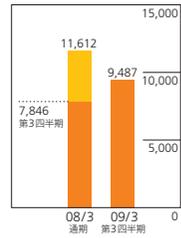


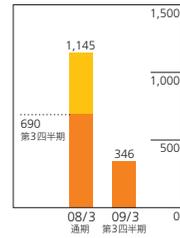
売上高

(単位:百万円)



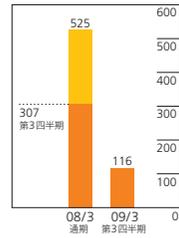
経常利益

(単位:百万円)



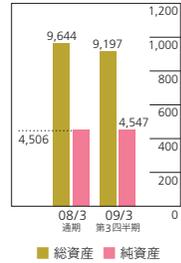
四半期(当期)純利益

(単位:百万円)



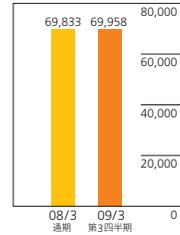
総資産/純資産

(単位:百万円)



1株当たり純資産

(単位:円)



1株当たり純利益

(単位:円)



当第3四半期連結累計期間の取り組みは、以下の通りです。

- ①IT投資に対する意欲の強いセグメントや企業の見極めを行い、潜在顧客の発掘や提案機会の増加を図るためにパートナー企業との協業に注力しました。
- ②運用・保守サービスの受注に加えて、CRM分野におけるSaaSサービスの立ち上げや、子会社である合同会社医知悟のサービスを拡販するなど、ストック型収益の拡大に向けた取り組みを加速しました。
- ③パッケージ・ソリューション事業における自社製品の開発を積極的に行うことにより、製品競争力の強化に取り組みました。
- ④セキュリティ製品やストレージ製品等の販売を手がけるエヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社を連結子会社化し、付加価値の向上や事業規模拡大のための投資を継続しました。

以上の結果、当第3四半期連結累計期間の売上高は94億87百万円、売上総利益は29億31百万円となりました。販売費及び一般管理費は26億2百万円となり、この結果、営業利益は3億28百万円となりました。

営業外収益は、為替差損25百万円等により、33百万円を計上しました。この結果、経常利益は3億46百万円となりました。

特別損失としては、退職給付引当金見積りを簡便法から原則法に変更したことに伴う追加の引当金等により、29百万円を計上しました。この結果、税金等調整前四半期純利益は3億17百万円、四半期純利益は1億16百万円となりました。

エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社を連結子会社化

当社子会社であるクロス・ヘッド株式会社は2008年11月に、エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社(以下「NCLC」)の68.9%の株式を取得しました。これによりNCLCは当社の連結子会社となりました。



NCLCは、セキュリティ・ストレージ・CRM領域において、ニッチながら競争力のある海外製品を発掘し、国内で販売する事業を営んでいます。特に、市場の拡大が予想されるストレージ領域においては、大容量・中速・省エネを特徴とした二次ストレージの分野に特化し、競争力のある製品を有しています。

この度のNCLC株式取得により、当社グループの総合力が高まり、業績ならびに企業価値の向上に繋がるものと期待しています。

ISMSの認証登録範囲を拡大

当社は、東京本社、本社御殿山分室(2006年11月)に加え、2008年12月に大阪支店において、ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)の国際標準規格である「JIS Q 27001:2006(ISO/IEC27001:2005)」の認証を取得しました。



ISMSとは、近年多発している個人情報の漏洩や、コンピュータウイルス、不正アクセス等から会社が保護すべき資産を守るために、情報セキュリティ対策を実施・管理・改善するなど、会社・組織として継続的に運用を行う管理システムです。

この度の認証取得により、大阪支店においてもISMSが高度なレベルで維持・運用されていることが客観的に証明されたことになります。今後もお客様に信頼されるプロフェッショナルで在り続けるために、情報セキュリティの強化に努めてまいります。

(認証証明書番号:01748-2006-AIS-KOB-JIPDEC Rev.2)

会社概要 (2008年12月31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	771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/

Insight into the future

2009年3月期
第3四半期報告書

2008.4.1 > 2008.12.31

テクマトリックス株式会社

証券コード: 3762

株主の皆様へ

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25期(2008年4月1日~2009年3月31日まで)の第3四半期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3四半期連結累計期間におけるわが国の景気動向は、日に日に悪化の一途を辿り、金融危機から派生した大混乱は、实体经济に深刻なダメージを与えています。多くの企業の業績が急降下している中、底の見えない経済環境は、企業の設備投資マインドをも極端に冷やしています。IT分野への投資も例外ではありません。その様な状況下、当社は、連結子会社化の効果により増収を達成しましたが、利益面では減益という残念な結果に終わりました。

当社は、今期、パッケージ・ソリューション事業において、新世代の自社パッケージの開発に積極的に取り組みました。また、顧客の初期投資を抑えることができ、ITにおける持たざる経営を象徴する「SaaS」(Software as a Service)型サービスにも本格的に参入しました。プロダクト・インテグレーション事業においては、新製品の立ち上げを活発化すると同時に、エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社を連結子会社化しました。受託開発を行うカスタムメイド・ソリューション事業においても、新規顧客開拓に努めました。第25期は、暫く続く経済の逆風を耐え抜くことが出来る当社の企業体力強化に取り組んだ年と言えます。これらの積極投資を礎にして、当社は質的成長も目指します。

当社は、これからも企業価値の向上を通して、株主の皆様への貢献を目指します。今後とも株主の皆様にはより一層の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

2009年3月

当第3四半期の業績

※業績は連結累計

売上高	9,487	百万円
経常利益	346	百万円
四半期純利益	116	百万円

各事業セグメントのご紹介

プロダクト・インテグレーション事業

成長性のあるニッチ市場に特化して、海外から技術力・競争力の高い製品を輸入し、日本国内で販売しています。また、単なる製品販売に留まらず、複数の製品を組み合わせたインテグレーションや、顧客の問題解決のためのコンサルティングサービスを提供しています。

- ・IPネットワーク・インフラストラクチャ
- ・セキュリティ・ソリューション
- ・ソフトウェア品質保証

カスタムメイド・ソリューション事業

特定分野(ネットビジネス、金融リスク管理)において、成長企業や金融機関に対し、顧客ニーズに応じたシステムの受託開発を行っています。有力顧客との継続取引が多く、安定的に事業を展開しています。

- ・カスタマー・ソリューション
- ・金融ソリューション

パッケージ・ソリューション事業

特定分野(コールセンター、医用画像)において、汎用性の高い業務ノウハウを自社の技術によりパッケージ化し、自社製品として販売しています。

- ・CRM
- ・医療ソリューション

通期業績予想(連結)

売上高	14,400	百万円
経常利益	850	百万円
当期純利益	365	百万円

当第3四半期連結累計期間のビジネス環境は、サブプライムローン問題に端を発した金融危機によるグローバル経済の大混乱、急激な円高ドル安の進行等の影響を受け、景気は急速に後退しています。この影響により、当社グループの顧客においてもIT投資を抑制する傾向が顕著になっており、案件規模を縮小したり、また規模の大きい商談が長期化する傾向も強まっています。しかしながら、現時点において、2008年10月24日発表の業績予想から変更はありません。

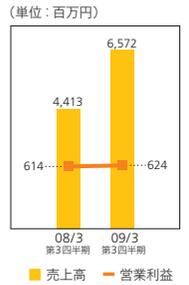
セグメント別営業概況

プロダクト・インテグレーション事業

IPネットワーク・インフラストラクチャ分野では、ネット証券向け等の大型プロジェクトが軒並み延期若しくは凍結された影響により、主力の負荷分散装置の販売は頭打ちとなりました。一方で、今期より販売を開始したストレージ仮想化製品については、複数の新規受注を獲得しました。子会社であるクロス・ヘッド株式会社ならびに沖縄クロス・ヘッド株式会社は、ネットワークインフラの保守/運用/監視などの請負業務が堅調に推移しました。

セキュリティ・ソリューション分野では、個人認証システム、不正侵入防御システム、スパム対策アプライアンス、Webサイト脆弱性監査ツール等の主力製品の販売が堅調に推移しました。

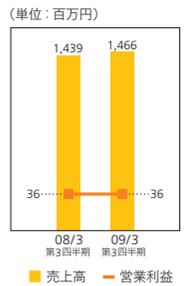
ソフトウェア品質保証分野では、主力のテスト・ツールの販売に加え、アーキテクチャ分析ツールの販売が立ち上がり始めました。



カスタムメイド・ソリューション事業

カスタマー・ソリューション分野では、一部の客先においてIT予算削減の動きが見られるものの、継続取引先とのビジネスは概ね堅調に推移しました。また、業務提携を行ったシナジーマーケティング株式会社との協業が進捗しました。

金融ソリューション分野では、一部不採算プロジェクトが発生しましたが、受注・売上は前期比増加しました。



パッケージ・ソリューション事業

医療ソリューション分野では、診療報酬改定によるフィルムレス加算拡大の影響から引き合い件数が増加しており、順調に受注を積み上げましたが、競合他社の積極的な価格攻勢により採算が悪化しました。

CRM分野では、既存客先からの追加受注は堅調に積み上げたものの、新規客先向けの案件については商談が長期化する傾向にあり、受注・売上を伸ばすことができませんでした。

