



2008年3月期(第24期) 決算説明会資料

**2008年5月
テクマトリックス株式会社
(3762 JQ)**

目次

- ①2008年3月期(第24期)実績
- ②2009年3月期(第25期)計画
- ③中期経営計画(TMXX Way 2010)
- ④巻末資料

＜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。

2008年3月期(第24期) 実績

ハイライト

【成約の状況】(単体)

■成約高: 11,865 百万円

■前期比: 111.2 %



■第4四半期に入りやや減速感

■期末成約残は2,753百万円

【売上の状況】(単体)

■売上高: 11,620 百万円

■前期比: 116.8 %



■20%成長の達成は叶わなかったものの、
16億円以上の増収

■セグメント別では2勝1敗

【利益の状況】(単体)

■営業利益: 1,130 百万円

売上比率: 9.7 % (前期 9.8 %)

■経常利益: 1,173 百万円

売上比率: 10.1 % (前期 10.1 %)

■当期純利益: 548百万円



■利益率はほぼ前期レベルを堅持

■有価証券評価損の計上により、当期純利益
は減益

■医知悟を設立

■クロス・ヘッドの株式66.7%を取得



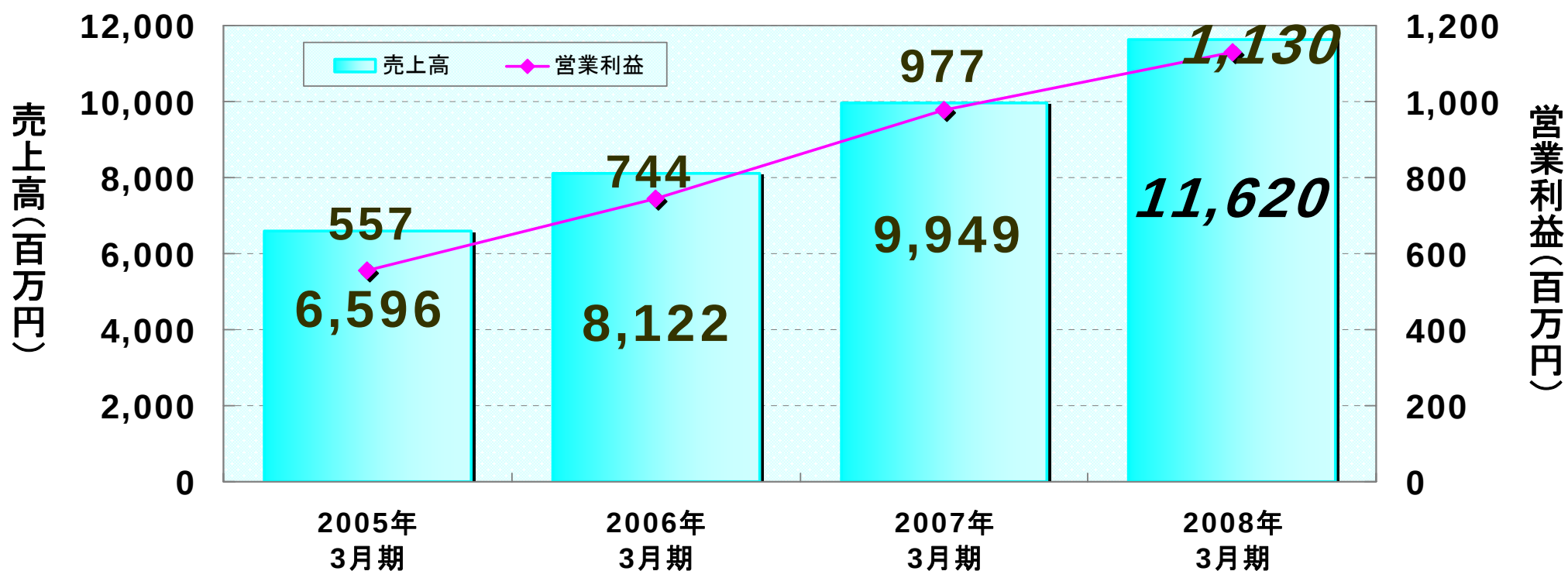
■連結子会社3社

■グループ経営へ

業績の推移【単体】

■ 2003年3月期より売上・営業利益ともに拡大基調を継続

■ 営業利益は3期前から倍増



四半期業績の推移【単体】

(単位:百万円)

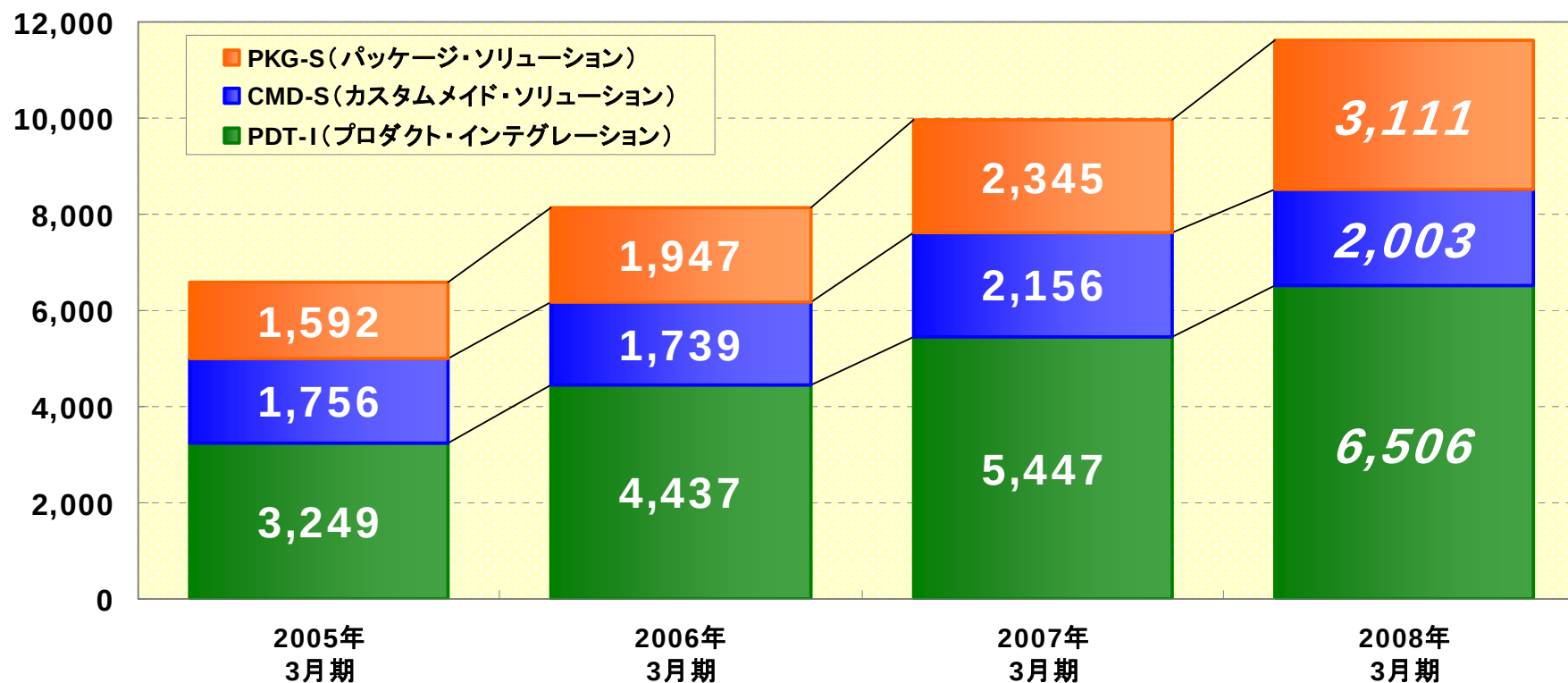
	2005年3月期 売上/営業利益	2006年3月期 売上/営業利益	2007年3月期 売上/営業利益	2008年3月期 売上/営業利益
1Q	1,264 / 56	1,520 / 31	1,743 / 8	2,345 / 146
2Q	1,548 / 110	2,060 / 243	2,552 / 377	2,922 / 349
中間	2,813 / 116	3,580 / 275	4,295 / 386	5,267 / 496
3Q	1,470 / 69	1,893 / 191	2,119 / 156	2,583 / 201
4Q	2,313 / 321	2,649 / 278	3,534 / 433	3,769 / 432
通期	6,596 / 557	8,122 / 744	9,949 / 977	11,620 / 1,130

セグメント別売上【単体】

■ プロダクト・インテグレーション、パッケージ・ソリューションは大幅増加

■ カスタムメイド・ソリューションは減収

(単位: 百万円)



プロダクト・インテグレーション事業【単体】

■2008年3月期の概況:売上は6,506百万円(前期比 19.4 %増)

各戦略商材の販売が引続き好調を持続

■ハイライト

①IPネットワークインフラ

- ・F5(負荷分散装置)は堅調
- ・インテグレーションが収益に貢献

②セキュリティ・ソリューション

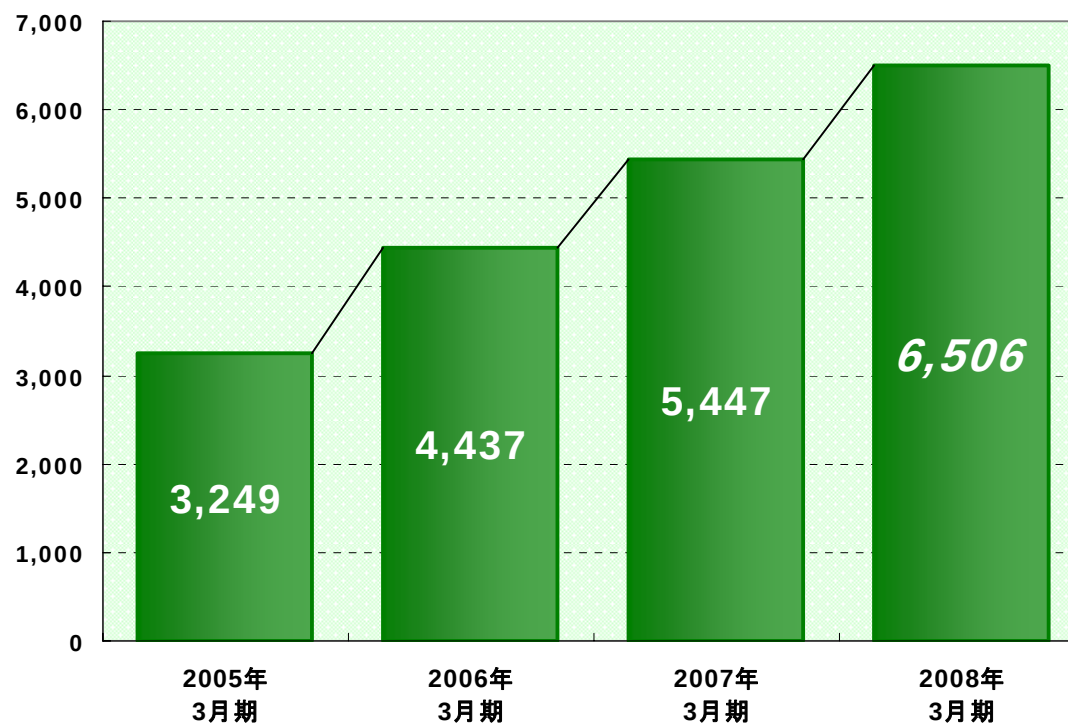
- ・個人認証システムの販売は堅調なるも若干足踏み
- ・McAfee製品(不正侵入防御システム、スパム対策アプライアンス)の販売が拡大
- ・Webアプリケーション脆弱性監査ツールの販売も好調

③ソフトウェア品質保証

- ・公共向け大型案件が大きく寄与し、テストツールの販売は大幅に増加
- ・ツール導入、運用支援のためのコンサルサービスの受注も増加
- ・取扱製品を拡充

【売上高推移】

(単位:百万円)



クロス・ヘッドを連結子会社化

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: 287名(2007年12月末現在)

業績推移:

	2006年12月期	2007年12月期
売上	1,850百万円	2,395百万円
営業利益	136百万円	183百万円



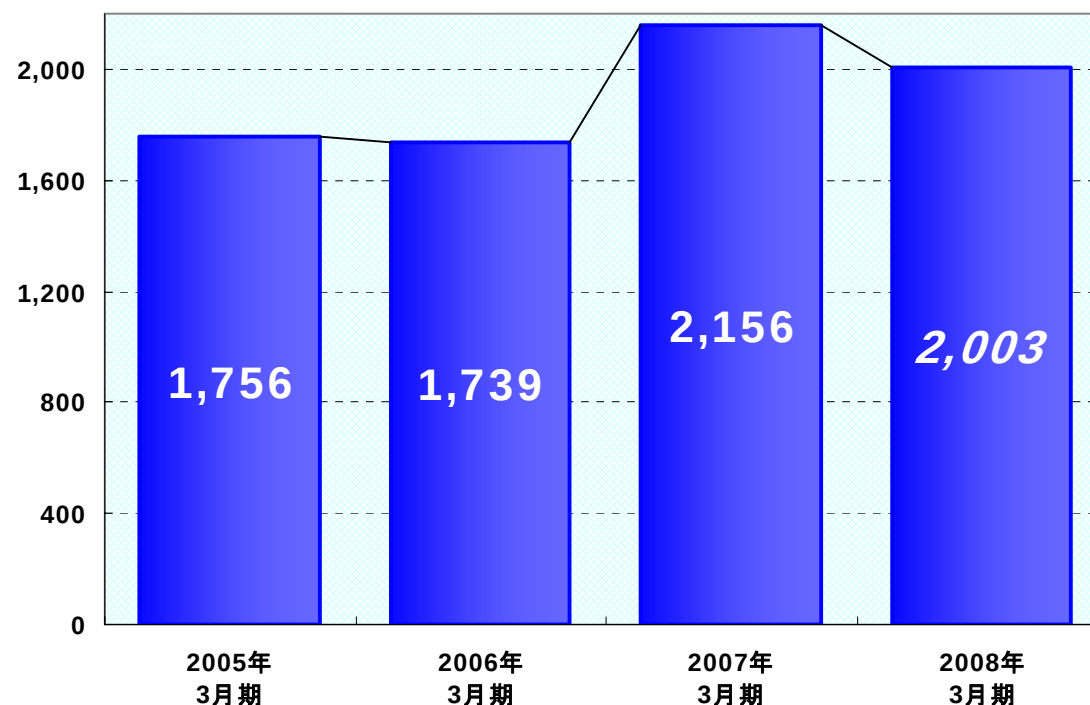
カスタムメイド・ソリューション事業【単体】

■2008年3月期の概況：売上は2,003百万円（前期比 7.1 %減）

継続取引先とは堅調なるも、不具合対応等の影響
により減収

【売上高推移】

（単位：百万円）



■ハイライト

①カスタマーソリューション

- ・楽天、リスクモンスター、ネクスト等の
継続顧客との取引は堅調
- ・複数のシステムの不具合対応が発生

②金融ソリューション

- ・市場リスク管理パッケージの受注の遅れ

パッケージ・ソリューション事業【単体】

■2008年3月期の概況:売上は3,111百万円(前期比 32.6 %増)

CRM、医療両分野ともに大幅増収

【売上高推移】

(単位:百万円)

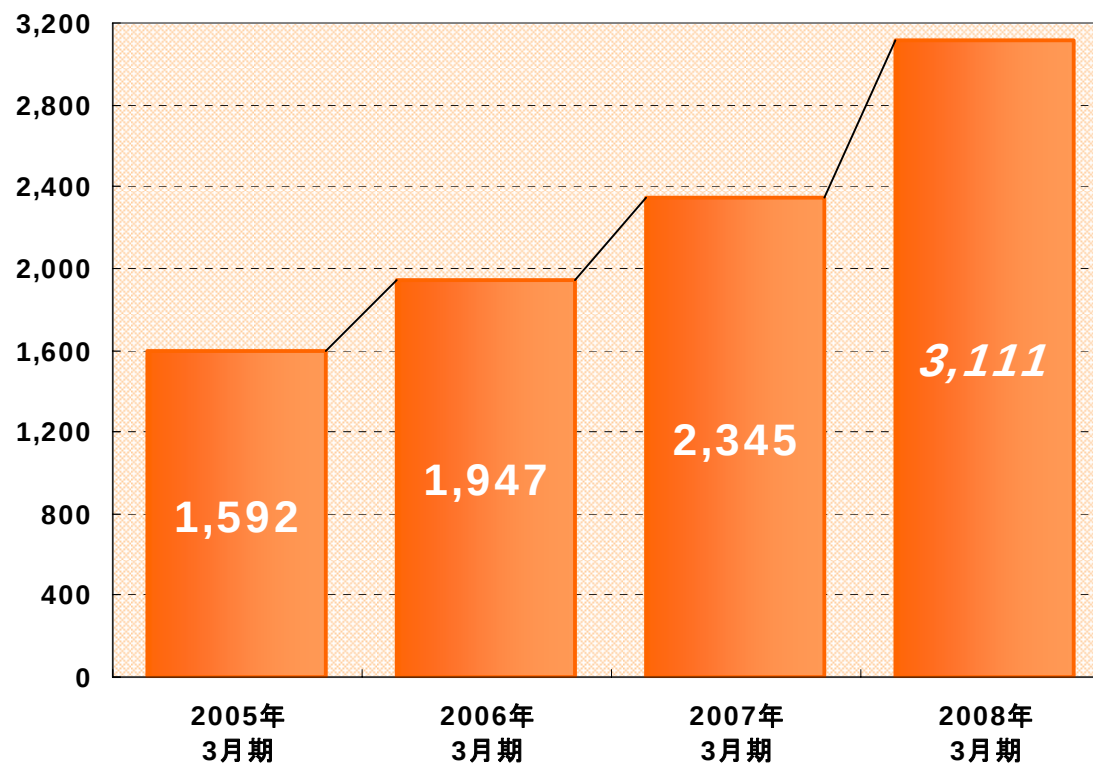
■ハイライト

①CRM

- ・ベルシステム24、交換機ベンダー等とのアライアンスが機能
- ・既存顧客からの追加受注(追加カスタマイズ、追加ライセンス)も堅調

②医療ソリューション

- ・前期受注の大型案件の稼働
- ・診療報酬改定に伴う年度末の駆け込み需要



代表的な受注案件(CRM)

※色つきは下期受注分

客先名	補足
某飲料メーカー様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某社団法人様	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	薬相談室システム構築
某保険会社様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某証券会社様	社内CRMシステム構築
某文具メーカー様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某通信販売会社様	受注コンタクトセンターシステム構築
某カメラメーカー様	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	薬相談室システム構築
某保険会社	カスタマーサービスセンターシステム構築
某証券会社	社内CRM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
某鉄道会社	カスタマーサービスセンターシステム構築
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	薬相談室システム構築

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	北海道勤労者医療協会(勤医協中央病院)、 札幌心血管クリニック
関東	小豆沢病院、東京健生病院、大泉生協病院、野村病院、 国立精神・神経センター武蔵病院、千葉県こども病院、 ふれあい町田ホスピタル、茨城県立医療大学附属病院、 淵野辺総合病院、葉山ハートセンター
北陸・東海	新城市民病院、知多市民病院、済生会富山病院
近畿	神戸掖済会病院、京都がくさい病院、 住友生命総合健診システム(住友生命社会福祉事業団)、 医真会八尾総合病院、大阪鉄道病院、岸和田徳洲会病院
中国・四国・九州	島根大学医学部付属病院、浜田医療センター、 高知県立安芸病院、ながさきハートクリニック、京町内科病院、 やまな病院

医知悟を設立

設 立： 2007年8月1日

資 本 金： 1億円

出資比率： テクマトリックス株式会社 95.0%

医師・診療放射線技師5名 5.0%

事業内容： 遠隔診断を支援するIT情報インフラの提供

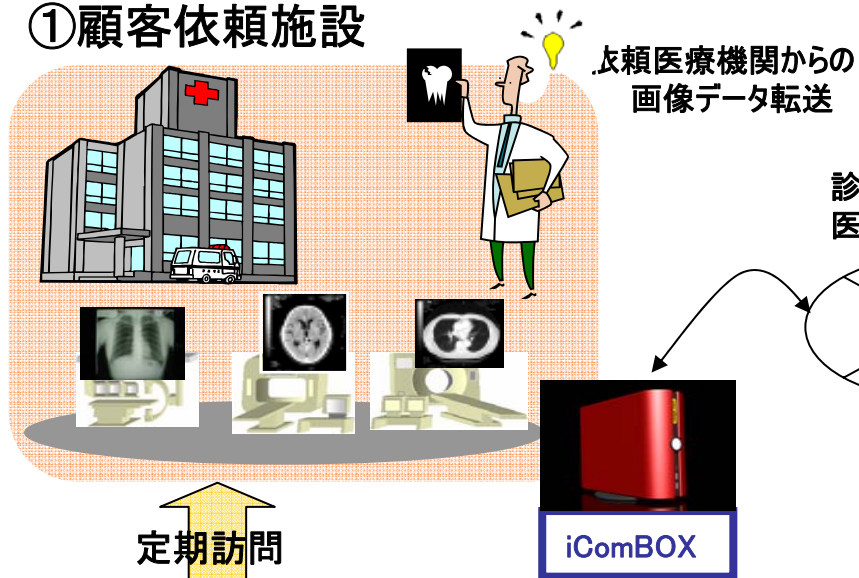
医師の専門知識と人的
ネットワークを活用した共同
事業（日本版LLCの活用）

**2008年4月より課金
サービスを開始**

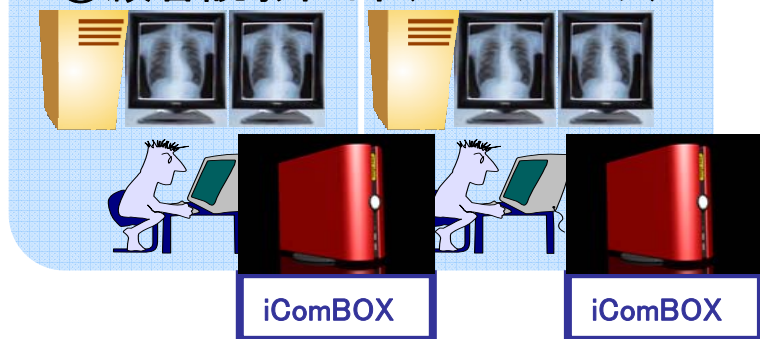
ストック型ビジネスの強化

サービス概要

①顧客依頼施設



②顧客読影医師（もしくはグループ）



③事業主体者 医知悟LLC



サテライト機関



主要指標

	2006年 3月期	2007年 3月期	2008年 3月期
売上総利益投下人件費率	46.0 %	43.8 %	42.8 %
期末人員(内、業務委託)	294(65)	359(107)	401(98)
保守売上比率	20.7 %	21.3 %	23.7 %
継続取引先(※)数 (単年で3,000万円以上の取引先数)	36社 (70社)	45件 (71社)	49件 (85社)
社内売買高(“クロスセル”)	555百万円	579百万円	682百万円

※2年連続で取引高(受注高)3,000万円以上

損益計算書(P/L)【単体】

■ 経常利益率は前期に続き10%を維持

■ 有価証券評価損114百万円の計上により、当期純利益は減益

(単位:百万円)

決算年月		2006年3月期	2007年3月期	2008年3月期
売上高		8,122	9,949	11,620
売上総利益		2,634	3,176	3,675
	利益率	32.4%	32.0%	31.6%
営業利益		744	977	1,130
	利益率	9.1%	9.8%	9.7%
経常利益		724	1,004	1,173
	利益率	8.9%	10.1%	10.1%
当期純利益		326	557	548
	利益率	4.0%	5.6%	4.7%

貸借対照表(B/S)【単体】

■クロス・ヘッドの株式取得、医知悟の設立等により、投資等の残高が1,331百万円増加

■短期借入350百万円を実行

(単位:百万円)

	2007年3月期	2008年3月期		2007年3月期	2008年3月期
流動資産	6,222	6,081	流動負債	3,444	4,210
現金・預金	1,997	1,558	買掛金	1,235	1,303
受取手形	34	33	短期借入金	—	350
売掛金	3,039	2,875	その他流動負債	2,208	2,557
棚卸資産	273	499	固定負債	280	324
その他流動資産	877	1,114	負債合計	3,724	4,535
固定資産	1,384	2,806	株主資本	3,909	4,353
有形固定資産	185	232	評価・換算差額等	△28	△8
無形固定資産	412	455	新株予約権	2	7
投資等	786	2,118	純資産合計	3,882	4,352
資産合計	7,607	8,888	負債純資産合計	7,607	8,888

連結損益計算書(P/L)・貸借対照表(B/S)

■ 医知悟を連結

■ クロス・ヘッドを持分連結(33.4%)

■ のれん百万円を計上

(単位:百万円)

決算年月	2008年3月期
売上高	11,612
売上総利益	3,672
利益率	31.6%
営業利益	1,099
利益率	9.5%
経常利益	1,145
利益率	9.9%
当期純利益	525
利益率	4.5%

(単位:百万円)

	2008年3月期		2008年3月期
流動資産	7,050	流動負債	4,670
現金・預金	2,146	買掛金	1,370
受取手形・売掛金	3,186	借入金・社債	418
その他流動資産	1,717	その他流動負債	2,881
固定資産	2,806	固定負債	467
有形固定資産	232	負債合計	5,137
のれん	804	株主資本	4,330
その他無形固定資産	502	評価・換算差額等	△8
投資等	998	新株予約権	7
		少数株主持分	176
資産合計	9,644	純資産合計	4,506
		負債純資産合計	9,644

キャッシュフロー(C/F)

(単位:百万円)

	2006年 3月期	2007年 3月期	2008年 3月期(連結)
I 営業活動による キャッシュ・フロー	619	414	874
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△264	△404	△1,013
III 財務活動による キャッシュ・フロー	—	61	251
IV 現金及び現金同等物 の増加額	355	71	111
V 現金及び現金同等物 の期首残高	1,520	1,875	1,947
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	1,875	1,947	2,058

2009年3月期(第25期) 計画

2009年3月期(25期)計画【連結】

■クロス・ヘッド、沖縄クロス・ヘッドをフル連結

■営業利益率は一時的に低下

(単位: 百万円)

決算年月		2008年3月期 実績	2009年3月期 計画	増加率
売上高		11,612	16,000	37.8%
営業利益		1,099	1,210	10.1%
	利益率	9.5%	7.6%	
経常利益		1,145	1,210	5.7%
	利益率	9.9%	7.6%	
当期純利益		525	526	0.1%
	利益率	4.5%	3.3%	

各セグメント別売上計画 【連結】

(単位: 百万円)

	2008年3月期 実績	2009年3月期 計画	増加率
<u>プロダクト・インテグレーション事業</u> ◆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	6,506	10,370	59.4%
<u>カスタムメイド・ソリューション事業</u> ◆カスタマー・ソリューション ◆金融ソリューション	2,003	2,630	31.3%
<u>パッケージ・ソリューション事業</u> ◆CRM ◆医療ソリューション	3,103	3,560	14.2%
内部取引(会社間取引)	△12	△560	
グループ合計	11,612	16,000	37.8%

2009年3月期(25期)計画【単体】

■前期レベルの売上成長を計画

■景気の減速感を反映

(単位: 百万円)

決算年月		2008年3月期 実績	2009年3月期 計画	増加率
売上高		11,620	13,500	16.2%
営業利益		1,130	1,140	0.9%
	利益率	9.7%	8.4%	
経常利益		1,173	1,140	-2.8%
	利益率	10.1%	8.4%	
当期純利益		548	560	2.2%
	利益率	4.7%	4.1%	

各セグメント別売上計画【単体】

(単位: 百万円)

	2008年3月期 実績	2009年3月期 計画	増加率	2008年3月末 成約残
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	6,506	7,370	13.3 %	1,640
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	2,003	2,630	31.3 %	374
パッケージ・ソリューション事業 ◆CRM ◆医療ソリューション	3,112	3,500	12.5 %	738
全社	11,620	13,500	16.2 %	2,753

中期経営計画 (TMX Way 2010)

TMX Way 2010

① 事業規模の拡大

グループ従業員数700名超の企業集団として、事業規模（売上高）の拡大と事業基盤の強化を志向していきます。

② スtock型ビジネスの推進

各事業において、従来の保守サービスに加え、運用サービスやアウトソーシングサービスの推進、既存優良顧客との継続取引の拡大（クロスセル）によるビジネスのストック化を進め、安定収益の拡大を図ります。また、SaaS（Software as a Service）型ビジネスを立ち上げ、継続的にサービス収入を得られるビジネスモデルにも挑戦します。

③ 3事業バランス成長型モデルの継続

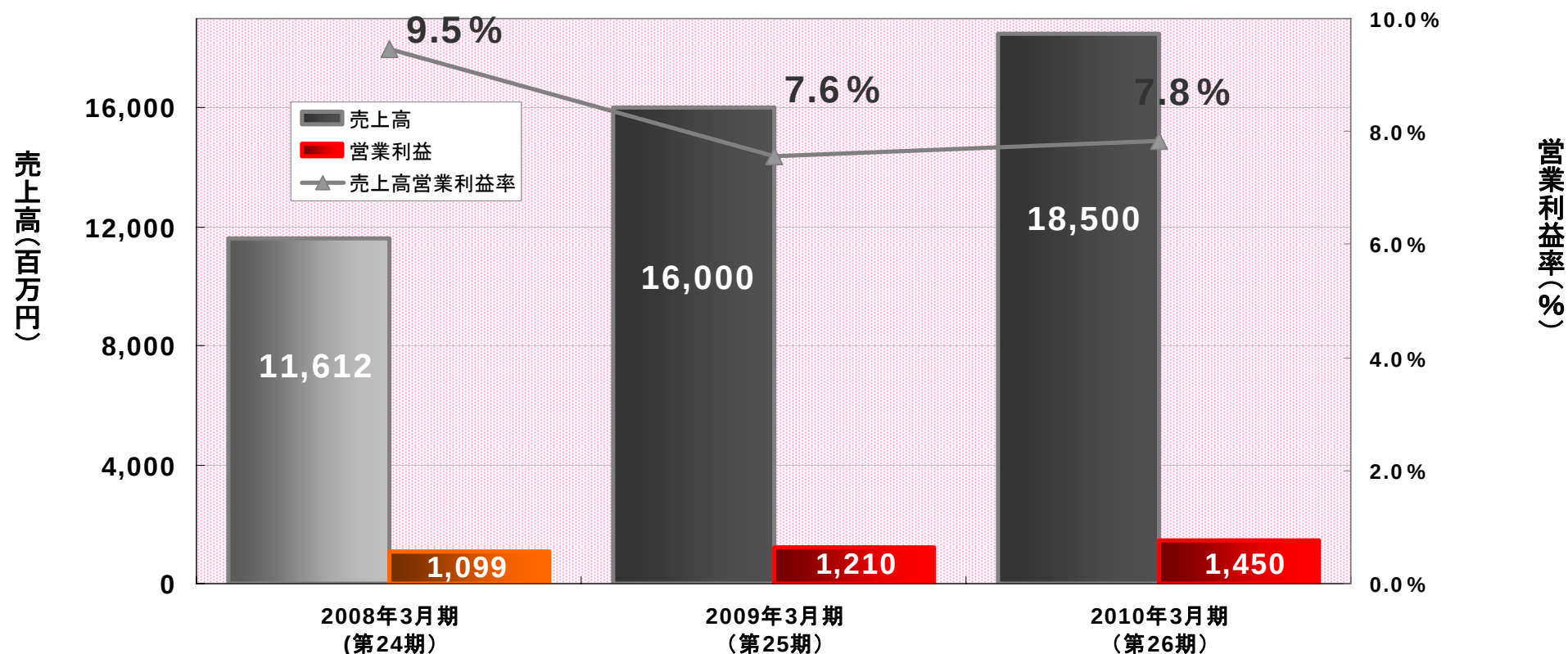
クロス・ヘッド株式会社ならびに沖縄クロス・ヘッド株式会社の連結により、プロダクト・インテグレーション事業の売上比率が上昇しますが、引続き3事業をバランス良く成長させ、安定的なビジネスポートフォリオの形成を目指します。

④ レバレッジ成長へのチャレンジ

M&A、資本提携・業務提携、新規事業投資の可能性についても、引続き積極的に検討を進めていきます。

グループ売上・営業利益

連結売上高200億円を視野に



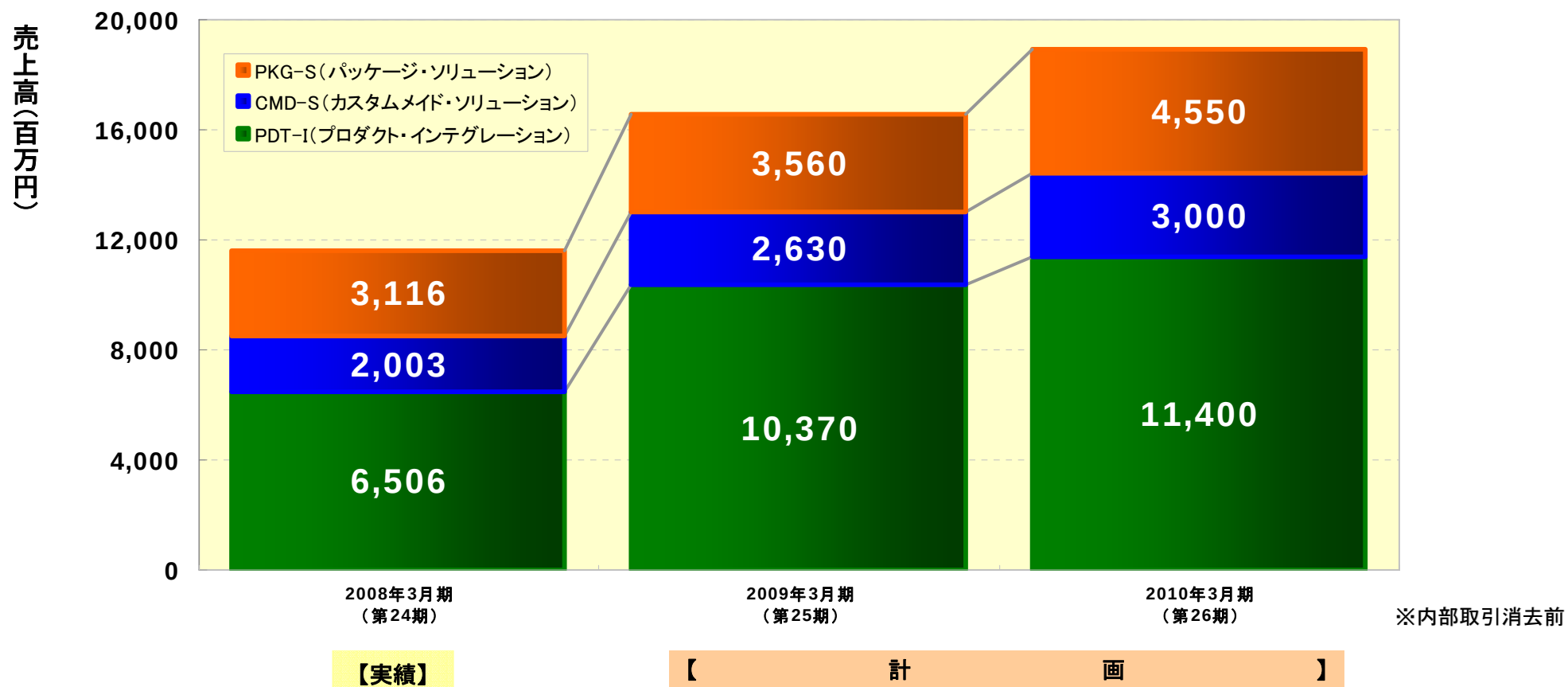
【実績】

【 計 画 】

セグメント別売上

■クロス・ヘッド + 沖縄クロス・ヘッドの連結によりPDT-I大幅増

■3事業のポートフォリオ戦略を継続



卷末資料

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 大阪営業所 大阪府中央区南本町2-6-12 九州営業所 福岡市博多区博多駅前1-5-1
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:	2008年3月末現在 401 名
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%
グループ会社:	合同会社医知悟 クロス・ヘッド株式会社 沖縄クロス・ヘッド株式会社

沿革

- | | |
|----------|--|
| 1984年 8月 | ニチメン株式会社(現双日株式会社)の情報部門子会社「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。 |

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

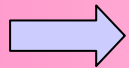
（顧客企業のニーズを把握し、問題解決を行うソリューション・プロバイダーとして、
高付加価値の提供と顧客満足度の向上を目指すIT技術のプロフェッショナル）

弊社の強み

■事業モデルの特徴

セミテラーメイド・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

- ①EC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
 - ③CRM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

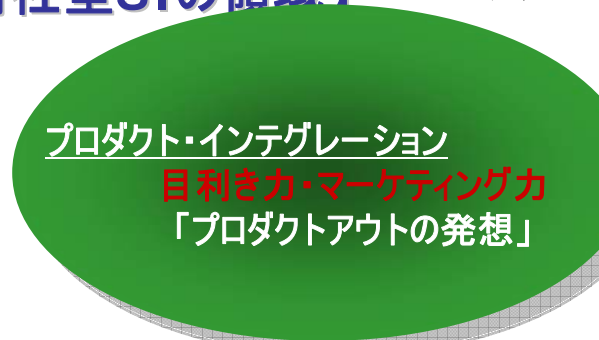
■創業以来、事業進化を続け、現在は3つの事業セグメントを構築しています。

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」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: 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

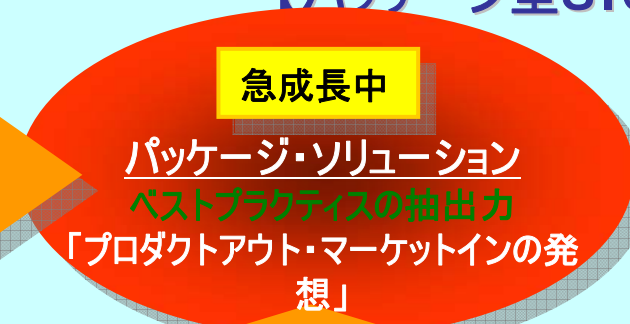
■ 3つの事業領域の有機的な連携により、より付加価値の高いビジネスモデルを構築

【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

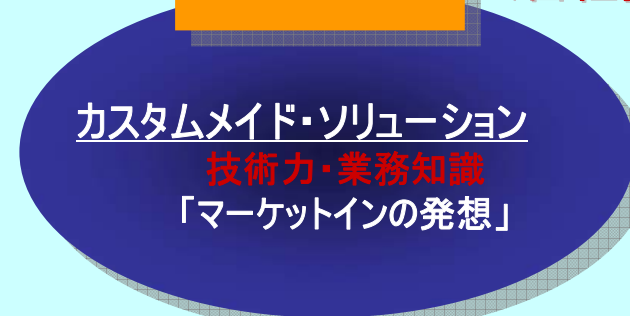
<自社技術中心>

<他社技術中心>

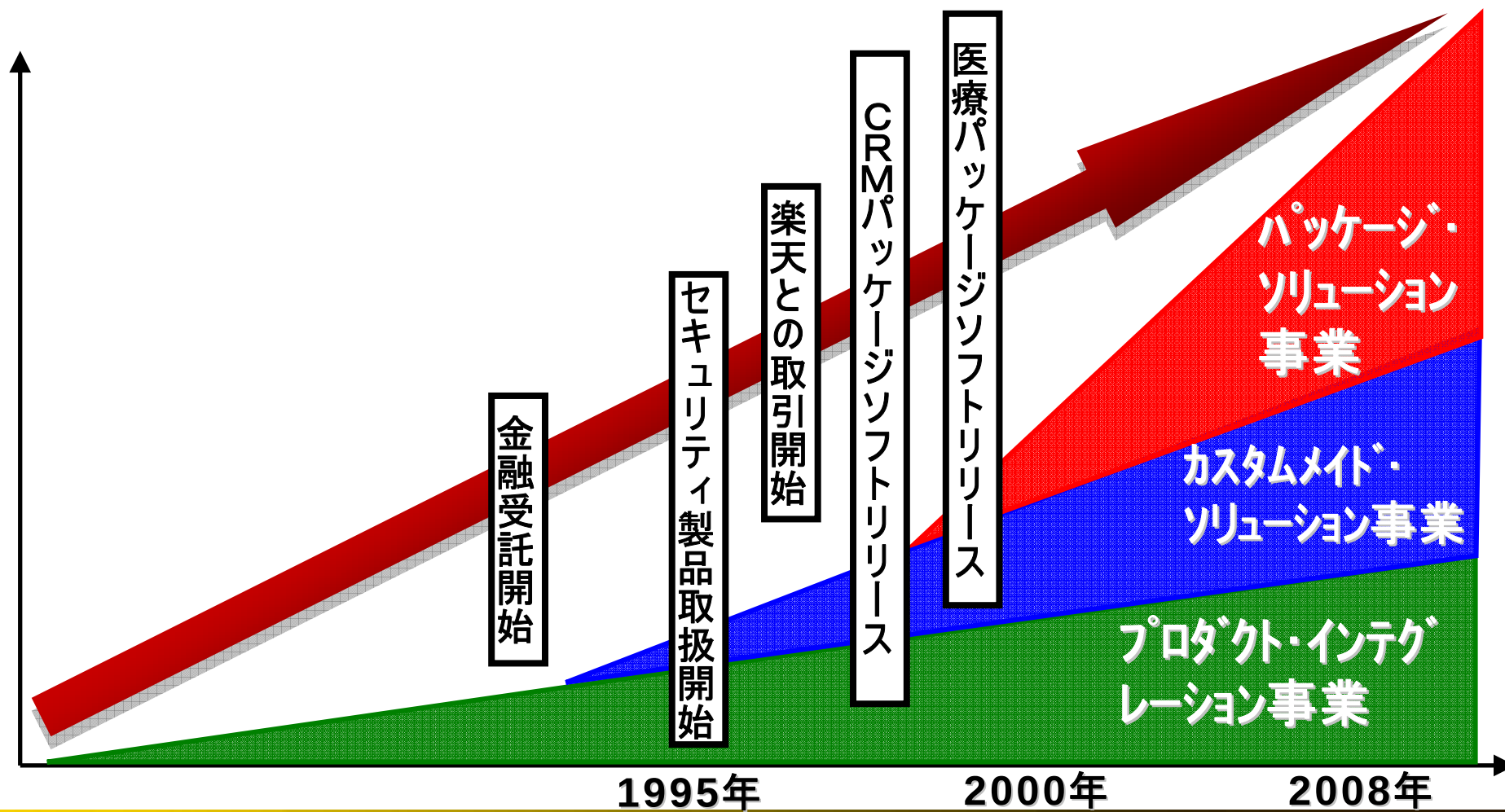
【下請け型SIの領域】

<受託開発>

【メーカー型、ソフトハウス型SIの領域】

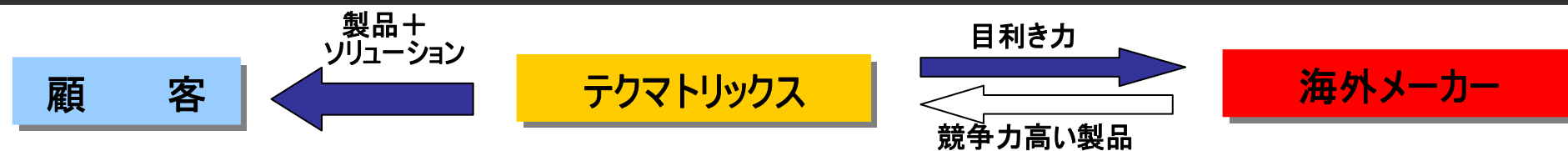


事業拡大シナリオ



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。**

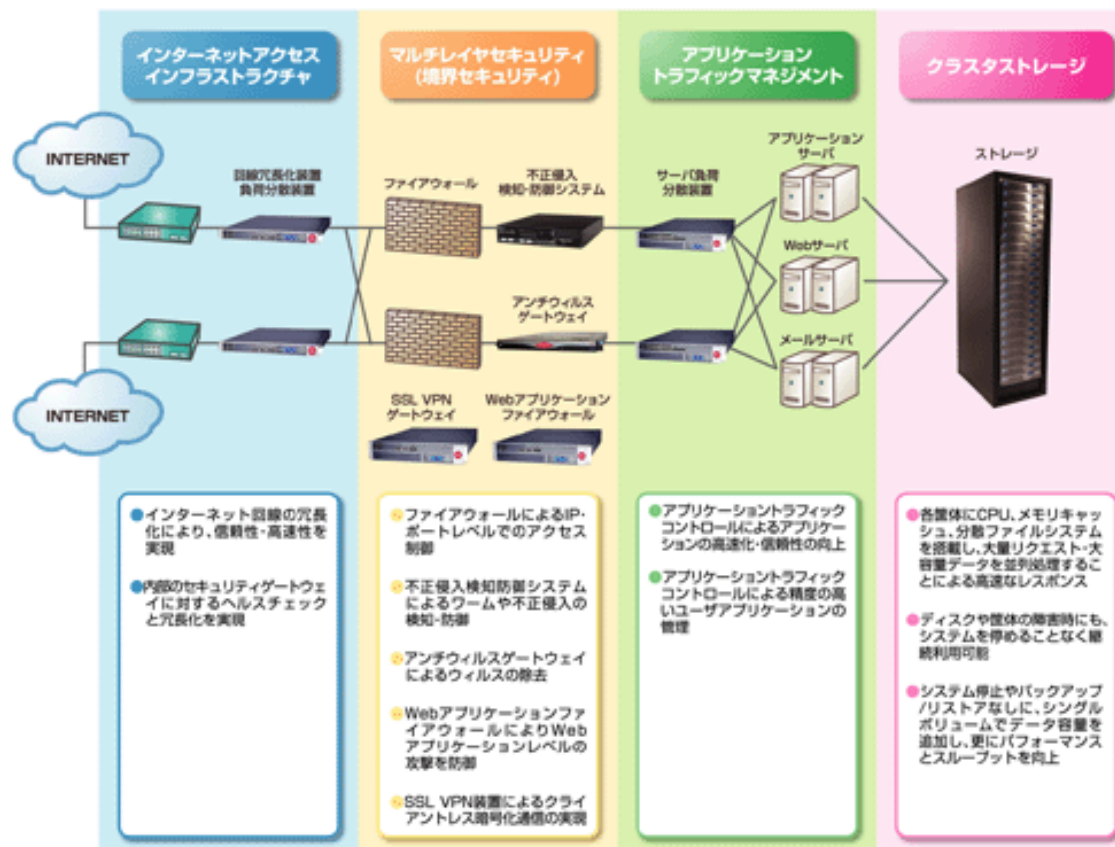


事業名	ソリューション	主要取扱製品	備考
IPネットワーク・インフラ	・アクセス集中によるWebサイトの不安定化を解消 ・システム停止やバックアップなしにデータ容量追加	・負荷分散装置のトップシェアを誇る米国F5社製品（弊社は一次代理店） ・クラスターストレージで技術的評価の高い米国Isilon社製品	ネットビジネスの急拡大により成長市場
セキュリティ・ソリューション	総合的なセキュリティ対策	・「使い捨て」パスワードによる個人認証のトップシェアを誇る米国RSA社製品（弊社は一次代理店） ・米国McAfee社製品 他	個人情報保護法の完全施行
ソフトウェア品質保証	プログラム開発の効率化	・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

プロダクト・インテグレーション事業

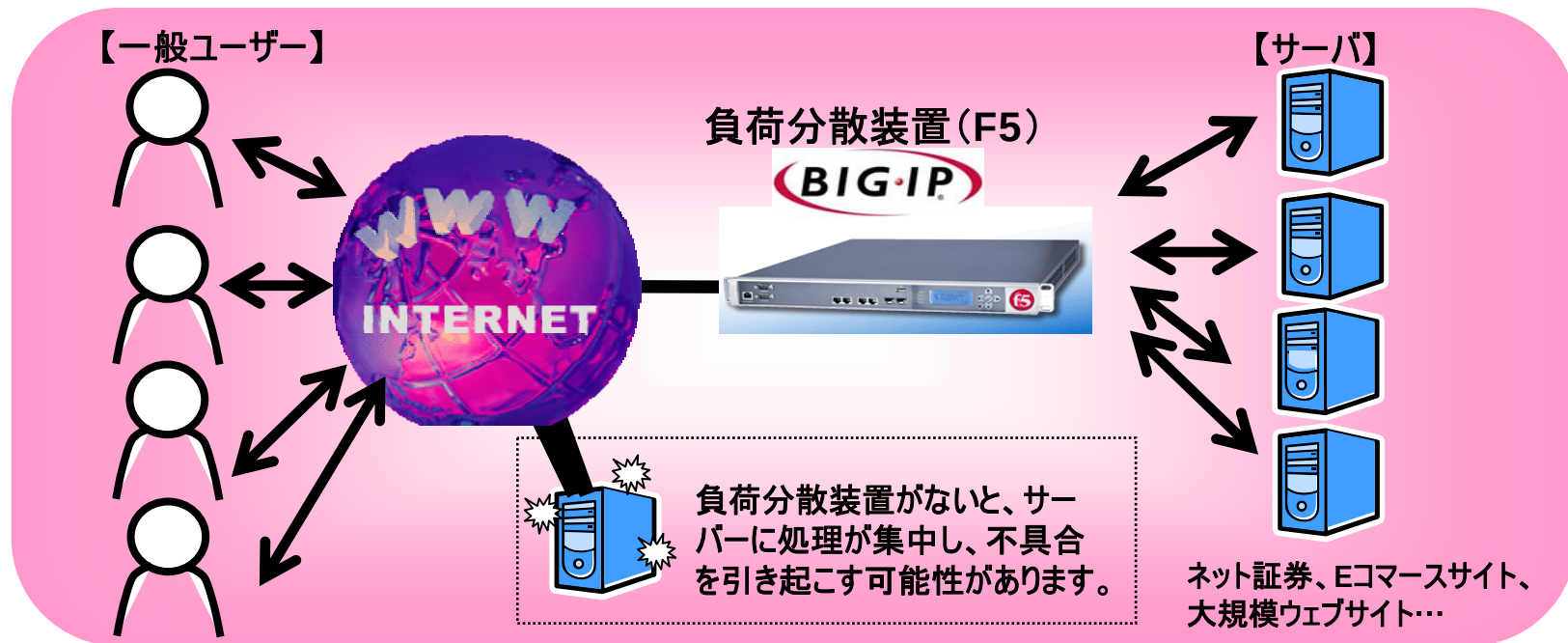
■事業イメージ図

セキュアアプリケーションインフラストラクチャ



IPネットワーク・インフラ:F5（負荷分散装置）

■ ネット証券や大規模なEコマースなど、不特定多数の人が同時にアクセスするシステムでは、大量のサーバが処理を行っているため、特定のサーバに処理が集中するとレスポンスの低下や、最悪の場合はシステムダウンに繋がります。その負荷を分散させるネットワーク機器が、負荷分散装置です。これにより大量のアクセスを効率的にサーバに振り分けることで、システムダウンなどのトラブルを未然に防ぎます。



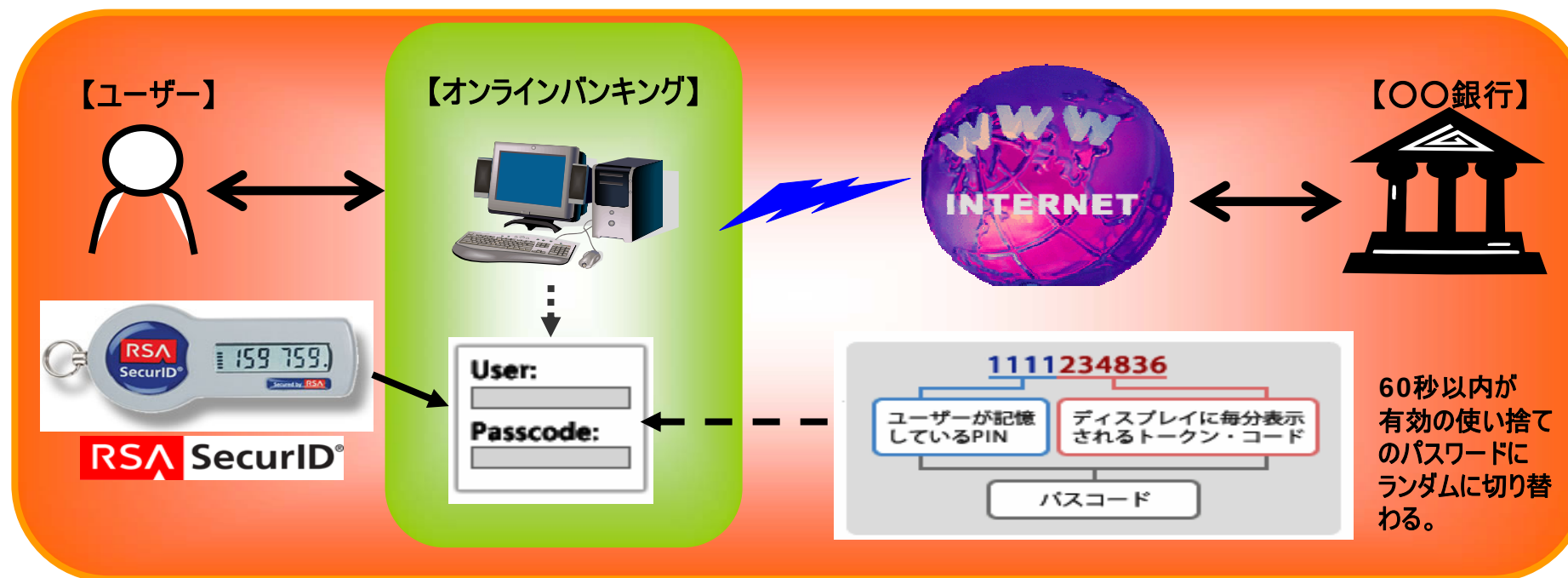
IPネットワーク・インフラ: Isilon(次世代クラスターストレージシステム)

■ Isilon社の製品は、Webコンテンツ、画像・映像・メールなどの非構造化データを外部記憶装置に格納する際に、新たな機能を付加することで、大容量の動画のストリーミング配信等に適した最新のストレージ機器として、その性能を発揮しています。世界最大のSNSであるMy Spaceでは刻々と増え続ける画像やメールなどのコンテンツの格納に、Isilon社の製品が採用されています。



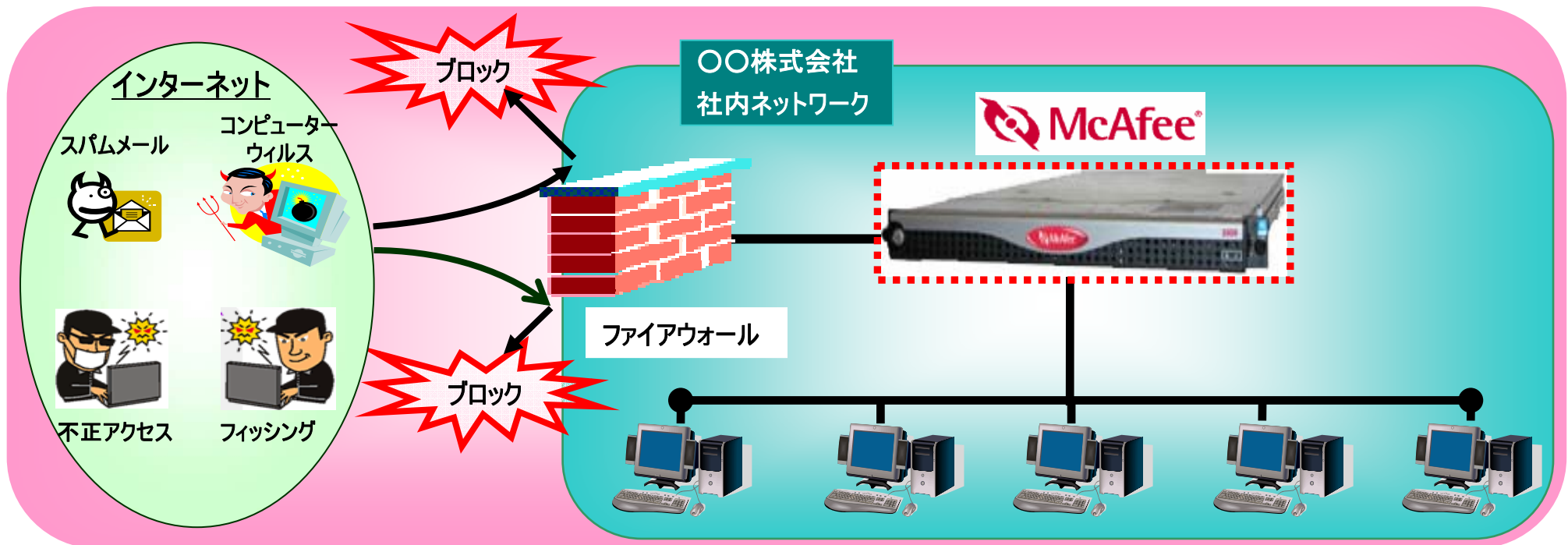
セキュリティ・ソリューション:RSA (使い捨てパスワード)

■インターネットを使ったオンラインバンキングでは、必ずユーザーIDとパスワードの入力を求められます。もしユーザーIDとパスワードを他の人に知られてしまった場合、勝手に銀行口座にアクセスされかねません。「使い捨てパスワード」のシステムは、通常のパスワードと、60秒ごとに自動的に変化する「使い捨てパスワード」を組み合わせることにより、なりすましや不正アクセスを未然に防ぐ強力な個人認証システムです。



セキュリティ・ソリューション：McAfee

■マカフィー社の製品は、企業のネットワークの出入り口でのウィルス対策や、不正アクセス、スパイウェア、スパムメールと言った脅威から、リアルタイムで社内システムの防御を行うネットワーク機器です。



セキュリティ・ソリューション: AppScan

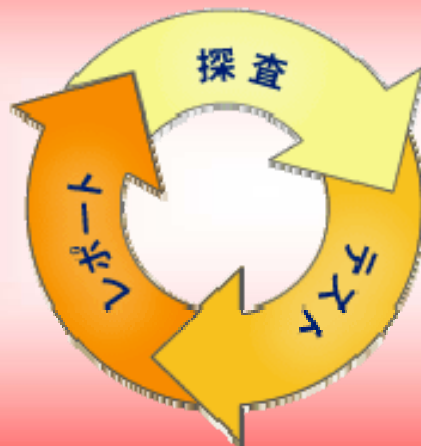
- 最近特に情報漏えい問題の原因になっているクロスサイトスクリプティングやSQLインジェクションなどのWebアプリケーション脆弱性の有無を自動テストする検査ツールです。手作業でのテストでは膨大な人的リソースが発生しますが、AppScan(アップスキャン)はテスト工程を自動化している為、コストを抑えてWebアプリケーションのセキュリティレベルを確保します。



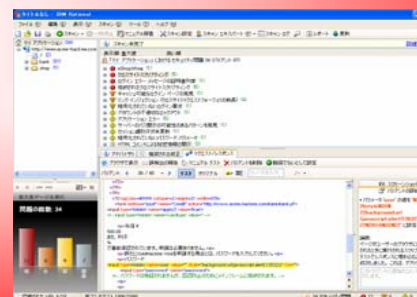
日本語版は当社にて検証・開発



各種レポートの生成



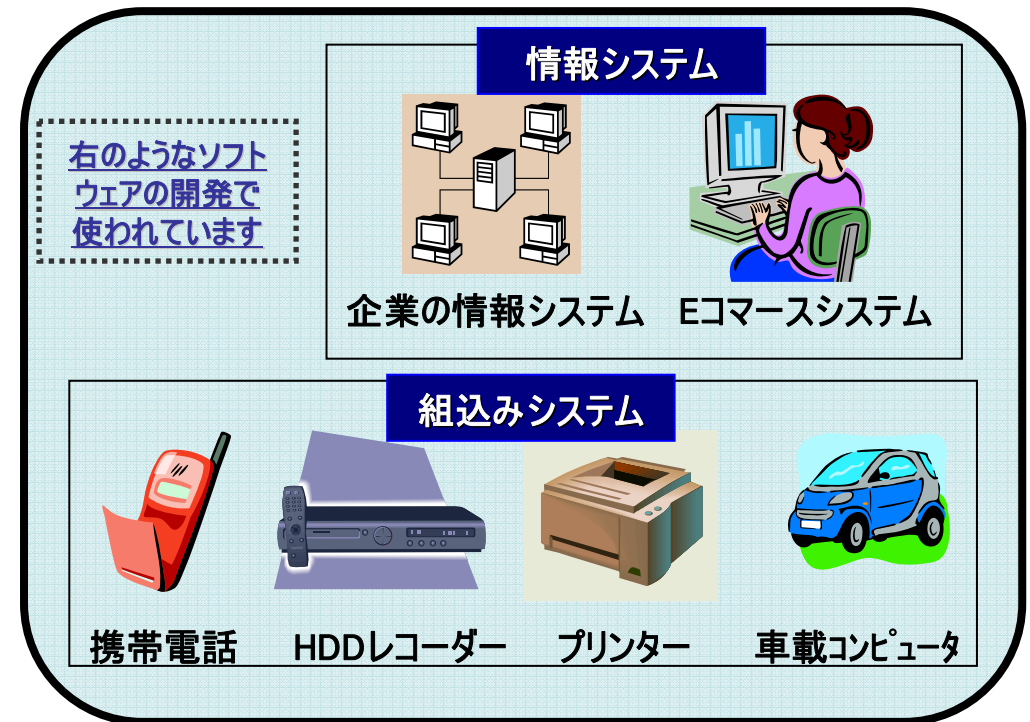
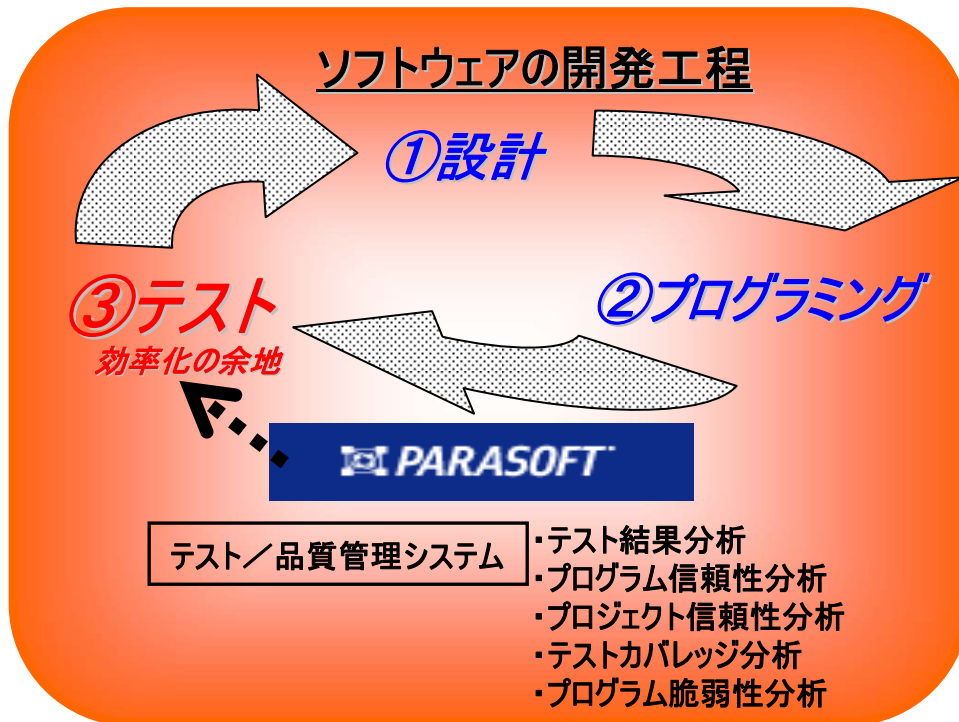
テストアイテムの自動生成



テストの自動実行

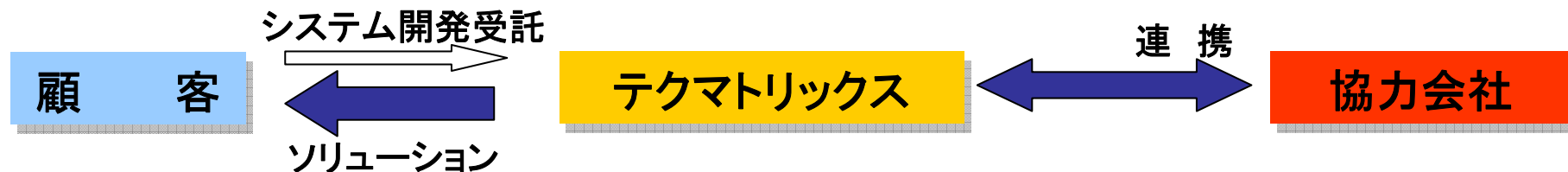
ソフトウェア品質保証: PARASOFT

■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。



カスタムメイド・ソリューション事業概要

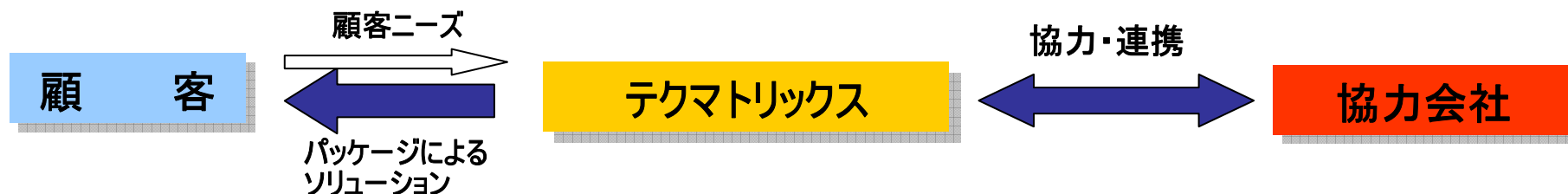
■ 特定分野（Eコマース、リスク管理）における豊富な業務ノウハウの蓄積機動力を活かし、スピード感のある成長企業へ、顧客ニーズに沿うシステム受託開発対応ができる点が強みであり、優良顧客との継続取引による安定的事業拡大を展開します。



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 内部情報漏洩とDBセキュリティ監査	大手都銀、生保、損保、金融系 IT企業	時価会計の高まりを受け堅調に取引を拡大中

パッケージ・ソリューション事業概要

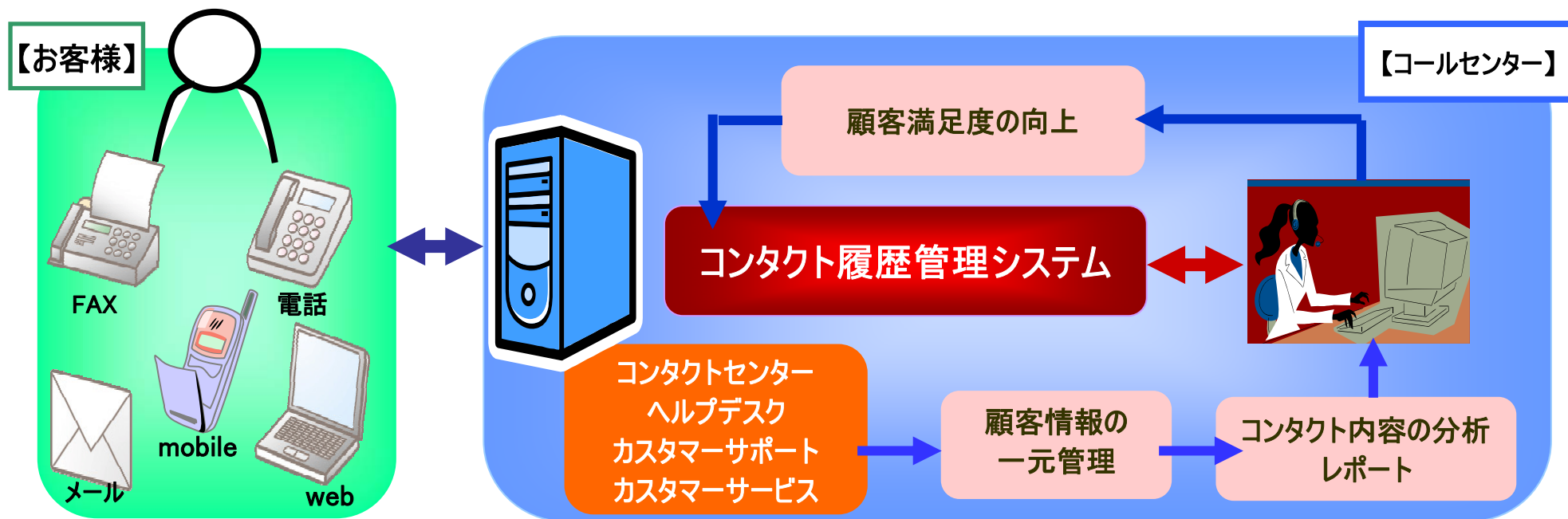
■カスタムメイド・ソリューションからの**新たなパッケージビジネスを創出し**、顧客ニーズに密着したパッケージ製品開発により、ソリューションを提案します。業務ノウハウのパッケージ化は、事業の効率的横展開を産み出すことに成功しました。



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 450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 200施設以上に導入済

CRMソリューション:FastHelp(コンタクト履歴管理システム)

■ **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。



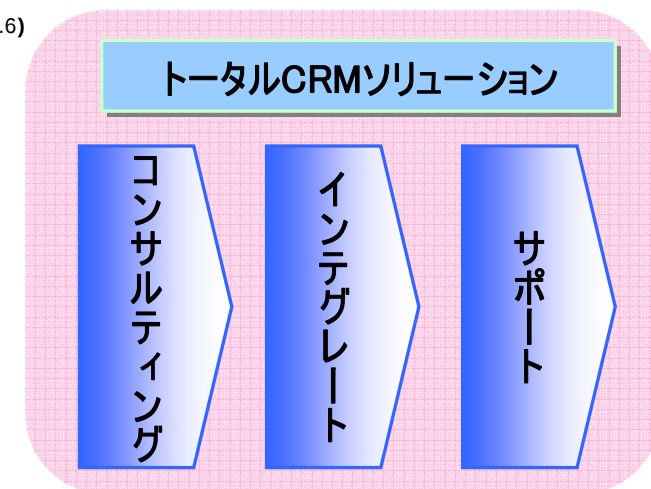
CRMソリューションの特徴

■ 弊社優位:「中規模センターの為の国産パッケージ」に特化

- ・コールセンター請負い大手である**ベルシステム24様**とのタイアップにより、製品の共同開発も展開しています。
(メール管理システム、医薬業界版、等)
- ・コールセンターの座席数が100席未満という中規模コールセンターに特化しています。
※理由は、**座席数100席未満がコールセンター全体の74%**であることによります。 (※出所:Computer TELEPHONY 2005.6)
- ・現在**450**社以上に導入、急拡大とともに、その実績から、大規模コールセンターでの採用にも繋がっています。
- ・カスタムメイドでシステム構築したセンターが55%を占めており、パッケージの導入余地が大きくなっています。
(CRMパッケージの採用は未だに28%) (※出所:Computer TELEPHONY 2005.6)

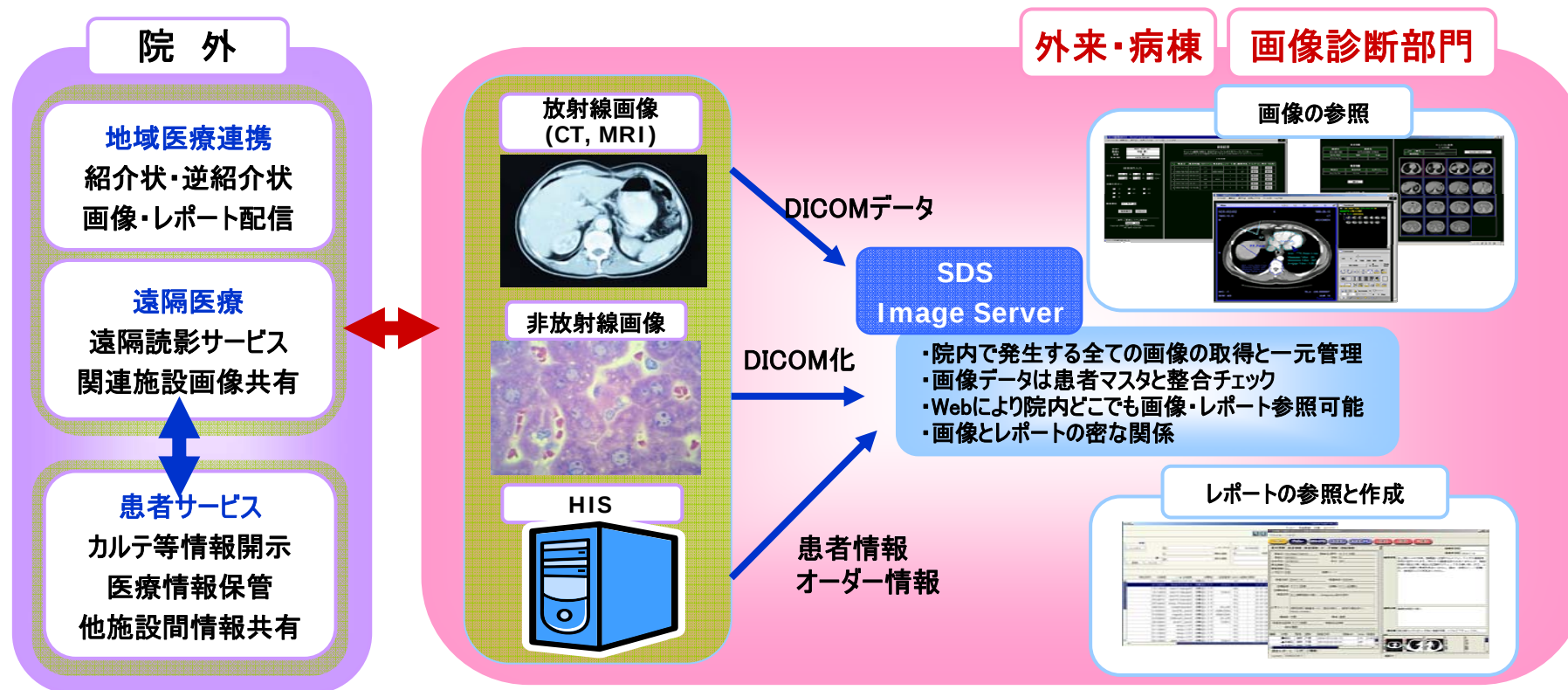
弊社パッケージの特徴

- ・機能特化:CTI,コールトラッキングなど、中規模センター向けに「エッセンス」抽出
- ・価格:導入コストは著名競合品の半分
- ・互換性高い:**交換機ベンダー**も抱合わせが容易



医療ソリューション: SDSシリーズ(PACS)

■ 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の特徴

- 弊社優位: 多様な販売チャネルを駆使し、「勝ち組」の民間中規模病院に特化
- ・ 経営意識の高い**民間の中規模病院(100～400床)**をターゲットに、既に**200施設**に導入済みです。

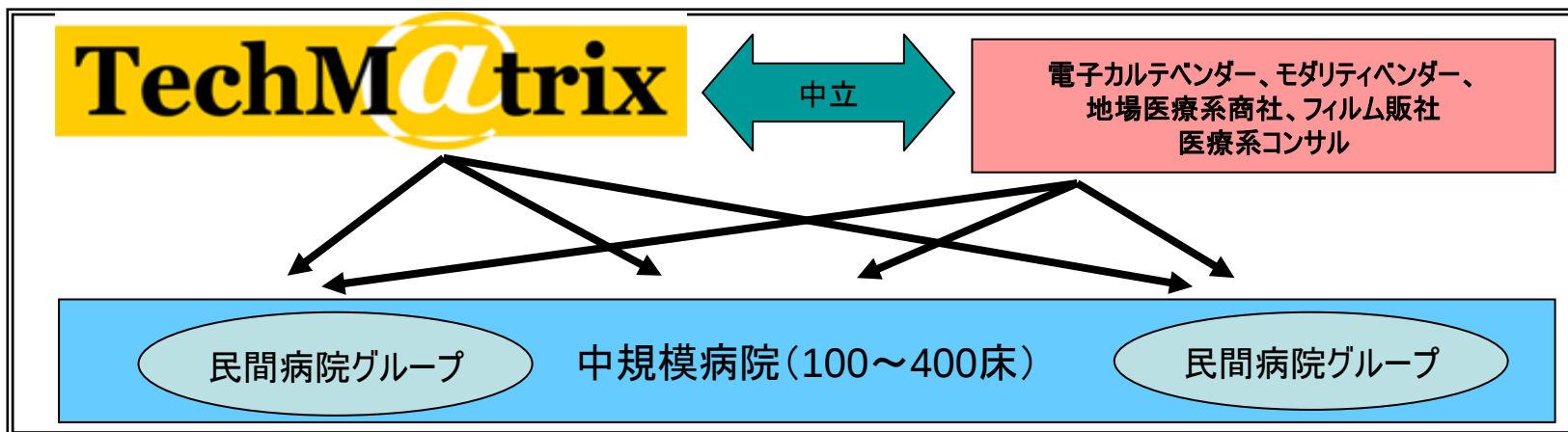
※「平成15年厚生労働省データ」による病院数

民間病院数: 5,588病院 (全体の61.3%)

100～400床の病院数: 4,617病院 (全体の50.6%)

- ・ 民間病院グループへの食い込みとグループ内病院への横展開が可能です。
- ・ 電子カルテベンダー様、モダリティベンダー様、地場医療系商社様、フィルム販社様、医療系コンサル様等の多様な販売チャネルを活用しています。

＜ビジネスモデル: 電子カルテではないPACS分野への特化でベンダー等の協業関係を構築＞



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 経営企画室
TEL:03-5792-8601
ir@techmatrix.co.jp