



# 2005年12月期決算説明会

アライドテレシスホールディングス株式会社  
(東証2部:証券コード6835)

2006年2月21日(火) 16:00

端数処理で一部短信の数字と合わないところがございますがご了承ください。

# 3カ年実績及び2006年計画

(単位:百万円)

	2003年	2004年	2005年	2006年計画
売上高	57,336	51,075	54,554	70,500
売上総利益	26,401	24,287	25,036	29,789
売上総利益率	46.0%	47.6%	45.9%	42.3%
研究開発費	7,803	8,191	6,266	6,800
その他販管費	18,215	18,675	18,758	20,933
その他販管費(売上比率)	31.8%	36.6%	34.4%	29.7%
営業利益	383	-2,579	12	2,056
経常利益	-713	-3,233	1,024	1,337
当期利益	-539	-3,149	-31	572

参考

研究開発費 A	5,733	5,107	5,455
研究開発費 B	2,070	3,084	811

注) 研究開発費Aは売上の10%。

研究開発費Bは差額



# 2005年実績 / 前年 比較

(単位:百万円)

	2005年間合計							
	実績a		計画b		前年同期実績c		計画比a-b	前年比a-c
<b>売上</b>	<b>54,554</b>	<b>100.00%</b>	<b>53,621</b>	<b>100.00%</b>	<b>51,075</b>	<b>100.00%</b>	<b>933</b>	<b>3,479</b>
日本	25,354	46.48%	25,672	47.88%	23,466	45.94%	-318	1,888
米国	8,436	15.46%	7,000	13.05%	7,596	14.87%	1,436	840
欧州	11,452	20.99%	10,245	19.11%	10,735	21.02%	1,207	717
APAC	2,088	3.83%	2,781	5.19%	1,994	3.90%	-693	94
コレガ	7,224	13.24%	7,923	14.78%	7,284	14.26%	-699	-60
<b>売上総利益</b>	<b>25,036</b>	<b>45.89%</b>	<b>24,380</b>	<b>45.47%</b>	<b>24,285</b>	<b>47.55%</b>	<b>656</b>	<b>751</b>
研究開発費	6,266	11.49%	6,095	11.37%	8,187	16.03%	171	-1,921
人件費	10,285	18.85%	9,395	17.52%	10,165	19.90%	890	120
その他営業費用	8,473	15.53%	7,530	14.04%	8,513	16.67%	943	-40
販売管理費	25,024	45.87%	23,020	42.93%	26,865	52.60%	2,003	-1,842
<b>営業利益</b>	<b>12</b>	<b>0.02%</b>	<b>1,360</b>	<b>2.54%</b>	<b>-2,580</b>	<b>-5.05%</b>	<b>-1,348</b>	<b>2,592</b>
金融収支(-損)	-290	-0.53%	-360	-0.67%	-311	-0.61%	70	21
為替損益(-損)	1,215	2.23%	0	0.00%	-440	-0.86%	1,215	1,655
その他(-損)	87	0.16%	0	0.00%	98	0.19%	87	-11
<b>経常利益</b>	<b>1,024</b>	<b>1.88%</b>	<b>1,000</b>	<b>1.86%</b>	<b>-3,233</b>	<b>-6.33%</b>	<b>24</b>	<b>4,257</b>

# 2005年実績/前年 比較(続)

(単位:百万円)

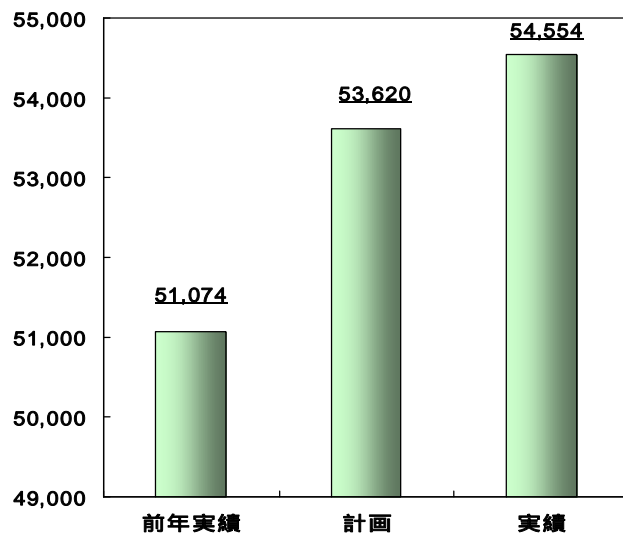
	2005年間合計							
	実績a		計画b		前年同期実績c		計画比a-b	前年比a-c
経常利益	1,024	1.88%	1,000	1.86%	-3,233	-6.33%	24	4,257
特別利益	47	0.09%	0	0.00%	80	0.16%	47	-33
特別損失	83	0.15%	0	0.00%	735	1.44%	83	-652
税引前利益	989	1.81%	1,000	1.86%	-3,888	-7.61%	-11	4,877
法人税等	444	0.81%	400	0.75%	428	0.84%	44	16
法人税等調整額	1,027	1.88%	0	0.00%	-409	-0.80%	1,027	1,436
少数株主持分	-452	-0.83%	0	0.00%	-756	-1.48%	-452	304
当期純利益	-31	-0.06%	600	1.12%	-3,151	-6.17%	-631	3,120

## 税引前利益と税引後利益の技術的問題(例)

	黒字会社	赤字会社	利益計
税引前利益	120	80	40
税金	60	0	60
税引き後	60	80	20

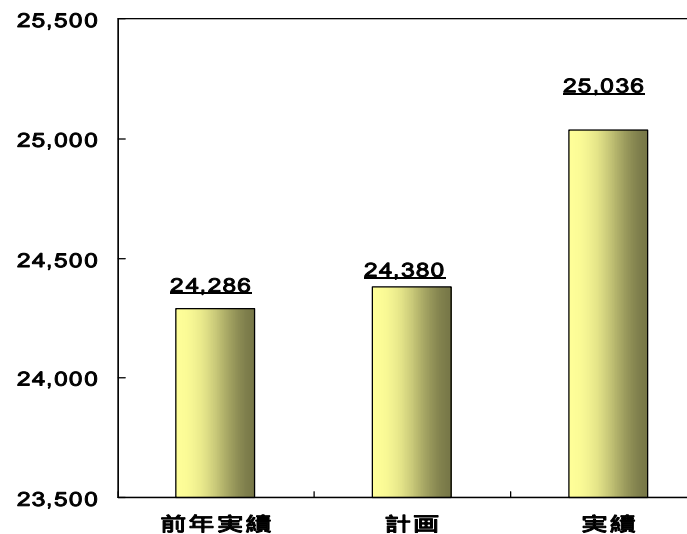
# 主要な指標

売上高

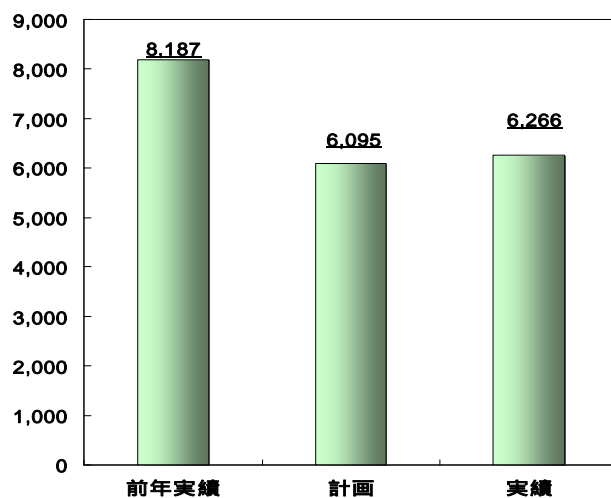


売上総利益

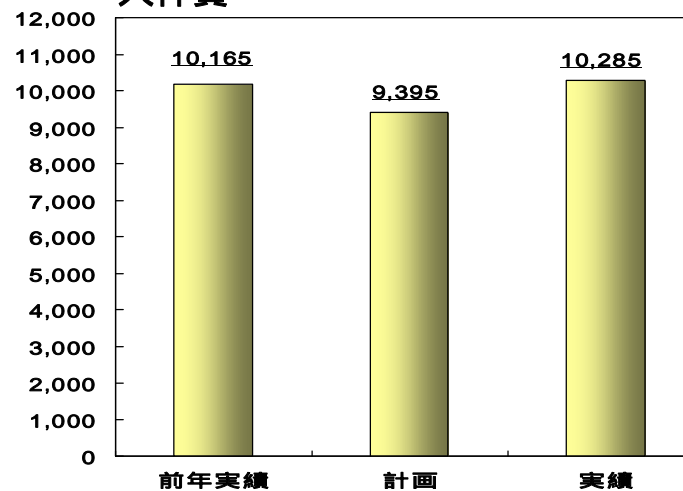
(単位:百万円)



研究開発費



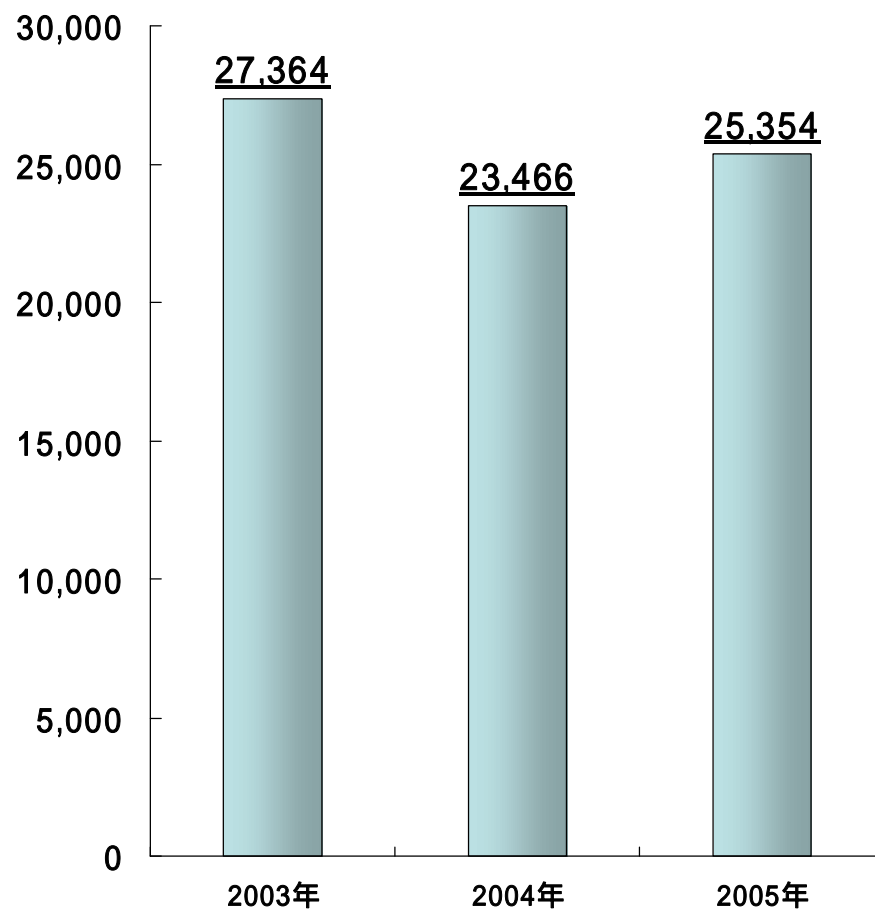
人件費



# 地域別概況と売上高

## 日本

(単位:百万円)



### 今期の状況

#### 売上増加

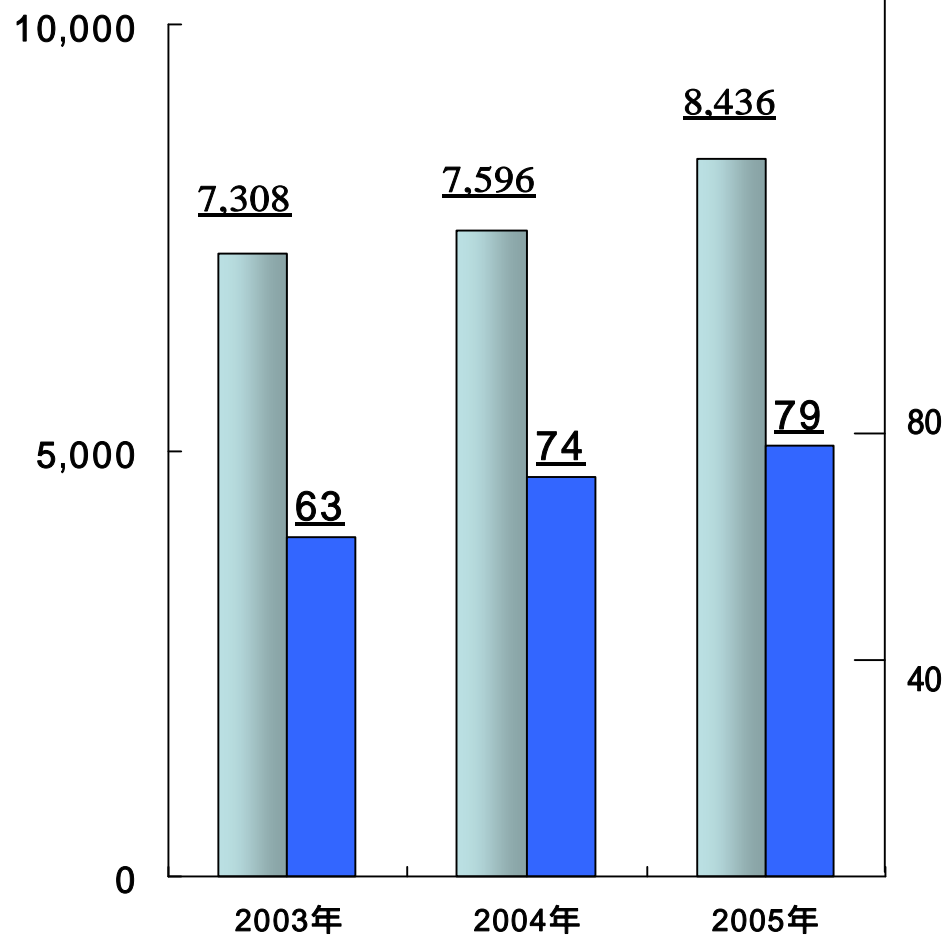
1. 新商品であるハイエンドスイッチのギガビット商品群がラインアップして売上に寄与
2. ハブ、ルーター、メディアコンバータ、ゲートウェイに大きな変化はない

# 地域別概況と売上高

## 米国

(単位:百万円)

(単位:百万US\$)

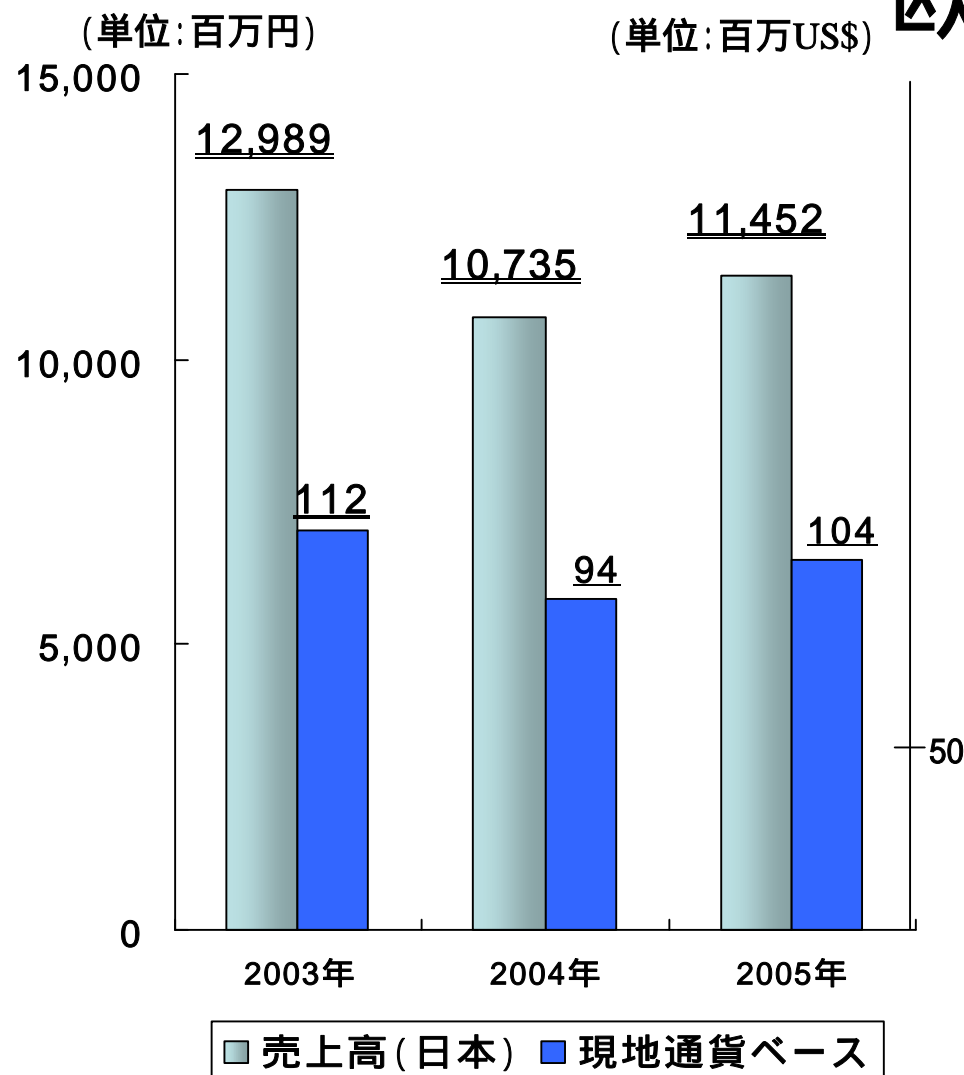


今期の状況  
トリプルプレイ関連が引続き好調

■ 売上高(日本) ■ 現地通貨ベース

# 地域別概況と売上高

## 欧州

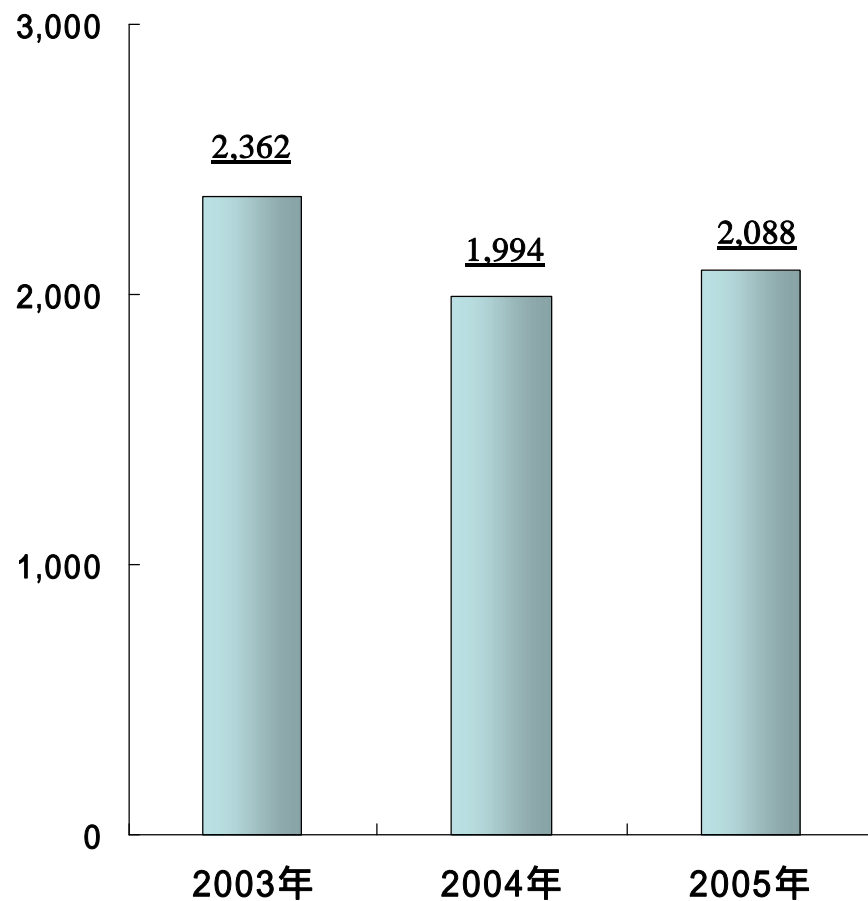


### 今期の状況

通信・放送などのハイエンド、トリプルプレイ関連の受注が増加

# 地域別概況と売上高 アジア・オセアニア

(単位:百万円)

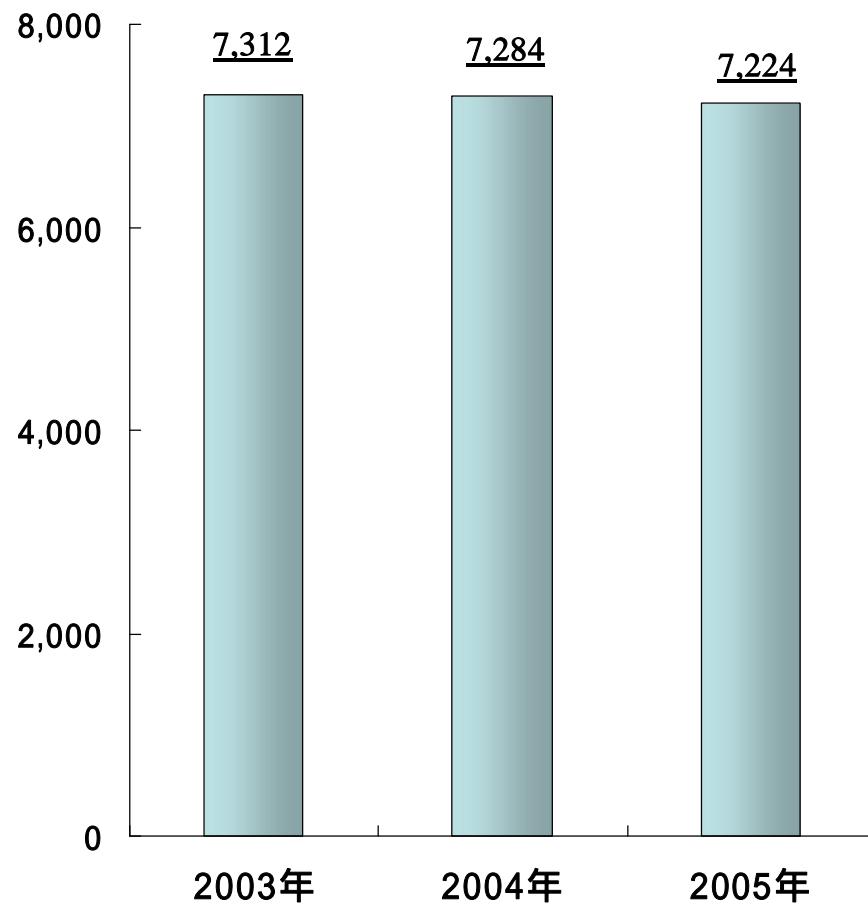


## 今期の状況

アジアでもトリプルプレイの受注が顕在化  
上期の商談案件の提案が下期に受注  
下期の対上期比では150%

# 地域別概況と売上高 コレガ

(単位:百万円)



## 今期の状況

営業利益が黒字ベース

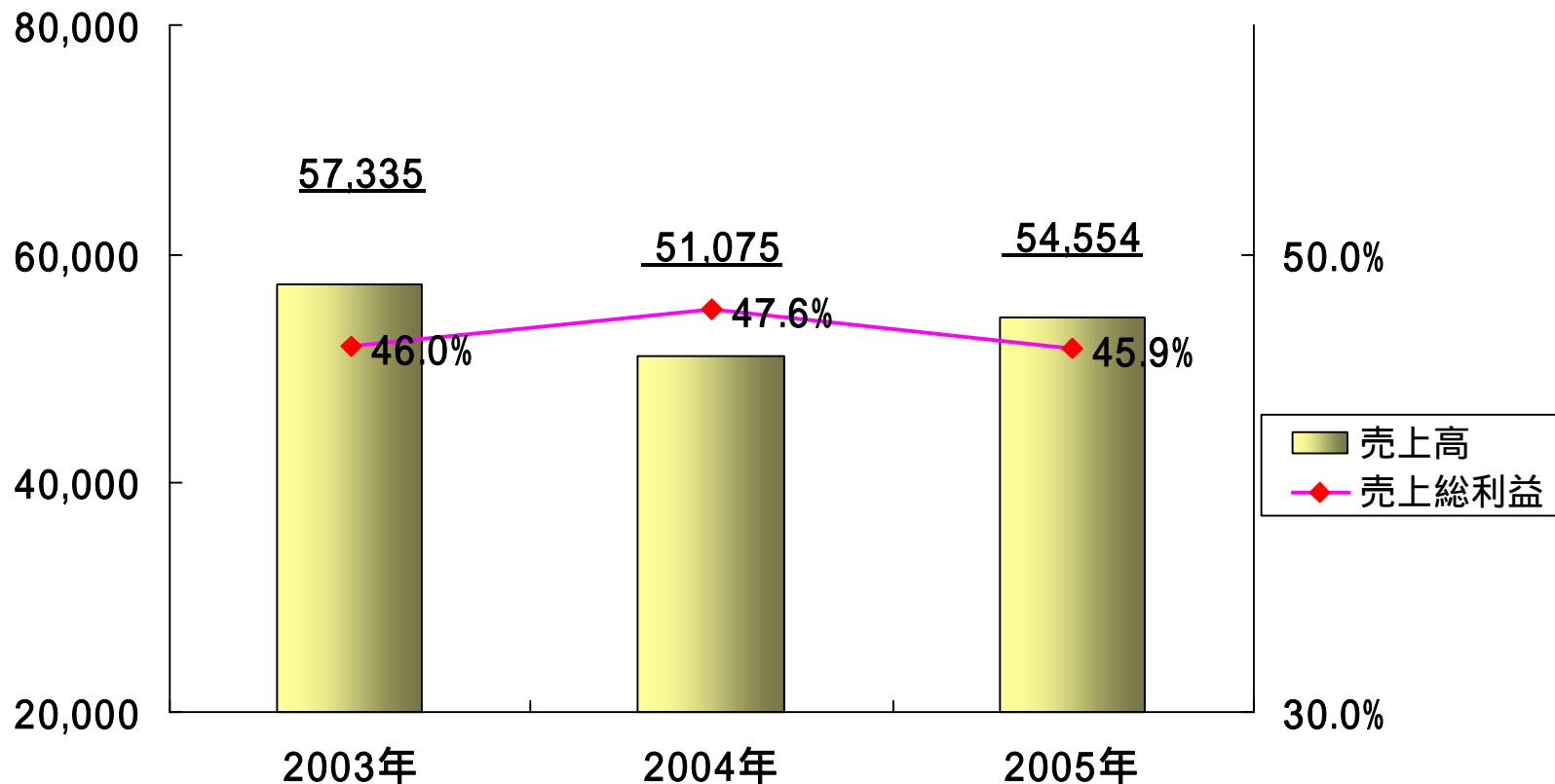
BEPがプラス転換に

ネットワーク関連売上は若干落ちたが、17、  
19インチ画面モニターがカバー

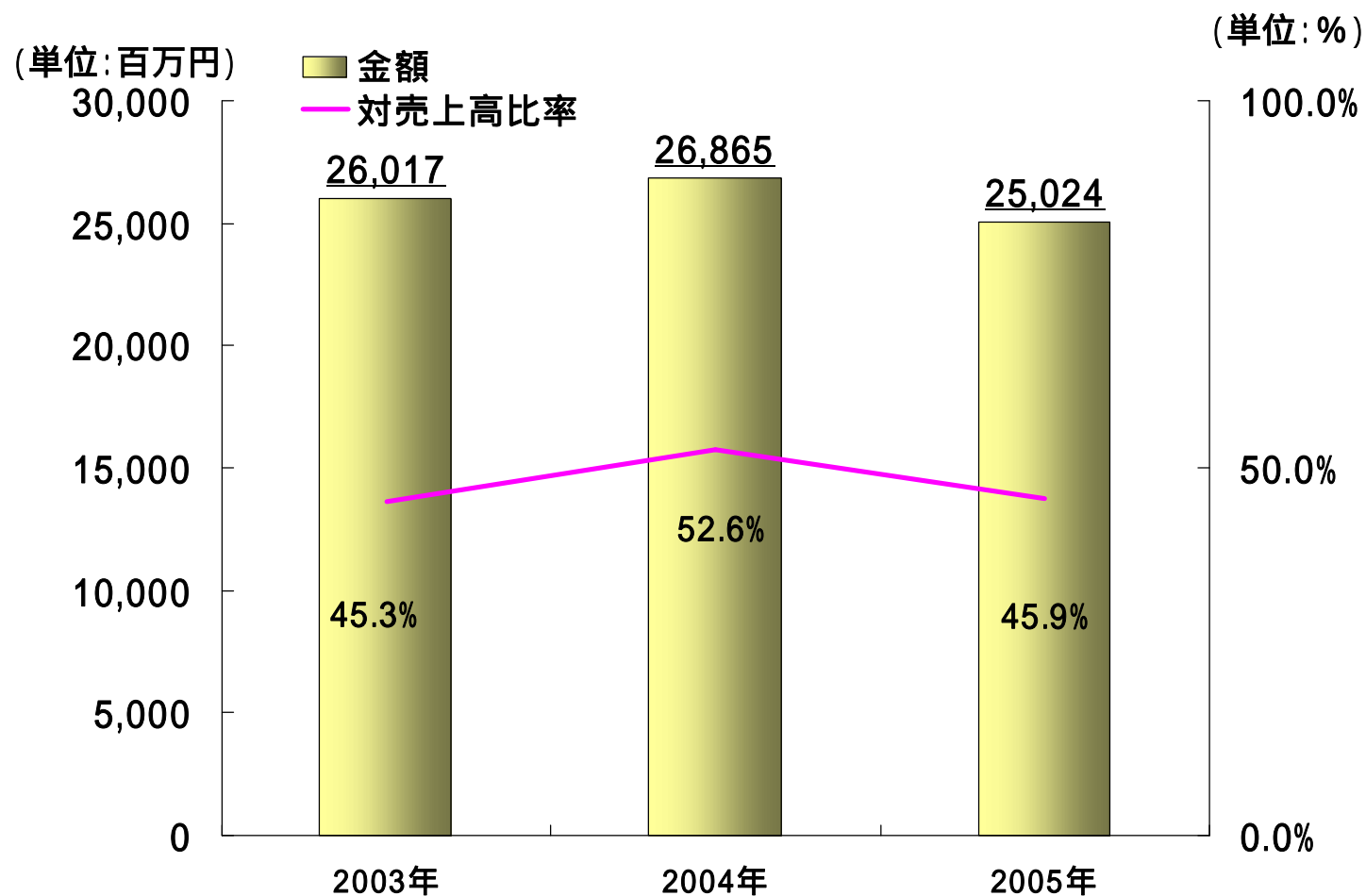
# 売上高と粗利率の推移

新製品投入およびフレイト代増により粗利益率は若干低下

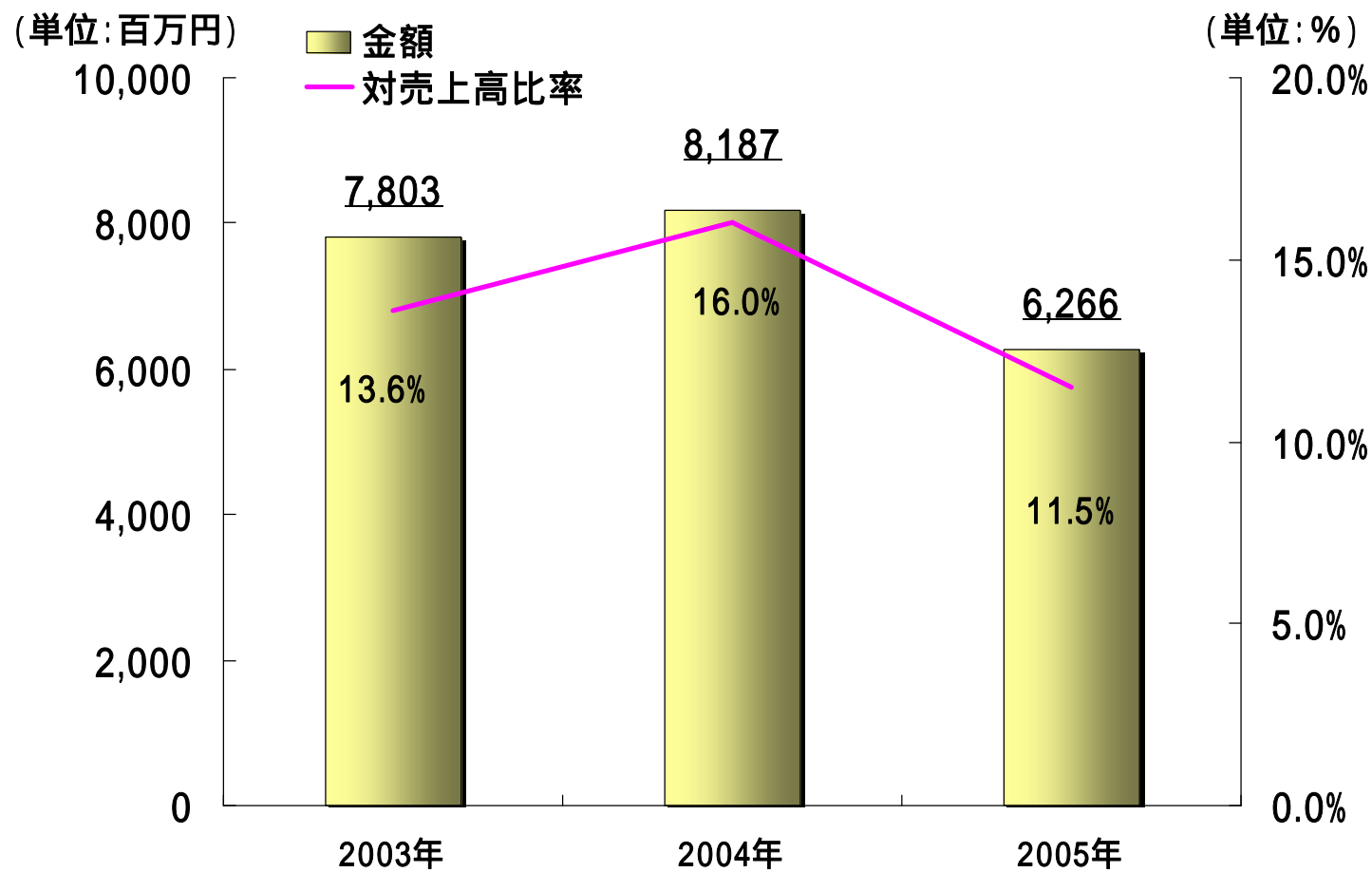
(単位:百万円)



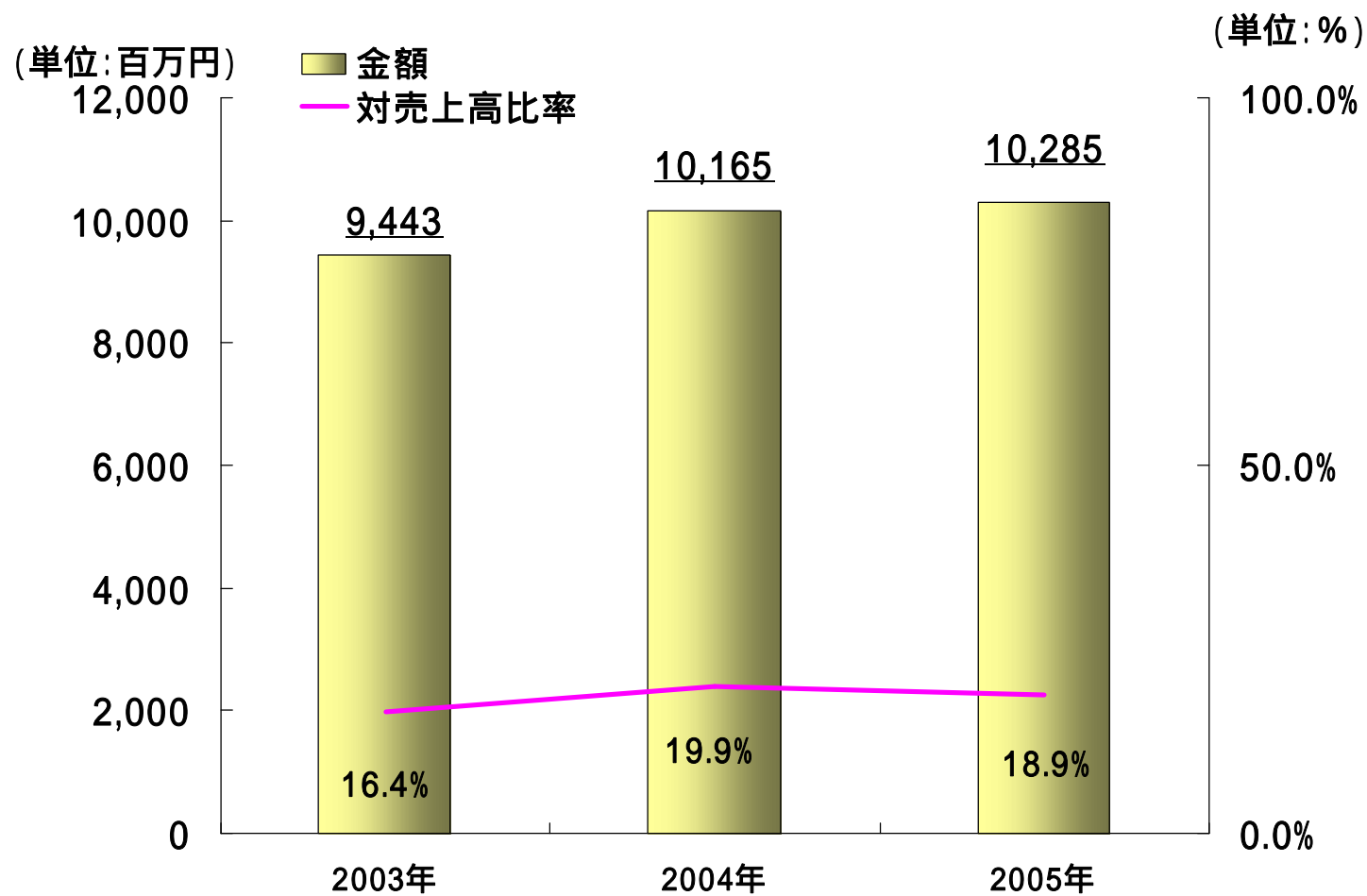
# 販売費及び一般管理費



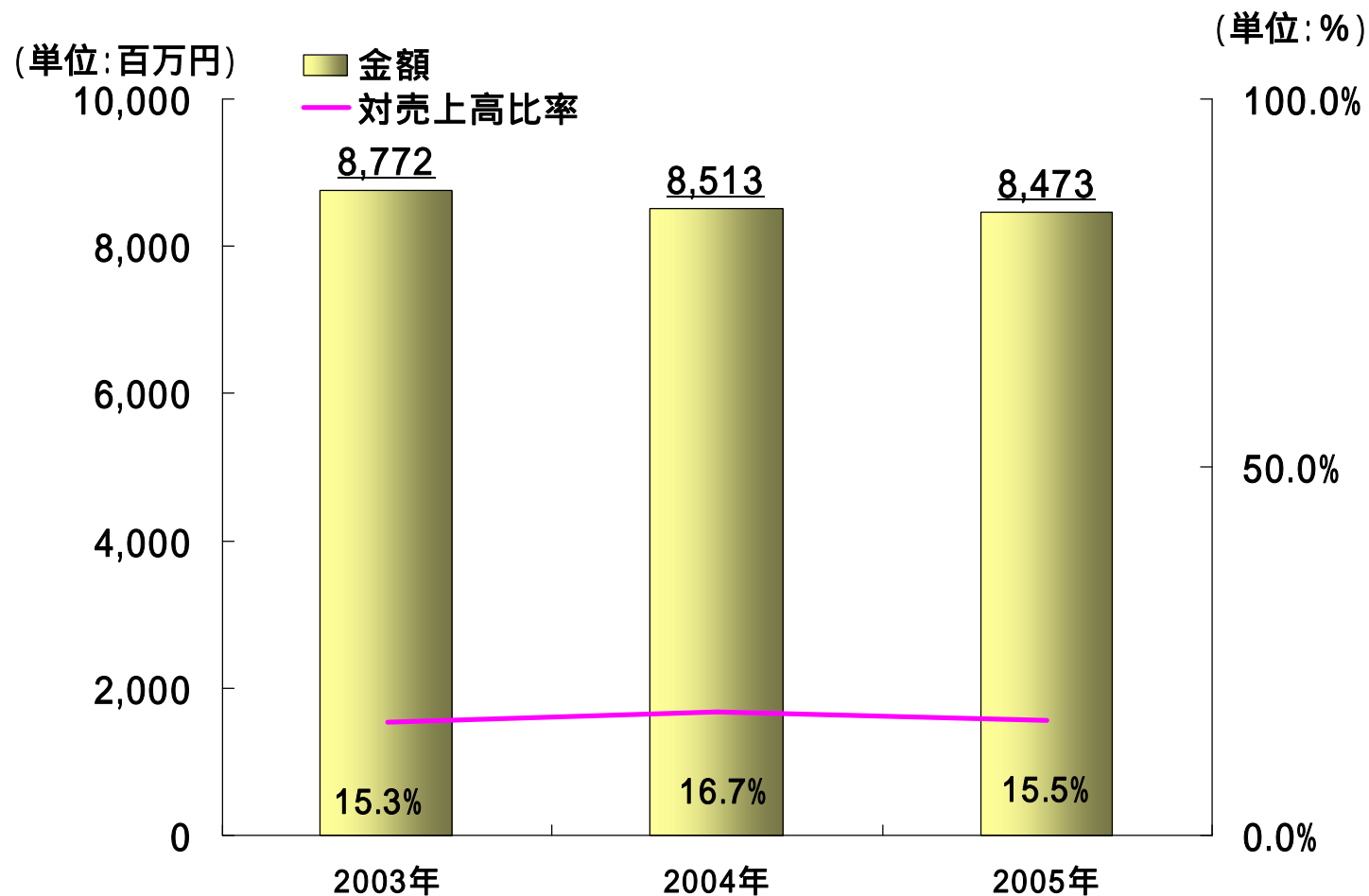
# 研究開発費



# 人件費

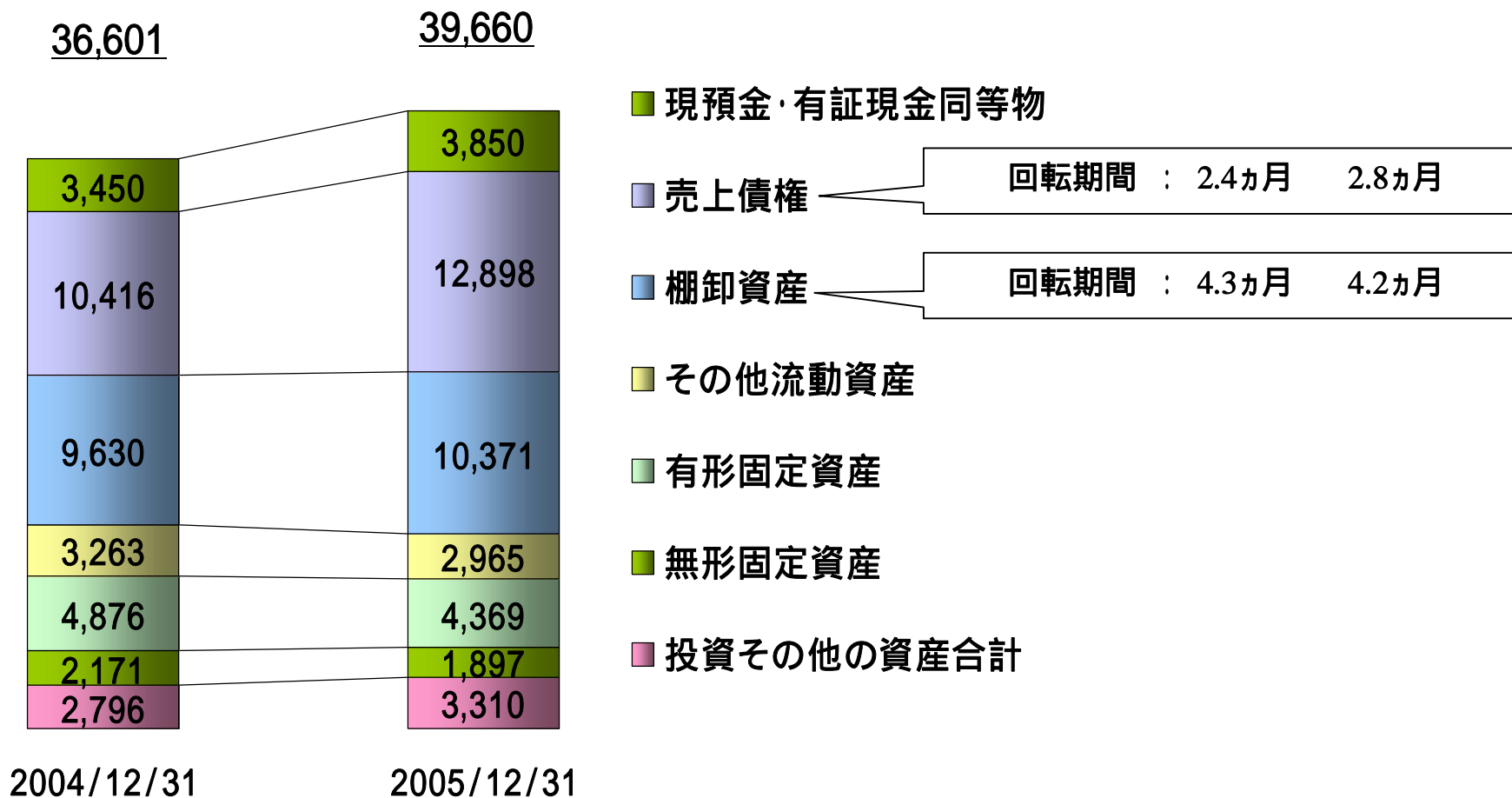


# その他営業費用



# 資産の状況

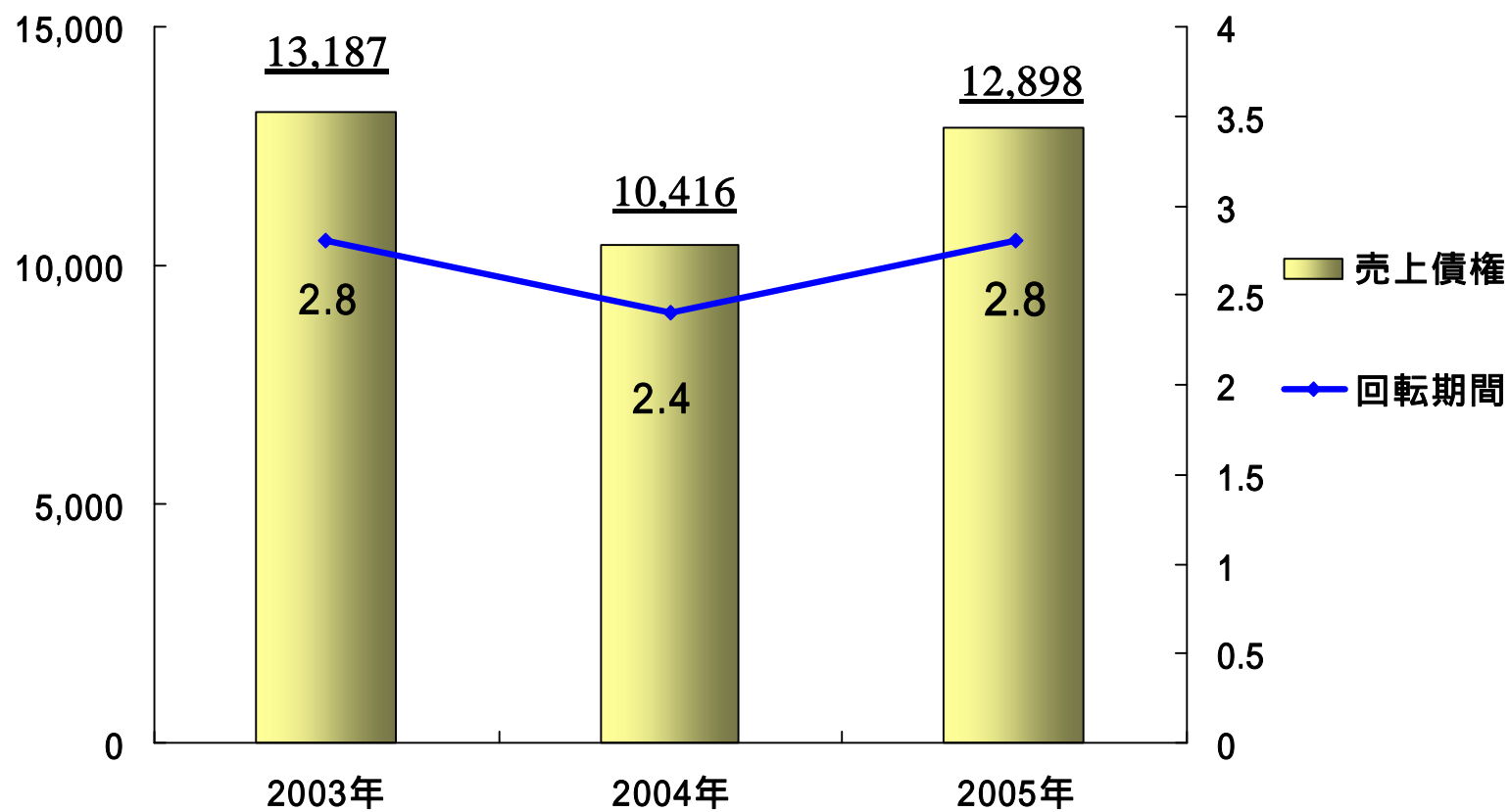
(単位:百万円)



# 売上債権

(単位：百万円)

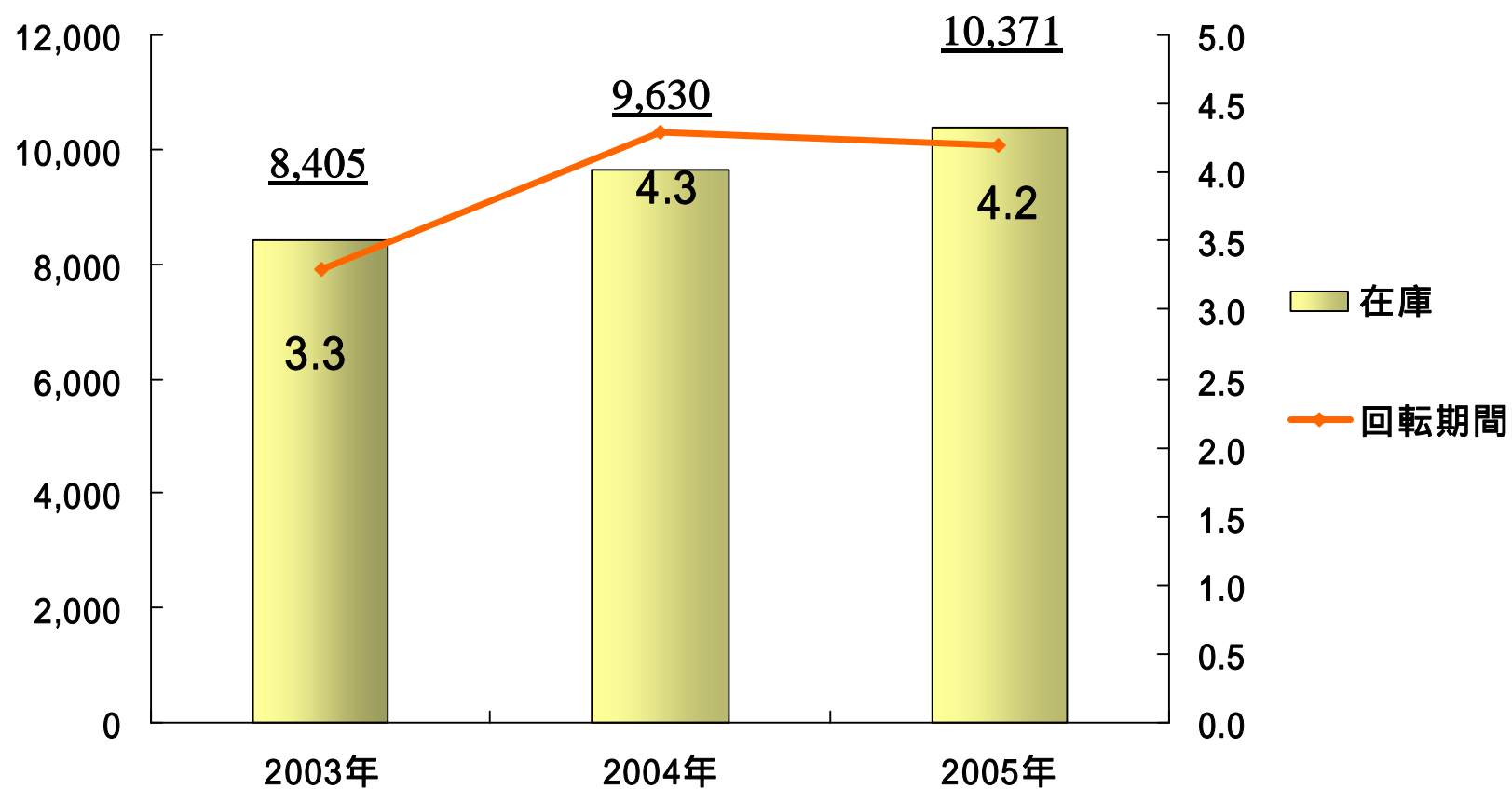
(単位：月)



# 棚卸資産

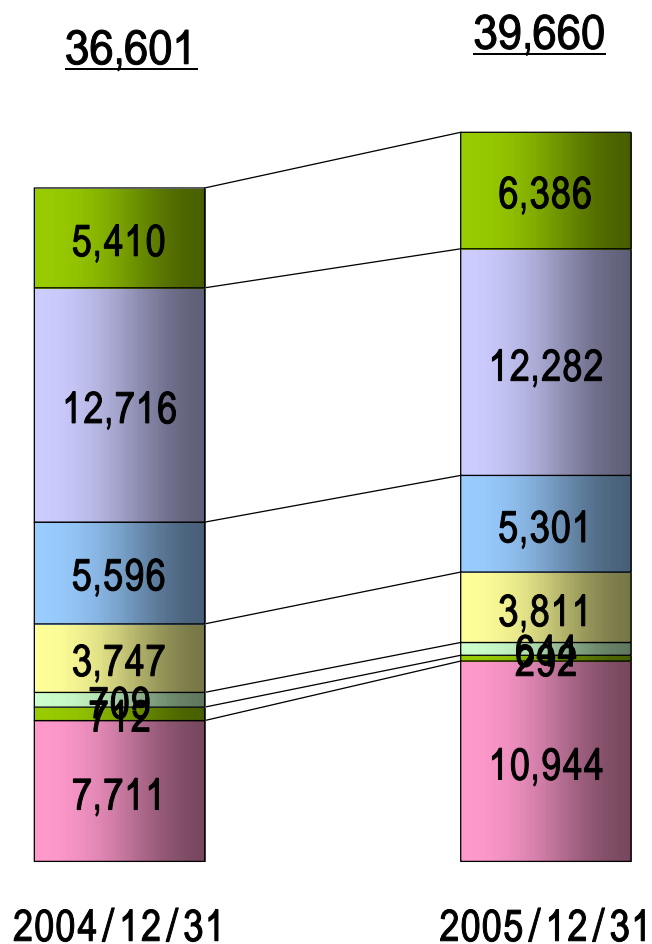
(単位：百万円)

(単位：月)



# 負債・資本の状況

(単位:百万円)



■ 支払手形及び買掛金	976 百万円 増加
■ 短期借入金	434 百万円 減少
■ 長期借入金	295 百万円 減少
■ その他流動負債	
■ その他固定負債等	
■ 少数株主持分	
■ 株主資本	3,233 百万円 増加

# 資本勘定の動き

資本の部

(単位:百万円)

	2005年12月	2004年12月	増減
資本金	4,996	3,361	1,635
資本剰余金	7,127	5,461	1,666
利益剰余金	1,091	981	110
その他有価証券評価差額	47	7	54
為替勘定調整勘定	124	115	9
自己株式	11	8	3
資本合計	10,944	7,711	3,233
発行済株式数 (単位:千株)	85,596	79,239	6,357
自己資本比率 (%)	27.6	21.1	6.5



# 2006年計画

# 2006年計画(1)

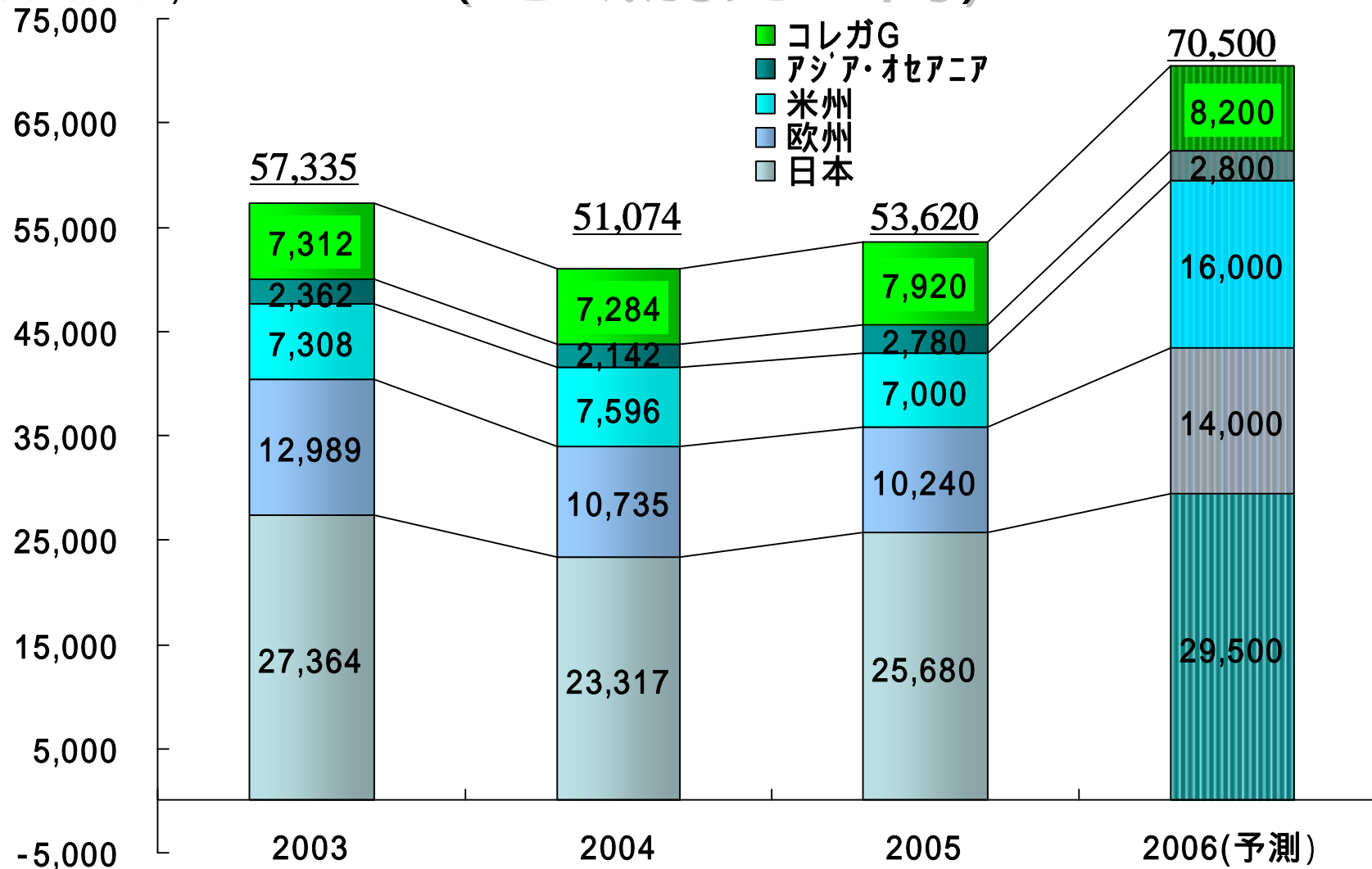
(単位:百万円)

	2006年計画	2005年実績	増減(%)
売上高	70,500	54,555	22.6%
売上総利益	29,789	25,036	16.0%
売上総利益率	42.3%	45.9%	-3.6pts
研究開発費	6,800	6,266	7.9%
その他販管費	20,933	18,756	10.4%
営業利益	2,056	14	99.3%
経常利益	1,337	996	25.5%
税引前利益	1,337	991	25.9%
当期利益	572	-11	101.9%
EPS (円)	6.7	-0.1	
為替レート(円/USD)	115	108	

参)2005レート実績:MFG社内レート(前月TTM avr)

# 2006年計画(2) (地域別売上高)

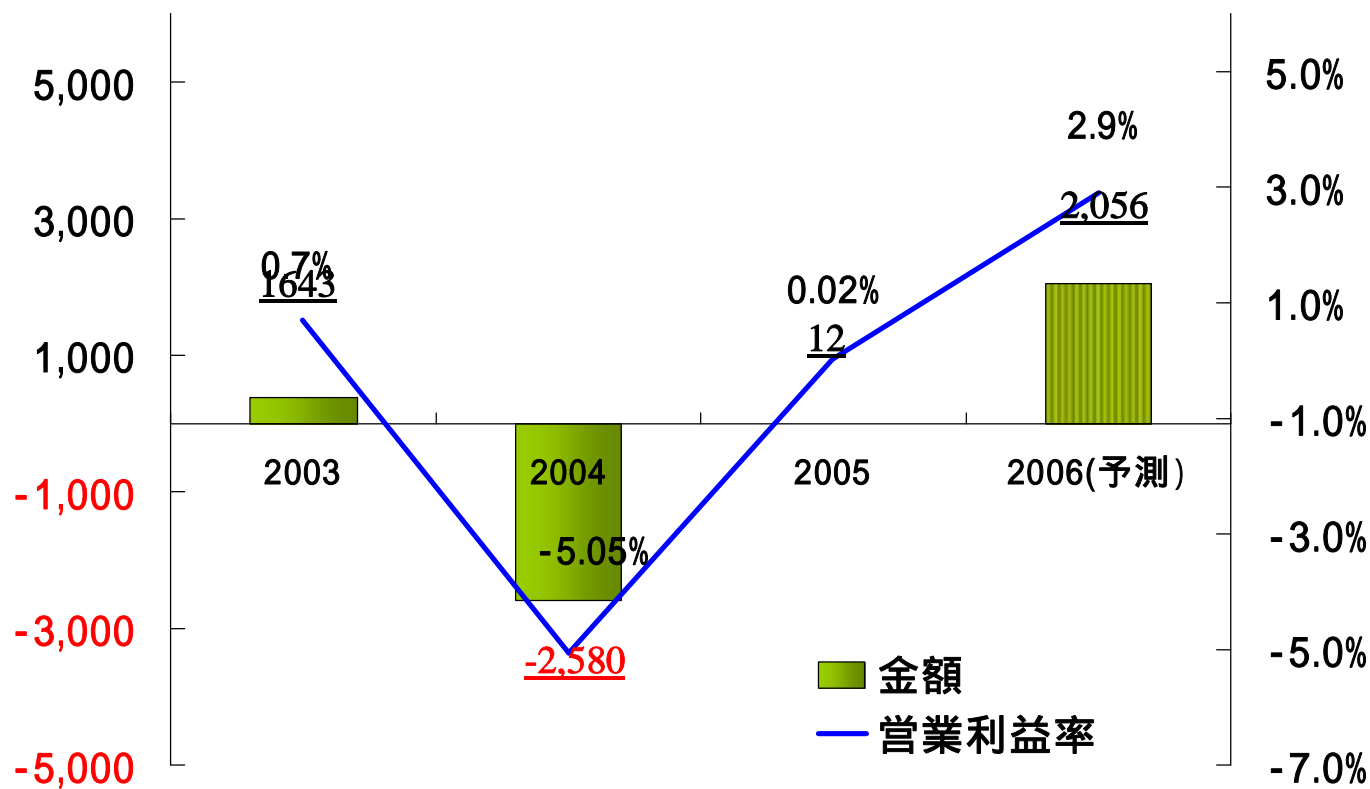
(単位:百万円)



# 2006年計画(3) 営業利益率の推移

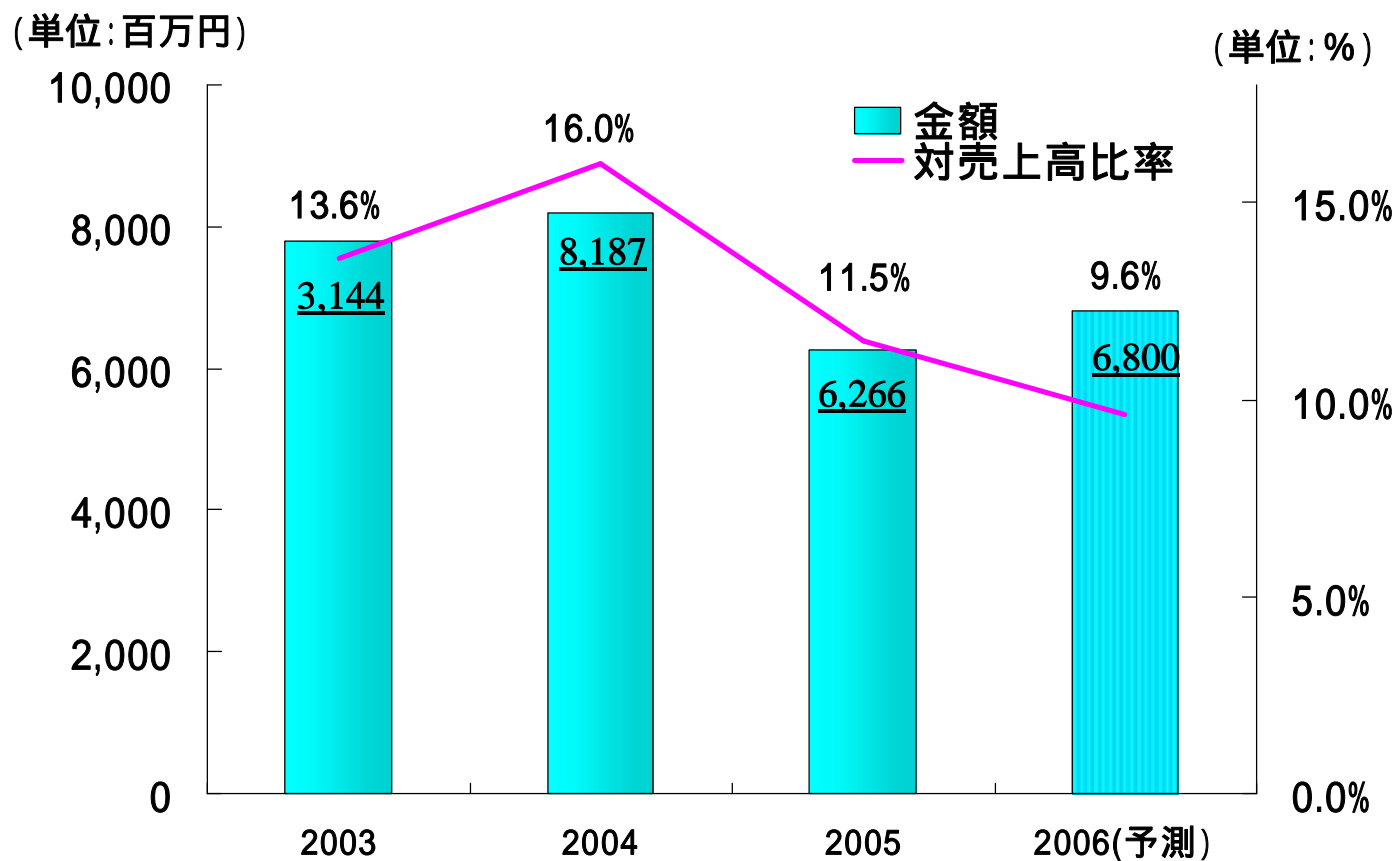
(単位:百万円)

(営業利益率:%)



# 2006年計画(4)

## 研究開発費





# 中期経営計画

# 中期経営計画目標数値

単位: 億円

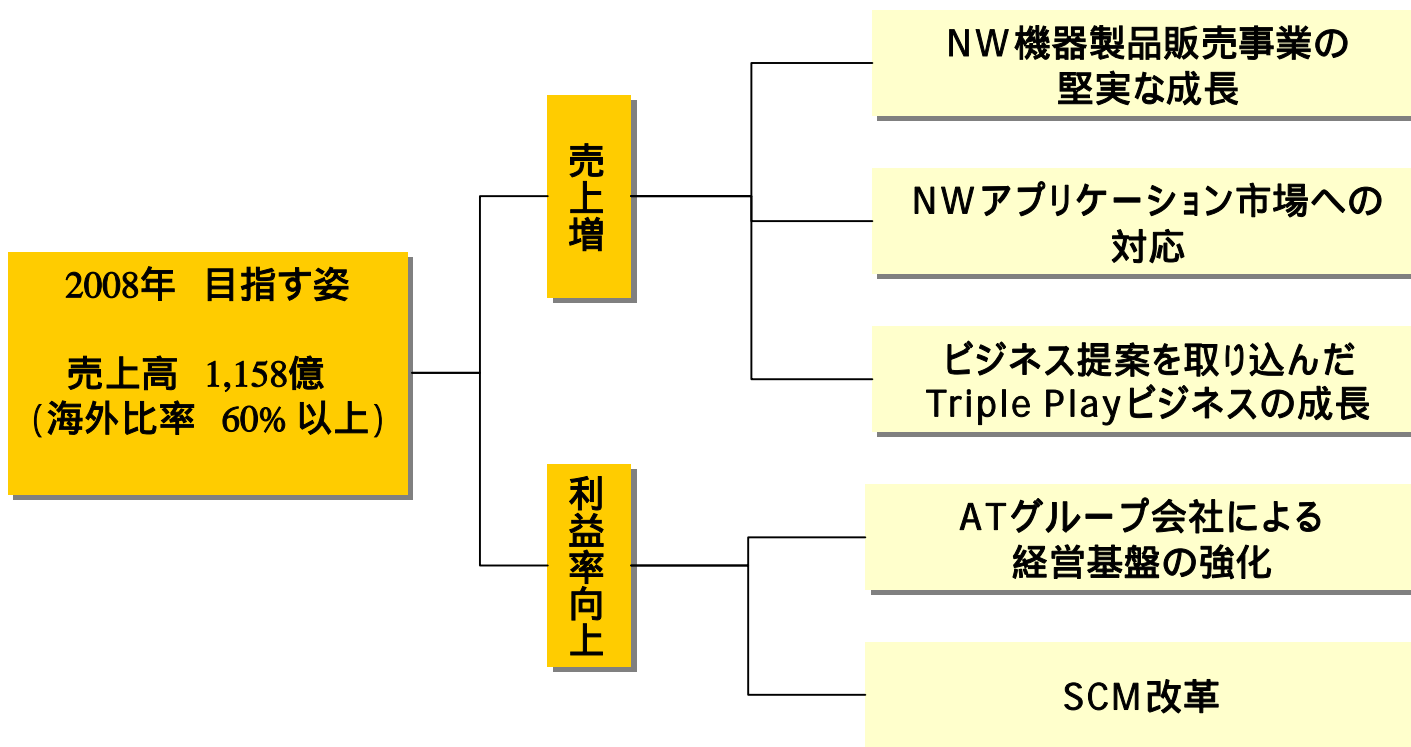
	2006	2007	2008
売上高	705	909	1,158
営業利益率	2.9%	5%	8%

## 新規事業成長目標 (Triple Play関連)

売上構成比率	30%	37%	45%
新規顧客獲得件数	60	130	170
顧客獲得件数(累積)	200	330	500

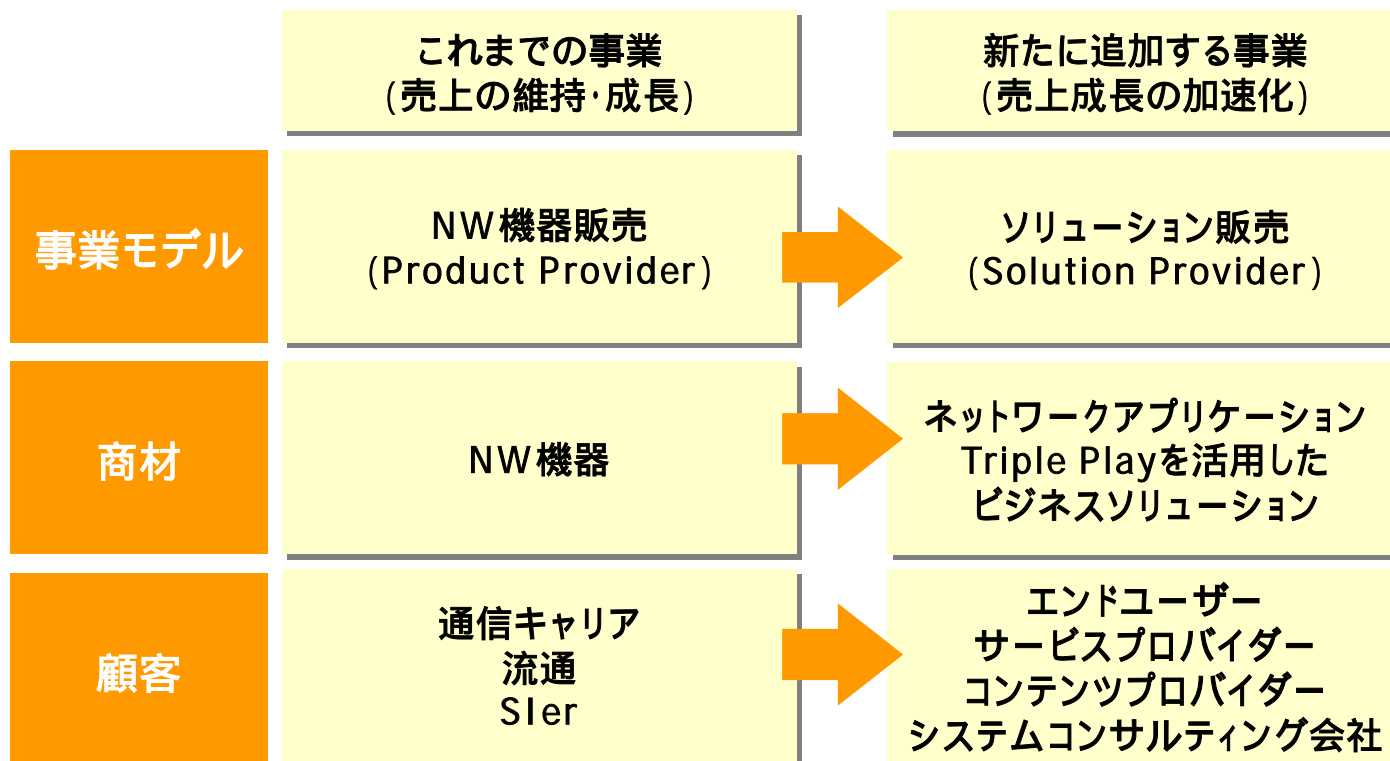
# 将来像と経営方針

2008年にグループ売上高1,158億



# 中期経営計画の達成にむけて

アライドグループのコアであるNW機器販売事業を堅調に成長させ、売上成長を加速させる新規事業を推進することで中期経営計画の達成を狙う。



# Triple Play関連ビジネスの 実績と今後の方向性

- アライドグループの2005年までの累積顧客獲得件数目標である100件を達成
- Triple Play市場は成長を鑑みると、今後も顧客獲得件数は伸張すると考える。

	2004		2005		2006	2007	2008	2009	2010
	1st	2nd	1st	2nd					
Target	-		100		200	320	500	550	600
Total	6	32	85	140					
Europe	0	14	32	56					
North America	6	16	50	71					
Asia Pacific	0	2	3	13					

目標達成

これまでの導入経験をベースに、導入方法論を確立することで、確実にプロジェクトを遂行する。

# Triple Play関連ビジネスの 実績と今後の方向性

これまでの実績を踏まえると、2008年辺りまで、小中規模IOC事業社へのTriple Playサービスを牽引し、2008年からは中・大規模IOC事業社が導入を開始すると見込んでいる。

当社実績	加入者		構成比		平均ポート数
	加入者数	平均加入者数	顧客	Access	
Small	~5,000	2,600	30%	2%	2600
Medium	~50,000	16,000	57%	22%	16,000
Large	~500,000	60,000	11%	17%	60,000
X-Large	500,000以上	1,000,000	2%	58%	1,000,000



## 2008年まで

- Access数50,000以下の小中規模事業社 (IOC) が、生き残りをかけてTriple Playサービスを導入していく。

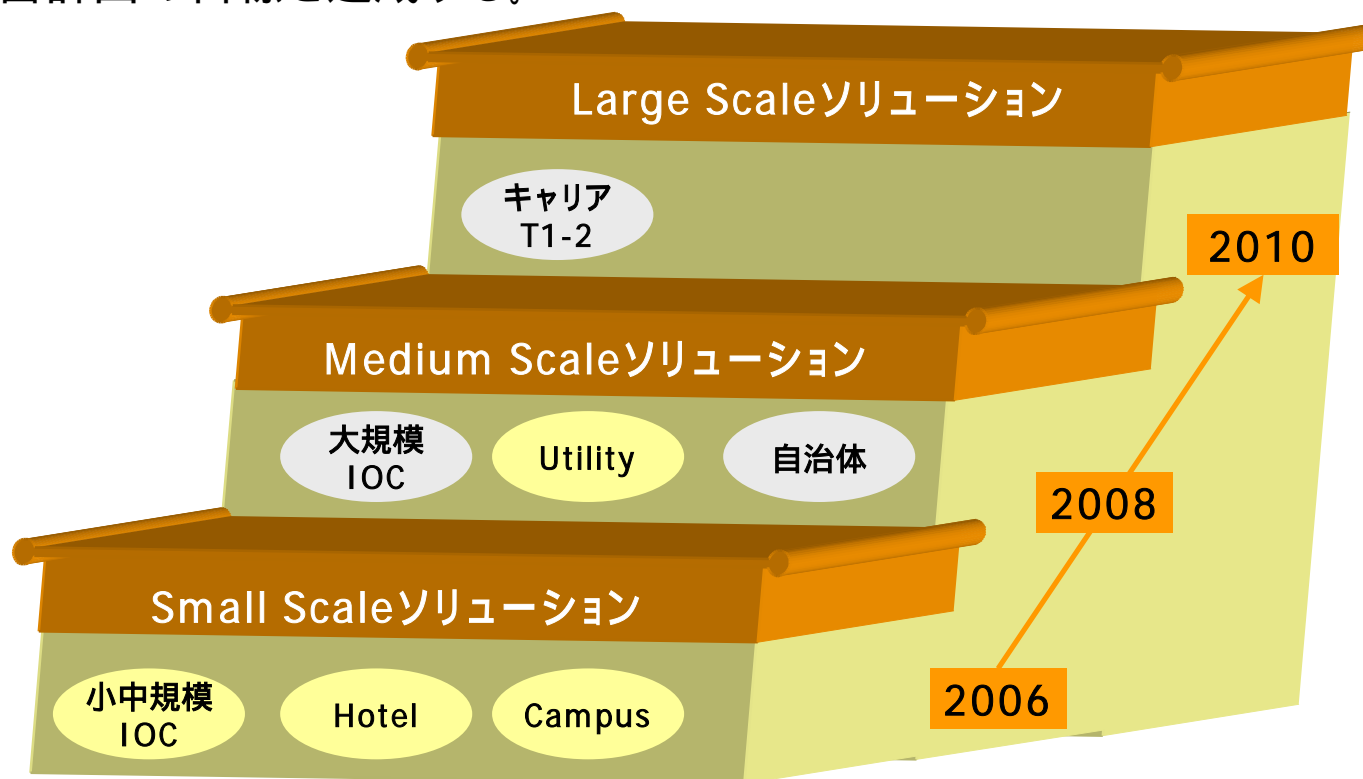


## 2008年以降

- All IP化がある程度進展し、大規模事業社がTriple Playサービスの導入を開始していく。

# Triple Play関連ビジネスの 実績と今後の方向性

Triple Play市場の成長動向に対応した、ソリューションを具備し、中期経営計画の目標を達成する。



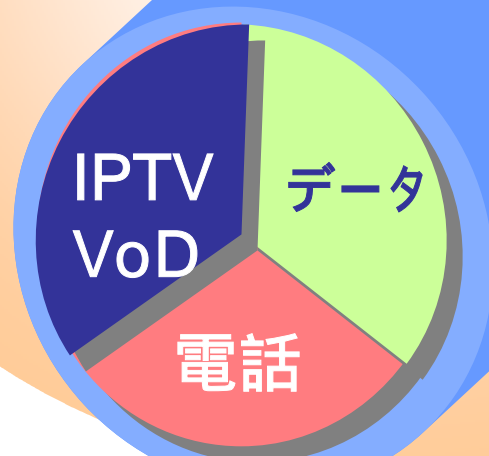


# 今後の収益の柱となる IPトリプルプレイ事業について

# IPトリプルプレイ・サービスとは

「通信」と「放送」の  
融合サービス

3つの通信機能を  
1回線のブロードバンドで同時に提供



# 日本における通信と放送の融合の成功



# トリプルプレイのメリット

## サービス提供者側

- 売上の拡大
- 解約率の低下  
(顧客の囲い込み)
- サービス提供費用の削減

## ユーザー側

- ワンストップショッピング
- サービス料金の低廉化
- 豊富なコンテンツから好きなものを好きなだけ利用

さらに将来的に……

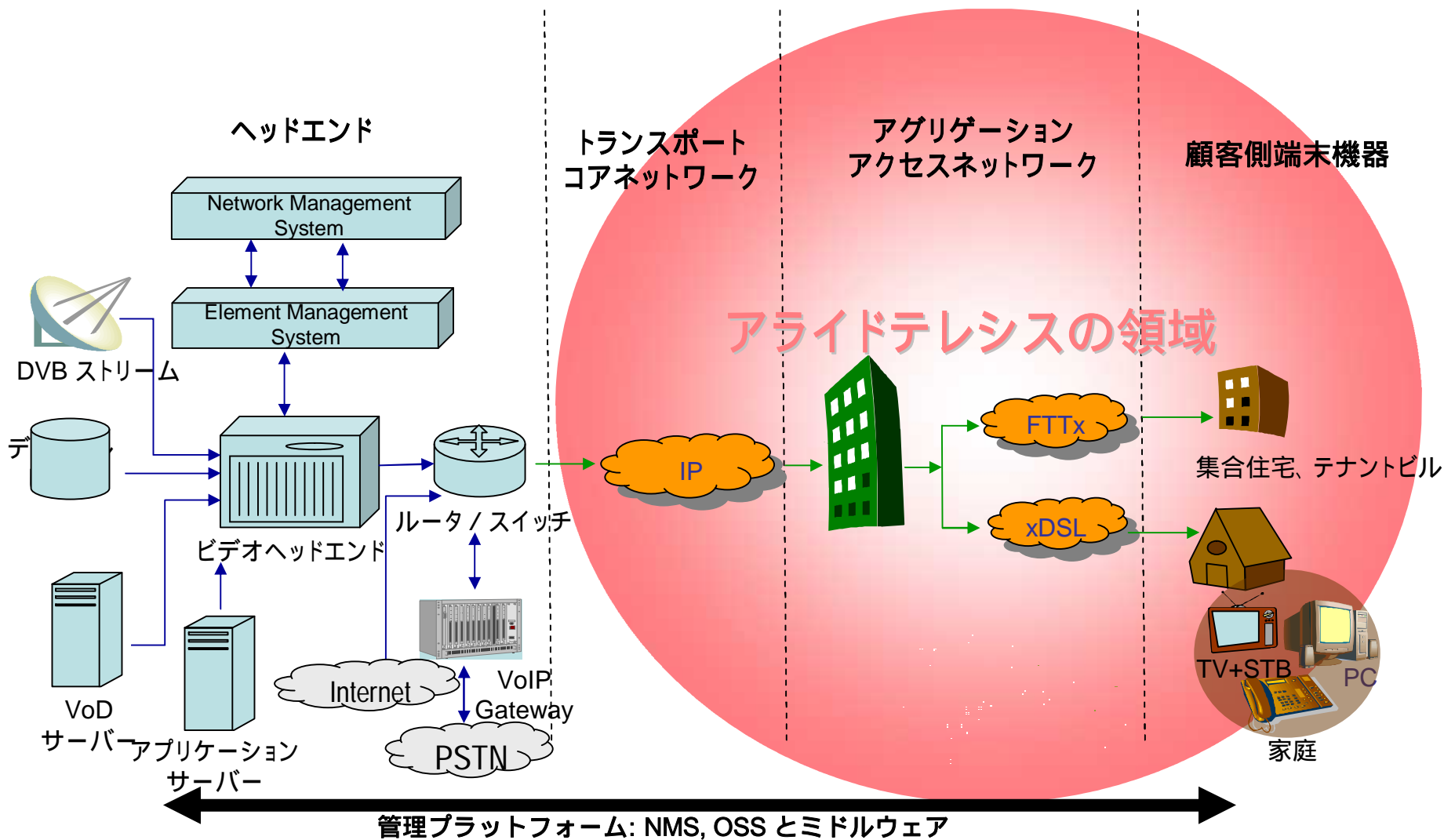
家電製品のネットワーク対応による  
ホーム・ネットワークの実現

主なターゲット市場

- 通信事業者
- ホテル
- 病院

- 学校
- 自治体
- 企業

# アライドテレシスグループの IPトリプルプレイ・ソリューション

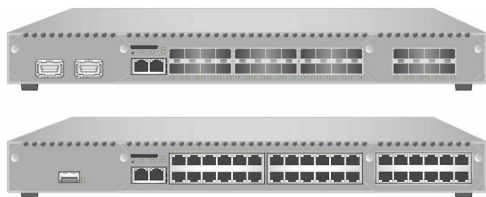


# IPトリプルプレイを実現する製品(例)

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実現

## 10Gスイッチ製品

- 1Uで10Gx2、GbEx24のレイヤー3スイッチ
- TELESYNシリーズ製品(10Gモジュール開発)



CentreCOM9924



TELESYNシリーズ

## IPトリプルプレイ・サービスの実現に必要なとされる技術

- 高速なバックボーンの構築
- 拡張性の高いアクセス網の構築
- 通信品質を保持する信頼性
- QoS
- 映像伝送の最適化
- 運用管理の容易性



# 通信事業者の収益構造

## イーサネット、トリプルプレイで大幅な収益拡大予想

Service Provider Survey: Service Revenue Growth Expectations In 2005



Source: HeavyReading Global Service Provider LINKS Survey, 2004.

Surveyed 120 network planning, engineering, marketing, and other professionals at service providers. 108+ responded to specific questions about revenue growth expectations. The number of respondents per service revenue question ranged from 73 to 93.

## 米国市場の動向

- FTTPサービスの普及率はまだ低いですが、地域電話会社 (IOC)は規制(光ファイバ回線の開放義務)緩和も追い風となり、FTTPに積極的
- トリプルプレイ・サービスは、RBOCは漸くベライゾンやSBC等がFTTH/FTTNによりサービス展開を昨年から本格開始し、CLEC、IOCや自治体も活発化
- CATVの普及率が高く、CATV会社はVoIPを提供。これに対抗すべく地域電話会社 (IOC)はADSL上でトリプルプレイ・サービスの提供開始へ
- ILECは特にGE-PONというより、G-PONに興味



# サンノゼ州立大学のプロジェクト

カリフォルニア州で初のトリプルプレイサービスを寮、事務所、構内に導入した高等教育機関



## プロジェクトの概要

最初のパイロットプロジェクトの“Campus Village”が2005年秋にオープン。

ビデオヘッドエンド以外のすべての機器とサービスをアライドテレシンキャピタルが提供。大学ファシリティ会社とのレベニューシェアのビジネスモデル。

2005年に**2,000人分**のレジデンシャルゲートウェイを納入、2006年は**1,500人分**を納入予定。

その他提供製品: TELESYN9700シリーズ、ファイバー & ワイヤレスネットワーク、NetCentrex社製のソフトスイッチ。

Campus Village;

Triple Play は “fiber to the pillow” で提供

- 高速インターネットアクセス
- ビデオオンデマンド
- コンピュータラボ
- インタラクティブゲームセンタ
- キャンパス内での Starbucks Coffeeでも提供



## 潜在市場

23のCA州立大学キャンパスは100マイルに渡って点在

- 学生 - 409,000
- 教師 - 44,000
- 卒業生 - 2,000,000

カリフォルニア州の年間予算

- 通信のインフラ: \$18.8M
- 利用者のWS/メディアセンター: \$137M
- ネットワーク運用とサポートサービス: \$62.2 M



Independent Operating Companies

# IOC事例:MWT

ELESYNシリーズを活用したネットワークの構築  
トリプルプレイ・サービス、POTSサービスを提供



## ビデオヘッドエンド

## ローカル配信サイト

## 加入社宅機器

### ヘッドエンド

- > Minerva MPEG encoders
- > **Allied Telesyn Rapier24i** Ethernet Switch/Router
- > NetInsight Nimbra One Modula DTM switch with 1Gbps trunk modules and Fast Ethernet access module

### セントラルオフィス、ISPサービス

- > **Allied Telesyn's Rapier 24i** Ethernet switch/router
- > Net Insight's Nimbra One, configured with DTM 1 Gbps trunk modules and Fast Ethernet access module

### バックボーン

- > Nimbra One with 1 Gbps trunk module
- > Nimbra 290, 1 Gbps non-modular DTM switch

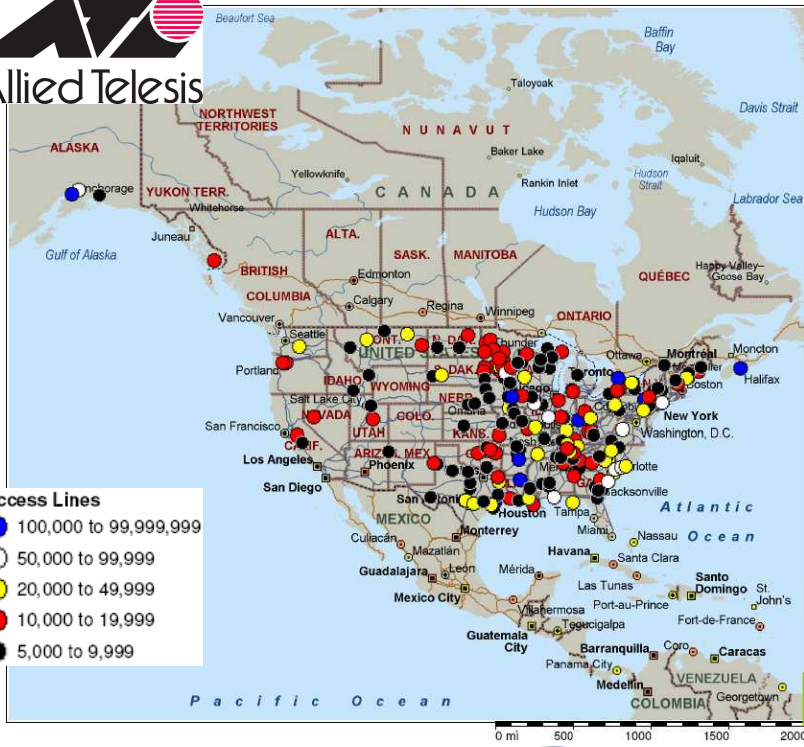
### エッジアクセスソリューション

- > Net Insight's Nimbra One with Fast Ethernet access module
- > **ATI Rapier 24i Ethernet switch/router**
- > **Allied Telesyn Telesyn7000 Series**
- > POTS combiner

### フルサービスパッケージの場合

- > POTS splitter
- > ADSL modem/residential gateway
- > Set-top box with Fast Ethernet interface
- > TV, PC and telephone handset



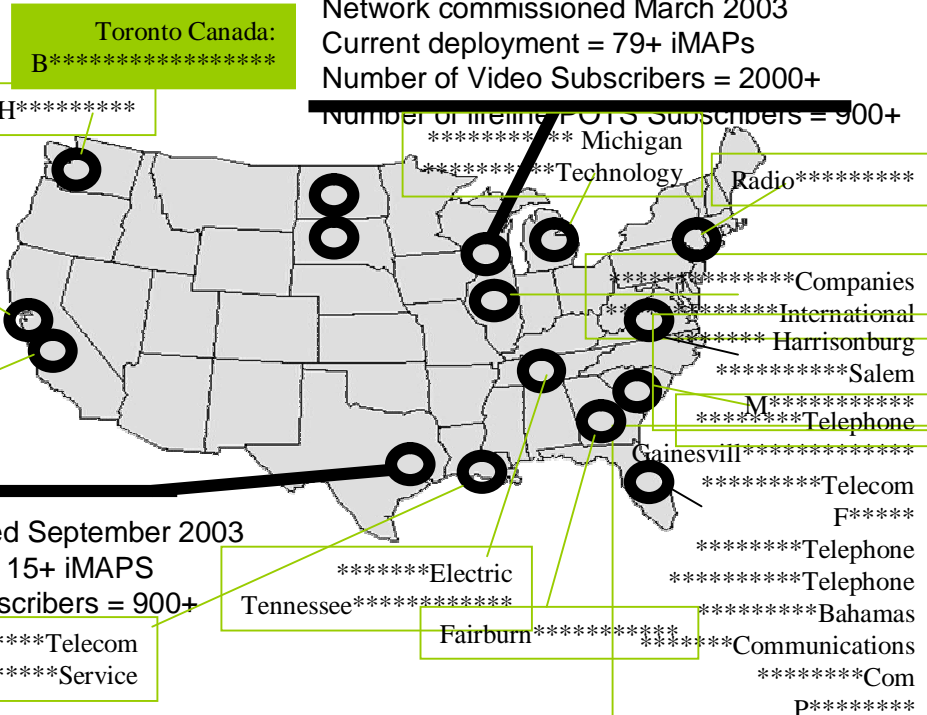


# 北米のその他導入先

潜在市場: IOC  
 ( Independent Operating Companies )  
 上位250社



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



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



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

\*\*\*\*\*Telecom  
 \*\*\*\*\*Service

## 欧州市場の動向

- 「eEurope2005アクションプラン」の推進。国によりアクションプランの進捗やブロードバンドサービスの普及率にかなりの格差
- 2004年6月末で、約60万加入のFTTH加入者
- スウェーデン、デンマーク、オランダでは、ブロードバンド普及率が高いが、逆に英国、ドイツ、イタリアは低い。FTTPはスウェーデン、イタリアが突出
- 北欧を中心にIPベースのトリプルプレイ・サービスが急拡大
- イタリアでは、イー・ビスメディア社/FastWeb社がトリプルプレイ・サービスを開始。ARPUは約1万円相当(パッケージ最高額は110ユーロ)、IP電話を軸としたパッケージにすることで解約率1%を実現
- イタリア(普及率は約1%)やドイツ、フランスはCATV普及率が低く、通信事業者によるトリプルプレイの潜在市場は大きい



# Ella Communicationsの事例

## ノルウェー

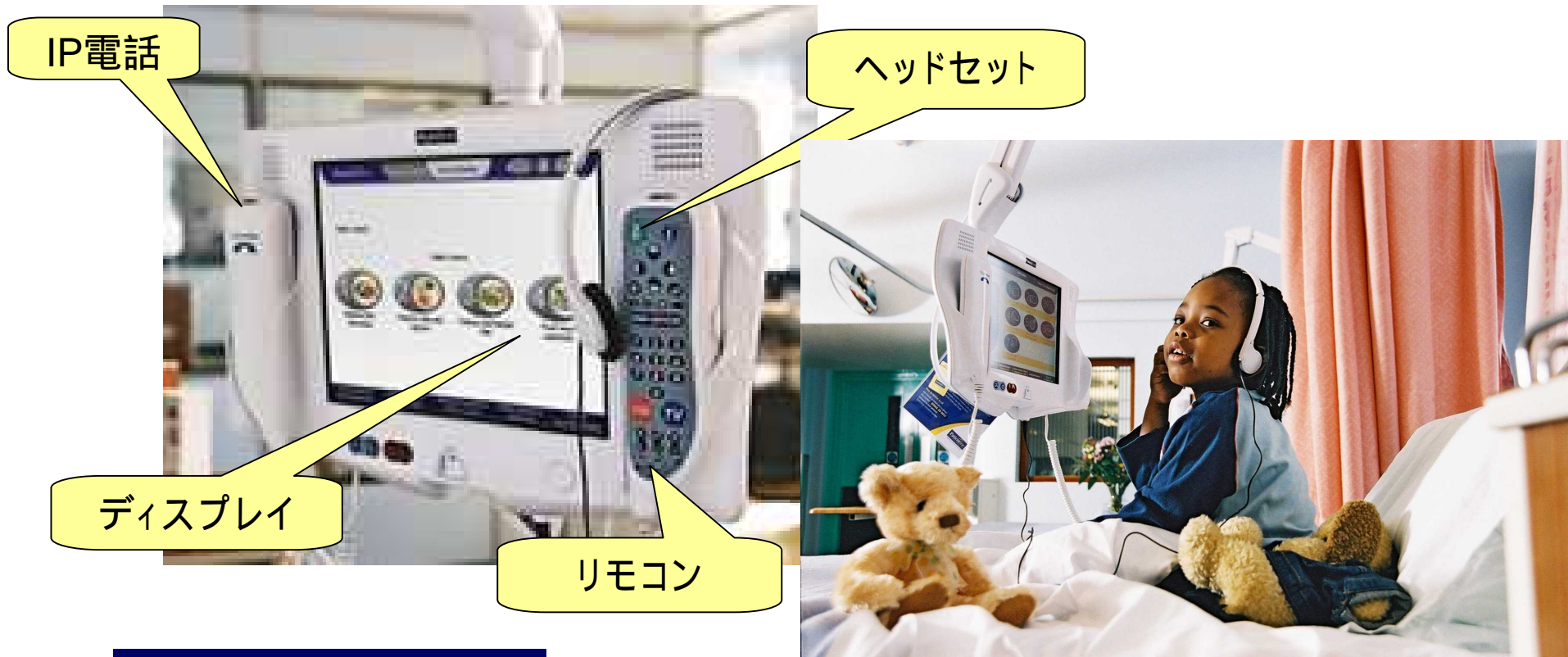


終局時のお客様数予測 :	200,000 加入者
POP拠点数:	70+ POPs(うち60拠点においてはiMAP (Telesyn) 導入済み)
インフラの所有者:	光ファイバーを親会社の Adger Energyからリース 加入者メタルを既存通信会社のTelenor からリース
ビデオコンテンツ :	サテライト (Thor 2+3, Sirius (ViaSAT)) 自社所有のヘッドエンドを活用
主要ネットワーク機器 :	STB - Kreatel 500, Kreatel 1500 ONU・xDSLモデム/RG - <a href="#">Allied RG613TX, RG613LH, RG634B</a> iMAP(マルチサービス・アクセス・プラットフォーム) - <a href="#">Telesyn9700</a>
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

# 病院導入事例 ~ UK National Health (PPP)

## ベッドサイド設置のモニター

Patientline社によるBedside Service System



パートナーであるPatientline社は当社製品での  
インフラ構築を標準化

## その他導入例 ~ 北欧 ~ (2005年)

- **Ella Kommunikasjon**
  - Considerable roll out before the take over by NGT and this is our largest customer.
- **Gautefall/Telavie**
  - Fiber to the cabin with Telavie – this is a interesting partner for Local Government.
- **Salten**
  - Fiber to the business – next step is either FTTH or ADSL2+ to private.
- **Department of Foreign Affair**
  - Frame agreement with Siemens – Converters and switches to embassies.
- **Hålogaland**
  - Part of the Coast Tele fiber solution together with IBM.
- **BKK**
  - Triple Play Together with Ementor



# パートナー戦略 ~ 欧州 ~ (2006年)

- IBM
  - Access to several verticals, large player, partner today)
- Ementor
  - Access to several verticals, large player, partner today, Bergen HQ.
- Siemens
  - Large player in the public sector, health, utility and MOD, partner today

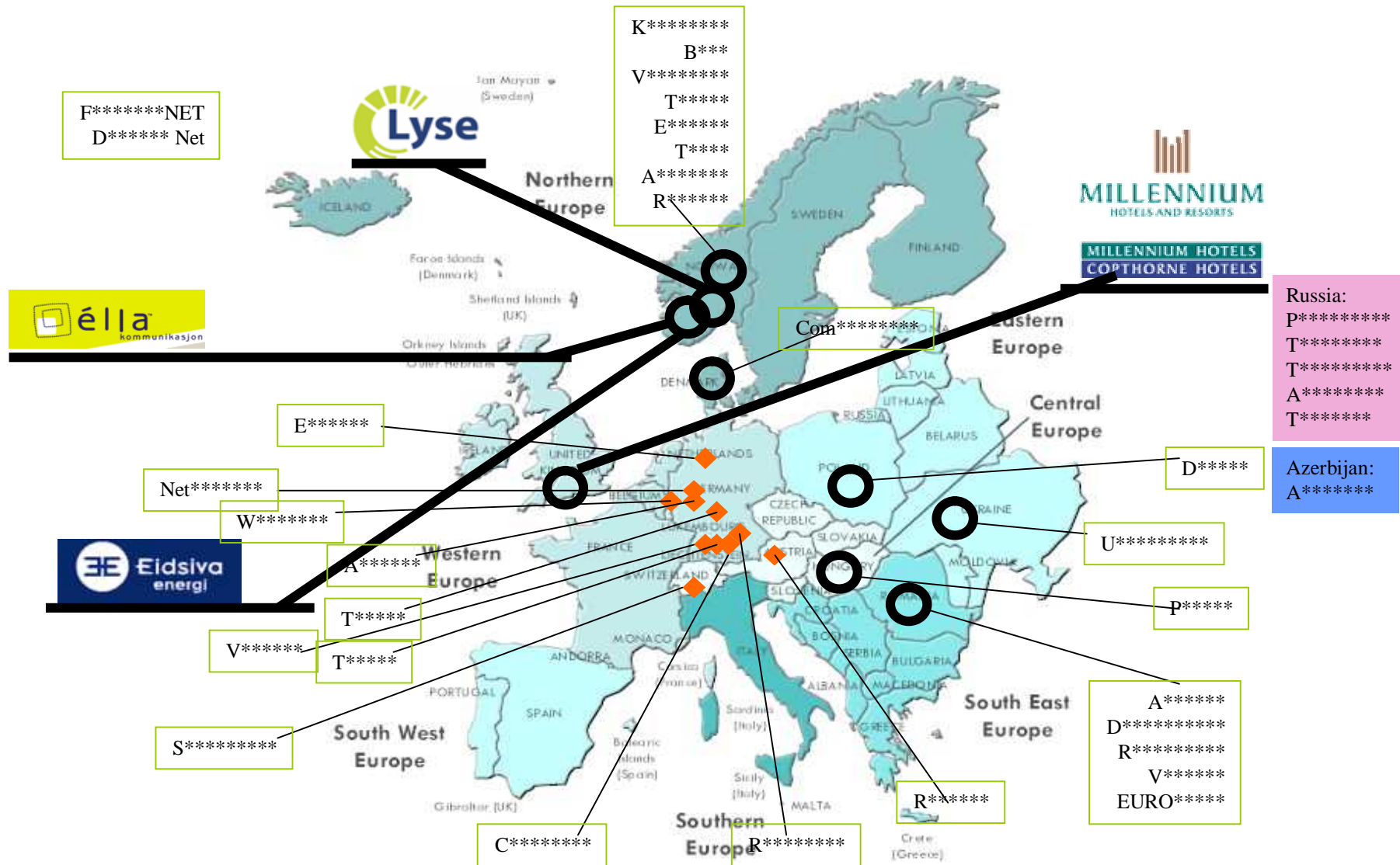


- NEW Partners  
D社 S社 E社                   .....検討中



etc.....

# 欧州のその他導入先



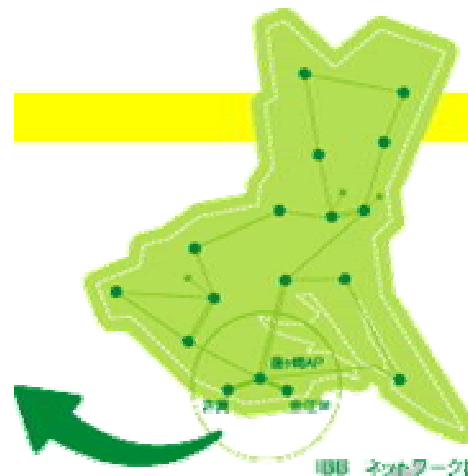
# 日本の通信・放送を取り巻く環境

- 固定通信アクセス
  - ADSLからFTTHへ
- CATV網
  - 同軸 HFC FTTHへ
- 放送
  - 地上デジタル放送開始 全国主要都市展開 アナログ放送終了 (2011年)
- IP放送
  - PC上でのIPTV、VODサービス 本格的IP再送信へ
- 携帯
  - 次世代サービスへ新規3社参入
  - ワンセグサービス開始(2006年4月)

今後、放送+通信で新たな市場が形成

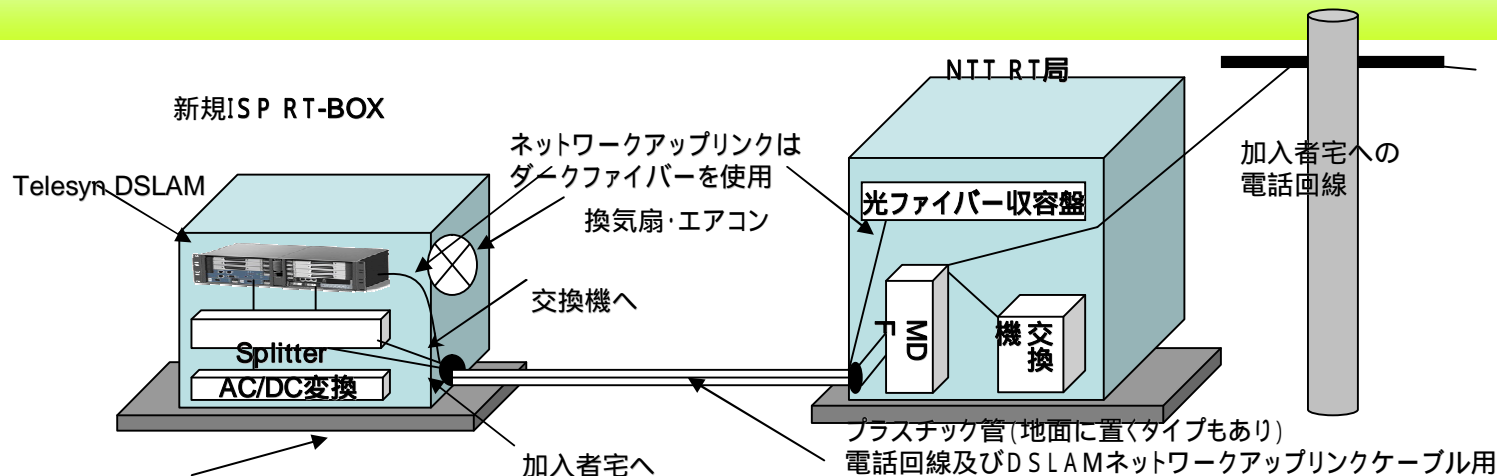
### ドリームダイレクト株式会社様

- パソコン&サーバーシステム製造・販売業者がRT局ベースのISPビジネスをスタート(ドリームブロードバンド)
- 2005年10月下旬に2ヶ所からサービス開始、12月中旬には5ヶ所(うちRT局が3ヶ所)
- 2006年1Qにはさらに4ヶ所アクセスポイントを増設
- 潜在市場 : 5,000ユーザー
- アライドテレシスネットワークスにより全てのネットワーク機器及び監視系システムを提供



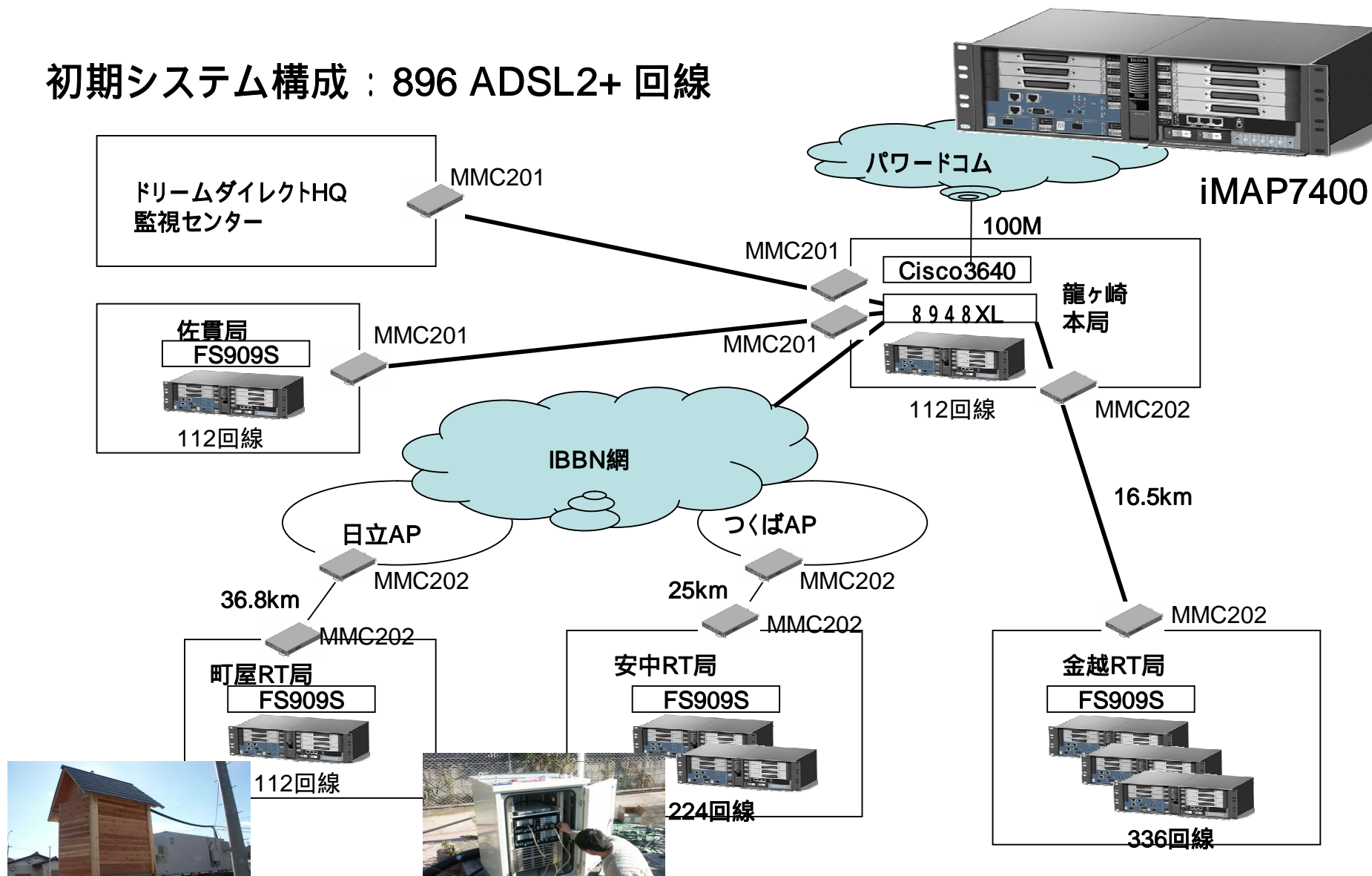
### サービス概要

- 茨城県内RT局30ヶ所にADSL 24Mbps AnnexC/I サービスを提供予定
- バックボーンは茨城ブロードバンドネットワーク(通称IBBN)通信回線及びNTTダークファイバーを利用
- RT局ユーザーのサービス料金は競合ISPがないため月額4900円で設定(一般局のユーザーは3400円)
- 今後のトリプルプレイサービスへのアップグレードに備えて次世代IP-DSLAM iMAP7400を採用。



# ドリームダイレクトネットワーク構成図

初期システム構成：896 ADSL2+ 回線



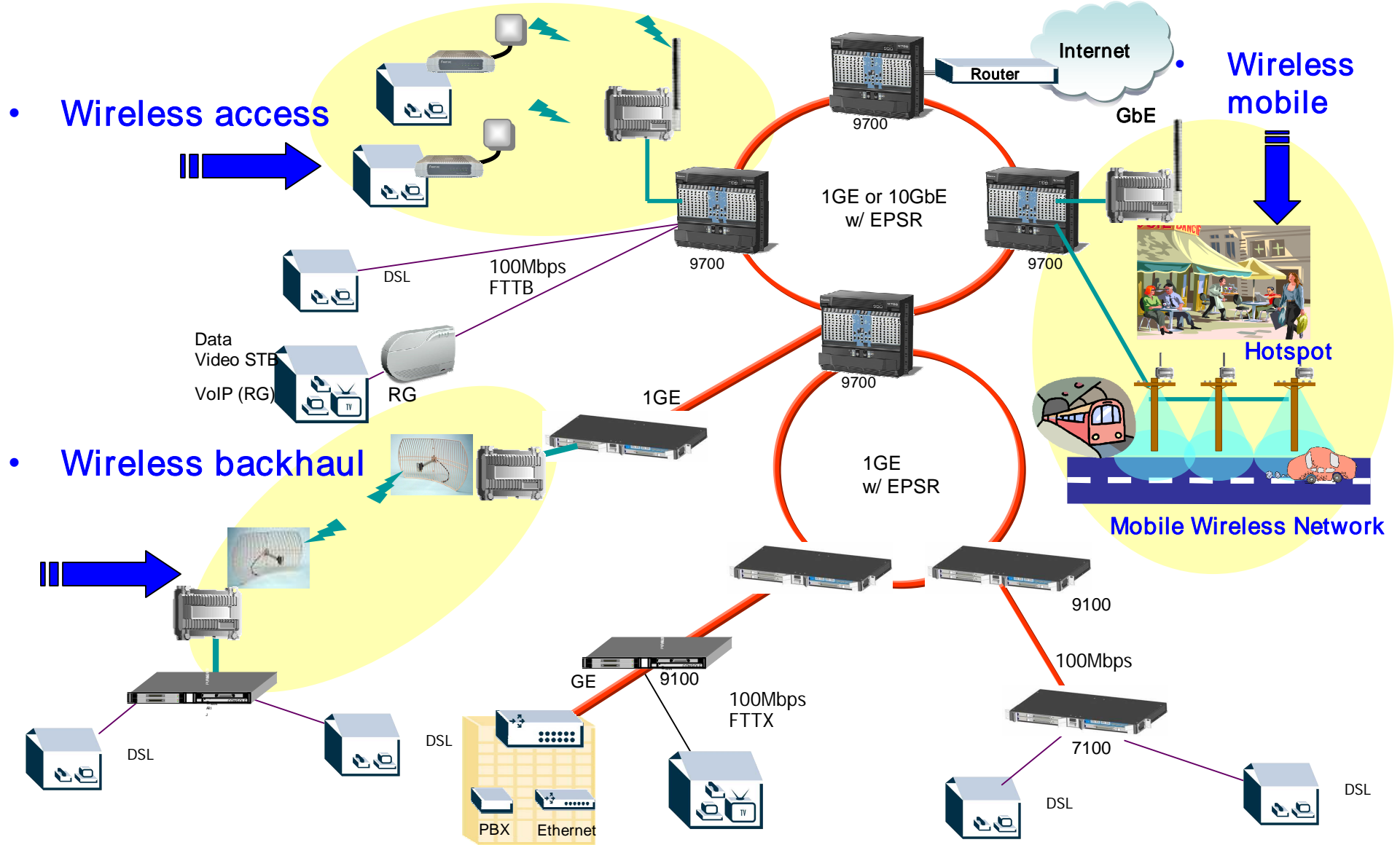


# ユビキタス社会に向けた クワトロプレイ・サービス

# ユビキタス社会 ~ 時空自在

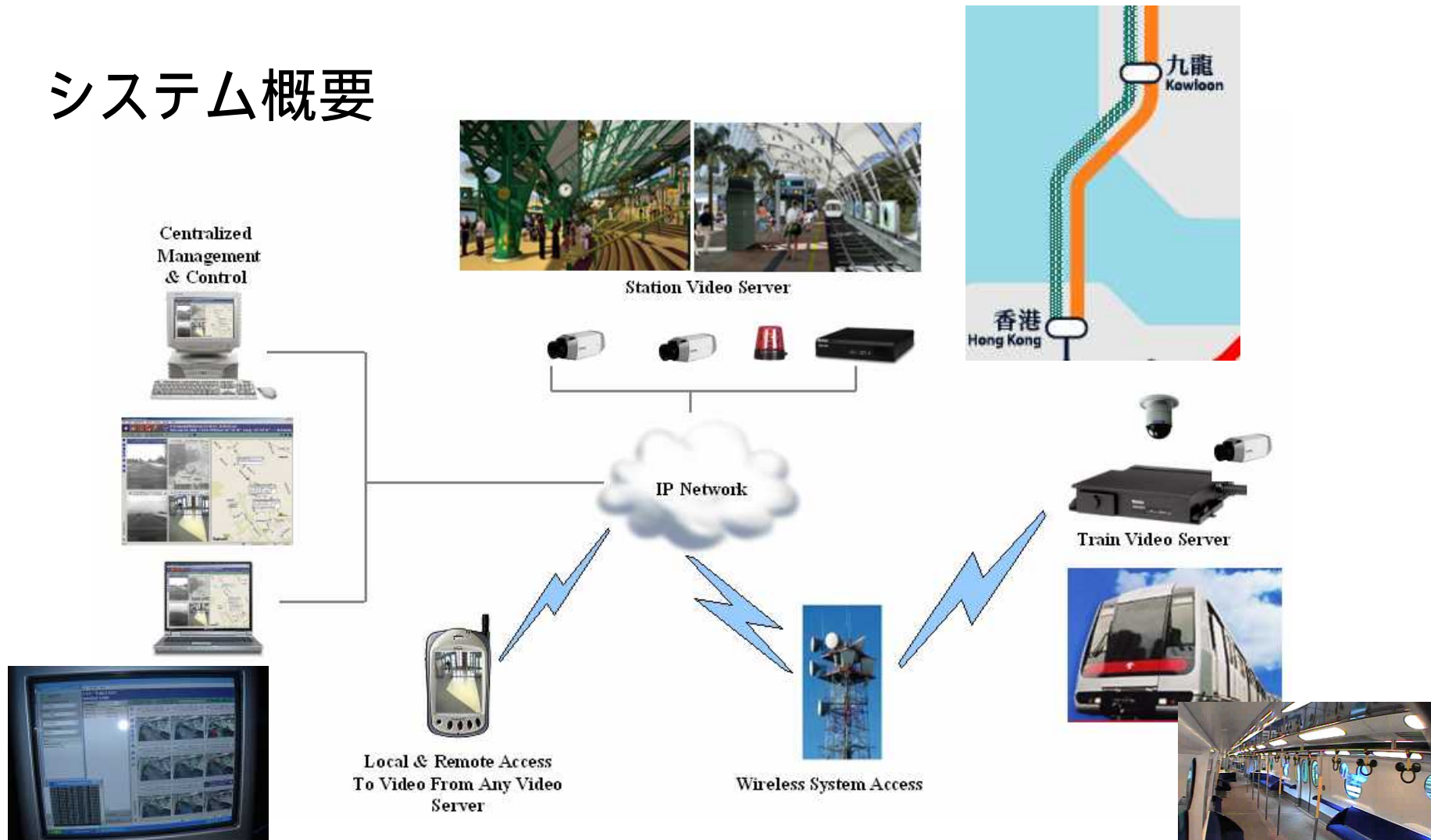


# 無線アクセスのiMAPへの統合



# ディズニーランドリゾートライン(香港)

## システム概要

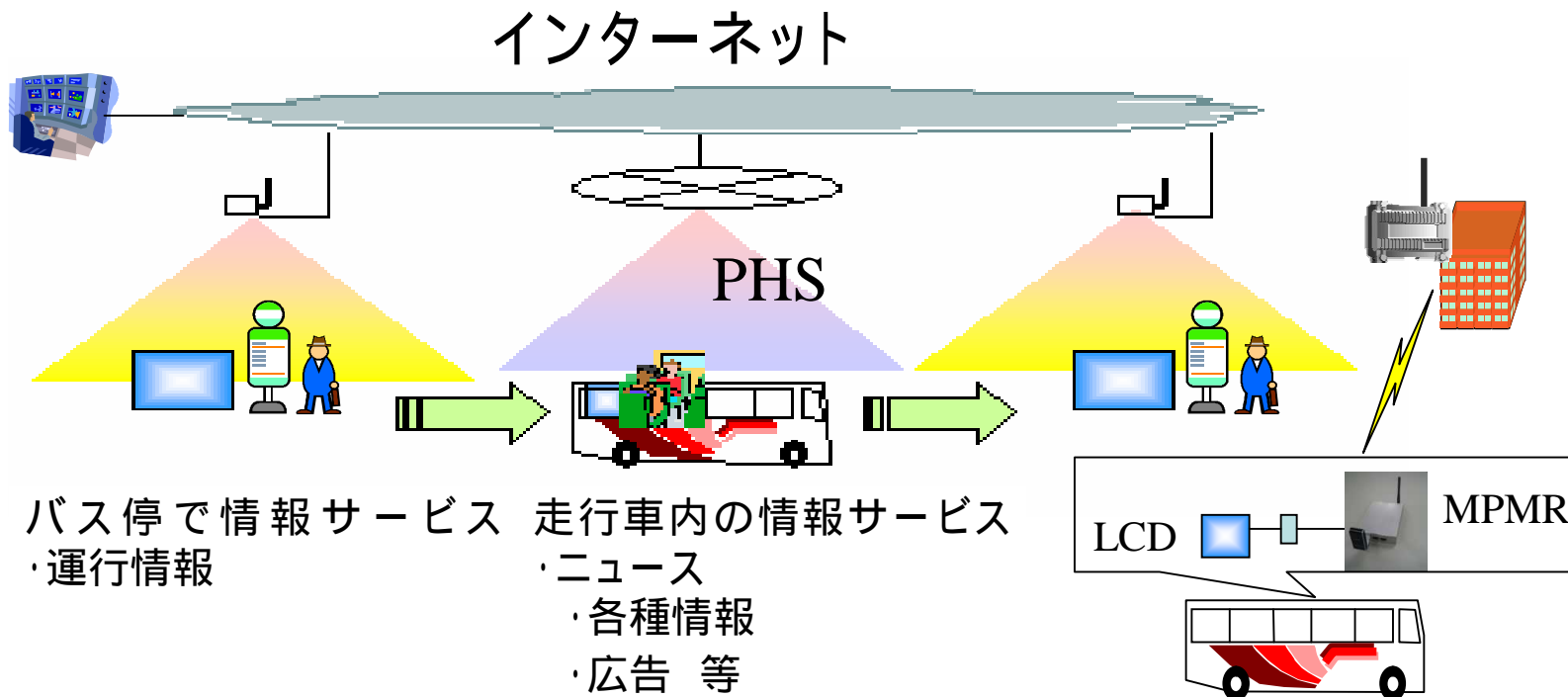


# 福岡FITBUS実証実験

2005年2月15日より  
(福岡市ITビジネスモデル地区実証実験)

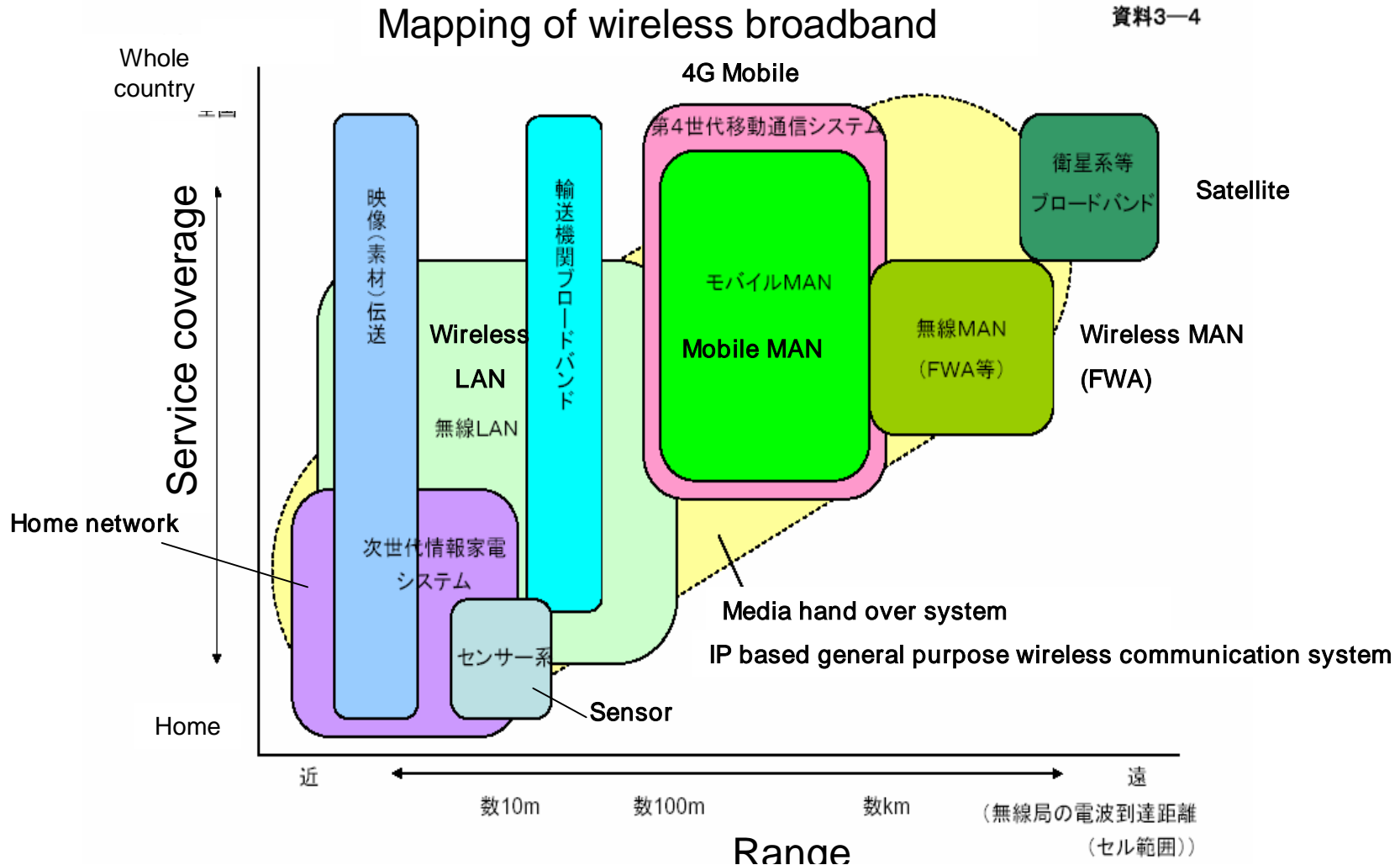
- 無線LANやPHSによりバスをインターネットに常時接続 -

- ・ バス内にインターネットに常時接続された液晶表示端末を設置。
- ・ バスの位置に依存した広告や運行情報などを乗客に提供。
- ・ 常時インターネット接続されているため、リアルタイムな情報の表示が可能。



\* 無線LAN基地局エリア外ではPHSで常時接続維持

# 無線ブロードバンドの未来





# Allied Telesis Holdings

〒141-8635 東京都品川区西五反田7-22-17 TOCビル

経営企画部IR担当

[ir@allied-telesis.co.jp](mailto:ir@allied-telesis.co.jp)

Tel:03-5437-6007 Fax:03-5437-6111

<http://www.at-global.com/>

**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。