

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2022年3月28日

AMIYA
株式会社 網屋

目次

01 株式会社網屋

02 決算概況

03 当社事業の背景

04 データセキュリティ事業

05 ネットワークセキュリティ事業

06 成長戦略

07 リスク情報・参考情報

01 株式会社網屋

AMIYA

Company info

社 名 株式会社網屋 (AMIYA Corporation)

設 立 1996年12月

所 在 地 東京都中央区日本橋浜町3-3-2 トルナーレ日本橋浜町 11F

代 表 者 代表取締役社長 石田 晃太

従 業 員 数 146名 ※2021年10月末現在

事 業 内 容 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

- ・セキュリティ監査ツールの開発／販売／導入サポート、コンサルティング
- ・サイバーセキュリティに関する検知／運用、診断サービス
- ・情報セキュリティマネジメントシステムの構築／監査、運用支援

ネットワークセキュリティ事業

- ・SaaS型クラウドネットワークサービスの開発、販売
- ・ネットワークシステム基盤のコンサルティング、設計／構築／運用
- ・情報システム部門のクラウド代行運営





Vision

SECURE THE SUCCESS.

セキュリティの力でビジネスの成功を守る
ITセキュリティメーカー

主な事業

通信を守る
ネットワーク
セキュリティ

情報を守る
データ
セキュリティ

「 ? 難しいを 

© 2022 AMIYA Corporation

メーカー（自社プロダクト）の強み



高利益体质

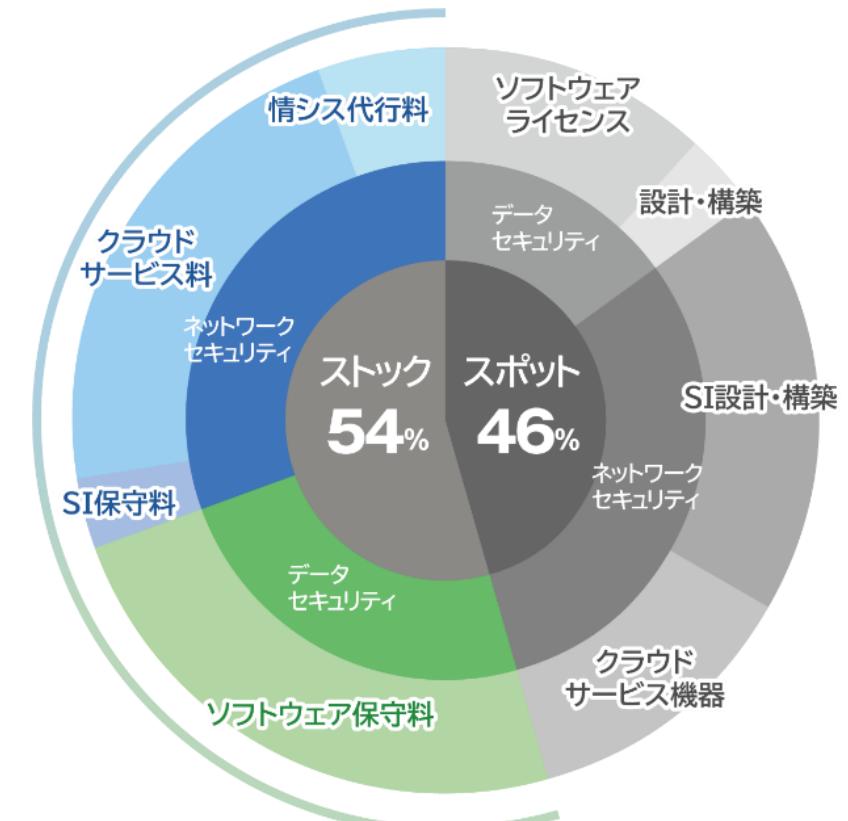
プロダクトやサービスは自社開発。
メーカーならではの高利益体质。



ストックビジネス

リカーリングの継続売上が54%。
ソフトウェア保守/クラウドサービスが
次年度ストックに。

売上高 (2021年12月期)



垂直統合型 ビジネスモデル

製品企画

研究開発

製品開発

プロモーション

セールス

企画・開発・営業まで自社完結

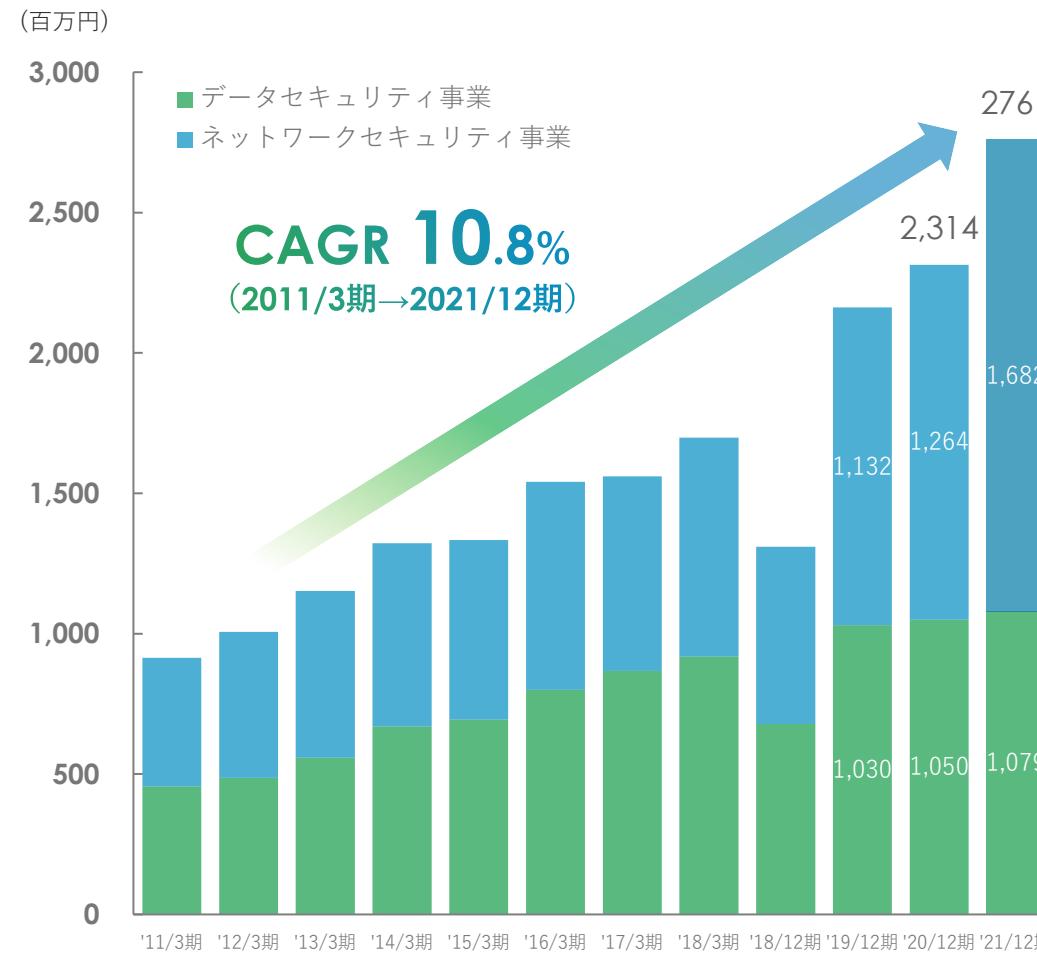


02 決算概況

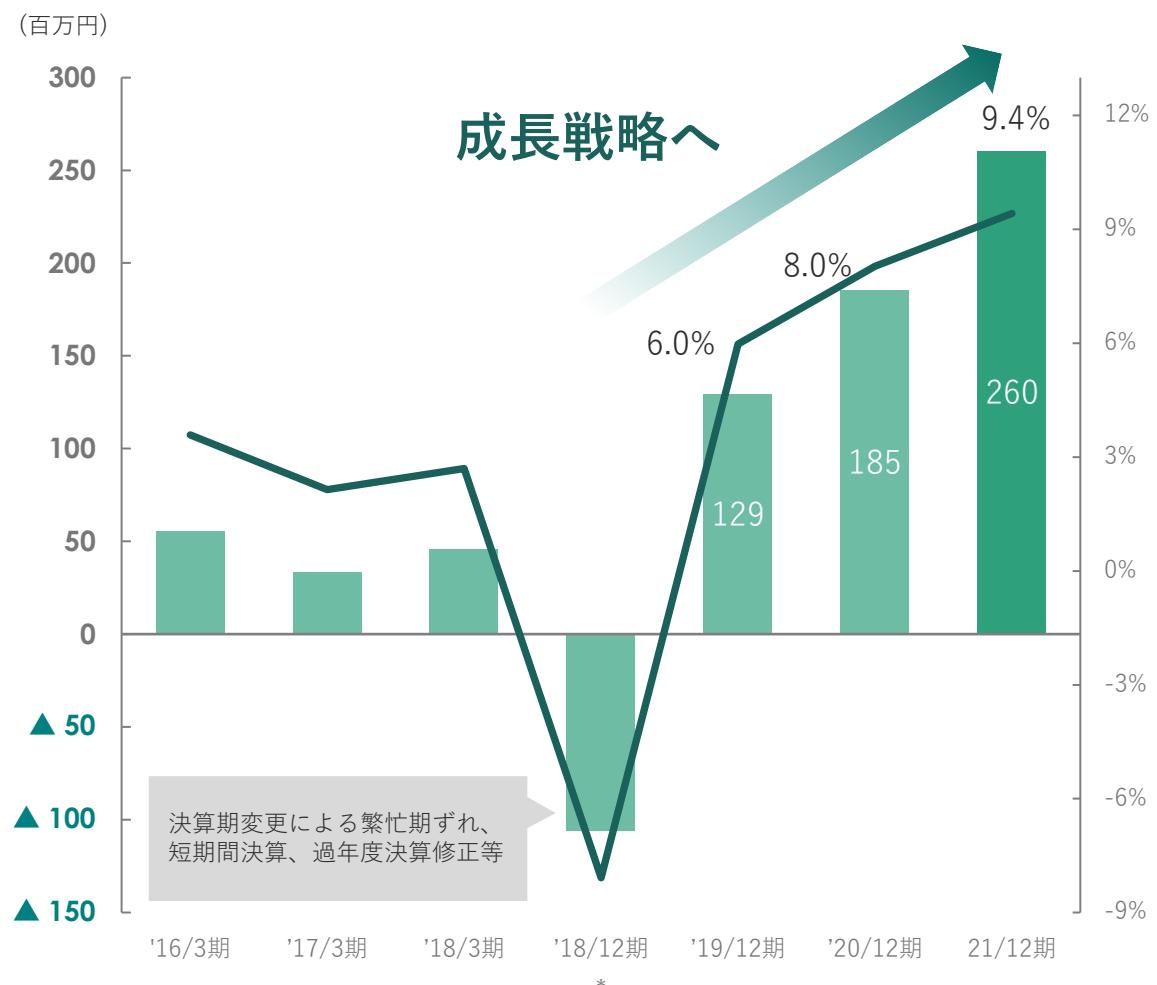


売上高・経常利益

売上高



経常利益

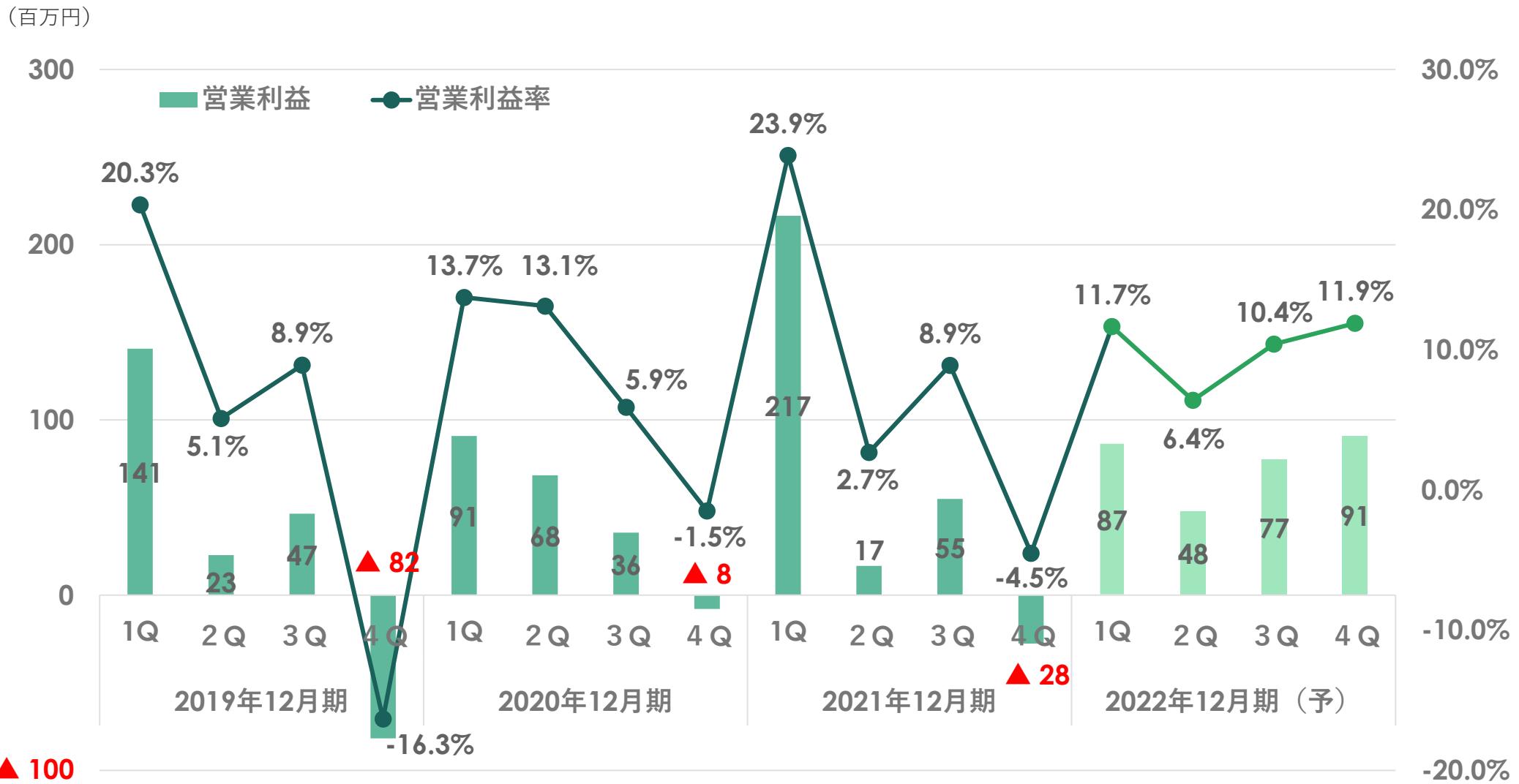


2021年12月期業績

- ▶ ネットワークセキュリティ事業が、売上伸長に貢献
- ▶ 両事業のストックが堅調に推移し、営業利益率が向上

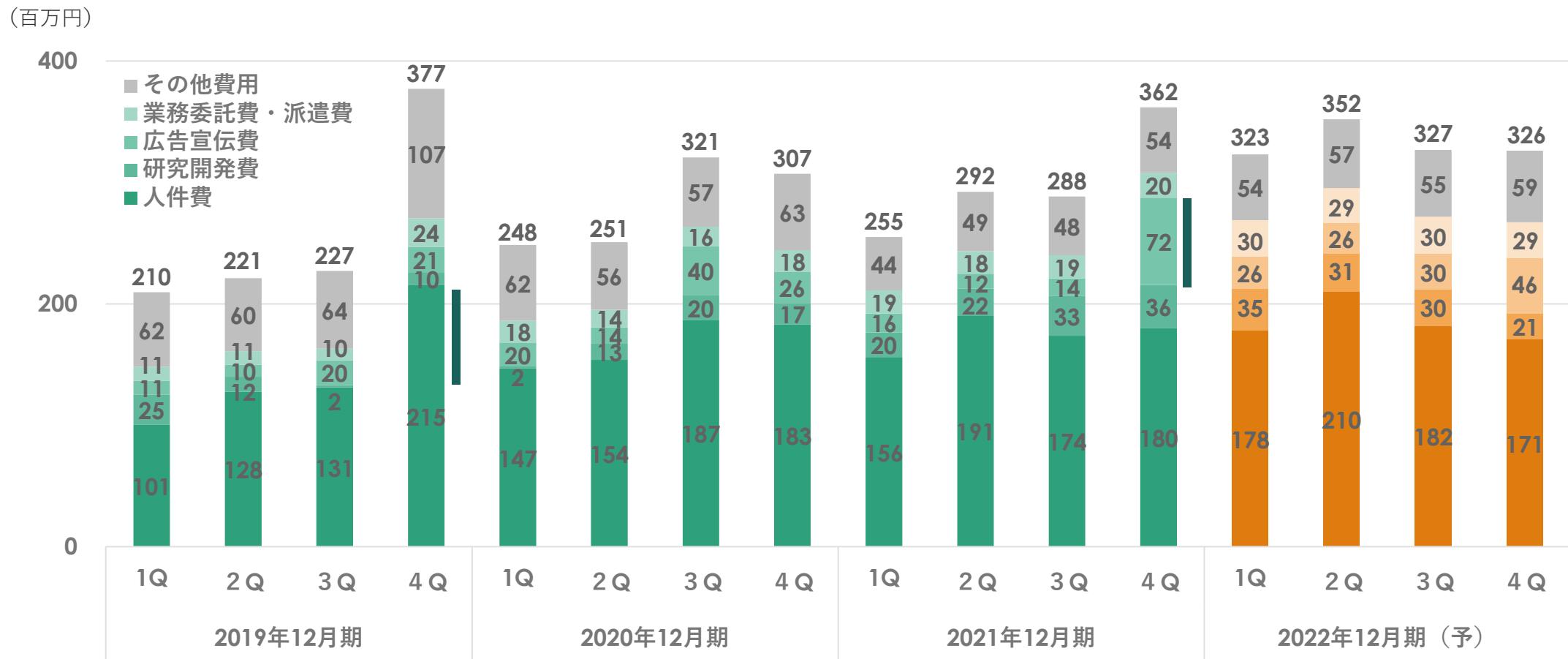
(百万円)	2020年12月期	2021年12月期		2021年12月22日開示	
	通期実績	通期実績	前期比	業績予想	進捗率 (%)
売上高	2,314	2,761	119.3%	2,724	101.4%
売上総利益	1,313	1,458	111.0%	1,442	101.1%
売上総利益率	56.8(%)	52.8(%)	- 4.0pt	—	—
営業利益	186	260	139.4%	222	116.9%
営業利益率	8.1(%)	9.4(%)	+ 1.3pt	—	—
経常利益	185	260	140.0%	215	120.6%
経常利益率	8.0(%)	9.4(%)	+ 1.4pt	—	—
税引前当期純利益	183	253	137.9%	215	117.3%
当期純利益	125	183	145.9%	136	134.5%
当期純利益率	5.4(%)	6.7(%)	+ 1.3pt	—	—
EPS (1株あたり利益)	35.83	51.29	143.1%	—	—

営業利益の四半期推移



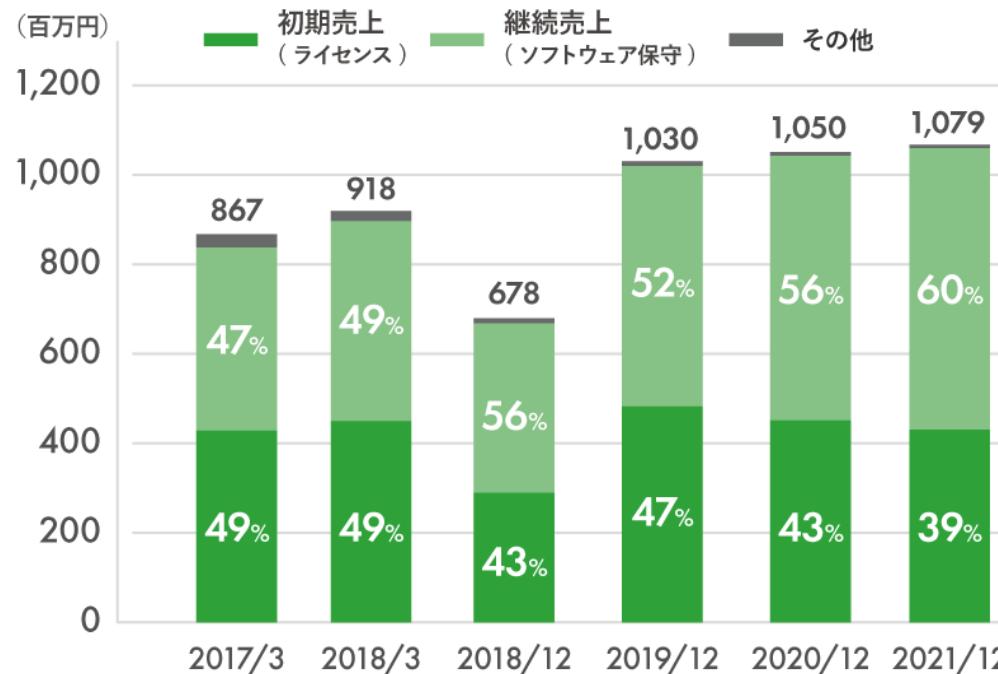
販管費の四半期推移

- ▶ 2021-4Qは、タレント広告で営業損失を計上し、次年度以降の収益性の向上に。
- ▶ 2019-4Qの営業損失は、社員向け決算賞与が主。

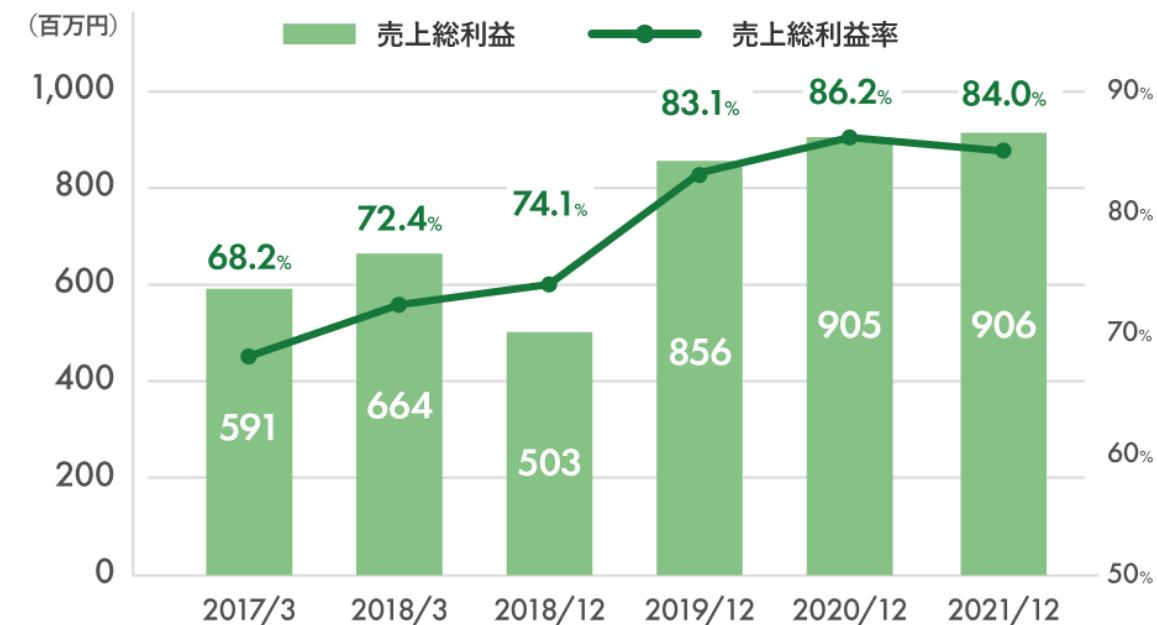


セクター別数値 (データセキュリティ事業)

－事業売上高－



－事業売上総利益－

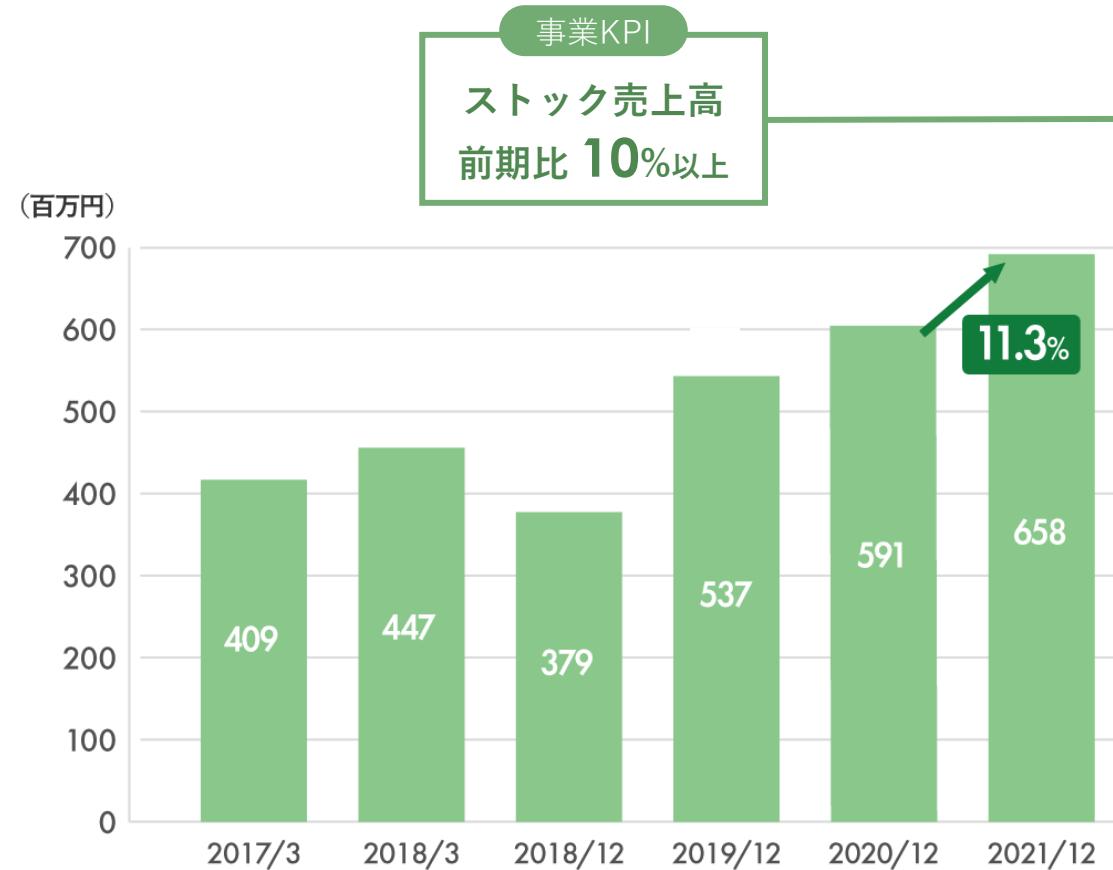


コロナ禍で導入作業が一時停止

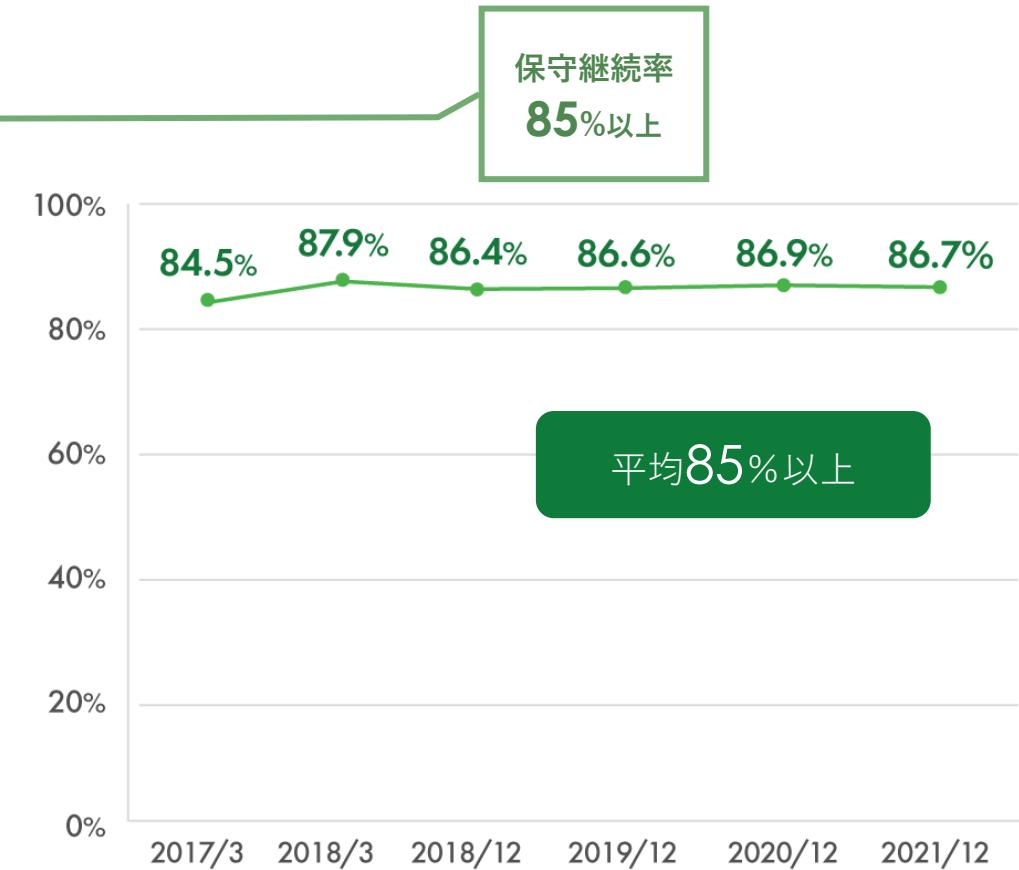
80%を超える売上総利益はメーカーの特性

セクター別数値 (データセキュリティ事業)

保守売上のリカーリング（循環継続）が、高利益体质にも寄与。



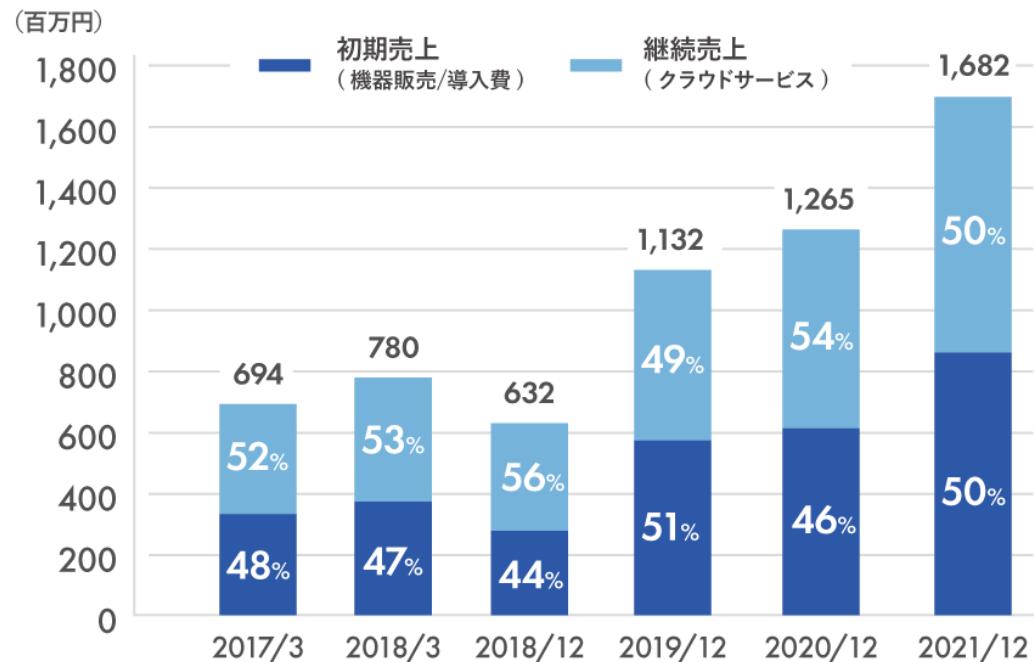
保守売上が5年で1.6倍に



平均60%といわれるソフトウェアでは高い継続率

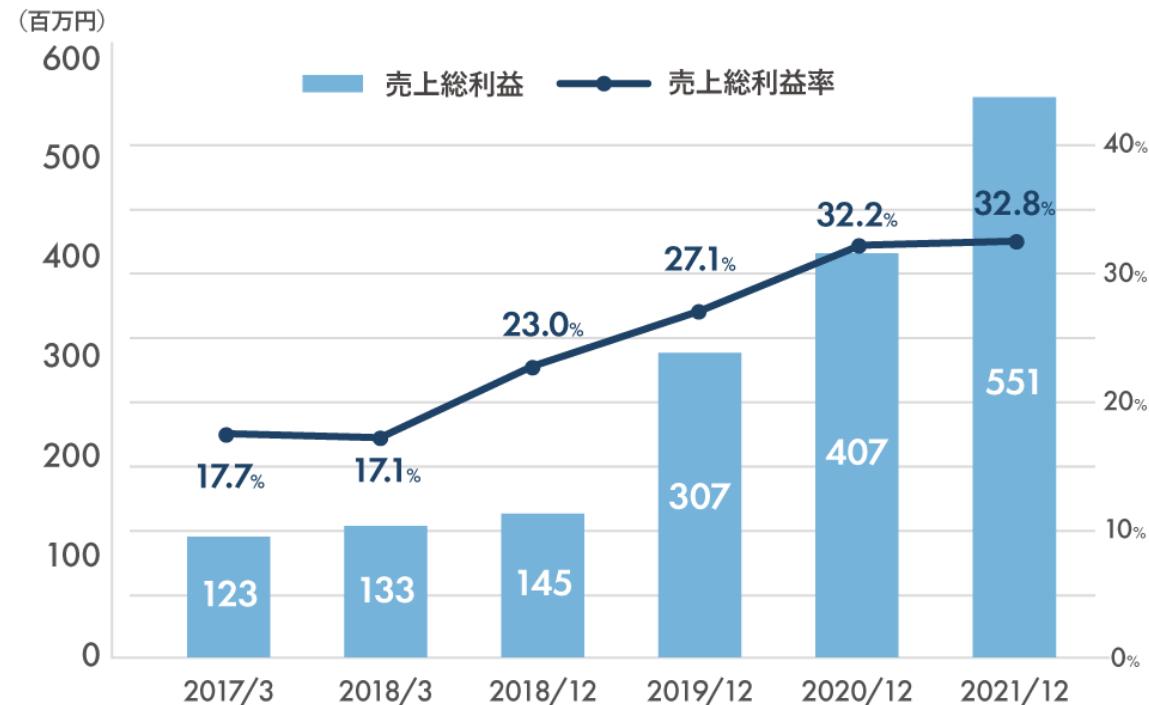
セクター別数値 (ネットワークセキュリティ事業)

－事業売上高－



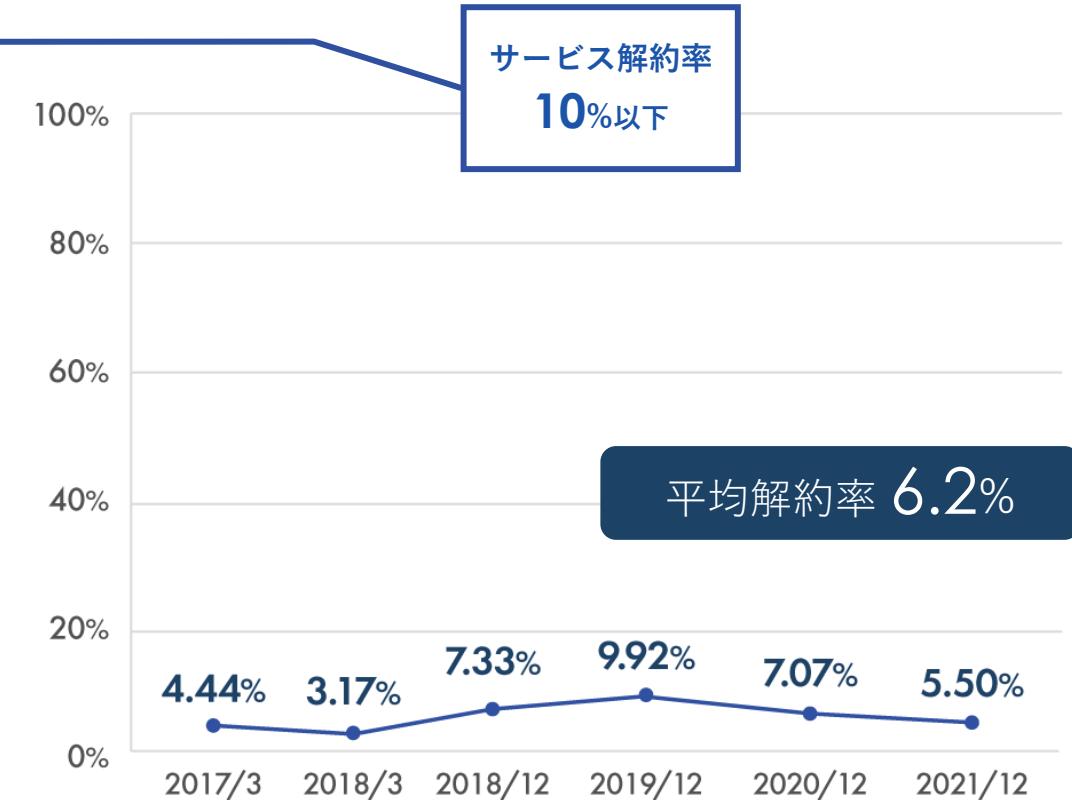
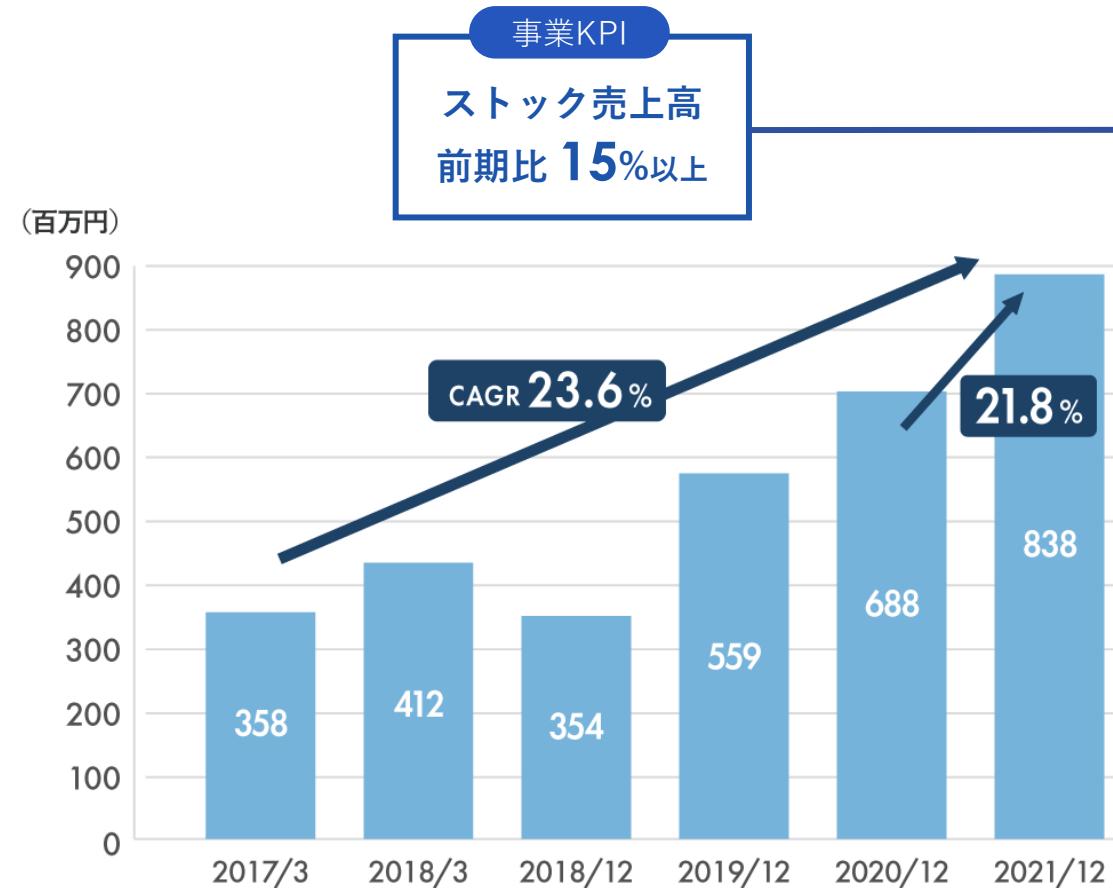
直近5年間で2.4倍、前期比33%の伸長

－事業売上総利益－



受託からメーカーへ転身し、収益率が改善

セクター別数値（ネットワークセキュリティ事業）



直近5年のCAGRは20%を超える

SaaSだから高継続・低解約

貸借対照表

2021年12月期

(百万円)

現金及び預金 1,893 (前期比：201.4%)
その他流動資産 576 (前期比：110.9%)
固定資産 380 (前期比：94.1%)

流動負債 1,190 (前期比：108.1%)
固定負債 223 (前期比：77.3%)
純資産 1,435 (前期比：303.6%)

総資産
2,849

負債及び純資産
2,849

2020年12月期

(百万円)

現金及び預金 939
その他流動資産 519
固定資産 403

流動負債 1,101
固定負債 289
純資産 472

総資産
1,863

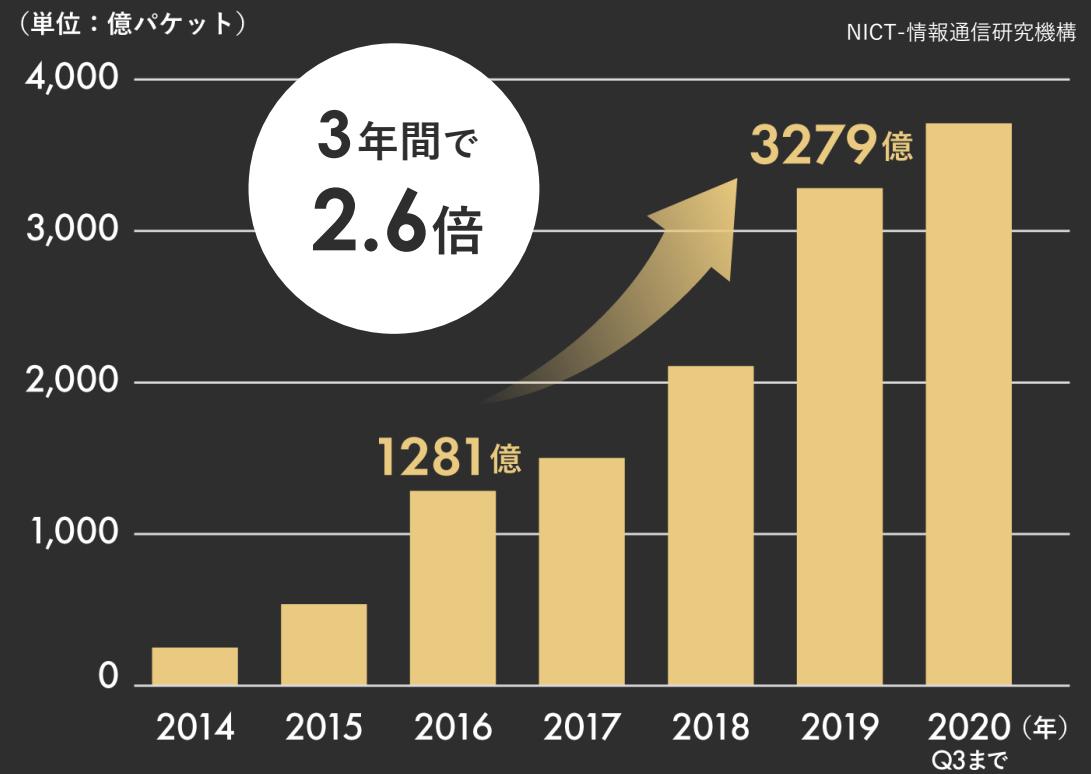
負債及び純資産
1,863

03 当社事業の背景

情報を狙った犯罪

企業/組織のセキュリティ対策のニーズは恒常的。

「内部関係者の盗難対策」 + 「外部攻撃の防衛対策」



サイバー攻撃は増加の一途

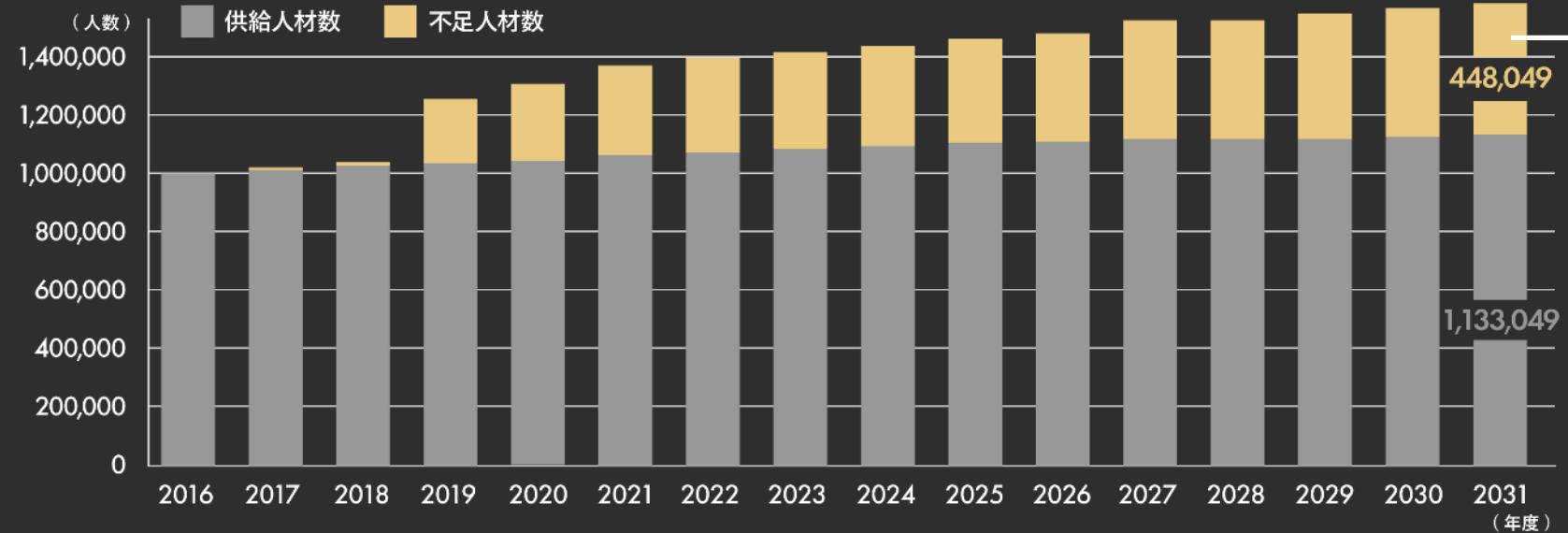
人口の減少

慢性的なITエンジニアの不足は、

『ヒト依存しないITインフラの自動化』の需要を喚起する ▶▶▶



出所：経済産業省 情報技術促進課 「IT人材受給に関する調査（概要）」



約45万人
不足

IT人材は常に不足

事業の背景

DX推進 ▶▶▶ 安く自動化したい

安全保障 ▶▶▶ セキュリティが、産業の中心軸に

「セキュリティの自動化」



AI

クラウド

||

当社の提供価値そのもの



04 データセキュリティ事業



は、サイバー空間のドラレコ



サイバー空間のドラレコ

サイバー空間上にある
あらゆるオペレーションを記録すれば、
内部不正を未然に抑制したり、
サイバー攻撃の素早い検知ができる。

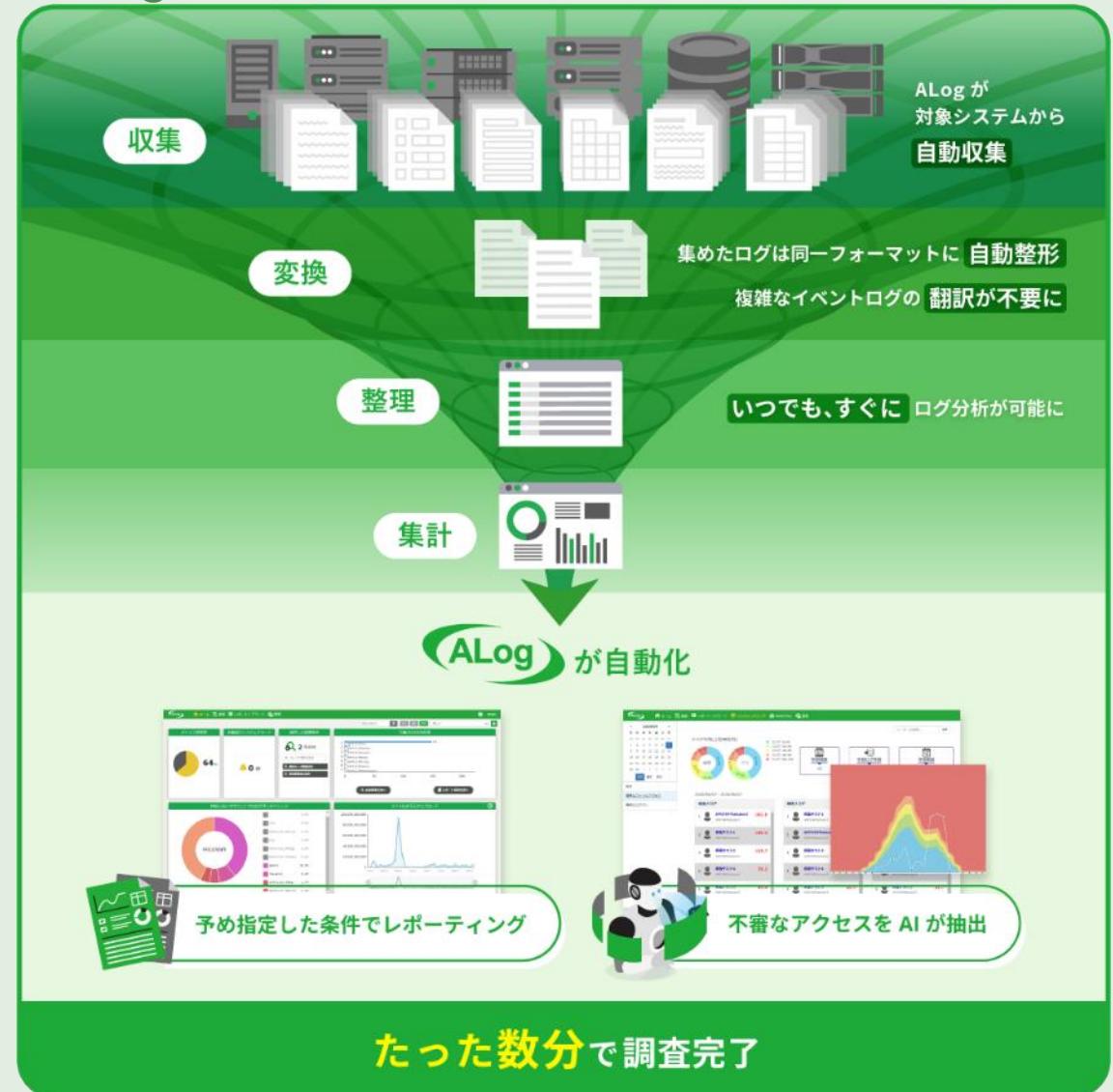


企業運営には、「記録残し」が必須

選ばれる理由(ワケ)



ALog 導入後



分かりやすさで市場をリード

「難解」が「分かりやすい」に

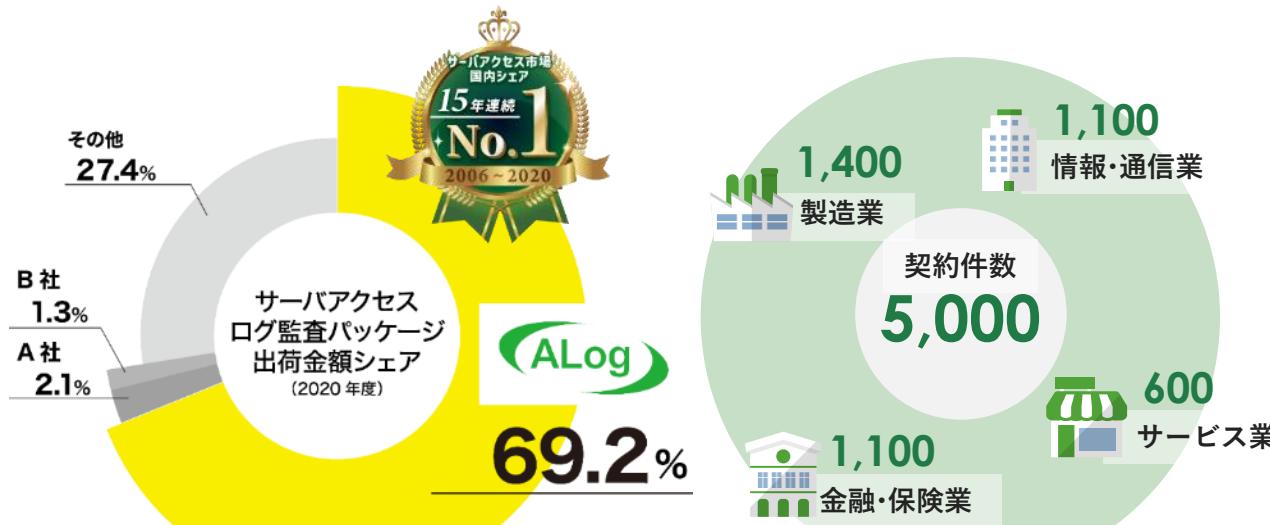
自動変換

ログを 抽出 + 解析 + 要約

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

複雑で膨大なログを理解できる状態に

市場をリードするトップシェア



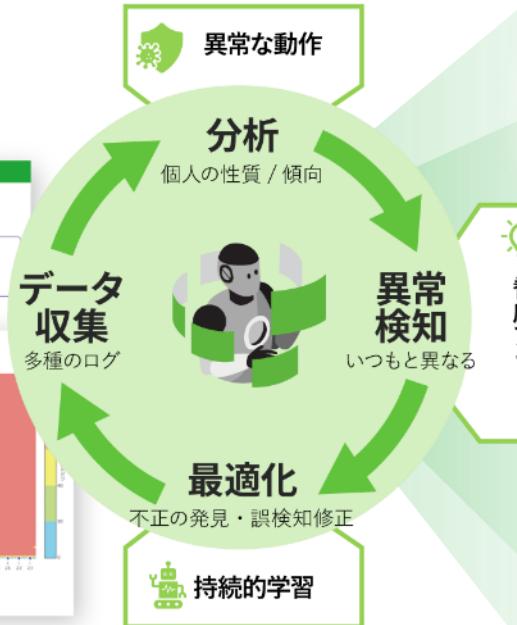
出所： デロイト トーマツ ミック経済研究所
「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2021年度」 2021年12月 発刊 <https://mic-r.co.jp/mr/02250/>

顧客は、上場企業を中心としたエンタープライズ層

先進のサイバーセキュリティ技術

AIが、ふるまい異常を自動検知。

自動化が顧客の業務負荷を軽減する。



普段との違いで
見つかる **内部不正**

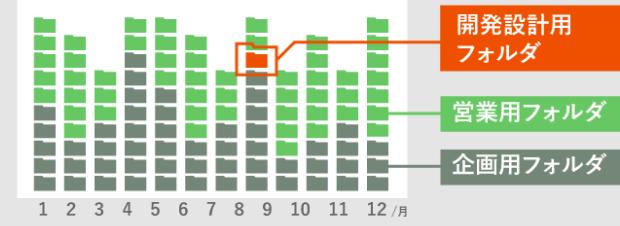
いつもと違う
時間のアクセス

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
おこすファイル全変換

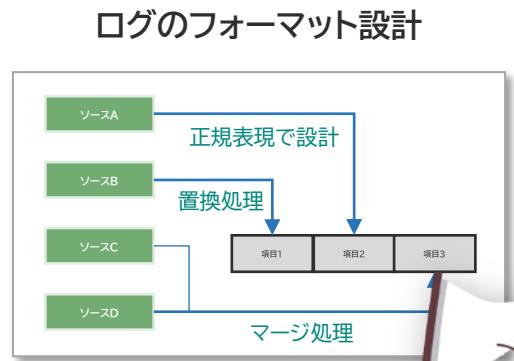
石田さんだけが
大量のファイルを書き換えてる



ログ業界の最難関「難しい」を解決

従来の統合ログ製品

従来製品は、仕様設計が必須。
専門業者の力を借りないと、自力で構築も運用もできない。

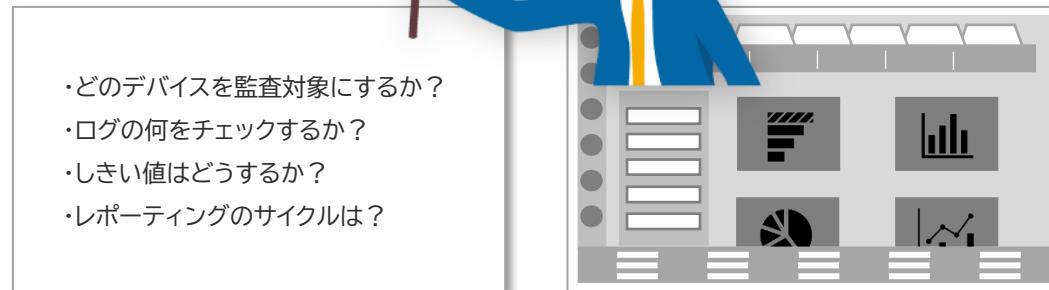


あふれるテンプレート



レポート・検知設計

複雑な操作



ALog EVA

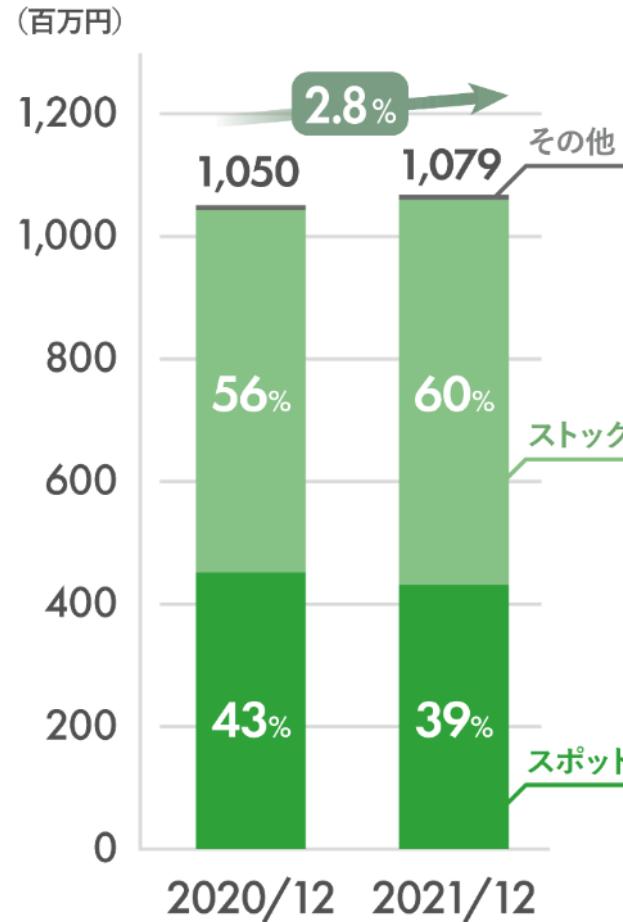
実施したい項目をあらかじめテンプレート化。
パックを適用するだけで、設計も構築も不要に。



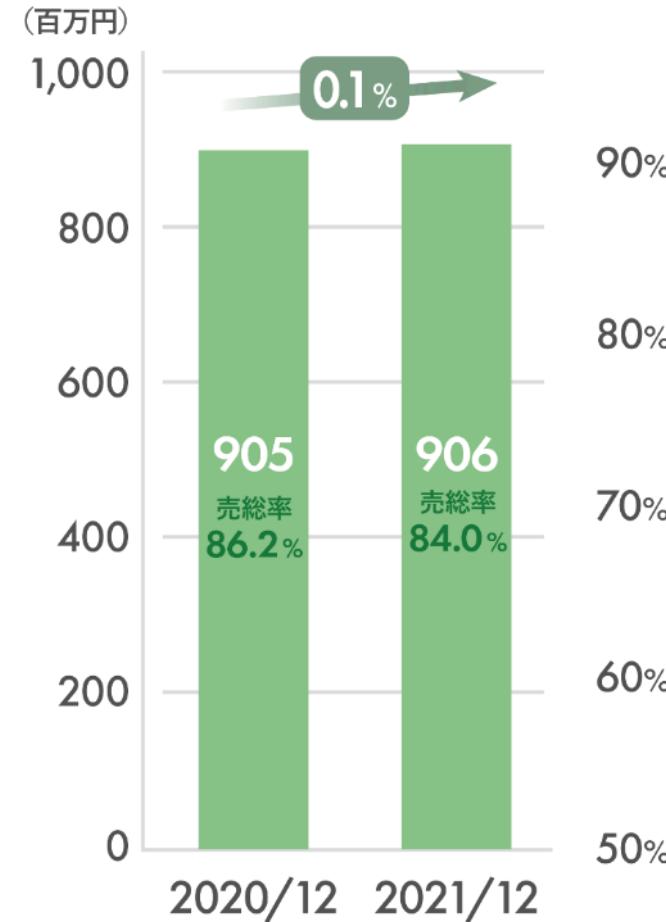
サイバーセキュリティ強化がすぐに実現できる

事業別数値

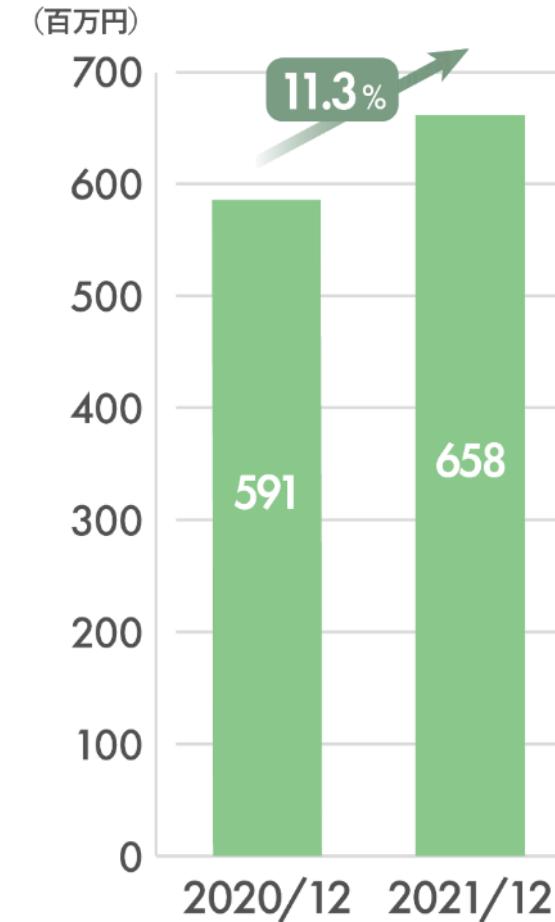
売上高



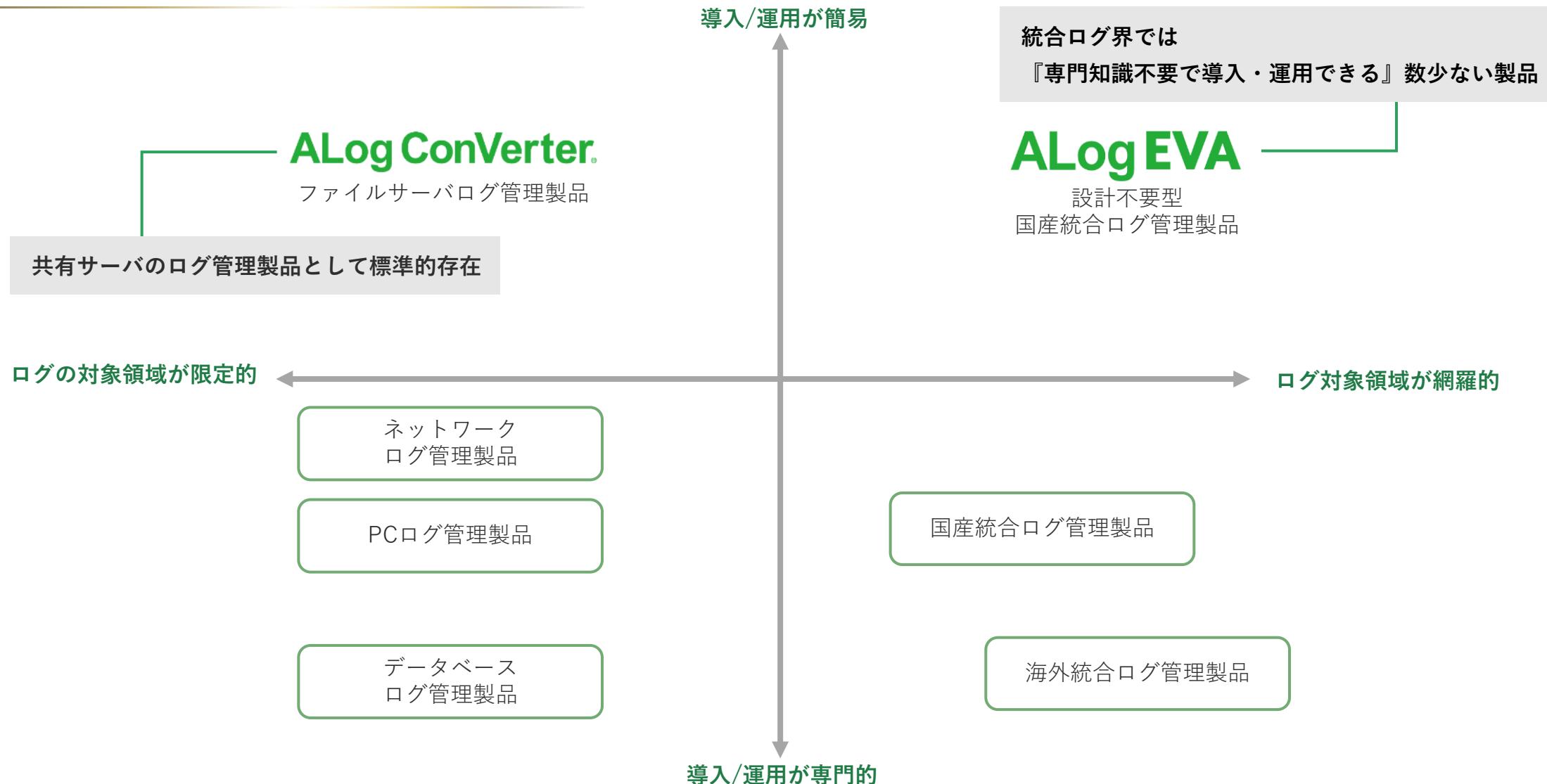
売上総利益



ストック売上高



ポジショニング (当社製品の優位性)



05 ネットワークセキュリティ事業



あらゆるデバイスがインターネットにつながる時代

オンライン授業やテレワーク、キャッシュレス決済など
日々その重要性を増すインターネットネットワーク網。

サイバー空間の安全通信は、
ビジネスに絶対的に不可欠な存在。

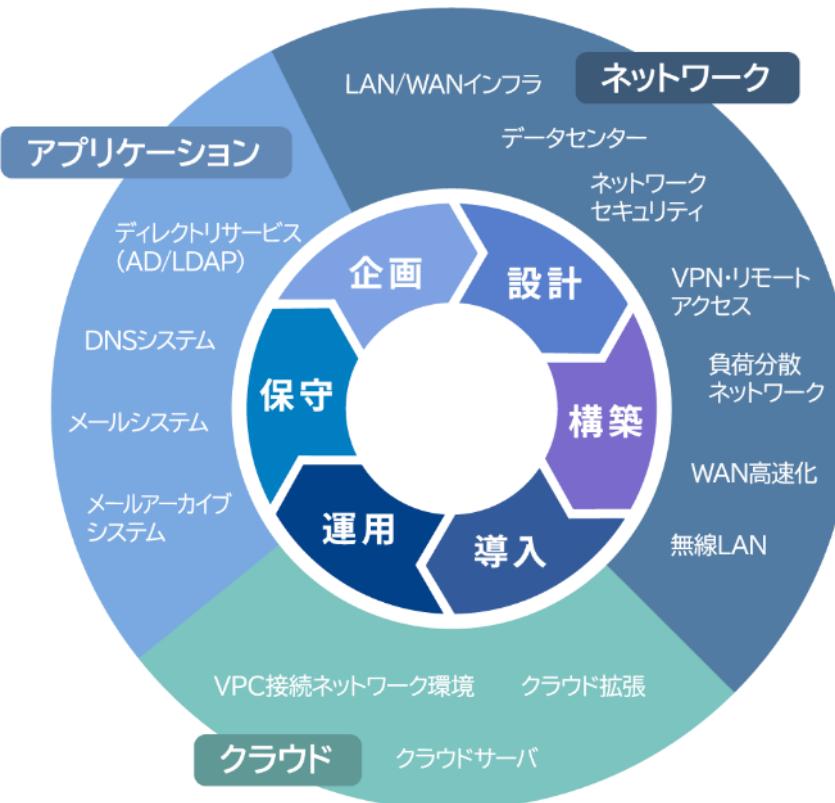
それを迅速・安全・低コストで供給する
『ミライ型ネットワーク』が当社のコンセプト。



ネットワークセキュリティ事業の構成

『ネットワークリンテグレーション』

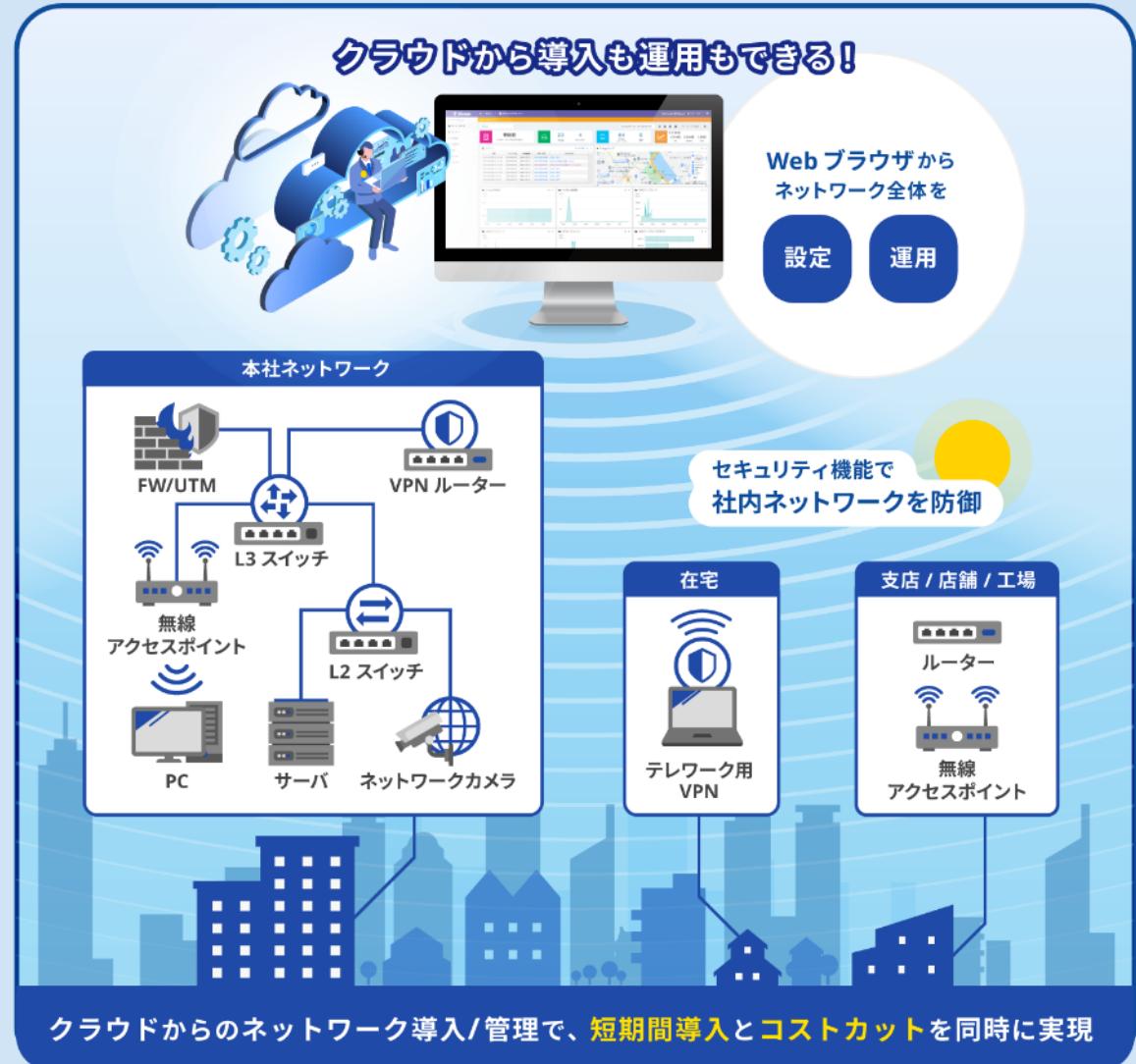
企業LAN/WANの設計構築・システムインテグレーション事業



選ばれる理由(ワケ)

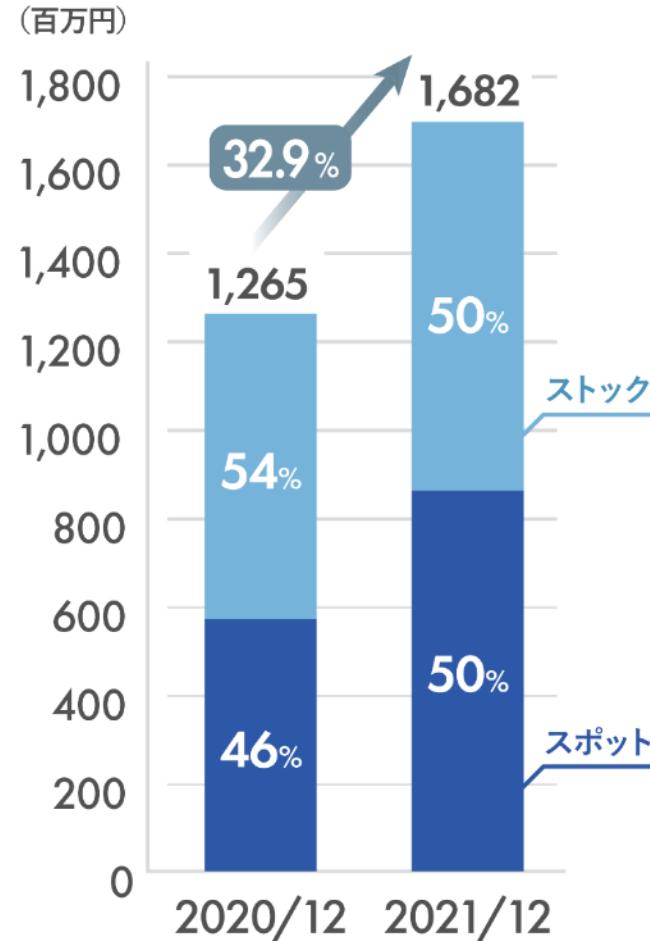


Network All Cloud® 導入後

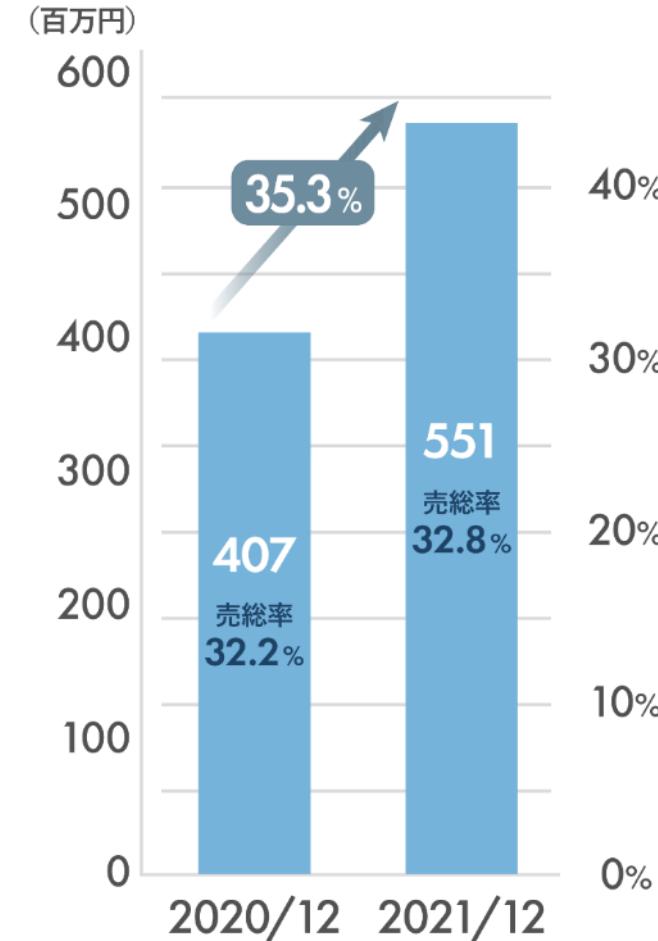


事業別数値

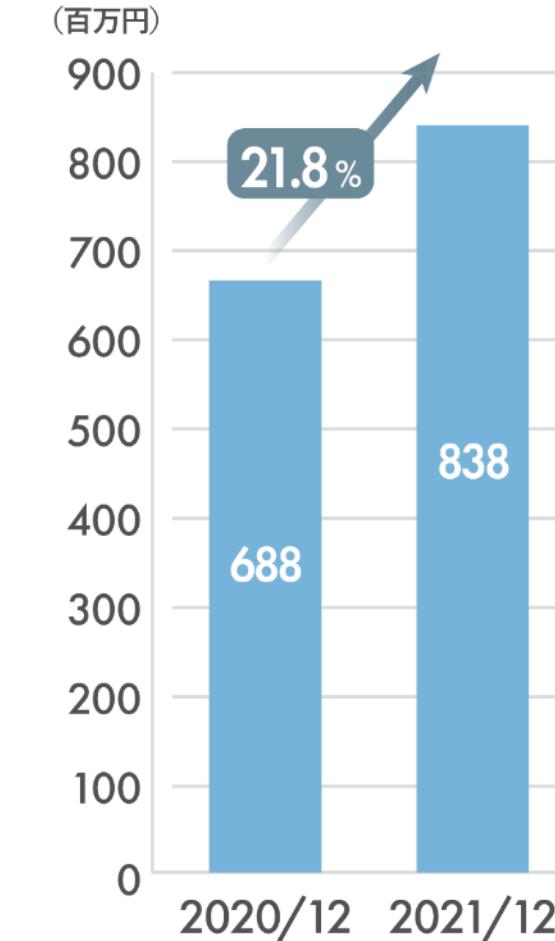
売上高



売上総利益

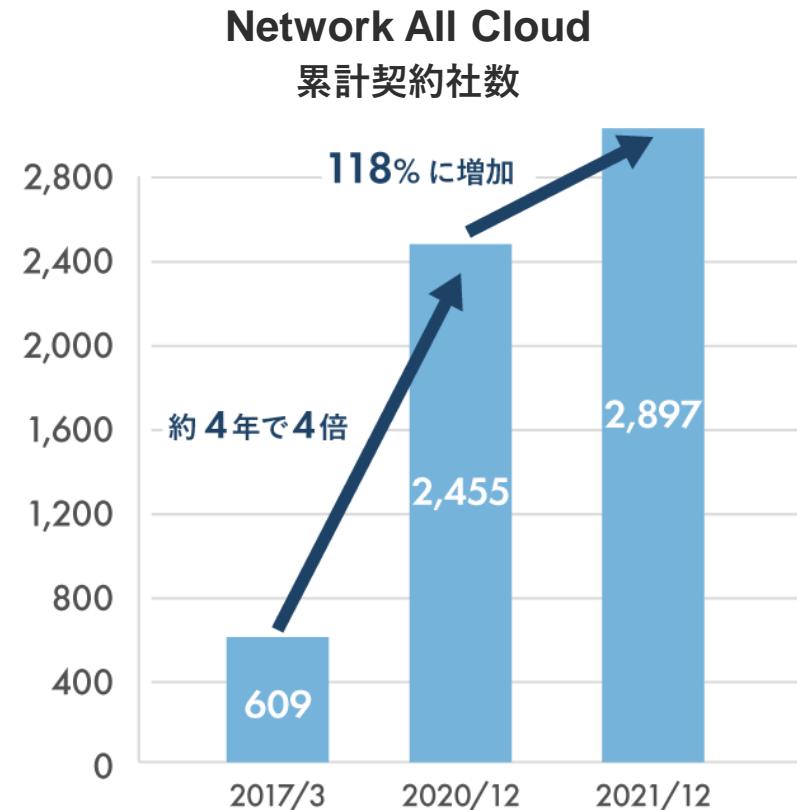


ストック売上高



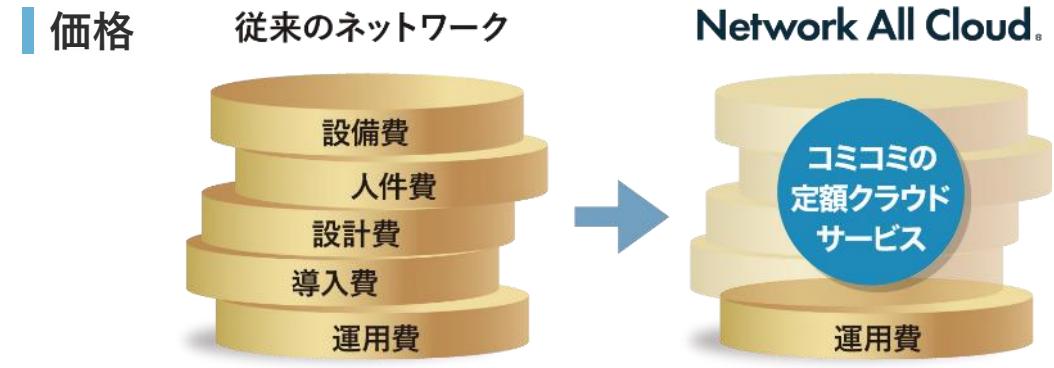
新しいワークスタイルが追い風に

コロナ＝テレワークの需要増



出張作業が不要に ⇒ 多拠点/大型案件の受注増

クラウド＝抜本的な価格変化



顧客利益

1. ゼロコンフィグ → 設計人件費 減
2. クラウドコントロール → 出張経費 減
3. フルマネージドサービス → 運用人件費 減

クラウドだからシステムレス ⇒ お客様もコスト減

データやアプリだけでなく、
通信インフラもクラウドに。



遠方にエンジニア
を行かせると
コストがかかり過ぎる…



拠点ごとに管理者が
いないから
中央で集中管理したい



社内にネットワーク
技術者がないから、
Sler依存がひどい



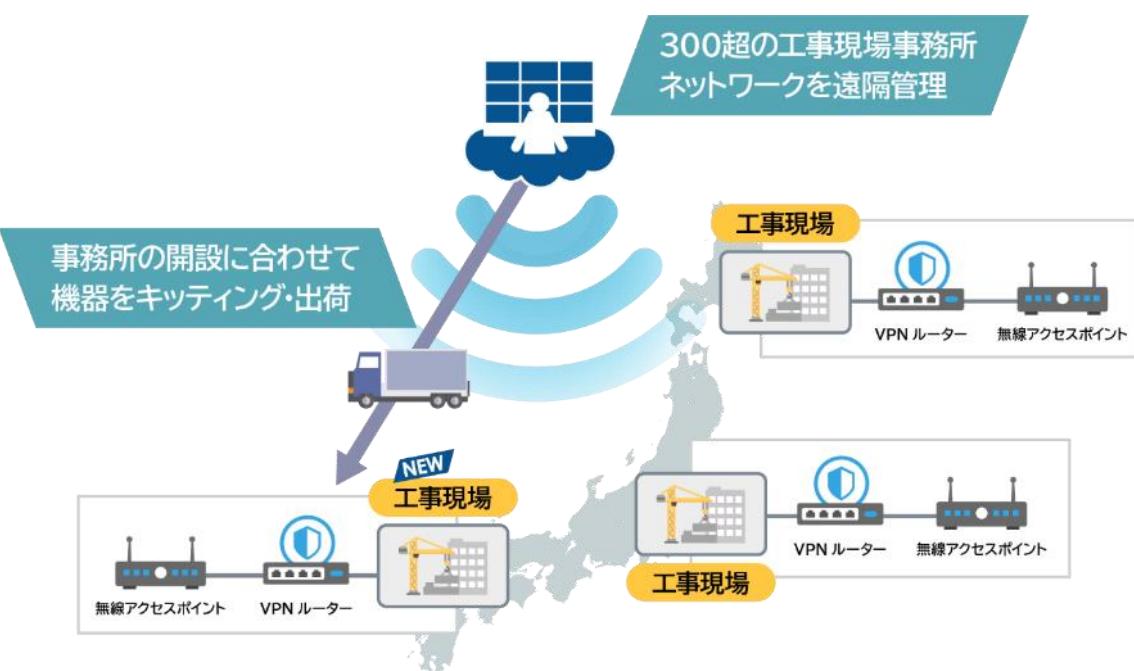
クラウドから[導入]も[運用]もできる

熊谷組様

売上4000億円を
超える北陸発祥の
大手ゼネコン



300を超える工事事務所のICTを遠隔管理



ホーチキ様

社員2000名を超える
火災報知器/消火設備の大手メーカー

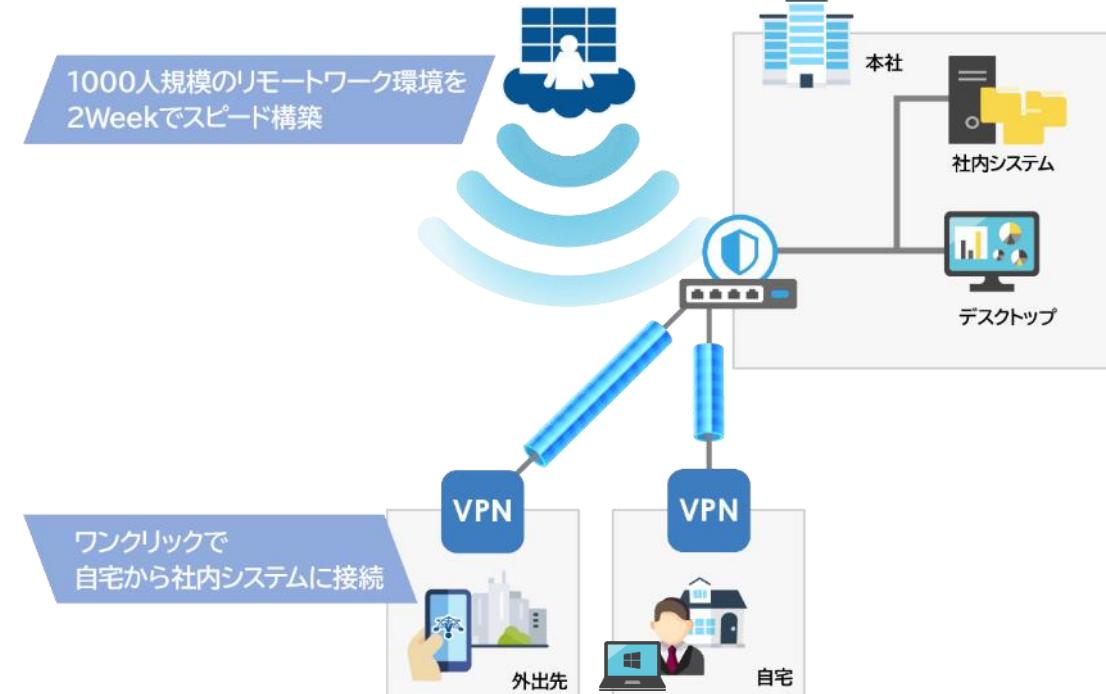


人命と財産を
火災から守り続けて

100年。

HOCHIKI

社員1,300名のテレワーク通信を整備



ポジショニング (当社サービスの優位性)

提供技術が限定的

提供技術の網羅性が高い

人に依存しない
SaaS型ネットワーク

Network All Cloud.[®]

認証基盤・無線LAN・VPNなど
ネットワーク全体を網羅

ネットワークを網羅提供できるのが当社の強み。
一般的には、無線LANのみ/VPNのみ/認証のみのサービスサーが多い。

クラウド認証サービス

無線LANサービス

VPNサービス

オンプレ
ネットワークSler
(総合構築業者)

オンプレ
ネットワーク機器メーカー

従来の労働集約型
ネットワーク

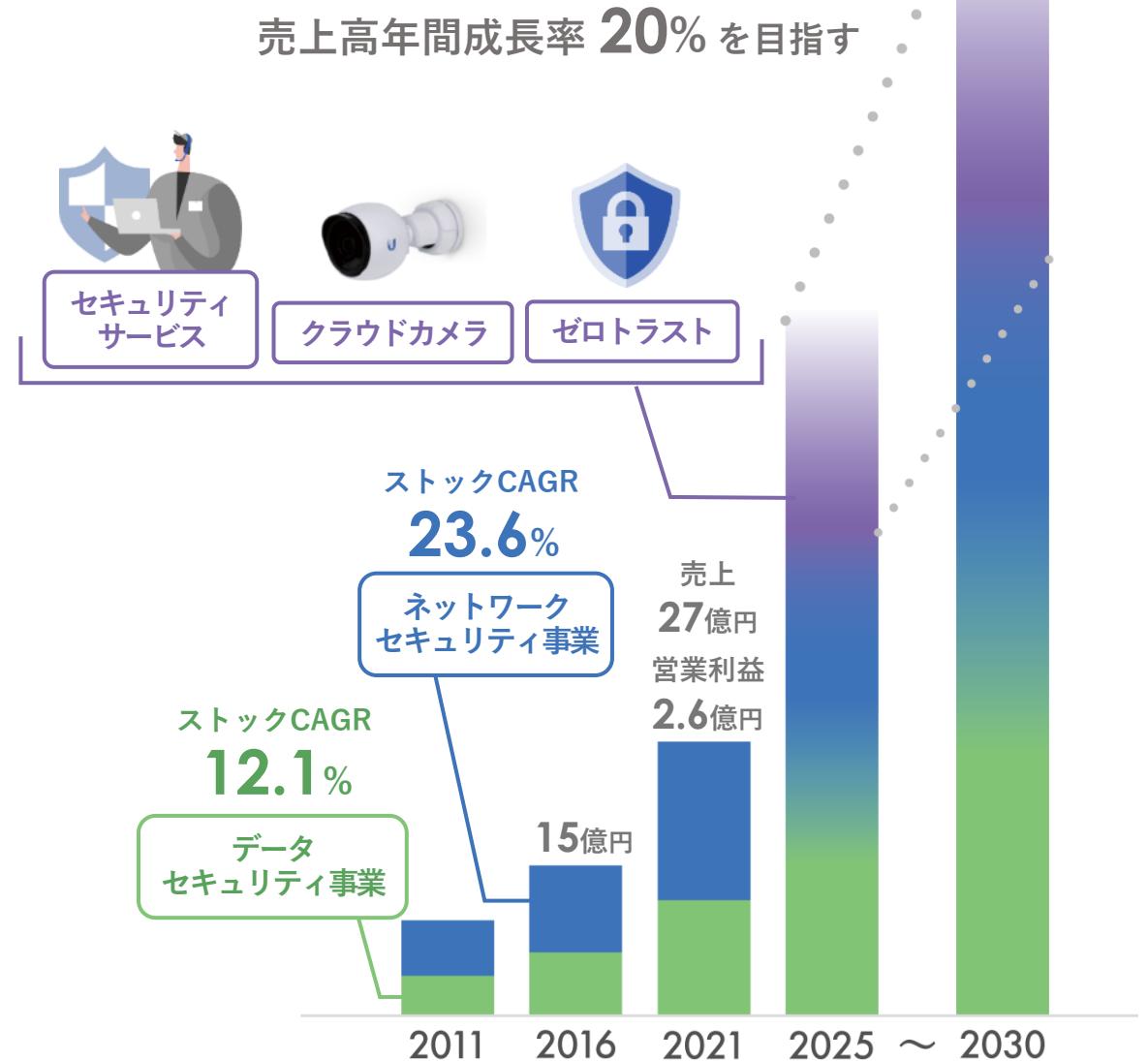
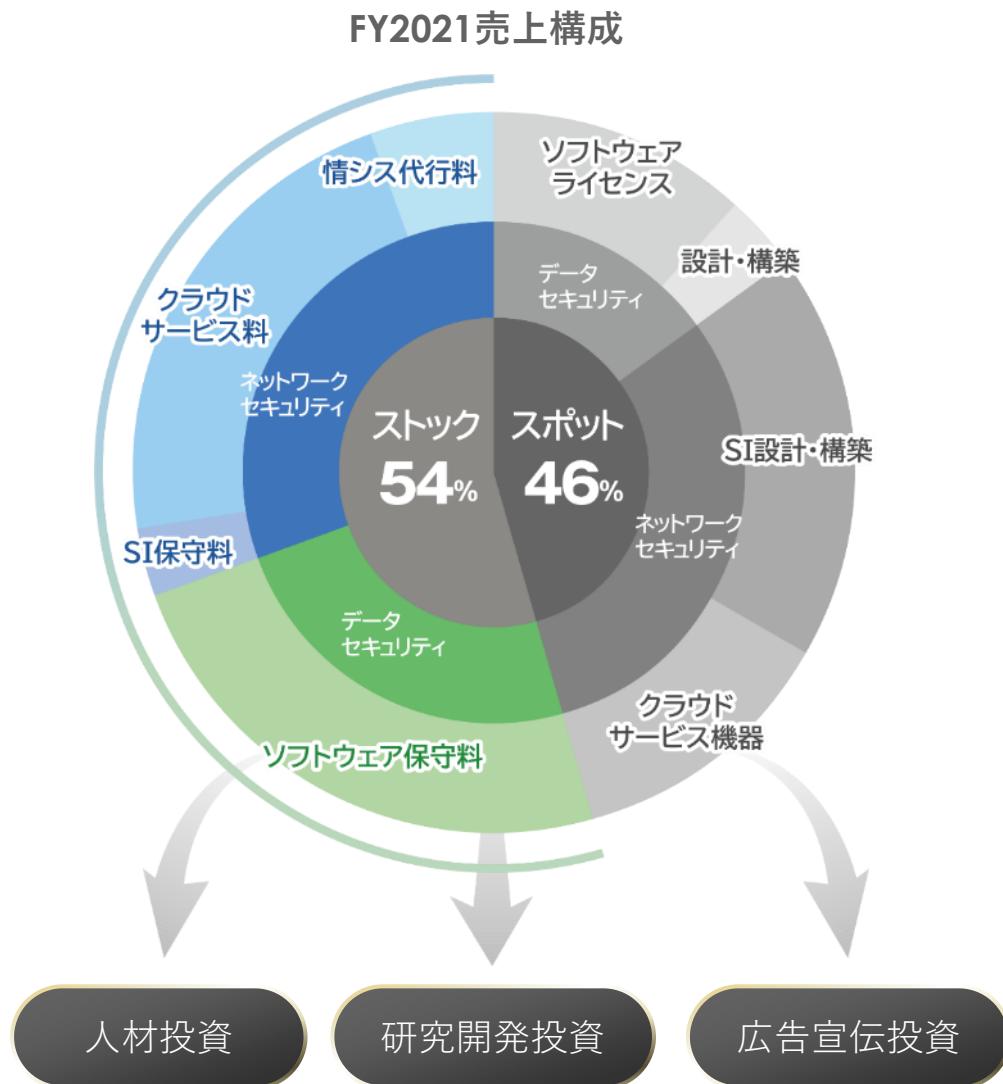
06 成長戰略

2022年12月期 業績予想

- ▶ リカーリングモデルを活かし、KPIとする営業利益率10%以上の3億円を目指す
- ▶ 粗利率の高い機器調達により、ネットワークセキュリティ事業の売上総利益を15%以上向上させる

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	増減率
売上高	2,761	3,000	+ 8.7%
データセキュリティ事業	1,079	1,200	+ 11.2%
ネットワークセキュリティ事業	1,682	1,800	+ 7.0%
売上総利益	1,457	1,678	+ 15.2%
データセキュリティ事業	906	1,017	+ 12.3%
ネットワークセキュリティ事業	551	661	+ 19.8%
営業利益	260	303	+ 16.3%
経常利益	260	311	+ 19.6%
当期純利益	183	203	+ 10.7%

Into the 2030



主要KPI

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

財務KPI

事業KPI

ストック売上高
成長率**10%以上**

保守継続率
85%以上

売上高伸長率
営業利益率

事業KPI

ストック売上高
成長率**15%以上**

サービス解約率
10%以下

人材投資

研究開発投資

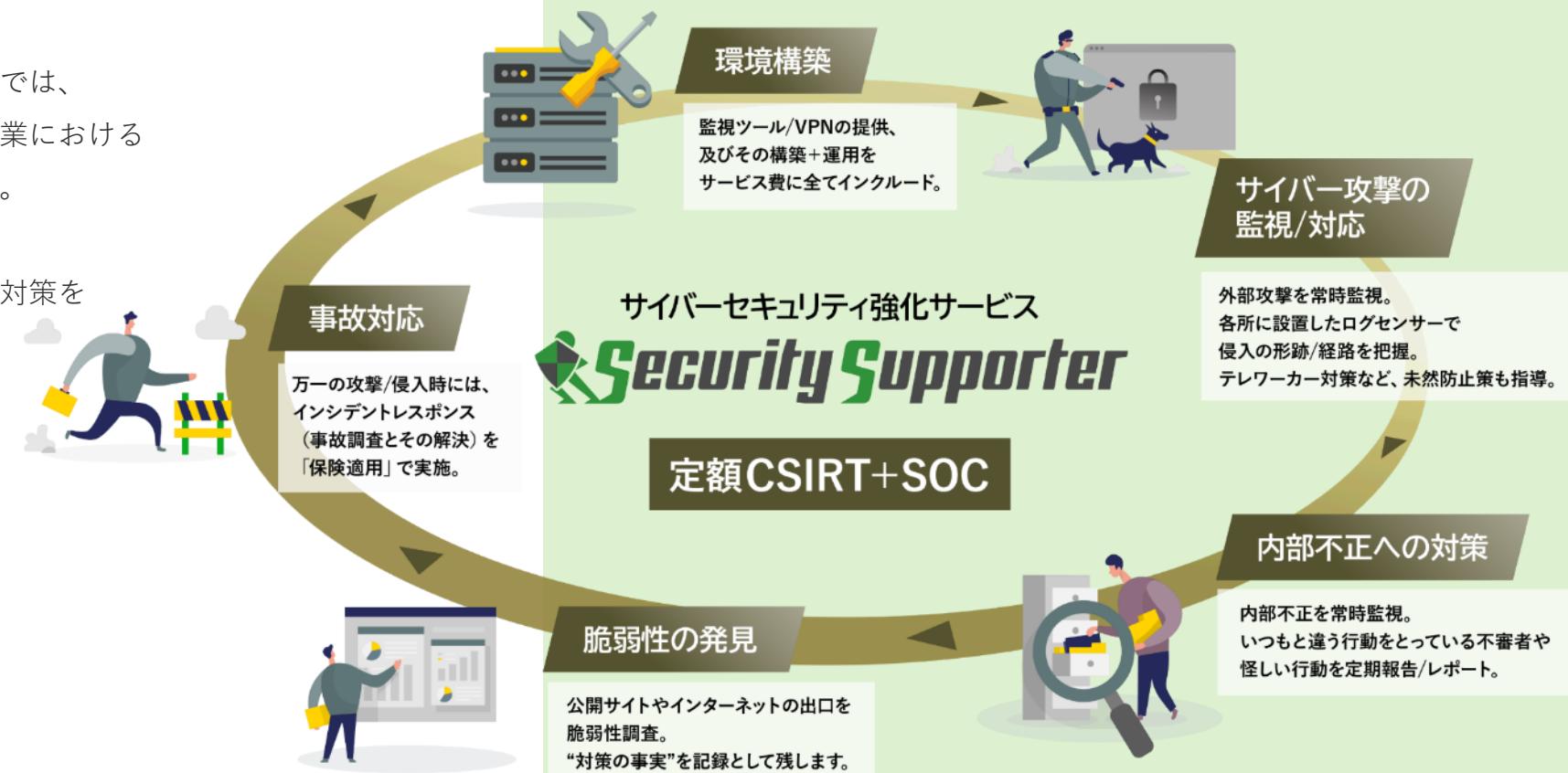
広告宣伝投資

メーカー高収益性が成長スパイラルを牽引する

中小企業向け サイバーセキュリティ 強化サービス

セキュリティ人材が不足する日本では、
サプライヤーなど請負型の中小企業における
サイバーセキュリティ対策が未熟。

攻撃検知や脆弱性診断などの総合対策を
月額固定サービスで提供開始。
(2022年2月_リリース)



導入前

セキュリティ人材が不足



膨大なシステムのログ。
意味を理解するには専門知識が必要。

ログ分析による疲弊



ログ分析・調査
20時間/月

日常的に発生するセキュリティアラート。
これらの調査だけでも多くの時間がかかる。

導入後

専門チームがサイバー攻撃を検知



専門チームがログ分析。
不正や攻撃の検知、
万が一には被害範囲の特定まで。

日頃からセキュリティレベルを強化



強化の対処は
2時間/月

企業のセキュリティレベルを強化改善。
対応工数を大幅に削減。

成長戦略（ネットワークセキュリティ事業）

需要に応える クラウドカメラ

急成長するネットワークカメラ市場*

当社では、堅固な顧客基盤と販路をもとに
「クラウドカメラ」サービスを販売開始。
(2022年前半_リリース予定)

法人向けの高精度AIカメラと
全国拠点を網羅できるSaaSクラウドで
中規模以上の顧客に供給。先発事業者と差別化を図る。

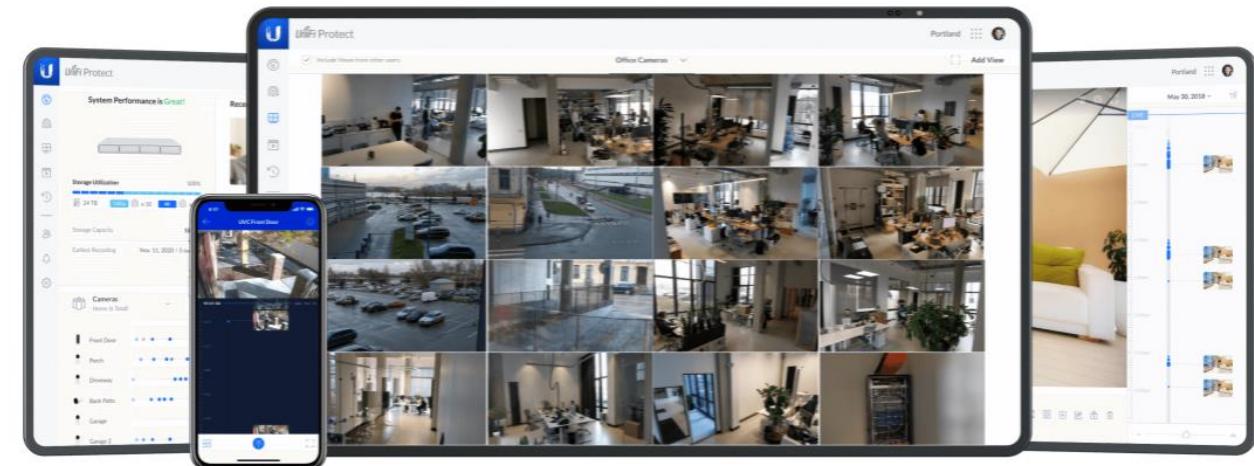
監視/モニタリングカメラ市場

3,100億円 2026年予測

出所：矢野経済研究所 「日本市場 監視カメラシステム市場規模推移」



Network All Cloud.
ネットワークカメラ



	画素数	解像度	フレームレート	音声	AI	クラウド	ストレージ	接続
G1 Bullet	1080P	1920x1080	30FPS	X	✓	✓	1TB	Cloud
G1 Flex	4MP	2592x1944	30FPS	✓	✓	✓	1TB	Cloud
G1 Pan	4MP	2592x1944	30FPS	✓	✓	✓	1TB	Cloud
G1 Bullet	4MP	2592x1944	30FPS	✓	✓	✓	1TB	Cloud
G1 Bullet	4MP	2592x1944	30FPS	✓	✓	✓	1TB	Cloud
G1 Bullet	4MP	2592x1944	30FPS	✓	✓	✓	1TB	Cloud
G1 Bullet	4MP	2592x1944	30FPS	✓	✓	✓	1TB	Cloud
G1 Bullet	4MP	2592x1944	30FPS	✓	✓	✓	1TB	Cloud

成長戦略（ネットワークセキュリティ事業）

需要に応える ゼロトラスト

コロナ禍で加速するテレワークやクラウド。
守るべき端末やデータは点在化し、従来型セキュリティでは
対応できない時代に。

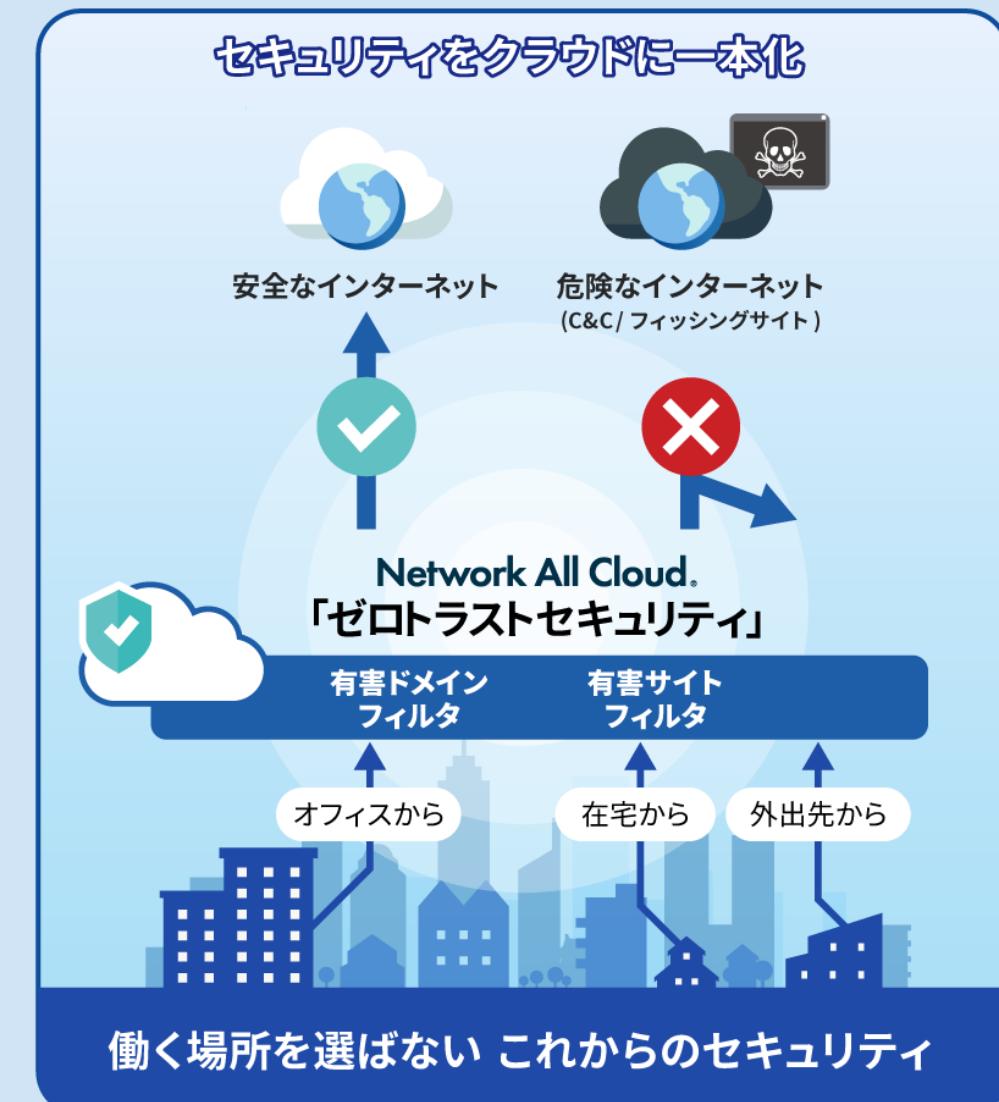
当社では、どこからでもどの端末でも安全に仕事ができる
「ゼロトラストセキュリティ」サービスを投入。
(2022年前半_リリース予定)

IoTデバイス

世界 348億台 (2022年)

出所：総務省「情報通信白書令和2年版」

Network All Cloud.[®] ゼロトラスト



投資計画

データセキュリティ事業

サイバーセキュリティサービス

2022年下期：提供サービス拡張
2023年11月：データサービス仕様検討開始

ALog SaaS

2023年上期：リリース（予定）

ネットワークセキュリティ事業

クラウドカメラ

2022年上期：リリース（予定）

ゼロトラスト

2022年下期：リリース（予定）

		三か年	2022/12	2023/12	2024/12
人材投資	開発者を中心とした新卒採用の強化	5.7億円	1.2億円	2.0億円	2.5億円
研究開発投資	新事業/新機能のR&D機能向上	7.6億円	2.0億円	2.6億円	3.0億円
広告宣伝投資	カンファレンス主催 タレント起用CM	6.3億円	1.5億円	2.0億円	2.8億円
		19.6億円	4.7億円	6.6億円	8.3億円

07 リスク情報・参考情報



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	大	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います。
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います。
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います。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、最先端技術や新技术に対する継続的かつ積極的な研究開発を行っています。
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止や停止等、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います。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います。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います。
情報等の漏洩について	当社は事業活動を通じ、取引先の重要な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の認証取得に加えて、各部門担当者と管理者で構成される情報セキュリティ委員会を設置し、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な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います。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います。

* 記載以外のリスクについては、有価証券報告書等の「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9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4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）

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2023年3月の予定です。



SECURE THE SUCCESS.

AMIYA