

2007年3月期中間決算説明会資料

JASDAQ 3356

Excellence through

Evolution

End to End solution

テリロジー会社概要

- ・社名 : 株式会社テリロジー
代表取締役社長 津吹 憲男
- ・本社所在地 : 東京都千代田区九段北1丁目13番5号
- ・設立年月日 : 1989年7月14日
- ・資本金 : 11億8260万4680円
- ・売上高 : 63億5700万円(2006年3月期)
- ・経常利益 : 3億3100万円(同上)
- ・主要株主 : 株式会社ネットマークス、NTTファイナンス、NECネットエスアイ(株)、
(株)コア、社員持株会、役員ほか
- ・取引銀行 : みずほ銀行
- ・従業員数 : 144名(2006年11月現在)

テリロジーの特色

情報テクノロジーにおける最先端のネットワークとセキュリティ製品を顧客に提供します。



NGN Solution

キャリアが実現する次世代ネットワークに対するソリューションを提供



Enterprise Network & Security Solution

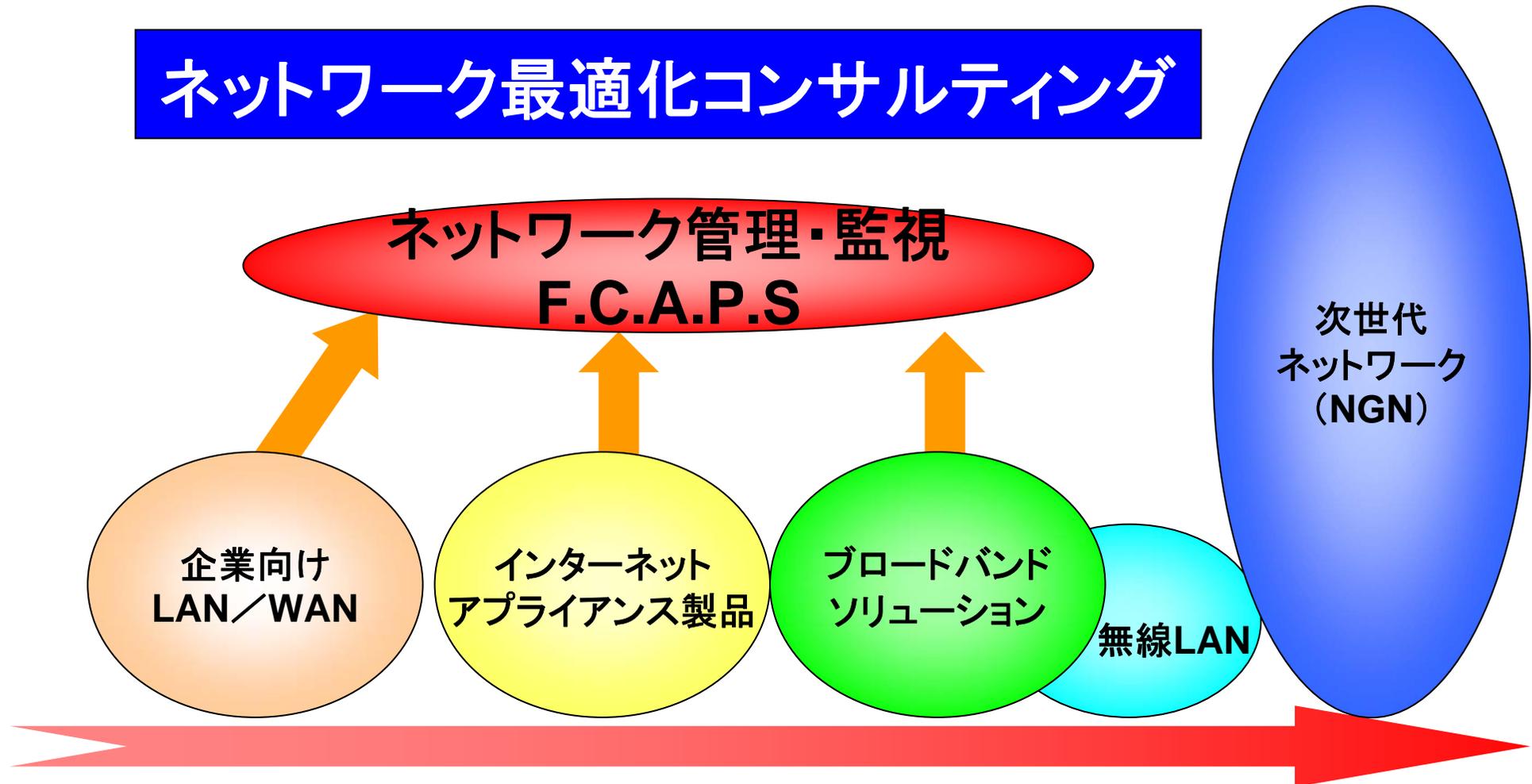
常に企業ユーザが求める新しいビジネスユニットに対するキーソリューションを提供

Innovative product development

海外の最先端技術をリサーチおよび投資を展開

テリロジーのビジネス領域

ネットワーク最適化コンサルティング



F.C.A.P.Sとは、ネットワーク管理の5つの機能の頭文字で、それぞれ、障害管理(Fault)、構成管理(Configuration)、課金管理(Accounting)、性能管理(Performance)、セキュリティ管理(Security)をいう。

事業セグメント

顧客ニーズに対応し最適のシステム環境を設計・開発・導入・メンテナンスまでトータルサポート



主要顧客

鹿島建設株式会社
大成建設株式会社
東日本電信電話株式会社
西日本電信電話株式会社
エヌ・ティ・ティ・コムウェア株式会社
日本電気株式会社
株式会社東芝
パイオニア株式会社
本田技研工業株式会社
株式会社日立製作所
東京電力株式会社

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ
エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
株式会社NTTデータ
富士ゼロックス株式会社
KDDI株式会社
株式会社パワードコム
松下電器産業株式会社
株式会社日立情報システムズ
ソフトバンク株式会社
ソニーコミュニケーションネットワーク株式会社

(順不同・敬称略)

製品の仕入先



2007年3月期中間決算概況

Excellence through

Evolution

End to End solution

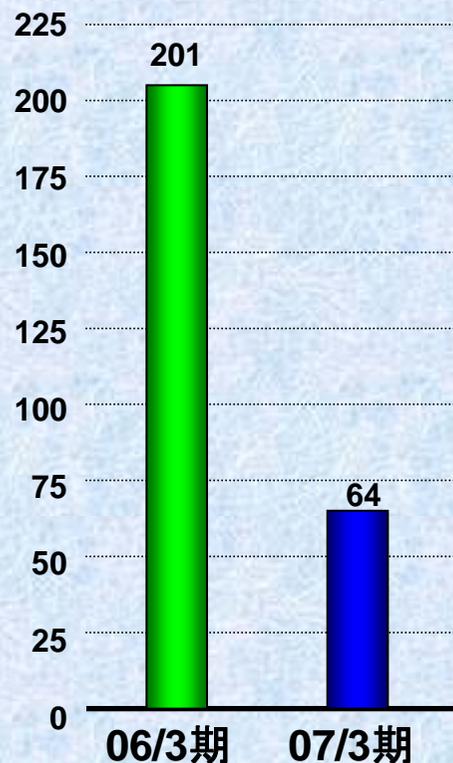
2007年3月期中間実績(前年比)

売上高	2,159百万円(前期比: -861百万円)	71.5%
経常利益	64百万円(前期比: -137百万円)	31.8%
当期純利益	27百万円(前期比: -84百万円)	24.3%

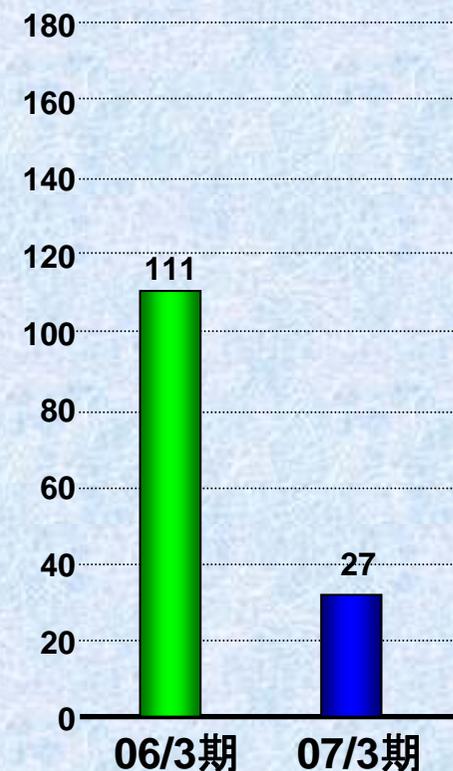
売上高 (百万円)



経常利益 (百万円)

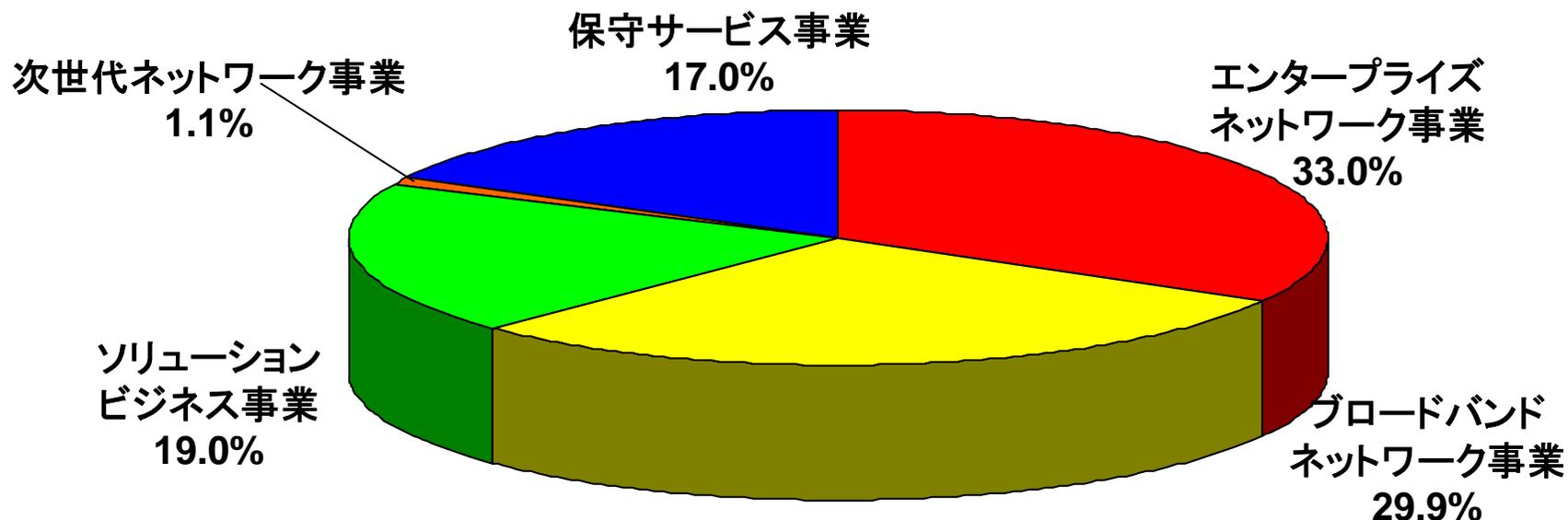


当期純利益 (百万円)



2007年3月期中間 事業セグメント別売上高

エンタープライズネットワーク事業 : 商社取引の計上方法変更のため、前年同期比53.3%
 ブロードバンドネットワーク事業 : Tango製品の競合品による価格低下の影響で前年比63.3%
 ソリューションビジネス事業 : アライアンスビジネスが堅調に推移したため、前年比123.5%



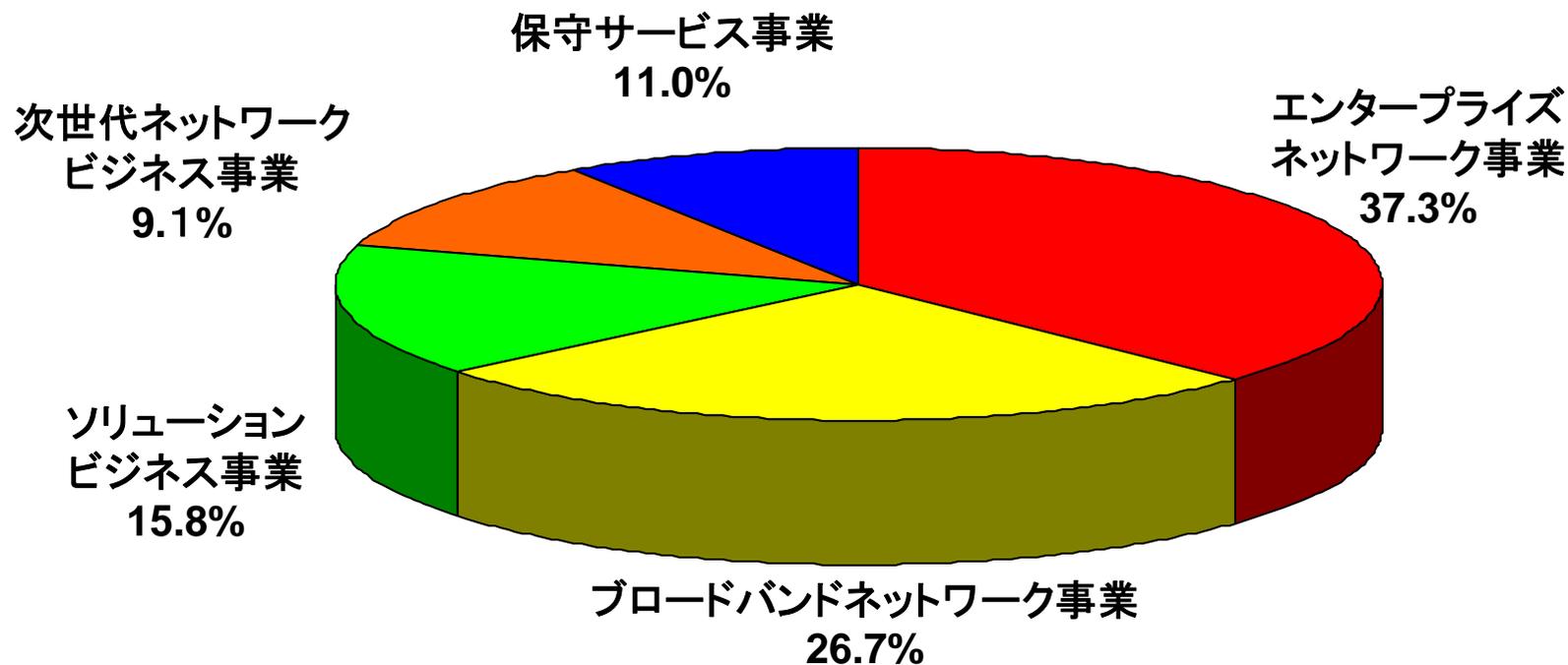
単位: 千円

事業部門別	06/3期上期実績	07/3期上期実績	前年比
エンタープライズネットワーク事業	1,357,320	723,374	53.3%
ブロードバンドネットワーク事業	1,022,777	646,988	63.3%
ソリューションビジネス事業	333,142	411,417	123.5%
次世代ネットワーク事業	-	12,784	-
保守サービス	307,133	365,199	118.9%

2007年3月期 通期予想

	平成18年3月期 通期実績	平成19年9月期 中間実績	平成19年3月期 通期予想	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 増減率
売上高	6,357	2,159	6,000	△5.6
売上総利益	1,379	560	1,400	+1.5
販売管理費	996	496	850	△14.7
営業利益	383	64	550	+43.6
経常利益	331	64	500	+51.1
当期純利益	177	27	275	+55.4

2007年3月期 事業セグメント別売上高



単位: 千円

事業部門別	06/3期 実績	07/3期 予想	前年比
エンタープライズネットワーク事業	¥3,308,000	¥2,240,000	67.7%
ブロードバンドネットワーク事業	¥1,880,000	¥1,600,000	85.1%
ソリューションビジネス事業	¥530,000	¥950,000	179.2%
次世代ネットワークビジネス事業	-	¥550,000	-
保守サービス事業	¥639,000	¥660,000	103.2%
小計	¥6,357,000	¥6,000,000	94.4%

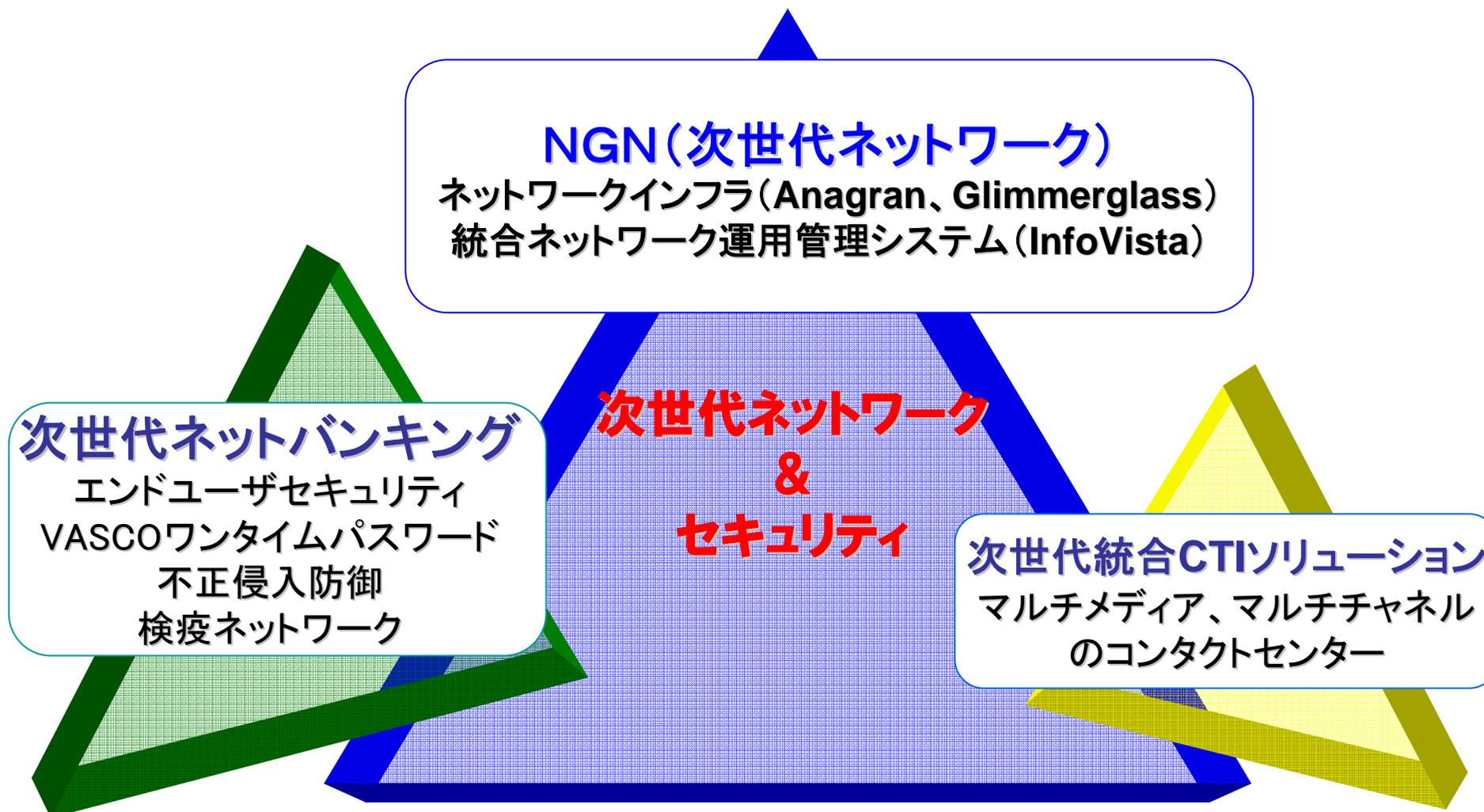
今後の経営戦略

Excellence through

Evolution

End to End solution

今後の事業戦略



事業環境～NGN投資が今後本格化

NGN (Next Generation Network) は通信業界に到来する大革命

NGN (次世代ネットワーク)

通信事業者全体で約8兆円の投資額(～2010年)

- ・NTT: 電話網フルIP化6年で5兆円(～2010年)
- ・KDDI: 電話網フルIP化(～2008年)
- ・ソフトバンク: 通信網フルIP化済

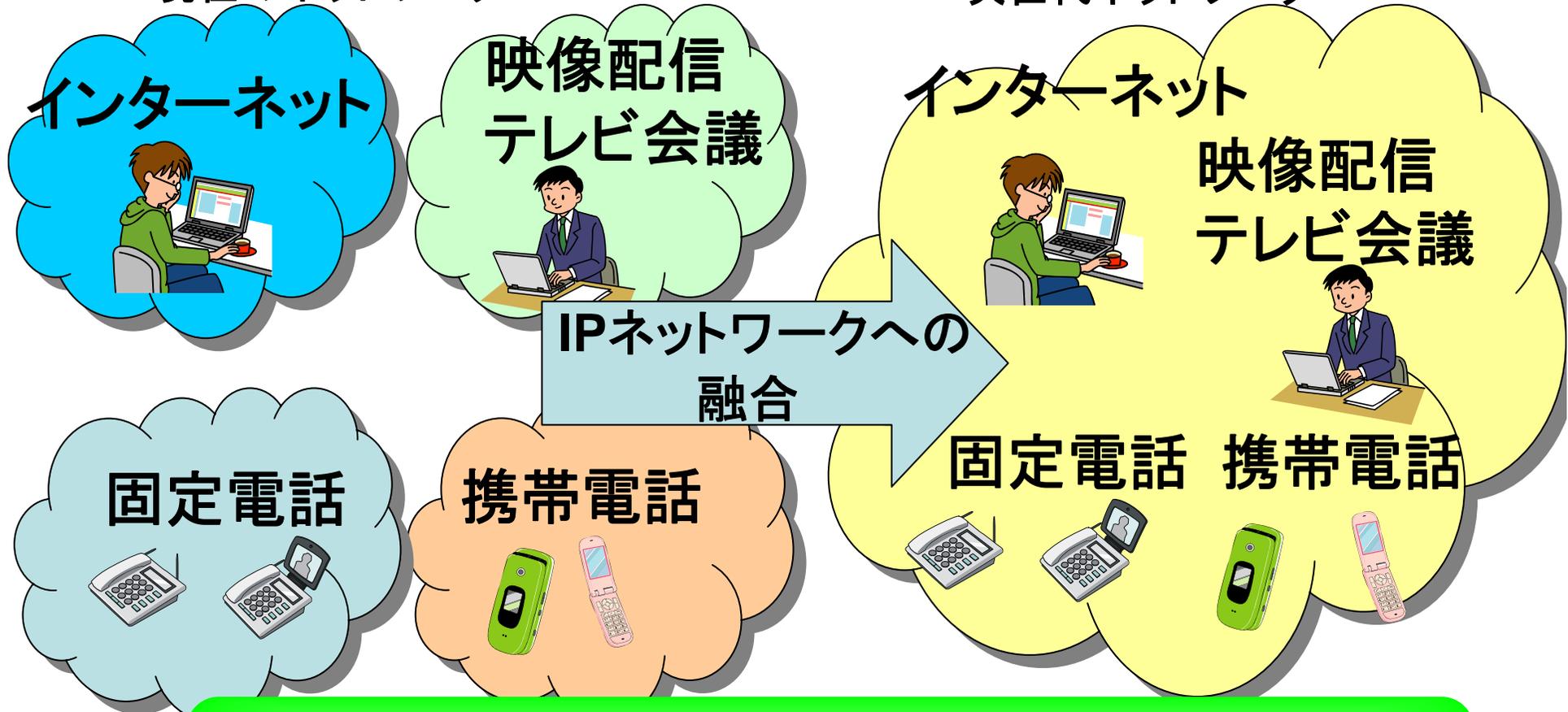
→次世代プラットフォームサービス構想中

- ・電力系サービスプロバイダ事業者

NGN (Next Generation Network)

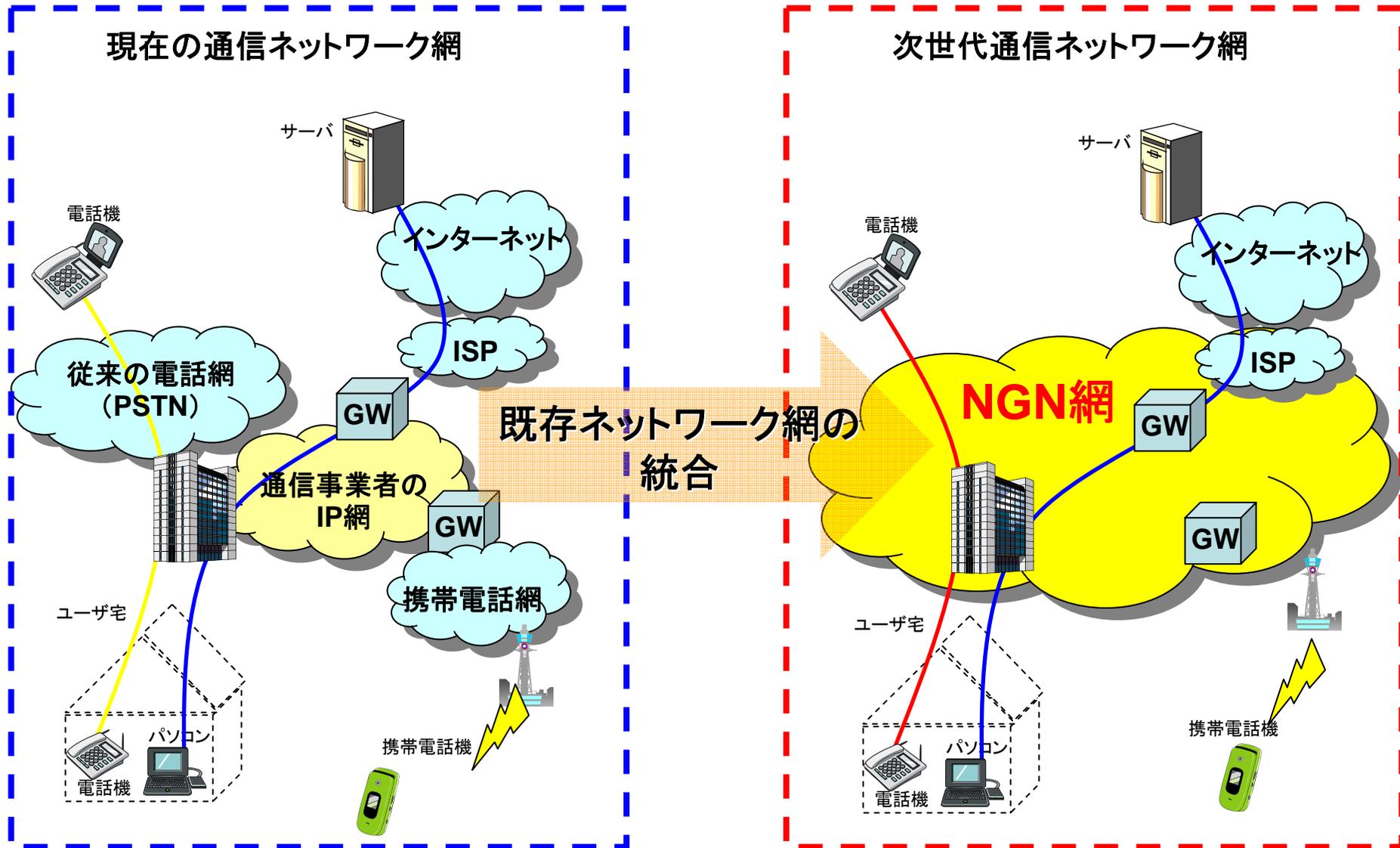
現在のネットワーク

次世代ネットワーク



**すべての通信をIPネットワークへ
大容量データを安定送信**

NGNに関する通信事業者の取り組み



NGNに関するテリロジーの提供プロダクト

ネットワーク管理関連：～1兆円

ネットワーク監視

ネットワーク運用

サービス品質管理



サービス・アプリケーション関連：～4兆円

IP電話

FMC

セキュリティ構築

映像配信

コールセンター

アプリケーション
開発



通信インフラ関連：～3兆円

スイッチ・ルータ

認証

システム構築

ネットワーク構築

サーバ構築

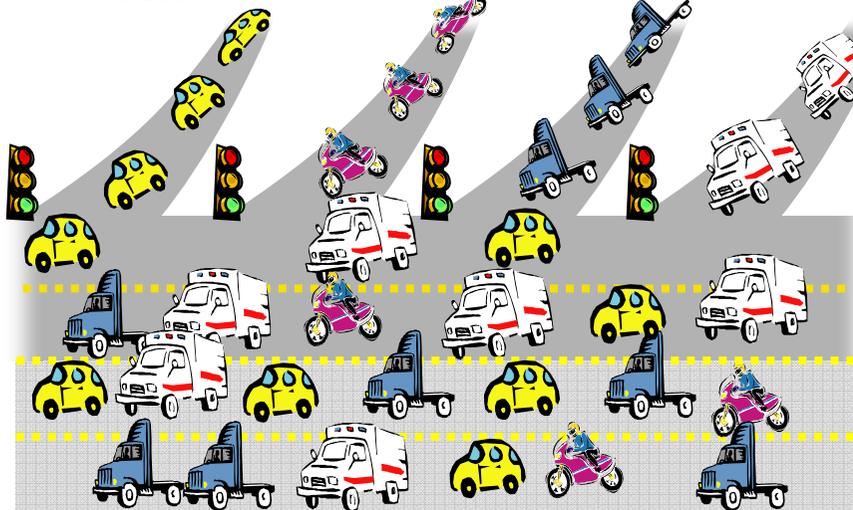
相互接続



Anagranフロールーターの多彩なQoS

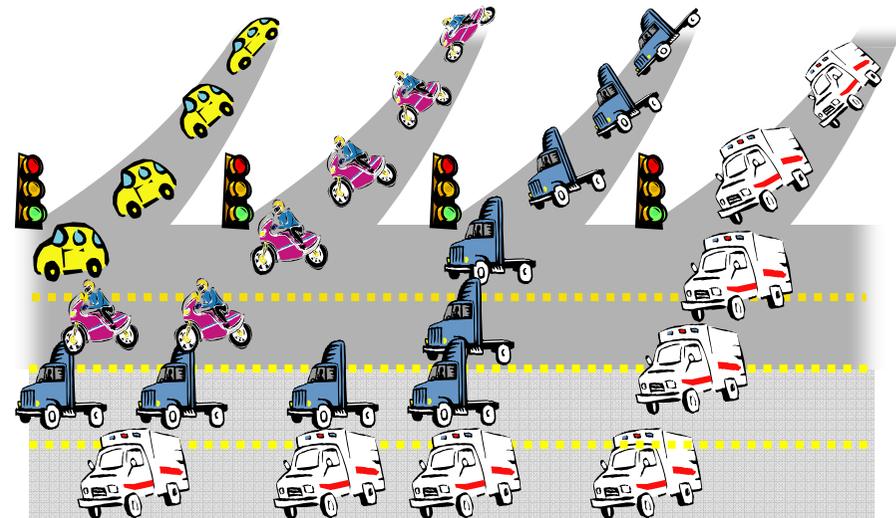
- フロールーターは流れてくるデータの種類の種類を認識し、データの種類ごとに流れる経路を選定することができるため、ネットワーク帯域を効率よく使用することが可能です。
(ネットワーク帯域の効率を約3倍近くまで改善可能)

従来のパケットルーティングイメージ



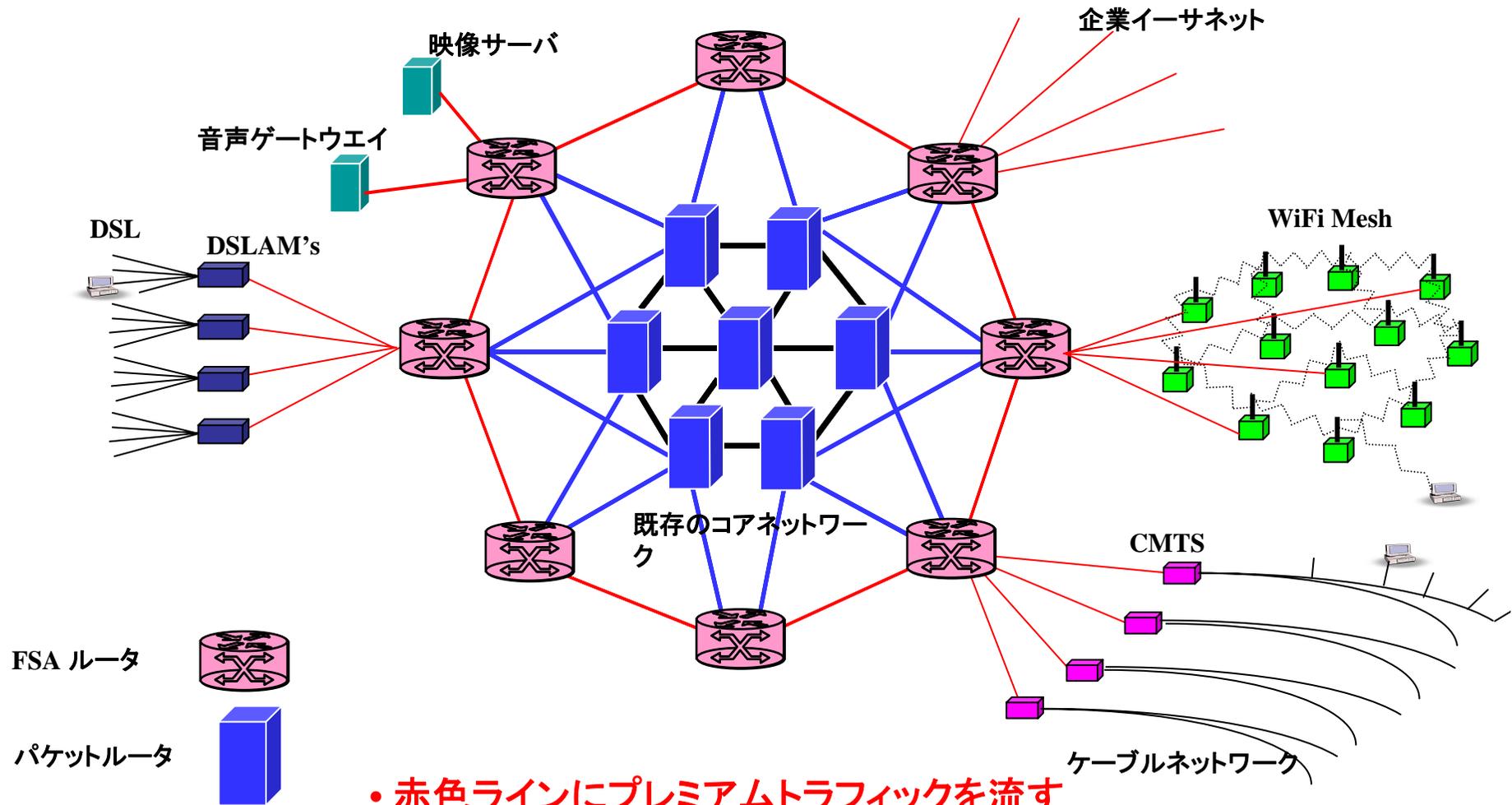
車の種類毎に通過する道路が決まっていなため、渋滞が起こりやすい
(効率の悪いネットワーク帯域利用)

フロールーティングイメージ



車の種類毎に通過する道路が決まっているため、渋滞が起こりにくい
(効率の良いネットワーク帯域利用)

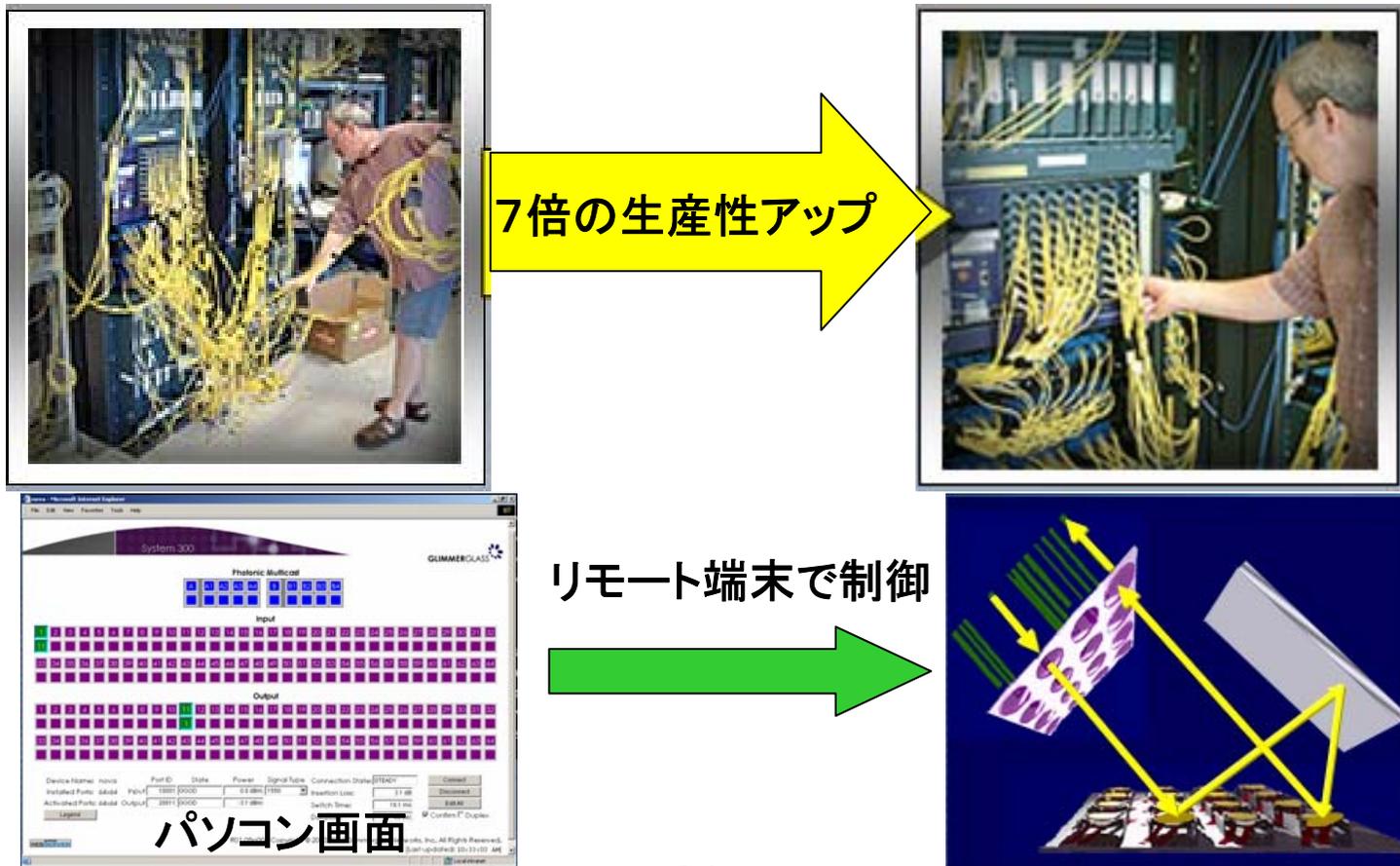
Anagranフロールータの多彩なQoS



- 赤色ラインにプレミアムトラフィックを流す
- 音声・映像のエンド・ツー・エンドを帯域保証
- 品質、セキュリティ、課金、コストの改善

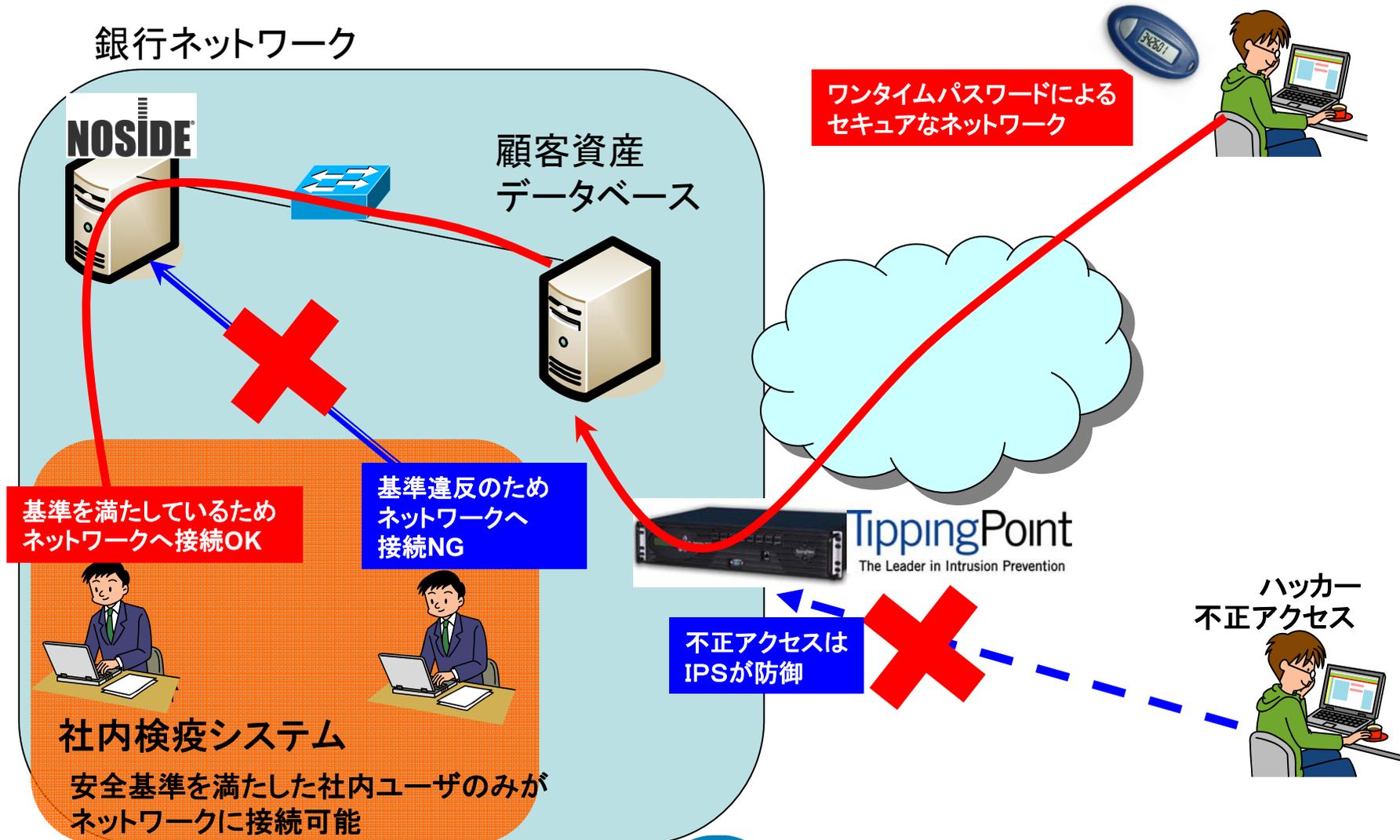
NGNでのGlimmerglass光スイッチの威力

- 光ネットワーク配線をリモート操作で容易に接続変更できます。
 - 従来は人手作業で接続変更



次世代ネットバンキングセキュリティソリューション (不正アクセス防御、ワンタイムパスワードソリューション)

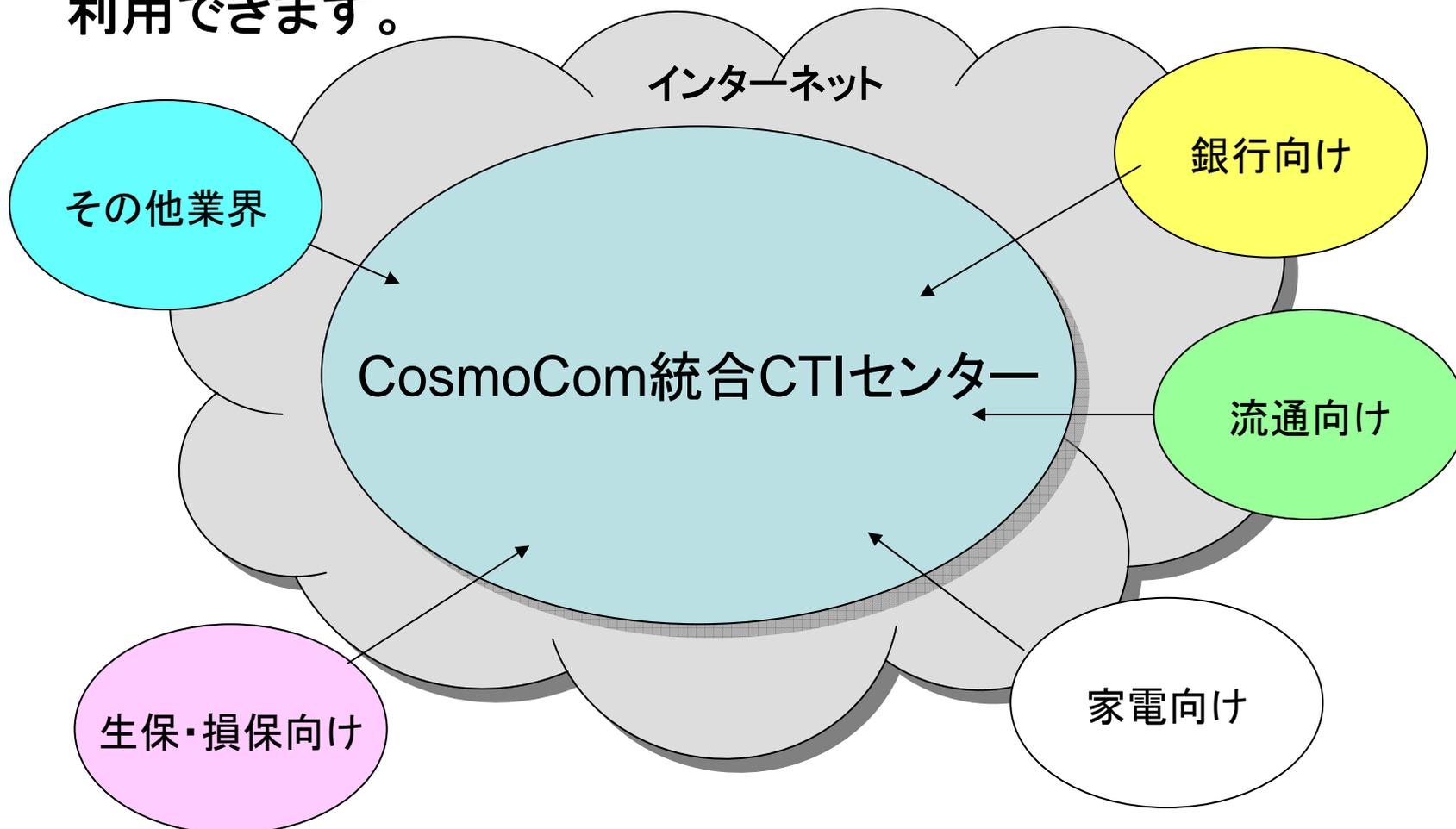
電子商取引
ワンタイムパスワード



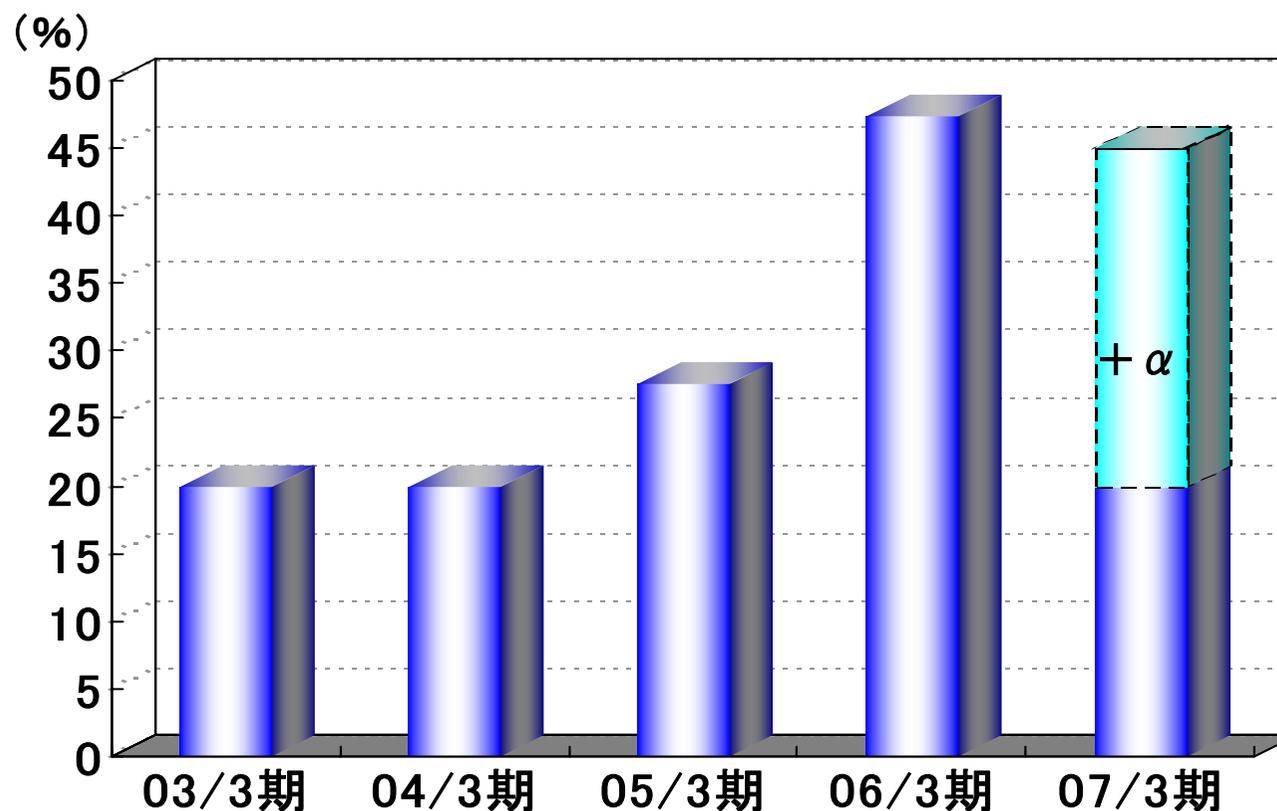
次世代統合CTIソリューション



CosmoComの統合化されたコールセンターは自社が自社向けにコールセンターを構築しなくても、複数の事業者が低コストで利用できます。



配当性向

20%以上の配当性向を目指す

※05/3期上場記念配当として1株2000円の特別配当あり

IRに関するお問い合わせ先

経営企画本部 IR担当 林田

TEL:03-3237-3291 FAX:03-3237-3293

E-mail: ir@terilogy.com

[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。