



2011年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2010年11月10日

株式会社テリロジー
<http://www.terilogy.com>

*Excellence through
Evolution
End to End solution*

JASDAQ
証券コード:3356

2011年3月期 第2四半期 決算説明会資料

■目次

- 2011年3月期 第2四半期累計期間
決算の概要と通期事業の見通し
 1. 2011年3月期 第2四半期 業績の概要
 - ・ 第2四半期累計期間 事業の実績
 - ・ 第2四半期累計期間 業績のポイント
 - ・ 事業部門別業績のハイライト
 - ・ 事業部門別業績のポイント
 2. 2011年3月期 第2四半期 イベント/セミナー開催実績
 3. 2011年3月期 下期業績の見通しについて
 - ・ 2011年3月期 下期業績の予想数値
 - ・ 2011年3月期 下期の重点施策
 - ・ 2011年3月期 上期実績/下期見通し
 - ・ 2011年3月期 下期の重点ターゲット分野
 4. 2011年3月期 通期業績の予想数値
 5. 目標とする経営指標

**2011年3月期 第2四半期
決算の概要と通期事業の見通し**

**取締役副社長
阿部 昭彦**



2011年3月期 第2四半期 業績の概要

■ 第2四半期累計期間 事業の実績

(単位:百万円)	当第2四半期実績 ('10/4-9累計)	前年同期 ('09/4-9累計)	前期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	1,013	1,034	△21	△2.1%
売上総利益	282	337	△54	△16.2%
販売管理費	490	503	△12	△2.5%
営業損失	△207	△165	△42	△25.4%
経常損失	△213	△152	△61	△40.1%
四半期純損失	△236	△153	△82	△53.9%

● 第2四半期累計期間 受注高・受注残の推移

(単位:百万円)	当第2四半期実績 ('10/4-9累計)	前年同期 ('09/4-9累計)	前期比	
			増減額	増減率(%)
受注高	1,142	994	148	14.9%
受注残	240	94	145	153.7%

2011年3月期 第2四半期 業績の概要

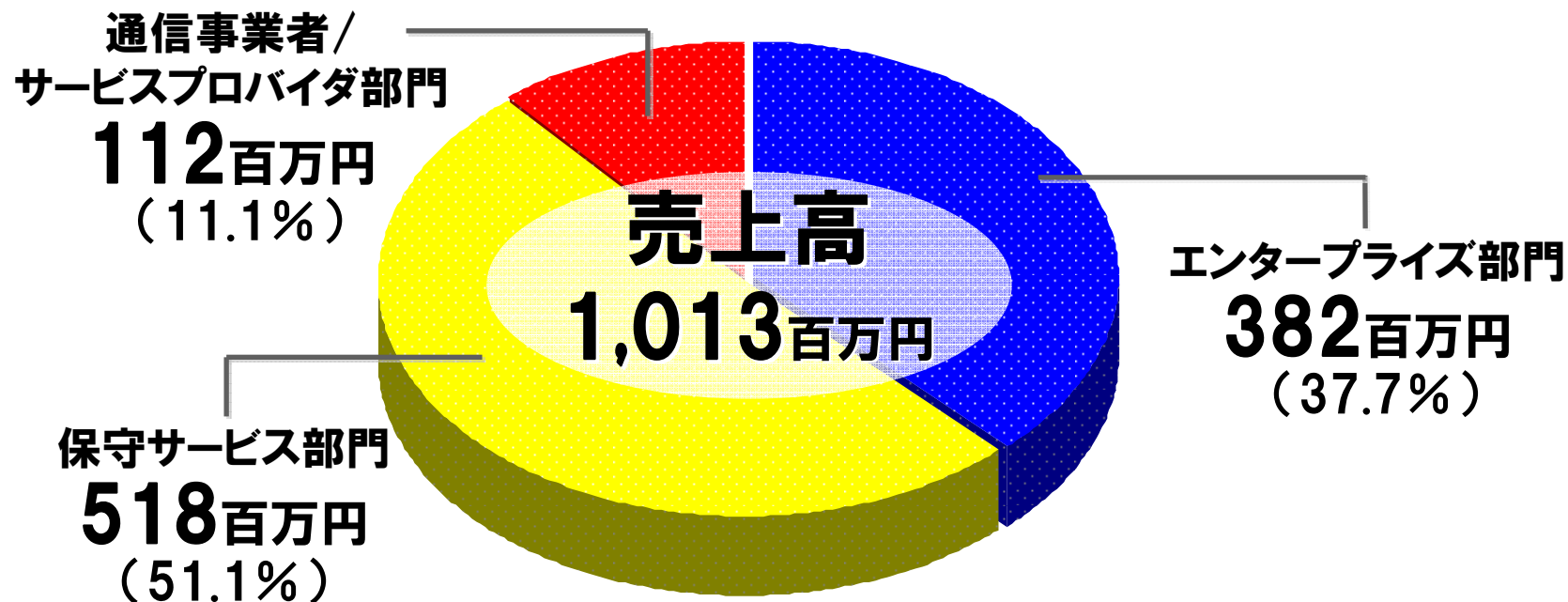
■第2四半期累計期間 業績のポイント

第2四半期の売上高、利益率は増加するが、第1四半期の不振を補えず。

- 当期、重点ターゲット製品の**ネットワーク性能監視**は、**外資系金融業界、移動体通信事業者**からのプロジェクト案件受注は堅調に推移するが、これらプロジェクト案件が高額であり、納品・検収期間の長期化により業績には貢献できず。しかし、第2四半期会計期間より受注案件が増加したことで、売上高、利益率は回復基調。
(第1四半期 売上総利益率:20.6%、第2四半期 売上総利益率:32.9% 12.3ポイント増)
- 外資系企業、一部国内企業の米ドル建て決済が増えたことで、円高メリットが反映されず。
- 事業基盤強化のための先行投資**(イベント、マーケティングなど)に伴う**営業費用が増加**。しかし、投資効果により受注高(14.9%増)、受注残(153.7%増)は増加する。
- 大手金融機関の投資有価証券の評価損(14百万円)、資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額(6百万円)を計上。

2011年3月期 第2四半期 業績の概要

■事業部門別業績のハイライト



(単位:百万円)	当第2四半期実績 ('10/4-9累計)	前年同期 ('09/4-9累計)	前年比	
			増減額	増減率(%)
通信事業者/サービスプロバイダ部門	112	159	△46	△29.1%
エンタープライズ部門	382	343	39	11.4%
保守サービス部門	518	532	△14	△2.7%

2011年3月期 第2四半期 業績の概要

■事業部門別業績のポイント

通信事業者/サービスプロバイダ部門

- 海外通信事業者向け**Femtocell構築プロジェクト追加案件**は、引き続き堅調に推移。しかし、国内通信事業者向けプロジェクト案件は、商談期間の長期化により売上には貢献できず。

エンタープライズ部門

- 外資系金融業界向けの証券取引モニタリング案件**などの受注活動は好調に推移。
- 物流会社の**大規模ネットワーク監視システム**、大手製造メーカーのビデオ会議システムなど、プロジェクト案件の受注を獲得。
- Anagran社フロー公平制御商品**が、大手システムインテグレーターのデータセンタ帯域保証サービスに導入。

保守サービス部門

- 既存顧客の保守契約更新率の向上を図るが、新規保守契約が低調に推移。
- 保守業務の一部内製化により、業務委託費削減・作業効率化により粗利率向上。

2011年3月期 第2四半期 イベント/セミナー開催実績

■ イベント/セミナーの開催実績

Interop Tokyo 2010 6/9～11 (幕張メッセ/展示ホール)

ブース来場者数:5,283名

獲得リード数:仮想化 978件、パフォーマンス監視 1,281件、テレビ会議 502件

■ 展示の内容

- ・仮想化環境をサポートする最新ソリューション ～仮想化環境における運用・アドレス管理とセキュリティ対策について～
- ・クラウド化時代の新しいIT運用管理サービスモデル ～テリロジー・クラウドナイン・サービス～
- ・ワークスタイルの変革！！ ～攻めのツールとしてテレビ会議を活用～

QoEサミット2010 9/10 (東京/ホテルグランドパレス)

重点ターゲット分野

参加者:76名/参加企業数:42社

■ カンファレンスの内容

通信事業者・インターネット接続事業者を対象に、サービス利用者の「体感品質(QoE=Quality of Experience)」に基づいたビジネスモデルのあり方をテーマとした、海外大手キャリア英国テレコム(BT)スペシャリスト、米国MIT大学の研究者、Gartnerアナリストの基調講演、製品デモンストレーション、パネルディスカッションを開催。

ビデオカンファレンス活用セミナー 5/26

参加企業数:22社

■ セミナーの内容

ワークスタイル変革におけるテレビ会議の役割 / アンケート結果からみる動向と当社事例
ビデオ会議システム「Vidyo」のソリューション紹介

2011年3月期 下期業績の見通しについて

■2011年3月期 下期業績の予想数値

(単位:百万円)	2011年3月期 下期業績の予想数値	前年同期 ('09/10-'10/3累計)	前期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	2,286	1,638	648	39.6%
売上総利益	783	616	166	27.1%
販売管理費	474	440	34	7.7%
営業利益	307	176	131	74.9%
経常利益	313	172	140	81.3%
四半期純利益	336	5	330	6204.5%

●事業部門別 下期業績の予想数値

通信事業者/ サービスプロバイダ部門	981	403	577	143.3%
エンタープライズ部門	743	730	13	1.8%
保守サービス部門	561	504	57	11.3%

2011年3月期 下期の重点施策

■売上目標の達成に向けた重点施策の実施

受注の拡大に向けた営業・販売力の更なる強化

- ① イベント/セミナーの獲得リードを有効活用した営業活動の強化。
- ② 販売チャネルパートナーの拡大とビジネスモデルの強化。
- ③ 注力する重点ターゲット分野への経営リソースの投入。

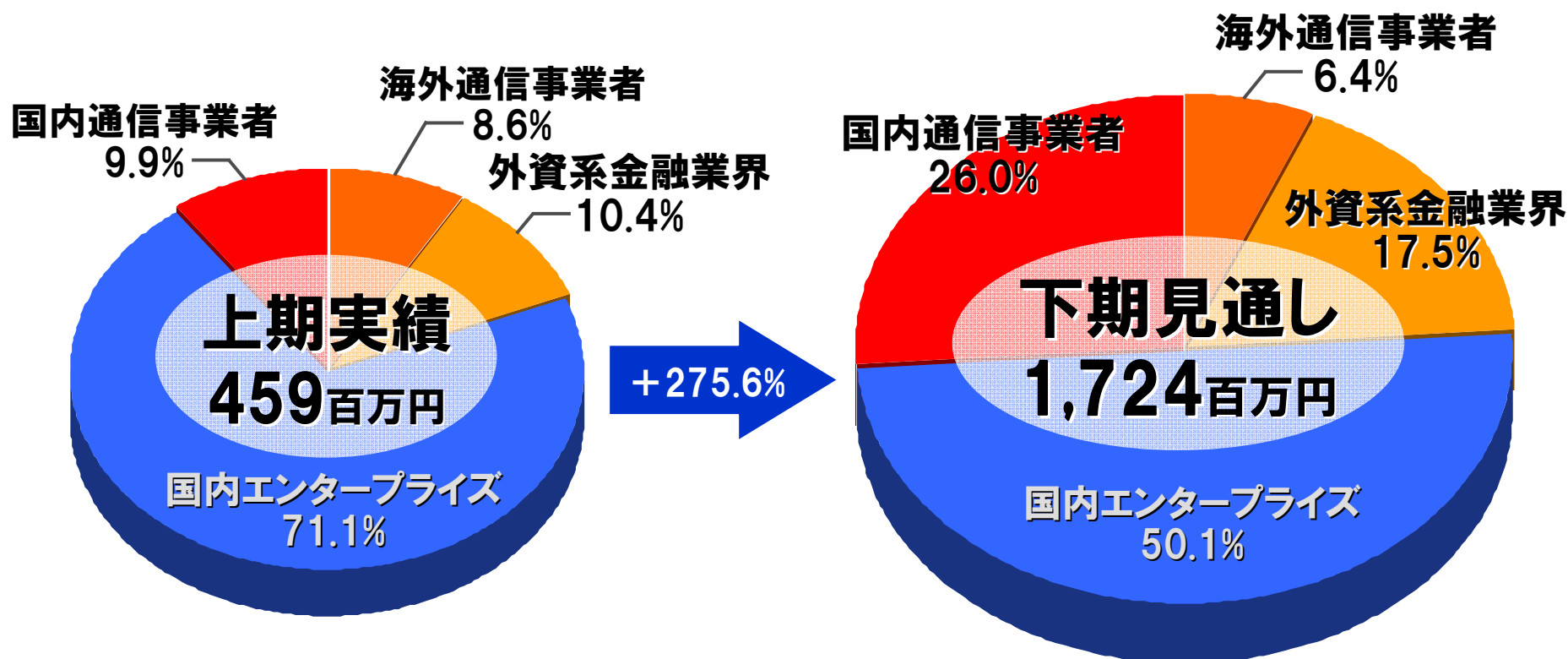
- ・移動体通信事業者:LTE/従量課金に向けた加入者の管理 (Juniper/RAZOOM/Bridgewater)
- ・外資系金融機関:証券取引のモニタリング (NetScout)
- ・データセンタ:仮想化環境の障害分析と遠隔監視 (eGI/Avocent/APCON)
- ・大手エンタープライズ:テレビ会議システムによるコスト削減 (TANDBERG/Vidyo)

収益力の改善に向けた選択と集中

- ① セミナー、研修、教育の内製化体制の構築
 - ・内製化の推進によるコスト低減と技術力の向上
- ② 人件費の抑制
 - ・役員報酬の減額(最大30%削減)
 - ・人員の再編
 - ・外部コンサルタント、外注費の抑制
- ③ 収益向上のため、業務効率を改善
 - ・重複作業、ミス、機会損失の排除

2011年3月期 上期実績/下期見通し

■受注の拡大に向けた営業・販売力の更なる強化



重点ターゲット分野「通信事業者・外資系金融業界」の営業活動は、下期見通しの約5割(860百万円)にまで成長。

(注) 上記のグラフは、通信事業者/サービスプロバイダ部門、エンタープライズ部門の販売実績および受注活動の販売目標金額です。保守サービス部門の販売金額は含まれておりません。

2011年3月期 下期の重点ターゲット分野

■重点ターゲット分野への経営リソースの投入



経営リソース投入

重点ターゲット分野	重点ターゲット製品	
国内通信事業者	JUNIPER NETWORKS AAAユーザ認証	NetScout. Because the network is the business. パフォーマンス管理
	SAGEMCOM Internet接続ソフト	InfoVista Spring IT ネットワークマネジメント
	EG Enabling Service Excellence 仮想化環境の障害管理	ANAGRAN フローコントロール
海外通信事業者	RAZOOM フロー帯域制御ソフト	bridgewater SYSTEMS ポリシーコントロール
	JUNIPER NETWORKS AAAユーザ認証	NetScout. Because the network is the business. パフォーマンス管理
外資系金融業界	Avocent リモート運用管理	APCON Solutions for Networks マルチスイッチ管理
	TippingPoint セキュリティ対策	

**コア技術の創出と収益基盤の再構築に向け、
通信事業者・外資系金融業界へ経営リソースを集中的に投入。**

2011年3月期 通期業績の見通しについて

■通期業績の予想数値

(単位:百万円)	2011年3月期通期 事業予想	2010年3月期 通期事業実績	前期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	3,300	2,673	626	23.4%
売上総利益	1,065	953	112	11.8%
販売管理費	965	943	21	2.3%
営業利益	100	10	89	875.4%
経常利益	100	20	79	386.0%
当期純利益	100	△148	248	-

■2011年3月期 期末配当予想

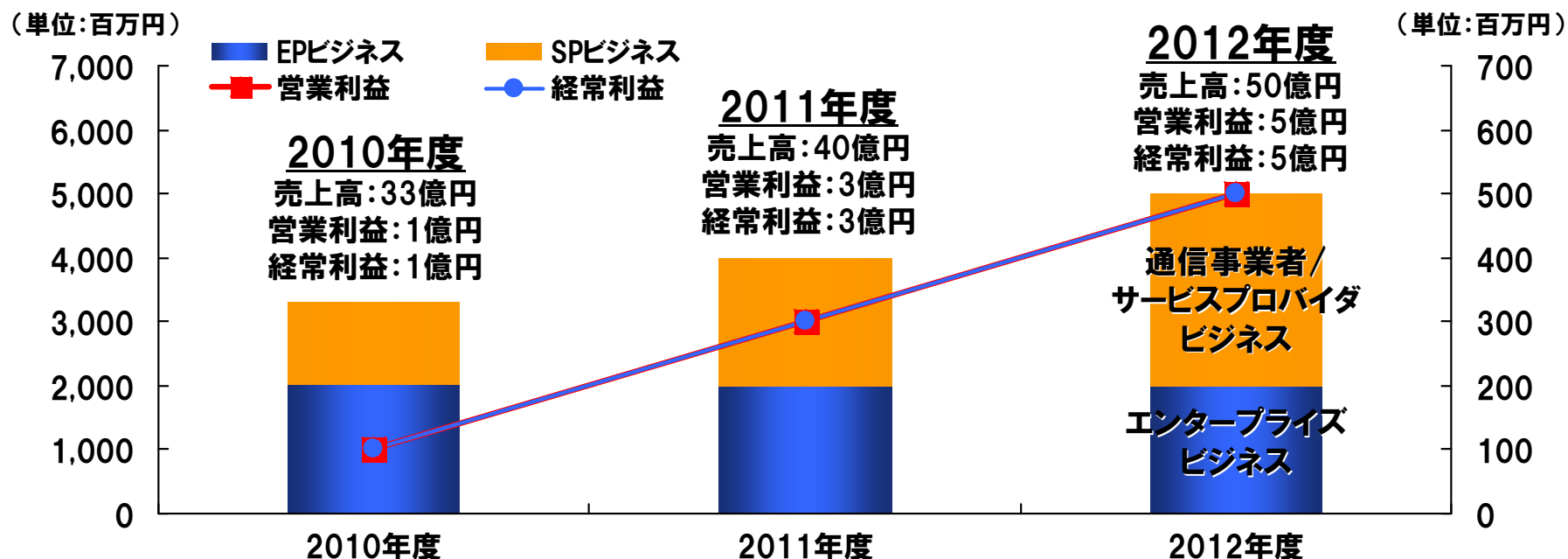
配当予想(円)	250	配当性向(%)	38.4%
---------	-----	---------	-------

売上高、営業利益、経常利益および当期純利益、配当予想は、期初の公表予想から変更ありません。

目標とする経営指標

- 売上の規模を拡大するのではなく、**収益性に注力**。
2012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
2010年度目標	3,300	100	3.0%	100	3.0%
2011年度目標	4,000	300	7.5%	300	7.5%
2012年度目標	5,000	500	10.0%	500	10.0%



IRに関するお問い合わせ先

経営企画本部

広報宣伝・IR担当 齋藤

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。