

**TERILOGY**  
No.1 in Quality

2021年3月期  
決算説明会資料

株式会社テリロジー



## 2021年3月期実績

- 業績ハイライト 3
- 損益計算書 4
- セグメント別の売上高推移 5

## 事業部門別実績

- ネットワーク部門 6
- セキュリティ部門 7
- モニタリング部門 8
- ソリューションサービス部門 9

## 2022年3月期業績予想

- 新しい会計基準の適用について 11
- 会計方針の変更による影響 12
- 新会計基準変更前及び変更後  
2022年3月期 業績予想数値 13
- 2022年3月期 業績予想 14

## 2021-2023 3カ年中期経営計画

- ビジョン 16
- ミッション 17
- テリロジーグループ  
2021-2023 3カ年中期経営計画 18
- 基本戦略・重要施策 19
- M&A・事業アライアンス戦略実行  
に関する基本的な考え方 20
- テリロジーのDX戦略 21
- テリロジーグループ事業ポートフォリオ 22
- 
- (ご参考) 売上高・営業利益の推移 25

# 2021年3月期 実績

## 対前年同期比で大幅な増収・増益

### 売上・受注

- ネットワーク部門、セキュリティ部門の受注活動が堅調に推移したことで**売上高**、**受注高**、**受注残高**は**大幅**に**増加**

売上高：4,701百万円（16.1%増 650百万円増）  
 受注高：5,455百万円（36.8%増 1,466百万円増）  
 受注残高：1,055百万円（250.1%増 753百万円増）

（対前年比）

### 利益

- 新型コロナウイルス感染拡大での事業活動の中、売上高の増加と利益率の向上により**利益**は**増加**し、**営業利益**、**経常利益**、**親会社株主に帰属する当期純利益**ともに**過去最高益**を更新

経費：販管費等※：1,877百万円（20.0%増 313百万円増）  
 ・増加要因：新卒・中途採用による人員増  
 IGLOOO社新規連結

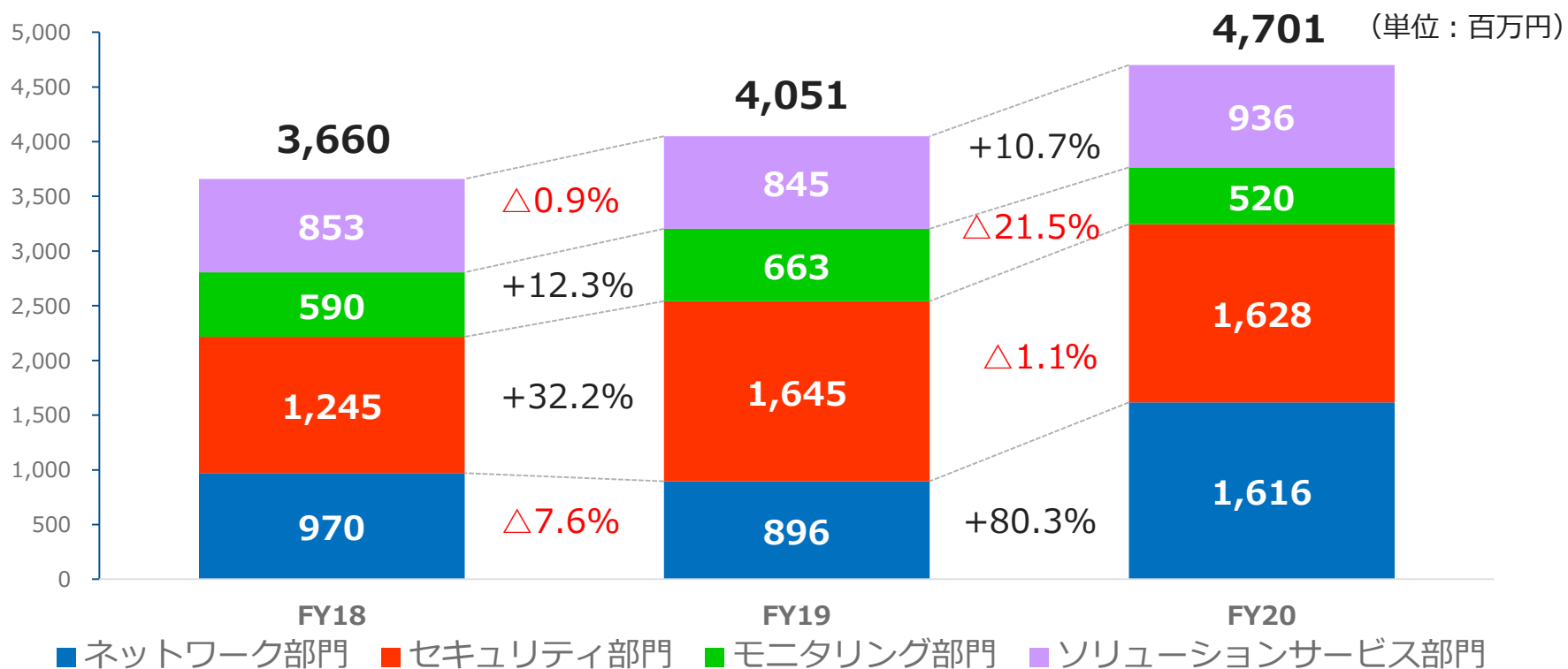
※売上原価「技術人件費」含む

営業利益：540百万円（276百万円増、前期 263百万円）  
 経常利益：543百万円（254百万円増、前期 288百万円）  
 当期純利益：437百万円（222百万円増、前期 214百万円）

（対前年比）

- 受注活動が堅調に推移したことで売上高は大幅に増加（成長率：116.1%）
- 営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに過去最高益を更新

(単位：百万円)	2020年3月期		2021年3月期	
	金額	金額	増減額	増減率 (%)
売上高	4,051	<b>4,701</b>	650	16.1%
売上総利益	1,513	<b>1,944</b>	430	28.5%
販売管理費	1,249	<b>1,404</b>	154	12.4%
営業利益	263	<b>540</b>	276	104.7%
経常利益	288	<b>543</b>	254	88.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	214	<b>437</b>	222	103.9%
為替レート（ドル）	108.75円	<b>106.06円</b>		
1株当たり当期純利益	13円03銭	<b>26円40銭</b>		
自己資本比率	53.9%	<b>46.6%</b>		



セグメント	FY2018	FY2019	FY2020
ネットワーク部門	970	896	1,616
セキュリティ部門	1,245	1,645	1,628
モニタリング部門	590	663	520
ソリューションサービス部門	853	845	936
集計	3,660	4,051	4,701

「Infoblox」製品はリプレース需要から受注案件が増加し、  
「Radware」製品は前総販売代理店からの顧客の巻取り活動が堅調

**増収**

売上高：1,616百万円（売上高構成比：34.4%）  
対前年同期比：720百万円増、増減率：80.3%増

## ■トピックス

- IPアドレス管理サーバ「Infoblox」製品は、新モデルへのリプレース需要によりユーザ管理システム構築案件、DNSセキュリティ案件のほか、大型案件を受注
  - ▶教育機関、国内製造業など案件数：69件／221台（2021年3月末受注実績）
- Wi-Fi利用の拡大からセキュアなクラウド型無線LAN「Extreme Networks（旧Aerohive）」製品は受注活動に注力
  - ▶テレワーク、フリーアドレス制導入による企業内ネットワーク構築案件
- 今期より販売を開始した「Radware」製品は、前総販売代理店からの顧客の巻き取り活動により次世代ネットワーク最適化案件など、受注活動は堅調に推移
  - ▶受注金額：217百万円、今期保守売上：55百万円（2021年3月末実績）



国際的なスポーツ競技大会の開催延期、  
社会生活や経済活動でのインターネットへの依存度の高まりから  
サイバー攻撃の脅威が増大

売上高：1,628百万円（売上高構成比：34.6%）  
対前年同期比：17百万円減、増減率：1.1%減

## ■トピックス

- サイバー攻撃の脅威が増大する中、サイバー犯罪、サイバーテロ等に関する情報を収集分析する「KELA」サイバースレットインテリジェンスサービスは、警察庁から5年契約の大型案件を受注するなど好調に推移
- OT/IoTの普及によりサイバー攻撃の脅威が拡大したことで、電力系などの重要インフラや工場及びビル管理などの産業制御システムに対するセキュリティ対策が緊急を要することから「Nozomi Networks」製品の引き合いが増加し、受注が拡大
- 特定の組織、企業などを標的にしたサイバー攻撃に備えたサイバーセキュリティ対策への取り組みから案件は増加
  - ▶ネットワーク不正侵入防御セキュリティ・・・TippingPoint
  - ▶標的型攻撃対策クラウドサービス・・・LastLine
  - ▶ワンタイムパスワード・・・OneSpan（旧VASCO）
  - ▶ネットワーク脆弱性診断サービス・・・RedSeal+Rapid7



新型コロナウイルスの感染拡大による在宅勤務の急速な広がりから  
ネットワークのデータ通信量は増加傾向に

売上高：520百万円（売上高構成比：11.1%）  
対前年同期比：142百万円減、増減率：21.5%減

## ■トピックス

- テレワークの急速な普及によるネットワークの負荷やセキュリティリスクの高まりから、当社グループ独自のパケットキャプチャ製品「momentum」を採用したネットワーク監視やセキュリティ対策、トラブルシューティング対応などの案件の受注獲得に注力
  - ▶ 中央官庁向けネットワークモニタリング大型案件
  - ▶ 国内金融機関向けネットワークモニタリング追加案件
  - ▶ クラウドサービス事業者向けサービス監視案件
- Microsoft365などSaaSのパフォーマンスを可視化して問題の原因を追究する当社開発の運用監視クラウドサービス「CloudTriage」は、当社グループの主要顧客に向け受注活動に注力
- メーカーの製品サポート終了に伴う保守契約終了から保守サービスの売上が減少

## 新型コロナウイルスの感染拡大による在留外国人対応の「みえる通訳」、 「Zoom」などのビデオ会議は需要が増加

**増収**

売上高：936百万円（売上高構成比：19.9%）  
対前年同期比：90百万円増、増減率：10.7%増

### ■トピックス

- ・新型コロナウイルス感染症の拡大から、在留外国人やろう者（手話）対応の「みえる通訳」は自治体や医療機関での需要が増加

  - ▶ 官公庁/自治体：品川区、飯塚市、深谷市、東近江市、流山市、長岡市、稲沢市など31件
  - ▶ 医療機関：東京都福祉保健局、大阪医科大学付属病院、大阪市立総合医療センターなど11件
  - ▶ その他：横浜銀行、東京都つながり創成財団、東近江市社会福祉協議会など18件
- ・「みえる通訳」で培った経験から新たなビジネスモデルの創出へ

  - ▶ 「みえる通訳」と連携した遠隔通訳サービスや通訳オペレーターを活用した翻訳サービス
- ・リモートワークや在宅勤務の標準化ツールとなった「Zoom」は、人事・営業部門、教育機関、医療機関、研究機関等からの引き合いが増加し、契約件数は増加

  - ▶ 採用面接、研修、イベント等のオンライン化によりWEBセミナーの引き合いが急増
- ・自社開発の究極的にカンタンなRPAツール「EzAvater」の販売強化に注力

  - ▶ 販売代理店網の拡大強化と知名度向上のマーケティング活動／販売代理店：15社（2021年3月末現在）
  - ▶ 特定業界に向けたパッケージ化による需要拡大
- ・訪日インバウンドプロモーション事業を展開する株式会社IGLOOO（イグルー）

  - ▶ 自社運営の訪日インバウンドメディアを活用したプロモーションの販売活動は概ね予定通りに推移

# 2022年3月期 業績予想

弊社は、2022年3月期第1四半期連結会計期間の期首より、企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」及び企業会計基準適用指針第30号「収益認識に関する会計基準の適用指針」を適用し、会計方法を変更いたします。

弊社では従来、期間契約の商品及びサービスの売上については、契約開始月に一括で計上しておりました。

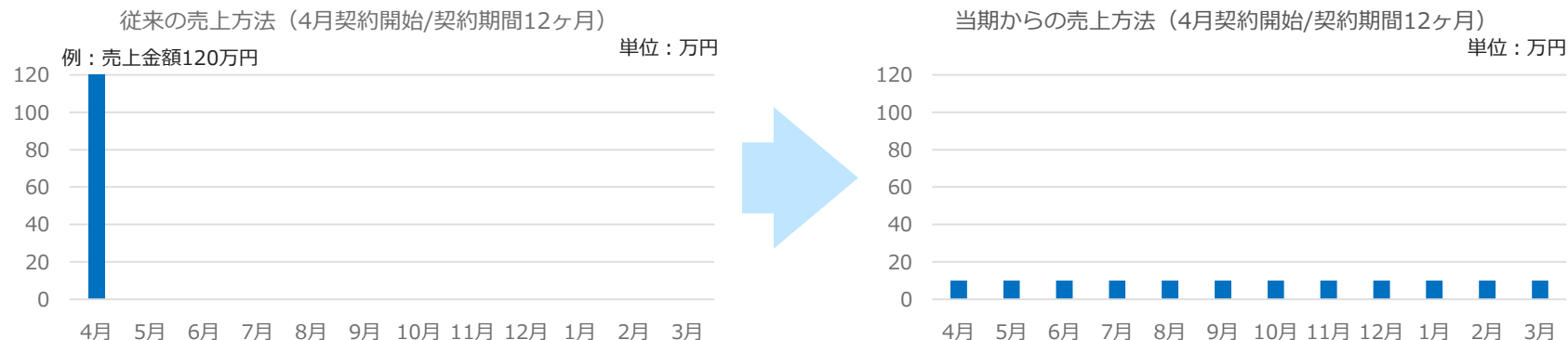
このたびの「収益認識に関する会計基準」の変更に伴い、契約期間で月割りで均等に按分し、年度ごとの売上として計上いたします。

この変更に伴い、当期の売上及び利益金額は従来に比べて減少いたしますが、契約期間中は安定的に売上及び利益が計上されることとなります。

なお、売上の計上時期及び期間毎の売上金額は変更となりますが、売上総額は変更ございません。

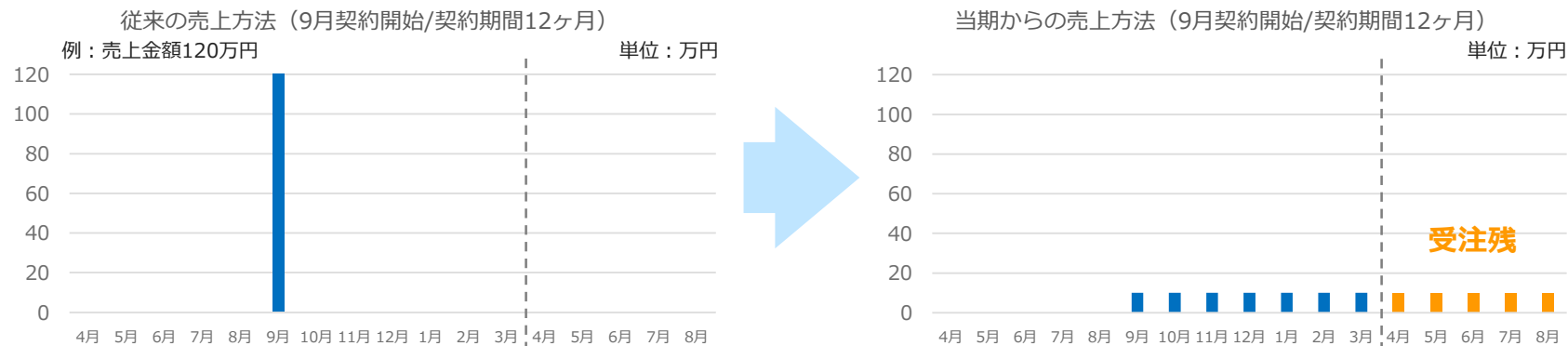
## ■ 4月契約開始の場合（契約期間12ヶ月の場合）

当期の売上金額に差異は発生しないものの、月別の売上金額に差異が発生します。

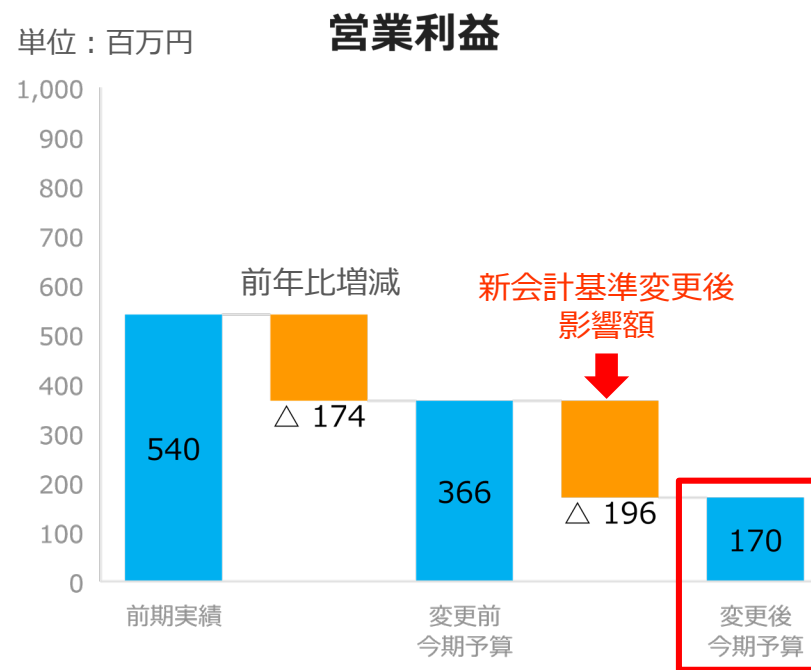
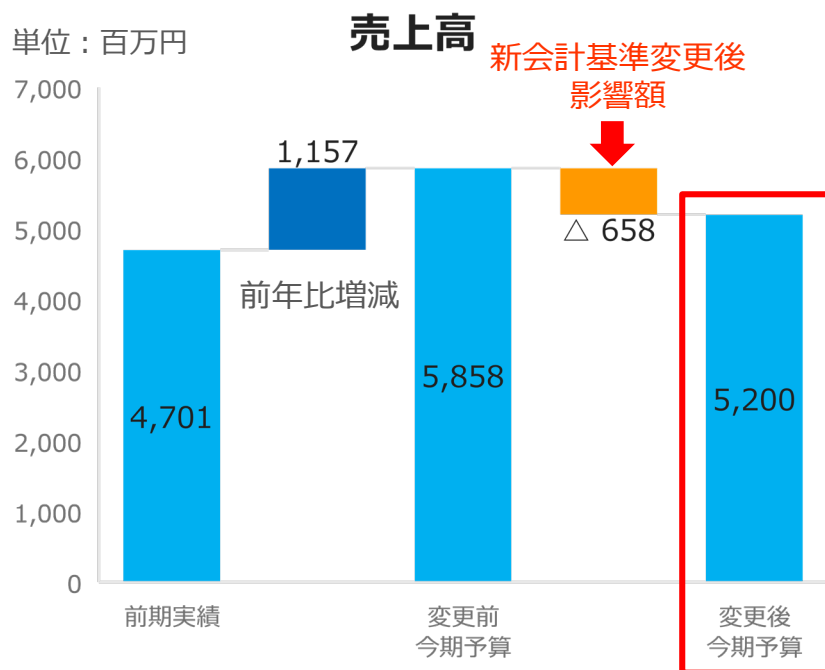


## ■ 9月契約開始の場合（契約期間12ヶ月の場合）

契約開始の時期が遅いほど当期の売上金額に差異が発生するが、案件の売上金額に差異は発生しません。



収益認識に関する新しい会計基準の適用により、保守込みの製品販売及びサブスクリプションなどの売上計上のタイミングを厳格化し、履行義務が充足される期間に対して売上計上を行います。



(単位：百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期予想 ※下段：新会計基準変更後	増減額 ※下段：新会計基準変更後	増減率 (%) ※下段：新会計基準変更後
売上高	4,701	5,858	1,157	24.6%
		<b>5,200</b>	<b>499</b>	<b>10.6%</b>
営業利益	540	366	△174	△32.2%
		<b>170</b>	<b>△370</b>	<b>△68.5%</b>

収益認識に関する新しい会計基準の適用により、保守込みの製品販売及びサブスクリプションなどの売上計上のタイミングを厳格化し、履行義務が充足される期間に対して売上計上を行います。

(単位：百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 予想		
	金額	金額	増減額	増減率 (%)
売上高	4,701	<b>5,200</b>	499	10.6%
売上総利益	1,944	<b>2,026</b>	82	4.2%
販売管理費	1,404	<b>1,856</b>	452	32.2%
営業利益	540	<b>170</b>	△370	△68.5%
経常利益	543	<b>170</b>	△373	△68.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	437	<b>130</b>	△307	△70.3%
為替レート (ドル)	106.06円	<b>115.00円</b>		
1株当たり当期純利益	26円40銭	<b>7円84銭</b>		
年間配当金	5円00銭	<b>5円00銭</b>		
配当性向 (連結)	18.9%	<b>63.8%</b>		





# テリロジーグループ 2021-2023 3カ年中期経営計画



## 経営理念

デジタル社会の変化に自ら対応・進化し、お客様が欲する最適・的確なソリューションとサービスを提供し続けられるテクノロジーオーガナイズ企業グループを目指します。

## わたしたちの 約束

(理念を達成するための  
行動指針)

1. お客様第一主義に考えます。
2. お客様、パートナーに選んで頂けるサービスを考え、提供し続けます。
3. 仕事に厳しく、人にやさしく、仲間を信じて共に成長します。
4. 新しいもの、よりよいものを求め常に工夫し続けます。
5. 常に素直に、正直に学ぶ姿勢を持ち続けます。



## 取り組み 姿勢

今後益々進展するデジタル社会の基盤づくりにおいて、合理的な最新技術動向の予見と分析に基づき、果敢に挑戦し、独自の工夫によって市場から認知され社会から信頼されるソリューションとサービスを絶えず創出、提供し続ける存在であり続けます。

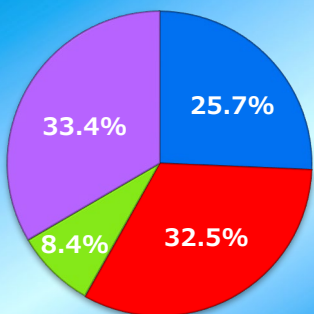
1. 新しいコト、困難なコトに立ち向かっていく「高い志」を持つ組織。
2. 仕事を通じて自己の成長が確認できる組織。
3. 「学習する」組織。

## 目指す 集団像

自由な発想力、着実な行動力、そして実現力を保有するプロフェッショナルなイノベーション力溢れる企業集団を目指します。

FY2021予算

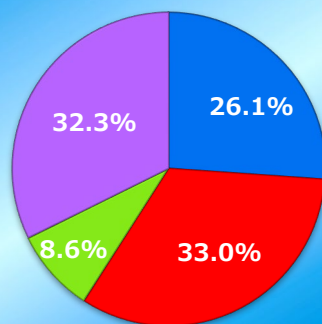
売上高 **52** 億円  
 営業利益 **1.7** 億円  
 成長率 **110.6**%  
 セグメント別売上高



■ ネットワーク ■ セキュリティ  
 ■ モニタリング ■ ソリューションサービス

FY2022計画

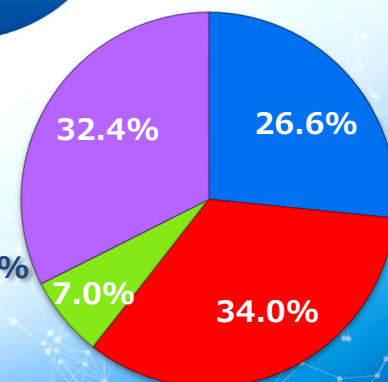
売上高 **62** 億円  
 営業利益 **3.7** 億円  
 成長率 **119.2**%  
 セグメント別売上高



FY2023計画

売上高 **74** 億円

営業利益 **5.6** 億円  
 成長率 **120.0**%



**3年後、2024年3月期には  
 売上高74億円を目指す**



## グループ連携による ストック型事業モデルへの 強化

- 1** クラウドセキュリティ  
事業への挑戦  
(マルチクラウド、SIEM/SASE等  
新規開発事業)
- 2** ビジネス・システム・  
アウトソーシング事業拡大  
(情報システム業務・運用BPO/BPM/  
ITO事業領域をカバー)

## グループ・ポートフォリオ 事業の更なる 強化・拡大

- 1** IT/OT/IoT/DXセキュリティ&  
テクノロジー事業領域の強化  
(主力事業領域のトップライン拡大)
- 2** グループ事業シナジーの  
追求強化  
(事業価値連鎖、連結収益力の増強)
- 3** ダイナミックな  
グループ事業の拡大  
(成長・安定事業のグループ取込、  
M&A・アライアンスの推進)

## グローバルな 事業展開

- 1** アジア事業戦略展開強化
  - ベトナム市場への集中
  - VNCS-Global経営支援
- 2** 米国・イスラエル連携
  - 先進技術のソーシング
  - 事業開発投資機能の発揮

## 成長を支える

## 実行組織・管理体制の仕組み整備・強化

## 基本的な考え方

- ・ 人材（営業・開発力）を買う
- ・ 顧客基盤を買う
- ・ 時間を買う
- ・ 売上・利益を買う
- ・ 未来の相乗効果を買う

## 投資規模感イメージ

### 投資予算規模

約10～20億円

1案件：3～5億円の投資規模感

### 獲得年商規模

1案件：5～10億円の年商規模感

### 基本スタンス

支配権確保ベースの資本提携・戦略業務提携による  
グループシナジーの実現。グループ連結貢献

## 対象分野

アジア圏・新興  
IT系技術商社

IT技術・専門商社・  
販売系領域

情報システム  
事業領域

インバウンド  
ソリューション領域

SES技術人材系・  
SIer領域

セキュリティ  
ソリューション領域

医療情報系処理・  
開発販売領域

DX・AI/RPA  
テクノロジー領域

クラウド技術  
領域

その他、急成長が  
期待される関連  
市場スタートアップ  
ベンチャー



		アクションプラン			To Be
		FY21 <b>改革</b>	FY22 <b>深化</b>	FY23 <b>確立</b>	商品販売事業・保守事業に続く第三の柱の創発 デジタル技術と自社知財によるサービス提供
到達レベル		DX-Ready	DX-Excellent	DX-Excellent DX-Emerging	
施策分類					
人材育成		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 全社員のデジタルリテラシー向上</li> <li>• 営業部門・新事業開発部門のビジネスリテラシー向上</li> <li>• 技術部門はビジネスリテラシーと先端デジタル技術を磨きDXの中心へ</li> </ul>			
システム基盤デジタル化 モダナイゼーション		<ul style="list-style-type: none"> <li>• クラウドバイデフォルトの原則に戻づくシステム基盤のクラウド化</li> <li>• 強固なセキュリティ性能を備えたリモートワーク環境の整備</li> <li>• セールステック、ビデオ会議、コミュニケーションツールの更なる活用</li> </ul>			
既存ビジネスの改革		<ul style="list-style-type: none"> <li>• セールステック、デジタルマーケティング採用による収益性の向上</li> <li>• 既存の商品販売ビジネスにソフトウェア技術による付加価値を与え刷新</li> <li>• ソフトウェア技術によるシステムのエコシステム連携</li> <li>• 売切りから売ってから始まるビジネスへービジネスのサービス化</li> </ul>			
新ビジネスの創造		<ul style="list-style-type: none"> <li>• マルチクラウド活用によるサービスモデルの拡大（ISVモデル）</li> <li>• セキュリティ、監視システムのデータのAI分析、自動化機能の提供</li> <li>• IoT/IIoT分野のビジネスへの注力度向上と新しい価値の提供</li> <li>• デジタル技術と自社知財によるサービス提供</li> </ul>			



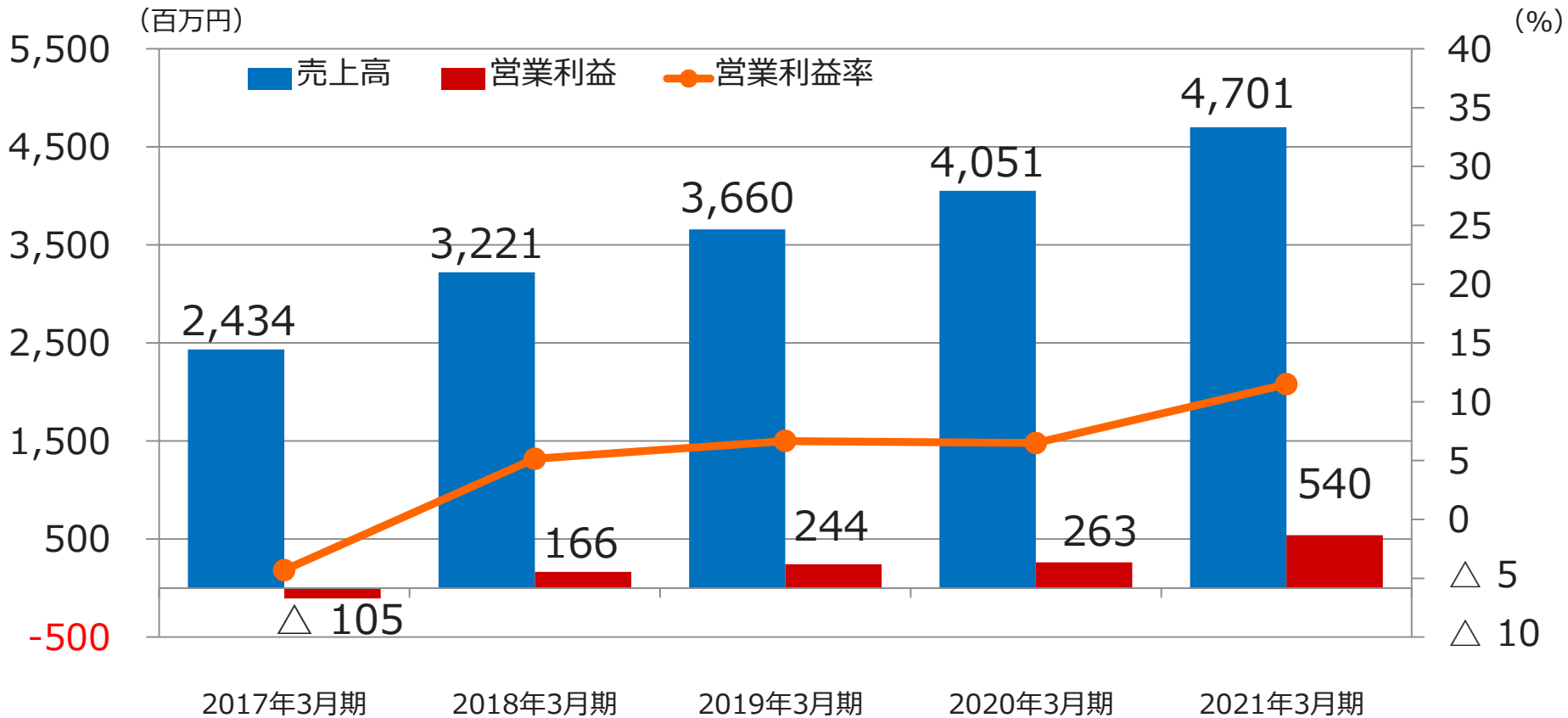
	組織	担当分野
	テリロジー	トータル・セキュリティ & セーフティ 提供事業 (NW/Cloud/Platform/Endpoint/Apps/Intelligence)
	テリロジーワークス	CTI (サイバー脅威情報) とスレットハンティングを核とする サイバー犯罪、サイバーテロ対策
	テリロジー サービスウェア	ICTサービス提供事業 (カンタンVPN・Zero-Con / みえる通訳)
	IGLOOO (イグルー)	観光DX・Inbound Solution海外向けメディア・コンテンツ制作・ 運営 / 越境EC主催者
	VNCS-Global	ベトナム・セキュリティソリューション提供事業 (政府認定SoC事業者)
	クレシード	情報システム開発・運用サービス提供事業 (Cre-Fit / テクノロジー・アウトソーシング・サービス)

組織	ミッション/ビジョン	アクションプラン
	<p><b>ミッション</b> デジタル社会において、独自の価値あるセキュリティテクノロジーを提供し、あらゆるビジネスシーンでの安心・安全を実現</p> <p><b>ビジョン</b> お客さまの課題を価値ある技術の組み合わせにより、独自の最適解決を提案・実現するテクノロジーソリューションオーガナイザーになる</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 米国（SV）、イスラエルの先進・先端技術動向に関する継続的な調査、発掘活動</li> <li>2. 技術と日本市場、取引お客様課題の適合性の継続的な調査、照会、検証活動</li> <li>3. 市場導入のための技術の組み合わせ・適合開発アレンジ、対応体制の構築、価値ある提案営業教育、そして新市場の創造活動</li> </ol>
	<p><b>ミッション</b> スレットインテリジェンスとハンティングの技術を駆使し、顧客をサイバー攻撃から守る</p> <p><b>ビジョン</b> 日本初の本格的インテリジェンスベンダーになる</p>	<p><b>対象顧客：セグメントに対するビジネス展開</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・官公庁</li> <li>・法執行機関等に対するインテリジェンスサービスの提供</li> <li>・エンタープライズ</li> <li>・ランサムウェアなどサイバー犯罪対策の支援</li> </ul>
	<p><b>ミッション</b> ビジュアルネットワーク分野において独自の目線でユーザとニーズにあわせて利用しやすくオリジナルのビジュアルパワーサービスを企画・開発・提供</p> <p><b>ビジョン</b> 映像処理とインターネット通信技術を組み合わせた優れた汎用性の高い付加価値オリジナルサービスを提供するビジュアルパワー事業者になる</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 動画配信プラットフォーム</li> <li>2. クラウド型翻訳サービスの企画・提供</li> <li>3. インバウンド～在留外国人に向けた、翻訳・通訳業務の提供</li> <li>4. ネットワーク分野におけるBPO事業の拡大</li> </ol>

組織	ミッション/ビジョン	アクションプラン
	<p><b>ミッション</b> インバウンドや越境EC支援を通じ、地方経済の活性 / グローバル化に貢献する</p> <p><b>ビジョン</b> 人の行き来や文化交流から生まれる地球規模での思い出や感動づくりができる世界一の会社へ</p>	<p><b>インバウンド事業</b> 対象顧客：主に官公庁・自治体（中長期的にはアジア諸国の顧客開拓も計画） 対象市場：欧米豪ならびに中東市場 ① PR（海外メディアのバイイング、自社メディアの活用） ② 観光DX（デジタルマーケティングソリューションの提供）</p> <p><b>越境EC事業</b> 対象顧客：伝統産業メーカー（中長期的にはアジア諸国の顧客開拓も計画） 対象市場：欧米豪ならびに中東市場</p>
	<p><b>ミッション</b> 日本品質とベトナムのエクセレンスをベースとした高度サイバーセキュリティサービスの提供による安全なデジタルトランスフォーメーションの推進</p> <p><b>ビジョン</b> アジアグローバル地域の人々を支えるサイバーセキュリティのリーディングカンパニーを目指す</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 日本国内導入ソリューション&amp;サービスのベトナムでの展開（越国政府、越企業、日系企業向け）</li> <li>2. 政府認定SoCサービス等、VNCS Global社の開発したソリューション&amp;サービスのベトナム国内での展開</li> <li>3. VNCS Global社の開発した価格競争力の高いソリューション&amp;サービスや、ベトナムの高度サイバーセキュリティ人材の日本向け提供</li> <li>4. 日本・ベトナムにおける成功事例をベースとしたソリューション&amp;サービスの、ASEAN諸国を中心としたアジア全域での展開</li> </ol>
	<p><b>ミッション</b> 情報システムの戦略的サポートパートナーとして組織の高度なIT化へ寄与する</p> <p><b>ビジョン</b> 徹底したユーザイン思考でお客様のIT化を支え、お客様とDX戦略を共に形作るベストパートナーになる</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 顧客ネットワークサーバ環境のコンサルティングと日々の運用負荷を軽減</li> <li>2. 豊富な運用サポート経験を基にした顧客目線でのアウトソーシング事業を推進</li> <li>3. 顧客ビジネス拡大に寄与するクリエイティブなWebソリューションを展開</li> <li>4. 顧客ビジネスを支える各種システム開発ときめ細かなサポート支援を提供</li> </ol>



## ご参考 売上高・営業利益の推移（最近5カ年）



決算期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
売上高	2,434百万円	3,221百万円	3,660百万円	4,051百万円	4,701百万円
営業利益	△105百万円	166百万円	244百万円	263百万円	540百万円
営業利益率	△4.3%	5.1%	6.6%	6.5%	11.5%



## [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。

### 【お問い合わせ先】

広報宣伝・IR担当  
TEL:03-3237-3291  
E-mail : ir@terilogy.com