TERILOGY
In collaboration with customer

2010年3月期
決算説明会資料

2010年 5月28日

Excellence through
Evolution
End to End solution

株式会社テリロジー
http://www.terilogy.com

JASDAQ
証券コード:3356

2010年3月期 決算説明会資料

■目 次

1. 2010年3月期 決算概要について
- 2010年3月期 決算総括
- 2010年3月期 実績
- 事業別セグメントの概況
- 事業別セグメント売上実績

2. 2011年3月期 業績予想について
- 2011年3月期 通期業績の予想数値
- 2011年3月期 マーケット別売上予想数値

3. 2010年度「テリロジー ビジネス フォーカス」
- テリロジーが目指す「ビジネス マーケット トレンド」
- テリロジーが提供する「サービス ビジネス モデル」

4. 目標とする経営指標
5. 利益還元方針と配当予想
6. モバイルキャリアにおけるポリシーマネジメント
7. 参考資料

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

TRILOGY
In collaboration with customer

2010年3月期
決算概要について

代表取締役社長
津吹 憲男

2010年3月期 決算の概要

■2010年3月期 決算総括

テリロジーの「構造改革」を目指す新3ヵ年中期経営計画の2年目

- テリロジーがより成長し、存続する理由を明確にするための「事業構造の改革（新3ヵ年中期経営計画）」。
- 中期経営計画の2年目「飛躍への準備」としてコアビジネスとしてのサービスビジネスモデルを確立し、独自のサービスで差別化を図ることで、第2の成長に向けた経営基盤の強化を目指し、「事業構造の改革」を推進。
- 売上総利益率の改善（前年同期比2.5ポイント増）、販売管理費の削減効果などにより、営業利益・経常利益は、前年度同様に黒字化を達成。

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

2010年3月期 決算の概要

■2010年3月期 実績

（単位：百万円）	2010年3月期 実績	2009年3月期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,673	3,005	△332	△11.1%
売上総利益	953	998	△44	△4.5%
販売管理費	943	974	△30	△3.1%
営業利益	10	24	△13	△57.4%
経常利益	20	24	△3	△14.8%
当期純利益	△148	16	△164	－

変動要因

- 当事業年度は、新規商品の仮想化環境の障害分析ツールおよびビデオ会議システムが、企業のコスト削減対策　戦略的なIT投資計画に採用され売上高2,673百万円。
- 全社的なコスト削減、従業員の稼働率向上等により、販売管理費943百万円。（前年同期比3.1％減　従業員数：114名）
- 売上総利益率の改善（前年同期比2.5ポイント増）、販売管理費の削減効果などにより、営業利益・経常利益は、前年度同様に黒字化を達成。
- 海外ITベンチャー企業の有価証券評価損106百万円。

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

2010年3月期 決算の概要

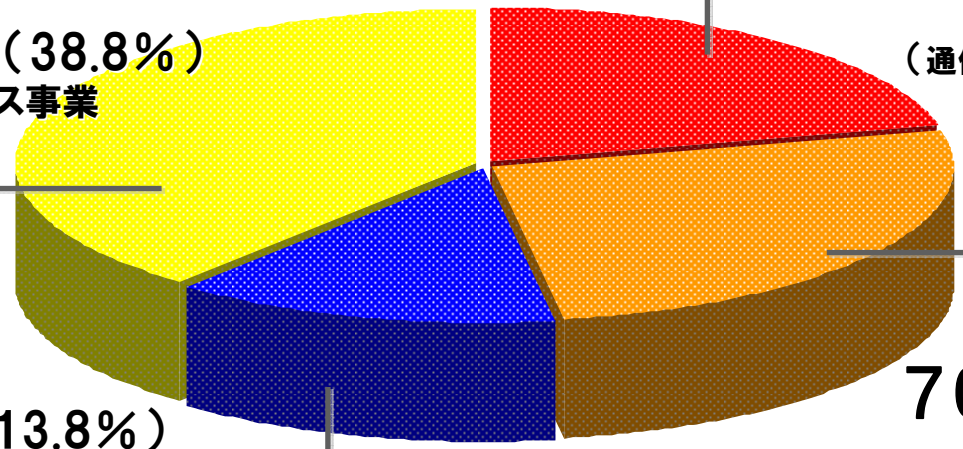
■事業別セグメントの概況

事業セグメント	事業別セグメントの概況
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	●東京証券取引所の株式売買システムの稼動に伴う、国内および外資系証券会社のネットワークサービスマネジメント構築や、モバイル系キャリアの次世代移動体高速通信サービス構築に、アプリケーションパフォーマンスマネジメント商品が採用。 ●仮想化環境での障害分析ツールは、大手製造メーカの基幹業務システム向け、日本ユニシスのICT次世代データセンタ向けへ納入が開始されるが本格導入は来期。
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	●企業経営におけるコスト削減対策や、戦略的なIT投資として、新規商品のビデオ会議システムが採用。予想を上回る受注を獲得。 ●IPアドレスマネジメント商品や、不正侵入防御セキュリティ商品を採用したネットワーク構築の受注は堅調に推移。
インテグレーション サービス事業	●大手通信事業者の次世代移動体通信サービス(WiMAX,Femtocell)構築プロジェクト継続案件や、地域WiMAX構築、仮想移動体通信事業者サービス構築など、AAA認証サーバ商品およびカスタマイズド・ネットワーク・サービスの受注は概ね堅調に推移。 ●ビデオ会議システムを採用した大手製造メーカの大規模ネットワーク構築プロジェクトを獲得。しかし、その他プロジェクトは、IT投資抑制の影響により減少。
サポート＆サービス事業	●既存顧客の保守契約更新率の向上を図るのもも、新規保守契約では、市場での価格競争の激化、IT投資抑制の影響などにより売上は若干減少。 ●これまでの外注費を自社サービスに切り替えたことで利益を確保。

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

2010年3月期 決算の概要

■事業別セグメント売上実績



(単位:百万円)		2010年3月期 実績	2009年3月期 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	562	1,025	△463	△45.2%
	エンタープライズネットワーク部門	705	436	269	61.5%
インテグレーションサービス事業		368	494	△126	△25.5%
サポート&サービス事業		1,037	1,048	△11	△1.1%

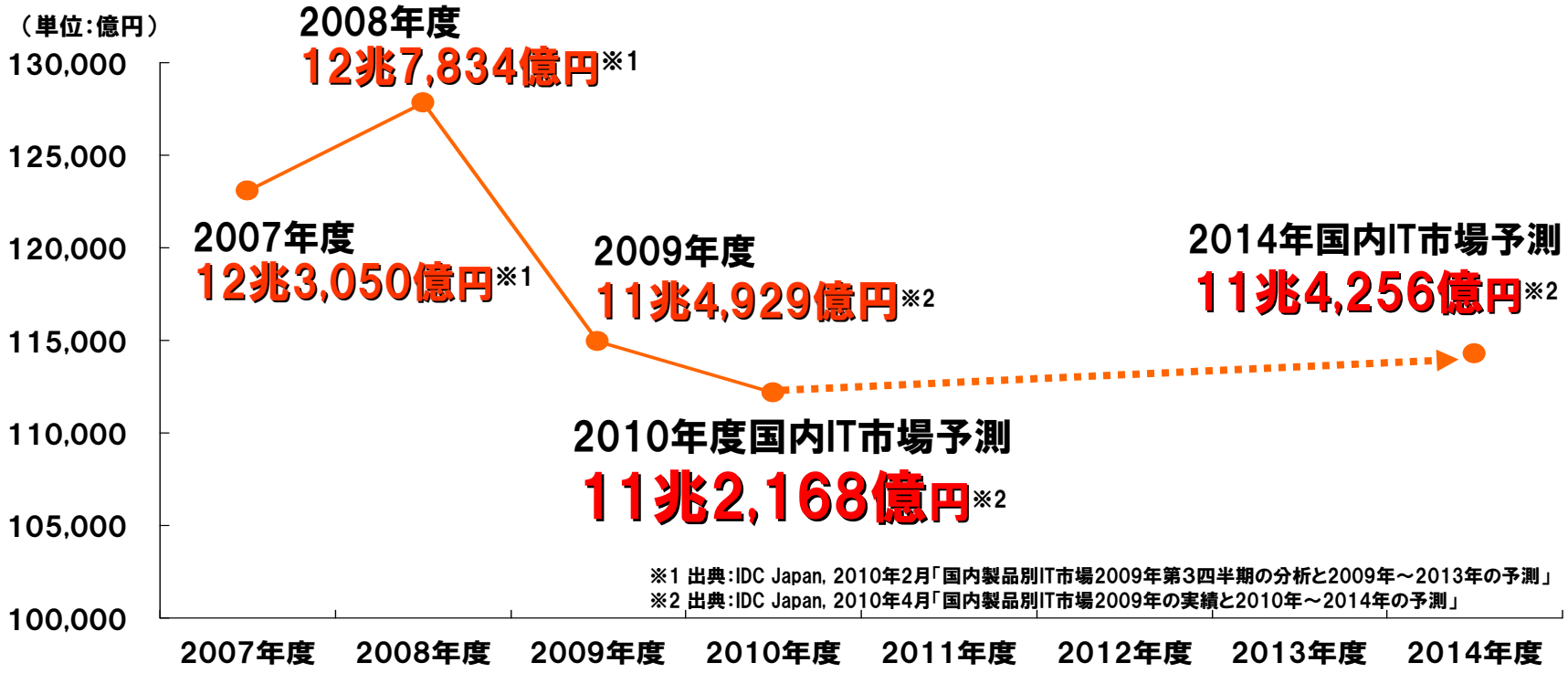
Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

TRILOGY
In collaboration with customer

2011年3月期（2010年度）
業績予想について

2010年度（2011年3月期）当社を取り巻く事業環境

2010年度は「11兆2,168億円」、前年比成長率マイナス2.4％と引続き低迷。
国内IT市場は、低成長が常態化する「ニューノーマル：新たな正常」の時代へ



※1 出典：IDC Japan, 2010年2月「国内製品別IT市場2009年第3四半期の分析と2009年～2013年の予測」
※2 出典：IDC Japan, 2010年4月「国内製品別IT市場2009年の実績と2010年～2014年の予測」

一部で明るい兆しがあるものの、多くの企業では引き続きIT投資を抑制することから、IT市場がプラス成長へ復帰するのは2011年以降。2014年には11兆4,256億円※と予測。

ニューノーマルとは、世界最大手債券ファンド・米ピムコのCEOであるモハメド・エラリアン氏が、サブプライム危機を予言した著書の中で、その後の経済状況を表現するものとして使用した造語。エラリアン氏のいうニューノーマルとは、「景気が回復しても元通りの経済水準にはならない」というものである。

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

2010年度　経営方針

■テリロジーの「構造改革」を目指す新3ヵ年中期経営計画

中期経営計画（3ヵ年）の基本概念として、2008年度は黒字化を達成し、基礎体力の強化を図ることを必達とし、2009年度は「飛躍への準備」としてこれまでのビジネススタイルからの変換とともにサービスビジネスモデルを確立し、2010年度に「第二の成長」として、グローバルな展開も含めた更なる成長を目指しています。

Goal

1 黒字化

- ビジネスインフラの整備
- フォーカスエリアの特定
- ワークスタイルの変革
- スキルアップ

基礎体力強化

2008年度

2 サービスビジネスモデル

- コアビジネスとしてのサービスを確立
- 独自のサービスで差別化

- ビジネスインフラの整備
- フォーカスエリアの特定
- ワークスタイルの変革
- スキルアップ

飛躍への準備

2009年度

3 第二の成長へ

- サービスの拡大と収益の向上
- グローバル展開

- コアビジネスとしてのサービスを確立
- 独自のサービスで差別化

- ビジネスインフラの整備
- フォーカスエリアの特定
- ワークスタイルの変革
- スキルアップ

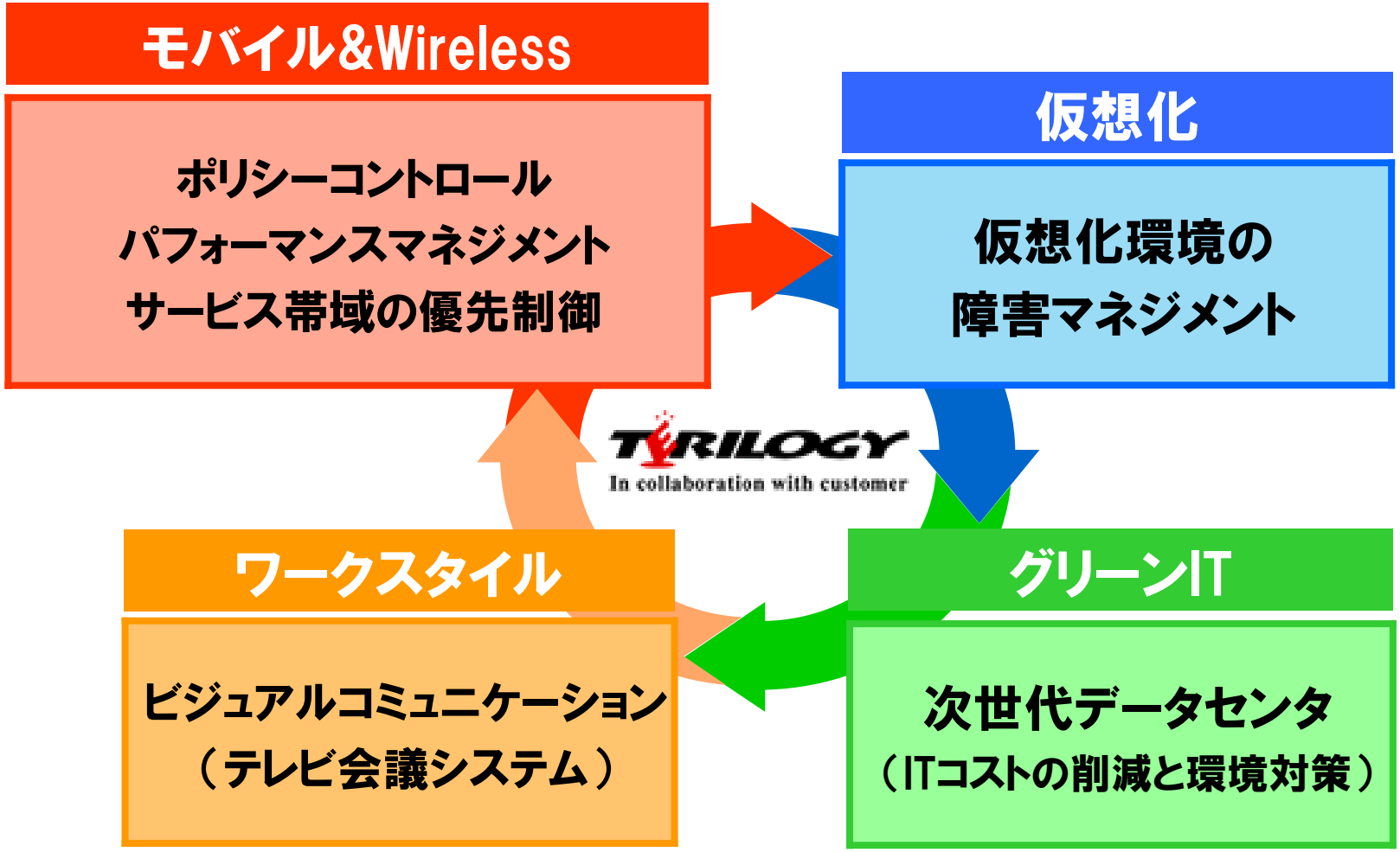
ブレークスルー

2010年度

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

2010年度　経営方針

■テリロジーが目指す「ビジネス マーケット トレンド」



Copyright（C）2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

2010年度　経営方針

■テリロジーが提供する「サービスビジネスモデル」

モバイル&Wireless

新商品	Razoom BridgeWater
既存商品	Anagran Sagemcom JuniperNetworks NetScout

仮想化

新商品	VirtualComputer
既存商品	eGI Infoblox TippingPoint

グリーンIT

新商品	RackWise

ワークスタイル

新商品	Vidyo
既存商品	TANDBERG

TERILOGY In collaboration with customer

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

2011年3月期　業績予想

■通期業績の予想数値

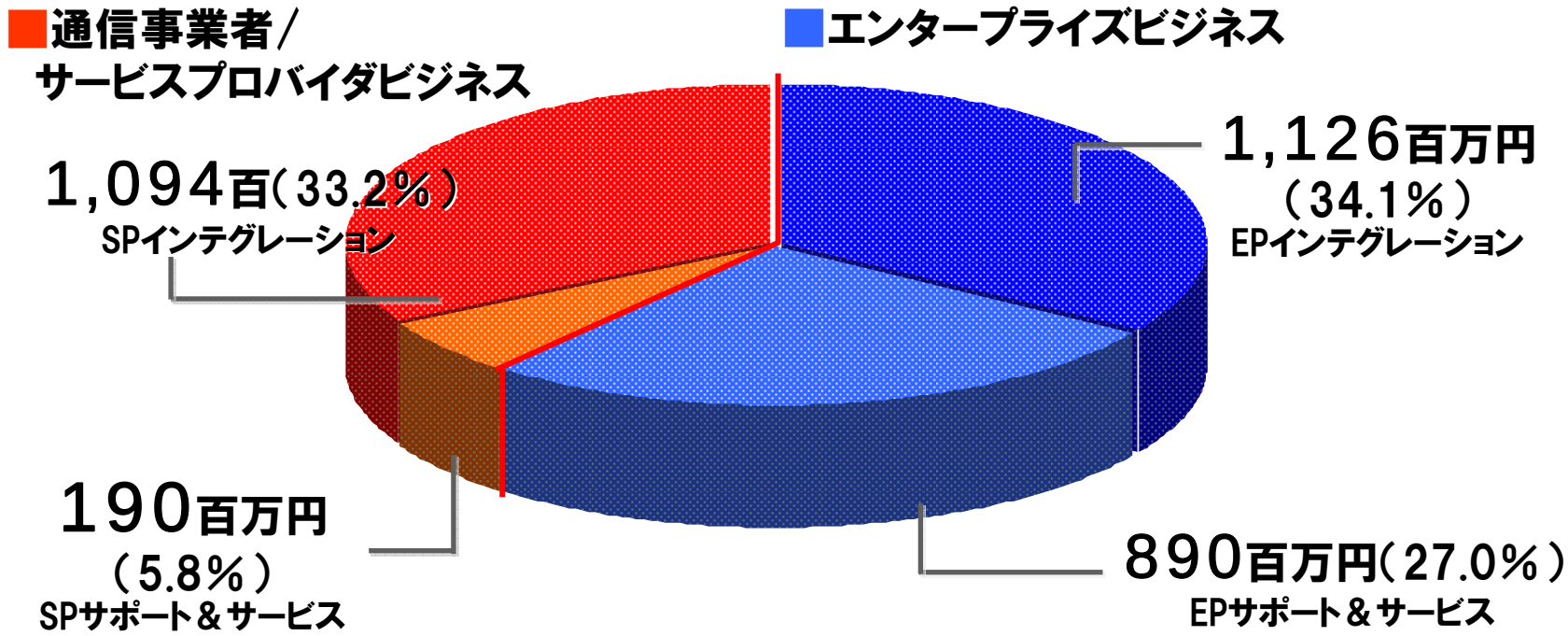
（単位：百万円）	2011年3月期通期事業予想	2010年3月期通期事業実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,300	2,673	626	23.4%
売上総利益	1,140	953	187	19.6%
販売管理費	1,040	943	97	10.3%
営業利益	100	10	89	875.4%
経常利益	100	20	79	386.0%
当期純利益	100	△148	248	-

■新3ヵ年中期経営計画の3年目「ブレークスルー」
- 第2の成長に向けた経営基盤の強化を目指し、「事業構造の改革」を更に加速。
- テリロジーの重点ターゲット分野である「仮想化」「グリーンIT」「ワークスタイル」「モバイル＆ワイヤレス」に注力し、2年目に確立をした「サービスビジネスモデル」の販売強化に努める。
- 2010年度は売上高33億円、営業利益・経常利益1億円を達成する。

Copyright（C）2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

2011年3月期　業績予想

■マーケット別売上予想数値



（単位：百万円）	インテグレーションサービス	サポート＆サービス	売上予想
通信事業者/サービスプロバイダビジネス	1,094	190	1,284
エンタープライズビジネス	1,126	890	2,016

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

2010年度　ビジネスフォーカス
テリロジーが目指す
「ビジネス マーケット トレンド」

2010年度 「テリロジー ビジネス フォーカス」

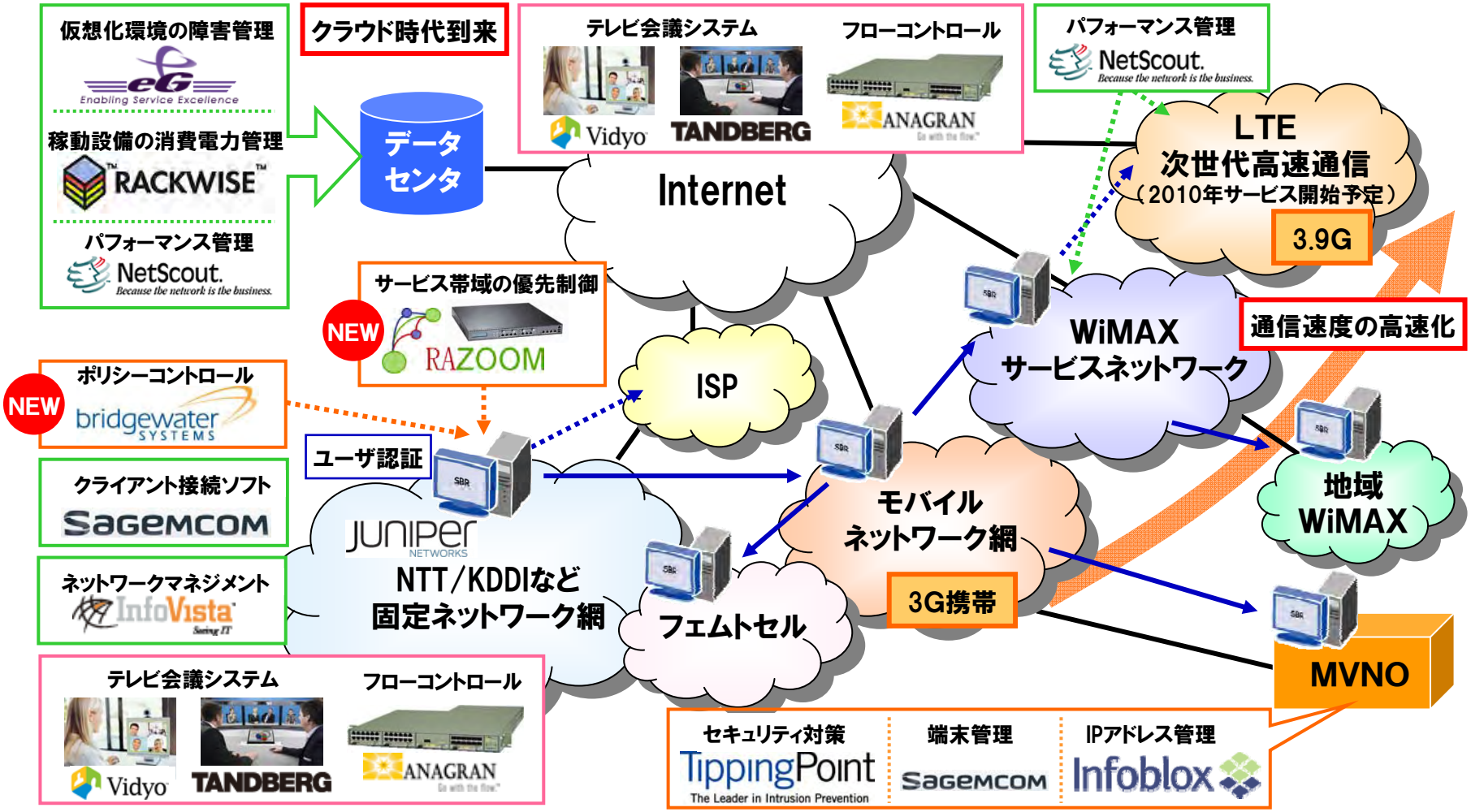
■テリロジーが目指す「ビジネス マーケット トレンド」

キーワード	ビジネス マーケット トレンド	サービス ビジネス モデル
モバイル & ワイヤレス	•ポリシーコントロール •パフォーマンスマネジメント •サービス帯域の優先制御	•次世代携帯(LTE)サービスの セキュリティ認証 •多様化するリアルタイム通信 サービスのトラフィック制御
仮想化	•仮想化環境の 障害マネジメント	•クラウド型データセンタの障害分析
グリーンIT	•次世代データセンタ （ITコストの削減と環境対策）	•次世代データセンタの設備管理の 効率化・コスト削減支援
ワークスタイル	•ビジュアルコミュニケーション （テレビ会議システム）	•IPネットワークのテレビ会議システム

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

テリロジーが提供する「サービスビジネスモデル」

■テリロジー サービス ビジネス ポートフォリオ



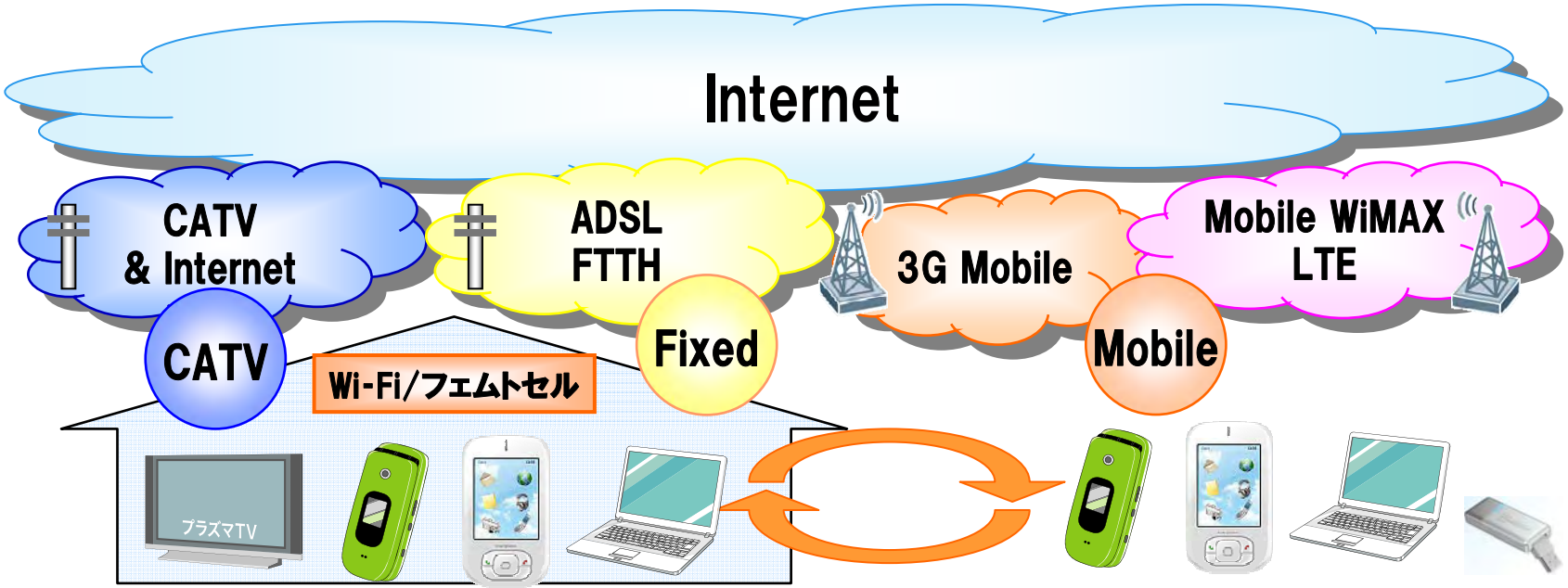
Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

テリロジーが提供する「サービスビジネスモデル」

モバイル＆
ワイヤレス

■キャリアビジネスへ再挑戦

主要通信事業者は、3.9G/LTEサービス開始に向け、ワイヤレスインフラ設備投資が増加。
増大するトラフィックに対処するため、固定回線と連携のフェムトセルサービスを開始。



**PPPoEクライアントソフト、AAA認証技術の実績から、
キャリアビジネスへ再チャレンジ。**

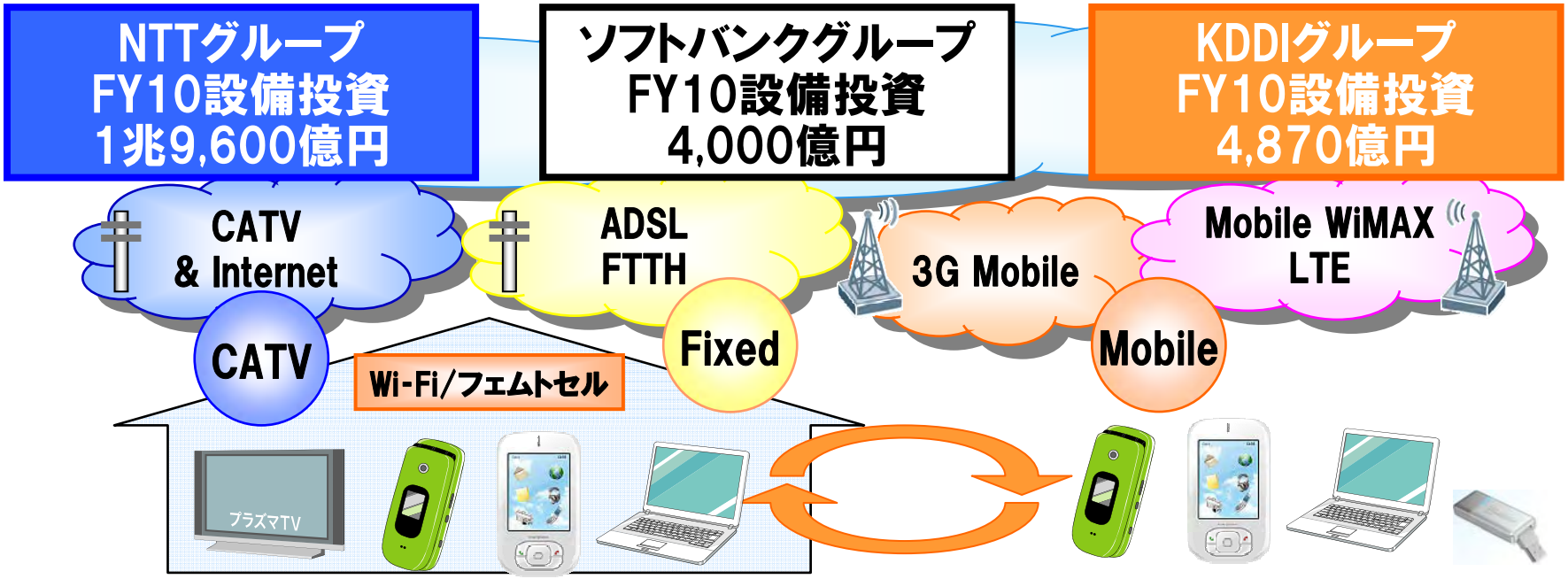
Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

テリロジーが提供する「サービスビジネスモデル」

モバイル＆ワイヤレス

■キャリアビジネスへ再挑戦

主要通信事業者は、3.9G/LTEサービス開始に向け、ワイヤレスインフラ設備投資が増加。
増大するトラフィックに対処するため、固定回線と連携のフェムトセルサービスを開始。



提供する技術

NEW フロー帯域制御ソフト RAZOOM	NEW ポリシーコントロール bridgewater SYSTEMS	AAAユーザ認証 JUNIPER NETWORKS	パフォーマンス管理 NetScout. Because the network is the business.	フローコントロール ANAGRAN	Internet接続ソフト SAGEMCOM

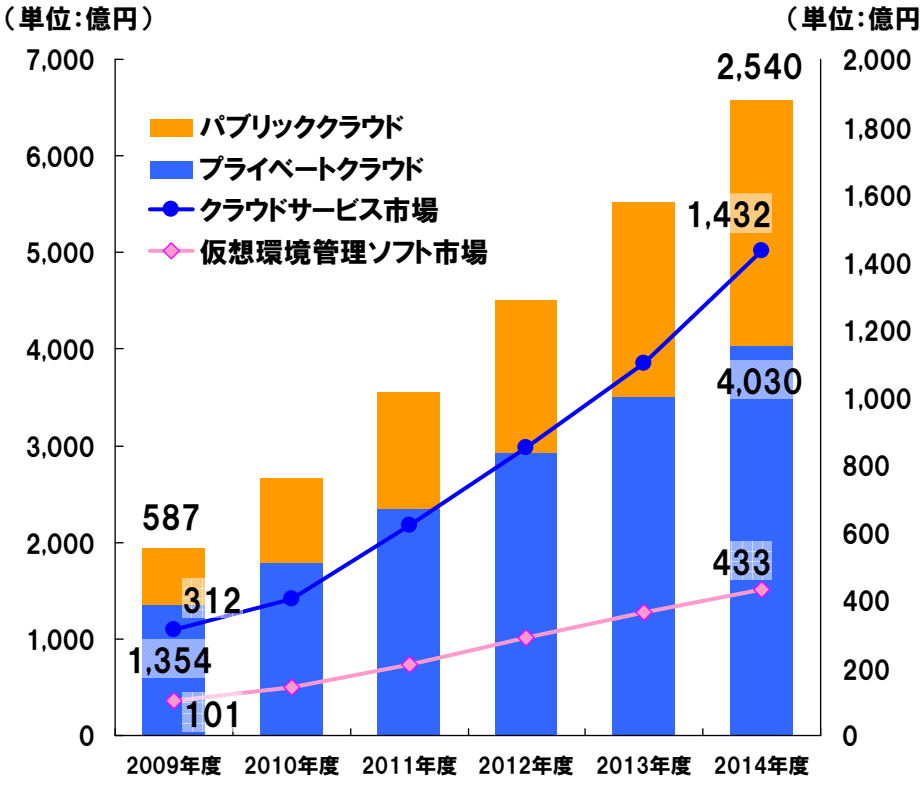
Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

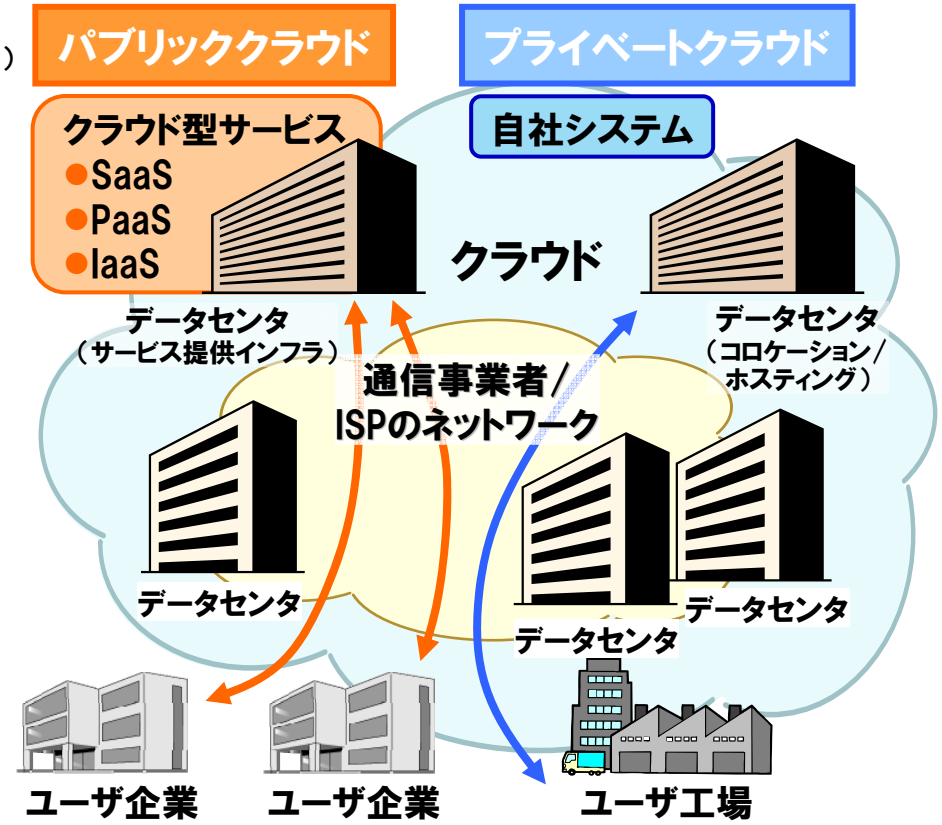
テリロジーが提供する「サービスビジネスモデル」

仮想化

■拡大を続けるクラウドコンピューティング市場

2009年度クラウドコンピューティング市場規模は、1,941億円(前年度比138.4%)の見通し。
2014年度には6,570億円と予測。市場は6年間で3倍強。





※1 出典:ミック経済研究所 2010年2月「仮想化技術を要件に進展するクラウドコンピューティング市場2010年版」
※2 出典:IDC Japan, 2010年4月「国内クラウドサービス市場2009年の実績と2010年～2014年の予測」
※3 出典:IDC Japan, 2010年4月「国内仮想環境管理ソフトウェア市場2009年の分析と2010年～2014年の予測」

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

テリロジーが提供する「サービスビジネスモデル」

仮想化

■クラウド型データセンタの障害分析

障害分析

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」

eG Enabling Service Excellence

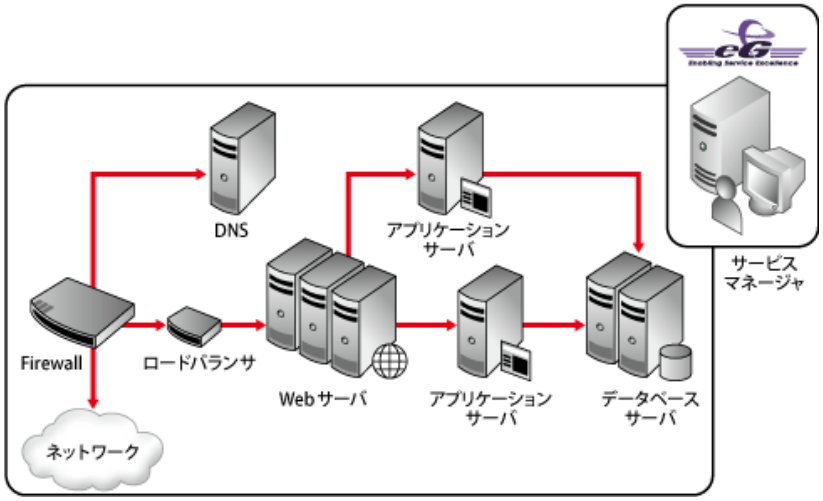
仮想化ITインフラの障害箇所を早期に特定する障害分析システムです。

●独自の障害分析で根本原因を追究

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します。

●最適なキャパシティプランニングを提供

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します。



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。

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

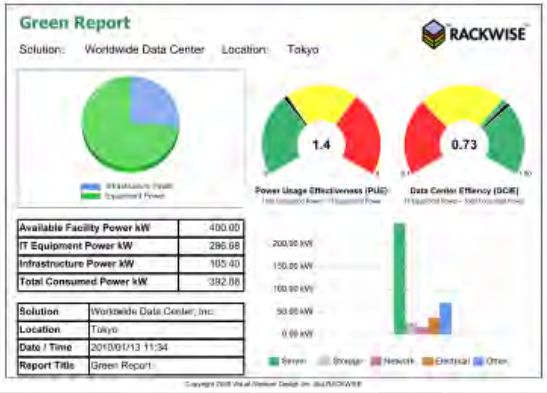
テリロジーが提供する「サービスビジネスモデル」

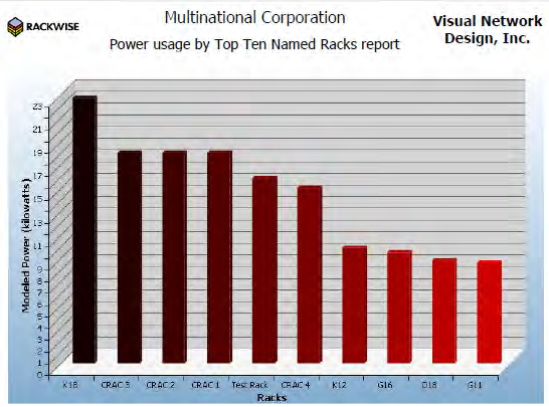
グリーンIT

■次世代データセンタの設備管理の効率化・コスト削減支援

2009年から2014年にかけて国内データセンタの拠点サイト数が減少。
大規模データセンタは1,540サイトから1,600サイトへ増大すると予想。※

RACKWISE™





グリーンレポートや、電力状況がリアルタイムで表示。

※ 出典:IDC Japan, 2009年12月「国内データセンター規模別分布2009年の推定と2010年～2014年の予測」

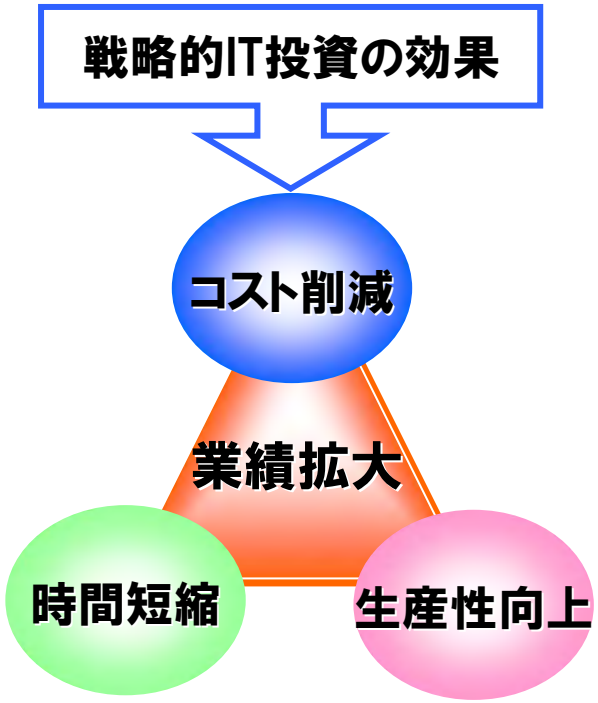
Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

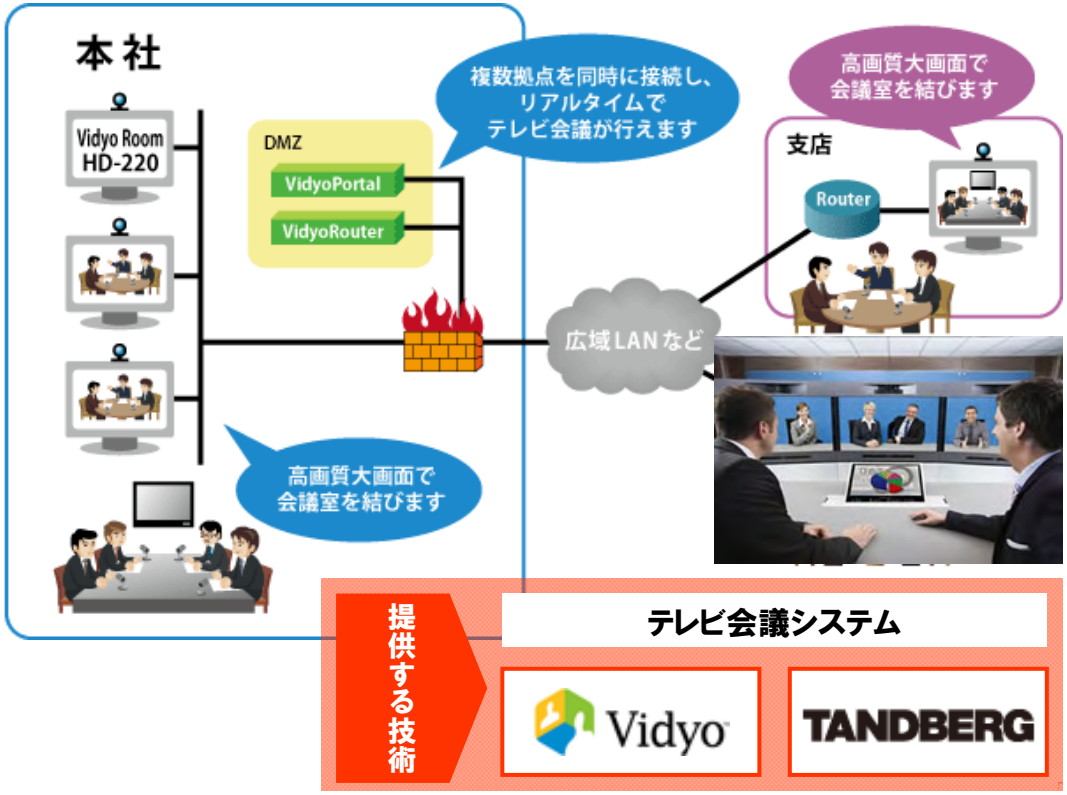
テリロジーが提供する「サービスビジネスモデル」

ワークスタイル

■IPネットワークのテレビ会議システム

国内テレビ会議システム市場は、2008年の309億円から2013年685億円。
2018年には2,024億円になると予想。※





企業経営におけるコスト削減対策、業績拡大に向けた戦略的なIT設備投資。

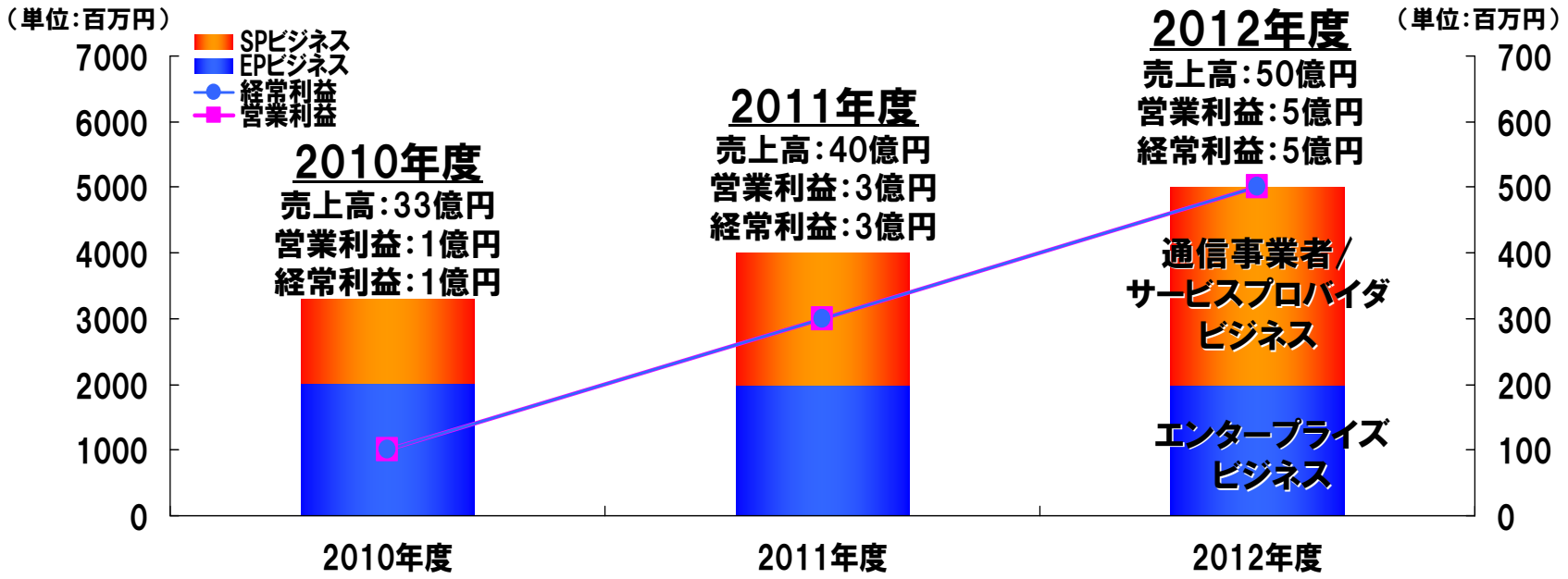
※ 出典:シード・プランニング 2010年3月「テレビ会議/Web会議の最新市場動向 2010」

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

目標とする経営指標

■売上の規模を拡大するのではなく、収益性に注力。
2012年度には営業利益率10%を目指す！

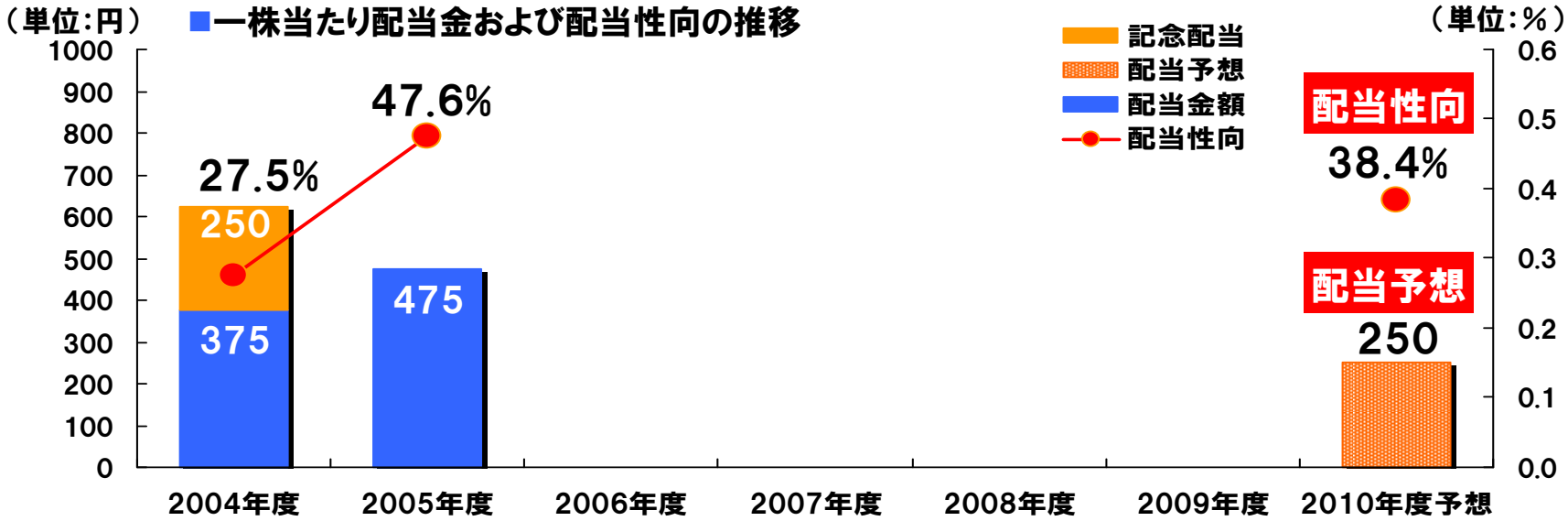
（単位:百万円）	売上高	営業利益	営業利益率	経常利益	経常利益率
2010年度目標	3,300	100	3.0%	100	3.0%
2011年度目標	4,000	300	7.5%	300	7.5%
2012年度目標	5,000	500	10.0%	500	10.0%



Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

利益還元方針と配当予想

■5期ぶりの復配を目指す／配当性向基準：20％以上
一株あたり250円（配当性向38.4％）の期末配当を予定。



	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度 配当予想
配当金額（円）	625	475	0	0	0	0	250
現配当性向（％）	27.5	47.6	0.0	0.0	0.0	0.0	38.4

※平成17年5月20日付けで株式1株につき2株の株式分割、平成18年4月1日付けで株式1株につき4株の株式分割をおこなっております。
※2005年度以前の配当金につきましては、株式分割を考慮し、現在の株式数での配当金額を表示しております。
※05/3月期、上場記念配当として1株2000円の特別配当をおこなっております。

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

TRILOGY
In collaboration with customer

2010年度　ビジネスフォーカス
「モバイルキャリアにおける
ポリシーマネジメント」

取締役事業本部長
宮村　信男

モバイルオペレータの抱える課題

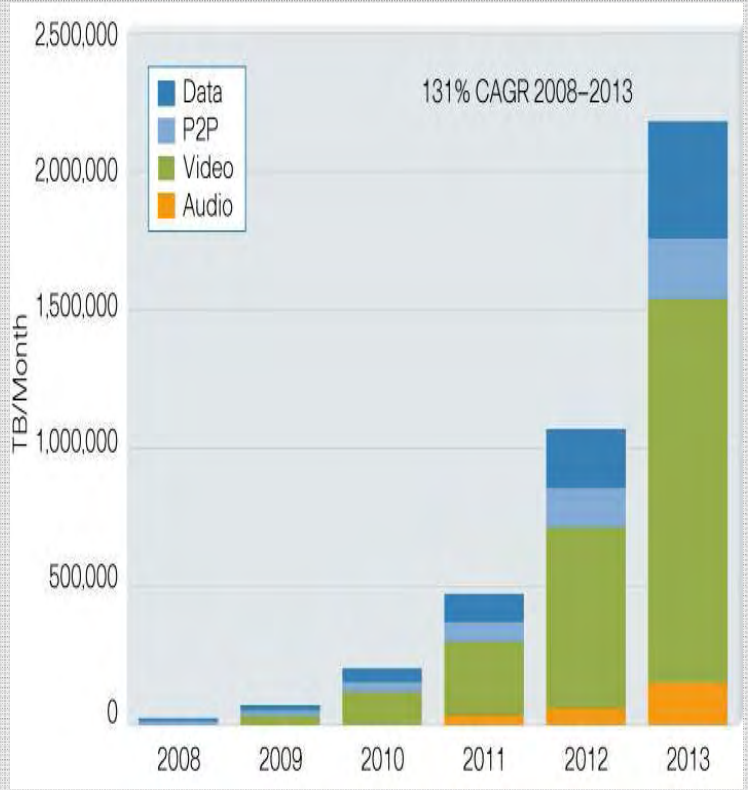
■Smart Phoneの人気がもたらす困難。

- ●大量のデータ。
- ●閲覧するのはYouTubeやFacebookなど。
  - iModeなどとは異なる構造。
- ●利益がコンテンツプロバイダーに偏る構図。
- ●AT&Tの事例など事態は深刻に。

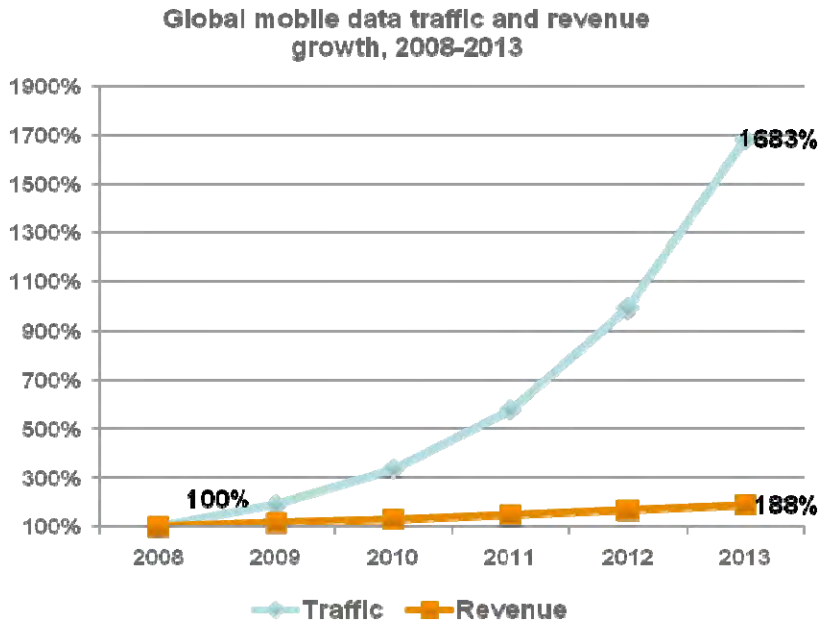
Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

増加するモバイルトラフィックと収益のバランス

Mobile Traffic *(TB/Month)*



Source: Cisco Visual Networking Index, 2009



Source: Informa, 2009

- Ericsson: 09年度、3Gにおけるデータトラフィックは音声の7倍。08年度の3倍を大幅に上回る。
- Motorola: 09年度、3Gのパケットデータの消費は約14倍増加したのに対し、売上は10%増に留まる。

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

この課題に対するソリューション

- 従量課金制の導入？
- 付加価値サービス
- ターゲッティング広告など
- ポリシーマネジメント
  - 料金の上限設定サービス
  - 顧客に対する公平なサービスの提供（ヘビーユーザーの制御）
  - 無線エリアの帯域制御

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

TERILOGY
In collaboration with customer

料金の上限設定サービス

背景/問題点

■携帯端末によるデータ通信の需要が高まっており、ユーザは無意識な使いすぎや、国際ローミングの通信等により請求料金が高額になってしまう。
↓
■高額請求されたユーザは不満を抱き、時には訴訟問題に発展。

対策

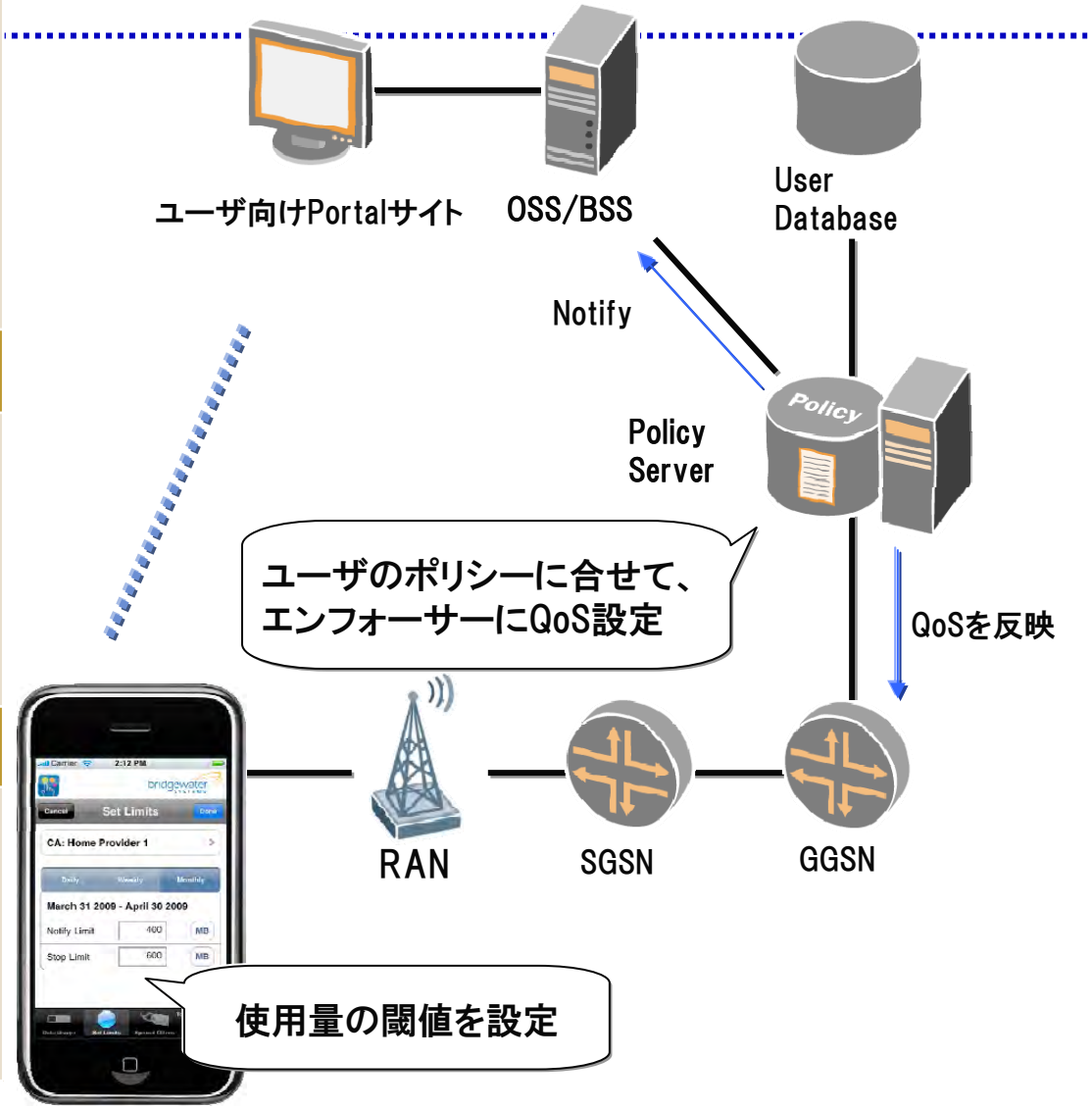
■ユーザ側で自己の使用量を管理させる。
⇒使用量に上限を設ける。
⇒特定の閾値にてアラートをあげる。

■ユーザの設定した値は、タイムリーかつダイナミックにシステムに反映させる。

効果

■Bill Shockの回避。ユーザは安心して利用。

■ユーザが自ら使用制限などのポリシー。制御をタイムリーにカスタマイズすることが可能になる。
ユーザ独自仕様のサービスを展開=Personalization



Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

TERILOGY
In collaboration with customer

顧客に対する公平なサービスの提供

背景/問題点

■P2Pの様な大容量を必要とするアプリケーションを利用するヘビーユーザの影響で、他のユーザに対するサービス品質が低下する。

対策

■リアルタイムで使用量や通信時間を監視。

■使用量や通信時間の制限に基づいた公平制御。

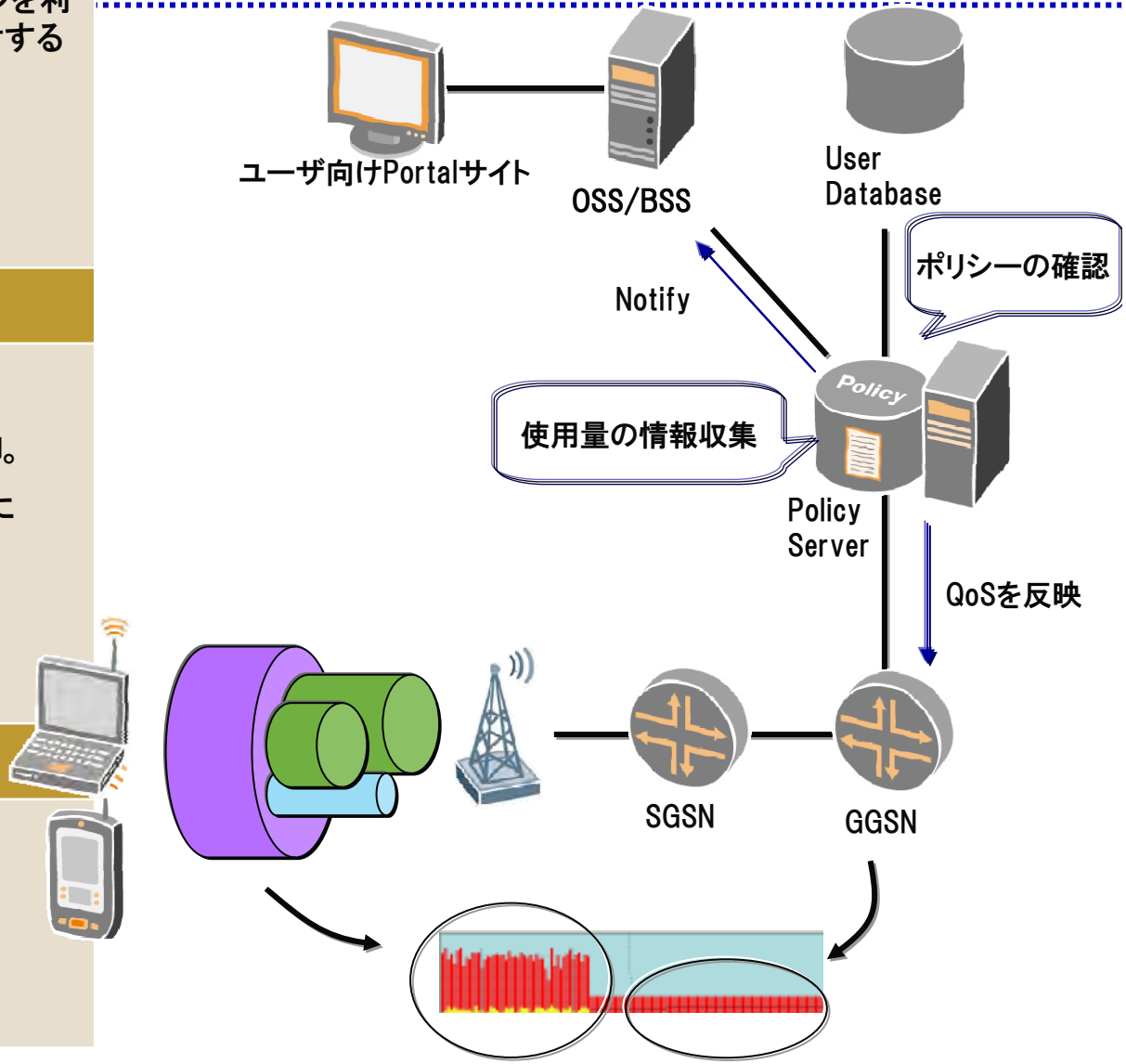
■制限時間を超過した場合は、ネットワーク状況に合せてさらに帯域を絞る。

効果

■TCOの最適化。

■QoEの向上。

■トラフィックの揺らぎを調整。



Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

背景/問題点

■ストリーミング動画やP2Pを利用するヘビーユーザが増え、帯域の多くを占める(5%のヘビーユーザが50%のトラフィックを利用)
結果、RANで輻輳が起き、全てのユーザに対するサービス品質が低下。

対策

■アプリーションの利用に対して、時間制限やアクセス制御を設ける。

■RANが輻輳している間、サービスレベルに基づいたQoSの設定で輻輳を軽減。

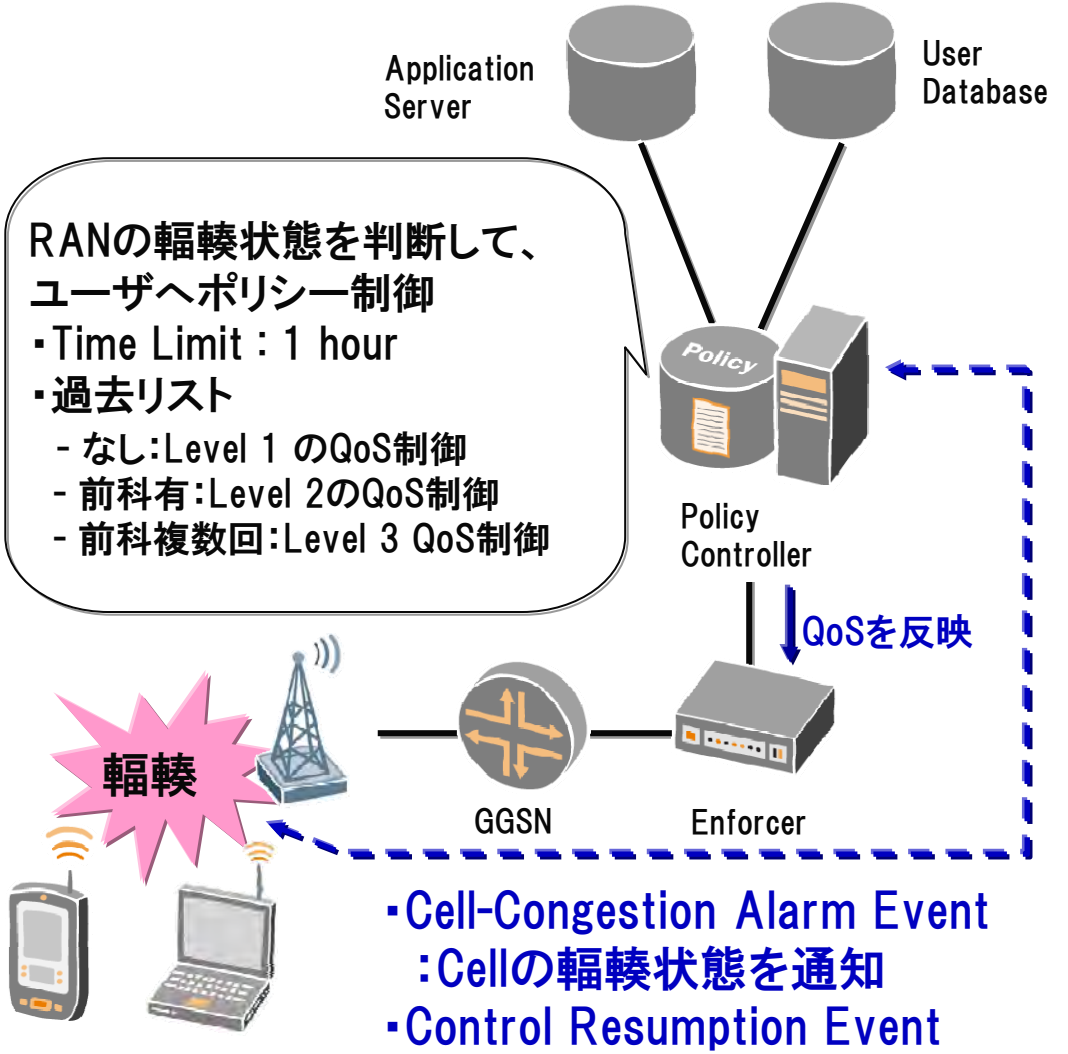
効果

■RANの輻輳を緩和することで、ユーザの体感速度を改善。

■オンデマンドで詳細なサービス設定ができることによる、収益の最大化。

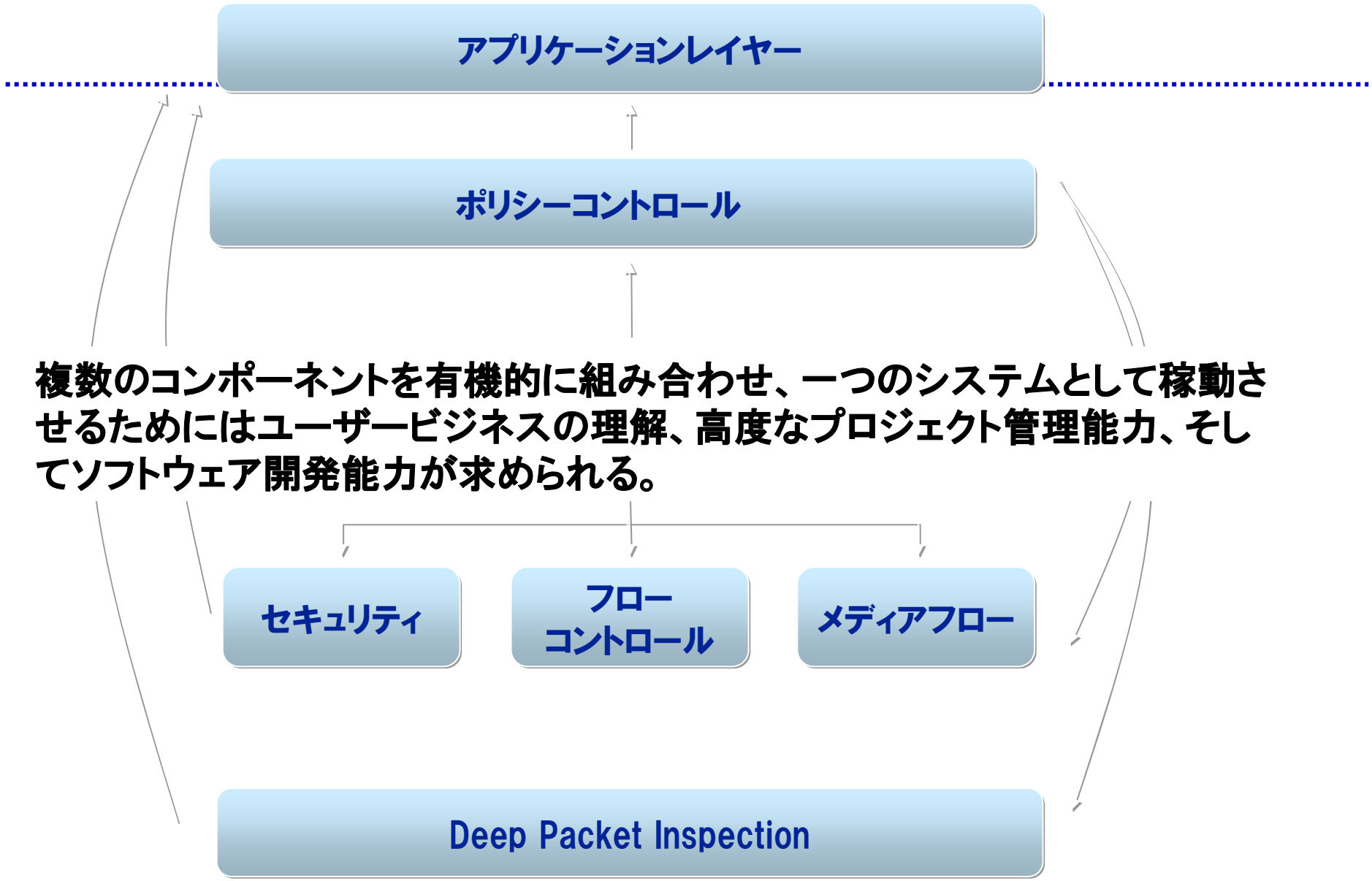
■上級サービスへの乗り換えを促進。

無線エリアの帯域制御



・Cell-Congestion Alarm Event
:Cellの輻輳状態を通知
・Control Resumption Event
:輻輳状態が治まったことを通知

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved



複数のコンポーネントを有機的に組み合わせ、一つのシステムとして稼動させるためにはユーザービジネスの理解、高度なプロジェクト管理能力、そしてソフトウェア開発能力が求められる。

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

弊社が取り扱うコンポーネント

Policy Controller	bridgewater SYSTEMS / JUNIPER NETWORKS
Monitoring	NETSCOUT
Flow Base QoS	ANAGRAN Go with the flow. / RAZOOM
Media Flow(CDN)	JUNIPER NETWORKS
Deep Packet Inspection	bivio networks

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

TRILOGY
In collaboration with customer

2010年3月期 決算説明会
参考資料

テリロジーが提供する「サービスビジネスモデル」

参考資料

モバイル＆ワイヤレス

■通信事業者のフェムトセルサービスがスタート

フェムトセルは、家庭内のLANに接続して使用する、超小型の携帯電話基地局です。
家庭のブロードバンド接続経由で携帯電話網に接続すれば、高速のパケット通信や高品質の音声通話が可能です。

NTTdocomo
2009年11月サービス開始

ソフトバンクモバイル
2010年5月サービス開始

au（KDDI）
2010年夏サービス開始予定

TERILOGY In collaboration with customer

提供する技術

AAAユーザ認証

JUNIPER NETWORKS

■テリロジー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

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

テリロジーが提供する「サービスビジネスモデル」

参考資料

モバイル＆ワイヤレス

■次世代携帯電話サービスに向けたインフラ強化

携帯電話4社が5年間（2009年から）で総額約1兆円を投資。
ストリーミング、高速対戦ゲームなど、様々なコンテンツを屋外でも楽しむ時代へ。

3G/3.5G携帯（現在）	WiMAX（2009年7月1日サービス開始）	次世代高速通信「LTE※」（3.9G/Super 3G）	速度は最大約4倍（3G携帯との比較）
モバイルサービス事業者 NTTドコモ au（KDDI） ソフトバンクモバイル	モバイルサービス事業者 UQコミュニケーションズ（KDDI）	モバイルサービス事業者 NTTドコモ（2010年12月予定） au（KDDI） ソフトバンクモバイル イー・モバイル	TERILOGY In collaboration with customer 提供する技術
通信速度 下り最大：14.4Mビット/秒 上り最大：　5.8Mビット/秒 ※HSPA方式の場合	通信速度 下り最大：40Mビット/秒 上り最大：10Mビット/秒	通信速度 下り最大：100Mビット/秒 上り最大：　50Mビット/秒	AAAユーザ認証 JUNIPER NETWORKS
・電話 ・メール ・ワンセグ	・インターネット ・メール ・リアルな動画配信 ・リアルな電話会議	・電話 ・メール ・リアルな動画配信 ・リアルな電話会議	パフォーマンス管理 NetScout. Because the network is the business.

※ 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）

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

テリロジーが提供する「サービスビジネスモデル」

参考資料

モバイル＆ワイヤレス

■国内市場でのAnagran社ビジネス再スタート！

フロー制御

一定の通信速度を保守し、サービスの安定を図る Anagran FR-1000

ANAGRAN

ネットワーク上の多くのパケットをひとかたまりの【流れ(フロー)】として認識し、フロー単位で効率的な制御を行う帯域・公平制御装置です。

●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エ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

●高品質な通信サービス

多彩なQoS機能で帯域を制御し、サービス品質の高い通信を実現します。

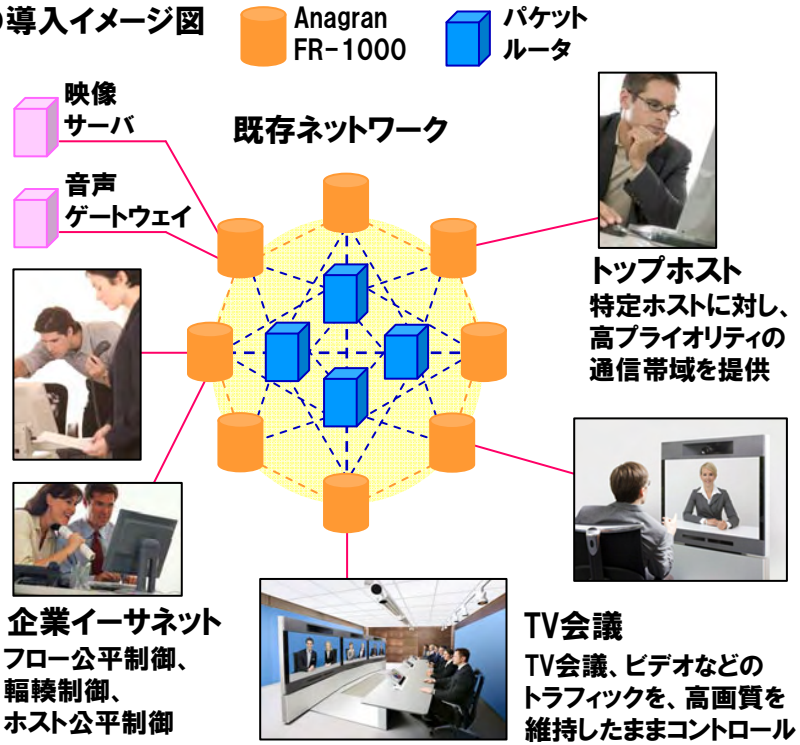
●TCPスループットの高速化

独自のシグナリング方式により、通信開始直後から一気に最高速で通信をおこなう「TCPジャンプスタート」を実現します。これにより、TCP通信を効率化し、ネットワークの輻輳を抑制します。

●低価格・低消費電力(最大350W)を実現

従来のパケットごとにルーティングをおこなうルータに比べ、低コスト化を実現できます。

●導入イメージ図



Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

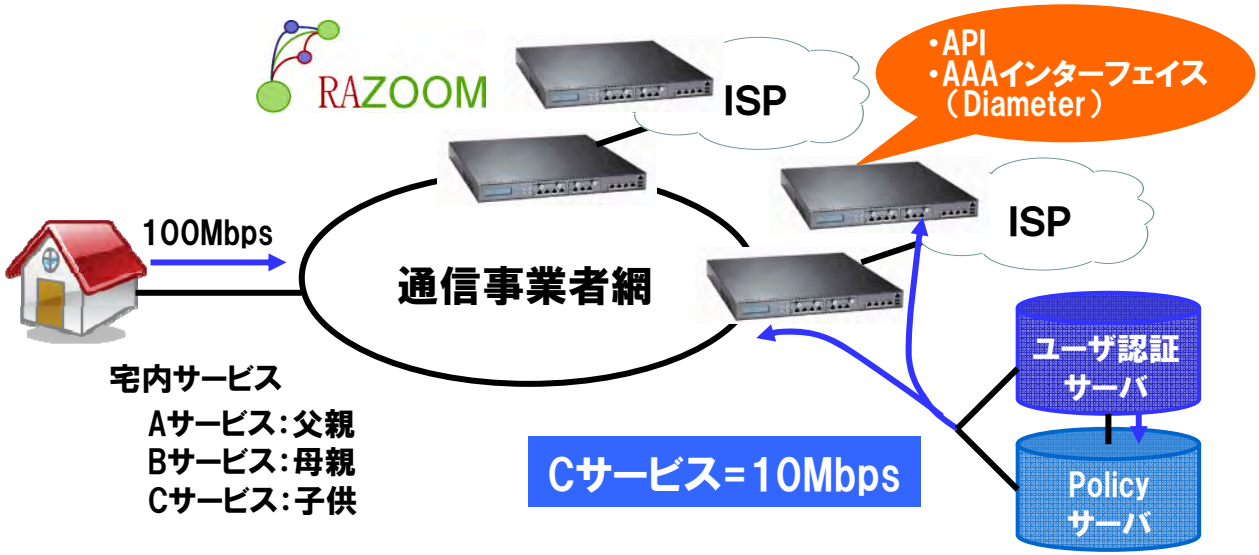
テリロジーが提供する「サービスビジネスモデル」

参考資料

モバイル＆ワイヤレス

■オンデマンドでサービス帯域の優先制御を提供

- ●ユーザ認証/ポリシーコントロールにより、ユーザごとでのサービス帯域をコントロール。
- ●インターネット事業者は世帯/企業ユーザのサービス・ニーズに応じて使用帯域(スピード)をリモートで自由にコントロール。
- ●帯域保証メニューなどのプレミアムサービス提供が可能。



1ユーザのみ、オンデマンドでサービス帯域をコントロール。

TERILOGY In collaboration with customer

提供する技術

NEW
フロー帯域制御ソフト
RAZOOM

NEW
ポリシーコントロール
bridgewater SYSTEMS

ユーザ認証
JUNIPER NETWORKS

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

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

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

[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。

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved

TERILOGY

In collaboration with customer

Copyright (C) 2010 Terilogy Co., Ltd. All rights reserved