

2005年12月期 中間決算説明会

アライドテレシスホールディングス株式会社

August 2005

2005年上期実績(連結)

(単位:百万円)

	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	0.471	0.458	0.493
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

- 売上高は269億円と極めて好調、前年同期比で13億円の改善
(特に欧州は、20%の伸び、アジアならびにコレガについては若干苦戦)
- 売上総利益は、上期予測に対して11億円の大幅改善を達成
- 研究開発費は、対前年同期比 13億円(約30%削減)
- 子会社に対する外貨建資産の評価により3億円強の為替益を計上
- 経常利益520百万円、前年同期比では19億円の改善

当期純利益算出の説明

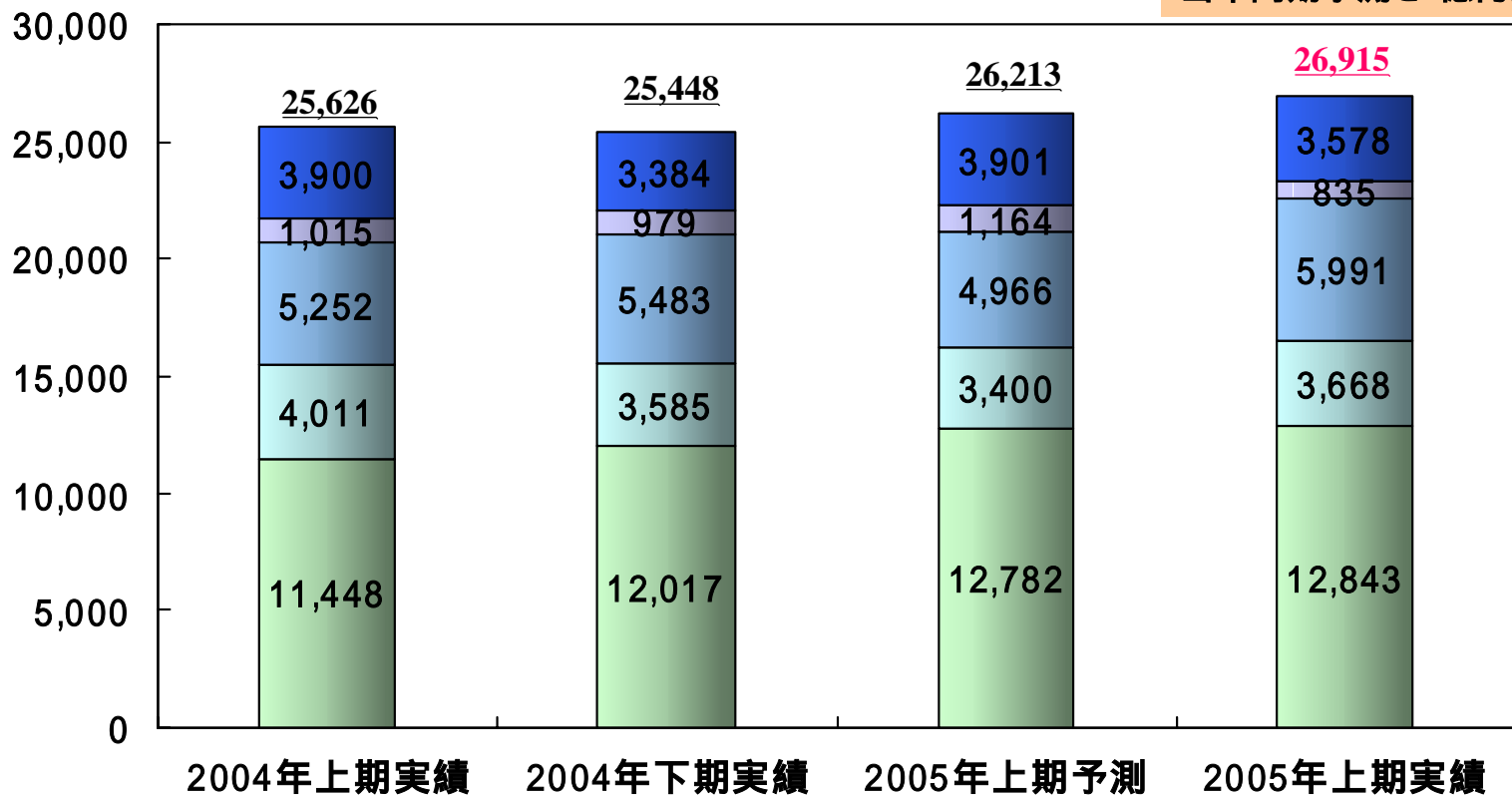
黒字会社		赤字会社		連結調整後決算	
税引前利益	1,432	税引前利益	-821	税引前利益	507
税金	606	税金	-10	税金	592
税引後利益	827	税引後利益	-811	税引後利益	-84
				少数株主	-44
				当期利益	-128

納税面では、個別の会社がおのおのの国の税法に則って納税する。
 アライドグループの日米欧の主要会社は黒字会社であるため、納税。しかし、赤字会社は、
 当期利益がマイナスであっても税金は還付されない。
 その結果、全体では、経常利益が520百万円、最終当期利益がマイナス128百万円となった。

売上高推移

売上高269億円
前年同期比13億円の増加
当中間期予測を7億円上回る

(単位:百万円)

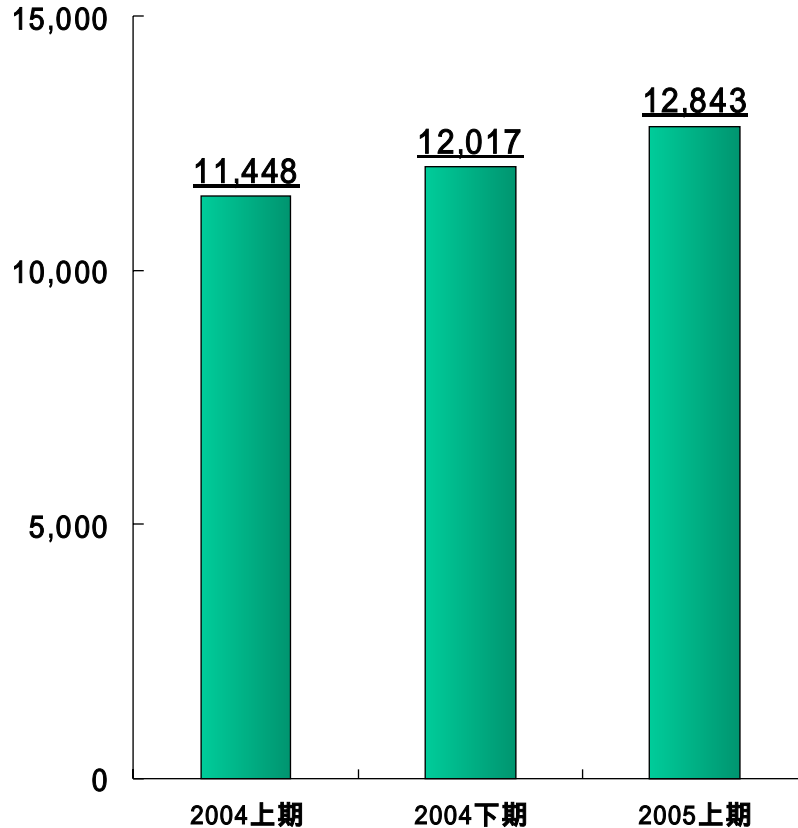


■ 日本 ■ 米国 ■ 欧州 ■ アジア・オセアニア ■ コレガ

地域別概況と売上高

日本

(単位: 百万円)



5%増加

6.8%増加

今期の状況

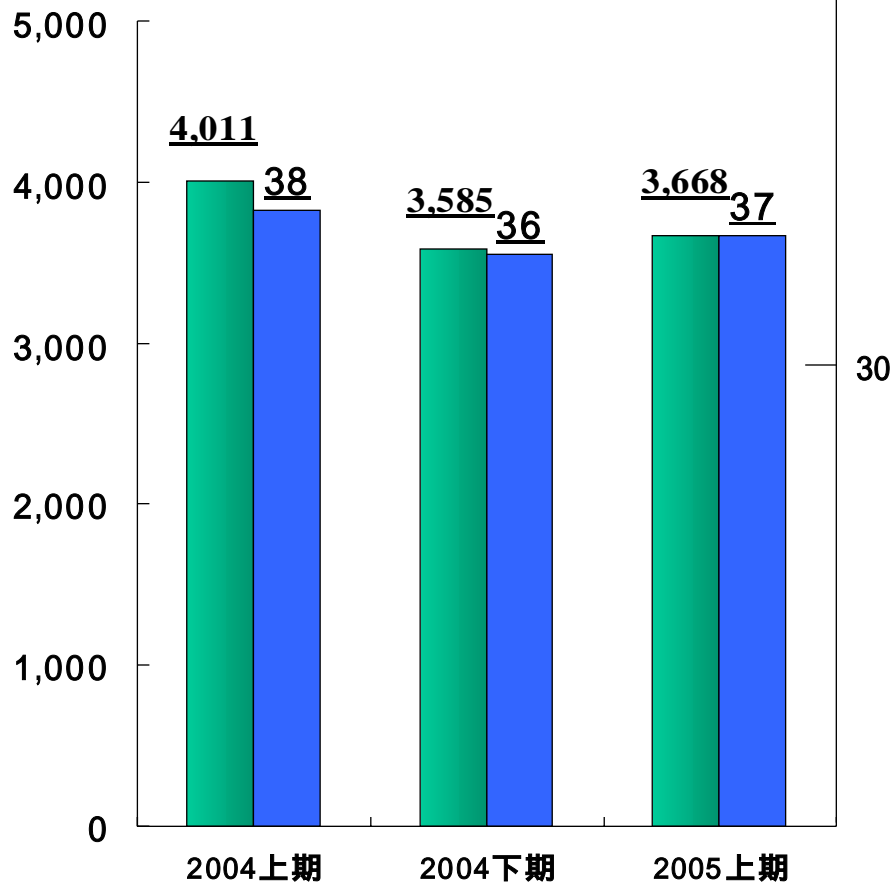
売上増加

1. 新商品であるハイエンドスイッチのギガビット商品群がラインアップして売上に寄与し始めている
2. ハブ、ルーター、メディアコンバータ、ゲートウェイに大きな変化はない
3. 単価は概ね横ばい

地域別概況と売上高 米国

(単位: 百万円)

(単位: 百万US\$)



■ 売上高(日本) ■ 現地通貨ベース

今期の状況

1. 商品の売上構成比が変化
2. トリプルプレイ関連が増加

収益性の高いトリプルプレイ商品の割合が増加
利益率の向上に貢献

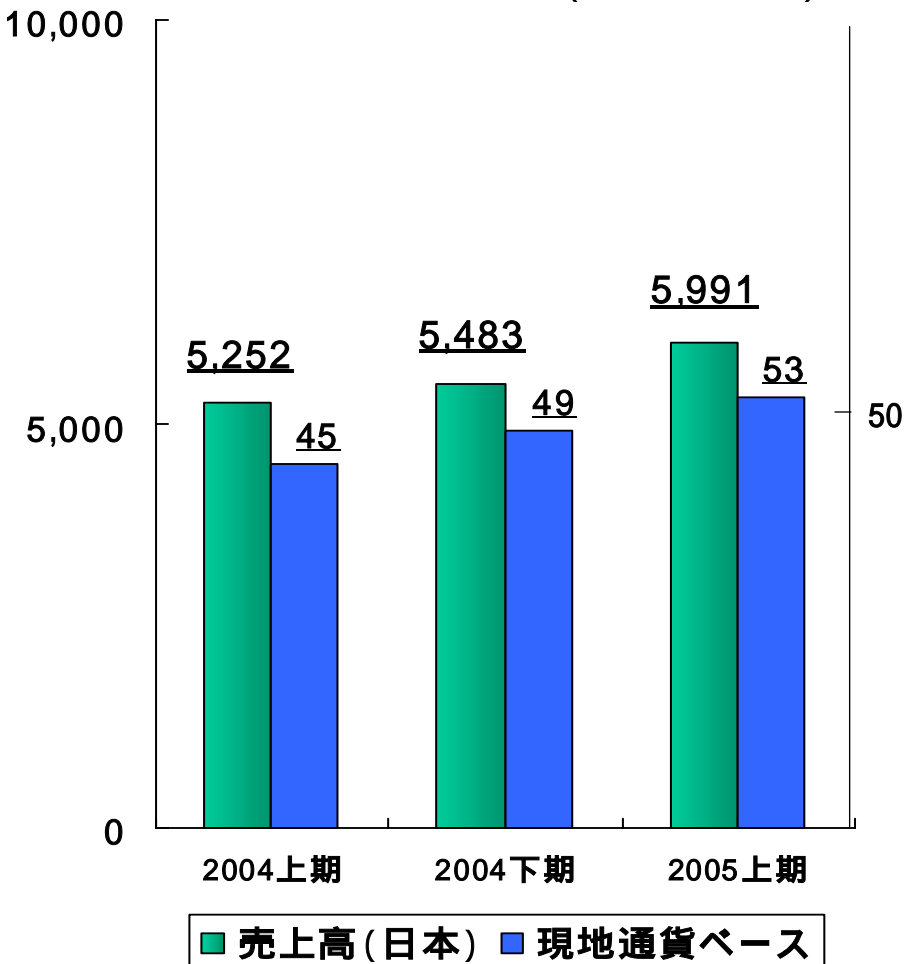
単位千ドル	2004.1 H	2004.2 H	2005.1 H
Media Pro	10,193	8,230	7,184
Card Adaptor	6,041	4,774	3,355
MAP	0	0	2,096
RGW	219	1,542	1,981
C & W	414	811	2,006

地域別概況と売上高

欧州

(単位:百万円)

(単位:百万US\$)



今期の状況

1. 既存商品市場は比較的安定している状況。ただし、単価は若干低下傾向
2. 期待は、通信・放送などのハイエンド、トリプルプレイ関連

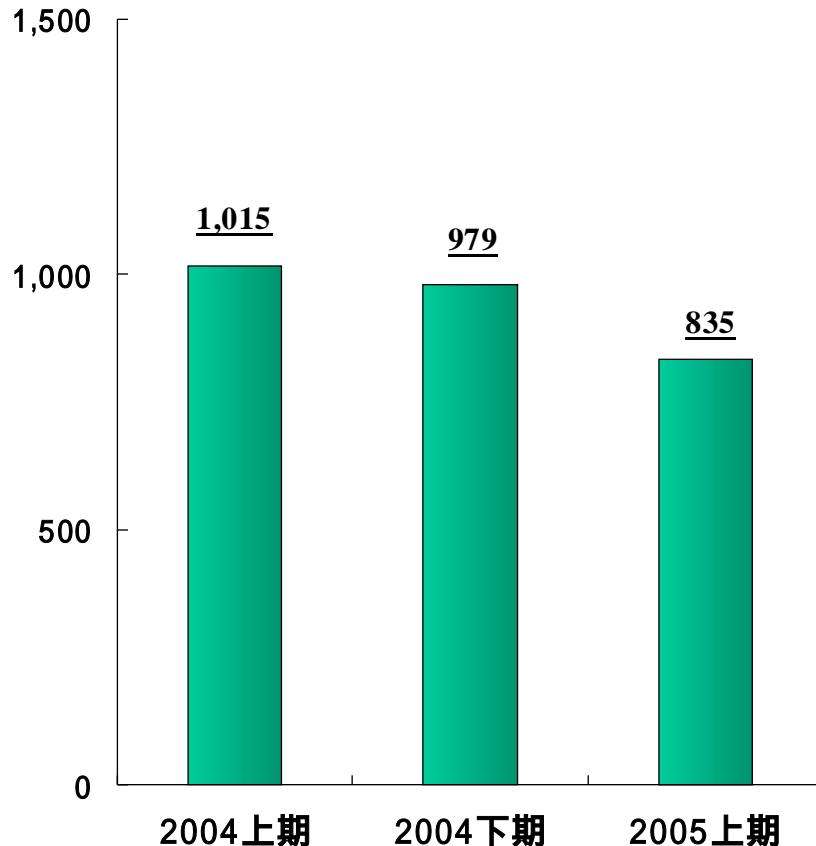
トリプルプレイ関連が売上に貢献、2004下期と当中間期ともに9%近い伸び率。ノルディック、ドイツ、東欧州では、相当数の実績

単位千ドル	2004.1 H	2004.2 H	2005.1 H
Media Pro	15,697	17,883	15,383
Card Adaptor	4,149	3,592	4,887
Switches	16,565	18,335	21,007
MAP	0	0	11
Residential GW	3	1,195	1,767
C & W	1,234	1,346	1,464

地域別概況と売上高

アジア・オセアニア

(単位:百万円)



今期の状況

対前年同期比売上減少の要因

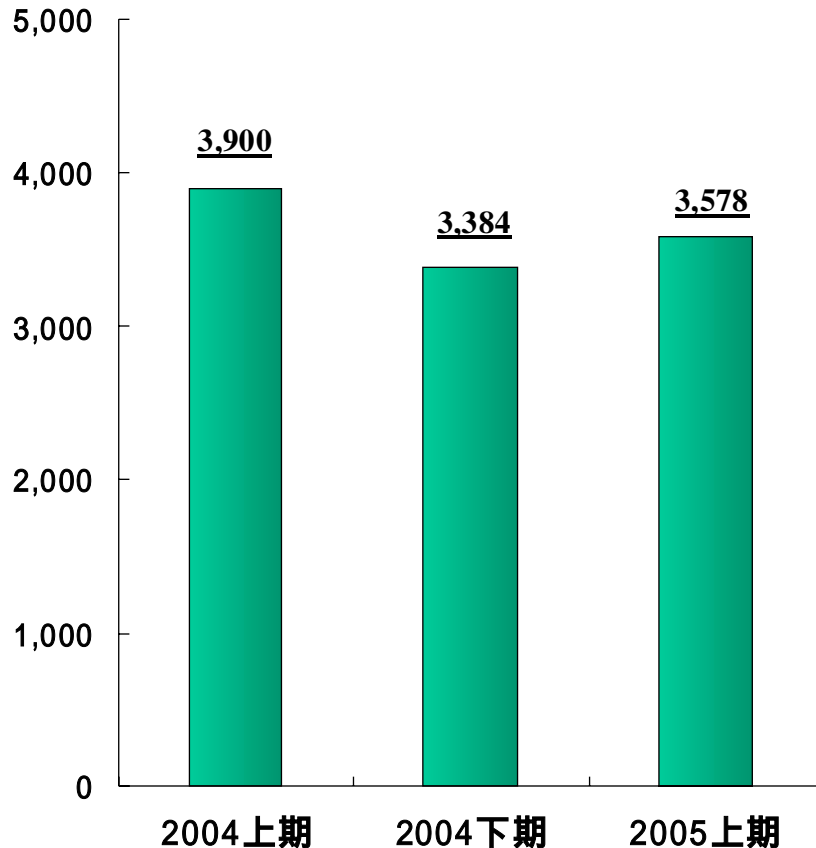
東南アジアキャリア向け入札で、アルカテルや中国新興メーカーの安値攻勢に、劣勢を強いられました。(タイ、シンガポール、マレーシアなど)

競合他社は、ADSL 1.5Mから8Mを前提としたローエンドの低価格商品を提供、当社のミドル・ハイエンド商品を使ったトリプルプレイ提案営業はなかなか受け入れられなかった。なお、2004年にはマレーシアテレコムを受注分約1.3億円が含まれる。

販売の苦戦を強いられたものの、当地域の売上高は、当社全体の売上高では比較的小さいため、影響度は限定的

地域別概況と売上高 コレガ

(単位:百万円)



今期の状況

売上は底を脱して増収へ
ただし、対前年同期比には至らず
無線関係の市場価格低下
競合他社の低価格攻勢(バッファロー、NEC)
今期は概ね収支均衡ラインを達成

シェアでは、上記の環境にかかわらず健闘

バッファロー	: 52%	50%
コレガ	: 18%	22%
NEC	: 11%	12%

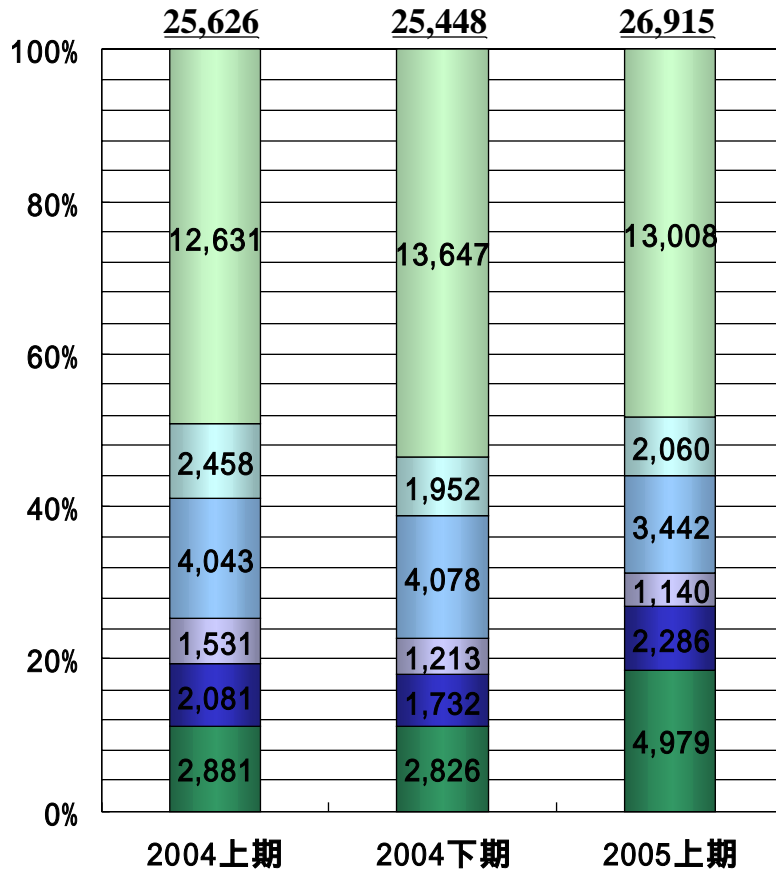
(シェア増 × 単価減 = 売上減)

厳しい状況下での売上増加の要因

1. シェアアップによる数量確保
2. 経費大幅削減

製品別売上高

(単位:百万円)



	2004 上期	2004 下期	2005 上期
Switch	49.3%	53.6%	48.3%
Routers	9.6%	7.7%	7.7%
Media Products	15.8%	16.0%	12.8%
NIC Card	6.0%	4.8%	4.2%
Wireless Products	8.1%	6.8%	8.5%
Others	11.2%	11.1%	18.5%
	100%	100%	100%

Others 4,979 の内訳

Total Service 1,142 (前期 225)

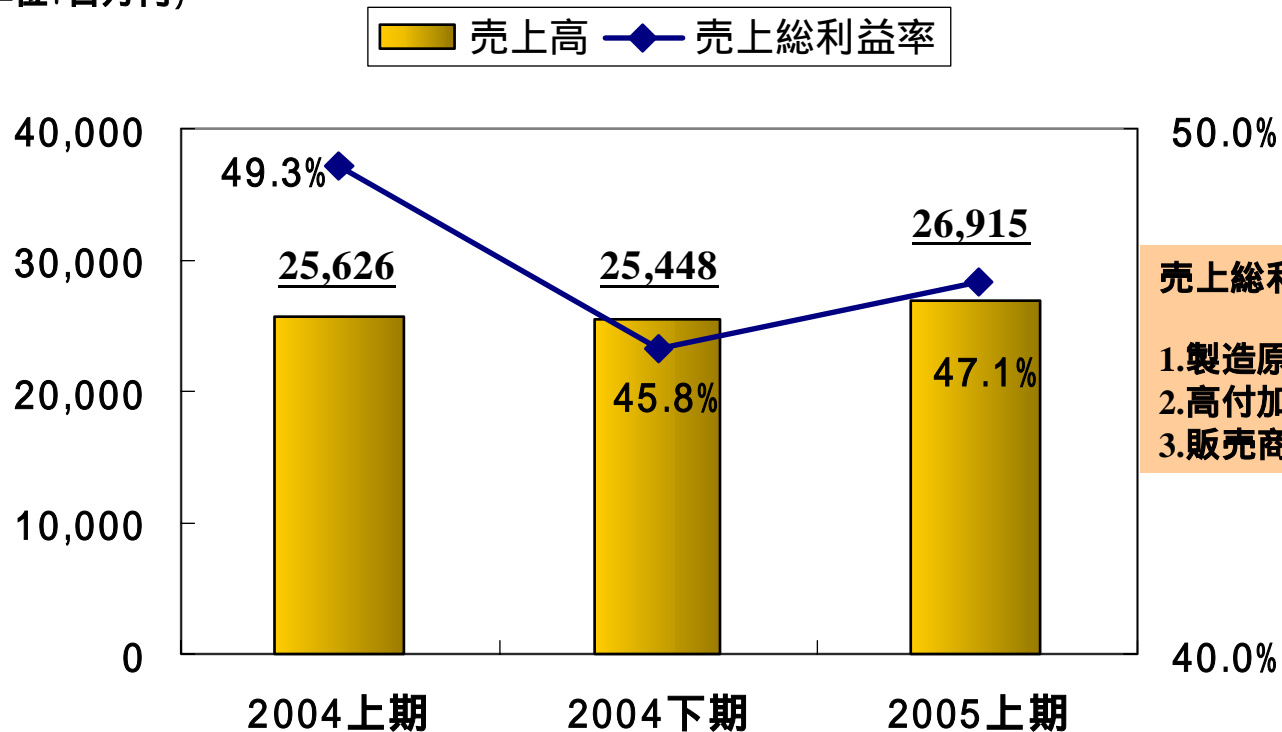
RGW 463 (309)

DSL 244 (8)

売上高と売上総利益率の推移

開発活動の効果により売上総利益率は向上

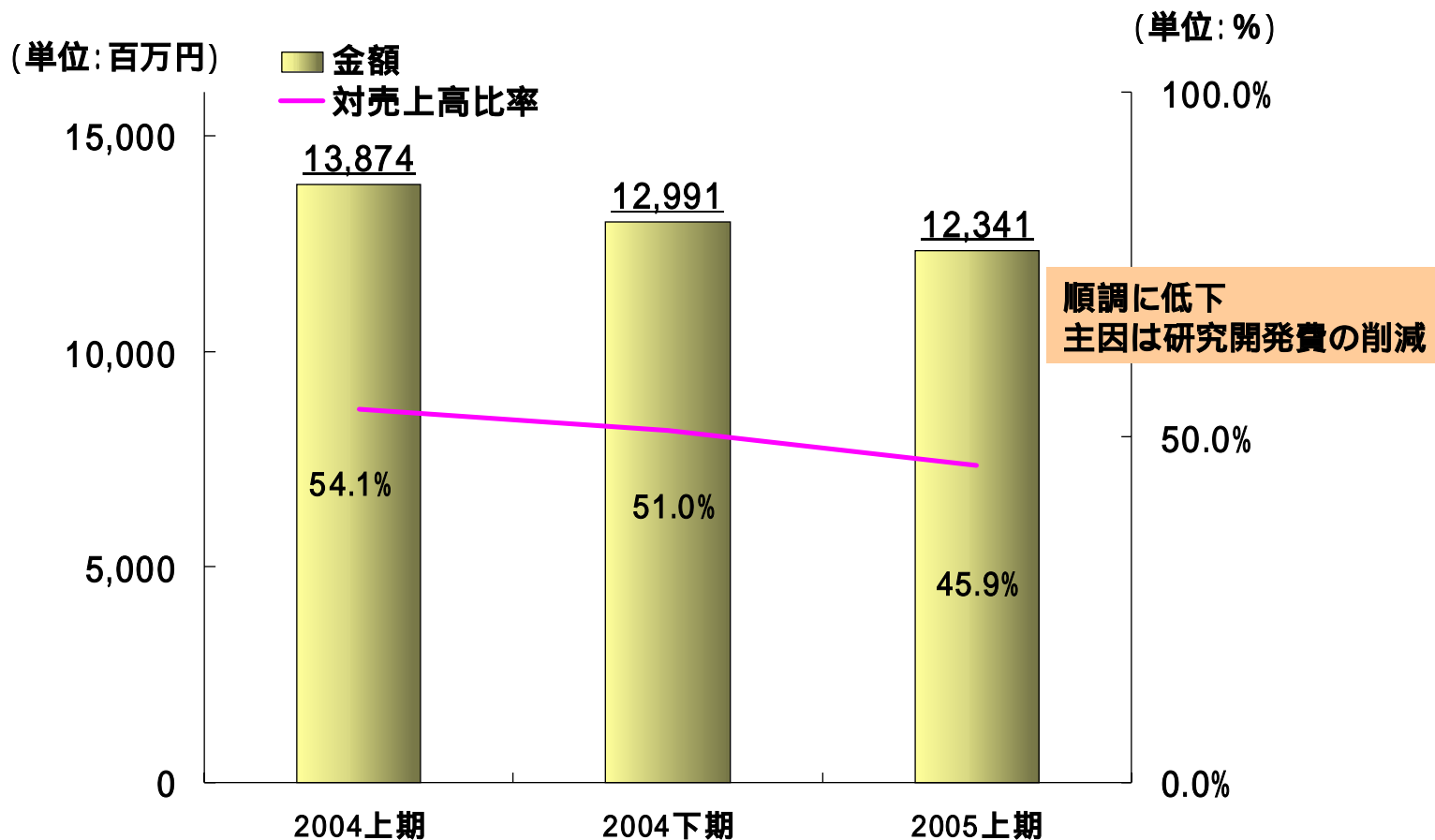
(単位:百万円)



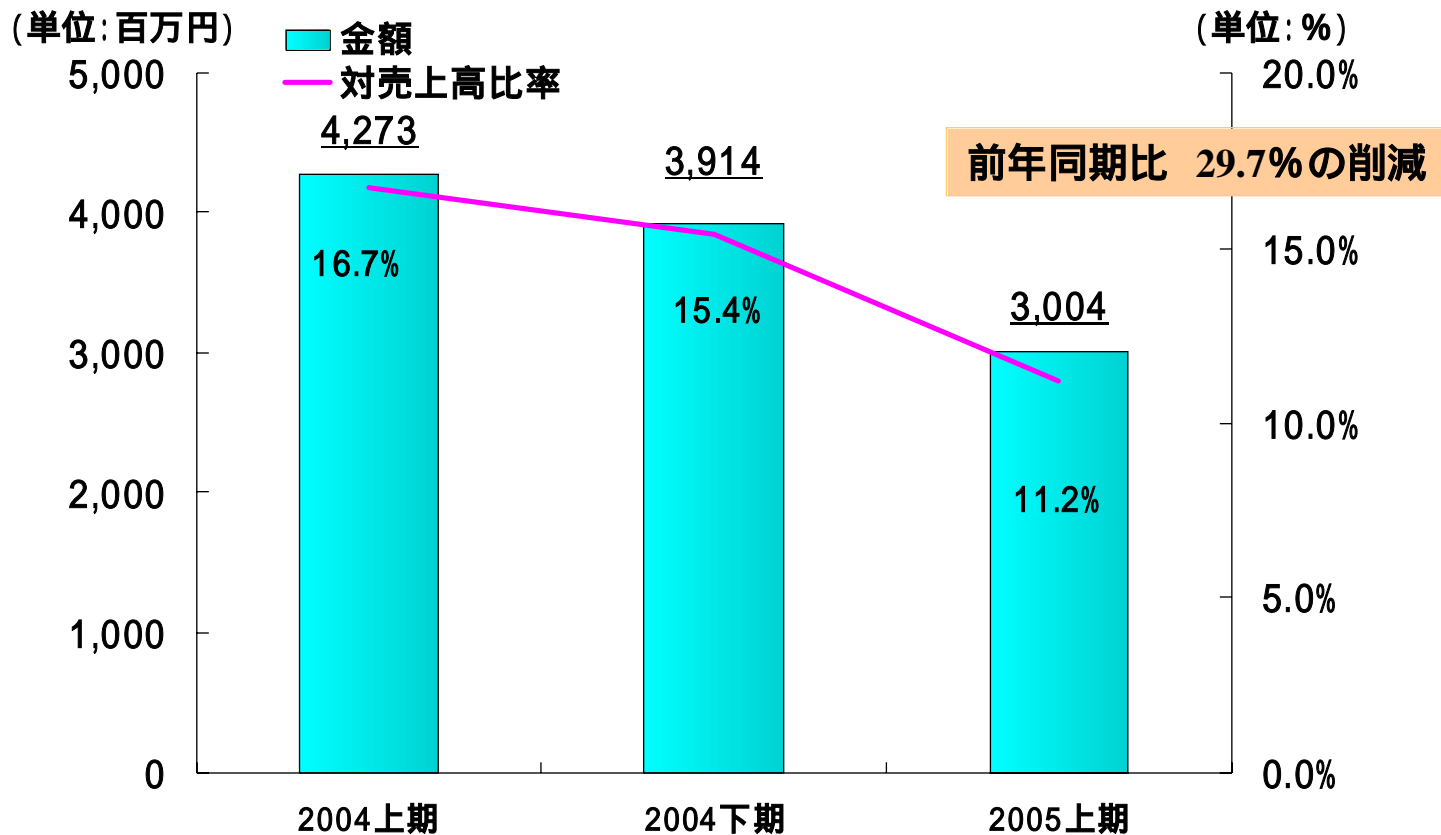
売上総利益率向上の要因

1. 製造原価の低減
2. 高付加価値商品の充実
3. 販売商品構成の変化

販売費及び一般管理費



研究開発費(全体)

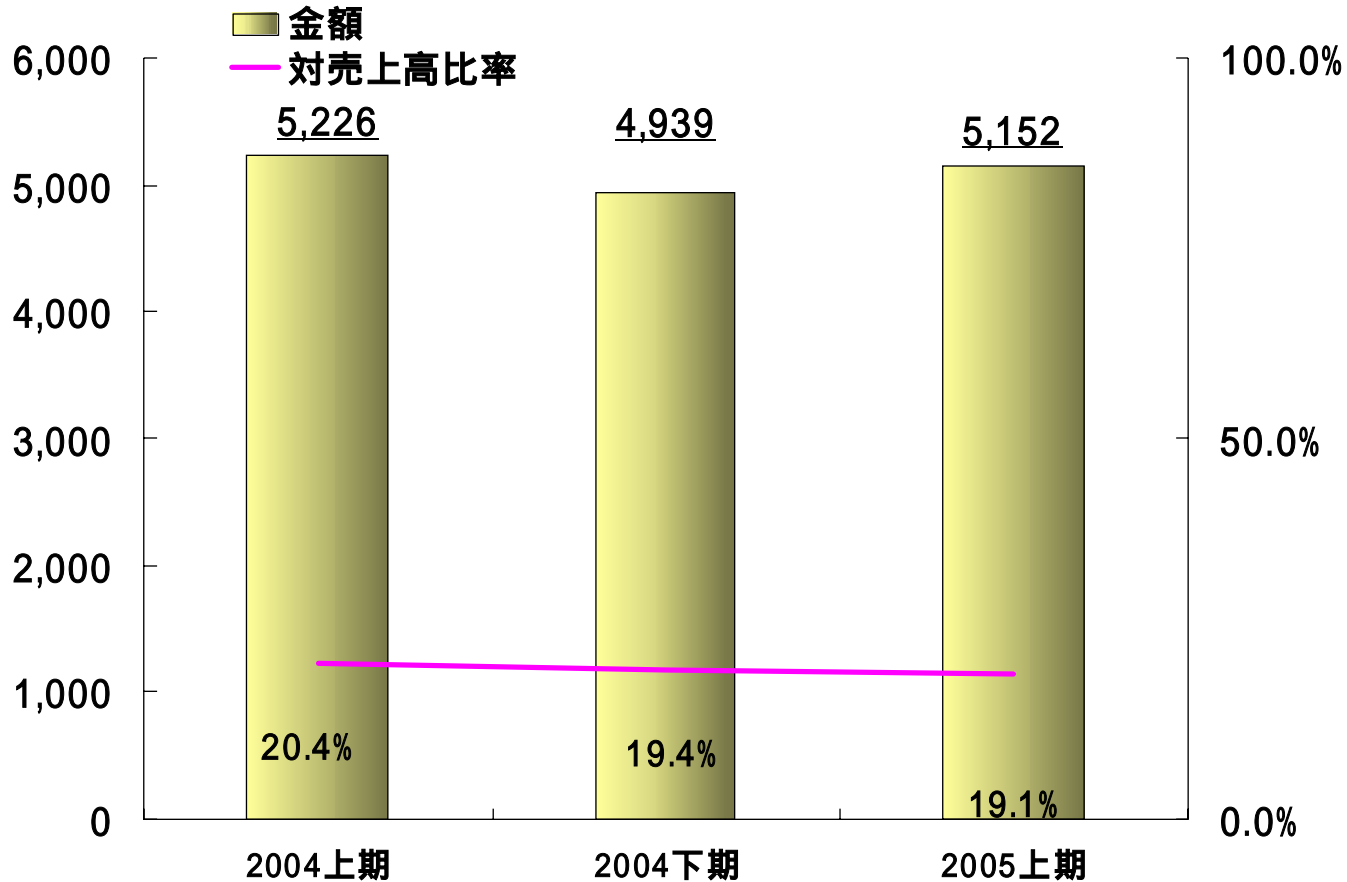


トリプルプレーの開発が一段落したため、
合理化した結果

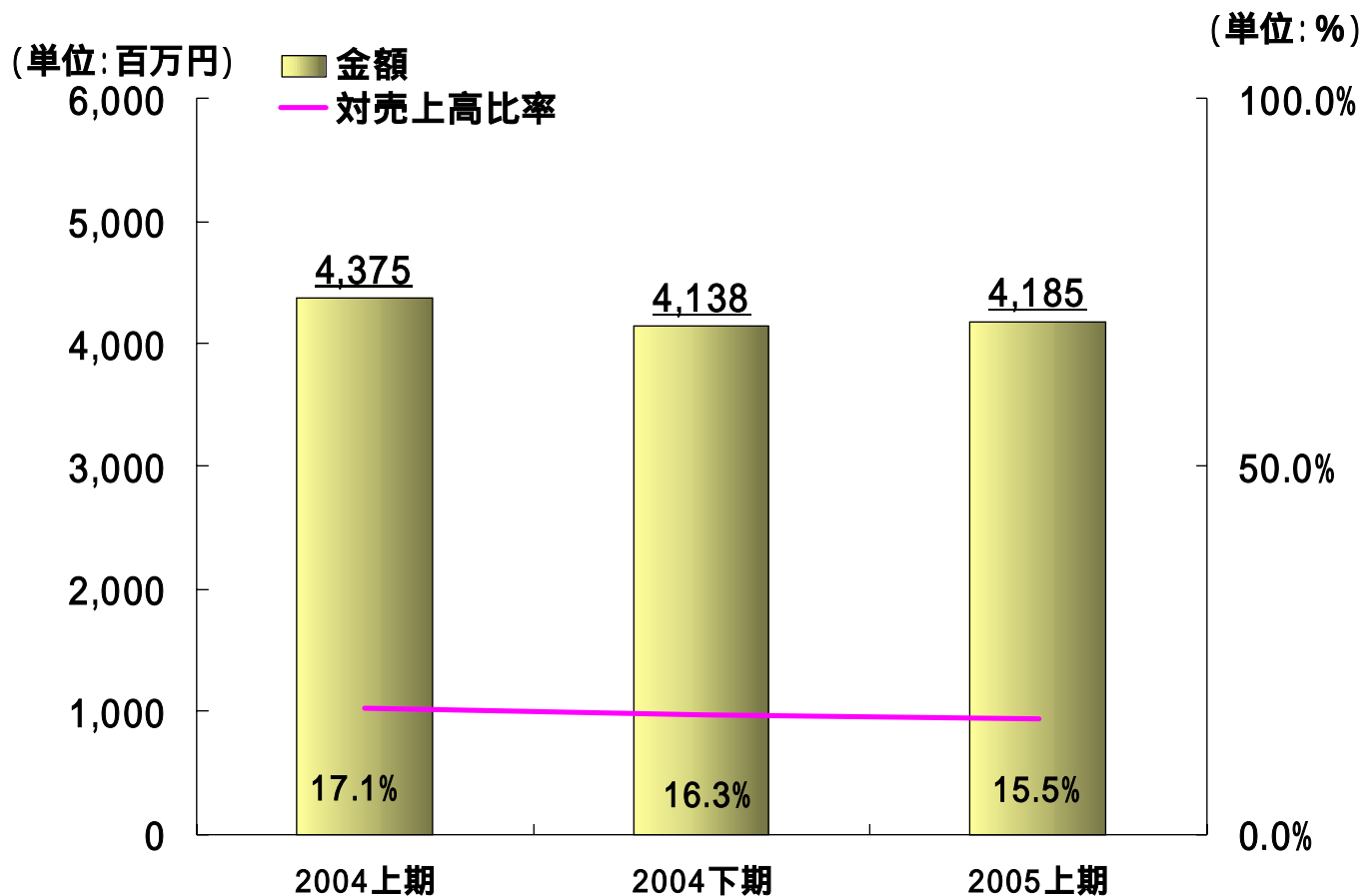
人件費

(単位:百万円)

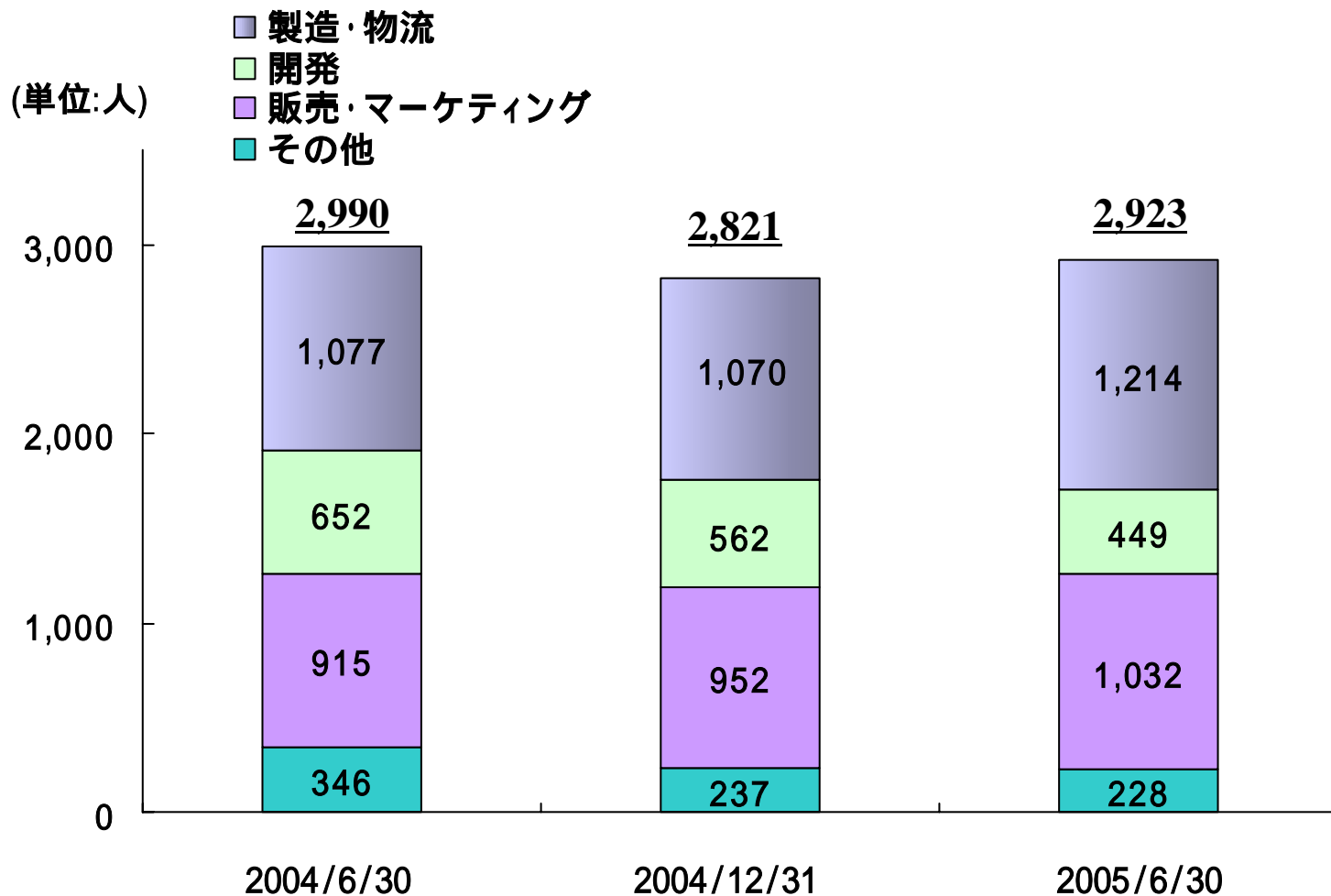
(単位:%)



その他営業費用

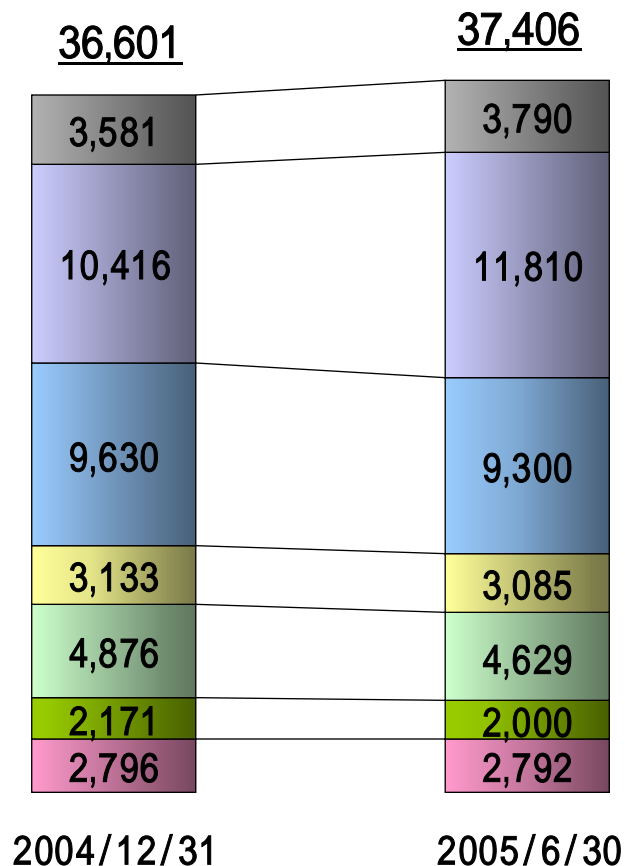


人員の推移



資産の状況

(単位：百万円)



■ 現預金・有証現金同等物

■ 売上債権

回転期間：2.4ヶ月 2.5ヶ月

■ 棚卸資産

回転期間：2.5ヶ月 2.1ヶ月

■ その他流動資産

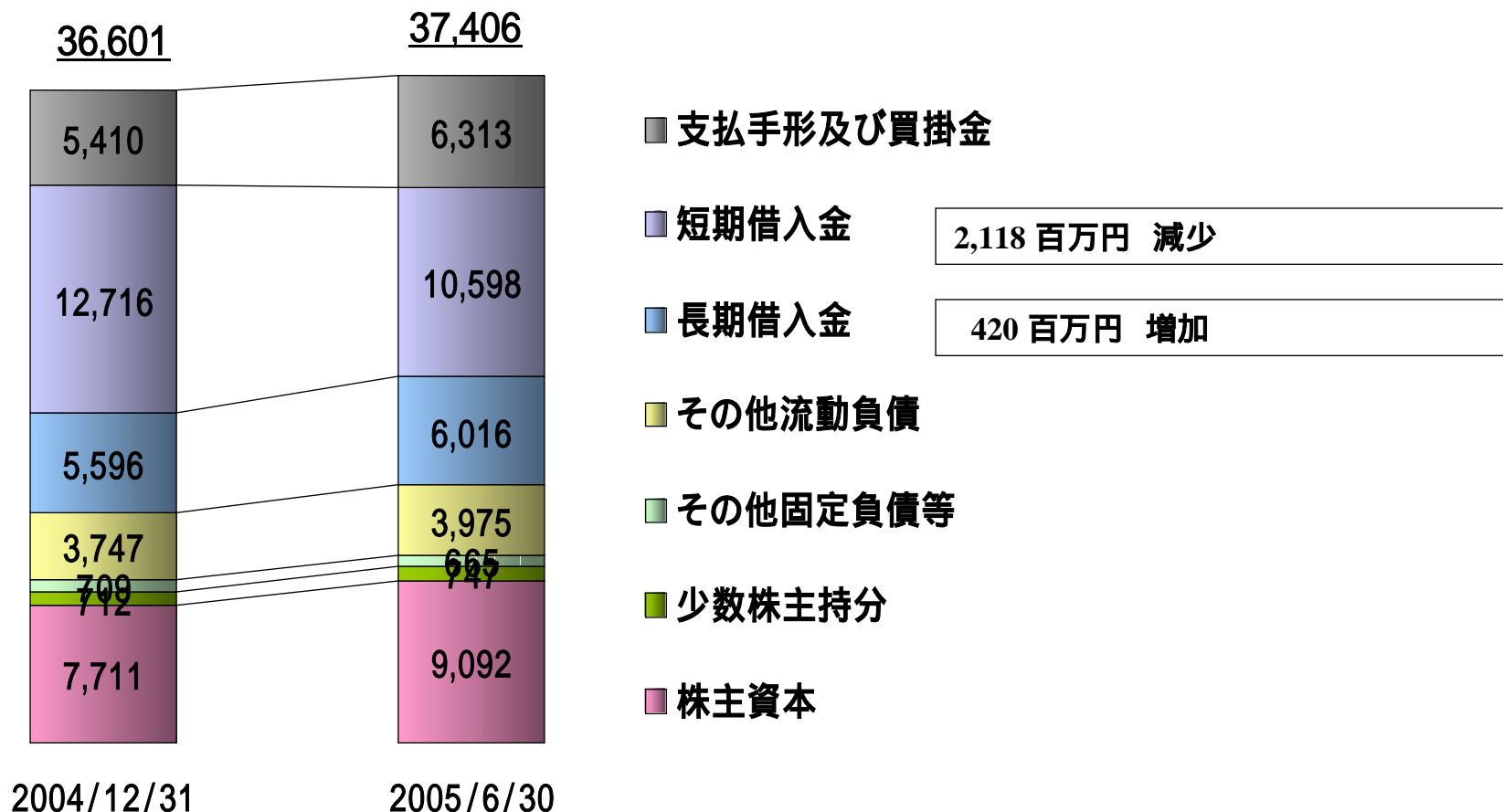
■ 有形固定資産

■ 無形固定資産

■ 投資その他の資産合計

負債・資本の状況

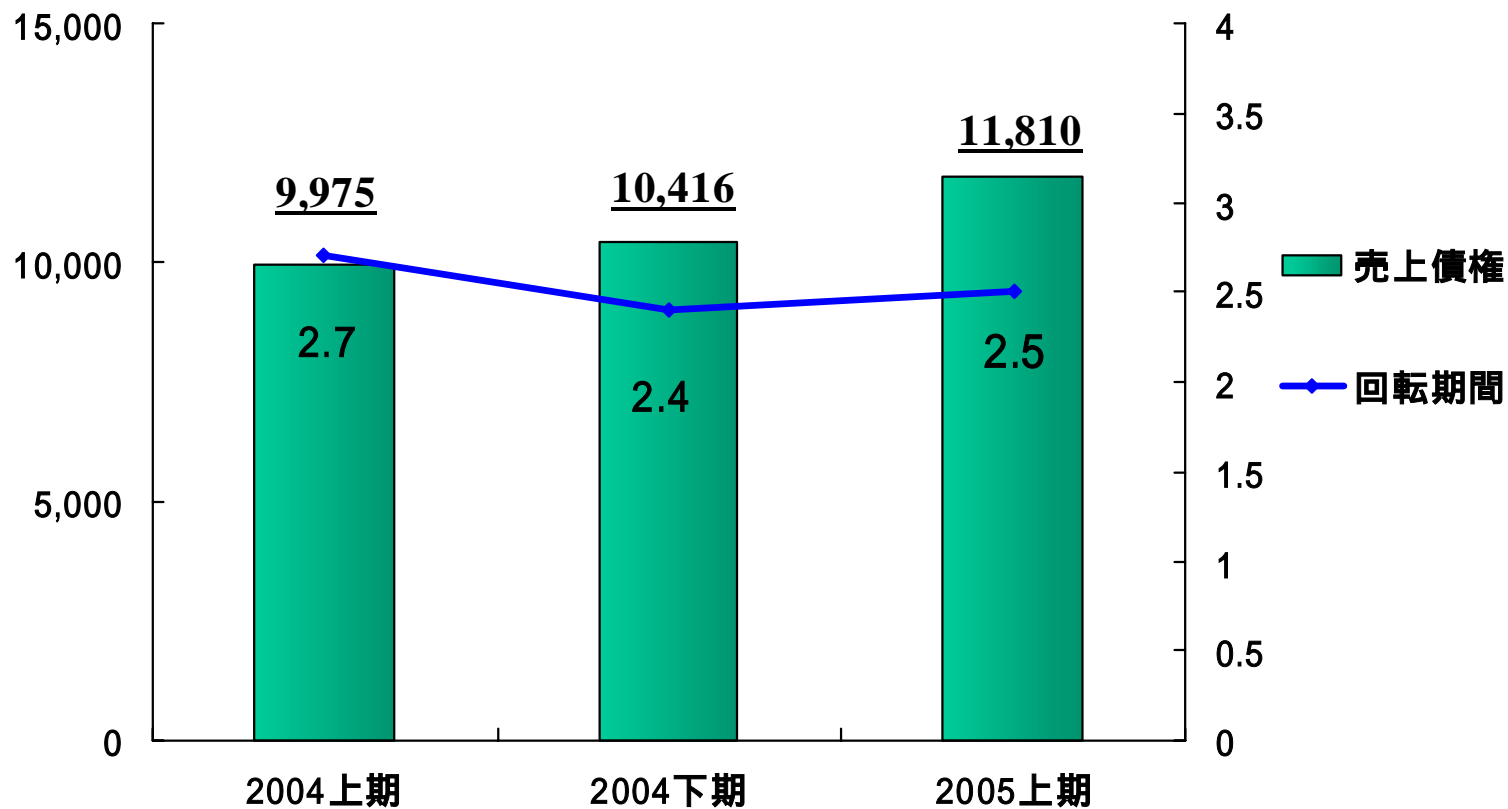
(単位：百万円)



売上債権

(単位：百万円)

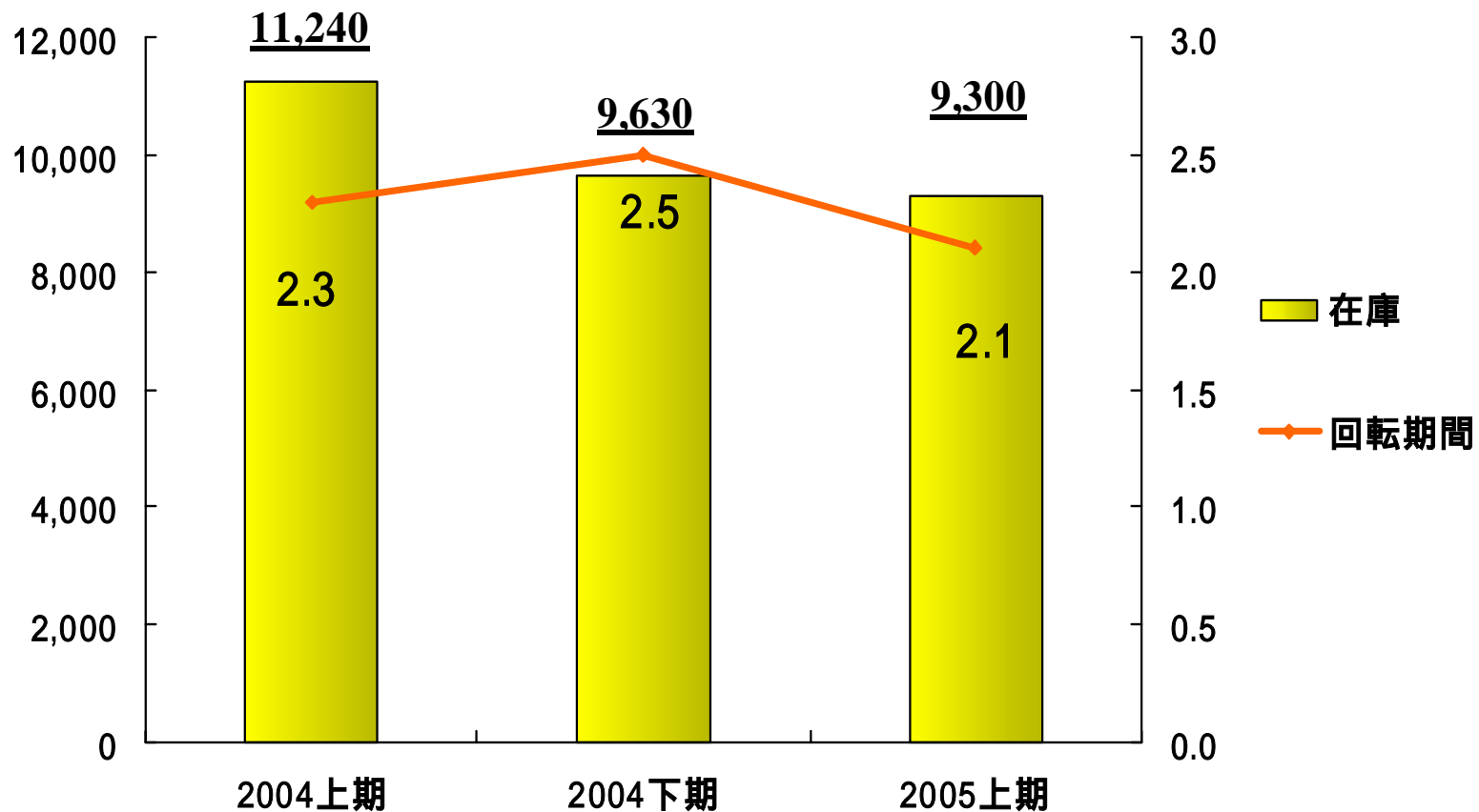
(単位：月)



棚卸資産

(單位：百万円)

(單位：月)

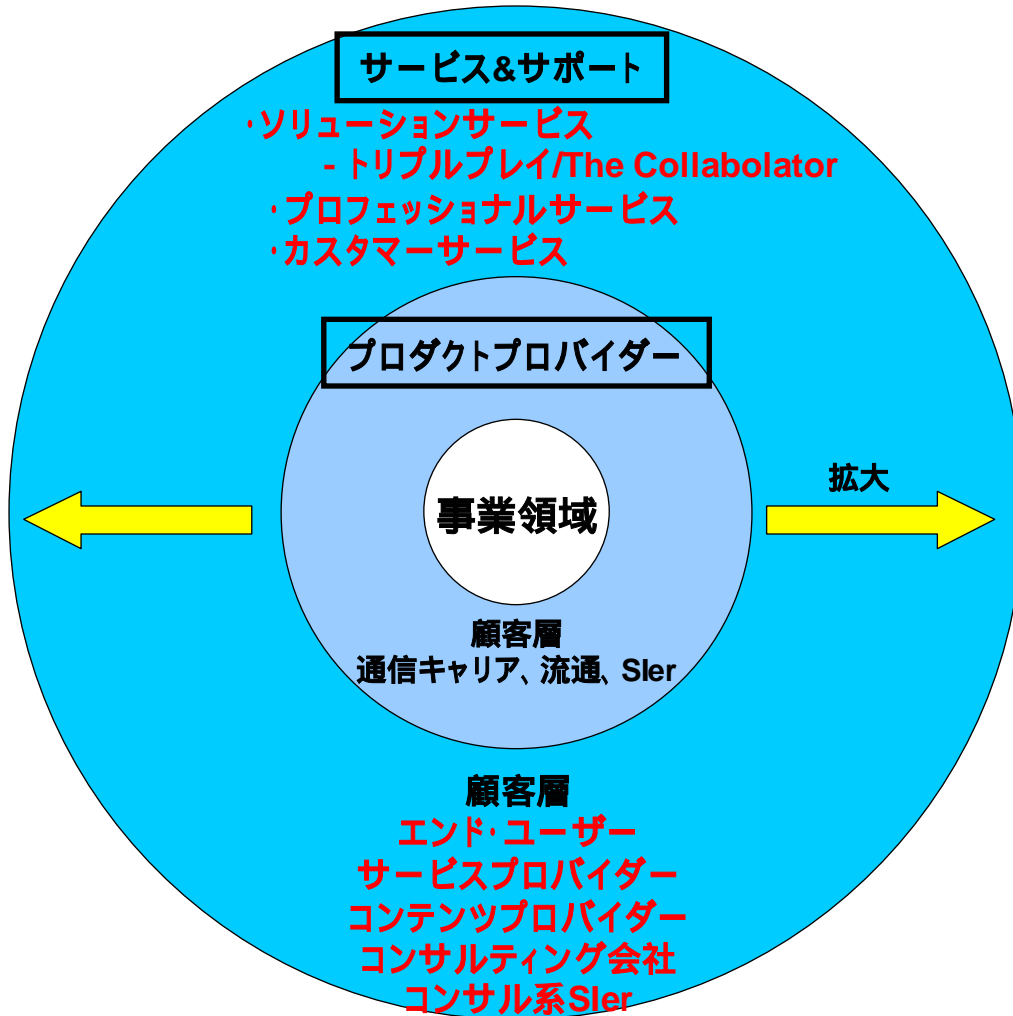


キャッシュ・フローの状況

	2005年上期	2004年下期	増減
営業活動によるC/F	732	848	1,580
投資活動によるC/F	406	1,013	607
財務活動によるC/F	14	385	371
現金および同等物の増加額	340	1,476	1,816
現金および同等物の期末残高	3,790	3,450	340

今後の注力分野 「トリプルプレイ関連事業」 について

事業領域の拡大 ～ 新たなビジネスモデルの創造へ～

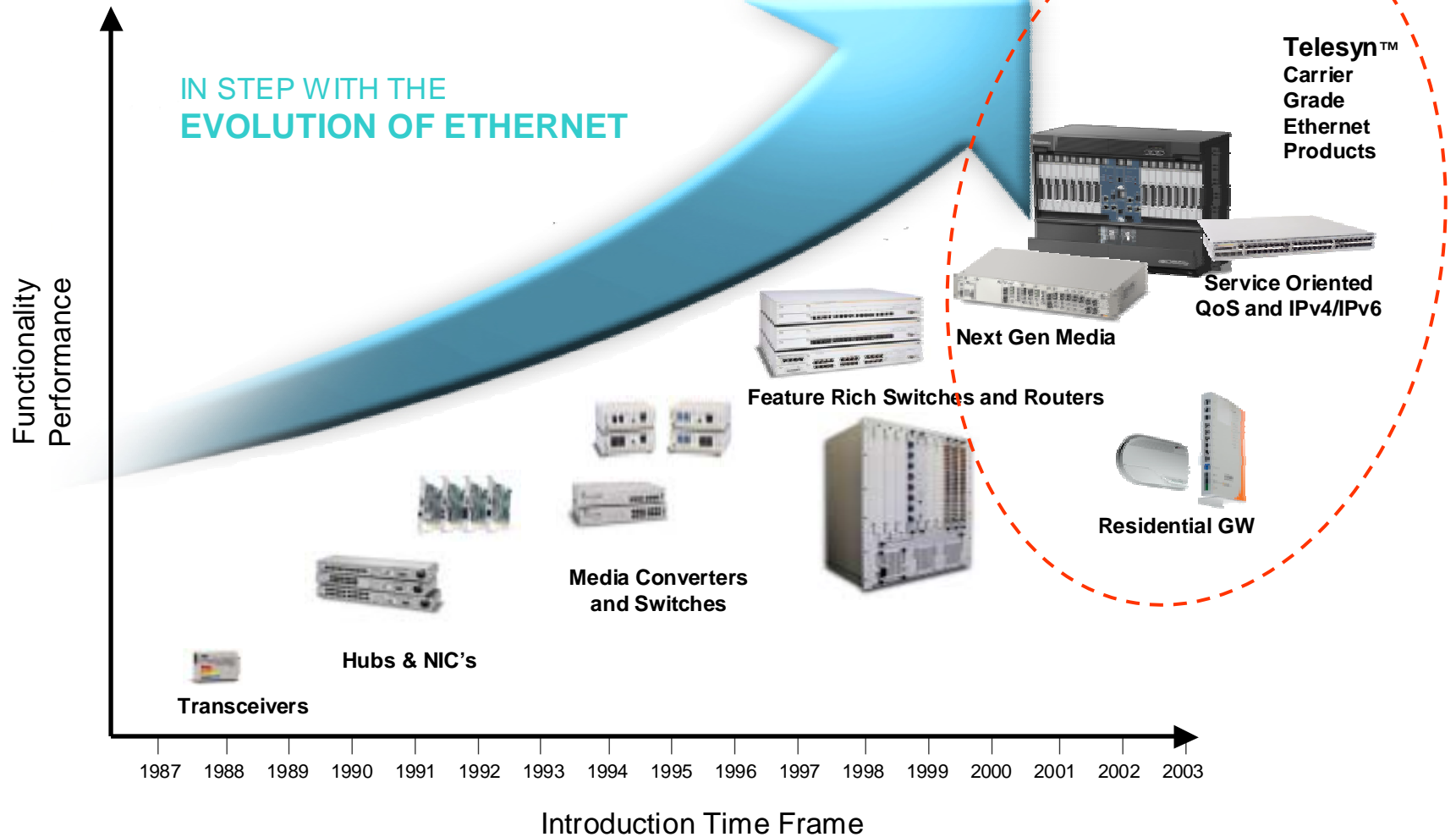


プロダクトプロバイダーとしての製品提供だけではなく、ソリューション提案を含めたサービス&サポート事業への拡大により、顧客層を上げるとともに、継続した売り上げの確保を実現します。

欧米のグループ各社が進める「トリプルプレイサービス」は、製品、ソリューション、サポートサービスを一元的に提供する、アライドテレシスグループの新たなビジネスモデルです。

Allied Telesis Group

Product Evolution



ターゲット市場

– IOC(US)

- 米国ではIOC (Independent Operation Carrier)と呼ばれる地域電話会社が2000社あり、サービスの向上や競合他社との差別化にトリプルプレイ導入が進んでいる。

– Utility Company(EU)

- 欧州では公益事業会社という立場で、トリプルプレイの提供が進められている。

– 大学

- キャンパスネットワークは地域を問わず、広大な敷地を使った、数千人の生徒のためのサービスとしてトリプルプレイを有効な手段と見ている。

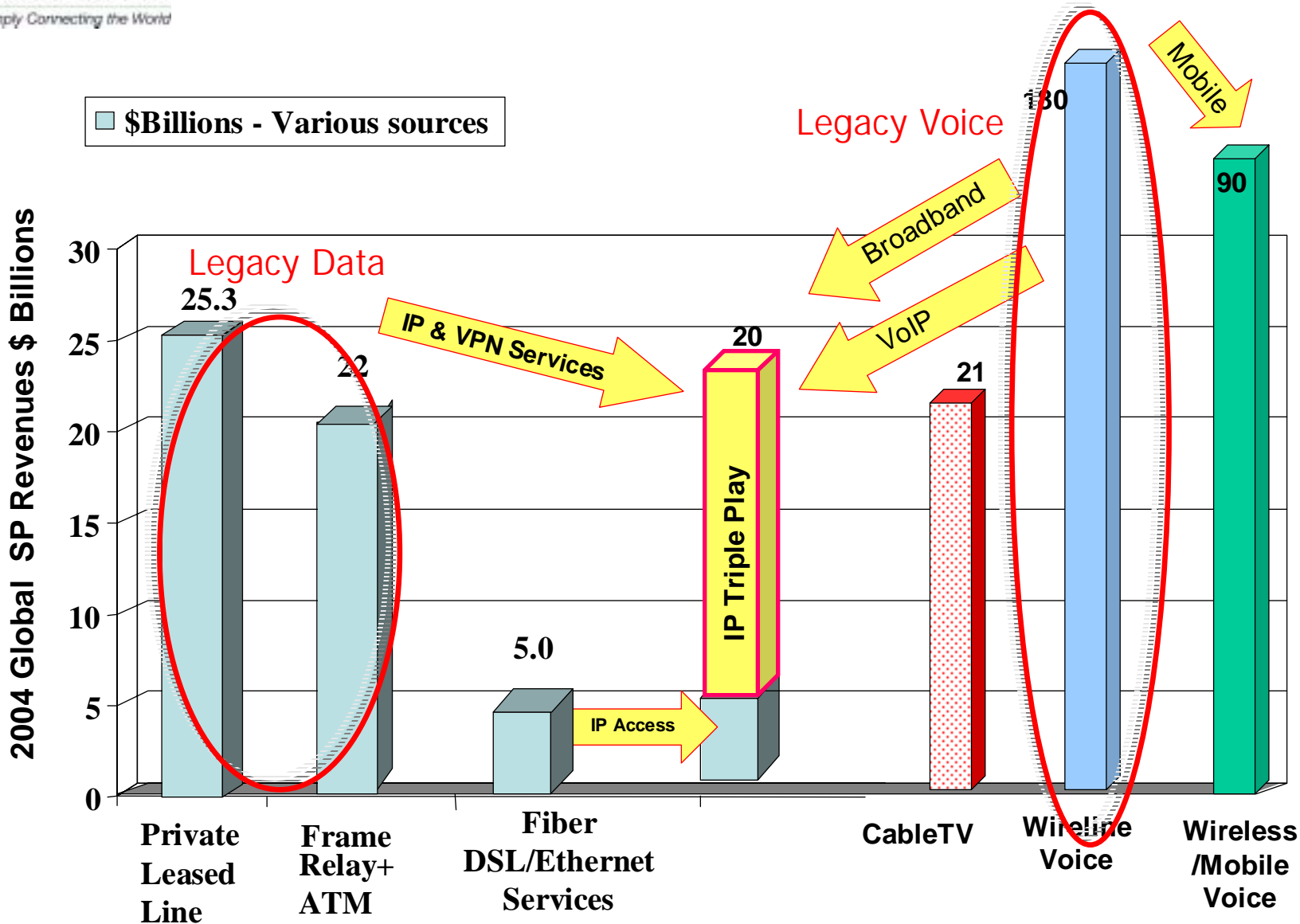
– 自治体

- 特に日本国内において進められている地域ネットワーク用インフラは、GbEなどの広帯域化が進み、これを活用するサービスを模索している。

アライドテレシスのトリプルプレイサービス

- 2007年末には、全世界のIPベースのトリプルプレイサービス市場は、2兆円規模になると想定
アライドテレシスグループでは、今後3年間で500億円の売上を狙う
- 現状、グローバルで50以上の通信事業者へIPベースのトリプルプレイサービスソリューションを提供
- アライドテレシスのMAP(マルチサービス・アクセス・プラットフォーム: Telesynシリーズ)は、昨年末1,500システムを導入

世界の通信事業者(キャリア)の売上推移



世界のTelco ビデオ加入者予測

通信事業者（キャリア）の地域別ビデオサービス加入者予測

地域	2002	2003	2004	2005	2006	2007
アメリカ	128	199	360	811	1,909	3,537
欧州	67	194	601	1,820	4,326	7,285
アジア	16	179	642	2,102	4,655	8,190

単位: 1,000加入者

出展: InStat/MDR 2003

日本での動向

■ キャリアのTriplePlayサービス市場は黎明期

- 大手キャリアがTriplePlay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TriplePlay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

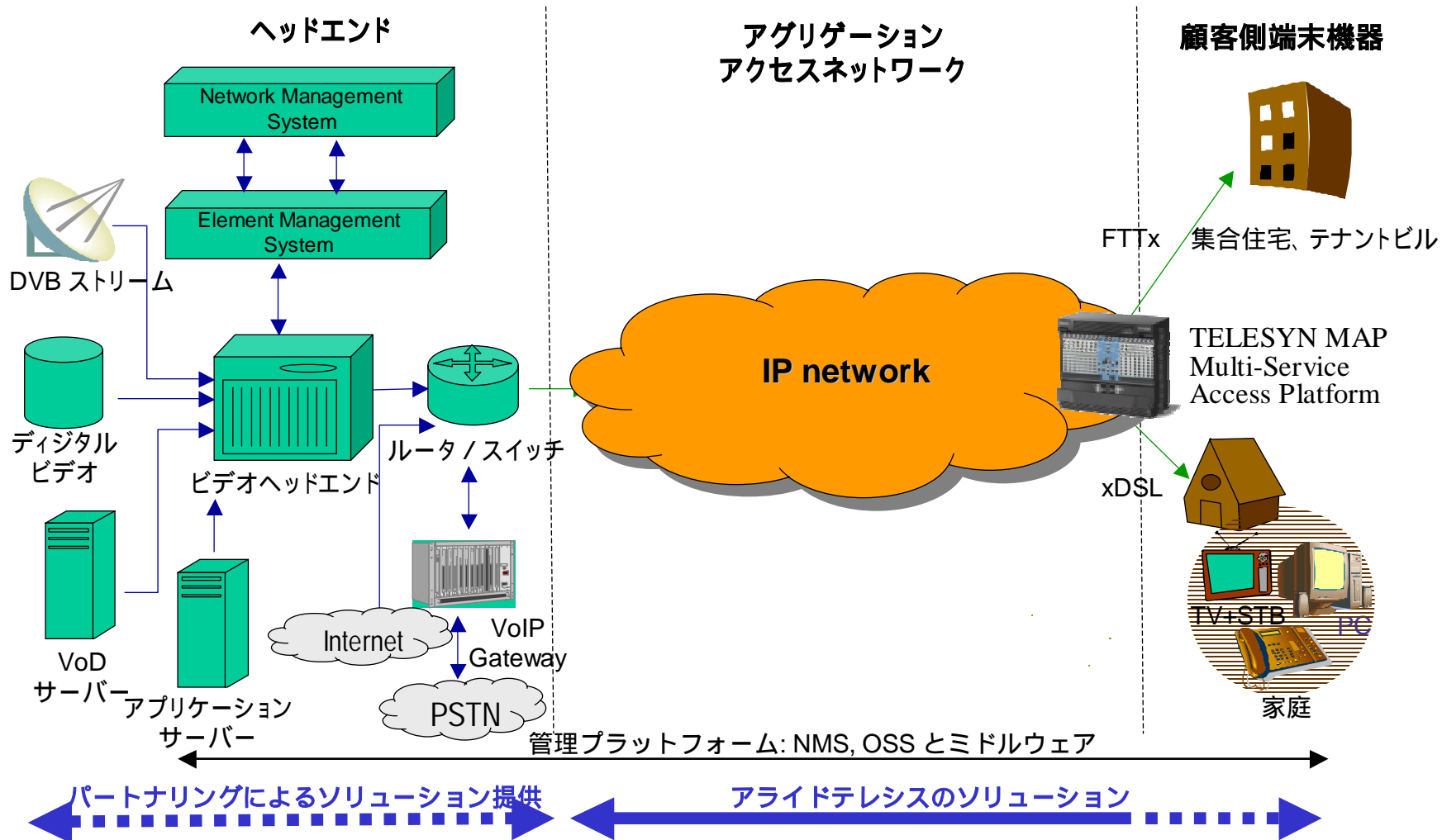
■ ネットワークとしては光ファイバーが主

- 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

“Triple Play” の典型的な IP ベースネットワーク構成



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

	As of January 2004	As of January 2005	As of June 2005
Europe	0	14	32
North America	6	16	50
Asia Pacific	0	2	3
TOTAL	6	32	85

Ella Communicationsの事例 ノルウェー

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MAP (Telesyn)を導入済み)

インフラの所有者: 光ファイバを親会社の Adger Energyからリース
加入者メタルを既存通信会社のTelenor からリース

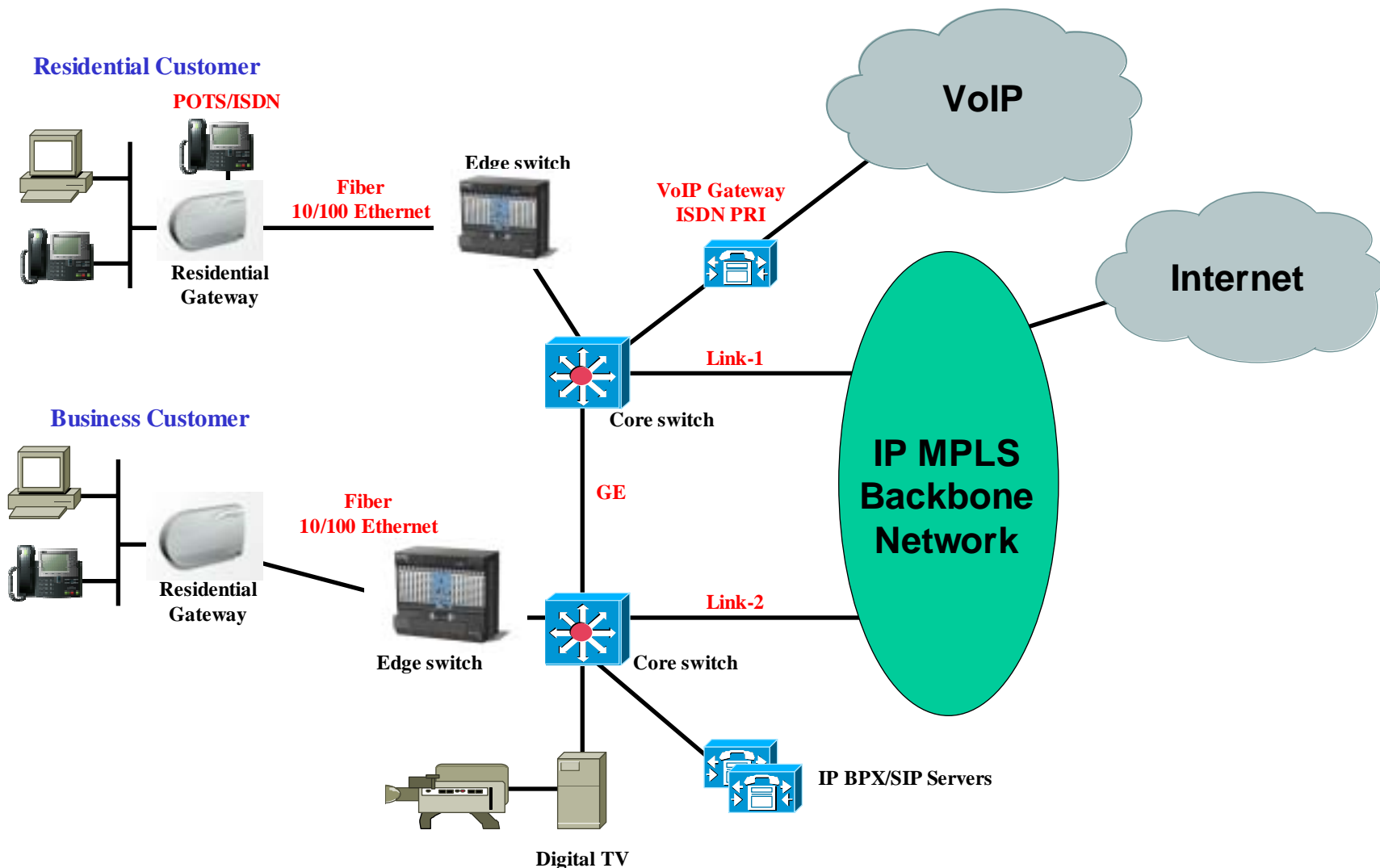
ビデオコンテンツ: サテライト (Thor 2+3, Sirius (ViaSAT))
自社所有のヘッドエンドを活用

**予測コスト/加入者
(STB, Modem含む):** ADSL:USD\$ 43/月, ファイバー:USD\$ 46 /月

トータル予測投資コスト: 約\$15Mの総投資額 (光ファイバ:5000加入, ADSL:
5000加入、HE除く、ファイバ敷設費込み)

予想ペイバックROI期間: 5 年

典型的なネットワーク構成- 光ファイバーの場合



米国での屋外導入事例



- 40 ~ 65 での環境下で運用可能

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

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。



- 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
 - 卒業生 – 200万人
- 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



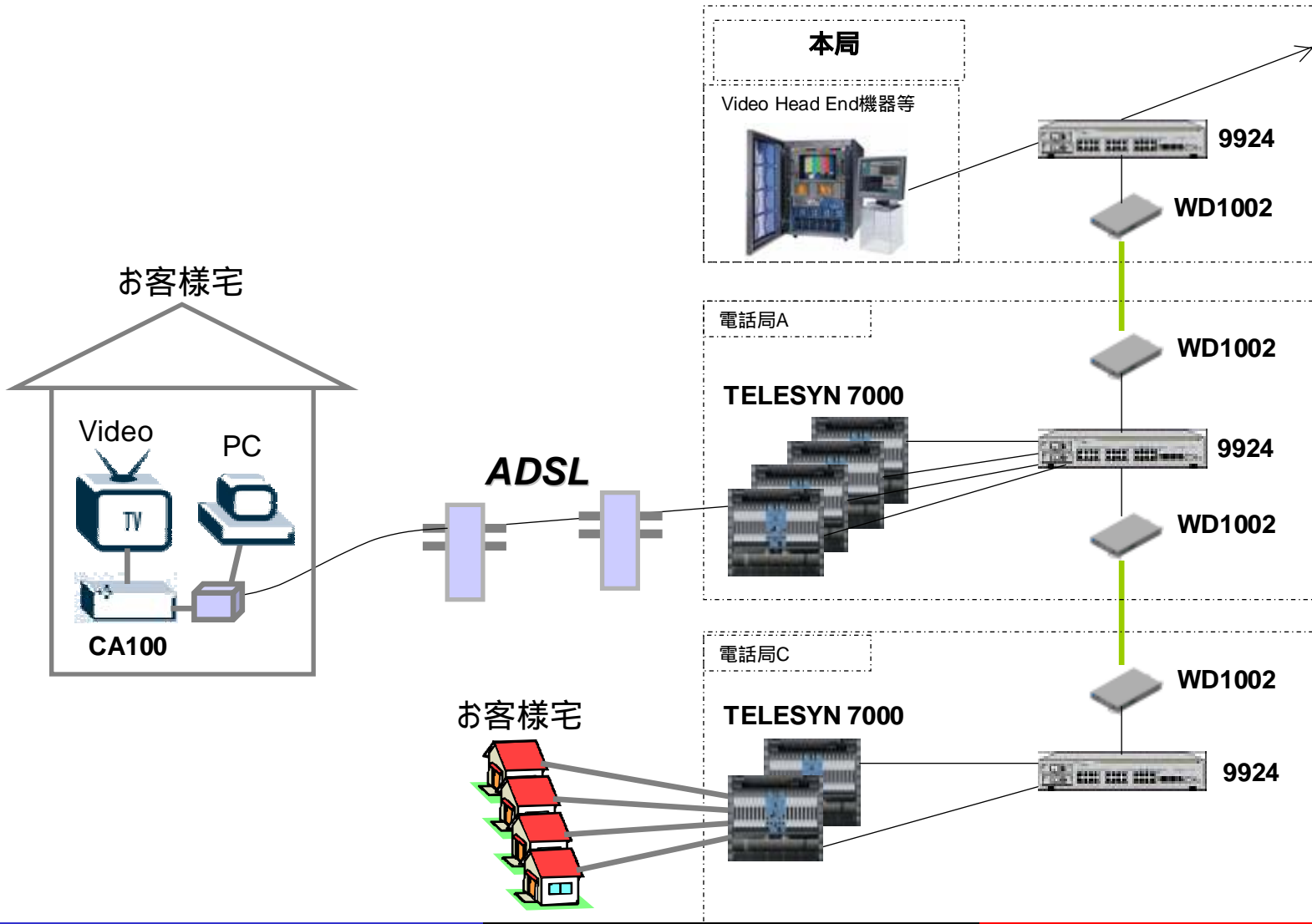
VOD



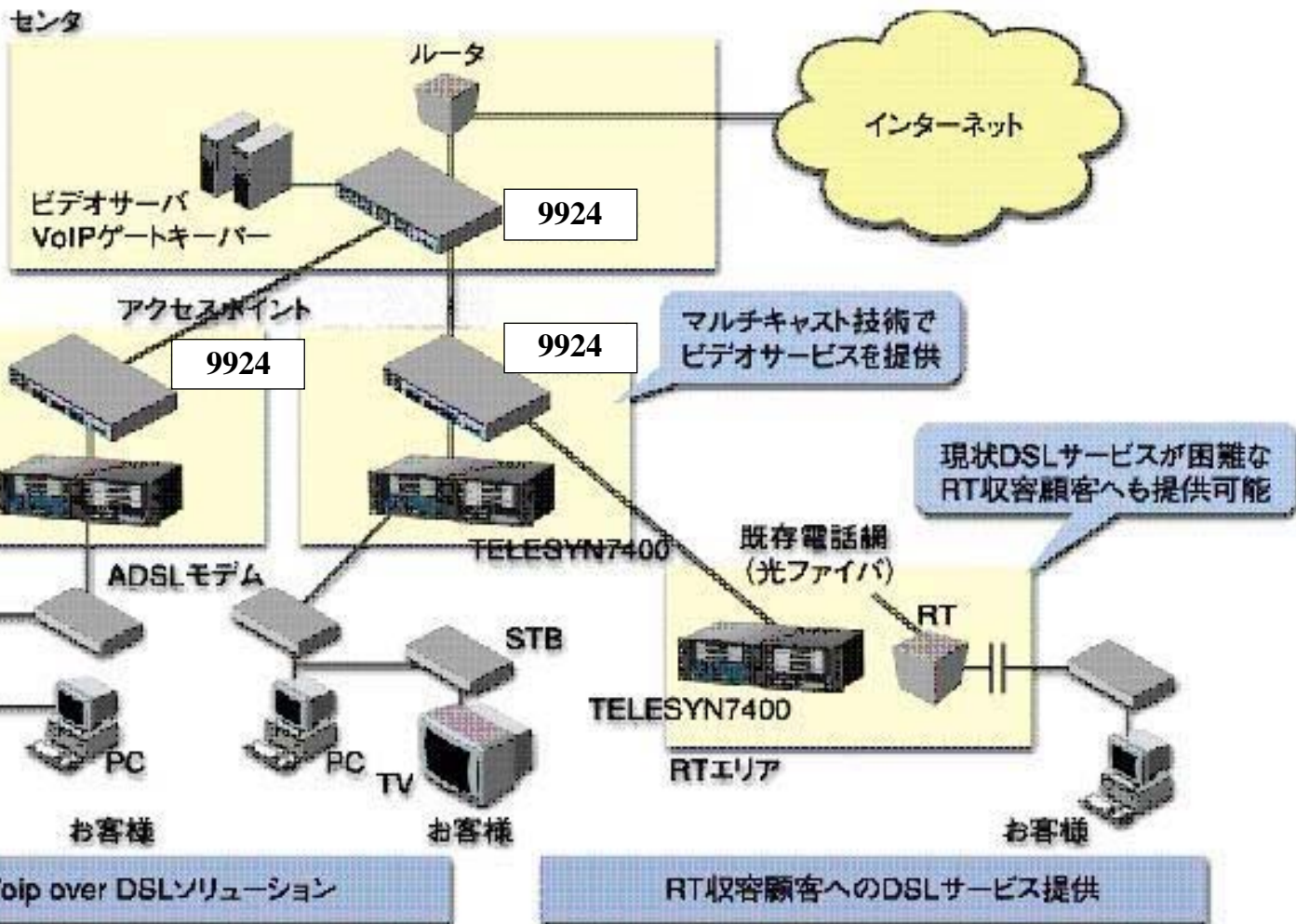
On line purchase



日本でのトライアルも実施中 長野県地域ISP

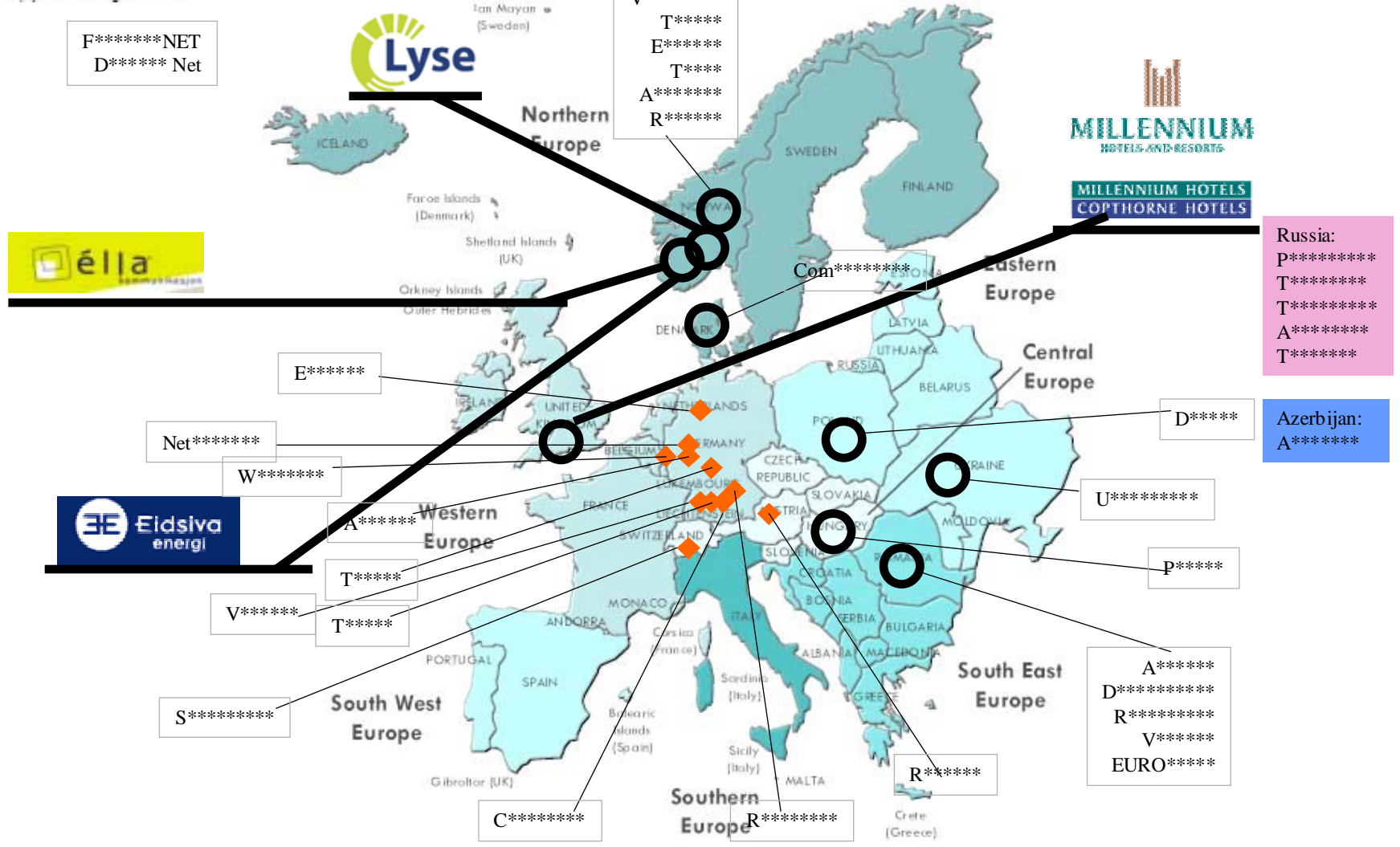


日本でのトライアルも実施中 – 長野県地域ISP



Sample of EU Deployments

F*****NET
D***** Net



K*****
B***
V*****
T****
E*****
T****
A*****
R*****

Com*****

Russia:
P*****
T*****
T*****
A*****
T*****

Azerbaijan:
A*****

D*****

U*****

P*****

A*****
D*****
R*****
V*****
EURO*****

Net*****

W*****

A*****

T*****

V*****

T*****

S*****

C*****

R*****

R*****



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

Japan:
A**** & Japan *****

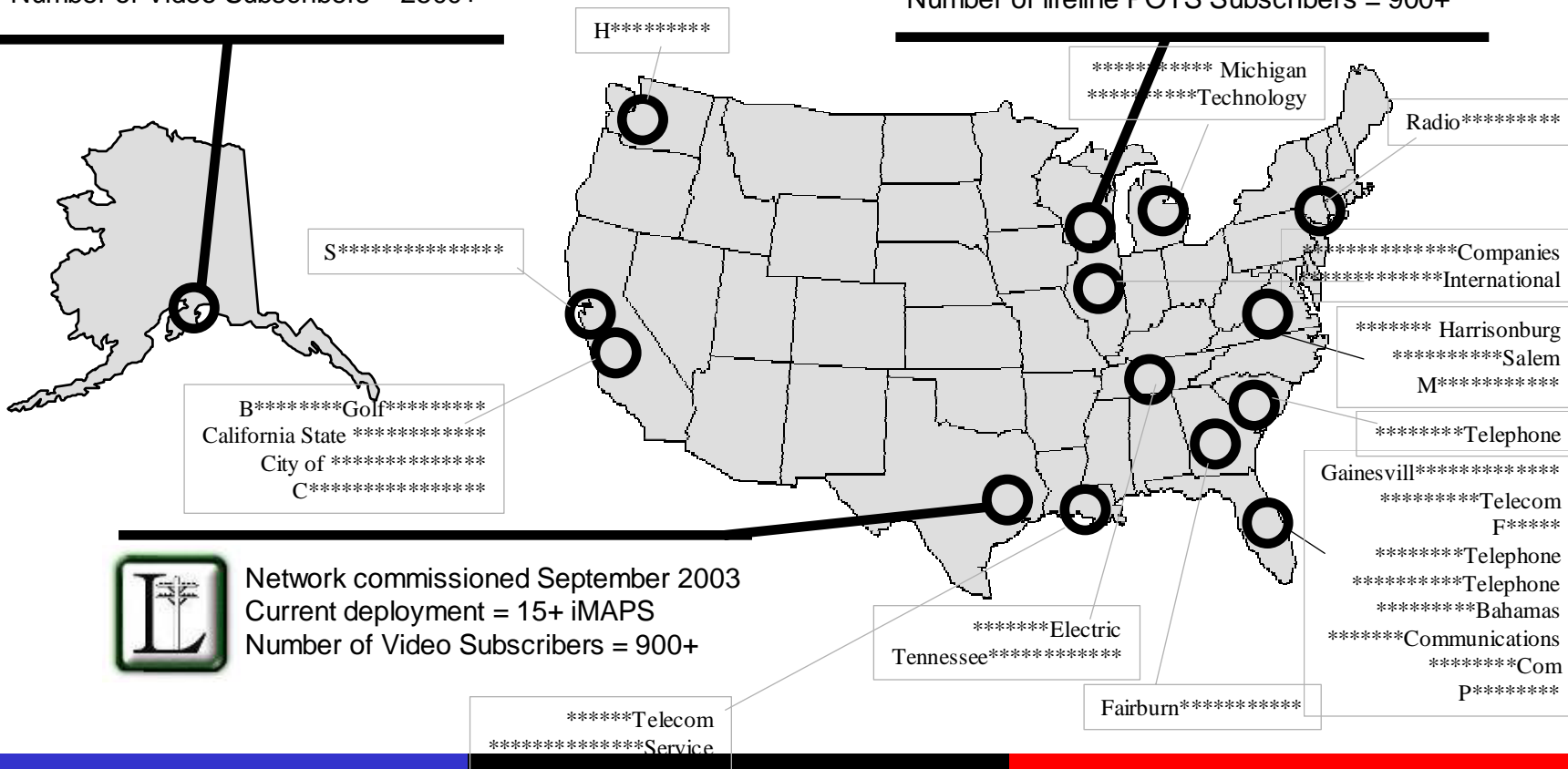
Korea:
K*****

Toronto Canada:
B*****

Sample of US Deployments



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+

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。



Allied Telesis Holdings

〒141-8635 東京都品川区西五反田7-22-17 TOCビル

<http://www.allied-telesis.co.jp>