

# 2008年3月期 決算説明会資料

**株式会社テリロジー**

**2008年 5月30日**



**証券コード:3356**

# 2008年3月期 決算説明会資料

## ■ 目次

- 1.2008年3月期 決算概要
- 2.2009年3月期 業績予想
- 3.中期経営計画(3ヵ年計画)

## 2008年3月期 決算概要

2008年3月期 決算概要および  
2009年3月期 業績予想について

代表取締役社長  
津吹 憲男

# 1-1. 2008年3月期 決算概要①

## ■ 2008年3月期 実績

(単位:百万円)

	2007年3月期 実績	2008年3月期 実績	前年比
売上高	4,220	2,761	△34.6%
売上総利益	1,076	666	△38.1%
販売管理費	996	1,040	104.4%
営業利益	79	△373	—
経常利益	66	△388	—
当期純利益	△277	△844	—

## 1-1. 2008年3月期 決算概要②

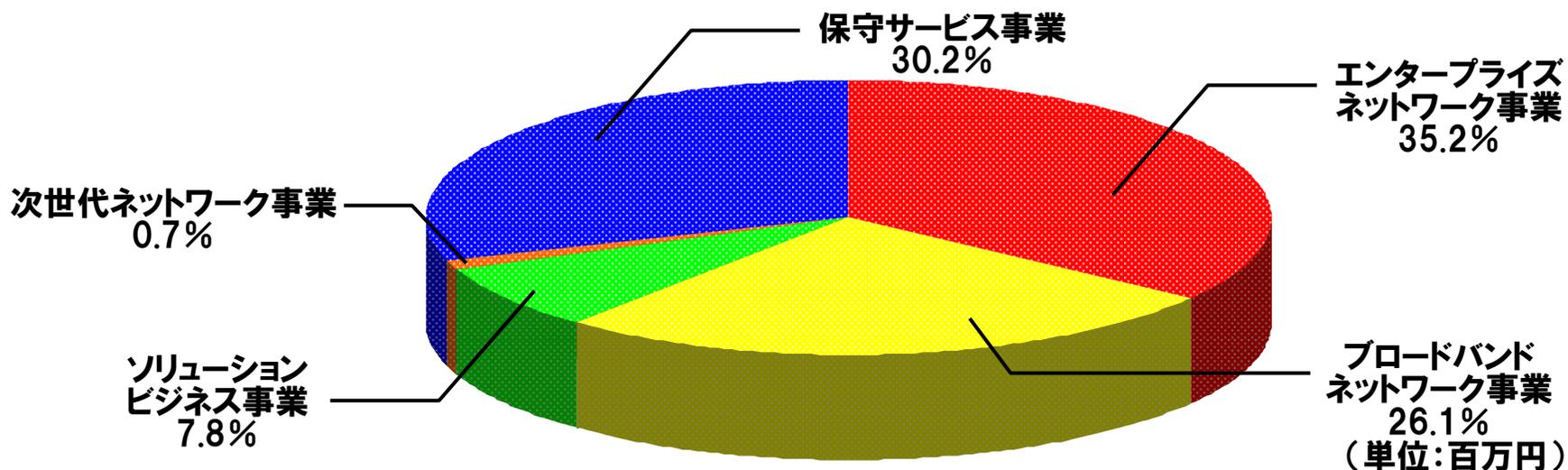
### ■ 2007年度 事業報告

- 当期売上高:2,761百万円(前期比34.6%減)、  
営業損失:373百万円(前年同期:利益79百万円)、  
経常損失:388百万円(前年同期:利益66百万円)。
- 特別損失として投資有価証券評価損129百万円、  
在庫商品の評価損78百万円を計上。  
繰延税金資産の取崩しにより法人税調整額225百万円を計上など、  
844百万円の当期純損失。
- 主要な通信事業者の次世代ネットワーク(NGN)構築・本格サービス稼動が  
予定より大幅に遅れたことにより、米国Anagran社フロールータなどの導入が  
見送られる。
- 前期同様、企業向けネットワーク製品販売市場は、製品の急激なコモディティ化  
により価格の下落、競争が激化。

# 1-2. 2008年3月期 事業セグメント別売上実績①

## ■ 事業セグメント別総括

- 主要な通信事業者の次世代ネットワーク(NGN)構築・本格サービス稼動が予定より大幅に遅れたことにより、Anagran、NetScout、Cosmocomなどの導入が見送られる。
- 前期同様、企業向けネットワーク製品販売市場は、製品の急激なコモディティ化により、価格の下落、競争が激化。



事業名	2007年3月期 実績	2008年3月期 実績	前年比
エンタープライズネットワーク事業	1,509	972	64.4%
ブロードバンドネットワーク事業	1,067	722	67.7%
ソリューションビジネス事業	673	214	31.8%
次世代ネットワーク事業	193	18	9.5%
保守サービス事業	776	832	107.3%

# 1-2. 2008年3月期 事業セグメント別売上実績②

## ■ 事業セグメント別売上実績

事業名	セグメント別売上状況
エンタープライズネットワーク事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 建設会社設計部門とのネットワーク構築案件共同提案の成果が大型ネットワーク構築売上に貢献。</li> <li>● 米国Infoblox社DHCP/DNS、米国TippingPoint社IPSなどの各セキュリティ製品の販売案件の売上増があったものの、製品の急激なコモディティ化による市場価格の下落、競争の激化により、売上高972百万円(前期比35.6%減)。</li> </ul>
ブロードバンドネットワーク事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 次世代移動体通信サービス(Wimax,Femtocel)のAAA認証サーバとして米国Juniper Networks社SBR製品が採用されるが、本格的導入が来期となり、売上は対前期の横ばい(売上高204百万円)。</li> <li>● ADSL及びFTTHなどのブロードバンドサービス用Tango製品は市場の一巡化に伴う販売減少により、売上高722百万円(前期比32.3%減)。</li> </ul>
ソリューションビジネス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 米国NetScout社ネットワーク管理製品の立ち上げがあったものの、当部門の主要顧客での新システム構築、NTTデータとのアライアンスビジネスの一巡化があり、売上高214百万円(前期比68.2%減)。</li> </ul>
次世代ネットワーク事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 主要な通信事業者の次世代ネットワーク(NGN)構築、本格サービス稼動が予定を大幅に遅れたため限定的な範囲にとどまり、米国Anagran社フロールーターの導入が見送られ来期にズレ込む。</li> <li>● 米国CosmoCom社次世代コンタクトセンターソリューション製品は、大手保守サービス会社との業務提携により、ASPサービスが開始されるも当期での本格的拡大が見送られ、売上高18百万円(前期比90.5%減)。</li> </ul>
保守サービス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 各部門での新規製品の販売増加に伴う保守契約の増加により、売上高832百万円(前期比7.3%増)。</li> </ul>

## 2-1. 2008年度 経営方針

### ■ 2009年3月期 業績予想

(単位:百万円)

	2008年3月期 実績	百分比	2009年3月期 業績予想	百分比	前年比
売上高	2,761	100.0	3,611	100.0	130.8%
売上原価	2,095	75.8	2,496	69.1	119.1%
売上総利益	666	24.2	1,115	30.9	167.4%
販売管理費	1,040	37.7	1,006	27.8	96.7%
営業利益	△373	-13.5	109	3.0	—
経常利益	△388	-14.1	103	2.8	—
当期純利益	△844	-30.6	103	2.8	—

- 安定的な収益向上を重視し、営業利益率・経常利益率3%。2011年3月期までに10%をめざす。  
→ 赤字経営からの脱却。絶対黒字化を達成。
- ① 人員体制の見直しによる労務費の削減(年間200百万円)。  
平成19年9月度給与総支給額:65,234千円/平成20年4月度給与総支給額:47,503千円  
支給額の差額実績:-17,731千円(1ヶ月あたり)
- ② フリーアドレスワークスタイルの導入によりオフィススペースの25%削減。
- ③ 部門単位の営業利益管理の厳格な実施。
- ④ 各営業部門では、コスト重視の営業利益管理に加えコア製品への付加価値機能やサービス事業の高い利益性、競争力の強いサービスビジネスモデルの創出。
- ネットワーク&セキュリティ分野におけるプロダクトセールスのビジネススタイルからの脱却。
- サービスビジネスモデルの確立、グローバルな展開をも含めた更なる成長をめざす。

# 中期経営計画(3ヵ年計画)

**事業本部長  
宮村 信男**

# 3-1. ネットワーク業界を取り巻く環境

	黎明期 1980年代後半～	普及期 1990年代前半	拡大期 1990年代後半～ 2000年代前半	成熟期 現在
顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>IP技術の評価</li> <li>エンジニアリング部門での限られた使用</li> <li>研究者間のコミュニケーション</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業内の通信の標準がIPに</li> <li>OA系のシステムにおいてもIPが採用され、重要度が増す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業ネットワークではIPが基幹業務に</li> <li>SP市場の拡大(ブロードバンドの爆発によるユーザーの急増)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>安価、高速、安心、柔軟</li> <li>グローバル化とアウトソース</li> <li>環境対策</li> </ul>
プレイヤー	<ul style="list-style-type: none"> <li>多数のベンチャービジネス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>勝ち組みが明確に</li> <li>ベンチャービジネスに加え大手電機メーカーなども参入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ciscoの独り勝ち</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ciscoを中心とするエコシステム*</li> </ul>
主なネットワーク技術	<ul style="list-style-type: none"> <li>10Base-5、10Base-2</li> <li>ブリッジ、ルータ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>10Base-T、100Base-T</li> <li>イーサネットスイッチ</li> <li>FWなどのセキュリティ技術</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1000Base-T</li> <li>Voice・Video</li> <li>Mobility</li> <li>複雑なセキュリティシステム</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>仮想化</li> <li>Unified Communication</li> <li>Green IT</li> <li>SaaS</li> </ul>
Key Success Factor	<ul style="list-style-type: none"> <li>最新技術の取り込み</li> <li>パフォーマンス</li> <li>顧客とのコネクション</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>信頼性を保証するためのネットワークアーキテクチャ</li> <li>高速化への対応</li> <li>サプライチェーンの合理化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>様々な技術に対応できる総合力</li> <li>M&amp;A等のファイナンス戦略</li> <li>市場シェア</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サービス化</li> <li>コンサルティング能力</li> <li>FMC、センサーネットワークなど新たな市場の開拓</li> </ul>

\*エコシステムとは、個々の有機体がグループとなって1つのコミュニティを作り、全体の成功のためにそれぞれの役割を果たすという仕組み。個々が相互に作用することで豊かな資源が生まれ、それが繁栄につながる。

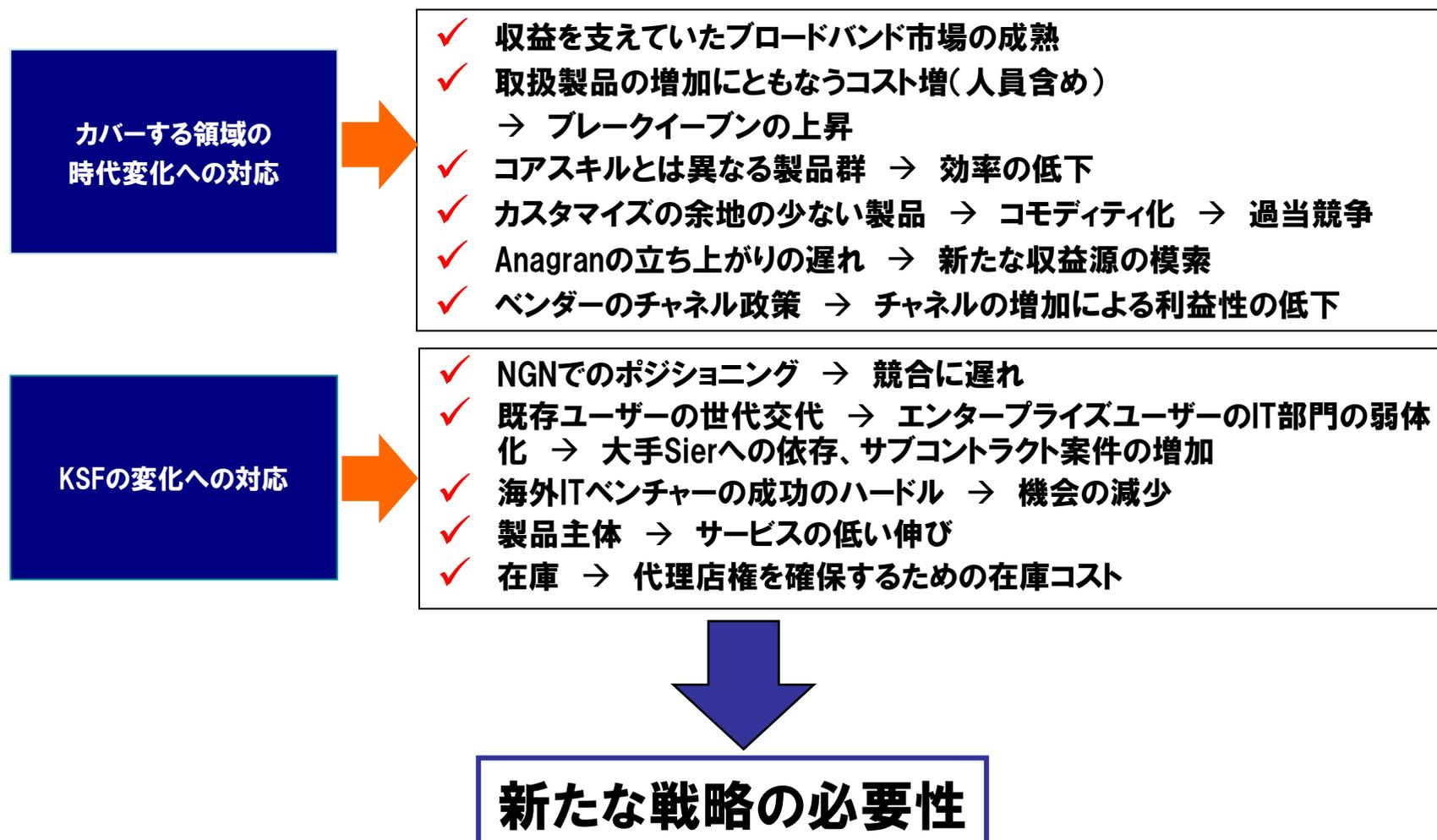
\*FMC(Fixed Mobile Convergence):携帯電話を家の中では固定電話の子機として使えるといったような、移動体通信と有線通信を融合した通信サービスの形態。

## 3-2. テリロジーの歩み



\*KSF(Key Success Factor)とは、主要成功要因と呼ばれるもので、企業の優位性の源泉。「この業界で成功する秘訣は何ですか?」という問いに対する答え。

## 3-3. テリロジーが解決すべき課題



※KSF(Key Success Factor)とは、主要成功要因と呼ばれるもので、企業の優位性の源泉。  
「この業界で成功する秘訣は何ですか？」という問いに対する答え。

## 3-4. 新たな戦略に向けた新事業セグメント

### ■ プロダクトビジネスから“高付加価値サービス”へ

- 顧客の視点で再度事業を構築するために事業セグメントを変更。

ネットワークを顧客のビジネスの視点で「可視化」、「分析」し、最適なソリューションを提供し、そして安定的な運用を実現することにより、顧客のIT投資効果を最大化する。

### ■ 新事業セグメントの概要

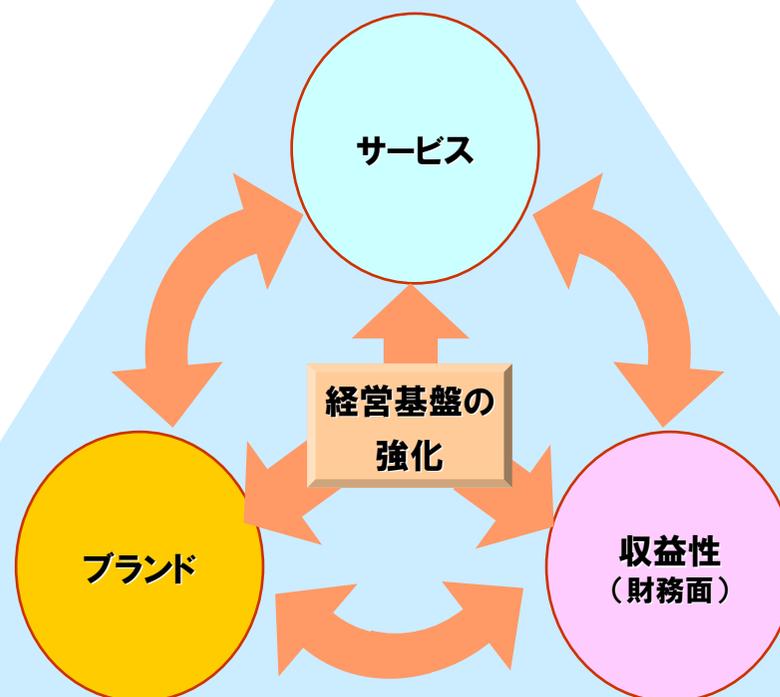
事業名		事業の内容
プロダクトセールス事業	(通信事業者/ サービスプロバイダ向け)	通信事業者/サービスプロバイダ向けのプロダクトセールス ブロードバンド、ポリシーコントロール、ネットワークマネジメントが中心
	(エンタープライズ向け)	大手企業、中堅企業向けのプロダクトセールス ID管理、セキュリティ、帯域コントロールの製品が中心
インテグレーションサービス事業		既存の構築サービスに加え、ネットワークの利活用に関するコンサルティング、アセスメント、デザイン、モニタリング、システム開発の一貫したサービスを提供
サポート&サービス事業		保守サービスおよび運用監視サービス

## 3-5. テリロジー、中期経営計画の全体像

企業理念

1. リスクを恐れず常に革新を行い、自ら市場を創出しリーダーとなる。
2. ICTを活用したコミュニケーションとコラボレーションにより、顧客に新たな価値を提供する。
3. 人材への投資を何よりも優先し、妥協を許さない真のプロフェッショナルであり続ける。

全体戦略  
(方向性/目標)



個別戦略

高付加価値  
サービス戦略

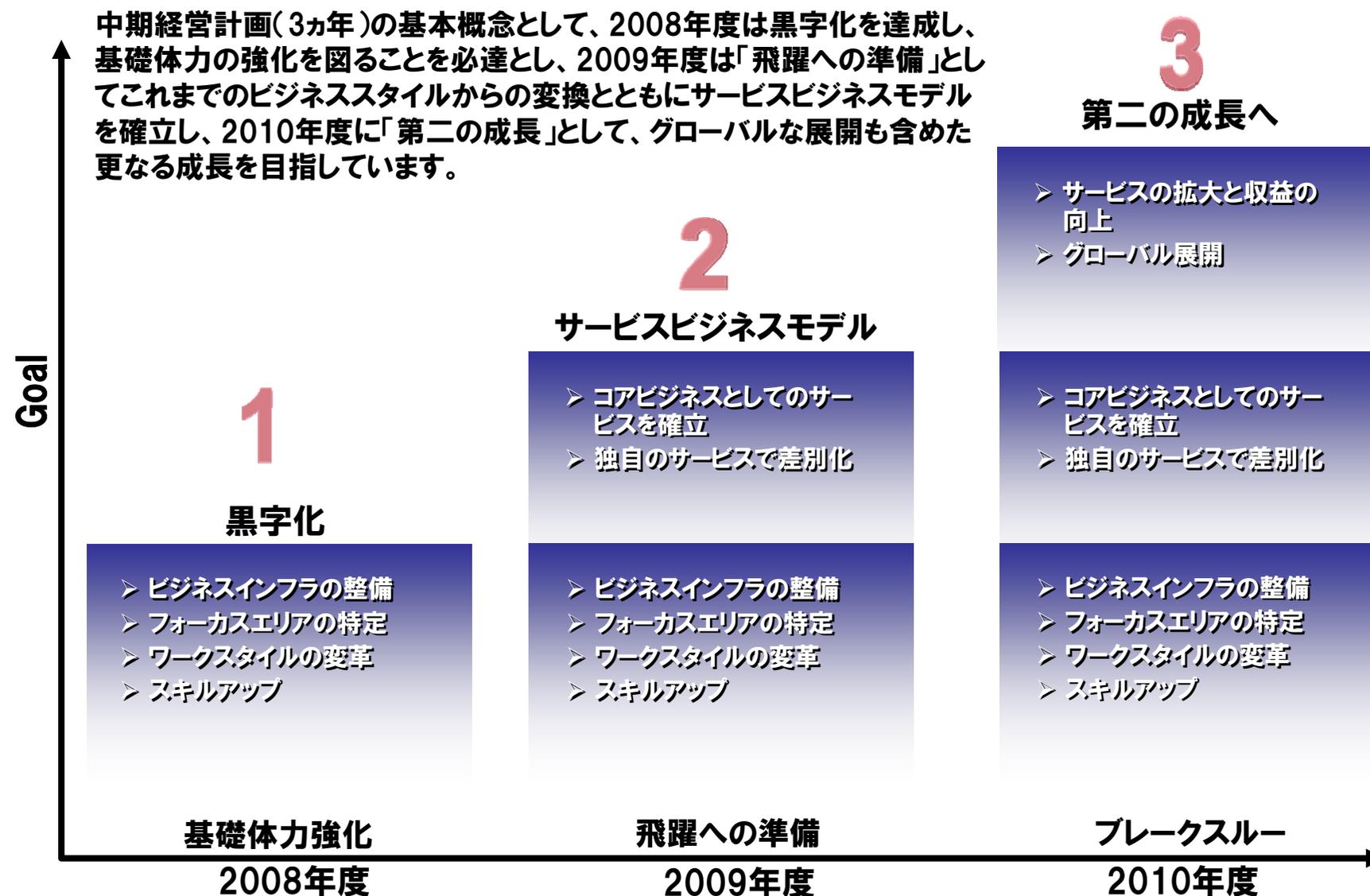
プロセス・  
オペレーション  
効率化戦略

PLM戦略

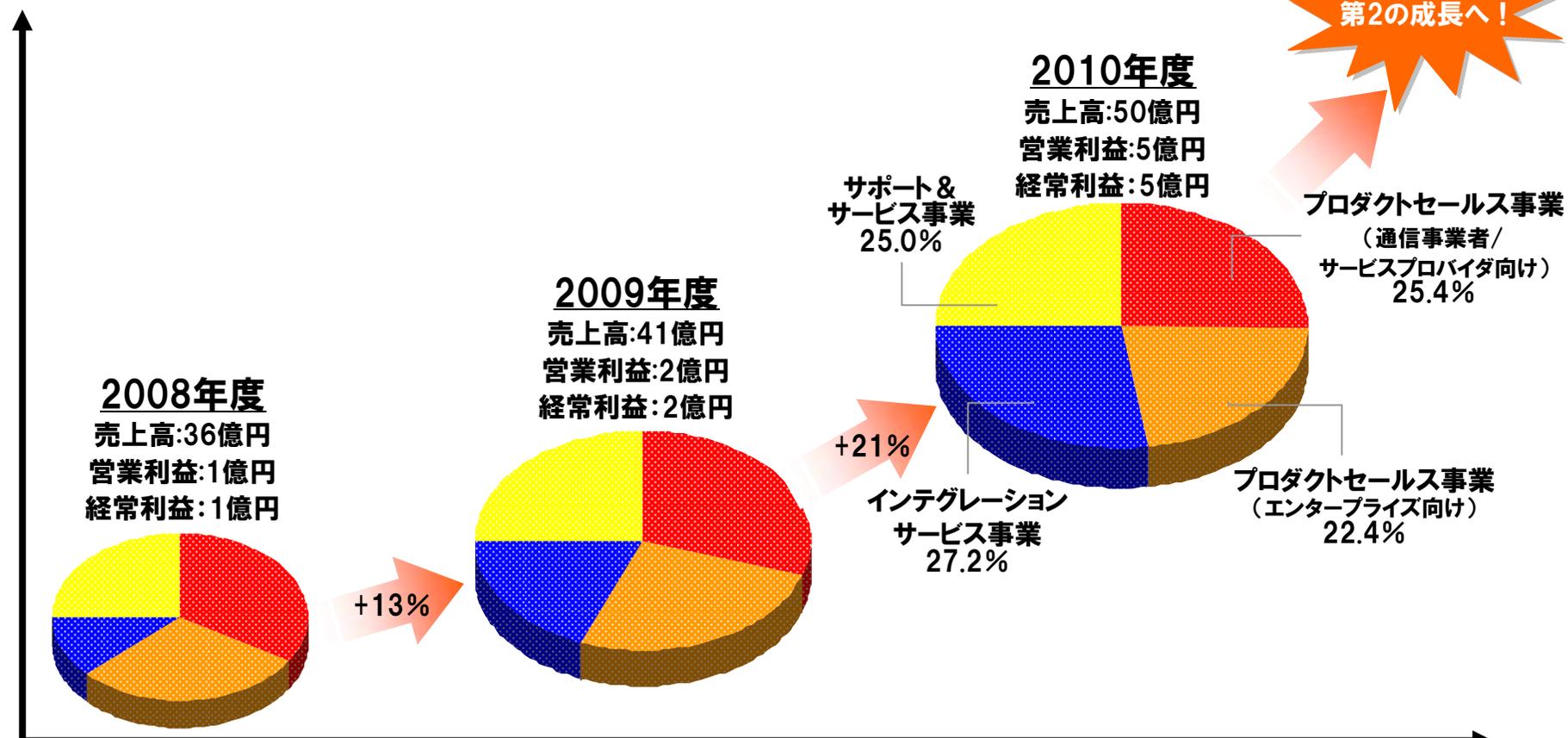
CS(顧客満足)  
向上戦略

人材投資・  
育成戦略

## 3-6. 中期経営計画の基本概念



## 3-7. 中期経営計画の目標数値



(単位:百万円)

事業名	2008年度予想	2009年度予想	2010年度予想
製品セールス事業(通信事業者/サービスプロバイダ向け)	1,210	1,230	1,270
製品セールス事業(エンタープライズ向け)	1,050	1,080	1,120
インテグレーションサービス事業	440	760	1,360
サポート&サービス事業	900	1,030	1,250

## 3-8. 成長のための注力領域

### ■ テリロジーの優位点

- 競合他社に比べ企業規模が小さいためブレークイブンのハードルが低い。
- 特定の領域においてスキルと実績がある。

	CORE	CONTEXT
MISSION CRITICAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ ERP,SCM, SFA, POS, CRM, etc...</li> <li>➢ SOA</li> <li>➢ CAD,CAM,CAE</li> <li>➢ E-Commerce</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ セキュリティマネジメント <b>注力領域(注)</b></li> <li>➢ コラボレーションツール</li> <li>➢ ネットワークの運用に関するセグメント</li> <li>サブスクライバーマネジメント</li> <li>ネットワークマネジメント</li> <li>認証システム</li> <li>IDマネジメント</li> <li>帯域制御</li> </ul>
NON MIC	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ データセンター</li> <li>➢ サーバシステム(ファイルサーバー、WEBサーバー、メールサーバー)</li> <li>➢ ネットワークインフラ</li> <li>➢ VoIPを含む音声システム</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ PC</li> <li>➢ Printer</li> <li>➢ Handset</li> <li>➢ PDA, etc...</li> <li>➢ Copier(複合機)</li> </ul>

注)ジェフリームーアのコア、コンテキストのフレームワークでMission Critical・Contextの領域

## 3-9. 中期経営計画の達成に向けたビジネスプラン①

### ■ 通信事業者/サービスプロバイダー市場におけるソリューション

<p>Solution</p>	 <p>サブスクリバーマネジメント</p>	 <p>ポリシーコントロール</p>	 <p>ネットワークマネジメント</p>
<p>顧客セグメント</p>	<p>xDSL, 光などのブロードバンドプロバイダー ケーブル 電力系 Home Network (将来)</p>	<p>Wimax Femto cell その他新サービス</p>	<p>SP全体</p>
<p>概要</p>	<p><b>スキル: マネジメントフローの設計</b></p> <p>クライアントの認証、接続 インストールの自動化 トラブルシューティングの自動化 コールセンターとの連携</p>	<p><b>スキル: 認証システム設計</b></p> <p>AAAによるユーザーの認証 と課金システムとの連携 様々なゲートウェイとの インターオペラビリティ</p>	<p><b>スキル: 解析能力</b></p> <p>ネットワークの管理と障害切分 ビジネスインパクトの視点で ネットワークのKPI管理を行う</p>
<p>我々の付加価値</p>	<p>過去7年間の実績に基づいた確かなコンサルティングとシステム設計、開発能力 海外ベンダーとの密接な関係</p>	<p>AAAのスペシャリストとしての経験、バックエンドシステムとの連携部分のシステム構築 GUIの開発などオフショア開発</p>	<p>ネットワークのアセスメント、設計、モニタリング、トラブルシューティング、運用管理までの統合的なサービス</p>

## 3-9. 中期経営計画の達成に向けたビジネスプラン②

### ■ エンタープライズ/Mid Market市場におけるソリューション

<p>Solution</p>	 <p>構築及びプロダクト販売</p>	 <p>帯域マネジメント</p>	 <p>ネットワークマネジメント</p>	 <p>パッケージサービス</p>
<p>顧客セグメント</p>	<p>既存顧客中心</p>	<p>Globalに事業を展開する大企業 拠点数の多い企業 リテール</p>	<p>金融、製造などの大企業 外資系企業</p>	<p>ITスタッフの不足している 中堅企業</p>
<p>概要</p>	<p>スキル:コミュニケーション 顧客のニーズに合わせたネットワークの構築及び競争力のあるプロダクト</p>	<p>スキル:トラフィック分析能力 SaaSやビデオアプリの普及に伴い、ボトルネックとなるWANの最適化</p>	<p>スキル:解析能力 ネットワークの管理と障害切分 ビジネスインパクトの視点でネットワークのKPI管理を行う</p>	<p>スキル:既存スキルの統合 IDマネジメント 認証、セキュリティシステム ネットワークインフラ、管理 クライアントサポート</p>
<p>我々の付加価値</p>	<p>既存ユーザーの環境を熟知</p>	<p>顧客のWANのプロファイルを分析し、最適なソリューションを選択し提供する</p>	<p>ネットワークのアセスメント、設計、モニタリング、トラブルシューティング、運用管理までの統合的なサービス</p>	<p>顧客のニーズに合わせたサービスの組み合わせと固定費ではなく変動費としてネットワークの機能を提供</p>

## 3-9.中期経営計画の達成に向けたビジネスプラン③

### ■ 本中期経営計画期間中に事業化するビジネス

Solution	 Unified Communication	 IP Utility Network
顧客 セグメント	中堅企業	不動産デベロッパー REITなど
概要	Unified Communicationを キーワードにワークスタイルの 変革をサポート	IPネットワークを不動産の Utilityとして提供するサービス
我々の 付加価値	自らの経験をもとに ベストプラクティスを抽出し 、企業文化を変えたいと思 う企業の支援を行う	IPベースのアプリケーションを テナントにサービスとして メニュー化 サービスインフラを活用

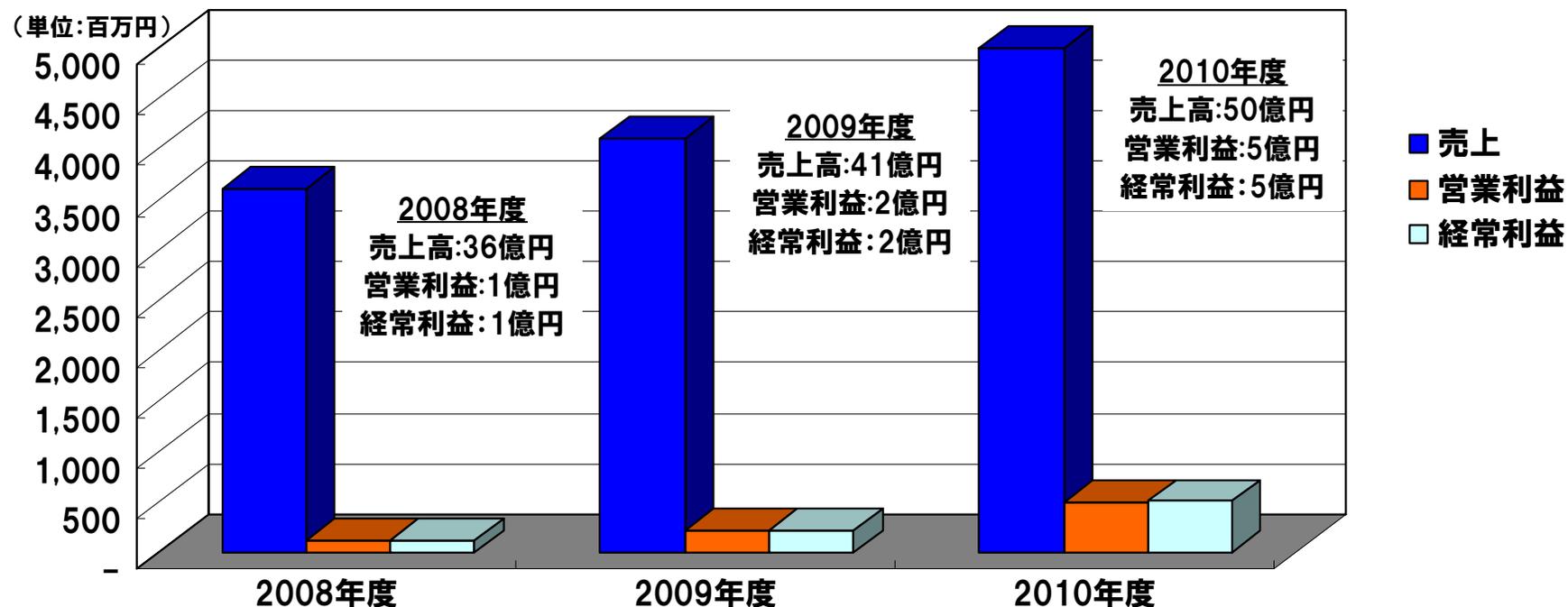
## 3-10. まとめ

売上の規模を拡大するのではなく、**収益性に注力。**

2010年度には**営業利益率10%**を目指す！

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	営業利益率	経常利益	経常利益率
2008年度(1年目)	3,611	109	3.0%	103	3.0%
2009年度(2年目)	4,100	200	4.9%	202	4.9%
2010年度(3年目)	5,000	500	10.0%	504	10.1%



## **[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**

**経営企画本部 IR担当**

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

**E-mail: [ir@terilogy.com](mailto:ir@terilogy.com)**