

2009年3月期 第2四半期 決算説明資料

2009年3月期 第2四半期 決算説明会

株式会社テリロジー

2008年 11月10日



証券コード:3356

2009年3月期 第2四半期 決算説明資料

■ 目次

- 1. 2009年3月期 第2四半期 決算の概要
- 2. 2009年3月期 第2四半期 事業セグメント別売上
- 3. 2009年3月期 通期事業見通し
 - 3-1. 2009年3月期 通期事業予想
 - 3-2. 2009年3月期 通期事業セグメント別売上予想
- 4. テリロジーのビジネストレンド
- 5. 中期経営計画(3ヵ年計画)

1. 2009年3月期 第2四半期 決算の概要

■ 2009年3月期 第2四半期 決算概要

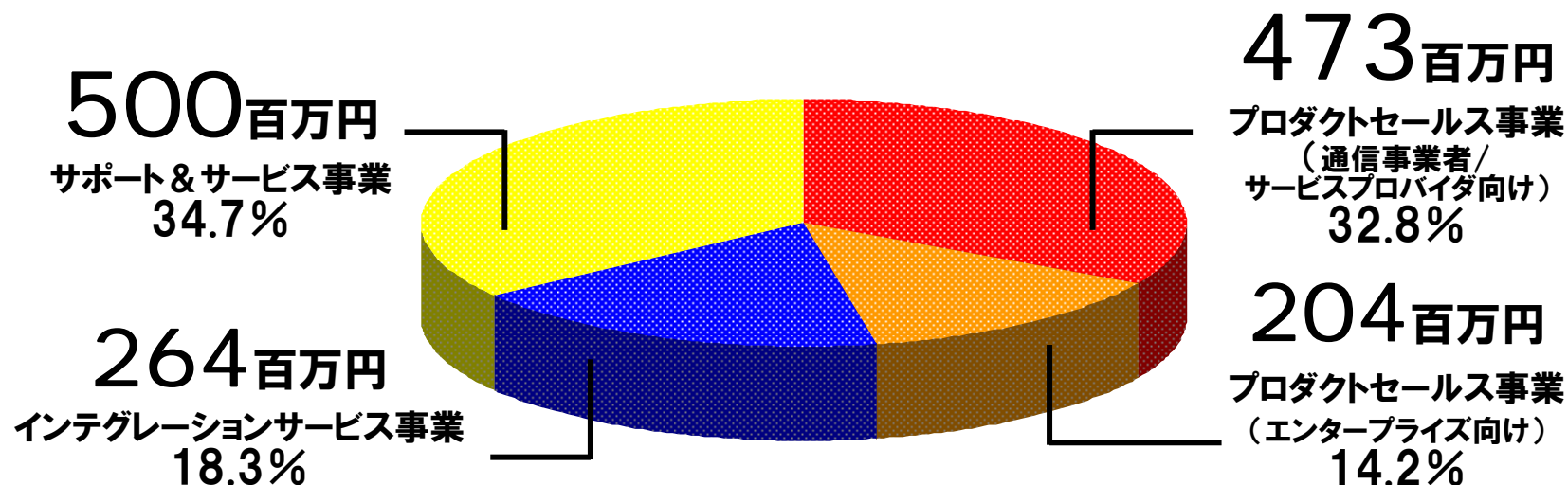
(単位:百万円)

	前年同期 ('07/4-9)	当第2四半期 ('08/4-9)	増減額	増減率
売上高	1,148	1,441	+293	25.5%
売上総利益	218	461	+243	111.5%
販売管理費	556	545	△11	—
営業利益	△337	△84	+253	—
経常利益	△348	△80	+268	—
四半期純利益	△641	△83	+558	—

- 各事業販売部門での堅調な推移と、取扱製品の「選択と集中」により、売上高:前年同期比293百万円(25.5%)増加。
- 人員体制の見直しによる労務費削減、コスト重視の営業利益管理の実施により、営業利益:前年同期比253百万円、経常利益:前年同期比268百万円と増加。

2. 2009年3月期 第2四半期 事業セグメント別売上

■ 事業セグメント別売上実績



事業部門		セグメント別売上状況
製品セールス事業	通信事業者/ サービスプロバイダー部門	<ul style="list-style-type: none"> ● 前期受注の次世代移動体通信サービス(WiMAX,FemtoCel)のAAA認証サーバとして米国Juniper Networks社SBR製品の売上。 ● 電力系ブロードバンドサービスプロバイダから米国Siemens Home & Office Communication Devices社のPPPoEクライアントソフトウェア製品の受注・売上。 ● アプリケーションパフォーマンス管理・監視製品の米国NetScout社製品の通信キャリア大型プロジェクトおよび外資系証券・生保会社への納入など、売上高473百万円。
	エンタープライズ ネットワーク部門	<ul style="list-style-type: none"> ● 米国Infoblox社のDHCP/DNSの売上は前期より増大。。 ● 第3四半期に大手企業プロジェクトに採用・納入など、売上高204百万円。
インテグレーションサービス事業		<ul style="list-style-type: none"> ● 一般企業向けネットワーク構築案件の米国TippingPointTechnology社不正侵入防御セキュリティ製品が、大手企業セキュリティ基盤構築プロジェクトに採用など、売上高264百万円。
サポート&サービス事業		<ul style="list-style-type: none"> ● 販売増加に伴う保守契約が堅調に推移。売上高500百万円。

3-1. 2009年3月期 通期事業見通し

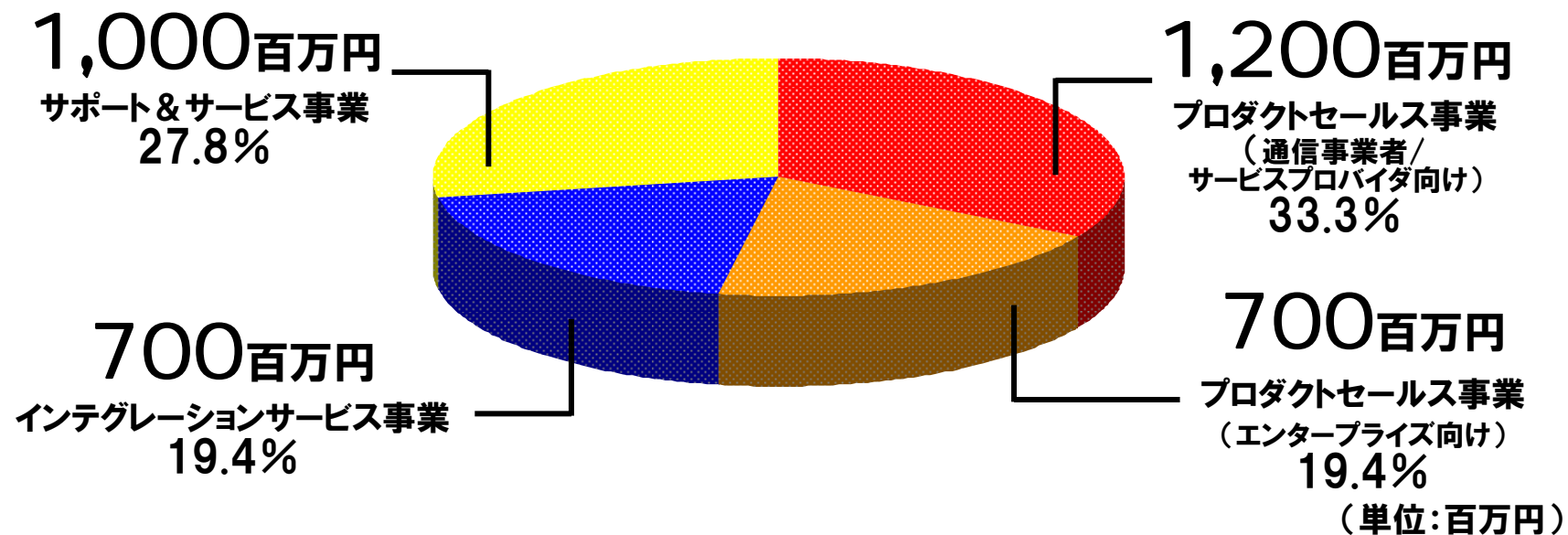
■ 2009年3月期 通期事業予想

(単位:百万円)

	前期実績 ('07/4-'08/3)	当期見通し ('08/4-'09/3)	増減額	増減率
売上高	2,761	3,611	+850	30.8%
売上総利益	666	1,115	+449	67.4%
販売管理費	1,040	1,006	△34	△3.3%
営業利益	△373	109	+482	—
経常利益	△388	103	+491	—
当期純利益	△844	103	+947	—

3-2. 2009年3月期 通期事業見通し

■ 2009年3月期 通期事業セグメント別売上予想



事業部門		当第2四半期 ('08/4-9)	当期見通し ('08/4-'09/3)
プロダクトセールス事業	通信事業者/ サービスプロバイダー部門	473	1,200
	エンタープライズ ネットワーク部門	204	700
インテグレーションサービス事業		264	700
サポート&サービス事業		500	1,000

4. テリロジーのビジネストレンド

■ プロダクトビジネスから「IT統合コンサルティングサービス」へ

ネットワークを顧客ビジネスの視点で「可視化」「分析」し、最適なソリューションを提供。
安定的な運用環境を実現することで、顧客のIT投資効果を最大化する。

- ✚ 1. NGN(次世代ネットワーク)に向けてビジネス本格化
- ✚ 2. サブネットを強化するためのコンサルティング
- ✚ 3. IT統合マネジメントサービス
- ✚ 4. 保守サービス業務の効率化と顧客満足度向上に向けてCRMを導入

4-1-1. NGN(次世代ネットワーク)に向けてビジネス本格化

■ 通信事業者/ISPに向けて提供するプロダクト



4-1-2. NGN(次世代ネットワーク)に向けてビジネス本格化

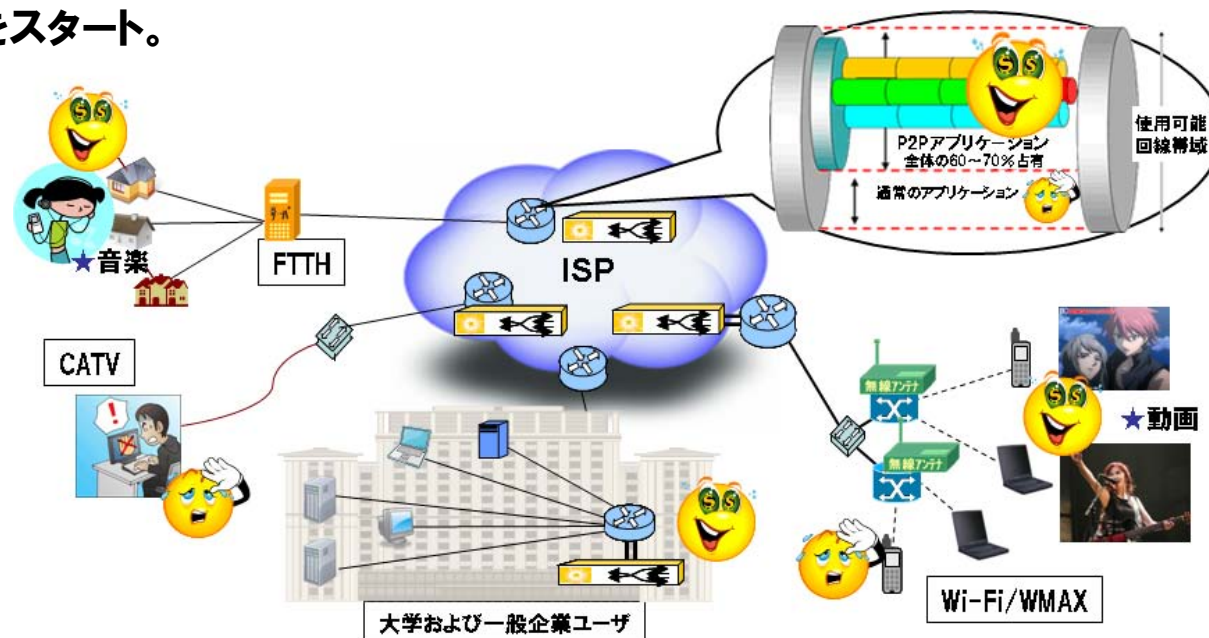
■ Anagran社フロー・ルータ製品の販売活動が本格スタート

早稲田大学理工学術院とのAnagran社フロー・ルータ製品による、トラフィック制御の共同研究がスタート。

- トラフィックの増加が続くインターネットでは、動画配信や音声通話などの大容量データ通信が問題となっている。同研究では、公平・安定した通信サービスを提供するためのネットワークフローの解析をおこなう。

A大学「デジタルシネマ」プロジェクトで、公平制御機能によるストリーミング試験を開始。

- 大容量デジタル映像コンテンツ(非圧縮超高精細映像)を、公平かつ安定したストリーミング配信の試験をスタート。

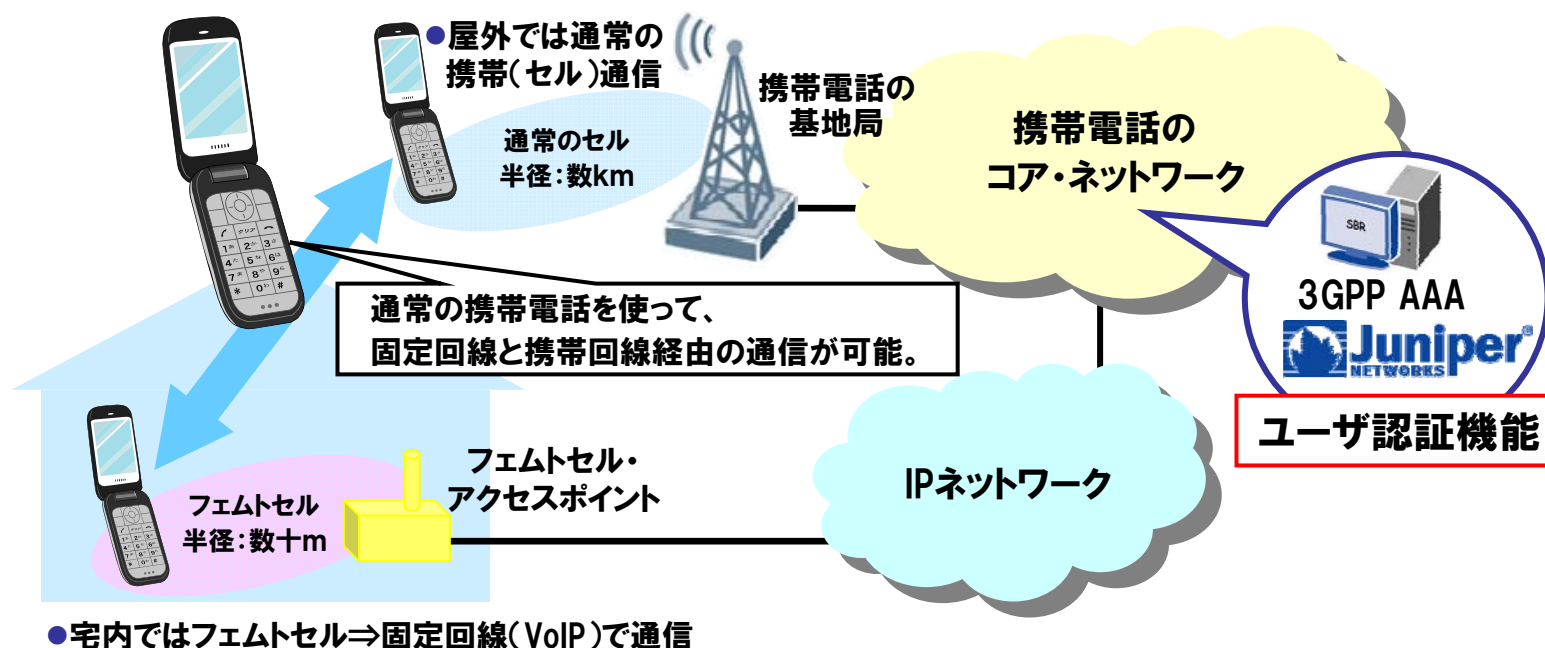


4-1-3. NGN(次世代ネットワーク)に向けてビジネス本格化

■ Juniper社ユーザ認証サーバ(AAA)の携帯電話市場への展開へ

フェムトセル/3G小型基地局を用いた携帯電話ソリューションではユーザセキュリティ機能として“AAA”(トリプルAという)を採用。

このセキュリティプロトコル(通信手順)にJuniper/RADIUS(ユーザ認証通信手順)が使われる。



※ AAAとは“トリプルA”と呼ばれ、業界での強固なセキュリティ基盤の仕組みである。A(Authorization 認可)、A(Authentication 認証)、A(Accounting 課金)

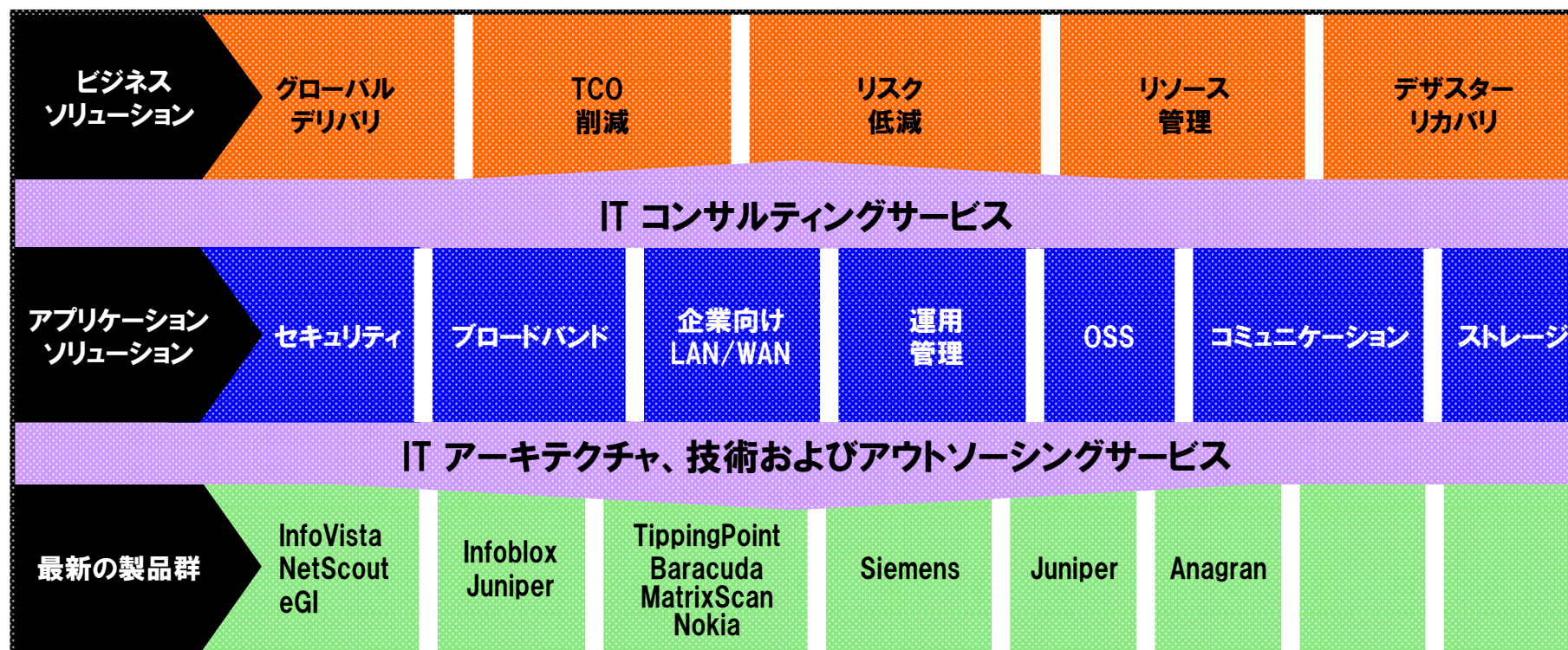
※ フェムトセルとは、家庭内に設置可能な超小型の携帯電話基地局のこと。無線LANルータ並みに手軽に取り扱えるようにする技術を使い、家庭ではブロードバンド回線などに接続する。

※ FMS(fixed mobile substitution)サービスとは、携帯電話で固定電話を置き換えること。

4-2. プロダクトビジネスから「IT統合コンサルティングサービス」へ

■ サブネットを強化するためのコンサルティング

IT基盤の統合による投資効果を最大化する「IT統合コンサルティングサービス」



4-3. プロダクトビジネスから「IT統合コンサルティングサービス」へ

■ IT統合マネジメントサービス ①

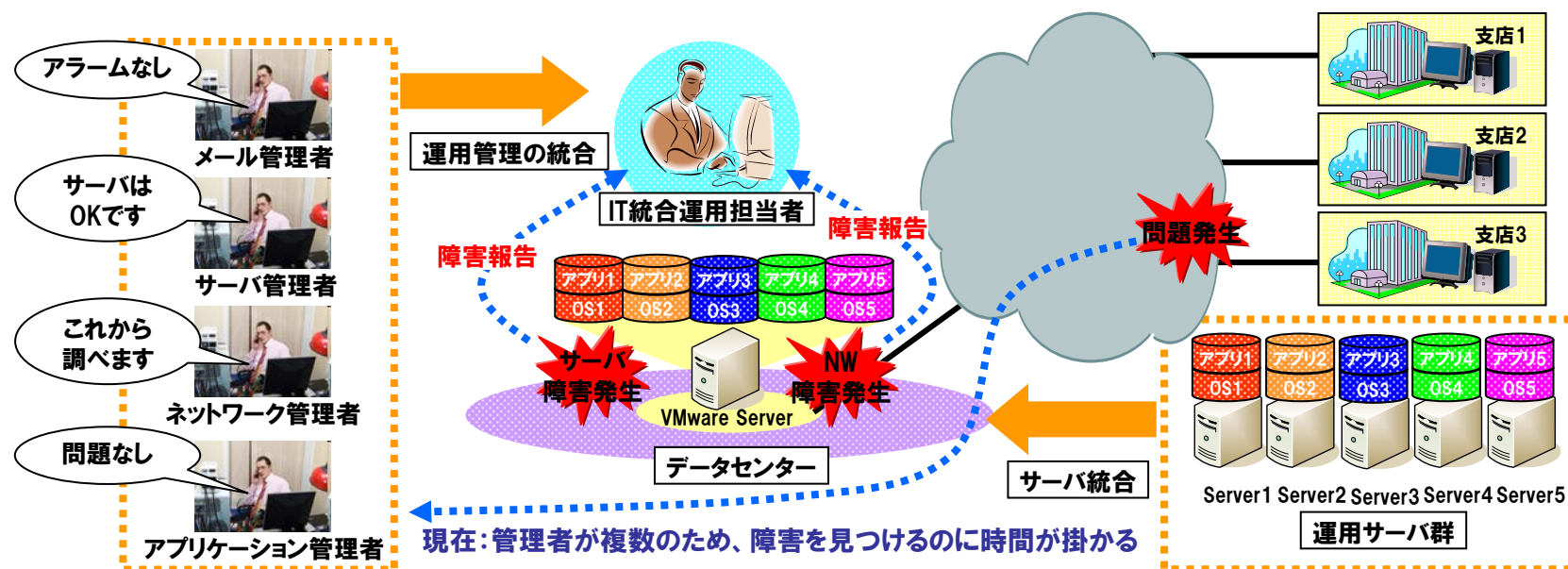
Best of VMworld 2008 GOLD AWARD受賞の eG Innovations社と販売代理店契約を締結。



- 仮想化ビジネスに向けて、仮想化サーバ運用管理製品の早期立ち上げ。

仮想化導入で複雑化する運用管理を最適化する「IT統合マネジメントサービス」。

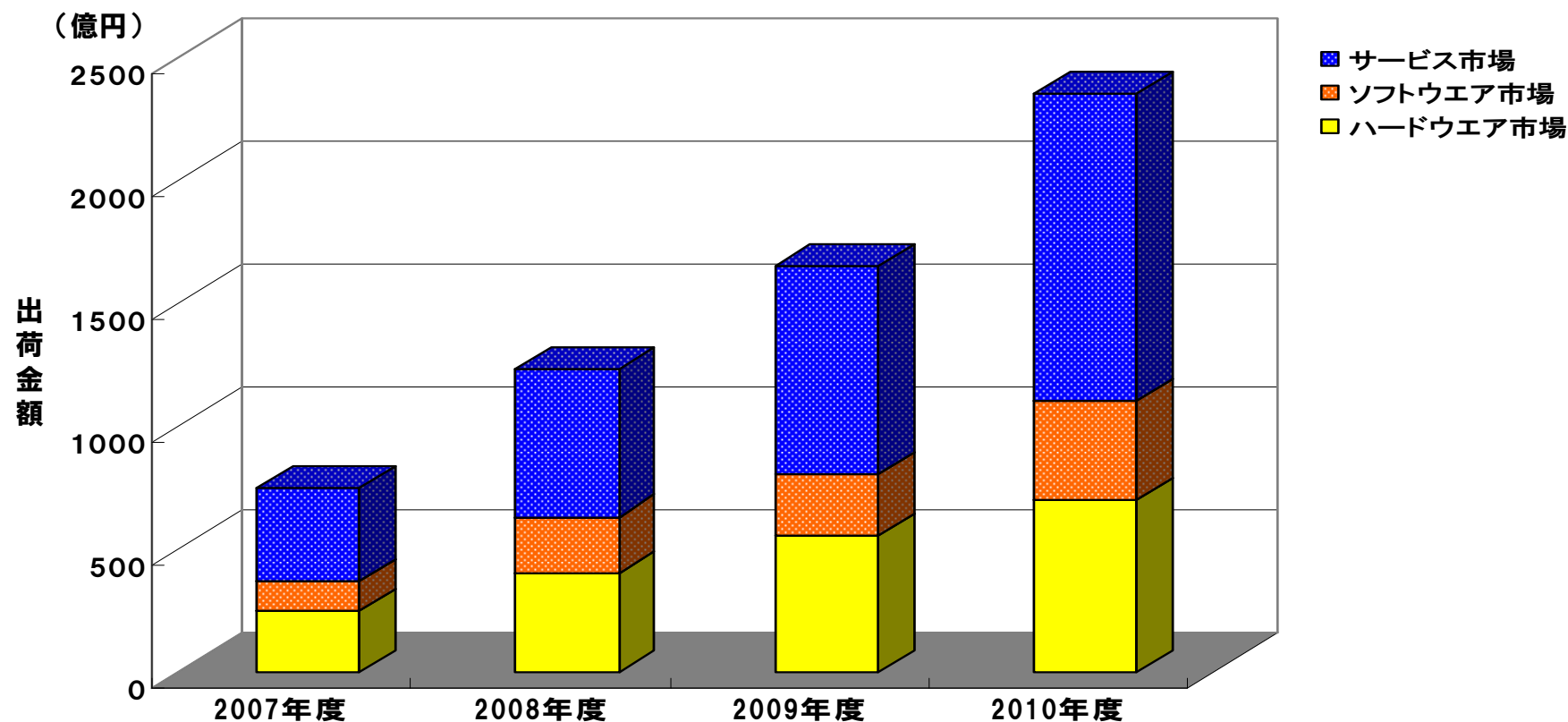
- 仮想化技術の導入により企業ではデータセンター化が進んでいる。ネットワークやアプリケーションなどの使用状況をリアルタイムで可視化(見える化)することで、問題(障害)を短時間で見つけ出し、運用管理業務の効率化を提供。



4-3. プロダクトビジネスから「IT統合コンサルティングサービス」へ

■ IT統合マネジメントサービス ②

サーバ仮想化市場におけるハード/ソフト/サービスの出荷金額別推移



2007年度のサーバ仮想化市場は751億円。2008年度末から2009年度にかけて市場はさらに大きく成長し、2010年度には2230億円規模に拡大すると予測される。

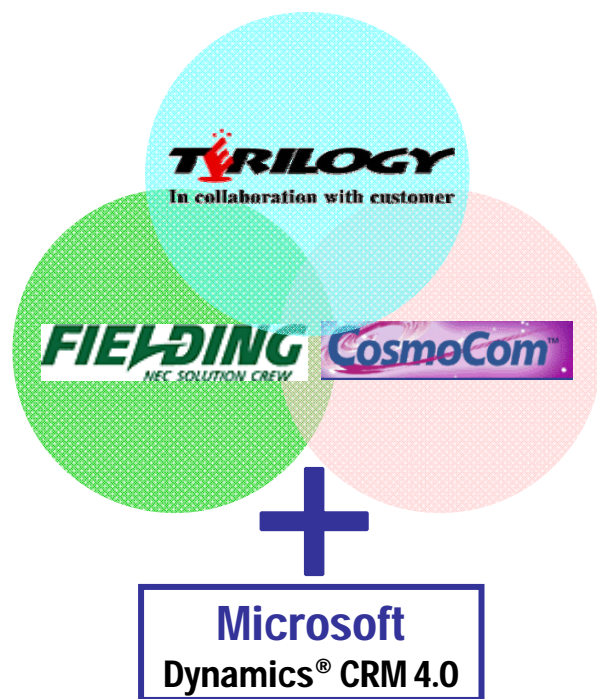
出典:ミック経済研究所 サーバ仮想化ソリューション市場の実態と展望2007年度版より

4-4. 「所有」から「利用」へ。クラウドを活用したサービス

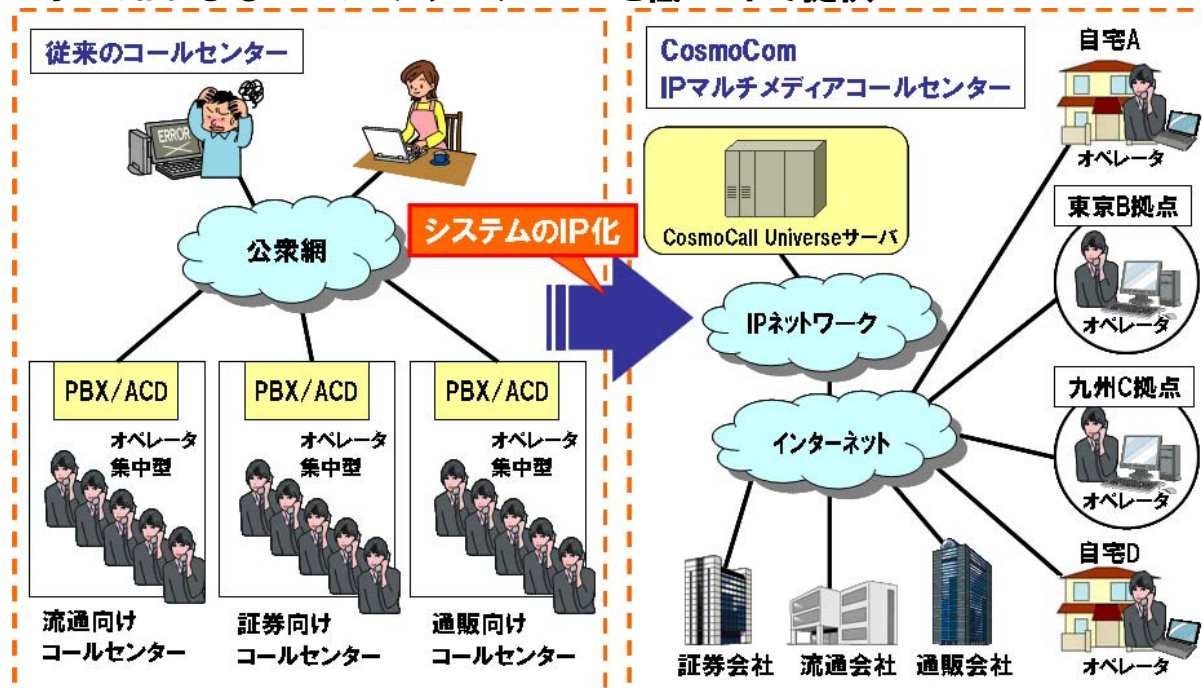
■ 保守サービスの効率化と顧客満足度向上に向けてCRMを導入

顧客満足の向上に向け、より良い保守・運用サービスの新システム構築に、CosmoCom社次世代CTI製品とCRMを連携。

- CosmoCom社「CosmoCall Universe」製品によるコールセンター向けASPサービス「iReqCC(アイレックシーシー)」を採用。
NECフィールドイングとのビジネス連携。



■ オールIPによるコールセンターサービスを低コストで提供

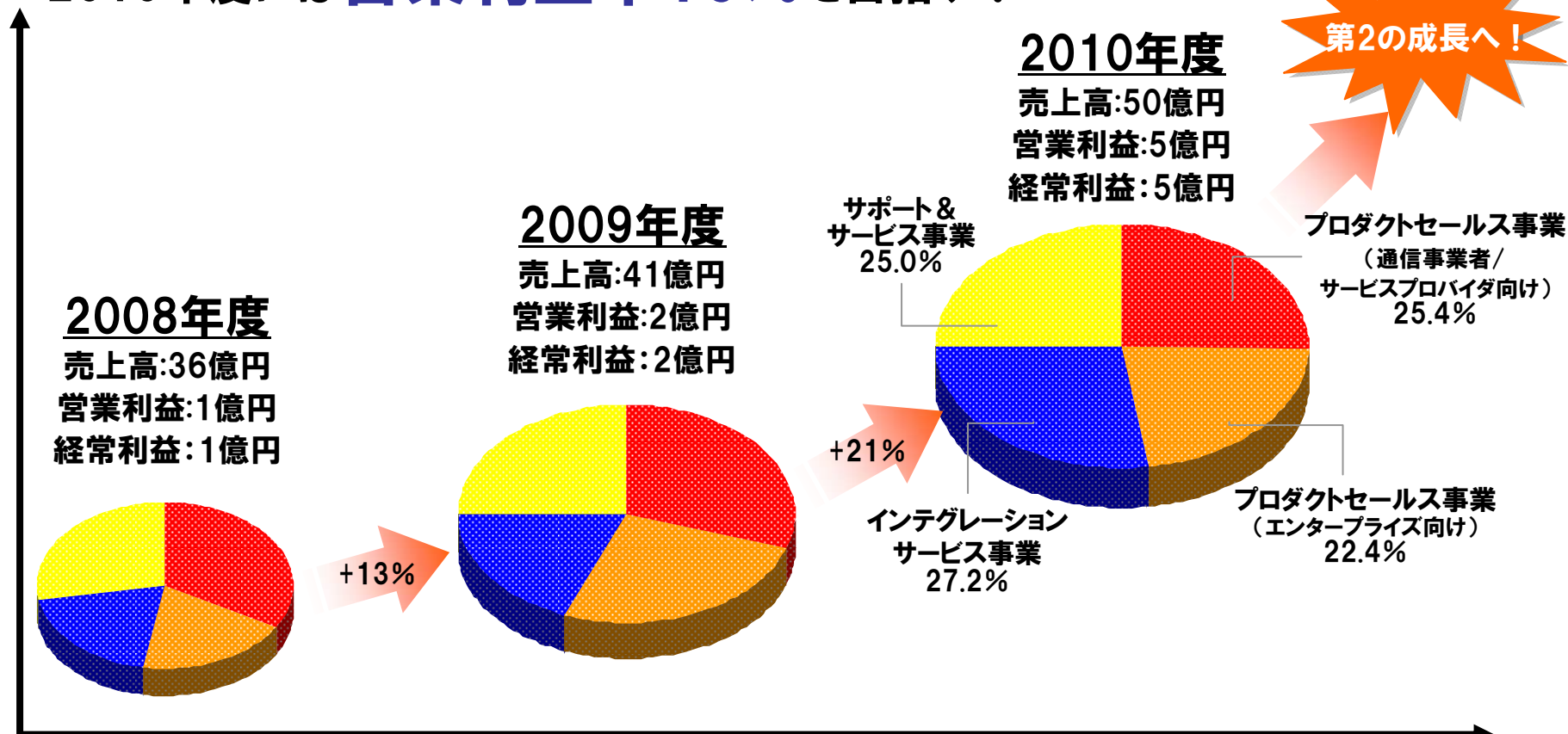


5. 中期経営計画(3ヵ年計画)

■ 赤字経営からの脱却。絶対黒字化を達成。

売上の規模を拡大するのではなく、**収益性に注力**。

2010年度には**営業利益率10%**を目指す！



IRに関するお問い合わせ先

経営企画本部 IR担当

TEL:03-3237-3291 FAX:03-3237-3293

E-mail: ir@terilogy.com

[免責事項]

- 本資料は、業績の進捗状況の参考となる情報提供のみを目的としたものであり、投資等の最終決定は投資家ご自身の判断でなさるようお願いします。
- 本資料はできる限り細心の注意をもって作成されておりますが、その完全性についてテリロジーは責任を負うものではありません。
- また、本資料を判断材料とした投資の結果等に対する責任は負いかねますのでご了承ください。
- 本資料中の予想または計画は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は経済情勢等今後様々な要因によって予想または計画数値と異なる場合があります。