

AMIYA

株式会社網屋

2021年2月14日

2021年12月期
決算説明会資料

目次

- | | | |
|--------------|-------|------|
| 1. 企業情報 | | P 2 |
| 2. 決算概況 | | P 5 |
| 3. 事業の背景 | | P 16 |
| 4. 事業紹介 | | P 21 |
| 5. 業績予想・成長戦略 | | P 32 |

1. 企業情報

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	代表取締役社長 石田 晃太
従業員数	146名 <small>※2021年10月末現在</small>

事業内容	ネットワークセキュリティ事業
	<ul style="list-style-type: none"> ・ SaaS型クラウドネットワークサービスの開発、販売 ・ ネットワークシステム基盤のコンサルティング、設計／構築／運用 ・ 情報システム部門のクラウド代行運営
事業内容	データセキュリティ事業
	<ul style="list-style-type: none"> ・ セキュリティ監査ツールの開発／販売／導入サポート、コンサルティング ・ サイバーセキュリティに関する検知／運用、診断サービス ・ 情報セキュリティマネジメントシステムの構築／監査、運用支援

セキュリティでビジネスの成功を

SECURE THE SUCCESS.

ネットワークセキュリティ事業

通信にまつわる総合事業

Network All Cloud.



データセキュリティ事業

データにまつわる総合事業



2. 決算概況

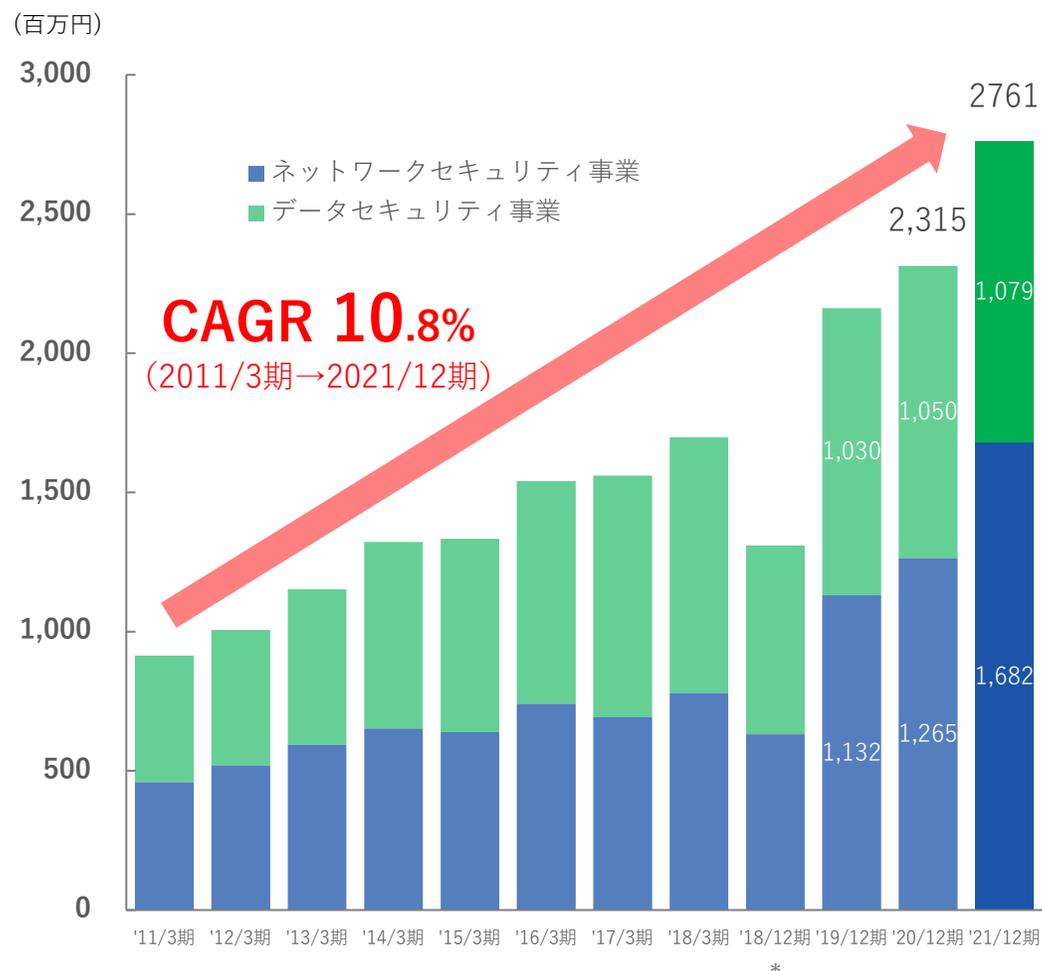
▶ ネットワークセキュリティ事業が、売上伸長に貢献

▶ 両事業のストックが堅調に推移し、営業利益率が向上

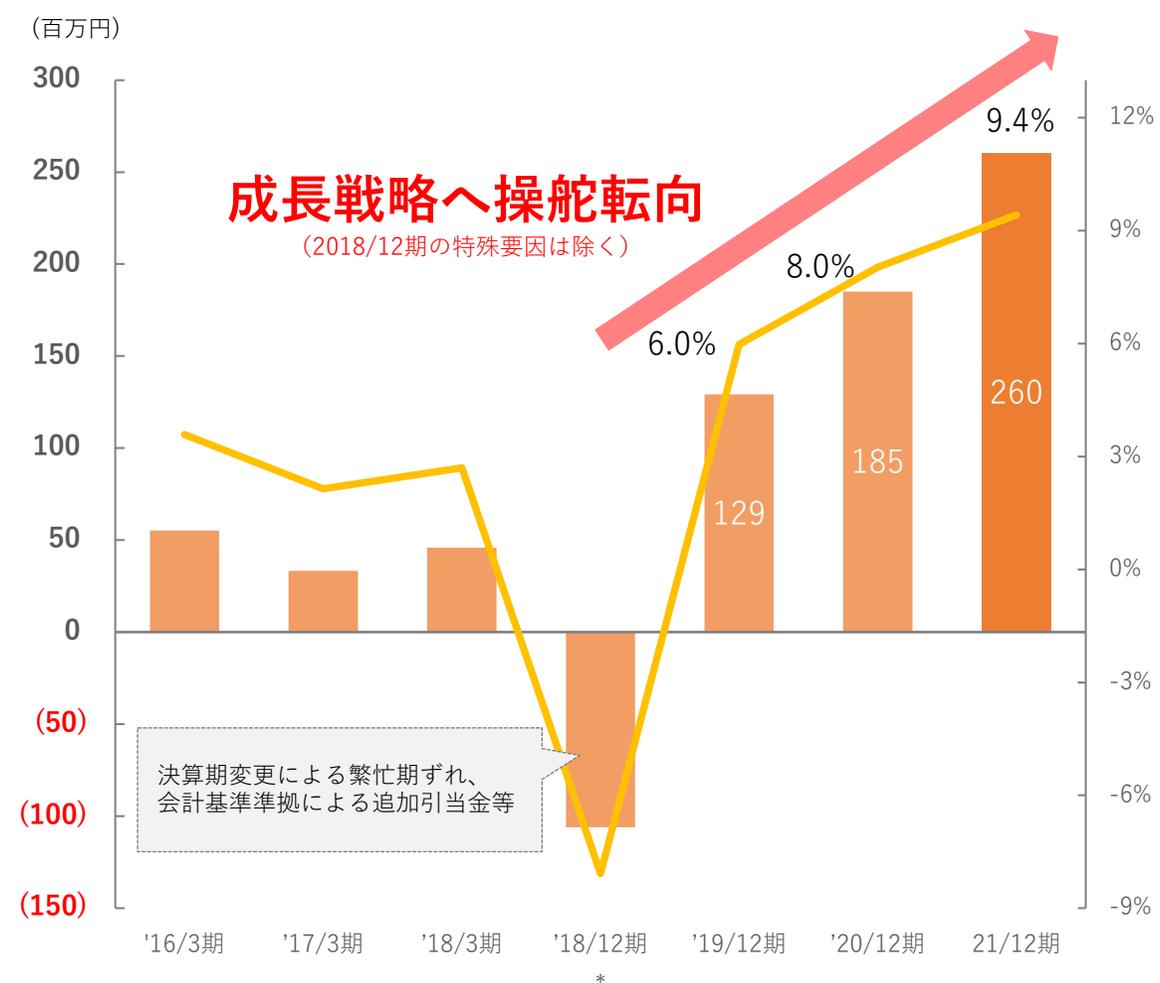
(百万円)	2021年12月期
売上高	2,761
売上総利益	1,458
営業利益	260
経常利益	260
税引前当期純利益	253
当期純利益	183

		2020年12月期	2021年12月期	前期比
--財務KPI--	売上高伸長率 (%)	107.1%	119.3%	+12.2pt
	営業利益率 (%)	8.1%	9.4%	+1.3pt
--事業KPI-- ネットワーク セキュリティ	ストック売上高成長率 (目標 15%以上)	23.0%	21.9%	-1.1pt
	ストック継続率 (目標 90%以上)	92.9%	94.5%	+1.6pt
--事業KPI-- データ セキュリティ	ストック売上高成長率 (目標 10%以上)	10.0%	11.4%	+1.4pt
	ストック継続率 (目標 85%以上)	86.9%	86.7%	-0.2pt

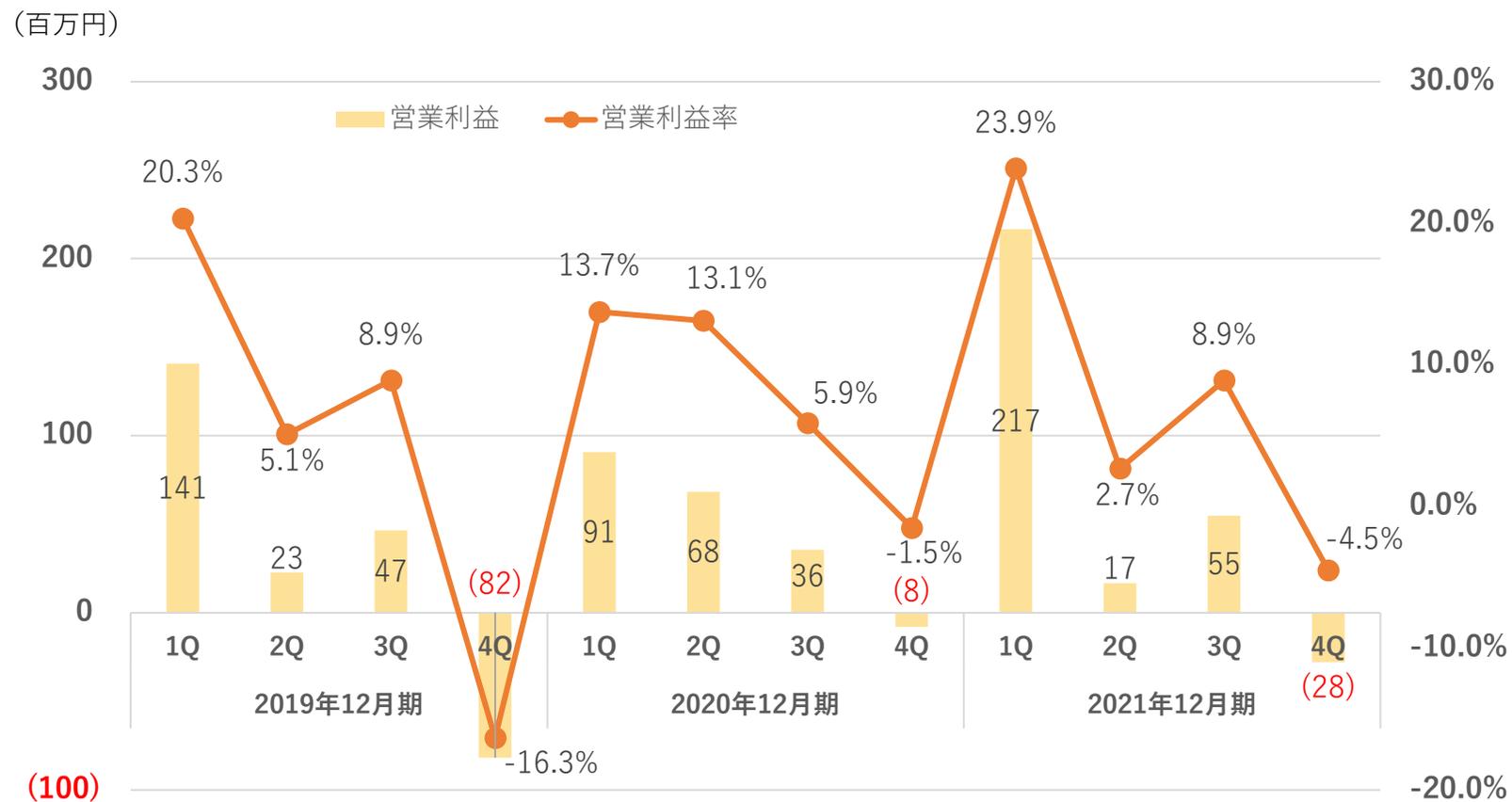
— 売上高 —



— 経常利益 —



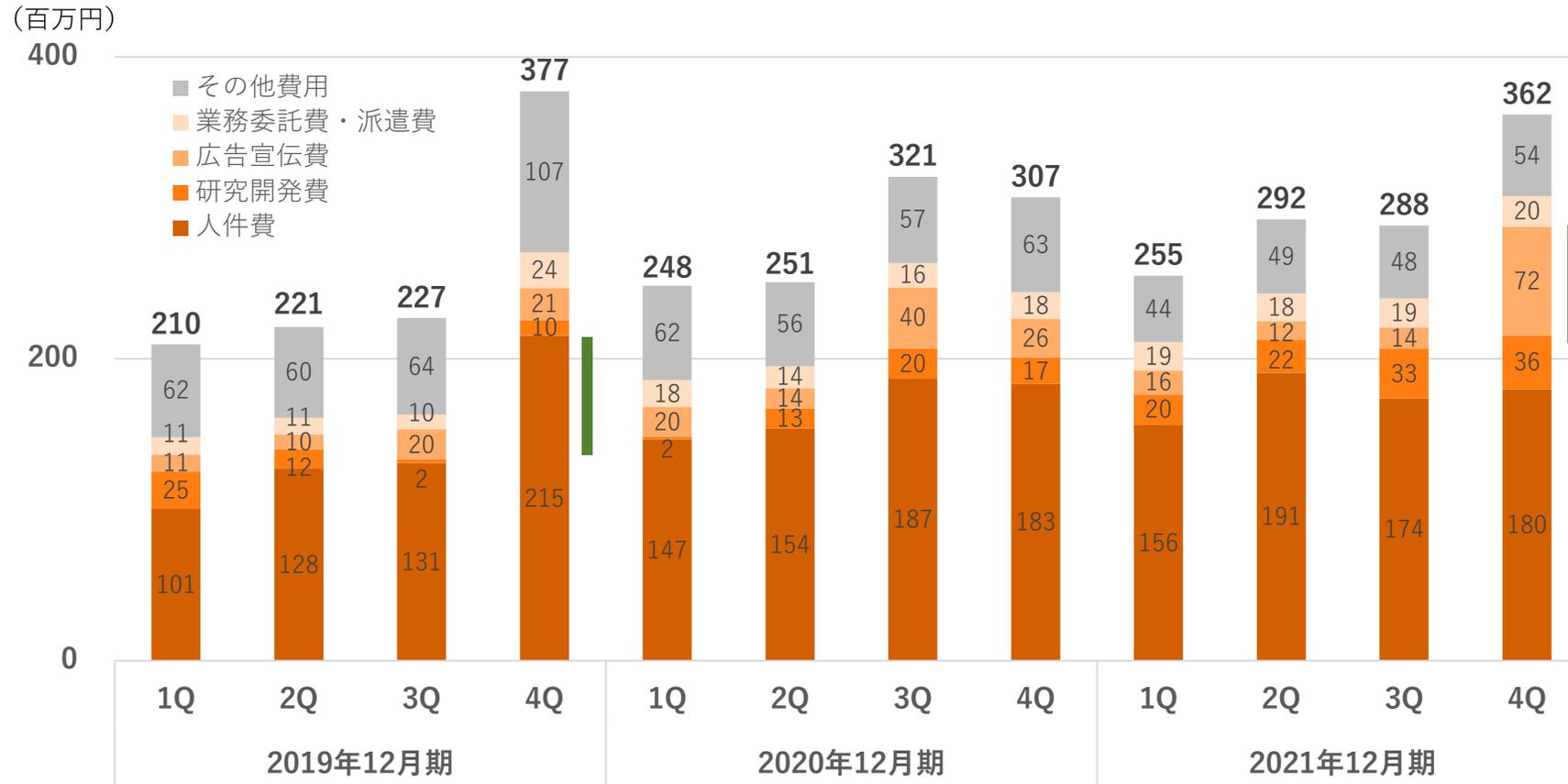
営業利益の四半期推移



販売費および一般管理費の四半期推移

▶ 2021-4Qは、タレント広告で営業損失を計上し、次年度以降の収益性の向上に。

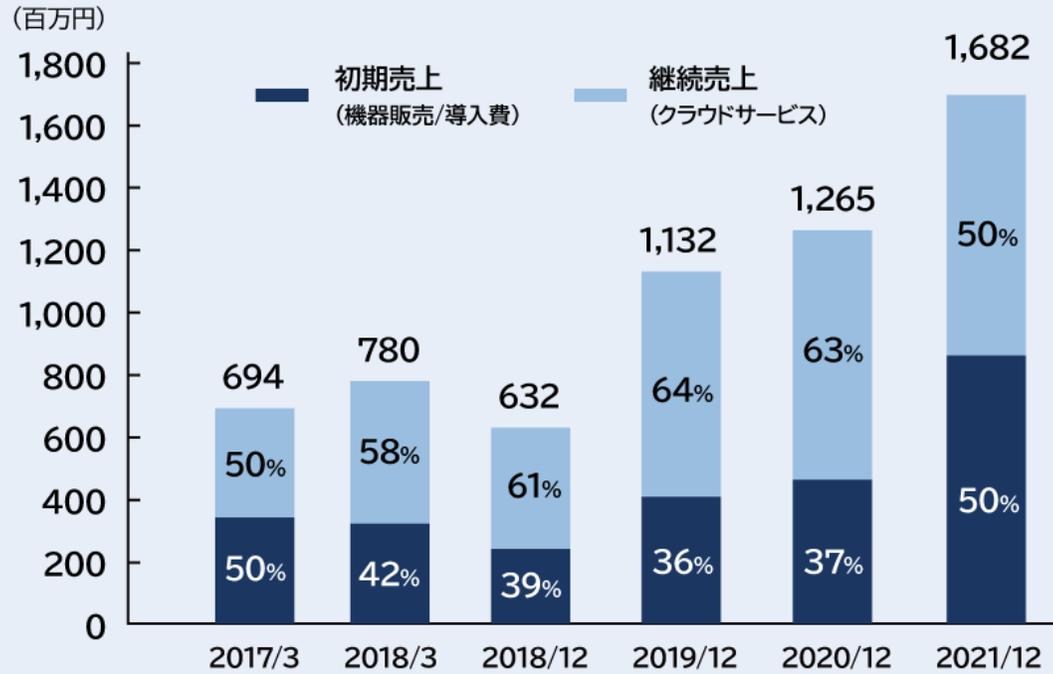
▶ 2019-4Qの営業損失は、社員向け決算賞与が主。



セクター別数値

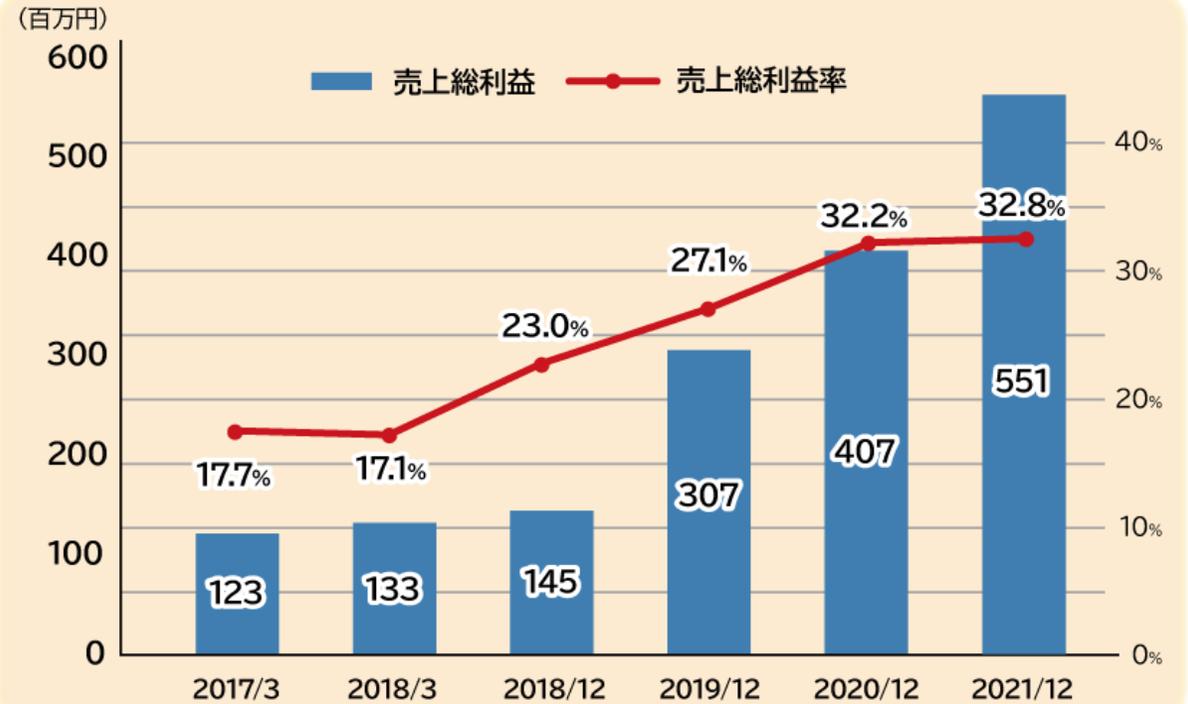
ネットワークセキュリティ事業

— 事業売上高 —



直近5年間で2.4倍、前期比33%の伸長

— 事業売上総利益 —



受託からメーカーへ転身し、収益率が改善

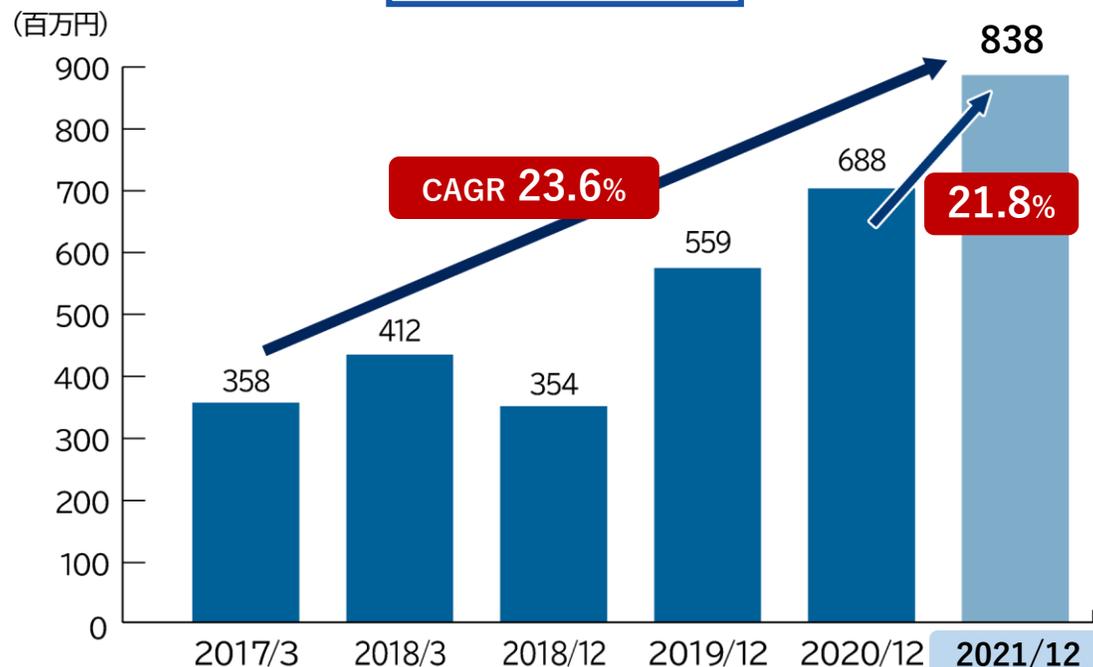
セクター別数値

ネットワークセキュリティ事業

テレワークやWiFiの環境整備需要を取り込み、KPI目標を上回るストックを蓄積。

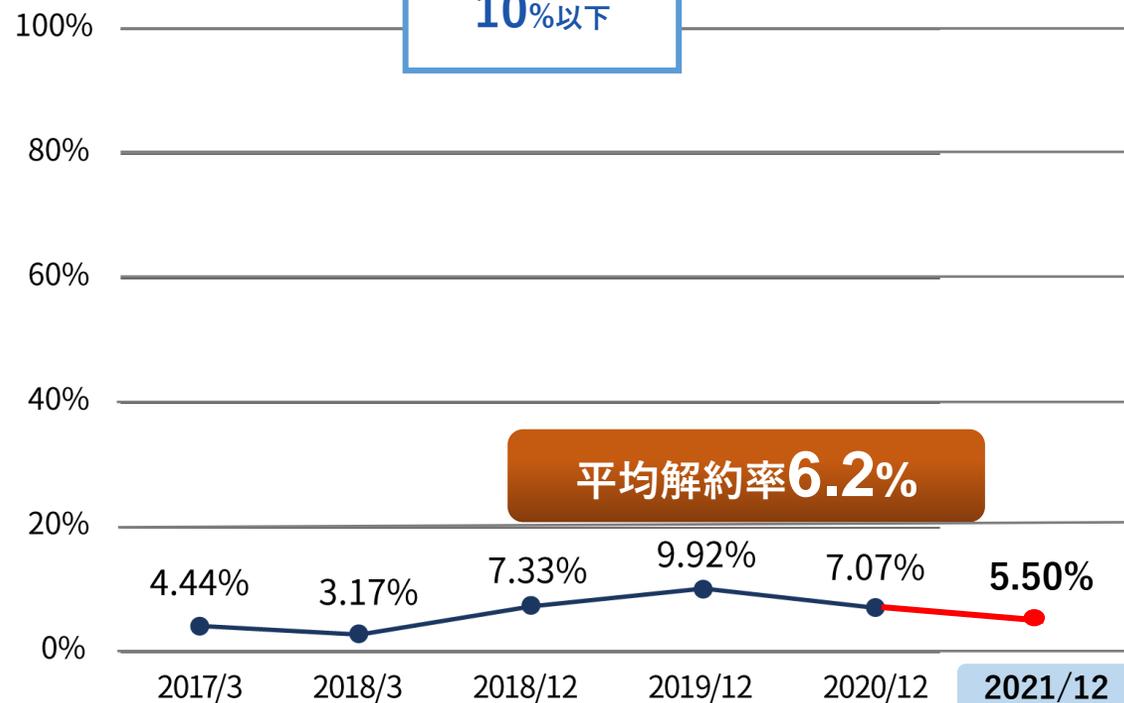
事業KPI

ストック売上高
前期比 **15%以上**



直近5年のCAGRは20%を超える

サービス解約率
10%以下

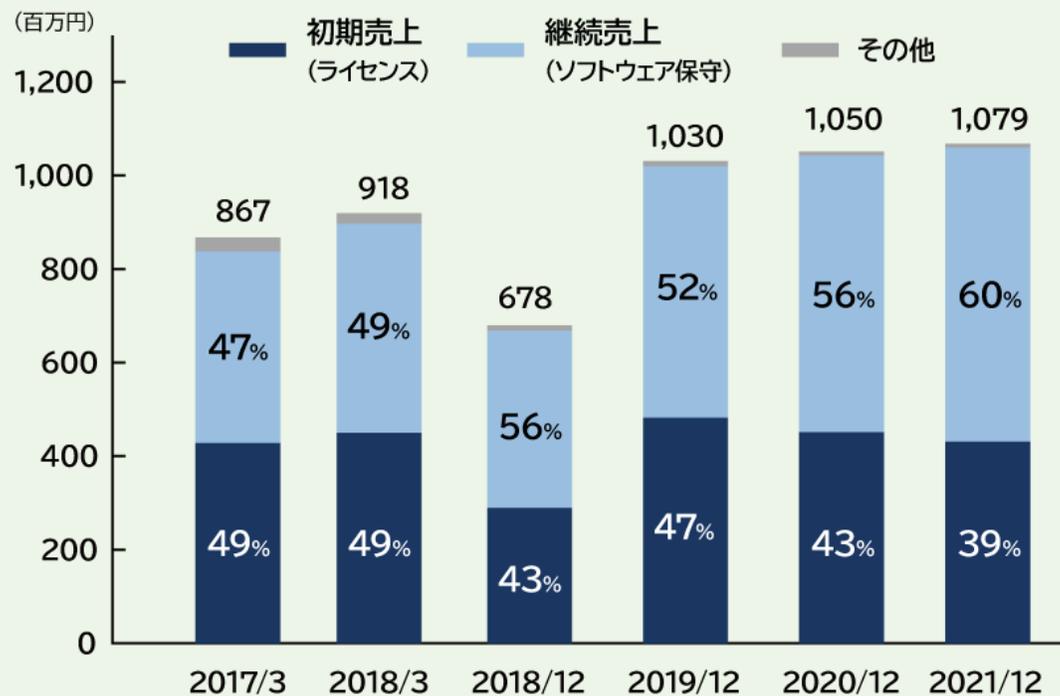


SaaSだから高継続。解約の大半はコロナ禍の的外食

セクター別数値

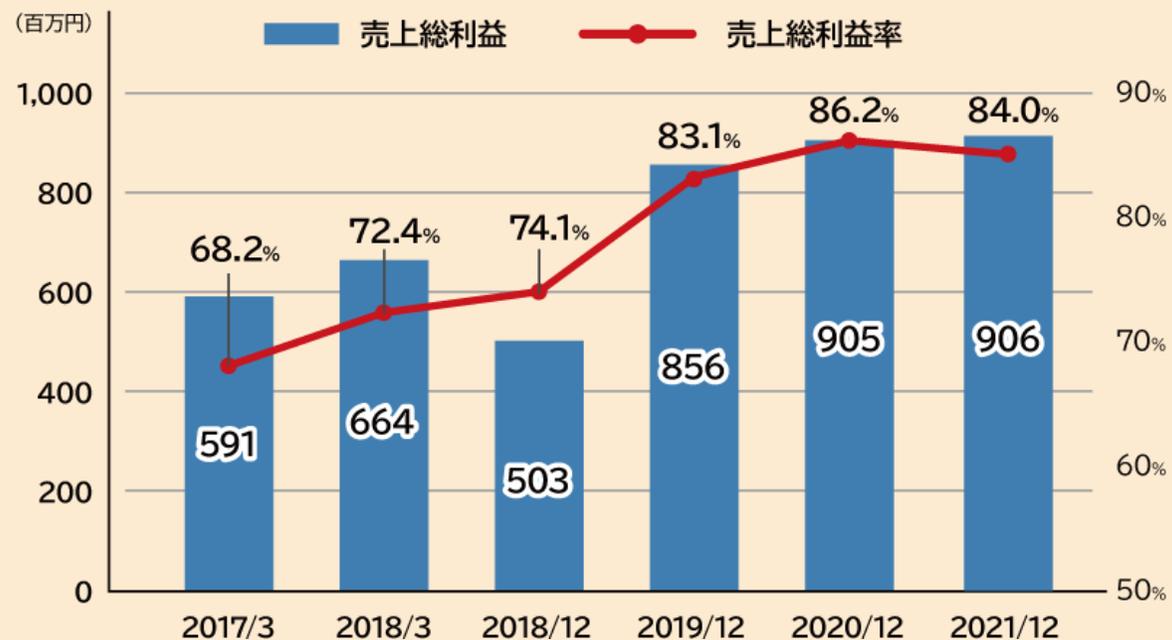
データセキュリティ事業

— 事業売上高 —



コロナ禍で導入作業が一時停止

— 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

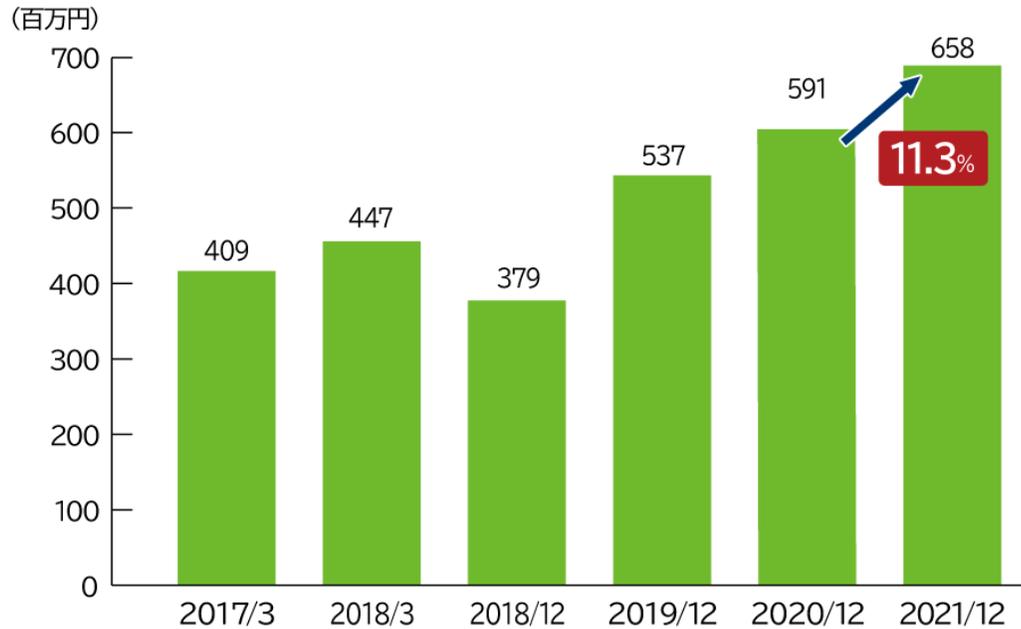
セクター別数値

データセキュリティ事業

保守売上のリカーリング（循環継続）が、高利益体質にも寄与。

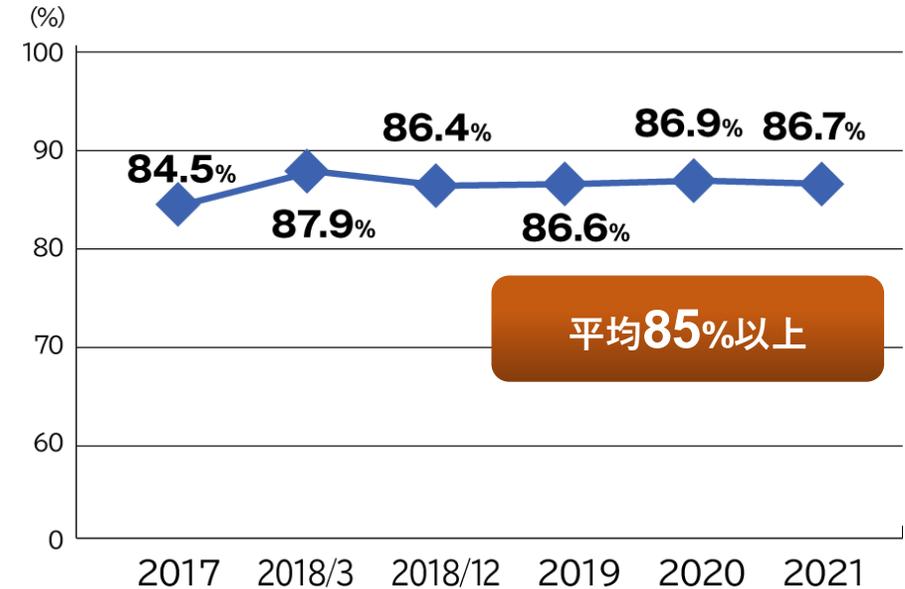
事業KPI

ストック売上高
前期比 **10%以上**



保守売上が5年で1.6倍に

保守継続率
85%以上



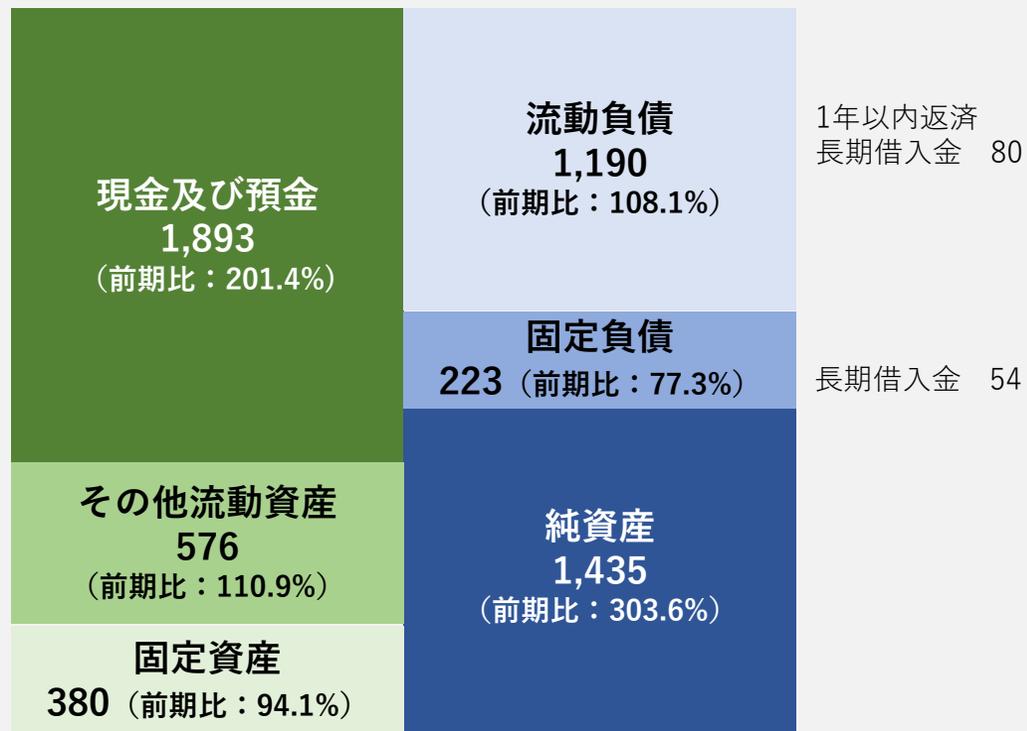
平均60%といわれるソフトウェアでは高い継続率

貸借対照表

AMIYA

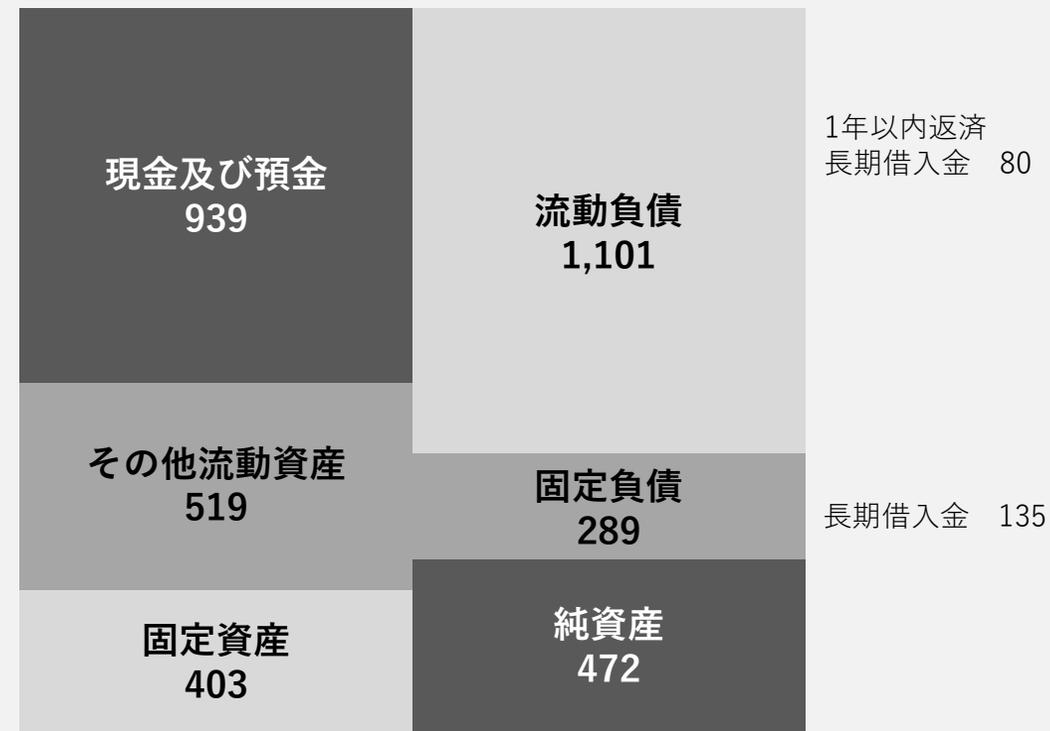
2021年12月期

(百万円)



2020年12月期

(百万円)



損益計算書

AMIYA

売上高は前期比119.3%、営業利益は同139.4%と増収増益、研究開発投資に伴う税額控除もあり、当期純利益は同145.9%の増益。

中期的な成長に向けた、人材投資、研究開発投資、広告宣伝投資を計画通り執行。

(百万円)	2020年12月期	2021年12月期		2021年12月22日開示	
	通期実績	通期実績	前期比	業績予想	進捗率 (%)
売上高	2,314	2,761	119.3%	2,724	101.4%
売上総利益	1,313	1,458	111.0%	1,442	101.1%
売上総利益率	56.8(%)	52.8(%)	-4.0pt	—	—
営業利益	186	260	139.4%	222	116.9%
営業利益率	8.1(%)	9.4(%)	+1.3pt	—	—
経常利益	185	260	140.0%	215	120.6%
経常利益率	8.0(%)	9.4(%)	+1.4pt	—	—
税引前当期純利益	183	253	137.9%	215	117.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	125	183	145.9%	136	134.5%
当期純利益率	5.4(%)	6.7(%)	+1.3pt	—	—
EPS (1株あたり利益)	35.83	51.29	143.1%	—	—

3.事業の背景

重要データを狙ったサイバー犯罪が急激に増加

病院を機能停止させた「ランサムウェア」のようにサイバー攻撃による恐喝や機密漏洩は、増加の一途。

企業/組織のセキュリティ対策は不可避であり、

「内部関係者の盗難対策」

「外部攻撃の防衛対策」

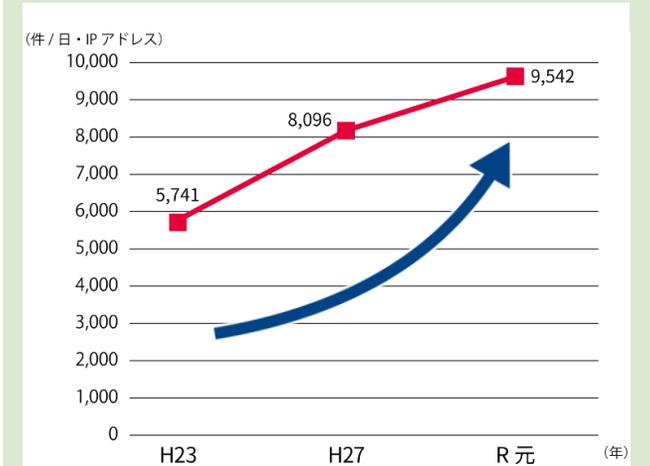
のニーズは恒常的。

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

サイバー犯罪の検挙件数



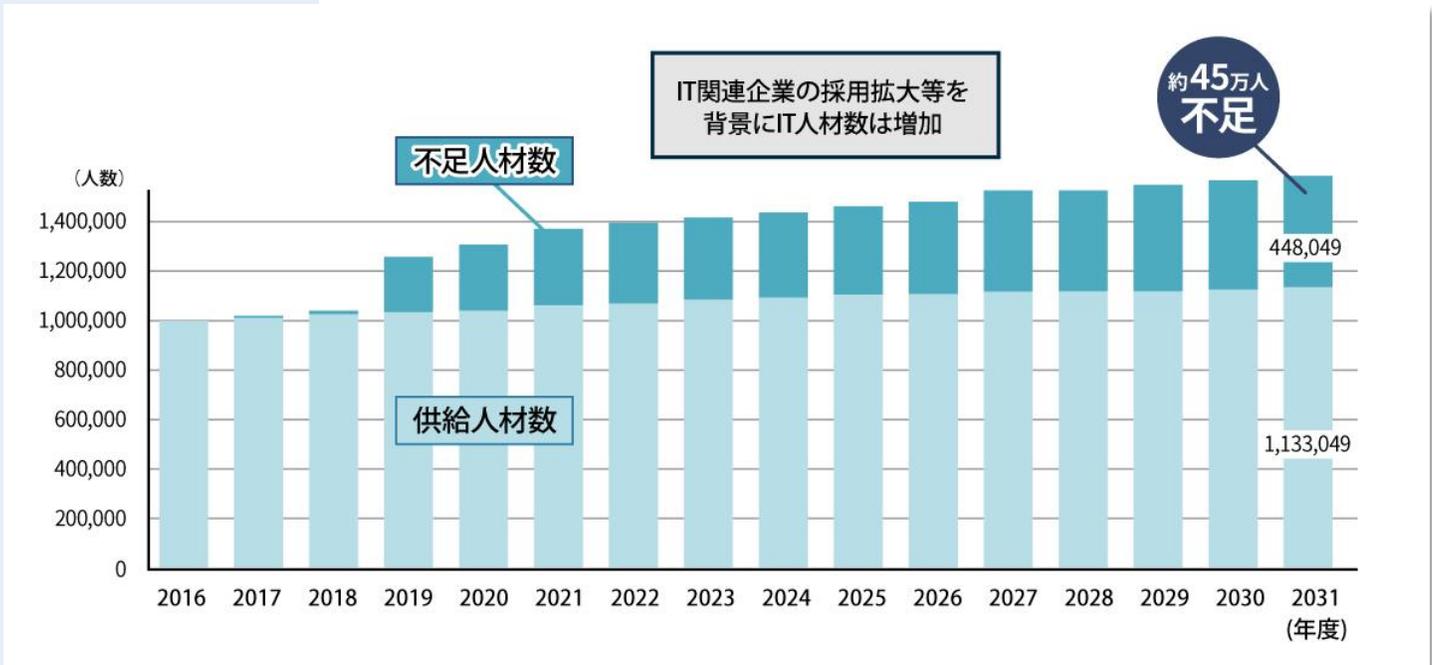
警察庁

ITエンジニアの不足は慢性かつ深刻

日本の産業全体の深刻な問題は、人口減少。
それは、同時にITエンジニアの不足にも。

慢性的なITエンジニアの不足は、
『ヒト依存型の労働集約モデルの終焉』
『ヒト依存しないITインフラの自動化』
の需要を喚起する

出所：経済産業省 情報技術促進課
「IT人材受給に関する調査（概要）」



ITは、常に 安全と自動化を求めている

多くの企業が求めるDX推進を要約すると、

「セキュリティ」⇒つまり「安全」



「業務負担の軽減」⇒つまり「自動化」



「管理費用の削減」⇒つまり「コスパ」



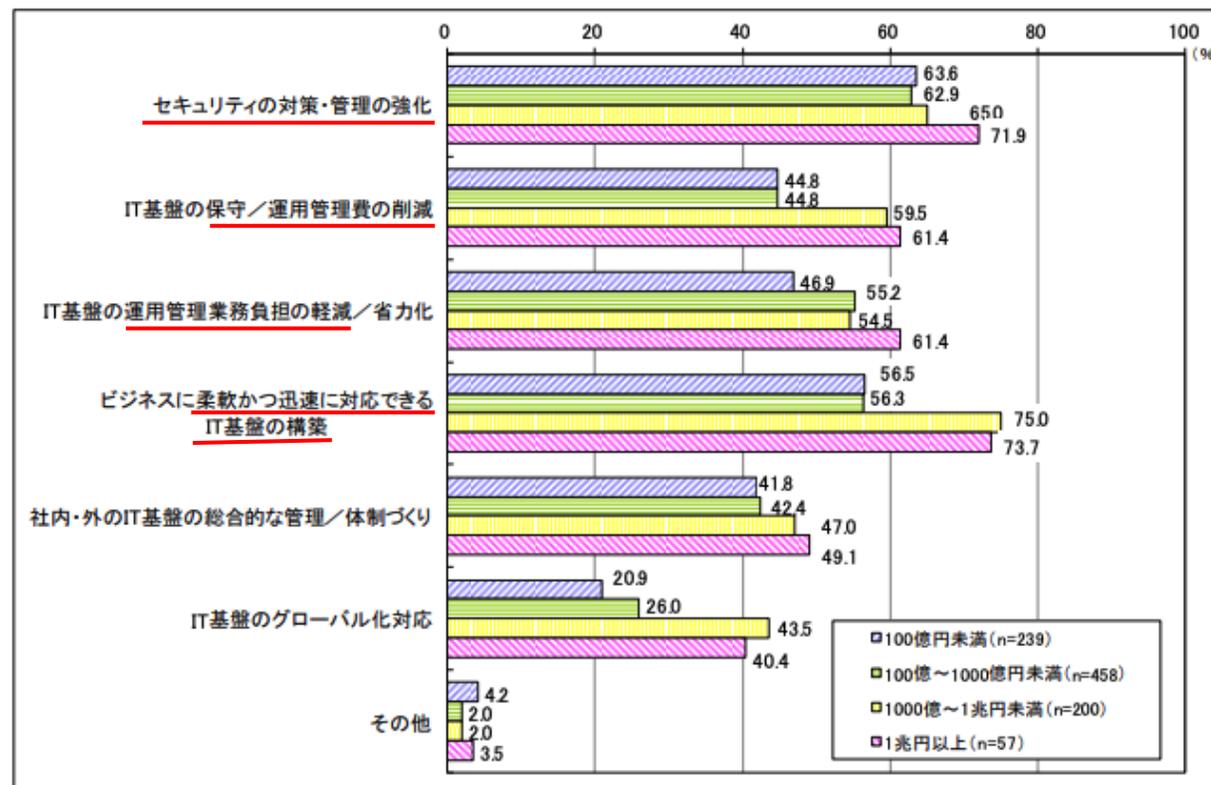
共通のテーマは、

『専門性を要するITを噛み砕き、

誰でも利用できるITを適正価格で提供すること』

＝当社が提供するソリューションそのもの

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)



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」

『自社完結できるメーカー体質』



難しいを
カンタンに



『大手販路とマーケティング力』

大手代理店の「安定販路」、直接営業できる「マーケティング力」が営業伸長の基盤

間接 代理店網

大手ITベンダー	大手リセラー	ディストリビュータ
大手SIer	POSメーカー	データセンター

直接 マーケティングプロモーション



4. 事業紹介

Network All Cloud 導入前

個別管理による無駄な工数
機器ごとに設定、ファーム更新、ログ確認 etc...
何かと時間がかかる...

遠方拠点への無駄な移動コスト
遠方にエンジニアを行かせるとコストがかかり過ぎる...

セキュリティが心配
サイバー攻撃増えてるけど、大丈夫かな...

ITシステムの増大による人材不足
DX 推進
IT 運用
セキュリティ対策
DX 推進、IT 運用、セキュリティ対策 etc...
人が足りない...

Network All Cloud 導入後

クラウドから導入も運用もできる!
Web ブラウザからネットワーク全体を
設定 運用

セキュリティ機能で社内ネットワークを防御

本社ネットワーク
FW/UTM, VPN ルーター, L3 スイッチ, 無線アクセスポイント, PC, サーバ, ネットワークカメラ, L2 スイッチ

在宅
テレワーク用 VPN

支店 / 店舗 / 工場
ルーター, 無線アクセスポイント

クラウドからのネットワーク導入/管理で、短期間導入とコストカットを同時に実現

事例 1

多店舗WiFiの一括管理に

モール店舗



スタイリングライフ様



全国の店舗にエンジニアを派遣するのは大変。

そこで、クラウドで50店舗を遠隔から一括管理。

WiFiを使ったハンディターミナルは今後も拡大傾向。



200店舗。



1,100店舗。

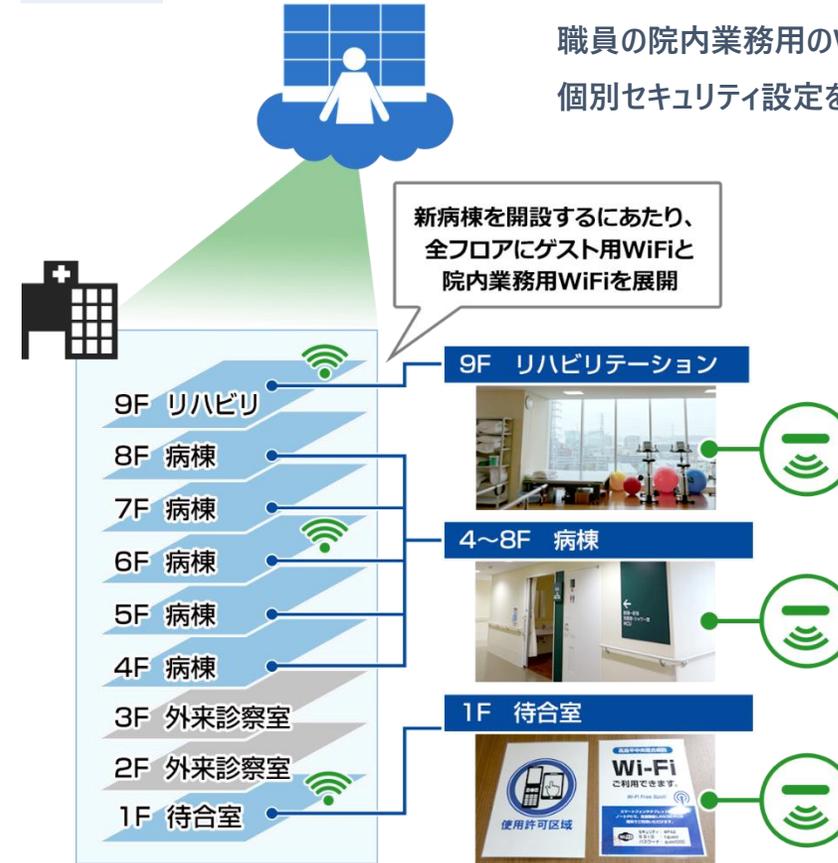
病院の院内外WiFiに

病院



高島平中央総合病院様

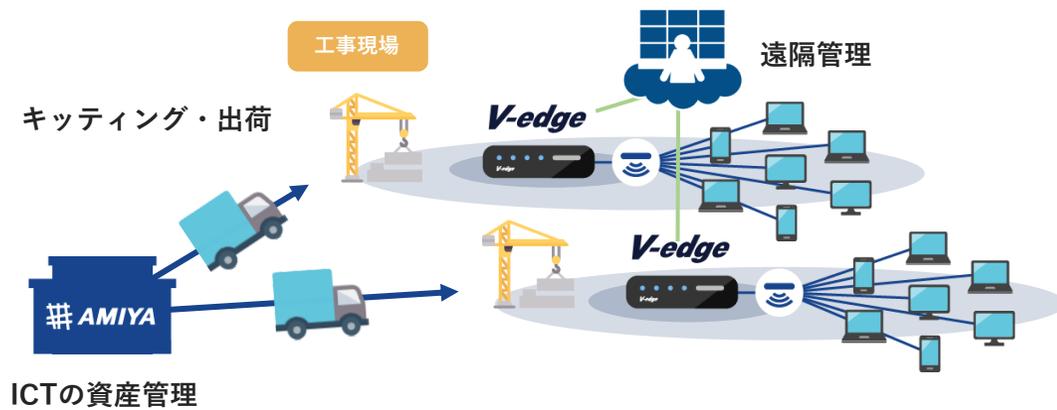
外来患者用のWiFiと
職員の院内業務用のWiFiを
個別セキュリティ設定を施し、一斉配置。



事例 2

300を超える工事事務所のICTを遠隔管理

熊谷組様

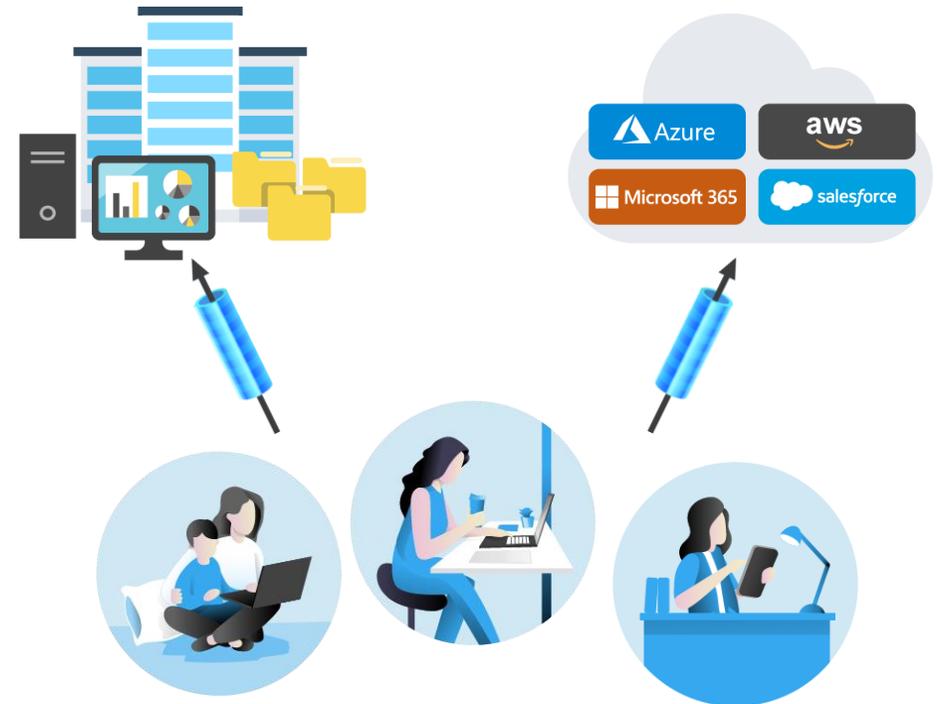


社員1,300名のテレワーク通信を整備

ホーチキ様

社内LANへ

クラウドへ



Network All Cloudの強み

市場ニーズに柔軟に対応できる プロダクト開発体制



CAS-Center
クラウド管理センター



VPNルーター
V-edge



VPNソフト
V-client



Windows PC / Mac



iPhone / iPad / Android

ワンクリック



支える技術[amigram]は、
情報サービス産業協会(JISA)で
『JISA Awards 2020』を受賞

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



ハイセキュア
大規模オフィス向け



スタンダード
小中規模オフィス向け



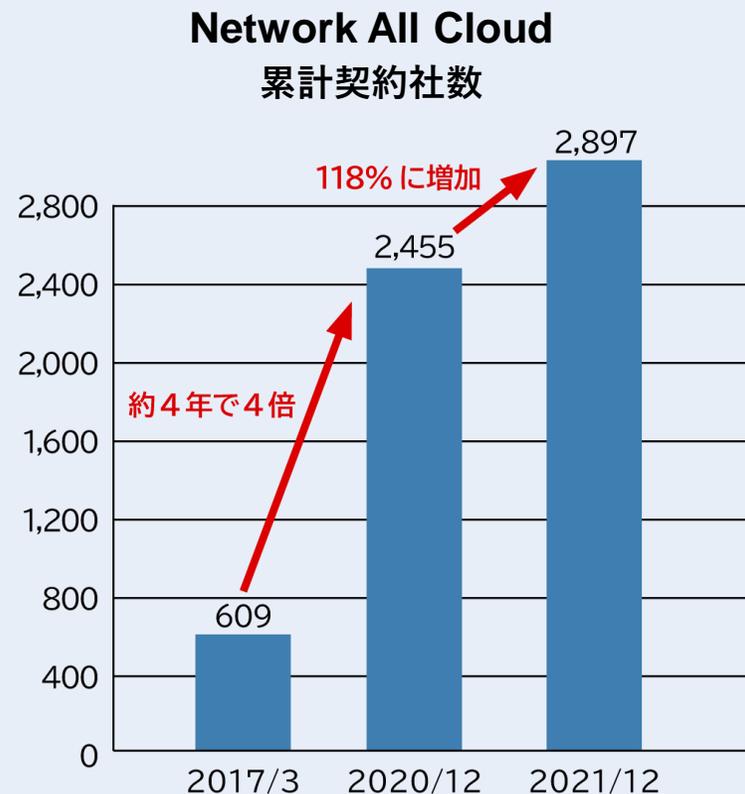
ベーシック
Free Wi-Fi向け

競合優位性の高い製品を柔軟に選択

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」

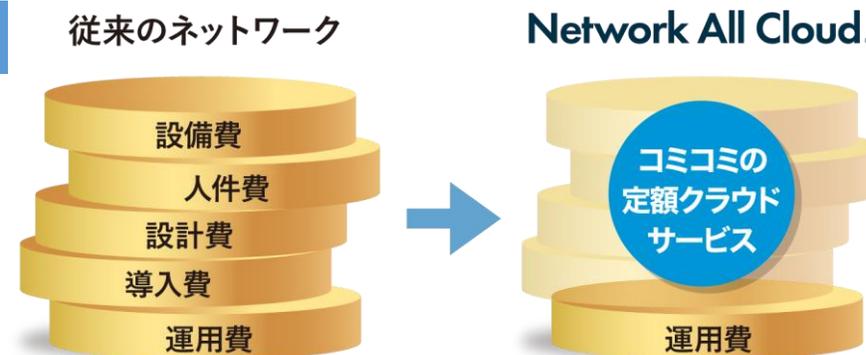
コロナ＝リモートの需要増



出張作業が不要になる＝多拠点/大型案件の受注増

抜本的な価格構造

価格



コスト削減

1. ゼロコンフィグ ———— 設計人件費減
2. クラウドコントロール ———— 出張経費減
3. フルマネージドサービス ———— 運用人件費減

クラウドだからシステムレス、遠隔だからコスト減



ALog ConVerter[®]

共有サーバ上の操作を記録。
内部不正の抑制に。



ALog EVA

全てのITシステムのログを記録。
多岐の分析や検知に。



内部関係者のデータ持ち出し



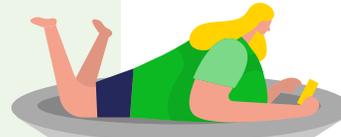
監査対応



サイバー攻撃による侵入



ランサムウェア



怠慢勤務



障害の原因特定



転職の示唆

企業運営には、「記録残し」が必須

市場をリードするトップシェア



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 2021年度」2021年12月 発行 <https://mic-r.co.jp/mr/02250/>

顧客は、上場企業を中心としたエンタープライズ層

「難解」が「分かりやすい」に

自動変換
ログを抽出 + 解析 + 要約

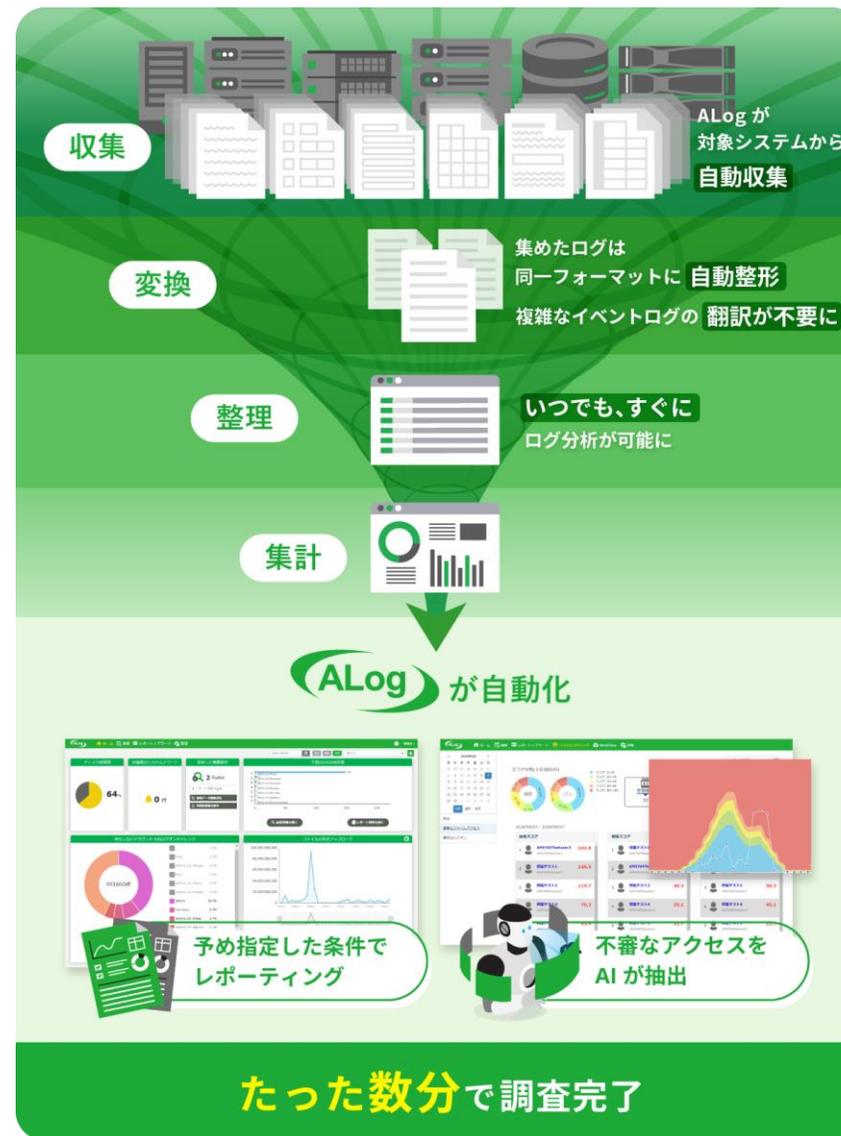
いつ	誰が	どのファイルに	何をした	
日時	ユーザ	サーバ	ファイル	操作
2021/02/03 12:15:04	amiya¥Sasaki	amyfs001	D:¥¥営業部¥重要顧客リスト.xls	READ
2021/02/03 20:11:04	amiya¥Yamada	amyfs001	D:¥¥企画部¥FY13事業計画.doc	WRITE
2021/02/03 22:05:03	amiya¥Akiyama	amyfs001	D:¥¥経理部¥給与明細_田中.xls	DELETE

複雑で膨大なログを理解できる状態に

Alog 導入前



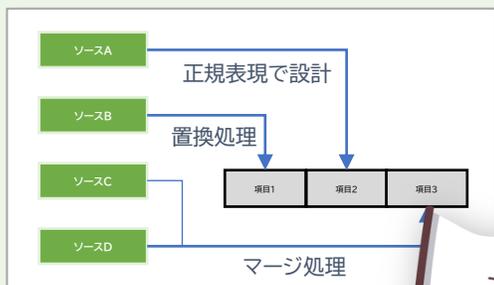
Alog 導入後



従来のログ製品

従来製品は、仕様設計が必須。専門技術を要する、

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

複雑な操作

- ・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？



AlogEVA

パックを適用するだけで、設計が不要に。



ログ業界の最難関「難しい」を解決

先進技術が不正を予兆検知

AIが過去のパターンから、異常を自動検知。

自動化が顧客の業務負荷を軽減する。



普段との違いで
見つかる **内部不正**

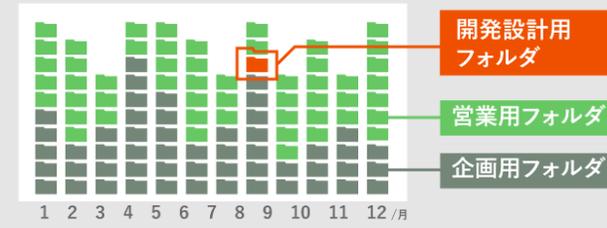
いつもと違う
時間のアクセス

佐藤さんの
データアクセス



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**

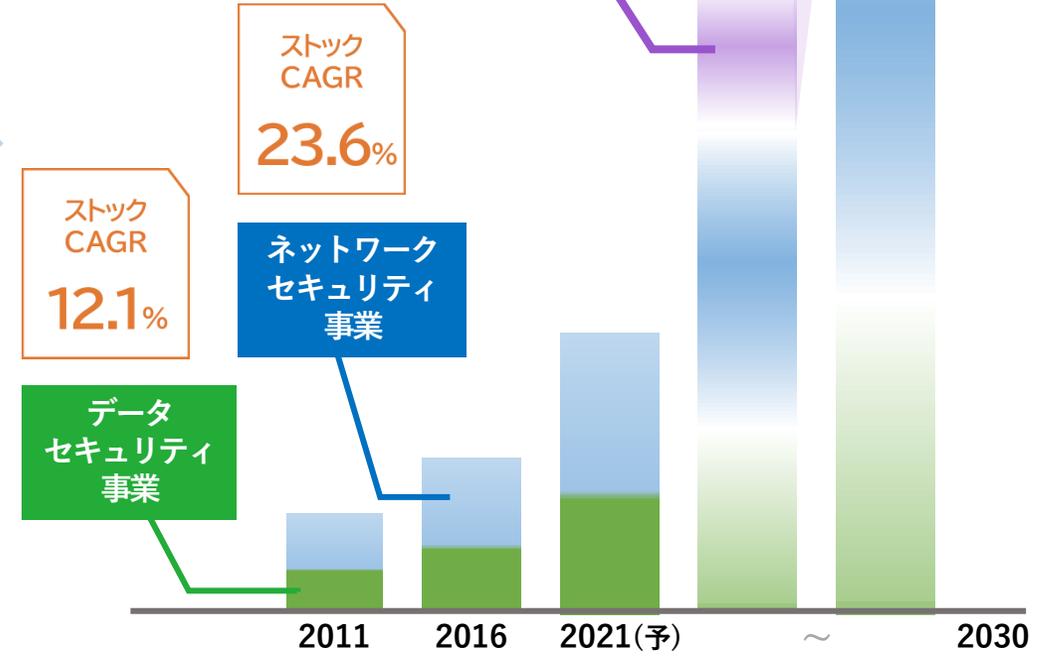
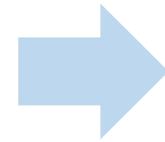
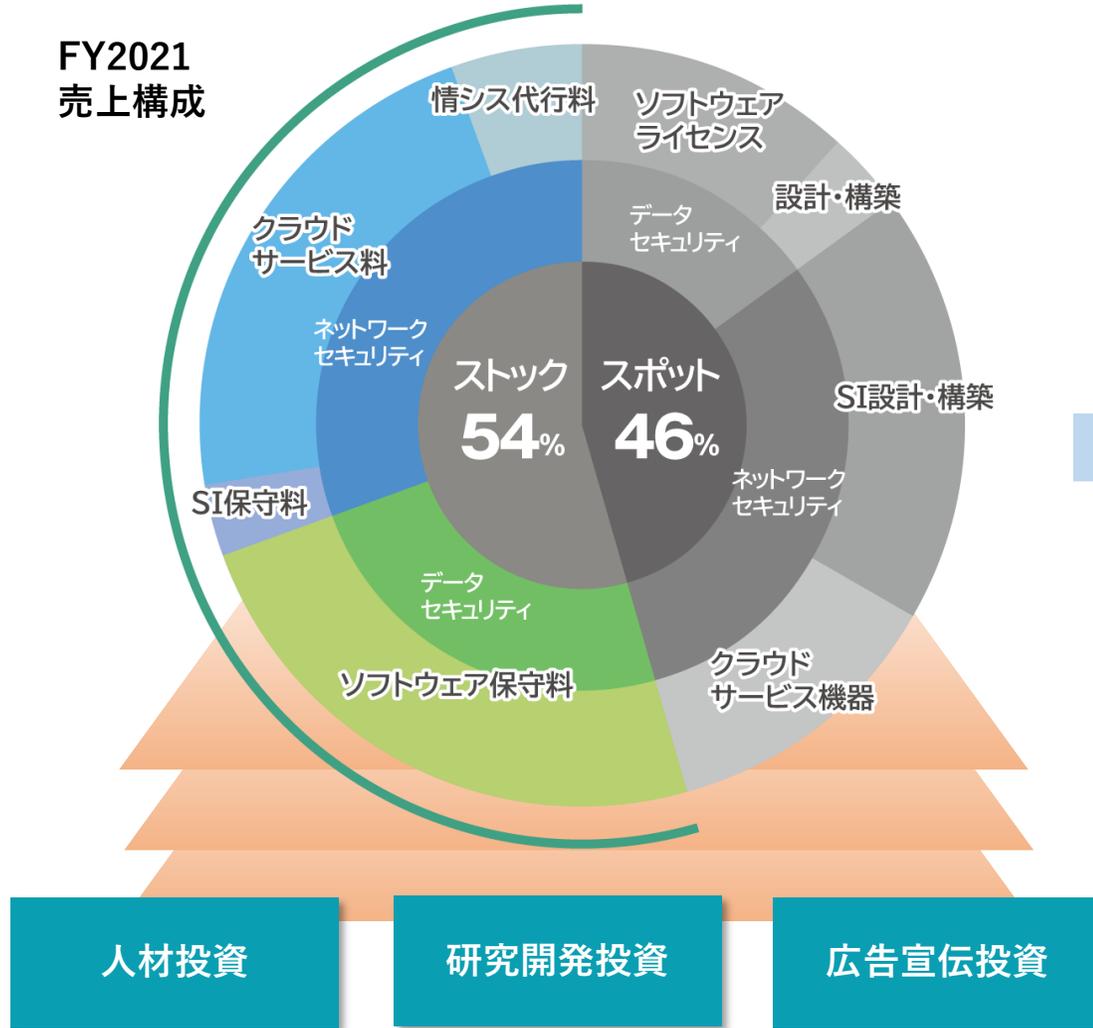
ログ業界の最難関「難しい」を解決

5. 業績予想・成長戦略

- ▶ リカーリングモデルを活かし、KPIの10%を達成
- ▶ 粗利率の高いハードウェアの調達により、売上総利益率が向上

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	増減率
売上高	2,761	3,000	+ 8.7%
ネットワークセキュリティ事業	1,682	1,800	+ 7.0%
データセキュリティ事業	1,079	1,200	+ 11.2%
売上総利益	1,457	1,678	+ 15.2%
ネットワークセキュリティ事業	551	661	+ 19.8%
データセキュリティ事業	906	1,017	+ 12.3%
営業利益	260	303	+ 16.3%
経常利益	260	302	+ 16.2%
当期純利益	183	198	+ 8.2%

FY2021
売上構成



2020年の経営指標 ROI : 7.6% ROE : 26.6% ROA : 6.8%

成長戦略（ネットワークセキュリティ事業）



Network All Cloud®
ネットワークカメラ

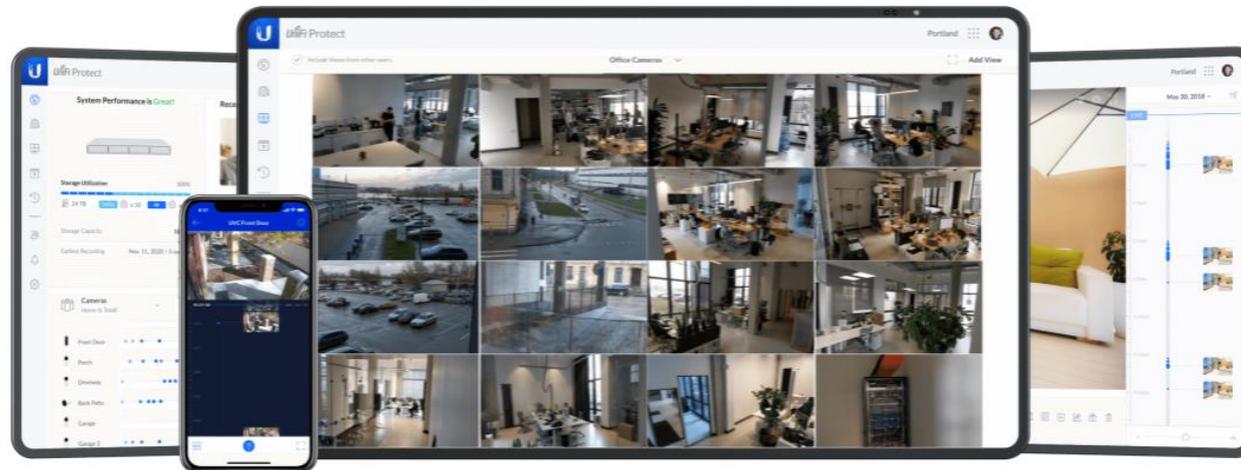
需要に応える 『クラウドカメラ』

急成長するネットワークカメラ市場*

当社では、堅固な顧客基盤と販路をもとに
「クラウドカメラ」サービスを販売開始。

(2022年前半_販売開始)

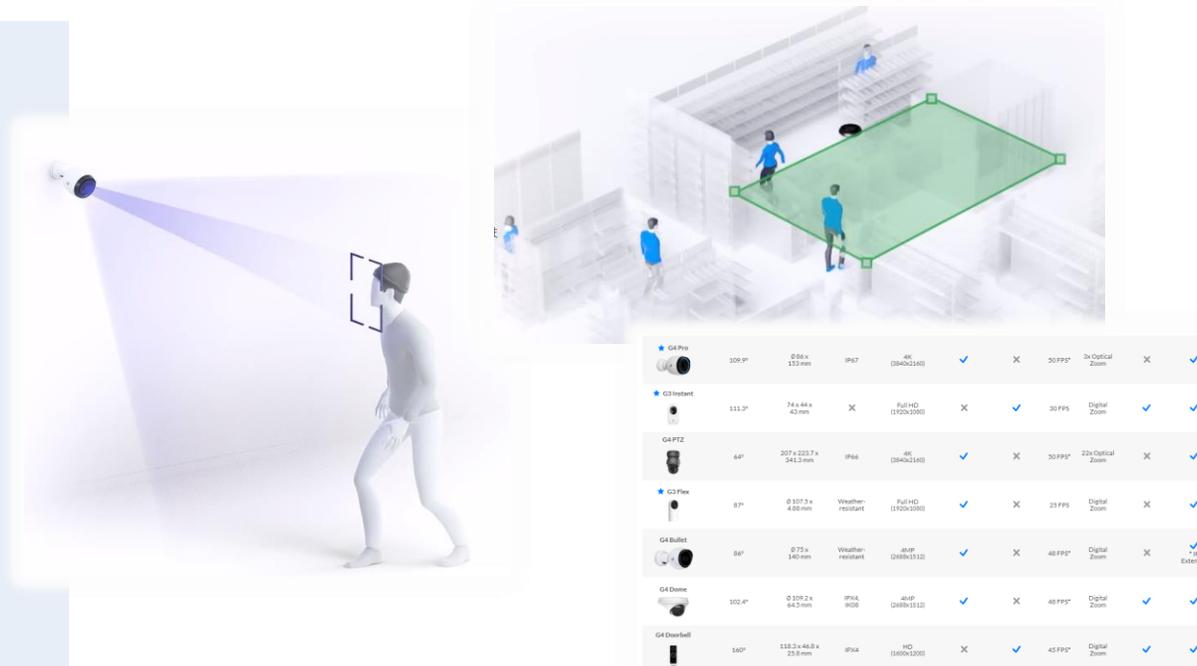
法人向けの高精度AIカメラと全国拠点を網羅できるSaaSクラウドで
中規模以上の顧客に供給。先発事業者と差別化を図る。



監視/モニタリングカメラ市場

3,100億円 2026年予測

*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（ネットワークセキュリティ事業）

需要に応える 『ゼロトラスト』

コロナ禍で加速するテレワークやクラウド。

守るべき端末やデータは点在化し、従来型セキュリティでは対応できない時代に。

当社では、どこからでもどの端末でも安全に仕事ができる「ゼロトラストセキュリティ」サービスを投入。

（2022年後半_販売開始）

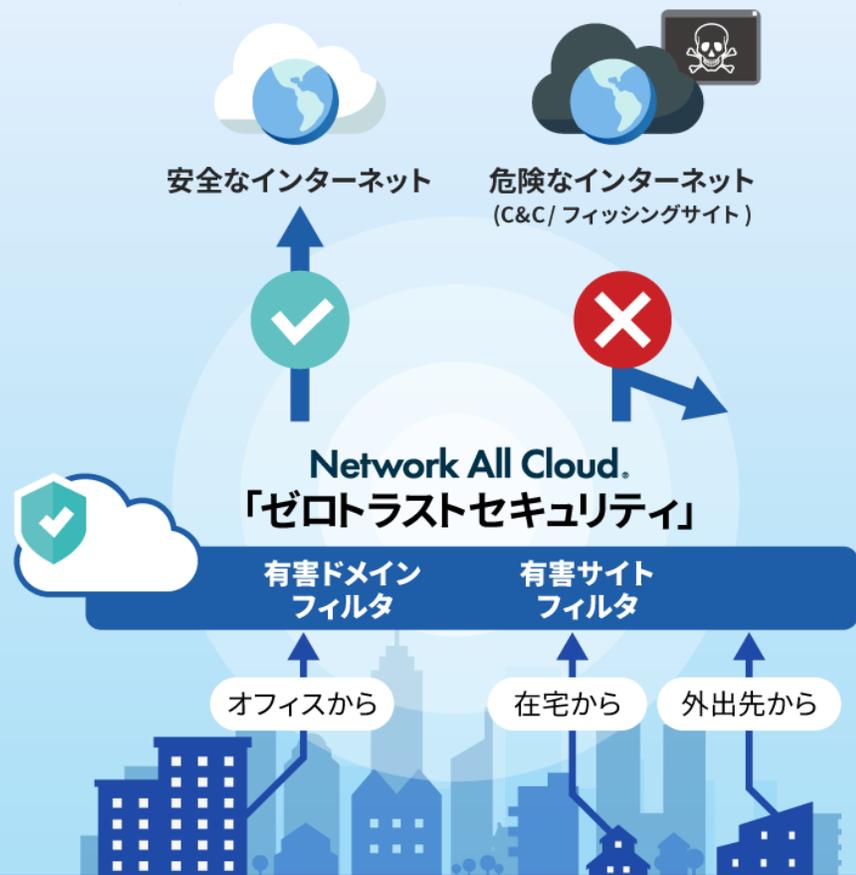
ゼロトラストセキュリティ市場

1,558億円 2026年予測

出所：富士キメラ総研「2021 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧<市場編>」

Network All Cloud. ゼロトラスト

セキュリティをクラウドに一本化

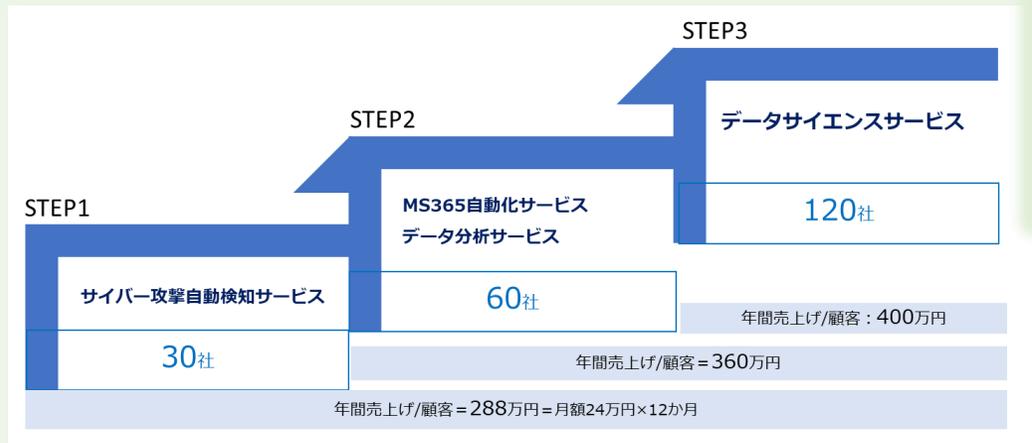
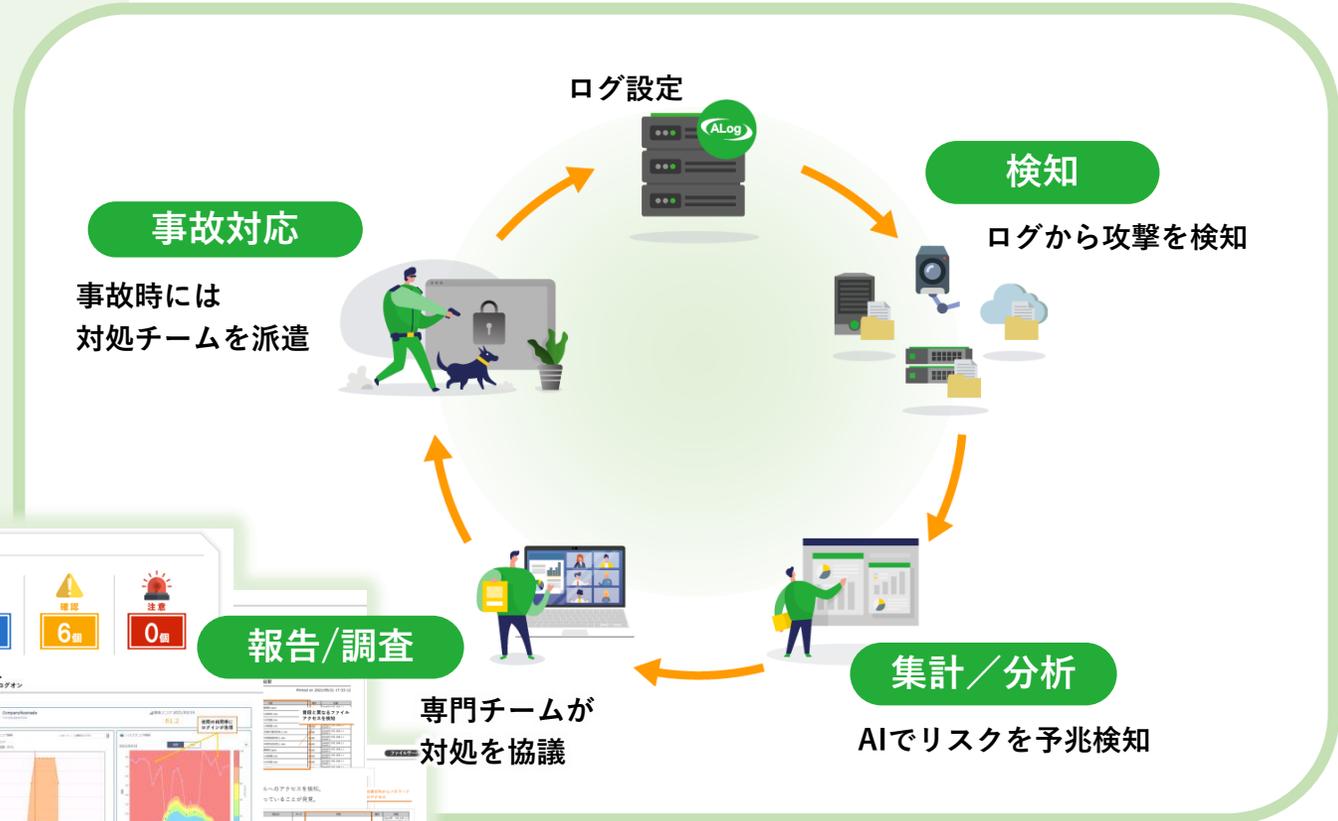


働く場所を選ばない これからのセキュリティ

需要に応える 『ログの運用代行』

セキュリティ人材が不足する日本では、
ITシステムのログ管理要員が不足。

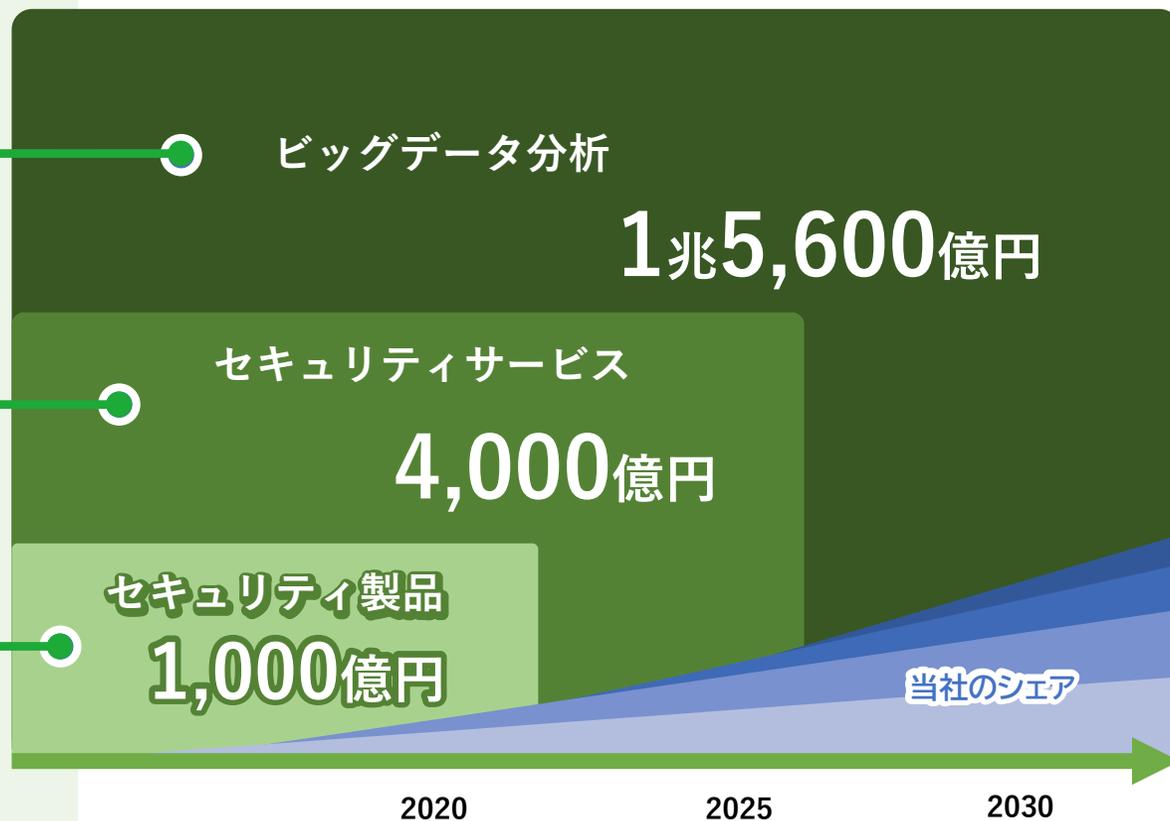
当社では、ログ管理製品のノウハウを活かした
『セキュリティサポーター』サービスを販売開始。
(2022年前半_販売開始)



需要に応える 『データサイエンス』

2023年より、ログデータノウハウを活かした
『データサイエンス』サービスの仕様検討を開始。

AI解析によるサイバー攻撃の予兆検知&自動ブロックなど
データを使った新サービスを投入。
サービスストックによる確定収益性を高める。



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」

SECURE THE SUCCESS.