株式会社
テリロジーホールディングス

2023年3月期第2四半期
決算説明資料

東証スタンダード | 証券コード：5133

2022年11月25日

テリロジーグループ紹介

持株会社体制への移行について

当社単独の本株式移転により、 2022年11月1日を効力発生日として
持株会社テリロジーホールディングスを設立し、株式会社テリロジーを完全子会社化

持株会社体制への移行の目的

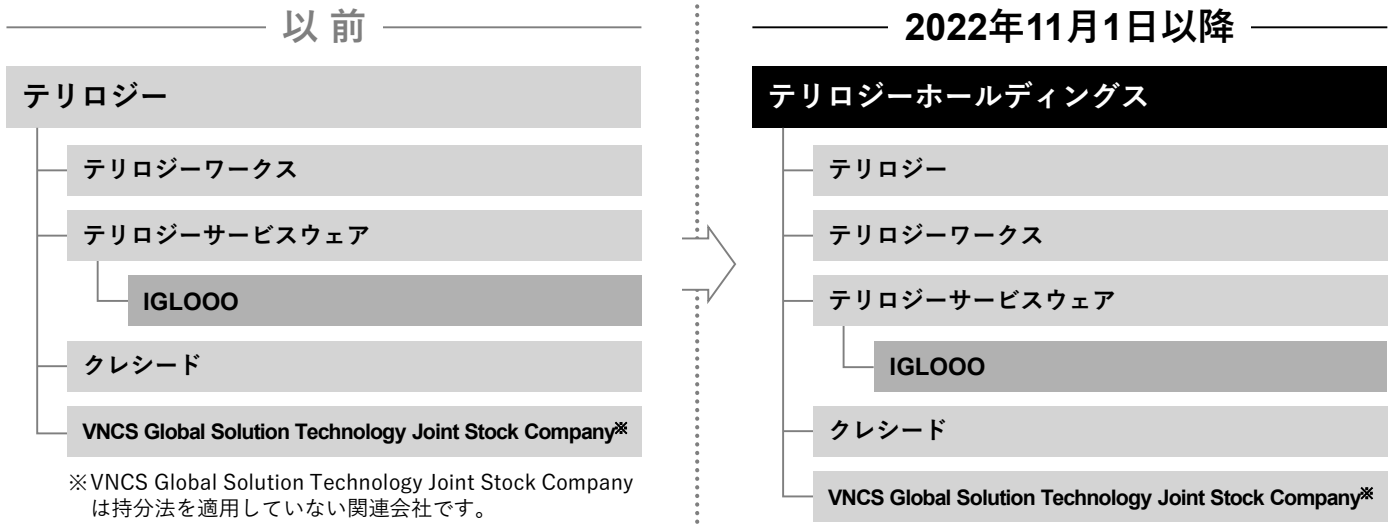
グループ経営の効率化
- 経営資源配分の最適化
- 事業構造の効率化
- 共通のプラットフォームによる業務の効率化

事業展開の加速化

ガバナンスの強化

→ **企業価値向上**

テリロジーホールディングス・グループ体制



※VNCS Global Solution Technology Joint Stock Company は持分法を適用していない関連会社です。

会社概要

IPネットワーク関連製品やネットワークセキュリティ分野の最先端製品及びソリューションを提供するITソリューションプロバイダー

社名	株式会社テリロジーホールディングス
設立年月日	2022年11月1日（株式会社テリロジー　1989年7月14日設立）
資本金	450,000千円
代表者	代表取締役社長 阿部 昭彦
グループ社員数	223名（2022年11月現在）
所在地	東京都千代田区九段北1丁目13番5号
市場区分	東証スタンダード市場
証券コード	5133
業種別分類	情報・通信業
主な株主構成	役員、社員持株会、兼松エレクトロニクス株式会社ほか
取引銀行	三井住友銀行

テリロジーホールディングス本社

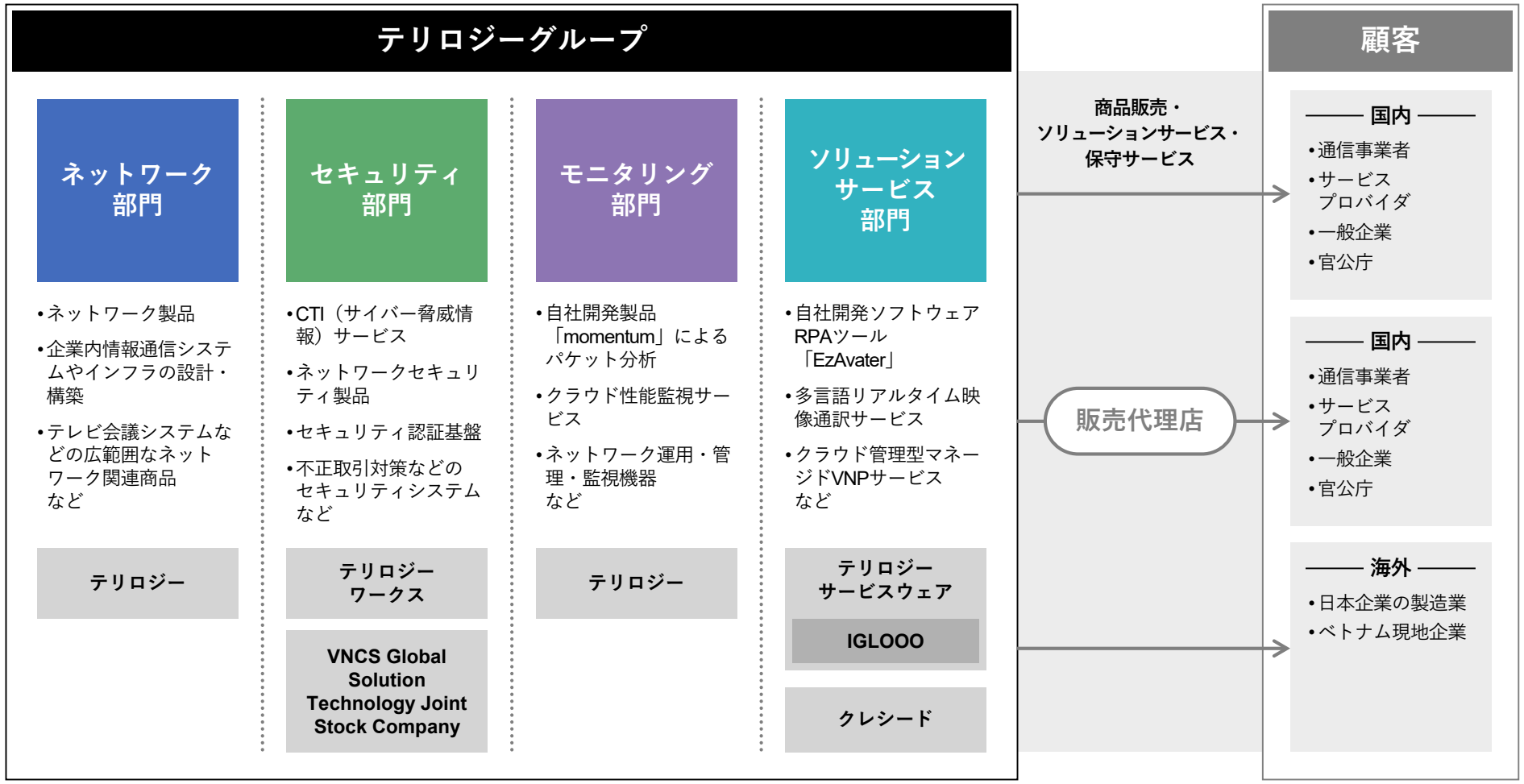
JPX STANDARD TOKYO

Securities code : 5133

bsi ISO 14001 Environmental Management CERTIFIED　ISO/IEC 27001 Information Security Management CERTIFIED

IS 97125 / ISO27001
EMS 513188 / ISO14001

製品・サービス別に「ネットワーク」「セキュリティ」「モニタリング」「ソリューションサービス」の4部門で事業活動を展開



2023年3月期第2四半期　業績説明

〔 株式会社テリロジー 〕

当社は、2022年11月1日に株式会社テリロジーの完全親会社として単独株式移転により設立され、
持株会社体制へ移行し、同日に新規上場いたしました。
株式会社テリロジーの2023年3月期第2四半期の業績説明を当社が代わって行っております。

決算ハイライト

2023年3月期 第2四半期 決算概要

- セキュリティ需要の高まりから受注活動は堅調に推移し、売上高、受注残高は増加

売上高	受注高	受注残高
2,474百万円	2,435百万円	1,850百万円
（前年同期比：5.3%増）	（前年同期比：10.2%減）	（前年同期比：30.6%増）

- 人件費の増加や資本業務提携・組織再編に伴う諸費用の計上などにより、営業利益は減少

営業利益
△42百万円
（前年同期比：123.9%減）

トピックス

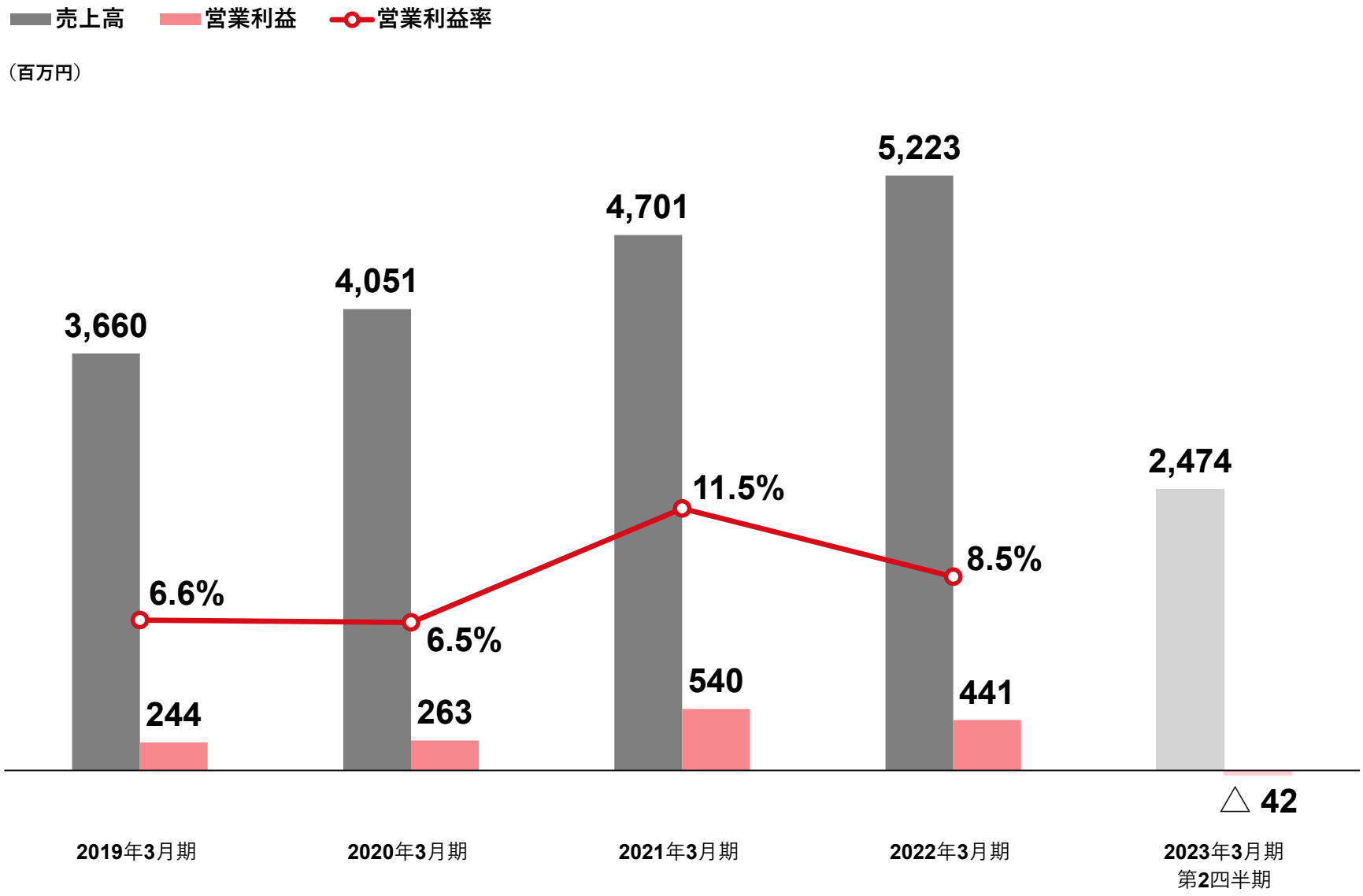
- 不正アクセスや標的型攻撃などのサイバー攻撃の増加により、セキュリティ案件の受注活動は堅調に推移
- 急速な円安の進行により、海外製品の仕入価格が上昇
- セキュリティ事業を中心とした取引拡大と次世代事業開発に向けて、兼松エレクトロニクス社と資本業務提携を締結

損益計算書

対前年同期で増収となるも、急速な円安進行による売上総利益率の低下、事業拡大に向けた人件費の増加、資本業務提携に係る費用20百万円、譲渡制限付株式の精算などの組織再編に伴う諸費用32百万円の計上により減益

（百万円）	2022年3月期 第2四半期 累計実績	2023年3月期 第2四半期 累計実績	前年同期比	
			増減額	増減率（%）
売上高	2,349	2,474	125	5.3%
売上総利益	958	853	△104	△10.9%
営業利益	178	△42	△221	△123.9%
経常利益	174	△39	△213	△122.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	81	△80	△162	△198.5%
為替レート（ドル）	109.80円	134.66円		
1株当たり四半期純利益	5円01銭	△4円96銭		

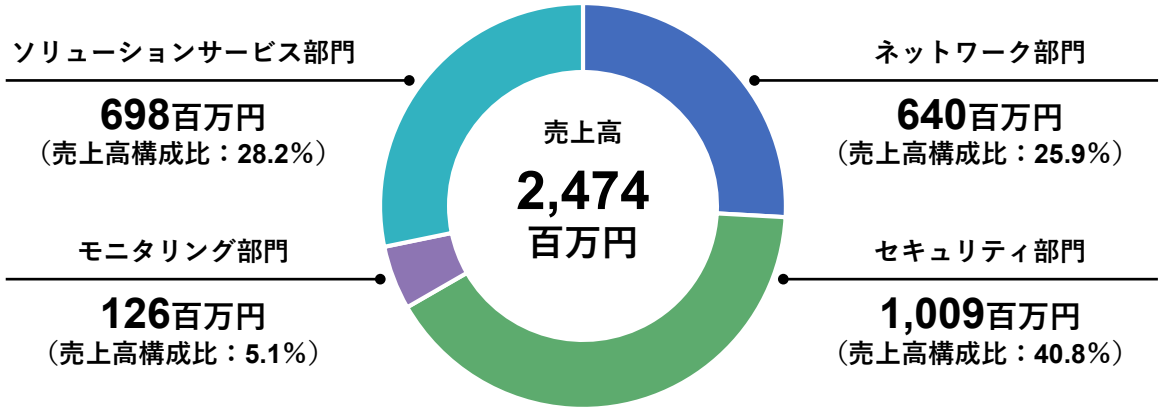
売上高・営業利益の推移



セグメント別売上高

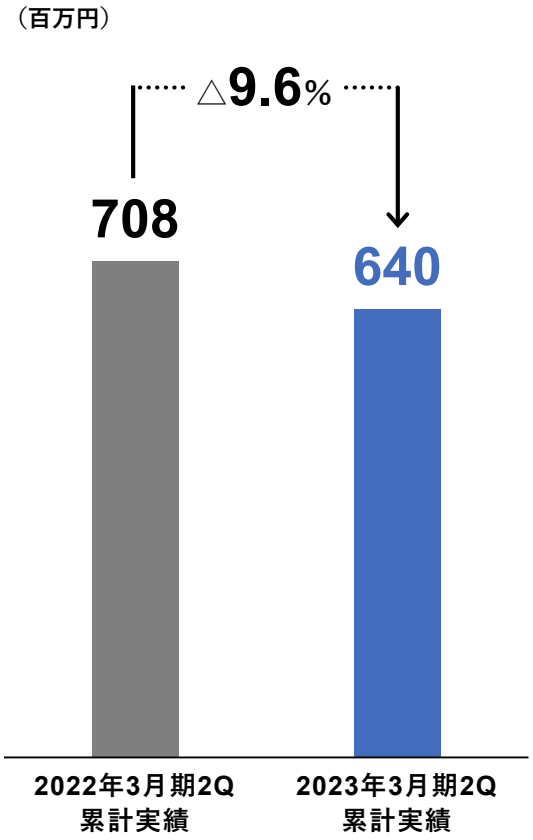
（百万円）	2022年3月期 第2四半期 累計実績	2023年3月期 第2四半期 累計実績	前年同期比	
			増減額	増減率（%）
ネットワーク部門	708	640	△67	△9.6%
セキュリティ部門	752	1,009	256	34.1%
モニタリング部門	161	126	△34	△21.6%
ソリューションサービス部門	727	698	△28	△4.0%
合計	2,349	2,474	125	5.3%

セグメント別売上高構成比



国際的スポーツイベント以降も続くDDoS攻撃や、テレワーク・在宅勤務によりひっ迫したVPN回線など、企業内ネットワークはセキュリティ対策と運用管理が課題

売上高推移

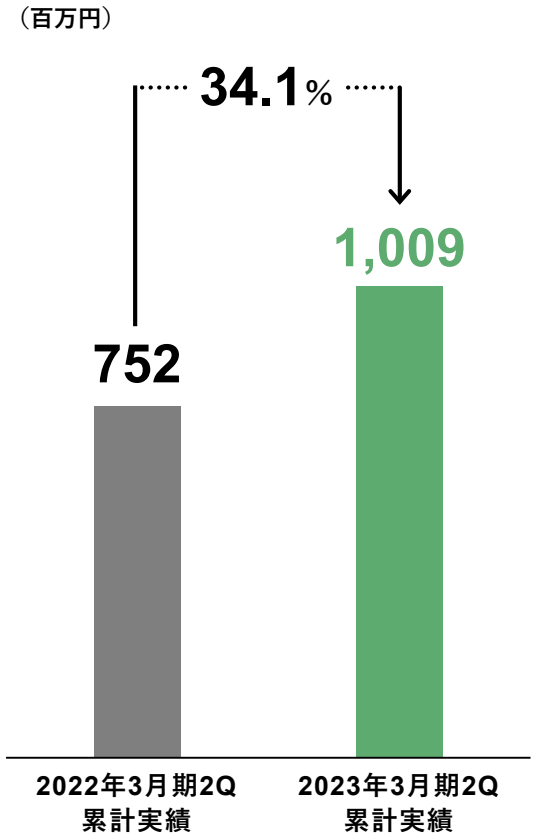


トピックス

- 国際的スポーツイベント以降も続くDDoS攻撃への対策や、テレワーク・在宅勤務によりひっ迫したVPN回線・WAN回線の負荷分散など、企業内ネットワークが抱える課題解決に向けて、DDoS対策サービスやWAN回線の負荷分散装置、Webアプリケーションの最適化などへの「Radware」製品の受注活動は堅調に推移
- テレワークやフリーアドレス制の導入に伴う企業のWi-Fi利用の拡大を背景に、セキュアなクラウド型無線LAN「Extreme Networks（旧Aerohive）」製品を採用したネットワーク構築案件の受注獲得を推進
- IPアドレス管理サーバ製品「Infoblox」製品は、新モデルへのリプレース需要が一巡。テレワーク増加に伴うセキュリティ対策の需要拡大を背景とした、DNSセキュリティソリューションの提案活動に注力。サブスクリプション・モデルによる価格形態の変更により、従来のような売上計上ができなくなった

インターネットが社会生活や経済活動に不可欠な社会インフラとして定着したことで、不正アクセスや標的型攻撃などのサイバー攻撃によるセキュリティの脅威は増加

売上高推移

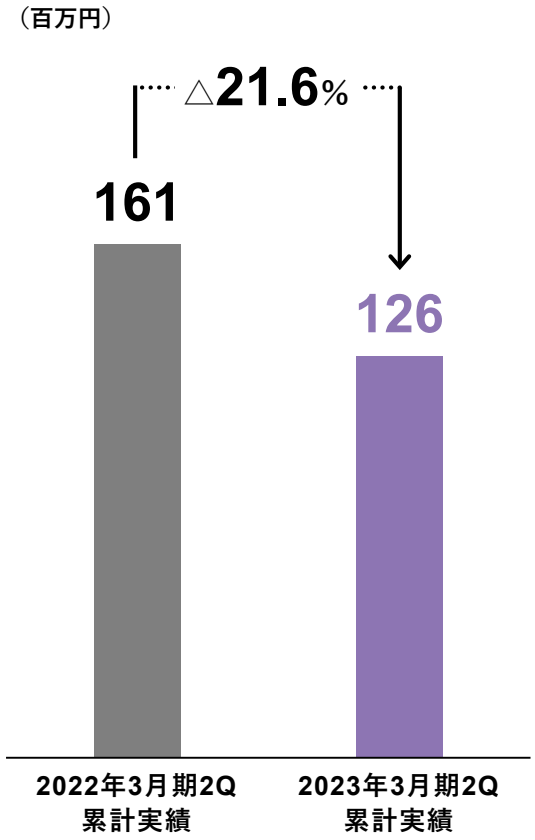


トピックス

- 電力系などの重要インフラや工場及びビル管理などの産業制御システム分野では、OT／IoTのセキュリティ対策に「Nozomi Networks」を採用した制御システム・セキュリティリスク分析案件の引き合いが増加
- 昨今のクラウド利用の加速とリモートワークの定着により、多くの企業では外部からのセキュリティ脅威や内部不正のリスクに晒されている中、既存システムやセキュリティツールのログ情報やSaaS・PaaSなどのクラウドサービスのログ情報を一元的に集めて相関付けることで、脅威をいち早く正確に捉えることのできる「Sumologic」の引き合いは増加
- サイバー犯罪・テロに関する情報を収集・分析するサイバースレットインテリジェンスサービス、サプライチェーンのリスクを可視化する「BitSight」サイバーリスク自動評価サービスの受注活動は堅調に推移
- 犯罪に利用されるSNSをAIで分析し、犯罪グループ間の隠れた関係や裏アカウントなどを特定するサービスを本格的に開始。ソフトウェアサプライチェーンリスクのサービスの立ち上がりも順調

テレワーク・在宅勤務の急拡大により逼迫したネットワークの可視化とセキュリティリスク対策に向けて、パケットキャプチャ製品の新モデルを本格的に販売開始

売上高推移

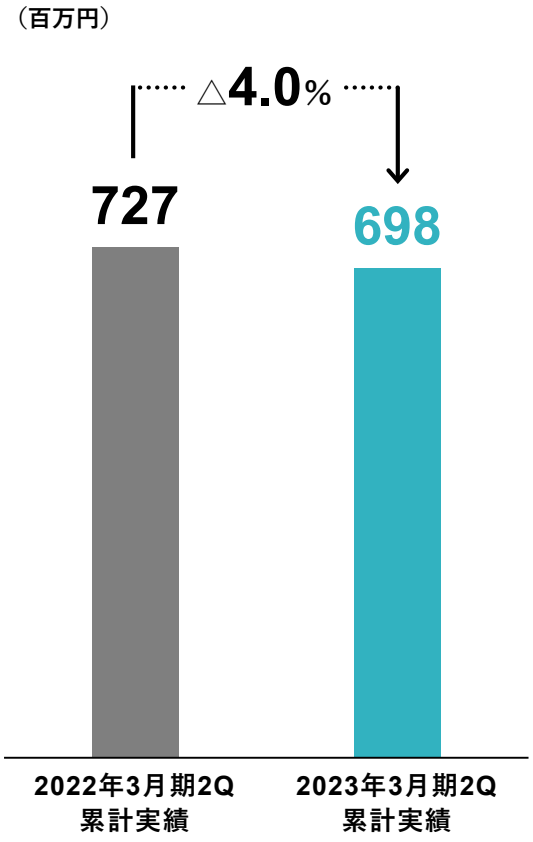


トピックス

- テレワーク・在宅勤務の急拡大によるネットワークの負荷やセキュリティリスクの高まりを背景に、当社グループ独自パケットキャプチャ新モデル「THXシリーズ」は、ネットワーク監視やセキュリティ対策、トラブルシューティング対応などの新規案件の受注獲得に注力
- 当社グループ独自の運用監視クラウドサービス「CloudTriage」は、当社グループの主要顧客を中心に、Microsoft365などのSaaSのパフォーマンスの可視化及び原因追究などの案件の受注に努める
- 長年使用されてきたレガシーな製品のサポート終了に伴い、保守サービスの売上が減少

新型コロナウイルス感染症の水際対策緩和により、多言語対応での「みえる通訳」の導入や通訳利用が増加傾向にあり、今後のインバウンド需要に明るい兆し

売上高推移



トピックス

- 多言語通訳の「みえる通訳」は、ワクチン接種会場及び官公庁、自治体、医療機関での利用が引き続き増加。インバウンド需要が再開し、従来の契約ユーザーである空港、商業施設、メガネショップなどでの利用も増大傾向
- Zoomの新しい利用スタイルとして「みえる通訳」を組み合わせることにより、国際会議での需要が増大
- 簡便性と導入しやすい価格帯から、クラウドPBX事業者や中小企業のネットワークサービスとして、クラウドマネージドVPNサービスの引き合いが増加
- 当社グループ開発の究極的に簡単なRPAツール「EzAvater」は、誰でも簡単に使える特徴と認知度の高まりから、業界・業種・規模を問わず利用が拡大し、契約件数は堅調に推移
- 情報システム業務支援及び業務開発のクレシード社、訪日インバウンドメディアを活用したプロモーション事業のIGLOOO（イグルー）社の受注活動は、ともに予定通りに推移

2023年3月期
通期業績予想

2023年3月期　通期業績予想

売上高は18.7%増の6,200百万円、営業利益は16.2%減の370百万円の増収減益の見通し

（百万円）	2022年3月期 実績	2023年3月期 予想	前年同期比	
			増減額	増減率（%）
売上高	5,223	6,200	977	18.7%
売上総利益	2,061	2,308	247	12.0%
営業利益	441	370	△71	△16.2%
経常利益	439	370	△69	△15.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	273	250	△23	△8.6%
為替レート（ドル）	112.38円	130.00円		
1株当たり当期純利益	16円87銭	15円44銭		
年間配当金	7円00銭	5円00銭		
配当性向（連結）	41.4%	32.4%		

テリロジーグループ
FY2021 - 2023　3ヵ年中期経営計画

経営理念

デジタル社会の変化に自ら対応・進化し、
お客様が欲する最適・的確なソリューションとサービスを提供し続けられる
テクノロジーオーガナイズ企業グループを目指します。

わたしたちの約束（理念を達成するための行動指針）

1. お客様第一主義に考えます。
2. お客様、パートナーに選んで頂けるサービスを考え、提供し続けます。
3. 仕事に厳しく、人にやさしく、仲間を信じて共に成長します。
4. 新しいもの、よりよいものを求め常に工夫し続けます。
5. 常に素直に、正直に学ぶ姿勢を持ち続けます。

取り組み姿勢

今後益々進展するデジタル社会の基盤づくりにおいて、合理的な最新技術動向の予見と
分析に基づき、果敢に挑戦し、独自の工夫によって市場から認知され社会から信頼される
ソリューションとサービスを絶えず創出、提供し続ける存在であり続けます。

1. 新しいコト、困難なコトに立ち向かっていく「高い志」を持つ組織。
2. 仕事を通じて自己の成長が確認できる組織。
3. 「学習する」組織。

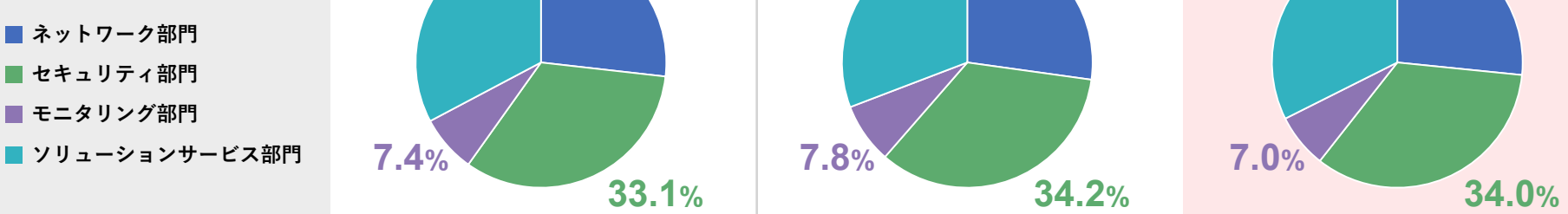
目指す集団像

自由な発想力、着実な行動力、そして実現力を保有する
プロフェッショナルなイノベーション力溢れる
企業集団を目指します。

2024年3月期は売上高74億円を目指す

	FY2021 実績	FY2022 目標	FY2023 計画
売上高	52億円	62億円	74億円
営業利益	4.4億円	3.7億円	5.6億円
成長率	111.1%	118.7%	120.0%

セグメント別売上高



基本戦略・重要施策

グループ連携による ストック型事業モデルへの 強化

1. クラウドセキュリティ事業への挑戦
（マルチクラウド、SIEM／SASE等
新規開発事業）

2. ビジネス・システム・ アウトソーシング事業拡大
（情報システム業務・
運用BPO／BPM／ITO事業領域をカバー）

グループ・ポートフォリオ 事業の更なる 強化・拡大

1. IT／OT／IoT／DXセキュリティ＆ テクノロジー事業領域の強化
（主力事業領域のトップライン拡大）

2. グループ事業シナジーの追求強化
（事業価値連鎖、連結収益力の増強）

3. ダイナミックなグループ事業の拡大
（成長・安定事業のグループ取込、
M&A・アライアンスの推進）

グローバルな 事業展開

1. アジア事業戦略展開強化
- **ベトナム市場への集中**
  - VNCS-Global経営支援

2. 米国・イスラエル連携
- **先進技術のソーシング**
- **事業開発投資機能の発揮**

成長を支える実行組織・管理体制の仕組み整備・強化

M&A・事業アライアンス戦略実行に関する基本的な考え方

基本的な考え方

- 人材（営業・開発力）を買う
- 顧客基盤を買う
- 時間を買う
- 売上・利益を買う
- 未来の相乗効果を買う

投資規模感イメージ

投資予算規模

- 約10～20億円
- 1案件：3～5億円の投資規模感

獲得年商規模

- 1案件：5～10億円の年商規模感

基本スタンス

- 支配権確保ベースの資本提携・戦略業務提携による
  グループシナジーの実現。グループ連結貢献

対象分野

IT技術・専門商社・販売系領域

アジア圏・新興IT系技術商社

SES技術人材系・SIer領域

DX・AI／RPAテクノロジー領域

インバウンドソリューション領域

医療情報系処理・開発販売領域

情報システム事業領域

セキュリティソリューション領域

クラウド技術領域

その他、急成長が期待される
関連市場スタートアップベンチャー

テリロジーグループのSDGsへの取り組み

テリロジーグループが取り組む20項目

- テレワークの推進
- 働き方改革の推進
- 社員教育の推進
- 外国人雇用の促進
- 地方拠点の活用
- 男性育休（パパ休暇）の推進
- ハラスメント防止の推進
- テレワークソリューション提供による多様な労働環境の実現
- 環境マネジメントシステムの推進
- サイバーセキュリティ強化に向け国家的に取り組むベトナムにおいて、IT／OTセキュリティエンジニアの育成・ハラスメント防止の推進
- クラウド化の推進による資源効率化／運用負荷軽減
- 中小企業のIT化／DX推進
- 産業用制御システム（OT）向けセキュリティの啓もう活動
- 産業廃棄物DX化によりSDGsの実現に貢献
- インバウンドによる地方創生支援
- グローバルなパートナーシップの活用による日本のイノベーション促進
- ビジュアルコミュニケーションによる聴覚障碍者支援
- 在留外国人のコミュニケーション支援に、多言語通訳サービスを公共機関に提供
- エコキャップ運動への取り組み
- ゆび募金への取り組み

関連する主なSDGs項目

テリロジーグループは、持続可能な開発目標「SDGs（Sustainable Development Goals）」を経営戦略のひとつと位置づけ、事業活動を通じて持続可能（サステナブル）な社会の実現に貢献します。

テリロジーグループ事業ポートフォリオ

組織		担当分野
TRILOGY No.1 in Quality	テリロジー	**トータル・セキュリティ＆セーフティ提供事業** （NW/Cloud/Platform/Endpoint/Apps/Intelligence）
TRILOGY WORX	テリロジーワークス	**CTI（サイバー脅威情報）とスレットハンティングを核とするサイバー犯罪、サイバーテロ対策**
TRILOGY SERVICEWARE	テリロジー サービスウェア	**ICTサービス提供事業** （カンタンVPN・Zero-Con / みえる通訳）
IGLOOO VOYAPON	IGLOOO（イグルー）	**観光DX・Inbound Solution海外向けメディア・コンテンツ制作・運営 / 越境EC主催者**
VNCS GLOBAL	VNCS-Global	**ベトナム・セキュリティソリューション提供事業** （政府認定SoC事業者）
CRESEED	クレシード	**情報システム開発・運用サービス提供事業** （Cre-Fit / テクノロジー・アウトソーシング・サービス）

テリロジーグループ事業ポートフォリオ

組織	ミッション/ビジョン	アクションプラン
TRILOGY No.1 in Quality	ミッション デジタル社会において、独自の価値あるセキュリティテクノロジーを提供し、あらゆるビジネスシーンでの安心・安全を実現 ビジョン お客さまの課題を価値ある技術の組み合わせにより、独自の最適解決を提案・実現するテクノロジーソリューションオーガナイザーになる	1.米国（SV）、イスラエルの先進・先端技術動向に関する継続的な調査、発掘活動 2.技術と日本市場、取引お客様課題の適合性の継続的な調査、照会、検証活動 3.市場導入のための技術の組み合わせ・適合開発アレンジ、対応体制の構築、価値ある提案営業教育、そして新市場の創造活動
TRILOGY WORX	ミッション スレットインテリジェンスとハンティングの技術を駆使し、顧客をサイバー攻撃から守る ビジョン 日本初の本格的インテリジェンスベンダーになる	対象顧客：セグメントに対するビジネス展開 • 官公庁 • 法執行機関等に対するインテリジェンスサービスの提供 • エンタープライズ • ランサムウェアなどサイバー犯罪対策の支援
TRILOGY SERVICEWARE	ミッション ビジュアルネットワーク分野において独自の目線でユーザとニーズにあわせて利用しやすくオリジナルのビジュアルパワーサービスを企画・開発・提供 ビジョン 映像処理とインターネット通信技術を組み合わせた優れた汎用性の高い付加価値オリジナルサービスを提供するビジュアルパワー事業者になる	1.動画配信プラットフォーム 2.クラウド型翻訳サービスの企画・提供 3.インバウンド～在留外国人に向けた、翻訳・通訳業務の提供 4.ネットワーク分野におけるBPO事業の拡大

テリロジーグループ事業ポートフォリオ

組織	ミッション/ビジョン	アクションプラン
IGLOOO VOYAPON	ミッション インバウンドや越境EC支援を通じ、地方経済の活性 / グローバル化に貢献する ビジョン 人の行き来や文化交流から生まれる地球規模での思い出や感動づくりができる世界一の会社へ	インバウンド事業 対象顧客：主に官公庁・自治体（中長期的にはアジア諸国の顧客開拓も計画） 対象市場：欧米豪ならびに中東市場 ①PR（海外メディアのバイイング、自社メディアの活用） ②観光DX（デジタルマーケティングソリューションの提供） 越境EC事業 対象顧客：伝統産業メーカー（中長期的にはアジア諸国の顧客開拓も計画） 対象市場：欧米豪ならびに中東市場
VNCS GLOBAL	ミッション 日本品質とベトナムのエクセレンスをベースとした高度サイバーセキュリティサービスの提供による安全なデジタルトランスフォーメーションの推進 ビジョン アジアグローバル地域の人々を支えるサイバーセキュリティのリーディングカンパニーを目指す	1.日本国内導入ソリューション&サービスのベトナムでの展開（越国政府、越企業、日系企業向け） 2.政府認定SoCサービス等、VNCS Global社の開発したソリューション&サービスのベトナム国内での展開 3.VNCS Global社の開発した価格競争力の高いソリューション&サービスや、ベトナムの高度サイバーセキュリティ人材の日本向け提供 4.日本・ベトナムにおける成功事例をベースとしたソリューション&サービスの、ASEAN諸国を中心としたアジア全域での展開
CRESEED	ミッション 情報システムの戦略的サポートパートナーとして組織の高度なIT化へ寄与する ビジョン 徹底したユーザイン思考でお客様のIT化を支え、お客様とDX戦略を共に形作るベストパートナーになる	1.顧客ネットワークサーバ環境のコンサルティングと日々の運用負荷を軽減 2.豊富な運用サポート経験を基にした顧客目線でのアウトソーシング事業を推進 3.顧客ビジネス拡大に寄与するクリエイティブなWebソリューションを展開 4.顧客ビジネスを支える各種システム開発ときめ細かなサポート支援を提供

[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ホールディングス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・IR担当
TEL:03-3237-3437
E-mail：ir@terilogy.com