2024年12月期
決算説明会資料

＜証券コード 4258＞

株式会社網屋

2025年2月13日

AMIYA

AMIYA

01

通期ハイライト
Full-year Highlight

©AMIYA Corporation

通期業績ハイライト

売上高

2023/通期
3,559百万円

伸長率
+33.9%

2024/通期
4,767百万円

営業利益

2023/通期
363百万円

伸長率
+44.8%

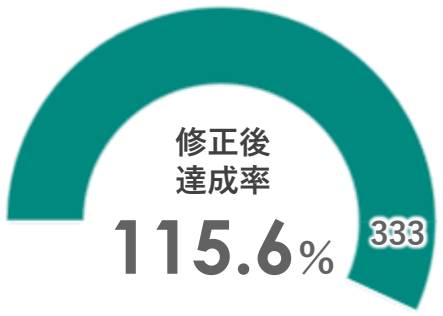
2024/通期
526百万円

当期純利益

2023/通期
325百万円

伸長率
+18.2%

2024/通期
384百万円



©AMIYA Corporation

通期エグゼクティブサマリ

営業利益(OP)	当期純利益(NI)	DS事業売上	DS事業ARR	契約負債
526百万円	384百万円	1,915百万円	1,250百万円	1,490百万円
前期比＋44.8%	達成率 138.0%	前期比＋48.4%	2年間 ＋81.0%	前期比＋45.7%

増収増益＆最高益

前期比ベースで売上高(Rev)＋33.9%、営業利益(OP)＋44.8%と大幅伸長
期初予想の当期純利益達成率は138.0%

DS事業がサブスク化の谷ながらも大幅増

データセキュリティ

売上高は19億円、前期比+48.4%。サブスク移行に伴うフロー売上の減少を
「好調な受注増」と「有事支援サービス」で相殺。ARRは＋81.0%に。

契約負債は前年比＋45.7%

サブスク契約で増える前受け金が前年度を大幅に上回り、14.9億円と前期比+45.7%に。
オールサブスク化でストックが堅調にキャッシュフロー化

©AMIYA Corporation

通期PL

前期比Rev＋33.9%、OP＋44.8%と大幅伸長。

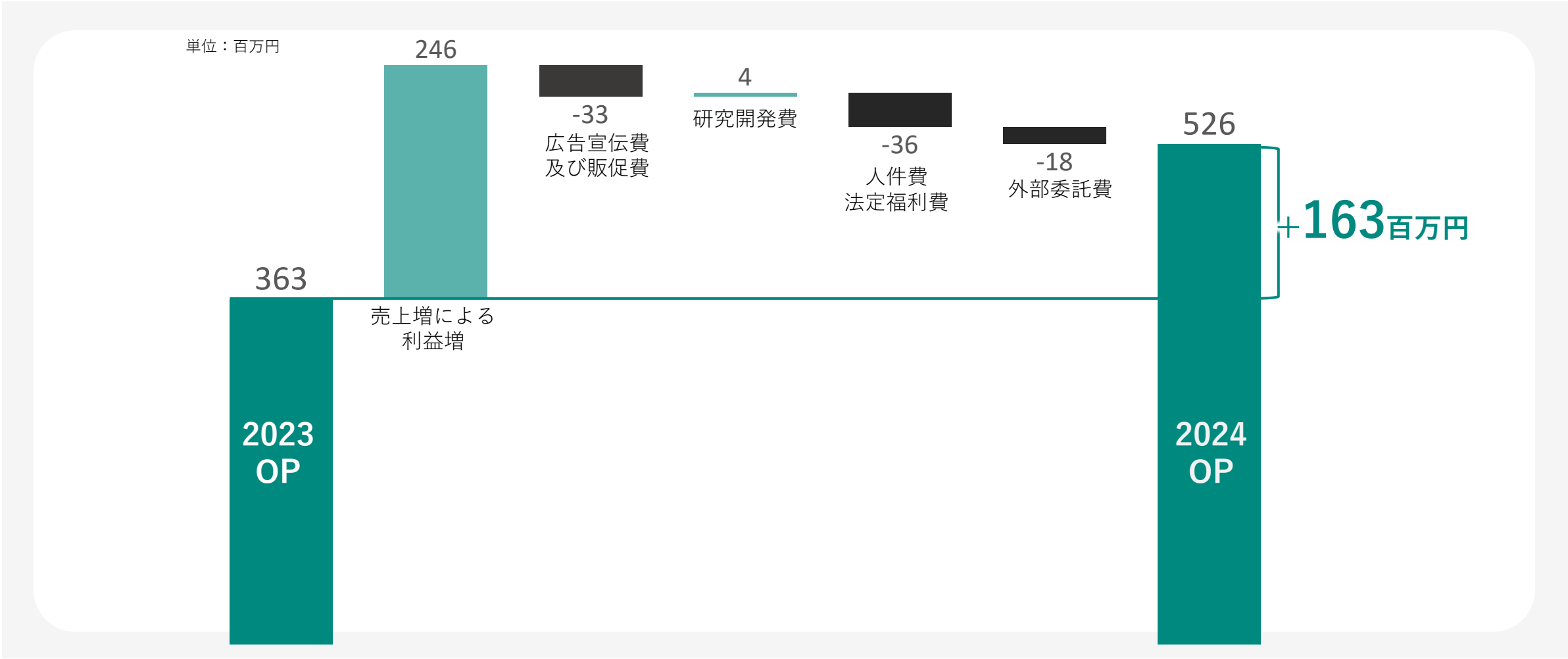
通期業績予想(修正前)からは、経常利益135.8%、当期純利益138.0%

	FY2023 通期	FY2024 通期	前期比		業績予想 (修正前)	達成率	業績予想 (修正後)	達成率
			増減額	増減率				
売上高(Rev)	3,559百万円	4,767百万円	＋1,208百万円	+33.9%	4,500百万円	105.9%	4,740百万円	100.6%
営業利益(OP)	363百万円	526百万円	＋163百万円	+44.8%	419百万円	125.6%	459百万円	114.7%
営業利益率(OPM)	(10.2%)	(11.0%)	–	–	(9.3%)	–	(9.7%)	–
経常利益	425百万円	541百万円	＋116百万円	+27.3%	399百万円	135.8%	468百万円	115.8%
経常利益率	(12.0%)	(11.4%)	–	–	(8.9%)	–	(9.9%)	–
当期純利益(NI)	325百万円	384百万円	＋59百万円	+18.2%	279百万円	138.0%	333百万円	115.6%
純利益率(NIM)	(9.1%)	(8.1%)	–	–	(6.2%)	–	(7.0%)	–
EPS	80.34円	93.38円	13.04円	+16.2%	68.83円	–	80.89円	–
ROE	18.2%	19.6%	–	–	15.7%	–	16.3%	–

©AMIYA Corporation

通期OP前期比

営業利益(OP)増加の主要素は、主に売上の増加

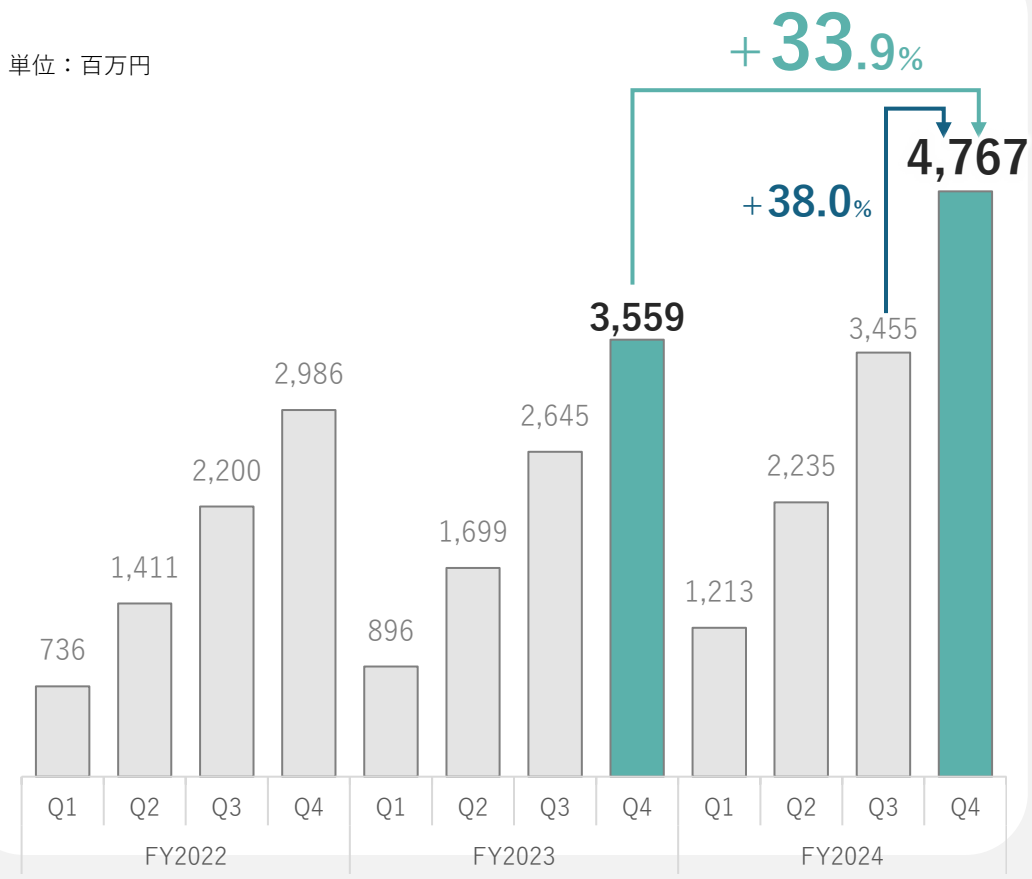


©AMIYA Corporation

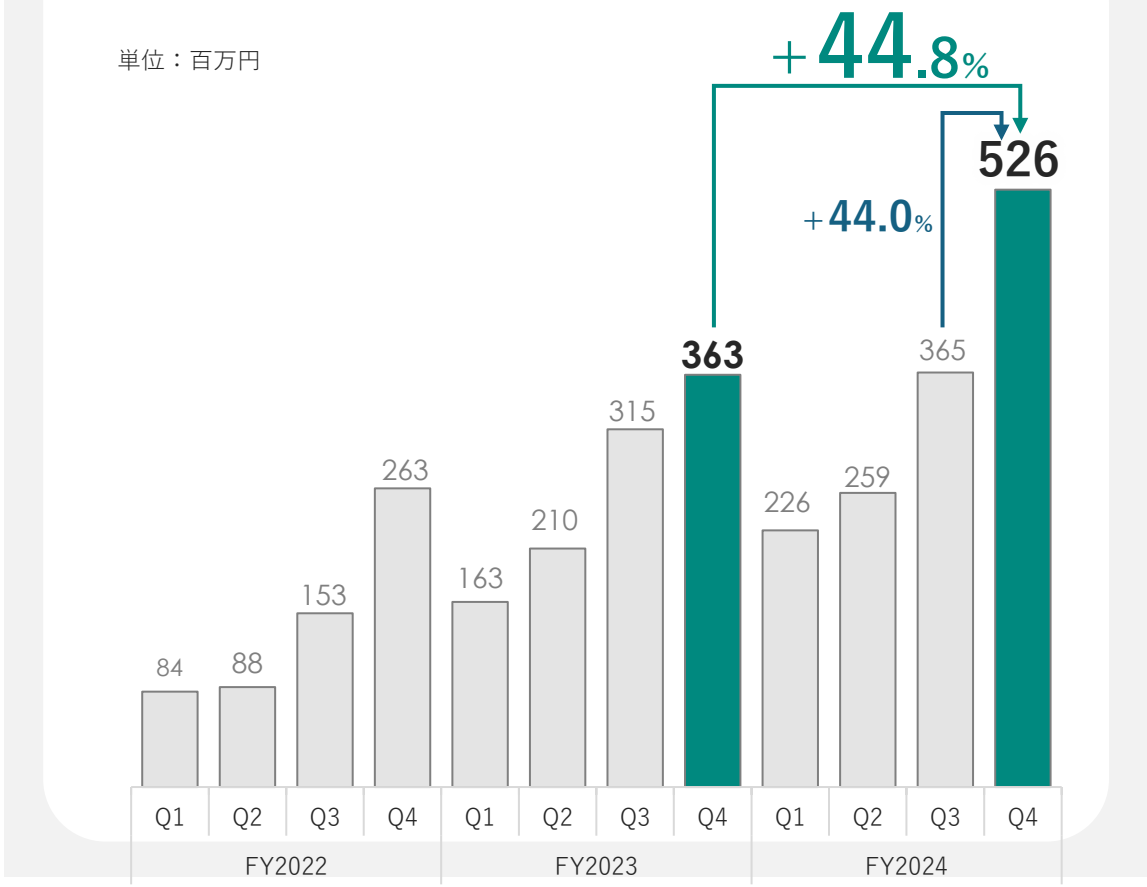
Rev／OP 四半期推移

前期比では、売上高＋33.9%　営業利益＋44.8%

売上高



営業利益

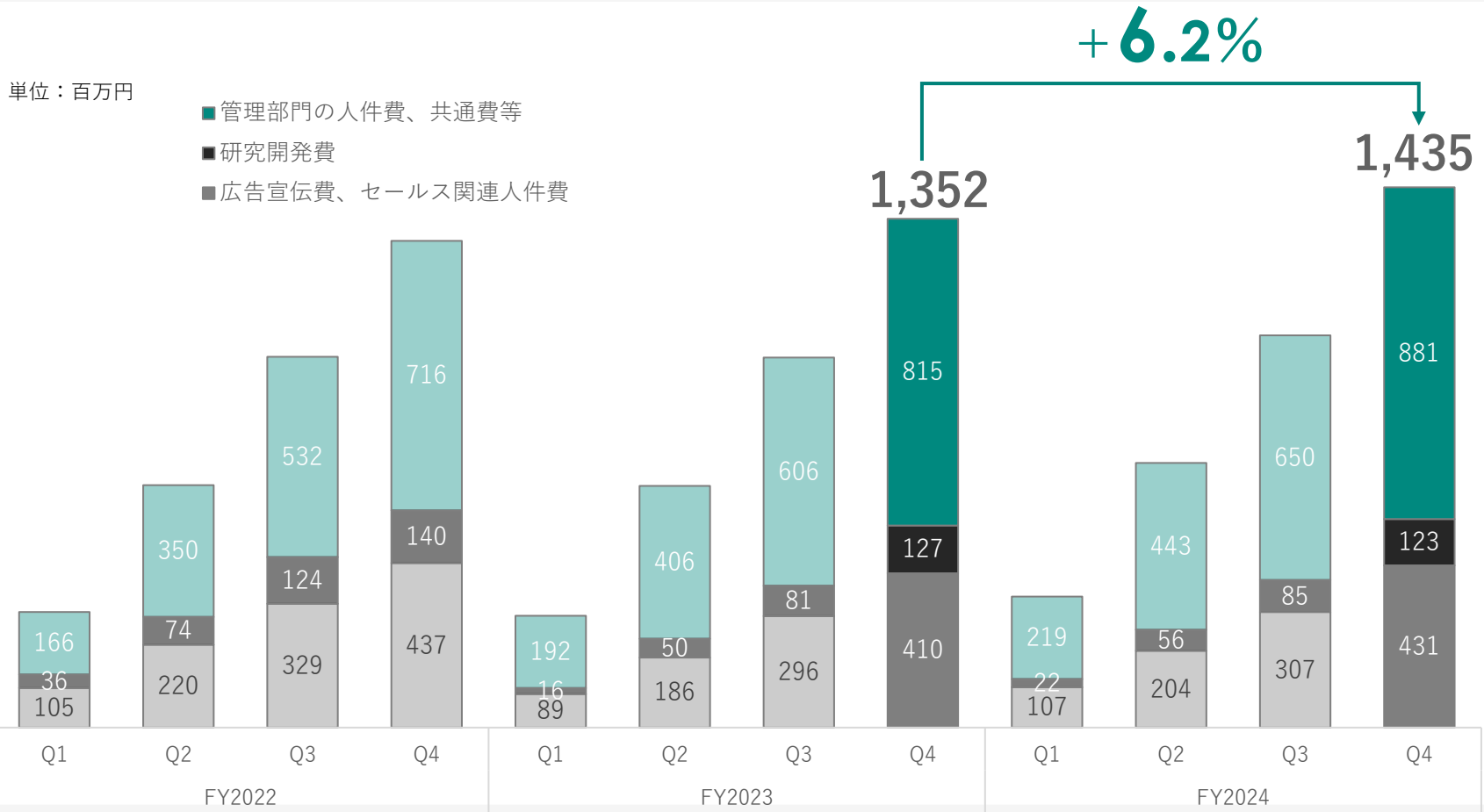


©AMIYA Corporation

販管費の四半期推移

売上高＋33.9%(前期比)に対して、販管費の増加は+6.2%と微増。

新製品リリースによる研究開発費の抑制、広告費をかけずに販売できる販路体制が奏功

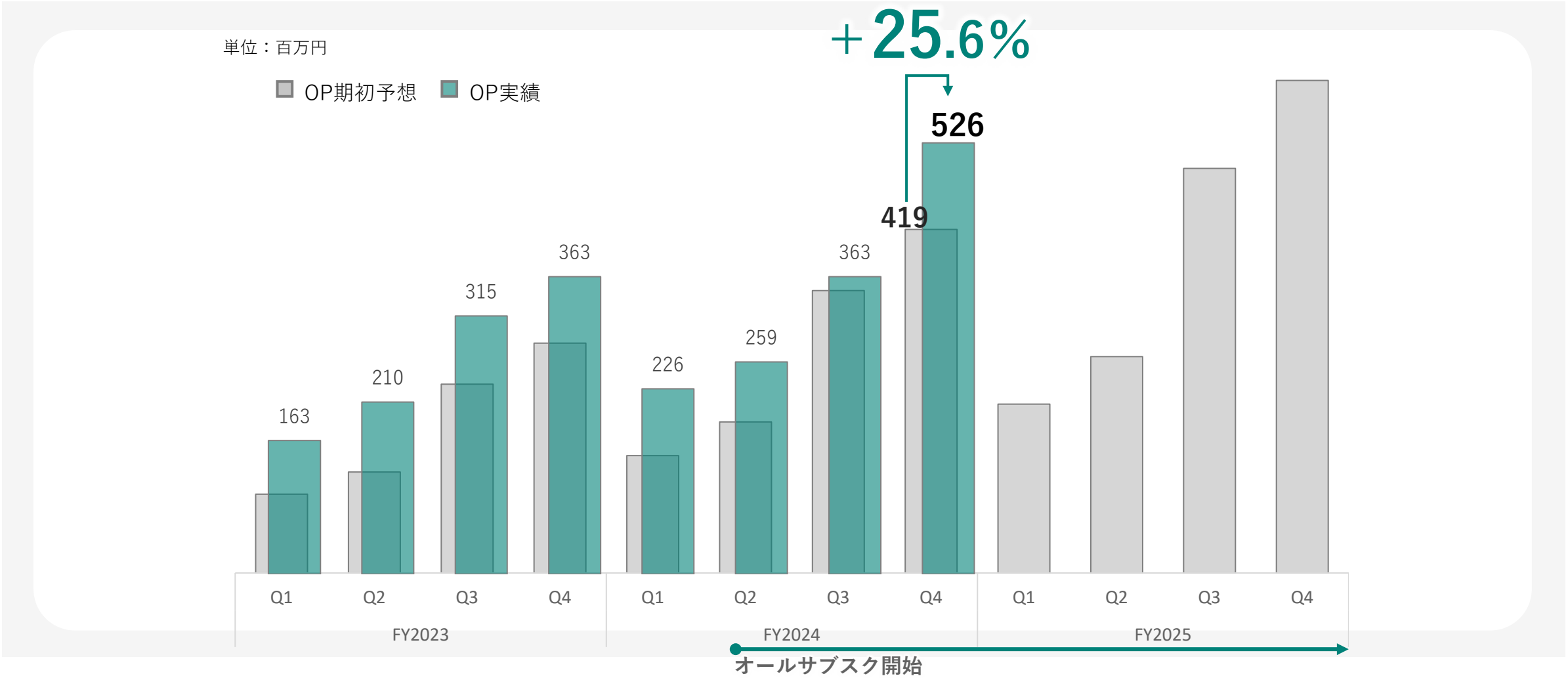


©AMIYA Corporation

中計上のOP進捗

FY2023-2025

営業利益は、期初予想4.2億円に対して5.3億円、＋25.6%超過。
サブスク黎明期のため、本格的な収益向上はこれから

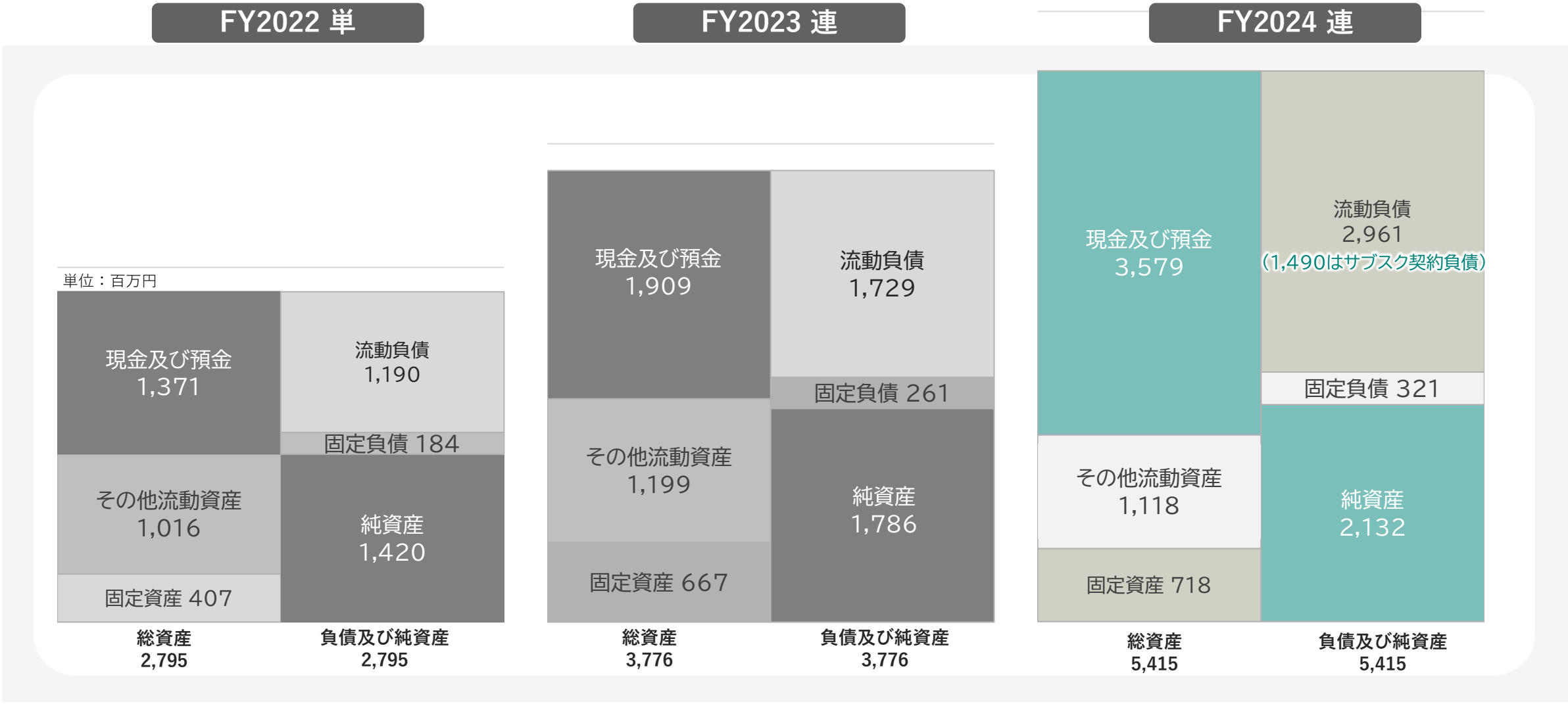


©AMIYA Corporation

BS

前期比で総資産は+**43.4%**、純資産は+**19.4%**

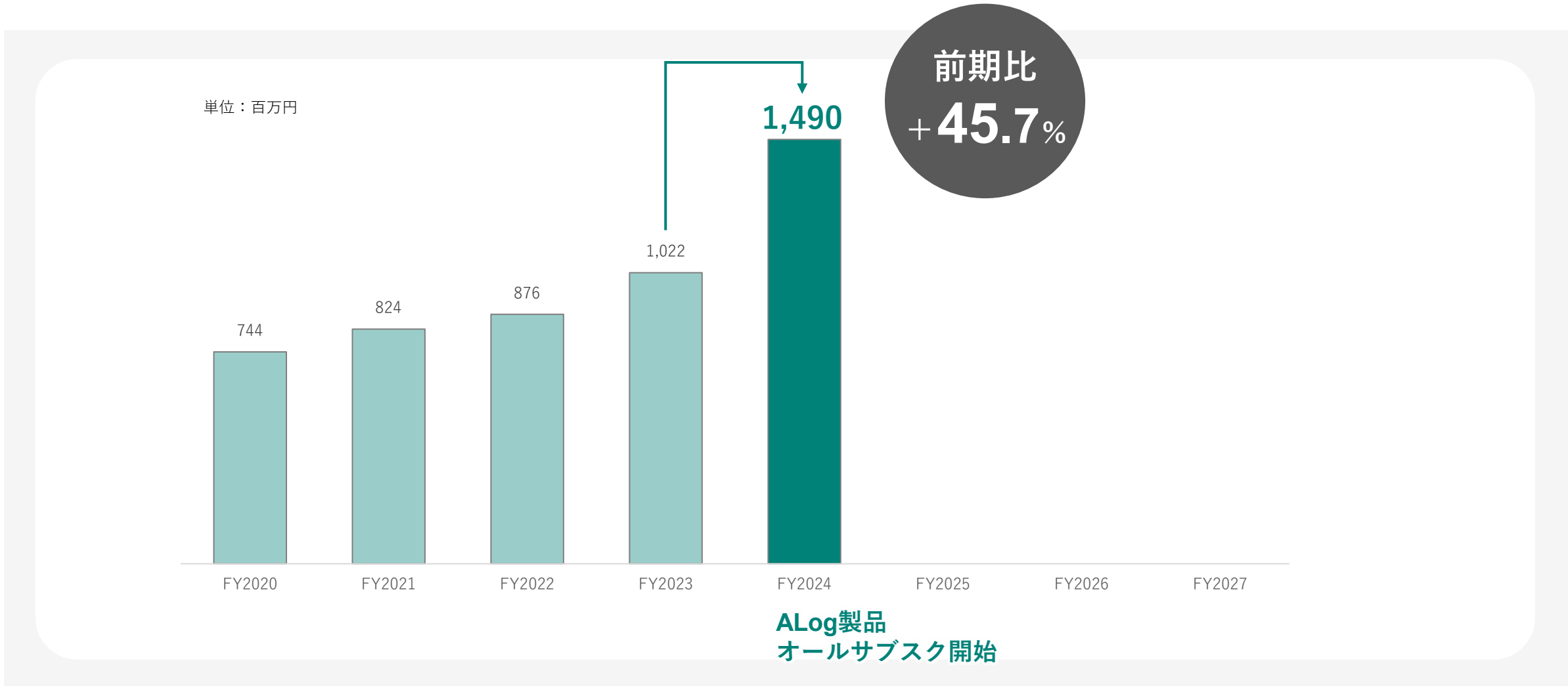
サブスクによる契約負債は大幅に増加



©AMIYA Corporation

契約負債

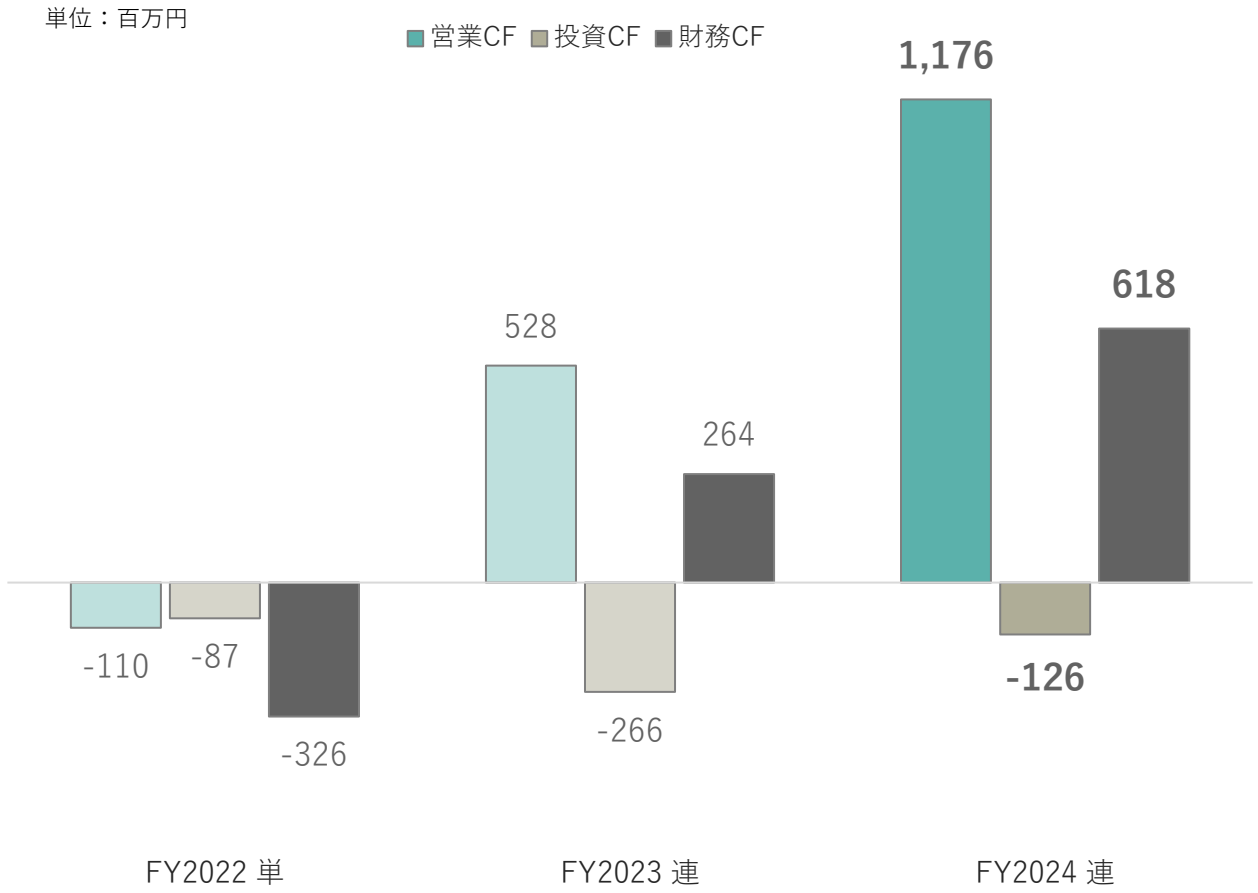
DS事業のオールサブスク化により、前受け金を中心に契約負債が**+45.7%**に



©AMIYA Corporation

— CF

FY2024の順調な事業キャッシュインをFY2025は積極投資に活用



営業CF

契約負債の増加（4.7億円）と税引前当期純利益（5.4億円）により、前期比で**2倍**超

投資CF

手持ち資金とファイナンスにより、資本提携／M&Aを積極的に進め、投資CFのマイナス拡大を目指す

財務CF

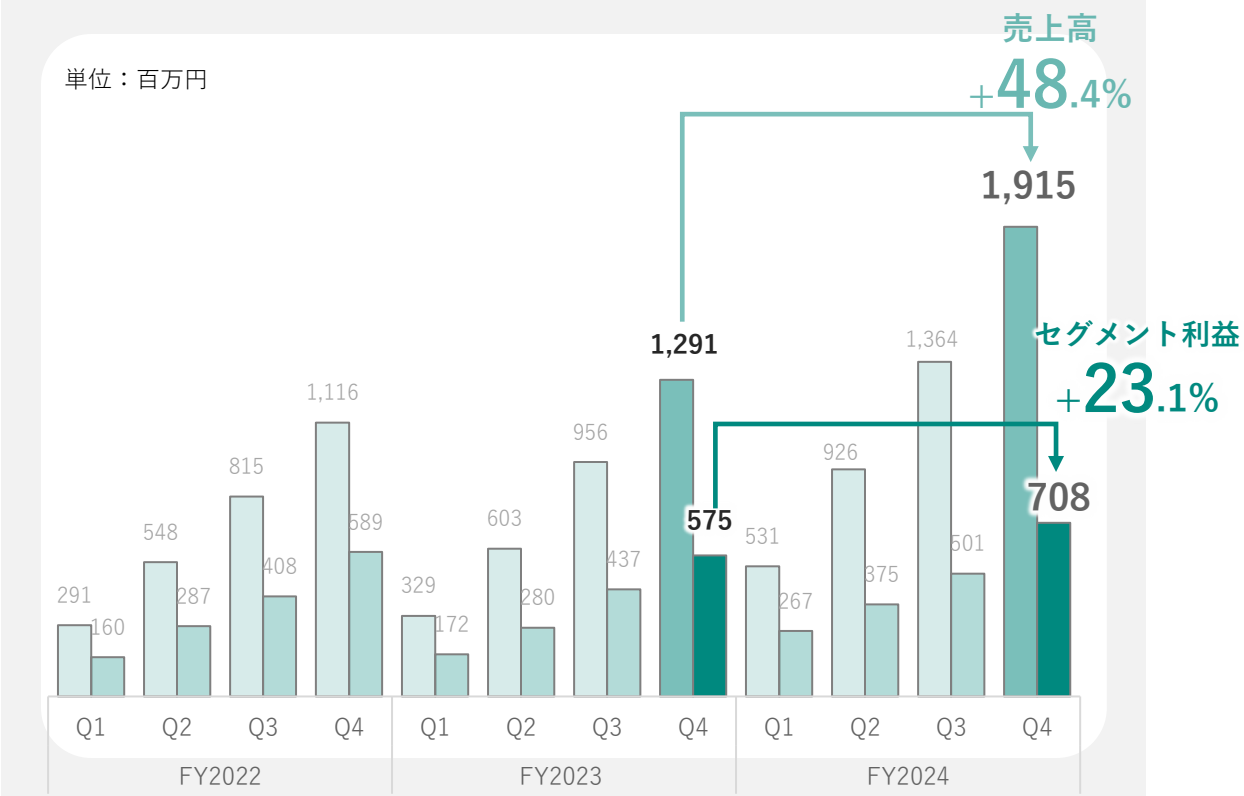
M＆Aなどの機動的な経営戦略を見据え
手持ち資金拡充のため、短長期借入（8億円）を実施

©AMIYA Corporation

事業別サマリ

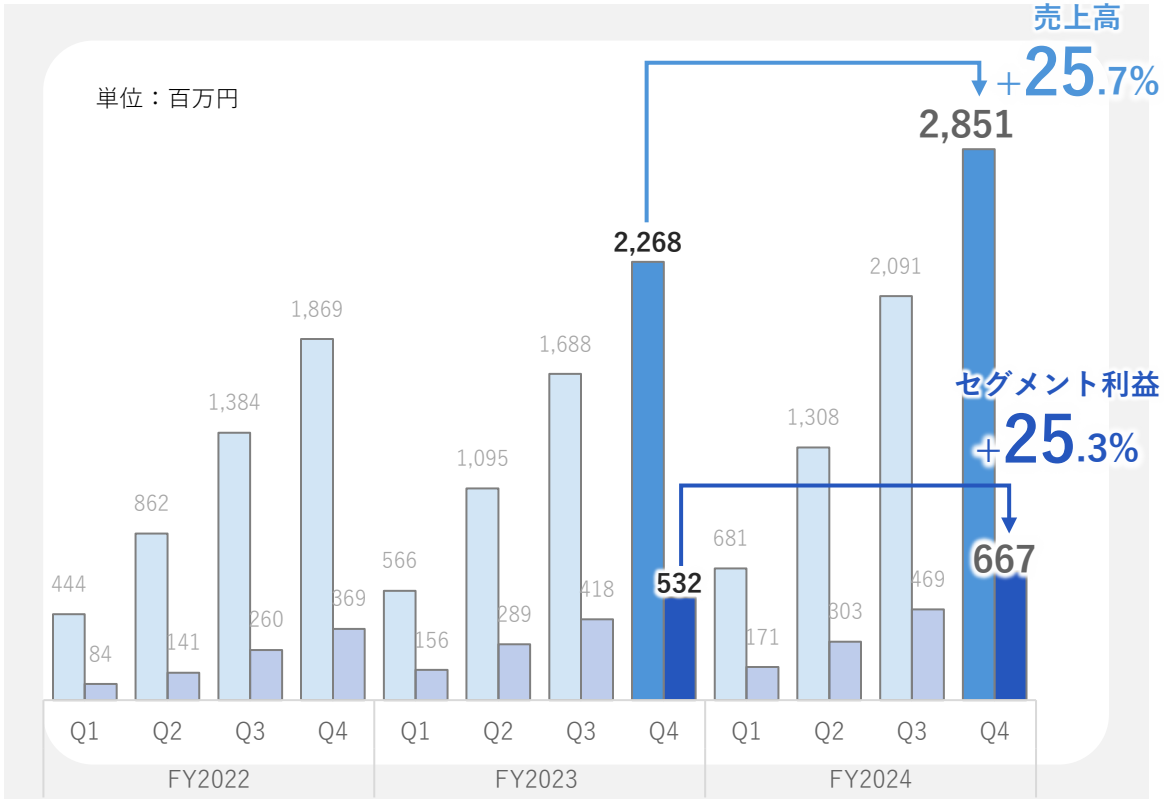
データセキュリティ事業

主力製品「ALog」がオールサブスク化の後も販売好調。
サブスク化による一時的なフロー売上減少も、
大型受注や有事支援サービスの受注によってリカバリー。
ストック利益の顕在化はこれから。



ネットワークセキュリティ事業

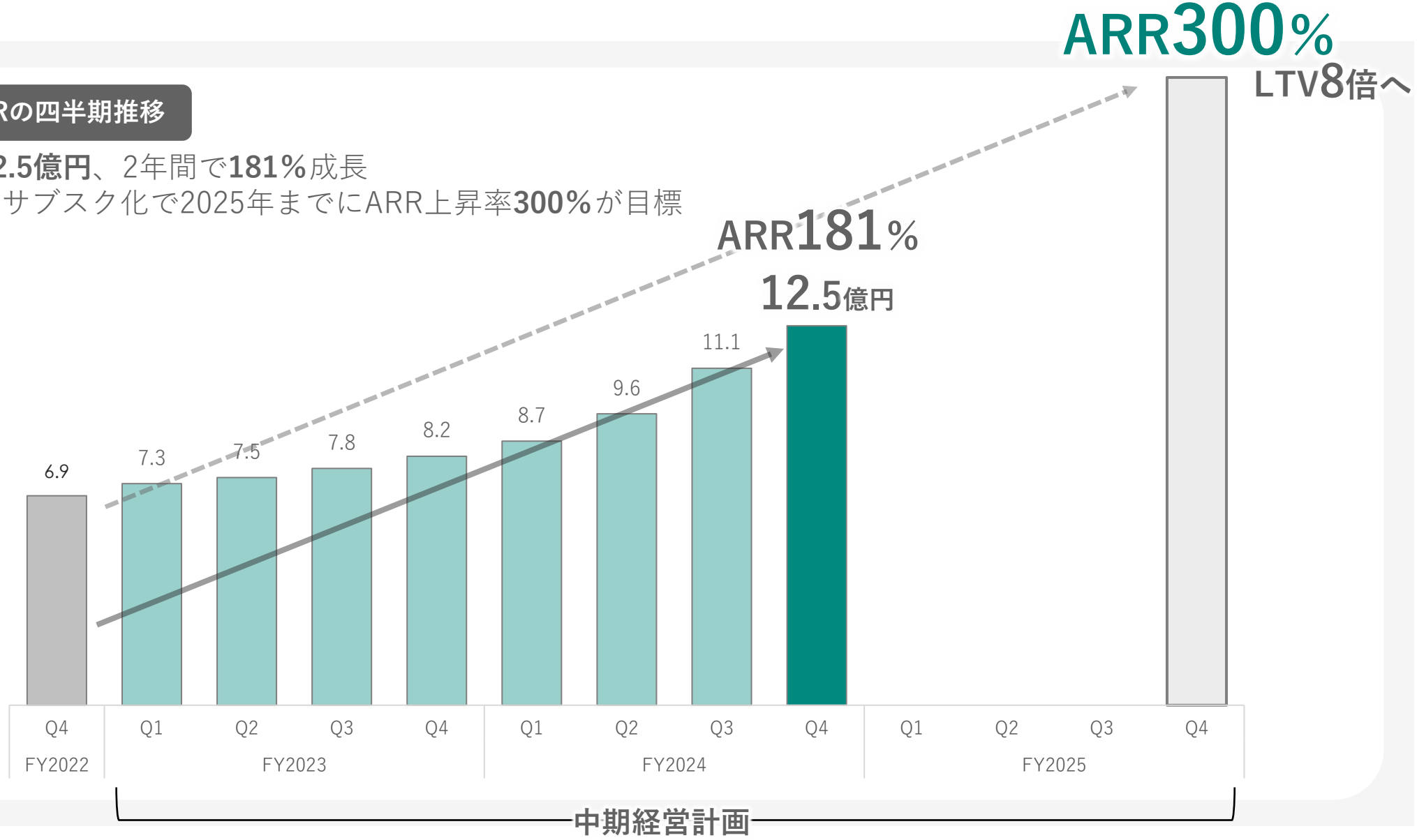
北米で需要が急伸する「ゼロトラスト」や「SASE」など、
新しい形の「クラウド型ネットワークセキュリティ」に対応した
国産製品の販売が好調。
大手キャリアとの提携も奏功。



©AMIYA Corporation

ARRの四半期推移

ARR12.5億円、2年間で**181%**成長
オールサブスク化で2025年までにARR上昇率**300%**が目標

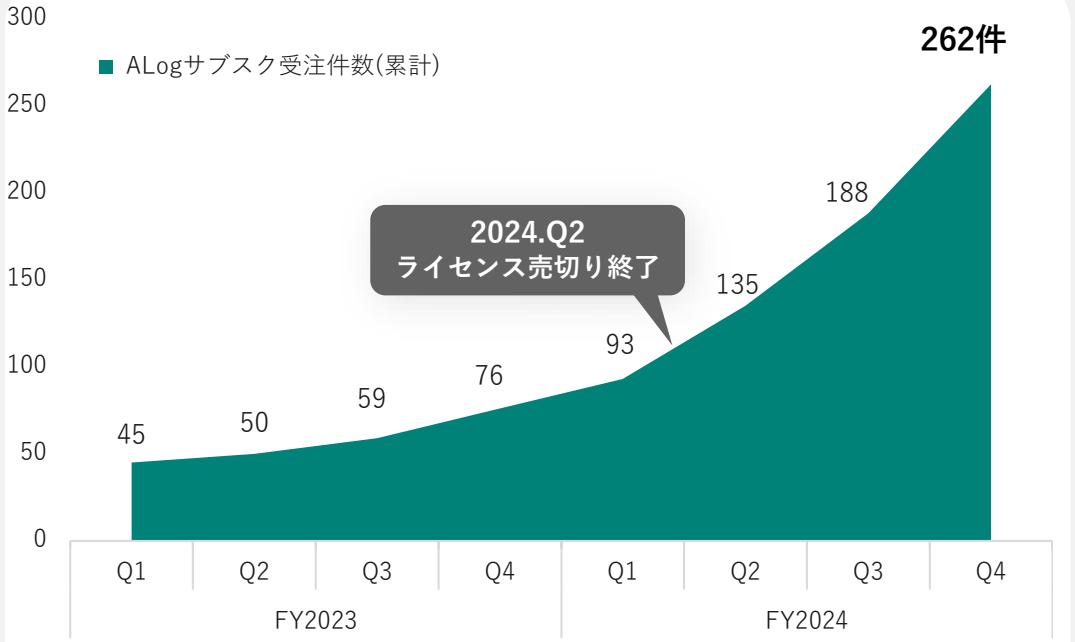


©AMIYA Corporation

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

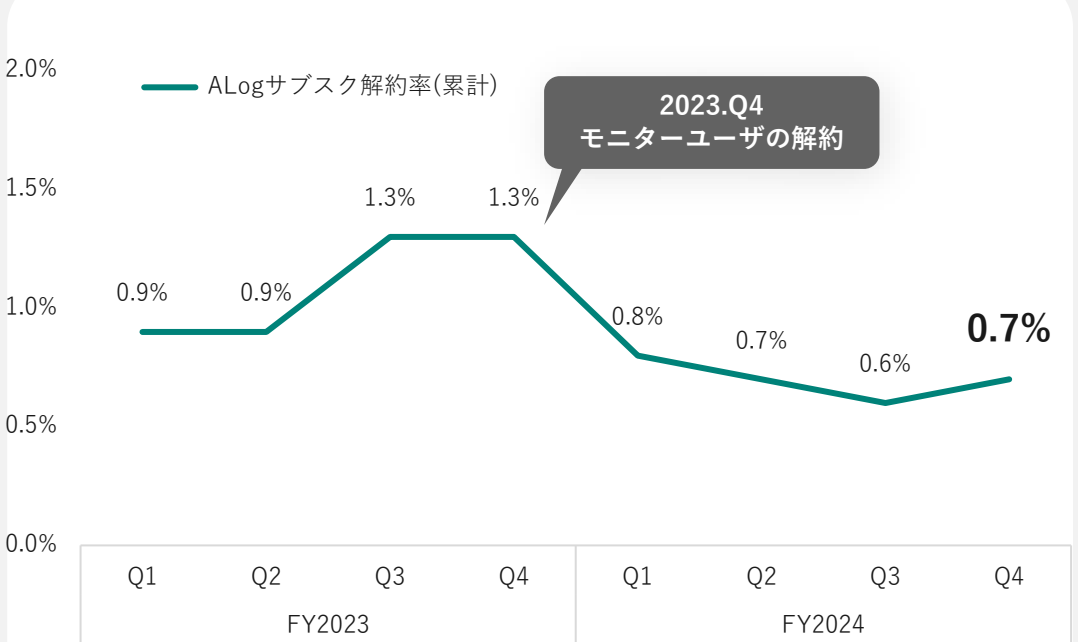
・単価はログ量に応じて、**12万円～300万円/月**



サブスク解約率

・従来体系(ライセンス売切り)は解約率**14%**だったが、

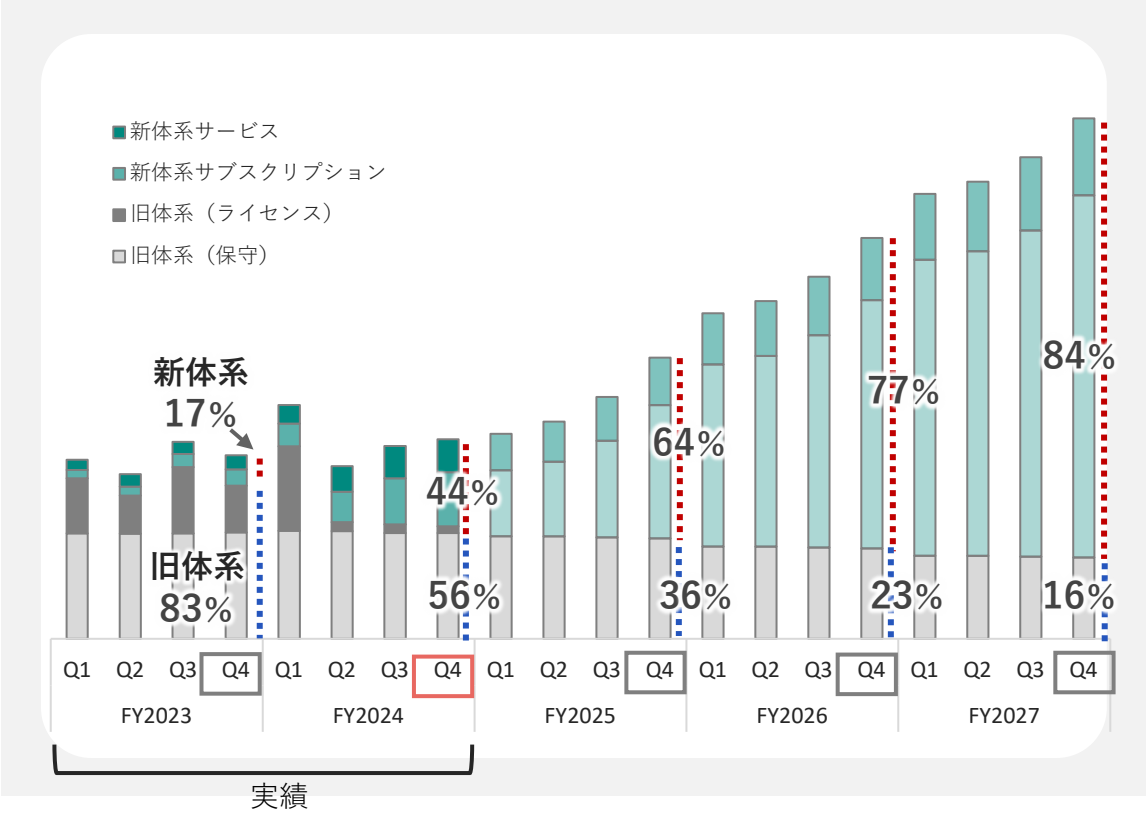
サブスク後は**1%台**をキープ



©AMIYA Corporation

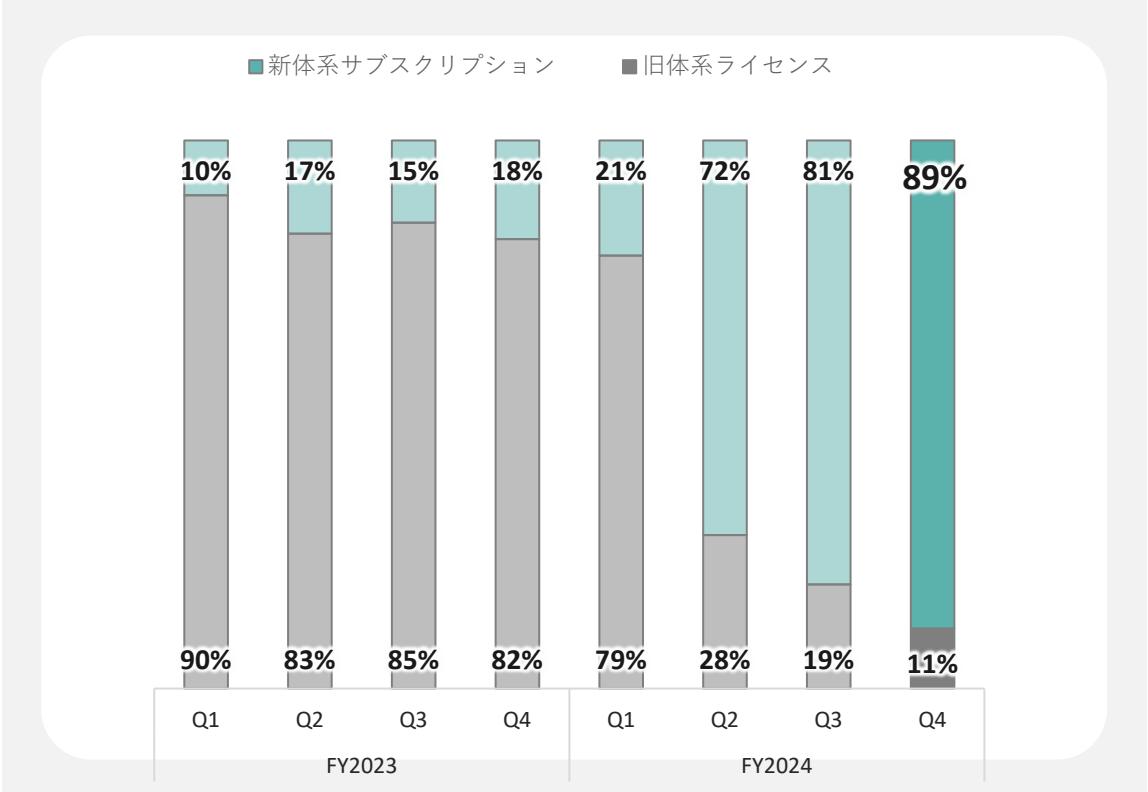
ALog製品の収益変化

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」に移行



ALog製品の新規サブスク率

旧体系終売により、新規契約のサブスク率は**89%**に。
残りの11%は、既存ユーザの追加購入の個別対応

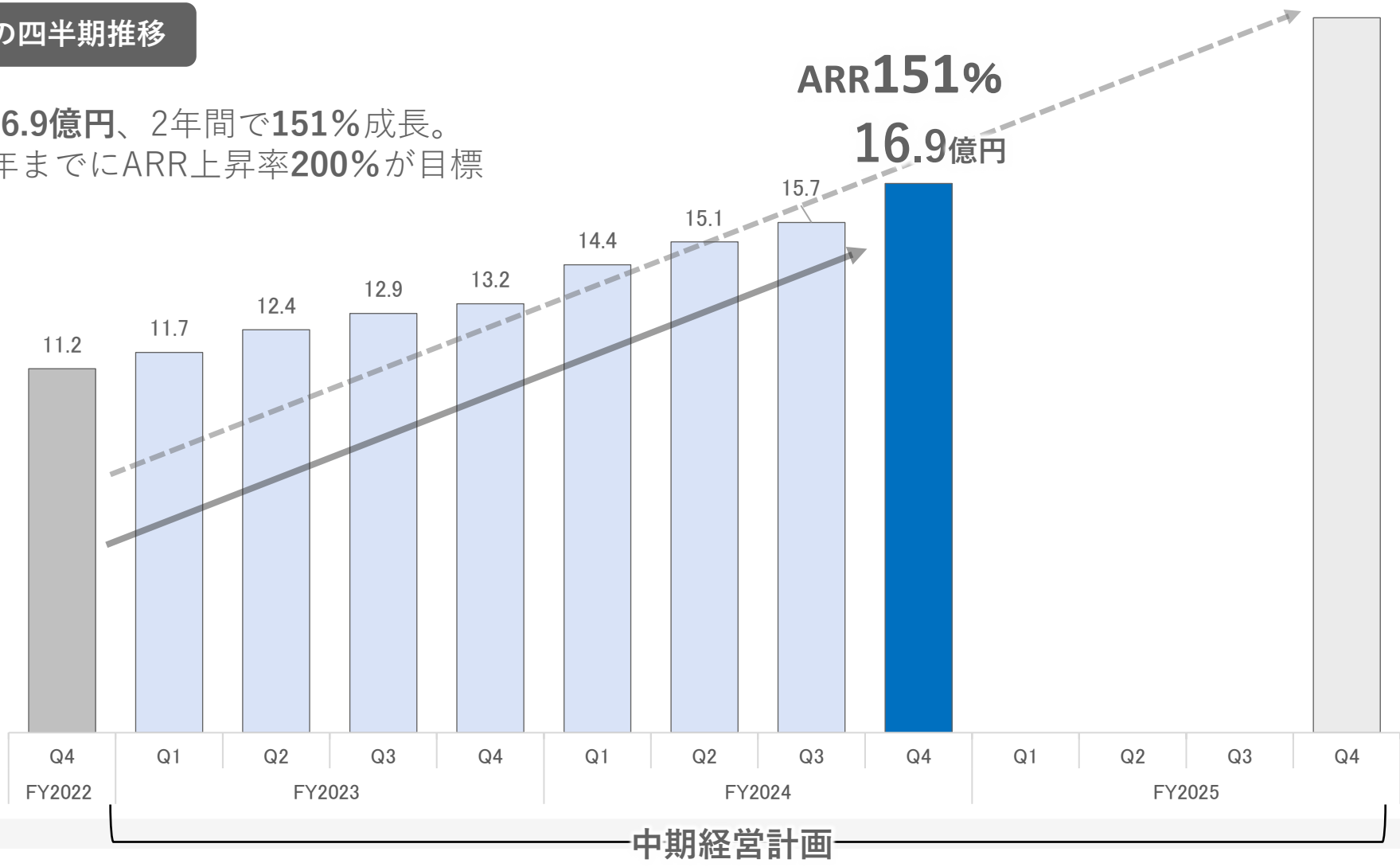


©AMIYA Corporation

ARR200%

ARRの四半期推移

ARR16.9億円、2年間で**151%**成長。
2025年までにARR上昇率**200%**が目標



©AMIYA Corporation

AMIYA

02

FY2023-2025

中期の成長戦略

Growth Strategy

©AMIYA Corporation

収益倍増

クラウド/AIの追い風を受けて、事業を拡張。トップライン200%へ

主力製品をサブスクモデルに全面変更。収益力を従来比10倍へ

収益の多様化

多様なサイバーセキュリティ対策のニーズに向け、コンサルティングや

サービスなど複合事業化。競争力のある製品を活用して海外展開

投資計画

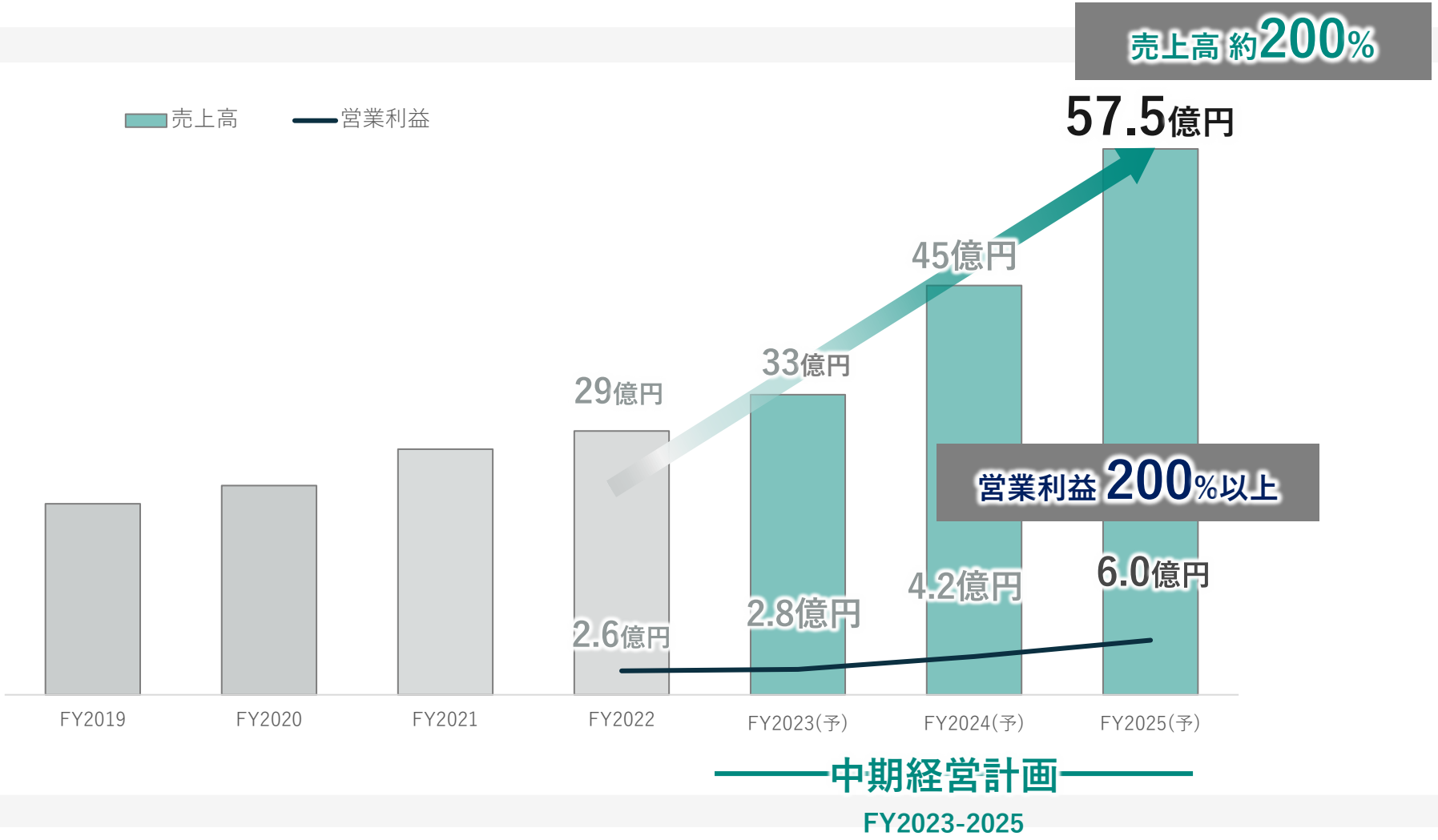
生成AIによるサイバー攻撃の自動抑止の実証

北米でニーズ急増の「SASE」製品の国産開発

©AMIYA Corporation

収益倍増

『セキュリティの自動化』を競争力に、REV/OP共に**200%目標**



©AMIYA Corporation

2025業績予想

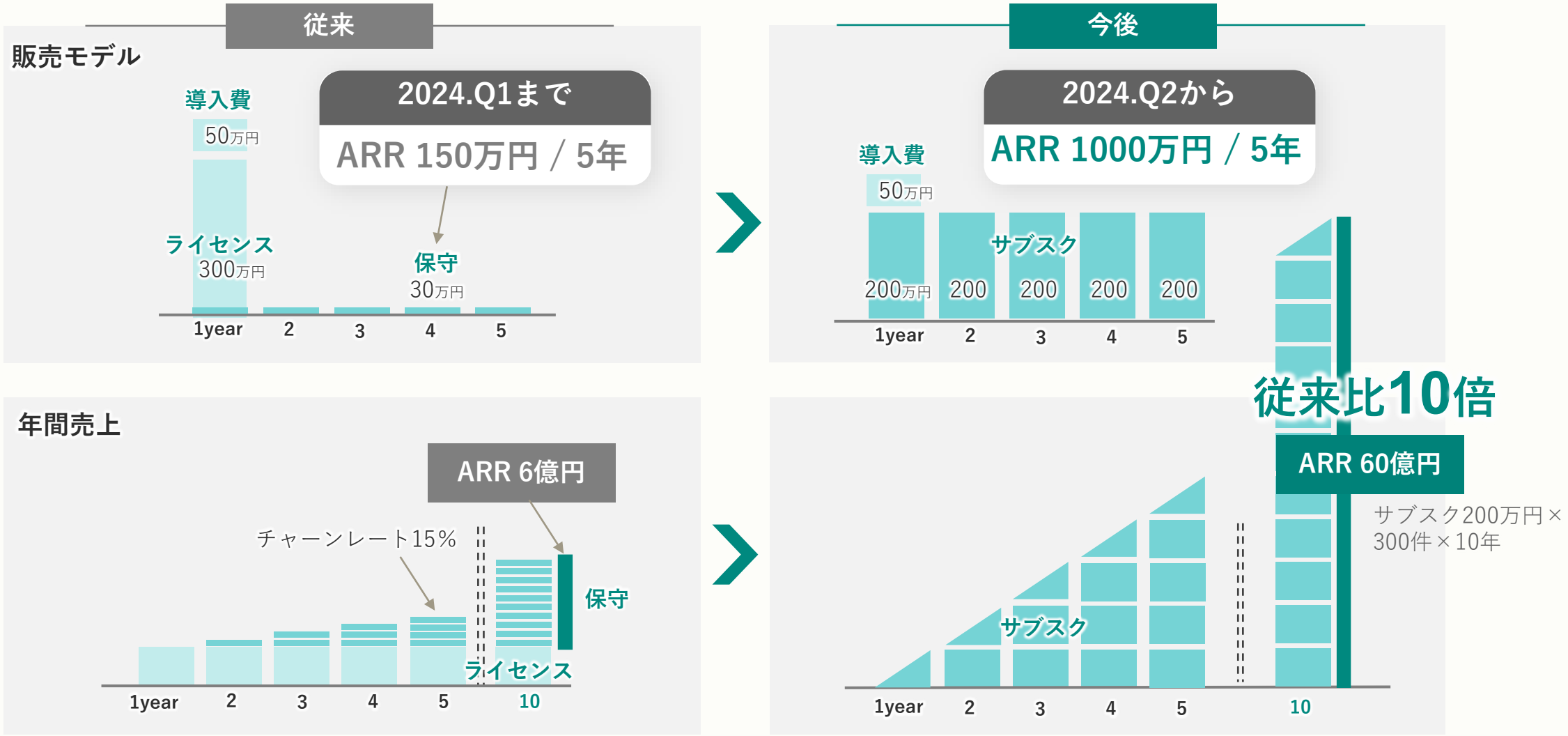
売上高はサブスク黎明期を考慮して57.5億に修正。利益計画はオントラック

	FY2024	FY2025	前期比	
			増減額	増減率
売上高(Rev)	4,767百万円	5,750百万円	+983百万円	+20.6%
営業利益(OP)	526百万円	600百万円	+74百万円	+14.0%
営業利益率(OPM)	(11.0%)	(10.4%)	ー	ー
経常利益	541百万円	591百万円	+50百万円	+9.2%
経常利益率	(11.3%)	(10.3%)	ー	ー
当期純利益(NI)	384百万円	425百万円	+41百万円	+10.4%
純利益率(NIM)	(8.1%)	(7.4%)	ー	ー
EPS	93.38円	103.26円	ー	ー
ROE	19.6%	16.9%	ー	ー

©AMIYA Corporation

具体施策

主力製品をサブスクモデルに変更。収益力を従来の**10倍**へ



※上記数値は実績値をもとにした概算イメージ

©AMIYA Corporation

収益の多様化

サイバーセキュリティの包括事業者として、事業の持続的成長を図る

NATURE SERIES 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導入	SIEM(ALog)導入/運用		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導入 ネットワークセキュリティ	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導入 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

⇒売上高実績は、2023→2024 前年比 3倍

セキュリティの複合提案が強み

©AMIYA Corporation

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。

©AMIYA Corpo

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

		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 1.8億円	1.2 億円
研究開発投資	① ALogのAI強化 ②SASE製品のリリース	1.5 億円	1.6 億円 1.3億円	1.7億円 1.2億円	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 1.2億円	1.3億円
		3.5 億円	4.8 億円 4.3億円	4.7億円 4.2億円	4.5億円

※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。

©AMIYA Corporation

投資計画 Ex

更なる研究開発投資で、国内の覇権と海外進出を準備

海外勢の従来型SIEM

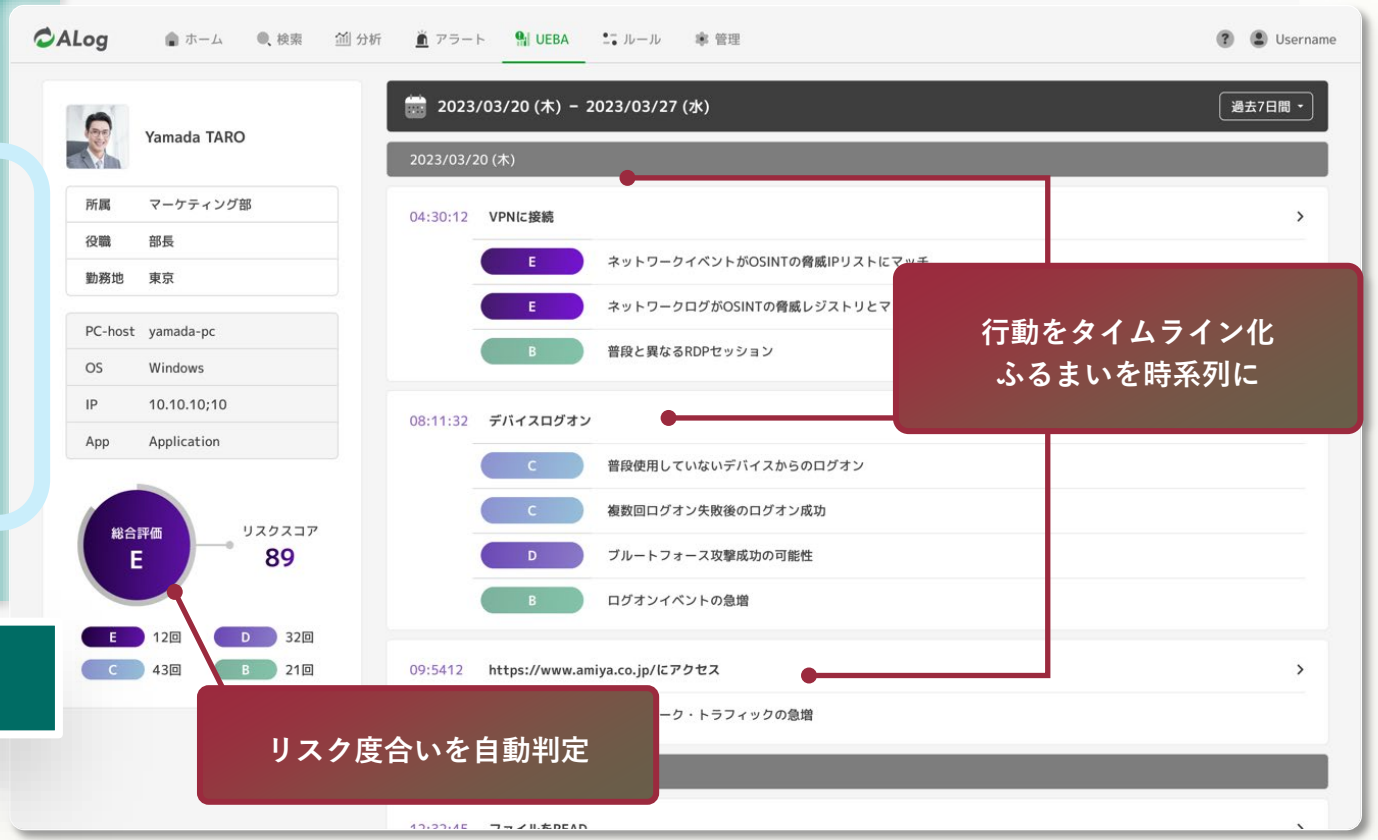
- 大量の誤検知
- 高い専門スキル
- 自由度 高
- 高コスト
- 大量の不要ログ

専門業者の運用がマスト

ALog

- 検知/分析の自動化
- 誰でも使える
- 既定の運用パック付
- 低コスト
- 視認できる変換ログ

顧客自身が運用できる



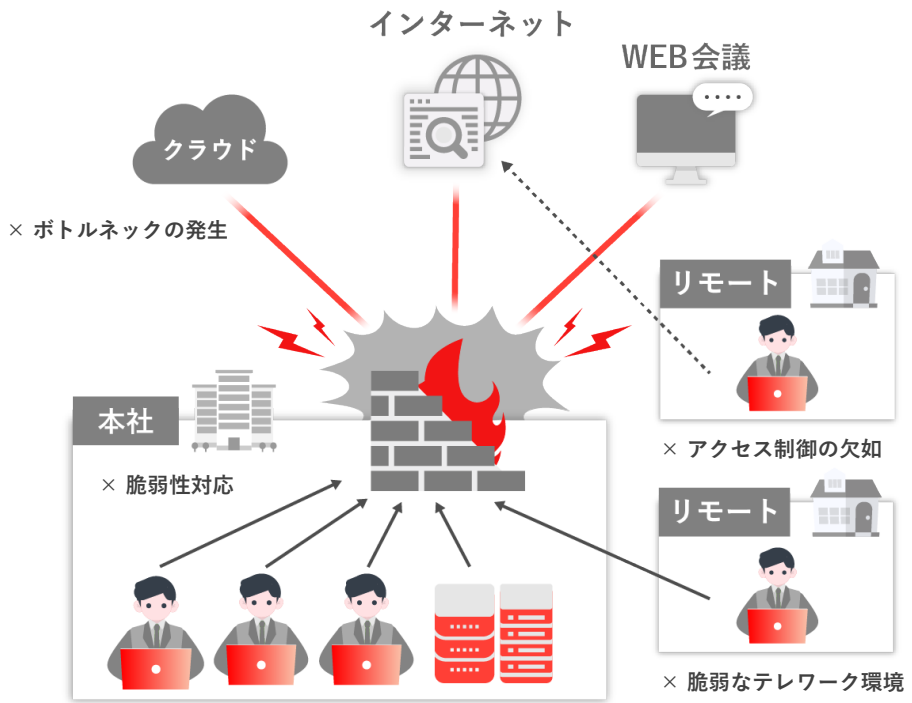
©AMIYA Corporation

投資計画 Ex

需要が急伸する「SASE」を新たに開発。FY2024から順次販売。次世代の主力商品に

クラウド上から全ての通信をセキュア化するサービス

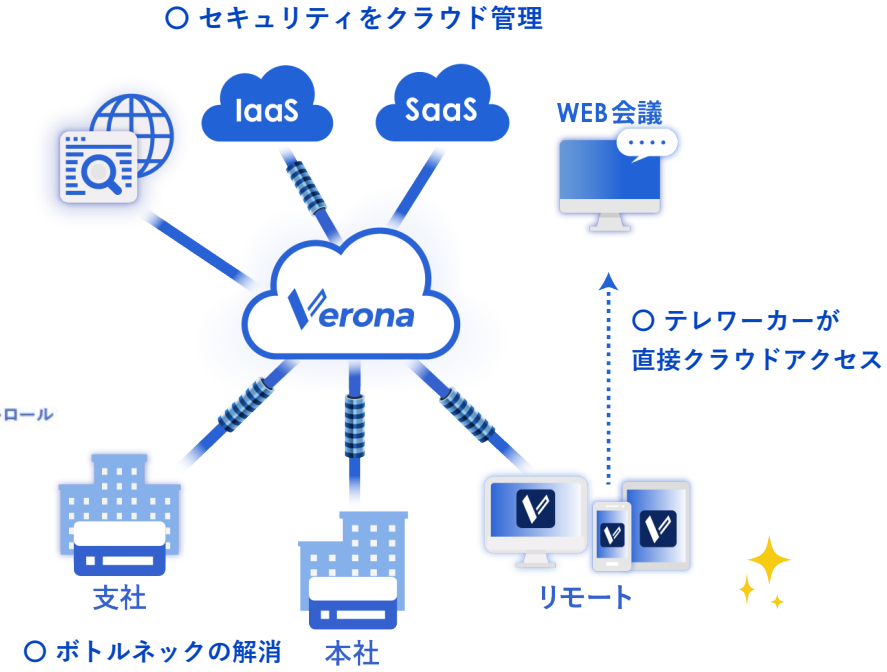
従来のネットワークは、従来のワークスタイル向け



国産SASE Verona

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

今後は、VPNからSASEにシフト



北米ではCAGR20％超のSASE市場。
国産製品として前年比倍増を計画

©AMIYA Corporation

AMIYA

03

会社概要

Company Overview

©AMIYA Corporation

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

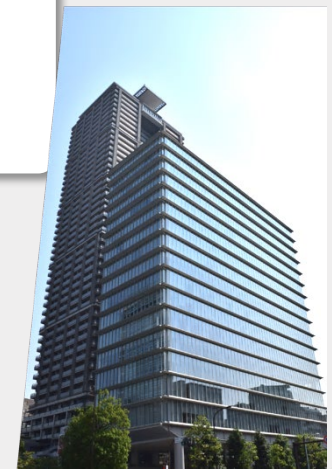
ALog
セキュリティデータ分析プラットフォーム

セキュサポ
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

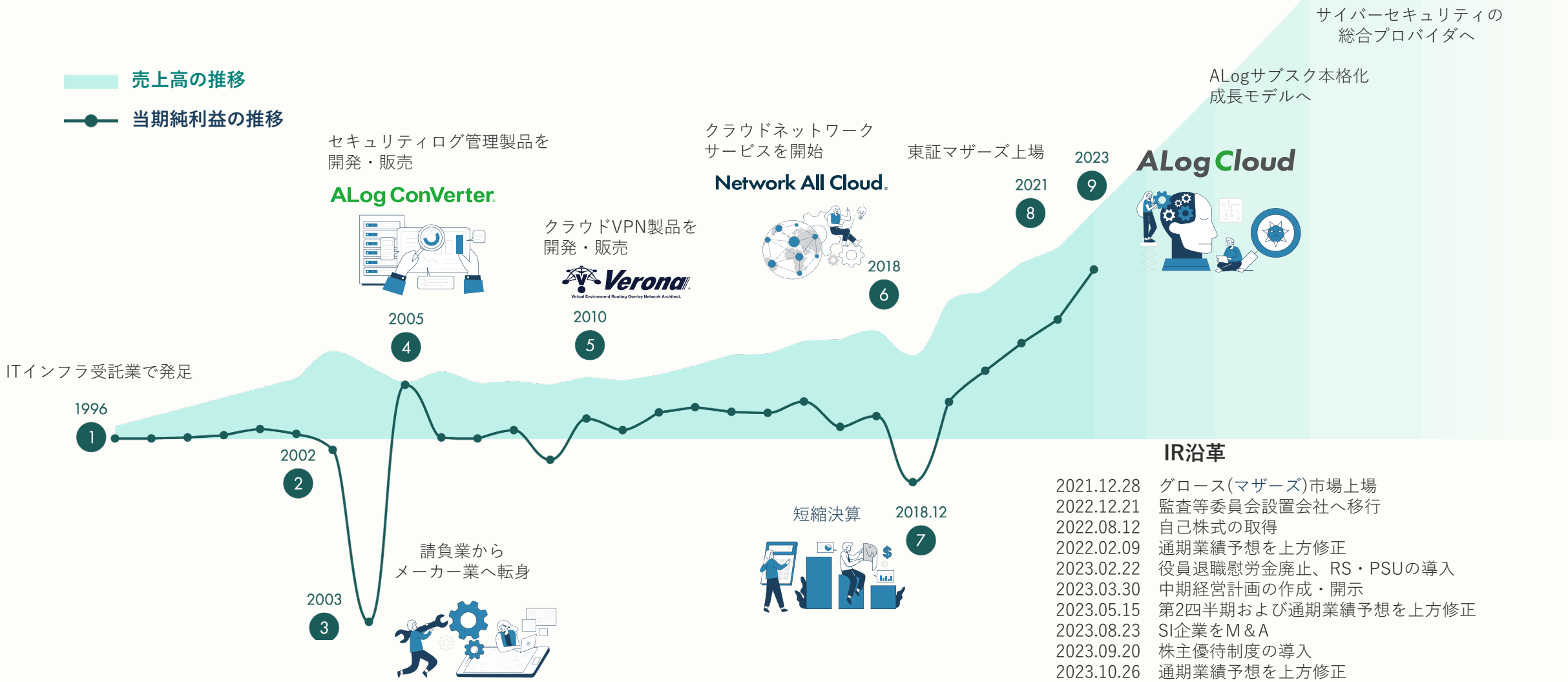
SECURE THE SUCCESS.
自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ



©AMIYA Corporation

沿革

「ネットワーク”網”の請負」から「総合セキュリティプロバイダ」へ



IR沿革

2021.12.28	グロース(マザーズ)市場上場
2022.12.21	監査等委員会設置会社へ移行
2022.08.12	自己株式の取得
2022.02.09	通期業績予想を上方修正
2023.02.22	役員退職慰労金廃止、RS・PSUの導入
2023.03.30	中期経営計画の作成・開示
2023.05.15	第2四半期および通期業績予想を上方修正
2023.08.23	SI企業をM＆A
2023.09.20	株主優待制度の導入
2023.10.26	通期業績予想を上方修正
2024.03.21	自己株式の取得
2024.04.02	ALog製品をサブスク化
2024.07.29	日本サイバーセキュリティファンドに資本参画
2024.11.06	通期業績予想を上方修正

©AMIYA Corporation

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 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 17年連続 1位

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 0.7%
NAC*解約率 2.8%

*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%

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。
離職率8%以下。3年以内の離職率は1%以下

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 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

©AMIYA Corporation

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

©AMIYA Corporation

AMIYA

データセキュリティ事業

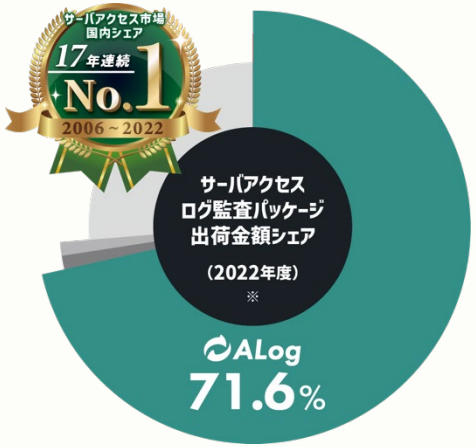
Data Security

©AMIYA Corporation

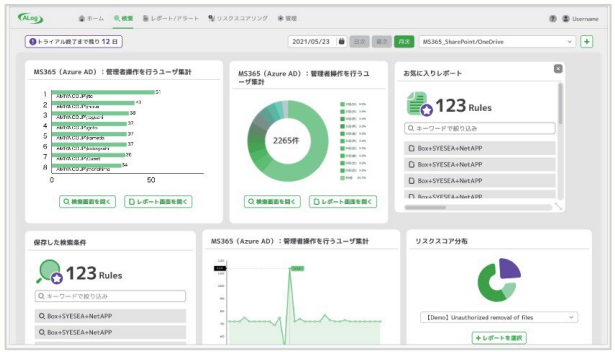
ALog

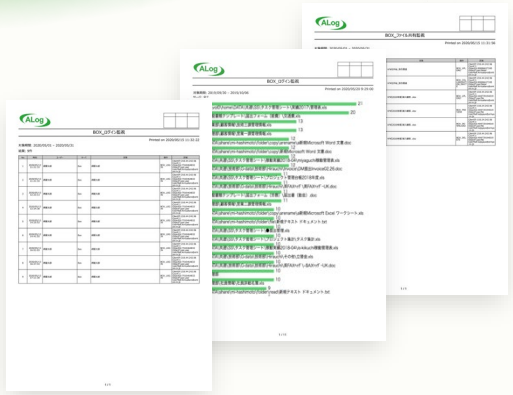
“わかりやすさ”を追求した国産のログ管理製品

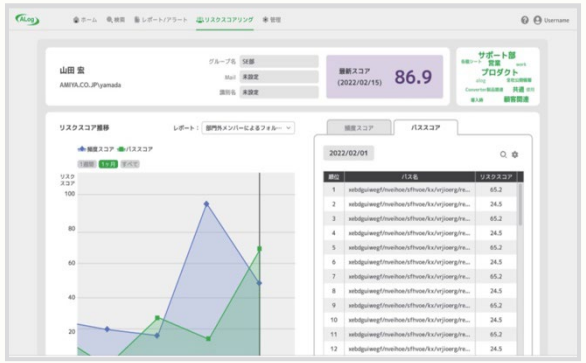
ログ管理で
トップシェアを誇るALog



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







©AMIYA Corporation

ALog

サーバログ管理でNo.1

サーバアクセスログ市場 ※1	契約数 ※2	顧客	継続率 ※3	代理店 ※4
1位	6,000以上	大手企業/官公庁	86.4%	20社以上
シェア70%			サブスク後は99%	富士通/NEC/日立S HP/NTT/大塚商会など

大企業向けで、金融/製造/官公庁などが顧客の大半

Panasonic
NISSHINBO
NTT Communications
MUSÉE PLATINUM
帝京平成大学
Designing The Future KDDI
Traders トレイダーズ証券
明治安田アセットマネジメント
SBI GROUP SBI証券
SUBARU
mixi GROUP
品川区
LANDNET
SEKISUI HOUSE
LINEヤフー株式会社

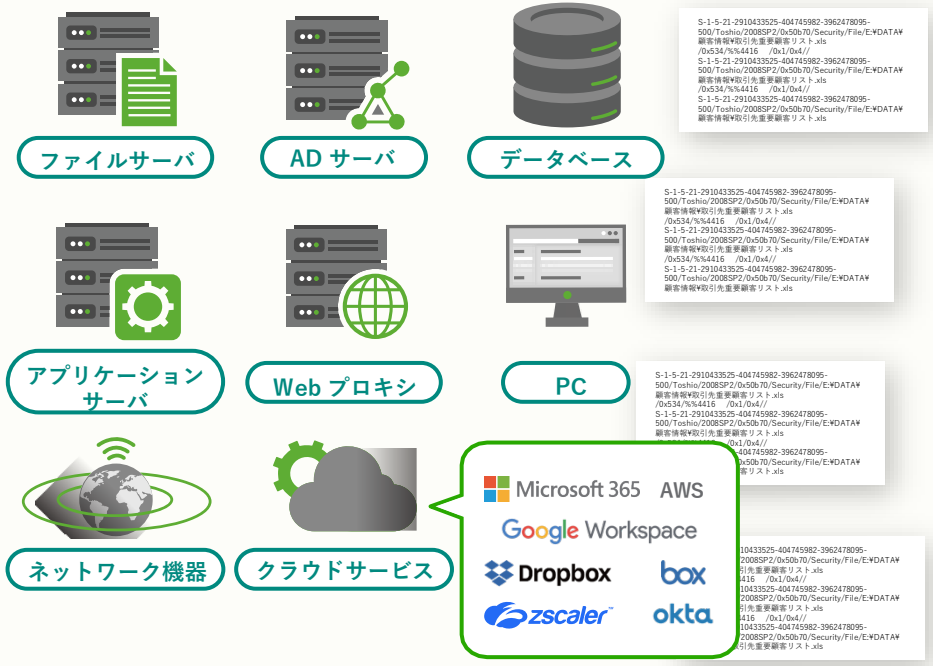
※1：https://mic-r.co.jp/mr/03010/　デロイト トーマツ ミック経済研究所「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望　2023年度」2024年2月 発刊
※2,3,4：2024年1月末時点による自社調査

©AMIYA Corporation

競争優位性

大規模/大容量のログを視認データに翻訳変換できるのは『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

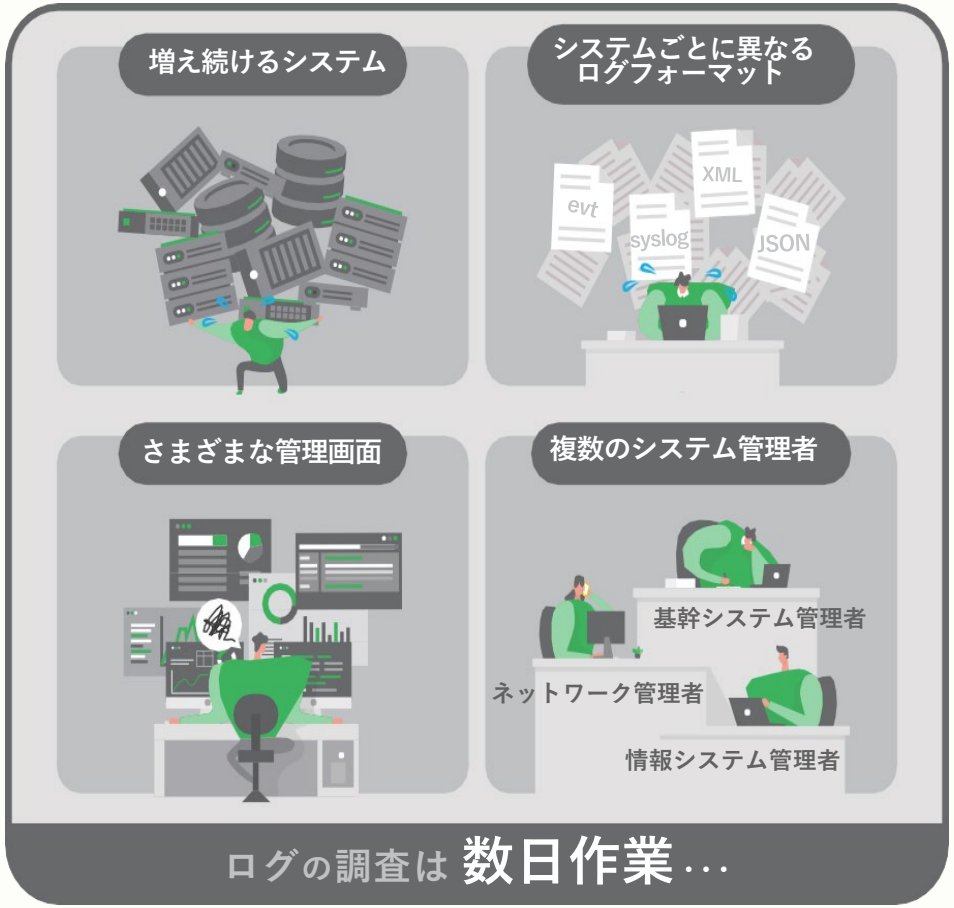
特許取得のログ翻訳変換技術

©AMIYA Corporation

ALog 競争優位性

AIを使った「リスク自動判定機能」は競争力の源泉

Before



After

©AMIYA Corporation

AMIYA

ネットワークセキュリティ事業
Network Security

©AMIYA Corporation

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

©AMIYA Corporation

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

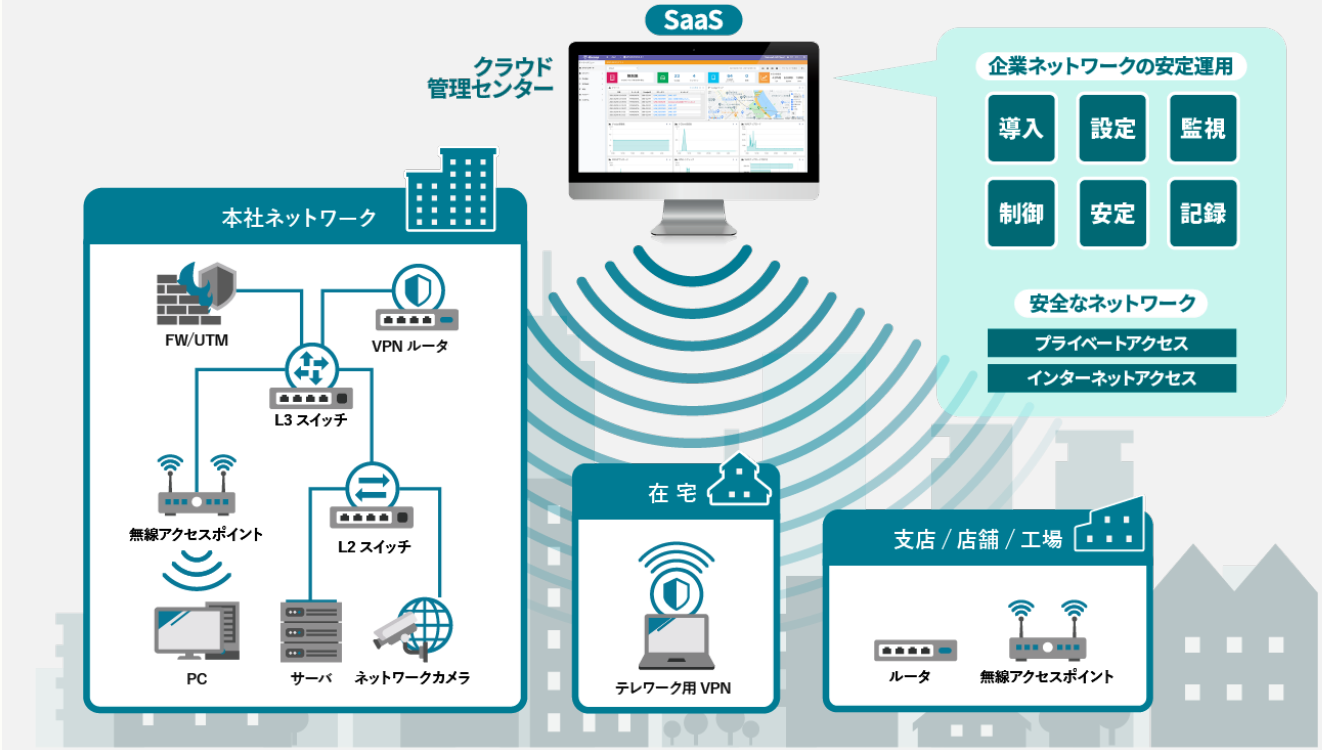
従来のVPN発想を超えた新しい強固なセキュリティの形

©AMIYA Corporation

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



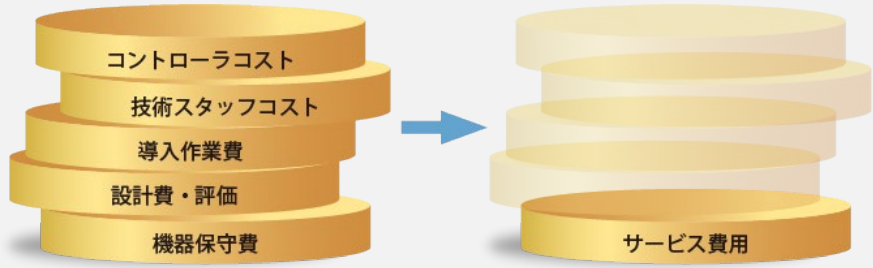
他社への乗り換えが難しい高LTV型

FY2022 → FY2023

CAGR 20% → 21%

継続率 95% → 96%

仮想化で省人化。圧倒的なコストダウンに



©AMIYA Corporation

AMIYA

自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ

©AMIYA Corporation