

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社網屋

目次

0. Vision	3
1. ビジネスモデル	4
2. 市場環境	18
3. 当社の強み・特徴	23
4. 成長戦略	35
5. リスク情報・参考情報	49

SECURE THE SUCCESS.

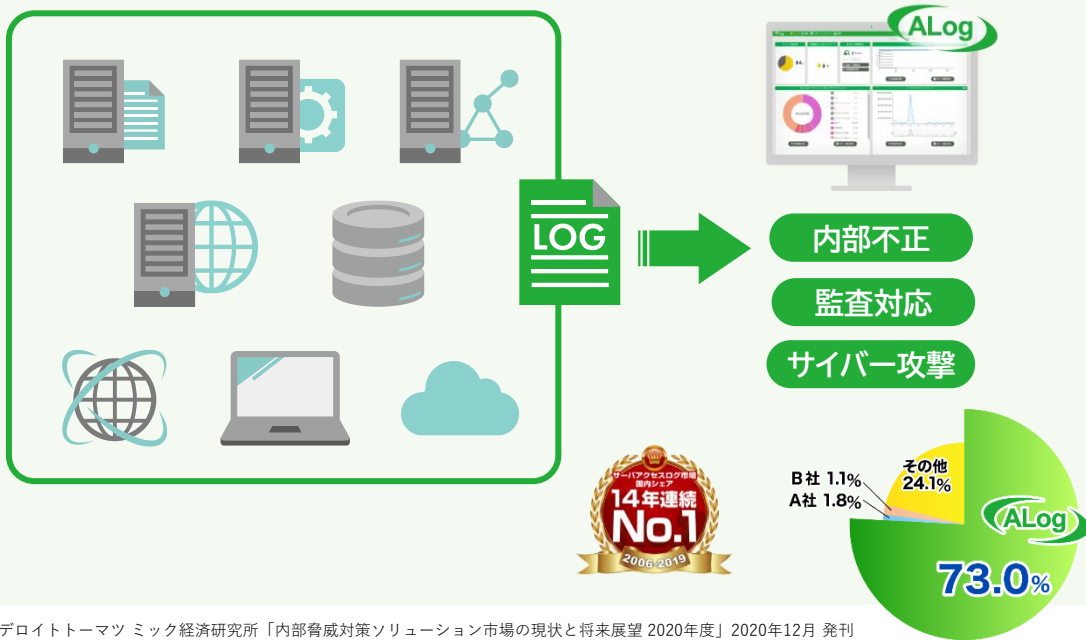
セキュリティの力でビジネスの成功を守る
サイバーセキュリティカンパニー

1. ビジネスモデル

「通信」と「データ」を守る セキュリティソリューションプロバイダ

データセキュリティ事業

ログ管理ソフトの メーカー



出所：デロイトトーマツ ミック経済研究所「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2020年度」2020年12月 発行

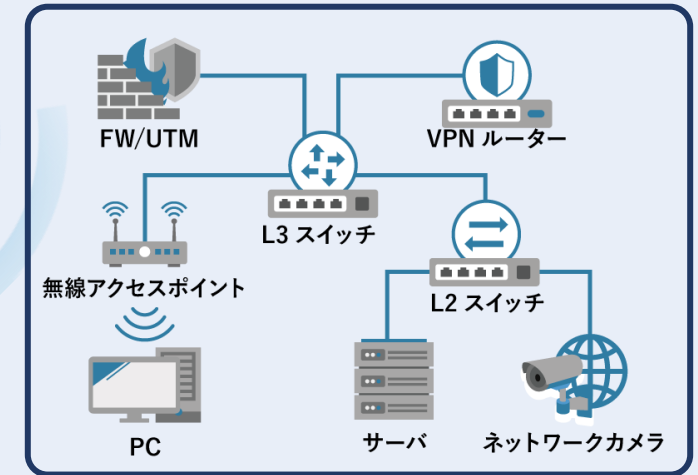
ネットワークセキュリティ事業

通信インフラの SaaSサービサー



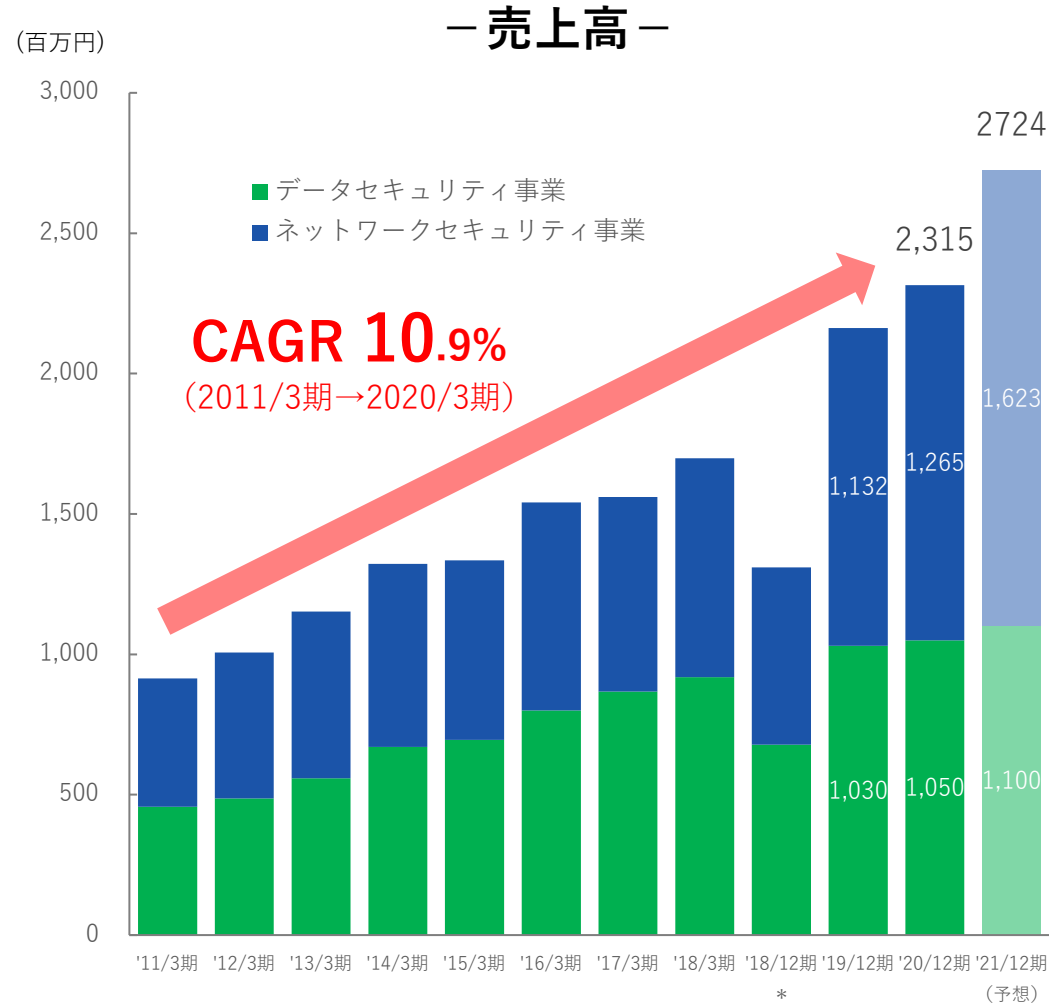
Network All Cloud.

クラウド管理センター

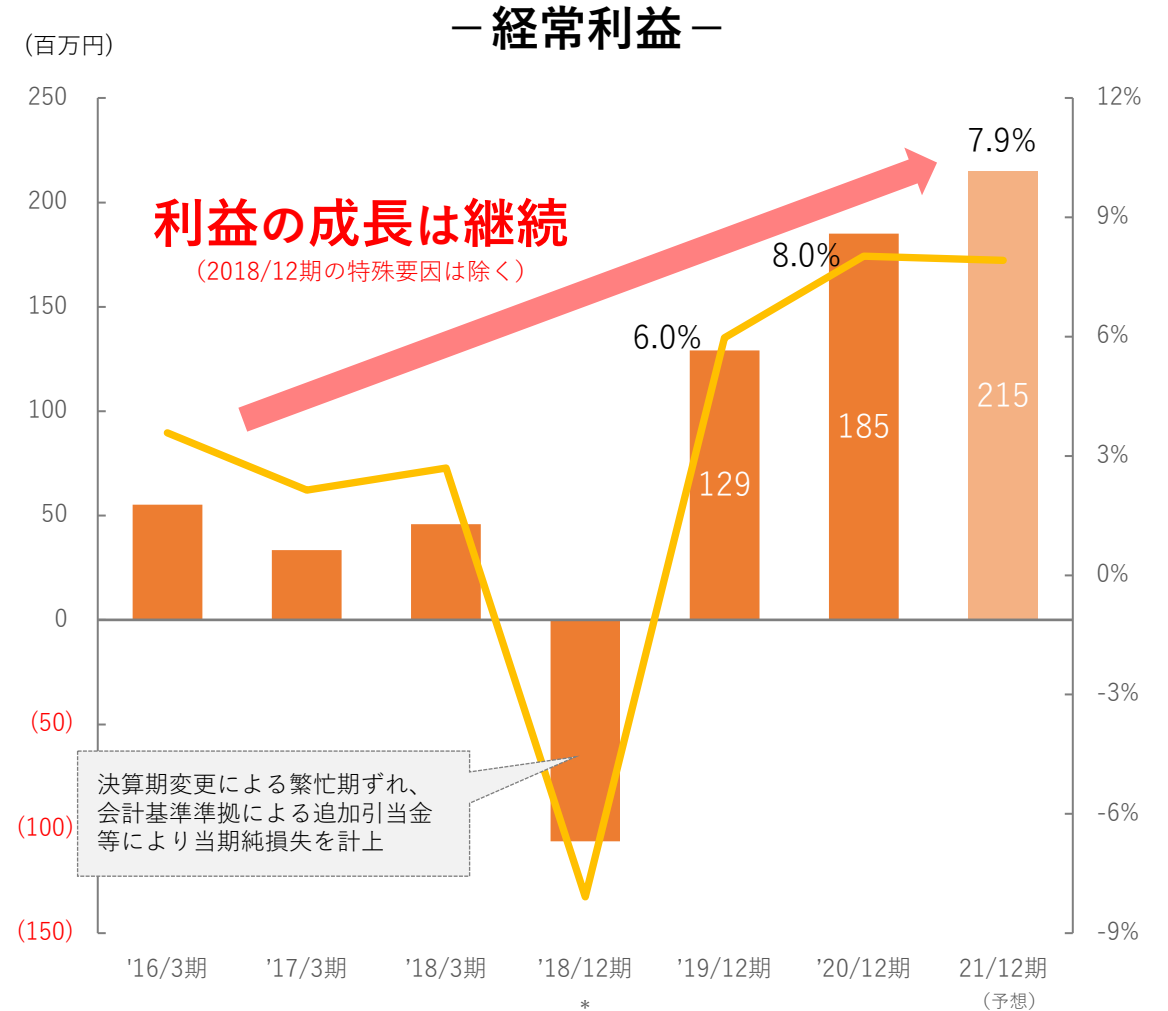


業績推移

内部不正対策やサイバー攻撃対策など、セキュリティ市場の需要増を背景に、安定した事業成長を継続。



*CAGR：平均成長率。複数年にわたる成長率から1年あたりの幾何平均を求めたもの。



*2018年12月期は決算期変更により9か月間



ITセキュリティ上のドライブレコーダ的存在

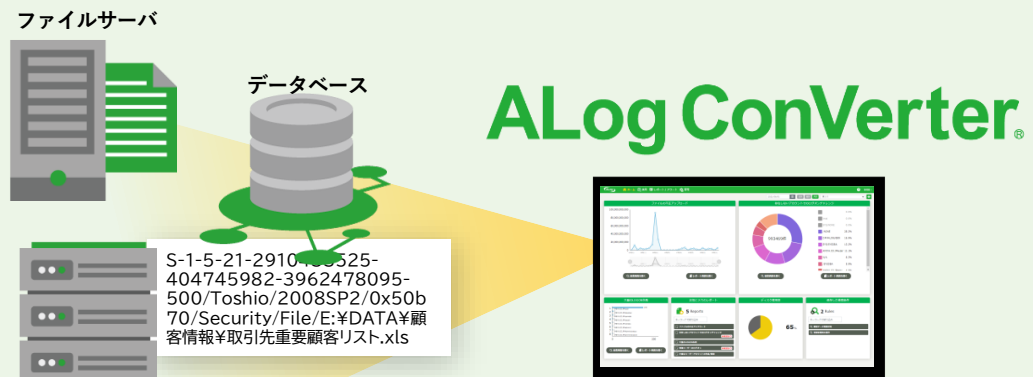
もしもの時、
動かぬ証拠となるのは、
「記憶」ではなく
「記録」

LOG



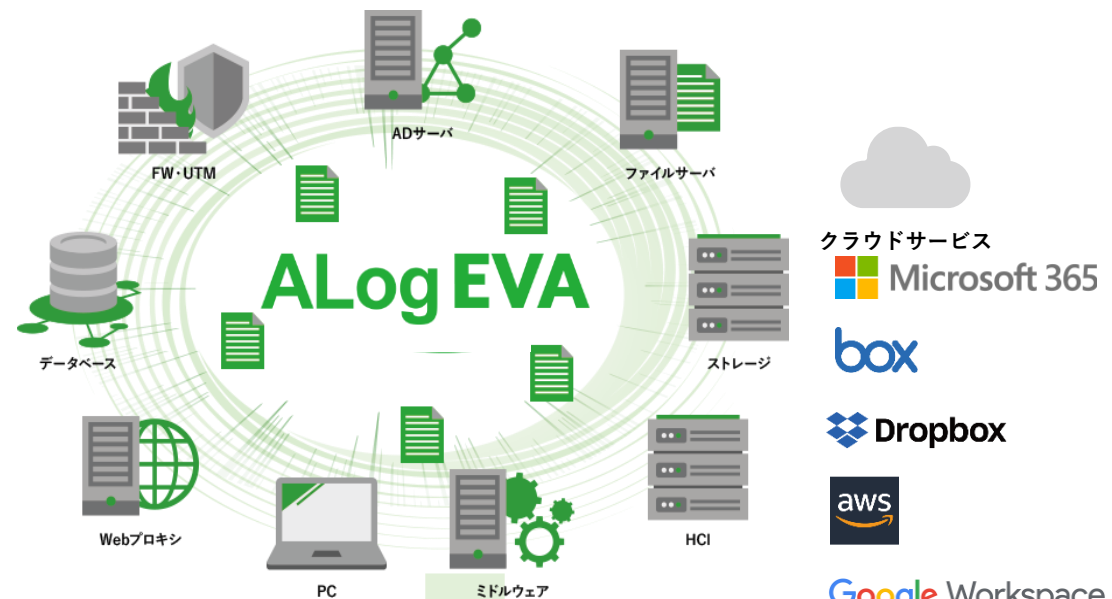
データの利用履歴の記録保管は、当然の行為に

データセキュリティ事業の構成



時刻	ユーザ	サーバ	対象	操作
2021/10/15 14:35:39	AMIYA¥Ishida	FS01	D:¥営業¥顧客リスト.xlsx	READ

主にファイルサーバなど、共有サーバ上の操作ログを記録する製品



あらゆるITシステムのログを記録する製品

内部不正に

REC

内部関係者の持ち出し

オペミスに

REC

消えたファイルの検索

サイバー攻撃に

REC

外部侵入の攻撃検知

働き方改革に

REC

超過残業/怠慢の監督

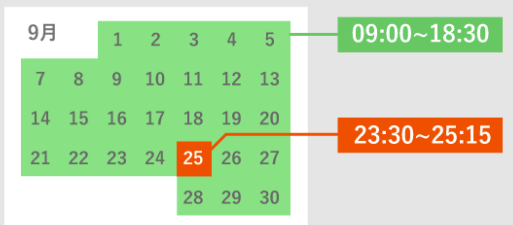
先進テクノロジーが、不正の予兆を実現する

いつもと違う不審行動を、AIが過去のパターンから自動判定。
異常の自動検知が、顧客の業務負荷を軽減する。



いつもと違う時間のアクセス

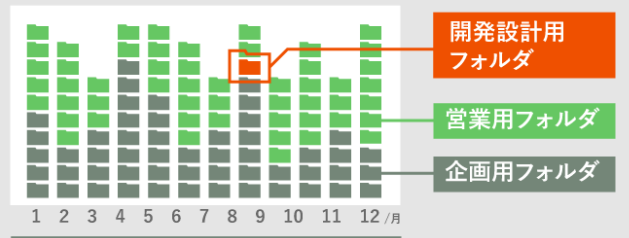
佐藤さんのデータアクセス



普段との違いで見つかる **内部不正**

いつもと違うフォルダへのアクセス

鈴木さんのフォルダアクセス



ランサムウェアがおこすファイル全変換

石田さんだけが大量のファイルを書き換えている

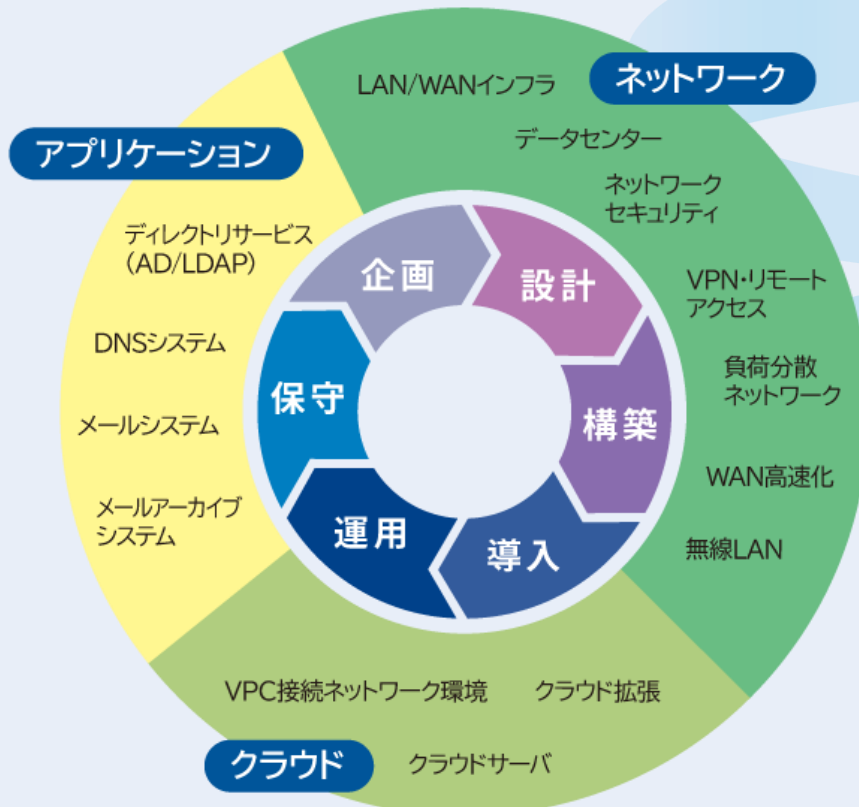


普段との違いで見つかる **外部攻撃**

ネットワークセキュリティ事業の構成

『ネットワークインテグレーション』

企業LAN/WANの設計構築
システムインテグレーション事業



Network All Cloud[®]

クラウドネットワークの
サービス事業



(ハイパーソニックス)
Hypersonix[®]
クラウド無線LANサービス



(ヴェローナ)
Verona[®]
Virtual Environment Routing Overlay Network Architect.
クラウドVPNサービス



(ランニングサポーター)
Running Supporter[®]
情報システムクラウドサービス

Network All Cloud[®]

企業の通信インフラをクラウド化する
『SaaS型ネットワークサービス』

クラウドから
導入も運用も
できるようになる

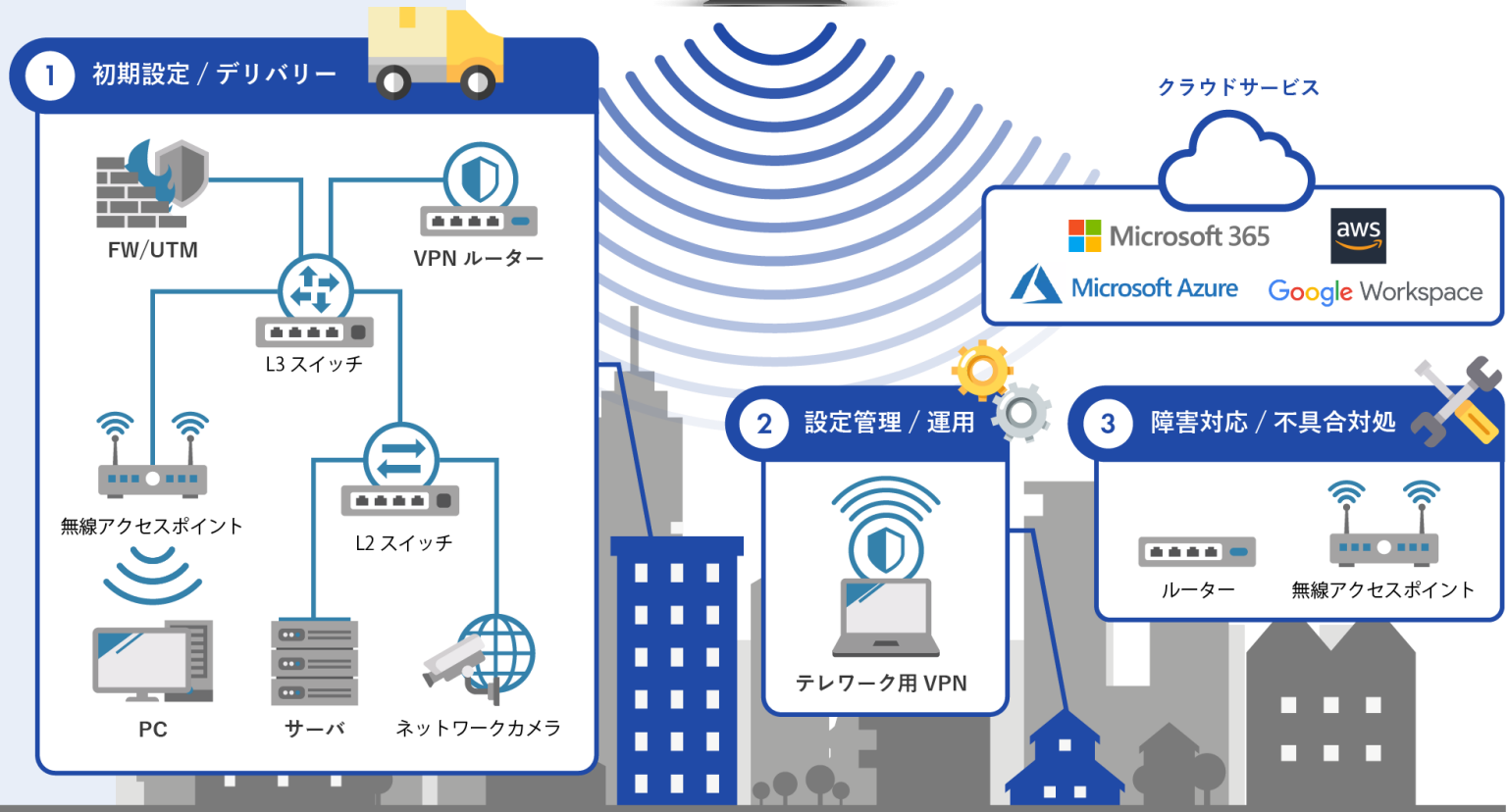


お客様はWebブラウザから
ネットワーク全体を管理

遠方にエンジニア
を行かせると
コストがかかり過ぎる...

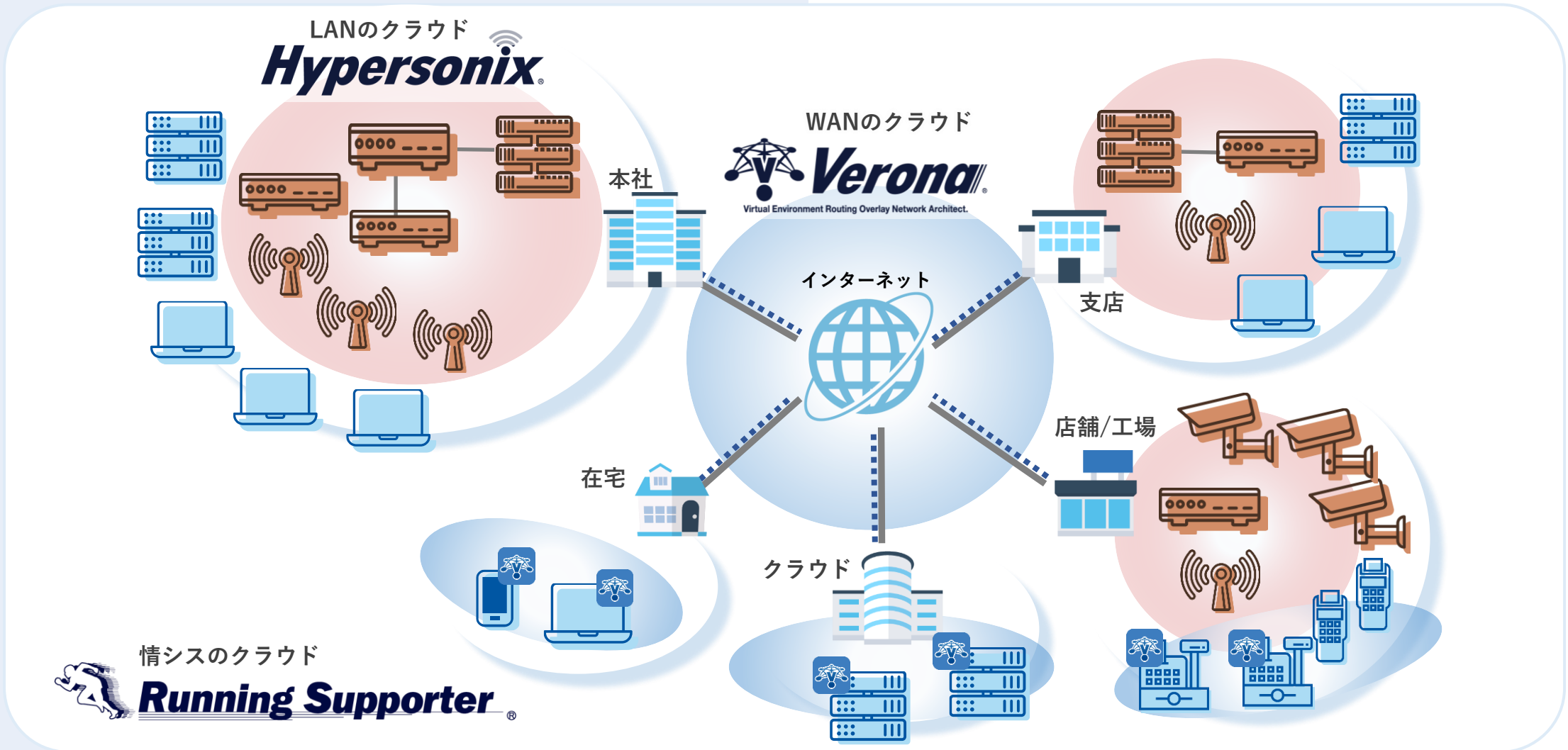
拠点ごとに管理者が
いないから
中央で集中管理したい

社内にネットワーク
技術者がいないから、
Sler依存がひどい



Network All Cloud[®]

企業のネットワークインフラが、網羅的にクラウド化できる

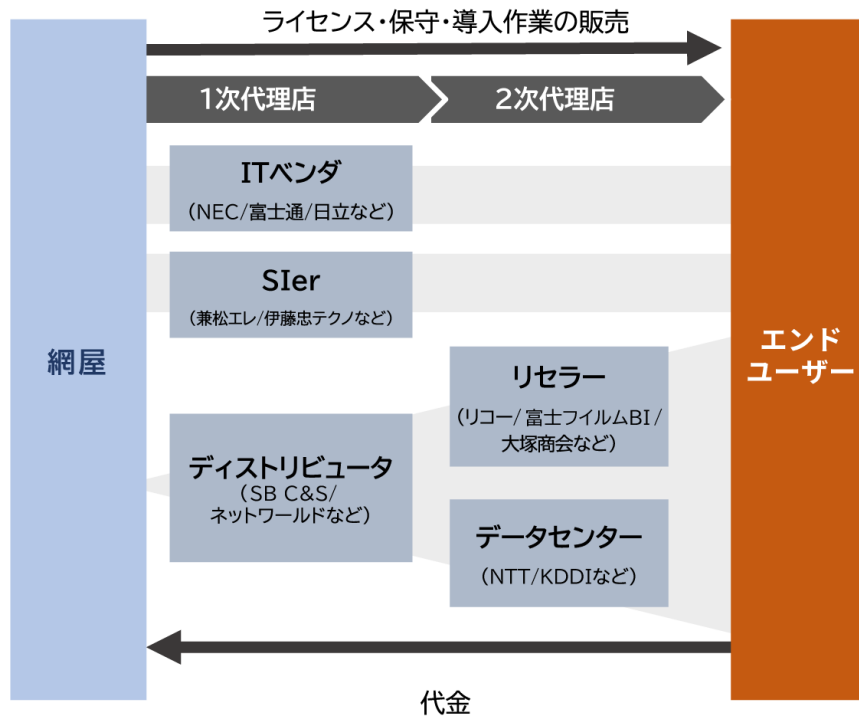


営業の体系

メーカーとして大手IT事業社へ販売委託

データセキュリティ事業

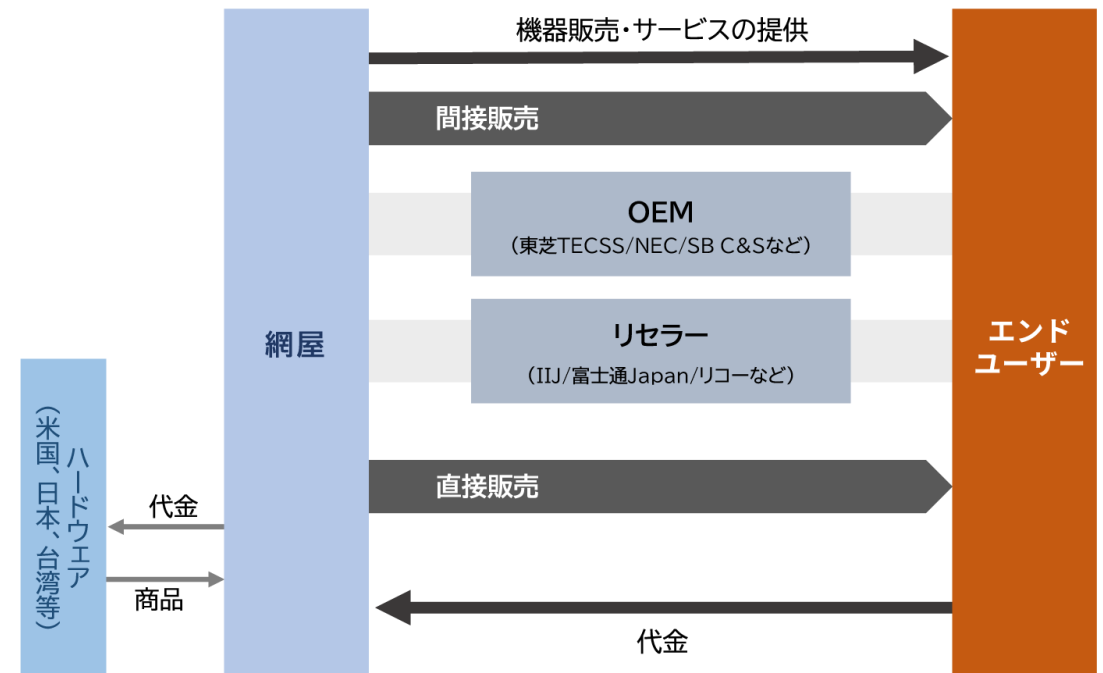
主力は、サーバ用セキュリティソフト。
大手ハードベンダーや大手流通商社が販売代理店に



直販 3% : 間接販売 97%

ネットワークセキュリティ事業

主力は、SaaS型クラウドサービス。
OEM販売と直販が中心の営業形態



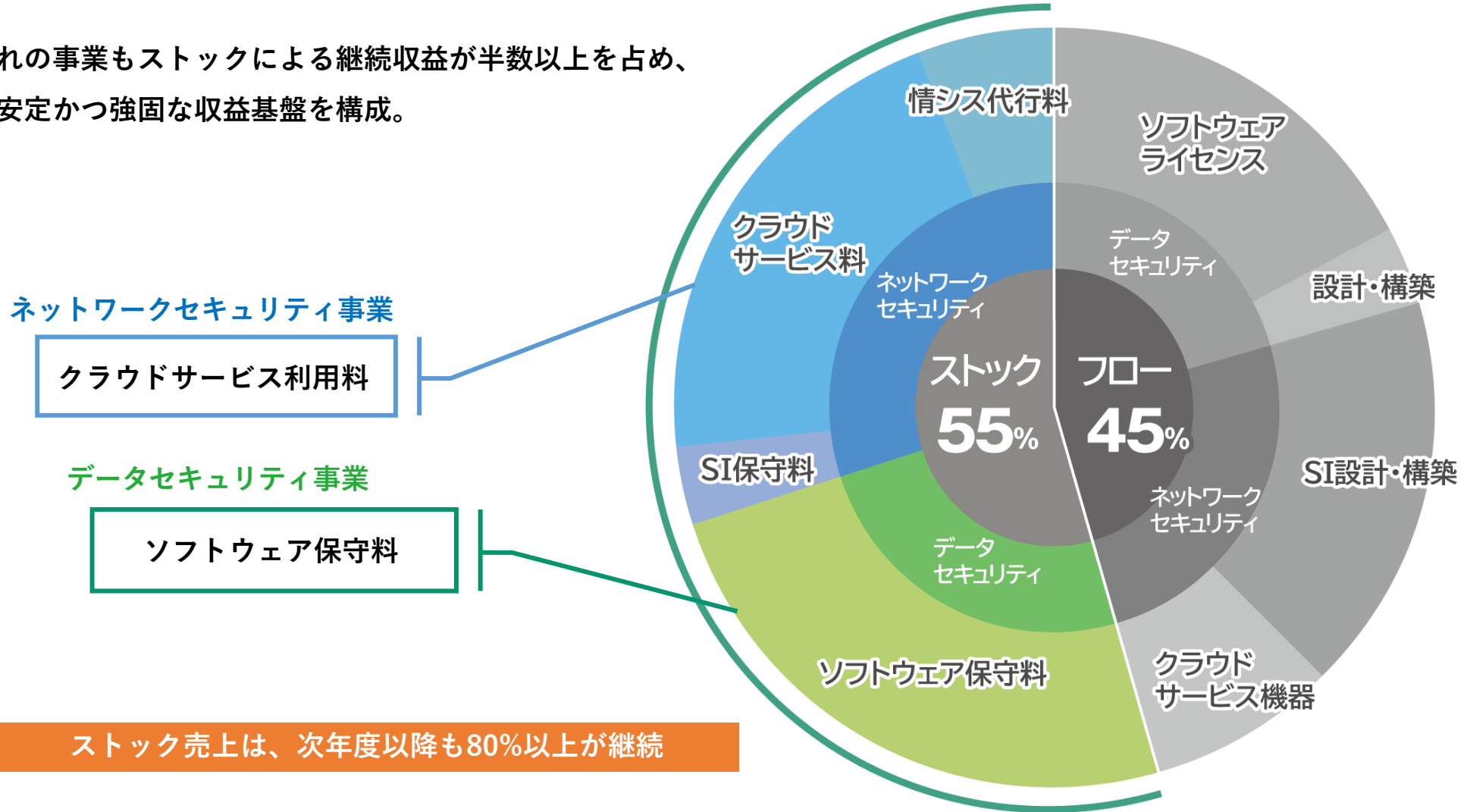
直販 58% : 間接販売 42%

収益構造 1

ストック売上で構成された強固な収益基盤

いずれの事業もストックによる継続収益が半数以上を占め、長期安定かつ強固な収益基盤を構成。

2020年12月期の売上構成

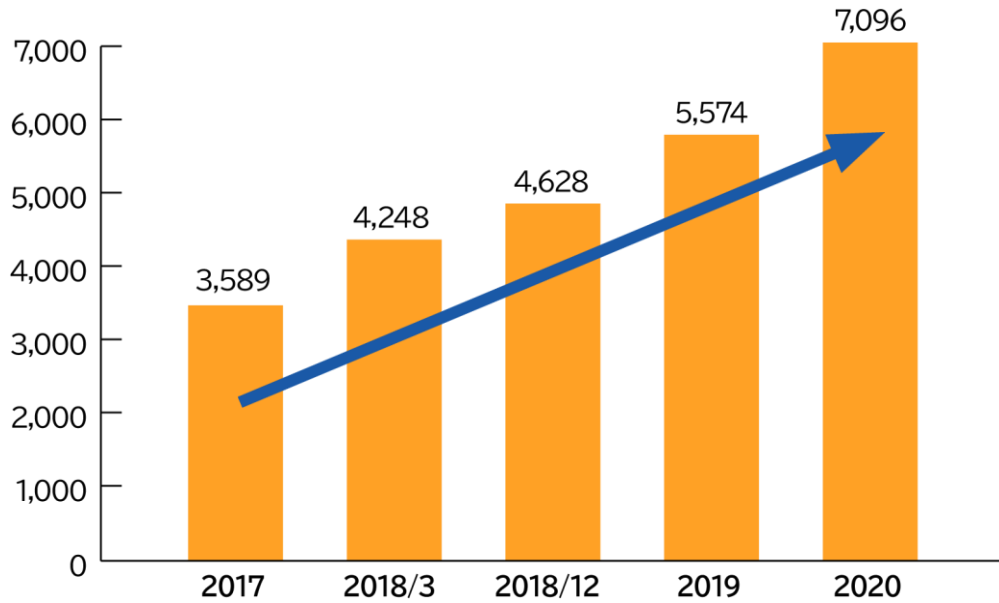


収益構造 2

契約数の伸長が、ストック売上の堆積率を押し上げる

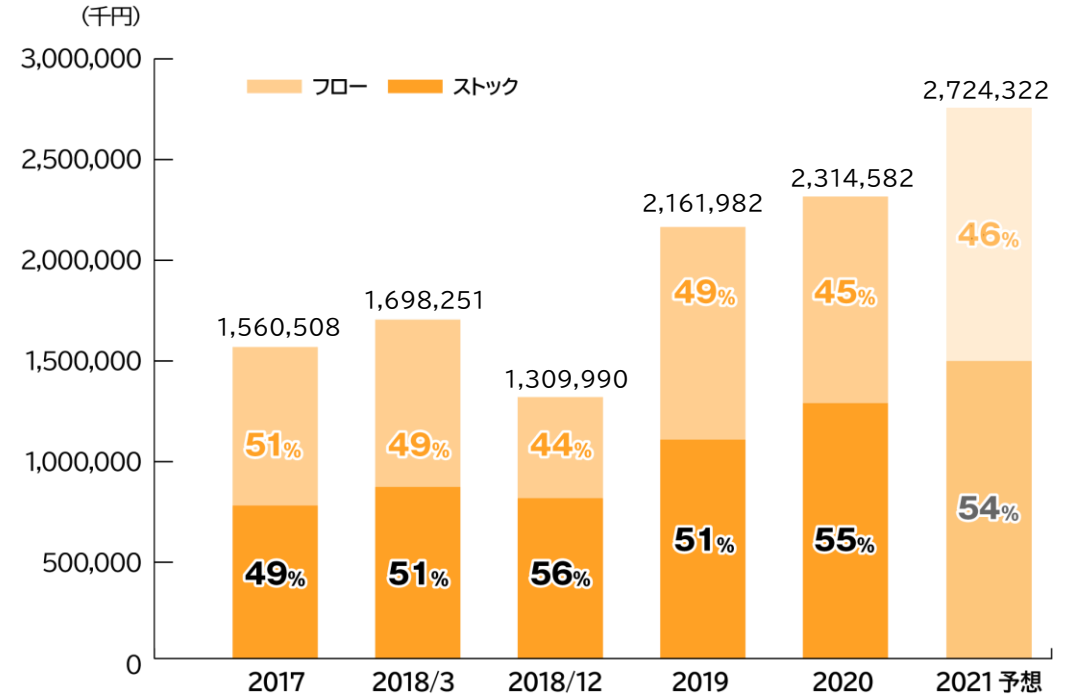
契約件数の堅調な伸びに年堆積のストック売上が相乗化し、次の成長曲線を現実化。

－両事業のストック契約社数－



契約社数は、5年で2倍に

－両事業のストック売上推移－

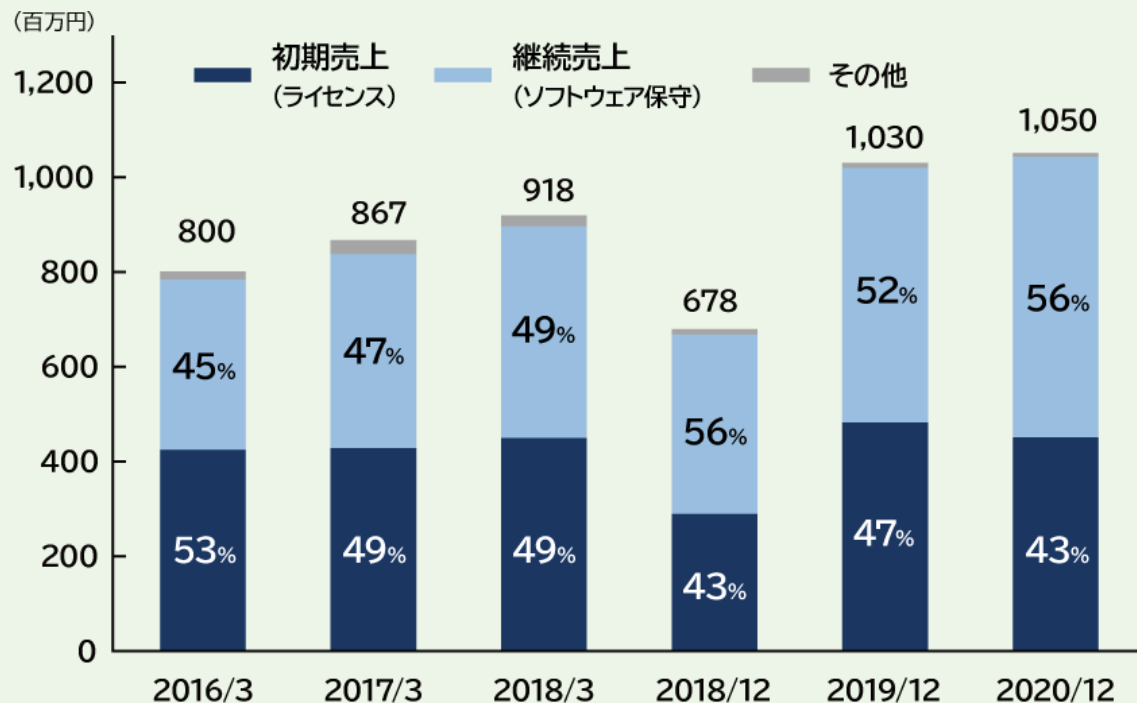


売上、ストック率、共に増加

事業別の業績推移

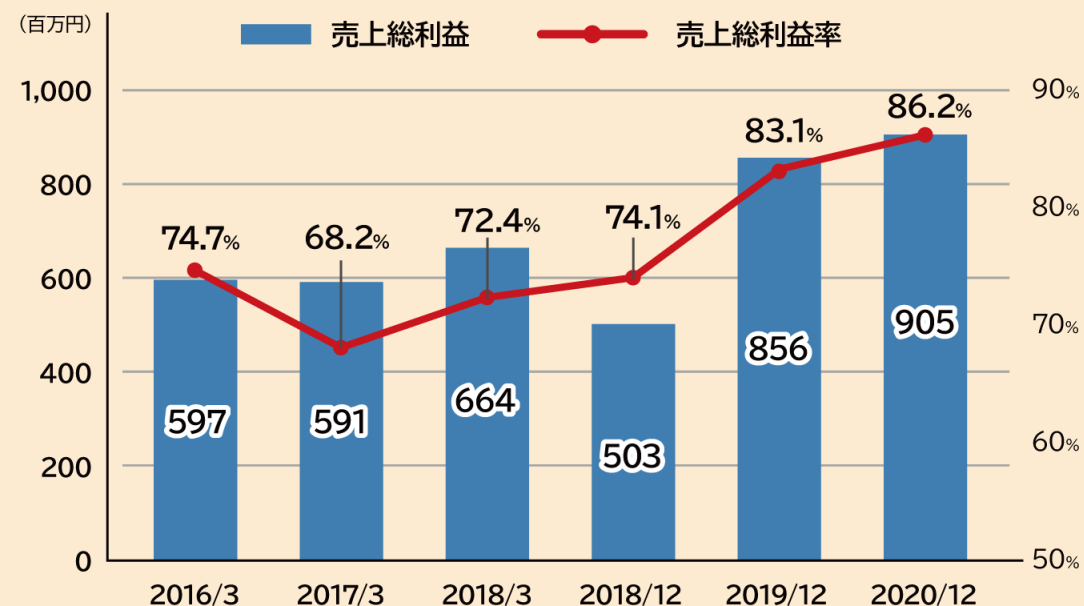
データセキュリティ事業

－事業売上高－



直近はコロナ禍で訪問導入が一時停止。収束から受注回復

－事業売上総利益－

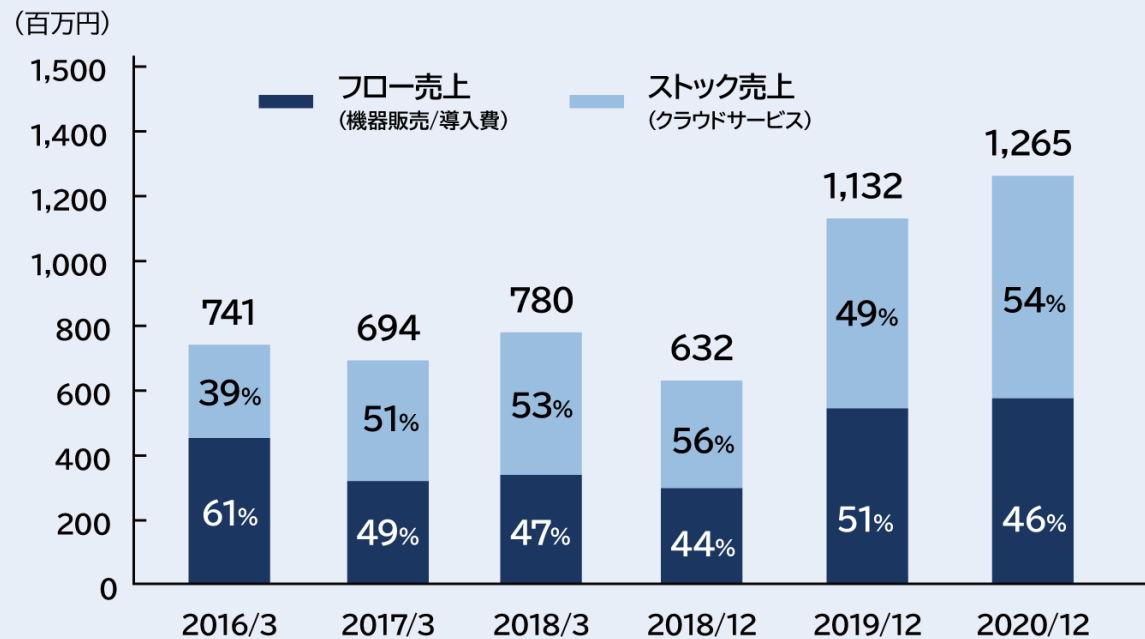


80%を超える売上総利益率はメーカーの特性

事業別の業績推移

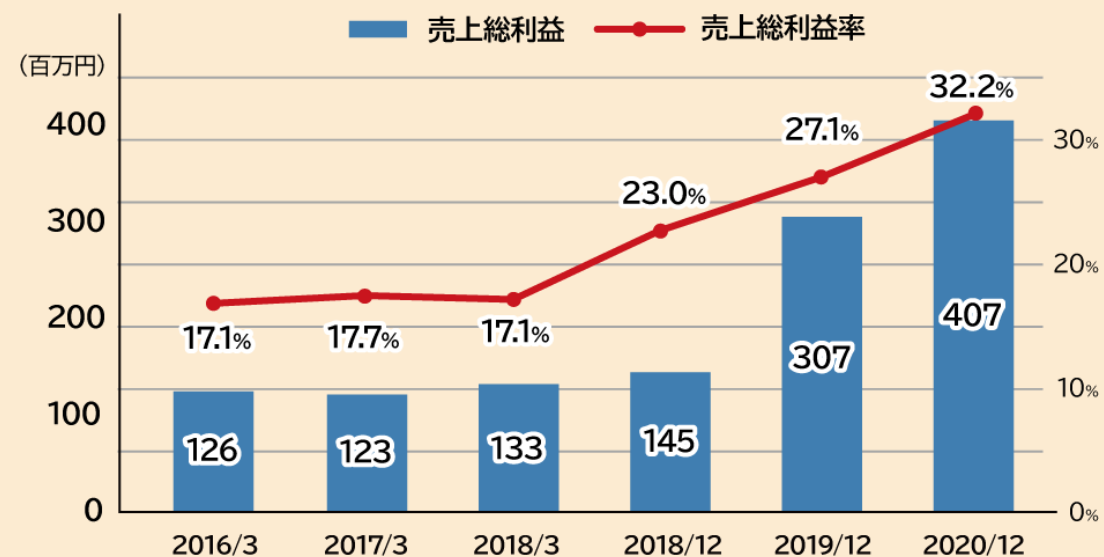
ネットワークセキュリティ事業

－事業売上高－



売上高は5年で1.7倍。クラウドサービスは2.5倍弱

－事業売上総利益－



受託SI事業からメーカー事業への転身で収益率が改善

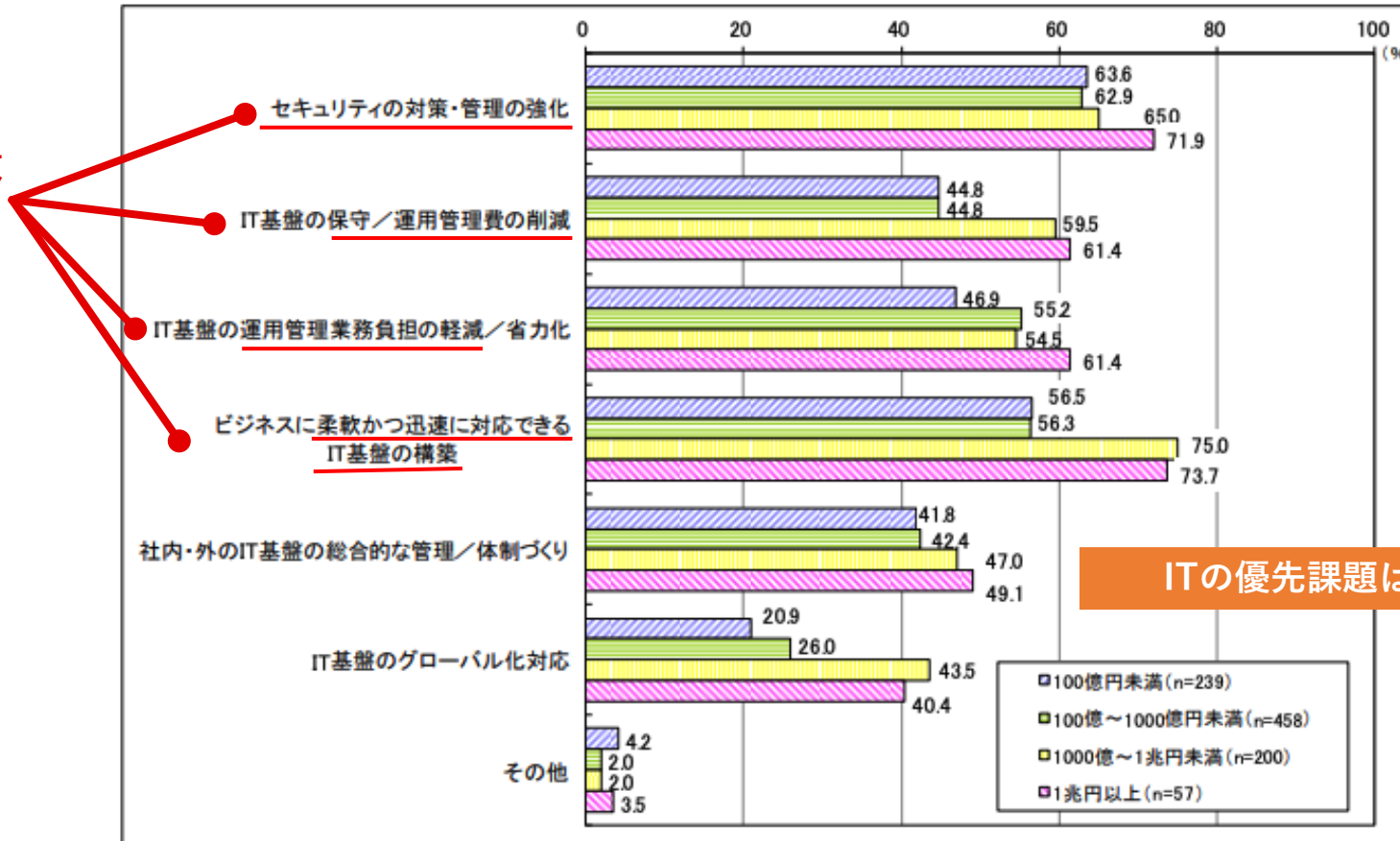
2. 市場環境

市場ニーズは「安全」と「カンタン」へ

企業が求めるITの優先課題は、「セキュリティ対策」「業務負担の軽減」「管理費用の削減」が上位に。

図表 8-1-2 売上高別 IT 基盤における企業の優先課題(今後 5 年)(複数回答)

当社の事業が
優先課題と合致



ITの優先課題は、当社の提供価値そのもの

出所：日本情報システム・ユーザー協会
「企業IT動向調査報告書2020」

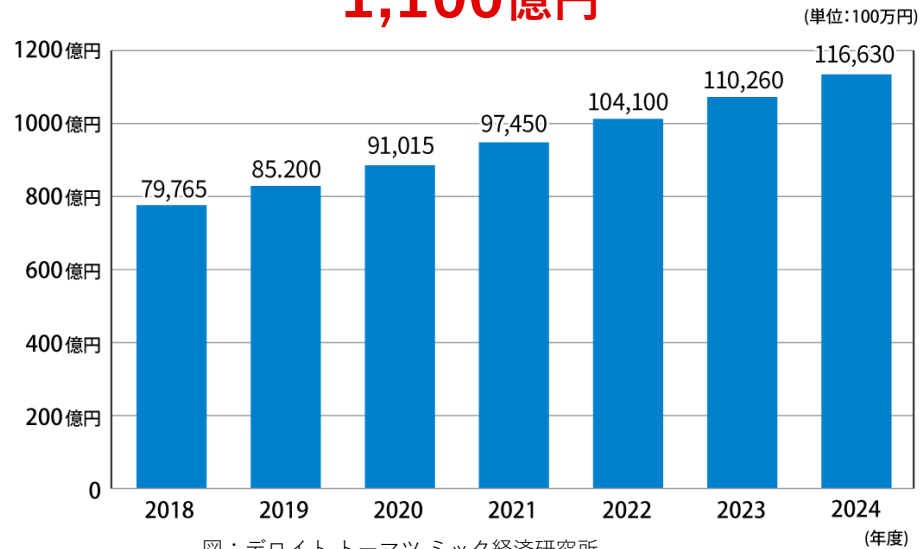
セキュリティ市場の動向

データセキュリティ事業の属する市場

該当する市場：「内部脅威対策ソリューション市場」
ログ製品（PCログ、サーバログ、統合ログ）やメールフィルタ、DB暗号化ツールなどをまとめた総合セキュリティ市場

内部脅威対策ソリューション市場

1,100億円

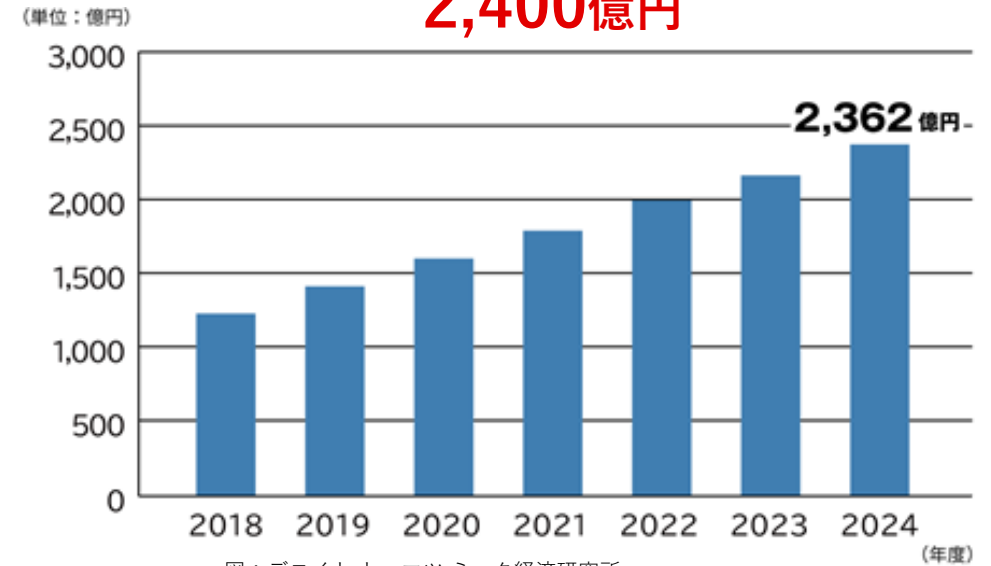


ネットワークセキュリティ事業の属する市場

該当する市場：「マネージド型・クラウド型サービス市場」
エンジニア不足/負担軽減による運用の委託は、今後も急伸市場。

クラウド型ネットワークサービス市場

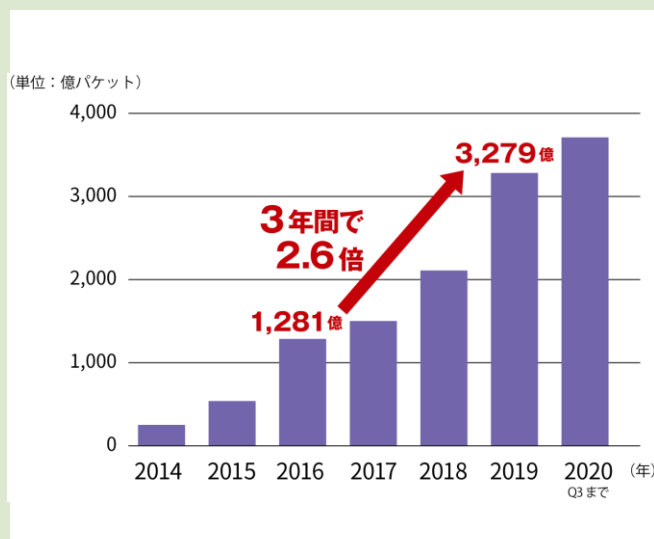
2,400億円



重要データへのサイバー犯罪は増加の一途

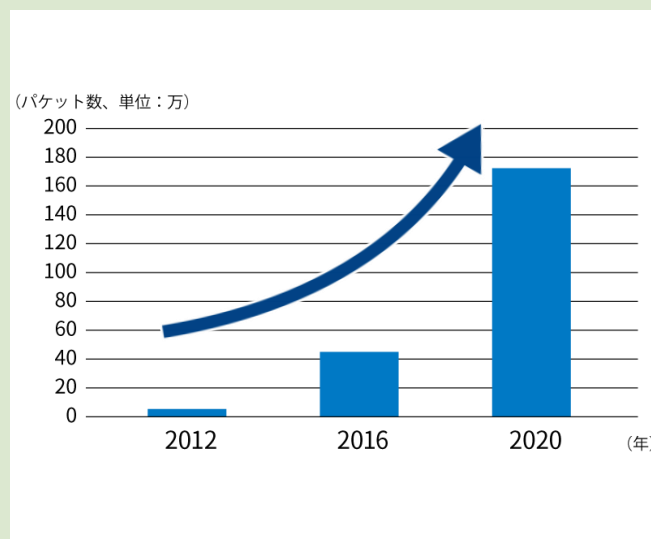
特に、企業への恐喝行為や国家的機密情報の漏洩などのサイバー攻撃は実被害として顕著に増加。
企業/組織のセキュリティ対策は恒常的に不可避。

1年間に観測されたサイバー攻撃回数



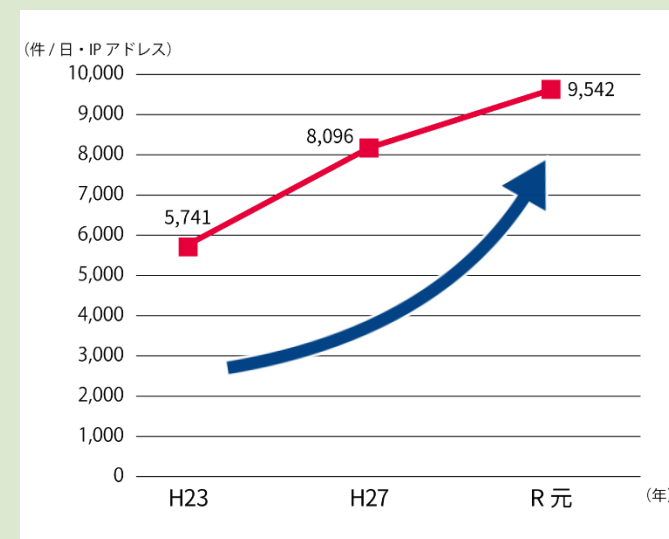
NICT-情報通信研究機構

1日・1IPアドレス当たり検知件数



警察庁

サイバー犯罪の検挙件数



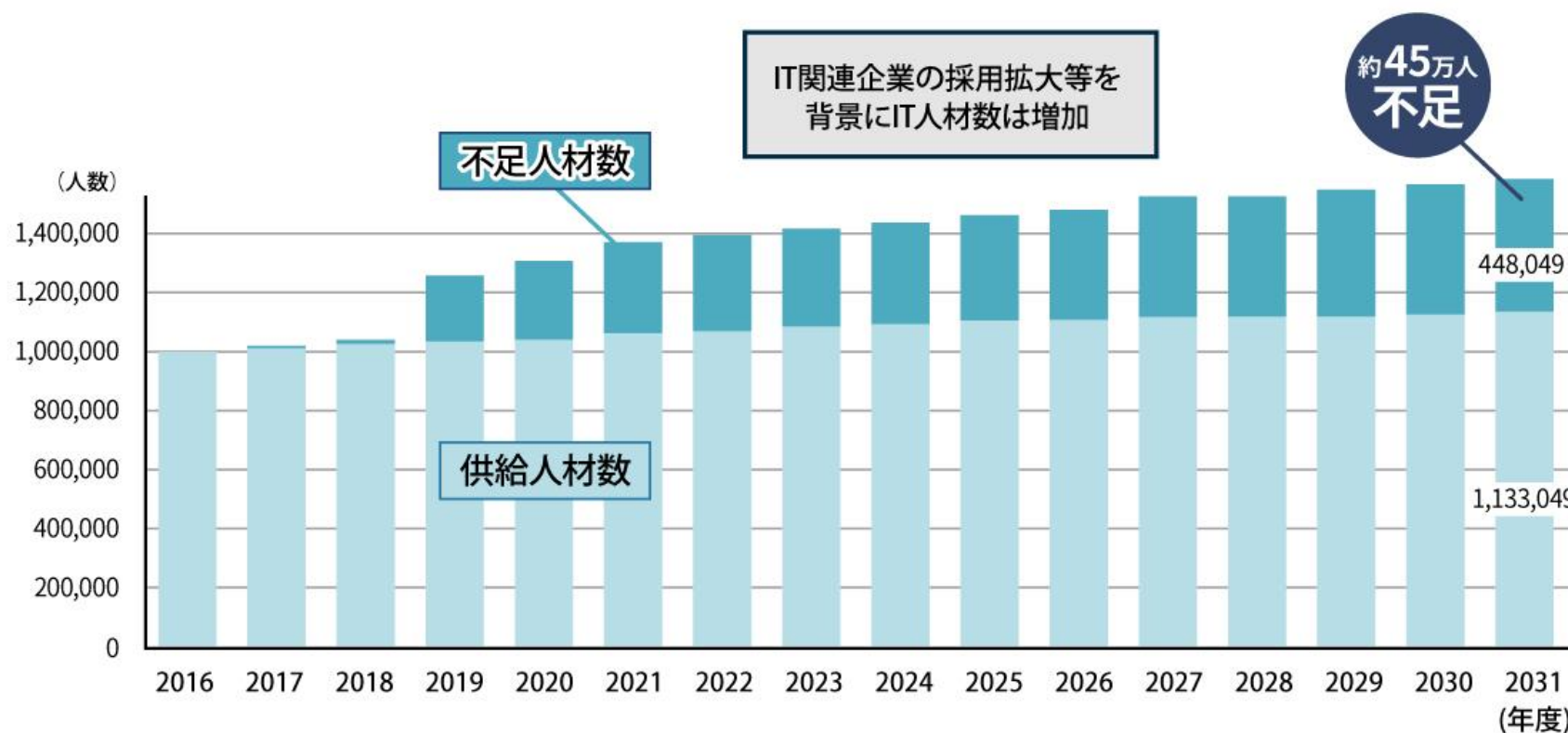
警察庁

増える攻撃と巧妙化は、セキュリティのニーズが減らない裏付け

エンジニアの人材不足は慢性的&深刻に

DX推進に避けて通れないのが『IT人材の不足』

慢性的なエンジニア不足が、『人に依存しない新しいビジネスモデル』の需要を喚起する



出所：経済産業省 情報技術促進課
「IT人材供給に関する調査（概要）」

人口減少 = 労働集約型の限界を示唆

3. 当社の強み・特徴

当社の強み：「プロダクトマーケティング力」

市場ニーズ
をとらえた
商品発明力

従来の加工ではなく、
全く新しい発想からの企画発明力

オープンソースのつなぎ合わせや
外注開発ではない内製による開発力

内部人材
による
内製開発力

『プロダクトマーケティング力』

見抜くため
の情報力

未来を
見透す力

実践するため
の行動力

伝えるため
の文章力

奏でるため
の関係力

マーケティング
デザイン力

UI/UX開発など
“デザインの力”で
顧客の理解を高める力

難しいを
カンタンに



当社の強み：大手販売網と営業力

大手ITベンダー/Slerを中心とした安定した代理店網。
しかし、間接依存しないマーケティング営業力も保有。

間接力 ——— 代理店販売網

ITベンダー (NEC/富士通/日立/Dell Technologiesなど)	リセラー (リコー/富士フィルム ビジネスイノベーション /大塚商会など)	ディストリビュータ (SB C&S/ネットワーク/DIS グループなど)
Sler (兼松エレクトロニクス/ 伊藤忠テクノソリューションズ /丸紅情報システムズなど)	データセンター (NTT/KDDI/ 富士通など)	OEM (東芝テックソリューション サービス/SB C&Sなど)

直売力 ——— マーケティング販促



<2020年度実績>

- ウェビナー開催数：31回
- プレスリリース配信数：20本
- メルマガ配信本数：75本
- メルマガ配信数：1,620,721通
- Web問い合わせ数：3,817件
- Youtube動画視聴回数：272,865回

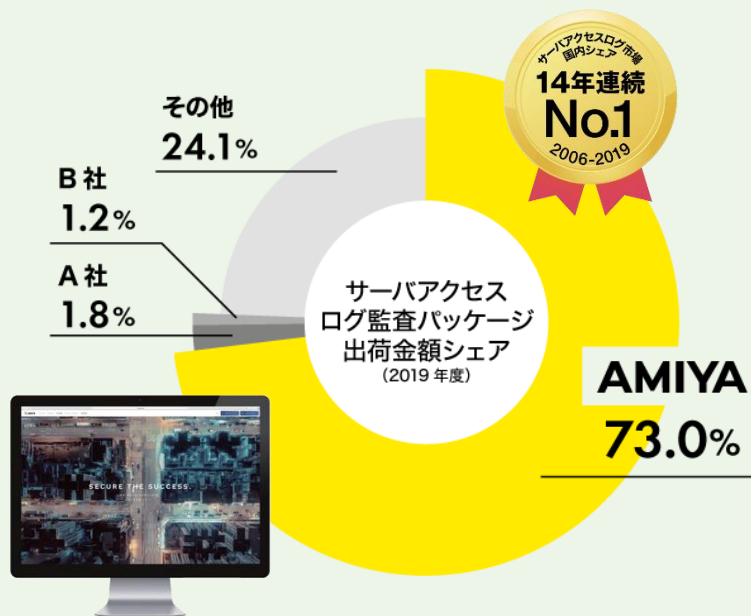
リード数
昨年対比 **255% UP**

代理店に依存しないマーケティング販促力

事業の強み 1 市場をリードする実績

内部脅威対策ソリューション市場のうち、
サーバログ管理の区分では70%超のトップシェアで、業界の標準的存在。

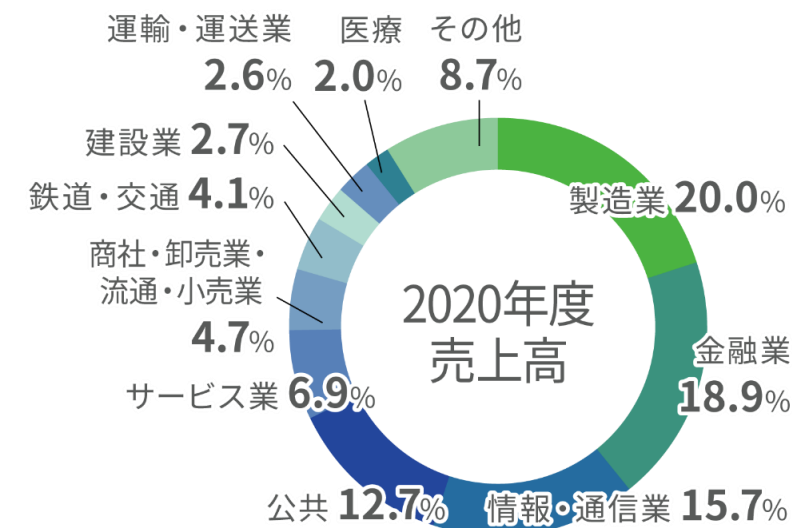
70%を超えるトップシェア



累計4,800以上の契約実績



偏りのない全産業型



出所：デロイトトーマツ ミック経済研究所

「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2020年度」2020年12月 発刊

主要顧客は、上場企業を中心としたエンタープライズ層

事業の強み 2 特許取得のログ解析技術★

システムが出す複雑で膨大なログを、わかりやすい形に自動変換。

「難しいをカンタンに」をコンセプトに、誰もが「記録」として扱えるログを目指して。

ログ解析技術★

→コンピュータが大量に出力する様々なログを解析し、いつ誰が何を行ったかを人が理解しやすい形式に翻訳/自動圧縮する技術



ログを 抽出 + 解析 + 要約

独自の変換技術が、類似を圧倒する競争力の源泉

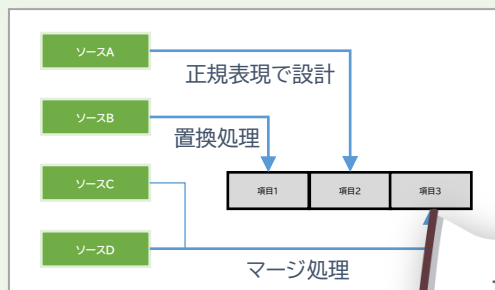
事業の強み 3 従来製品より簡便性を向上

従来の統合ログ製品

従来製品は、仕様設計が必須。

専門業者の力を借りないと、自力で構築も運用もできない。

ログのフォーマット設計



あふれるテンプレート



レポート・検知設計

- ・どのデバイスを監査対象にするか？
- ・ログの何をチェックするか？
- ・しきい値はどうするか？
- ・レポートのサイクルは？

複雑な操作



A Log EVA

実施したい項目をあらかじめテンプレート化。
パックを適用するだけで、設計も構築も不要に。



すぐにやりたいことが実現できるのは、ログ業界では稀有

ポジショニング

共有サーバのログ管理製品として標準的存在。

ALog ConVerter.

ファイルサーバログ管理製品

導入/運用が簡易

統合ログ界では

『専門知識不要で導入・運用できる』数少ない製品。

ALog EVA

設計不要型
国産統合ログ管理製品

ログの対象領域が限定的

ログ対象領域が網羅的

ネットワーク
ログ管理製品

PCログ管理製品

データベース
ログ管理製品

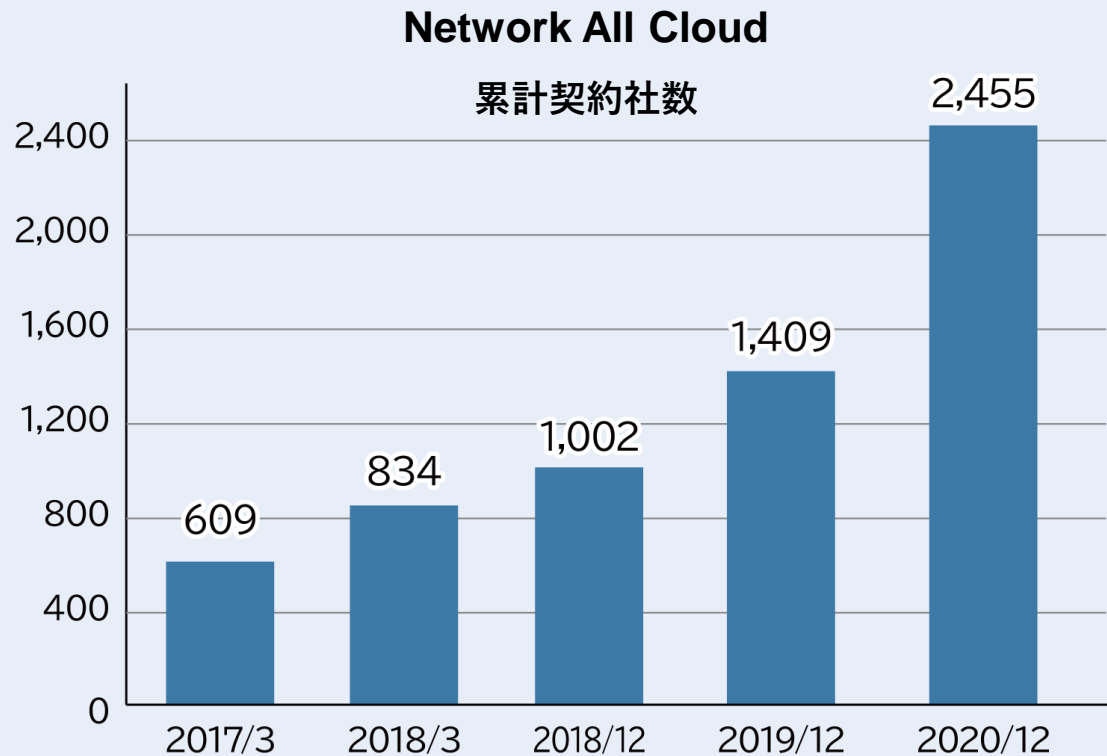
国産統合ログ管理製品

海外統合ログ管理製品

導入/運用が専門的

事業の強み 1 需要が急増するクラウドサービス

人手不足をクラウドで解消したいニーズが、当サービスの受注増の要因。
 コロナ禍による「現地作業の敬遠」が更にニーズを引き上げる。



主な大型案件

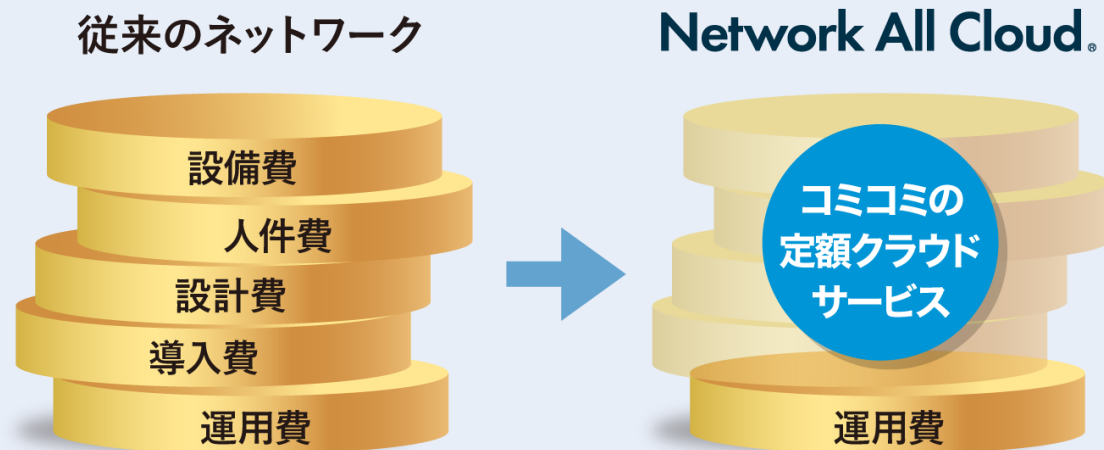


多拠点/多店舗への出張作業がクラウドで不要に。

事業の強み 1 固定観念を排した抜本的な価格構造

クラウドだから、システムレス、ハードレス*。
遠隔制御だから人件費 / 移動費 / 運用費 の削減まで可能に。

価格構造



複数コストの解消

- 1. ゼロコンフィグ***
届いた機器を接続するだけ。
設計が不要に
→ **設計人件費の削減**
- 2. クラウドコントロール**
離れた場所から遠隔対応
エンジニアの出張なし
→ **出張経費の削減**
- 3. フルマネージドサービス**
設定変更やファーム更新など
運用の手間から解放
→ **運用人件費の削減**

ハードレス*：ネットワーク端末は購入頂く必要があります

ゼロコンフィグ*：人手による操作を介さず、自動で設定を作成する技術

資産をもたない&コストダウンがSaaSサービスの魅力

事業の強み 2 端末はコストも性能も優位

Hypersonix



無線LANでは、Ubiquiti社のハイパフォーマンスWiFiを2020年から取り扱い開始。
機器性能でも優位性があり、クラウドサービスの売上に大きく貢献。

Ubiquiti社製WiFi

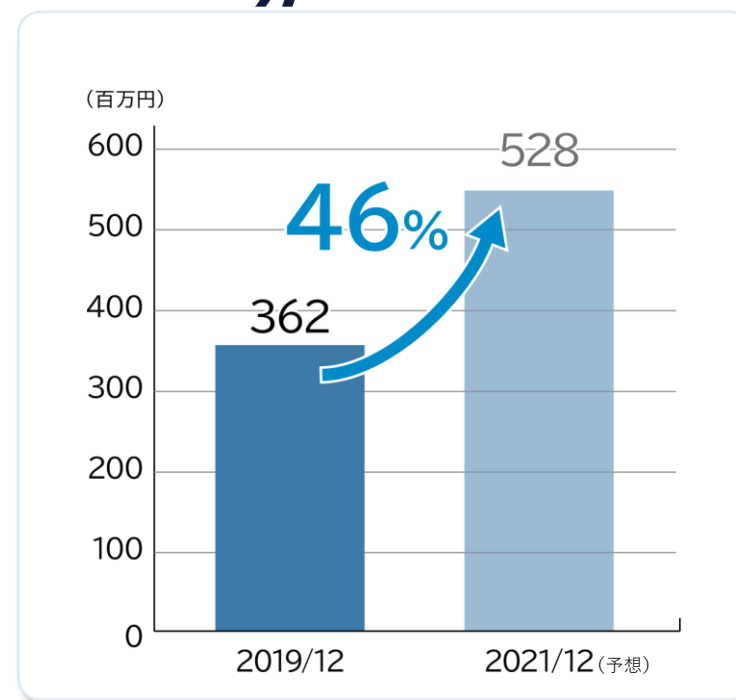


コストと性能の両面で大手を上回る評価

Gartner peer insights	Ubiquiti	Cisco Meraki	HPE Aruba
費用対効果の満足度	4.6	4.5	4.7
価格の柔軟性	4.6	4.2	4.4
導入・展開のしやすさ	4.7	4.5	4.7
総合	13.9	13.2	13.8

出所:Gartner peer insight 「Ubiquiti Networks、Cisco、HPE Arubaのユーザーレビュー2020年」

Ubiquiti投入後の
Hypersonix 売上



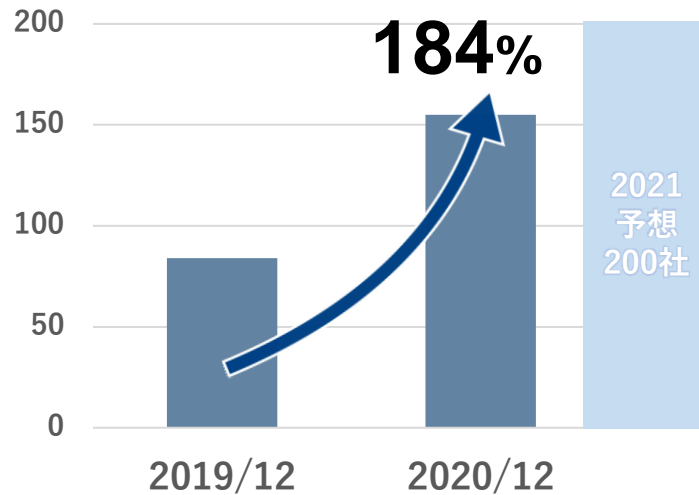
高性能～低価格まで幅広く機種を選べるマルチベンダー方式



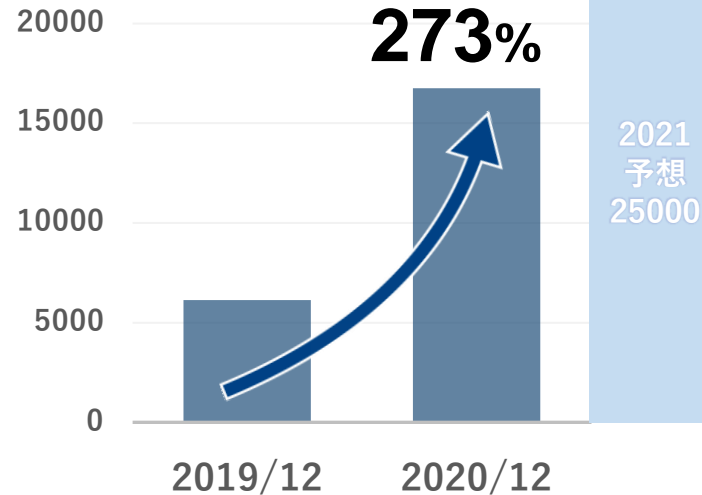
事業の強み3 ニューノーマルが追い風に

VPNでは、コロナ禍によるニューノーマルシフト*により受注が急増。
 今後、成長産業となる遠隔診療やオンライン授業にも活用の幅が拡大。

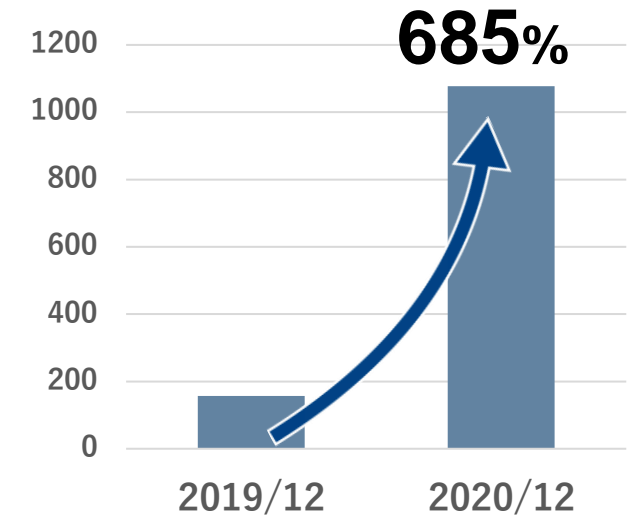
コロナ禍の「Verona」
導入社数



コロナ禍の「Verona」
注文ライセンス数



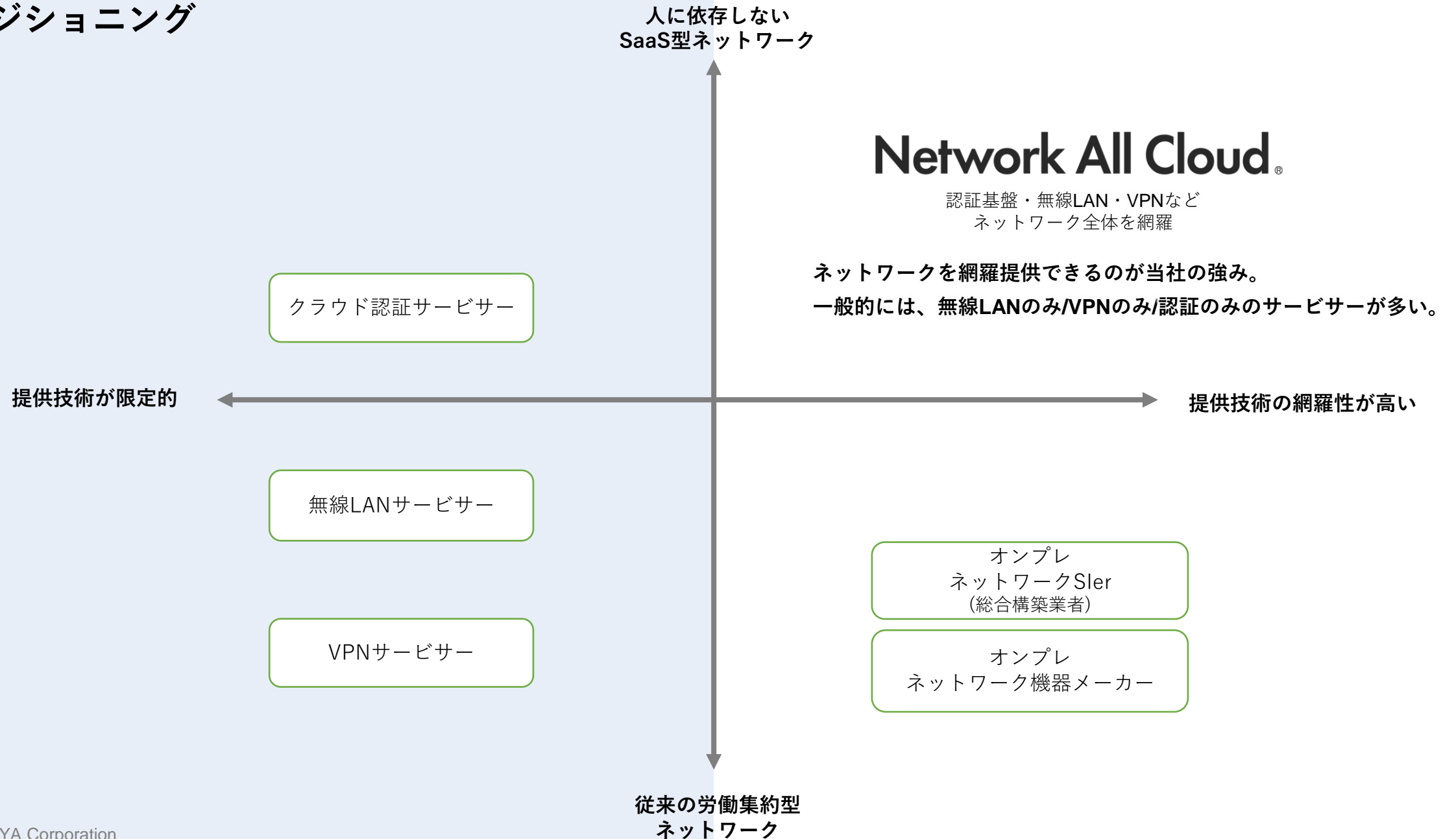
コロナ禍の「Verona」
引き合いリード数



*ニューノーマルシフト：
 テレワーク・オンライン・オフピークなど
 過密出勤を避けるポストコロナ時代の新しい働き方

新しい働き方が、VPNの需要を加速化させる

ポジショニング



4. 成長戦略

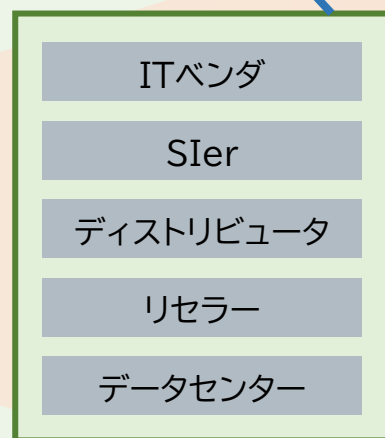
成長戦略1 サイバーセキュリティの総合企業へ

セキュリティ対策は、『包括力』を要求されるもの。
製品事業で培った豊富なノウハウを利用して『総合セキュリティサービスプロバイダ』に。

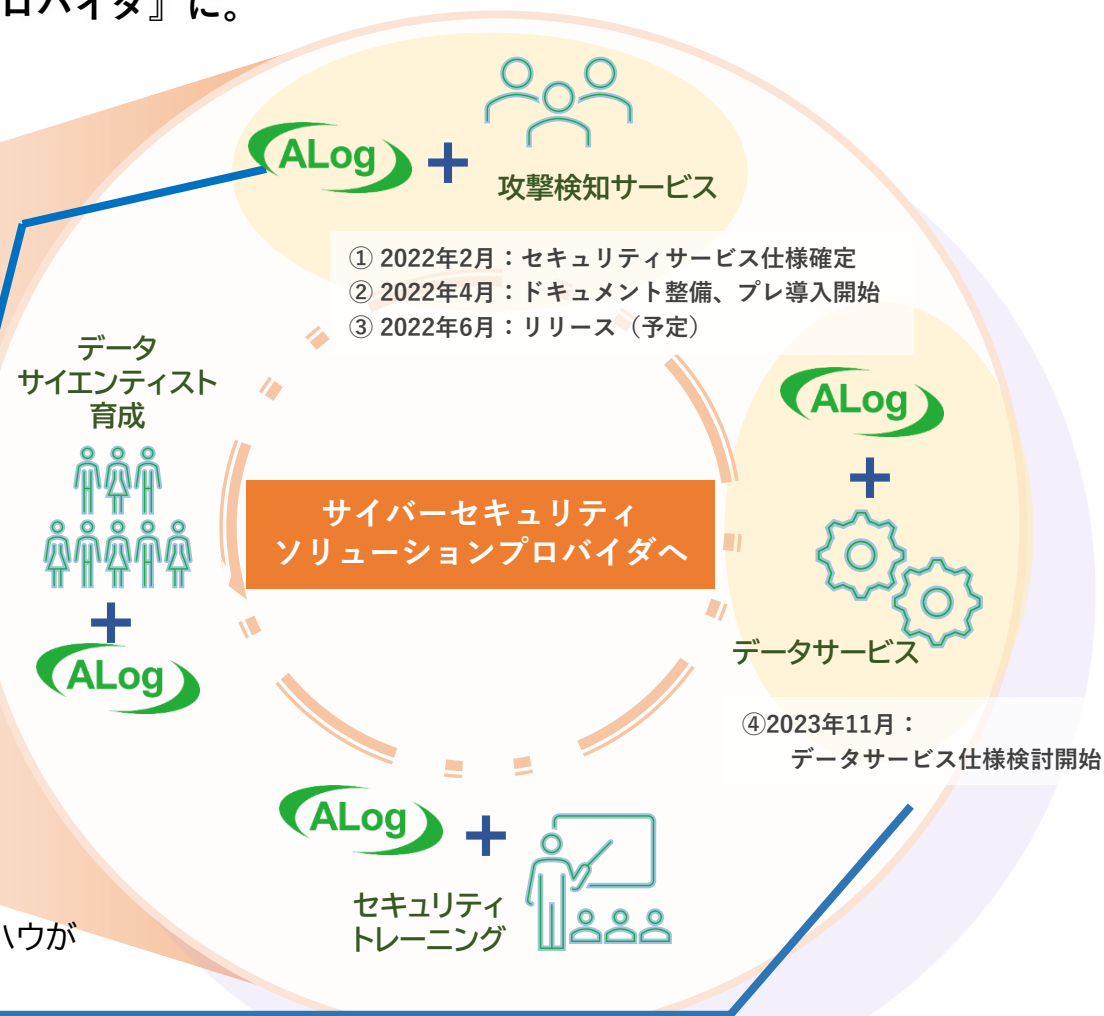
既存の販売網を使って
サービスの販売が迅速に展開



製品メーカーから

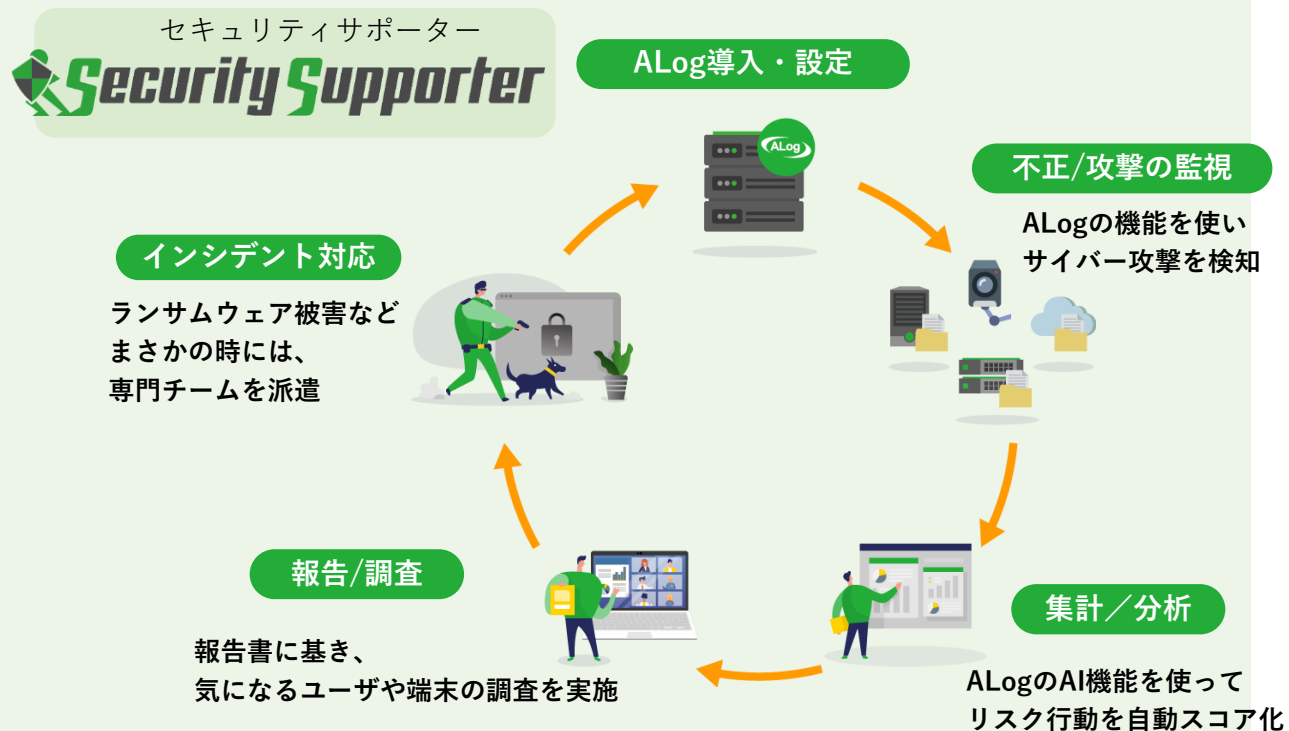


製品で培ったセキュリティノウハウが
各種サービスの開始を現実化



成長戦略2 セキュリティの自動化サービス

ALogのログから、外部侵入や内部犯罪を自動検知する「攻撃検知サービス」を2022年より販売。



リスク評価

安全 5個 | 確認 6個 | 注意 0個

システム動作状況

AD: 異常なログオン

AD: 異常なログオン
通常ログインがほとんど発生しない夜間の時間帯に多数のログインが発生。回数も日中の時間帯の倍以上発生しており、サイバー攻撃などのリスクがあると判断。

リスクスコア

順位	ユーザ名	リスクスコア
1	山田 太郎	100.0
2	伊藤 花	20.1
3	鈴木 一郎	19.2
4	木村 健司	15.1
5	石橋 孝彦	10.8
6	高橋 誠	8.3
7	渡辺 健司	6.5

普段と異なるファイルアクセスを検知

普段と異なるファイルアクセスを検知

日時	ユーザ名	ファイル名	アクセス種別	リスクスコア
2021/05/21 17:33:12	山田 太郎	\\server\share\財務データ\2021年5月\売上データ.xlsx	読み取り	100.0
2021/05/21 17:33:12	山田 太郎	\\server\share\財務データ\2021年5月\売上データ.xlsx	書き込み	100.0

パスワードファイル等へのアクセス集計

パスワードファイル等へのアクセス集計

対象期間	ユーザ名	アクセス回数
2021/05/01 - 2021/05/31	山田 太郎	15
2021/05/01 - 2021/05/31	伊藤 花	11

システム担当者以外からパスワードファイルへのアクセス

パスワードファイルをはじめとした多数の重要なアクセス

AIが、開発部の従業員が普段アクセスしないファイルへのアクセスを検知。詳細を確認したところ財務データへのアクセスを行っていることが発覚。

システム部門以外のアカウントから「パスワード」フォルダ配下のファイルへのアクセスを行っていることを検知。アクセスされた具体的なファイル名を調査。

2021年度中にモニタ企業に展開完了。
ログの運用代行は、業務負担の軽減の即効薬に。

成長戦略3 データビジネスの巨大市場へ

2023年からビッグデータを解析する『データサービス』の仕様検討を開始。
「傾向分析サービス」「データサイエンスサービス」の早期リリースに着手。

ビッグデータの収集からAIデータ分析まで
Alogで既に蓄積したノウハウを使って
最適なデータ解を導き出す「傾向分析サービス」や
確率/統計分析の「データサイエンスサービス」
などのデータサービスを研究開発。

「セキュリティサポーター」サービス開始



Alog製品で既に大量データを取扱い済。
ログ管理は、ビッグデータビジネスに類似直結した事業

+データ解析

ビッグデータ分析市場

1兆5,600億円

+サービス

セキュリティサービス市場

4,000億円

ログ管理製品市場

1,000億円

当社のシェア

2020

2025

2030

出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2020年度」

出所：富士キメラ総研資料「2020 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 上巻」

成長戦略3 『ゼロトラスト』①

安全な秘匿インターネット網は、遠隔診療やスマートシティに必然の要素に。
IoTデバイスを含めたネットワークの市場性は巨大。

安全な秘匿インターネット網の
利用用途



コネクテッドカー



オンライン授業



スマート工場



テレワーク



遠隔診断



スマートシティ



IoTデバイス
世界**348億台**（2022年）※1

国内ビジネスデバイス
6,800万台※2

国内テレワークデバイス
1,564万台※3

※1 出所：総務省「情報通信白書令和2年版」

※2 国内労働者一人当たり1台と算出。出所：総務省「労働力調査（基本集計）2020年」

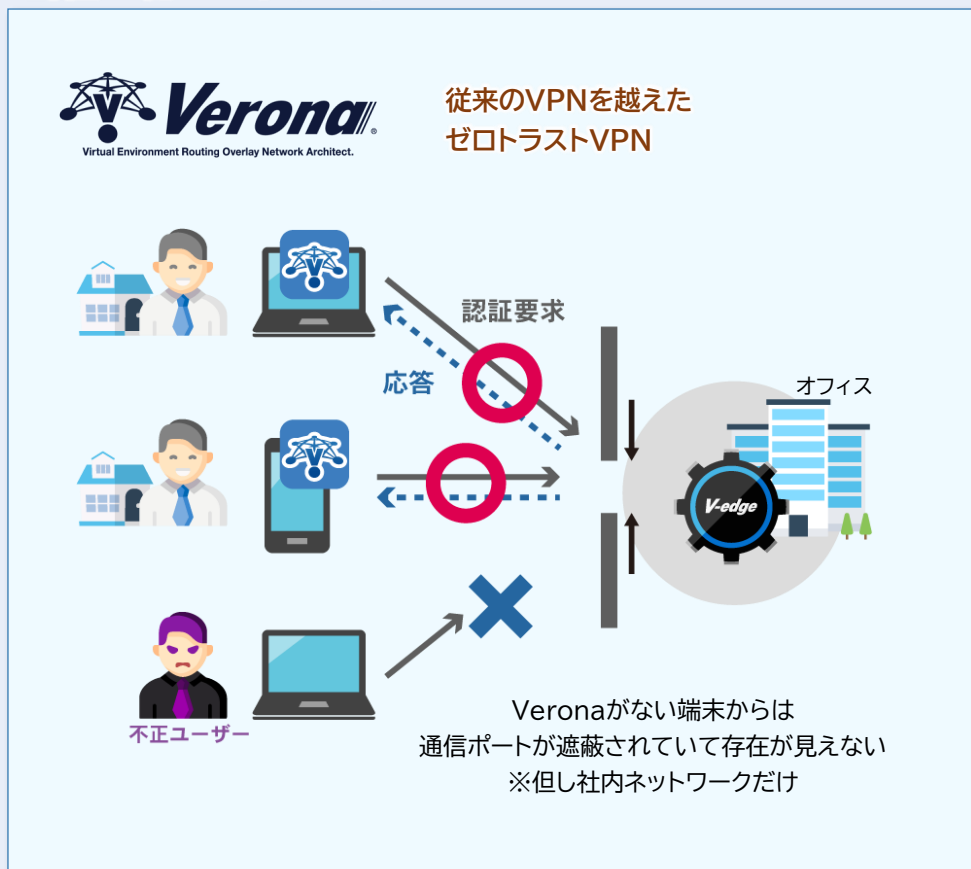
※3 国内労働人口とテレワーク比率から算出。出所：国土交通省「令和2年度 テレワーク人口実態調査」

成長戦略3 『ゼロトラスト』②

安全通信には、どこからでも、どんな端末からでも、の「ゼロトラスト」が前提に。

当社では、2022年度中に『新ゼロトラスト』を大手向けに本格出荷開始。

当社の現ゼロトラスト



2022年商品化の新ゼロトラスト

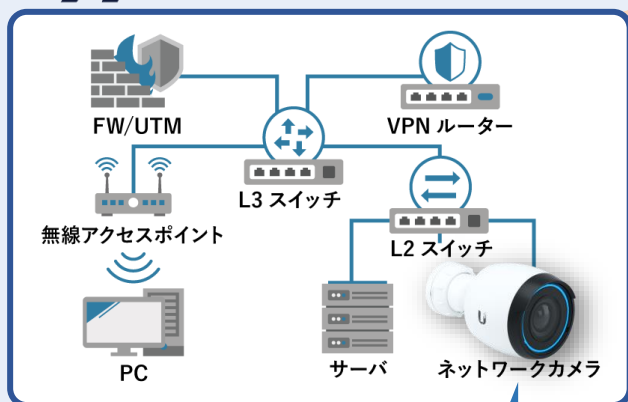


成長戦略4 ネットワークカメラ①

- ① 2021年11月： サービス仕様の確定
- ② 2021年12月： 営業体制整備・ドキュメント整備
- ③ 2022年3月： リリース（予定）

急成長する「ネットワークカメラ*」の市場に対応。
「Network All Cloud」の新商材として既存販路に早期サービス投入。

Network All Cloud.
Hypersonix



既にもつ販売網から
追加販売が可能



大手POS

大手リセラー

機器&SaaSは
既に準備済



カメラはクラウドネットワークの
延長上の端末

監視/モニタリング
カメラ市場

3,100億円*

2026年予測

多拠点
外食/小売



多拠点
学校/塾



多拠点
駐車場



当社のシェア

多拠点
製造工場



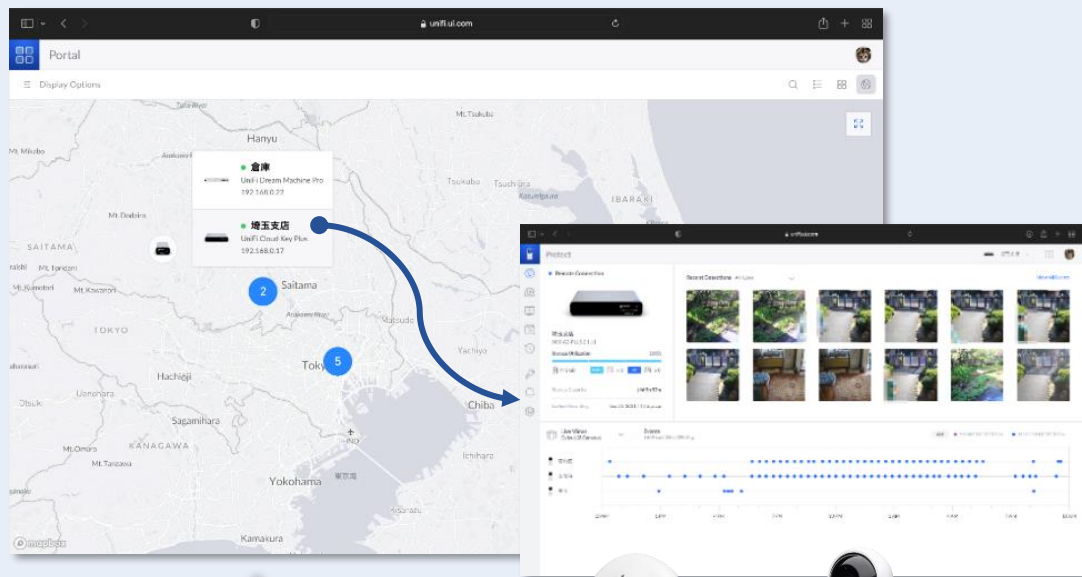
他社事業者とは、
エンタープライズ向け高性能カメラで差別化

*出所：矢野経済研究所
「日本市場 監視カメラシステム市場規模推移」

成長戦略4 ネットワークカメラ②

大手に需要の高い高精度カメラをラインナップ。
クラウドコストも大幅にカットできる新しいモデル

Network All Cloud.
Hypersonix
ネットワークカメラ



4Kカメラなど
エンタープライズ向けに
豊富な機器をラインナップ

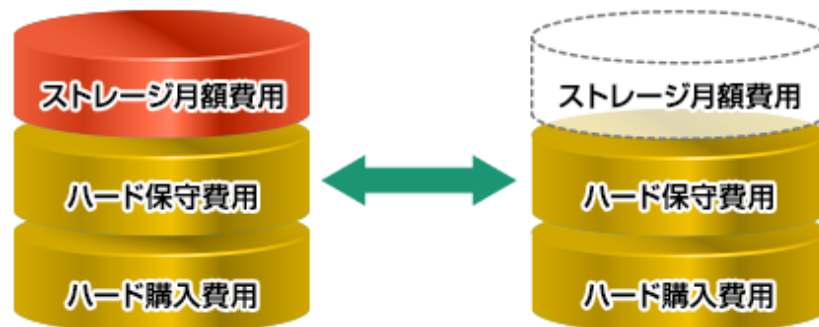
一般的な監視カメラ
の解像度

4Kクラウドカメラの
解像度



従来のクラウドカメラ

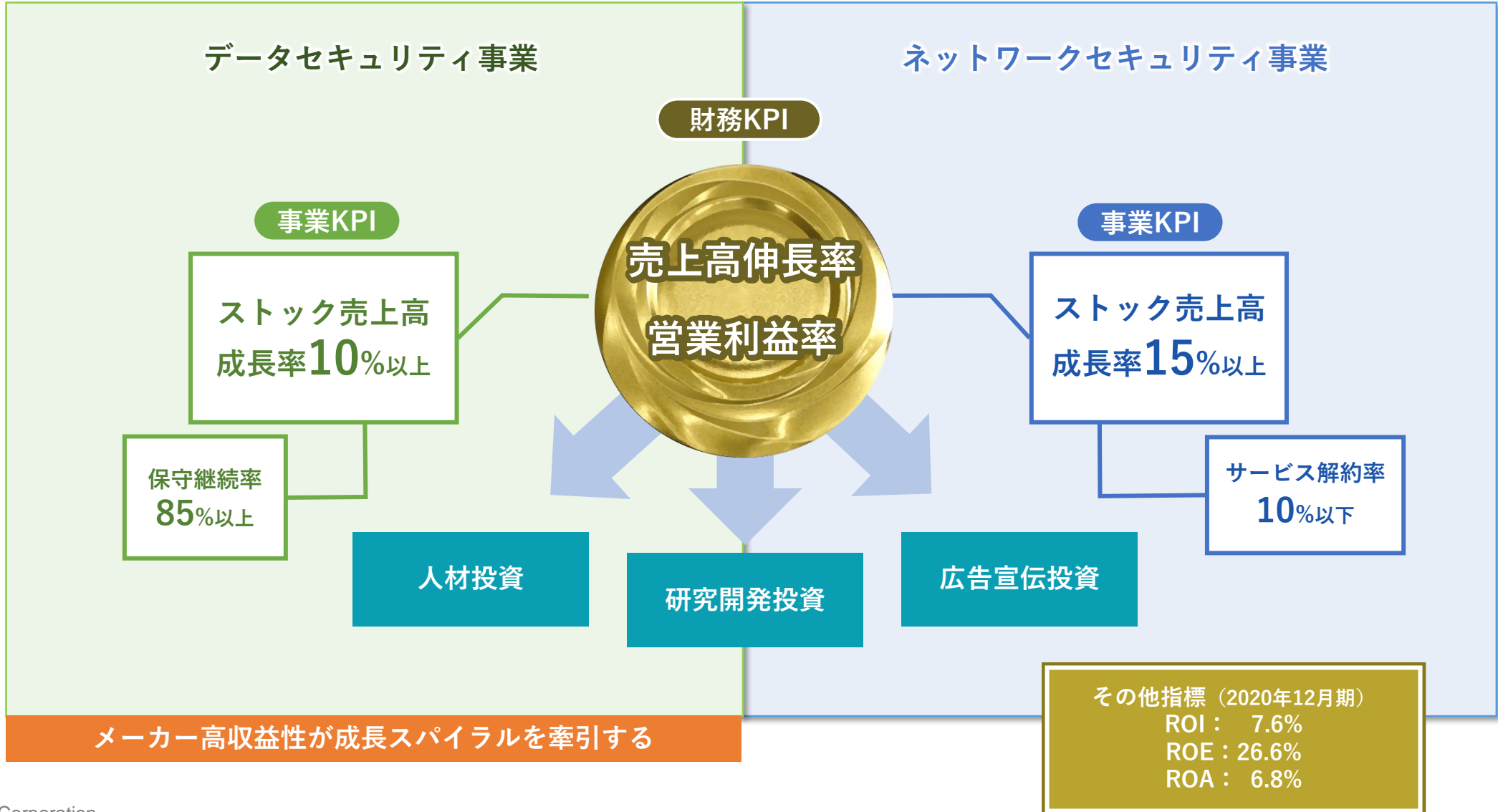
網屋のクラウドカメラ



従来のクラウドカメラは
録画データコストが高額。
当社サービスは
クラウドコストがほぼ不要。

経営指標 1

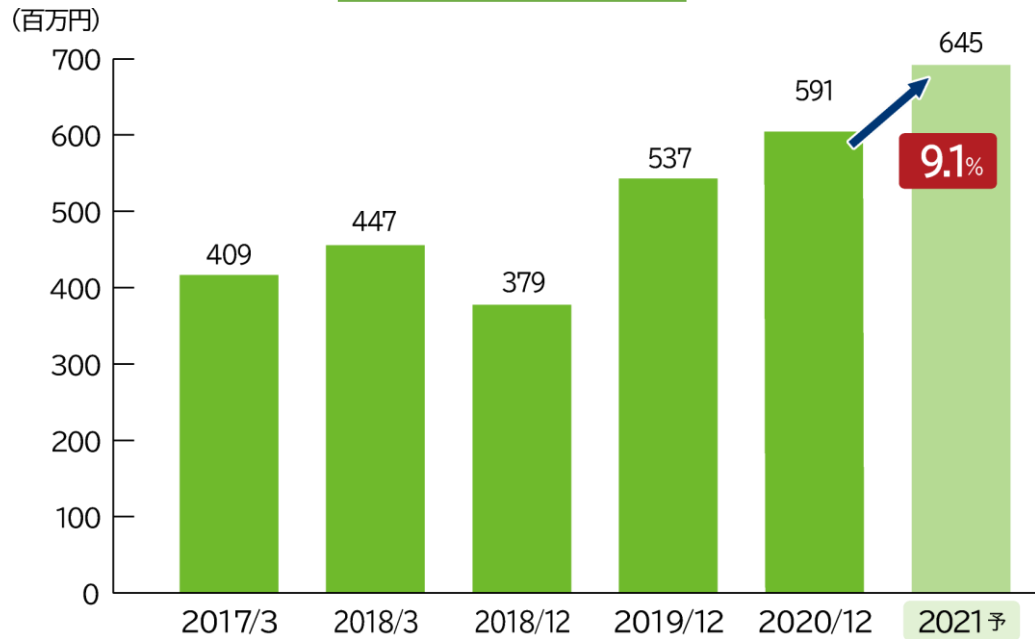
成長戦略の重要指標は、営業利益率。メーカー事業ならではの高い利益率が次の成長収益の源泉に。



保守売上のリカーリング（循環継続）が、中長期の業績を安定させ、高利益体質にも寄与。

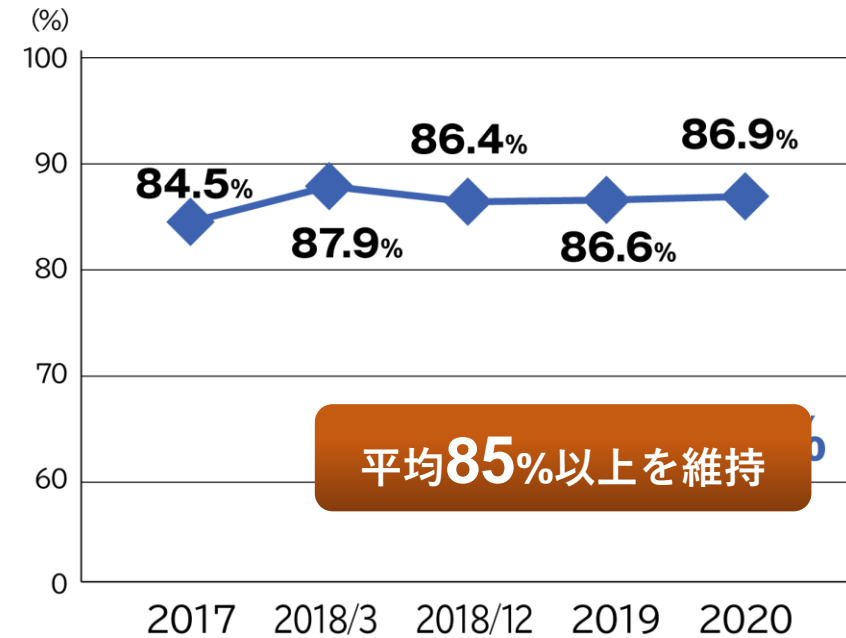
事業KPI

ストック売上高
前期比 **10%以上**



積上げ(短縮決算期を除く)で保守売上が5年で1.45倍に

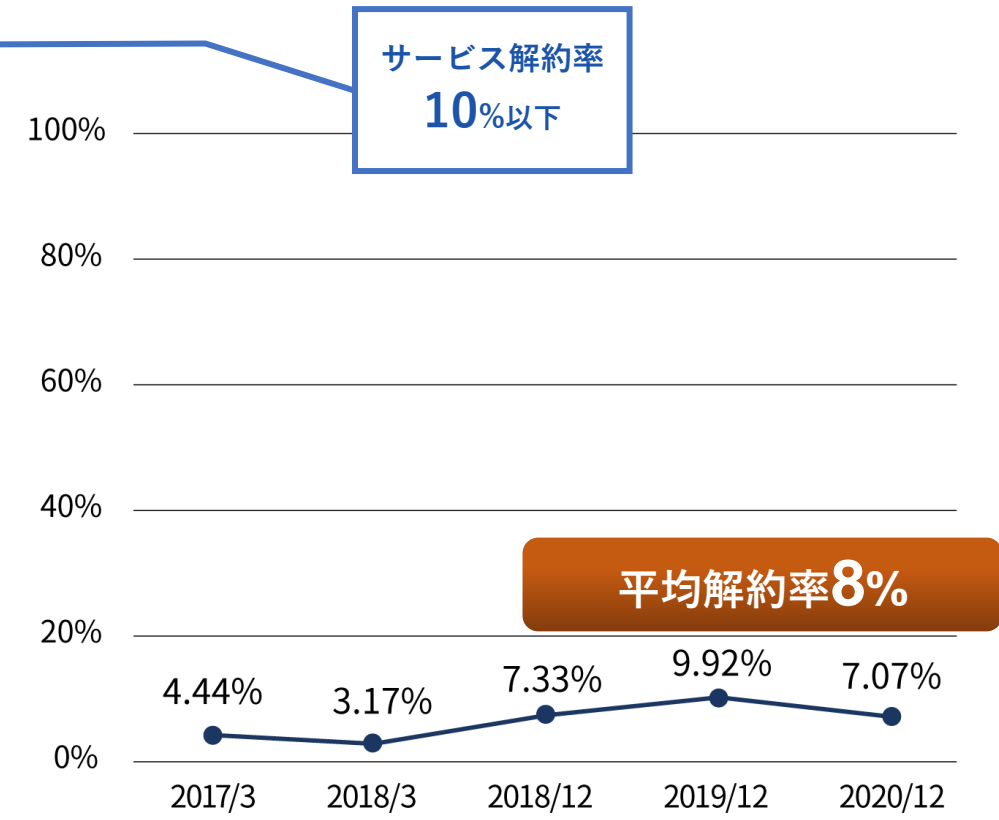
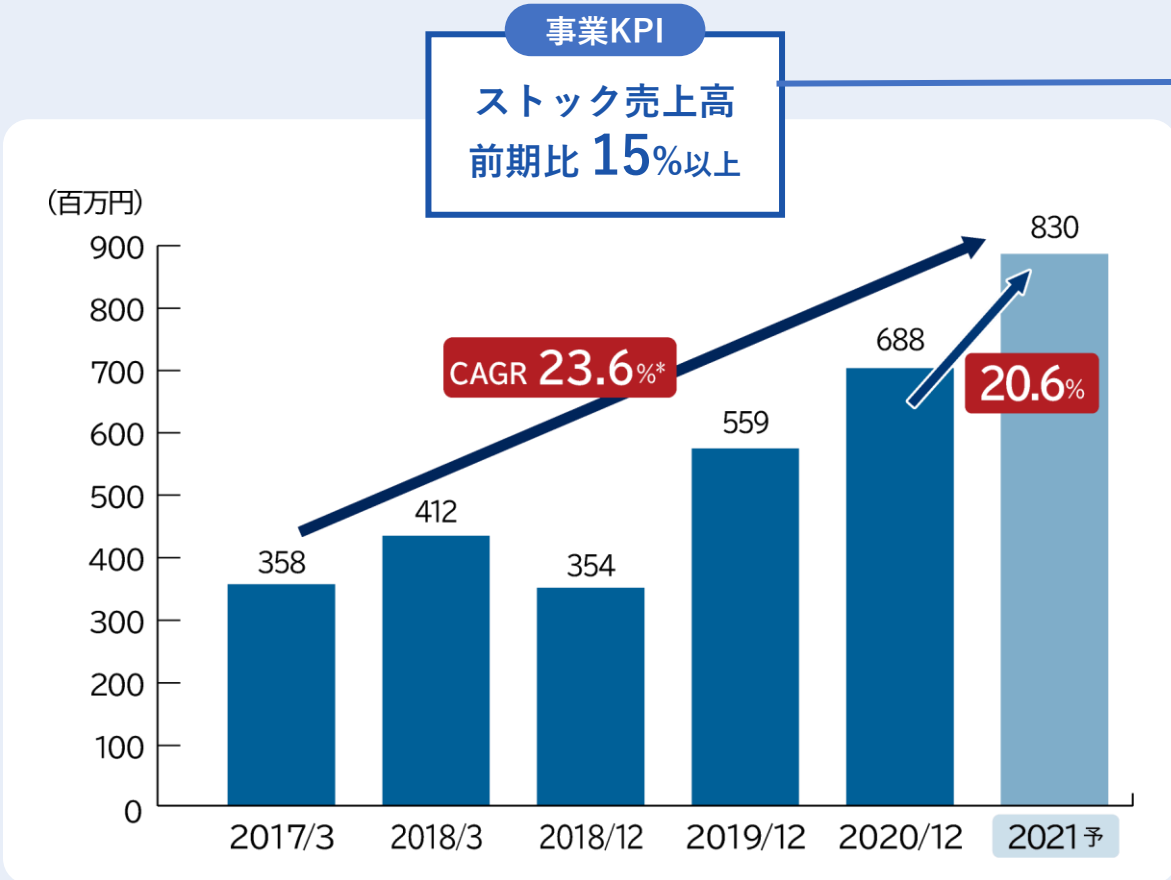
保守継続率
85%以上



平均**85%以上**を維持

平均継続率20%といわれるソフトウェア業界では異例の継続性

ネットワークのクラウドサービスは、売上伸長率も高く、解約率も低い。



直近3年では15%目標をはるかに上回る26%の成長率

SaaSだから高継続。解約の大半はコロナ禍の外食店の統廃合

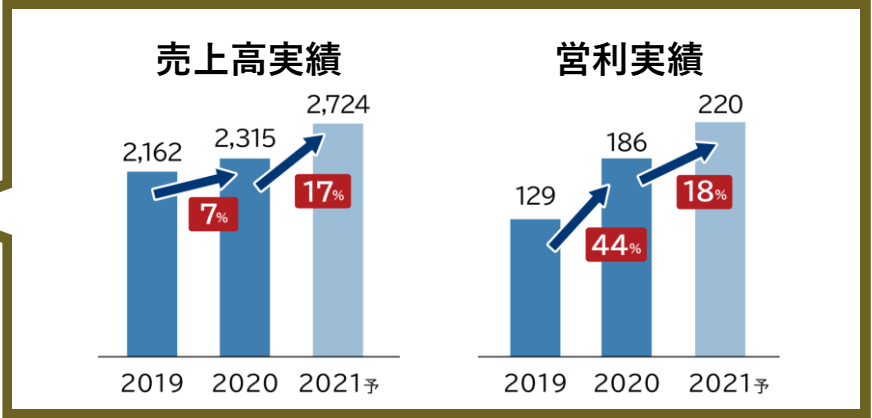
*CAGR：短縮決算期2018/12を除いた「2017-2021見込」の成長率から
1年あたりの幾何平均を求めたもの

経営指標 4

財務KPIは、売上/営利10%以上。
 メーカーならではの収益性を活かし、
 次の事業拡張の投資財源に充当。

財務KPI

売上高 **10%up/年**
 営業利益率 **10%以上**



人材投資

開発人数

年	開発人数
2016	24
2020	34

142%

— 2021年度新卒 —

東京大	1名
東京工業大	2名
京都大	1名
東京理科大	1名
など	計 12名

— 2022年度新卒 —

東京大	2名
東京工業大	1名
京都大	2名
早稲田大	1名
慶應義塾大	1名
など	計 11名

AIなどエッジ開発者を中心とした人材採用投資に1.2億円

研究開発投資

研究開発費 (百万円)

年	研究開発費
2016	20
2020	43

212%

- セキュリティサービス
- クラウドカメラ
- ゼロトラスト

研究開発投資は重点戦略。2022は新事業開発に2.0億円

広告宣伝投資

Security BLAZE
 セキュリティカンファレンス
 「セキュリティの今」と向き合い、「未来のビジネス」を考える二日間

記録がビジネスを強くする

AI.org

大型カンファレンスの主催、タレントブランディング等 1.5億円

積極的な人材/研究開発/広告宣伝への投資で、急速な需要の受け皿に 대응する。

データセキュリティ事業

サイバーセキュリティサービス

- ① 2022年2月： セキュリティサービス仕様確定
- ② 2022年4月： ドキュメント整備、プレ導入開始
- ③ 2022年6月： リリース（予定）
- ④ 2023年11月： データサービス仕様検討開始

ネットワークセキュリティ事業

クラウドカメラ

- ① 2021年11月： サービス仕様の確定
- ② 2021年12月： 営業体制整備・ドキュメント整備
- ③ 2022年3月： リリース（予定）

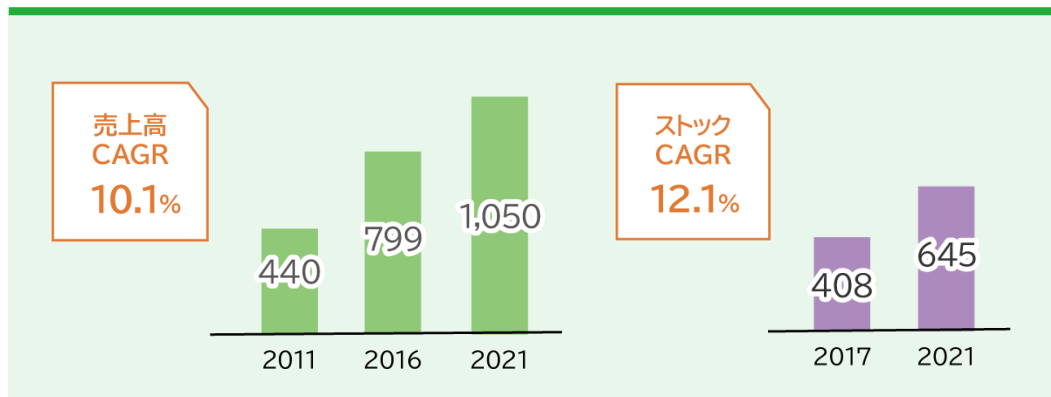
ゼロトラスト

- ① 2022年4月： 技術調査、開発仕様の確定
- ② 2022年8月： 開発完了、ドキュメント整備
- ③ 2022年11月： リリース（予定）

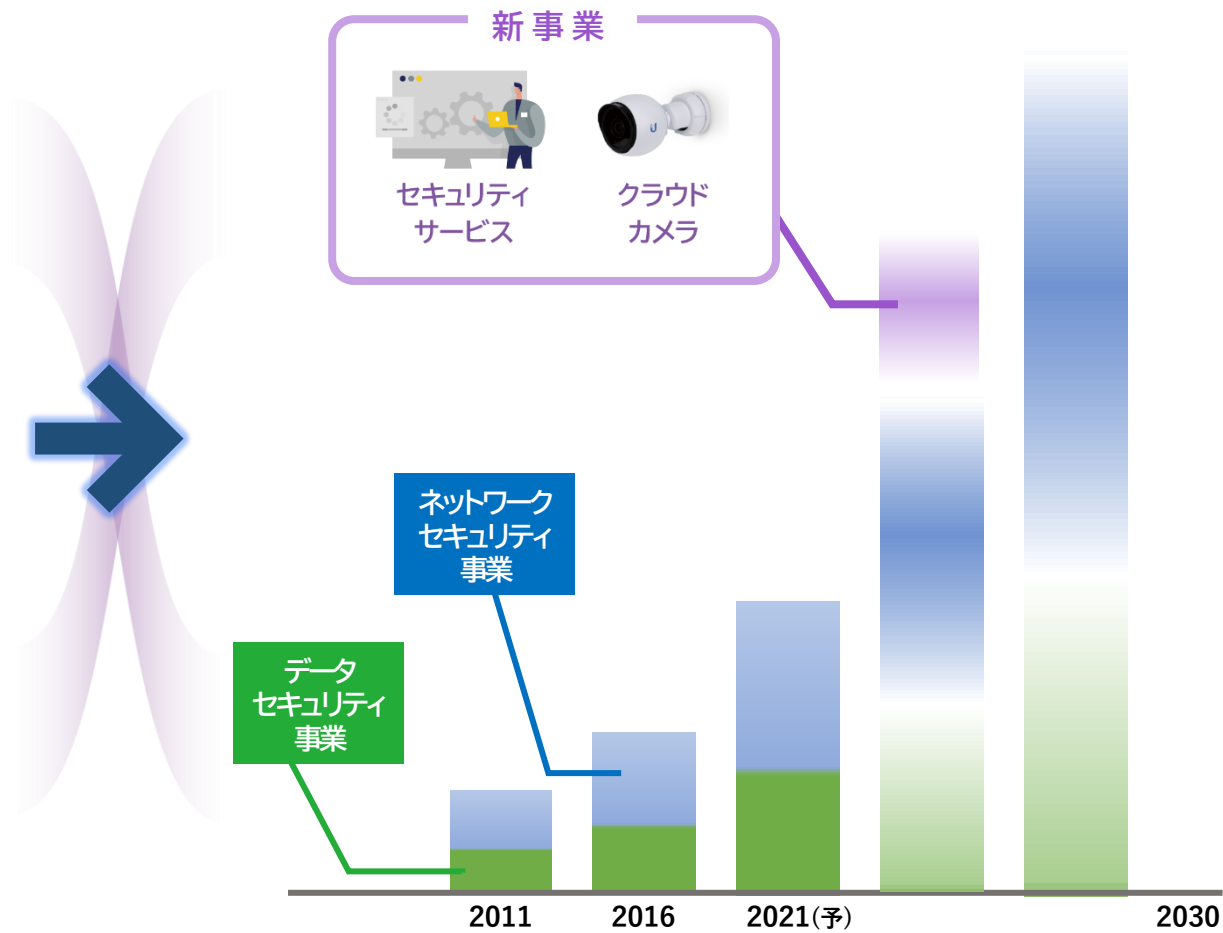
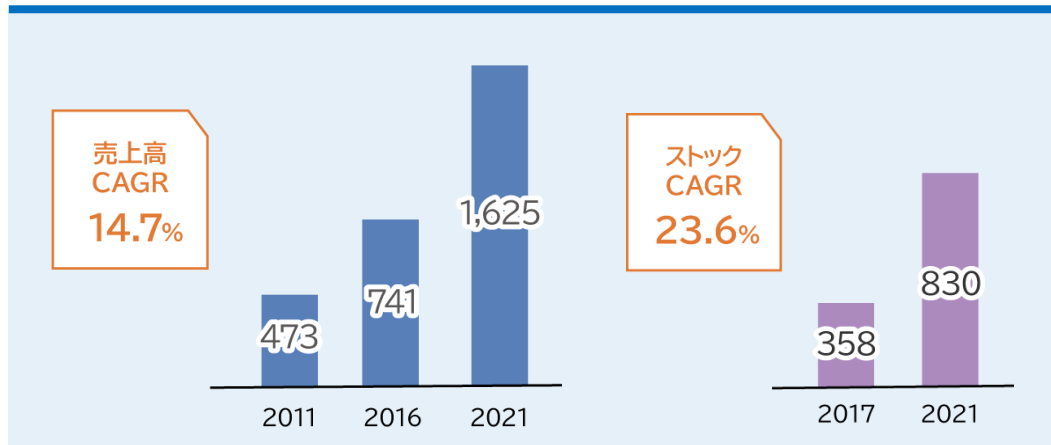
		三か年	2022/12	2023/12	2024/12
人材投資	開発者を中心とした 新卒採用の強化	5.7億円	1.2億円	2.0億円	2.5億円
研究開発投資	新事業/新機能の R&D機能向上	7.6億円	2.0億円	2.6億円	3.0億円
広告宣伝投資	カンファレンス主催 タレント起用CM	6.3億円	1.5億円	2.0億円	2.8億円
		19.6億円	4.7億円	6.6億円	8.3億円

業績イメージ

データセキュリティ事業



ネットワークセキュリティ事業



4つのCAGRと新事業のクロスセルが成長スパイラルの源泉

5. リスク情報・参考情報

認識するリスク及び対応策

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化による影響	リスク対応策
事業環境の変化	当社事業のセキュリティソフトウェア製品の開発と販売は、発売から十数年で急速にシェアが拡大いたしました。しかしながら、ITソフトウェア販売は、一般的に景気動向の影響を受けやすい傾向があります。国内の経済情勢の変化や景気の悪化等により、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	中／不明	大	当社では、データセキュリティ事業、ネットワークセキュリティ事業の複数事業を有する他、研究開発等を通じて、新たな製品・サービスを開発し、他社との差別化を図り、継続的な事業成長に努めております。
販売会社の依存	当社事業は、ほぼ再販事業者を経由した間接販売による売上です。再販事業者は、大手ITベンダーや大手流通サプライヤであり、多くが信用性の高い取引となります。しかしながら、当社はエンドユーザーの購買決定及び購入時期において直接の関与度が低いため、月度の受注予測において、再販事業者の売上計上遅延や想定外の増減等が発生した場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	中／中長期	中	売上が特定の再販事業者に偏らないよう、各再販事業者に対し、販促支援等を行うとともに、営業部門にて案件状況および受注予測について、各再販事業者へのヒアリング等を通じて、定期的に把握するよう努めております。
技術革新への対応	当社の主力のデータセキュリティ事業およびネットワークセキュリティ事業の事業領域は技術革新が著しい市場であり、当社ではこうした技術革新に対応し、競争力を維持するため、継続的に研究開発を行っております。しかしながら、研究開発の遅れ、あるいは当社想定を上回る速度での技術革新などにより、当社既存製品やサービスの陳腐化を招く可能性があります。この場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	中／中長期	中	当社ではこうした技術革新に対応し、競争力を維持するため、最先端技術や新技術に対する継続的かつ積極的な研究開発を行っております。
システムトラブル	当社のネットワークセキュリティ事業は、インターネットを介してサービス提供を行うクラウドモデルの事業があり、このクラウドサービスの提供において、地震等の自然災害、火災等の地域災害、コンピュータウイルス、電力供給の停止、通信障害、通信事業者に起因するサービスの中断や停止等、予測不可能な事由によりシステムがダウンした場合には、お客様へのサービスの提供が困難となります。また、アクセス数の増加等の一時的な過剰負荷によって当社あるいはクラウドサービス事業者のサーバが作動不能となった場合や、誤作動が発生した場合等には、システムが停止する可能性があります。さらには、外部からの不正な手段によるコンピュータ内への侵入等の犯罪や役職員の過誤等によって、サービスの改竄や、重要なデータの消失又は流出が発生する恐れがあります。 当社は、このような事態の発生を事前に防ぐべく、セキュリティを重視したシステム構成、ネットワークの負荷分散、サービスの異なるクラウドサービス事業者への冗長化等、安全性を重視した体制作りに取り組んでおります。このような対応にも拘らず大規模なシステムトラブルが発生した場合には、当社に直接的な損害が生じる他、当社システム自体への信頼性の低下等が想定され、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	低／短期	中	安定したサービスを提供できるよう、サーバ設備や情報セキュリティ対策の強化を図っております。また、重大なシステムトラブルの発生においても、サービス提供を継続できるよう、DRサイトを構築し、システムの冗長化や定期的なバックアップを行っております。
情報等の漏洩について	当社は事業活動を通じ、取引先の重要情報や個人情報に接する機会を有しており、継続した情報資産の適切な管理は、セキュリティ事業を展開する当社の重要課題と認識しております。当社ではこのような顧客情報資産の漏洩、紛失、破壊のリスクに対処するために、国際規格であるISO/IEC 27001:2013の認証取得に加えて、各部門担当者と管理者で構成される情報セキュリティ委員会を設置し、従業員教育及び各種の情報セキュリティ対策を講じております。しかしながら、当社からお客様の重要情報等が漏えいするような事態が生じた場合、社会的信用の失墜により、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	中／中長期	大	当社では、ISO/IEC 27001:2013の認証を取得し、情報セキュリティ委員会を設置するとともに、新入社員教育、定期教育・訓練、情報セキュリティ内部監査等を通じて、継続的な情報セキュリティの維持改善に努めております。また、執務スペースやサーバールームなどの入退室制限等の物理的対策並びに、データへのアクセス制御やアクセス履歴管理等の技術的対策により、情報の安全管理に努めております。

* 記載以外のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

会社概要

社名	株式会社網屋（英表記 AMIYA Corporation）
設立	1996年12月
所在地	本社 東京都中央区日本橋浜町3-3-2 トルナーレ日本橋浜町 11F
拠点	大阪営業所 網屋さっぽろ研究所
代表者	代表取締役会長 伊藤 整一 代表取締役社長 石田 晃太
従業員数	146名
事業内容	データセキュリティ事業 ・セキュリティ監査ツールの開発/販売 ・IT統制構築/内部監査/報告書作成/運用支援 ・情報セキュリティマネジメントシステム構築/監査/運用支援 ネットワークセキュリティ事業 ・システム基盤の評価/コンサル/設計/構築/運用 ・ネットワークセキュリティシステムのコンサル/設計/構築/運用 ・ネットワークセキュリティシステム・サービスの開発/販売 ・データセキュリティシステムの設計/構築/運用

※2021年10月末現在

沿革

年月	概要
1996年12月	東京都港区六本木に企業LAN/WANネットワークの設計・構築事業を行う「株式会社網屋」を設立
1998年6月	事業拡大のため、東京都中央区日本橋蛸殻町へ本社を移転
1999年1月	米国Lucent社のIPアドレス管理ツール『QIP』を販売開始
2005年9月	サーバアクセスログ製品『ALog ConVerter』を開発・販売開始。データセキュリティ事業を開始
2006年2月	事業拡大のため、東京都中央区新川へ本社を移転
2006年5月	『ALog ConVerter for NetApp/EMC』を販売開始
2010年5月	『ALog ConVerter for Database』を販売開始
2010年11月	クラウドVPNサービス『Verona』を販売開始。ネットワークセキュリティ事業を開始
2011年6月	大阪営業所を開設
2012年6月	台湾網屋股份有限公司を設立
2012年7月	リモートアクセス『Verona V-Client』を販売開始
2013年2月	『Verona』が日本テレワーク協会主催のテレワーク推進賞の「優秀賞」を受賞
2013年9月	クラウド無線LANサービス『Hypersonix』を販売開始
2013年10月	経済産業省/内閣府/総務省の情報化月間推進会議で、ALog ConVerterが「経済産業大臣表彰」を受賞
2015年8月	事業拡大のため、東京都中央区日本橋浜町に本社を移転
2017年8月	統合ログ製品『ALog EVA』を販売開始
2017年10月	クラウドリモートアクセス『V-Client α』を販売開始
2018年10月	サービス全体の総称を『Network All Cloud』とし、トータルソリューションとして販売開始
2019年10月	AI機能を搭載した『ALog V8』をリリース
2020年4月	研究開発施設として北海道大学構内にさっぽろ研究所を開設
2020年5月	米国Ubiquiti Inc.社のネットワーク製品『Unifiシリーズ』を販売開始
2020年11月	台湾網屋股份有限公司を事業集約のため清算

免責事項

本資料には、今後の見通し、計画、経営目標などが記載されています。これらの記述は、当社が入手可能な情報をもとに、当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されたものであり、当社の将来の業績などの結果を保証するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

なお、本資料は今後、本決算発表時に更新して開示いたします。次回開示は2022年3月の予定です。