

株式会社アズジェント

2010年3月期
第3四半期(10月～12月)決算説明会
代表取締役社長 杉本 隆洋



2010.02.09

目 次

2010年3月期 第3四半期 業績概要	3～10
2010年3月期 通期見通し	11～14
方針と方向性	14～24

2010年3月期 第3四半期 業績概要

業績ハイライト

- 純資産の大幅増加
- 実質無借金経営
- 配当予想の修正（復配）
- 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3四半期 損益計算書 - 前第3四半期及び実績の比較 -

単位:百万円

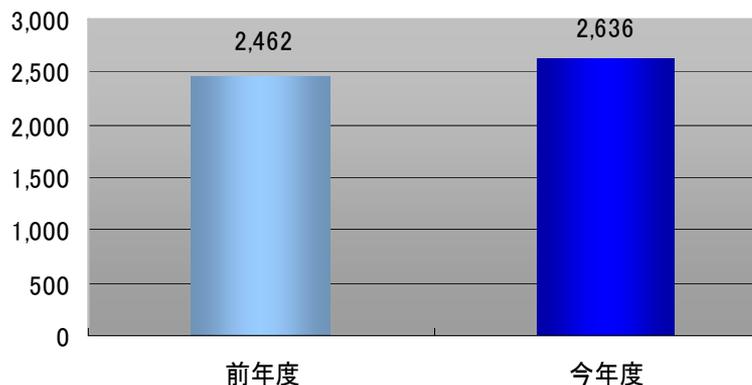
	前事業年度 第3四半期累計実績	当事業年度 第3四半期累計実績
売上高	2,462	2,636
前期比増減 (%)	△2.1%	7.0%
営業利益	115	260
前期比増減 (%)	1,337.5%	126.1%
経常利益	132	261
前期比増減 (%)	915.4 %	97.7%
当期純利益	161	308
前期比増減 (%)	544.0 %	91.3%
EPS (円)	4,081.68円	7,806.30円

発行済み株式数: 39,570株 (2010年3月期第3四半期) ※EPSは期中平均で算出

当事業年度 第3四半期決算要約

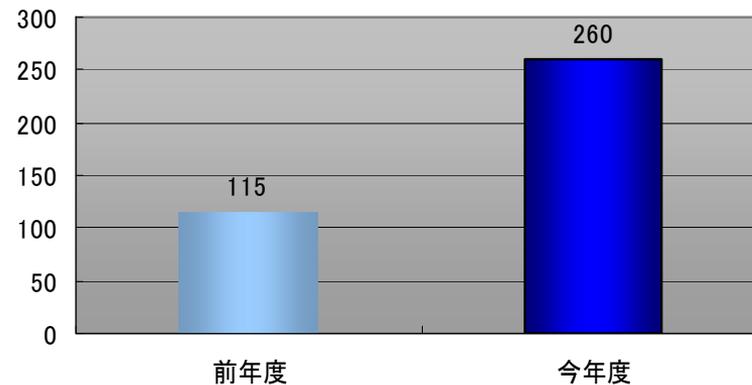
業績概況

売上高

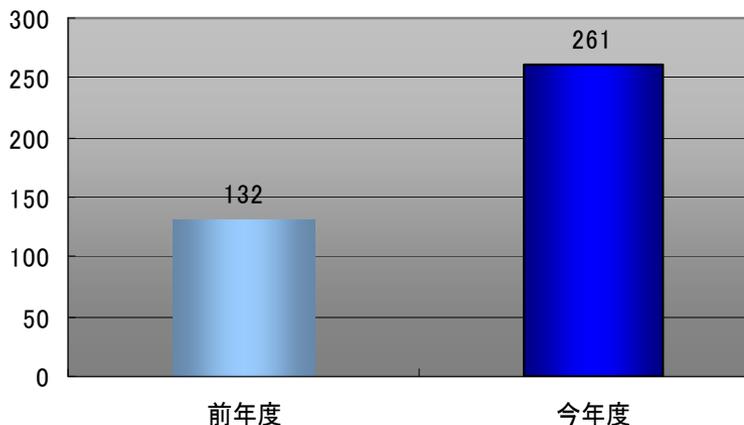


営業利益

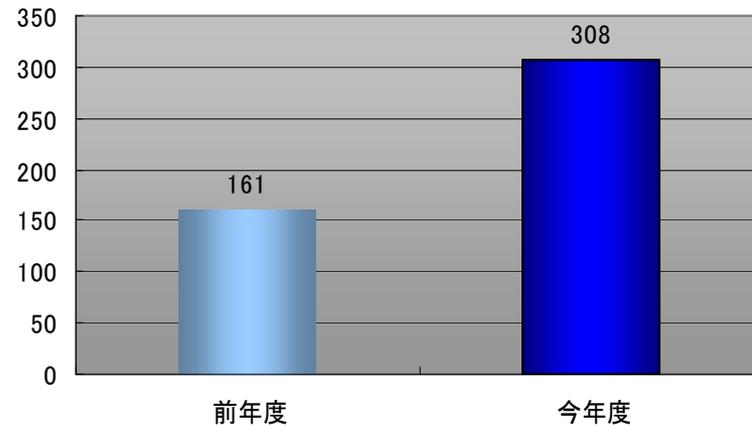
単位:百万円



経常利益

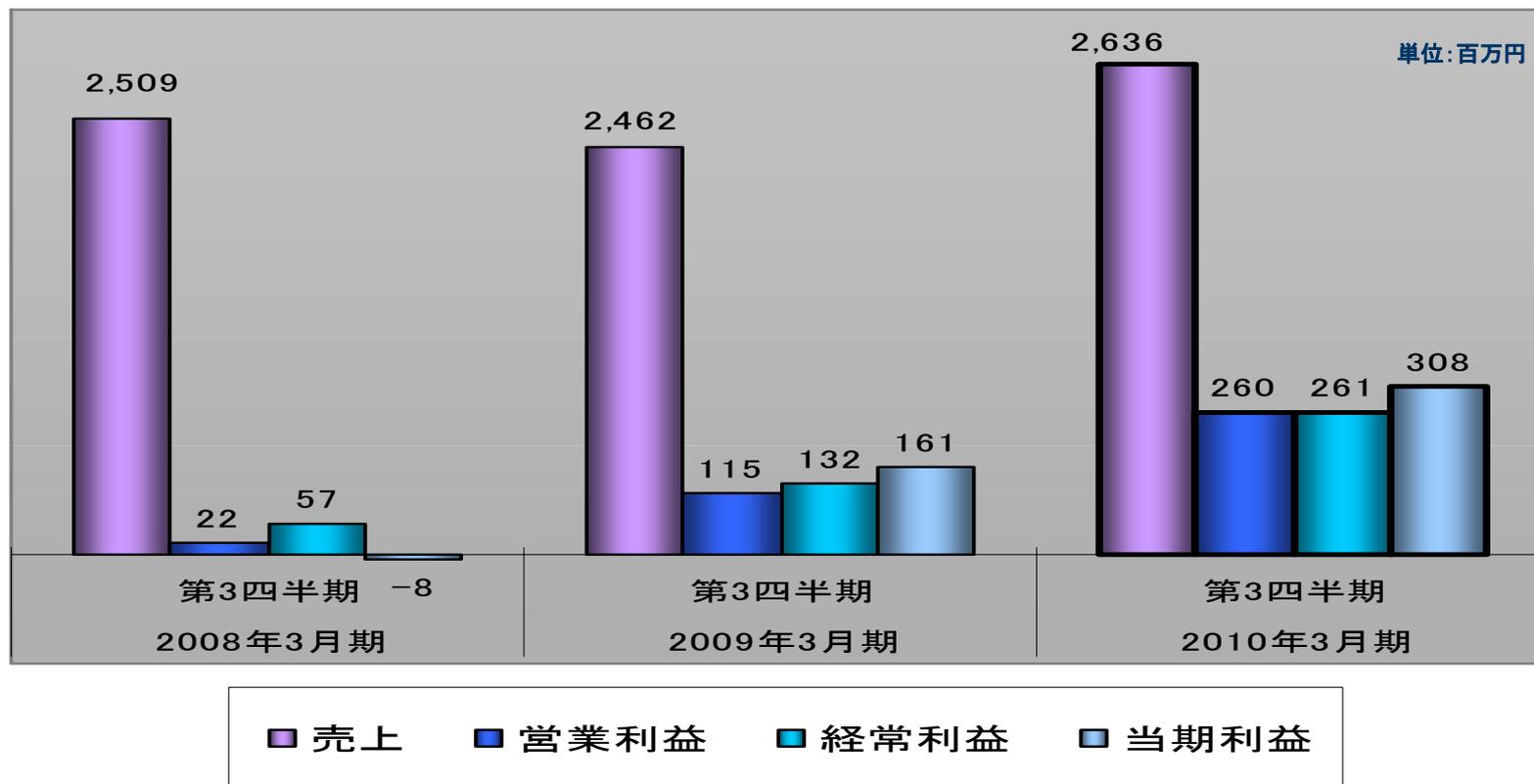


当期純利益



直近第3四半期比較

- 売上、営業利益、経常利益、純利益ともに、前年度より更に増進



貸借対照表 – 前年同期比較

単位：百万円

	前事業年度 第3四半期	構成比	当事業年度 第3四半期	構成比	増 減	前年同期 増減比
流動資産 合計	1,320	74.8%	1,607	78.1%	287	21.7%
現金及び預金	542	30.7%	406	19.8%	△136	△25.1%
売掛金	618	35.0%	865	42.1%	247	40.0%
固定資産 合計	444	25.2%	449	21.9%	5	1.1%
資 産 合計	1,765	100.0%	2,056	100.0%	291	16.5%
流動負債 合計	641	36.3%	448	21.8%	△193	△30.1%
買掛金及び未払債務	295	16.7%	205	10.0%	△90	△30.5%
短期借入金	241	13.7%	50	2.4%	△191	△79.2%
固定負債 合計	128	7.3%	154	7.5%	26	20.3%
純 資 産 合計	995	56.4%	1,453	70.8%	458	46.0%
総 資 産 合計	1,765	100.0%	2,056	100.0%	291	16.5%

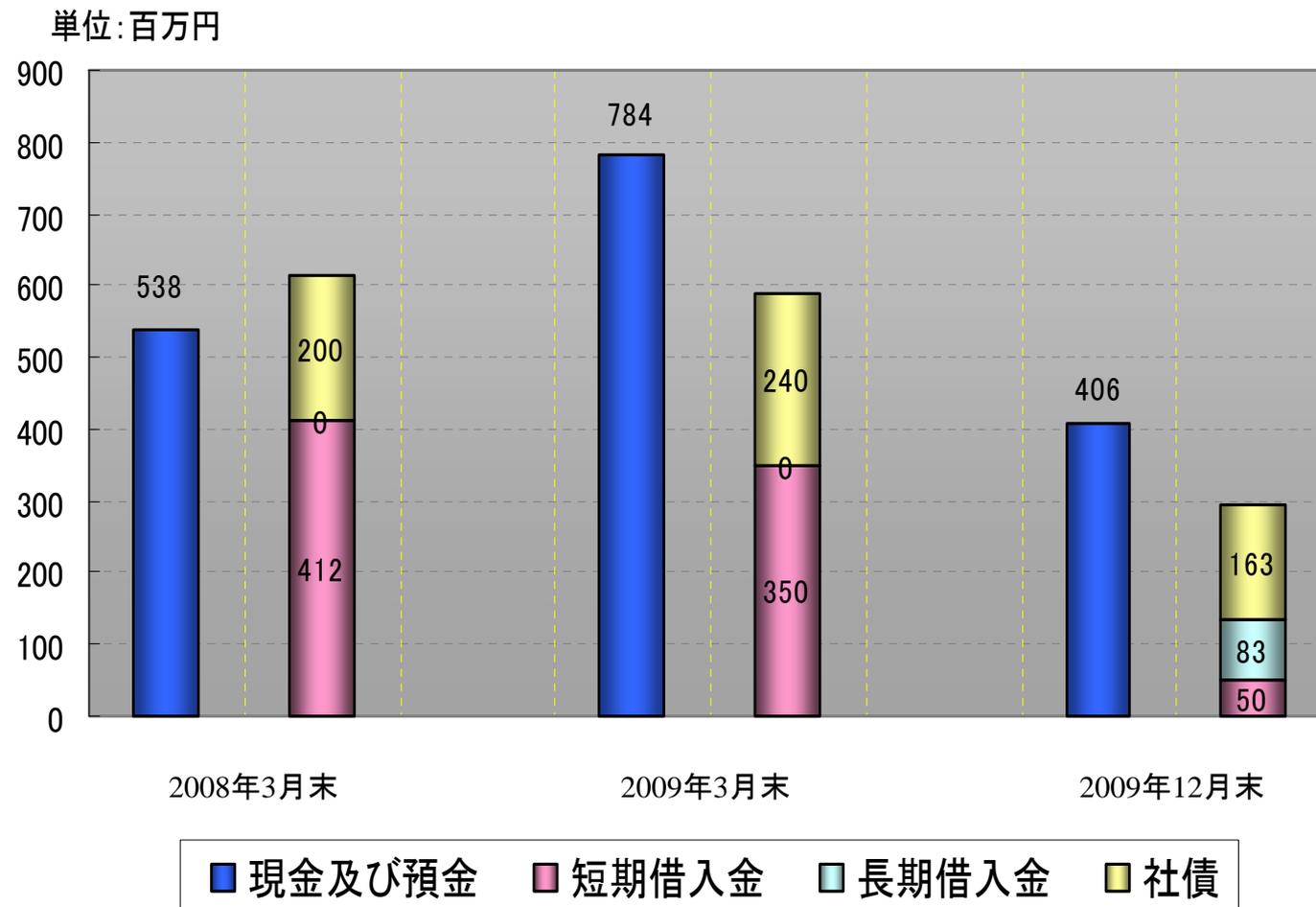
【主な内訳】

■流動資産は、現預金136百万円減少、売掛金247百万円増加

■流動負債は、買掛金未払債務90百万円、短期借入金191百万円減少

■純資産は、利益剰余金450百万円の増加

実質無借金経営



キャッシュ・フローの推移

単位:百万円

		前事業年度 第3四半期	当事業年度 第3四半期
営業キャッシュ・フロー	税引前四半期純利益	122	266
	売上債務の増減 (△は増加)	319	△25
	仕入債務の増減 (△は減少)	△212	△119
	その他	△9	△140
営業キャッシュ・フロー 合計		283	△16
投資キャッシュ・フロー	投資キャッシュ・フロー 合計	△45	△69
財務キャッシュ・フロー	財務キャッシュ・フロー 合計	△232	△293
現金及び現金同等物の増減額		6	△378
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		542	406

※第3四半期は一時的に営業キャッシュフローは減少しているが、実質的に無借金経営

2010年3月期通期 見通し

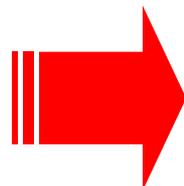
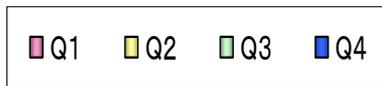
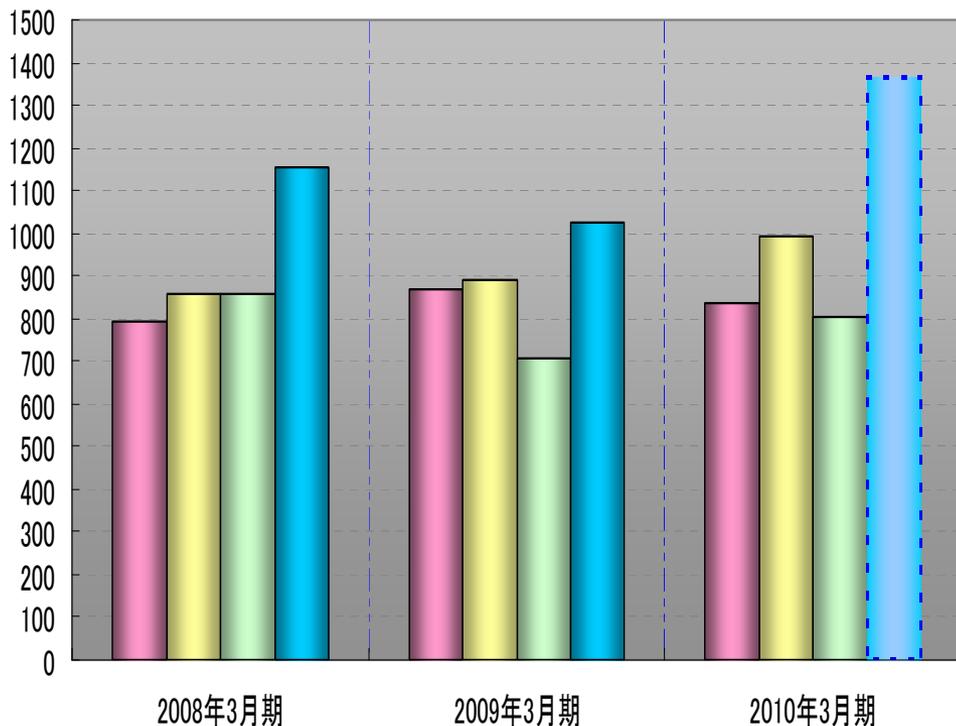
2010年3月期 業績見通し

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	11,566.98円

四半期別売上高推移

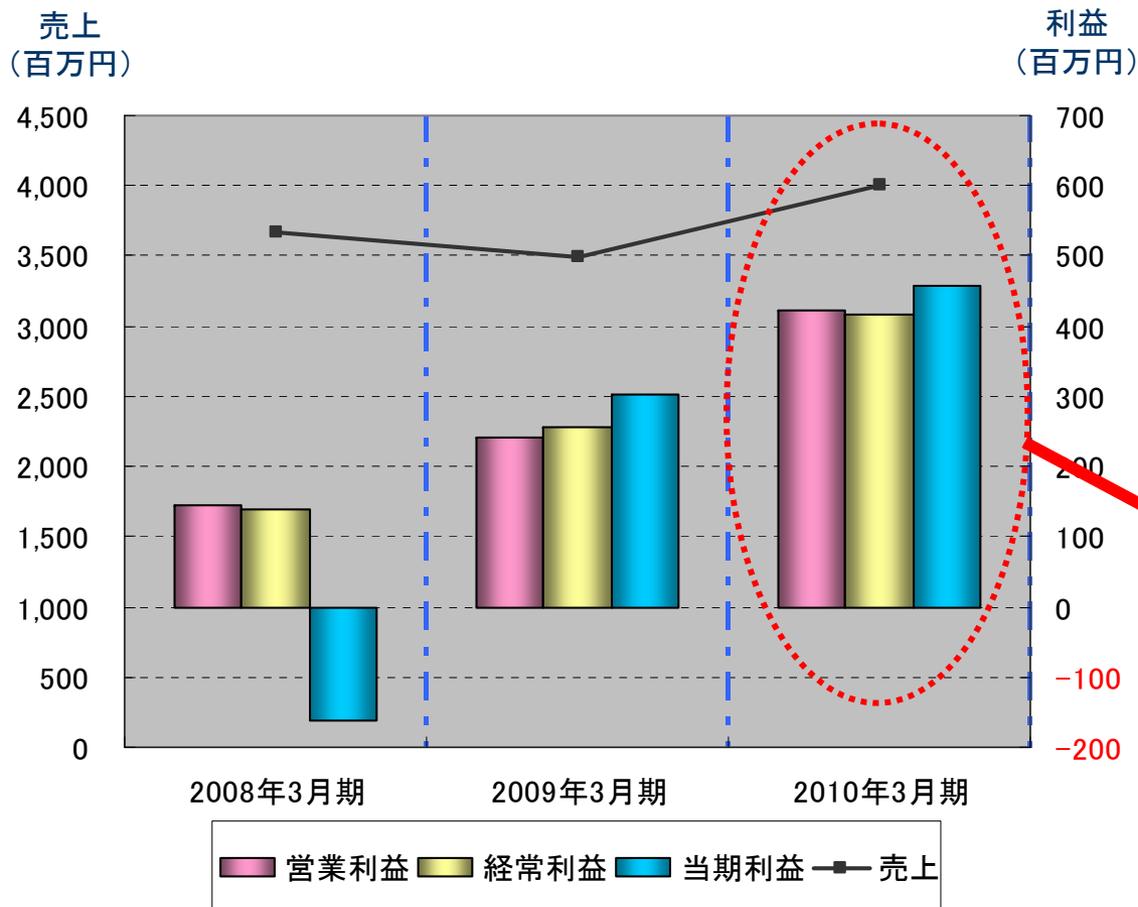
単位:百万円



ここ数年の
 四半期売上トレンド



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
- 営業利益、経常利益 2007年3月期をボトムに回復
- 通期の見通しについては、通期業績上方修正値 (11/4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
 - 2008年に続き「Most Outstanding Partner(2009)」受賞
- 日本HPとデータセンター自動化分野において協業
 - 「Partner Excellence Award(2009)」受賞
- ブルーコートシステムズ社とディストリビュータ契約を締結

<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



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。



Freedom, Fairness, Flexibility,
& Fast action



Responsibility, Reliability, Revolution,
& Result

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



セキュリティ技術関連 サービスの提供

セキュリティ・ポリシー 関連事業



- ・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

＜データセンター自動化ビジネスの進捗＞

来年度のソリューション導入に向け、既にコンサルティングが進行中！



アズジェント、ブルーコートシステムズ社とディストリビュータ契約を締結

2009年11月25日
 株式会社アズジェント

～既存のセキュリティ・ゲートウェイ製品との組み合わせにより、ワンストップでゲートウェイセキュリティソリューションを提供～

ネットワークセキュリティおよび運用管理ソリューション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）は、アプリケーション配信ネットワークのテクノロジーリーダーであるブルーコートシステムズ合同会社（マネージングディレクター：マツ・ベネット 所在地：東京都港区 以下、ブルーコートシステムズ社）とディストリビュータ契約を行い、ブルーコートシステムズ社のWebセキュリティアライアンスをはじめとするアライアンス製品群の販売を12月1日より開始します。

【Webセキュリティアライアンスで圧倒的なシェアを誇るブルーコートシステムズ社】
 ブルーコートシステムズ社のソリューションは、インターネットをより安全かつ高速に利用するため、世界、日本両地域において最も定評のあるソリューションです。ブルーコートシステムズ社が提供するWebセキュリティアライアンス、WANアクセスの高速化ソリューションおよび帯域制御ソリューションは今後も大きく成長が期待される分野です。これらのソリューション群の市場規模は富士カメラ総研の調査によると2013年度は176.5億円（※1）に拡大するといわれています。また、ブルーコートシステムズ社のソリューション群はこれらの市場において圧倒的なシェアの高さを誇っています。例えば、Webセキュリティアライアンス市場においては75.6%（※1）とトップシェアを獲得しています。
 ブルーコートシステムズ社はテクノロジーリーダーとして、さらにそのコンセプトを進化させ、保有するソリューション、テクノロジーを組み合わせ、また強化することにより、情報の流れを安全かつ最適化する、「可視化」「加速化」「セキュリティ」を3本柱としたアプリケーション配信ネットワークのインフラを提供していきます。

【ブルーコートシステムズ社のチャネル再編によりディストリビュータの1社に】
 アズジェントはこの度、ブルーコートシステムズ社の日本におけるチャネル再編に際し、ディストリビュータの1社として代理店契約を行いました。ブルーコートシステムズ社のマネージングディレクターであるマツ・ベネット氏はこの度のアズジェントとのディストリビュータ契約について次のようにコメントしています。

「まず、アズジェントとディストリビュータ契約が成立したことを非常に喜ばしく思います。アズジェントはゲートウェイセキュリティの市場において、日本国内でいち早く「IPアライアンス」を投入したセキュリティのリーディングカンパニーです。ブルーコートシステムズ社のチャネル再編にあたっては、アズジェントのゲートウェイソリューション分野における販売力、サポート力、システム構築力の高さに注目しました。ブルーコートシステムズ社のコンセプトであるアプリケーション配信ネットワークソリューションを日本で推進していくにあたり、アズジェントはその最も強力なパートナーの1社として大きな期待を持っています。」

アズジェントでは、設立当初よりゲートウェイセキュリティのビジネスに注力し、チェック・ポイント・ソフトウェア・テクノロジー社の「IPアライアンス」をはじめとするFireWall/UTM市場のソリューションプロバイダとして長くリーダーシップポジションを確保してまいりました。ブルーコートシステムズ社のソリューションはFireWall/UTMと同じゲートウェイに設置されるソリューションとして、アズジェントにとってビジネスおよび技術的シナジーの高いソリューションと位置づけられます。

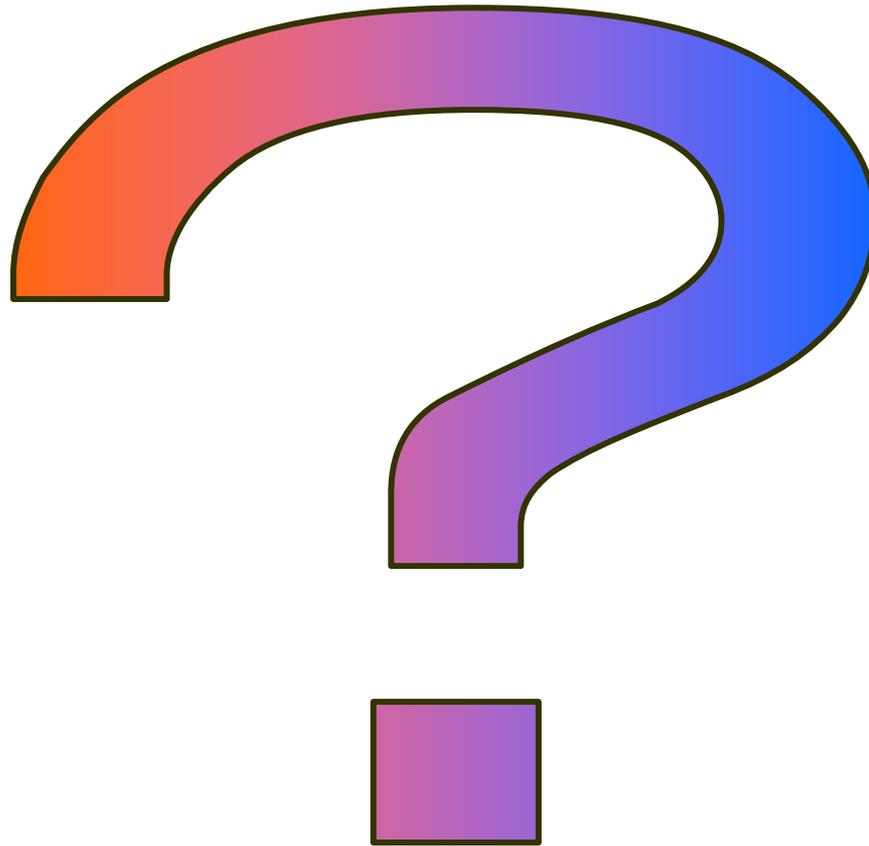
アズジェントはブルーコートシステムズ社とディストリビュータ契約を締結することにより、ブルーコートシステムズ社のBlue Coat SGシリーズ、ブルーコートシステムズ社が2008年に買収した旧パケットシア社のPacketShaperシリーズなど、ブルーコートシステムズ社が提唱するアプリケーション配信ネットワークを構成するすべての製品の取り扱いを開始します。アズジェントのFireWall/UTMで長年培った販売力、サポート力、システム構築力と、ブルーコートシステムズ社のソリューションを組み合わせることにより、より完成度の高い安全かつ高速な情報配信ソリューションをユーザーに提供できるようになります。

アズジェントは、ブルーコートシステムズ社のゲートウェイアライアンスソリューション群の販売を12月1日より開始するとともに、既に取り扱いを行っているゲートウェイセキュリティ製品同様、24時間全国オンサイトサービス並びに構築サービスを展開します。

可視化(Visibility)	加速化(Acceleration)	セキュリティ(Security)
アプリケーション・パフォーマンスの監視	コンテンツ配信ネットワークと帯域管理	マルウェア及びスパイウェア対策
P2Pトラフィック・シェーピング	ビジネスアプリケーションの加速化	情報漏えい対策
アプリケーション可視化	サーバ統合	Webコンテンツ・フィルタリング
計測・優先度設定	アプリケーション配信の高速化/モバイルアクセスの高速化	セキュアなリモートアクセス
ネットワーク評価	データ・バックアップ及びリカバリ	SSLトラフィック可視化と制御
	VoIPの加速化	IMとP2Pのコントロール
		コンプライアンスとガバナンス
PacketShaper		Proxy SGシリーズ

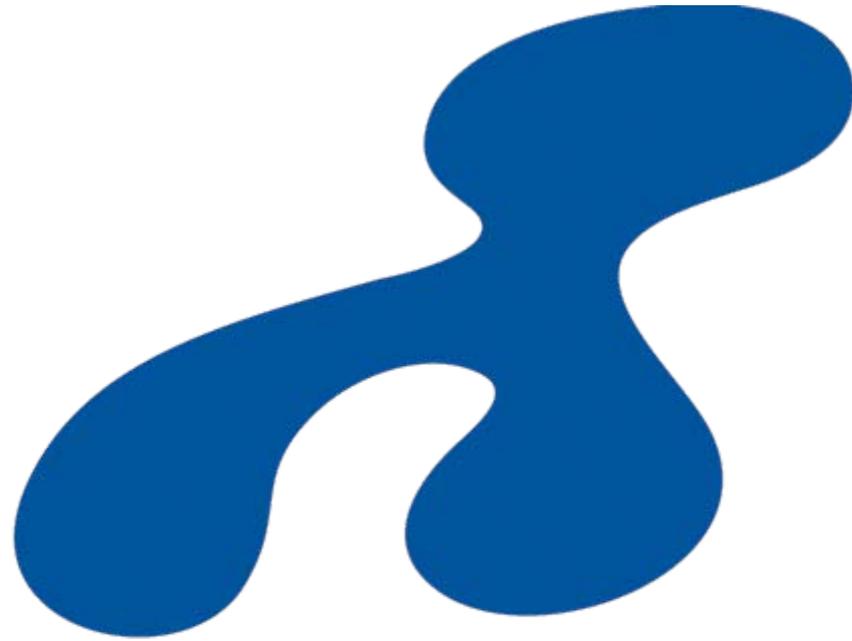


④新規ビジネスの開発



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2010年2月9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