

株式会社網屋

FY2023-25

中期経営計画

事業計画及び成長可能性に関する事項

AMIYA

01： FY2022経営成績

- ① 当社事業の紹介
- ② FY2022/前中期計画の振り返り

02： FY2023-25中期経営計画

- ① 三か年経営計画
- ② 各事業プラン
- ③ 成長性に関する特記事項

会社概要

会社名	株式会社網屋
代表取締役社長	石田 晃太
所在地	東京、大阪、札幌
設立	1996年12月
事業年度	1月1日 ~ 12月31日
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



SECURE THE SUCCESS

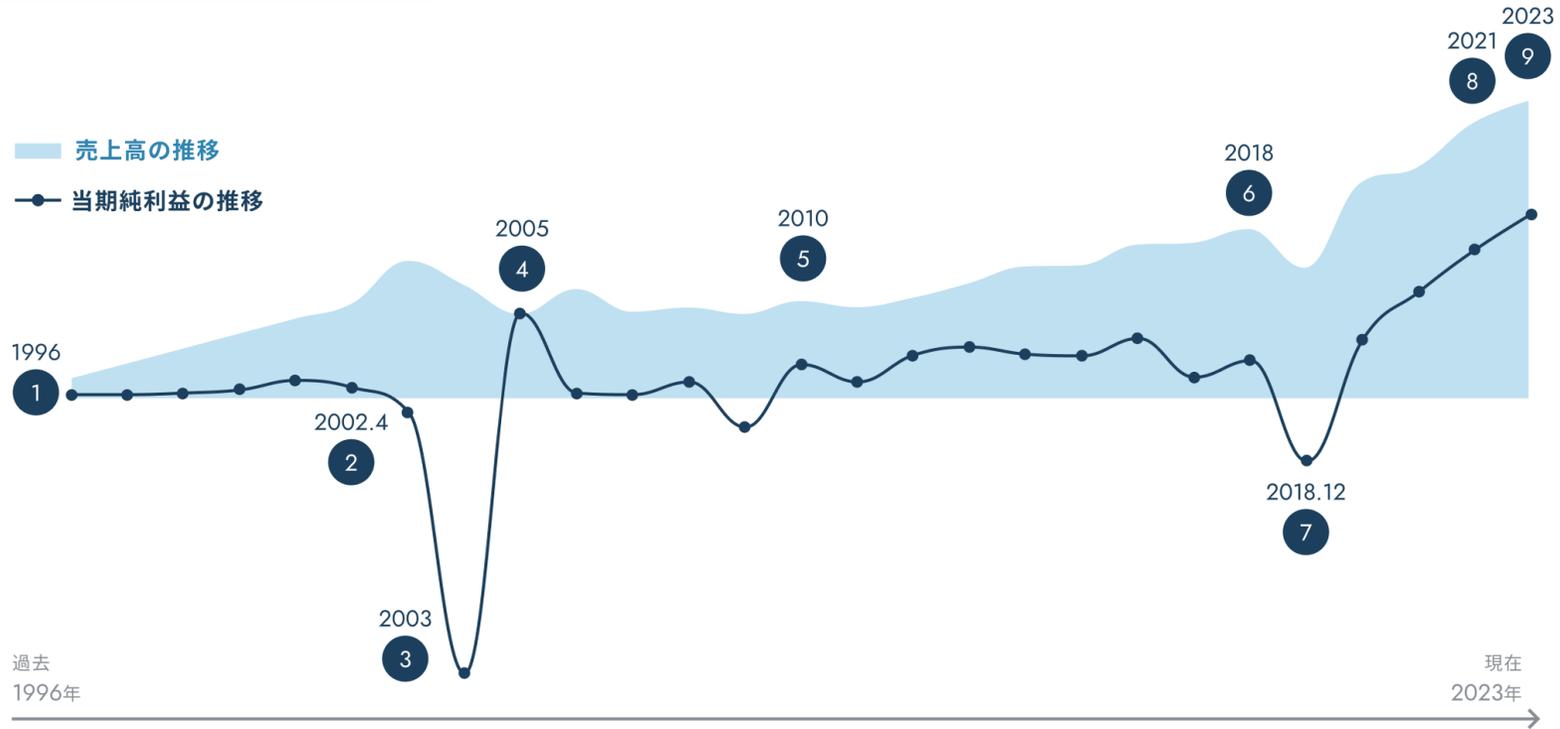
自動化で、誰もが安全を享受できる社会を創る

<p>競争力の源泉</p>	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>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</p>
<p>事業リソース</p>	<p>AI/クラウド開発</p>	<p>プロダクト マーケティング</p>	<p>セキュリティ エンジニア</p>
<p>ソリューション</p>	<p>SIEM* 統合ログ管理</p>	<p>CSIRT* サイバーセキュリティ サービス</p>	<p>SDN* クラウドネットワーク</p> <p>ゼロトラスト セキュリティ インターネット</p>

SIEM* : Security Information and Event Managementの略称。セキュリティ管理を前提とした統合ログの技術

CSIRT* : サイバー攻撃の監視や、セキュリティ事故対応を実施するチームまたは業務

SDN* : Software-Defined Networkingの略称。ソフトウェアを介してネットワークを構成する機器を一括して制御する技術



1 FY1996

ITインフラ受託事業を創業。



2 FY2002.04

派遣事業の拡張で収益が悪化。
VCに資本参画を依頼。



3 FY2003

労働集約型の人材派遣事業から
メーカー事業へ業態変化。



4 FY2005

企業の顧客名簿流出事件が多発。
内部不正を検知するログ管理製品
「ALog ConVerter」を開発&リ
リース。

ALog ConVerter.



5 FY2010

インターネット通信の盗聴、傍受
事件が多発。
クラウドでVPNを提供する
「Verona」を開発&リリース。

Verona
Virtual Environment Routing Overlay Network Architect.



6 FY2018

インフラエンジニアの枯渇問題が
深刻化。人手を要さないSaaS型
のネットワーク自動化 サービス
「Network All Cloud」を開発&
リリース。

Network All Cloud.



9 FY2023

ランサムウェア等のサイバー攻撃
事件が頻発化。
AI自動判定型SaaS「ALog
Cloud」を開発&リリース。

ALog Cloud



8 FY2021

東京証券取引所マザーズ市場に株
式を上場。



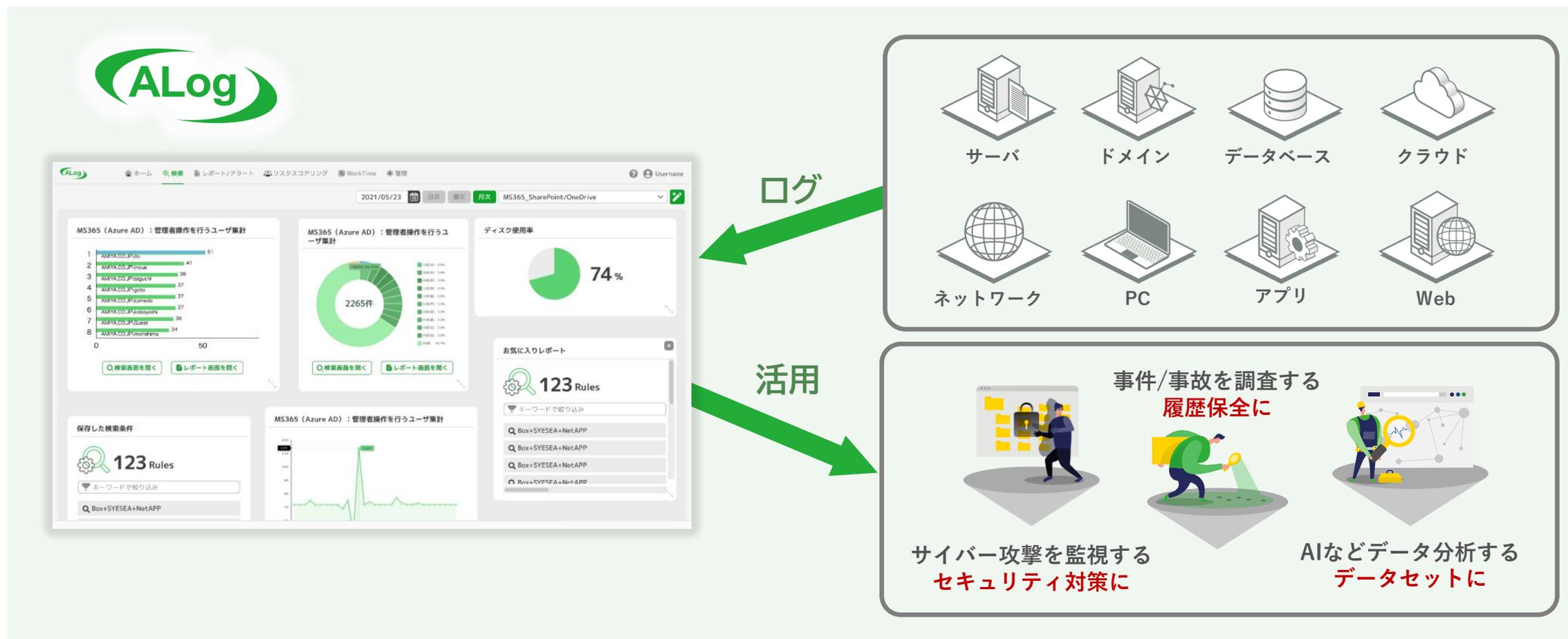
7 FY2018.12

公的企業として、IPO準備。
短縮決算。



IT全体を記録するログ管理製品『ALogシリーズ』を開発/販売。

あらゆるシステムの記録を管理し、障害の原因調査や不正の原因究明に活用される。



事業の紹介『ALog』

データセキュリティ事業

特徴は、他社にはない『ログを分析変換する特許技術』や、『不正を自動検知するAI機能』『ログの集約/保管/検知の自動化』など。

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

複雑・膨大なログを自動変換する特許技術

ALogが対象システムから自動収集

集めたログは同一フォーマットに自動整形
複雑なイベントログの翻訳が不要に

いつでも、すぐに ログ分析が可能に

収集も分析も自動化

予め指定した条件でレポートिंग

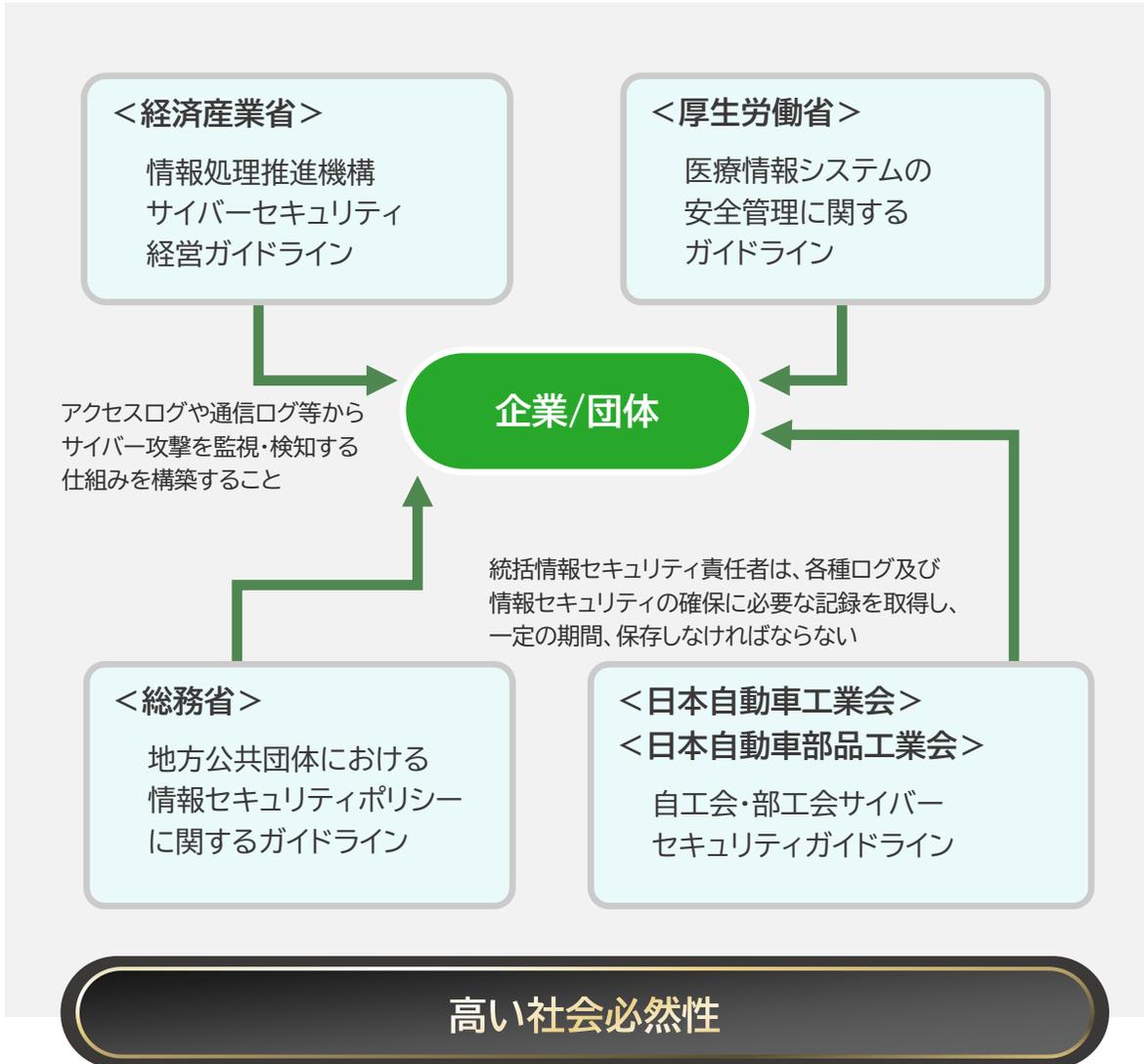
不審なアクセスをAIが抽出

集めて変換して分析する = 自動化テクノロジー

事業の紹介『ALog』

データセキュリティ事業

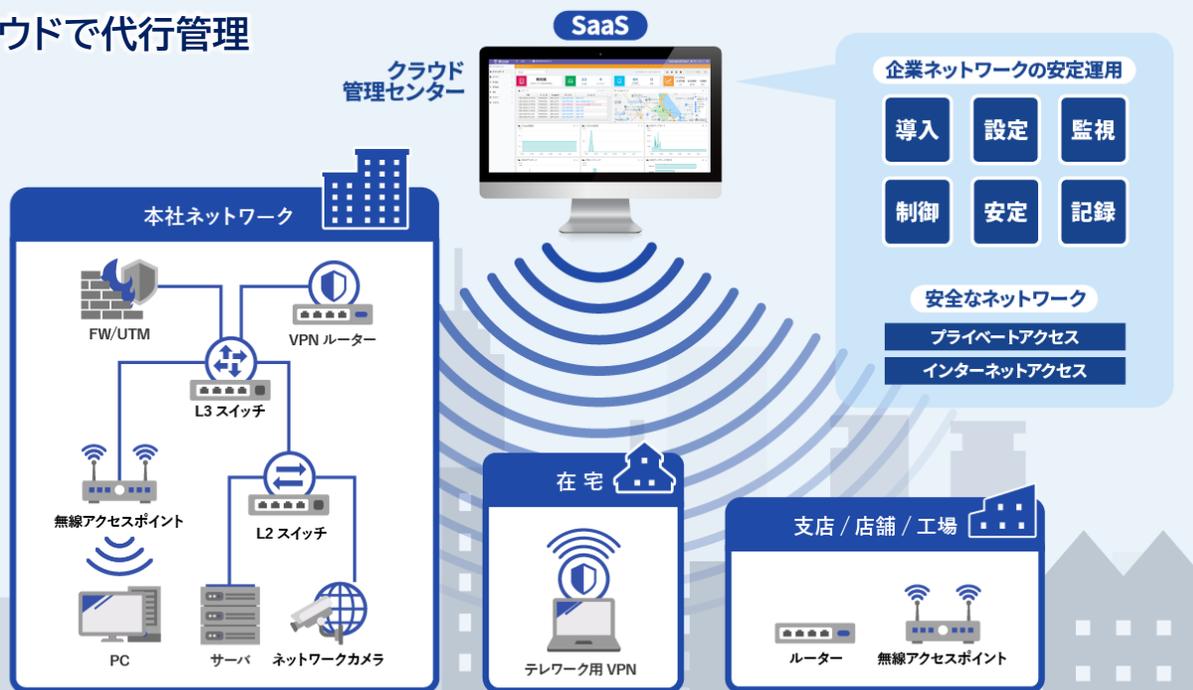
『ログ管理』は、企業にとってセキュリティ上の必然の対処行為。当社の製品『ALog』は、サーバアクセスログ管理市場で70%のシェア。



企業LAN/WAN*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』を開発・販売。

従来の労働集約型の業務から脱却した『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』を事業化

ネットワークインフラをクラウドで代行管理

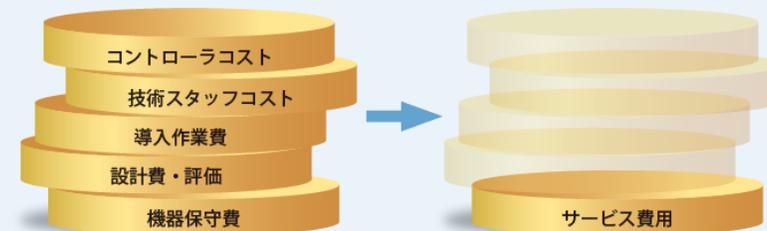


手間にかかるインフラ構築を人手を介さずDX化

CAGR
(2018-2022) **20%** ↗



従来のコスト構造を変えるサブスクモデル



LAN/WAN* : Local Area Network、Wide Area Networkの略称。法人向けのインターネットネットワークの環境
 デジタルトランスフォーメーション* : 企業がデジタル技術の活用によってビジネスモデルに変革をもたらすこと

- ◇多拠点/大規模オフィスを中心に、**3700社**導入。(22/12/末時点)
- ◇当サービスの契約の末端接続台数は、**140万台**を突破。(22/12/末時点)

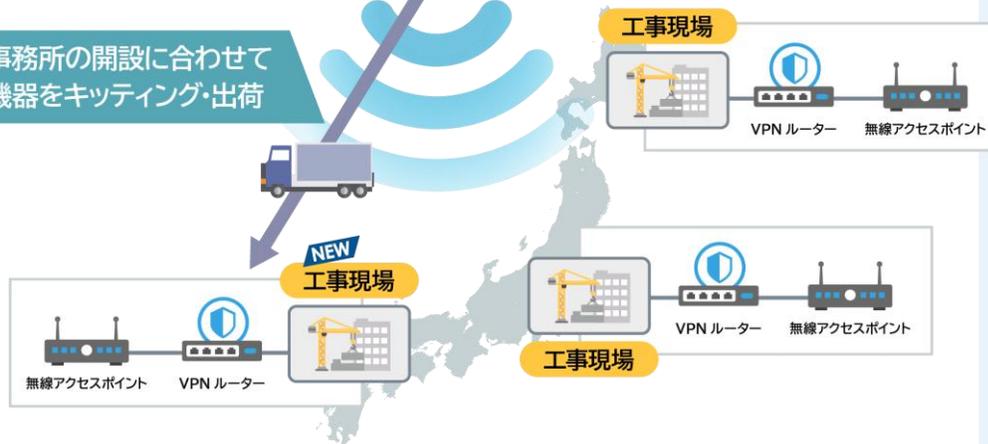
熊谷組様



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itting・出荷



SaaSによるセキュリティICT

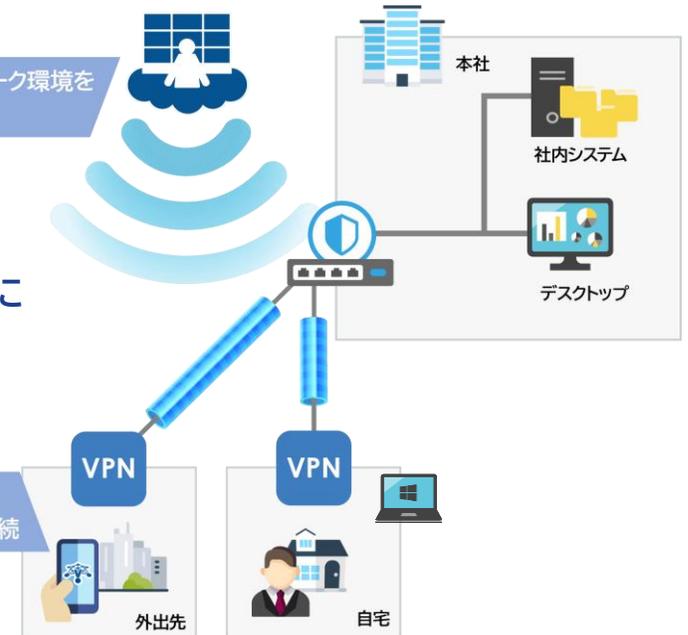
ホーチキ様



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： FY2022経営成績

- ① 当社事業の紹介
- ② FY2022/前中期計画の振り返り

02： FY2023-25中期経営計画

- ① 三か年経営計画
- ② 各事業プラン
- ③ 成長性に関する特記事項

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	29億86 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。
- ・外貨建て預金での機器調達による為替差益(18百万円)で、経常利益が上昇。

営業利益	2.63 億円 (前年同期比: 1.2% 増)
経常利益	3.01 億円 (前年同期比: 16.0% 増)
当期純利益	2.29 億円 (前年同期比: 25.0% 増)
ROE	16.1%

FY2022振り返り 『経営成績（財務KPI）』

売上高、営業利益、当期利益はいずれも前年を上回った。営業利益は研究開発投資増のため業績予想を下回った。

非連結（単位：百万円）	2021年12月期 実績	2022年12月期		前期比	予想比
		予想	実績		
売上高	2,761	3,000	2,986	+8.1%	-0.5%
売上総利益	1,458	1,678	1,555	+6.7%	-7.3%
（売上総利益率）	52.8%	55.9%	52.1%	-	-
営業利益	260	303	263	+1.2%	-13.2%
（営業利益率）	9.4%	10.1%	8.8%	-	-
EBITDA	332	387	367	+10.5%	-5.2%
（マージン比率）	12.0%	12.9%	12.3%	-	-
経常利益	260	304	301	+15.8%	-1.0%
（経常利益率）	9.4%	10.1%	10.1%	-	-
当期純利益	183	198	229	+25.1%	+15.7%
EPS （1株あたり当期純利益）	51.29円	-	57.14円	+11.4%	-
ROE（自己資本利益率）	19.3%	-	16.1%	-3.2%	-

ほぼ達成

売上高は、
ほぼ業績予想通りの結果

未達成

KPIとしていた
『営業利益10%以上』に到達せず。
ALogクラウドの研究開発/外注費
の増加(4千万円)によるもの。

達成

法人税額控除の増加
・ 試験研究費に係る特別控除
・ 給与等支給額増加の特別控除

データ
セキュリティ
事業

増収減益。ALogのクラウド研究開発に積極投資。
監視サービスや教育事業等、新規投資も影響。

売上高
11.16億円 前期比 **3.4%**

売上総利益
9.05億円 前期比 **0.1%**

売総率
81%

ネットワーク
セキュリティ
事業

増収増益。上半期に円安による調達機器の高騰が影響したものの、
好調な需要の追い風とサブスクによる利益効果で収益性が向上。

売上高
18.69億円 前期比 **11.2%**

売上総利益
6.5億円 前期比 **17.7%**

売総率
35%

KPIとしていた『売上総利益率15%以上アップ』を達成

達成

当事業のKPIである「ストック売上」は未達成。「保守継続率」は達成。

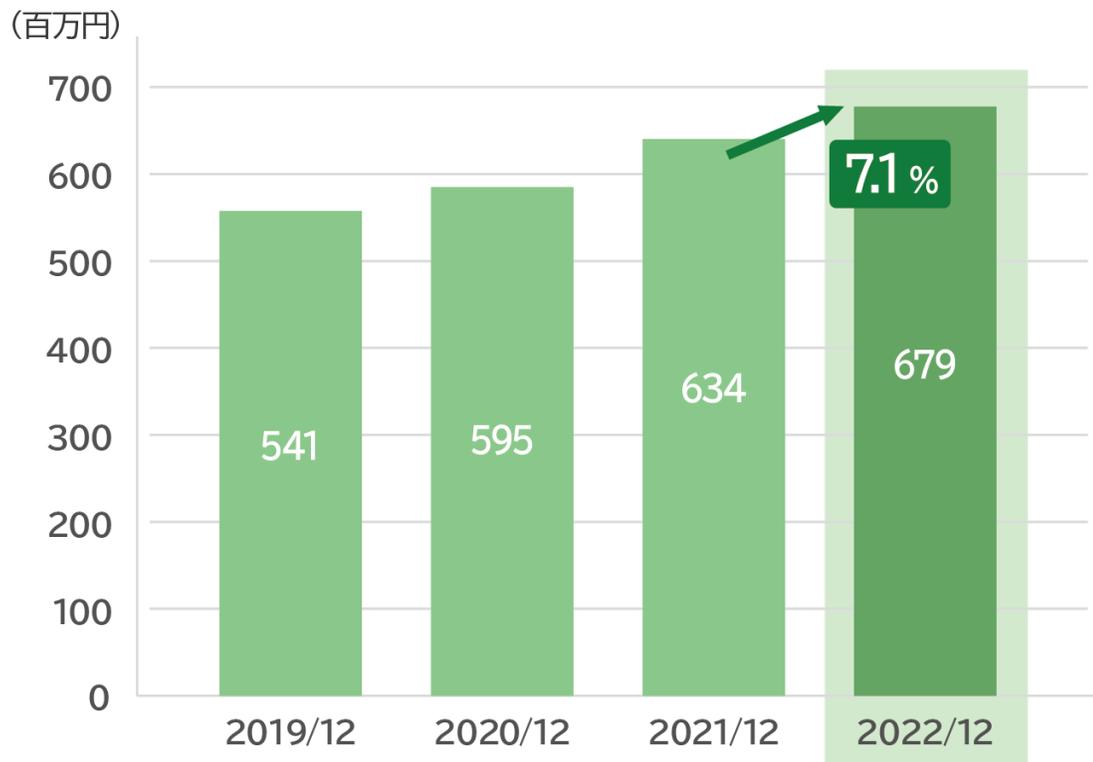
市場のシェアはあるものの、従来までの「ライセンス+保守」販売の体系で、ストックの収益性が鈍化。

新年度よりライセンス販売から月額固定のサブスク体系に変更し、ARPUの大幅な増加による収益構造の転換を実施。

事業KPI

ストック売上高
前期比 **10%以上**

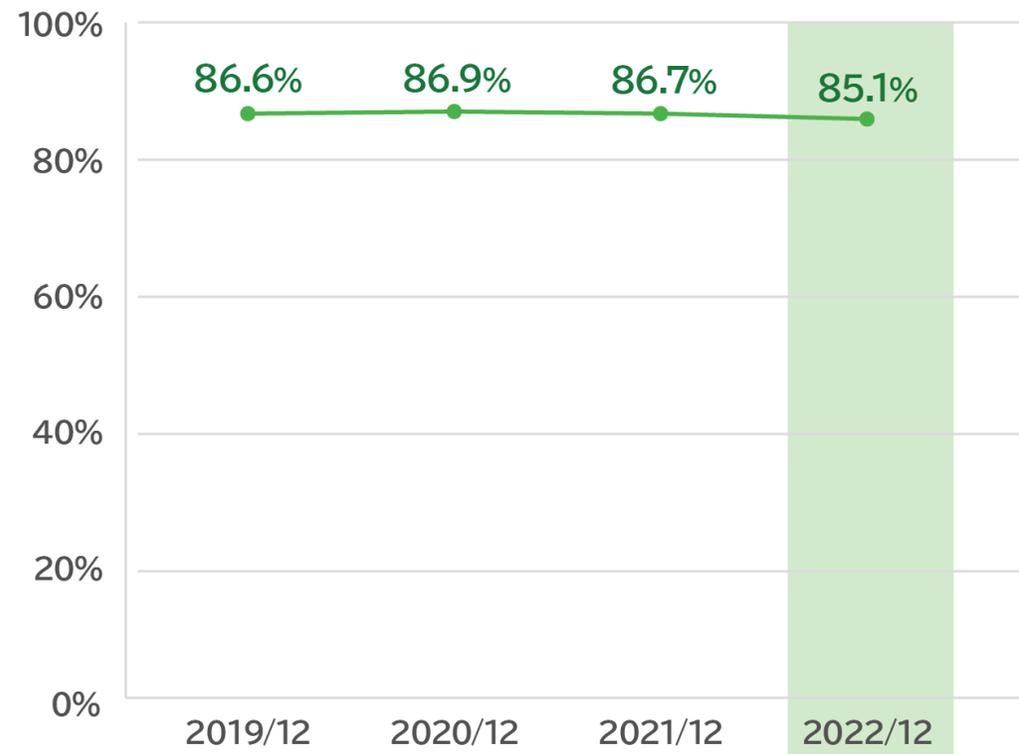
7.1%で未達成



事業KPI

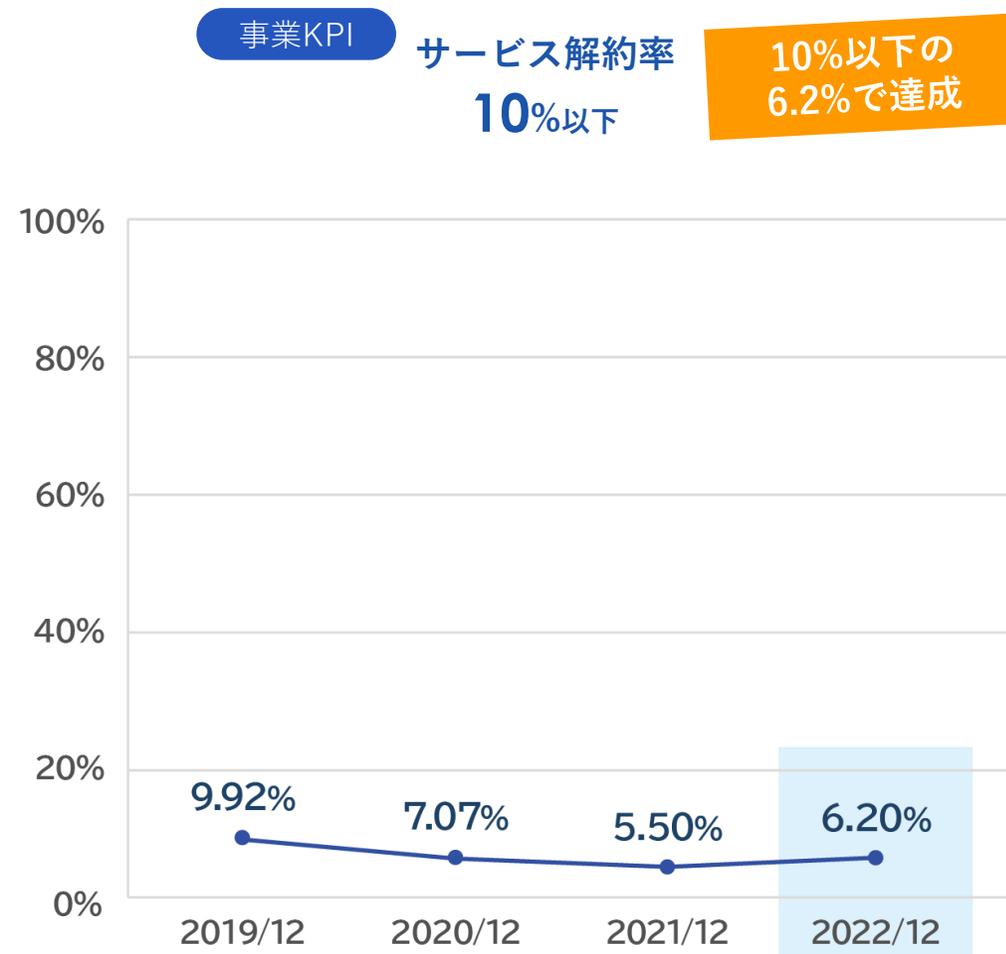
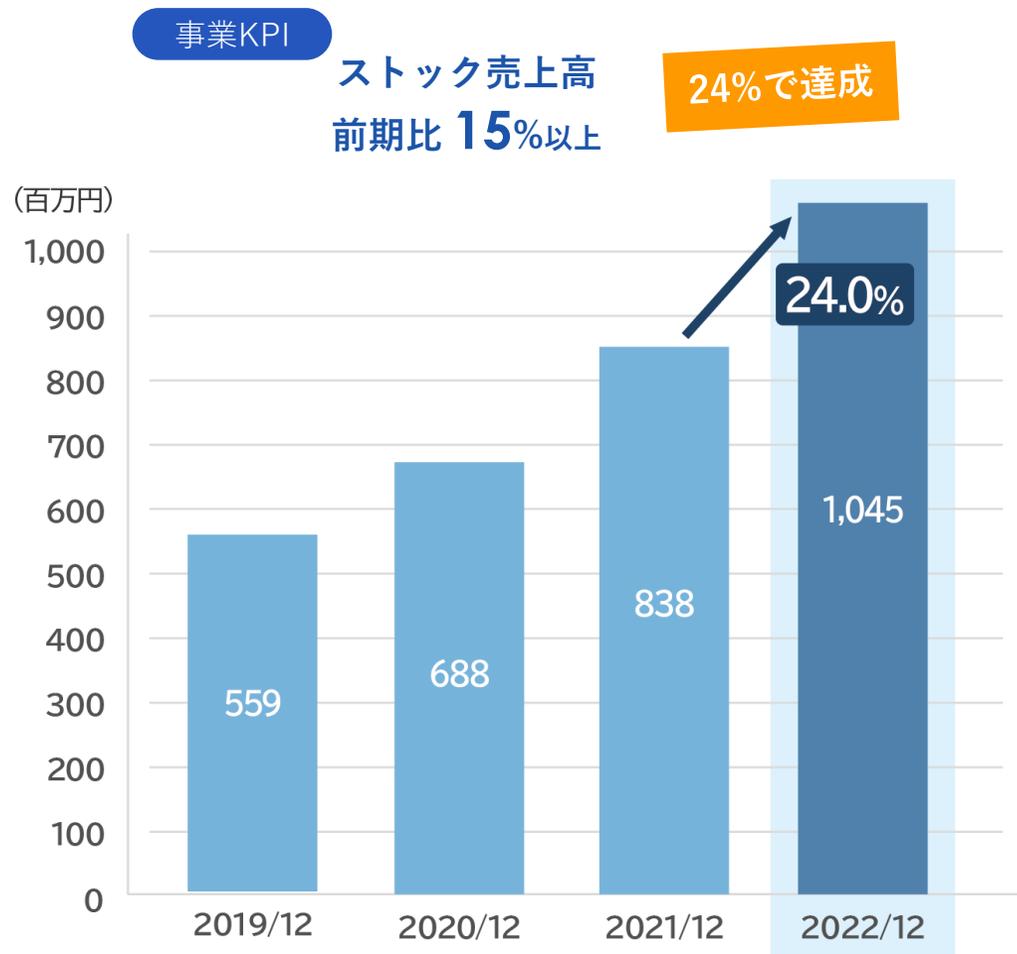
保守継続率
85%以上

85.1%で達成



※ 2022年12月期 決算説明会資料におきまして、「2022/12」のストック売上の一部にスポット売上が含まれていたため、数値を修正しております。

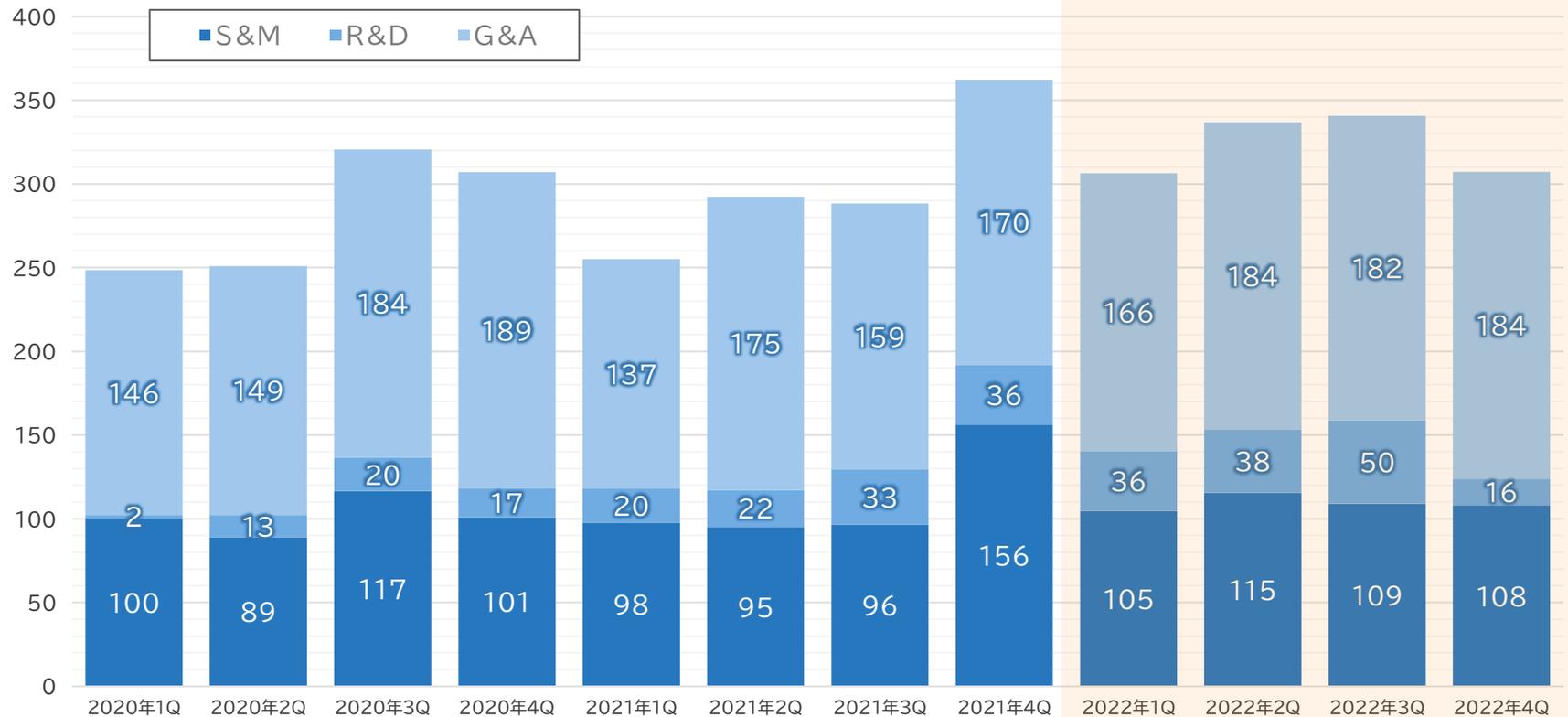
ネットワークセキュリティ事業のKPIである「ストック売上」及び「サービス解約率」は、共に目標を達成。
引き続き、新製品の追加等で、継続収益性を高める。



第4四半期に『ALogクラウド化』の研究開発が正式製品化したため、研究開発費が減少。
 広告宣伝費は、タレント起用期間が終了したため、計画投資より減少となった。

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

前_中期経営計画(2020-2022)の振り返り

経営成績レビュー

(単位：百万円)	FY2020			FY2021			FY2022		
	実績	計画差異		実績	計画差異		実績	計画差異	
売上高	2,314	+3.8%	○	2,761	+17.5%	○	2,986	+19.4%	○
営業利益	186	+16.3%	○	260	+18.2%	○	263	-12.3%	○
経常利益	185	+15.6%	○	260	+18.2%	○	301	+0.3%	○
当期純利益	125	+13.6%	○	183	+14.6%	○	229	-4.6%	○
自己資本利益率 ROE (%)	13.1	-		19.3	-		16.1	-	

前3か年中期計画は、概ね計画通り達成。
2022年は、営業利益が研究開発と新事業投資により未達。

商品戦略レビュー

統合ログ市場への進出

達成

→新製品ALogEVAの開発&リリースを完了。

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の開始

達成

→CSIRTサービス「セキュサポ」を2022年度にリリース。

ネットワーク
セキュリティ
事業

ゼロトラスト製品のリリース

達成

→2022年12月に開発&リリースを完了。

クラウドカメラ製品のリリース

未達成

→リリースは達成したものの事業化は未達成。

利益度外視の他社の低価格攻勢により、事業見直しを検討。

01： FY2022経営成績

- ① 当社事業の紹介
- ② FY2022/前中期計画の振り返り

02： FY2023-25中期経営計画

- ① 三か年経営計画
- ② 各事業プラン
- ③ 成長性に関する特記事項

新_中期三か年 経営計画

- ① 主力商品『ALog』をクラウド&サブスク化。収益構造の転換で、3か年で全社収益2倍を達成する。
- ② 「CSIRTサービス事業」「セキュリティエンジニア養成事業」を新たに開始。売上10億円/年に。
- ③ セキュリティ総合プロバイダとして必要な構成要素に積極提携/投資を実施。
- ④ 労働者不足を解消する「SaaSインフラサービス」のストック率を55%→64%に高める。

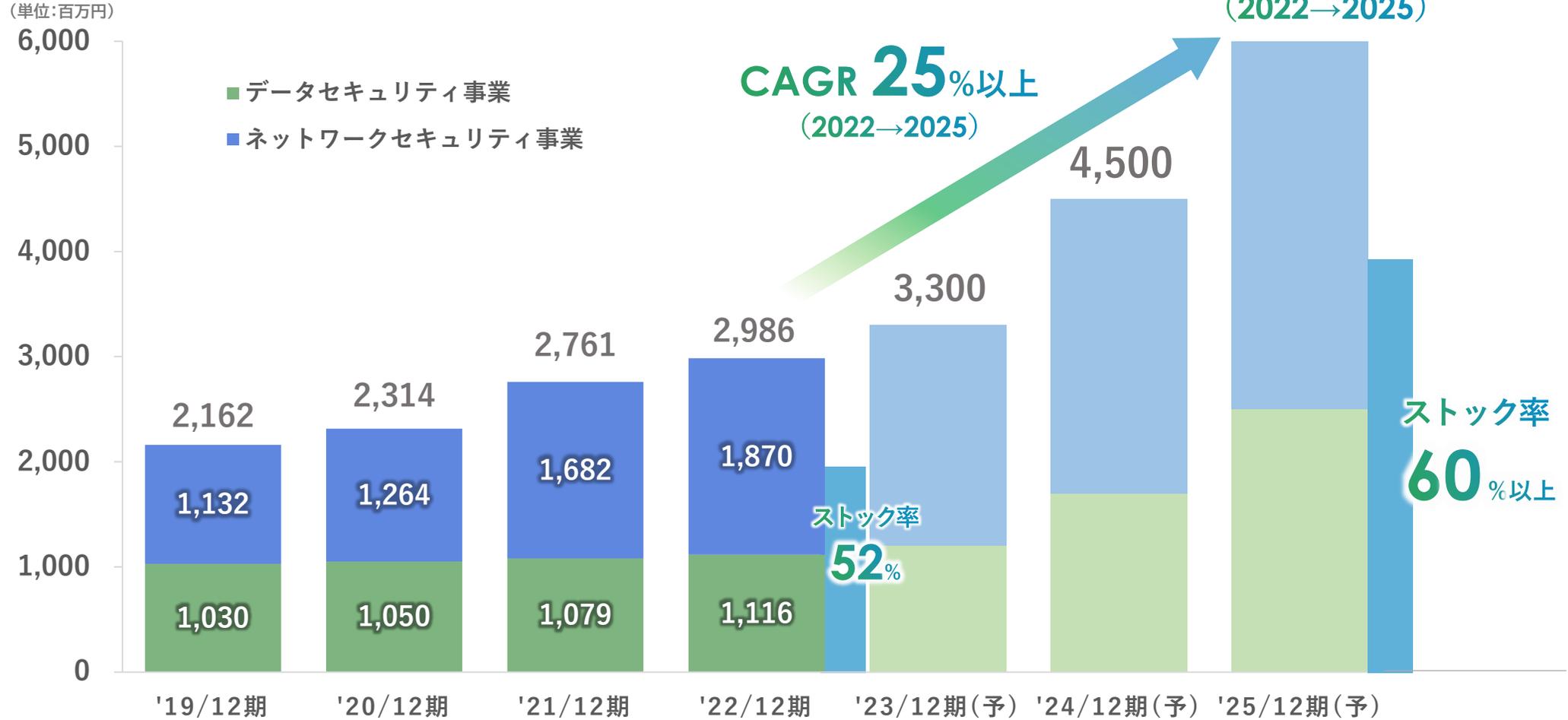
売上高 **200%**
 営利 **228%**
 (2022→2025)

(単位：百万円)	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	3ヵ年増加率
売上高	2,986	3,300	4,500	6,000	200%
売上総利益	1,555	1,703	2,315	3,210	206%
営業利益	263	280	419	600	228%
経常利益	301	325	399	580	193%
当期純利益	229	234	279	406	177%
1株あたり当期純利益 EPS (円)	57.14	59.03	67.38	98.05	1.7倍
自己資本利益率 ROE (%)	16.1	14.9	15.7	19.2	—
EBITDA	367	398	479	668	1.8倍

売上高の計画推移

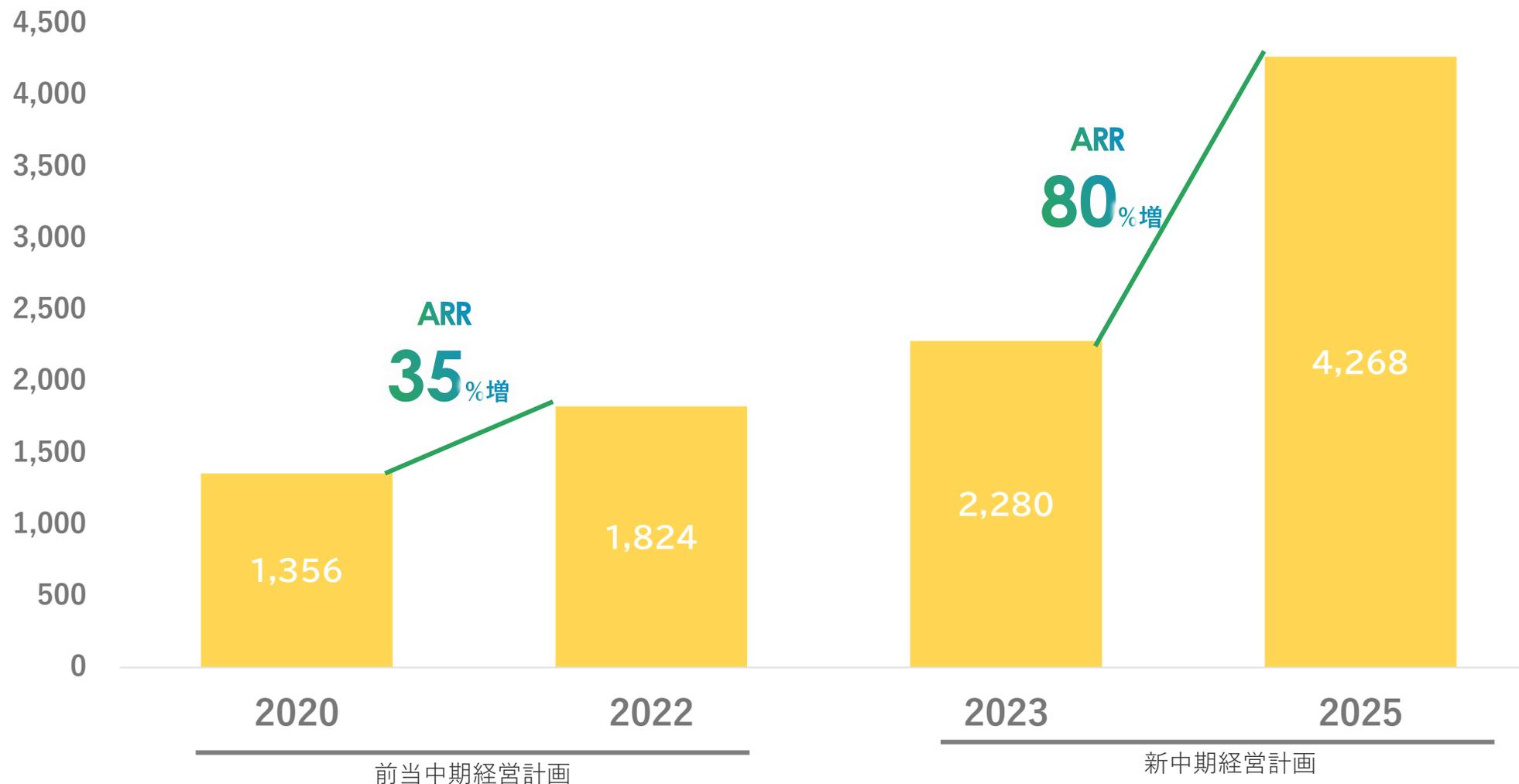
サイバーセキュリティの総合プロバイダとして、製品・サービス・教育のセキュリティ包括事業で2025年12月期に売上60億、CAGR25%、ストック率60%を達成する。

売上高 **60億円**
 売上伸長率 **200%**
 (2022→2025)



全社のARRは「主力製品のサブスク化」と「新サービスの追加」により、3か年で80%以上を達成する。

(単位:百万円)



FY2023は、フロー販売からSaaSのサブスク販売に切り替え、及び各種の新事業投資により、戦略的投資期間となるが、FY2024より累計営業利益率を10%に到達させる。



過年度実績を踏まえたイメージです。



		FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
新規事業投資	①サービス用人材投資		2.0億円	1.6億円	1.2億円
	②教育事業立上げ投資	1.0億円			
研究開発投資	①ゼロトラスト		1.6億円	1.5億円	1.4億円
	②ALog Cloud	1.5億円			
広告宣伝投資	①カンファレンスの主催		1.2億円	1.4億円	1.5億円
	②各種動画広告制作等	1.0億円			
		3.5億円	4.8億円	4.5億円	4.1億円

セキュリティ人材教育事業など、事業投資を増やす

OEM販売の推進により、
広告宣伝を前計画より削減

少数精鋭のスクラム開発により、
前計画より研究開発費を抑制

前決算資料で記載した投資額4.7億円から3.5億円の減少は、
コロナ禍による販促イベント出展の見直し等によるもの

※投資計画は、M&A等による新規事業の獲得や提携関係、
また事業継続における方針の見直し等により、投資額変動する可能性があります。

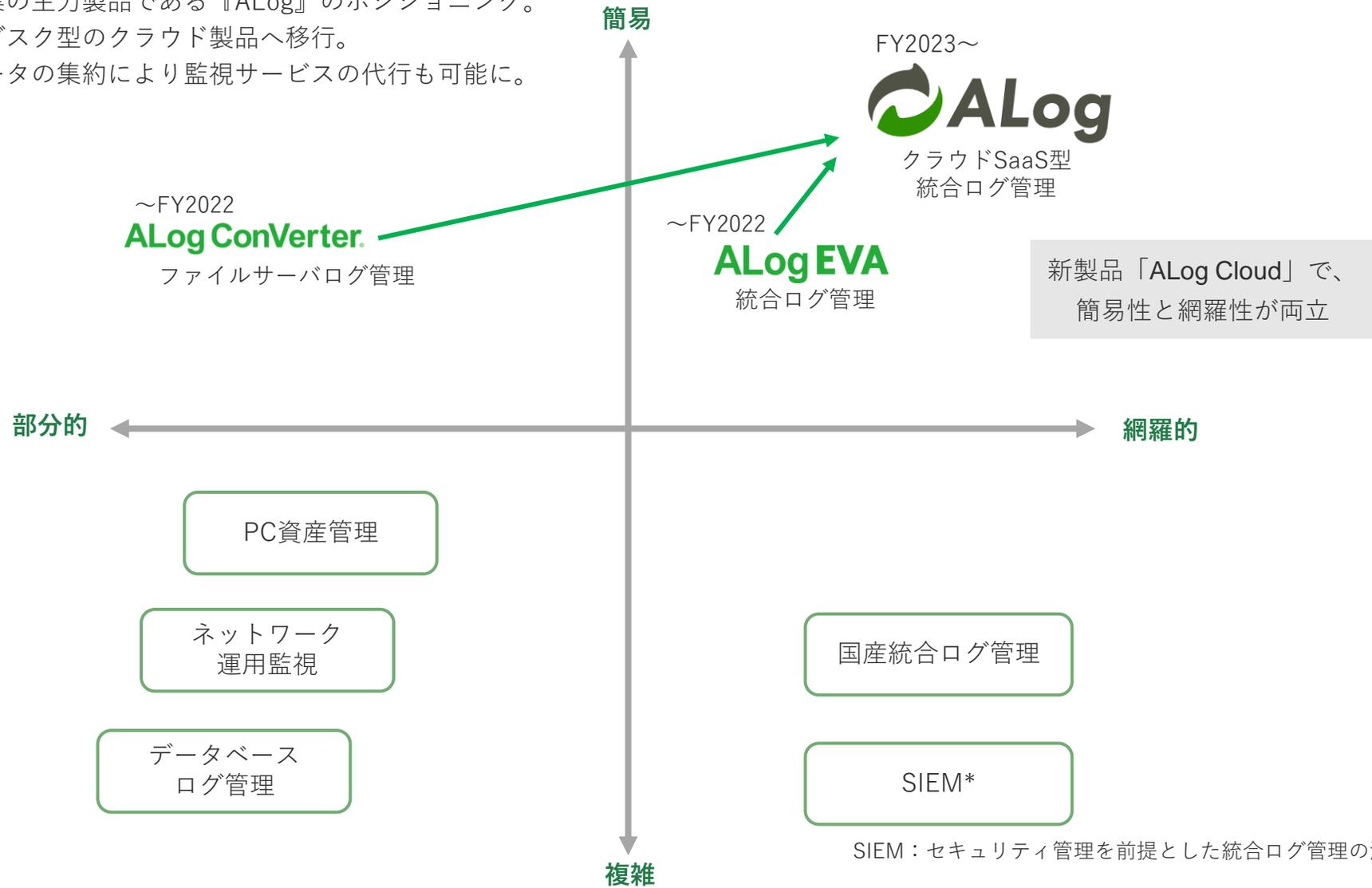
取り組むべきセキュリティと当社事業

顧客の視点から見た一連のセキュリティ対策を、
当社がフルカバーで提供できる体制づくりを3年以内に組成する。

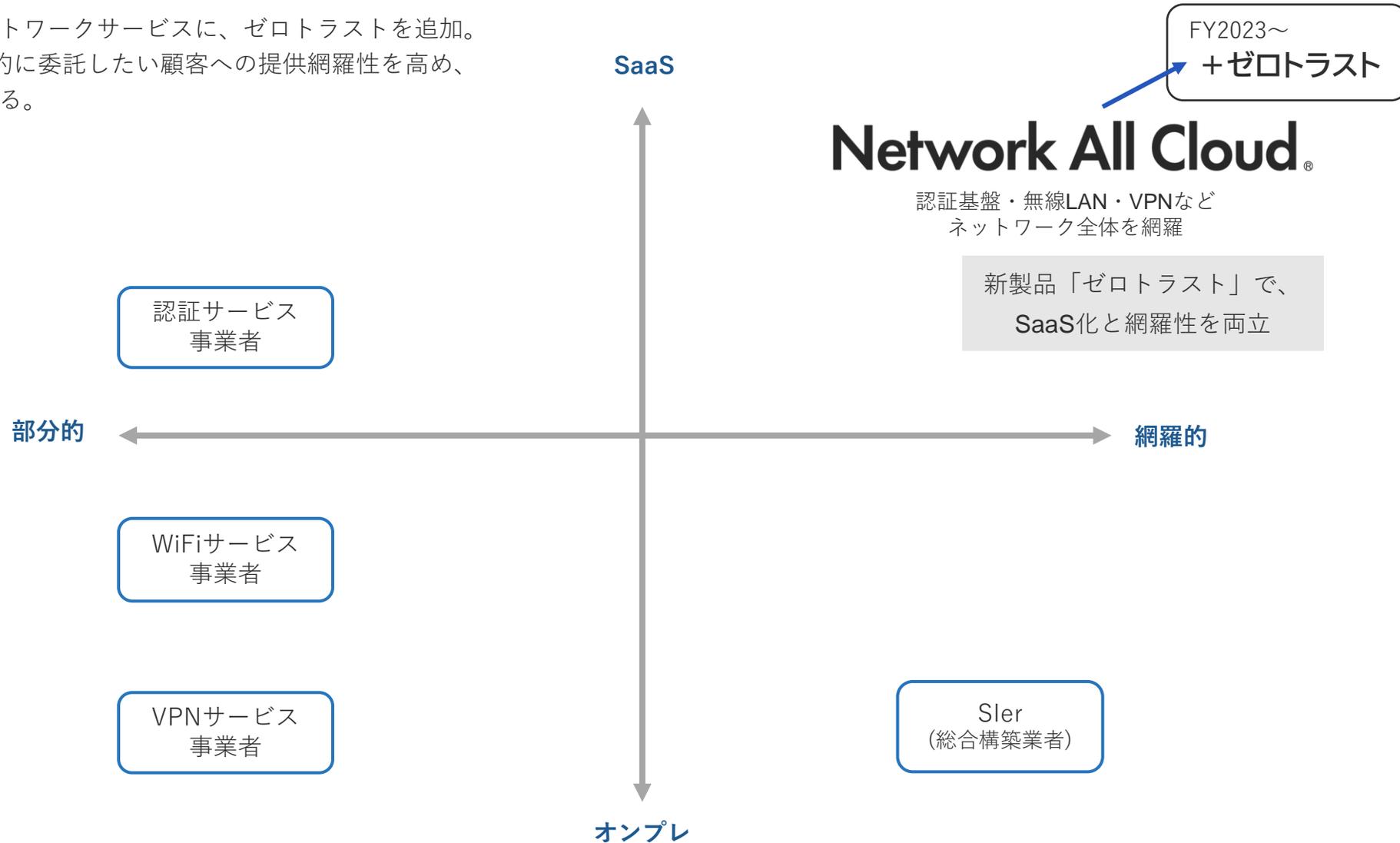


取り組むべきセキュリティ	<p>対策の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・システム監査 ・ログの集約 ・環境の整備 	<p>環境の改善</p> <ul style="list-style-type: none"> ・脆弱性診断 ・設備の改善/増強 ・復旧能力の強化 	<p>防御の実践</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サイバー攻撃の監視 ・内部不正の監視 ・IT部門の強化 	<p>意識付け/自衛</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一般社員教育 ・経営層教育 ・セキュリティ担当者トレーニング
当社の事業	データセキュリティ	ネットワークセキュリティ	セキュリティサービス	セキュリティ教育
やるべき実務	<p>基盤設計</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ リスク分析/ガイドライン作成 ■ システム監査認証 <p>ICT</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ログの集約と管理 ■ EDR/バックアップ等のセキュリティ整備 	<p>ICT</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 旧機器のリプレース ■ クラウドネットワークの導入 ■ ゼロトラストの導入 ■ 情シスのクラウド化 	<p>運用</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ サイバー攻撃の検知 ■ 内部不正の検知 ■ CSIRTの導入 ■ サイバー保険の検討 	<p>教育</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 一般社員トレーニング ■ 経営層トレーニング <p>専門教育</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ セキュリティエンジニアの養成 ■ 攻撃の実践訓練

データセキュリティ事業の主力製品である『ALog』のポジショニング。
 旧製品を段階的に、サブスク型のクラウド製品へ移行。
 導入も簡易になり、データの集約により監視サービスの代行も可能に。



好調なクラウドネットワークサービスに、ゼロトラストを追加。
ICTインフラを全体的に委託したい顧客への提供網羅性を高め、
更なる販売伸長を図る。



01： FY2022経営成績

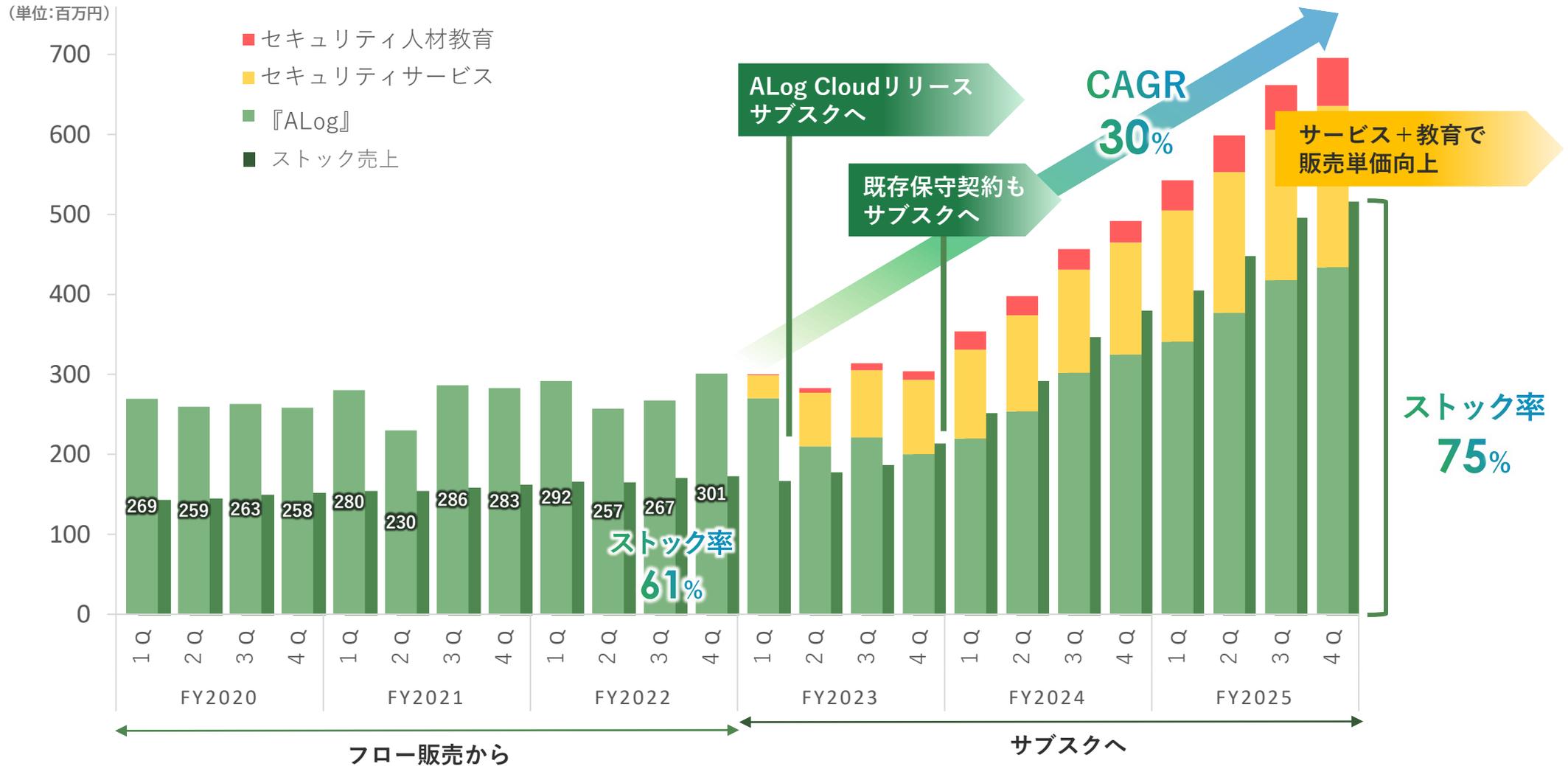
- ① 当社事業の紹介
- ② FY2022/前中期計画の振り返り

02： FY2023-25中期経営計画

- ① 三か年経営計画
- ② 各事業プラン
- ③ 成長性に関する特記事項

主力商品のALogをクラウド化して、料金体系をサブスクリプションモデルに変更。

収益構造の転換に教育事業等の新規事業を加え、FY2025までにデータセキュリティ事業全体で**CAGR 30%以上**を目指す。



主力商品のクラウド化

データセキュリティ事業

主力商品『ALog』をクラウド化。同時に料金体系をサブスクリプションモデルに移行。
クラウドのリリースにより収益構造を転換し、FY2025までにデータセキュリティ事業全体で**CAGR 34%**に伸ばす。

The image displays the ALog Cloud user interface. The main screen features several data visualization components: a bar chart on the left, a line graph in the center, and a pie chart on the right. Below these, there are sections for 'MS365 (Azure AD) : 管理者操作を行うユーザー集計' (User collection for administrative operations in MS365/Azure AD) showing a list of users and a '2265件' (2265 items) count, and 'お気に入りレポート' (Favorite reports) with '123 Rules'. At the bottom, there are sections for '保存した検索条件' (Saved search conditions), 'MS365 (Azure AD) : 管理者操作を行うユーザー集計' (another user collection section), and 'リスクスコア分析' (Risk score analysis). Two stylized figures, a man and a woman, are shown interacting with the interface. The ALog logo is in the top left, and the text 'ALog Cloud' is prominently displayed in the center, with 'Document Ver. 1.1' below it.

- ✓ 変わる“販売モデル”
- ✓ 変わる“マーケット”
- ✓ 変わる“顧客層”
- ✓ 変わる“製品”

販売モデル

クラウド = サブスク = 収益力の改善

料金体系をフロー販売からサブスクのストック販売へ一律変更し、収益構造を抜本的に転換。
同時に、クラウドによるデータ集約で、監視サービスも付帯。

従来



1年目	ライセンス: 150万円
2年目	保守: 20万円
3年目	保守: 20万円
	⋮

今後



1年目	サブスク: 180万円
2年目	サブスク: 180万円
3年目	サブスク: 180万円
	⋮
毎年	サブスク: 240万円

+

マネージドサービス



$$\boxed{\text{平均年間契約件数}} \times \boxed{\text{ARPU 420万円}} + \boxed{\text{前年ARR}}$$

変わるマーケット

機能、価格、使いやすさで独走

既に導入寡占性にあるALogがクラウド化したことで、製品競争力だけでなく市場規模拡大の起爆剤となり得る。

従来のログ管理製品

- ☪ 開発キット的で玄人向け
- ☪ 値段が高い
- ☪ ほとんど海外製
- ☪ 導入も運用も複雑

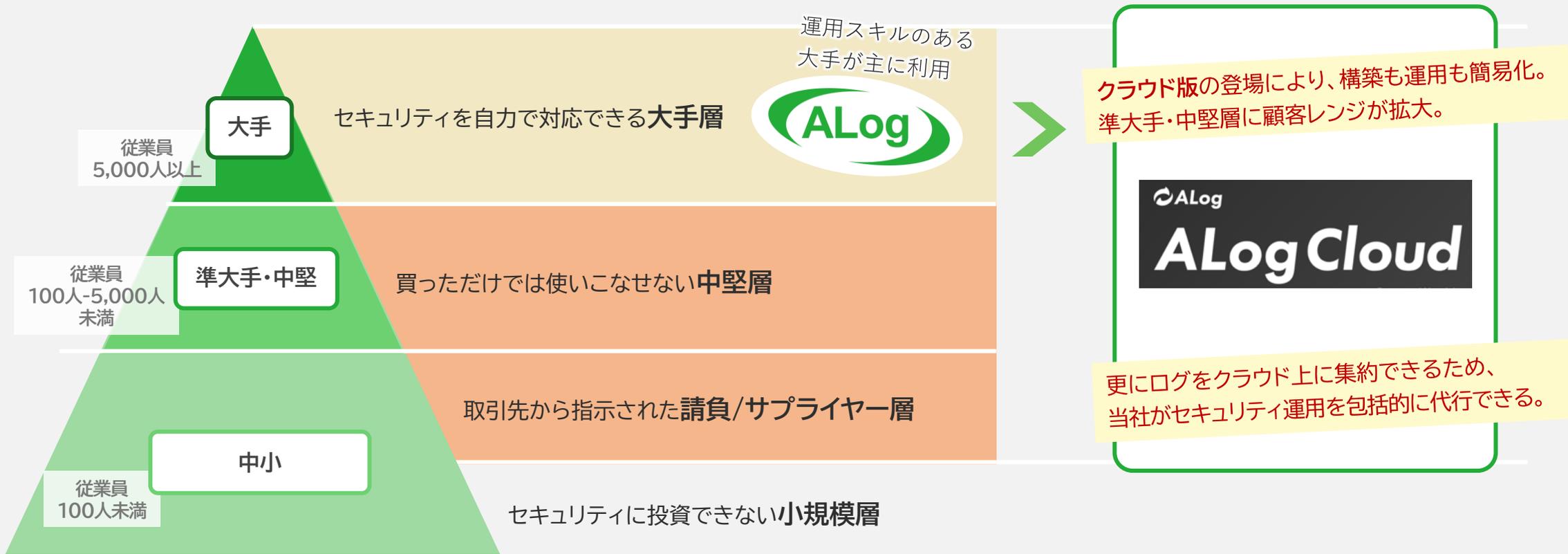
従来のマーケット

- ◎ クラウドにデータ集約
- ◎ AI 標準搭載
- ◎ 高速検索/高速処理
- ◎ ユニバーサルデザイン準拠
- ◎ SQL文不要で簡単
- ◎ 海外製の半値以下
- ◎ 純国産
- ◎ SaaSで実装早い
- ◎ 国産ながらも低価格

変わる顧客層

大手のみ ⇒ 全方位型へ

従来までは大手偏重だったものが、クラウド版により中堅層まで販売領域を拡大。更に、データを集約するため、顧客のセキュリティ運用をサービス代行できる。



変わる製品

AIで自動化。人手不足の解消へ

AIだから事前に面倒な登録作業が不要。
普段のふるまいから挙動異常を検知してスコア化できる。

The screenshot displays the ALog Cloud interface for risk scoring. The main content area is titled '2023/01/01 - 2023/01/31' and features three donut charts and three ranking tables.

総合スコア (Total Score): Risk score distribution (top 30) with a donut chart showing segments for 0%, 0%, 36.7%, 26.7%, 0%, and 36.7%.

頻度スコア (Frequency Score): Risk score distribution (top 30) with a donut chart showing segments for 0%, 20%, 80%, 0%, 0%, and 0%.

パススコア (Pass Score): Risk score distribution (top 30) with a donut chart showing segments for 0%, 60%, 3.3%, 0%, 0%, and 36.7%.

総合スコアランキング (Total Score Ranking):

1	AMIYA\yu-komiyama	116.8
2	AMIYA\er-ishiwaka	100.2
3	AMIYA\saiki	100.1
4	AMIYA\ma-aono	100.1
5	AMIYA\to-kokame	100.1

頻度スコアランキング (Frequency Score Ranking):

1	AMIYA\ma-aono	57.8
2	AMIYA\na-honda	57.6
3	AMIYA\h-yoshioka	53.9
4	AMIYA\y-hasegawa	53.9
5	AMIYA\tanabe	50.3

パススコアランキング (Pass Score Ranking):

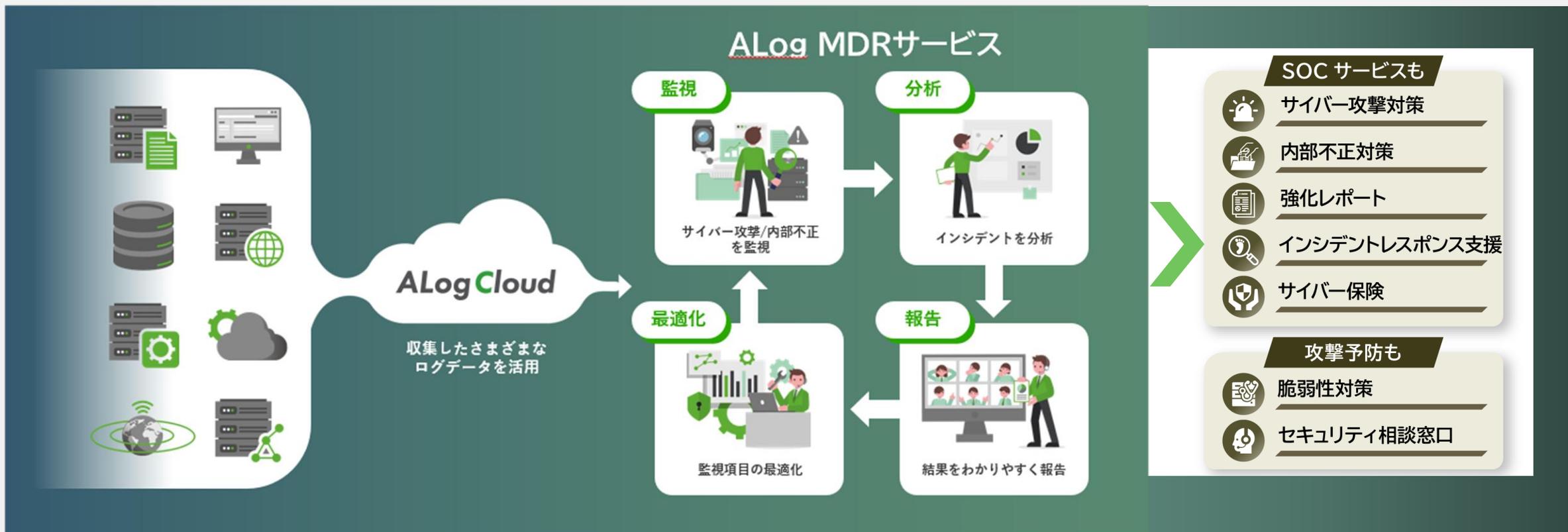
1	AMIYA\yo-nishikura	100.0
2	AMIYA\ma-aono	100.0
3	AMIYA\araki	100.0
4	AMIYA\yu-komiyama	100.0
5	AMIYA\to-kokame	100.0

The sidebar on the left includes a search filter for '20000:異常なファイルアクセス', a calendar for '2023 / 01', and summary statistics: '学習総数 204' and '学習ログ件数 3,601,174'.

サービスを付帯

製品だけでなく運用代行も。

ALogの販売だけでなくログデータ運用サービスも付帯提供。
 準大手・中堅層は『セキュリティの包括運用』をコスト安で当社に委託でき、
 当社は継続的なストック収益の堆積を構築できる。



新事業：セキュリティ人材教育

データセキュリティ事業

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。

『日本橋トレーニングアリーナ』をFY2023 4月に開設。リアルタイムにハッカー攻撃を受ける実践演習型。

エンジニア
向け

Cyber-Threats and Defense Essentials

対象：IT担当者、情報セキュリティ担当者、SOCアナリスト、情報処理安全確保支援士

開催対象：オープン

ハッカーの攻撃手法であるAPT攻撃に沿って、生のレッドチームからの攻撃を体験。ツール等を使い調査や分析方法について学び、サイバー攻撃の検知能力を向上します。

開催場所：オンデマンド&アリーナ（1日）

受講価格：250,000円（税抜）/1人

Forensics Training

対象：IT担当者、情報セキュリティ担当者、情報処理安全確保支援士

開催対象：オープン

実践的なトレーニングを通じて、組織内におけるデジタルフォレンジックの全工程を自ら組み立て、中心的立場で実行できる能力を習得します。

開催場所：アリーナ（2日）

受講価格：400,000円（税抜）/1人

Penetration Tester Training

対象：IT担当者、情報セキュリティ担当者、SOCアナリスト、脆弱性診断士

開催対象：オープン

実践的なトレーニングを通じて、脆弱性診断やペネトレーションテストを行う際に必要不可欠となる知識やテクニックを習得します。

開催場所：オンデマンド&アリーナ（2日）

受講価格：500,000円（税抜）/1人

Secure Coding for Developers

対象：開発担当者

開催対象：オープン

セキュアな製品を完成させるまでの一連の概念と開発手法の習得を目的とし、要件定義・設計・コーディングの段階で製品の安全性を確保するスキルの習得を目標とします。

開催場所：アリーナ（2日）

受講価格：300,000円（税抜）/1人

ICS Defense Essentials

対象：OT担当者、情報セキュリティ担当者

開催対象：オープン

制御装置への実際のサイバー攻撃を体験し、複数の検出・監視ツールを駆使してサイバーインシデントを検出し、その初期分析を行うためのスキルを習得します。

開催場所：アリーナ（2日）

受講価格：300,000円（税抜）/1人

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。

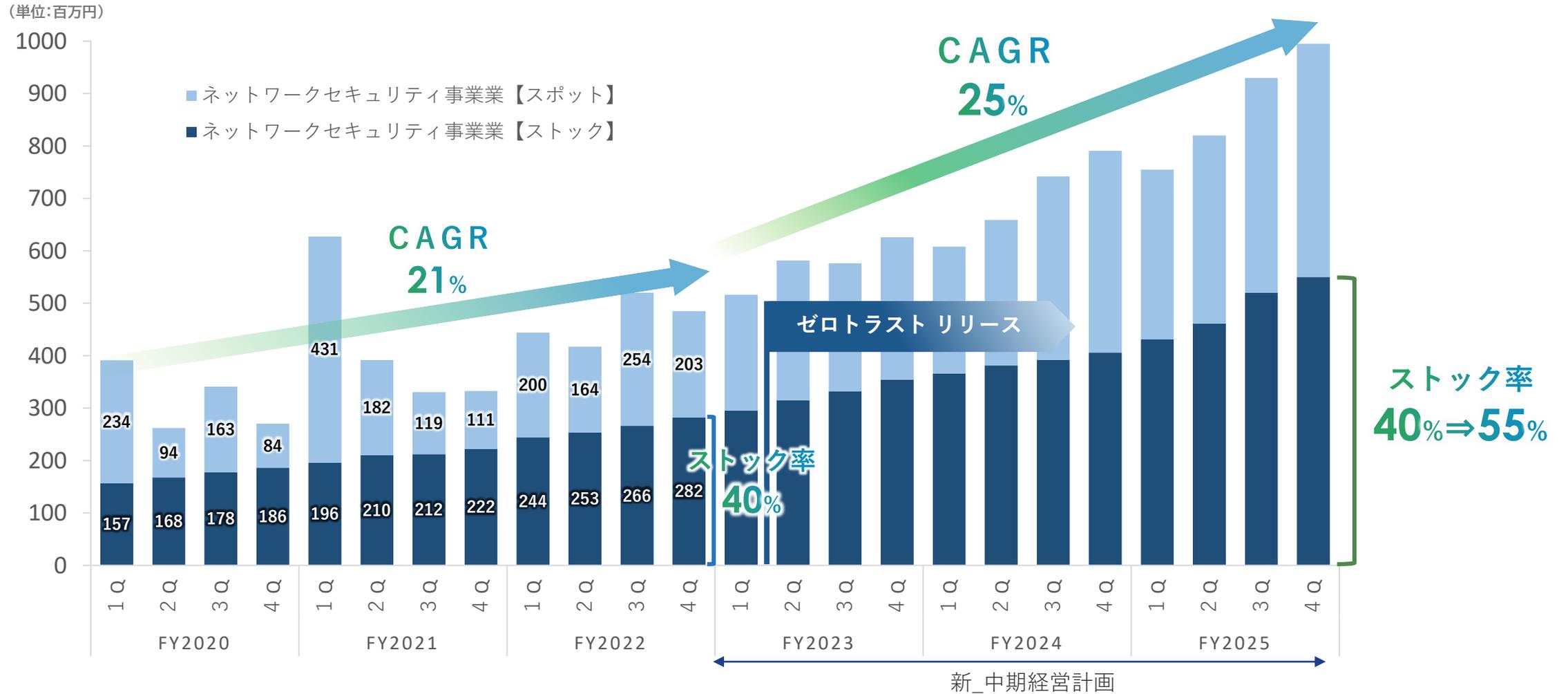
エンジニアだけでなく、経営層から一般社員まで幅広いトレーニングプログラム。



ストック型ではないが、顧客の情報システム部門の社員数を乗算した受講料が期待でき、更に人材派遣企業に所属する相当数のエンジニアへも販売する。

$$\boxed{\text{ALog既存顧客} * n} + \boxed{\text{新規顧客}} \times \boxed{\text{情報システム社員数}} \times \boxed{\text{受講価格}}$$

新製品「ゼロトラスト」や伸長する「情シスのクラウドBPO」事業を強化し、FY2025までにネットワークセキュリティ事業をCAGRを25%以上に伸ばす。

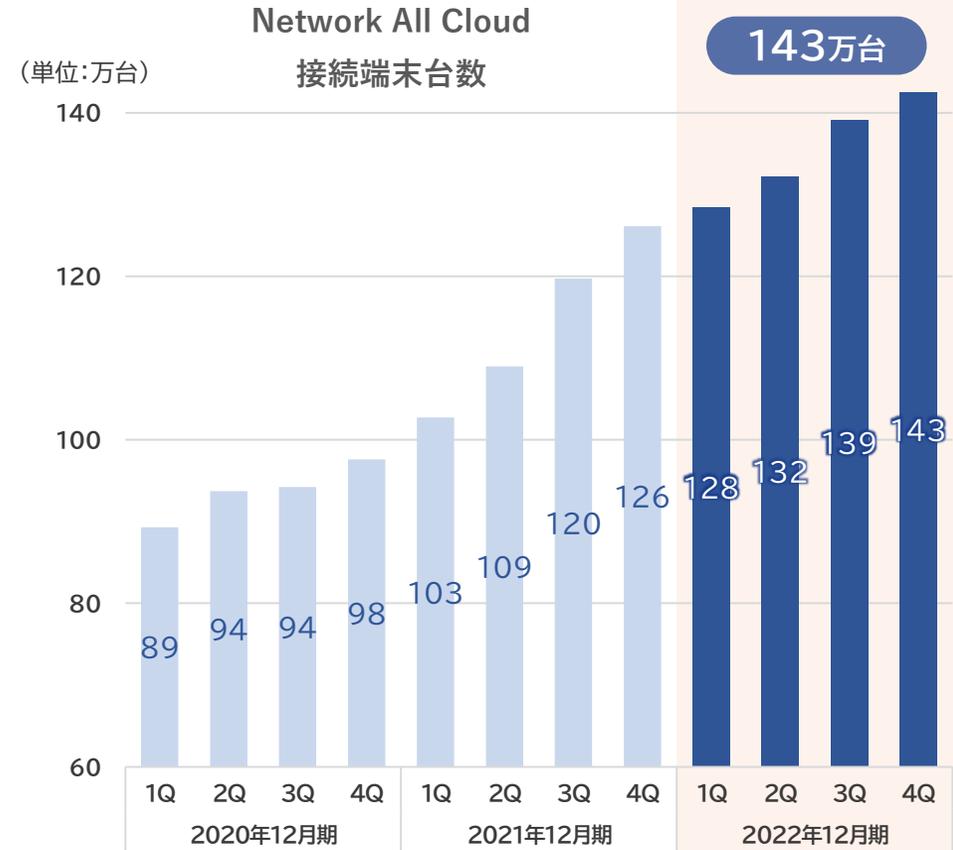
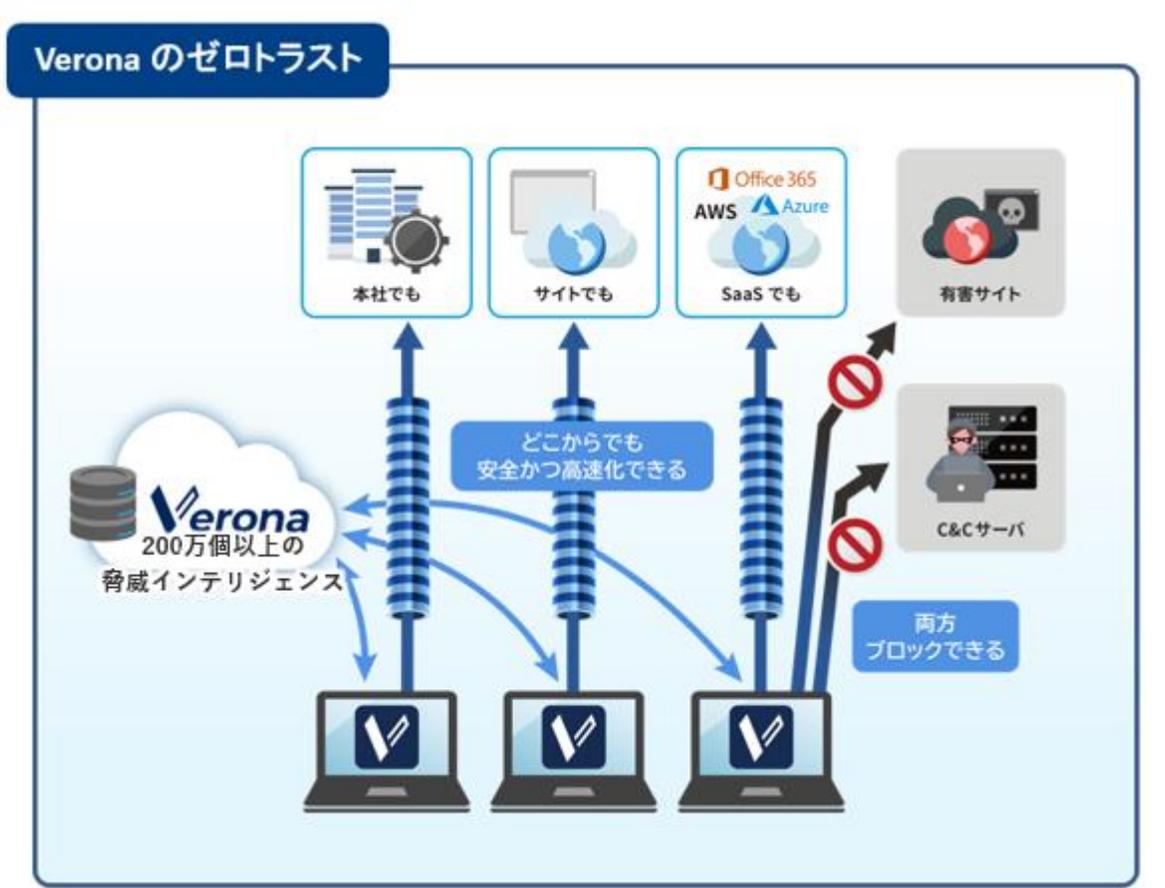


新事業：ゼロトラスト

ネットワークセキュリティ事業

新製品「ゼロトラスト」を好調なNeteork All Cloudシリーズに追加搭載。

接続端末140万台を超えるネットワーククラウドサービスに、ARPU 200万円台の新たなセキュリティサービスを加え、CAGR25%を目指す。



$$\text{Neteork All Cloud既存顧客} * n \times \text{ARPU 200万円} + \text{前年ARR}$$

01： FY2022経営成績

- ① 当社事業の紹介
- ② FY2022/前中期計画の振り返り

02： FY2023-25中期経営計画

- ① 三か年経営計画
- ② 各事業プラン
- ③ 成長性に関する特記事項

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。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	中	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	当事業は、半数以上が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ーであり、多くが信用性の高い取引となります。その一方で、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／不明	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	大	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および、ISO/IEC 27017:2015の認証取得に加えて、管理者で構成する情報セキュリティ委員会と各部門担当者で構成する事務局を設置し、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および、ISO/IEC 27017:2015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、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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
2022年12月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場（証券コード：4258）
2022年4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所マザーズ市場からグロース市場に移行 クラウドCSIRTサービス「セキュサポ」を販売開始
2022年7月	和歌山県白浜町に「和歌山セキュリティセンター」を開設（営業開始日：2022年12月1日）
2022年9月	長崎県立大学との共同研究を開始
2022年12月	『Verona』でDNSフィルタリングサービスを販売開始
2023年1月	株式会社サイバージムジャパンとのサイバーセキュリティ対策の総合支援に関する戦略的業務提携契約を締結
2023年3月	監査等委員会設置会社に移行

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2024年3月の予定です。



SECURE THE SUCCESS.

AMIYA