

# 2017年3月期 決算説明会資料

株式会社テリロジー



In collaboration with customer



Securities Code:3356

# 目次

## 2017年3月期 実績

業績ハイライト	3
損益計算書	4

## 事業部門別 実績

ICT部門	5
セキュリティ部門	6
モニタリング部門	7
グローバル部門	8
サービス部門	9

## 3年後のテリロジー

3年後のテリロジー	11
自社製品をコアとした他社製品との プロダクトミックス	12
最新の技術を搭載する製品・サービス の提供	13
成長著しいアジア市場/グローバル 市場への展開	14
M&A戦略による事業の拡大	15
3年後の売上目標	16

## 2018年3月期 業績予想

2018年3月期の取り組み	18
2018年3月期 業績見込み	19



**In collaboration with customer**

## 2017年3月期 実績

## 減収・減益

### 売上・受注

一部案件の期ズレにより期初予想に届かず減収したが**受注残高は増加**

売上高	: 2,434百万円 (7.7%減)	204百万円減)
受注高	: 2,931百万円 (9.9%増)	264百万円増)
受注残高	: 615百万円 (419.3%増)	496百万円増)

(対前年比)

### 減益

案件成約時と商品仕入れ時の**為替レート変動により仕入れ価格が上昇など**

売上総利益	: 725百万円 (3.0%減)	22百万円減)
販売管理費※	: 1,045百万円 (5.9%増)	58百万円増)
※売上原価「技術人件費」含む (前期) 265百万円 (今期) 213百万円 51百万円減		
営業利益	: ▲105百万円 (▲132百万円減、前期は26百万円の利益)	

(対前年比)

**営業活動によるキャッシュフローは増加 291百万円** (前期は△223百万円)

**継続企業の前提に関する注記：該当事項はナシ**

## ■ 損益計算書

(単位：百万円)	2016年3月期	2017年3月期		
	金額	金額	増減額	増減率%
売上高	2,639	<b>2,434</b>	△204	△7.7%
売上総利益	748	<b>725</b>	△22	△3.0%
販売管理費	721	<b>831</b>	109	15.2%
営業利益	26	△ <b>105</b>	△132	—
経常利益	△0	△ <b>97</b>	△96	—
当期純利益	△19	△ <b>99</b>	△80	—
為替レート（ドル）	120.78円	<b>108.42円</b>		
1株当たり当期純利益	△1円25銭	△ <b>6円46銭</b>		

売上高：391百万円  
対前年比：281百万円減、増減率：41.8%減

主要顧客「大手製造業」の設備投資抑制から  
大型案件が減少

前年度

- ・ドメインネームサービス（DHCPサーバ）新モデルの置き換え特需

今年度

- ・ドメインネームサービス（DHCPサーバ）採用のインフラ構築
  - ▶ 大手自動車製造メーカー、大手建設会社
- ・ユーザ向けサービスの遅延・揺らぎ監視システム大型案件
  - ▶ 電力系インターネットサービス事業者

売上高：614百万円  
対前年比：60百万円増、増減率：10.9%増

サイバー攻撃・不正アクセスによる情報漏えい対策需要から  
セキュリティの大型案件が増加

前年度

- ・ 企業向け不正侵入防御システム大型案件/認証基盤システム大型案件

今年度

- ・ 当社独自ネットワークフォレンジック製品採用のセキュリティ案件
  - ▶ 自治体向けセキュリティクラウド/大手通信事業者セキュリティサービス
- ・ ワンタイムパスワード採用の不正取引防止システム構築案件
  - ▶ 大手金融機関インターネットバンキング

注力製品

- ・ RedSealネットワークセキュリティ分析製品
  - ▶ 企業内ネットワーク機器のセキュリティ対策システム案件
- ・ Tempered Networksステルスネットワーク構築製品
  - ▶ 大手通信事業者研究所向け次世代セキュリティネットワーク案件（検証機器）

＜期ズレ＞ 大手金融機関インターネットバンキング案件

受注済トークンの仕様変更によるメーカーの製造の遅れから  
一部トークンの納品時期が翌年度へスライド

売上高：282百万円  
対前年比：46百万円増、増減率：19.9%増

大手国内通信事業者を中心に  
当社独自パケットキャプチャ製品の導入実績が増加

前年度

- ・ 当社独自パケットキャプチャ製品採用の大型案件を獲得
  - ▶ DNSサーバ攻撃監視（電力系/CATV事業者向け）
  - MVNO向けネットワーク監視（モバイルキャリア）など

今年度

- ・ 当社独自パケットキャプチャ採用ネットワークモニタリング案件
  - ▶ 大手国内通信事業者向け新ネットワーク・通信サービス
  - 外資系保険会社ネットワーク
  - 大手製造業向け製造ラインネットワーク

注力製品

- ・ SevOne社ネットワーク性能管理製品
  - ▶ 国内金融機関ネットワーク性能モニタリング案件

**<期ズレ> 当社独自パケットキャプチャ製品**

国内外通信業者向けネットワークモニタリング案件について、  
一部案件は3月末に納品が確定したが残り案件は納品未確定のため翌年度へ見送り



売上高：8百万円  
対前年比：2百万円減、増減率：20.9%減

台湾ビジネス立ち上げ段階のため低調に推移

前年度

- ・ 当社独自パケットキャプチャ製品
  - ▶ 台湾キャリア向けDNSサーバ攻撃監視案件

今年度

- ・ 台湾システムインテグレーターSYSCOM社と当社独自パケットキャプチャ製品の販売代理店契約を締結
  - ▶ 販売体制の構築支援を強化

売上高：1,138百万円  
対前年比：27百万円減、増減率：2.4%減

一部製品ベンダーの代理店施策により  
保守サービス売上が減少

前年度

- ・ 当社独自サービスCloudTriageの立ち上げ開始
- ・ 当社納入のネットワーク、付帯機器の保守サービスは堅調に推移

今年度

- ・ 当社独自サービスCloudTriage
  - ▶ 当社主要顧客などのネットワークモニタリング採用で堅調に推移
- ・ 当社納入のネットワーク/付帯機器の保守サービス
  - ▶ 当社販売の一部製品ベンダーの代理店施策により、一次代理店から二次代理店に移行したことで売上が減少



**In collaboration with customer**

## 3年後のテリロジー

## 売上高**50億円**/復配の実現に向けて

自社製品をコアとした他社製品とのプロダクトミックス  
～自社製品の販売強化・市場拡大～

最新の技術を搭載する製品・サービスの提供  
～セキュリティ業界でのビジネスリーダーを目指す～

成長著しいアジア市場/グローバル市場への展開  
～momentum販売強化のパートナーリング戦略～

**M&A**戦略による事業の拡大  
～シークエッジグループとのパートナーシップ促進～

自社製品をコアとした他社製品とのプロダクトミックス  
～自社製品の販売強化・市場拡大～

「momentum」ネットワークパケットキャプチャ製品



momentum

- ▶ PaloAlto連携フォレンジックソリューションの導入実績
  - ・自治体向けセキュリティクラウド、通信事業者セキュリティサービス
- ▶ 国内大手製造業向け製造ラインネットワークのモニタリング

「CloudTriage」ITシステム運用監視クラウドサービス



CloudTriage

- ▶ ITシステム運用監視クラウドサービス案件が増加
  - ・デジタルサイネージ向けQoEサービス
  - ・車の板金・車検などの自動見積システム向けクラウド監視

最新の技術を搭載する製品・サービスの提供  
～セキュリティ業界でのビジネスリーダーを目指す～

## 安全な企業の拠点間通信を提供するサイバー防御製品

Tempered Networks社ステルスネットワーク  
HIPスイッチ（暗号化通信HIPプロトコル）



## AI技術（Cylance搭載）のクラウド型UTM（統合脅威管理）

Wedge Networks社クラウドセキュリティサービス



## デジタルレジリエンス=ネットワークの安全性を維持する力

RedSeal社ネットワークセキュリティ分析製品



## Darknet内のハッカーを監視し企業に警告する

KELA社スレットインテリジェンスサービス  
（脅威情報対策）



## ■ 3年後のテリロジー

成長著しいアジア市場/グローバル市場への展開  
～momentum販売強化のパートナーリング戦略～

# テリロジーワークスの設立

### 設立目的

テリロジーとテリロジーワークスの役割を明確化

momentum製品

テリロジー



販売



テリロジーワークス



開発、マーケティング、海外及び  
自治体へのハイタッチ営業

### 効果

momentum事業に対する投資対効果を明確化



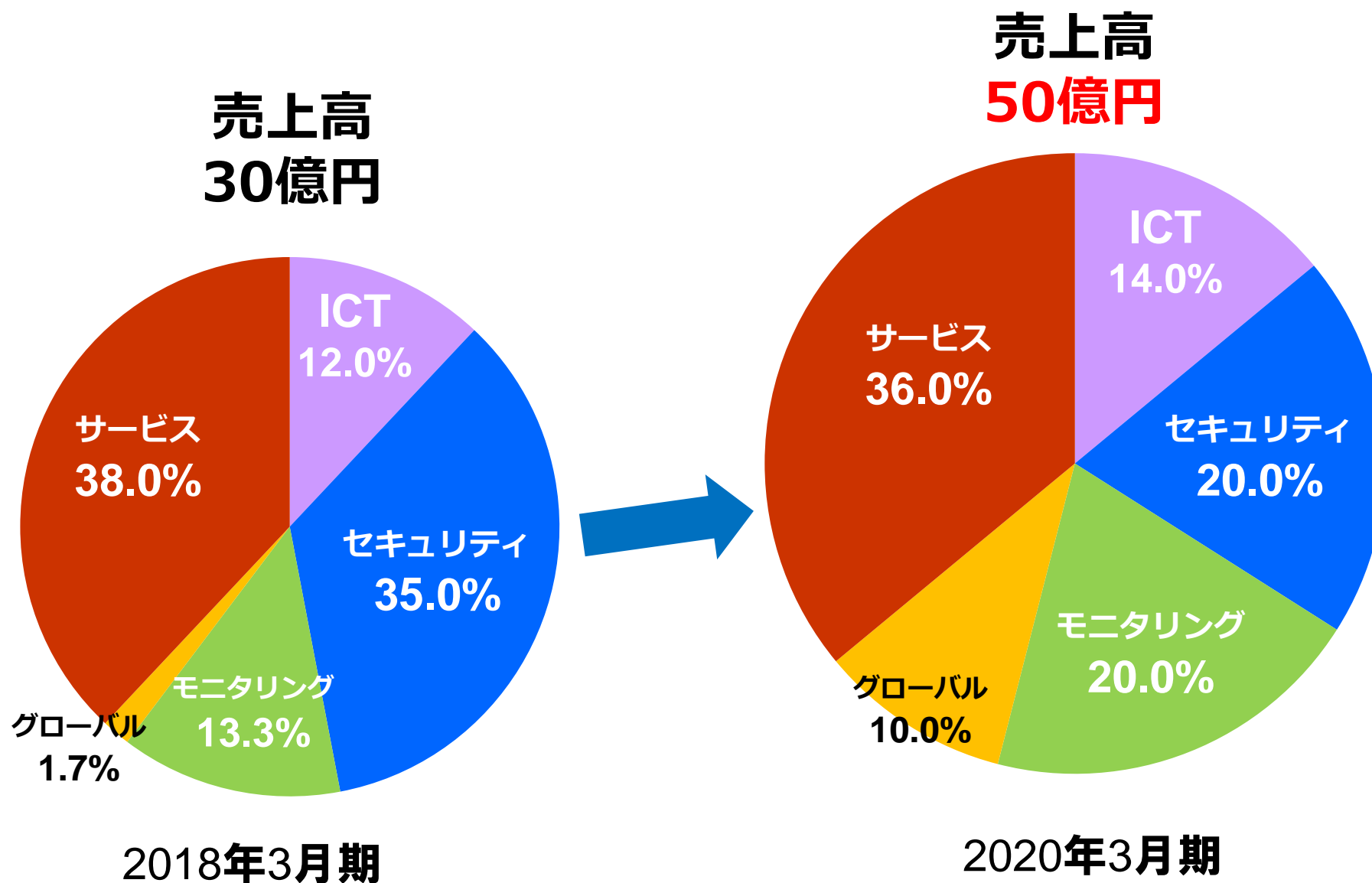
顧客、株主にとってテリロジー全社における  
momentum事業の貢献度が明確になる

## M&A戦略による事業の拡大 ～シークエッジグループとのパートナーシップ促進～

グループ企業	 FISCO (フィスコ)	 FISCO (フィスコIR)	 NCXX	 SJI
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融情報配信サービス</li> <li>企業情報配信サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業・組織のIRサポートサービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IoT関連のハードウェア、ソフトウェアの開発</li> </ul>	現CAICA <ul style="list-style-type: none"> <li>クラウド基盤技術も保有</li> <li>金融向けシステム開発</li> </ul>
当社製品	<ul style="list-style-type: none"> <li>IR</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>KELA</li> <li>RedSeal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tempered Networks</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>momentum</li> <li>Vasco</li> </ul>
取り組み 活動内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>全上場企業に関する情報とネットワーク、複数のプロアナリスト、Yahoo!を始めとする情報ポータルへの当社IR情報の発信</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客である大手上場企業各社とのコネクションと営業網を利用し、セキュリティ商材の拡販</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IoT関連のハードウェア、ソフトウェアにセキュリティ機能搭載の共同開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>momentumの開発サポート</li> <li>Vasco共同認証基盤開発</li> <li>システム開発の能力</li> </ul>



3年後に売上高**50億円**を目指す





**In collaboration with customer**

## 2018年3月期 業績予想

## 役員体制の刷新

代表取締役会長  
津吹憲男



代表取締役社長  
執行役員社長  
阿部昭彦



取締役  
執行役員副社長  
宮村信男



取締役  
執行役員副社長  
鈴木 達



執行役員  
アカウント営業統括部長

内田洋徳

執行役員  
ソリューション営業統括部長

米田雅人

執行役員  
コンサルティング&  
ソリューション技術統括部長

奥野喜弘

## 売上高30億円/黒字化の達成を目指す

(単位：百万円)	2017年3月期実績	2018年3月期予想		
	金額	金額	増減額	増減率%
売上高	2,434	<b>3,000</b>	566	23.2%
売上総利益	725	<b>842</b>	117	16.1%
販売管理費	831	<b>762</b>	△68	△8.3%
営業利益	△105	<b>80</b>	185	—
経常利益	△97	<b>60</b>	157	—
当期純利益	△99	<b>55</b>	154	—
為替レート (ドル)	108.42円	<b>115.00円</b>		
1株当たり当期純利益	△6円46銭	<b>3円58銭</b>		



## [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。

### 【お問い合わせ先】

広報宣伝・IR担当 齋藤  
TEL:03-5213-5533 FAX:03-5213-5532  
E-mail : ir@terilogy.com