

第23期報告書

2012年1月～2012年12月

NVC Flash

特集

取締役聞く

今後の成長戦略

■ 株主の皆様へ
業績ハイライト・当期の業績・
次期の見通し

■ 業務紹介
NVC NOW

会社概要／株式情報

NVC NETWORK VALUE COMPONENTS
株式会社ネットワークバリューコンポネンツ

証券コード 3394



市場のニーズと既存事業とのシナジーを踏まえつつ、
先端的なネットワーク関連商品の市場への投入を
慎重かつ積極的に進めてまいります。

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

ここに、2012年12月期（第23期）の事業並びに決算の状況につきまして、ご報告申し上げます。

当期におきましては、増収増益を達成し、事業基盤の確立を図りました。

次期については、引き続き、株主の皆様のご期待に応えられますよう取り組んでまいり所存です。株主の皆様におかれましては、何卒ご理解を賜り、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役 渡部 進

当期の業績

新商品投入、自社サービス製品の拡充により、増収増益を達成。

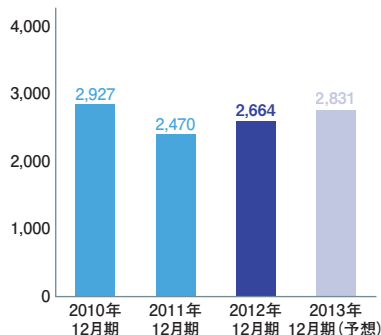
当社が属するネットワーク市場におきましては、標的型攻撃、DDoS攻撃等の新たな脅威や、スマートフォンやタブレット端末の普及やクラウドサービスの進展によるIPTraフィック等の増加等、ネットワーク上の多様な課題に対する取り組みが着実に進展しております。

このような状況の中、当社は、前期に取り扱いを開始した仏国Scality社のクラウドストレージ製品や、米国FireEye社のマルウェア対策システム製品などの立ち上げ、新規事業である映像配信分野の展開に積極的に取り組みました。また、米国VSS Monitoring社の高機能トラフィック・キャプチャ・システム用機器などの取り扱いを新たに開始し、商品ラインナップの充実化を図るとともに、米国Vidyo社のテレビ会議システムをベースとした「NVCテレビ会議クラウドサービス」の提供を開始し、自社サービス製品の拡充を行いました。

業績ハイライト

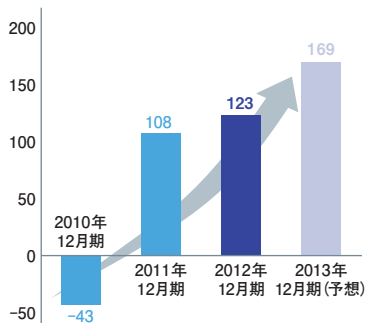
売上高

(単位:百万円)



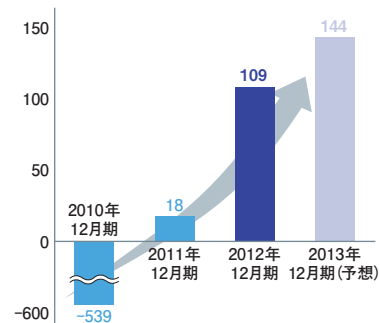
経常利益

(単位:百万円)



当期純利益

(単位:百万円)



利益面につきましては、売上原価の増加により売上総利益が減少し、販売費及び一般管理費はわずかに減少したものの、営業利益は前期を下回りました。一方、経常利益は、固定資産賃貸収入の増加や支払利息の減少により前期を上回りました。また、当期純利益については、投資有価証券評価損等の特別損失を計上しましたが、投資有価証券売却益等の特別利益や繰延税金資産の計上により、前期を大きく上回りました。この結果、当期における売上高は2,664百万円（前期比7.9%増）、経常利益は123百万円（前期比14.3%増）、当期純利益は109百万円（前期比494.2%増）となりました。

次期の見通し

**ネットワーク市場は一層の活性化。
先端的な商品の投入を進め、受注拡大に取り組みます。**

ネットワーク市場は大きな変革期を迎えており、セキュリティ、モバイル、クラウドといった分野で今後一層の活性化が見込まれます。当社では、市場のニーズと既存事業とのシナジーを踏まえつつ、引き続き先端的なネットワーク関連商品の市場への投入を慎重かつ積極的に進め、また、技術力の強化を通じて、受注拡大に向けた取り組みを進めてまいります。

以上により、2013年12月期の当社グループ連結の業績見通しにつきましては、売上高2,831百万円、経常利益169百万円、当期純利益144百万円を見込んでおります。

取締役聞く 今後の成長戦略



荒井 祐二
取締役

太田 祐樹
取締役

寺田 賢太郎
取締役

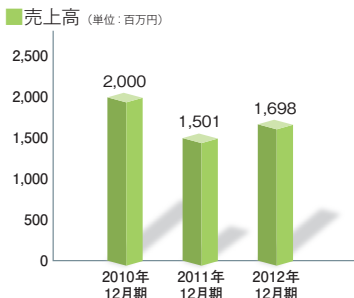
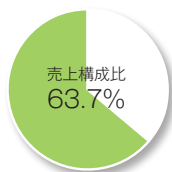
“2012年12月期の総括をお願いします”

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順調、自己資本比率の回復達成。

事業部門別売上高

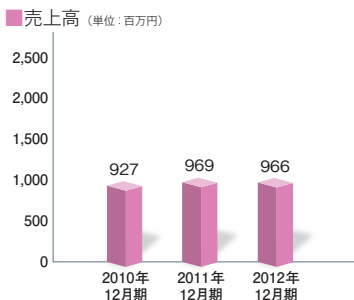
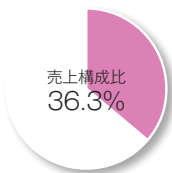
ネットワークソリューション事業

新規商品の引き合いが順調に増加し、既存商品も堅調に推移



ネットワークサービス事業

ネットワーク構築等のサービスやマネージドVPNサービスが堅調に推移



寺田：当期は、商品ラインナップの充実化を図るとともに、取扱商品をベースにした「NVCテレビ会議クラウドサービス」を開始するなど、自社サービス製品の拡充に取り組んだ結果、売上高は前期を上回りました。

事業部門別に申し上げますと、ネットワークソリューション事業の売上高は、16億98百万円で前期比13.2%増となりました。これは、新規商品のFireEye社、VSS Monitoring社、Vidyo社の各商品が立ち上がりつつあること、既存商品である米国Fortinet社等のセキュリティ関連商品や、無線LANの米国Aruba Networks社商品が堅調に推移したことによるものです。一方、ネットワークサービス事業の売上高は、9億66百万円、前期比0.3%減と、前期をわずかに下回りました。こちらは保守が低調に推移したことが要因ですが、ネットワーク構築等のサービスおよび当社独自のサービス商品であるマネージドVPNサービスについては堅調でした。

当社はこれまで多額の損失処理により、ステークホルダーの皆様大変なご迷惑、ご心配をおかけしておりましたが、おかげさまで自己資本比率も19.5%まで回復いたしました。利益剰余金は依然としてマイナスの状態ではあるものの、早期に改善を図り、復配に向けて利益の積み上げを継続していきます。

“次期の事業環境と注力分野について教えてください”

変革期にあるネットワーク市場において、「クラウド」「モバイル」「セキュリティ」「サービス」の4分野へリソースを集中投下し売上拡大を図ります。

荒井：ネットワーク市場は今、「クラウド」「モバイル」「セキュリティ」という3つの潮流によって大きな変革期を迎えており、当社のクライアントであるIT先進企業が直面するネットワーク上の課題はより多様化しています。高度な専門性と先端技術開拓力を持つ当社にとっては、まさに追い風の事業環境にあり、事業拡大の絶好のチャンスと捉えています。

太田：具体的に説明しますと、まず、企業のクラウド利用ニーズが全体的に高まっており、仮想化技術^(※)の利用が進むことが予想されます。モバイル分野に関してはスマートフォンやタブレット端末が急速に普及し、WiFi利用者が年400万人以上のペースで増加すると見込まれるなど、無線LANの需要が引き続き拡大しています。そして、こうしたネットワーク社会の進展に伴い、深刻化しているのがセキュリティリスクです。最近は特定の企業や団体を狙ったサイバー攻撃など新たな脅威も生まれており、対策強化や既存機器のリプレイスなど、セキュリティ対策へのニーズは恒常的に高くなっています。

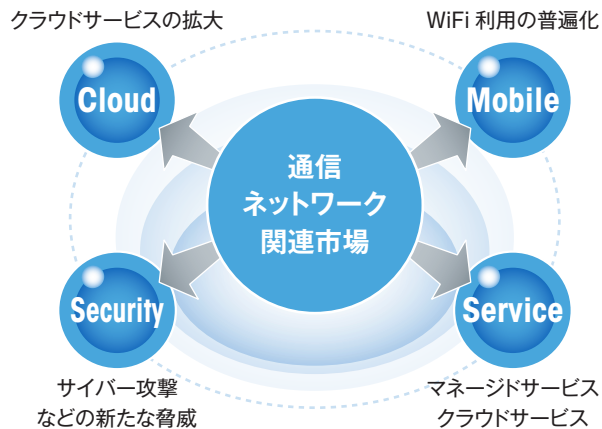
荒井：当社ではこうしたニーズを満たす多彩な製品をラインナップしています。ただし、製品を取り扱っている以上、一定程度のコモディティ化は避けられません。そこで、当社ならではの強みを活かして他社との差別化を図るべく、今まで以上にネットワークサービス事業に力を入れ、特にユーザーニーズの高いクラウド型サービスを積極的に展開していきます。

太田：当社は24時間、365日稼働している保守センターを自前で保有しているため、こうした新規のサービスでもすぐに開始できる体制が整っているのです。「クラウド」「モバイル」「セキュリティ」、そして「サービス」。この4つの分野に注力し、変化の激しい市場を勝ち抜いていきたいと思っています。

※仮想化技術：システムの構成を、利用者から見た機能に影響を与えずに柔軟に変えられる仕組みのこと

4つの注力分野

当社は変化の激しい情報通信市場において注力分野へリソースを集中投下し事業展開を図ります。



ネットワーク上の課題は、更に複雑化、多様化

事業拡大の絶好のチャンス



最後に、今後の成長戦略についてお聞かせください



先端技術の追求と専門領域の深化に取り組み、「高度ネットワーク社会※」の担い手を目指します。

荒井： 今後大きな投資が見込まれるクラウド分野では、米国Arista Networks社製品の販売を拡大するとともに、新規商材の開拓に積極的に取り組み、大型案件の受注を狙っていきます。

太田： モバイル分野については、Aruba Networks社製品を中軸にソリューションを提供していきます。無線LAN環境は多様な業種での導入が拡大しており、セキュリティ面や管理面での設計も複雑化しています。だからこそ、当社が長年蓄積してきた無線LAN構築・運用に関する知識と技術力は、大きな強みになると確信しています。

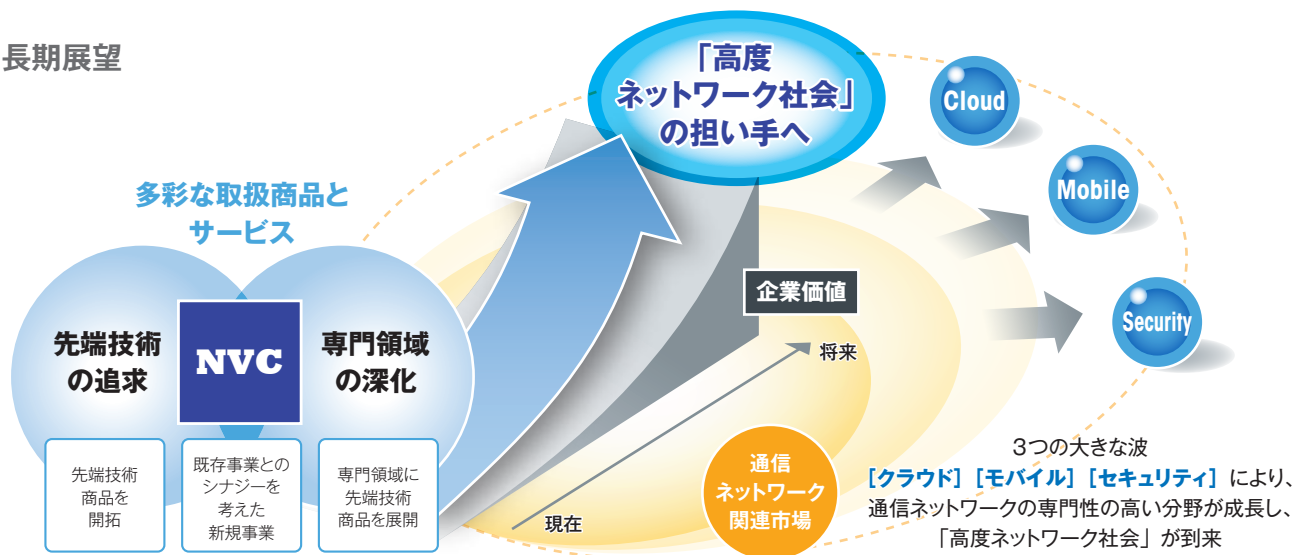
荒井： セキュリティ分野では、一昨年から取り扱いを開始したFireEye社製品の販売に伴って、サイバー攻撃への対処方法をはじめ

多くの技術ノウハウを培うことができました。自社システムの運用監視を強化する企業が増える中、こうした技術ノウハウのサービス化も検討しています。

太田： つまり、お客様にとっては製品購入だけでなく、サービス利用という選択肢が増えるわけです。それは結果的に、顧客ロイヤリティの向上につながっていくと考えています。

寺田： 当社は創業以来、次世代のネットワーク社会を担う先端技術を世界中から開拓し、国内のIT先進企業にソリューションとして提供してきました。今日こうしてお客様から多くの信頼を得ていることは、当社の優れた技術力と人材力の証しだと自負しています。これからも市場ニーズを鋭敏にキャッチし、先端技術商品を開拓、提供することで「高度ネットワーク社会の担い手」として更なる成長を続けていきます。

中長期展望



※ネットワークを高度に利用することができ、情報の受発信・共有が自由かつ安全に行え、消費者の意思をあらゆる分野に直接的に反映させることが可能となる社会

● 業務紹介 ●



先進的でセキュアな無線LANシステムのソリューションを提案

ネットワークソリューション事業

Q1 取扱商品がどのようなものか、わかりやすく教えてください。

2003年から取り扱いをしているAruba Networks社の無線LAN製品を紹介いたします。当時、無線LANはセキュリティの脆弱さに加え、ユーザが一人でも増えると、電波を受けるアクセスポイントの全台数に設定変更が必要など多くの課題がありました。Aruba社製品は、一元的管理機能や、ユーザ認証と暗号によるセキュリティと無線特有の移動の際の接続維持機能を持った新コンセプトの製品としてリリースされました。近年、モバイル端末の急速な普及により、高密度な無線環境の提供やBYOD（※）という使い方など無線環境も大きく変化しています。安定した無線パフォーマンスや、ユーザの識別や監視の必要性など新たな課題が出てきている中で、Aruba社製品はいち早くこれらを解決する技術革新を続けており、これまでの多数の導入実績による信頼とともに市場で優位性を持った製品となっています。



ARUBA
networks

※BYOD：「Bring Your Own Device」（自分のデバイスを持ち込む）の略で、従業員が私物の端末を企業内に持ち込んで業務に活用すること

Q2 今後の取り組み、抱負などをお聞かせください。

昨今のスマートフォンやタブレット端末の普及により、企業ではBYOD、病院ではタブレット端末で電子カルテを利用、またホテルでは無線LANの提供の有無が売り上げを左右するなど様々な業種で無線LANを重視するようになってきました。これを受けてクラウド型の無線LAN提供サービスを開始する事業者や、無線LAN経由でマーケティング戦略を打ち出す飲食店やコンビニエンスストアなども登場しており、今後もスマートデバイスの普及による業務・生活スタイルの大きな変化が予想されます。私たちは長年培ってきた無線LANの設計・構築・運用ノウハウを活かし、変化の激しい無線の最新技術にいち早く取り組み、モバイルソリューションとして、大型案件化していく無線LANシステムを今後も積極的に提案していきたいと思っています。



セールス部 第1グループ
マネージャー
工藤 慎也

会社概要

会社概要（2012年12月31日現在）

商号	株式会社ネットワークバリューコンポネンツ
本社設立	神奈川県横須賀市小川町14番地ー1 1990年4月
資本金	369,981,550円
従業員	連結85名（単体71名）
主な事業内容	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 ●コンサルティング ●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

株式情報

株式の状況（2012年12月31日現在）

発行可能株式総数	32,000株
発行済株式の総数	9,521株
株主数	1,037名

大株主

株主名	持株数	持株比率
渡部 進	3,711	39.32%
有限会社シークス	1,460	15.47%
渡部 美津子	239	2.53%
寺田 賢太郎	91	0.96%
個人株主	79	0.83%
太田 祐樹	73	0.77%
渡部 耕平	72	0.76%
渡部 慎平	72	0.76%
大阪証券金融株式会社	70	0.74%
個人株主	56	0.59%

(注) 1. 当社は自己株式84株を保有しておりますが、上記大株主から除いております。
2. 持株比率は自己株式（84株）を控除して計算しております。

NVC

NETWORK VALUE COMPONENTS

株式会社ネットワークバリューコンポネンツ

神奈川県横須賀市小川町14番地ー1

役員（2012年12月31日現在）

代表取締役	渡部 進 （わたなべ すすむ）
取締役	渡部 美津子 （わたなべ みつこ）
取締役	太田 祐樹 （おおた ゆうき）
取締役	寺田 賢太郎 （てらだ けんたろう）
取締役	荒井 祐二 （あらい ゆうじ）
常勤監査役	倉本 實 （くらもと みのる）
監査役	安田 正敏 （やすだ まさとし）
監査役	倉田 勲 （くらた いさお）

株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで
期末配当金 受領株主確定日	12月31日
定時株主総会	毎年3月
株主名簿管理人 特別口座の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 Tel 0120-232-711（通話料無料）
公告方法	電子公告により行います。 公告掲載URL http://www.nvc.co.jp/ （ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。）

〈ご注意〉

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にでもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

ホームページのご案内 » <http://www.nvc.co.jp/>

IR情報をはじめ、当社グループについて最新の情報を掲載しております。
是非アクセスしてください。