

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

テリロジーホールディングス

5133 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月13日 (火)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst Masanobu Mizuta



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

テリロジーホールディングス
 5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)
<https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html>

目次

■ 要約	01
1. 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を展開	01
2. 2026年3月期中間期は各事業とも好調に推移して営業黒字転換、経常大幅増益	01
3. 2026年3月期は期初予想を据え置いて大幅増収増益予想	01
4. ROE向上の好循環を実現するため成長投資のほかアセット入れ替えも検討	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業概要	06
2. ネットワーク部門	07
3. セキュリティ部門	07
4. ソリューションサービス部門	09
5. 特徴・強み	10
6. リスク要因・収益特性と対策・課題	12
■ 業績動向	12
1. 2026年3月期中間期連結業績の概要	12
2. 事業別の動向	13
3. 財務の状況	14
■ 今後の見通し	15
● 2026年3月期連結業績予想の概要	15
■ 成長戦略	16
1. テリロジーグループ新3ヵ年中期経営計画(2026年3月期～2028年3月期)	16
2. 株主還元策	18
3. 弊社の視点	18

要約

2026年3月期はセキュリティ関連がけん引して大幅増収増益予想

テリロジーホールディングス<5133>は、独立系ITテクノロジー企業グループとしてネットワークセキュリティ関連やソリューションサービス関連を中心に展開し、産業や社会のDXに貢献するとともに、M&Aも積極活用しながら「独立自尊を旨とするユニークなICT事業集団」を目指している。

1. 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を展開

同社グループは事業区分を、ネットワーク関連製品の販売・保守などを展開するネットワーク部門、同社グループ開発製品を含めたネットワークセキュリティ関連製品の販売・保守などを展開するセキュリティ部門、同社グループ開発ソフトウェアの販売・保守、ITサービス、インバウンド関連プロモーションなどを展開するソリューションサービス部門としている。ネットワーク部門とセキュリティ部門はシリコンバレーやイスラエルなど海外新興IT先端企業の製品取り扱いが主力である。同社グループの特徴・強みとしては、創業以来30年以上に及び豊富な実績とノウハウの蓄積、時代の流れを的確に捉える市場対応力、海外新興IT先端企業を発掘する目利き力、輸入技術と同社グループの独自技術を組み合わせたソリューション力などが挙げられる。

2. 2026年3月期中間期は各事業とも好調に推移して営業黒字転換、経常大幅増益

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比16.1%増の4,593百万円、営業利益が181百万円（前年同期は21百万円の損失）、経常利益が同784.8%増の197百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が127百万円（同43百万円の損失）だった。受注高は同11.2%増の5,470百万円、期末受注残高は前年同期末比37.6%増の4,684百万円となった。売上高は高水準の需要を背景に全事業が2桁増収と好調に推移し、営業利益は輸入商品の仕入価格上昇や人的資本投資による費用増加を吸収して黒字転換した。経常利益は大幅増益となり、親会社株主に帰属する中間純利益は黒字転換した。事業別の売上高はネットワーク部門が前年同期比11.5%増の898百万円、セキュリティ部門が同22.4%増の1,884百万円、ソリューションサービス部門が同12.5%増の1,811百万円だった。

3. 2026年3月期は期初予想を据え置いて大幅増収増益予想

2026年3月期の連結業績は期初予想を据え置いて、売上高が前期比12.1%増の9,700百万円、営業利益が同64.7%増の450百万円、経常利益が同37.5%増の450百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同59.1%増の280百万円の大幅増収増益としている。売上面は高水準の需要を背景に各事業とも伸長し、特にセキュリティ関連がけん引する見込みだ。事業別売上高はネットワーク部門が同3.0%増の1,707百万円、セキュリティ部門が同22.7%増の4,141百万円、ソリューションサービス部門が同6.4%増の3,850百万円としている。利益面は引き続き人的資本投資に伴って人件費などが増加するが大幅増収効果で吸収する。一部製品の価格改定も進める方針だ。為替レートについてはおおむね前期並みの水準を前提としている。需要が高水準で中間期末の受注残高が前年同期比37.6%増加していることに加え、価格改定の進展なども考慮すれば好業績が期待できると弊社では考えている。

テリロジーホールディングス

5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html>

要約

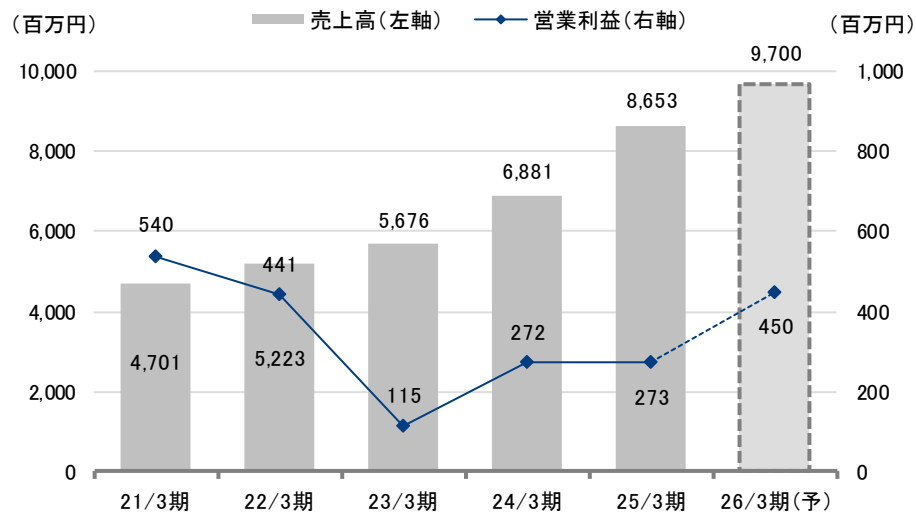
4. ROE向上の好循環を実現するため成長投資のほかアセット入れ替えも検討

同社グループは事業環境の変化に対応すべく、毎期改定するローリング方式によって中期経営計画の目標数値見直しを行っている。2025年6月に公表した2026年3月期～2028年3月期を対象年度とする「テリロジーグループ新3ヵ年中期経営計画」では、目標数値として2026年3月期で売上高97億円、経常利益4.5億円（以下、同順）、2027年3月期で110億円、6.0億円、2028年3月期で120億円、10.0億円を掲げている。目標達成に向けての重要施策としては(1) グループ連携によるストック型事業モデルの強化・人材育成、(2) グループ事業ポートフォリオのさらなる拡充・拡大、(3) グローバルな事業展開を推進する。そしてROE（自己資本利益率）を重要な指標と捉え、中長期的にROE10.0%を目指す方針だ。またROE向上の好循環を実現するため、成長投資を継続するほかアセット入れ替えなども検討する。

Key Points

- ・ 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を展開
- ・ 2026年3月期中間期は各事業とも好調に推移して営業黒字転換、経常大幅増益
- ・ 2026年3月期は期初予想を据え置いて大幅増収増益
- ・ ROE向上の好循環を継続するため成長投資のほかアセット入れ替えも検討

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

テリロジーホールディングス
5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)
<https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html>

■ 会社概要

「独立自尊を旨とするユニークなICT事業集団」を目指す

1. 会社概要

同社は(株)テリロジーが2022年11月1日付で単独株式移転方式により設立した持株会社である。独立系ITテクノロジー企業グループとしてネットワークセキュリティ関連やソリューションサービス関連を中心に展開し、産業や社会のDXに貢献するとともに、M&Aも積極活用しながら「独立自尊を旨とするユニークなICT事業集団」を目指している。2026年3月期中間期末時点の本社所在地は東京都千代田区九段北、総資産は8,899百万円、純資産は3,093百万円、自己資本比率は34.2%、発行済株式数は17,111,742株(自己株式5,510株を含む)である。なお2022年8月に兼松エレクトロニクス(株)と資本業務提携、2024年8月に高千穂交易<2676>と資本業務提携し、兼松エレクトロニクスと高千穂交易が同社の第2位株主(いずれも持株比率5.00%)となっている。また2025年5月にサクサ<6675>と資本業務提携し、サクサが第3位株主(持株比率4.83%)となっている。

同社グループは持株会社の同社、連結子会社6社及び持分法適用関連会社3社の合計10社で構成されている。2025年11月1日時点のグループ社員数(役員・従業員・契約社員・嘱託社員・派遣・協力会社含む)は377名である。連結子会社はテリロジー、(株)コンステラセキュリティジャパン((株)テリロジーワークスが2024年6月1日付で商号変更)、(株)テリロジーサービスウェア、(株)IGLOOO、クレシード(株)、ログイット(株)、持分法適用関連会社はベトナムの合弁会社VNCS Global Solution Technology Joint Stock Company、アイティーエム(株)(さくらインターネット<3778>の連結子会社)、ベトナムのPeaSoft Vietnam Joint Stock Company(2025年5月にクレシードが資本業務提携、以下:PeaSoft)である。

このほか、2021年9月に環境DXベンチャーの(株)CBAと資本業務提携、2023年2月にイスラエルのベンチャー投資ファンドILV PFUND,LIMITED PARTNERSHIPへの出資契約締結、2024年7月に日本サイバーセキュリティファンド1号投資事業有限責任組合(兼松<8020>などが発起企業として同年4月設立)に出資企業として参画した。

2. 沿革

テリロジーは1989年7月に設立され、ネットワークセキュリティ関連領域における海外新興IT先端企業の製品取り扱いを主力として業容を拡大した。さらに同社グループオリジナル製品として2012年6月にソフトウェア型プローブ製品「momentum」、2015年7月に運用監視クラウドサービス「CloudTriage」、2018年7月にRPA (Robotic Process Automation) ツール「EzAvater」を販売開始したほか、近年ではM&Aを積極活用 (2021年3月にクレシードを連結子会社化、2024年3月にログイットを連結子会社化など) してシステム受託開発領域の拡大も推進している。

株式関係ではテリロジーが2004年12月にJASDAQ証券取引所に上場、2010年4月にJASDAQ証券取引所と大阪証券取引所 (以下、大証) の合併に伴って大証JASDAQに上場、2013年7月に大証と東京証券取引所 (以下、東証) の市場統合に伴って東証JASDAQに上場、2022年4月に東証の市場区分見直しに伴ってスタンダード市場へ移行した。そして2022年11月1日付でテリロジーが単独株式移転によって持株会社として同社を設立し、同社が東証スタンダード市場に新規上場 (テリロジーは完全子会社となって上場廃止) した。

テリロジーホールディングス

5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html>

会社概要

沿革

年月	事項
1989年 7月	東京都千代田区神田において (株) テリロジーを設立
1999年11月	米国Redback Networks, Inc.と代理店契約を締結
2003年 1月	米国Infoblox < BLOX > とDNS/DHCPサーバの代理店契約を締結
2004年10月	米国TippingPoint (現 トレンドマイクロ<4704>) と日本国内総販売代理店契約を締結
2004年12月	JASDAQ証券取引所に株式上場
2005年 9月	ISO27001 (ISMS) の認証取得
2007年 2月	ベルギーVASCO DATA SECURITY (現 OneSpan < OSPN > と販売代理店契約を締結
2007年 3月	ISO14001 (EMS) の認証取得
2010年 4月	JASDAQ証券取引所と大阪証券取引所 (以下、大証) の合併に伴って大証JASDAQに上場
2012年 6月	テリロジーオリジナル製品のソフトウェア型ブロー製品「momentum」の販売開始
2012年 9月	米国Lastline (現 Vmware < VMW >) と販売代理店契約を締結
2013年 7月	大証と東京証券取引所 (以下、東証) の市場統合に伴い東証JASDAQに上場
2015年 7月	テリロジーオリジナルサービスの運用監視クラウドサービス「CloudTriage」の販売開始
2017年 3月	(株) テリロジーワークス (現 (株) コンステラセキュリティジャパン) (100%子会社) 設立
2017年12月	アイ・ティー・エックス (株) より法人向けICTサービス事業に係る会社の株式を取得し、(株) テリロジーサービスウェア (100%子会社) 設立
2018年 4月	米国Nozomi Networksと販売代理店契約を締結
2018年 7月	テリロジーオリジナル製品のRPAツール「EzAvater」の販売開始
2019年 6月	米国Sumo Logicと業務提携
2020年 3月	イスラエルRadware < RDWR > とディストリビューター契約を締結
2020年 4月	ベトナムHanoi Telecomの子会社VIETNAM CYBERSPACE SECURITY TECHNOLOGY Joint Stock Companyと業務提携してベトナムでの合弁会社を設立
2020年 6月	テリロジーサービスウェアが (株) IGLOOの株式を取得して子会社化
2021年 3月	クレシード (株) の株式90%取得して連結子会社化
2021年 9月	環境DXベンチャーの (株) CBAと資本・業務提携 (新株予約権を引き受け)
2021年10月	テリロジーワークス開発によるサイバー脅威ハンティングソリューションの提供開始
2022年 4月	東証の市場区分見直しに伴ってスタンダード市場へ移行
2022年 8月	兼松エレクトロニクス (株) と資本・業務提携 (兼松エレクトロニクスに対して第三者割当増資・自己株式処分を実施)
2022年 9月	東証スタンダード市場における所屬業種が卸売業から情報・通信業に変更
2022年11月	テリロジーが単独株式移転によって持株会社テリロジーホールディングスを設立 テリロジーホールディングスが東証スタンダード市場に新規上場 (完全子会社となったテリロジーは上場廃止)
2023年 2月	イスラエルのベンチャー投資ファンドILV PFUND, LIMITED PARTNERSHIPへの出資契約締結
2023年 5月	さくらインターネット<3778>の子会社アイティーエム (株) と資本業務提携 (持分法適用関連会社化)
2023年 8月	クレシードを完全子会社化
2023年10月	(株) エフェスステップの全株式を取得して連結子会社化
2024年 3月	ログイット (株) の全株式を取得して連結子会社化
2024年 4月	クレシードがエフェスステップを吸収合併
2024年 6月	テリロジーワークスが商号を (株) コンステラセキュリティジャパンへ変更
2024年 7月	日本初の「日本サイバーセキュリティファンド1号投資事業有限責任組合」に出資企業として参画
2024年 8月	高千穂交易<2676>と資本業務提携
2025年 5月	サクサ<6675>と資本業務提携 クレシードがベトナムPeaSoft Vietnam Joint Stock Companyと資本業務提携 (20%出資して持分法適用関連会社化)
2025年11月	テリロジーサービスウェアがワールドシティ (株) 及びワンプラネット (株) より翻訳・通訳・講師派遣事業を譲受

出所：有価証券報告書、本社リリースよりフィスコ作成

テリロジーホールディングス
5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)
<https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html>

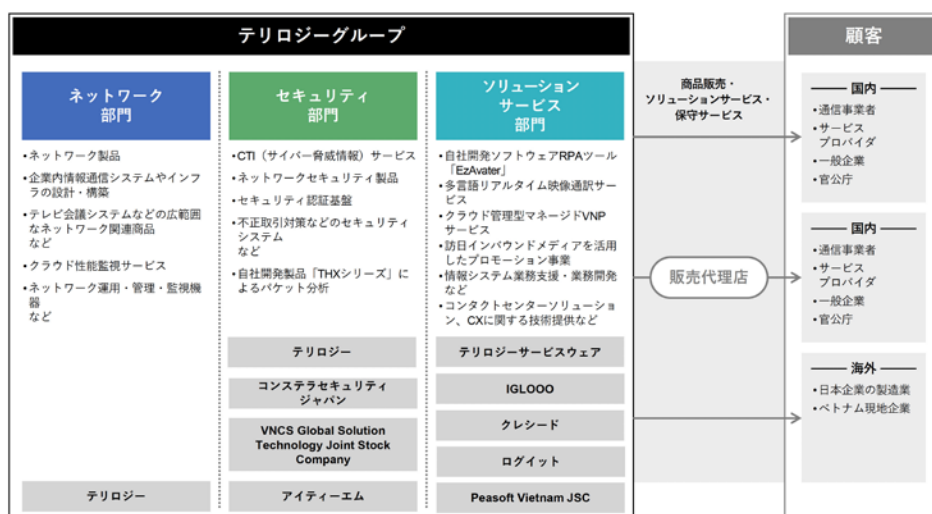
事業概要

セキュリティ部門とソリューションサービス部門が拡大基調

1. 事業概要

同社グループは事業区分を、ネットワーク関連製品の販売・保守などを展開するネットワーク部門、同社グループ開発製品を含めたネットワークセキュリティ関連製品の販売・保守などを展開するセキュリティ部門、同社グループ開発ソフトウェアの販売・保守、ITサービス、インバウンド関連プロモーションなどを展開するソリューションサービス部門としている。ネットワーク部門とセキュリティ部門はシリコンバレーやイスラエルなど海外新興IT先端企業の製品取り扱いが主力である。ソリューションサービス部門を含めて、取り扱いソリューションはネットワーク関連、ITセキュリティ関連、OT/IoTセキュリティ関連、クラウドセキュリティ関連、CTI関連、同社グループ開発/運用管理/モニタリング関連など多岐にわたる。

事業内容



出所：決算説明会資料より掲載

過去5期（2021年3月期～2025年3月期、2023年3月期以前は事業区分変更前の数値）の事業別売上高の推移を見ると、ネットワーク部門の売上高は4～5年ごとの更新需要によって変動するものの、更新及び保守が主力のためおおむね横ばいで推移し、売上高構成比は低下傾向となっている。セキュリティ部門の売上高はサイバーセキュリティ需要の拡大を背景に、2021年3月期の1,628百万円から2025年3月期の3,375百万円へ約2.1倍に拡大した。ソリューションサービス部門の売上高は、M&A（2021年3月にクレシードを連結子会社化、2024年3月にログジットを連結子会社化）効果も寄与して、同じく936百万円から3,620百万円へ約3.9倍に拡大した。この結果、直近の売上高構成比はネットワーク部門が約2割、セキュリティ部門が約4割、ソリューションサービス部門が約4割となっている。

テリロジーホールディングス

5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html>

事業概要

事業別売上高の推移

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間期
売上高						
ネットワーク部門	1,616	1,399	1,286	1,560	1,657	898
セキュリティ部門	1,628	1,726	2,155	3,005	3,375	1,884
ソリューションサービス部門	936	1,710	1,965	2,314	3,620	1,811
モニタリング部門	520	387	269	-	-	-
合計	4,701	5,223	5,676	6,881	8,653	4,593
売上高構成比						
ネットワーク部門	34.4%	26.8%	22.7%	22.7%	19.2%	19.6%
セキュリティ部門	34.6%	33.1%	38.0%	43.7%	39.0%	41.0%
ソリューションサービス部門	19.9%	32.7%	34.6%	33.6%	41.8%	39.4%
モニタリング部門	11.1%	7.4%	4.7%	-	-	-
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

注1：22/3期まではテリロジーの数値、22/3期より収益認識に関する会計基準適用

注2：24/3期より事業区分を変更、23/3期以前は変更前の数値

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. ネットワーク部門

ネットワーク部門は主にテリロジーが、ネットワーク関連製品(スイッチ、ルータ、無線LAN、DNS/DHCPなど)の販売・保守、企業内情報通信システムやインフラの設計・構築、テレビ会議システムの販売・保守などを展開している。売上高の内訳は製品・サブスクが約5割、保守が約5割となっている。

主要商材としては、IPアドレス管理サーバ製品の「Infoblox」(米国Infoblox製)、DDoS (Distributed Denial of Service) 攻撃対策やWAN回線負荷分散など企業内ネットワークが抱える課題を解決する「Radware」(イスラエルRadware製)、クラウド型無線LAN「Extreme Networks (旧 Aerohive)」(米国Extreme Networks製)などがある。

3. セキュリティ部門

セキュリティ部門は主にテリロジーとコンステラセキュリティジャパンが展開している。サイバー攻撃や不正アクセスによる情報漏えいなどの脅威に向けた対策としてCTIセキュリティサービスの提供、ネットワークセキュリティ関連製品(ファイアウォール、侵入検知・防御、情報漏えい対策など)の販売・保守、セキュリティ認証基盤(ネットワーク上のサービス利用者を識別すること)の販売・保守、不正取引対策のワンタイムパスワード製品の販売・保守などを展開している。売上高の内訳は製品・サブスクが約8割、保守が約2割となっている。

同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攻撃(標的型攻撃)グループによる社会インフラへの攻撃や知的財産権の重要情報の搾取の防衛、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)の検知といった3つの領域に注力している。世界でSNSを利用した情報戦・認知戦が重要度を増していることから、この分野の分析・対策の成長が期待されている。

テリロジーホールディングス

5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html>

事業概要

主要商材としては、電力系などの重要インフラや工場・ビル管理などの産業制御システム分野のOT/IoTセキュリティ対策に強みを持つ「Nozomi Networks」(米国Nozomi Networks製)、ログ管理・分析クラウドセキュリティサービス「Sumo Logic」(米国Sumo Logic製)のほか、ネットワーク不正侵入防御セキュリティ製品「TippingPoint」(米国TippingPoint製、2010年に米国ヒューレット・パカード (HPQ) が買収、2015年にトレンドマイクロ<4704>が買収)、ワンタイムパスワードによるユーザー認証で不正取引を防止する「OneSpan」(ベルギーOneSpan製)などがある。

またCTIセキュリティサービスでは、サプライチェーンのリスクを可視化する「BitSight」(米国BitSight製)、同社グループ開発のサイバー脅威ハンティングソリューション「THXシリーズ」などのほか、2023年10月にクラウドアプリケーション利用における内部不正を検知する「TrackerIQ」(イスラエルRevealSecurity製)、Cyabra (イスラエル)の技術を活用した「ソーシャルメディア脅威インテリジェンスマネージドサービス」の提供も開始した。

同社グループはCTIセキュリティサービスにおいて2021年に警察庁の大型案件を獲得した実績を持っている。さらに2023年4月にはテリロジー、兼松エレクトロニクス、グローバルセキュリティエキスパート<4417>の3社協創により、産業用制御システム (OTシステム) のセキュリティコンサルティングからOT製品及びネットワーク製品の実装まで、ワンストップで支援する総合支援サービス「Technical Knowledge Guardian for OTセキュリティ」の提供を開始した。また、日本電気<6701>が同月に提供開始した工場など制御システムのセキュリティを監視するマネージドセキュリティサービスに、テリロジーが販売する「Nozomi Guardian」(米国Nozomi Networks製)が採用された。2025年5月に資本業務提携したサクサについては、サクサが展開する情報セキュリティビジネスに対して同社グループ製品・サービスの実装を推進する。

なお直近のトピックスとして、2025年6月にコンステラセキュリティジャパンが仏Filigran SAS (以下、Filigran) と日本国内におけるマスターディストリビューター契約を締結した。Filigranは、世界的に著名なオープンソース脅威インテリジェンスプラットフォーム「OpenCTI」及び「OpenBAS」から構成される独自のeXtended Threat Management (XTM) スイートを開発している。同年9月には日本サイバーセキュリティファンド1号投資事業有限責任組合が、第二号出資先としてコンステラセキュリティジャパンに出資した。同年11月にはテリロジーが、SaaSセキュリティのリーディングカンパニーである米国Obsidian Security, Inc. (以下、Obsidian Security) と日本における販売代理店契約を締結した。Obsidian Securityは北米で最も急成長している企業500社「2025年デロイト・テクノロジー・ファスト500」において95位にランクインしている。

テリロジーホールディングス

5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html>

事業概要

ソリューションサービス部門は同社グループ開発のRPA、多言語映像通訳ツール、システム受託開発などを展開

4. ソリューションサービス部門

ソリューションサービス部門は、主にテリロジーサービスウェア、IGLOOO、クレシード及びログイットが展開している。テリロジーサービスウェアの主要商材は、同社グループ開発ソフトウェアRPAツール「EzAvater」、訪日外国人観光客と円滑にコミュニケーションを取るための多言語リアルタイム映像通訳サービス「みえる通訳」、中堅・中小規模の法人向けクラウド管理型マネージドVPNサービス「MORA VPN Zero-Con」、中小企業におけるセキュリティリスクの高まりに対応した「Zero-Con SASE」などである。またIGLOOOは、欧米豪・中東向けに特化した訪日インバウンドメディア「VOYAPON (ヴォヤポン)」を活用したプロモーション事業、クレシードは情報システムDX支援・システム受託開発を展開し、ログイットはCX (カスタマー・エクスペリエンス) に特化した企業向けコンタクトセンターソリューションなどの情報システム事業を展開している。なお2025年11月にテリロジーサービスウェアが、ワールドシティ (株) 及びワンプラネット (株) より翻訳・通訳・講師派遣事業を譲受した。企業の海外への情報発信のサポートや、海外とのオンラインミーティングの際の通訳など専門性が高いビジネス通訳分野を強化する。

「EzAvater」は誰でも簡単に、定型業務自動化ロボットを作成できることが特徴である。販売代理店を活用した拡販戦略で認知度が高まり、業界・業種・規模を問わず契約件数が増加基調となっている。なお主要な販売パートナーはパナソニックソリューションテクノロジー (株)、(株) レゾナゲート、ウチダエスコ (株)、(株) 日立システムズ、シーイーシー<9692>などである。

「みえる通訳」はタブレットやスマートフォンを利用し、いつでもどこでもワンタッチで通話オペレーターが接客等をサポートするサービスである。2024年6月にはENGAWA (株) が運営するOMOTENASHI NIPPONにおいて「OMOTENASHI SELECTION (おもてなしセレクション)」を受賞した。インバウンド需要の増加に伴い、百貨店・小売店舗、駅・空港、宿泊施設など1件当たりID数の多い施設での導入が進展し、ID数は増加基調である。導入事例としては、小売では総合小売業のイオンリテール (株)、紳士服・婦人服等の (株) AOKI、眼鏡量販店のZoff ((株) ゴフ) など、宿泊施設では (株) 西武・プリンスホテルズワールドワイド、(株) 東京ドームホテル、共立メンテナンス<9616>など、自治体では東京都北区、東京都文京区、安曇市など、医療機関では聖マリアンナ医科大学など、その他ではふくおかフィナンシャルグループ<8354>傘下の (株) 福岡銀行、熊本銀行及び (株) 十八親和銀行、東京動物園協会、長岡花火財団などがある。

IGLOOOは欧米豪・中東向けに特化した観光関連プロモーション事業を展開している。訪日外国人観光客・インバウンド需要の増加に伴って観光地PR動画制作が増加基調であり、2023年以降に山梨県、大分県、四国などの魅力を紹介するPR動画を制作している。また2025年7月には旅行業免許を取得し、同年9月には訪日インバウンドメディア「VOYAPON (ヴォヤポン)」の新機能「VOYAPON+ (プラス)」を正式リリースした。今後のWeb3時代の到来を視野に入れ、メディアからプラットフォームへ進化し、訪日観光客の計画・実行フェーズをトータルに支援する。

テリロジーホールディングス

5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html>

事業概要

クレシードは企業向け情報システム業務支援やシステム受託開発など、ログイットはCX(カスタマー・エクスペリエンス)に特化した企業向けコンタクトセンターソリューションなどの情報システム事業を展開している。2025年5月に資本業務提携したPeaSoftについては、クレシードのシステム開発ソリューション事業においてPeaSoftのIT人材を活用するほか、ベトナムにおける日系企業向けシステム開発を拡大する。今後はシステム構築などITサービス分野を新たな収益柱に育成する方針だ。

企業理念を実践するための事業バリューチェーンを構築。 技術革新への対応を強化

5. 特徴・強み

同社グループの特徴・強みとしては、創業以来30年以上に及ぶ豊富な実績とノウハウの蓄積、時代の流れを的確に捉える市場対応力、海外新興IT先端企業を発掘する目利き力、輸入技術と同社グループ独自技術を組み合わせたソリューション力などが挙げられる。

(a)「顧客重視」の企業理念を実践するための事業バリューチェーンを構築

同社グループのビジネスモデルの特徴・強みの一つとして、「顧客重視」の企業理念を実践するために必要なバリューチェーンを構築していることがある。「常にお客様のニーズに対応」するためのプロセス(技術・製品の調査・発掘など)と、「お客様の満足を実現する」ためのプロセス(複数製品を組み合わせたソリューション提案や保守体制整備など)を核に据えた事業バリューチェーンであり、各プロセスにおいてパートナーリング戦略も活用している。

企業理念に裏打ちされたビジネスモデル/バリューチェーンを構築するためには、企業理念をベースに同社グループのミッション(使命)とビジョン(将来像)を定め、それらを実現するためのアクションプラン(手段・計画)に落とし込む必要がある。具体的なアクションプランは(1)シリコンバレーやイスラエルの先進・先端技術の動向に関する継続的な調査・発掘活動、(2)発掘した技術と日本市場及び顧客が抱える課題との適合性の継続的な調査・照会・検証活動、(3)市場導入のための複数技術の組み合わせや適格化開発アレンジによるソリューションへの発展、(4)デリバリー・サポート体制の構築、(5)価値ある提案営業教育、(6)新市場の創造活動である。

(b)「目利き力と市場対応力」がコアコンピタンス

バリューチェーンのベースにあるのは、(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、それを市場化して顧客に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・ソリューションのラインナップ)、(3)サービス提供の多様性(先進技術製品取り扱い、保守、同社グループ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商品提供形態)、(4)実績に裏打ちされた技術力(創業以来30年超にわたる顧客本位をベースにした安定した実績がある技術力)、(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)などである。すなわち、海外企業の注目すべき技術トレンド・最先端技術を明確に捉えて導入・普及させる「目利き力と市場対応力」がコアコンピタンスとなっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

テリロジーホールディングス

5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html>

事業概要

(c)「目利き力」を示す事例

同社グループの「目利き力」を示す事例として、ブロードバンド領域における米国Wellfleetと米国Infoblox、セキュリティ分野における米国TippingPoint (現 トレンドマイクロ)、ベルギーOneSpan (旧 Vasco Data Security)、米国Lastline (2020年に米国のVmwara (VMW) が買収) などがある。

テリロジーの企業向けIPネットワーク事業は1990年に米国Wellfleetと代理店契約を締結し、IPネットワーク構築における主力製品の1つであるルータの提供を開始したことに始まる。Wellfleetは1986年創業で、業界最大手だった米国Cisco Systems (CSCO) に対抗するため業界2番手のカナダNortel Networksが1998年に買収に踏み切った企業であり、1990年時点でWellfleetを見出したことは同社グループの「目利き力」を示す好例である。ブロードバンド領域では1999年にADSL接続ソフトウェアの提供を開始した。その後1,000万超のユーザーに展開するヒット製品に育ち、大手通信会社向けビジネスの橋頭堡となった。また米国Redback Networksと代理店契約を締結し、ブロードバンドアクセスサーバなどの導入を通じて電力会社各社のFTTH網構築にも貢献した。モバイル関連としては、2003年に日本初の代理店契約を締結した米国Infoblox製のDNS/DHCPサーバが、現在では国内の多くのIT企業が取り扱うデファクトスタンダードの地位を占めている。

セキュリティ分野では、2004年に米国TippingPointと日本国内総販売代理店契約を締結したことを皮切りに、2007年にベルギーOneSpan、2012年に米国Lastline、2018年に米国Nozomi Networksと販売代理店契約を締結し、幅広いソリューション提供を実現している。米国TippingPointはIPS (不正侵入防止システム) を得意とする企業で2015年にトレンドマイクロが買収したが、テリロジーは2004年にTippingPointと日本国内総販売代理店契約を結び、実績を積み上げた。現在もトレンドマイクロから信頼されるビジネスパートナーである。ベルギーOneSpanについては、2007年にテリロジーが日本で初めてOneSpanのワンタイムパスワード技術の取り扱いを開始して以来、日本のメガバンクに揃って採用されるなどインターネットバンキングに不可欠な技術となっている。米国Lastlineの標的攻撃対策クラウドサービスの導入も、近年の標的型メール攻撃の増加を見越した同社グループの「目利き力」を示す好例である。また2020年3月にはテリロジーが、ネットワーク仮想環境やサイバーセキュリティソリューションの領域でグローバルリーダーの一角を占めるイスラエルRadwareとディストリビューター契約を締結した。

(d) 事業パートナーから評価される「市場対応力」

同社グループが海外の新興企業から評価される理由としては、創業以来磨き上げてきた「市場対応力」がある。テリロジーは商材開発 (輸入技術と独自技術の組み合わせ) から、保守 (テリロジーによる問題の振り分けと業務委託によるメンテナンス作業) や、販売 (直販と代理店網の活用) に至るバリューチェーン全体でパートナーリング戦略を積極活用しているため、有力な顧客に評価され、優れた顧客基盤 (大手企業を中心に300社以上) を構築してきた。このように、輸入技術と独自技術を組み合わせる顧客満足度が高いソリューションへと発展させる力、M&A・アライアンス戦略を駆使してミッシングパーツを充足させる力を「市場対応力」の源泉としている。

テリロジーホールディングス

5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html>

事業概要

6. リスク要因・収益特性と対策・課題

同社グループにおけるリスク要因としては技術革新への対応遅れ、市場競争の激化、人材確保、為替変動などがある。このうち技術革新への対応については、継続的に海外を含めた最新技術の情報収集や最新技術を有する企業の発掘に努めている。業績変動要因としては、海外メーカーからの輸入で外貨建ての仕入(ライセンス料)比率が高いため、為替変動の影響を受ける傾向が強い。この対策として同社グループは、為替予約や販売価格改定を含めた様々な施策を講ずることによりリスク低減を図っている。また、海外からの製品仕入に依存しないソリューションサービス部門の売上構成比が上昇することにより、全社業績に対する為替変動の影響度合いが低下する効果も期待される。季節変動要因については、一般的にIT・情報サービス関連業界では顧客の検収時期の関係で売上が年度末に偏重する傾向があり、同社グループも第2四半期(7~9月)及び第4四半期(1~3月)に売上が偏重する傾向があったが、収益認識に関する会計基準等適用により、その傾向は緩和される見込みである。

業績動向

2026年3月期中間期は大幅増収で営業黒字転換、経常大幅増益

1. 2026年3月期中間期連結業績の概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比16.1%増の4,593百万円、営業利益が181百万円(前年同期は21百万円の損失)、経常利益が同784.8%増の197百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が127百万円(同43百万円の損失)だった。受注高は同11.2%増の5,470百万円で、期末受注残高は前年同期末比37.6%増の4,684百万円となった。平均為替レートは1米ドル=146.63円(同1米ドル=152.62円)だった。売上高は高水準の需要を背景に全事業が2桁増収と好調に推移した。営業利益は輸入商品の仕入価格上昇や人的資本投資による費用増加を吸収して黒字転換した。経常利益は大幅増益となり、親会社株主に帰属する中間純利益は黒字転換した。

事業別の売上高はネットワーク部門が前年同期比11.5%増の898百万円、セキュリティ部門が同22.4%増の1,884百万円、ソリューションサービス部門が同12.5%増の1,811百万円だった。売上総利益は同21.2%増加し、売上総利益率は同1.3ポイント上昇して32.7%となった。増収効果に加え、一部製品の価格改定も寄与した。販管費は同4.8%増加したが、販管費比率は同3.1ポイント低下して28.8%となった。この結果、営業利益率は4.0%となった。なお営業外では、持分法投資利益が同18百万円増加(前年同期は2百万円、当期は20百万円)、為替差損益が同92百万円悪化(前年同期は差益70百万円、当期は差損22百万円)した。また営業外収益に通貨スワップ利益18百万円を計上した一方で、前年同期の営業外費用に計上したデリバティブ評価損26百万円が一巡した。

テリロジーホールディングス

5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html>

業績動向

2026年3月期中間期連結業績の概要

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	3,955	100.0%	4,593	100.0%	638	16.1%
売上総利益	1,241	31.4%	1,504	32.7%	263	21.2%
販管費	1,262	31.9%	1,322	28.8%	60	4.8%
営業利益	-21	-	181	4.0%	202	-
持分法による投資利益	2	0.1%	20	0.4%	18	-
為替差益	70	1.8%	-	-	-70	-
通貨スワップ利益	-	-	18	0.4%	18	-
デリバティブ評価損	26	0.7%	-	-	26	-
為替差損	-	-	22	0.5%	22	-
経常利益	22	0.6%	197	4.3%	175	784.8%
親会社株主に帰属する中間純利益	-43	-	127	2.8%	170	-
平均為替レート (米ドル/円)	152.62	-	146.03	-	-6.6	-
事業別売上高						
ネットワーク部門	805	20.4%	898	19.6%	92	11.5%
セキュリティ部門	1,539	38.9%	1,884	41.0%	344	22.4%
ソリューションサービス部門	1,610	40.7%	1,811	39.4%	201	12.5%
受注高	4,920	-	5,470	-	550	11.2%
受注残高	3,405	-	4,684	-	1,279	37.6%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 事業別の動向

ネットワーク部門は全体として前年同期比11.5%増収と好調だった。主要商材別には「Extreme Networks (旧 Aerohive)」が減少したが、ネットワークセキュリティ対策需要が高水準に推移して「Infoblox」や「Radware」が大幅に伸長した。IPアドレス管理サーバ製品「Infoblox」は新モデルへの移行に伴うリプレイス案件が増加した。DDoS攻撃対策向けソリューションの「Radware」は、国内においてサイバー攻撃による被害が急増している状況を背景に、オンラインセミナーの開催や展示会への出展など対策ソリューションの拡販に向けた施策により新規顧客獲得に努め、引き合いが増加している。クラウド型無線LANシステム「Extreme Networks」の売上は減少したが、既存無線LAN環境からのリプレイス案件や追加案件の引き合いが安定的に推移している。

セキュリティ部門は前年同期比2.4%増収と大幅に伸長した。主要商材別には「TippingPoint」が横ばいだったが、サイバーセキュリティ対策ニーズの高まりを背景に「Nozomi Networks」、ログ管理・分析クラウドセキュリティサービス、「Sumo Logic」が大幅に伸長した。産業制御システム分野のOT/IoTセキュリティ関連の「Nozomi Networks」は、国内大手製造業や社会インフラ事業者での導入が堅調に推移し、工場DXの加速やOTセキュリティ対策市場の裾野の広がりを背景に中堅規模の製造業からの引き合いも増加した。同社グループ独自の脅威情報解析サービスであるCTIセキュリティサービスは、引き続き官公庁案件の獲得が順調で、案件増加に加えて金額も上昇傾向である。また認知戦・情報戦領域におけるコンステラセキュリティジャパンの活動が複数のニュースメディアで紹介されるなど、当該分野に対する注目度が一段と高まっている。ログ管理・分析クラウドセキュリティサービス「Sumo Logic」は、クラウドサービスの利用加速を背景に引き合いが増加した。

テリロジーホールディングス

5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html>

業績動向

ソリューションサービス部門は同12.5%増収と好調に推移した。売上面では「EzAvater」や「みえる通訳」が伸長したほか、IGLOOO、クレシード、ログイットも順調だった。利益面ではクレシードとログイットの売上総利益率の大幅な上昇も寄与した。同社グループ独自開発のRPAツール「EzAvater」は認知度が向上し、業界・業種・規模を問わず採用が拡大した。多言語リアルタイム映像通訳サービス「みえる通訳」は、訪日外国人旅行者・インバウンド需要の増加に伴って百貨店、小売店、宿泊施設などを中心に導入が増加した。中小企業向けネットワーク・セキュリティサービスは、UTMやエンドポイント、SASEサービスなどが伸長した。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展開するIGLOOOは、訪日外国人旅行者・インバウンド需要の増加に伴い、官公庁・自治体・民間企業からのPR需要が拡大した。情報システムDX支援・システム開発を展開するクレシードは、ネットワークやサーバのリプレイス、セキュリティ対策案件、各種システム開発案件などが増加した。音声を中心に企業向けコンタクトセンターソリューションを展開するログイットは、既存顧客向け保守ビジネス、主力のコールセンター向け通話録音ビジネスが順調だったほか、感情解析ビジネスの引き合いも増加した。

3. 財務の状況

財務面で見ると、2026年3月期中間期末の総資産は前期末比1,790百万円増加して8,899百万円となった。主に受取手形・売掛金及び契約資産が536百万円減少した一方で、現金及び預金が1,230百万円増加、前渡金が948百万円増加した。負債合計は同1,567百万円増加して5,805百万円となった。主に前受金が1,680百万円増加した。有利子負債残高(長短借入金合計)は同44百万円減少して233百万円となった。純資産合計は同222百万円増加して3,093百万円となった。主に資本剰余金が73百万円増加、利益剰余金が127百万円増加した。この結果、自己資本比率は同5.5ポイント低下して34.2%となった。自己資本比率が低下したが特に懸念される水準ではなく、キャッシュ・フローの状況にも特に懸念される点は見当たらない。財務面に配慮した規律ある企業価値向上戦略を推進し、財務の健全性が維持されていると弊社では評価している。

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書(簡易版)

(単位: 百万円)

	22/3期末	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期中間期末	増減
資産合計	5,991	6,144	6,898	7,109	8,899	1,790
(流動資産)	4,871	5,068	5,323	5,536	7,241	1,705
(固定資産)	1,119	1,075	1,574	1,572	1,657	84
負債合計	3,551	3,698	4,334	4,238	5,805	1,567
(流動負債)	3,271	3,325	3,993	4,002	5,621	1,618
(固定負債)	279	373	340	235	184	-51
純資産合計	2,439	2,445	2,564	2,870	3,093	222
自己資本比率	40.2%	39.1%	36.7%	39.7%	34.2%	-5.5pp

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	414	287	324	-54	1,269
投資活動によるキャッシュ・フロー	-243	34	-578	-234	-158
財務活動によるキャッシュ・フロー	-428	112	-134	46	121
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,867	2,298	1,916	1,681	2,912

注: 22/3期まではテリロジーの数値

出所: 決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期は大幅増収増益予想を据え置き

● 2026年3月期連結業績予想の概要

2026年3月期の連結業績は期初予想を据え置いて、売上高が前期比12.1%増の9,700百万円、営業利益が同64.7%増の450百万円、経常利益が同37.5%増の450百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同59.1%増の280百万円の大幅増収増益としている。売上面は高水準の需要を背景に各事業とも伸長し、特にセキュリティ関連がけん引する見込みだ。事業別売上高はネットワーク部門が同3.0%増の1,707百万円、セキュリティ部門が同22.7%増の4,141百万円、ソリューションサービス部門が同6.4%増の3,850百万円としている。売上高構成比は、それぞれ17.6%、42.7%、39.7%となる。利益面は引き続き人的資本投資に伴って人件費などが増加するが大幅増収効果で吸収する。一部製品の価格改定も進める方針だ。為替レートについてはおおむね前期並みの水準を前提としている。

なお米国関税政策の影響については同社グループにとって直接的な影響は小さいものの、世界的な景気動向の不透明感を考慮して各利益はやや保守的な予想としている。ただし需要が高水準で中間期末の受注残高が前年同期比37.6%増加していることに加え、価格改定の進展なども考慮すれば好業績が期待できると弊社では考えている。

2026年3月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		中間期	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	8,653	100.0%	9,700	100.0%	1,046	12.1%	4,593	47.4%
営業利益	273	3.2%	450	4.6%	176	64.7%	181	40.4%
経常利益	327	3.8%	450	4.6%	122	37.5%	197	43.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	176	2.0%	280	2.9%	103	59.1%	127	45.6%
事業別売上高								
ネットワーク部門	1,657	19.2%	1,707	17.6%	50	3.0%	898	52.6%
セキュリティ部門	3,375	39.0%	4,141	42.7%	766	22.7%	1,884	45.5%
ソリューションサービス部門	3,620	41.8%	3,850	39.7%	230	6.4%	1,811	47.0%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

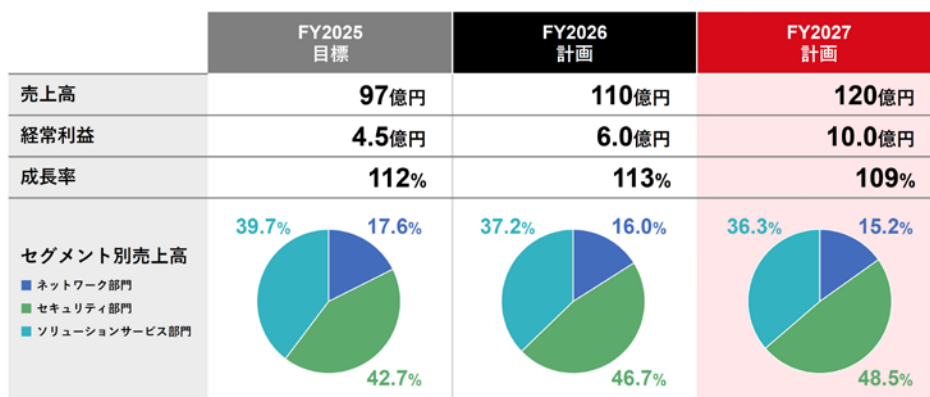
成長戦略

ROE向上の好循環を実現するため 成長投資のほかアセット入れ替えも検討

1. テリロジーグループ新3ヵ年中期経営計画 (2026年3月期～2028年3月期)

同社グループは事業環境の変化に対応すべく、每期改定するローリング方式によって中期経営計画の目標数値見直しを行っている。2025年5月に公表した2026年3月期～2028年3月期を対象年度とする「テリロジーグループ新3ヵ年中期経営計画」では、目標数値として2026年3月期で売上高97億円、経常利益4.5億円（以下、同順）、2027年3月期で110億円、6.0億円、2028年3月期で120億円、10.0億円を掲げている。事業別売上高構成比の計画は、2026年3月期がネットワーク部門17.6%、セキュリティ部門42.7%、ソリューションサービス部門39.7%（以下、同順）、2027年3月期が16.0%、46.7%、37.2%、2028年3月期が15.2%、48.5%、36.3%としている。

テリロジーグループ FY2025-FY2027 新3ヵ年中期経営計画



出所：決算説明会資料より掲載

基本方針として、目指す集団像を「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」としている。事業環境としては産業のDXが急速に進むなか、産業構造も大きく変化・進化することを想定している。そして同社グループは、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」「簡単に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顧客のDX推進に貢献する方針だ。

テリロジーホールディングス

5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html

成長戦略

目標達成に向けての重要施策としては、(1) 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、(2) グループ事業ポートフォリオのさらなる拡充・拡大、(3) グローバルな事業展開、を推進する。顧客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の解決にとどまらず、観光DXや環境DXに関わる社会課題解決など、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推進する。また、同社グループにとって従来はやや手薄だった製造業向けについても、高千穂交易との協業等により産業制御システム分野(OT/IoTシステム分野)を中心に営業を強化する。さらに新商材の投入や人材活用も積極化し、若い世代を中心とする新プロジェクト等も推進する。今後のM&A・アライアンス戦略の基本的な考え方としては、対象領域を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・ライフサイエンス領域、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など、獲得年商を1案件当たり5～10億円の規模感、投資予算規模を約10～20億円規模としている。

重要施策

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. ビッグデータマネージメント事業への
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)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

出所：決算説明会資料より掲載

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応では、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、同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いる。そしてROEを重要な指標と捉え、中長期的にROE10.0%(2025年3月期実績6.6%)を目指す。事業展開を加速させるための従業員エンゲージメント向上への取り組みとしては、従業員の賃金引き上げに加え、従業員持株会の奨励金付与率の引き上げなども実施している。また、さらなるROE向上の好循環を実現するため、成長投資を継続するほかアセット入れ替えなども検討する。

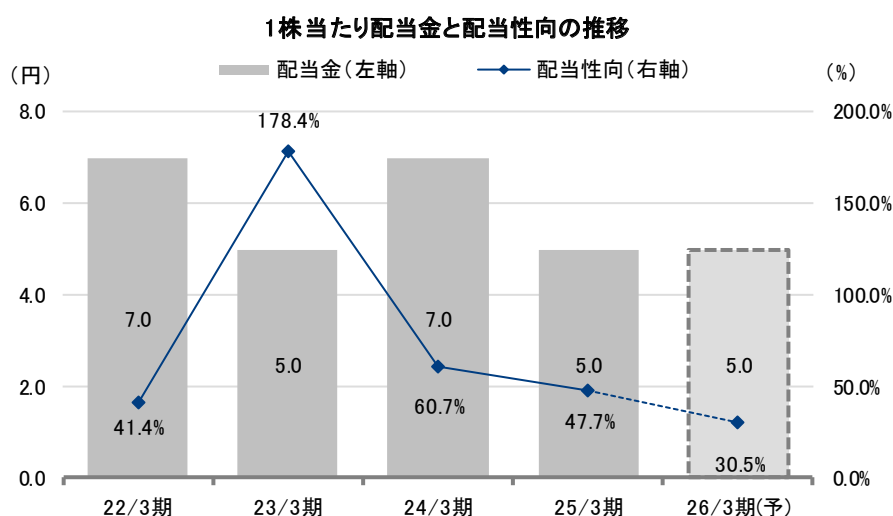
テリロジーホールディングス
5133 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)
<https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html>

成長戦略

2. 株主還元策

株主還元については、株主尊重を経営戦略の重要課題と認識し、業績に基づいた配当を実施することにより、株主への利益還元に取り組むことを基本方針としている。この基本方針に基づいて2026年3月期の配当予想は前期と同額の年間5.00円（期末一括）としている。予想配当性向は30.5%となる。



注：22/3期まではテリロジーの数値。24/3期は記念配当2.00円を含む
出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 弊社の視点

同社グループは「目利き力と市場対応力」をコアコンピタンスとして、海外先端技術の日本市場への導入・普及に豊富な実績を持っている。この点を弊社では評価している。一方で、為替変動リスクの低減やストック収益の拡大などによって、持続的な利益成長及び利益率向上を実現することが同社グループの課題と考えられる。こうした課題に対して同社グループは、M&A・アライアンスを積極活用し、グループ連携による事業ポートフォリオの拡充やストック型事業モデルの拡大という方向性と、2028年3月期に経常利益率を8.3%（2025年3月期実績は3.8%）に上昇させる計画を打ち出している。そして2026年3月期中間期は増収効果、一部製品の価格改定効果、売上ミックス改善効果などにより経常利益率が上昇した。さらなるROE向上の好循環を実現するため成長投資のほかアセット入れ替えなども検討するもようだ。中長期的にセキュリティ対策ニーズが一段と高まることが予想されるなど同社グループを取り巻く事業環境は良好であり、持続的な利益成長・利益率向上施策（為替変動リスク低減策、ストック収益拡大戦略、売上ミックス改善戦略など）の進捗に引き続き期待したい。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp