

2022年12月期
決算説明会資料
株式会社網屋

AMIYA

01: 決算概要 (FY2022)

02: 事業紹介

03: 経営計画 (FY2023)

1. 売上高 ➡ 増収

(4期連続増収・過去最高)

・企業インフラをクラウド化した「Network All Cloud」が、潮流に乗って好調。

| | |
|-----|--------------------------|
| 売上高 | 2,986 百万円 (前年同期比: 8.1%増) |
|-----|--------------------------|

2. 営業利益/経常利益/当期純利益 ➡ 増益

(4期連続増益・過去最高)

・製品クラウド化、新事業への研究開発投資により営業利益微増。
・為替評価益となり、経常利益が上昇。

| | |
|-------|-------------------------|
| 営業利益 | 263 百万円 (前年同期比: 1.2%増) |
| 経常利益 | 301 百万円 (前年同期比: 16.0%増) |
| 当期純利益 | 229 百万円 (前年同期比: 25.0%増) |
| ROE | 16.1% |

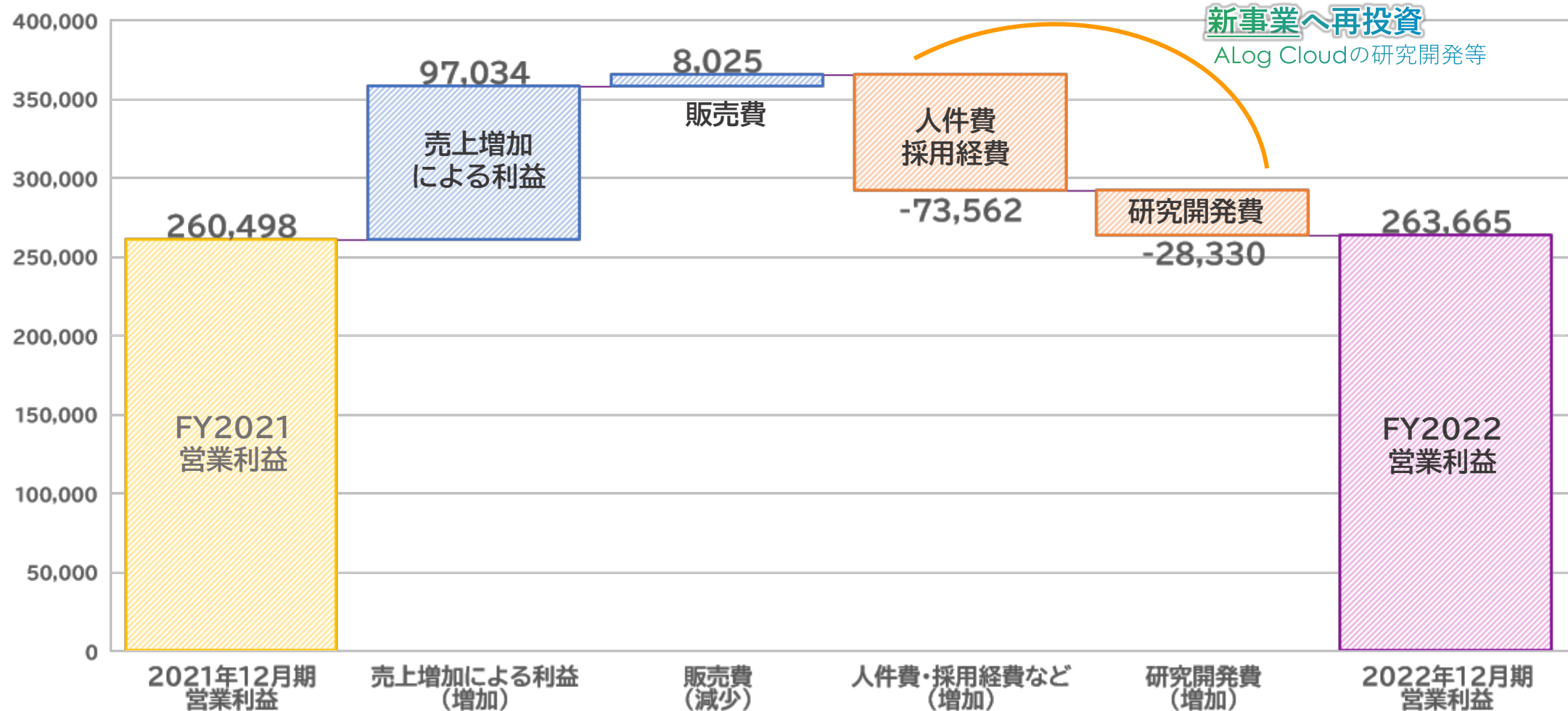
非連結（単位：百万円）

| | 2021年12月期 | 2022年12月期 | 前期比 | |
|-----------------|-----------|-----------|-------|--------|
| | | | 増減 | 増減率 |
| 売上高 | 2,761 | 2,986 | +225 | +8.1% |
| 売上総利益 | 1,458 | 1,555 | +97 | +6.7% |
| （売上総利益率） | 52.8% | 52.1% | - | - |
| 営業利益 | 260 | 263 | +3 | +1.2% |
| （営業利益率） | 9.4% | 8.8% | - | - |
| EBITDA | 332 | 367 | +35 | +10.5% |
| （マージン比率） | 12.0% | 12.3% | - | - |
| 経常利益 | 260 | 301 | +41 | +16.0% |
| （経常利益率） | 9.4% | 10.1% | - | - |
| 当期純利益 | 183 | 229 | +46 | +25.0% |
| EPS（1株あたり当期純利益） | 51.29円 | 57.14円 | +5.85 | +11.4% |
| ROE（自己資本利益率） | 19.3% | 16.1% | -3.2 | - |

FY2022 営業利益 増減要因

売上増により収益向上。ALog Cloudの研究開発費、セキュリティサービスなど新事業への投資増により、成長利益を相殺。FY2023-25の“戦略的中期経営計画”に向けた対応。

(単位:千円)

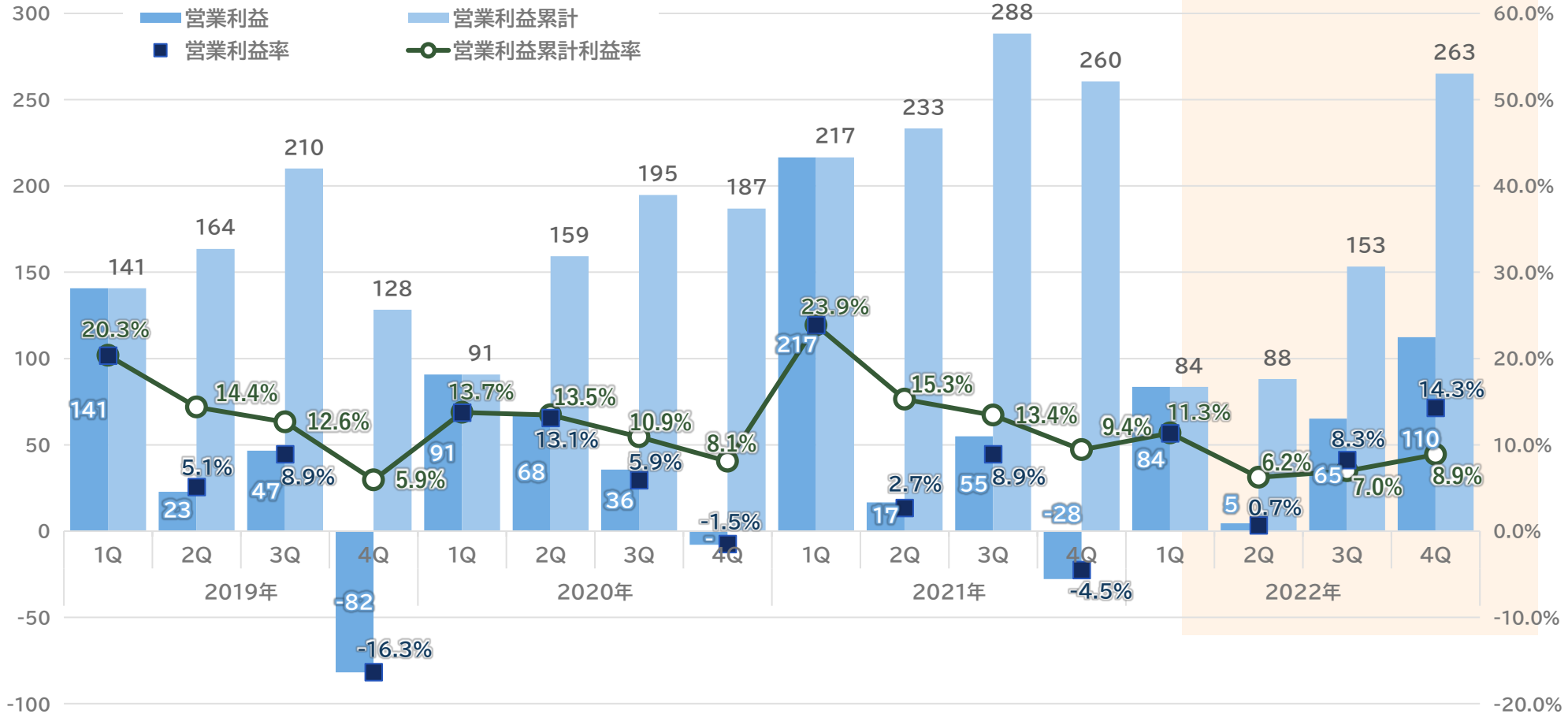


FY2019-22 営業利益の推移

円安による仕入れ価格高騰の影響を下期に販売価格に転嫁、最終的に利益は回復。
 累計利益は前年度を超過。

営業利益

(単位:百万円)

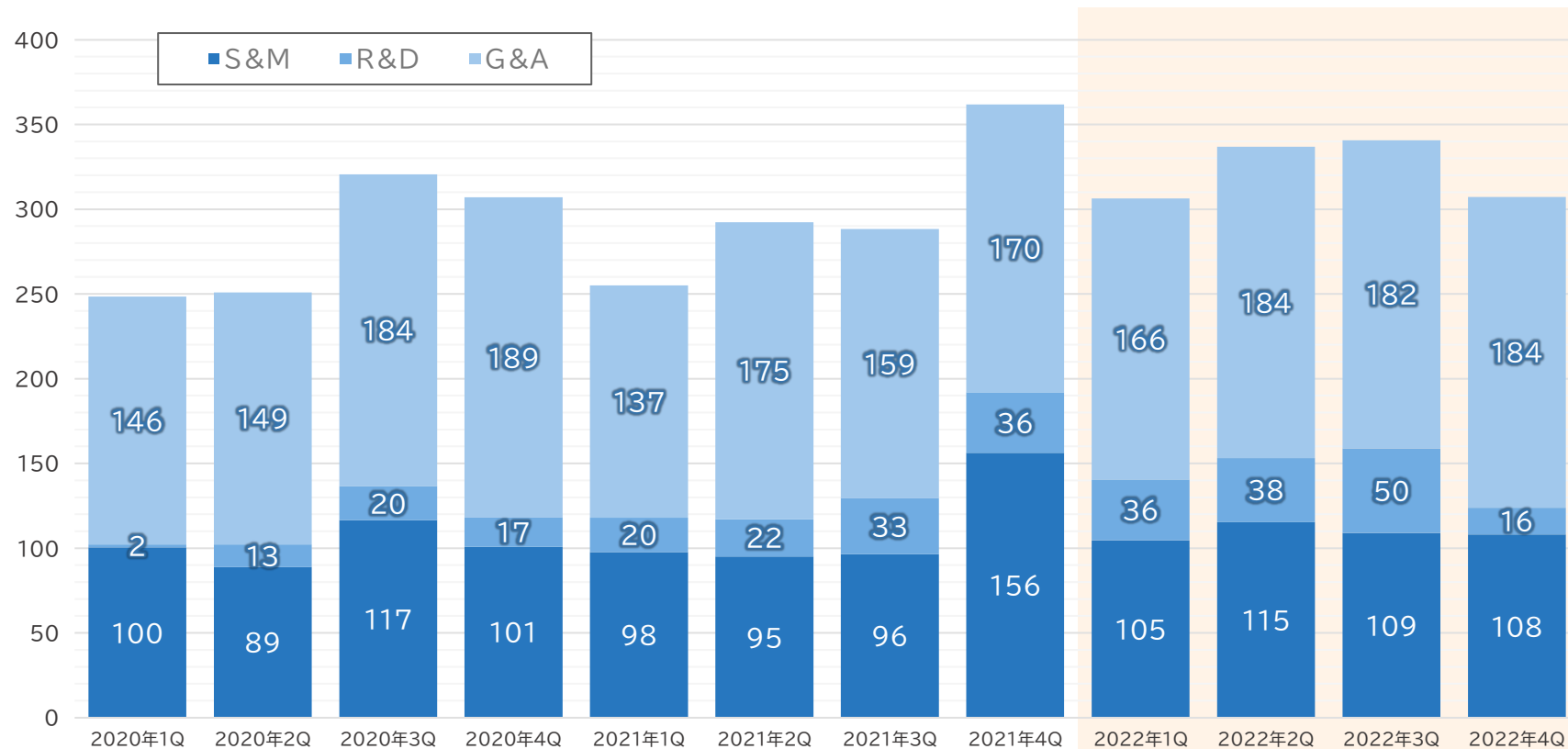


FY2020-22 販管費の推移

第4四半期に研究開発が正式製品化へ。研究開発費が減少。

販売費及び一般管理費

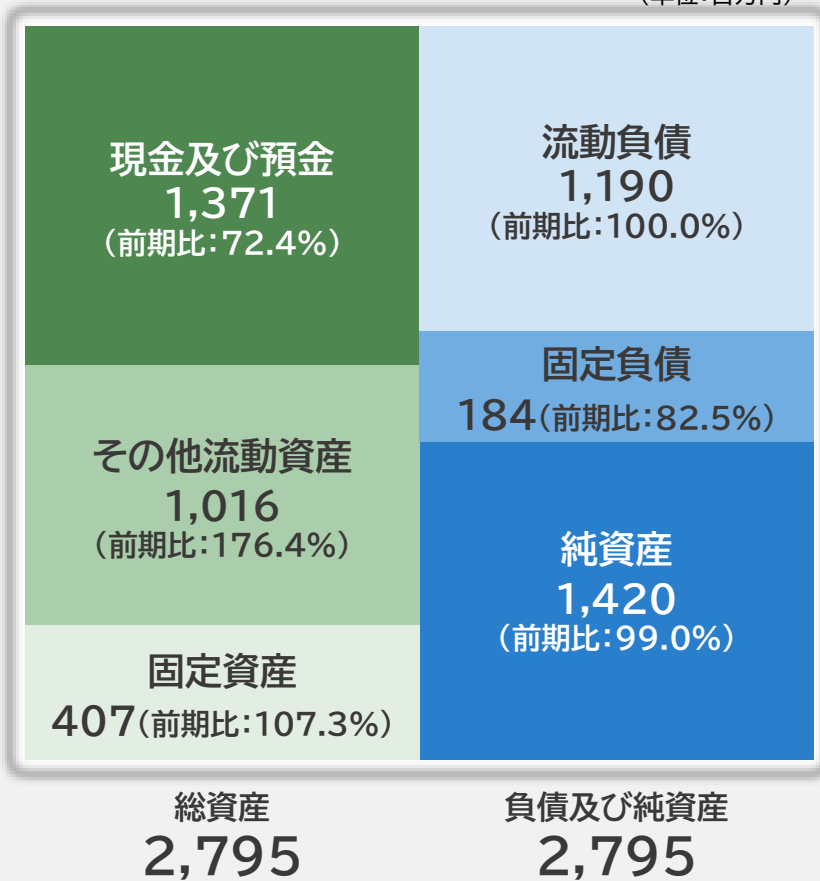
(単位:百万円)



- ※1 S&M : Sales and Marketing
販売促進費、広告宣伝費、セールス関連人件費、
そのほか関連経費及び共通費等の合計
- ※2 R&D : Research and Development
研究開発にかかるエンジニア人件費、外注費用、
そのほか関連経費及び共通費等の合計
- ※3 G&A : General and Administrative
管理部門の人件費や、そのほか関連経費及び
共通費等の合計

2022年12月期

(単位:百万円)



1年以内返済
長期借入金
54

長期借入金
0

2021年12月期

(単位:百万円)



1年以内返済
長期借入金
80

長期借入金
54

データ
セキュリティ
事業

- 前期比で増収減益。新事業への人材投資、研究開発費の影響。
(クラウド開発、定額セキュリティサービス等)

| | | | |
|-----------|----------|-------|-------|
| セグメント売上高: | 1,116百万円 | 前年同期比 | 3.4%増 |
| セグメント利益: | 589百万円 | 前年同期比 | 1.3%減 |

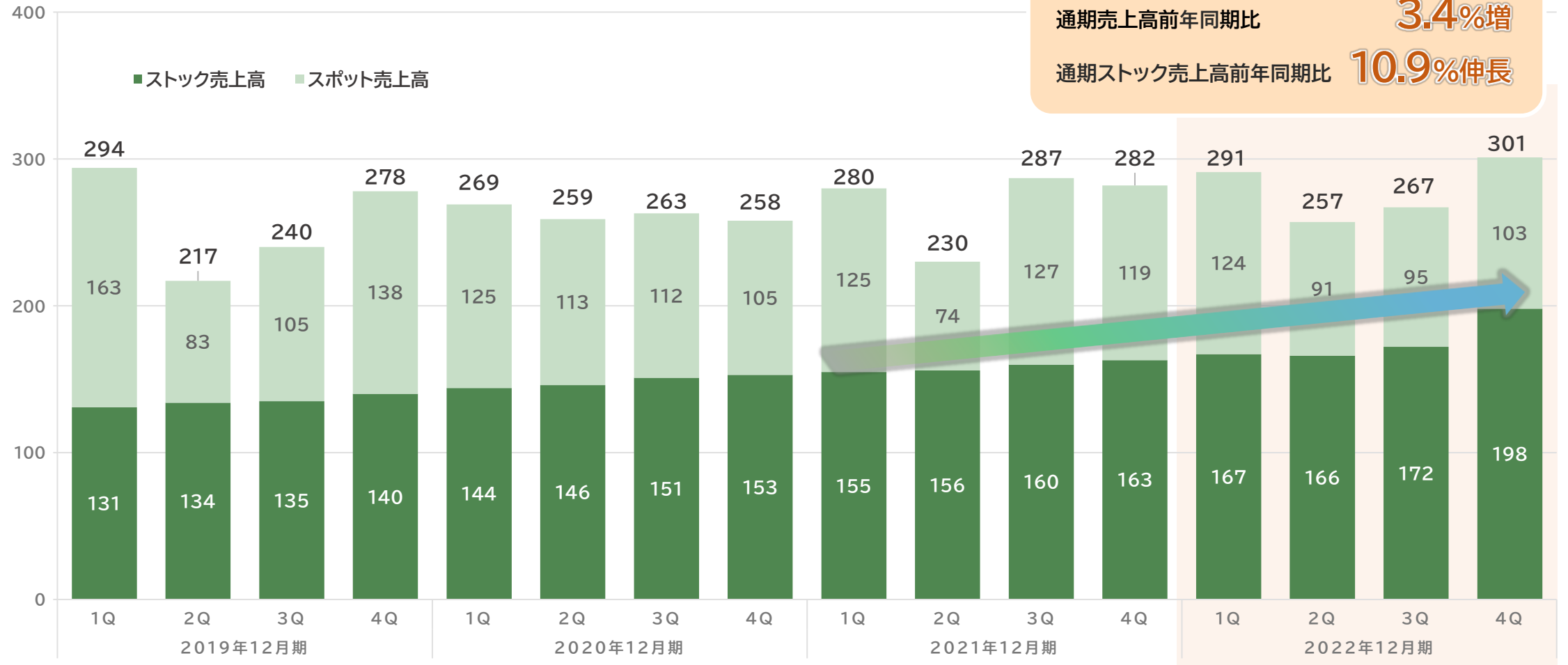
ネットワーク
セキュリティ
事業

- 前期比で増収増益。サブスク効果で粗利益率も伸長。

| | | | |
|-----------|----------|-------|--------|
| セグメント売上高: | 1,869百万円 | 前年同期比 | 11.2%増 |
| セグメント利益: | 369百万円 | 前年同期比 | 22.9%増 |

売上高 四半期推移

(単位:百万円)

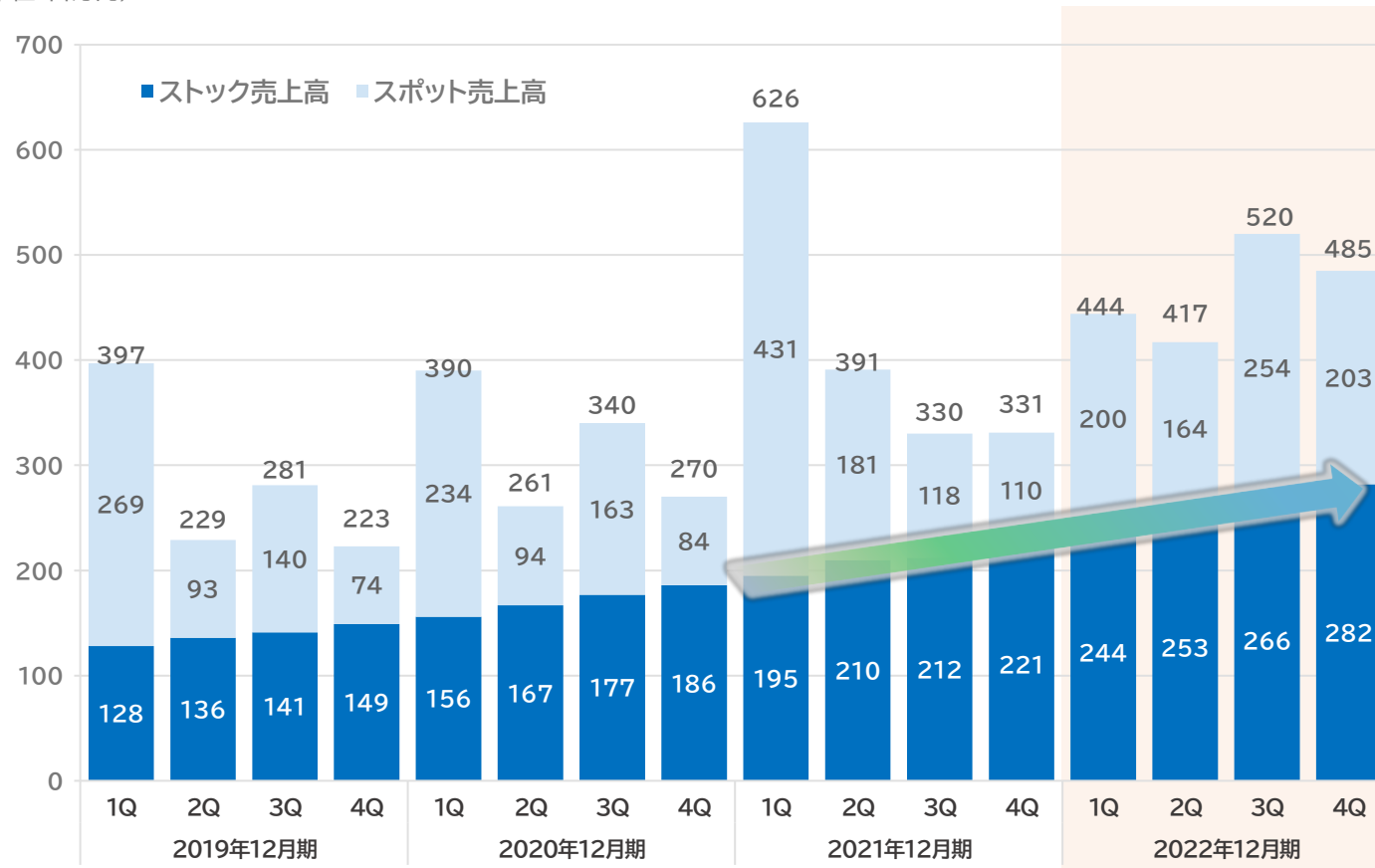


通期売上高前年同期比 **3.4%増**
 通期ストック売上高前年同期比 **10.9%伸長**

安定した増加率だが、FY2023のモデルチェンジで、事業構造を大幅に転換する

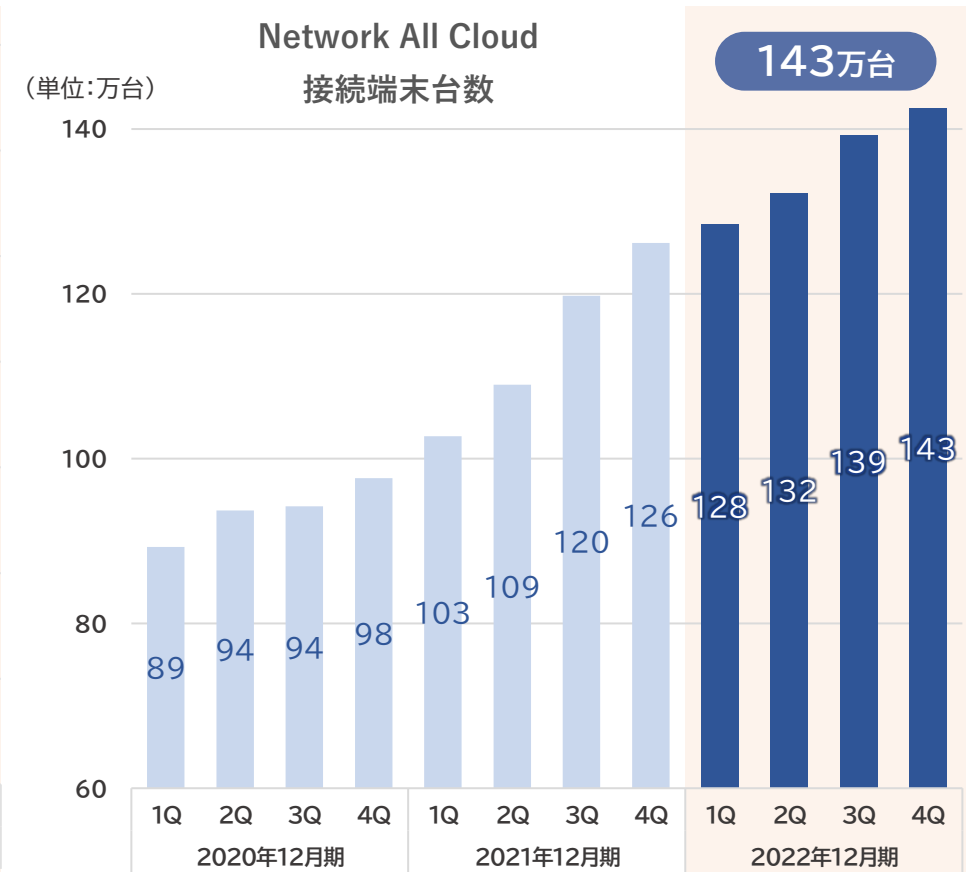
売上高 四半期推移

(単位:百万円)



(単位:万台)

Network All Cloud 接続端末台数



通期ストックは**24.7%伸長**。末端接続端末は**140万台を突破**。

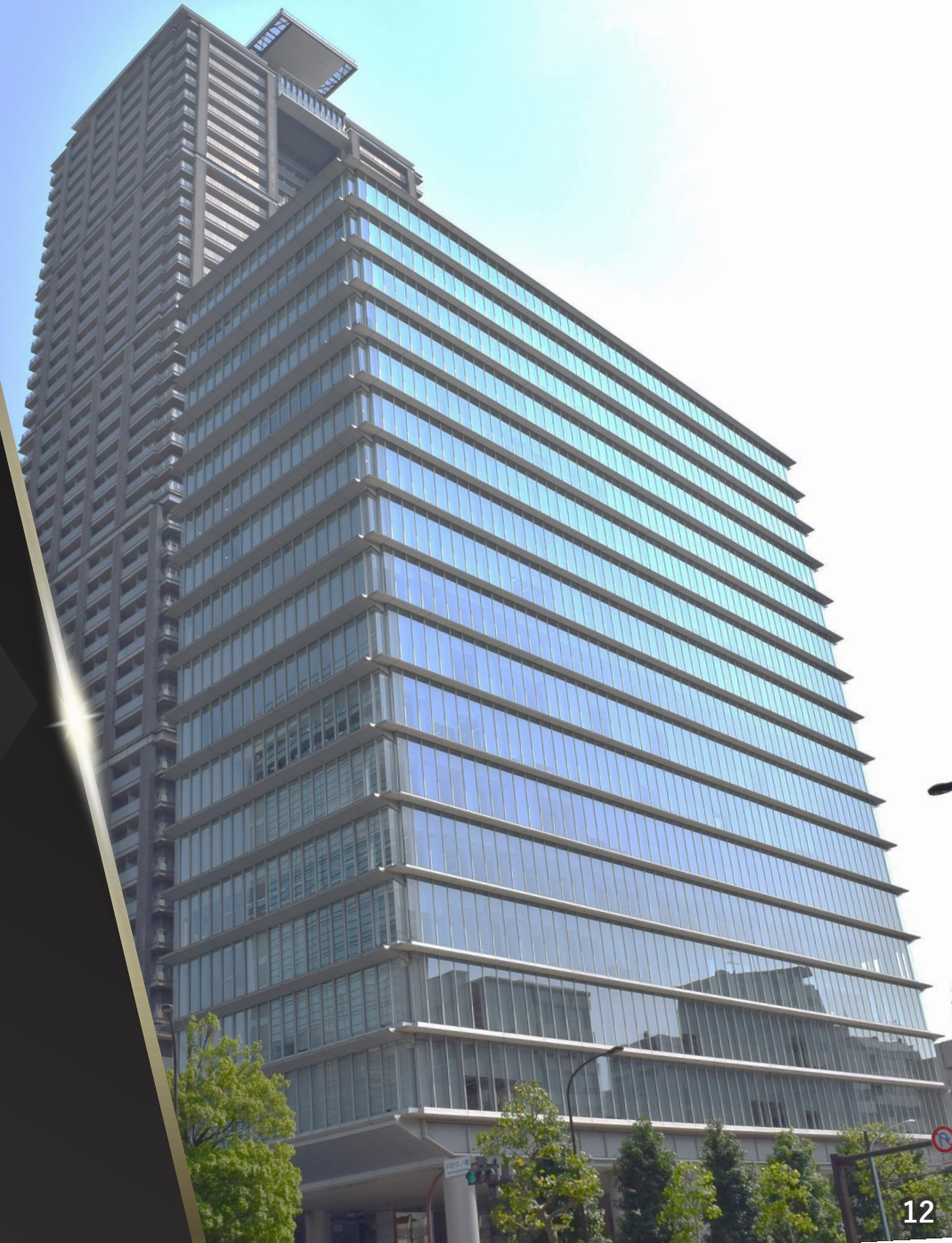
01: 決算概要 (FY2022)

02: 事業紹介

03: 経営計画 (FY2023)

株式会社網屋

| | |
|---------|----------------------------|
| 商号 | 株式会社網屋 |
| 事業内容 | サイバーセキュリティ製品/サービスの開発・製造・販売 |
| 設立 | 1996年12月 |
| 資本金 | 5,495万円 ※2022年9月末現在 |
| 代表取締役社長 | 石田 晃太 |
| 本社 | 東京都中央区日本橋浜町3-3-2-11F |
| 上場市場 | 東証グロース（証券コード 4258） |
| 発行済株式数 | 4,151,200株 ※ 2022年12月末現在 |
| 事業年度 | 1月1日 ~ 12月31日 |

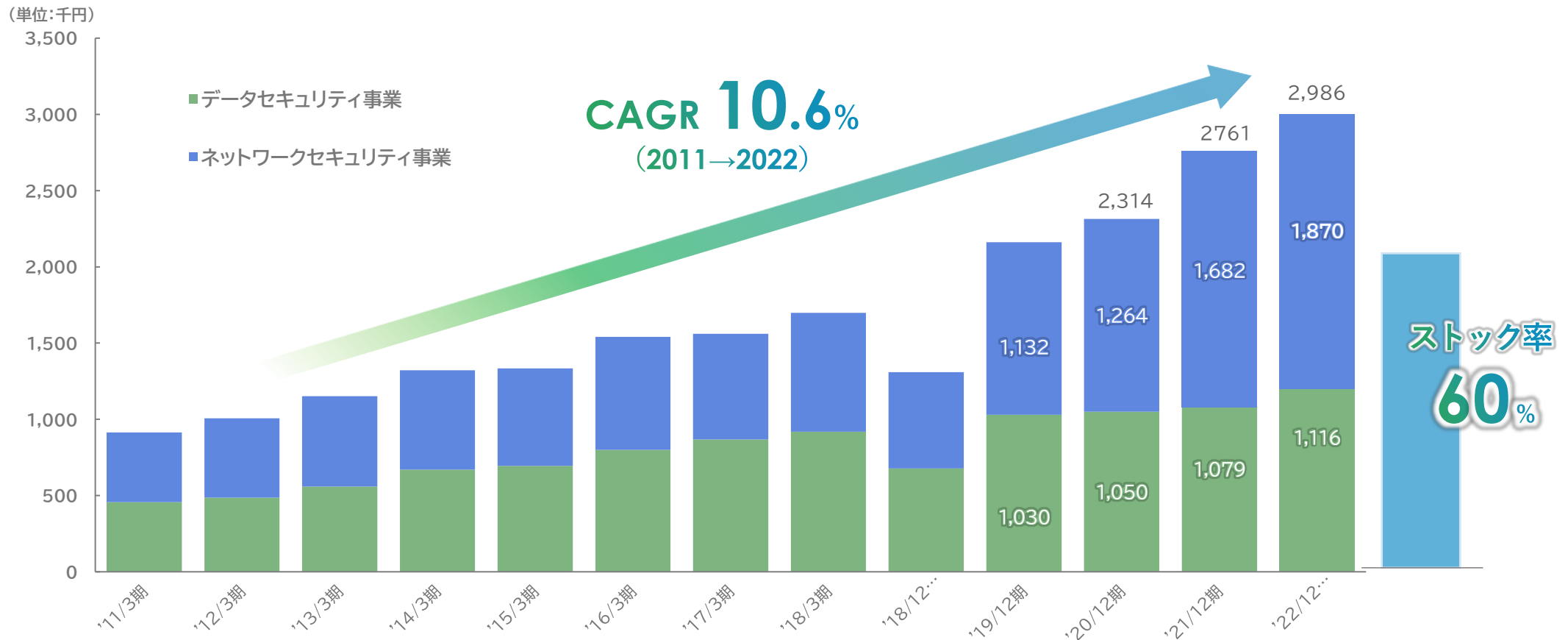


当社概要 と 売上高推移

株式会社網屋は、
『サイバーセキュリティ製品/サービスを開発・製造・販売するセキュリティベンダ』です。

<特徴>

- ① 売上の60%がストック型。外部環境にも影響されにくい安定成長型
- ② 今後も恒常的に需要が続く「サイバーセキュリティ事業」
- ③ 自社メーカーならではの高利益と、その再投資による高い成長持続性



SECURE THE SUCCESS

情報

の安全を自動化する

データセキュリティ

自動化で、誰もが安全を享受できる社会

通信

の安全を自動化する

ネットワークセキュリティ

競争力の源泉

Product × Service

自社製造商品も
自社製造サービスも
提供する総合プロバイダ

One-stop Vendor

企画/開発/販売
まで完結できる
ワンストップベンダー

Security × Network

セキュリティも
ネットワーク (ICT) も
対応できるサイバー集団

事業リソース

AI/クラウド開発

セキュリティ
エンジニア

プロダクト
マーケティング

ソリューション

SIEM

統合ログ管理

CSIRT

サイバーセキュリティ
サービス

SDN

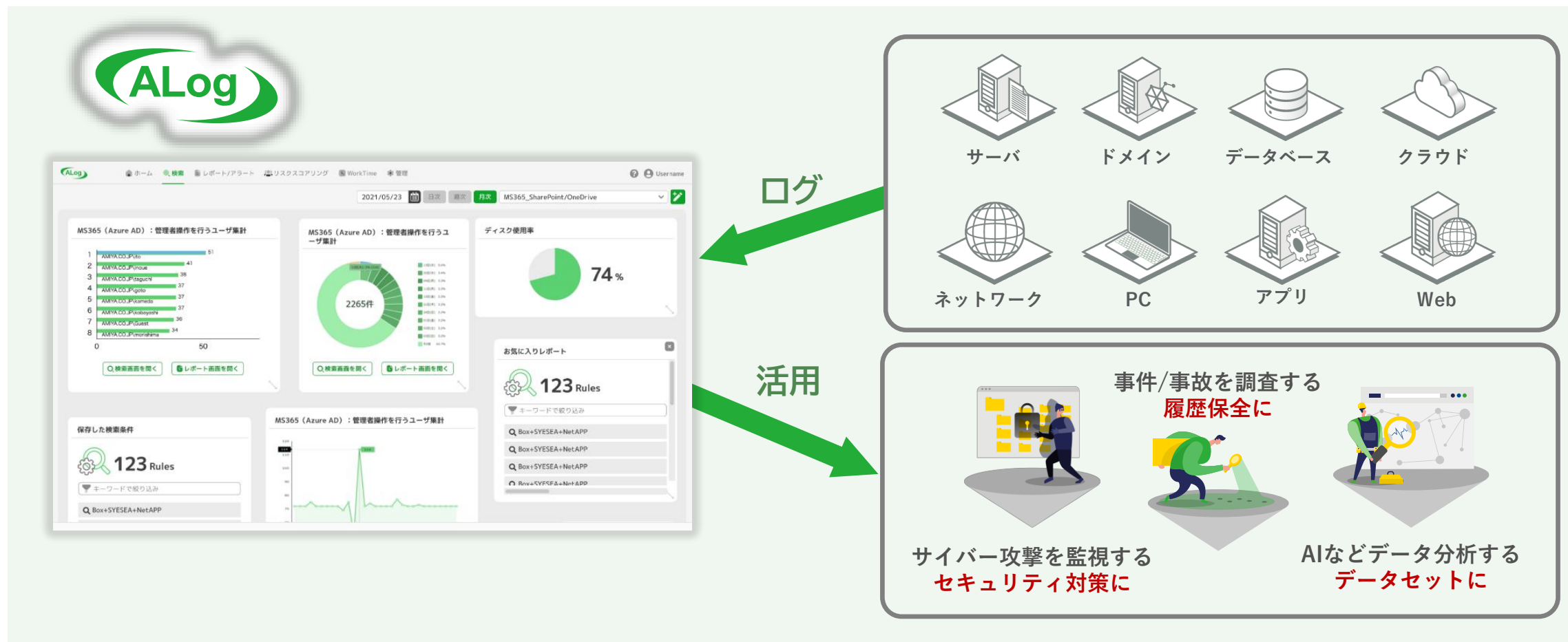
クラウドネットワーク

ゼロトラスト

セキュリティ
インターネット

IT全体を記録するログ管理製品『ALogシリーズ』を開発/販売。

FY2023より、製品をクラウド化。事業構造の大幅な転換で収益性の拡大を図る。



複雑・膨大なログを自動変換する特許技術



人が分かる内容に自動変換

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 |

収集

変換

整理

集計

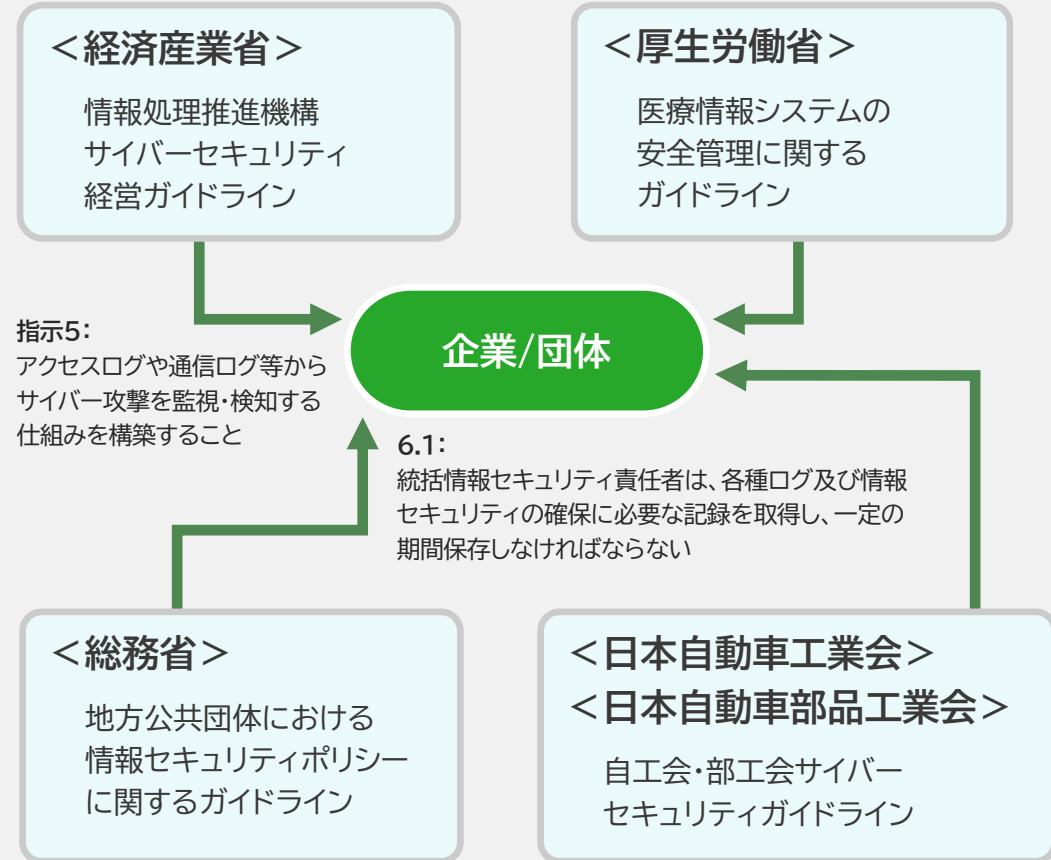


収集も分析も自動化



集めて変換して分析する = 自動化テクノロジー

高い社会必然性



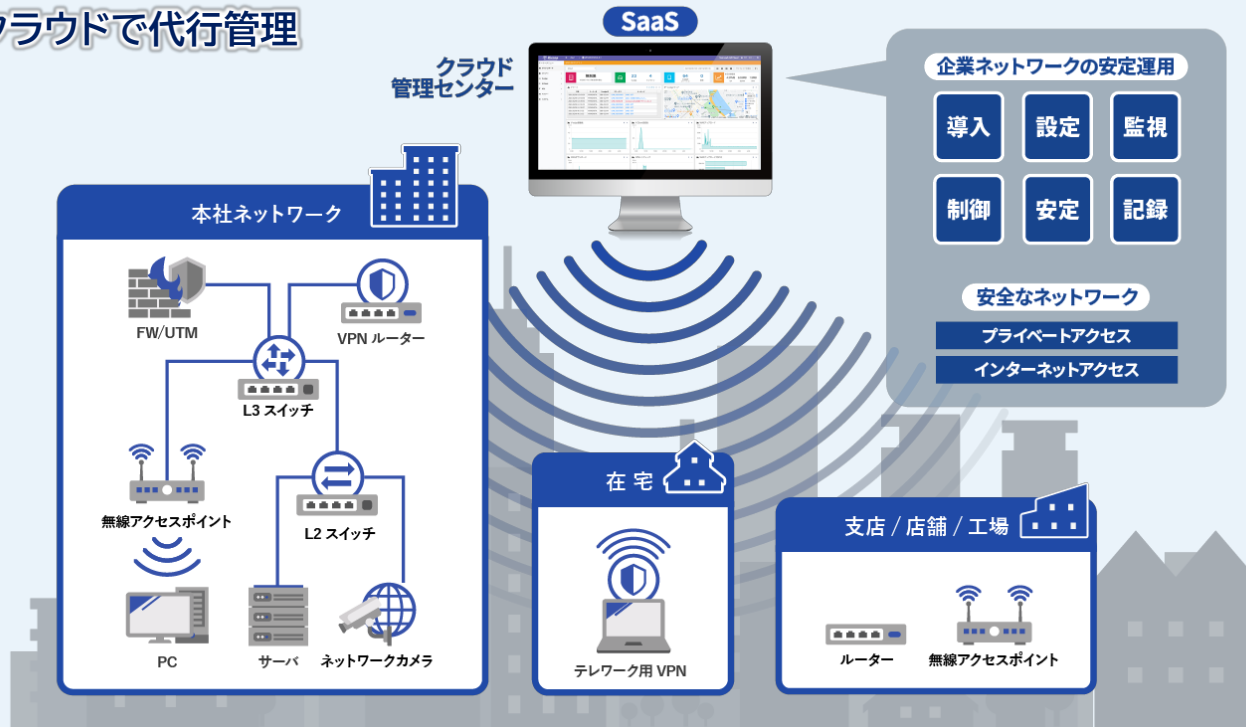
高い市場占有有力



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 発刊 <https://mic-r.co.jp/mr/02250/>

企業LAN/WANのICTインフラをデジタルトランスフォーメーション化した『Network All Cloudサービス』を3000社に導入。
従来の労働集約型から脱却した『人手を介さずに通信インフラを運用できるクラウドネットワーク』

ネットワークインフラをクラウドで代行管理

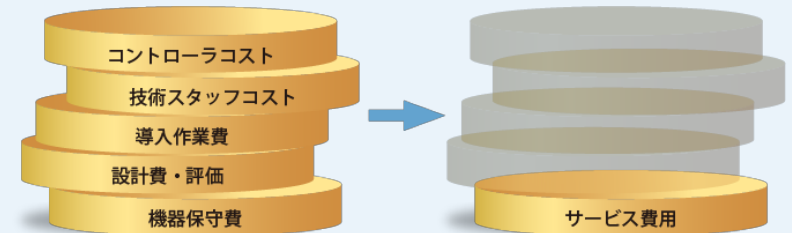


手間のかかるインフラ構築を人手を介さずDX化

サブスクモデル
5年CAGR **23.6%**



従来のコスト構造を変える SaaSサブスクモデル



- ◇多拠点/大規模オフィスを中心に**3000社**導入
- ◇接続端末は**140万台**を突破

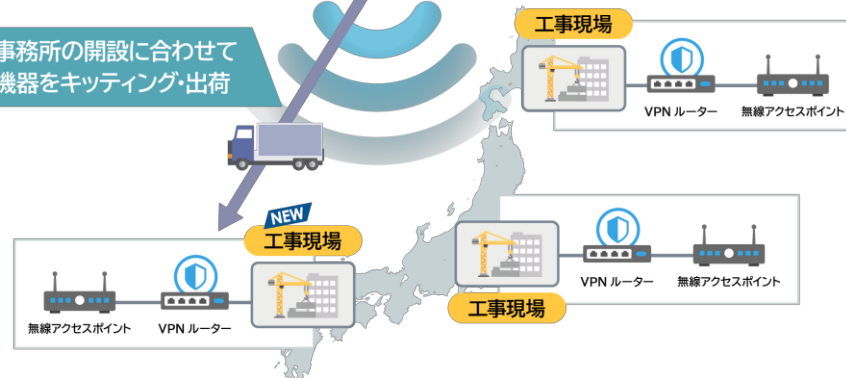
熊谷組 様



300を超える
工事現場に

300超の工事現場事務所
ネットワークを遠隔管理

事務所の開設に合わせて
機器をキットイング・出荷



SaaSによるセキュリティICT

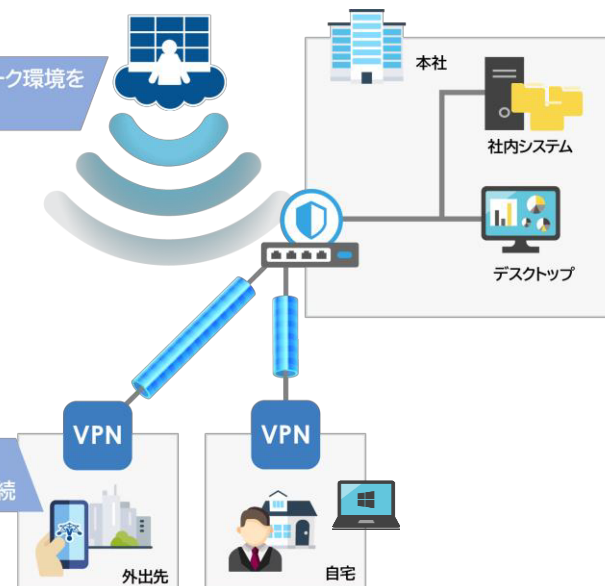
ホーチキ 様



1000人規模のリモートワーク環境を
2Weekでスピード構築

社員1,300名の
安全なテレワークに

ワンクリックで
自宅から社内システムに接続



SaaSによるセキュリティテレワーク

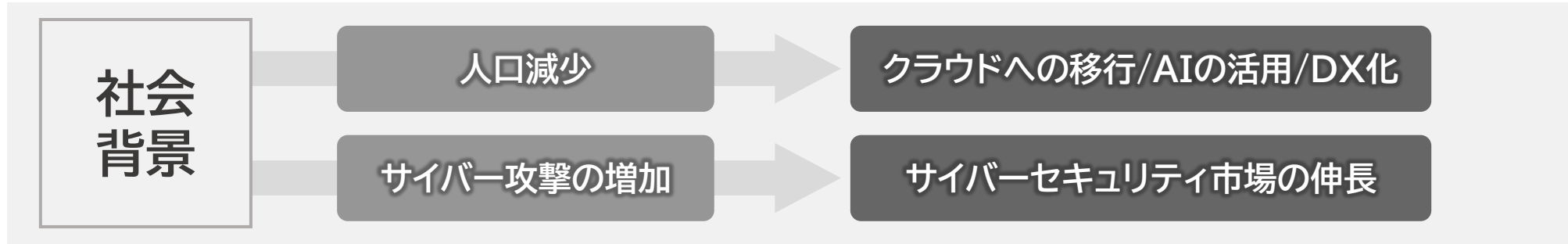
01: 決算概要 (FY2022)

02: 事業紹介

03: 経営計画 (FY2023)

社会背景と当社事業

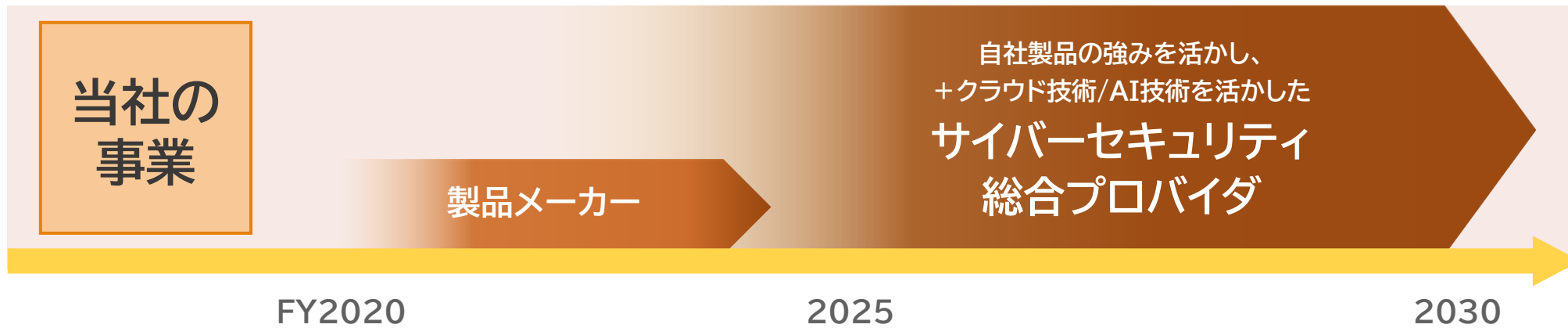
「セキュリティ市場の高まり」と「慢性的なセキュリティ人材の不足」を背景に、
 自社製品の強みを活かしたセキュリティホールディングスを目指す。



2兆2000億円

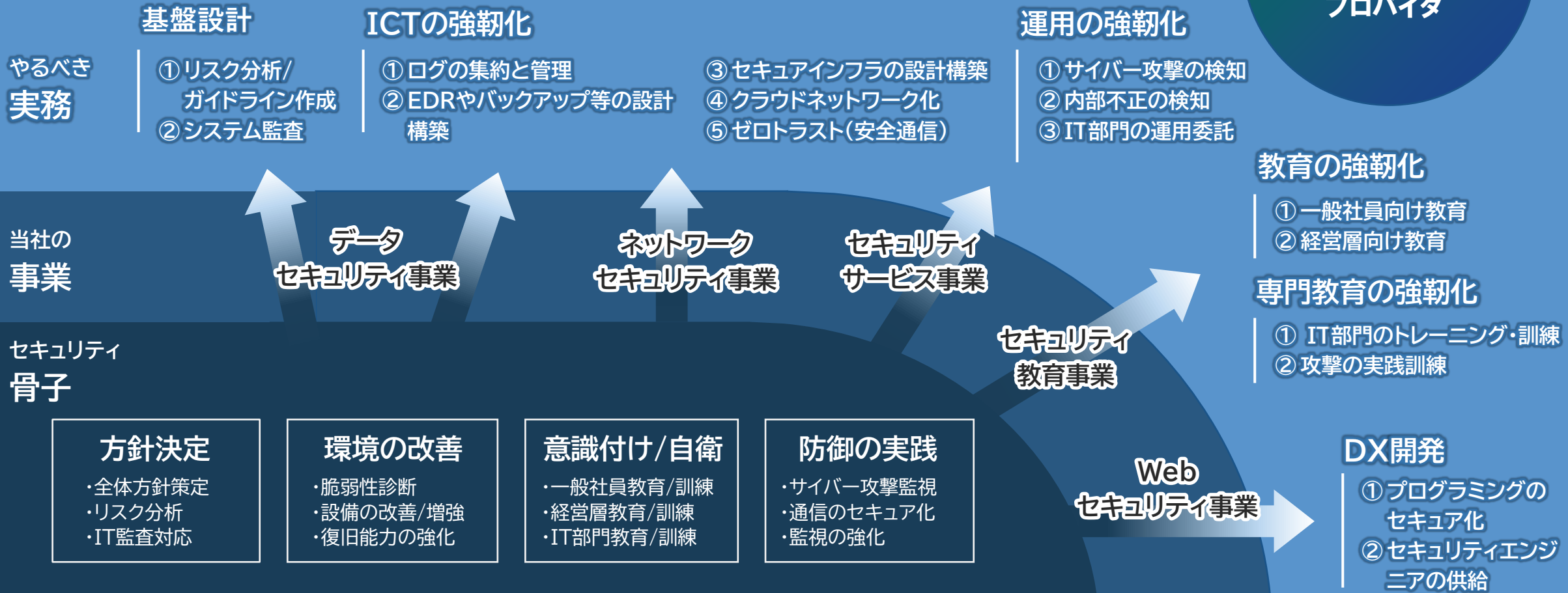
| | |
|----------------|--------|
| 法人向けWANサービス市場 | 6,300億 |
| ネットワークセキュリティ市場 | 8,078億 |
| セキュリティサービス市場 | 3,231億 |
| セキュリティ製品市場 | 4,847億 |

※:IDC国内WANサービス市場予測
 ※: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>



企業が取組むべきセキュリティ

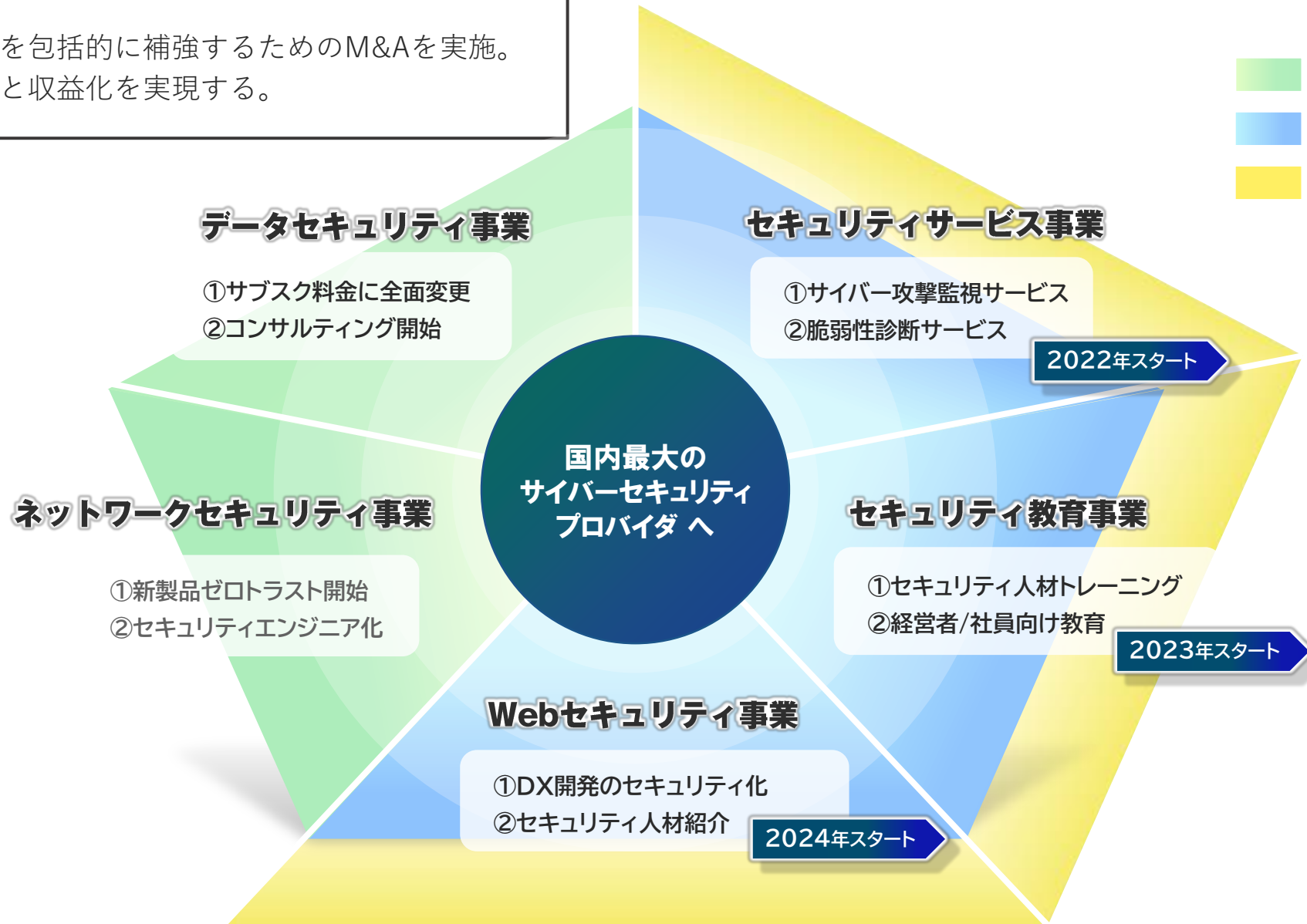
顧客が自社内で専門性の高いセキュリティ対策を完結することは容易でない。
 当社は、あらゆるセキュリティ要件を一気通貫で支援できる
 『セキュリティの総合プロバイダ事業者』に業態を転換する。

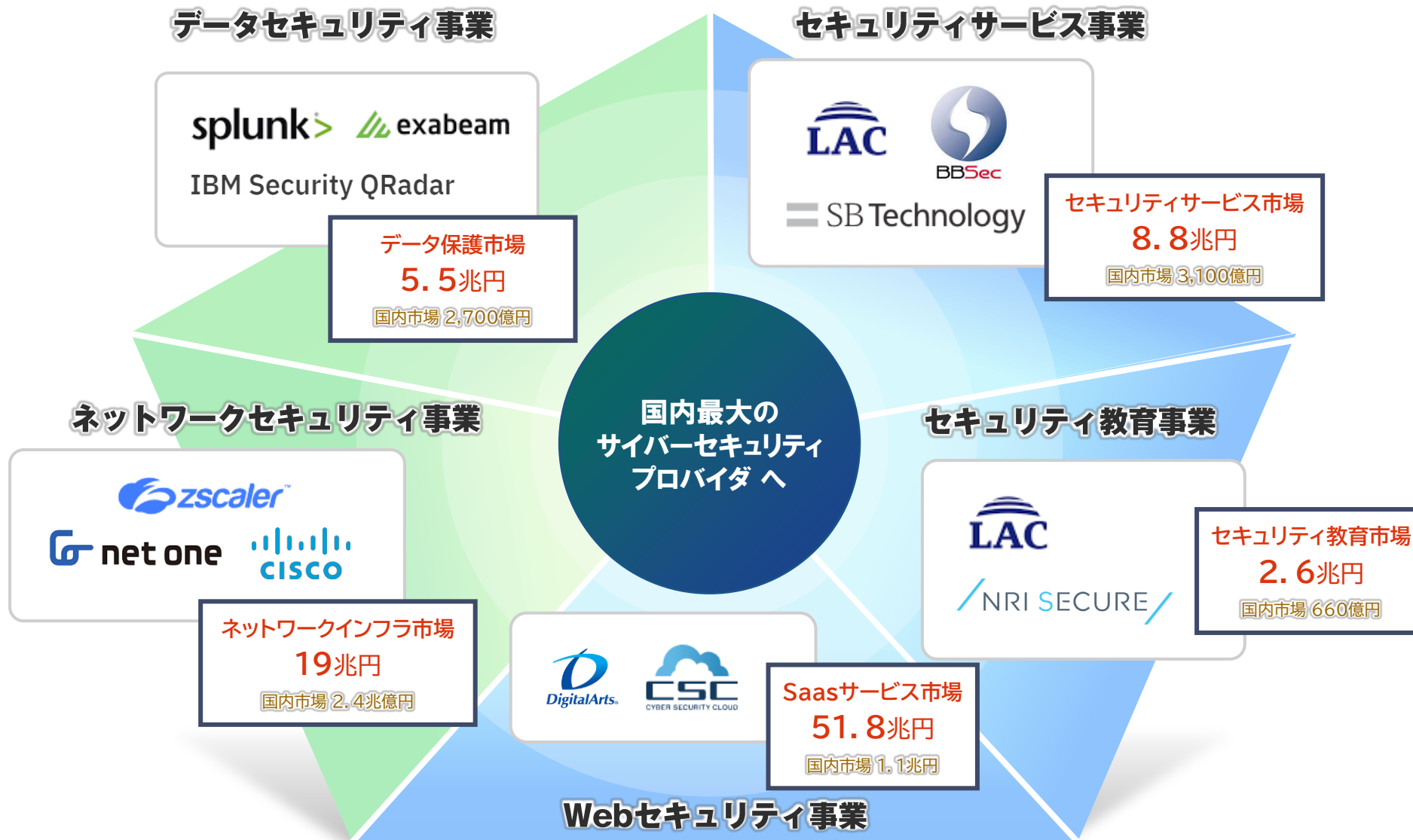


3か年で達成する事業構図

セキュリティ事業を包括的に補強するためのM&Aを実施。
短期間での事業化と収益化を実現する。

- 既存事業
- 新規事業
- M&A検討領域

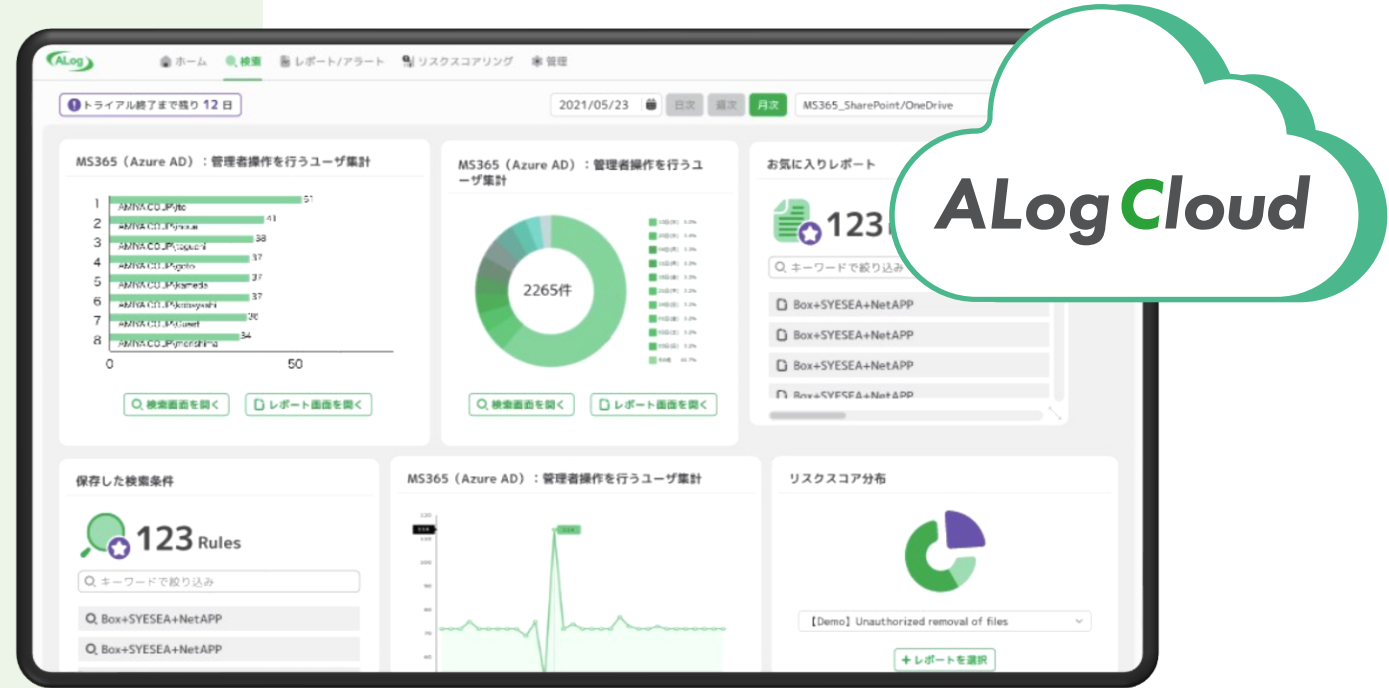




新事業① 既存製品のクラウド化 - その1

データセキュリティ

既に顧客を持つセキュリティ製品をクラウド化。
料金体系をソフト販売からサブスクへ一律変更。
収益構造の転換を実施。



変わる販売モデル



平均単価
ライセンス: 150万円 ← 1年目
保守: 20万円/年 ← 2年目以降



サブスク: 400万円/年

クラウド利用料
月15万円

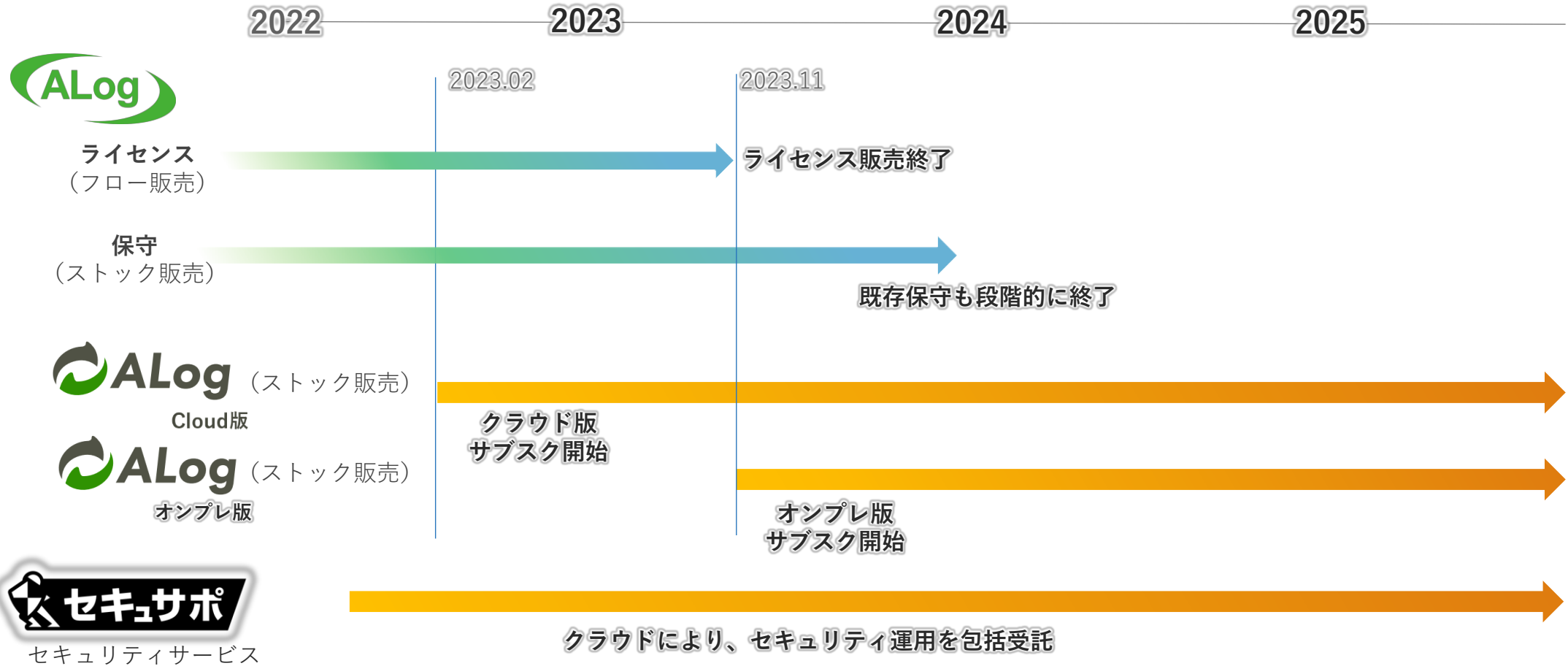
マネージドサービス
月20万円

従来までは販売が大手企業に偏重。簡易化したクラウド版により、中堅層まで販売領域を拡大できる。クラウド化で、顧客の運用を代行するサービスも実現する。

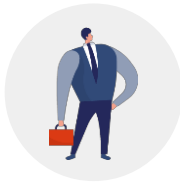
変わる顧客層



フロー販売を段階的に順次停止。現行のストック売上に大きな影響を与えずに、サブスク型のストックモデルに移行させる。



攻撃監視を始めとした包括的に代行するリモートセキュリティサービス。
FY2023は本格的に契約数を伸長させる。



サイバーセキュリティ運用を
リモートで提供するサービス



包括的なセキュリティ強化を
月額固定で提供



サイバー攻撃監視



インシデント
レスポンス支援



内部不正監視



サイバー保険



レポート+報告会



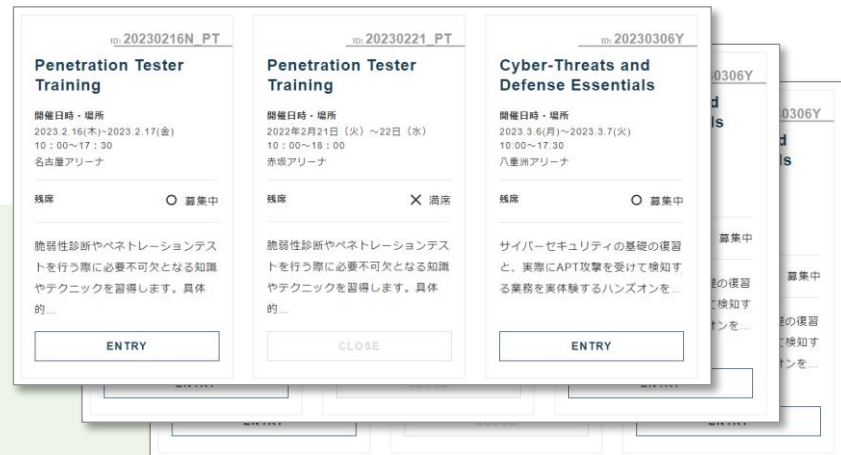
脆弱性診断



セキュリティ相談窓口

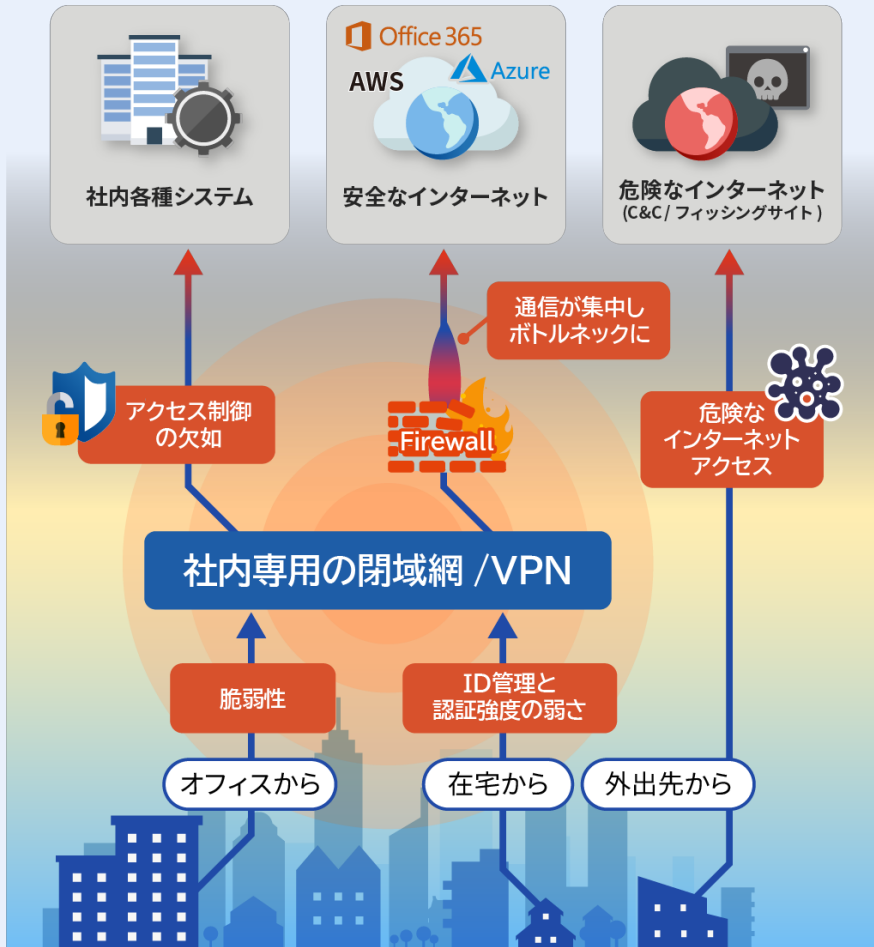
サイバー攻撃対応人材の不足が深刻になるなか、セキュリティトレーニング事業を新たに開始。
『日本橋トレーニングアリーナ』をFY2023-4月に開設予定。

- ◆ 深刻なセキュリティ人材不足を背景に
サイバー攻撃対策の専門人材を育成。
- ◆ リアルタイムにハッカー攻撃を実践し、
その防御方法を学ぶ**実践演習型**。
- ◆ エンジニアだけでなく、経営層から一般社員まで
教育する**幅広いトレーニングプログラム**。



大手セキュリティ教育事業者『サイバージムジャパン』と提携。
FY2023春に「サイバーセキュリティトレーニングアリーナ」を開設。

どこの環境からでも安全な通信ができる新ワークスタイル用のセキュリティサービス。
国内で製造・開発できるメーカーは稀少な存在。2022年12月にリリース。



ゼロトラスト



FY2023 業績予想

2023年度は、ALogを「ライセンス販売 → サブスクリプション販売」に切り替えるため、売上が一時的に減少。その他にも、教育/トレーニング等の新事業に積極再投資。FY2023-25の“戦略的中期経営計画”に向けた初年度の対応。※中計は別途開示予定

非連結（単位：百万円）

| | 2022年12月期 | 2023年12月期 | 増減率 |
|----------------------|-----------|-----------|---------|
| 売上高 | 2,986 | 3,300 | + 10.5% |
| 売上総利益 | 1,555 | 1,597 | + 2.8% |
| （売上総利益率） | 52.1% | 48.4% | |
| 営業利益 | 263 | 280 | + 6.2% |
| （営業利益率） | 8.8% | 8.5% | |
| 経常利益 | 301 | 325 | + 7.7% |
| （経常利益率） | 10.1% | 9.8% | |
| 当期純利益 | 229 | 234 | + 1.9% |
| 1株あたり当期純利益 EPS（円） | 57.14 | 59.03 | + 3.3% |
| 自己資本利益率 ROE（%） | 16.1 | - | - |
| EBITDA | 367 | - | - |



SECURE THE SUCCESS.

AMIYA