



株式会社
テリロジーホールディングス

2023年3月期 決算説明会資料

東証スタンダード | 証券コード：5133

2023年5月26日

A short, thick black diagonal line located in the upper left quadrant of the slide.

テリロジーグループ紹介

A short, thick red diagonal line located in the lower right quadrant of the slide.

IPネットワーク関連製品やネットワークセキュリティ分野の最先端製品及びソリューションを提供するITソリューションプロバイダー

社名	株式会社テリロジーホールディングス
設立年月日	2022年11月1日（株式会社テリロジー 1989年7月14日設立）
資本金	450,000千円
代表者	代表取締役社長 阿部 昭彦
グループ社員数	243名（2023年4月末現在）
所在地	東京都千代田区九段北1丁目13番5号
市場区分	東証スタンダード市場
証券コード	5133
業種別分類	情報・通信業
主な株主構成	役員、社員持株会、兼松エレクトロニクス株式会社ほか
取引銀行	三井住友銀行、みずほ銀行



テリロジーホールディングス本社

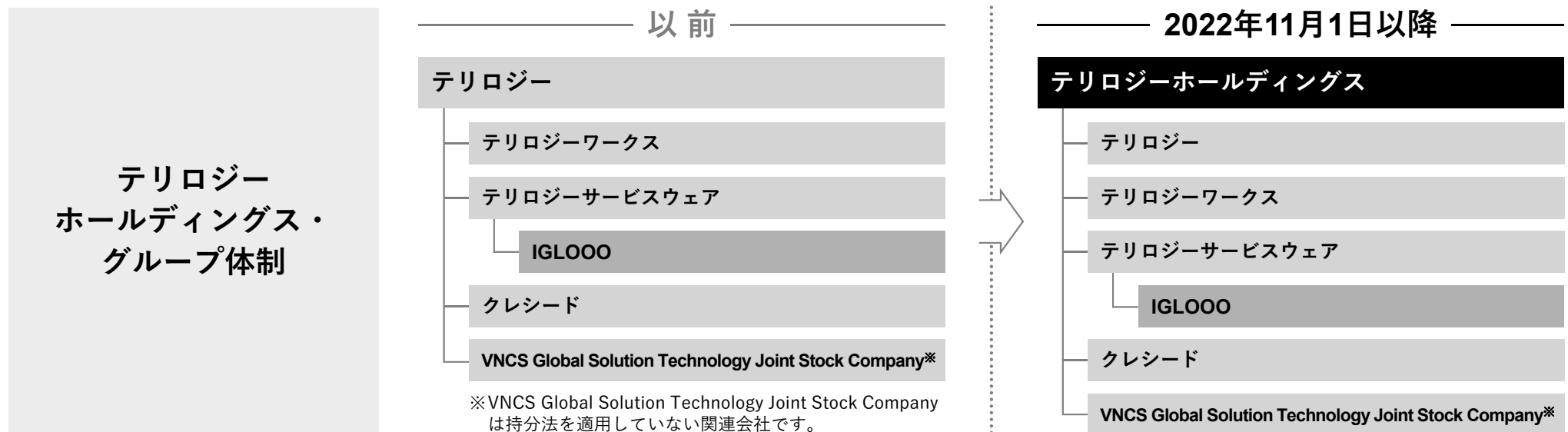


Securities code : 5133

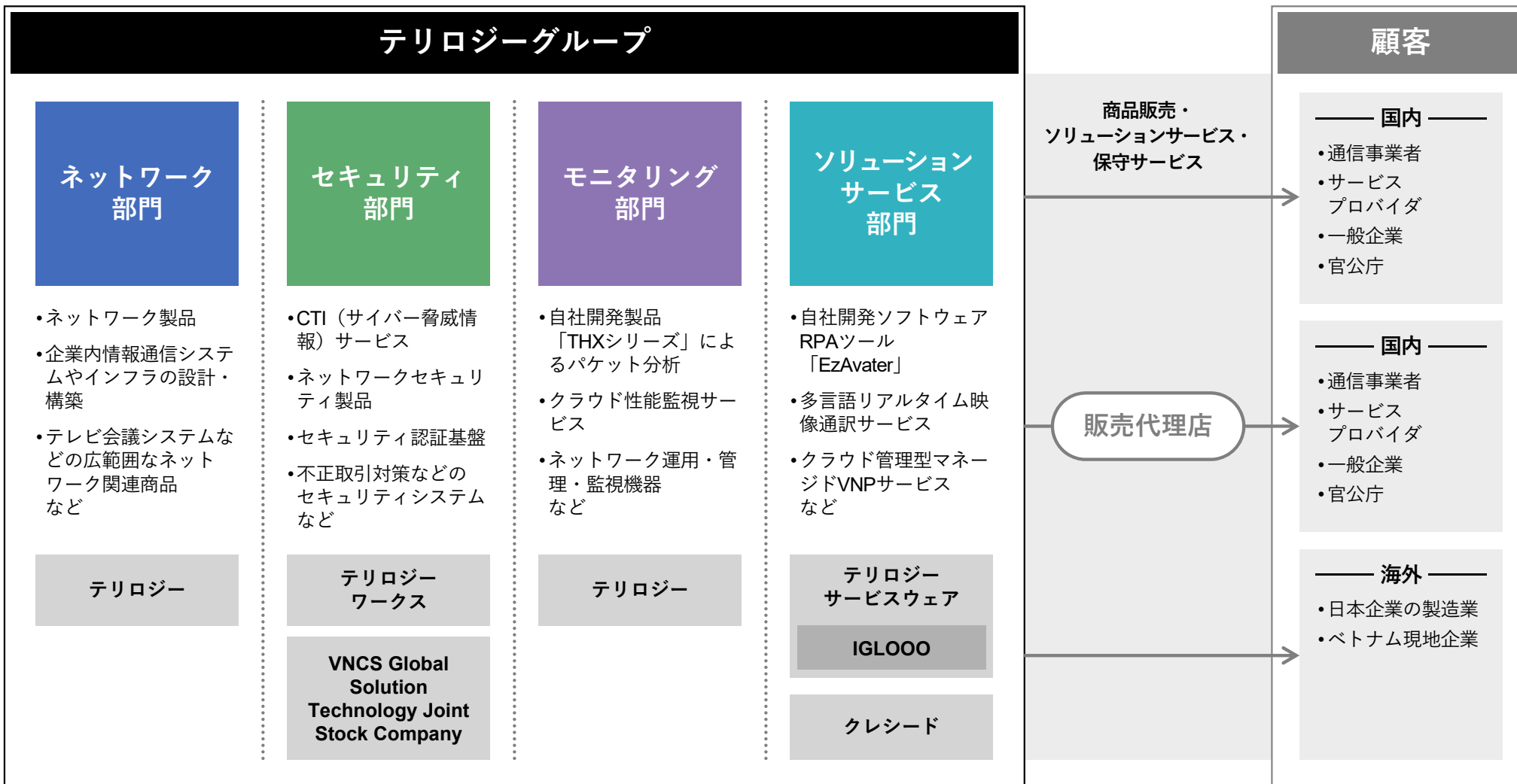


IS 97125 / ISO27001
EMS 513188 / ISO14001

当社単独の本株式移転により、2022年11月1日を効力発生日として
持株会社テリロジーホールディングスを設立し、株式会社テリロジーを完全子会社化



製品・サービス別に「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」の4部門で事業活動を展開



A short, thick black diagonal line located in the upper left quadrant of the slide.

2023年3月期 業績

A short, thick red diagonal line located in the lower right quadrant of the slide.

2023年3月期 決算概要

- セキュリティ需要の高まりから受注活動は堅調に推移し、売上高は増加

売上高

5,676百万円
(前年同期比：8.7%増)

受注高

5,638百万円
(前年同期比：6.9%減)

受注残高

1,851百万円
(前年同期比：2.0%減)

- 人的資本の増加や資本業務提携・組織再編に伴う諸費用の計上などにより、営業利益は減少

営業利益

115百万円
(前年同期比：74.0%減)

トピックス

- 急激な円安の進行により、海外製品の仕入価格が上昇
- 不正アクセスや標的型攻撃などのサイバー攻撃の増加により、セキュリティ案件の受注活動は堅調に推移
- インバウンド需要の再開による訪日外国人の増加に伴い、宿泊施設、商業施設などから多言語通訳「みえる通訳」の引き合いが増加

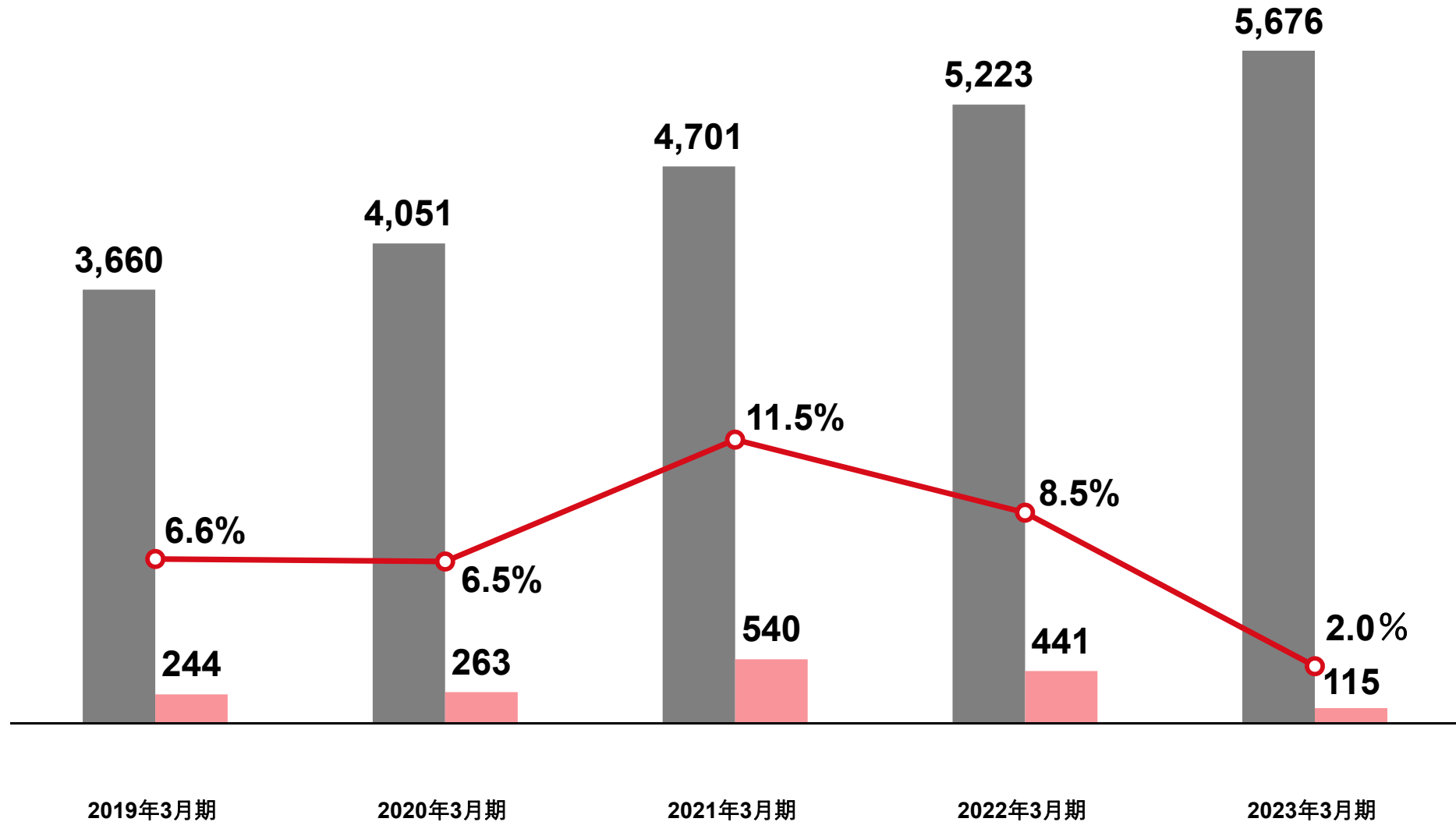
対前年同期で増収となるも、急激な円安進行による売上総利益率の低下、事業拡大に向けた人的資本の増強、資本業務提携に係る費用20百万円、譲渡制限付株式の精算などの組織再編に伴う諸費用46百万円の計上により減益

(百万円)	【ご参考】 2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	前年同期比	
			増減額	増減率 (%)
売上高	5,223	5,676	453	8.7%
売上総利益	2,061	1,994	△67	△3.3%
営業利益	441	115	△326	△74.0%
経常利益	439	127	△312	△71.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	273	46	△227	△83.1%
為替レート (ドル)	112.38円	135.48円		
1株当たり当期純利益	16円87銭	2円80銭		

売上高・営業利益の推移

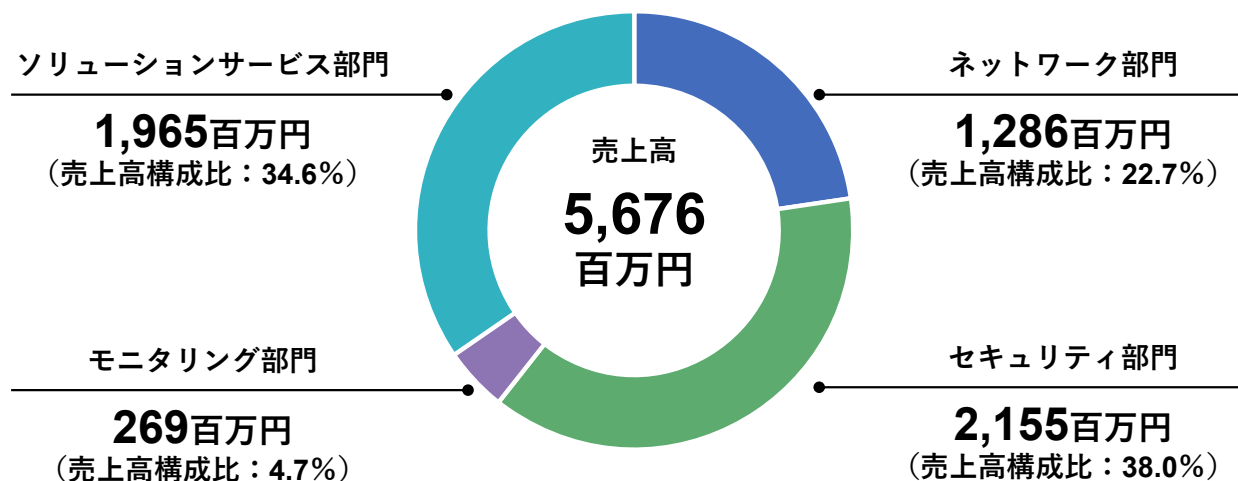
■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率

(百万円)



(百万円)	【ご参考】 2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	前年同期比	
			増減額	増減率 (%)
ネットワーク部門	1,399	1,286	△113	△8.1%
セキュリティ部門	1,726	2,155	428	24.8%
モニタリング部門	387	269	△117	△30.3%
ソリューションサービス部門	1,710	1,965	254	14.9%
合計	5,223	5,676	452	8.7%

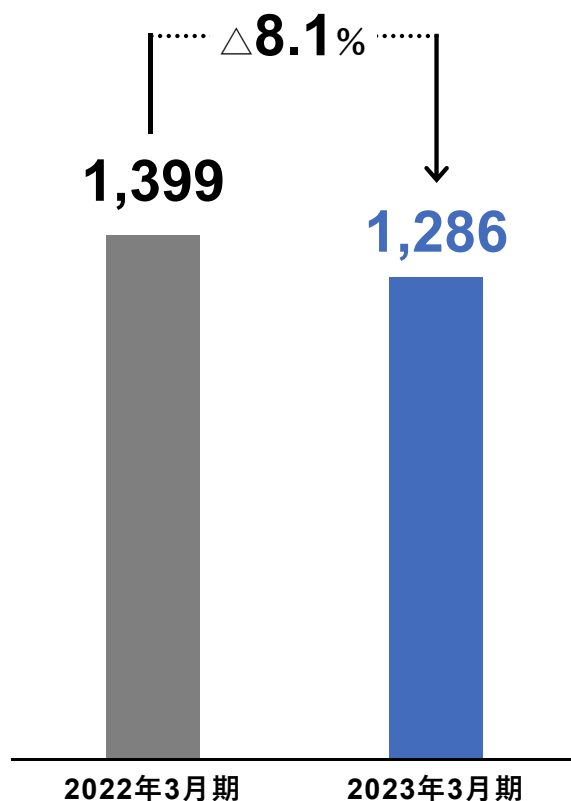
セグメント別売上高構成比



国際的スポーツイベント以降も続くDDoS攻撃や、テレワーク・在宅勤務によりひっ迫したVPN回線など、企業内ネットワークはセキュリティ対策と運用管理が課題

売上高推移

(百万円)

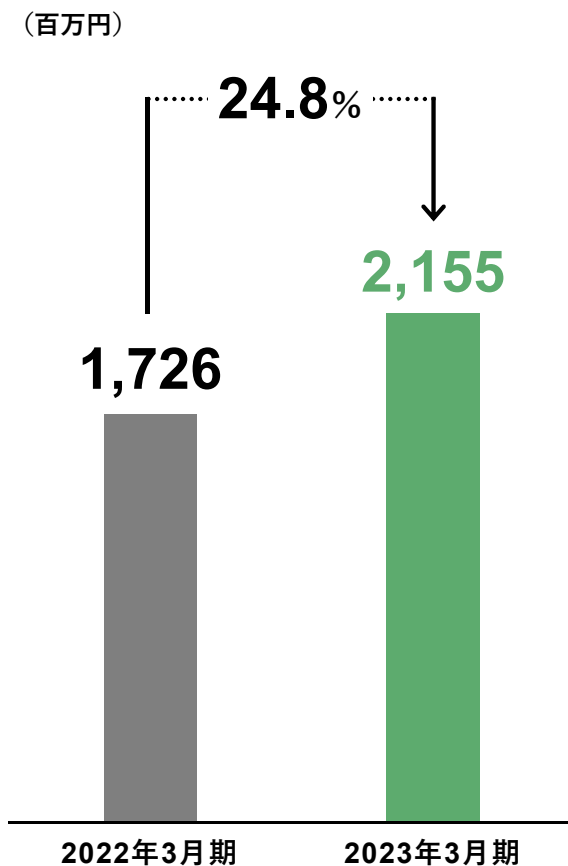


トピックス

- 国際的スポーツイベント以降も続くDDoS攻撃への対策や、テレワーク・在宅勤務によりひっ迫した企業内ネットワークが抱える課題解決として、「Radware」製品が得意とするDDoS対策サービスやWAN回線の負荷分散装置、Webアプリケーションの最適化などの案件獲得に向けた受注活動は堅調に推移
- テレワークやフリーアドレス制の導入に伴う企業のWi-Fi利用の拡大を背景に、セキュアなクラウド型無線LAN「Extreme Networks (旧Aerohive)」製品を採用したネットワーク構築案件の受注活動に注力
- IPアドレス管理サーバ製品「Infoblox」製品は、新モデルへのリプレース需要が一巡。テレワーク増加に伴うセキュリティ対策の需要拡大を背景とした、DNSセキュリティソリューションの提案活動に注力。サブスクリプション・モデルによる価格形態の変更により、従来のような売上計上ができなくなった

インターネットが社会生活や経済活動に不可欠な社会インフラとして定着したことで、不正アクセスや標的型攻撃などのサイバー攻撃によるセキュリティの脅威は増加

売上高推移



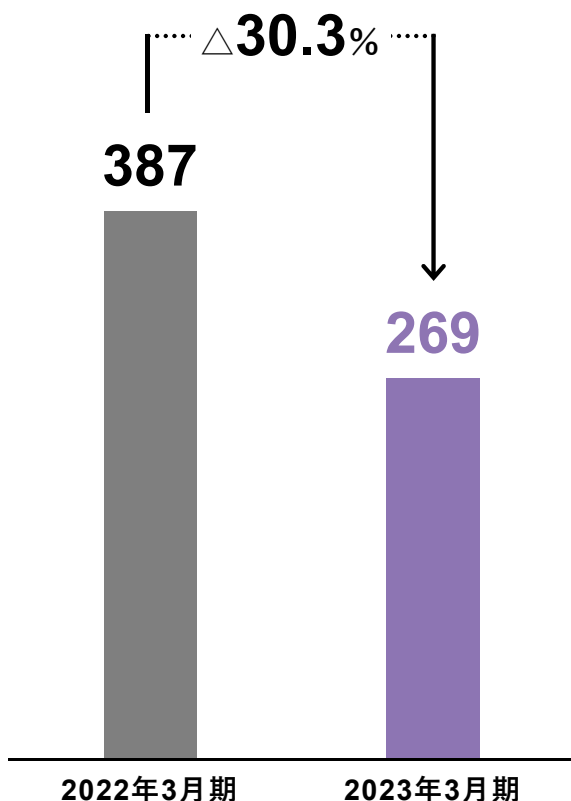
トピックス

- 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分野では、OT/IoTのセキュリティ対策に「Nozomi Networks」を採用した制御システム・セキュリティリスク分析案件の引き合いが増加
- 昨今のクラウド利用の加速とリモートワークの定着により、外部からのセキュリティ脅威や内部不正のリスクに晒されている中、既存システムやセキュリティツール、SaaS、PaaSなどのログ情報から脅威をいち早く正確に捉えることのできる「Sumologic」の引き合いは増加
- 特定の組織、企業などを標的にしたサイバー攻撃への対策として、官公庁、国内製造業などからネットワーク不正侵入防御セキュリティ製品「TippingPoint」を受注
- サイバー犯罪・テロに関する情報を収集・分析するサイバースレットインテリジェンスサービス、サプライチェーンのリスクを可視化する「BitSight」サイバーリスク自動評価サービスの受注活動は堅調に推移
- 犯罪に利用される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。ソフトウェアサプライチェーンリスクのサービスの立ち上がりも順調

テレワーク・在宅勤務の急拡大により逼迫したネットワークの可視化とセキュリティリスク対策に向けて、パケットキャプチャ製品の新モデルを本格的に販売開始

売上高推移

(百万円)

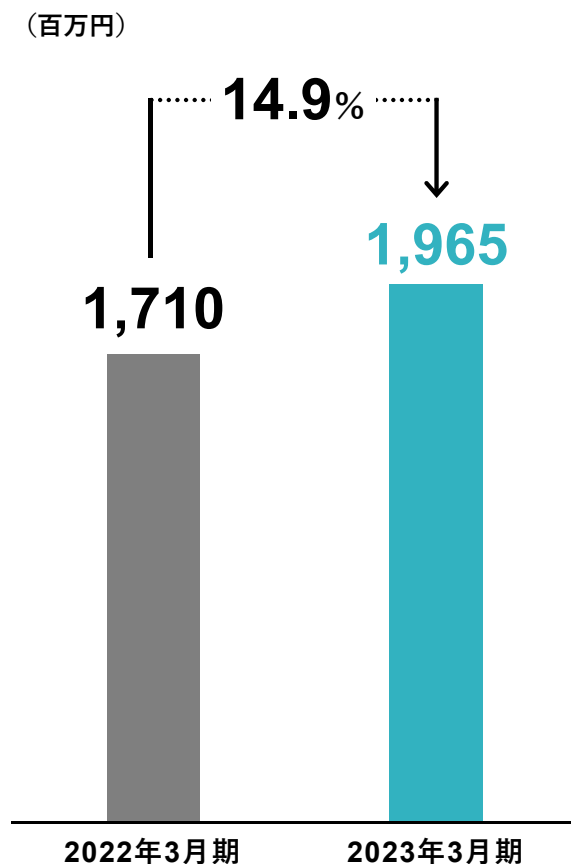


トピックス

- テレワーク・在宅勤務の急拡大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を背景に、当社グループ独自パケットキャプチャ新モデル「THXシリーズ」は、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新規案件の受注獲得に注力
- 当社グループ独自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、Microsoft365などのSaaSのパフォーマンスの可視化及び原因追究などの案件の受注に努める
- 長年使用されてきたレガシーな製品のサポート終了に伴い、保守サービスの売上が減少


新型コロナウイルス感染症の水際対策緩和により、多言語対応での「みえる通訳」の導入や通訳利用が増加傾向にあり、今後のインバウンド需要に明るい兆し

売上高推移




トピックス


- 多言語通訳の「みえる通訳」は、ワクチン接種会場及び官公庁、自治体、医療機関での利用が引き続き堅調に推移。インバウンド需要が再開し、従来の契約ユーザーである宿泊施設、商業施設、メガネショップなどでの利用の増加に加え、新規引き合いも増加
- Zoomの新しい利用スタイルとして「みえる通訳」を組み合わせることにより、国際会議での需要が拡大し、オフィスへの出社回帰の動きから、会議室で利用するオールインワンモニター等の機器の需要も増加
- 当社グループ開発の究極的に簡単なRPAツール「EzAvater」は、誰でも簡単に使える特徴と認知度の高まりから、業界・業種・規模を問わず利用が拡大し、契約件数は堅調に推移
- 訪日インバウンドメディアを活用したプロモーション事業のIGL000（イグルー）社は、インバウンド需要の再開により訪日外国人を誘客するPR需要が増加し、情報システム業務支援・業務開発のクレシード社の受注活動は予定通りに推移

A short, thick black diagonal line pointing downwards and to the right, located in the upper left quadrant of the slide.

2024年3月期 通期業績予想

A short, thick red diagonal line pointing downwards and to the right, located in the lower right quadrant of the slide.

	【ご参考】 2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	前年同期比	
			増減額	増減率 (%)
(百万円)				
売上高	5,676	6,345	669	11.8%
営業利益	115	240	125	107.9%
経常利益	127	240	113	88.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	46	168	122	261.2%
1株当たり当期純利益	2円80銭	10円13銭		
年間配当金 (予想)	5円00銭	5円00銭		
配当性向 (連結)	178.4%	49.4%		

A short, thick black diagonal line pointing downwards and to the right, located in the upper left quadrant of the page.

テリロジーグループ

FY2023 - FY2025 新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。

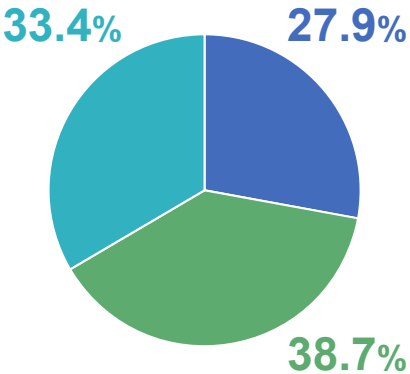
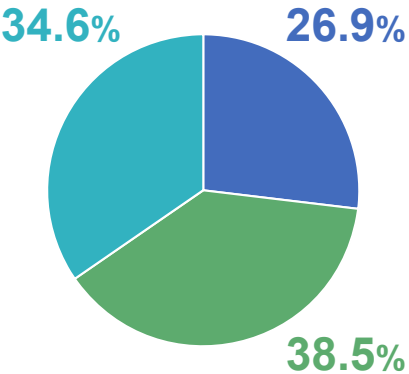
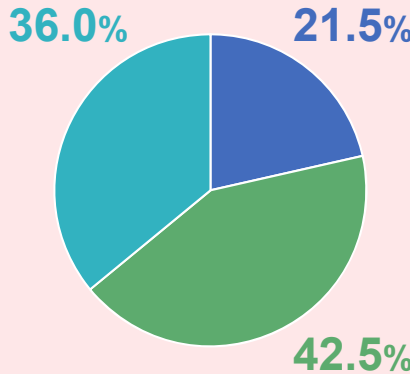
1. 新しいコト、困難なコトに立ち向かっていく「高い志」を持つ組織。
2. 仕事を通じて自己の成長が確認できる組織。
3. 「学習する」組織。

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。

当社グループは、毎年改定を行うローリング方式として中期経営計画の目標数値の見直しを行い、2024年3月期を初年度とする新たな3カ年の「テリロジーグループ新中期経営計画」を策定

テリロジーグループ売上高**100**億円を目指す

	FY2023 目標	FY2024 計画	FY2025 計画
売上高	63億円	72億円	82億円
営業利益	2.4億円	3.3億円	5.3億円
成長率	111%	115%	113%
セグメント別売上高			

昨年11月の純粹持株会社体制（株式会社テリロジーHDの新設、テクニカル上場）への移行を経て、いま、ポストコロナの新しい社会活動、企業活動を見据えた、当社グループ事業構築の拡充、変革を行っていかねばならない時期に直面していると考えております。

デジタルの利活用が進み、旧来のビジネスモデルが変革され産業のDX化が急速に進む中、産業構造も大きく変化・進化していくことになるかと考えます。

当社グループはこのデジタル変革の期を大きなチャンスと捉え、「安心・安全なデジタルの活用を支えるサイバー・セキュリティ技術の提供」、「簡単で負担を感じないクラウドサービスの提供」、「ログ解析・管理からデータマネージメント技術の提供」を挑戦領域の軸として、国内外の市場を問わずお客様のDX化推進に貢献して参ります。

現在進めております、お客様が抱える情報システムやセキュリティに関わる「現場課題」、我が国の国策である観光DX、環境DXに関わる「社会課題」解決に向けての事業の加速のみならず、今後の社会にとって「必要不可欠な新たな課題領域」に向けての意欲的な挑戦も続けて参ります。

当社グループの提供するソリューション&サービスが持続可能な社会の支えになることを目的として、中期経営計画を見直しております。

グループ連携による ストック型事業モデルへの 強化・人材育成

- 1. グループ事業シナジーの追求強化**
(グループ間取引の拡大、事業価値連鎖、連結収益力の増強)
- 2. 人的資本経営の実践に伴う
人材育成・能力開発・組織開発の強化**
(人材の多様化、人材のグループ間交流
リーダー人材の育成)
- 3. ビジネス・システム・
マネジメント事業拡大**
(情報システム業務・リモート運用監視サービス
事業領域をカバー、システム開発事業)

グループ・ポートフォリオ 事業の更なる 拡充・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. 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)
- 3. ビッグデータマネジメント事業への
挑戦**
(ログ管理、AI/オートメーションテクノロジー)
- 4. ダイナミックなグループ事業の拡大と
新規事業の創出**
(成長・安定事業のグループ取込、
M&A・多様なアライアンスの推進、
投資育成対象会社(CBA/NCD)の支援強化)

グローバルな 事業展開

- 1. アジア事業戦略展開強化**
 - アジアグローバル市場へのビジネス強化
 - ・JV事業、業務提携の促進
 - 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の強化
 - ・IL Ventures/KG Ventureとの連携強化
 - 事業開発投資機能の発揮
 - ・パートナー連携の強化
- 3. グローバル運用監視支援サービス強化**
 - 24/365モニタリング体制の保有、強化
 - NoC/SoCサービスの各種メニュー拡充

成長を支える実行組織・内部統制の整備・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

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

投資予算規模

- 約20億円規模を目途とする

対象分野

IT技術・専門商社・販売系領域

アジア圏・新興IT系技術商社

セキュリティソリューション領域

クラウド技術領域

インバウンドソリューション領域

医療情報系処理・開発販売領域

情報システム事業領域

SES技術人材系・SIer領域

DX・AI/RPAテクノロジー領域

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



フルハンズオン型事業育成（連結および経営参画型）



内部Capability（グループ組織能力）を活用する投資スタイル



現場課題を解決する/社会課題を解決する事業への投資



独立自尊型経営（依存しない自立経営）



マネジメントチームとの
価値観の共有（共振・共鳴・共犯）を重視

アイティーエム株式会社との資本業務提携

クラウドセキュリティマネージドサービスの提供、OT分野の業界特化型クラウド基盤構築、ソリューション開発等の加速化を図る目的で資本業務提携を締結

業務提携の内容

- 提供サービス、ソリューションの強化
 - ・ アイティーエムのMSPサービス（24時間365日のシステム運用オペレーション機能）と、テリロジーのサイバーセキュリティに関する技術力、知見を活用し、高精度なセキュリティ運用ソリューションの提案
- 新規事業開発における連携強化
 - ・ インダストリークラウドをはじめとした、業界特化型クラウドサービス開発、海外最先端セキュリティソリューションをローカライズし、SaaS化を実施する等、成長市場領域における新規事業の開発

資本提携の内容

- アイティーエムが実施する第三者割当増資の引き受け（持分法適用関連会社化）
 - ・ 取得株式数：13,250株（議決権所有の割合 20.00%）
 - ・ 振込期日：2023年5月31日（予定）

テリロジーワークスの日本サイバーディフェンスとの資本業務提携

テリロジーワークスとNSDは過去3年間、サイバーセキュリティなど様々な協業を行っており、関係をより強固にし、日本の安全保障に貢献していく目的で資本業務提携を締結

業務提携の内容

- テリロジーワークスはNCD社販売代理店としてNCD社製品・サービスをテリロジーワークスの顧客に展開
- NCD社はテリロジーワークスの製品・サービスをNCD社の顧客に対して成約活動業務支援を実施
- 両社の開発する製品（NCD社SIEM及びテリロジーワークスのスレットハンティングプラットフォーム）のインテグレーションに関する協業

資本提携の内容

- NCD社が実施する第三者割当増資の引き受け（新株予約権の行使）
 - ・ 取得株式数：68株（議決権所有の割合 10.18%）
 - ・ 振込期日：2023年6月30日（予定）

持続的な企業価値の向上へ

当社は、株主・投資家をはじめとする全てのステークホルダーの期待に応え、当社グループの持続的成長と中長期的な企業価値の向上を実現していくため、資本コストを意識し、健全な財務体質を維持させていくことが重要な経営課題であると認識しております。

そのため、資本コストや株価を意識した経営を実践すべく、持続的な企業価値の向上に関わる重要な指標を定め、2023年11月に公表いたします。

参考指標	株価純資産倍率 PBR	自己資本利益率 ROE
FY2022 実績	2.11	1.9%

従業員エンゲージメント向上への取り組み

- 4月より従業員の賃金を6%引き上げ
- 従業員持株会の奨励金付与率を7%から20%に引き上げ



[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ホールディングス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:03-3237-3437
E-mail : ir@terilogy.com