



個人投資家様会社説明会

2009年9月

テクマトリックス株式会社
(3762 JQ)

目次

- ①会社概要
- ②事業の概要
- ③グループ会社
- ④業績の推移
- ⑤2010年3月期(26期)第1四半期実績
- ⑥2010年3月期(26期)計画

＜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。

①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

本社御殿山分室 東京都品川区北品川4-7-35

大阪支店 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

仙台営業所 仙台市青葉区大町1-1-8

設立: 1984年8月30日

資本金: 12億9,812万円

発行済株式数: 61,898株

従業員数: 2009年6月末現在 788名(連結)

平均年齢: 34歳

決算期: 3月

役員構成: 取締役6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31.01%、日商エレクトロニクス株式会社29.84%

沿革

1984年8月	ニチメン株式会社(現双日株式会社)の営業部門子会社「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。
2007年8月	合同会社医知悟を設立。
2008年1月	クロス・ヘッド株式会社を連結子会社化。
2009年8月	株式会社カサレアルを完全子会社化。

企業理念

■ 当社はソリューション・プロバイダーとして高付加価値を提供！

時代を先駆けるITのスペシャリスト集団

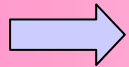
（顧客企業のニーズを把握し、問題解決を行うソリューション・プロバイダーとして、
高付加価値の提供と顧客満足度の向上を目指すIT技術のプロフェッショナル）

弊社の強み

■事業モデルの特徴

セミオーダーメイド・ソリューション

- ① **高い目利き力とマーケティング力**を活かした、最先端ソフトウェアとハードウェアを組み合わせた**ソリューションの提供**。
- ② ベストプラクティス企業に対して上流から下流まで**トータルなシステム開発と構築**を請け負う。
- ③ **特定の業界・業務・ビジネスシーン**において**自社開発のアプリケーション・パッケージ**およびソリューションやインテグレーションの雛形化、メニュー化を推し進める新しいビジネスモデル。



一歩先行く目利き力・知見を活用し、顧客のニーズを外さない提案力で差別化

■強みを発揮する領域の例

- ① EC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
 - ③ CRMシステムなど、現場目線のパッケージの提案
- など

事業セグメントの概要

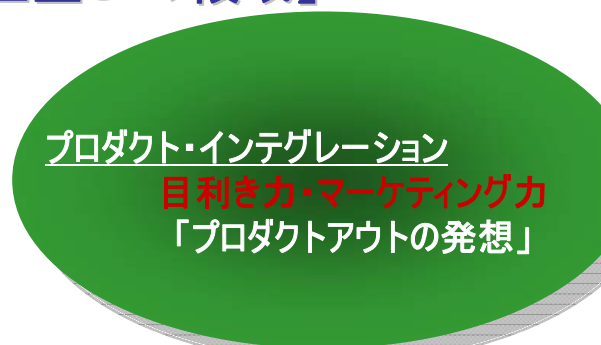
■創業以来、事業進化を続け、現在は3つの事業セグメントを構築しています。

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 ＜他社技術中心＞ 【パッケージ販売】	【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」インターネットサイトの構築 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 ＜自社技術中心＞ 【受託開発】	【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: インターネットサイトの基幹系、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 ＜自社技術中心＞ 【パッケージ販売】	【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

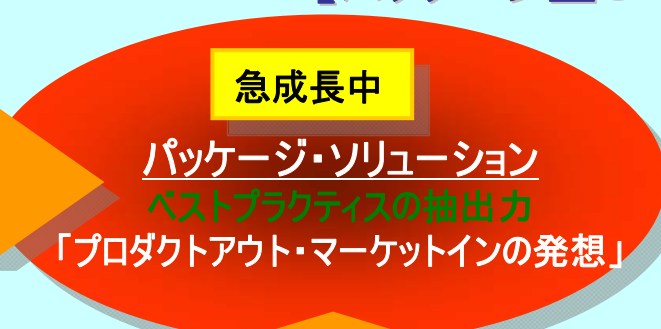
■ 3つの事業領域の有機的な連携により、より付加価値の高いビジネスモデルを構築

【商社型SIの領域】 <パッケージ販売>



商品知見
マーケティング力

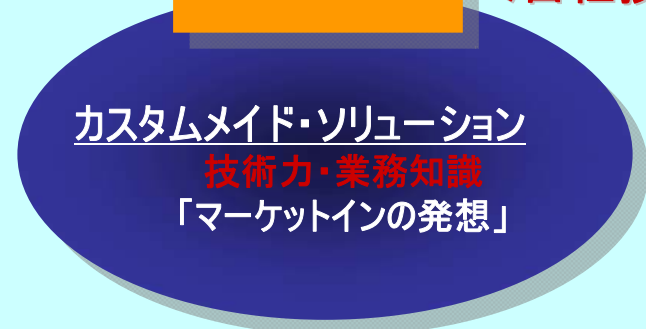
【パッケージ型SIの領域】



技術知見
ビジネスプロセス

<他社技術中心>

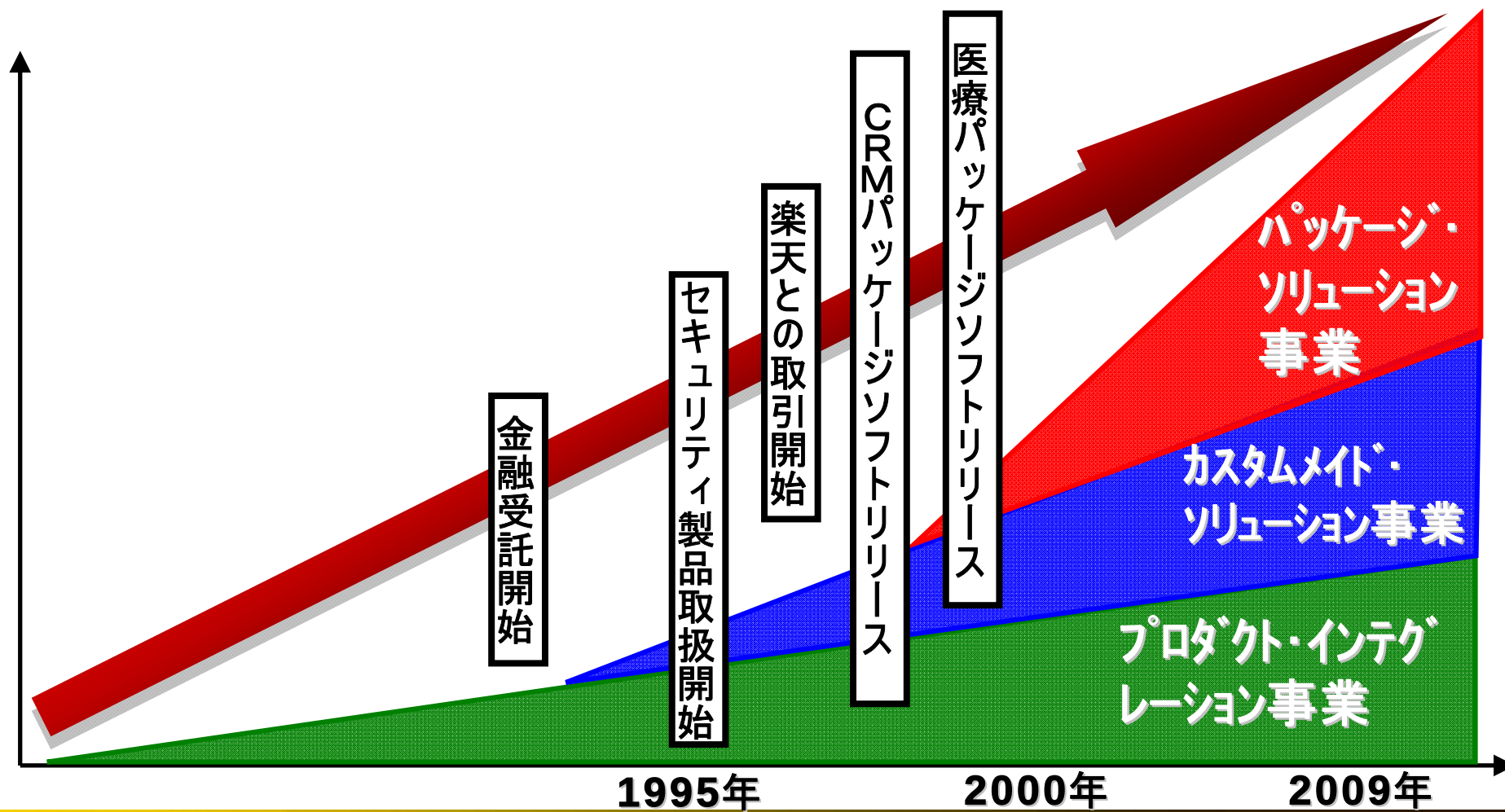
<自社技術中心>



【下請け型SIの領域】 <受託開発>

【メーカー型、ソフトハウス型SIの領域】

事業拡大シナリオ



②事業の概要

プロダクト・インテグレーション事業概要

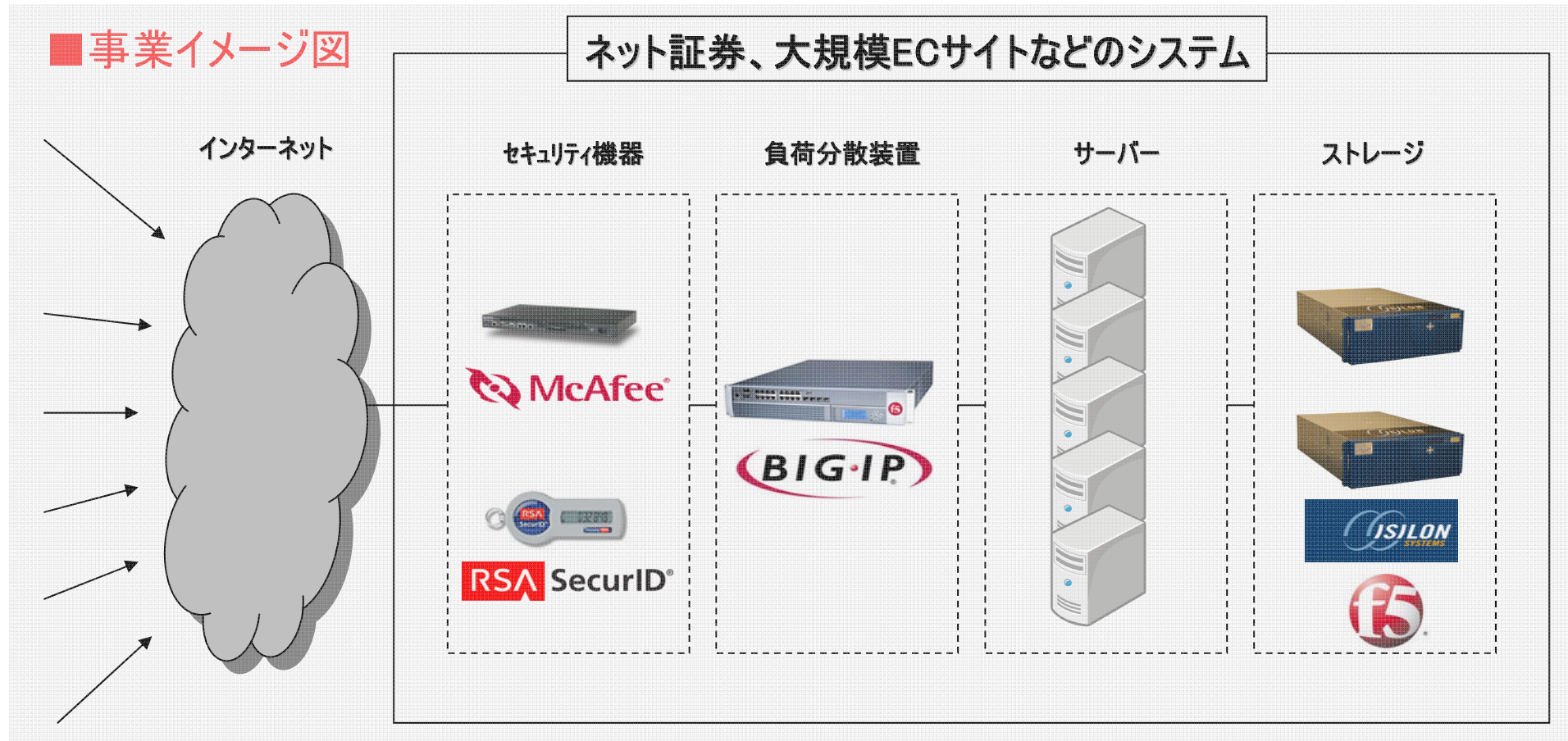
■ 成長性のあるニッチ市場に特化したビジネスモデルで、目利き力を活かした競争力の高い製品と、単なる製品販売に留まらないソリューションを提供します。



事業名	ソリューション	主要取扱製品	備考
IPネットワーク・インフラ	- アクセス集中によるWebサイトの不安定化を解消 - システム停止やバックアップなしにデータ容量追加	- 負荷分散装置のトップシェアを誇る 米国F5社製品 - クラスターストレージで技術的評価の高い 米国Isilon社製品	ネットビジネスの拡大による持続的成長
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	「使い捨て」パスワードによる個人認証のトップシェアを誇る米国RSA社製品 米国McAfee社製品 他	相次ぐ顧客情報流出事件
ソフトウェア品質保証	プログラム開発の効率化	テストプログラムのトップシェアを誇る 米国パラソフト社製品の独占販売	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・ソリューション事業概要

■事業イメージ図



ネット証券や大規模ECサイトなどにおいて、インターネットの入り口から内側のネットワーク構築を得意にしております。

IPネットワーク・インフラ（顧客事例：F5 BIG-IP）

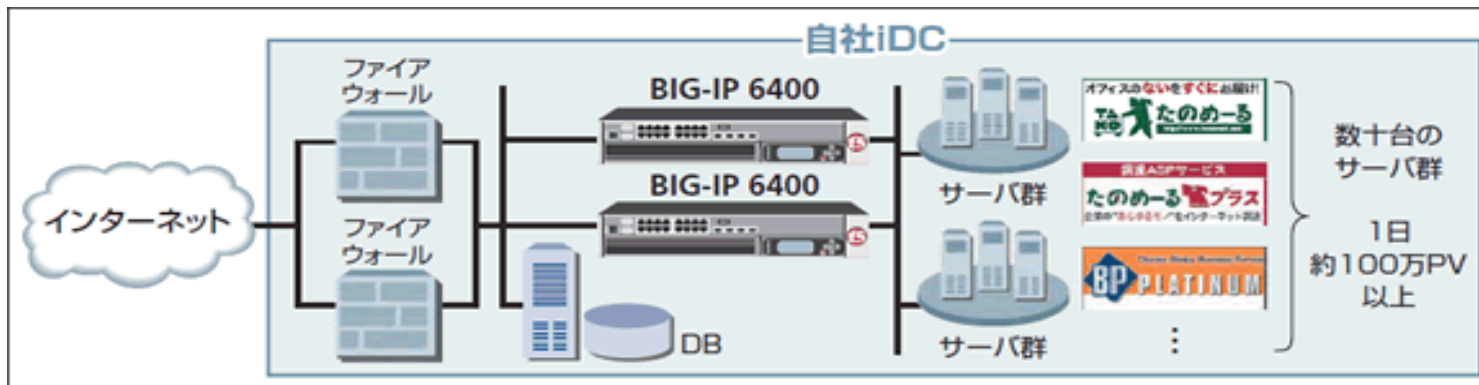
✓株式会社大塚商会様



機不可失

大塚商会

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から、今回のリプレイスに繋がりました。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。

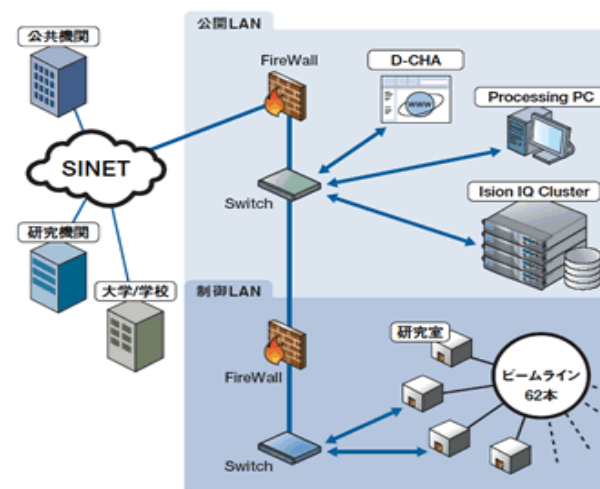


IPネットワーク・インフラ（顧客事例：Isilon）

✓ 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。

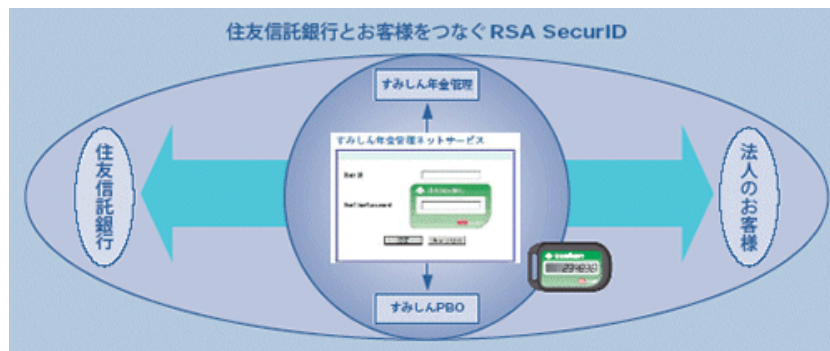


セキュリティ・ソリューション（顧客事例：RSA）

✓ 住友信託銀行株式会社様



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1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。



セキュリティ・ソリューション（顧客事例：McAfee）

✓HMVジャパン株式会社様



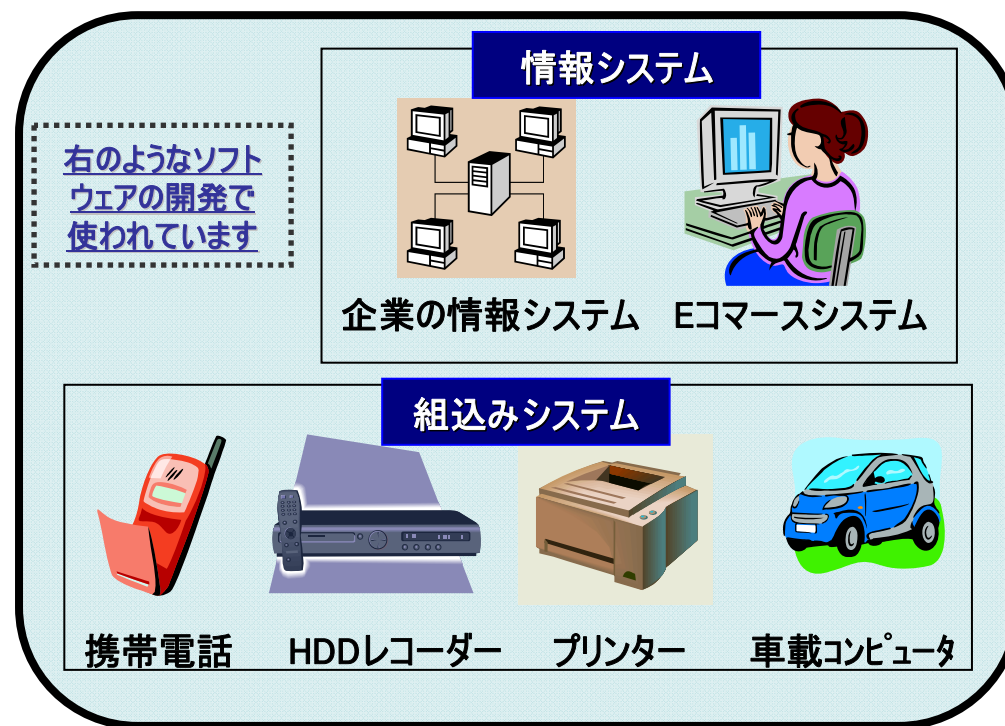
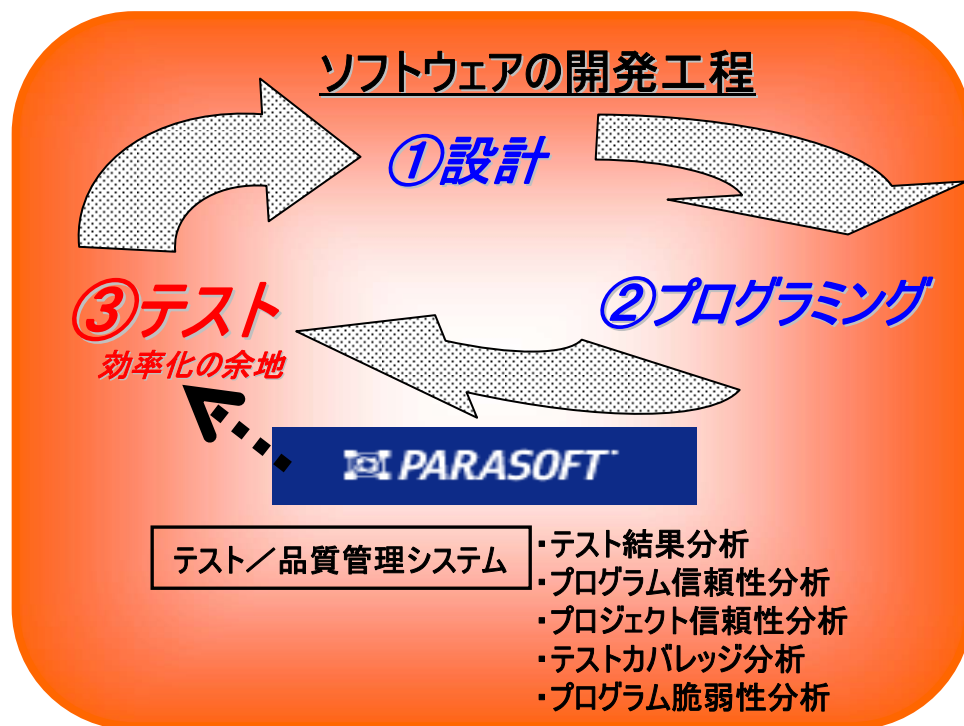
英国に本店をかまえ、音楽小売業界で80年余りの歴史を持つHMVの日本法人、HMVジャパン様は、近年、社外とのインターネットでのやり取りが増えたのと同時にネットワークのIP化が進んだ影響により、社外から送られてくる1日平均5万件以上のスパムメール／スパイウェアの対策が必要となり、当社セキュリティ製品「McAfee SCM (旧WebShield)」を導入されました。

「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。



ソフトウェア品質保証事業概要

ソフトウェア開発における、設計・プログラミング後の上流工程で、ソフトの不具合がないかの検証を、人手ではなくソフトウェアで行うことで、工数削減と、ソフトウェアの品質向上を支援します。

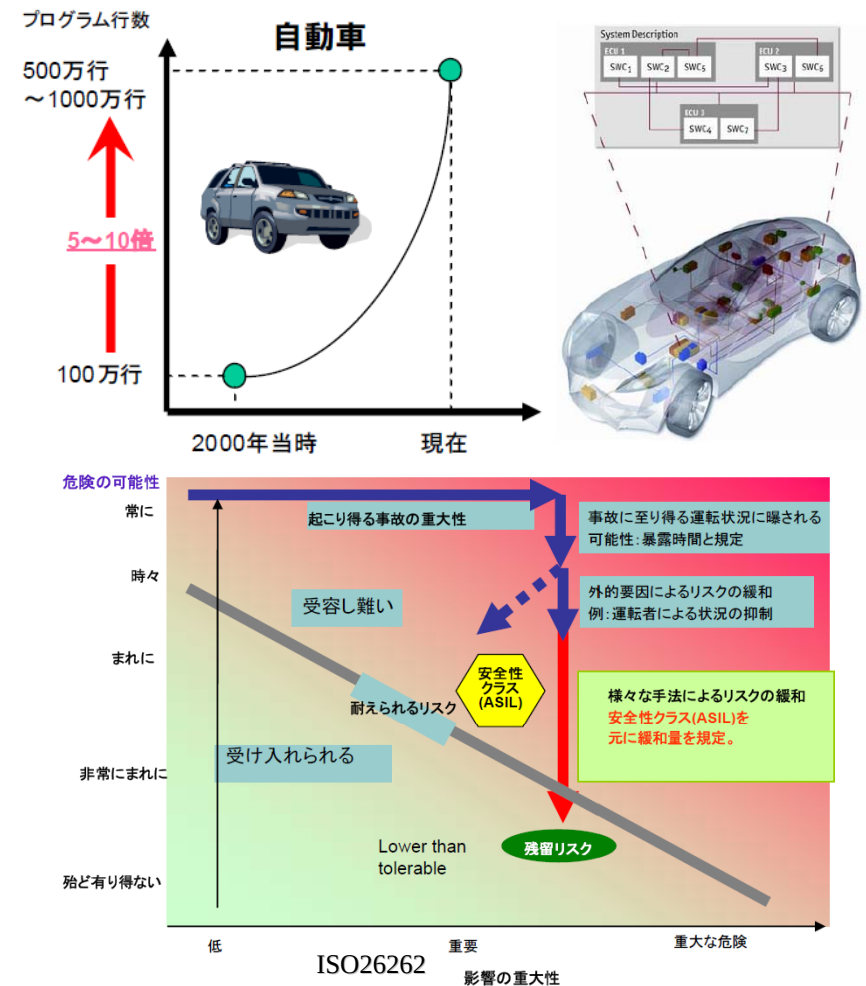


ソフトウェア品質保証（顧客事例：PARASOFT）

✓ 某車載機器メーカー様

某車載機器メーカー様では、組込みソフトウェア開発のテストの工程において「C++Test」が採用されています。自動車製造においても、今ではあらゆる機能が電子制御、すなわちソフトウェアで制御されてるようになっており、組込まれるソフトウェアのサイズも大きくなり、ソフトウェアの品質が悪ければ、事故を引き起こしかねないことから、欧米を中心にソフトウェアの機能安全に関する国際規格（ISO26262）が制定されようとしています。

自動車に限らず、家電製品、医療機器、携帯電話など、我々の身の回りの製品は、今やソフトウェアで動いていると言っても過言ではありません。当社が販売する「C++Test」は、そのようなソフトウェア開発におけるテスト工程を自動化・効率化し、品質を高めるためのソリューションとして注目を集めています。

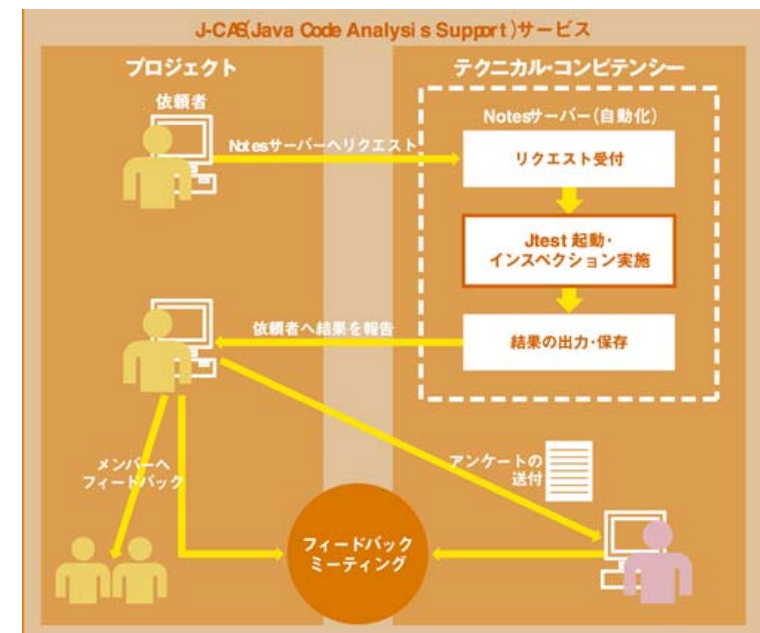


ソフトウェア品質保証（顧客事例：PARASOFT）

✓ 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に大きな効果をあげています。

 PARASOFT



カスタムメイド・ソリューション事業概要

■ 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を活かし、スピード感のある成長企業へ、顧客ニーズに沿うシステム受託開発対応ができる点が強みであり、優良顧客との継続取引による安定的事業拡大を展開します。



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 安定稼働の実現	楽天、リスクモンスター、 スタイライフ、ネクスト	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 金融商品取引の管理	大手都銀、生保、損保、金融系、 IT企業	時価会計導入の高まりを受け堅調に取引を拡大中

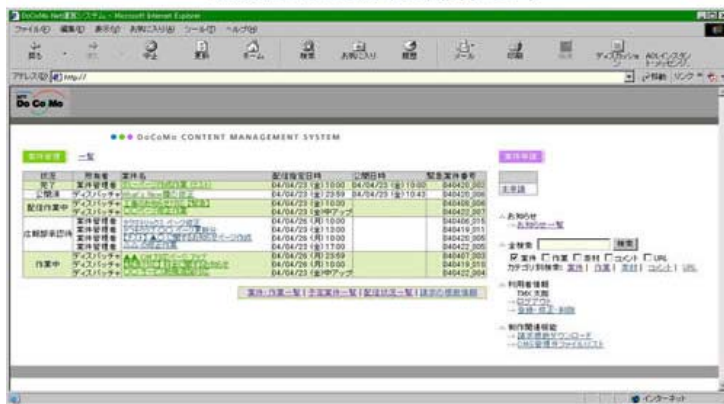
カスタマー・ソリューション（顧客事例）

✓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し、コミュニケーションコストの削減を実現しました。

DoCoMo Net CMS 管理画面(ダミー)



カスタマー・ソリューション（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。

カスタマー・ソリューション（顧客事例）

✓ 楽天証券株式会社様



“インターネット専業”の証券大手5社に数えられる楽天証券様では、新規口座開設の資料請求フォームが6ページに渡り、見込み客が途中で入力をやめ、資料請求に結びつかないケースが非常に多いという問題がありました。そこで、楽天証券様のコールセンターの増設・システムリニューアルに実績のあった当社にお声がかかり、2006年12月に新規口座開設ページのリニューアルを行いました。この結果、リニューアル前後の1週間で、約50%ほど資料請求率が上がるなど、早速導入効果が現れているとのこと評価を頂いております。

カスタマー・ソリューション（顧客事例）

✓株式会社ネクスト様



NEXT CO., LTD.

日本最大級の不動産情報ポータルサイト「HOME'S」などのサイトを企画・運営するネクスト様では、ポータルサイト数が増え、サイトの規模が拡大するにつれ、慢性的に技術者不足となりました。そこで、社内常駐の技術者として、当社カスタマー・ソリューション事業部のエンジニアチームをご採用頂きました。

当社のエンジニアチームには「企画部門や制作部門との窓口になれるリーダーがおり、技術面はもちろん、ユーザビリティ面も含め、企画をブラッシュアップする提案や意見も出してもらえるので、非常に助かっています」との、高い評価を頂いております。

今後は突発的な案件への対応や、当社が展開する第三者検証チームによる品質管理ソリューションのノウハウを学びたいと期待されています。



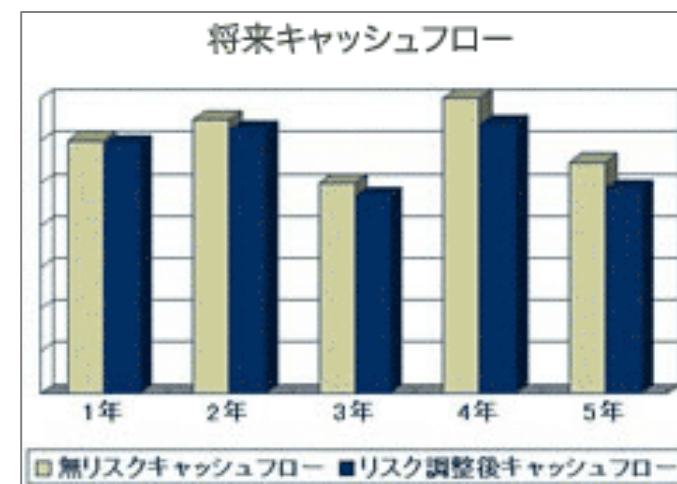
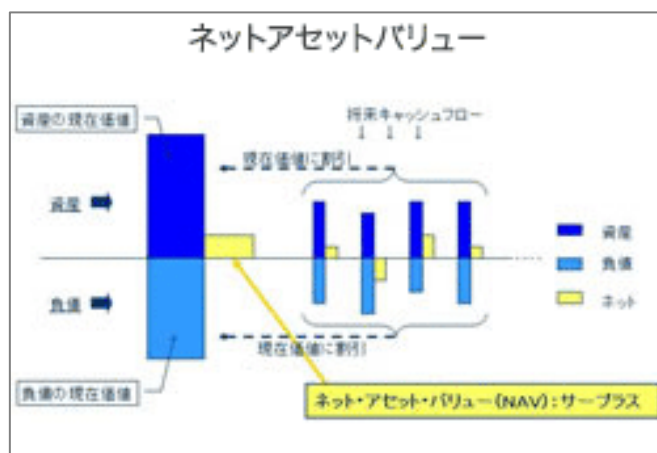
金融ソリューション（顧客事例）

✓ 日本興亜損保株式会社様

あなたを全力で支える。

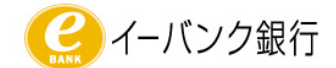


日本火災海上保険様（現日本興亜損保様）と共同で開発した統合ALMシステム“ALARMS”は、当社が取り扱っている「FinancialCAD」と「RACERS」を元に、資産と負債の総合管理（ALM）と最新のリスクを統合的に計量化する次世代ALMシステムです。旧社名時であった日本火災海上保険様の99年より本格稼動し、現在の日本興亜損保様でもご活用頂き、高い評価を頂いております。



金融ソリューション（顧客事例）

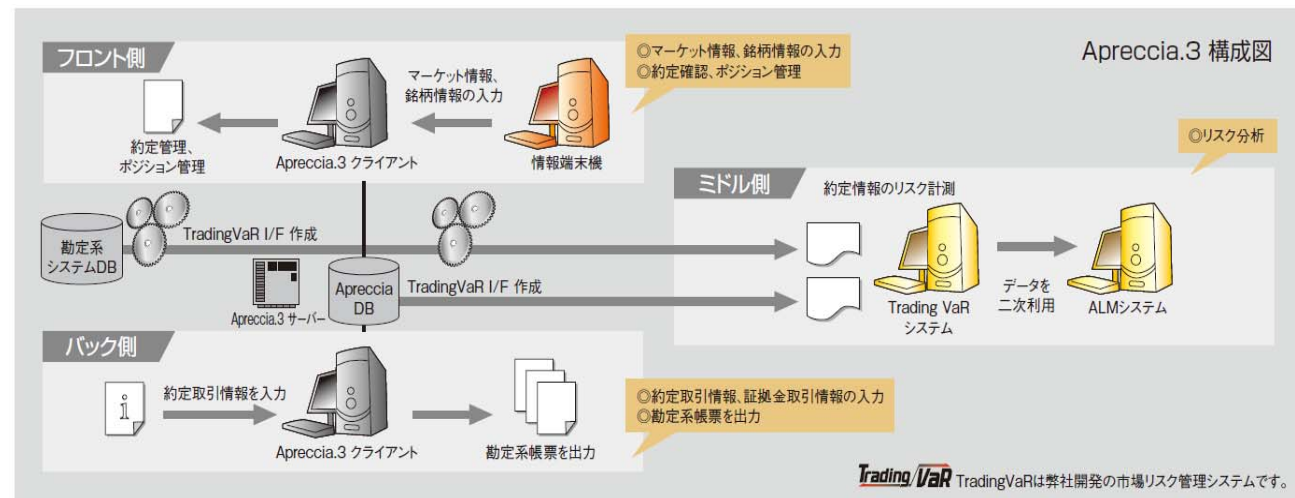
✓イーバンク銀行株式会社様



イーバンク銀行様は、国内最大の290万口座を保有するインターネット専業銀行です。2007年に施行された金融商品取引法への対応で有価証券取引の管理を強化するためのシステム開発が求められる中、当社が販売する、個別に管理された複雑な仕組債商品の評価・管理をスプレッドシート(※)ベースで統合管理する「Apreccia.3」の採用を決定、2008年7月に導入頂きました。

※スプレッドシート: マイクロソフト Excel等の表計算ソフトでの行と列で構成される表。

Apreccia.3™



パッケージ・ソリューション事業概要

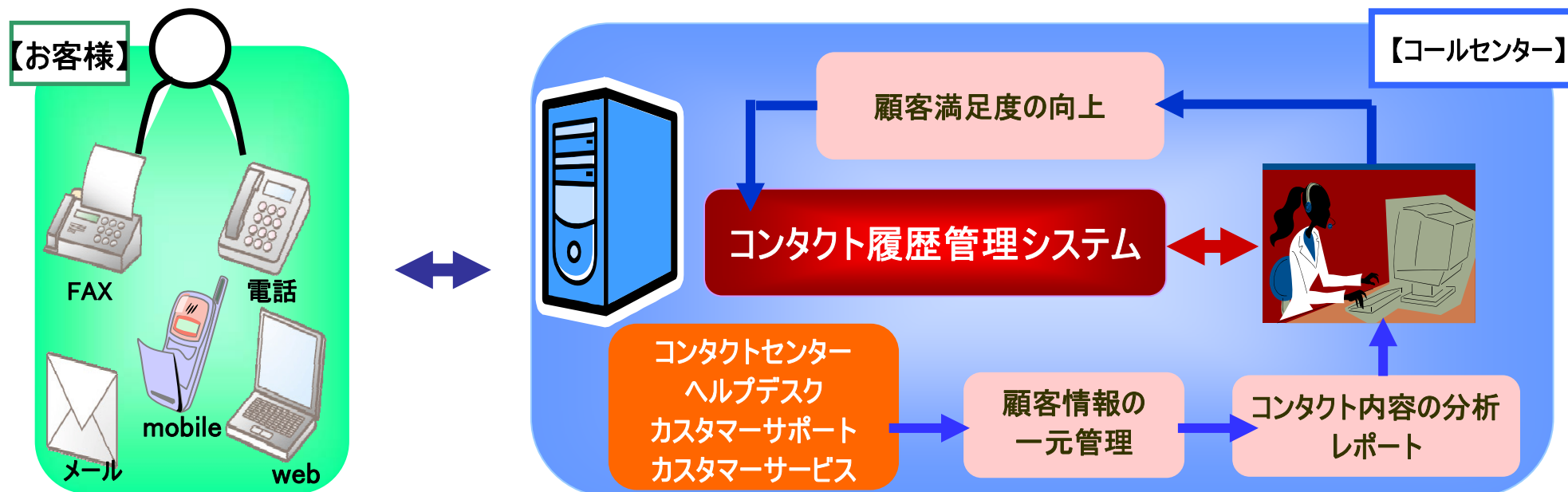
■カスタムメイド・ソリューションからの**新たなパッケージビジネスを創出し**、顧客ニーズに密着したパッケージ製品開発により、ソリューションを提案します。業務ノウハウのパッケージ化は、事業の効率的横展開を産み出すことに成功しました。



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	ベルシステム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 550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 250施設以上に導入済

CRMソリューション事業概要

FastHelpは、完全自社開発製品であるため、お客様のニーズに合わせた柔軟な機能拡張が可能で、システムトラブル時にも迅速な対応が可能な、コールセンターのオペレーター用業務システムです。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、ウェブなどあらゆるコンタクトに対応しています。



CRMソリューション製品ラインアップ

製 品	特 徴	開 発
FastHelp 4	マルチチャネル対応コンタクトセンターシステム	自社
FastHelp SaaS	FastHelp 4をベースとしたSaaS(※)型サービス	自社
FastHelp Pe	製薬業界「くすり相談室」向けコンタクトセンターシステム	自社
FastPromo	通信販売セールスプロモーション支援システム	共同(ベルシステム24社)
True Teller	自由記述形式のテキストデータを分析するテキストマイニング・ツール	野村総合研究所社

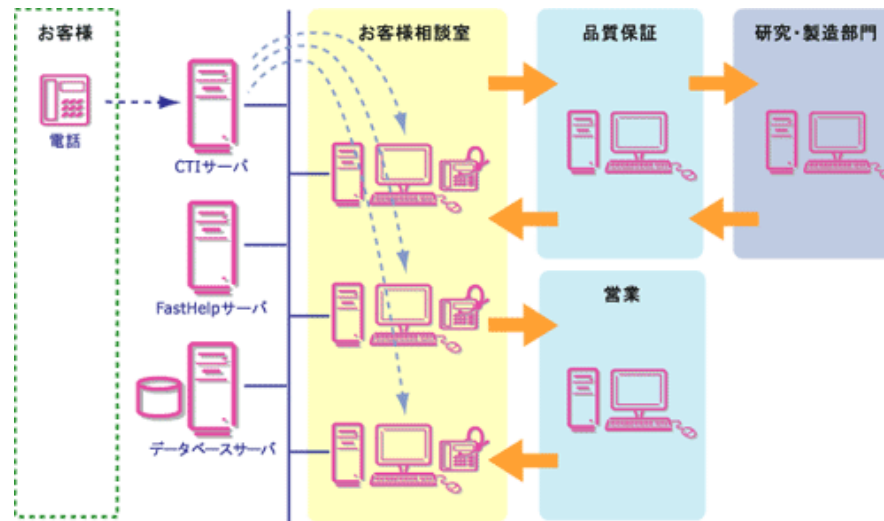
※SaaS (Software as a service): ユーザーが利用したいときにネットワークを通じて必要なアプリケーションを提供してもらう仕組み

CRMソリューション（顧客事例：FastHelp）

✓ 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。



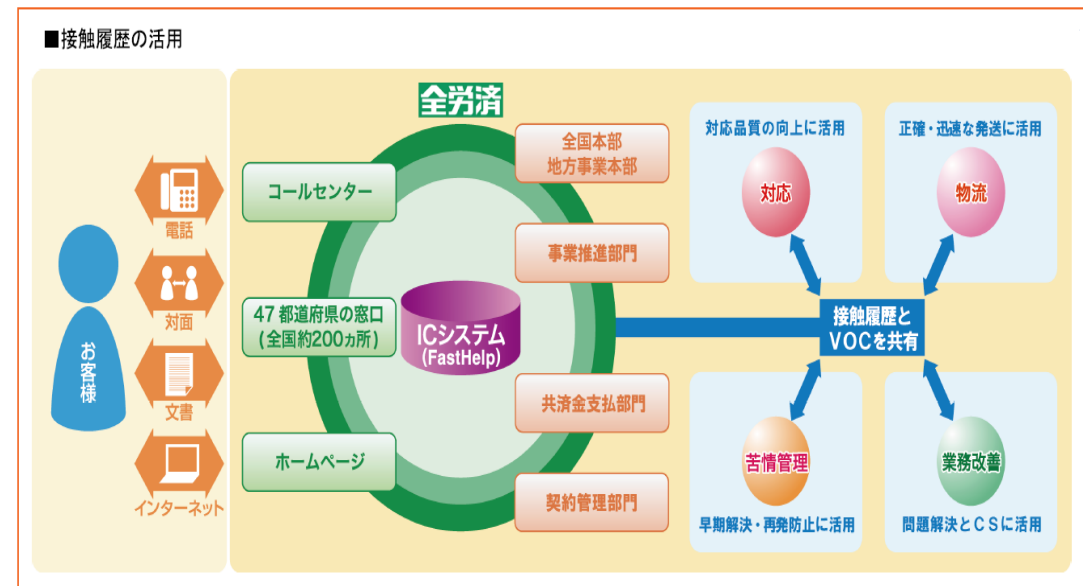
CRMソリューション（顧客事例：FastHelp）

✓全労済様

全労済

全労済（全国労働者共済生活協同組合連合会）様では、お客様サービスセンターの設置に際して「FastHelp」を導入頂きました。その後、継続的な機能改善と利用者の拡大により、現在では1日当たりのコンタクト（接触履歴）登録数は2万件を超え、コールセンターと全国200ヶ所の窓口において最大で1,600名以上が同時利用する大規模CRMシステムへと成長しております。

全労済様では「FastHelp」をお客様対応の基幹システムと位置づけており、お客様の声（VOC）から問題点を把握し、業務改善に繋げると共に、顧客満足度（CS）と従業員満足度（ES）を同時に向上させるシステムとして活用されています。

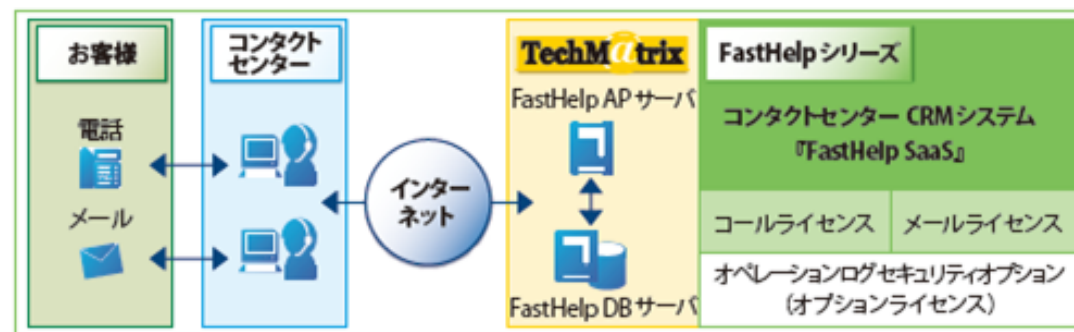


CRMソリューション（顧客事例：FastHelp SaaS）

✓ ツムラライフサイエンス株式会社様



ツムラライフサイエンス様は、ツムラ様からバスクリンなどの家庭用品に関わる事業を引き継ぎ、2008年8月にはツムラグループから独立しました。これにより、お客様相談窓口の再編が必要となり、同時に、これまでツムラグループとして「FastHelp」をご利用頂いていたコンタクトセンターについては、新たにCRMシステムの導入、再構築を行うこととなりました。再導入に当たっては、①初期投資を極力抑える事、②導入後のシステム運用・管理コストを抑える事、③短期間で導入する事、④従来どおりの対応品質を保つ事、ということを重要視され、「FastHelp SaaS」をお選び頂きました。

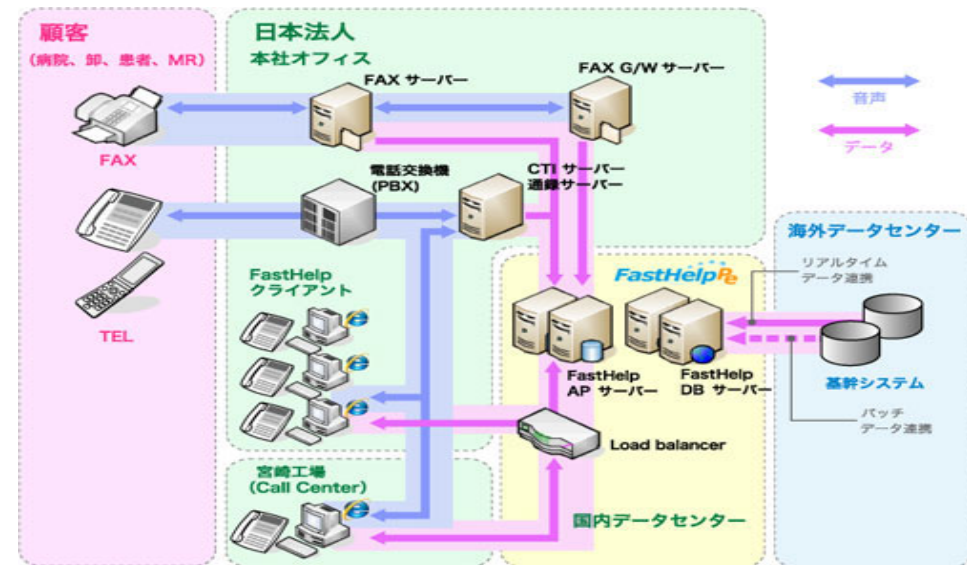


CRMソリューション（顧客事例：FastHelp Pe）

✓バクスター株式会社様

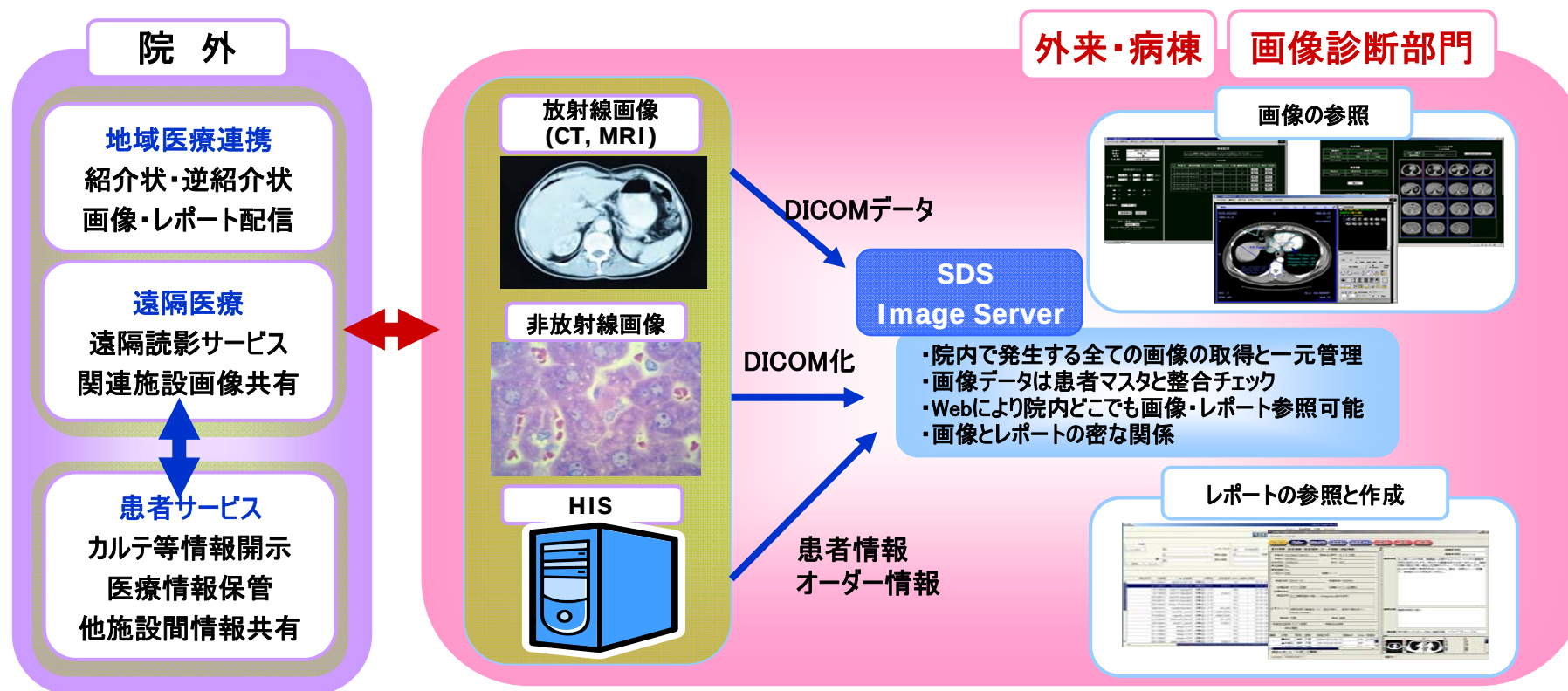
Baxter

世界100カ国以上で腎不全、血友病、輸液、麻酔、疼痛管理の各事業を展開するヘルスケアカンパニーのバクスター様では、カスタマーセンターに導入されたハード・ソフトウェア等のサポート終了に伴い、新CRM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、製薬企業向けに特化された当社開発製品「FastHelp Pe」を採用頂きました。これにより、保守や通信費の削減、電話受付業務の効率化、情報の共有化を実現できたとのこと評価頂いております。



医療ソリューション事業概要

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全てを蓄積し一元管理するためのシステムです。Webにより院内どこでも画像とレポートの参照が可能であるため、医療現場の効率化と質の向上の達成に大きく貢献できます。



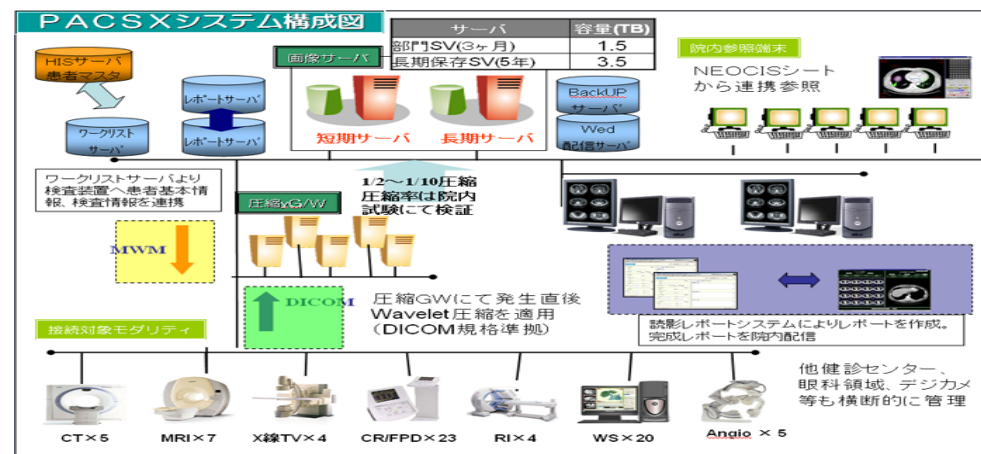
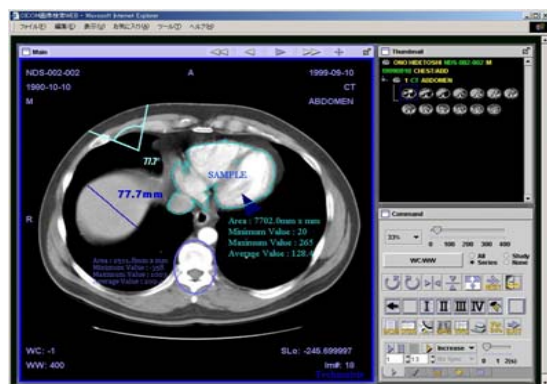
医療ソリューション製品ラインアップ

製 品	特 徴	開 発
<i>SDS Image Server</i>	DICOM規格に対応した医用画像管理サーバーシステム	自社
<i>SDS Viewer</i>	Web Plug-inとして利用可能なDICOMビューワ	自社
<i>SDS WorkList</i>	DICOM WorkList Server	自社
<i>SDS Report</i>	DICOM SRに対応したレポーティングシステム	自社
<i>TMX-CoMet</i>	地域医療情報ネットワークシステム	自社
<i>SDS X-RIS</i>	放射線情報システム	自社

医療ソリューション（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し、2006年に稼動、2009年に最新バージョンのシステムに更新致しました。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誇ります。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。

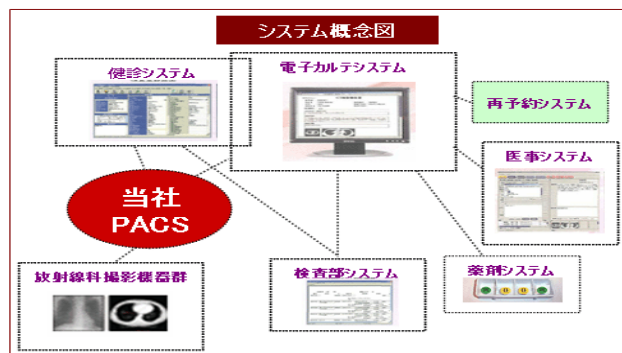


医療ソリューション（顧客事例）

✓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いたしました。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（医用画像ネットワークシステム）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、2007年9月に本格的な運用が開始されました。

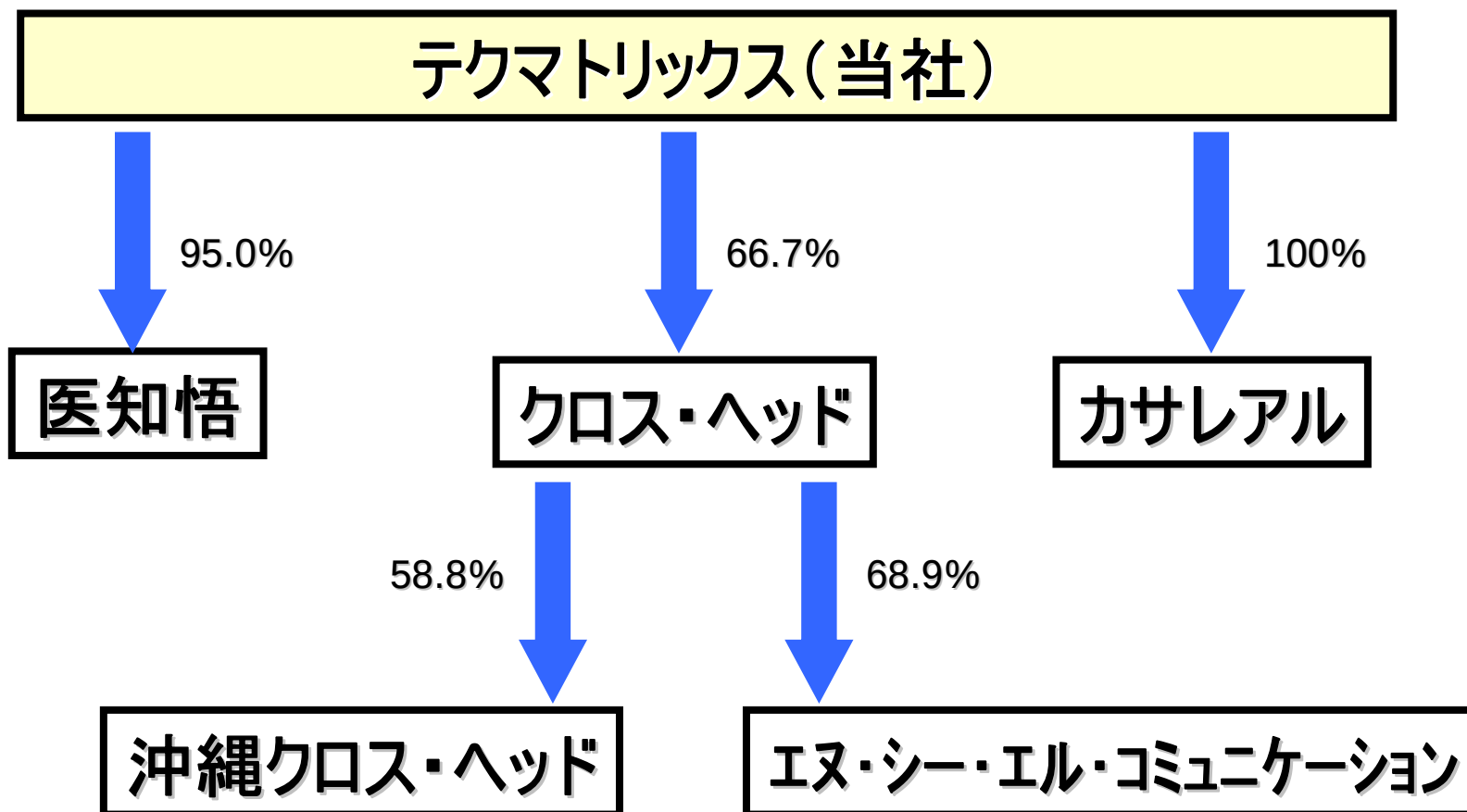
病院の診療部門と健診部門が単一システムで患者（受診者）の情報を共有することで、医療業務の効率化・迅速化だけではなく、患者サービスの改善も期待されています。



③グループ会社

上場後、新会社の設立とM&Aを積極的に進め、
グループの拡大を進めております。

グループ会社における当社持分比率



医知悟

設立: 2007年8月

資本金: 1億 5,000万円

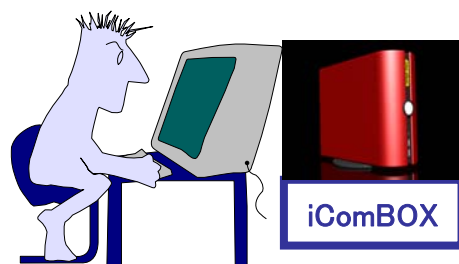
当社持分比率: 95.0%

事業内容: ✓遠隔診断を支援するIT情報インフラ提供サービス
✓診断医師に対する業務支援情報サービス

従業員数: 3名(2009年3月末現在)



医知悟LLC



クロス・ヘッド

設立: 1992年9月

資本金: 3億 9,500万円

当社持分比率: 66.7%

事業内容:
 ✓ネットワーク・ソリューション事業(企業ネットワークの設計・構築)
 ✓MSPサービス事業(iDCでのコロケーション、24x365運用・監視サービス)
 ✓エンジニア・サービス事業(ネットワーク系エンジニアの派遣)
 ✓教育・企画事業(企業への講師派遣、教育プログラムの開発・実施)

従業員数: 301名(2008年12月末現在)

業績推移:

	2007年12月期	2008年12月期
売上	2,395百万円	2,610百万円
営業利益	183百万円	103百万円



沖縄クロス・ヘッド



設立: 2006年6月

資本金: 5,100万円

当社持分比率: 58.8%(クロス・ヘッド株式会社を介し間接保有)

事業内容:
 ✓沖縄県内IT人材育成・教育(企業への講師派遣、教育プログラムの開発・実施)
 ✓ネットワーク構築/サーバ構築(企業ネットワークの設計・構築)
 ✓データセンターサービス(iDCでのコロケーション、24x365運用・監視サービス)
 ✓ASPサービス(サイボウズOffice8、テレビ会議、ホスティング)

従業員数: 36名(2008年12月末現在)

業績推移:

	2007年12月期	2008年12月期
売上	225百万円	353百万円
営業利益	1百万円	24百万円



NCLO

事業内容: ✓ストレージ製品 ✓ITセキュリティ製品
✓コールセンター製品の販売 等

業績推移:

	2007年11月期	2008年11月期
売上	1,002百万円	840百万円
営業利益	0百万円	5百万円



カサレアル

設 立: 1999年7月

資 本 金: 5,000万円

当社持分比率: 100.0%

事 業 内 容: ✓オープンソースソフトウェアによるシステム開発
✓オープンソースソフトウェア利用技術教育 等

従 業 員 数: 50名(2009年3月末現在)

業 績 推 移:

	2008年3月期	2009年3月期
売上	579百万円	553百万円
営業利益	27百万円	△21百万円



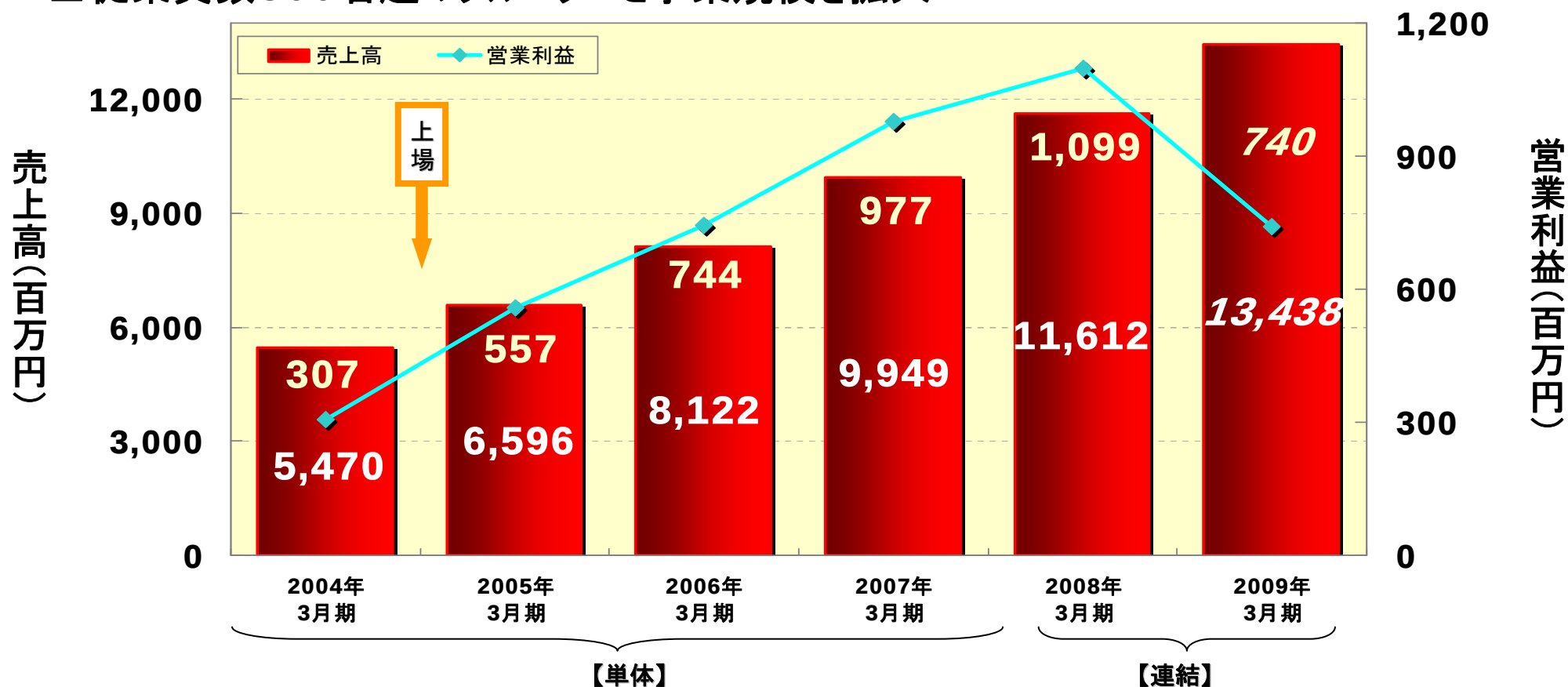
④業績の推移

上場以降、順調に業績の拡大を続けております。

業績の推移

■ 2009年3月期は、増収を達成したものの、不景気の影響により減益

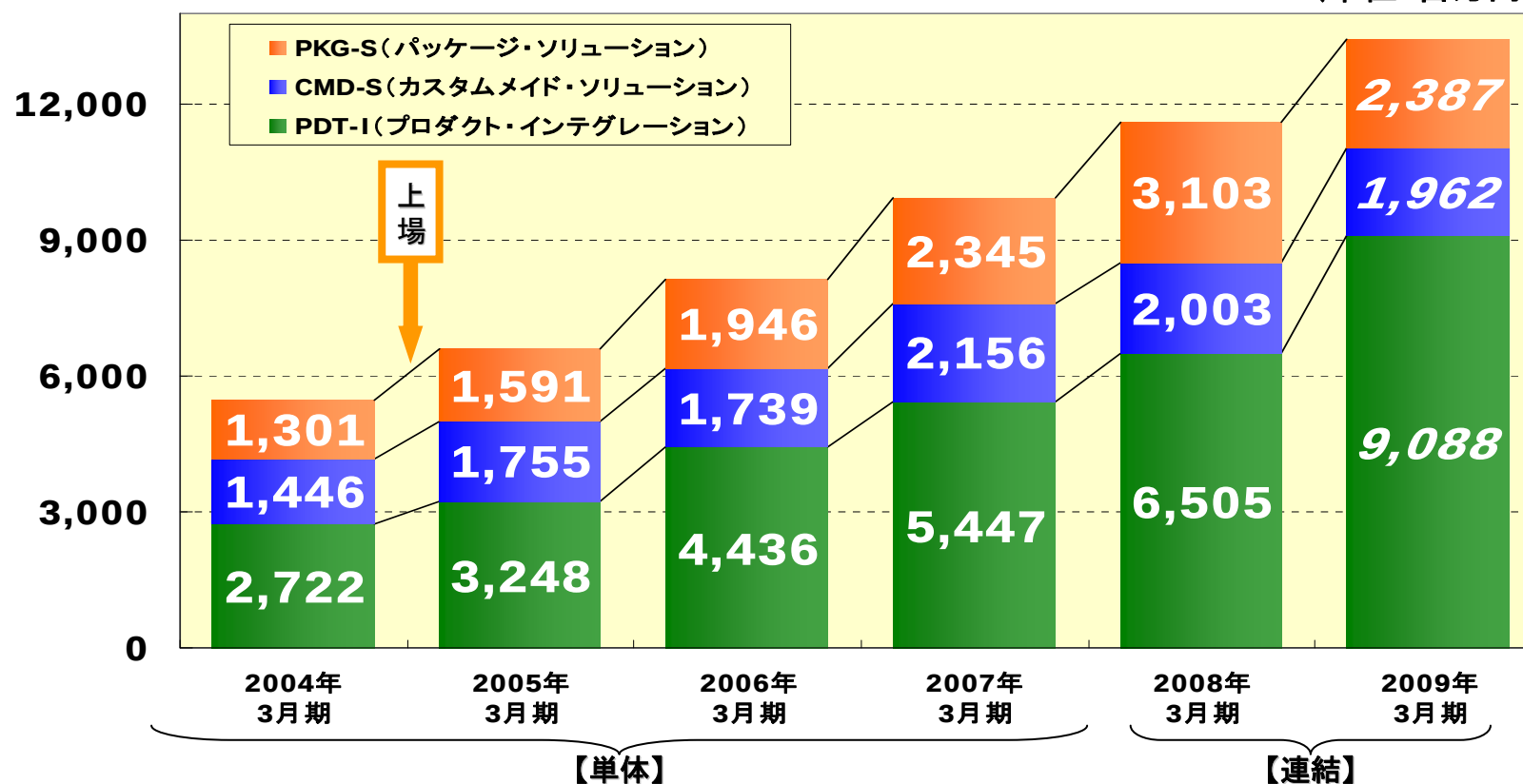
■ 従業員数800名超のグループへと事業規模を拡大



セグメント別売上

- クロス・ヘッド含め子会社3社の連結によりプロダクト・インテグレーションの売上が大幅に拡大
- カスタムメイド・ソリューション、パッケージ・ソリューションは、2009年3月期は成長が一服したものの、上場以降順調に拡大

(単位: 百万円)



⑤2010年3月期(26期)
第1四半期
実績

損益計算書(P/L)【連結】

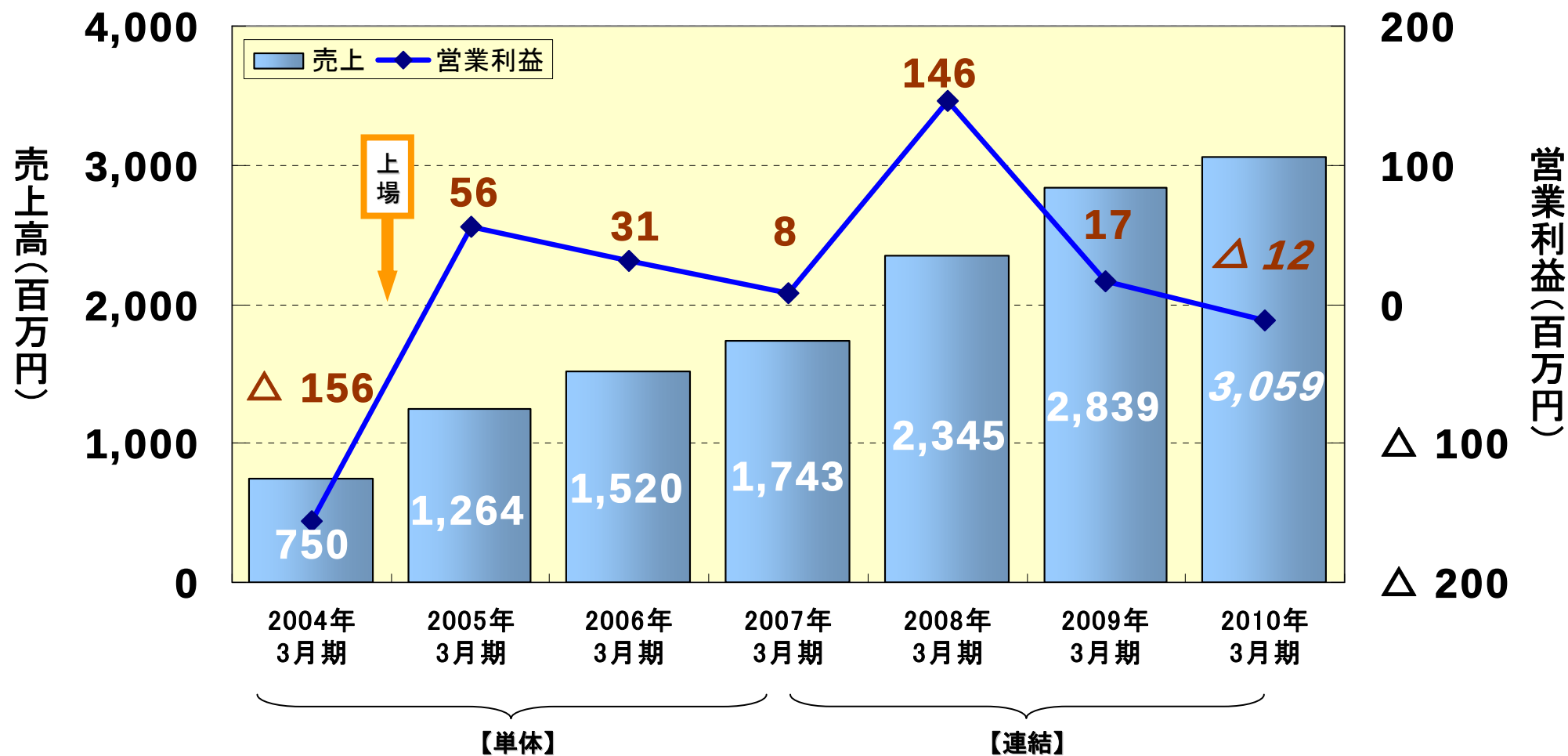
■クロス・ヘッド含め子会社4社の連結効果により増収を確保

■売上の不足ならびに一部セグメントの採算の悪化により期初計画未達、且つ減益

(単位:百万円)

決算年月		2009年3月期 第1四半期	2010年3月期 第1四半期	増減
売上高		2,839	3,059	7.7 %
売上総利益		874	995	13.9 %
	利益率	30.8 %	32.6 %	-
営業利益		17	△12	-
	利益率	0.6 %	△0.4 %	-
経常利益		4	△12	-
	利益率	0.2 %	△0.4 %	-
当期純利益		△42	△34	-
	利益率	△1.5 %	△1.1 %	-

第1四半期業績の推移

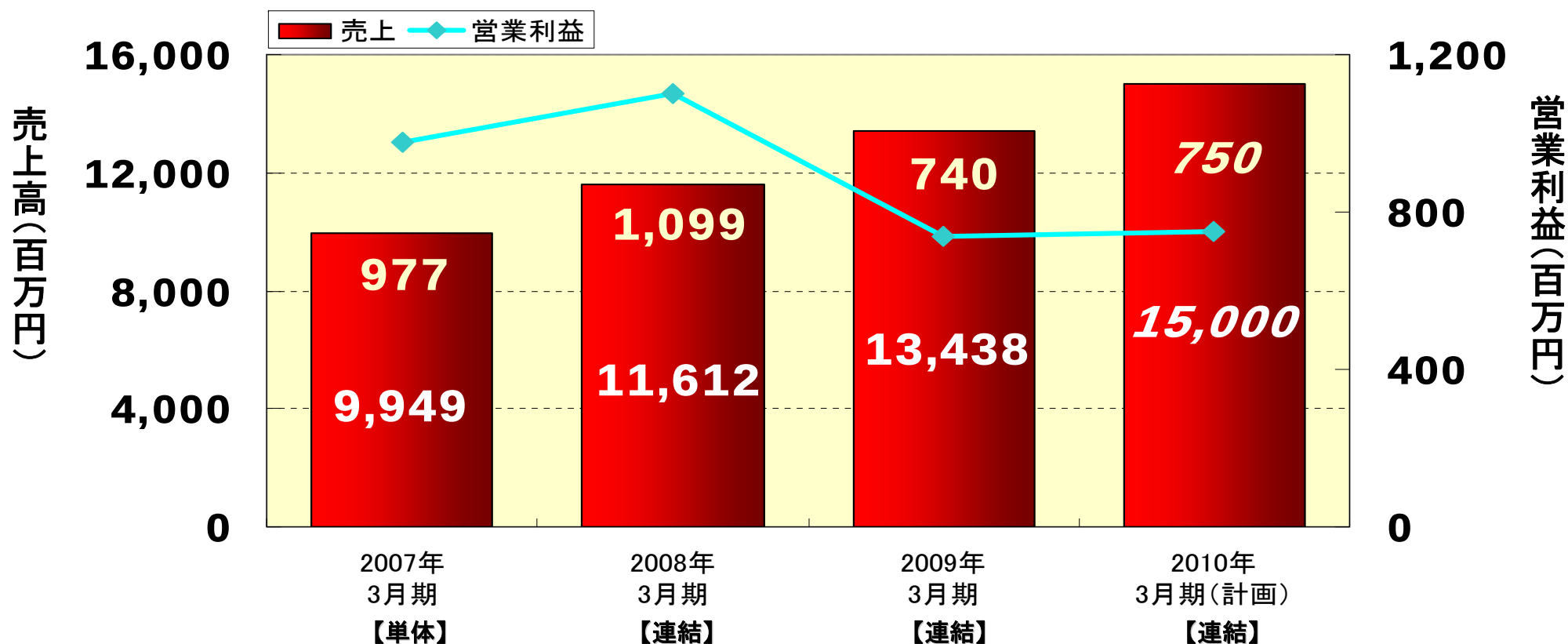


⑥2010年3月期（26期） 計画

厳しい経営環境の中、通期の売上高は増加、
営業利益は前年度並みを見込んでおります。

2010年3月期(26期)計画【連結】

- NCLC社ならびにカサレアル社の連結効果による増収を見込む
- 引続き厳しい受注環境を想定し、営業利益・経常利益は横ばいの見通し



今後のビジョン

- **IT技術のスペシャリストとして、顧客の発展と社会の変革に積極的に貢献します**
- **潤沢な手元資金(第1四半期末時点で25億円超)をM&Aに積極的に活用し、事業規模の継続的な拡大にチャレンジします**
- **他社との差別化と、高付加価値の事業に特化することにより、高い利益率の実現を目指します(当面の目標:営業利益率10%超)**
- **売上規模の拡大と高い利益率を実現することにより配当実額を増やし、株主様への還元拡大を目指します**

本日はご清聴いただき
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 経営企画課
TEL:03-5792-8601
ir@techmatrix.co.jp