

2012年第2四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8月9日

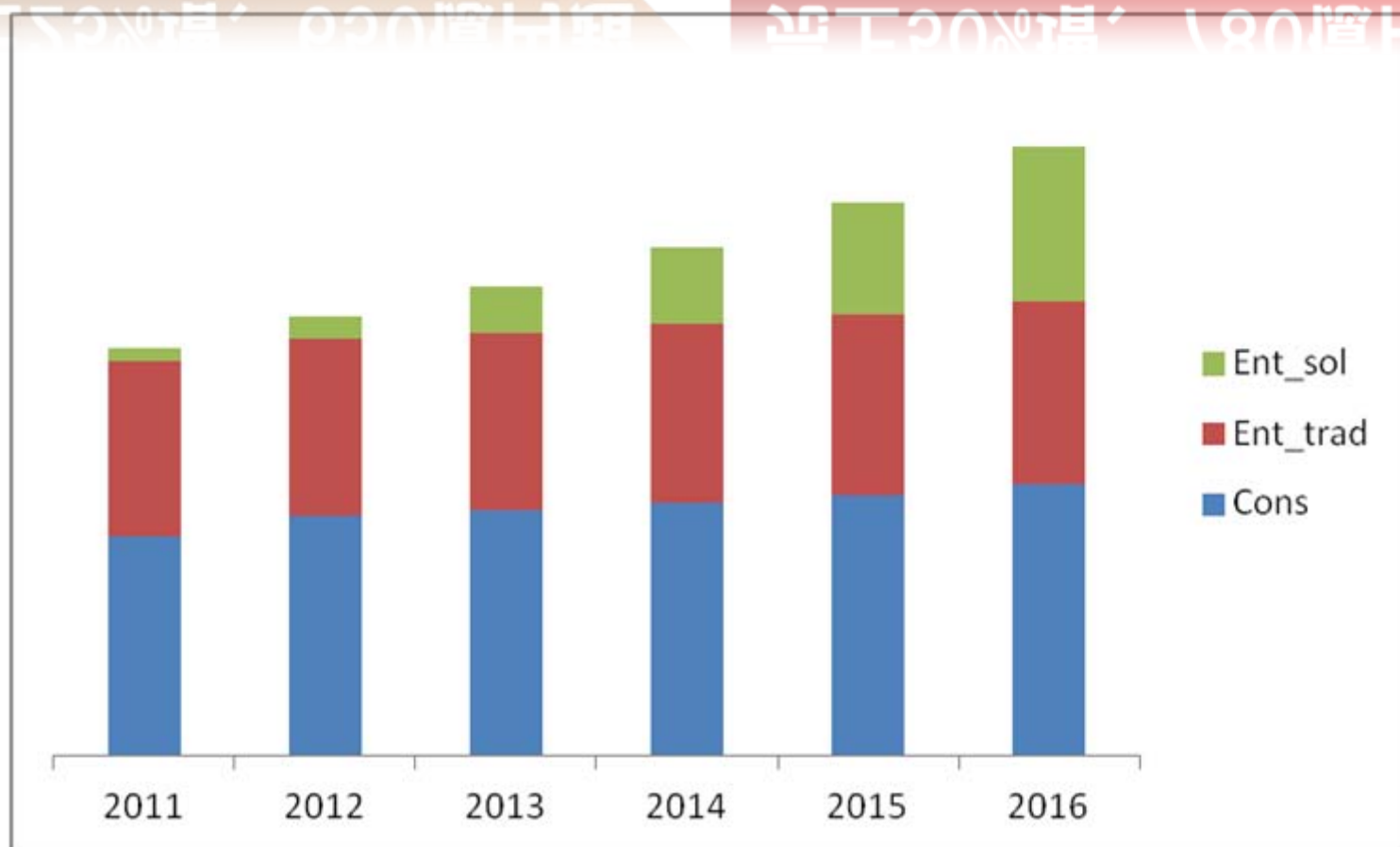
日本市場の中期目標

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2四半期の国内戦略製品ビジネス状況

- Deep Security -

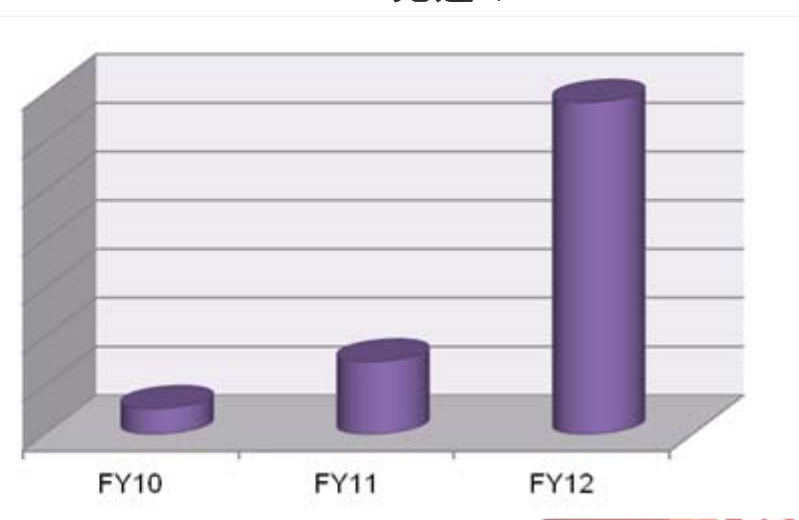
●Q2のトピック

- エージェントにウイルス対策を実装した新バージョンリリース
- 昨年Q2比 500%の成長
- 大塚商会様でサービスを開始(サーバプロテクションサービス)
- 大規模な仮想デスクトップ(VDI)向けの導入ケースが増加(数百から数千台規模の導入実例)

直近5四半期 実績推移



FY12 見込み



2012年第2四半期の国内戦略製品ビジネス状況

- Deep Discovery - (旧製品名:Threat Management Solution)

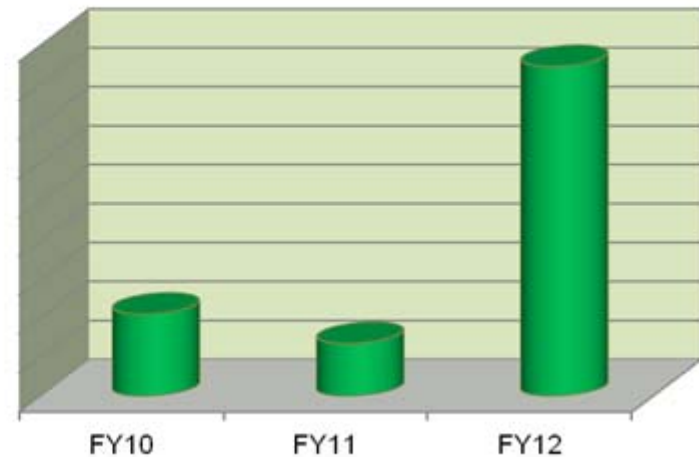
●Q2のトピック

- 動的解析の技術を実装した新バージョンをリリース
- 標的型攻撃対策の導入が本格化、新規受注が順調に推移
→ 国内の監視端末数は16万台以上に
- 医療機器や多様化するデバイスの監視ソリューションとしての採用事例(福井大学様)

直近5四半期 実績推移



FY12 見込み



2012年第2四半期の国内サービスビジネス状況

- サービス -

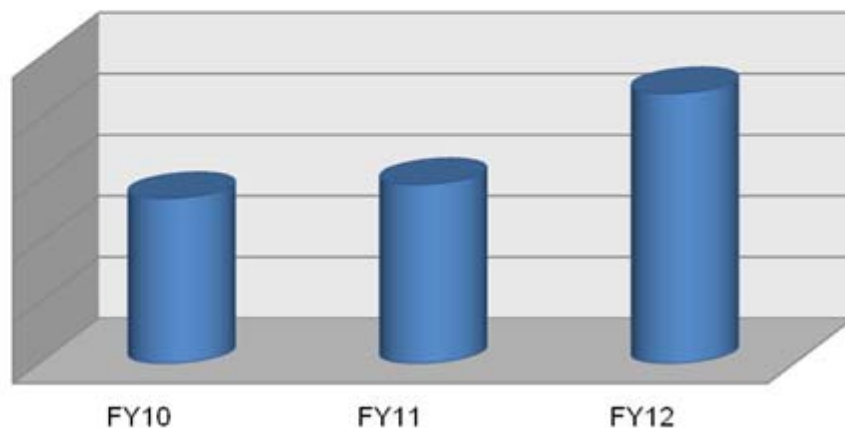
●Q2のトピック

- 昨年Q2比 156%の成長
- 標的型攻撃対策、セキュリティ運用強化を目的としたサポートサービス案件
- 大規模戦略商材向けプレミアムサポート
- テレコム系パートナー様へのサポートサービスの増加
- グローバルなスレットインテリジェンスの蓄積に基づくアドバイザリサービス案件
- 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96.3%が更新)

直近5四半期 実績推移



FY12見込み



参考

パートナー様協業事例



株式会社 大塚商会

製品・ソリューション

管理サーバ不要で脆弱性対策とウイルス対策をセットで対策!

サーバプロテクションサービス

大塚商会のサーバプロテクションサービスは仮想パッチ機能で標的型攻撃に有効な脆弱性対策と既存のウイルスに有効なウイルス対策をセットにした管理サーバ不要のかんたん運用ASPサービスです。

ウイルス対策

脆弱性対策

お申し込み・お問い合わせ

サーバのセキュリティ対策でこんなお困りごとはありませんか?

セキュリティ管理用サーバを新たに立てる余裕がないが、セキュリティ強化をもっと手軽にできないだろうか?

基幹サーバにセキュリティ対策をしたいが、パッチの適用ごとにサーバの再起動があるのは厳しい。

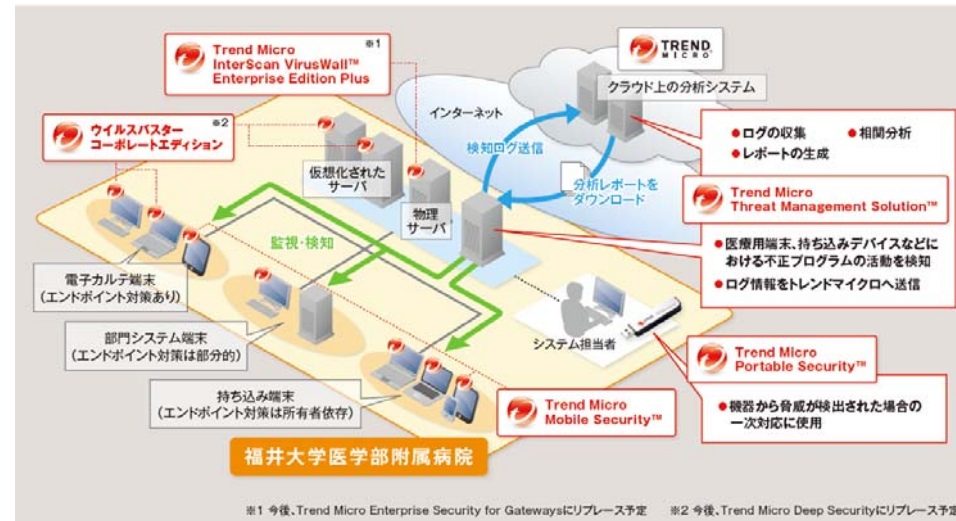
Windowsやソフトの脆弱性やパッチ情報が多すぎるので手間がかからない対策はできないだろうか?

Deep Securityの仮想パッチとウイルス対策機能をサービス化

お客様導入事例



福井大学医学部附属病院 様
http://www.hosp.u-fukui.ac.jp/



医療現場の多様なデバイスを Threat Management Solutionで監視



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

デジタルライフの変化と課題

パソコンを中心にしたデジタルライフ



環境の変化

情報の拡散と集約

各デバイス、クラウド上のあらゆる場所へ

利用端末の広がり

スマートフォン・タブレット、情報家電の普及

自由なデジタルライフ

これからのデジタルライフ



誰でも

どこでも

いつでも

新たに生じる不安や不便

ウイルス

デバイスの紛失

情報の詐取

他者に関連する情報の流出

専門知識を持たないユーザー

デバイス

データ

プライバシー

ファミリー

詐欺サイト

膨大なデータの整理

データの紛失

プライバシーが漏れる

家族で共有するデバイス

コンシューマビジネスの新しい領域

デジタルライフの不安と不便を 解消するソリューションを提供

デバイス

ユーザが手に触れる多様な
デバイスを保護するソリュー
ション

データ

デバイス上、ソフト上、
Webサービス上のあらゆる
データの安全を確保するソ
リューション

デジタルライフ 支援サービス

プライバシー

適切な相手と適切な情報
を安心してやり取りできるソ
リューション

ファミリー

子どもからシニアまで誰も
が安心して簡単にデジタル
ライフを楽しむためのソ
リューション

推進体制

日本から新しいソリューション・ビジネスの創出

日本の組織

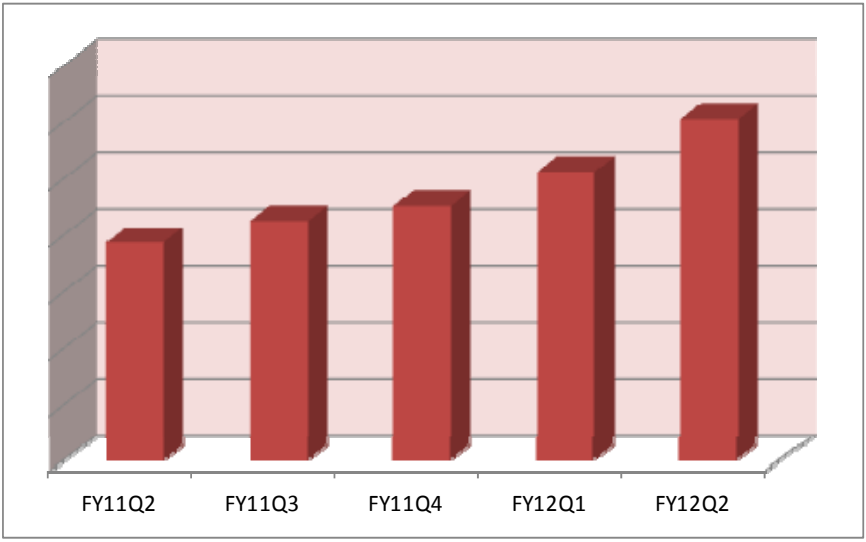
グローバル組織



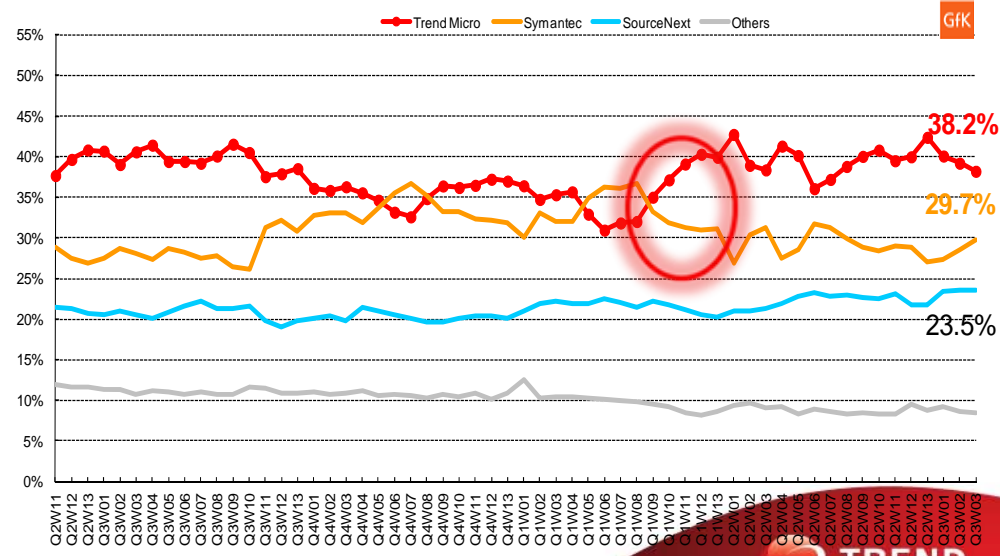
2012年第2四半期の国内コンシューマビジネス状況

- Q2のトピック
 - 新規においてもリテール、オンラインチャンネルにて復調傾向、更新ビジネスにて過去最大の売り上げを達成、利益も含め順調に伸長。
 - アライアンス活動が活発化（4月 NTT西日本：モバイル向けセキュリティ・Google play：アンドロイド向けセキュリティ、5月 パナソニック：オンラインストレージ、6月 NEC：子供向けセキュリティ）
 - 新規商材“パスワードマネージャー 無料版”先行公開、次世代OS対応（Win8、Mountain Lion）次期ウイルスバスター ベータプログラム開始

直近5四半期 実績推移



国内店頭販売シェア推移



Q2 コンシューマハイライト

ビジネスの変化

- モバイルセキュリティの売上が~800%成長
- VBMAのローンチの成功
Google Play上でトップ3に
- Apple社のマック用ウイルス対策製品の米国リテールにおける2012年Q2シェアは96%を維持
出典:NPD

facebook

- FacebookへWRSを提供

大型受注案件



Launched new Pack AntiVirus



Launched Longevity & SafeSync in 2,200 Verizon stores



that was easy.™

Selected for Staples EasyTech attach program

新製品のローンチ



主なアワード



第2四半期に実施したパートナー様との協業発表

- KDDIシンガポール様、NECシンガポール様、NECタイ様と東南アジアで事業展開する日系企業向けにSaaS型セキュリティサービスを開始
- パナソニック様のLet's note 2012年夏モデルに「SafeSync」を提供
- NTT西日本様「フレッツ光」のセキュリティで協業を拡大
Android向けセキュリティサービスに技術供与
- 中小企業向けサイバー攻撃対策で大塚商会様と協業

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





Securing Your Journey
to the Cloud

Thank You!