

# 2023年12月期 決算説明会資料

<証券コード 4258>

株式会社網屋  
AMIYA

# FY2023 エグゼクティブサマリ

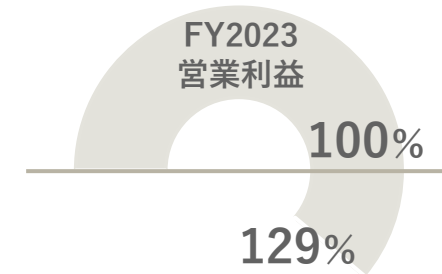
## α 二度の上方修正後も、通期達成

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

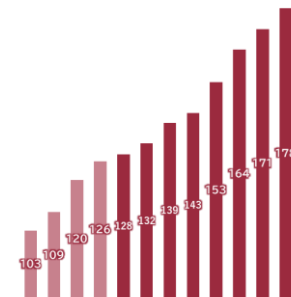
期初計画から129.8%、前期比では137.9%



## 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。



01

FY2023通期業績ハイライト

The Fiscal Year Highlight

# 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%	101.7%
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%	—	—	—

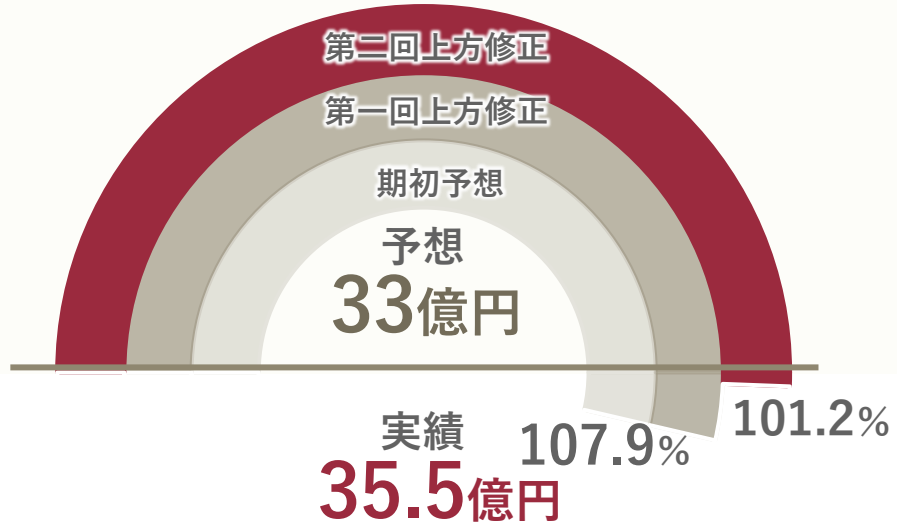
※2023年8月にM&Aを行った子会社の連結は、  
2024年12月期第1四半期より損益計算書に貢献します。



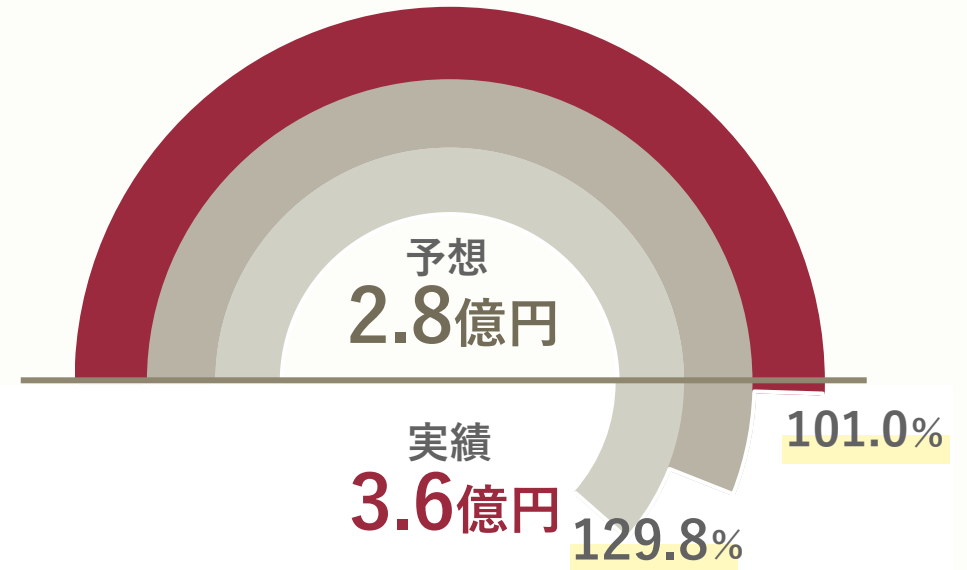
# 期初予想 達成率

営業利益は期初予想を129%、修正後は101%着地

売上高



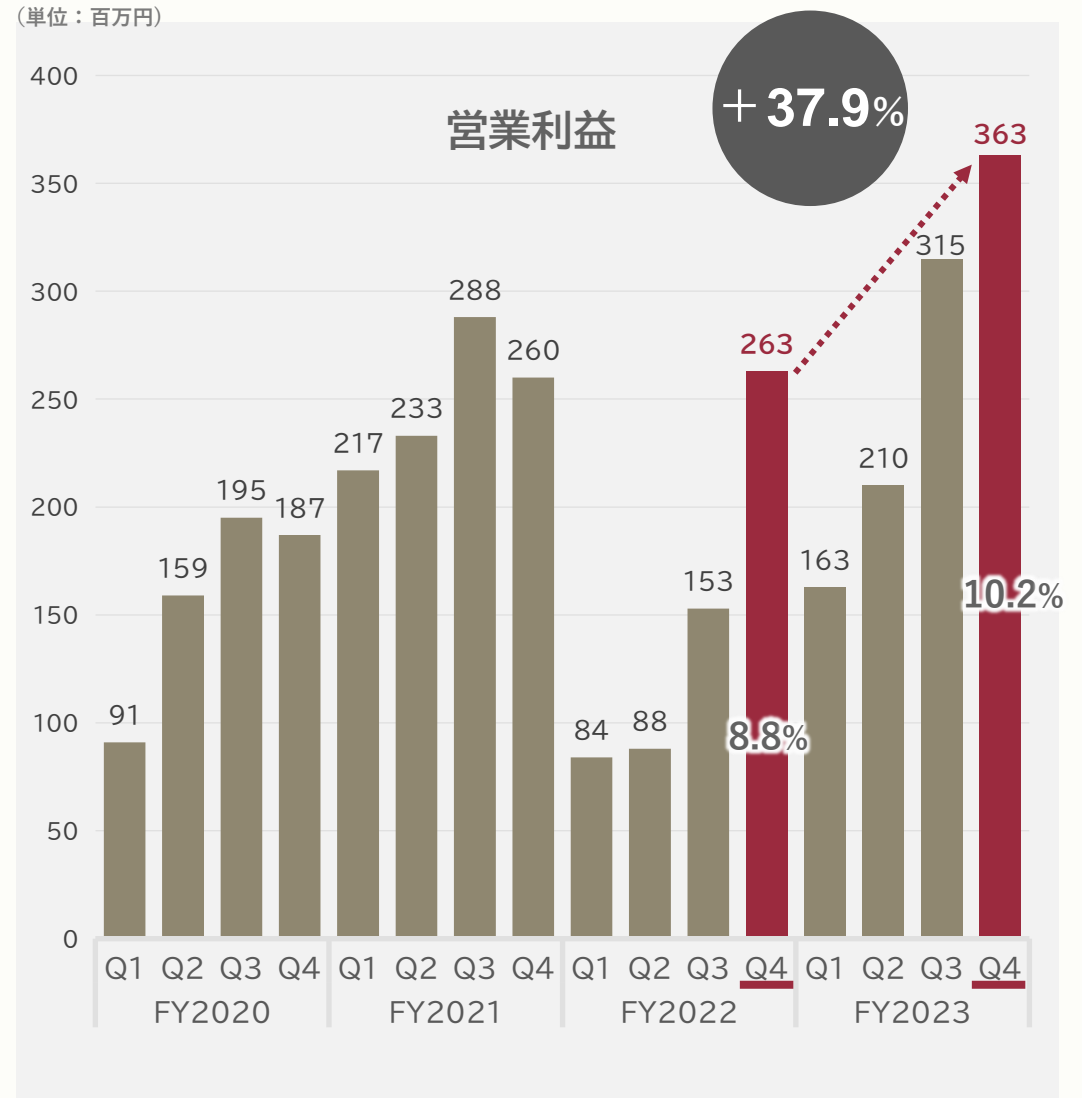
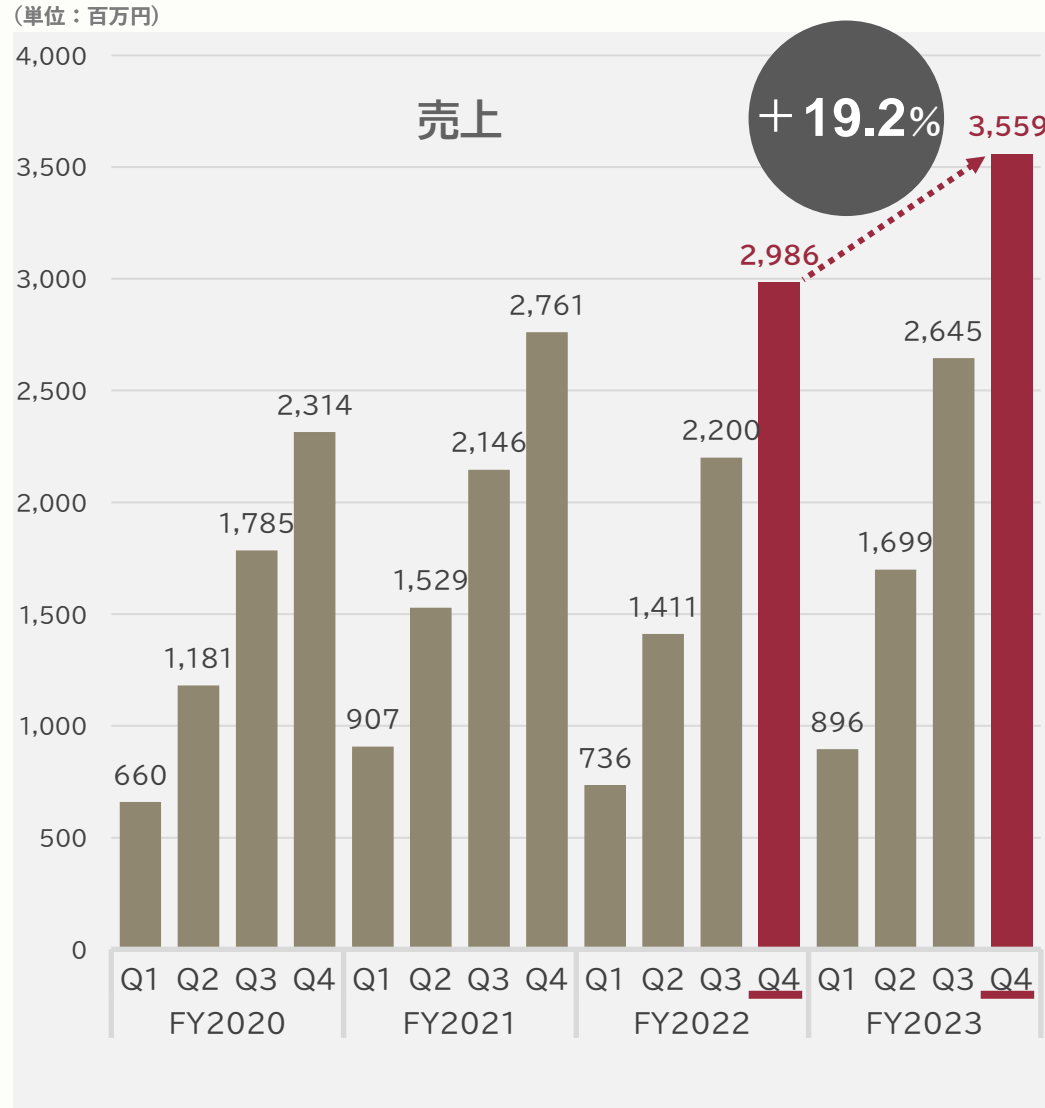
営業利益



期初予想を  
29%超過

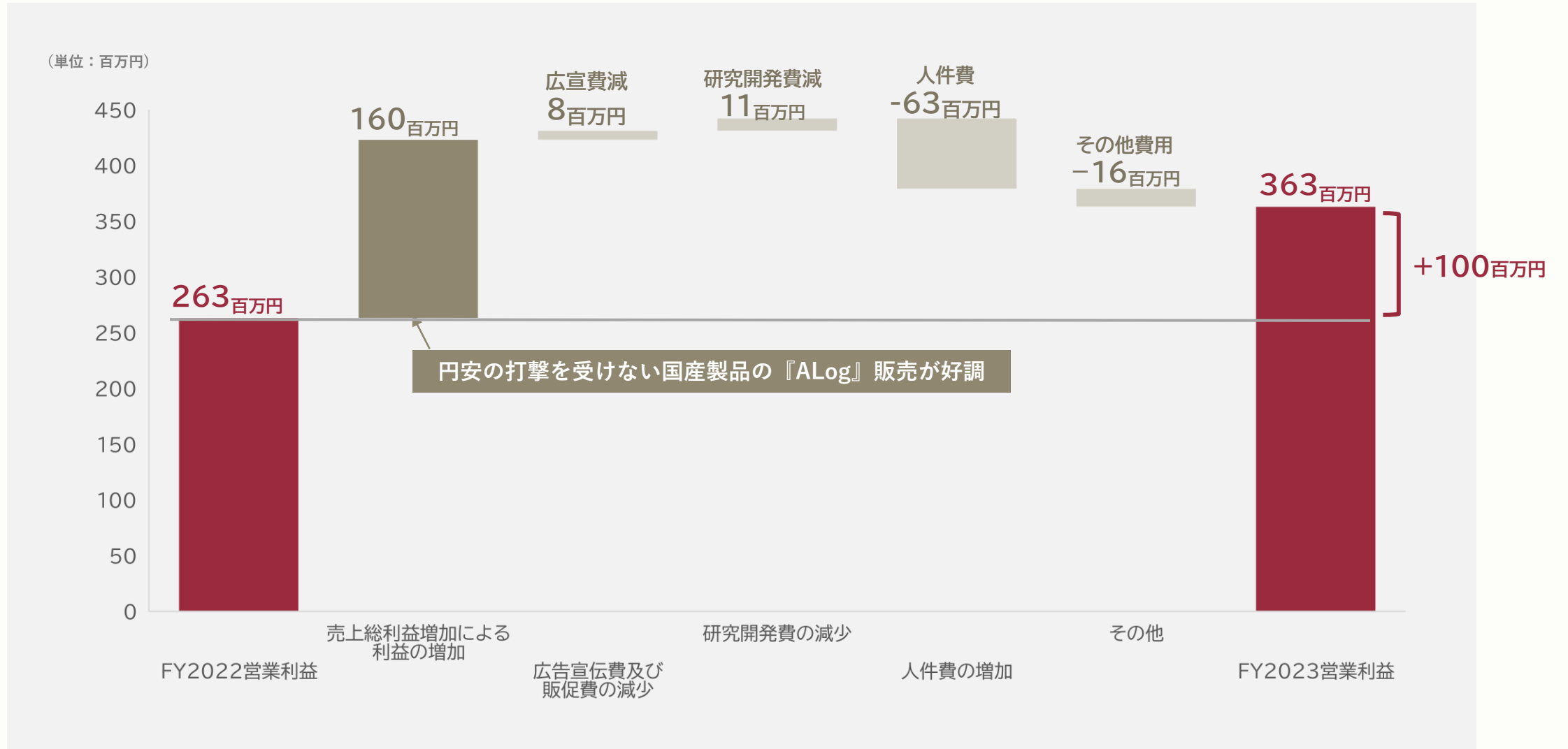
# 売上高・営業利益の四半期推移

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



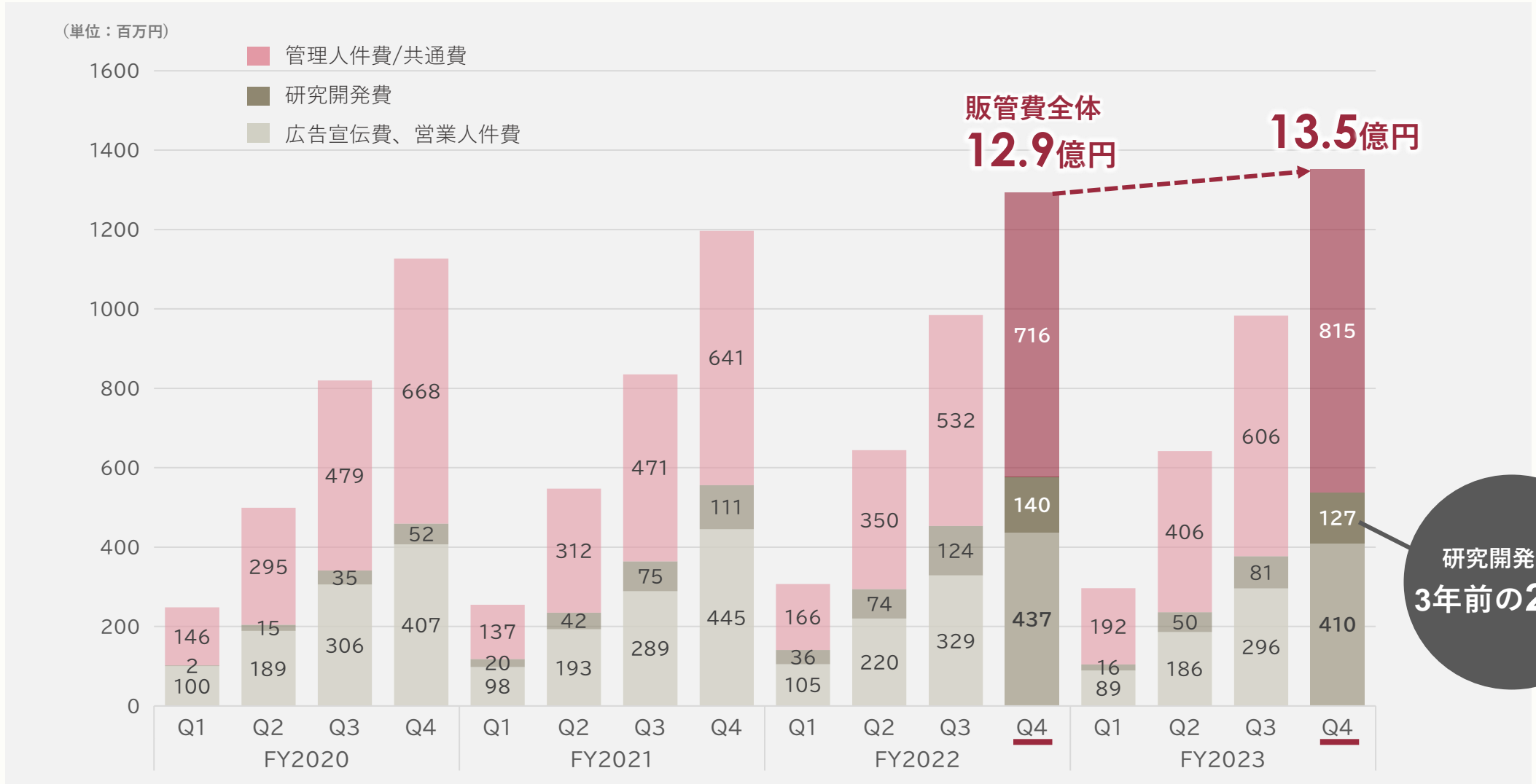
# 営業利益の前期比

利益貢献の主要素は、売上の増加



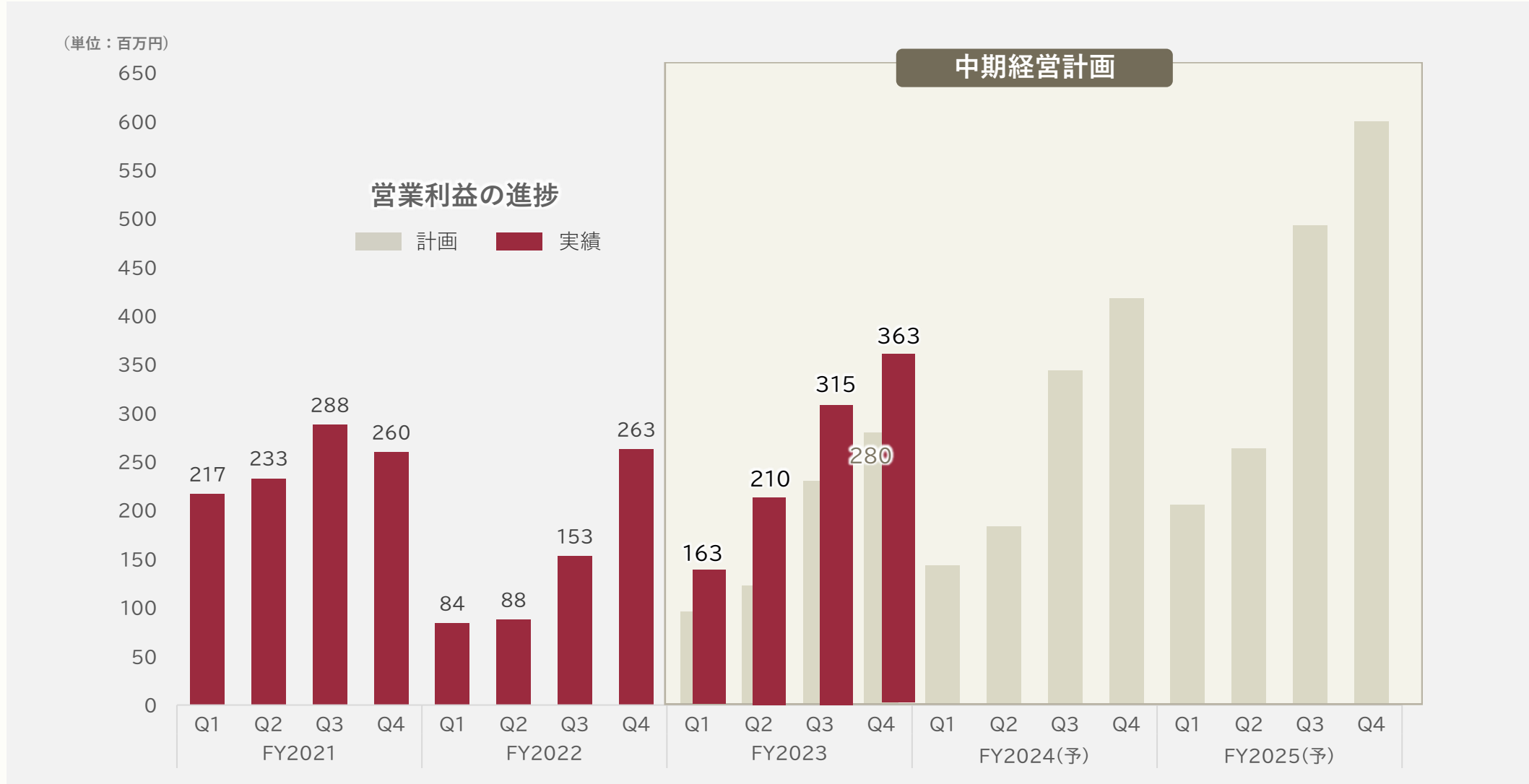
# 累計販管費の推移

販管費は前期比5%増に留める。製品力で営業費用を圧縮



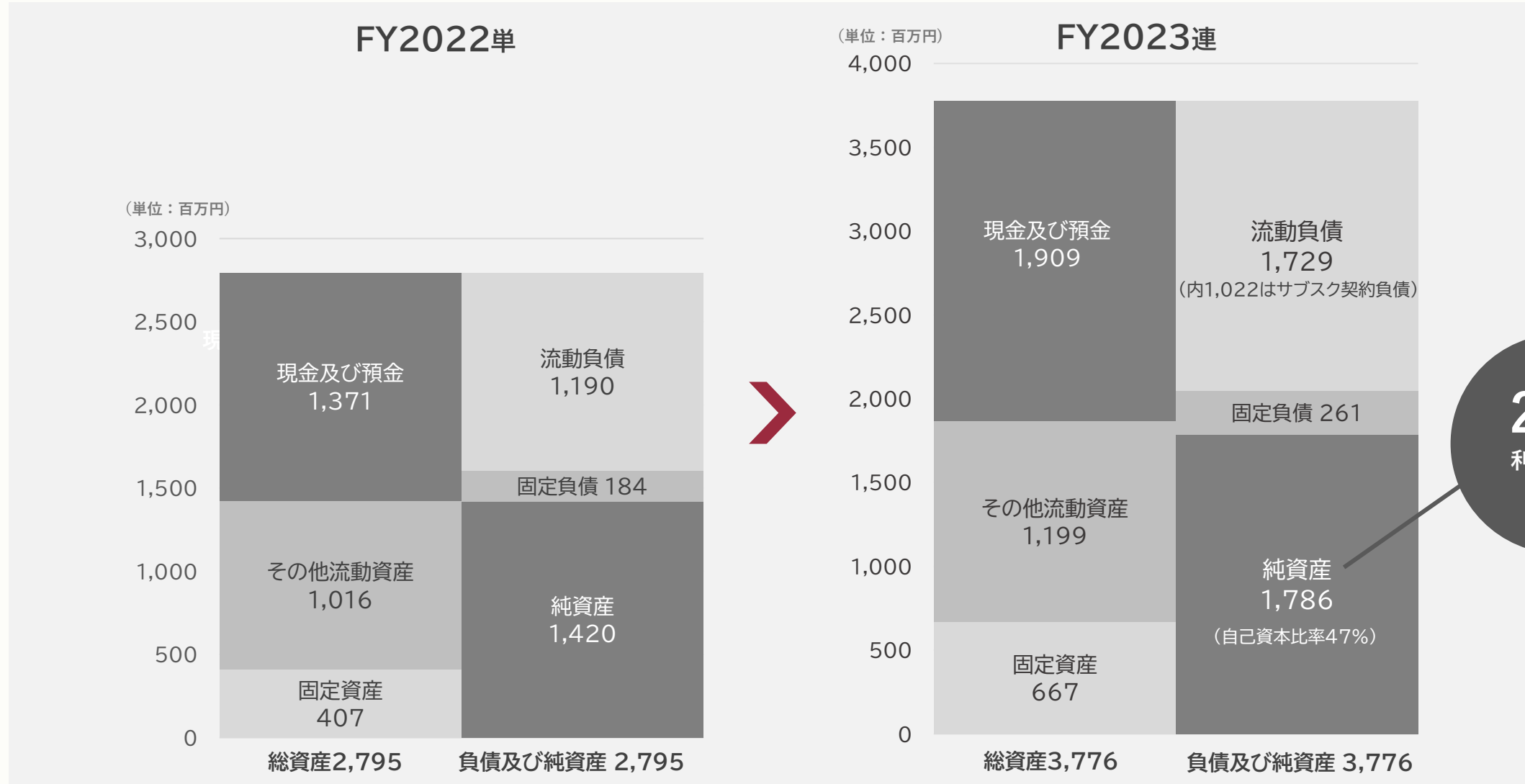
# 中期計画の営業利益進捗

中期経営計画(FY2023-2025)は順調に推移。営業利益は想定以上



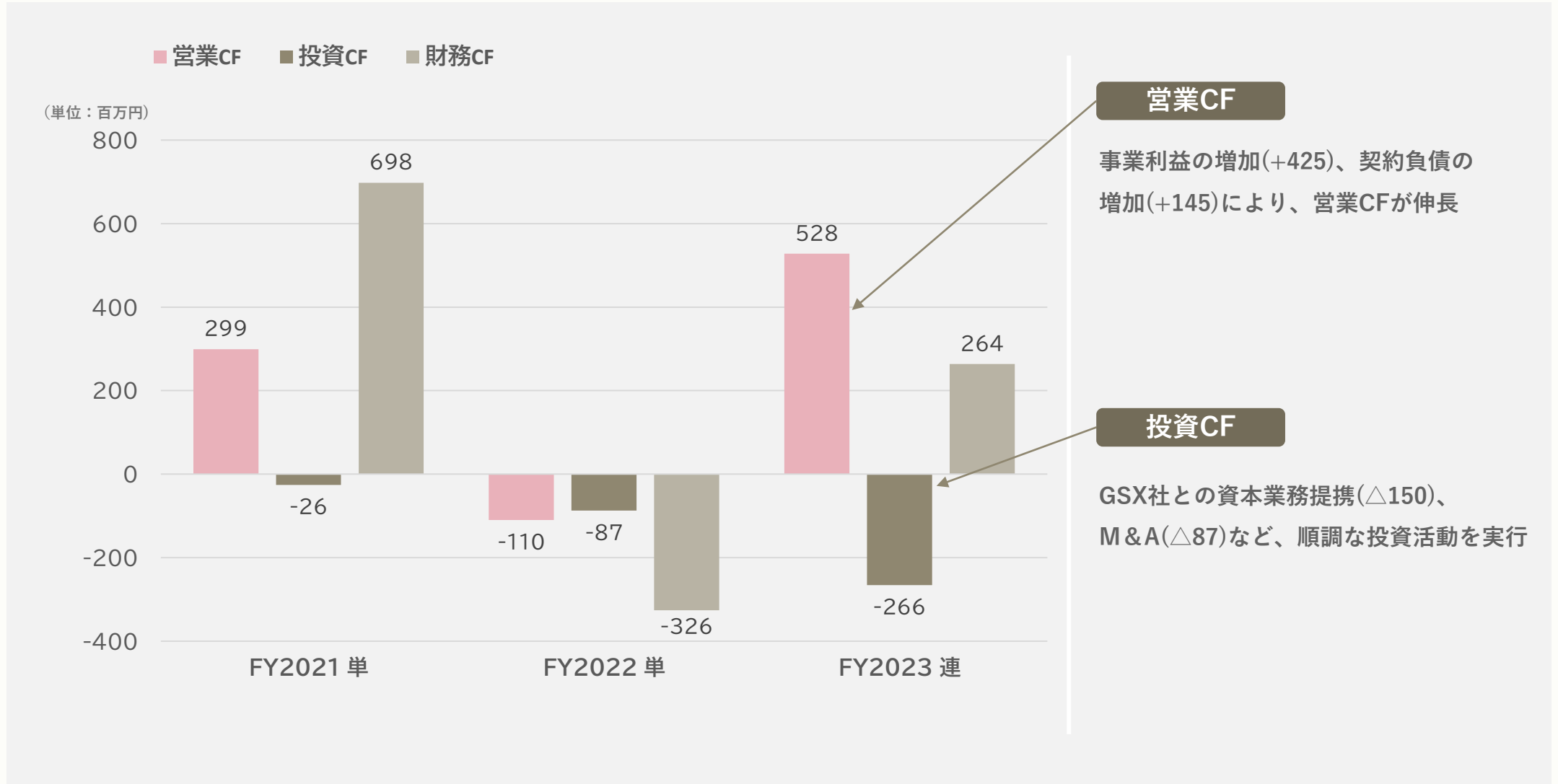
# 貸借対照表

総資産は35%増、純資産は26%増



# キャッシュフロー

## 順調な事業キャッシュインを積極投資へ



# 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%



# 事業別KPI

## データセキュリティ事業

サブスクへの本格シフトにより、FY2024Q3よりARRが増加

# ARR 300%

## ARR<sup>※</sup>

# 8.2億円

進捗率  
95.5%

計画 8.6億円

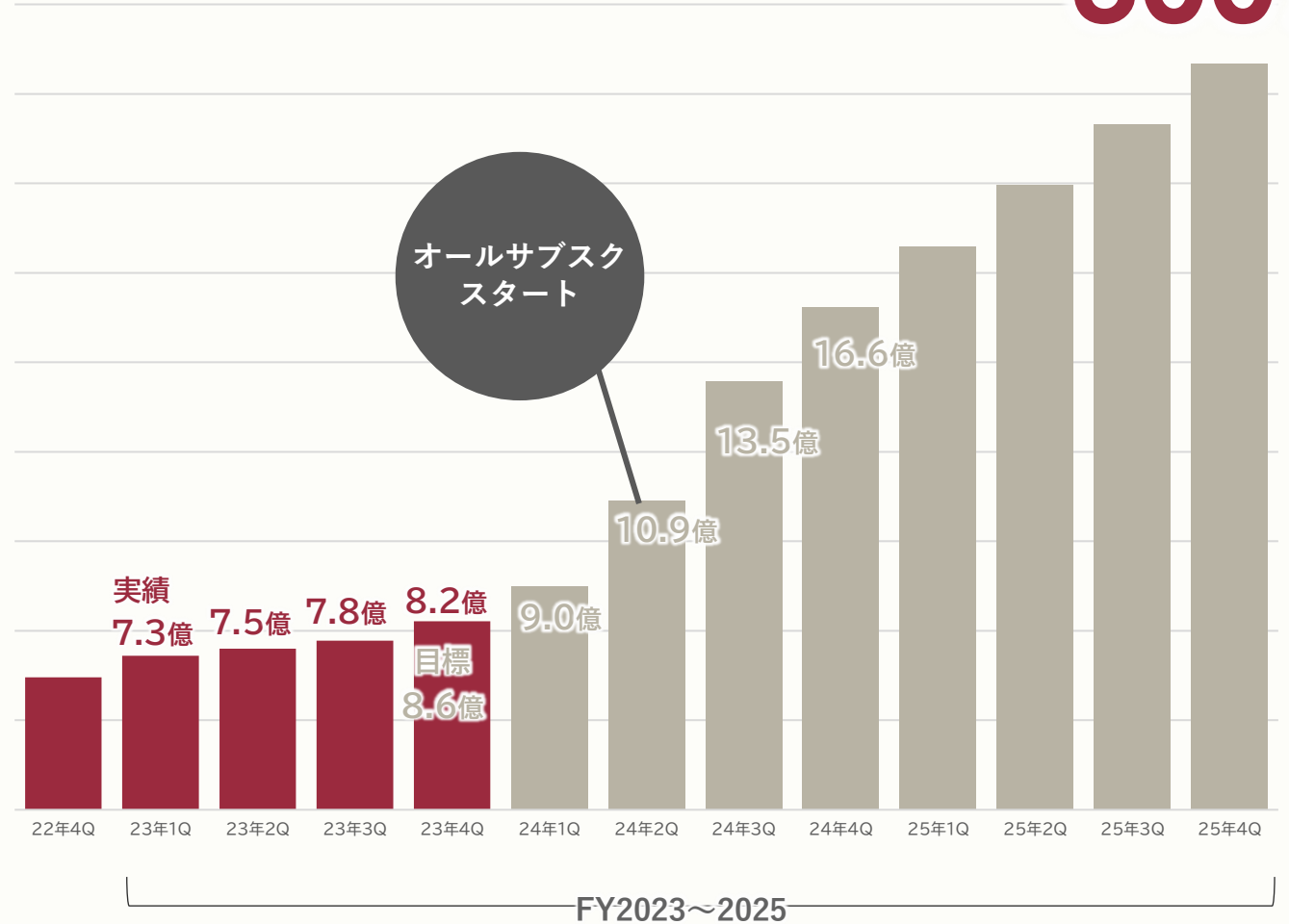
平均新規契約数 **350社**

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：従来保守を除いたサブスク契約の契約解約率



# 事業別KPI

ネットワークセキュリティ事業  
進捗はほぼ予定通り。FY2024以降も堅調傾向

# ARR 200%

# ARR<sup>※</sup> 13.2億円

進捗率 92.9%

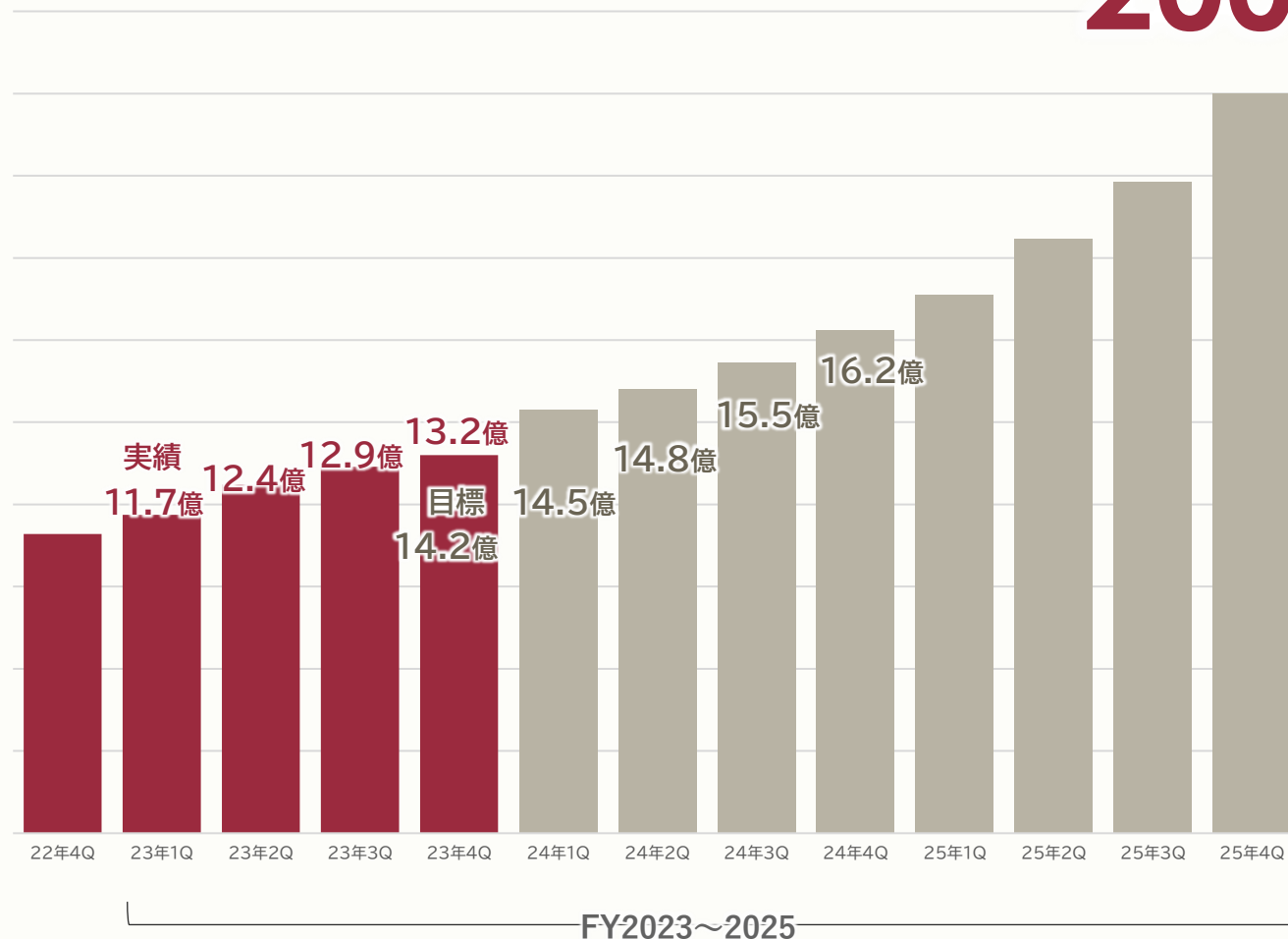
計画 14.2億円

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



# 前期までの振り返り

予定のPLは順調に推移。一部事業を整理。

	FY2020			FY2021			FY2022			FY2023			
	実績	前年差異		実績	差異		実績	差異		実績	差異		
売上高	2,314	3.8%	○ 計 画 達 成	2,761	17.5%	○	2,986	19.4%	○	3,559	19.2%	○	
営業利益	186	16.3%		○	260	18.2%	○	263	▲12.3%	○	363	37.9%	○
経常利益	185	15.6%		○	260	18.2%	○	301	0.3%	○	425	41.0%	○
当期純利益	125	13.6%		○	183	14.6%	○	229	▲4.6%	○	325	41.8%	○
ROE (%)	13.1	—			19.3	—		16.1	—		20.3	—	

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。

# 02

## 会社概要

Company Overview

## AI/クラウドを駆使したセキュリティの国産メーカー

AI+クラウド+セキュリティ  
の国産メーカー



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

Network All Cloud.

 Verona

# 会社の変遷

■ 売上高の推移

● 営業利益の推移

1 FY1996  
ITインフラ受託で発足

4 FY2005  
ログ管理製品  
「ALog ConVerter」リリース

**ALog ConVerter.**

5 FY2010  
クラウドVPN  
「Verona」リリース

**Verona**  
Virtual Environment Routing Overlay Network Architect.

6 FY2018  
SaaSサービス  
「Network All Cloud」リリース

**Network All Cloud.**

8 FY2021  
東京証券取引所マザーズ市場  
に株式を上場

サブスク型に切替え  
成長モデルへ

2021 8  
2023 9  
35億円

2 FY2002  
収益悪化。  
VCに資本参画を依頼

3 FY2003  
労働集約から  
メーカーへ転身

7 FY2018  
公的企業になるべく  
IPO準備。決算期変更

経営陣  
新体制へ

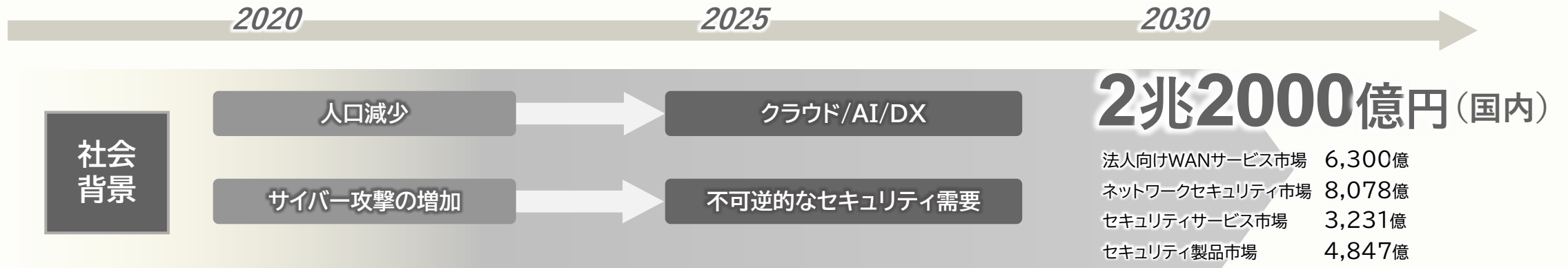
9 FY2023  
AI自動判定型SaaS  
「ALog Cloud」をリリース

**ALog Cloud**

現在  
2023年

# 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



# 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

あらゆるセキュリティをひとつに



あらゆるデータをAIが自動解析

パススコア算出のための特徴ベクトル  
ディレクトリ出現回数を成分にもつベクトル  
例: [11111100...0] = [x<sub>1</sub><sup>(n)</sup> x<sub>2</sub><sup>(n)</sup> ... x<sub>V</sub><sup>(n)</sup>] =: x<sub>n</sub> (n ∈ {1, ..., N})  
N: データ数

ファイルパスの差  
例: C:\Users\taro\Documents\メモ.txt と  
C:\Users\taro\Desktop\画像.pngの差  
= |[1111100] - [1110011]| = 4

$$\hat{p}_{i,h}(z) = \frac{1}{hN} \sum_{n=1}^N \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{1}{2} \left(\frac{z - x_i^{(n)}}{h}\right)^2\right)$$

で近似する x<sub>i</sub><sup>(n)</sup>: n日目のi時のログ出現回数

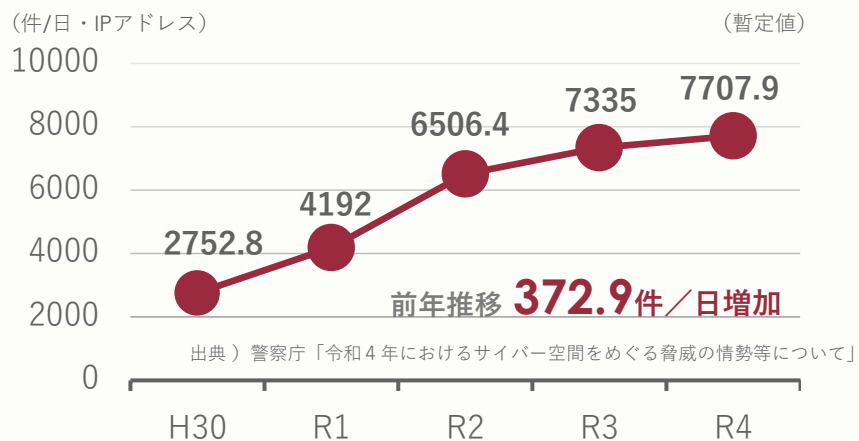
$\frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{1}{2} (\dots)^2\right)$ : ガウスカーネル

$$\text{minimize}_h J(h) := \int (p_i(z) - \hat{p}_{i,h}(z))^2 dz$$

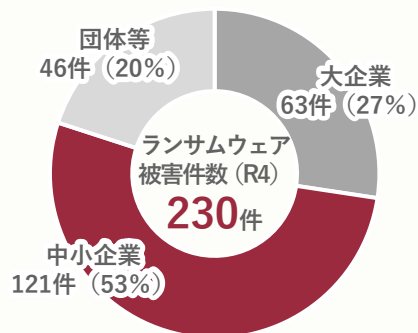
# ログの重要性

## 増えるサイバー攻撃に伴い、ログ保管は義務化の一途

### サイバー空間における脆弱性探索行為の推移



### ランサムウェア被害の規模別件数



前年推移

大企業	: 14件増加 (129%)
中小企業	: 42件増加 (153%)
団体	: 28件増加 (256%)

### ログデータの取得

情報セキュリティ責任者は、各種のログを取得し、一定期間保存しなければならない

総務省 「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」

### サイバーセキュリティのリスク対応

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

経済産業省 「サイバーセキュリティ経営ガイドライン Ver 3.0」

金融

金融機関等コンピュータシステムの安全対策基準

重要インフラ

重要インフラのサイバーセキュリティに係る安全基準等策定指針

水道

水道分野における情報セキュリティガイドライン

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

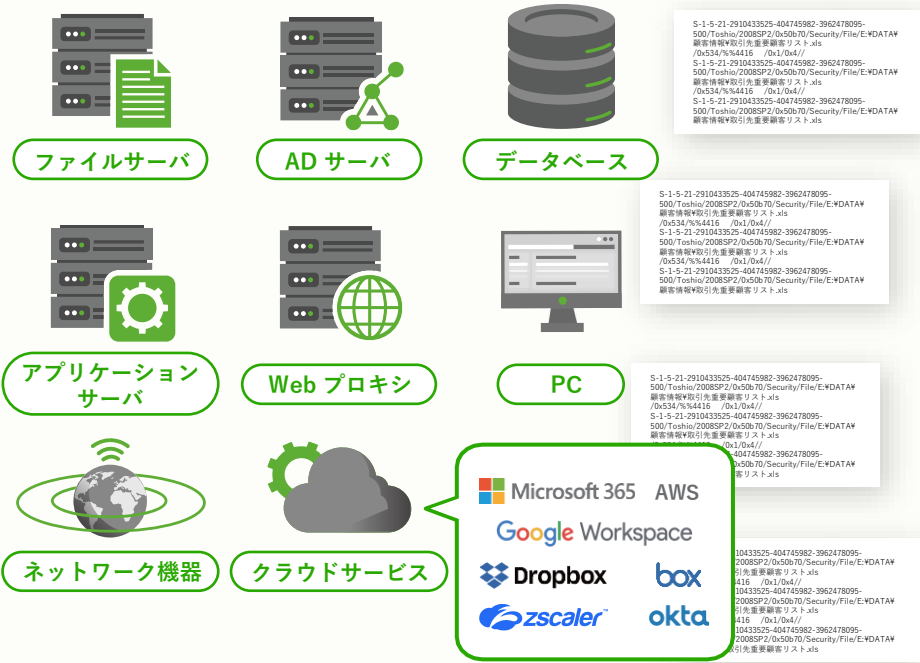
交通

情報セキュリティ確保に係る安全ガイドライン

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

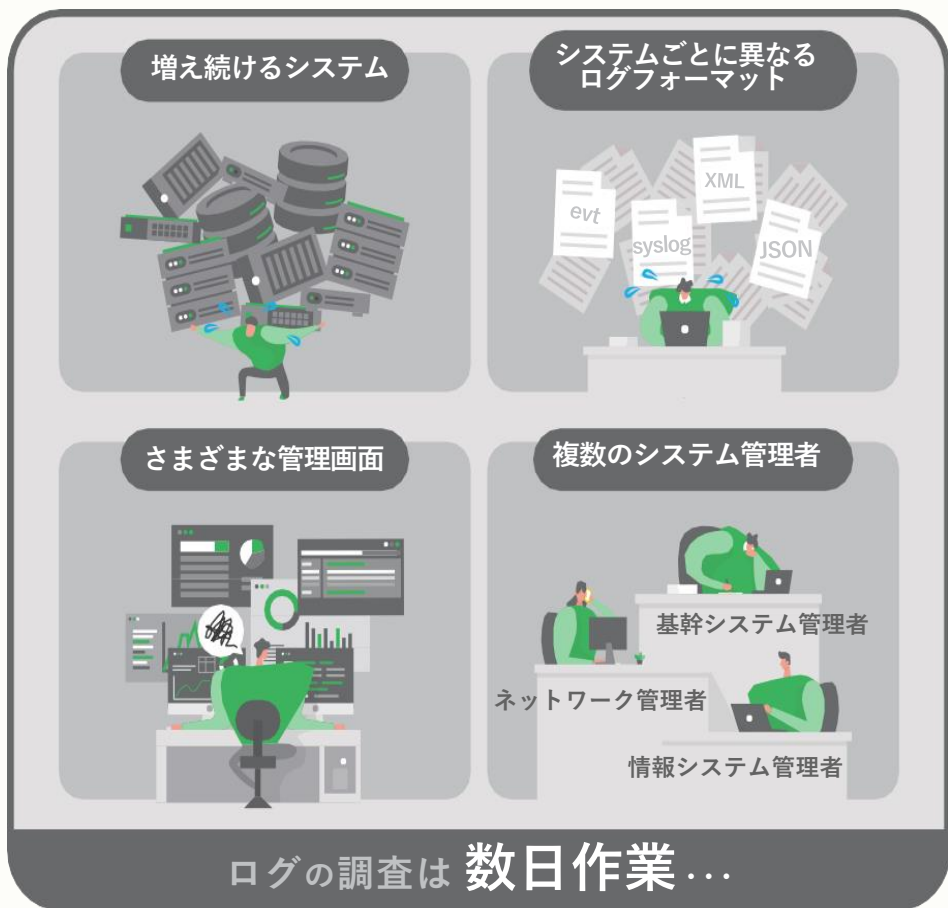
何を  
した



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

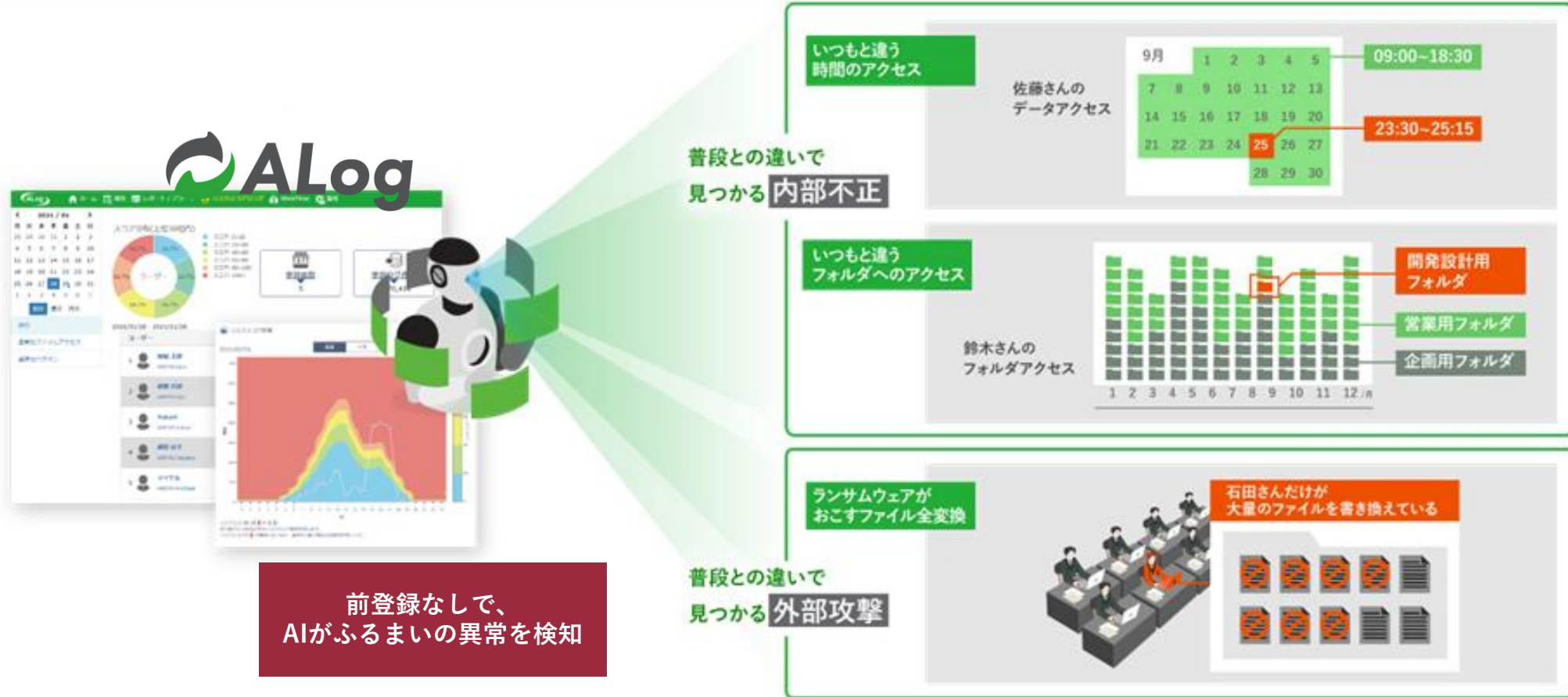
Before



After



## 学び続ける AI でリスクを自動判定





# 5,500社の実績

大手民間企業、官公庁が顧客層の中心

**公共系**  **400** 以上



**金融系**  **1300** 以上



**情報系**  **1200** 以上



**交通系**



**自動車関連**  **1500** 以上



**その他製造業** 



# 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%

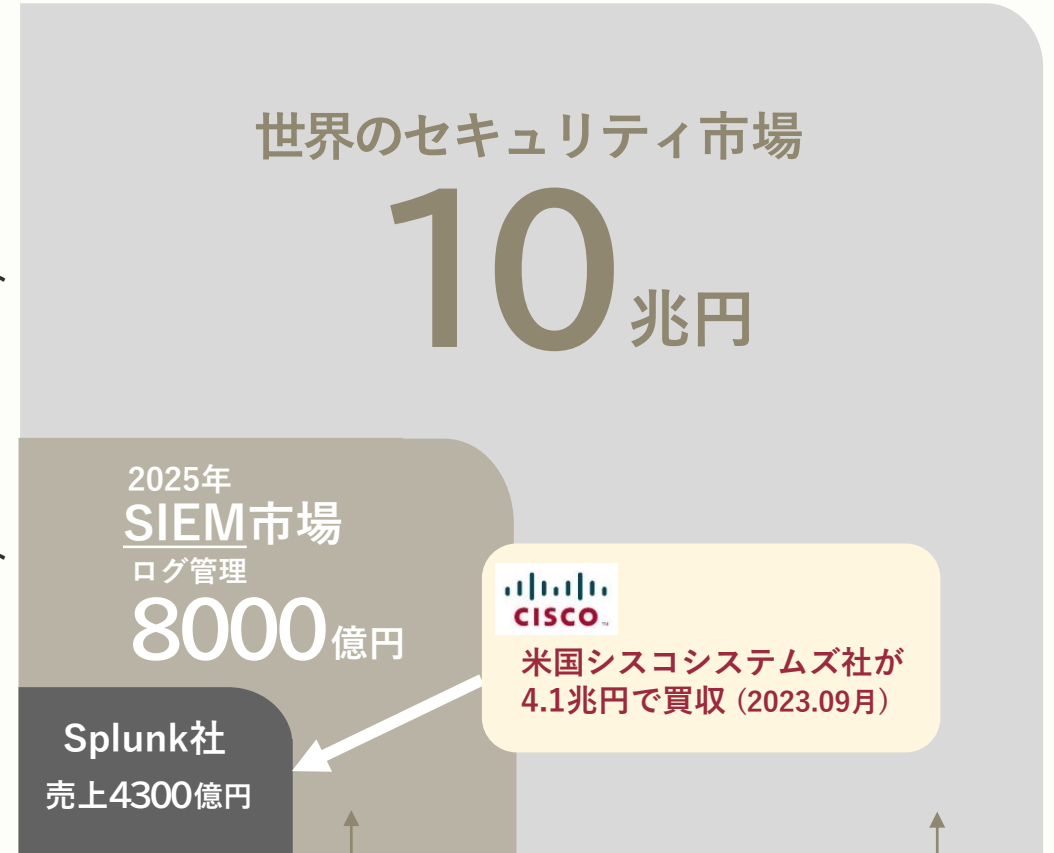


デロイトトーマツミック経済研究所調べ  
「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望2022年度」

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」

# ネットワークセキュリティ事業

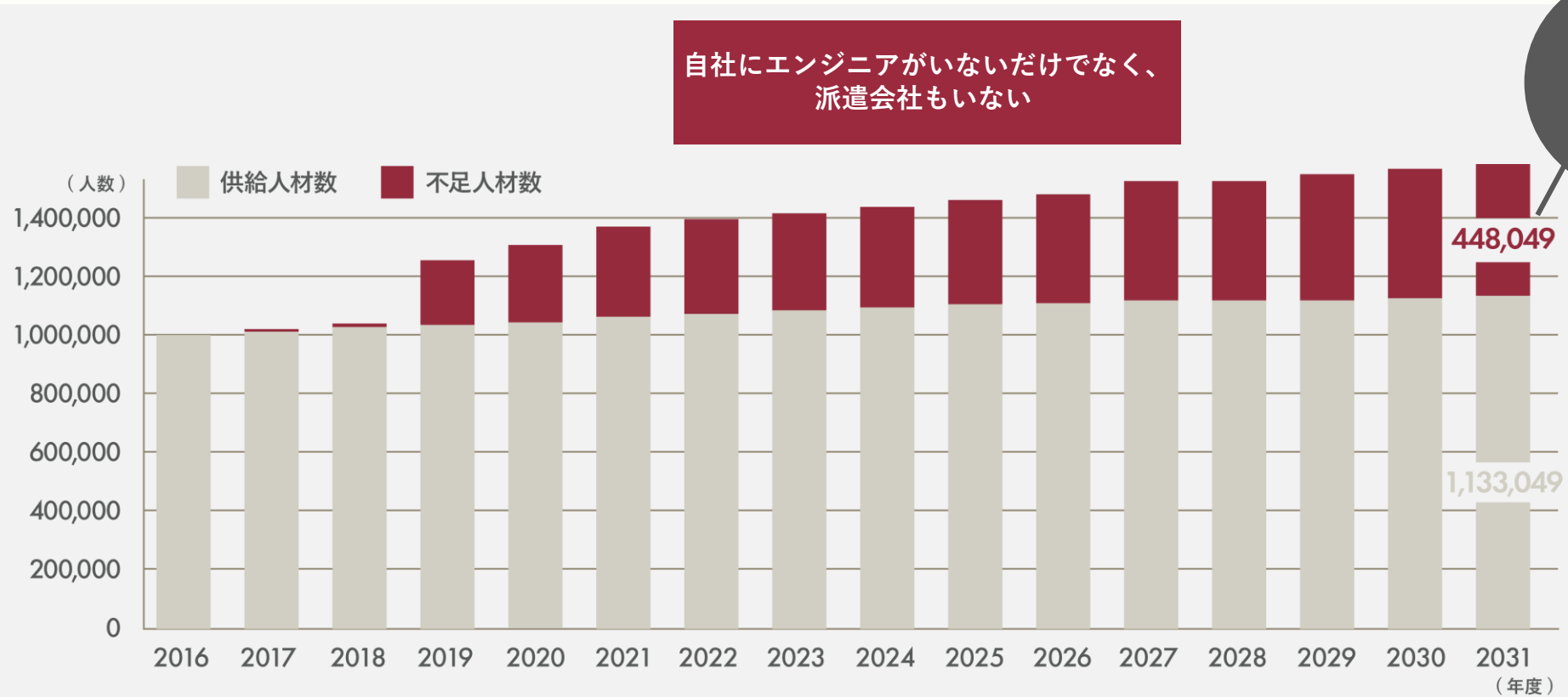
Network Security





# 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、設計思想がオンプレ&アナログ。

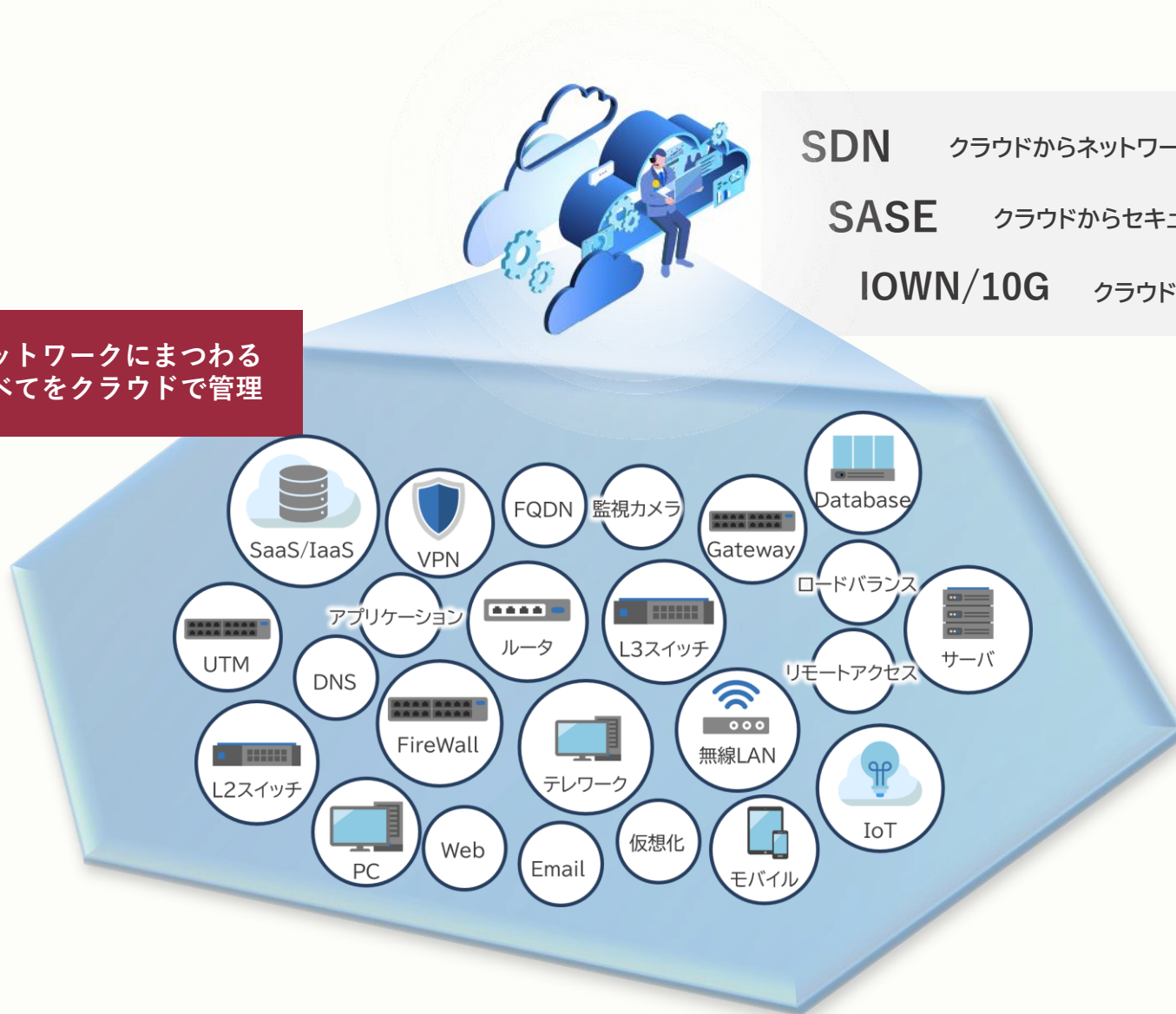


メーカーはバラバラ  
管理主体もバラバラ

# 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

ネットワークにまつわる  
すべてをクラウドで管理



**SDN** クラウドからネットワーク全体を管理する技術

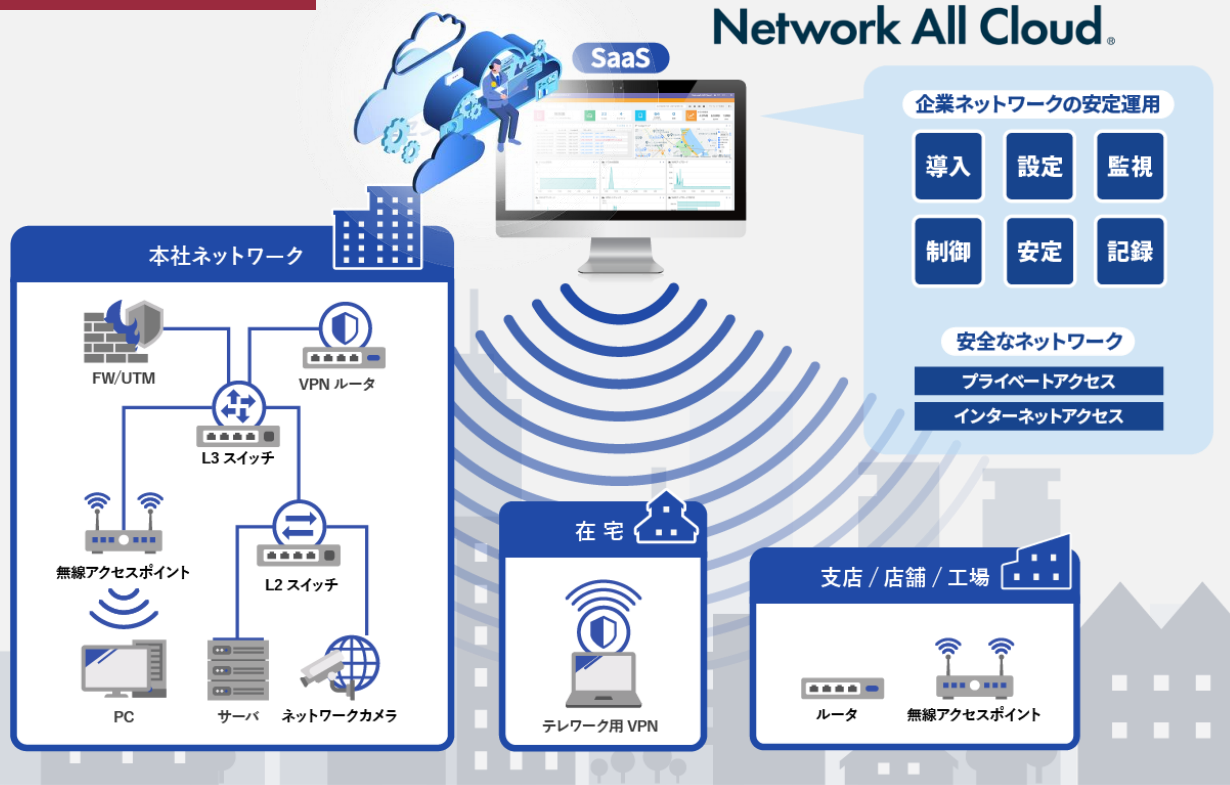
**SASE** クラウドからセキュリティを一括実装する技術

**IOWN/10G** クラウド化に適した高速化/大容量の光回線

# Network All Cloud<sup>®</sup>

## 人材に依存しない『クラウドフルコントロール』のSDNネットワーク

企業インフラは  
クラウドSaaSで



省人化できるため、  
人手不足時代にニーズ増

CAGR

**20% → 21%**

FY2018-2022

2023



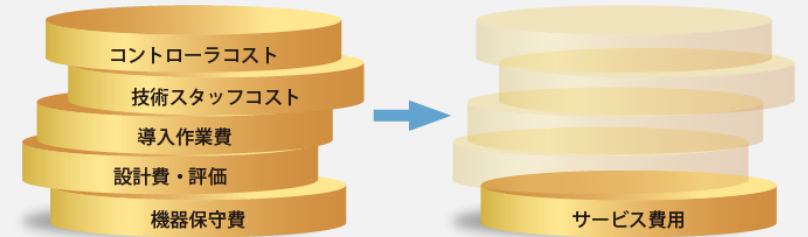
顧客はコストダウン、  
当社は収益アップ

契約継続率

**95% → 96%**

FY2018-2022

2023





# 4,800社の実績

多拠点オフィス、店舗、支社、工場、病院、学校等が顧客層

## 多店舗・多拠点



## 大規模施設



## オフィス





# 03

## 成長戦略

Growth Strategy

## $\alpha$ 主力製品の収益構造転換

データセキュリティ

商品のサブスク化に研究開発投資。

次年度以降の売上を従来の約 **10**倍に

## $\beta$ 新成長戦略のスタート

クラウド/AIの追い風を背景に、事業人員を増強。トップライン **200%**へ

## $\gamma$ M&A、提携による複合事業化

セキュリティに関わる複数事業を買収・提携等により、アップサイド化。



# FY2024 業績予想

増収増益で売上・営利とも過去最高

	FY2023	FY2024	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,559 百万円	4,500 百万円	+ 941 百万円	+26.4%
データセキュリティ事業	1,291 百万円	1,700 百万円	+409 百万円	+31.7%
ネットワークセキュリティ事業	2,268 百万円	2,800 百万円	+532 百万円	+23.5%
営業利益	363 百万円	419 百万円	+56 百万円	+15.4%
(営業利益率)	(10.2%)	(9.3%)	—	—
経常利益	425 百万円	399 百万円	− 26 百万円	− 6.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	325 百万円	279 百万円	− 46 百万円	− 14.2%
(当期純利益率)	(9.1%)	(6.2%)	—	—

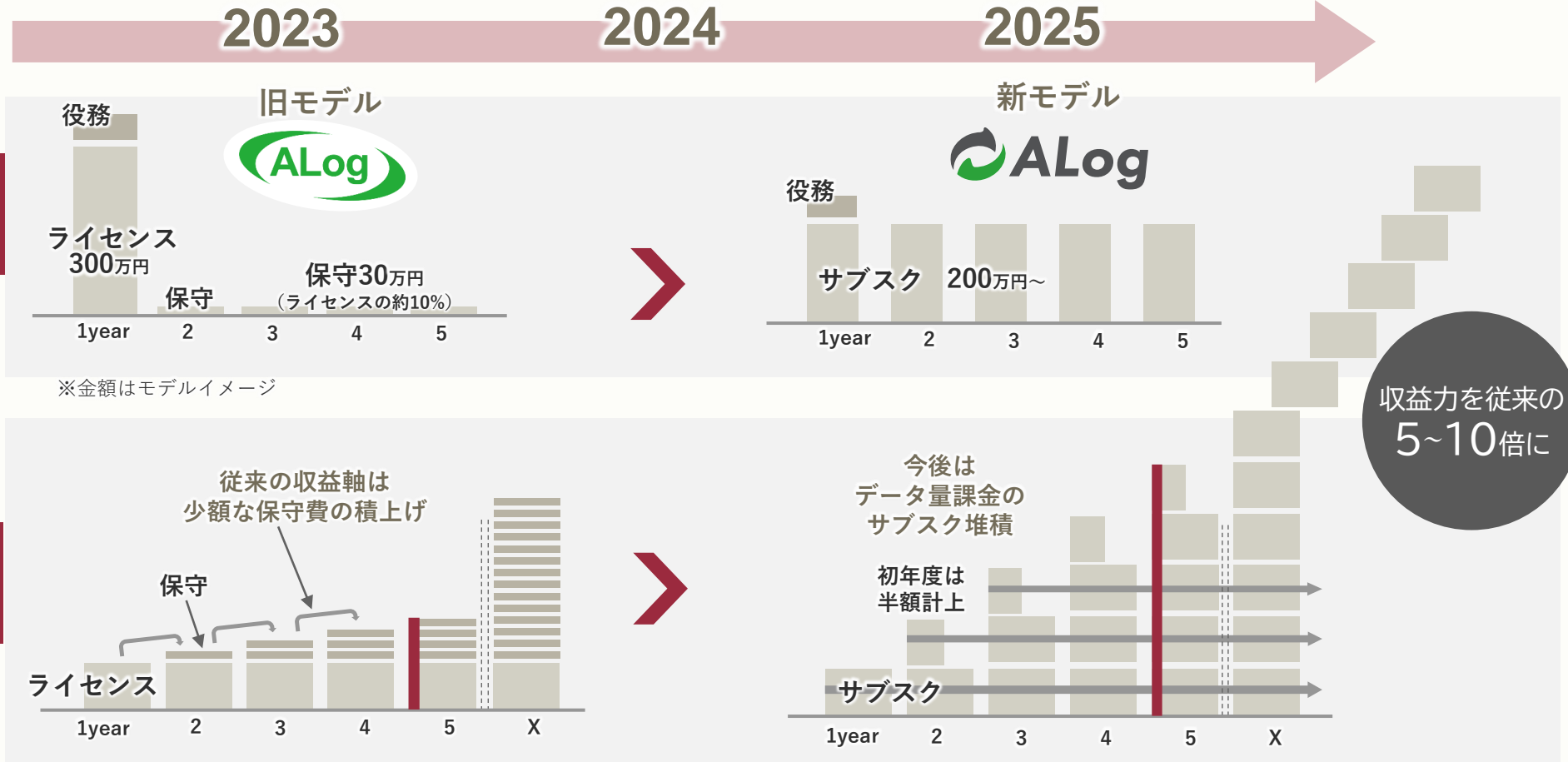
前年度は役員保険解約の利益により  
経常・当期利益が上昇したため  
今期の対比はマイナス

# α 主力製品の収益構造転換

主力製品を売切りからサブスクへ全面移行

販売モデルをサブスクへ

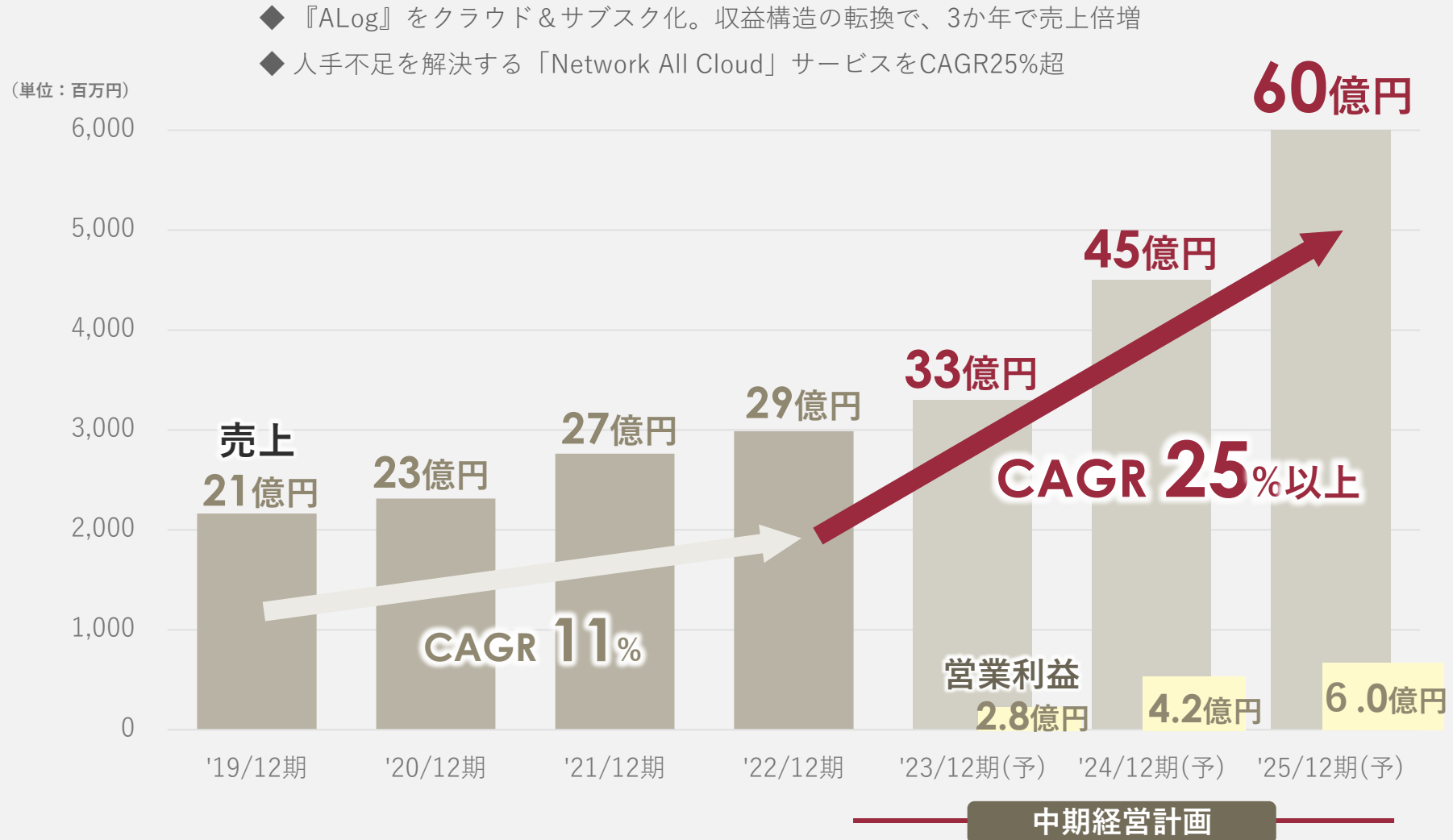
収益構造を抜本的に改善



平均新規契約件数 350件/年 既存顧客 4,000件

# β 新成長戦略のスタート

CAGR25% 売上高 200% 営利 228% に



# Y M&A、提携による複合事業化

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<sup>®</sup>

- ・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】



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



# 世界市場への機能向上 ①

海外競合製品との機能差異を追従

**Yamada TARO**  
 所属: マーケティング部  
 役職: 部長  
 勤務地: 東京  
 PC-host: yamada-pc  
 OS: Windows  
 IP: 10.10.10;10  
 App: Application

総合評価: **E**  
 リスクスコア: **89**

2023/03/20 (木) - 2023/03/27 (水) 過去7日間

2023/03/20 (木)

- 04:30:12 VPNに接続
  - E ネットワークイベントがOSINTの脅威IPリストにマッチ
  - E ネットワークログがOSINTの脅威レジストリとマッチ
  - B 普段と異なるRDPセッション
- 08:11:32 デバイスログオン
  - C 複数回ログオン失敗後のログオン成功
  - D ブルートフォース攻撃成功の可能性
  - B ログオンイベントの急増
- 09:54:12 https://www.amiya.co.jp/にアクセス
  - B ネットワーク・トラフィックの急増

2023/03/21 (金)

12:22:45 フォールスBEAD

危険な人物や行動を自動検出。  
サイバー攻撃の原因特定まで自動化

海外製品の同等機能を  
今後3年以内に研究 & 追従

可能性	ALL	125回
コード、ファイル操作イベントな...	対応済	脅威インテリジェンス
異なるユーザー名は、新規また...	対応済	機械学習
成功したログオンを識別します...	対応中	相関分析
ドットを使用してシャドウコピーが...	未対応	クエリ
キストブロックの特徴である可...	対応済	機械学習
メッセージを検出しました。これは、ユ...	対応済	UEBA
タッチしました。	対応中	脅威インテリジェンス
こ、複数のSSHログインが失敗し...	対応中	相関分析
含むイベントが、OSINT の脅...	対応済	脅威インテリジェンス
たプロセスを識別します。これは...	未対応	UEBA
	対応済	クエリ

# 世界市場への機能向上 ②

## 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

### ー 漁業

データ非存在のため、魚群探知機次第。もっと効率良く魚が獲れないか…



生のデータをALogへinput



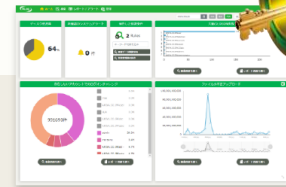
天候/風向き 潮の流れ 過去実績

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



### ー 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。

### ー 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。

### ー 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。

### ー 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



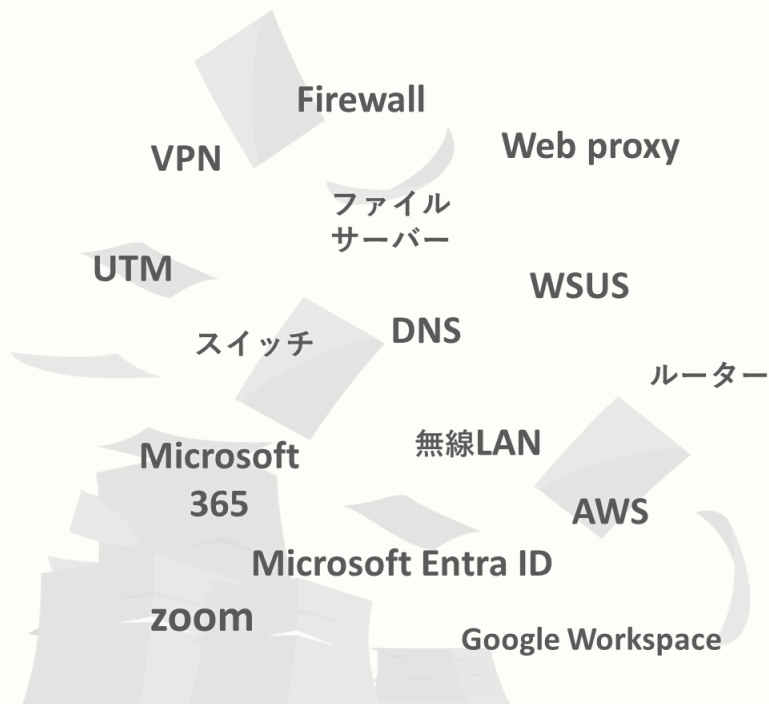
2026年12月2日は、\*\*地方で大地震を予測。湿度が低い消防車を他県から3台手配せよ

# CAGR 21⇒23%施策 ①

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

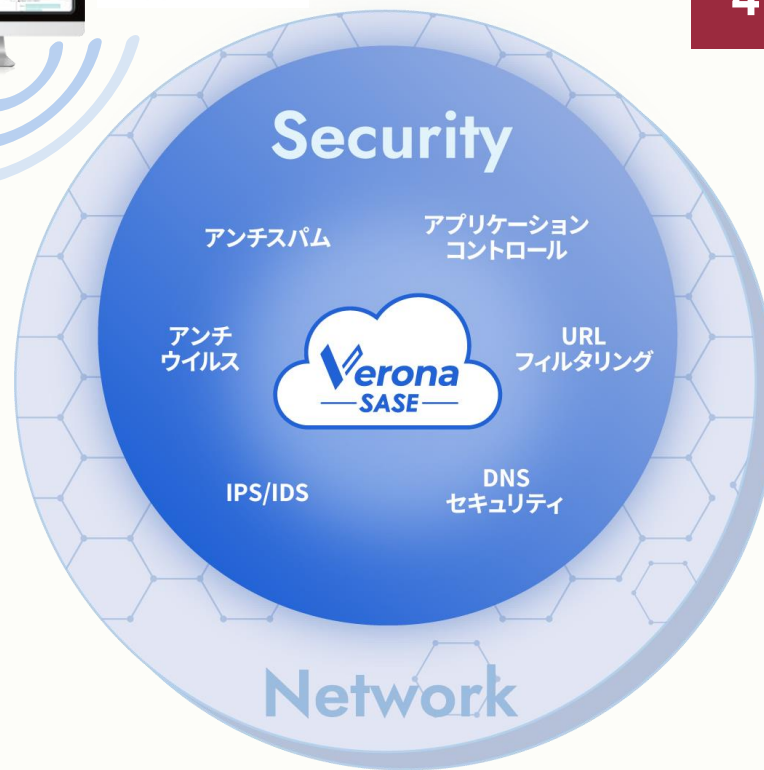


ネットワーク(通信インフラ)とセキュリティがバラバラに管理。  
それぞれで機器購入し、それぞれ設定しなければならない。

## これからのネットワーク



フルマネージド  
運用サービス



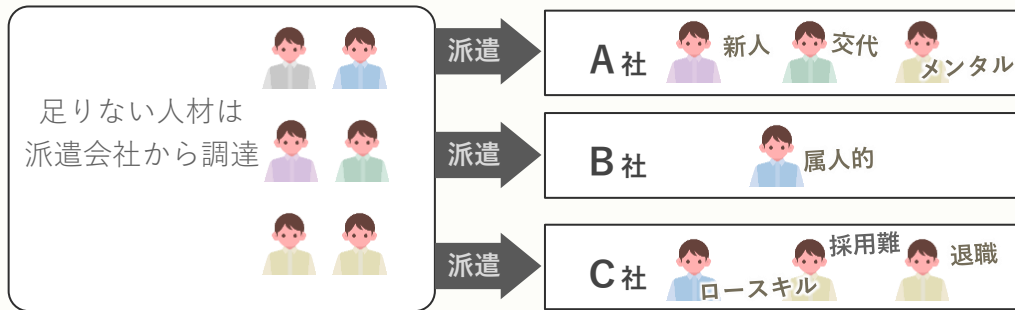
2026年までに売上  
4.6億円→10億円

ネットワークにまつわるセキュリティをひとつに統合。  
クラウドから運用を全面代行するので、人手が不要に。

# CAGR 21⇒23%施策 ②

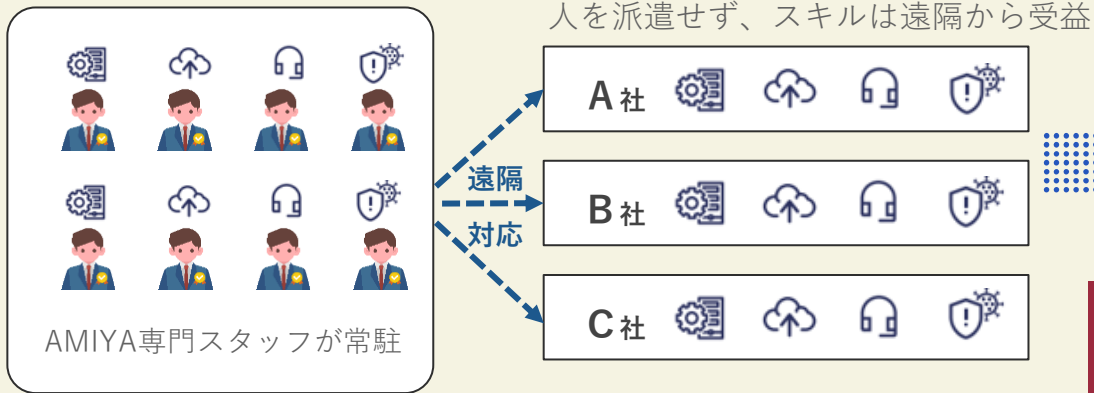
## 「情シスのクラウド化」に積極投資

### -----<従来の情シス>-----



派遣4人 × 70万円/月 = **280万円/月**

### -----<これからの情シス>-----

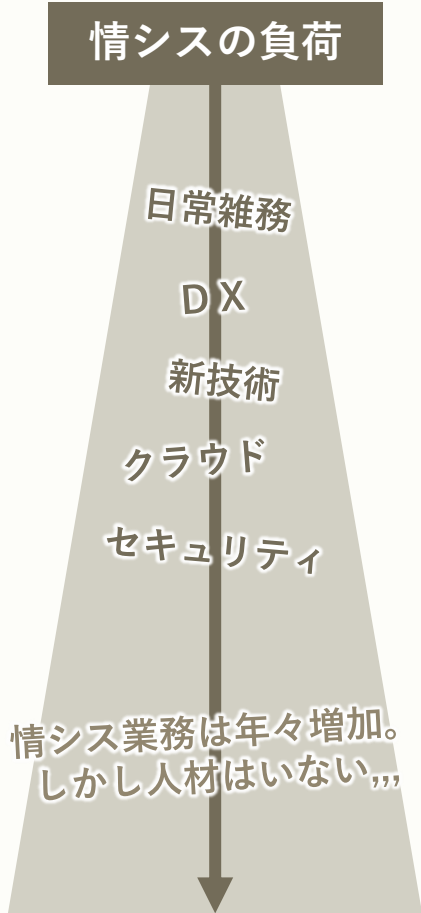


高スキルが/すぐに/安くサブスクで

**30万円/月**

契約伸長率  
前期比**2倍**

2026年までに  
売上**10億円**





# 投資計画

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

		FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
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
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
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	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	1.5 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	1.4 億円	1.5 億円
		3.5 億円	4.8 億円	4.5 億円	4.7 億円

セキュリティ人材教育事業など、新規事業投資を拡充

生成AI型『データ分析プラットフォーム』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



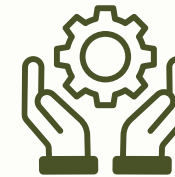
## Social

### ■ 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

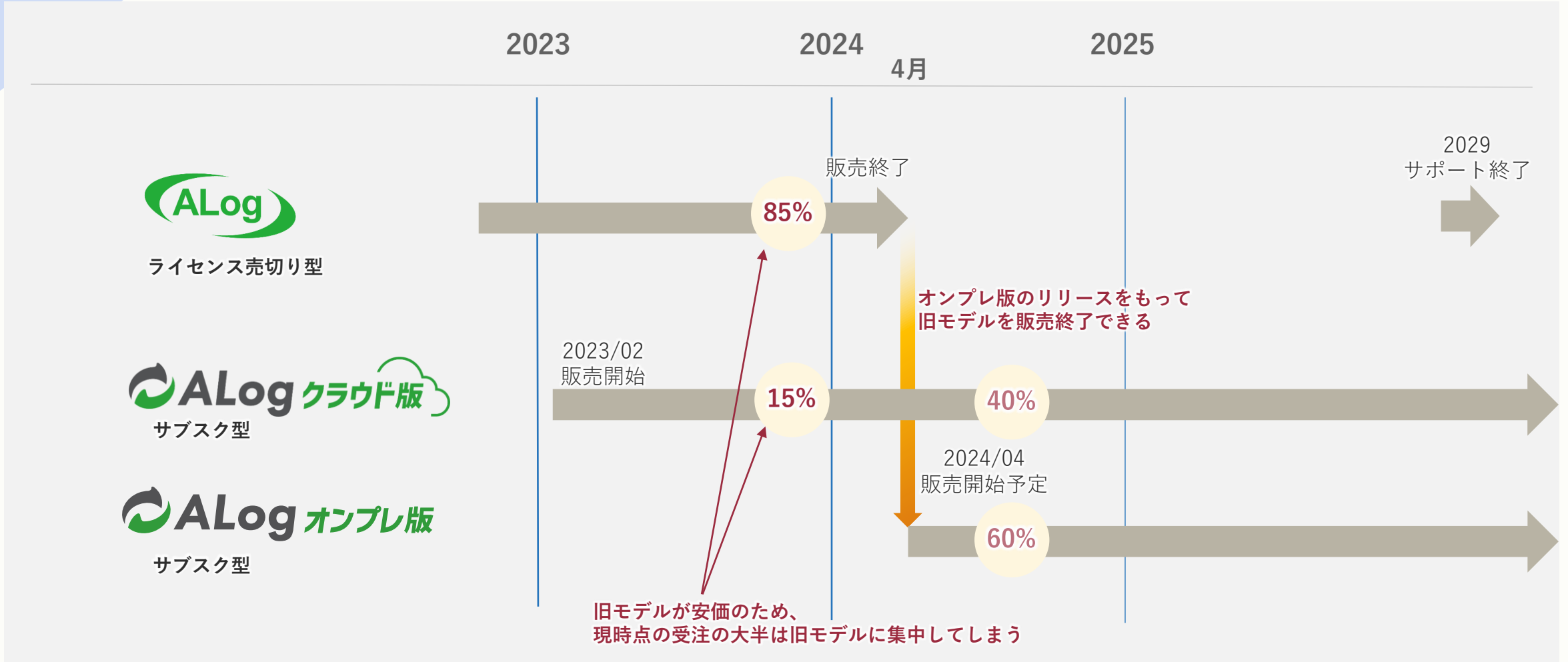
# 04

## 補足資料

Additional Materials

# α 主力製品の収益構造転換

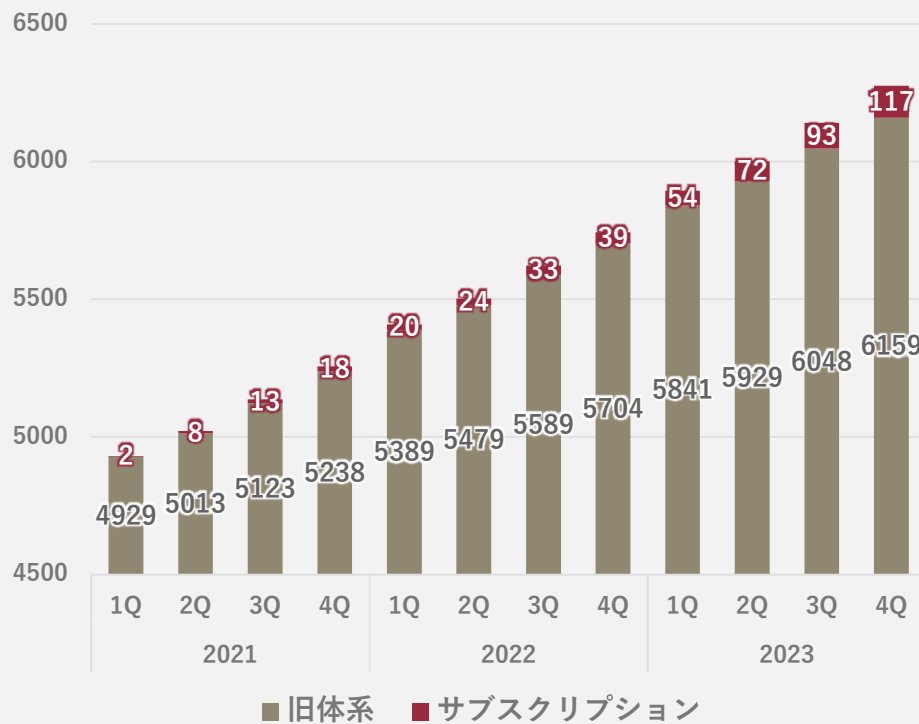
オンプレ版リリースまでは、旧版の売切りモデルが受注の大半



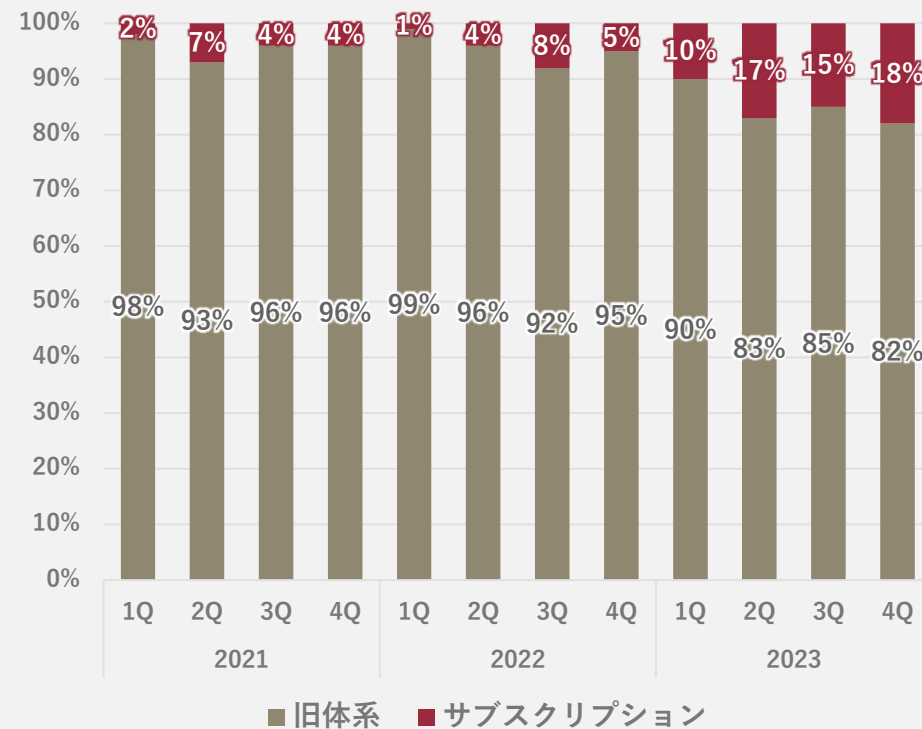
# α 主力製品の収益構造転換

新規契約は、将来的に100%サブスク版へ

顧客の累計契約数



新規におけるサブスク比率

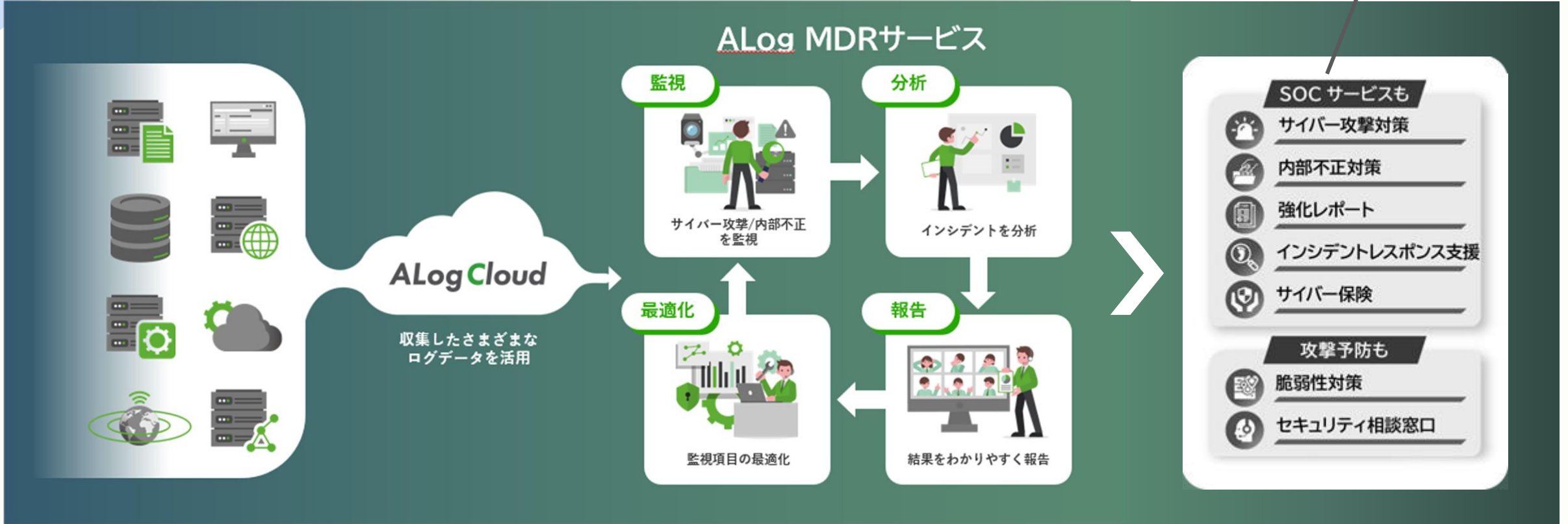


補足資料：

# α 主力製品の収益構造転換

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





補足資料：

# α 主力製品の収益構造転換

台数課金からデータ量課金へ



OSの種類...  
サーバ台数...  
ログ容量...  
ログの種類...

- ALog EVA : **100万円**
- ALog ConVerter for Windows : **150万円**
- ALog ConVerter for NetApp : **300万円**
- ALog ConVerter for Linux : \*\*万円
- ALog ConVerter for EMC : \*\*万円
- ALog ConVerter for PowerScale (Isilon) : \*\*万円
- ALog ConVerter for Amazon Fsx Windows : \*\*万円
- ALog ConVerter for Amazon FSx NetApp : \*\*万円
- ALog ConVerter DB for SQL Server : \*\*万円
- ALog ConVerter DB for Oracle Database : \*\*万円



ログデータ量が  
増えれば増えるほど  
トップラインが伸長

## データ量の従量課金

ログ量 ⇒ **15万円～100万円/月**

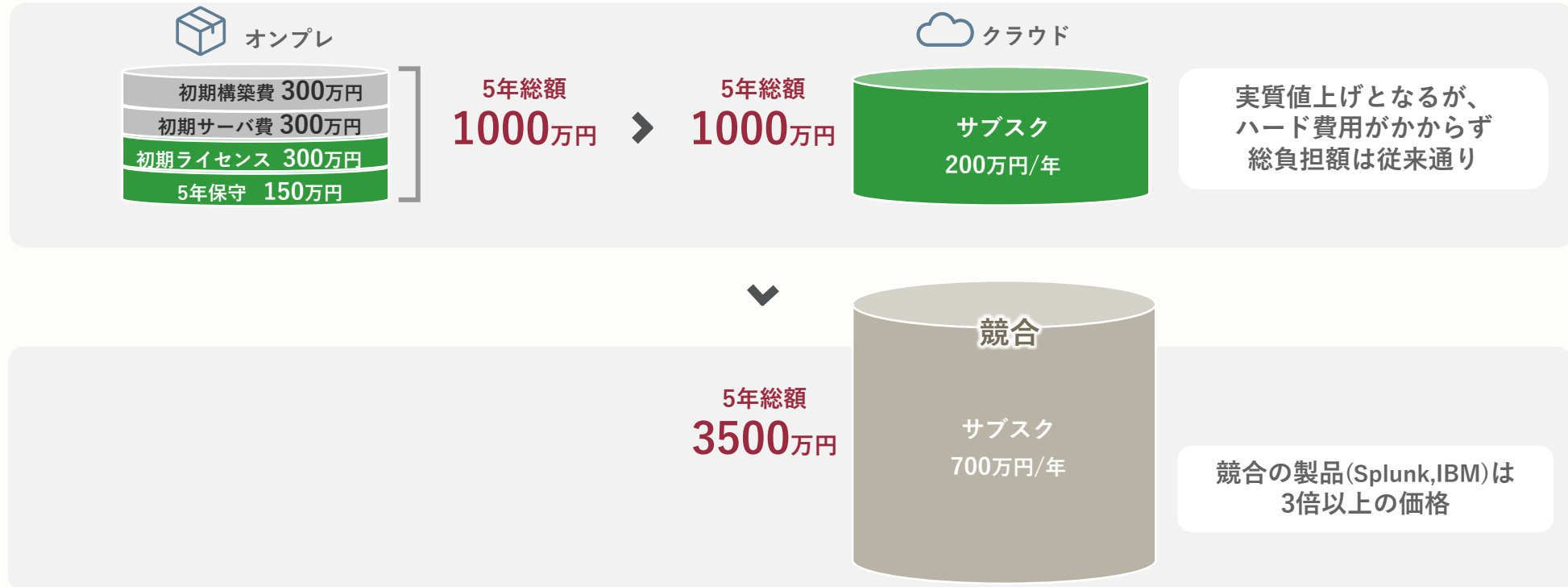
補足資料：

# α 主力製品の収益構造転換

サブスク化しても、顧客の総支払額は変わらず、まだ他社より安い

旧モデル 

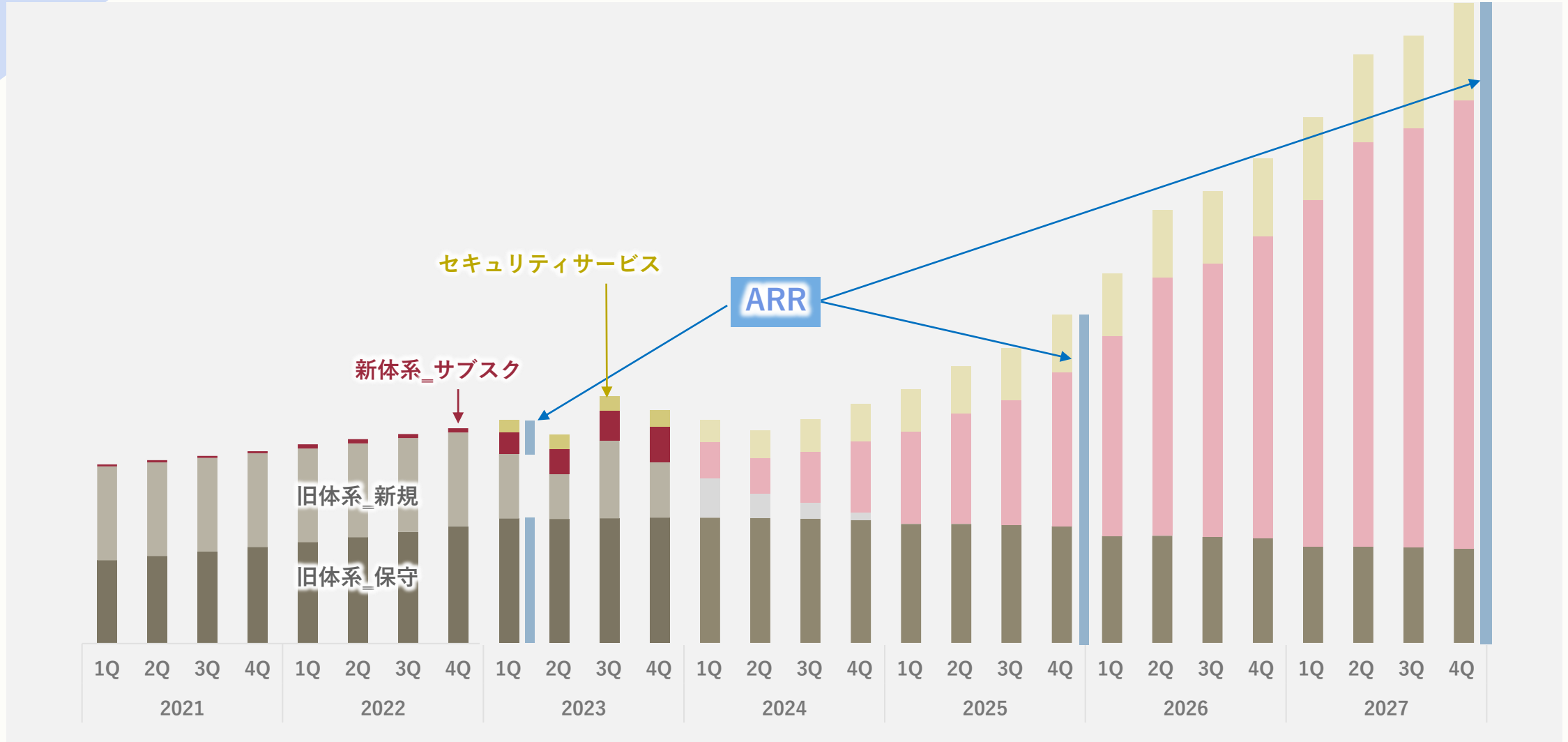
新モデル 



※海外製品のため、円安の影響で更に高額に

# α 主力製品の収益構造転換

売切版の終了から、サブスクが本格スタート



SECURE THE SUCCESS.

**AMIYA**