

売上高

(単位:百万円)



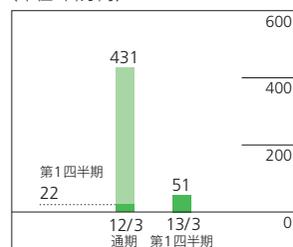
経常利益

(単位:百万円)



四半期(当期)純利益

(単位:百万円)



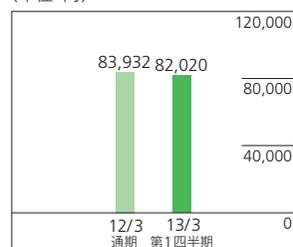
総資産/純資産

(単位:百万円)



1株当たり純資産

(単位:円)



1株当たり四半期(当期)純利益

(単位:円)



当第1四半期連結累計期間の売上高は、前年同四半期比6.6%増の36億96百万円、営業利益は93百万円、経常利益は1億2百万円となりました。四半期純利益は129.7%増の51百万円となりました。

総資産は前年度末から0.6%減の114億2百万円、純資産は前年度末から2.1%減の53億87百万円となり、自己資本比率は前年度末の44.2%から43.4%となりました。

株主優待制度を導入

株主の皆様への利益還元方法として、これまでの配当金に加えて、新たに株主優待制度を導入することになりました。

株主の皆様からの日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、中長期的に当社の株式を保有していただける株主様を増やすことが導入の目的です。株主優待制度の内容は以下のとおりです。

〈対象〉 毎年9月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された3株以上の当社株式を保有する株主の皆様

〈優待内容〉 3株以上: 1,000円相当の商品または寄付
5株以上: 3,000円相当の商品または寄付

〈開始日〉 2012年9月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された株主の皆様より実施



(写真はイメージです)

新たな医療情報クラウドサービス「NOBORI」を開始

テクマトリックスでは新たな医療情報クラウドサービス「NOBORI」(ノボリ)を開始します。

2010年2月の厚生労働省の通知により、医療機関以外の民間事業者による医療情報の保管が制度上認められるようになりました。しかし病院にとっては、受診患者の個人情報の秘匿・保護への懸念から、外部の民間事業者に医療情報を預けることに踏み切れない背景がありました。一方で、医療機器の高度化によって院内で発生する画像情報量は飛躍的に増大しており、それに伴うIT投資の増大などが深刻な課題となっていました。

新クラウドサービス「NOBORI」では、当社が長年の経験で培った機密性の高い情報保管技術を活用し、通信事業者と連携することで、これまでにない安全で低コストな医療情報管理ができるクラウドサービスを実現します。



会社概要 (2012年6月30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	888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

平成25年3月期 第1四半期報告書

2012.4.1 > 2012.6.30



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29期の第1四半期(2012年4月1日~2012年6月30日まで)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1四半期連結累計期間におけるわが国の経済は、欧州諸国における財政不安の高まり等により、為替水準は、対米ドル、対ユーロともに円高で推移し、株安も長期化しました。新興国経済停滞等の景気下振れの懸念材料も払拭されず、企業の設備投資は本格的に回復する状況には至りませんでした。国内経済は東日本大震災の復興需要等を背景に緩やかな回復基調にありますが、電力供給制限等のエネルギー問題や、長期化する円高などにより、企業の生産活動の先行きは不透明な状態が続いております。一方で、リーマン・ショック以降、企業におけるIT投資は、昨年度の震災後の特需を除けば、長期にわたり先送り状態が続いています。国際競争力強化の観点から積極的なIT投資の必要性が認識されているものの、外部環境との兼ね合いから、本格的なIT投資の回復に至っていないのが現状です。このような環境下、当社グループでは、引き続き以下の取り組みを行いました。

①新規事業の継続的な立ち上げ

医療分野において、新クラウドサービス「NOBORI」(ノボリ)の提供を開始しました。また、情報基盤事業においては、セキュリティ監視サービス「TRINITY」(トリニティ)の提供を開始しました。エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社において、ネットワーク仮想化技術OpenFlowに対応した次世代ネットワーク機器ベンダーの米国Pica8(ピカエイト)社と代理店契約を締結し、クロス・ヘッド株式会社では、ネットワーク監視ソフトウェアベンダーのラトビア共和国Zabbix(ザビックス)社と代理店契約を締結しました。

②クラウドサービスなどストック型ビジネスの拡大

保守、運用・監視サービスなどの従来型のストック型ビジネスに加えて、SaaS、HaaSなどのクラウド型サービスの拡販に力を入れました。

③海外事業の推進

アジア新興国数カ国において自社開発製品の展開をすべく、現地有力企業との業務提携を目指し、活動を続けています。

不透明な外部環境が続く中、急速に進むITビジネス・モデルのパラダイム・シフトに積極的に対応してまいります。また、更なる株主価値の向上を目指し、今期より株主優待制度の導入を行います。今後も、企業価値の更なる向上を実現し、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

2012年9月

各事業セグメントのご紹介

情報基盤事業

独自の目利き力を活かし、北米を中心にニッチながらも、高い技術力、競争力、成長力を持つ製品やサービスを見極め、単なる製品販売にとどまらない高付加価値なフルラインのサービスをお届けしています。個別企業(エンタープライズ)向けに加え、PaaS、HaaS等のクラウドサービスを提供する事業者の情報基盤を提供しています。

仮想化ソリューション、次世代ネットワーク、セキュリティ、ストレージ等、コスト競争力のある堅牢で可用性の高い要素技術の提供だけでなく、最適な要素技術を組み合わせるインテグレーション、そしてインフラの設計・構築・導入後の安定稼働を実現する保守・運用等のお手伝いをします。システムのライフサイクル全てをカバーするITサービスを提供します。

アプリケーション・サービス事業

特定市場・特定業務向けのアプリケーション領域における豊富な業務ノウハウの蓄積を活かし、システム開発、アプリケーション・パッケージ、テスト・ソリューションに加えて、クラウド型サービスであるSaaS等さまざまなアプリケーション・サービスを提供しています。受動的に顧客の要望に応えるのではなく、お客様の市場における競争を支えるため、ITを活用した業務改善・コスト削減提案を積極的に行っています。エンドユーザーとの直接的なコミュニケーションを通じて、業務分析、設計、ソフトウェア開発・構築、テスト、運用・保守のトータル・サービスを提供しています。インターネットサービス、金融、ソフトウェア品質保証、医療、CRM等の対面市場向けに付加価値の高いソリューションを提供しています。

	当第1四半期の業績 (連結累計) (百万円)	通期業績予想 (連結) (百万円)
売上高	3,696	16,000
経常利益	102	1,060
四半期(当期)純利益	51	500

なお、現時点において、2012年5月10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

情報基盤事業

主力の負荷分散装置の販売は、昨年度の震災後特需の反動により、やや頭打ち傾向となりました。

売上高	2,346百万円
営業利益	159百万円

一方、大手企業や政府機関へのサイバー攻撃の脅威は益々高まっており、個人認証システム、次世代ファイアウォール製品、総合ログ管理アプライアンス、アンチウィルスライセンス、リモートアクセス・アプライアンスの販売が増加しました。クラスターストレージも販売が堅調でした。クロス・ヘッド株式会社では、保守、運用・監視サービスの引き合いは堅調であるものの、技術要員の確保に苦戦し、一部営業的な機会損失が発生しています。沖縄クロス・ヘッド株式会社では、ネットワークインフラの保守、運用・監視、クラウドサービス(HaaS、SaaS)などで順調な販売が継続しました。エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社では、ストレージの販売は苦戦しましたが、CRM製品販売、セキュリティ製品販売は堅調でした。引き続き、新規事業・製品の立ち上げに継続して取り組んでいます。

アプリケーション・サービス事業

インターネットサービス分野では、スマートフォン関連の開発案件など、既存顧客を中心に受託開発案件は堅調でした。

売上高	1,349百万円
営業利益	△65百万円

また、新規案件獲得の競争は依然熾烈な状況が続いていますが、新規顧客の開拓が進みました。株式会社カサレアルでは、教育事業及び既存顧客からの継続的な受託開発が好調でした。金融分野では、既存プロジェクトの採算が悪化、新規案件の獲得においても苦戦しました。

ソフトウェア品質保証分野では、製造業向けを中心に組込みソフトウェアに関する品質向上、機能安全の必要性の浸透による需要の高まりは継続しています。長期化する円高や欧州危機の影響が続いていますが、復調傾向にあります。

医療分野では、前年第4四半期連結会計期間に受注した大型案件の納品を完了し、また、堅調な更新案件需要により売上・採算面ともに復調傾向にあります。新クラウドサービス「NOBORI」の引き合いも好調です。合同会社医知悟は、クラウドサービスの需要の高まりもあり、契約施設数、読影依頼件数、従量課金金額を順調に増やし採算面が改善しました。

CRM分野では、大手システム・インテグレーターとの業務提携や、クラウド需要の増加により、大型案件も増加し、順調に売り上げを伸ばしました。