

NVCの事業概要と取り組みについて

**情報通信ネットワークでIT先進企業を支える
イノベーションカンパニー**

2014年8月19日

個人投資家向け会社説明会資料

株式会社ネットワークバリューコンポネッツ

東証マザーズ

証券コード:3394

本資料についてのご注意

本資料はご参考資料であり、正確な決算数値等は当社決算短信及び有価証券報告書・四半期報告書をご参照願います。
また、本資料に記載の、業績に関する見通しや計画等には、不確定要因を含んでおります。実際の業績等は、当社の事業を取り巻く経済情勢や社会環境、そして新たな経営計画の策定等、さまざまな要素により、異なる可能性があることをご承知おき願います。

会社概要と沿革 03-05

事業領域、市場位置、事業部門、事業の流れ 06-09

事業の強みと特徴 10-15

当期(2014年12月期)の重点施策 16-25

半期業績ハイライトと業績予想 26-29

まとめ 30

経営理念・ポリシー

**「新しいものを追求する楽しさを会社全体で共有し
お客様にとって価値あるものをご提案して、需要を創出する」**

- 本社所在地 神奈川県横須賀市小川町14-1ニッセイ横須賀センタービル
(東京オフィス) 東京都大田区南蒲田2-16-2 テクノポート三井生命ビル
(大阪オフィス) 大阪府大阪市中央区淡路町3-5-13 創建御堂筋ビル

- 事業内容

コンピュータネットワークをベースとした

- 製品の企画、開発、輸入、販売
- コンサルテーション
- システム設計、システム設定・設置
- システム監視、システム管理、保守・メンテナンス
- 運用サービス

- 子会社

株式会社イノコス…各種IP放送システムやデジタル放送機器の販売
株式会社パックス…店舗向けBGM配信サービス



(東京オフィス)

創業の時代

1990年～2000年

トークンリング、配線材料、メディアコンバータなどを、欧米、イスラエルなどの通信機器メーカーと代理店契約を締結し、国内電設会社、国内電機メーカー、通信事業者、一般企業に販売

- | | | |
|-------|-----|--|
| 1990年 | 4月 | ・会社設立 下記2社の代理店として活動を開始
・トークンリング/AS400関連製品のメーカーのMux Lab社〔カナダ〕と代理店契約
・配線用部材の専門メーカーのNevada Western社〔米国〕と代理店契約 |
| | 12月 | ・トークンリング関連製品でNorthHills社〔イスラエル〕と代理店契約 |
| 1991年 | 9月 | ・大規模ネットワーク用OSメーカーのBanyan社〔米国〕と代理店契約 |
| 1993年 | 4月 | ・カテゴリ5用部材のリーダーであるSiemon社〔米国〕と代理店契約 |
| 2000年 | 12月 | ・メディアコンバータベンダであるFibroLAN社〔イスラエル〕と代理店契約 |

成長の時代

2001年～2005年

海外を中心とした取扱いメーカーの拡大、組織の拡充を行い、通信ネットワーク市場での地位を確立し、東証マザーズへ上場

- | | | |
|-------|-----|--|
| 2001年 | 2月 | ・大規模ネットワーク向けFirewall製品メーカーであるNetScreen社(現Juniper Networks)〔米国〕と代理店契約 |
| 2002年 | 6月 | ・Array Networks社〔米国〕と代理店契約 |
| 2003年 | 4月 | ・Fortinet社〔米国〕と代理店契約 |
| | 6月 | ・Ellacoya Networks社(現Arbor Networks)〔米国〕と代理店契約 |
| | 7月 | ・Aruba Wireless Networks〔米国〕と代理店契約 |
| 2004年 | 1月 | ・Infoblox社〔米国〕と代理店契約 |
| | 6月 | ・IRONPORT SYSTEM社(現Cisco Systems)〔米国〕と代理店契約 |
| 2005年 | 2月 | ・Huawei-3Com Technology社〔中国・米国〕(現HP)と代理店契約 |
| | 12月 | ・東京証券取引所マザーズに上場 |

上場後、 現在まで

2006年～現在

次世代を担う先端技術を開発し、事業を拡大。クラウドを中心とする ネットワークの進化に注力、情報セキュリティ対策分野を強化

- | | | |
|-------|-----|--|
| 2006年 | 1月 | ・マネージドVPNサービスの提供開始 |
| | 2月 | ・Crossbeam Systems社〔米国〕と代理店契約
・Isilon Systems社〔米国〕と代理店契約 |
| | 6月 | ・Imperva社〔米国〕と代理店契約 |
| 2008年 | 6月 | ・I/O 仮想化コントローラソリューションベンダのXsigo Systems社〔米国〕と代理店契約 |
| 2009年 | 3月 | ・クラウドネットワークングソリューションベンダのArista Networks社〔米国〕と代理店契約 |
| | 9月 | ・ネットワークTAPの草分け的存在であるDatacom Systems社〔米国〕と代理店契約 |
| | 12月 | ・テレビ会議システムベンダのVidyo社〔米国〕と代理店契約 |
| 2010年 | 1月 | ・100%子会社の株式会社イノコスを設立し、ブロードアース株式会社からDTV事業を譲受 |
| | 9月 | ・ネットワーク機器/サーバ向け監視サービス「NVC 監視サービス」を提供開始 |
| 2011年 | 2月 | ・オブジェクト・ストレージ・ソフトウェアを提供するScality社〔仏〕と国内総代理店契約 |
| | 12月 | ・マルウェア対策システムとネットワーク脅威防止ソリューションを提供するFireEye〔米国〕製品の販売を開始 |
| 2012年 | 2月 | ・大規模ネットワーク向けトラフィック・キャプチャ・システムを提供するVSS Monitoring社〔米国〕と代理店契約を締結 |
| | 7月 | ・エンドポイント・フォレンジック・ソリューションを提供するGuidance Software社〔米国〕と代理店契約を締結 |
| | 11月 | ・Vidyo社のテレビ会議システムをベースとするASPサービス「NVCテレビ会議クラウドサービス」の提供開始 |
| 2013年 | 4月 | ・スケールアウト型クラウド仮想インフラアプライアンスを提供するNutanix社〔米国〕と代理店契約 |
| | 5月 | ・新日鉄住金ソリューションズと業務提携契約を締結 |
| | 8月 | ・ネットワーク監視ソリューションを提供するNIKSUN社〔米国〕と代理店契約を締結 |
| | 10月 | ・オープンフロー1.3スイッチングソリューションを提供するNoviFlow社〔カナダ〕と代理店契約を締結 |
| 2014年 | 1月 | ・モバイル用作業報告書自動作成アプリを提供する(株)G-Smartと販売代理店契約を締結 |

社会インフラとして欠かせない情報通信ネットワーク



【情報通信ネットワークに用いられる主要な機器、装置、システム】

ルーター



ネットワーク上を流れるデータを他のネットワークに中継する機器

ファイアウォール



ネットワーク内へ外部から不正侵入されるのを防ぐシステム

スイッチ



ネットワーク内を流れるデータをネットワーク内の機器に中継、振分けする機器

無線LAN



ネットワークへの無線接続が出来るようになる機器

ストレージ



データやプログラムを記憶する装置（外部記憶装置）

ファイルサービス



共用するデータを集めて管理するシステム

WEB



ネットワークを通じて世界中のウェブサイトに接続(www)

メール



ネットワークを通じて、メッセージや画像データ、プログラムを送受信

NVC 市場位置

ネットワーク市場の流通構造とNVCの位置

メーカー

米国を中心とする内外メーカー

ベンダー

Cisco中心
総合ベンダー

Non-Cisco
総合ベンダー
NVC

単品
ベンダー
(専門商社)

インテグレーター

サービスプロバイダー

システム
インテグレーター

国内メーカー

エンドユーザー

コンシューマー

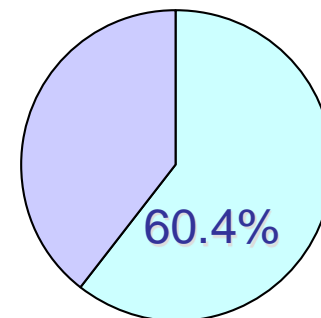
企業・
官公庁・大学等

ネットワークソリューション事業

顧客のニーズに合わせてネットワーク関連製品を構成し、機器やソフトウェアライセンスの販売を通じ、ソリューションを提供

- 機器販売
- ソフトウェアライセンス販売

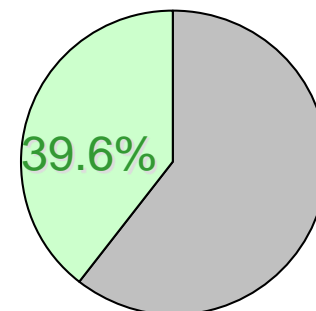
2013年12月期
売上構成比



ネットワークサービス事業

最適なネットワークを顧客にご利用いただくための保守サービスや、マネージドサービス、クラウドサービスを提供

- システム構築
- 保守・メンテナンス
- マネージドサービス
- クラウドサービス
- セキュリティサービス
- 人材派遣



1

目利き力

“世界の先端技術を開拓する”

2

業界きってのポートフォリオ

“多様なニーズを満たす多彩な取扱商品”

3

エンジニアとラボ

“事業を支える技術力・人材力”

4

国内を代表するIT先進企業がクライアント

5

積み上げ型の収益構造

目利き力

世界中から先端技術を探索し開拓する力

● 高い経験値に基づく商品開拓力が当社事業の源泉

主要海外取引先

契約後IPO達成

- ・ARISTA Networks
- ・Array Networks
- ・ARUBA Networks
- ・Fortinet
- ・FireEye
- ・iMPERVA
- ・Infoblox
- ・Isilon Systems
(その後EMCに買収)

M&Aを受け買収された会社

- ・Crossbeam
(Blue Coat Systems により買収)
- ・Ellacoya
(ARBOR Networksにより買収)
- ・Iron Port
(Cisco Systemsにより買収)
- ・NetScreen
(Juniper Networksにより買収)
- ・VSS Monitoring

その他の会社

- ・NIKSUN
- ・NoviFlow
- ・NUTANIX
- ・Sable
- ・Saisei
- ・ThreatSTOP
- ・Vidyo

当社との取引後、企業価値が大きく増大し、その後IPOや買収された会社が多数。
当社の目利き力の証明

NVC 事業の強みと特徴

業界きってのポートフォリオ

“多様なニーズを満たす多彩な取扱商品”

クラウド関係商品

- 仮想インフラ機器

NUTANIX

NX-7110



- オープンフロースイッチ

NoviFlow
switching made smarter

1248



- ネットワーク仮想化ソフト
Saisei

モバイル関係商品

- 無線LAN

ARUBA
networks

AP-220



- モバイルアプリ

G-smart Smart Attack
スマートアタック

セキュリティ関係商品

- 標的型マルウェア検知

FireEye

Web MPS 70000



- 無差別型マルウェア検知

ThreadStop

- フォレンジック・ネットワーク監視

NIKSUN

4530



- トラフィック・キャプチャ・システム

VSS
monitoring

V 2.16 X



- データベースセキュリティ

IMPERVA

X6500



- ファイアウォール

FORTINET

FG 3700D



ISG2000

JUNIPER
NETWORKS



映像配信関係商品

- テレビ会議システム

Vidyo



- 各種IP放送システムや
デジタル放送機器 (子会社イノコス)

harmonic
REDEFINING VIDEO DELIVERY
Divicom Electra® 9000



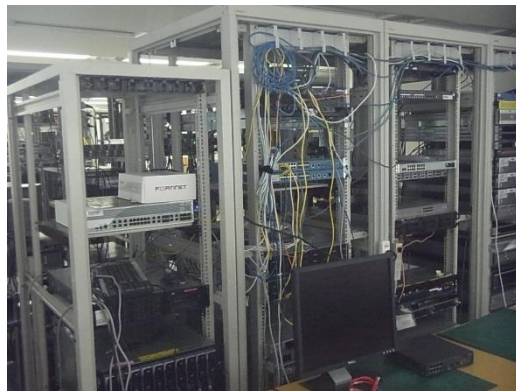
NVC 事業の強みと特徴

エンジニアとラボ

“事業を支える技術力・人材力”

- 事業特化による高い専門性をもつ充実したエンジニア
 - ・メーカーの一次代理店として培った問題解決力、顧客対応力
 - ・問題解決と販売後の保守(フォロー)及びサービス事業を展開
- ラボ
 - ・通信ネットワーク機器の実験環境を社内に保有
 - ・クライアントからの高い信頼のポイント

ラボ(LABORATORY)光景



国内を代表するIT先進企業がクライアント

●主要顧客

通信事業者: **Carrier**

xSP

インターネットイニシアティブ、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ、エヌ・ティ・ティ・ドコモ、KDDI、ソフトバンクBB

企業: **Reseller**

Enterprise

新日鉄住金ソリューションズ、日立電線ネットワークス、Lee. ネットソリューションズ、ネットワンシステムズ、ミロク情報サービス、ユニアデックス、伊藤忠テクノソリューションズ、サイバーエージェント、データホテル、日本電気、日本ユニシス、富士ゼロックス情報システム、三菱電機インフォメーションテクノロジー、みらかホールディングス、リクルート

官公庁大学その他: **Government**

Campus

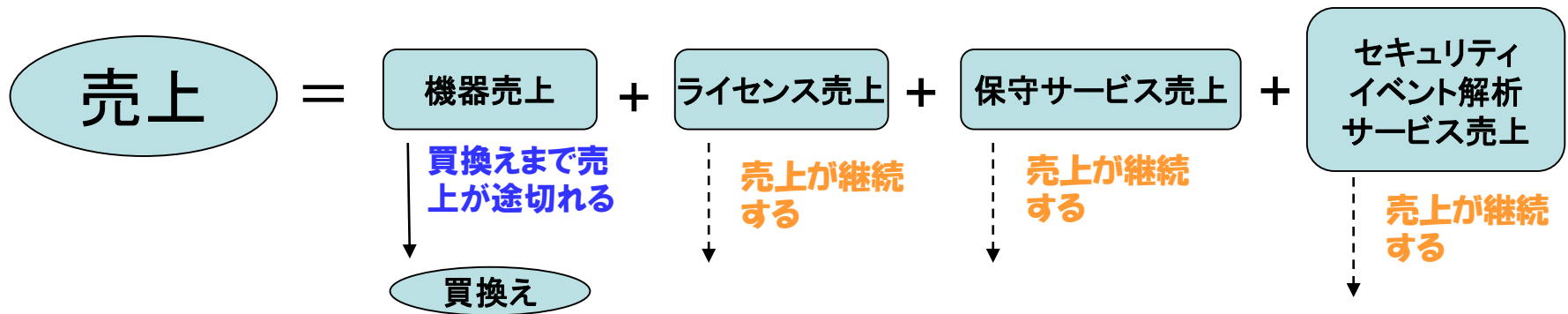
海洋研究開発機構、河合塾、総合研究大学院大学、理化学研究所



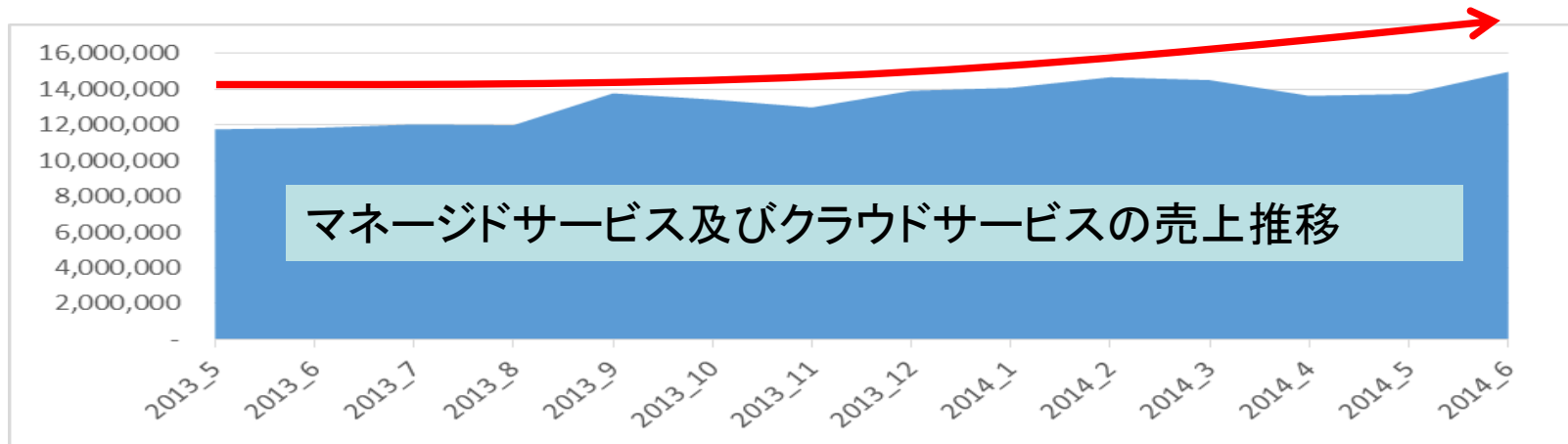
NVC 事業の強みと特徴

積み上げ型の収益構造

- 継続収入が見込めるライセンス収入や保守サービス売上が付随し、売りが続きます。安定的な収益に貢献



- 継続収入が見込めるクラウドサービス、マネージドサービスなどの運用サービスの売上が拡大傾向、将来の安定収益に貢献



事業環境は【クラウド】【モバイル】【セキュリティ】が追い風、
これに【サービス】を加え重点施策とする。

重点施策

●クラウド(Cloud)
仮想化技術の実現

クラウドサービスの進展を、仮想化技術で実現(米・Nutanix社仮想化アプライアンス)
ネットワークの仮想化を実現(カナダ・Novi Flow社OpenFlowスイッチ)

●モバイル(Mobile)
Wi-Fiの普遍化を追求

通信キャリアサービス、専門無線業者サービス、ホテル・飲食店サービス、自治体サービスの拡大に対応(米・Aruba Networks社無線LAN製品)、G-Smart社モバイル用アプリ

●セキュリティ(Security)
脅威の高度化に対応

統合脅威管理(UTM)製品(米・Fortinet社)
「標的型攻撃」に有効なマルウェア対策システム製品(米・FireEye社)
「無差別型攻撃」に有効なクラウドレピュテーションサービス(米・ThreadSTOP社)
大規模ネットワーク向けトラフィック・キャプチャ・システム製品(米・VSS Monitoring社)
リアルタイム・ネットワーク監視ソリューション(米・NIKSUN社)

●サービス(Service)
サービス事業の拡大

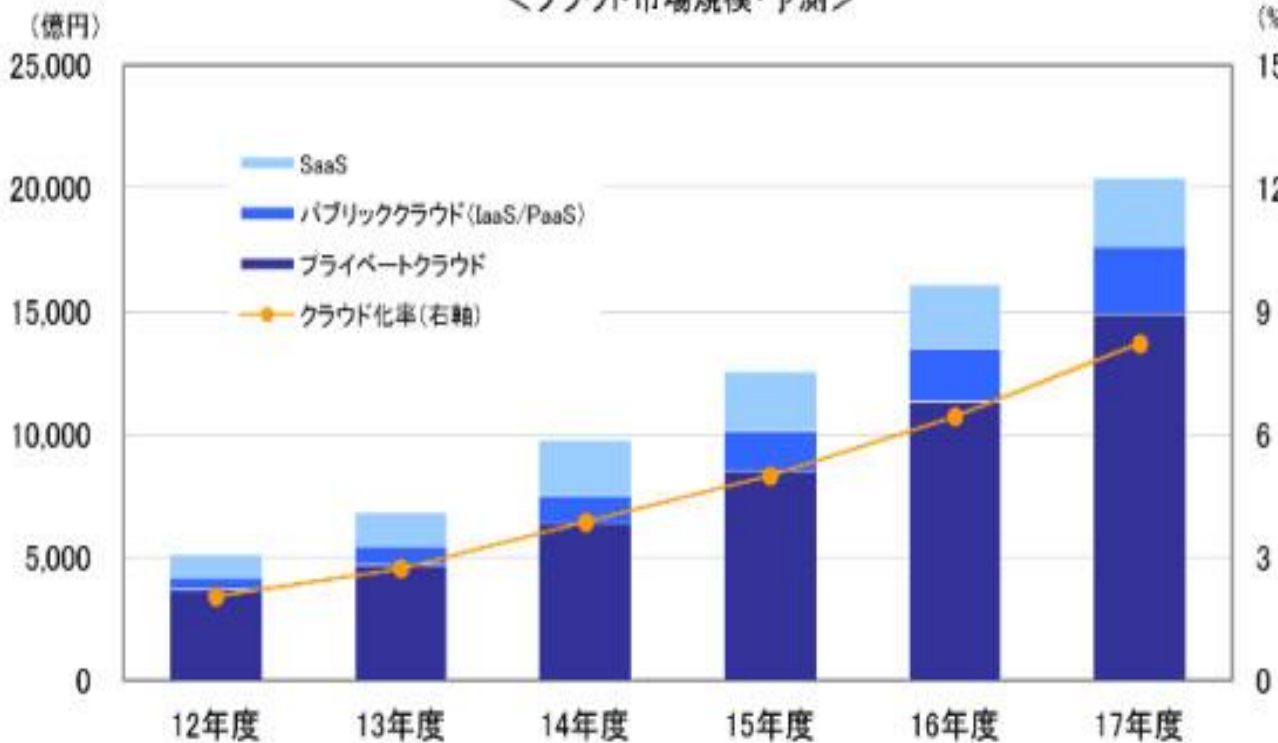
マネージドサービス、クラウドサービス、保守サービスの重点展開

クラウド

仮想化技術の実現

クラウドサービスの進展を、仮想化技術で実現(米・Nutanix社仮想インフラプラットフォーム)

＜クラウド市場規模・予測＞

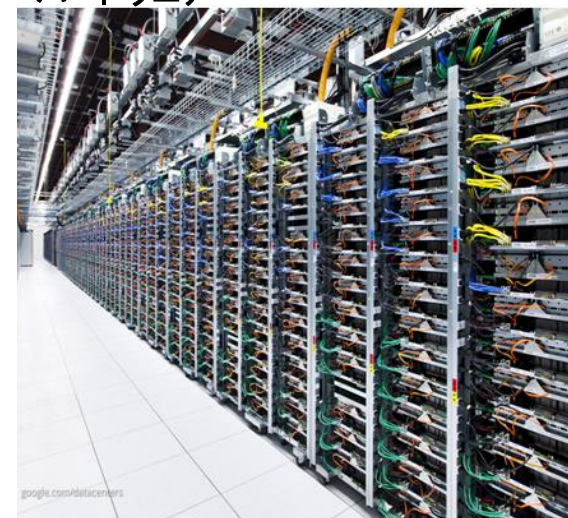


仮想化プラットフォーム



サーバー + ストレージ

グーグルやアマゾンの標準化されたハードウェア



NVC 当期(2014年12月期)の重点施策

新製品

NUTANIX

「クラウド」の分野での大きな流れは仮想化です。仮想化技術を使ったデータセンターの改革、増設を効率よく進める事ができるソリューションとして、サーバーとストレージを統合したシステム機器、Nutanixの取扱を通じ、市場の要望に応えます。

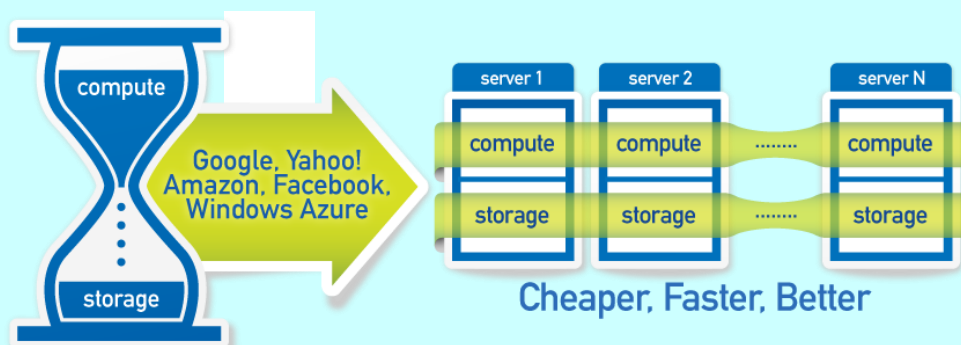
Nutanix

クラウド仮想化ソリューション
＜サーバーとストレージを統合したスケールアウト型クラウド仮想インフラプラットフォーム＞

NUTANIX



サーバーとストレージを統合



SAN/NASストレージを排除することで、大幅にコスト削減し仮想化環境を実現する。

スケールアウト型クラウド基盤プラットフォーム

NVC 当期(2014年12月期)の重点施策

新製品

NoviFlow

「クラウド」の進展に伴いネットワークそのものの仮想化を実現するOpenFlowが注目されています。この市場は今後の急速な伸長が予想されていますが、当社では、高機能OpenFlowスイッチであるNoviFlow社のスイッチを国内独占販売しています。

NoviFlow

OpenFlow用高機能スイッチ

＜100万フローエントリをサポート

するプログラム可能なソフトウェア

ベースのオープンフロースイッチング

ソリューション＞



世界のOpenFlow/SDN市場予測

(平成25年版総務省「情報通信白書」より)



(出典) 米IDC "WW SDN Forecast:Enterprise Datacenters and Cloud Providers"

モバイル

WiFiの普遍化を追求

通信キャリアサービス、専門無線業者サービス、ホテル・飲食店サービス、自治体サービスの拡大に対応(米・Aruba Networks社無線LAN製品、G-Smart社モバイル用アプリ)

■ 公衆無線LANサービス利用者数予測 (単位:万人)



* 各年度末(3月末時点)の利用者数。2013年度以降は予測値。

ITC総研 2013年度公衆無線LANサービス利用者動向調査

Aruba無線LAN、AP



アクセスポイント



NVC 当期(2014年12月期)の重点施策

導入事例

カフェカンパニー社にAruba 無線LANを導入



Aruba Instant アクセスポイント



インターネットフリーが特徴のWIRED CAFEをはじめ多くのブランド名で飲食店を展開しているカフェカンパニー社の42の店舗にAruba社の無線LANシステムを導入しました。

これにより、お客にとってWi-Fiの登録が簡単にでき、安心・安全な使用環境がもたらされました。



G-Smart社モバイル用アプリ

SmartAttackは現場と本社/本部のコミュニケーションツール



脅威の高度化に対応

統合脅威管理(UTM)製品(米・Fortinet社)

「標的型攻撃」に有効なマルウェア対策システム製品(米・FireEye社)

「無差別型攻撃」に有効なクラウドレピュテーションサービス(米・ThreadSTOP社)

大規模ネットワーク向けトラフィック・キャプチャ・システム製品(米・VSS Monitoring社)

リアルタイム・ネットワーク監視ソリューション(米・NIKSUN社)

セキュリティ

高度化するネットの危険性

ネットワーク社会の恒常的犯罪の現出
背景に情報の発信形態と交流(信頼の連鎖)の変化

ミニブログ(完全交流)
SNS(完全交流)
ブログ(一部交流)
Webサイト(交流なし)

高度なマルウェア(Stuxnet等)

高度・巧妙・持続的な手法(特殊なマルウェア+ゼロデイ脆弱性+高度なソーシャルエンジニアリングの複雑な組合せ)

大規模DDoS

ゼロデイ脆弱性

特殊な攻撃手法(SQLインジェクション、DNSキャッシュ)

特殊なマルウェア(Conficker、Gumbler等)

巧妙な手口(フィッシング詐欺=ソーシャルエンジニアリング+サイト改ざん)

情報漏洩(Winny/Share、USBメモリ紛失、メール誤送信等)

主要サイト改ざん(脆弱性悪用)

サイト改ざん(特殊なマルウェア+サプライチェーン)

旧来の攻撃(DDoS、マルウェア、パスワードクラッキング、ソーシャルエンジニアリング、脆弱性悪用)

2000

2005

2010

NVC 当期(2014年12月期)の重点施策

新製品

NIKSUN

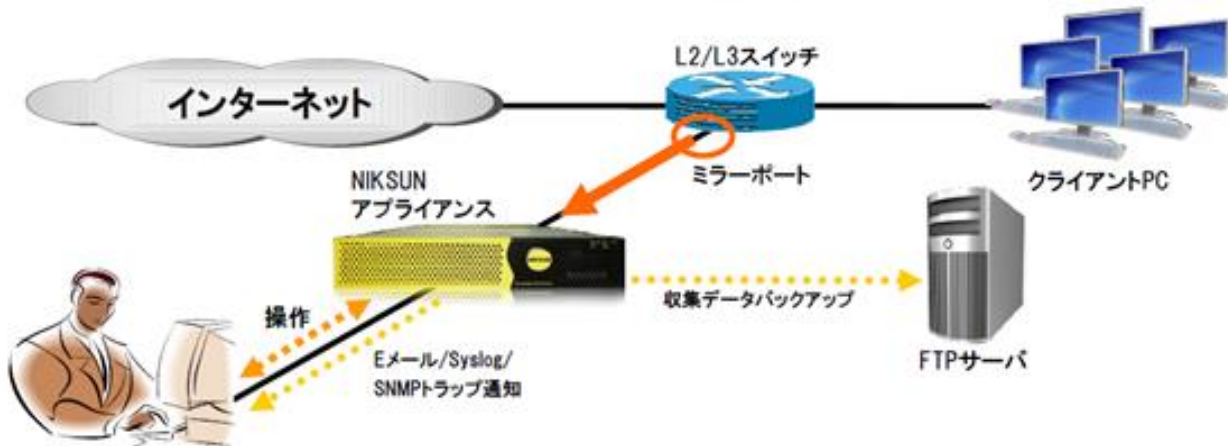
「セキュリティ」の課題として、マルチメディアによるトラフィック量の爆発的増加に伴うネットワーク上のトラブルやサイバー攻撃の高度化に備えるにはネットワークの性能監視や分析が欠かせません。

NIKSUN製品は、リアルタイムのネットワーク監視ソリューションを提供します。

すべて同時に...

データ収集 蓄積 アラーム クエリ 分析 バックアップ

...最大20Gbpsワイヤレートのキャプチャパフォーマンス



NIKSUN

リアルタイムのネットワーク監視ソリューション
ネットワーク上で流れる情報を即時にキャプチャし、同時に調査、抽出、関連付けおよび保存をします。>

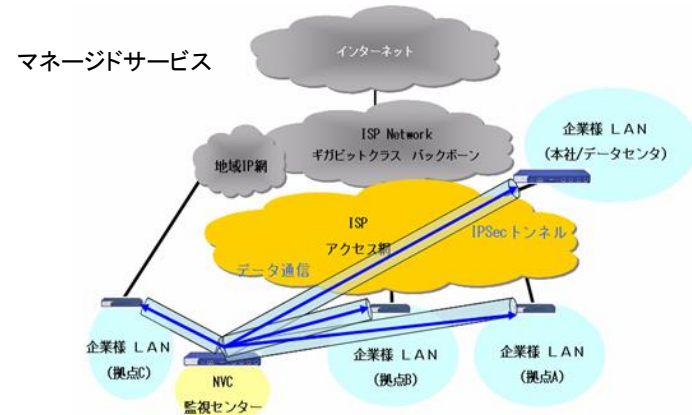


サービス

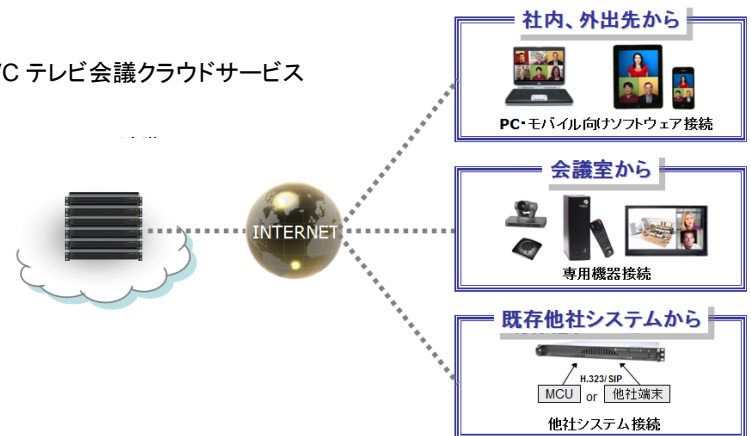
サービス事業の拡大

マネージドサービス
クラウドサービス
保守サービスの重点展開

- サービス事業を武器にして、新規顧客開拓をはかる。
- 多数の拠点を有するなど、自前管理に無理がある事業者向けにサービスビジネスをおこなう。
- サービス提供から顧客の自前設置(オンプレミス)までのフルラインの構築ができる。
- Commodity化した商品もサービス提供へ転換し、収益化を図る。
- サービス事業をおこなうことにより、市場からの最新情報が直接入手できる。

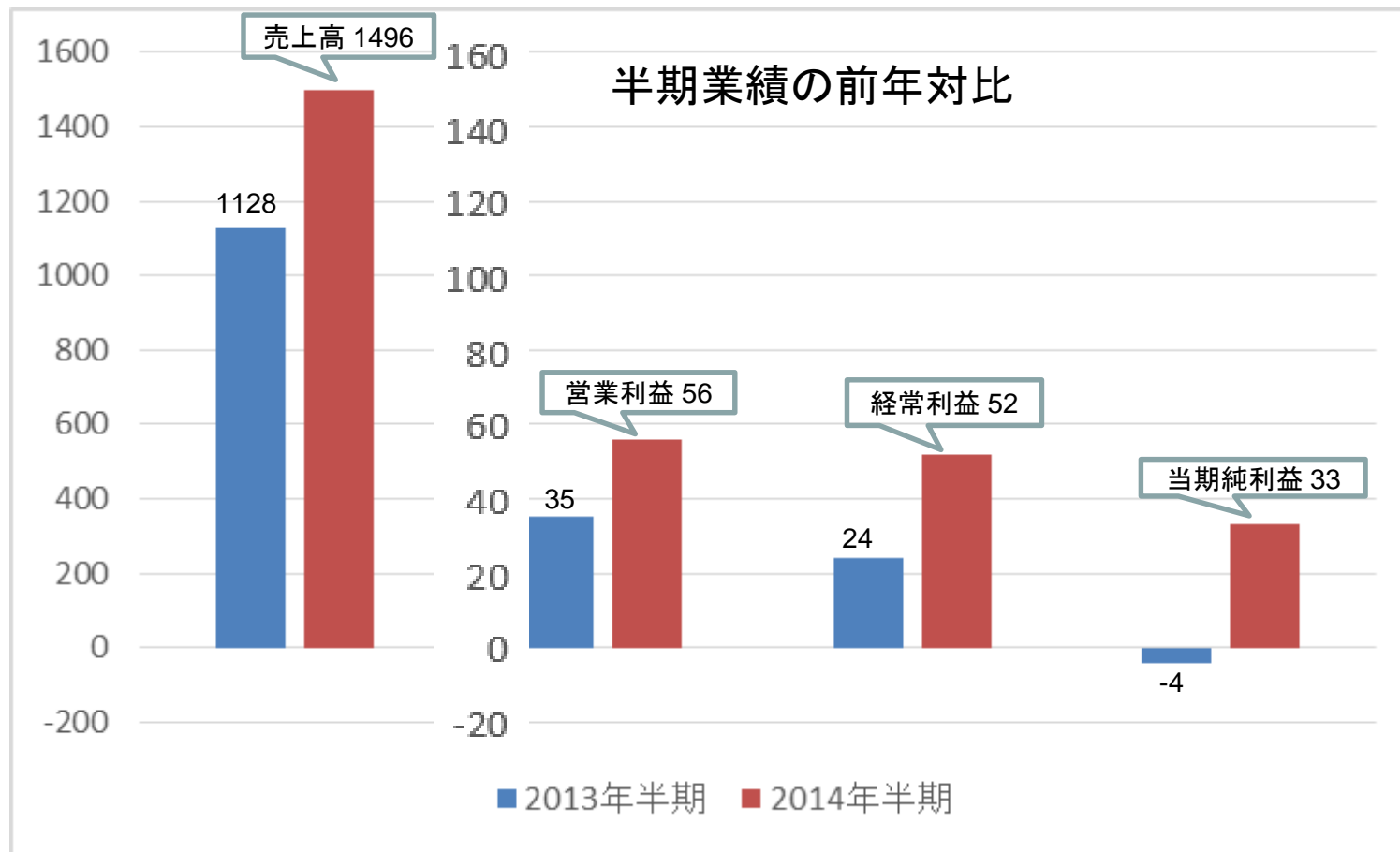


NVC テレビ会議クラウドサービス



NVC 2014年12月期 半期業績ハイライト

(単位:百万円)



★ネットワークソリューション事業、ネットワークサービス事業共に好調に推移

★営業利益及び経常利益は前年同期を大幅に上回る

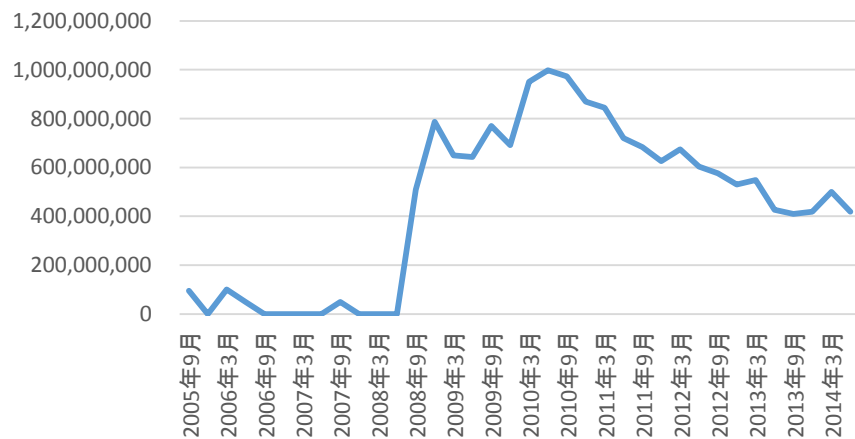
★当期純利益については、経常利益の増加に加え、貸倒引当金繰入額が減少し、前年同期を大幅に上回る

NVC 連結貸借対照表

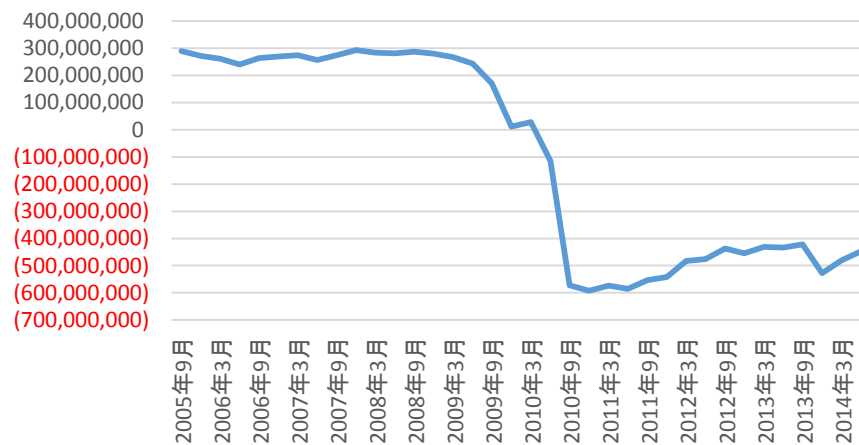
貸借対照表 (単位:千円)					
	2014年6月	前年12月		2014年6月	前年12月
現預金	218,152	109,517	買掛金	75,715	192,735
売掛金(手形含)	368,730	350,953	短期借入金(1年内長期含む)	252,452	295,992
棚卸資産	183,996	287,236	その他	583,489	443,645
その他	126,154	111,466	長期借入金	111,058	122,776
貸倒引当金(流動)	-3	-18	その他	29,730	50,918
(流動資産合計)	897,030	859,156	(負債合計)	1,052,447	1,106,069
固定資産	207,181	254,620	資本金	369,981	369,981
投資等	262,028	310,222	資本剰余金	386,231	386,231
貸倒引当金(固定)	-110,400	-110,400	利益剰余金	-582,089	-615,636
(固定資産合計)	358,810	454,443	その他	29,272	66,954
			(純資産合計)	203,394	207,530
資産合計	1,255,841	1,313,599	負債純資産合計	1,255,841	1,313,599

NVC 有利子負債、利益剰余金の推移

有利子負債(連結)



利益剰余金(単体)

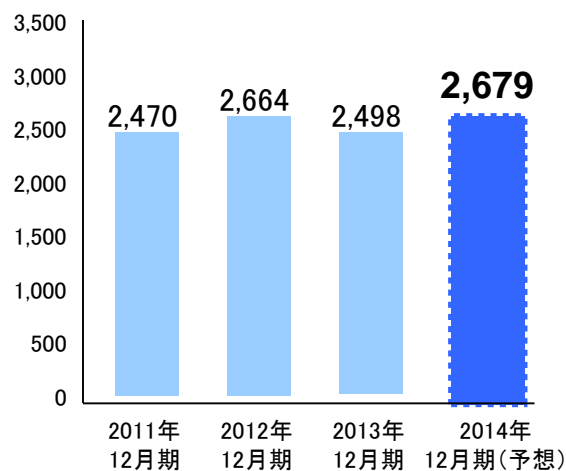


売上高7.2%増、経常利益54.7%減、当期純利益を計上

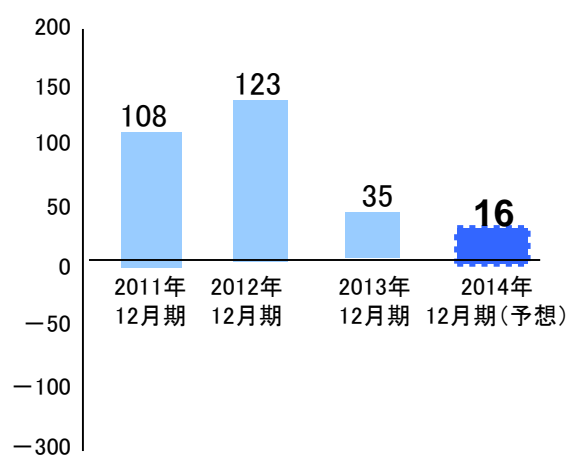
(百万円)

	2013年 実績	2014年 予想	増減率	★パートナーとの協業推進
売上高	2,498	2,679	7.2%	★技術力強化
経常利益	35	16	-54.7%	★自社サービスを推進
当期純利益	-102	66	—	

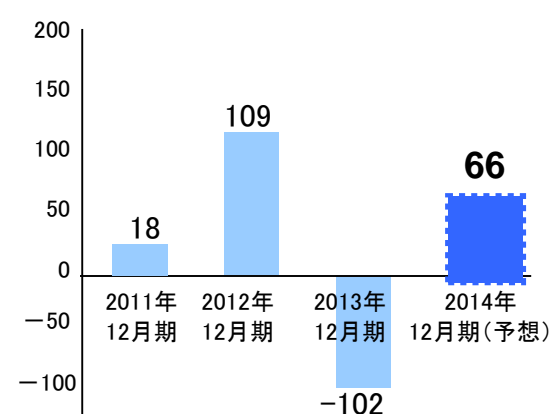
売上高 (百万円)



経常利益 (百万円)



当期純利益 (百万円)



1

海外の先端技術を開拓し、国内のIT先進企業へ最適なソリューションとして提供

2

クラウド、モバイル、セキュリティの追い風を受け事業をこの分野に重点展開

3

サービス事業を拡大

4

**2014年12月期計画：
増収し、当期純利益確保**

御清聴いただきありがとうございます

NVC NETWORK VALUE COMPONENTS

お問い合わせ

E-Mail : ir@nvc.co.jp

TEL : 03-5714-2050