

証券コード 4258

株式会社 網屋

決算説明資料

2025年12月期 第1四半期

01

業績ハイライト

サブスク移行による売上剥落時期ながらも、**Q1で営業利益進捗47.1%**

売上高 Rev

2024/Q1

1,213百万円

2025/Q1

1,389百万円

伸長率
+14.5%

進捗率

24.2%

5,750

営業利益 OP

2024/Q1

226百万円

2025/Q1

282百万円

伸長率
+24.5%

進捗率

47.1%

600

当期純利益 NI

2024/Q1

171百万円

2025/Q1

199百万円

伸長率
+16.3%

進捗率

46.9%

425

堅調な需要に支えられ、利益顕在化前ながらも四半期最高益を達成



増収増益 & 四半期最高益を更新

サブスクの谷で売上低減しながらも、全社売上高は前期比+14.5%と順調。
利益は年間予想のほぼ半分を達成。営業利益率は20%越え



経済産業政策と 大手代理店契約が追い風

各省庁が推進するセキュリティの産業政策により、国産の当社製品が
公共/金融/製造にも波及。NTTコミュニケーションズと資本提携し、
全国拠点へのサービス拡販を早期に実施（5月14日開示）



自社製品／サービスで ARRが急伸

複数事業でARRが向上。Q1対比でARR23億円→30億円で+33.6%の伸長。
期末までにARRだけで42億円を目指し、中長期収益の飛躍的拡大の目途

四半期最高益の前期Q 1 を +24.5%上回る業績。営業利益率は20.3%

前期Q 1 は売切りモデルの終売による駆け込み特需で大幅な黒字。今期はそれを上回る営業利益に

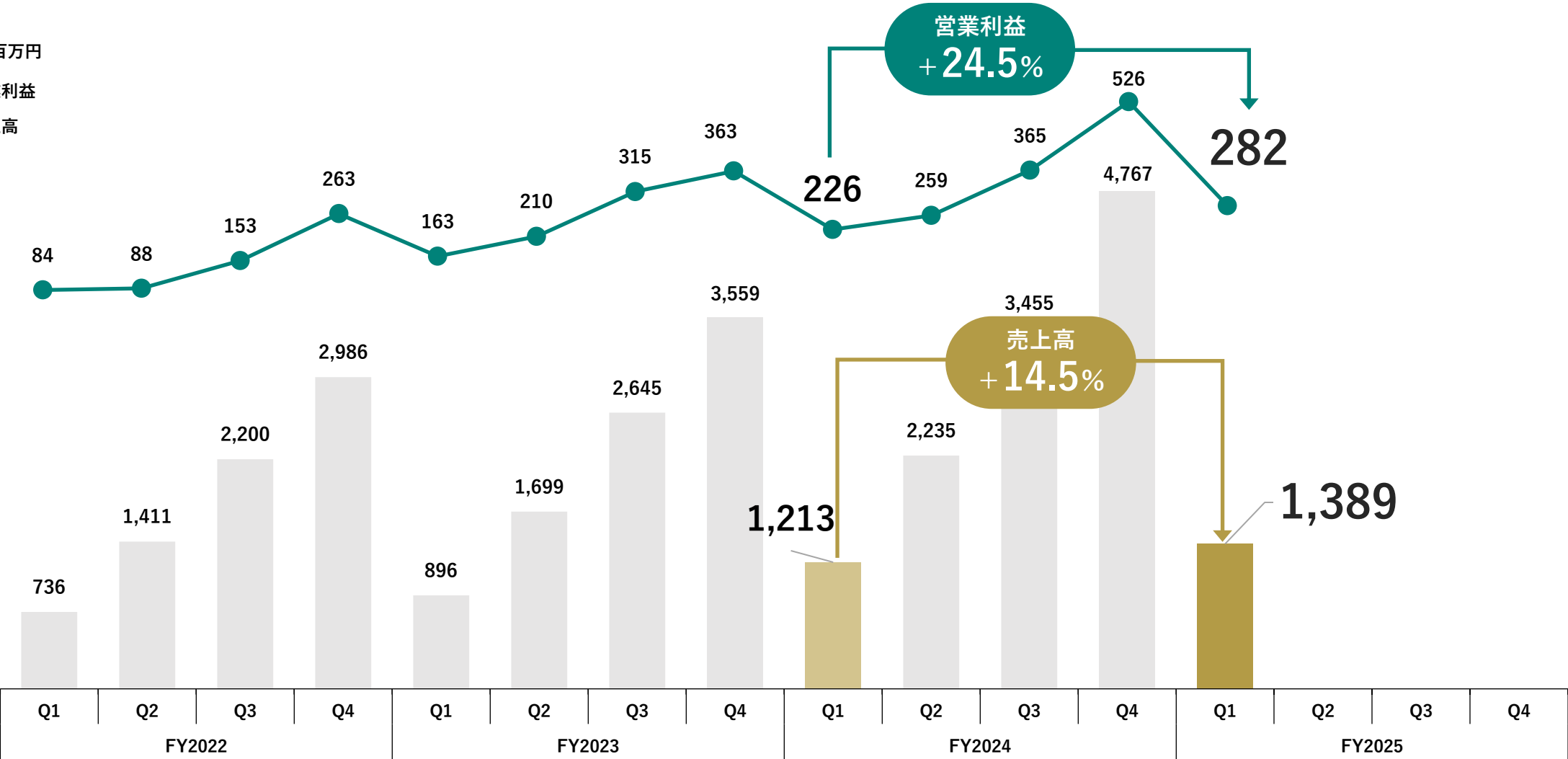
	FY2024 通期	FY2025 通期予想	四半期			
			FY2024 Q1	FY2025 Q1	前年同期比	進捗率
売上高(Rev)	4,767百万円	5,750百万円	1,213百万円	1,389百万円	+ 14.5%	24.2%
営業利益(OP)	526百万円	600百万円	226百万円	282百万円	+ 24.5%	47.1%
営業利益率(OPM)	(11.0%)	(10.4%)	(18.7%)	(20.3%)	—	—
経常利益	541百万円	591百万円	240百万円	278百万円	+ 15.8%	47.2%
経常利益率	(11.4%)	(10.3%)	(19.8%)	(20.1%)	—	—
四半期純利益(NI)	384百万円	425百万円	171百万円	199百万円	+ 16.3%	46.9%
純利益率(NIM)	(8.1%)	(7.4%)	(14.1%)	(14.3%)	—	—
EPS	93.38円	103.26円	—	—	—	—
ROE	19.6%	—	—	—	—	—

売上高 + 14.5% 営業利益 + 24.5%

単位：百万円

● 営業利益

■ 売上高

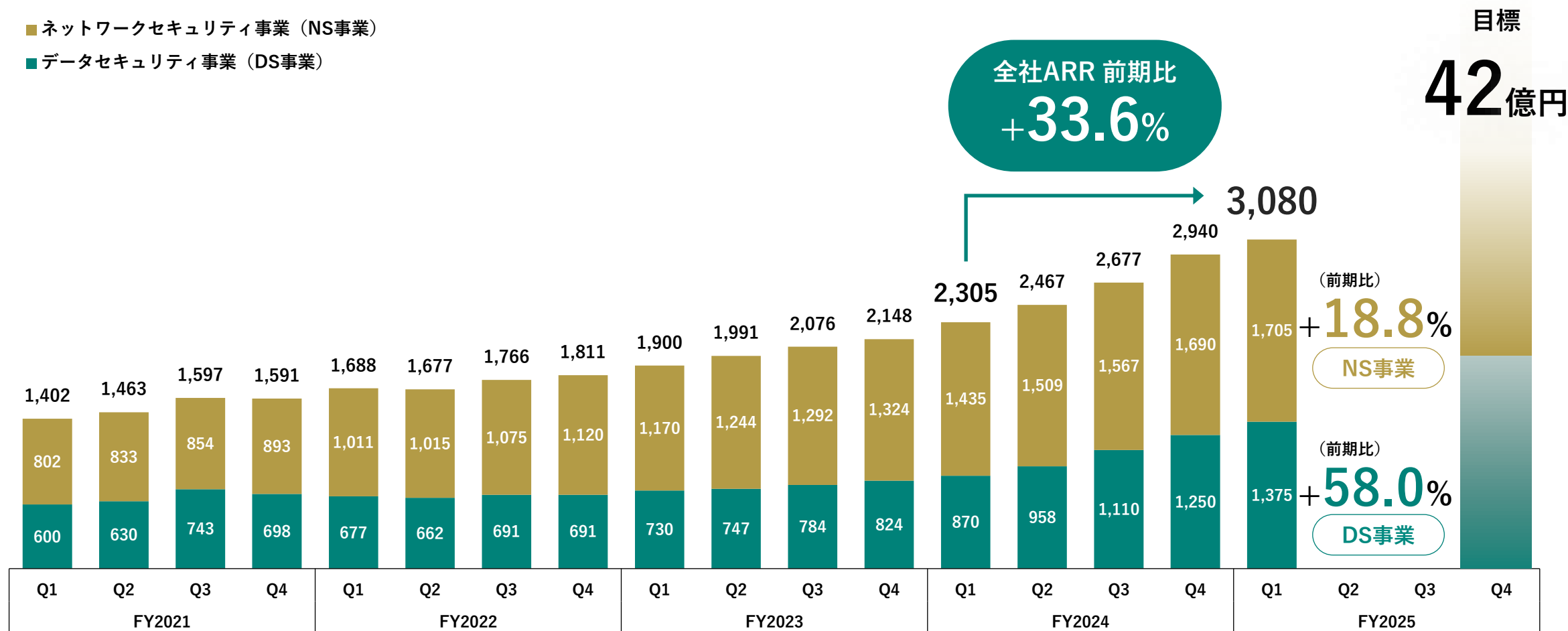


ARRは+33.6%。通期目標42億円へオントラック

単位：百万円

■ ネットワークセキュリティ事業（NS事業）

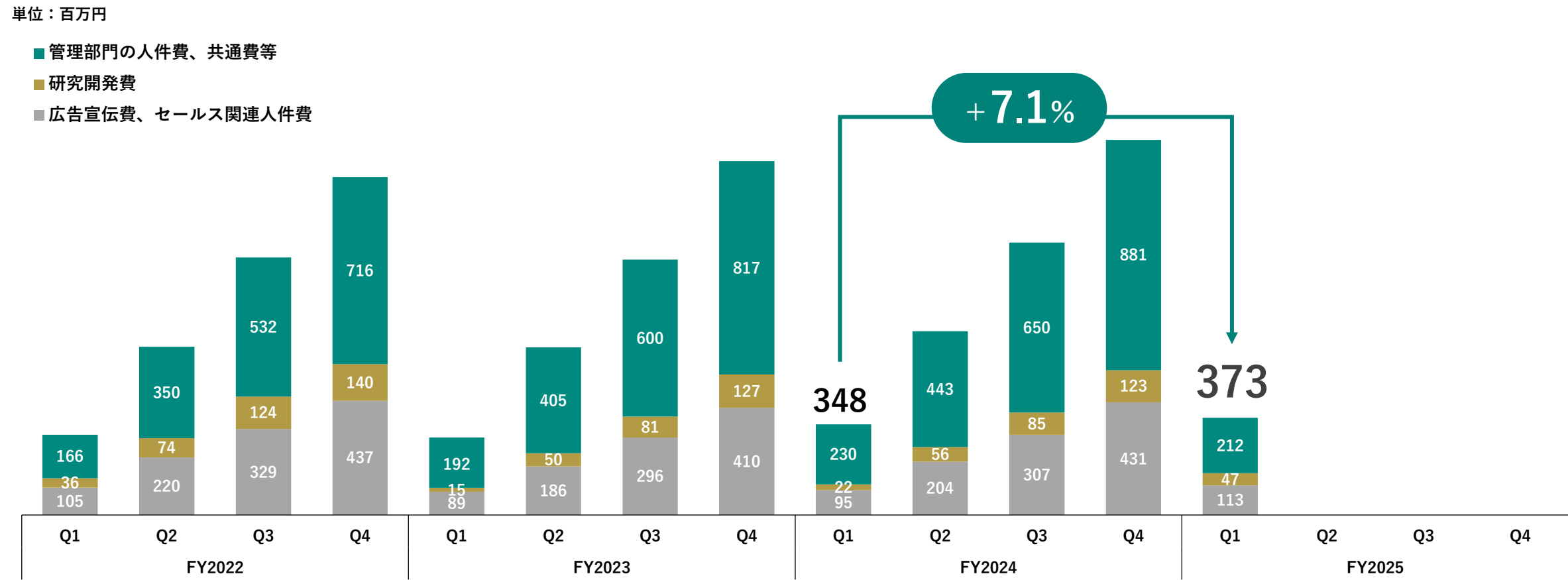
■ データセキュリティ事業（DS事業）



中期経営計画

R&D戦略と効率的販路開発が奏功

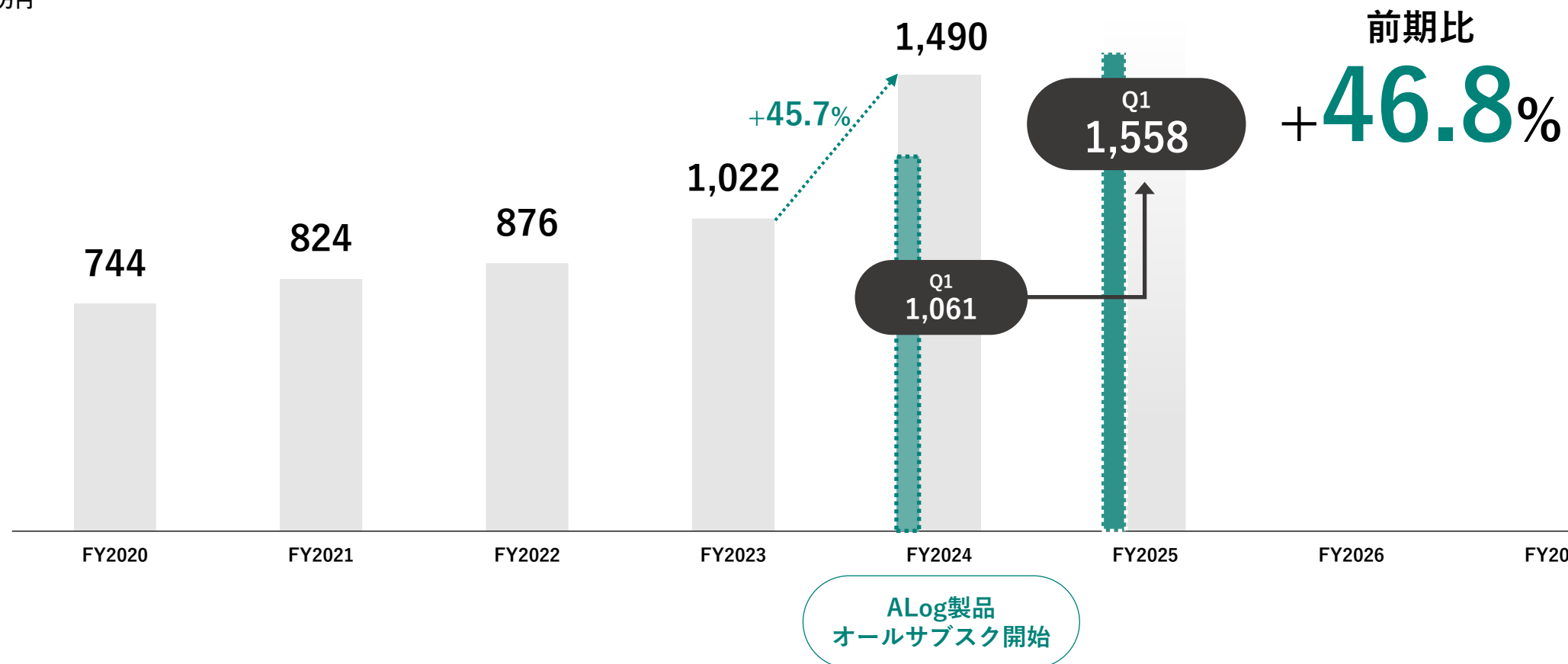
売上高 + 14.5%(前期比)に対して、販管費の増加は+7.1%と微増。
新製品リリース済で研究開発費も抑制。大手代理店のOEM化による広告費をかけない販路体制も奏功



DS事業のオールサブスク化により、契約負債が急激に上昇

2024年春からオールサブスク化。契約負債が前期比で約1.5倍に

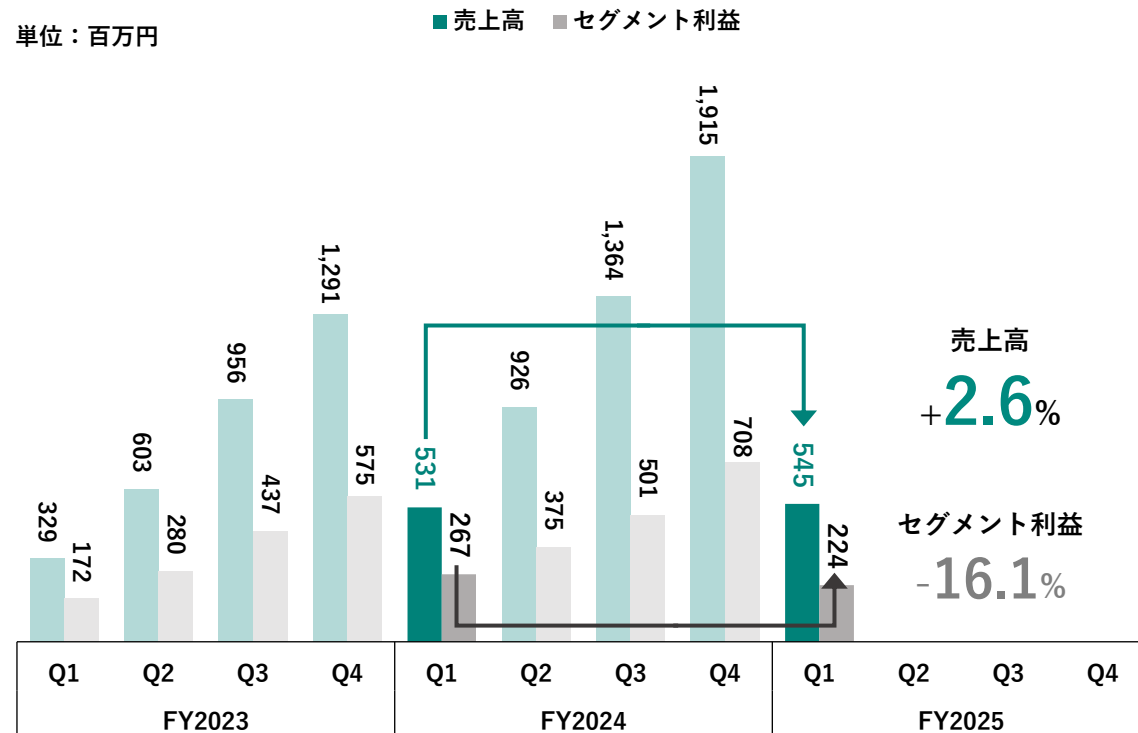
単位：百万円



国産セキュリティ強化の波が、当社製品/サービスを後押し

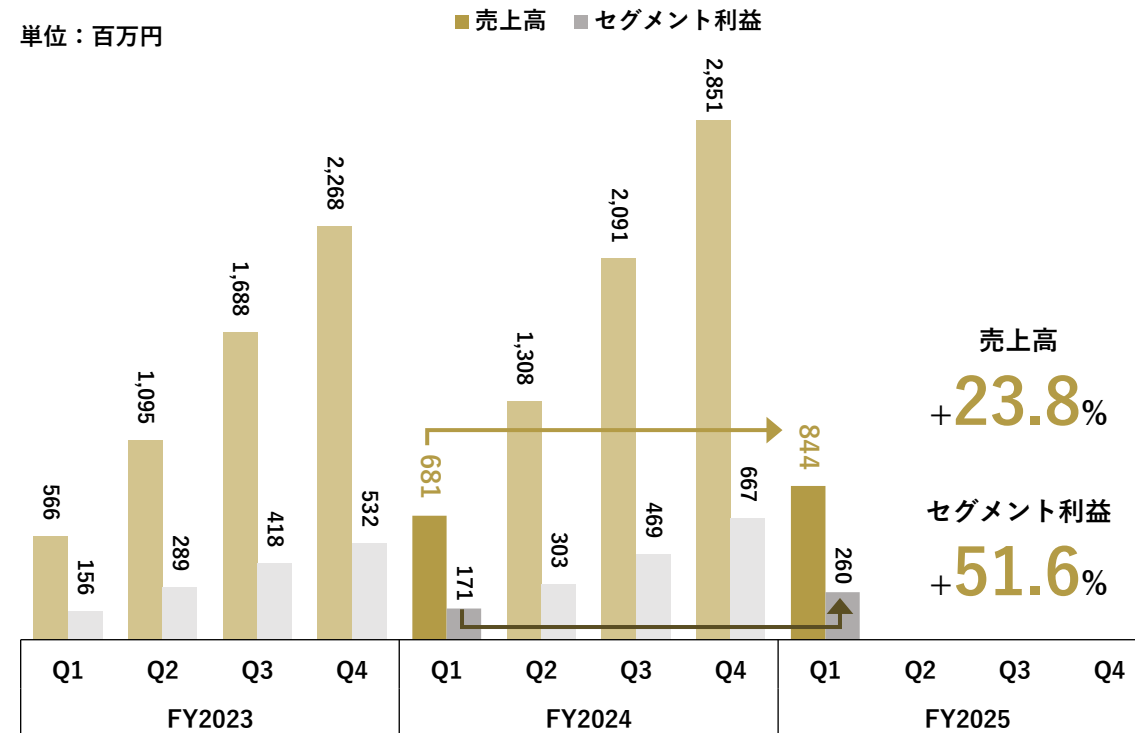
データセキュリティ事業

「ALog」製品は、オールサブスク化の後も受注好調。
従来の売上一括計上からサブスク月額計上に変更したため
売上微増、セグメント利益減少。有事支援サービスは好調。
NTTコミュニケーションズのサービススペックインは今年度末を予定



ネットワークセキュリティ事業

次世代VPNとして有力視されるSASE「Verona」の販売が好調。
NTTPCコミュニケーションズやキヤノンマーケティングジャパンなど
大手販売店との提携も寄与。大手眼鏡チェーンや葬儀場、介護施設、
外食チェーンなどでコストセーブやインフラの合理化としてニーズ増

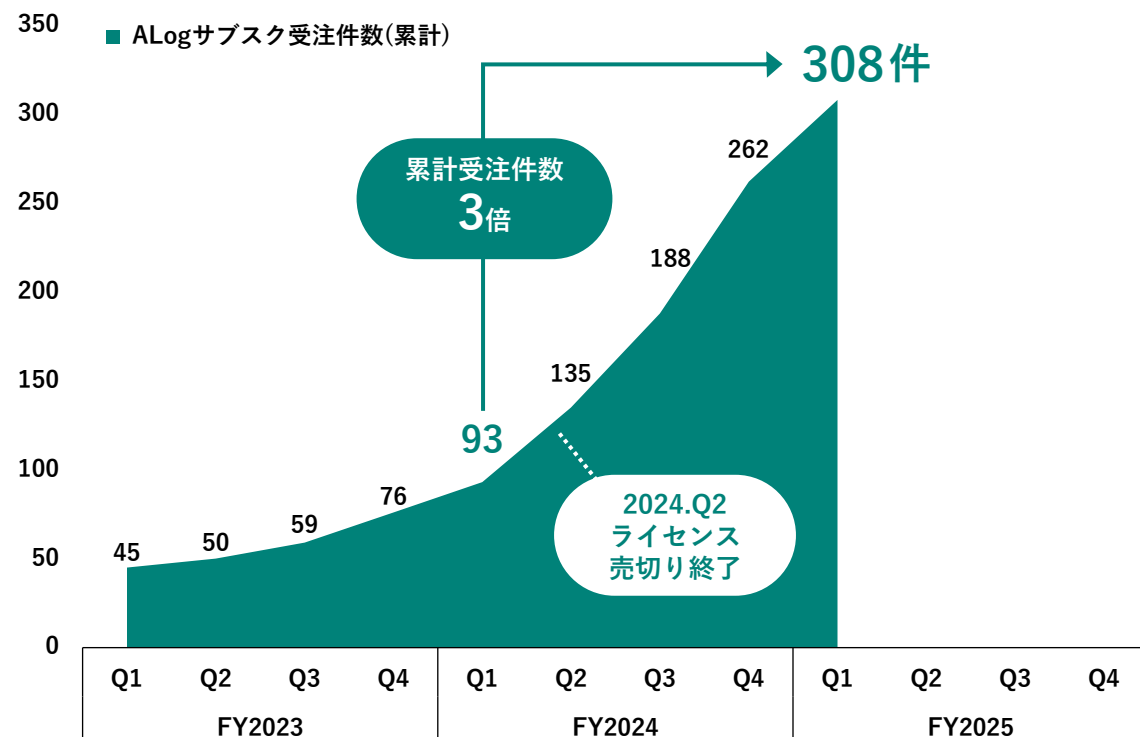


ライセンス売切り⇒サブスクの切換えは順調

サブスク受注件数

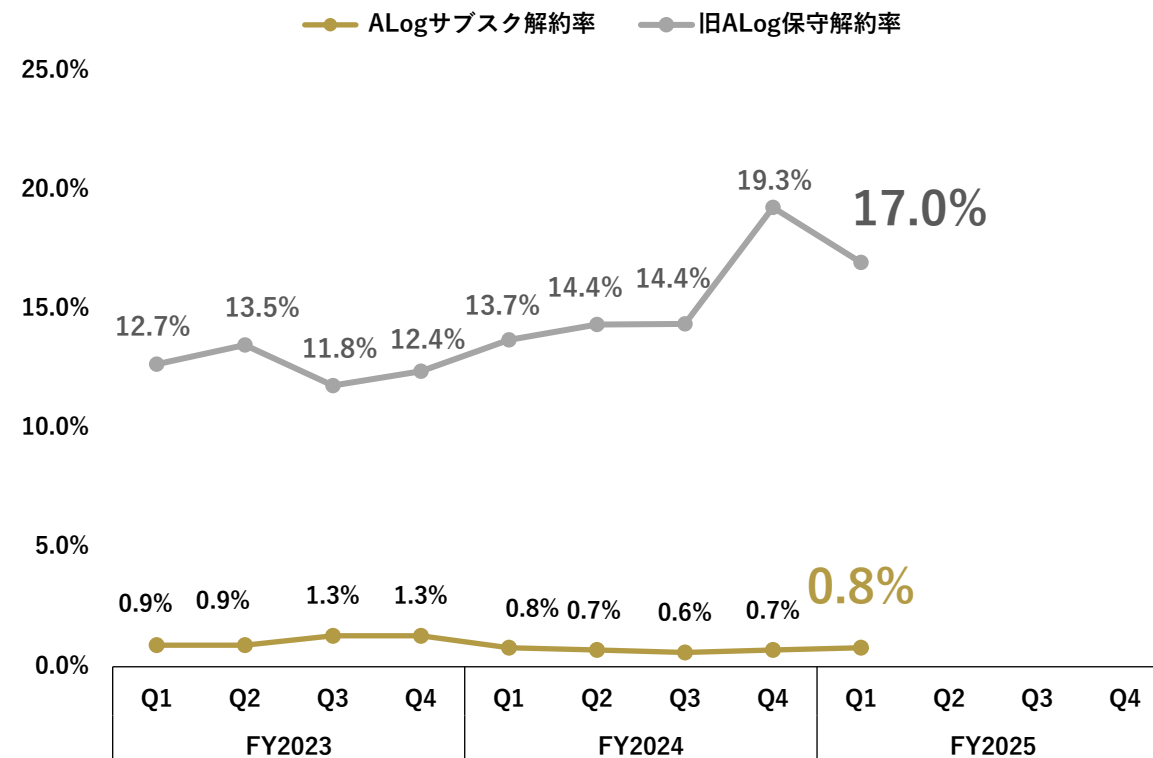
売切りライセンス終売により、サブスク受注が加速。
5年総額7倍程度の価格上昇にも関わらず、サブスク受注件数(累計)は**3倍**に

単位：件



サブスク解約率

旧体系(ライセンス売切り)は解約率が**14%**前後と高かったが、サブスク後は低水準の**1%**前後をキープ

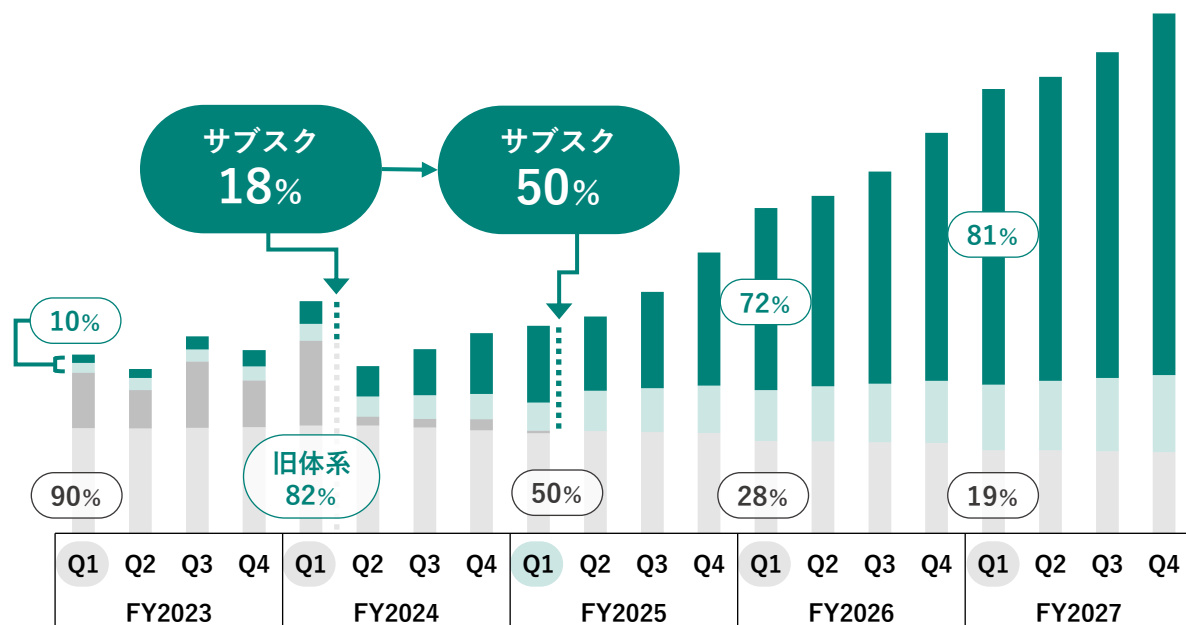


ALog | 収益変化とサブスク率

ALog製品の収益変化

オールサブスク化により、収益の柱が「旧体系保守」から「サブスクリプション」と「セキュリティサービス」に移行

■ 旧体系（保守） ■ 旧体系（ライセンス） ■ セキュリティサービス ■ サブスク

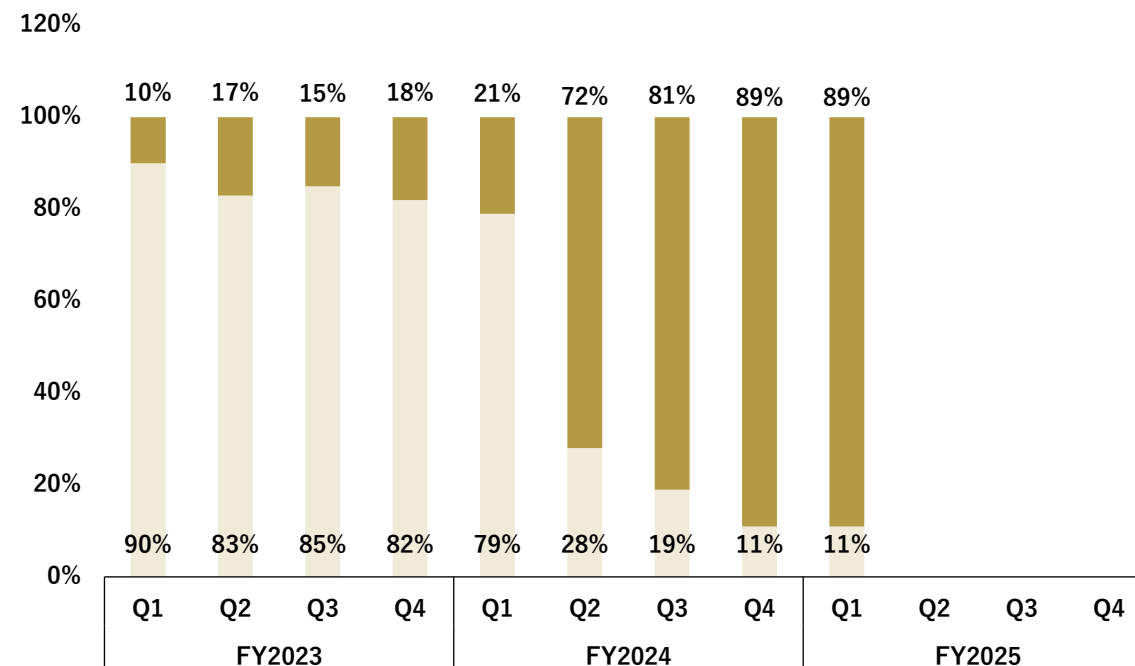


実績

ALog製品の新規サブスク率

旧体系終売により、サブスク率89%は維持。
今後ほぼ全ての契約がサブスクに

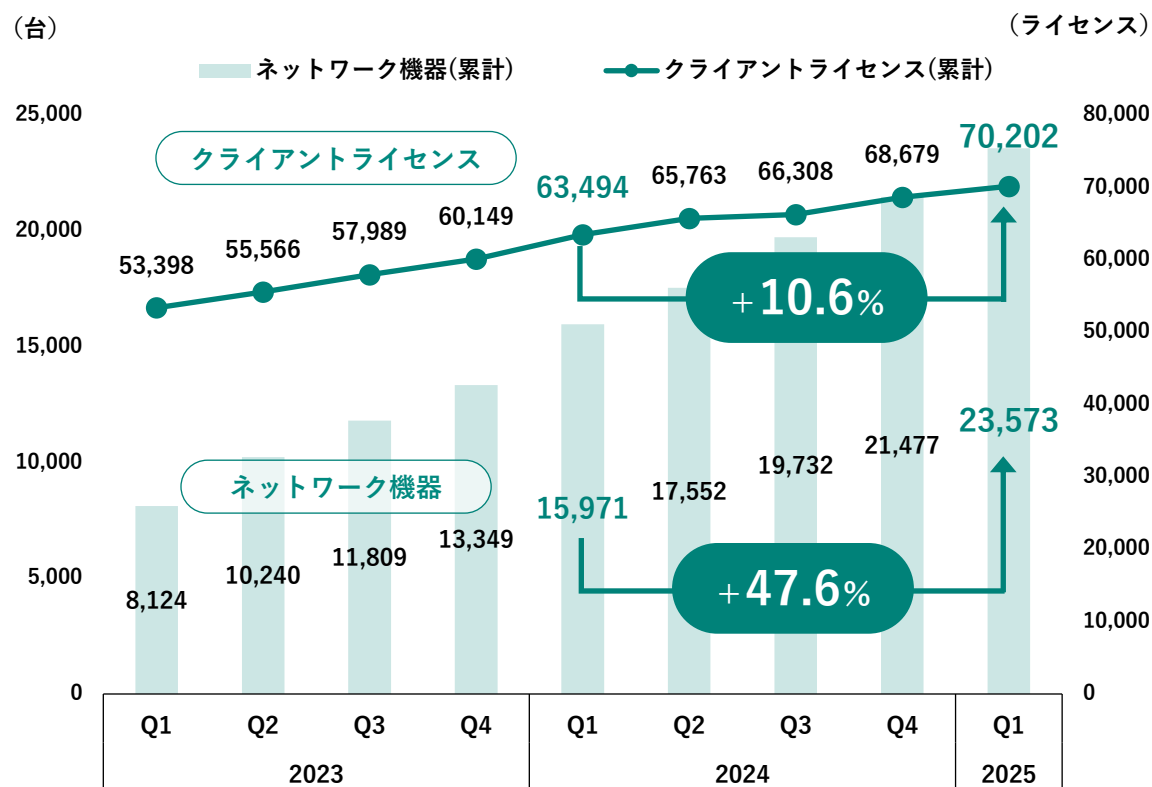
■ 旧体系ライセンス ■ サブスクリプション



Network All Cloud® | 大手提携による受注増、契約継続率回復

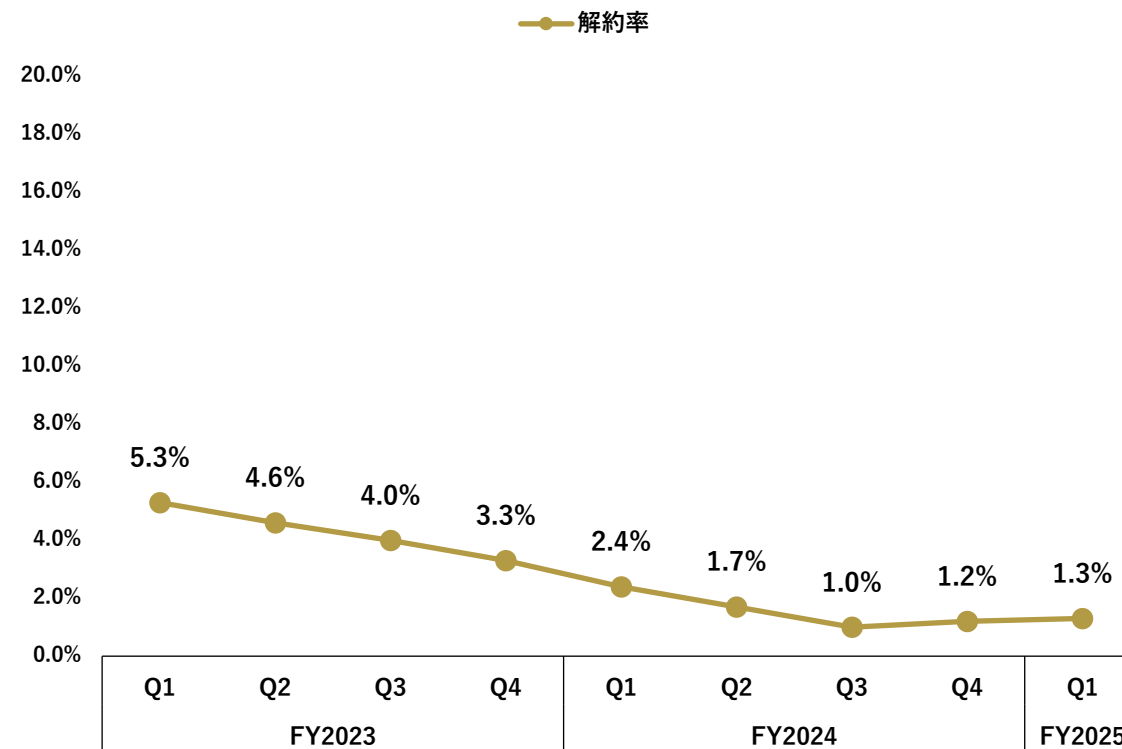
Network All Cloud 受注

大手代理店との提携により受注加速。(契約台数+47.6%)
クライアントライセンスは「Verona SASE」のリリースにより、今後上昇する見込み



Network All Cloud 解約率

コロナによる外食・小売り店舗閉店による解約が一巡。
従来の高い契約継続率に回復し、1%台に



02

会社紹介

私たちは、AI+クラウドを駆使した国産セキュリティメーカーです



SECURE THE SUCCESS.

自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ

Identity

存在価値

サイバーセキュリティの自給率向上は、
経済安全保障上の必然ミッションです。

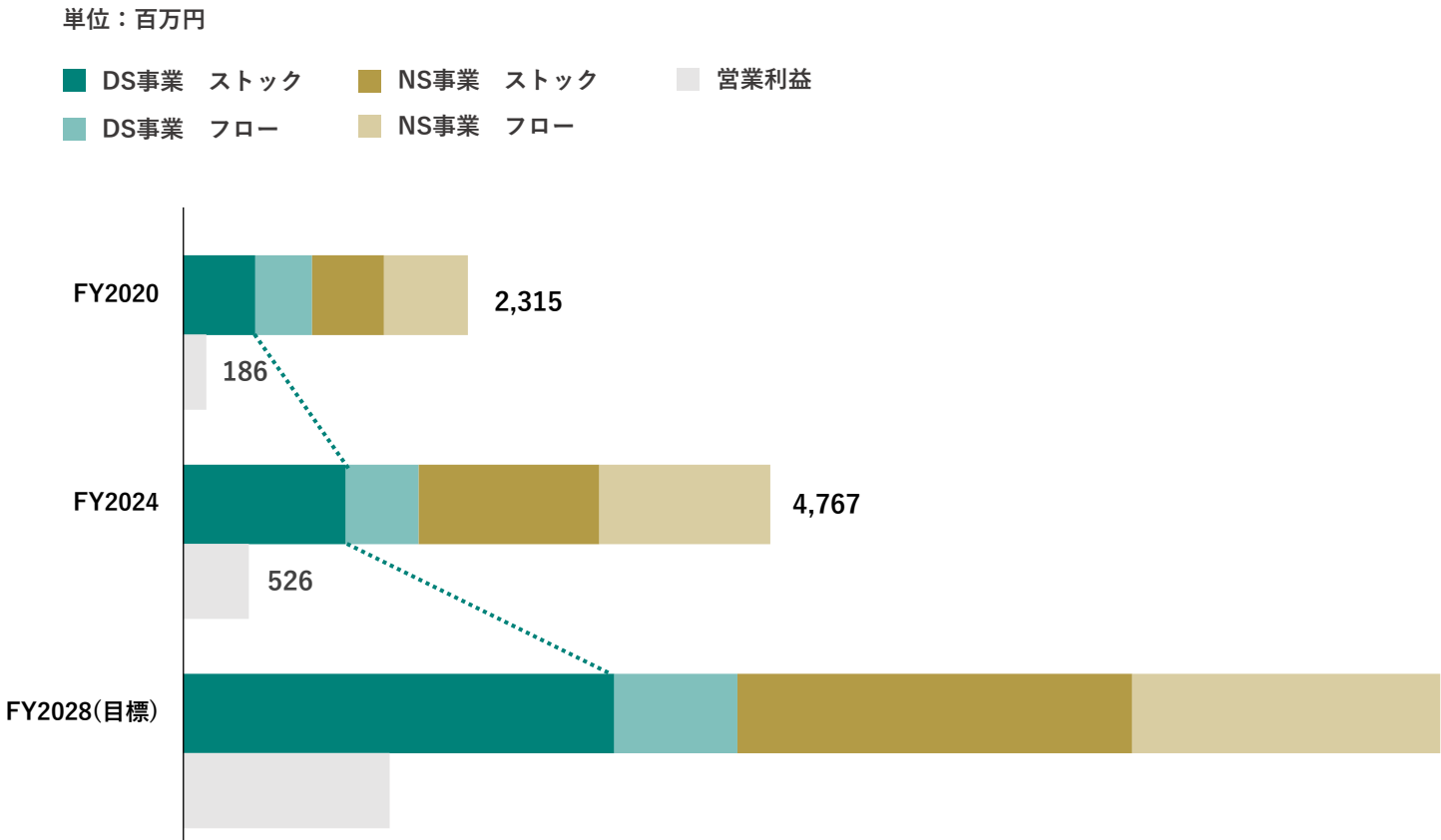
海外製品依存度の高いITセキュリティ市場。
深刻なエンジニアの人口減。
次々に迫りくるサイバー攻撃。

私たちは最先端の技術開発力を駆使してセキュリティの
自動化を実現し、安くて高性能の国産製品/サービスを
独自に展開するセキュリティの総合プロバイダです。

セキュリティニーズの追い風と、収益モデルの転換で急速な成長へ

Rapid Ascent

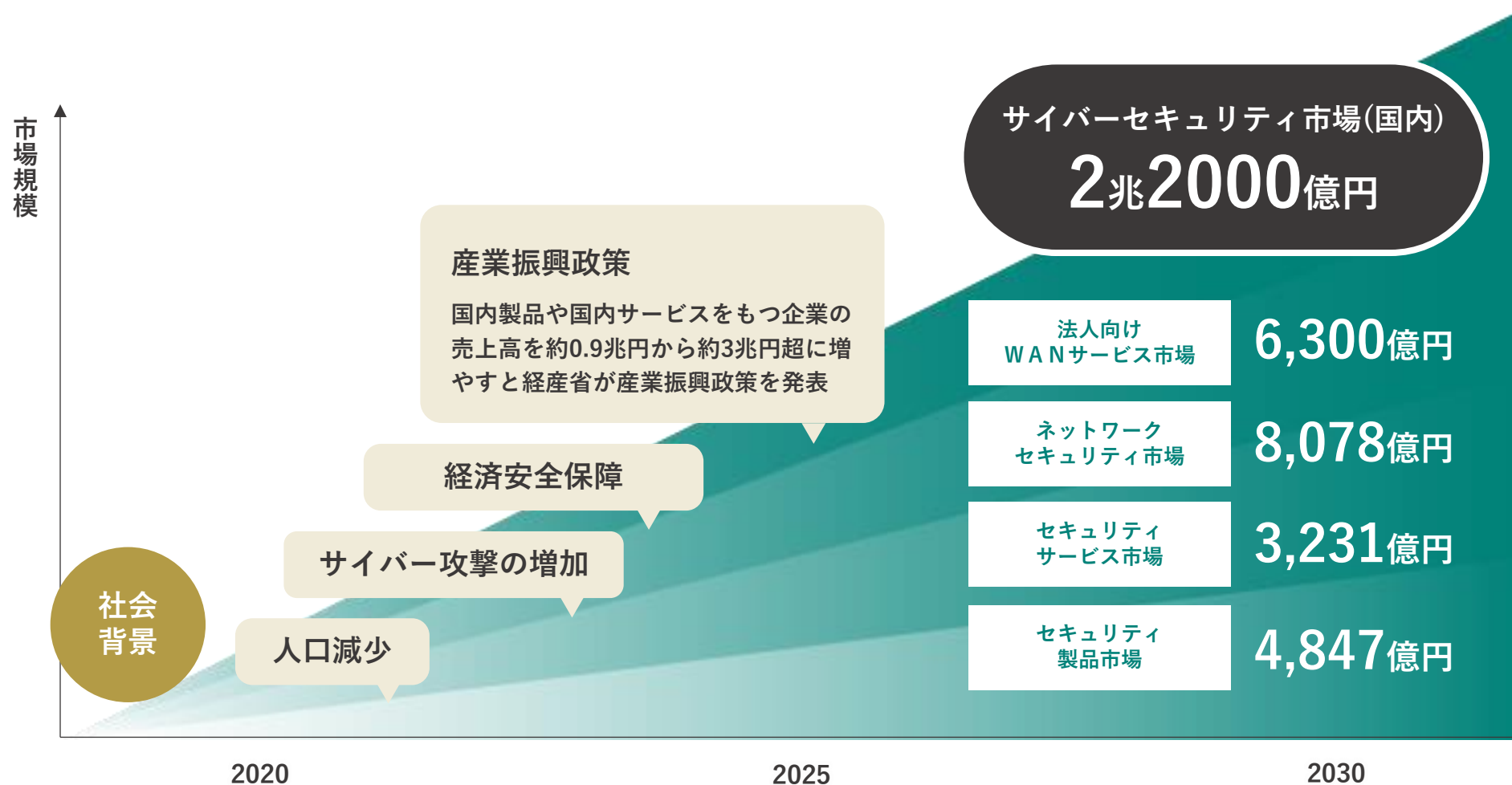
成長速度



サイバーセキュリティが、産業振興政策として本格的な成長産業に

Growth

成長市場



※：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

高い技術力。メーカーの利益力。サブスクの継続収益力

Edge

競争優位性

最先端の技術開発力

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



セキュリティログ
管理製品



サイバー攻撃自動検知
& 対処サービス

Network All Cloud.

ネットワークの
クラウド管理基盤



次世代セキュリティ
(SASE)の統合SaaS

売上の
60%が
サブスク
ストックに

短期間に急ピッチの上昇。既に黒字化しているが、利益顕在化は今後

Proof

実績

ARR

3年間
(2022→2024)

+ 84.8% ↗

営業利益

3年間
(2022→2024)

2倍 ↗

2024年12月期
(前期比)

+ 44.8% ↗

解約率(ALog)

従来比

- 13.0% ↓

売切り時は14%、サブスク後は1%

契約負債

2024年
12月期
(前期比)

+ 45.7% ↗

サブスク半年で前受金UP

販管費

2024年
12月期
(前期比)

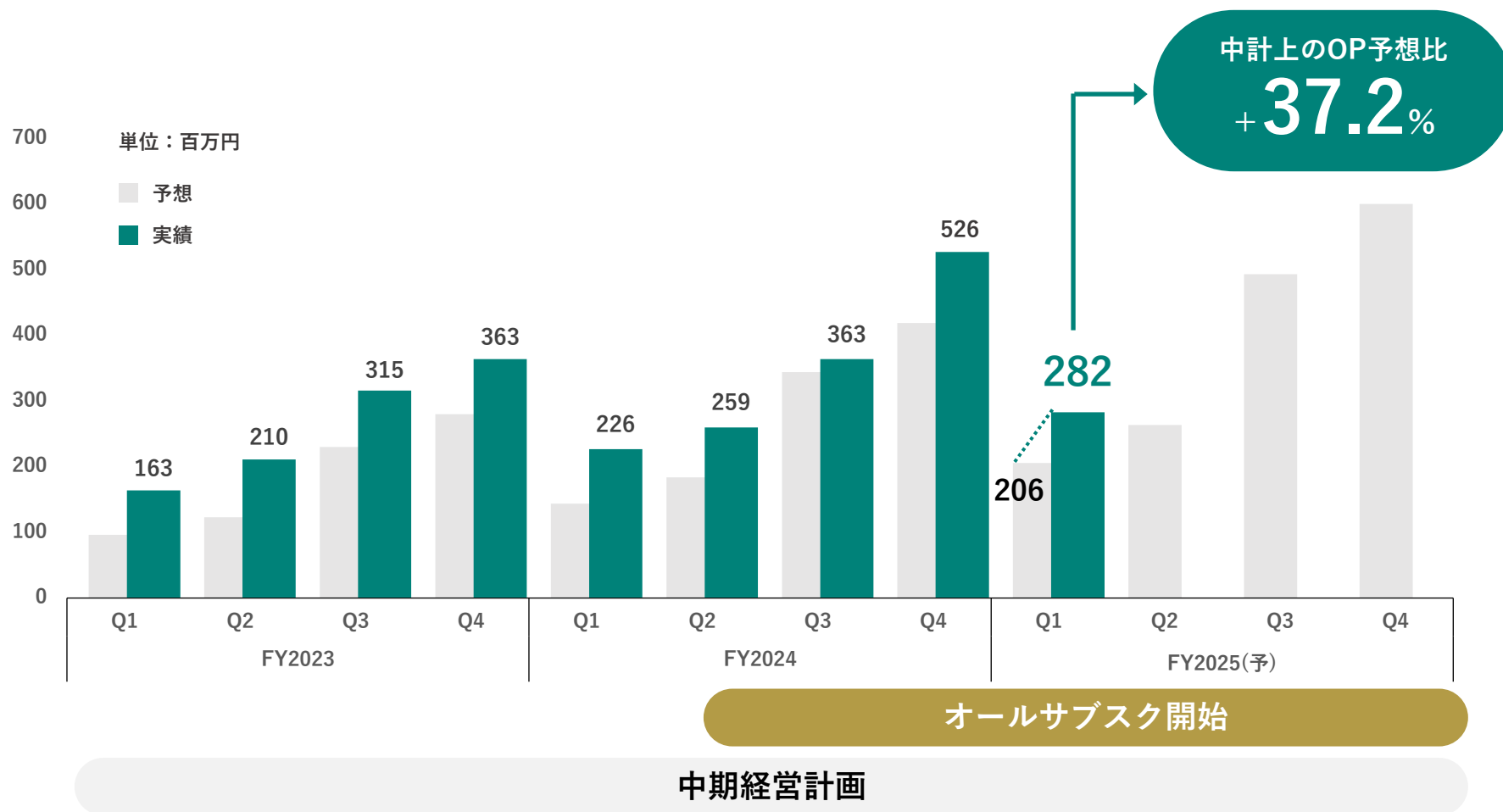
+ 6.2% →

売上高+33.9%に対して販管費は微増

利益の予実を常時コミット。計画に対する確実な実行を信頼の証に

Trust

信頼



全面サブスク化で収益力が上昇。ARR每期20%成長へ

Revolution

収益の変革

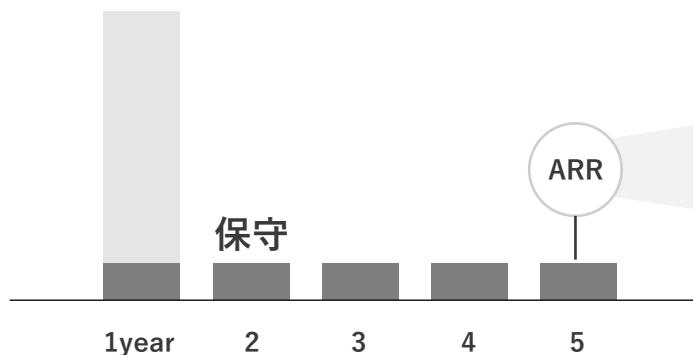
従来

販売顧客1万社以上 顧客は大手中心

しかし収益率が**低かった**

(ライセンス売切りが主)

ライセンス

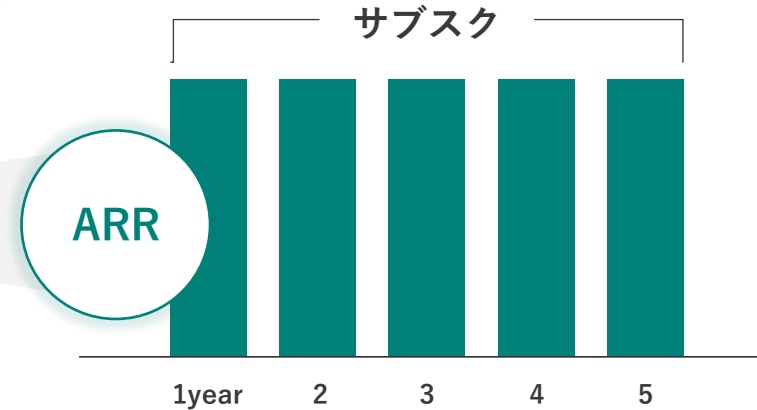


今後

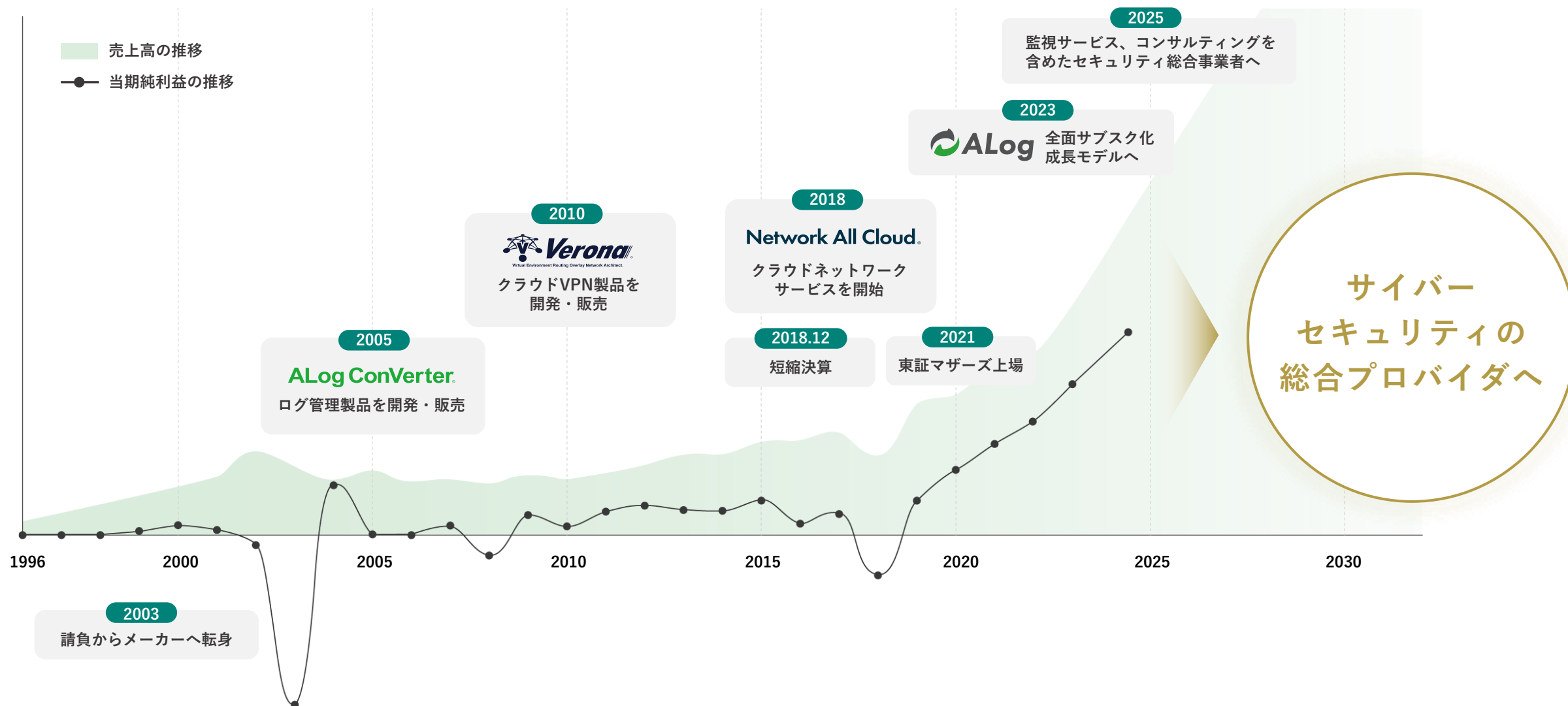
サブスクで収益力が

今後**格段に向上**(ARR理論値**10**倍)

サブスク



メーカーの成り立ちは20年の実績。総合事業者化で本格的な成長路線に



安定と成長を兼ね合わせたセキュリティのトップランナーに



導入実績 **1.1** 万社

国産セキュリティベンダとして
大手企業を中心に、高い市場浸透率

金融系に
1300以上の契約

DS事業 **6000**社 NS事業 **5000**社



継続
収益率 **60** %以上

毎年継続型のストック収益（ARR）が
全社売上高の60%以上に

サブスクの本格開始は2024年。2030年までにARR**70**%へ



成長市場
市場のCAGR **20** %以上

重要データの保護、仮想化ネットワークなど
世界のセキュリティ市場は底堅い成長

SASEの年成長率
2023～2030は23%

世界のセキュリティ市場 **30**兆円



大手
販路 **30** 社以上

当社の販売代理店様の多くは
大手Slerと大手ITベンダー

国内有数のIT企業が
代理店に

富士通、NEC、日立Gなど



サーバログ管理 **1** 位
17年連続

国内のセキュリティログ管理業界では
圧倒的なシェア。今後は世界のログ市場へ

世界のSIEM市場 **1.3**兆円



顧客
満足度 **90.7** %

セキュリティは信用が何より大事。
サブスクの低解約率が、高いLTVの形成に

ALog 解約率 **0.7** % NAC 解約率 **1.2** % ※2024年Q4



女性の
活躍 **30** %以上

当社従業員の女性比率は33%。
業界平均17%より高い数値

女性の抜擢が
企業価値向上に

育児休業取得率 **100** %（女性）



働きやすい
環境 **99.2** %

テレワーク／サテライトなど社員が自由に
働ける環境を整備。3年以内の離職率は3%以下

採用は新卒中心

新卒の研修時間 **1100** h



研究開発の意欲
中央値比 **約4** 倍

売上高における研究開発費比率は4.7 %と
業界比較でも高い開発力への投資

中央値

全産業 1.2%
情報通信 3.1% 当社 4.7%

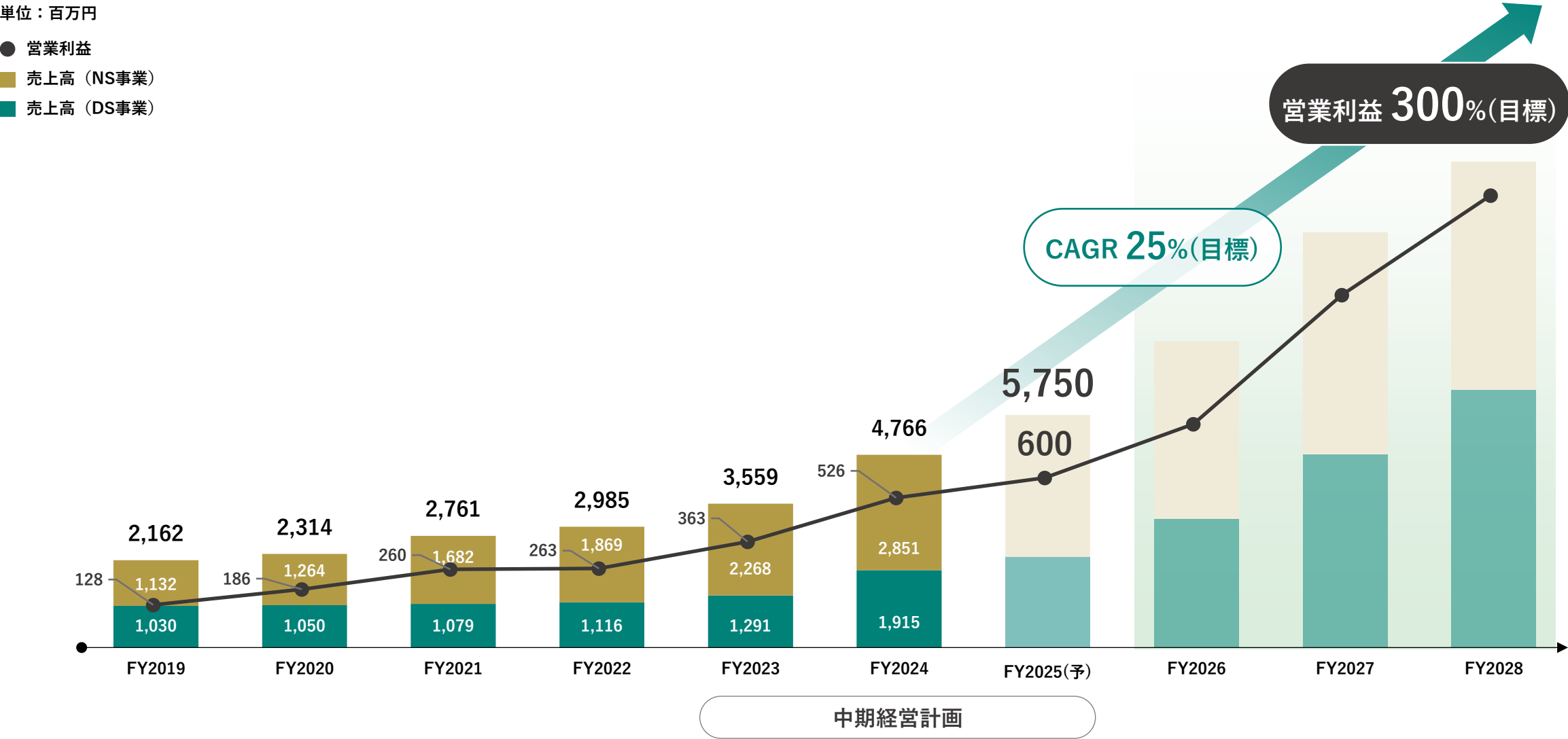
リリース数は年**20**回以上

03

中期の成長戦略

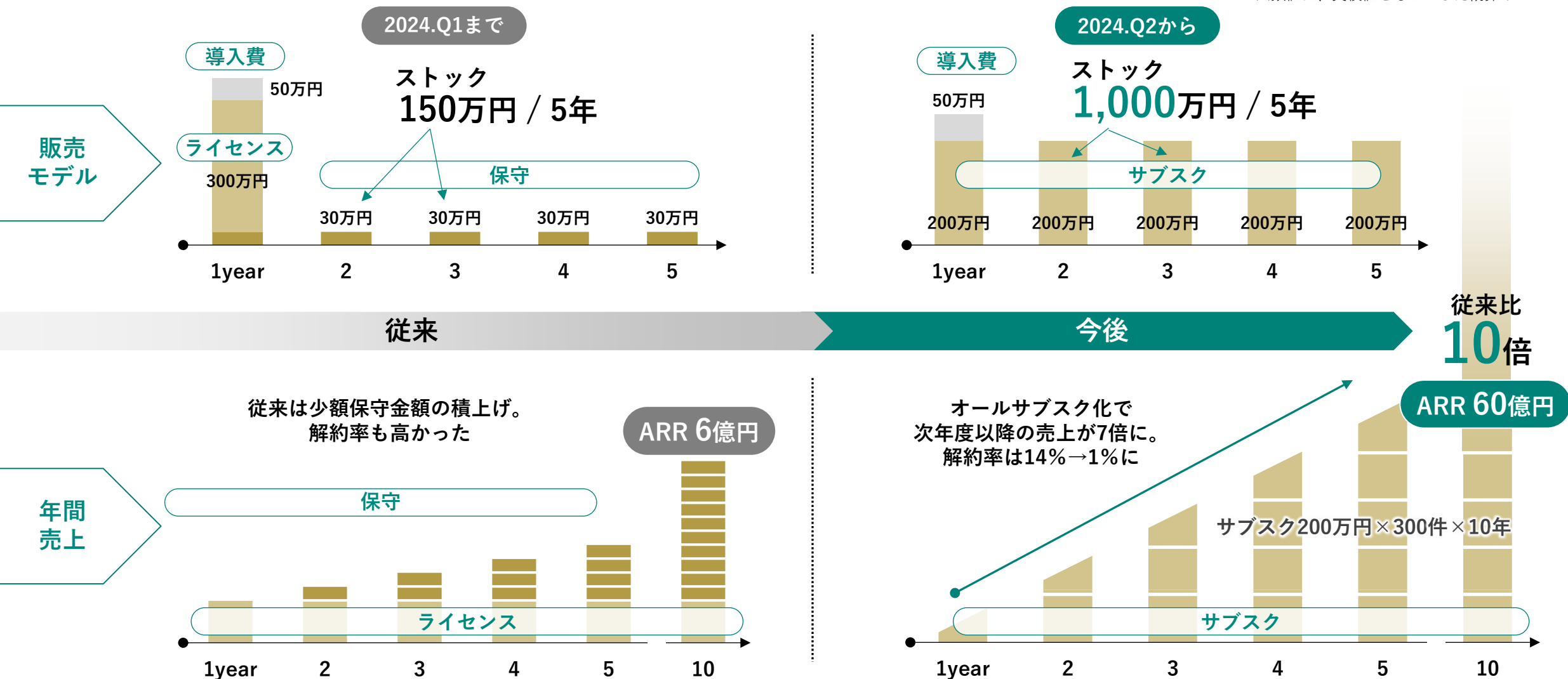
FY
2023-2025

『セキュリティの自動化』を競争力に、営業利益目標を300%



主力製品をサブスクモデルに変更。収益力を従来の10倍に

※数値は、実績値をもとにした概算イメージ



サイバーセキュリティの包括事業者として事業領域を拡大



包括的なサイバーセキュリティサービスを提供

統治	特定	防御	検知	対応	復旧
リスクアセスメント支援	資産管理	EDR	ALog	ファストフォレンジック	
セキュリティ文章化/改訂支援	アタックサーフェス調査	SASE (Verona)	EDR SOC	フルフォレンジック	
セキュリティ監査支援	脆弱性診断 (Web/プラットフォーム)	IDP IDセキュリティ	UTM SOC	ログ調査	
セキュリティ認証 (ISO27001/Pマーク)取得支援	セキュリティ設定診断	セキュリティトレーニング	内部不正監視	インシデントレスポンスコンサルサービス	
BCP策定支援	ペネトレーションテスト	標的型攻撃メール訓練	脅威インテリジェンス	インシデント対応訓練	
CSIRT構築支援	ダークウェブ調査	情報セキュリティ教育	SOC構築コンサル	対応フロー マニュアル作成	ランサムウェア 対策バックアップ

2023→2024

サイバーセキュリティサービスの売上高は前年比 **3倍**

海外展開の本格開始はFY2025以降から



9の国と地域に14の代理店
販売は100社以上

UK

大手日系自動車部品
製造メーカーの製造拠点

サプライチェーンを狙った
サイバー攻撃に備えてセキュリティ対策
強化を目的に導入。

台湾

国営のエネルギー研究機関

研究データへの証跡管理として、
マシンデータ収集から
分析レポートの自動化を目的に導入。

台湾

大手金融グループ企業

各種金融システムへの認証履歴
および特権管理操作の取得より
正当証明を目的に導入。

ベトナム

大手日系自動車メーカーの
エンジニアリング拠点

日本本社と同様の
セキュリティ対策の実施および
ISO認証を目的に導入。

シンガポール

ヘルスケア医療システムの
世界的リーダー

医療情報システムにおける
ガイドラインへの準拠および
監査対応を目的に導入。

インドネシア

売上高役2兆円を誇る
インドネシア最大の
自動車部品メーカー

不正アクセスの抑止として
設計データへのアクセス履歴および
特権管理操作の監視を目的に導入。

香港

香港と中国本土で470を超える
レストラン、ダイニングチェーン

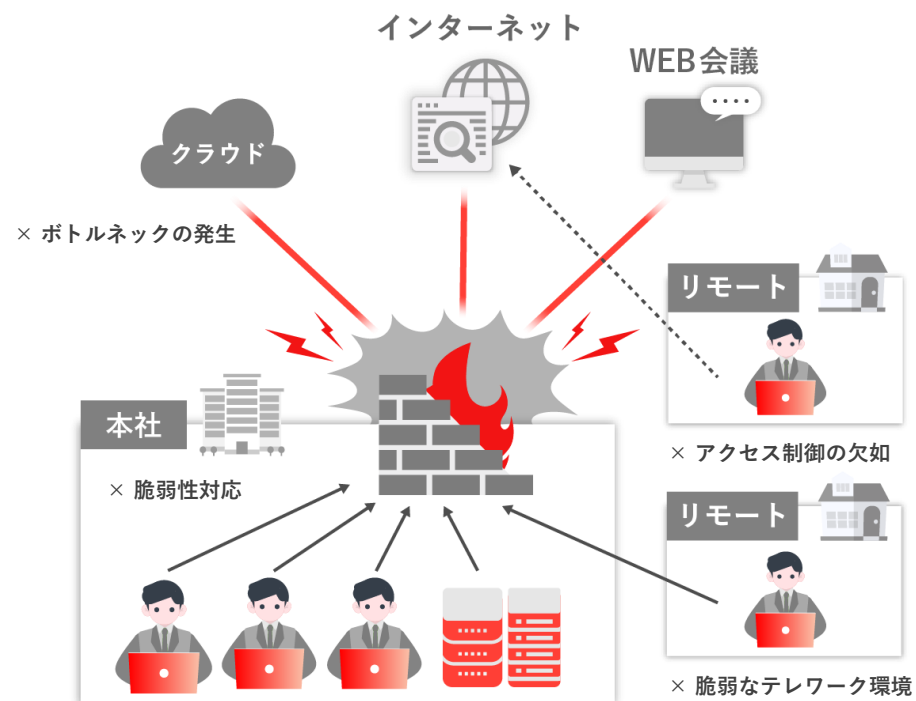
店舗ごとで保有する顧客データへの
不正アクセス、および統合監視を
目的に導入。

需要が急伸する「SASE」に日本発SASEとして国産No.1のメインストリームに

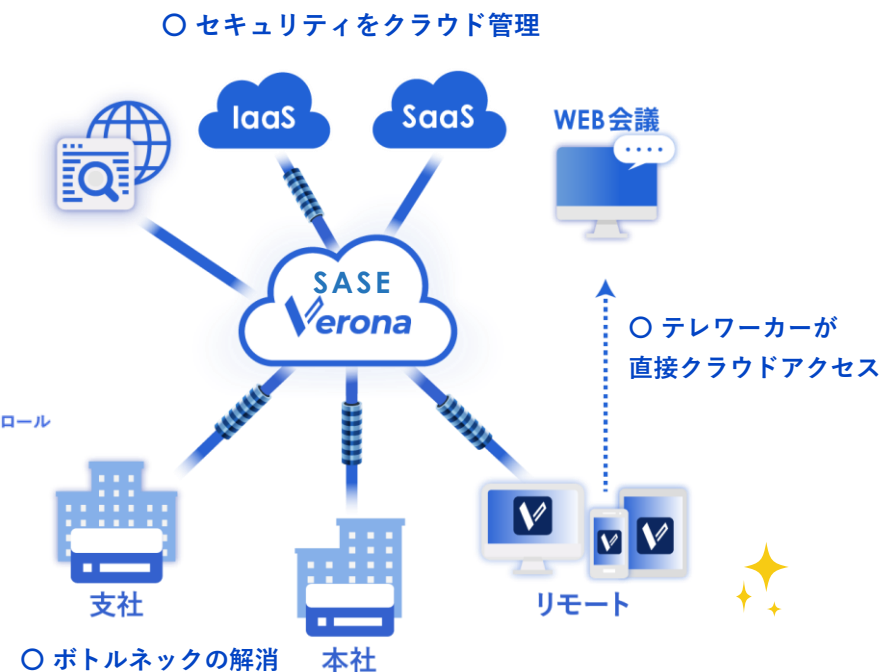
SASEとは？

クラウド上から全ての通信をセキュア化するサービス。北米ではCAGR20%超の急伸市場

従来のVPNでは脆弱



今後はVPNからSASEに

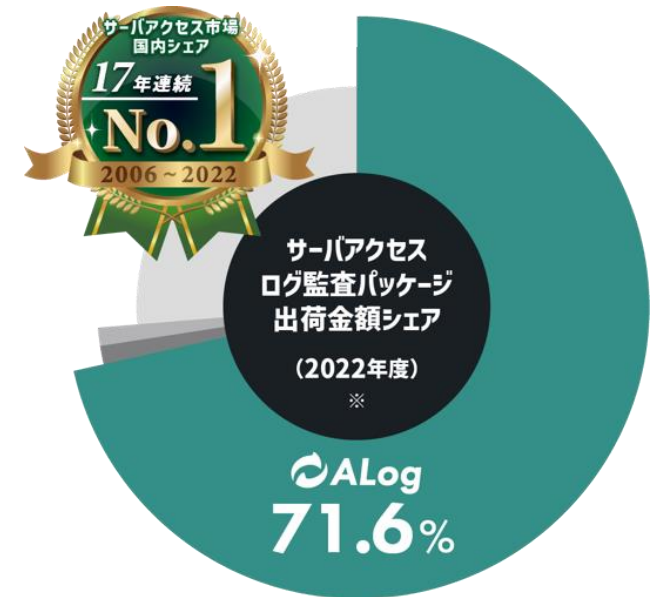
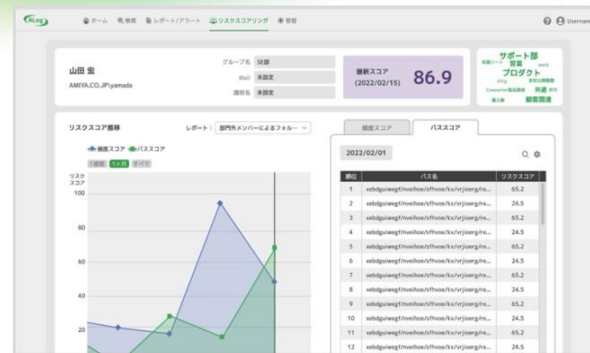
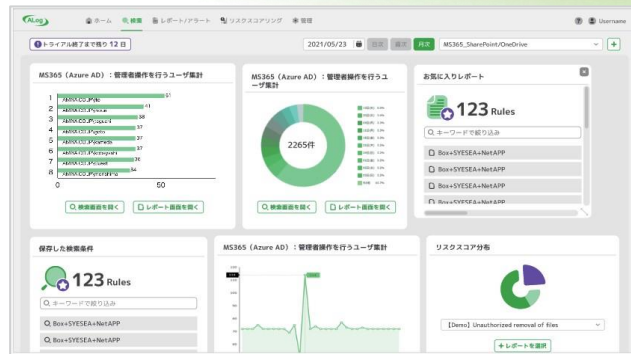


作業振興の後押しで前年比倍増を計画

04

事業紹介

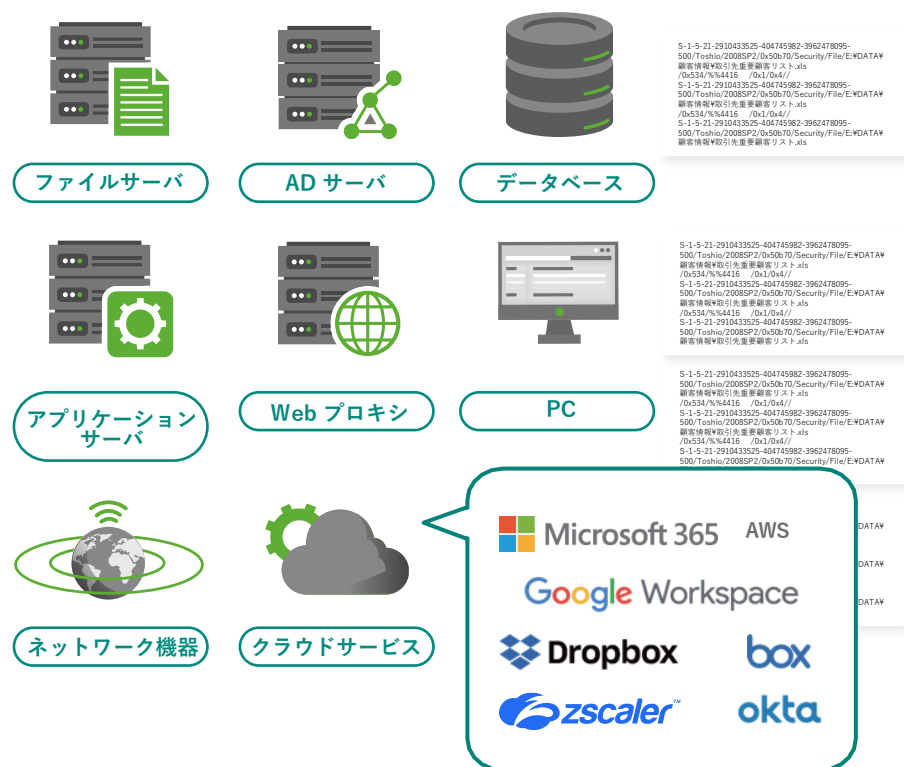
ALog | トップシェアを誇るセキュリティログ管理製品



出典： デロイトトーマツ経済研究所
「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望
2022年度」 2023年1月 発行

ALog | 大規模／大容量のログを翻訳できるのは『ALog』だけ

多種多様かつ複雑なシステムのログを



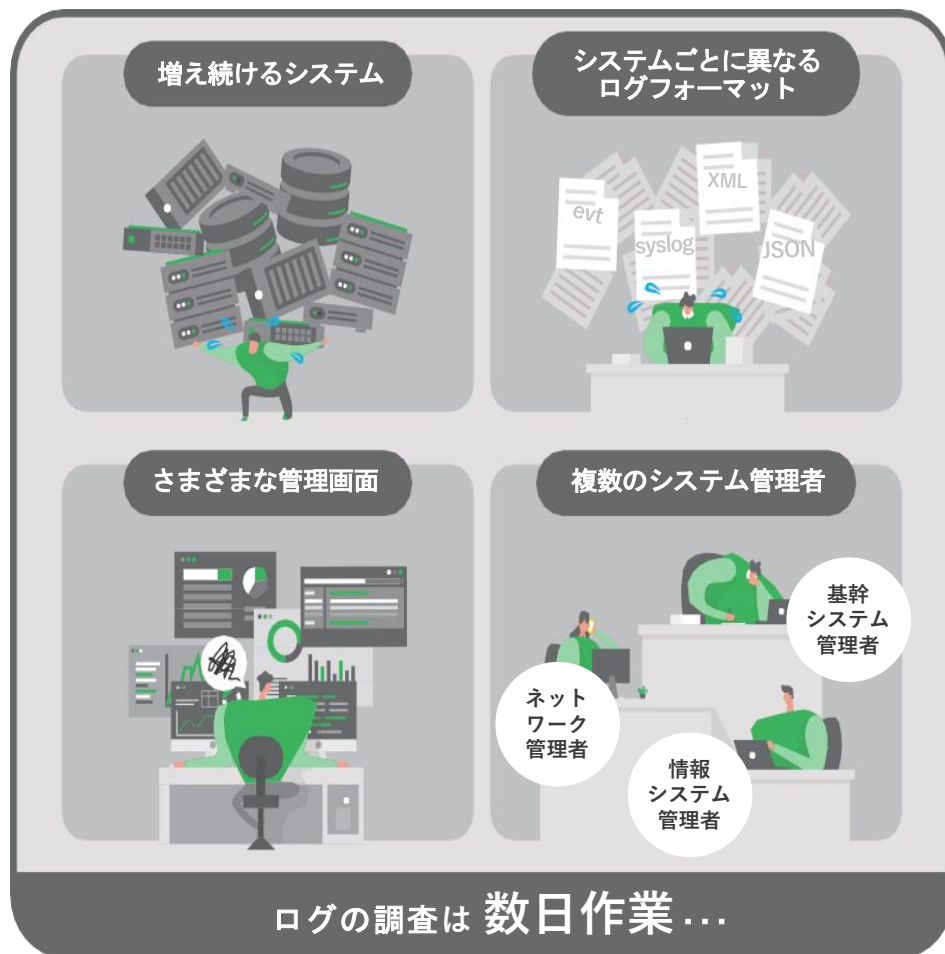
視認性のあるデータに自動変換

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

特許取得：ログ翻訳変換技術
特許取得：AIリスクスコアリング

ALog | AIを使った「リスク自動判定」は競争力の源泉

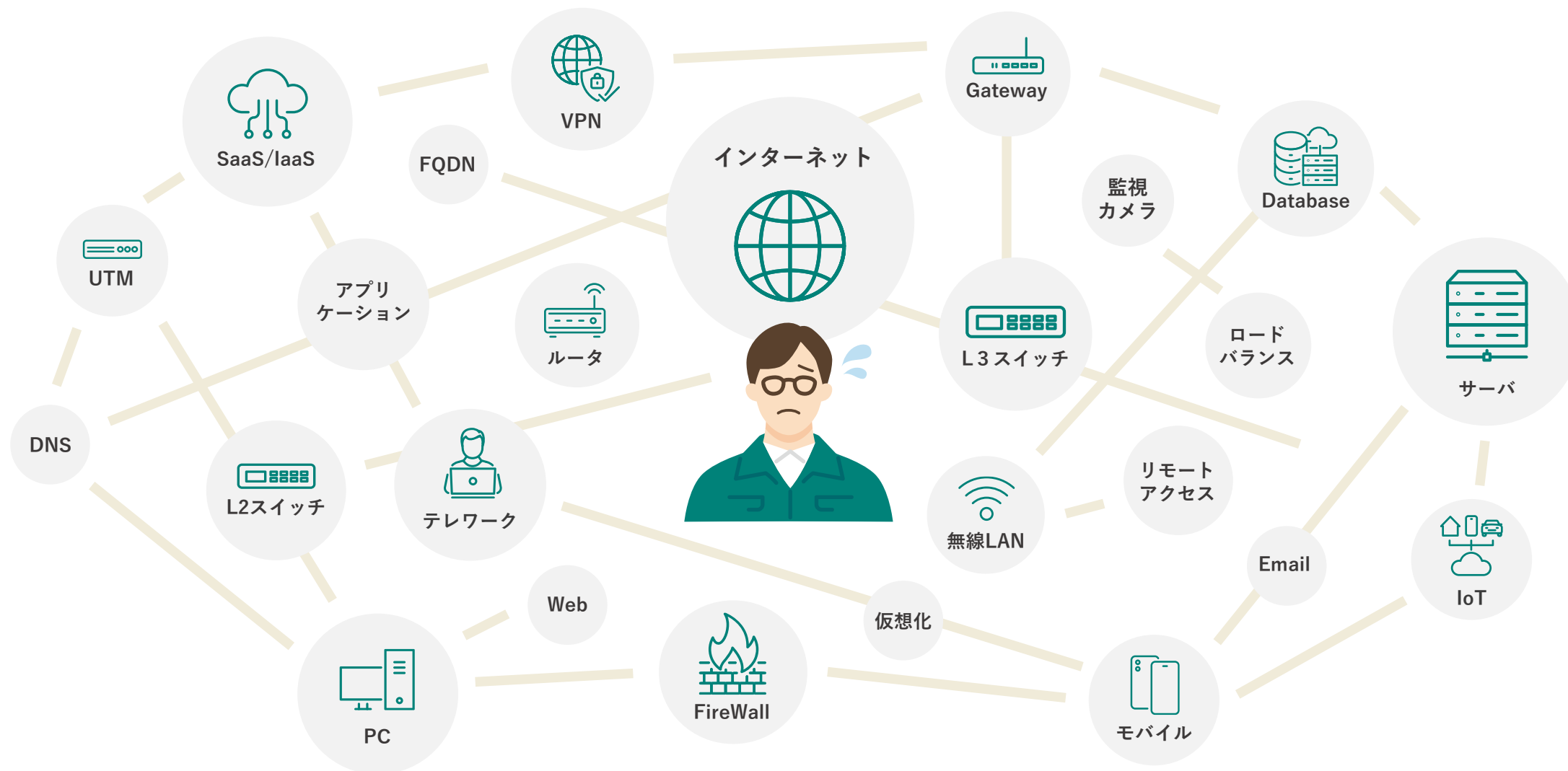
Before



After



従来のネットワーク | 人手を介したオンプレ導入・アナログ設定が必須だった

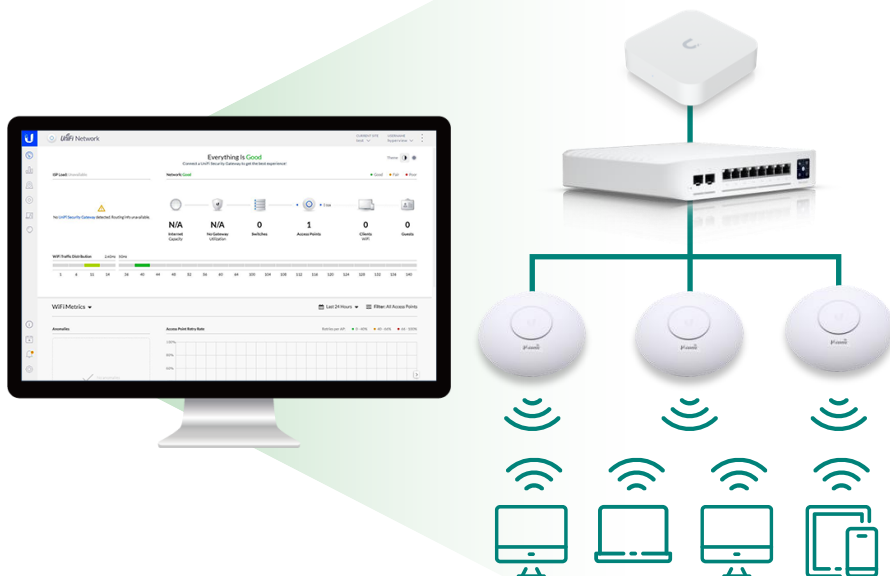


仮想化ネットワーク | SaaSで自動化されたクラウドネットワークが主流に

仮想化クラウドネットワーク

software defined network

仮想化でクラウド上から
ネットワーク設計/構築ができる

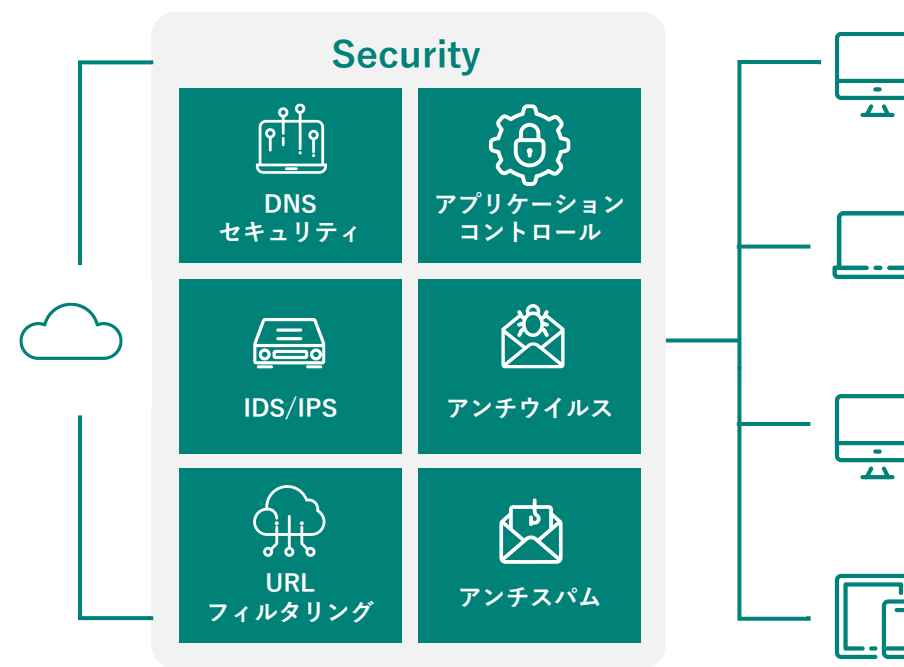


▶ 障害監視／ログ記録／設定変更、すべてリモートで完結

仮想化セキュリティ

SASE/zero trust

セキュリティもクラウド上から
ワンパッケージで供給できるように

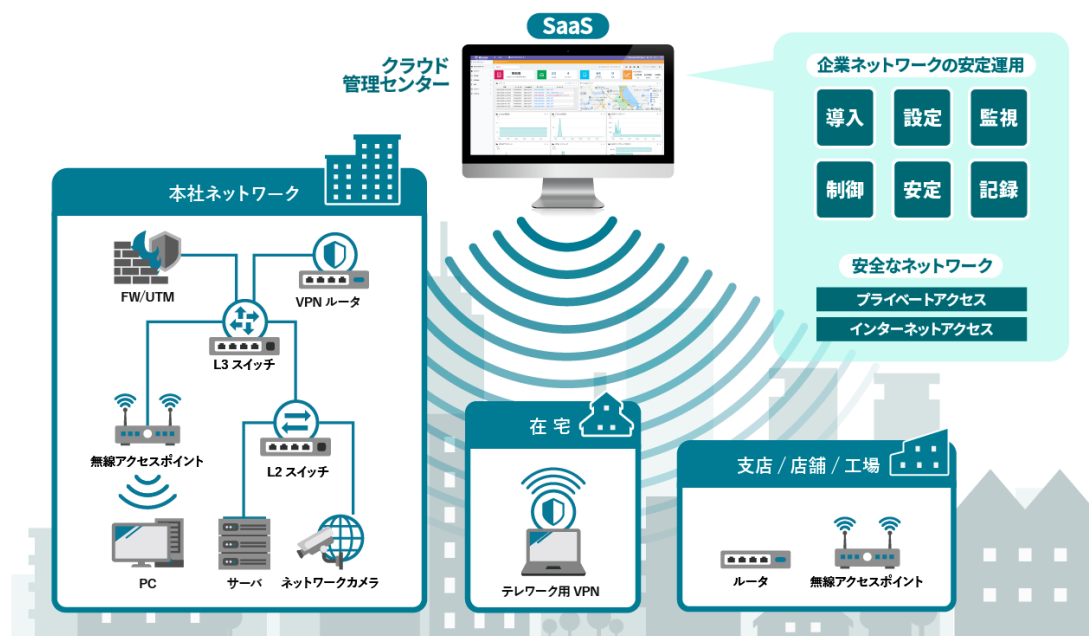


▶ 従来のVPN発想を超えた新しい強固なセキュリティの形

Network All Cloud[®] | 遠隔操作でオペレーティングコストが激減

Network All Cloud[®]

導入/運用/セキュリティをまとめた
仮想化ネットワークサービス



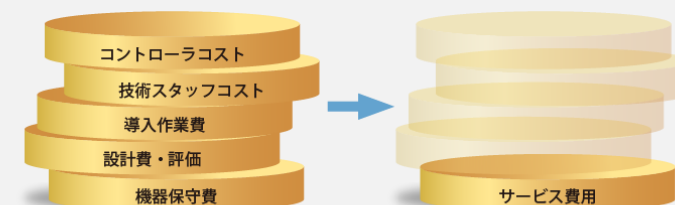
Point 1

他社への
乗り換えが
難しい
高LTV型

	FY2022	FY2023
CAGR	20%	→ 21%
継続率	95%	→ 96%

Point 2

仮想化で
省人化。
圧倒的な
コストダウンに



AMIYA

自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ