

# 2024年12月期 第2四半期 決算説明会資料

<証券コード 4258>

## 株式会社網屋

2024年8月14日

# AMIYA

AMIYA

01

第2四半期ハイライト

Second Quarter Highlight

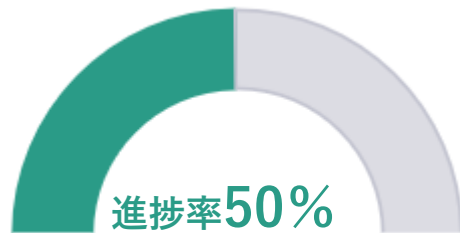
# 業績ハイライト

## 売上高

2023/Q2  
1,699 百万円



2024/Q2  
**2,235 百万円**  
YoY + 32%



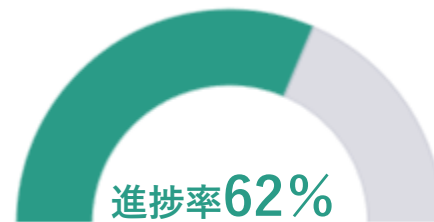
4,500 百万円

## 営業利益

2023/Q2  
210 百万円



2024/Q2  
**259 百万円**  
YoY + 23%



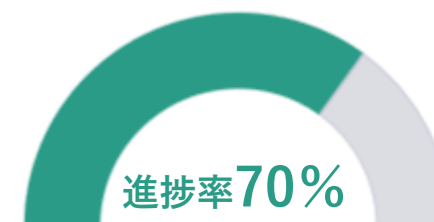
419 百万円

## 純利益

2023/Q2  
191 百万円



2024/Q2  
**195 百万円**  
YoY + 2%



279 百万円

# エグゼクティブサマリ



## 前期比で増収増益。営業利益は過去最高

- ◆ 営業利益は過去最高。純利益は昨年同水準（昨期は役員保険解約による営業外収益があったため）



## 主力のログ管理製品：オールサブスク開始

- ◆ Q2からALog製品がクラウド版/オンプレ版ともにサブスクー択の販売に
- ◆ サブスク開始により、フロー収益は一時的に減収するが、契約単価は上昇。LTVは5~10倍に



## 主力のログ管理製品の引き合い増

- ◆ 大規模なセキュリティ事故が続くなか、防衛関連企業や自動車関連企業などから引き合い増（前期比2倍）
- ◆ Q2の受注実績：サブスク化した後でも受注件数は例年通り、大型案件は前期比3倍に。
- ◆ 新たに大手4社が代理店契約（日立システムズ、日立エンジニアリング、キヤノンマーケティングジャパン、NSD）



## ARRは、前期比 +30%

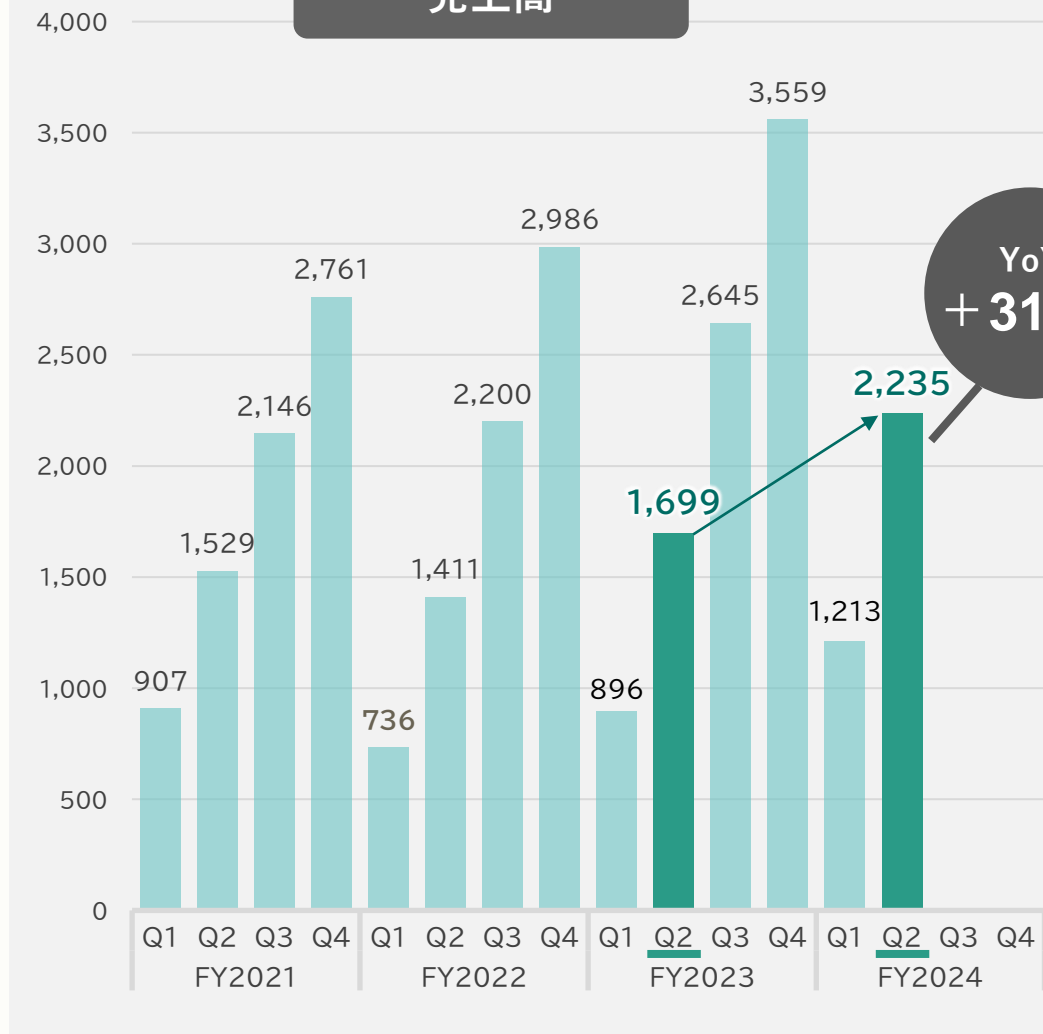
	Q1	Q2
データセキュリティ事業：	+19%	⇒ +32%
ネットワークセキュリティ事業：	+23%	⇒ +29%

# 売上高／営業利益の四半期推移

前期比では、売上高 + 31.6% 営業利益 + 23.2%

(単位：百万円)

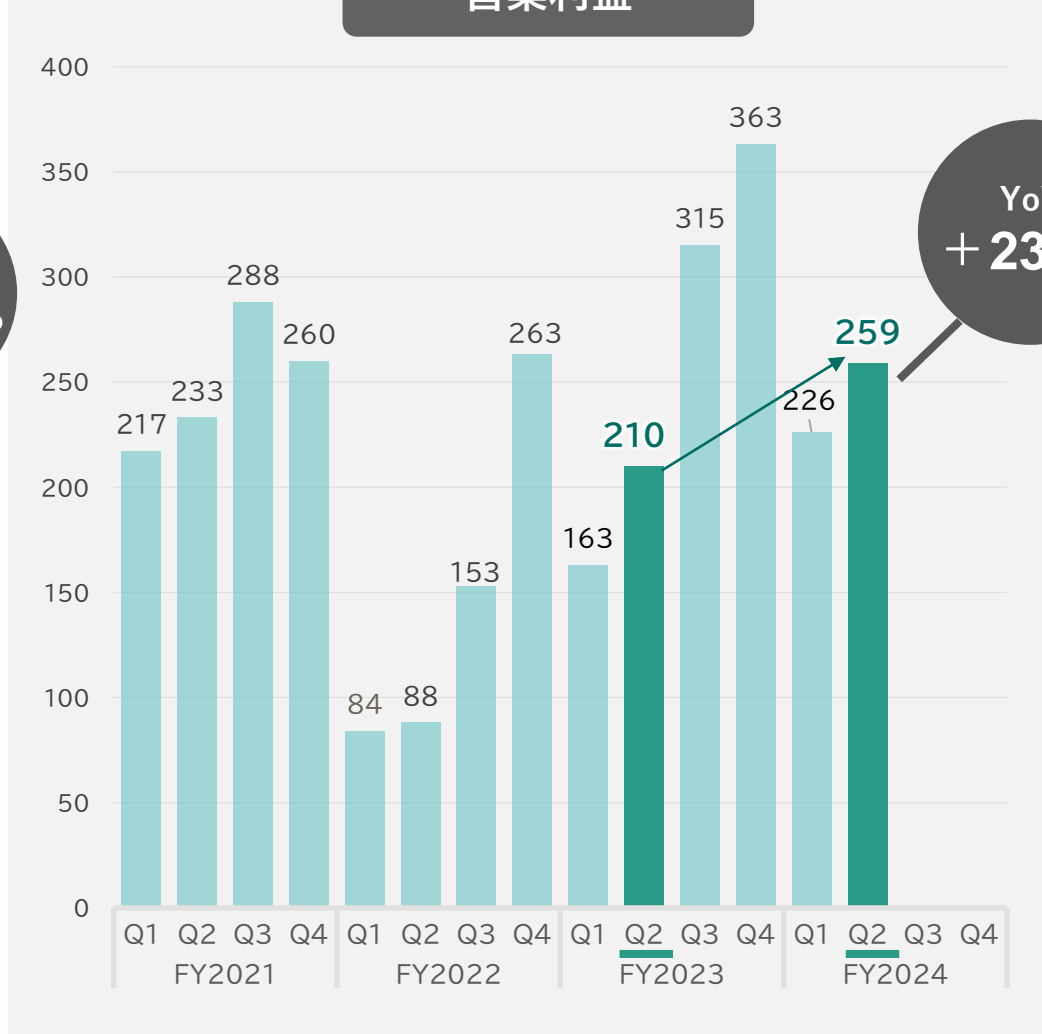
## 売上高



YoY  
+ 31.6%

(単位：百万円)

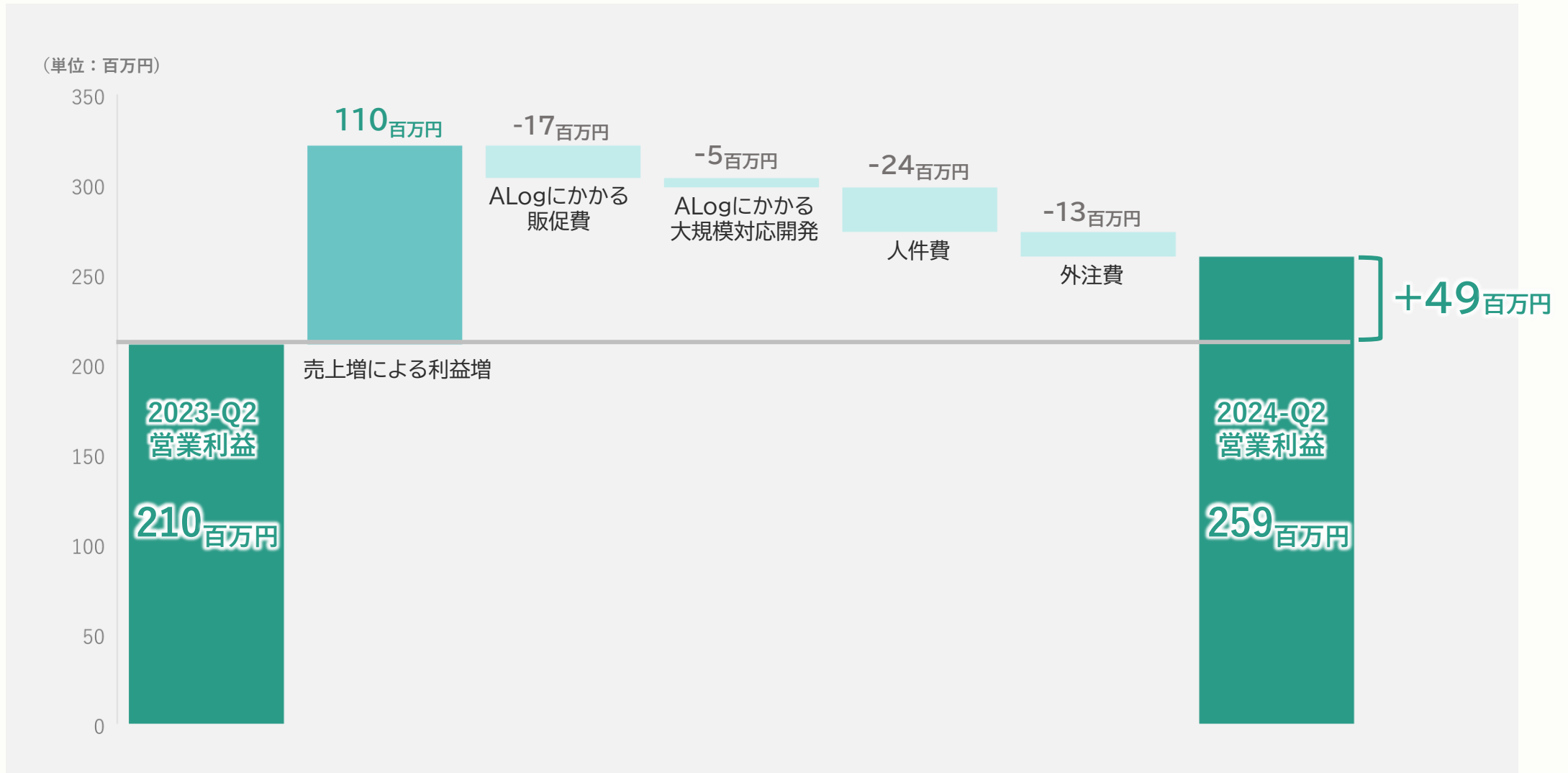
## 営業利益



YoY  
+ 23.2%

# 営業利益の前期比

利益増加の主要素は、主に売上の増加



# 中期経営計画上の利益進捗

FY2024 Q2計画値に対して141%と大きく超過

(単位：百万円)

650

600

550

500

450

400

350

300

250

200

150

100

50

0

## 営業利益の進捗

計画

実績

Q1

Q2

Q3

Q4

FY2021

Q1

Q2

Q3

Q4

FY2022

Q1

Q2

Q3

Q4

FY2023

Q1

Q2

Q3

Q4

FY2024

Q1

Q2

Q3

Q4

FY2025

217

233

288

260

84

88

153

263

163

210

315

363

226

259

184

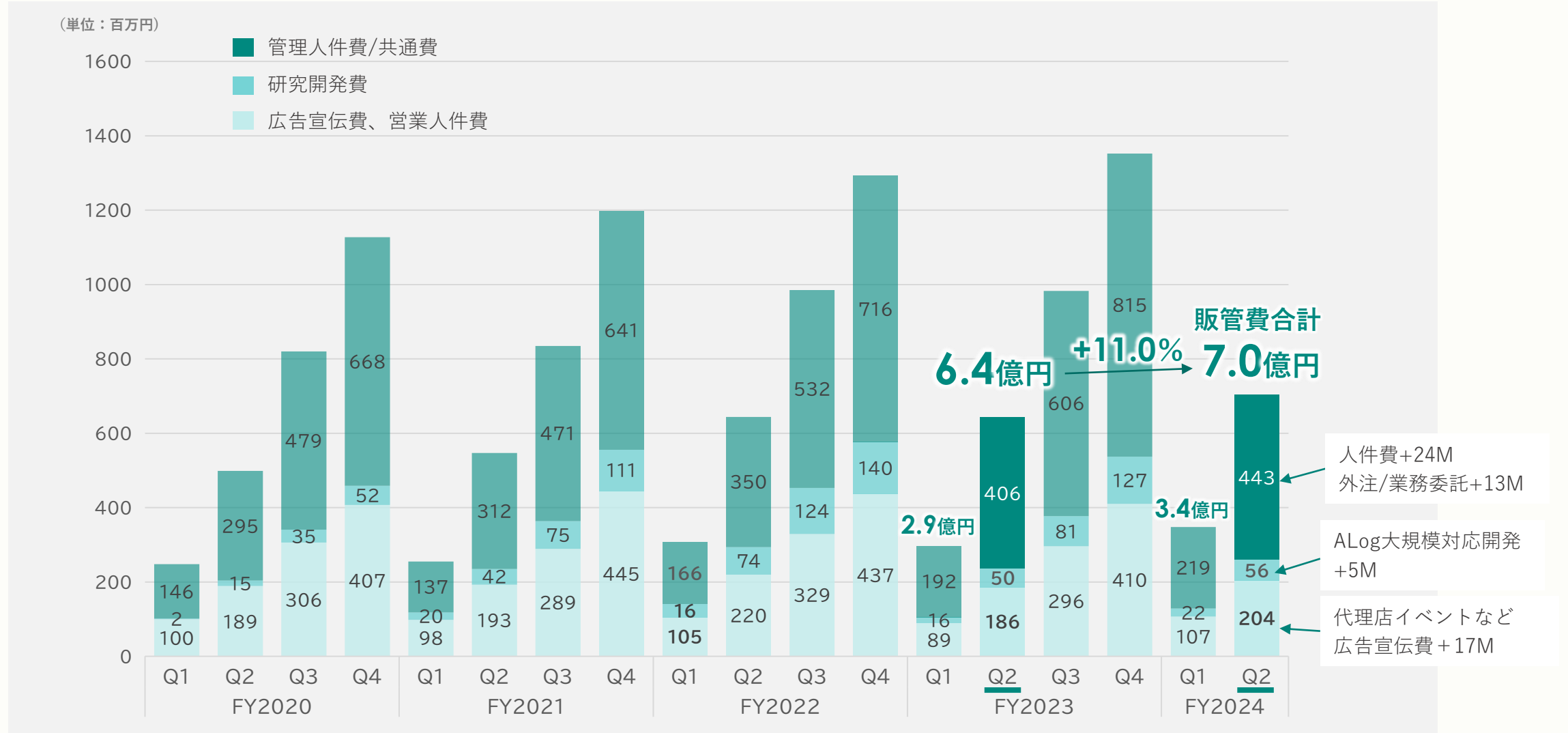
計画比  
141%

オールサブスク  
開始

中期経営計画

# 販管費の推移

販管費の増加は、前期比 売上高 + 31.6% に対して + 11.0% と微増





# 2024年12月期 Q2業績ハイライト

通期予想に対して、Q2時点で純利益は既に70%の進捗

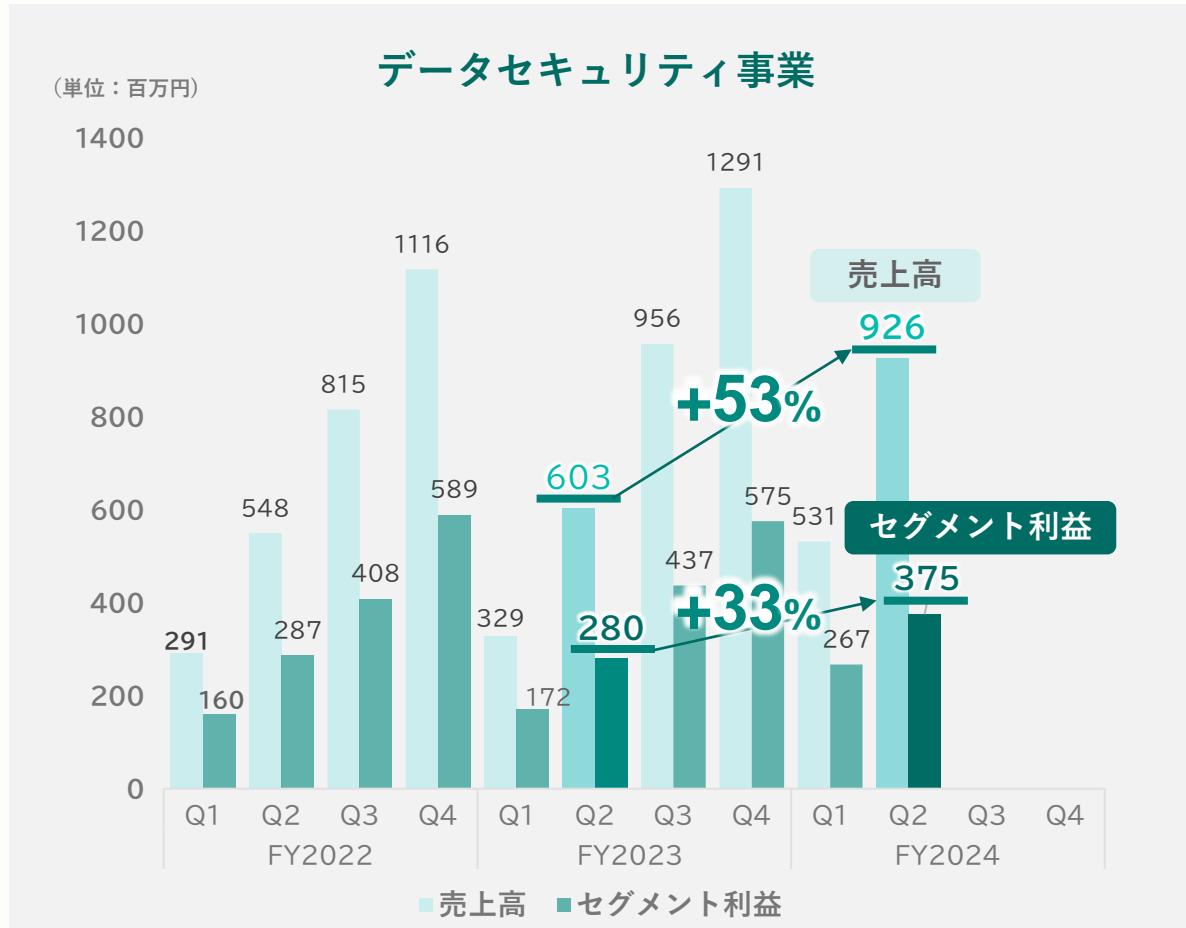
	FY2023 Q2	FY2024 Q2	前期比		FY2024 通期業績予想	FY2024 業績予想 進捗率
			増減額	増減率		
売上高	1,699百万円	2,235百万円	+536百万円	+31.6%	4,500百万円	49.7%
営業利益	210百万円	259百万円	+48百万円	+23.2%	419百万円	62.0%
(営業利益率)	(12.4%)	(11.6%)	—	—	(9.3%)	—
経常利益	268百万円	276百万円	+7百万円	+2.9%	399百万円	69.2%
(経常利益率)	(15.8%)	(12.4%)	—	—	(8.9%)	—
純利益	191百万円	195百万円	+4百万円	+2.4%	279百万円	<u>70.2%</u>
(純利益率)	(11.2%)	(8.8%)	—	—	(6.2%)	—
EPS	47.79円	47.62円	-0.17円	-0.4%	67.38円	—
ROE	12.5%	10.2%	—	—	15.7%	—

※2024年から連結決算に変更

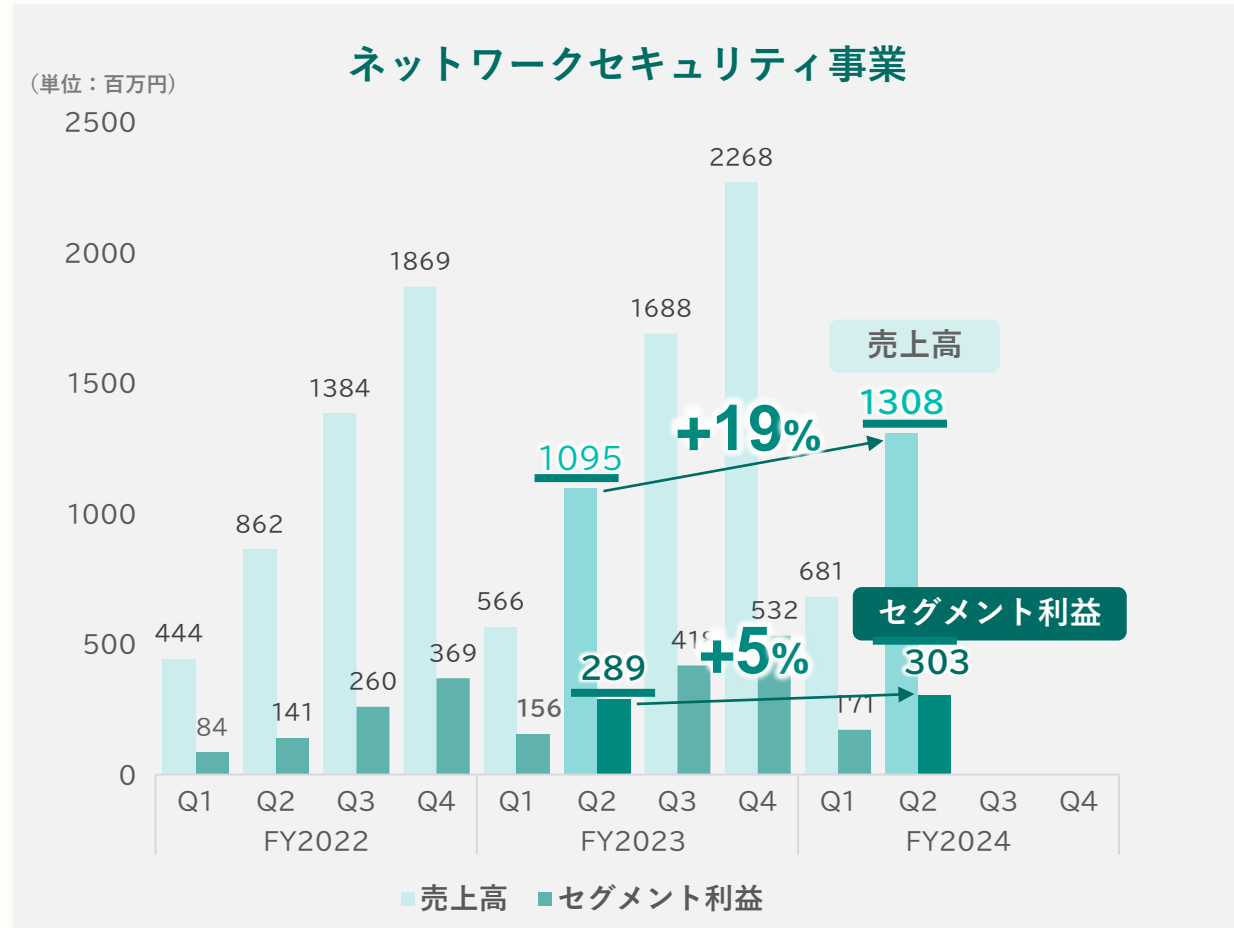
# 事業別サマリ

サイバー攻撃検知として「ALog」製品の販売が好調。  
サブスク化でも受注件数は例年並み。大型案件は前期比3倍

人を媒介させない仮想化クラウドの需要は不可逆的。  
安定成長を維持しながらも、案件増による外注費増が下期改善課題



「ALog」のサブスクモデル移行で一時的な収益低下見込みだったが、世情背景もあって製品販売が好調に推移。防衛/自動車関連の企業から引き合い倍増。販路も新たに大手4社が代理店として契約。(日立系2社/キヤノンマーケ/NSD)



複数の中規模案件がQ3にディレイしたものの、ゼロトラスト需要の高まりを背景に、SaaSモデルのNetwork All Cloudが堅調に推移。案件増に伴う外注増で利益微増のため、下期は効率採算性の向上に着手。

# 事業別KPI データセキュリティ事業

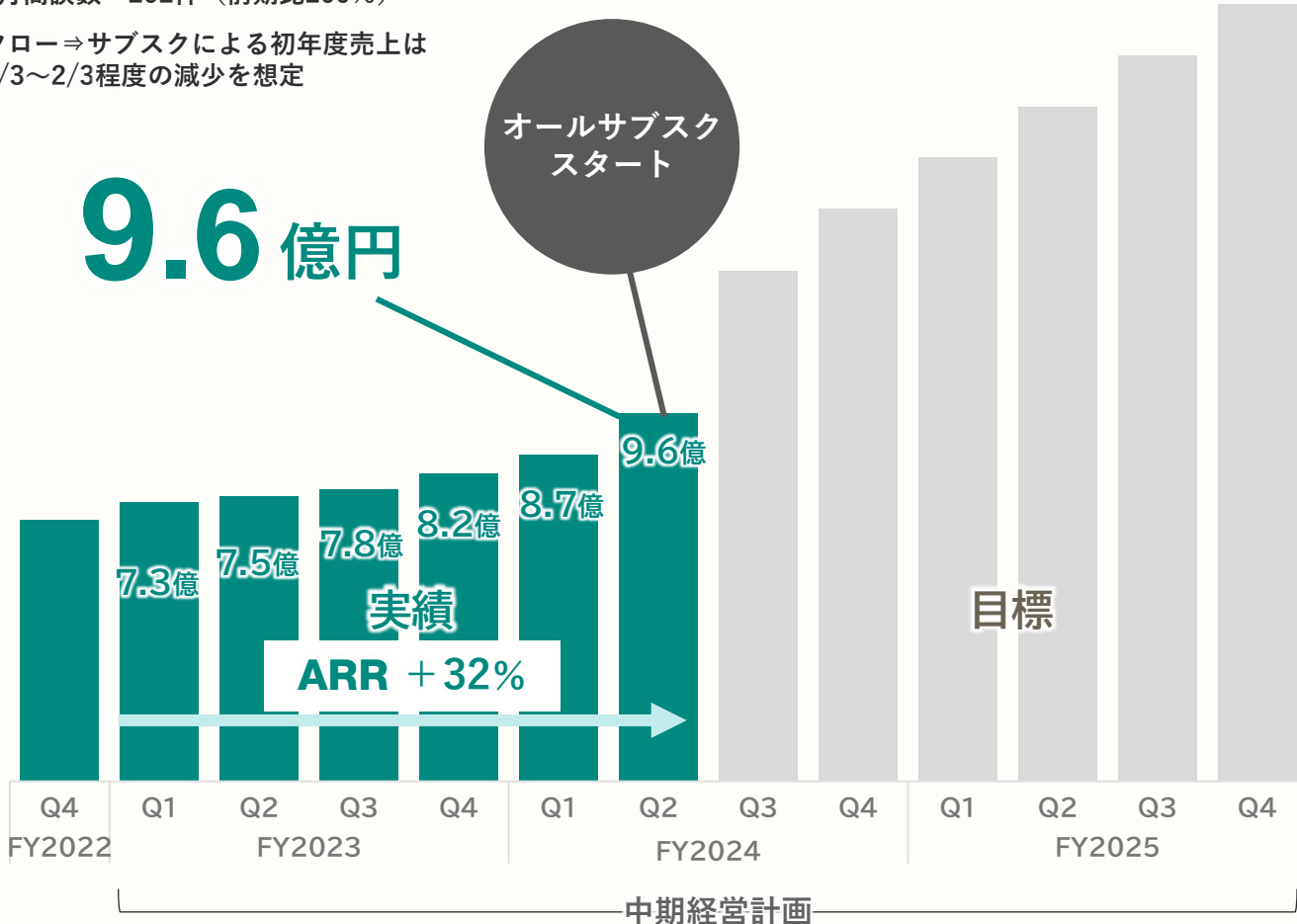
FY2024 Q2よりオールサブスク開始。本格的なARR構築が始動

## 販売モデル



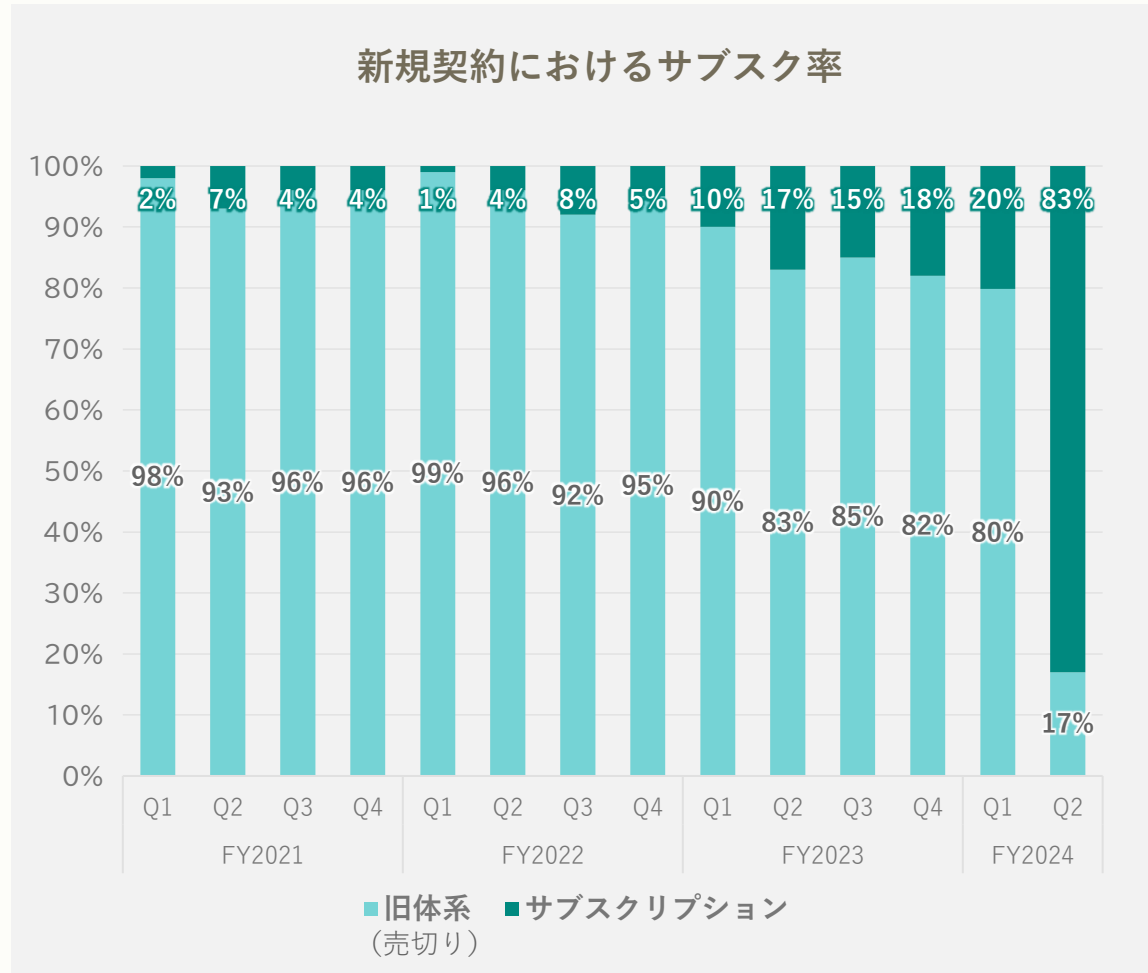
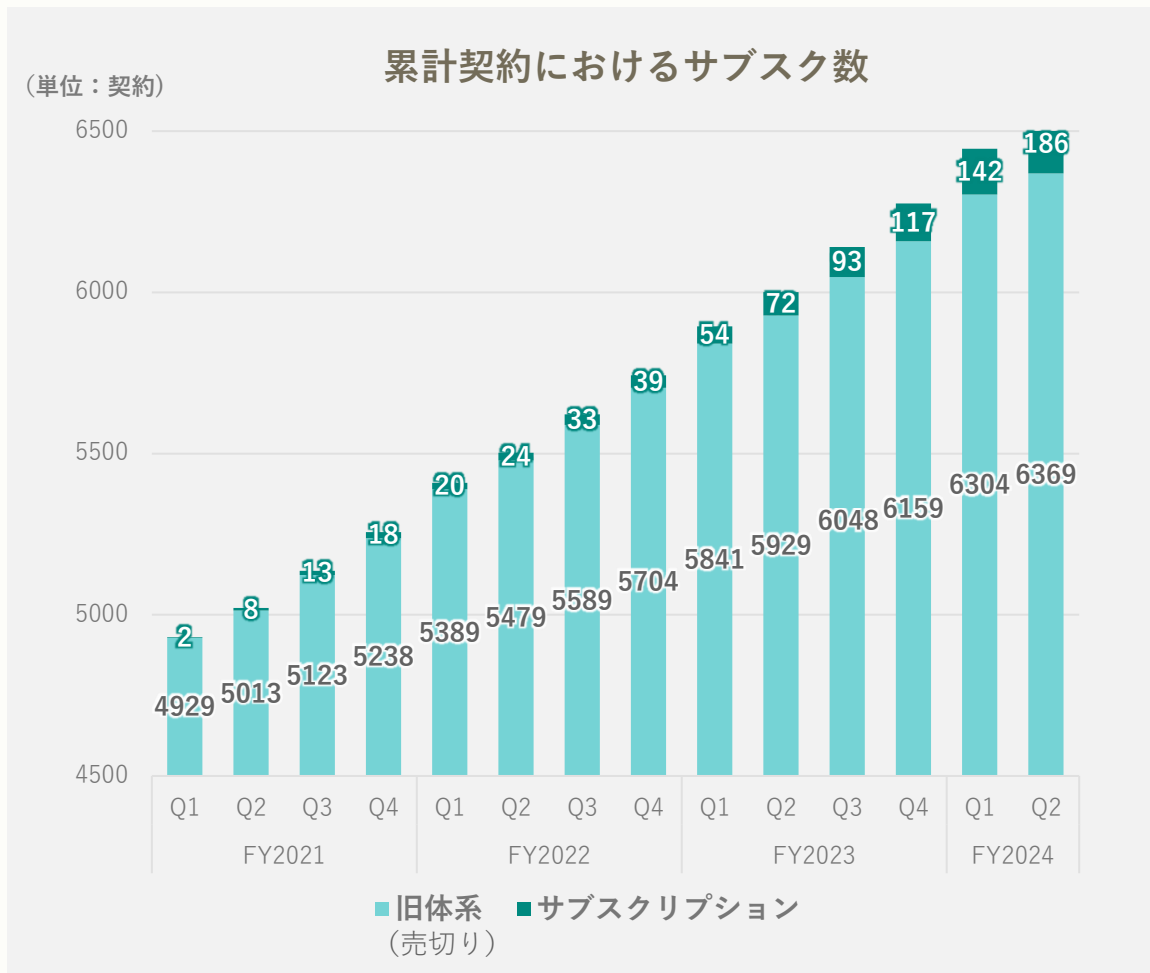
- ◆「保守料」 → 「サブスク」へ変更
- ◆チャーンレート：売切り15%→サブスク2.3%
- ◆6月商談数 202件（前期比200%）
- ◆フロー⇒サブスクによる初年度売上は1/3～2/3程度の減少を想定

# ARR 300%



# 事業別KPI データセキュリティ事業

オールサブスク開始により、新規契約はほぼサブスクモデルに



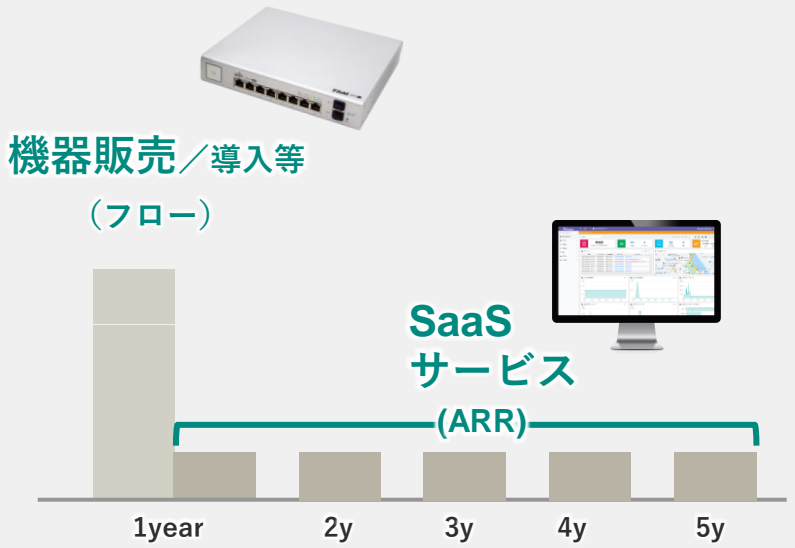
既存顧客のサブスクモデル切替は順次実施予定。直近は新規契約を優先。

オンプレ/クラウド両体系が全てサブスクになる新製品が4月から販売。一部、既存顧客の個別対応が残存するが、徐々にサブスクのみにシフト。

# 事業別KPI ネットワークセキュリティ事業

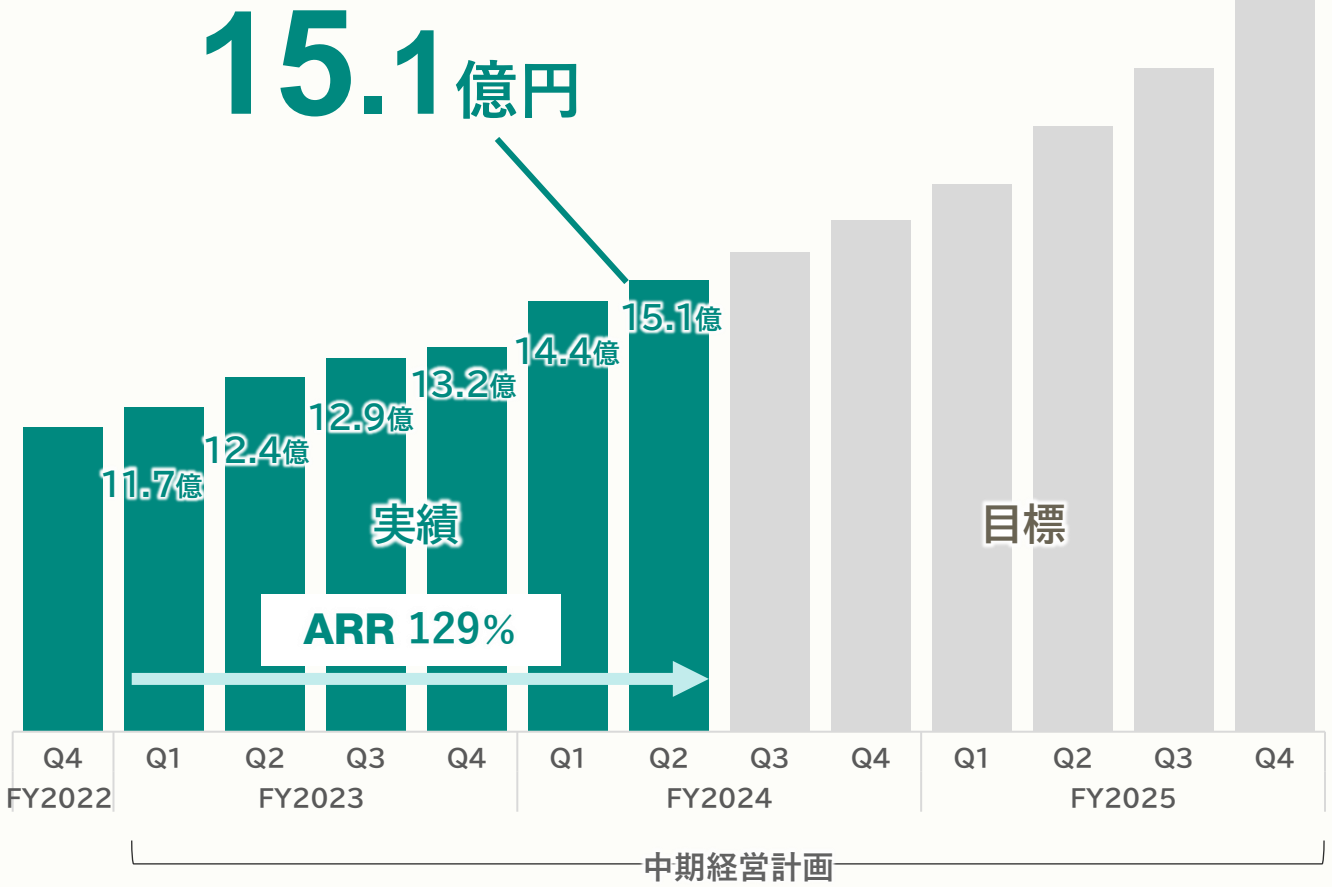
世界的な兆候の『ネットワークのクラウド化』は、当社サービスを順調に後押し

## 販売モデル



- ◆機器代の25%がSaaSサービスとして毎年継続
- ◆チャーンレート 4.0%(実績) ※2024年以降の解約は1.9%
- ◆平均顧客単価 200万円(実績)
- ◆年平均新規契約数 165社(実績)

ARR  
200%



# 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

ストック率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

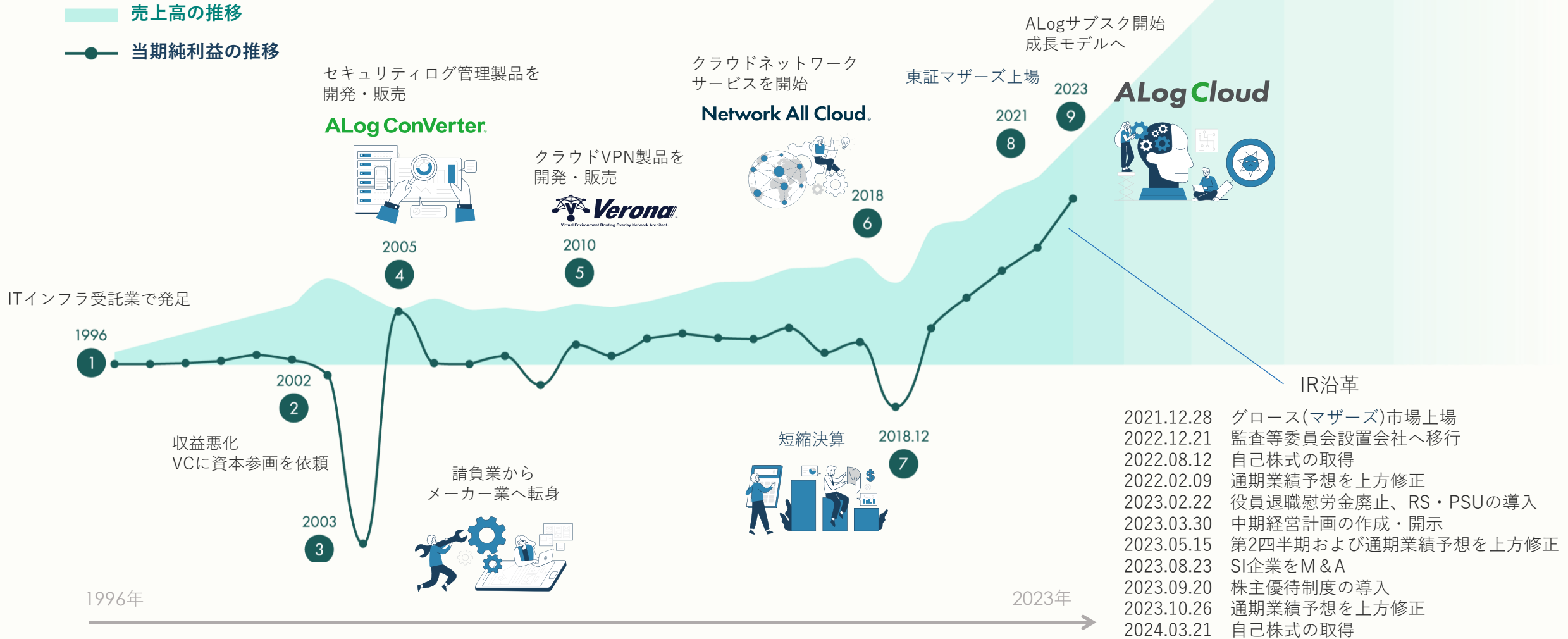
## SECURE THE SUCCESS.

自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ



# 沿革

「請負事業」から、「セキュリティメーカー事業」へ





# 数字で見る当社の強み

## 1 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

D-Sec 6000社  
N-Sec 5000社

## 2 継続収益性 **55%以上**

毎年継続型のストック収益が全社売上高  
の50%以上。安定した経営基盤の土台に

サブスクの本格開始は  
2024年。2030年までに⇒

ストック収益  
70%以上へ

## 3 成長市場 **20%以上**

市場のCAGR

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SEC市場  
10兆円

## 4 大手販路 **30社以上**

当社の販売代理店様の多くは  
大手SIerと大手ITベンダー

国内有数のIT企業が  
当社の代理店に

富士通、NEC、  
日立、SBBなど

## 5 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SIEM市場へ

SIEM：  
セキュリティ機器などのログ  
を一元的に管理する製品群

世界のSIEM市場  
8000億円

## 6 顧客満足度 **96.9%**

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

主力製品/サービスの  
サブスク解約率

ALog 解約率 2.3%  
NAC\*解約率 4.0%

\*Network All Cloud

## 7 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)

## 8 働きやすい環境 **99.2%**

新卒社員の「3年以内離職率」は0.8%  
テレワーク/ワーケーション/サテライト  
など、社員が自由に働ける環境を整備

新人研修には  
スキルアップ  
カリキュラム有

新卒の研修時間  
1100 h

## 9 研究開発の意欲 **約4倍**

中央値比

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

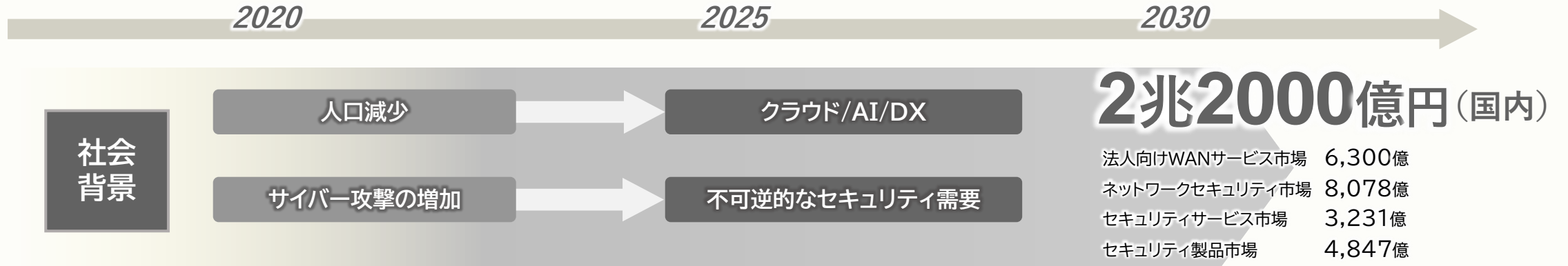
---中央値---

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

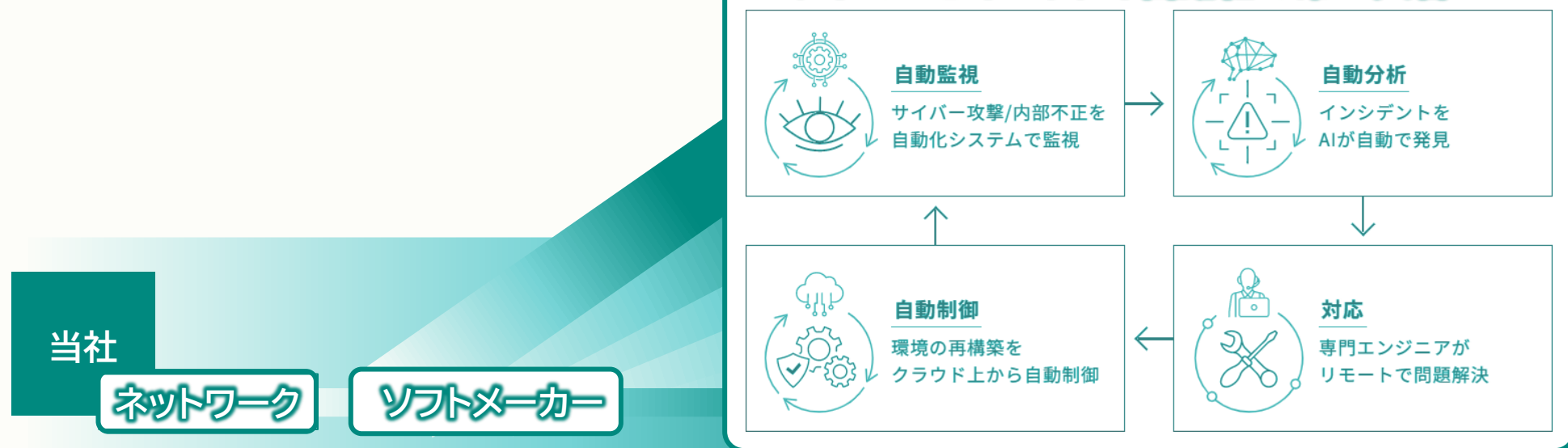
# 社会背景

セキュリティ/AI/クラウド/自動化の需要増が当社の追い風に



※: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



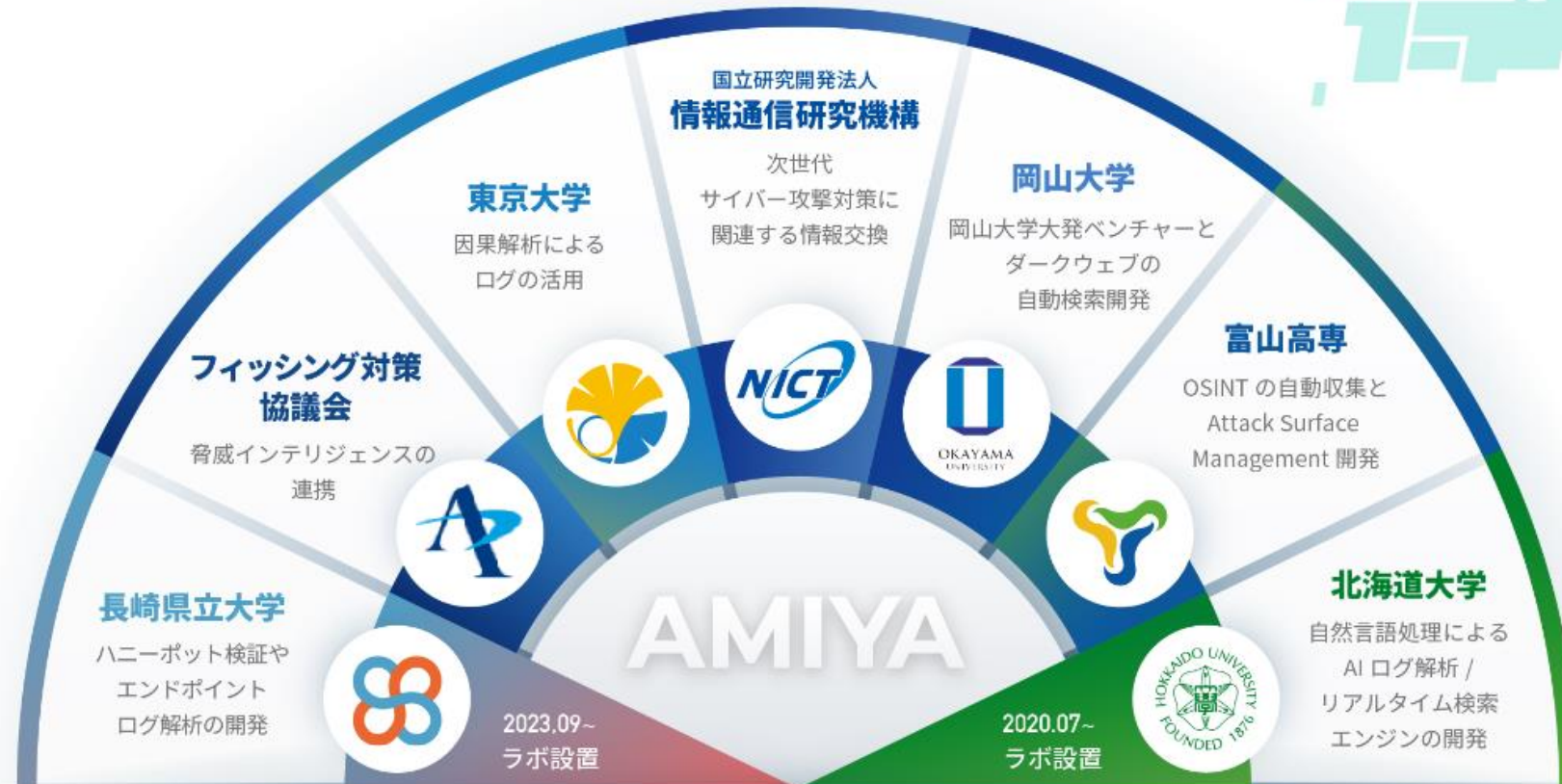
# 最先端の技術開発

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

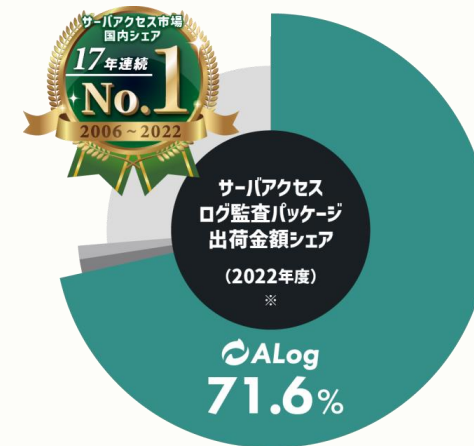
## データセキュリティ事業

Data Security

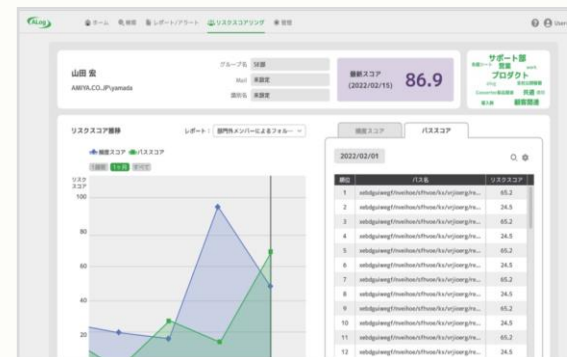
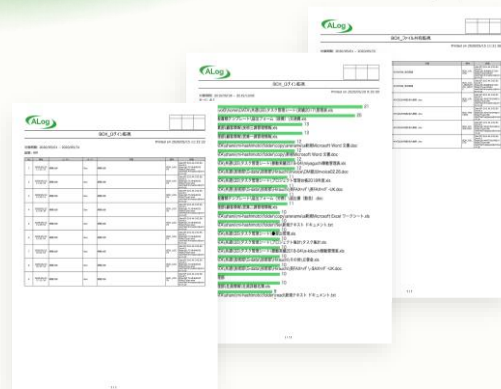


“わかりやすさ”を追求した国産のセキュリティログ管理のメーカー

# 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 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**

**Tradia**  
トレイダーズ証券

**明治安田アセットマネジメント**

**SBI証券**

**SUBARU**

**mixi**  
GROUP

**品川区**

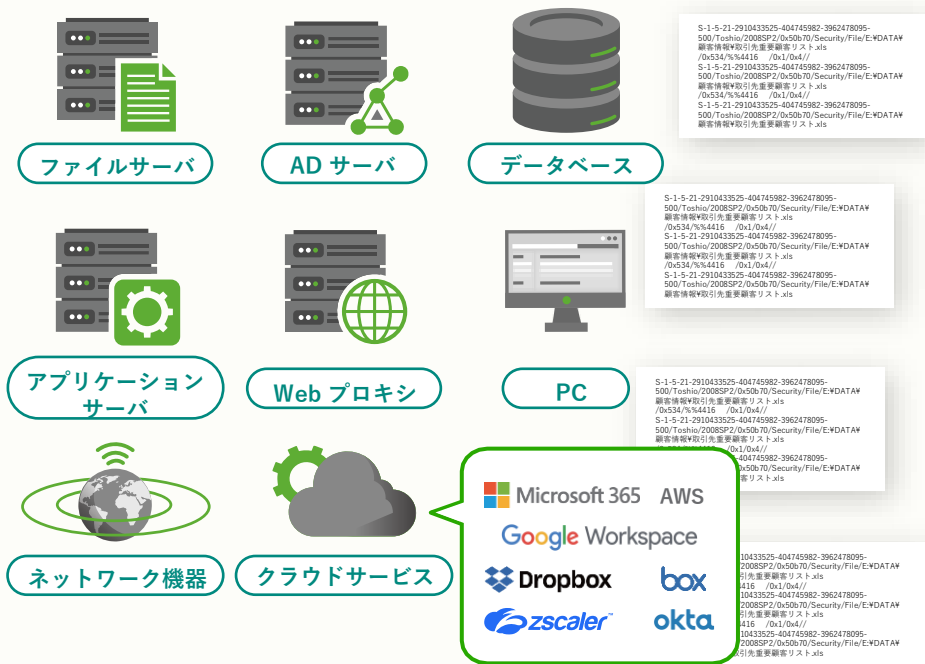
**LANDNET**

**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



生ログを自動変換

いつ だれが どのファイルに 何をした

日時	ユーザー	サーバ	ファイル	操作
2022/09/29 15:44:19.825	amya Sasaki	amyfs001	D:\¥svol1¥営業部¥重要顧客リスト.xls	READ
2022/09/28 23:43:21.422	amya Yamada	amyfs001	D:\¥svol1¥企画部¥FY13事業計画.doc	WRITE
2022/09/28 12:45:02.259	amya¥Sato	amyfs003	D:\¥svol1¥経理部¥給与明細_田中.xls	DELETE

ログを 抽出 + 解析 + 要約

## 特許取得のログ翻訳変換技術

特許第 6501159 号



様々なシステムの生ログ

イベントビューアだと  
時系列で情報を追えない...



CSVファイルで見ても  
解読不可...

```
S-1-5-21-1608715392-750736408-2091147243-
8383/Admin/AMIYA.CO.JP/0x126b5b3/Security/File/D:\¥営業¥顧客リスト.xlsx/0x32a0/{00000000-
0000-0000-0000-000000000000}/%%1541 %%4423 /%1541: %%1801 D:(A;;FA;;;S-1-5-21-
1608715392-750736408-2091147243-8383) %%4423: %%1801 D:(A;;FA;;;S-1-5-21-1608715392-
750736408-2091147243-8383) /0x100080/-/0/0x534/C:\¥Windows¥explorer.exe/-/
```

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

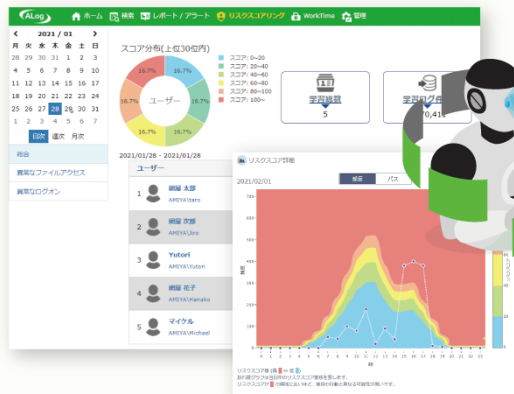
## Before



## 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

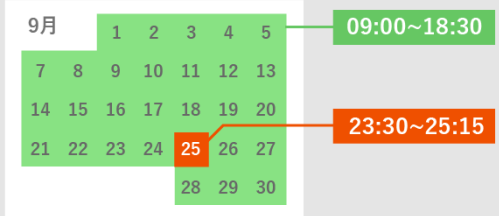


前登録せず、  
自動でふるまい異常を検知

普段との違いで  
見つかる **内部不正**

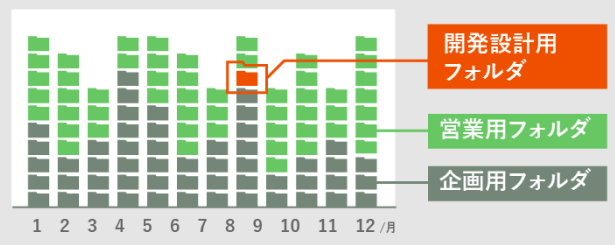
いつもと違う  
時間のアクセス

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



# AMIYA

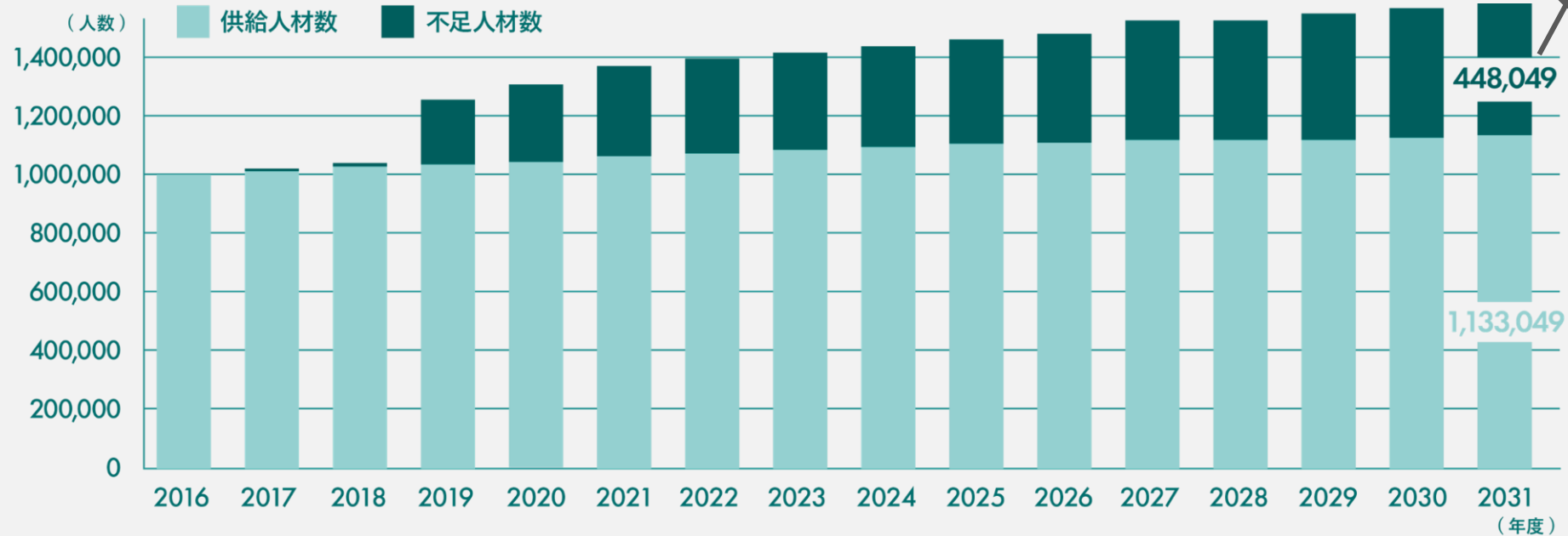
## ネットワークセキュリティ事業 Network Security



# 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

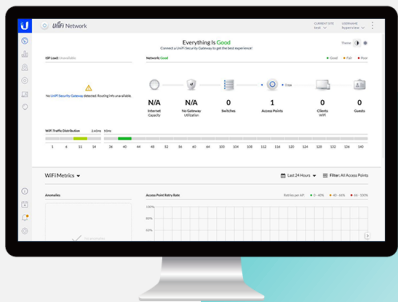
従来型のICTインフラは、雑多なシステムの組み合わせ。調整役として人の介在が必須だった  
(ネットワーク)



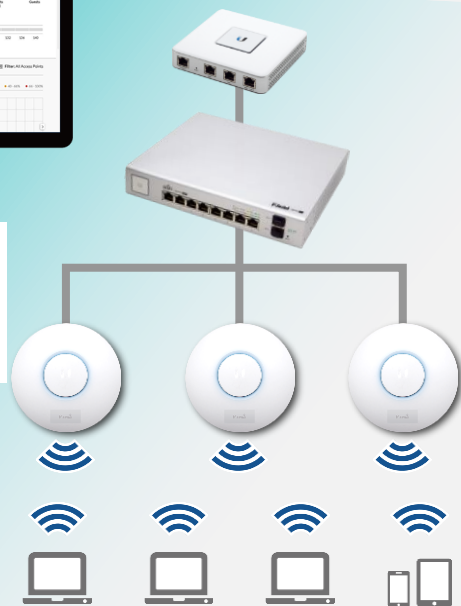
# 仮想化ネットワーク

仮想化で自動化された新しいネットワークの仕組みが主流に

## 仮想化クラウドネットワーク (software defined network)



仮想化で、クラウド上から遠隔で設計/構築ができるようになる。



従来、企業インターネット環境の構築は、現地で専門業者が構築する難度の高い技術だった。

## 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



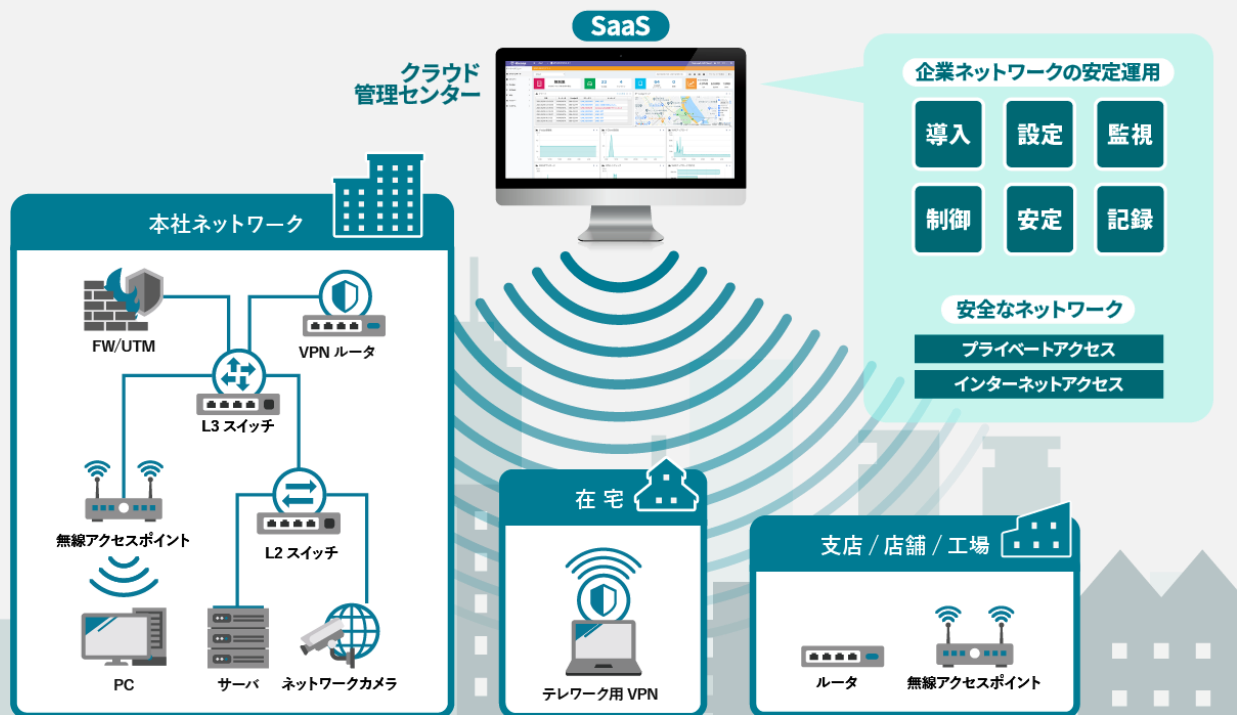
# Network All Cloud<sup>®</sup>

仮想化が、ネットワークのオペレーティングコストを飛躍的に削減

クラウド上からアップデートを自動適用。高セキュリティを低コストで実現できる

## Network All Cloud<sup>®</sup>

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



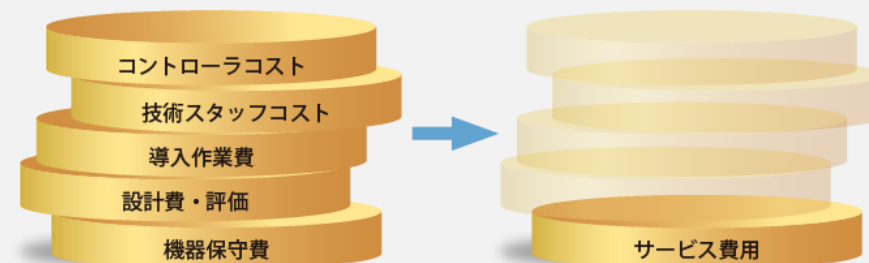
省人化とコスト削減は、安定した底堅い需要

FY2022 FY2023  
CAGR **20%** → **21%**

継続率 **95%** → **96%**



仮想化が、従来より圧倒的なコストダウンを顧客に提供





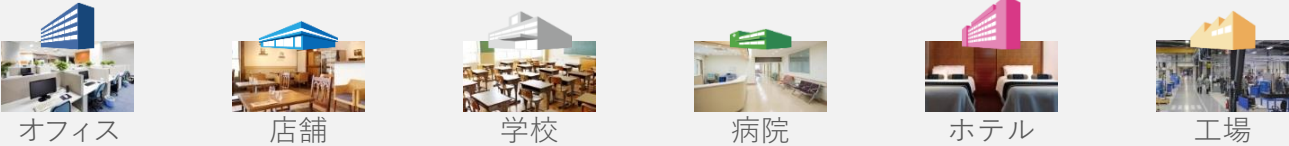
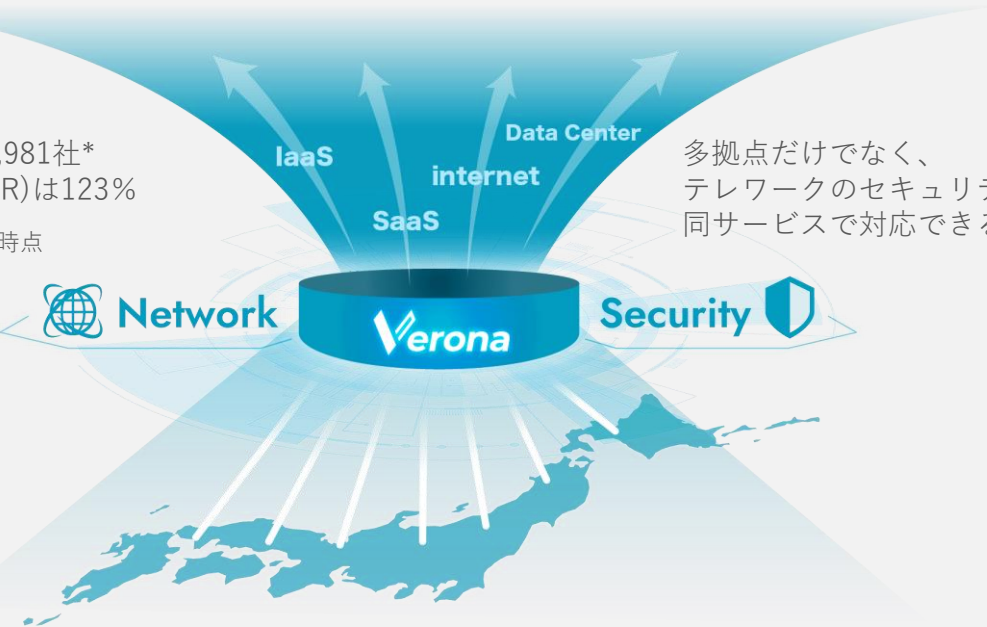
支店・病院・外食・小売り・工場など、多拠点のセキュリティを包括管理する需要にマッチ

## クラウドへの通信保護は、今後も需要増

利用企業は4,981社\*  
成長指数(ARR)は123%

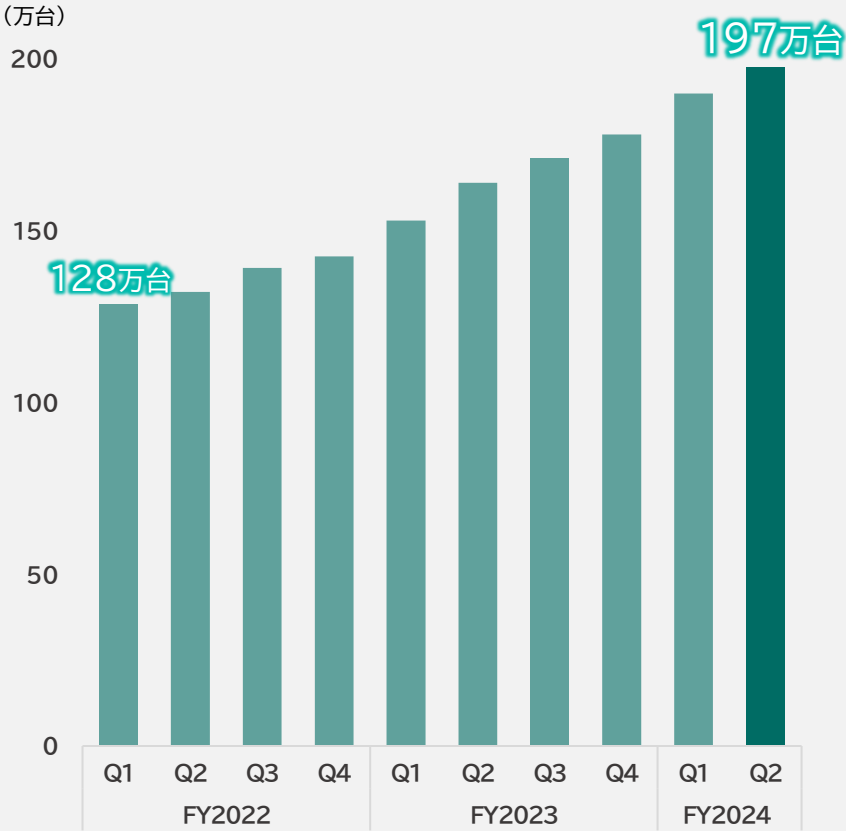
\* 2024年3月時点

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

## 保護する端末は197万台を突破



※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』

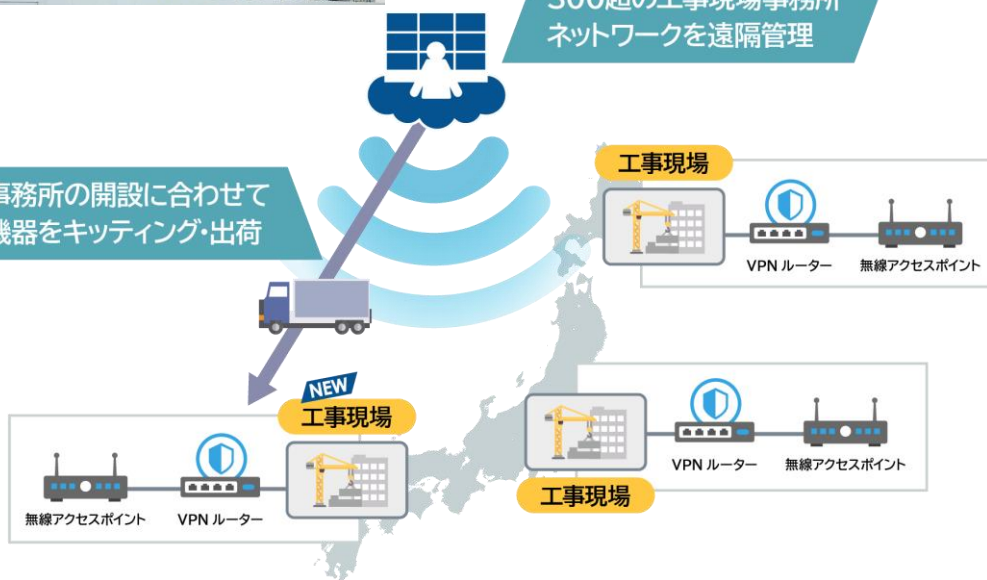
## 熊谷組 様



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 成長可能性

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、アップサイド化

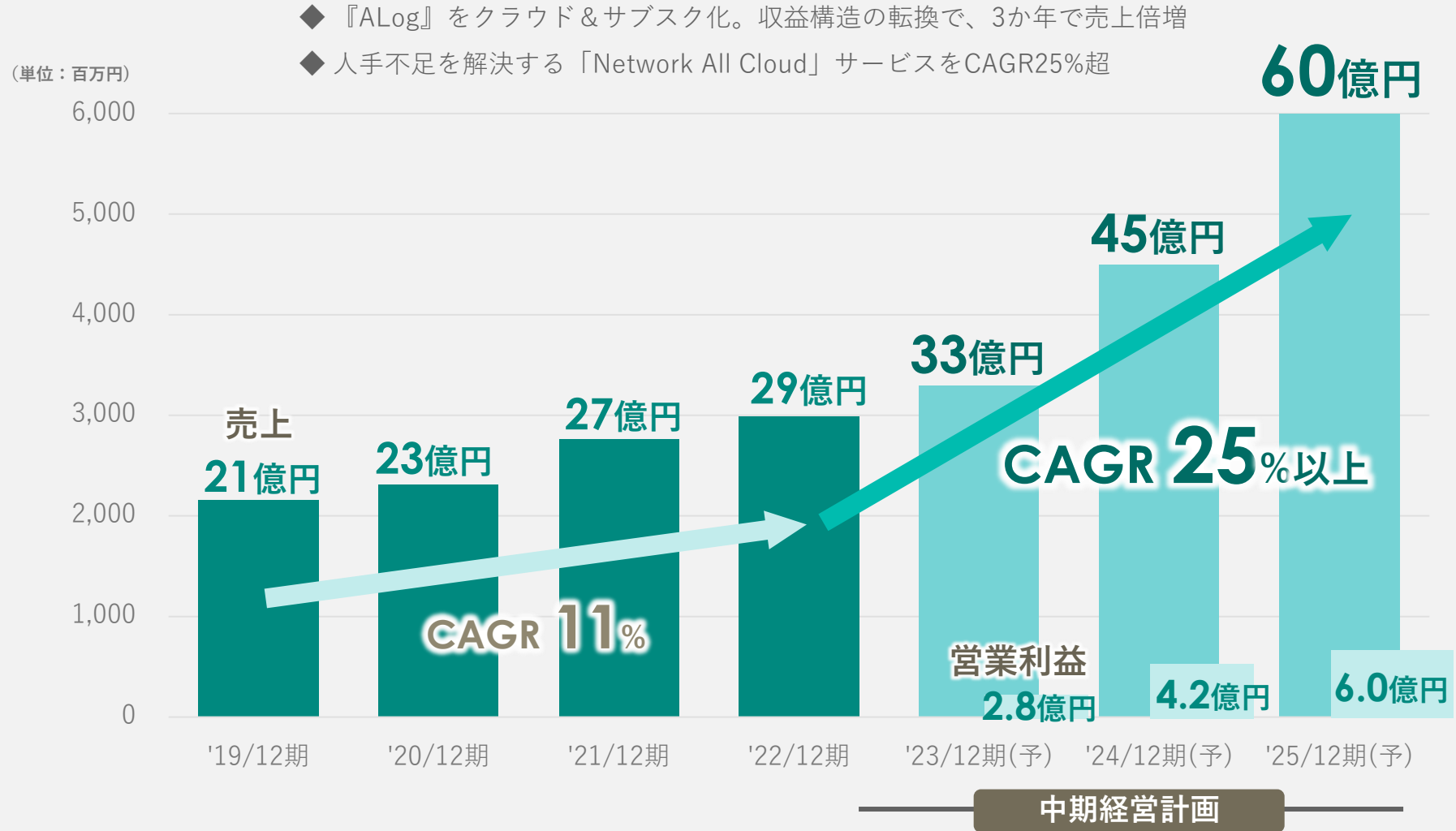
## 4 今後のR&D

AI自動判定機能など、国産ベンダとして新しい試みを機能追加

# 1

## 成長可能性

新成長戦略⇒CAGR25% / 売上高 200% / 営利 228% に



## 1

## 成長可能性

FY2024の業績予想は、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・当期純利益が上昇したため  
今期の対比はマイナス

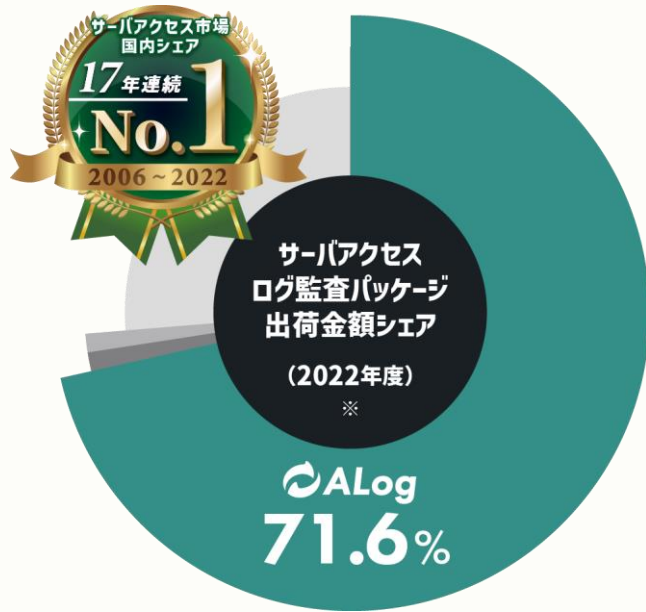
# 1

## 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

※もう一つの競合製品は、パロアルト社がIBMから買収（2024.05）

### 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」

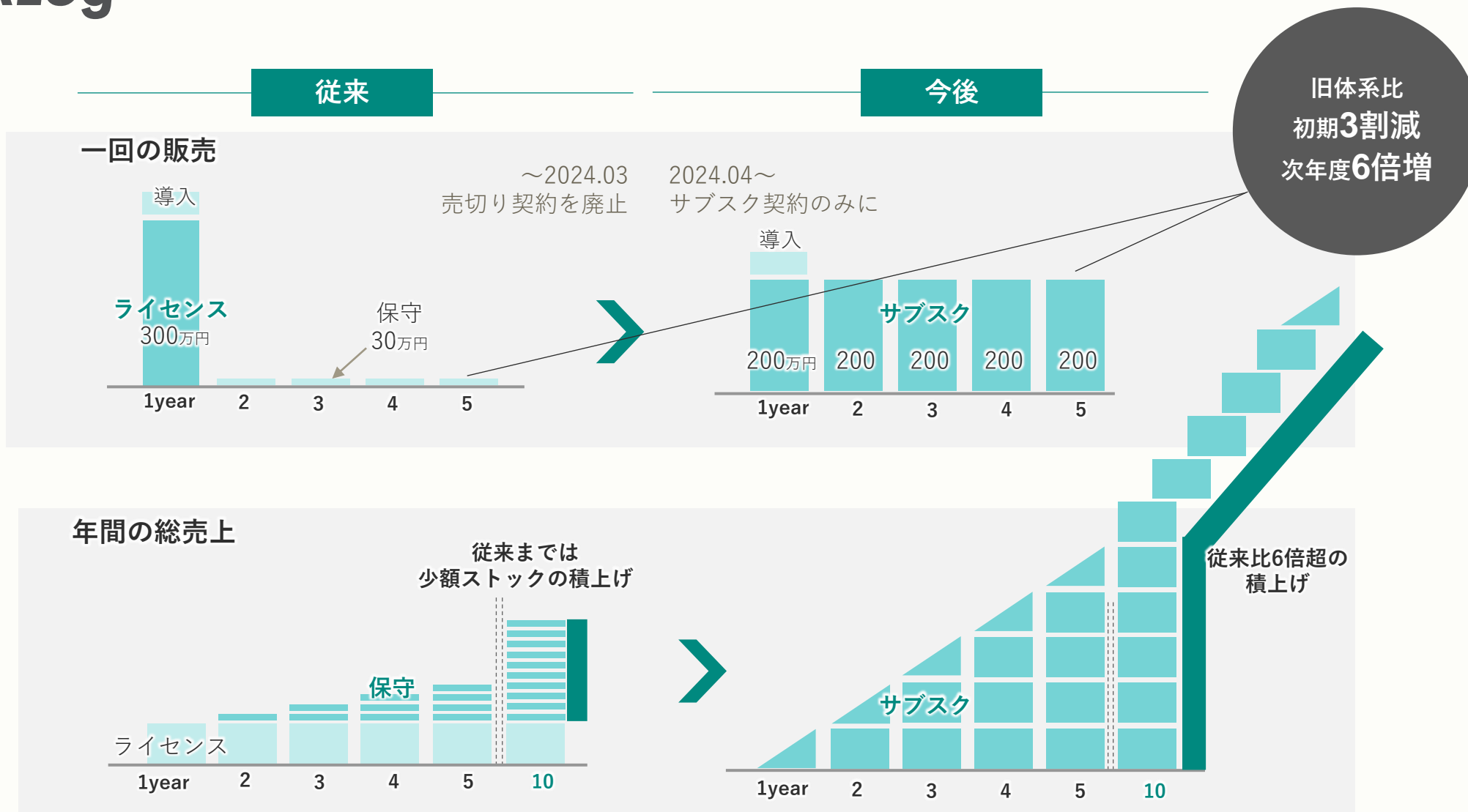
### 世界市場からみると0.3%



## 2 主力製品の収益モデル転換



『ALog』を売切りからサブスクへ全面移行

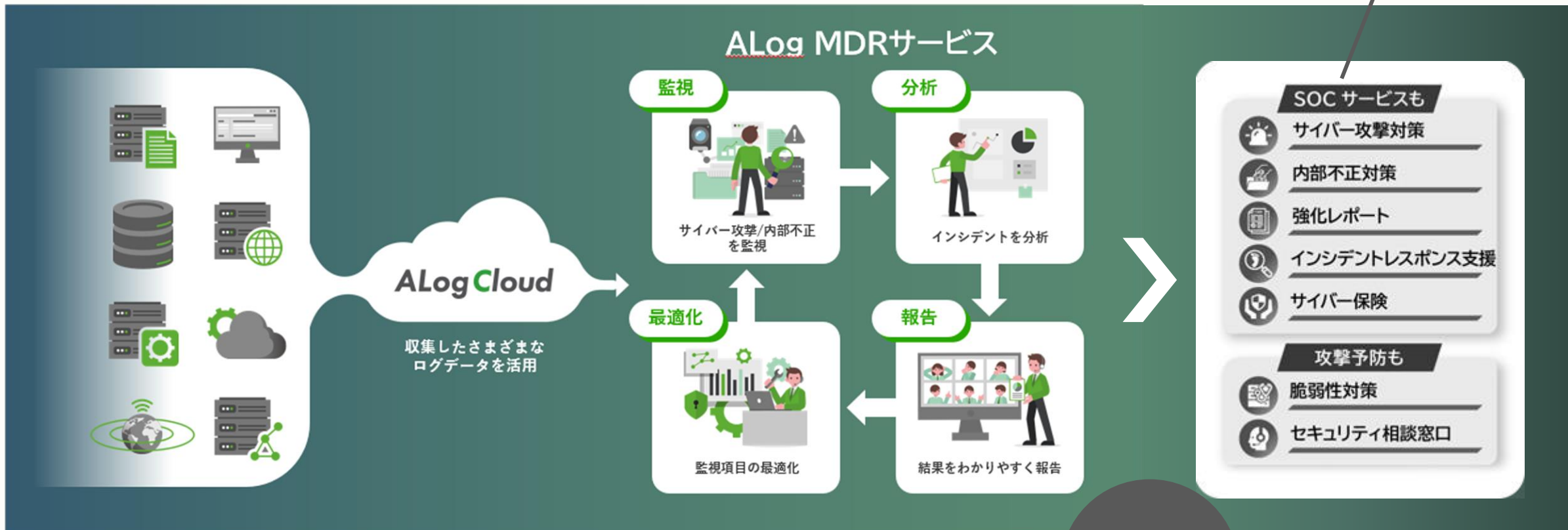




## 2 主力製品の収益モデル転換

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



サイバー攻撃の監視  
SOC/CSIRT



内部不正/情報漏洩の防止

ランサムウェア対策

データセキュリティの運用代行



**NEW**  
EDR



センチネルワン社と業務提携

ネットワークの仮想化  
Network All Cloud.

クラウドWiFi SDN  
Hypersonix

クラウドゲートウェイ  
SASE  
Verona

クラウドVPN

脆弱性診断/アタックサーフェス

ガイドライン策定支援

セキュリティ監査支援  
AMIYA Security

CSIRT体制構築

**NEW**  
セキュリティ専門人材の養成

**NEW**  
全社セキュリティ教育/訓練  
CSX GLOBAL SECURITY EXPERTS

サイバージムと業務提携

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

# 3

## 提携/M&Aによる複合事業化

海外展開は既に着手済。本格化はFY2025以降で

# 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

売上高約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。

# 4

## 今後のR&D

大規模顧客の受注によるALogクラウド上のログ量は順調に拡大。  
**最も高速な**プラットフォームを目指して研究開発中

ALogクラウド上での  
顧客のデータ検索数

**17.4億/月**

**3.7x**

当社従来比

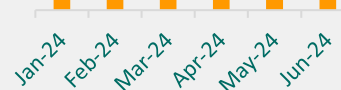


ALogクラウド上での  
コンピューティング

**63.7万時間/月**

**4.3x**

当社従来比



ALogクラウド上での  
顧客のログ量

**53.5TB**

**6.7x**

当社従来比



AIを使った自動化で、数千億円規模の海外製品群と差別化

従来型SIEM

専門家が監視

Splunk

Elastic

QRadar

Exabeam

専門業者が運用する

- 大量の不要ログとの闘い
- 設定と誤検知の繰り返し
- 高い専門スキルが必要
- 自由度は高い
- 高額

次世代 SIEM



誰でも使える

**A**Log

顧客が運用できる

- ・ 攻撃検知の自動化
- ・ 不要ログ排他の自動化
- ・ 原因究明の自動化
- ・ 被害範囲特定の自動化
- ・ 対処策提示の自動化

The screenshot shows the ALog SIEM interface. On the left, a user profile for Yamada TARO is displayed with details: 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. Below this is a risk score section showing a '総合評価 E' (Overall Rating E) and a 'リスクスコア 89' (Risk Score 89). A red callout box points to this score with the text 'リスク度合いを総合判定' (Overall assessment of risk level). The main part of the interface is a timeline of events from 2023/03/20 to 2023/03/27. A red callout box points to the timeline with the text '行動をタイムライン化。ふるまいを時系列に' (Timeline actions. Behavior in chronological order). The timeline shows events such as '04:30:12 VPNに接続' (Connected to VPN) and '08:11:32 デバイスログオン' (Device login), each with associated risk levels (E, B, C, D) and descriptions of the events.

ユーザー Yamada TARO さんのリスクスコアが上昇しています。ログオン失敗回数が100回を超えており、人間の操作ではなく攻撃ツールの可能性があるため YamadaさんのPCを隔離してください。

中長期では、生成AIを活用した「データ分析プラットフォーム」の実装開発へ

— 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…

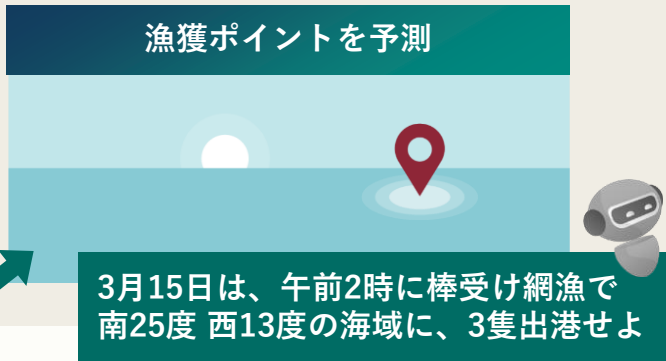


生のデータをALogへinput



生成AI  
ALog

漁獲ポイントを予測



— コンビニ

気象データ、過去購買、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



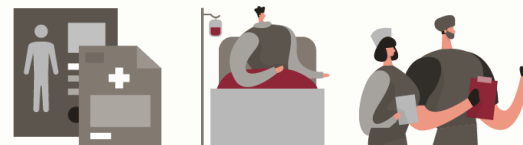
仕入れ量を予測



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。AM中に18個売れたら、次配送で更に10個追加

— 病院

電カル、病床稼働率、看護師勤怠



重症患者が安定している/病床使用率95%/中堅の看護師が多い



看護師のシフトを算出



明日は午前シフトに新人を3名配置。中堅看護師は現状1名だが、午後から重症患者が入院するため、もう1名追加せよ。

# 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

		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 <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	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	4.7 億円	4.7 億円

海外競合製品との  
機能差異を追従

『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

データ  
セキュリティ

## AI・クラウド開発

- ・ 異常検知の自動化に向けたAI開発者採用
- ・ クラウド製品の需要増に対応した要員増

FY2023

13人 ▶ 18人

FY2025

18人

## セキュリティ サービス

- ・ [セキュリティ運用サービス]の要員拡充
- ・ 教育事業拡大のための営業員採用

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

- ・ 契約増加に対応した  
リモートエンジニアの拡充

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

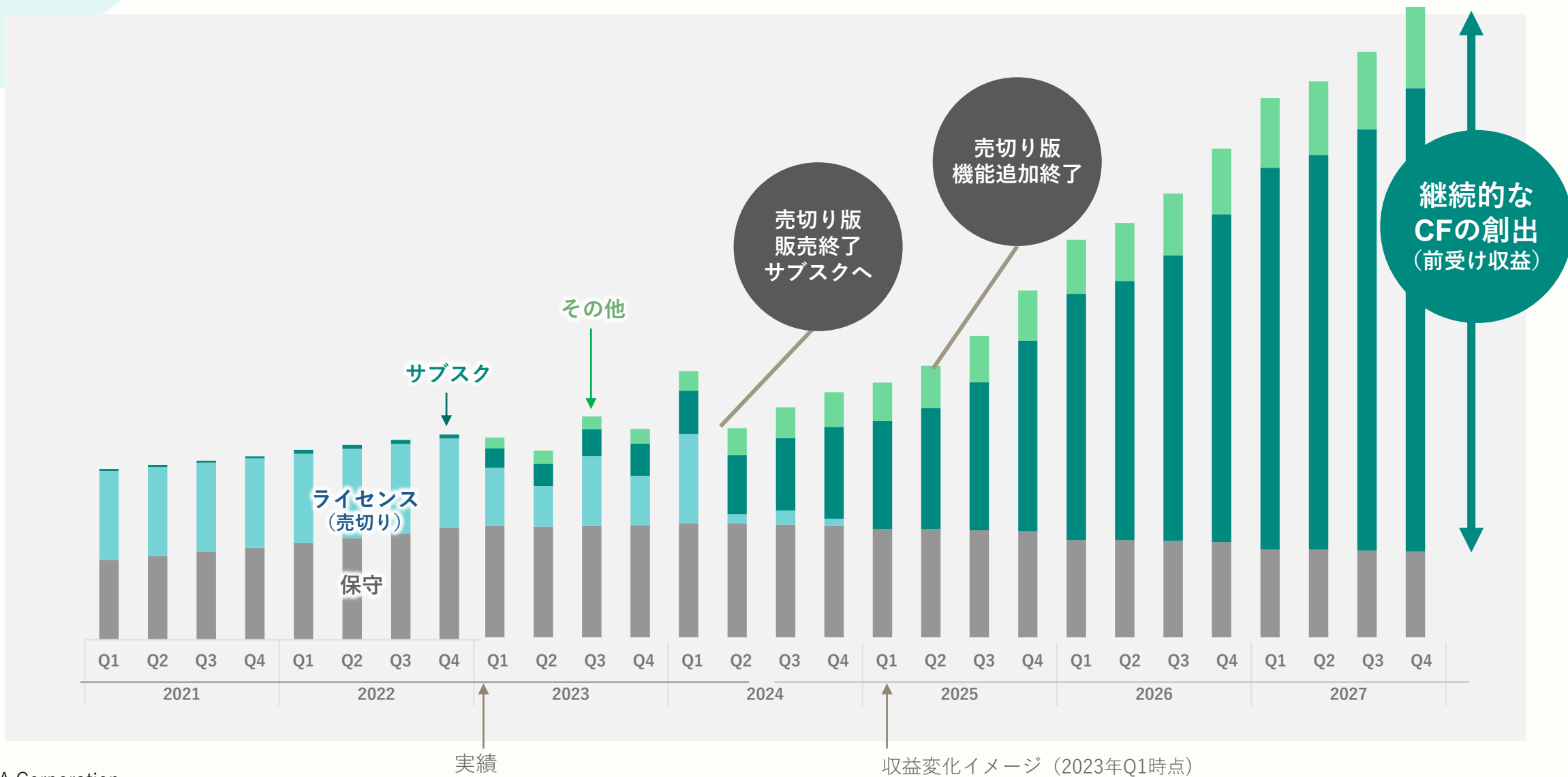
補足資料

Appendix

## 2 主力製品の収益モデル転換

補足資料：

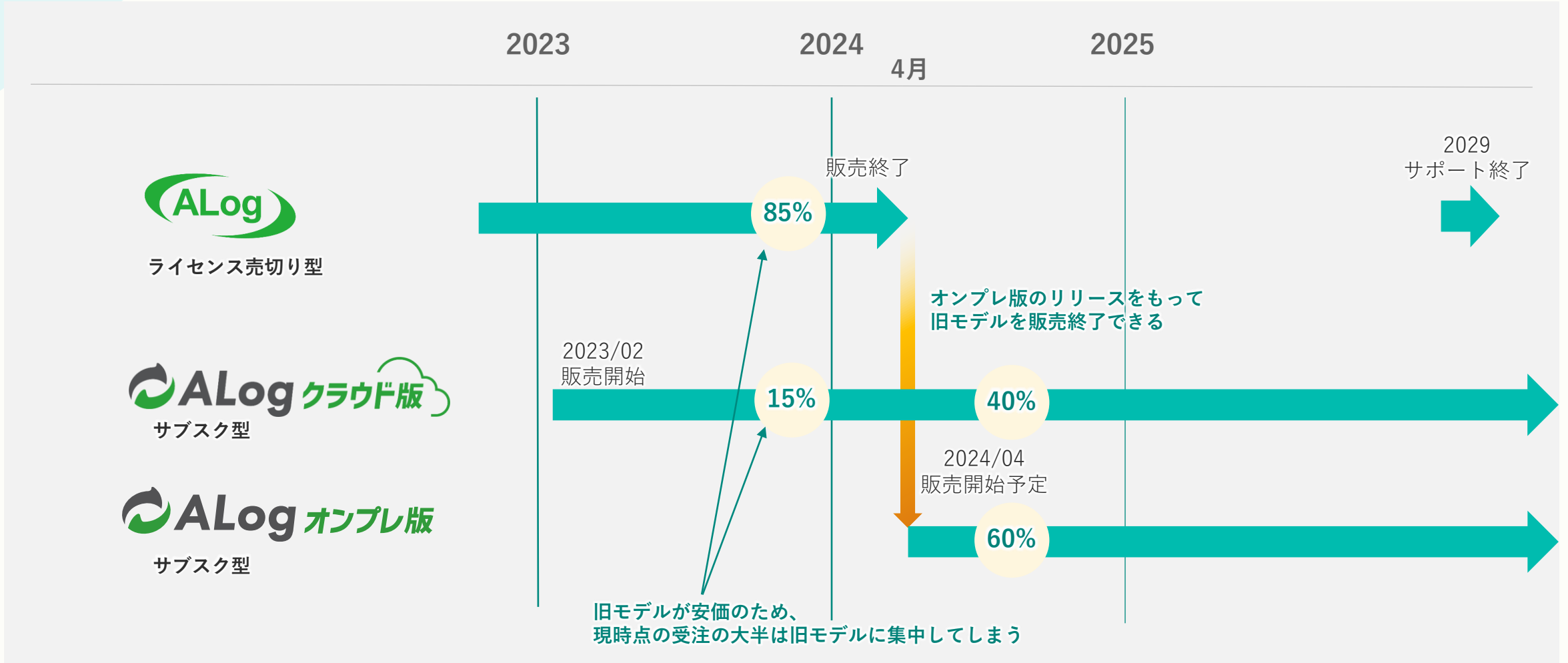
売切り⇒サブスクによる収益変化イメージ



## 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

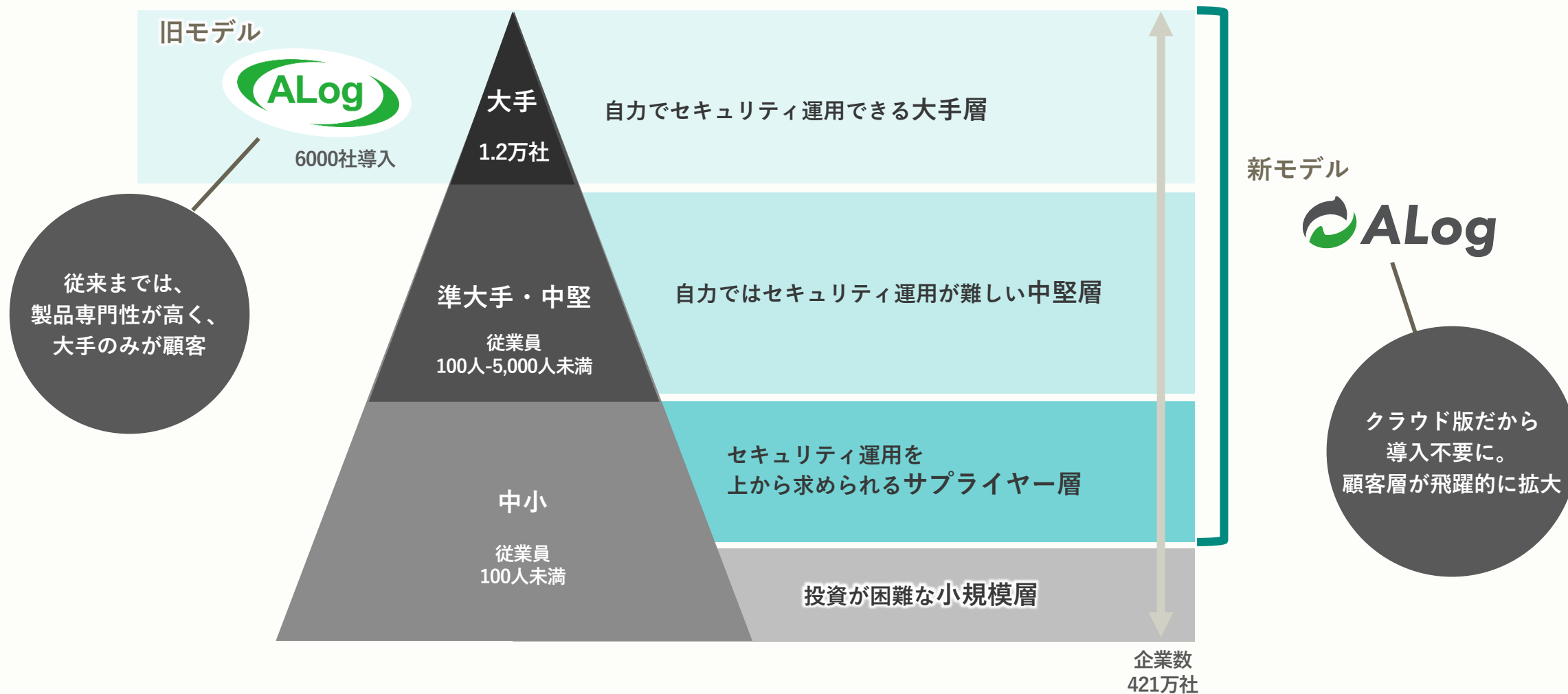
補足資料：



## 2 主力製品の収益モデル転換

### 補足資料：

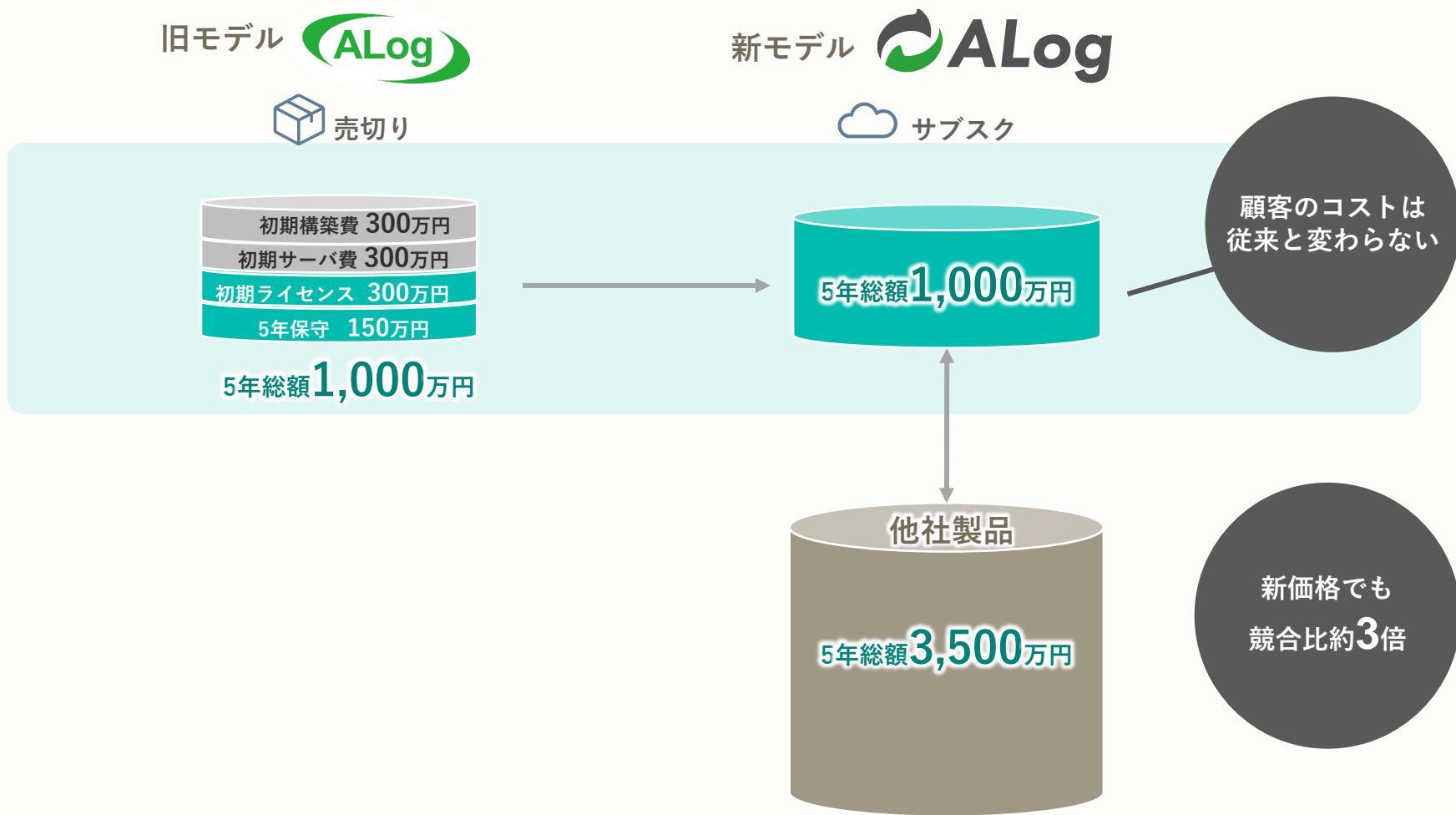
セキュリティ運用は専門性を要するため、スキルの高い大手企業のみ利用に留まっていた。  
ALogクラウド版の登場により、顧客は導入が不要、運用も不要に



## 2 主力製品の収益モデル転換

### 補足資料：

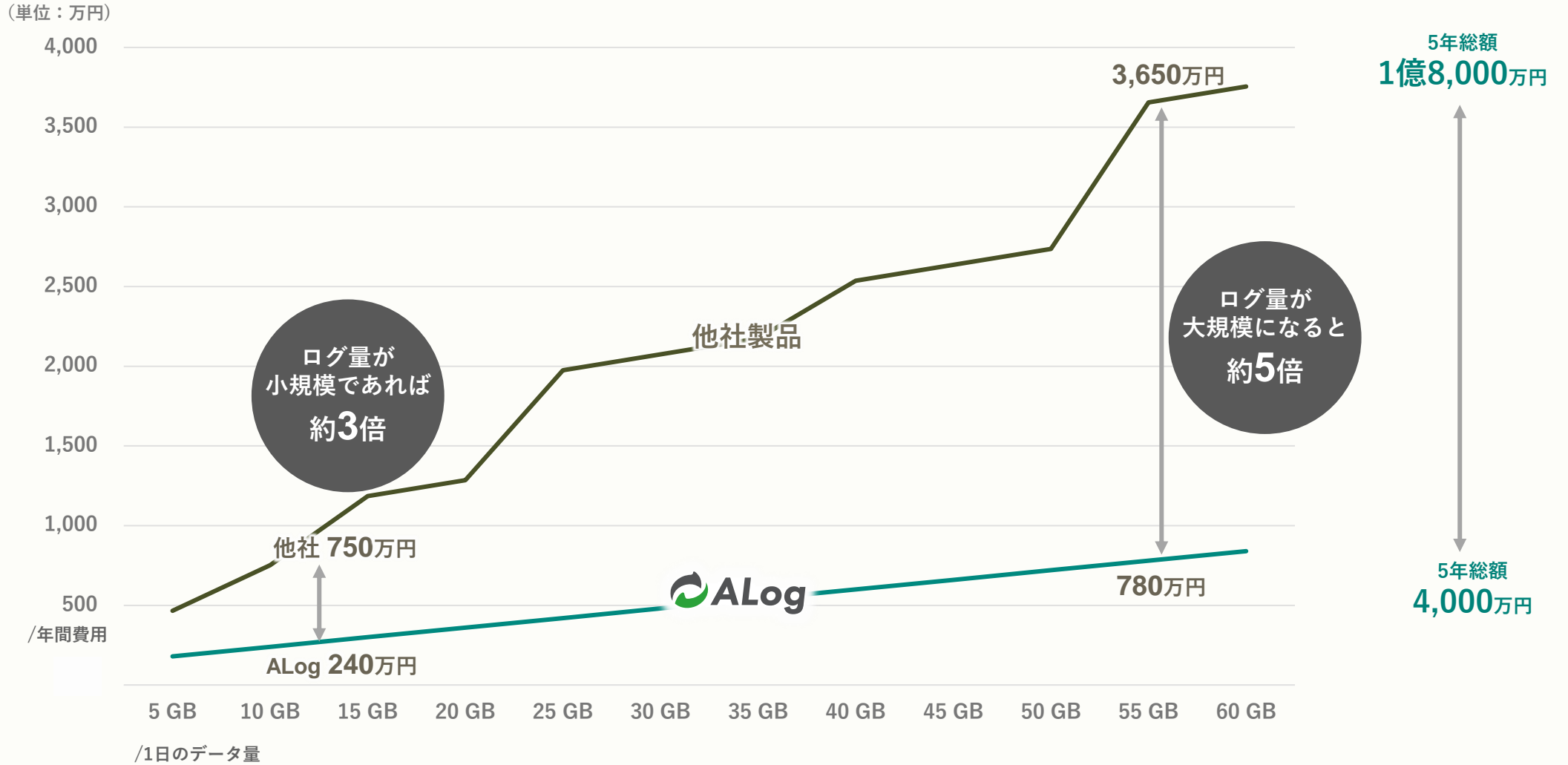
販売モデルを変更しても、まだ他社より圧倒的に低価格。さらに円安効果も  
売切りからサブスクへ



## 2 主力製品の収益モデル転換

補足資料：

ログ量増加で、他社との価格優位性は更に乖離する



# AMIYA

