



No.1 in Quality



2020年3月期第3四半期 決算短信補足説明資料

株式会社テリロジー



Securities code : 3356

会社概要

- ◆社名：株式会社テリロジー
代表取締役会長 津吹 憲男
代表取締役社長 阿部 昭彦
- ◆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：1,581百万円
- ◆売上高：3,660百万円（2019年3月期）
- ◆主な株主構成：役員、社員持株会
NTTファイナンス株式会社ほか
- ◆取引銀行：みずほ銀行、三井住友銀行
- ◆グループ従業員数：122名（2019年12月31日現在）
- ◆関係会社：株式会社テリロジーワークス
株式会社テリロジーサービスウェア



IS 97125 / ISO27001
EMS 513188 / ISO14001



テリロジー東京本社

新スローガン「No.1 in Quality」



テリロジーは、お客様と共に新しい価値を創造し、未来へ成長する企業を目指して「In collaboration with customer」をスローガンに掲げ、海外の最新技術の製品やソリューション、保守サービスを提供する企業活動を通じ、より良い情報ネットワーク環境づくりと、より快適な情報化社会の発展に貢献してまいりました。

これからの「令和」の時代では「NO.1 in Quality」をスローガンに掲げ、様々な観点から、高品質な製品・サービスの提供に努めると共に、よりいっそうお客様の声に耳を傾けてまいります。

1

目利き力と市場対応力

先進・先端技術を発掘する目利き力とそれを市場化しお客さまにご提供するカルチャライズ力。

2

ソリューションラインナップ

ネットワーク基盤からエンドポイントまであらゆる利用シーンをカバーする多様なセキュリティ&セーフティ・ソリューションラインナップ。

3

サービス提供の多様性

先進技術製品取り扱い、保守、自社開発ソフトウェア商材、サービス化までプロダクトミックス対応による柔軟な当社商品提供形態。

4

実績に裏打ちされた技術力

創業来（30年間）長年にわたるお客様本位をベースにした安定した実績ある技術力。

5

グローバル対応力

成長著しいアジア新興市場にも展開するグローバル市場対応力

ビジネスモデル

最先端テクノロジーをお客様に提供



- ① オンリーワン・ナンバーワンとなる商品発掘の目利き力
- ② 海外商品の輸入に加え、自社サービス・自社商品を展開
- ③ 市場・商品を技術サポートする、最新技術に対応する優秀な技術スタッフ

2020年3月期第3四半期 業績説明

対前年同期比で増収。黒字体質が定着。

売上・受注 ・受注活動は堅調に推移したことから**売上高は増加**

売上高：2,786百万円（9.2%増 234百万円増）
受注高：2,636百万円（4.0%増 101百万円増）
受注残高：213百万円（29.3%減 88百万円減）

（対前年比）

利益

・増収効果により**利益は増加**するも**四半期純利益は減少**

経費：販管費等※：1,149百万円（12.4%増 126百万円増）

※売上原価「技術人件費」含む

営業利益：128百万円（6百万円増 前期 121百万円）
経常利益：141百万円（37百万円増 前期 103百万円）
四半期純利益：100百万円（11百万円減 前期 111百万円）

（前期は投資有価証券売却益49百万円を特別利益として計上）

（対前年比）

財務

・自己資本比率は前期末から**12.0pt向上し改善**

自己資本比率：2020年3月期第3四半期 57.0%（2019年3月期 45.0%）
（ご参考）自己資本：2,151百万円（713百万円増 2019年3月期1,438百万円）

損益計算書

- 受注活動は堅調に推移したことから**売上高**は**増加**
- 増収効果により**利益**は**増加**するが**四半期純利益**は**減少**

(単位：百万円)	2019年3月期 第3四半期		2020年3月期 第3四半期	
	金額	金額	増減額	増減率%
売上高	2,552	2,786	234	9.2%
売上総利益	937	1,045	108	11.5%
販売管理費	816	917	101	12.4%
営業利益	121	128	6	5.6%
経常利益	103	141	37	36.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	111	100	△11	△10.3%
為替レート（ドル）	111.15円	108.47円		
1株当たり四半期純利益	7円26銭	6円10銭		
自己資本比率	30.1%	57.0%		

事業部門別実績 ネットワーク部門

国内大手製造業を中心のネットワークインフラ構築案件
受注活動は堅調に推移するが売上高は若干減少
若干減少

売上高：647百万円
対前年同期比：48百万円減、増減率：7.0%減

■トピックス

- ・当社グループ主要顧客大手製造業に向けた業務系ネットワーク/
制御系ネットワーク（IT/OT）の統合ネットワーク基盤整備
 - ▶ユーザ管理システム（DHCPサーバなど）構築案件
 - ▶IPアドレス管理（IPAM）案件
 - ▶セキュアなクラウド型無線LANシステム構築案件（国内拠点展開向け）

■前年同期比との差異理由

大手企業向けなどの大型案件が一巡したことによる売上高の減少

事業部門別実績 セキュリティ部門

引き続き、企業向けサイバー攻撃対策案件、
サイバースレットインテリジェンスサービスは堅調に推移
増収

売上高：995百万円
対前年同期比：142百万円増、増減率：16.7%増

■トピックス

- ・サイバー攻撃/不正アクセスによる情報漏えいなどの脅威が継続
 - ▶中央官庁向けネットワーク不正侵入防御セキュリティの大型案件
 - ▶中央官庁向け次世代型エンドポイントセキュリティ案件
 - ▶国内企業向け標的型攻撃対策クラウドサービス案件
 - ▶国内大手金融機関のインターネットバンキング向け不正取引防止対策（ワンタイムパスワード）の追加案件
- ・工場/ビル管理向け制御システム・OTセキュリティリスクアセスメントサービス
 - ▶国内大手製造業工場向け制御システム・セキュリティリスク分析案件
 - ▶国内重要インフラ向け制御システム案件の立ち上がりは堅調
- ・ダークネットから悪意ある情報を収集・分析・提供するサービス（サイバースレットインテリジェンスサービス）
 - ▶引き続き、官公庁、社会インフラ企業などに本サービスが正式採用へ
- ・サプライチェーンのリスクを可視化するサイバーリスク自動評価サービスは立ち上がり堅調

事業部門別実績 モニタリング部門

当社が得意とするネットワークモニタリング分野に注力した
受注活動が加速

増収

売上高：538百万円

対前年同期比：119百万円増、増減率：28.6%増

■トピックス

- ・ 当社グループ独自のポケットキャプチャ製品採用のネットワークモニタリング案件
 - ▶ 国内大手モバイルキャリア、国内金融機関、国内大手製造業など
- ・ ネットワーク性能管理製品採用のパフォーマンスモニタリング案件
 - ▶ メガキャリア向けSD-WANパフォーマンスモニタリング装置
 - ▶ 国内インターネットバンキング向けネットワークの可視化
 - ▶ 生命保険企業向けネットワークの可視化
- ・ 独自サービスのITシステム運用監視クラウドサービス
 - ▶ 当社グループの主要顧客を中心に受注活動は堅調に推移

訪日外国人旅行客の増加による「みえる通訳」の導入拡大と究極的にカンタンなRPAツール「EzAvater」の販路拡大へ

増収

売上高：604百万円

対前年同期比：21百万円増、増減率：3.7%増

■トピックス

- ・多言語リアルタイム映像通訳サービス導入拡大に向け、利用シーンに応じたマルチ翻訳機とのセット販売を開始
 - ▶アジア全般からの訪日外国人旅行客は増加傾向。
流通・小売・サービス事業者など、顧客基盤の拡大へ
- ・法人向けクラウド管理型マネージドVPNサービス
 - ▶新規案件の獲得などにより堅調に推移（UTM/セキュアSW/簡易SoC）
- ・遠隔会議サービス
 - ▶国内拠点対応のTV会議、Web会議、モビリティ対応のZoomのサービスラインナップの強化
- ・自社開発の究極的にカンタンなRPAツール「EzAvater」
 - ▶生産性の向上、業務の効率化など働き方改革を背景に販売代理店網の拡大強化

2020年3月期 第4四半期の取り組み

2020年3月期の取り組み

当社グループを取り巻く事業環境

2020年の東京オリンピック・パラリンピック等のメガイイベントに向けて

- ✓ **サイバー空間の脅威に対処するサイバーセキュリティ対策の強化**
 - ・サイバースレットインテリジェンス：ダークウェブの監視／脅威情報の検知
 - ・官公庁、国内大手企業に向けたワークショップの開催
(地政学リスクによりサイバーリスクが増大)
 - ・RedSeal：ネットワークの脆弱性診断（過去のメガイイベントで実績）
 - ・Nozomi Networks：重要インフラのサイバーテロ対策
- ✓ **インバウンド対策**
 - ・みえる通訳とマルチ翻訳機のセット販売

IIoTなどの新しい技術に向けたセキュリティ対策

- ✓ **Tempered Networks/Nozomi Networks**
 - ・IIoT（ビルオートメーションなど）のサイバー・フィジカル・セキュリティ対策

究極的にカンタンなRPAツール「EzAvater」の付加価値強化

- ✓ **業界業務特化型のRPAソリューションの展開**
 - ・業界特化型ERPとの連携
 - ・コールセンターの後処理業務（CRM）との連携
 - ・AI／OCRとの連携
- ✓ **パートナー販売網の拡大**

2020年の東京オリンピック・パラリンピック等の メガイベントに向けて

メガイベントや地政学リスクによりサイバーリスクが増大。
サイバー空間の脅威に対処するサイバーセキュリティ対策の強化。



サイバー
攻撃



2020年東京オリンピック・パラリンピック
/2025年大阪万博

ウェブサイト

組織委員会

関連企業・団体

会場

電気

ガス

水道

交通

金融

■ テリロジーが提供するセキュリティソリューション

ダークウェブの監視/
脅威情報の検知



ネットワークの脆弱性診断



モニタリング/ログ解析



■ セキュリティ対策

テロ対策

サイバーセキュリティ対策

ライフライン防御

2020年の東京オリンピック・パラリンピック等の メガイベントに向けて

TRILOGY
No.1 in Quality



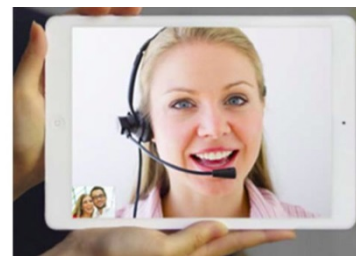
多言語リアルタイム映像通訳サービス導入拡大に向け、
利用シーンに応じたマルチ翻訳機とのセット販売を開始。

マルチ通訳機「arrows hello AT01」

- ・スリープ状態からワンタッチで瞬時に翻訳
- ・視覚的でわかりやすい言語選択
- ・オフライン3言語（日・英・中）、
オンライン（Wi-Fi）28言語に対応
- ・カメラをかざしてテキスト翻訳が可能
（21言語）
- ・商品パッケージやメニューなどの文字を
撮影し翻訳が可能



タブレット・スマートフォン利用の 多言語リアルタイム映像通訳「みえる通訳」



外国語10ヶ国語＋手話通訳に対応

■ 守りから「攻めの接客」へ

マルチ翻訳機で積極的なお声掛け

- ・ご来店された外国人のお客様へお探しの商品がないかお声掛け
- ・おすすめの商品をお声掛け



接客時間
短い



みえる通訳に切り替え
攻めの接客

みえる通訳で購入につながるセールストーク

- ・お客様のご要望に応じたコンサルティングセールス
- ・日本人のお客様と同様のセールストークを交え丁寧な接客



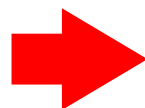
接客時間
長い

IIoT（ビルオートメーションなど）のセキュリティ対策

経済産業省では、産業分野別のサイバーセキュリティ確保の一環として、エレベーターや空調など多くの制御系機器を有するビル分野に関し、ビルシステムに関するサイバーセキュリティの確保を目的に、サイバーセキュリティ対策の着眼点や具体的対策要件を体系的に整理した「ビルシステムにおけるサイバー・フィジカル・セキュリティ対策ガイドライン」を策定。



サイバー
攻撃



ビルシステム

空調制御

電気・照明制御

受変電制御

セキュリティ制御

防災制御

↑ 提供

■ テリロジーが提供するセキュリティソリューション

ステルスネットワーク



HIPスイッチ（暗号化通信HIPプロトコル）

モニタリング／ログ解析



産業制御システム（ICS）監視

生産性の向上、業務の効率化「働き方改革」

遠隔会議サービス



国内拠点対応のTV会議、Web会議、モビリティ対応のZoomのサービスラインナップの強化。

世界で最も評価されているビジュアルコミュニケーションサービス。

Zoomは、「コンサルティング会社による客観評価」、「ユーザーによる主観評価」の両面から最上級の評価を得ているビジュアルコミュニケーションサービスです。

■ Zoomのさまざまな利用シーン



多拠点会議

遠隔地の会議体同士を接続。移動の時間・コストの削減に貢献します。



チームミーティング

メンバーがそれぞれ自席からアクセスすることで、会議室を確保しなくてもタイムリーな情報共有がはかれます。



テレワーク

低帯域でもスムーズで安定した通信が望めるので、場所を問わず深いコミュニケーションが可能です。



インサイドセールス

クライアントとの打合せも遠隔で。映像・音声のやり取りはもちろん、画面共有ツールとしても活躍します。



ペーパーレス

標準で100端末までの同時接続が可能なので、会議参加者のタブに資料だけを共有し、ペーパーレス化を手軽に実現できます。



オンラインセミナー

最大10,000端末までにリアルタイムな情報発信が行えます。居ながらにして参加できますので、聴講者の時間拘束を最小限に抑えた講義が可能です。

生産性の向上、業務の効率化「働き方改革」



究極的にカンタンなRPAツール「EzAvater」



■パートナー販売網の拡大へ



エンドユーザー

お客様

ゴールドパートナー



販売パートナー様



テリロジー

Panasonic
パナソニック
ソリューションテクノロジー株式会社
(関東・関西・九州/IT運用の自動化)

islenet
株式会社アイルネット
(関東・働き方改革)

HITACHI
Inspire the Next
日立システムズ
株式会社日立システムズ
(日本全国・業務自動化支援)

Resona Gate
株式会社レゾナゲート
(関東・人材派遣・サポート付RPA)

NCXX
株式会社ネクスソリューションズ
(中部・関西)

NXTG
to the next stage
株式会社ネクステージ
(関西)

TOPPAN
凸版印刷株式会社
(日本全国・RPAツール導入支援)

株式会社山崎文栄堂
(関東・働き方改革)

ESCO
ウチダエスコ株式会社
(日本全国・働き方改革)



財務体質の強化・収益管理の強化

自己株式売却と新株予約権行使完了による
1,077百万円調達

当社グループの企業価値最大化に向けたM&A資金として有効に活用致します。

金融機関との取引条件見直しに伴う
借入利息圧縮

運転資金については金融機関からの借入により手当致しますが、取引条件の見直しを行い、今年度の借入利息は855万円（前年度実績1,611万円、前年度比▲756万円、▲46.9%）に圧縮することを目標とします。

当社グループ約30プロダクトに対する

**プロダクト別
営業利益管理**

当社グループでは数多くの商品・サービスを扱っておりますが、主要なプロダクト（約30品目）に対し、開発から保守までの全ライフタイムに対し、個別で営業利益まで管理できるよう取り組みを行います。

2020年3月期 業績予想

2020年3月期 業績予想

(単位：百万円)	2019年3月期 実績		2020年3月期 予想	
	金額	金額	増減額	増減率%
売上高	3,660	4,130	469	12.8%
売上総利益	1,403	1,497	93	6.7%
販売管理費	1,159	1,217	57	5.0%
営業利益	244	280	35	14.7%
経常利益	229	260	30	13.2%
当期純利益	207	180	△27	△13.2%
為替レート (ドル)	110.91円	115.00円		
1株当たり当期純利益	13円45銭	11円11銭		

最新取り扱い製品のご紹介

ビル（BACnet）向けセキュリティ対策

ビルシステム向けサイバー・フィジカル・セキュリティ対策



経済産業省は2019年6月17日、「ビルシステムにおけるサイバー・フィジカル・セキュリティ対策ガイドライン第1版」を発行。
当社は、Nozomi Networksのソリューションを提案。

■ 当社の取り組み

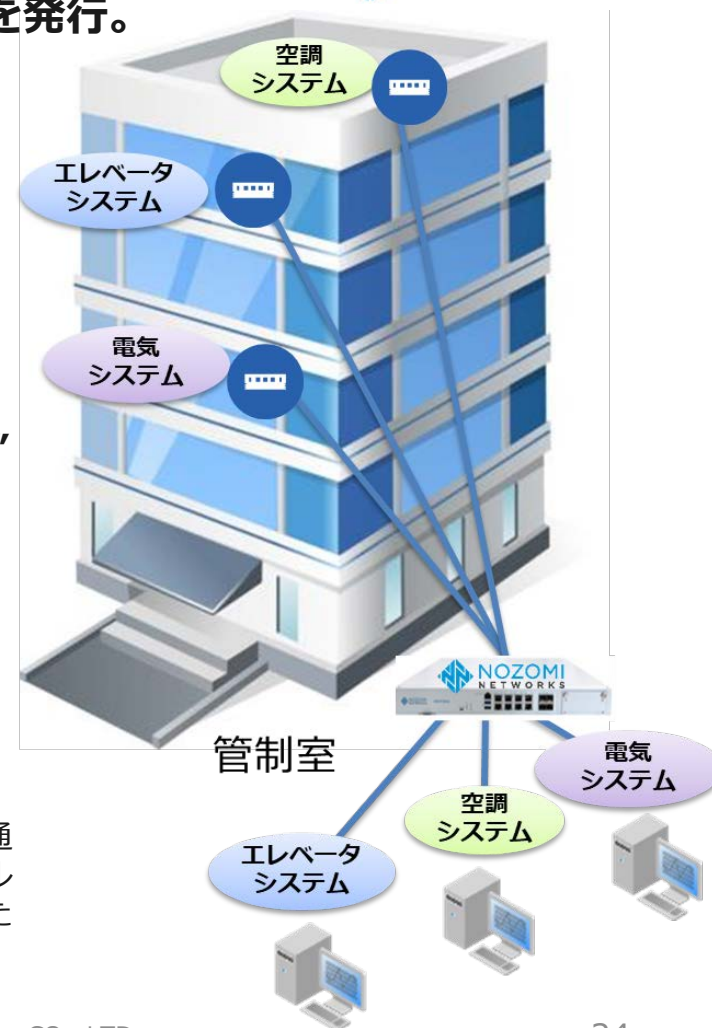
ビルセキュリティにおけるサイバーセキュリティ モニタリングソリューションの展開

(空調、照明、温度センサー、エレベータ、防犯カメラ)

- 大量の不正パケットをビルインフラのLAN上に流し込みビル制御システムを稼働停止に追い込む“BACNet Storms”攻撃への対応
- 外部からの攻撃に対していち早く気づける仕組みの提供

■ BACnet

BACnet (Building Automation and Control Networking protocol) は、インテリジェントビルなどのビルディングネットワークのための通信プロトコル規格で、空調、照明、アクセス制御、火気検出など、ビル内のさまざまなインフラ設備を統合的に監視・制御・保安・保守するために使用される通信規格。



クラウド時代のセキュリティ情報イベント管理

社内に分散したログ収集・監視の機能をSaaSで提供

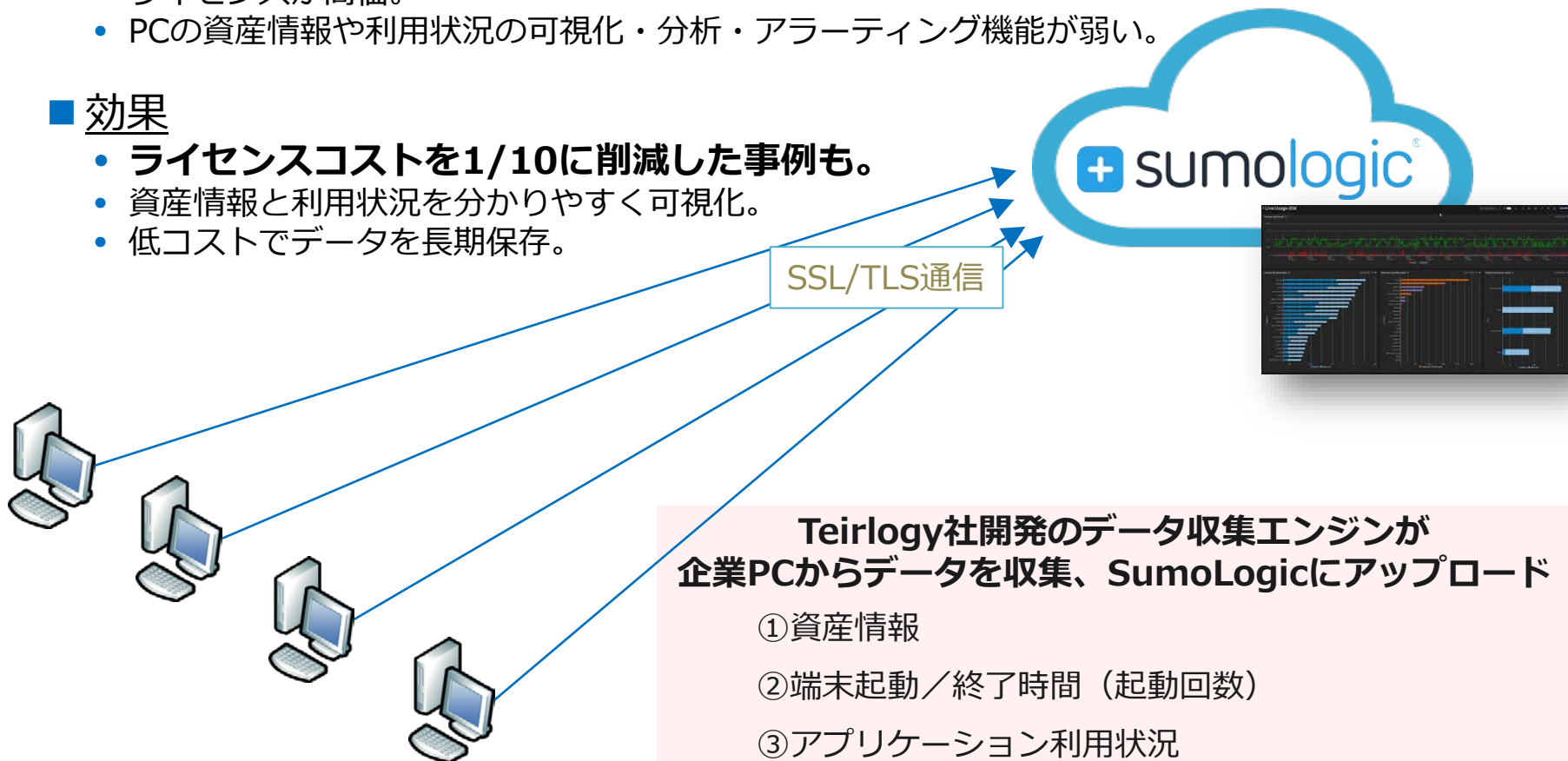
資産管理ツールのコストを1/10に削減

■ 課題

- ライセンスが高価。
- PCの資産情報や利用状況の可視化・分析・アラート機能弱い。

■ 効果

- **ライセンスコストを1/10に削減した事例も。**
- 資産情報と利用状況を分かりやすく可視化。
- 低コストでデータを長期保存。



Teirlogy社開発のデータ収集エンジンが
企業PCからデータを収集、SumoLogicにアップロード

- ① 資産情報
- ② 端末起動／終了時間（起動回数）
- ③ アプリケーション利用状況

5G時代を見据えた新ソリューション ビジュアルカスタマーアシスタンス「TechSee Live」

AR（拡張現実）やAI（人工知能）技術を活用、
専用アプリのダウンロードを行うことなく、お客様と
コンタクトセンター・エージェント間のビジュアル
ギャップを解消。コスト削減、顧客満足度向上を実現。

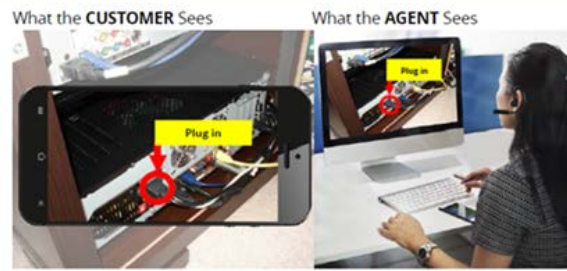


本社：イスラエル

レガシーコールセンター



TechSee Liveの活用



- ✓ 初回問い合わせでの解決率アップ
- ✓ 技術者派遣率の低減
- ✓ 顧客満足度の向上

■ 拡販に向け2社と提携



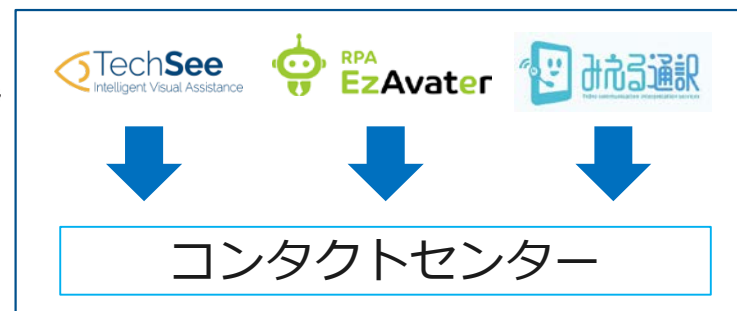
株式会社カスタマーリレーションテレマーケティング



MXモバイル株式会社

今後も優良イスラエル企業の発掘を継続

■ 他商品と連携も





株式会社テリロジーは2019年7月14日をもちまして設立30周年を迎えました。弊社が30周年を迎えることができたのも、ひとえに皆様のお力添えのお蔭です。心より感謝御礼申し上げます。

これからもテリロジーは、20年、30年に向けて邁進してまいります。今後ともよろしくお願いいたします。



[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。

【お問い合わせ先】

広報宣伝・IR担当 齋藤
TEL:03-5213-5533 FAX:03-5213-5532
E-mail : ir@terilogy.com