

第29期 決算説明会資料

2013年5月
テクマトリックス株式会社

目次

- ①**2013年3月期（第29期）の実績**
- ②**2014年3月期（第30期）の計画**

＜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

2013年3月期(29期) 実績

ハイライト【連結】

■東京証券取引所市場第一部に指定（平成25年2月12日）

売上の状況

■売上高： 16,731百万円

■前年同期比： 9.5%増



■売上高・営業利益・経常利益・当期純利益すべてにおいて過去最高を記録

利益の状況

■営業利益：1,194百万円（前年同期比22.9%増）

売上比率：7.1%

■経常利益：1,172百万円（前年同期比15.8%増）

売上比率：7.0%

■当期純利益：629百万円（前年同期比45.8%増）



■震災特需のあった前年実績を大きく上回る利益水準

■情報基盤事業は過去最高益を更新

■アプリケーション・サービス事業は前年同期比大きく改善

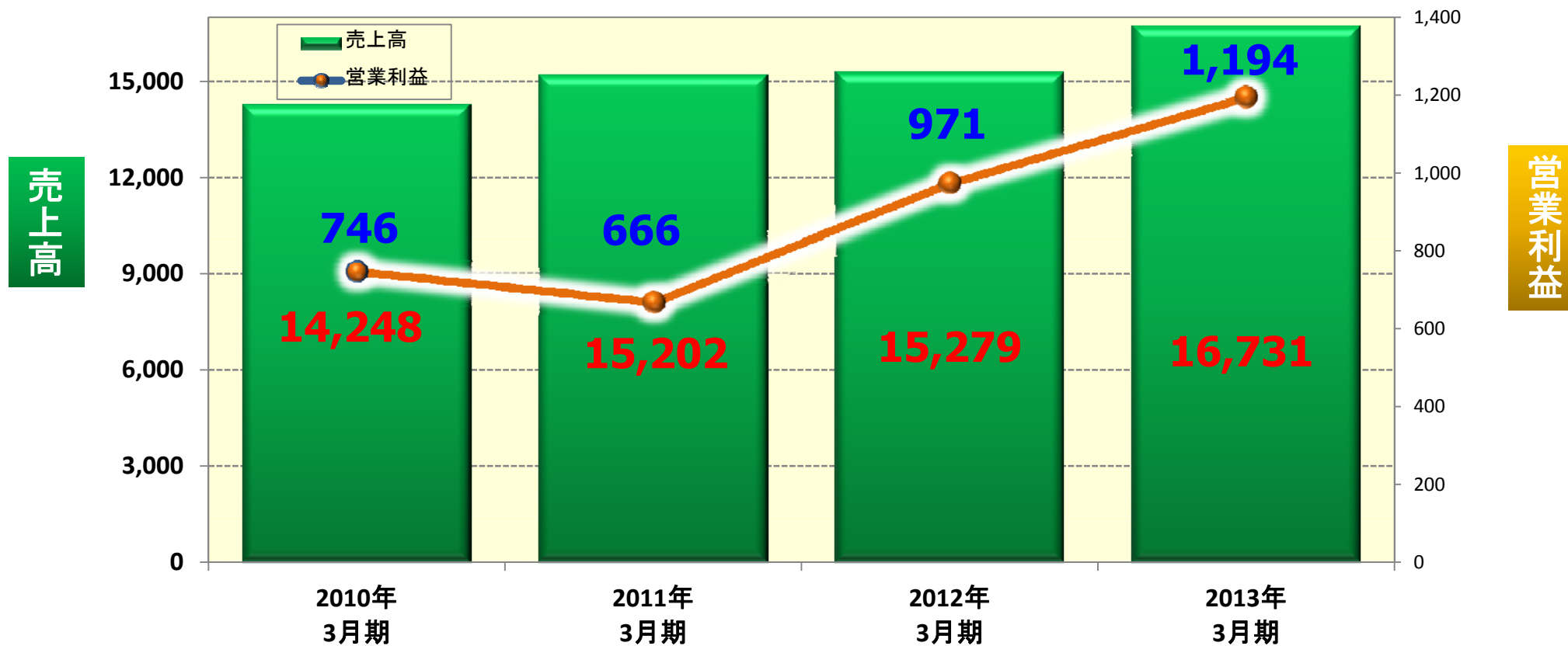
■連結子会社5社全て黒字化

■セキュリティ関連が順調に推移（情報基盤事業）

■CRMが利益を牽引。クラウド事業が進捗（アプリケーション・サービス事業）

業績の推移【連結】

(単位：百万円)



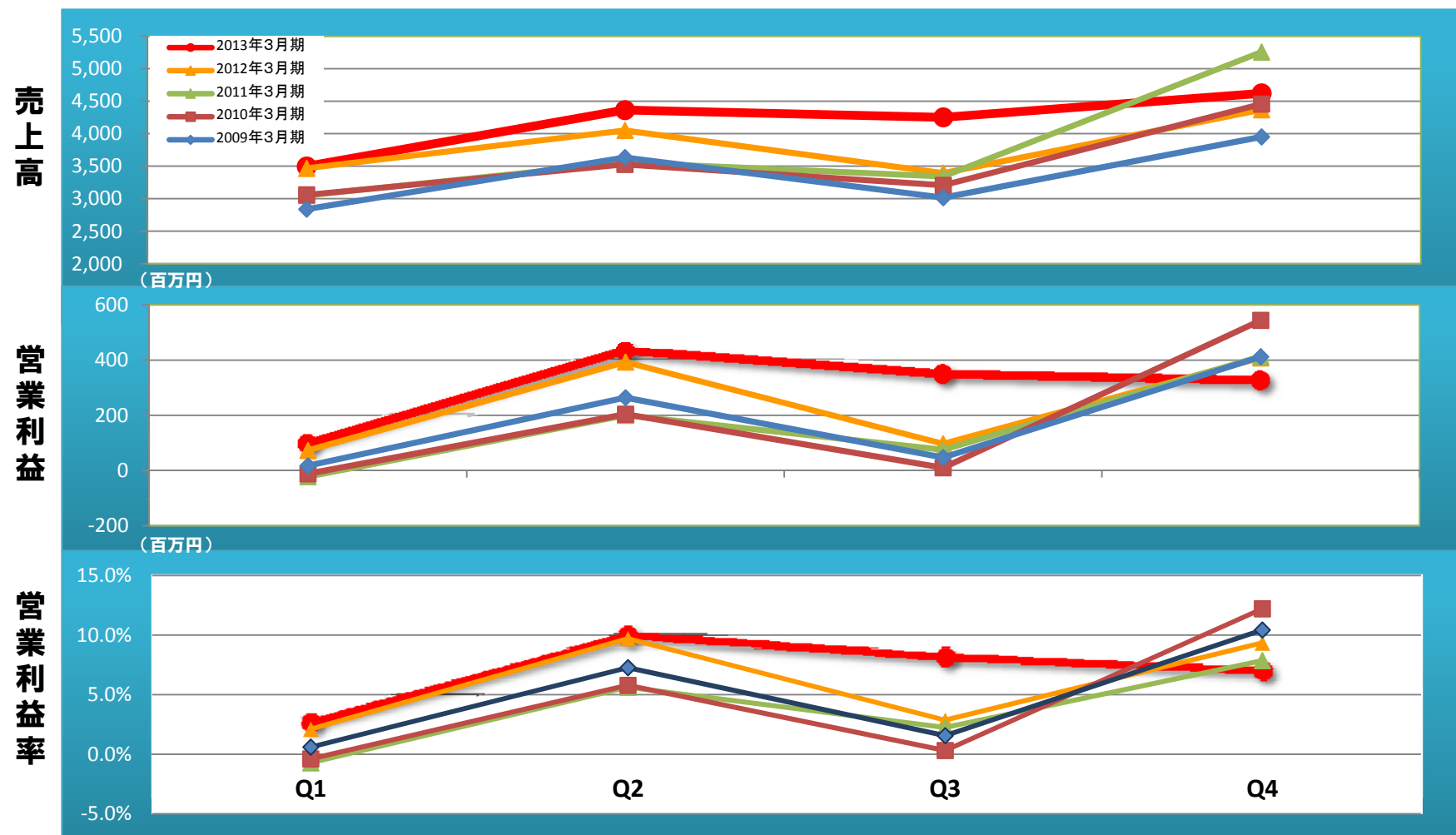
四半期業績の推移【連結】

(単位：百万円)

	2011年3月期 売上/営業利益	2012年3月期 売上/営業利益	2013年3月期 売上/営業利益
Q1	3,049/▲22	3,467/73	3,696/93
Q2	3,555/201	4,049/393	4,162/431
	6,605/178	7,517/466	7,859/525
Q3	3,341/75	3,394/96	4,252/346
Q4	5,256/413(※)	4,368/408	4,620/322
通期	15,202/666	15,279/971	16,731/1,194

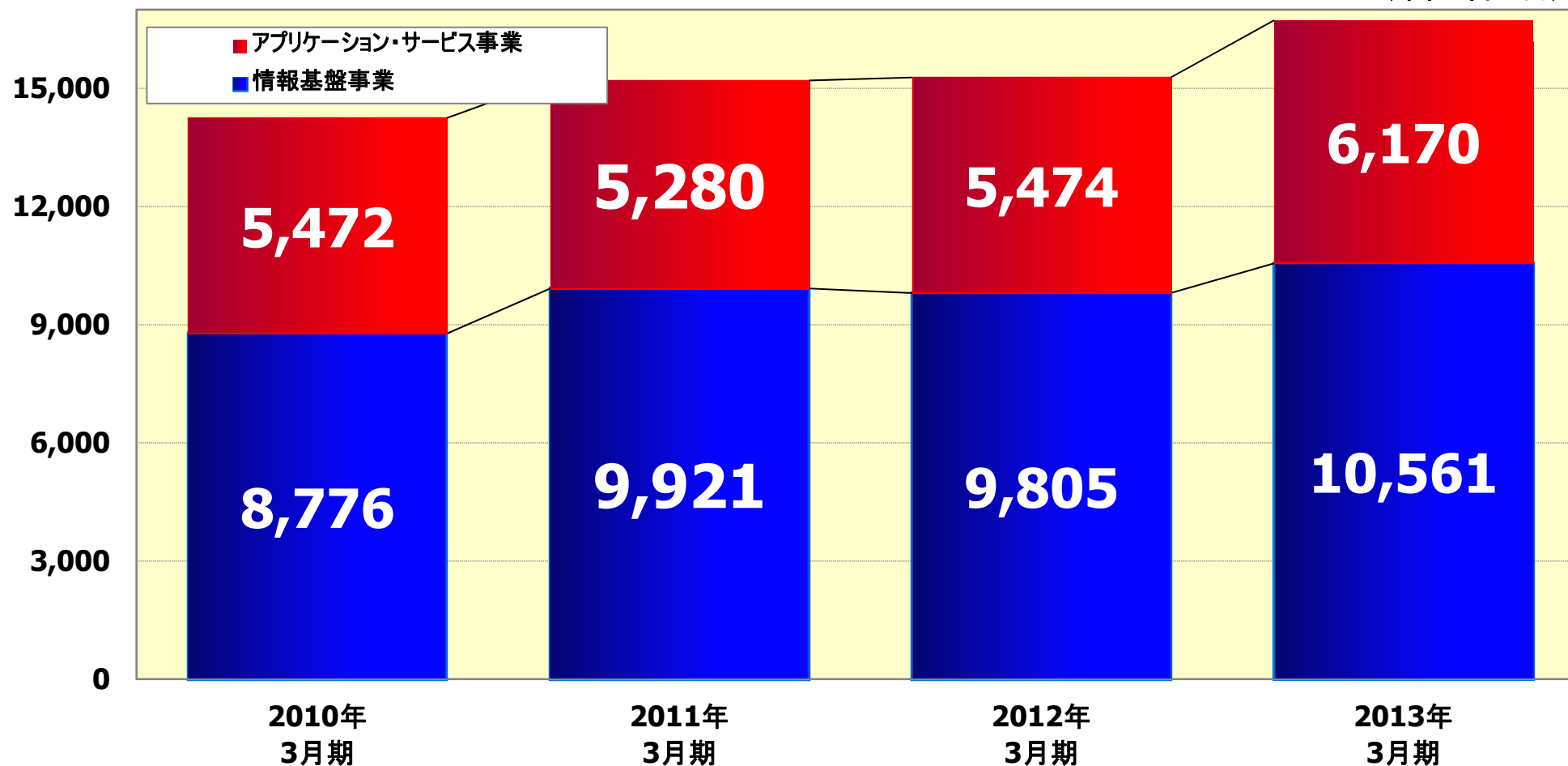
(※) 2011年3月期は、決算年度の統一を図るため、子会社3社の15カ月決算を取り込んでいます。

四半期ごと売上高営業利益の推移



セグメント別売上【連結】

(単位:百万円)



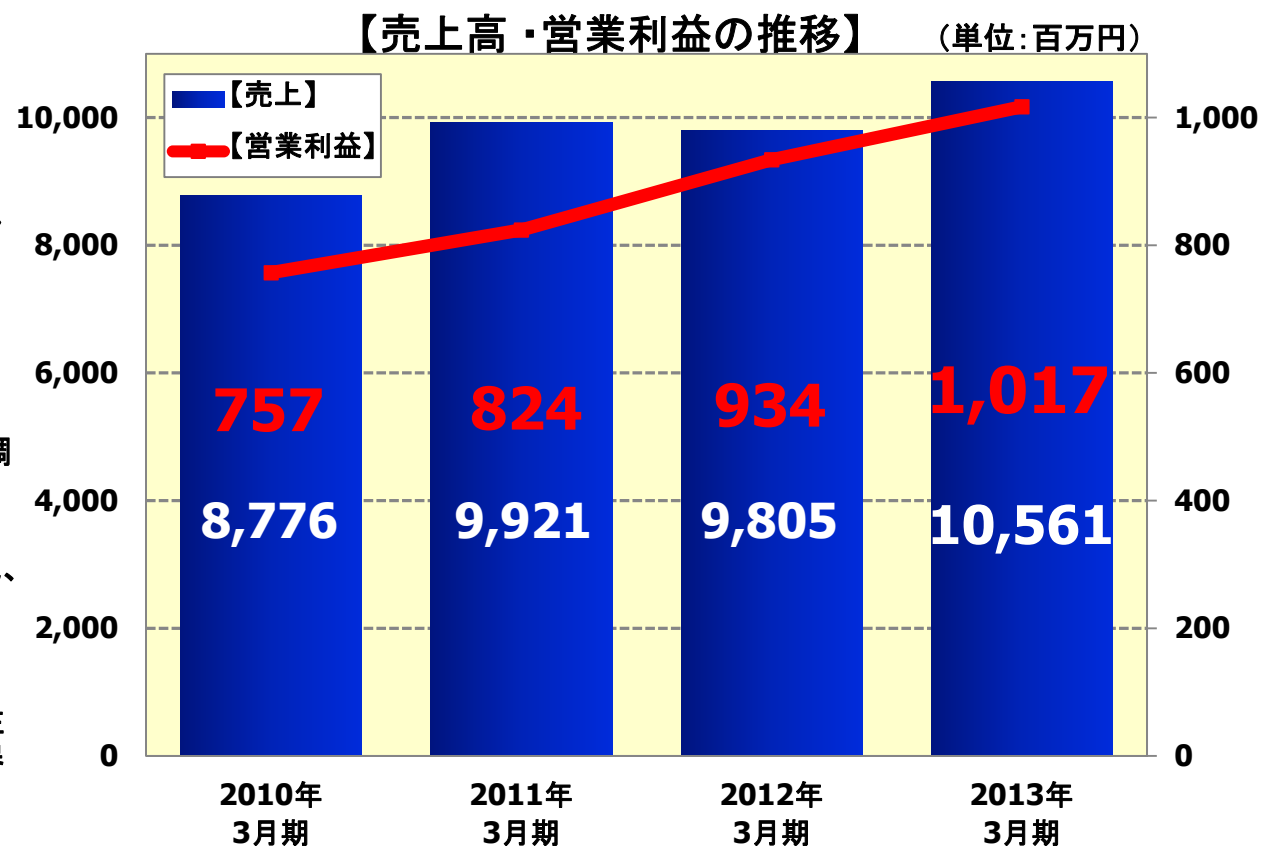
情報基盤事業

■2013年3月期の概況:売上は**10,561**百万円(前年同期比 7.7%増)
営業利益は**1,017**百万円(前年同期比 9.0%増)

■過去最高の売上高/営業利益を達成

■ハイライト

- 主力の負荷分散装置は昨年度の震災後特需の反動によりやや頭打ち
- サイバー攻撃の脅威の高まりにより、次世代ファイアウォール製品が好調、他セキュリティ関連製品は堅調
- 関西地区、中部地区にてパートナー戦略が奏功し、地方自治体・文教向けの受注が好調
- クロス・ヘッドは保守、運用・監視サービスの引き合いは堅調なもの技術要員の確保に苦戦
- 沖縄クロス・ヘッドはネットワークインフラの保守、運用・監視、クラウドサービス等で順調な販売が継続
地方公共団体向け基盤整備事業の大型案件を受注
- NCLCは公共機関向けセキュリティ製品の大型案件を受注
ネットワーク仮想化技術に対応した次世代ネットワーク機器製品の販売が順調な立ち上がり



アプリケーション・サービス事業

■2013年3月期の概況：売上は6,170百万円（前年同期比 12.7%増）
営業利益は176百万円（前年同期比367.5 %増）

■ハイライト

●インターネットサービス分野

- ・スマートフォン関連のシステム開発案件等、既存顧客を中心に堅調
- ・不採算案件が発生するなど採算面でやや苦戦
- ・カサレアル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

●金融分野

- ・既存プロジェクトの採算が悪化し、新規案件の獲得においても苦戦が続いたため、一部組織を再編した結果、採算が改善

●ソフトウェア品質保証分野

- ・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
- ・長期に亘る円高や欧州危機の影響から、製造業などへの販売にやや苦戦したが、Q4で改善の兆し

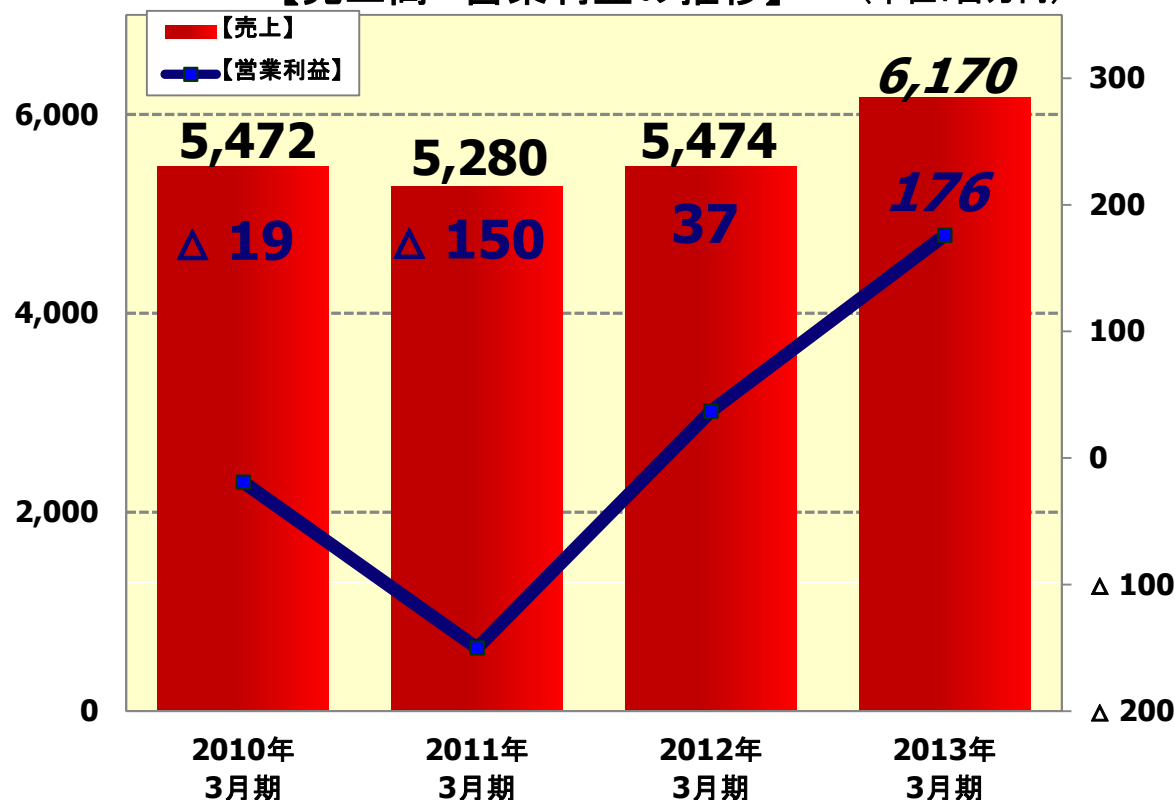
●医療分野

- ・医療クラウドサービス「NOBORI」の契約数が順調な伸び
- ・医知悟はクラウド需要の高まり、検診施設などの顧客の取り込みが進んだため、黒字化体質が定着

●CRM分野

- ・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等により大型案件も増加し、順調な売上
- ・過去最高の営業利益

【売上高・営業利益の推移】（単位：百万円）



損益計算書(P/L)【連結】

(単位：百万円)

決算年月		2012年3月期	2013年3月期	増減
売上高		15,279	 16,731	9.5%
売上総利益		5,266	 5,826	10.6%
	利益率	34.5%	 34.8%	—
営業利益		971	 1,194	22.9%
	利益率	6.4%	 7.1%	—
経常利益		1,012	 1,172	15.8%
	利益率	6.6%	 7.0%	—
当期純利益		431	 629	45.8%
	利益率	2.8%	 3.8%	—

貸借対照表(B/S)【連結】

(単位：百万円)

	2012年3月期	2013年3月期		2012年3月期	2013年3月期
流動資産	8,481	9,169	流動負債	5,220	5,540
現金・預金	3,624	3,633	買掛金	915	885
受取手形・売掛金	3,017	3,077	借入金・社債	434	374
その他流動資産	1,839	2,458	その他流動負債	3,871	4,281
固定資産	2,987	3,042	固定負債	744	716
有形固定資産	367	457	負債合計	5,965	6,257
のれん	713	590	株主資本	5,076	5,465
その他無形固定資産	762	759	その他の包括利益累計額合計	△7	12
投資その他の資産	1,144	1,235	新株予約権	11	5
資産合計	11,469	12,212	少数株主持分	422	471
			純資産合計	5,503	5,954
			負債純資産合計	11,469	12,212

キャッシュ・フロー(C/F)【連結】

(単位：百万円)

	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期
I 営業活動による キャッシュ・フロー	760	1,311	775
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△345	△307	△420
III 財務活動による キャッシュ・フロー	△335	△280	△346
IV 現金及び現金同等物 の増加額	80	722	9
V 現金及び現金同等物 の期首残高	2,821	2,901	3,624
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	2,901	3,624	3,633

2013年3月期(29期)のプレスリリース

日付	リリースタイトル
4月	エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社がクラウド対応の次世代ネットワーク機器ベンダーと代理店契約を締結(情報基盤事業)
	医療クラウドサービス事業「NOBORI」の開始(医療分野)
	クロス・ヘッド株式会社とラトビア共和国のソフトウェア開発会社との協業(情報基盤事業)
5月	株主優待制度の導入
	化粧品通販向けコンタクトセンターCRMシステムの販売開始(CRM分野)
6月	くすり相談室向けコンタクトセンターCRMシステムの新バージョン販売開始(CRM分野)
	セキュリティ監視サービス「∴ TRINITY<トリニティ>」の開始(情報基盤事業)

2013年3月期(29期)のプレスリリース

日付	リリースタイトル
7月	金融商品評価・分析ツール「 FINCAD Analytics Suite2012 」の販売開始(金融分野)
	テストの効率化、コスト削減を実現する「 Parasoft Virtualize 」の販売開始(ソフトウェア品質保証分野)
8月	エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社が OpenFlow の技術情報を無償提供(情報基盤事業)
	クロス・ヘッド株式会社がクラウド・データバックアップサービスの提供開始(情報基盤事業)
	エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社が株式会社 NTTデータ と提携(情報基盤事業)
9月	株式会社 NTTデータ がソーシャルメディア対応機能を強化した当社クラウド型 CRM システムの販売を開始(CRM 分野)
	エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社が情報漏えい対策ソフトウェアの販売開始(情報基盤事業)

2013年3月期(29期)のプレスリリース

日付	リリースタイトル
10月	エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社が次世代ネットワーク機器ベンダーに出資 (情報基盤事業)
11月	クロス・ヘッド株式会社がクラウド型Web会議サービスを提供開始(情報基盤事業)
	クロス・ヘッド株式会社がビートコミュニケーション、台湾のGridow社と業務提携(情報基盤事業)
12月	モーニングスター社の対談動画に当社代表取締役社長由利孝が出演
	フィスコ社に企業レポートを配信
2月	東京証券取引所市場第一部上場承認
	株式分割、単元株制度の採用及び定款の一部変更

2013年3月期(29期)のプレスリリース

日付	リリースタイトル
3月	株式会社カサレアルがスマートフォン向けアプリケーション開発技術者教育で2年連続受賞
	株式会社カサレアルが最新の開発標準によるWebアプリケーション開発トレーニング用新規コースを開発
	エヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社が株式会社エヌ・ティ・ティ・データと提携し新サービス提供開始(情報基盤事業)

2014年3月期(30期) 計画

事業戦略の主要コンセプト

テクマトリックスの戦略

①クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進

- SaaS (Software as a Service) の主体的運営
- クラウドを可能にする技術の発掘と提供

②「セキュリティ&セーフティの追求」

- ネットワーク・セキュリティ
- 機能安全、ソフトウェア品質保証



29期の振り返り

成長仮説の証明

- ・「クラウド」関連事業の戦略的・加速度的展開
- ・「セキュリティ&セイフティ」の追及

外部環境の変化

- ・ アベノミクスによる投資マインドの改善
- ・ 不可避となったITによる競争力強化

グループ総合力

- ・ 設計・構築(開発)・テスト・保守・運用・監視
- ・ 連単倍率(営業利益レベル)=1.21倍

企業文化

- ・ 過去への原点回帰的選択と集中の否定
- ・ 未来志向での選択と戦略的投資

信用力強化

- ・ 東証一部上場(2013年2月12日)

成長仮説の証明

情報基盤事業

アプリ・サービス事業

負荷分散装置
ネットワーク仮想化
ストレージ仮想化

次世代ファイアウォール
不正侵入防御
統合ログ管理
個人認証

成長ドライバー

医療 SaaS 「NOBORI」
CRM SaaS 「FastCloud」
ネットサービス SaaS 「楽楽」

ソフトウェア品質保証
機能安全

クラウド

セキュリティ&セイフティ

未来志向での選択と戦略的投資

ネットワークセキュリティ

- サイバー攻撃の防御
- コンピュータ資源のユーティリティ化(クラウド)

医療

- 医療情報の外部保存の解禁(クラウド化)
- ITによる医療サービスの充実と効率化(フロンティア)

CRM

- クラウド(SaaS)分野における先頭ランナー
- 顧客ロイヤリティ向上による差別化

インターネットサービス

- ネット販売流通総額の継続的拡大
- スマートフォンの普及による裾野の拡大

ソフトウェア品質保証

- 機能安全規格の厳格化(コンプライアンス)
- 電子(ソフトウェア)制御の普及



医療クラウドサービス「NOBORI」への投資

- 市場の競争原理を変える破壊的イノベーション
- 2013年3月期に約50施設からの受注を実現（国内トップの実績）・・・実質下期からの販売
- 2013年度で100施設の契約を目標
- オンプレミス・ユーザのクラウドへの加速度的置き換え
- 複数年契約の期間帰属（月次）売上により当面売上の減少が発生し、損失が拡大
- 2016年度よりの利益貢献と収益のストック化による収益率の大幅な改善
- その他4事業の成長により医療事業の損失を補う

みんなの明日へ、医療情報クラウド。





医療クラウドサービス「NOBORI」

みんなの明日へ、医療情報クラウド。

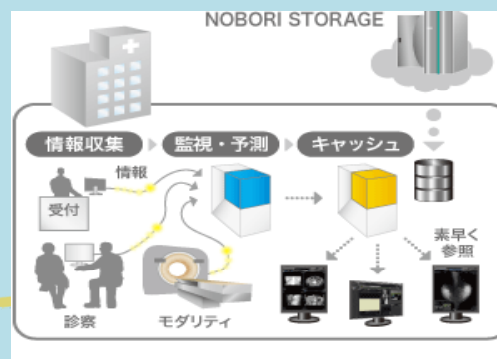


NOBORI-CUBE

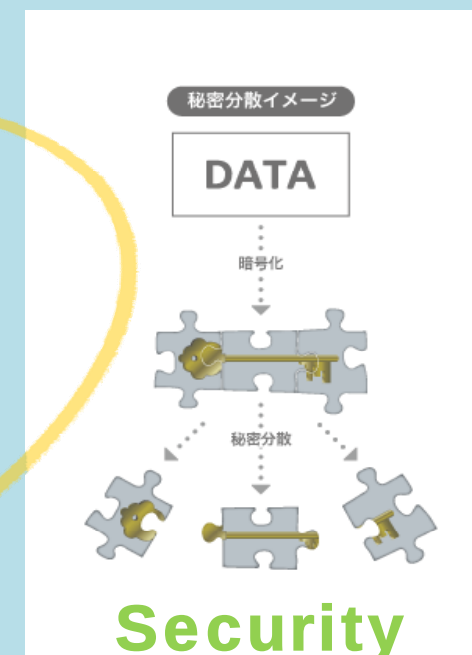
専用アプライアンス



NOBORI
Medical information platform



Smart-Retrieve
院内サーバ同様の速度・操作性



広域多重保管・ガイドライン準拠

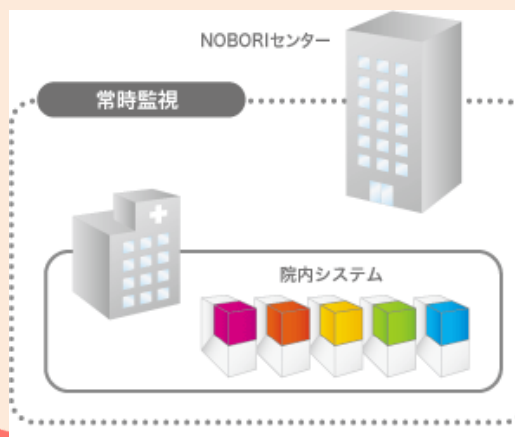


医療クラウドサービス「NOBORI」

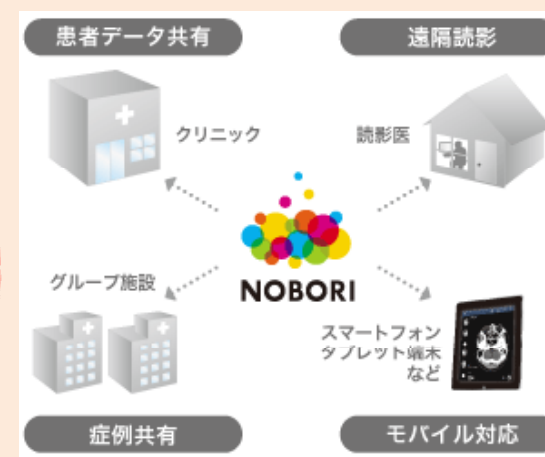
みんなの明日へ、医療情報クラウド。



Cost Saving
初期投資不要・使用料課金



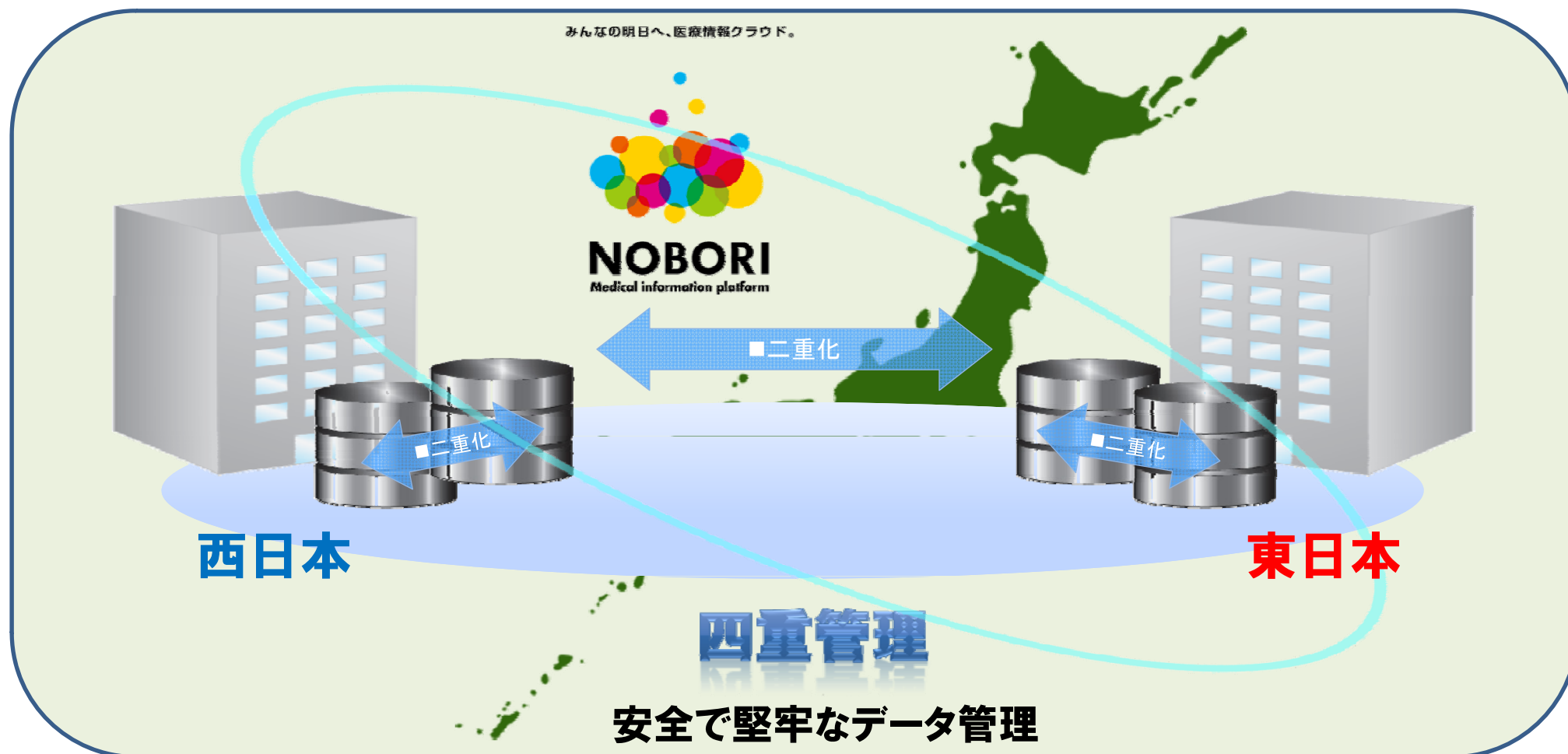
Maintainability 統合管理による高いメンテナンス性



Communication
施設横断の応報共有・サービス利用



医療クラウドサービス「NOBORI」



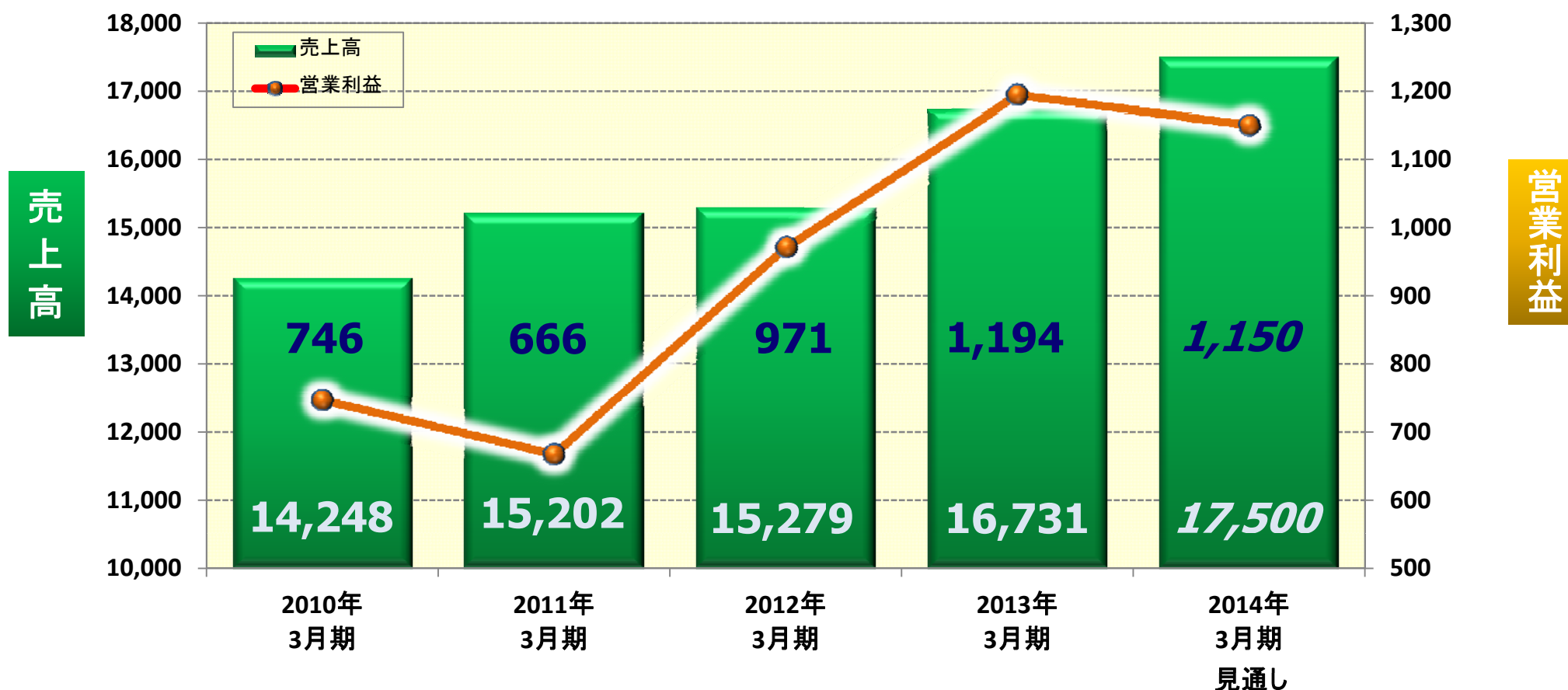
2014年3月期(30期)計画

(単位:百万円)

		2013年3月期 実績	2014年3月期 計画	増減
売上		16,731	17,500	4.6%
営業利益		1,194	1,150	△3.7%
	利益率	7.1%	6.6%	-
経常利益		1,172	1,150	△1.9%
	利益率	7.0%	6.6%	-
当期純利益		629	550	△12.6%
	利益率	3.8%	3.1%	-

通期業績の推移と見通し【連結】

(単位: 百万円)

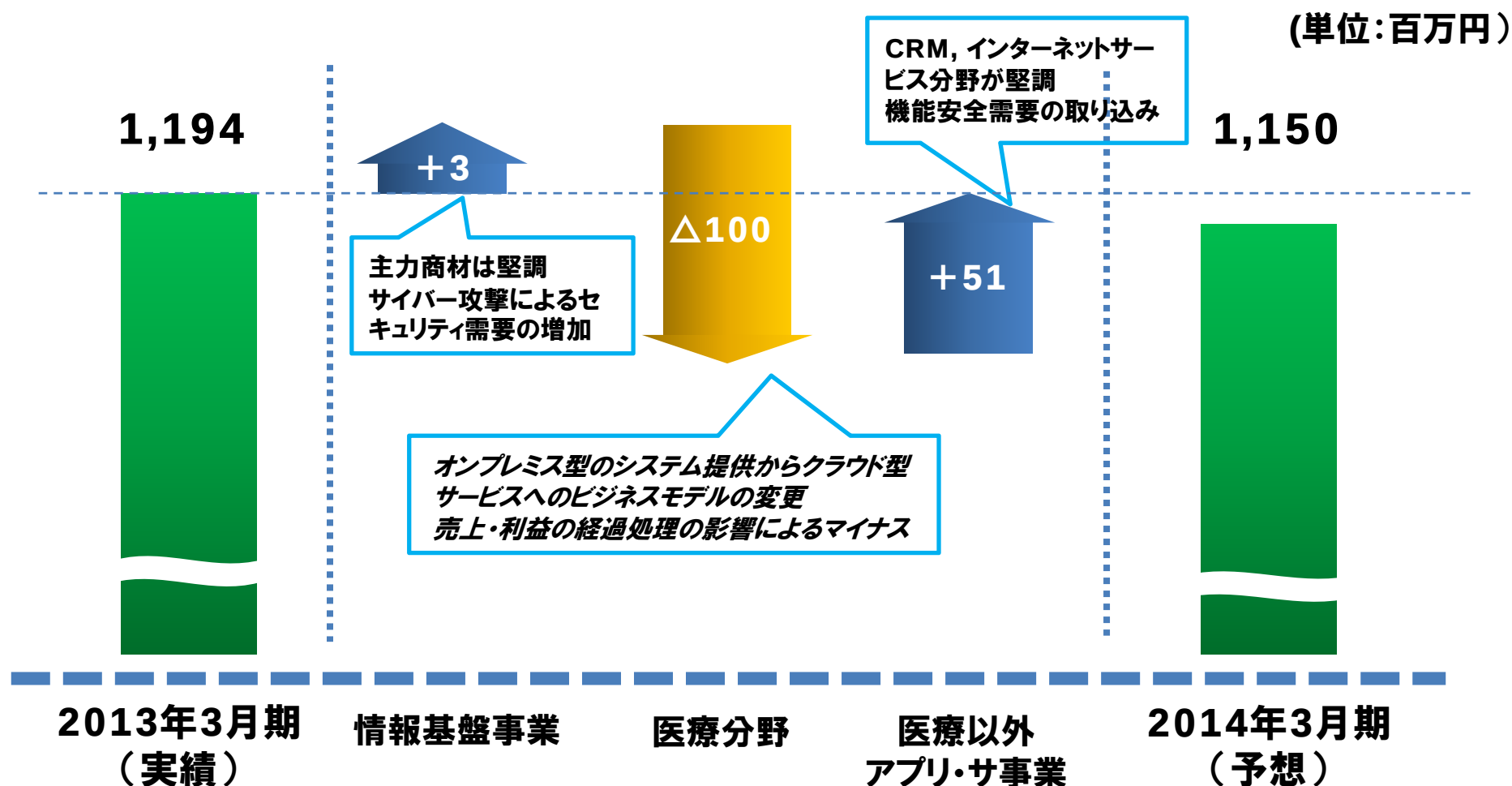


各セグメント別売上見通し【連結】

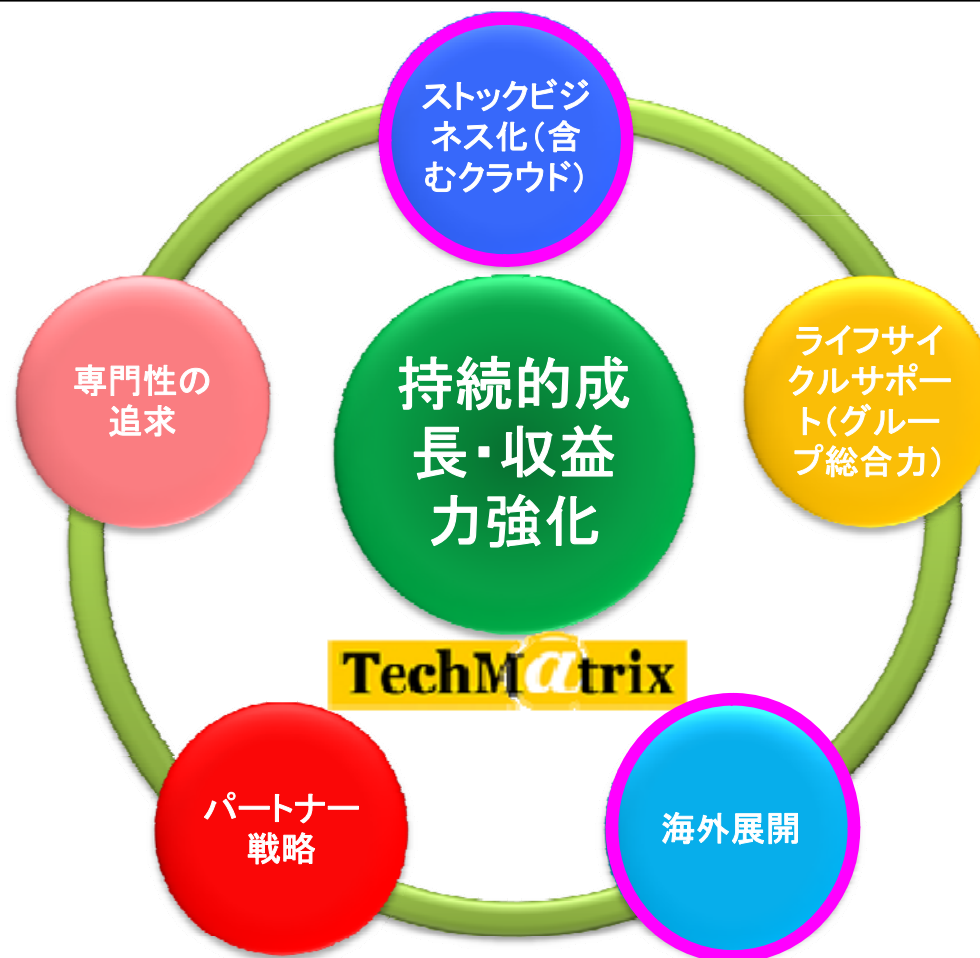
(単位：百万円)

	2013年3月期 実績	2014年3月期 計画	増減
情報基盤事業 ・ネットワーク/ セキュリティ	10,561	11,600	9.8%
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 ・金融 ・ソフトウェア品質保証 ・医療 ・CRM	6,170	5,900	△4.4%
全社	16,731	17,500	4.6%

2014年3月期営業利益の増減(連結)

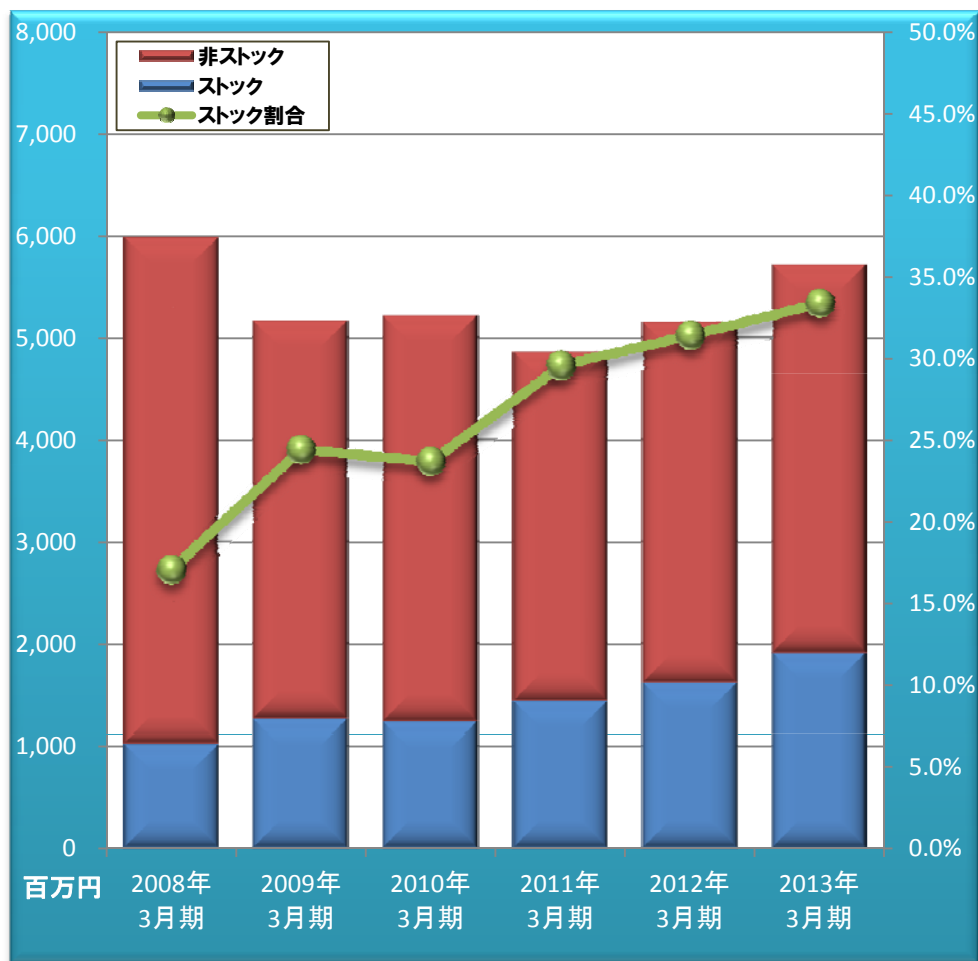


持続的成長と収益力強化の追及

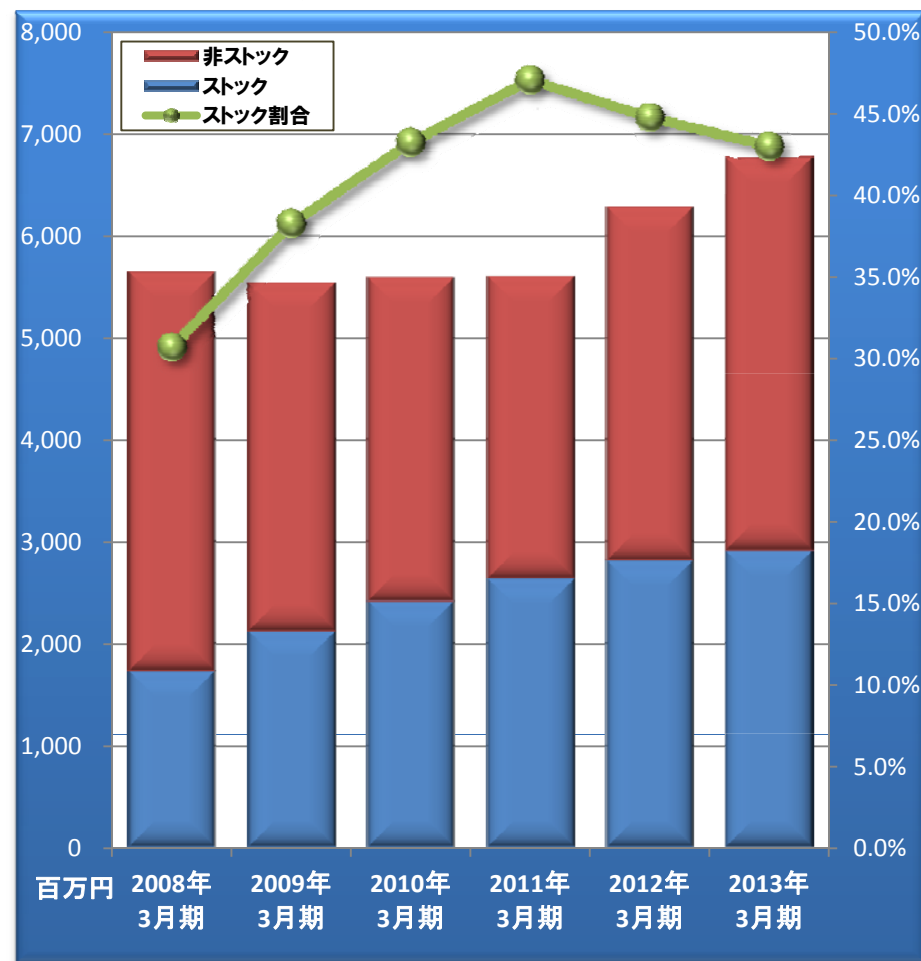


ストック型ビジネスの進捗状況(単体)

■アプリケーション・サービス事業 売上区分別比率



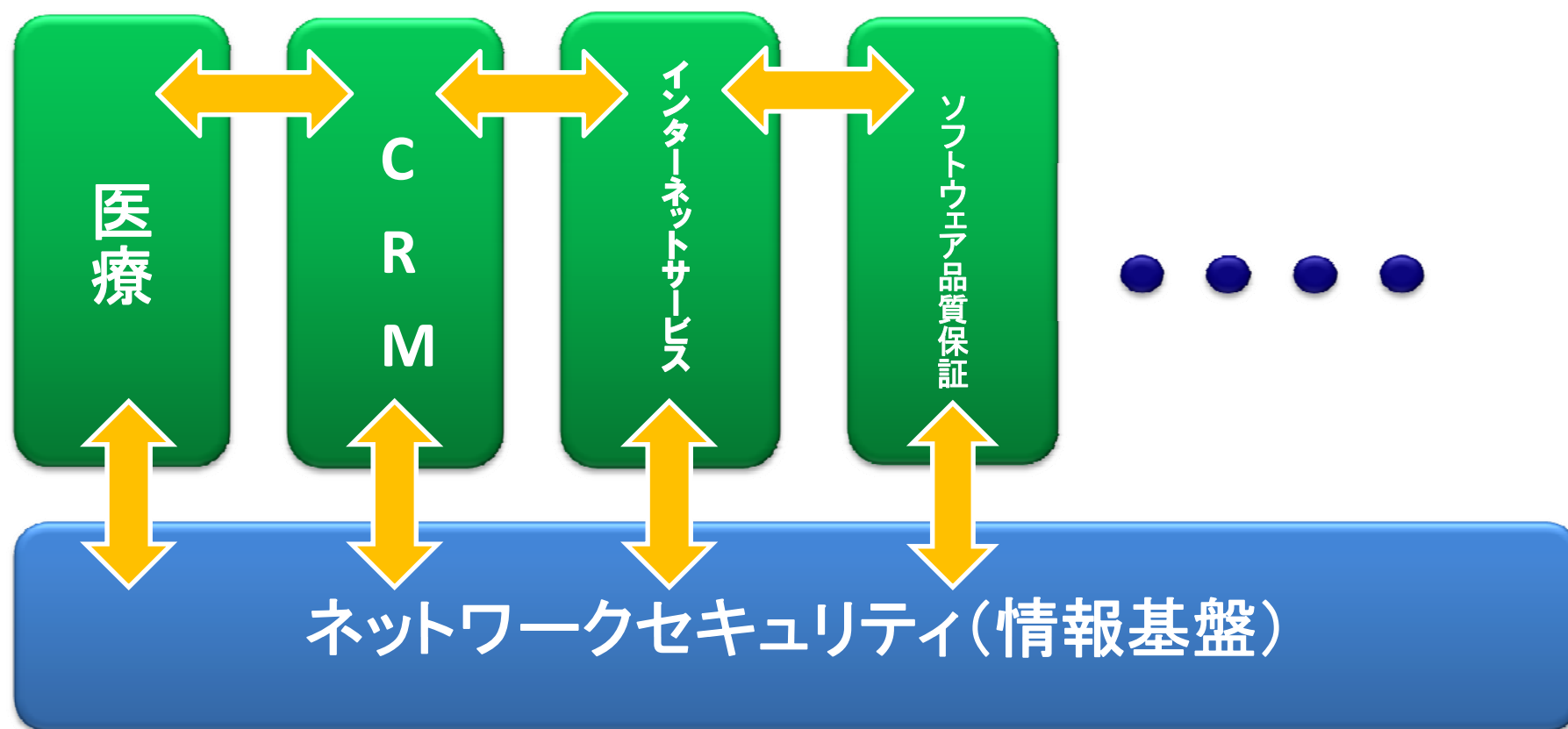
■情報基盤事業 売上区分別比率



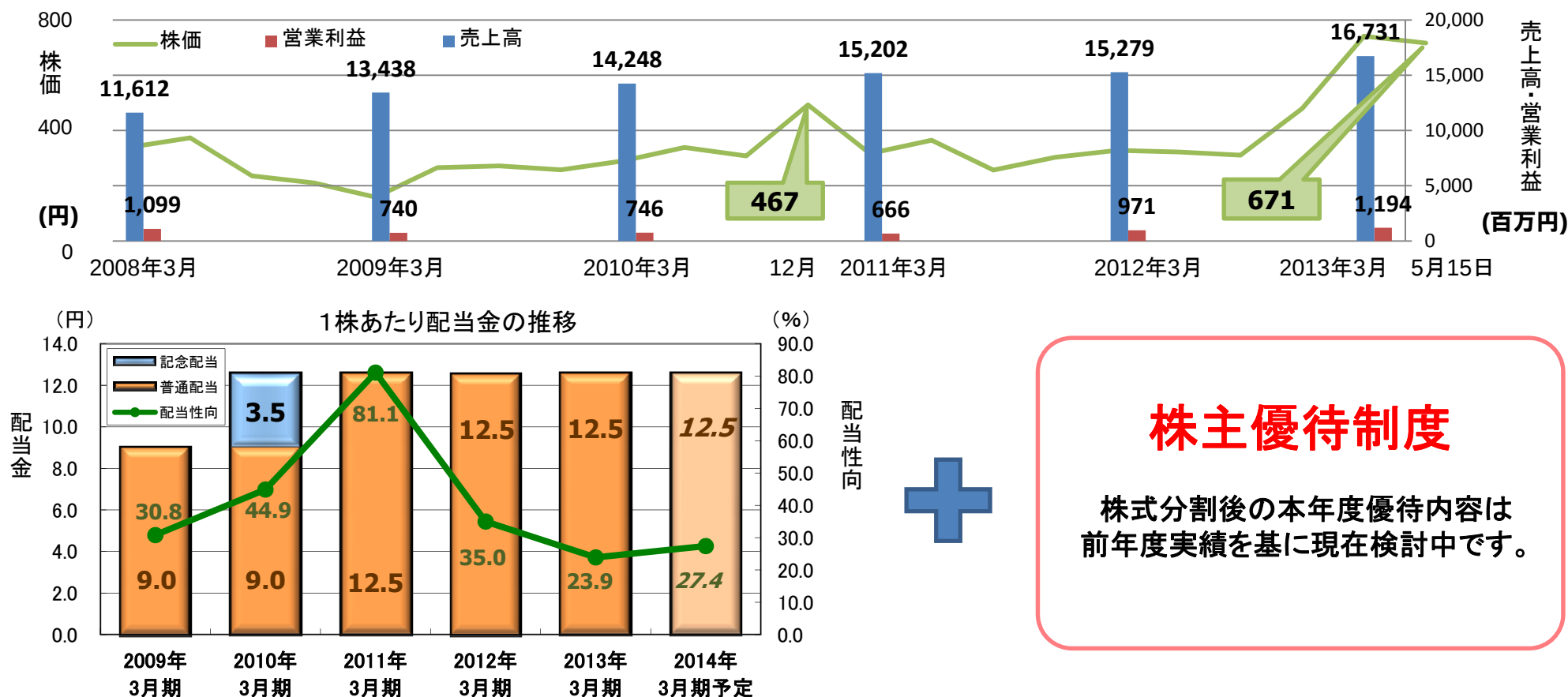
海外事業の進捗

- 医療（医知悟の遠隔読影サービス）で**Mahindra Satyam**のアジア拠点（シンガポール）と業務提携（**2013年1月**）。**ASEAN**地域での事業展開。
- 医療のアジア他地域での事業開発（継続中）
- **CRM**の**ASEAN**地域での事業開発（継続中）
- 基本戦略
 - 地域：アジアに注力
 - 戦術：現地資本との提携
 - 言語：英語でのコミュニケーション（中国は除外）
 - 対象：自社開発製品のクラウド型事業

技術的相関(クロスセルの可能性)



株価推移・株主還元策



株主優待制度

株式分割後の本年度優待内容は前年度実績を基に現在検討中です。

* 平成25年4月1日付で株式1株につき200株の株式分割を行っております。そのため2008年3月に当該株式分割が行われたと仮定して、株価及び配当金を表示しております。2014年3月期の配当性向は、2014年3月期の業績予想と、2013年3月期の期中平均株式数で算出しております。

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経理部 経営企画チーム

TEL:03-5792-8601 ir@techmatrix.co.jp

＜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