

株式会社テリロジー 2012年3月期 決算説明会資料

2012年6月1日

■ 目 次

1. 2012年3月期 決算の概要
 - ・ 業績ハイライト
 - ・ 2012年3月期 業績の実績
 - ・ 事業部門別業績の概要
 - ・ 事業部門別売上実績
2. 2013年3月期 通期業績の見通し
 - ・ 2013年3月期通期 業績の予想数値
 - ・ 成長戦略「重点ターゲット分野への取り組み」
 - ・ 事業部門別売上予想数値
3. 新3ヵ年中期経営計画について
 - ・ 目標とする経営指標
 - ・ 中期経営計画のビジョン
 - ・ テリロジーの成長戦略
 - ・ 中期経営計画のロードマップ
 - ・ 中期経営計画の目標数値

株式会社テリロジー 2012年3月期 決算説明会

2012年6月1日

取締役副社長 阿部 昭彦

2012年3月期 決算の概要

■業績ハイライト

「増収・増益」

「黒字転換」

「V字回復」

●売上高 15.1%増(前年比)

- ・移動体通信事業者(国内)、大手製造業からのネットワーク構築案件
- ・金融機関向け(国内外)アルゴリズムトレーディング遅延監視案件

●売上総利益の増大 32.5%増(前年比)

- ・売上原価の低減

●販売管理費 3.2%減(前年比)

- ・経費の低減

2012年3月期(2011年度)決算の概要

2012年3月期 事業の実績

(単位:百万円)	当期事業年度	前事業年度	前年比	
			増減額	増減率(%)
売上高	2,763	2,402	361	15.1
売上総利益	902	681	221	32.5
販売管理費	806	833	△26	△3.2
営業利益	95	△152	247	-
経常利益	76	△178	255	-
当期純利益	72	△293	365	-

期末配当は、繰越利益剰余金が欠損の状況であることから、誠に遺憾ではございますが無配とさせていただきます。

■事業部門別業績の概要①

通信事業者／サービスプロバイダ部門

- スマートフォンの急速な普及により、データ通信量が急増。
 - ・国内移動体通信事業者の公衆無線LANサービス向けネットワーク構築案件が増加。
 - ・定額制から従量課金制への移行に向け、データ通信量の制御・分析用新商品が採用。

売上高:821百万円 (前期:345百万円 前期比:137.7%増)

エンタープライズ部門:エンタープライズ営業部門

- 東日本大震災やタイ洪水被害の影響からIT投資は抑制傾向に。
 - ・大手製造業:出張コスト・移動時間削減に、多地拠点間でのビデオ会議システム
拠点分散によるネットワーク構築案件
- クラウドコンピューティングの普及により、販売拡大が売上に貢献。
 - ・障害原因分析ツール/ネットワーク性能管理の新商品

売上高:643百万円 (前期:785百万円 前期比:18.1%減)

■事業部門別業績の概要②

エンタープライズ部門:ファイナンス営業部門

- 主力商品であるアルゴリズムトレーディング向け遅延監視ソリューションが、国内外の証券取引所や外資系大手証券会社から受注を獲得。
 - ・本ソリューション案件は高額であり、商談・受注・納品・検収までの期間が長く、一部案件は、当期売上に貢献できず。

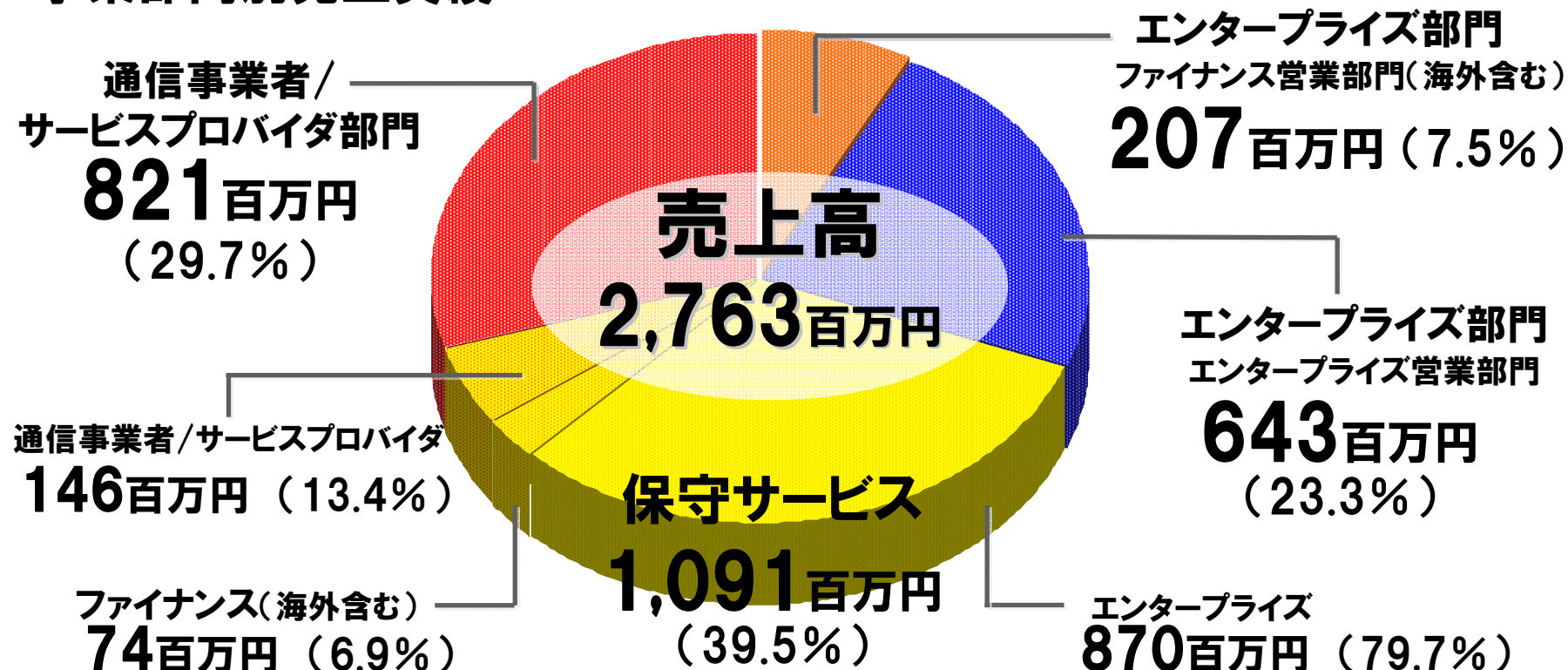
売上高:207百万円 (前期:225百万円 前期比:7.9%減)

保守サービス部門

- 当社の安定的な収益基盤である当部門の売上高は堅調に推移。
(売上高全体の約4割を占める)
- 保守業務の内製化による業務委託費の削減、保守契約更新率の向上に努める。

売上高:1,091百万円 (前期:1,045百万円 前期比:4.4%増)

■事業部門別売上実績



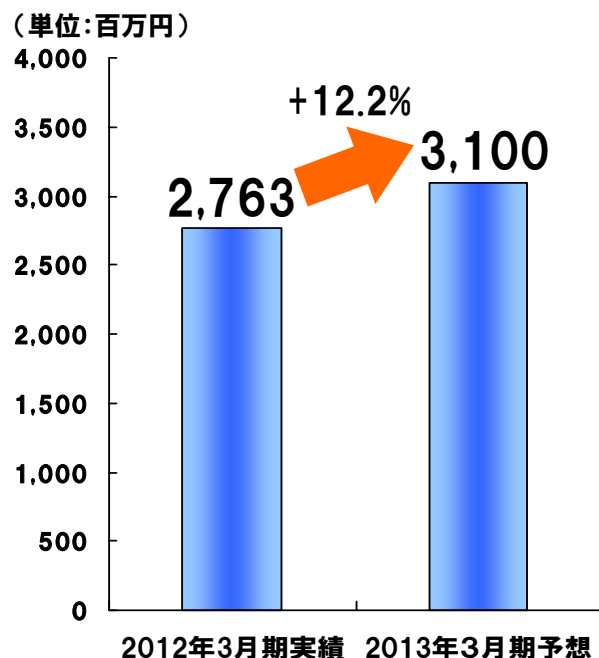
※保守サービス売上の構成比は、マーケット別によるものです。

(単位:百万円)	当期事業年度	前事業年度	前年比	
			増減額	増減率(%)
通信事業者/サービスプロバイダ部門	821	345	475	137.7
エンタープライズ部門	851	1,010	△159	△15.8
保守サービス部門	1,091	1,045	45	4.4

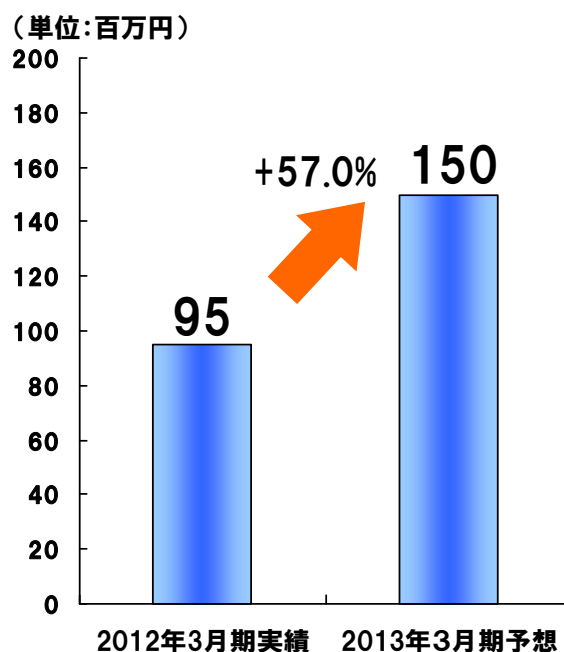
2013年3月期 通期業績の見通し

■2013年3月期 業績の予想数値

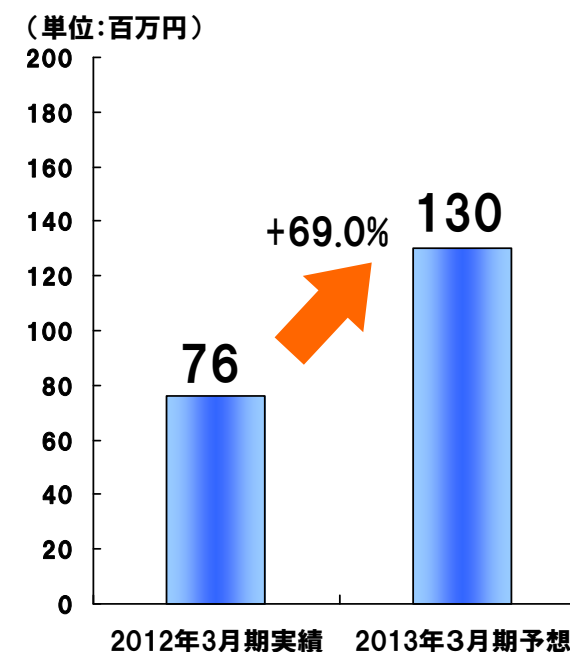
■売上高



■営業利益



■経常利益



※上記の業績予想数値は単体のものであり、当社子会社「Terilogy Hong Kong Limited」の数値は折り込んでおりません。なお、連結業績予想に与える影響につきましては 現在精査中であるため、確定次第速やかに開示いたします。

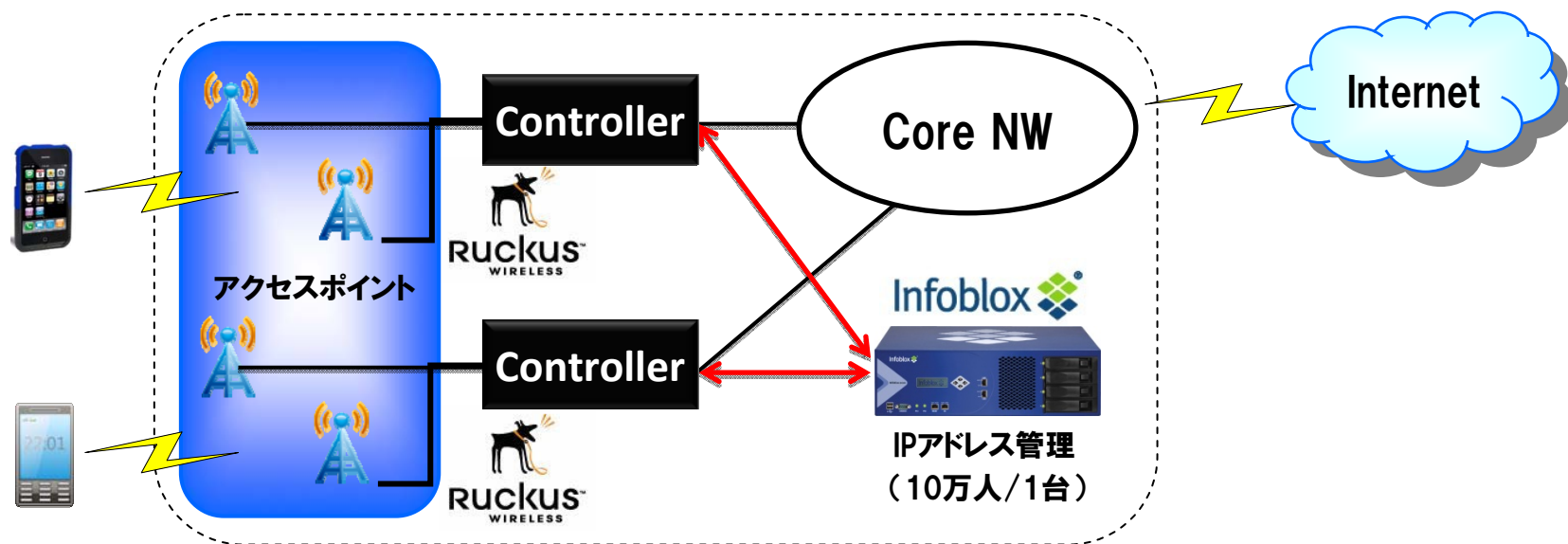
■2013年3月期 期末配当予想

配当予想(円)	250/株	配当性向(%)	29.6%
---------	-------	---------	-------

■成長戦略「重点ターゲット分野への取り組み」

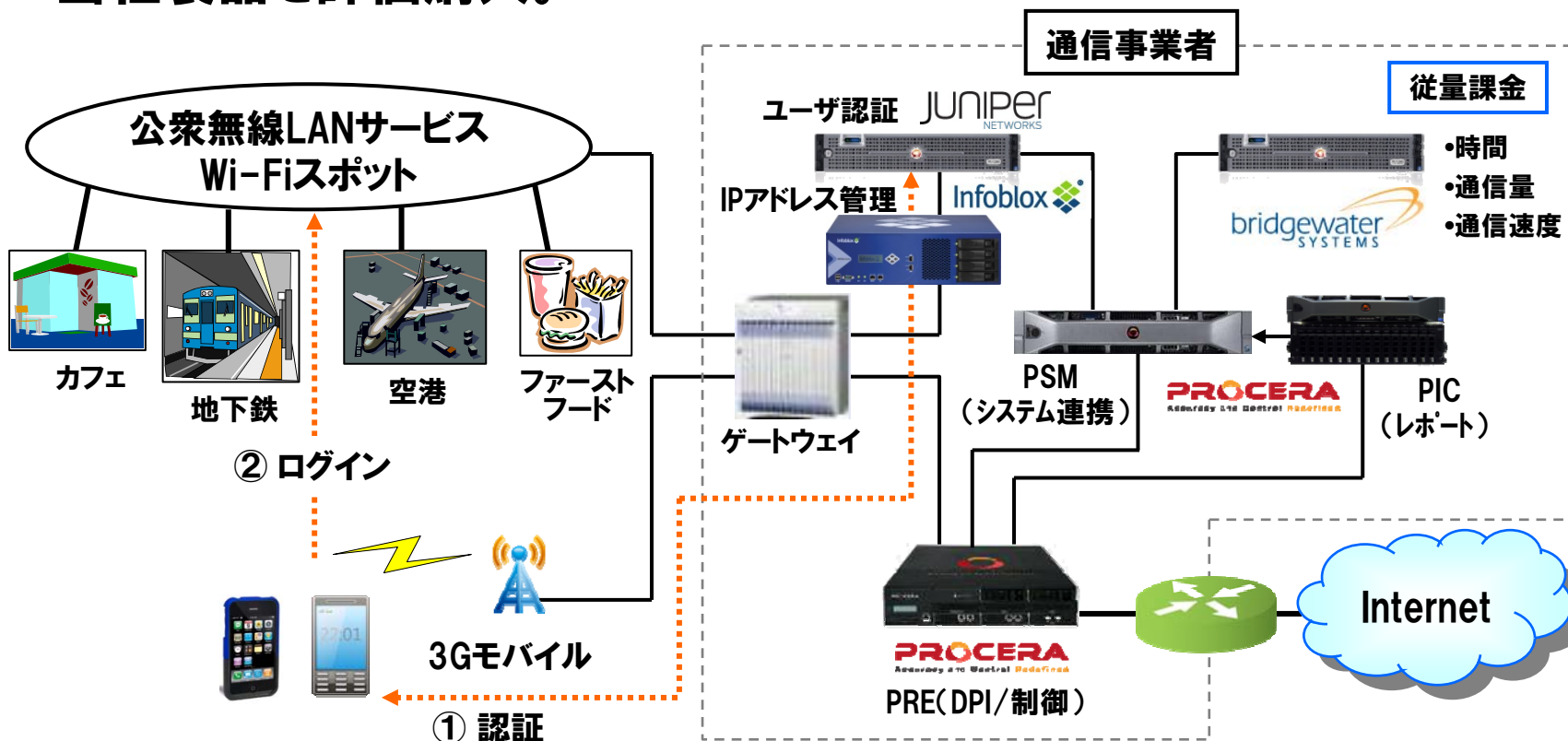
重点ターゲット分野	成長するビジネステーマ
<p>通信事業者</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●スマートフォンなどの急速な普及で、データ通信量は引き続き増加傾向に <ul style="list-style-type: none"> ・Wi-Fi、LTEサービスの拡大に伴うネットワーク構築案件 ●公平なネットワークの利用に定額制から従量課金へシフト <ul style="list-style-type: none"> ・データ通信量の制御・分析案件
<p>ファイナンス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●アルゴリズムトレーディングの普及による株式取引の高速化 <ul style="list-style-type: none"> ・香港法人および、今年開設予定のシンガポールオフィスを起点に、アジア・パシフィック地区の営業活動に注力。
<p>エンタープライズ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●出張コスト、移動時間削減に向けた多地拠点間ビデオ会議システム ●クラウドコンピューティングのサーバ&VDIの障害原因分析 ●標的型サイバー攻撃に対するセキュリティ対策 ●業務用スマートデバイスへのアプリケーションセキュリティ対策
<p>自社開発製品 (momentum)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●ビッグデータ分析に対応したネットワークモニタリング <ul style="list-style-type: none"> ・自社オリジナル製品の積極的な販売。 ・市場ニーズへの対応性、利益性の追求。

- スマートフォンなどの急速な普及で、データ通信量は引き続き増加傾向に。
モバイルキャリアは高品質なネットワークを再整備。
 - 従来の携帯電話に比べ、**1人当たりの通信量が10～20倍に増加**。
 - 国内通信事業者は、公衆無線LANサービス(Wi-Fi)の増強、
高速データ通信サービス(LTE)の構築により、データ通信量増加に対応。
- 当社が提供する公衆無線LANサービスのネットワーク基盤構築



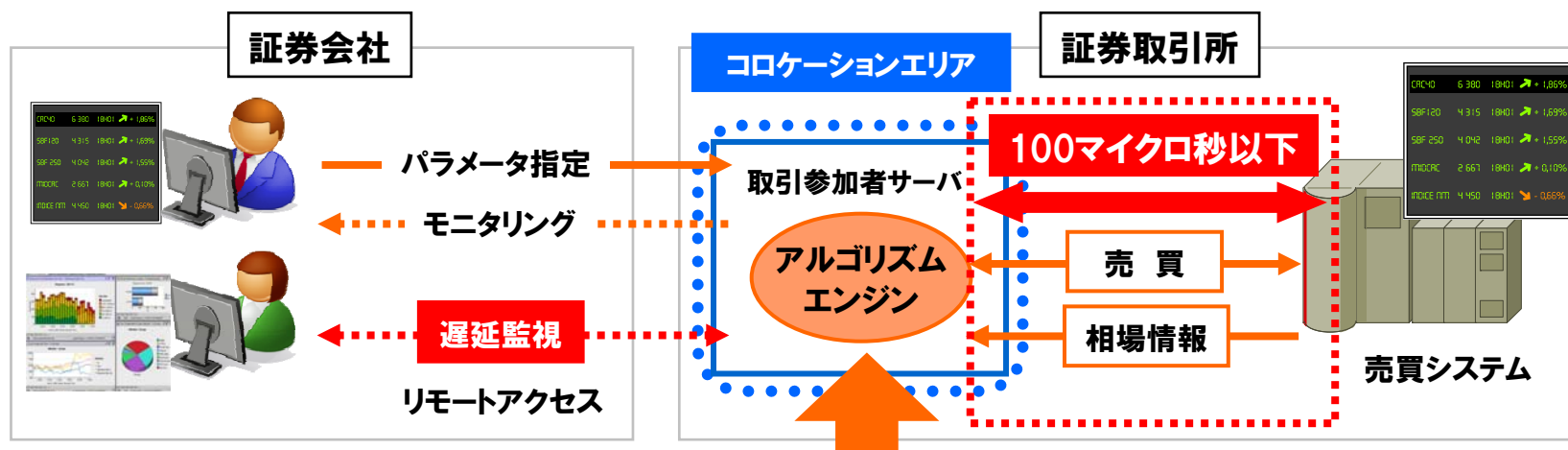
公衆無線LANサービスとは、駅、空港、カフェ、ファーストフードなどで利用できる無線による高速インターネットサービス

- スマートフォンによるインターネットの利用時間が急増。
公平なネットワークの利用に**定額制から従量課金へシフト**。
- 欧米大手モバイルキャリアが採用する製品(スウェーデン製)を提供。
- 大手通信事業者グループでは、来年度の商用サービスに向けて当社製品を評価購入。



■ アルゴリズムトレーディングの普及による**株式取引の高速化**。
取引遅延のリアルタイムモニタリング製品を提供。

- 株式取引の応答時間は数ミリ秒(1,000分の1秒)から、数マイクロ秒(100万分の1秒)と100倍のスピードへ。
- 取引システムの遅延の変化をナノ秒単位で可視化。



CoE (Center of Excellence) が提供する超高速株式取引のモニタリング製品


レイテンシモニタリング


低遅延タップ


低遅延タップ


マネジメントコンソール


パケットキャプチャ

※コロケーションサービスとは、取引参加者の自動発注サーバなどを証券取引所の売買システム、相場報道システムと同じサイトに設置。相場情報の受信時間、発注した注文の送信時間を極小化、情報配信方法の多様化や注文発注の柔軟性を高めるサービス。

- 香港法人および、今年開設予定のシンガポールオフィスを起点に、アジア・パシフィック地区の営業活動に注力。



海外子会社「Terilogy Hong Kong Limited」設立

社 名：Terilogy Hong Kong Limited

代表者：宮村信男（取締役事業本部長）

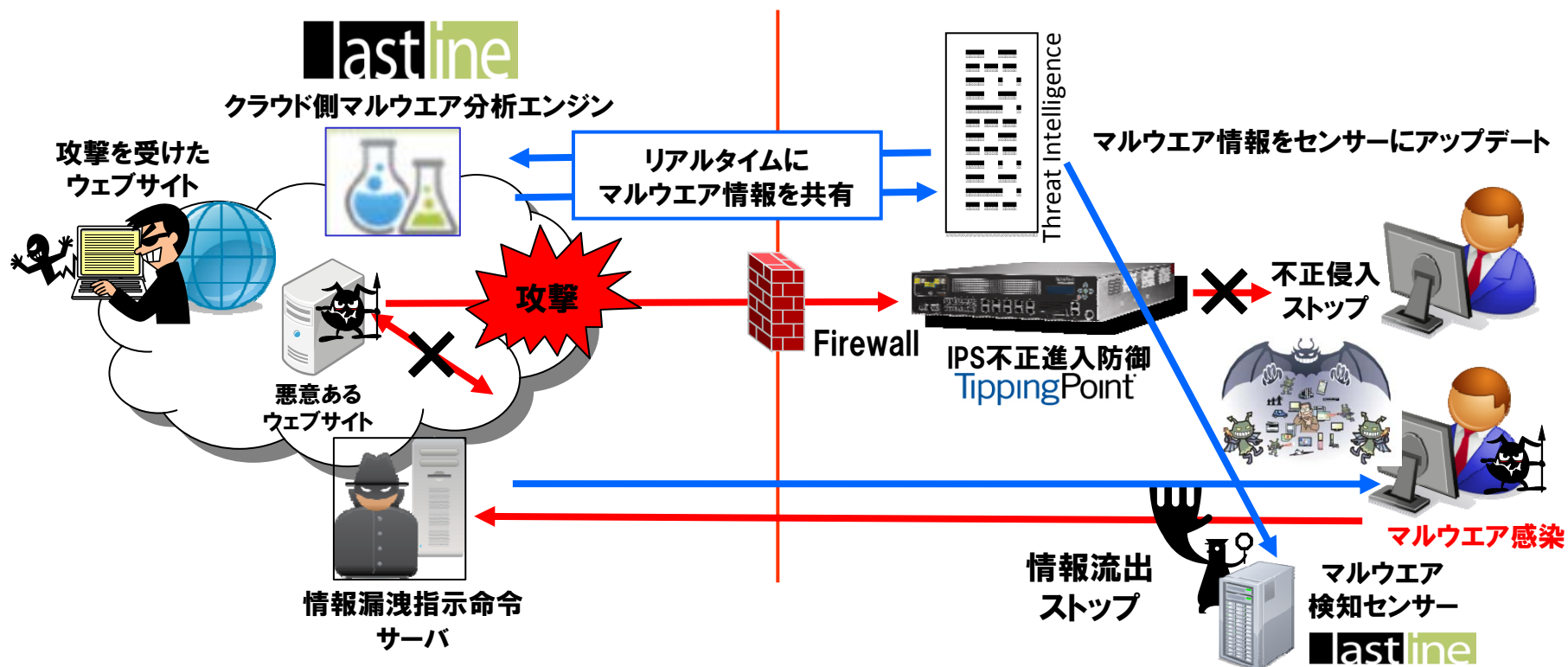
所在地：中華人民共和国香港特別行政区

設 立：平成23年12月8日

資本金：HK\$1,000,000-

■ 標的型サイバー攻撃に対するセキュリティ対策

- 標的型サイバー攻撃を企業ネットワークの入口で防御するだけでなく、出口(企業ネットワークの脆弱の穴)から情報流出を防ぐ必要がある。
- 標的型サイバー攻撃の企業側入口防御対策としてTippingPoint社製品、出口対策としてLastLine社製品でソリューション提供。



■ ビッグデータ分析に対応したネットワークモニタリング。

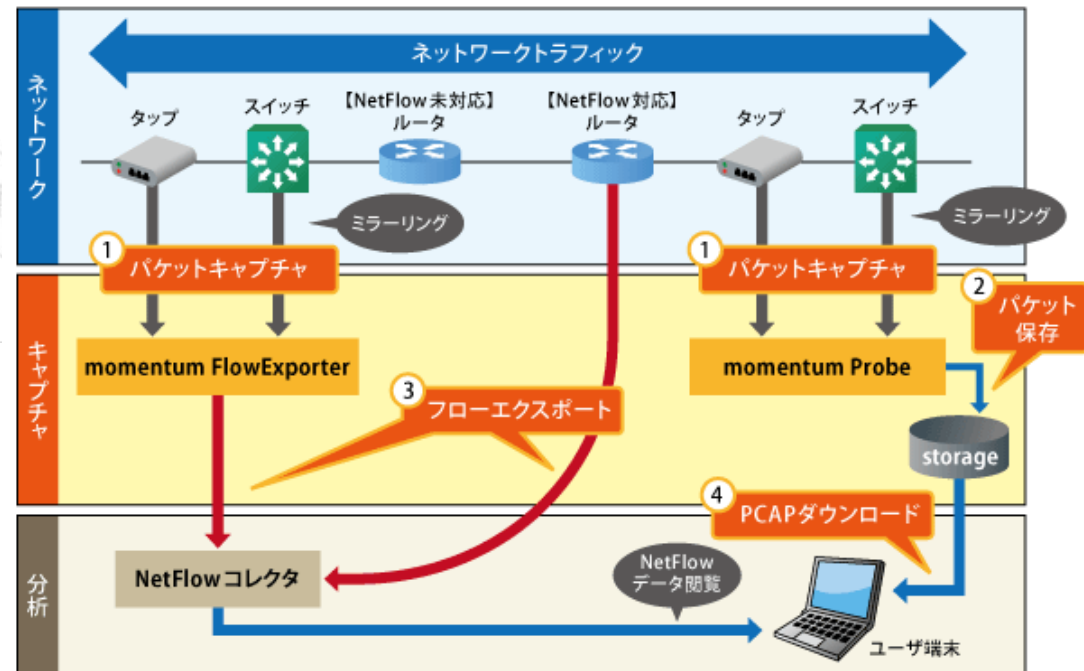
- 10ギガビットワイヤーレートの高速パケットをキャプチャリング。
業界初のネットワークモニタリング製品を提供。

※10ギガビットとは、初期のネットワーク10メガビット(1,000万分の1秒)の1,000倍(100億分の1秒)

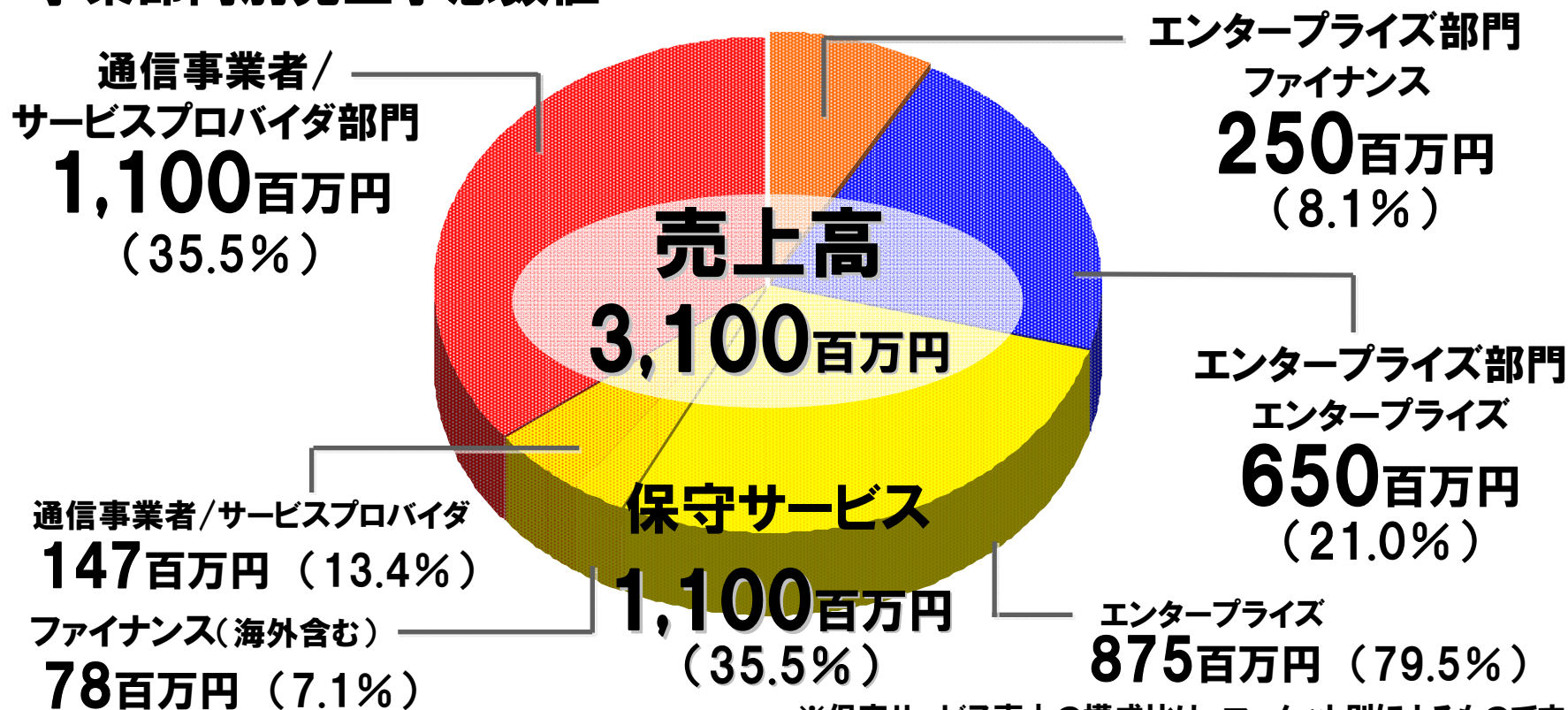
テリロジー自社開発パケットキャプチャ製品



momentumは高速パケット・キャプチャとパケット保存を可能にする高性能キャプチャリングソフトウェアです。
キャプチャリングやモニタリングの基本である「正確にパケットをキャプチャする」という最も重要な機能を様々な高速化技術を用いて実現しています。



■事業部門別売上予想数値



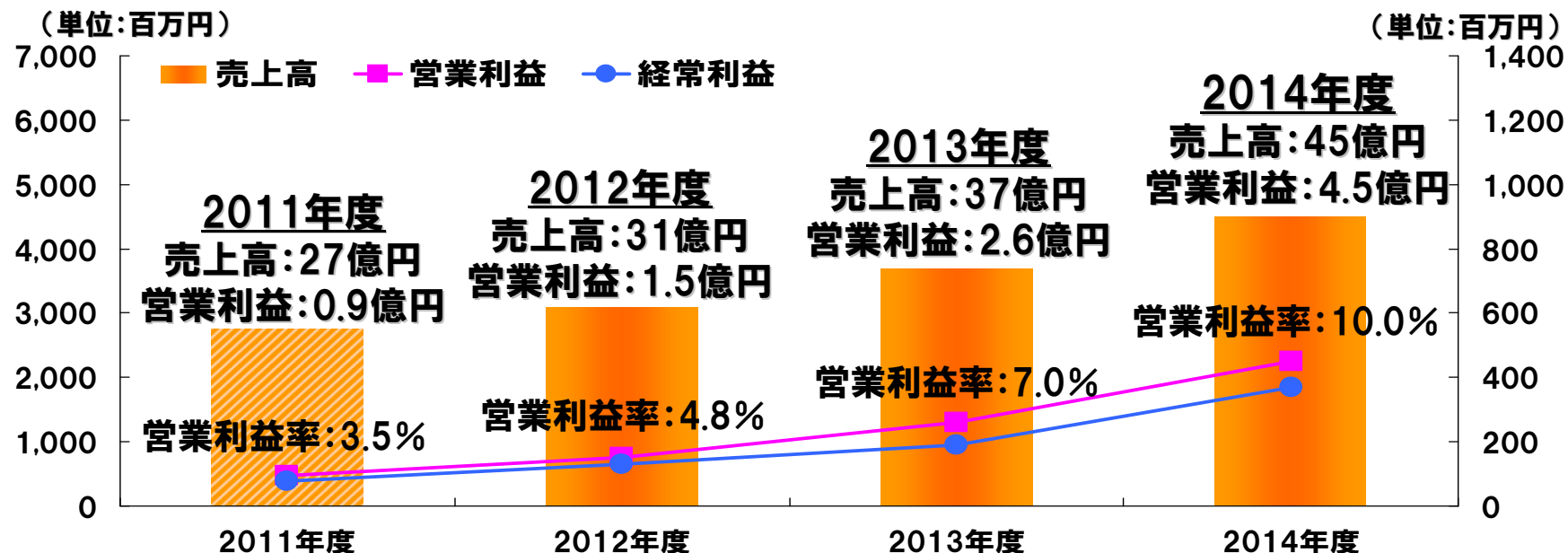
※保守サービス売上の構成比は、マーケット別によるものです。

(単位:百万円)	2013年3月期 通期業績予想	2012年3期 事業実績	前年比	
			増減額	増減率(%)
通信事業者/サービスプロバイダ部門	1,100	821	278	34.0
エンタープライズ部門	900	851	48	5.7
保守サービス部門	1,100	1,091	8	0.8

新3カ年中期経営計画について

■ 目標とする経営指標

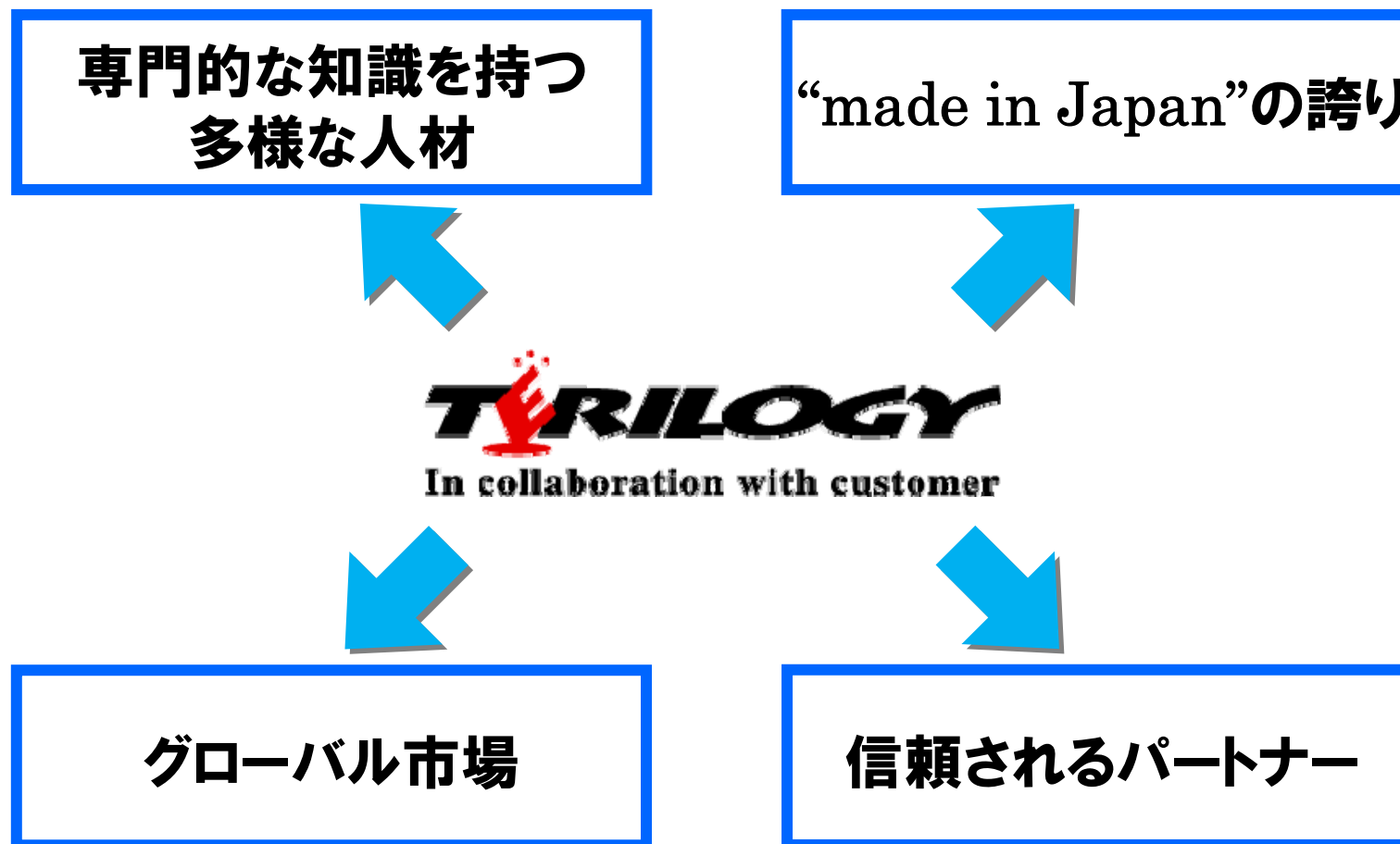
ゴール 2014年度 営業利益率:10.0%、ROE:6.5%



(単位:百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2012年度目標	3,100	150	130	130
2013年度目標	3,700	260	190	190
2014年度目標	4,500	450	370	370

企業価値と株主価値の最大化を目指し、ROE(Roturn on Equity:自己資本利益率)を重要指標と位置づけ、当面は**ROE6.5%**を目指す。

■中期経営計画のビジョン



■テリロジーの成長戦略

既存顧客による強固な経営基盤

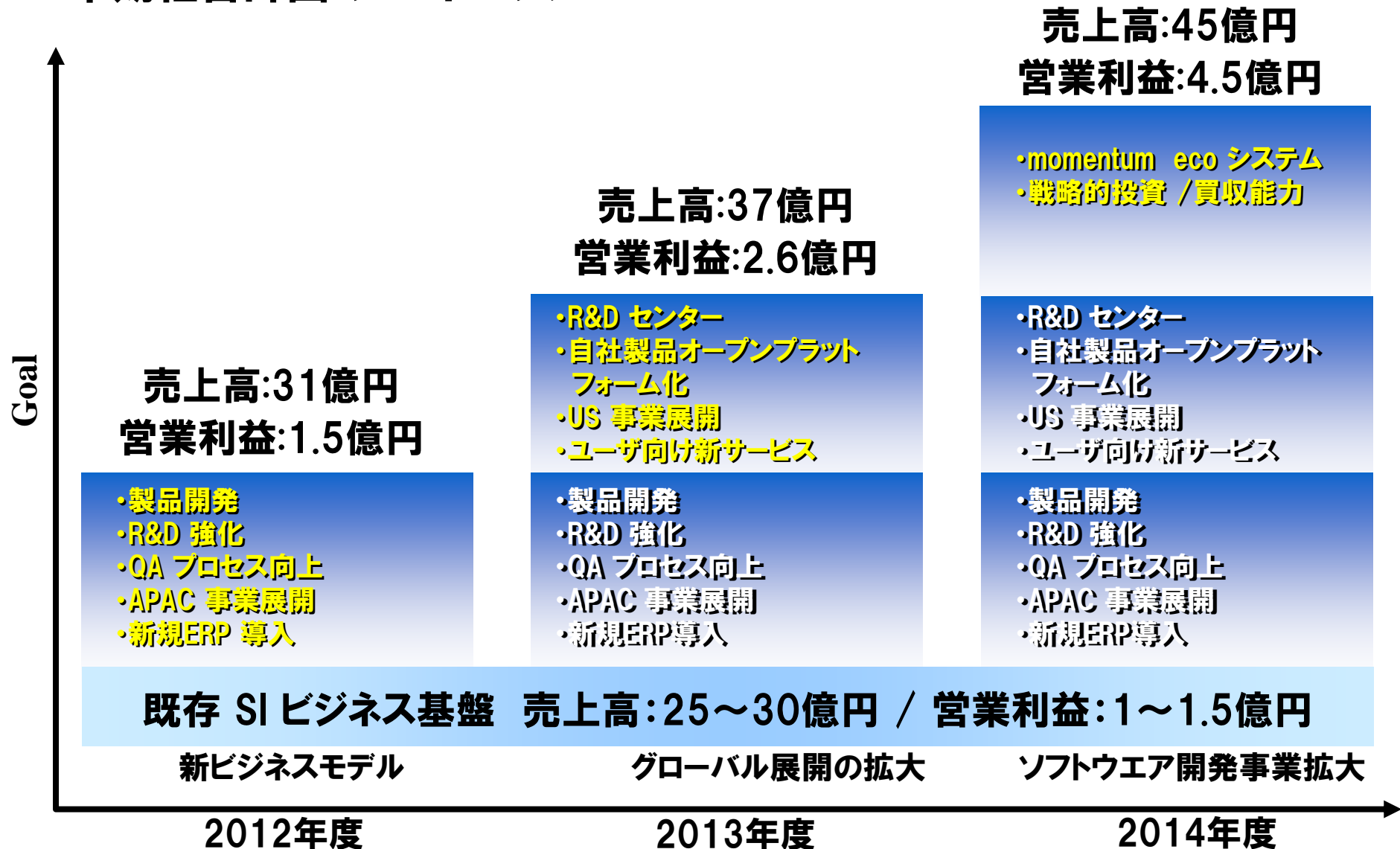
戦略1 特定分野の専門性:モバイルキャリアビジネスのさらなる深耕

戦略2 売上増大:グローバル市場(ファイナンス)の拡大

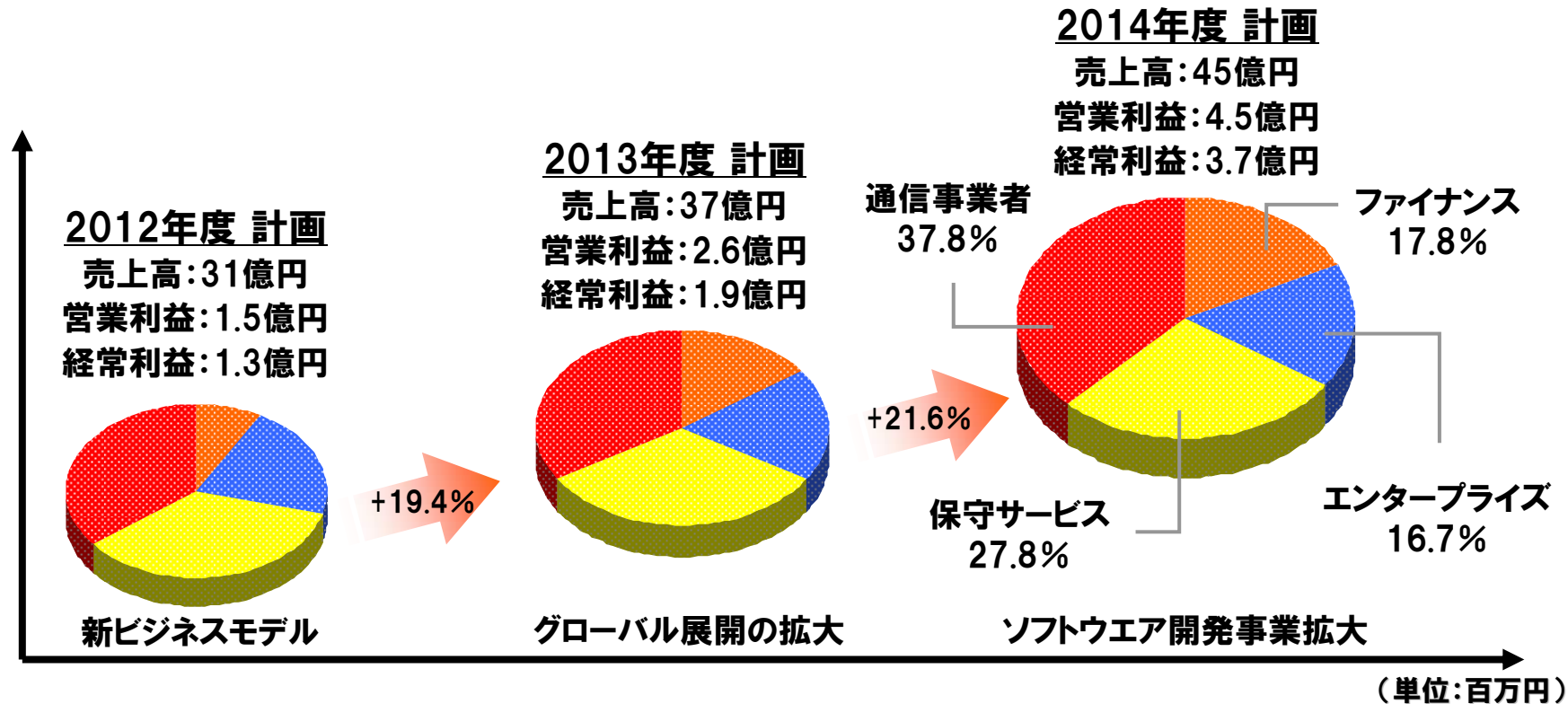
戦略3 収益性アップ:自社独自製品“momentum”販売拡大

ゴール 2014年度 営業利益率:10.0%、ROE:6.5%

■ 中期経営計画のロードマップ



■ 中期経営計画の目標数値



事業セグメント	2012年度 計画	2013年度 計画	2014年度 計画
通信事業者	1,100	1,250	1,700
ファイナンス	250	550	800
エンタープライズ	650	700	750
保守サービス	1,100	1,200	1,250

[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。

【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