



2009年3月期(第25期) 決算説明会資料

2009年5月
テクマトリックス株式会社
(3762 JQ)

目次

- ①2009年3月期(第25期)実績
- ②2010年3月期(第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。

2009年3月期(25期) 実績

ハイライト

【売上の状況】

- 売上高: 13,438 百万円
- 前期比: 115.7%



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するも、単体では減収

【利益の状況】

- 営業利益: 740百万円
売上比率: 5.5% (前期9.5%)
- 経常利益: 751百万円
売上比率: 5.6% (前期9.9%)
- 当期純利益: 360百万円



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(営業利益/経常利益ともに1,210百万円)大幅未達、且つ減益

- NCLC社を連結子会社化
- シナジーマーケティングとの協業が進捗
- 次世代製品の開発投資
- SaaS事業の立ち上げ

業績の推移

■第19期(2003年3月期)以降継続していた増収増益はストップ

■従業員数800名超のグループへと事業規模を拡大



四半期業績の推移

■ 連結ベースでは四半期ベースでの黒字を確保するも、単体では第1四半期赤字

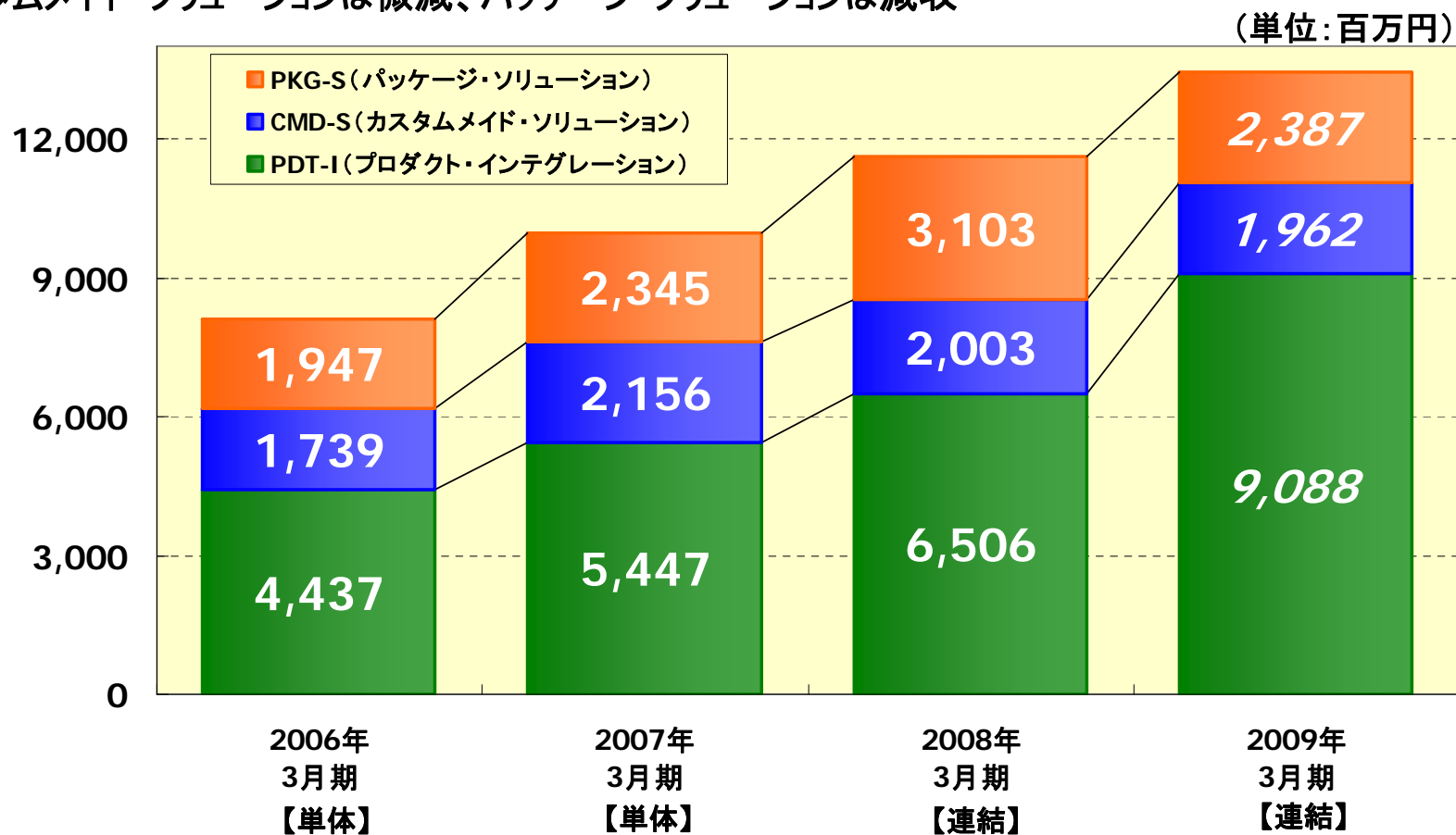
(単位:百万円)

	2007年3月期 売上/営業利益	2008年3月期 売上/営業利益	2009年3月期 売上/営業利益
Q1	1,743/ 8	2,345/146	2,839/ 17
Q2	2,552/377	2,921/345	3,632/263
	4,295/386	5,267/492	6,472/281
Q3	2,119/156	2,579/183	3,015/ 46
Q4	3,534/433	3,765/423	3,950/412
通期	9,949/977	11,612/1,099	13,438/740

※2008年3月期 Q2より連結ベース

セグメント別売上

- クロス・ヘッド含め子会社3社の連結効果によりプロダクト・インテグレーションは大幅増収
- カスタムメイド・ソリューションは微減、パッケージ・ソリューションは減収



プロダクト・インテグレーション事業

■2009年3月期の概況:売上は9,088百万円(前期比 39.7%増)、営業利益は982百万円(前期比4.4%増)

主力製品の販売は大きく伸張しないものの、保守サービスが収益に大きく貢献

クロス・ヘッド、沖縄クロス・ヘッド、NCLC3社の連結により、売上は大きく伸張

【売上高・営業利益推移】

(単位:百万円)



■ハイライト

①IPネットワークインフラ

- ・負荷分散装置の新規販売は頭打ちながら、保守サービスが収益に貢献
- ・ストレージ仮想化製品が複数の新規受注を獲得し、引き合いも好調
- ・エヌ・シー・エル・コミュニケーションを連結子会社化

②セキュリティ・ソリューション

- ・主力製品(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アプリケーション脆弱性監査ツール等)の販売は堅調

③ソフトウェア品質保証

- ・組み込みソフトウェア向けを中心にテストツールの販売は堅調
- ・アーキテクチャ分析ツールの販売がテイクオフ

エヌ・シー・エル・コミュニケーション(NCLC)を連結子会社化

設立: 1986年3月

NCLC

資本金: 1億16百万円

持分比率: 68.9% (クロス・ヘッド株式会社を介し間接保有)

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

従業員数: 27名 (2008年9月末現在)

業績推移:

	2006年11月期	2007年11月期
売上	1,359百万円	1,002百万円
営業利益	30百万円	△1百万円



カスタムメイド・ソリューション事業

■2009年3月期の概況:売上は1,962百万円(前期比 2.0%減)、営業利益は48百万円(前期比 7.1%減)

顧客の予算削減の影響を受けながらも、前期比売上微減に留まる

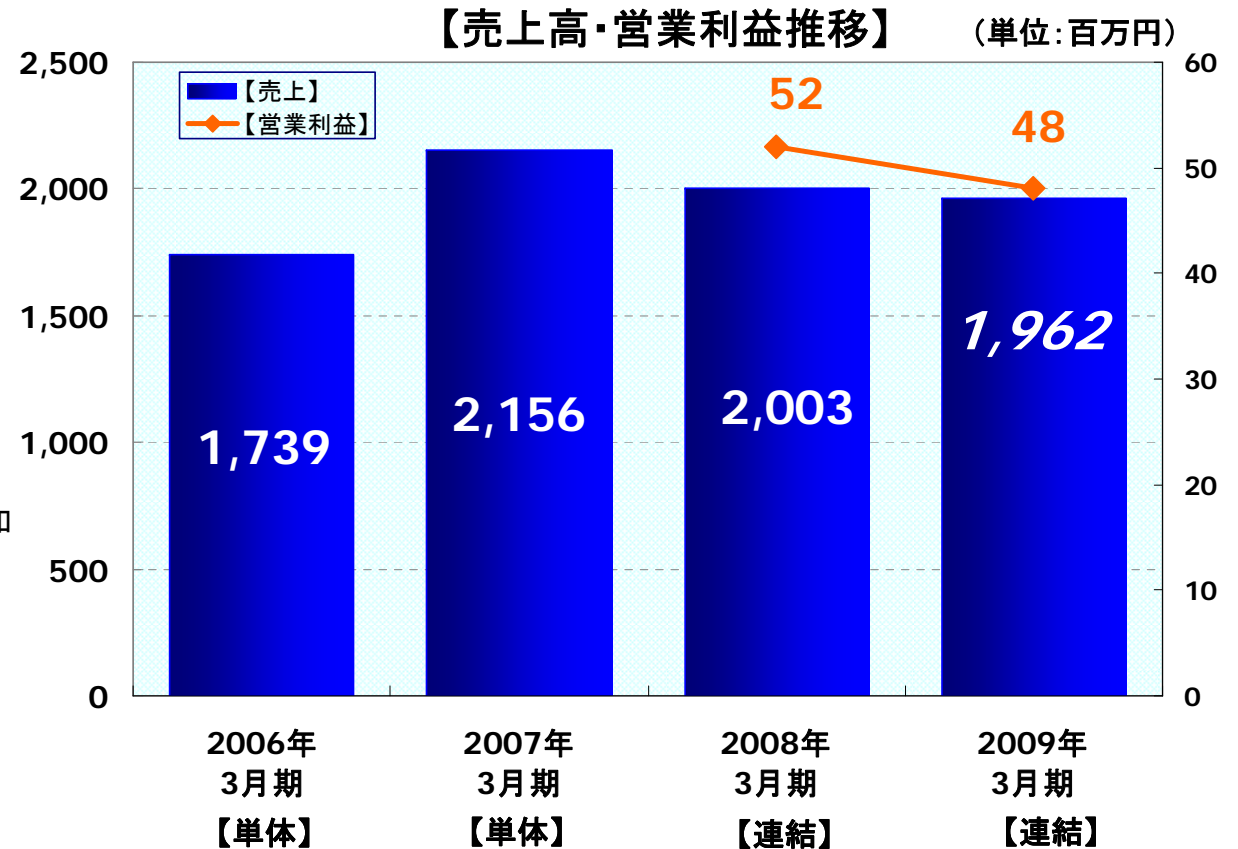
■ハイライト

①カスタマーソリューション

- ・一部の顧客において予算削減の動きは見られるものの、継続顧客との取引は概ね堅調
- ・シナジーマーケティング株式会社との協業が進捗

②金融ソリューション

- ・不採算プロジェクトが発生するも、受注・売上は前期比より増加



パッケージ・ソリューション事業

■2009年3月期の概況:売上は2,387百万円(前期比 23.1%減)、営業利益は△292百万円(前期は104百万円)

両分野ともに売上が減少し、採算も大幅に悪化

製品開発への積極投資により製品競争力を強化し、来期以降の字回復へ

■ハイライト

①CRM

- ・既存顧客からの追加受注は堅調なるものの、新規の商談が軒並み長期化
- ・新製品(FastHelp4, FastPromo)をリリース、またSaaS展開(FastHelp SaaS)を開始

②医療ソリューション

- ・診療報酬改定に伴い受注が増加するも、競合他社の価格攻勢により採算が悪化
- ・医知悟のサービス(遠隔読影のためのインフラ提供)の本格展開開始、検診分野にて大口顧客から受注を獲得

【売上高・営業利益推移】

(単位:百万円)



代表的な受注案件(CRM)

※色つきは下期受注分

客先名	補足
某社団法人	カスタマーサービスセンターシステム構築
某カード会社	カスタマーサービスセンターシステム構築
某保険会社	カスタマーサービスセンターシステム構築
某IT会社	カスタマーサービスセンターシステム構築
某証券会社	社内CRMシステム構築
某官庁	カスタマーサービスセンターシステム構築
某保険会社	カスタマーサービスセンターシステム構築
某通信販売会社	受注コンタクトセンターシステム構築
某製薬会社	カスタマーサービスセンターシステム構築
某製薬会社	カスタマーサービスセンターシステム構築
某証券会社	社内CRMシステム構築
某社団法人	カスタマーサービスセンターシステム構築
某製薬会社	カスタマーサービスセンターシステム構築
某保険会社	カスタマーサービスセンターシステム構築
某マーケティング会社	カスタマーサービスセンターシステム構築
某通信販売会社	カスタマーサービスセンターシステム構築

主要取扱製品：FastPromo(ファストプロモ)

FastPromo

FastPromoは、FastHelpが保有するコンタクトセンターでの顧客対応支援機能をベースとして、通販受注支援機能、CRM分析・プロモーション分析機能等必要な機能が追加・拡張された通販事業者様向けプロモーション支援システムです。

FastPromoの特長

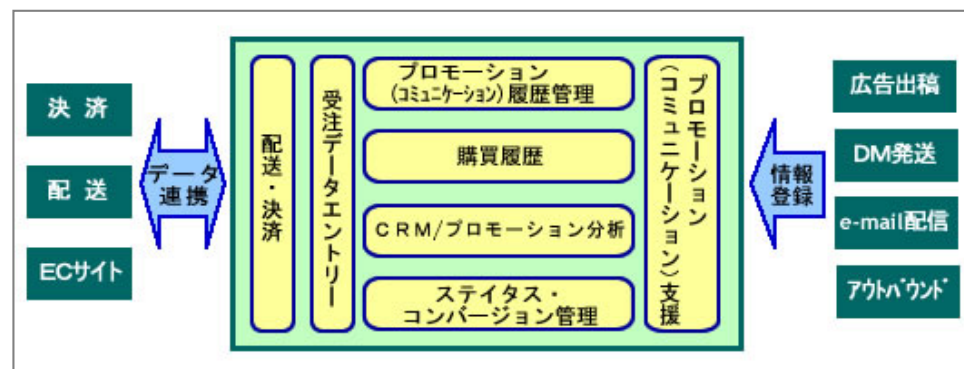
FastHelp4

コンタクトセンターCRMシステム



FastPromo

通信販売セールスプロモーション支援システム



代表的な受注案件(医療ソリューション)

※色つきは下期受注分

北海道・東北	札幌循環器病院、弘前健生病院
関東・甲信越	倉持病院、岡野整形外科内科クリニック、青葉台病院、 汐田総合病院、青葉台クリニック(カリヨン奏でるクリニック)、 東葛病院、おおくぼ戸山診療所、富士見高原病院、野田診 療所、梅原病院、高砂協立病院、代々木病院
北陸・東海・近畿	三島共立病院、協立十全病院、木村病院、久藤総合病院、 富山大学附属病院、南砺市民病院、北陸中央病院、静岡 厚生病院、加賀市民病院、早石病院
中国・四国・九州	東徳島病院、出雲市立総合医療センター、牟田病院、荒木 脳神経外科、奥出雲病院、河野脳神経外科病院、公立八 女総合病院、岡山ハートクリニック、児島聖康病院

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大幅未達、且つ減益

(単位:百万円)

決算年月	2008年3月期	2009年3月期	増減
売上高	11,612	13,438	15.7%
売上総利益	3,672	4,309	17.3%
利益率	31.6%	32.1%	-
営業利益	1,099	740	△32.7%
利益率	9.5%	5.5%	-
経常利益	1,145	751	△34.5%
利益率	9.9%	5.6%	-
当期純利益	525	360	△31.5%
利益率	4.5%	2.7%	-

貸借対照表(B/S) 【連結】

(単位:百万円)

	2008年3月期	2009年3月期		2008年3月期	2009年3月期
流動資産	7,050	7,455	流動負債	4,670	4,931
現金・預金	2,146	2,398	買掛金	1,370	1,130
受取手形・売掛金	3,186	3,227	借入金・社債	418	468
その他流動資産	1,717	1,828	その他流動負債	2,881	3,333
固定資産	2,593	3,027	固定負債	467	734
有形固定資産	287	328	負債合計	5,137	5,666
のれん	804	893	株主資本	4,330	4,533
その他無形固定資産	502	669	評価・換算差額等	△8	—
投資等	998	1,135	新株予約権	7	11
資産合計	9,644	10,482	少数株主持分	176	272
			純資産合計	4,506	4,816
			負債純資産合計	9,644	10,482

キャッシュフロー(C/F)

(単位:百万円)

	2007年 3月期	2008年 3月期(連結)	2009年 3月期(連結)
I 営業活動による キャッシュ・フロー	619	874	659
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△264	△1,013	△391
III 財務活動による キャッシュ・フロー	—	251	69
IV 現金及び現金同等物 の増加額	355	111	337
V 現金及び現金同等物 の期首残高	1,520	1,947	2,058
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	1,875	2,058	2,396

損益計算書(P/L) 【単体】

単体においては減収減益となり、第19期(2003年3月期)以降継続していた増収増益はストップ

(単位:百万円)

決算年月	2008年3月期	2009年3月期	増減
売上高	11,620	10,691	△8.0%
売上総利益	3,675	3,409	△7.2%
利益率	31.6%	31.9%	-
営業利益	1,130	729	△35.4%
利益率	9.7%	6.8%	-
経常利益	1,173	749	△36.2%
利益率	10.1%	7.0%	-
当期純利益	548	431	△21.4%
利益率	4.7%	4.0%	-

2010年3月期（26期） 計画

2010年3月期（26期）計画【連結】

■NCLC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

(単位:百万円)

		2009年3月期 実績	2010年3月期 計画	増減
売上		13,438	15,000	11.6%
営業利益		740	750	1.3%
	利益率	5.5%	5%	-
経常利益		751	750	△0.1%
	利益率	5.6%	5%	-
当期純利益		360	300	△16.7%
	利益率	2.7%	2%	-

各セグメント別売上計画 【連結】

(単位:百万円)

	2009年3月期 実績	2010年3月期 計画	増減
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 ◆セキュリティ・ソリューション ◆ソフトウェア品質保証	9,088	10,300	13.3%
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 ◆金融ソリューション	1,962	1,700	△13.4%
パッケージ・ソリューション事業 ◆CRMソリューション ◆医療ソリューション	2,387	3,000	25.7%
グループ合計	13,438	15,000	11.6%

2010年3月期（26期）計画【単体】

■売上はほぼ横ばいの見通しながら、利益面では厳しい受注環境を想定して減益の見通し

(単位:百万円)

	2009年3月期 実績	2010年3月期 計画	増減
売上	10,691	11,000	2.9%
営業利益	729	700	△4.1%
利益率	6.8%	6.4%	-
経常利益	749	700	△6.5%
利益率	7.0%	6.4%	-
当期純利益	431	350	△18.9%
利益率	4.0%	3.2%	-

第26期計画のコンセプトと戦略①

□危機管理優先

守りを固めつつ、景気回復時に出遅れないための仕込みは怠らず！

✓“ストック”の強化

保守契約の維持・拡大、SaaSへの取組み、クロスセルの推進

✓グループ内の“自活”の推進

クロス・ヘッダの機能の積極活用（MSP、オンサイト保守）

✓新製品・新サービスの継続検討

✓更なるM&Aの検討

第26期計画のコンセプトと戦略②

□外部環境適用

マイナス経済成長の中で、大きな変化のうねり！

✓コスト削減につながるIT投資の提案

グリーンIT、仮想化、SaaS(クラウド)

✓戦略セグメントの見極め

通信、医薬・製薬、医療、健康食品、通販

✓補正予算案件へのリーチ

官公庁、公共、地方、医療、定額給付

第26期計画のコンセプトと戦略③

□体質改善

中長期的な成長のために！

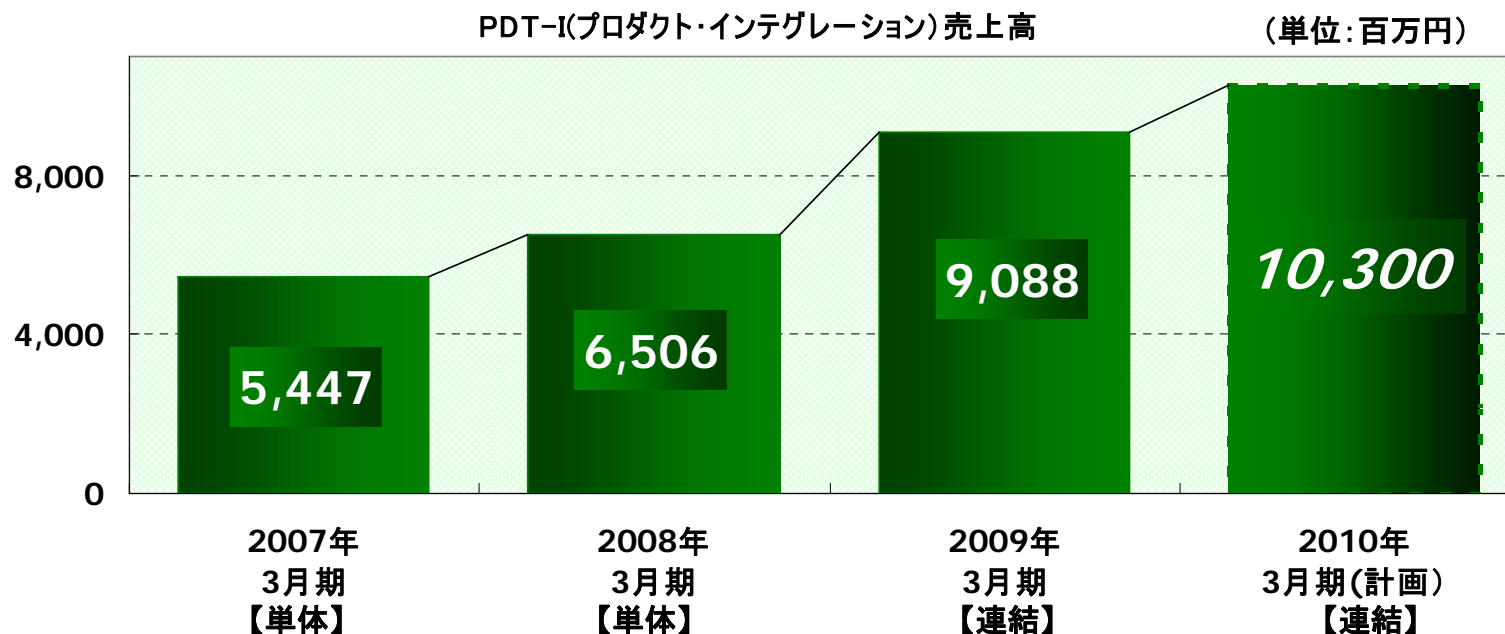
✓新卒採用中心の体制強化

中途採用を抑制、新卒の早期戦力化

✓PMO活動の強化

開発品質の向上によるコスト削減、工事進行基準への適用

プロダクト・インテグレーション事業

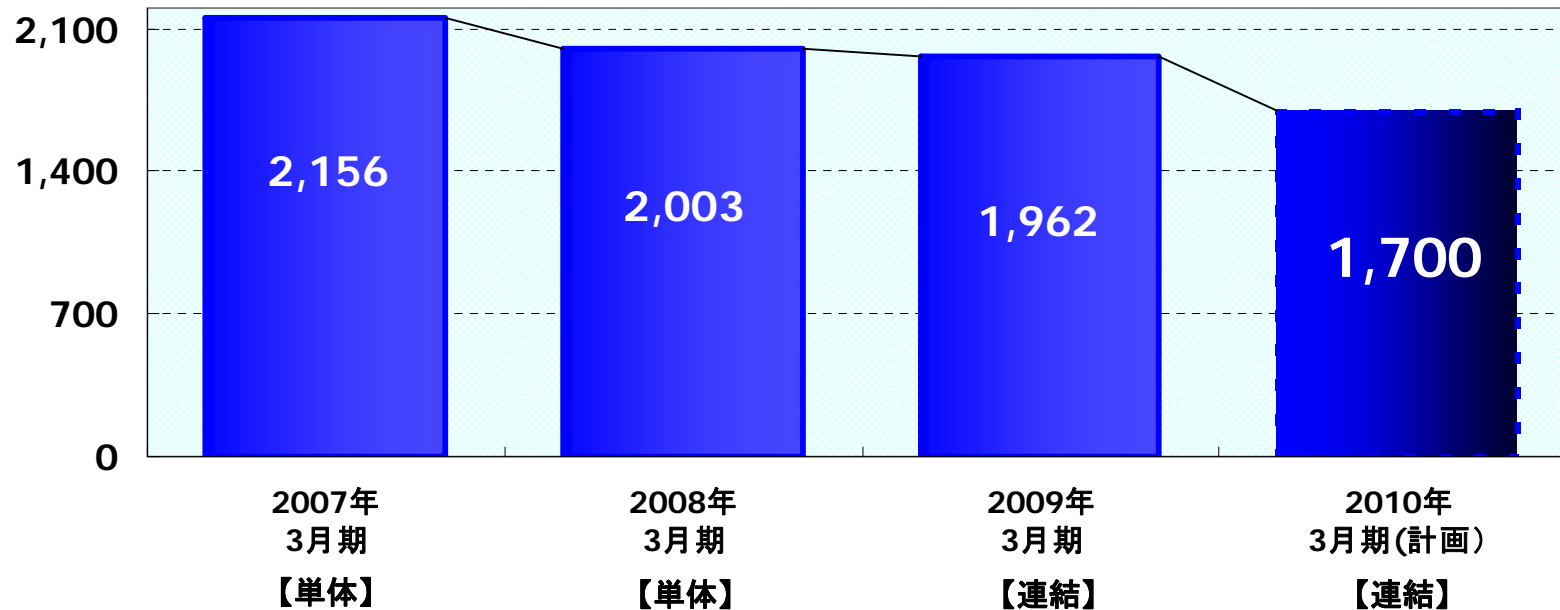


- ✓NCLC社の売上を上乗せ
- ✓主力製品の販売目標は保守的に設定
- ✓ストレージ仮想化製品等、新規商材の拡販と仕込みに注力

カスタムメイド・ソリューション事業

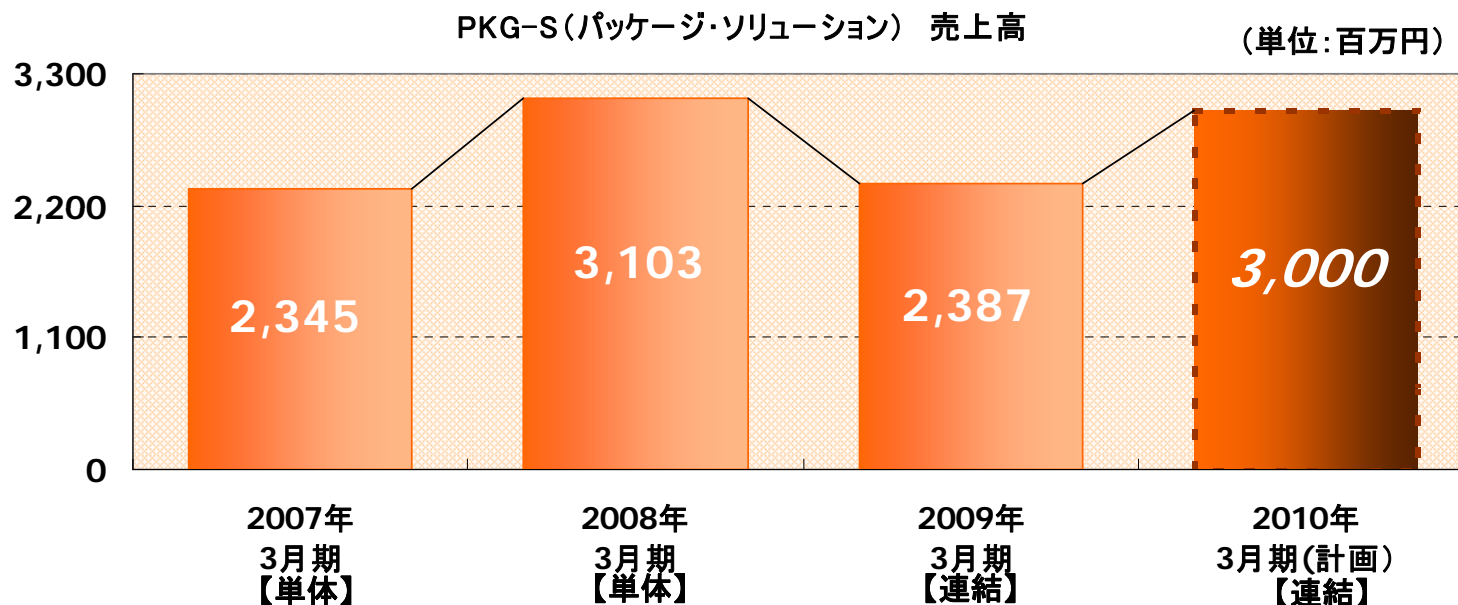
CMD-S(カスタムメイド・ソリューション)売上高

(単位:百万円)



✓ 継続取引先ならびに金融機関におけるIT予算削減の傾向を反映

パッケージ・ソリューション事業



- ✓ 前期の開発投資の刈り取りにより、2008年3月期並みに回復へ
- ✓ 両分野ともに、受注済み大型案件を期中に納入予定
- ✓ 診療報酬改定効果は継続しており、画像システムの引合いは活発

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