

2012年第1四半期のビジネス状況について

取締役副社長 日本地域担当
大三川 彰彦

2012年5月10日

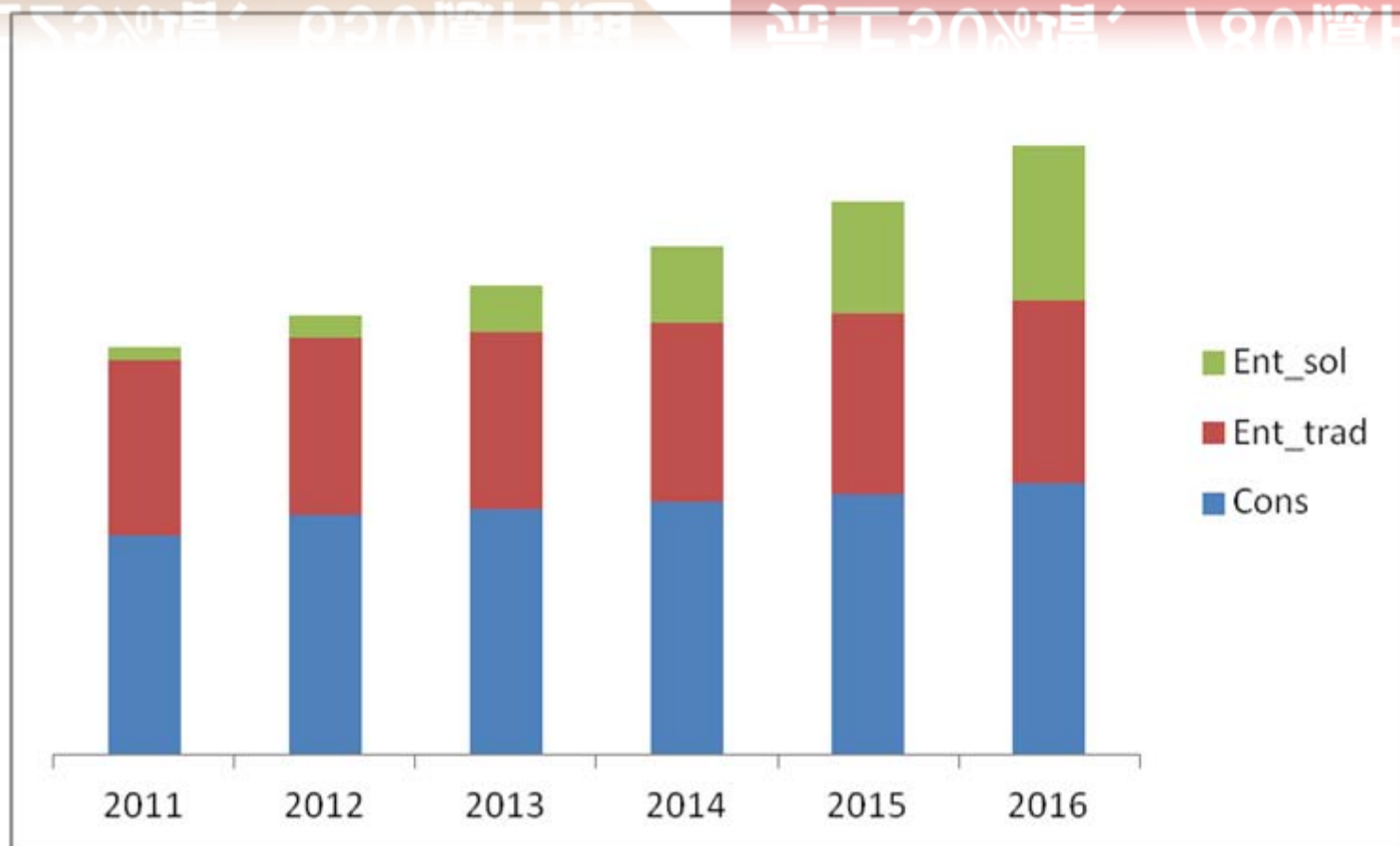
日本市場の中期目標

2014年

売上25%増、650億円超

2016年

売上50%増、780億円超



日本市場の中期目標

2014年

売上25%増、650億円超

2016年

売上50%増、780億円超

エンタープライズソリューションビジネス

新規分野の開拓：

セキュリティライフサイクルに即したカスタマー個別の課題解決

エンタープライズ製品/サービスビジネス

ライセンス販売からSaaSへの移行：

従来型製品からサービス拡販による顧客層の維持・拡大

コンシューマビジネス

ウイルスバスタービジネスの維持と新規ビジネスの立ち上げ：

コンシューマのデジタルライフを守る新しい市場創出

2011

2012

2013

2014

2015

2016



国内エンタープライズ市場での注力分野

これからのクラウド・モバイル環境で情報資産を保護

サイバー攻撃対策

(情報資産の保護)

企業が守るべき情報資産に着目した
包括的なセキュリティの提案・導入・運用の推進

クラウド

(物理・仮想・クラウド)
移行・混在環境でのシーム
レスなセキュリティの提供

モバイル

(マルチデバイス・BYOD)
ビジネス利用に求められるコン
テンツセキュリティとデバイス
マネジメントの提供

セキュリティインテリジェンスセンター

(国内環境・脅威に特化した専門性)

脅威を分析するRegional TrendLabsと 将来のリスクを予測するリサー
チ部隊による一歩先のセキュリティ情報・対策の提供

ソリューション
ビジネス
専門部隊による
顧客個別のアプロ
ーチ

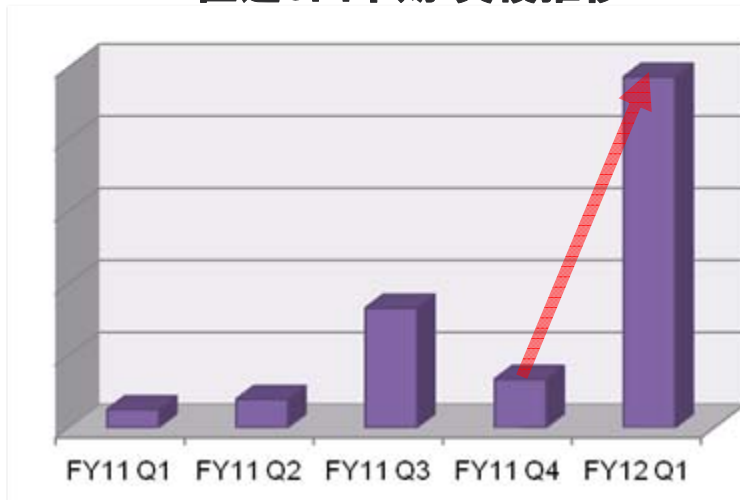
サービス
ビジネス
パートナーの売
りやすい商材開
発・販売支援

2012年第1四半期の国内戦略製品ビジネス状況 - Deep Security -

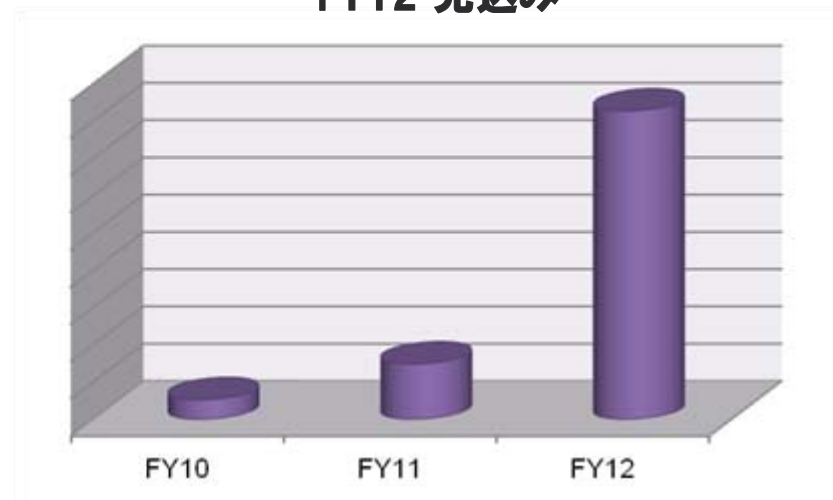
●Q1のトピック

- 大型案件の受注
- SMB向けの「Deep Securityあんしんパック」をリリース
- 仮想デスクトップ(VDI)向けの案件が増加
- 国内でのインストールベースが3000台を突破(エージェントのみ)

直近5四半期 実績推移



FY12 見込み



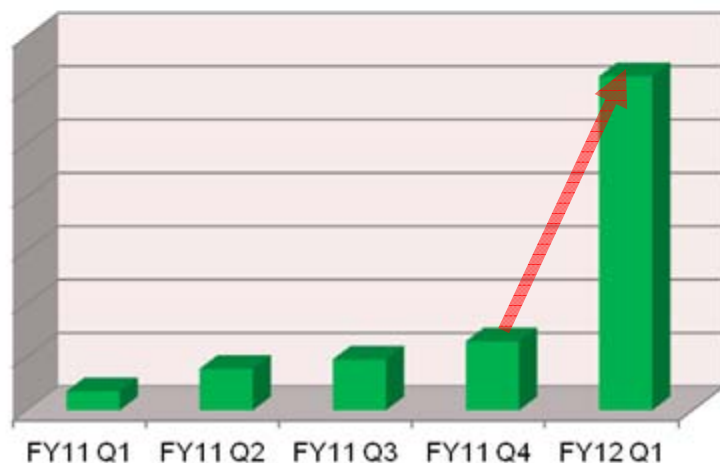
2012年第1四半期の国内戦略製品ビジネス状況

- TMS -

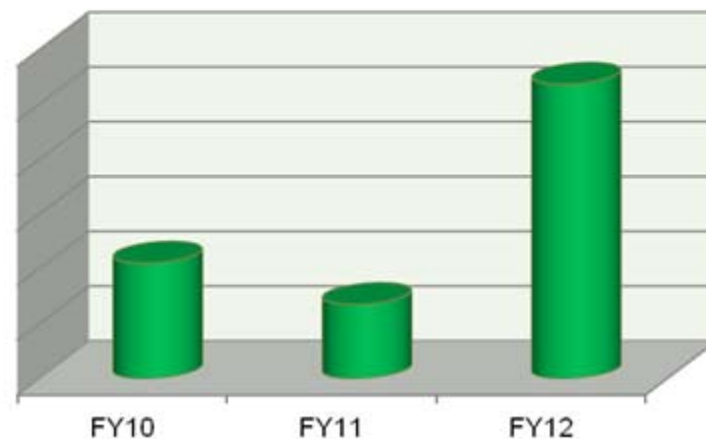
●Q1のトピック

- 標的型攻撃の広がりを背景に新規受注が急伸(前Q比 903%)
- 依然として多くの登録商談件数(予算比390%)
- 海外拠点の監視を目的としたテスト導入(今後の拡張展開)
- 大型案件の受注
- 中央省庁、地方自治体にて多くの導入実績

直近5四半期 実績推移



FY12 見込み



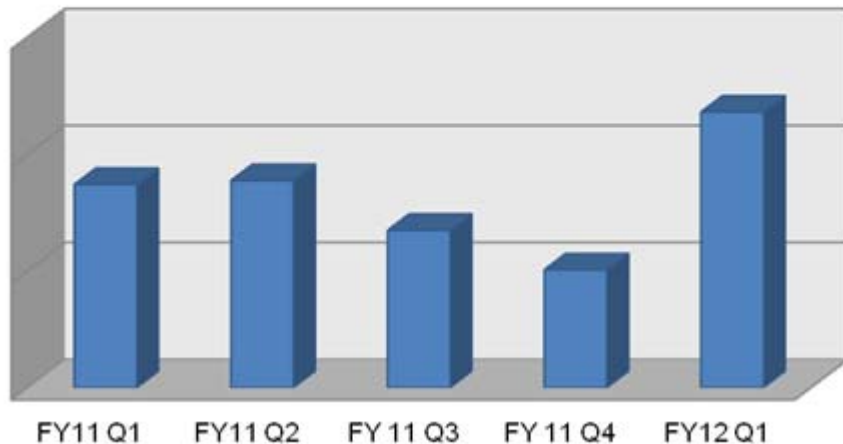
2012年第1四半期の国内サービスビジネス状況

- サービス -

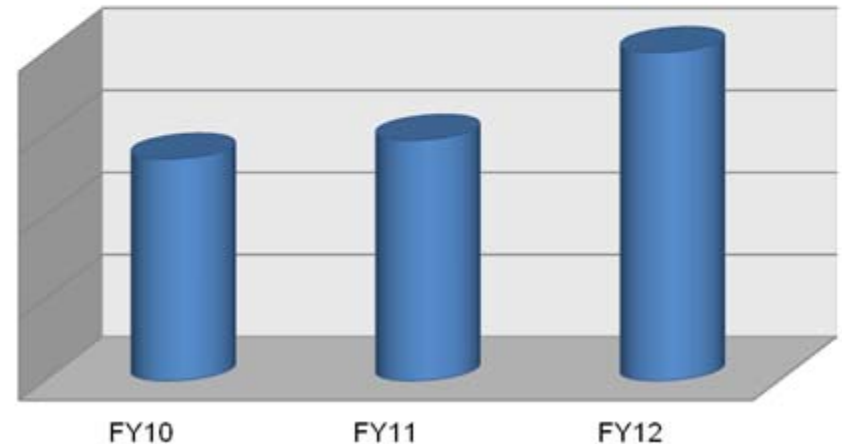
●Q1のトピック

- 昨年Q1比136%と成長
- 大規模なプレミアムサポート案件の受注（製造業、官公庁）
- プレミアムサポートの高い更新率を維持（既存ユーザーの94.1%が更新）
- 海外進出企業向けサポートサービス案件の受注（製造業）
- プロフェッショナルサービス（コンサルティングおよび製品導入支援）の立ち上がり

直近5四半期 実績推移



FY12見込み



グローバルにおける2012年第1四半期ハイライト

クラウド環境におけるセキュリティソリューション事例

- **企業名:** Farmers Insurance Group of Companies
- **業種:** 保険/金融サービス **従業員数:** 50,000人以上(親会社)
- Amazon Elastic Compute Cloud (Amazon EC2) を使用し、ストレージ上に格納されたデータの暗号化を行うために、Trend Micro SecureCloudを導入。
- 情報セキュリティ担当者が承認したクラウド・ホスト型サービスにより、顧客に新たなオンライン認証(署名)サービスの提供が実現。

標的型攻撃(APT)ソリューション事例

- **日本**
- **業種:** 製造業 **従業員数:** 25,000人以上(連結)
- 約50,000クライアントPCを対象とするネットワーク内にTrend Micro Threat Management Solution (現 Trend Micro Deep Discovery)を導入
- 実被害こそ無いものの、Emailによる標的型攻撃を実際に受けている為、その対応として脅威を可視化
- 北米、ヨーロッパ、アジアへも導入を予定

国内コンシューマ市場での注力分野

アンチウイルスを超えたセキュリティラインナップの拡充

デジタルコンテンツマネジメント

各種デバイスが家庭に入り込むことで発生するデータ管理の煩雑さ、脆弱さを、ユーザー視点から解決していくソリューションの提供

クラウド

(SafeSync, OSDP)

セキュリティベンダーが提供する安心なクラウドストレージをより使いやすい形で提供

モバイル

(VBMA, 他Mobile apps)

成長の著しいモバイルエリアでのアンチウイルスとそれ以外のUtility appsの提供

既存顧客ベースの維持・拡張

(ウイルスバスター)

既存顧客へのコミュニケーションの改善(購入促進だけではないセキュリティ啓蒙活動と長い顧客リレーションシップの構築)
新たなプラットフォーム変更となるWindows8の登場にあわせた各施策

テレコム

オンライン

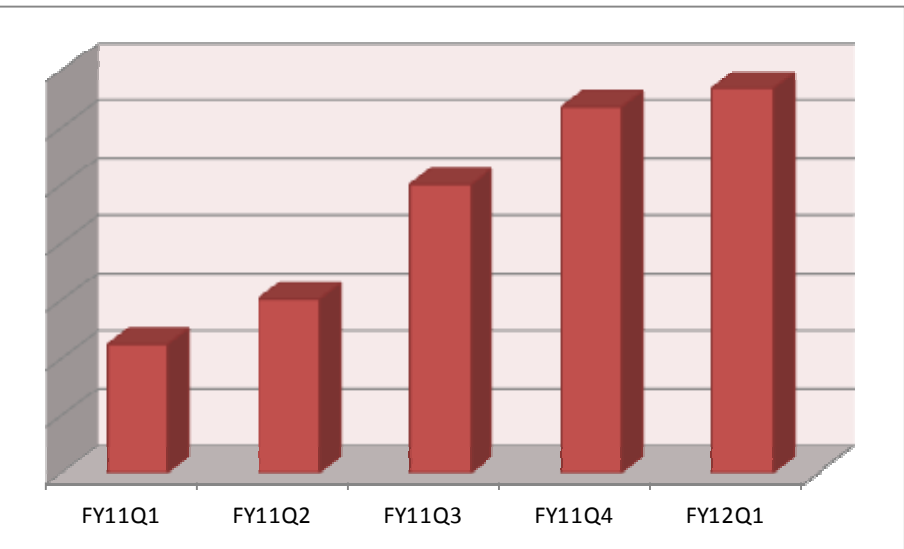
OEM

リテール

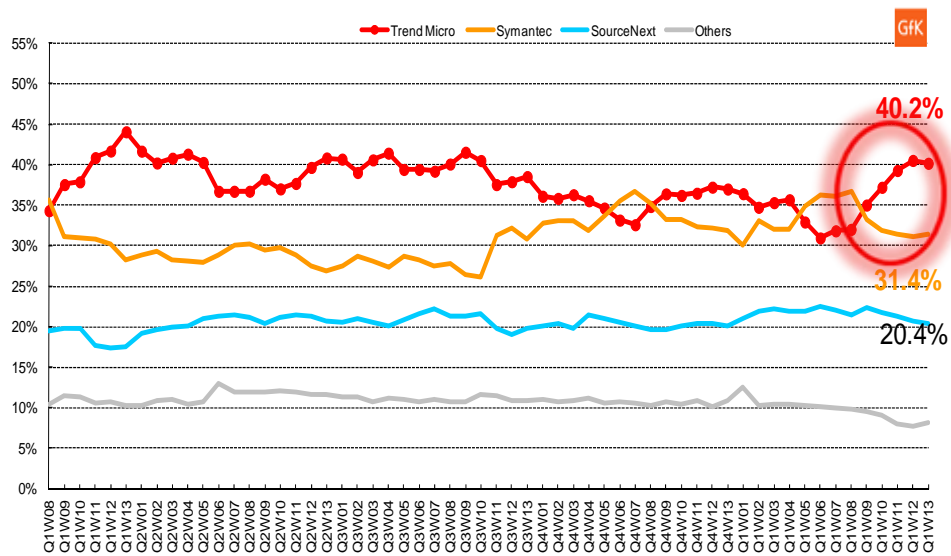
2012年第1四半期の国内コンシューマビジネス状況

- Q1のトピック
 - テレコム、更新ビジネスの安定的な成長により売り上げ、利益が伸長。
 - リテール市場においても一時的にはシェアを落としたものの、後半で挽回し、再度1位の座に返り咲き。
 - モバイルセキュリティのエリアにおいては、リテールでの好調な販売、KDDI様との協業により、2012年3月末時点で約100万ユーザーのアクティブユーザーまで拡大

直近5四半期 実績推移



国内店頭販売シェア推移



Q1コンシューマハイライト

ビジネスの変化



大手企業の受注獲得



that was easy.sm

新製品のローンチ



主要アワード受賞



Titanium 2012



Q1コンシューマハイライト

ビジネスの変化

from
**TRADITIONAL
ANTI VIRUS**

to
**CONSUMER
APPS BUSINESS**

大手企業の受注獲得



that was easy.sm

新製品のローンチ



1st Mobile Utility with
Mobile App Reputation
Cloud Intelligence

主要アワード受賞



Titanium 2012



第1四半期に実施したパートナー様との協業発表

- KDDI様とAndroid端末のセキュリティで協業

[TVCMはこちら](#)



- 株式会社日立ソリューションズが開始する「スマートフォンセキュリティ統制サービス」に当社製品を提供



- オンラインストレージ「SafeSync」をパートナーと拡販
第一弾: Amazon.co.jpで販売開始



コンシューマ向け、法人向け共に
パートナーとの協業を推進することでお客様にとって
導入しやすい、購入しやすい環境を構築

獲得したアワード

8年連続満足度
No.1



パートナー満足度 セキュリティ製品部門
8年連続1位

「日経コンピュータ2012年2月2日号
第14回パートナー満足度調査」

ソフト会社/システムインテグレータ/コン
サルティング会社などを対象に
総合満足度並びに全12の
「評価項目別満足度」を調査

パソコン用ソフト
全体で販売実績No.1



GfK Japan Certified 2011 受賞

※全国の有力家電量販店販売
実績を集計するGfK Japan調べ
2011年合計

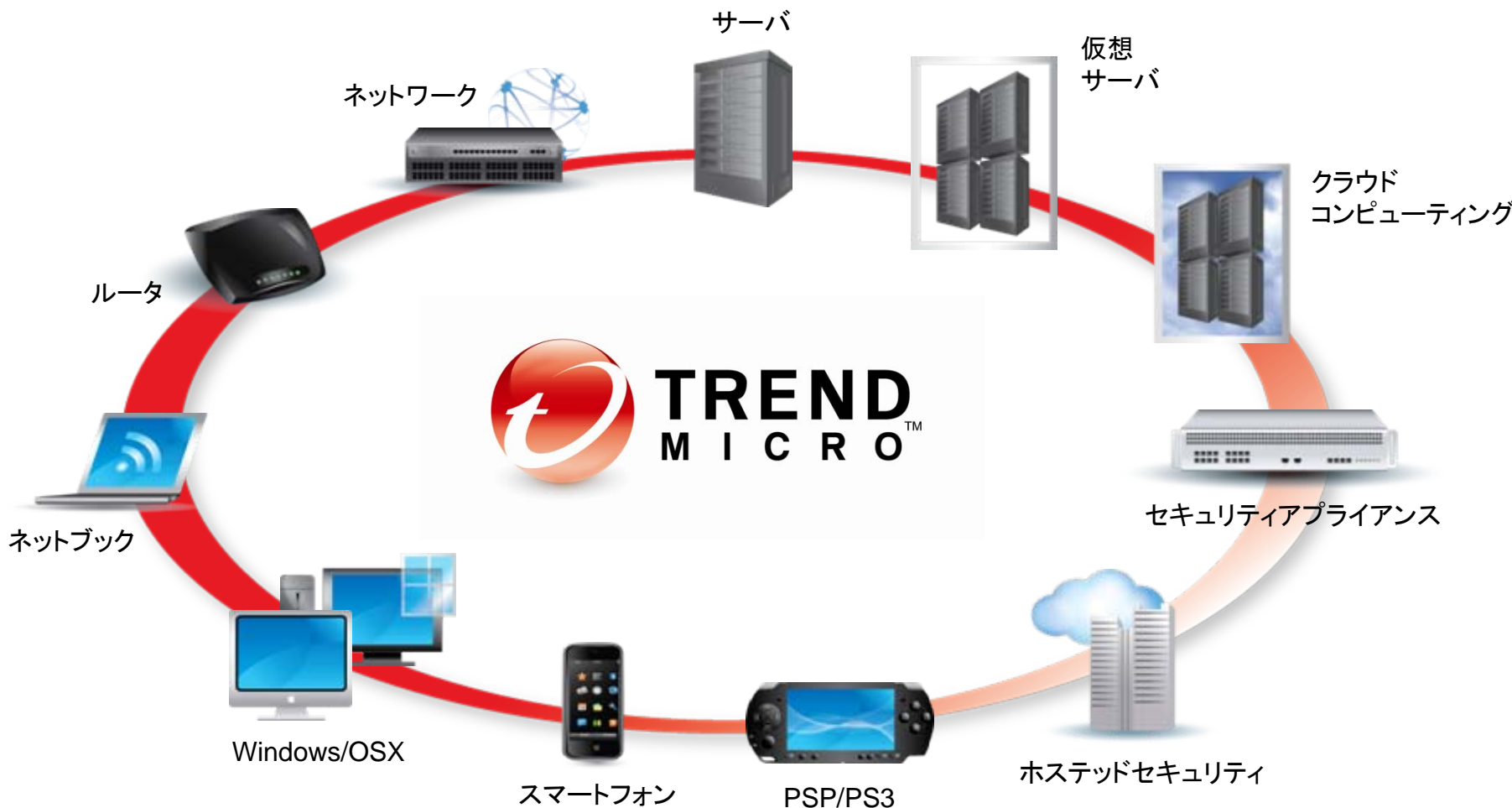
4年連続 販売本数
No.1



全国の有力家電量販店の売上げデータ
において、パソコン関連・デジタル家電
関連製品の年間(1月～12月)
販売本数第1位のベンダーを表彰する
BCNアワードのセキュリティソフトウェア部
門販売本数で4年連続最優秀賞を受賞

Security That Fits: お客様の環境

トレンドマイクロのユビキタス環境に適したソリューションが
お客様の情報資産を守ります



Thank You!