

# 株式会社テリロジー 2014年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2013年11月11日

## ■目次

1. 2014年3月期 第2四半期決算の概要
  - ・ 業績ハイライト
  - ・ 2014年3月期 第2四半期累計期間 業績の実績(予算対比)
  - ・ 事業部門別売上実績(予算対比)
  - ・ 事業部門別業績の概要
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)
  - ・ 事業部門別売上予想数値
  - ・ 2014年3月期 下期の重点施策
  - ・ 2014年3月期 成長戦略について
    - ・ 注力商品の販売強化による利益率の改善
    - ・ 高速・大容量化するモバイルキャリアへの対応
    - ・ 標的型サイバー攻撃に対するセキュリティ対策
    - ・ 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
    - ・ 高速パケット・キャプチャリングのソリューション販売

**株式会社テリロジー  
2014年3月期 第2四半期  
決算説明会**

**2013年11月11日**

**取締役副社長 阿部 昭彦**

# 2014年3月期 第2四半期 決算の概要

## ■2014年3月期 第2四半期累計期間 業績ハイライト

**減収・減益（売上高△5.8%/売上総利益△24.9%：予算対比）**

### ●売上高は期初予想に届かず。（売上高1,186百万円 予算対比 5.8%減）

#### ➤テレコム部門

- ・前期まで売上を牽引していたLTE、Wi-Fiサービス向けインフラ構築案件がひと段落。

#### ➤グローバルビジネス部門（旧ファイナンス部門）

- ・国内外の金融・証券市場は、再び活性化の兆し。

しかし、テレコムビジネスの海外事業は売上に貢献できず。

### ●コスト削減効果を上回る円安が進行。

#### ➤度重なる円安の進行により仕入れ価格が上昇。（前年対比 +7.9ポイント）

※今期上期平均 98円12銭（前期同期 80円14銭 17円98銭の円高）

#### ➤為替の影響のない自社開発製品「momentum10Gバイト」のリリースが遅れる。

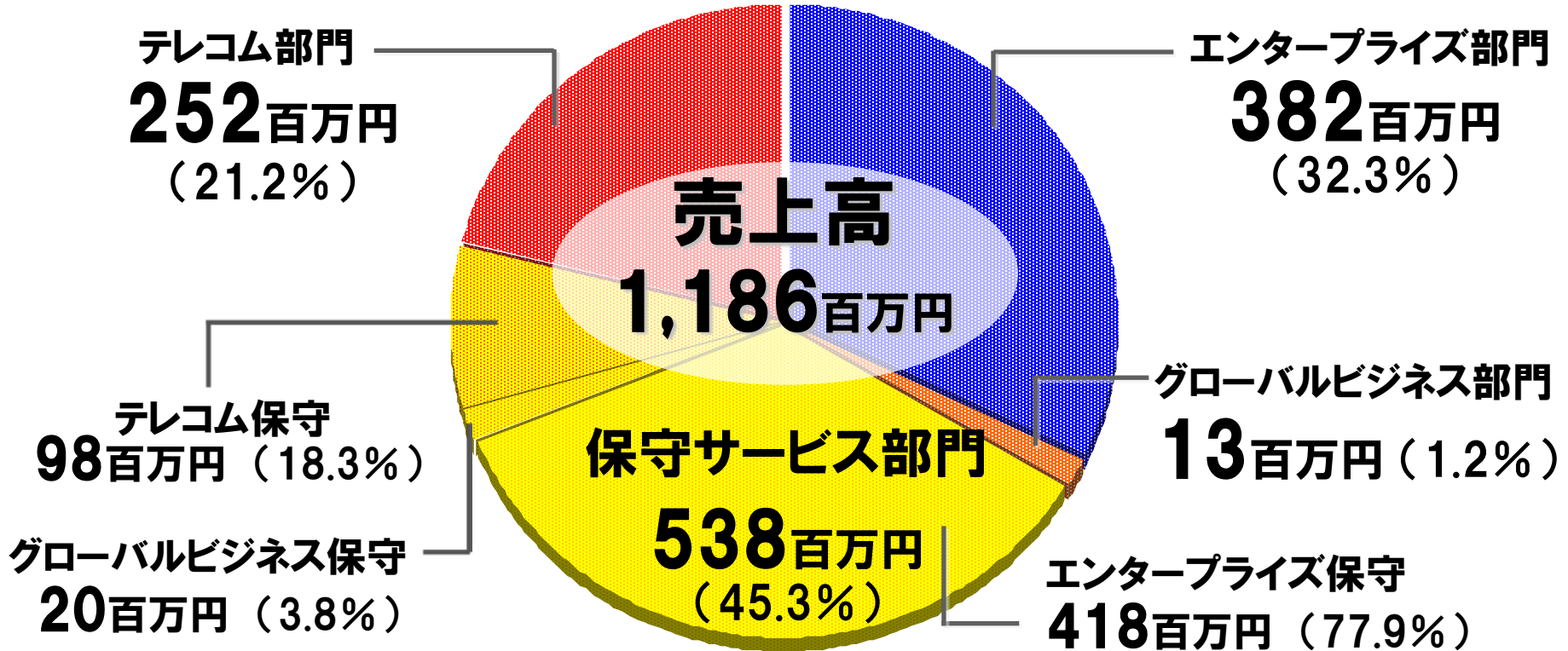
#### ➤高利益率商品の販売が低調に推移。（売上総利益 予算対比 -6.8ポイント）

## ■2014年3月期 第2四半期累計期間 事業の実績(予算対比)

(単位:百万円)	2014年3月期 第2四半期		【予算】2014年3月期 第2四半期		
	連 結	個 別	連 結	増減額	増減比(%)
売 上 高	1,186	1,186	1,260	△73	△5.8
売上総利益	315	315	420	△104	△24.9
販売管理費	435	435	480	△45	△9.5
営業利益	△119	△119	△60	△59	△99.0
経常利益	△130	△130	△80	△50	△63.2
四半期純利益	△131	△131	△80	△51	△64.9
為替レート(ドル)	98.12円		93円	5.12円の円安	
1株当たり 四半期純利益	円 銭 △8.58	円 銭 △8.58	円 銭 △5.20	—	—

(注)当社は、平成25年10月1日を効力発生日として、普通株式1株を100株に割合し、1単元の株式の数を100株とする単元株制度を採用しております。

■事業部門別売上実績(予算対比)



※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)	当期第2四半期実績	【予算】第2四半期	増減額	増減率(%)
テレコム部門	252	321	△68	△25.1
エンタープライズ部門	382	335	47	14.1
グローバルビジネス部門	13	79	△65	△82.6
保守サービス部門	538	524	14	2.7

## ■事業部門別業績の概要①

**テレコム部門** 売上高:252百万円(売上構成比:21.2%)  
期初予算:321百万円、増減額:△68百万円、増減率:△21.5%

- **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。**
  - ・移動体通信事業者の高速、大容量LTEサービス向け大規模ネットワーク可視化案件
- **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
- **売上を牽引していたLTE、Wi-Fiサービス向けインフラ構築案件がひと段落。**

**エンタープライズ部門** 売上高:382百万円(売上構成比:32.3%)  
期初予算:335百万円、増減額:47百万円、増減率:14.1%

- **特定の企業、団体を狙うサイバー攻撃に対するセキュリティ対策案件が急増。**
  - ・入口対策「ネットワーク不正侵入防御セキュリティ商品(TippingPoint)」
  - ・出口対策「標的型攻撃対策クラウドサービス(Lastline)」
- **顧客企業の手製造業では受注活動が堅調に推移。**
  - ・ネットワークインフラの再構築によるDNS・DHCP機器の再導入案件。



## ■事業部門別業績の概要②

グローバルビジネス 売上高:13百万円(売上構成比:1.2%)  
部門 期初予算:79百万円、増減額:△65百万円、増減率:△82.6%

- 前年度、欧州債務危機に端を発した景気低迷の影響がひと段落。
  - ・国内外の金融・証券市場は、再び活性化の兆し。
- テレコムビジネスの海外事業をスタートするも売上に貢献できず。

保守サービス部門 売上高:538百万円(売上構成比:45.3%)  
期初予算:524百万円、増減額:14百万円、増減率:2.7%

- 保守契約の更新率向上により売上高は微増で推移。
  - ・売上高全体の約4割を占める。
- 円安の進行により保守関連経費が上昇。
  - ・更なる保守業務の内製化による業務委託費削減。
  - ・引き続き、保守契約の更新率向上に向けた活動に注力。

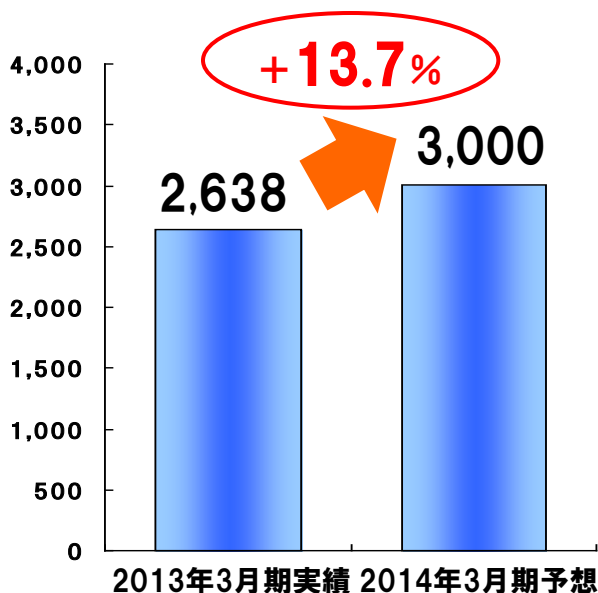
# 2014年3月期 通期業績の見通し

## ■2014年3月期 業績の予想数値(連結)

# 売上高30億円、営業利益2千万円、経常利益1千万円

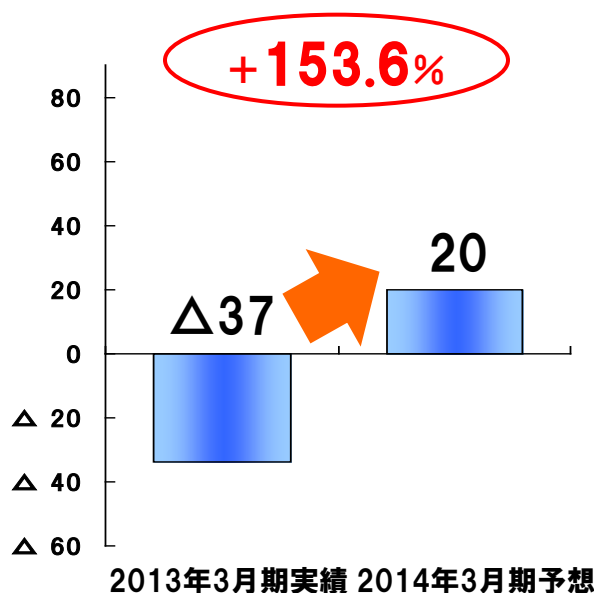
### ■売上高

(単位:百万円)



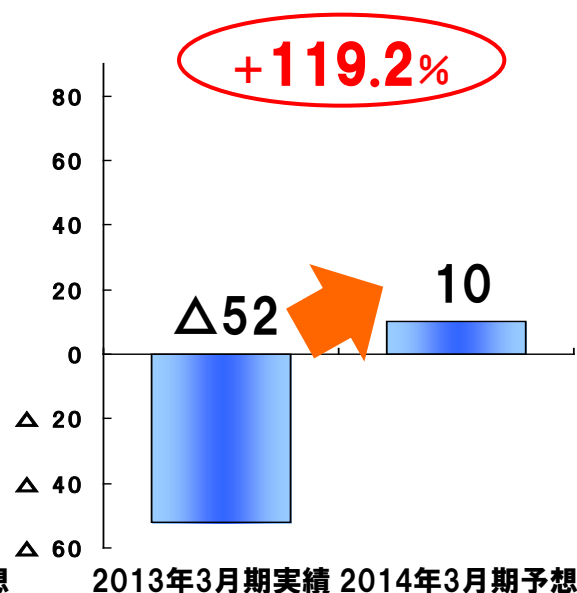
### ■営業利益

(単位:百万円)



### ■経常利益

(単位:百万円)

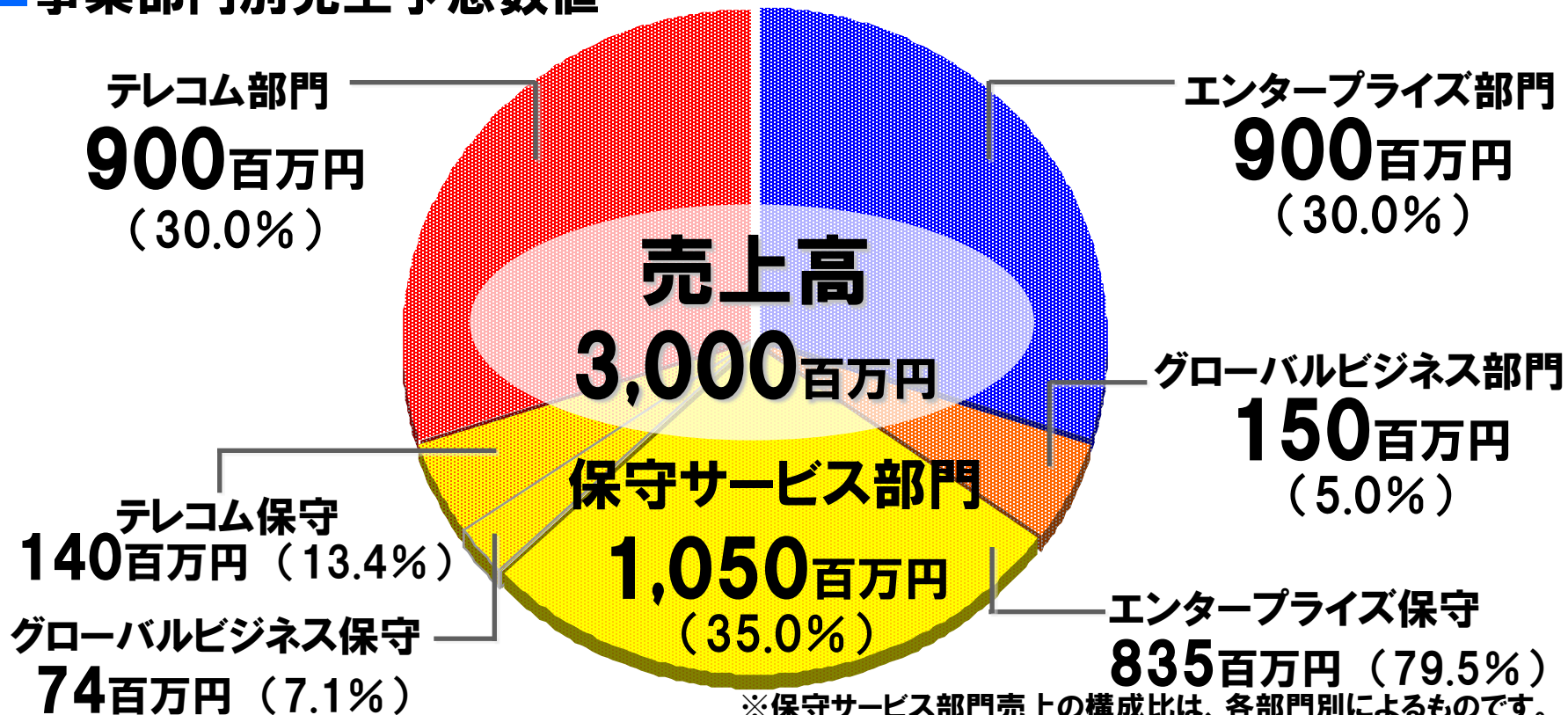


平成26年3月期の業績予想につきましては、平成25年10月30日付け「平成26年3月期第2四半期連結累計期間の業績予想値と実績との差異及び通期業績予想の修正並びに役員報酬の減額に関するお知らせ」にて公表のとおり、通期業績予想の数値を修正しております。

## ■2014年3月期 業績の予想数値(連結)

(単位:百万円)	上 期		下 期		通 期	
	実 績	百分比 %	予 想	百分比 %	予 想	百分比 %
売 上 高	1,186	100.0	1,813	100.0	3,000	100.0
売 上 原 価	870	73.4	1,279	70.5	2,150	71.7
売上総利益	315	26.6	534	29.5	850	28.3
販売管理費	435	36.7	394	21.8	830	27.7
営業利益	△119	△10.1	139	7.7	20	0.7
経常業利益	△130	△11.0	140	7.8	10	0.3
当期純利益	△131	△11.1	141	7.8	10	0.3

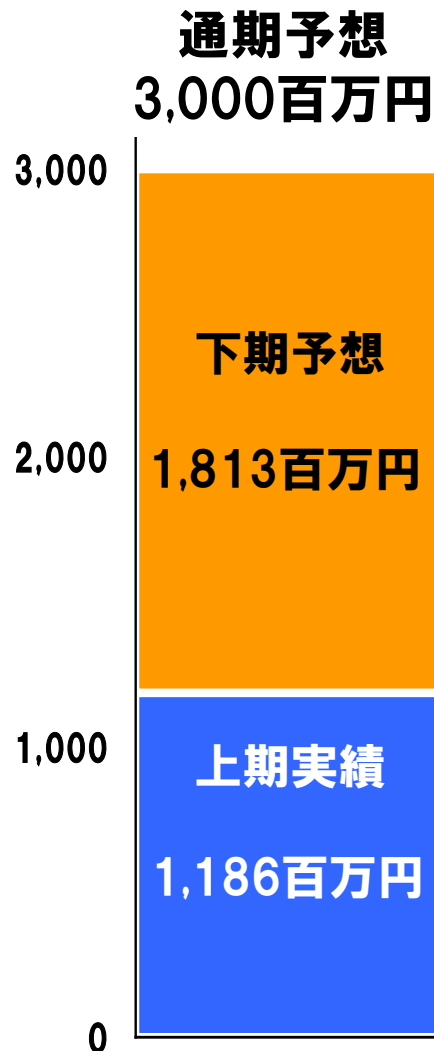
## ■事業部門別売上予想数値



(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
グローバルビジネス部門	150	44	105	234.3
保守サービス部門	1,050	1,083	△33	△3.1

## ■2014年3月期 下期の重点施策

### 売上高、利益目標の達成に向けた重点施策を実施



#### 受注拡大に向けた販売体制の強化

- 下期パイプライン: 1,790百万円(10月30日現在)
  - ・LTEサービス向けネットワーク可視化(NetScout/momentum)
  - ・サイバー攻撃に対するセキュリティ対策
    - ・ネットワーク不正侵入防御セキュリティ商品(TippingPoint)
    - ・標的型攻撃対策クラウドサービス(Lastline)
  - ・新規案件受注による保守契約件数の増加
- 新規営業活動の強化: 23百万円

#### 収益の改善に向けた施策

- 厳格な案件管理による経費増加の抑制。
  - ・社内定価(1ドル=120円)の統一
  - ・従来無償提供の出荷調整費、物販の技術サービスの有償化
- 業務委託の見直しと業務内製化による外注費の削減。
- 固定費を中心としたさらなる経費削減。

## ■2014年3月期 成長戦略について①

### 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
<p>テレコム</p>	<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"> <li>●<b>LTE、Wi-Fiの高速・大容量化</b>に対応したネットワーク可視化</li> <li>●<b>データ収集・レポート生成を一元化</b>したネットワークの性能管理</li> </ul>
<p>エンタープライズ</p>	<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"> <li>●<b>標的型サイバー攻撃</b>に対するセキュリティ対策(市場規模:6,773億円)</li> <li>●セキュリティ分野での<b>新製品の発掘</b></li> </ul>
<p>海外ビジネス</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●これまでの経験(技術力)を活かし<b>テレコムビジネスへ進出</b></li> <li>●アルゴリズムトレーディングの普及による<b>株式取引の高速化</b></li> <li>・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。</li> </ul>
<p>自社開発製品</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●<b>ビッグデータ分析</b>に対応したネットワークモニタリング</li> <li>・自社オリジナル製品(momentum)の積極的な販売。</li> <li>・市場ニーズへの対応性、利益性の追求。</li> </ul>

## ■2014年3月期 成長戦略について②

成長を加速するための「4つの施策」を推進。

### ■成長戦略① 製品戦略の強化

注力商品の販売強化による利益率の改善

### ■成長戦略② テレコム(モバイルキャリア)事業

高速・大容量化するモバイルネットワークの障害分析対応

### ■成長戦略③ エンタープライズ事業

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 自社開発製品(momentum)

・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

・高速パケット・キャプチャリングのソリューション販売



## 「注力商品の販売強化による利益率の改善」

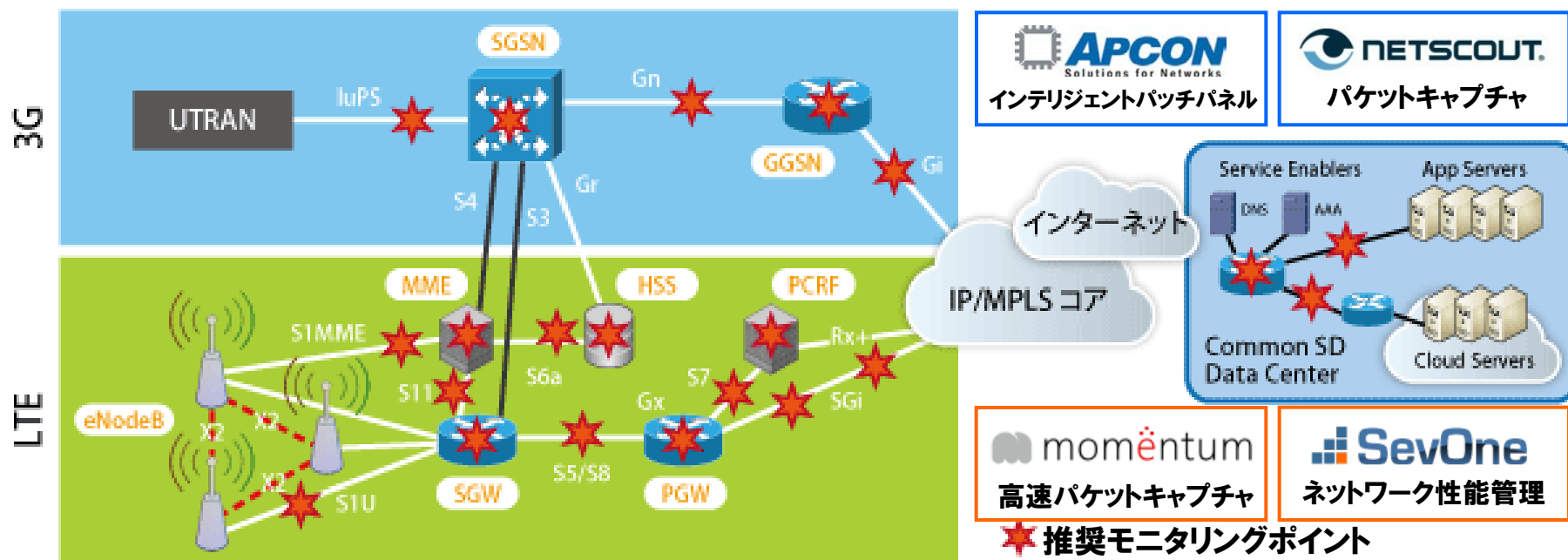
下期の売上総利益率は29.5%(上期26.6%)。通期で28.3%を目指す。

重点製品	製品特徴	ターゲット分野	施策
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>特定の企業や団体を標的にしたサイバー攻撃対策</li> </ul>
NetScout	ネットワーク運用管理	テレコム 海外ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>LTE、Wi-Fiの高速・大容量化に対応したネットワーク可視化</li> <li>証券会社の大規模ネットワーク運用管理</li> </ul>
SevOne	ネットワーク性能管理	テレコム 海外ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>高速パケットキャプチャリング(10Gビット)</li> <li>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</li> </ul>

## 「**高速・大容量化**するモバイルネットワークの障害分析対応」

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」

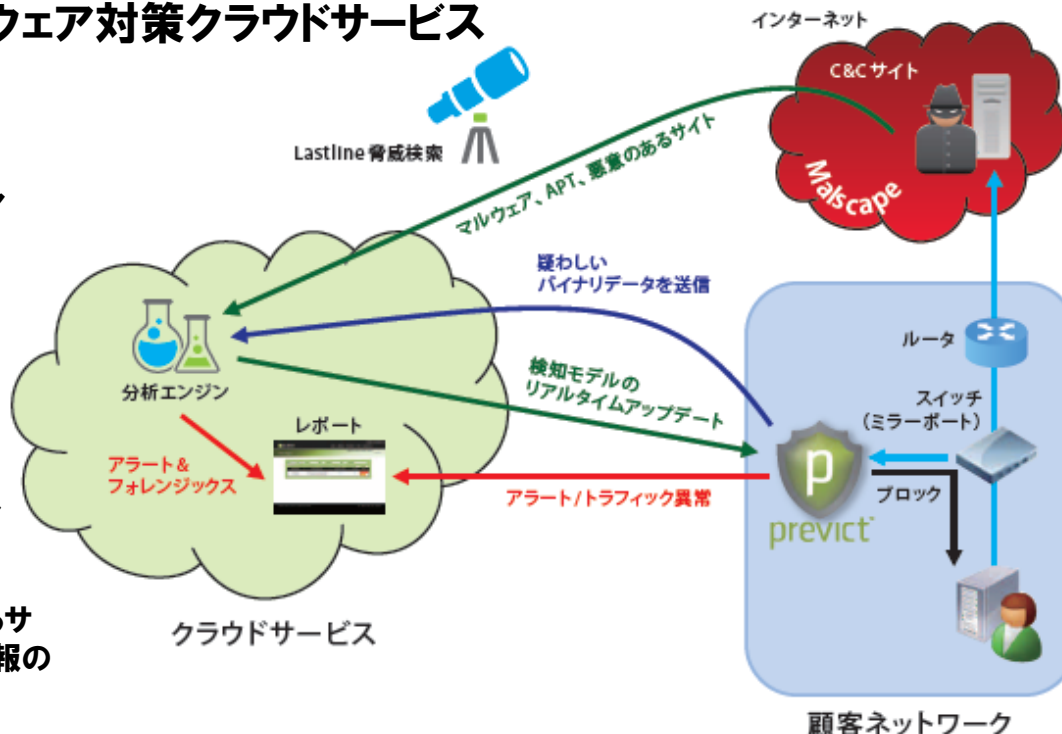
標的型サイバー攻撃の入口対策、出口対策の製品・サービスの提供

- 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

### lastline 標的型攻撃マルウェア対策クラウドサービス

- リアルタイムに新型マルウェアを検出・分析・ブロック可能。
- コードエミュレーションにより、シグネチャでは難しかったゼロ・デイ・アタックの検出が可能。
- 全世界のマルウェア情報を収集し、Previct センサーに自動アップデート。
- 毎日数十万単位のウェブサイトを巡回しマルウェアサンプルを収集。
- 外部へ出ていくトラフィックをモニタリングし、怪しい行動※を識別し、ブロック。

※マルウェアのダウンロード要求、悪意のあるサイトへのアクセス、C&C サーバへの通信、情報のアップロードなど。

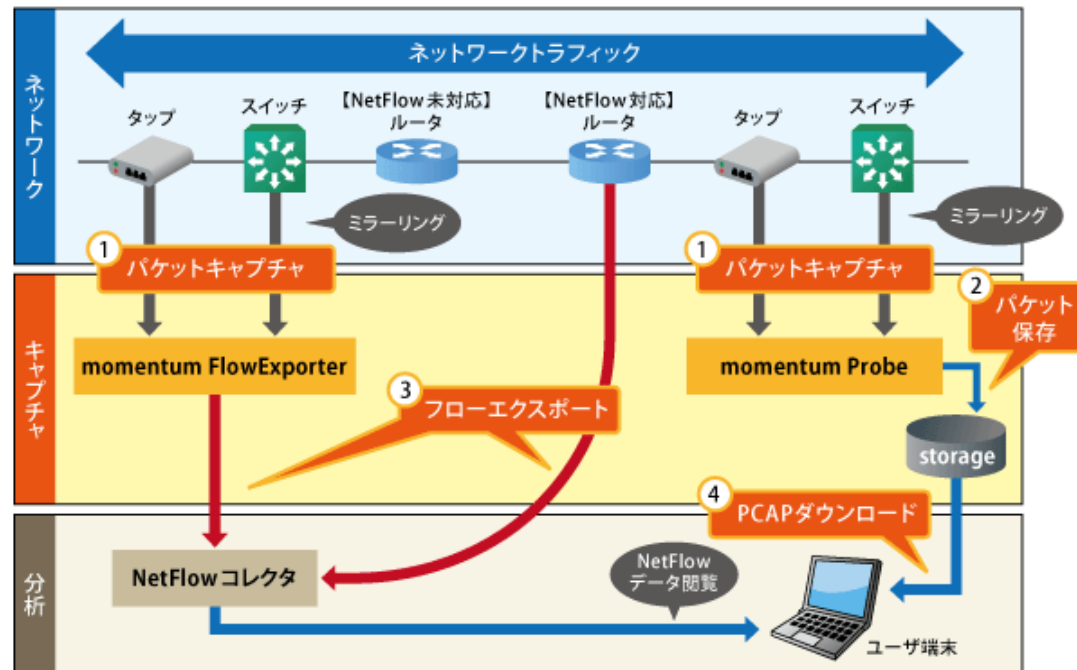


## 「ビッグデータ分析に対応したネットワークモニタリング」

- 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。

## 「高速パケット・キャプチャリングのソリューション販売」

- 高速パケットキャプチャ機能で保存したパケットデータを活用。
- 自社開発製品(momentum)による連携ソリューション。

標的型攻撃・マルウェア対策クラウドサービス



ネットワーク・アプリケーションパフォーマンス管理



連携

パケットデータを活用するためのオープン・プラットフォーム



## **[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いたします。
- 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】**

**管理部**

**広報宣伝・IR担当 齋藤**

**TEL:03-5213-5533 FAX:03-5213-5532**

**E-mail:ir@terilogy.com**