



株式会社
テリロジーホールディングス

2024年3月期第3四半期 決算短信補足説明資料

東証スタンダード | 証券コード：5133 |

2024年2月14日

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

2024年3月期第3四半期 業績

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

2024年3月期 第3四半期 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

4,714百万円

(前年同期比：23.9%増)

受注高

5,082百万円

(前年同期比：30.3%増)

受注残高

2,220百万円

(前年同期比：11.9%増)

- 為替リスク回避のため為替予約を行うが、急激な円安により一部商品などで仕入価格が上昇
- 中長期的な経営戦略の実現に向けた人的資本投資に伴う費用は増加

営業利益

93百万円

(前年同期：△69百万円)

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
- 訪日外国人観光客の受け入れ再開に伴うインバウンド需要の回復から、多言語対応の「みえる通訳」の導入・通訳利用は増加傾向

売上高、利益は前年同期比で増収増益

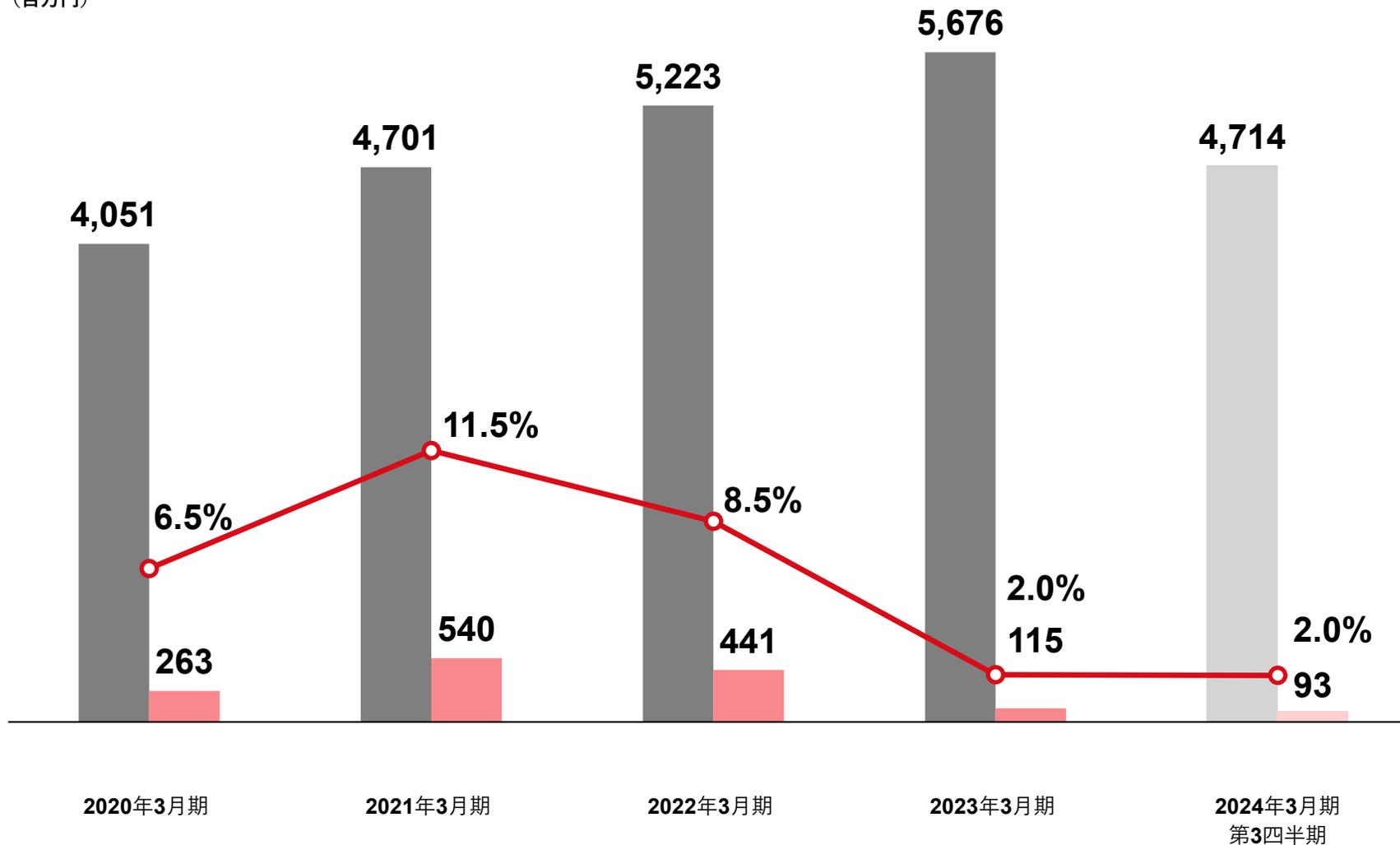
- セキュリティ対策ニーズの高まりから受注活動は堅調に推移し売上高は増加
- 円安傾向による厳しい仕入環境においても為替差益51百万円を計上するなど各利益共に増加

(百万円)	【ご参考】 2023年3月期 第3四半期 実績	2024年3月期 第3四半期 実績	前年同期比	
			増減額	増減率 (%)
売上高	3,804	4,714	+909	23.9%
売上総利益	1,258	1,539	+280	22.3%
営業利益	△69	93	+162	—
経常利益	△32	145	+178	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	△117	62	+180	—
為替レート (ドル)	136.53円	143.31円		
1株当たり四半期純利益	△7円13銭	3円81銭		

売上高・営業利益の推移

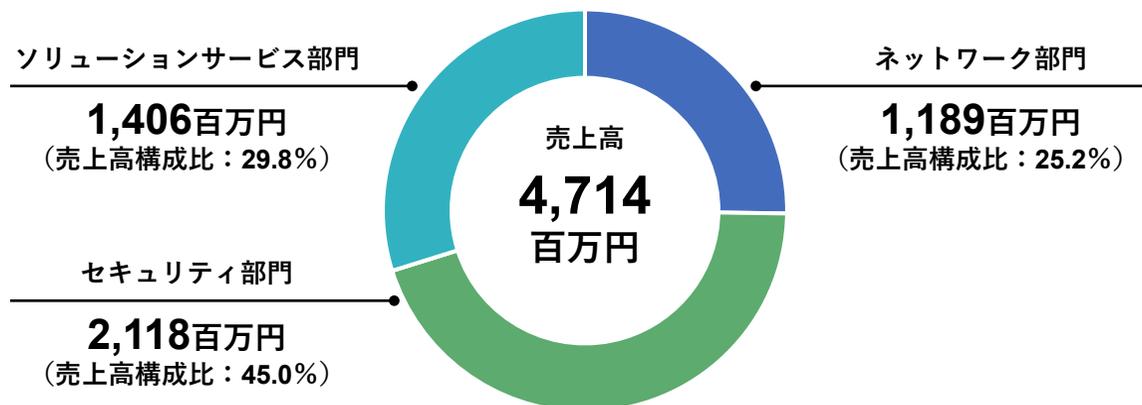
■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率

(百万円)



(百万円)	【ご参考】 2023年3月期 第3四半期実績	2024年3月期 第3四半期実績	前年同期比	
			増減額	増減率 (%)
ネットワーク部門	1,138	1,189	+51	4.5%
セキュリティ部門	1,507	2,118	+610	40.5%
ソリューションサービス部門	1,158	1,406	+247	21.4%
合計	3,804	4,714	+909	23.9%

セグメント別売上高構成比

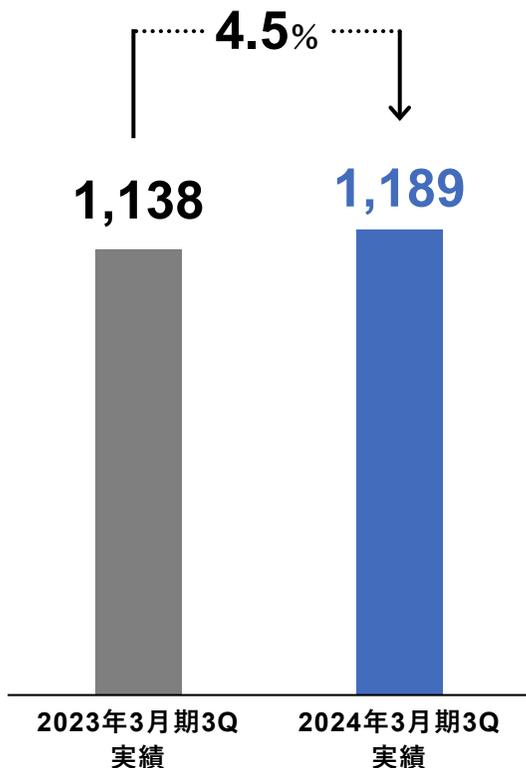


モニタリング部門は、昨今の市場環境の変化に伴い、従来のネットワークの可視化から脅威検出やセキュリティ監視、セキュリティ分析など多岐に渡ることから2024年3月期第1四半期より「ネットワーク部門」及び「セキュリティ部門」に振り分け、「ネットワーク部門」、「セキュリティ部門」、「ソリューションサービス部門」の3区分に変更しています。

テレワークや在宅勤務の増加を背景に、安心・安全なネットワーク環境の構築とWebサイトやサーバを狙ったDDoS攻撃などへのセキュリティ対策が課題

売上高推移

(百万円)

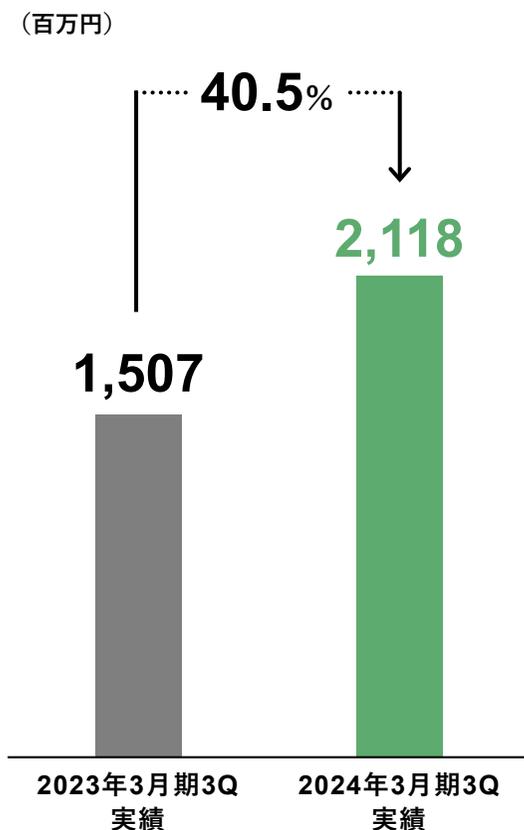


トピックス

- 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し、テレワークや在宅勤務の増加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のほか、システムのクラウドシフト、クラウドリフトの加速に伴うIPアドレス管理の課題から、IPAM (IPアドレスマネジメント) の提案活動にも注力
- イスラエル・パレスチナ情勢の深刻化に伴うサイバー攻撃が世界各国で相次ぐ中、日本に対するサイバー攻撃が問題視されていることで「Radware」社DDoS対策ソリューションが注目され、問い合わせが増加したほか、販売終了製品のリプレースに伴う提案活動は堅調に推移し受注へ
- テレワークや在宅勤務の増加を背景に、安心・安全なネットワーク環境の構築に向けたクラウド型無線LANシステム「Extreme Networks (旧Aerohive)」を採用した案件は堅調に推移しており、これに紐づく有線LANネットワーク構築案件も増加

社会生活や経済活動において依存度が高まるインターネットサービスへのサイバー攻撃および不正アクセスなどの脅威が増加

売上高推移



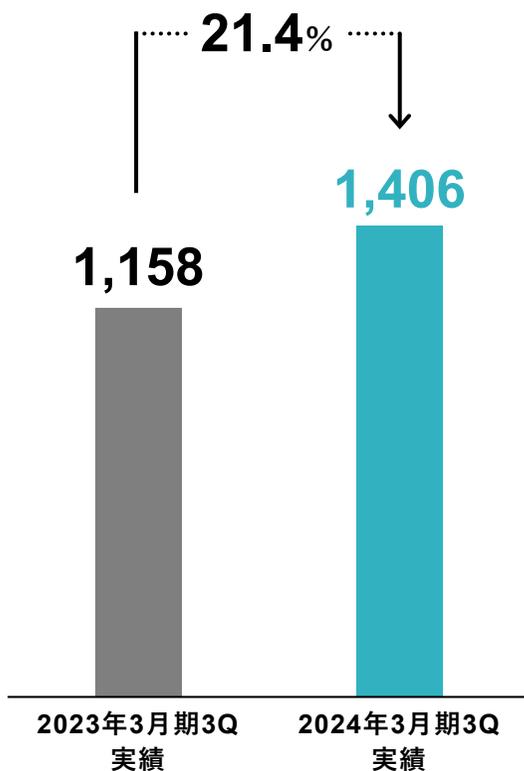
トピックス

- 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など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نفォーメーション（情報作戦）の分析」など、主に3つの領域で活動。ランサムウェア関連は、脅威情報サービス及びサイバーリスク管理のサービスで、主に国内大手企業向け、APTグループに関する脅威情報、情報作戦はSNSのAIによる解析のサービスは主に官公庁向けで、各活動とも順調に推移
- 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向けセキュリティ対策では、経済産業省が策定の工場システムでの「サイバー・フィジカル・セキュリティ対策ガイドライン」、自動車業界での「サイバーセキュリティガイドライン」などによるOTシステムへのサイバー攻撃対策、製造業でのDX化による「つながる工場でのネットワーク管理」の必要性から、「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堅調に推移
- 昨今のクラウド利用の加速により、既存のシステムやセキュリティ対策ツール、SaaS、PaaSなどのログ情報から、外部・内部の脅威をいち早く正確に捉えることができる「Sumo Logic」のログ管理・分析クラウドサービスのほか、特定の組織、企業などを標的にしたサイバー攻撃対策として「TippingPoint」の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

訪日外国人観光客の受け入れ再開に伴うインバウンド需要の回復から、多言語対応の「みえる通訳」の導入・通訳利用は増加傾向

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り、これまでの契約ユーザーである宿泊施設、公共交通機関、小売店などの契約件数が増加傾向で新規の引き合いも増加し、ワクチン接種会場の利用は一巡したものの、官公庁及び自治体、医療機関での契約件数は堅調に推移
- 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、翻訳などに加え、BPO案件の引き合いが増加
- クラウドマネージドVPNサービスは、簡便性と導入しやすい価格帯から、クラウドPBX事業者、小売流通や中堅企業などのネットワークサービスとして引き合いが増加
- 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、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を行うIGLOOO（イグルー）社は、インバウンド受け入れ再開に伴う訪日外国人誘客のPR需要が増加
- 情報システム業務支援及びシステム開発のクレシード社は、インボイス制度に対応したシステム開発案件が順調に推移し、昨今のクラウドシフトが加速する中、中堅中小企業向けシステム開発案件が堅調で受注につながり、これらのサポートも同時に提供していることでユーザビリティの向上に寄与

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 (%)
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	<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

<2024年3月期第3四半期までの実績>

- 2023年5月 マルチクラウドマネージドサービス事業会社のITM株式会社を持分法適用関連会社化。マルチクラウドセキュリティサービス事業の強化及びさくらインターネット社との事業連携を企図。
- 2023年10月 システム開発事業会社の株式会社エフェスステップを子会社化、当社連結子会社クレシード株式会社と事業強化を目的に2024年4月に経営統合予定。

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

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。

当社では、資本コストや株価を意識した経営を実践すべく重要な指標の一つとしてROEを捉え、目標とする経営指標を「ROE10.0%」と定めて、収益力の強化に加え、資本効率を高めることでROEの維持・向上を図るとともに、企業価値と株主価値の最大化に努めております。

経営指標	FY2022 実績	目標数値
自己資本利益率 ROE	1.9%	10.0%

従業員エンゲージメント向上への取り組み

- 2023年4月より従業員の賃金を平均6%を目安に引き上げ
- 従業員持株会の奨励金付与率を7%から20%に引き上げ

A black diagonal line in the top left corner.

テリロジーグループ紹介

A red diagonal line in the bottom right corner.

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	253名（2024年1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

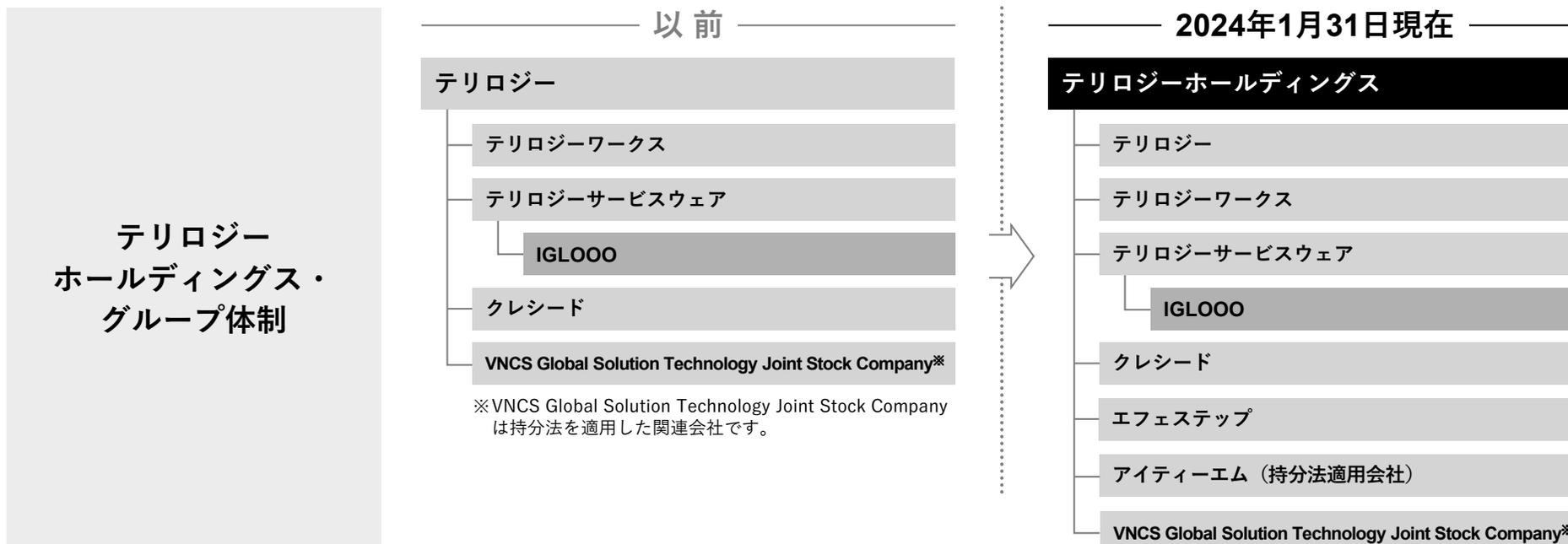


Securities code : 5133

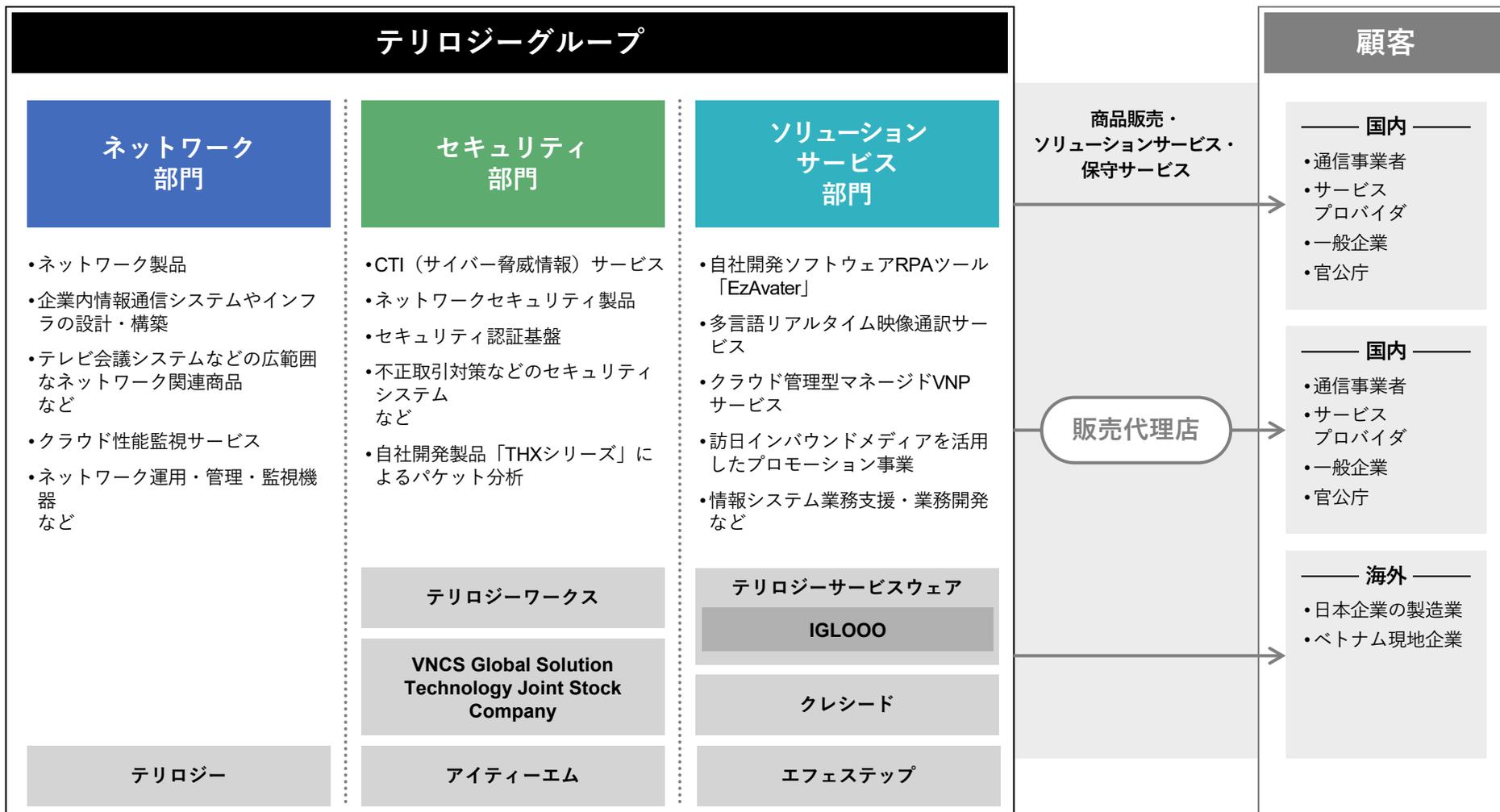


IS 97125 / ISO27001
EMS 513188 / ISO14001

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





[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