



2010年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2009年11月12日

株式会社テリロジー
<http://www.terilogy.com>

*Excellence through
Evolution
End to End solution*

JASDAQ
証券コード:3356

2010年3月期 第2四半期決算説明資料

■ 目 次

1. 2010年3月期 第2四半期 決算の概要と通期事業の見通し
 - 第2四半期累計期間 決算概要
 - 事業別セグメント構成推移
 - 事業別セグメントの概況
 - 貸借対照表 ~ご参考資料~
 - キャッシュフローの状況 ~ご参考資料~
 - 2010年3月期 通期業績の予想数値
 - 2010年3月期 事業別セグメント構成推移の予想数値
2. 今後の事業展望について
 - テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」
 - 中期経営計画(3ヵ年計画)の目標数値
3. A prescription to the success of Terilogy.
~近い将来のバトルフィールドに向けて~

**2010年3月期 第2四半期
決算の概要と通期事業の見通し**

**取締役副社長
阿部 昭彦**



2010年3月期 第2四半期 決算の概要

■ 第2四半期累計期間 決算概要

(単位:百万円)	当第2四半期実績 ('09/4-9累計)	当第2四半期 5/15発表業績予想	前年同期 ('08/4-9)	前期比	
				増減額	増減率
売上高	1,034	1,300	1,441	△406	△28.2%
売上総利益	337	—	461	△124	△26.9%
販売管理費	503	—	545	△42	△7.8%
営業利益	△165	△30	△84	△81	—
経常利益	△152	△30	△80	△71	—
四半期純利益	△153	△33	△83	△70	—

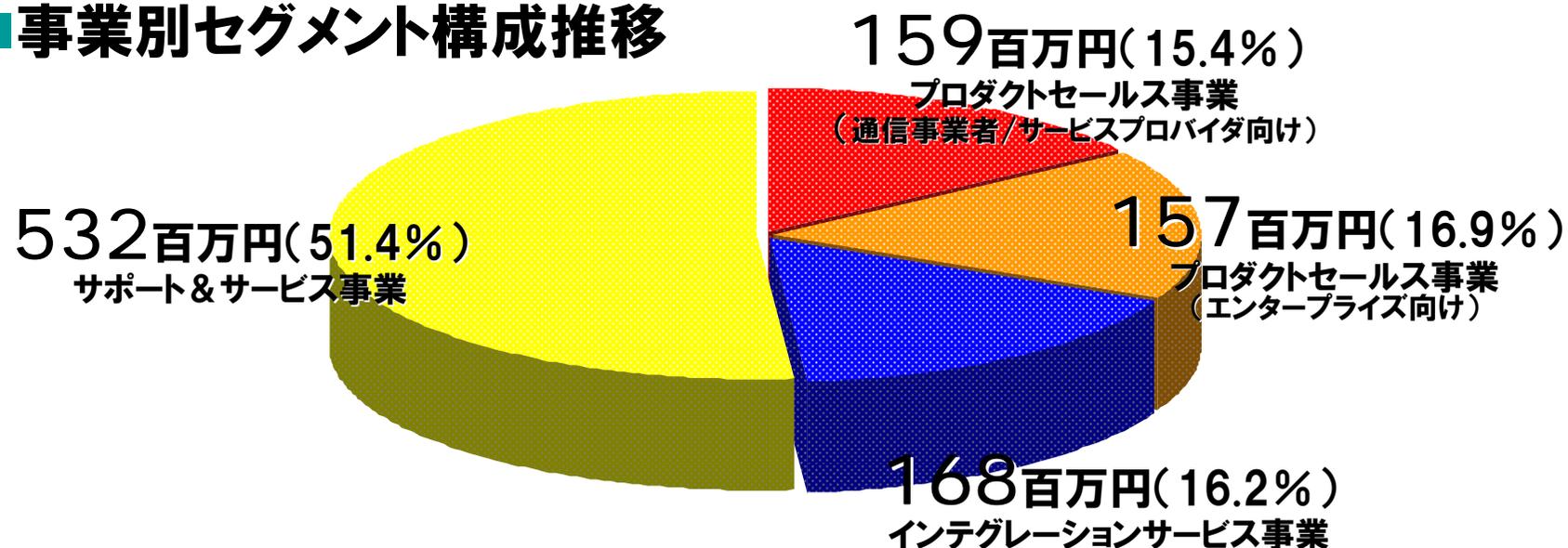
変動要因

- 当第2四半期累計期間は、企業などのIT投資削減が継続する中、一部企業は復調の兆しも見えるが、「価格競争の激化」「案件規模の小型化」「大型案件の受注・売上時期の延び」などにより、売上高1,034百万円（前年同期比28.2%減）。
- 前期より取組む、「生産性の向上」「コスト削減」により、販売管理費503百万円（前年同期545百万円）。
- 売上減収の影響、商品の評価減計上(△20百万円)により、営業損失165百万円（前年同期△84百万円）、経常損失152百万円（前年同期△80百万円）、四半期純損失153百万円（前年同期△83百万円）。

※平成21年10月29日付「業績予想の修正に関するお知らせ」にて公表したとおり、第2四半期累計期間の業績予想を修正しております。

2010年3月期 第2四半期 決算の概要

■事業別セグメント構成推移



(単位:百万円)		当第2四半期 ('09/4-9累計)	前年同期 ('08/4-9)	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	159	473	△314	△66.4%
	エンタープライズ ネットワーク部門	175	204	△29	△14.5%
インテグレーションサービス事業		168	264	△96	△36.5%
サポート&サービス事業		532	500	32	6.9%

2010年3月期 第2四半期 決算の概要

■ 事業別セグメントの概況

事業セグメント	
<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●ブロードバンドサービス市場向けPPPoEクライアント製品は、電力系ブロードサービスプロバイダなどから予定通り受注・売上。通信事業者では同市場の一巡化により受注・売上が減少。 ●アプリケーションパフォーマンスマネジメント製品は、顧客向けサービス需要の拡大のより、国内証券会社から受注を獲得。しかし、モバイル系サービス事業者の次世代高速通信サービス(LTE)構築の遅れにより、受注・売上時期が延びる。
<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●製造業を中心に一般企業のIT設備投資等は、前期より引き続き低迷。 ●製造業、一般企業向けのIPアドレスマネジメント製品のネットワーク構築案件や、ビデオ会議システム構築案件は、受注・売上ともに堅調に推移。
<p>インテグレーションサービス事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●前期からの大手通信事業者の次世代移動体通信サービス(WiMAX,Femtocell)継続案件に加え、地域WiMAX、仮想移動体通信事業者(MVNO)サービスなどの構築プロジェクトの受注は堅調に推移。 ●ビデオ会議システムを採用した大手製造業の大規模ネットワーク構築案件の受注・売上が第3四半期以降に延びる。
<p>サポート&サービス事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●新規保守契約は、価格競争の激化、案件規模の小型化により低調に推移。 ●既存顧客の保守契約更新率は、維持向上を図ることで堅調に推移。

2010年3月期 第2四半期 決算の概要

ご参考資料

■貸借対照表(第2四半期累計期間)

■資産の部

(単位:百万円)	当第2四半期 ('09/9月末)	前事業年度 ('09/3月末)	増減額
流動資産	2,276	2,324	△48
現金及び預金	1,536	1,305	231
受取手形及び売掛金	286	565	△279
その他流動資産	453	453	△0.3
固定資産	432	533	△101
有形固定資産	78	85	△7
無形固定資産	18	20	△2
投資その他の資産	335	427	△91
資産合計	2,709	2,858	△149

■負債の部

(単位:百万円)	当第2四半期 ('09/4-9累計)	前事業年度 ('09/3月末)	増減額
流動負債	1,277	1,271	5
買掛金	141	263	△121
短期借入金	580	500	80
その他流動負債	555	508	46
固定負債	33	32	0
負債合計	1,310	1,304	5
純資産	1,398	1,553	△155
利益剰余金	△136	16	△153
負債純資産合計	2,709	2,858	△149

主な要因

- **流動資産**: 固定資産より長期性預金100百万円の振替え等による現金および預金などの増加。
回収等による売上債権(279百万円)の減少など。
- **流動負債**: 支払等による仕入債務(121百万円)の減少。
借入等による短期借入金(80百万円)、保守契約の更新時期等による前受金(52百万円)などの増加。
- **純資産**: 四半期純損失の計上による利益剰余金(153百万円)の減少。

2010年3月期 第2四半期 決算の概要

ご参考資料

■ キャッシュ・フローの状況(第2四半期累計期間)

(単位:百万円)	前年同期 ('08/4-9累計)	当第2四半期 ('09/4-9累計)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	130	68	△62
投資活動によるキャッシュ・フロー	△6	△20	△13
財務活動によるキャッシュ・フロー	△95	75	171
現金及び現金同等物の増減額	28	123	95
現金及び現金同等物の期首残高	737	970	232
現金及び現金同等物の四半期末残高	765	1,094	328
フリーキャッシュ・フロー	123	47	△75

主な要因

当第2四半期累計期間における現金及び現金同等物:1,094百万円(前事業年度末比:123百万円増)

- 営業活動によるキャッシュ・フロー : 税引前四半期純損失(151百万円)を計上。
保守契約の更新時期等による前受金(52百万円)の増加。
売上債権の回収等(279百万円)、仕入債務の支出等(121百万円)など減少。
- 投資活動によるキャッシュ・フロー : 定期預金の預入(130百万円)の支出、定期預金の払戻(122百万円)の収入。
- 財務活動によるキャッシュ・フロー : 短期借入金の純増加額(80百万円)など。

2010年3月期 通期事業の見通し

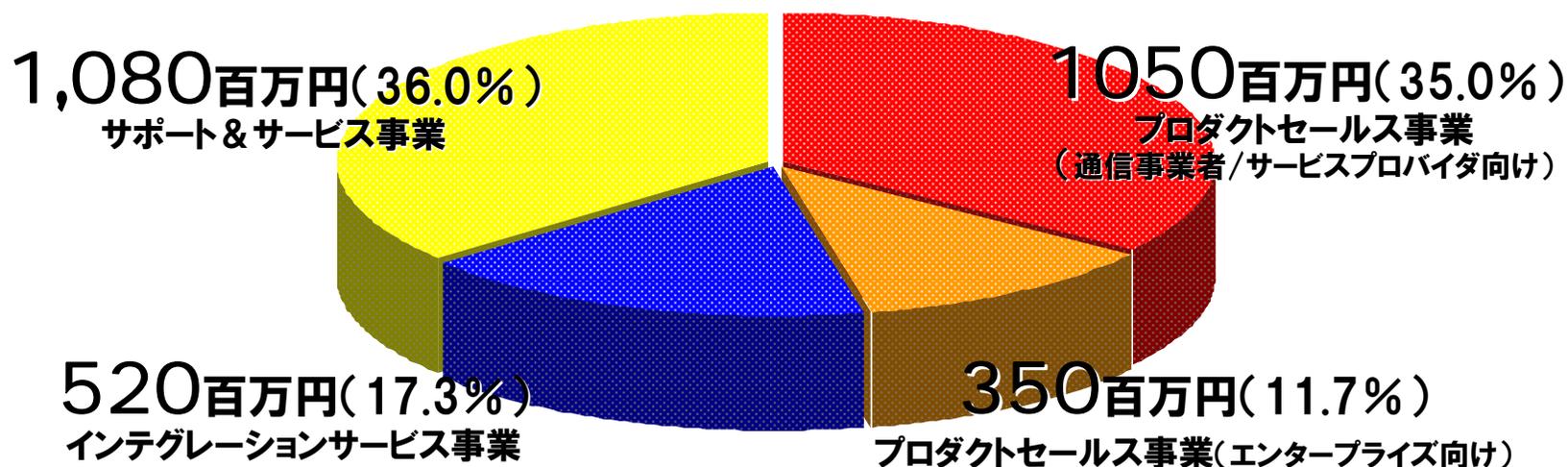
■ 通期業績の予想数値

(単位:百万円)	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(10/29修正)	
	10/29修正	5/15発表		増減額	増減率
売上高	3,000	3,000	3,005	△5	△0.2%
売上総利益 (利益率)	1,040 (34.7%)	1,040 (34.7%)	998 (33.2%)	42	4.2%
販売管理費	940	940	974	△34	△3.5%
営業利益 (利益率)	50 (1.7%)	100 (3.3%)	24 (0.8%)	26	107.7%
経常利益 (利益率)	46 (1.5%)	96 (3.2%)	24 (0.8%)	22	90.6%
当期純利益 (利益率)	44 (1.5%)	94 (3.1%)	16 (0.5%)	28	163.9%

平成22年3月期の事業予想につきましては、平成21年10月29日付け「業績予想の修正に関するお知らせ」にて公表したとおり、通期業績予想の数値を修正しております。

2010年3月期 通期事業の見通し

■事業別セグメント構成推移の予想数値



(単位:百万円)		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%



2010年3月期

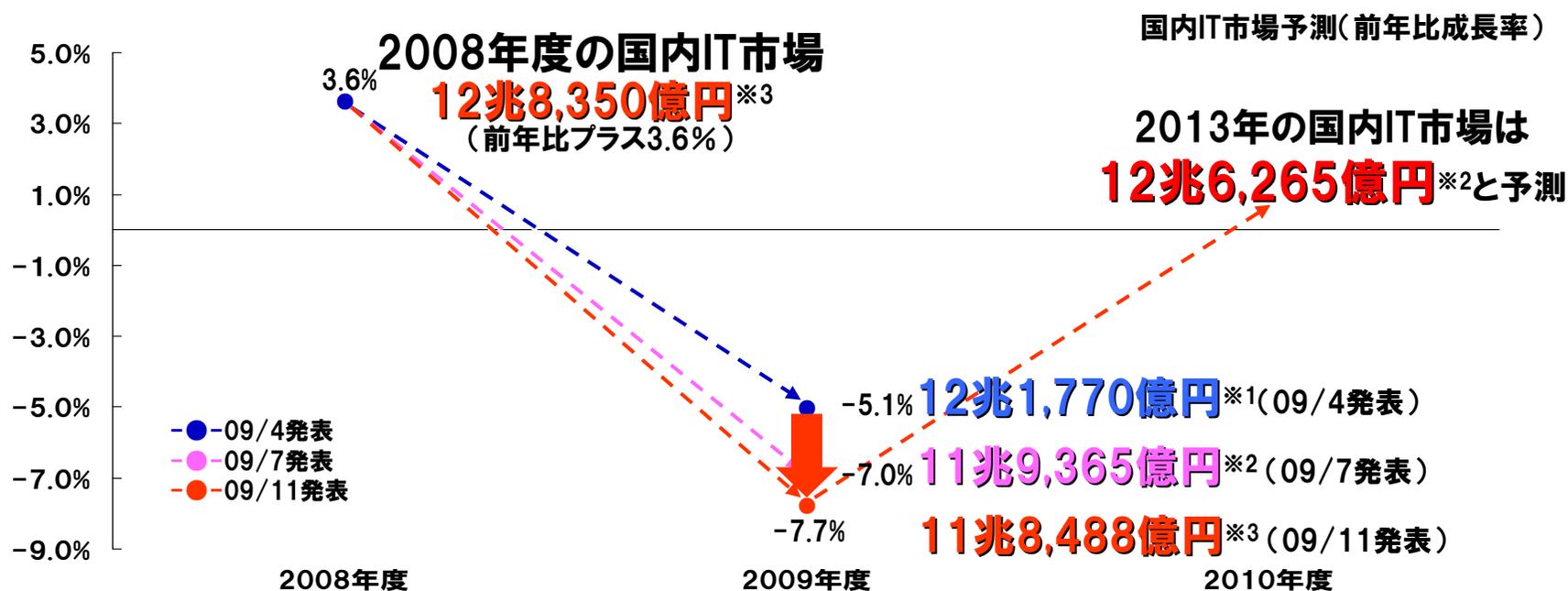
今後の事業展望について



今後の事業展望について

■ 第2四半期までの当社を取り巻く事業環境

調査会社によると、2009年度の国内IT市場は、8月時点の国内景気動向を受け、**前年比7.7%減のマイナス成長「11兆8,488億円」**と大幅に縮小と予想。

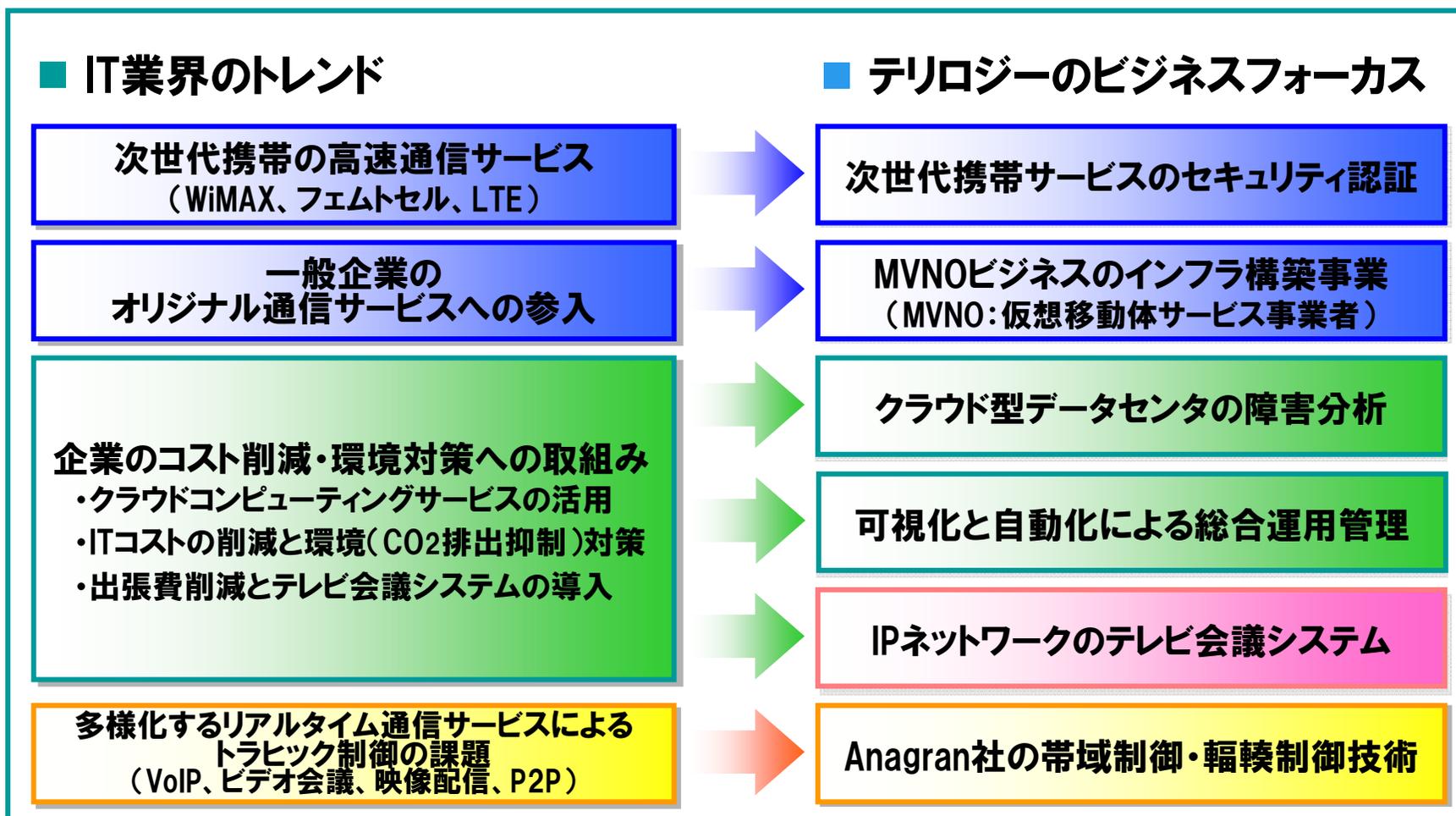


引き続き、IT投資計画の見直しや凍結などの厳しい事業環境である。
IT市場がプラス成長へ復帰するのは2011年以降。2013年には12兆6,265億円^{※2}と予測。

※1 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」
 ※2 出典: IDC Japan, 2009年7月「国内産業分野別IT市場2008年下半年分析と2009年~2013年の予測」
 ※3 出典: IDC Japan, 2009年11月「国内製品別IT市場2009年第2四半期分析と2009年~2013年の予測」

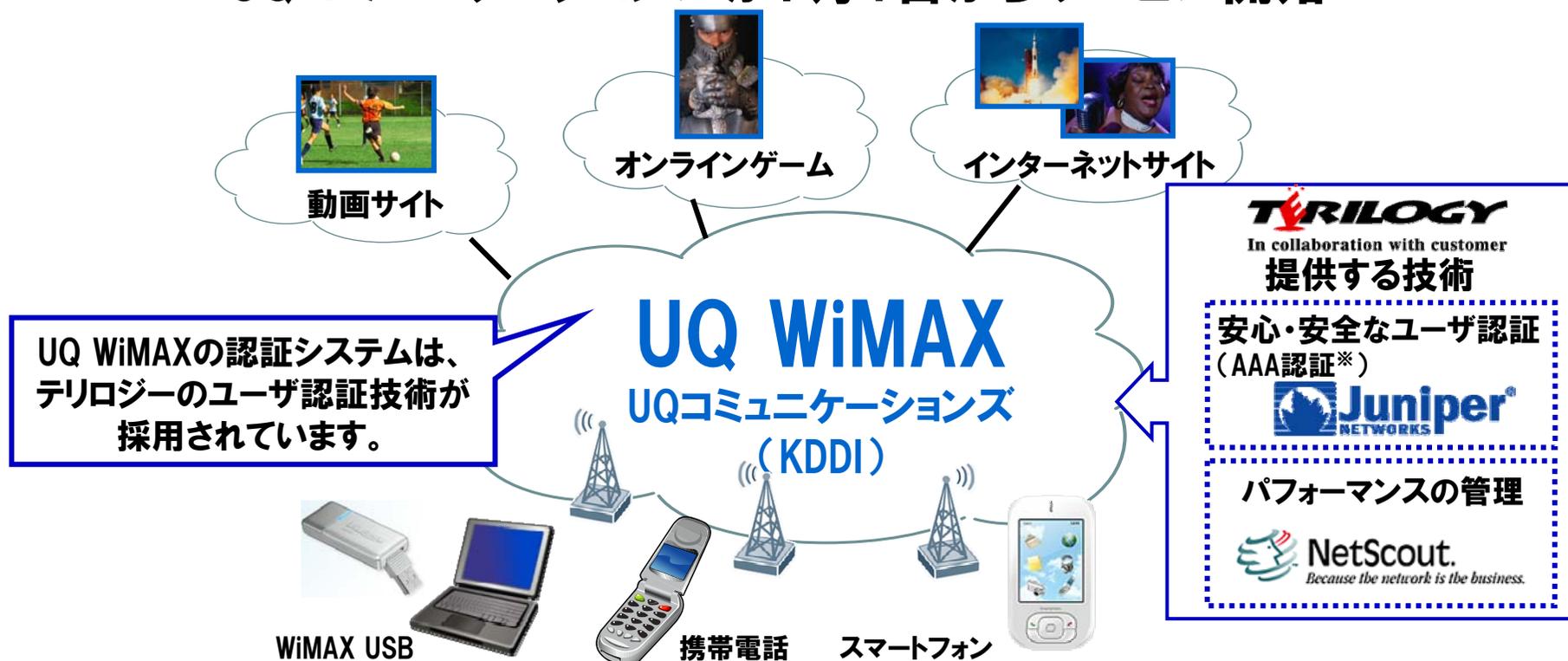
今後の事業展望について

■ テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」



テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

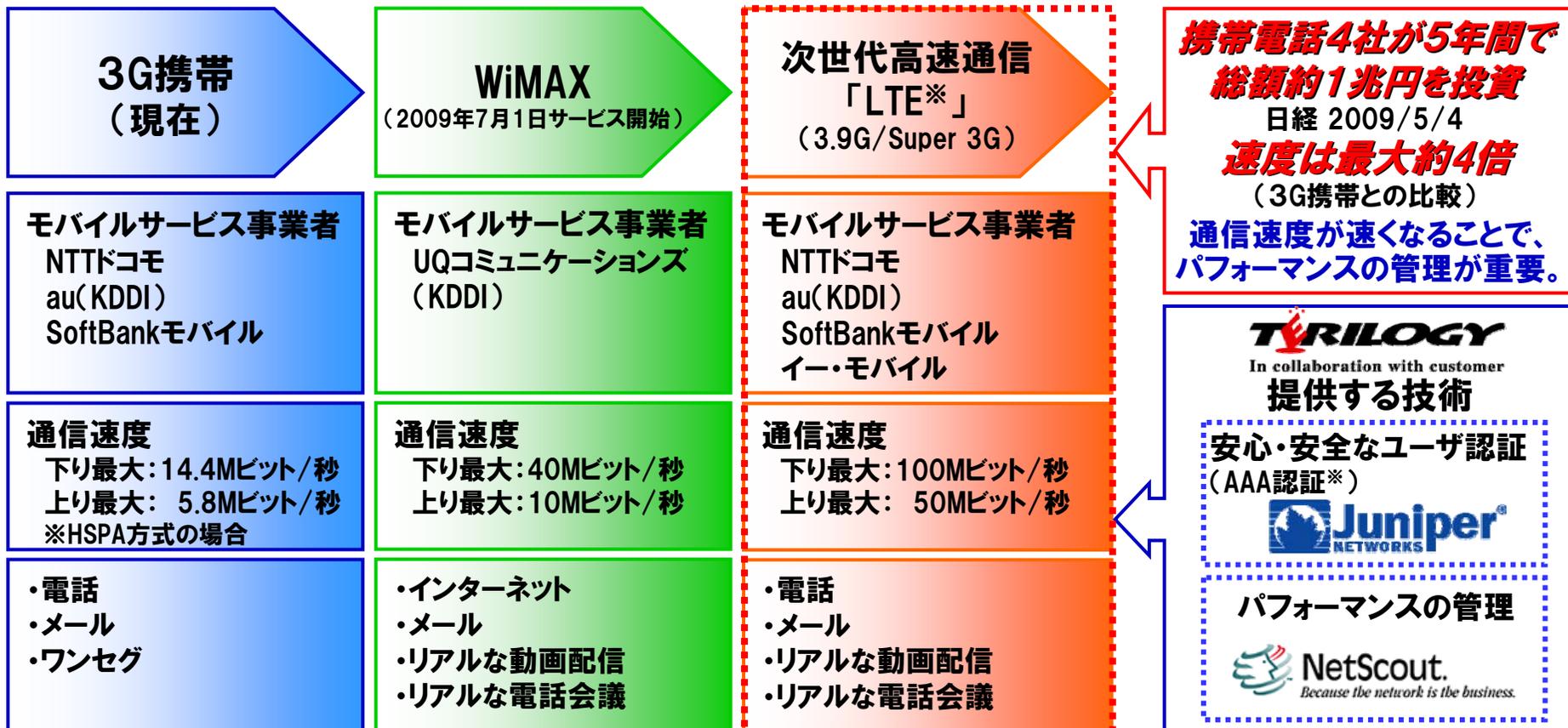
- 当社の認証技術を採用したモバイルWiMAXサービスがスタート
UQコミュニケーションズが7月1日からサービス開始



UQコミュニケーションズの「UQWiMAX」は、データ通信カードをノートパソコンに差し込み、簡単な設定で、「いつでも」「どこでも」快適な高速インターネットをご利用いただけます。

テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

■次世代携帯電話サービスのトレンド



※ LTE(Long Term Evolution)とは、光ファイバー並みの高速通信が可能な次世代携帯サービスのこと。最大データ伝送速度100Mbps/秒の高速通信を目指し、3Gの標準化プロジェクト「3GPP」が標準化を進めている。

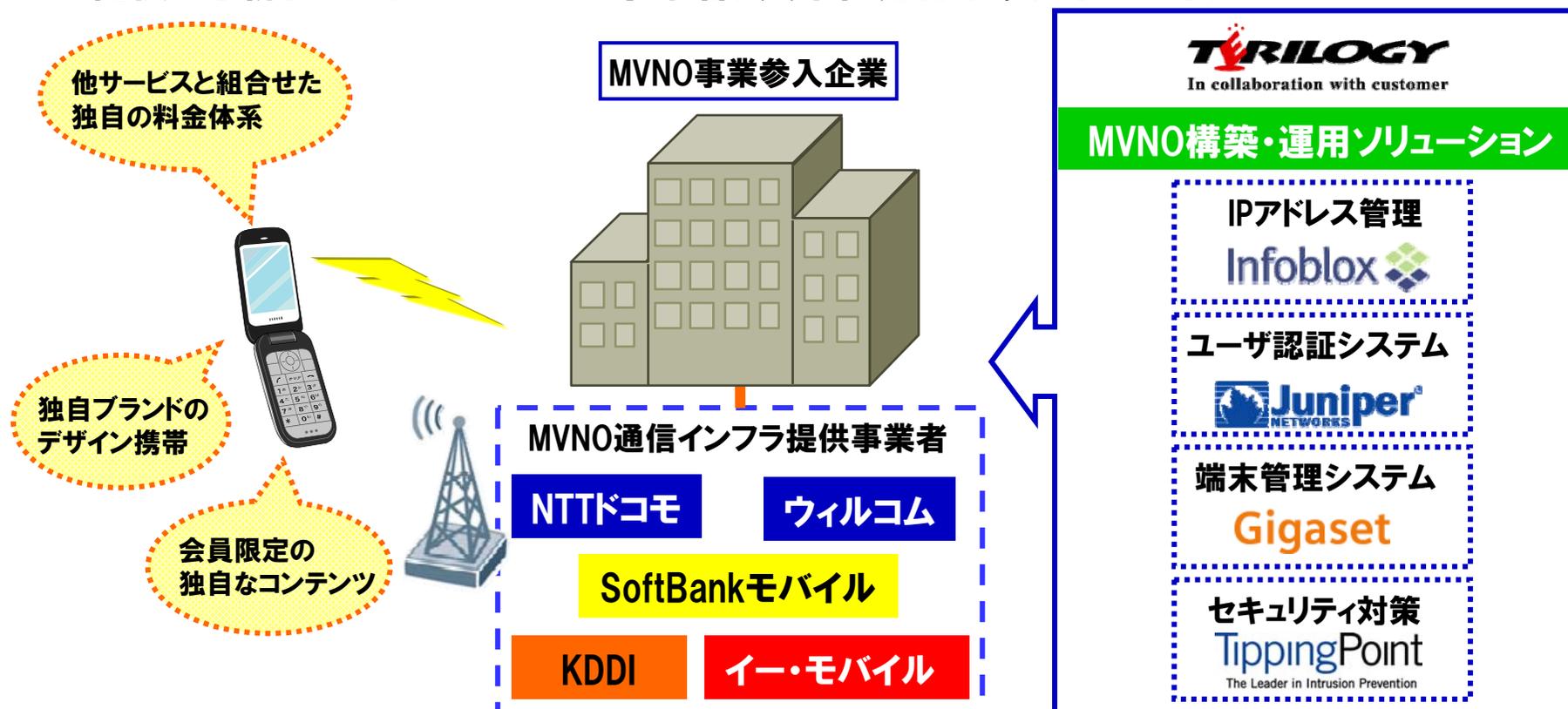
※ WiMAX(Worldwide Interoperability for Microwave Access)とは、高速ワイヤレスインターネットです。カフェなどスポットで利用される無線LANとは異なり、広いエリアで利用可能となるので、外出先や移動中も高速インターネットを楽しむことが可能になります。

※ 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)

テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

■ 一般企業のオリジナル通信サービスへの参入

MVNO※とは携帯電話会社のネットワーク網を借り、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。異業種分野が参入している。



※ 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。

テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

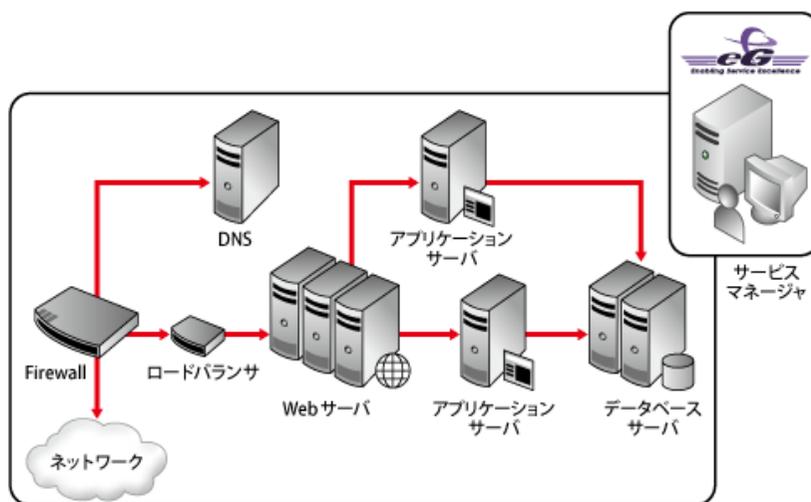
■ 日本ユニシスのクラウド型データセンタの障害分析システムを受注

日本ユニシスは、2008年10月より仮想化技術を採用したクラウド型データセンタによる、ICTホスティングサービスを展開。

同サービスは、利用者の要望に合わせてリソースや機能を柔軟に組み合わせた環境をスピーディーに提供する。また、運用サービスやサポートサービスを充実させることにより、24時間365日にわたり高品質なサービスを提供している。

仮想化で複雑になる運用管理をサービス視点で最適化

仮想化環境の障害分析ツール「eG Enterprise Suite」

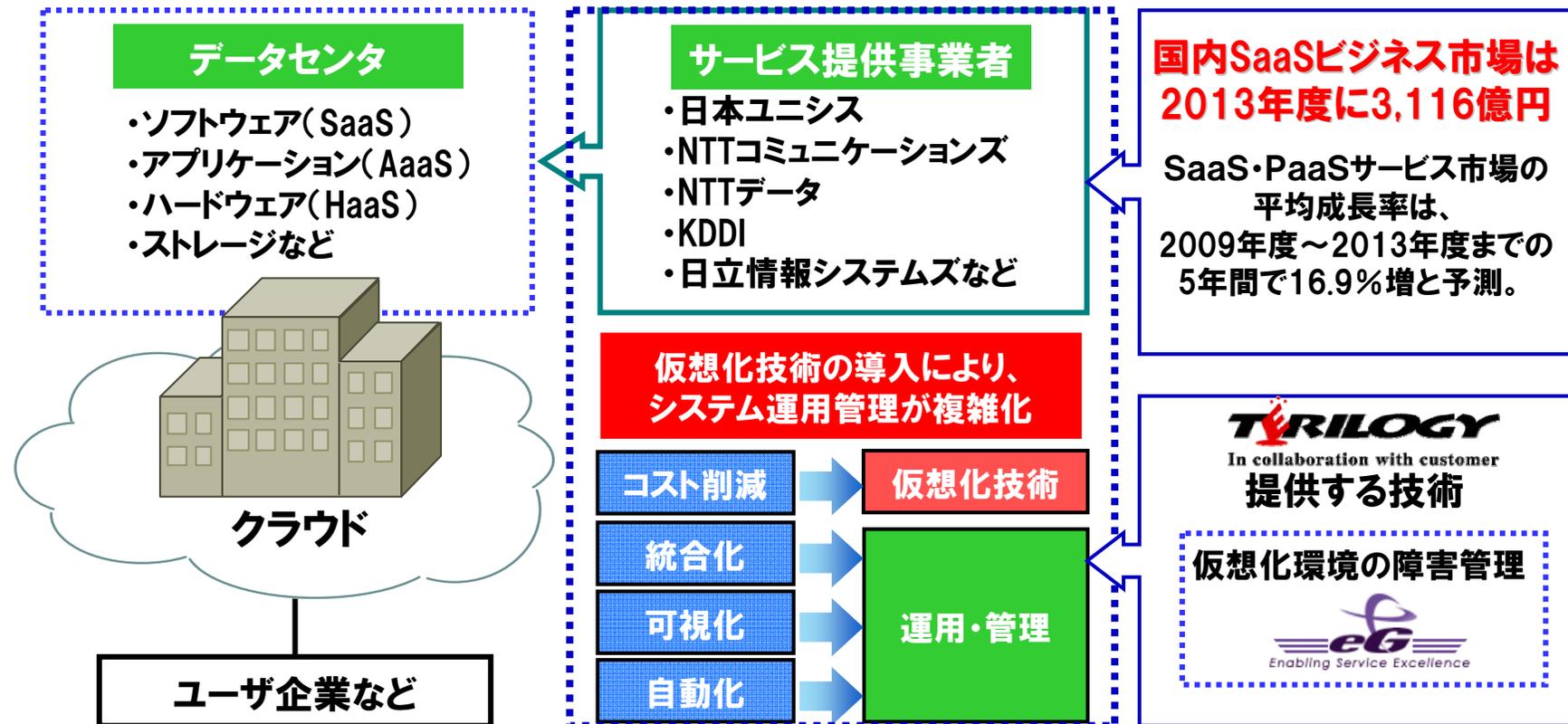


－ 製品特徴 －

- 仮想化ITインフラの障害箇所を早期に特定する障害分析システム。
- ネットワーク、Webサーバ、アプリケーション、データベースなど、何層にもわたる階層構造で構成された環境でも、独自の障害分析により根本原因を追及。
- 詳細なシステム利用分析とオートベースライニング（閾値設定の自動化）により、最適なキャパシティプランニングを提供。

テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

■クラウド型データセンターサービスの障害分析

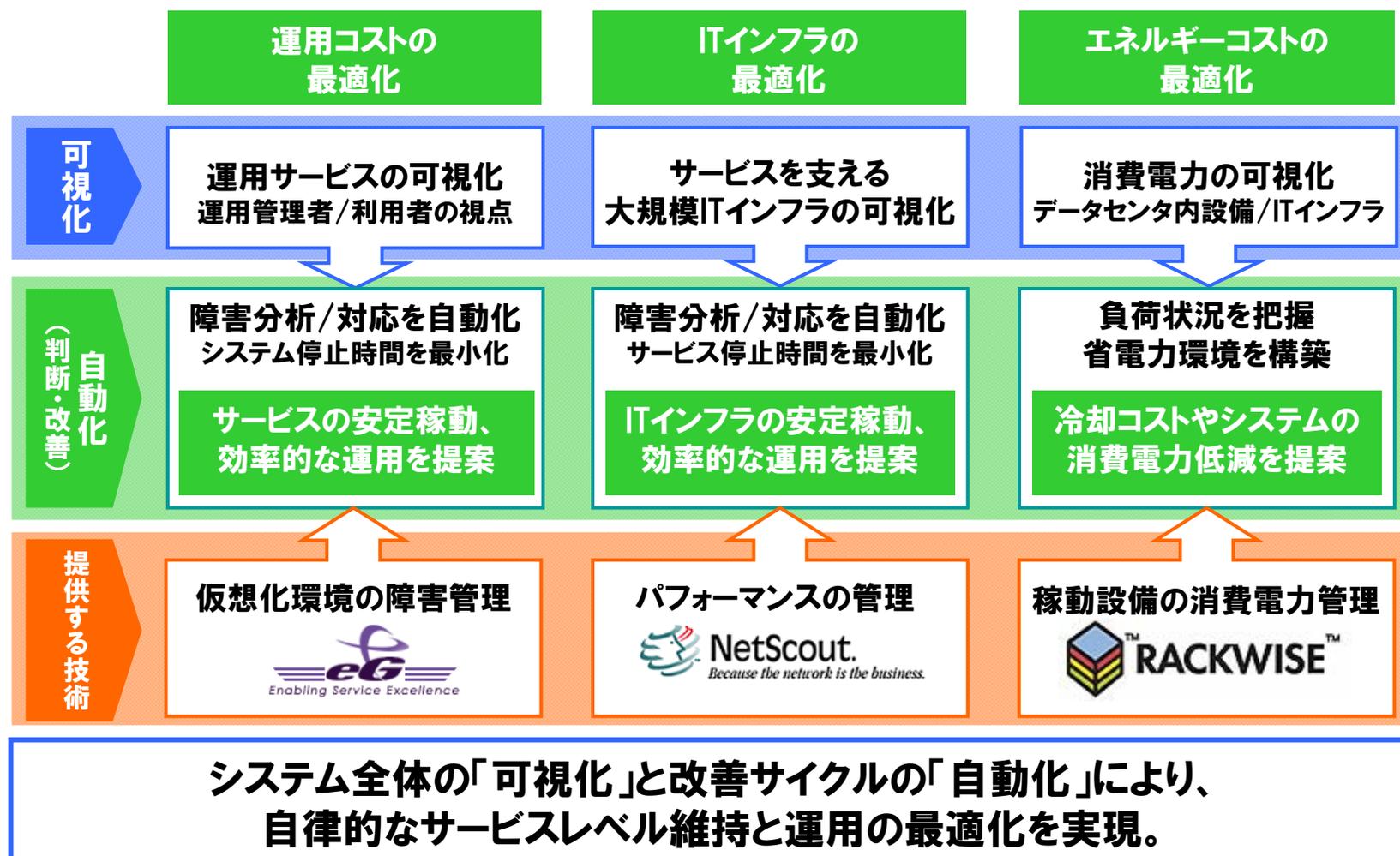


クラウドコンピューティング (cloud computing) とは、インターネットを基本にした新しいコンピュータの利用形態です。利用者はコンピュータ処理を、インターネット経由することでサービスとして利用することができる。

※ 出展: ミック経済研究所 2009年5月「クラウドビジネスを牽引するSaaS・PaaSサービス市場の現状と展望 2009年度版」

テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

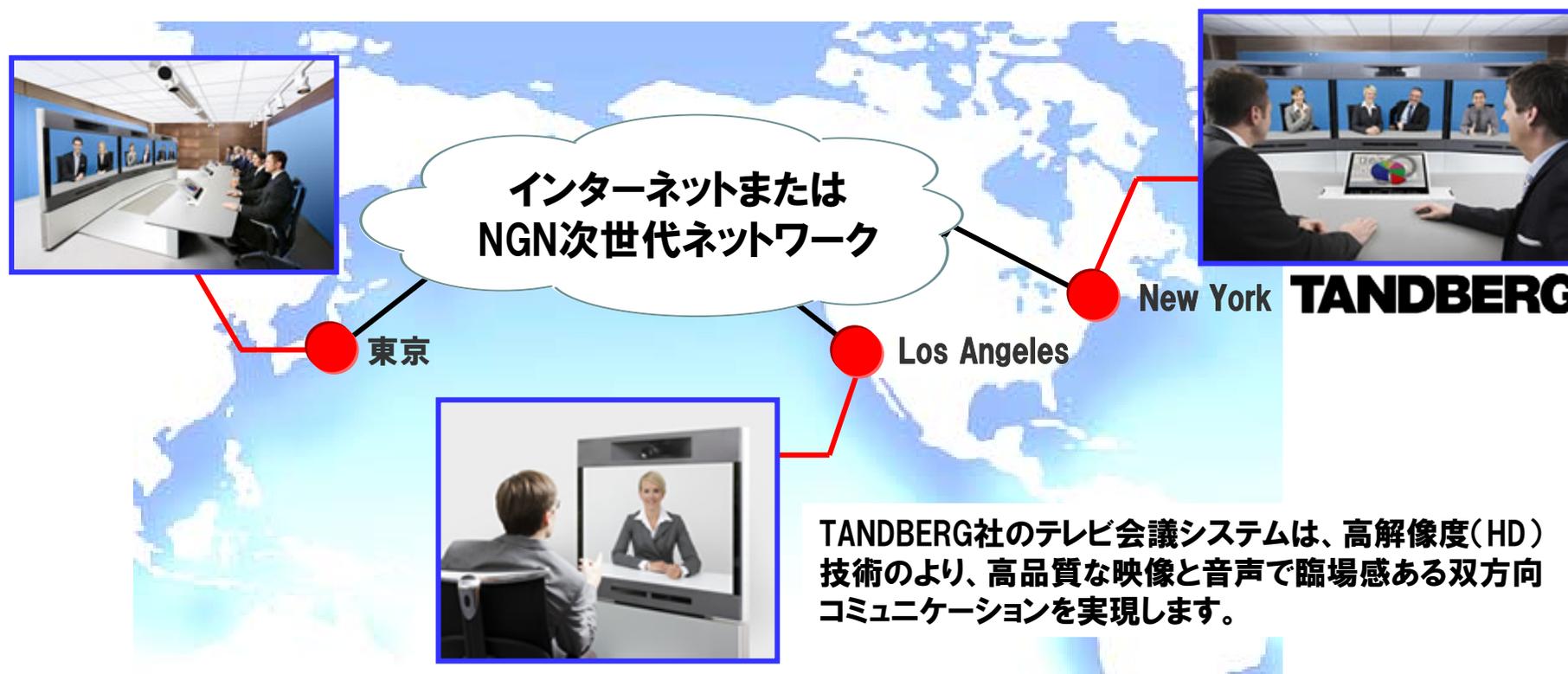
■クラウド時代のデータセンタ運用ビジネス支援ソリューション



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

～ ISDN回線から、広帯域なIPネットワークのテレビ会議システムへ ～



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。

テリロジーが目指す「ビジネス マーケットトレンド」

■ 国内市場でのAnagran社ビジネス再スタート！



● 海外市場で評価導入が加速

- 米国防総省(DARPA)国防ネットワークプロジェクトで採用
- 米国最大手某ソフトウェアベンダが全社規模で導入評価
 - ▶ ワイヤレスWi-Fi企業内ネットワークのパフォーマンス最適化
- 韓国空軍戦略ネットワークプロジェクトで納入
- アジア地区通信事業者での導入評価



● フロー制御による通信サービス最適化ニーズ

- ビデオ会議システム活用時のネットワークレスポンス改善
- ブロードバンド加入ユーザ間の使用帯域の公平性

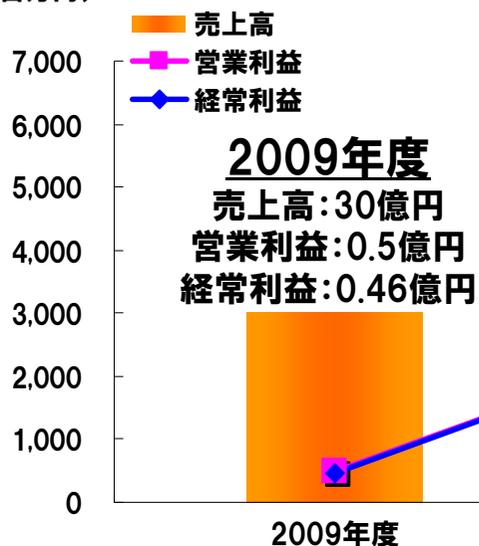


中期経営計画(新3ヵ年計画)の目標数値

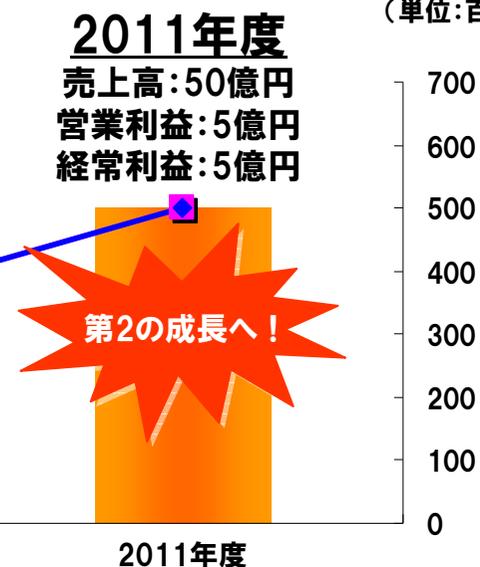
- 売上の規模を拡大するのではなく、**収益性に注力**。
2011年度には**営業利益率10%**を目指す！

(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
2009年度目標	3,000	50	1.7%	46	1.5%
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)



(単位:百万円)





**A prescription to the success of Terilogy.
～近い将来のバトルフィールドに向けて～**

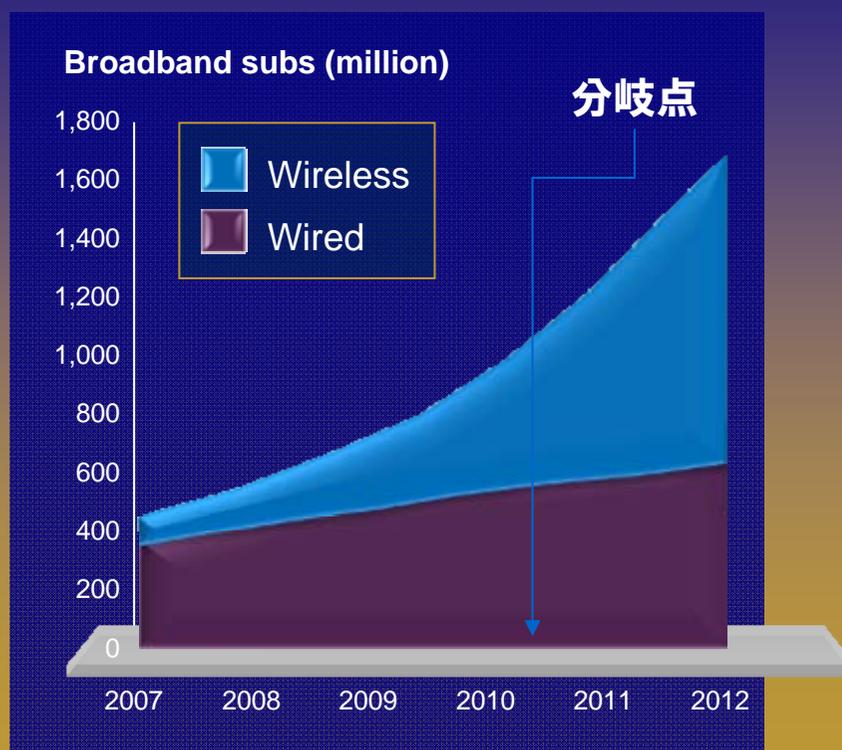
**取締役事業本部長
宮村 信男**



A prescription to the success of Terilogy.

■ブロードバンドサービスのトレンド

ブロードバンドユーザー



Source: Informa Telecom & Media

■ モバイルブロードバンドのドライバー



- モバイルオペレータの課題
 - 激増するトラフィック、増えない売上と設備投資の負担
 - 収益モデルの改善が急務

A prescription to the success of Terilogy.

■フラットレートのサービスからカフェテリア形式へ



All You Can Eat Style

- 月額固定のサービス費用
- ヘビーユーザーもライトユーザーも
同じ価格体系
- P2Pなどのトラフィックによる帯域の圧迫

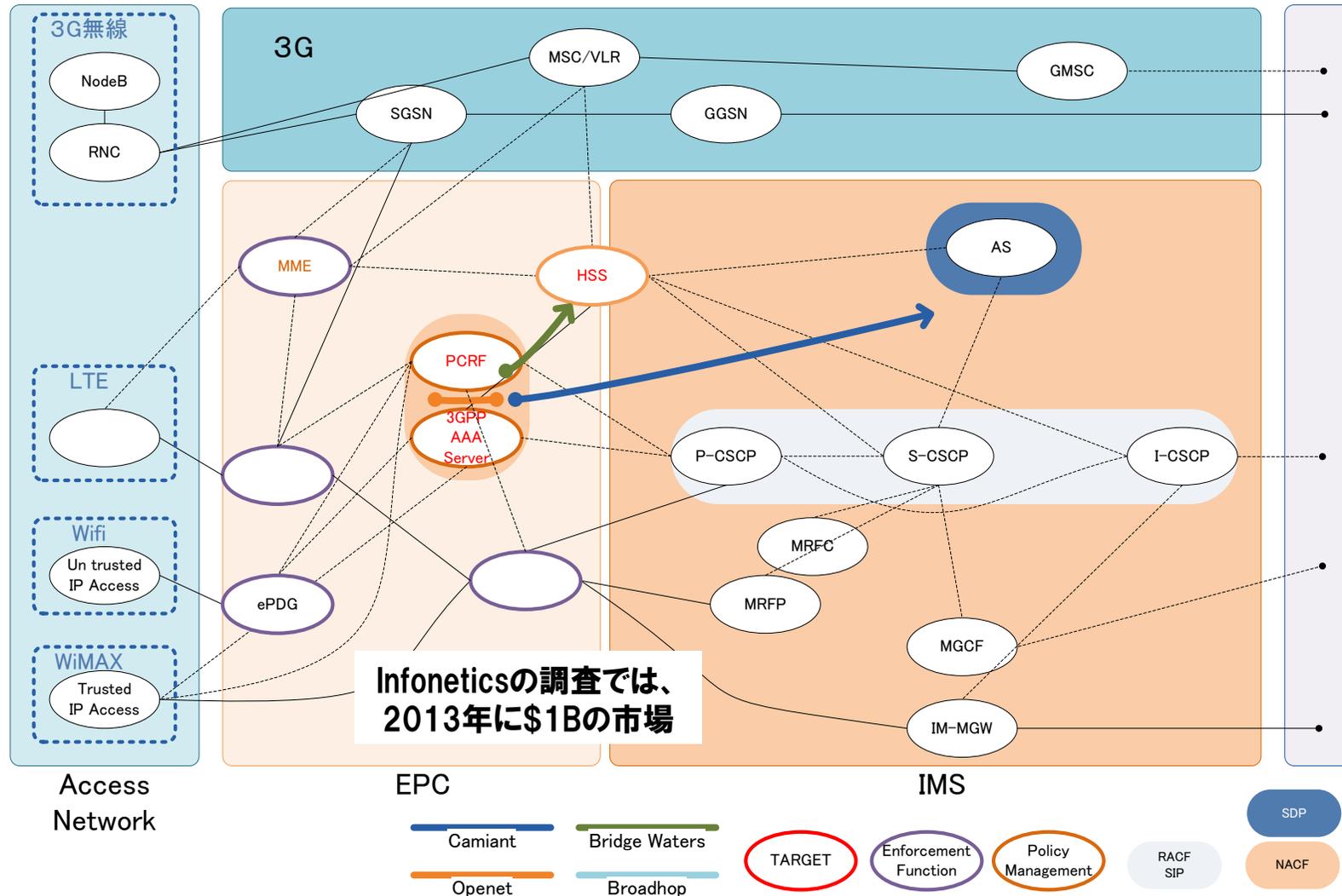


Menu Style

- きめ細かいサービスメニュー
- ユーザーが自分で好きなメニューを選択
- 従量課金
- ターボボタン
- ユーザーセグメントごと、ロケーション
ベースの最適化された広告

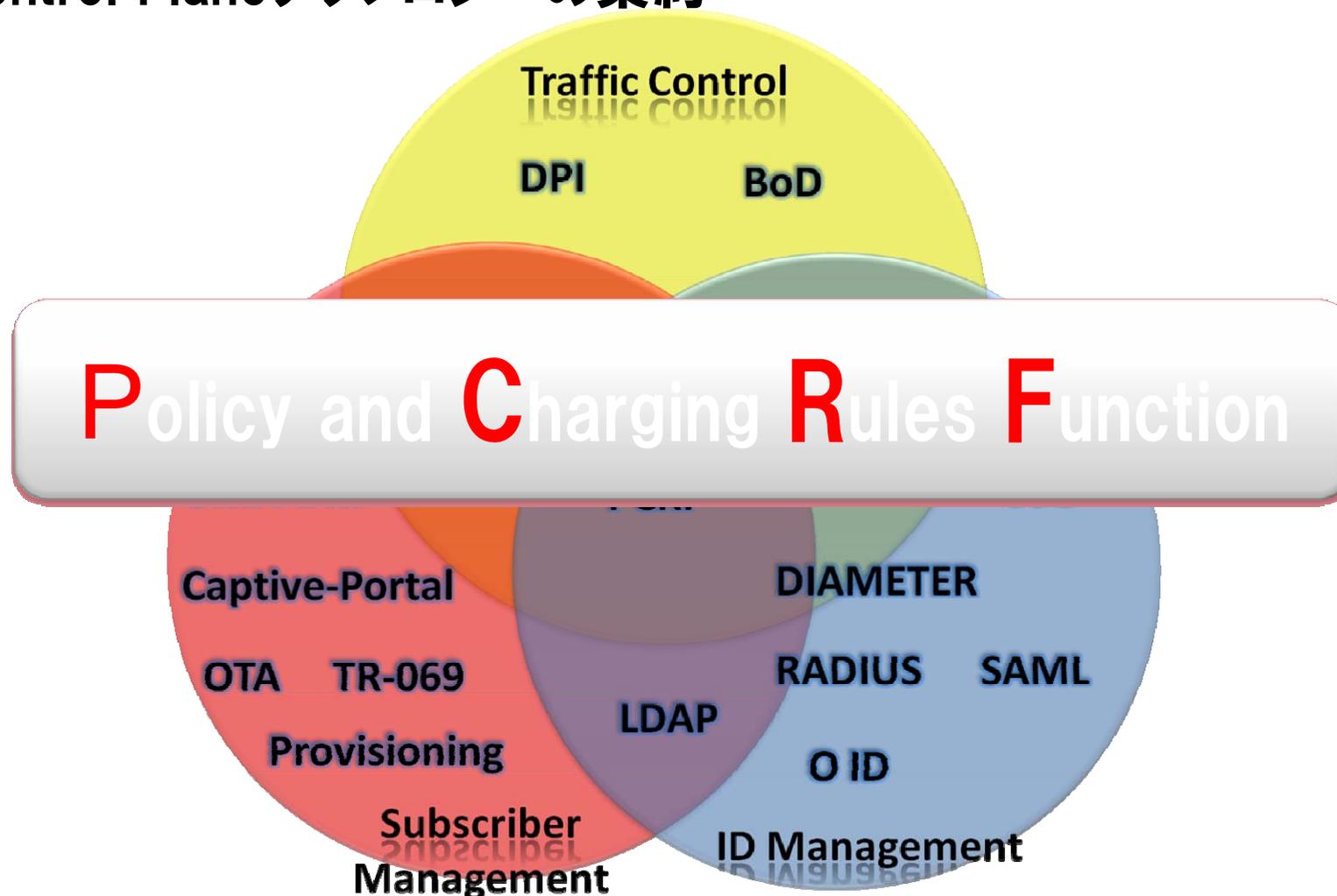
A prescription to the success of Terilogy.

■ ALL IP Mobile Network



A prescription to the success of Terilogy.

■ Control Planeテクノロジーの集約





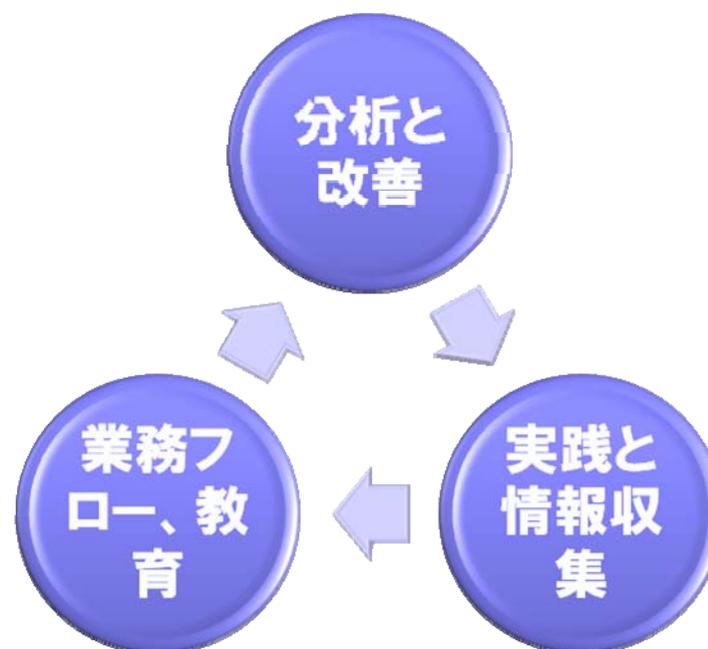
社内プロセス改善の一例



社内プロセス改善の一例

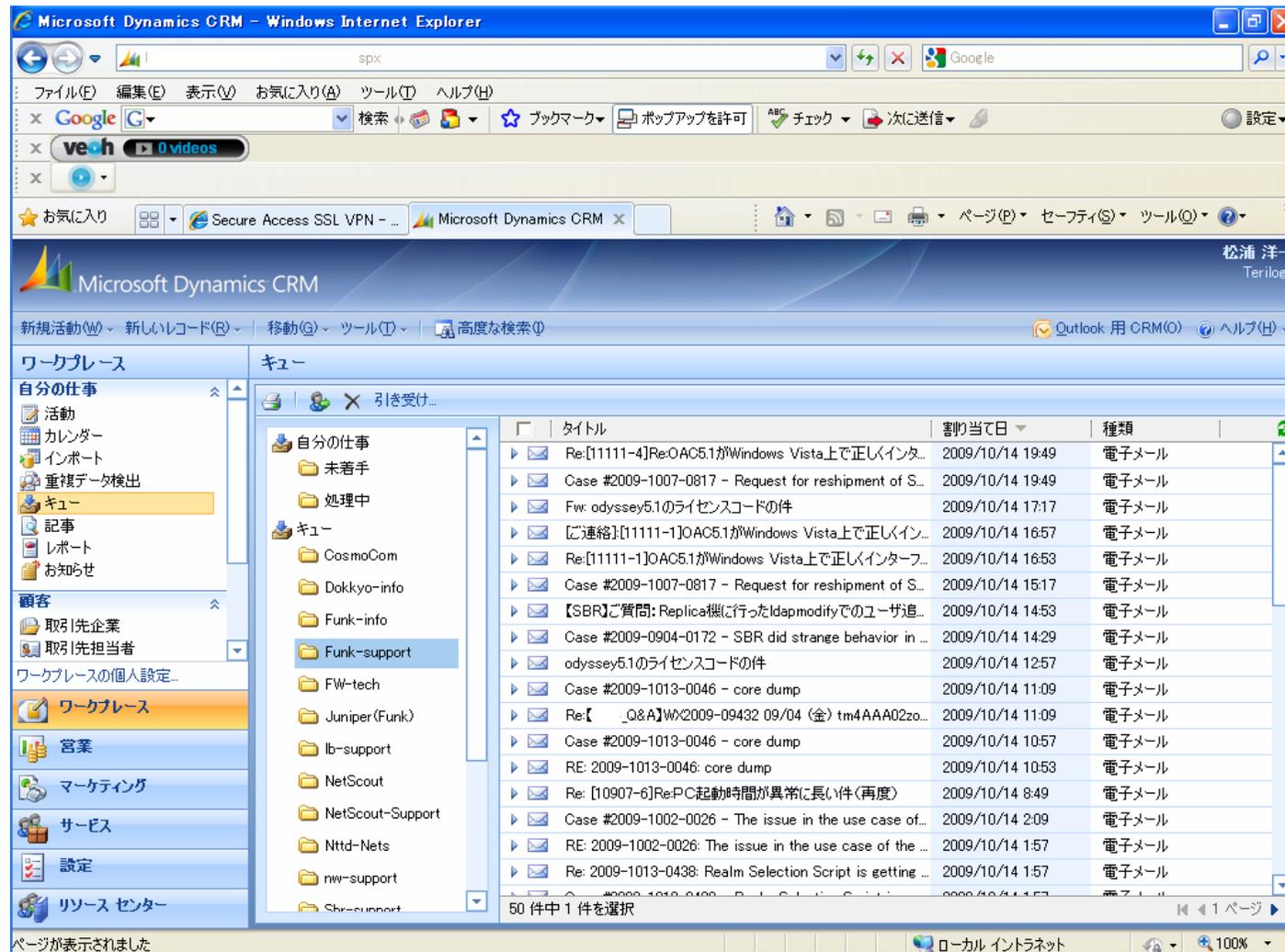
■ 品質管理への取り組み

- レベルの高いサービスを提供する
- ケアレスミスをなくす



社内プロセス改善の一例

■ CRM導入によるケース管理



社内プロセス改善の一例

■ 障害対応の迅速化によるサービス品質の向上

レベル	ユーザの状況	事例
緊急	重要業務が停止する影響がでている。 レベル「高」が過去3日間で2件以上発生した。	基幹ネットワーク断。 重要サービス停止。 データクラッシュ。
高	重要業務が停止する危険性がある。または、重要業務ではないが業務が停止している。 レベル「中」が過去1週間で2件以上発生した。	冗長構成不全。 一部LAN不通。 使用に耐えられない遅延。
中	業務は停止していないが影響 1ヶ月以上クローズできない質	
低	ユーザの業務に影響のない課	

レベル	緊急	高	中	低
初動	担当エンジニア	担当エンジニア	担当エンジニア	担当エンジニア
1時間	チームリーダー	↓	↓	↓
2時間	部長代理・部長 ↓(報告)↓ 事業本部長取締役 副社長・社長	チームリーダー	↓	↓
4時間	事業本部長取締役 副社長・社長	部長代理・部長 ↓(報告)↓ 事業本部長取締役 副社長・社長	↓	↓
6時間	—	事業本部長取締役 副社長・社長	↓	↓
2日間	—	—	チームリーダー	↓
1週間	—	—	部長代理・部長	チームリーダー
1ヶ月	—	—	事業本部長 または取締役	部長代理・部長
経営会議報告	必須	必須	2週間以上経過しても解決しないものは報告	1ヶ月以上経過しても解決しないものは報告

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 齋藤

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。