

2009年3月期 決算説明資料

2009年5月29日

株式会社テリロジー
<http://www.terilogy.com>



JASDAQ
証券コード: 3356

2009年3月期 決算説明資料

■ 目次

1. 2009年3月期 決算概要
2. 2010年3月期 経営方針
3. 中期経営計画(1年目の検証と2年目の計画)

2009年3月期 決算概要

代表取締役社長
津吹 憲男

1-1. 2009年3月期 決算概要

■ 2009年3月期 決算総括

国内景気の後退により、 企業のIT投資削減が顕著となった1年

- 米国金融危機に端を発した世界的経済危機の影響を受け、当社を取り巻くネットワーク業界は、金融業、製造業を中心に投資時期や規模の見直し、設備予算の縮小など、厳しい事業環境により、通期業績予想を修正。
- 常に顧客のビジネス視点に立ち、顧客へ新たな価値を提供できる企業基盤の確立を目指す、新3ヵ年計画の1年目がスタート。
- 前期までの赤字経営からの脱却を目指し、選択と集中、コスト削減、労務費の削減などにより、黒字化を達成。

1-2. 2009年3月期 決算概要

■ 2009年3月期 実績

(単位:百万円) ■ ご参考

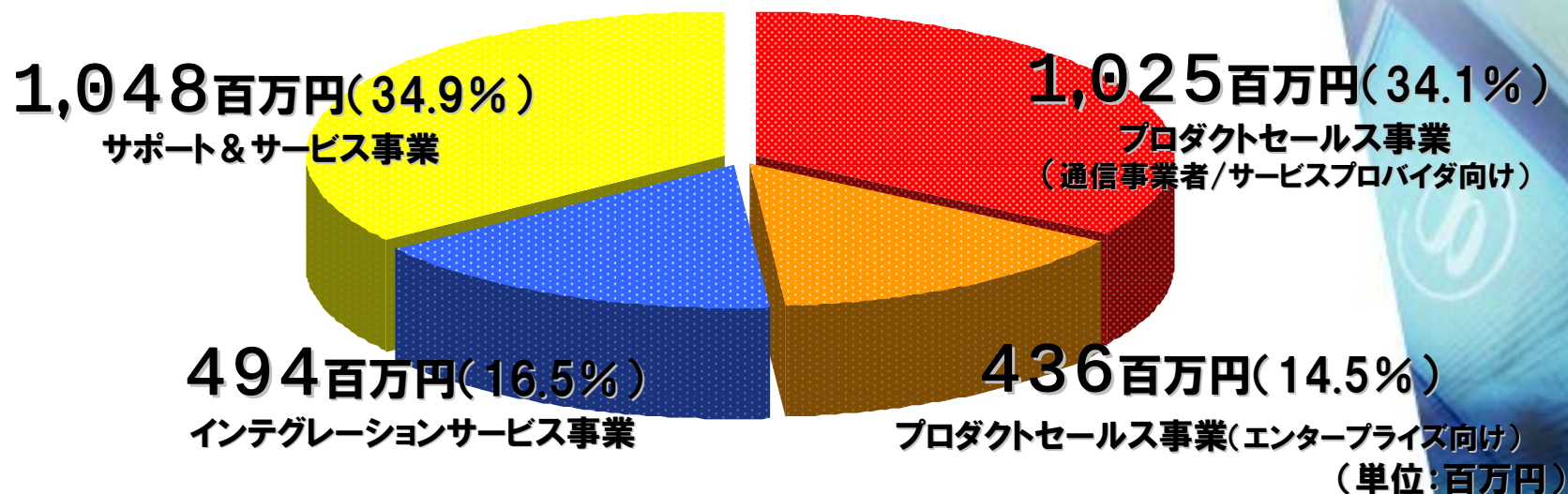
	2008年3月期 通期実績	2009年3月期 通期実績	前期比		08/05/16公表 2009年3月期 業績予想
			増減額	増減率	
売上高	2,761	3,005	244	8.9%	3,611
売上総利益	666	998	332	49.7%	1,115
販売管理費	1,040	974	△66	△6.4%	1,006
営業利益	△373	24	397	—	109
経常利益	△388	24	412	—	103
当期純利益	△844	16	860	—	103

- 取扱製品の「選択と集中」、売上の拡大から収益性に注力、社内の業務改善などにより、売上高:3,005百万円(前期比8.9%増)。
- 生産性の向上とコスト削減に向けて、フリーアドレススタイルの導入(+43百万円)により、オフィススペースを削減(△25.7%)。業務改善による人員体制の見直しにより労務費削減(△284百万円)。営業利益管理の実施(教育費など:+10百万円)により、営業利益:24百万円(前年同期△373百万円)、経常利益:24百万円(前年同期△388百万円)
- 前期までの赤字経営から脱却し、「黒字化」を達成。

※上記のとおり今期は黒字化を達成することができましたが、未だ回復途上であり、利益も僅少でありますので残念ながら無配とさせていただきます。

1-3. 2009年3月期 決算概要

■ 2009年3月期 事業セグメント別売上実績



事業セグメント		2008年3月期 事業実績※	2009年3月期 通期事業実績	前期比※	
				増減額	増減率
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向け	740	1,025	285	38.5%
	エンタープライズ向け	972	436	△536	△55.1%
インテグレーションサービス事業		214	494	280	130.8%
サポート&サービス事業		832	1,048	216	26.0%

※ 2008年3月期事業実績は参考値です。(2009年3月期より事業セグメントを変更しております)

Copyright (C) 2009 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

1-5. 2009年3月期 決算概要

■ 2009年3月期 ビジネスピックアップ

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向け

- 国内および海外の次世代移動体通信サービス「WiMAX、フェムトセル」など、認証システムが採用。売上が過去最大。
- ブロードバンド市場向けのPPPoEクライアント製品は、通信事業者以外に電力系サービスプロバイダなど、大型受注を獲得した。

プロダクトセールス事業 エンタープライズネットワーク向け

- 大手通信事業者の社内ネットワークおよび大学キャンパスネットワークのセキュリティ構築受注が拡大された。

インテグレーションサービス事業

- 通信キャリア大型プロジェクト、外資系証券・生保会社など、ネットワークのサービスマネジメントにアプリケーションパフォーマンス管理・監視製品が導入された。

サポート&サービス事業 (保守サービス)

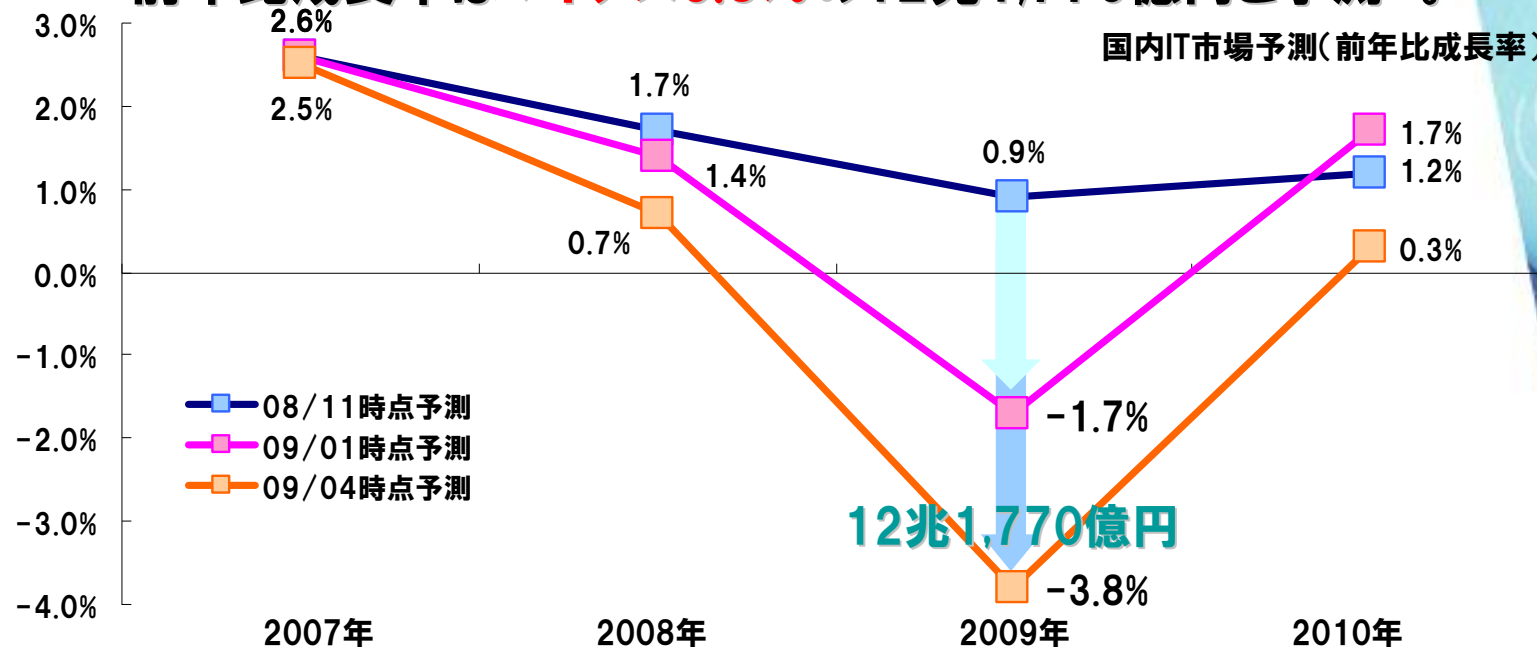
- 保守サービス業務の向上に向けたCRMが本格稼動。
- 販売増加に伴う新規保守契約が堅調に推移した。(250百万円)
- 既存顧客の96%が引き続き保守契約を継続した。(798百万円)

2009年度 ビジネスフォーカス

2-1. 2009年度 当社を取り巻く事業環境

■ 市場環境

2009年の国内IT市場規模は、国内の景気後退の影響により、前年比成長率は**マイナス3.8%**の12兆1,770億円と予測※。



引き続き、IT投資計画の見直しや凍結などの厳しい事業環境であるが、
2010年はプラス0.3%(約12兆2,000億円)と予測。

※ 出典: IDC Japan, 2008年11月「国内産業分野別IT市場2008年上半期の分析と2008年～2012年の予測」
 ※ 出典: IDC Japan, 2009年1月「国内産業分野別IT市場2009年～2012年の予測見直し: 経済危機が与える影響」
 ※ 出典: IDC Japan, 2009年4月「国内製品別IT市場2008年第4四半期の分析と2009年～2013年の予測」

Copyright (C) 2009 Teriology Co., Ltd. All rights reserved

3-1-1. 2009年度 経営方針

■ 新3ヵ年計画の2年目「飛躍への準備」

テリロジー サクセスの「キーワード」

■ テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

- 通信事業者/ISPの新サービスに直結するソリューション
「WiMAX、フェムトセル、MVNO」
- IT投資コストの削減
「仮想化技術、クラウドサービス(SaaS/XaaS)」
「サービスマネジメント、テレビ会議システム」
- ITコンプライアンス(セキュリティ対策)の支援
「IDマネジメント、ポリシーコントロール」
- 海外への展開

3-1-2. 2009年度 経営方針

■ 新3ヵ年計画の2年目「飛躍への準備」

テリロジー サクセスの「キーワード」を支える 「Operation Optimization」

■ 経営インフラの充実と人材の育成により、 「更なる業務の効率化」へ

- PMO(プロジェクトマネジメントオフィス)の設立
採算性向上に向けたプロジェクト管理体制の構築。
- 人財力の強化
ビジネストレンドに対応する人材の育成。
- 保守事業の再構築
保守メニューの見直しと一部内製化への移行。
- マーケティングフレームワーク
データベースを活用した「売れる仕組み」作り。

3-2-1. 2010年3月期 業績予想

■ 2010年3月期 業績予想

(単位:百万円)

	2010年3月期 通期業績予想	2009年3月期 通期実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,000	3,005	△5	△0.2%
売上総利益	1,040	998	42	4.2%
販売管理費	940	974	△34	△3.5%
営業利益	100	24	76	315.4%
経常利益	96	24	72	297.7%
当期純利益	94	16	78	463.9%

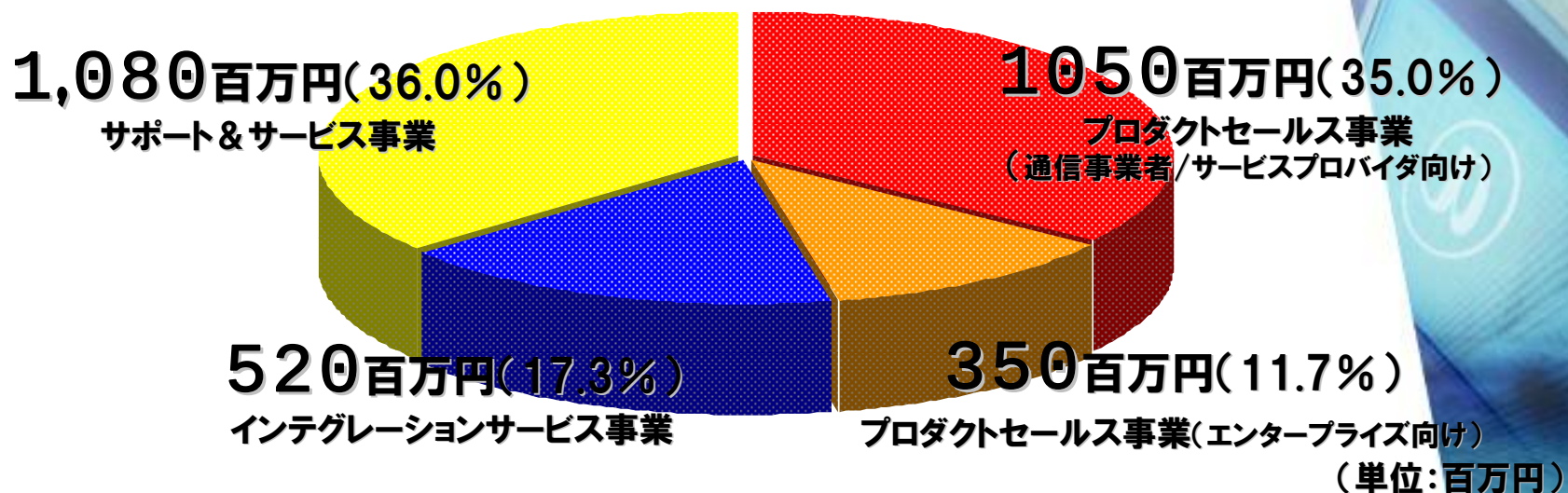
新3ヵ年計画の2年目「飛躍への準備」

■ テリロジー サクセスの「キーワード」

- テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」
- 経営インフラの充実と人材の育成により、「更なる業務の効率化」へ
- 2009年度は、売上高30億円、営業利益1億円を達成。
- 安定的な収益向上を重視し、“営業利益率・経常利益率 3%”。
- 2011年度までに“営業利益率・経常利益率 10%”を目指す。

3-2-2. 2010年3月期 業績予想

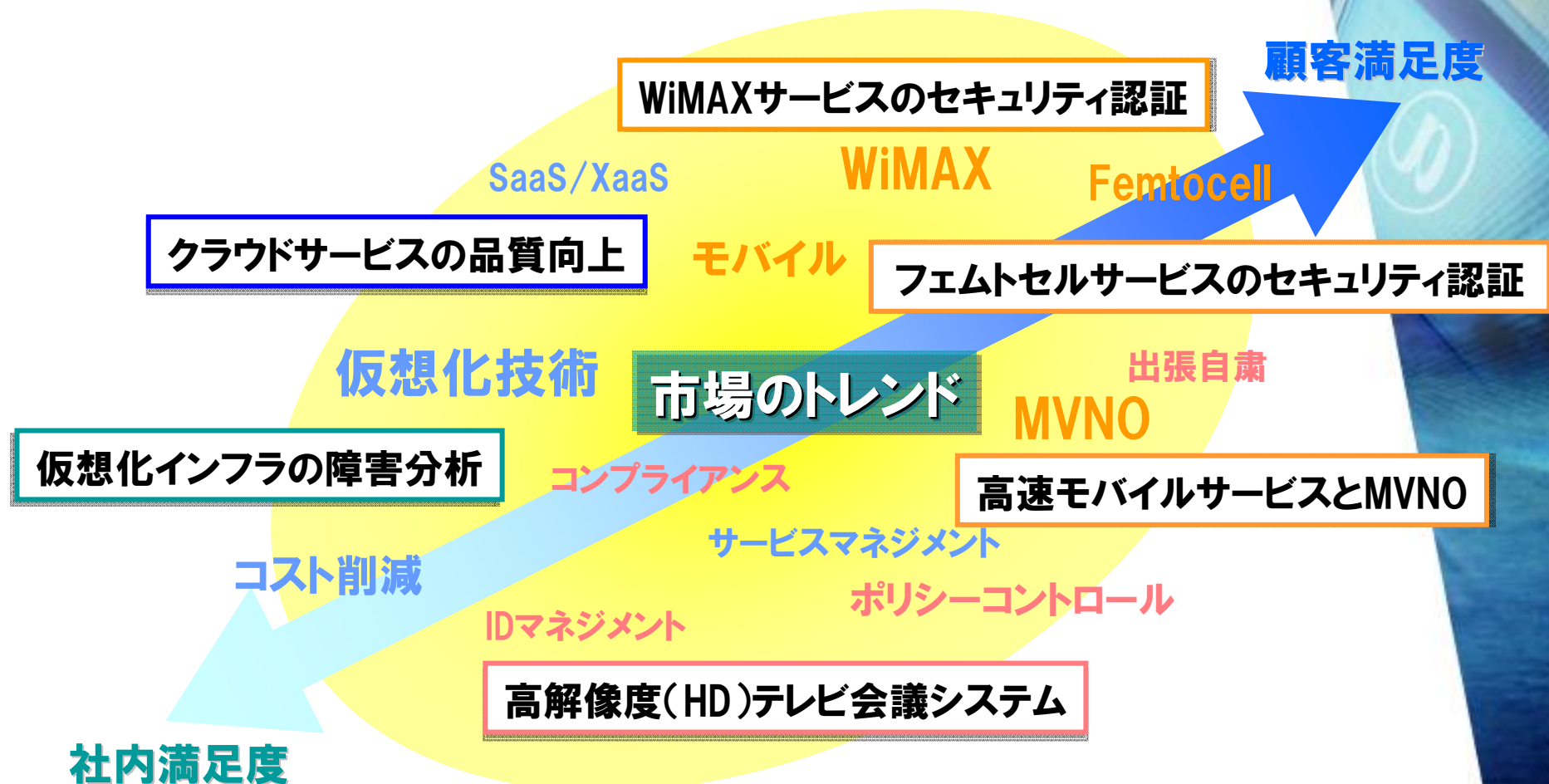
■ 2010年3月期 事業セグメント別業績予想



事業セグメント		2010年3月期 通期事業予想	2009年3月期 通期事業実績	前期比	
				増減額	増減率
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部門	1,050	1,025	25	2.4%
	エンタープライズ ネットワーク部門	350	436	△86	△19.7%
インテグレーションサービス事業		520	494	26	5.3%
サポート＆サービス事業		1,080	1,048	32	3.1%

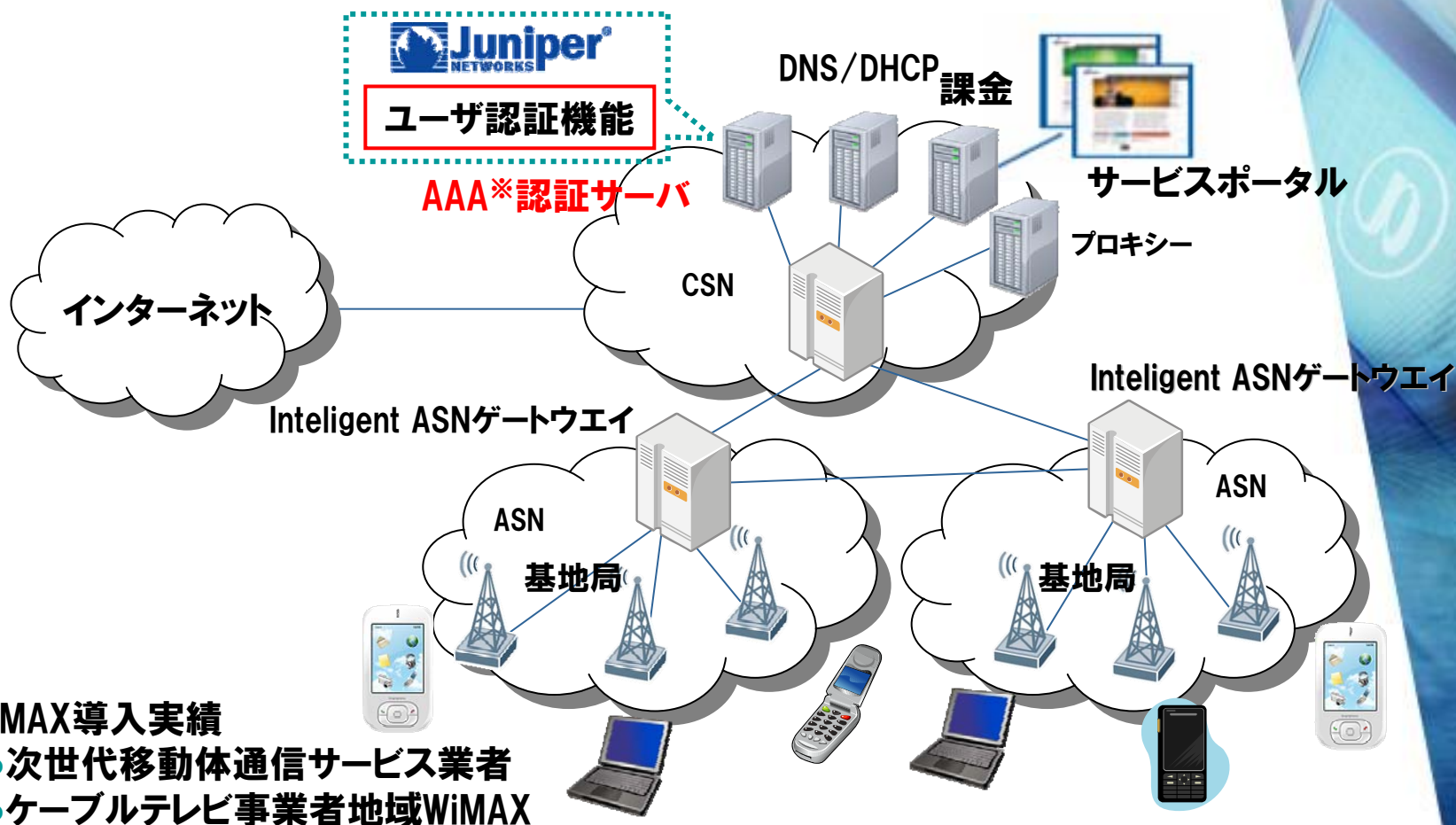
4-1. テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

市場のトレンドにフォーカスした販売活動の強化



4-2. テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

■ WiMAXサービスインフラのセキュリティ認証



■ WiMAX導入実績

- 次世代移動体通信サービス業者
- ケーブルテレビ事業者地域WiMAX

※ 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)

4-3. テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

■ フェムトセルサービスの商用化



■ フェムトセル導入実績

- 商用サービス: フランス国内の移動体通信事業者2社
- トライアル: 国内通信事業者関連、デンマーク、香港の通信事業者

資料提供: ソフトバンク モバイル

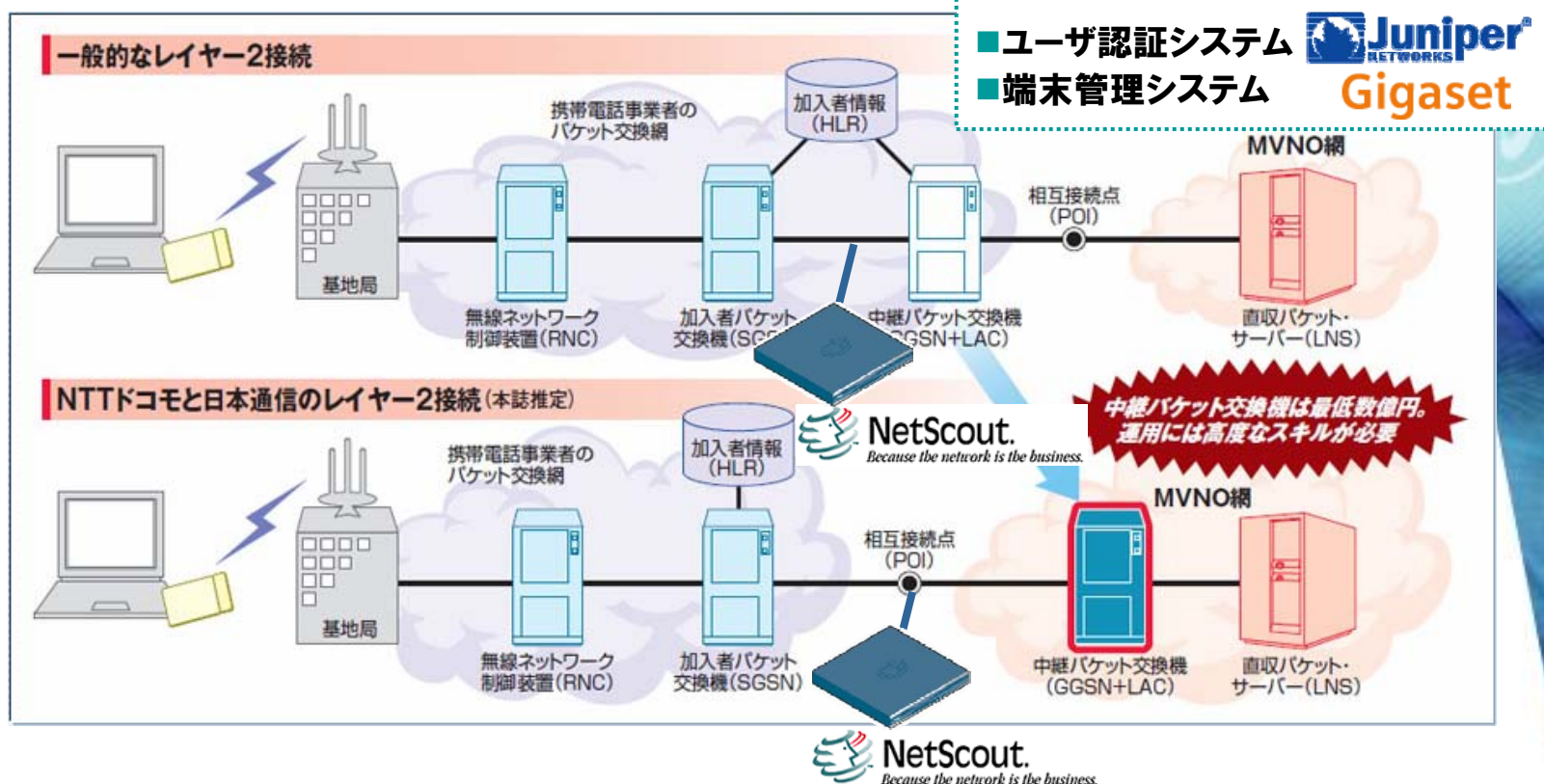
※ フェムトセルとは、家庭内に設置可能な超小型の携帯電話基地局のこと。無線LANルータ並みに手軽に取り扱えるようにする技術を使い、家庭ではブロードバンド回線などに接続する。

Copyright (C) 2009 Teriology Co., Ltd. All rights reserved

4-4. テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

■ 高速モバイルサービスとMVNOの出現

MVNO※とは”Mobile Virtual Network Operator”の略で携帯電話会社のネットワーク網を借りて高速モバイルサービスのみを提供する新しいタイプのサービス事業者。異業種分野の参入。



※ MVNO(Mobile Virtual Network Operator:仮想移動体通信事業者)とは、既存の移動体通信事業者が提供する移動通信サービスを利用することで、自社ブランドとして通信サービスを提供する事業者。

4-5. テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

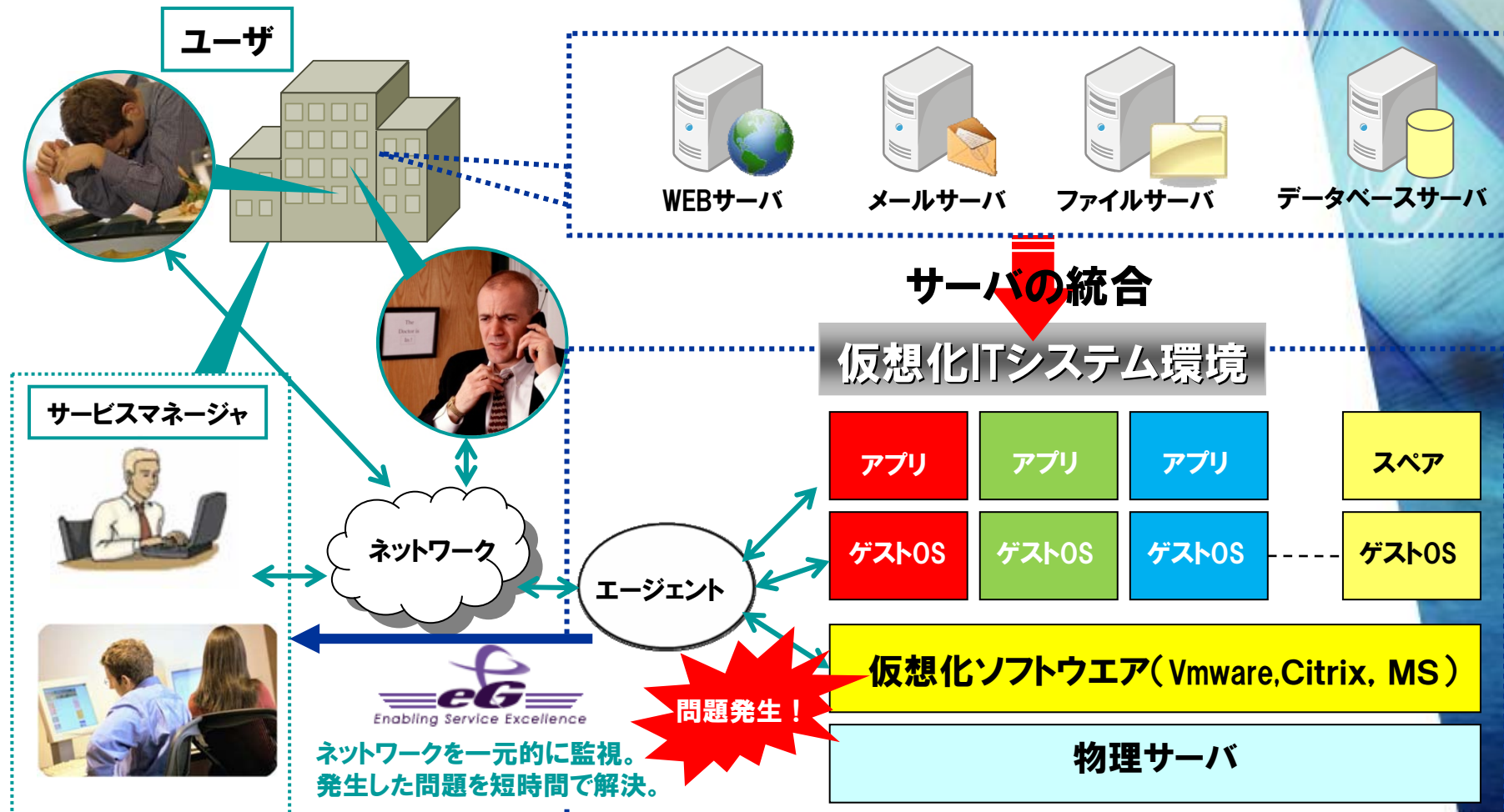
■ テレビ会議システムによる情報伝達の加速と会議の質の向上



コストの削減、二酸化炭素の排出削減はもちろん、離れていても円滑なコミュニケーションが可能。ビジネス上の意思決定の速度が飛躍的に向上します。

4-6. テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

■ 仮想化ITシステム環境の障害分析



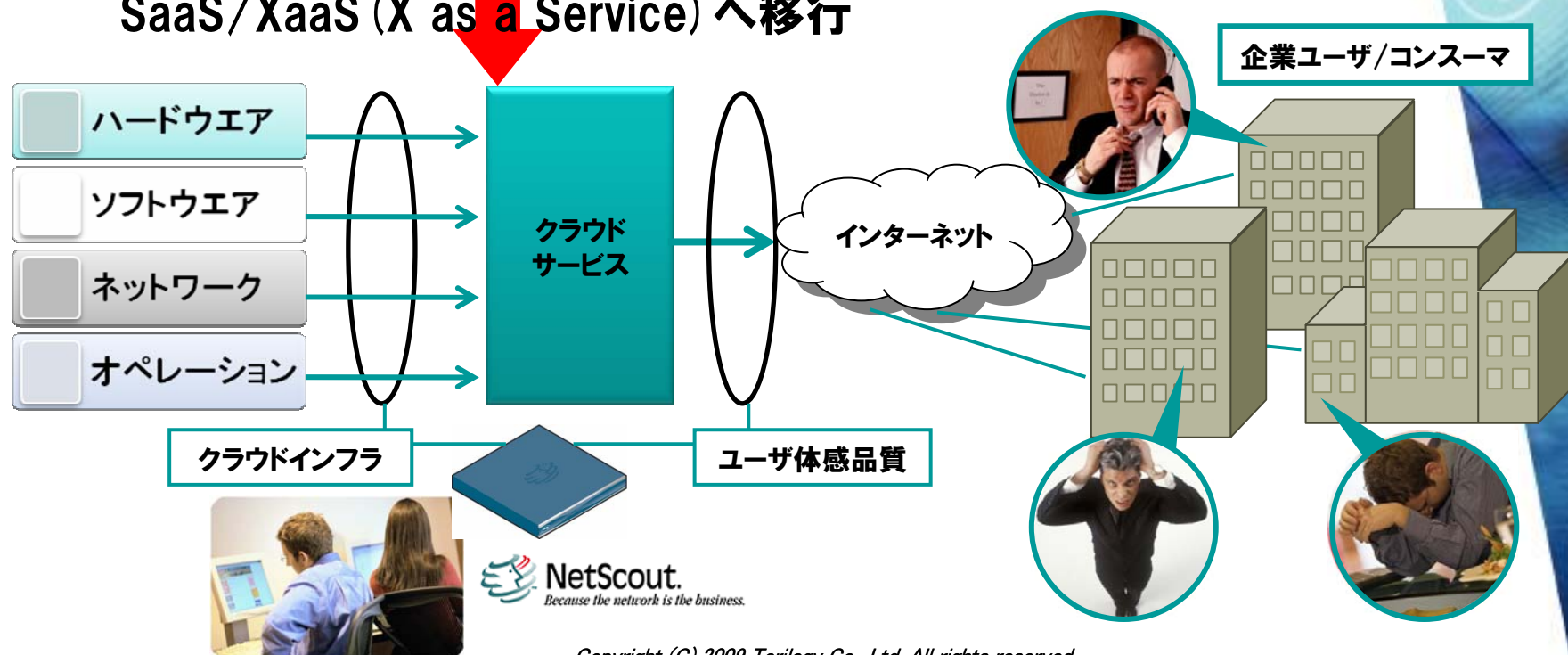
4-7. テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

■ サービスマネジメントによるクラウドサービスの品質向上



ITの“所有”から“利用”へ
ユーザ企業が業務・ITコストの削減に注力するなかで、低コストや拡張性、迅速性といったメリットを持つSaaS/XaaSへの関心が高まっている。

SaaS/XaaS (X as a Service) へ移行



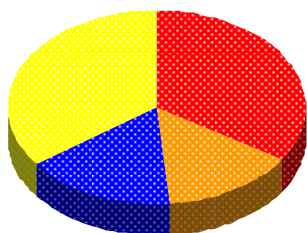
5-1. 中期経営計画の目標数値

■ 2009年度は「飛躍への準備」

事業環境の変化を受け
中期経営計画の目標値を変更

2008年度 実績

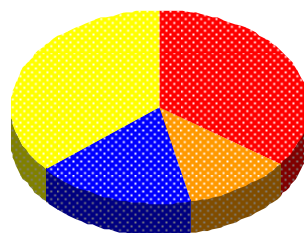
売上高:30億円
営業利益:0.24億円
経常利益:0.24億円



基礎体力強化

2009年度 計画

売上高:30億円
営業利益:1億円
経常利益:0.96億円



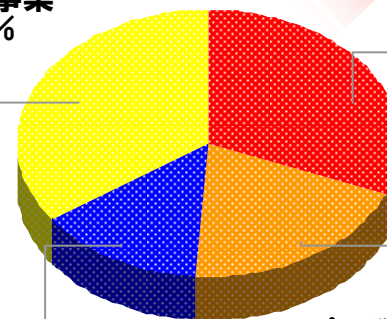
飛躍への準備

±0%

2010年度 計画

売上高:40億円
営業利益:3億円
経常利益:3億円

サポート&
サービス事業
34.7%



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向け)
31.3%

インテグレーション
サービス事業
14.3%

プロダクトセールス事業
(エンタープライズ向け)
19.8%

ブレークスルー

第2の成長へ!

(単位:百万円)

事業セグメント	2008年度 実績	2009年度 計画	2010年度 計画
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部門)	1,025	1050	1,250
プロダクトセールス事業 (エンタープライズネットワーク部門)	436	350	790
インテグレーションサービス事業	494	520	571
サポート&サービス事業	1,048	1,080	1,386

5-2. 中期経営計画(新3ヵ年計画)

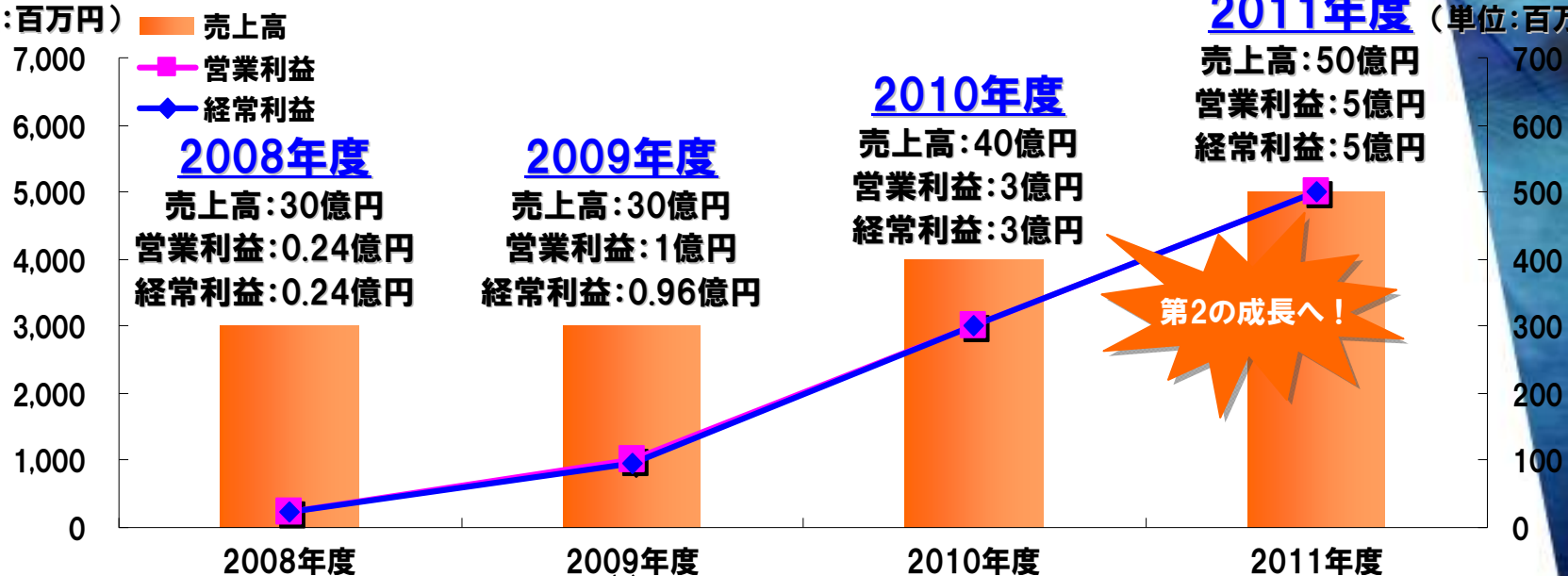
売上の規模を拡大するのではなく、**収益性に注力**。

2011年度には**営業利益率10%**を目指す！

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	営業利益率	経常利益	経常利益率
2008年度 実績	3,005	24	0.8%	24	0.8%
2009年度 目標	3,000	100	3.3%	96	3.2%
2010年度 目標	4,000	300	7.5%	300	7.5%
2011年度 目標	5,000	500	10.0%	500	10.0%

(単位:百万円)



中期経営計画(1年目の検証と2年目の計画)

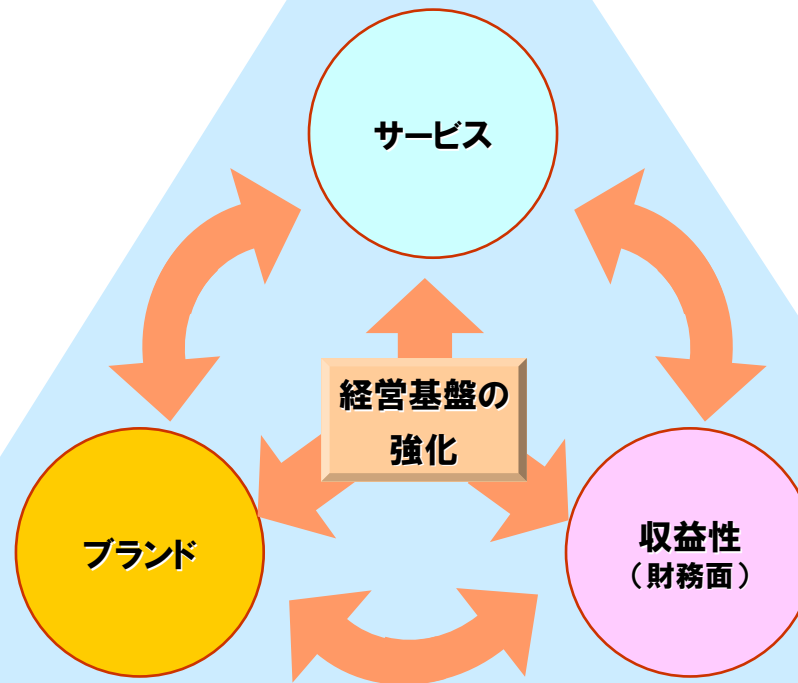
取締役事業本部長
宮村 信男

6-1. テリロジー、中期経営計画の全体像

企業理念

1. リスクを恐れず常に革新を行い、自ら市場を創出しリーダーとなる。
2. ICTを活用したコミュニケーションとコラボレーションにより、顧客に新たな価値を提供する。
3. 人材への投資を何よりも優先し、妥協を許さない真のプロフェッショナルであり続ける。

全体戦略
(方向性/目標)



個別戦略

高付加価値
サービス戦略

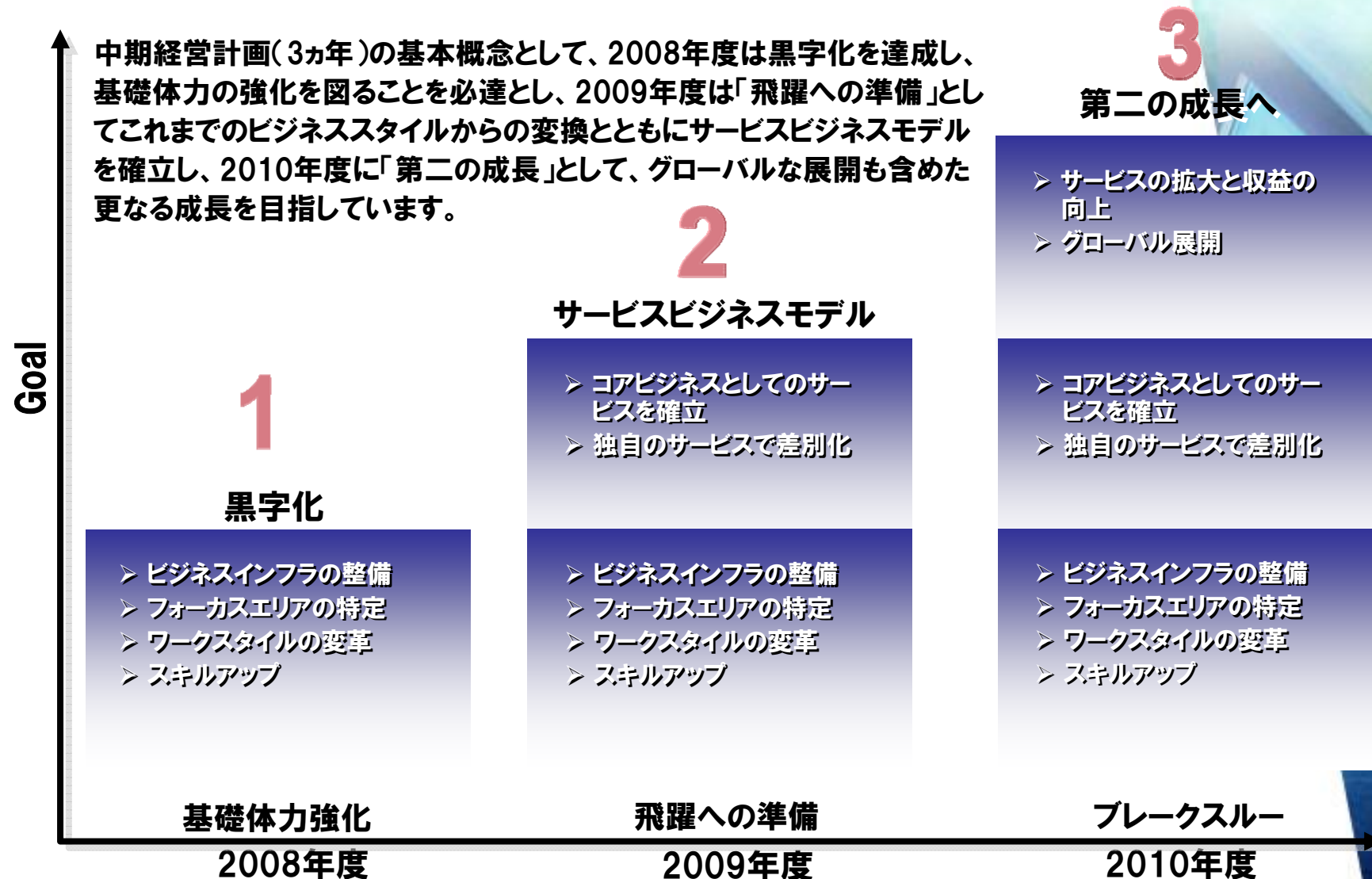
プロセス・
オペレーション
効率化戦略

PLM戦略

CS(顧客満足)
向上戦略

人材投資・
育成戦略

6-2. 中期経営計画の基本概念



6-3-1. FY08 Review : SFDC

ビジネスインフラ

フォーカスエリア

ワークスタイル

スキルアップ

■ 導入背景／狙い

- 営業活動の可視化と受注予測の精度向上

■ 施策

- 営業部門に2008年7月から導入

■ 効果

- 受注予測の精度が劇的に向上。
四半期の営業パフォーマンスの予測精度が80%以上に向上し、リアルタイムな意思決定が可能に。
- 取扱製品単位の受注・売上動向が把握でき、リソースの最適な配分が可能に。
- 営業マンの活動が全て記録として残り、ベストプラクティスを共有。



6-3-2. FY08 Review : Managerial Accounting

ビジネスインフラ

フォーカスエリア

ワークスタイル

スキルアップ

■ 導入背景／狙い

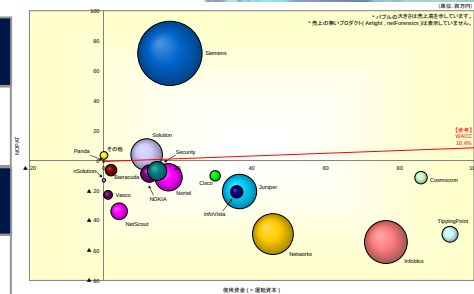
- 製品単位の収益を管理

■ 施策

- 過去のデータを分析し2008年4月より導入

■ 効果

- 製品のごとの売上、仕入れ、製造原価、販売管理費、保守ビジネスでの採算性など、コストドライバーを明確に規定し、採算性を客観的に評価。
- 不採算事業については撤退する判断の材料として活用。
- WACCなどファイナンス的な指標を導入し、標準的な評価軸として浸透。



6-3-3. FY08 Review : IT Investment

ビジネスインフラ

フォーカスエリア

ワークスタイル

スキルアップ

■ 導入背景／狙い

- 生産性の向上とコスト削減

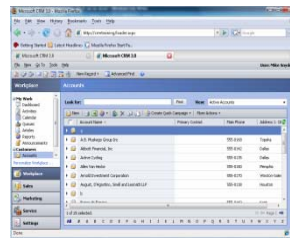
■ 施策

- 各タスクフォースチームでテーマ別に導入検討と実施

■ 導入システム例



ワークフローシステムの導入



CRMの導入



WEB会議の導入



UCの導入



フリーアドレス(Mobility)

6-3-4. FY08 Review : Mobile Work

ビジネスインフラ

フォーカスエリア

ワークスタイル

スキルアップ

■ 導入背景／狙い

- モバイルワークの推進による生産性向上とオフィススペースの削減

■ 施策

- 無線LAN、モバイルPC、モバイルカードの導入

■ 効果

年間コスト削減効果
▲¥22,686,790



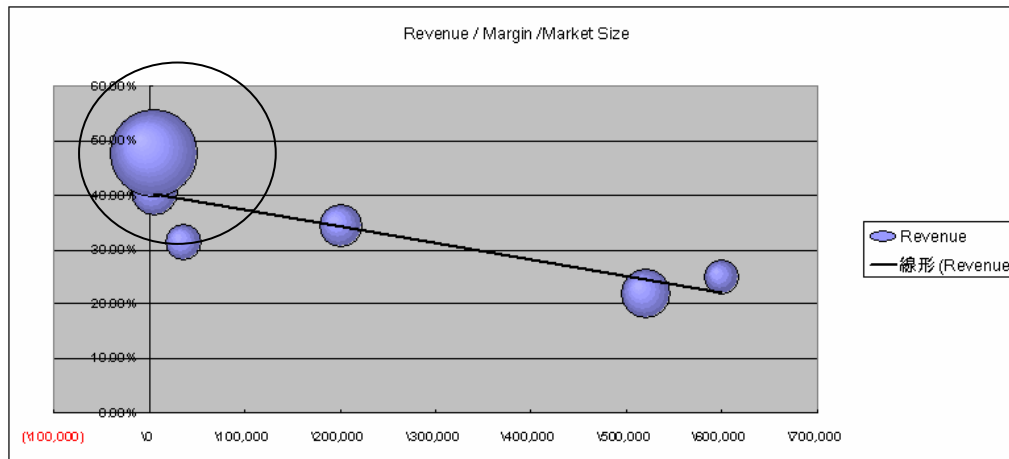
6-3-5. FY08 Review : Focus Area

ビジネスインフラ

フォーカスエリア

ワークスタイル

スキルアップ

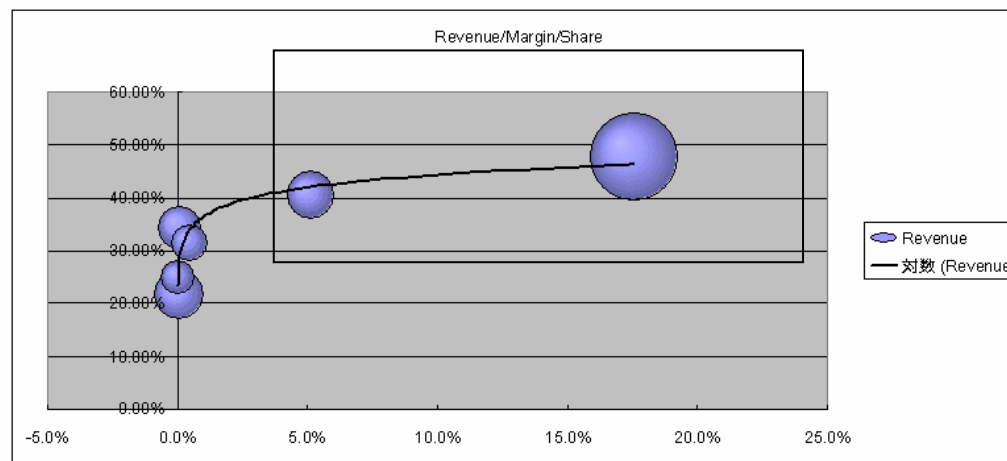


売上、利益率と市場規模、シェアとの関係をプロット。

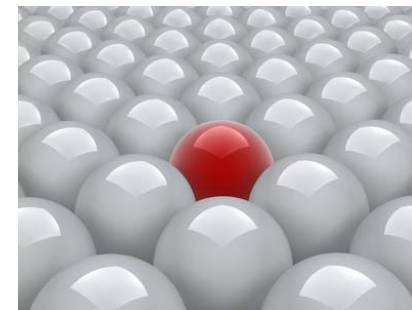
市場規模の大きなセグメントは魅力的に見えるが、実際には競争が激しく利益率が低い。

市場規模が50-100億円規模のセグメントにおいて **Only One, Number One** を実現すると、利益率は10%以上高くなる。

営業効率の面においても非常に効率的であり、多くの案件に関わることで専門性が高まる。



さらにカスタマイズや他のシステムとの連携のニーズがある場合、開発案件も受注できる。



6-3-6. FY08 Review : Valuation

ビジネスインフラ

フォーカスエリア

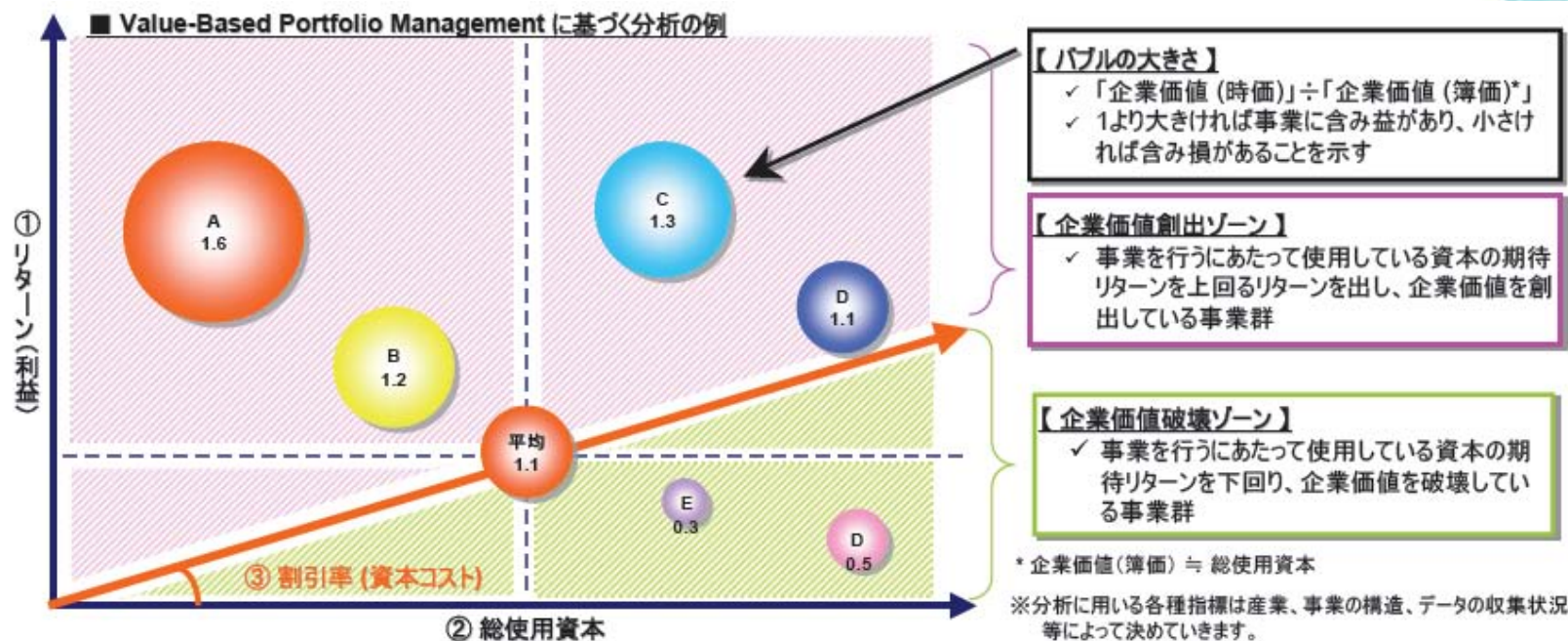
ワークスタイル

スキルアップ

事業戦略の基本:

スイートスポットの選択(事業価値分析)

早期に立ち上げ、Trusted Advisorとしてのポジショニング
カスタマイズ、開発などによる顧客のロックイン



6-3-7. FY08 Review : Skill Set Enhancement

ビジネスインフラ

フォーカスエリア

ワークスタイル

スキルアップ

基本的ビジネススキル

技術スキル

プロフェッショナルセールススキル
マーケティング
財務・会計
戦略フレームワーク
クリティカルシンキング

プロジェクト管理
ITIL
特定領域の専門性
品質管理
コンサルティング能力

*Global
Minded*

プレゼンテーション
アクティブリスニング
英語力

コンプライアンス
プロセスの可視化
計測と改善の仕組み

コミュニケーションスキル

Operation Skill Set

6-4-1. FY09 Strategic Initiative

**Create Competitive Edge
by**

Service Management

ID Management

Connecting the dots

Policy Control

Project Management

6-4-2. FY09 Strategic Initiative Service Business

●インテグレーション事業

- サービス内容: 開発を含む高度なプロジェクト管理
- KSF: 高いスキルセットを持つ人材の確保、コアプロダクト周辺開発の需要喚起
複数製品を統合するソリューション、リソースマネジメント
- リスク: 赤字プロジェクト
- リスク管理: 見積能力の向上、PMOの設立、外注のコントロール

●保守事業

- サービス内容: ハードウェア、ソフトウェアのサポート
- KSF: スケール、標準化されたプロセス、ナレッジの共有、部材の最適化、
顧客満足度
- リスク: XaaSの普及による保守ビジネスの縮小
- リスク管理: 徹底したコスト管理とXaaS型サービスへの転換

6-4-3. FY09 Strategic Initiative Operation Optimization

- **リスクマネジメント**
 - ✓ PMOの設立
- **保守事業の再構築**
 - ✓ 内製化を含むプロセスの最適化
- **マーケティングフレームワーク**
 - ✓ Leads to Cash

6-4-4. FY09 Strategic Initiative Project Management Office



➤ プロジェクトマネジメントの技法を学ぶ

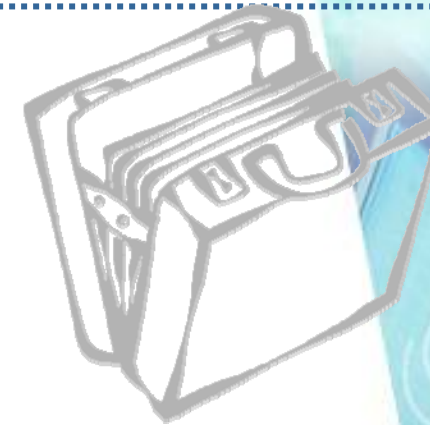


学んだことを必ず実践する

実践した結果をフィードバックする

フィードバックを整理蓄積する

➤ 蓄積されたノウハウを利用してさらに効率的リスクを抽出し、
確実に管理する



Project Management Office

「組織におけるプロジェクトマネジメント(PM)を統括・管理することを専門として設置された部門」であり、当社のプロジェクト活動のすべてをコントロールし、また、ノウハウを整理蓄積して次回のプロジェクトがさらに効率的に進められるようにすることをミッションとする

6-4-5. FY09 Strategic Initiative Support Business Restructuring

◆ コスト構造の明確化

- 過剰部材、不要な契約、費用対効果の低いサービス契約

◆ 内製化による収益確保

- 関東圏 保守内製化による収益確保

◆ 付加価値創出

- 新たな保守サービス提供による既存顧客の確保

◆ メニュー化によるサービスの平準化

- 新たな保守サービス提供による既存顧客の確保

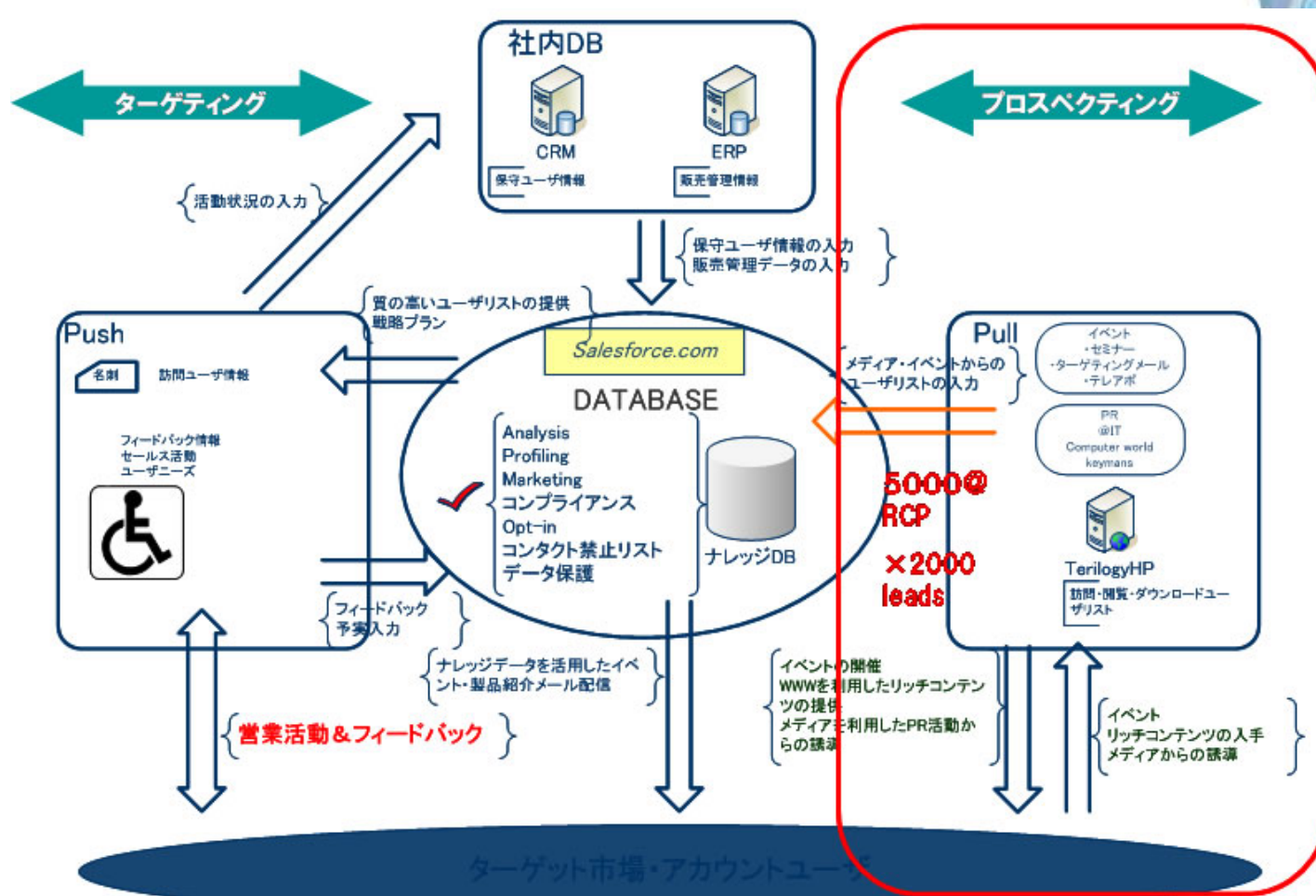
◆ コスト削減

- 仕入れ、物流、倉庫、リース、変動コストの削減

◆ エンジニアの技術共有・平準化

- 標準化・技術共有による技術力アップ・平準化

6-4-6. FY09 Strategic Initiative Marketing Framework: Leads to Cash



6-5. Summary

- **中期経営計画の初年度は黒字化を実現**
- **2年目の今期はサービスビジネスフォーカス**
 - **ビジネスフォーカスの移り変わりに対応できる人材の育成。**
 - **複数のセグメントを価値連鎖させることで競争優位を実現。**
 - **オペレーションの効率化をさらに進め、利益の出やすい体質に。**

IRに関するお問い合わせ先

経営企画本部

広報宣伝・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。