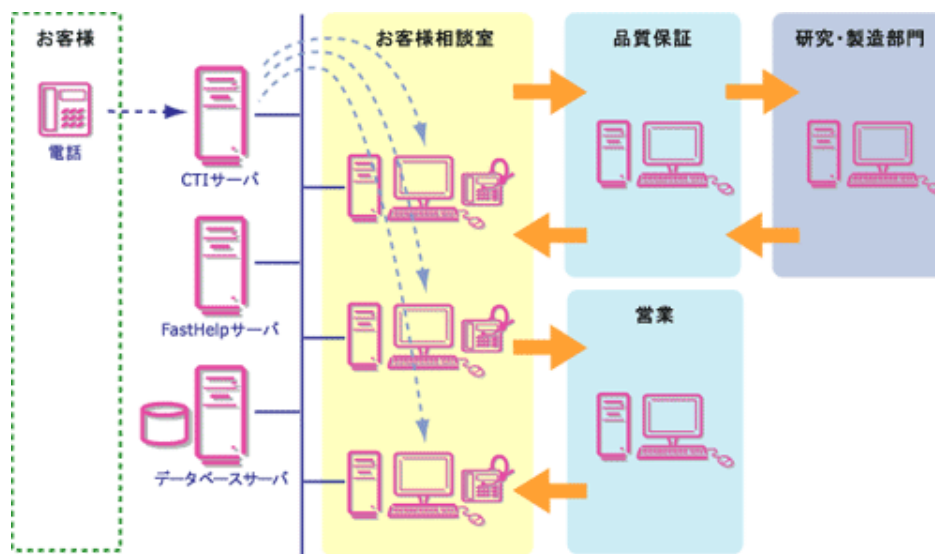


顧客事例

✓ 小林製薬株式会社様



小林製薬様では、お客様相談室に寄せられる相談件数の増加に伴い、お客様相談室と営業、研究、製造部門と連携して情報共有できる「新しいコールセンターシステム」の導入を検討しておりました。様々な製品を検討した結果、当社開発製品である「FastHelp」を採用頂きました。またソフトウェアの提供に留まらず、電話交換機を含めたコールセンター全体のシステムの構築を行いました。現在では、問い合わせ対応の情報はお客様相談室だけでなく、営業、研究、製造部門にフィードバックされ、新製品の開発にも役立てられています。



顧客事例

✓ 楽天証券株式会社様

楽天証券様では、昨年以降個人投資家を中心とした株式取引の活況により口座開設数が急増、問合せ件数も前年の2倍以上となったことから、コールセンターの増設とシステムのリニューアルを検討されました。複数社の提案をご検討された結果、IP電話の導入と合わせ、当社製パッケージ「FastHelp3」をご採用頂き、昨年8月21日に約250席規模の新システムが本格稼動いたしました。FastHelp3の活用により、電子メールや電話の応答状況の一元管理や、難しい質問に対しては十分な回答能力を持つオペレーターに割り振るなどの運用を行うことによって、顧客対応の効率化と顧客満足度の向上を図られております。楽天証券様によりますと、新システムの稼動以降、オペレーターの応対時間も25%減るとともに、クレーム率も低下するなど、早速導入効果が現れているとのことご評価を頂いております。



取扱製品: SDSシリーズ

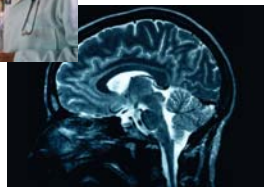
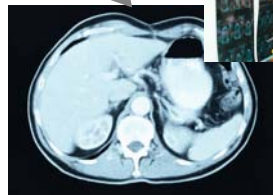
〇〇病院

SDSシリーズ

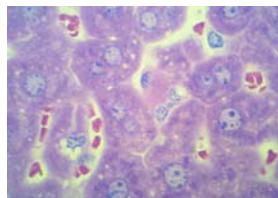
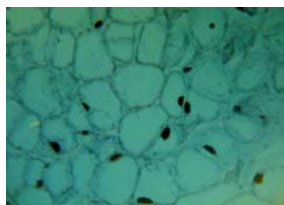
CT

検査装置

放射線画像
(CT, MRI)



非放射線画像



外来・病棟

画像診断部門

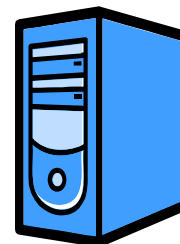
画像の参照



レポートの参照と作成



画像の取得・
管理

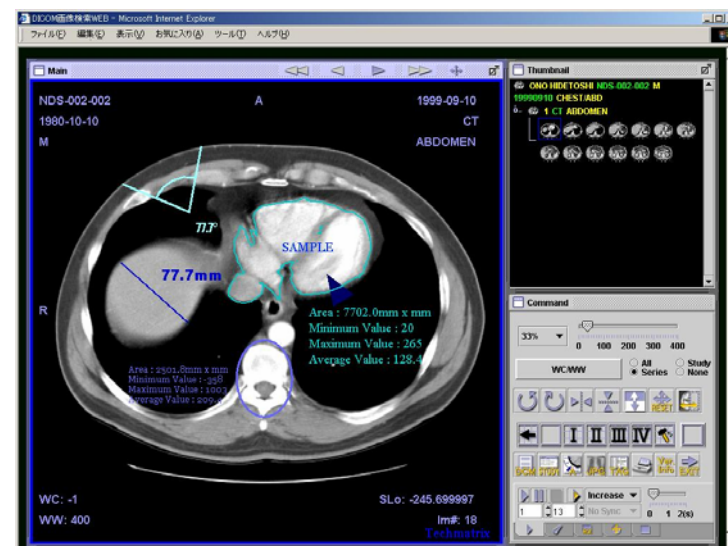
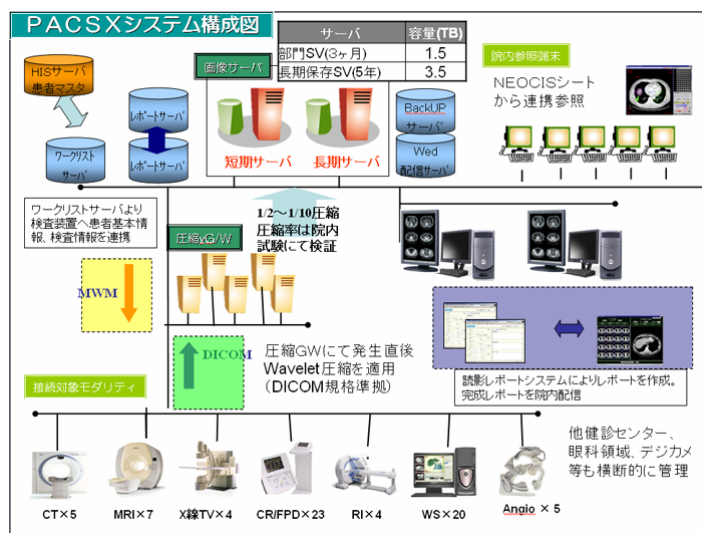


今や、CT・MRIと言ったレントゲン装置から出力される医用画像はデジタルデータとして保管されています。 当社の自社開発製品であるSDSシリーズは、病院内の大量の医用画像を蓄積し一元管理するためのシステムです。

顧客事例

✓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、昨年そ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。

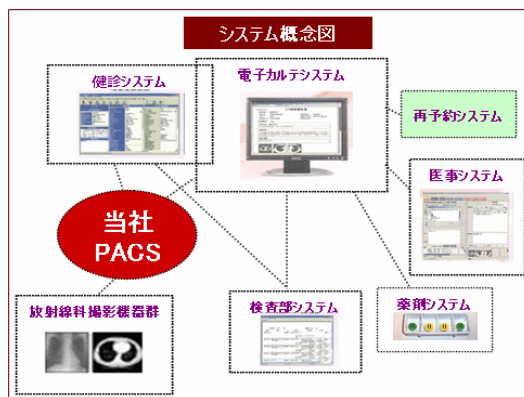


顧客事例

✓PL東京健康管理センター様

当社では、PL東京健康管理センター様の健診・診療部門を統合する画像システムを受注、昨年9月末より一部のモダリティを接続し、画像の保存を開始しました。ここでは、年間4万人と日本最大級の健診数を誇り、政治家・一流企業の経営者・文化人等の方々が利用しています。当社が今回構築するシステムは、PACSのほかに検査技師、看護婦等の業務支援を行うRIS(放射線情報システム)、ならびに読影医や面談医に検査画像とその報告書をセンター内の約140端末に配信する画像・レポートシステムの3システムで、今年9月に本格的な運用が開始される予定です。

病院の診療部門と健診部門が単一システムで患者(受診者)の情報を共有することで、医療業務の効率化・迅速化だけではなく、患者サービスの改善も期待されています。



業績の推移

過去3年間の業績の推移

(単位: 百万円)

	2004年3月期		2005年3月期		2006年3月期	
		伸び率		伸び率		伸び率
売上高	5,470	15.1 %	6,596	20.6 %	8,122	23.1 %
営業利益	307	915.0 %	557	81.4 %	744	33.5 %
営業利益率	5.6 %	-	8.5 %	-	9.1 %	-
当期純利益	110	2,677.4 %	279	153.0 %	326	16.9 %

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	2007年3月期 売上/営業利益
1Q	750 / ▲156	1,264 / 56	1,520 / 31	1,743 / 8
2Q	1,585 / 130	1,548 / 110	2,060 / 243	2,552 / 377
中間	2,335 / ▲25	2,813 / 166	3,580 / 274	4,295 / 386
3Q	984 / ▲5	1,470 / 69	1,893 / 191	2,119 / 156
4Q	2,150 / 338	2,313 / 321	2,649 / 278	
通期	5,470 / 307	6,596 / 557	8,122 / 744	

2007年3月期 (23期) 第3四半期 実績

損益計算書(P/L)

(単位: 百万円)

決算年月	2006年 第3四半期	2007年 第3四半期	前年同期比 増加率
成約高	6,251	7,339	17.4%
成約残	2,219	2,712	22.2%
売上高	5,473	6,415	17.2%
売上総利益	1,771	2,062	16.4%
利益率	32.4 %	32.2 %	
営業利益	466	543	16.5%
利益率	8.5 %	8.5 %	
経常利益	446	555	24.6%
利益率	8.2 %	8.7 %	
当期利益	191	311	62.9%
利益率	3.5 %	4.9 %	

各セグメント別売上

(単位: 百万円)

	2006年3月期 第3四半期実績	2007年3月期 第3四半期実績	前年同期比 増加率
<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	2,955	3,553	20.2%
<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	1,290	1,514	17.4%
<u>パッケージ・ソリューション事業</u> ◆CRMソリューション ◆医療ソリューション	1,227	1,347	9.8%
全社	5,473	6,415	17.2%

貸借対照表(B/S)

(単位:百万円)

	2006年 第3四半期	2007年 第3四半期
資産の部		
流動資産	4,337	4,891
現金・預金	1,799	2,021
受取手形	43	45
売掛金	1,623	1,608
棚卸資産	256	500
その他流動資産	614	715
固定資産	1,048	1,357
有形固定資産	128	189
無形固定資産	318	399
投資等	601	769
資産合計	5,385	6,249

	2006年 第3四半期	2007年 第3四半期
負債の部		
流動負債	1,983	2,373
買掛金	744	774
その他流動負債	1,238	1,599
固定負債	242	270
負債合計	2,225	2,643
資本の部		
資本金	1,263	—
資本合計	3,159	—
負債及び資本合計	5,385	—
純資産の部		
資本金	—	1,285
株主資本合計	—	3,644
純資産合計	—	3,605
負債純資産合計	—	6,249

2007年3月期 (23期) 見通し

2007年3月期(23期)見通し

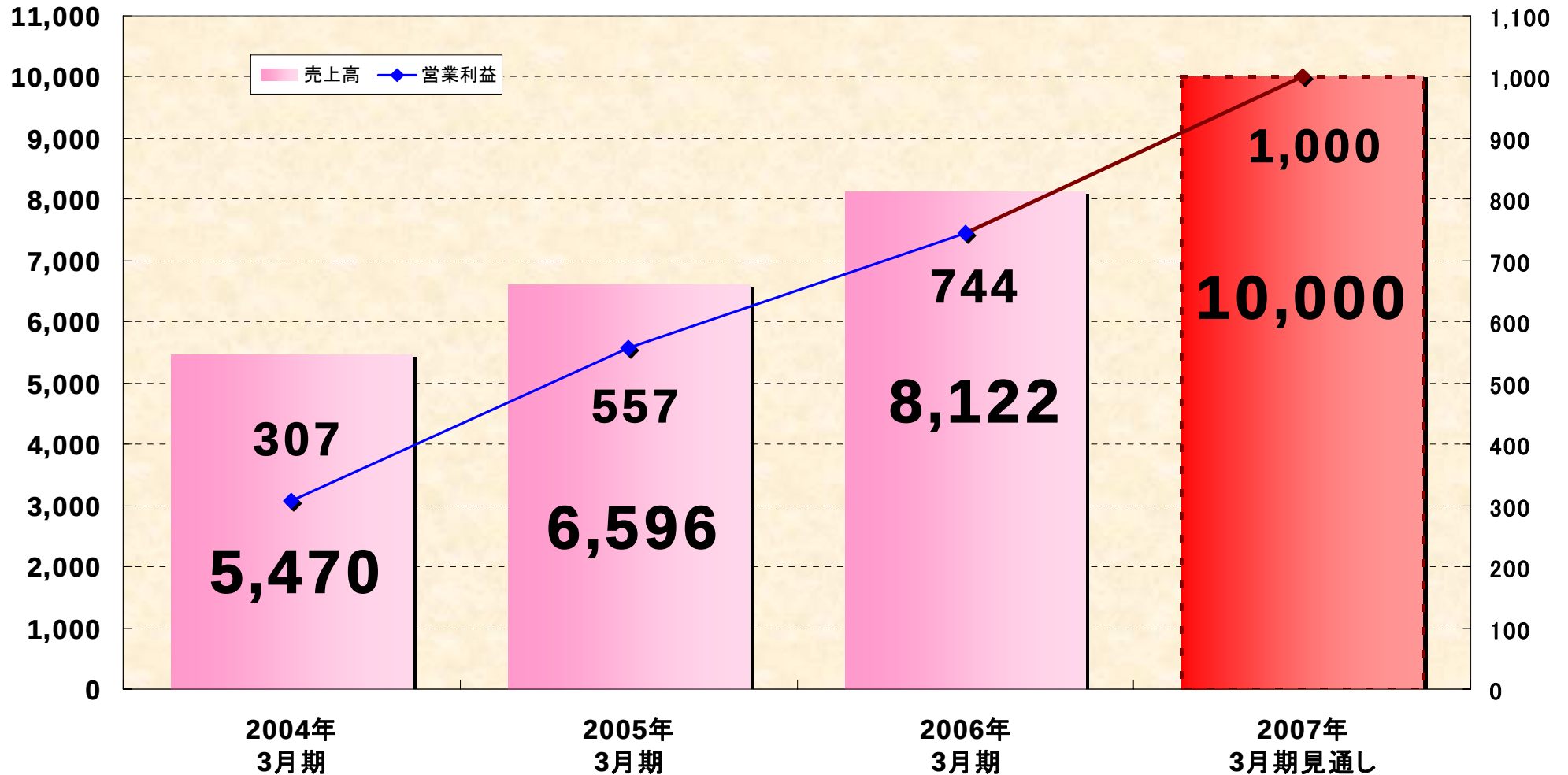
(単位:百万円)

	2007年3月期 第3四半期実績	2007年3月期 見通し	進捗率
売上	6,415	10,000	64.2%
売上総利益	2,062	3,500	58.9%
営業利益	543	1,000	54.4%
経常利益	555	1,000	55.6%
当期利益	311	580	53.7%

売上・営業利益推移

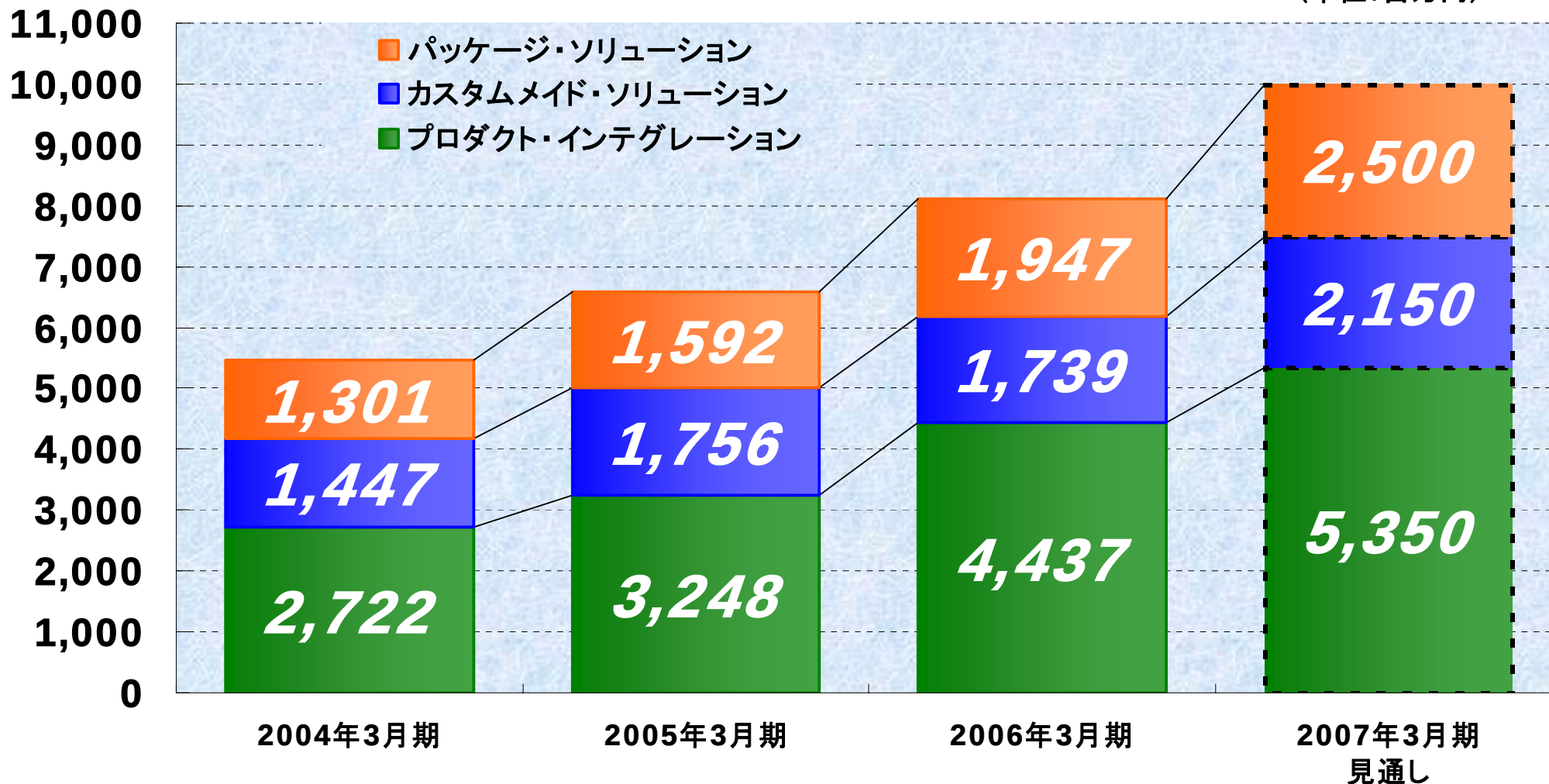
売上高(百万円)

営業利益(百万円)



セグメント別売上推移

(単位:百万円)



今後の目標

- ✓引続き事業規模(売上)の拡大(成長DNAの確立)と利益率の更なる改善を目指して行きます
- ✓保守/運用、既存顧客との継続取引や、クロスセルなどビジネスのストック化を進め、安定収益の拡大を図って行きます
- ✓プロダクト・インテグレーション事業、カスタムメイド・ソリューション事業、パッケージ・ソリューション事業の3事業をバランス良く成長させて行きます
- ✓Web2.0(Enterprise2.0)、SaaS、オープンソースなど、IT技術のパラダイムシフトをチャンスとして次々と取り込んでいきます
- ✓積極的にM&Aを検討して行きます
- ✓高成長、高収益のITスペシャリスト集団として、日本のIT産業の発展(ITサービス産業の構造改革)に貢献して行きます

【用語解説】

Web2.0(Enterprise2.0):ブログやWikipedia、Mixi(ソーシャルネットワーキング)などwwwの中の新しいウェブサービスの総称

SaaS(Software as a service):ユーザーが利用したいときにネットワークを通じて必要なアプリケーションを提供してもらう仕組みのこと

オープンソース:ソフトウェアにあたるソースコードをインターネットなどを通じて無償で公開し、誰でも改良等が行えるようにすること

本日はご清聴いただきまして
誠にありがとうございました。

＜お問合せ先＞
テクマトリックス株式会社
企画部 経営企画室
TEL:03-5792-8601
ir@techmatrix.co.jp