NVC

2006年12月期 中間決算説明会資料

2006年8月17日

株式会社ネットワークバリューコンポネンツ

目次

NVC

① 弊社事業の概要

② 2006年12月期中間（17期中間）決算概要

③ 2006年12月期通期見通し

④ 目標達成への対策と今後の取り組み

⑤ 巻末資料

＜ご案内＞
本資料に記載された見解、見通し、ならびに予測等は、資料作成時点での弊社の判断であります。
その情報の正確性を保証するものではありません。市場環境等の様々な要因により、今後の業績は
本資料の内容と異なるものとなる可能性があります。ご承知おきのほど、お願い申し上げます。

弊社事業の概要

複雑化･高度化するネットワーク市場において、ネットワークニーズに対して最先端の技術をコストパフォーマンスが高い形で提供しております

事業セグメントの概要

NVC

■多様化するネットワークニーズに先端ソリューションを提供

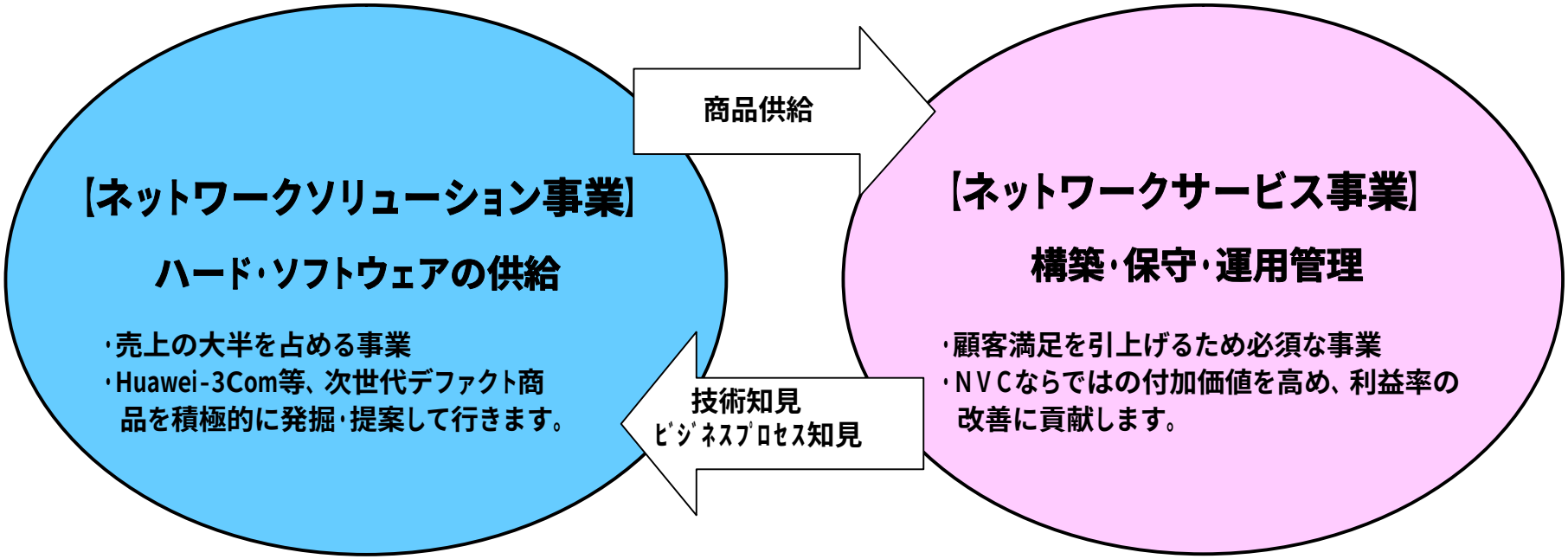
事業セグメント名	事業の内容
ネットワーク ソリューション事業	【ハードウェア・ソフトウェアの販売】 コストパフォーマンスと先端技術を満たした機器の販売 ・ネットワークインフラ ・セキュリティ ・アプリケーション 【キーとなる強み】 次世代の市場ニーズを読む「商品発掘力」と「市場開拓力」
ネットワーク サービス事業	【技術サポート】 販売のサポートから自ら稼げる収益部門へ進化中 ・技術サポート&保守 ・技術者派遣、ネットワーク監視など、アウトソーシングの受託業務 【キーとなる強み】 柔軟で統合的なサポートを可能とする「ソリューション提案力」 ・一次代理店であることが証明する技術力 ・ハード・ソフト販売とシナジーを発揮するソリューション提案

2つのセグメントの戦略的な関係

NVC

■ 「ネットワークソリューション事業」が収益に、「ネットワークサービス事業」が利益率の改善に貢献します。

■ 前者は新たな「尖った商品」を発掘・供給し、後者は前者に対して、顧客獲得に必須となる各種知見を供給します。



2006年12月期中間(17期中間)
決算概要

業績概要

NVC

(単位：百万円)

決算年月		2005年12月期中間	2006年12月期中間	前年同期比
売上高		2,046	1,348	△34.1%
売上総利益		436	350	△19.8%
	利益率	21.3%	26.0%	+4.6%
営業利益		101	△30	-
	利益率	4.9%	-	-
経常利益		138	△31	-
	利益率	6.8%	-	-
当期利益		85	△17	-
	利益率	4.2%	-	-

■売上 ⇒ ネットワークソリューション事業におけるインフラ・ネットワークの売上が大幅に減少

■利益 ⇒ 売上高減少の影響大

売上高内訳

NVC

ネットワークソリューション事業

■インフラ・ネットワーク

・当中間期実績　536百万円（前年同期比57.1%減）

・Huawei-3COM社商品の市場への浸透の遅れ

・Aruba社の無線LAN製品は好調

■セキュリティ

・当中間期実績　491百万円（前年同期比9.2%増）

・Fortinet社、Array社、Ironport社製品が好調

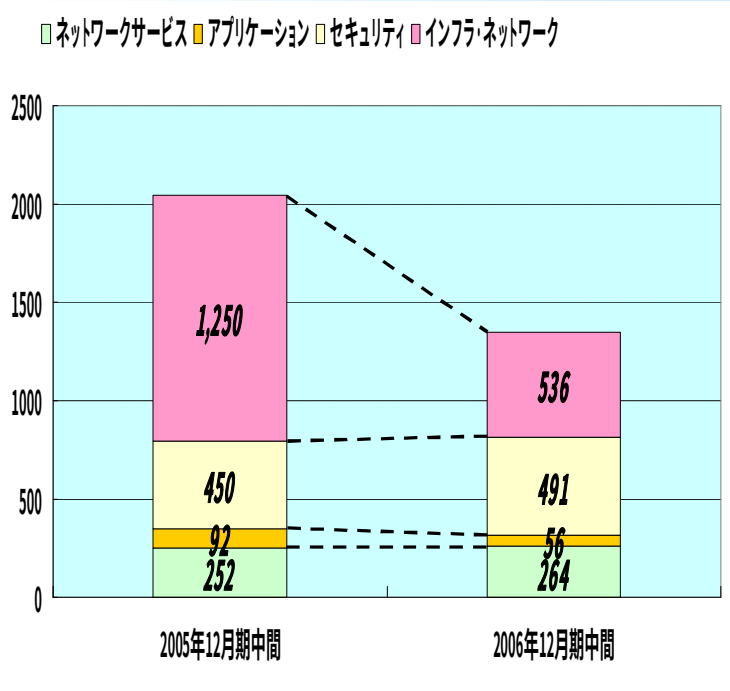
・4社と新規代理店契約締結

■認証・アプリケーション

・当中間期実績　56百万円（前年同期比39.4%減）

・大口案件のずれ込み

・2社と新規代理店契約締結



ネットワークサービス事業

・当中間期実績　264百万円（前年同期比4.6%増）

・従来からのサポートなどが堅調に推移

・当期より提供開始したマネージドVPNサービスは順調な立ち上がり

貸借対照表（B/S）

NVC

（単位：百万円）

	2005年12月中間	2006年12月中間
資産の部		
流動資産	1,045	1,003
現金・預金	64	82
売掛金・受取手形	482	449
棚卸資産	415	399
その他流動資産	82	72
固定資産	409	474
有形固定資産	204	223
無形固定資産	16	13
投資等	188	237
繰延資産	0	6
資産合計	1,454	1,485

	2005年12月中間	2006年12月中間
負債及び資本の部		
流動負債	1,013	498
買掛金	418	193
短期借入金	180	50
その他流動負債	414	255
固定負債	25	0
負債計	1,038	498
資本	415	986
負債及び資本合計	1,454	1,485

■上場による資金調達等により長期借入金を返済。固定負債はゼロに

キャッシュフロー（C/F）

NVC

（単位：百万円）

	2005年 12月期中間	2006年 12月期中間	前期比
I 営業活動による キャッシュ・フロー	△324	△134	+190
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△97	△49	+48
III 財務活動による キャッシュ・フロー	87	78	△8
IV 現金及び現金同等物 の増加額	△334	△104	+229
V 現金及び現金同等物 の期首残高	399	187	△211
VI 現金及び現金同等物 の中間期末残高	64	82	+18

「営業活動」主な増減要因

税引前当期純利益	△30
売上債権の減少	66
仕入債務の減少	△162
法人税の支払額	△60

「投資活動」主な増減要因

有形固定資産の取得	△48

「財務活動」主な増減要因

新株発行による収入	41
短期借入の純増	50
配当金の支払額	△13

2006年12月期（17期）通期見通し

2006年12月期（17期）通期見通し

NVC

(単位：百万円)

	前期実績	当期当初予測	当期修正予測	修正率	当期中間実績
売上高	3,685	5,500	3,000	△45.5%	1,348
経常利益	147	310	17	△94.5%	△31
当期利益	86	166	10	△94.0%	△17

■売上高： 5,500百万円 ⇒ 3,000百万円 △2,500百万円 (45.5%減)

・特に注力していたHuawei-3COM社の商品の市場の立ち上がりの遅れ

⇒売上に対する寄与は当初予測を大幅に下回る。

■経常利益： 310百万円 ⇒ 17百万円 △293百万円 (94.5%減)

・売上高の減少

■当期純利益： 166百万円 ⇒ 10百万円 △156百万円 (94.0%減)

セグメント別見通し

NVC

(単位：百万円)

		2006年12月期 見通し	2005年12月期 中間実績	進捗率
ネットワーク ソリューション 事業	インフラ・ ネットワーク	1229	536	43.6%
	セキュリティ	996	491	49.3%
	認証・ アプリケーション	308	56	18.2%
ネットワークサービス事業		465	264	56.9%
合計		3,000	1,348	44.9%

目標達成への対策
と
今後の取り組み

下半期～来期以降に向けた対策と取り組み

NVC

■新製品・サービスの市場への継続的な投入

・無線LAN関連製品及びソリューションの大幅展開
　FMC、Embedded市場への参入

・2006年に入り6社と代理店契約

・当期提供開始のマネージドVPNサービスにも注力

■既存製品の戦略見直し

・Huawei-3COM社製品の販売戦略転換
⇒価格優位性をさらに強調、コモデティ化しつつある市場のシェアを狙う。

■販売力強化

・営業組織の再編
⇒社内からの営業人員シフト、増強

・パートナー展開による販売チャネルの拡大

■業務フロー及びコストの見直し

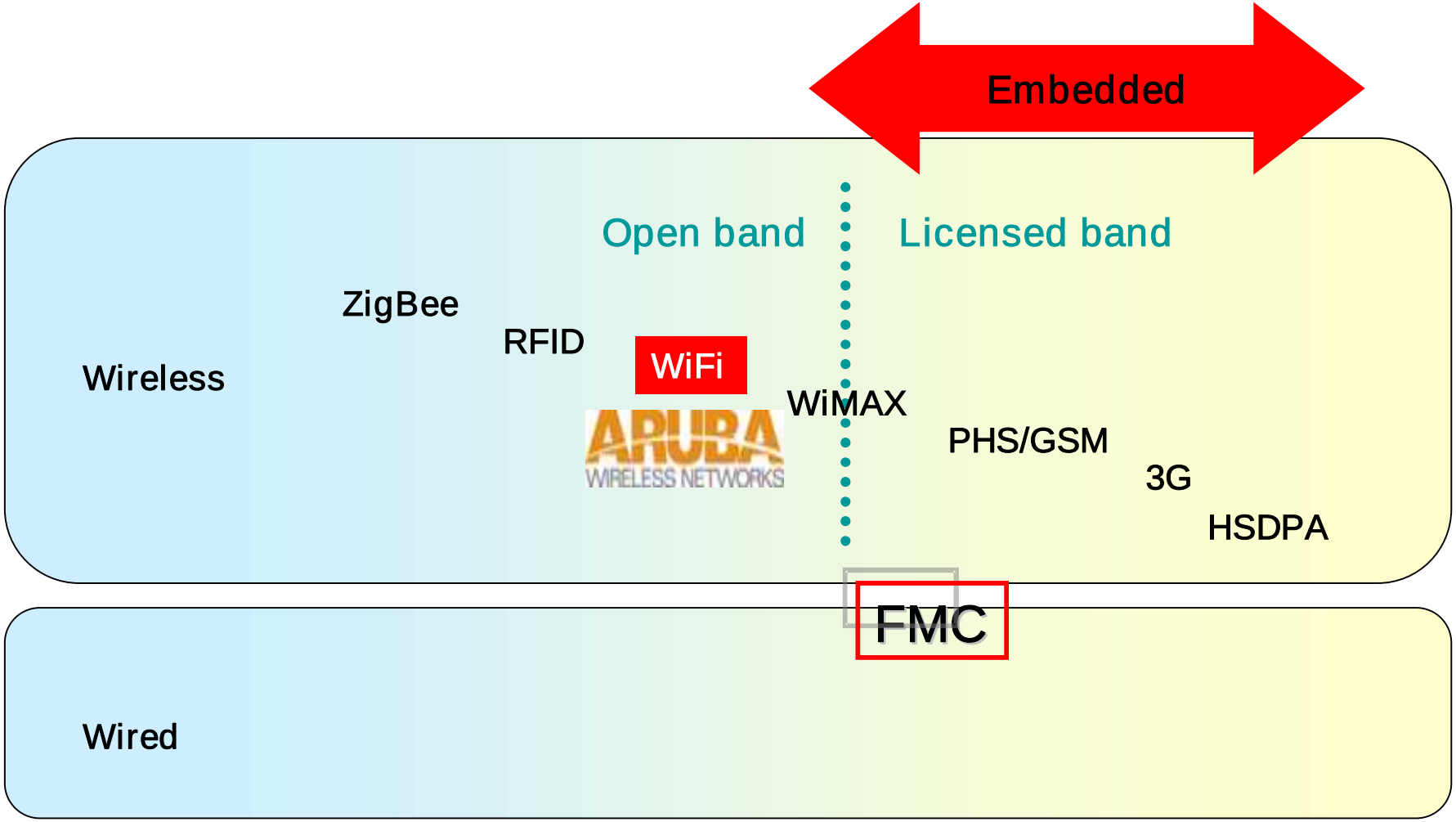
・業務効率の向上
⇒より一層のシステム化を進める

・経費削減
⇒人的費用の削減、オフィス費用の最適化、各種業務委託費用の見直し

取り組み① 無線LAN製品大幅展開

NVC

無線LAN製品のFMC市場とEmbedded市場への参入を図る

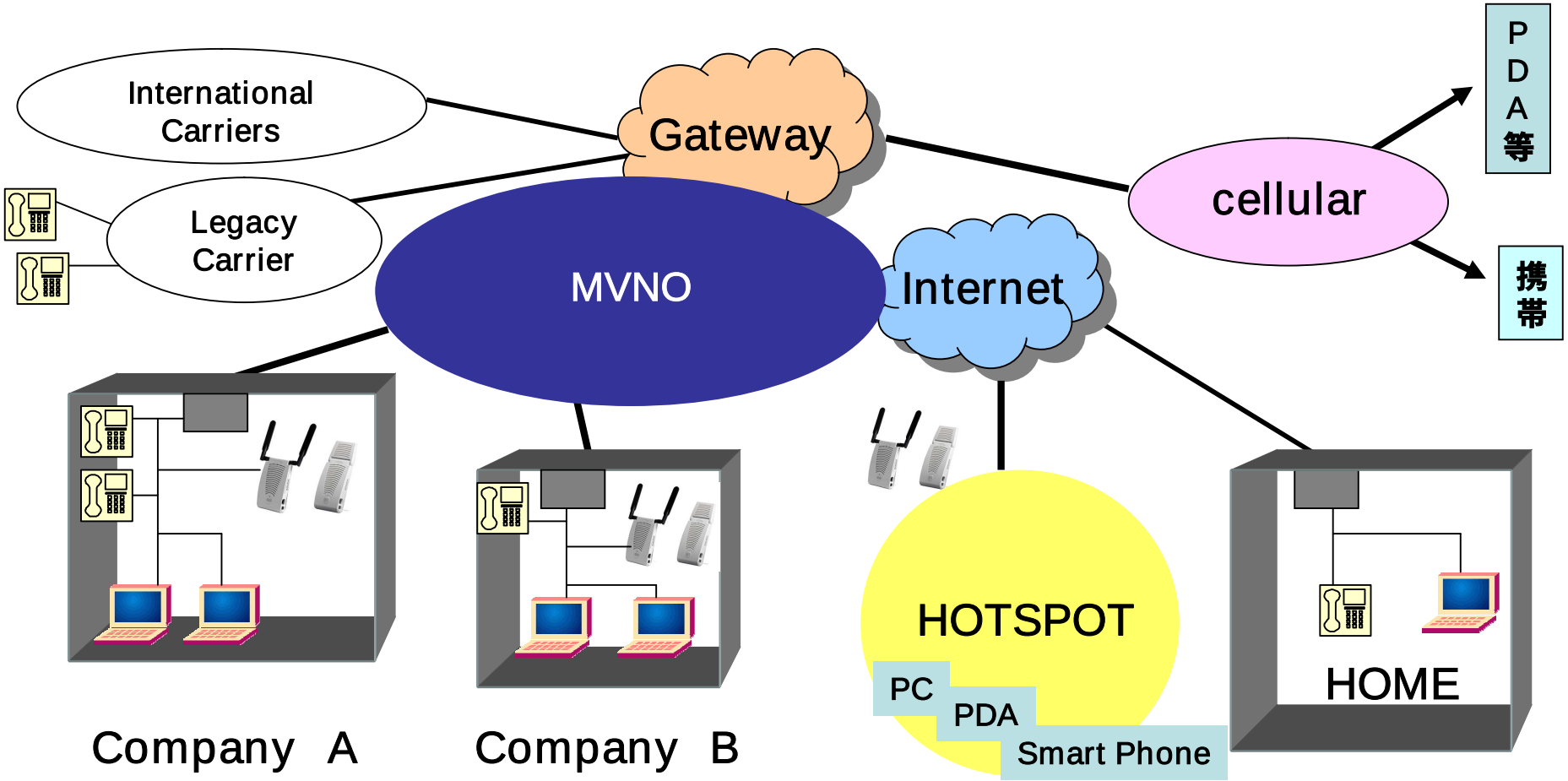


参考:FMC（Fixed Mobile Convergence）

NVC

携帯電話、PDAやSmart Phoneだけなく各種Mobile製品への組込みによりTarget Machineの対象は広がる。

例. 車、自販機、POS製品、FA製品、Health製品など



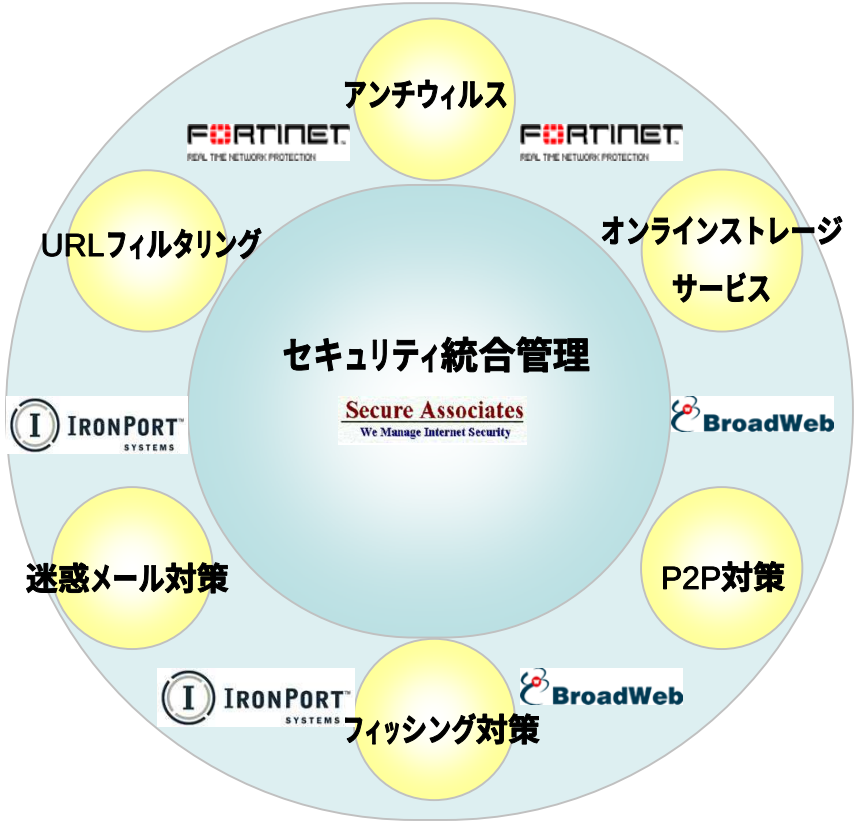
取り組み② 統合的なセキュリティソリューションの提供

NVC

■セキュリティ対策の多様化

情報漏洩問題で騒がれたWinnyなどP2P通信、Botなどの悪質なプログラムをユーザマシンに仕掛ける攻撃（後に、スパムメールなどを送信）など多様化。

複数のセキュリティ対策製品から出される複数のEventを一つのインシデントとして管理することがセキュリティ運用として重要となっている。



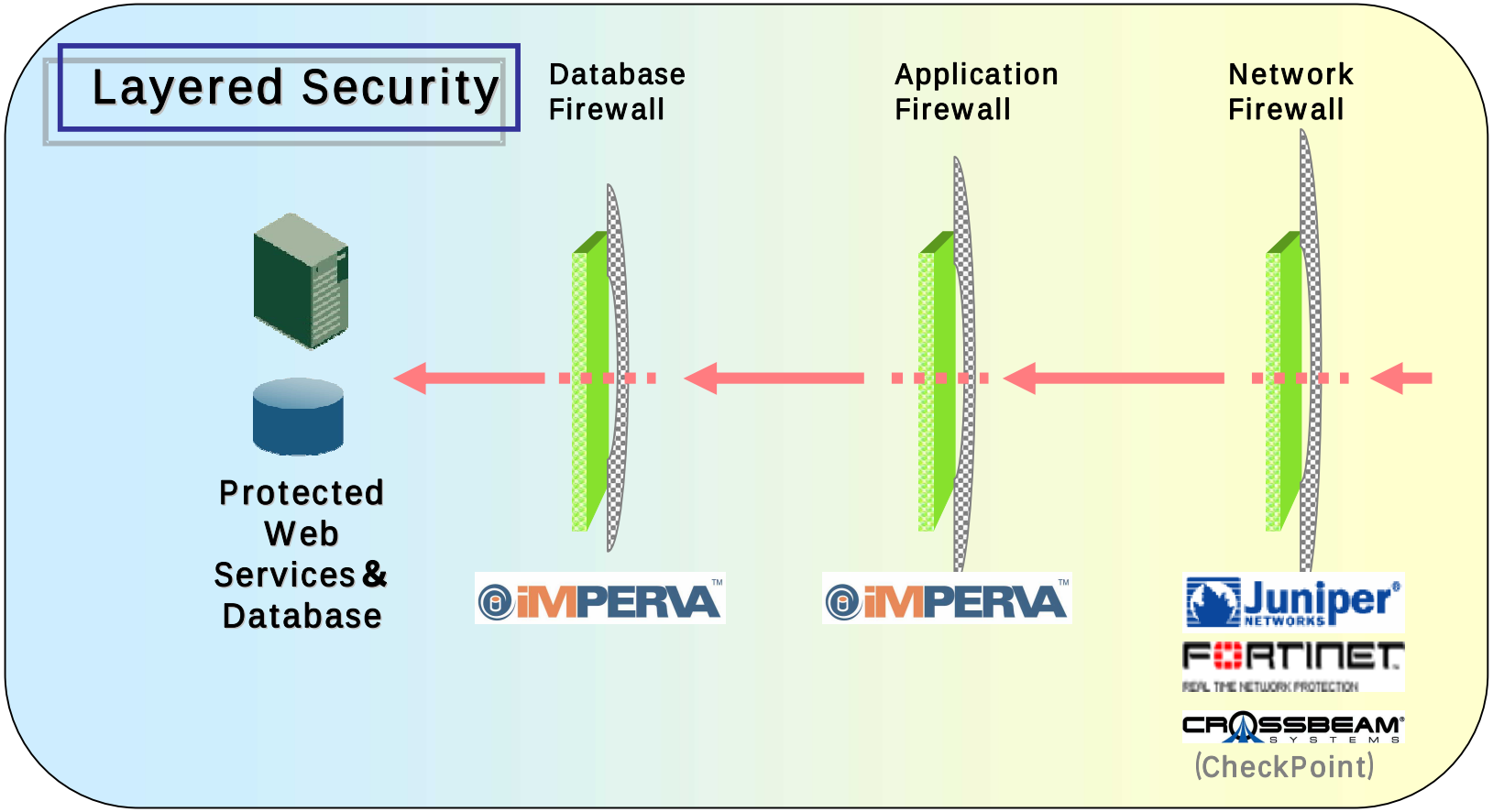
今後は、オンラインストレージサービスなどに対する対策も必要。

取り組み② 統合的なセキュリティソリューションの提供

NVC

■セキュリティ対策の階層化

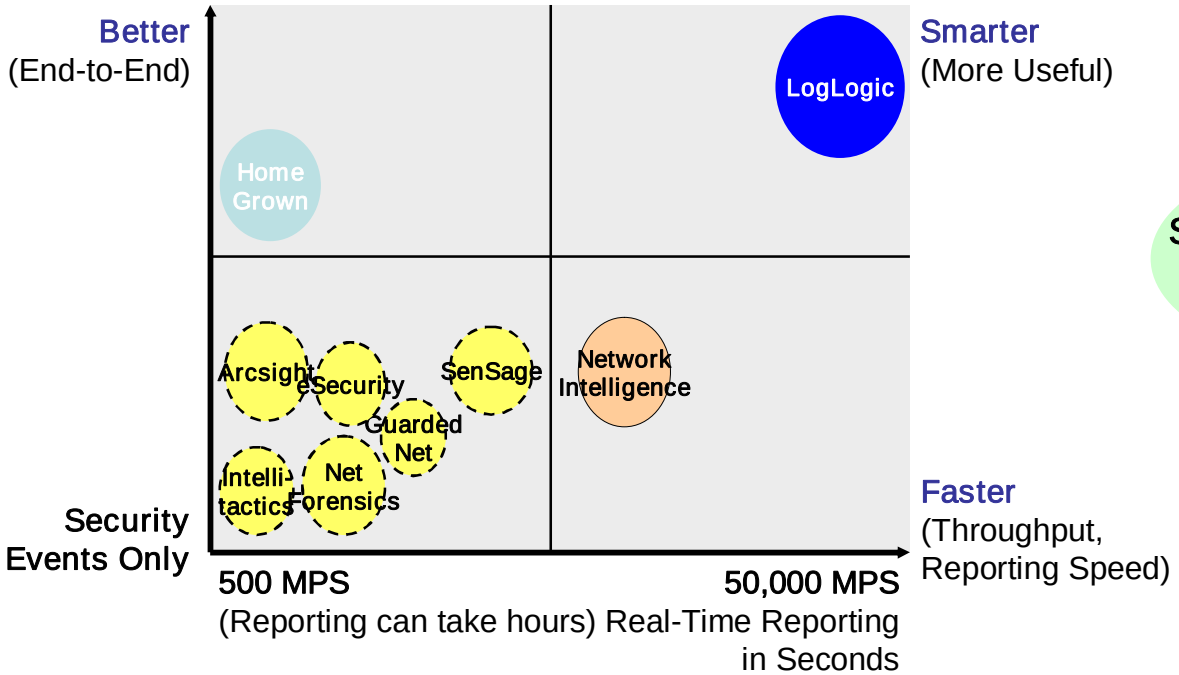
プライベートネットワークを守るためのFirewallから、WWWアプリケーションやDBなどWWWサービスや内部リソースを守るためのFirewallへの変化



取り組み③ 増大するLog管理ニーズへの対応

NVC

- コンプライアンスによるLog管理の需要の拡大
  - Better: 対象デバイス（エリア）の増大
  - Faster: 取りこぼしの防止、高速検索、レポート
  - Smarter: 設置のし易さ、生Logの改竄防止



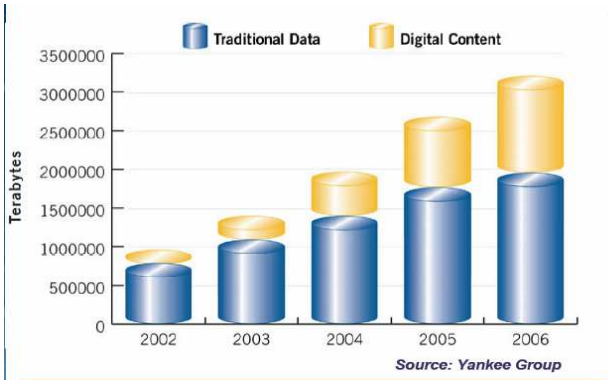
SOX法が施行されるとLog管理は確実に必要となる

loglogic™

取り組み④　デジタルコンテンツに適したストレージシステム

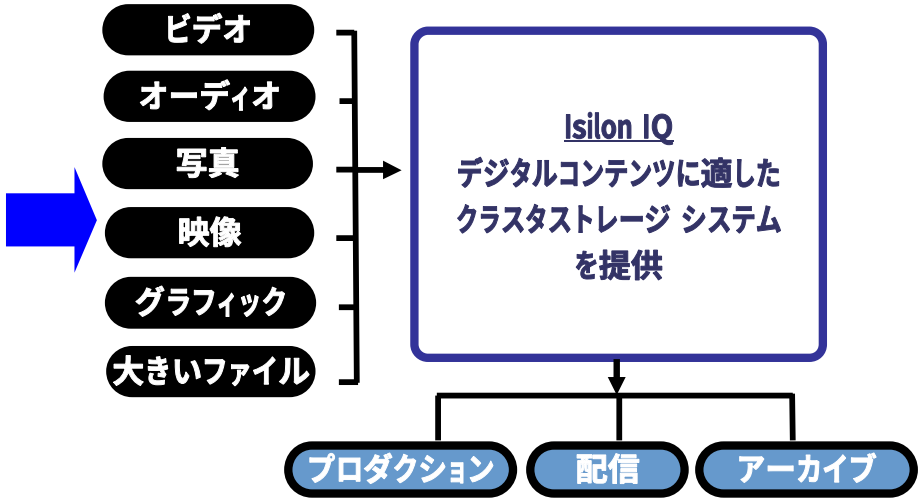
NVC

デジタルコンテンツの増大



非構造化データをいかに効率よく管理するか？

現状
- 年率50.5% の成長（容量310 PB 2004年－IDC）
- 2006年までには企業データの約40%はデジタル･コンテンツデータで占める（Yankee Group ）
- 非構造データの比率は既に50%を超えている



インテリジェントクラスタストレージシステムとは？

SANの長所

高可用性
拡張性
高パフォーマンス

＋

NASの長所

容易な管理
ファイル共有

＝

インテリジェント
クラスタストレージ
システム

ISILON SYSTEMS

巻末資料

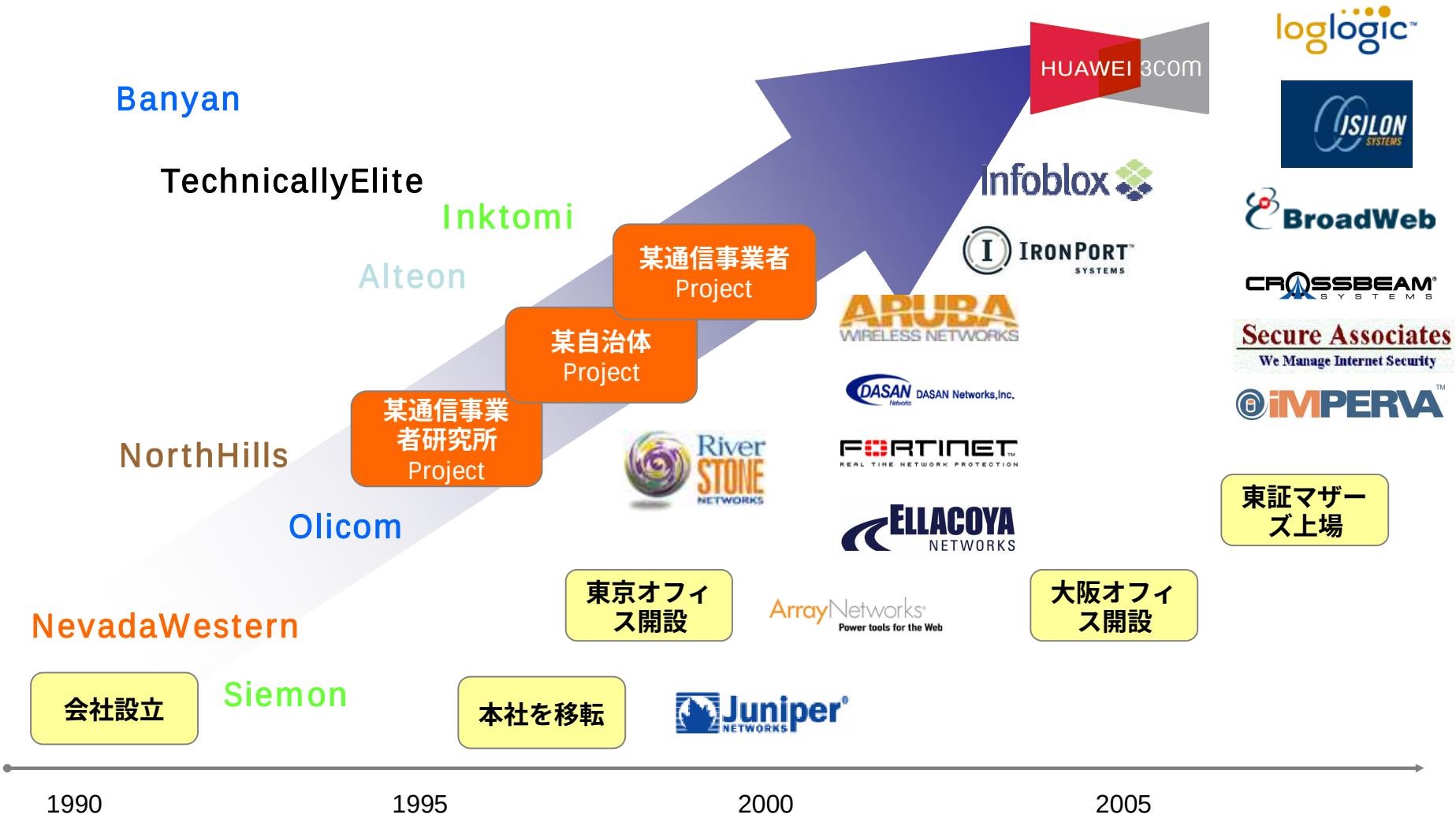
会社概要

NVC

商号：	株式会社ネットワークバリューコンポネンツ	
所在地：	本社	神奈川県横須賀市小川町14－1
	東京オフィス	東京都港区港南2－4－3
	大阪オフィス	大阪府大阪市中央区淡路町3－5－13
設立：	1990年4月	
資本金：	364,934,550円	
発行済株式数：	9,464.44株（外、潜在株式数株）	
従業員数：	2006年6月末現在 102名(役員・パート除く)	
平均年齢：	31歳	
決算期：	12月	
役員構成：	取締役　5名（うち社外取締役1名）、監査役2名（2名共社外監査役）	

沿革

NVC


Banyan
TechnicallyElite
Inktomi
Alteon
NorthHills
Olicom
NevadaWestern
Siemon
会社設立
某通信事業者研究所 Project
某自治体 Project
某通信事業者 Project
本社を移転
東京オフィス開設
大阪オフィス開設
東証マザーズ上場
HUAWEI 3COM
Infoblox
IRONPORT SYSTEMS
ARUBA WIRELESS NETWORKS
DASAN Networks,Inc.
FORTINET
ELLACOYA NETWORKS
ArrayNetworks Power tools for the Web
Juniper NETWORKS
RiverSTONE NETWORKS
loglogic
ISILON SYSTEMS
BroadWeb
CROSSBEAM SYSTEMS
Secure Associates We Manage Internet Security
IMPERVA
1990
1995
2000
2005

インフラ・ネットワーク　- Huawei -3Com

NVC

ルータ･スイッチのコモディティ化が進行

･ネットワーク環境構築に不可欠なルータ･スイッチはコモディティ化が進んでいる
･ルータ･スイッチの数年ごとのリプレイスは企業にとって大きなコスト負担となっている
･インテグレータにとっても価格低下により機器の販売では利益確保が難しい状況

HUAWEI 3COM

･全社員の60%が研究開発エンジニアという開発型企業
･アジア市場でルータシェア 7%、スイッチシェア 5% (IDC調べ)
･優れたコスト･パフォーマンスを提供
･新生銀行、常石造船といった日本の大企業でも導入が進む

セキュリティ　- UTM

NVC

セキュリティ対策も多様化している

・ブロードバンド化の進展に伴い、従来のファイアウォールのみならず、ネットワーク上の脅威も増大傾向

・脅威に対する対策も多様化しており、個別での対策は、ネットワーク構成が複雑化し運用の負荷、導入・維持のためのコストが問題となっている

UTMという考え方

・上記の問題の解決手段として、UTM (Unified Threat Management) という考え方が定着しつつある

・UTMとは単一の機能を持ったアプライアンスを複数集め、一つの統合したプラットホーム製品で管理する考え方

・UTMの導入により運用管理の負荷軽減、運用コストの削減などが可能

・UTM製品市場は2008年には従来のファイアウォール/VPNの単一セキュリティ製品市場を逆転するという予想 (業界アナリスト予測)

CROSSBEAM SYSTEMS

・統合セキュリティプラットホームのパイオニア

・大企業や通信事業者等の大規模ネットワークにも対応可能なハイエンドUTMプラットホーム製品

・ハイエンドUTM市場においてシェアNo.1

セキュリティ　- 不正侵入対策

NVC

セキュリティ対策も多様化している

・P2PやIMなどのネットワークアプリケーションに対するセキュリティ管理も重要性が増している

・従来のファイアウォールでは、アプリケーション層での脅威に対しては無防備な状態

・企業内でのP2PやIMなどの私的使用は、貴重なネットワークリソースを浪費するだけでなく、内部情報の漏洩などの深刻な問題に発展する恐れもある

BroadWeb

・トータルなセキュリティ技術を開発、製品化

・アプライアンス型の不正侵入防御システム(IPS)

・SOHOなどの小規模なネットワークからキャリアクラスの超大規模ネットワークまで対応可能できるラインナップ

・ワーム、ウイルスからの保護、Web、P2P、IMの制御といったセキュリティ管理が可能

認証・アプリケーション　- 統合ログ管理

NVC

ログ管理の重要性が増大

・コンプライアンスの一環としてログ管理の重要性が増している

・個人情報保護法に続き、2008年3月には日本版SOX法の施行が予定されており、法的要請が高まっている

・それには要求に応じた迅速なログ提出と適切なログ管理体制の整備が必須である

・企業が保管するログデータは全データ量の25%を占めると言われ、ネットワーク機器が出力する膨大なログ（出力形式もメーカごとに異なる）を効率よく管理していく必要がある

loglogic™

・異なる形式のログを統合管理し、機器ごとにログ管理することで発生していた人的コストを軽減

・収集したログの高速検索、改ざん防止（各種法規制に適したログ保存）

認証・アプリケーション　- ストレージ

NVC

企業が扱うデータ量は増大の一途

・ブロードバンド化の進展に伴い、動画などのデジタル映像の配信サービスが定着しつつある

・企業内のデータも電子化への対応、リッチコンテンツ化に伴い増大している

・加速度的に増大するデータ量に運用面、コスト面で無理なく対応可能なストレージ装置のニーズが高まっている

ISILON SYSTEMS

・データ量（～数百テラバイト）、スループットを容易に拡張可能

・低コスト（他ベンダと比較しメガバイト当たりのコストが40～60%低い）

・高いスループットと大量同時アクセス

・デジタルコンテンツと非構造化データ向けに設計

セキュリティ –インフォメーションマネージャー

NVC

セキュリティ対策も多様化している

・ネットワーク規模の拡大とネットワークへの攻撃の種類の多様化により、トラブル内容の把握が困難な場合が多い

・機器ごとの監視が不統一であるため、トラブル内容の把握及び、そのトラブルに対するアクションが管理者の能力に依存しがち

Secure Associates
We Manage Internet Security

・複数機器よりシステムログ・SNMP trapを収集し、関連付けを行うことで、トラブル内容の把握が容易に

・発見されたトラブルに対して、推奨される対処法を表示

・詳細なレポート機能搭載のため正常動作報告・トラブルがなかったという報告にも利用可能

セキュリティ –セキュリティゲートウェイ

NVC

セキュリティ対策も多様化している

・不正アクセスの頻度は上昇の一途、またその手口は常に最新の脆弱性を狙い、かつ高度になる傾向

・不正アクセス防止のため、一般的に導入される汎用的なゲートウェイ製品は、アプリケーションごとのカスタマイズが必要でそのままでは運用に適さない。

IMPERVA™

・Webシステム（フロントエンド）向けとデータベース（バックエンド）向けの製品ラインナップ

・データベース向け製品は一般的なフロントエンドに対するセキュリティよりも、データ部分に近いアプリケーションを個別に保護することで高いレベルのセキュリティを確保

・動的プロファイリング及びそのデータを相関的に検証する機能を搭載

・透過的に設置が可能