



株式会社
テリロジーホールディングス

2024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 |

2024年5月27日

- 生年月日 1959年4月3日生 65歳
- 出身地 山形県山形市
- 最終学歴 1982年3月 東北大学 経済学部 経営学科卒
- 略 歴 1982年4月 日商岩井（株）（注1）入社
2000年4月 ITX（株）転籍（注2）
2000年6月 同社取締役
2004年1月 （株）UCOM（注3）代表取締役
2006年6月 社団法人JPNIC理事
2010年5月 オリンパスビジネスクリエイツ（株）代表取締役
2011年6月 日商エレクトロニクス（株）常務取締役
2014年3月 インヴェンティット（株）代表取締役
2016年4月 （株）テリロジー入社 アカウント営業部長
2016年6月 （株）テリロジー取締役
2017年4月 （株）テリロジー取締役兼執行役員副社長
2017年12月 （株）テリロジーサービスウェア代表取締役
2020年3月 VNCS Global（注4）（ベトナム法人）取締役（現任）
2021年4月 クレシード（株）代表取締役
2022年11月 当社取締役副社長（現任）
2023年4月 （株）テリロジー代表取締役社長（現任）
クレシード（株）取締役会長（現任）
2024年3月 ログイット（株）取締役（現任）



株式会社テリロジーホールディングス
代表取締役社長 鈴木 達（すずき とおる）

■ 主な社外活動歴

- ・ 社団法人日本インフォメーションネットワークセンター（JPNIC）理事
- ・ 社団法人日本ビジネス・プロセス・マネジメント協会 理事
- ・ 国立山形大学 客員教授（工学部）（地域開発センター）
- ・ NTTベトナム（NTT e-Asia）取締役
- ・ KDDI テレハウス ベトナム 取締役

（注1）現 双日（株）

（注2）日商岩井(株)情報産業本部の分社化にともない、ITX（株）創業時に転籍

（注3）現 アルテリア・ネットワークス（株）

（注4）正式名称はVNCS Global Solution Technology Joint Stock Company



2024年3月期 業績



2024年3月期 決算概要

- 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が堅調に推移したことで売上高、受注残高は増加

売上高

6,881百万円

(前期比：21.2%増)

受注高

7,469百万円

(前期比：32.5%増)

受注残高

2,439百万円

(前期比：31.8%増)

- 地政学リスクによる資材高騰、円安の影響による輸入商品の仕入価格の上昇、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
- 全般的なコスト増の抑制、一部製品の価格改定を実施

営業利益

272百万円

(前期：115百万円)

経常利益

396百万円

(前期：127百万円)

トピックス

- 社会生活や経済活動でのインターネットサービスの依存度の高まりからサイバー攻撃が増加し、社会インフラや特定の組織、企業等を守るサイバーセキュリティ対策が注目される
- インバウンドの再開から、多言語リアルタイム映像通訳サービスの引き合いが増加し、訪日外国人を誘客するプロモーション需要が増加

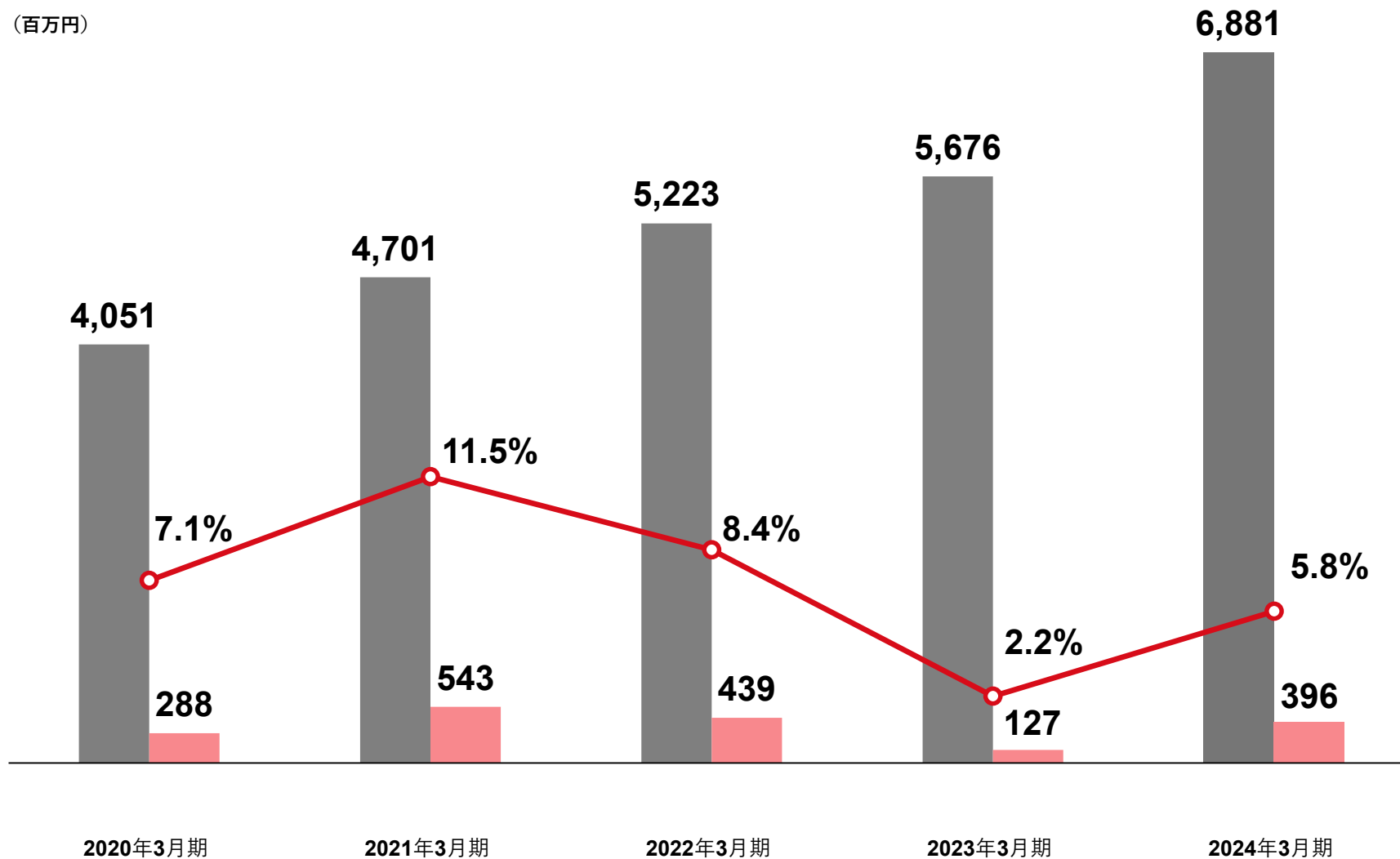
売上高、利益は前年比で増収増益

- 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が堅調に推移し、売上高、受注残高は増加
- 地政学リスクによる資材高騰、円安の影響による輸入商品の仕入価格の上昇、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するが、全般的なコスト増の抑制、一部製品の価格改定を実施
- 為替（円安）対策を講じ、輸入取引契約における為替変動リスクに備えた為替予約を使って決済をした際に発生した為替差益83百万円やデリバティブ評価益29百万円を営業外収益に計上したほか、投資有価証券評価損44百万円を特別損失に計上

(百万円)	【ご参考】 2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前期比	
			増減額	増減率 (%)
売上高	5,676	6,881	1,204	21.2%
売上総利益	1,994	2,292	298	15.0%
営業利益	115	272	157	136.0%
経常利益	127	396	269	211.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	46	188	142	305.8%
為替レート（ドル）	135.48円	144.57円		
1株当たり当期純利益	2円80銭	11円54銭		

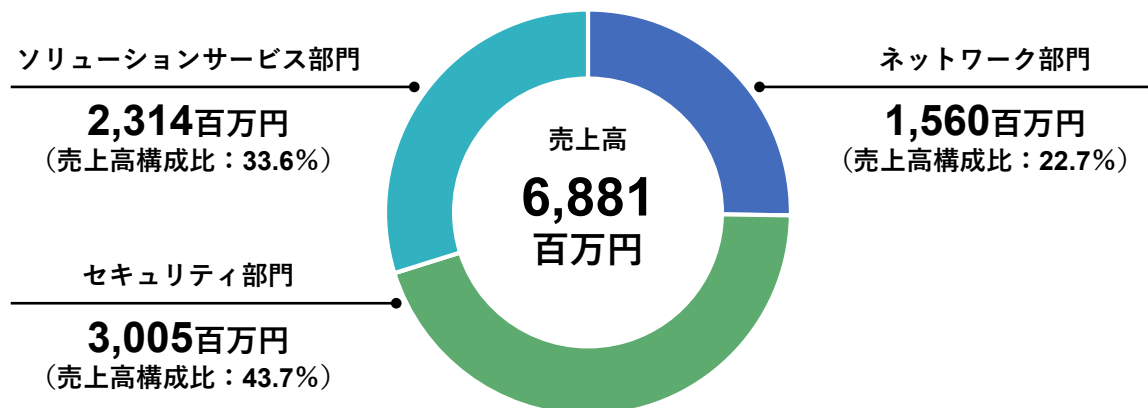
■ 売上高 ■ 経常利益 ○ 経常利益率

(百万円)



(百万円)	【ご参考】 2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前期比	
			増減額	増減率 (%)
ネットワーク部門	1,556	1,560	4	0.3%
セキュリティ部門	2,155	3,005	850	39.5%
ソリューションサービス部門	1,965	2,314	349	17.8%
合計	5,676	6,881	1,204	21.2%

セグメント別売上高構成比

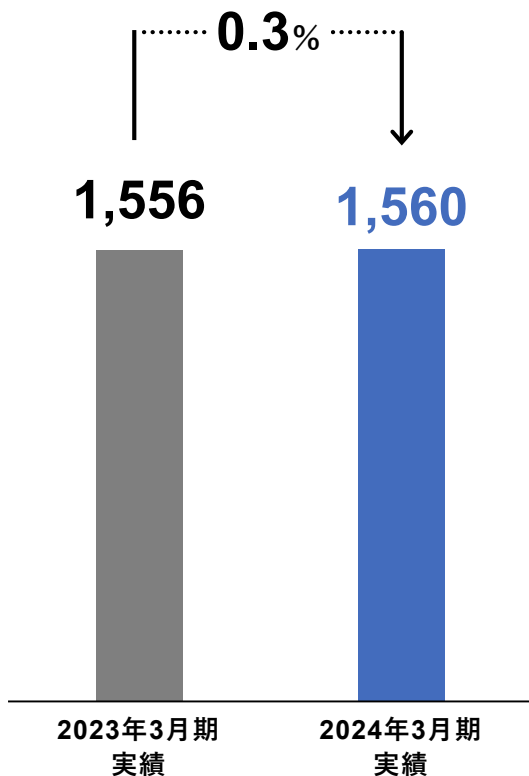


モニタリング部門は、昨今の市場環境の変化に伴い、従来のネットワークの可視化から脅威検出やセキュリティ監視、セキュリティ分析など多岐に渡ることから2024年3月期第1四半期より「ネットワーク部門」及び「セキュリティ部門」に振り分け、「ネットワーク部門」、「セキュリティ部門」、「ソリューションサービス部門」の3区分に変更しています。

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のほか、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)



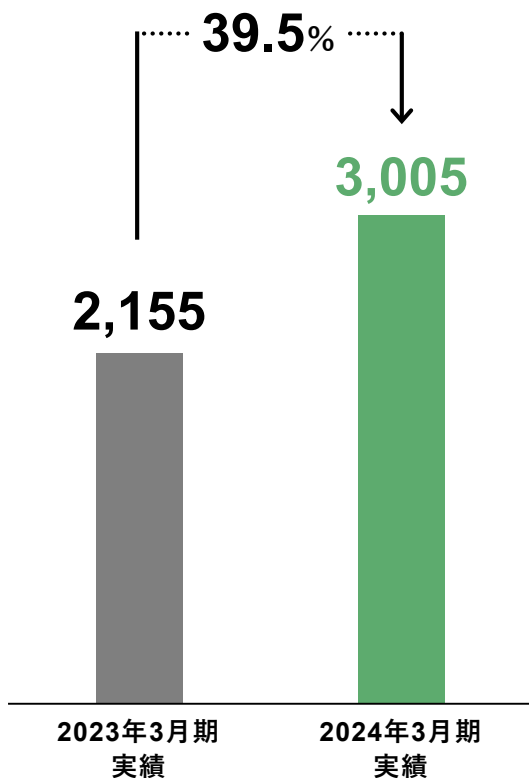
トピックス

- 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、在宅勤務によるセキュリティ対策としてのDNSセキュリティソリューション、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によるIPAM（IPアドレスマネジメント）の提案活動に注力
- 世界中でサイバー攻撃が増加する中、ロシア・ウクライナ戦争でのウクライナ支援国に対するサイバー攻撃の激化により国内でもDDoS攻撃が急増し「Radware」社のDDoS対策ソリューションが注目され、販売終了モデルのリプレースに伴うロードバランサー製品は提案活動が順調に推移し受注につながる
- 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システム案件は堅調に推移し、長期利用後の新機種へのリプレース案件の受注、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でのインターネット及びクラウドサービスへの依存度の高まりからサイバー攻撃等が増加し、社会インフラや特定の組織、企業等を守るサイバーセキュリティ対策が注目

売上高推移

(百万円)



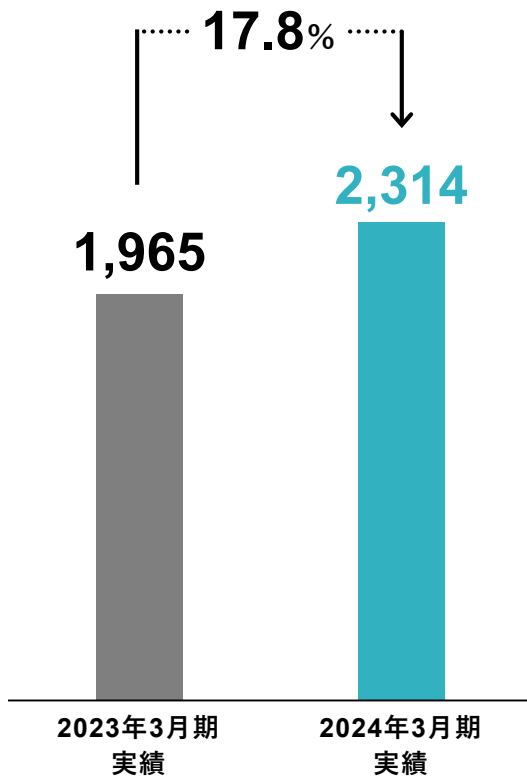
トピックス

- 当社グループ独自のセキュリティサービスは、主にネット上で発信・拡散される偽情報による世論操作などのリスクが、看過できない大きな脅威として認識され、受注は堅調に推移
- SNSにおける情報作戦の検知においてサービスが高く評価され、今後の成長の大きな推進力になるとともに、サイバー関連の事業も安定的に推移し、官公庁からの大型案件の受注により収益に貢献
- 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、「Nozomi Networks」製品による制御システム・セキュリティリスク分析が注目され、各業界からの引き合いは堅調に推移し、国内電力会社、国内大手製造業からの受注が増加
- その他のセキュリティ対策案件の受注活動（特にOTセキュリティ及びクラウドセキュリティにおいて）も堅調に推移し、当部門の売上高は前期に比べて増加
 - 大手金融機関のインターネットバンキングの不正利用対策に、ワンタイムパスワードを採用した認証基盤システムを追加受注
 - 既存のシステムやセキュリティ対策ツール、SaaS、PaaS等のログ情報から、外部・内部の脅威をいち早く正確に捉えることができるログ管理・分析クラウドセキュリティサービス
 - 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、ネットワーク不正侵入防御セキュリティ製品

インバウンドの再開から、多言語リアルタイム映像通訳サービス、訪日外国人向けPR等の需要が増加し、中堅中小企業向けカスタマサポート、システム開発ソリューションの受注活動は堅調に推移

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順調な回復により、公共交通機関、小売店に加え、人手不足が深刻な宿泊施設を中心に引き合いが増加し、在留外国人の増加に伴う官公庁及び自治体の契約件数も堅調に推移
- 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案件の営業活動も積極的に推進した結果、大口案件の受注につながる
- 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し、昨今の中小企業におけるセキュリティリスクの高まりを見据え、新たに同市場に向けてSASEソリューションのリリースを予定
- 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、新たにリリースした同時接続フローティングロボットが導入台数増加に貢献するなど堅調に推移
- 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IGLOO（イグルー）社は、官公庁及び自治体からの受注が堅調に推移し、インバウンドの増加に伴い、民間企業への積極的な営業活動の結果、大口案件の受注につながる
- 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、カスタマサポート事業としてのサポート対応案件の増加や基幹サーバリプレース案件の受注が堅調に推移し、ユーザエクスペリエンスを向上させるシステム開発案件も増加

- **2023年5月 アイティーエム株式会社との資本業務提携（持分法適用関連会社化）**
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。
 - 取得株式数：13,250株（議決権所有の割合 20.00%）

- **2023年6月 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。
 - 取得株式数：68株（議決権所有の割合 10.18%）

- **2023年10月 株式会社エフェスステップの株式取得（子会社化）**
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事業強化を目的に2024年4月に経営統合。
 - 取得株式数：200株（議決権所有の割合 100.00%）

- **2024年2月 ログイット株式会社の株式取得（子会社化）**
コンタクトセンター向けソリューション及びCXに関する技術力・ノウハウを提供するログイット株式会社を子会社化し、当社グループのお客様へのサポート能力の更なる強化を図る。
 - 取得株式数：2,000株（議決権所有の割合 100.00%）

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

2025年3月期 通期業績予想

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

	【ご参考】 2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比	
			増減額	増減率 (%)
(百万円)				
売上高	6,881	8,455	1,573	22.9%
営業利益	272	376	103	38.0%
経常利益	396	376	△20	△5.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	188	262	73	38.8%
1株当たり当期純利益	11円54銭	15円98銭		
年間配当金 (予想)	7円00銭	5円00銭		
配当性向 (連結)	60.7%	31.3%		



テリロジーグループ FY2024 - FY2026 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、2025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

2027年3月期はテリロジーグループ売上高**110**億円に挑戦

	FY2024 目標	FY2025 計画	FY2026 計画
売上高	84億円	97億円	110億円
経常利益	3.7億円	5.5億円	8.0億円
成長率	123%	115%	113%
セグメント別売上高			

2023年度の当社グループ活動を通じて、前期に掲げた最終年度（FY2025）年商82億円の達成を目標とするFY2023-FY2025の3ヵ年計画に対して、FY2023の実績が売上高で69億円、経常利益で4億円の達成。新年度（FY2024）の売上高計画値を84億円と設定した時点で前期策定の3ヵ年計画を前倒しで達成できると見込み、FY2026に年商100億円の突破を目指す新たなゴールを設定したFY2024-FY2026の見直し新3ヵ年計画を発表するものです。

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。

基本経営戦略の方向性



事業戦略の基本

- * 経営資源の最適化・活用の最大化
- * IT事業の多様性をもつ事業モデル(市場理解追求)
- * シナジー効果とリスク分散
- * ビジネス機会が多いことによる社員のモチベーションのアップ(挑戦意欲をかきたてる)



人事戦略

- * 社員のスキル アップ・育成への積極投資
- * グループ人事交流の活発化(キャリア拡大)
- * 新卒採用からの組織構造の適正化
- * 事業経営者の育成・強化(経営経験のシェア)



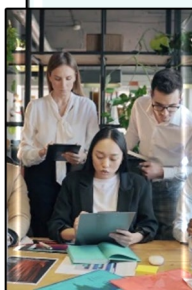
財務戦略

- * グループファイナンスによる効率的な資金運用
- * 収益向上による自己株取得=株主還元策
- * 資金調達が多様化(クレジットライン/企業与信)



投資戦略

- * 既存事業の成長強化策としての事業投資
- * 事業アライアンスを狙った戦略的互惠関係目的の投資
- * 将来期待できる新市場・新事業獲得目的の投資活動



グローバル戦略

- * ボーダーレス取引・事業機会の増大/対応力強化
- * 市場弾力度とリスクの検証に基づく海外進出
- * 海外取引先との交流強化、信頼関係の強化

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
事業経営力のある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

- 既存事業の更なる強化、拡大を狙った投資活動
- アライアンス強化、戦略的互惠関係を狙った投資活動
- 将来期待できる新事業、新市場を確保するための投資活動

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M&A
- 資本提携・戦略業務提携による業績拡大

投資予算規模

- 約10億円～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（IT/OT/IIoT）

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・ライフサイエンス領域

情報システム、SES技術人材系・Sier領域

Industry 4.0 産業DX系領域

生成AI／オートメーションテクノロジー領域

その他、急成長が期待される当社グループとのシナジーが期待できるスタートアップベンチャー

<2023年度の主な投資活動実績>

- 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。
- 2023年10月 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。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。
- 2024年2月 コンタクトセンター向けソリューション及びCXに関する技術力・ノウハウを提供するログジット株式会社を子会社化し、当社グループのお客様へのサポート能力の更なる強化を図る。



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

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	FY2023 実績	目標数値
自己資本利益率 ROE	7.6%	10.0%

従業員エンゲージメント向上への取り組み

- 2024年4月より従業員の賃金を物価上昇率を大きく上回る水準で引き上げ
- 従業員持株会の奨励金付与率を7%から20%に引き上げ
- 若手社員を中心に経営マインド、実務・実践研修の実施など教育投資の拡大、実行
- 定期的に従業員に対するエンゲージメント調査を実施の上、エンゲージメント向上に向けた改善策を検討・実施



質疑・応答



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	代表取締役会長 阿部 昭彦 代表取締役社長 鈴木 達
グループ社員数	338名 (2024年5月1日現在 役員・従業員・契約社員・嘱託社員・派遣・協力会社含む)
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

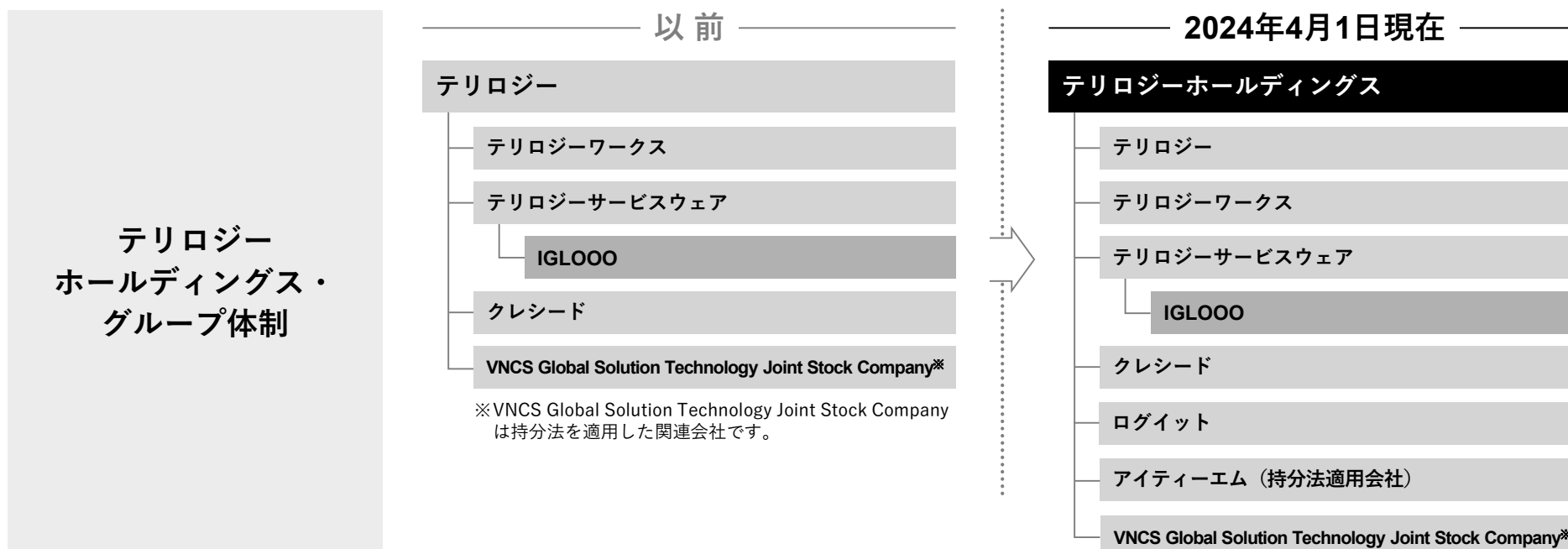
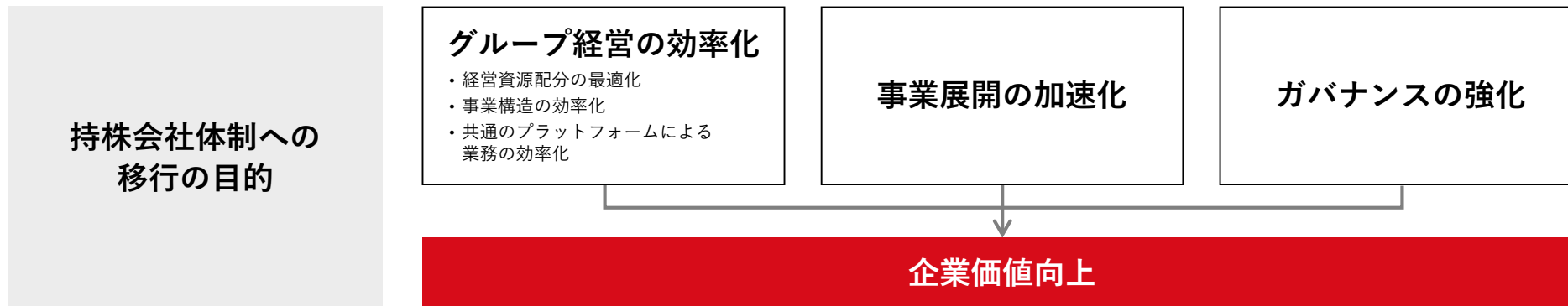


Securities code : 5133



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



テリロジーホールディングス・グループ各社の状況①



2024年5月15日現在

会社名	株式会社テリロジー	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
創業	1989年7月	2017年3月	2017年10月	2015年12月
代表者	代表取締役社長 鈴木 達	代表取締役社長 宮村 信男	代表取締役社長 飯田 道弘	代表取締役 小林 令
社員数	76名	26名	67名	19名
年商	3,862百万円	945百万円	952百万円	463百万円
主要事業内容	セキュリティソリューション及びネットワークソリューションの輸入、設計、構築、導入、保守	スレットインテリジェンス（脅威情報サービス）と自社開発のThreat Hunting（脅威ハンティング）ツールを核としたサイバーセキュリティサービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> ネットワークサービスの企画・開発・販売 ソリューションサービスの企画・開発・販売 	<ul style="list-style-type: none"> 海外向けインターネットメディア運営事業 海外向けコンテンツ制作及びプロモーション事業
主な取引先	大手Sier、大手企業、中央官庁、自治体、研究機関、教育機関等	官公庁、自治体、大手企業等	業務店・小売業、地方自治体、中堅企業等	地方自治体、観光協会（DMO）、鉄道会社等

※社員数は、役員・従業員・契約社員・嘱託社員・派遣・協力会社含む

※株式会社テリロジーワークスは2024年6月1日に社名を「株式会社コンステラセキュリティジャパン」に変更いたします。

テリロジーホールディングス・グループ各社の状況②



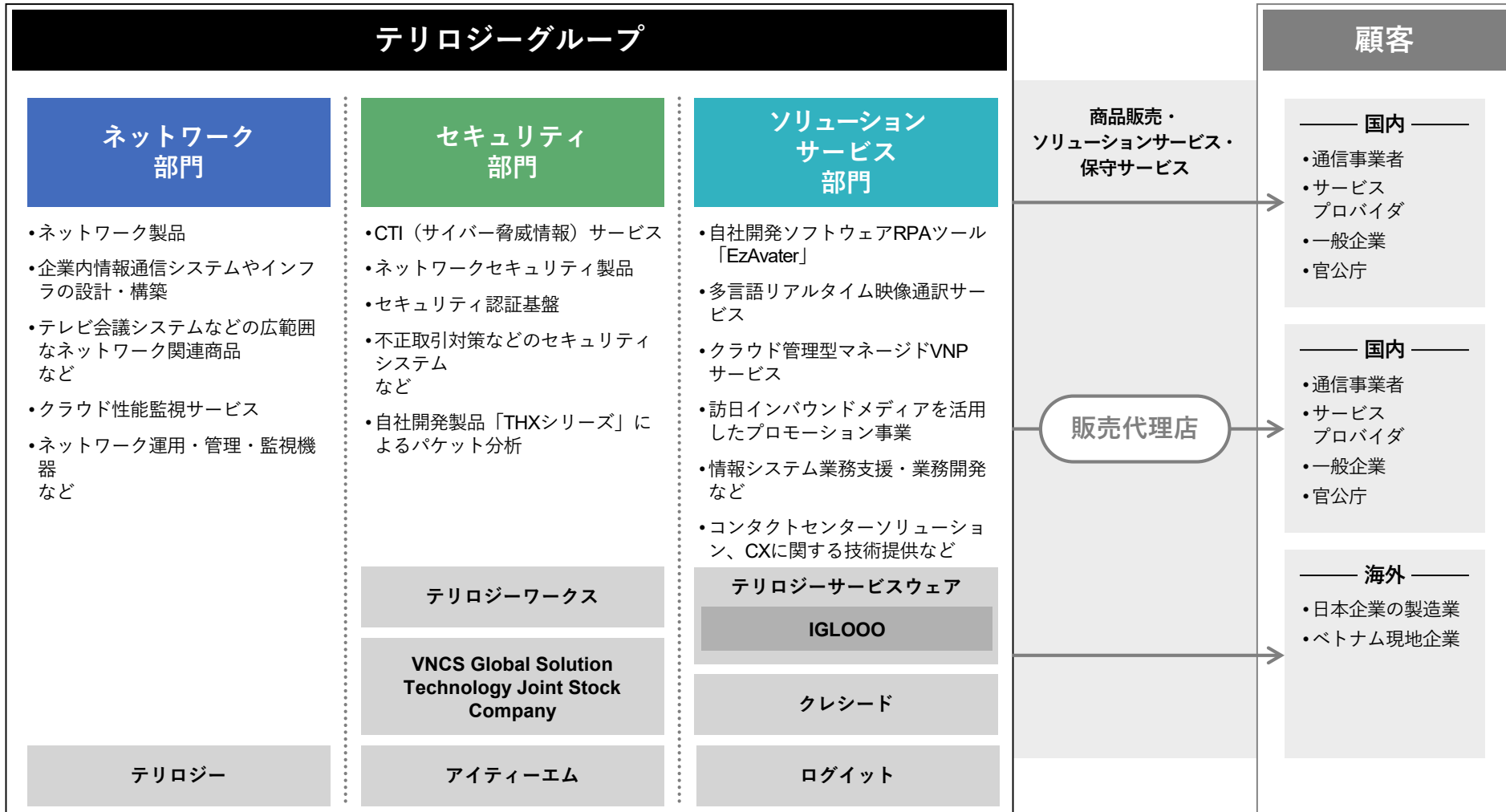
2024年5月15日現在

会社名	クレシード株式会社	ログイット株式会社	VNCS Global Solution Technology Joint Stock Company (ベトナム国ハノイ市)	アイティーエム株式会社
創業	1990年5月	1999年7月	2020年2月	2017年1月
代表者	代表取締役社長 笛田 英則	代表取締役社長 鈴木 禎宏	代表取締役 KHONG HUY HUNG	代表取締役社長 河本 剛志
社員数	73名	32名	36名 (2023年12月31日現在)	67名 (2024年4月現在)
年商	1,001百万円	737百万円	N/A	N/A
主要事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・情報システム部門代行 (情報戦略立案からプロジェクト推進、システム開発、運用管理) ・業務アプリケーションソフトの受託開発 ・ホームページの制作・運用・保守 	<p>コンタクトセンター向け ソリューションの提供</p>	<p>サイバーセキュリティ専門 サービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・システムマネジメント事業 ・データセンター事業 ・ネットワークサービス事業 ・クラウドサービス事業 ・情報セキュリティ事業
主な取引先	中堅中小企業（製造業、小売業、建築業等）	大手通信事業者、大手銀行、大手証券会社、Sier	中央政府、省政府、大手金融機関、国営電力会社等	ITサービス提供事業者、小売業、製造業等

※社員数は、役員・従業員・契約社員・嘱託社員・派遣・協力会社含む

※VNCS Global Solution Technology Joint Stock Company及びアイティーエム株式会社は持分法適用会社です。

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



※株式会社テリロジワークスは2024年6月1日に社名を「株式会社コンステラセキュリティジャパン」に変更いたします。



[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