

証券コード 4258

決算説明会資料

2025年12月期 第2四半期

株式会社
網屋

01

業績ハイライト

増収増益、四半期営業利益6倍(前Q2比)



増収増益で 計画利益の8割達成

通期業績予想の営業利益6.0億円目標をQ2時点で進捗率 81%
7月30日に業績を上方修正→通期営業利益6.0億円から7.8億円に (30%増)

P3-6参照



サブスク効果で 四半期利益が6倍

従来、利益が低迷するQ2(4-6月)の収益傾向が大幅改善。
営業利益は、前年Q2 0.3億円 → 今期Q2 2.0億円に (6倍超)

P7参照



国のサイバー対策要請 により、受注好調

経産省がサプライチェーン企業にサイバー対策強化を要求。
DS事業のALog製品受注が累計2.7倍に。DS事業のARRは 57.7%増

P8,11,13参照

サブスク好調により、営業利益/当期純利益を上方修正

売上高 Rev

2024/Q2

2,235百万円

2025/Q2

2,746百万円

前年同期比
+22.9%

進捗率

47.8%

5,750

営業利益 OP

2024/Q2

259百万円

2025/Q2

486百万円

前年同期比
+87.2%

進捗率

(修正前) 81.1%

600

(修正後) 62.4%

780

中間純利益 NI

2024/Q2

195百万円

2025/Q2

325百万円

前年同期比
+66.2%

進捗率

(修正前) 76.5%

425

(修正後) 61.4%

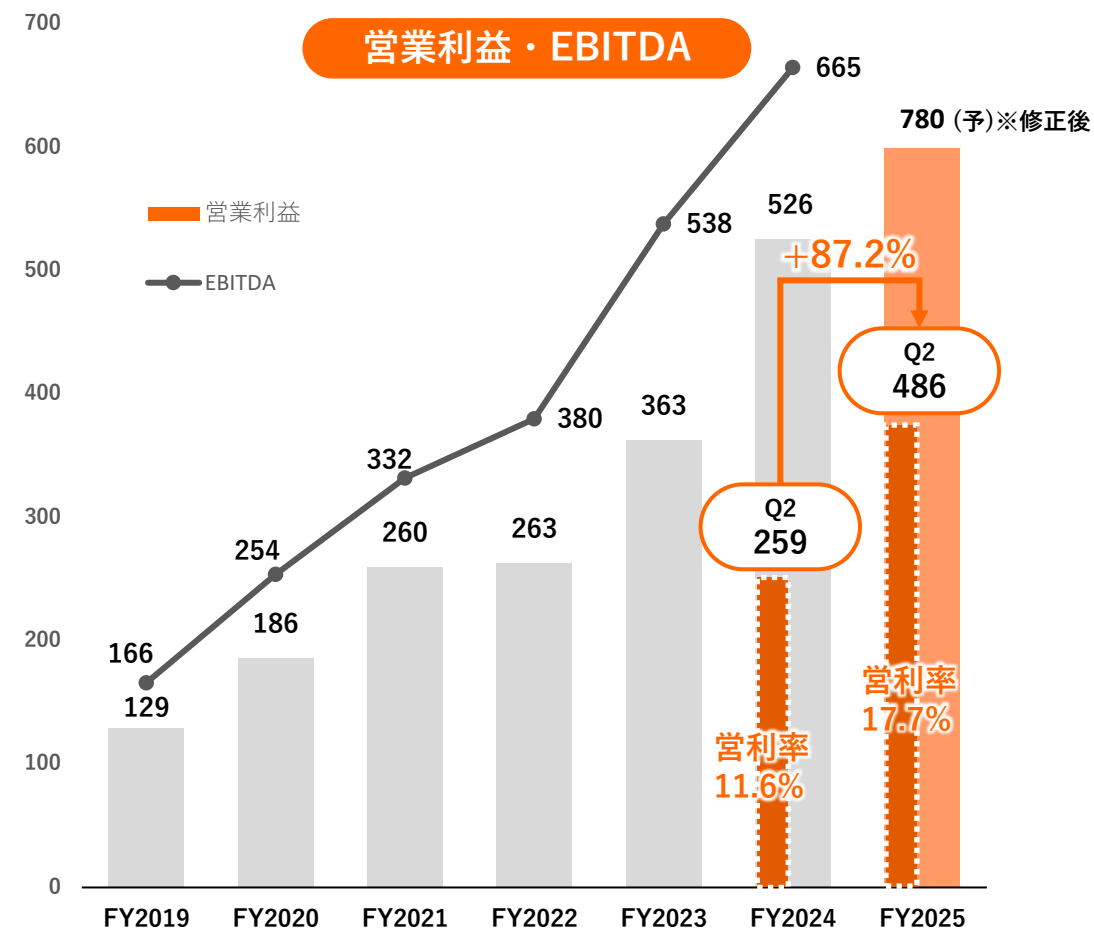
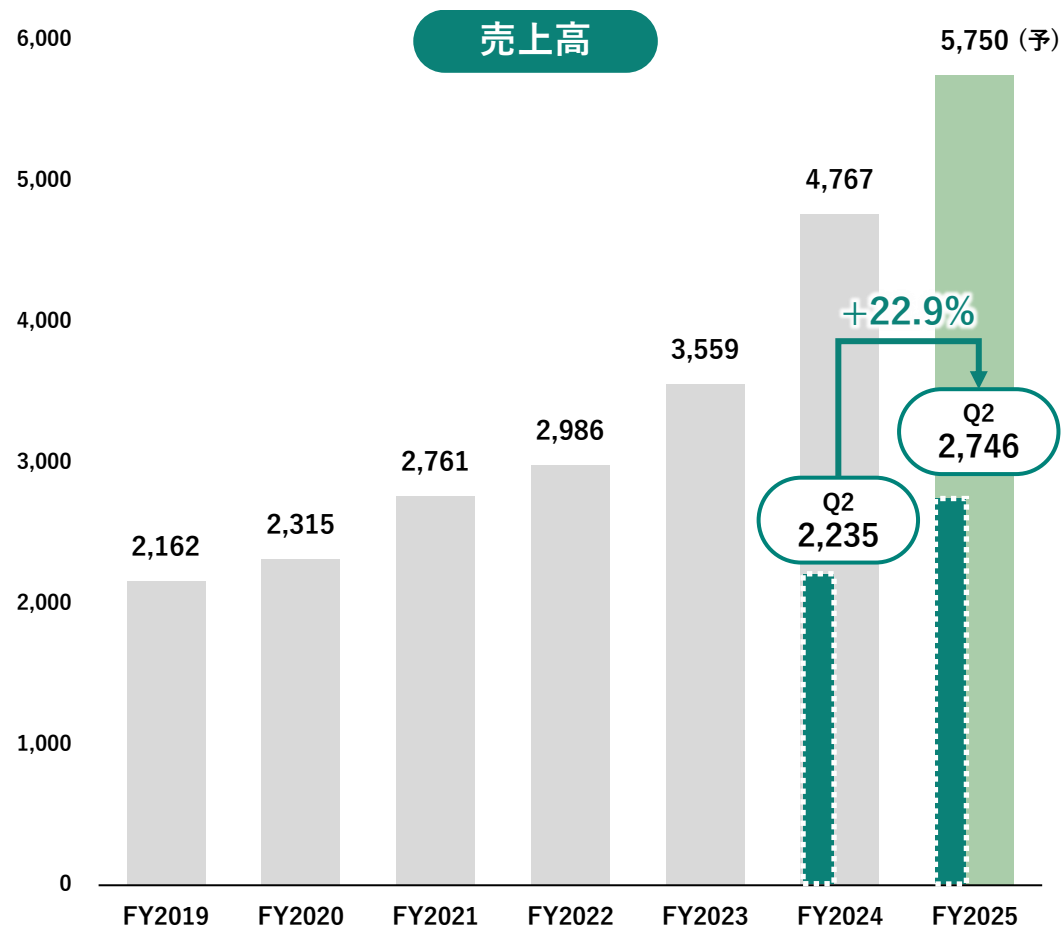
530

営業利益 +87.2% (前年同期比)、 営業利益率は17.7% (前Q2は11.6%)

	FY2024 通期	FY2025 通期予想 (修正前) 修正後	中間期			
			FY2024 Q2	FY2025 Q2	前年同期比	進捗率 (修正前) 修正後
売上高(Rev)	4,767百万円	5,750百万円	2,235百万円	2,746百万円	+ 22.9%	47.8%
営業利益(OP)	526百万円	(600百万円) 780百万円	259百万円	486百万円	+87.2%	(81.1%) 62.4%
営業利益率(OPM)	(11.0%)	(10.4%) 13.6%	(11.6%)	(17.7%)	—	—
経常利益	541百万円	(591百万円) 770百万円	276百万円	478百万円	+73.3%	(81.0%) 62.2%
経常利益率	(11.4%)	(10.3%)13.4%	(12.4%)	(17.4%)	—	—
純利益(NI)	384百万円	(425百万円)530百万円	195百万円	325百万円	+66.2%	(76.5%) 61.4%
純利益率(NIM)	(8.1%)	(7.4%) 9.2%	(8.8%)	(11.8%)	—	—
EPS	46.69円	(51.63)64.58円	23.81円	39.57円	+66.2%	
ROE	19.6%	—	—	—	—	

前年同期比で売上高+22.9% 営業利益+87.2%

単位：百万円

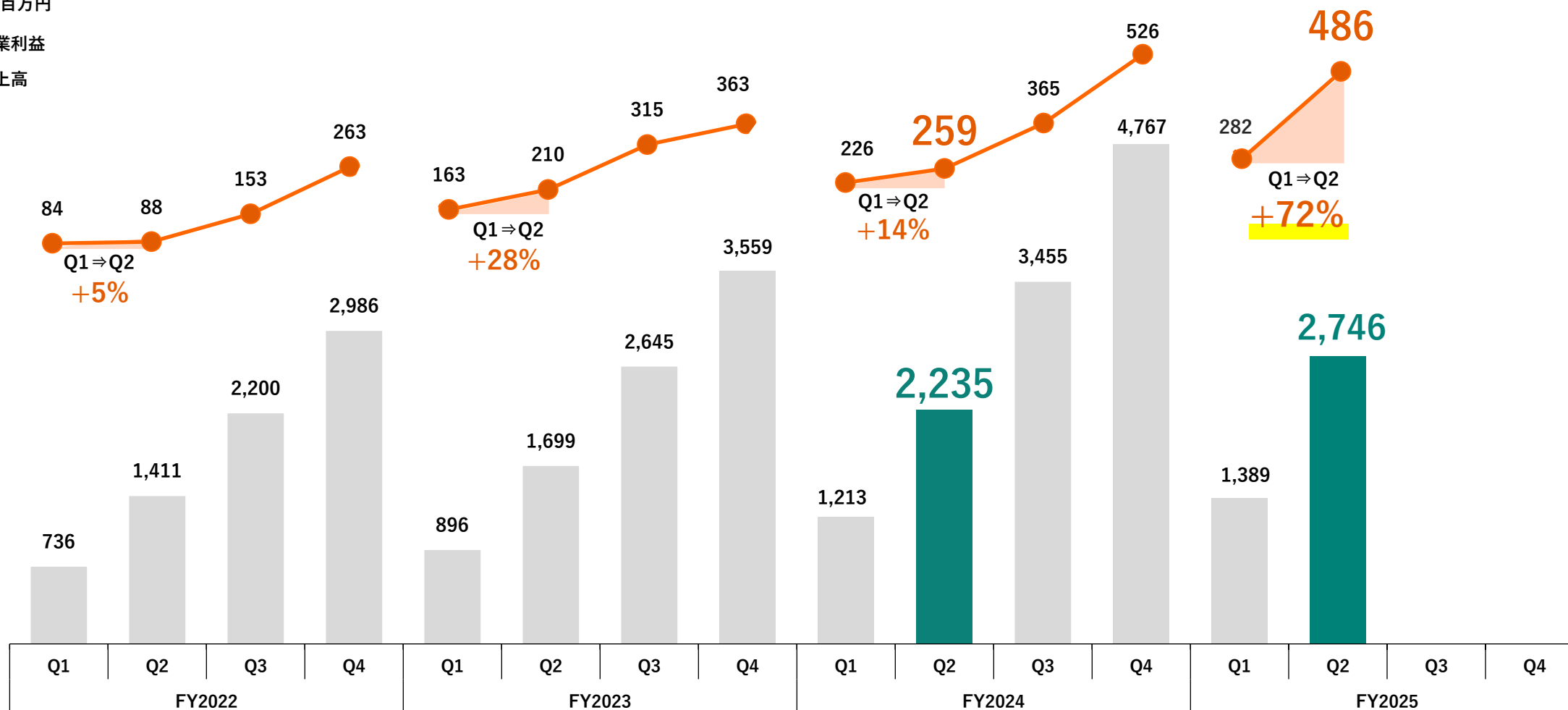


利益の弱いQ2も、サブスクによる平準化で大幅改善。Q1から+72%

単位：百万円

● 営業利益

■ 売上高

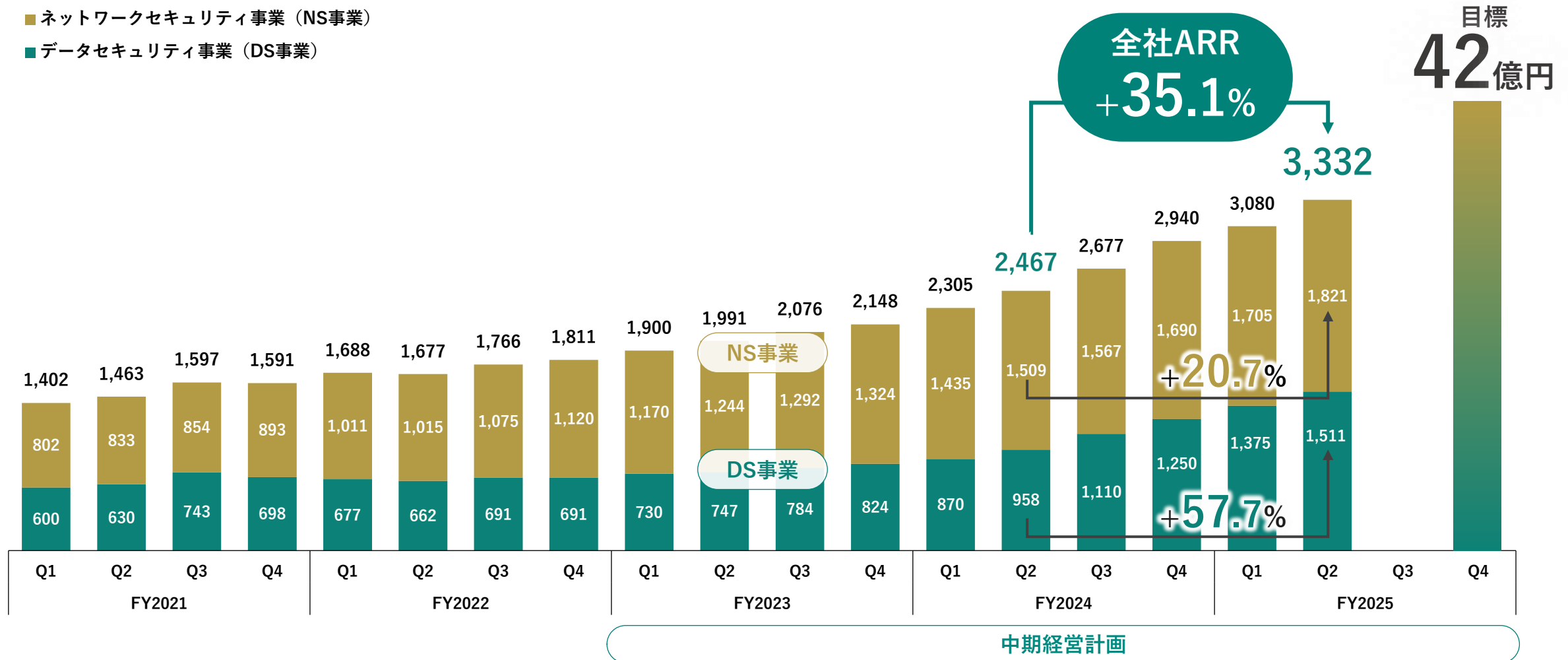


全社ARRは+35% 完全サブスク化したDS事業は+57%

単位：百万円

■ ネットワークセキュリティ事業（NS事業）

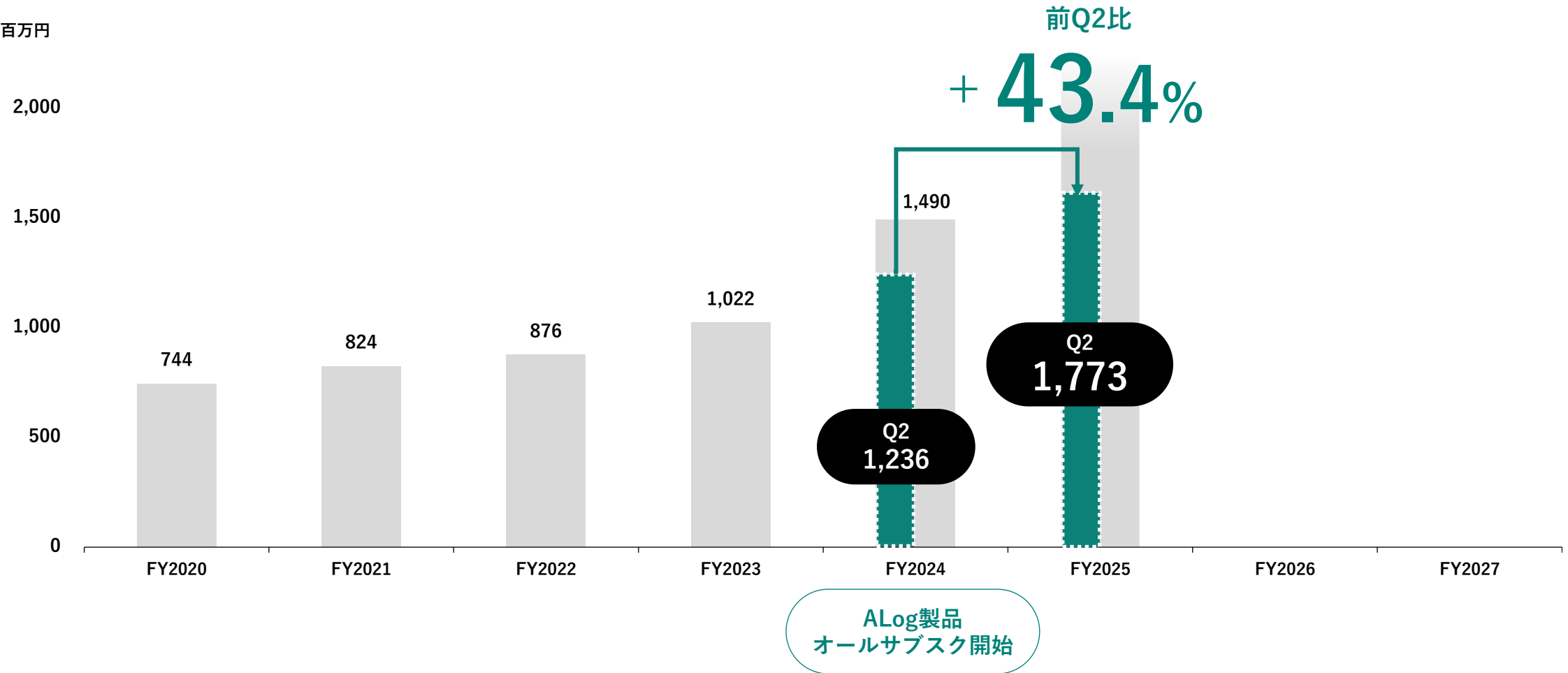
■ データセキュリティ事業（DS事業）



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

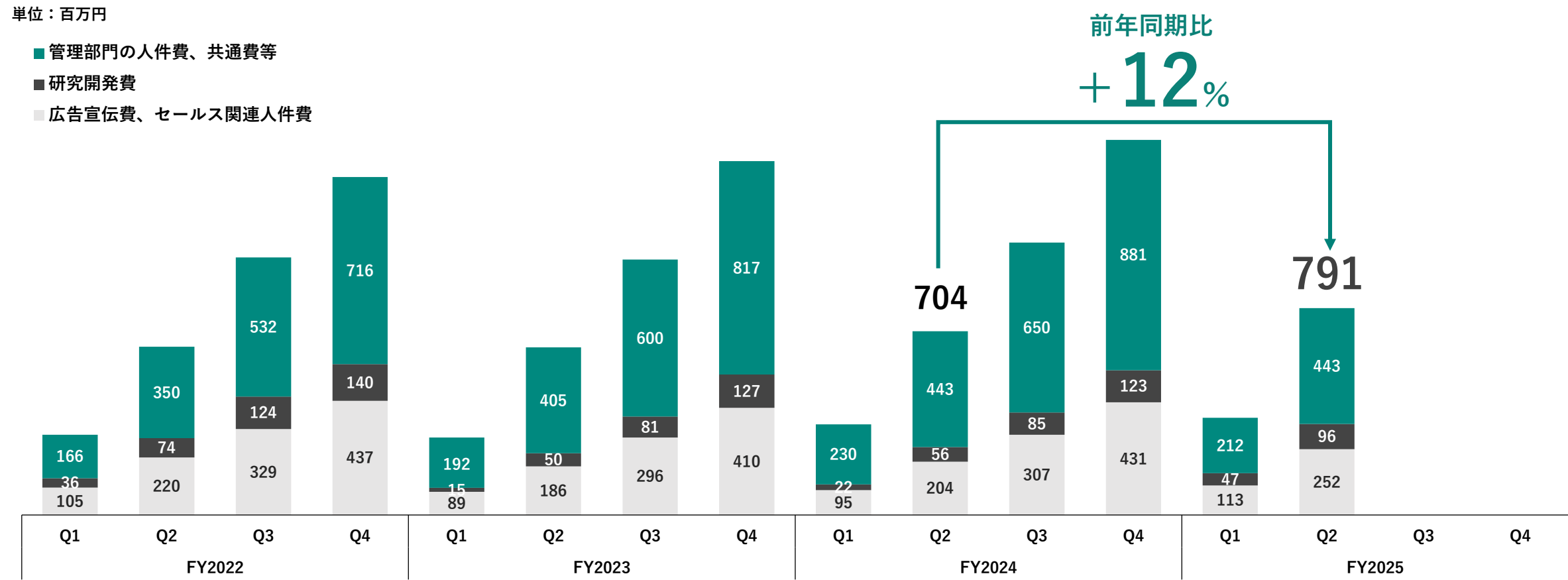
オールサブスク化により、年間一括払いによるキャッシュイン(BS上の前受け金)が前年同期比で1.4倍に。

単位：百万円



販管費は、引き続き抑制気味

売上高 + 22% (前年同期比) に対して、販管費の増加は +12% とコストセーブは継続。
増加分は、新卒採用、人員増強、研究開発の強化など



省庁からのセキュリティガイドライン要求が事業の追い風に

データセキュリティ事業

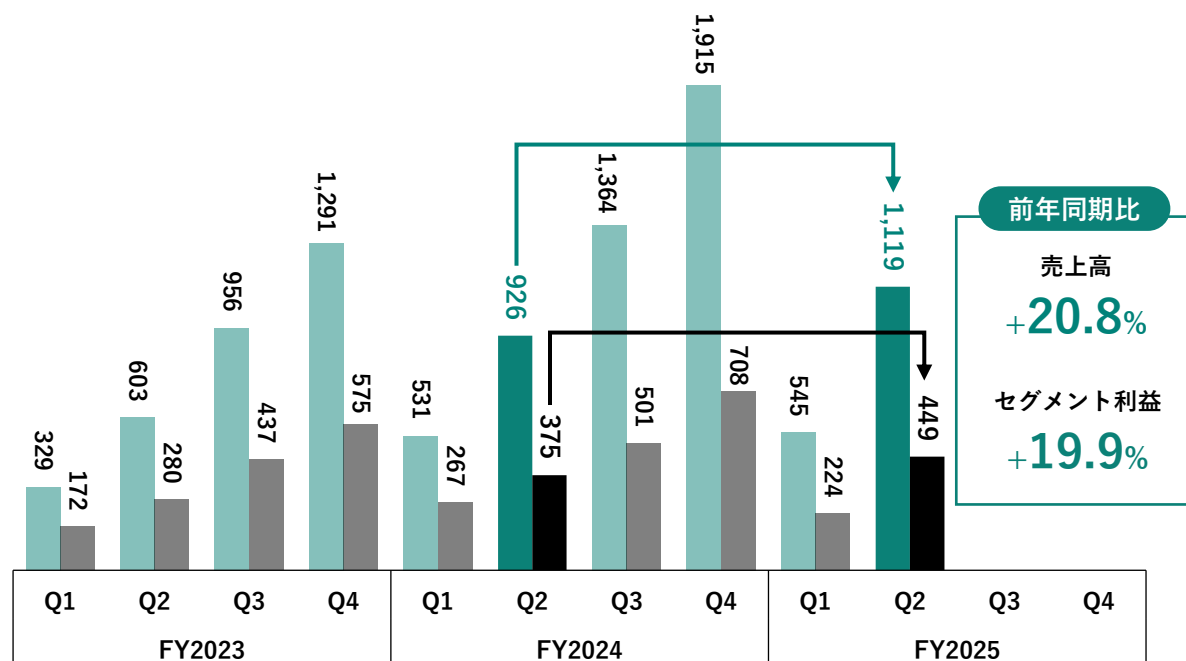
*経産省がサプライチェーン全体に対してログ取得強化などのセキュリティ対策を要求。それに伴いALog製品/サービスの受注が増加。公共/金融/製造/ITからの受注が売上を牽引。サブスクの収益向上は今後。

* 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」

【参考資料】★3・★4要求事項案・評価基準案

単位：百万円

■売上高 ■セグメント利益

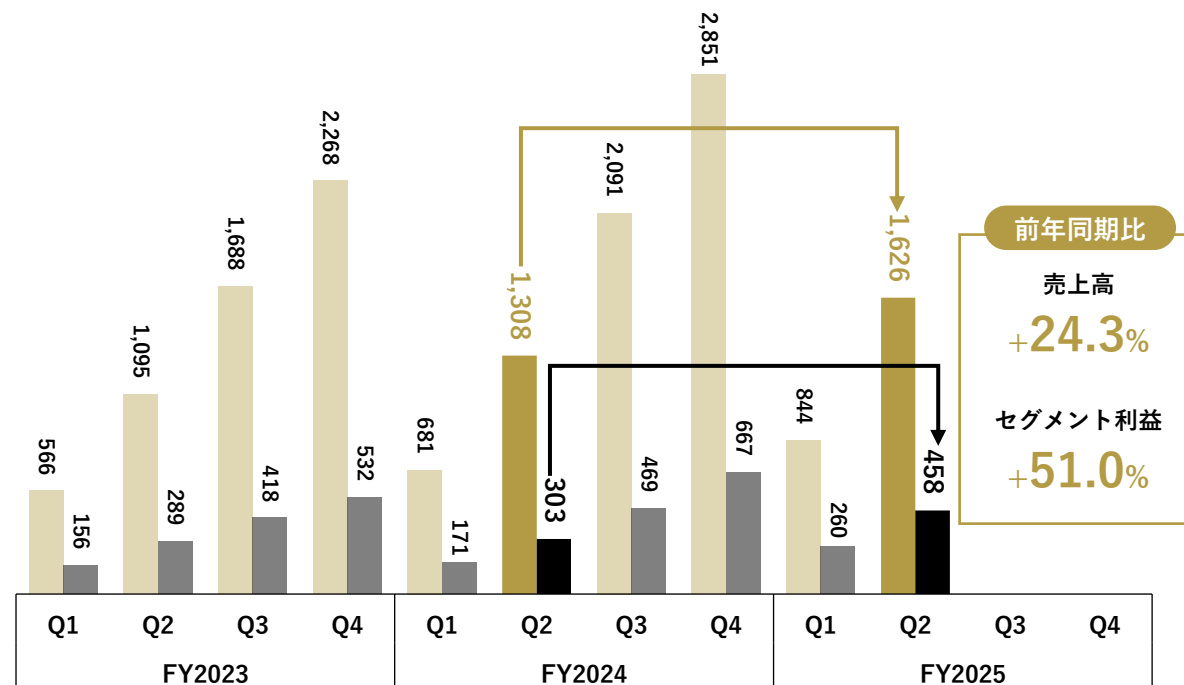


ネットワークセキュリティ事業

通信インフラをクラウド管理する「Network All Cloud」サービスが堅調。大手学習塾、大手眼鏡チェーン、製造業などで『コスト合理化』と『セキュリティの自動化』で活用が増。「SASE」の売上貢献は下期以降。

単位：百万円

■売上高 ■セグメント利益



ALog | サブスクの谷を越え、従前のフロー売上以上に

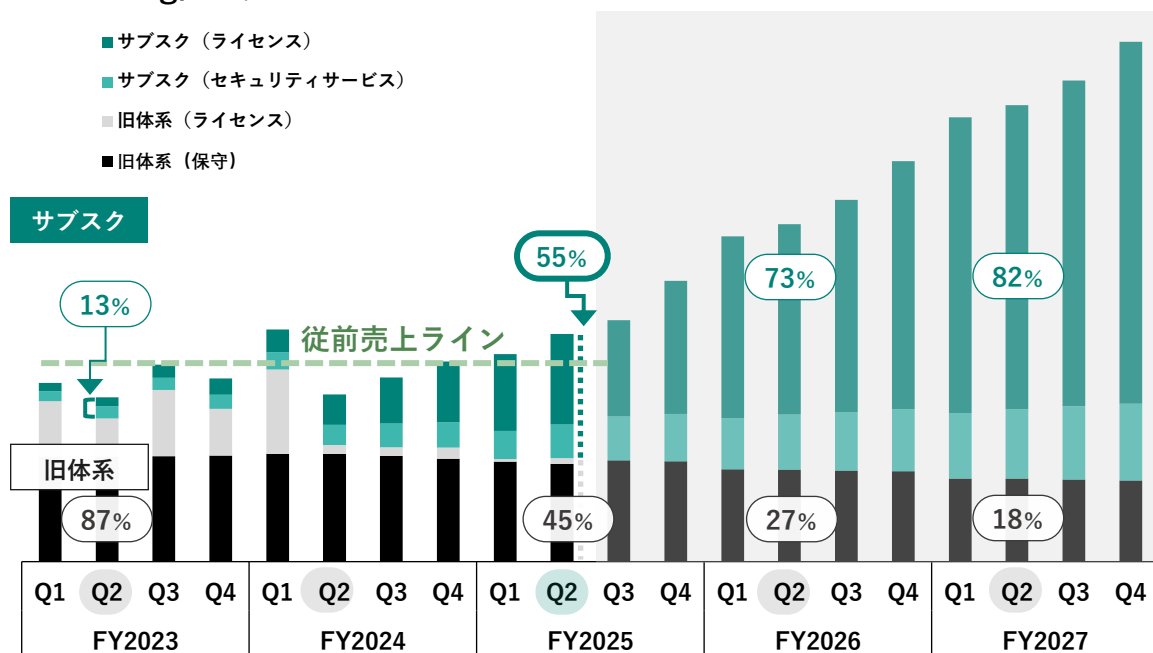
ALog売上の遷移

サブスクへのシフトが予定通りに進捗。
サブスクの谷(売上の一時的な低減)も収束し、従前の売上をほぼ超過。

ALog関連売上

- サブスク (ライセンス)
- サブスク (セキュリティサービス)
- 旧体系 (ライセンス)
- 旧体系 (保守)

サブスク

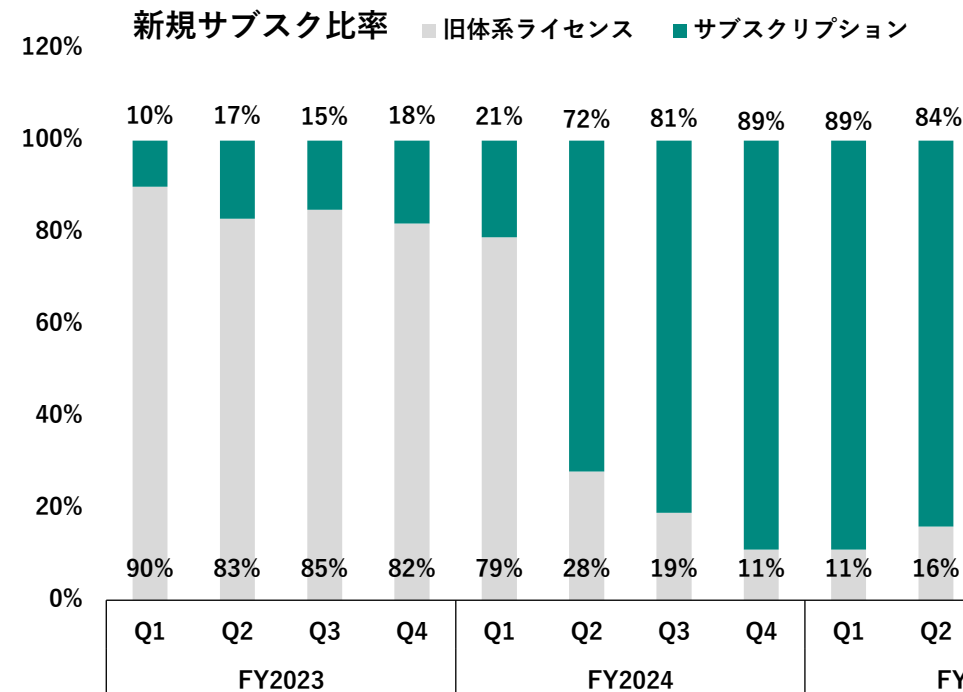


実績

新規受注におけるサブスク比率

旧体系の終売により、原則サブスクのみの契約に。
旧体系ユーザーの追加購入のみ例外対応。

新規サブスク比率

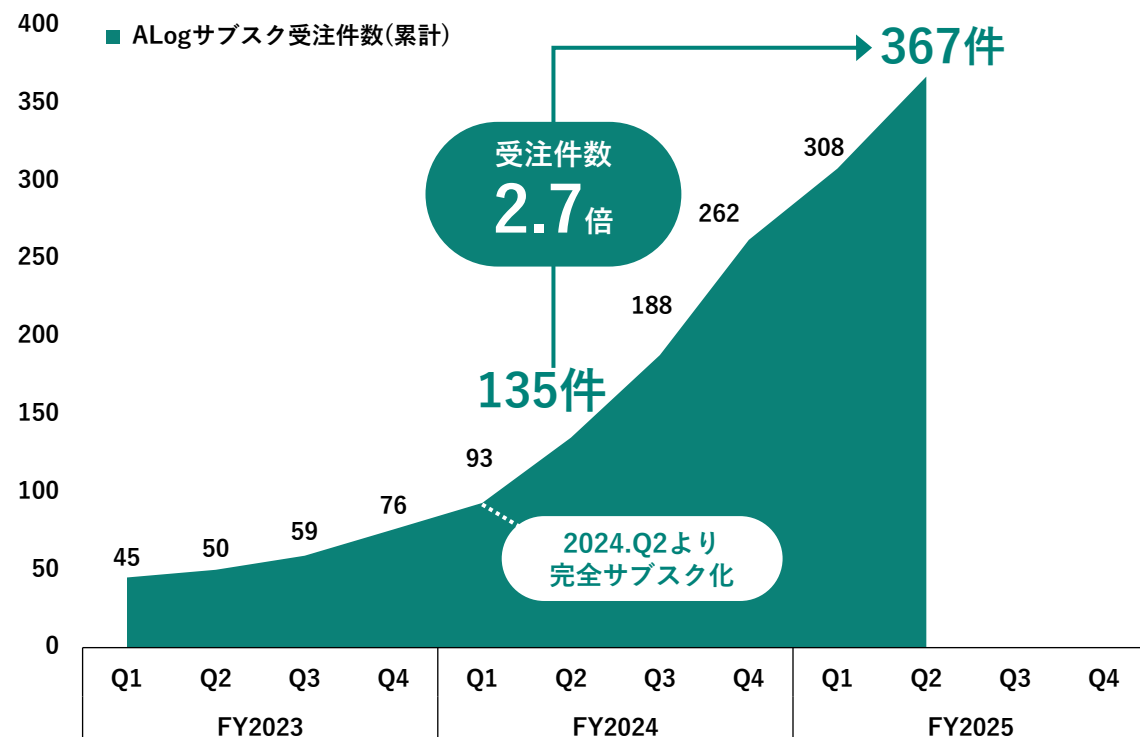


ライセンス売切り⇒サブスクの切換えは順調

サブスク受注件数

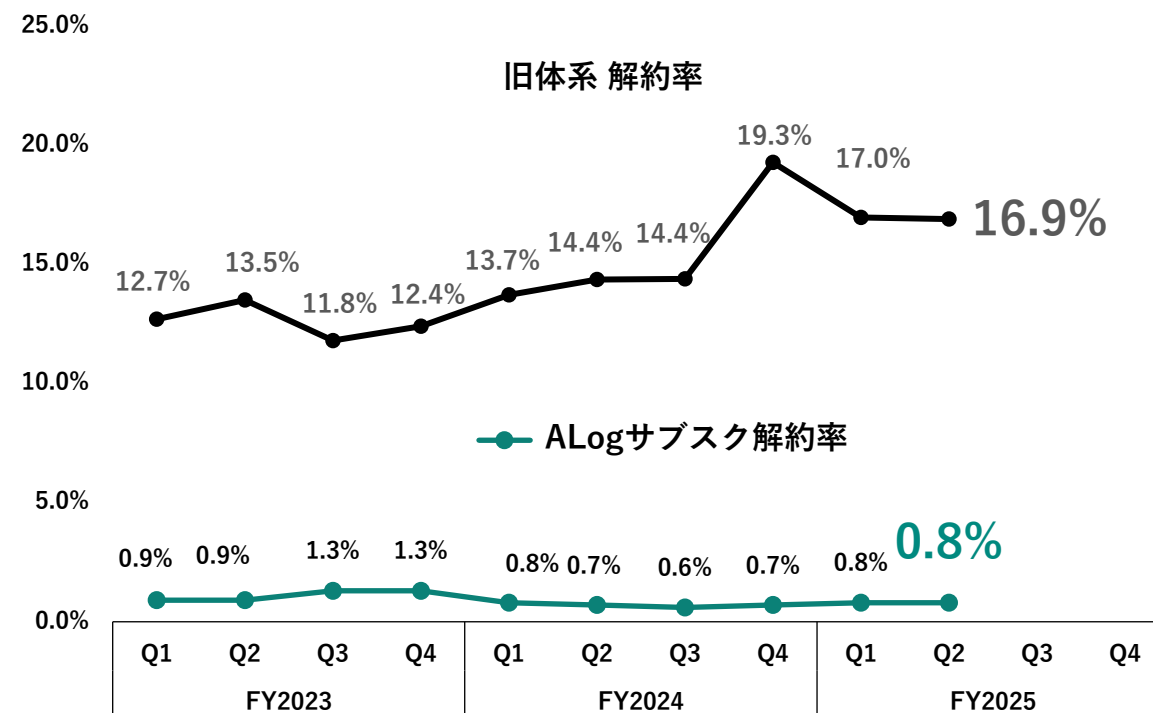
サイバー対策要請の追い風もあり、受注好調。旧体系販売との比では
5年総額で約7倍の価格上昇に関わらず、受注件数(累計)は**2.7倍**に

単位：件



サブスク解約率

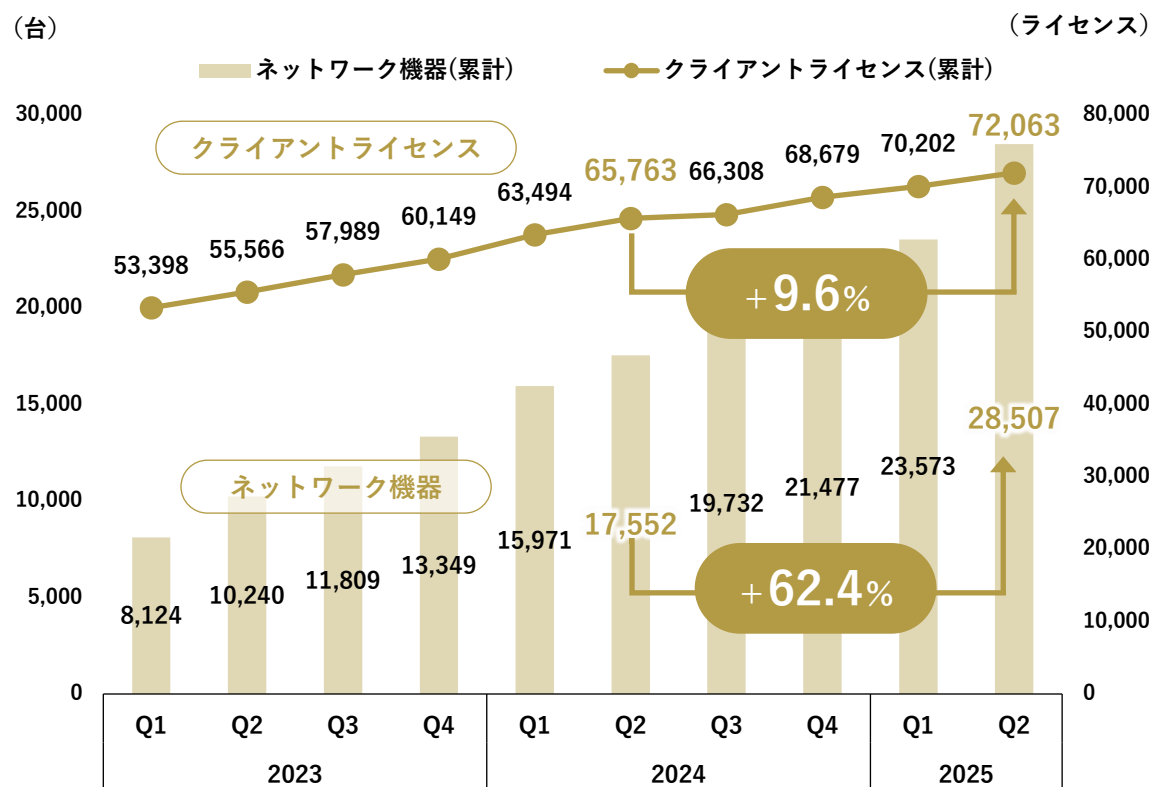
サブスクの解約率は、**1%以下**をキープ。
旧体系は、サブスクへの移行により解約増。



Network All Cloud® | 堅調な受注増と低解約率が必然の証明

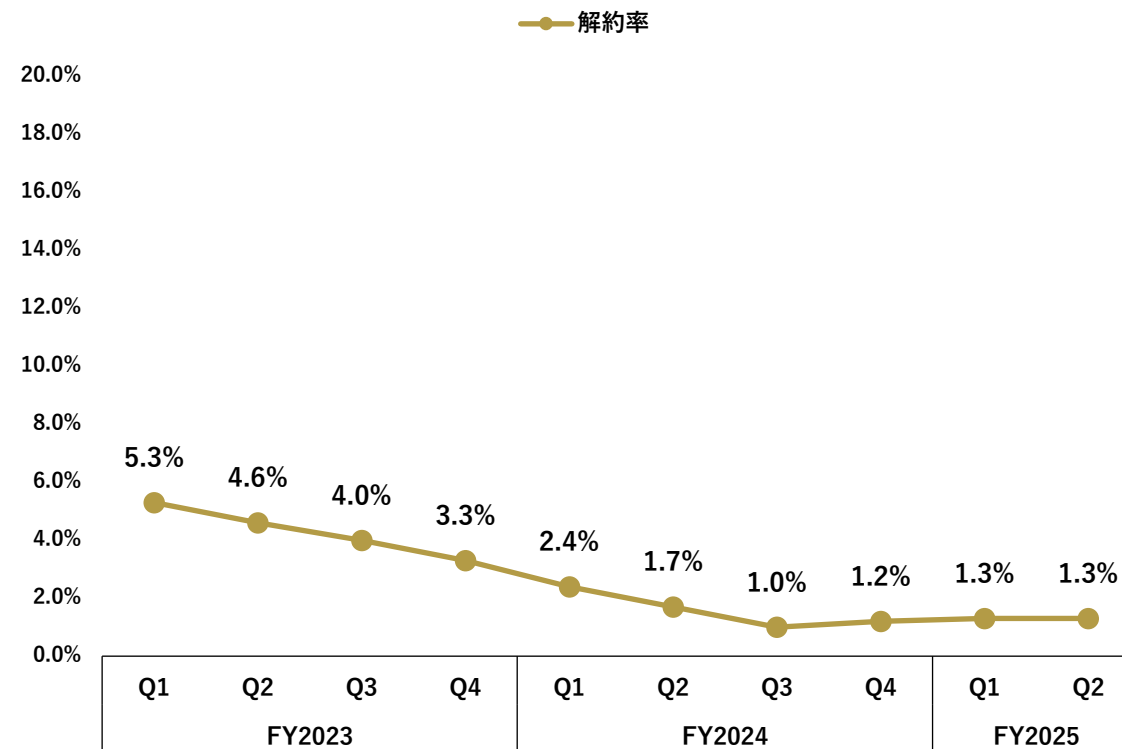
Network All Cloud 受注

『インフラの合理化』案件が好調に推移。
契約台数は前年同期比で+62%。SASEの売上貢献はこれから
(クライアントライセンス)



Network All Cloud 解約率

通信インフラの継続的な運用委託は、人手不足が進む日本の構造課題を解決。恒常性も高いため、解約率は1%台



02

会社紹介

私たちは、

AI+クラウドを駆使した国産セキュリティメーカー



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

サイバーセキュリティの自給率向上は、
経済安全保障上の必然ミッションです。

- ・ 増える、かつ巧妙化するサイバー攻撃
- ・ 海外依存度の高いITセキュリティ市場
- ・ セキュリティエンジニアの深刻な不足

私たちは最先端の技術開発力を駆使して
セキュリティの自動化を実現し、
高性能かつ安価な国産セキュリティの総合プロバイダです。

セキュリティニーズの追い風と、収益モデルの転換で急速な成長へ

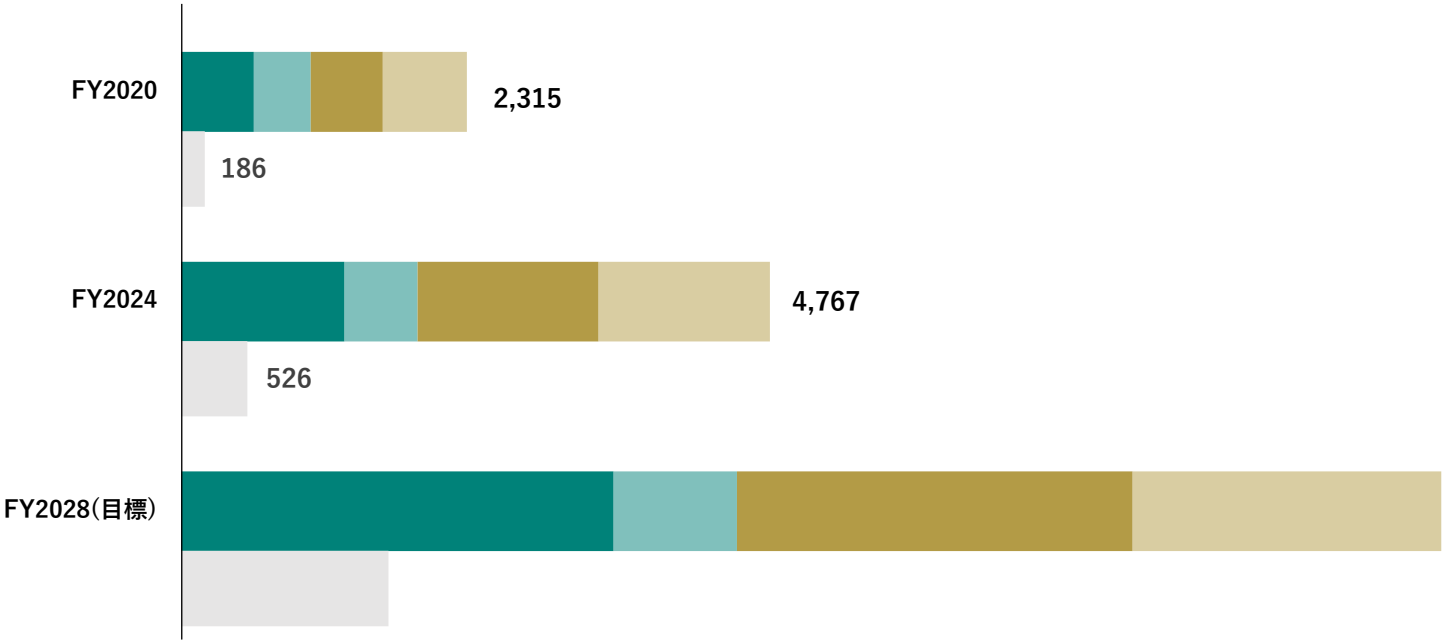
Rapid Ascent

成長速度



単位：百万円

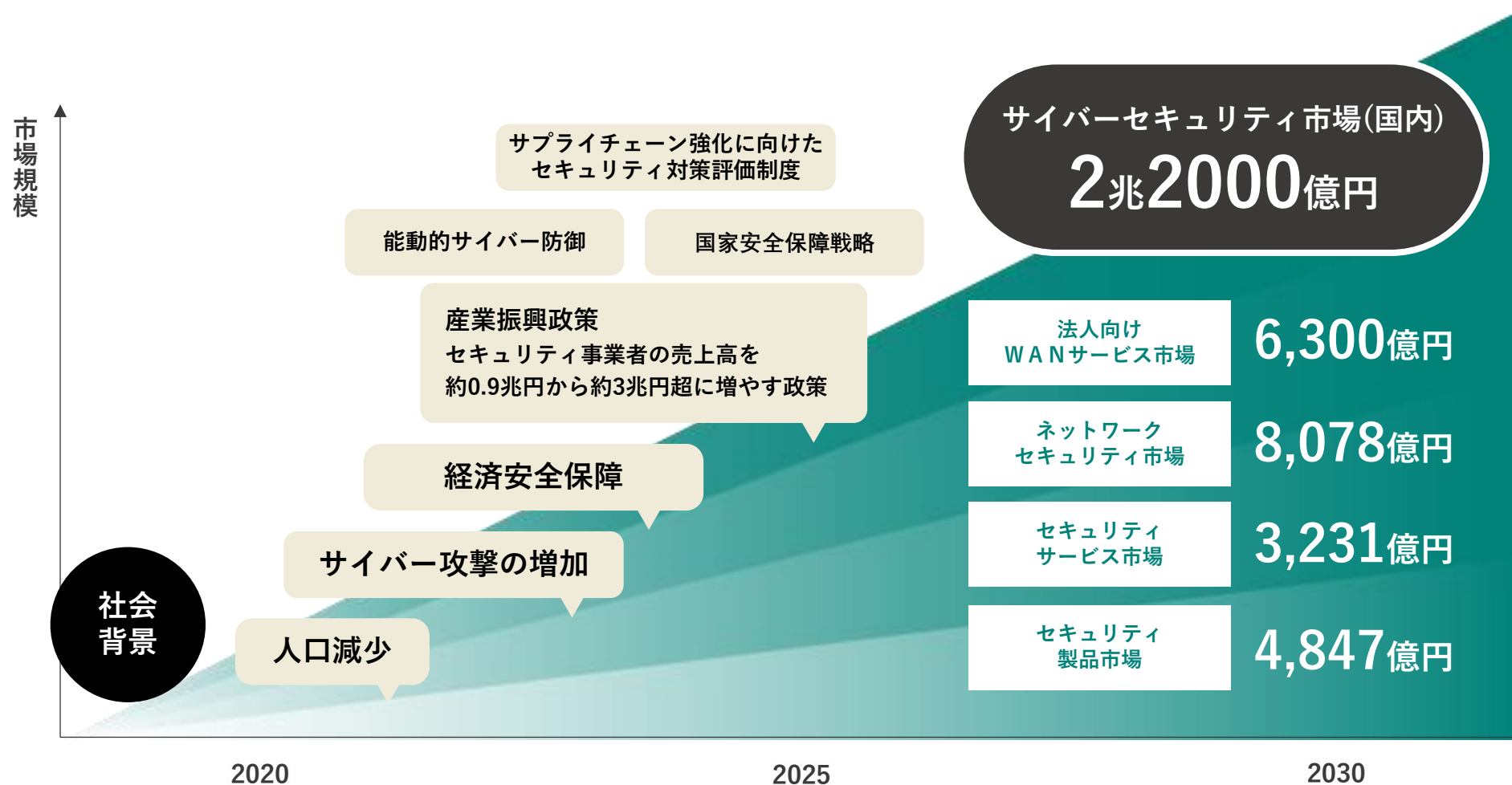
- DS事業 ストック
- NS事業 ストック
- 営業利益
- DS事業 フロー
- NS事業 フロー



サイバーセキュリティが、産業振興政策として本格的な成長産業に

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

高い技術力。メーカーの利益力。サブスクの継続収益力

Edge

競争優位性

最先端の技術開発力

SIEM
統合ログ管理



セキュリティログ
管理製品

CSIRT
サイバー攻撃検知



サイバー攻撃
検知&対処サービス

SDN
クラウドネットワーク



Network All Cloud.

ネットワークの
クラウド管理基盤

ゼロトラスト
新型セキュア通信



次世代セキュリティ
(SASE)の統合SaaS

売上の
60%が
サブスク
ストックに

短期間に急ピッチの上昇。サブスク黎明期のため利益の顕在化は今後

Proof

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

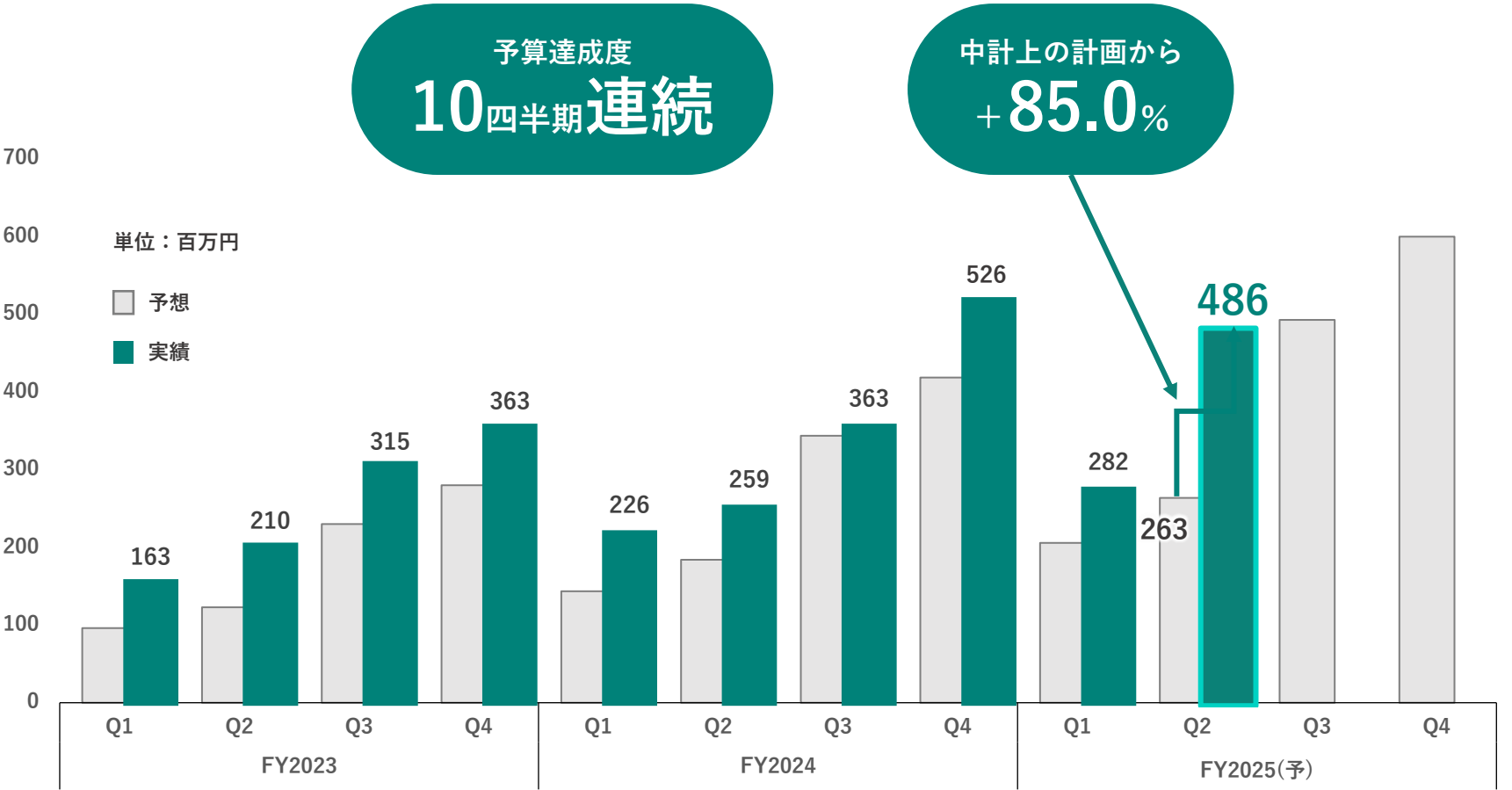
2024年
12月期
(前年比) + 6.2% →

売上高+33.9%に対して販管費は微増

利益の予実を常時コミット。計画に対する確実な実行を信頼の証に

Trust

信頼



中期経営計画

課題の収益力が、全面サブスク化で改善

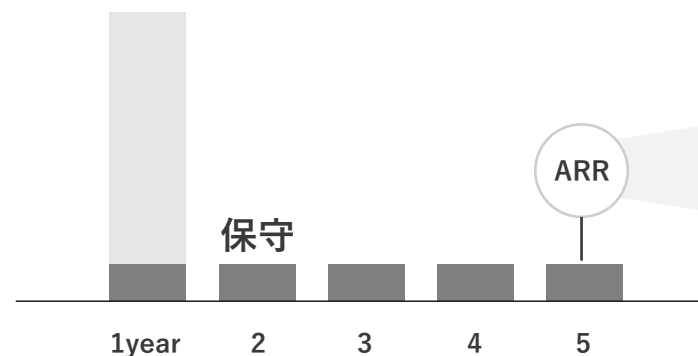
Revolution

収益の変革

従来

販売顧客1万社以上 顧客は大手中心
しかし収益率が低かった
(ライセンス売切りが主)

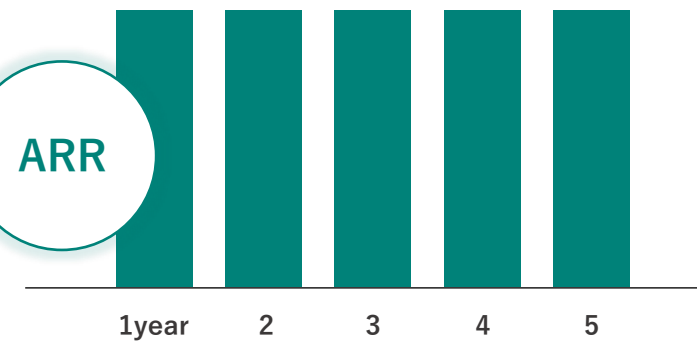
ライセンス



今後

サブスクで収益力が
今後格段に向上
(ARR理論値10倍)

サブスク



安定と成長を兼ね合わせたセキュリティのトップランナーに



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

DS事業 **6000**社 NS事業 **5000**社



継続
収益率 **60** %以上

毎年継続型のストック収益（ARR）が
全社売上高の60%以上に

サブスクの本格開始は2024年。2030年までにARR**70**%へ



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%

世界のセキュリティ市場 **30**兆円



大手
販路 **30** 社以上

当社の販売代理店様の多くは
大手Slerと大手ITベンダー

国内有数のIT企業が
代理店に

富士通、NEC、日立Gなど



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。今後は世界のログ市場へ

世界のSIEM市場 **1.3**兆円



顧客
満足度 **90.7** %

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 **0.7** % NAC 解約率 **1.2** % ※2024年Q4



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）



働きやすい
環境 **99.2** %

テレワーク／サテライトなど社員が自由に
働ける環境を整備。3年以内の離職率は3%以下

採用は新卒中心

新卒の研修時間 **1100** h



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%

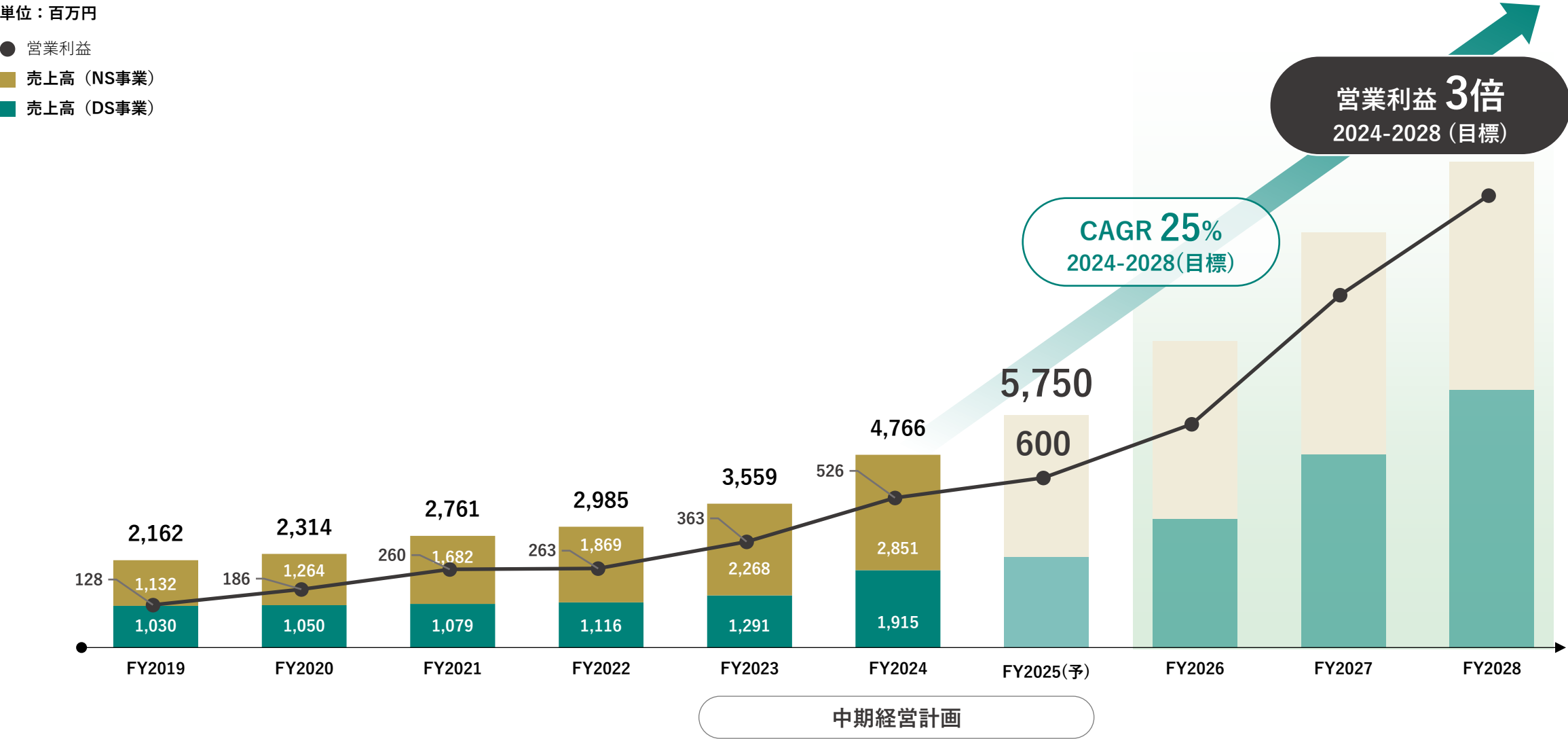
リリース数は年**20**回以上

03

中期の成長戦略

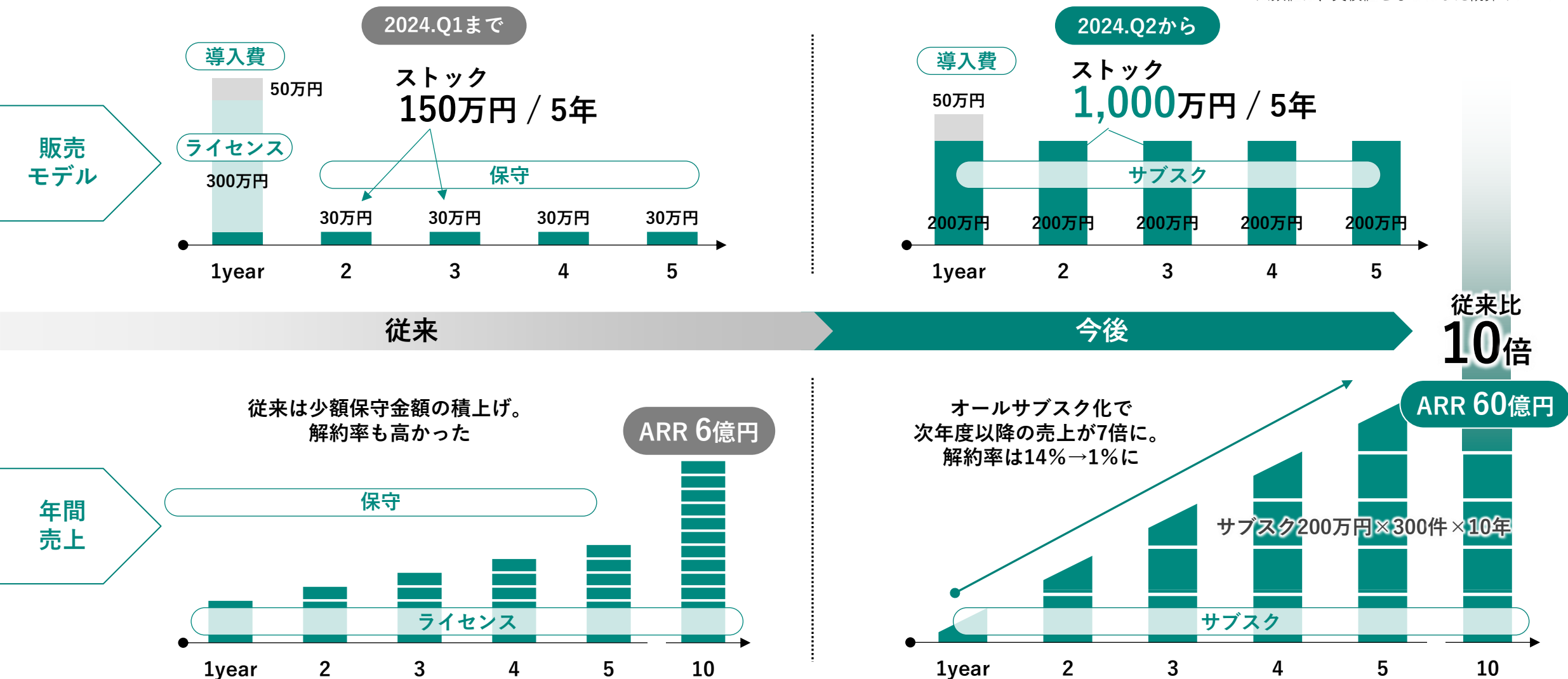
FY2023-2025

『セキュリティの自動化』を競争力に、営業利益目標を300%



主力製品をサブスクモデルに変更。収益力を従来の10倍に

※数値は、実績値をもとにした概算イメージ



セキュリティの包括事業者として、サービス事業領域を拡大

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/セキユサポ		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	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

海外展開の本格開始はFY2025以降から



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

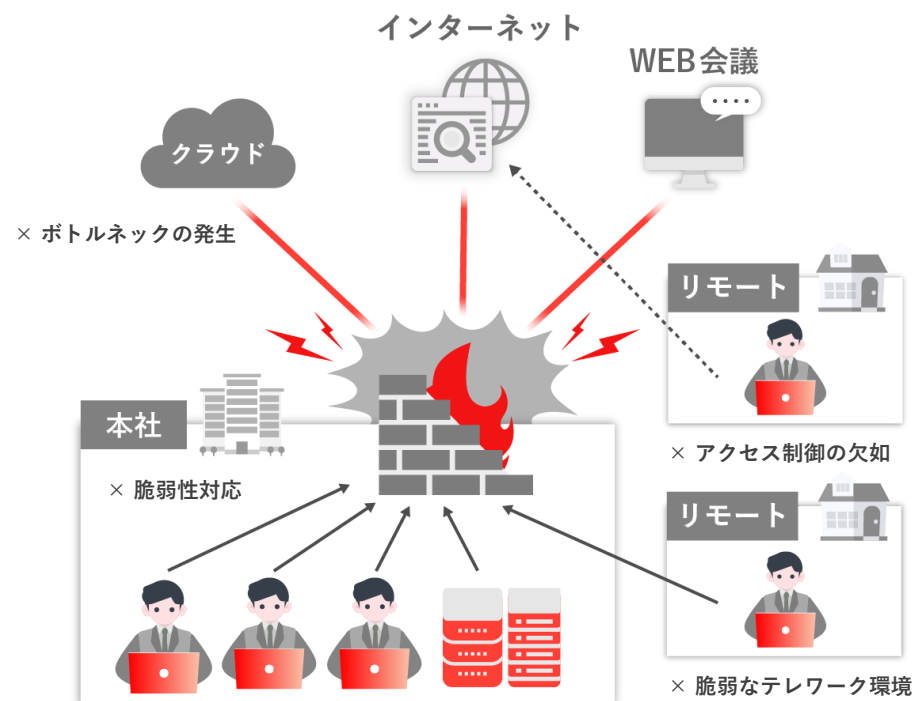
店舗ごとで保有する顧客データへの
不正アクセス、および統合監視を
目的に導入。

需要が急伸する「SASE」に日本発SASEとして国産No.1のメインストリームに

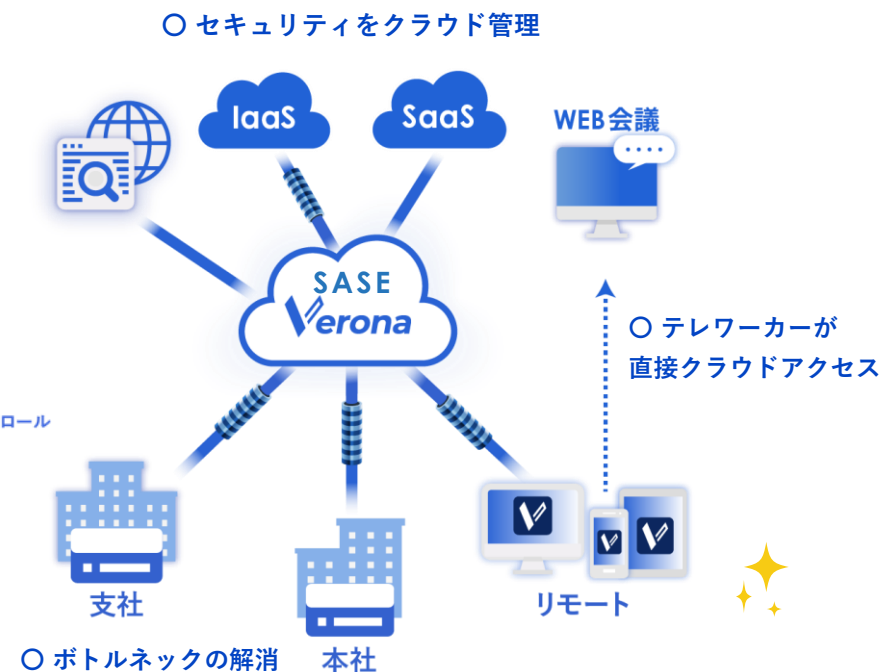
SASEとは？

クラウド上から全ての通信をセキュア化するサービス。北米ではCAGR20%超の急伸市場

従来のVPNでは脆弱



今後はVPNからSASEに

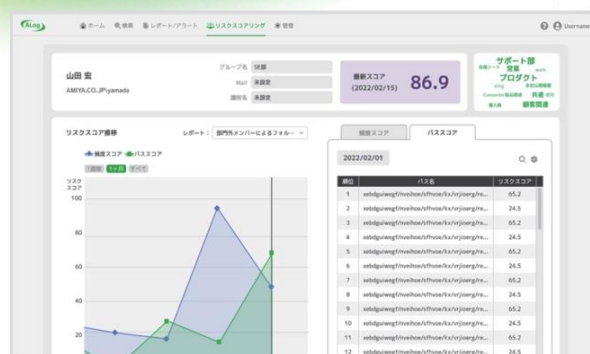
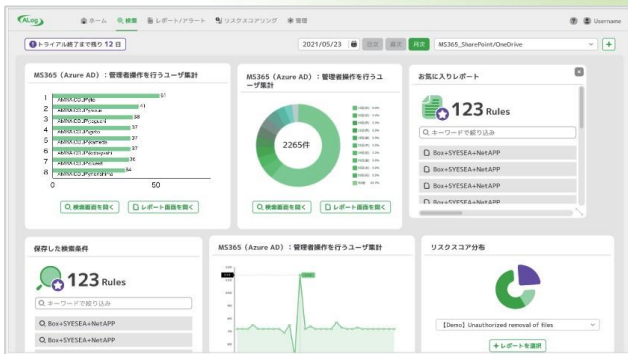
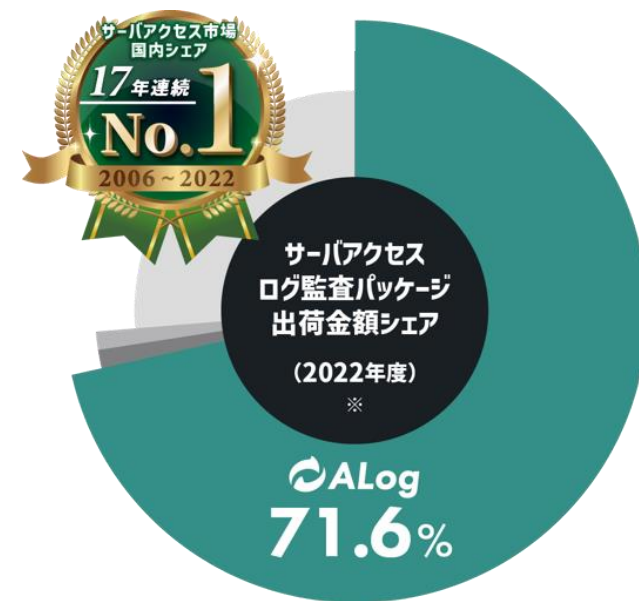


産業振興の後押しで前年比倍増を計画

04

事業紹介

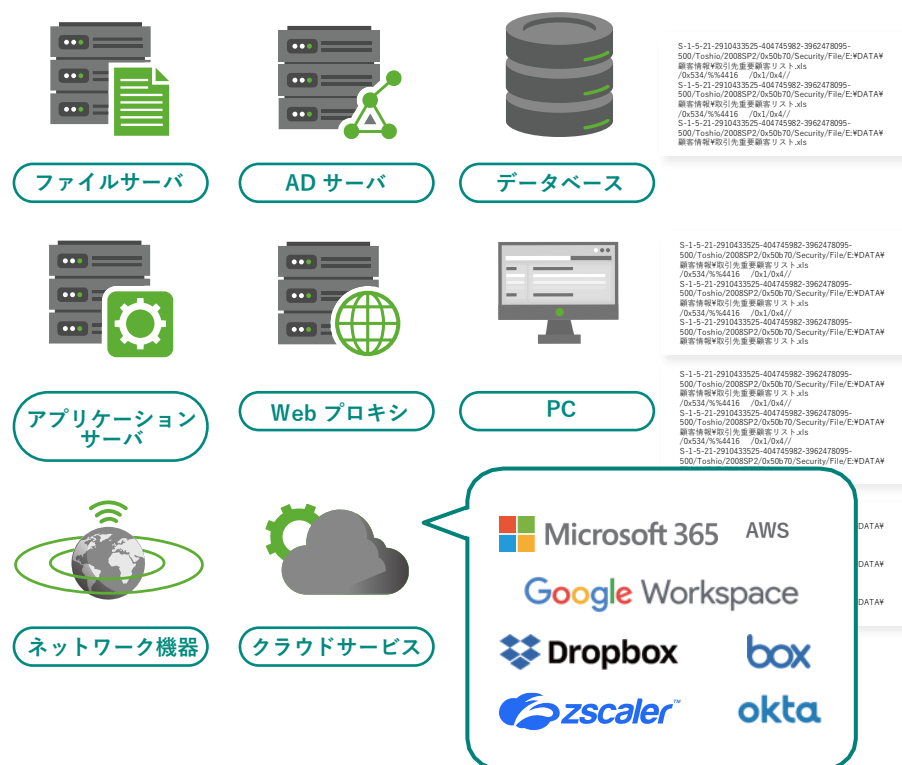
ALog | トップシェアを誇るセキュリティログ管理製品



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 発行

ALog | 大規模／大容量のログを翻訳できるのは『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

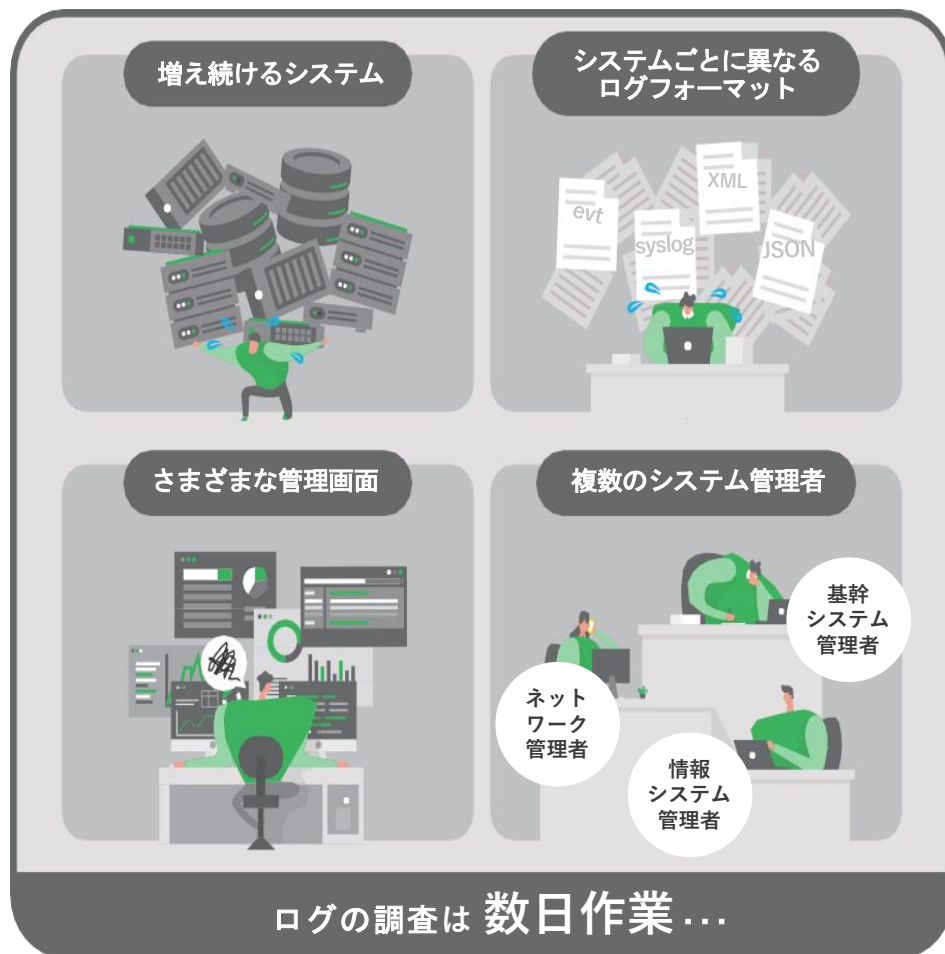
特許取得技術

ログ翻訳変換(第6501159号)

AIリスクスコアリング(第7576646号)

ALog | AIを使った「リスク自動判定」は競争力の源泉

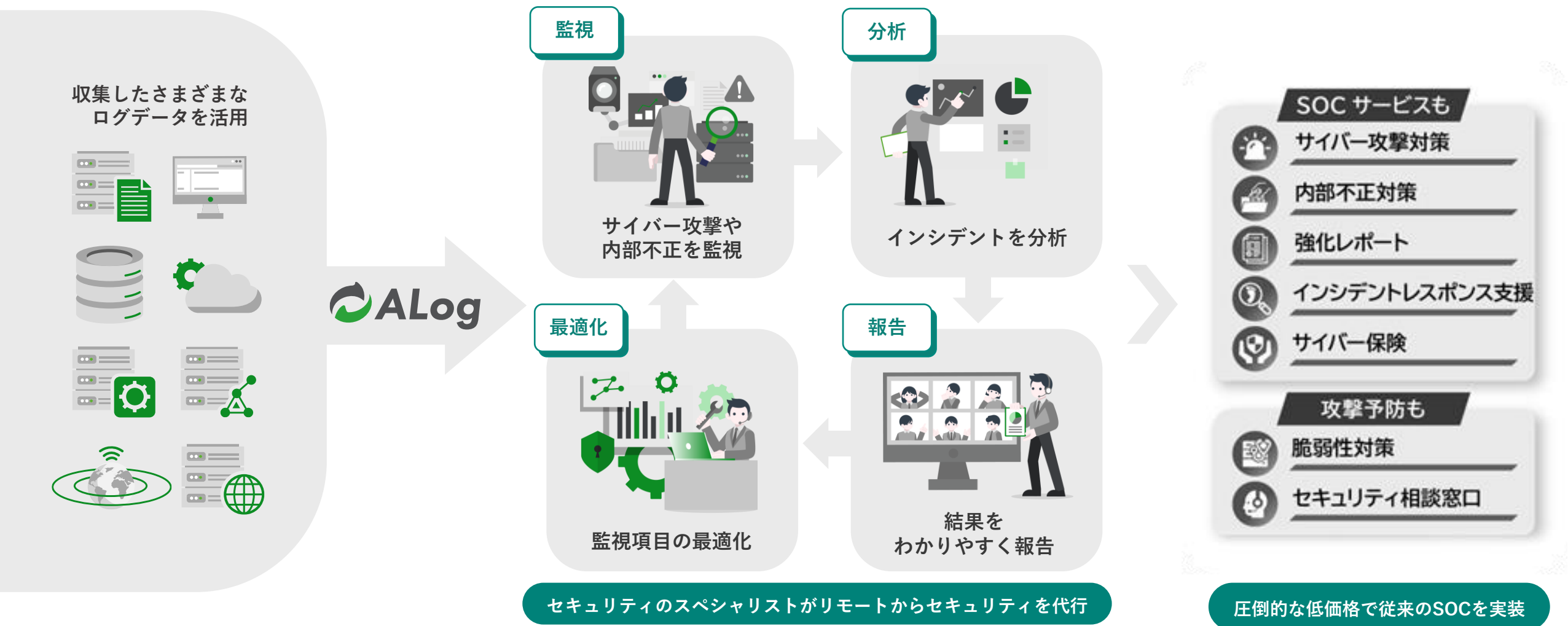
Before



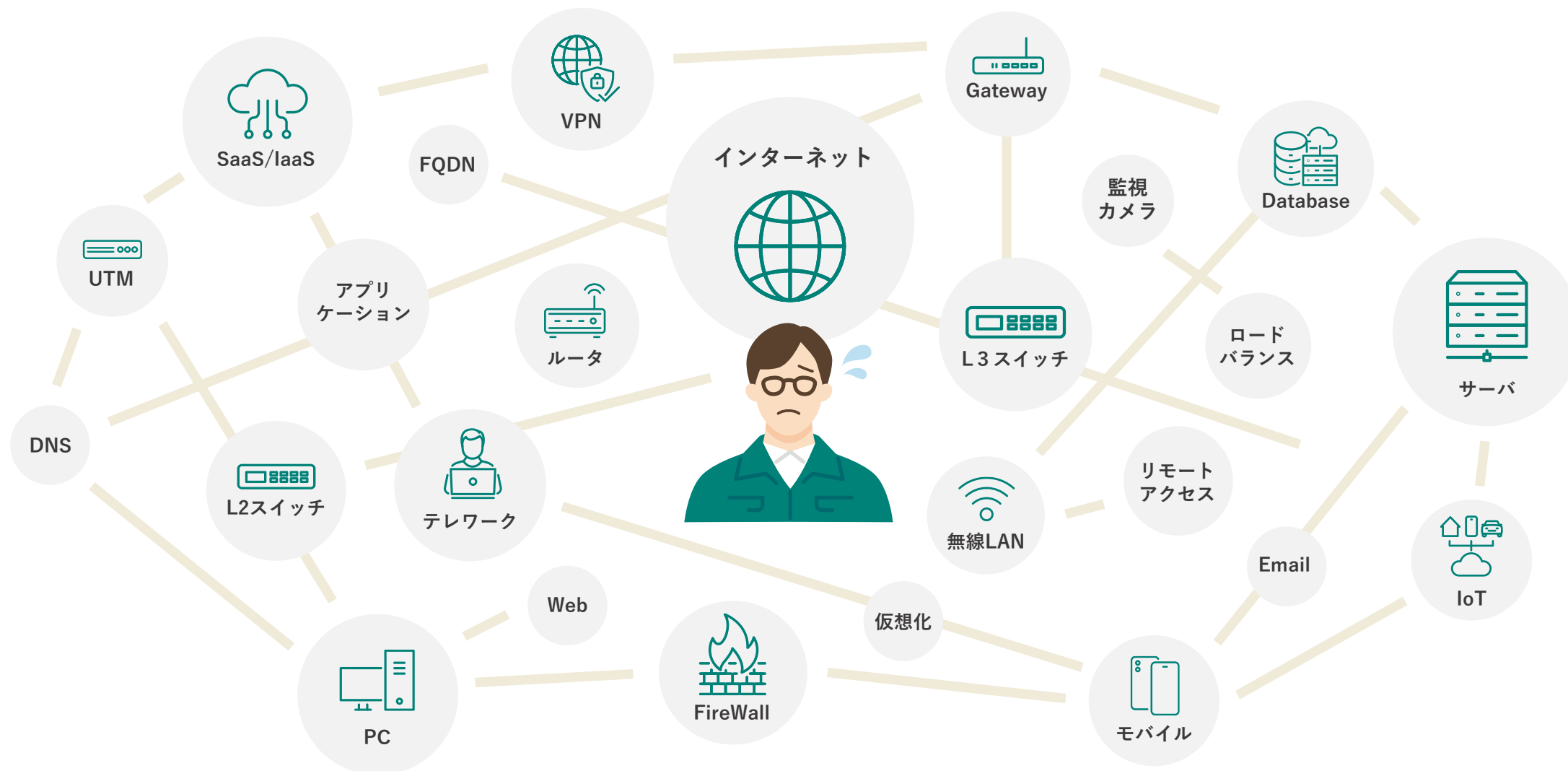
After



ALog MDRサービス | 自社製品を使ったサービスだから、価格に競争優位性あり



従来のネットワーク | 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 | SaaSで自動化されたクラウドネットワークが主流に

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

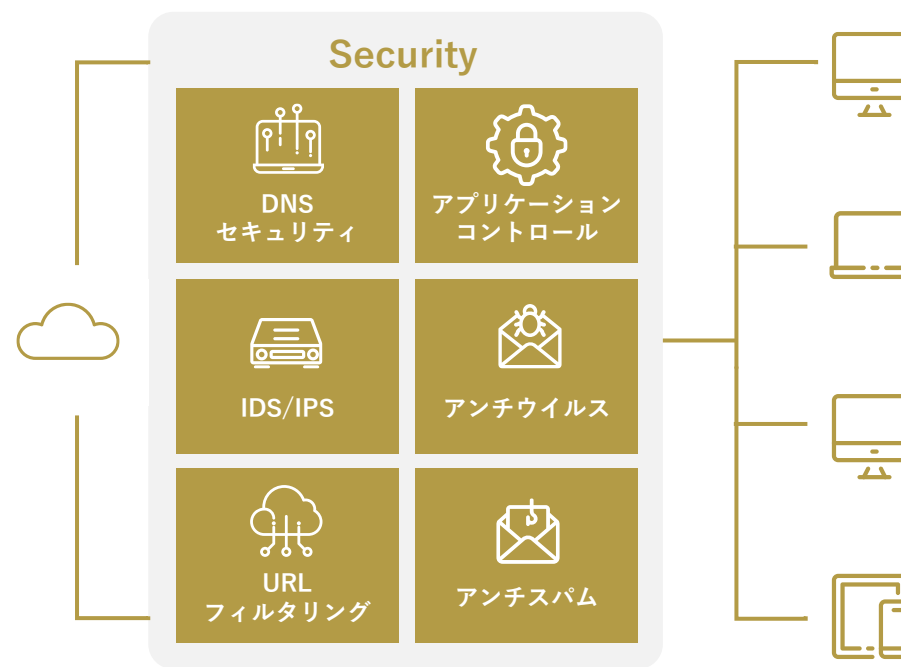


▶ 障害監視／ログ記録／設定変更、すべてリモートで完結

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

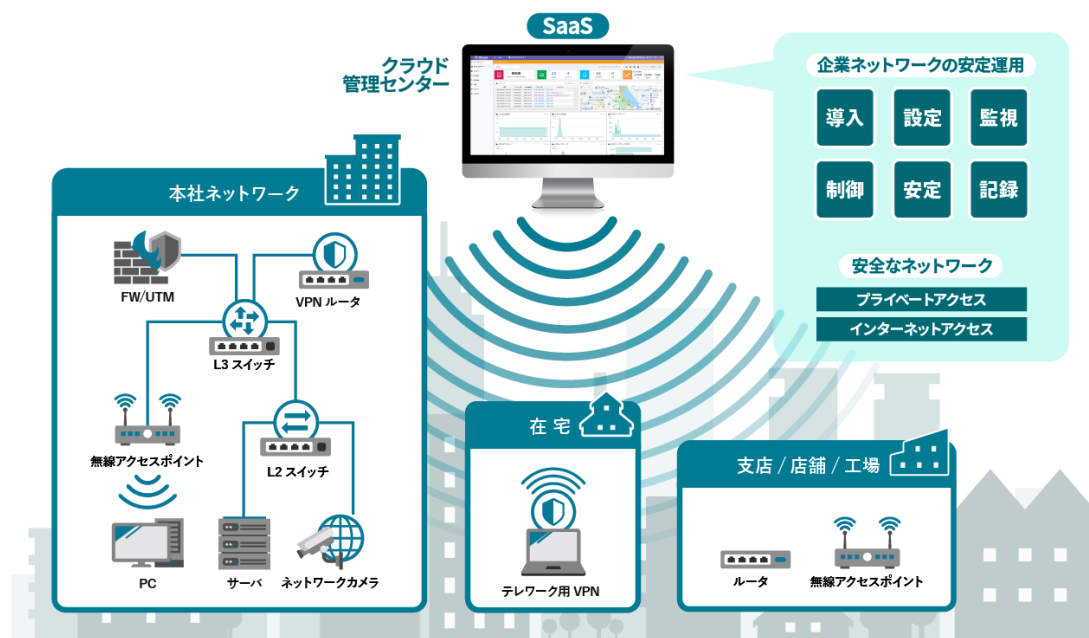


▶ 従来のVPN発想を超えた新しい強固なセキュリティの形

Network All Cloud[®] | 遠隔操作でオペレーティングコストが激減

Network All Cloud[®]

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



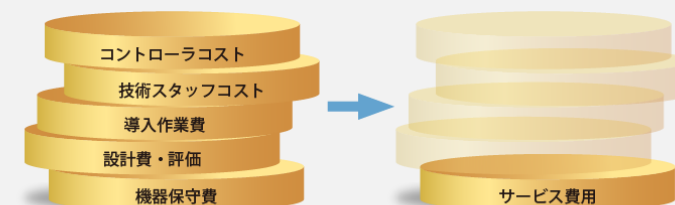
Point 1

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

自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ