

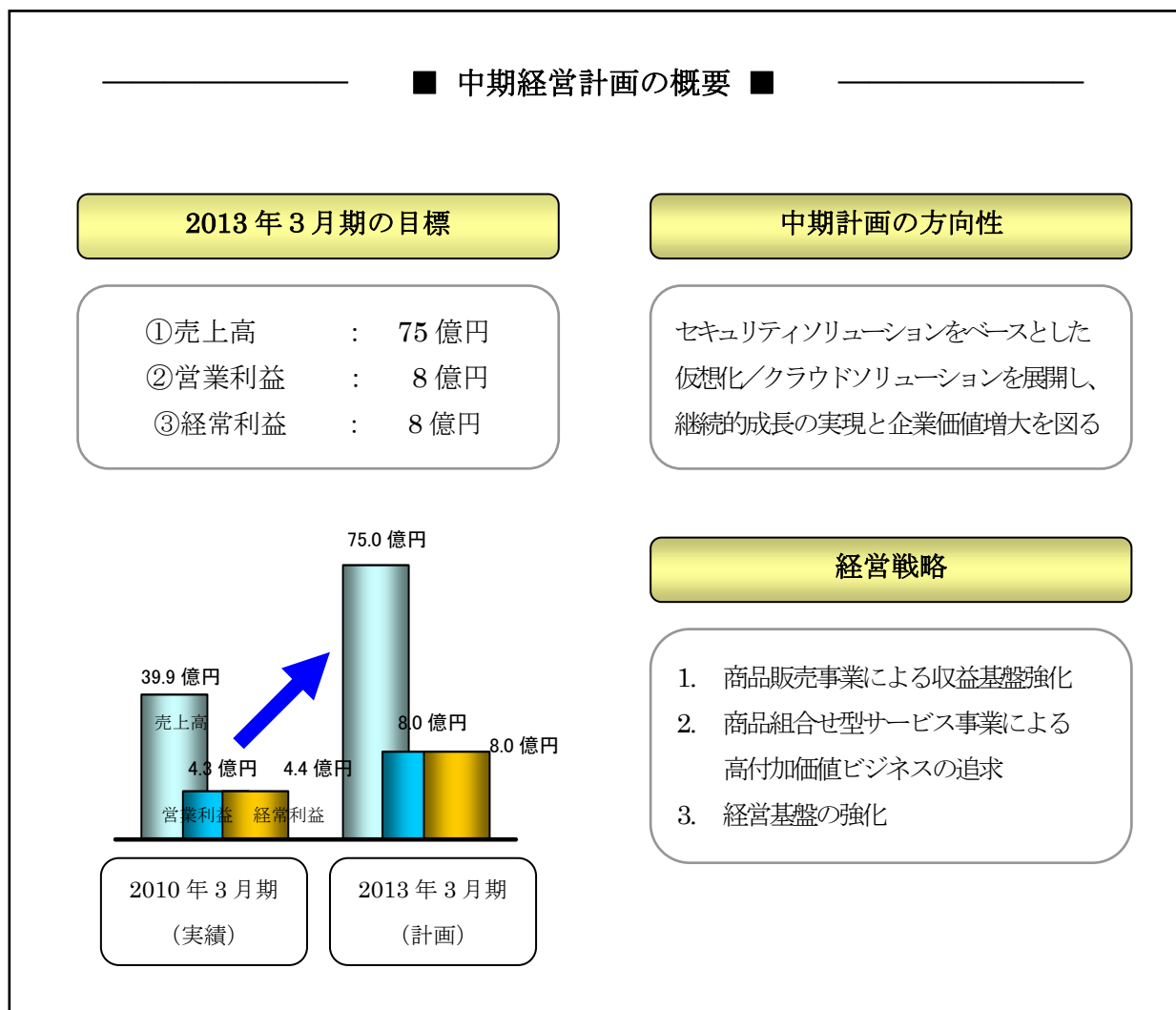
平成 22 年 7 月 29 日

各 位

会社名 株式会社アズジェント
 代表社名 代表取締役社長 杉本隆洋
 (コード番号 4288 JQ)
 問合わせ先 執行役員 経営企画部長 葛城岳典
 (Tel. 03-5643-2581 代表)

中期経営計画の策定について

当社は、2011年3月期から2013年3月期までの3ヵ年における中期経営計画を策定いたしましたので、下記の通り概要をお知らせいたします。



※ 本中期経営計画の詳細につきましては、当社ホームページ (<http://www.asgent.co.jp/Investor/reference/strategy/>) をご覧ください。

<中期経営計画の具体的な戦略>

当社は、①セキュリティ関連商品並びに仮想化／クラウドコンピューティング関連商品の販売、及び②それら商品と組み合わせたコンサルティングやアセスメント、設計、構築支援、保守、運用等のサービス（以下「商品組合せ型サービス」とする）という2つの事業を経営の中心に据えております。今後は、セキュリティ分野で培った多様なノウハウを活用し、仮想化／クラウドコンピューティングソリューションを展開していくことで、次世代に訪れるニーズを具現化し、継続的な成長の実現と企業価値の増大を図って参ります。

1. 商品販売事業による収益基盤の強化

(1) セキュリティ関連商品の販売強化

ファイアウォールをはじめとしたセキュリティ関連商品は当社の重要な収益基盤です。販売代理店及びエンドユーザーから高い信頼を継続的に獲得し、より良好な関係を構築するとともに積極的に商品の拡充並びに販路の新規開拓を行うことで、当社の位置付けをより強固なものとしします。

(2) 仮想化／クラウドコンピューティング関連商品の販売強化

現在、大きな関心が寄せられている仮想化／クラウドコンピューティング分野はITにおける重要なキーワードのひとつです。今後、大きな成長が期待されるこの分野では、仮想化対応のセキュリティ商品や運用管理商品の販売強化を推し進めて参ります。

2. 商品組合せ型サービス事業による高付加価値ビジネスの追求

(1) 商品組合せ型サービス事業の強化

顧客のニーズは今後一層多様化、複雑化が進むものと考えられます。当社が取り扱うセキュリティ関連商品及び仮想化／クラウドコンピューティング関連商品の販売に、付加価値の高いコンサルティングやアセスメント、設計、構築支援、保守、運用等といったサービスを組み合わせて提供することで、顧客ニーズに応じて参ります。

(2) 差別化の推進

商品組合せ型サービスの提供により他社との差別化を図り、商品販売事業への波及効果と、その相乗効果による商品組合せ型サービス事業そのものの収益力向上を図って参ります。

3. 経営基盤の強化

今後継続的な成長を続けるためには、財務体質の更なる強化を図りながら、人材の量的、質的両面の向上やサービス品質の向上もあわせて推し進めて参ります。

以上

(注) 本資料に含まれる将来の計画に関する記載は、本資料の発表日現在において入手可能な情報及び過程に基づき作成しており、実際の業績は様々な要因により計画と異なる場合があります。

※本中期経営計画の詳細につきましては、当社ホームページ

(<http://www.asgent.co.jp/Investor/reference/strategy/>) をご覧ください。