

# 2010年12月期 決算説明会資料



日本ベリサイン株式会社(3722 東証マザーズ)

2011年2月10日

本資料に記載された業績予想ならびに将来の予測は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、不確実な要素を含んでおります。

実際の業績等は、業況の変化等により、記載されている予想数値と異なる場合があります。



# 目次

---

- 2010年12月期 決算
- 各セグメントの取り組み
  - SSLサーバ証明書
  - クライアント認証
  - ドメインマネジメント



# 2011年2月10日 適時開示

## ■ 自己株式取得について

- 取得する株式の上限 4,500株
- 取得価額の上限 200百万円
- 取得期間 2011年2月14日～ 3月18日

(以下、それぞれ 3月29日 の定時株主総会にて決議)

## ■ 剰余金の配当(増配)について

- 配当性向を、連結の当期純利益の30%を目安とする
- 2010年12月期期末配当を1株あたり 370円 から 500円 へ増配

## ■ 取締役候補者の選任について

- 2010年8月10日、米国ベリサインから招聘の取締役2名、監査役1名が辞任
- 取締役候補者を招聘
  - 米国シマンテック・コーポレーションから、2名
  - NTTコミュニケーションズから、1名

株主還元  
の強化



# 2010年12月期トピック

## ■ シマンテックとの連携強化

- 2010年8月、親会社が米国シマンテック・コーポレーションに変更
- 米シマンテックの豊富なセキュリティ商品・ソリューションを提供
- 取締役候補者2名 を招聘
  - Scott Taylor: Executive Vice President, General Counsel & Secretary
  - Francis deSouza: Senior Vice President, Enterprise Security Group

## ■ 選択と集中

- サイトロック株式会社 株式の売却
  - 2005年10月の買収後、戦略変更により、2010年12月27日に売却
  - 2011年度決算では、営業利益への影響は限定的だが、減収要因となる
- 一部サービスの中止
- 認証事業(SSLサーバ証明書、クライアント認証)の新サービス追加
- ドメインマネジメント事業の再建





# 2010年12月期 決算



# 2010年12月期 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2010 年度				2010 - 2009 年度 比較			
	実績	業績予想 (12月修正)	達成率	業績予想 (2月発表)	達成率	2009年 実績	増減額	増減率
売上高	<b>6,949</b>	<b>6,950</b>	100.0 %	<b>7,500</b>	92.7%	7,913	▲964	▲12.2%
営業利益	<b>1,327</b>	<b>1,300</b>	102.1 %	<b>1,590</b>	83.5%	1,840	▲513	▲27.9%
営業利益率	<b>19.1%</b>	<b>18.7%</b>		<b>21.2%</b>		23.3%	▲4.2ポイント	
経常利益	<b>1,348</b>	<b>1,320</b>	102.2 %	<b>1,600</b>	84.3%	1,868	▲519	▲27.8%
当期純利益	<b>2,189</b>	<b>2,000</b>	109.5 %	<b>890</b>	246.0%	45	+2,143	—

2010年度の配当金(1株当たり500円)について

- 2010年度に計上した、子会社売却に係る損失の影響を除いた 当期純利益から、算出。
- 具体的には、サイトロック社株式売却に係る損失を差し引く前の、税引前当期純利益を元に、連結配当性向30%を目安に算出したもの。



# 2010年12月期 貸借対照表

(単位:百万円)

	2010 年度	2009 年度	増減
資産の部			
現預金	9,849	8,416	1,433
その他流動資産	3,998	3,058	940
有形固定資産	576	713	▲137
無形固定資産	427	775	▲348
投資その他	1,231	1,046	184
資産合計	16,083	14,010	2,073

	2010 年度	2009 年度	増減
負債の部			
前受金	3,560	3,092	468
その他負債	670	1,088	▲417
負債合計	4,231	4,180	50
純資産合計	11,852	9,829	2,022
負債純資産合計	16,083	14,010	2,073



# 2010年12月期 セグメント情報

(単位:百万円)

セグメント	2010年度 売上高	2009年度 売上高	2010-2009年 増減額	2010-2009年 増減%	2010年度 売上高構成比
<b>セキュリティ・サービス事業</b>					
SSLサーバ証明書サービス －EV SSL証明書 －グローバル・サーバID、セキュア・サーバID －ジオトラストブランドでの低価格帯サーバ証明書	<b>4,586</b>	5,291	▲706	▲13.3%	66.0%
クライアント認証サービス －マネージドPKI（電子認証局業務のアウトソース） －VIP FDS（ログイン以後の行動から不正アクセス検知） －VIP Auth（クラウド型ワンタイムパスワード）	<b>1,763</b>	1,834	▲72	▲3.9%	25.4%
その他サービス －ドメインマネジメント －コンサルティング	<b>175</b>	297	▲125	▲41.2%	2.5%
小計	<b>6,524</b>	7,424	▲903	▲12.1%	93.9%
<b>ITサービス・マネジメント事業</b> －子会社サイトロックによる24時間のネットワーク監視	<b>424</b>	489	▲67	▲13.3%	6.1%
合計	<b>6,949</b>	7,913	▲964	▲12.2%	100.0%

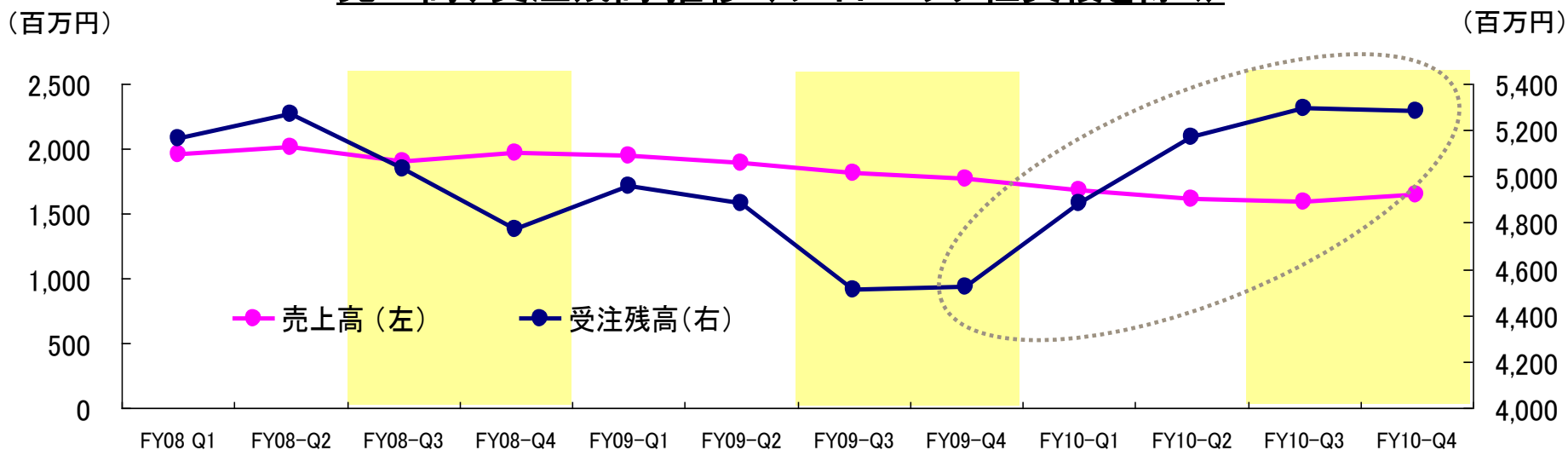




# 売上高、受注残高の推移（2008年～2010年）

- 2009年Q3、Q4を底に、受注残高が増加
  - － 新サービス投入による需要喚起
  - － 複数年受注などによる顧客の囲い込み

## 売上高、受注残高 推移（サイトロック社実績を除く）



# 2011年12月期 業績予想

(単位:百万円)

2010年度実績 - 2011年度予想 比較

	2010年度実績	2011年度予想	増減額	増減率
売上高	6,949	<b>7,000</b>	+ 51	0.7%
営業利益	1,327	<b>1,370</b>	+ 43	+3.2%
営業利益率	19.1 %	<b>19.6 %</b>	+ 0.5 ポイント	
経常利益	1,348	<b>1,420</b>	+ 72	+5.3%
純利益	2,189	<b>810</b>	▲1,379	+63.0%

1株当たり配当金(期末)      500円(予定)      540円(予定)

※ 2010年度実績は、サイトロック社分を含む。





# 各セグメントの取り組み

SSLサーバ証明書

クライアント認証

ドメインマネジメント



# 日本ベリサインが提供するサービス

## SSLサーバ証明書

目に見える安心感を提供

- EV SSL サーバ証明書
- グローバル・サーバ証明書
- セキュア・サーバ証明書
- VeriSign Trust Seal
- ジオトラスト など



## クライアント認証

クラウドやスマートフォンにも  
適した多要素認証を提供

- マネージドPKI
- VIPオンライン詐欺検出サービス (VIP FDS)
- VIPオーセンティケーションサービス (VIP Auth) など



## ドメインマネジメント

企業デジタルブランド資産  
を保全

- VDNS : VeriSign Domain Name Service
- DBMS : Digital Brand Management Service など





# 各セグメントの取り組み

SSLサーバ証明書

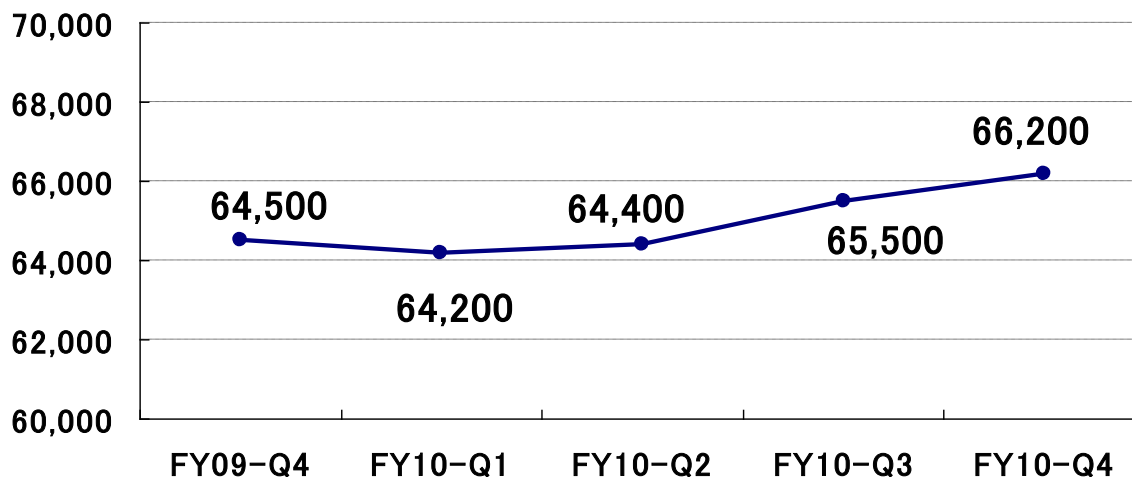
クライアント認証

ドメインマネジメント



# 売上高と受注高の2009年、2010年比較

- 売上高減少(5,291百万円 → 4,586百万円 ▲13.3%)の背景
  - SSLサーバ証明書の有効枚数(インストールベース)は、ほぼ横ばいで推移
  - 売上減少の原因である単価下落は落ち着きつつある
  - ドメイン認証・低価格帯の GeoTrust ブランドのセールスは好調
- 受注高微減(5,322百万円 → 5,111百万円 ▲4.0%)への対応策
  - Trust Seal の導入(2010年7月)により、新しい顧客セグメントへ訴求
    - サーバ証明書: 企業認証+暗号化、により決済サイト等を保護
    - Trust Seal: 企業認証+悪質ソフトウェア検出+シールインサーチ、により情報提供サイトをアピール
  - クラウド事業者向けの新規ライセンス体系を提供(2010年9月)
  - サーバ証明書の即日発行を開始(2011年1月)
  - サーバ証明書にTrust Seal機能をバンドルし、差別化(2011年予定)
  - 代理店販売を強化



SSLサーバ証明書 有効枚数  
(ベリサインブランドのみ)



# 目に見える安心感を提供


## VeriSign Trust Seal の特徴

- 企業認証
- マルウェア(悪質ソフトウェア)検出
- シールインサーチ (検索結果に Trust Seal を表示)
  - ポータルサイト Goo の検索結果に、Trust Sealを表示 (2011年1月)
  - 他の検索エンジンとも連携し、シールインサーチ機能を普及
  - 一部のアンチウィルスソフトをインストールしたPCはGoogleやYahoo!にも対応



## EV SSL サーバ証明書の拡充



 **組織の実在性を確認**  
マルウェアに感染していない

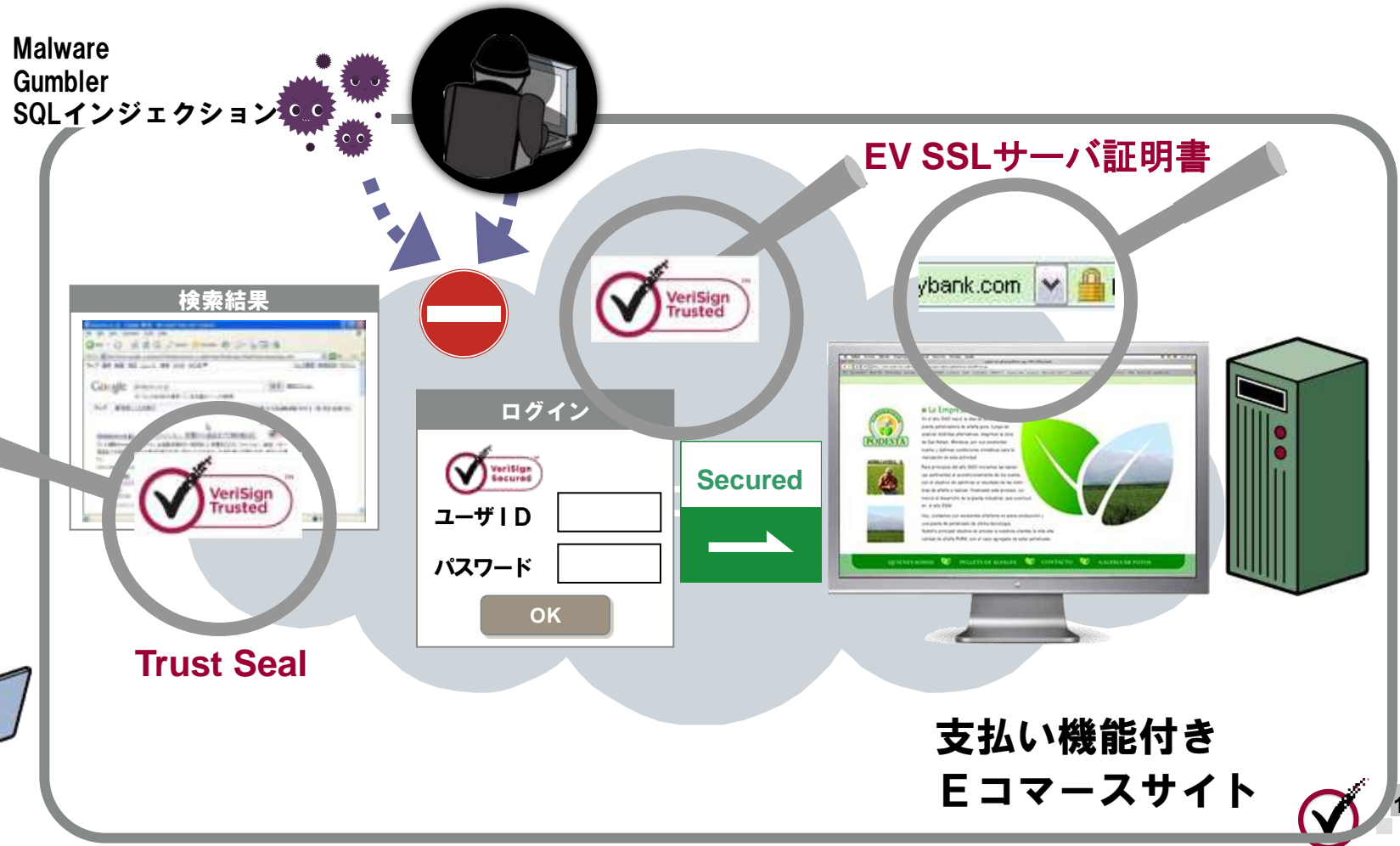
このマークのあるサイトはVeriSignによって組織の存在が確認され、悪意のあるソフトウェアに感染していないことが毎日確認されています。

[このマークに関してもっと詳しく>](#)



# SSLサーバ証明書の進化形

- サーバ証明書にTrust Seal機能をバンドルし、上流（Search）から下流（決済）までウェブサイトの総合的価値を向上





# 進化したサーバ証明書の価値をまとめると...

## Secured

## Trusted

**When**

購買／決済時の  
トランザクション

+

検索エンジン／ウェブサイト  
閲覧開始時から

**Where**

通信経路を  
暗号化し防御

+

ウェブサイトそのものを防御  
し対策を見える化

**What**

ウェブサイト本物  
確認によりフィッ  
シング防止

+

Malware/Gumbler/  
SQLインジェクションなどの  
攻撃に対処





# 各セグメントの取り組み

SSLサーバ証明書

クライアント認証

ドメインマネジメント



# 売上高と受注高の2009年、2010年比較

- 売上高微減(1,834百万円 → 1,763百万円 ▲3.9%)の背景
  - 主力のMPKIは既存先の更新、新規ともに堅調
  - FDS(リスクベース認証)、VIP Auth(ワンタイムパスワード)の受注が遅れ
- 受注高増加(1,630百万円 → 2,007百万円 +23.1%)の背景
  - 2010年にVIP FDS、VIP Authの新サービスを初受注
    - VIP FDS Hosted: リスクベース認証をクラウド型サービスとして提供し、お客様の初期投資を削減
    - VIP Enterprise Gateway: ID&PW + OTPによる社内ネットワークへのリモートアクセスをクラウド型で提供
  - 顧客層、ユーザー層が、金融機関以外にも拡大
    - クラウド利用
      - 販売店、代理店
      - 企業の外務員、など
    - オンラインゲーム利用者
    - 流通BMS



# クライアント認証の事業環境

## ■ クライアント認証ニーズの拡大

- 認証対象端末の拡大
  - クラウド事業の拡大に伴い、認証を必要とする端末が増加
  - PC、携帯電話に加え、スマートフォンやタブレット型端末が増加
- 認証機会の拡大
  - エクストラネット(代理店ネットなど)へのログイン認証
  - オンラインゲームへのログイン認証
  - 不特定多数対象のログイン認証や不正取引防止

## ■ ニーズへの対応

- MPKIの発展
  - MPKI for Device: スマートフォン向けの電子証明書(2010年10月)
  - PKI クライアント: 電子証明書の管理を簡便にするソフトウェア(2010年10月)
- VIP Auth(ワンタイムパスワード)の発展
  - VIP Access for Mobile: OTP生成アプリケーションの携帯版(2010年10月)
  - VIP Enterprise Gateway(2010年9月)
- VIP FDS(リスクベース認証)の発展
  - 利用者の負担なく、多人数をカバー
  - ログイン時の認証に加えて、ログイン後の不正取引を検出
  - VIP FDS Hosted(2010年3月)



# スマートフォン認証への対応

## 電子証明書

- 一括管理により企業のリモートアクセスに最適
- 端末側へ特別なソフトを導入する必要はなく、導入は容易
- PC向けの既存システムをそのまま活用



## ワンタイムパスワード

- オンラインバンキングなど、B2Cサービスに最適
- 無料SDKにより組込アプリを容易に開発でき、操作性が大幅向上
- 認証は当社がクラウド提供し、導入コストを大幅削減





# 各セグメントの取り組み

SSLサーバ証明書

クライアント認証

ドメインマネジメント



# 売上高減少の背景、受注高向上に向けての対策

- 売上高減少の背景
  - 過去からの障害により大手顧客から解約あり
  - パートナー開拓が遅延
  - MSS事業からの撤退により、セキュリティ情報サービスが減少
- 受注高向上に向けての対策
  - ブランド、商標としてのドメイン名を確保、保全する価値をアピール
    - 3つの新オプションサービスを投入
  - 既存サービスの品質向上により、顧客を維持
  - 知財関連、Web制作関連企業とのパートナーシップを強化

