



No.1 in Quality



2020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

会社概要

TRILOGY
No.1 in Quality



IS 97125 / ISO27001
EMS 513188 / ISO14001

- ◆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：4,051百万円（2020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
- ◆グループ従業員数：123名（2020年3月31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
VNCS Global Solution Technology Joint Stock Company
（ベトナム国ハノイ市）



テリロジー東京本社

新スローガン「No.1 in Quality」



テリロジーは、お客様と共に新しい価値を創造し、未来へ成長する企業を目指して「In collaboration with customer」をスローガンに掲げ、海外の最新技術の製品やソリューション、保守サービスを提供する企業活動を通じ、より良い情報ネットワーク環境づくりと、より快適な情報化社会の発展に貢献してまいりました。

これからの「令和」の時代では「NO.1 in Quality」をスローガンに掲げ、様々な観点から、高品質な製品・サービスの提供に努めると共に、よりいっそうお客様の声に耳を傾けてまいります。

1

目利き力と市場対応力

先進・先端技術を発掘する目利き力とそれを市場化しお客さまにご提供するカルチャライズ力。

2

ソリューションラインナップ

ネットワーク基盤からエンドポイントまであらゆる利用シーンをカバーする多様なセキュリティ&セーフティ・ソリューションラインナップ。

3

サービス提供の多様性

先進技術製品取り扱い、保守、自社開発ソフトウェア商材、サービス化までプロダクトミックス対応による柔軟な当社商品提供形態。

4

実績に裏打ちされた技術力

創業来（30年間）長年にわたるお客様本位をベースにした安定した実績ある技術力。

5

グローバル対応力

成長著しいアジア新興市場にも展開するグローバル市場対応力。

ビジネスモデル

最先端テクノロジーをお客様に提供



- ① オンリーワン・ナンバーワンとなる商品発掘の目利き力
- ② 海外商品の輸入に加え、自社サービス・自社商品を展開
- ③ 市場・商品を技術サポートする、最新技術に対応する優秀な技術スタッフ

2020年3月期 業績説明

対前年同期比で増収増益。黒字体質が定着。

売上・受注 ・受注活動は堅調に推移したことから**売上高は増加**

売上高	：4,051百万円	(10.7%増)	391百万円増)
受注高	：3,988百万円	(7.7%増)	283百万円増)
受注残高	：301百万円	(17.2%減)	62百万円減)

(対前年比)

利益 ・増収効果により**各利益は増加。黒字化が定着**

経費：販管費等※：1,564百万円 (10.7%増 150百万円増)

※売上原価「技術人件費」含む

営業利益：263百万円 (19百万円増 前期 244百万円)

経常利益：288百万円 (58百万円増 前期 229百万円)

当期純利益：214百万円 (7百万円増 前期 207百万円)

(対前年比)

財務 ・自己資本比率は前期末から**8.9pt向上し改善**

自己資本比率：2020年3月期 53.9% (2019年3月期 45.0%)

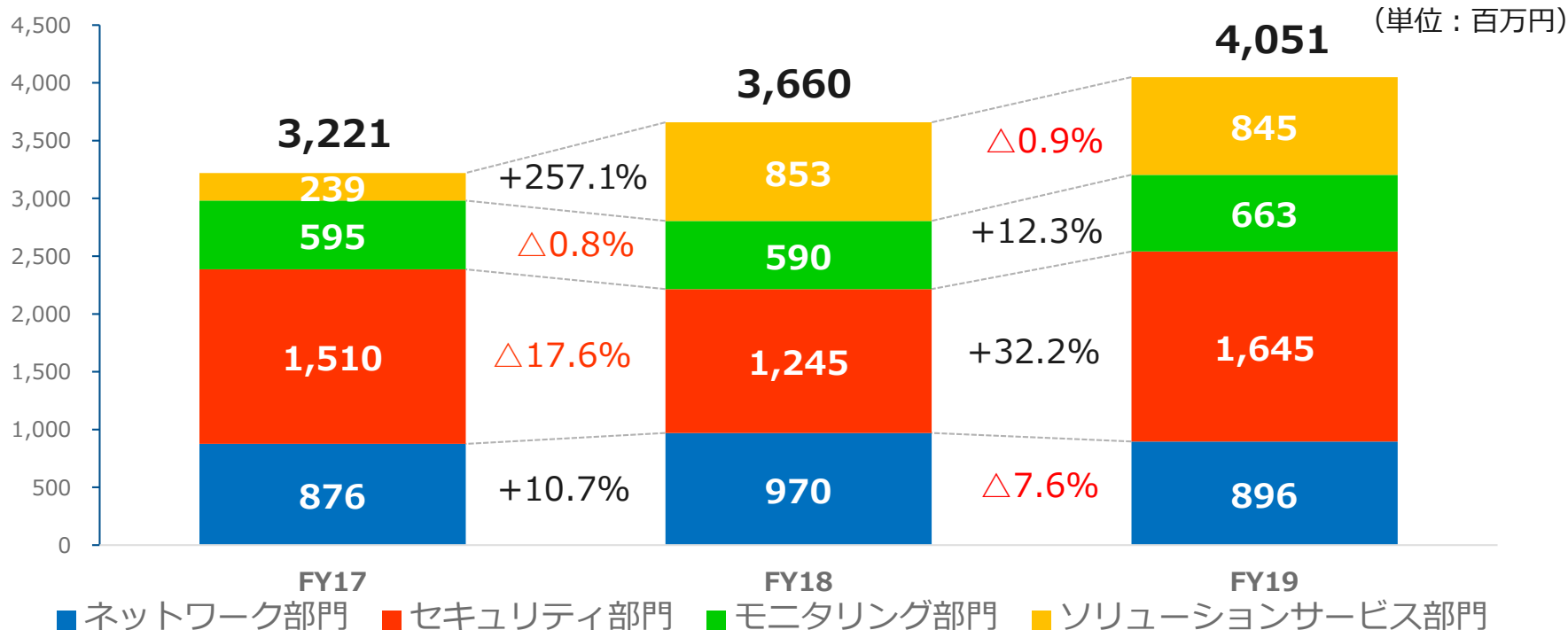
(ご参考) 自己資本：2,265百万円 (827百万円増 2019年3月期 1,438百万円)

損益計算書

- 受注活動は堅調に推移したことから**売上高**は**増加**
- 増収効果により**各利益**は**増加**。**黒字化**が**定着**

(単位：百万円)	2019年3月期		2020年3月期	
	金額	金額	増減額	増減率%
売上高	3,660	4,051	391	10.7%
売上総利益	1,403	1,513	109	7.8%
販売管理費	1,159	1,249	90	7.8%
営業利益	244	263	19	8.0%
経常利益	229	288	58	25.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	207	214	7	3.5%
為替レート（ドル）	110.91円	108.75円		
1株当たり当期純利益	13円45銭	13円03銭		
自己資本比率	45.0%	53.9%		

セグメント別の売上高推移



セグメント	FY17	FY18	FY19
ネットワーク部門	876	970	896
セキュリティ部門	1,510	1,245	1,645
モニタリング部門	595	590	663
ソリューションサービス部門	239	853	845
集計	3,221	3,660	4,051

※FY17のソリューションサービス部門の売上高は4カ月のみ

事業部門別実績 ネットワーク部門

国内大手製造業を中心のネットワークインフラ構築案件
受注活動に努めるが大型案件の一巡で売上高は減少

減少

売上高：896百万円

対前年同期比：73百万円減、増減率：7.6%減

■トピックス

- ・当社グループ主要顧客大手製造業に向けた業務系ネットワーク/
制御系ネットワーク（IT/OT）の統合ネットワーク基盤整備
 - ▶ユーザ管理システム（DHCPサーバなど）構築案件
 - ▶IPアドレス管理（IPAM）案件
 - ▶セキュアなクラウド型無線LANシステム構築案件（国内拠点展開向け）

■前年同期比との差異理由

大手企業向けなどの大型案件が一巡したことによる売上高の減少

事業部門別実績 セキュリティ部門

引き続き、企業向けサイバー攻撃対策案件、
サイバースレットインテリジェンスサービスは堅調に推移
増収

売上高：1,645百万円
対前年同期比：400百万円増、増減率：32.2%増

■トピックス

- ・サイバー攻撃/不正アクセスによる情報漏えいなどの脅威が継続
 - ▶中央官庁、国内企業向けネットワーク不正侵入防御セキュリティの大型案件
 - ▶国内企業向け標的型攻撃対策クラウドサービス案件
 - ▶国内大手金融機関のインターネットバンキング向け不正取引防止対策（ワンタイムパスワード）の追加案件
 - ▶国内企業向け企業内ネットワーク脆弱性診断サービス
- ・工場/ビル管理向け制御システム・OTセキュリティリスクアセスメントサービス
 - ▶国内大手製造業工場向け制御システム・セキュリティリスク分析案件
 - ▶国内重要インフラ向け制御システム案件の立ち上がりは堅調
- ・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サービス（サイバースレットインテリジェンスサービス）
 - ▶官公庁、社会インフラ企業、金融機関等での採用が進む
- ・サプライチェーンやグループ企業のサイバーリスクを可視化するリスクスコアサービス立ち上がり堅調

事業部門別実績 モニタリング部門

当社が得意とするネットワークモニタリング分野に注力した
受注活動は概ね堅調に推移

増収

売上高：663百万円
対前年同期比：72百万円増、増減率：12.3%増

■トピックス

- ・ 当社グループ独自のポケットキャプチャ製品採用のネットワークモニタリング案件
 - ▶ 国内大手モバイルキャリア、国内金融機関、国内大手製造業など
- ・ ネットワーク性能管理製品採用のパフォーマンスモニタリング案件
 - ▶ メガキャリア向けSD-WANパフォーマンスモニタリング装置
 - ▶ 国内インターネットバンキング向けネットワークの可視化
 - ▶ 生命保険企業向けネットワークの可視化
- ・ 独自サービスのITシステム運用監視クラウドサービス
 - ▶ 当社グループの主要顧客を中心に受注活動は堅調に推移

新型コロナウイルスの影響で訪日外国人旅行客は減少するが、
感染防止対策でビデオ会議は引き合いが増加

横ばい

売上高：845百万円
対前年同期比：8百万円減、増減率：0.9%減

■トピックス

- ・多言語リアルタイム映像通訳サービスの導入拡大
 - ▶新型コロナウイルス感染拡大の影響で訪日外国人旅行者は減少するが、在留外国人増加による需要拡大で受注活動は概ね予定通りに推移
- ・法人向けクラウド管理型マネージドVPNサービス
 - ▶新規案件の獲得などにより堅調に推移（UTM/セキュアSW/簡易SoC）
- ・ビデオ会議/Web会議などの遠隔会議サービス
 - ▶ビデオ会議、モビリティ対応の新商品サービスラインナップ強化に努めたことで、新型コロナウイルスの感染防止対策の一つとして、人事・営業部門、医療機関、研究機関、教育機関（大学、学習塾等）からの引き合いが増加
- ・自社開発の究極的にカンタンなRPAツール「EzAvater」
 - ▶生産性の向上、業務の効率化など働き方改革を背景に販売代理店網の拡大強化

2021年3月期の取り組み

2021年3月期の取り組み

新型コロナウイルス感染拡大によるマーケットの変化に対応

新型コロナウイルス感染症の拡大防止が強く求められる中、テレワークや在宅勤務、時差出勤等の励行により事業継続の観点から働き方の抜本的な見直しが求められている。

お客様の事業継続を支援するためのテレワーク環境を提供

ネットワーク
基盤構築

テレワーキング/
ホームワーキング・
セキュリティ

ビデオ会議/
Web会議

- ✓ 在宅、テレワーク環境からの社内システム、ファイルサーバへのアクセス対策
- ✓ テレワーキング/ホームワーキング・セキュリティ
 - ・顧客の個人情報や機密情報の漏えい等を防ぐセキュリティ対策
- ✓ オンライン会議の普及により需要が増加中のビデオ会議/Web会議

2021年3月期の取り組み

世の中の動きに合わせて事業活動を展開

社会生活・経済活動に向けたサイバーセキュリティ対策

- ✓ **サイバー空間の脅威に対処する「サイバーセキュリティ対策」の強化**
 - ・ 社会生活や経済活動のIT依存度の高まりによるサイバー攻撃リスクが増加
 - ・ 今年開催の東京オリンピック・パラリンピックは2021年開催予定に変更
→ 東京オリンピック・パラリンピックに関連した案件は前期に導入済み
- ✓ **OTとITのネットワーク接続によりIoT機器、産業用制御システムへの攻撃増加**
 - ・ 電力会社などの社会インフラ企業へは導入済み
 - ・ ビルシステムに向けたサイバー・フィジカル・セキュリティ対策
→ 具体的なユーザが見えてきた。今後は導入に向けたトライアルの実施へ

猛威を振るう新型コロナウイルス対策

- ✓ **テレワークで注目のビデオ会議サービス「Zoom」**
 - ・ Zoom+各種ソリューション（SumoLogic等）の付加価値サービスへ展開
 - ・ 新型コロナウイルス感染拡大の予防対策としてリモートワークや在宅勤務の導入でビデオ会議が注目 → リモートワークや在宅勤務の普及により働き方改革が加速

ダイバシティ（多様性とか多様化）、多国籍化による多言語化対応

- ✓ **多言語映像通訳サービス「みえる通訳」を取り巻く翻訳マーケット**
 - ・ 訪日外国人：新型コロナウイルス感染拡大の影響で大幅減少
 - ・ 在留外国人：ダイバシティ（多様性とか多様化）、多国籍化、定住化による支援策の拡充
→ 自治体、金融機関、医療機関、ドラッグストアなどに導入済み

2021年3月期 業績予想

2021年3月期 業績予想

- 新型コロナウイルスの影響により2021年3月期の業績は保守的に予想

(単位：百万円)	2020年3月期		2021年3月期	
	実績	金額	金額	増減額
売上高	4,051	4,180	129	3.2%
売上総利益	1,513	1,521	8	0.5%
販売管理費	1,249	1,321	72	5.8%
営業利益	263	200	△63	△24.2%
経常利益	288	200	△88	△30.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	214	140	△74	△34.8%
為替レート (ドル)	108.75円	115.00円		
1株当たり当期純利益	13円03銭	8円44銭		

最新取り扱い製品のご紹介

ビル（BACnet）向けセキュリティ対策

ビルシステム向けサイバー・フィジカル・セキュリティ対策



経済産業省は2019年6月17日、「ビルシステムにおけるサイバー・フィジカル・セキュリティ対策ガイドライン第1版」を発行。
当社は、Nozomi Networksのソリューションを提案。

■ 当社の取り組み

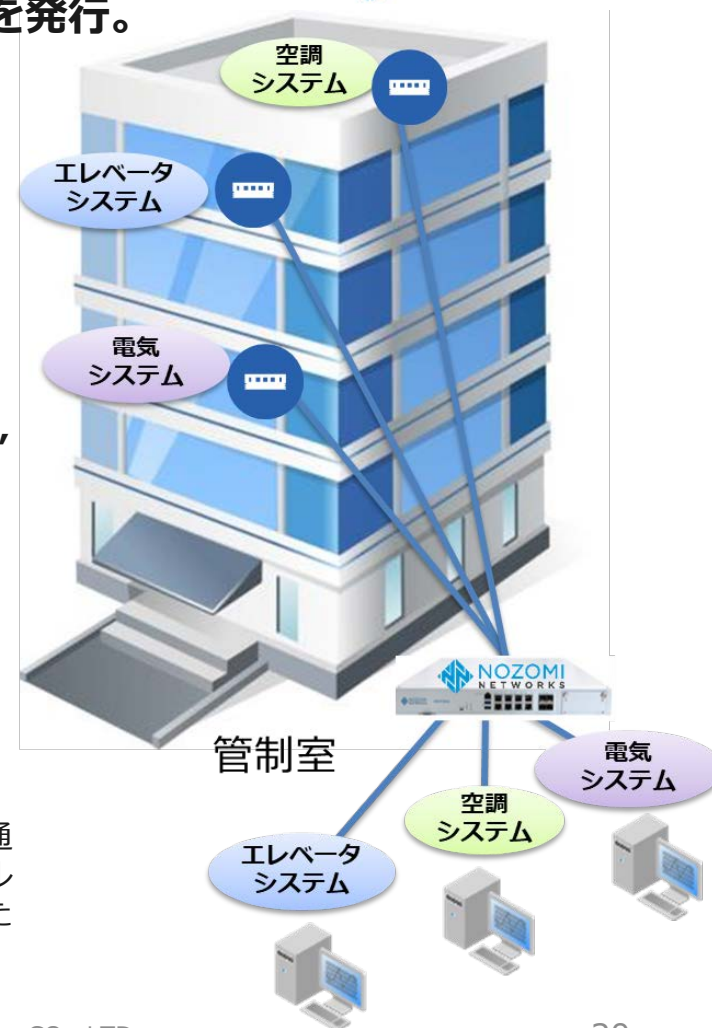
ビルセキュリティにおけるサイバーセキュリティ
モニタリングソリューションの展開

(空調、照明、温度センサー、エレベータ、防犯カメラ)

- 大量の不正パケットをビルインフラのLAN上に流し込みビル制御システムを稼働停止に追い込む“BACNet Storms”攻撃への対応
- 外部からの攻撃に対していち早く気づける仕組みの提供

■ BACnet

BACnet (Building Automation and Control Networking protocol) は、インテリジェントビルなどのビルディングネットワークのための通信プロトコル規格で、空調、照明、アクセス制御、火気検出など、ビル内のさまざまなインフラ設備を統合的に監視・制御・保安・保守するために使用される通信規格。



クラウド時代のセキュリティ情報イベント管理

社内に分散したログ収集・監視の機能をSaaSで提供

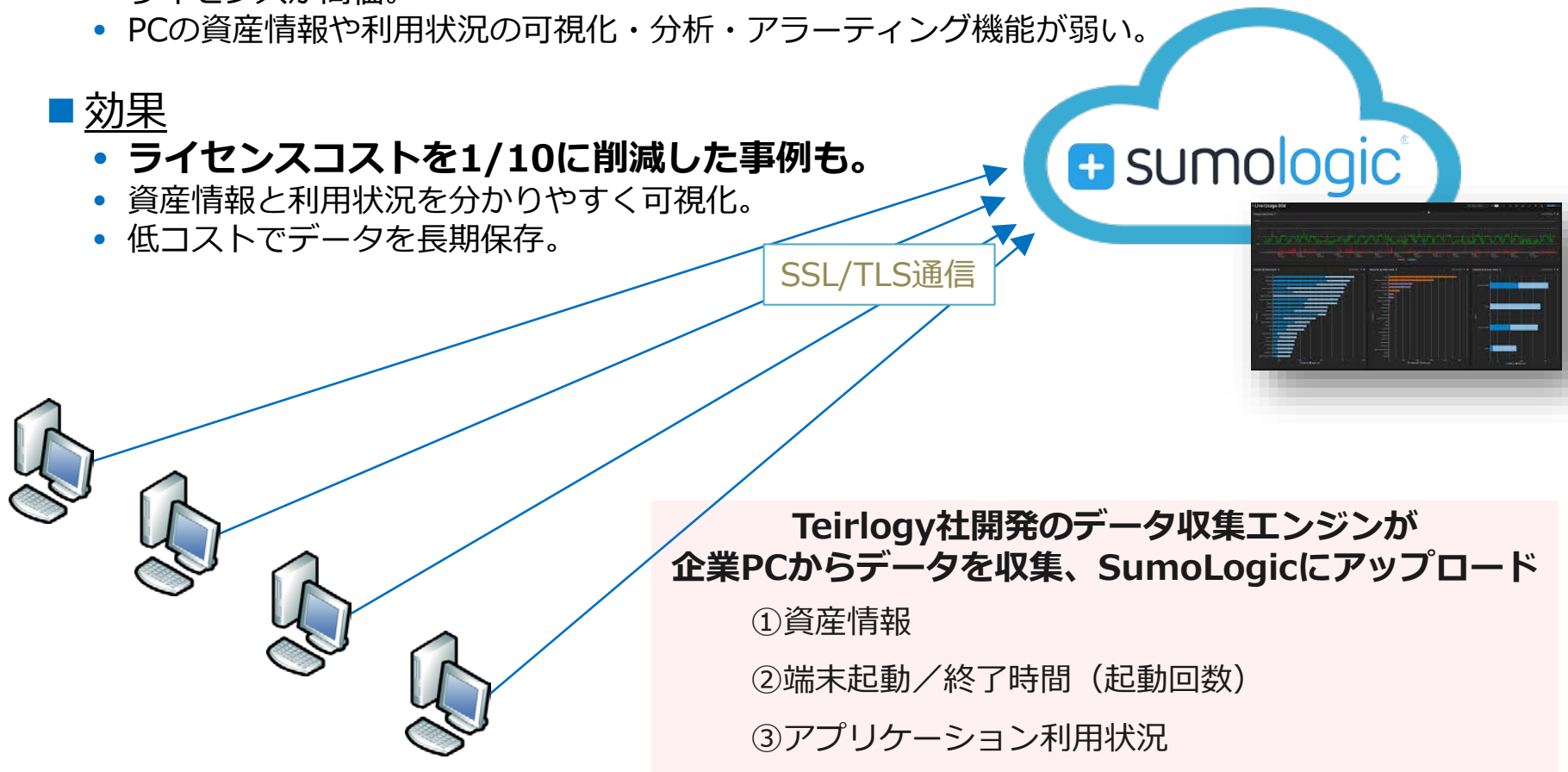
資産管理ツールのコストを1/10に削減

■ 課題

- ライセンスが高価。
- PCの資産情報や利用状況の可視化・分析・アラート機能弱い。

■ 効果

- **ライセンスコストを1/10に削減した事例も。**
- 資産情報と利用状況を分かりやすく可視化。
- 低コストでデータを長期保存。



Teirlogy社開発のデータ収集エンジンが
企業PCからデータを収集、SumoLogicにアップロード

- ① 資産情報
- ② 端末起動／終了時間（起動回数）
- ③ アプリケーション利用状況

5G時代を見据えた新ソリューション ビジュアルカスタマーアシスタンス「TechSee Live」

AR（拡張現実）やAI（人工知能）技術を活用、
専用アプリのダウンロードを行うことなく、お客様と
コンタクトセンター・エージェント間のビジュアル
ギャップを解消。コスト削減、顧客満足度向上を実現。

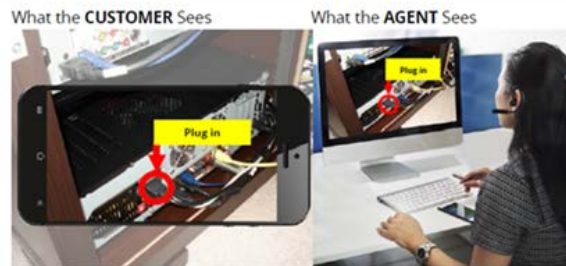


本社：イスラエル

レガシーコールセンター



TechSee Liveの活用



- ✓ 初回問い合わせでの解決率アップ
- ✓ 技術者派遣率の低減
- ✓ 顧客満足度の向上

■ 拡販に向け3社と提携



株式会社カスタマーリレーションテレマーケティング



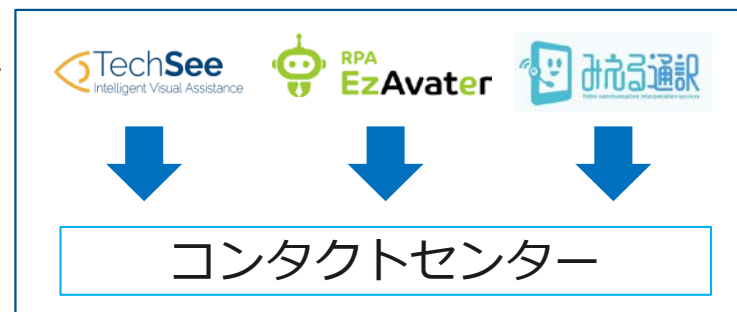
MXモバイリング株式会社



アイテック阪急阪神 株式会社

アイテック阪急阪神株式会社

■ 他商品と連携も



今後も優良イスラエル企業の発掘を継続



株式会社テリロジーは2019年7月14日をもちまして設立30周年を迎えました。弊社が30周年を迎えることができたのも、ひとえに皆様のお力添えのお蔭です。心より感謝御礼申し上げます。

これからもテリロジーは、次の20年、30年に向けて邁進してまいります。今後ともよろしくお願いいたします。



[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】

広報宣伝・IR担当 齋藤
TEL:03-5213-5533 FAX:03-5213-5532
E-mail : ir@terilogy.com