

TERILOGY
No.1 in Quality

2022年3月期
決算短信補足説明資料

株式会社テリロジー



Securities code : 3356

- ◆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：5,223百万円（2022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
- ◆グループ社員数：232名（役員含む/2022年4月1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
株式会社IGLOOO
クレシード株式会社
VNCS Global Solution Technology Joint Stock Company
（ベトナム国ハノイ市）



Securities code : 3356



IS 97125 / ISO27001

EMS 513188 / ISO14001



テリロジー東京本社

2022年3月期 業績説明

対前年同期比で増収・減益

売上・受注

- ネットワーク部門、セキュリティ部門、ソリューションサービス部門の受注活動は堅調に推移し、**売上高**、**受注高**、**受注残高**は**増加**

売上高：5,223百万円（11.1%増、522百万円増）
 受注高：6,058百万円（11.1%増、603百万円増）
 受注残高：1,890百万円（79.1%増、834百万円増）

（対前年比）

利益

- 売上高**の**増加**により**売上総利益**は**増加**したものの、事業拡大に向けた人件費などの増加から**利益**は**減少**

経費：販管費等※：2,492百万円（32.8%増 615百万円増）

- 増加要因：新卒・中途採用による人員増

IGLOOO社及びクレシード社の新規連結

※売上原価「技術人件費」含む

営業利益：441百万円（99百万円減、前期 540百万円）

経常利益：439百万円（104百万円減、前期 543百万円）

親会社株主に帰属する

当期純利益：273百万円（164百万円減、前期 437百万円）

（対前年比）

- 対前年同期比で増収・減益
- 受注活動は堅調に推移し、売上高、受注高、受注残高は増加

(単位：百万円)	2021年3月期		2022年3月期		
	金額	金額	増減額	増減率 (%)	
売上高	4,701	5,223	▲ 522	11.1%	
売上総利益	1,944	2,061	▲ 117	6.0%	
販売管理費	1,404	1,620	▲ 216	15.4%	
営業利益	540	441	▲ △99	△18.3%	
経常利益	543	439	▲ △104	△19.0%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	437	273	▲ △164	△37.5%	
為替レート (ドル)	106.06円	112.38円			
1株当たり当期純利益	26円40銭	16円87銭			
自己資本比率	46.6%	40.2%			

※2022年3月期第1四半期連結会計期間より「収益認識に関する会計基準」及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」を適用しております。

2022年3月期 セグメント別売上高構成比

(単位：百万円)

ソリューションサービス部門

1,710百万円
(売上高構成比:32.7%)

ネットワーク部門

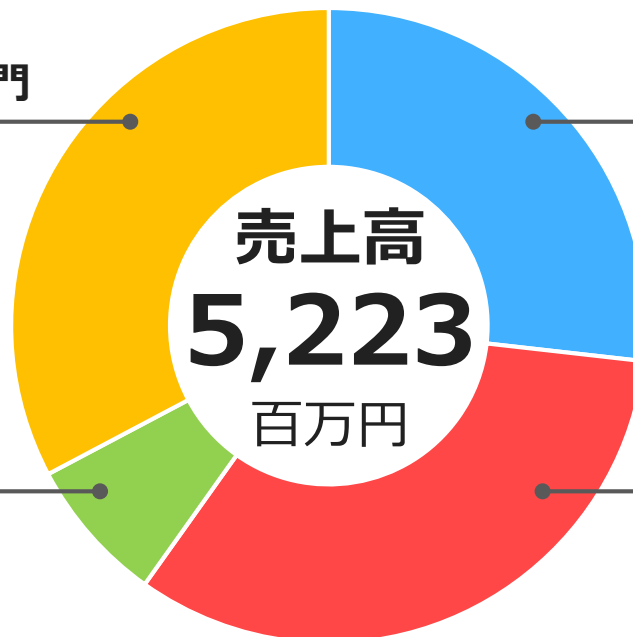
1,399百万円
(売上高構成比:26.8%)

モニタリング部門

387百万円
(売上高構成比:7.4%)

セキュリティ部門

1,726百万円
(売上高構成比:33.1%)



セグメント	2021年3月期実績		2022年3月期実績	
	金額	金額	増減額	増減率 (%)
ネットワーク部門	1,616	1,399	△217	△13.4%
セキュリティ部門	1,628	1,726	98	6.0%
モニタリング部門	520	387	△133	△25.6%
ソリューションサービス部門	936	1,710	774	82.7%
合計	4,701	5,223	522	11.1%

当社グループ主要顧客に向けたIPアドレス管理サーバの「Infoblox」製品及び前総販売代理店からの顧客の巻取り活動の「Radware」製品の受注は堅調に推移

売上高： **1,399百万円**（売上高構成比： **26.8%**）
対前年同期比： **217百万円減**、増減率： **13.4%減**

■トピックス

- ・ IPアドレス管理サーバ「Infoblox」製品は、国内大手製造業向けユーザ管理システム構築の大型案件の受注を獲得するなど、当社グループの主要顧客に向けた営業活動は、引き続き堅調に推移
 - ▶国内製造業など案件数:68件／89台（2022年3月末受注実績）
- ・ 前期より販売開始の「Radware」製品は、前総販売代理店からの顧客の巻き取り活動と次世代ネットワーク最適化案件などの受注拡大に注力
 - ▶受注金額:166百万円、今期保守売上:278百万円（2022年3月末実績）
- ・ 企業内のテレワーク、フリーアドレス制の導入による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）」製品の受注活動は、概ね予定通り
- ・ 受注活動は堅調に推移するが収益認識会計基準等の適用により売上高は減少

国際的なスポーツ競技大会の開催、社会生活や経済活動でのネット依存が高まり、不正アクセスや標的型攻撃などのサイバー攻撃の脅威が増大

増収

売上高：1,726百万円（売上高構成比：33.1%）
対前年同期比：98百万円増、増減率：6.0%増

■トピックス

- ・ 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、ビル管理などの産業制御システムの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、受注に繋がる
- ・ 日々高度化、複雑化するサイバー攻撃や不正アクセスといったセキュリティ脅威への対策として、セキュリティ対策案件の受注は好調
 - ▶ TippingPoint/Lastline：特定の組織、企業などを標的にしたサイバー攻撃のセキュリティ対策案件など
 - ▶ Sumo Logic：国内大手情報サービス業社内システム向けセキュリティ情報・イベント管理基盤案件/国内大手デベロッパーITシステム向けセキュリティ情報・イベント管理の基盤構築案件
 - ▶ RedSeal+Rapid7：ケーブルテレビ事業者企業内ネットワーク・リスク分析サービス
- ・ 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や、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「BitSight」の受注活動は堅調に推移
- ・ 様々な犯罪で利用されることの多いSNSをAIで分析し、犯罪グループ間の隠れた関係や裏アカウントなどを特定するサービスを本格的に開始し、官公庁からの受注を獲得
- ・ 次の大きなテーマとして取り組んでいるソフトウェアサプライチェーンリスクのサービスも順調に立ち上がり、大手通信事業者などに導入
- ・ 収益認識会計基準等が適用されるが受注活動は好調に推移したことで売上高は増加

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あるが、当社グループ独自製品の新モデル立ち上げに時間を要したことで売上高は減少

売上高：**387百万円**（売上高構成比：**7.4%**）
対前年同期比：**133百万円減**、増減率：**25.6%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」を中心に、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
 - ▶ 電力系インターネットサービスプロバイダ向けネットワークモニタリング案件
 - ▶ 国内金融機関向けネットワークの利用状況可視化及び性能監視案件
- ・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グループ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を中心に受注活動に努める
- ・当社グループ独自のパケットキャプチャ製品の新モデルへの切り替えに伴い、販売体制の立ち上げに時間を要したことで売上高は減少

新型コロナウイルスの感染拡大による在留外国人など対応の「みえる通訳」、 ビデオ会議サービス「Zoom」の需要は増加

増収

売上高：1,710百万円（売上高構成比：32.7%）
対前年同期比：774百万円増、増減率：82.7%増

■トピックス

- ・新型コロナウイルス感染症拡大から、在留外国人や聴覚障がい者とのコミュニケーション手段としてワクチン接種会場での「みえる通訳」の需要が拡大
 - ▶ワクチン接種会場：埼玉県、熊本県、鈴鹿市、市原市、台東区など132件
 - ▶官公庁/自治体：農林水産省、宮城県、千葉県、品川区、足立区、杉並区、四日市市など34件
 - ▶医療機関：横浜市立市民病院、川崎市立多摩病院など7件
 - ▶その他：東京動物園協会、横須賀市観光協会、Zoff、近鉄百貨店など12件
- ・通訳サービスで培った経験を基に新たなビジネスモデルの創出へ
- ・新型コロナウイルス感染症拡大防止策の一つであるWEB会議サービス
 - ▶「Zoom」の国内シェアとサービス認知度の高まりからライセンスやウェビナーの契約のほか、映像や音響機器などの需要が増加
- ・かんたん接続クラウドマネージドVPNサービス
 - ▶簡便性とちょうど良い価格帯から、クラウドPBX、理美容サロンをはじめ、小売流通や中堅企業等のネットワークサービスとして引き合いは増加
- ・自社グループ独自の究極的にカンタンなRPAツール「EzAvater」は、販売強化に向けた販売代理店網の拡大とブランドの知名度向上のマーケティング活動に注力
- ・今期から連結対象の情報システム業務支援・代行業務のクレシード社及び自社運営の訪日インバウンドメディアによるプロモーション事業のIGLOOO（イグルー）社の受注活動は、概ね予定通りに推移

2023年3月期 業績予想

• 2023年3月期 業績予想

(単位：百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 予想		
	金額	金額	増減額	増減率 (%)
売上高	5,223	6,200	977	18.7%
売上総利益	2,061	2,308	247	12.0%
販売管理費	1,620	1,938	318	19.6%
営業利益	441	370	△71	△16.2%
経常利益	439	370	△69	△15.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	273	250	△23	△8.6%
為替レート (ドル)	112.38円	130.00円		
1株当たり当期純利益	16円87銭	15円42銭		
年間配当金	7円00銭	5円00銭		
配当性向 (連結)	41.4%	32.4%		



テリロジーグループ FY2021-2023 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。

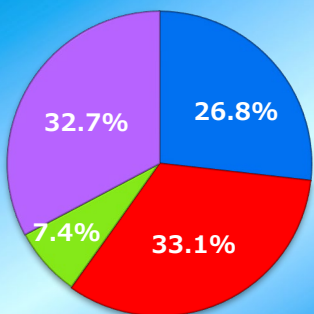
1. 新しいコト、困難なコトに立ち向かっていく「高い志」を持つ組織。
2. 仕事を通じて自己の成長が確認できる組織。
3. 「学習する」組織。

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実績

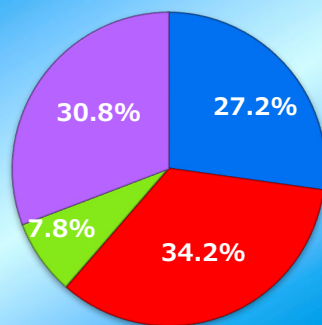
売上高 **52** 億円
 営業利益 **4.4** 億円
 成長率 **111.1** %
 セグメント別売上高



■ 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目標

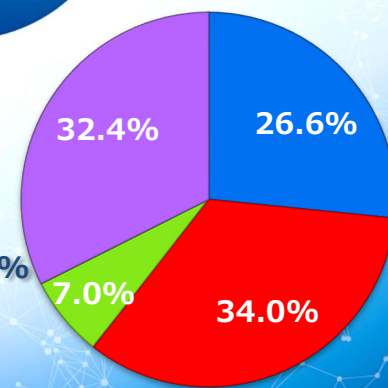
売上高 **62** 億円
 営業利益 **3.7** 億円
 成長率 **118.7** %
 セグメント別売上高



FY2023計画

売上高 **74** 億円

営業利益 **5.6** 億円
 成長率 **120.0** %



2024年3月期は
 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 改革	FY22 深化	FY23 確立	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"> • 全社員のデジタルリテラシー向上 • 営業部門・新事業開発部門のビジネスリテラシー向上 • 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 			
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"> • 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 • 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 • 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 			
既存ビジネスの改革		<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 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 • ソフトウェア技術によるシステムのエコシステム連携 • 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 			
新ビジネスの創造		<ul style="list-style-type: none"> • 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） • 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 • 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 • デジタル技術と自社知財によるサービス提供 			

テリロジーグループは、持続可能な開発目標「SDGs (Sustainable Development Goals)」を経営戦略のひとつと位置づけ、事業活動を通じて持続可能（サステナブル）な社会の実現に貢献します。

テリロジーグループが取り組む20項目

- ・テレワークの推進
- ・働き方改革の推進
- ・社員教育の推進
- ・外国人雇用の促進
- ・地方拠点の活用
- ・男性育休（パパ休暇）の推進
- ・ハラスメント防止の推進
- ・テレワークソリューション提供による多様な労働環境の実現
- ・環境マネジメントシステムの推進
- ・サイバーセキュリティ強化に向け国家的に取り組むベトナムにおいて、IT/OTセキュリティエンジニアの育成・ハラスメント防止の推進
- ・クラウド化の推進による資源効率化/運用負荷軽減
- ・中小企業のIT化/DX推進
- ・産業用制御システム（OT）向けセキュリティの啓もう活動
- ・産業廃棄物DX化によりSDGsの実現に貢献
- ・インバウンドによる地方創生支援
- ・グローバルなパートナーシップの活用による日本のイノベーション促進
- ・ビジュアルコミュニケーションによる聴覚障害者支援
- ・在留外国人のコミュニケーション支援に、多言語通訳サービスを公共機関に提供
- ・エコキャップ運動への取り組み
- ・ゆび募金への取り組み

関連する主なSDGs項目

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

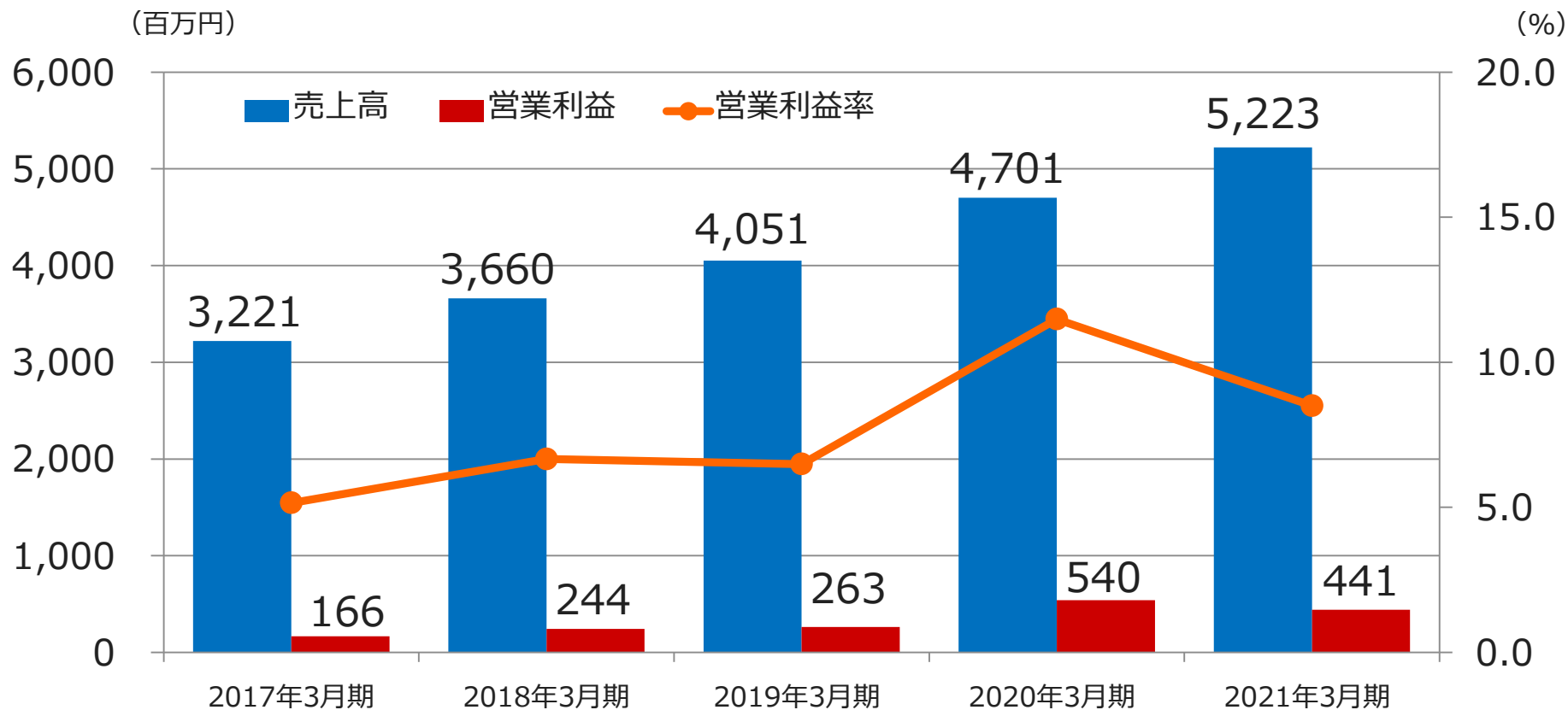


組織		担当分野
	テリロジー	トータル・セキュリティ & セーフティ 提供事業 (NW/Cloud/Platform/Endpoint/Apps/Intelligence)
	テリロジーワークス	CTI (サイバー脅威情報) とスレットハンティングを核とする サイバー犯罪、サイバーテロ対策
	テリロジー サービスウェア	ICTサービス提供事業 (カンタンVPN・Zero-Con / みえる通訳)
	IGLOOO (イグルー)	観光DX・Inbound Solution海外向けメディア・コンテンツ制作・ 運営 / 越境EC主催者
	VNCS-Global	ベトナム・セキュリティソリューション提供事業 (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>ミッション 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>ビジョン 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"> 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 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 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
	<p>ミッション 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>ビジョン 日本初の本格的インテリジェンスベンダーになる</p>	<p>対象顧客：セグメントに対するビジネス展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・官公庁 ・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 ・エンタープライズ ・ランサムウェアなどサイバー犯罪対策の支援
	<p>ミッション 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>ビジョン 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"> 1. 動画配信プラットフォーム 2. クラウド型翻訳サービスの企画・提供 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 4. ネットワーク分野におけるBPO事業の拡大

組織	ミッション/ビジョン	アクションプラン
	<p>ミッション 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>ビジョン 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>インバウンド事業 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>越境EC事業 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>ミッション 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>ビジョン 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"> 1. 日本国内導入ソリューション&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） 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&サービスのベトナム国内での展開 3. VNCS Global社の開発した価格競争力の高いソリューション&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 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&サービスの、ASEAN諸国を中心としたアジア全域での展開
	<p>ミッション 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>ビジョン 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"> 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 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 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 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

ご参考 売上高・営業利益の推移（最近5カ年）



決算期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
売上高	3,221百万円	3,660百万円	4,051百万円	4,701百万円	5,223百万円
営業利益	166百万円	244百万円	263百万円	540百万円	441百万円
営業利益率	5.1%	6.6%	6.5%	11.5%	8.5%



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