

# 2024年12月期 第1四半期 決算説明資料

<証券コード 4258>

株式会社網屋

AMIYA

# AMIYA

# 01

## 第1四半期ハイライト

First Quarter Highlight

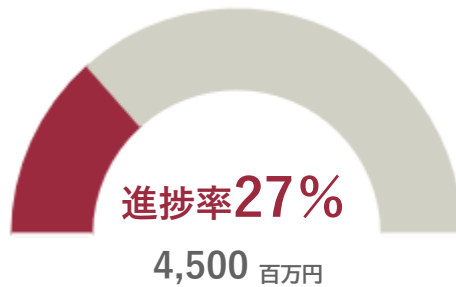
# 業績ハイライト

## 売上高

2023/Q1  
896 百万円



2024/Q1  
**1,213**百万円  
YoY + **35%**

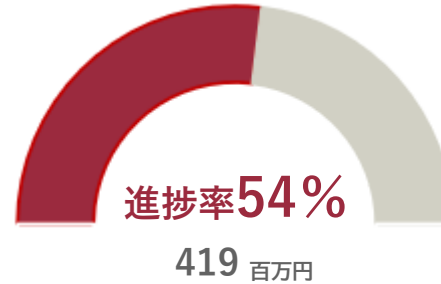


## 営業利益

2023/Q1  
163 百万円



2024/Q1  
**226**百万円  
YoY + **38%**

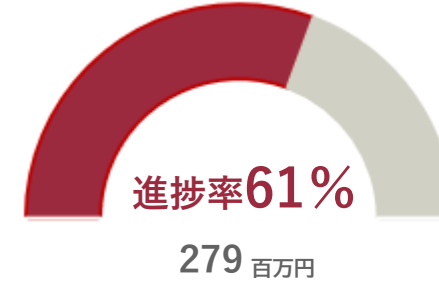


## 四半期純利益

2023/Q1  
154 百万円



2024/Q1  
**171**百万円  
YoY + **11%**



# エグゼクティブサマリ



**前期比大幅増収増益。四半期業績の過去最高を更新**



**主力のログ管理製品が、従来受注の153%**

例年の月度平均受注数から比較すると、従来比153%で推移。

自動車関連企業のセキュリティ事故をきっかけに、業界全体がセキュリティをガイドライン化。  
当社のデータセキュリティ製品が推奨製品として採用され、受注が増加。



**ネットワークセキュリティの需要が急増**

医療業界でも同様にガイドライン化が始まったため、  
総合病院を中心に、当社のインターネットセキュリティサービスの受注が増加。



**ARRは、前期比122%** (DS事業+19% NS事業+23%)

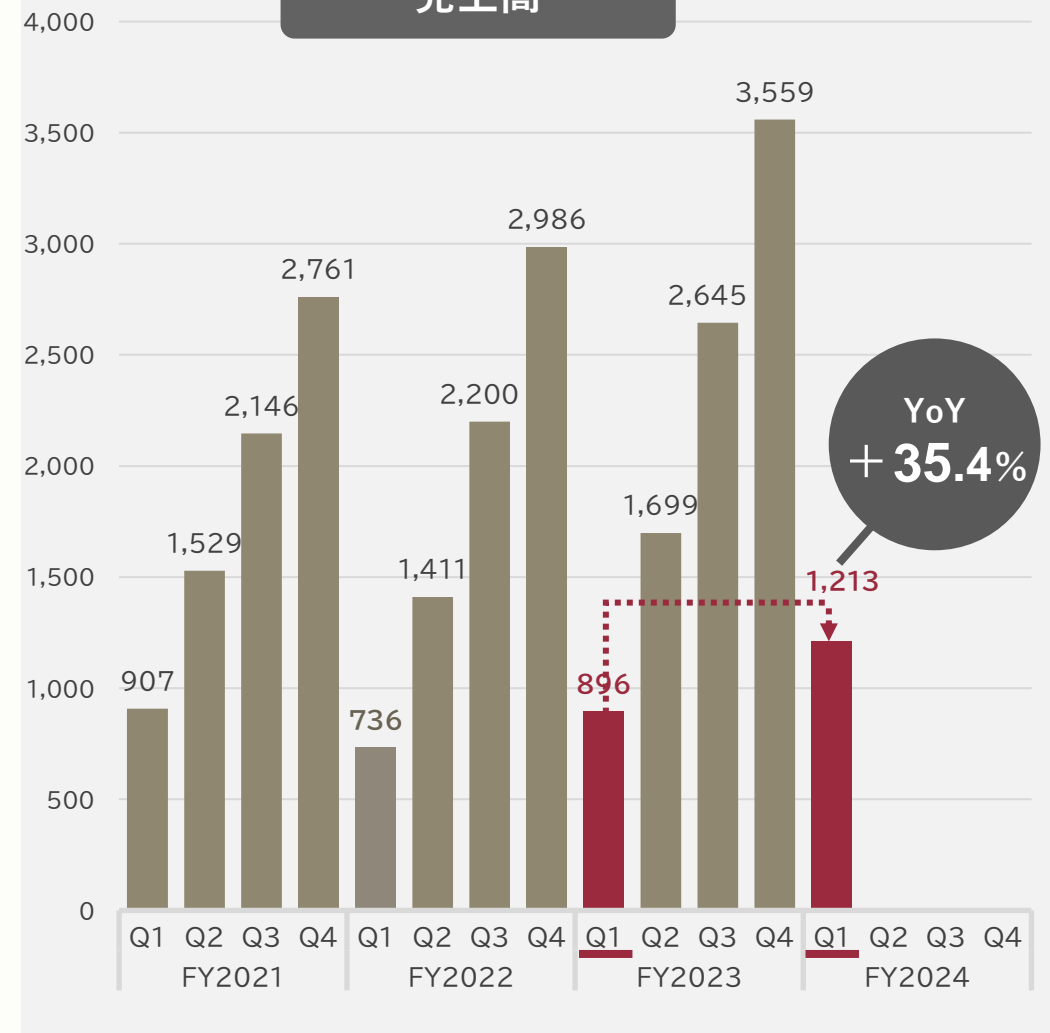


# 売上高／営業利益の四半期推移

売上高YoY + 35.4%、営業利益YoY + 38.5%

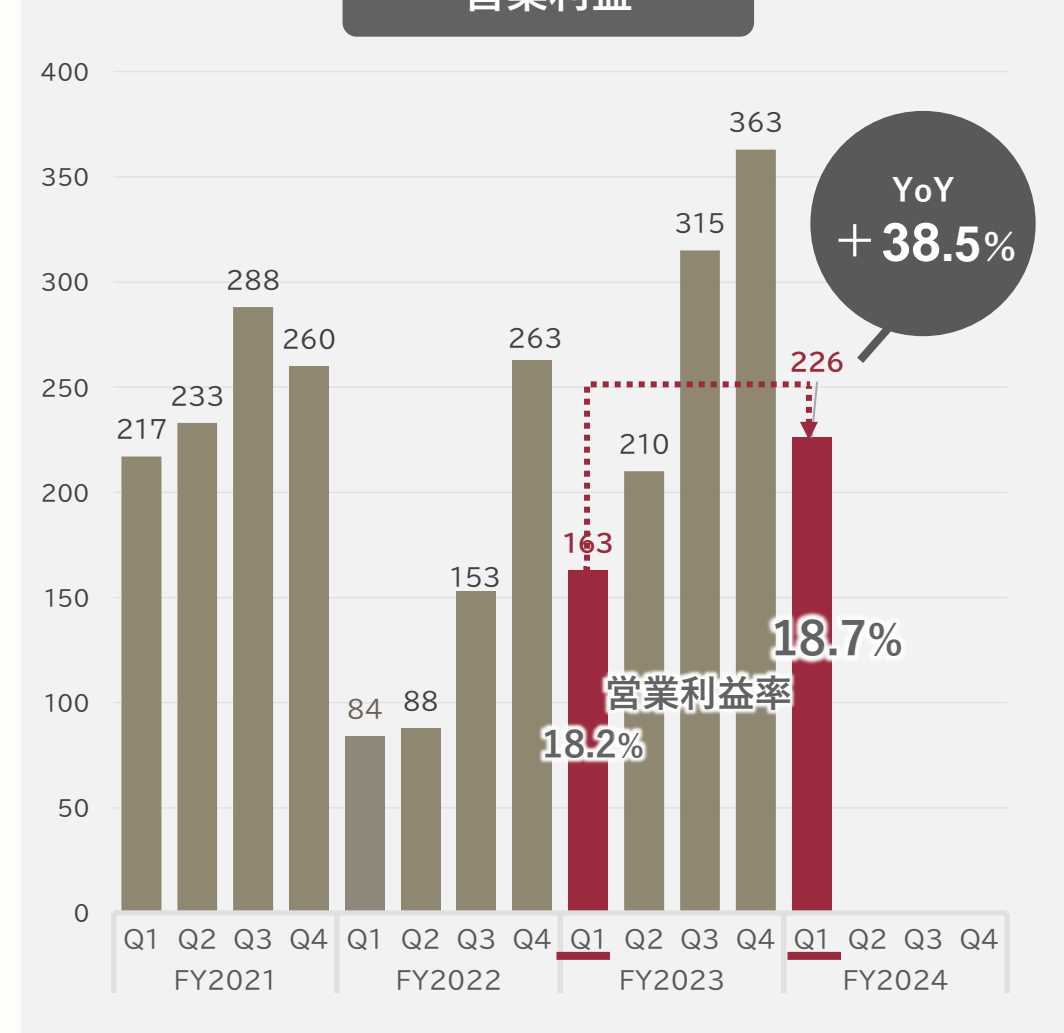
(単位：百万円)

## 売上高



(単位：百万円)

## 営業利益



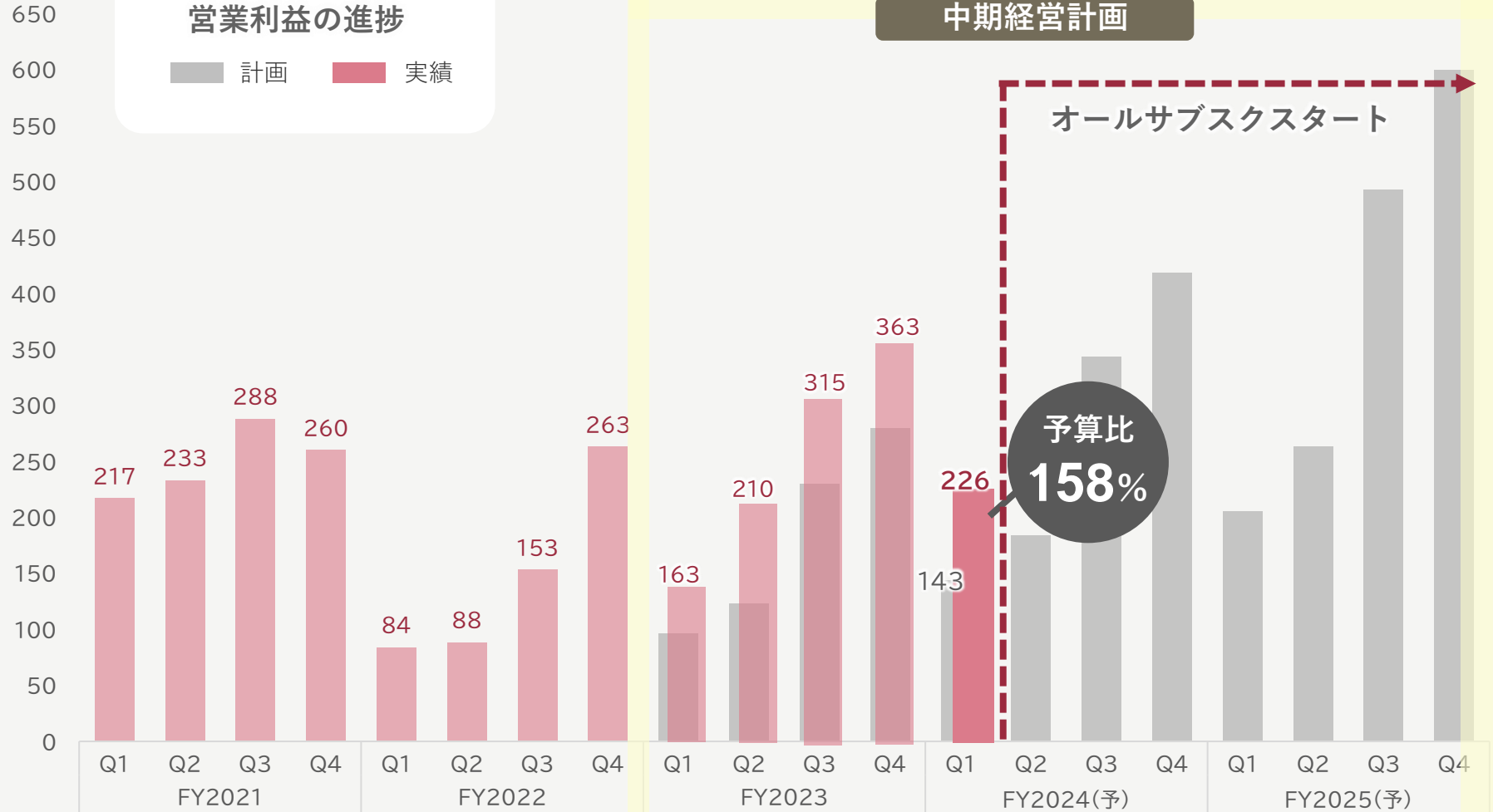
# 中期経営計画上の利益進捗

FY2024 1Q計画値に対して158%と大きく超過

(単位：百万円)

## 営業利益の進捗

■ 計画 ■ 実績



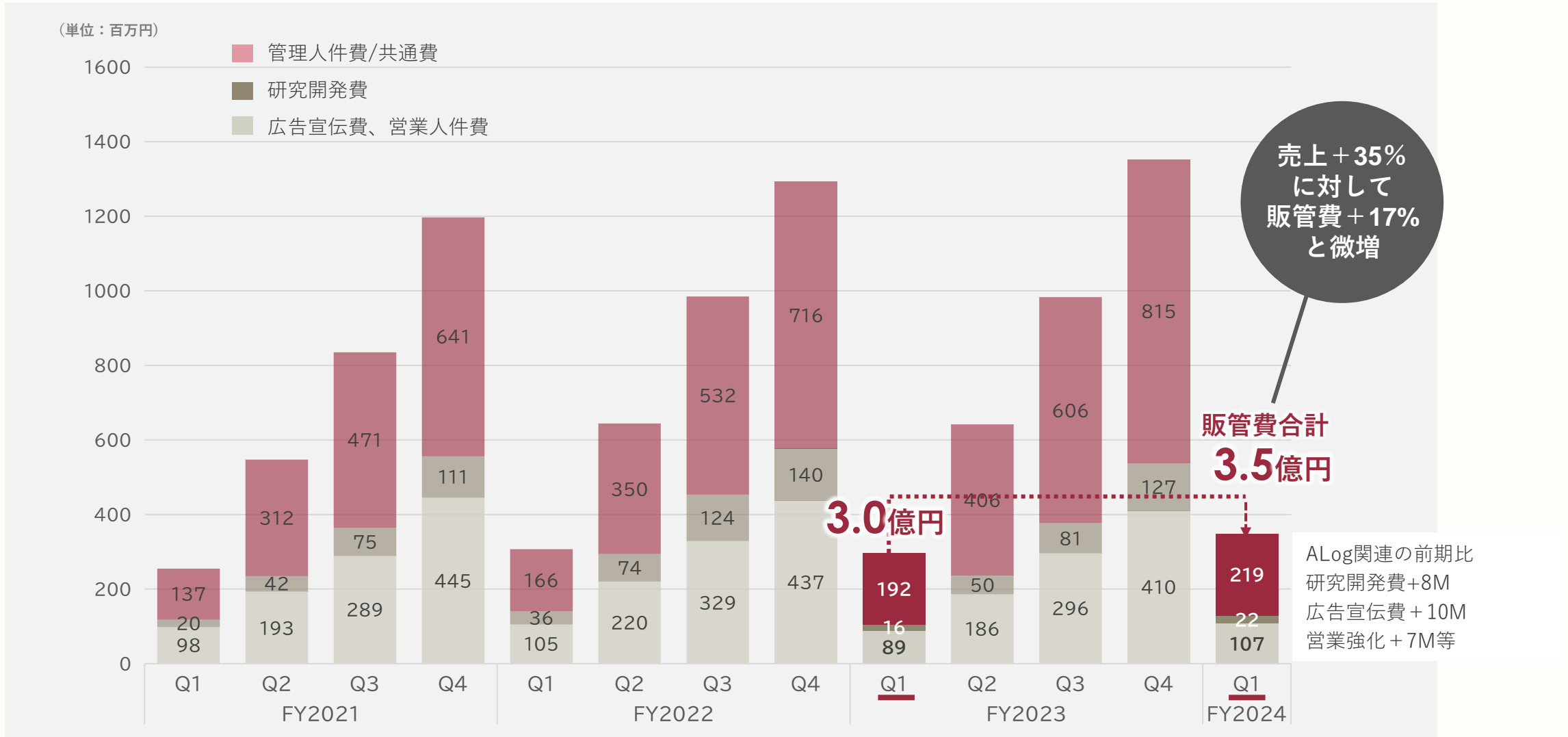
中期経営計画

オールサブスタート

予算比  
**158%**

# 累計販管費の推移

ALogサブスク開始の販売促進により、販管費は微増



# 2024年12月期 Q1業績ハイライト

通期の純利益予想に対して、Q1時点で既に60%の達成

※2024年から連結決算に変更

	FY2023 Q1	FY2024 Q1	前期比		FY2024 通期業績予想	FY2024 業績予想 進捗率
			増減額	増減率		
売上高	896 百万円	1,213 百万円	+ 317 百万円	+35.4%	4,500 百万円	27%
営業利益	163 百万円	226 百万円	+63 百万円	+38.5%	419 百万円	<u>54%</u>
(営業利益率)	(18.3%)	(18.7%)	—	—	(9.3%)	—
経常利益	222 百万円	240 百万円	+18 百万円	+8.2%	399 百万円	<u>60%</u>
(経常利益率)	(24.8%)	(19.8%)	—	—	(9.3%)	—
四半期純利益	154 百万円	171 百万円	+17 百万円	+10.7%	279 百万円	<u>61%</u>
(四半期純利益率)	(17.3%)	(14.1%)	—	—	(6.2%)	—
EPS	39.00円	41.54円	+2.54円	+6.5%	67.38円	—
ROE	10.3%	9.2%	—	—	15.7%	—

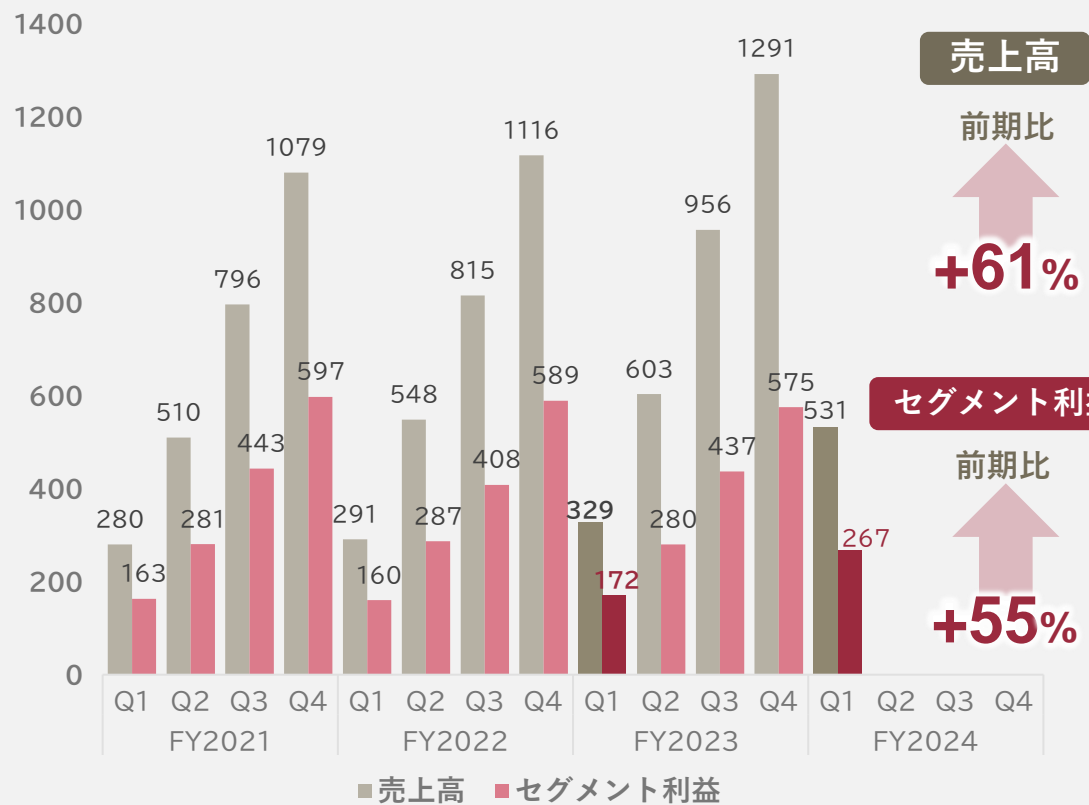
# 事業別サマリ

「ALog」製品の販売が好調。自動車産業を筆頭に、各産業界がセキュリティのガイドラインを公表。当社需要を後押し

医療業界でも同様にガイドライン化がスタート。  
ネットワークのクラウド化の潮流により、CAGR20%伸長を維持

## データセキュリティ事業

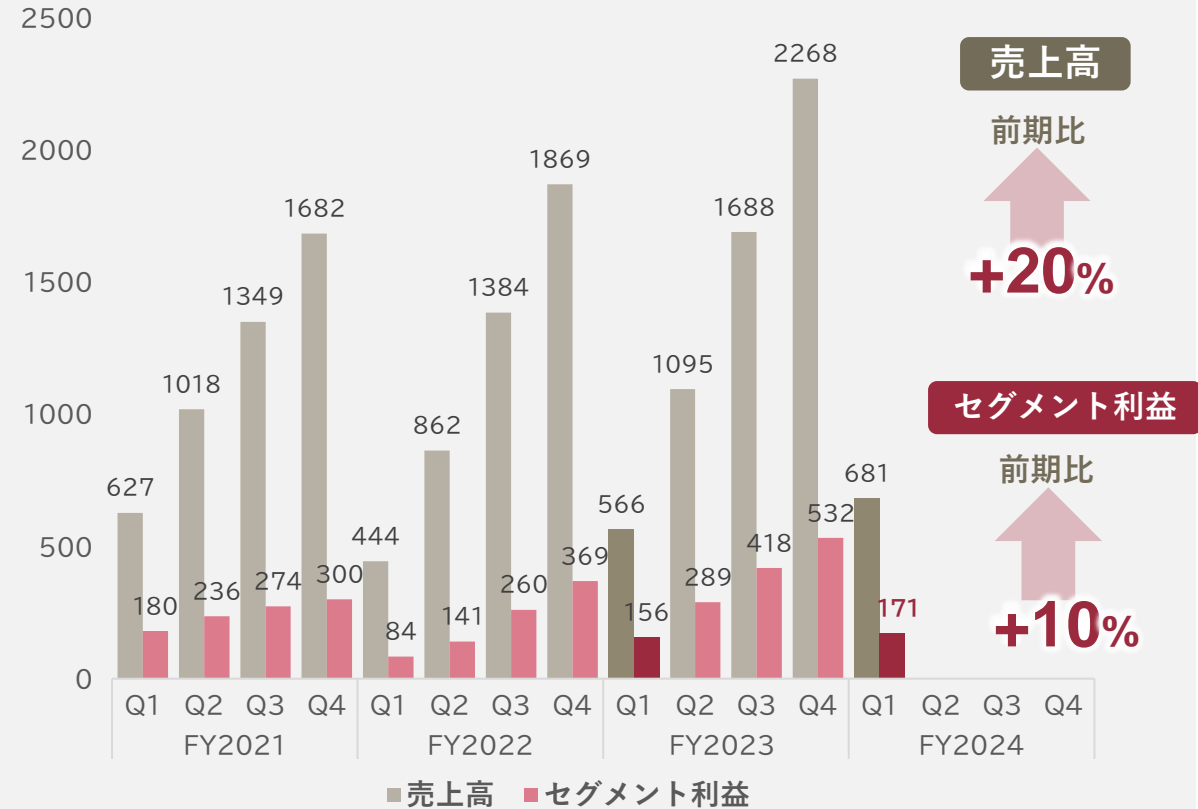
(単位：百万円)



サイバー攻撃検知としてログ管理製品「ALog」の販売が前期から引き続き好調に推移。またサイバーセキュリティ全体に包括対応してほしいという企業ニーズの高まりから、セキュリティ監査コンサルティング、有事緊急対応などの案件増加も売上高伸長に寄与。

## ネットワークセキュリティ事業

(単位：百万円)



慢性的なITの人材不足を背景に、人を媒介しない「クラウド上から企業の情報システム部門を補佐するサービス（ランサポ）」や「クラウド上から企業インフラ全体をセキュリティ化するサービス（VeronaSASE）」の受注が伸長し、5年連続CAGR20%成長を達成。

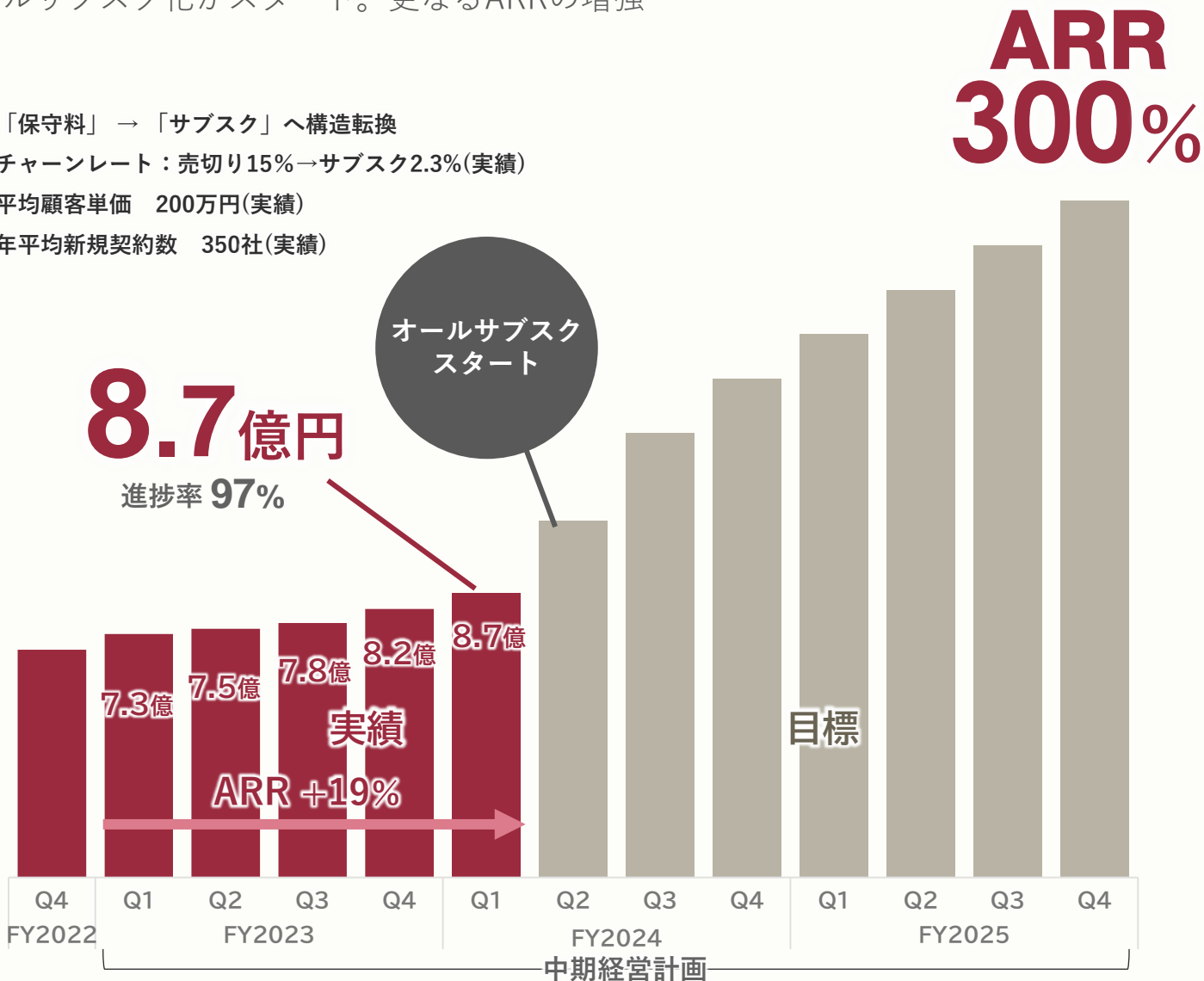
# 事業別KPI データセキュリティ事業

FY2024 Q2より、オールサブスク化がスタート。更なるARRの増強

## 販売モデル

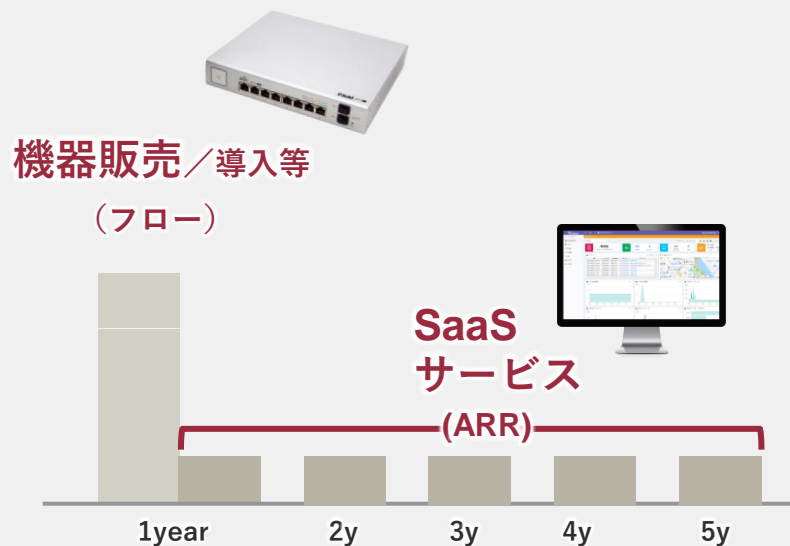


- ◆「保守料」 → 「サブスク」へ構造転換
- ◆チャーンレート：売切り15%→サブスク2.3%(実績)
- ◆平均顧客単価 200万円(実績)
- ◆年平均新規契約数 350社(実績)

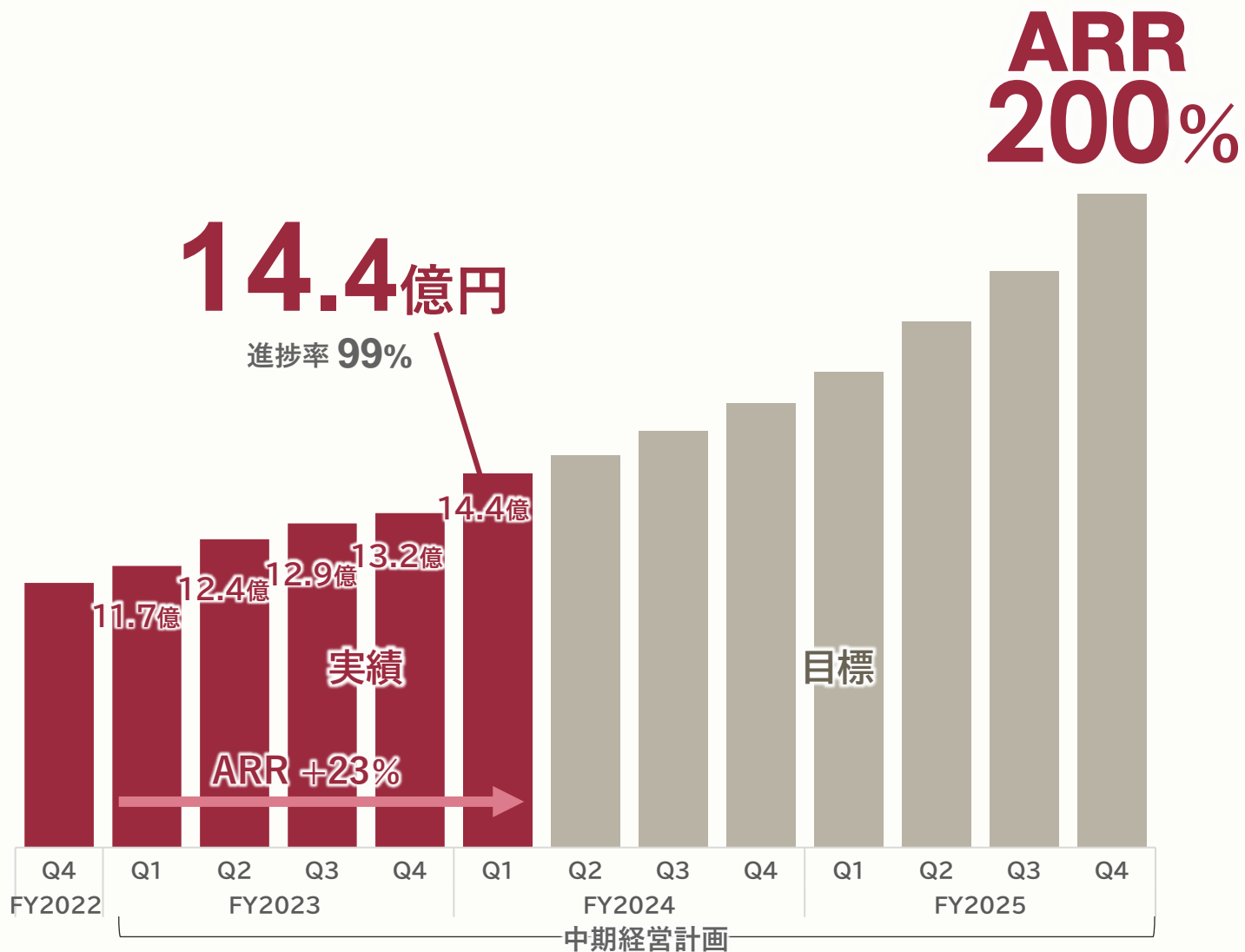


世界的な兆候の『ネットワークのクラウド化』は、恒常的な当社サービスの需要を喚起

## 販売モデル



- ◆ 機器代の25%が、サブスクリプションサービスARRとして毎年継続
- ◆ チャーンレート4.0%(実績)
- ◆ 平均顧客単価 200万円(実績)
- ◆ 年平均新規契約数 165社(実績)



# AMIYA

# 02

## 会社概要

Company Overview



# AMIYA

AI+クラウドの  
セキュリティ国産メーカー



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.**

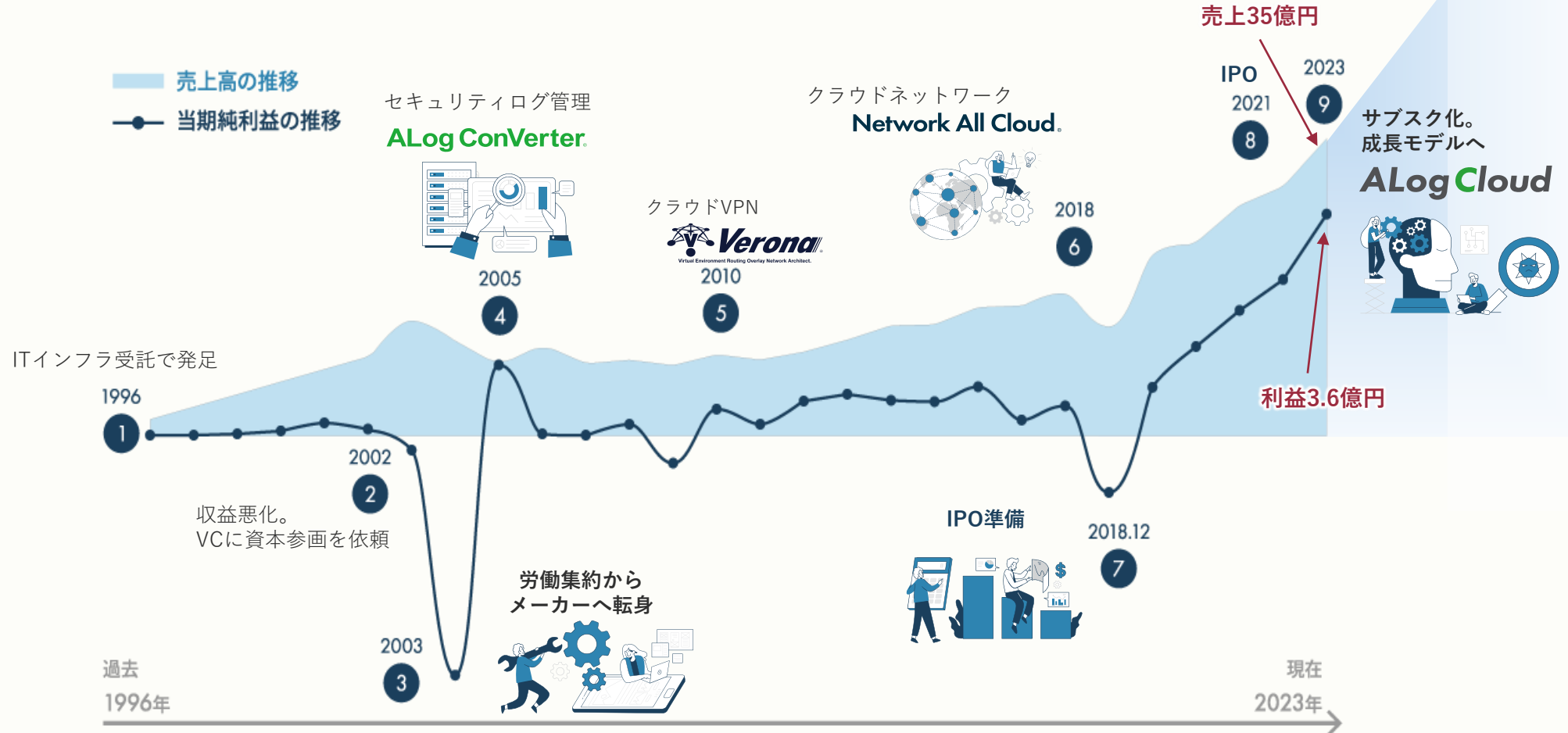
インターネット上でネットワークを中央制御

 **Verona**

ゼロトラストを実現するフルマネージドSASE

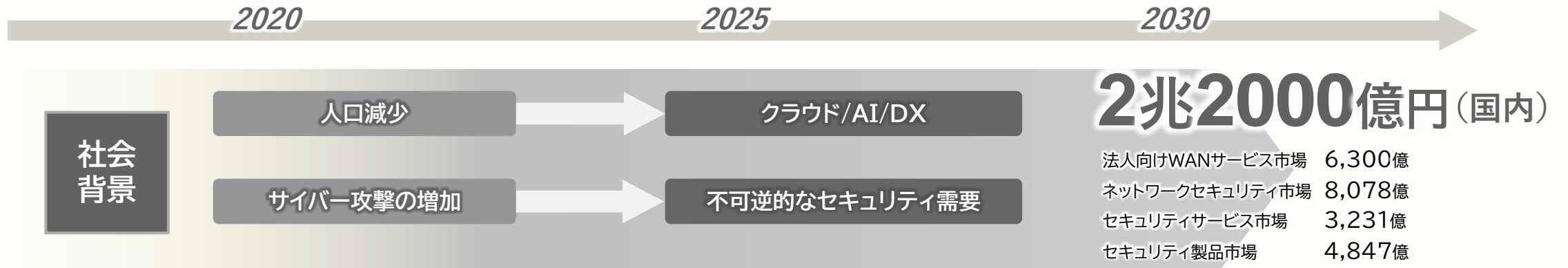
# 沿革

「労働集約事業」から、「自社製品事業」「クラウド自動化事業」へシフト



# 社会背景

社会背景が当社事業の追い風となり、長期スケールの土台に  
(サイバーセキュリティ/AI/クラウド/自動化)



※: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

官学の連携による研究開発は、当社の圧倒的な競争力の源泉に

## 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



# AMIYA

## データセキュリティ事業 Data Security



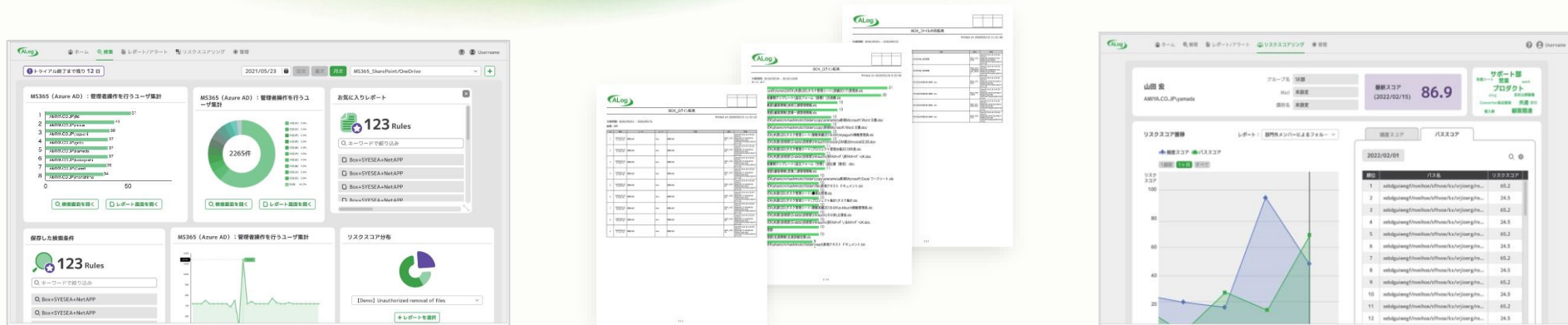


“わかりやすさ”を追求した国産のセキュリティログ管理のメーカー

# ログ管理で トップシェアを誇るALog



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



# ログの必然性

増えるサイバー攻撃に伴い、『ログの取得と保存』は企業の必須義務に

## 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

## 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)

## 金融庁

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

## 政府機関

政府機関の情報セキュリティ対策のための統一基準

## 国土交通省

交通/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

## 文部科学省

教育情報セキュリティポリシーに関するガイドライン

## IPA

中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン

# 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 発行 ※2,4,5 : 2024年1月末時点による自社調査

## 大企業が顧客の大半を占める

**Panasonic**

**NSSHINBO**

**NTT Communications**

**MUSEE PLATINUM**

**帝京平成大学**

Designing The Future  
**KDDI**

**Tradex**  
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**

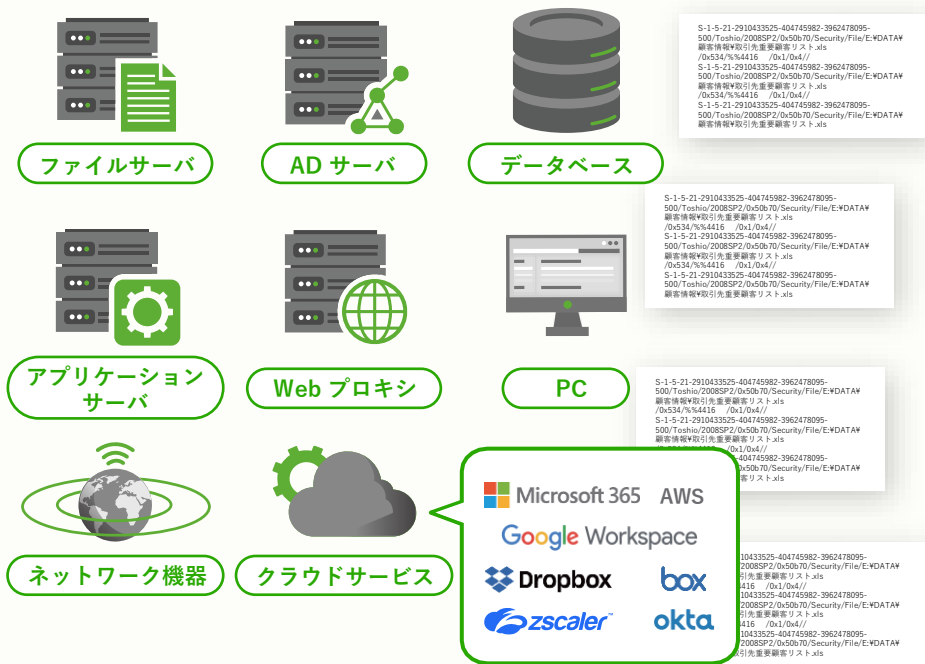
**SEKISUI HOUSE**

**LINEヤフー株式会社**



ログを自動変換する特許技術が、他の追随を許さない圧倒的な競争力に

## 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

ログの取得は必須。しかし自社完結は不可能  
当社製品は、自動収集/自動分析がワンセットになったデータプラットフォーム

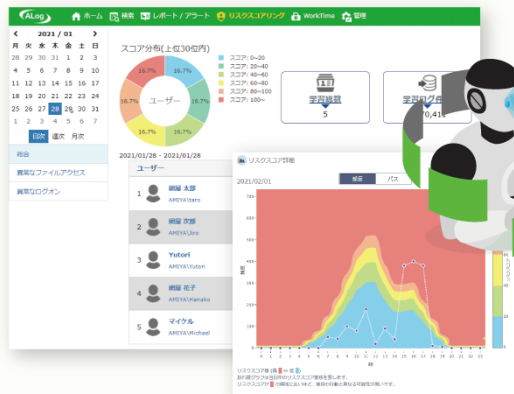
## Before



## After



学び続ける AI がリスクを自動判定。いつもと違う「ふるまいの異常」を早期検知

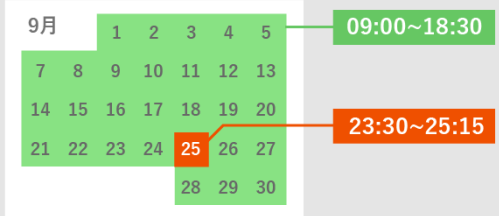


前登録せず、  
自動でふるまい異常を検知

普段との違いで  
見つかる **内部不正**

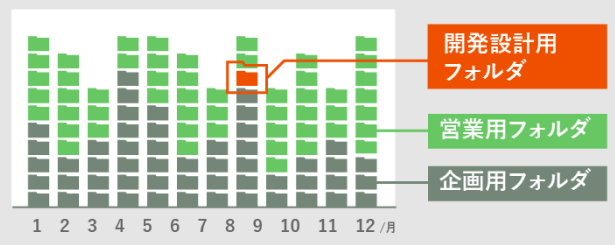
いつもと違う  
時間のアクセス

佐藤さんのデータアクセス



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



普段との違いで  
見つかる **外部攻撃**

ランサムウェアが引き起こす  
ファイルの暗号化

石田さんだけが  
大量のファイルを書き換えている



# 成長可能性

競合製品は、4兆円でシスコシステムズ社が買収

## 国内のログ監視ではトップシェア



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」

## 世界市場からみると0.3%



# AMIYA

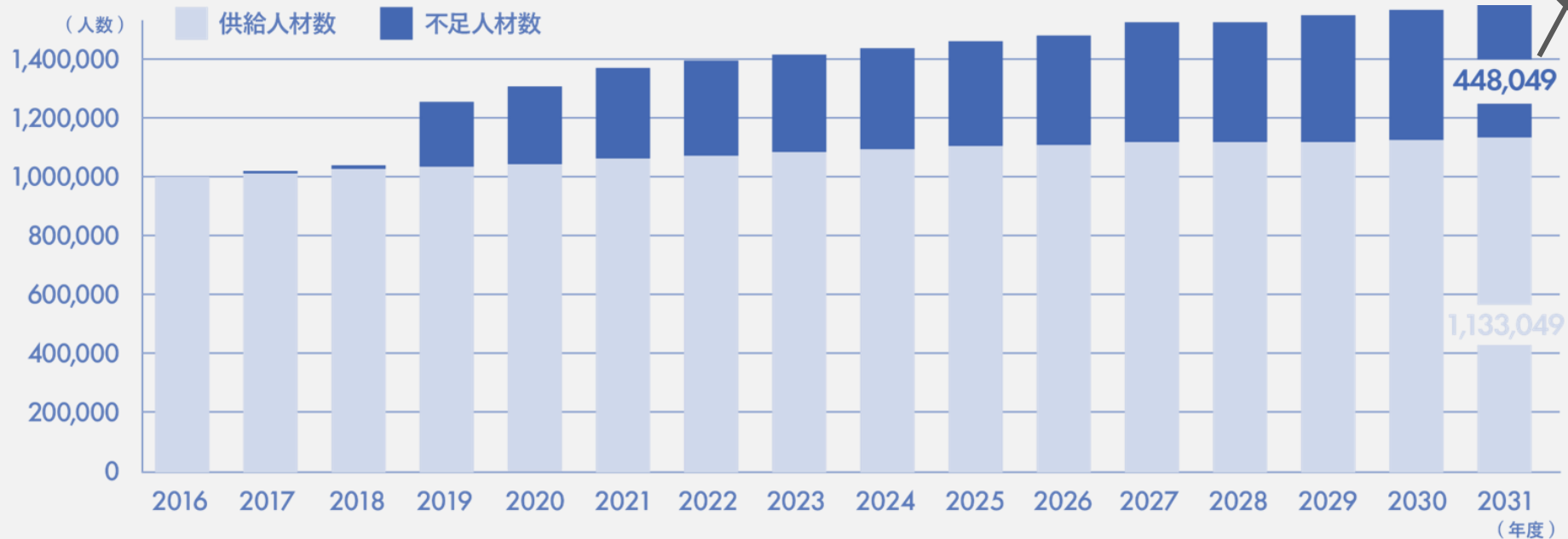
## ネットワークセキュリティ事業 Network Security



# 深刻なエンジニア不足

エンジニアの不足は、慢性的かつ恒常的に。

IT人材の慢性的不足は、『自動化』事業の最適なチャンス

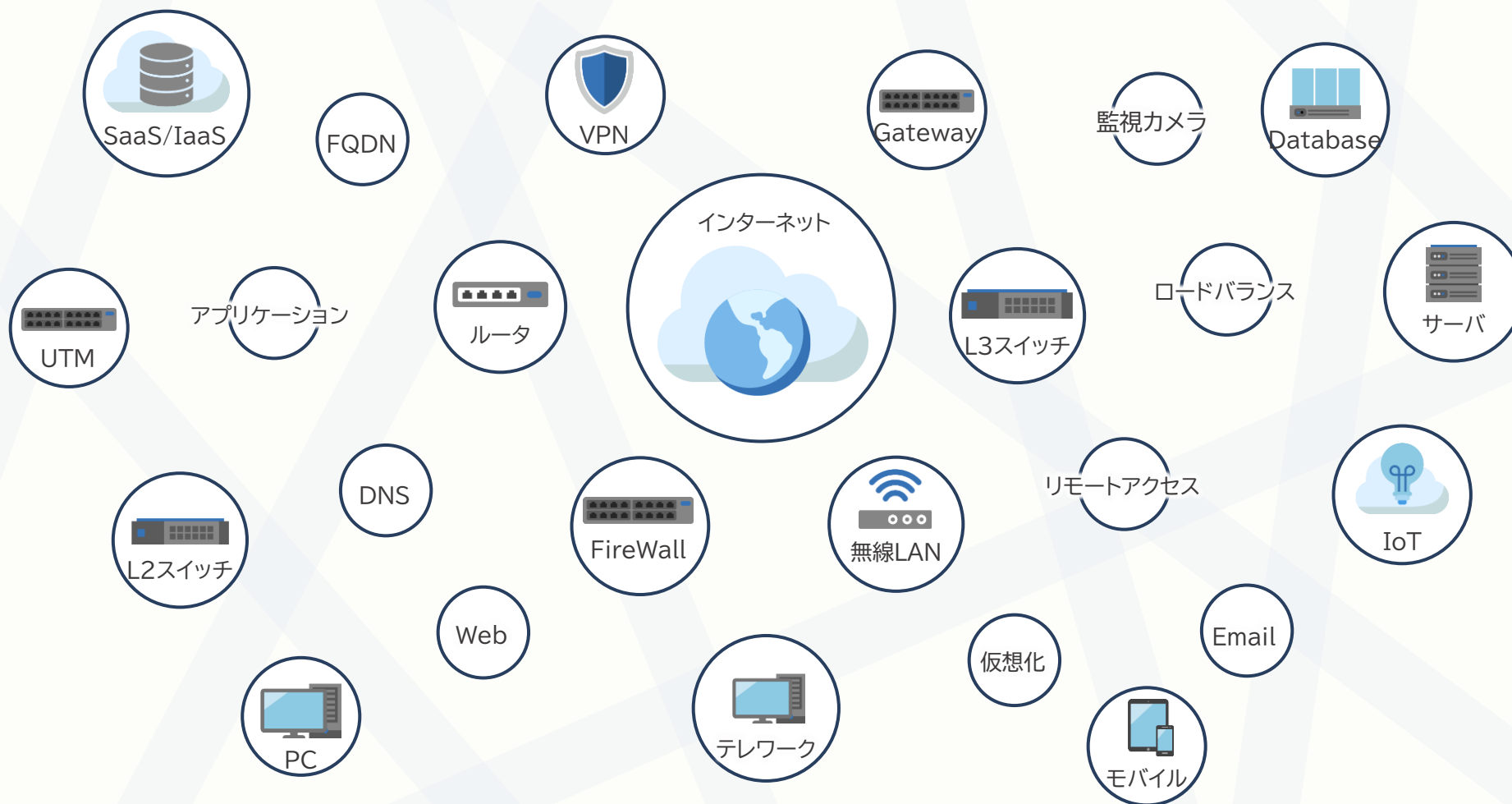


IT人材  
45万人  
不足

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

従来型のICTインフラは、雑多なシステムの組み合わせ。調整役として人の介在が必須だった  
(ネットワーク)





# これからのネットワーク

これからのネットワークは、人が介在不要の『自動化ネットワーク』に

## SDN (software defined network)

### 通信インフラをクラウドで自動構成する技術

今後は、遠隔から  
自動で設計/構築ができる技術へ



従来までは、  
現地で専門業者が構築する  
難度の高い技術だった。

## ゼロトラスト/SASE

### セキュリティをクラウドから自動実装する技術

個別のセキュリティ要件も、クラウドから  
ワンパッケージで自動対応できる技術へ

### Security

IDS/IPS	アンチウイルス	アンチスパム
アプリケーション コントロール	URL フィルタリング	DNS セキュリティ





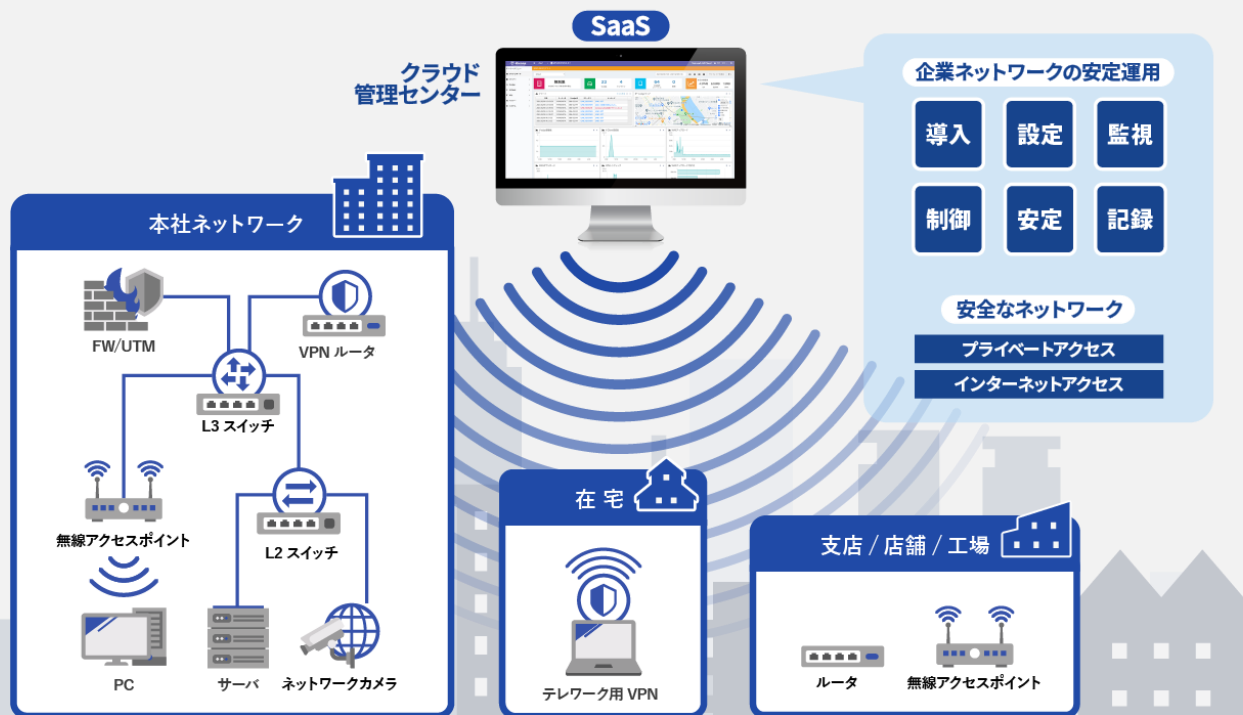
# Network All Cloud®

当社のSaaSは、クラウドから全てのネットワークを自動管理/自動セキュリティ化できる

## SDNやSASEをまとめて提供するフルモデル

# Network All Cloud®

導入/運用/障害対応/パッチ自動更新を全てSaaS化したクラウドネットワークサービス



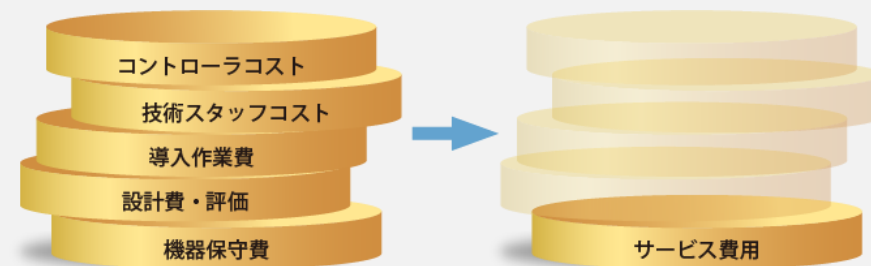
## 省人化 = 半永続的なニーズ

FY2022 CAGR **20%** → **21%** FY2023

継続率 **95%** → **96%**



## 顧客の直接的なコストダウンに



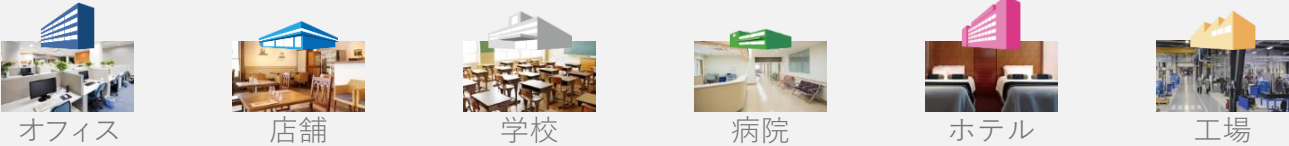
支店・病院・外食・小売り・工場など、多拠点のセキュリティを包括管理する需要にマッチ

クラウドを使った通信のセキュリティ化は、今後ますます需要増

利用企業は4,981社\*  
成長指数(ARR)は123%

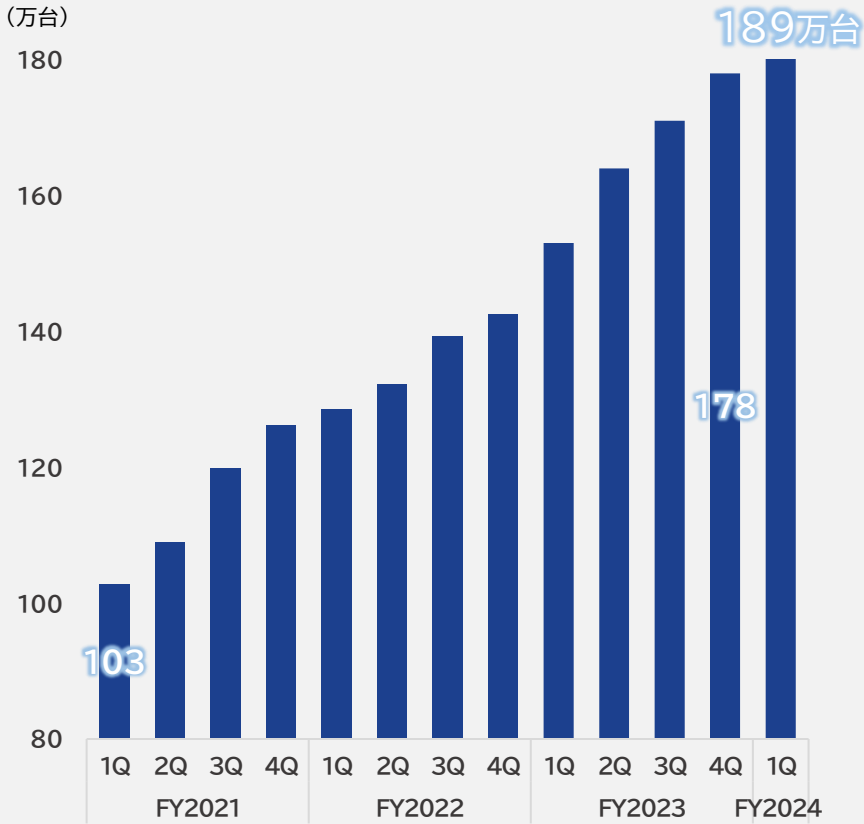
\* 2024年3月時点

多拠点だけでなく、  
テレワークのセキュリティも  
同サービスで対応できる



大手通信キャリア・Slerが当社サービスをOEM化

セキュリティ保護する端末は、189万9000台を突破



※Network All Cloudは、接続台数による課金ではありません。

クラウドだから、現地にエンジニアが行かずに済む = 『多拠点型に絶大なコストメリット』

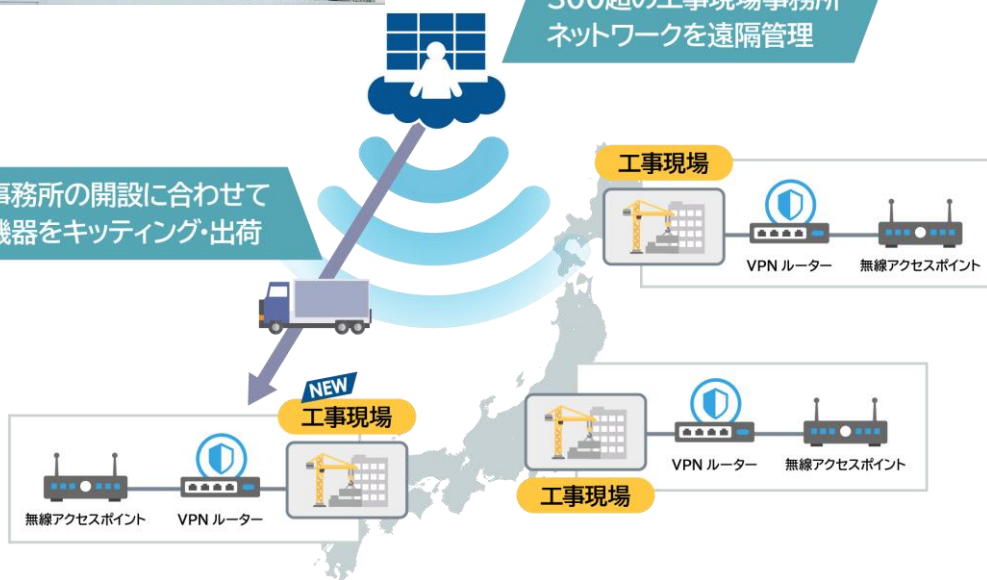
## 熊谷組 様



以前は、300を超える工事現場に  
エンジニアが度々出張作業を行っていた

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itting・出荷



当社SaaSを導入。出張作業ゼロ、出張コストゼロに

## 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。大手Slerへの委託費用が激減

# AMIYA

# 03

**成長戦略**  
Growth Strategy

## 1 新成長戦略スタート

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

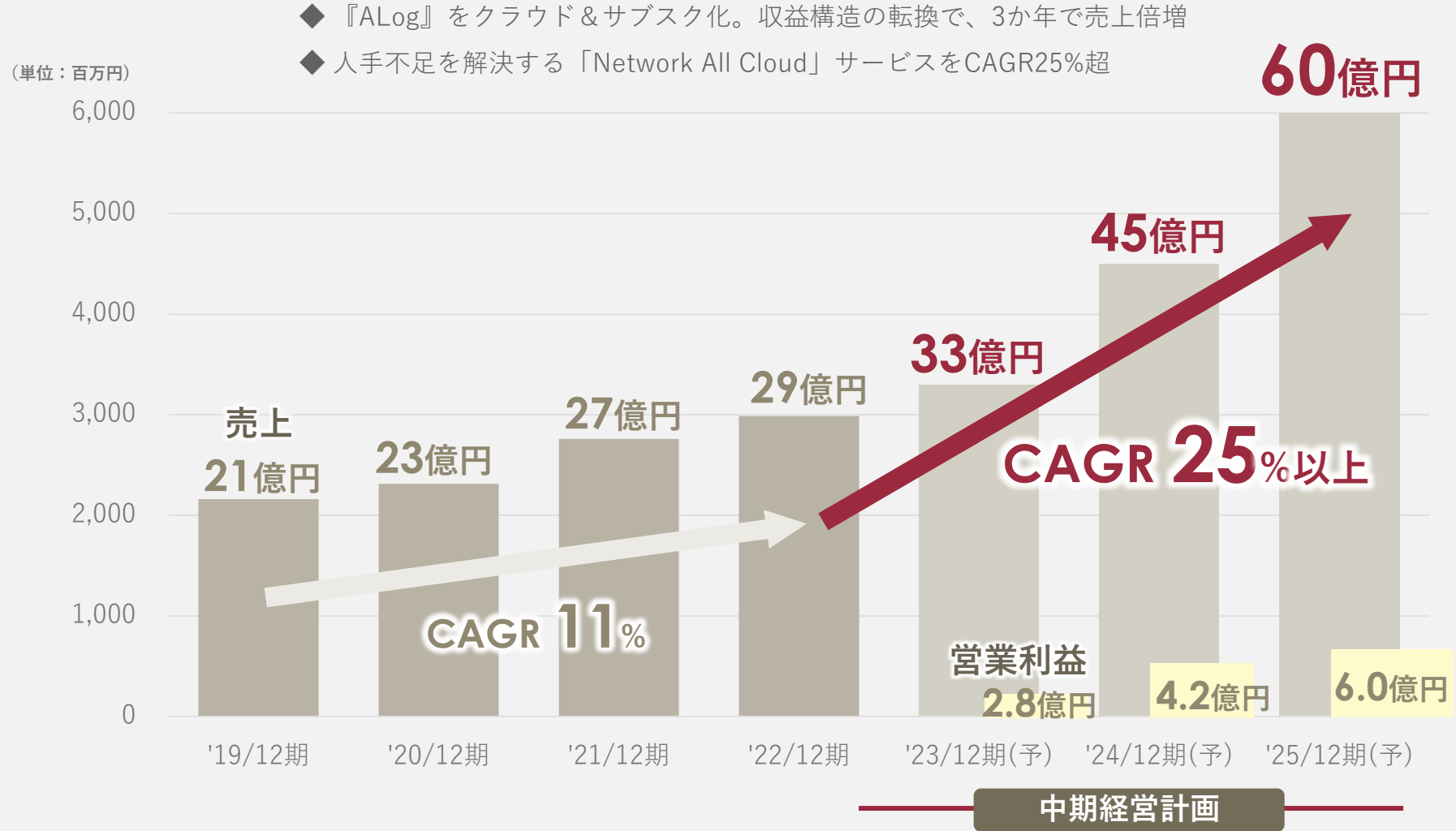
## 3 提携/M&Aによる複合事業化

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

## 新成長戦略スタート

CAGR25% 売上高 200% 営利 228%に



## 1

## FY2024 業績予想

増収増益、売上/営利ともに過去最高を予定

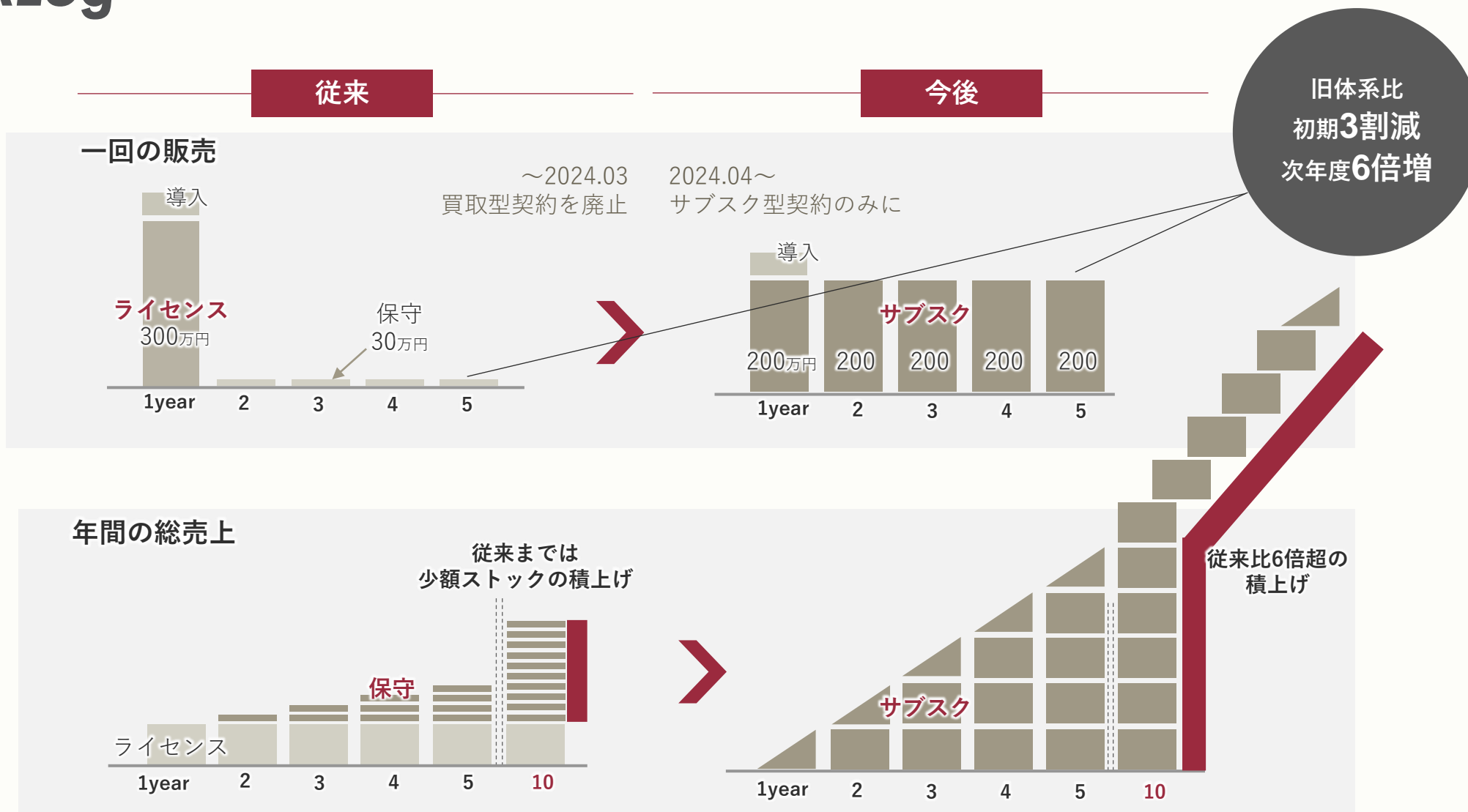
	FY2023	FY2024	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,559 百万円	4,500 百万円	+ 941 百万円	+26.4%
データセキュリティ事業	1,291 百万円	1,700 百万円	+ 409 百万円	+31.7%
ネットワークセキュリティ事業	2,268 百万円	2,800 百万円	+ 532 百万円	+23.5%
営業利益	363 百万円	419 百万円	+ 56 百万円	+15.4%
(営業利益率)	(10.2%)	(9.3%)	—	—
経常利益	425 百万円	399 百万円	− 26 百万円	− 6.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	325 百万円	279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

## 2 主力製品の収益モデル転換



『ALog』を買取型からサブスク型へ全面移行

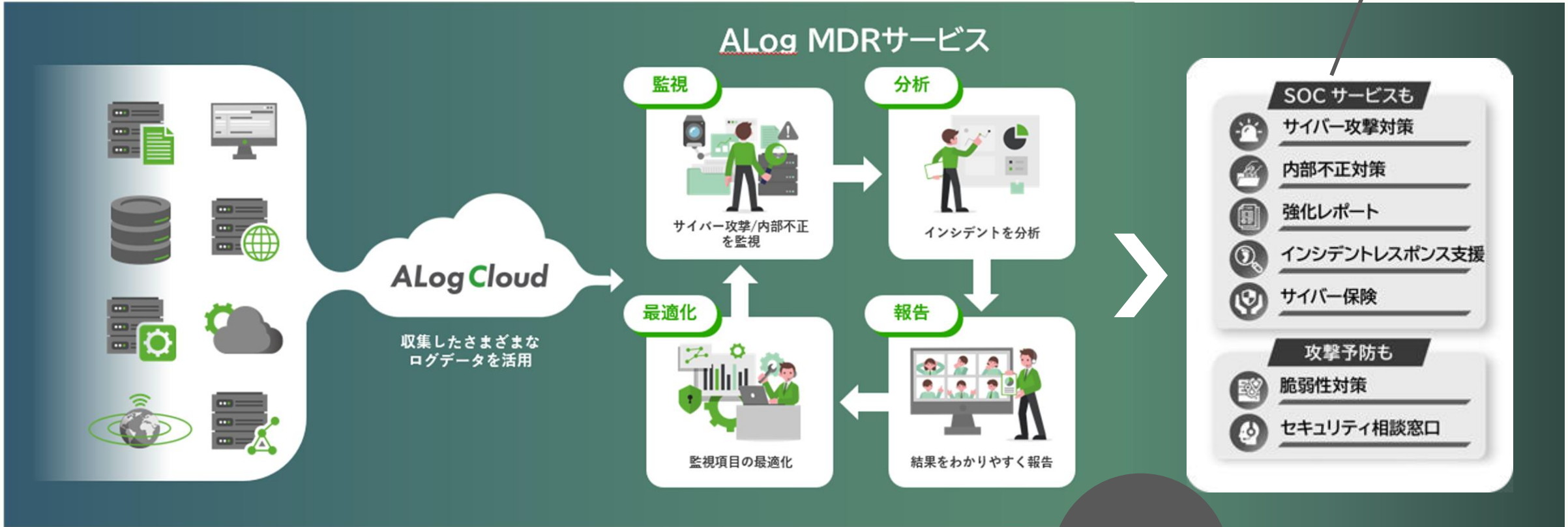




## 2 主力製品の収益モデル転換

製品販売だけでなく、運用サービスも開始。ARPUの上昇に大きく貢献できる

サービス  
アップセルで  
ARPU  
200→400万円



- ◆年額240～480万円のアップセル
- ◆伸長率は前年比+33.8%
- ◆材料はALogなので仕入れなし

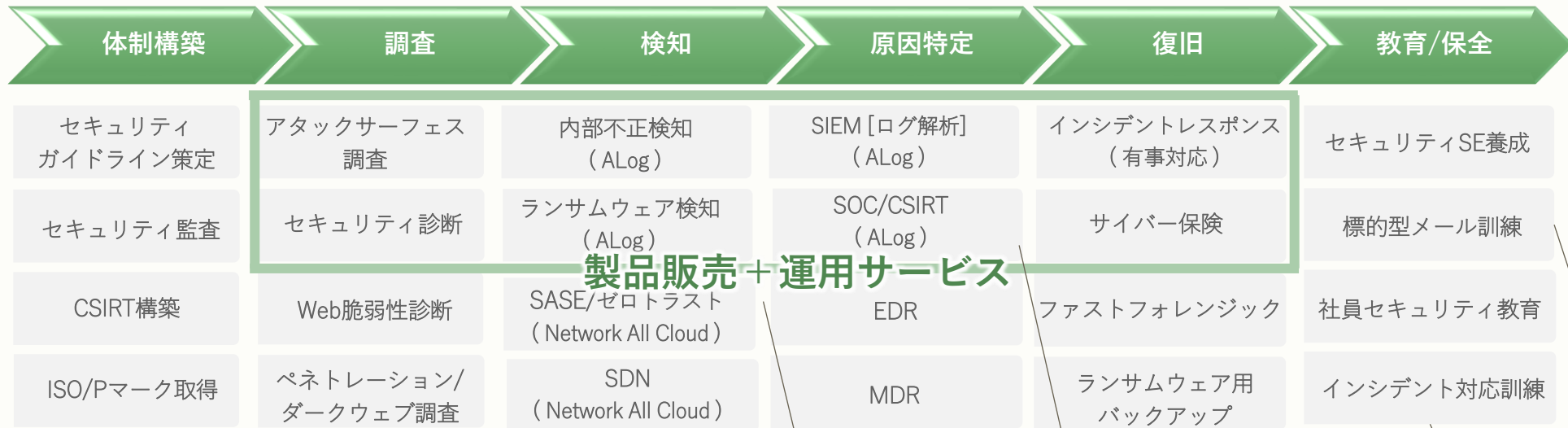
年間伸長率  
133.8%

# 3

## 提携/M&Aによる複合事業化

求められるセキュリティサービスを網羅的に事業拡張

### サイバーセキュリティ総合プロバイダへ



製品販売+運用サービス

**GSX**  
GLOBAL SECURITY EXPERTS  
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】

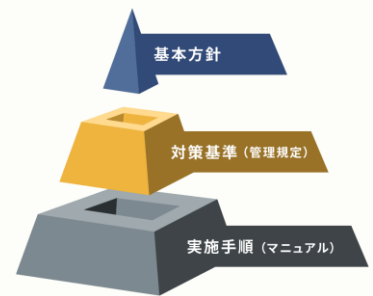


**CYBERGYM**  
サイバージム社と業務提携

【名証ネクスト】  
バルクHD傘下

**BB5ec**  
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】

ALogを使った監視サービス



# データセキュリティの商品戦略



R&Dで競合製品に対して差別化

世界の有害サイトを集めた脅威ルールを自動作成し、アラートを自動発動させる

The screenshot shows the ALog security dashboard. At the top, there are navigation tabs: ホーム, 検索, 分析, インテリジェンス, UEBA, ルール, and 管理. Below this is a filter section with 'アラートレベル' (Alert Level) set to E, D, C, B and '対応履歴' (Response History) set to '未対応', '対応中', '対応済'. The main area is divided into three panels: 'ルール' (Rules) on the left, '重要度' (Priority) in the middle, and 'リスクレベル' (Risk Level) on the right. The 'ルール' panel lists rules like '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), and '普段と異なる Windows パスのアクティビティ' (55). The '重要度' panel shows a list of rules with their priority levels (E, D) and counts. The 'リスクレベル' panel shows a bar chart for levels E, D, C, B, and ALL. Below these panels is a table of alerts with columns for 'リスクスコア', '時刻', 'ルール', 'アラート内容', and '対応履歴'. The table lists various alerts such as '脅威ハッシュリストとのマッチ' (Priority E, 98), '普段と異なるユーザーのログオン' (Priority B, 23), and '複数回ログオン失敗の後のログオン成功' (Priority C, 47).

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...	55
複数回ログオン失敗の後のログオン成功	45

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「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



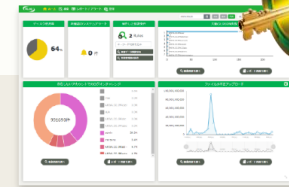
天候/風向き 潮の流れ 過去実績

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



## 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

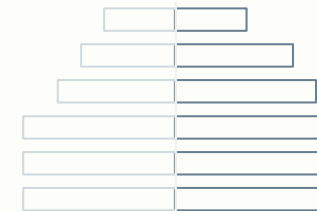
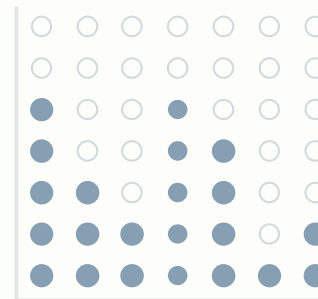
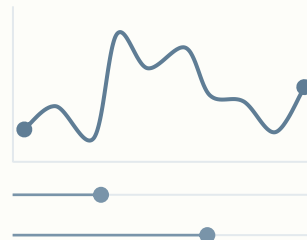
input



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。

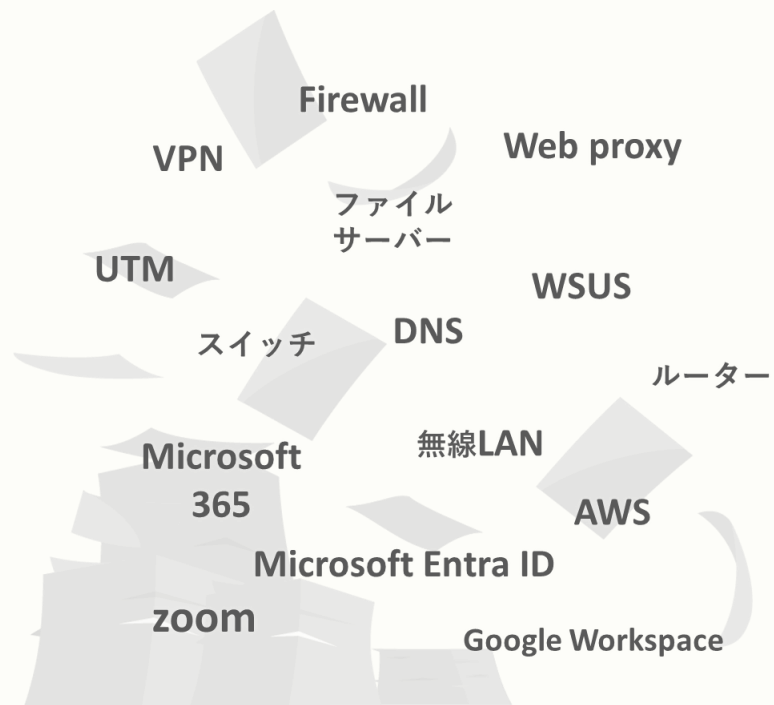


# ネットワークセキュリティの商品戦略

新製品「フルマネージドSASE\*」を既存サービスに追加搭載

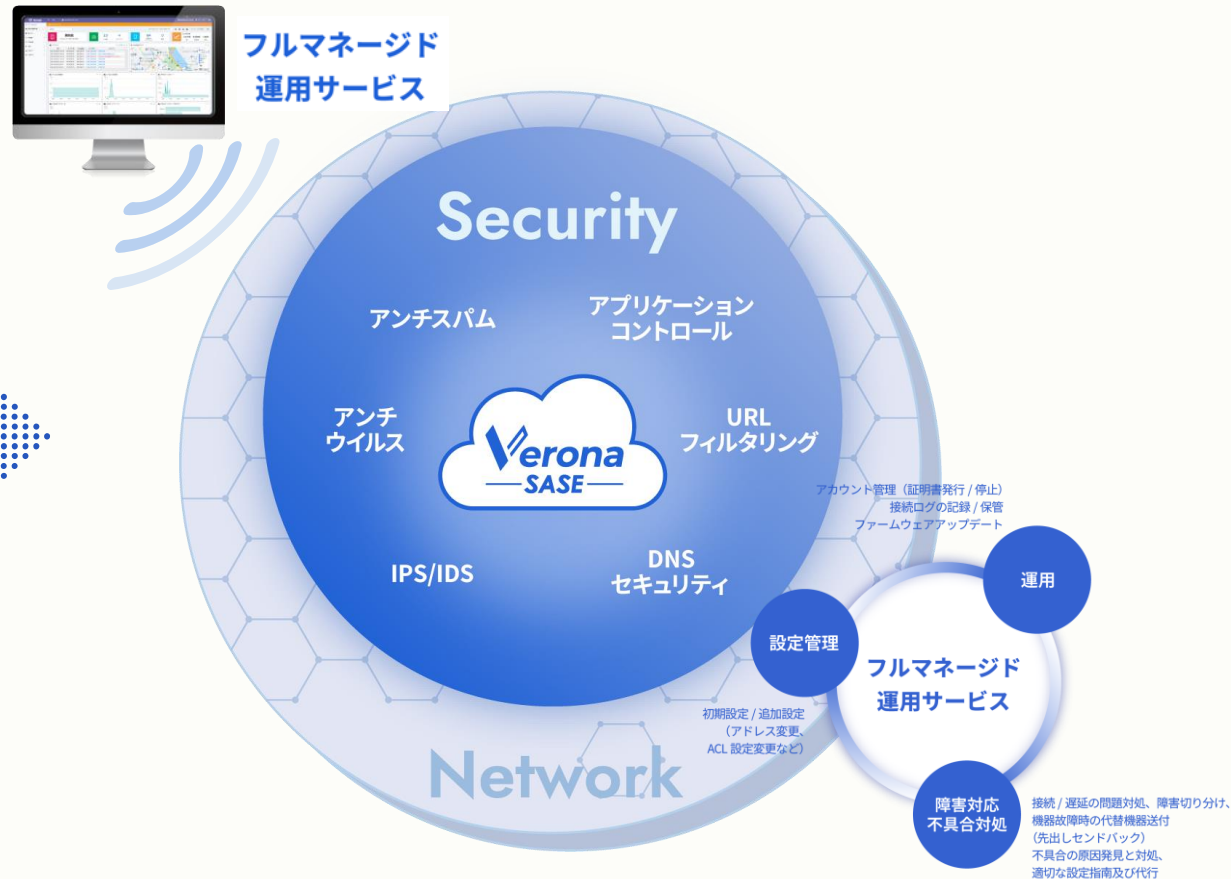
\* SASE : Secure Access Service Edge (クラウド上から全てのセキュリティを包括して行うこと)

## 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。

# 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R&D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 <b>実績</b> 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	1.7 億円 海外競合製品との機能差異を追随	2.0 億円 『生成AI型データ分析』の研究開発に投資増強
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	4.7 億円	4.7 億円
			4.61 億円		

※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

※体制強化の人員数は、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。

# 長期戦略の明示

長期成長と安心投資のための「経営透明性」を重視

## 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のみ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の成長前提の研究開発投資を行います。

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います。  
社外取締役は投資家利益の観点から議論を重ねます。

### ■ 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、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います。

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収益も同時に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と判断しているからです。

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。



AMIYA

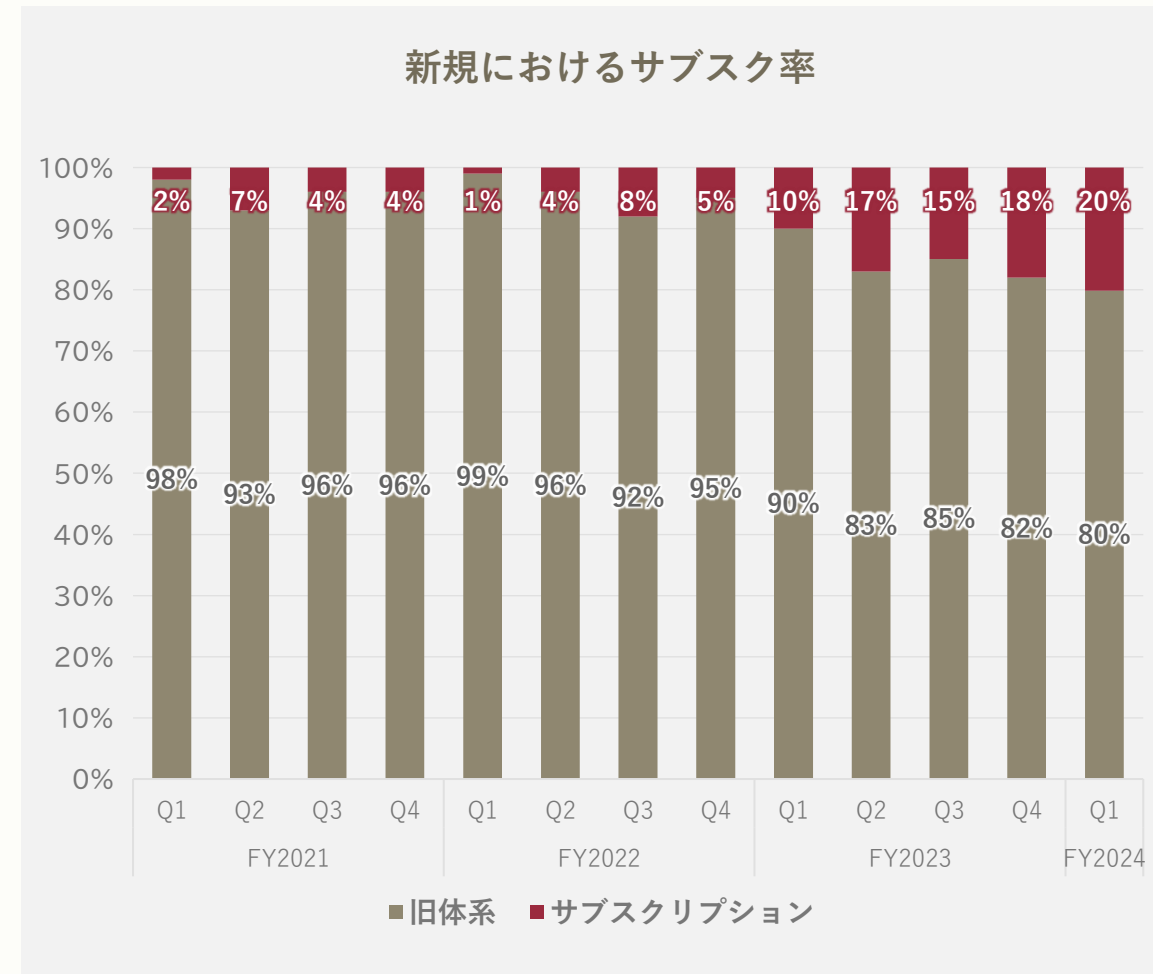
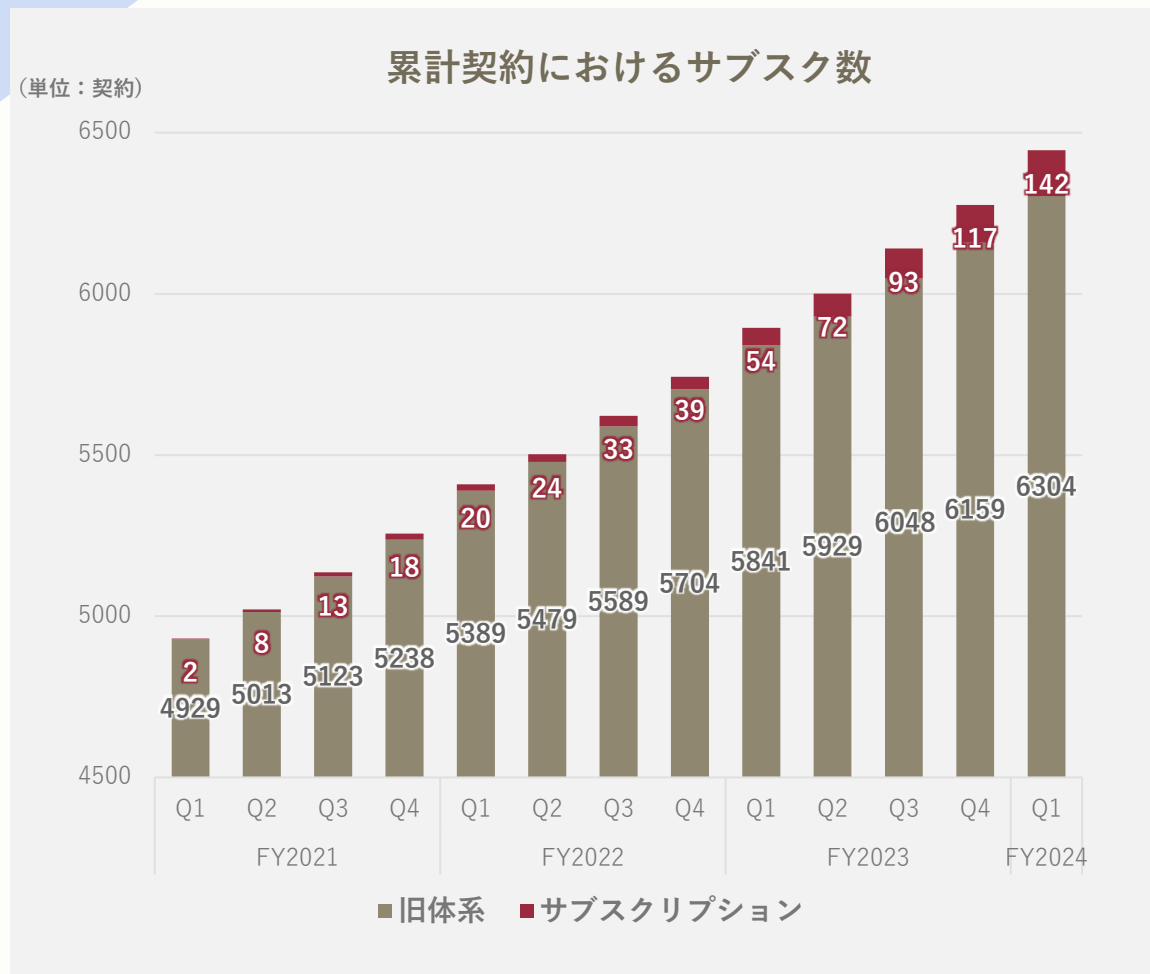
04

補足資料

## 2 主力製品の収益モデル転換

### 補足資料：

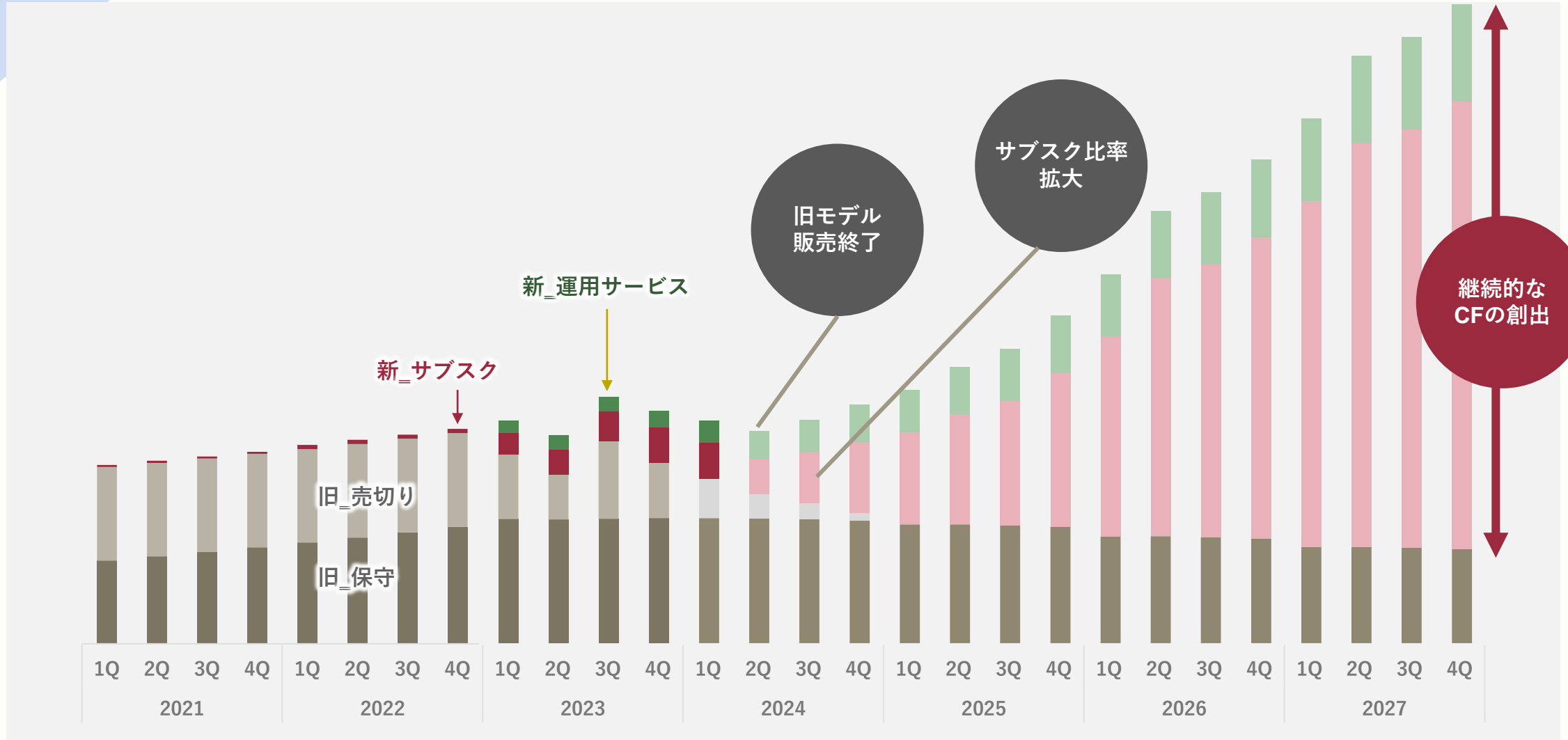
累計販売は6000以上、2024年から新規がすべてサブスク体系に



補足資料：

## 2 主力製品の収益モデル転換

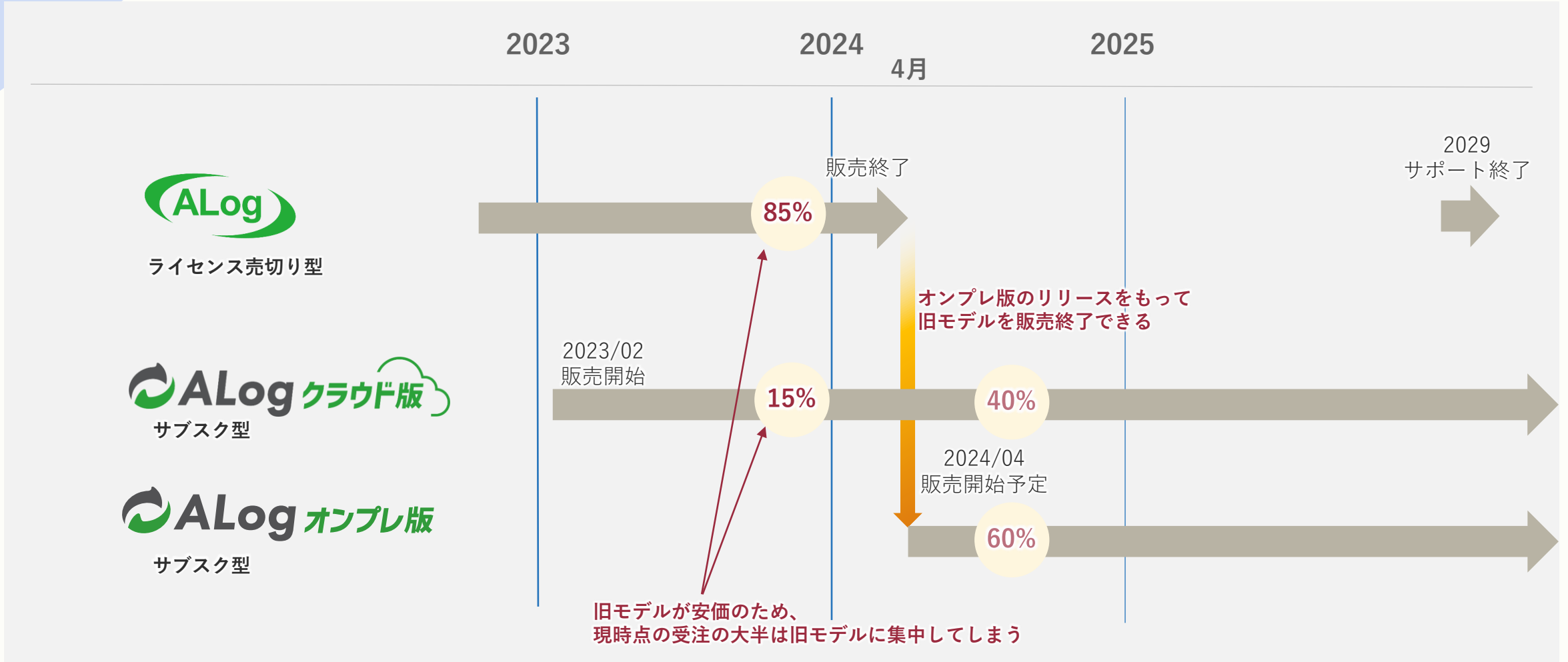
旧モデル販売終了(2024春)から、サブスク本格開始



補足資料：

## 2 主力製品の収益モデル転換

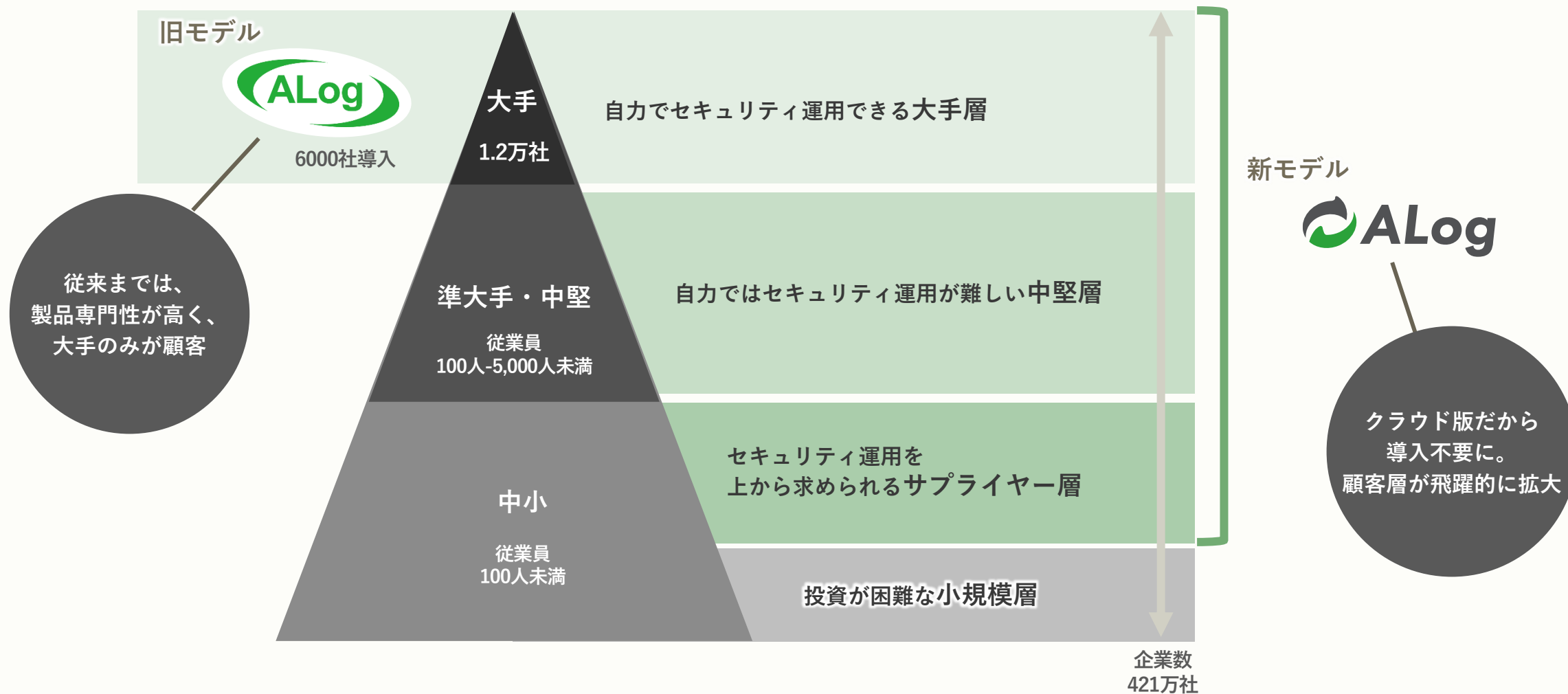
サブスク本格始動は、旧版の販売廃止から



## 2 主力製品の収益モデル転換

### 補足資料：

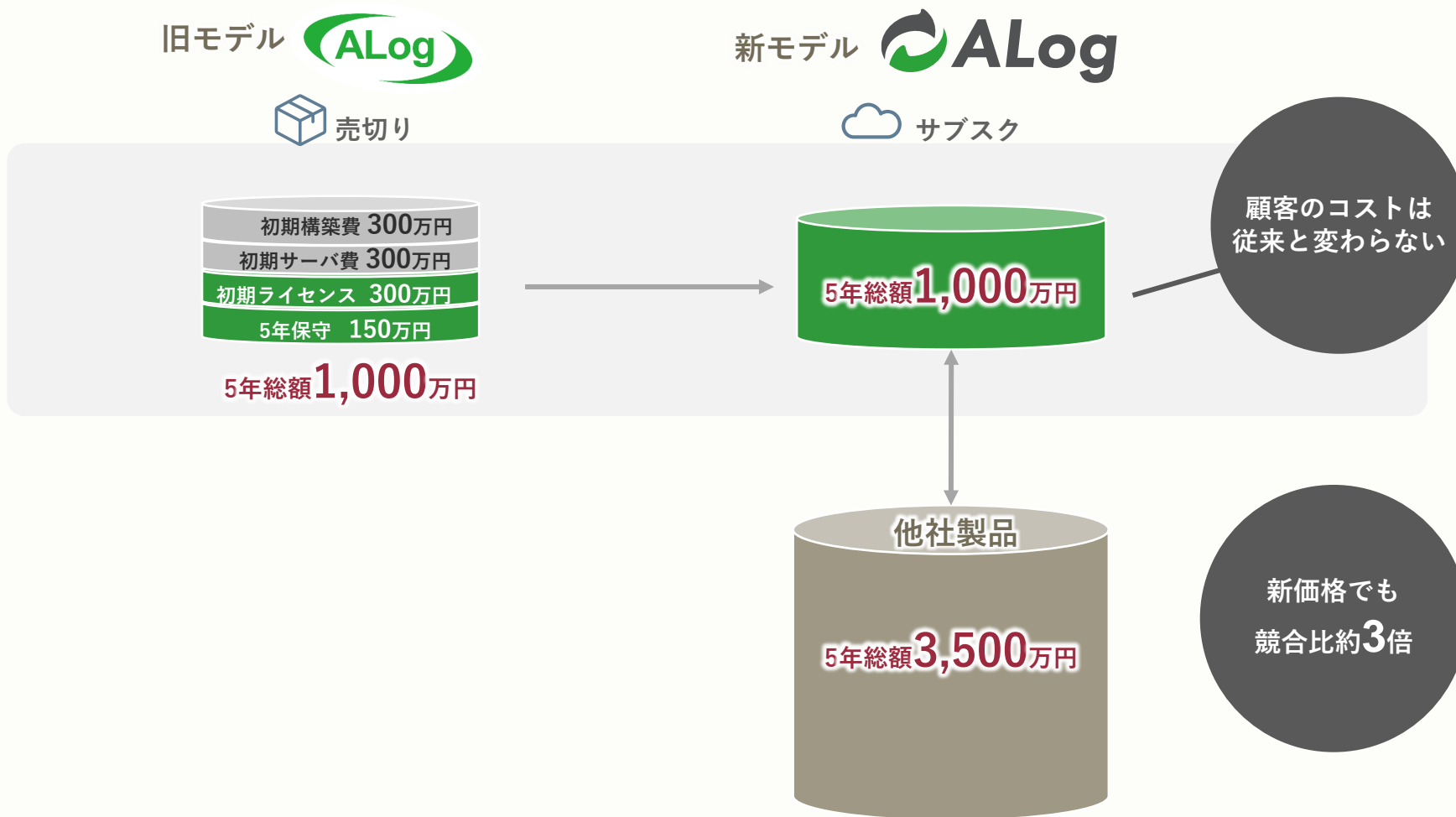
セキュリティ運用は専門性を要するため、スキルの高い大手企業のみ利用に留まっていた。  
ALogクラウド版の登場により、顧客は導入が不要、運用も不要に



## 2 主力製品の収益モデル転換

### 補足資料：

販売モデルを変更しても、まだ他社より圧倒的に低価格。さらに円安効果も  
売切りからサブスクへ

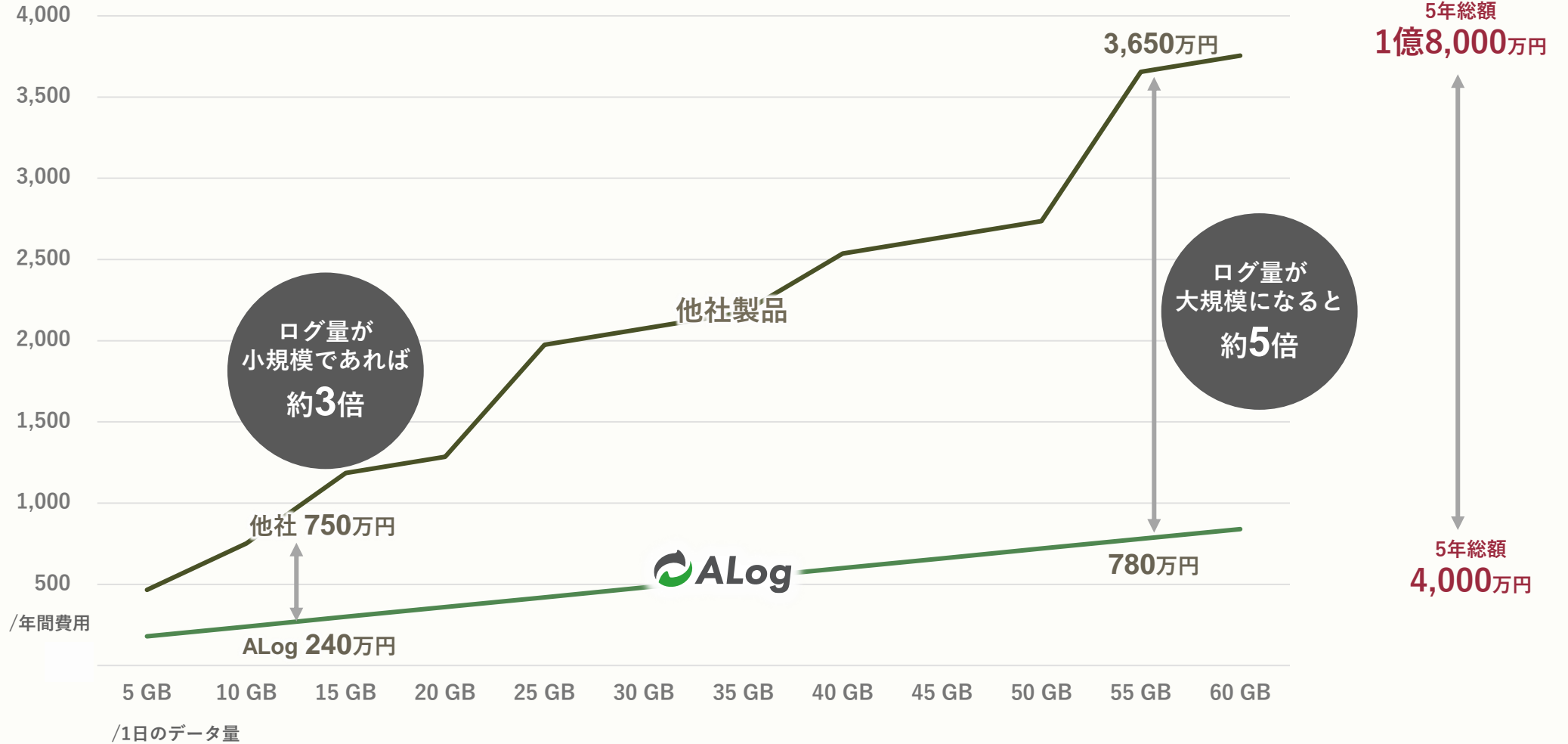


補足資料：

## 2 主力製品の収益モデル転換

ログ量増加で、他社との価格優位性は更に乖離する

(単位：万円)



# AMIYA

