

# 株式会社アズジェント

2010年3月期  
第2四半期(7月～9月)決算説明会  
代表取締役社長 杉本 隆洋



2009.11.11

# 目 次

<b>2010年3月期 第2四半期 業績概要</b>	<b>3～ 9</b>
<b>2010年3月期 通期見通し</b>	<b>10～12</b>
<b>方針と方向性</b>	<b>13～22</b>

---

---

# 2010年3月期 第2四半期 業績概要

---

---

## 業績ハイライト

- 純資産の大幅増加
- 第2四半期決算で過去最高の利益水準
- 主力事業及び新規ビジネスに注力し強みを発揮
- ファイアウォール関連、新規取り扱い商品及びサービスの堅調な伸びにより、利益率も改善

## 2010年3月期 第2四半期 損益計算書

### - 前第2四半期と上方修正値及び実績の比較 -

単位:百万円

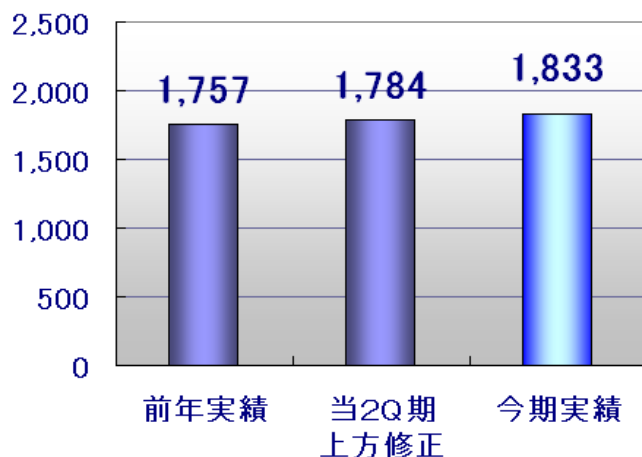
	前事業年度 第2四半期累計実績	当事業年度 第2四半期上方修正値	当事業年度 第2四半期累計実績
売上高	1,757	1,784	1,833
前期比増減 (%)	6.48%	1.54%	4.33%
営業利益	111	171	206
前期比増減 (%)	282.7%	54.0%	85.5%
経常利益	116	170	206
前期比増減 (%)	241.1 %	46.5 %	77.5%
当期純利益	140	197	227
前期比増減 (%)	337.5 %	40.7 %	62.1%
EPS(円)	3,554.34円	4,989.24円	5,759.03円

発行済み株式数: 39,485株 (2010年3月期第2四半期) ※EPSは期中平均で算出

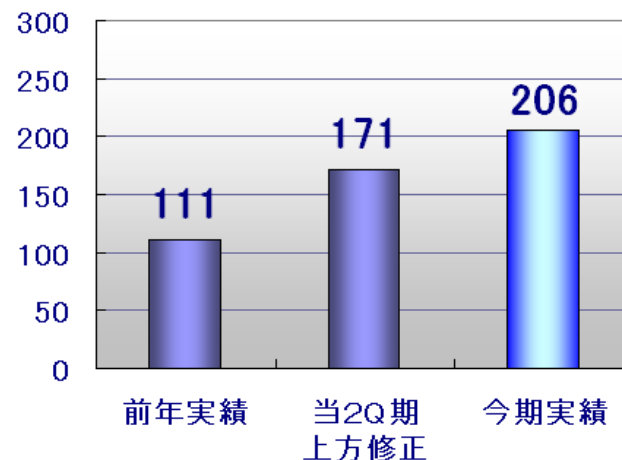
# 当事業年度 第2四半期決算要約

## 業績概況

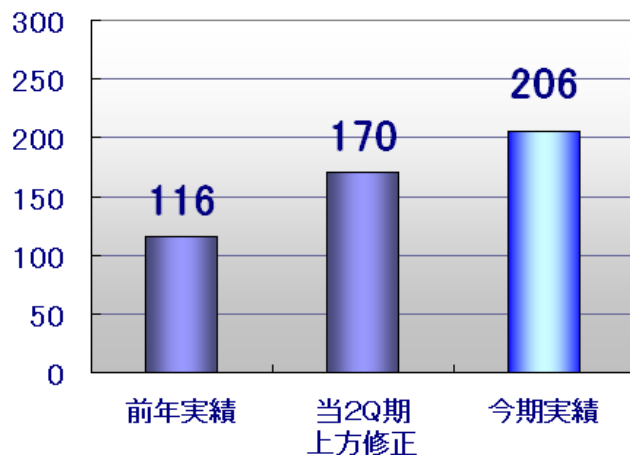
### 売上高



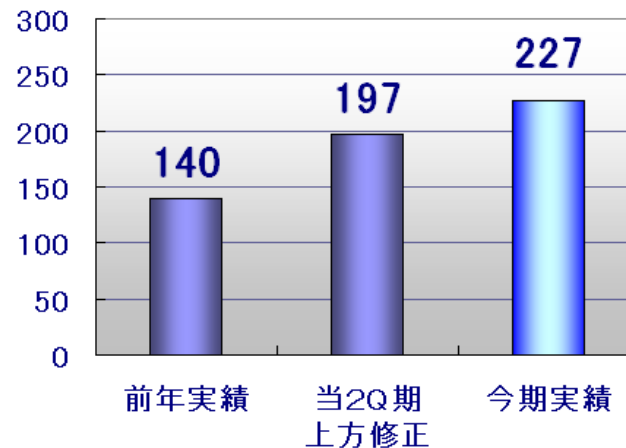
### 営業利益



### 経常利益



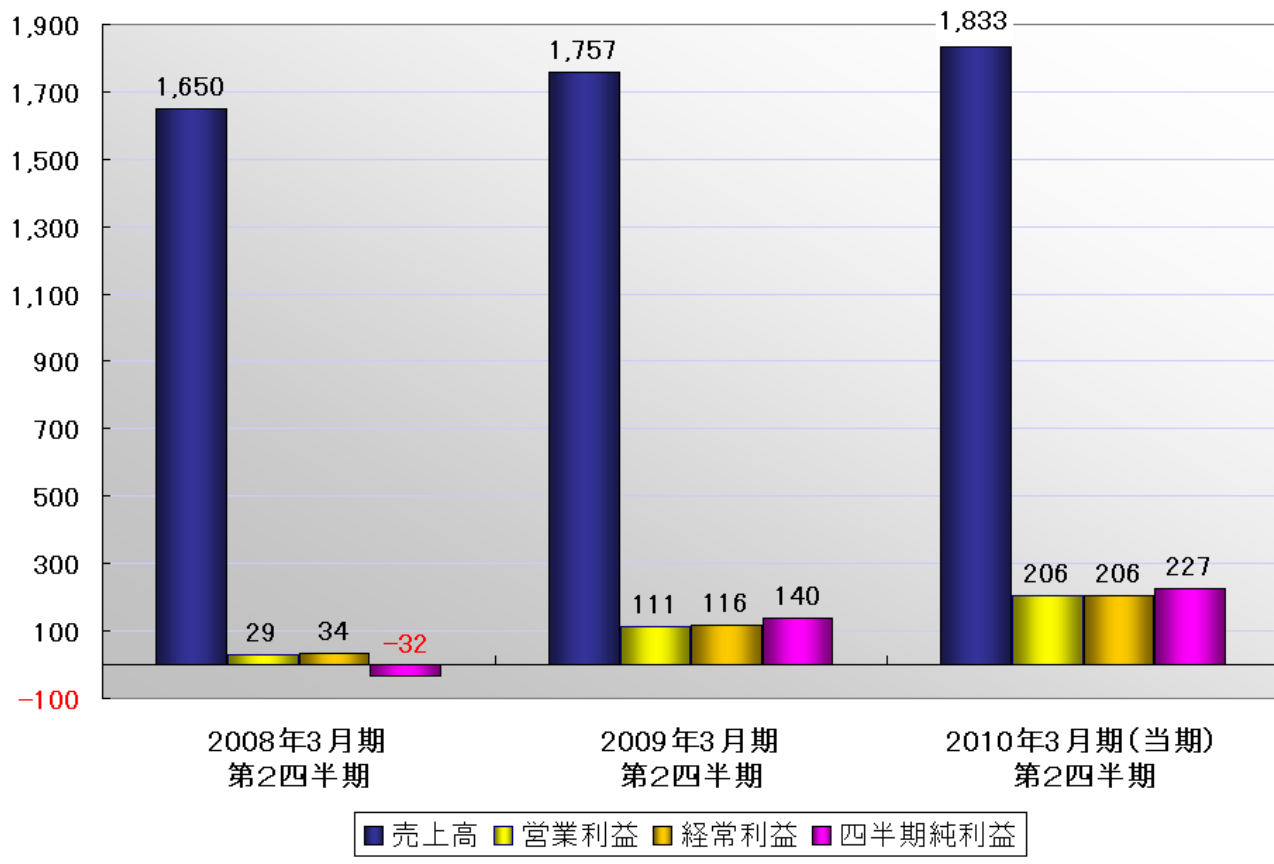
### 四半期純利益



単位:百万円

# 直近第2四半期比較

## 直近第2四半期末比較



■ 営業利益、経常利益、純利益ともに、急回復した前年度に引き続き増進！

■ 第2四半期比較で各段階利益が過去最高を達成！

単位:百万円

# 貸借対照表 – 前年同期比較

単位：百万円

	前事業年度 第2四半期	構成比	当事業年度 第2四半期	構成比	増 減	前年同期 増減比
流動資産 合計	1,455	75.8%	1,609	77.2%	154	10.5%
現金及び預金	530	27.6%	642	30.8%	112	21.1%
売掛金	671	34.9%	781	37.5%	110	16.3%
固定資産 合計	463	24.1%	473	22.7%	10	2.16%
資 産 合計	1,918	100.0%	2,082	100.0%	164	8.55%
流動負債 合計	787	41.0%	488	23.4%	△299	△37.9%
買掛金及び未払債務	352	18.3%	228	10.9%	△124	△35.2%
短期借入金	280	14.6%	50	2.4%	△230	△82.1%
固定負債 合計	155	8.08%	219	10.5%	64	41.2%
純 資 産 合計	975	50.8%	1,375	66.0%	400	41.0%
総 資 産 合計	1,918	100.0%	2,082	100.0%	164	8.55%

## 【主な内訳】

- 流動資産は、現預金112百万円、売掛金110百万円増加
- 固定資産は、厚生施設4百万円売却（第1四半期）、工具器具備品26百万円の減少  
差入保証金22百万円、その他資産14百万円の増加
- 流動負債は、買掛金未払債務124百万円、短期借入金230百万円減少、一年以内返済予定の長期借入金34百万円増加
- 純資産は、繰越利益剰余金389百万円の増加



# キャッシュ・フローの推移

単位:百万円

		前事業年度 第2四半期	当事業年度 第2四半期
営業キャッシュ・フロー	売上債権の増減 (△は増加)	266	58
	仕入債務の増減 (△は減少)	△133	△62
	営業キャッシュ・フロー 合計	279	164
投資キャッシュ・フロー	有形固定資産取得による支出	△14	△24
	投資キャッシュ・フロー 合計	△19	△59
財務キャッシュ・フロー	財務キャッシュ・フロー 合計	△162	△246
現金及び現金同等物の増減額		93	△141
現金及び現金同等物期首残高		536	784
現金及び現金同等物の四半期末残高		630	642

## 【主な内訳】

- 営業CFは、税引前四半期純利益212百万円、売上債権純回収58百万円、仕入債務減少62百万円
- 投資CFは、差入保証金21百万円、会員権の取得14百万円、有形固定資産取得24百万円
- 財務CFは、長期借入金調達100百万円、短期借入金減少300百万円、社債償還46百万円

---

---

# 2010年3月期通期 見通し

---

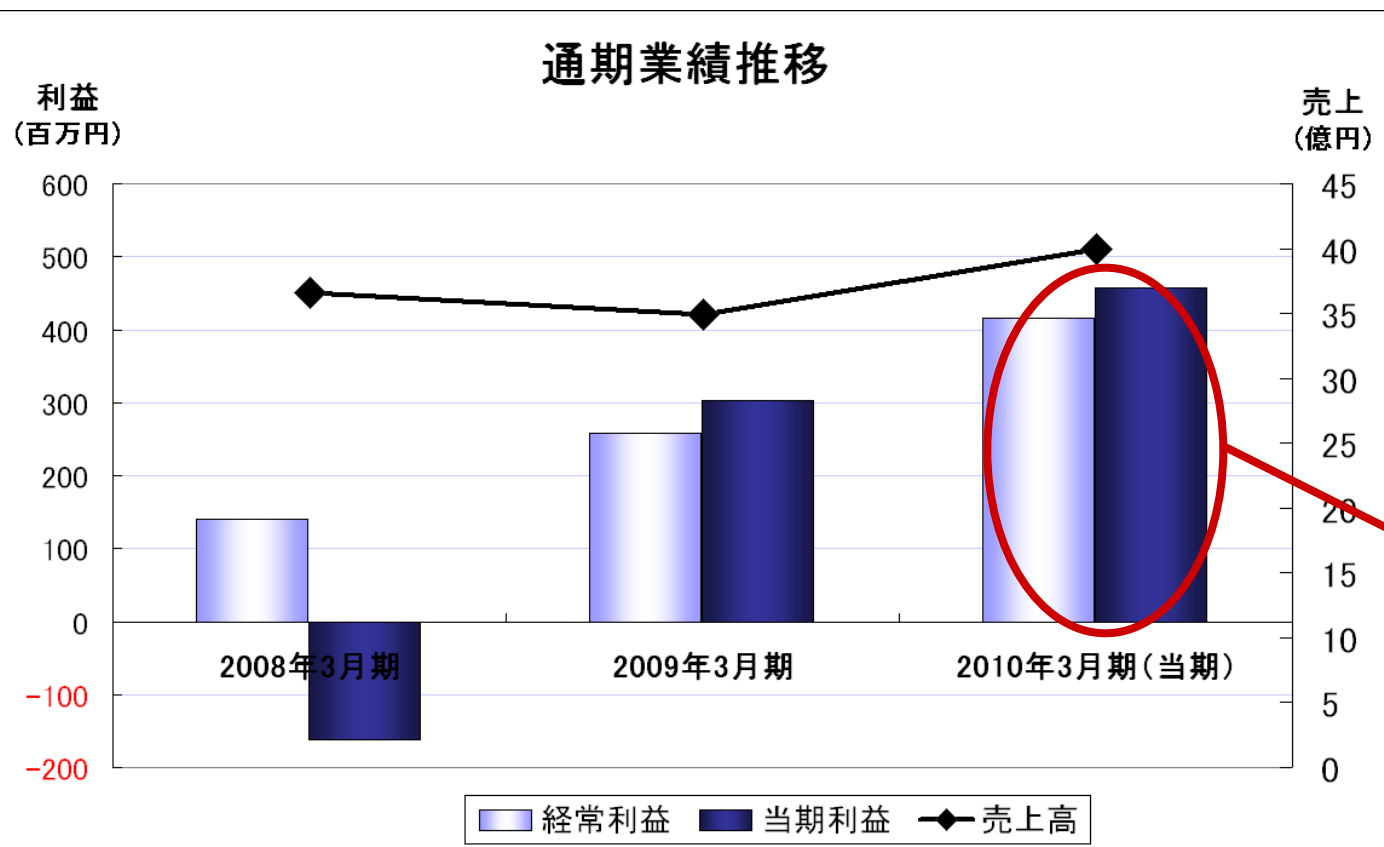
---

# 2010年3月期 業績見通し

単位:百万円

	前事業年度 通期実績	当事業年度 通期見通し
売上高	3,487	4,000
前期比増減 (%)	△4.80%	14.7%
営業利益	242	421
前期比増減 (%)	67.2%	73.9%
経常利益	257	416
前期比増減 (%)	83.0%	61.8%
当期純利益	302	457
前期比増減 (%)	287.5%	51.3%
EPS(円)	7,669.18円	11,574.02円

# 通期業績の実績推移と見通し



- 業績回復2年目の今期は、業績の大きな伸長が期待
- 経常利益  
2008年3月期をボトムに回復
- 通期の見通しについては、11/4.通期業績上方修正開示

---

---

# 方針と方向性

---

---

# 2010年3月期方針

- セキュリティ商品事業による収益基盤強化
  - 主力ファイアウォール(Check Point社製)の販売強化
  - 新規商品Safe Attach、Shadow Protect等の販売強化
  
- サービス事業(コンサルティング、保守、技術サービス)の収益増加による、高付加価値ビジネスの追求
  - 企業ブランドを活かした高品質なコンサルティングの拡充
  - 長年蓄積された技術力により信頼性の高い保守、技術サービスの展開強化

# ハイライト

- セキュリティ商品事業
  - Check Point社の最大手ディストリビューター
    - チャンネル再編の完了
  - 日本HPとデータセンター自動化分野において協業  
**<強み>**
    - 1.高度な技術ノウハウの蓄積と圧倒的なサポート力
    - 2.質の高いユーザベースとユーザソリューション
  
- サービス事業
  - アズジェントブランド  
**<強み>**
    - 1.高度な技術ノウハウの蓄積と圧倒的なサポート力
    - 2.ISO27001シリーズ教育のトップシェア(70%)
    - 3.JIPDECのISMS,ITSMS,IMS適合性評価制度 運営委員
    - 4.経済産業省 ITガバナンス関連委員
    - 5.総務省 地方公共団体情報セキュリティ管理基準関連委員



# 方向性

①事業環境について

②ミッションステートメント

③アズジェント事業内容と強み

④新規ビジネスの開発



## ①事業環境について

- ◆セキュリティ市場全体は、FY2009から3年間で約30%成長すると予測

※「富士キメラ総研2008ネットワークセキュリティ調査総覧」より引用

- ◆IT投資は上昇率が鈍化に転じているが、新たな脅威に対抗するセキュリティ関連への投資は上向きの成長を依然見込む
- ◆インフラ化したファイアウォールなどゲートウェイ周りの投資は、メンテナンス及びリプレイスを含め継続的な需要が続く
- ◆セキュリティ市場において、トップカンパニーとしてのポジショニング、確立された「Asgent」ブランド等により強みを発揮

## ② ミッションステートメント

ミッション  
**Mission  
Statement**

社員一人一人がエンパワーされた  
「自由、公平、柔軟かつ迅速」な環境の元、  
「責任、信頼、改革と結果」を具現化できる  
グローバルな企業文化をめざす。

4つの“F”

**Freedom, Fairness, Flexibility,  
& Fast action**

4つの“R”

**Responsibility, Reliability, Revolution,  
& Resuly**

## ③アズジェント事業内容と強み

### セキュリティビジネスの上流から下流まで



**セキュリティベンダー  
商品の販売**

- ・国内外の先端セキュリティ技術/  
商品の開拓
- ・日本国内企業、官公庁等へ  
商品提供



**Orangesoft Inc.**



**セキュリティ技術関連  
サービスの提供**

- ・ネットワークセキュリティ保守サービス
- ・ネットワークセキュリティ構築支援
- ・セキュリティ技術者派遣 等

**セキュリティ・ポリシー  
関連事業**

- ・セキュリティ・ポリシー構築ツール販売
- ・ISMS/Pマーク取得等コンサルティング
- ・コンプライアンス関連教育 等

セキュリティ分野での3事業を柱にしています

## ④新規ビジネスの開発

※参考資料

### アズジェント、日本HP、データセンター自動化分野において協業 ～クラウドコンピューティング時代における日本企業の競争力向上を支援～

2009年10月29日  
株式会社アズジェント  
日本ヒューレット・パッカード株式会社

セキュリティ及び運用管理ソリューションの提供を主業務とする株式会社アズジェント(代表取締役社長:杉本 隆洋 所在地:東京都中央区 以下アズジェント)と日本ヒューレット・パッカード株式会社(代表取締役 社長執行役員:小出伸一 所在地:東京都千代田区 以下、日本HP)は、日本におけるデータセンター自動化の普及を促進し、きたるべきクラウドコンピューティング時代における日本企業の競争力向上を支援することを目的に、データセンターの自動化分野において協業することで合意しました。

アズジェントは、日本HPの提供する運用監視ソフトウェア「HP SiteScope software」の国内で最も多い販売実績をもつディストリビュータとして、長年データセンターをサポートしてまいりました。また、コンサルティングにおいても、ISMS認証取得、ITILコンサルテーション等のサービスを提供しており、豊富なノウハウもっています。これらの経験から、リソースの把握、最適利用、サーバやネットワークの迅速な構成変更により、コスト削減を実現し、変化に柔軟に対応できるデータセンターを構築するには、自動化が不可欠であると認識しています。

その一方で、日本ではデータセンターの普及が始まったものの、その主な利用は顧客毎のコロケーション、ハウジング、ホスティングにとどまっており、クラウドコンピューティングを見据えた標準化システムによる複数ユーザの共有利用には至っておらず、自動化もまだまだ普及しておりません。

このような背景のなか、今回、アズジェントと日本HPは協業することにより、クラウドコンピューティング時代における日本企業の競争力向上支援の第一歩として、本格的なデータセンターの自動化を推進してまいります。

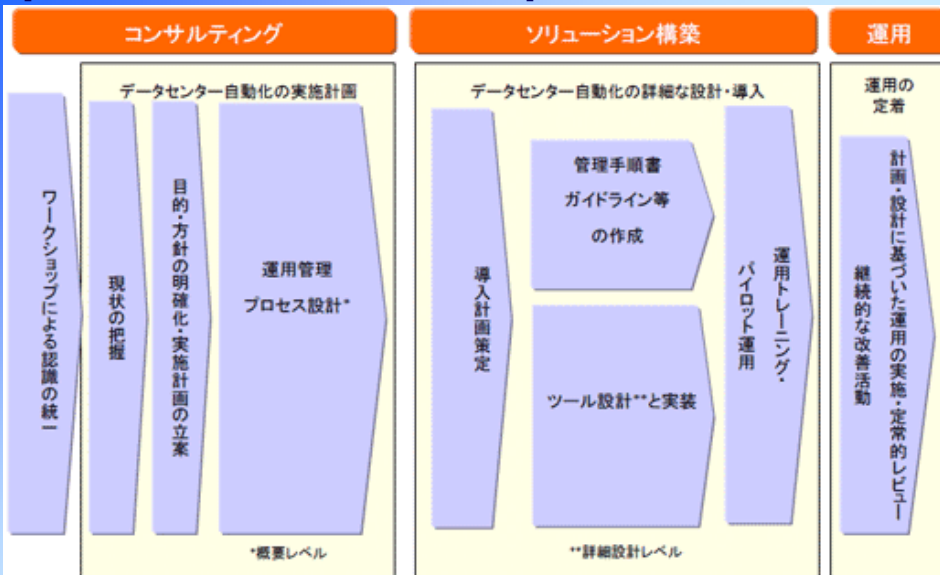
日本HPの提供する「HP Data Center Automation Center」(製品概要については後述)は、データセンター管理のライフサイクル全体を自動化することにより、複雑な環境でも高品質なサービスを低コストで実現できます。また、データセンターの環境をアセスメントし、導入効果を最大限に高めるコンサルティングサービスも提供しております。

一方、アズジェントはITILに基づく上位コンサルティングサービスを提供し、最適なデータセンター設計を支援するとともに、日本HPとの協業によるアセスメントサービスを通じてデータセンター自動化のソリューション構築サービス、導入後の保守サポートを提供いたします。

両社が協業することにより、アズジェントの販売力、コンサルティング力、構築力、サポート力と日本HPの製品力、自動化に関するノウハウが統合され、データセンター自動化において経営層を交えたコンサルテーションからソリューションの構築、保守サポートまでの一連のプロセスを提供することが可能となります。

日本HPとアズジェントは本協業に基づき、11月より自動化ソリューションの提供を開始します。

#### [データセンター自動化導入サービスプロセス]



[日本HPの自動化ソリューション HP Data Center Automation Center]

製品名	製品概要
HP Network Automation software	ネットワークの管理プロセスの自動化ソリューション
HP Operations Orchestration software	運用手順の自動化ソリューション
HP Server Automation software	サーバの管理プロセスの自動化ソリューション
HP Universal CMDB software	統合構成管理データベースソリューション

# データセンター 運用コスト軽減支援

## アズジェント 日本HPと組む

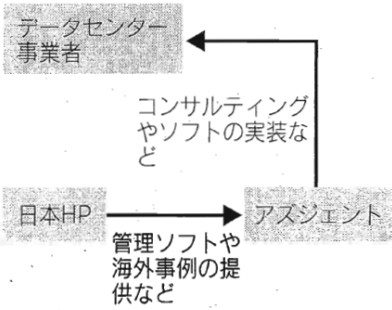
セキュリティソフトウェアの開発などを手がけるアズジェントは日本ヒューレット・パッカード(日本HP)と共同で、企業などが持つデータセンターの運用コストを軽減するサービスを始める。サーバー600台の設定時間を従来に比べ8分の1に短縮できるソフトなどを投入。2010年度には10億円の売り上げを目指す。

新サービスは日本HPが開発したデータセンター管理ソフト「HPデータセンターオートメーションセンター」を使う。このソフトはサーバーの稼働状況や基本ソフト

(OS)の情報などを一元管理できるほか、更新が必要な機器を自動的に探し出せるため、1回の操作で更新の作業がすむ。日本HPはデータセン

ターの運用にかかわる海外企業のコスト削減事例などをアズジェントに提供。アズジェントはデータセンターの機器に障害が発生した場合に復旧機能をどのようにソフトに

### アズジェントの新サービスの仕組み

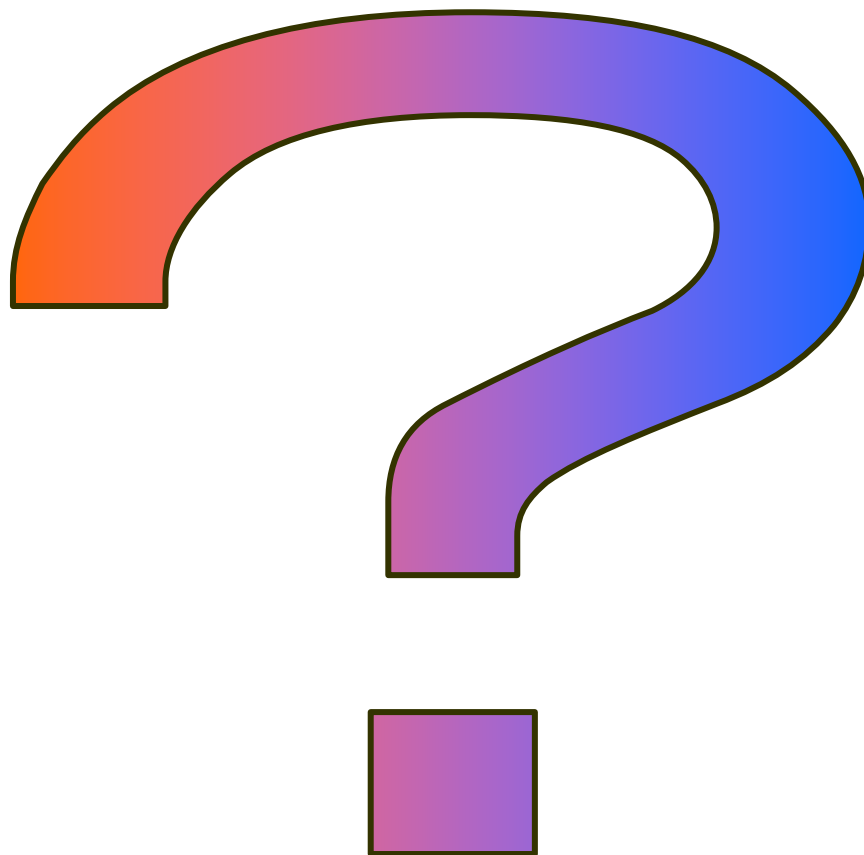


組み込むかといった運用・管理のコンサルティングも実施し、顧客企業を支援する。

データセンター事業者は機器の設定を変更する作業などに人手と時間をかけており、更新作業を自動化することで運用コストの削減に役立つほか、1人当たりの管理サーバー数も増やすことができるという。日本HPによると、データセンターの人員費が従来に比べ6分の1に減った事例もあるという。

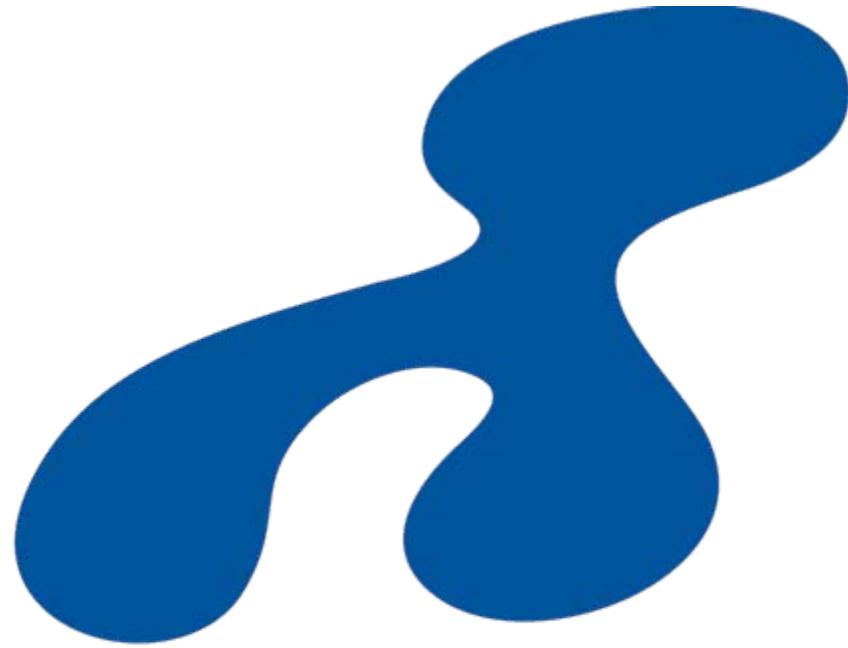
新サービスはソフトと組み合わせて提供する。価格は機器500台の構成で2500万円から。ソフトと顧客サービスを併用することで作業漏れなどの人為的なミスを少なくし、データセンターの障害発生件数も減らせるとしている。

## ④新規ビジネスの開発



本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

また、本資料は2009年11月11日現在のデータ等に基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証または、約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがありますので予めご了承ください。



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