

第23期 中間決算説明会資料

2006年11月
テクマトリックス株式会社

- ①2007年3月期中間期の実績
- ②2007年3月期見通し
- ③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。

2007年3月期（23期） 中間期実績

【成約の状況】

■成約高: 4,869百万円

■前年同期比: 113.9 %



■各セグメント堅調に推移

■成約残は2,362百万円

【売上の状況】

■売上高: 4,295百万円

■前年同期比: 120.0 %



■F5、セキュリティが引続き好調を持続

■カスタムメイド、パッケージ共に順調に成長

【利益の状況】

■営業利益: 386百万円

売上比率: 9.0 % (前年同期 7.7 %)

■経常利益: 397百万円

売上比率: 9.3 % (前年同期 7.2 %)



■受託開発案件の採算性が向上

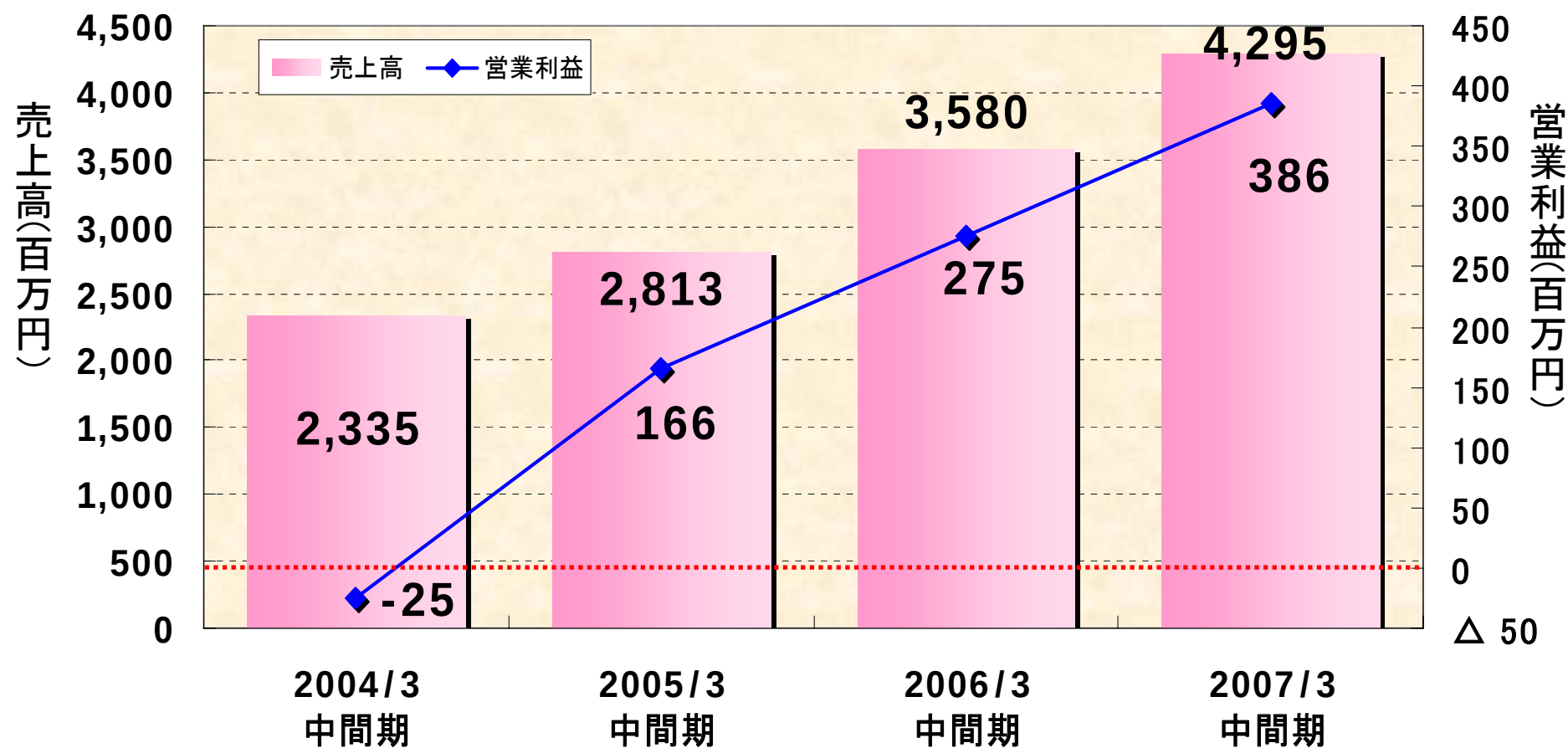
■技術要員の稼働率が向上

■アライアンス戦略の進捗により営業効率が向上

業績の推移

■ 2005/3 より上期が黒字化

■ 2004/3 第4四半期から連続11四半期黒字



※ 2004/3 中間期の業績値は未監査の数値です。

四半期業績の推移



(単位: 百万円)

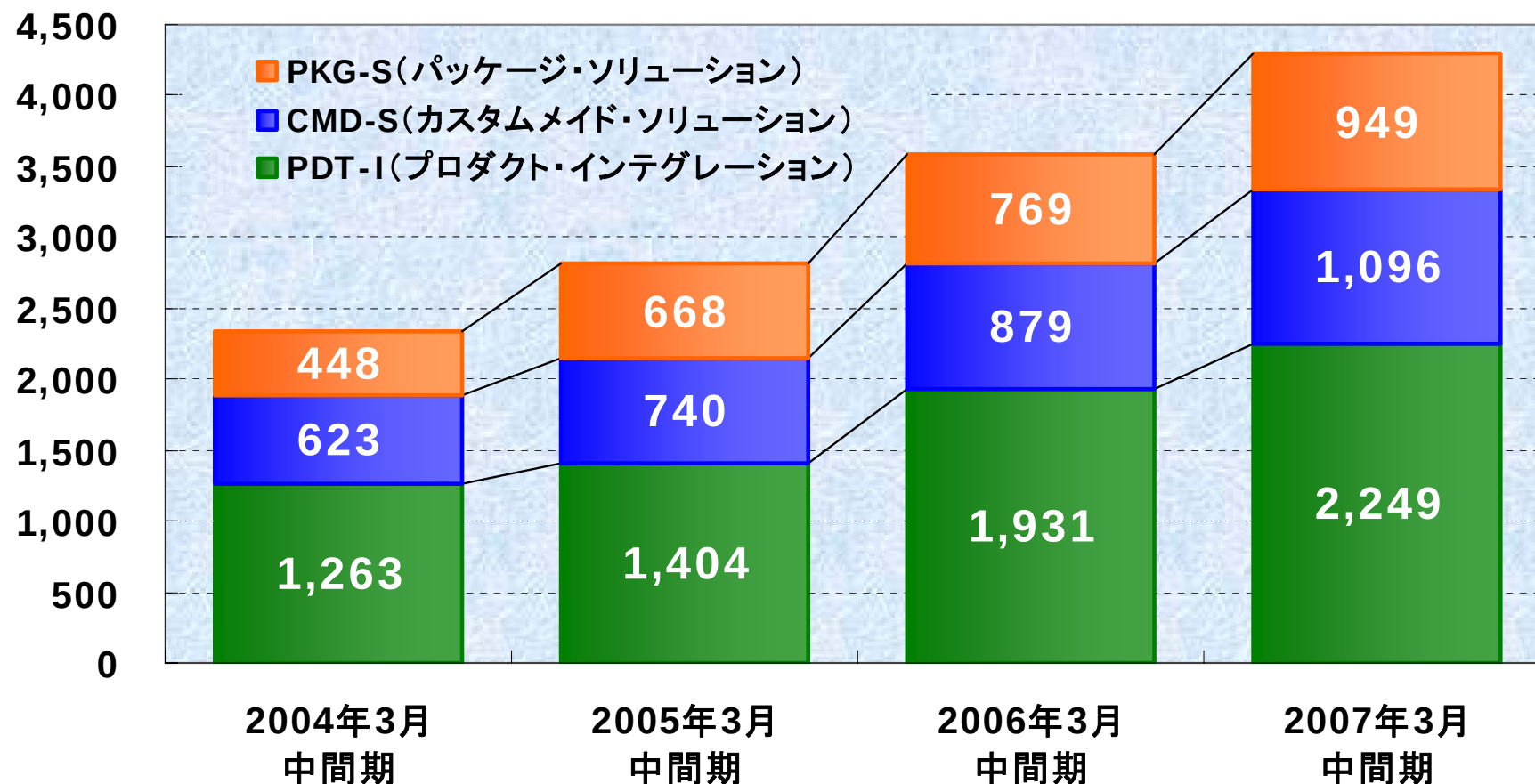
	2005年3月期 売上/営業利益	2006年3月期 売上/営業利益	2007年3月期 売上/営業利益
1Q	1,264 / 56	1,520 / 31	<i>1,744 / 9</i>
2Q	1,548 / 110	2,060 / 243	<i>2,552 / 378</i>
中間	<i>2,813 / 166</i>	<i>3,580 / 274</i>	<i>4,296 / 387</i>
3Q	1,470 / 69	1,893 / 191	
4Q	2,313 / 321	2,649 / 278	
通期	<i>6,596 / 557</i>	<i>8,122 / 744</i>	

セグメント別売上

■各セグメントとも堅調に推移

■各セグメントのハイライトの詳細は次ページ以降ご参照

(単位:百万円)



※ 2004/3 中間期の業績値は未監査の数値です。

プロダクト・インテグレーション事業



■ 2007年3月期中間期の概況: 売上は2,249百万円(前年同期比16.5%増)

F5およびセキュリティが引続き好調を持続

■ ハイライト

① IPネットワークインフラ

- ・F5(負荷分散装置)が引続き好調
- ・ネット証券向けにも引続き好調
- ・リプレース案件も増加

② セキュリティ・ソリューション

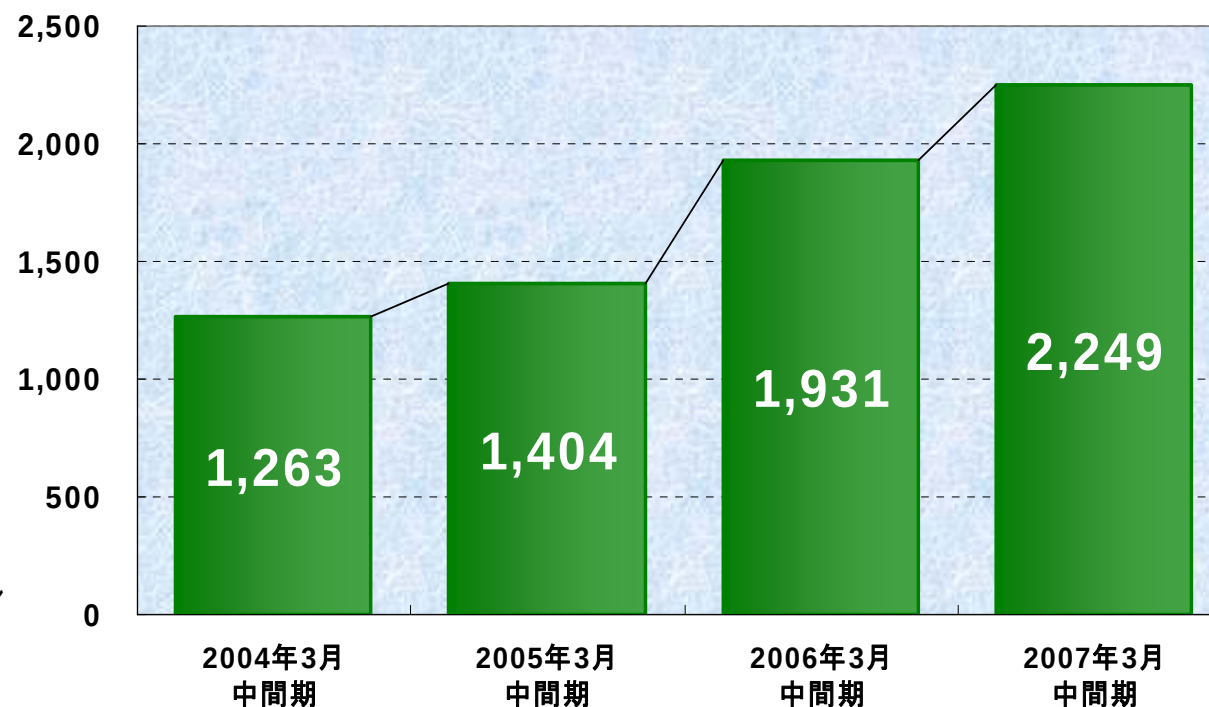
- ・RSAが引続き好調
- ・McAfee製品(不正侵入防御、スパム対策ソリューション、等)の販売も増加

③ ソフトウェア品質保証

- ・情報システム向けはオープンソース系テストツールとの競合により苦戦
- ・組込みソフト用ツールは好調
- ・サービス(ルール策定、テストプロセスの構築、等)の取組み強化

【売上高推移】

(単位: 百万円)



※ 2004/3 中間期の業績値は未監査の数値です。

カスタムメイド・ソリューション事業



■2007年3月期中間期の概況:売上は1,096百万円(前年同期比24.7%増)

既存顧客に加え、新規の顧客も獲得し大幅増加

■ハイライト

①カスタマーソリューション

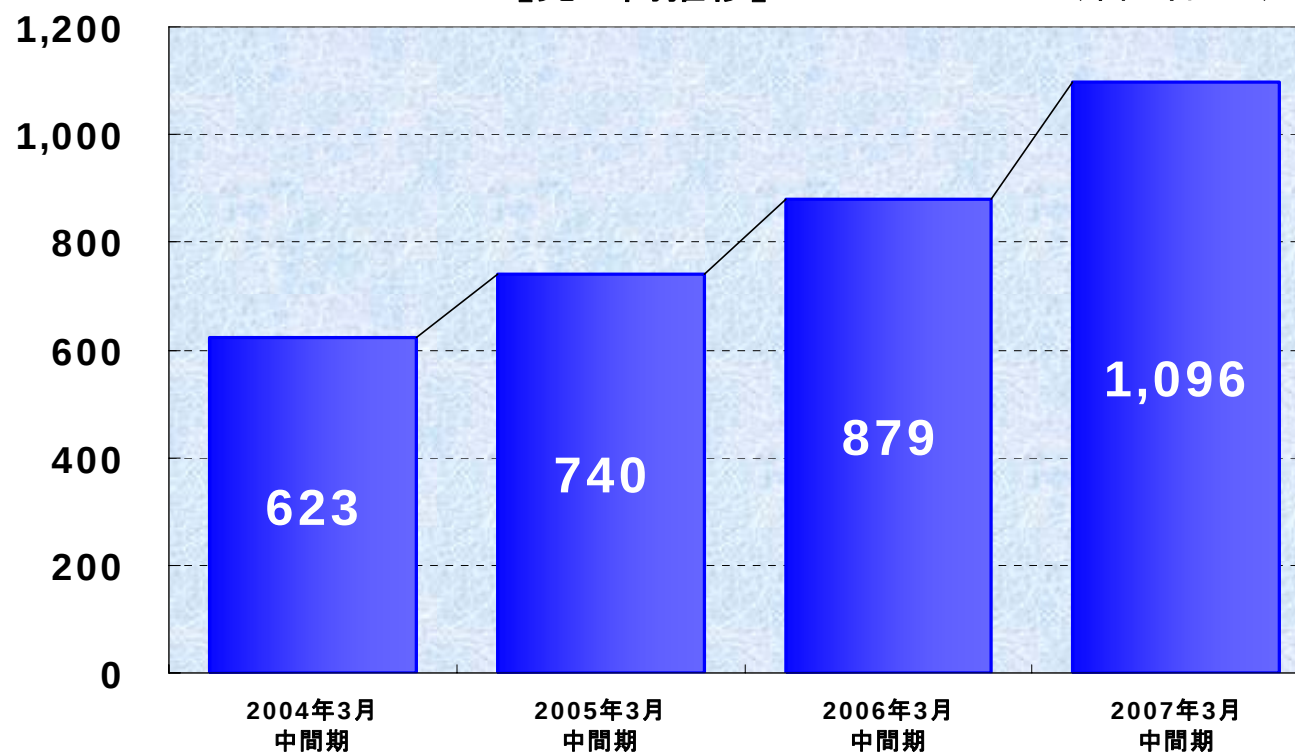
- ・楽天様、リスクモンスター様といった優良顧客との継続取引が堅調
- ・新興IT企業向けシステム開発案件を受注

②金融ソリューション

- ・某投資会社向け投資管理システムを受注
- ・地銀向けをはじめとしたリスク管理システムの引合い活発

【売上高推移】

(単位:百万円)



※ 2004/3 中間期の業績値は未監査の数値です。

パッケージ・ソリューション事業



■ 2007年3月期中間期の概況：売上は949百万円（前年同期比 23.4%増）

引合い、受注とも活発

■ハイライト

①CRM

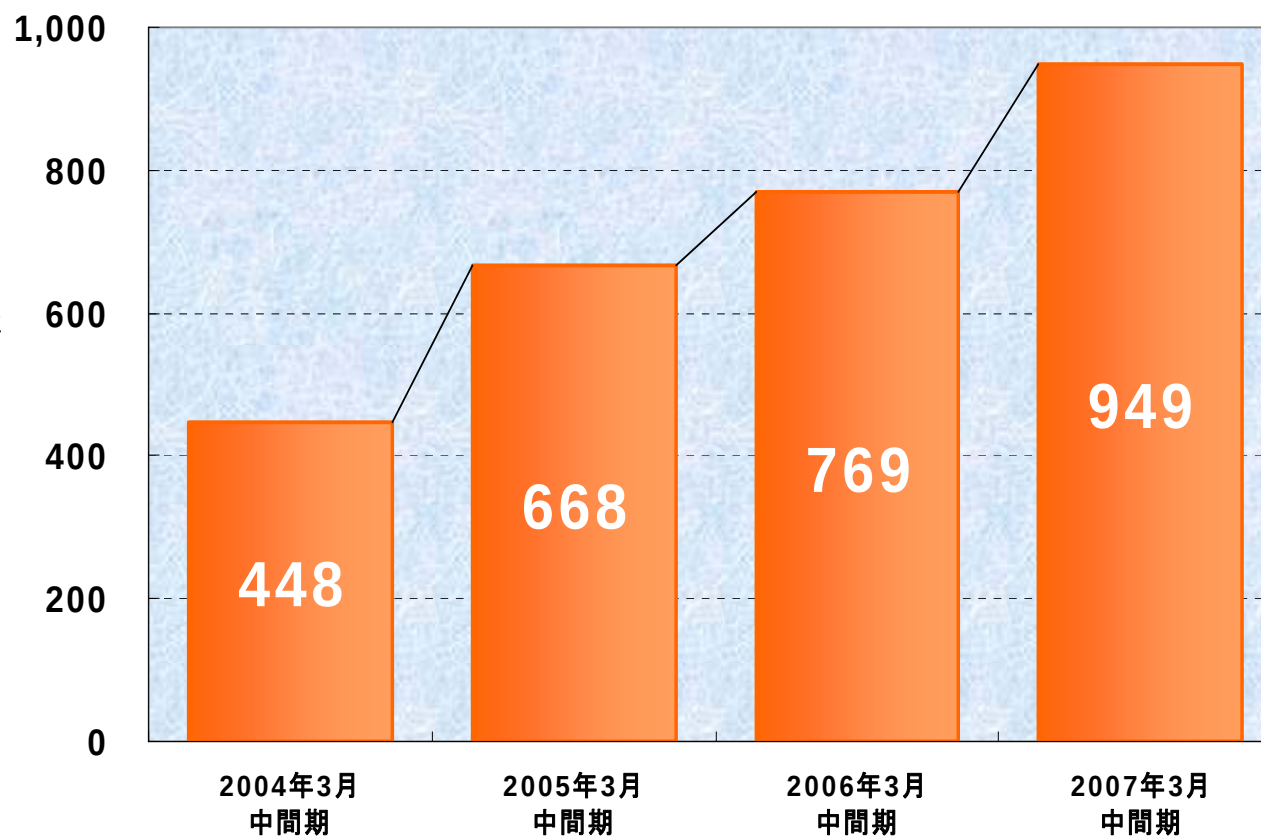
- ・ベルシステム様との協業による引合いが活発
- ・某社団法人向け大型案件を受注
- ・楽天証券様向けシステム(250席)が無事稼動

②医療ソリューション

- ・20施設の新規顧客を獲得
- ・健診分野の需要が活発化

【売上高推移】

（単位：百万円）



※ 2004/3 中間期の業績値は未監査の数値です。

代表的な受注案件(CRM)

客先名	補足
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
某証券会社様	社内CRM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
某マーケティング会社様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某レンタル会社様	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	薬相談室システム構築
某コンサルティングファーム様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某音楽配信会社様	カスタマーサービスセンターシステム構築
某新聞社様	カスタマーサービスセンターシステム構築

✓ 楽天証券株式会社様

楽天証券様では、昨年以降個人投資家を中心とした株式取引の活況により口座開設数が急増、問合せ件数も前年の2倍以上となったことから、コールセンターの増設とシステムのリニューアルを検討されました。複数社の提案をご検討された結果、IP電話の導入と合わせ、当社製パッケージ「FastHelp3」をご採用頂き、この8月21日に約250席規模の新システムが本格稼動いたしました。FastHelp3の活用により、電子メールや電話の応答状況の一元管理や、難しい質問に対しては十分な回答能力を持つオペレーターに割り振るなどの運用を行うことによって、顧客対応の効率化と顧客満足度の向上を図られております。楽天証券様によりますと、新システムの稼動以降、オペレーターの応対時間も25%減るとともに、クレーム率も低下するなど、早速導入効果が現れているとのご評価を頂いております。



テクマトリックス CRM Forum 2006



テクマトリックス CRM Forum 2006

FastHelp 10th Anniversary
～戦略コンタクトセンターが実践する本当のCRM～

事前登録制
入場無料

2006年12月1日(金) 13:00～18:00 (受付開始12:00～)
六本木アカデミーヒルズ 40 (六本木ヒルズ40階)

テクマトリックスは、コンタクトセンターに関する最新の情報や業界トレンド、テクノロジー、センター運営ならび当社製品の導入事例を紹介するセミナーを開催いたします。
マルチチャネル対応コンタクトセンターシステム「FastHelp」シリーズは、1996年12月に販売をスタートさせ、今年で販売開始10周年となります。節目の年に開催いたします、コンタクトセンターに携わる皆様へ即効性のある「必読」のセミナーになると自負しております。ご期待いただくと共に奮ってご参加ください。

基調講演
1

森永 卓郎 氏
獨逸大学教授
経済アナリスト

基調講演
2

平尾 誠二 氏
神戸製鋼ラグビー部
ゼネラルマネージャー
元ラグビー日本代表監督

<主催>

<ゴールドスポンサー>

NTT SOFT

<シルバースポンサー>

(五十音順)

詳しい情報及びお申込は

<http://regist.e-progres.jp/tmx2006/21/>

代表的な受注案件(医療ソリューション)



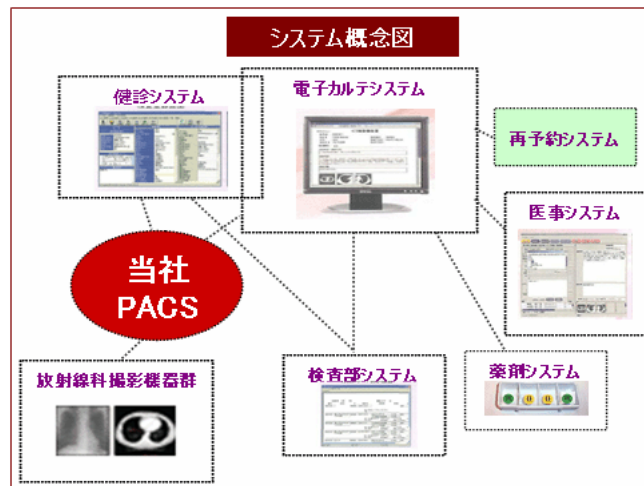
北海道・東北	北海道循環器病院、済生会福島総合病院、 北福島医療センター
関東	三菱診療所、所沢市市民医療センター、武蔵野総合病院、 田園都市厚生クリニック、中野共立病院、国際医療福祉大学 附属三田病院、PL東京健康管理センター
北陸・東海	新都市クリニック、映寿会みらい病院
近畿	神戸市立中央市民病院、医療法人 社団瀬田クリニック、 服部記念病院、野崎徳洲会病院
中国	大田記念病院、渡辺胃腸外科病院、島根難病研究所
九州	犬塚病院、JA鹿児島厚生連 健康管理センター

顧客事例(医療ソリューション)

✓ PL東京健康管理センター様

当社では、PL東京健康管理センター様の健診・診療部門を統合する画像システムを受注、今年9月末より一部のモダリティを接続し、画像の保存を開始しました。ここでは、年間4万人と日本最大級の健診数を誇り、政治家・一流企業の経営者・文化人等の方々が利用しています。当社が今回構築するシステムは、PACSのほかに検査技師、看護婦等の業務支援を行うRIS(放射線情報システム)、ならびに読影医や面談医に検査画像とその報告書をセンター内の約140端末に配信する画像・レポートシステムの3システムで、来年9月に本格的な運用が開始される予定です。

病院の診療部門と健診部門が単一システムで患者(受診者)の情報を共有することで、医療業務の効率化・迅速化だけではなく、患者サービスの改善も期待されています。



主要指標

	当中間期	前中間期	前期
売上総利益投下人件費率	48.7%	48.1%	46.0%
期末人員(内、業務委託)	336(96)	273(56)	294(65)
保守売上比率 (保守売上高)	22.9% (985百万円)	21.6% (773百万円)	20.7% (1,683百万円)
継続取引先(※)数	27社	24社	37社
社内売買高(“クロスセル”)	214百万円	221百万円	555百万円

※2年連続で取引高(受注高)3,000万円以上

損益計算書(P/L)

(単位:百万円)

決算年月	当中間期	前中間期	前期
売上高	4,295	3,580	8,122
売上総利益	1,401	1,161	2,634
利益率	32.6 %	32.4 %	32.4 %
営業利益	386	274	744
利益率	9.0 %	7.7 %	9.1 %
経常利益	397	258	724
利益率	9.3 %	7.2 %	8.9 %
当期(中間)純利益	223	84	326
利益率	5.2 %	2.4 %	4.0 %

■ 営業利益率が大幅に改善

■ 中間純利益は前中間期(本社移転による特損が発生)比163%増

貸借対照表(B/S)



(単位:百万円)

	当中間期	前中間期	前期		当中間期	前中間期	前期
資産の部				負債の部			
流動資産	5,162	4,289	4,947	流動負債	2,664	2,033	2,491
現金・預金	1,755	1,741	1,875	買掛金	719	717	877
受取手形	27	68	147	短期借入金	—	—	—
売掛金	2,090	1,633	2,070	その他流動負債	1,944	1,315	1,613
棚卸資産	339	159	193	固定負債	265	235	250
その他流動資産	949	686	661	負債合計	2,929	2,269	2,742
固定資産	1,290	1,030	1,089	資本の部			
有形固定資産	182	114	150	資本金	—	1,263	1,263
無形固定資産	379	320	328	資本剰余金	—	1,371	1,371
投資等	728	595	609	利益剰余金	—	414	655
資産合計	6,452	5,320	6,037	その他有価証券評価差額金	—	1	4
				資本合計	—	3,051	3,294
				負債及び資本合計	—	5,320	6,037
				純資産の部			
				株主資本			
				資本金	1,281	—	—
				資本剰余金	1,388	—	—
				利益剰余金	878	—	—
				株主資本合計	3,548	—	—
				評価・換算差額等	△25	—	—
				新株予約権	—	—	—
				純資産合計	3,522	—	—
				負債純資産合計	6,452	—	—

キャッシュフロー(C/F)

(単位:百万円)

	当中間期	前中間期	前期
I 営業活動による キャッシュ・フロー	84	523	619
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△274	△302	△264
III 財務活動による キャッシュ・フロー	34	—	—
IV 現金及び現金同等物 の増加額	△155	221	355
V 現金及び現金同等物 の期首残高	1,875	1,520	1,520
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	1,719	1,741	1,875

■カスタムメイド・ソリューション事業の重要取引先であるリスクモンスター株式会社と資本提携(150百万円)

2007年3月期（23期） 見通し

2007年3月期（23期）見通し



（単位：百万円）

	2007年3月期 通期見通し	2007年3月期 中間期実績	進捗率	2006年3月期 通期実績
売上	10,000	4,295	43.0 %	8,122
売上総利益	3,500	1,401	40.0 %	2,634
営業利益	1,000	386	38.6 %	744
経常利益	1,000	397	39.7 %	724
当期（中間） 純利益	580	223	38.5 %	326

■ 通期見通しは当初予想を据え置き

■ 今期売上予定の成約残1,815百万円を確保（成約残を加えた売上進捗率61.1%）

各セグメント別売上見通し



(単位: 百万円)

	2007年3月期 通期見通し A	2007年3月期 中間期実績 B	進捗率 B/A	今期売上予定 成約残 C	進捗率 (B+C)/A	2006年3月期 通期実績
プロダクト・インテグレーション事業 ◆セキュリティ・ソリューション ◆IPネットワーク・インフラ ◆ソフトウェア品質保証	5,350	2,249	42.0%	896	58.8%	4,436
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	2,150	1,096	51.0%	346	67.1%	1,739
パッケージ・ソリューション事業 ◆CRM ◆医療ソリューション	2,500	949	38.0%	572	60.8%	1,946
全社	10,000	4,295	43.0%	1,815	61.1%	8,122

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 大阪営業所 大阪市中央区南本町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:	12億8108万円
発行済株式数:	61,472株
従業員数:	2006年9月末現在 336名(男 276名、女 60名)
平均年齢:	33歳
決算期:	3月
役員構成:	取締役5名(社外取締役2名)、執行役員制を導入
株主構成:	ITX株式会社31.72%、楽天株式会社31.23%

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。

(IT技術を活用し、顧客のビジネスプロセスとビジネスモデルの変革を実現する。)

一步先行く知見を活用し、顧客の成功方程式をしっかりと抑えた提案力で差別化

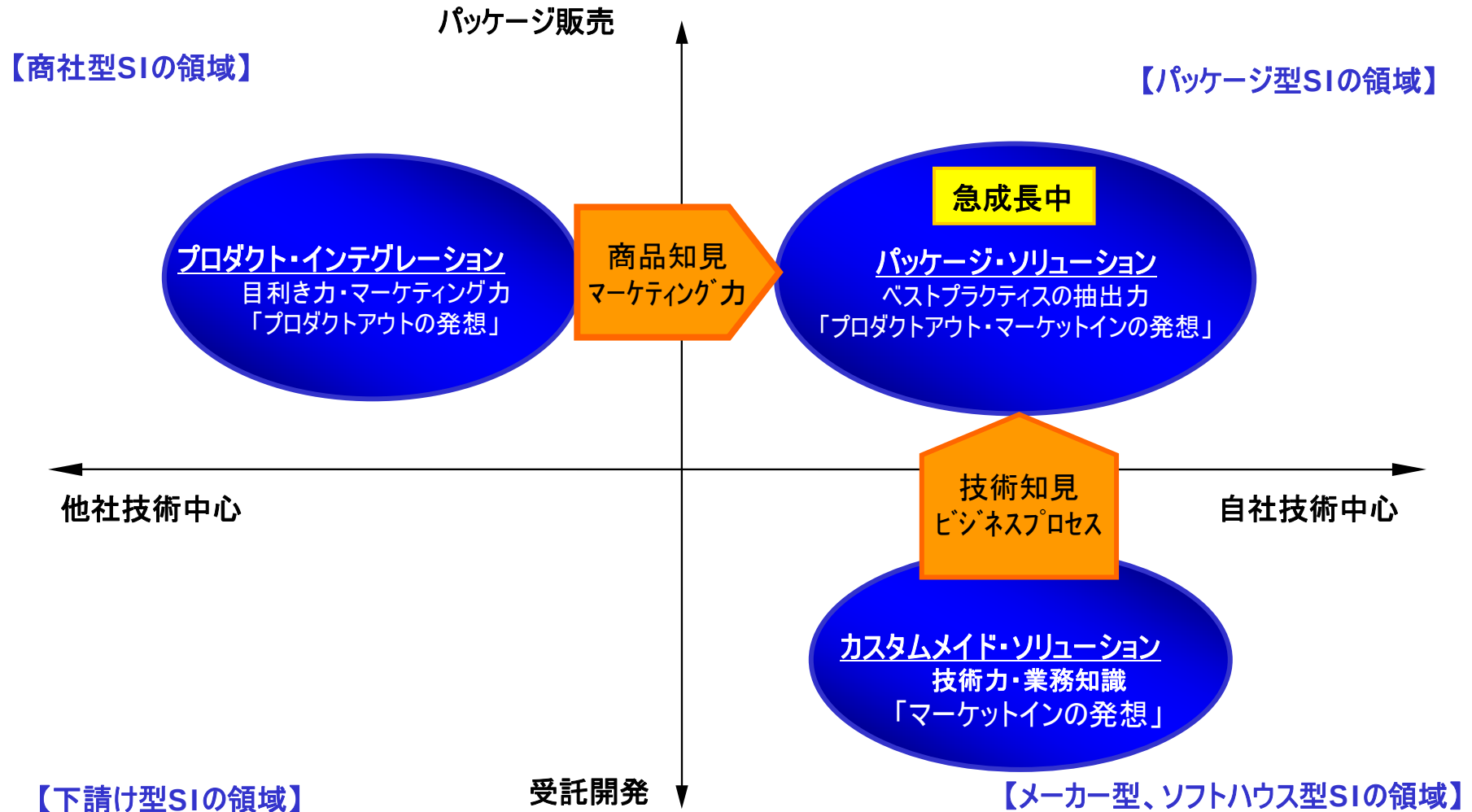
事業セグメントの概要

■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	【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	【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	【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

■急成長事業を他の2事業が支える体制が確立しています。



プロダクト・インテグレーション事業の概要



事業モデルの特長: 競争力のある他社製品販売による高付加価値ソリューションの提供

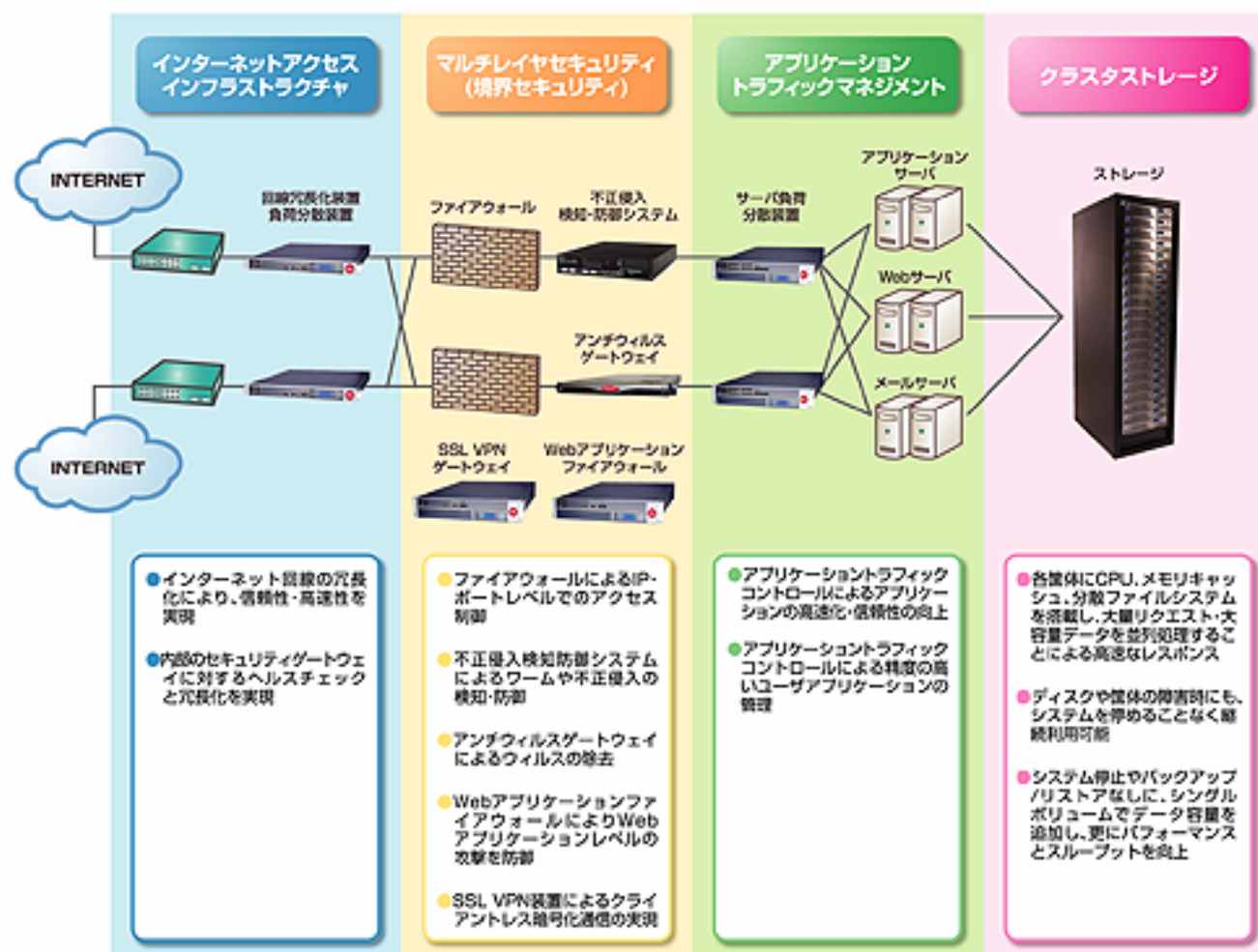
- ・顧客満足に直結するトップブランド製品群
- ・時代のニーズを先読みし、トップブランドを的確に抑えた事業の展開
- ・競争力あるラインアップ

事業名	顧客ニーズ	主要取扱製品	備考
IPネットワーク・ インフラ	Webサイトの安定化	F5社製品 一次代理店 (負荷分散装置のトップシェア)	インターネット・トラ フィックの急拡大
セキュリティ・ ソリューション	情報セキュリティ技術 の最適なインテグレー ション	RSA社製品 一次代理店 (パスワード、認証のトップシェア)	セキュリティ対策が本 格化
ソフトウェア 品質保証	プログラム開発の効 率化	パラソフト社製品 独占販売 (テストプログラムのトップシェア)	ソフトウェア品質改善 の高まり

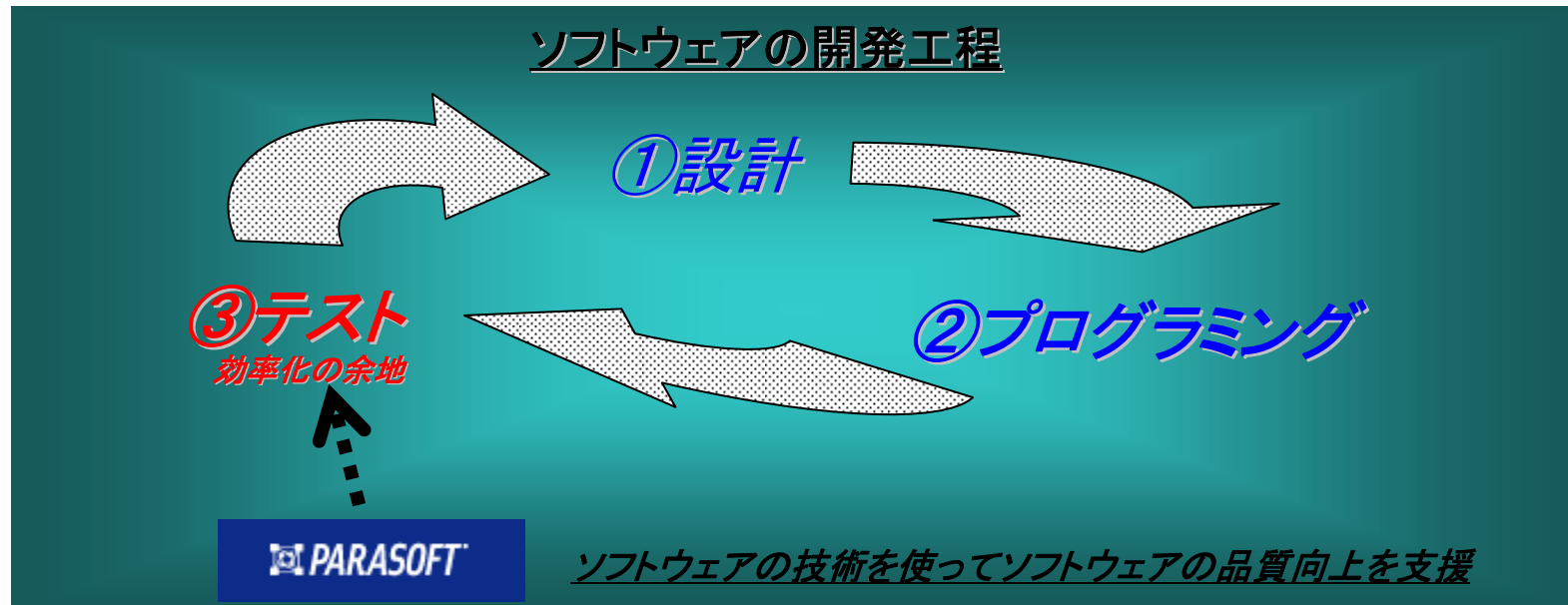
IPネットワーク・インフラ & セキュリティ分野 TechMatrix

■ 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

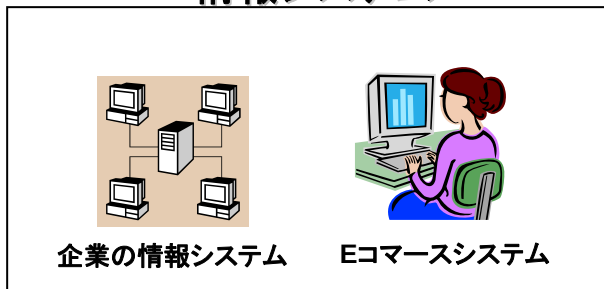


ソフトウェア品質保証分野

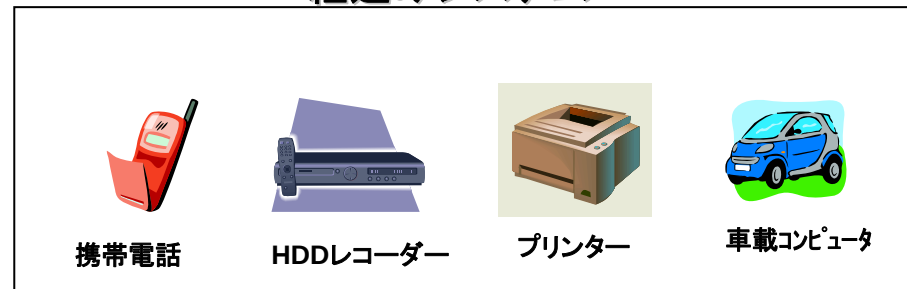


このようなソフトウェアの開発で使われています:

情報システム



組み込みシステム



カスタムメイド・ソリューション事業の概要



事業モデルの特長: 受託開発でベストプラクティスを蓄積し、横展開へ

- ・ベストプラクティスを理解することの重要性
- ・まず顧客からのベストプラクティスを蓄積。次に横展開へ活用
- ・優良顧客との継続的で密接な契約関係が証明する、「競争力改善のスパイラル」

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 安定稼動の実現	楽天様、 リスクモンスター様 スタイライフ様	優良顧客との安定取引
金融ソリューション	高精度なリスク管理、 ALM管理	大手都銀様、損保様	時価会計の高まりを受け堅調に取引を拡大

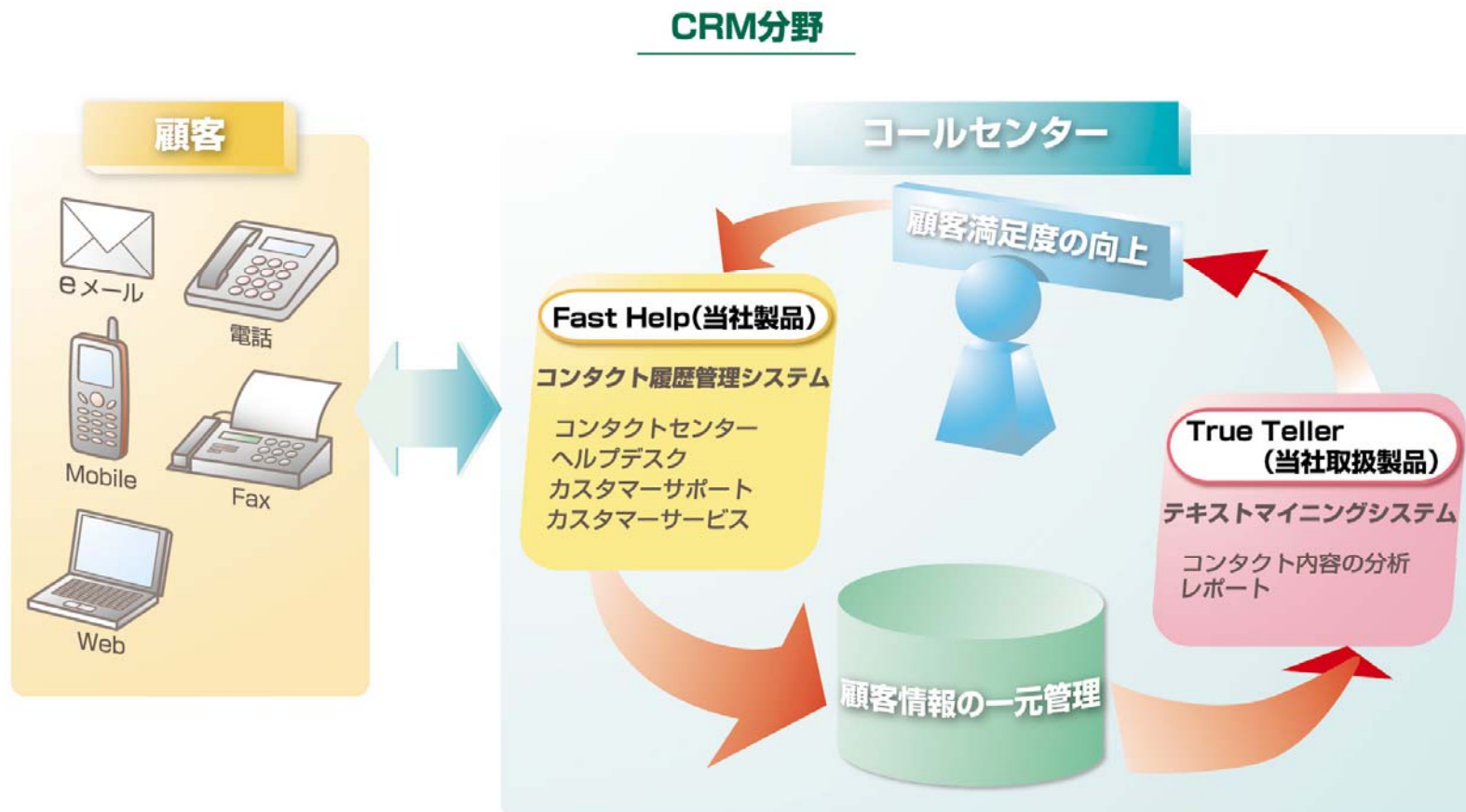
パッケージ・ソリューション事業の概要

事業モデルの特長:顧客ニーズに密着したパッケージを開発

- ・多くのSI企業がパッケージ事業で失敗する理由:顧客ニーズへの密着力の不足
- ・他社パッケージを知り、ベストプラクティスを知り、大口顧客とタイアップするからこそ、「痒いところに手が届くパッケージ」
- ・自ら開拓した市場で花開くパッケージ・ソリューション事業

事業名	顧客ニーズ	密接なタイアップ先	備考
CRM	コールセンター業務の円滑化、ROIの向上	ベルシステム24様 交換機ベンダー様	国産パッケージのトップを狙う
医療	医用画像のデジタル保存、ROIの向上	多様な販売チャネル	医療機関の効率経営にIT化は不可欠 地域中核病院を軸に地域医療連携へ展開

■CRM事業概要



■ 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**とタイアップ、製品の共同開発も展開(メール管理システム、医薬業界版、等)

- ・中規模センターに特化
100席未満:全体の74% ※出所:Computer TELEPHONY 2005.6

- ・現在450社以上に導入、急拡大中

- ・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大

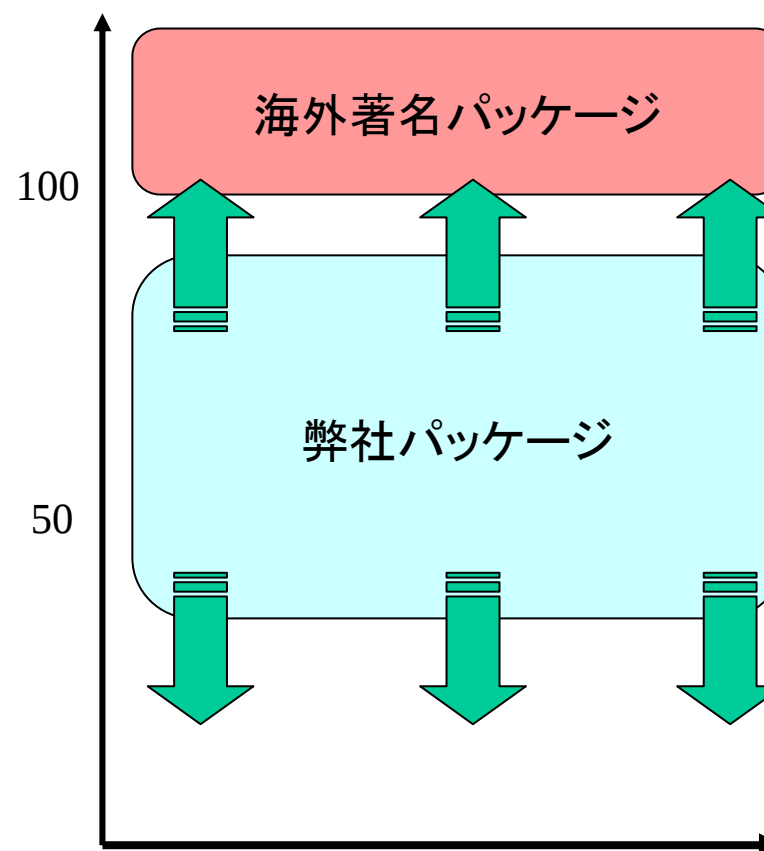
(CRMパッケージの採用は未だに28%)

※出所:Computer TELEPHONY 2005.6

弊社パッケージの特徴

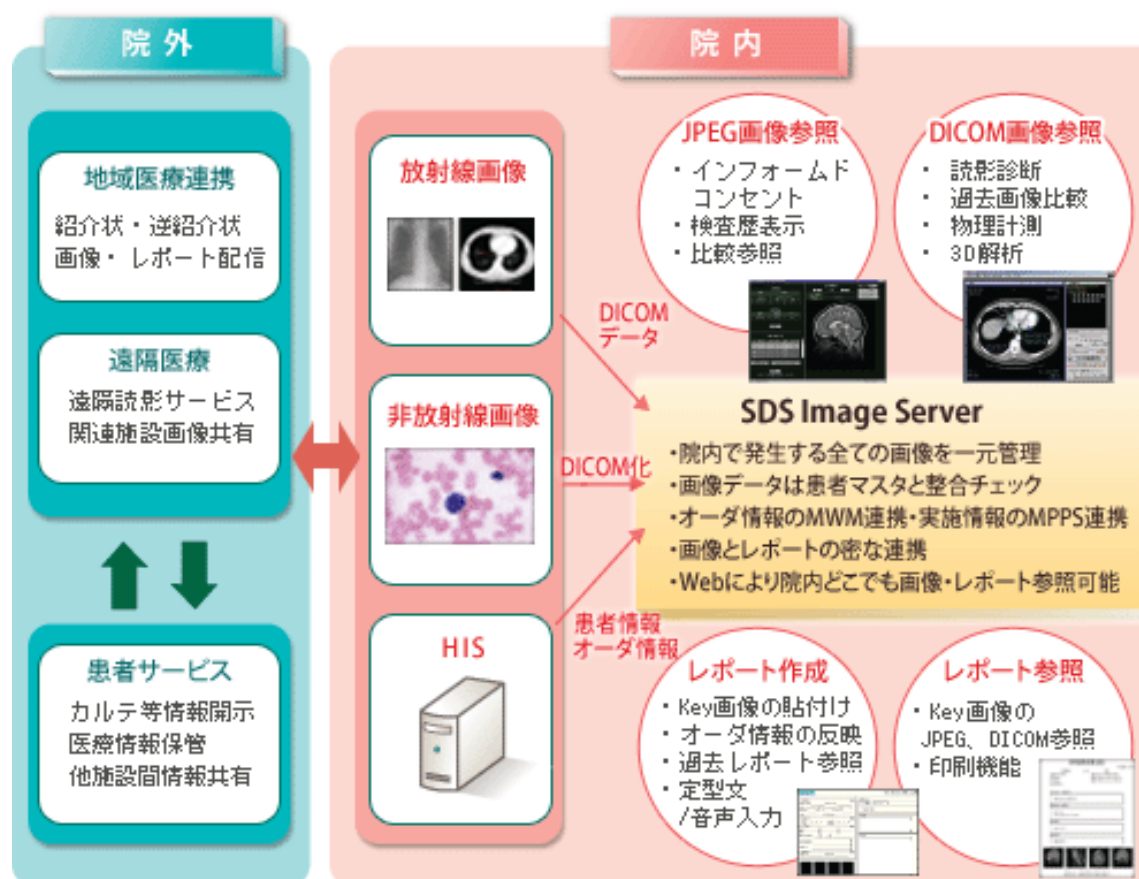
- ・機能特化:CTI,コールトラッキングなど、中規模センター向けに「エッセンス」抽出
- ・価格:導入コストは著名競合品の半分
- ・互換性高い:**交換機ベンダー**も抱合わせが容易

コールセンターの席数



■医療ソリューション事業概要

医療の効率化と質の向上を達成するベストソリューション



■ 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

① 経営意識の高い民間の中規模病院（100～400床）をターゲット、150施設に導入済み

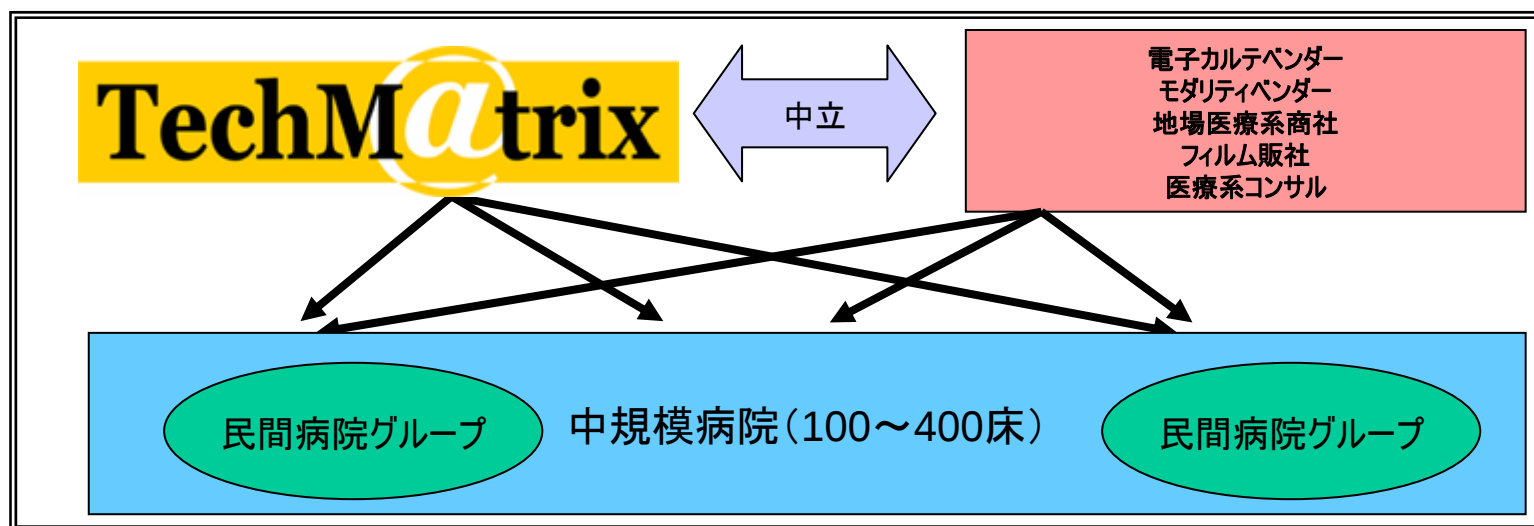
民間病院数： 5,588病院（61.3%）

100～400床の病院数： 4,617病院（50.6%）

※平成15年厚生労働省データ

② 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

③ 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



本日はご清聴いただきまして
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