

会社説明会

アライドテレシスホールディングス株式会社

(東証2部 証券コード:6835)

2005年9月10日(土)

1. **アライドテレシスグループについて**
2. **事業内容と当社の強み**
3. **今後の事業展開**
4. **2005年12月期中間決算の概要と**

中期計画

1. アライドテレシスグループについて

創業の経緯

創業者であり現会長である大嶋が、米国の半導体メーカーなどを歴任、1982年に米国のLAN会社アンガマンバスの日本法人を設立しました。

そこで、日本でのネットワーク市場拡大の手ごたえを感じ、当時システムでしか販売されていなかった「ネットワーク」を、ユーザーが機器ごとに自由に組み合わせることができるようにすることで、国内におけるLANの早期普及を実現しようと考えました。こうして、総合的なネットワーク機器メーカーとして、1987年3月にアライドテレシスは誕生しました。



アライドテレシスグループ概要

設立	1987年3月
資本金	3,362百万円 (2005年4月30日現在)
上場	2000年7月(東証2部 証券コード:6835)
従業員	2,923名 (2005年6月30日)
海外拠点	21ヶ国(2005年4月)
連結子会社	国内外42社(2004年12月)
連結売上	51,074百万円(2004年度)
開発拠点	日本、ニュージーランド、米国 イタリア、フィリピン、中国
製造拠点:	シンガポール・中国

「アライドテレシス」という社名の由来

アライド【Allied】：連合、統合
テレシス【Telesis】：発展、前進

設立当初から世界展開を視野に入れ、将来的にグループ全体が連携し、拡大していくことを目指し、社名を「アライドテレシス」としました。

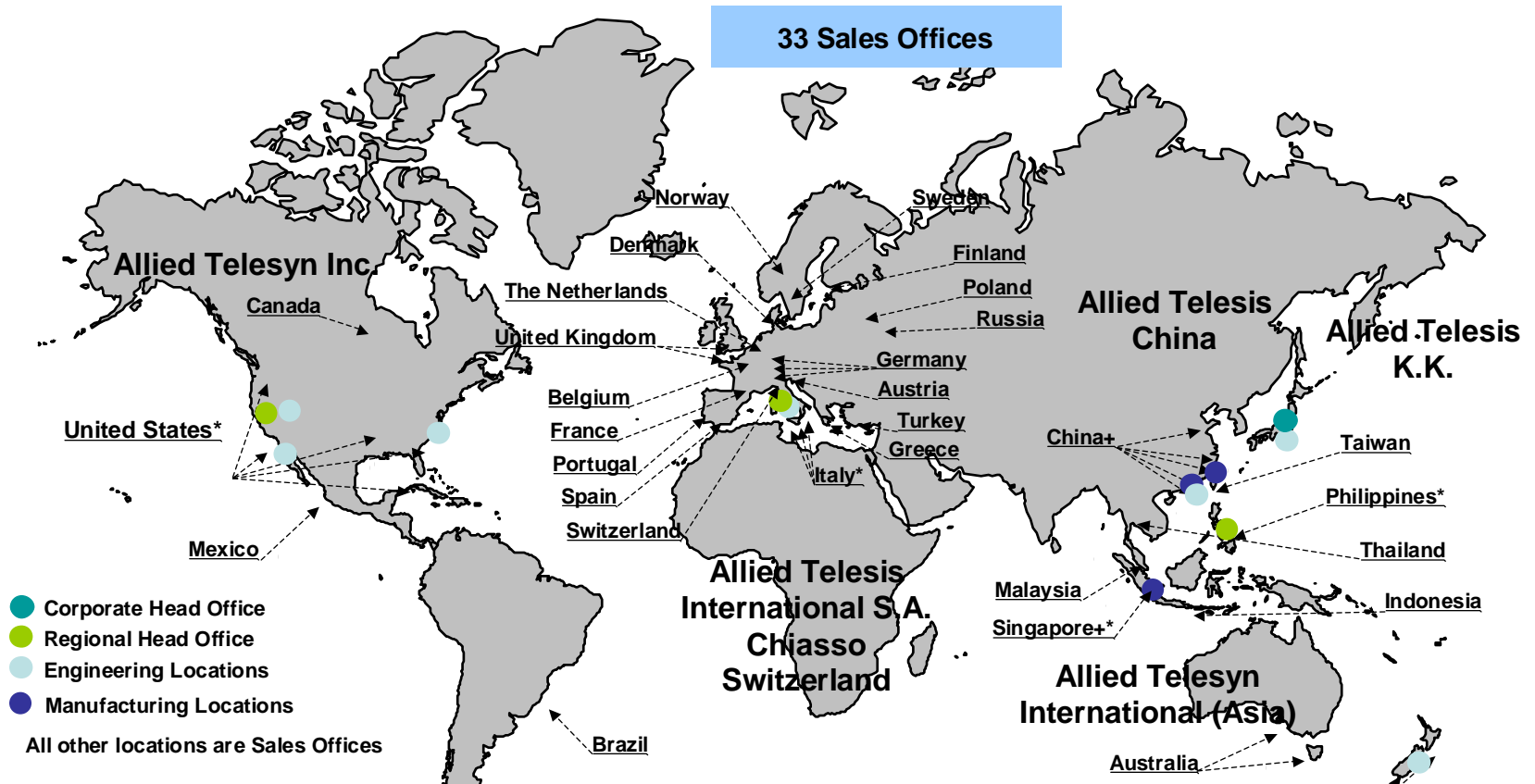
Telesisはギリシャ語を語源とし、「計画」や「目標を伴った発展」を意味します。

アライドテレシスグループ経営理念

ネットワーク技術・製品・サービスを
幅広く普及させることを通じて、
豊かな情報化社会の基盤構築に貢献する

- 常にお客様の満足を第一に考え、
良きパートナーとして信頼される会社
- 各国の文化・風土を尊重しつつ、
その総合力を最大限に発揮し、世界一を目指す
- 常にスピードを意識し、より高い価値の創造に努める
- 誰もが入ってみたいくなるような、活気にあふれた会社

各国の拠点 = 「世界最適地戦略」



技術レベルの高い国で開発し、コスト競争力に優れた国で生産し、市場規模の広い国で販売するという理念。設立からすぐに世界展開へシフトした理由はここにあります。

開発拠点

- 米国 - Sunnyvale
- 米国 - Raleigh
- イタリア - Milan
- ニュージーランド - Christchurch
- フィリピン - Manila
- 日本 - Tokyo
- シンガポール



Raleigh, North Carolina USA



Manila, Philippines



Sunnyvale, California USA



Christchurch, New Zealand

製造拠点

ATA-Allied Telesyn Asia (シンガポール)



- Established May, 1995
- 7200 Sq meter
- 582 Employees
- ISO Certified
- Focus on high-end products

ATS – Allied Telesis Suzhou (中国)



- Established Sep, 2001
- 3000 Sq meter
- 220 Employees
- ISO Certified

ATDG – Allied Telesis Dongguan (中国)



- Established July, 2002
- 6000 Sq meter
- 400 Employees
- Focus on high-end products

グループ各社の役割

アライドテレススホールディングス株式会社

代表取締役会長兼CEO 大嶋章禎

グループ全体の戦略決定および管理機能に特化した純粋持株会社

アライドテレスス株式会社

代表取締役社長 大嶋章禎

ネットワーク関連機器、保守などの販売会社

株式会社アライドテレスス開発センター

代表取締役社長 杉原智行

ネットワーク関連機器の開発会社

アライドテレススネットワークス株式会社

ネットワークインテグレーションのサービス会社

株式会社コレガ

ナクシージャパン株式会社

Allied Telesyn Inc.

Allied Telesyn International (Asia) Pte. Ltd.

他

各分野ごとのスペシャリティを持ち、市場の動向に合った機動的な業務遂行に専念できる事業会社集団



アライドテレシスグループ沿革(抜粋)

- 1987年 3月 システム・プラス株式会社として設立 資本金100万円
- 9月 アライドテレシス株式会社に社名変更
- 1988年12月 資本金8,000万円に増資
- 1990年 4月 資本金9,900万円に増資
- 1991年 2月 シンガポールにAllied Telesis Asiaを設立
- 1995年 6月 オーストラリアにAllied Telesis Australiaを設立
- 11月 マレーシアに拠点を開設
- 12月 資本金5億275万円に増資
- 1997年 6月 資本金7億3,400万円に増資
- 7月 台湾事務所開設
- 1999年 5月 米国Teltrend社よりネットワーキング部門を買収
- 英国100%出資子会社CentreCOM Systems Ltd.を設立
- 2000年 6月 イタリアにAllied Telesyn Europe Service S.r.l.を設立
- 大韓民国にAllied Telesyn Korea Co., Ltd.を設立
- 7月 東京証券取引所市場第二部に上場(証券コード:6835)
- 9月 東京都品川区にアライドテレシスエンジニアリング株式会社設立
- 11月 山梨県甲府市に株式会社アライドテレシスR&Dセンター山梨を設立
- 東京都品川区にナクシージャパン株式会社設立
- 2001年 3月 フィリピンにソフトウェアの開発拠点 Allied Telesyn Philippines Inc. を設立
- オーストラリアに Allied Telesyn International m.b.H を設立
- 6月 製造子会社である Allied Telesyn International(Asia) Pte.,Ltd.において、国際規格 ISO14000を取得
- 9月 中華人民共和国(中国)に製造会社 Allied Telesis (Suzhou) Co., Ltd. を設立
- 10月 米国ノースカロライナ州に開発拠点 Allied Telesyn Networks Inc. を設立
- 2002年 1月 スイスにAllied Telesis International SAを設立
- 2月 スペインにAllied Telesyn International S.L.U.を設立
- 4月 アライドテレシスエンジニアリング株式会社をアライドテレシスネットワークス株式会社へ社名変更
- 10月 ニューゼalandにAllied Telesyn Newzealand Ltd.を設立
- 2004年 7月 持株会社制移行に伴い社名をアライドテレシスホールディングス株式会社に変更
- アライドテレシス株式会社を設立
- 株式会社アライドテレシス開発センターを設立

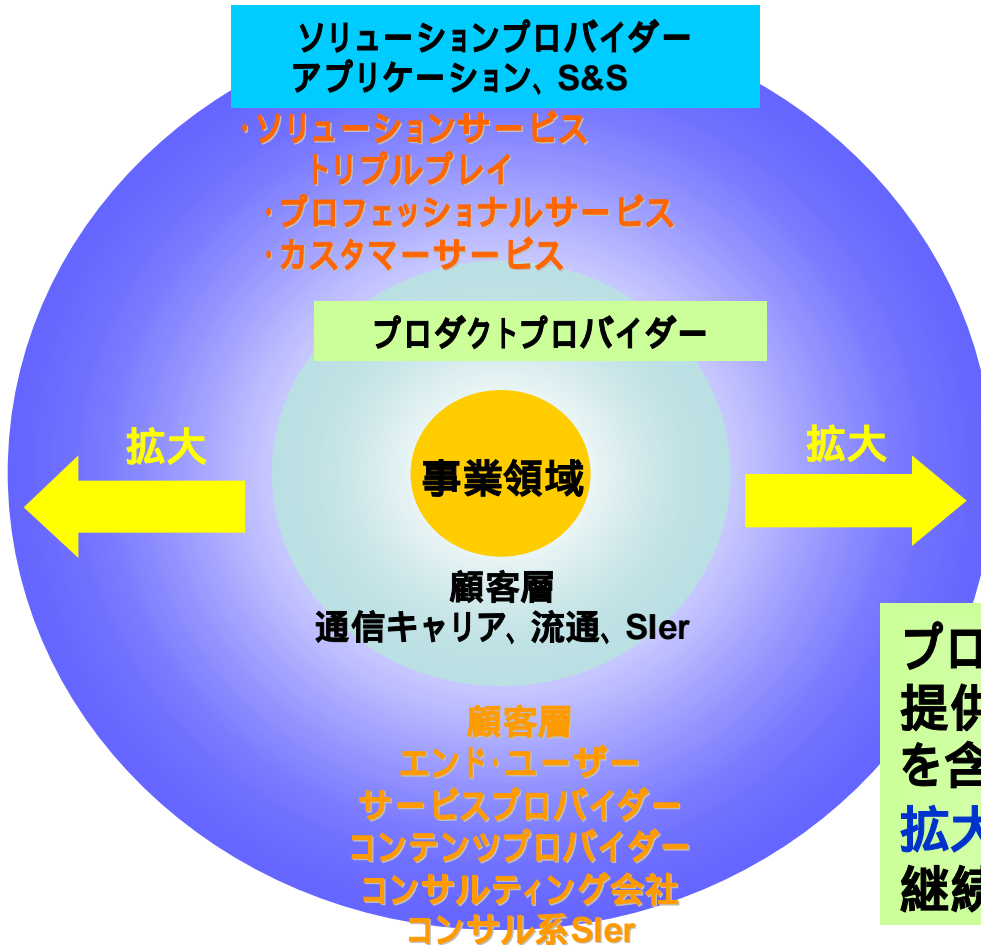
各国の主な取引先



2. 事業内容と当社の強み

事業領域

～ 新たなビジネスモデルの創造へ～



➤ **プロダクト・プロバイダー事業**

ネットワーク関連機器の企画、開発、製造、販売

➤ **ソリューション・プロバイダー事業**

コンサルティングから導入支援、運営管理のお手伝いまでを行う事業

➤ **サービス・プロバイダー事業**

ネットワークサポートサービス、システム保守サービス、運用サービスを提供

プロダクトプロバイダーとしての製品提供だけではなく、ソリューション提案を含めた**サービス&サポート事業**への**拡大**により、顧客層を拡げるとともに、継続した売り上げの確保を実現します。

ターゲット市場と製品



当社の強み

低コスト生産

台湾メーカー製などの汎用チップを用いている
ローエンド品の生産を組立・加工費の安い中国へ集約している
低価格を武器に、法人向けでスタンダード製品の地位を確立

製品の品揃えの広さ

スイッチ、ルーター、メディアコンバーター、ハブ、無線LAN、
LANアダプターなど、ネットワークを構築する際に必要な
ほとんどの機器をラインナップ
アクセスネットワークのスイッチの品揃えは世界随一

トリプルプレイ技術のパイオニア

競合他社に先行して、トリプルプレイサービスに対応した製品
を開発し、システム構築のノウハウを蓄積
トリプルプレイソリューションを提供できる会社

3. 今後の事業展開

トリプルプレイ・サービスとは？

- 現在の電話回線を用いて**電話 / 放送 / 高速インターネット接続**の**3つ**を同時に提供するサービス
- 欧州、北米などではトリプルプレイ・サービス市場が急速に立ち上がりつつある
- 通信事業者・サービスプロバイダ等は、従来のサービス毎に構築された新旧の通信インターフェイスを、IP/イーサネット網に統合する必要がある

トリプルプレイ・サービスの商品価値

顧客にとってのベネフィットとは？

顧客 = サービス提供事業者 (通信事業者、サービスプロバイダ等)

サービス提供事業者にとっては、高速インターネット接続に加え、放送、電話の3サービスを1つの回線で提供できる。

**ユーザーの囲い込みの実現
売上向上、収益性改善**

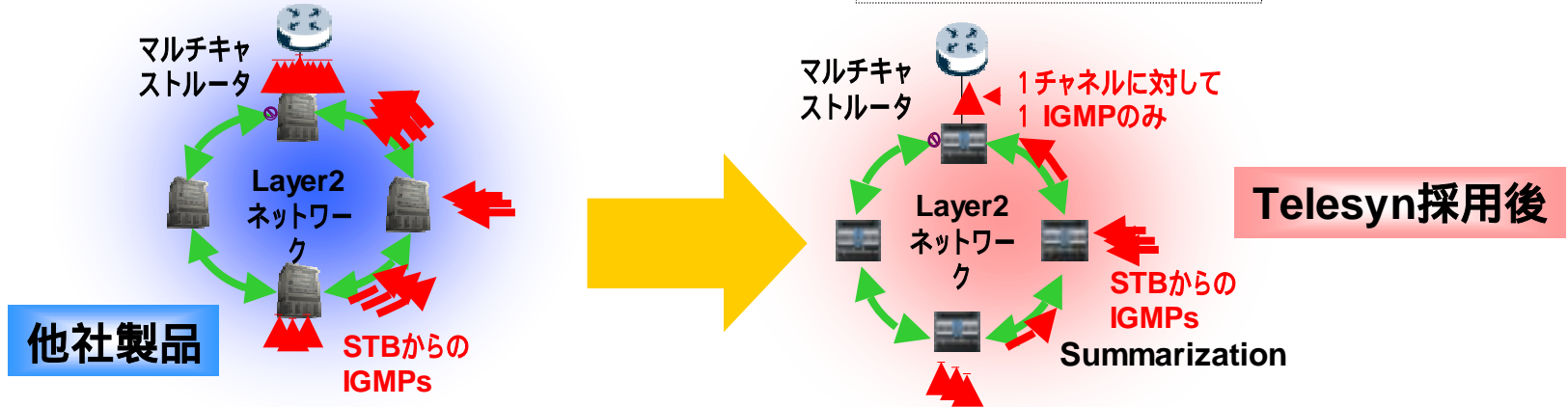
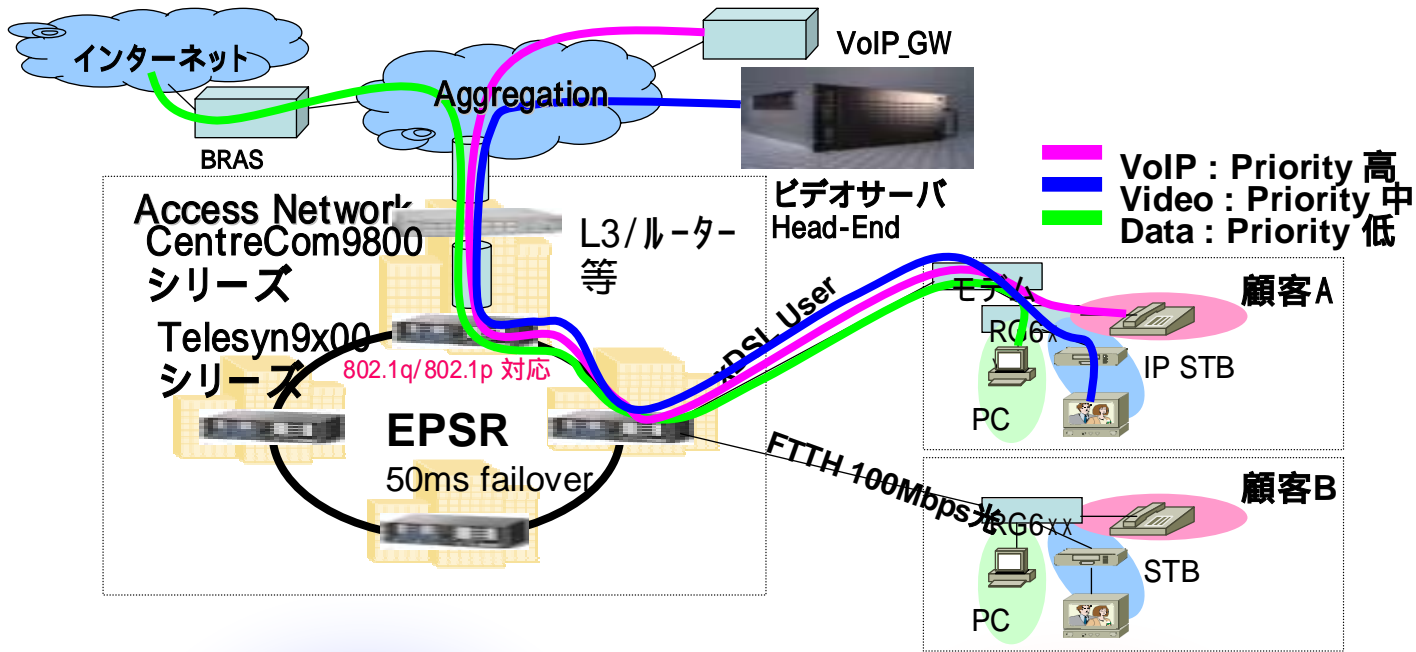
当社のビジネスチャンス

当社のTELESYN (iMAP) は、トリプルプレイ・サービスの提供に最適

iMAP マルチサービス・アクセス・プラットフォーム

- ◆当社は、通信キャリアの局舎 (アクセス回線) に設置するiMAPに加え、加入者側の宅内に設置する装置 (レジデンシャル・ゲートウェイ) も製造・販売している。
- ◆当社は、トリプルプレイ・サービスを実現する為のEnd-to-Endソリューションを提供できる会社である。

Triple Play ネットワーク データの流れ



MAP (Telesynシリーズ) の優位性

**初期投資が小規模で、
安定したサービスネットワーク環境を提案**

▶ **冗長性に優れている**

サービス停止率が大幅に下がり安定したサービスを提供可能

▶ **障害復旧機能を備えている**

ケーブルや光ファイバーが断線しても、視聴者にわからない
速度で即時バックアップ

▶ **高い耐環境性能で、あらゆる地域で使用可能**

気温 - 45 から +60 まで対応

Triple Play and Solution Certification LAB



- Myrio
- Minerva Networks
- Tandberg
- VideoTele/Tut Systems
- Optibase
- Seachange
- Skystream
- RCA Thompson
- Amino
- Kreatel
- I3 Micro
- nCube
- Kasenna
- Pixelmatrix
- General Bandwidth
- Sphere
- Nuera
- AG Communications
- Extreme
- Cisco
- Foundry
- Marconi

NCL: Network Certification Lab

Certification of all hardware and software components.

- Complete Video Headend
- Transport
- DSLAM
- CPE
- VoIP

米国での屋外導入事例



- 40 ~ 65 での環境下で運用可能

トリプルプレイ・サービスの顧客像

現状

欧米の中小通信事業者、ユーティリティ会社を中心

理由：ユーザー数が数千から数万と小さいので、小規模の投資でサービスを開始できる。

保持しているインフラを利用してサービスを提供したい。

今後

通信事業者、サービスプロバイダはもとより、

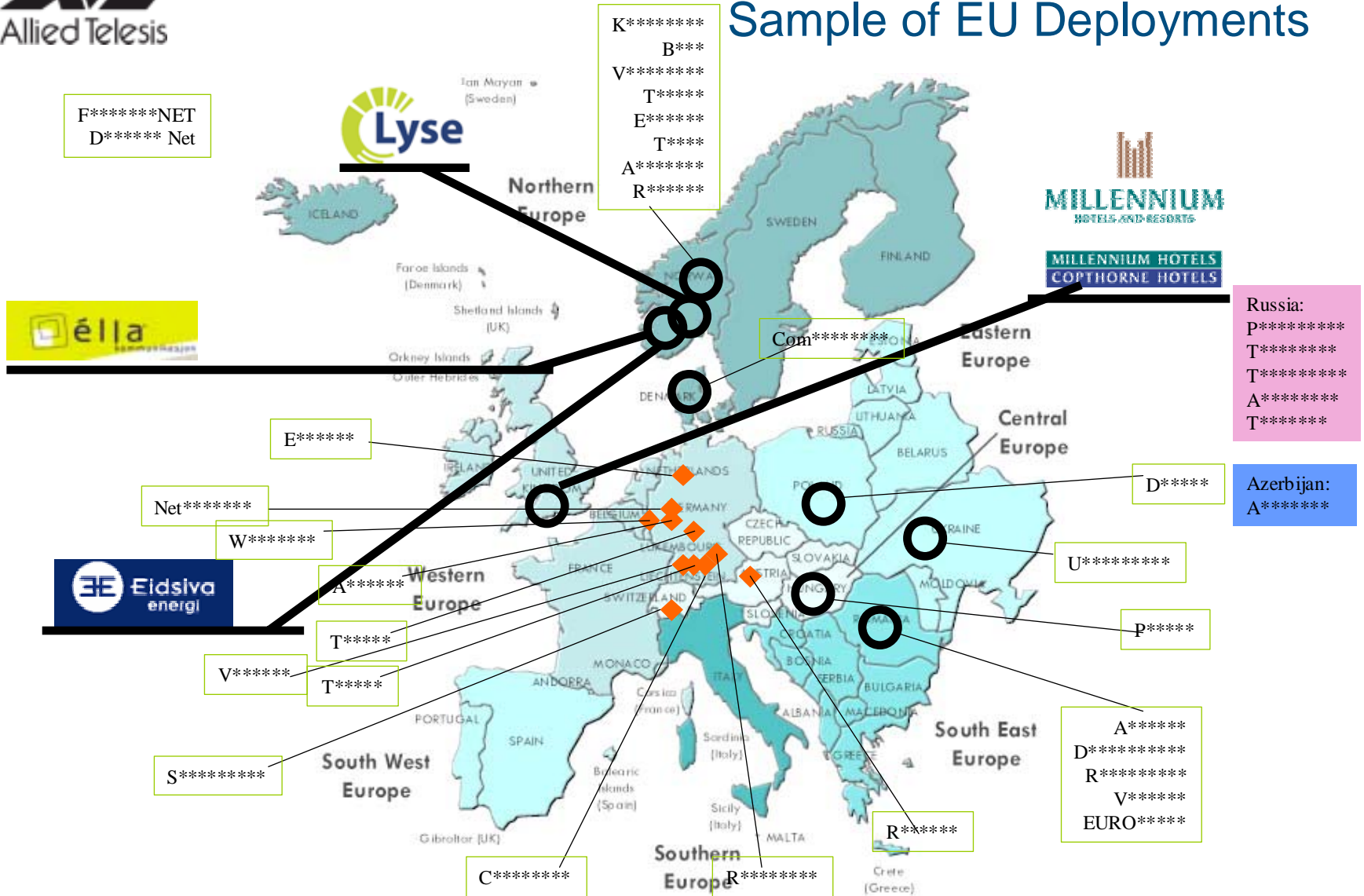
ホテル、マンション、教育市場、病院、企業ネットワークなど

理由：低価格かつ信頼性のあるものが求められる市場。

価格+品質+保守で当社は評価されている。

トリプルプレイ・サービスは、上記の通り様々なシーンでの活用が考えられます。今後の課題は、当サービスの認知度アップと考えて、現在当社はその為の組織体制の強化を進めています。

Sample of EU Deployments



Sample of US Deployments

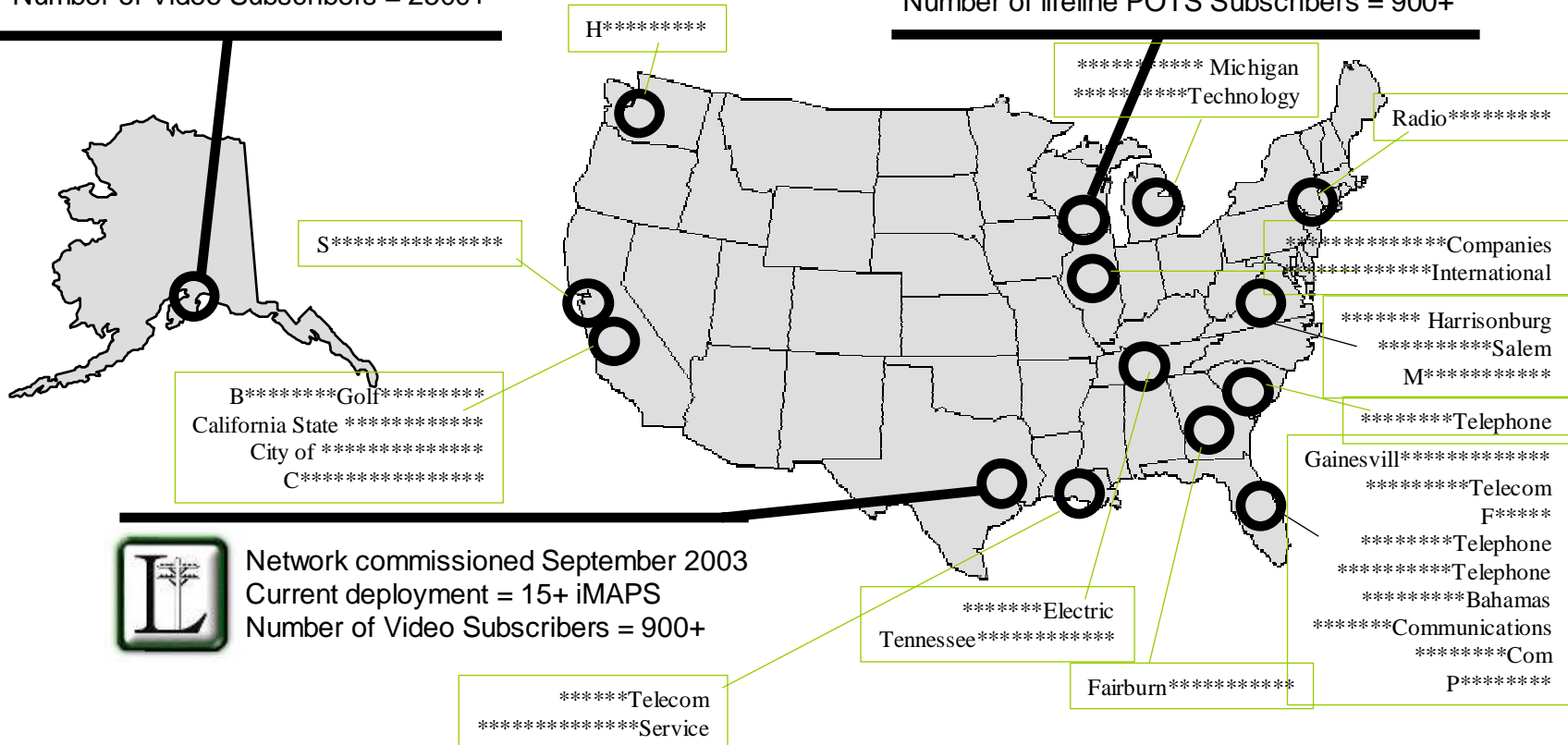


Network commissioned March 2003
 Current deployment = 90+ iMAPS
 Number of Video Subscribers = 2500+

- Japan:
A**** & Japan *****
- Korea:
K*****
- Toronto Canada:
B*****



Network commissioned March 2003
 Current deployment = 79+ iMAPS
 Number of Video Subscribers = 2000+
 Number of lifeline POTS Subscribers = 900+



Network commissioned September 2003
 Current deployment = 15+ iMAPS
 Number of Video Subscribers = 900+

「トリプルプレイサービス」の市場環境

日本での動向

通信事業者のトリプルプレイサービス市場は黎明期

大手通信事業者がトリプルプレイサービスを始めているが、ブロードバンド加入者全体に占める普及率はまだ少ない

特にIPのトリプルプレイサービスはコンテンツの著作権(特に地上波TV系)や法関係が未整備でかつ各種利権が絡み、思うようには伸びていない

ネットワークとしては光ファイバーが主流

ADSL加入者は、1,300万人を突破したが、ビデオサービスとしてはFTTH/Pネットワークに重点を置く通信事業者が多い

FTTH加入者は2004年12月末で243万加入

主なTelcoのビデオサービス

ぷらら/NTT東日本: 4thMEDIA

KDDI: 光プラスTV

USEN Broad-Gate01

BBケーブル/ソフトバンク: BBTB

NTTcom: CoDen光サービス

ケイオプティコム: eoホームファイバー 等

「トリプルプレイサービス」の導入先

顧客名 : Ella Communications

ノルウェー南部で展開するマルチサービス通信事業者であり、他のユーティリティ会社へも新規ソリューションを提供するSI事業者の顔を兼ね備える。

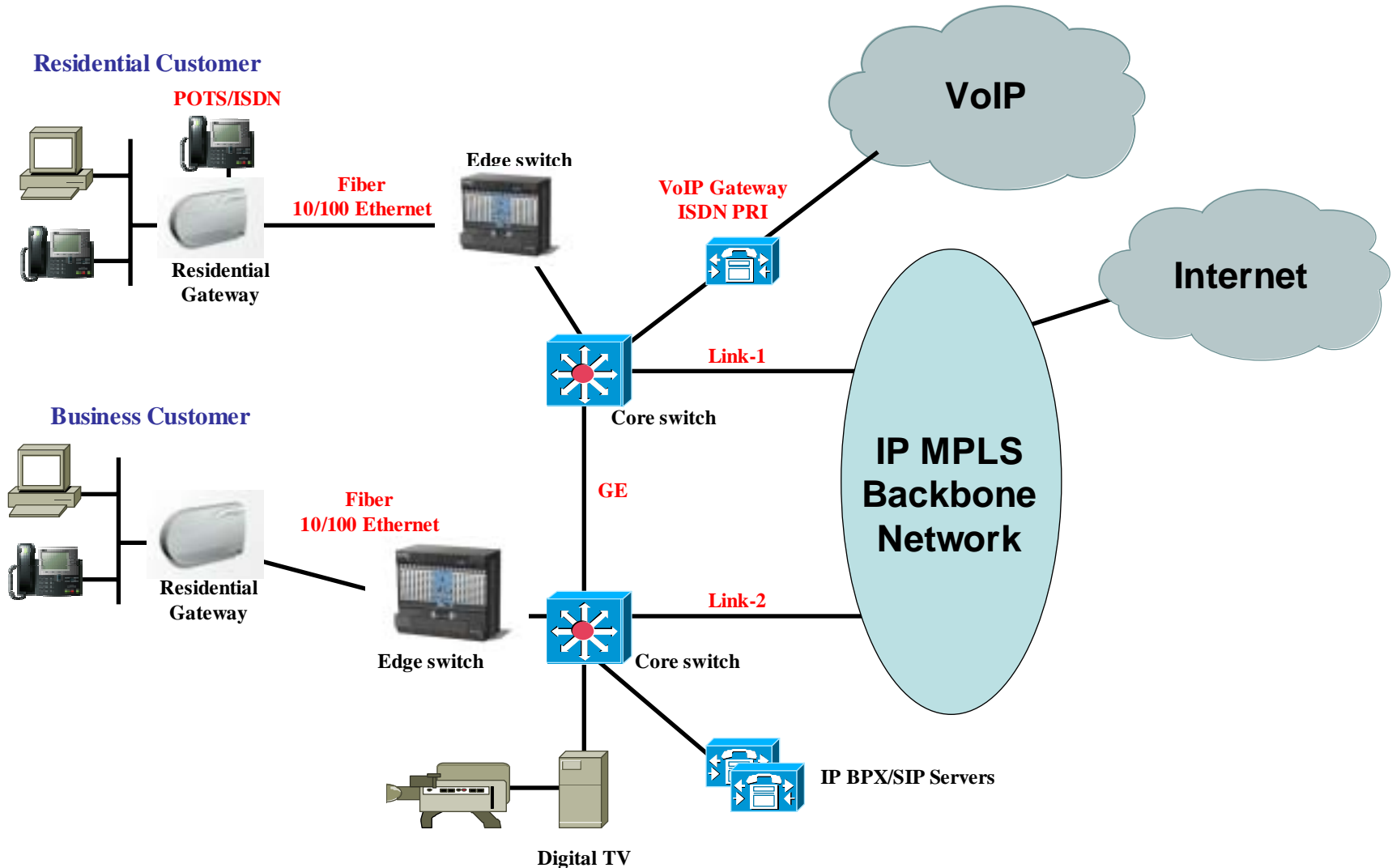
企業概要: Daughter Company of Agder Energy (Utility CO.) は、ブロードバンドアライアンスのメンバーであり、他のメンバーとしては、Lyse Energi, BKK, Eidsiva Energi, Nord-Trondelag Elektrisitetsverk, Troms Kraft がある。

現在までの導入お客様数: 500企業、8000加入者

終局時のお客様数予測 : 200,000 加入者
(そのうち15,000は2005年内)

POP拠点数: 70+ POPs
(そのうち60拠点においてはiMAP (Telesyn) を導入済み)

典型的なネットワーク構成- 光ファイバーの場合



サンノゼ州立大学の事例 – 米国

顧客名 : **サンノゼ州立大学**
シリコンバレーに位置する総合州立大学



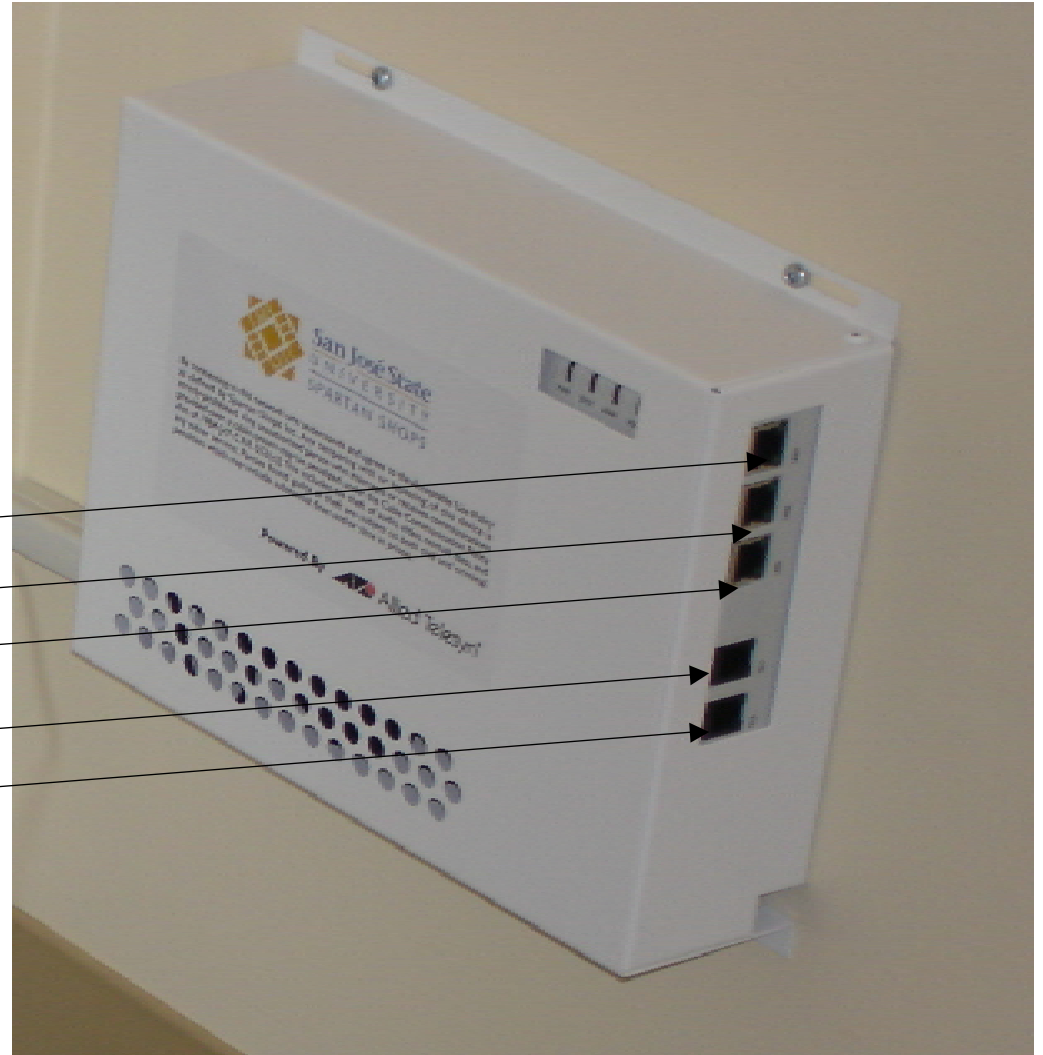
現在までの導入お客様数 : 2,300(学生寮他)、現状のキャパは23,000まで収容可能

終局時のお客様数予測 : サンノゼ州立大学の他、カリフォルニア州の他の州立大学へもサービス提供予定。地域コミュニティーを含め、最大50万加入を狙う。

サービス提供会社 : アライドテレシス・キャピタル(リース機能も兼ね備える)がヘッドエンドの運用、コンテンツ収集、サービス提供を行う。また、サービスの収益を大学とシェアするスキームを入れており、大学としては少ない初期投資でサービスを受けられる。

キャンパス設置のレジデンシャルゲートウェイ

ビデオポート
LANポート
ゲームポート
音声ポート1
音声ポート2



San Jose State 23 campuses over 1000 miles

生徒数および従業員数:

生徒 - 409,000人

従業員 - 44,000人



カリフォルニア州の年度予算

通信インフラ \$18.8M

ユーザーワークステーション/メディアセンター: \$137M

運用管理/保守: \$62.2 M

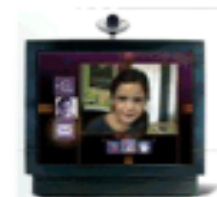
Allied Telesyn の次世代 xDSL, 光ファイバー/ワイヤレスネットワークと NetCentrex社のソフトスイッチを導入

SJSUは、キャンパス内の寄宿舍およびオフィスへのトリプルプレイを導入する最初のカリフォルニア高等教育機関です。

TV Broadcast



Video Communication



Email, chat and instant message



IP based Telephony



VOD

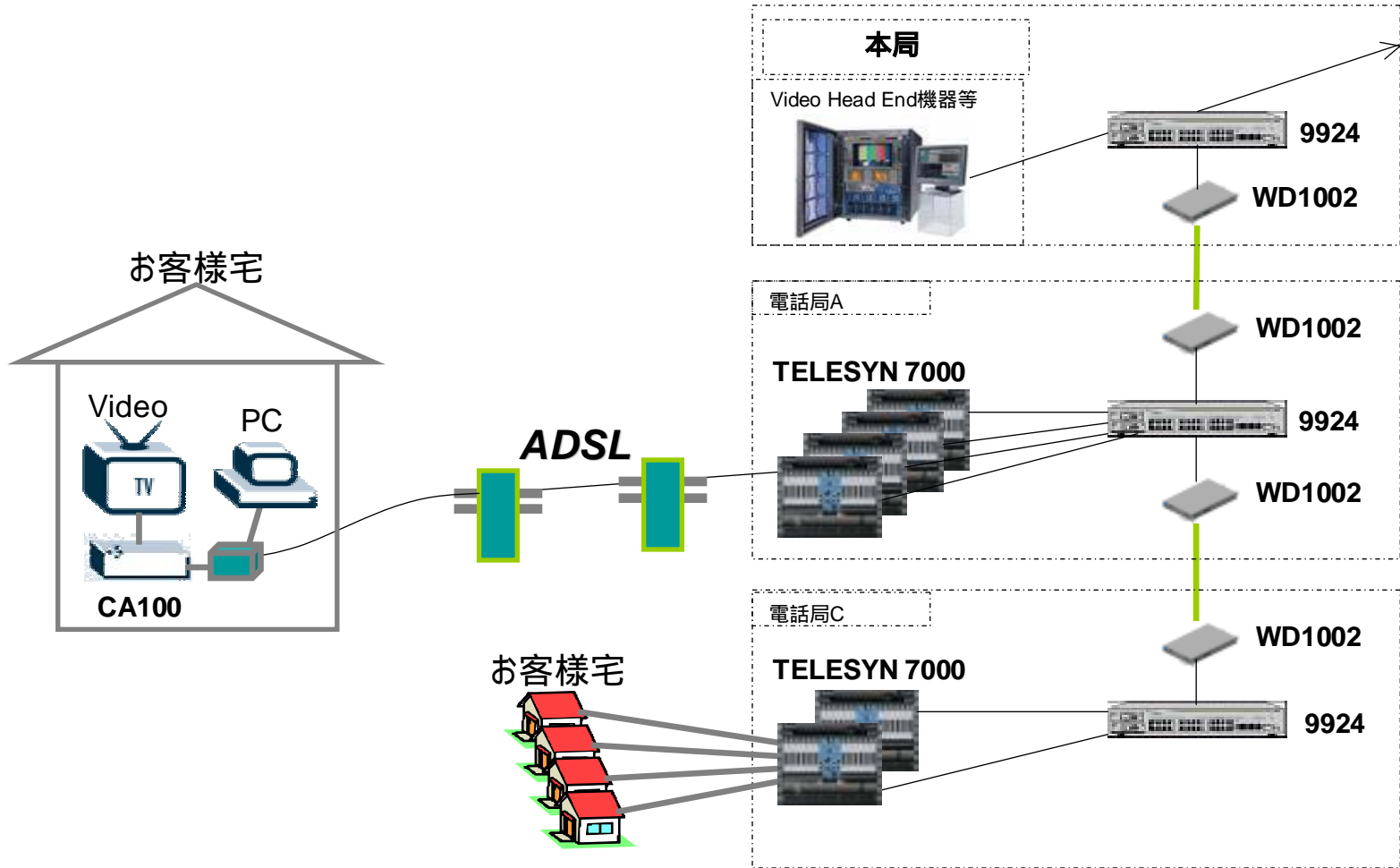


On line purchase



Source: issue brief 2004-05 Budget, March 22, 04

日本でのトライアルも実施中 - 長野県地域ISP



ダブルプレイ(音声/データ)/ トリプルプレイ(IP3)導入実績

顧客数の推移

	2004年 1月	2005年 1月	2005年 6月	2005年 8月
欧州	0	14	32	45
米国	6	16	50	60
アジアパシフィック	0	2	3	10
合計	6	32	85	115

顧客数急拡大の背景

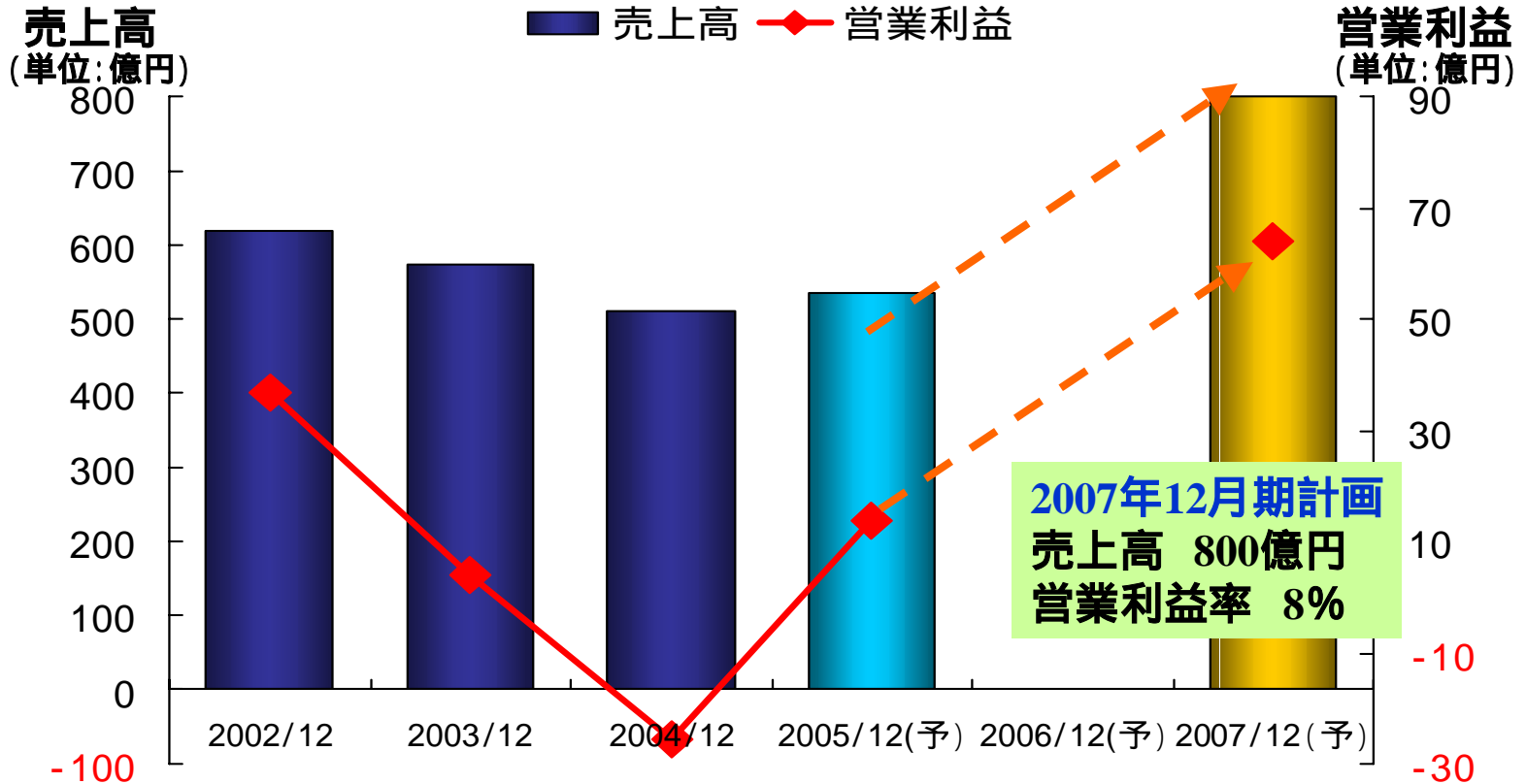
- ▶先行してサービスを開始したキャリアの順調な立ち上がりによる宣伝効果
- ▶当社のほかに、比較的安価でトリプルプレイソリューションを提供できる企業がない

4. 2005年12月期中間決算の概要と 中期計画

2005年上期実績(連結)

	2005年 上期	2004年 下期	2004年 上期
売上高	26,915	25,448	25,626
売上総利益	12,676	11,655	12,624
売上総利益率	47.1%	45.8%	49.3%
研究開発費	3,004	3,914	4,273
その他販管費	9,337	9,077	9,601
営業利益	335	-1,329	-1,250
経常利益	520	-1,871	-1,362
当期利益	-128	-1,949	-1,200
EPS (円)	-1.60	-24.6	-10.7
為替レート(円/US\$)	106.10	108.00	108.50

売上高推移(連結)



トリプルプレイソリューション採用企業が急速に拡大

欧州では、現地Sierとの連携の強化により販路拡大、ユーティリティ企業とのコラボレーションの実現
 欧米でキャンパスビジネス、ターゲットマーケティング戦略(IOCインダストリー、Newレジデンシャルタウンなど)への転換、サービス収入の拡大

国内では企業の大容量、高速化へ向けたネットワーク機器更新需要が高まる



Allied Telesis Holdings

アライドテレシスホールディングス株式会社

〒141-8635 東京都品川区西五反田7-22-17 TOCビル

お問合せ先：総務部株式課 IR担当

E-mail: ir@allied-telesis.co.jp

Tel:03-5437-6000 Fax:03-5437-6008

ホームページ <http://allied-telesis.co.jp/>

資料取扱いの注意:

本資料に記載されている、将来の当社業績に関する見通し事業計画及び戦略等は、現時点で知りうる情報をもとに構築されたものです。当社の属する情報通信・ネットワーク関連機器市場は、テクノロジーの変化のスピードが速く、競争も激しい上に、世界経済、為替など当社の業績に直接的・間接的に影響を与える様々な要因があります。したがって、実際の業績は、これら見通しとは大きく異なる可能性があることをお含みおきください。なお本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断で行われるようお願いいたします。