FY2023-25
中期経営計画

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年3月28日

株式会社網屋
AMIYA

＜証券コード 4258＞

01

会社概要

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

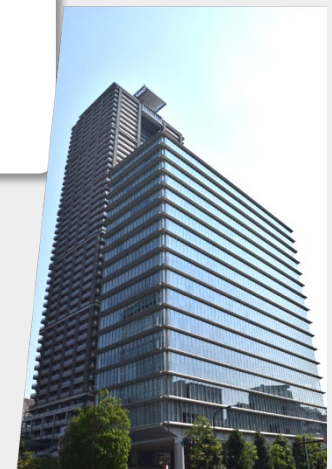
セキュサポ
サイバー攻撃自動検知＆対処サービス

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

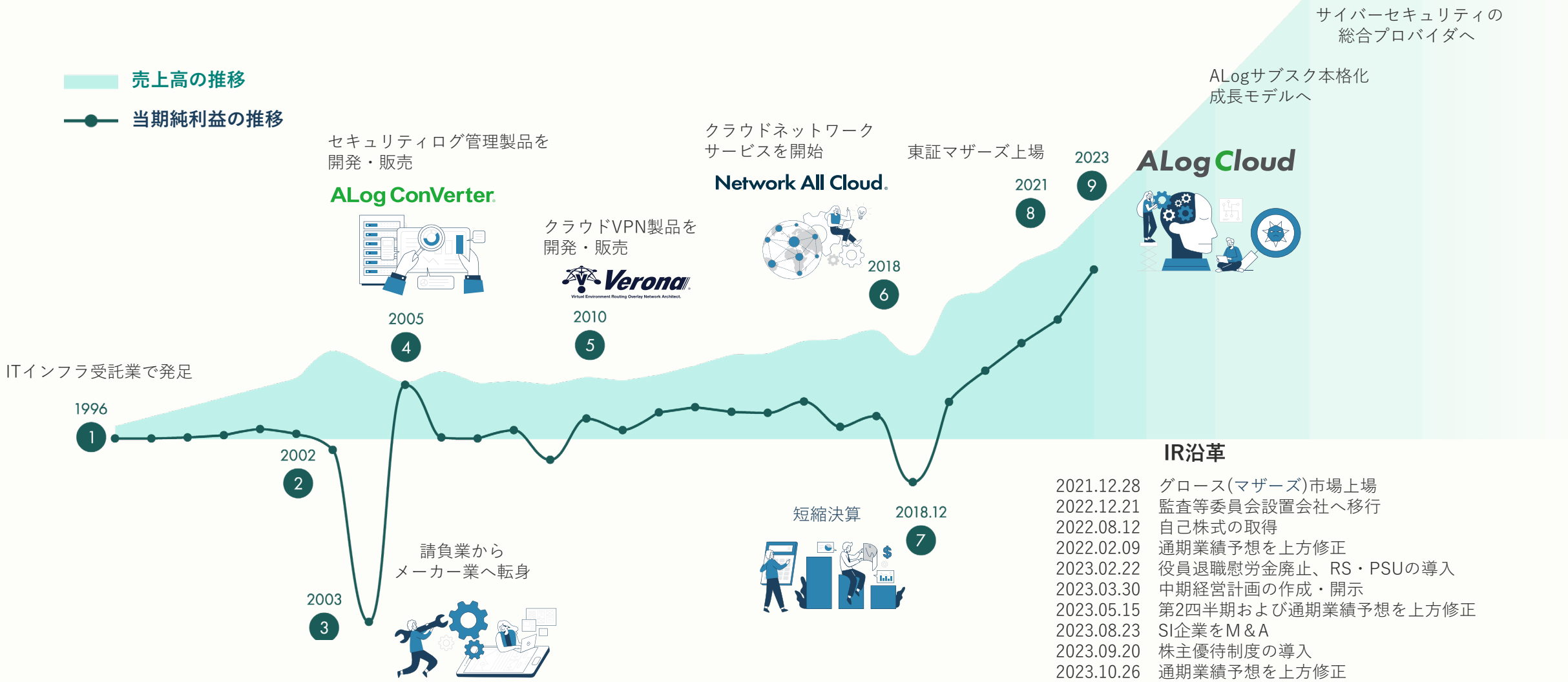
SECURE THE SUCCESS.

自動化で、誰もが安全を享受できる社会に



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

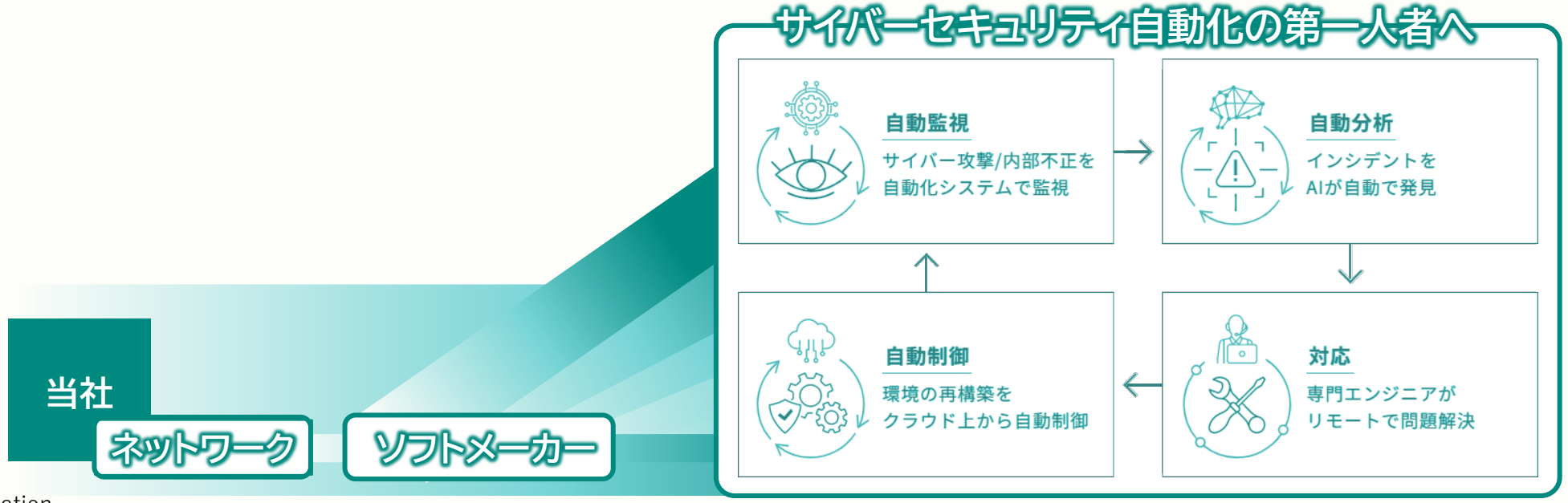
社会背景

セキュリティ／AI／クラウド／自動化の波が、当社の追い風に

2兆2000億円（国内）

法人向けWANサービス市場	6,300億
ネットワークセキュリティ市場	8,078億
セキュリティサービス市場	3,231億
セキュリティ製品市場	4,847億

※: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



AMIYA

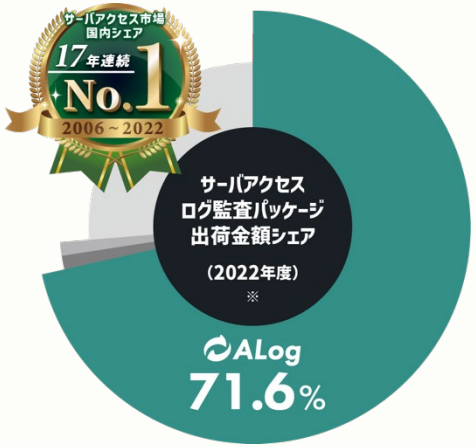
データセキュリティ事業

Data Security

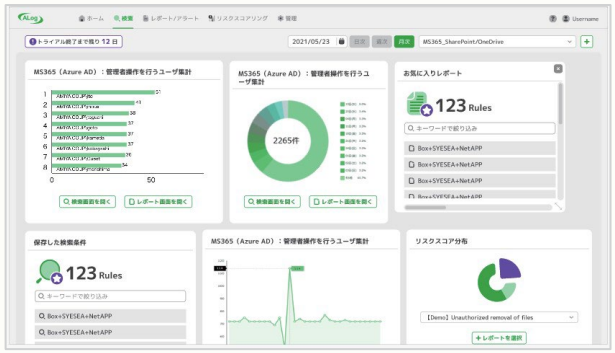
ALog

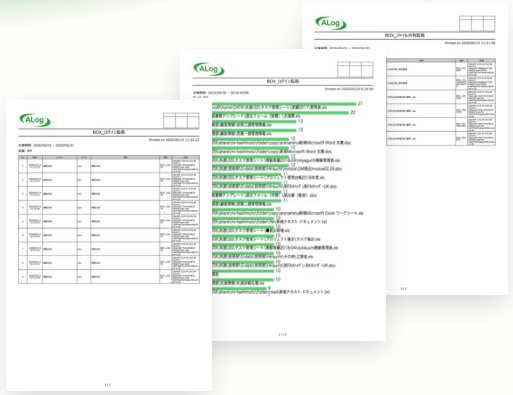
“わかりやすさ”を追求した国産のログ管理製品

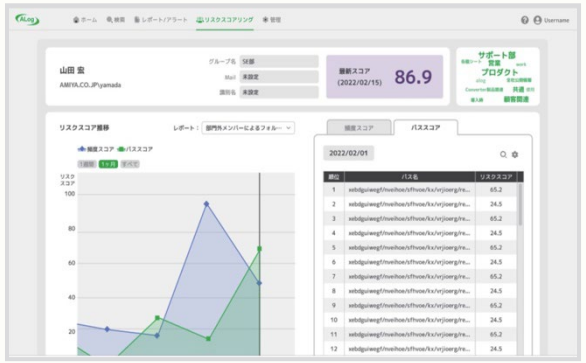
ログ管理で
トップシェアを誇るALog



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







データセキュリティ事業

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

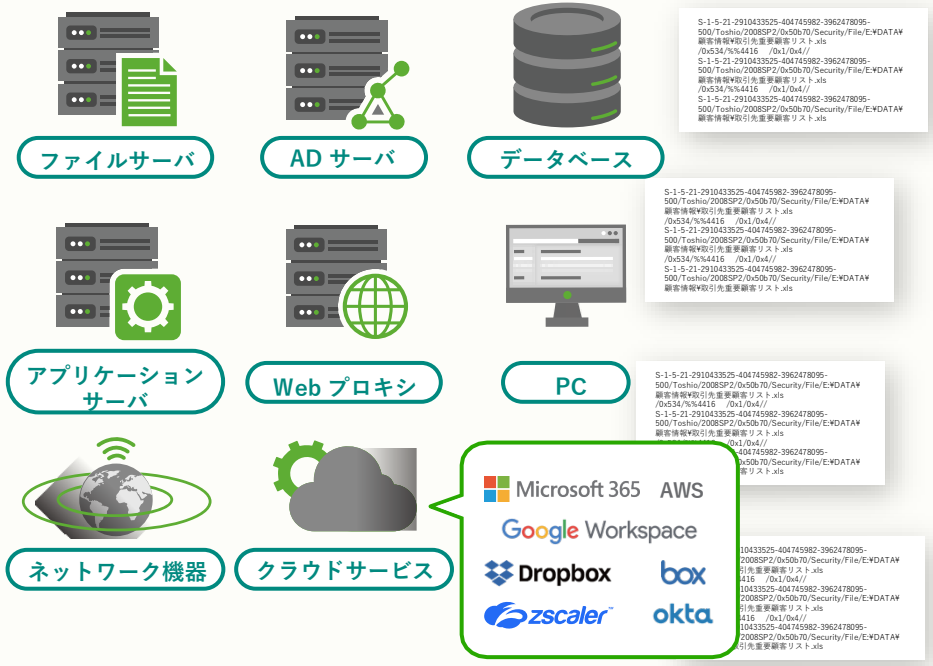
※1：https://mic-r.co.jp/mr/03010/　デロイト トーマツ ミック経済研究所「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望　2023年度」2024年2月 発刊
※2,3,4：2024年1月末時点による自社調査

ALog

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

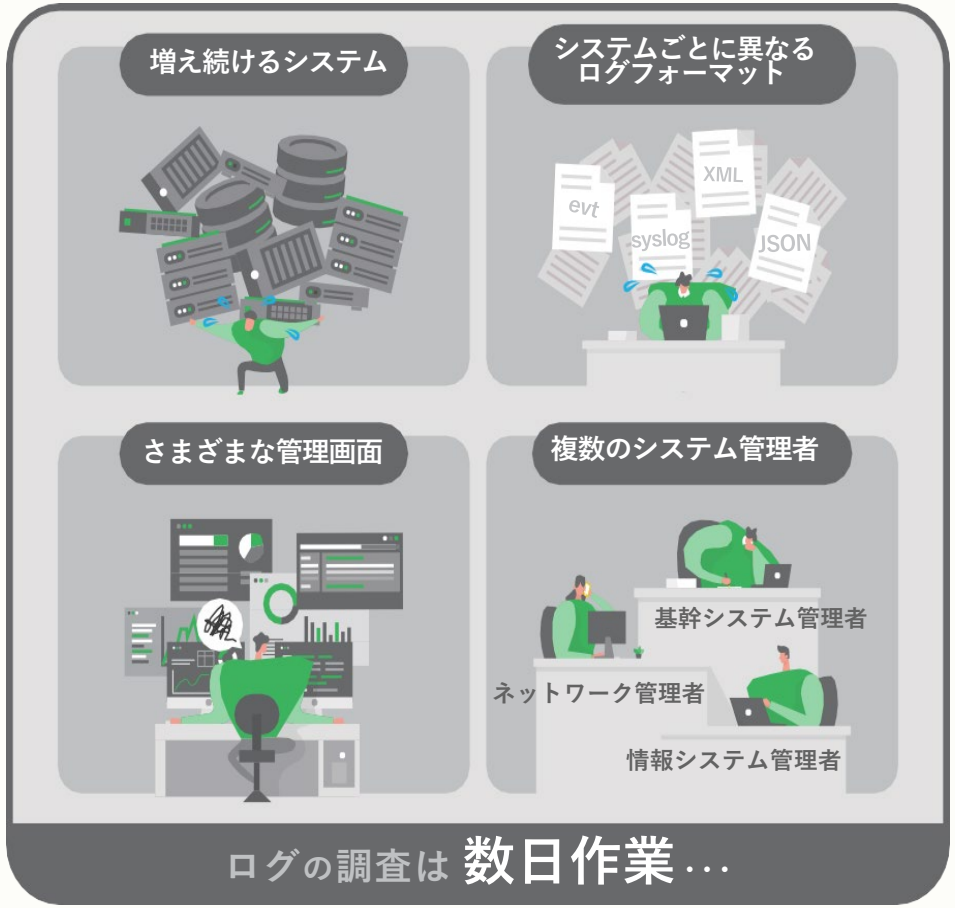
日時	ユーザ	サーバ	ファイル	操作
2021/02/03 12:15:04	amiya¥Sasaki	amyfs001	D:¥¥営業部¥重要顧客リスト.xls	READ
2021/02/03 20: 11:04	amiya¥Yamada	amyfs001	D:¥¥企画部¥FY13事業計画.doc	WRITE
2021/02/03 22:05:03	amiya¥Akiyama	amyfs001	D:¥¥経理部¥給与明細_田中.xls	DELETE

特許取得のログ翻訳変換技術

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

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)

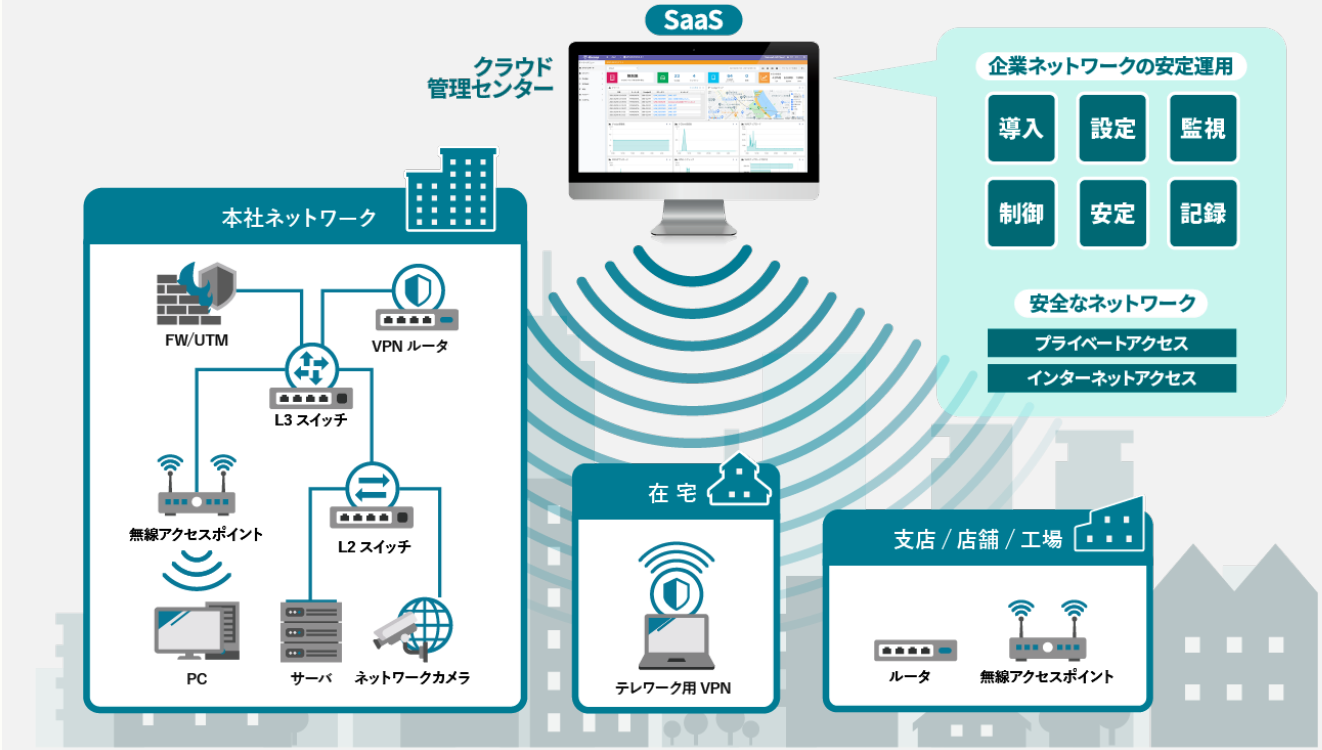
セキュリティもクラウド上からワンパッケージで供給できるように

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

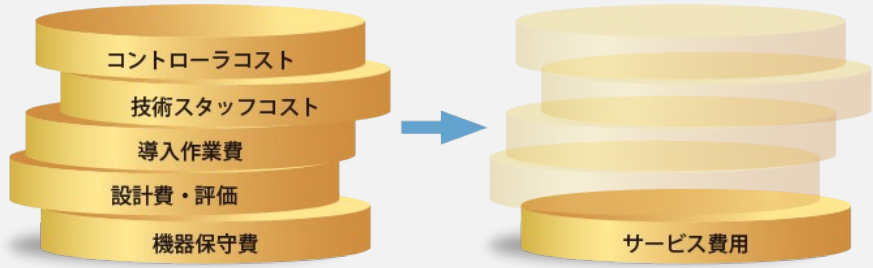
導入/運用/セキュリティをまとめた仮想化ネットワークサービス



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



01

FY2024 振り返り

FY2024 振り返り

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

ー 通期PL

前期比Rev＋33.9%、OP＋44.8%と大幅伸長。

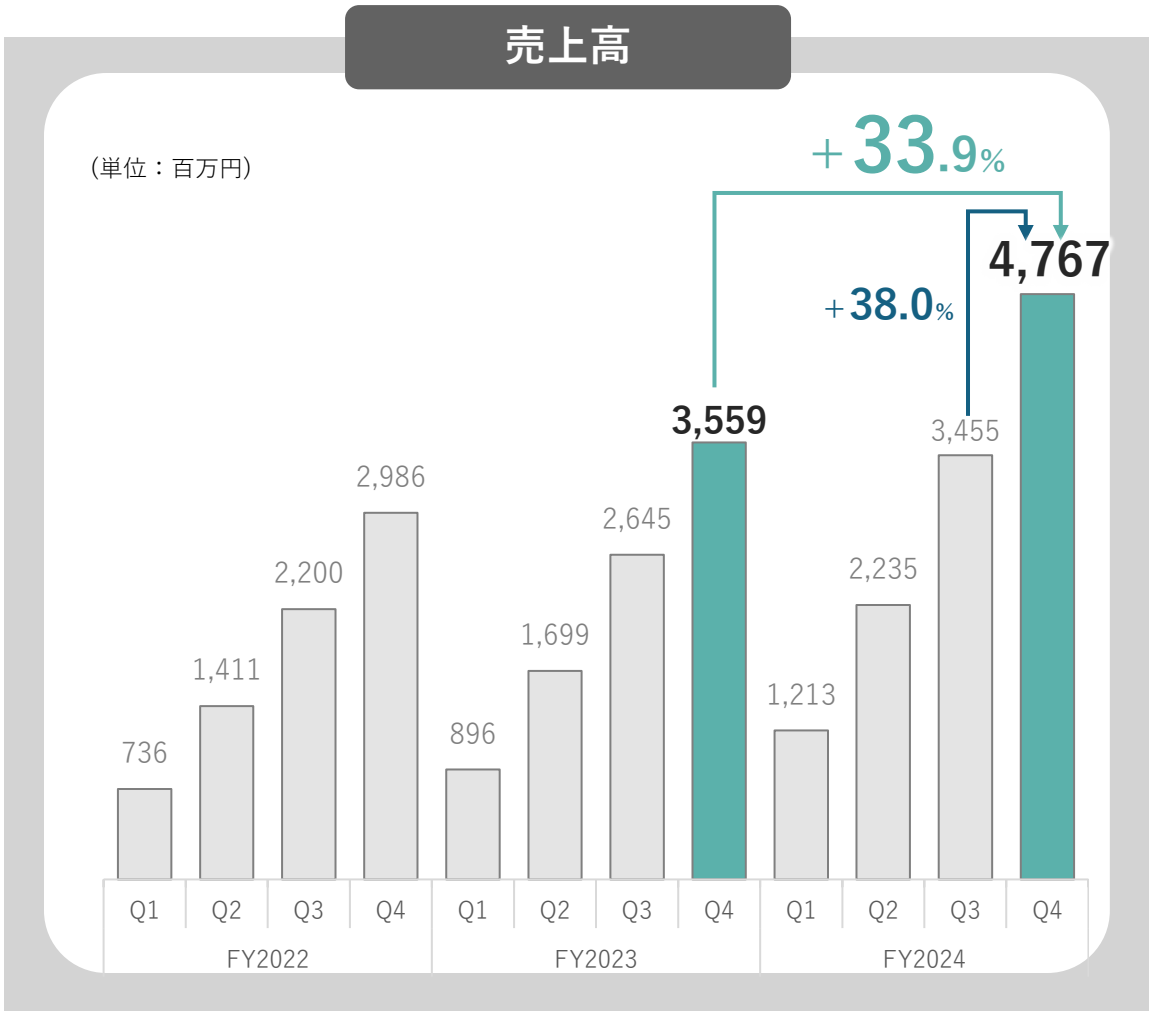
通期業績予想(修正前)からは、経常利益135.8%、当期純利益138.0%

	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%)	ー	ー	(9.3%)	ー	(9.7%)	ー
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%)	ー	ー	(8.9%)	ー	(9.9%)	ー
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%)	ー	ー	(6.2%)	ー	(7.0%)	ー
EPS	80.34円	93.38円	13.04円	+16.2%	68.83円	ー	80.89円	ー
ROE	18.2%	19.6%	ー	ー	15.7%	ー	16.3%	ー

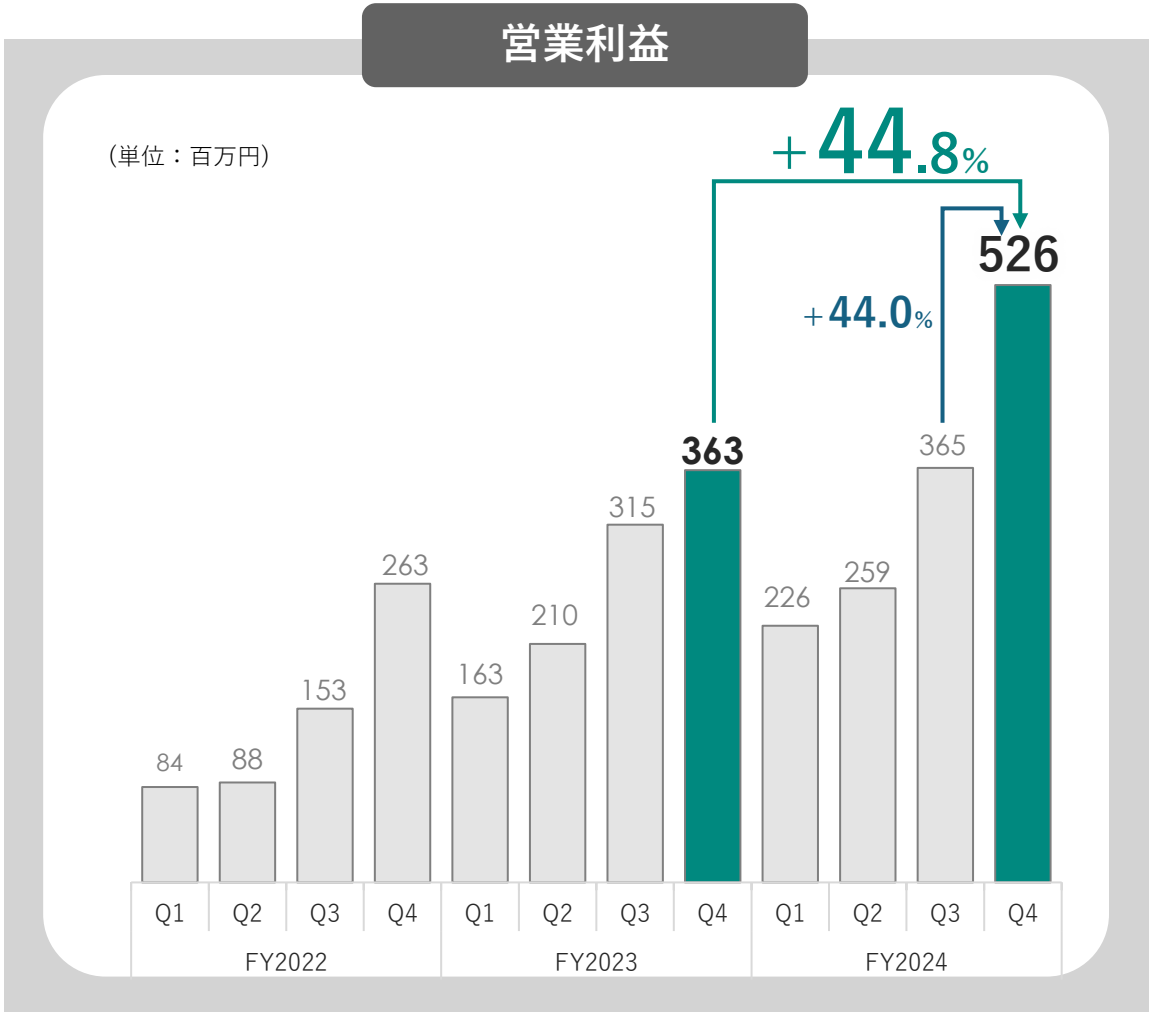
ー Rev／OP 四半期推移

前期比では、売上高＋33.9%　営業利益＋44.8%

売上高

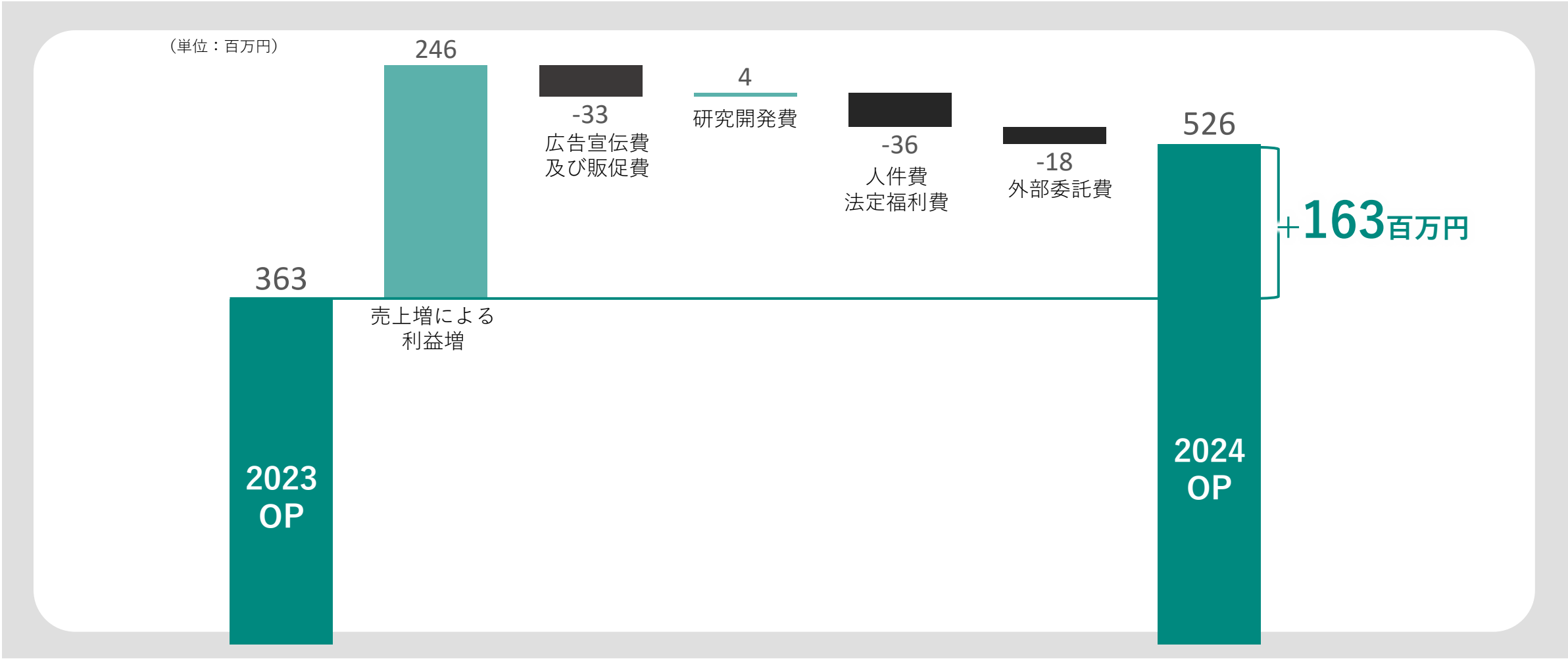


営業利益



一 通期OP前期比

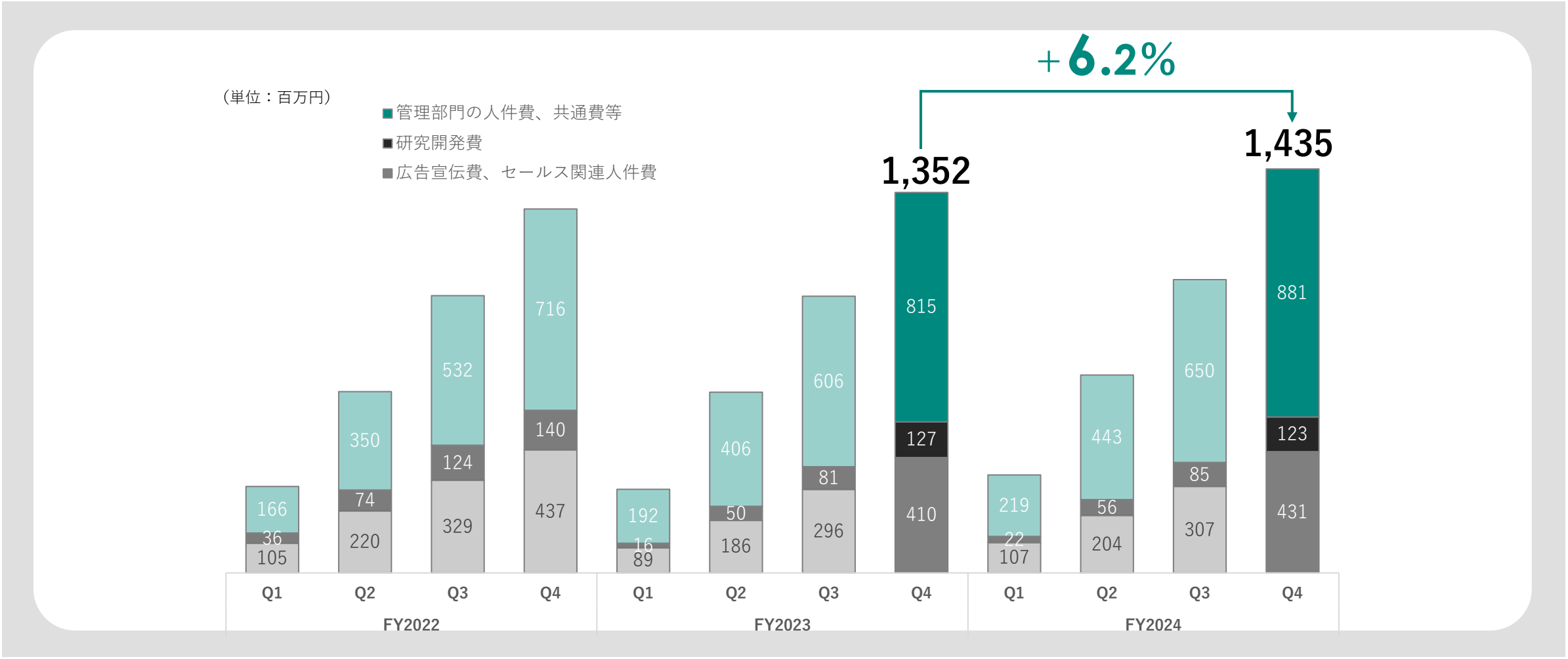
営業利益(OP)増加の主要素は、主に売上の増加



ー 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。

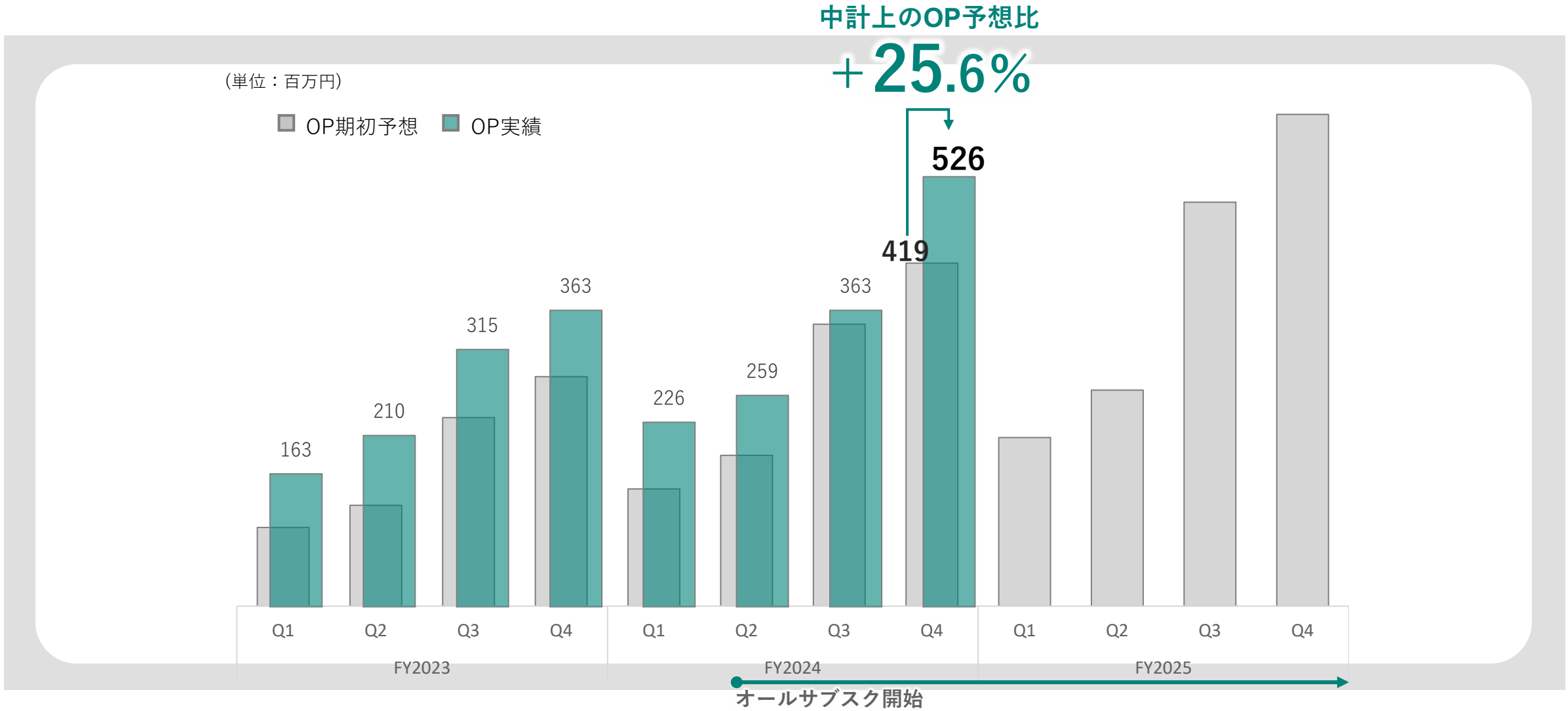
新製品リリースによる研究開発費の抑制、広告費をかけずに販売できる販路体制が奏功



ー 中計上のOP進捗

FY2023-2025

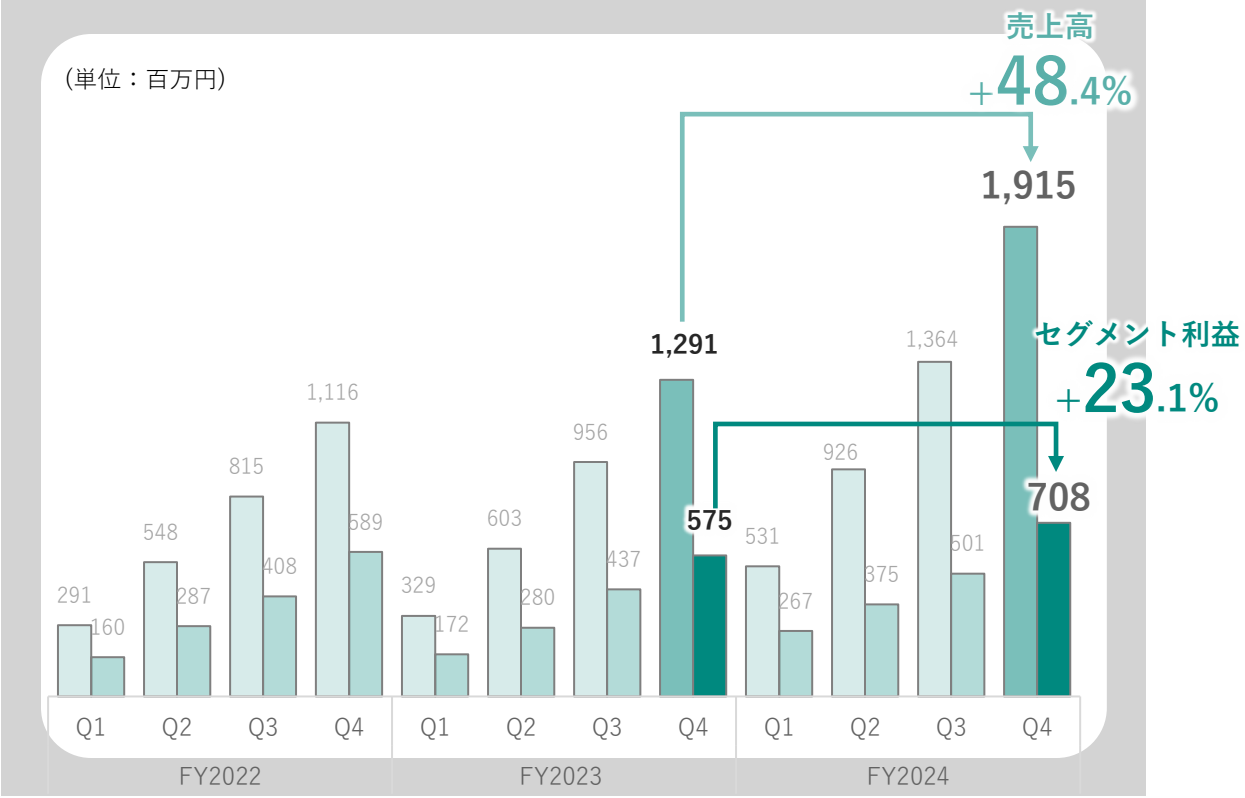
営業利益は、期初予想4.2億円に対して5.3億円、＋25.6%超過。
サブスク黎明期のため、本格的な収益向上はこれから



事業別サマリ

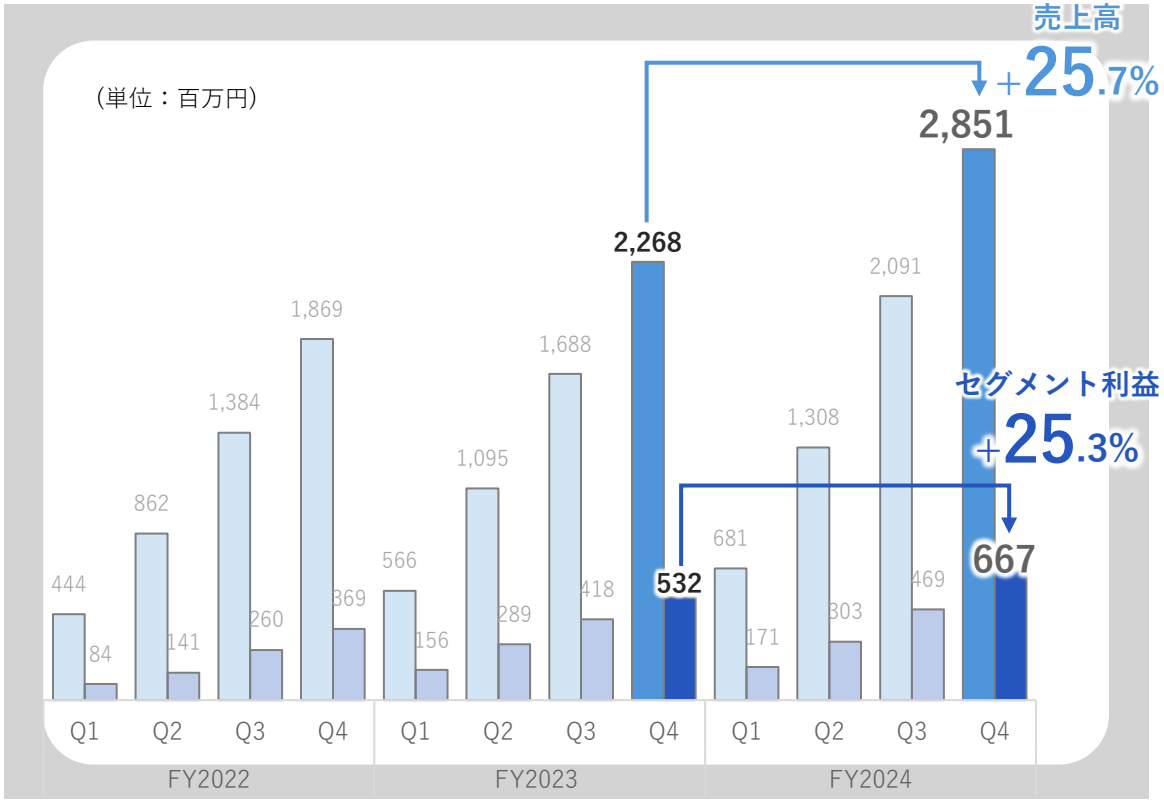
データセキュリティ事業

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。



03

成長戦略

中期経営計画

2025年売上高はライセンス売切りによる一括売上計上から、月額売上計上となるサブスクへの切り替えに伴う、一時的な売上高の低調期を考慮して57.5億に修正。利益計画はオントラック

	FY2024 予想	FY2024 実績	FY2024 達成率	FY2025 当初予想	FY2025 現在予想
売上高	4,500百万円	4,767百万円	105.9%	6,000百万円	5,750百万円
売上総利益	2,315百万円	1,962百万円	84.8%	3,210百万円	2,256百万円
営業利益	419百万円	526百万円	125.6%	600百万円	600百万円
経常利益	399百万円	541百万円	135.8%	580百万円	591百万円
当期純利益	279百万円	384百万円	138.0%	406百万円	425百万円
EPS	68.83円	93.38円	-	98.05円	103.26円
ROE	15.7%	19.6%	-	19.2%	16.9%

中期経営計画の骨子

1 新成長戦略のスタート

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

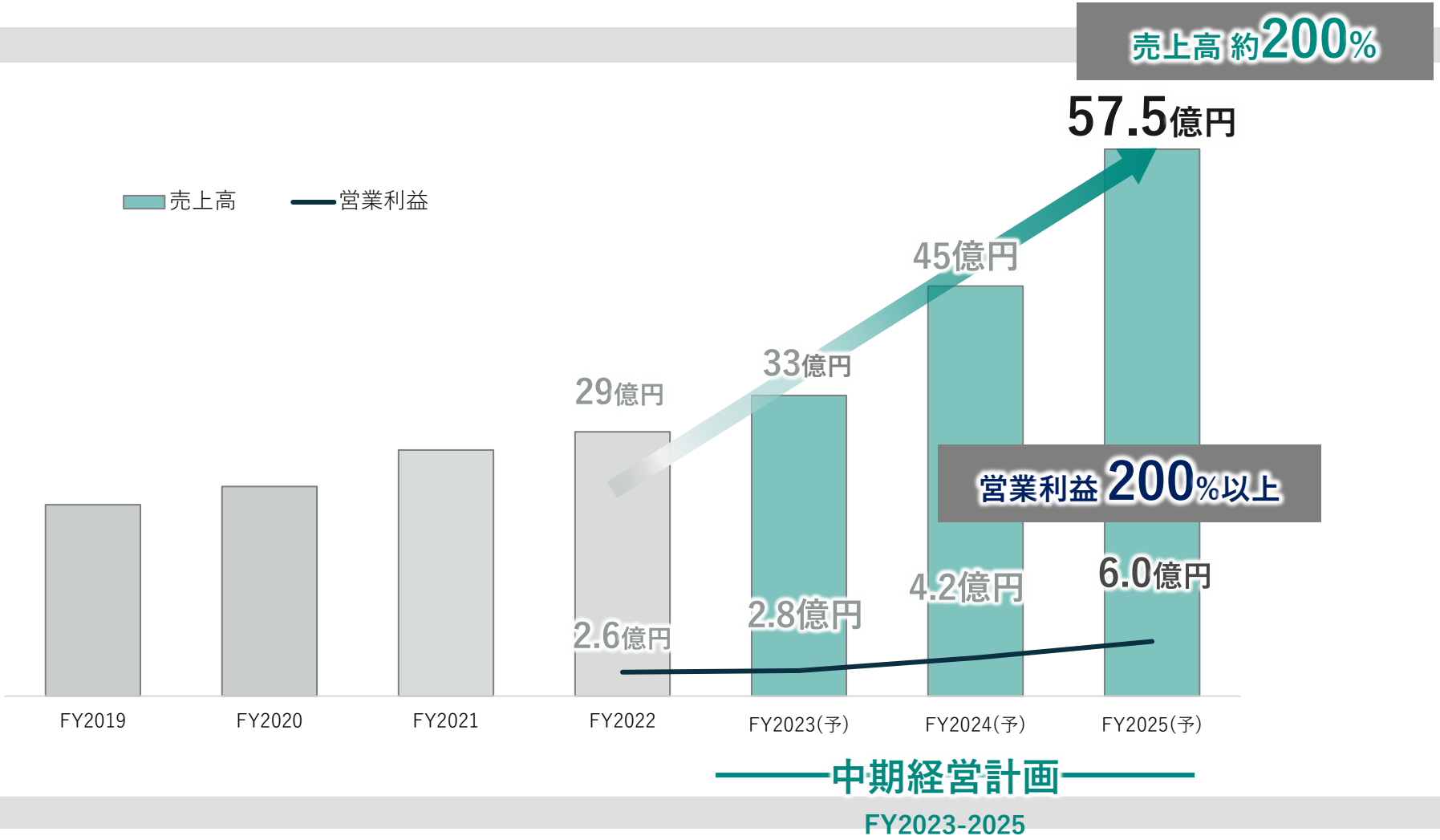
SaaSサブスクに販売モデルを変更。中長期売上を従来の10倍へ

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

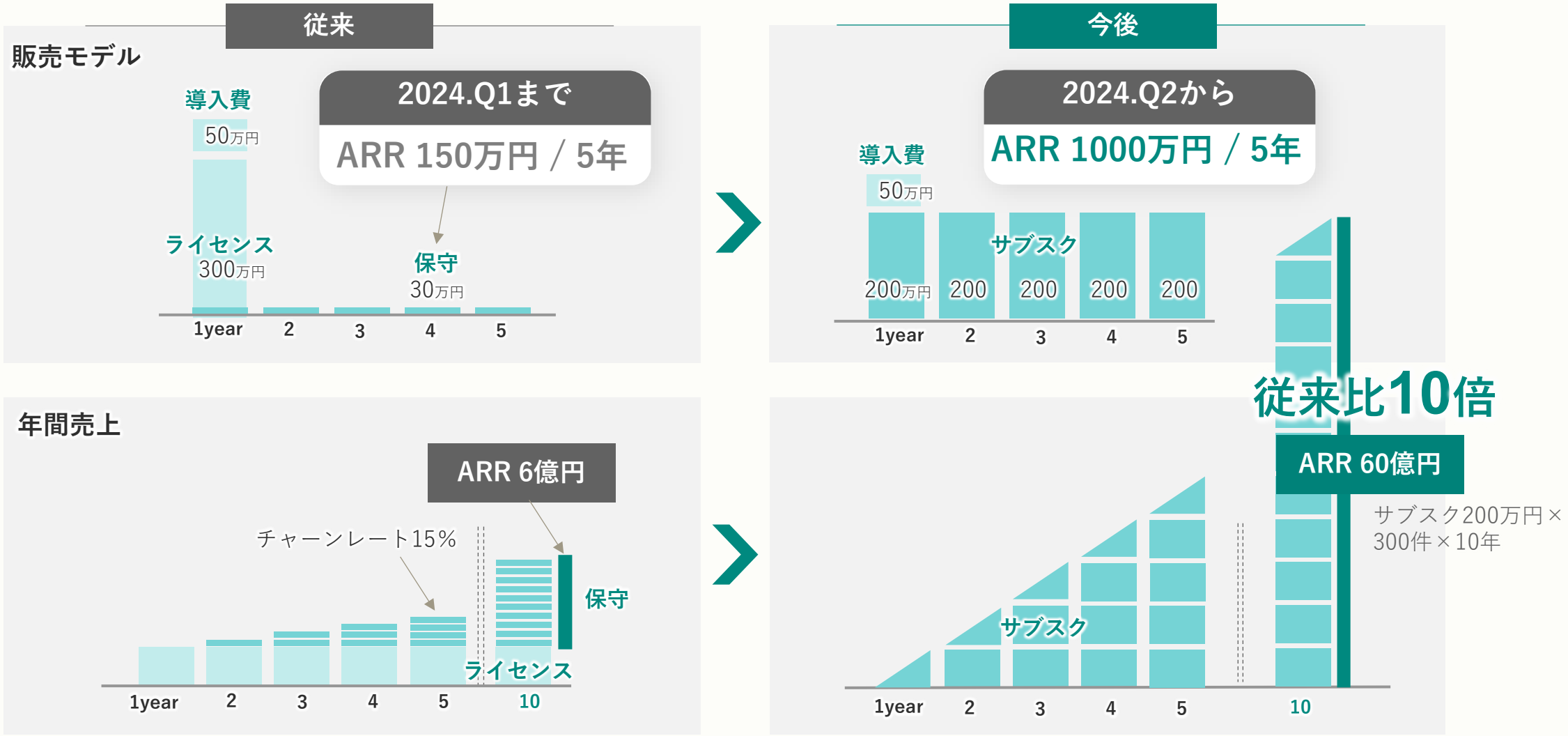
1 新成長戦略のスタート

CAGR25%　売上高 200%　営利 228% に



2 主力製品の収益モデル転換

買取型からサブスク型へ全面移行



※上記数値は実績値をもとにした概算イメージ

3 提携/M&A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

AMIYA
総合
サイバーセキュリティ
プロバイダへ

当社の事業

データセキュリティ事業

ALog
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
・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

セキュサポ
セキュリティサービス

BBSec
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】

セキュリティ教育事業

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

セキュリティ派遣事業

GLOBTECH
グローブテック・ジャパン社を
100%子会社化

顧客が求めるサイバーセキュリティ

体制構築	環境改善	防御	教育/自衛
・ガイドライン策定 ・リスク分析 ・CSIRT構築	・脆弱性の指摘と改善 ・インフラの刷新 ・事故後の復旧	・サイバー攻撃監視 ・通信のセキュア化 ・監視の強化	・セキュリティSE養成 ・社員への教育 ・情シス強化

データセキュリティ事業

事業別KPI

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

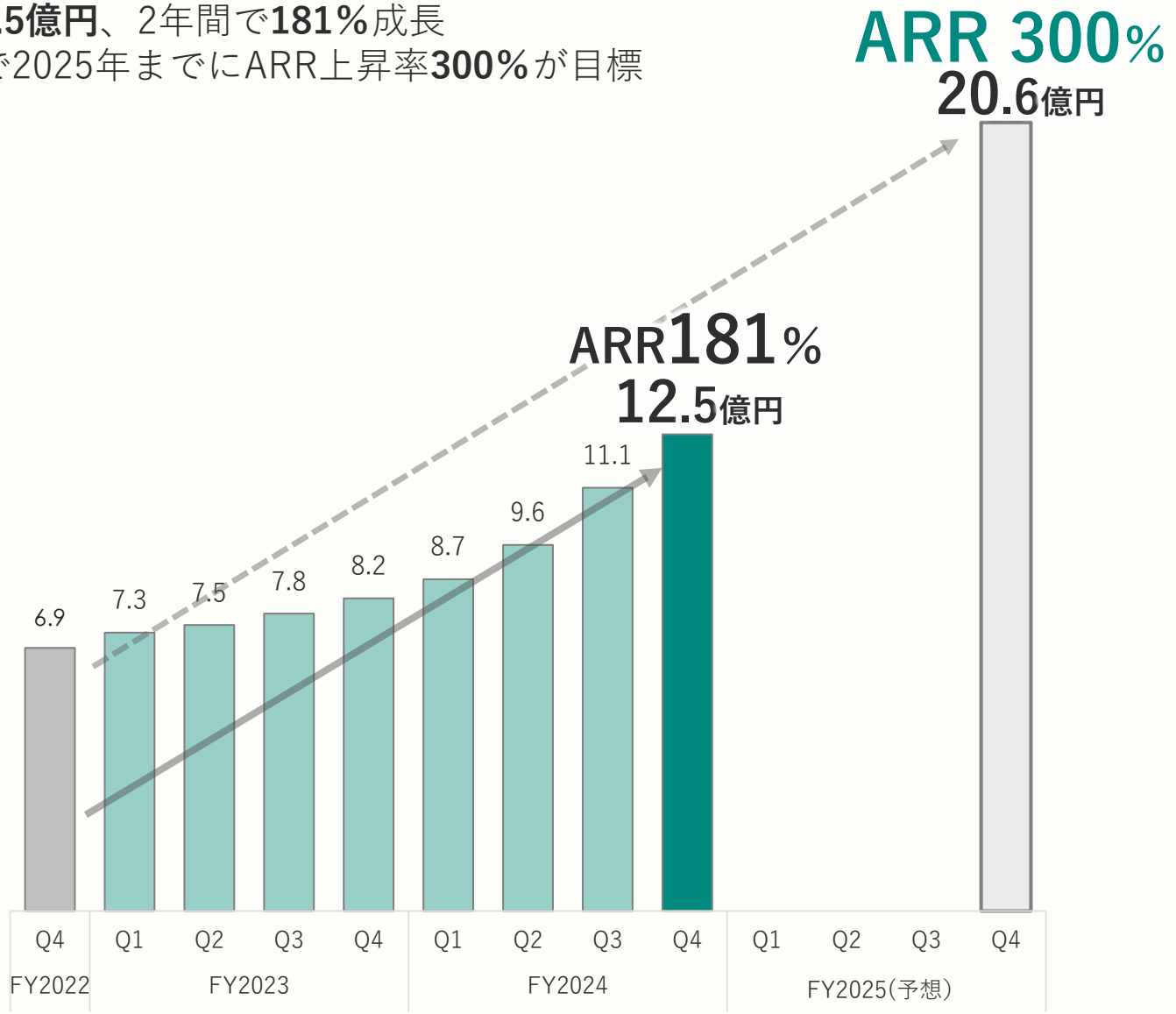
ARR※

20.6億円

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

※解約率実績：従来保守を除くサブスク契約の2023年12月期の契約解約率



※ 2024年12月期よりALogシリーズのサブスクリプション化に伴い、事業別KPIを「ストック売上」から「ARR成長率」へ変更します。

ネットワークセキュリティ事業

事業別KPI

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

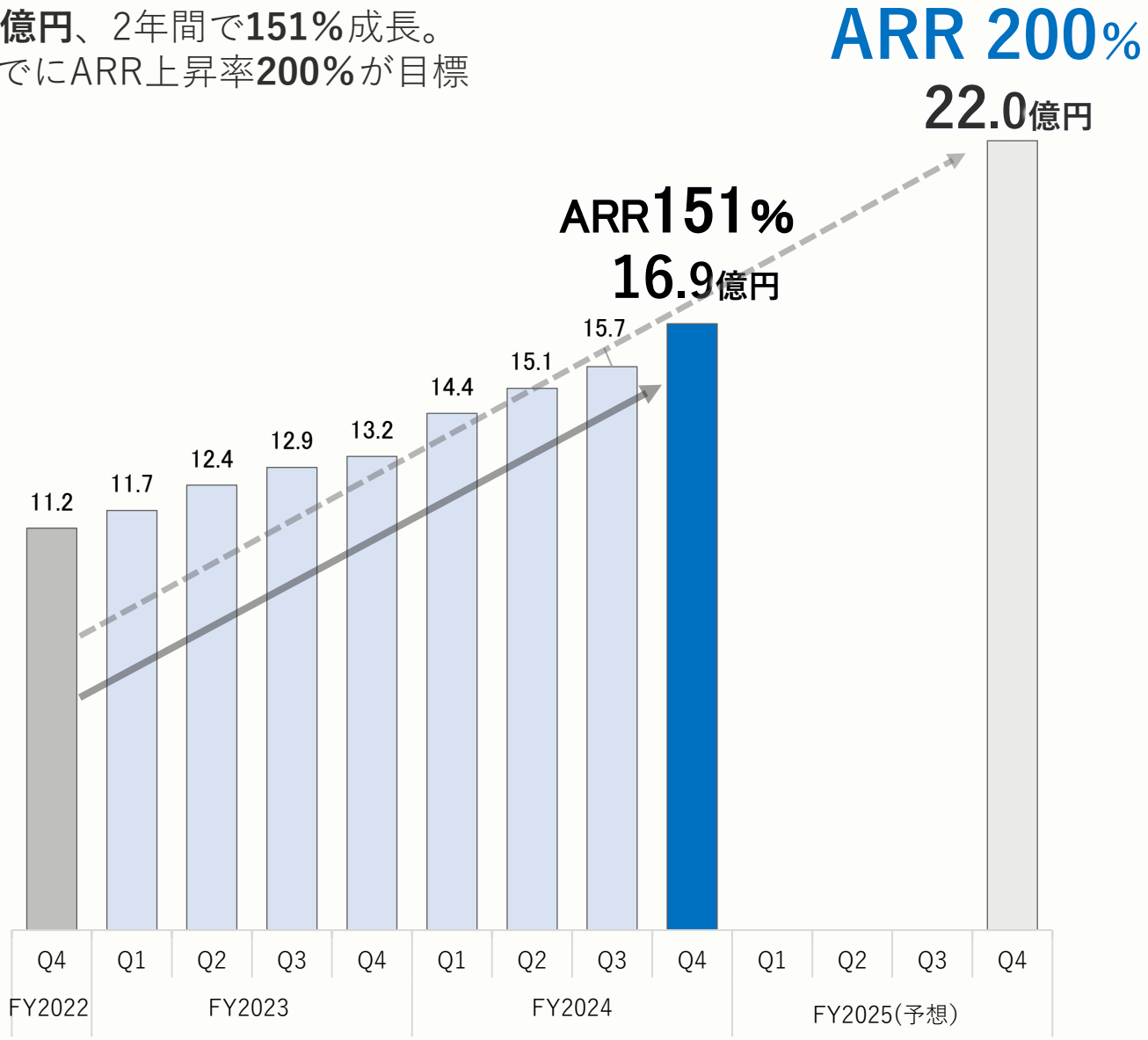
ARR※

22.0億円

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

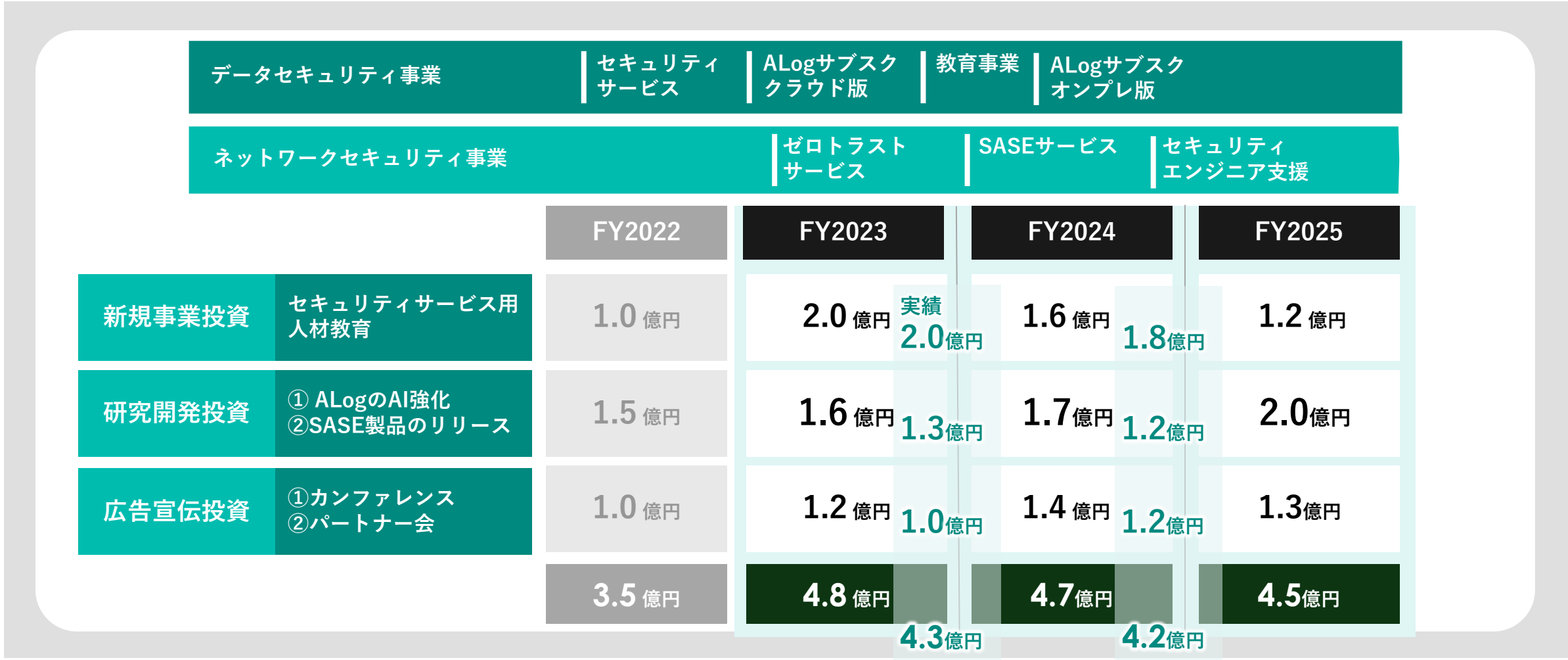
※解約率実績：2023年12月期の契約解約率



※2024年12月期よりデータセキュリティ事業部の事業別KPI変更に伴い、ネットワークセキュリティ事業部の事業別KPIも「ストック売上」から「ARR成長率」へ変更します。

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

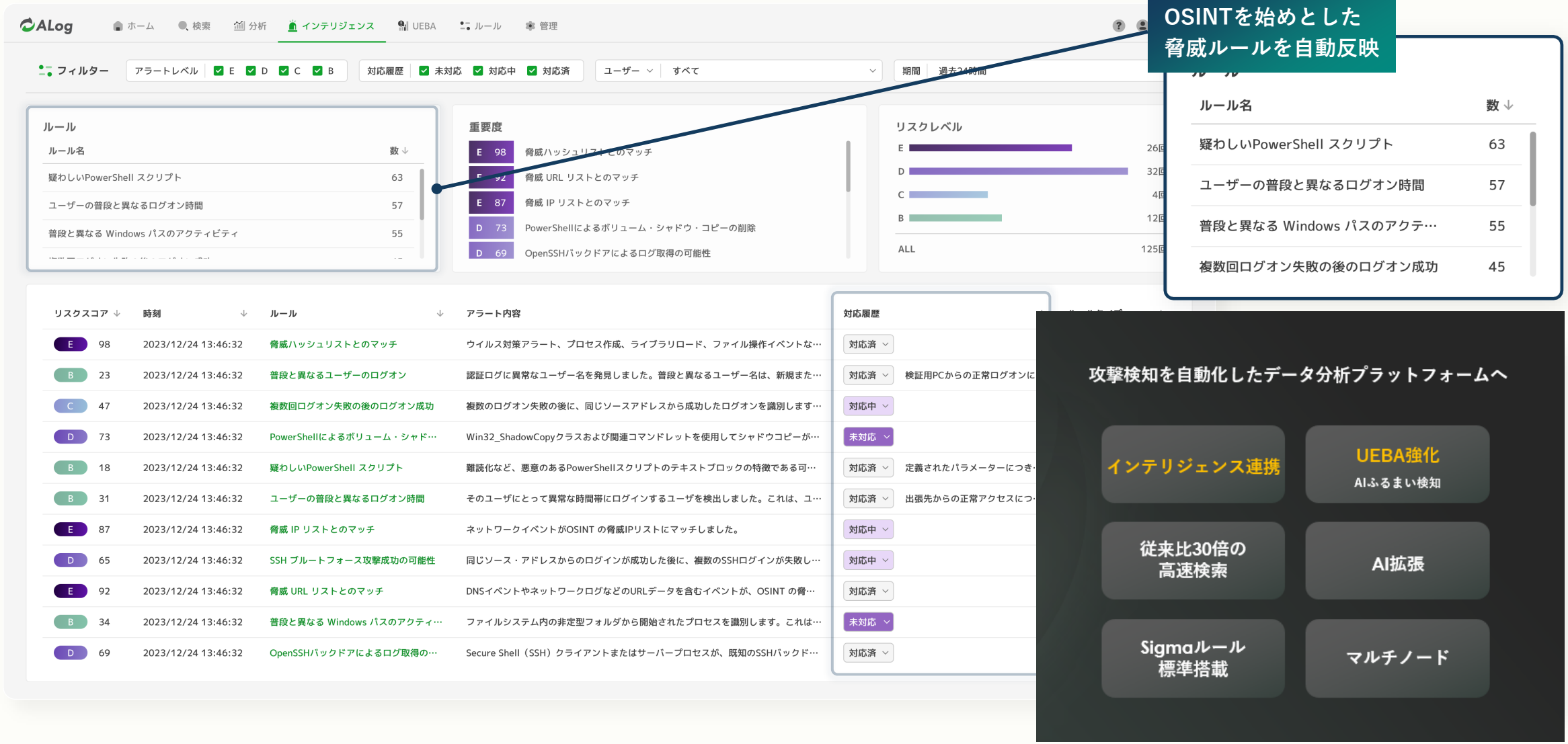


※投資計画の投資額は、M＆A等による新規事業の獲得や提携関係、
また事業継続における方針の見直し等により、変動する可能性があります。

データセキュリティ事業

投資計画

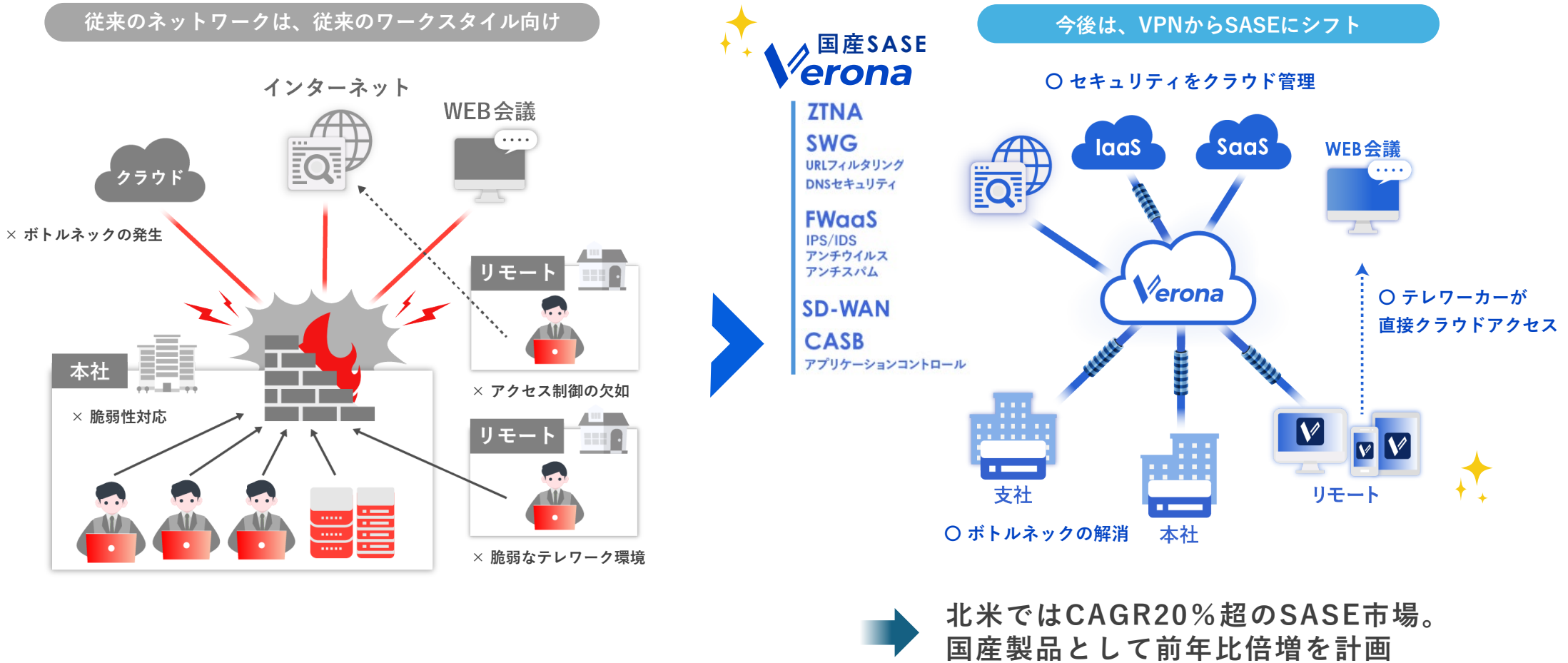
海外競合製品との機能差異を追随



投資計画

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



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	FY2024	FY2025
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	13人	▶17人	▶20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	▶19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	▶52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アド化
- 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

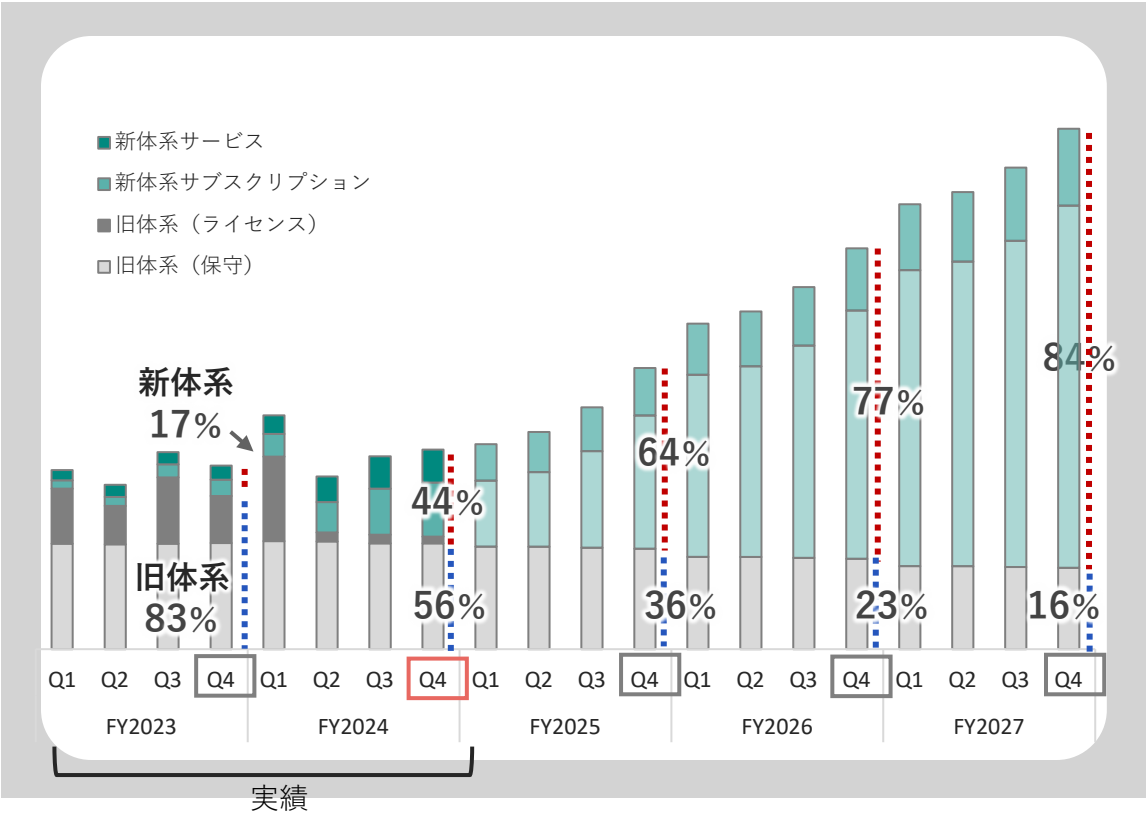
04

補足資料

データセキュリティ事業

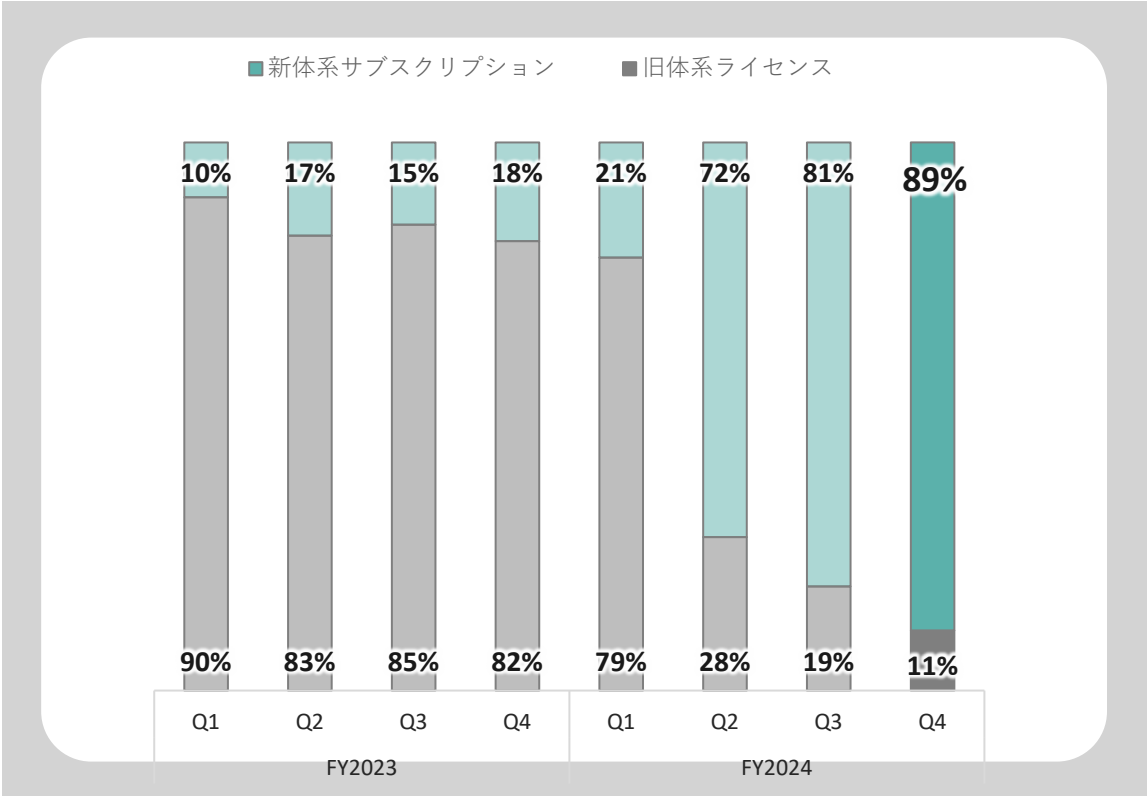
ALog製品の収益変化

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



主力製品の収益モデル転換

台数課金からデータ量課金へ

ログ量の従量課金に。
増えれば増えるほど
LTVが伸長

2024年4月　ALogはSIEM製品として新しく生まれ変わります

全シリーズの機能を一本化

ALog

ALog

ALog ConVerter
for Windows / Linux / NetApp / EMC / PowerScale（Isilon）/ Amazon Fsx Windows File Server / Amazon FSx NetApp ONTAP

ALog ConVerter DB
for for SQL Server / Oracle Database

ALog EVA

独自のログ翻訳変換機能やAIによる不正予兆検知機能など、全ての機能を一つに集約。

SIEMとしてパワーアップ

エンジン刷新により、パフォーマンスが大幅向上。高度な処理を高速で実現。

ログ量ベースのサブスクモデルへ

多様なシステムのログ管理をお手頃価格で。
スケーラーブルかつ自由な選択が可能に。

05

成長性に関する特記事項

認識するリスク及び対応策

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化による影響	リスク対応策
事業環境の変化	当社事業のセキュリティソフトウェア製品の開発と販売は、発売から十数年で急速にシェアが拡大いたしましたが、ITソフトウェア販売は、一般的に景気動向の影響を受けやすい傾向があります。国内の経済情勢の変化や景気の悪化等により、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	中／不明	中	当社では、データセキュリティ事業、ネットワークセキュリティ事業の複数事業を有する他、研究開発等を通じて、新たな製品・サービスを開発し、他社との差別化を図り、継続的な事業成長に努めております。
販売会社の依存	当社事業は、半数以上が再販事業者を経由した間接販売による売上です。再販事業者は、大手ITベンダーや大手流通サプライヤであり、多くが信用性の高い取引となります。 その一方で、当社はエンドユーザーの購買決定及び購入時期において直接の関与度が低いため、月度の受注予測において、再販事業者の売上計上遅延や想定外の増減等が発生した場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	中／不明	中	売上が特定の再販事業者に偏らないよう、各再販事業者に対し、販促支援等を行うとともに、営業部門にて案件状況および受注予測について、各再販事業者へのヒアリング等を通じて、定期的に把握するよう努めております。
技術革新への対応	当社の主力のデータセキュリティ事業およびネットワークセキュリティ事業の事業領域は技術革新が著しい市場であり、当社ではこうした技術革新に対応し、競争力を維持するため、継続的に研究開発を行っております。しかしながら、研究開発の遅れ、あるいは当社想定を上回る速度での技術革新などにより、当社既存製品やサービスの陳腐化を招く可能性があります。この場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	中／中長期	大	当社ではこうした技術革新に対応し、競争力を維持するため、最先端技術や新技術に対する継続的かつ積極的な研究開発を行っております。
システムトラブル	当社のネットワークセキュリティ事業は、、インターネットを介してサービス提供を行うクラウドモデルの事業があり、このクラウドサービスの提供において、地震等の自然災害、火災等の地域災害、コンピュータウイルス、電力供給の停止、通信障害、通信事業者に起因するサービスの中断や停止等、予測不可能な事由によりシステムがダウンした場合には、お客様へのサービスの提供が困難となります。また、アクセス数の増加等の一時的な過剰負荷によって当社あるいはクラウドサービス事業者のサーバが作動不能となった場合や、誤作動が発生した場合等には、システムが停止する可能性があります。さらには、外部からの不正な手段によるコンピュータ内への侵入等の犯罪や役職員の過誤等によって、サービスの改竄や、重要なデータの消失又は流出が発生する恐れがあります。 当社は、このような事態の発生を事前に防ぐべく、セキュリティを重視したシステム構成、ネットワークの負荷分散、サービスの異なるクラウドサービス事業者への冗長化等、安全性を重視した体制作りに取り組んでおります。このような対応にも拘らず大規模なシステムトラブルが発生した場合には、当社に直接的な損害が生じる他、当社システム自体への信頼性の低下等が想定され、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	低／短期	中	安定したサービスを提供できるよう、サーバ設備や情報セキュリティ対策の強化を図っております。また、重大なシステムトラブルの発生においても、サービス提供を継続できるよう、DRサイトを構築し、システムの冗長化や定期的なバックアップを行っております。
情報等の漏洩について	当社は事業活動を通じ、取引先の重要情報や個人情報に接する機会を有しており、継続した情報資産の適切な管理は、セキュリティ事業を展開する当社の重要課題と認識しております。当社ではこのような顧客情報資産の漏洩、紛失、破壊のリスクに対処するために、国際規格であるISO/IEC 27001:2013および、ISO/IEC 27017:2015の認証取得に加えて、管理者で構成する情報セキュリティ委員会と各部門担当者で構成する事務局を設置し、従業員教育及び各種の情報セキュリティ対策を講じております。しかしながら、当社からお客様の重要情報等が漏えいするような事態が生じた場合、社会的信用の失墜により、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	中／中長期	大	当社では、ISO/IEC 27001:2013および、ISO/IEC 27017:2015の認証を取得し、情報セキュリティ委員会を設置するとともに、新入社員教育、定期教育・訓練、情報セキュリティ内部監査等を通じて、継続的な情報セキュリティの維持改善に努めております。また、執務スペースやサーバルームなどの入退室制限等の物理的対策並びに、データへのアクセス制御やアクセス履歴管理等の技術的対策により、情報の安全管理に努めております。

＊記載以外のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

沿革

年月	概要
1996年12月	東京都港区六本木に企業LAN/WANネットワークの設計・構築事業を行う「株式会社網屋」を設立
1998年6月	事業拡大のため、東京都中央区日本橋蛎殻町へ本社を移転
1999年1月	米国Lucent社のIPアドレス管理ツール『QIP』を販売開始
2005年9月	サーバアクセスログ製品『ALog ConVerter』を開発・販売開始。データセキュリティ事業を開始
2006年2月	事業拡大のため、東京都中央区新川へ本社を移転
2006年5月	『ALog ConVerter for NetApp/EMC』を販売開始
2010年5月	『ALog ConVerter for Database』を販売開始
2010年11月	クラウドVPNサービス『Verona』を販売開始。ネットワークセキュリティ事業を開始
2011年6月	大阪営業所を開設
2012年6月	台湾網屋股份有限公司を設立
2012年7月	リモートアクセス『Verona V-Client』を販売開始
2013年2月	『Verona』が日本テレワーク協会主催のテレワーク推進賞の「優秀賞」を受賞
2013年8月	クラウド無線LANサービス『Hypersonix』を販売開始
2013年10月	経済産業省/内閣府/総務省の情報化月間推進会議で、ALog ConVerterが「経済産業大臣表彰」を受賞
2015年8月	事業拡大のため、東京都中央区日本橋浜町に本社を移転
2017年8月	統合ログ製品『ALog EVA』を販売開始
2017年10月	クラウドリモートアクセス『V-Client α』を販売開始
2018年10月	サービス全体の総称を『Network All Cloud』とし、トータルソリューションとして販売開始
2019年10月	AI機能を搭載した『ALog V8』をリリース
2020年7月	研究開発施設として北海道大学構内にさっぽろ研究所を開設
2020年5月	米国Ubiquiti Inc.社のネットワーク製品『Unifiシリーズ』を販売開始
2020年11月	台湾網屋股份有限公司を事業集約のため清算
2022年12月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場（証券コード：4258）
2022年4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所マザーズ市場からグロース市場に移行
	クラウドCSIRTサービス「セキュサポ」を販売開始
2022年7月	和歌山県白浜町に「和歌山セキュリティセンター」を開設（営業開始日：2022年12月1日）
2022年9月	長崎県立大学との共同研究を開始
2022年12月	『Verona』でDNSフィルタリングサービスを販売開始
2023年1月	株式会社サイバージムジャパンとのサイバーセキュリティ対策の総合支援に関する戦略的業務提携契約を締結
2023年2月	クラウド無線LAN「Hypersonix」とクラウドゼロトラスト「Verona」が「ISO/IEC 27017」認証を取得
2023年3月	ログマネジメントソリューション「ALog」シリーズよりクラウド版「ALog Cloud」をリリース
	サイバーセキュリティトレーニングアリーナを開設
	監査等委員会設置会社に移行
2023年7月	クラウドゼロトラスト「Verona」より「Verona SASE」をリリース
2023年8月	株式会社グローブテック・ジャパンを100%子会社化
2023年9月	グローバルセキュリティエキスパート株式会社と資本業務提携契約を締結
2023年11月	クラウド型SIEM、ALog Cloudが「ISO/IEC 27017」認証を取得

年月	概要
2024年4月	「ALog」がSIEM製品としてリニューアル
2024年5月	事日本サイバーセキュリティファンド1号投資事業有限責任組合にLimited Partnerとして参画
2024年11月	「Alog」の標準搭載機能「AIリスクスコアリング」の特許取得

免責事項

本資料には、今後の見通し、計画、経営目標などが記載されています。これらの記述は、当社が入手可能な情報をもとに、当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されたものであり、当社の将来の業績などの結果を保証するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

なお、本資料は今後、本決算発表時に更新して開示いたします。次回開示は2026年3月の予定です。

SECURE THE SUCCESS.

AMIYA