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7月30日（木）

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7月30日（木）
https://www.terilogy-hd.com/ir/index.html

目次

要約

2027年3月期も前期に引き続き増収増益を見込む。配当政策は「累進配当」に変更

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、同社グループ開発含む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月期は大幅な増収増益で着地

2026年3月期の連結業績は売上高が前期比23.0%増の10,646百万円、営業利益が同101.0%増の549百万円、経常利益が同100.8%増の656百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同97.2%増の346百万円だった。2025年5月15日公表の期初予想を大幅に上回り、2026年3月13日付の修正予想と同水準の大幅な増収増益で着地した。売上面は高水準の需要を背景として全事業が増収と好調に推移した。利益面は輸入商品の仕入価格上昇や人的資本投資によってコストが増加したものの、増収効果や価格適正化効果などにより吸収した。事業別売上高はネットワーク部門が同7.9%増の1,787百万円、セキュリティ部門が同31.4%増の4,434百万円、ソリューションサービス部門が同22.2%増の4,424百万円だった。営業外ではデリバティブ評価損益が改善した。

3. 2027年3月期も増収増益見込み

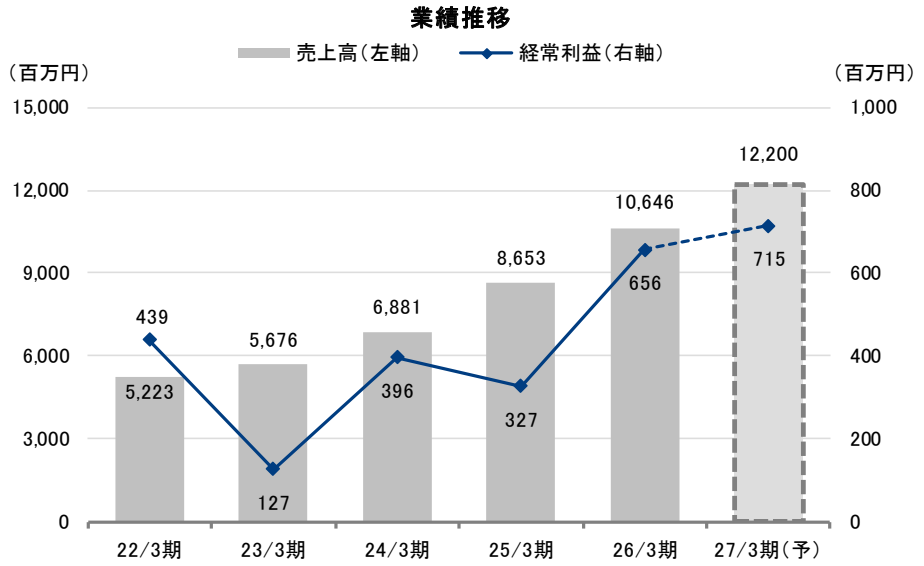
2027年3月期の連結業績は売上高が前期比14.6%増の12,200百万円、営業利益が同20.6%増の662百万円、経常利益が同8.8%増の715百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同23.6%増の429百万円と、前期に引き続き増収増益を見込んでいる。売上面は高水準の需要を背景に各事業とも伸長し、特にセキュリティ関連がけん引する見込みだ。事業別売上高の計画はネットワーク部門が同3.9%増の1,860百万円（構成比15.2%）、セキュリティ部門が同23.3%増の5,465百万円（構成比44.8%）、ソリューションサービス部門が同10.3%増の4,875百万円（構成比40.0%）である。利益面は人的資本投資に伴って人件費などが増加するが増収効果や価格適正化効果などで吸収する。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、営業外での為替差損益やデリバティブ評価損益等を見込んでいない。サイバーセキュリティ対策需要が高水準であり、2027年3月期も好業績が期待できると弊社では考えている。

4. 中期経営計画の業績目標を上方修正、ROE目標10%も達成。配当政策は「累進配当」に変更

同社は経営環境の変化に対応するため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。そして2026年3月期に、前中期経営計画で掲げた2026年3月期業績目標を超過達成し、さらに2027年3月期業績目標もおおむね達成したため、2026年5月策定の「テリロジーグループ新3ヵ年中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）」では、2027年3月期以降の業績目標を上方修正した。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、ROE（自己資本利益率）の中長期目標として掲げていた10%を2026年3月期に達成（実績11.4%）した。今後の新たなROE目標値としては、さらなる収益力強化と資本効率向上により2027年3月期に12.0%、2029年3月期には15.0%を目指す。また、2026年5月に配当政策の変更と2026年3月期及び2027年3月期の配当の上方修正を発表し、配当政策については1株当たり毎期0.2円を目安に増配を実施する「累進配当」に変更した。

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月期は大幅な増収増益で着地
- 2027年3月期も前期に引き続き増収増益を見込む
- 中期経営計画の業績目標を上方修正、配当政策は「累進配当」に変更
- ROEの中長期目標10%は2026年3月期に達成（実績11.4%）し、2027年3月期に12.0%、2029年3月期には15.0%を目指す



注：22/3期はテリロジーの業績
出所：決算短信よりフィスコ作成

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。Missionに「進化する「テクノロジー」と多様な「ソリューション」で、新しい価値を創造する」を掲げ、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月期末時点の総資産は10,261百万円、純資産は3,364百万円、自己資本比率は31.9%、発行済株式数は17,111,742株（自己株式5,510株を含む）である。本社は2026年5月に東京都千代田区神田神保町へ移転した。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、2025年5月にサクサ<6675>と資本業務提携し、3社がそれぞれ同社の主要株主となっている。

同社グループは持株会社の同社、連結子会社7社及び持分法適用関連会社3社の合計11社で構成されている。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）、キャロルシステム仙台（株）（2026年2月に連結子会社化）、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への出資契約を締結、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。2026年2月には慶應義塾大学医学部発のスタートアップでリハビリテーション診療支援「システムスマートリハ®」を開発・提供する（株）INTEPと投資契約を締結した。

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充も進めている。

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。

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プローブ製品「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）IGLOOO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属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

年月	事項
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
2026年 2月	（株）INTEPと第三者割当増資引受に関する投資契約を締結 キャロルシステム仙台（株）の全株式を取得して連結子会社化

出所：有価証券報告書、同社リリースよりフィスコ作成

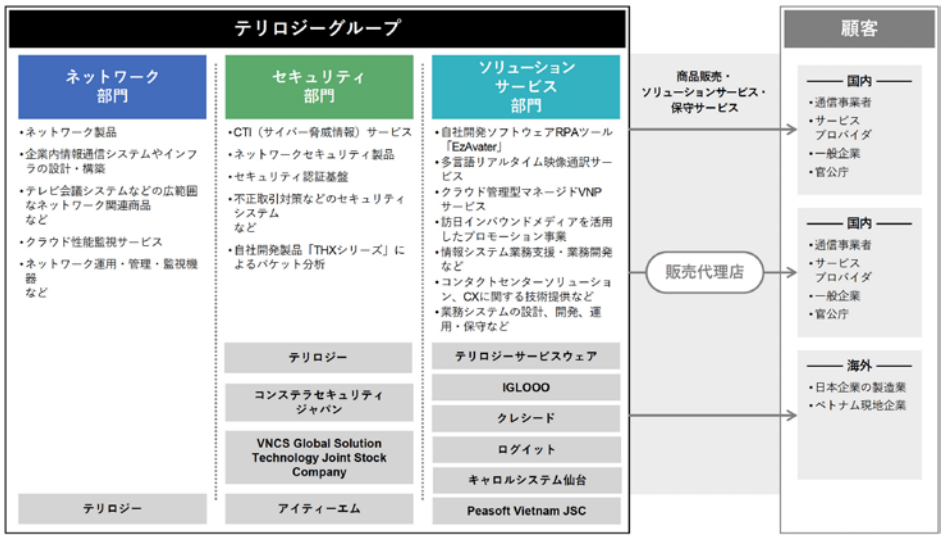
事業概要

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、同社グループ開発含む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

事業別売上高について、ネットワーク部門は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ているのに対して、セキュリティ部門とソリューションサービス部門はいずれも売上高が拡大基調である。2021年3月期と2026年3月期の実績で比較すると、ネットワーク部門は1,616百万円から1,787百万円と微増にとどまっているが、セキュリティ部門はサイバーセキュリティ対策需要の拡大を背景として1,628百万円から4,434百万円へ約2.7倍に拡大、ソリューションサービス部門は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するなどM&A効果により936百万円から4,424百万円へ約4.7倍に拡大した。これに伴って売上構成比は、ネットワーク部門が34.4%から16.8%に低下した一方で、セキュリティ部門が34.6%から41.6%へ、ソリューションサービス部門が19.9%から41.6%へ上昇した。

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
売上高						
ネットワーク部門	1,616	1,399	1,286	1,560	1,657	1,787
セキュリティ部門	1,628	1,726	2,155	3,005	3,375	4,434
ソリューションサービス部門	936	1,710	1,965	2,314	3,620	4,424
モニタリング部門	520	387	269	-	-	-
合計	4,701	5,223	5,676	6,881	8,653	10,646
売上構成比						
ネットワーク部門	34.4%	26.8%	22.7%	22.7%	19.2%	16.8%
セキュリティ部門	34.6%	33.1%	38.0%	43.7%	39.0%	41.6%
ソリューションサービス部門	19.9%	32.7%	34.6%	33.6%	41.8%	41.6%
モニタリング部門	11.1%	7.4%	4.7%	-	-	-

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システム「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、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ような重要情報の搾取からの防衛、国家を背景に持つグループによるディスインフォーメーション（情報作戦）の検知といった3つの領域に注力している。世界中で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。

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・パッカード（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デ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（NEC）<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している。

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。2026年2月にはテリロジーが英国Advanced Cyber Defence Systems Ltd.と販売代理店契約を締結し、日次スキャンで脆弱性を即座に特定するEASM（External Attack Surface Management：外部攻撃対象領域管理）製品「Observatory」の販売を開始した。

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、ログイット、キャロルシステム仙台が展開している。テリロジーサービスウェアは、ビジュアルコミュニケーションに関するソリューションやネットワークセキュリティに関するサービスを中心に、ICTソリューションサービス事業を展開している。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。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（ヴォやポン）」を活用したプロモーション事業を、クレシードは情報システムDX支援・システム受託開発を、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、キャロルシステム仙台は東北を代表する大手企業向け中心にシステム受託開発を展開している。

「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。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。直近の導入事例としては、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）ゾフ）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>、（株）ホテルオークラ東京など、自治体では東京都北区、東京都文京区など、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、（株）熊本銀行及び（株）十八親和銀行などがある。

なおテリロジーサービスウェアは2025年11月に、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ビジネス通訳分野を強化する。

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」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。2026年2月にはIGLOOOが、ベルギー・プロ・リーグ1部に所属するサッカークラブチーム「シント＝トロイデンVV」とスポンサー契約を締結した。

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、キャロルシステム仙台は東北エリアにおいてシステム受託開発を展開している。また、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。なお、ログイットは新たにAIプラットフォームの取り扱いを開始し、AIを活用した感情解析及びクラウドビジネスの市場投入に取り組む。同社では、今後はシステム構築などソリューションサービス部門を新たな収益柱に育成する方針だ。

「目利き力と市場対応力」がコアコンピタンス

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。

（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1つに「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の構築がある。「常に顧客のニーズに対応」するためのプロセス（技術・製品の調査・発掘など）と、「顧客の満足を実現する」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合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年以上にわたる顧客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）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。

(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 Date 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、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、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て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・アライアンス戦略も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。

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、市場競合の激化、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、海外を含めた最新技術の情報収集を継続するほか、最新技術を有する企業の発掘に努めている。ネットワーク部門及びセキュリティ部門におい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）比率が高く、為替変動の影響が業務変動要因となるが、同社は為替予約や販売価格改定を含めた様々な施策によって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で、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。季節変動要因としては、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てきている。

業績動向

2026年3月期は大幅な増収増益で着地

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は売上高が前期比23.0%増の10,646百万円、営業利益が同101.0%増の549百万円、経常利益が同100.8%増の656百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同97.2%増の346百万円だった。受注高は同13.5%増の11,372百万円で、期末受注残高は同19.1%増の4,534百万円となった。平均為替レートは1米ドル＝150.67円（前期は1米ドル＝152.62円）だった。2025年5月15日公表の期初予想である売上高9,700百万円、営業利益450百万円、経常利益450百万円、親会社株主に帰属する当期純利益280百万円を大幅に上回り、2026年3月13日付の修正予想である売上高10,385百万円、営業利益546百万円、経常利益654百万円、親会社株主に帰属する当期純利益352百万円と同水準の大幅増収増益で着地した。売上面は高水準の需要も背景として全事業が増収と好調に推移した。利益面は輸入商品の仕入価格上昇や人的資本投資によってコストが増加したものの、増収効果や価格適正化効果などにより吸収した。

2026年3月期連結業績

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期		前期比		期初予想		修正予想	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率	金額	達成率	金額	達成率
売上高	8,653	-	10,646	-	1,992	23.0%	9,700	109.8%	10,385	102.5%
売上総利益	2,817	32.6%	3,411	32.0%	593	21.1%	-	-	-	-
販管費	2,544	29.4%	2,862	26.9%	317	12.5%	-	-	-	-
営業利益	273	3.2%	549	5.2%	275	101.0%	450	122.0%	546	100.6%
持分法による投資利益	3	-	9	-	5	-	-	-	-	-
為替差益	91	-	44	-	-46	-	-	-	-	-
デリバティブ評価益	-	-	43	-	43	-	-	-	-	-
デリバティブ評価損	-50	0.6%	-	-	50	-	-	-	-	-
経常利益	327	3.8%	656	6.2%	329	100.8%	450	146.0%	654	100.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	176	2.0%	346	3.3%	170	97.2%	280	123.9%	352	98.6%
平均為替レート（米ドル/円）	152.62	-	150.67	-	-1.95	-	-	-	-	-
事業別売上高										
ネットワーク部門	1,657	19.2%	1,787	16.8%	130	7.9%	1,707	104.7%	-	-
セキュリティ部門	3,375	39.0%	4,434	41.6%	1,058	31.4%	4,141	107.1%	-	-
ソリューションサービス部門	3,620	41.8%	4,424	41.6%	803	22.2%	3,850	114.9%	-	-
受注高	10,021	-	11,372	-	1,351	13.5%	-	-	-	-
受注残高	3,807	-	4,534	-	727	19.1%	-	-	-	-

注：期初予想は2025年5月15日付の公表値、修正予想は2026年3月13日付の上方修正値
出所：決算短信、決算説明会資料、会社リリースよりフィスコ作成

事業別売上高はネットワーク部門が同7.9%増の1,787百万円、セキュリティ部門が同31.4%増の4,434百万円、ソリューションサービス部門が同22.2%増の4,424百万円で、特にセキュリティ部門とソリューションサービス部門が大幅に伸長した。売上総利益は同21.1%増加したが、売上総利益率は同0.6ポイント低下して32.0%となった。販管費は同12.5%増加したが、販管費率は同2.5ポイント低下して26.9%となった。この結果、営業利益率は同2.0ポイント上昇して5.2%となった。営業外損益では、持分法による投資利益が同5百万円増加の9百万円、為替差益が同46百万円減少の44百万円、デリバティブ評価益が同93百万円改善の43百万円（前期は評価損50百万円）となった。これにより経常利益率は同2.4ポイント上昇して6.2%となった。

セキュリティ部門とソリューションサービス部門が大幅伸長

2. 事業別動向

ネットワーク部門は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7.9%増収と順調だった。IPアドレス管理サーバ製品「Infoblox」は、新モデルへの変更に伴うリプレイス案件が増加して大幅増収だった。DDoS攻撃対策ソリューション「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、マーケティングを強化して新規顧客獲得を推進したほか、新規に取り扱いを開始したセキュリティ関連製品の認知度向上も寄与して大幅増収だった。クラウド型無線LANシステム「Extreme Networks」は減収となったが、既存無線LAN環境からのリプレイス案件や新規オフィス・倉庫等の拠点開発に伴う追加案件を受注し、おおむね計画水準だった。

セキュリティ部門は社会インフラや企業等を守るサイバーセキュリティ対策需要が高水準に推移して31.4%増収と大幅に伸長した。主要商材である「Nozomi Networks」は、OT/IoTセキュリティへの需要拡大が一段と加速し、国内大手企業や公共インフラ分野での大規模な導入が好調だったほか、中堅規模の製造業からの引き合いも過去最高水準となった。同社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、総務省のインターネット上の偽・誤情報対策技術の開発・実証事業、防衛省関連プロジェクト、警察庁向け案件などを獲得した。今後も官公庁分野を中心に需要が一段と拡大する見込みだ。ログ管理・分析クラウドセキュリティサービス「Sumo Logic」は、大手自動車部品メーカーのグローバルSOC（Security Operation Center）のセキュリティ基盤に採用されるなど、国内SOC事業者での採用が拡大した。このほかネットワーク不正侵入防御セキュリティ製品「TippingPoint」や、ワンタイムパスワードによるユーザー認証の「OneSpan」も伸長した。

ソリューションサービス部門は業務効率化やデジタル化など幅広いニーズに対応して22.2%増収と大幅に伸長した。多言語リアルタイム映像通訳サービス「みえる通訳」は、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、需要増加を背景にUTMやエンドポイント、SASEサービスなどが伸長した。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。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、好調なインバウンド需要を背景に、官公庁・自治体・民間企業からのPR需要が拡大した。クレシードの情報システムDX支援・システム開発は、Windows11対応のPCリプレイス案件、これに紐づくサーバ案件やシステム更新案件の受注が好調だったほか、ネットワークやサーバセキュリティ対策案件の受注も増加した。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、声紋認証案件及びコンプライアンスレコーディング案件を受注した。

財務面の健全性を維持

3. 財務状況

財務面で見ると2026年3月期末の資産合計は前期末比3,152百万円増加して10,261百万円となった。主に現金及び預金が1,564百万円増加、受取手形、売掛金及び契約資産が124百万円増加、前渡金が559百万円増加、のれんが294百万円増加した。負債合計は同2,658百万円増加して6,896百万円となった。主に前受金が1,344百万円増加したほか、有利子負債残高（長短借入金合計）は同512百万円増加して790百万円となった。純資産合計は同494百万円増加して3,364百万円となった。主に資本剰余金が73百万円増加、利益剰余金が346百万円増加した。この結果、自己資本比率は同7.8ポイント低下して31.9%となった。有利子負債残高が増加し、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期末	増減
資産合計	5,991	6,144	6,898	7,109	10,261	3,152
（流動資産）	4,871	5,068	5,323	5,536	7,819	2,283
（固定資産）	1,119	1,075	1,574	1,572	2,442	869
負債合計	3,551	3,698	4,334	4,238	6,896	2,658
（流動負債）	3,271	3,325	3,993	4,002	6,511	2,509
（固定負債）	279	373	340	235	384	148
純資産合計	2,439	2,445	2,564	2,870	3,364	494
自己資本比率	40.2%	39.1%	36.7%	39.7%	31.9%	-7.8pp

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	414	287	324	-54	1,860
投資活動によるキャッシュ・フロー	-243	34	-578	-234	-1,102
財務活動によるキャッシュ・フロー	-428	112	-134	46	678
現金及び現金同等物の期末残高	1,867	2,298	1,916	1,681	3,125

注：22/3期末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

2027年3月期も前期に引き続き増収増益を見込む

● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比14.6%増の12,200百万円、営業利益が同20.6%増の662百万円、経常利益が同8.8%増の715百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同23.6%増の429百万円と、前期に引き続き増収増益を見込んでいる。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。事業別売上高の計画はネットワーク部門が同3.9%増の1,860百万円（構成比15.2%）、セキュリティ部門が同23.3%増の5,465百万円（構成比44.8%）、ソリューションサービス部門が同10.3%増の4,875百万円（構成比40.0%）である。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増収効果や価格適正化効果などで吸収する。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、営業外での為替差損益やデリバティブ評価損益等を見込んでいない。サイバーセキュリティ対策需要が高水準であり、好業績が期待できると弊社では考えている。

2027年3月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	予想	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	10,646	-	12,200	-	1,553	14.6%
営業利益	549	5.2%	662	5.4%	112	20.6%
経常利益	656	6.2%	715	5.9%	58	8.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	346	3.3%	429	3.5%	82	23.6%
事業別売上高						
ネットワーク部門	1,787	16.8%	1,860	15.2%	72	4.0%
セキュリティ部門	4,434	41.6%	5,465	44.8%	1,031	23.3%
ソリューションサービス部門	4,424	41.6%	4,875	40.0%	451	10.2%

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

中期経営計画の業績目標を上方修正

1. テリロジーグループ新3ヵ年中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）

同社グループは経営環境の変化に対応するため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。そして2026年3月期に、前中期経営計画（2025年5月策定、2026年3月期～2028年3月期）で掲げた2026年3月期目標（売上高97億円、経常利益4.5億円）を超過達成し、さらに2027年3月期目標（売上高110億円、経常利益6億円）もおおむね達成したため、2026年5月策定の「テリロジーグループ新3ヵ年中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）」では2027年3月期以降の目標を上方修正した。新たな目標は2027年3月期売上高122億円、経常利益7.1億円（以下、同順）、2028年3月期135億円、10億円、2029年3月期150億円、12億円とした。事業別売上高構成比は、2027年3月期がネットワーク部門15.2%、セキュリティ部門44.8%、ソリューションサービス部門40.0%（以下、同順）、2028年3月期が14.4%、45.7%、39.9%、2029年3月期が14.5%、45.8%、39.7%である。サイバーセキュリティ対策関連やシステム開発関連がけん引する見込みだ。

中期経営計画の概要

（億円）

	26/3期		27/3期		28/3期		29/3期
	前目標	実績	前目標	新目標	前目標	新目標	新目標
売上高	97	106	110	122	120	135	150
経常利益	4.5	6.2	6.0	7.1	10.0	10.0	12.0
事業別売上構成比							
ネットワーク部門	17.6%	16.8%	16.0%	15.2%	15.2%	14.4%	14.5%
セキュリティ部門	42.7%	41.6%	46.7%	44.8%	48.5%	45.7%	45.8%
ソリューションサービス部門	39.7%	41.6%	37.2%	40.0%	36.3%	39.9%	39.7%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

経営方針には「長期的な利益を実現する持続性のある事業ポートフォリオの育成と、未来を創る新たな事業ポートフォリオの獲得による事業価値の向上を図る」を掲げ、既存コア事業戦略、成長事業戦略、次世代挑戦事業戦略を推進することでグループ経営基盤の安定化・強化・新陳代謝を図る。

基本的な方向性として、事業戦略では経営資源の最適化及び活用の最大化、IT事業の多様性をもつ事業モデル（市場理解追求）の構築、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向上などを推進する。財務戦略では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式取得（株主還元策）、資金調達の多様化などを推進する。グローバル戦略ではボーダーレス取引・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及び信頼関係の強化などを推進する。人財戦略では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性化、事業経営者の育成・強化（経営経験のシェア）などを推進する。投資戦略では既存事業の成長強化策としての事業投資、事業アライアンスに向けた戦略的互恵関係目的の投資、将来期待できる新市場・新事業獲得目的の投資などを推進する。技術戦略では先端技術の最適化を図るローカライズインテリジェンスの一層の強化、尖った技術を見抜くチカラの組織的資産化、鉄壁のDX基盤の保有・提供、AI機能のセキュリティ商材への実装・融合（Security for AI & AI for Securityの実践）、AI活用による生産性改善・知見の蓄積などを推進する。

また重要施策として、(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・ポートフォリオ事業のさらなる拡充・拡大、(3) グローバルな事業展開を推進する。(1) では、グループ事業シナジー・事業育成の強化（グループ間取引の拡大・グループ内経営資源の活用など）、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（人材の積極採用による能力の多様化推進など）、ビジネス・システム・マネージメントの改善（管理業務の生産効率改善、基幹システムの最適化・再構築など）を推進する。(2) では、IT/OT/IoT/DXセキュリティ&テクノロジー領域の強化（主力事業領域のトップライン拡大）、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など）、将来成長事業分野への積極的な取り組み・挑戦（AI/オートメーションテクノロジー/医療情報産業/環境DX）、ダイナミックなグループ事業の拡大と新規事業の創出（既存コア事業強化のための投資、多様なアライアンスの推進など）を推進する。(3) では、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、ベトナム市場への集中）、グローバルな販売・構築・運用サービス支援体制の確保（日本市場との連携対応可能な仕組みつくりなど）、グローバル運用監視支援サービスの強化（パートナー連携の強化など）を推進する。

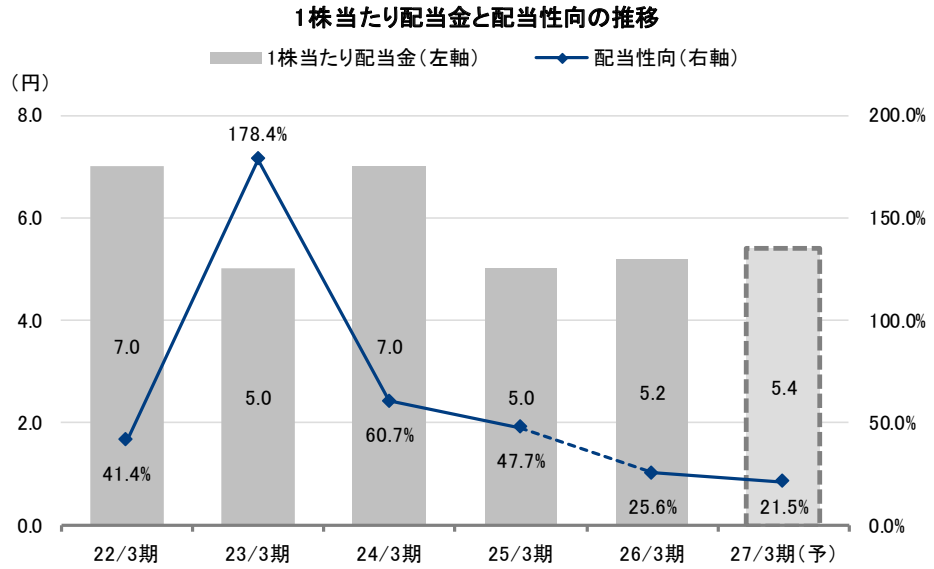
今後のM&A・事業アライアンス戦略実行の基本的な考え方としては、対象分野をIT技術・専門商社・販売系領域、アジア圏・新興IT系技術商社、セキュリティソリューション領域、クラウド技術領域、インバウンドリューション領域、医療情報系・ライフサイエンス領域、情報システム・SES技術人材系・Sier領域、Industry4.0・産業DX領域、生成AI・オートメーションテクノロジー領域など、獲得年商を1案件当たり5～10億円の規模感、投資予算規模を約10～20億円としている。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、株主・投資家をはじめとするすべ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するためには、資本コストを意識し、健全な財務体質を維持することが重要な経営課題であると同社では認識している。その重要指標であるROEについては、中長期目標を10.0%としていたが、2026年3月期に11.4%と達成できたため、今後は一段の収益力強化と資本効率向上により、2027年3月期に12.0%、2029年3月期に15.0%の達成を目指す。また、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を7%から20%に引き上げている。

配当政策を「累進配当」に変更

2. 株主還元策

同社は2026年5月に配当政策の変更と2026年3月期及び2027年3月期の配当予想の上方修正を発表した。配当政策を1株当たり毎期0.2円を目安に増配する「累進配当」に変更したため、2026年3月期の配当は0.2円上方修正して前期比0.2円増配の年間5.2円（期末一括、配当性向は25.6%）となった。2027年3月期の配当予想も期初予想から0.4円上方修正して前期比0.2円増配の5.4円（期末一括、配当性向は21.5%）としている。今後も業績の拡大に伴ってさらなる株主還元の強化が期待できると弊社では考えている。



注：22/3期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、会社リリースよりフィスコ作成

持続的な利益成長・利益率向上施策の進捗に注目

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、価格適正化の進展、高付加価値ビジネスの拡大、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・アライアンスも積極活用し、長期的な利益を実現する持続性のある事業ポートフォリオの拡充を進めている。2026年3月期の経常利益率は6.2%となり、前期比2.4ポイント上昇したが、これは同社グループが継続的に取り組んでいる収益向上施策の成果と考えられる。今後もサイバーセキュリティ対策需要の拡大が予想されるなど、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・利益率向上施策の進捗に注目したい。

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・表示したものですが、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、配布等することは堅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