



株式会社
テリロジーホールディングス

2024年3月期第1四半期 決算短信補足説明資料

東証スタンダード | 証券コード：5133 |

2023年8月14日

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

テリロジーグループ紹介

A short, thick red diagonal line in the lower right corner 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	242名（2023年7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

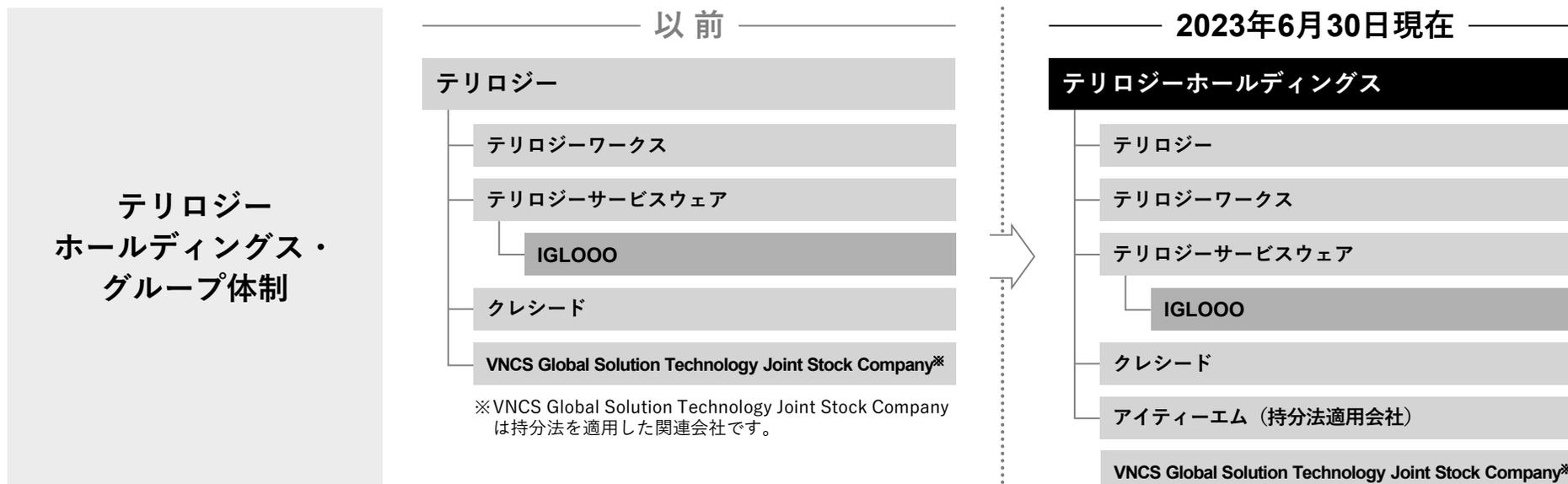


Securities code : 5133

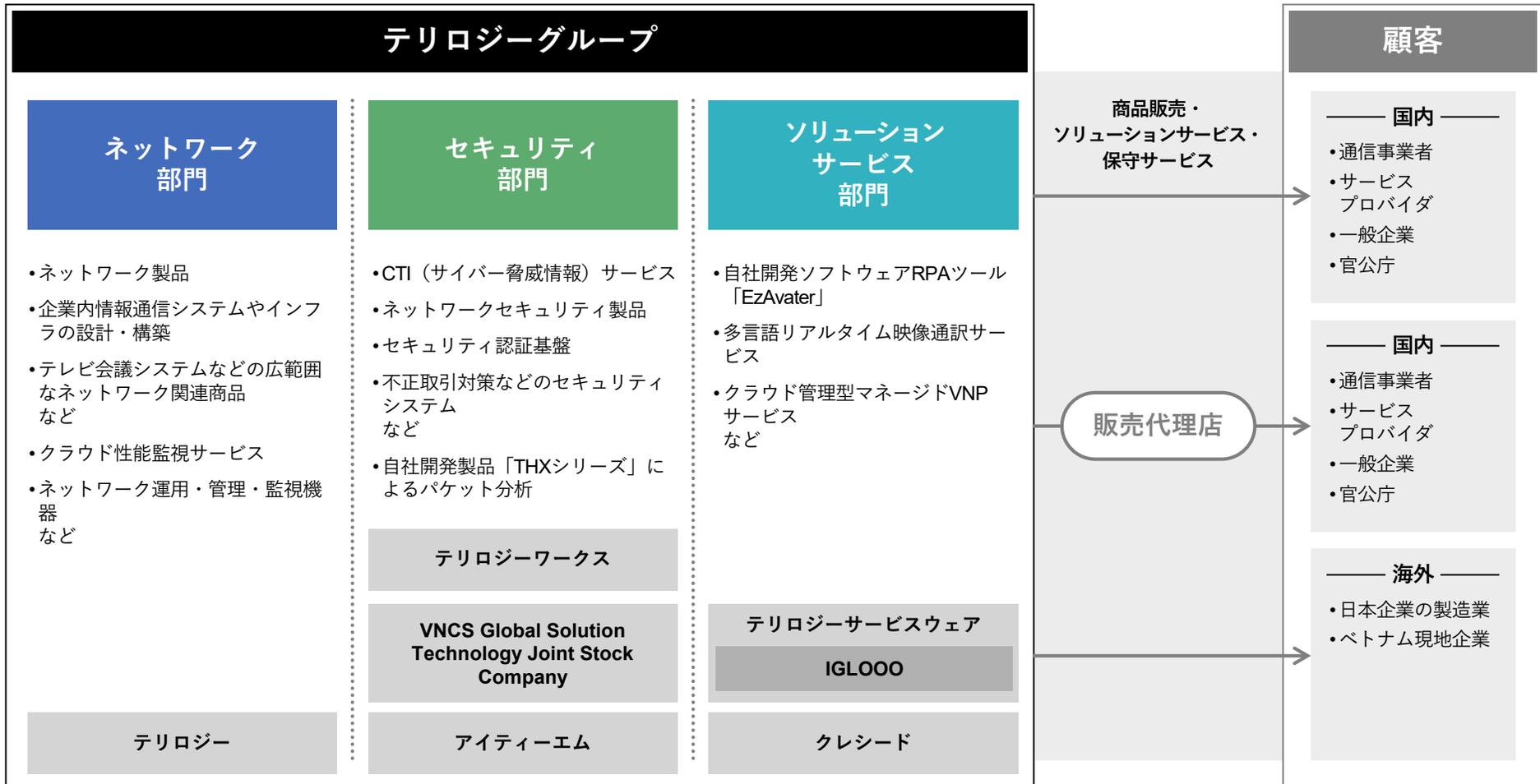


IS 97125 / ISO27001
EMS 513188 / ISO14001

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」「ソリューションサービス」の3部門で事業活動を展開





2024年3月期第1四半期 業績



2024年3月期 第1四半期 決算概要

- セキュリティ対策ニーズ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

1,367百万円

(前年同期比：14.2%増)

受注高

1,996百万円

(前年同期比：58.6%増)

受注残高

2,480百万円

(前年同期比：27.1%増)

- 中長期的な経営戦略の実現に向けた人的資本への投資に伴い費用は増加

営業利益

△9百万円

(前年同期：△18百万円)

トピックス

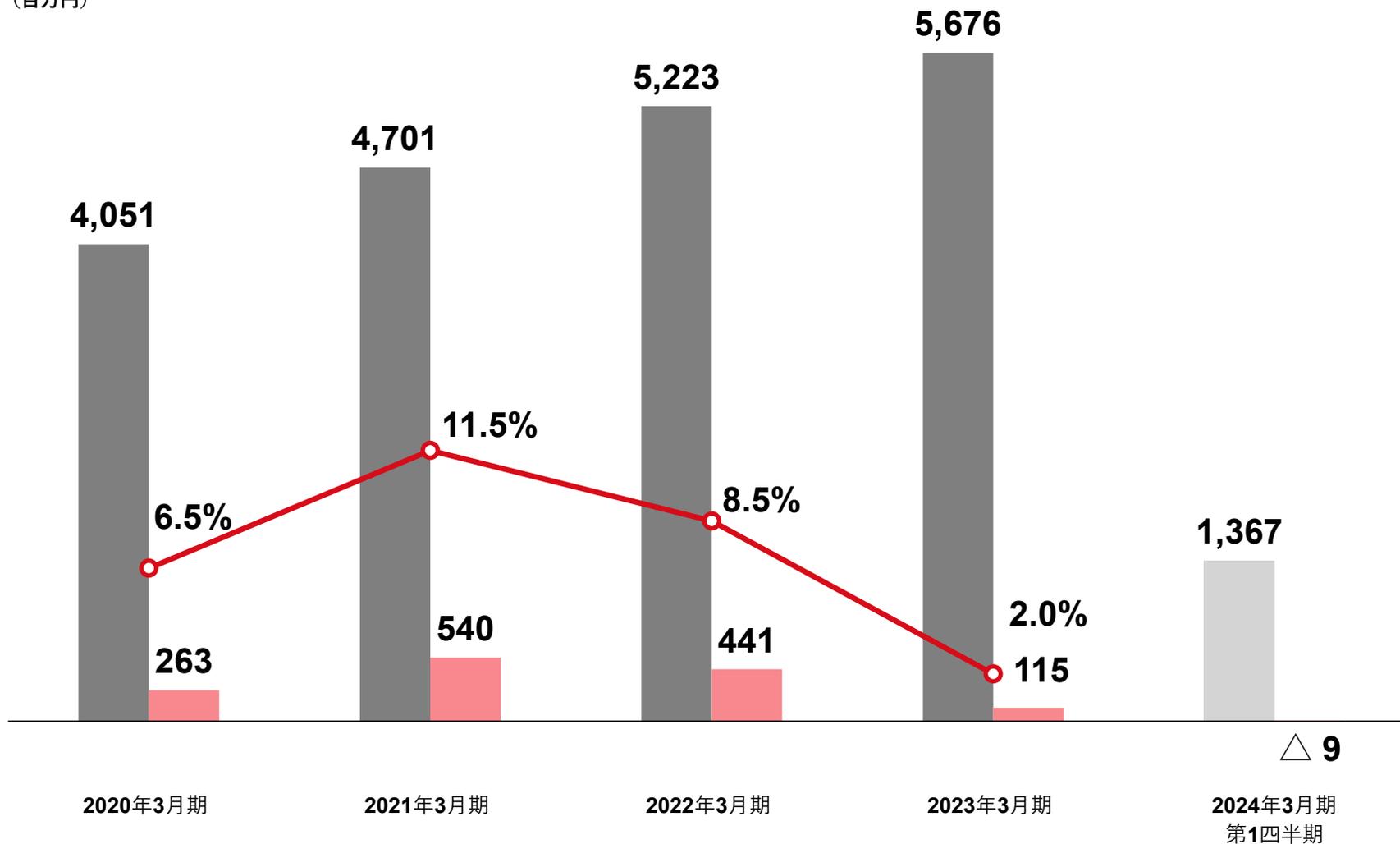
- 不正アクセスや標的型攻撃などのサイバー攻撃の増加に伴うセキュリティ対策ニーズの高まりから、セキュリティ部門の受注活動は堅調に推移
- インバウンド需要の再開による訪日外国人観光客の増加に伴い、多言語対応の「みえる通訳」の導入・通訳利用が増加傾向

売上高、利益ともに前年同期比で増収増益。中長期的な経営戦略の実現に向けた人的資本への投資に伴い費用は増加するが赤字幅は縮小

(百万円)	【ご参考】 2023年3月期 第1四半期 実績	2024年3月期 第1四半期 実績	前年同期比	
			増減額	増減率 (%)
売上高	1,196	1,367	+170	14.2%
売上総利益	401	462	+61	15.4%
営業利益	△18	△9	+8	—
経常利益	△19	△5	+14	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	△57	△11	+46	—
為替レート (ドル)	129.57円	137.37円		
1株当たり四半期純利益	△3円54銭	△0円68銭		

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率

(百万円)



モニタリング部門は、昨今の市場環境の変化に伴い、従来のネットワークの可視化から脅威検出やセキュリティ監視、セキュリティ分析など多岐に渡ることから「ネットワーク部門」及び「セキュリティ部門」に振り分け、「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3区分に変更

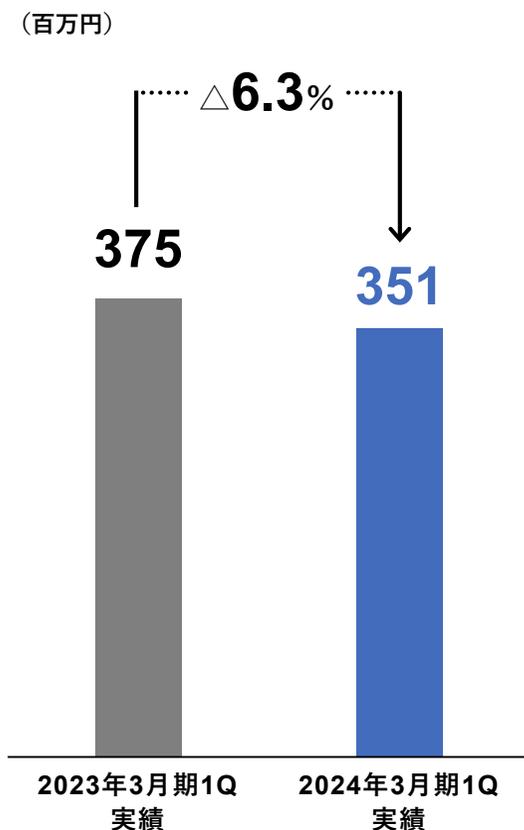
(百万円)	【ご参考】 2023年3月期 第1四半期実績	2024年3月期 第1四半期実績	前年同期比	
			増減額	増減率 (%)
ネットワーク部門	375	351	△23	△6.3%
セキュリティ部門	506	617	+111	21.9%
ソリューションサービス部門	314	397	+82	26.4%
合計	1,196	1,367	+170	14.2%

セグメント別売上高構成比



新型コロナウイルス感染症対策で急拡大したテレワーク・在宅勤務によりひっ迫した企業内ネットワークの改善、Webサイトやサーバを狙ったDDoS攻撃へのセキュリティ対策が課題

売上高推移



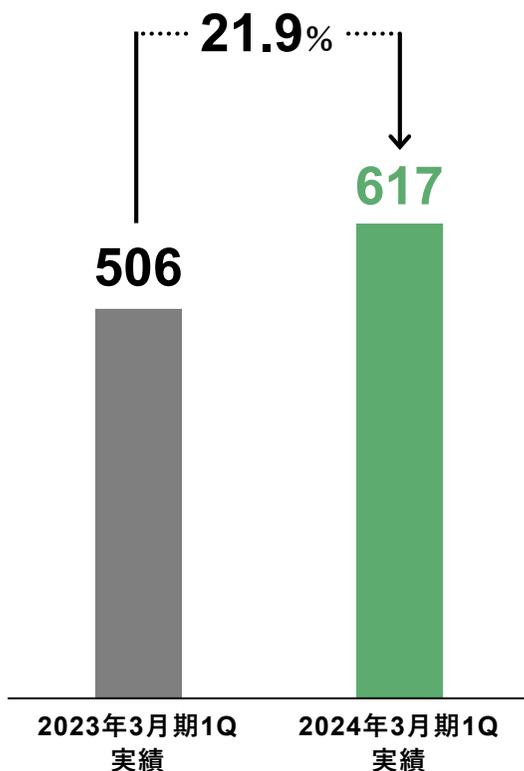
トピックス

- 日本を狙った組織的なDDoS攻撃が増加する中、国際的に高い評価を受ける「Radware」製品のDDoS対策専用ソリューションの営業活動を強化しつつ、販売終了製品のリプレース案件の受注活動は堅調に推移
- テレワーク、フリーアドレス制の導入に伴うセキュアなクラウド型無線LANシステム「Extreme Networks (旧Aerohive)」を採用したネットワーク構築案件は、当社既存顧客からの追加案件のほか、ネットワークリプレース案件なども堅調に推移
- 当社グループが得意とするIPアドレス管理サーバ製品「Infoblox」は、新モデルへのリプレース需要が一巡。テレワーク・在宅勤務の需要拡大に伴うセキュリティ対策として、DNSセキュリティソリューションの提案活動に注力
- 医療機器販売事業者向けクラウド基盤の総合支援サービスの大型受注など、当社グループが中期経営計画の重要施策として掲げる「グループ連携によるストック型事業モデルへの強化」として推進を図るクラウドビジネスは、着実にその成果が表れはじめる

社会生活や経済活動において依存度の高まるインターネットサービスへのサイバー攻撃や不正アクセス等の脅威が増加

売上高推移

(百万円)



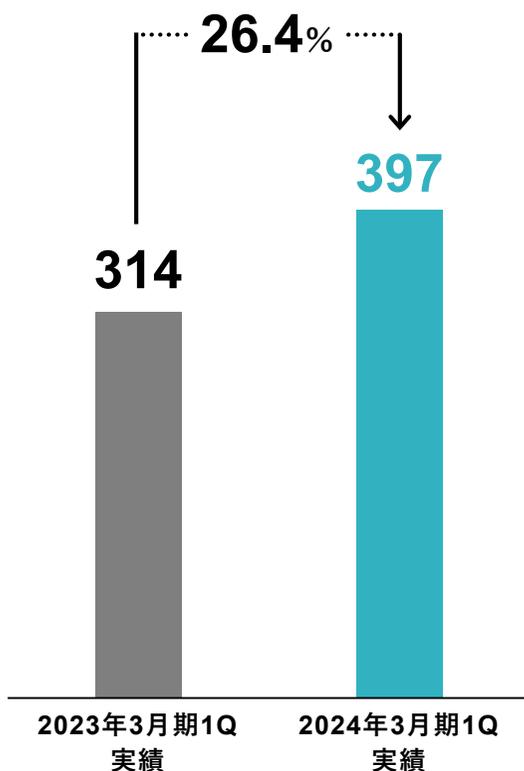
トピックス

- 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セキュリティ対策需要の拡大に伴う引き合いが増加。「Nozomi Networks」製品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受注活動は、引き続き堅調に推移
- 大手金融機関からは、インターネットバンキングのパスワードの盗難、悪意ある第三者によるなりすましや不正利用対策に「OneSpan」のワンタイムパスワードを採用した認証基盤システムの大型案件を追加受注
- 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に「TippingPoint」製品を採用したネットワーク不正侵入防御セキュリティ案件の引き合いが増加し、官公庁などからの受注に繋がる
- 当社グループ独自のセキュリティサービスは、「ランサムウェアに代表されるサイバー犯罪への対応」、「APTグループによる社会インフラへの攻撃や知的財産等の重要情報の窃取の防御」、「国家を背景に持つグループによるディスインフォメーション（情報作戦）の分析」など、主に3つの領域で活動を行っており、ランサムウェア関連は主に国内大手企業向けサービス、APTグループに関する脅威情報及び情報作戦は主に官公庁向けサービスで、ともに順調に伸びている

訪日外国人観光客の増加により多言語対応での「みえる通訳」の導入・通訳利用が増加傾向のためインバウンド需要に明るい兆し

売上高推移

(百万円)



トピックス

- 多言語リアルタイム映像通訳サービス「みえる通訳」は、インバウンド需要の再開による引き合い、外国人対応スタッフの人手不足の影響を代替する動きが進み、宿泊施設、公共交通機関、小売店などで契約件数が堅調に推移。また、多言語コンタクトセンターを自社運営する強みから、会議通訳、電話通訳、翻訳等に加えBPOの引き合いも増加
- オフィスへの入社回帰の動きから、オールインワンモニターや映像音響機器等の会議室への設備投資案件の引き合いは堅調に推移。企業活動における動画活用の広まりを支援する当社グループ独自のオンデマンド動画配信サービス「Reminar」の本格販売もスタート
- 当社グループ独自開発の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、複数の端末でライセンスを共有できるフローティングロボット契約件数も増加
- 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を行うIGLOOO（イグルー）社は、インバウンドの受け入れ再開に伴う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及び業務開発のクレシード社では、インボイス制度に対応したシステム開発案件、ネットワークの設計構築案件などの受注活動が堅調に推移

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

2024年3月期 通期業績予想



	【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 (%)
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%		

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ヵ年の「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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 		

モニタリング部門につきましては、昨今の市場環境の変化に伴い、従来のネットワークの可視化から脅威検出やセキュリティ監視、セキュリティ分析など多岐に渡ることから「ネットワーク部門」及び「セキュリティ部門」に振り分けることで、2024年3月期第1四半期連結会計期間より部門区分を変更しております。

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



[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