

2024年12月期 第3四半期 決算説明資料

<証券コード 4258>

株式会社網屋

2024年11月12日

AMIYA

AMIYA

01

第3四半期ハイライト
Third Quarter Highlight

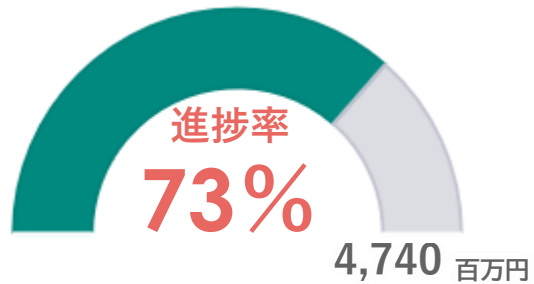
第3四半期 業績ハイライト

売上高

2023/Q3
2,645百万円



2024/Q3
3,455百万円

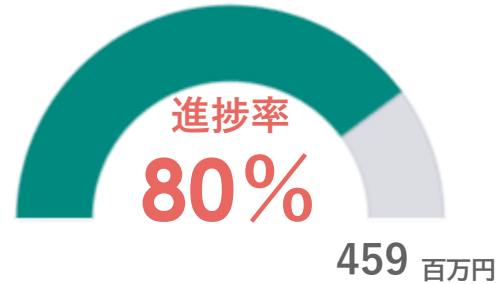


営業利益

2023/Q3
315百万円



2024/Q3
365百万円

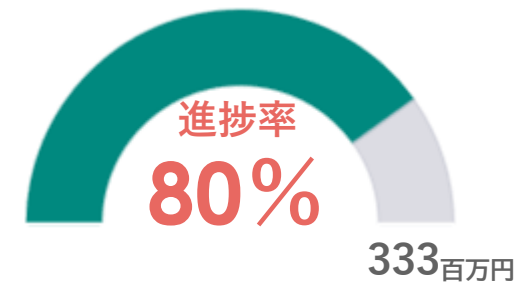


純利益

2023/Q3
262百万円



2024/Q3
267百万円





前期比で増収増益。営業利益は過去最高を更新

全社売上高は前期比+31%

業績の進捗はオントラック。3か年中期経営計画も予定通りに進捗



DS事業のオールサブスク化が順調

データセキュリティ

オールサブスク後も受注状況は安定。売切りライセンス終売の一時的減衰も影響度低

ARRは2022年末から+60%に



NS事業のQ2ディレイも無事に回収

ネットワークセキュリティ

案件の計上ズレは問題なく回収。売上は前期比+24%で推移

ARRは2022年末から+39%に。コロナ収束によりチャーンレートは1%台に低下

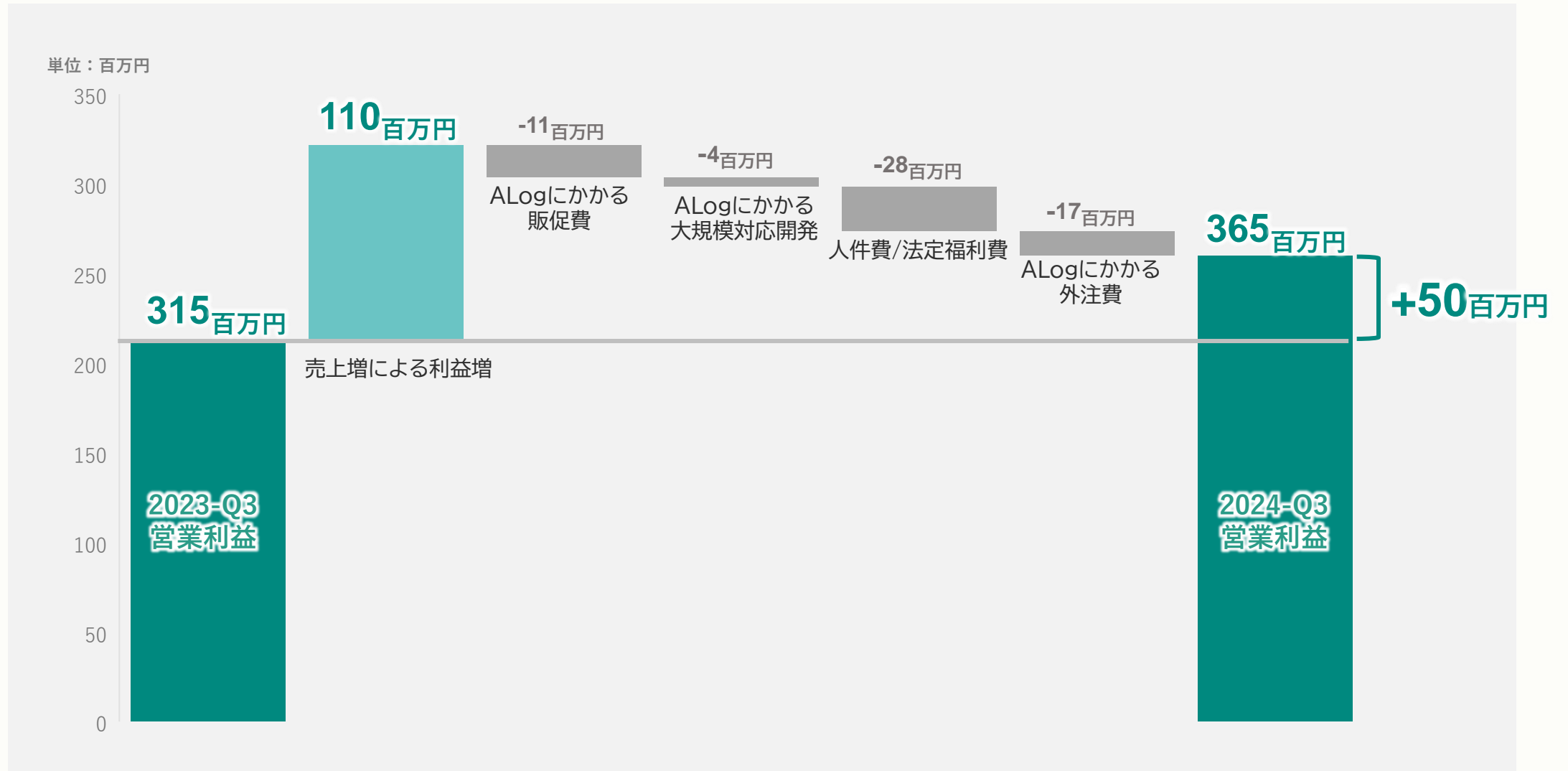
第3四半期 PL

通期連結予想を上回ると判断し、11月6日に上方修正を実施

	FY2023 Q3	FY2024 Q3	前期比		通期業績予想 (修正前)	進捗率	通期業績予想 (修正後)	
			増減額	増減率				
売上高	2,645百万円	3,455百万円	+809百万円	+30.6%	4,500百万円	76.8%	4,740百万円	
営業利益	315百万円	365百万円	+50百万円	+16.0%	419百万円	87.3%	459百万円	+9.5%
(営業利益率)	(11.9%)	(10.6%)	—	—	(9.3%)	—	(9.7%)	
経常利益	372百万円	377百万円	+4百万円	+1.3%	399百万円	94.5%	468百万円	+17%
(経常利益率)	(14.1%)	(10.9%)	—	—	(8.9%)	—	(9.9%)	
純利益	262百万円	267百万円	+4百万円	+1.6%	279百万円	95.7%	333百万円	+19%
(純利益率)	(9.9%)	(7.7%)	—	—	(6.2%)	—	(7.0%)	
EPS	65.10円	64.87円	-0.23円	-0.4%	68.83円	—	80.89円	
ROE	15.3%	13.1%	—	—	15.6%	—	16.3%	

第3四半期 営業利益の前期比

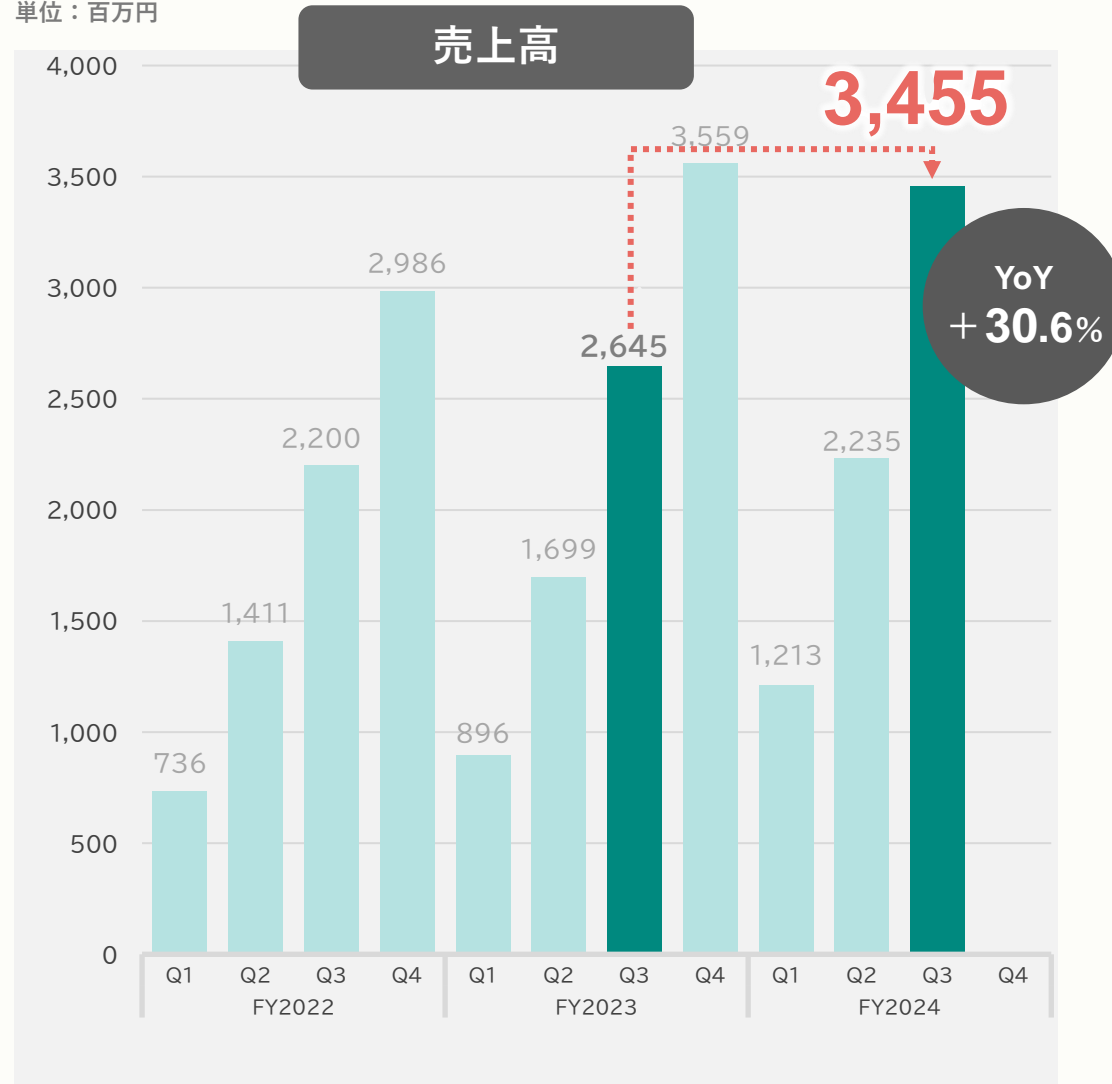
利益増加の主要素は、主に売上の増加



売上高／営業利益の四半期推移

前期比では、売上高 + 30.6% 営業利益 + 16.0%

単位：百万円



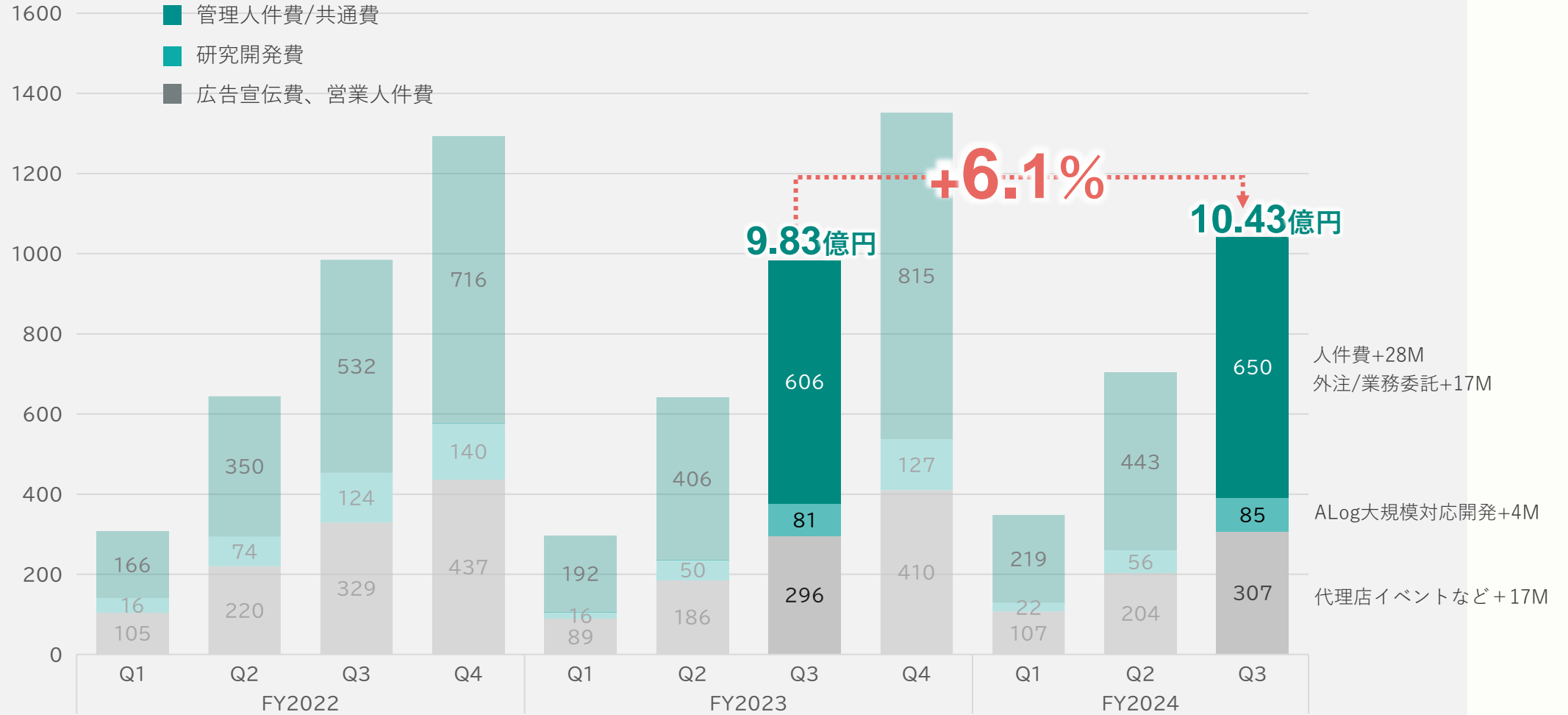
単位：百万円



販管費の四半期推移

売上高 + 30.6% (前期比) に対して、販管費の増加は + 6.1% と微増

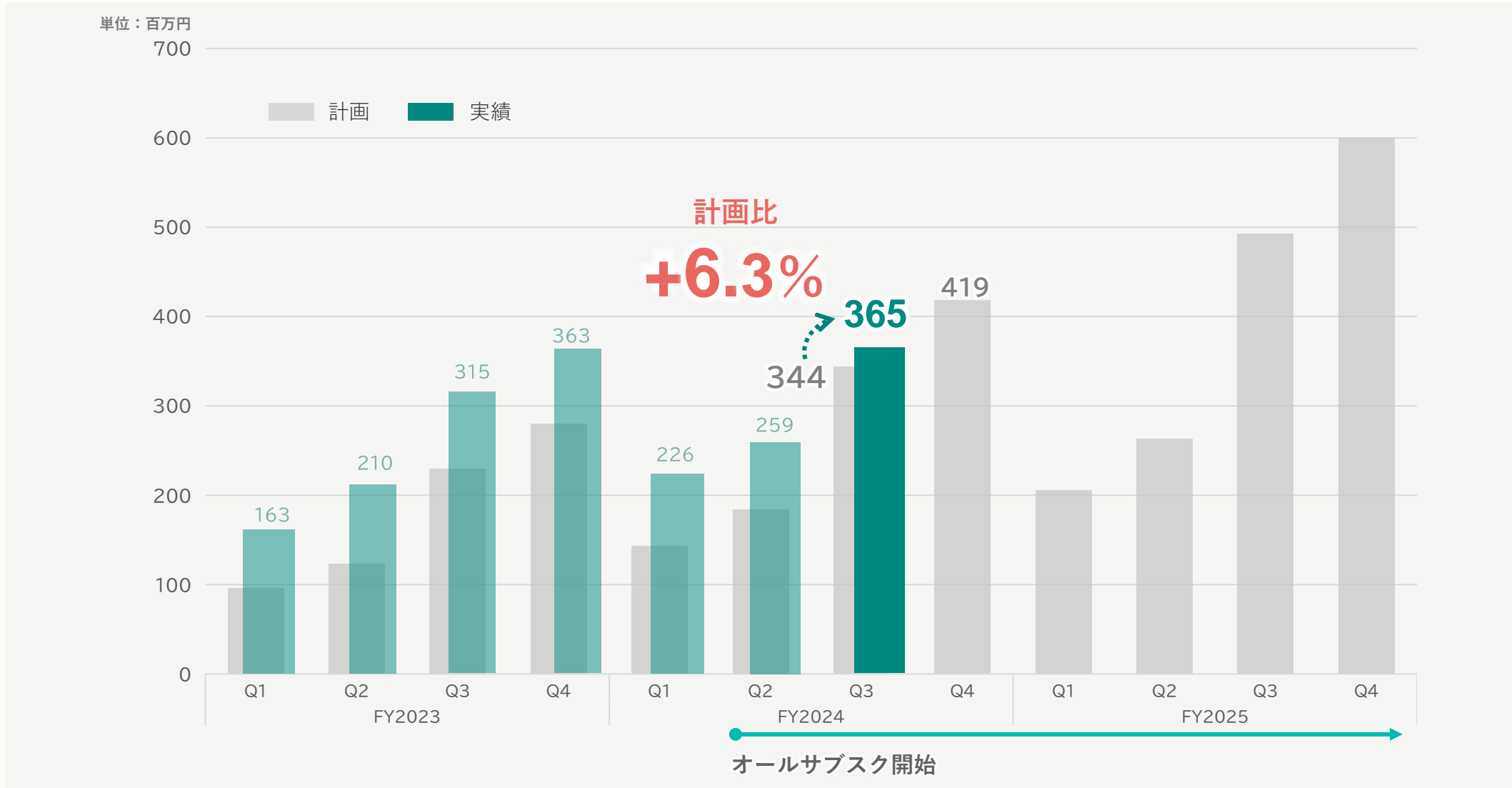
単位：百万円



中期経営計画上の営業利益進捗

FY2023-2025

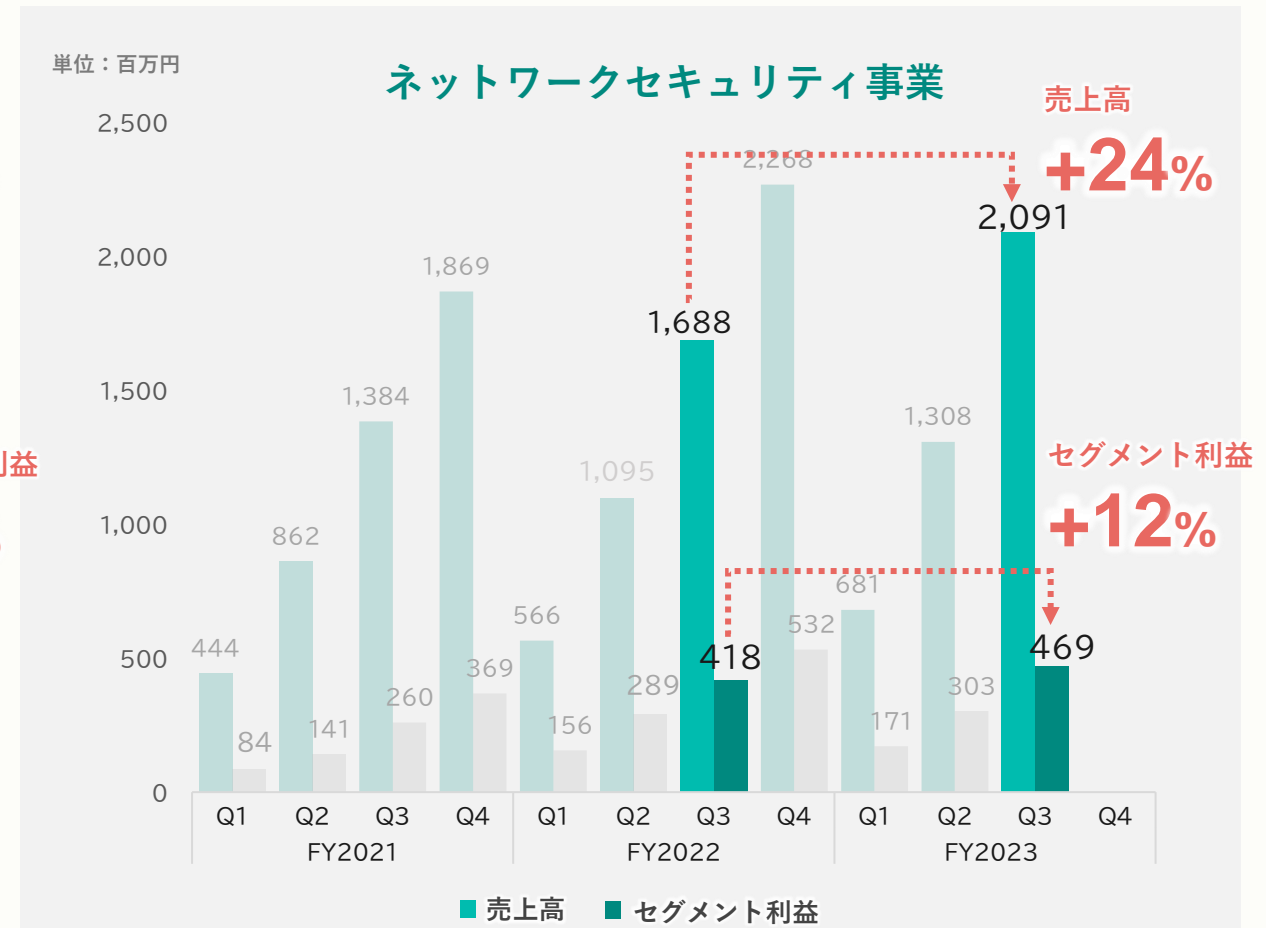
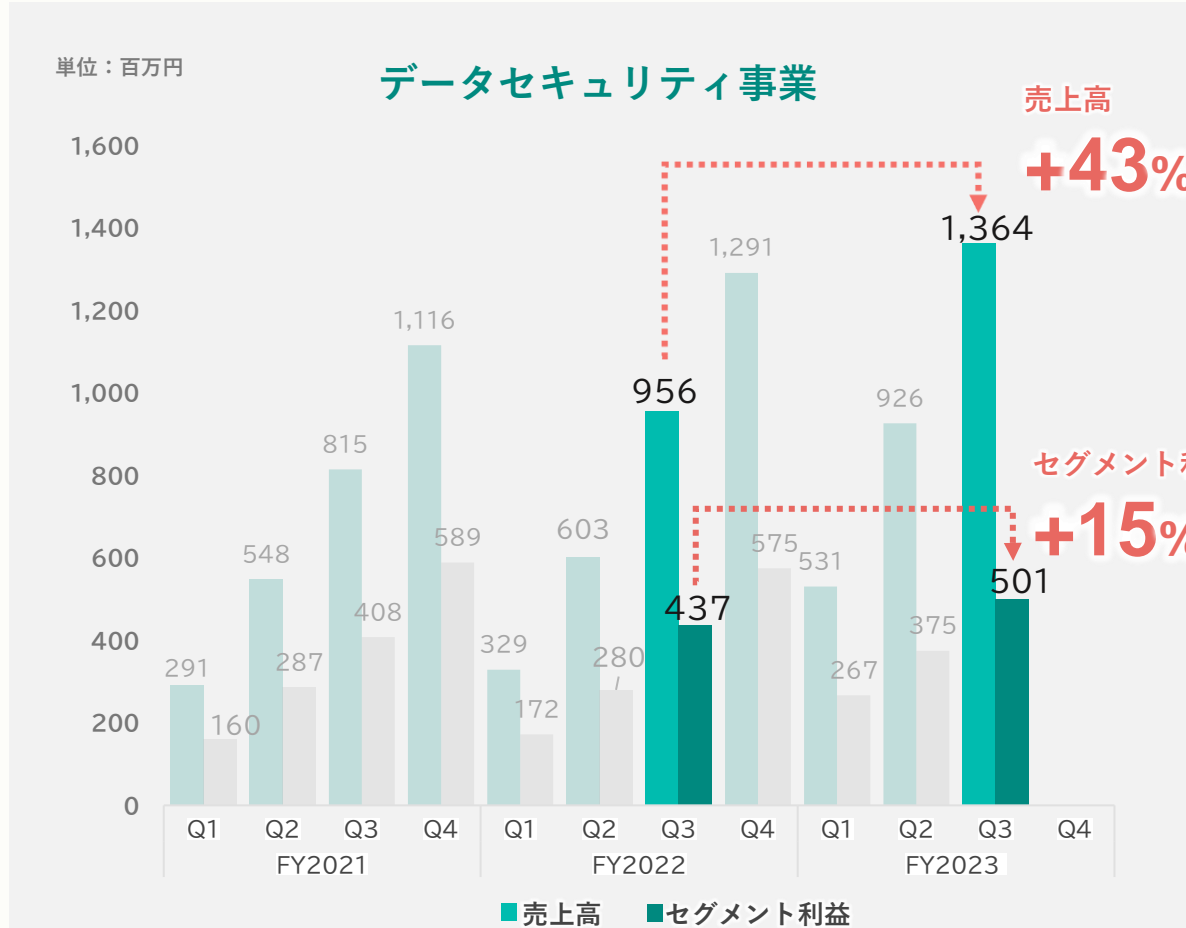
FY2024 Q3計画値に対して、+6.3%と順調に推移



事業別サマリ

主力製品「ALog」がオールサブスク化後も販売好調。
 フロー売上の減少による利益の落ち込みは、
 大型契約の受注やCSIRT(有事対応支援)等の受注により限定的に

Q2のディレイ案件を順調に回収。北米で需要が急伸する
 「ゼロトラスト」や「SASE」など新しいネットワーキングの
 仕組みを自社内で開発・販売。大手との提携が今後本格化



事業別KPI データセキュリティ事業

- ・ 2024年4月から「ALog」がオールサブスク開始。ARR160% (2022.Q4比)に
- ・ チャンレートは2.3%に減少 (従来モデルでは15%)

**ARR
300%**
LTV8倍へ

販売モデルの変更

～2024年3月

ライセンス

保守

ARR

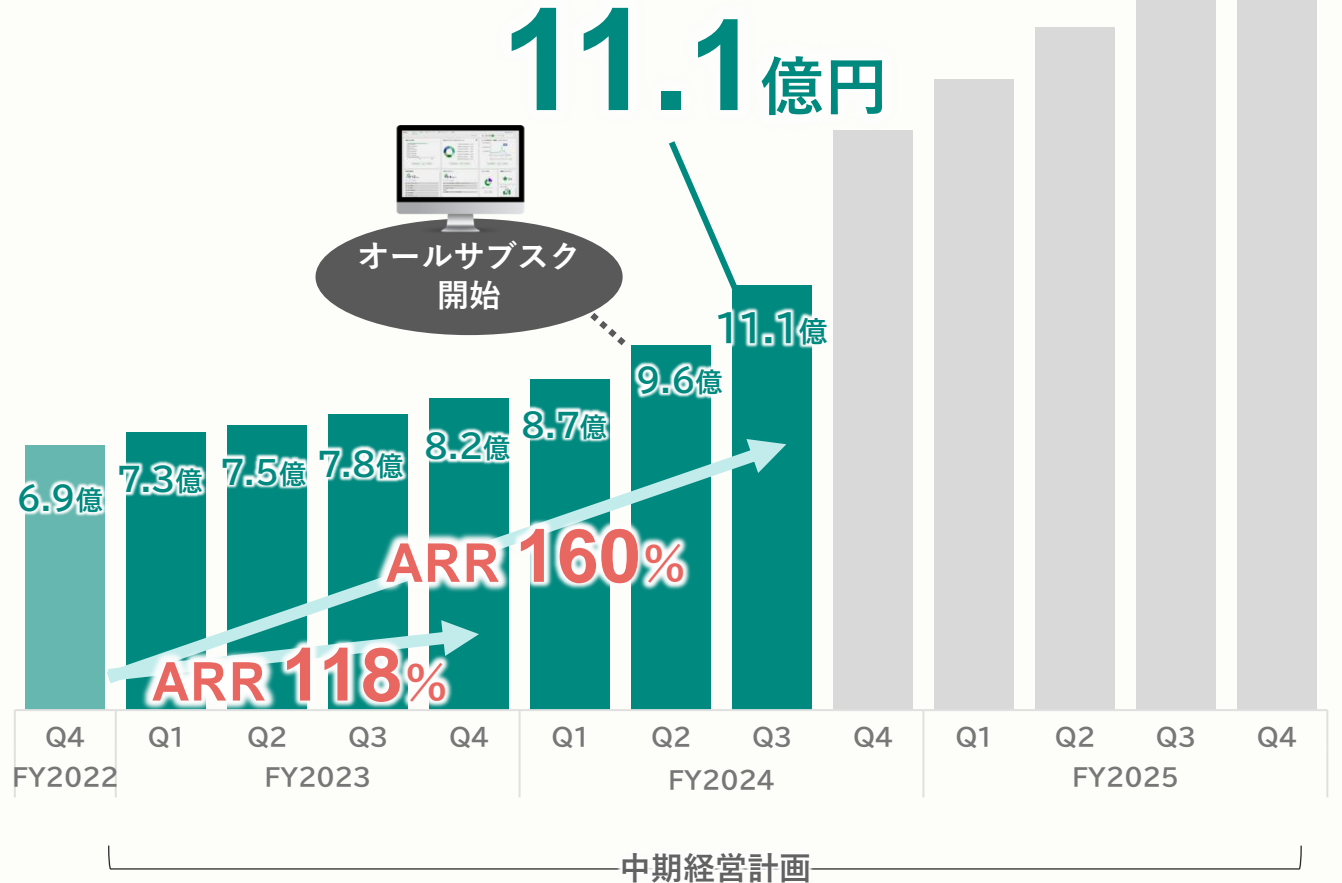
1year 2y 3y 4y 5y

2024年4月～

サブスクリプション

ARR

1year 2y 3y 4y 5y

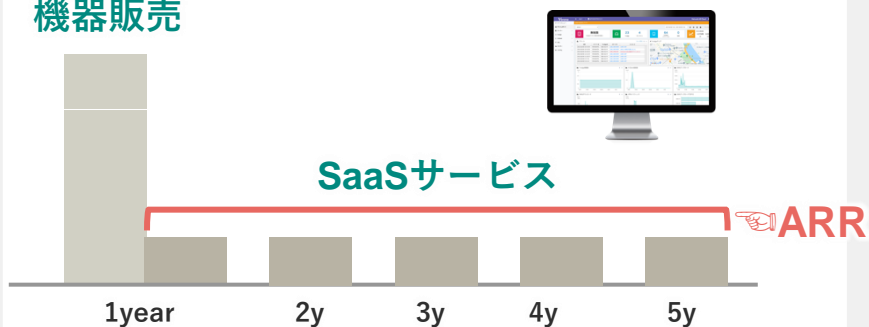


事業別KPI ネットワークセキュリティ事業

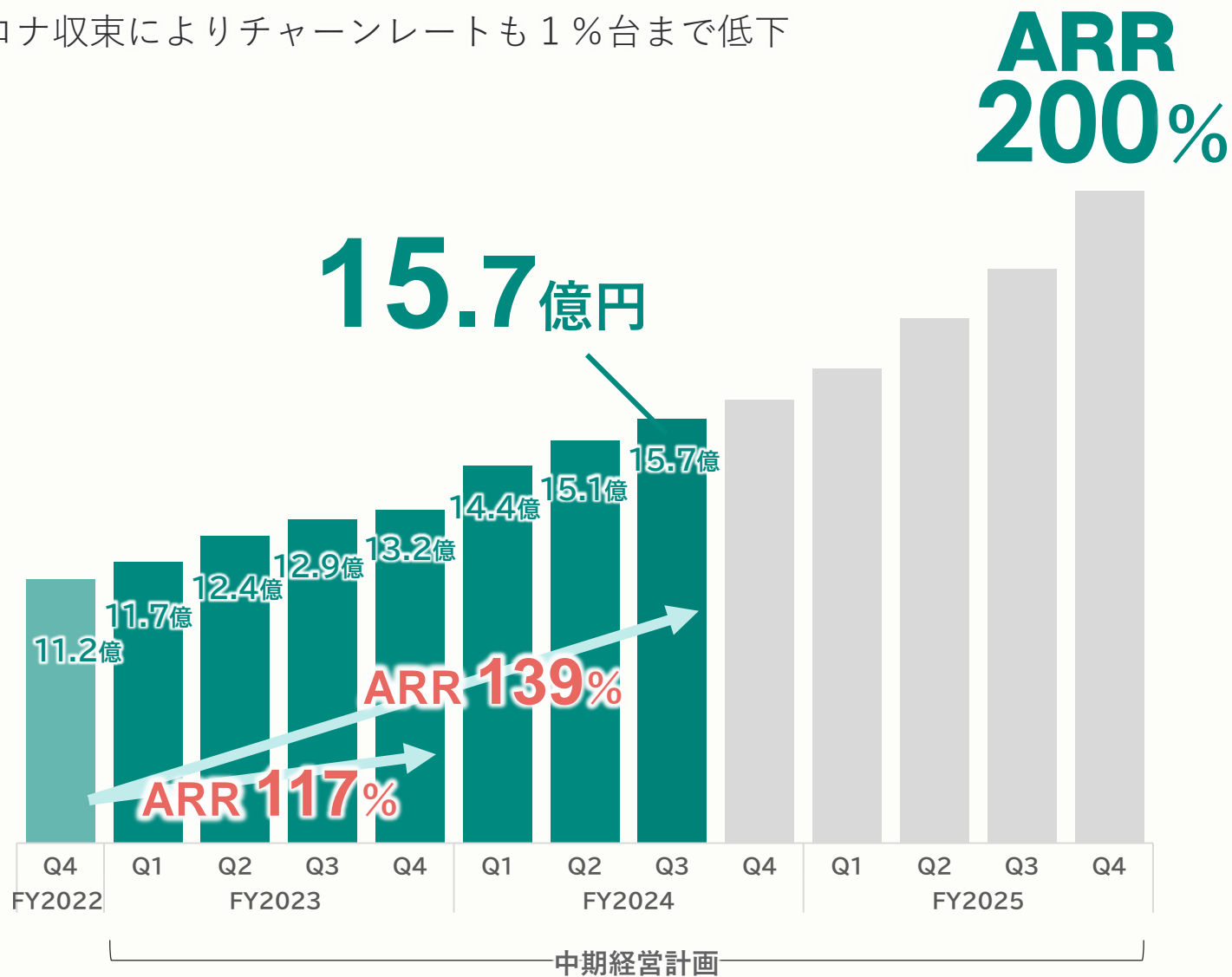
- 『ネットワークの仮想化・クラウド化』は一過性ではなく、恒常的なニーズに
- ARRは139% (2022.Q4比) コロナ収束によりチャーンレートも1%台まで低下

販売モデル

ネットワーク
機器販売



- ◆機器代の25%がSaaSサービスとして毎年サブスク継続
- ◆チャーンレート：4.0%(実績) ※2024年以降の解約は1.1%
- ◆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

FY2023-2025

中期の成長戦略

Growth Strategy

中期の成長戦略

Growth Strategy



収益倍増

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
主力製品をサブスクモデルに変更。事業売上を従来の**10倍**へ



収益の多様化

サイバーセキュリティにおける多様な事業化を中期で構築
競争力のある製品で海外展開を本格化



投資計画

挑戦的な研究開発投資
AIによるセキュリティ運用の自動化実証

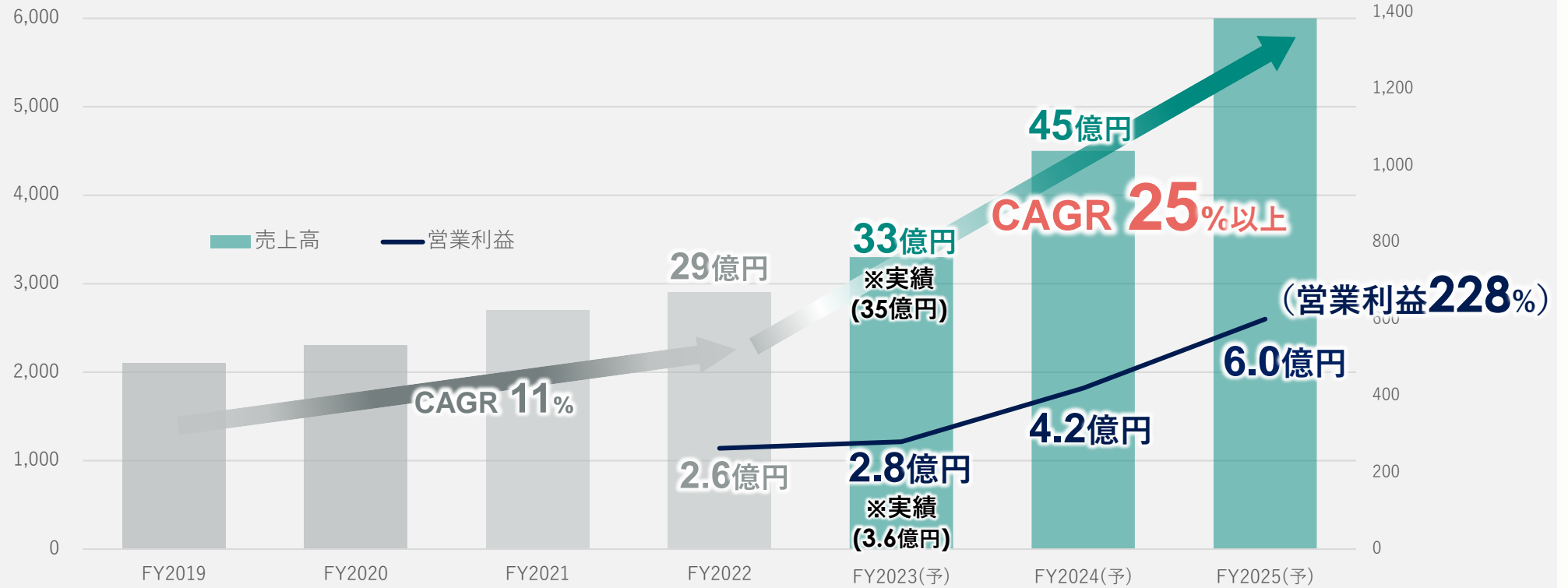


収益倍増

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

- ◆ 『ALog』をクラウド&サブスク化。収益構造の転換で、3か年で売上倍増
- ◆ 人手不足を解決する「Network All Cloud」サービスをCAGR25%超

単位：百万円



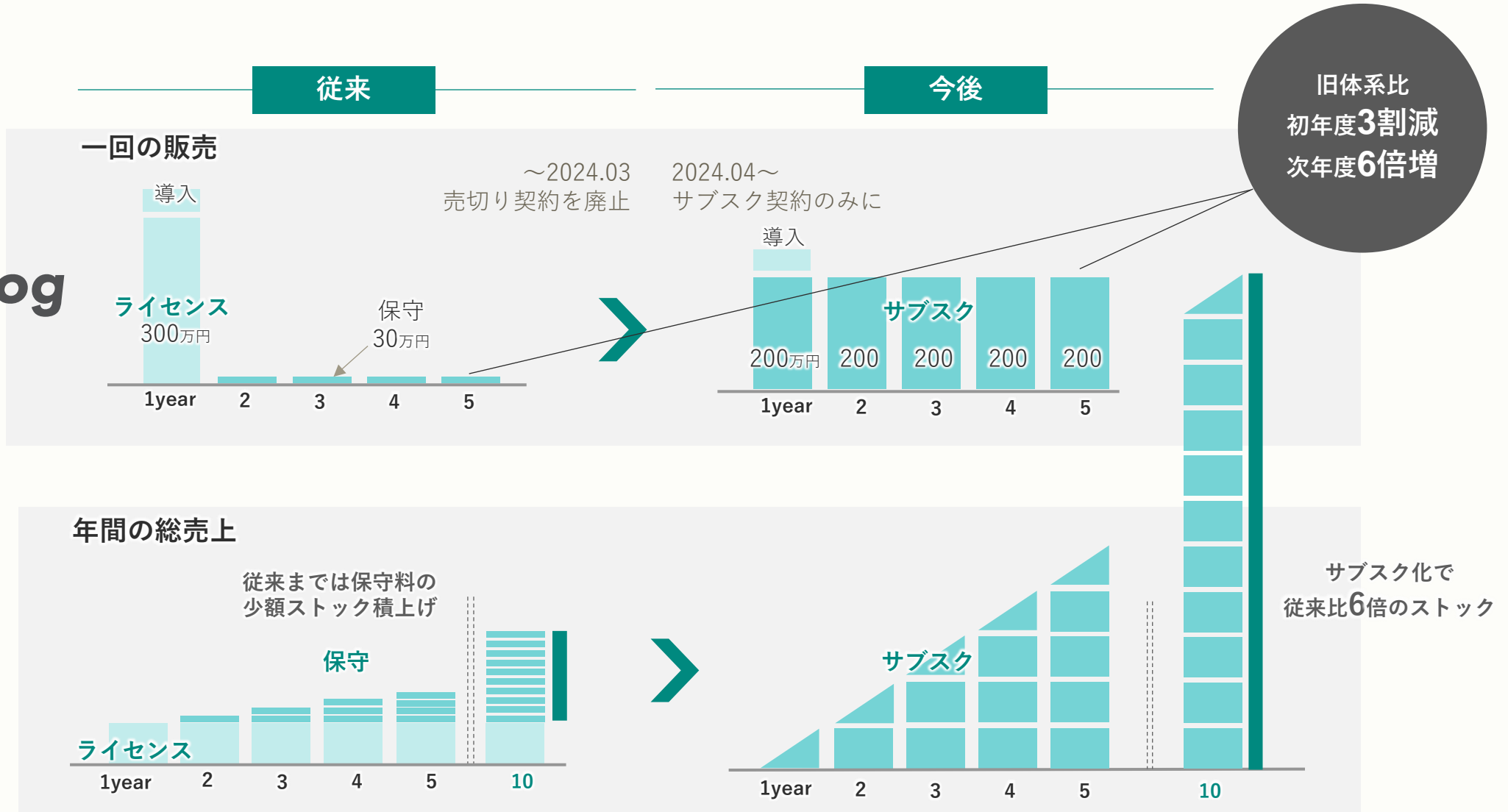
中期経営計画

FY2023-2025



収益倍増

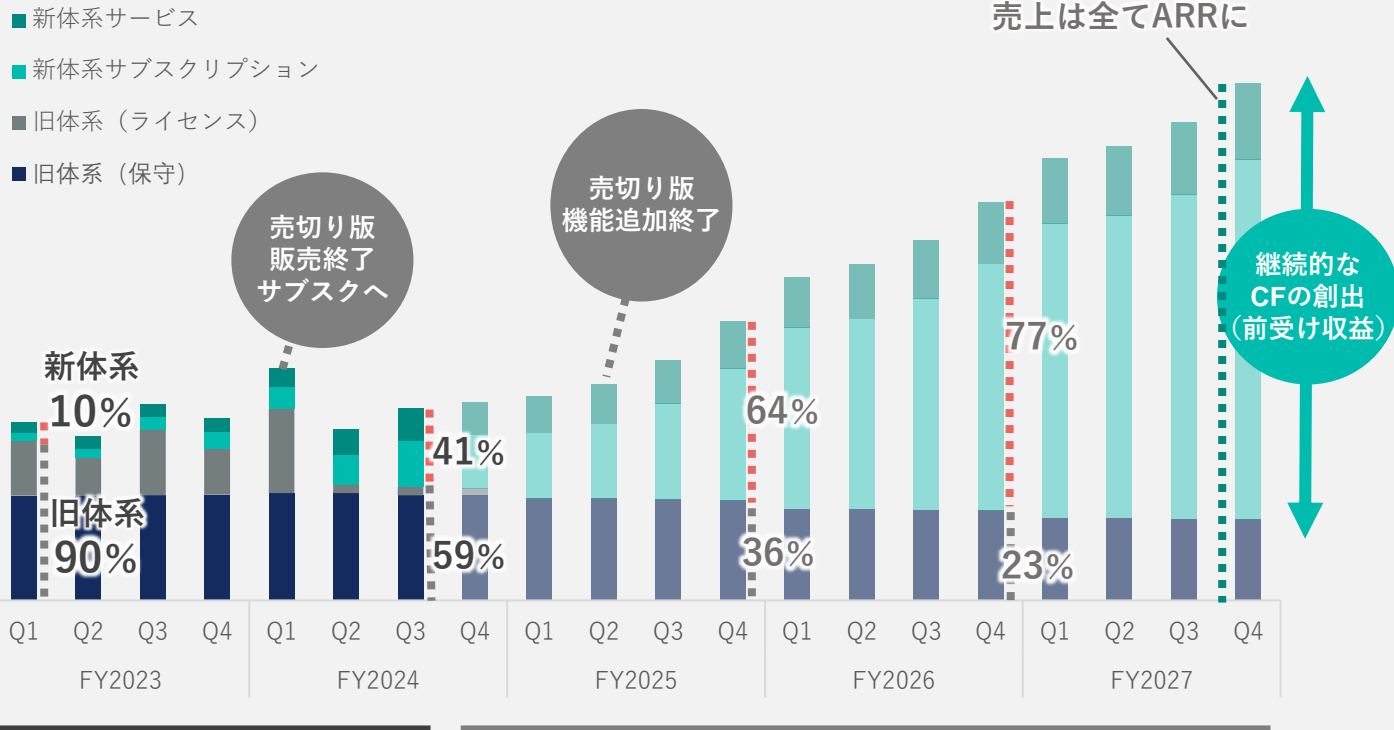
主力製品をサブスクモデルに変更。事業売上を従来の**10倍**へ





収益変化イメージとサブスク移行率

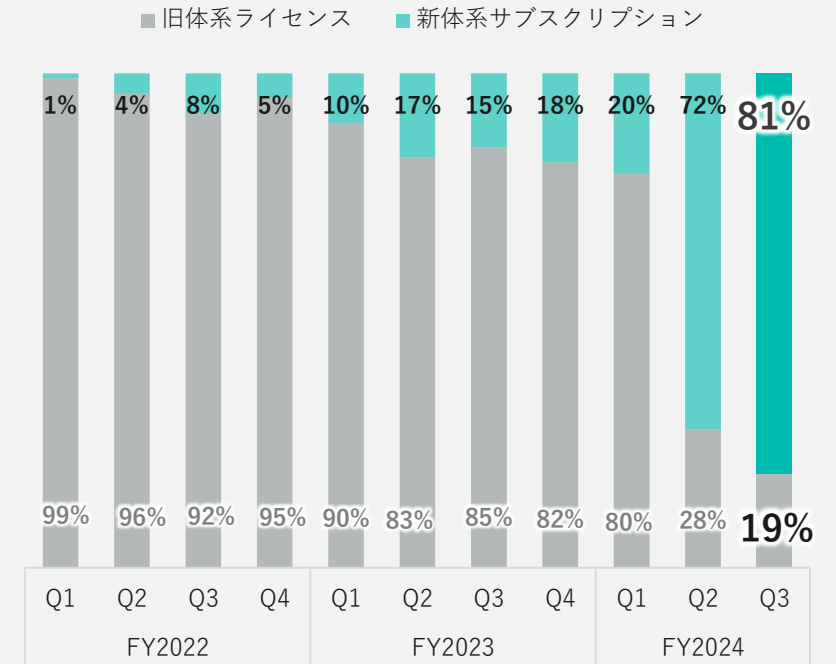
ALog製品の収益変化



実績

収益変化イメージ (2023年Q1時点)

ALog製品の新規サブスク率



※FY2024 Q2のサブスク率を再集計後、83%→72%に修正

サブスク移行後の売上鈍化は想定よりも限定的。

今後は売上の大半がストック売上 = ARRに

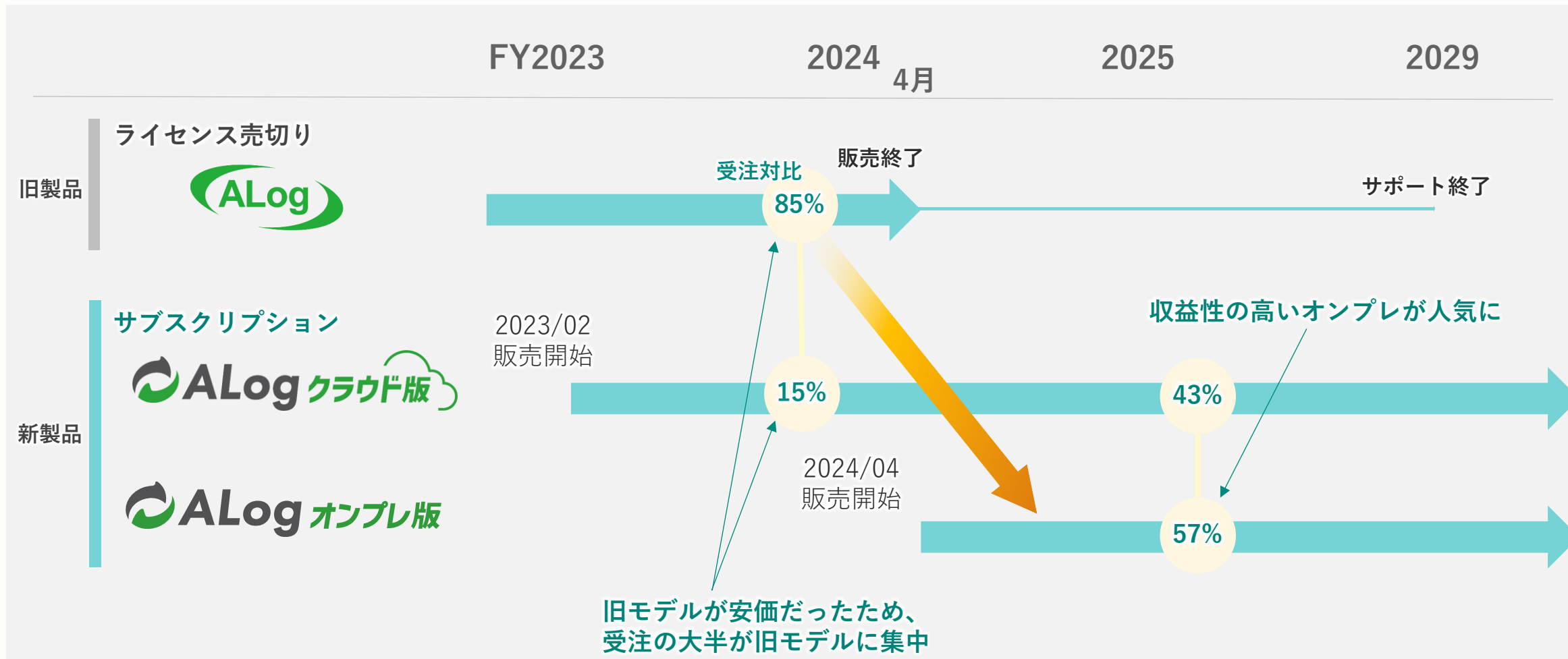
旧体系終売により、新規契約のサブスク率は81%に。

※一部、既存ユーザの新規購入のみ旧体系で販売



収益倍増

2024年4月から売切り版の新規販売が終了。高収益型のサブスクモデルのみに





収益の多様化

サイバーセキュリティの総合事業者となり、短期間で収益の多様化を図る

データのセキュリティ

サイバー攻撃の監視
SOC/CSIRT

SIEM



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



EDR



センチネルワン社と業務提携

通信のセキュリティ

ネットワークの仮想化

Network All Cloud.

クラウドWiFi
SDN



クラウドゲートウェイ
SASE



クラウドVPN

脆弱性診断/アタックサーフェス

経営のセキュリティ

ガイドライン策定支援

セキュリティ監査支援



CSIRT体制構築

セキュリティ専門人材の養成



全社セキュリティ教育/訓練



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



サイバージムと業務提携



収益の多様化

海外展開の本格開始はFY2025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。



中期の投資計画

生成AIを使った『サイバーセキュリティの自動化』へ先行投資

データセキュリティ事業		セキュリティサービス	ALogサブスククラウド版	教育事業	ALogサブスクオンプレ版
ネットワークセキュリティ事業		ゼロトラストサービス		SASEサービス	セキュリティエンジニア支援
		FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
新規事業投資	セキュリティサービス用人材教育	1.0 億円	2.0 億円 実績 2.0 億円	1.6 億円	1.2 億円
研究開発投資	① ALogのAI強化 ② SASE製品のリリース	1.5 億円	1.6 億円 1.5 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 1.0 億円	1.4 億円	1.5 億円
		3.5 億円	4.8 億円 4.6 億円	4.7 億円	4.7 億円

生成AIを使った
セキュリティ自動化
のR&D

※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。



最新技術を駆使した研究開発で、国内の覇権と海外進出を準備

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
- 設定と誤検知の繰り返し
- 高い専門スキル
- 自由度 高
- コスト 高



次世代 SIEM

誰でも使える

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 gauge showing a '総合評価 E' (Overall Rating E) and a 'リスクスコア 89' (Risk Score 89). A legend indicates: E (12回), D (32回), C (43回), B (21回). The main area shows a timeline of events for 2023/03/20 (木) - 2023/03/27 (水). Key events include: 04:30:12 VPNに接続 (Network event matching OSINT IP list), 08:11:32 デバイスログオン (Device login from non-standard device), and 09:54:12 https://www.amiya.co.jp/にアクセス (Access to company website). A red callout box points to the risk score gauge with the text 'リスク度合いを総合判定' (Overall risk level judgment). Another red callout box points to the event timeline with the text '行動をタイムライン化するまいを時系列に' (Organizing actions into a time series).

例：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。

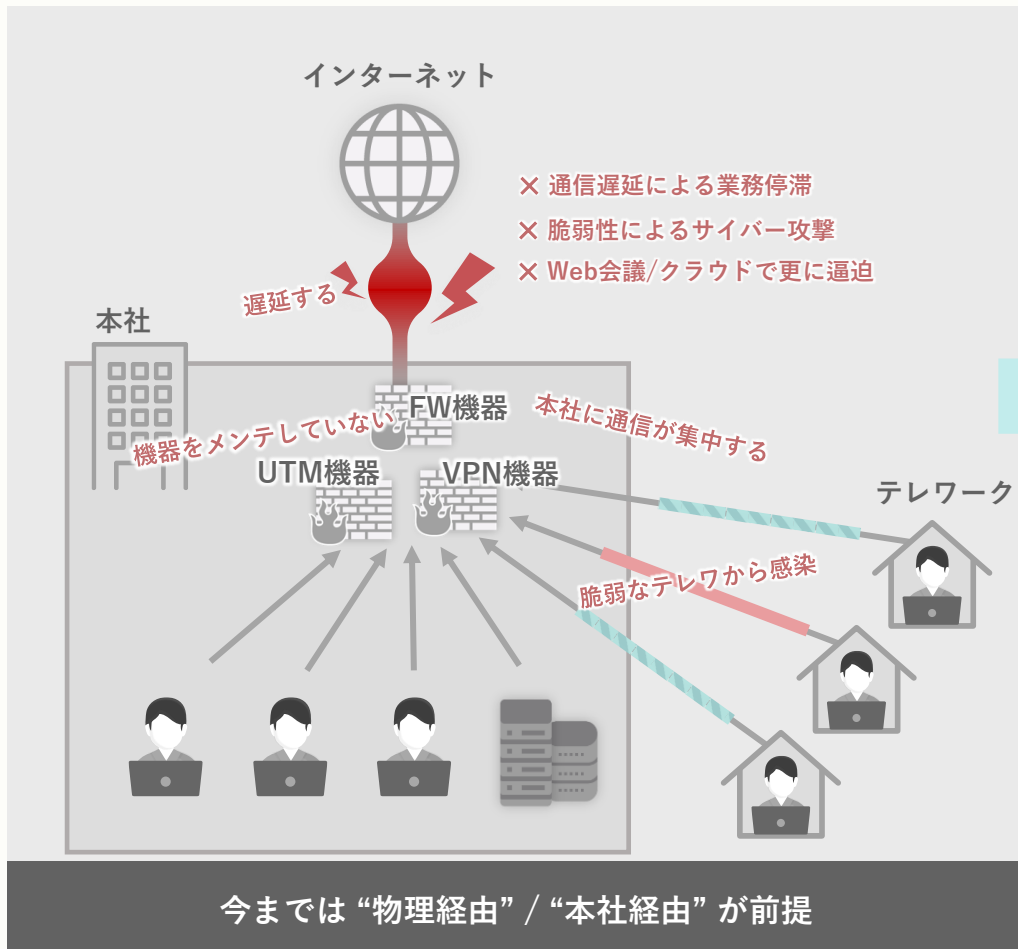


需要が急伸する「SASE」を新たに開発。FY2024から販売

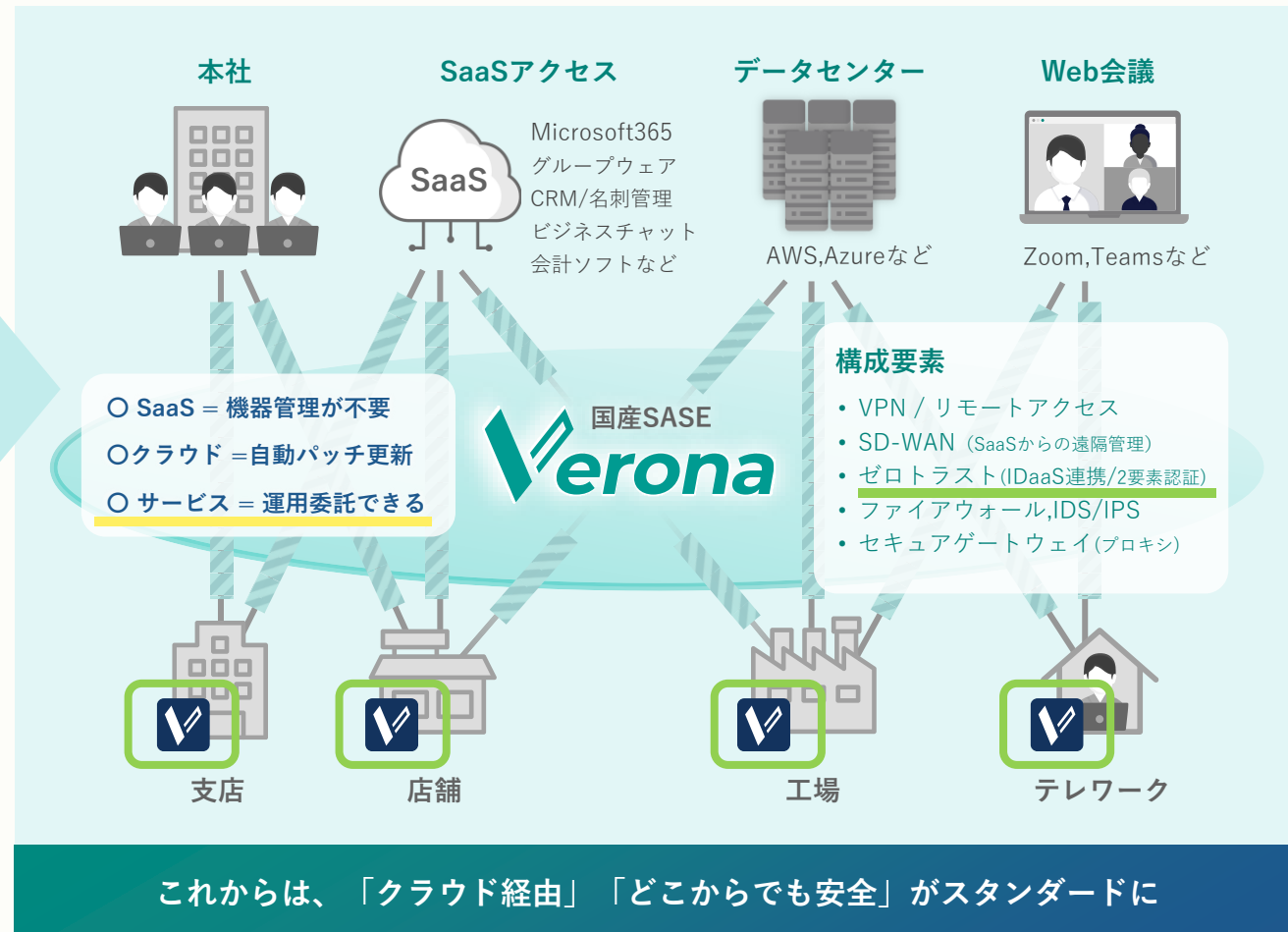
当社の優位性

- ① SaaSサービスに運用代行も付帯
- ② 高機能クライアントエージェント付
- ③ 海外製品比1/3のコスト

Before 従来のネットワーク



After AMIYAのSASE



AMIYA

03

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

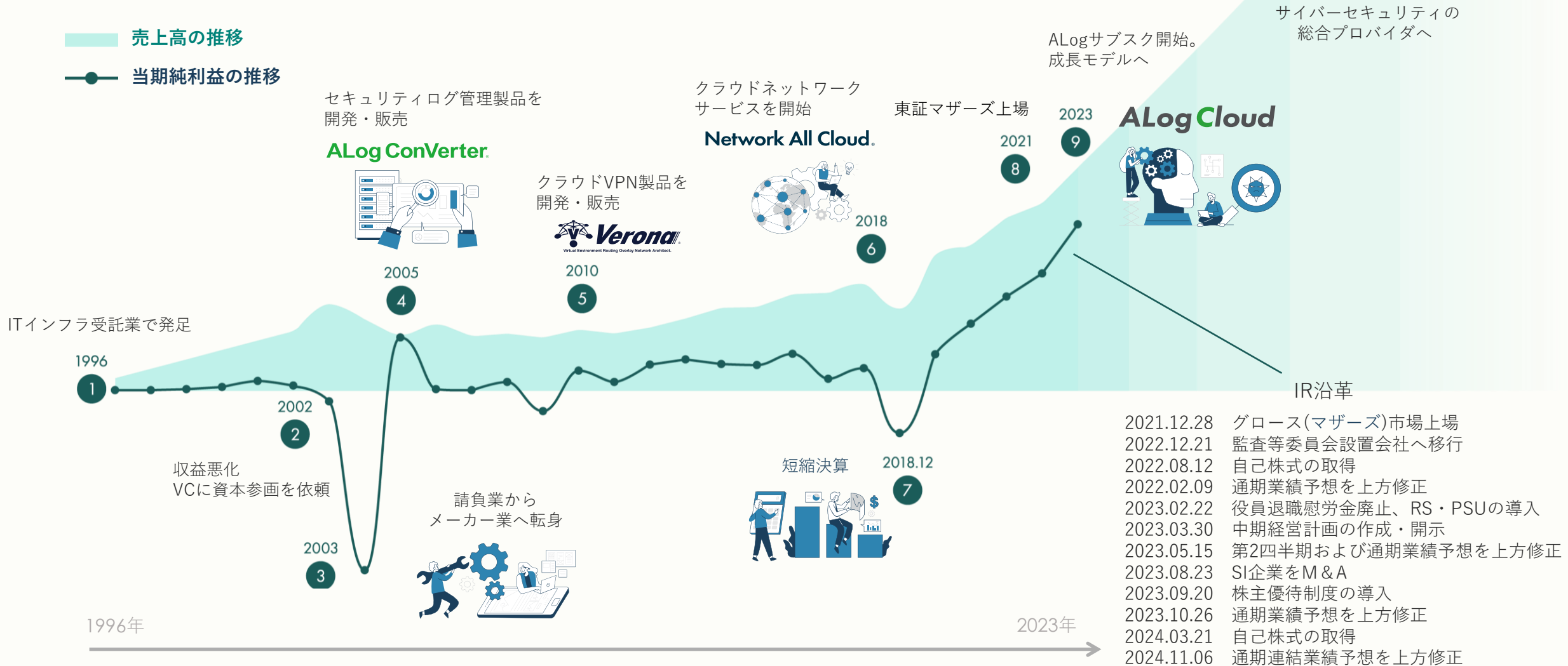
SECURE THE SUCCESS.

自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ



沿革

「ネットワーク“網”の請負業者」から「総合セキュリティプロバイダ」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ーとして
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

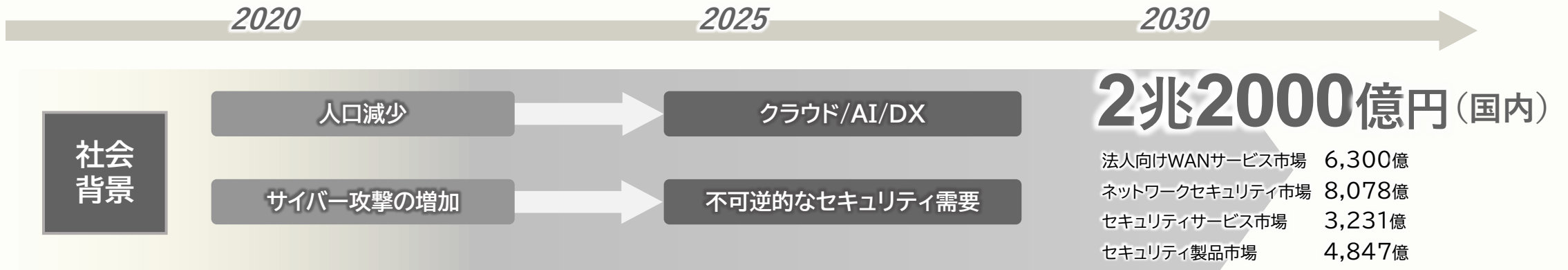
---中央値---

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

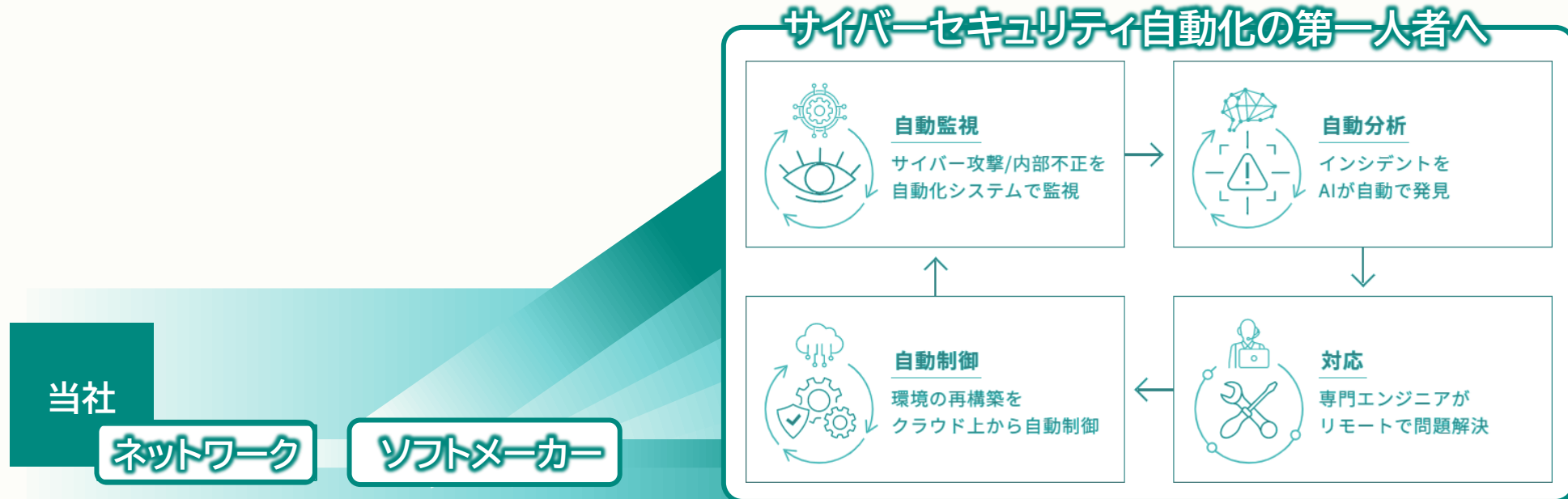
社会背景

セキュリティ／AI／クラウド／自動化の波が、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



AMIYA

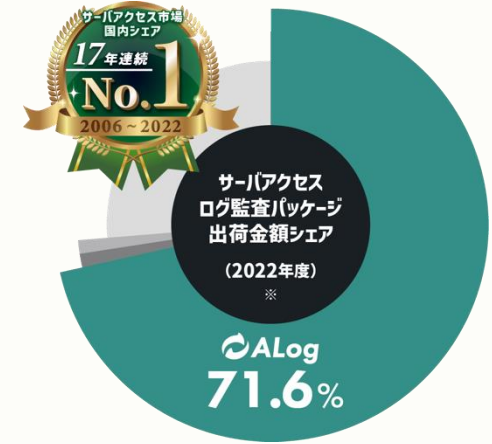
データセキュリティ事業

Data Security

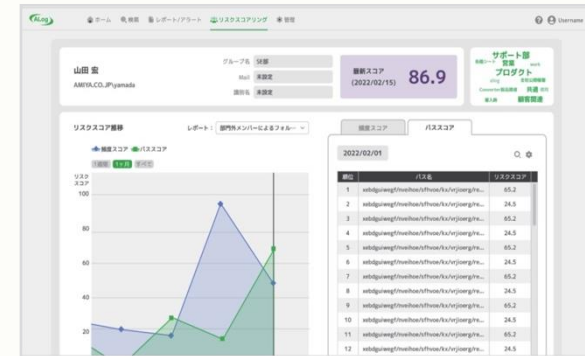
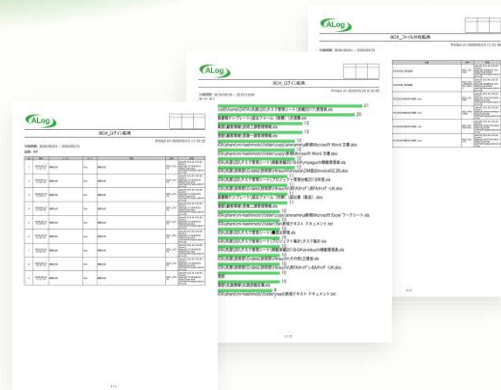


“わかりやすさ”を追求した国産のログ管理製品

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

NISSHINBO

NTT Communications

MUSEE PLATINUM

帝京平成大学

Designing The Future
KDDI

Tradax
トレーダース証券

明治安田アセットマネジメント

SBI証券

SUBARU

mixi
GROUP

品川区

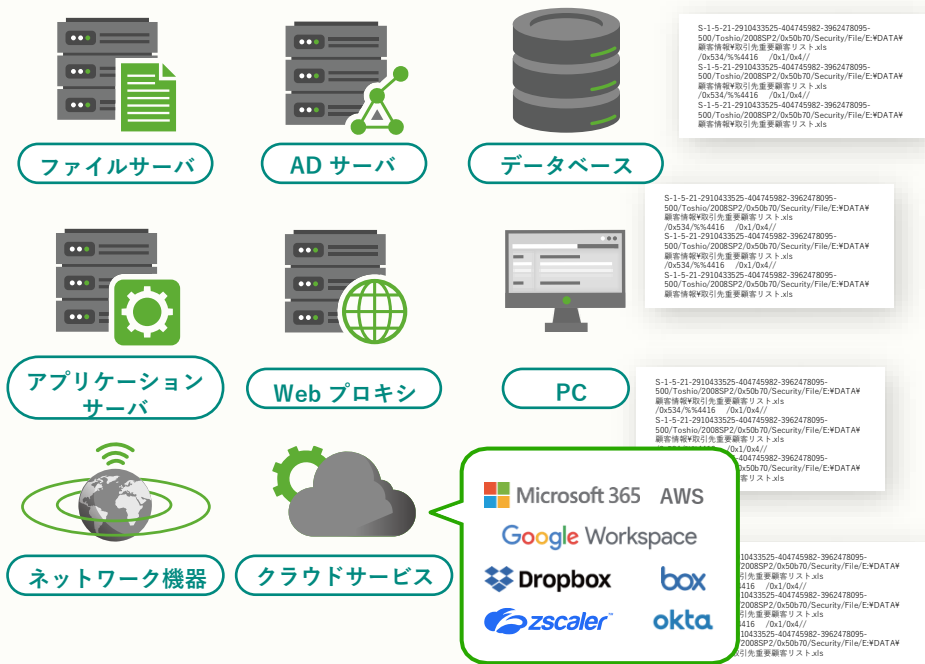
LANDNET

SEKISUI HOUSE

LINEヤフー株式会社

大量/多様/多変化を自動収容できるログ管理製品として国内の代表的な存在

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



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/-/
```



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:¥fsvol1¥営業部¥重要顧客リスト.xls	READ
2022/09/28 23:43:21.422	amya Yamada	amyfs001	D:¥fsvol1¥企画部¥FY13事業計画.doc	WRITE
2022/09/28 12:45:02.259	amya¥Sato	amyfs003	D:¥fsvol1¥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

自動収集/自動分析がワンセットになった『総合データ分析プラットフォーム』が強み

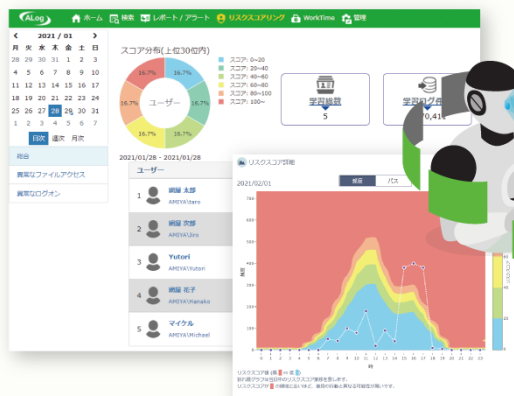
Before



After



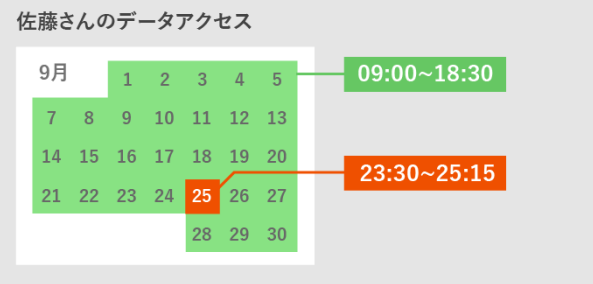
学び続ける AI がリスクを自動判定。セキュリティの自動化を既の実現



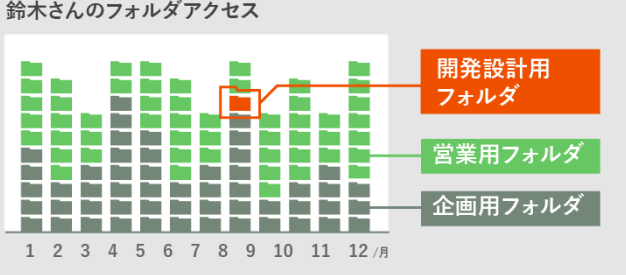
前登録せず、
自動でふるまい異常を検知

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



いつもと違う
フォルダへのアクセス



ランサムウェアが引き起こす
ファイルの暗号化



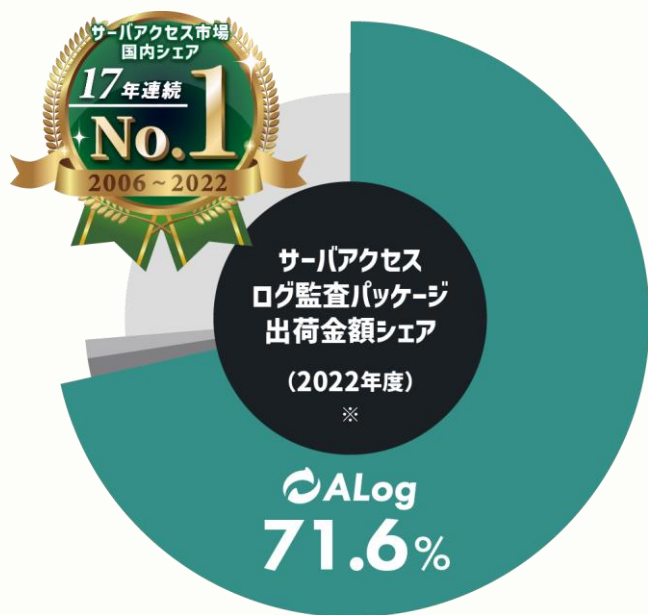
普段との違いで
見つかる **外部攻撃**

競合製品はシスコシステムズ社が4兆円で買収

(別の競合製品はパロアルト社がIBMから買収)

国内のログ監視ではトップシェアだが、

世界市場からみるとまだ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が競合に

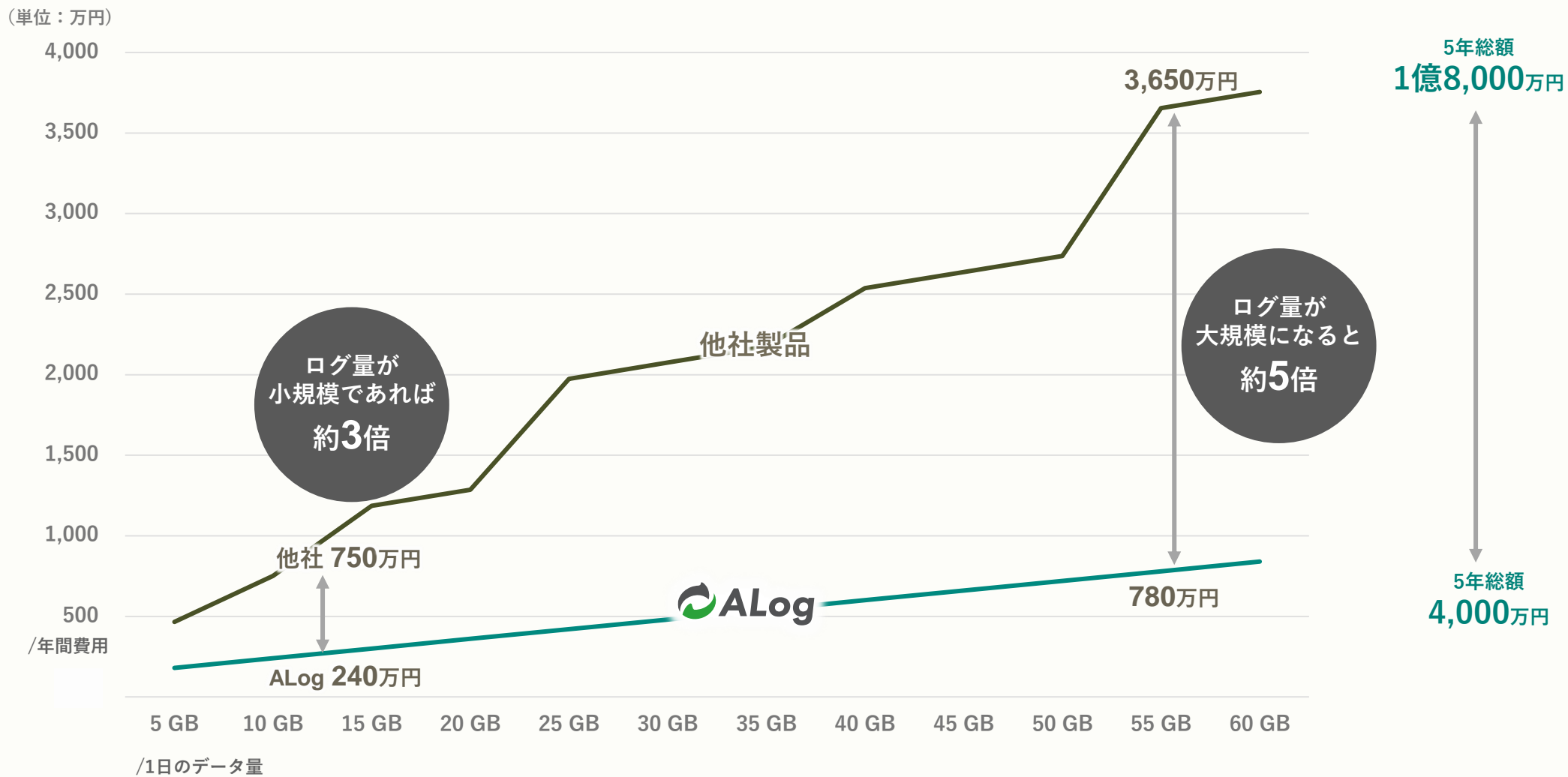
セグメント

ターゲット



IMARCグループ調べ「世界のSIEM市場2023-2028」

ログ量増加に比例して、価格差は更に乖離。大規模ほど価格メリットに



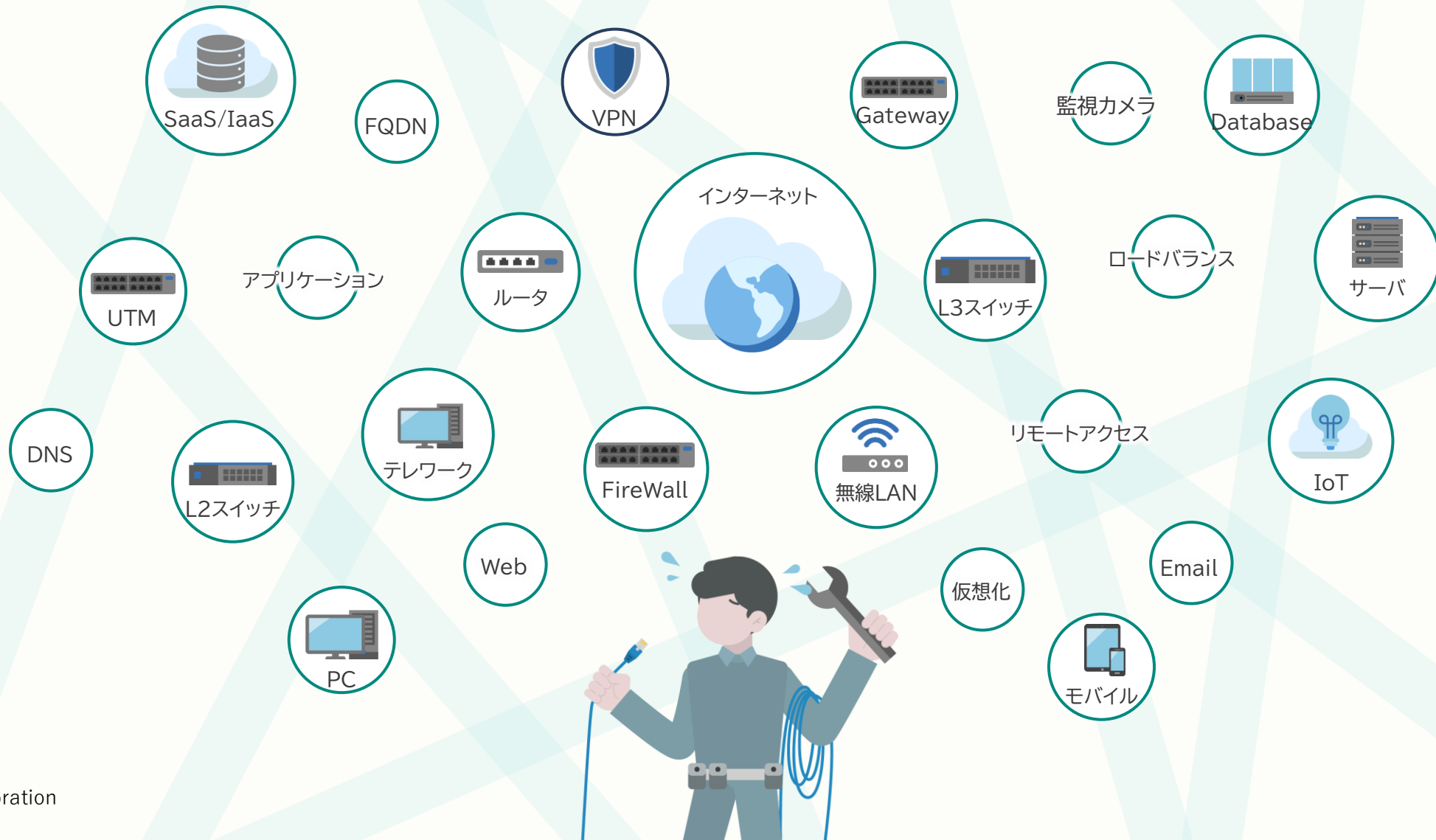
AMIYA

ネットワークセキュリティ事業 Network Security



従来のネットワーク

従来型ネットワークは、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

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



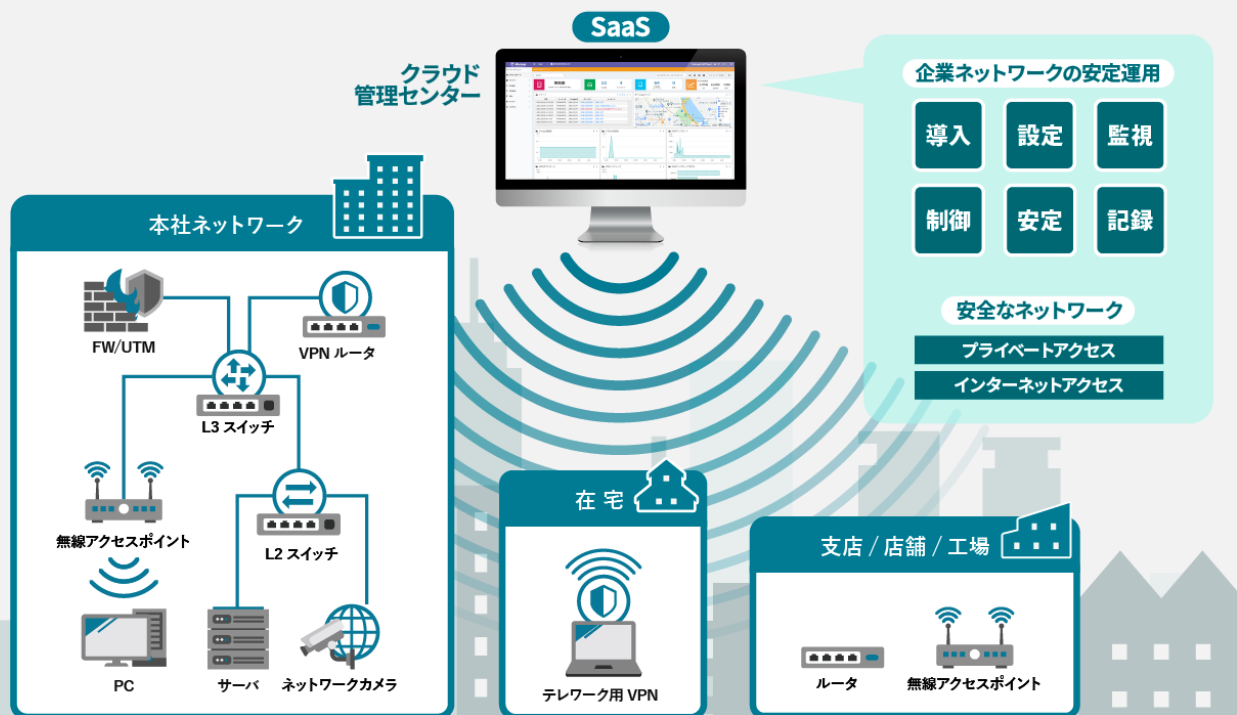
従来のVPN発想を超えた新しい強固なセキュリティの形

Network All Cloud[®]

SaaSクラウドでオペレーティングコストが激減

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

Network All Cloud[®]



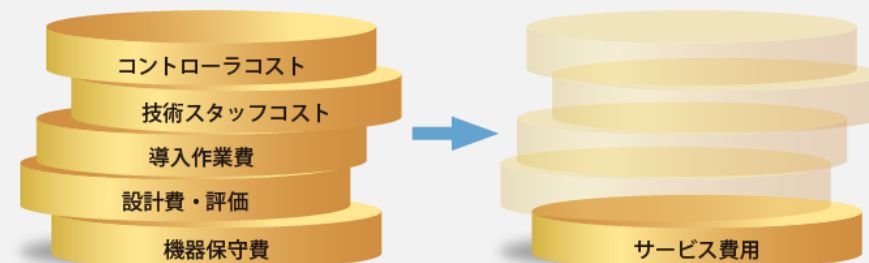
他社への乗り換えが難しい高LTV型

FY2022 CAGR **20%** → **21%** FY2023

継続率 **95%** → **96%**



仮想化で省人化。圧倒的なコストダウンに

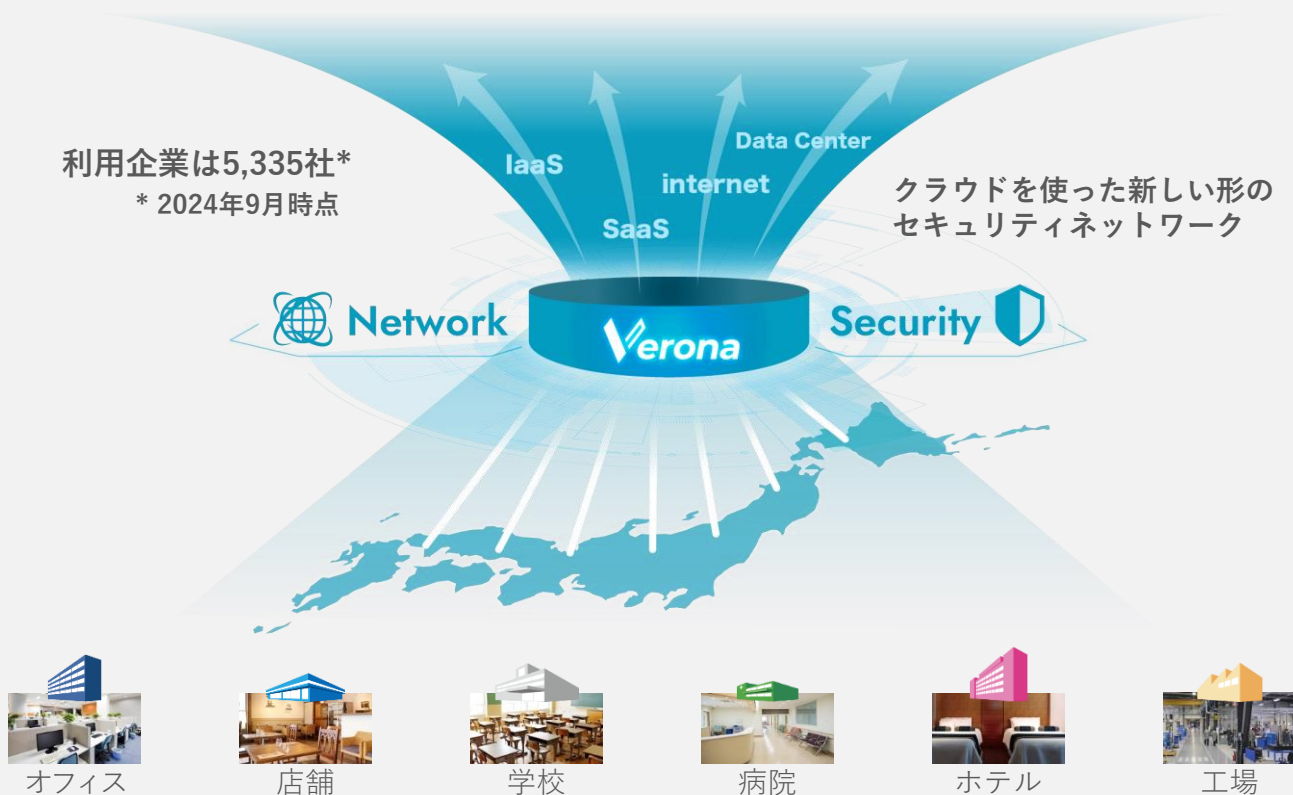


支店・病院・小売り・工場など、多拠点のネットワークを包括管理する時代に

クラウドへの通信保護は、今後も需要増

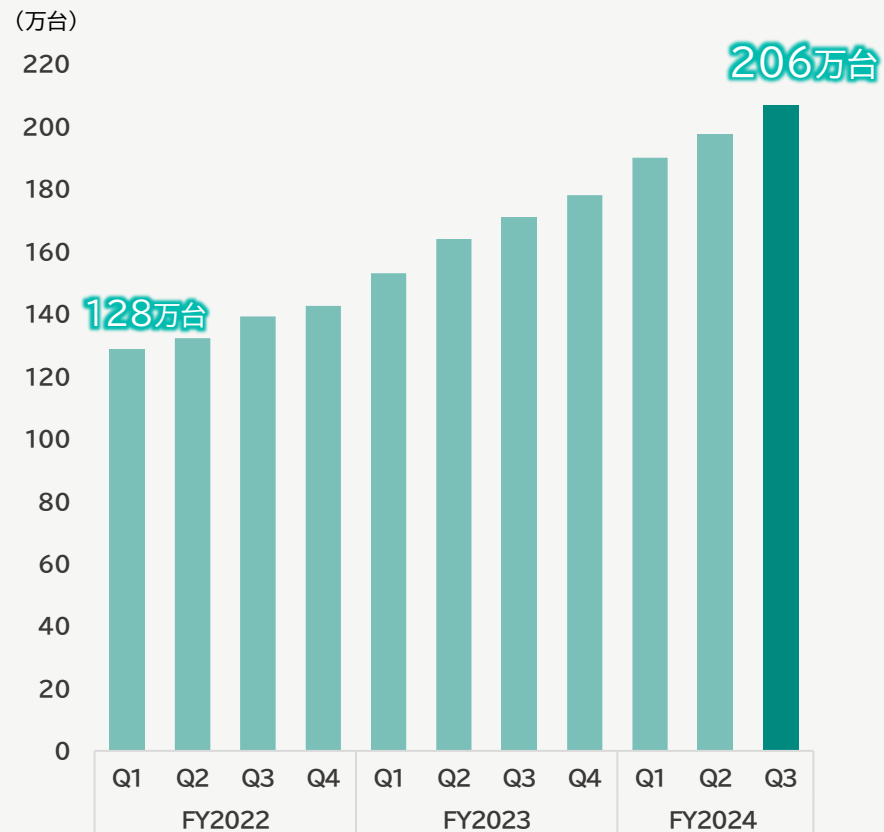
利用企業は5,335社*
* 2024年9月時点

クラウドを使った新しい形の
セキュリティネットワーク



今後は、大手通信キャリア・Slerが当社サービスをOEMに

保護する端末は206万台を突破



※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ない＝コストダウンに

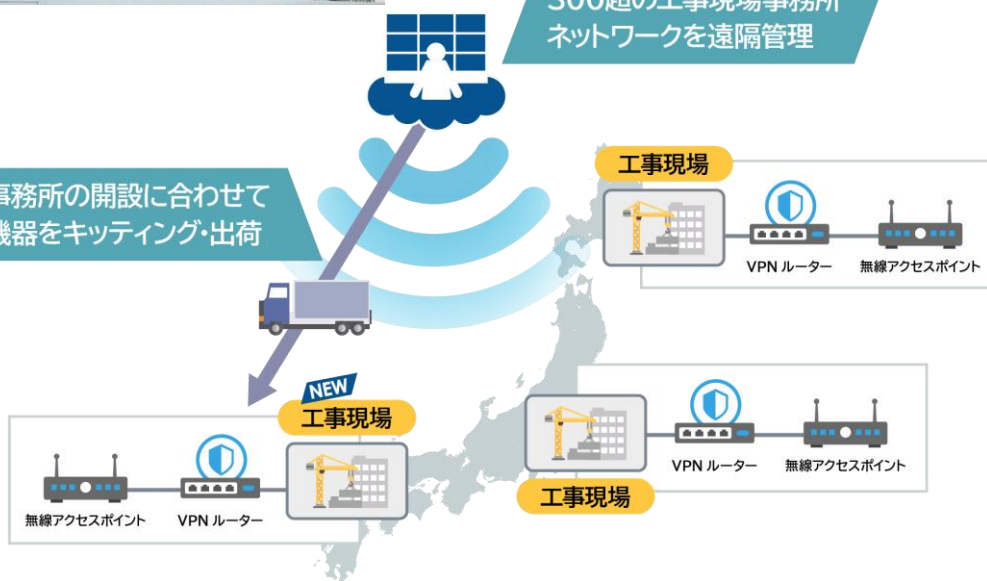
熊谷組 様



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

04

その他

Appendix

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

