

2025年2月期

決算説明資料

2025年4月10日

バリオセキュア株式会社 | 証券コード：4494

INDEX

目次

1. 会社概要
2. 事業戦略
3. 2025年2月期 決算概要
4. 2026年2月期 業績予想
5. 中期成長戦略

1. 会社概要

▶ 会社名	バリオセキュア株式会社（Vario Secure Inc.）			
▶ 創業	2001年6月21日			
▶ 代表者	代表取締役社長 山森 郷司			
▶ 資本金	7億5,179万円			
▶ 従業員数	93名※			
▶ 所在地	本社 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町1-6 住友商事錦町ビル5F 大阪オフィス 〒550-0014 大阪府大阪市西区北堀江1-2-19 福岡営業所 〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東1-12-17			
▶ 事業内容	セキュリティビジネスアウトソーシングサービス インテグレーションサービス			
▶ 役員構成	代表取締役社長	山森 郷司	取締役	林 隆弘
	取締役	井口 圭一	取締役	森 博也
	取締役監査等委員	畑 敬子	取締役監査等委員	高橋 可奈
	取締役監査等委員	森脇 基		
▶ 親会社	HEROZ株式会社(持ち株比率約42%)			
▶ Web	https://www.variosecure.net/			
▶ 認証	ITSMS(ISO20000)、ISMS(ISO27001)、プライバシーマーク			
▶ 取引先	代理店:アルテリア・ネットワークス株式会社、NJCネットコミュニケーションズ株式会社、株式会社オプテージ、KDDI株式会社、株式会社KDDIウェブコミュニケーションズ、ソフトバンク株式会社、ソニービズネットワークス株式会社、株式会社USEN ICT Solutionsなど			

※正社員、契約社員、嘱託社員の合計

2025年2月末時点

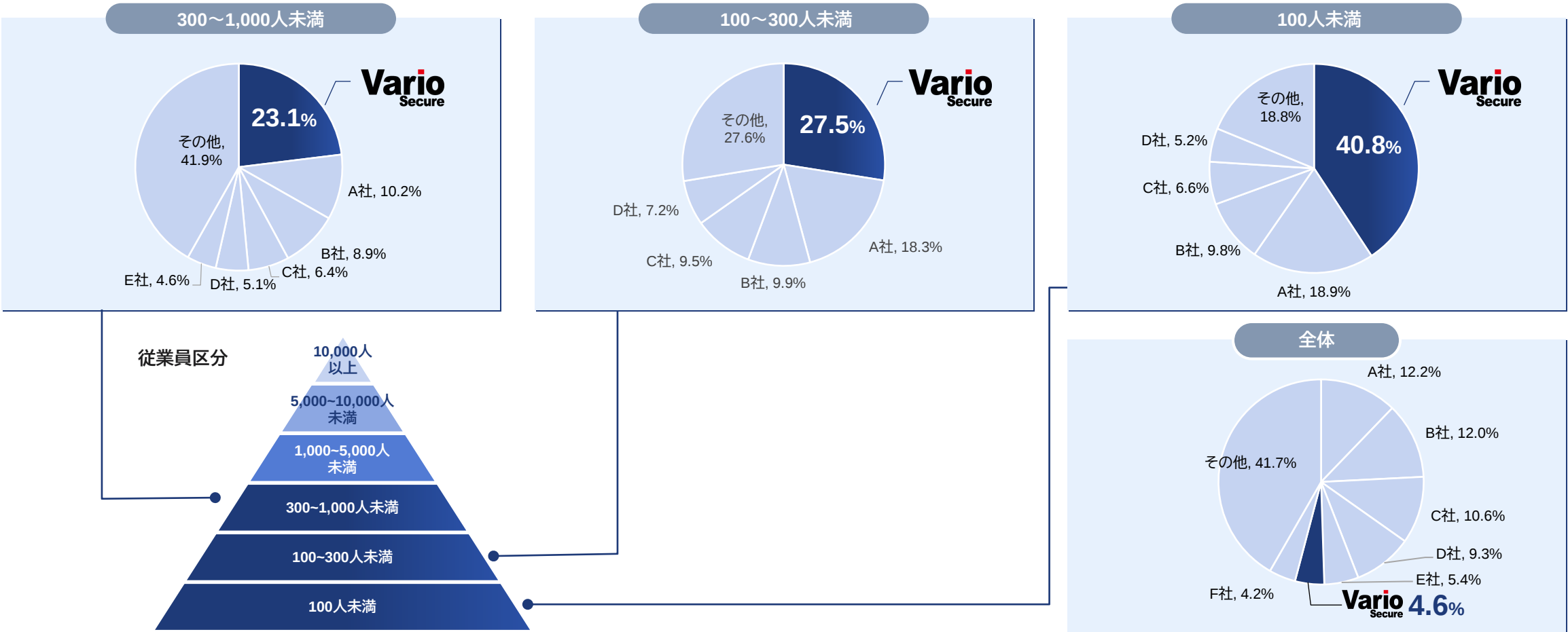


The background of the slide is a light blue and white gradient with a complex, futuristic circuit pattern. The circuit lines are thin and grey, with various nodes, dots, and geometric shapes like squares and circles. Some lines are thicker and more prominent, creating a sense of depth and connectivity. The overall aesthetic is clean, modern, and technological.

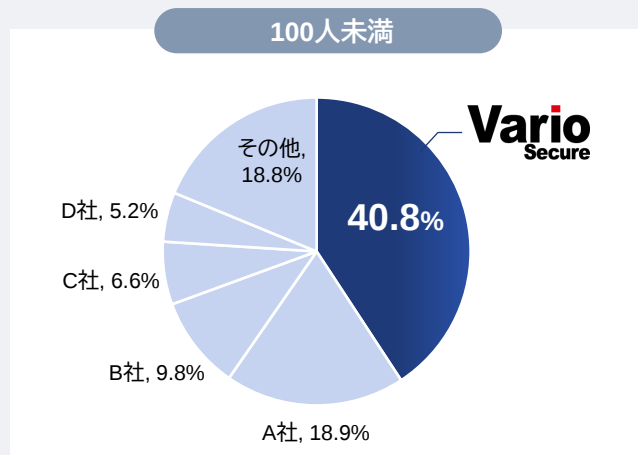
2. 事業戦略

ファイアウォール/UTM運用監視サービス市場において従業員1,000人未満の企業ではトップシェアです。

■ ファイアウォール/UTM運用監視サービス市場ベンダー別売上金額シェア(2023年度)



出所: ITR「ITR MARKET VIEW ゲートウェイ・セキュリティ対策型SOCサービス市場2024」 ファイアウォール/UTM運用監視サービス市場(2023年度)



仮にこのグラフで100%のシェアを
獲得したとしても、
企業総数は**一桁万社**のレベル

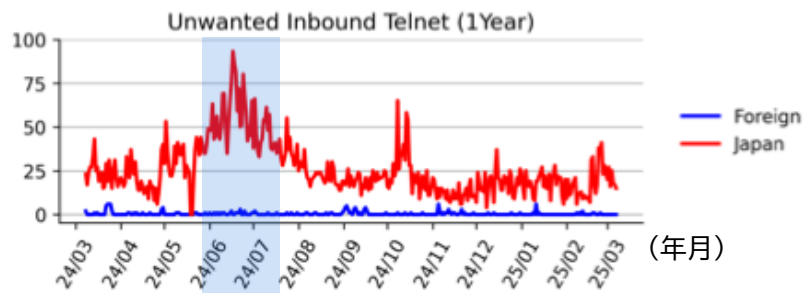
国内の中小企業数を考えると
本当はプロによるセキュリティ運用を
行なうべき段階であるにも関わらず
**自社内の「ちょっとITに詳しい」という
レベルの担当者が日中の勤務時間の
範囲内でセキュリティ担当となっている**
という会社が
おそらくは

100万社以上

存在しています

このような課題を内包した中小企業をメインターゲットとして
「セキュリティBPOサービス」を展開しています

以下のデータは、バリオセキュアのCSIRTチームが外部からの攻撃状況を常時監視しているデータの一部です。



2024年6月から7月にかけて攻撃がスパイクしている時期は、福島原発の処理水が海洋放出されるタイミングと一致しています。世間で報じられるニュースとサイバー攻撃には相関関係があり、当社は原発のニュースとは全く関係のない企業であるにもかかわらず、世間のトレンドに影響を受けたサイバー攻撃を受けていることがわかります。

当社に設置された
セキュリティ機能付きルータ(UTM)が
サイバー攻撃を受けブロックした月間件数

2024年6月のブロック数は

約2,300件 (1日平均約75件)

※「1件のブロック」とは、数百～数万パケットに及ぶ波状攻撃に対する防御を指します。そのため、実際には常に何らかの攻撃を受け続けている、という状態になります。

バリオセキュアの社員数は約100名、典型的な中小サイズの企業である当社でも
日々これだけのサイバー攻撃を仕掛けられています

※ CSIRT(シーサート)とは、PCやネットワークにセキュリティ上の問題が起きていないか監視すると共に、万が一問題が発生した場合にその原因解析や影響範囲の調査を行う組織の総称(Computer Security Incident Response Team)

■ バリオセキュアの強み

24/365の監視・運用体制	モノ売りではなくWORKを提供	日本を網羅した駆けつけ網
創業以来24時間365日 顧客企業のセキュリティ対策の運用業務を 遂行してきた実績	「機器・ライセンスを導入しても十分ではなく、 プロによる適切な運用管理が必須」との 実経験に基づく”WORK”の提供	全国で約8,000拠点にサービスを 提供している。どの拠点でも4H以内に オンサイト可能な保守基盤
・ 自社開発した国産セキュリティシステムをBPOの基盤として提供 ・ BPOサービスで顧客企業をサイバー攻撃から守り切る「運用力」が強み		

バリオセキュアの事業戦略

どう守るか？を知り尽くしている「運用」こそがセキュリティ対策

サイバーセキュリティBPaaS(BPO as a Service)により
セキュリティ対策を丸投げできるサービスを提供する

Vario Ultimate ZERO



これまでの「製品を入れておけば安心」という常識はもはや通用しない

セキュリティ人材は、企業や組織の情報資産を守る重要な役割を担います。脅威が巧妙化・複雑化したことで、高度な知識やスキルを持った技術者は必須ですが、そのような人材確保は容易ではありません。しかもそのような人材が確保できたとしても、24時間/365日働き続けることができるわけではありません。

まるで常駐しているかのように、社内セキュリティ運用業務を丸投げできます

まるで常駐しているかのように

社内ネットワークセキュリティを 監視します

- 当社提供のシステムの監視を24/365で実施
- 駆け付け対応が必要な場合は、全国どこでも4時間以内にオンサイト対応を開始します

まるで常駐しているかのように

細かく専門的なセキュリティ 関連作業を実施します

- UTMのOSやセキュリティソフトのアップデート、アカウントの管理・ログの確認などを当社エンジニアが実施し、常に安心な状態を維持します

まるで常駐しているかのように

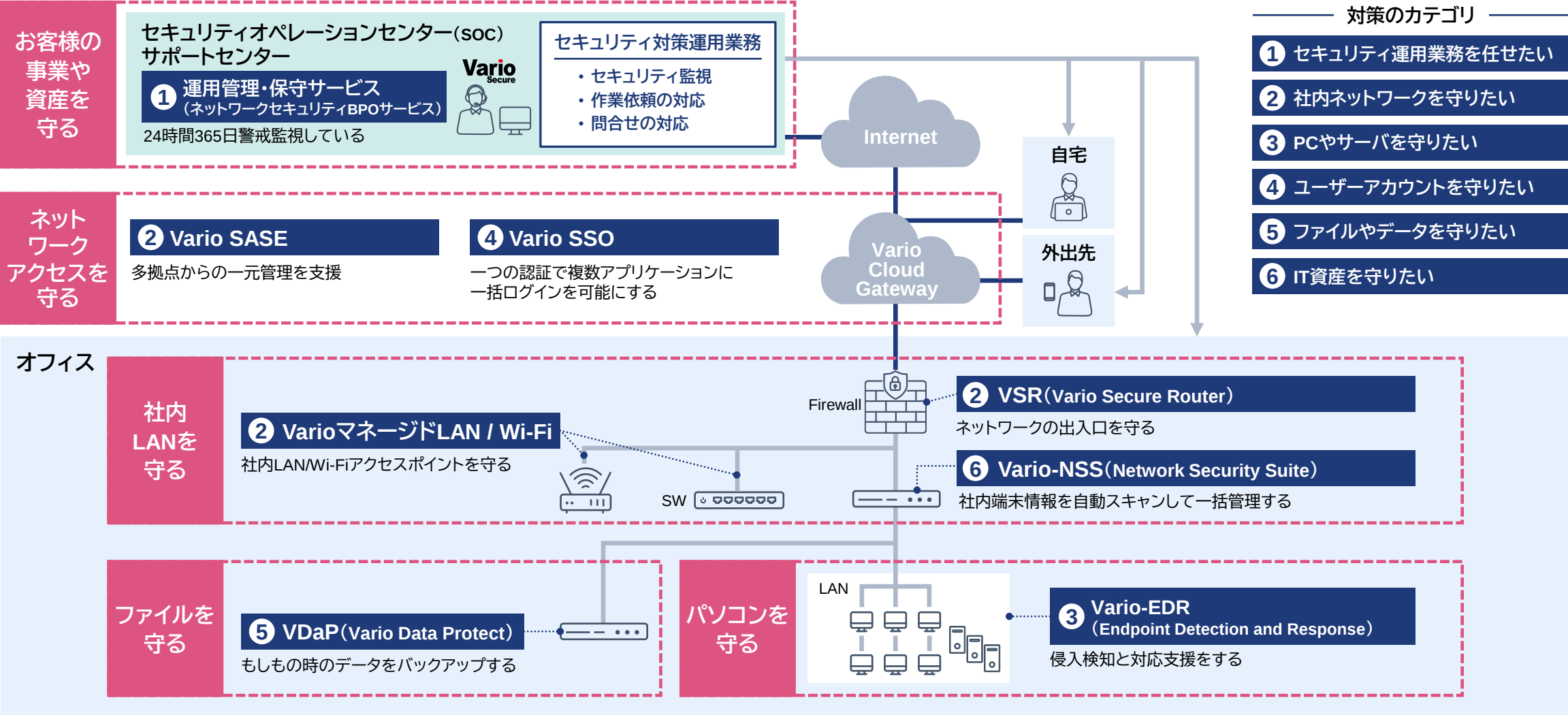
ご質問や疑問やお困りごとを 解決します

- セキュリティに関する疑問や質問に常設のサポートセンターが対応します

今までセキュリティ対策ベンダーが実現できなかった
24H365日で常駐しているかのようなセキュリティ運用をBPOとして提供しています

セキュリティ対策のポイントと対策カテゴリ

バリオセキュアでは、会社全体で必要となる「守るポイント」をサービスとして取り揃えております。



バリオセキュアが抱えていた従来からの課題<1>

セキュリティBPOのサービス商材・サービス範囲をもっと広げていく必要がある

創業当時



現在



- ① VSR
- ② LAN/WiFi
- ③ SASE
- ④ EPP/ EDR
- ⑤ SSO
- ⑥ VDaP
- ⑦ VNSS

2025年3月3日発表

バリオセキュア株式会社、「サイバー保険」を自動付帯した
中小企業の安心に備える新保険
「VarioSecure Cyber Insurance」提供開始

特定～防御～検知～対応～復旧、の従来の
セキュリティフレームワークに「補償」プロセスを追加

特定 → 防御 → 検知 → 対応 → 復旧 → 補償

2025年3月25日発表

バリオセキュア株式会社、空間プロデュースビジネスを行う
東洋メディアリンクス株式会社とセキュリティ分野における
業務提携契約締結のお知らせ

監視カメラサービスを取り扱うことにより、
サイバーセキュリティとリアルセキュリティを
融合したサービスを提供

中小企業100万社をターゲットにするには、まだまだ販路が足りない



2025年3月12日発表

バリオセキュア株式会社、NTT コミュニケーションズ株式会社の「セキュリティ YOROZU 相談」にサービス提供・パートナーシップを開始

日本最大の通信事業グループとの業務提携。
これまで切り拓けなかった販路開拓を目指す。

2025年3月25日発表

バリオセキュア株式会社、空間プロデュースビジネスを行う東洋メディアリンクス株式会社とセキュリティ分野における業務提携契約締結のお知らせ

「サイバーセキュリティに対する感度が低い中小企業にも、なぜか監視カメラは設置されている」という事実を踏まえ、リアルセキュリティを武器に中小企業に切り込んでいくための事業提携



3. 2025年2月期 決算概要

売上収益については、原材料やエネルギー価格の高騰に起因するコストの増加に対処するため、既存の全顧客・代理店に対する価格改定（価格転嫁）を進めてまいりましたが、経営体制・社内体制の立て直し等から契約更新の進捗が遅れたことにより、予算に対して未達となりました（現在では、ほぼすべての既存顧客・代理店に対する価格改定契約も完了しております）一方で、販管費等の合理化、HEROZ社AIの活用による技術運用コストの圧縮を行ったことで営業利益および当期利益は予算を達成しました。また、各重要な業績指標は安定的に推移しています。

決算ハイライト

IFRS（国際会計基準）

売上収益	営業利益	当期利益
2,667百万円 〔 予算比 96.9% 前年比 101.0% 〕	492百万円 〔 予算比 101.5% 前年比 94.5% 〕	342百万円 〔 予算比 101.7% 前年比 98.5% 〕

重要な業績指標

ストック型売上比率	エンドユーザー拠点数	解約率
87.9% 〔 前年比 +0.5pt 〕	7,670拠点 ^{※1} 〔 前年比 +141拠点 〕	0.71% ^{※2} 〔 前年と同水準 〕

※1 エンドユーザー拠点数はVSRの拠点数
※2 通期解約率（金額ベース）＝年間解約金額÷（各年度の期初ベース月次売上収益×12ヶ月）

財政状態に大きな変化はなく、継続的な収益の積み上げと借入返済により、自己資本比率は増加しております。

(百万円)	2024年 2月期末	2025年 2月期末	増減
資産合計	7,649	7,576	△73
流動資産	1,608	1,568	△40
非流動資産	6,041	6,008	△33
のれん	5,054	5,054	0
負債合計	2,101	1,684	△417
流動負債	776	616	△159
非流動負債	1,325	1,067	△257
資本合計	5,548	5,891	343
負債及び資本合計	7,649	7,576	△73

※1:のれん純資産倍率=のれん / 資本
※2:負債比率=((短期借入金+長期借入金)÷自己資本)×100
※3:Net D/E レシオ=純有利子負債 / 資本 (純有利子負債=有利子負債残高(短期借入金+長期借入金)－現金及び現金同等物(預金))
※4:Net D/EBITDA倍率=純有利子負債 / EBITDA (EBITDA(償却前営業利益)は、金利や税、減価償却費を計上する前の利益)
※5:自己資本比率=(自己資本÷総資本)×100

財務指標

	2024年 2月期末	2025年 2月期末
のれん純資産倍率※1	0.91x	0.86x
有利子負債	1,300百万円	1,100百万円
負債比率※2	23.4%	18.7%
Net D / E レシオ※3	8.6%	5.8%
Net D / EBITDA倍率※4	0.68x	0.49x
自己資本比率※5	72.5%	77.8%

IFRS (国際会計基準)

マネージドセキュリティサービスは、既存顧客に対する価格改定の進捗の遅れが影響し予算に対して未達となりました。
(現在は、既存の継続課金売上に対する一定%の値上げ契約が概ね完了しています。)

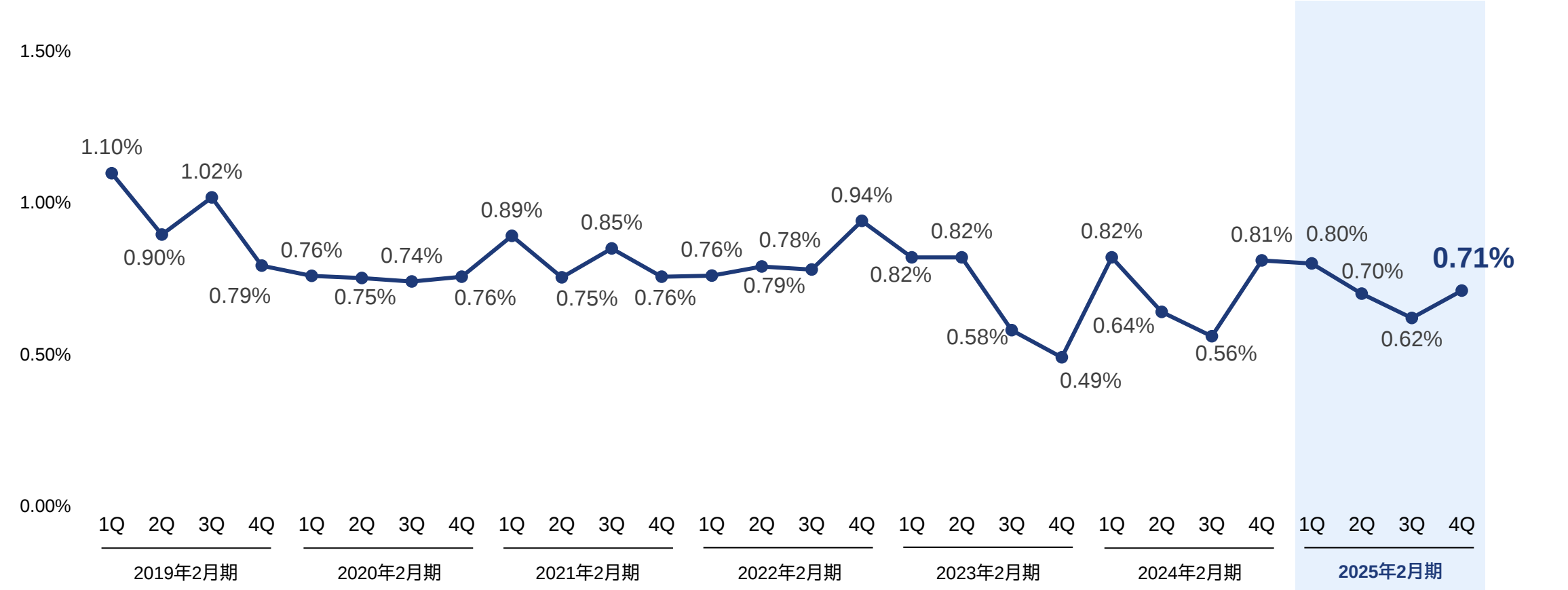
インテグレーションサービスは、ネットワーク構築が堅調に推移したことで予算を達成しております。

	2024年 2月期 実績	2025年 2月期 実績	増減	2025年 2月期 通期計画	予算比
(百万円)					
売上収益	2,640	2,667	+1.0% (+27)	2,753	96.9% (△86)
マネージド セキュリティサービス	2,308	2,344	+1.6% (+36)	2,452	95.6% (△108)
インテグレーション サービス	332	322	△2.8% (△9)	300	107.4% (+22)

IFRS (国際会計基準)

統合型インターネットセキュリティ(マネージドセキュリティサービス)の解約率※は、1%以下の低い水準で継続して推移しています。

■ 四半期解約率の推移



※: 解約率(金額ベース) = 四半期解約金額 ÷ (各年度の期初ベース月次売上収益 × 3ヶ月)



4. 2026年2月期 業績予想

セキュリティフレームワークの拡充、販路の拡大、既存顧客・代理店との価格改定（既存の継続課金売上を一定％押し上げる）の影響が通期にわたり寄与することにより売上収益は11.4％の成長を計画しています。中期経営計画の達成のため、成長のための投資は継続するものの、増収により営業利益および当期利益は増益を見込んでおります。

	2025年2月期 通期実績	2026年2月期 通期計画	増減
(百万円)			
売上収益	2,667	2,972	+11.4% (+304)
営業利益	492	590	+20.0% (+98)
当期利益	342	399	+16.8% (+57)
一株当たり当期利益(円)	75.72	88.45	—

The background of the slide is a light blue and white gradient with a complex, futuristic circuit pattern. The pattern consists of various lines, dots, and geometric shapes, resembling a high-tech or digital theme. The text is centered in a dark blue box.

5.中期成長戦略

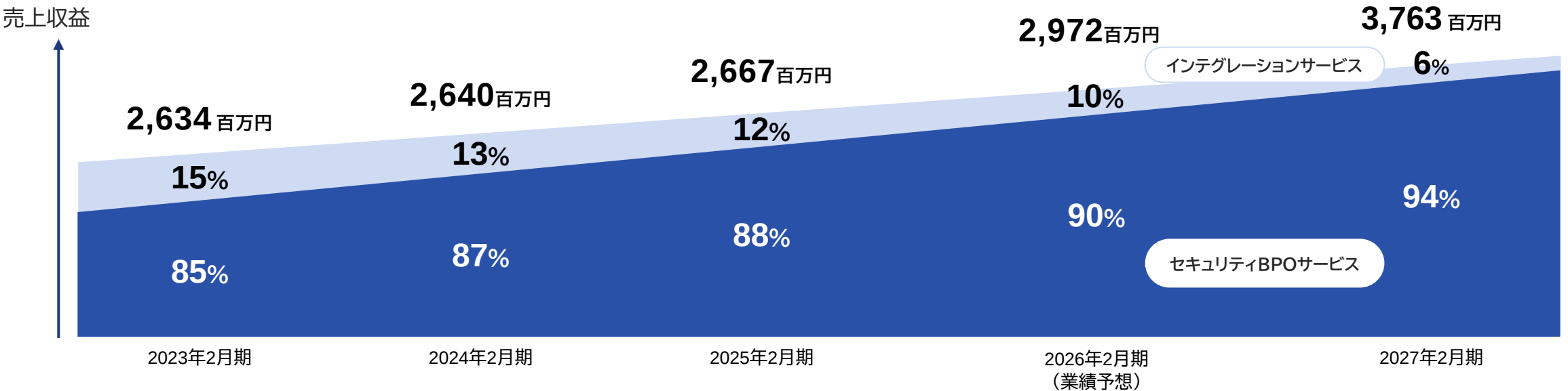
2027年2月期に売上高3,763百万円、営業利益920百万円の実現を中期目標計画として設定しており、今後の新たなセキュリティ商材の投入、販路の拡大により実現を目指します。

2025年2月期実績

売上収益	2,667百万円
営業利益	492百万円

2027年2月期目標

売上収益	3,763百万円
営業利益	920百万円



IFRS(国際会計基準)

**Your NET Guardian,
alongside your invaluable Future.**

企業のネットセキュリティに伴走し、安心・安全なビジネスを支えます

Vario
Secure

- 本資料には、当社に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記載が含まれています。これらは、当社が作成時点において入手した情報に基づく、当該時点における予測等を基礎として作成されています。これらの記載は、一定の前提および仮定に基づいており、また、当社の経営陣の判断または主観的な予想を含むものであり、国内外の経済状況の変化、市場環境の変化、社会情勢の変化、他社の動向等の様々なリスクおよび不確実性により、将来において不正確であることが判明しまたは将来において実現しないことがあります。したがって、当社の実際の業績、経営成績、財政状態等については、当社の予想と異なる結果となる可能性があります。
- 本資料における将来情報に関する記載は、作成時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新を行う義務を負うものではありません。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報および第三者作成にかかる情報は、公開情報または第三者が提供する情報等から引用したものであり、そのデータ、指標、分析等の正確性、適切性等について、当社は独自の検証を行っておらず、何らその責任を負いません。