



2010年3月期(第26期) 決算説明会資料

2010年5月
テクマトリックス株式会社
(3762 JQ)

目次

- ①2010年3月期(第26期)実績
- ②2011年3月期(第27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。

2010年3月期(26期) 実績

ハイライト

【売上の状況】

■売上高: 14,248 百万円

■前期比: 106.0%



単体は若干の増収、NCLCの通年連結及びカサレアルの連結子会社化(下期を連結)により増収

【利益の状況】

■営業利益: 746百万円
売上比率: 5.2%(前期5.5%)

■経常利益: 786百万円
売上比率: 5.5%(前期5.6%)

■当期純利益: 336百万円



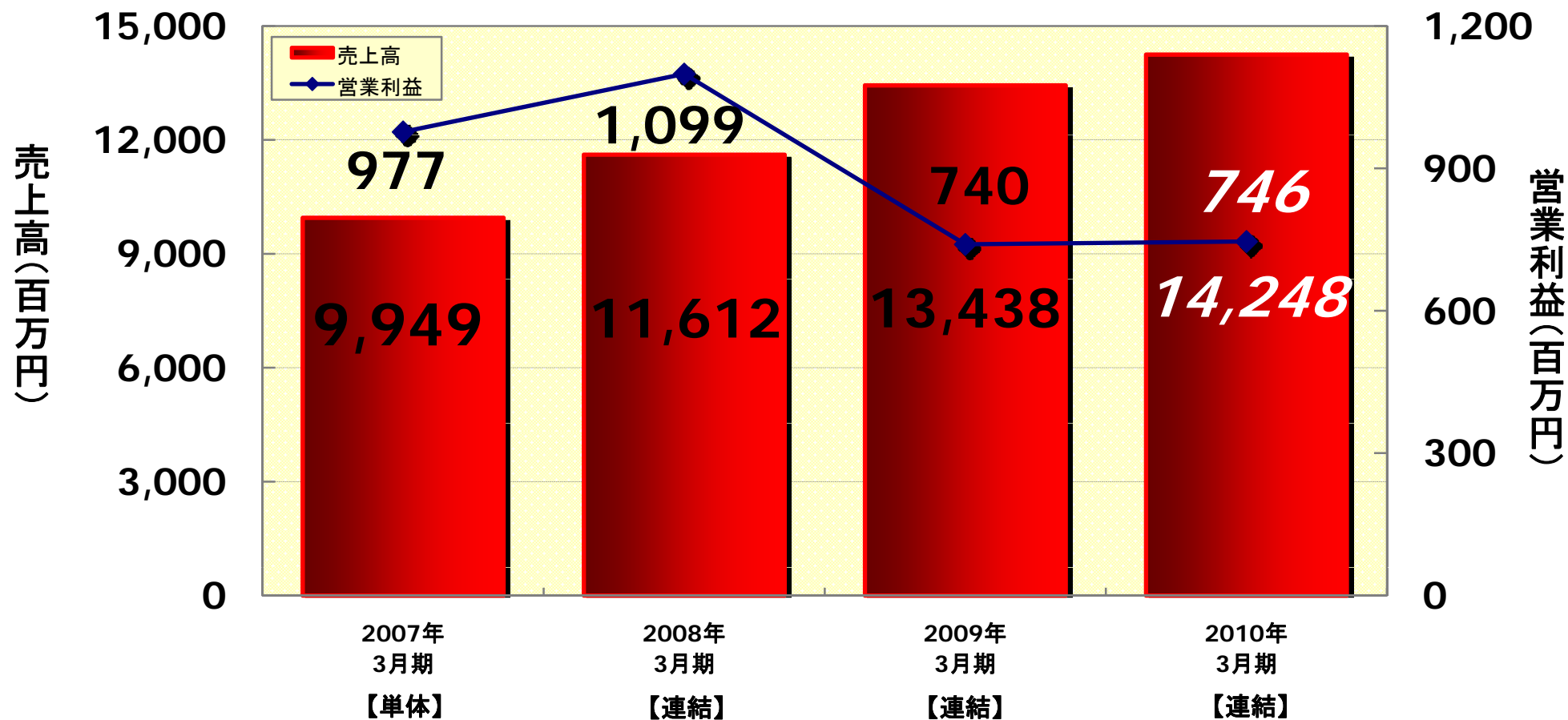
営業利益はほぼ見通し通り、経常利益では見通しを上回り、増益を確保

当期純利益は、子会社の本社移転費用の計上等により若干の減益

- カサレアルを連結子会社化し、開発体制を拡充
- SaaSサービス(FastHelp SaaS、医知悟)の販売増加
- FastAnswer(FAQシステム)の販売を開始
- 新規商材の立ち上げ(次世代ファイアウォール、ストレージ最適化製品等)

業績の推移

- 売上は子会社の連結効果により増収、利益面でも底打ち
- 連結子会社5社、従業員数800人超の企業グループへと事業規模を拡大



四半期業績の推移

(単位:百万円)

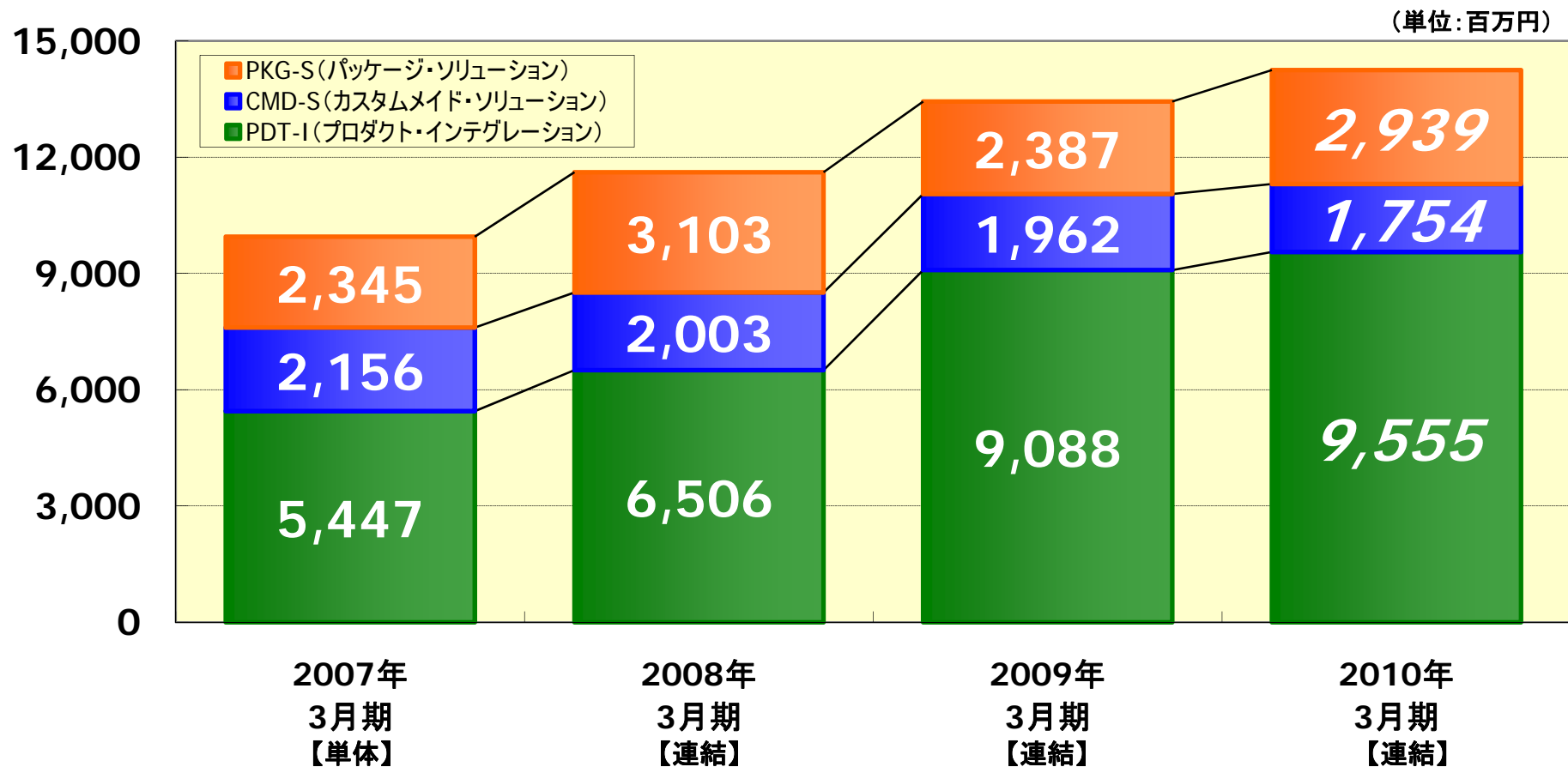
	2008年3月期 売上/営業利益	2009年3月期 売上/営業利益	2010年3月期 売上/営業利益
Q1	2,345/146	2,839/ 17	3,059/▲12
Q2	2,921/345	3,632/263	3,527/204
	5,267/492	6,472/281	6,586/192
Q3	2,579/183	3,015/ 46	3,206/ 9
Q4	3,765/423	3,950/412	4,455/544
通期	11,612/1,099	13,438/740	14,248/746

※2008年3月期 Q2より連結ベース

セグメント別売上

■NCLCの連結効果によりPDT-Iは増収、PKG-Sも前々期並みに回復

■CMD-Sは新規受託開発案件の受注が進まず減収



プロダクト・インテグレーション事業

■2010年3月期の概況:売上は9,555百万円(前期比 5.1 %増)、営業利益は776百万円(前期比 21.0%減)

NCLCの通年連結により、売上は伸張

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貢献

■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、保守サービスが下支え
- ・次世代ファイアウォール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通年で連結

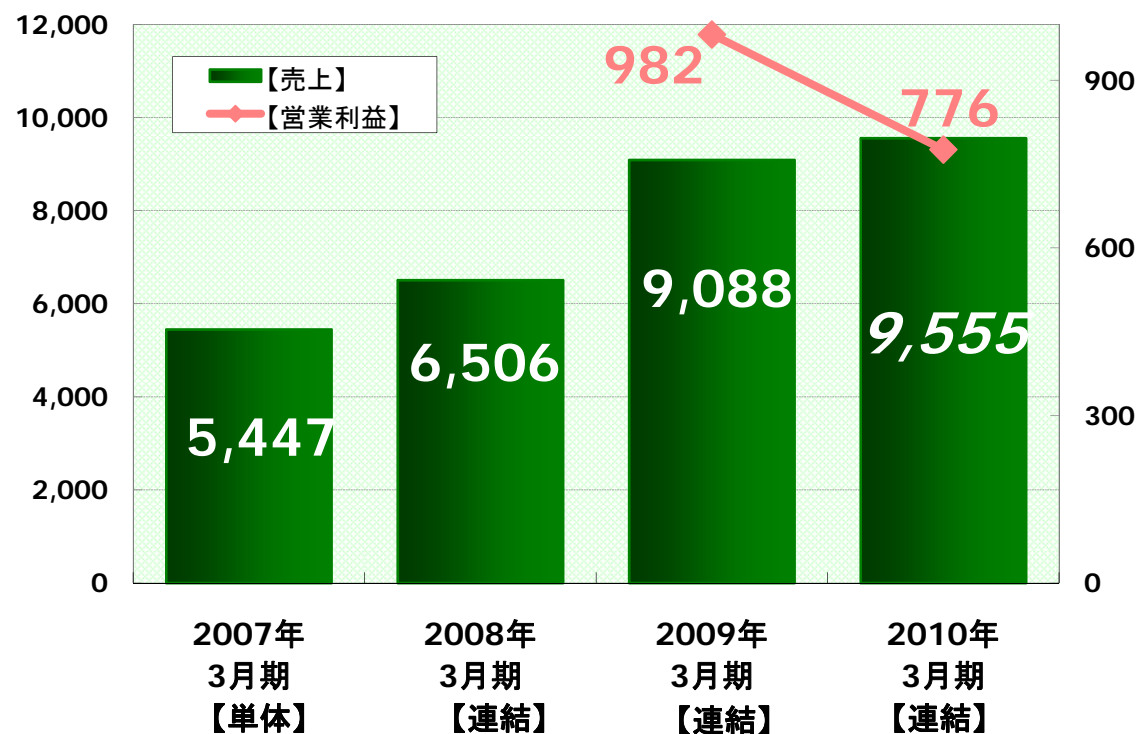
②セキュリティ・ソリューション

- ・主力製品(個人認証システム、不正侵入防御システム、Webアプリケーション脆弱性監査ツール、統合ログ管理アプライアンス等)の販売は堅調
- ・スパム対策アプライアンス製品の販売は頭打ち

③ソフトウェア品質保証

- ・機能安全規格への対応の必要性から、組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が黒字基調に

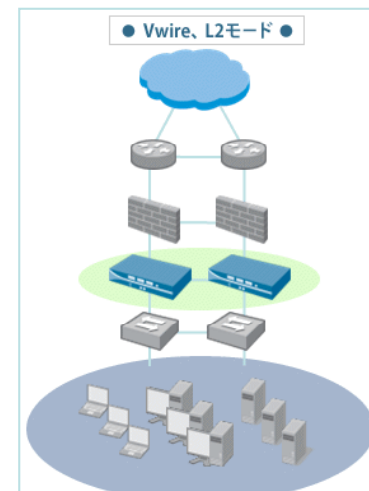
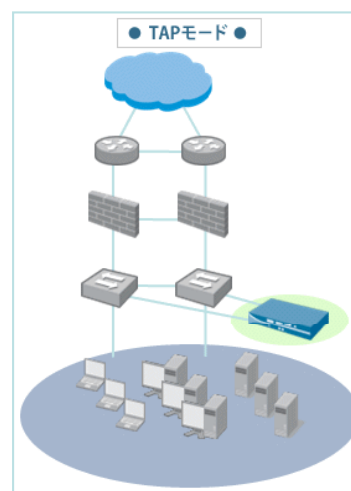
【売上高・営業利益推移】 (単位:百万円)



新規製品のご紹介:Palo Alto Networks(パロアルト)

パロアルトネットワークスの次世代ファイアウォールソリューションは、これまでのポート番号やプロトコルベースのファイアウォールでは不可能であった、「アプリケーション」、「ユーザ」、「コンテンツ」といった要素での制御をポリシーベースで実現し、企業や組織において脅威となる“ファイアウォール越え”をいとも簡単に行うアプリケーションに対して、即座に対策を施すことが可能です。

【導入例(一例)】



カスタムメイド・ソリューション事業

■2010年3月期の概況：売上は1,754百万円（前期比 10.6%減）、営業損失は△3百万円（前期は48百万円）

顧客のIT予算削減や新規商談における競合の激化により、前期比減収、減益

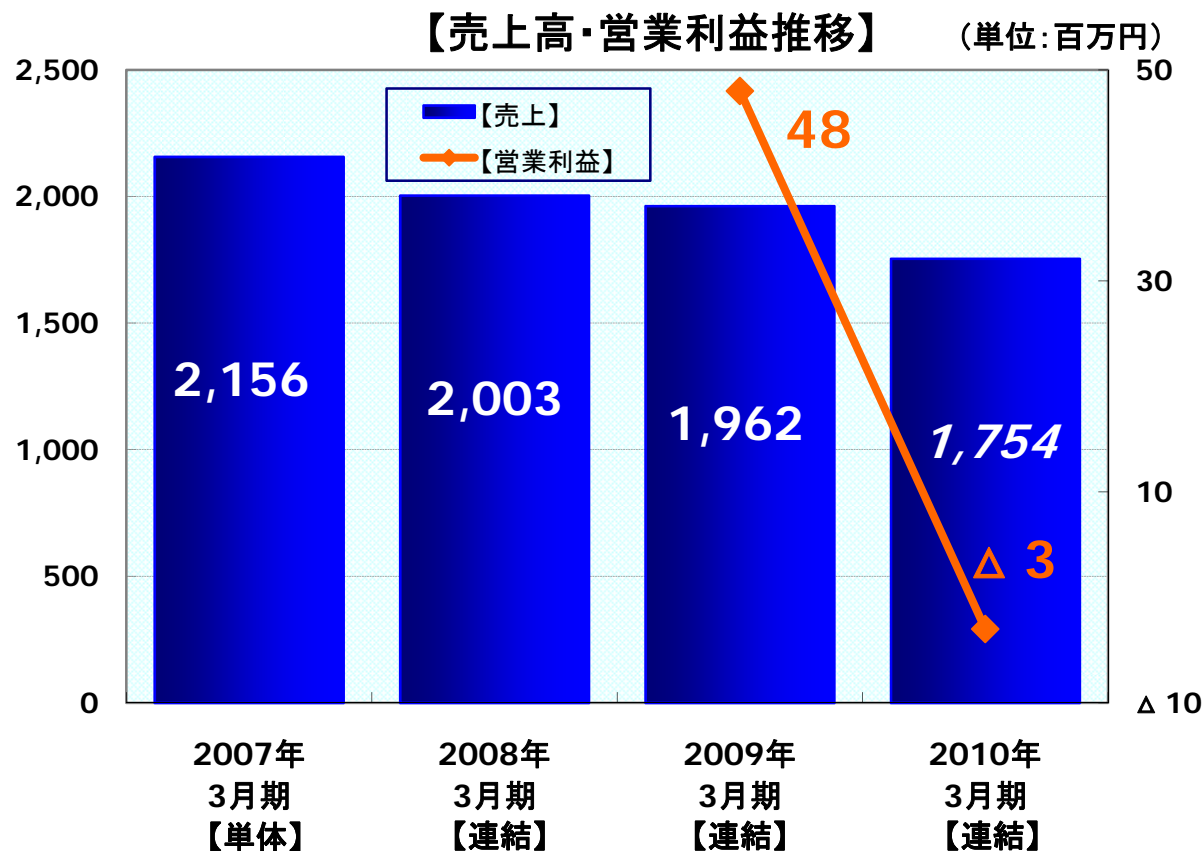
■ハイライト

①カスタマーソリューション

- ・顧客におけるIT予算削減の影響及び新規商談における競合の激化により新規顧客の受注伸ばせず、売上減少
- ・データベースソフトウェアのライセンス販売が売上に貢献

②金融ソリューション

- ・案件数の減少及び商談の長期化により、受注が延ばせず、売上が減少



パッケージ・ソリューション事業

■2010年3月期の概況:売上は2,939百万円(前期比 23.1%増)、営業損失は△35百万円(前期は△292百万円)
 CRM、医療ソリューションの両分野はともに売上増、採算も大幅に改善
 CRM分野は復調、レの字回復へ、 SaaSサービスの販売が増加

■ハイライト

①CRM

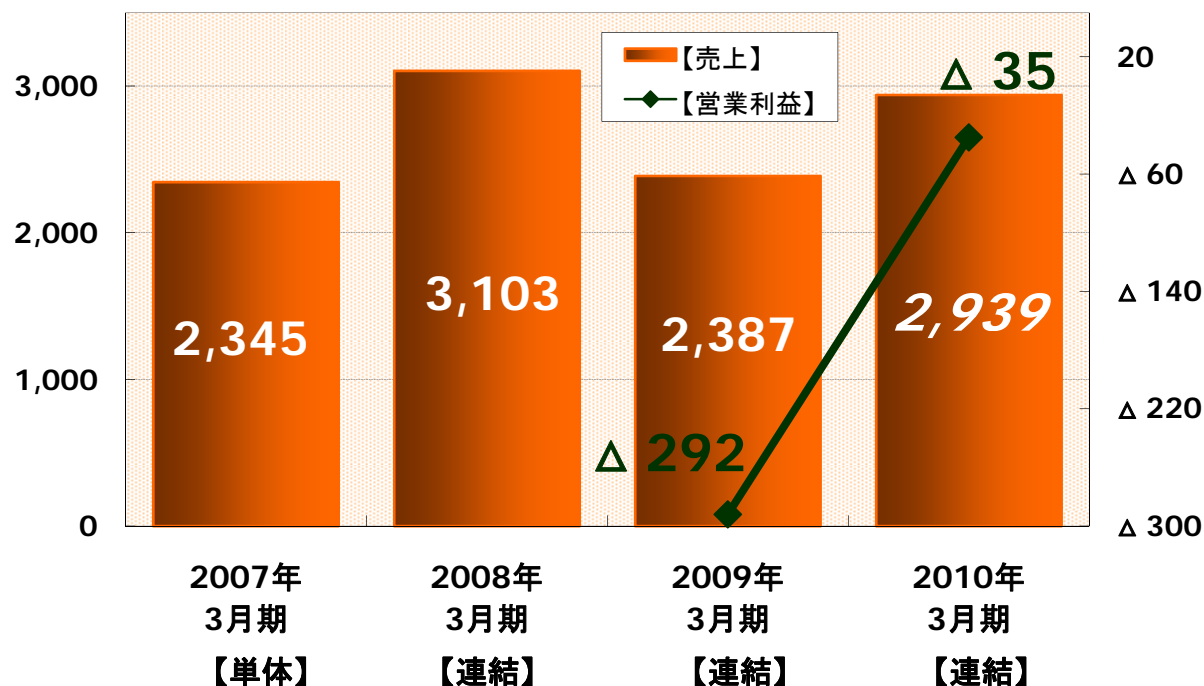
- ・製薬業界を中心に新規顧客向けの受注を獲得
- ・FastHelp SaaS の顧客数増加
- ・新製品 (FastAnswer: FAQシステム) の販売開始

②医療ソリューション

- ・診療報酬改定に伴い受注が増加。競合他社との競争は激しいが、採算は大幅に改善
- ・医知悟のサービス(遠隔読影のためのインフラ提供)が市場に浸透し、政府予算関連プロジェクト受注など順調に利用施設数が増加

【売上高・営業利益推移】

(単位:百万円)



代表的な受注案件(CRM)

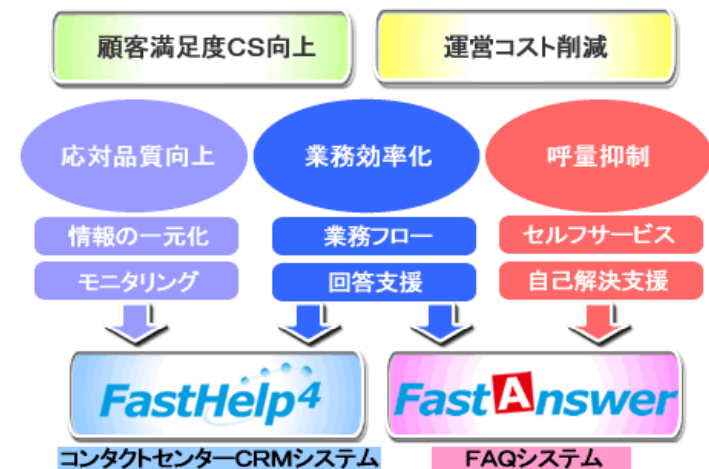
※色つきは下期受注分

客先名	補足
某証券会社 様	カスタマーサービスセンターシステム及びWebシステム構築
某製薬会社 様	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 様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某官庁 様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某証券会社 様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某IT会社 様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某製薬会社 様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某製薬会社 様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某保険会社 様	カスタマーサービスセンターシステム及びWebシステム構築
某システム会社 様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某証券会社 様	営業支援システム
某リース会社 様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某放送局 様	カスタマーサービスセンターシステム構築

新規製品のご紹介:FastAnswer(ファストアンサー)

FastAnswer (ファストアンサー)は、Fastシリーズ製品とのシームレスな連携を実現し、コンタクトセンターのノウハウをFAQにフィードバックすることで、お客様の自己解決率を飛躍的に向上させるFAQソリューションです。お客様の問題解決を支援するFAQ情報をタイムリーに発信することで、CS向上を図り、「入電量の削減」＝「運営コスト削減」を図ることができます。

FastAnswer



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	弘前市立病院、オホーツク勤医協北見病院
関東	市ヶ尾カリヨン病院、メディカルサテライト八重洲クリニック、ふれあい横浜ホスピタル、新百合ヶ丘ステーションクリニック、熊谷生協病院、秩父生協病院、埼玉西協同病院、南多摩病院、東海大学医学部附属東京病院、多摩胃ろうネットワーク、長野県健康づくり事業団、石和共立病院
北陸・東海	不二越病院、財団法人北陸予防医学協会、医療法人社団 長谷川病院、福井病院、独立行政法人 国立病院機構豊橋医療センター、フジ虎ノ門整形外科病院
近畿	医療法人永昌会 吉田病院、尼崎医療生協病院
中国・四国・九州	特定医療法人水人会 総合病院 水島中央病院、岡山済生会総合病院、医療法人柳育会 柳病院、医療法人柳育会 八女リハビリ病院、東佐賀病院、肥前精神医療センター、北松中央病院、長崎県島原病院、佐田病院

損益計算書(P/L)【連結】

- NCLC、カサレアルの連結効果により増収、営業利益・経常利益は底打ち
- 連結子会社の本社移転費用の計上により当期純利益は減少

(単位:百万円)

決算年月	2009年3月期	2010年3月期	増減
売上高	13,438	14,248	6.0%
売上総利益	4,309	4,785	11.1%
利益率	32.1%	33.6%	-
営業利益	740	746	0.8%
利益率	5.5%	5.2%	-
経常利益	751	786	4.7%
利益率	5.6%	5.5%	-
当期純利益	360	336	△6.7%
利益率	2.7%	2.4%	-

貸借対照表(B/S) 【連結】

(単位:百万円)

	2009年3月期	2010年3月期		2009年3月期	2010年3月期
流動資産	7,455	8,620	流動負債	4,931	5,803
現金・預金	2,398	2,821	買掛金	1,130	1,335
受取手形・売掛金	3,227	3,927	借入金・社債	468	494
その他流動資産	1,828	1,871	その他流動負債	3,333	3,973
固定資産	3,027	3,054	固定負債	734	786
有形固定資産	328	297	負債合計	5,666	6,590
のれん	893	853	株主資本	4,533	4,760
その他無形固定資産	669	687	評価・換算差額等	—	4
投資等	1,135	1,217	新株予約権	11	12
資産合計	10,482	11,675	少数株主持分	272	307
			純資産合計	4,816	5,084
			負債純資産合計	10,482	11,675

キャッシュフロー(C/F) 【連結】

(単位:百万円)

	2008年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期
I 営業活動による キャッシュ・フロー	874	659	912
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△1,013	△391	△393
III 財務活動による キャッシュ・フロー	251	69	△93
IV 現金及び現金同等物 の増加額	111	337	425
V 現金及び現金同等物 の期首残高	1,947	2,058	2,396
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	2,058	2,396	2,821

損益計算書(P/L) 【単体】

- PDT-Iは横ばい、CMD-Sは減収ながらPKG-Sの売上回復により若干の増収
- 利益はほぼ横ばい

(単位:百万円)

決算年月	2009年3月期	2010年3月期	増減
売上高	10,691	10,788	0.9%
売上総利益	3,409	3,538	3.8%
利益率	31.9%	32.8%	-
営業利益	729	714	△2.1%
利益率	6.8%	6.6%	-
経常利益	749	746	△0.3%
利益率	7.0%	6.9%	-
当期純利益	431	405	△6%
利益率	4.0%	3.8%	-

2011年3月期（27期） 計画

2011年3月期（27期）計画【連結】

- 当社、各連結子会社ともに増収を見込む
- 全ての連結子会社が黒字化へ

（単位：百万円）

	2010年3月期 実績	2011年3月期 計画	増減
売上	14,248	15,500	8.8%
営業利益	746	880	17.9%
利益率	5.2%	5.7%	-
経常利益	786	880	11.9%
利益率	5.5%	5.7%	-
当期純利益	336	340	1.2%
利益率	2.4%	2.2%	-

各セグメント別売上計画 【連結】

(単位:百万円)

	2010年3月期 実績	2011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	9,555	10,200	6.7%
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	1,754	2,100	19.7%
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	2,939	3,200	8.9%
グループ合計	14,248	15,500	8.8%

2011年3月期（27期）計画【単体】

■売上は2008年3月期の水準へと回復

■3セグメントともに黒字化へ

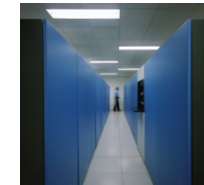
(単位:百万円)

	2010年3月期 実績	2011年3月期 計画	増減
売上	10,788	11,600	7.5%
営業利益	714	800	12.0%
利益率	6.6%	6.9%	-
経常利益	746	800	7.1%
利益率	6.9%	6.9%	-
当期純利益	405	400	△1.3%
利益率	3.7%	3.4%	-

27期計画の主要コンセプト



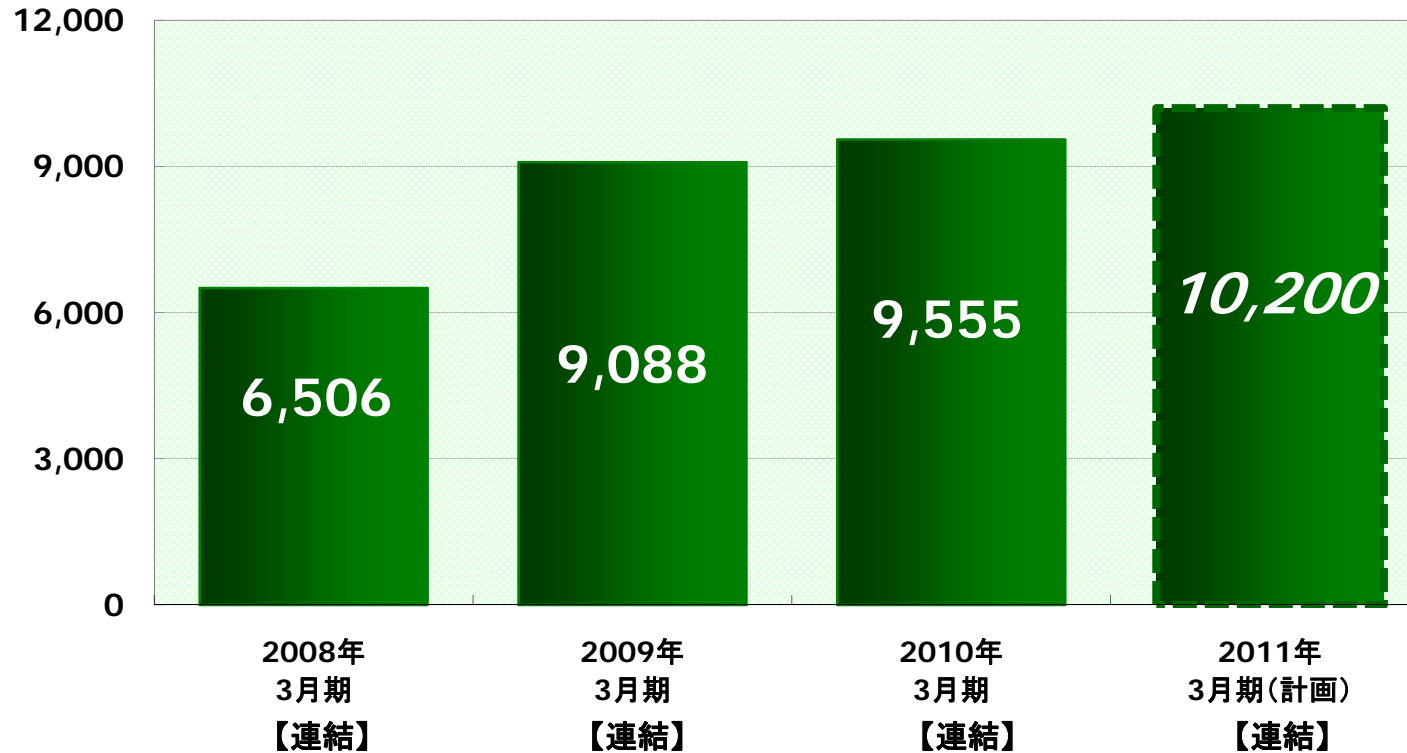
- 増収・増益基調への転換(利益の増加)
- クラウド時代のテクマトリックスの存在意義・役割を問う
- グループ総合力を結実させる年(グループ内機能による自活)
- 「ストックの強化」を攻めのキーワードとして展開
- 戦略セグメントの見極め
- 補正予算の継続的フォロー
- 顧客中心主義
- 人材育成の強化
- 追加的M&Aの可能性(継続テーマ)



プロダクト・インテグレーション事業

【プロダクトインテグレーション売上高】

(単位:百万円)



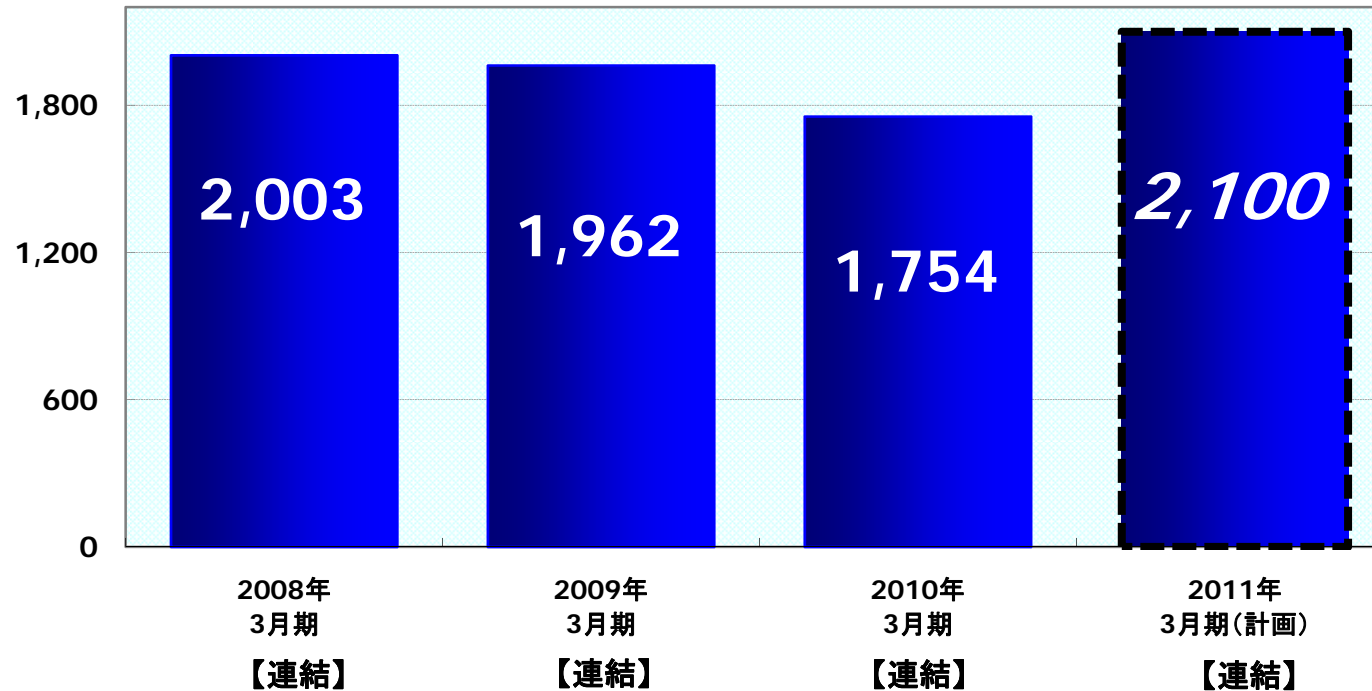
✓主力製品の販売目標は保守的に設定

✓次世代ファイアウォールやストレージ最適化製品等の新規商材の展開に注力

カスタムメイド・ソリューション事業

【カスタムメイド・ソリューション売上高】

(単位: 百万円)

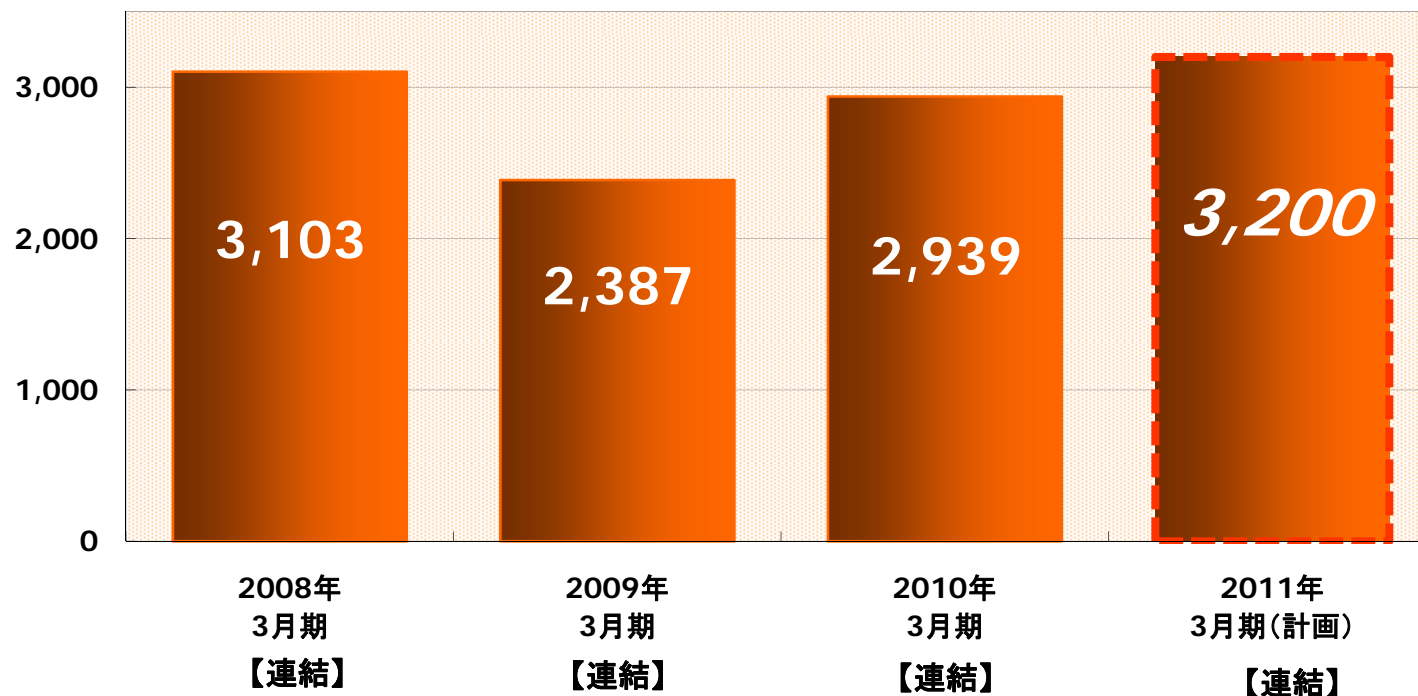


- ✓ 継続取引先とのビジネスの強化と新規サービスの立ち上げ
- ✓ スクラッチ開発からパッケージ利用(開発)へ
- ✓ カサレアルの通年連結による増収

パッケージ・ソリューション事業

【パッケージ・ソリューション売上高】

(単位:百万円)



- ✓ 新規投入製品の拡販による事業領域の拡大
- ✓ 両分野ともに、SaaS ビジネスの黒字化を目標に
- ✓ 診療報酬改訂により病院の「フィルムレス」化は加速

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