

株式会社テリロジー 2013年3月期 決算説明会資料

2013年5月31日

■ 目 次

1. 2013年3月期 決算の概要

- ・ 業績ハイライト
- ・ 事業部門別売上実績
- ・ 事業部門別業績の概要
- ・ 2013年3月期 業績の実績(予算対比)

2. 2014年3月期 通期業績の見通し

- ・ 2014年3月期 業績の予想数値(連結)
- ・ 2014年3月期 成長戦略について
 - ・ 成長戦略①「高利益率商品を最優先に経営リソースを集中」
 - ・ 成長戦略②「高速・大容量化するモバイルキャリアへの対応」
 - ・ 成長戦略③「標的型サイバー攻撃に対するセキュリティ対策」
 - ・ 成長戦略④「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」
- ・ 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(2012年度進捗)

株式会社テリロジー
2013年3月期
決算説明会
2013年5月31日

取締役副社長 阿部 昭彦

2013年3月期 決算の概要

■業績ハイライト

減収減益（売上高△15.2%、営業利益△131.1% 期初予算対比）

■連結売上高 2,638百万円（期初予算:3,110百万円）


- ファイナンス部門、海外事業は大幅な予算未達（予算対比:△82.7%）。
 - ・国際金融市場の縮小により設備投資は停滞。
 - ・海外事業をスタートするが種まきに終わる。
- エンタープライズ部門は予算達成・増収（予算対比:15.1%）。
- テレコム部門は予算未達（予算対比:△30.8%）。
- 保守サービス部門は製品販売が低調のため予算未達（予算対比:△1.5%）

■海外子会社「Terilogy Hong Kong Limited」の活動

- 香港、シンガポールのイベント(Asia Pacific Trading Summit など)参加によりアジア地域の顧客リードを獲得。
- 現地企業とのパートナー連携による販売活動の基盤構築。

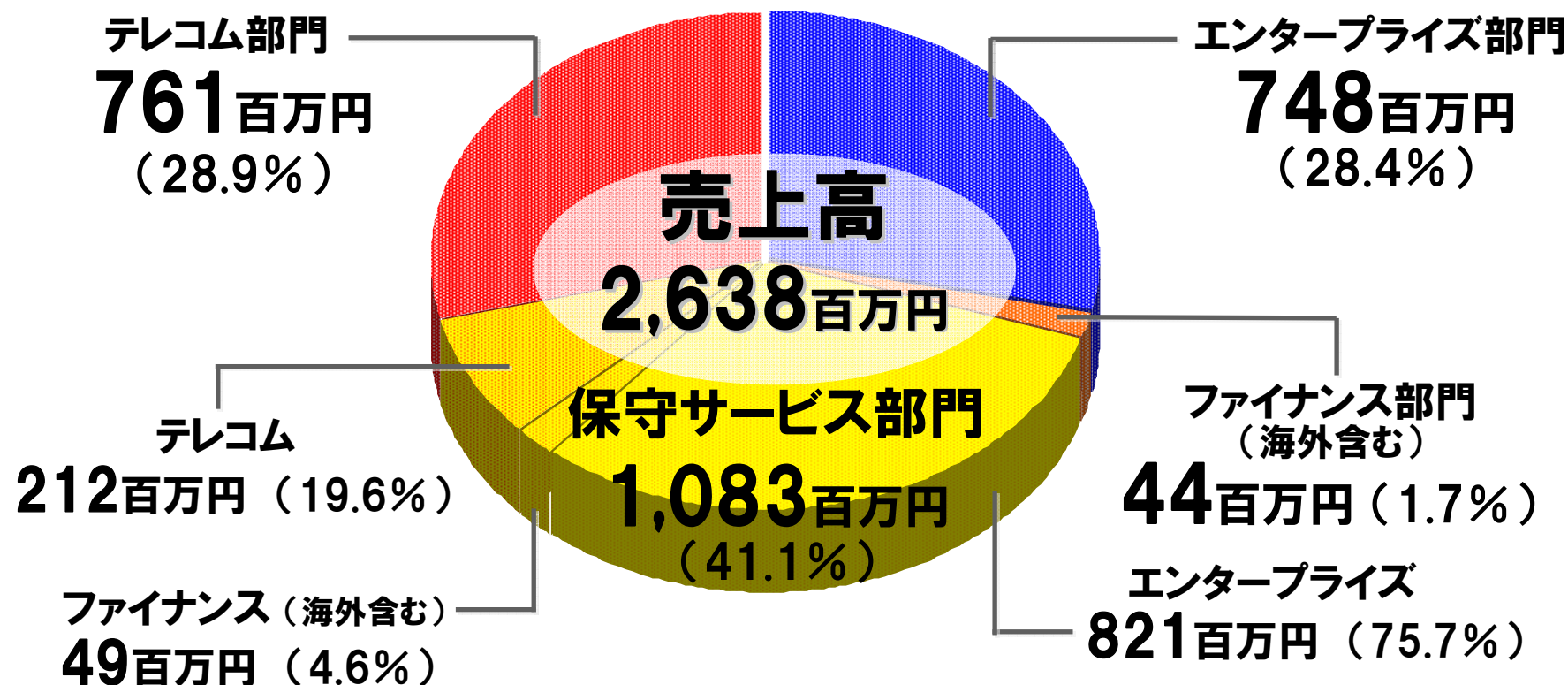
■営業利益 △37百万円（期初予算:120百万円）

- 海外子会社立ち上げによるコストの増加。
 - ・営業部員、技術部員派遣による販売活動支援費
 - ・海外事業強化による要員採用等の人材募集費
- 急激な円安により仕入れ価格が上昇(商品仕入れ+13百万円(1~3月累計))。
 - ・為替差損益 4~12月累計:△2百万円/1~3月累計:△22百万円



海外子会社を解散
(2013/4/24発表)

■事業部門別売上実績



※保守サービス部門売上の構成比は、各部門別によるものです。

(単位:百万円)	2013年3月期 実績	2013年3月期 予想	増減額	増減率(%)
テレコム部門	761	1,100	△338	△30.8
エンタープライズ部門	748	650	98	15.1
ファイナンス部門(海外含む)	44	260	△215	△82.7
保守サービス部門	1,083	1,100	△16	△1.5

■事業部門別業績の概要①

テレコム部門 売上高:761百万円(売上構成比:28.9%)
期初予算:1,100百万円、増減額:△338百万円、増減率:△30.8%

- スマートフォンの急速な普及により、引き続きデータ通信量は増加傾向。**
 - ・LTE、Wi-Fiなど、高速・大容量化に対応した大規模ネットワーク可視化案件増加。
- 当社が得意とする技術力が売上に貢献。**
 - ・高速モバイル通信サービス事業者(WiMAX)向けのユーザ認証基盤構築案件
 - ・電力系ブロードバンドサービスプロバイダ向けインターネット接続支援ソフトウェア開発案件
- 当初見込んでいたモバイル通信事業者のネットワーク最適化案件を失注。**

エンタープライズ部門 売上高:748百万円(売上構成比:28.4%)
期初予算:650百万円、増減額:98百万円、増減率:15.1%

- 特定の企業や団体を標的にしたサイバー攻撃が急増。**
 - ・入口対策のネットワーク不正侵入防御セキュリティ商品(TippingPoint)の販売が増加。
 - ・出口対策の標的型攻撃対策クラウドサービス(Lastline)は順調な立ち上がり。
- 顧客企業の大手製造業では受注活動が堅調に推移。**
 - ・出張コスト・移動時間削減の多拠点間ビデオ会議システム
 - ・災害・障害時の拠点分散対策ネットワーク構築
 - ・クラウドコンピューティングの障害原因分析、ネットワーク性能管理

■事業部門別業績の概要②

ファイナンス部門 売上高:44百万円(売上構成比:1.7%)
(海外含む) 期初予算:260百万円、増減額:△215百万円、増減率:△82.7%

- 主力商品「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」は、アジア・パシフィック地域の主要証券取引所、外資系証券会社に営業活動を注力。
 - ・主要証券取引所から、株式売買、先物取引などの案件を受注。
- 国際金融市場の縮小により設備投資が停滞。
- 海外事業をスタートするが種まきに終わる。

保守サービス部門 売上高:1,083百万円(売上構成比:41.1%)
期初予算:1,100百万円、増減額:△16百万円、増減率:△1.5%

- 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。

2013年3月期(2012年度)決算の概要

■2013年3月期 事業の実績(予算対比)

(単位:百万円)	2013年3月期 実績		2013年3月期 業績予想値 (2013年1月31日発表)		
	連結	個別	連結	増減額	増減率(%)
売上高	2,638	2,638	2,700	△61	△2.3
売上総利益	849	849	882	△32	△3.7
販売管理費	887	839	902	△15	△1.7
営業利益	△37	10	△20	△17	△86.4
経常利益	△52	△5	△40	△12	△30.0
当期純利益	△93	△93	△77	△16	△21.0

1株当たり	円 銭	円 銭	円 銭	—	—
当期純利益	△605.65	△606.19	500.65	—	—

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。

※当期連結累計期間は、連結初年度にあたるため、前年同期の数値及び、これに係る対前年同期増減率等の比較分析は行っておりません。

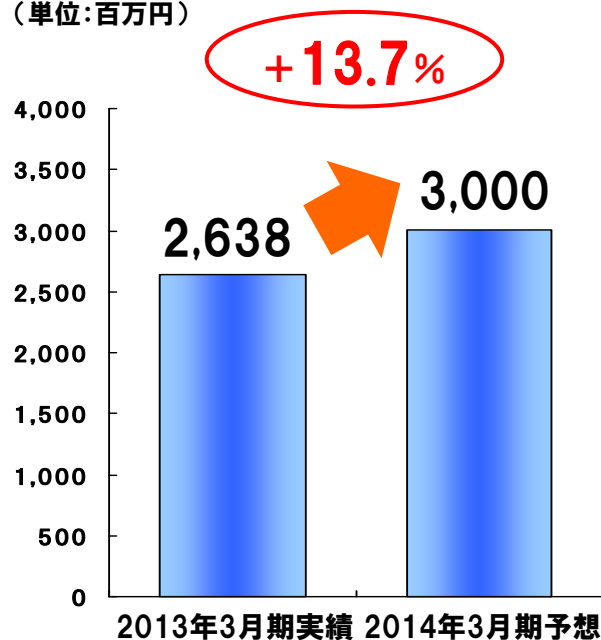
2014年3月期 通期業績の見通し

2014年3月期 業績の予想数値(連結)

売上高30億円、営業利益1億円、経常利益0.7億円

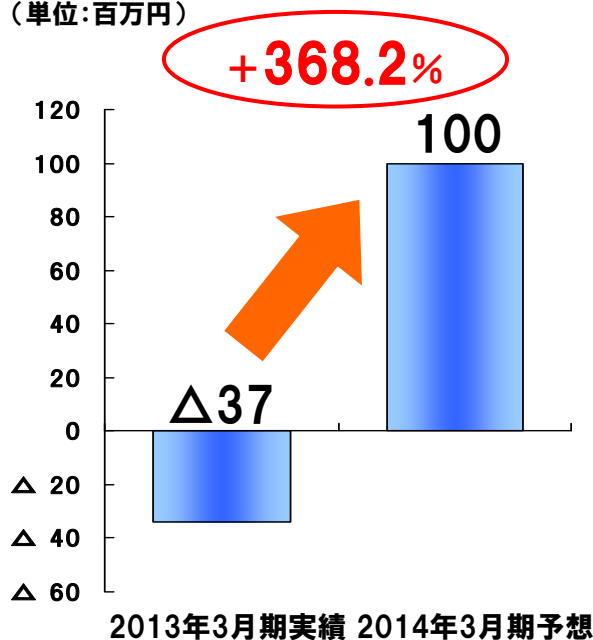
■売上高

(単位:百万円)



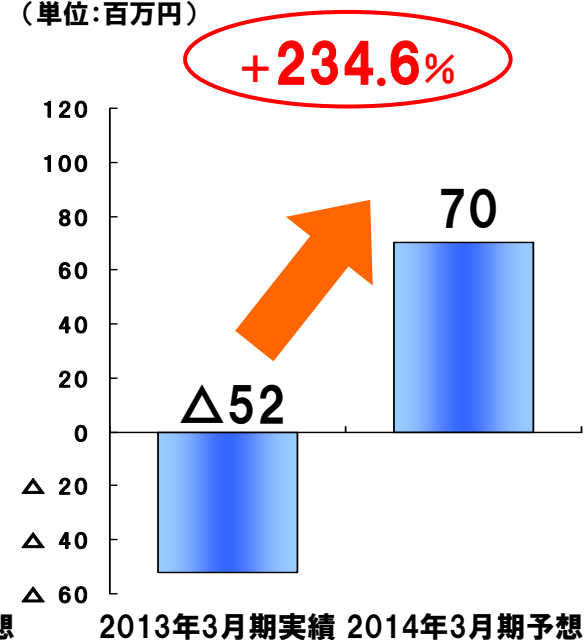
■営業利益

(単位:百万円)



■経常利益

(単位:百万円)



2014年3月期の期末配当は、繰越利益剰余金が引き続き欠損の状況となる見通しであることから、無配とさせていただきます。

■2014年3月期 成長戦略について 今後注力すべき「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
テレコム	<p>国内LTEインフラ市場規模は2014年に1,423億円へ拡大予想</p> <ul style="list-style-type: none"> ● LTE、Wi-Fiの高速・大容量化に対応したネットワーク可視化 ● データ収集・レポート生成を一元化したネットワークの性能管理
エンタープライズ	<p>国内IT市場規模は13兆8,771億円(2013年度予想)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 標的型サイバー攻撃に対するセキュリティ対策(市場規模:6,773億円) ● セキュリティ分野での新製品の発掘
海外ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ● これまでの経験(技術力)を活かしテレコムビジネスへ進出 ● 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 ● 現地企業(アジア・パシフィック地域)とパートナーシップ確立・活性化。
自社開発製品	<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 ● 自社オリジナル製品(momentum)の積極的な販売。 ● 市場ニーズへの対応性、利益性の追求。
経営環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 急激な円安による仕入れ価格の上昇 ● 高利益率商品を最優先に経営リソースを集中 ● 保守業務の更なる内製化による業務委託費の削減

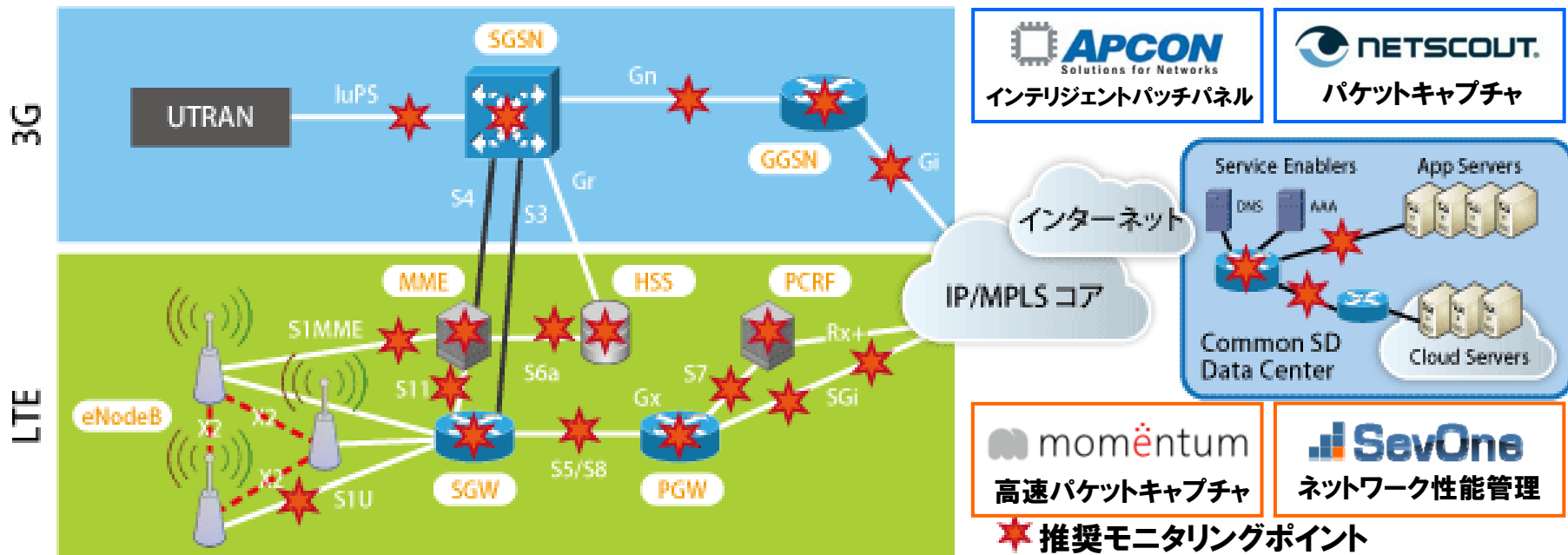
「高利益率商品を最優先に経営リソースを集中」

重点製品	製品特徴	ターゲット分野	ビジネステーマ
Lastline	標的型攻撃・マルウェア対策	エンタープライズ 海外ビジネス	・特定の企業や団体を標的にしたサイバー攻撃対策
NetScout	ネットワーク運用管理	テレコム 海外ビジネス	・LTE、Wi-Fiの高速・大容量化に対応したネットワーク可視化 ・証券会社の大規模ネットワーク運用管理
SevOne	ネットワーク性能管理	テレコム 海外ビジネス	・データ収集・レポートを一元化したネットワーク性能管理
momentum	自社開発製品 高速パケットキャプチャリング	テレコム エンタープライズ 海外ビジネス	・高速パケットキャプチャリング(10Gビット) ・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
C-plane (コントロールプレーン)	SBR for Carrier(ユーザ認証) Procera(トラフィック可視化)	テレコム 海外ビジネス	WiMAX、フェムトセルのユーザ認証基盤 データ通信量の増加による従量課金

「**高速・大容量化**するモバイルキャリアへの対応」

高速データ通信時代の高速・大容量化に向けた製品・サービスの提供

- 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**。
モバイルキャリアは高品質なネットワークを再整備。
- 国内モバイルキャリアは、高速データ通信サービス(LTE)がスタート。
公衆無線LANサービス(Wi-Fi)と合わせ、**高速・大容量化に対応**。
- 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**。

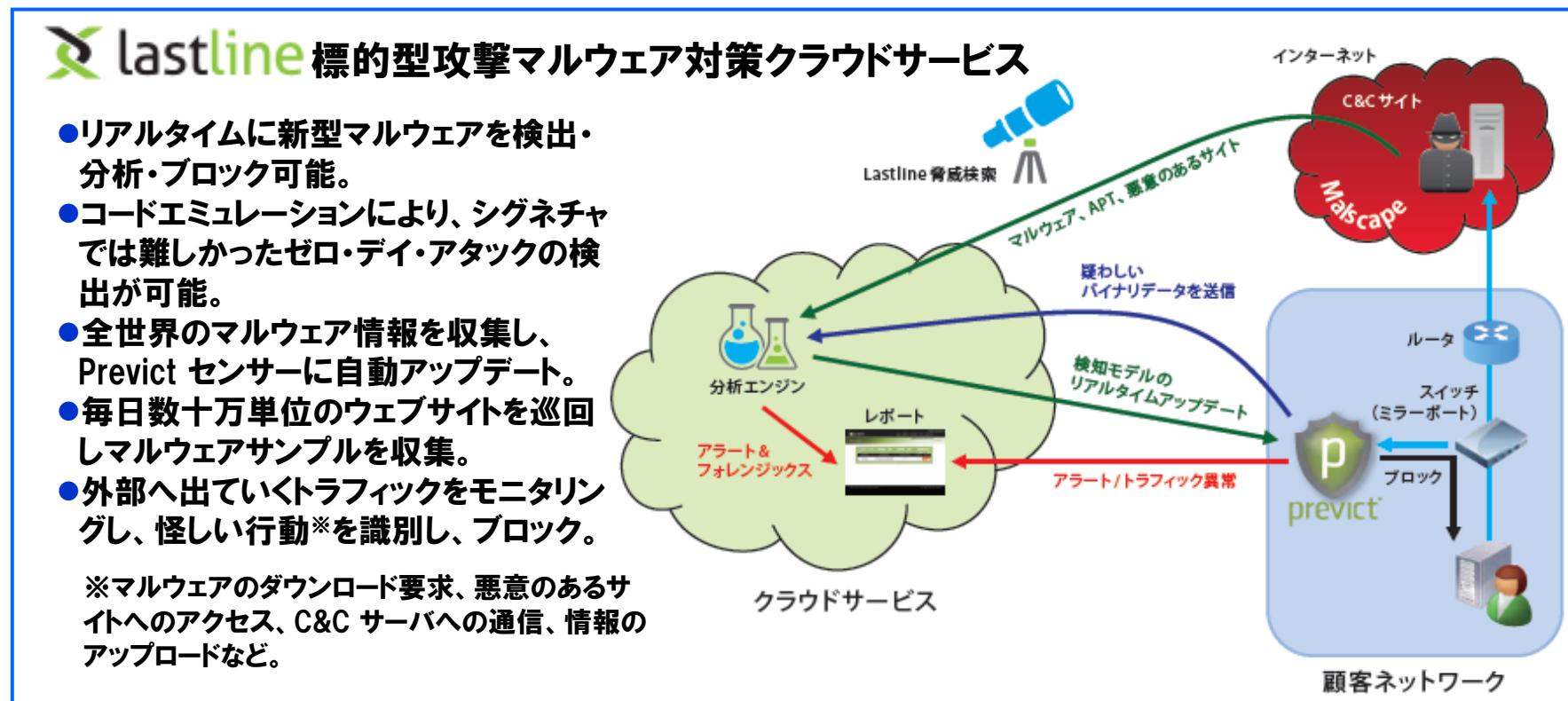


公衆無線LANサービスとは、駅、空港、カフェ、ファーストフードなどで利用できる無線による高速インターネットサービス

「**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の入口対策、出口対策の製品・サービスの提供

- 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。
 - ・ 入口防御対策: TippingPoint社製品
 - ・ 出口防御対策: LastLine社マルウェア対策サービス



「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」

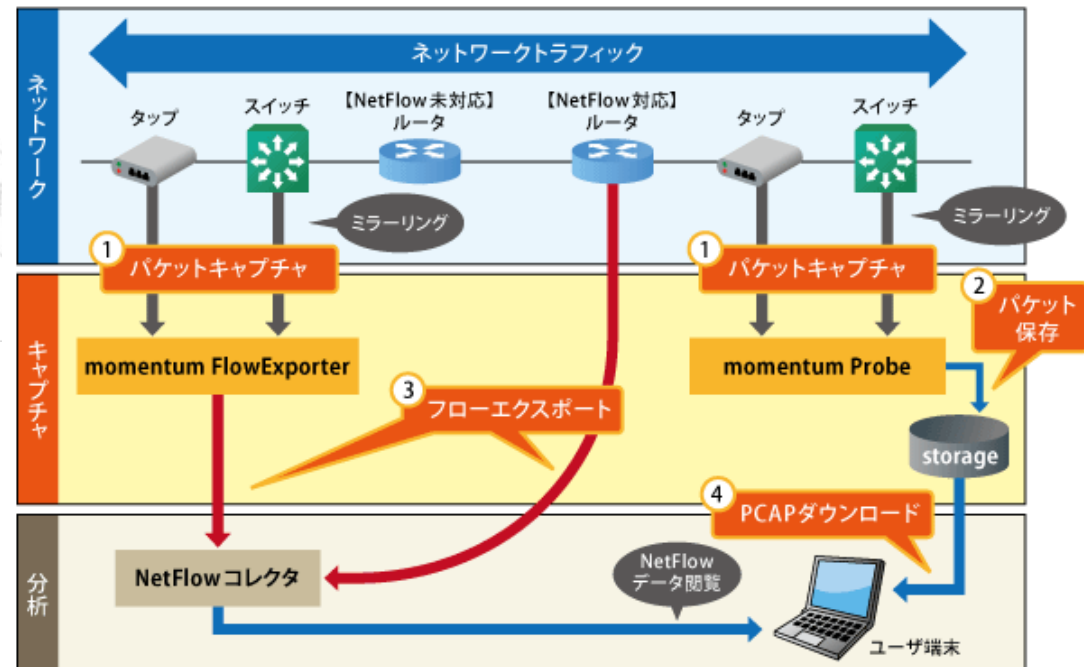
- 10ギガビット※ワイヤレートの高速パケットをキャプチャリング。業界初のネットワークモニタリング製品を提供。
- 高速検索データベース機能を搭載。

※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)

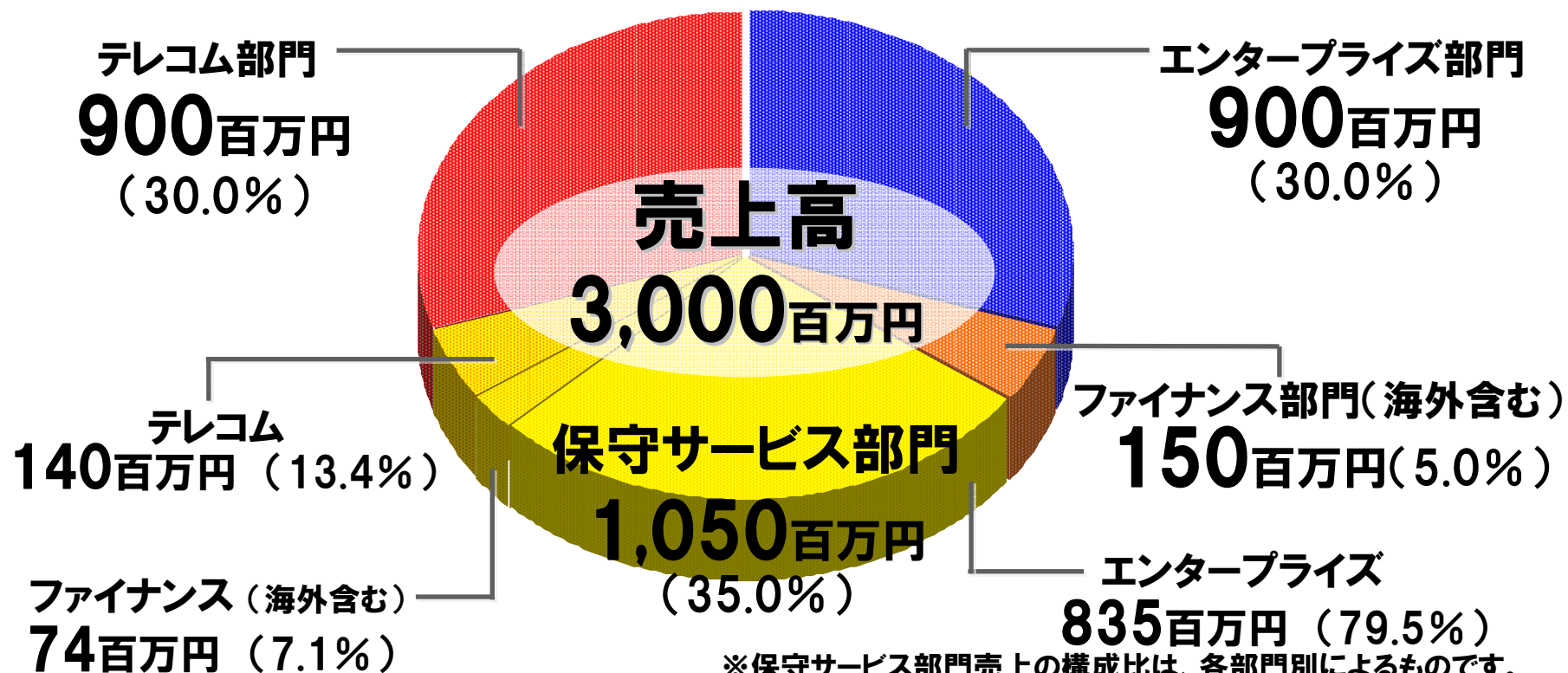
テリロジー自社開発パケットキャプチャ製品



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

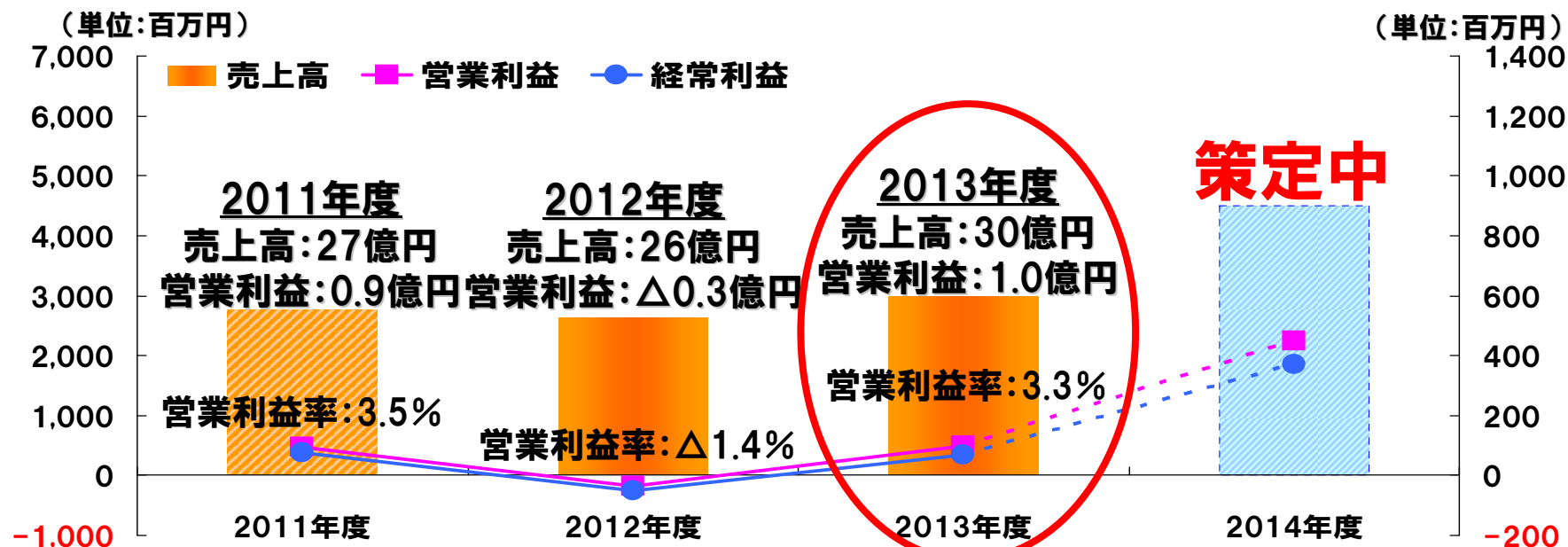


(単位:百万円)	2014年3月期 予想	2013年3月期 実績	増減額	増減率(%)
テレコム部門	900	761	138	18.2
エンタープライズ部門	900	748	151	20.3
ファイナンス部門(海外含む)	150	44	105	234.3
保守サービス部門	1,050	1,083	△33	△3.1

新3カ年中期経営計画について

■ 目標とする経営指標(2012年度進捗)

2012年度業績を踏まえ、2013年度数値目標を見直し。



(単位:百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2012年度実績	2,638	Δ37	Δ52	Δ93
2013年度予想	3,000	100	70	70
2014年度目標	策定中			

当社は、2012年度を初年度とする「新中期経営計画」を策定しましたが、経営を取巻く情勢の変化等を勘案し、新たな3年間の計画の見直しをおこないます。

[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