

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

2024年3月28日

株式会社網屋
AMIYA

<証券コード 4258>

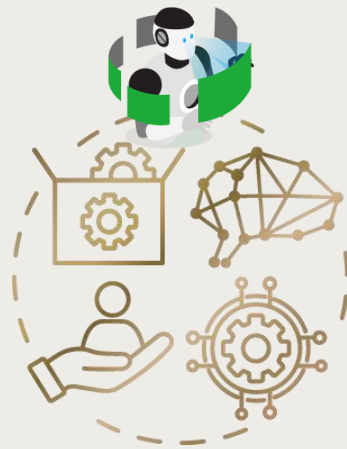
01

会社概要

網屋とは

AI/クラウド/セキュリティの国産メーカー

データ/ネットワークの
製品/サービス



最先端の
テクノロジー開発力

SIEM
統合ログ管理

CSIRT
サイバー攻撃検知

SDN
クラウドネットワーク

ゼロトラスト
新型セキュア通信

それぞれが
ストック比率50%以上

 ALog

セキュリティデータ分析プラットフォーム

 セキュラボ

サイバー攻撃自動検知&対処サービス

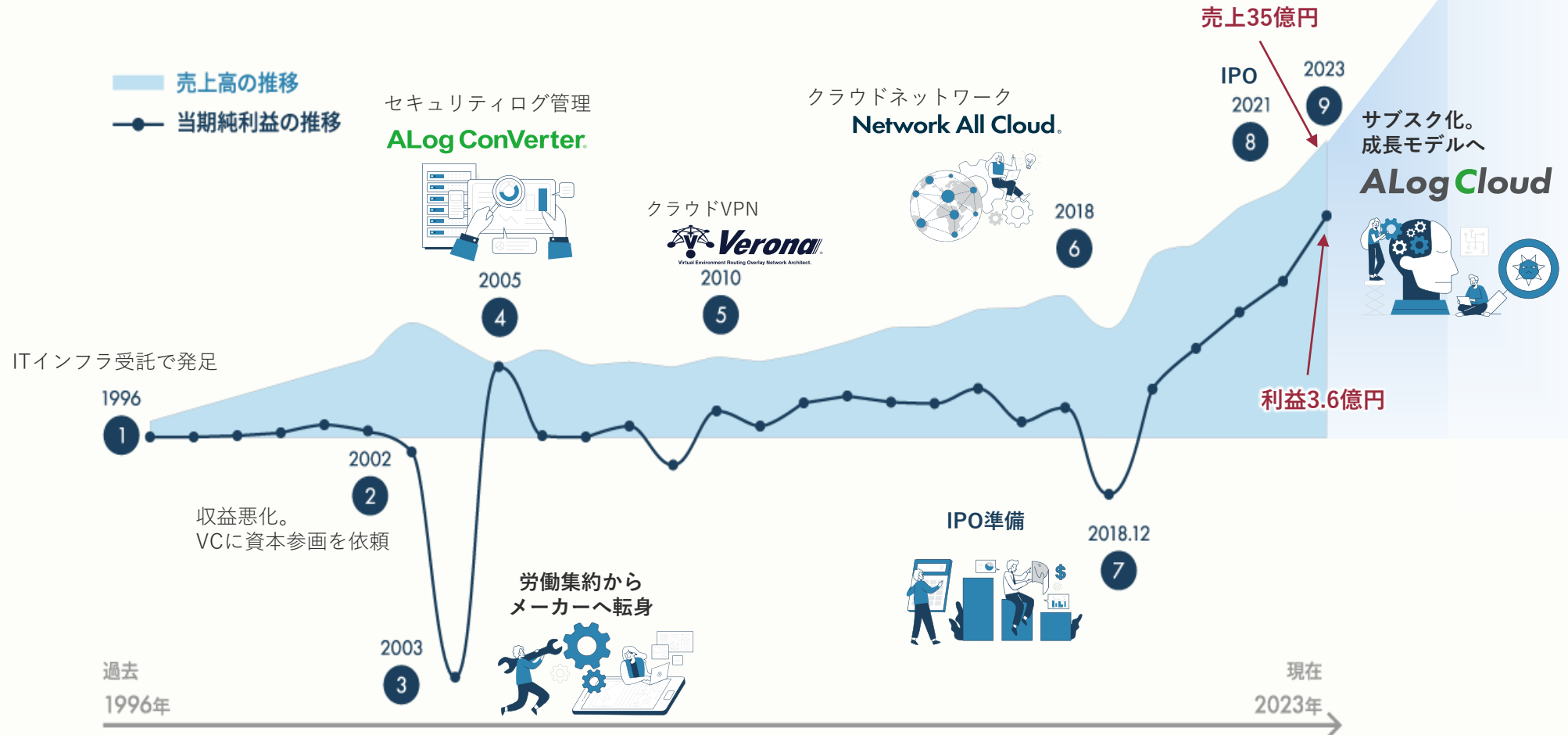
Network All Cloud.

インターネット上でネットワークを中央制御

 Verona

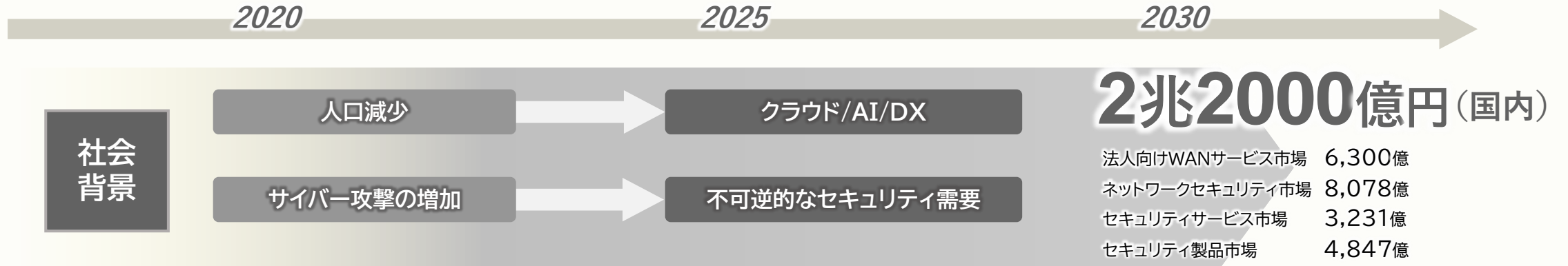
ゼロトラストを実現するフルマネージドSASE

沿革



社会背景

事業環境の追い風を背景に、サイバーセキュリティの自動化プロバイダに



※:IDC 国内WANサービス市場予測
※:富士キメラ ネットワークセキュリティビジネス総覧

サイバーセキュリティ自動化の第一人者へ



最先端の技術開発

官学の連携による最新のAIサイバーセキュリティを研究しています

先端技術の研究開発イノベーション

セキュリティ、AI、クラウドなど最先端の技術を研究するためにさまざまな企業や学校と連携しています。

研究拠点を
地方比率**25%**以上へ



データセキュリティ事業

Data Security





ログを集めてAIでデータ分析する『ALogシリーズ』のメーカー

車なら、ドライブレコーダー

船なら、航海日誌

会社なら、会計帳簿

医療なら、カルテ

ITなら、ログ



ログの重要性

増えるサイバー攻撃に伴い、ログ保存は義務化へ

総務省

(6) ログの取得等

「①統括情報セキュリティ責任者及び情報システム管理者は、各種ログ及び情報セキュリティの確保に必要な記録を取得し、一定の期間保存しなければならない。」

地方公共団体における情報セキュリティポリシーに関するガイドライン
(令和4年3月版)

経済産業省

指示5：サイバーセキュリティリスクに対応するための仕組みの構築
「アクセスログや通信ログ等からサイバー攻撃を監視・検知する仕組みを構築する。」

サイバーセキュリティ経営ガイドライン Ver 2.0

金融

金融機関等コンピュータシステムの安全対策基準・解説書

重要インフラ

重要インフラにおける情報セキュリティ確保に係る安全基準等策定指針

官公庁

政府機関の情報セキュリティ対策のための統一基準

地方自治体

地方公共団体における情報セキュリティポリシーに関するガイドライン

水道

水道分野における情報セキュリティ確保に係るガイドライン

中小企業

中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン

交通

国土交通省所管重要インフラにおける情報セキュリティ確保に係るガイドライン

教育

教育情報セキュリティポリシーに関するガイドライン

ログデータ管理でNo.1

サーバアクセス
ログ市場 ※1
1位

契約数 ※2
6,000以上

市場シェア率 ※3
70%以上

継続率 ※4
86.4%

導入業界 ※5
20以上

※1,3 : <https://mic-r.co.jp/mr/03010/> 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 2023年度」2024年2月 発刊 ※2,4,5 : 2024年1月末時点による自社調査

こんな企業様にご利用いただいています

Panasonic

NISSHINBO

NTT Communications

MUSÉE PLATINUM

帝京平成大学

Designing The Future
KDDI

Tradors
トレーダーズ証券

明治安田アセットマネジメント

SBI証券

SUBARU

mixi
GROUP

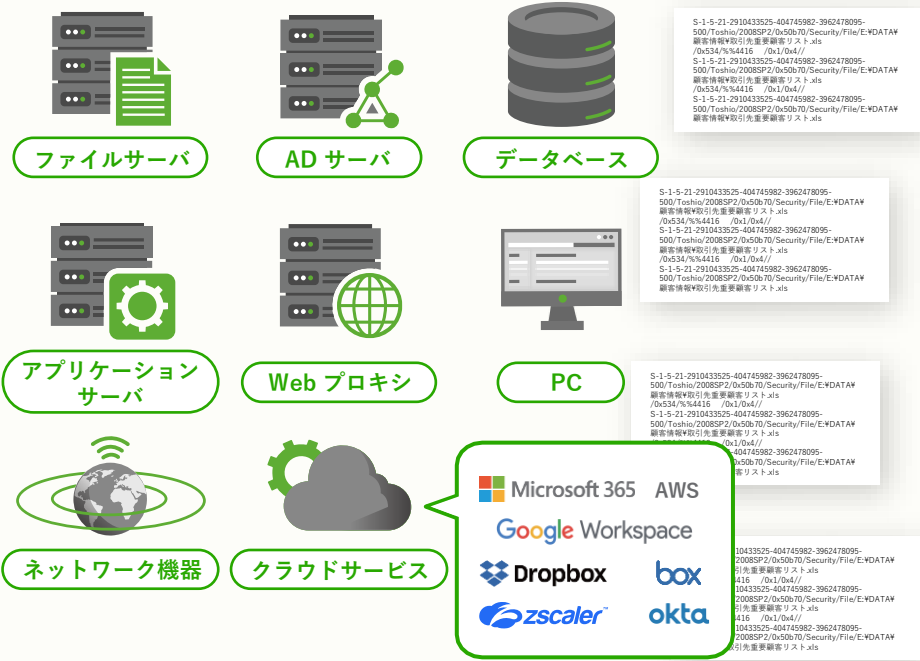
品川区

LANDNET

SEKISUI HOUSE

LINEヤフー株式会社

ログを自動変換する特許技術



視認性のあるログに自動分析変換

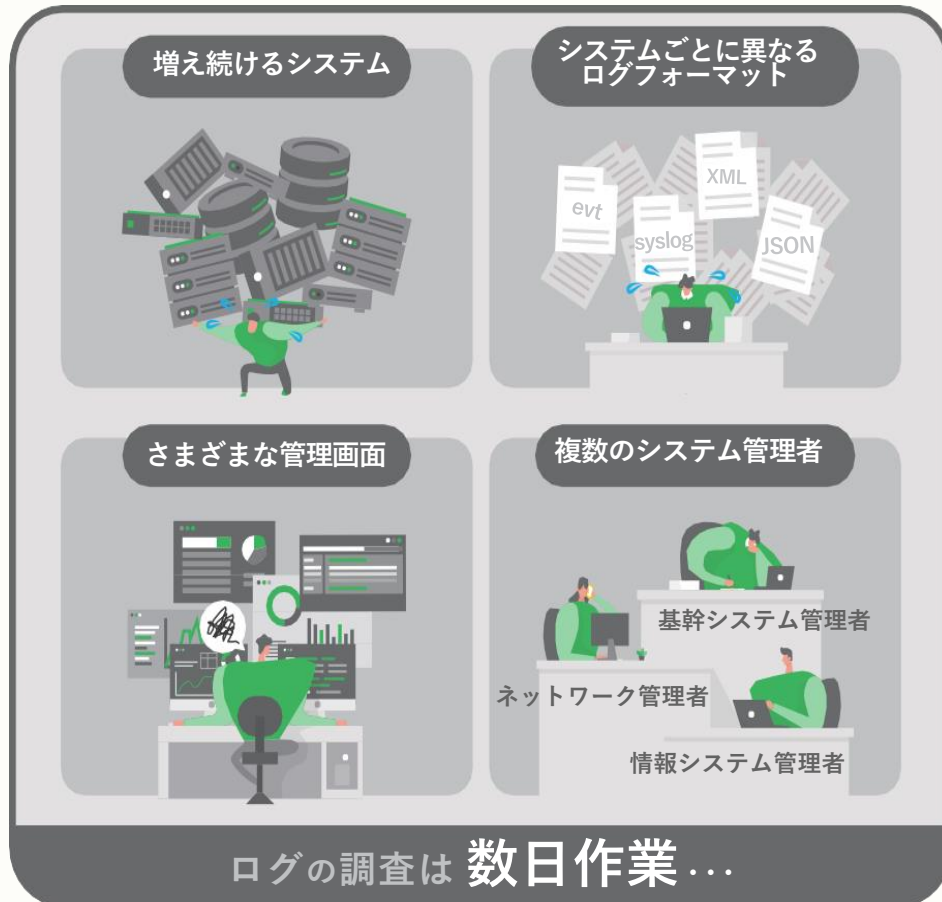
いつ 誰が どのファイルに 何をした



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

自動収集/自動分析のAIテクノロジー

Before



After



学び続ける AI でリスクを自動判定

The image displays the ALog security dashboard on the left, featuring a calendar, a donut chart for activity, and a line graph for system performance. A central AI character icon is surrounded by green arrows pointing to three analysis scenarios on the right.

前登録せず、自動でふるまい異常を検知

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

9月	1	2	3	4	5	09:00~18:30
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
				28	29	30

23:30~25:15

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

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12/月
営業用フォルダ	営業用フォルダ	営業用フォルダ	営業用フォルダ	営業用フォルダ	営業用フォルダ	営業用フォルダ	開発設計用フォルダ	営業用フォルダ	営業用フォルダ	営業用フォルダ	営業用フォルダ

開発設計用フォルダ
営業用フォルダ
企画用フォルダ

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

外部攻撃

成長可能性

競合製品は、4兆円でシスコ社が買収

国内のログ監視ではトップシェア

世界市場からみると0.3%

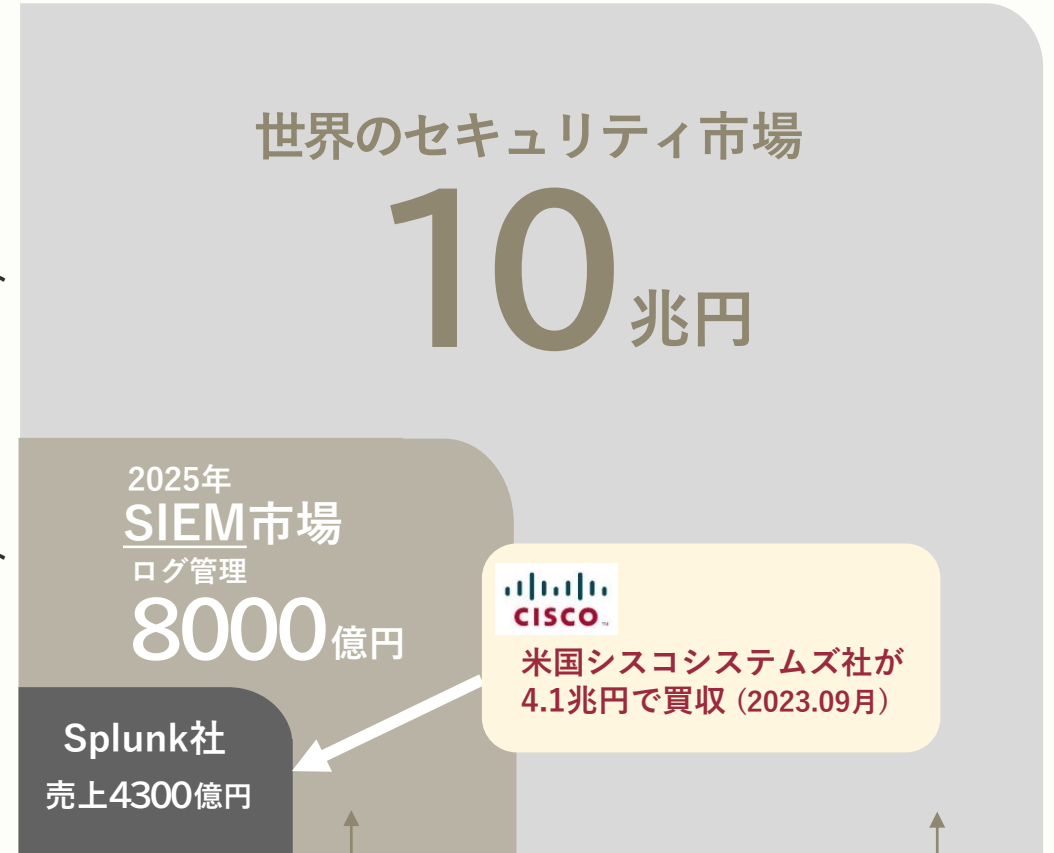


デロイトトーマツミック経済研究所調べ
「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望2022年度」

日本の国内市場では
ALogとSplunkが競合

セグメント

ターゲット



IMARCグループ調べ「世界のSIEM市場2023-2028」

総務省調べ「令和4年版 情報通信白書：
世界のサイバーセキュリティ市場規模の推移及び予測」

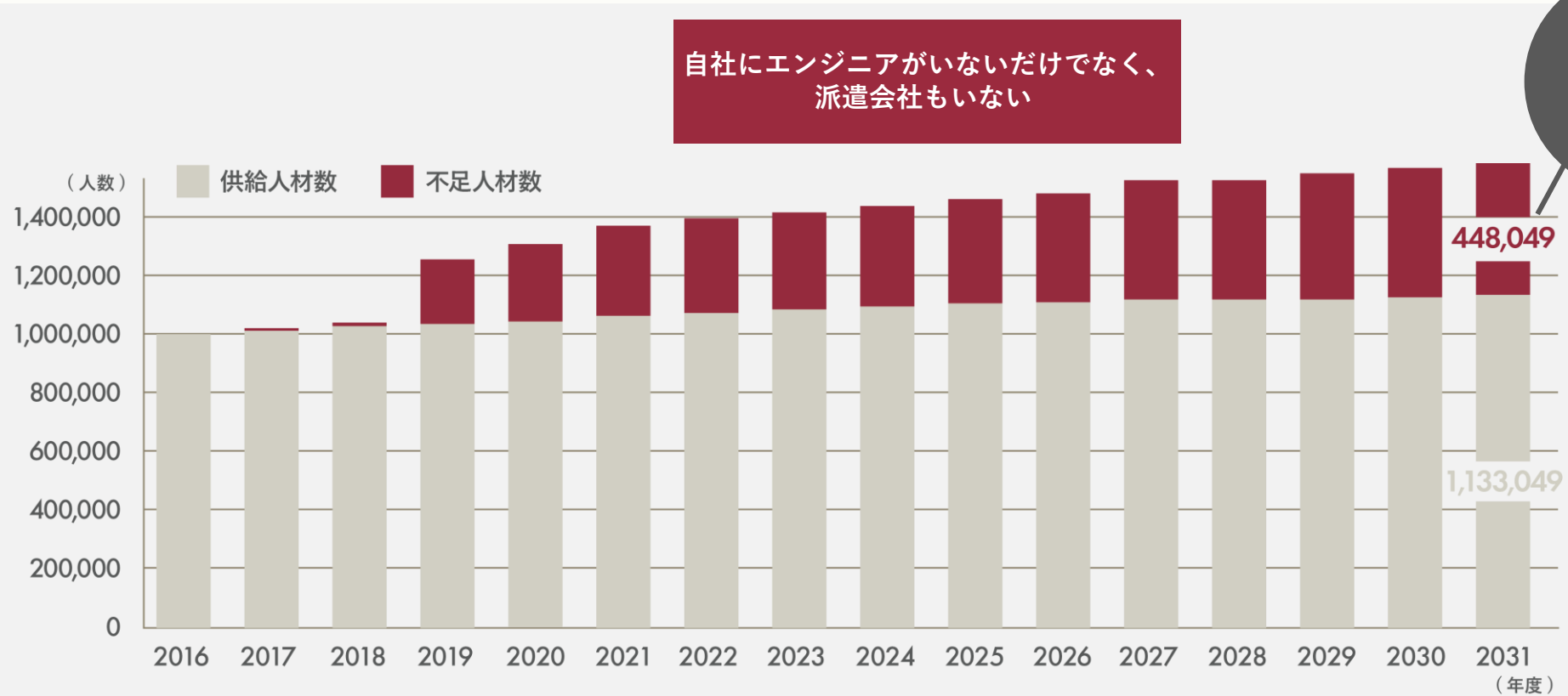
ネットワークセキュリティ事業

Network Security



深刻なエンジニア不足

人はいない。属人化は進む



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）」

従来のネットワーク

従来型ネットワークは、メーカーは雑多。管理主体もバラバラ

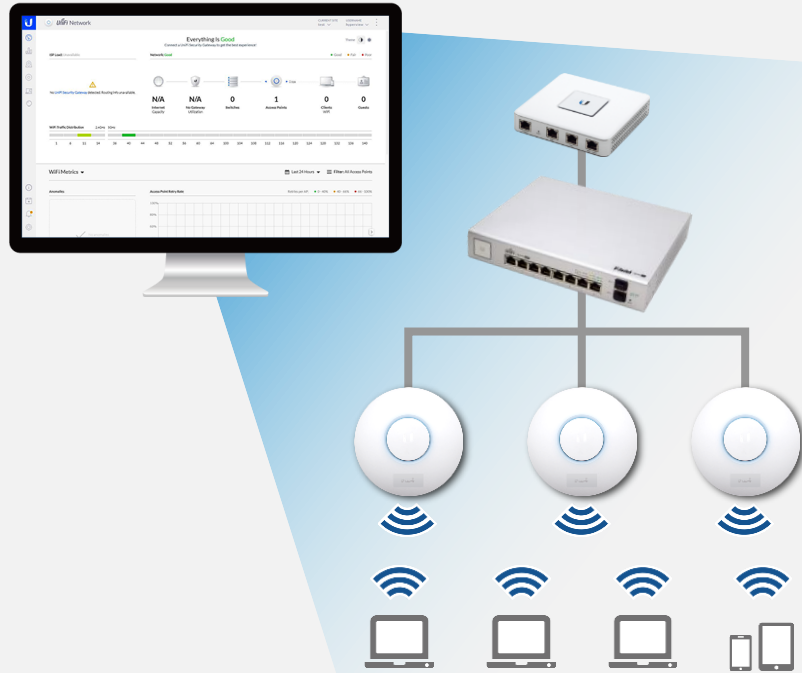


これからのネットワーク

これからの通信インフラは、クラウドですべて管理される

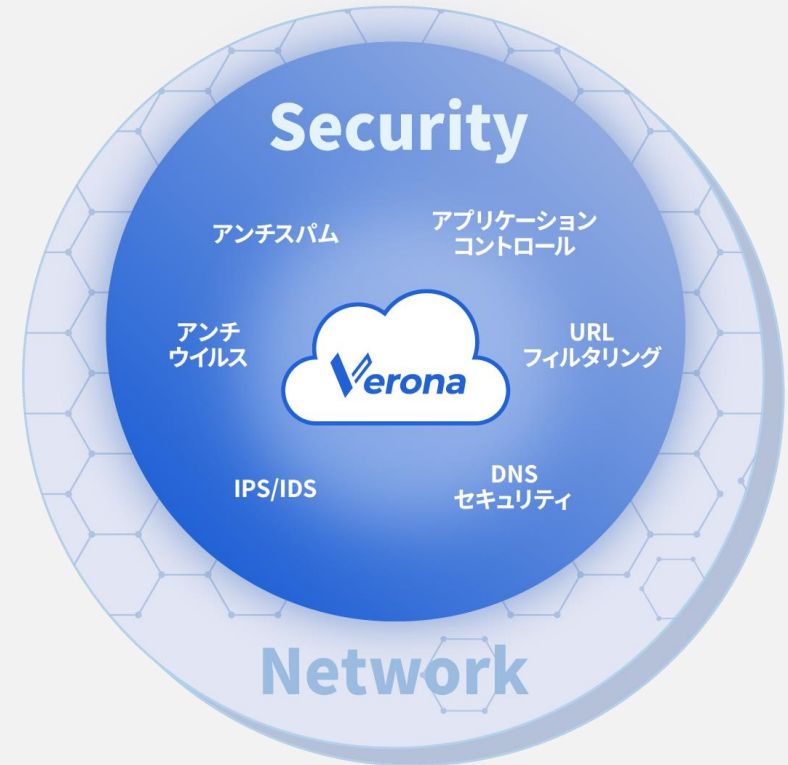
SDN (software defined network)

ICTネットワークをクラウドで管理する技術



ゼロトラスト/SASE

クラウドからセキュリティを一括実装する技術

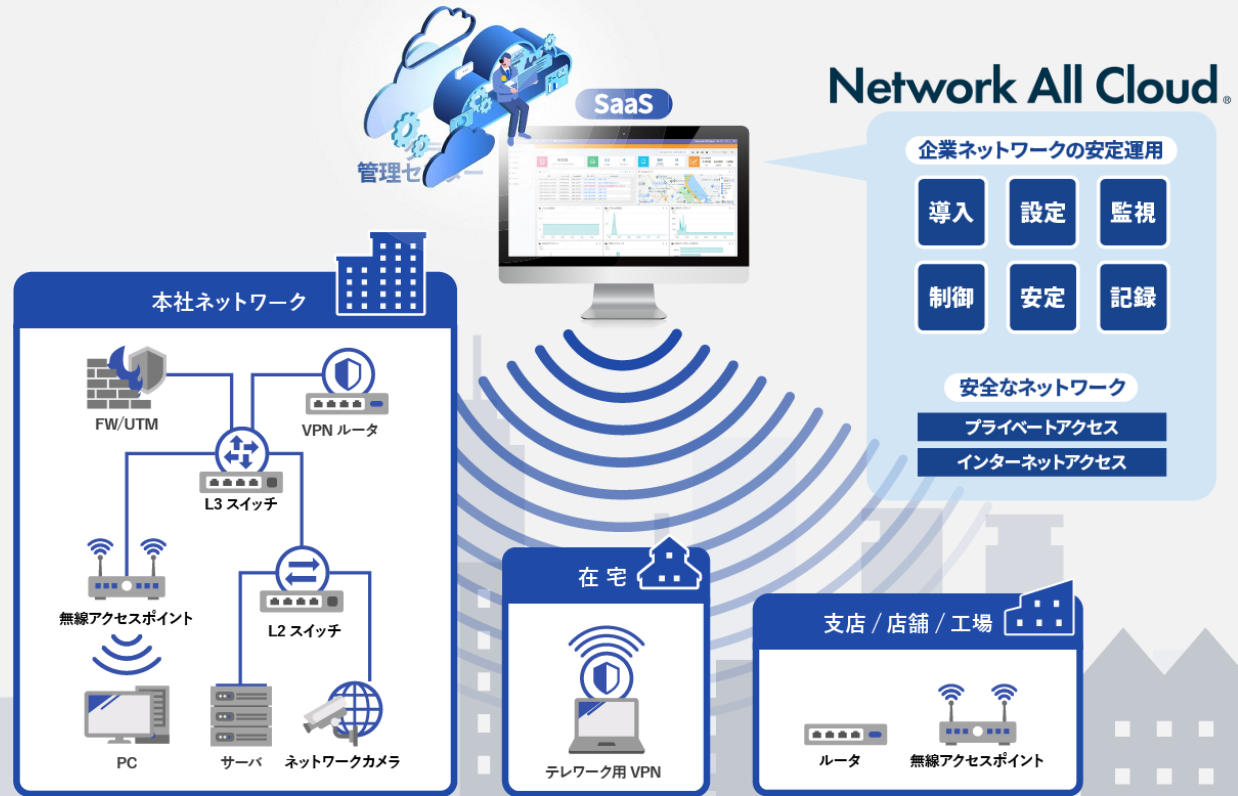


Network All Cloud[®]

人を現地に赴かせない、遠隔操作の『クラウドネットワーク』

ICTインフラもクラウドになる時代へ

運用・設定・障害対応・パッチ更新などをフルマネージドしたクラウドネットワーク



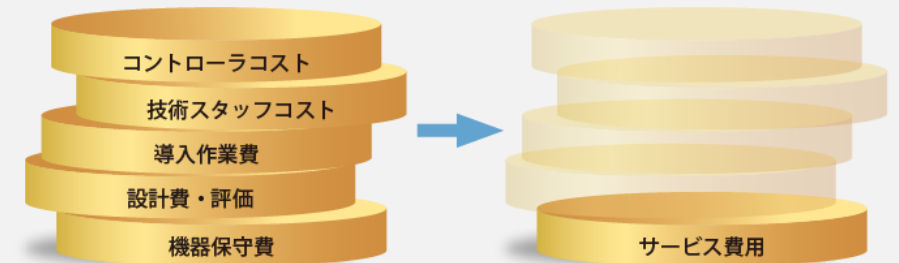
省人化＝人手不足の解消

FY2022 CAGR 20% → FY2023 21%

継続率 95% → 96%



顧客の直接的なコストダウンに



フリーアドレス化が進むオフィスでも、無線LAN環境は増加中

通信インフラのクラウド化は、恒久かつ広範囲

- トラブル対応
- 運用
- セキュリティ
- 安定通信



オフィス



店舗



学校



病院



ホテル

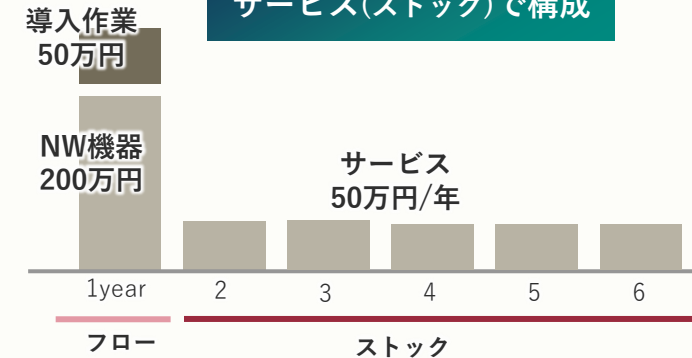


工場



※Network All Cloudは、接続台数による課金ではないため、上記グラフは参考情報です。

機器販売(フロー)と サービス(ストック)で構成



現地にエンジニアが行かずに済む = 多拠点に効果大

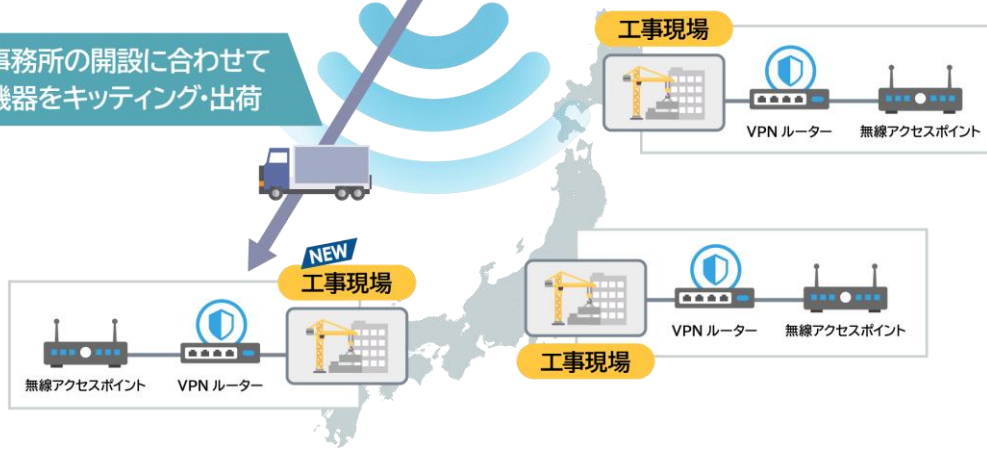
熊谷組 様

300を超える工事現場に、
以前はエンジニアが出張作業していた



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
機器をキットिंग・出荷



当社SaaSを導入。出張作業ゼロに

スタイリングライフ・ホールディングス様



大型モールに出店する
「PLAZA」
電波干渉しやすい複合
商業施設内でも、安定
したWi-Fi環境を整備。



当社SaaSを導入。出張作業ゼロに

01

FY2023 振り返り

前期までの振り返り

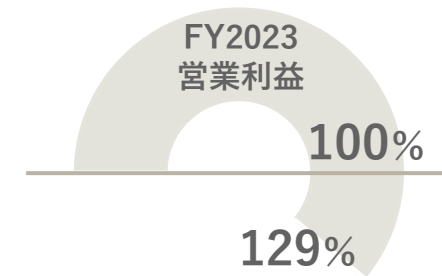
α 二度の上方修正後も、通期達成

過去最高売上高と過去最高益(営業利益/当期純利益)を更新。

3か年(FY2023-2025)中期経営計画は順調に進捗。

β 営業利益：前期比-大幅増

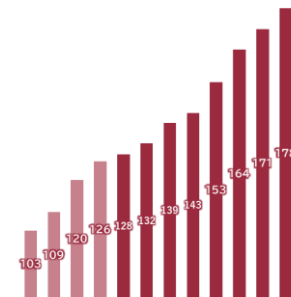
期初計画から129.8%、前期比では137.9%



γ ネットワークセキュリティ事業：躍進

CAGR 20%を5年間維持。

サービス接続台数は178万台を突破。



2023年12月期 通期業績ハイライト

当期利益は前期比41%増、EPSは40%増

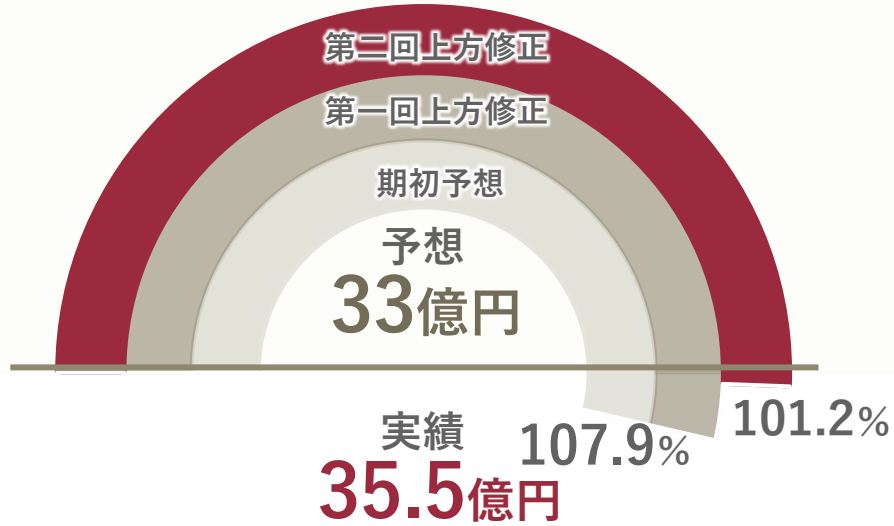
	FY2022	FY2023	前期比		10/27上方修正 達成率
			増減額	増減率	
売上高	2,986 百万円	3,559 百万円	+ 573 百万円	+19.2%	101.2%
営業利益	263 百万円	363 百万円	+99 百万円	+37.9%	101.0%
(営業利益率)	(8.8%)	(10.2%)	—	—	—
経常利益	301 百万円	425 百万円	+123 百万円	+41.0%	99.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	229 百万円	325 百万円	+96 百万円	+41.8%	109.6%
(当期純利益率)	(7.7%)	(9.1%)	—	—	—
EPS	57.14円	80.34円	+23.20円	+40.6%	—
ROE	16.1%	18.2%	—	—	—

※2023年8月にM&Aを行った子会社の連結は、
2024年12月期第1四半期より損益計算書に貢献します。

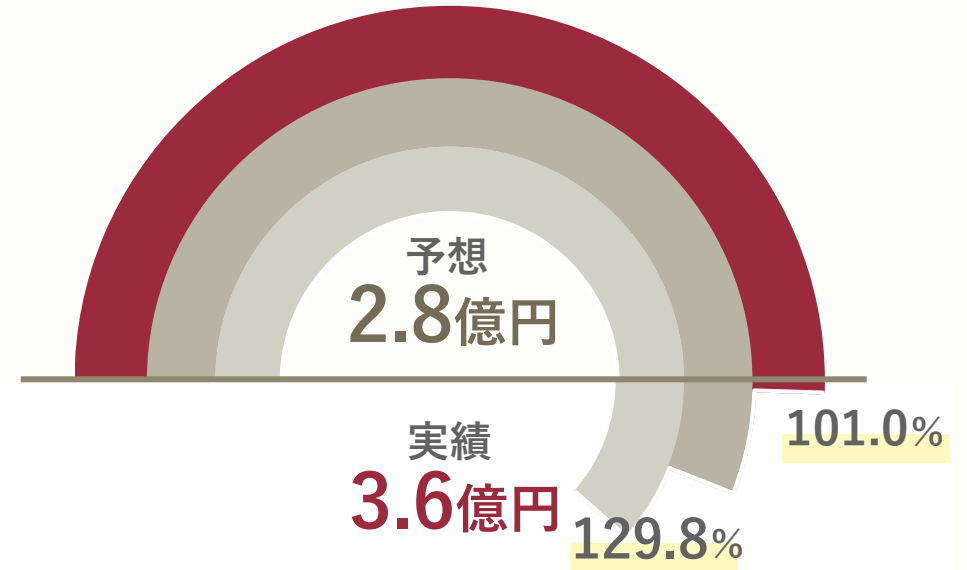
期初予想 達成率

営業利益は期初予想を129%、修正後は101%着地

売上高



営業利益

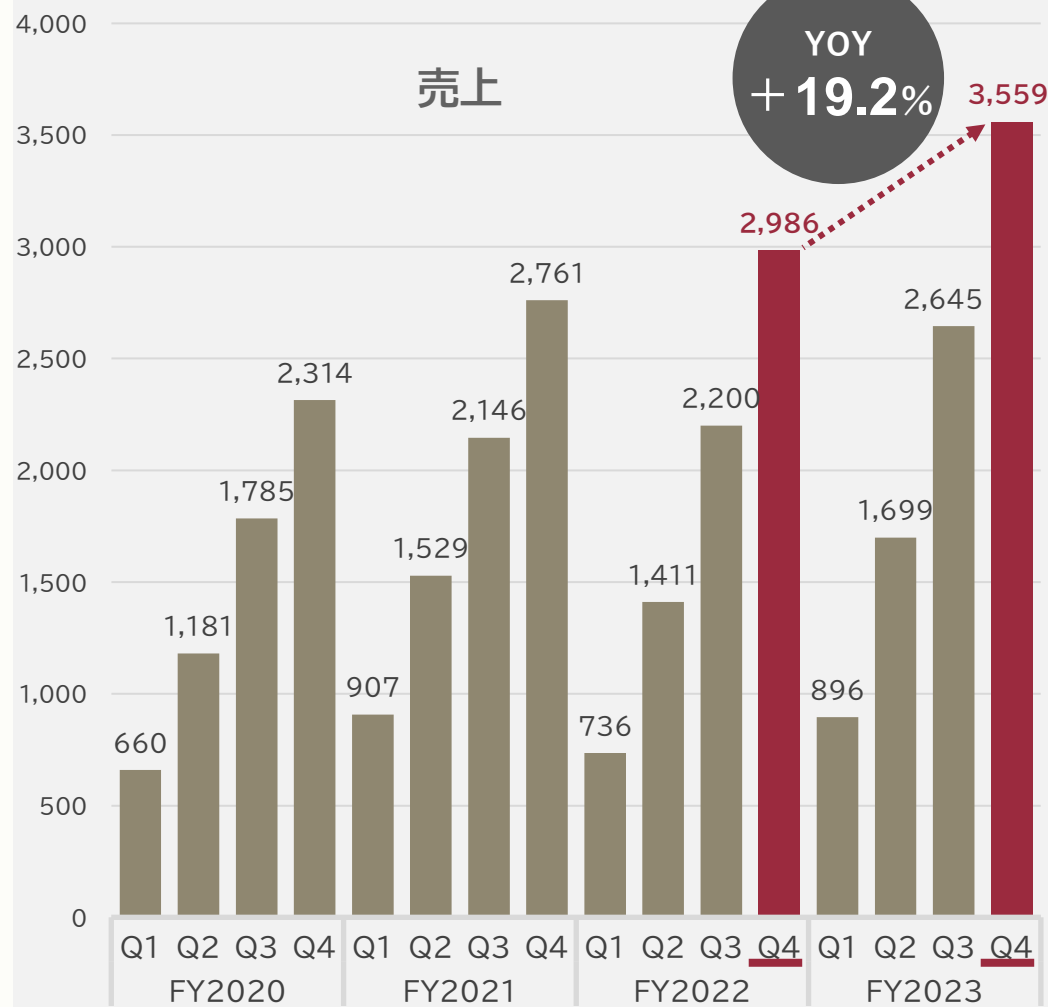


期初予想を
29%超過

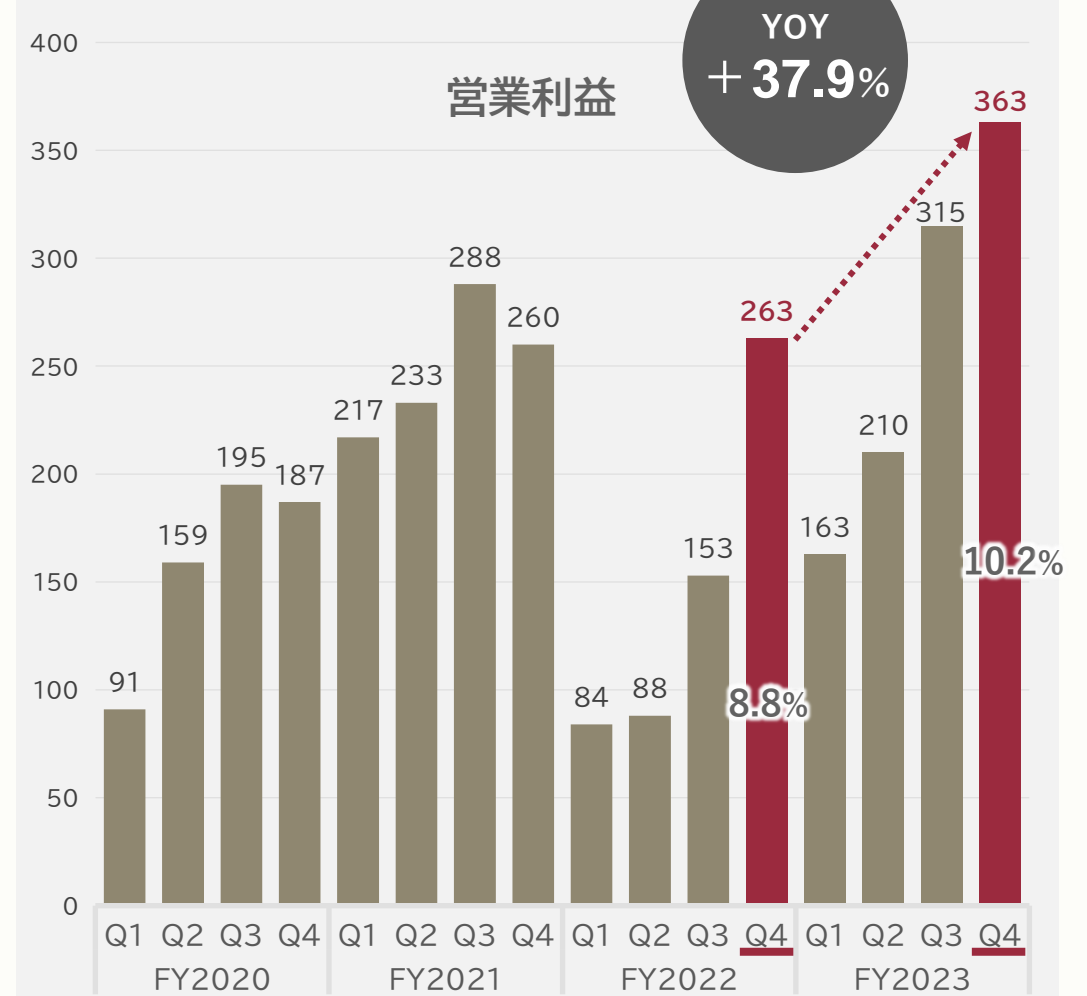
売上高・営業利益の四半期推移

売上/営利ともに過去最高を更新。営業利益は前期比37.9%増

(単位：百万円)

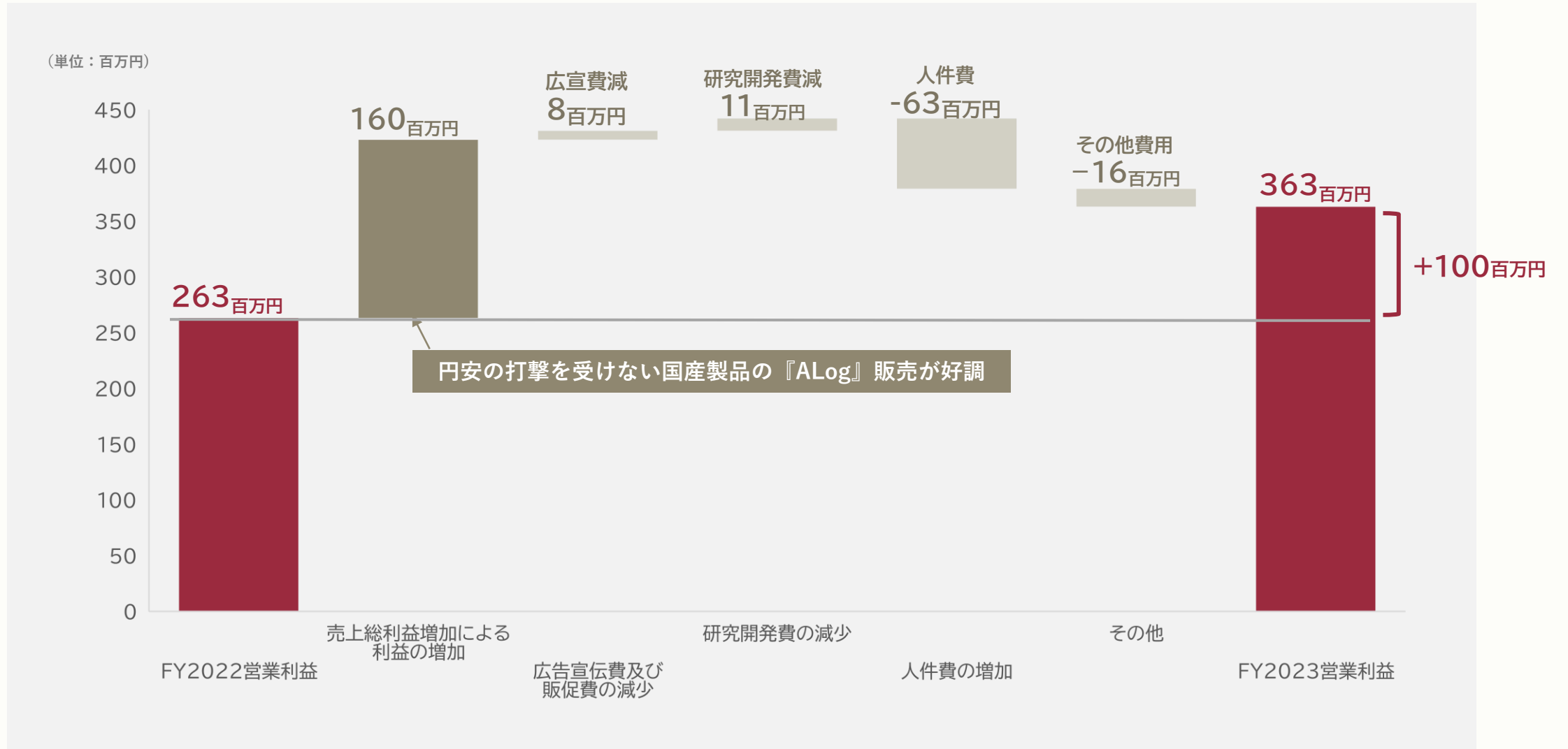


(単位：百万円)



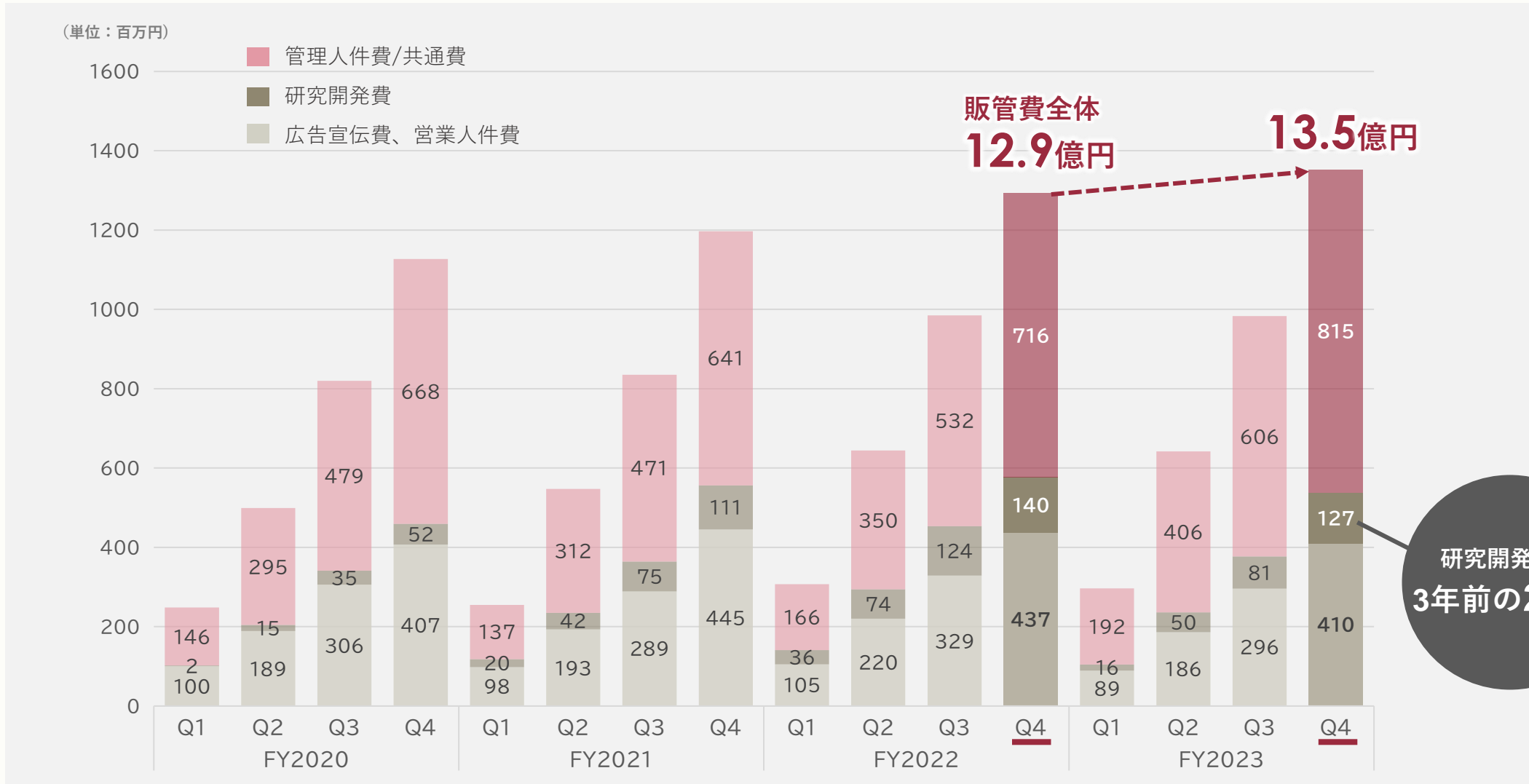
営業利益の前期比

利益貢献の主要素は、売上の増加



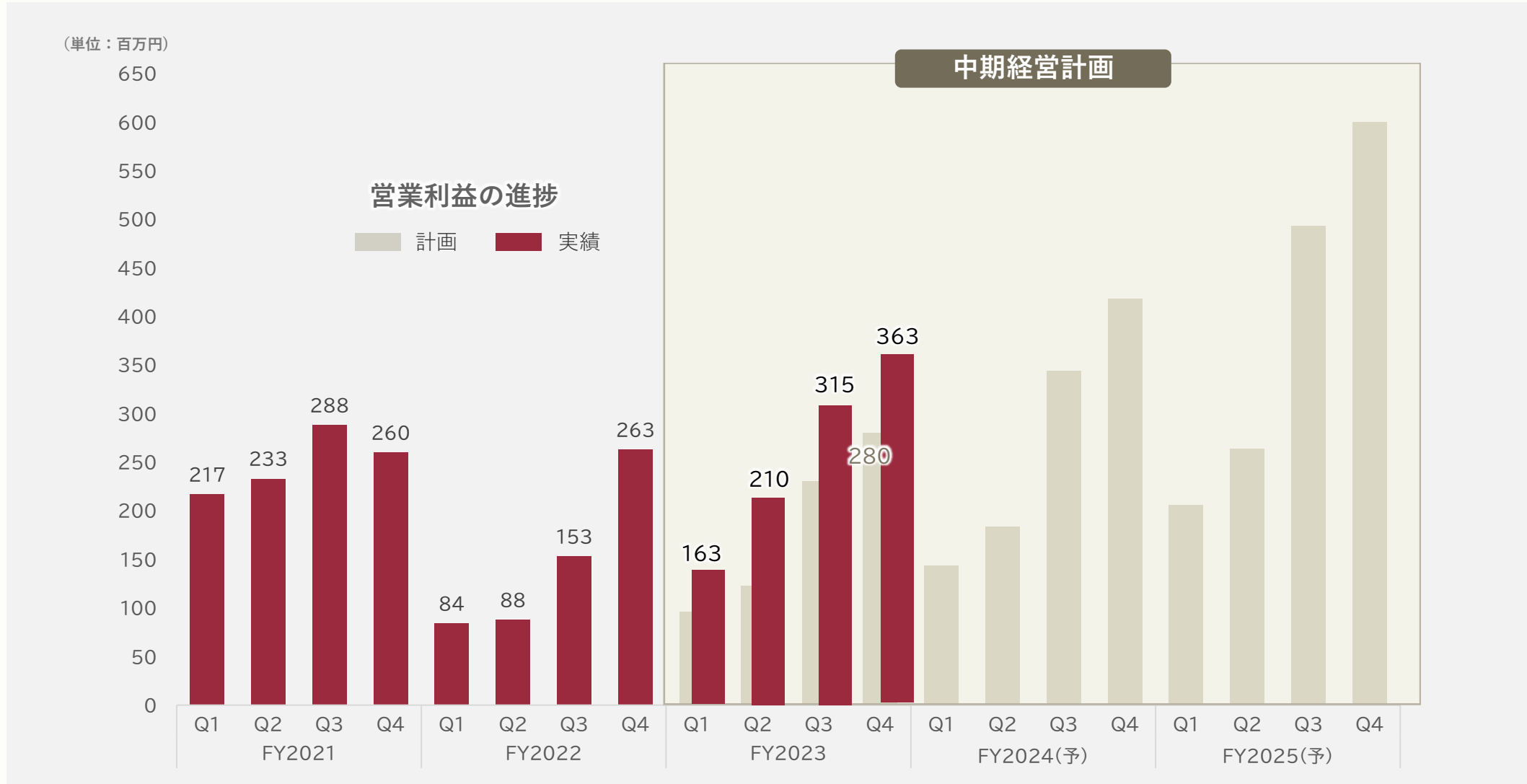
累計販管費の推移

販管費は前期比5%増に留める。製品力で営業費用を圧縮



中期計画の営業利益進捗

中期経営計画(FY2023-2025)は順調に推移。営業利益は想定以上



事業別サマリ

サイバーセキュリティ対策製品/サービスが好調

データセキュリティ事業

主力のログ分析プラットフォーム「ALog」が円安効果もあり、順調にパイプラインを進捗。2024年から本格サブスク移行へ。新事業(セキュリティ運用サービス)の契約増による要員採用で粗利減。

売上高

1,291 百万円  前期比 +16%

セグメント利益

575 百万円  -2%

ネットワークセキュリティ事業

人手を介さずにクラウドで企業の通信インフラを構築できる「Network All Cloud」サービスが好調。5年連続CAGR20%越え。円安による仕入れ高も、販売価格へ転嫁済みで粗利増。

売上高

2,268 百万円  +21%

セグメント利益

532 百万円  +44%

過去3か年の振り返り

業績は順調に推移。一部事業を整理

	FY2021		FY2022		FY2023	
	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比
売上高	2,761百万円	+19.3%	2,986百万円	+8.1%	3,559百万円	+19.2%
営業利益	260百万円	+39.4%	263百万円	+1.2%	363百万円	+37.9%
経常利益	260百万円	+40.0%	301百万円	+16.0%	425百万円	+41.0%
当期純利益	183百万円	+45.9%	229百万円	+25.0%	325百万円	+41.8%
ROE	19.3%	—	16.1%	—	18.2%	—

クラウドカメラ事業

他社の低粗利攻勢に一定の距離を置く戦略。
在庫を早急に処分し、事実上撤退。

セキュリティ教育事業

1億円を投資。前期売上は0.3億円。
一定の成果はあるが、引き合いの多い
監視サービスにリソースを投入。

03

成長戦略

中期経営計画

増収増益、売上/営利ともに過去最高を予想

	FY2023 予想	FY2023 実績	FY2023 達成率	FY2024	FY2025
売上高	3,300百万円	3,559百万円	107.9%	4,500百万円	6,000百万円
売上総利益	1,597百万円	1,715百万円	107.4%	2,315百万円	3,210百万円
営業利益	280百万円	363百万円	129.8%	419百万円	600百万円
経常利益	325百万円	425百万円	130.9%	399百万円	580百万円
当期純利益	234百万円	325百万円	139.2%	279百万円	406百万円
EPS	59.03円	80.34円	136.1%	68.83円	98.05円
ROE	14.9%	18.2%	+3.3pt	15.7%	19.2%
EBITDA	398	-※	-	-	-

※2023年12月よりEBITDAは省略しています。

1 新成長戦略のスタート

クラウド/AIの追い風を受けて人員増強。トップライン**200%**へ

2 主力製品の収益モデル転換

データセキュリティ

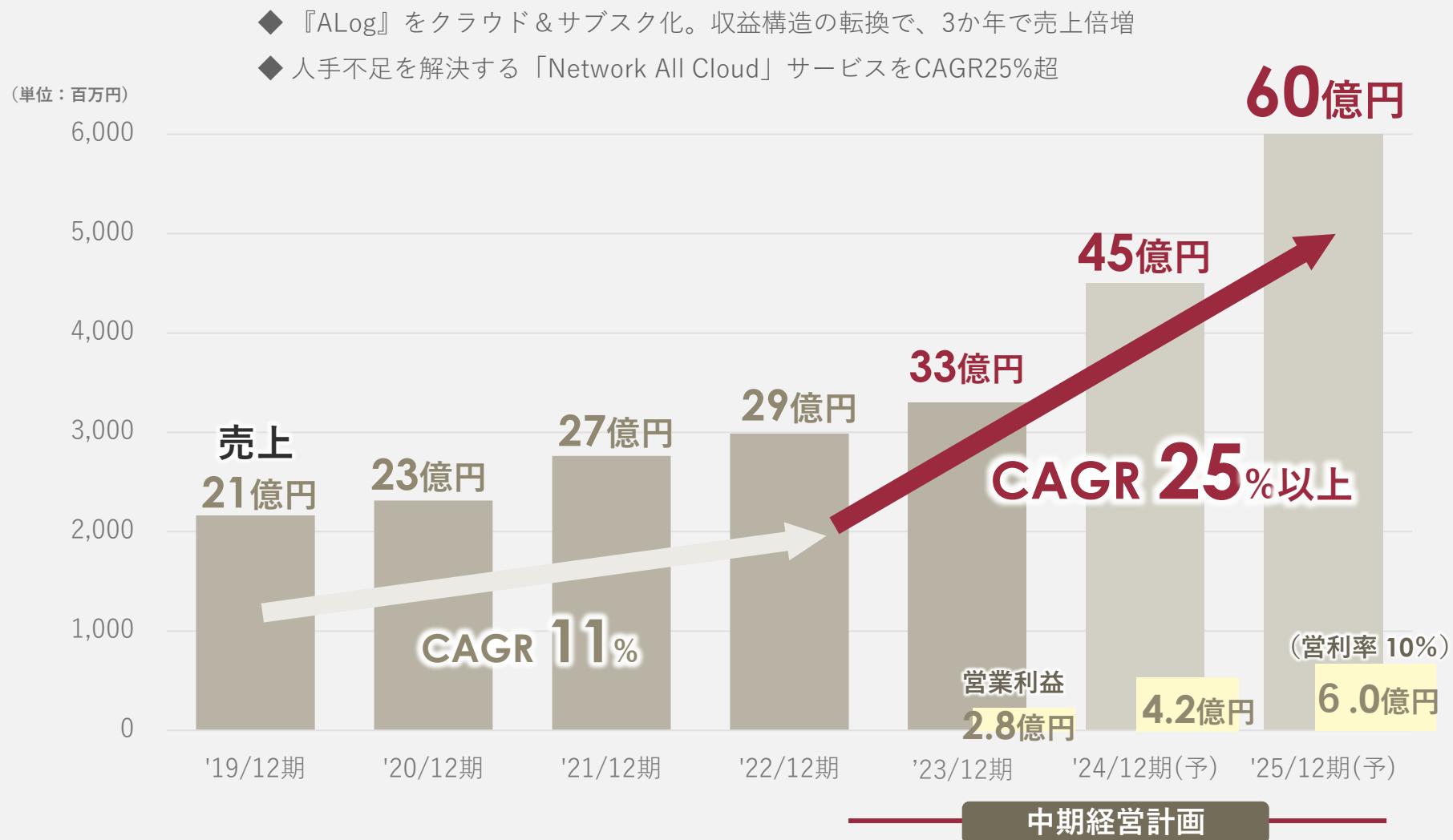
SaaSサブスクに販売モデルを変更。中長期売上を従来の**10倍**へ

3 提携/M&Aによる複合事業化

セキュリティに関わる事業と提携/M&Aにより、アップサイドへ

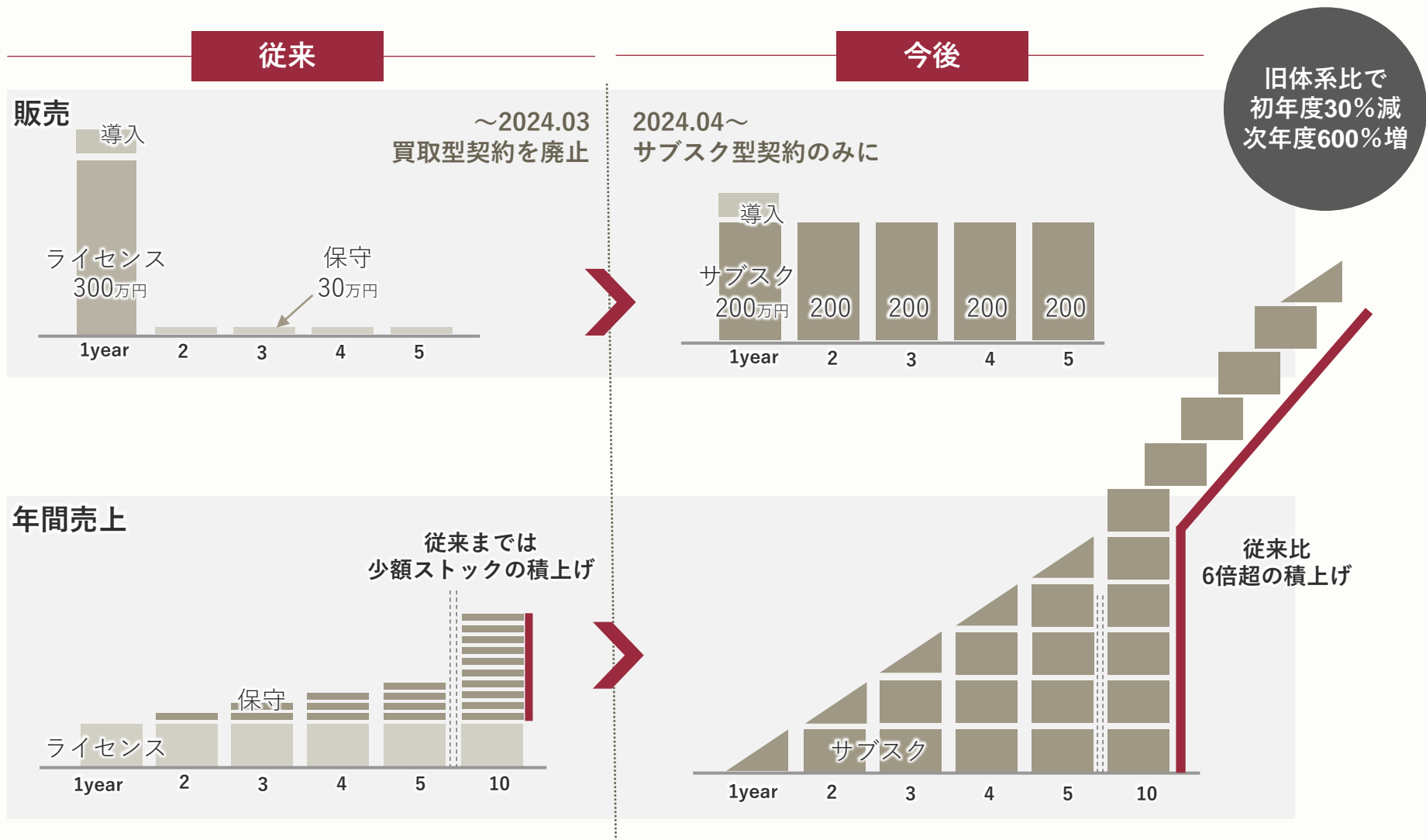
1 新成長戦略のスタート

CAGR25% 売上高 200% 営利 228% に



2 主力製品の収益モデル転換

買取型からサブスク型へ全面移行



3

提携/M&Aによる複合事業化

セキュリティに関わる複数事業を買収/提携。アップサイドは随時検討

当社の事業

データセキュリティ事業



データ分析プラットフォーム

ネットワークセキュリティ事業

Network All Cloud[®]

- ・クラウドネットワーク
- ・ゼロトラスト

セキュリティサービス事業



セキュリティサービス



ブロードバンド
セキュリティ社
と業務提携
【東証スタンダード】

セキュリティ教育事業



グローバルセキュリティエキスパート社と
資本業務提携
【東証グロース】



サイバージム社と業務提携
【名証ネクスト】
バルクHD傘下



顧客が求めるセキュリティ

体制構築

- ・ガイドライン策定
- ・リスク分析
- ・CSIRT構築

環境改善

- ・脆弱性の指摘と改善
- ・インフラの刷新
- ・事故後の復旧

防御

- ・サイバー攻撃監視
- ・通信のセキュア化
- ・監視の強化

教育/自衛

- ・セキュリティSE養成
- ・社員への教育
- ・情シス強化

セキュリティ派遣事業



グローブテック・ジャパン社を
100%子会社化

事業別KPI

データセキュリティ事業

ARR

300%

ARR[※]

20.6億円

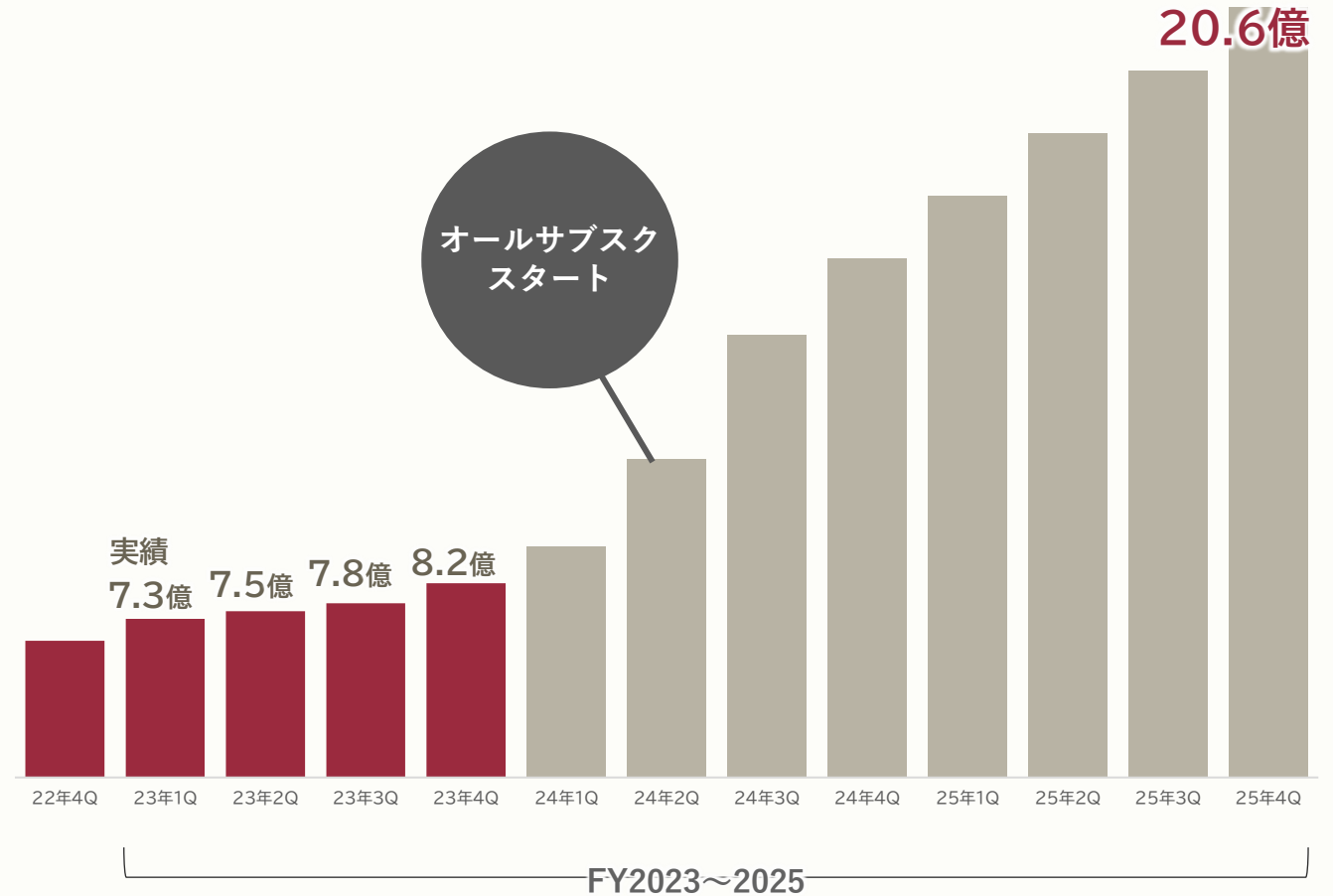
平均新規契約数 **350社**

平均顧客単価 **200万円**

解約率実績[※] **2.3%**

※ARR：サブスク/サービス/旧体系保守などストック売上をまとめた年間定期収入

※解約率実績：従来保守を除くサブスク契約の2023年12月期の契約解約率



※ 2024年12月期よりALogシリーズのサブスクリプション化に伴い、事業別KPIを「ストック売上」から「ARR成長率」へ変更します。

事業別KPI

ネットワークセキュリティ事業

ARR 200%

ARR[※] 22.0億円

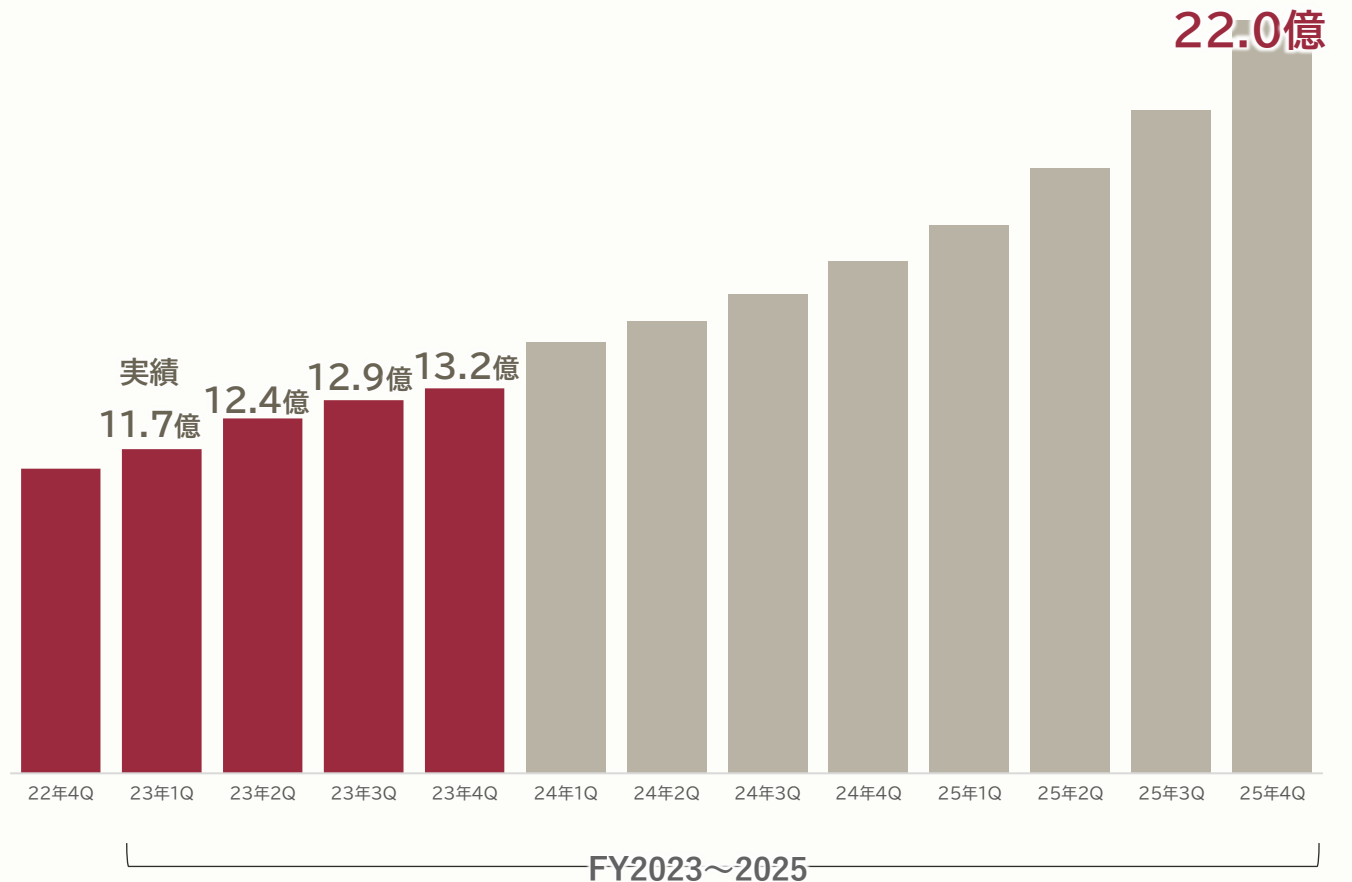
平均新規契約数 **165社**

平均顧客単価 **200万円**

解約率実績[※] **4.0%**

※ARR：サービス・機器保守など継続性のある
ストック売上をまとめた年間定期収入

※解約率実績：2023年12月期の契約解約率



※2024年12月期よりデータセキュリティ事業部の事業別KPI変更に伴い、ネットワークセキュリティ事業部の事業別KPIも「ストック売上」から「ARR成長率」へ変更します。

データセキュリティの商品戦略

海外競合製品との機能差異を追従

The screenshot displays the ALog security dashboard. At the top, there are navigation tabs for Home, Search, Analysis, Intelligence, UEBA, Rules, and Management. Below this is a filter section with options for alert levels (E, D, C, B), response status (未対応, 対応中, 対応済), and user selection. The main area is divided into three panels: a table of rules, a '重要度' (Priority) chart, and a 'リスクレベル' (Risk Level) chart. A callout box on the right highlights the 'OSINTを始めたとした脅威ルールを自動反映' (Automatically reflect threat rules when OSINT is started) feature, pointing to a rule in the table. Below the main dashboard, a detailed table of alerts is shown, including risk scores, timestamps, rule names, alert content, and response status.

ルール名	数 ↓
疑わしいPowerShell スクリプト	63
ユーザーの普段と異なるログオン時間	57
普段と異なる Windows パスのアクティビティ	55

重要度	脅威ハッシュリストとのマッチ
E 98	脅威ハッシュリストとのマッチ
F 72	脅威 URL リストとのマッチ
E 87	脅威 IP リストとのマッチ
D 73	PowerShellによるボリューム・シャドウ・コピーの削除
D 69	OpenSSHバックドアによるログ取得の可能性

リスクレベル	数 ↓
E	26
D	32
C	4
B	12
ALL	125

ルール名	数 ↓
疑わしいPowerShell スクリプト	63
ユーザーの普段と異なるログオン時間	57
普段と異なる Windows パスのアクティ...	55
複数回ログオン失敗の後のログオン成功	45

リスクスコア ↓	時刻 ↓	ルール ↓	アラート内容	対応履歴
E 98	2023/12/24 13:46:32	脅威ハッシュリストとのマッチ	ウイルス対策アラート、プロセス作成、ライブラリロード、ファイル操作イベントな...	対応済
B 23	2023/12/24 13:46:32	普段と異なるユーザーのログオン	認証ログに異常なユーザー名を発見しました。普段と異なるユーザー名は、新規また...	対応済
C 47	2023/12/24 13:46:32	複数回ログオン失敗の後のログオン成功	複数のログオン失敗の後に、同じソースアドレスから成功したログオンを識別します...	対応中
D 73	2023/12/24 13:46:32	PowerShellによるボリューム・シャド...	Win32_ShadowCopyクラスおよび関連コマンドレットを使用してシャドウコピーが...	未対応
B 18	2023/12/24 13:46:32	疑わしいPowerShell スクリプト	難読化など、悪意のあるPowerShellスクリプトのテキストブロックの特徴である可...	対応済
B 31	2023/12/24 13:46:32	ユーザーの普段と異なるログオン時間	そのユーザにとって異常な時間帯にログインするユーザを検出しました。これは、ユ...	対応済
E 87	2023/12/24 13:46:32	脅威 IP リストとのマッチ	ネットワークイベントがOSINTの脅威IPリストにマッチしました。	対応中
D 65	2023/12/24 13:46:32	SSH ブルートフォース攻撃成功の可能性	同じソース・アドレスからのログインが成功した後に、複数のSSHログインが失敗し...	対応中
E 92	2023/12/24 13:46:32	脅威 URL リストとのマッチ	DNSイベントやネットワークログなどのURLデータを含むイベントが、OSINTの脅...	対応済
B 34	2023/12/24 13:46:32	普段と異なる Windows パスのアクティ...	ファイルシステム内の非定型フォルダから開始されたプロセスを識別します。これは...	未対応
D 69	2023/12/24 13:46:32	OpenSSHバックドアによるログ取得の...	Secure Shell (SSH) クライアントまたはサーバープロセスが、既知のSSHバックド...	対応済

OSINTを始めたとした脅威ルールを自動反映

攻撃検知を自動化したデータ分析プラットフォームへ

- インテリジェンス連携
- UEBA強化 AIふるまい検知
- 従来比30倍の高速検索
- AI拡張
- Sigmaルール標準搭載
- マルチノード

データセキュリティの商品戦略

生成AIを活用した「全産業型データ分析プラットフォーム」へ

一 漁業

データ非存在のため、魚群探知機次第。
もっと効率良く漁が獲れないか…



生のデータをALogへinput

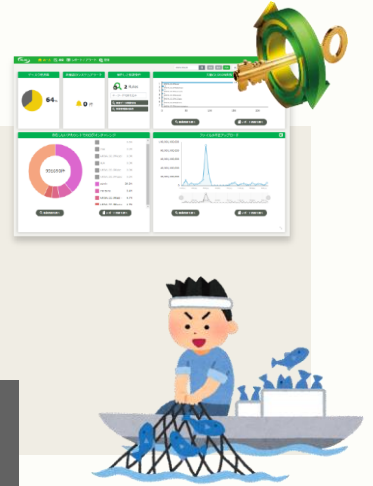


生成AI
ALog

漁獲ポイントを予測



3月15日は、サンマ漁に午前2時に
南25度 西13度の海域に、3隻出港せよ



一 コンビニ

気象データ、過去購買データ、地域住民属性



明後日は10°Cで晴れ/年平均販売数14個/50代男性が多い

input

仕入れ量を予測



明後日は、練馬中杉通り店に
肉まんを25個仕入れてください。

一 スーパー

カート使用率、監視カメラデータ、レジデータ



カート使用率30%/レジに向かう人21名/稼働レジ4台

input

会計の混雑回避



15分後に5人配置せよ。
レジも1台追加で稼働を。

一 病院

電子カルテデータ、病床データ、看護師データ



重症患者が多い/病床使用率95%/中堅看護師が少ない

input

看護師のシフトを算出



来月は、午前シフトに4名配置せよ。
新人3名、中堅看護師1名の構成で。

一 地震

地質データ、歴史的地震記録、気象変動情報



断層の変位を観測/過去に地震が発生している/低湿度

input

地震のリスクを予測



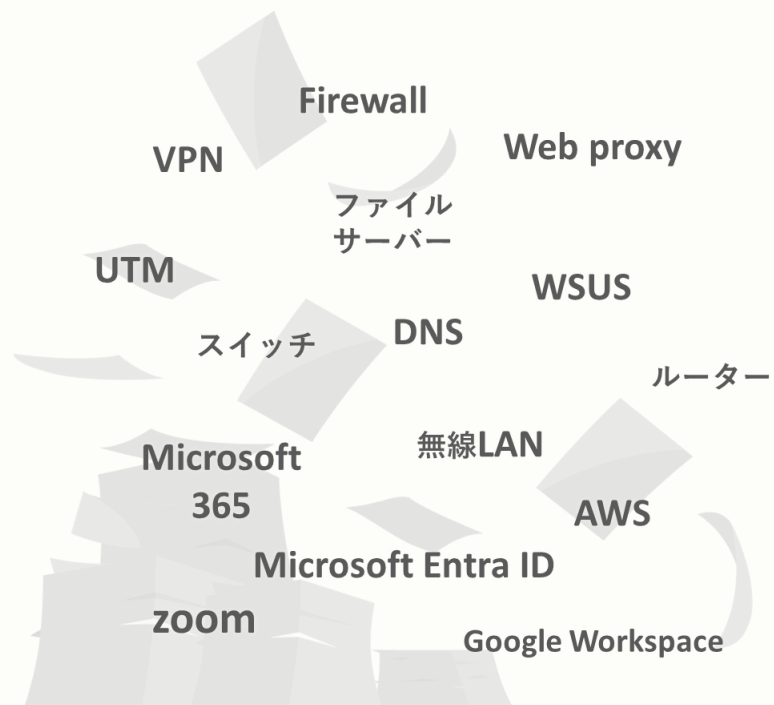
2026年12月2日は、**地方で大地震を予測。
湿度が低いので消防車を他県から3台手配せよ

ネットワークセキュリティの商品戦略

新製品「フルマネージドSASE*」を既存サービスに追加搭載

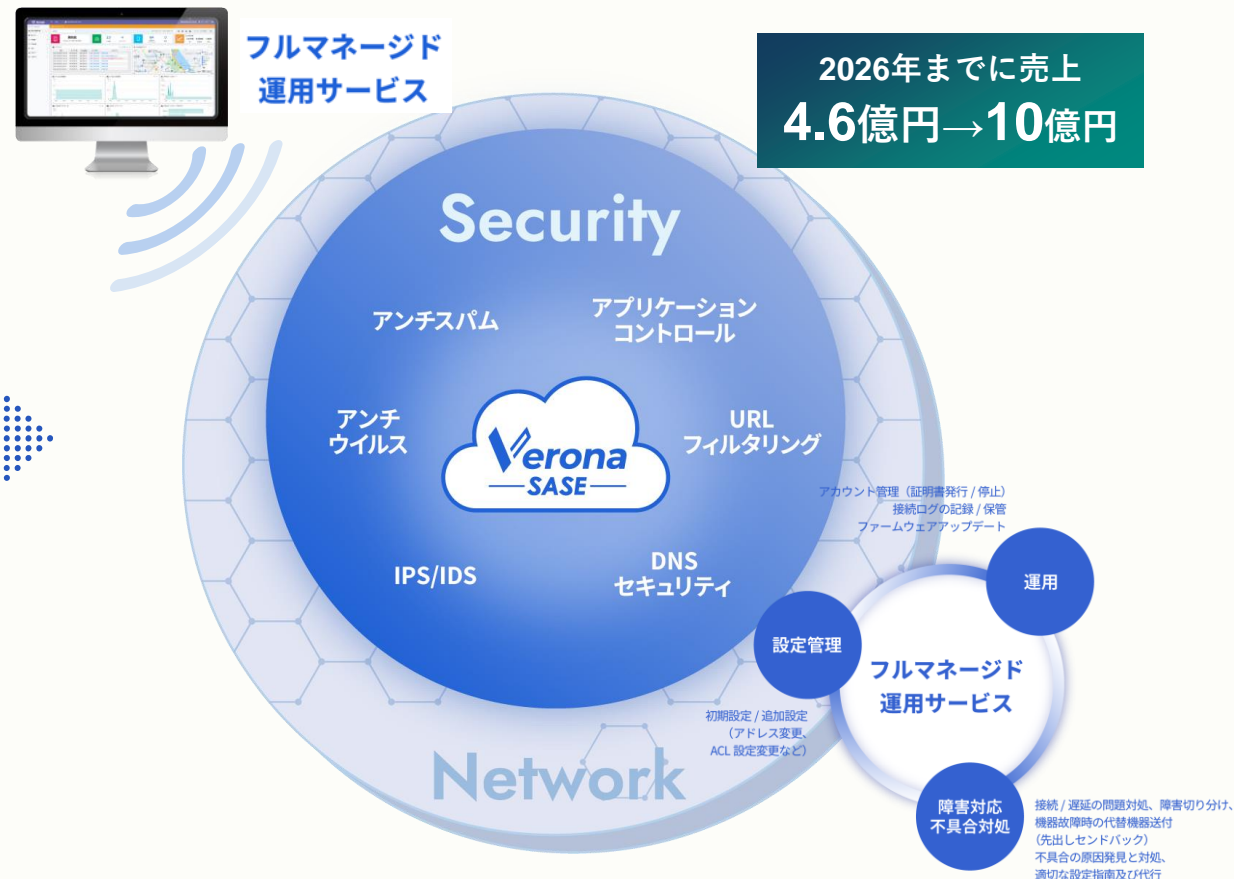
*SASE : Secure Access Service Edge (クラウド上から全てのセキュリティを包括して行うこと)

従来のネットワーク



ネットワーク(通信インフラ)とセキュリティがバラバラに管理。
それぞれで機器購入し、それぞれ設定しなければならない。

AMIYAのフルマネージドSASE



ネットワークにまつわるセキュリティをひとつに統合。
全ての機能をクラウドで提供されるため、運用を効率化できる。

ネットワークセキュリティの商品戦略

「情シスのクラウド化」に積極投資

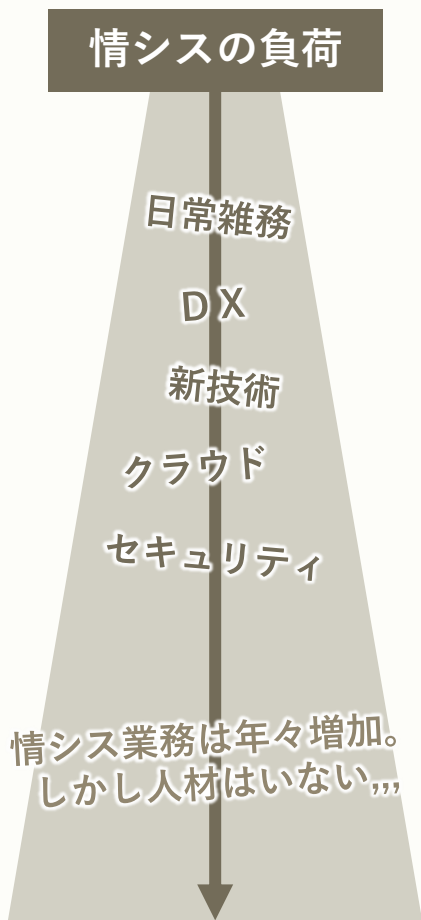
-----<従来の情シス>-----



-----<これからの情シス>-----



情シスの負荷



投資計画

2023年12月期は計画通りに投資を実行
2025年から生成AI型『データ分析プラットフォーム』の研究開発を開始

データセキュリティ事業	セキュリティサービス開始	ALogサブスクCloud版開始	教育事業開始	ALogサブスクオンプレ版開始
ネットワークセキュリティ事業		ゼロトラストサービス開始	SASEサービス開始	セキュリティエンジニア派遣開始

		FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
新規事業投資	セキュリティサービス用人材投資	1.0 億円	2.0 億円 実績 2.01 億円	1.6 億円	1.2 億円
研究開発投資	①ゼロトラスト/SASE ②ALog Cloud	1.5 億円	1.6 億円 1.54 億円	1.5 億円	2.0 億円
広告宣伝投資	①カンファレンス ②パートナー会	1.0 億円	1.2 億円 1.06 億円	1.4 億円	1.5 億円
		3.5 億円	4.8 億円 4.61 億円	4.5 億円	4.7 億円

『生成AI型データ分析』の研究開発に投資増強

※投資計画の投資額は、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、変動する可能性があります。

体制強化

複合事業化へ向けて、内部リソースを2025年までに拡充

		FY2023	FY2025
データ セキュリティ	AI・クラウド開発	13人 ▶	18人
	セキュリティ サービス	13人 ▶	25人
ネットワーク セキュリティ	ネットワーク セキュリティ	40人 ▶	80人

長期戦略の明示

当社は、長期的な成長を実現するため、以下のような取り組みを行い、投資家様が安心して長期投資できるよう、透明な経営をコミットします。

当社の長期戦略

■ 長期安定成長を前提にした経営

当社は短期的な利益の確保に捉われない長期安定経営を行い、中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

単一事業の一本足打法にならないよう事業ポートフォリオを組み、短期利益に走らない中長期スケールを想定した研究開発投資を行います。

また、長期成長に欠かせない人材育成にも力を入れ、研修や教育制度を充実させ、従業員に対する責務を果たしてまいります。

戦略決定プロセス

■ 取締役会が機能した運営

当社の取締役会は、形骸化された”素通しの会”ではなく、全てのボードメンバーが十分な審議と議論を忌憚なく行っております。特に、社外取締役は投資家利益の観点から議論を重ねております。

■ 現場と経営の一体化

売上計画が過度なプレッシャーにならぬように現場から集約された予算編成やコスト管理をもとに中期経営計画を策定しております。

社員の健康維持と継続的なスキルアップ/成長を前提にした決定プロセスを心掛けております。

安定収益のマインドセット

■ フローとストックの均衡

6割を超えるサブスク売上で収益の安定性を保ちながら、同時にストックに依存しない複合事業のフロー獲得も拡大させていきます。なぜなら中長期的な収益スケールを作るうえでは、バランスの良いフロー/ストックの売上が最適解であるからです。

顧客の求めるセキュリティにはニーズが幅広く、それらを包括対応していくためには、コンサルティング、機器販売、サービス、SaaSなどあらゆる販売形態の提供が必要です。

ESGの取り組み

「SECURE THE SUCCESS.」を掲げ
高水準のセキュリティサービスで経済安全保障に貢献



Environment

■ 枯渇性資源の保護

- ・ 業務全てのペーパーレス化推進
- ・ 納品梱包材の環境配慮

■ 消費電力量の削減

- ・ 自社WiFiを使ったオフィスフリード化
- ・ 自社VPNを使ったテレワーク推進



Social

■ サイバーセキュリティ人材の育成

- ・ セキュリティ事業による社会貢献
- ・ 大学/高専へのセキュリティ人材育成
- ・ セキュリティエンジニア養成と社会普及

■ ウェルビーイングの実現

- ・ 子育て支援/職場復帰プログラム
- ・ 社員への株式報酬制度



Governance

■ サイバーセキュリティ対策の強化

- ・ CSIRTチームの設置と実施
- ・ 脆弱性診断の定期実行

■ リスク・コンプライアンスへの取り組み

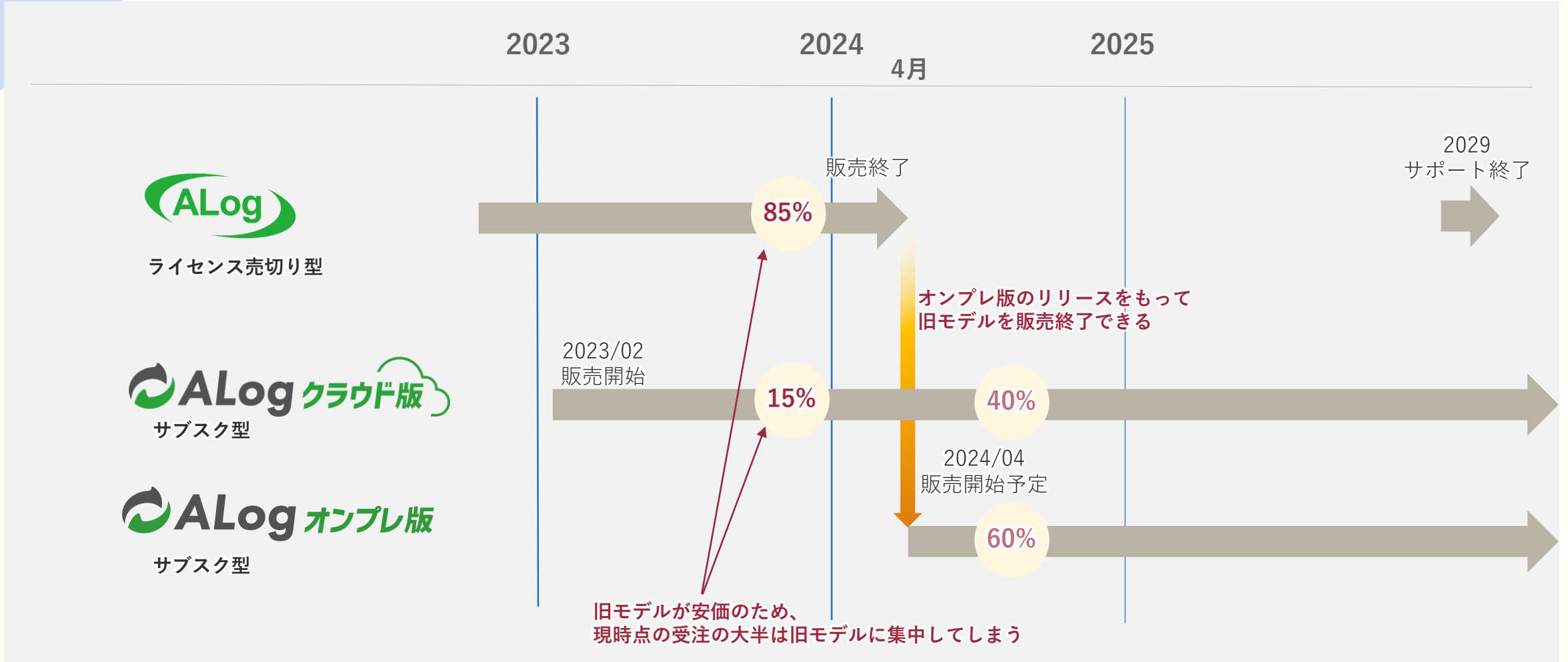
- ・ 経営会議/取締役会の実質稼働
- ・ 内部統制システムによる信頼性確保

04

補足資料

2 主力製品の収益モデル転換

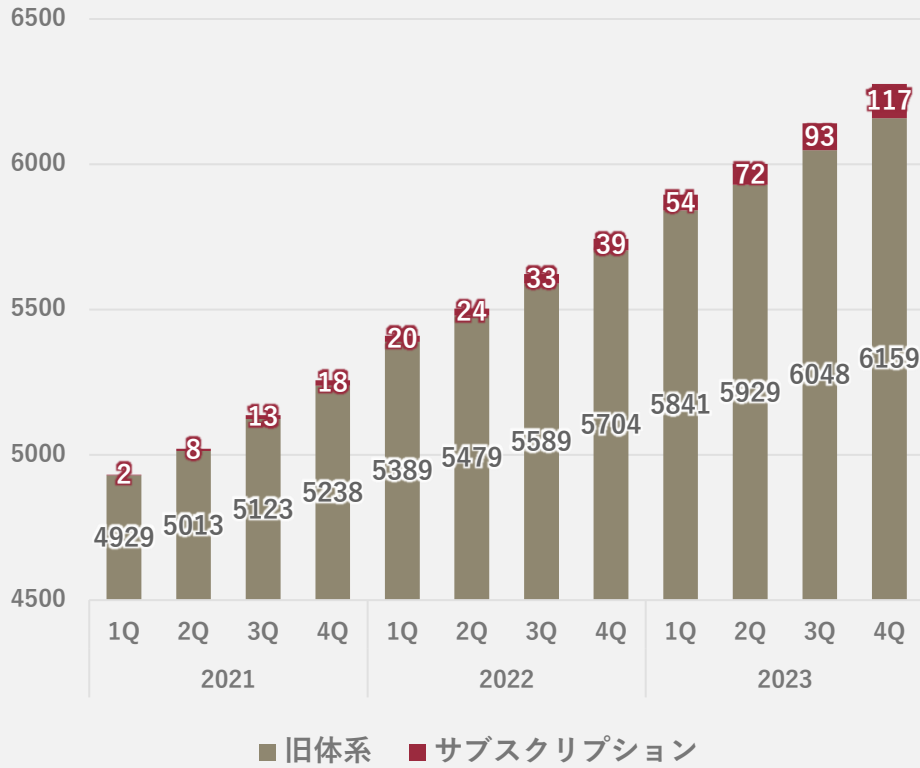
オンプレ版リリースまでは、旧版の売切りモデルが受注の大半



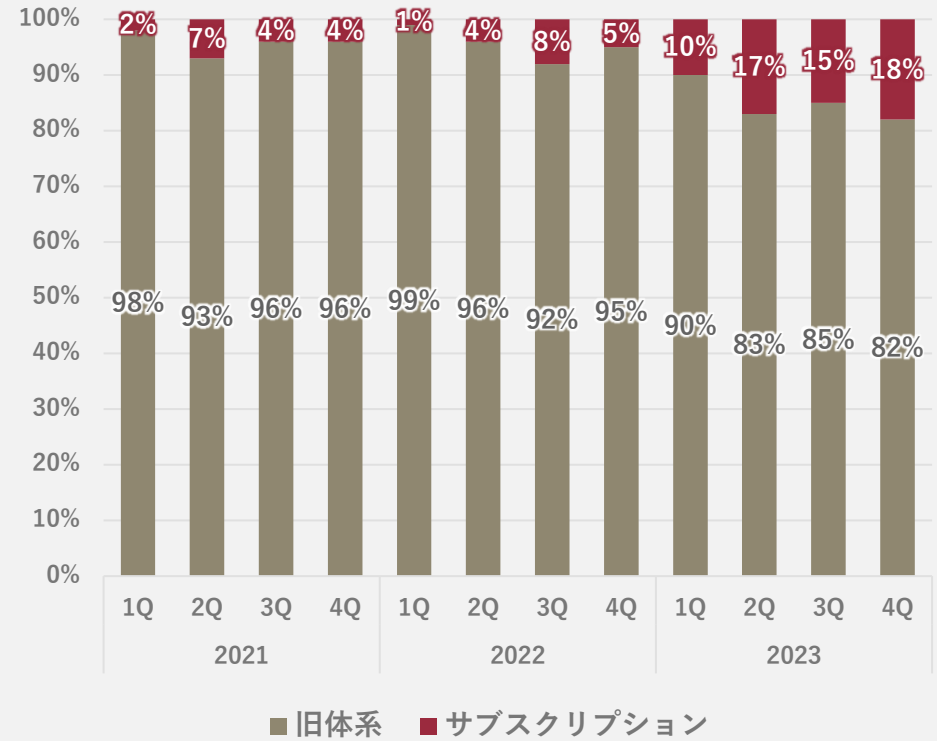
2 主力製品の収益モデル転換

新規契約は、オールサブスク版へ

累計契約におけるサブスク数



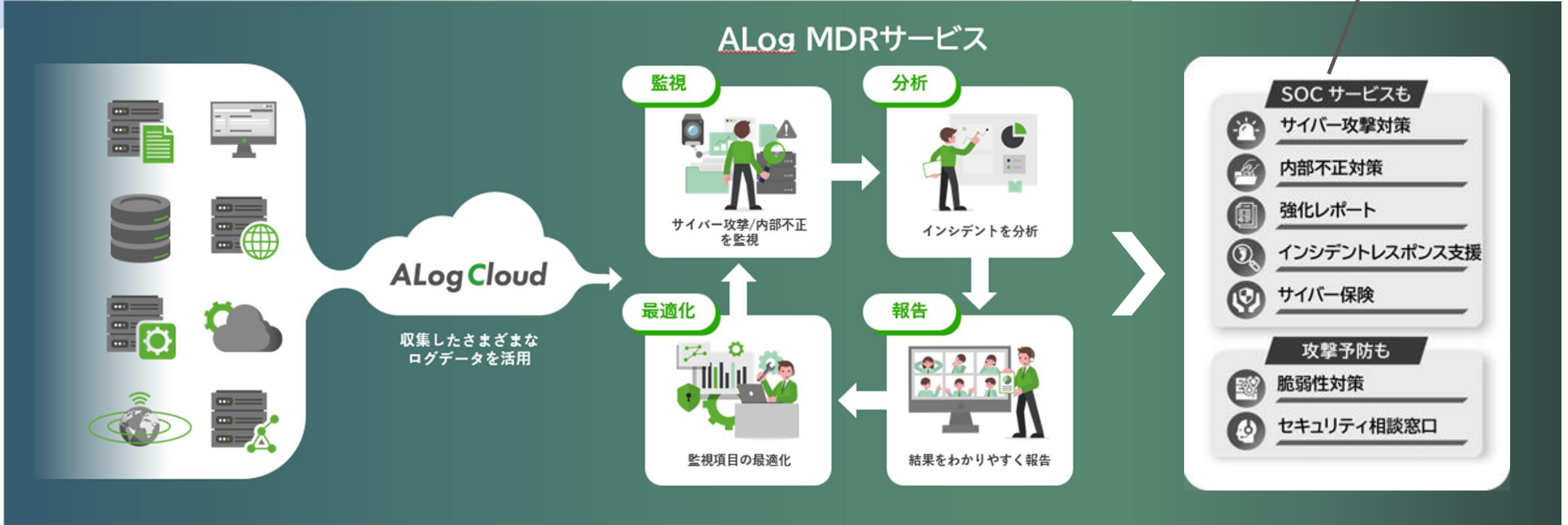
新規におけるサブスク率



2 主力製品の収益モデル転換

クラウド版の開始で運用サービスも提供可能になり、ARPUは従前の10倍以上に

サービスの
アップセルで
ARPU400万円



2 主力製品の収益モデル転換

台数課金からデータ量課金へ

2024年4月 **ALog**はSIEM製品として新しく生まれ変わります

全シリーズの機能を一本化



ALog ConVerter.

for Windows / Linux / NetApp / EMC /
PowerScale (Isilon) / Amazon Fsx Windows
File Server / Amazon FSx NetApp ONTAP

ALog ConVerter.DB

for for SQL Server / Oracle Database

ALog EVA

独自のログ翻訳変換機能やAIによる不正予兆
検知機能など、全ての機能を一つに集約。

SIEMとしてパワーアップ

検索速度が
30倍UP



エンジン刷新により、パフォーマンスが大幅
向上。高度な処理を高速で実現。

ログ量ベースのサブスクモデルへ



多様なシステムのログ管理をお手頃価格で。
スケーラブルかつ自由な選択が可能に。

ログ量の従量課金に。
増えれば増えるほど
LTVが伸長

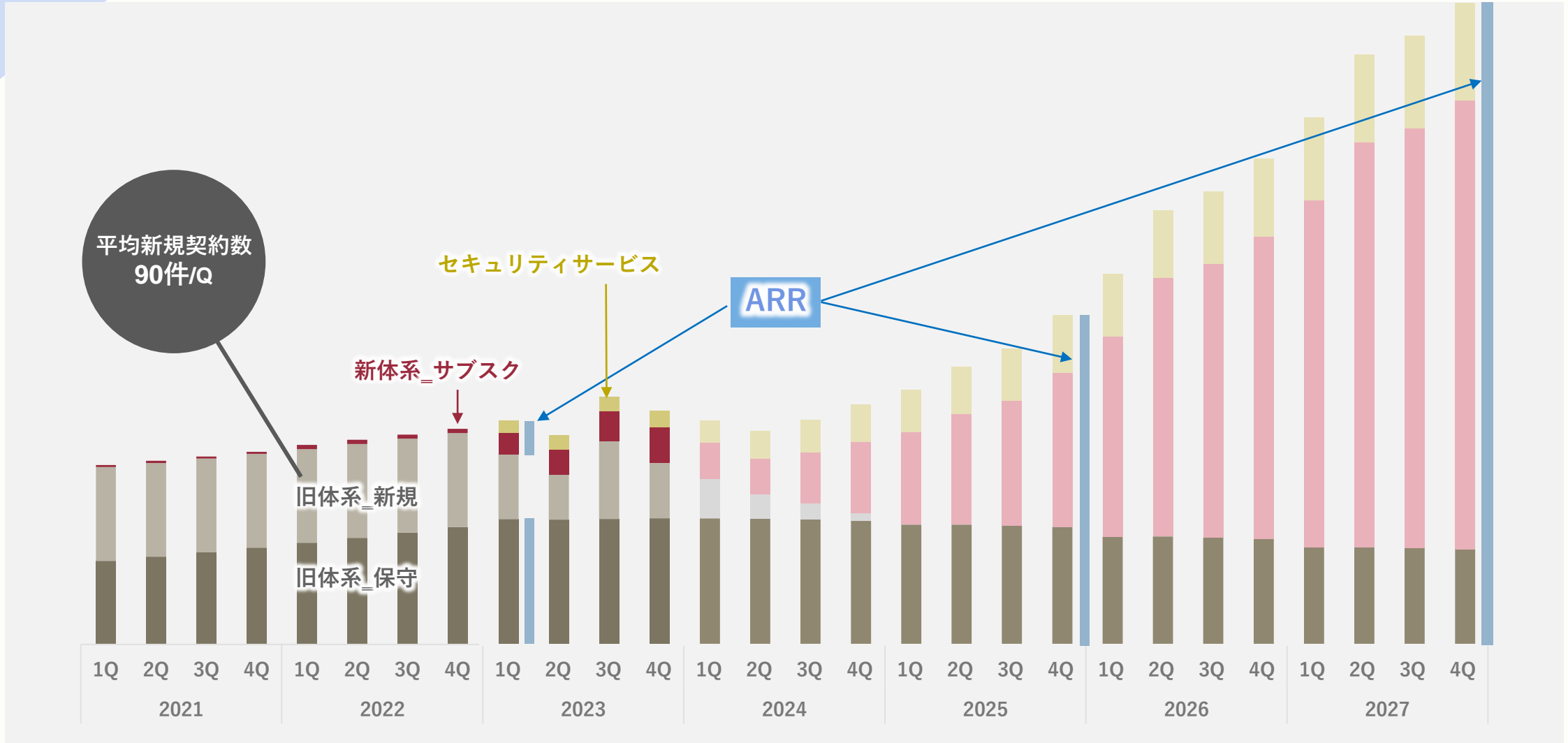
2 主力製品の収益モデル転換

値上げしても、まだ他社より低価格



2 主力製品の収益モデル転換

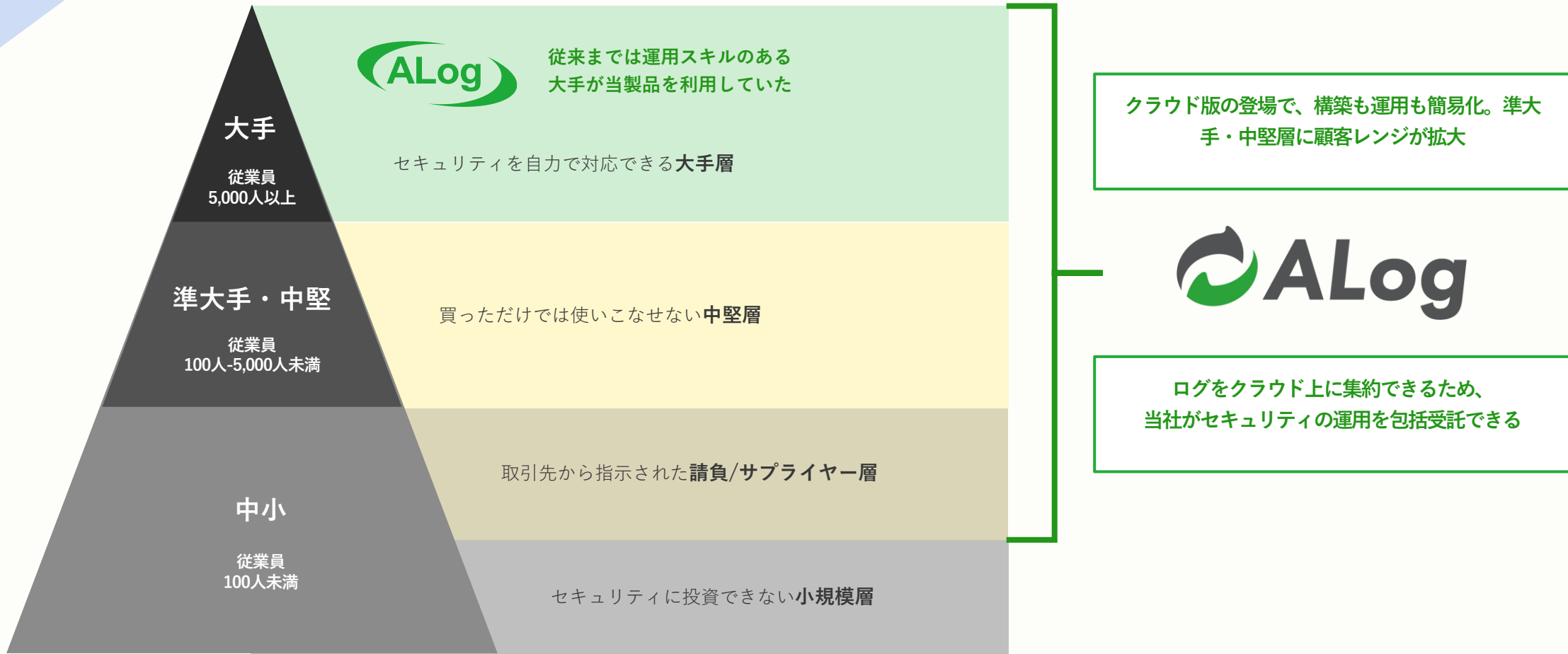
売切版の終了から、サブスクが本格スタート



補足資料：

2 主力製品の収益モデル転換

従来顧客は大手のみ。今後は、クラウド版が中堅層の受け皿に



05

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。

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8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7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2月	クラウド無線LAN「Hypersonix」とクラウドゼロトラスト「Verona」が「ISO/IEC 27017」認証を取得
2023年3月	ログマネジメントソリューション「ALog」シリーズよりクラウド版「ALog Cloud」をリリース サイバーセキュリティトレーニングアリーナを開設 監査等委員会設置会社に移行
2023年7月	クラウドゼロトラスト「Verona」より「Verona SASE」をリリース
2023年8月	株式会社グローブテック・ジャパンを100%子会社化
2023年9月	グローバルセキュリティエキスパート株式会社と資本業務提携契約を締結
2023年11月	クラウド型SIEM、ALog Cloudが「ISO/IEC 27017」認証を取得

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2025年3月の予定です。

SECURE THE SUCCESS.

AMIYA