



2015年3月期 決算説明会資料

株式会社テリロジー

2015年5月29日

2015年3月期実績

| | |
|---------|---|
| 業績ハイライト | 4 |
| 損益計算書 | 5 |
| 施策の達成状況 | 6 |

部門別実績

| | |
|--------------------------|----|
| 事業部門別売上推移・売上比率 | 8 |
| 事業部門別実績（テレコム部門） | 9 |
| 事業部門別実績 （エンタープライズ部門） | 10 |
| 事業部門別実績 （グローバルビジネス部門） | 11 |
| 事業部門別実績 （保守サービス部門） | 12 |

2016年3月期見込み

| | |
|------------------|----|
| 黒字化に向けた取り組み | 14 |
| 黒字化に向けた取り組み（具体策） | 15 |
| 当社を取り巻く成長するマーケット | 16 |
| クラウド市場向け | 17 |
| セキュリティ市場向け | 18 |
| モニタリング市場向け | 19 |
| 2016年3月期業績見込み | 20 |



2015年3月期 実績

増収 ↑ 減益 ↓

1 増収 注力案件の受注により売上高・受注高は堅調に推移

売上高：2,804百万円 9.5%増 +243百万円
受注高：2,806百万円 7.3%増 +190百万円

(対前年比)

2 減益 仕入れ価格の上昇などから前年比減益

売上総利益 577百万円 16.6%減 -115百万円
営業利益 △212百万円 74.6%減 -90百万円

(対前年比)

3 エンタープライズ・保守サービス部門が増収

エンタープライズ部門：39.9% 保守サービス部門：6.4%
テレコム部門：△45% グローバルビジネス部門：△14.2%

(対前年比)

増収 ↑ 減益 ↓

売上：増加、仕入れ原価の上昇により減益

| (単位：百万円) | 2014年3月期 | | 2015年3月期 | | | |
|----------------|------------------|-----|------------------|-----|------|---|
| | 金額 | | 金額 | 増減額 | 増減% | |
| 売上高 | 2,560 | | 2,804 | 244 | 9.5% | |
| 売上総利益 | 売上総利益率 27.03% | 692 | 売上総利益率 20.57% | 577 | △115 | — |
| 販売管理費 | 814 | | 789 | △25 | — | |
| 営業損失 (△) | △121 | | △212 | △91 | — | |
| 経常損失 (△) | △153 | | △207 | △54 | — | |
| 当期純損失 (△) | △147 | | △211 | △64 | — | |
| 為替レート (ドル) | 100.24円 | | 119.10円 | | | |
| 一株あたり当期純損失 (△) | △9円58銭 | | △13円76銭 | | | |

■ 施策の達成状況

施策

- ① 顧客基盤の強化と販路の拡大に向けた営業体制の見直し
- ② 為替リスク（円安）に対する施策
- ③ 生産性向上とコスト削減

達成



売上、受注は堅調に推移

売上高、受注高は注力案件の受注により堅調に推移
 売上高：+243百万円 9.5%増（対前年比）
 受注高：+190百万円 7.3%増（対前年比）

未達



想定を上回る円安 → 仕入れ価格の上昇

売上計上が第4四半期に集中したため、仕入れ価格が上昇
 為替相場が当初想定を上回る円安・ドル高で推移し仕入れ
 価格が上昇、受注時想定利益を大きく下回る。

未達



新製品・新サービス先行投資

販売管理費など -24百万円 3.0%減（対前年比）の削減
 ・新規製品の立ち上げによる先行投資などの一時費用
 ・CohoData社ストレージ製品、Quanta社ホワイトボックススイッチ製品立ち上げに伴う経費
 ・検討中のクラウド性能監視サービス事業の立ち上げに伴う市場調査費用

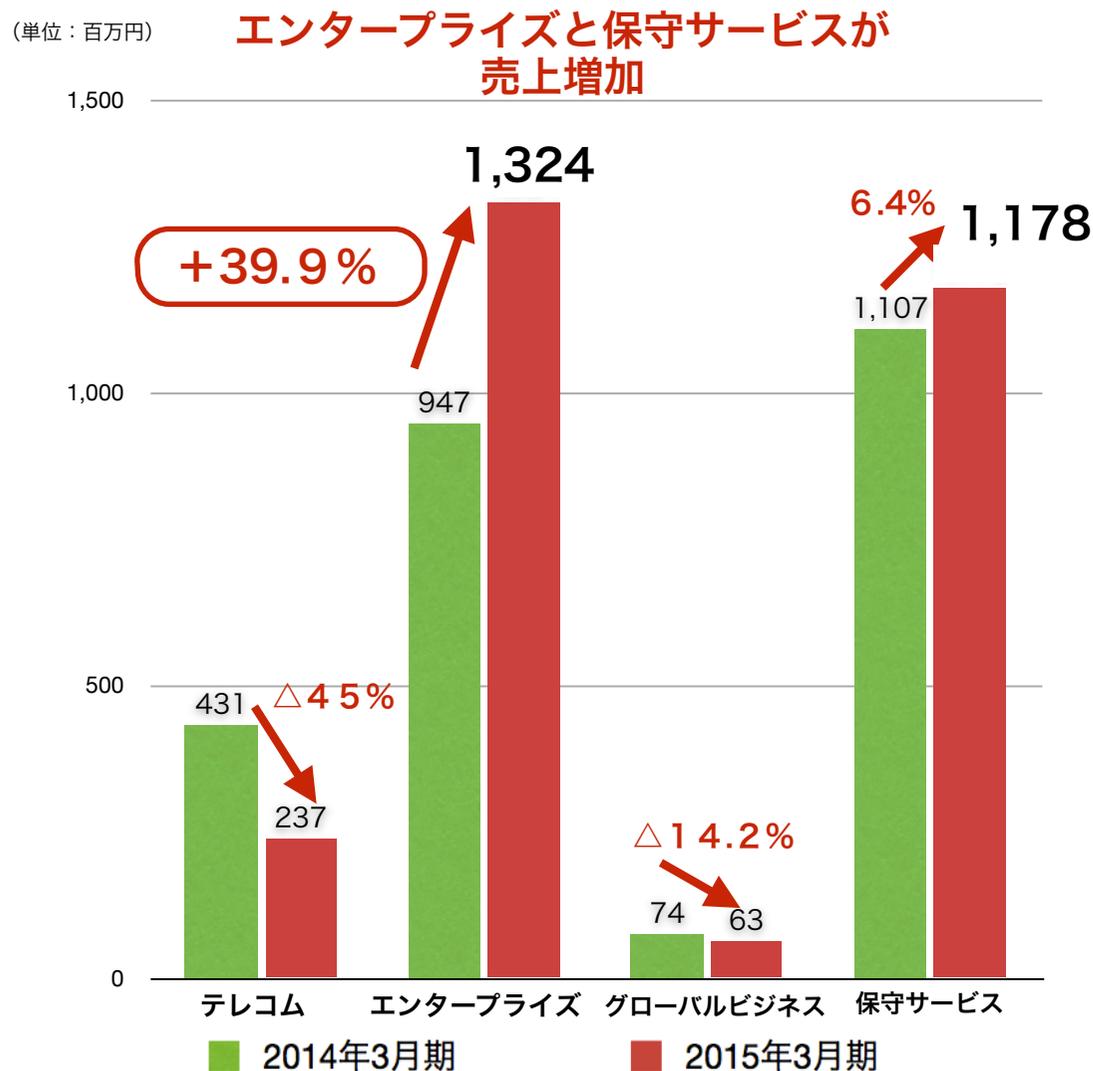


事業部門別 実績

■ 事業部門別売上推移・売上比率

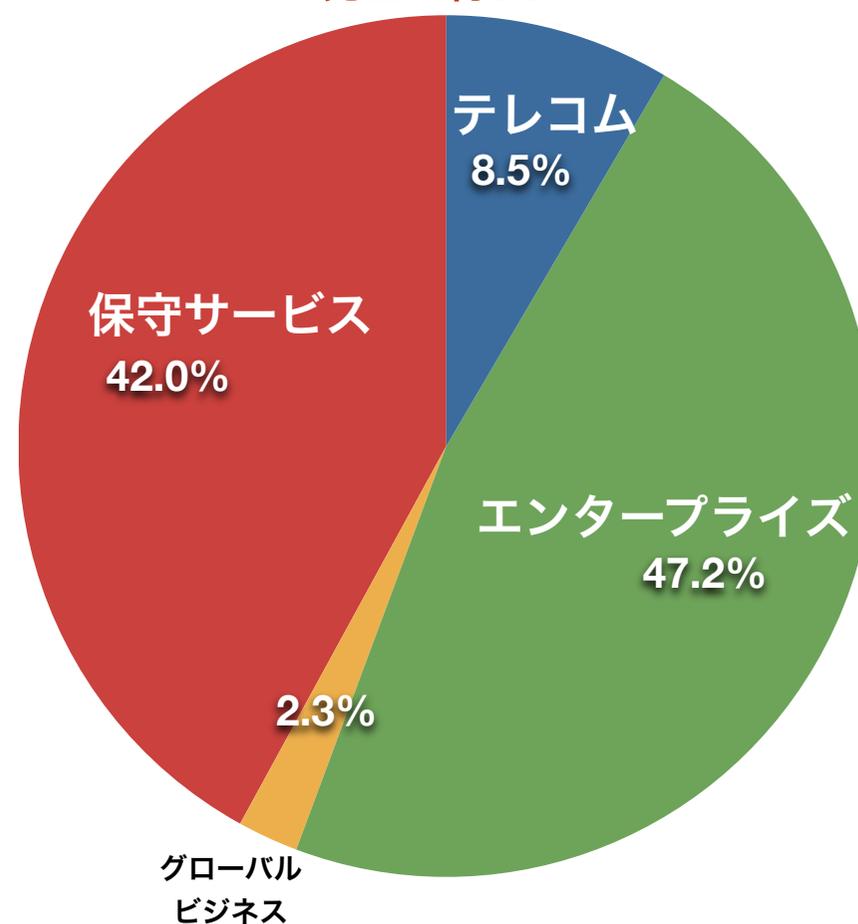
主要2部門は、売上増を達成

事業部門別 売上推移



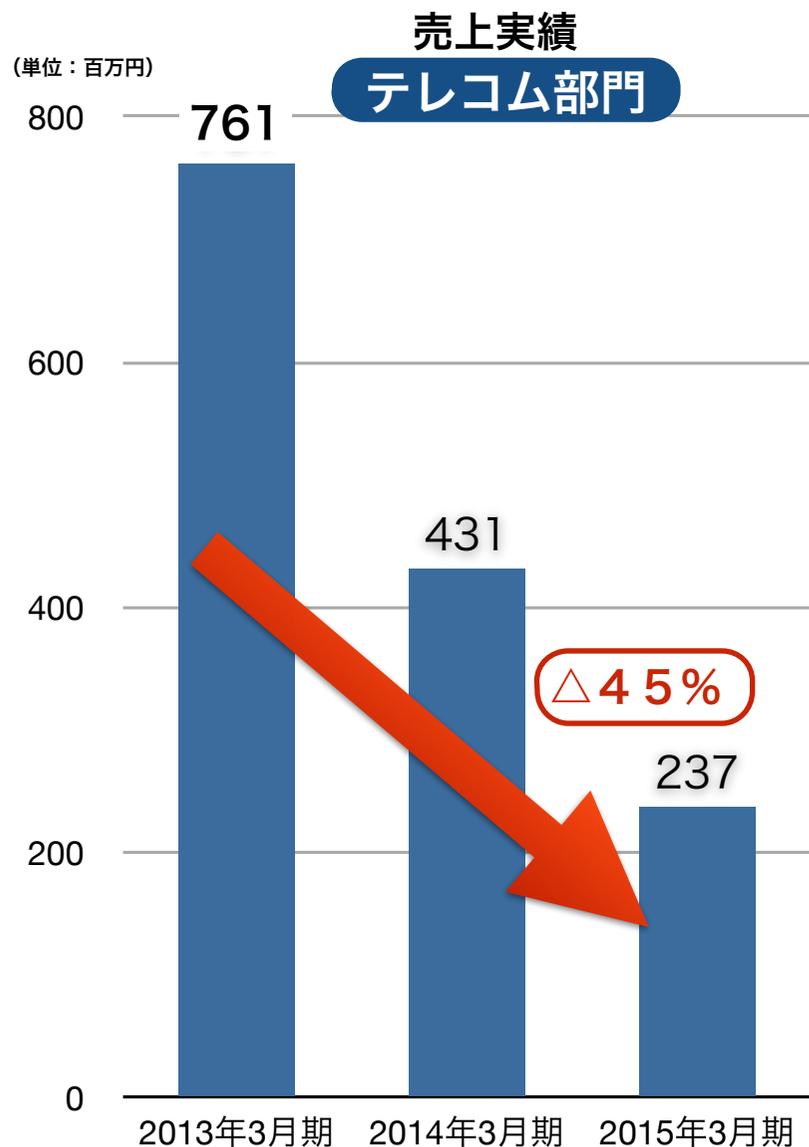
2015年3月期 事業部門別売上構成比

エンタープライズと保守サービスで
売上の約90%



■ 事業部門別実績 **テレコム部門**

売上高：237百万円 対前年比：△194百万円、増減率：△45.0%



要因

マーケット

通信インフラ整備の需要一巡

設備投資案件が停滞

主力商品の受注活動 **低調**

活動施策

マーケット

スマートフォンの需要拡大基調

得意分野

ネットワークモニタリング

① 自社開発大容量パケットキャプチャ新製品採用

MVNO向け
ネットワーク監視案件

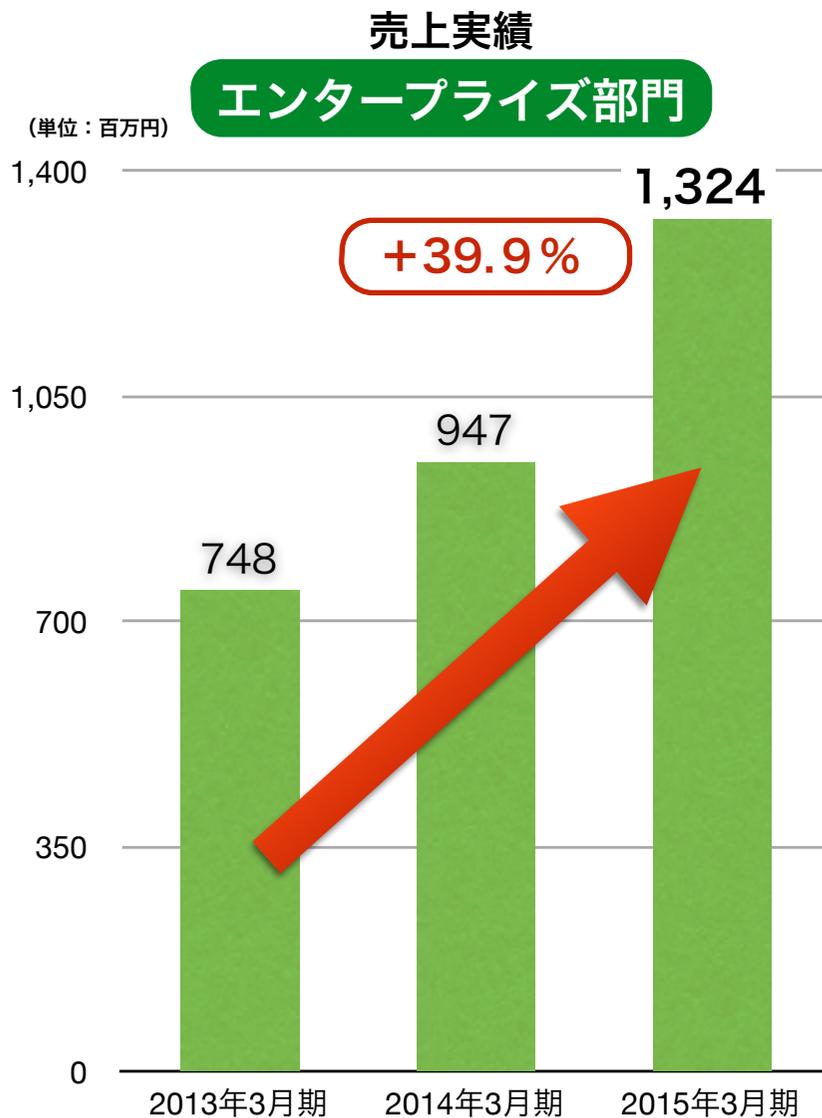
② 継続的な設備増強案件に注力

LTEサービス向け
インフラ構築案件

Wi-Fiサービス向け
インフラ構築案件

事業部門別実績 **エンタープライズ部門**

売上高：1,324百万円 対前年比：377百万円、増減率：39.9%



要因

マーケット

IT投資 回復の兆し

円安

景気の回復

主要顧客

大手製造業

受注活動

堅調

活動施策

① **注力案件受注獲得** 売上に大きく貢献

公共関連機関向け
ビデオ会議システム案件

大手流通企業向け
無線POS認証システム案件

大手金融ネットバンキング向け
不正取引防止システム案件

② **ネットワークインフラ構築案件が増加**

主要顧客 **大手製造業** 向け

③ **サイバー攻撃** 引き続き増加傾向

国内大手企業、団体を標的
入口対策 ネットワーク不正侵入防御セキュリティ商品

出口対策 標的型攻撃対策クラウドサービス

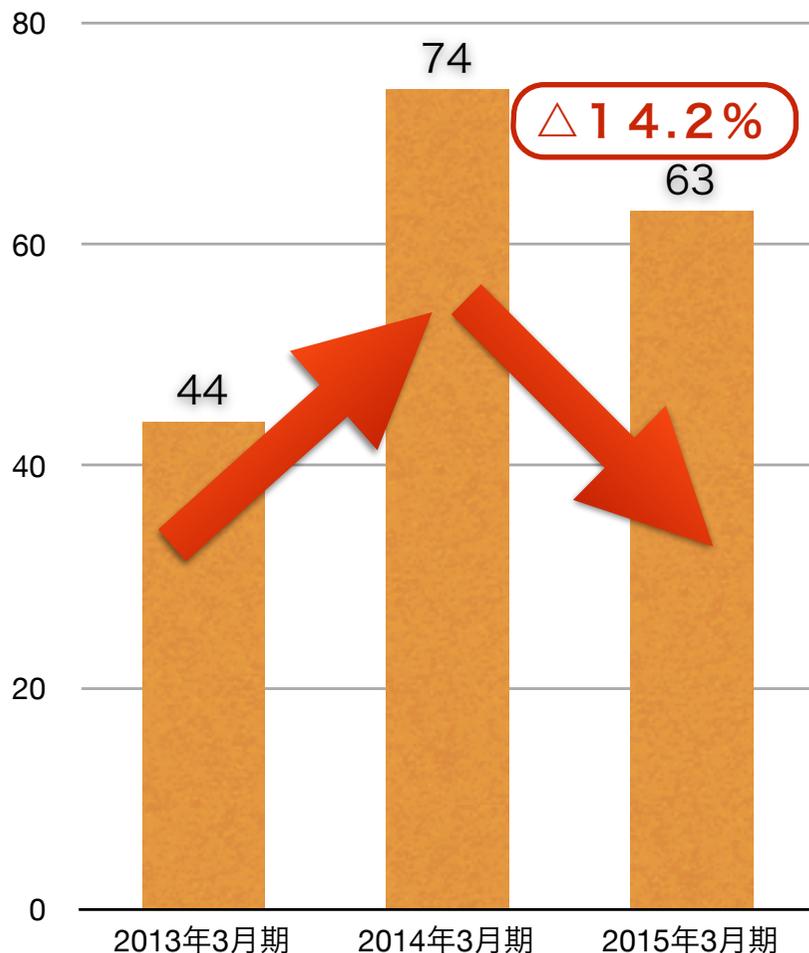
■ 事業部門別実績 **グローバルビジネス部門**

売上高：63百万円 対前年比：△10百万円、増減率：△14.2%

売上実績

グローバルビジネス部門

(単位：百万円)



要因

アジア・パシフィック地域

テレコムビジネス

売上に貢献できず

活動施策

① 国内外の金融・証券市場 再び**活性化**の兆し

外資系大手金融グループ向け
ネットワーク・パフォーマンス管理案件

② アジア・パシフィック地域の営業活動

台湾公共関連機関向け
マルウェア対策案件

Lastline社標的型攻撃対策クラウドサービス

■ 事業部門別実績 **保守サービス部門**

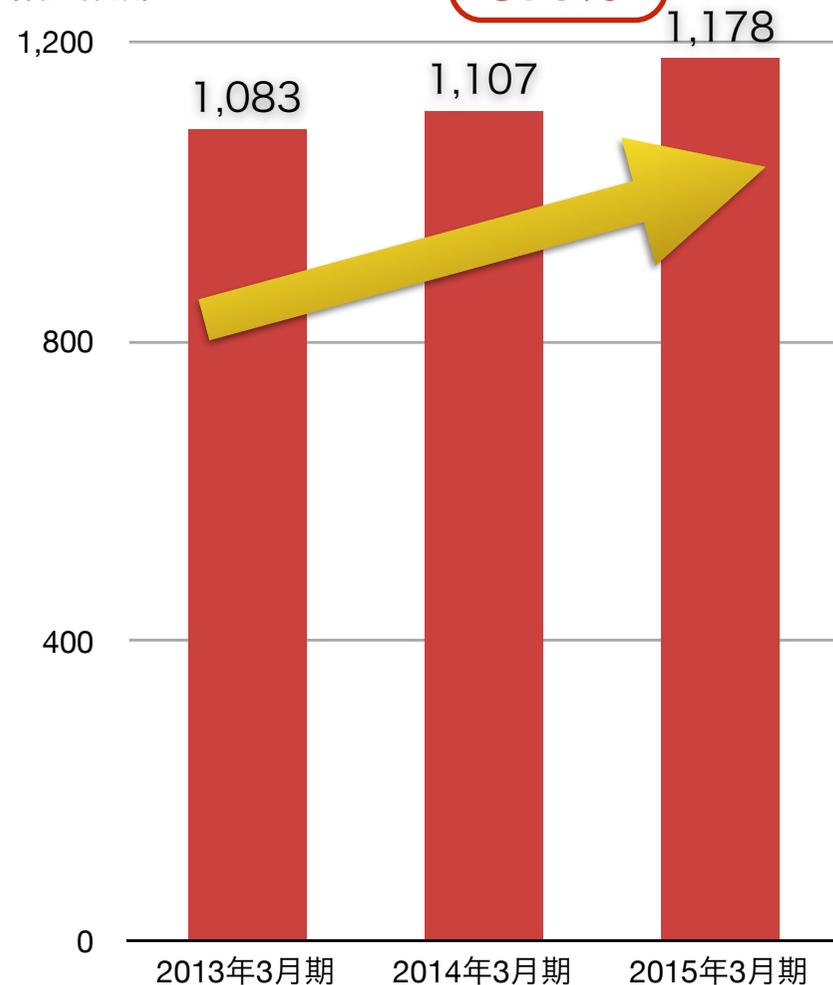
売上高：1,178百万円 対前年比：70百万円、増減率：6.4%

売上実績

保守サービス部門

6.4%

(単位：百万円)



要因

ストックビジネス

付加価値ある保守サービスの
継続的な取り組み



安定的な収益基盤

活動施策

円安の進行により保守関連経費が上昇



更なる保守業務の内製化
業務委託費削減

保守サービス部門
売上高全体の約4割



2016年3月期 見込み

黒字化に向けた 取り組み

■ 黒字化に向けた取り組み（具体策）

具体策

売上高の季節変動の平準化と収益力の向上

- ・ 自社開発製品の高性能キャプチャリングソフトウェアの販売強化
- ・ クラウド性能監視サービス事業の立ち上げによりサービスの収益力を高める
- ・ 既存のクライアントツールビジネスを再生し案件数の増加で収益力の向上

事業の収益改善策について

- ・ 既存事業の円安影響による販売価格の適正化を図り利益の向上を目指す
- ・ 社内定価の厳格な運用と値引き管理
- ・ マーケティングプロセスの改善による得意先・案件数の増加
- ・ 変動する為替相場への適時な対応

生産性向上とコスト削減について

- ・ KPI管理の徹底により営業活動と技術工数の生産性を高める
- ・ 業務委託の見直し、業務内製化による外注費の削減
- ・ 固定費等の見直しによる経費削減を徹底

成長市場に向けたソリューション、サービスビジネスの投入

クラウド市場



2018年の国内クラウドサービス市場は1兆9,876億円（2013年比3.5倍）と予測。国内パブリッククラウド市場と国内プライベートクラウド市場はともに急拡大。パブリッククラウド、プライベートクラウドの特徴から「適材適所」によってクラウドを選択し、複数のクラウドを統合的に連携/管理するハイブリッドクラウドサービスの時代へ

- ・国内パブリッククラウドサービス市場
 - ・2013年の市場規模は1,302億円（前年比37.4%増）。
 - ・2018年の市場規模は3,850億円（2013年比3.0倍）と予測。
- ・国内プライベートクラウド市場
 - ・2013年の市場規模は4,368億円（前年比42.9%増）
 - ・2018年の市場規模は1兆6,026億円（2013年比3.7倍）と予測。

※国内パブリッククラウドサービス市場 2013年の実績と2014年～2018年の予測（出典：IDC Japan株式会社）
※国内プライベートクラウド市場 2013年の実績と2014年～2018年の予測（出典：IDC Japan株式会社）

セキュリティ市場



2018年の国内情報セキュリティ製品市場は3,004億円（2013年比1.2倍）と予測。情報セキュリティ製品市場は、2015年以降サイバーセキュリティ対策への取り組みが本格化することで、標的型サイバー攻撃向け対策関連製品が市場をけん引。

- ・2014年の情報セキュリティ製品市場規模は2,582億円（前年比4.7%増）。
- ・ソフトウェア市場：2,140億円（前年比4.1%増）
- ・アプライアンス製品：442億円（前年比7.5%増）

※国内情報セキュリティ製品市場 2013年～2018年の予測アップデート（出典：IDC Japan株式会社）

モニタリング市場



2018年の国内モニタリング市場は3,733億円（2013年比1.2倍）と予測。仮想環境やクラウド環境に対する運用管理システムの整備が本格化し、運用プロセスの自動化を実現するソフトウェアを中心に成長が継続。

- ・2013年の国内システム/ネットワーク管理ソフトウェア市場規模は3,096億円（前年比6.7%増）。
- 運用自動化に対する需要が拡大。（2013年～2018年の年間平均成長率3.8%）

※国内インフラストラクチャマネージメントソフトウェア市場 2013年下半年期 予測（出典：IDC Japan株式会社）

クラウド市場向け

クラウド基盤構築の最適化ソリューション

問題点



解決策



対応製品/サービス

クラウド環境運用監視サービス

クラウド環境の
システム遅延

- ▶ ユーザ体感品質 (QoE) 向上
- ▶ 根本原因の迅速な特定

 **CloudTriage**

データ量の
爆発的な増加

- ▶ システム運用を止めることなく
スケールアウト (ストレージ拡張)
- ▶ I/O処理性能の高いストレージ

分散ストレージ

COHO
D A T A

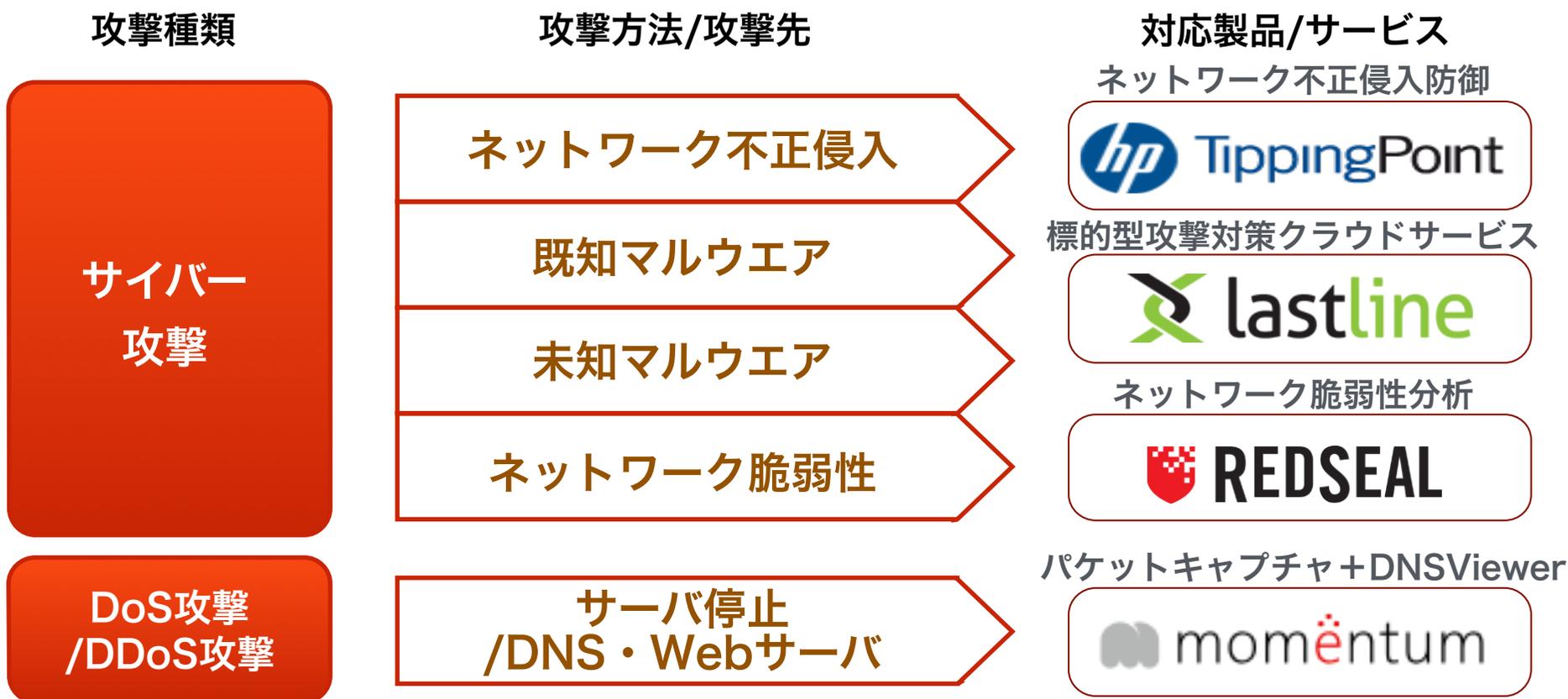
デスクトップの仮想化
(VDI)

- ▶ 仮想デスクトップの一元監視
- ▶ 障害根本原因の自動分析

仮想化環境可視化


Enabling Service Excellence

セキュリティ市場向け



モニタリング市場向け

コストパフォーマンスに優れた

迅速な最適化ソリューション

高精度なネットワークモニタリング（管理・可視化）
必要なパケットデータを取りこぼしなく記録、有効活用



パケットキャプチャ



アラーム管理
フロー可視化
ネットワーク品質可視化



リモートサイトの
パケットキャプチャ

コストパフォーマンスに優れた

効率的な障害時の対応

障害検知



フロー可視化&ログ解析



パケット解析



黒字化

| (単位：百万円) | 2015年3月期 実績 | 2016年3月期 予想 | | |
|-------------|----------------|----------------|------|--------|
| | 金額 | 金額 | 増減額 | 増減率 % |
| 売上高 | 2,804 | 2,800 | △4 | △0.1% |
| テレコム部門 | 237 | 393 | 156 | 65.8% |
| エンタープライズ部門 | 1,324 | 1,114 | △210 | △15.9% |
| グローバルビジネス部門 | 63 | 90 | 26 | 41.6% |
| 保守サービス部門 | 1,178 | 1,201 | 23 | 2.0% |
| 営業利益 | △212 | 60 | 272 | — |
| 経常利益 | △207 | 40 | 247 | — |
| 当期純利益 | △211 | 40 | 251 | — |



【お問い合わせ】

管理部 広報宣伝・IR担当 齋藤

TEL:03-5213-5533 FAX:03-5213-5532

E-mail : ir@terilogy.com

株式会社テリロジー

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。