証券コード 4258

決算説明会資料

2025年12月期 第3四半期

株式会社 網屋

AMIYA

01

業績ハイライト

AMIYA

増収増益、再度の上方修正

11四半期連続で利益計画を突破

通期予想の営業利益6.0億円を7.8億円に上方修正（7月30日）
Q3で修正後の進捗率100%超 ➡ 再度上方修正し、営業利益予想を10億円（11月10日）

P5参照

サブスク谷越えで利益の顕在化へ

サブスク化に伴う売上減衰の谷がほぼ収束し、利益の顕在化へ。
Q3までの営業利益率は、前期10.6% ➡ 今期18.9%
安定収益性が高まったため、配当政策を実施。株主優待も拡充。

P6、27参照

政府主導のセキュリティガイドラインが追い風に

官民連携によるサイバーセキュリティ対策の強化が、各産業界に波及。
前年同期比でDS事業の売上高は31.2%増、NS事業の売上高は15.9%増

P11参照

AMIYA

Q3時点で、1回目上方修正の営業利益/当期利益予想を突破

売上高 Rev

2024/Q3
3,455百万円

2025/Q3
4,212百万円
前年同期比 +21.9%

進捗率 73.3% 5,750

Q1 Q2 Q3 Q4

営業利益 OP

2024/Q3
365百万円

2025/Q3
795百万円
前年同期比 +117.6%

進捗率
（修正前） 132.6% 600
（上方修正後） 102.0% 780
（再上方修正後） 79.5% 1,000

当期純利益 NI

2024/Q3
267百万円

2025/Q3
538百万円
前年同期比 +101.5%

進捗率
（修正前） 126.6% 425
（上方修正後） 101.5% 530
（再上方修正後） 79.1% 680

AMIYA

再度の修正で営業利益予想を10億円に変更(期初予想6億円)

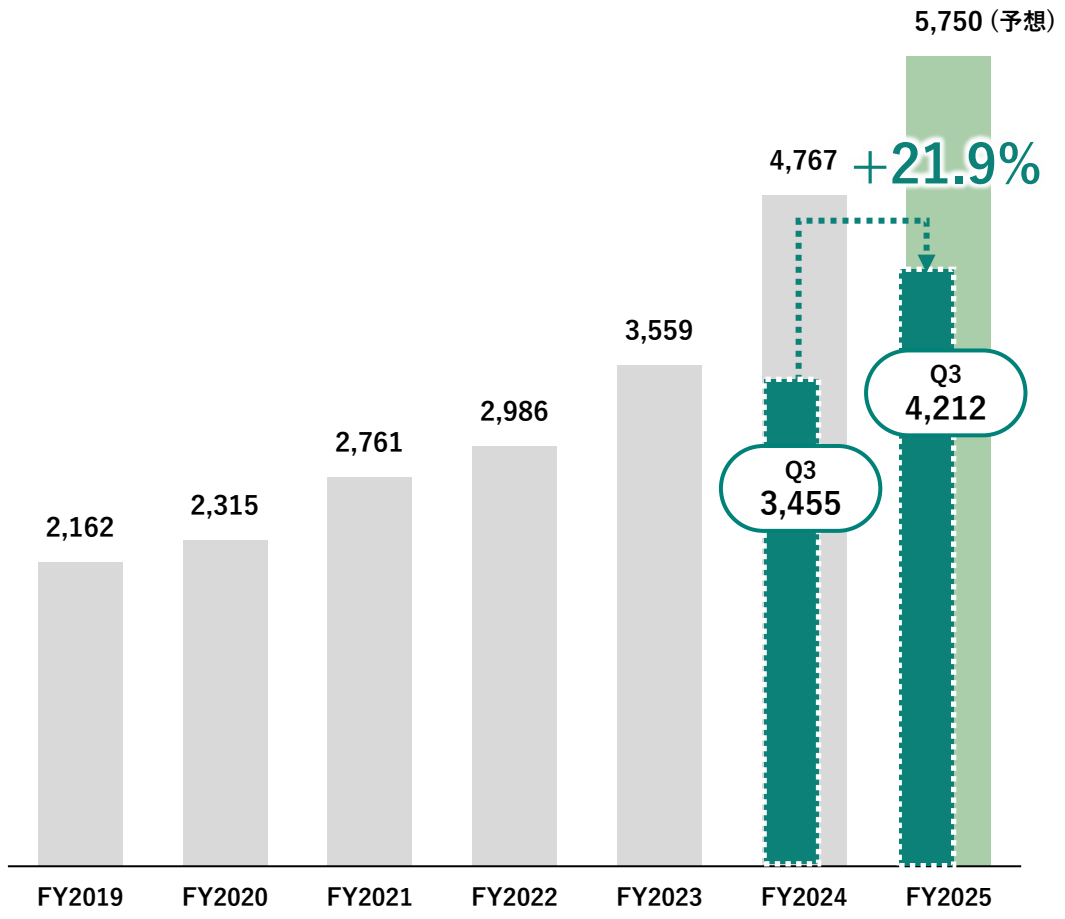
	FY2024 通期	FY2025 通期予想			FY2024 Q3	FY2025 進捗	
		期初	前回修正	今回修正		FY2025 Q3	前年同期比
売上高(Rev)	4,767百万円	5,750百万円	5,750百万円	5,750百万円	3,455百万円	4,212百万円	+21.9%
営業利益(OP)	526百万円	600百万円	780百万円	1,000百万円	365百万円	795百万円	+117.6%
営業利益率(OPM)	(11.0%)	10.4%	13.6%	17.4%	(10.6%)	(18.9%)	—
経常利益	541百万円	591百万円	770百万円	995百万円	377百万円	791百万円	+109.9%
経常利益率	(11.4%)	10.3%	13.4%	17.3%	(10.9%)	(18.8%)	—
純利益(NI)	384百万円	425百万円	530百万円	680百万円	267百万円	538百万円	+101.5%
純利益率(NIM)	(8.1%)	7.4%	9.2%	11.8%	(7.7%)	(12.8%)	—
EPS	46.69円	51.63円	64.58円	81.31円	32.44円	64.35円	+98.4%
ROE	19.6%	—	—	—	—	—	—

AMIYA

売上高は+21.9%(前年同期比)、営業利益は＋117.6%(前年同期比)

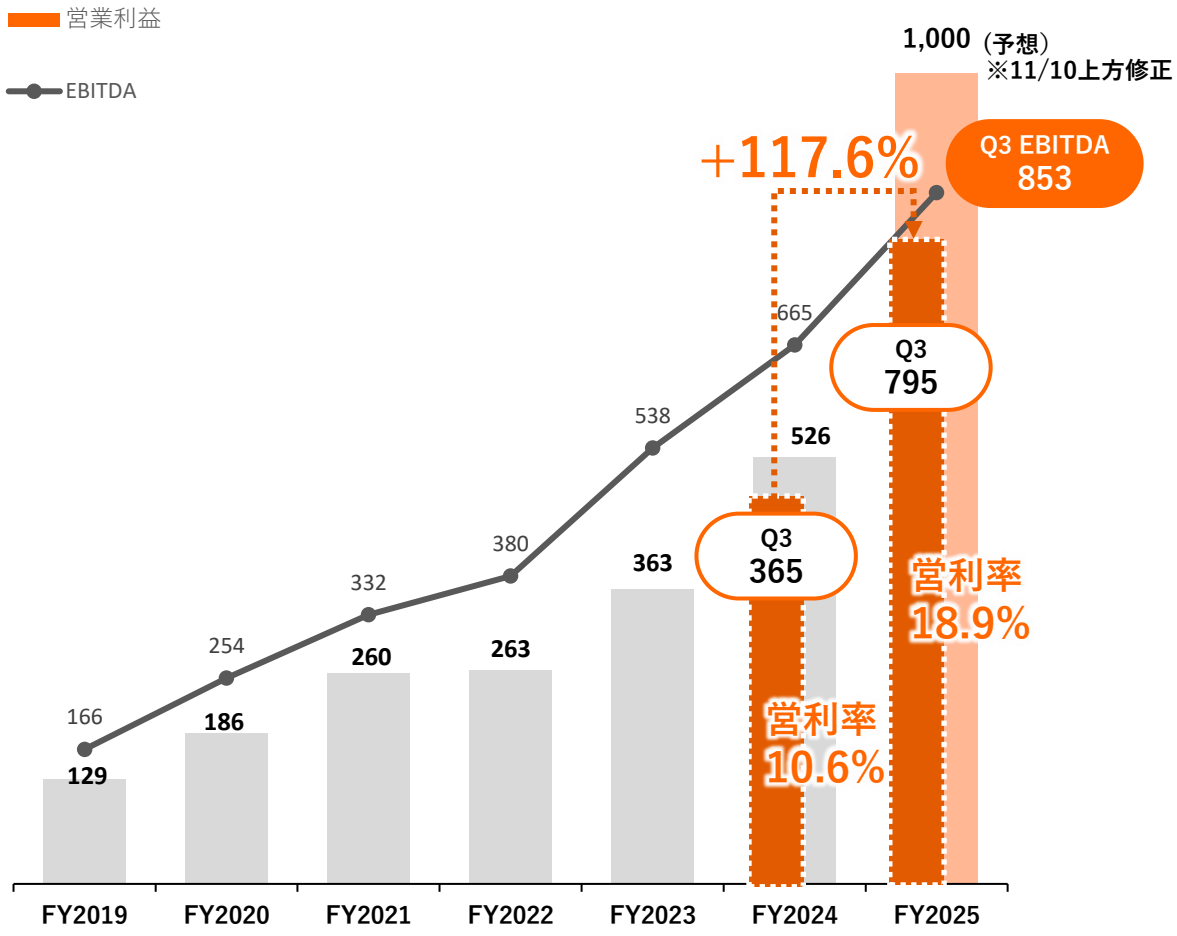
売上高

単位：百万円



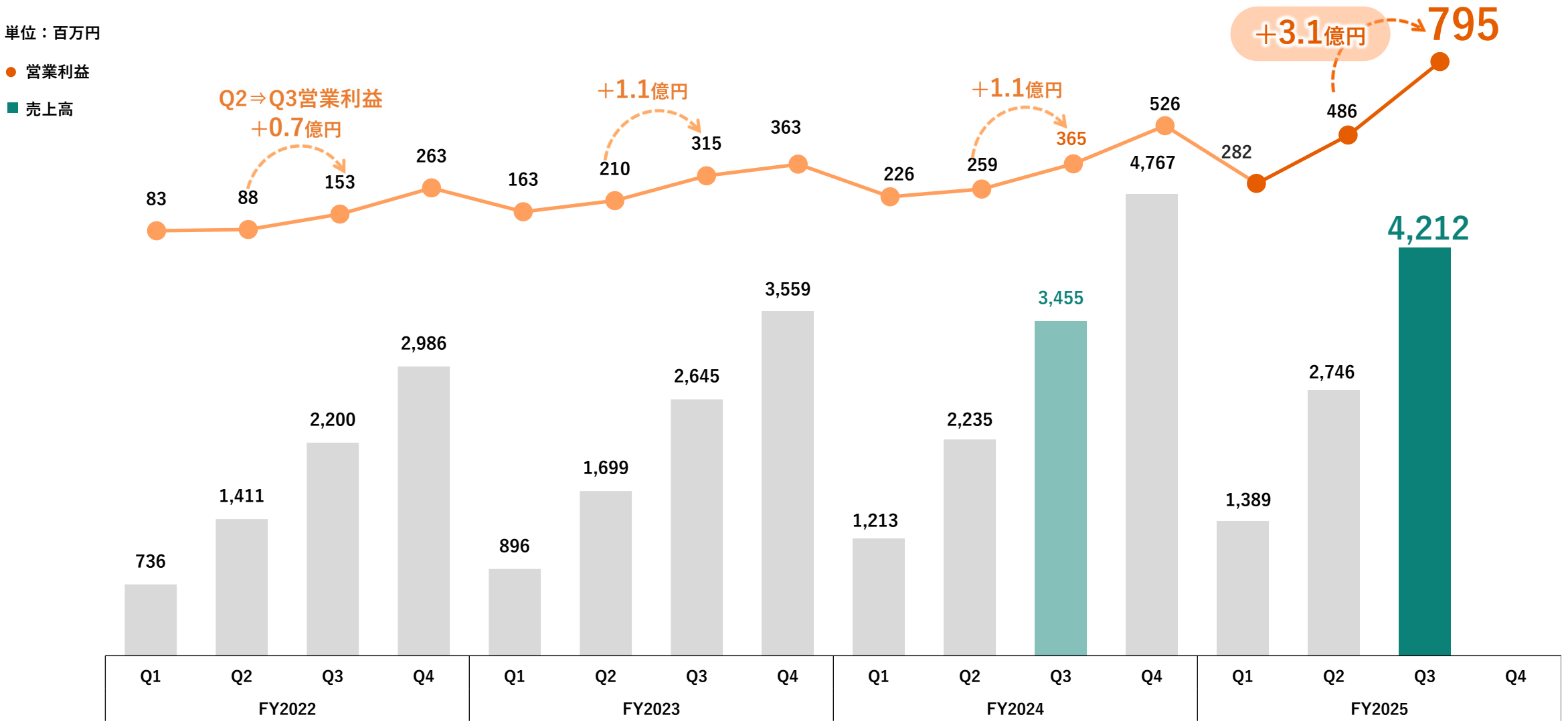
営業利益・EBITDA

単位：百万円



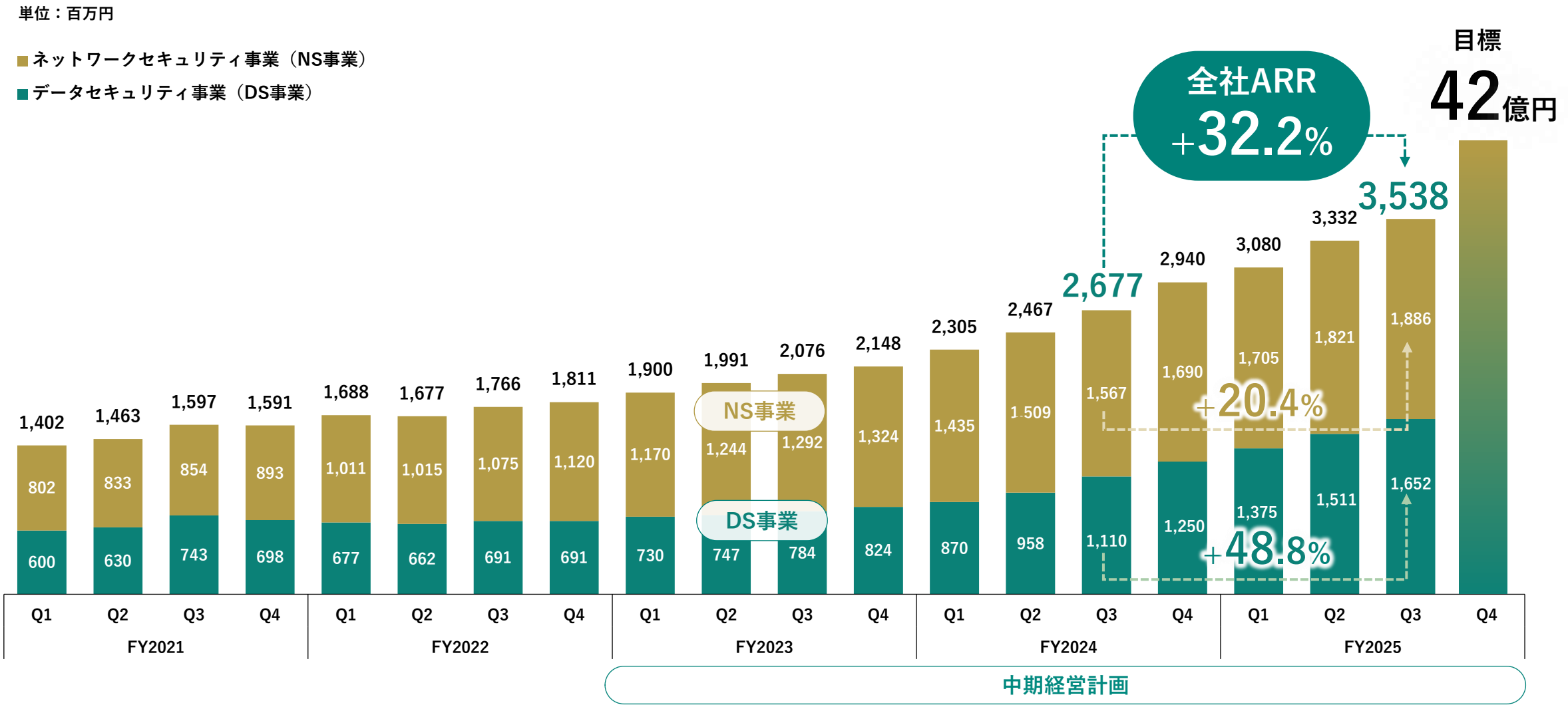
Rev／OP 四半期推移

Q2⇒Q3の営業利益が、今期を境に急上昇へ



AMIYA

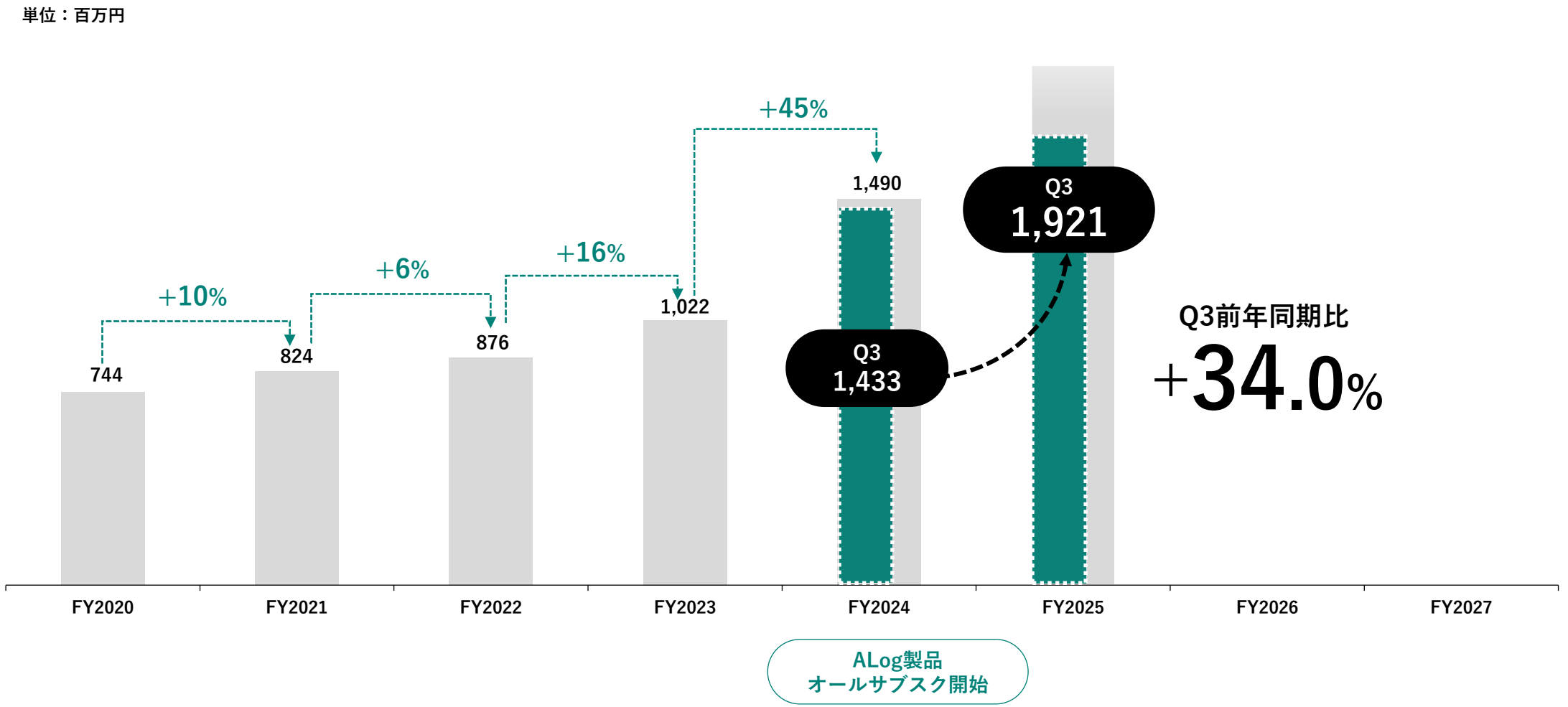
全社ARRは前年同期比＋32%　完全サブスク化したDS事業は同＋48%



AMIYA

DS事業のオールサブスク化により、契約負債が順調に上昇

オールサブスク化により、年間一括払いによるキャッシュイン(BS上の契約負債)が前年同期比で+34%に。

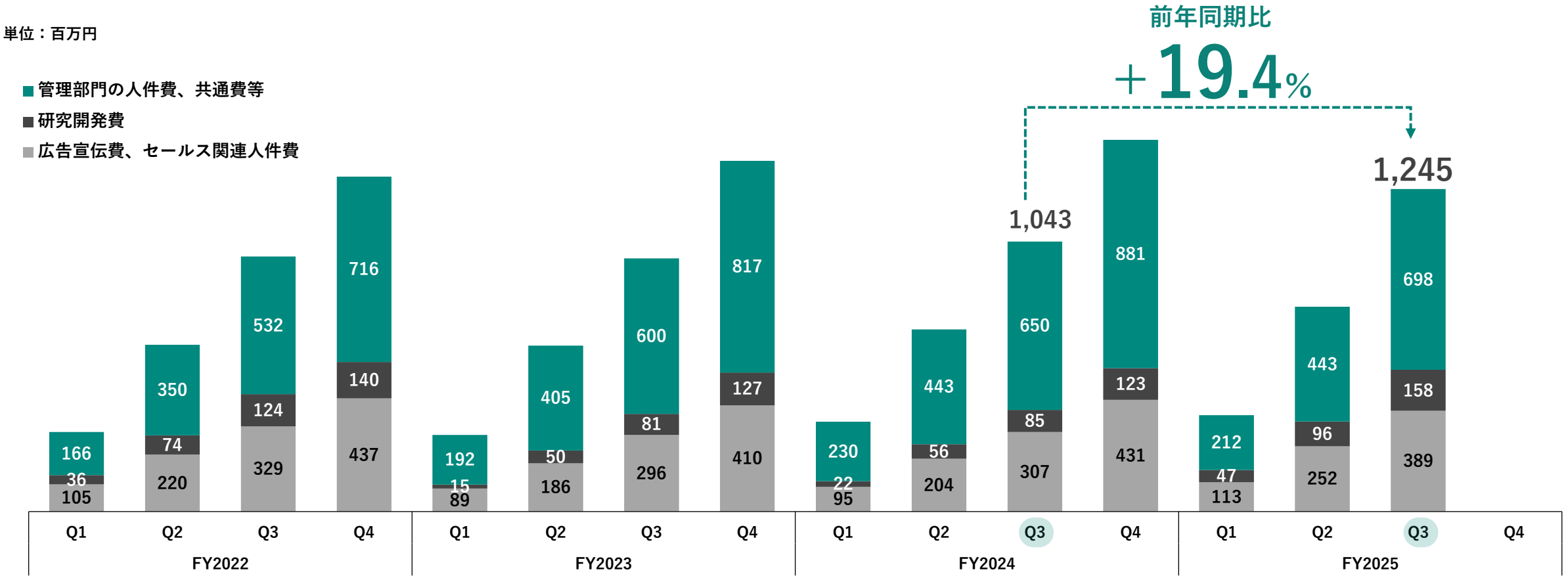


AMIYA

旺盛な需要に合わせて、販促/研究開発に積極投資

売上高＋22%(前年同期比)に対して、販管費の増加は+19%
新卒採用26名、NTTドコモビジネス向けの研究開発などが増加要因

単位：百万円



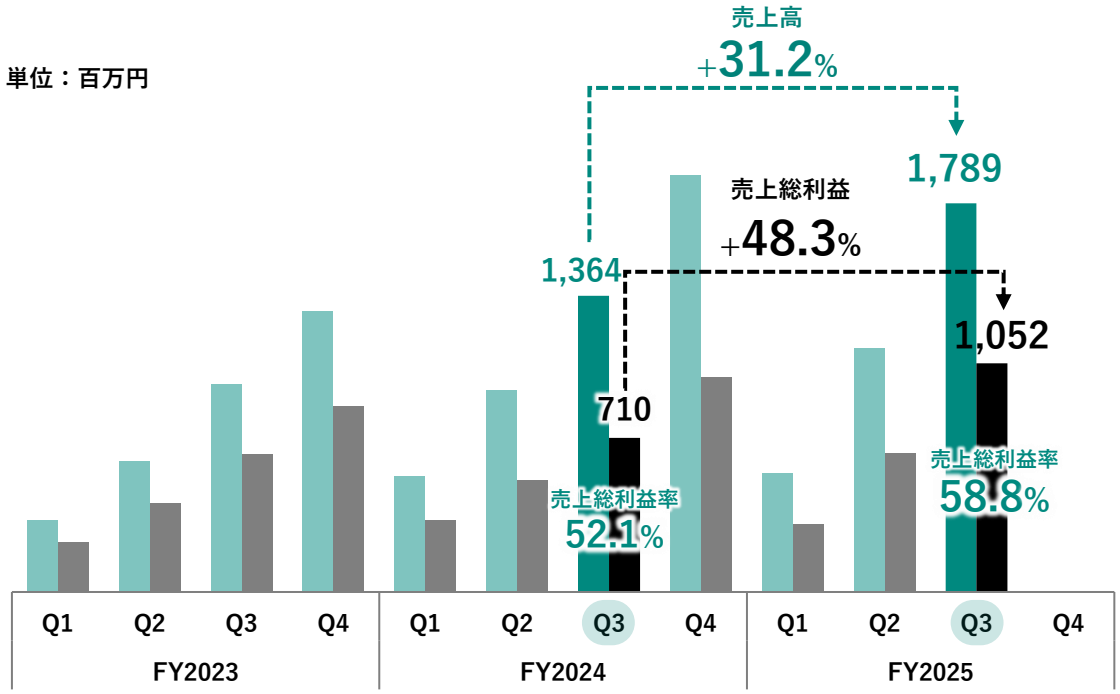
AMIYA

省庁からのセキュリティガイドラインが事業の追い風に

データセキュリティ事業

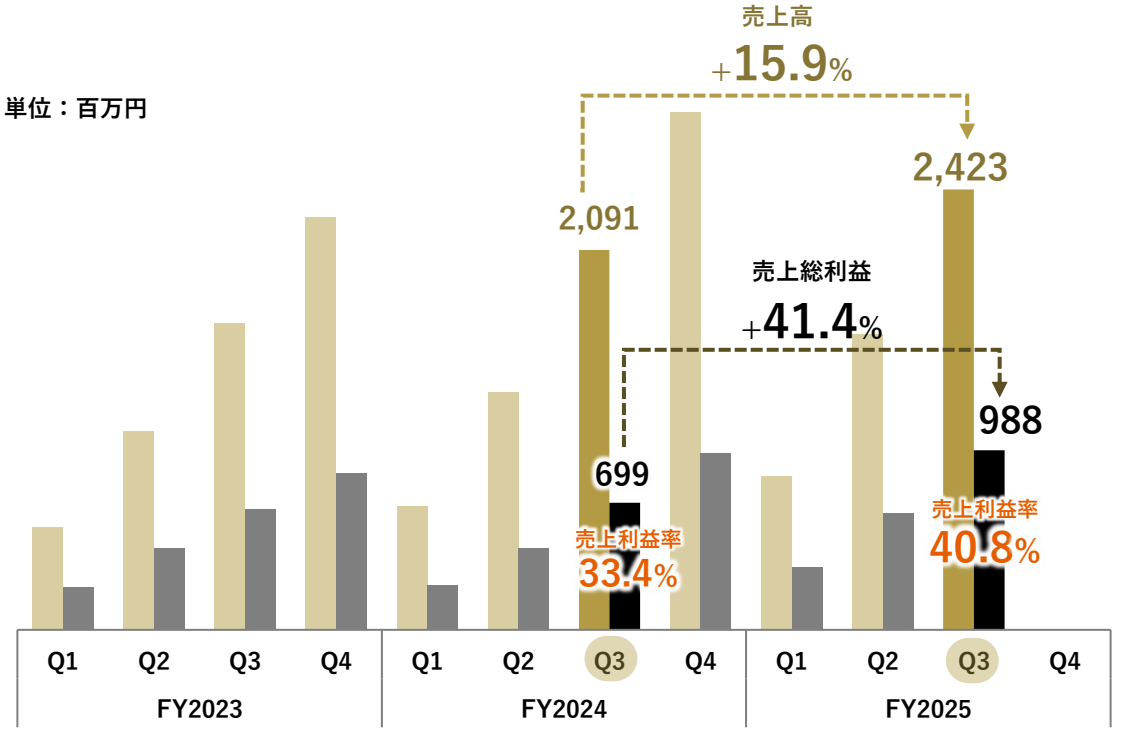
*経産省のセキュリティ対策要請に加えて、度重なるランサムウェア攻撃の検知対策として「ALog」の受注が堅調。売上総利益率は58.8%。
製品単体の売上総利益率は70%越え。

* 経済産業省：「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度構築に向けた中間取りまとめ」



ネットワークセキュリティ事業

軟調なSI事業に代わり、利益率の高いクラウドネットワークサービス「Network All Cloud」が好調。売上総利益率は40%台に。
国産SASEである「VeronaSASE」は、来期ARR増に貢献の期待。

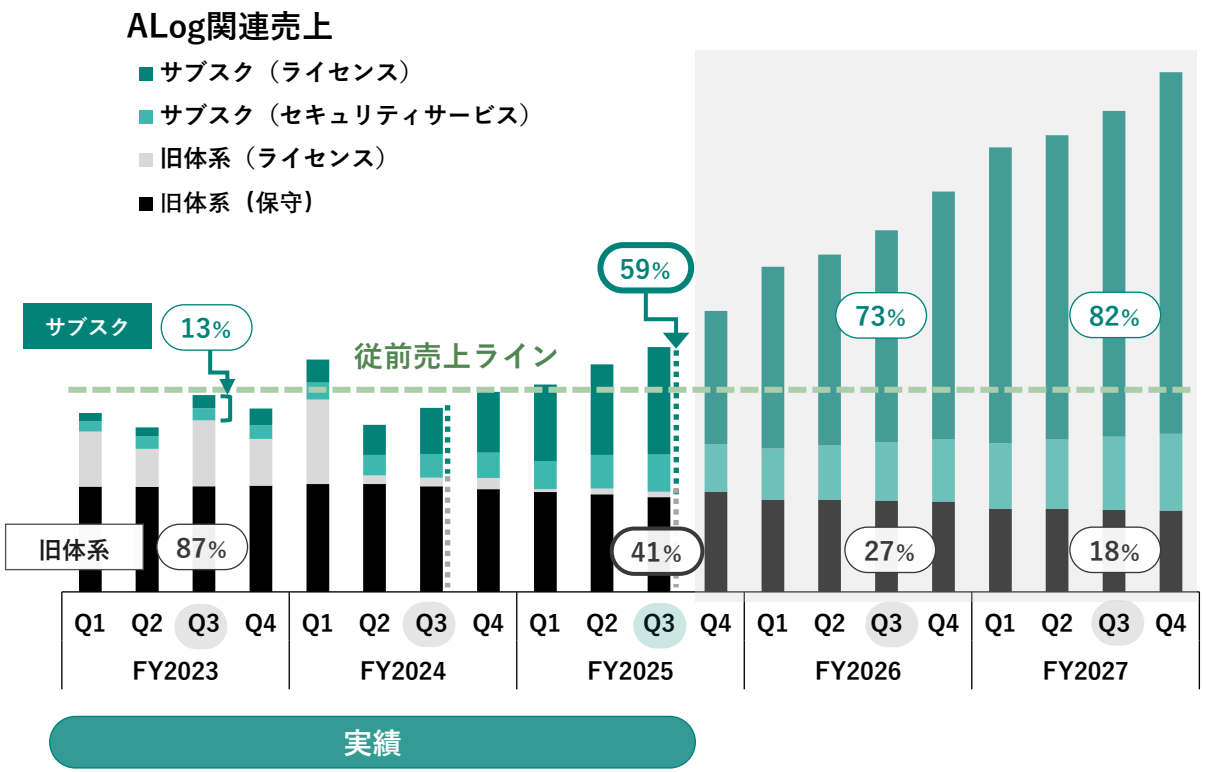


AMIYA

ALog ｜サブスク黎明期を越え、従前のフロー売上以上に

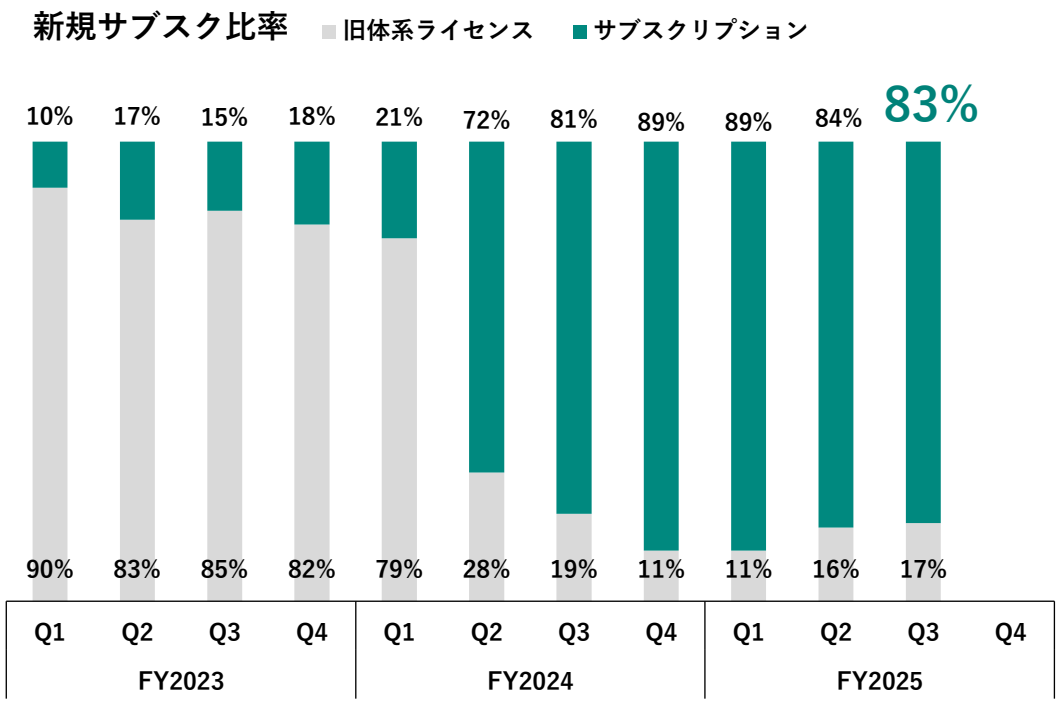
ALog売上の遷移

サブスクへのシフトが予定以上に早く進捗。従前のフロー売上を既に超過し、谷越えが明らかに。以後はARR(サブスク確定収益)の堆積へ。



新規受注におけるサブスク比率

旧体系(ライセンス)の販売は、<u>例外対応</u>のみ残存。
(一部ユーザーのライセンス追加購入)



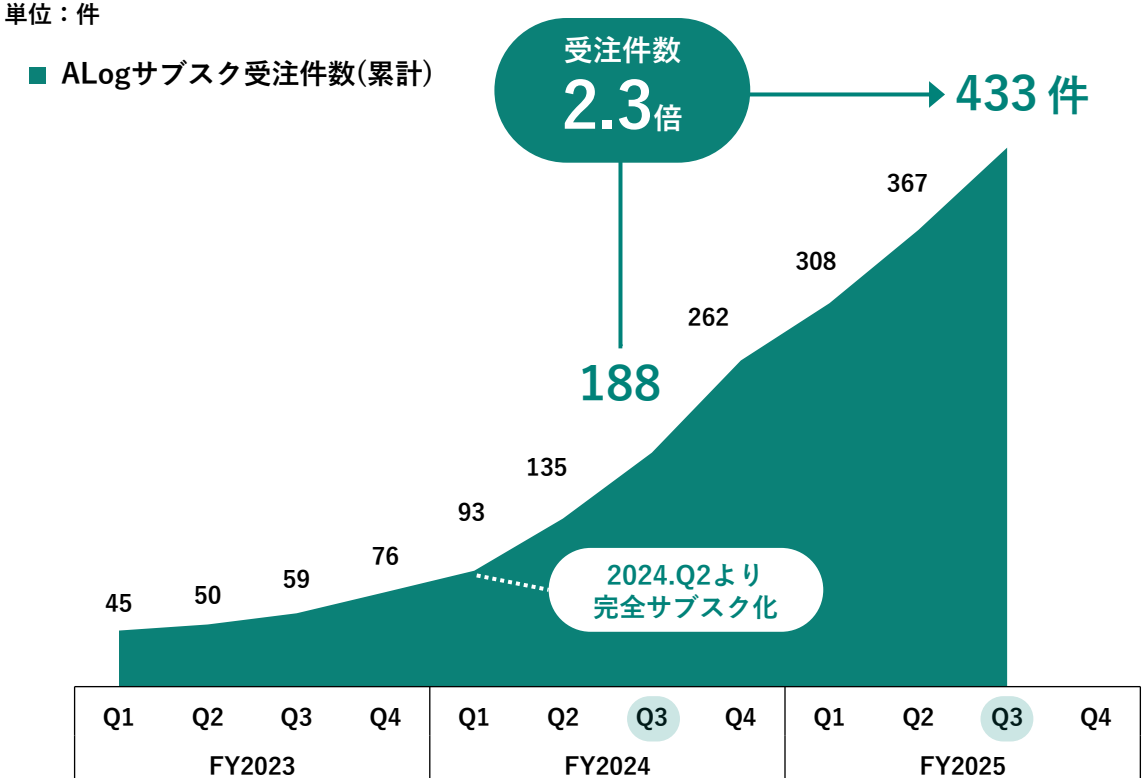
AMIYA

ALog ライセンス売切り➡サブスクの切換えは順調

サブスク受注件数

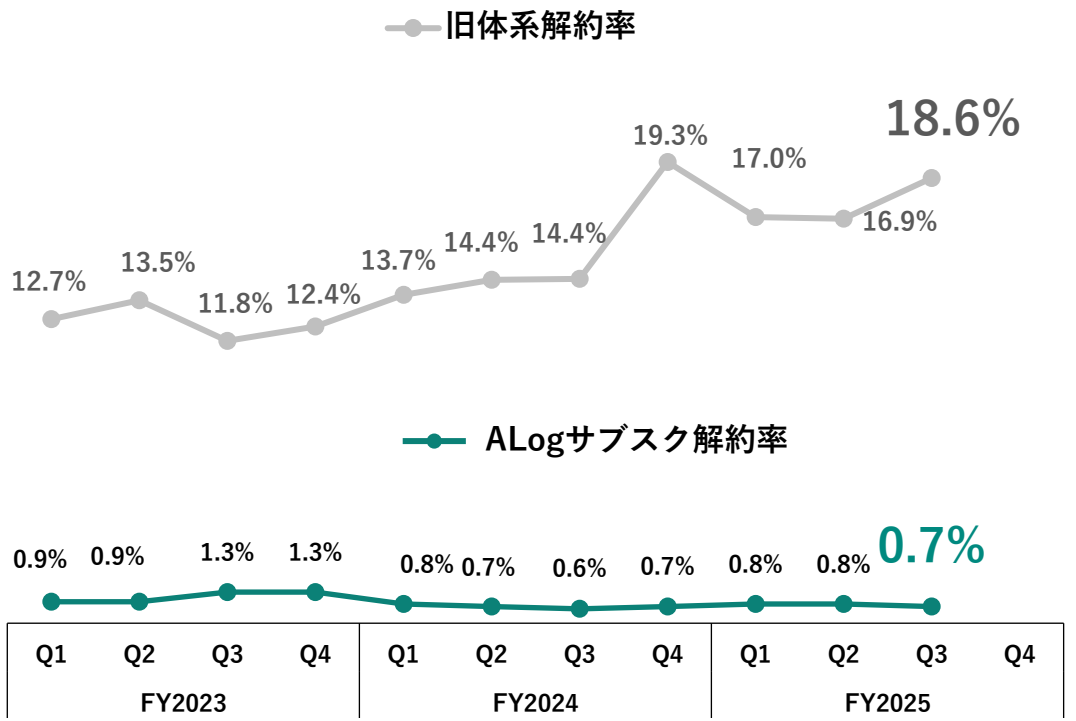
旧体系の終売により、サブスク受注が加速。
5年で7倍の価格上昇にも関わらず、累計の受注件数は前年同期比2.3倍に

単位：件



サブスク解約率

サブスクの解約率は、1%以下をキープ。
旧体系の解約率上昇は、サブスク移行の顕在化の現れ

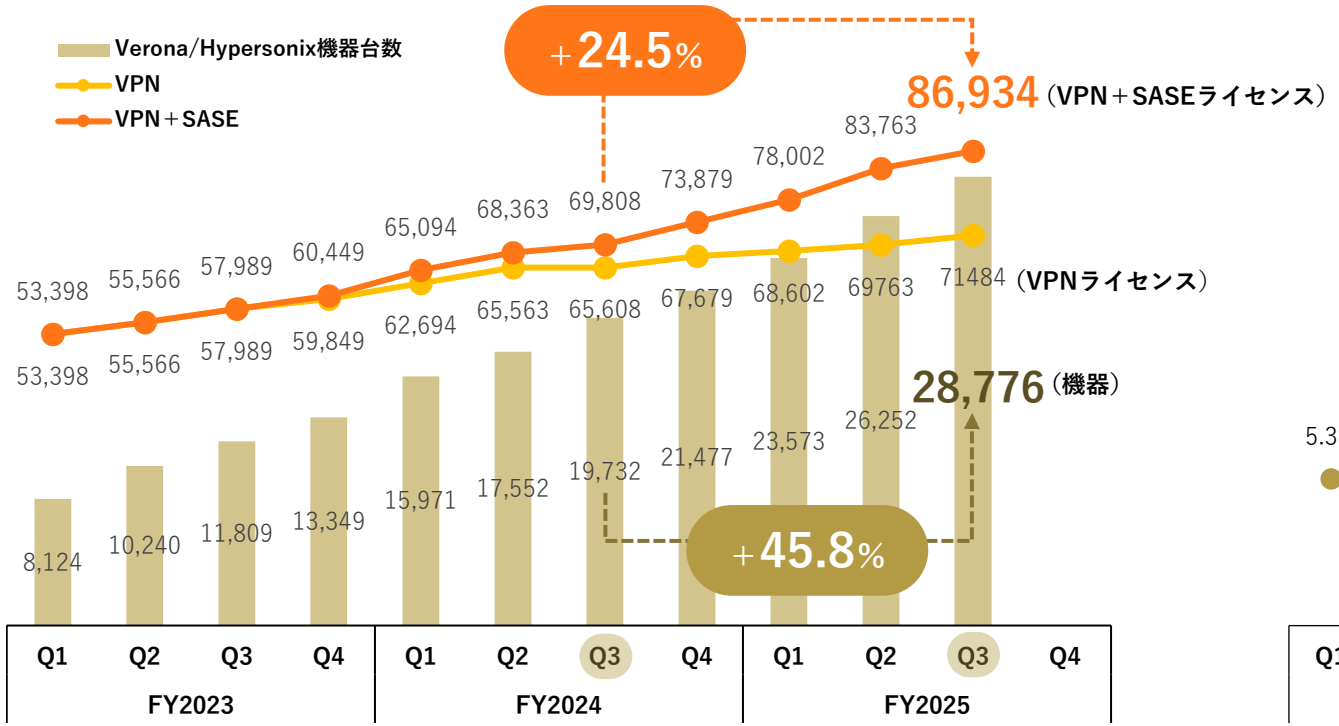


AMIYA

Network All Cloud | 堅調な受注増と低解約率が、必然価値の証明

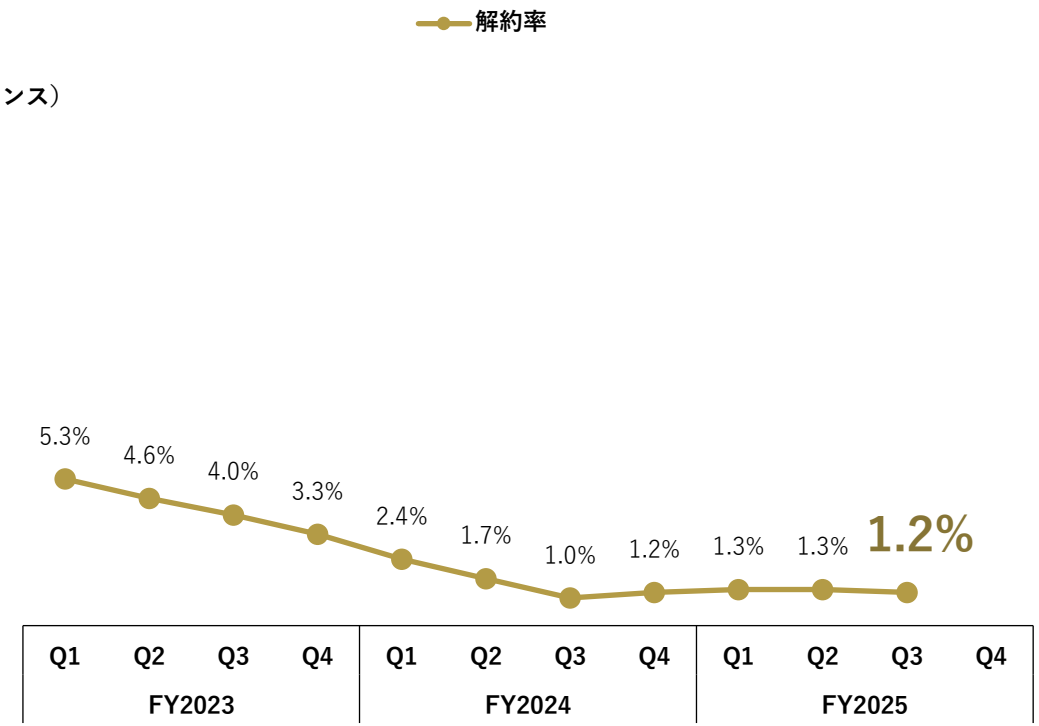
Network All Cloud 受注

ネットワーク仮想化の需要増を背景に受注が好調。
ルータやWiFiなどネットワーク機器台数は前年同期比＋45%
ライセンス数(VPN)は、SASEの販売により＋24%に。



Network All Cloud 解約率

ランサムウェア対策、フィッシング対策に効果のある
当サービスは、不可逆的＆恒常的な社会必需要素。
解約率は引き続き低位に。



・Verona/Hypersonix機器台数については、2025年第２四半期において集計に誤りがあったため、数値を修正しました。
・VPN+SASEライセンスについては、SASEライセンスのカウント方法を変更したため、2023年第４四半期より数値を修正しました。

02

会社紹介

私たちは、
AI＋クラウドを駆使した『国産のサイバーセキュリティ屋』

AMIYA

SECURE THE SUCCESS.

自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ

Identity

存在価値

ランサムウェアなど多種のサイバー攻撃から身を守るには、
侵入経路の特定から脆弱部分の穴埋めまで、あらゆる攻撃
手法を熟知したプロの支援が必要です。

また、日本のサイバー安全保障には、
『国産のセキュリティ事業者』が対応すべきです。

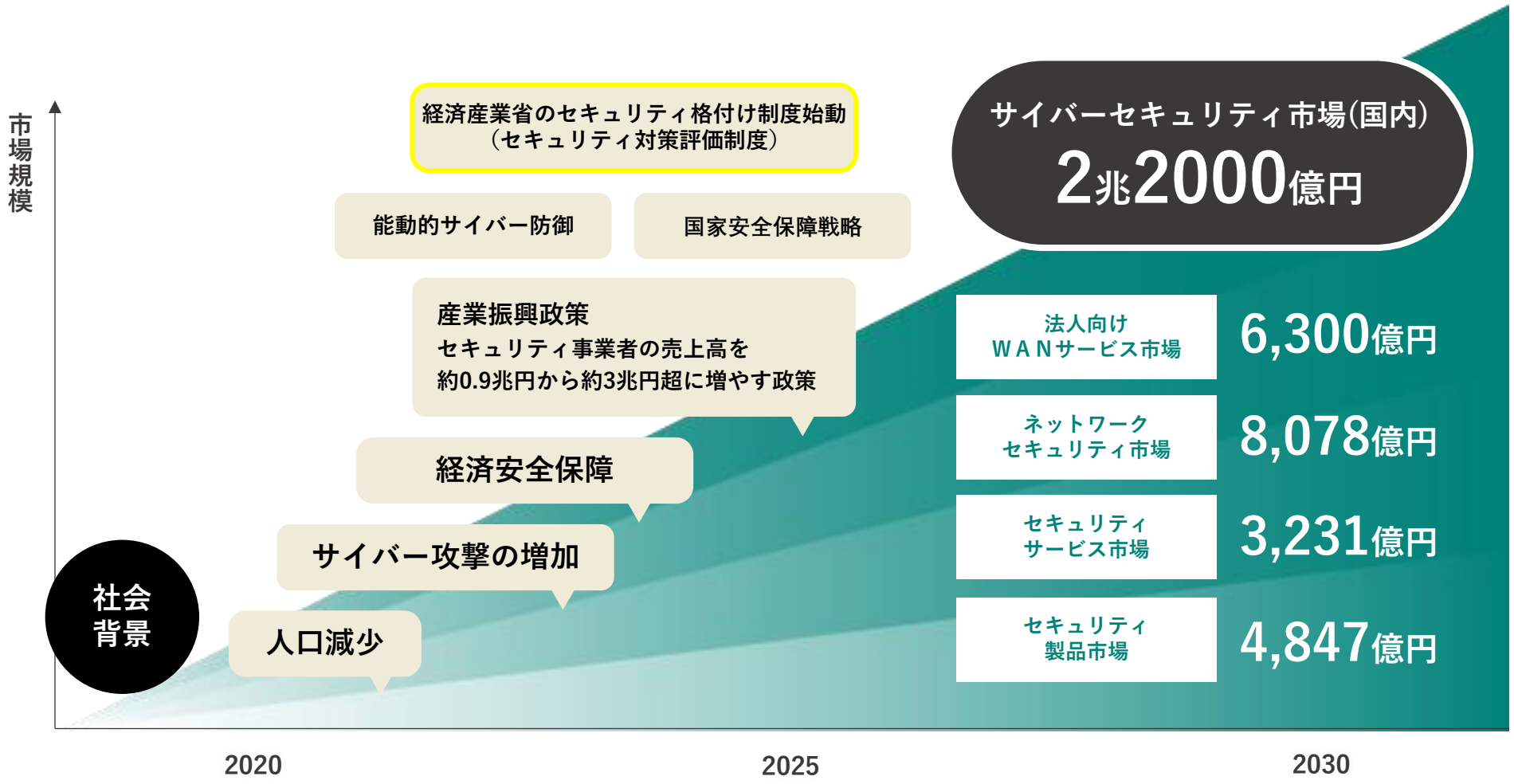
私たちは『国内屈指のサイバーセキュリティプロ集団』であり、
最先端の技術開発力のある『国産セキュリティベンダー』です。

AMIYA

危機管理投資が、日本の成長産業の必需要因に

Growth

成長市場



※：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

これからは、

需要の追い風と収益モデルの転換で、急速な成長へ

Rapid Ascent

成長速度

DS事業

データ セキュリティ事業

データにまつわる セキュリティ

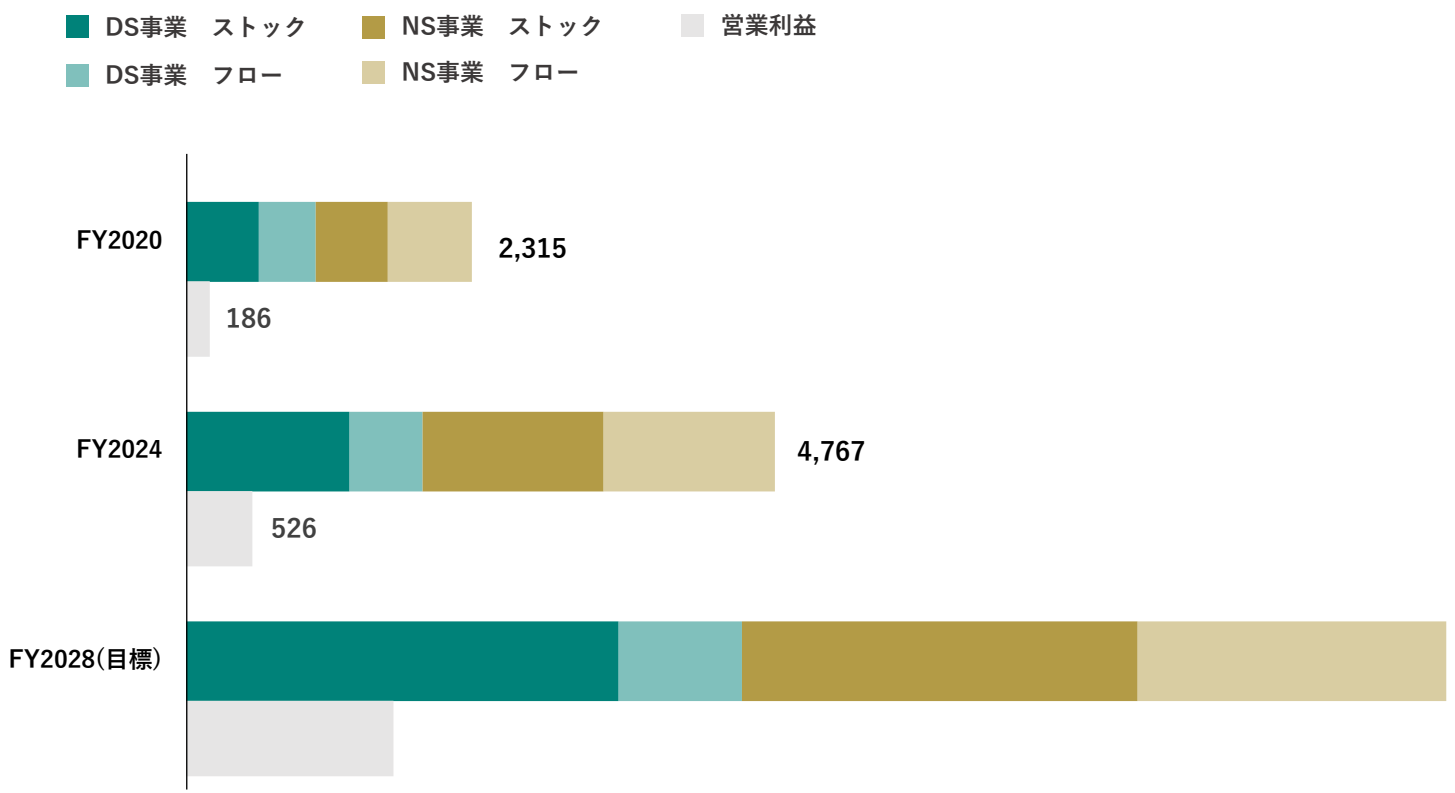
×

NS事業

ネットワーク セキュリティ事業

通信インフラにまつわる セキュリティ

単位：百万円



AMIYA

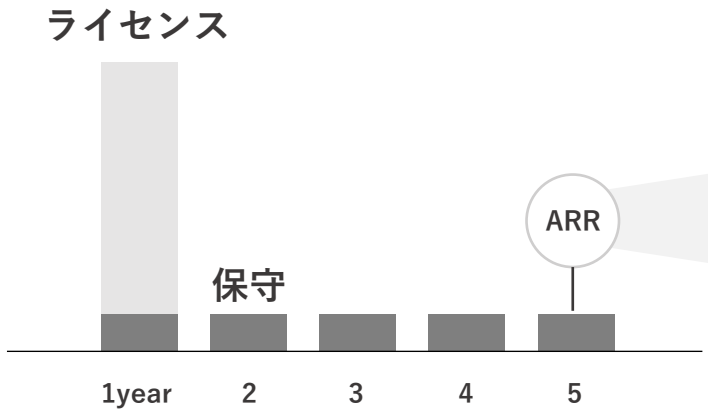
旗艦製品が「売り切り」から「オールサブスク」に

Revolution

収益の変革

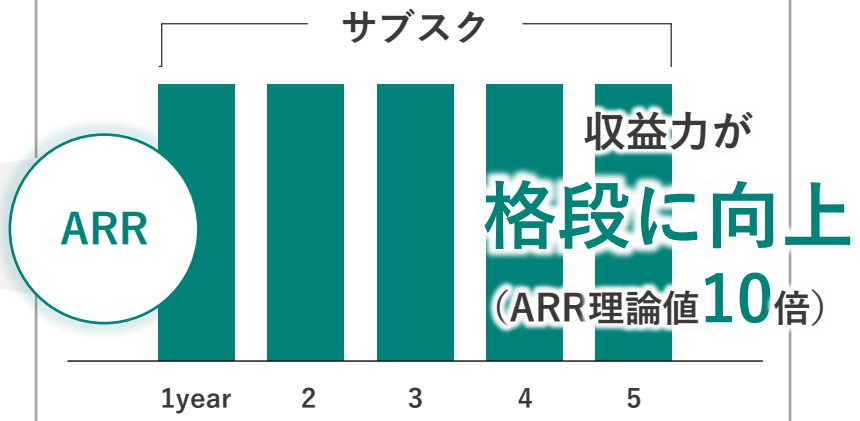
売り切り型

- 1度購入→その後は安価な保守費用
- 売上は一括計上
- 顧客接点は導入時中心
- 成長は新規依存
- モノを提供



サブスク型

- 月額／年額課金 → 継続利用
- 売上はストック収益
- 導入後も継続的に価値提供可能
- ARRベースで安定成長
- 価値を提供



収益力が
格段に向上
（ARR理論値10倍）

私たちの強みは、

国産サブスクベンダーならではの『高利益』と『安定収益』

Edge

競争優位性

最先端の技術開発力

SIEM
ランサム検知/ログ分析

SOC/CSIRT
サイバー攻撃の監視代行

SDN
ネットワークの仮想化

SASE
フィッシング対策/
インターネット保護

データセキュリティ事業

国産自社製品

ALog

国産自社サービス

ALog MDRサービス
緊急インシデント対応サービス

ネットワークセキュリティ事業

国産自社サービス

Network All Cloud
Hypersonix
Verona

売上の
65%以上が
サブスク

『高利益』『安定収益』の源泉

AMIYA

サブスクの谷を経ながらも、短期間に急ピッチの上昇を達成

Proof

※下記は2024年度までの数値

実績

ARR

3年間（2022→2024） +84.8%

15.9億円➡29.4億円

営業利益

3年間（2022→2024） 2倍

2.6億円➡5.2億円

2024年12月期（前年比） +44.8%

3.6億円➡5.2億円

解約率(ALog)

従来比 −13.0%

売切り時は14%、サブスク後は1%

契約負債

2024年12月期（前年比） +45.7%

サブスク半年で前受金UP

販管費

2024年12月期（前年比） +6.2%

売上高+33.9%に対して販管費は微増

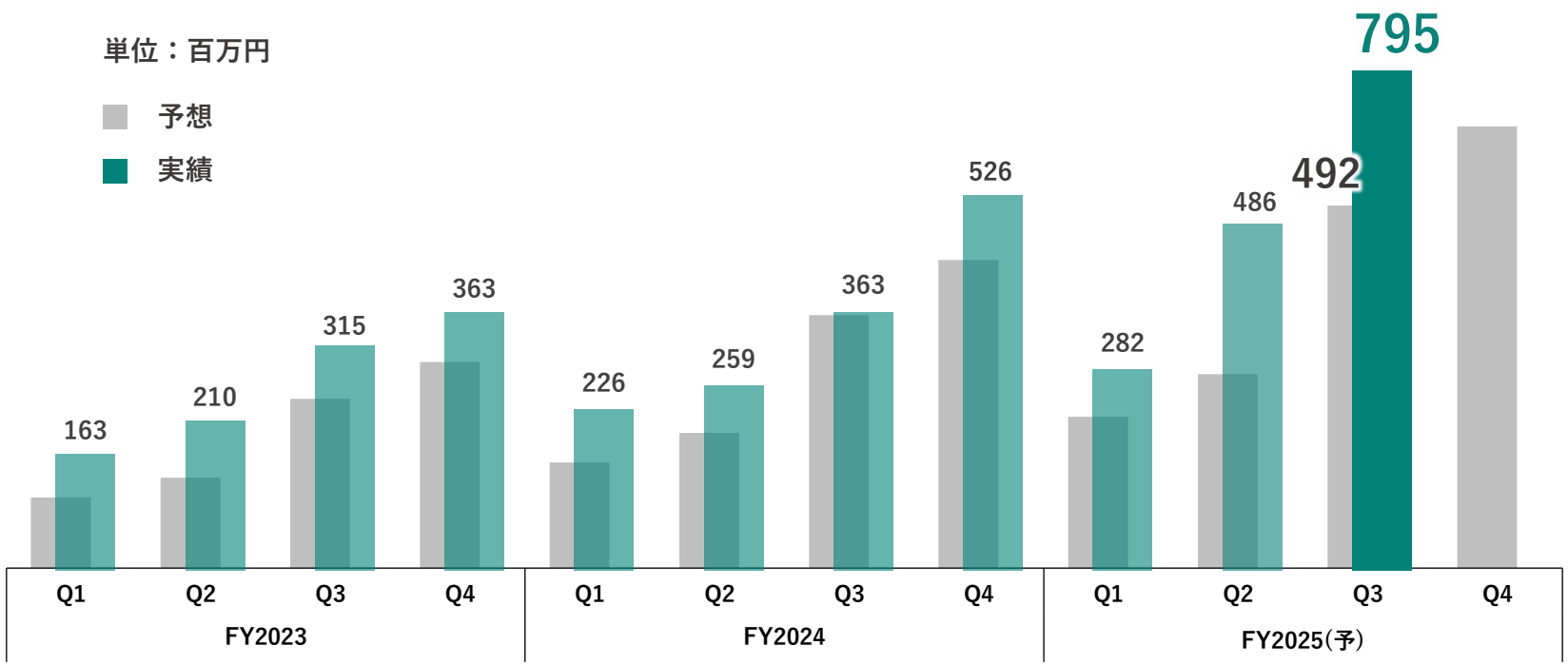
AMIYA

予算は常にコミット。計画達成の積み重ねが信頼の証（あかし）に

Trust

信頼

11四半期連続　営業利益の予想を超過



中期経営計画

AMIYA

顧客/販路は大手企業が中心。主力製品は国内で代表的な存在

導入実績 1万社

国産セキュリティベンダとして
大手企業を中心に多くの販売実績

DS事業 6200社　NS事業 5900社

サーバログ管理 17年連続 1位

国内市場では圧倒的なシェア。
今後は世界のログ市場へ

世界のSIEM市場は2030年には、1.7兆円に

大手販路 30社以上

販売代理店様の多くは大手ITベンダー

富士通、NEC、日立G、大塚商会、日本HPなど

継続収益率 65%以上

ARRが全社売上高の65%以上に

サブスクの本格開始は2024年。2030年までにARR70%へ

ARR 3倍へ

確定収益性が成長企業の条件

14億円から3倍の42億円を目標に進行中
（2021年）　（2025年）

市場CAGR 20%以上

世界のサイバーセキュリティ市場は成長産業

特に、SASEの年成長率は 2025～2030までに24%増

継続利用率 99%

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

ALog 解約率 0.8%　NAC 解約率 1.2%　※2024年Q4

研究開発投資 業界平均の 4倍

売上高における研究開発費比率は4.7 %と
業界でも高い研究投資

中央値　全産業 1.2%　情報通信 3.1%

開発リリース数は年20回以上

AMIYA

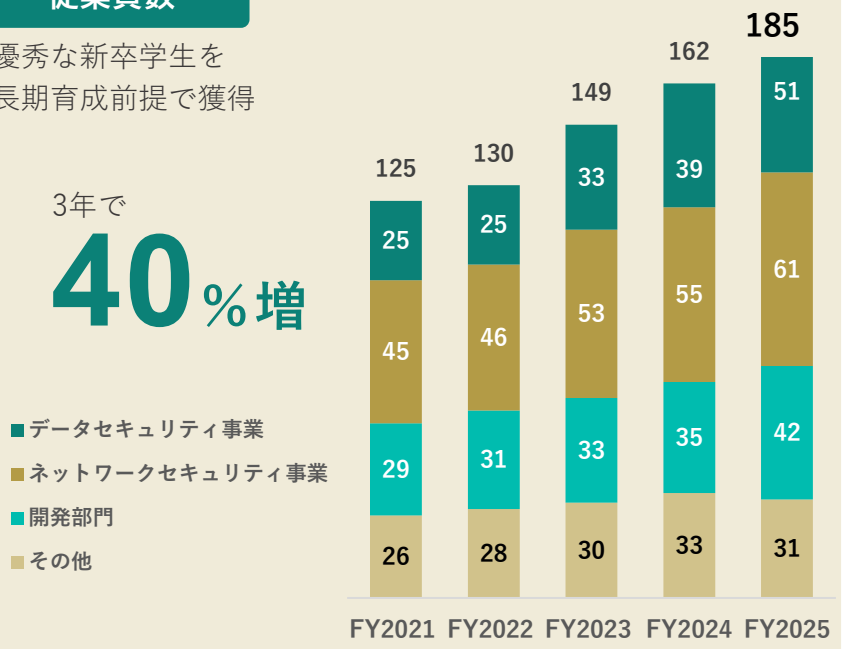
採用は新卒中心。社員定着率は業界水準越え

※下記は網屋単体数値（2025年9月末現在）

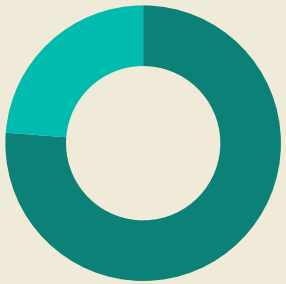
従業員数

優秀な新卒学生を
長期育成前提で獲得

3年で
40%増



男女比

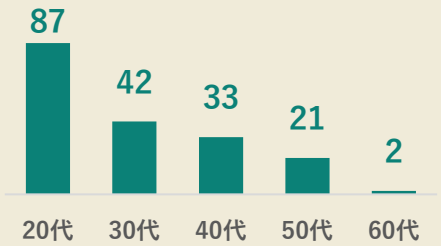


女性 **23.8%**

男性 **76.2%**

IT企業には珍しい女性の活躍が多い職場

平均年齢



34.4歳

平均40歳台だった
過去から急速に若返り

人材戦略

社員の働き甲斐と豊かさを真剣に
考える経営

多様な働き方：

- フレックス制度
- テレワーク/サテライト勤務
- ワーケーション

成果重視：

- 成果インセンティブ/社長賞
- 決算賞与
- 株式報酬（RS/PSU）
- 従業員持株会(奨励金20%)

成長支援：

- 技術研修/幹部研修制度
- 資格取得支援/合格祝い
- スペシャリスト待遇制度
- 若手の積極抜擢

離職率

業界では珍しい低離職率

6.2%

※業界平均 9～13%

平均残業時間

業界では珍しい低残業

6.5時間/月

※業界平均 20～25時間/月

有給取得率

業界平均より高い有給消化率

67.8%

※業界平均 50～70%

AMIYA

サブスクの収益力：提供価格帯／想定受注数／解約率

データセキュリティ事業

国産SIEM『ALog』の販売をサブスクモデルに変更。既存顧客は6千社。
課金体系は、1社あたりのログデータの流入量による従量課金

カンタンSIEM ALog

導入実績 6200契約

規模	ログデータ量	1顧客の年売上
MIN	5 GB/日	180 万円（月額15万円×12か月）
MAX	300 GB/日	3,720 万円（月額310万円×12か月）

× 年間 300 契約

・ログデータ量に応じて金額が増加
・解約率0.8%（2025年6月時点）

販売代理店

・富士通
・NEC
・日立ソリューションズ
・日立システムズ
・兼松エレクトロニクス
・大塚商会
・丸紅情報システムズ
・日本HP
・ダイワボウ情報システム
・SB C&S
・ネットワールド

他16社

ネットワークセキュリティ事業

Network All Cloudシリーズのクラウド<u>VPN/SASE『Verona』</u>と
<u>クラウドWi-Fi『Hypersonix』</u>はSaaS型のサブスク定期収益

Network All Cloud.

導入実績 5900社

クラウドVPN/SASE Verona

ユーザー(社員)数	1顧客の年売上
200~2000 ID	420 万円～（月額35万円×12か月）

× 年間 120 契約

※秘匿通信を利用する社員数に応じて課金。解約率は1.3%

クラウドWiFi Hypersonix

10~1000 台	336 万円/年～（月額28万円×12か月）

× 年間 150 契約（2025年6月時点）

※WiFi機器台数が初期のフロー売上に

販売代理店

・NTTPCコミュニケーションズ
・NTTドコモビジネス
・リコージャパン
・野村総合研究所
・ソリトンシステムズ
・ネットワールド
・オプテージ
・日立システムズ
・NEC
・内田洋行ITソリューションズ
・SB C&S
・東芝テックソリューションサービス
・ビッグローブ
・キヤノンマーケティングジャパン
・ソニービズネットワークス

他30社

03

中期の成長戦略

FY2023-2025

AMIYA

成長に合わせ、配当含めた株主還元を開始

株主優待

当社株式を長期保有される皆様への感謝を込めて、 2025年12月期末からクオカード最大7,000円を最大15,000円に拡充。
最低保有株数も400株から200株に緩和し、優待利回りは最大5倍に拡大。

- 長期保有の奨励として、QUOカード最大**15,000**円を優待
- 対象は**200**株から
- 毎年12月31日現在当社株主名簿に記録された株主様が対象
- 発送は3月前半を予定

配当

株主の皆様に対する安定的な利益還元と、事業成長速度を加速させる投資とのバランスをとり、配当性向を20%とした配当政策を2025年12月期末から開始。

- 配当性向 **20**%を基準に実施
- １株あたり配当金は、普通配当 **15円73銭**
- 純資産配当率（DOE）は、**5.52**%
- 現行実施の株主優待も継続。合算した総配当利回りは最大**1.143**%※

従来

継続保有期間	保有株数	
	400株以上1,000株未満	1,000株以上
1年未満	QUOカード 1,000円分	QUOカード 2,000円分
2年未満	QUOカード 2,000円分	QUOカード 5,000円分
2年以上	QUOカード 3,000円分	QUOカード 7,000円分

2025年12月期末より

保有株式数を半減
ex：400株➡200株に

金額を倍に
ex：最大7,000円から15,000円に

2025年12月期末 配当予想

配当性向	約20%
1株当たり配当金（普通配当）	15円73銭

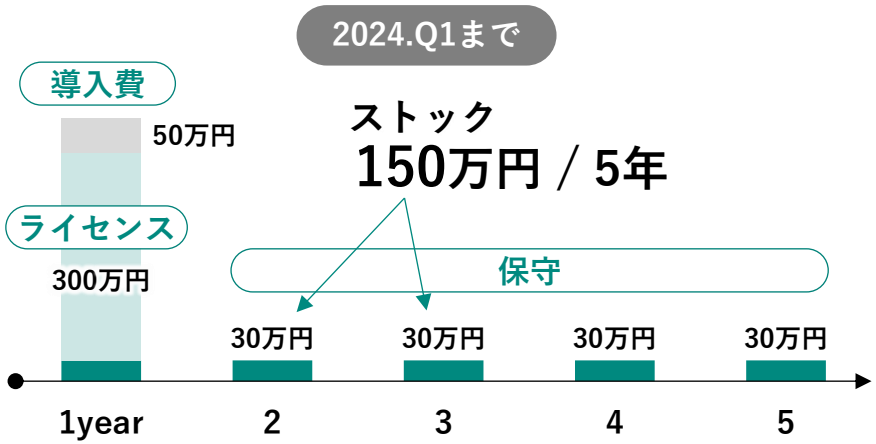
※株価4,000円、2年以上継続かつ権利付最終日に5単元（500株）保有の場合

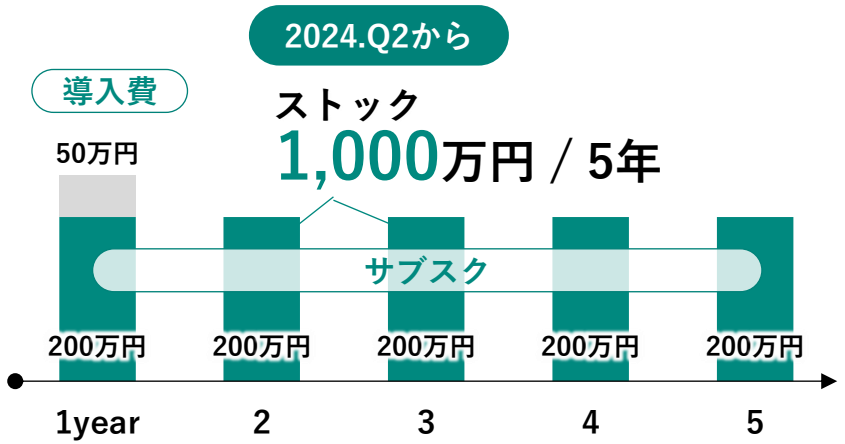
AMIYA

「ALog」をサブスク全面変更。従来の10倍の収益力に

※数値は、実績値をもとにした概算イメージ

販売モデル





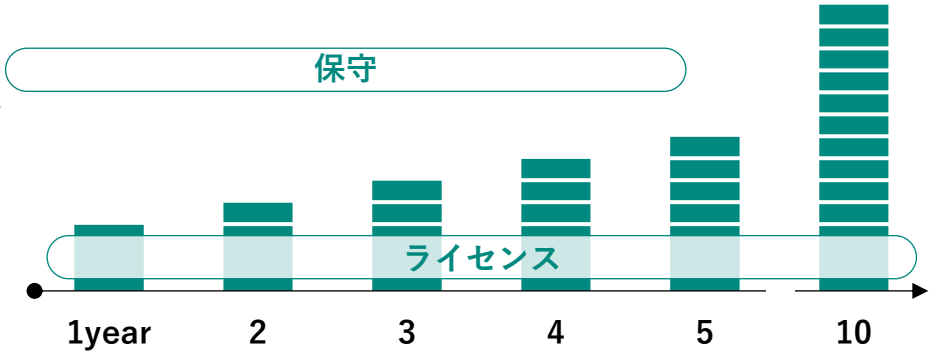
従来

今後

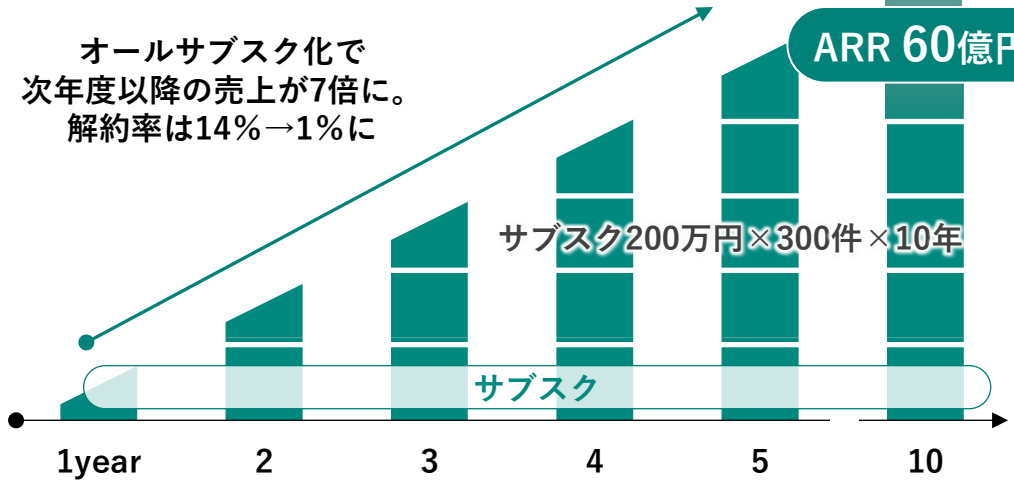
従来比
10倍

年間売上

従来は少額保守金額の積上げ。
解約率も高かった



オールサブスク化で
次年度以降の売上が7倍に。
解約率は14%→1%に



AMIYA

セキュリティ総合事業者としてサービス領域を拡大

製品メーカーから総合セキュリティ事業者へ

統治	特定	防御	検知	対応	復旧
リスクアセスメント	資産管理	Verona（SASE製品）	ALog（ログ管理製品）		ファストフォレンジック
セキュリティ文章化/改訂	アタックサーフェス調査	EDR	ALogMDR/セキュサポ		フルフォレンジック
セキュリティ監査	脆弱性診断 （Web/プラットフォーム）	SSO	SOC（サイバー攻撃監視）		ログ調査
セキュリティ認証 （ISO27001/Pマーク）取得	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	緊急インシデントレスポンス	
BCP策定	ペネトレーションテスト	標的型メール訓練	脅威インテリジェンス	CSIRT対応訓練	
CSIRT構築	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	アドバイザリーサービス	ランサムウェア 対策バックアップ

2023→2024

サービス売上高は前年比 3倍

AMIYA

FY2026より、海外展開を本格開始

ALog

9の国と地域に14の代理店

販売は150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

売上高役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

成長産業の「SASE」に積極投資

	2023	2024	2025	2026
データセキュリティ事業	セキュリティサービス 事業立ち上げ		ALogサブスク版開発	AI 拡張開発
ネットワークセキュリティ事業	Verona SASE開発		Verona iOS/Mac開発	ハードウェア自社製造
新規事業/人材投資	2.0 億円	1.8 億円	予想 1.2 億円	予想 1.6億円
研究開発	1.3億円	1.2億円	2.0億円	2.2億円
広告宣伝	1.0 億円	1.2 億円	1.3億円	2.2億円
	4.3億円	4.2億円	4.5億円	6.0億円

セキュリティエンジニアを積極採用＆養成

『VeronaSASE』IntelからARMに設計変更

『ALog』SIEM機能/AI機能を拡張

『VeronaSASE』販促強化

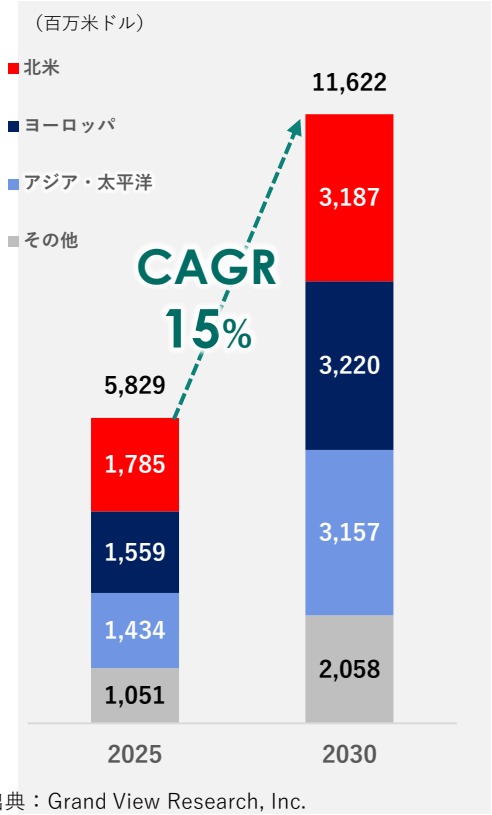
※補足※

SIEM市場と主なプレーヤー

世界のSIEM市場

ログ管理市場を世界市場では『SIEM市場』と呼ぶ。
市場規模は、2030年に116億ドル(1.7兆円)と予測される。

1＄/150円計算



出典：Grand View Research, Inc.
Security Information and Event Management (SIEM)
Market Analysis and Segment Forecast to 2030

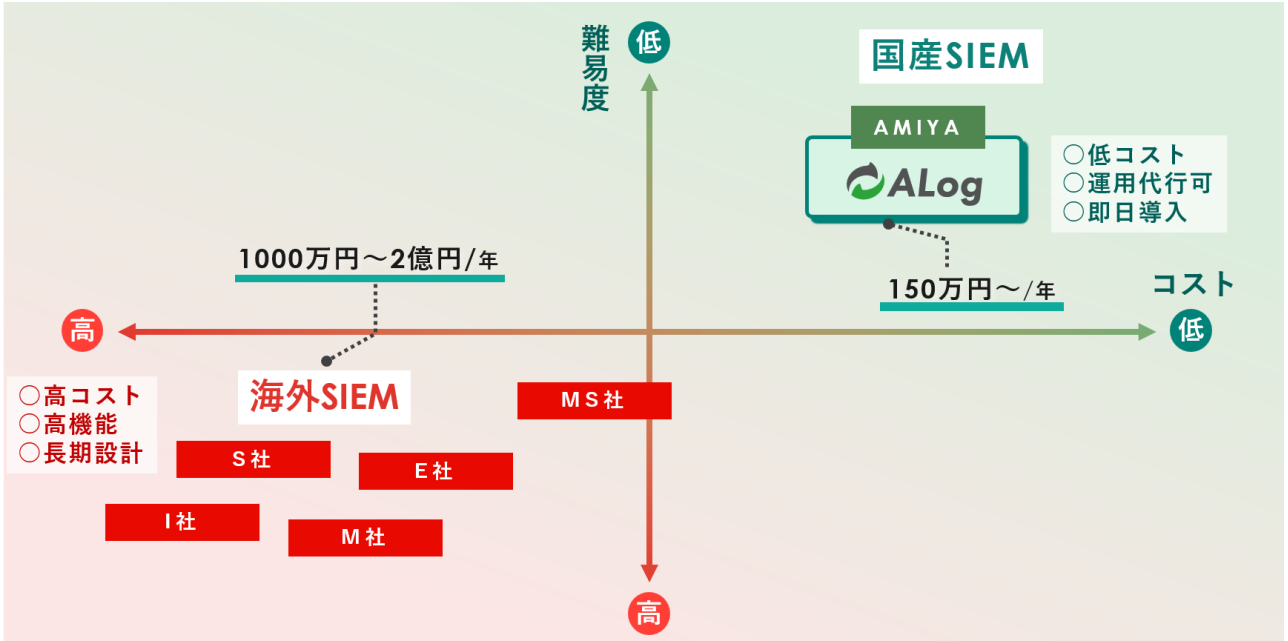
世界市場でのトップリーダーは
Splunk社、McAfee社、IBM社など

Splunk社

業界No.1のSplunk社は、
世界最大のネットワークメーカー
Cisco Systems社に約280億ドル
(約4兆円)で被買収 (2024年9月)

主なプレーヤー

国産SASEプレーヤーは当社と数社のみ。
国内流通は、ほぼ北米企業の製品が占め、どれも高額。



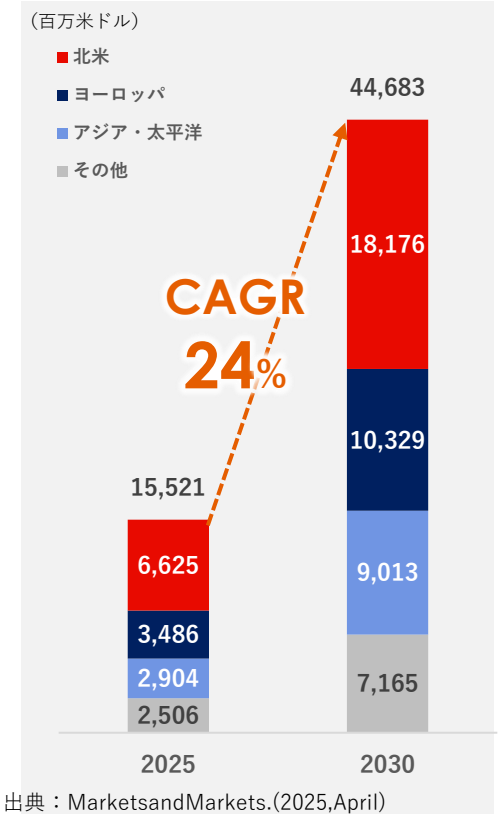
※補足※

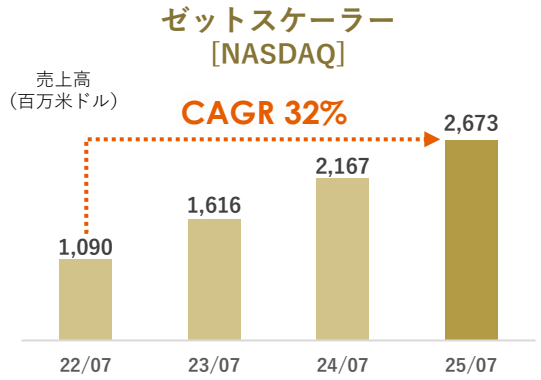
SASE市場と主なプレーヤー

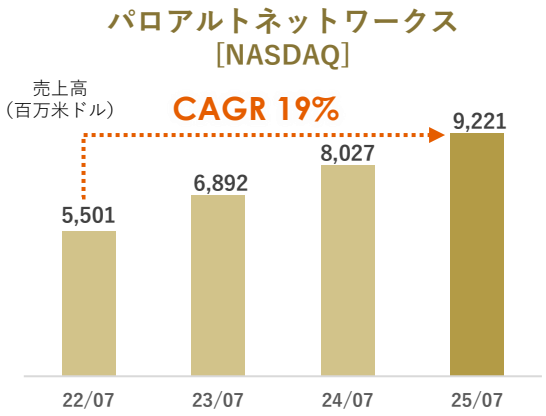
世界のSASE市場

ゼロトラスト時代のクラウドセキュリティ『SASE』
世界市場では2030年に6.7兆円規模になると予測

1＄/150円計算



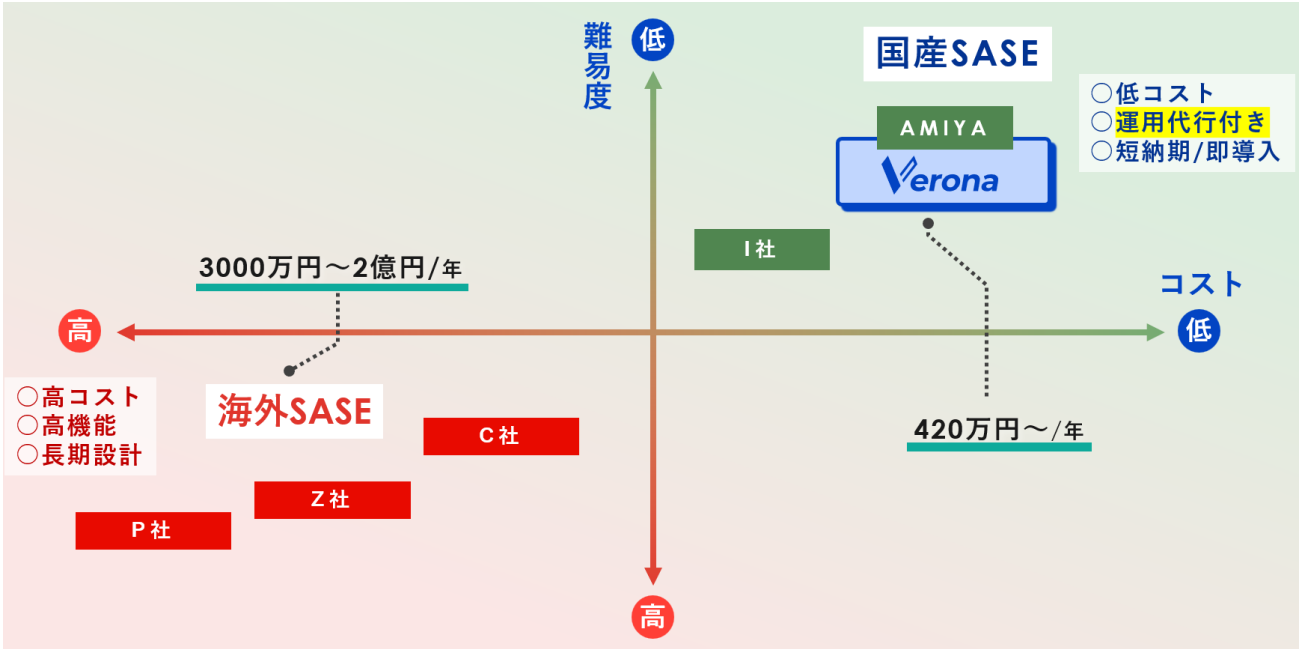




出典：MarketsandMarkets.(2025,April)
Secure Access Service Edge(SASE) Market
Global Forecast to 2030.

主なプレーヤー

国産SASEプレーヤーは当社と数社のみ。
国内流通は、ほぼ北米企業の製品が占め、どれも高額。



04

事業紹介

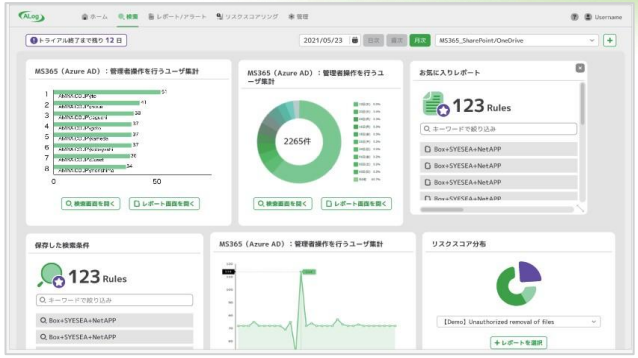
AMIYA

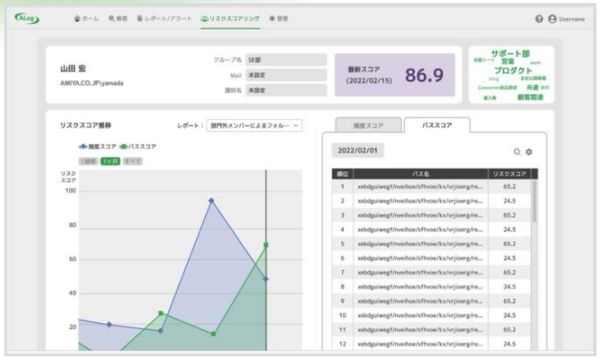
ALog｜トップシェアを誇るランサムウェア検知/ログ分析製品

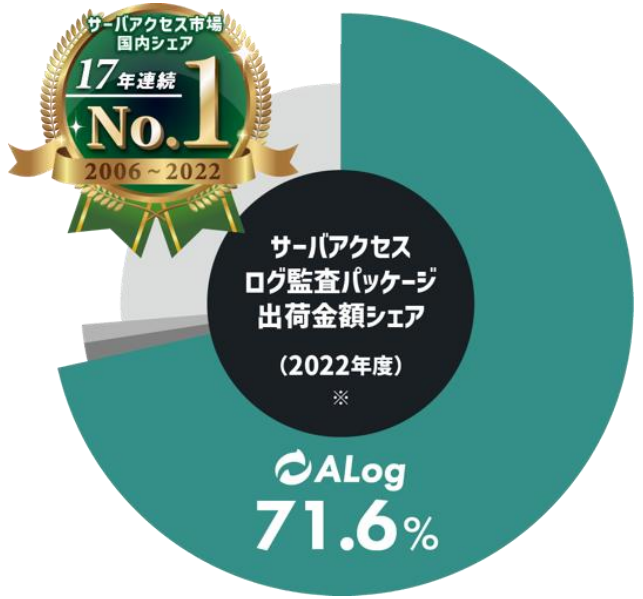
SIEM
ランサム検知/ログ分析

サイバー攻撃を発見し、
原因を特定する

社内の不正を
ふるまい検知で未然防止





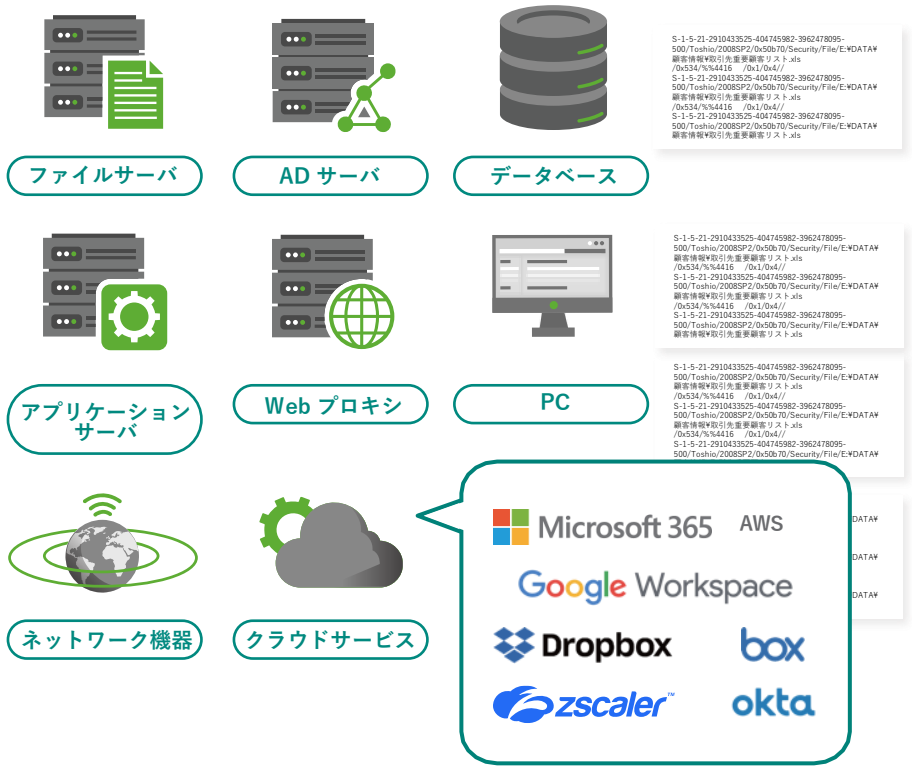


出典： デロイトトーマツミック経済研究所
「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望
2022年度」2023年1月 発刊

AMIYA

ALog｜大規模／大容量のログを視認翻訳できるのは『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

特許取得技術

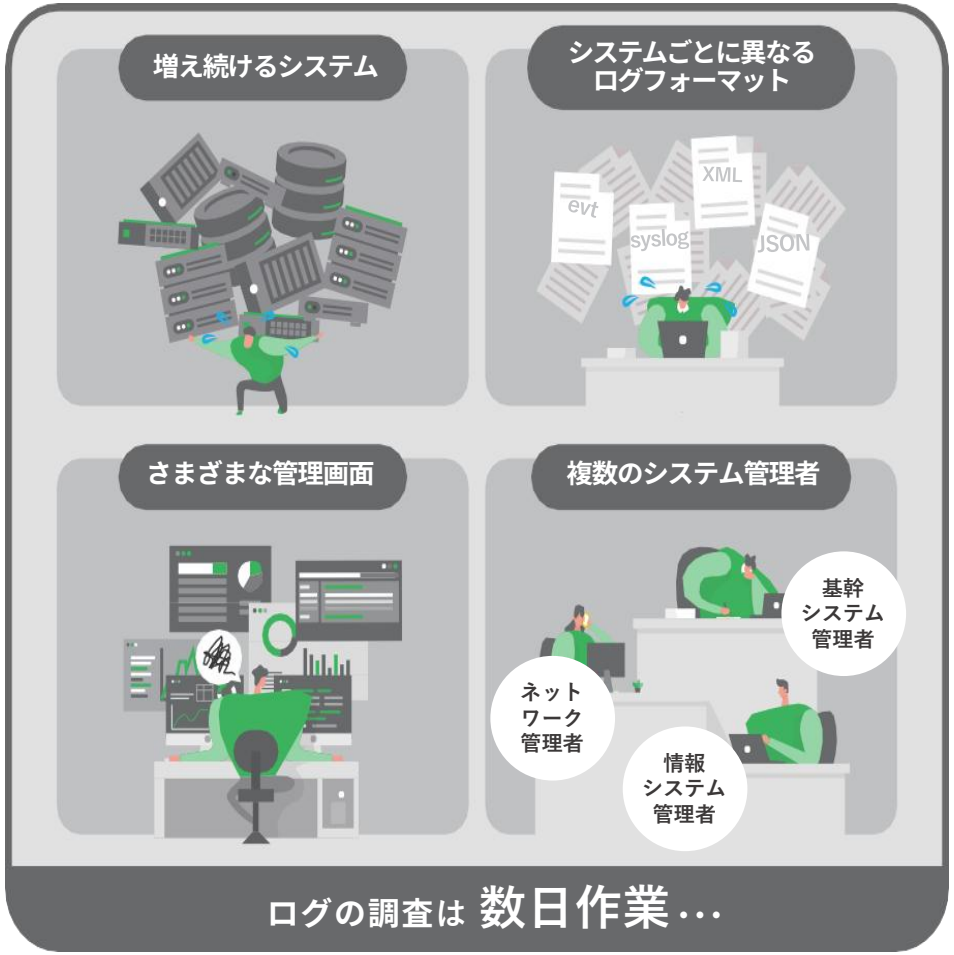
ログ翻訳変換(第6501159号)

AIリスクスコアリング(第7576646号)

AMIYA

ALog｜AIを使った「リスク自動判定」は差別化/競争力の源泉

Before



After

AMIYA

ALog MDRサービス／セキュサポ ｜中小向けにサイバー攻撃の監視を代行

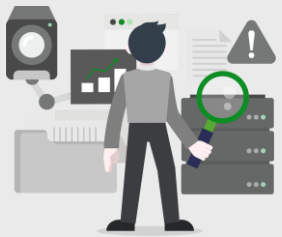
SOC/CSIRT
サイバー攻撃の監視代行

多種のログを収集

ALog

ALogをお客様に代わって運用。セキュリティのプロが遠隔監視

監視



サイバー攻撃や
内部不正を監視

分析

突破原因を分析

報告

顧客に文書でレポート

最適化

対処と改善策を指導

自社製品だから圧倒的な低価格

SOC サービスも

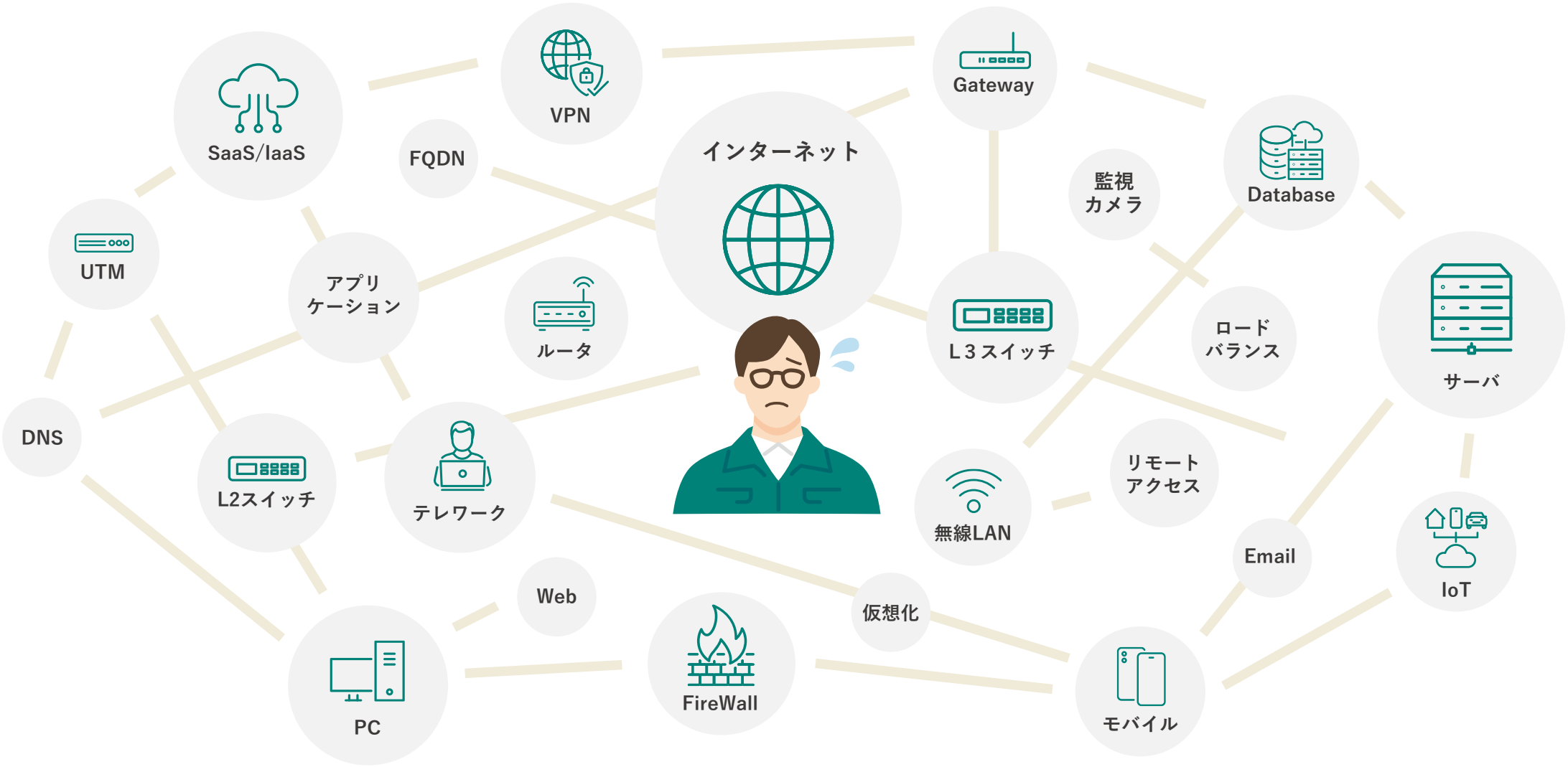
- サイバー攻撃対策
- 内部不正対策
- 強化レポート
- インシデントレスポンス支援
- サイバー保険

攻撃予防も

- 脆弱性対策
- セキュリティ相談窓口

AMIYA

従来のネットワーク｜人手を介した現地設定が必須だった



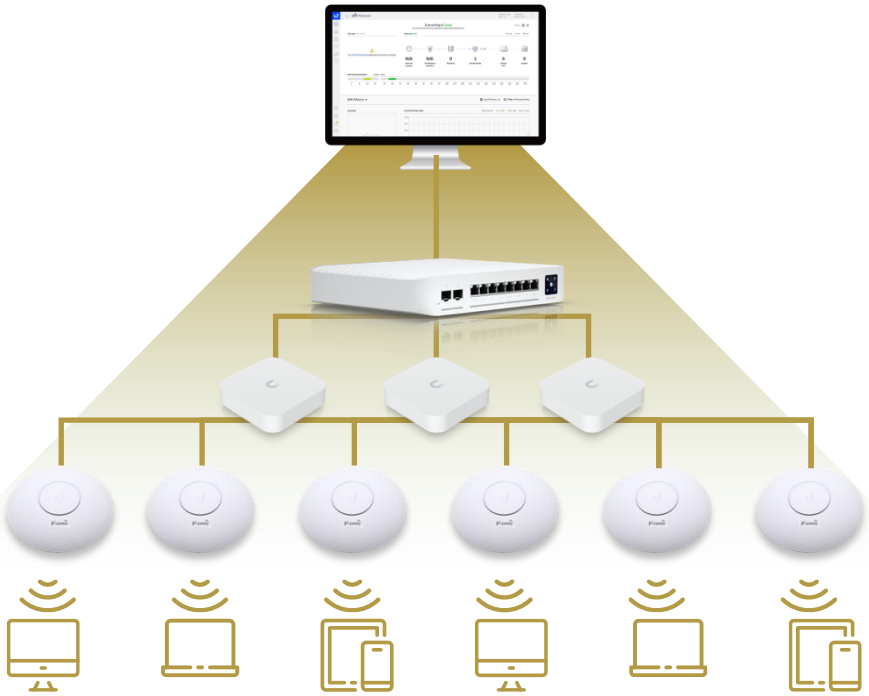
AMIYA

これからのネットワーク｜クラウド型の仮想ネットワークが主流に

仮想化ネットワーク

Software Defined Network

インターネット上から
通信ネットワーク設計/構築/運用ができる



▶ 障害監視／ログ記録／設定変更。すべてインターネット上で完結

仮想化セキュリティ

SASE/ゼロトラスト

インターネット上から
セキュリティがワンセットで供給できる

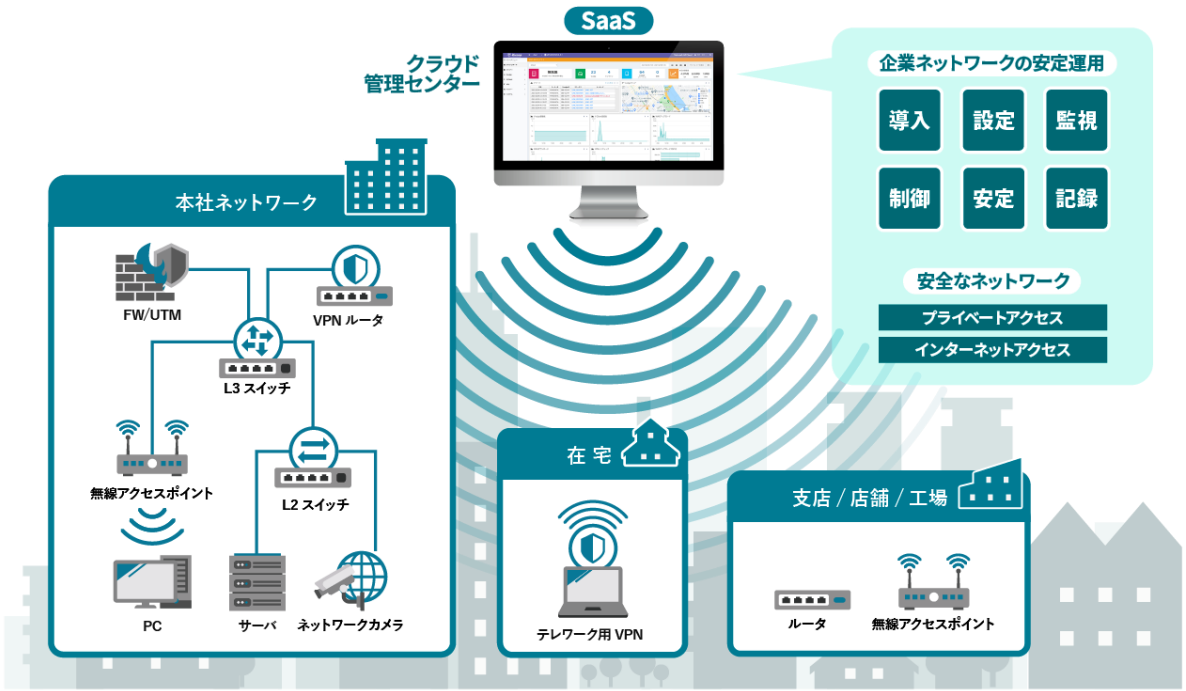
▶ 従来のVPNに代わる新しいセキュリティの標準

AMIYA

Network All Cloud® ｜法人のLAN/WANインフラを完全クラウド化

SDN
ネットワークの仮想化

Network All Cloud®



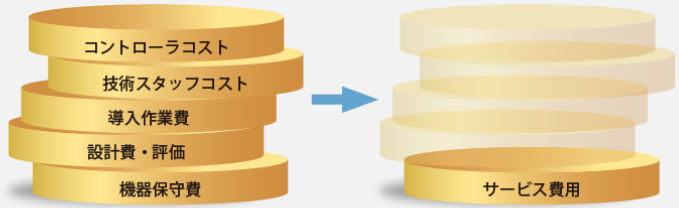
Point 1

他社への
乗り換えが
難しい
高LTV型

	FY2022	FY2024
成長率 売上高YoY	+11%	▶ +15%
継続率	95%	▶ 98%

Point 2

仮想化で
省人化。
圧倒的な
コストダウンに

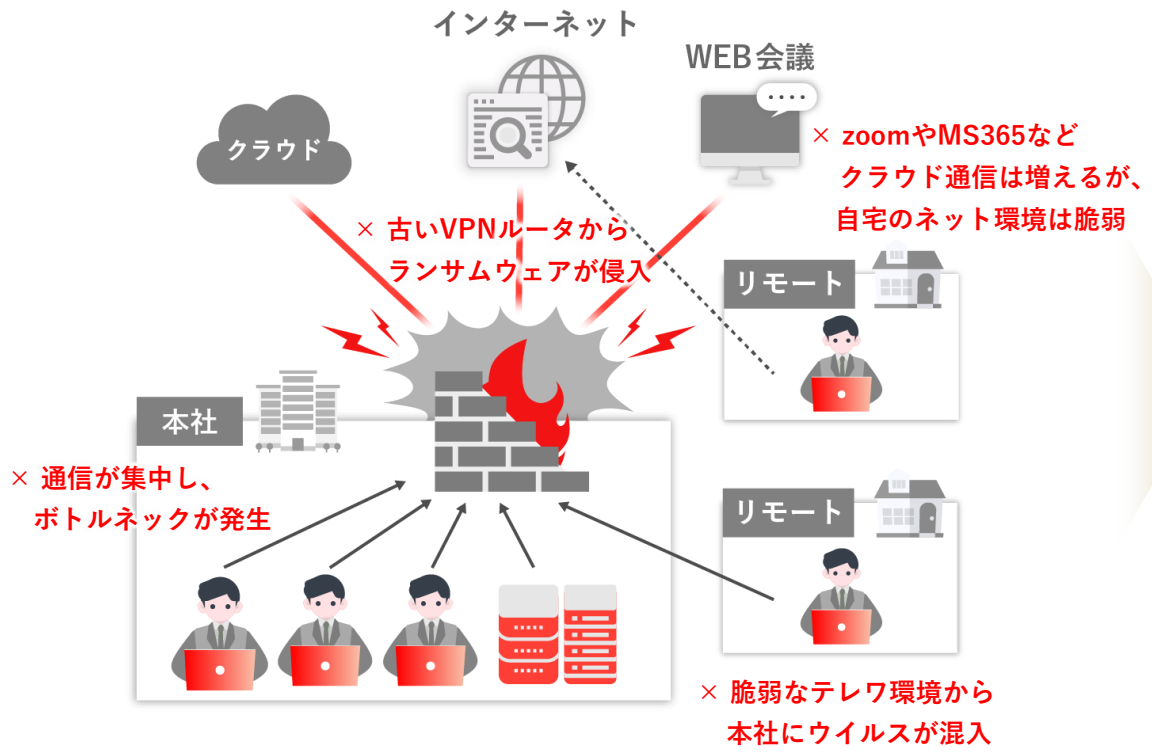


AMIYA

国産SASE Verona ｜国産SASEを新たに販売開始。アップサイドの本命

SASE
フィッシング対策/
インターネット保護

旧型のVPNがランサムウェアやフィッシングの温床に

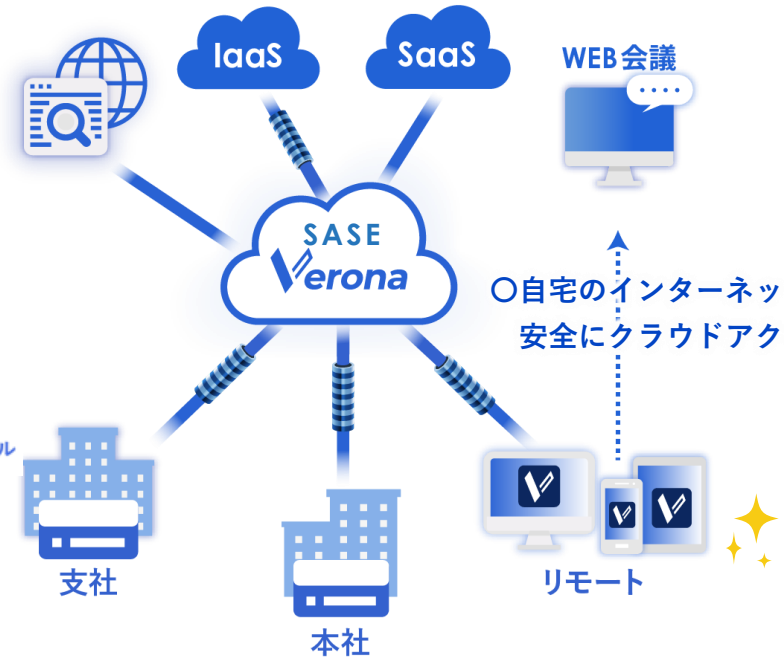


これからは『SASE』

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

○ 全ての通信がSASEを通じて安全を担保



○ 物理的なセキュリティ機器が全てクラウド化されているので、
最新のセキュリティパッチがあたる

AMIYA

自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ