



# 2016年3月期 第2四半期 決算説明会資料

株式会社テリロジー

2015年11月13日

## 2016年3月期第2四半期実績

業績ハイライト	4
損益計算書	5

## 部門別実績

事業部門別売上推移・売上比率	7
事業部門別実績（テレコム部門）	8
事業部門別実績 （エンタープライズ部門）	9
事業部門別実績 （グローバルビジネス部門）	10
事業部門別実績 （保守サービス部門）	11
黒字化に向けた取り組み（実績）	12

## 3年後のテリロジー

3年後のテリロジー	14
テリロジーのマーケットキーワード	16
自社開発Products	18

## 今期の見込み

2016年3月期業績見込み	20
下期の施策	21



## 2016年3月期 第2四半期実績

## 売上増加・収益改善

- 1** 売上高：前年同期を上回って推移  
受注高：上期予定の大型案件が下期に集中のため減少

売上高：1,108百万円（8.8%増 89百万円増）  
受注高：1,116百万円（31.1%減 5億8百万円減）

（対前年比）

- 2** 売上総利益率が改善：23.8%→28.9%、5.1ポイント増加  
営業利益は、1億18百万円増

売上総利益 320百万円（32.4%増 78百万円増）  
営業利益 △34百万円（118百万円増）

（対前年比）

- 3** エンタープライズ、テレコム、保守サービスの3部門が増収

エンタープライズ部門：29.9% 保守サービス部門：1.2%  
テレコム部門：11.9% グローバルビジネス部門：△37.6%

（対前年比）

## 売上増加・収益改善

売上増加、売上総利益率の改善により赤字幅減少

(単位：百万円)	2015年3月期 第2四半期		2016年3月期 第2四半期			
	金額		金額	増減額	増減率%	
売上高	1,019		1,108	89	8.8%	
売上総利益	売上総利益率 23.8%	242	売上総利益率 28.9%	320	78	32.9%
販売管理費	394		355	△39	—	
営業利益	△152		△34	118	—	
経常利益	△148		△40	108	—	
四半期純利益	△150		△41	109	—	
為替レート (ドル)	103.05円		121.85円			
一株あたり四半期純損失 (△)	△9円80銭		△2円67銭			



## 部門別実績

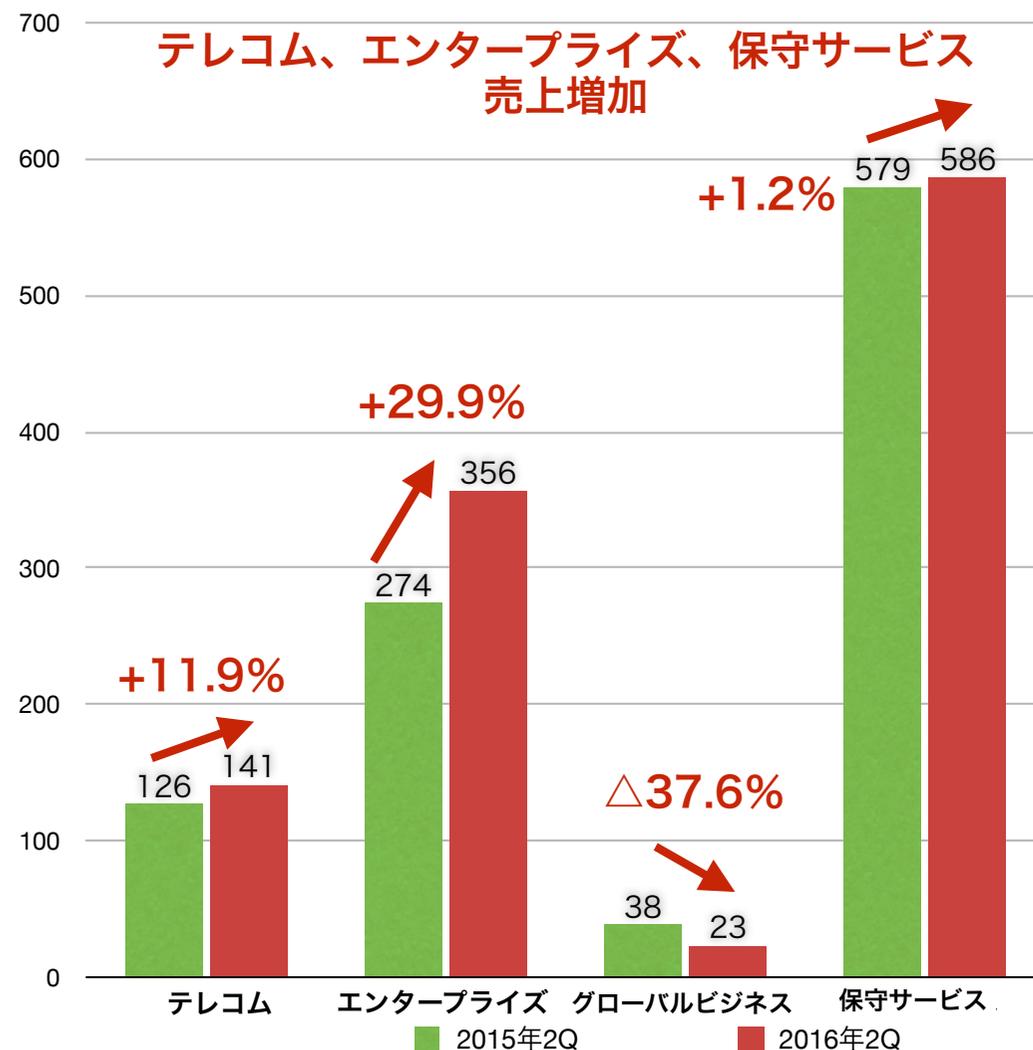
# ■ 事業部門別売上推移・売上比率

## 主要3部門は、売上増を達成

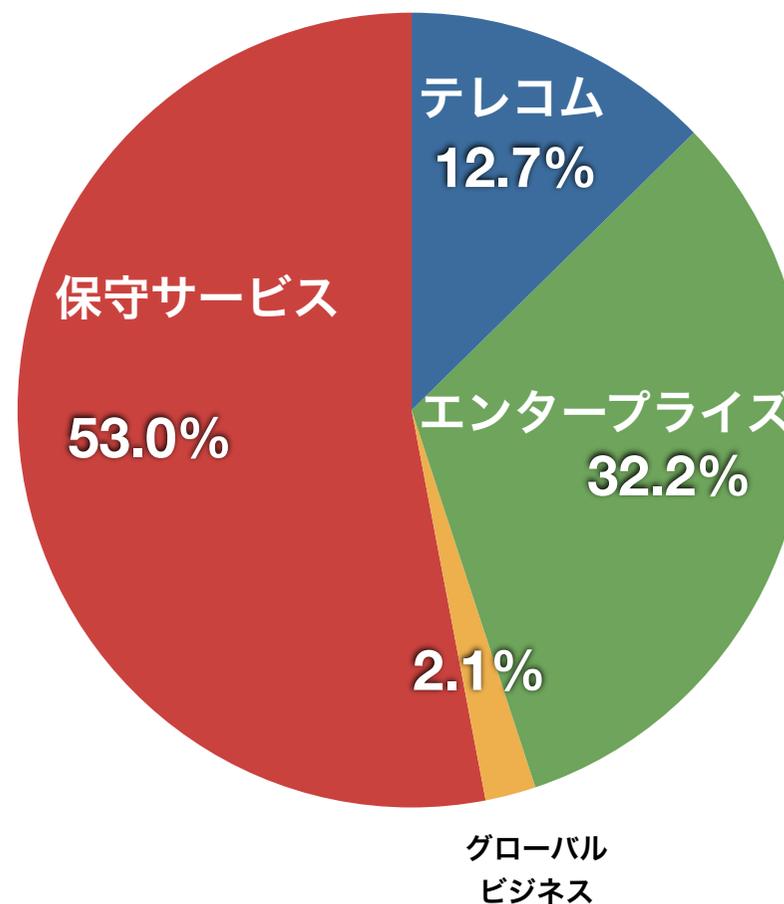
事業部門別  
売上推移

2016年2Q  
事業部門別売上構成比

(単位：百万円)

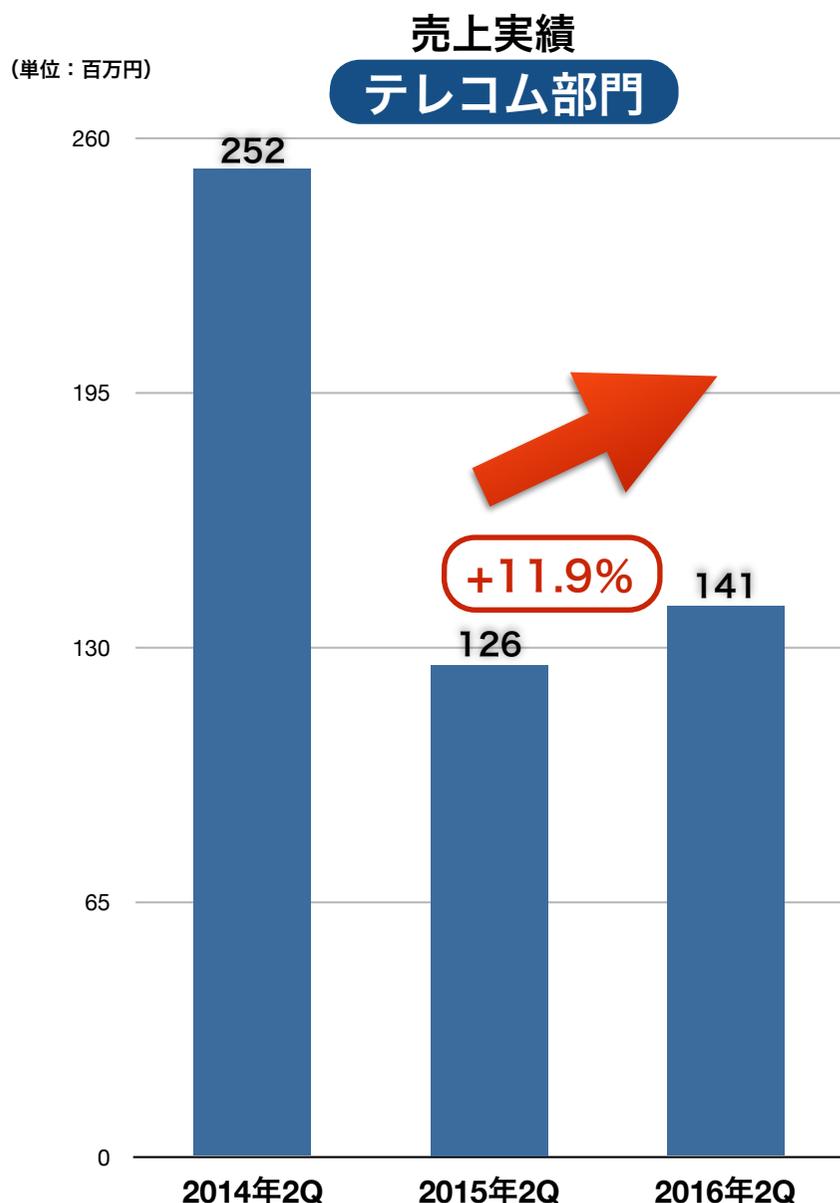


エンタープライズと保守サービスで  
売上の約85%



# 事業部門別実績 **テレコム部門**

売上高：141百万円 対前年比：15百万円増、増減率：11.9%増



## 要因

マーケット

**スマートフォンの需要は拡大基調**

新しいネットワークサービスの監視案件に向け  
当社主力商品の受注活動に注力

## 活動結果

マーケット

**スマートフォンの需要拡大基調**

自社開発大容量パケットキャプチャ製品  
採用が加速

## 得意分野

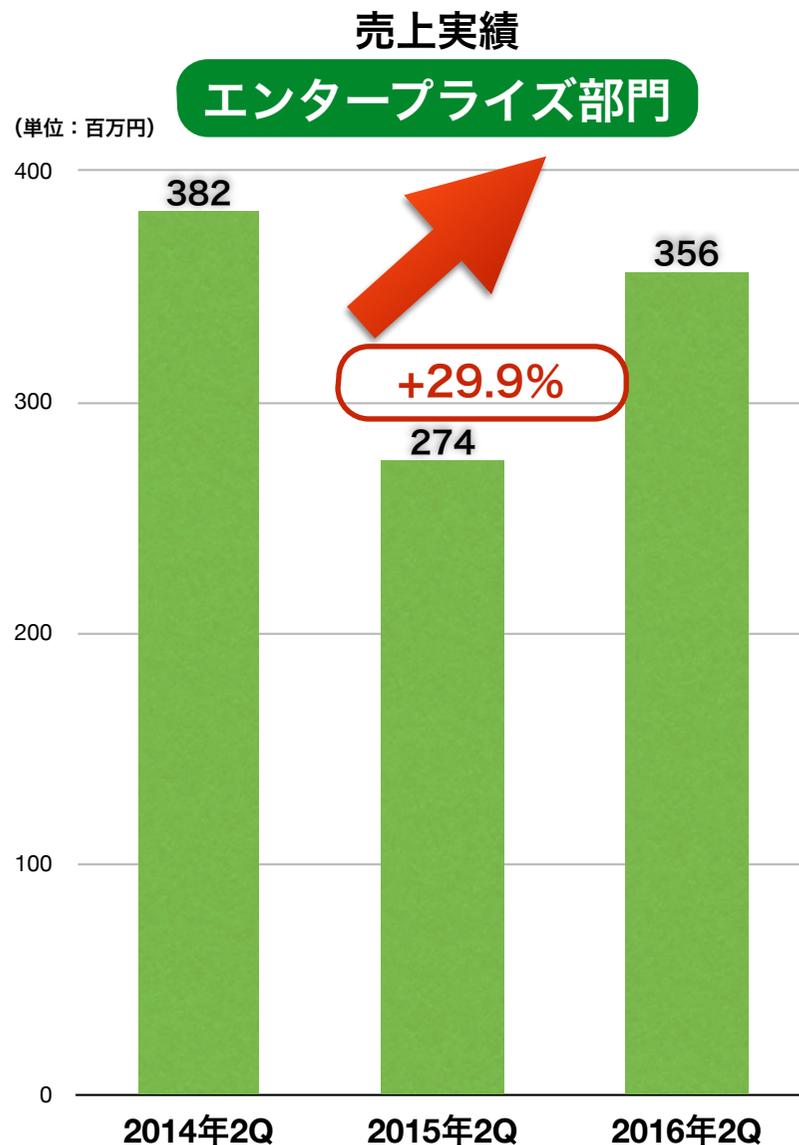
ネットワーク  
モニタリング

MVNO向け  
ネットワーク監視の追加案件

電力系/CATV通信事業者向け  
DNSサーバ攻撃監視案件

# 事業部門別実績 **エンタープライズ部門**

売上高：356百万円 対前年比：81百万円増、増減率：29.9%増



要因

マーケット

IT投資 回復の兆し

円安

景気の回復

主要顧客

大手製造業

受注活動

堅調

活動結果

① ネットワークインフラ構築案件が増加

主要顧客 大手製造業 向け

② 自社開発大容量パケットキャプチャ製品  
採用のネットワーク監視案件が増加

企業ネットワーク向け  
モニタリング案件

セキュリティ対策向け  
フォレンジック案件

国内大手企業、団体を標的  
③ サイバー攻撃 引き続き増加傾向

入口対策 ネットワーク不正侵入防御セキュリティ商品

出口対策 標的型攻撃対策クラウドサービス採用  
セキュリティ案件

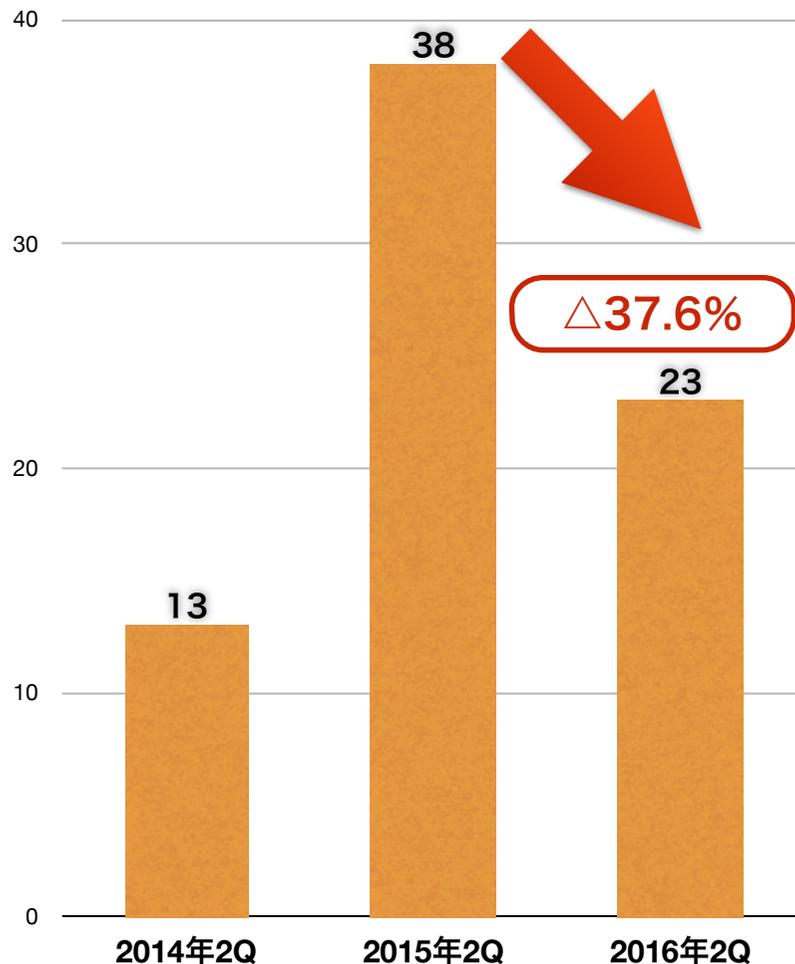
■ 事業部門別実績 **グローバルビジネス部門**

売上高：23百万円 対前年比：14百万円減、増減率：37.6%減

売上実績

グローバルビジネス部門

(単位：百万円)



要因

国内外の金融・証券企業  
に向けたネットワーク監視  
視案件の受注活動が低調

売上に貢献できず

活動結果

自社開発大容量パケットキャプチャ製品が  
台湾モバイルキャリアで初受注

DNSサーバ攻撃監視案件

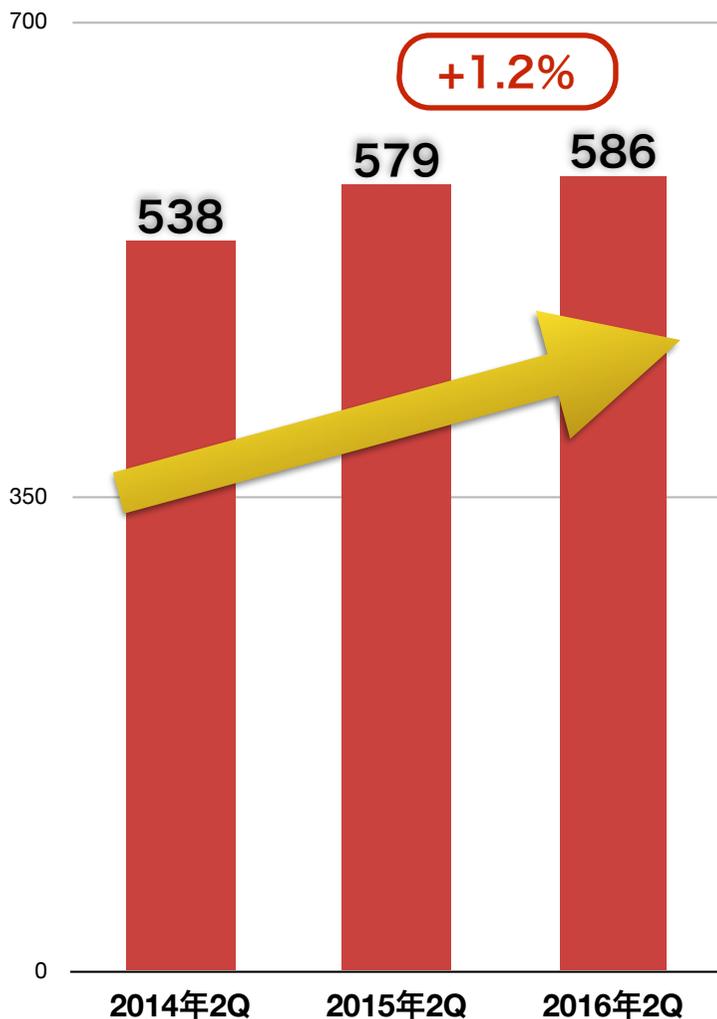
■ 事業部門別実績 **保守サービス部門**

売上高：586百万円 対前年比：6百万円増、増減率：1.2%増

売上実績

**保守サービス部門**

(単位：百万円)



要因

付加価値ある保守サービスの  
継続的な取り組み

ストックビジネス ▼

安定的な収益基盤

活動結果

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  
業務委託費削減

**保守サービス部門**  
売上高全体の約5割

## 上期の施策と進捗

経営環境の変化に適応した販売体制への転換を図るとともに、顧客基盤の強化と販路の拡大、市場競争力ある商品の販売強化、経費増加の抑制などに努める

### 売上高の季節変動の平準化と収益力の向上

#### 売上、受注は堅調に推移

- momentum製品の販売進捗は、上期予算達成率108.3%（約1億円）で推移
- クラウド性能監視サービス事業「Cloud Triage」は、7/1にサービスイン
- CATV事業者を中心にテレマーケティング活動をスタート

### 事業の収益改善策について

売上総利益率は、23.8% → 28.9%（5.1ポイント増/対前年同期比）と改善

- 為替相場は期初想定どおりに推移、為替レートを120円に設定
- 営業活動を加速するため、見込み客獲得プロセスの高度化・自動化するインバウンドマーケティング、インサイドセールス機能を追加

### 生産性向上とコスト削減について

売上総利益率は、23.8% → 28.9%（5.1ポイント増/対前年同期比）と改善

- 製品、サービスの絞り込みと営業活動の標準化と可視化へ
- 人員減により人件費は低減するが、技術リソースは逼迫傾向
- 継続的な取り組みとして経費の低減を実施



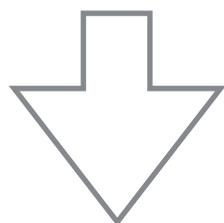
# 3年後のテリロジー

日本発  
Only oneの可視化と分析  
テクノロジーで

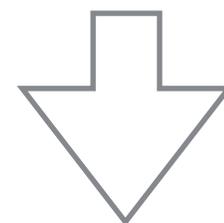
(現在)

海外  
Products

国内販売



から



(3年後)

自社開発  
Products

海外販売  
拡大

へ 進化します。

■ 3年後のテリロジー

自社開発Products : 10% → 40% 増加  
国内販売から海外販売拡大へ

海外技術で養った



海外販売  
拡大

テリロジー  
Products



商圏 (オポチュニティ) の拡大

# AIテクノロジーの応用

## 自動化

自動化

ビッグデータ分析・解析

自動化

サイバーセキュリティ

自動化

クラウドデータセンター

# AIによる**自動化**が、 テリロジーの**事業を拡大**

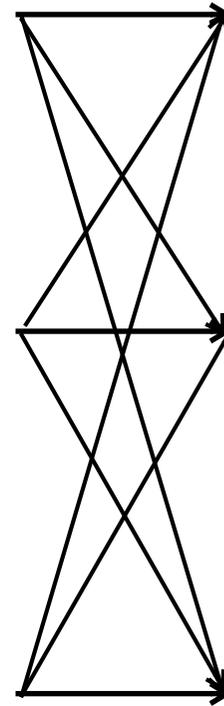
**自動化**

**AIテクノロジーの応用**

✓ビッグデータ分析・解析

✓サイバーセキュリティ

✓クラウドデータセンター



**自動化**

**TRILOGY**

自社開発Products

 momentum

 momentum TAPAS

 **CloudTriage**

Endpoint Devices  
Support tool

テリロジーは **自社開発 Products** で **自動化** を実現

**自動化**  
その1

ビッグデータから**自動**で収集  
すべてを結合するミドルウェア

 momentum

モメンタム

 momentum TAPAS

モメンタム タパス

**自動化**  
その2

一元監視で障害の原因解決を**自動化**

 **CloudTriage**

クラウド トリアージ

**自動化**  
その3

中小企業の問題を**自動化**で解決

Endpoint Devices Support tool

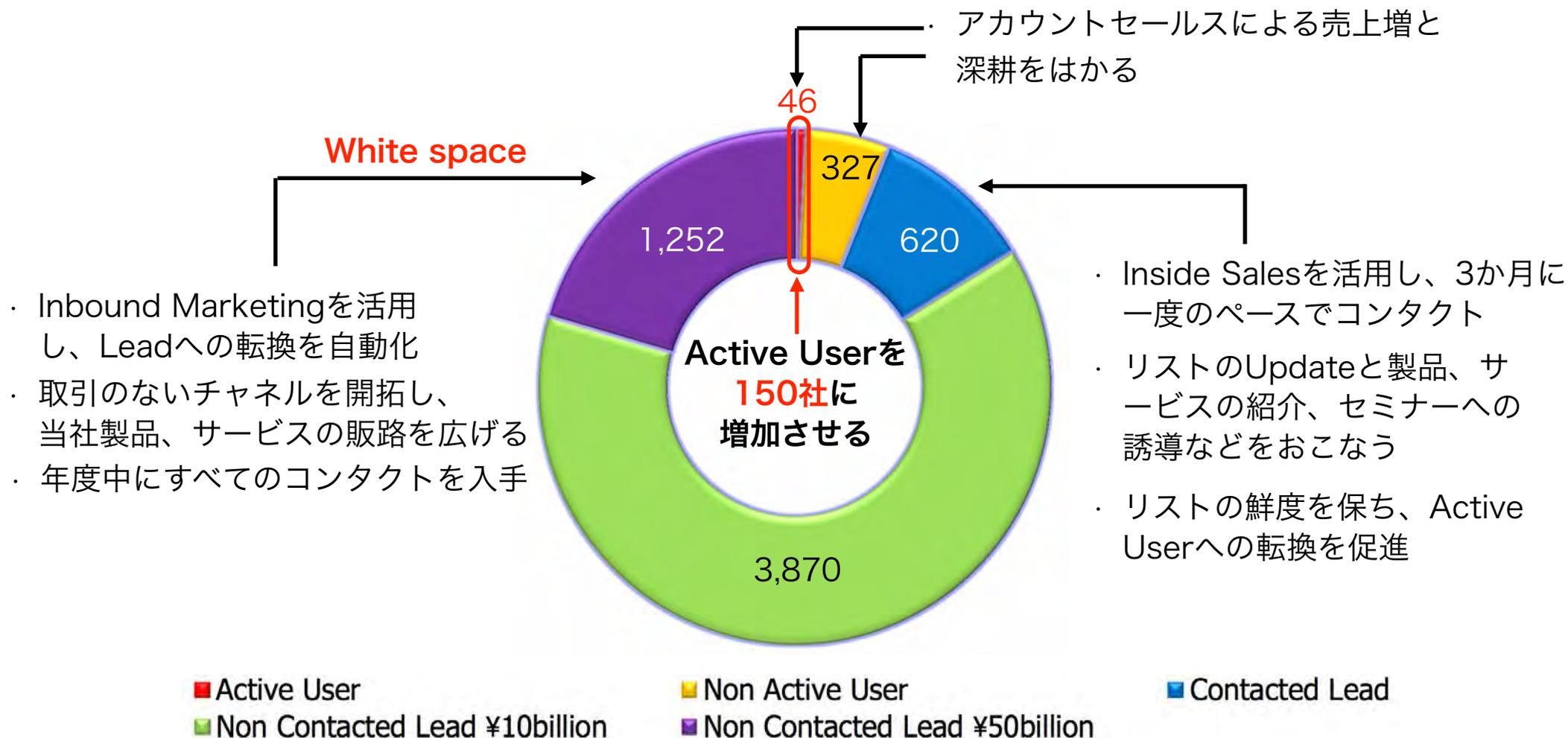


# 今期の見込み

# 黒字化の実現

(単位：百万円)	2015年3月期 実績	2016年3月期 予想		
	金額	金額	増減額	増減率 %
売上高	2,804	<b>2,800</b>	△4	△0.1%
テレコム部門	237	<b>393</b>	156	65.8%
エンタープライズ部門	1,324	<b>1,114</b>	△210	△15.9%
グローバルビジネス部門	63	<b>90</b>	26	41.6%
保守サービス部門	1,178	<b>1,201</b>	23	2.0%
営業利益	△212	<b>60</b>	272	-
経常利益	△207	<b>40</b>	247	-
当期純利益	△211	<b>40</b>	251	-

# 黒字化を実現する営業戦略



- ・ Inbound Marketingを活用し、Leadへの転換を自動化
- ・ 取引のないチャネルを開拓し、当社製品、サービスの販路を広げる
- ・ 年度中にすべてのコンタクトを入手

・ アカウントセールスによる売上増と深耕をはかる

- ・ Inside Salesを活用し、3か月に一度のペースでコンタクト
- ・ リストのUpdateと製品、サービスの紹介、セミナーへの誘導などをおこなう
- ・ リストの鮮度を保ち、Active Userへの転換を促進

Active User : 既存顧客で前年度売上500万円以上  
 Non Active User : 既存顧客だが前年度売上500万円以下  
 Contacted Lead : コンタクトはしているが実績のない企業  
 Non Contacted Lead ¥10billion : 事業規模100億円以上でリード情報はありますがコンタクトしたことがない企業  
 Non Contacted Lead ¥50billion : 事業規模500億円以上でリード情報はありますがコンタクトしたことがない企業  
 White space : 当社が売上拡大に向け狙っていく企業



【お問い合わせ】

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](mailto:ir@terilogy.com)

## 株式会社テリロジー

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。