

# 株式会社アズジェント

## 2009年3月期決算説明資料



2009年5月20日

# 2009年3月期実績

- 営業利益、経常利益、当期純利益は大幅増益。売上高は微減収
- 売上総利益率の改善
- 投資有価証券の売却損
- 自己資本比率改善
- 営業キャッシュフローの増大

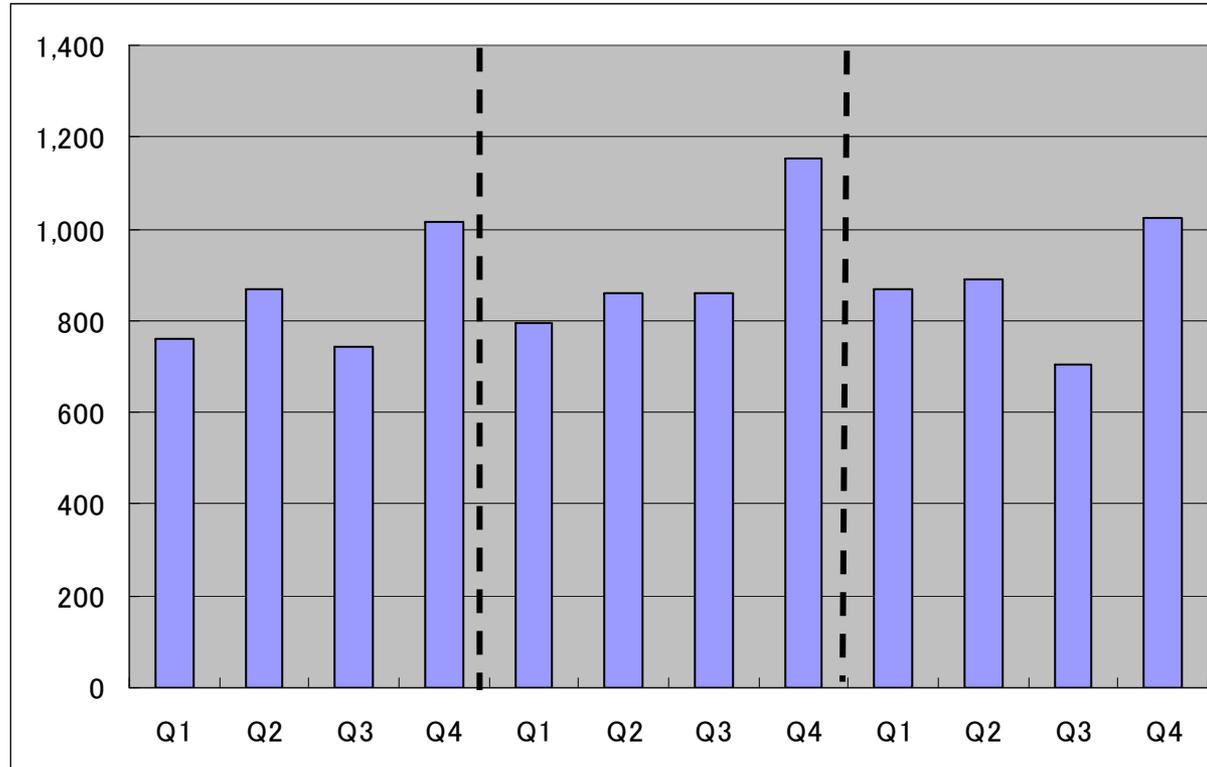
- 売上高：前年比175百万円(-4.8%)減少
- 売上総利益：前年比144百万円増加(+12.0%)
- 営業利益：前年比97百万円増加(+67.2%)
- 経常利益：前年比116百万円増加(+83.0%)
- 当期純利益：前年比464百万円増加

(単位：百万円)

	2008年3月期	2009年3月期					2010年3月期
	実績	実績	前年比	(増減率)	期首予想値	(増減率)	業績予想
売上高	3,663	3,487	△ 175	△4.8	3,700	△5.7	3,800
売上総利益	1,202	1,347	+144	+12.0	-	-	-
営業利益	145	242	+97	+67.2	150	+61.3	270
経常利益	140	257	+116	+83.0	150	+71.3	270
当期純利益	△ 161	302	+464	N/A	145	+108.3	270

# 四半期売上高の実績推移

■2009年度3月期の第3、第4四半期は経済情勢の急悪化が影響し、例年に比して売上の伸び率が鈍化した。



年度  
年間売上高

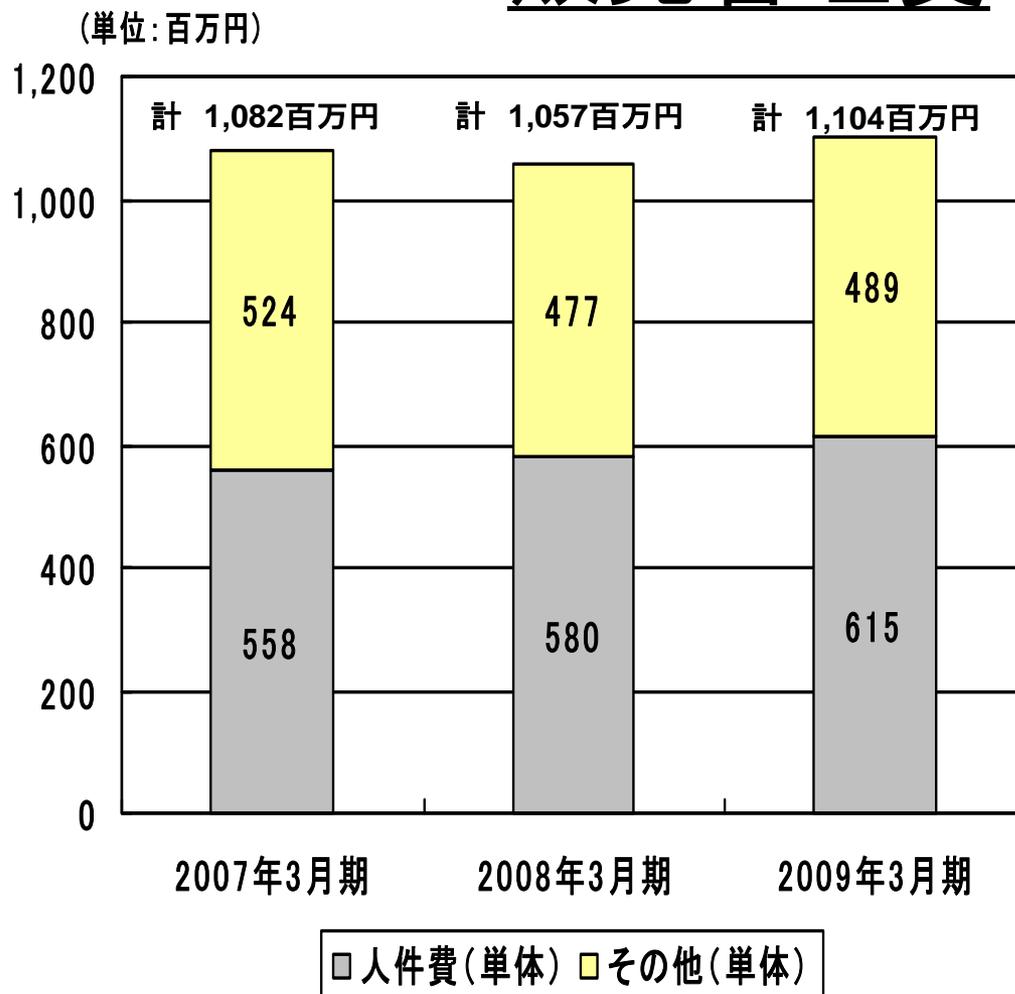
2007年3月期  
3,385百万円

2008年3月期  
3,663百万円

2009年3月期  
3,487百万円

# 販売管理費

■ 販売管理費は無駄を廃してカットし、費用の効率化を目指した



## 特別損益

- 運用有価証券の売却損失計上
- 前期に引き続き投資的な資産を一掃し、業績左右の要因解消

(単位:百万円)

	金額	摘要
①関係会社整理損失引当金戻し入れ	7	子会社清算完了
②固定資産売却益	3	保守部材の売却
③運用有価証券減損	△39	売却可能な全有価証券を売却
計	△28	

# キャッシュ・フロー計算書

## ■ 営業CF：2期連続大幅な伸びとなった

(単位:百万円)

	(連結) 2007年3月期 実績	(連結) 2008年3月期 実績	(単体) 2009年3月期 実績
営業活動によるCF	△198	144	264
投資活動によるCF	△60	△119	5
財務活動によるCF	△35	△8	△22
現金および現金同等物の前期増減額	△285	7	247

## 貸借対照表

- 流動資産：現預金、繰延税金資産の増加
- 固定資産：投資有価証券の売却による減少
- 負債：買掛金の減少
- 純資産：自己資本比率50%超へ

(単位:百万円)

	2007年3月期 期末実績(構成比)		2008年3月期 期末実績(構成比)		2009年3月期 期末実績(構成比)		前年比
流動資産	1,786	75.8%	1,592	75.9%	1,794	81.8%	201
固定資産等	569	24.2%	505	24.1%	399	18.2%	△ 106
資産合計	2,355	100.0%	2,097	100.0%	2,193	100.0%	96
負債合計	1,354	57.5%	1,255	59.9%	1,045	47.7%	△ 210
純資産合計	1,001	42.5%	841	40.1%	1,148	52.3%	307
負債・純資産合計	2,355	100.0%	2,097	100.0%	2,193	100.0%	96

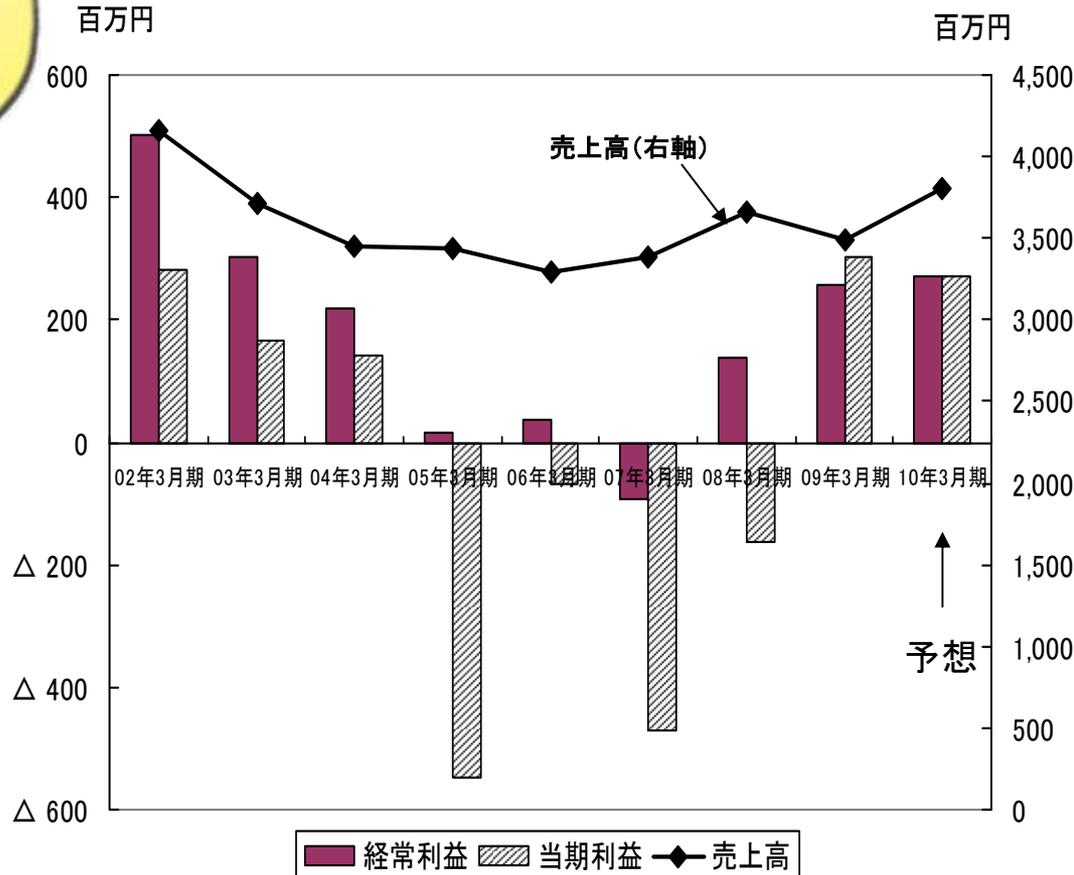
# 2010年3月期見通し

## 2010年3月期業績予想

- 売上高：8.9%増加 主力事業の売上増加
- 営業利益：11.3%増加 粗利率の改善、為替レートの改善
- 経常利益：4.8%増加
- 当期利益：黒字継続 繰越欠損金により法人税等は発生しない

	2009年3月期 実績(単体)	2010年3月期 見通し(単体)	前年比
売上高	3,487	3,800	+312
営業利益	242	270	+27
経常利益	257	270	+12
当期利益	302	270	△32

# 単体業績推移と2010年3月期予想



- 売上高**  
 2006年3月期をボトムとして回復
- 経常利益**  
 2007年3月期の赤字をボトムに回復
- 当期利益**  
 当期もROE(自己資本利益率)20%以上を目指す

# 会社方針と戦略

## 2010年3月期方針

- ①セキュリティ商品事業による収益基盤強化
- ②サービス収益(コンサルティング、保守、技術サービス)増加による、付加価値の高いビジネスの追求

## 市場規模予測

- セキュリティ市場全体は、今後3年間で27%成長すると予想されている
- 当社は伸び率の高いセキュリティ・サービス、コンサルティングサービス分野で当社は強みを発揮している
- 機器販売市場においても着実な成長が見込まれる

(単位:億円)

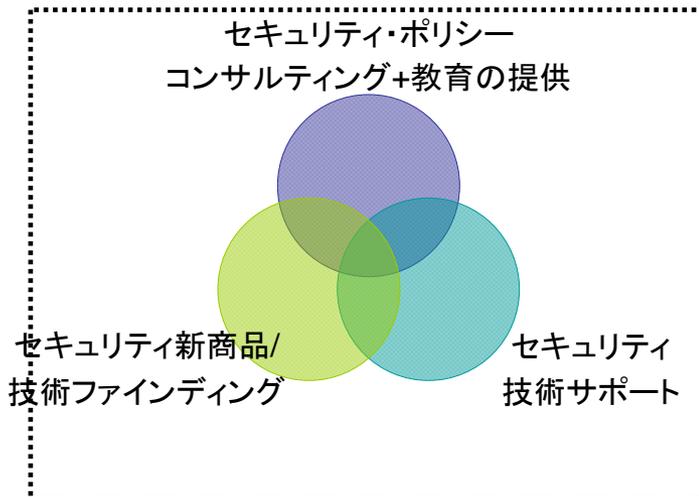
	FY2009	FY2011	伸び率
セキュリティ・サービス	1,483	2,197	148%
セキュリティ機器販売	4,985	5,957	119%
コンサルティングサービス	300	420	140%
合計	6,768	8,574	127%

・「富士キメラ総研 2008 ネットワークセキュリティ調査総覧」より抜粋加工

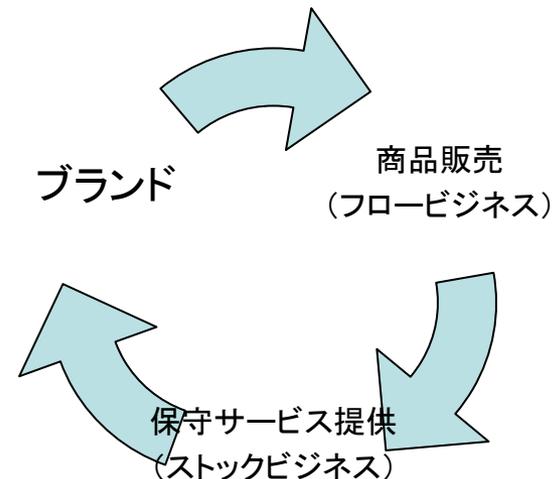
## Asgentのブランド

- 販売代理店からの期待  
セキュリティ分野で新しい商品を紹介することが出来るノウハウと技術
- 販売代理店からの信頼  
セキュリティの上位過程であるセキュリティ・ポリシーコンサルティングを手がける会社として、また、確実な技術サポートを行う会社として、市場から信頼を得ている

### 確立されたブランド



### ブランドを背景にしたビジネス展開



## 【ポイント ①】

セキュリティ商品事業による  
収益基盤強化

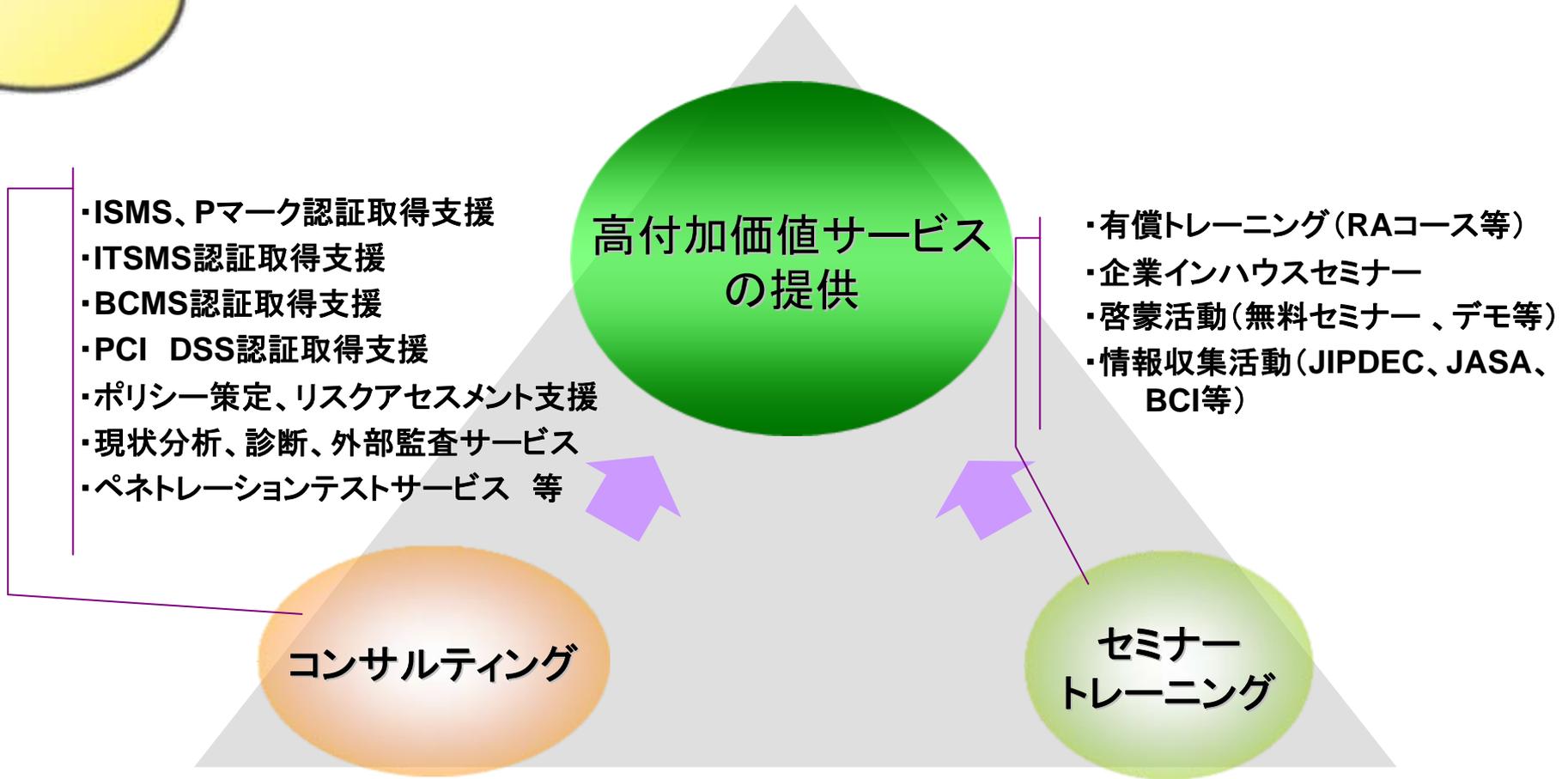
## 個別方策

- 主力ファイアウォール（Checkpoint社製）の  
販売強化
- 新規商品  
Safe Attach、Shadow Protect等の販売強化

## 【ポイント ②】

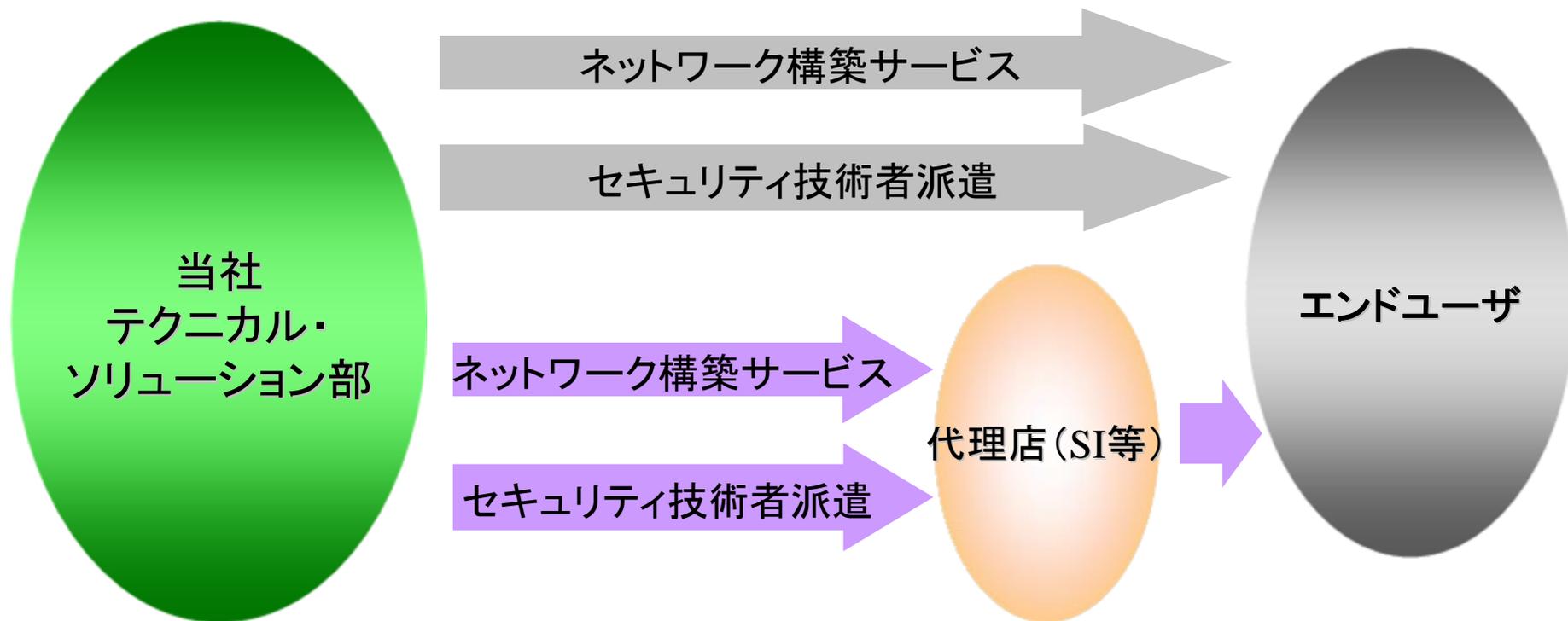
サービス収益(コンサルティング、  
保守、技術サービス)の取り組み  
強化による収益力の増勢

## コンサルティング



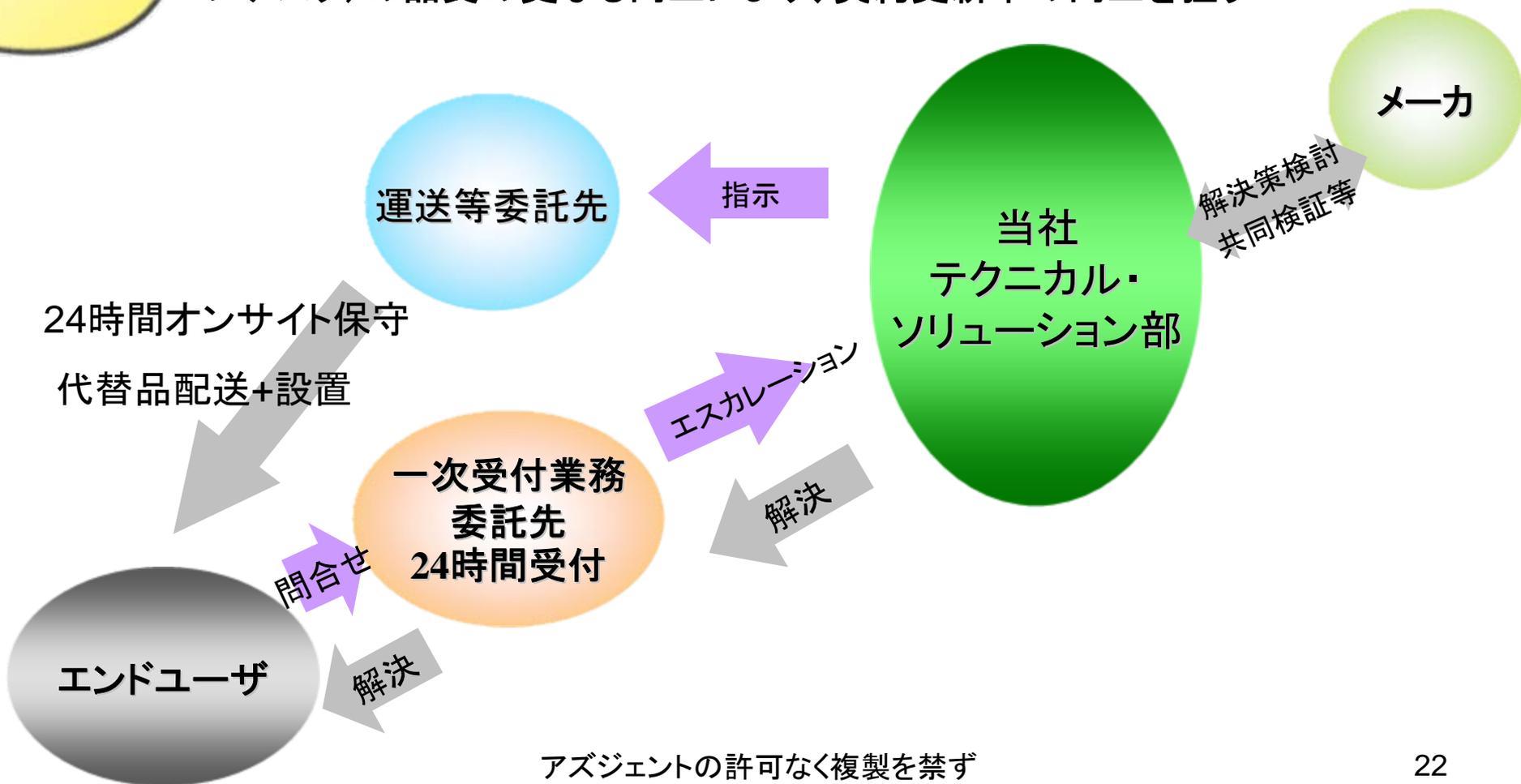
## 技術サービス

セキュリティ関連技術サービスの提供の充実により、当社付加価値の更なる向上と増収を図る

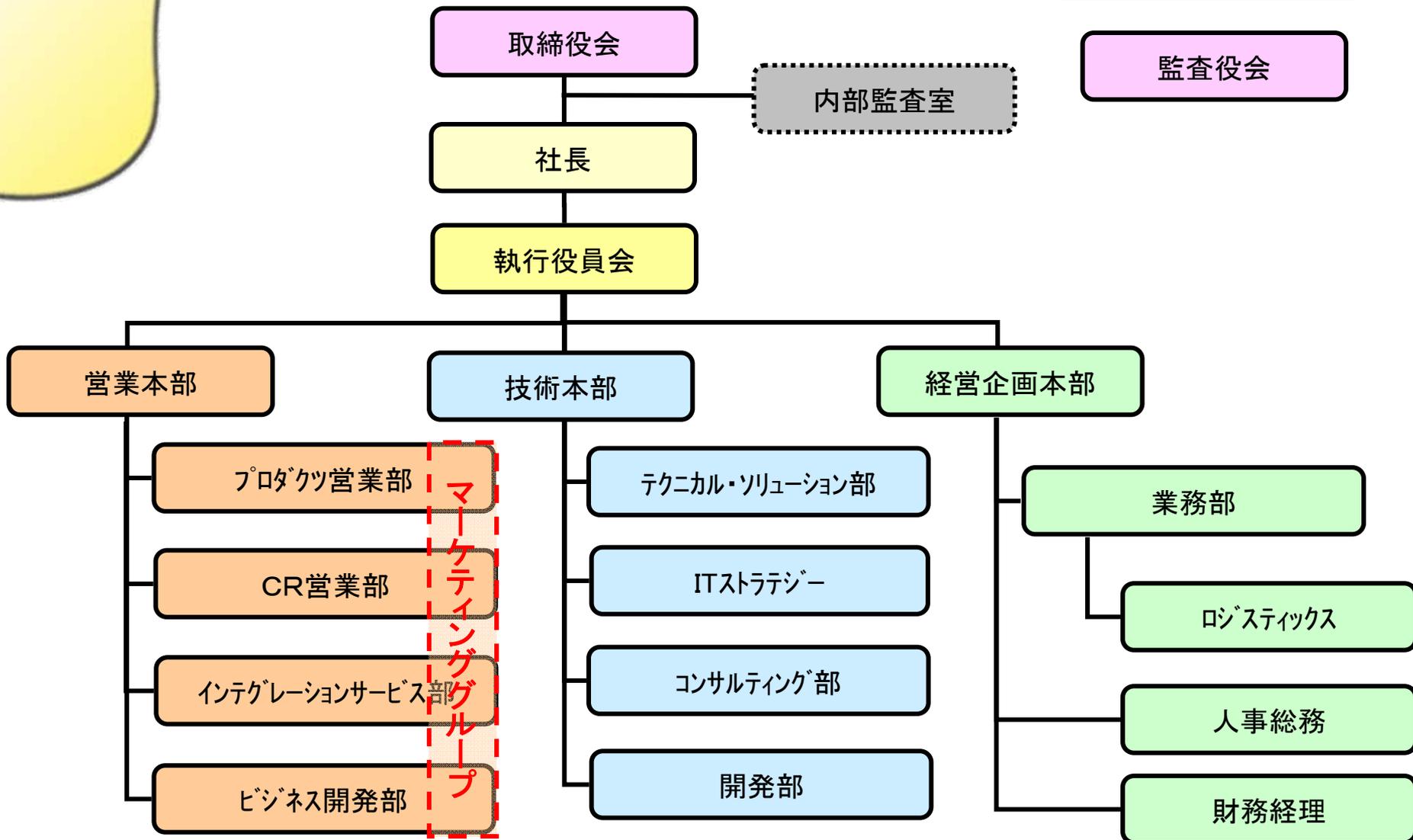


## 保守スキーム

セキュリティ関連商品の24時間/365日保守サービス(オンサイト、ヘルプデスク)の品質の更なる向上により、契約更新率の向上を狙う

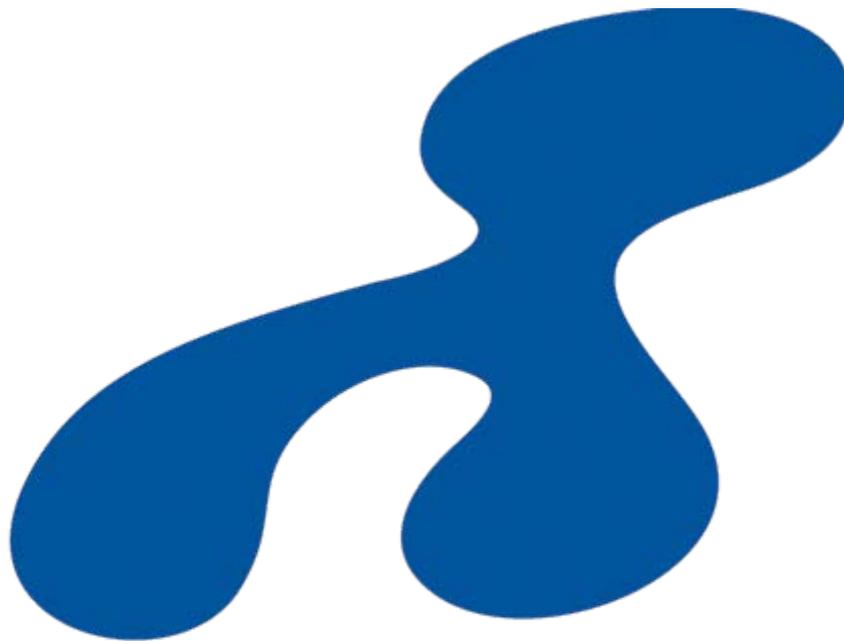


# 執行組織





**Asgent**



One Step Ahead of The Game  
**Asgent**  
アズジェント