

証券コード 4258

2025 本決算説明資料

2025年12月期

株
式
会
社

網
屋

01

業績
ハイライト

上場来、5年連続で増収増益。利益は倍増

 12四半期連続で
利益計画突破

営業利益は、前期比²⁰²⁴5.2億円→²⁰²⁵10.5億円と約2倍の達成。期初予算比は+75%
営業利益率は11%→18%に。経常利益/当期純利益は+94%/+95%

P5参照

 サブスク谷越えで
利益の堆積へ

ALogのサブスク化から18か月が経過し、「売上減衰期」から「利益堆積期」に移行。
ARRは、前期比+29%(29億円→38億円)と確定収益が堅調に堆積。

P8参照

 安定収益を軸に
株主還元と投資を拡充

FY2025で安定収益性が高まったため、配当を新たに実施。株主優待も拡充。
FY2026は、本格的な事業規模拡大に向け、戦略的資本政策を予定。
M&A・研究開発・販売促進で100億円企業を目指す。

P24-37参照

サブスク収益が顕在化。売上は25%増、営業利益は2倍に

売上高 Rev



通期予想 5,750百万円 達成率 103.2%

Q1 Q2 Q3 Q4

営業利益 OP



通期予想 600百万円 達成率 175.3%

1,000百万円 (上方修正後) 105.2%

Q1 Q2 Q3 Q4

当期純利益 NI



通期予想 425百万円 達成率 176.9%

680百万円 (上方修正後) 110.5%

Q1 Q2 Q3 Q4

売上高+24.5% 営業利益+99.8% EPS46円→90円(+95%)

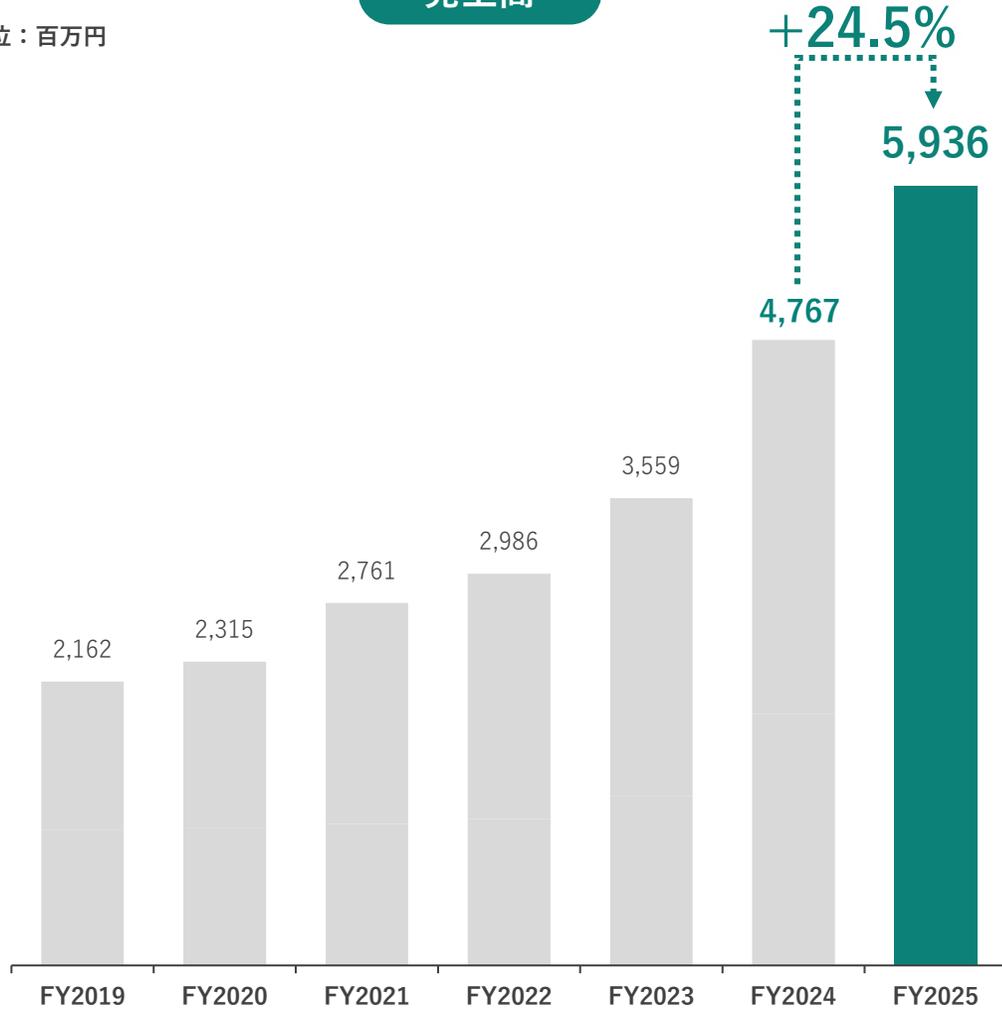
	FY2024	FY2025 予想			FY2025 実績	前期比
		期初	11/10修正	修正後 達成率		
売上高(Rev)	4,767百万円	5,750百万円	5,750百万円	+3.2%	5,936百万円	+24.5%
営業利益(OP)	526百万円	600百万円	1,000百万円	+5.2%	1,051百万円	+99.8%
営業利益率(OPM)	11.0%	10.4%	17.4%	—	17.7%	+6.7pt
経常利益	541百万円	591百万円	995百万円	+5.4%	1,048百万円	+93.6%
経常利益率	11.4%	10.3%	17.3%	—	17.7%	+6.3pt
親会社株主に帰属する 当期純利益(NI)	384百万円	425百万円	680百万円	+10.5%	751百万円	+95.3%
純利益率(NIM)	8.1%	7.4%	11.8%	—	12.7%	+4.6pt
EPS*	46.69円	51.63円	81.31円	—	90.84円	+44.15円
ROE	19.6%	—	—	—	30.3%	+10.7pt

*EPSにつきましては2025年7月1日付で実施いたしました1株につき2株の株式分割を考慮のうえ算出しております。

SaaS収益積上げにより、営業利率が17.7%に上昇。成長速度向上の礎に

売上高

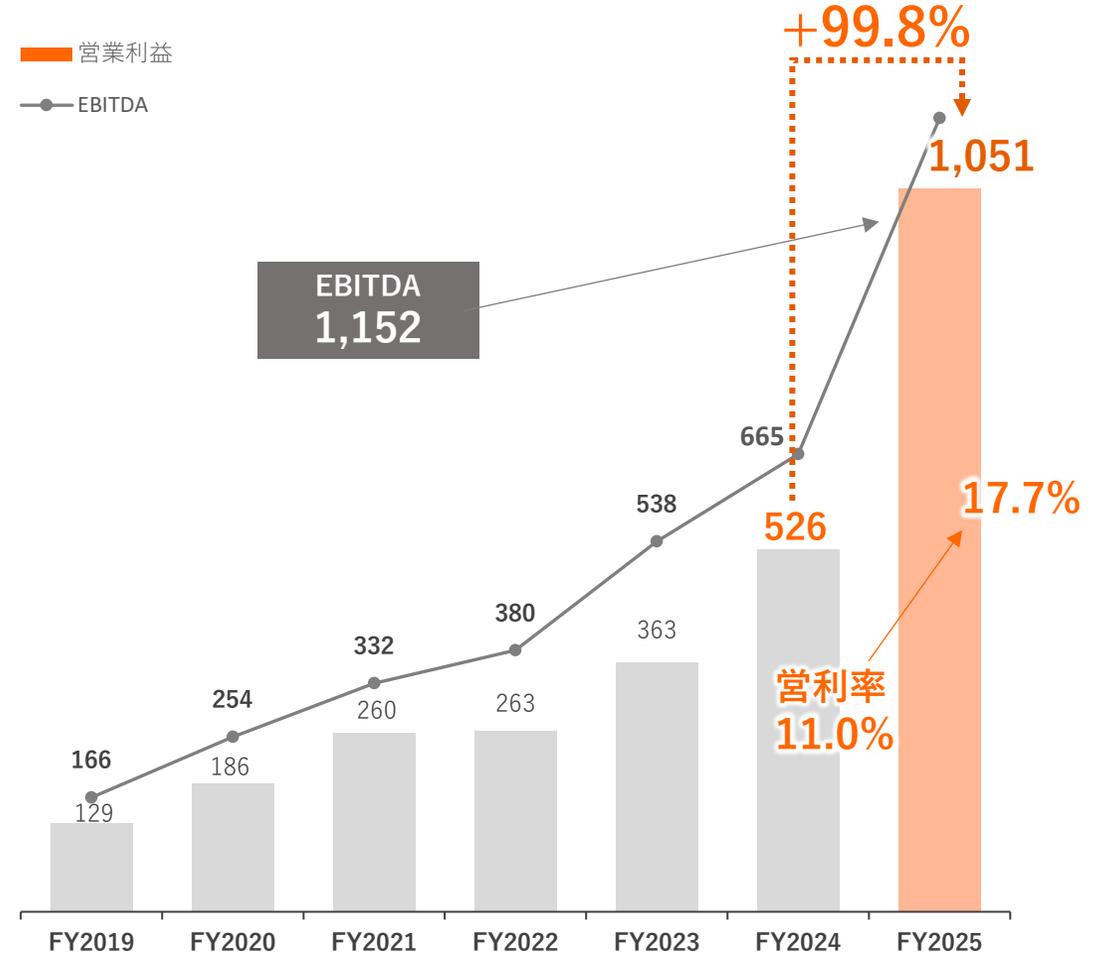
単位：百万円



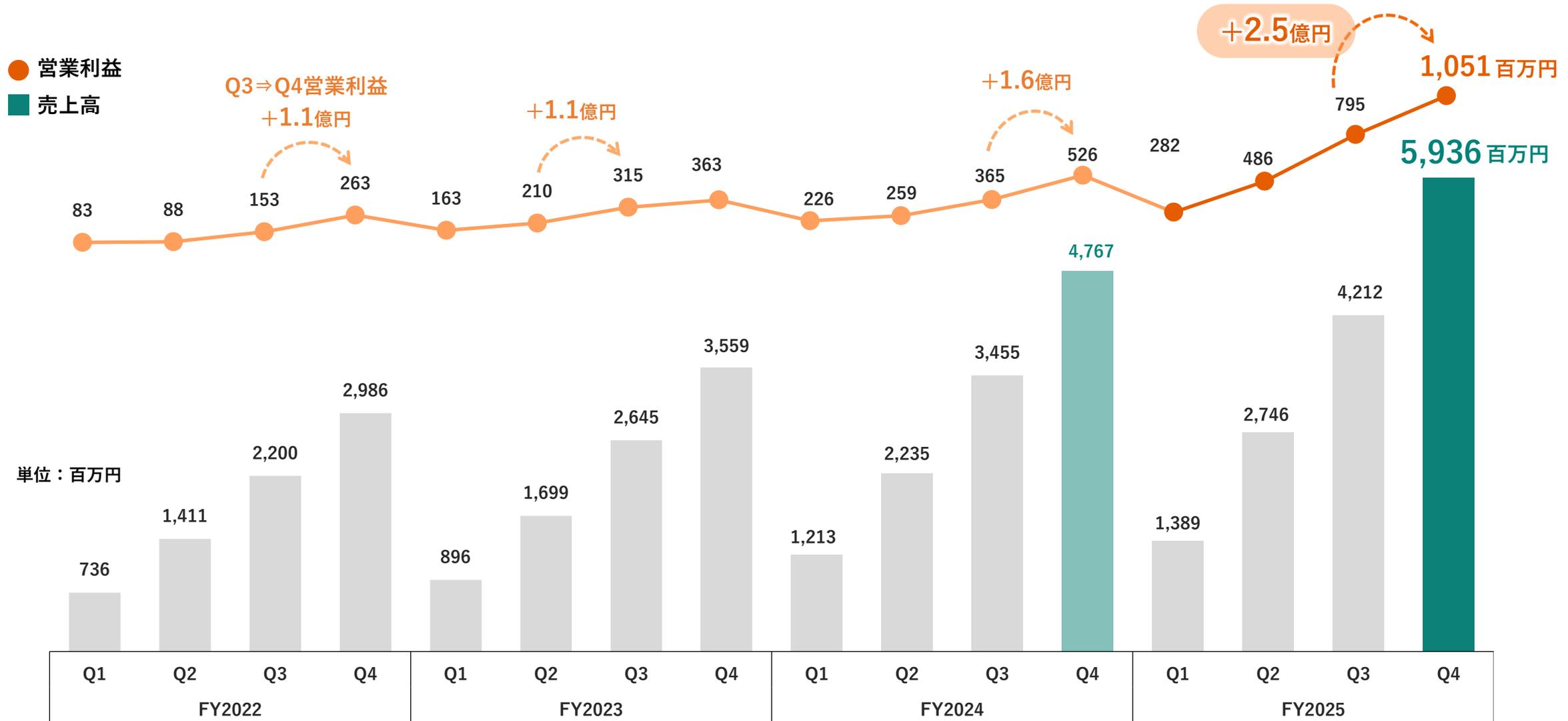
営業利益・EBITDA

単位：百万円

■ 営業利益
● EBITDA

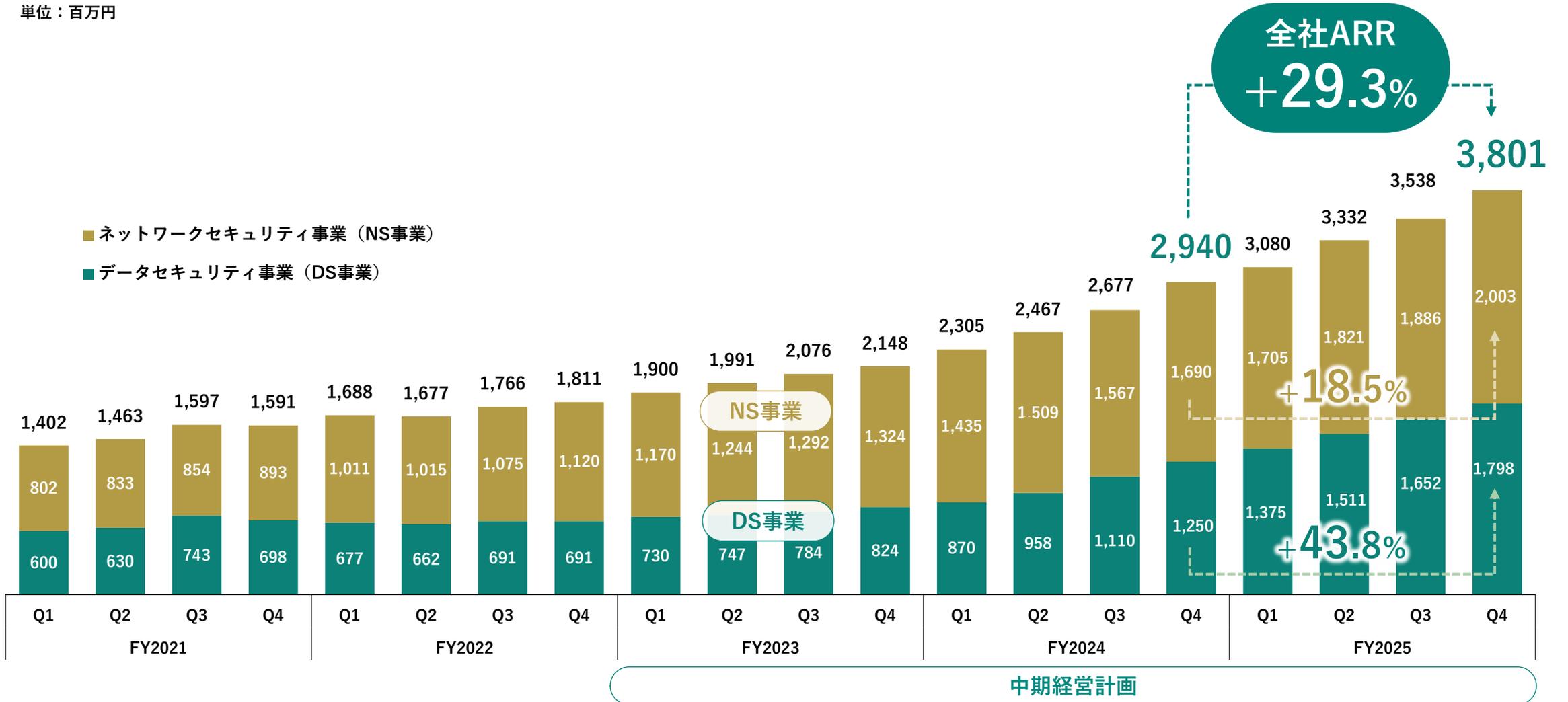


サブスクによる利益均衡が顕在化。今後は価値最大化へ



全社ARRは前期比+29%。完全サブスク化したDS事業は同+43%

単位：百万円

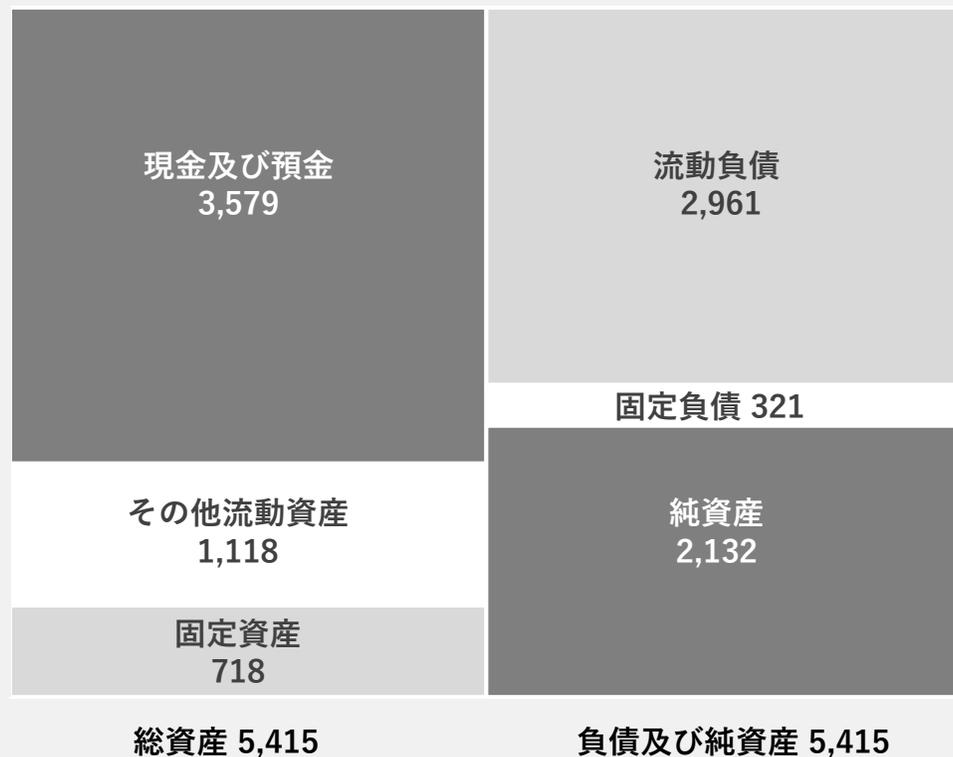


サブスク前受金

BS前期比 +28%、利益剰余金 +48%、流動負債の53%は契約負債

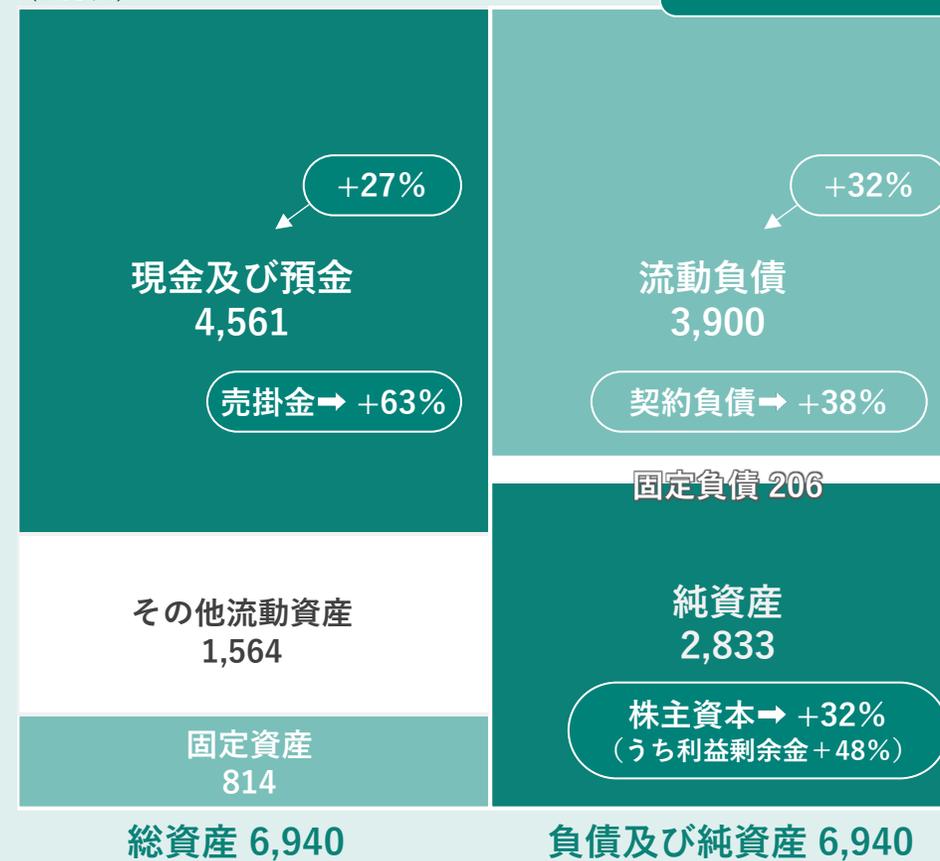
2024年12月末

(百万円)



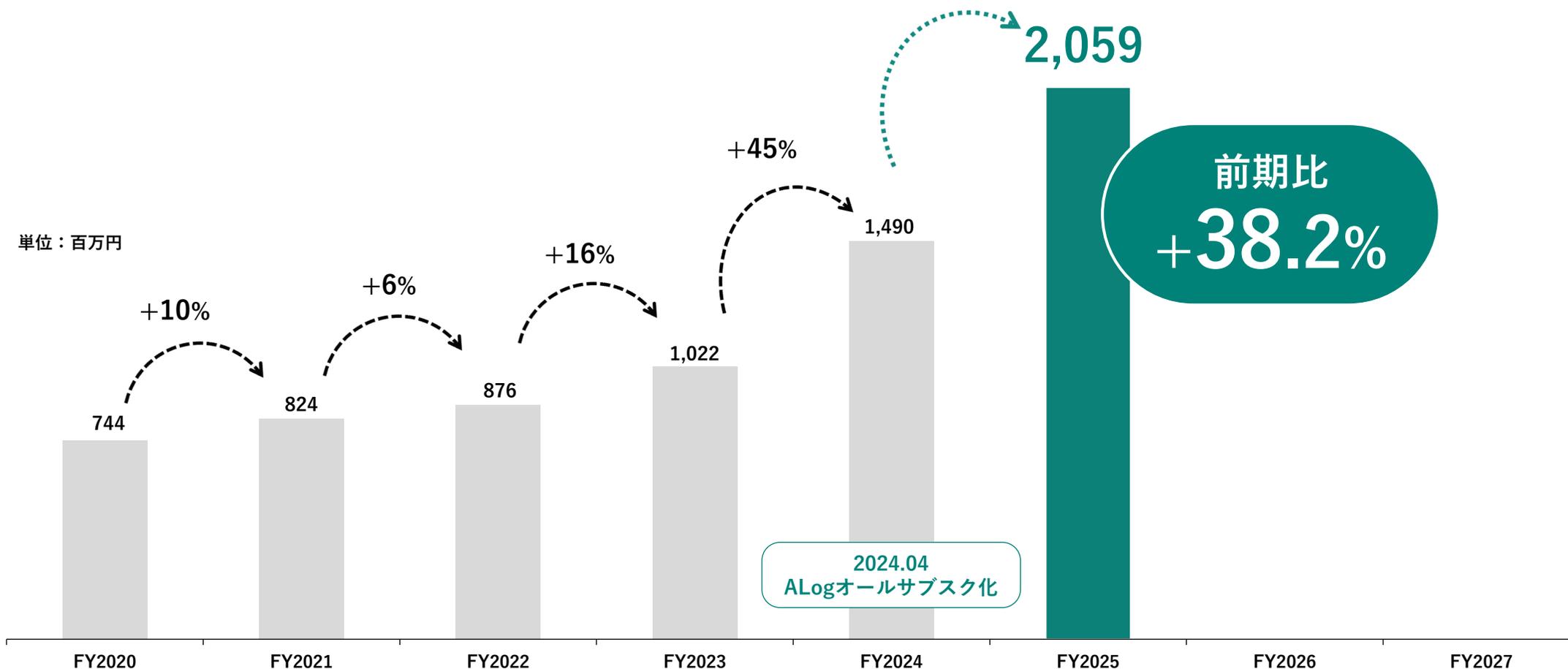
2025年12月末

(百万円)



契約負債は前期比+38%。FY2026はフリーキャッシュを戦略投資へ

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)が前期比+38%



旺盛な需要に合わせて、販促/研究開発に積極投資

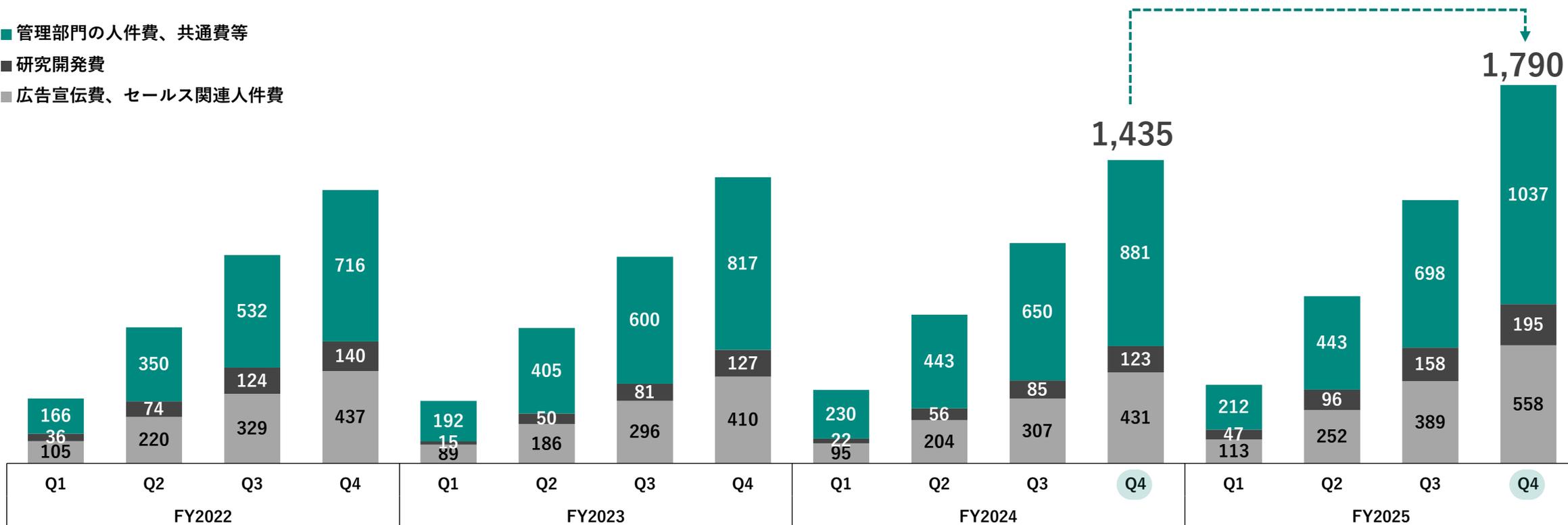
決算賞与支給のため、共通費が増加。

営業/販促費は、VeronaSASEの需要増に応えるべく、広告強化と研究開発の増加が要因。

単位：百万円

- 管理部門の人件費、共通費等
- 研究開発費
- 広告宣伝費、セールス関連人件費

前期比
+24.7%



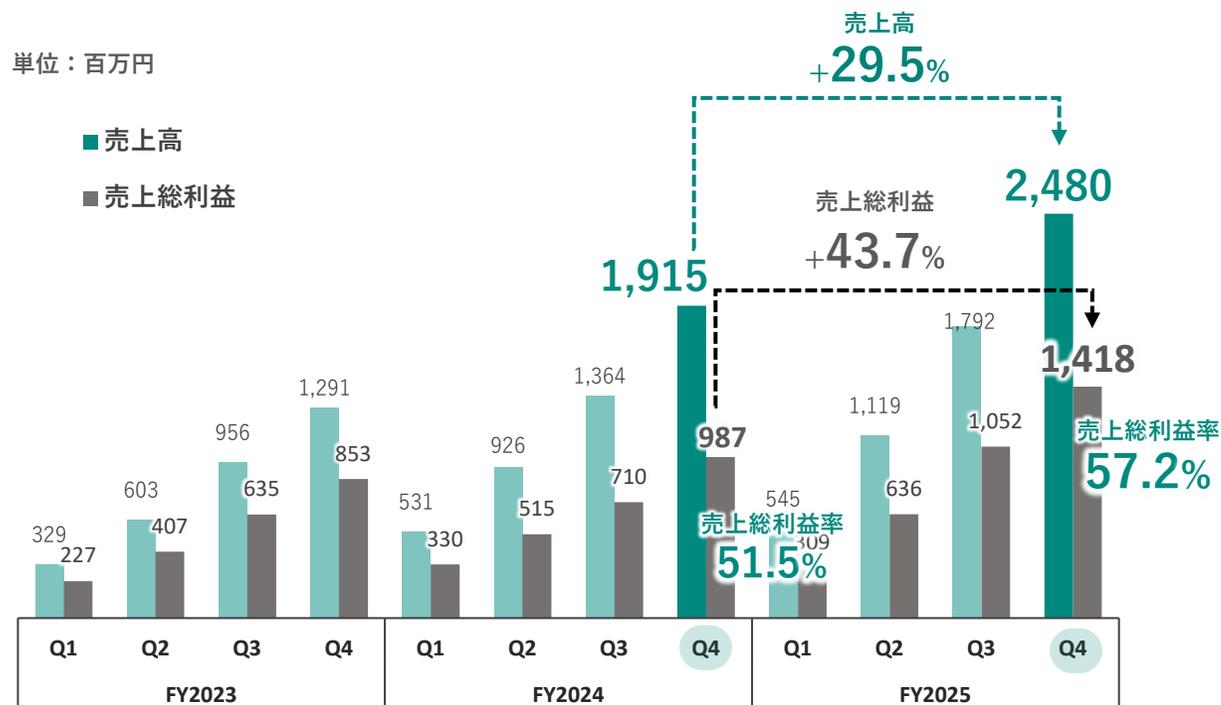
ランサムウェア事件解明にはログ分析が必須

データセキュリティ事業

「ALog」の受注が引き続き堅調。*経産省のセキュリティ対策要請に加えて、ランサムウェア事件解明に要する分析として、安定した成長。売上24.8億円、売上総利益14.1億円、セグメント利益10.2億円。

* 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」

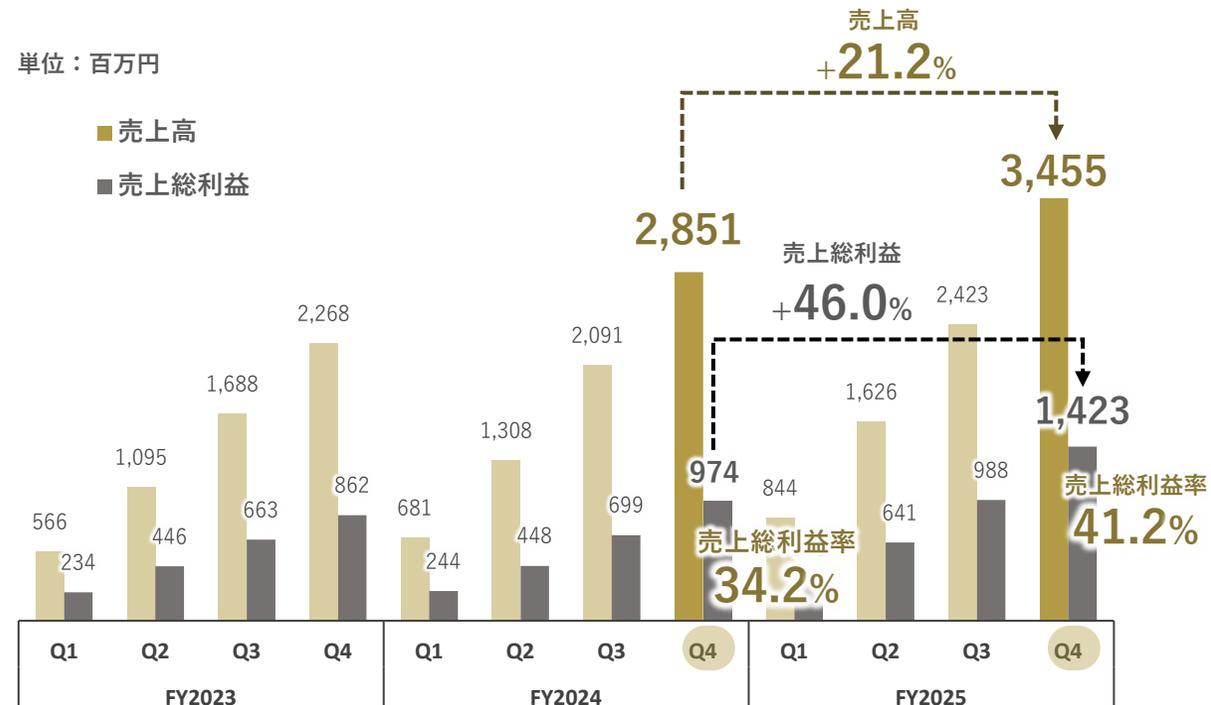
単位：百万円



ネットワークセキュリティ事業

フィッシング対策としてネットワークセキュリティサービス「Network All Cloud」が好調。国産SASE「Verona」は2026年から本格始動。売上34.5億円、売上総利益14.2億円、セグメント利益10.0億円。

単位：百万円



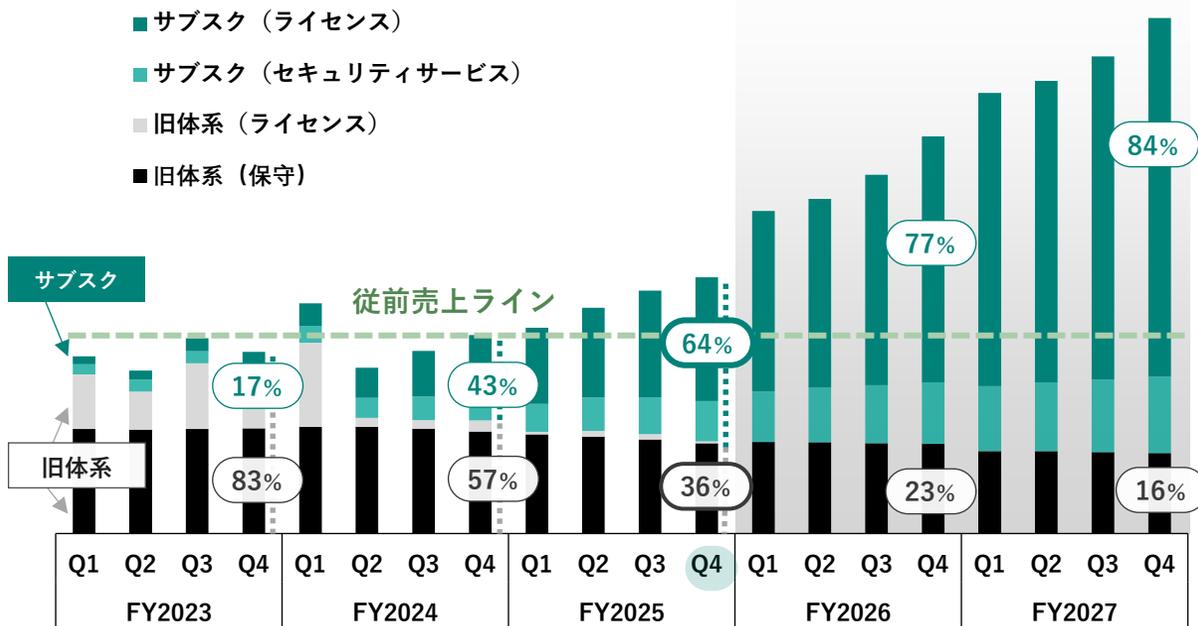
ALog | サブスク黎明期を越え、従前のフロー売上以上に

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。従前のフローを前提とした売上ラインを既に超過し、サブスクの谷越えが明示的に。以降はARR(サブスク確定収益)の堆積へ。

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)

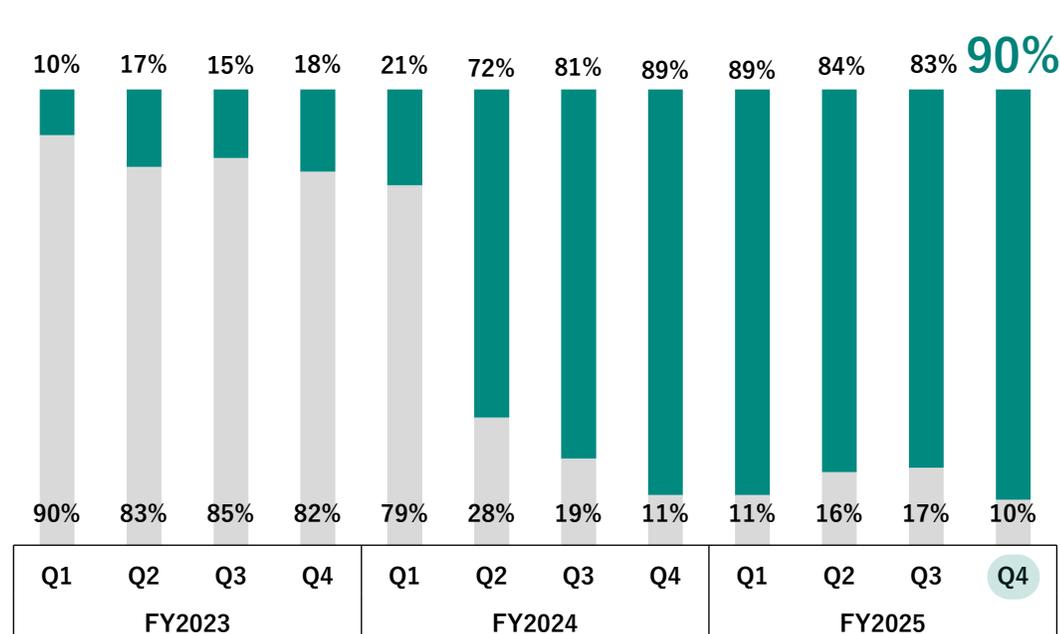


実績

新規受注におけるサブスク比率

FY2024Q2より完全サブスク以降のため、新規受注は原則サブスクモデルのみ。一部残存は、特定顧客の追加ライセンス購入。

新規サブスク比率



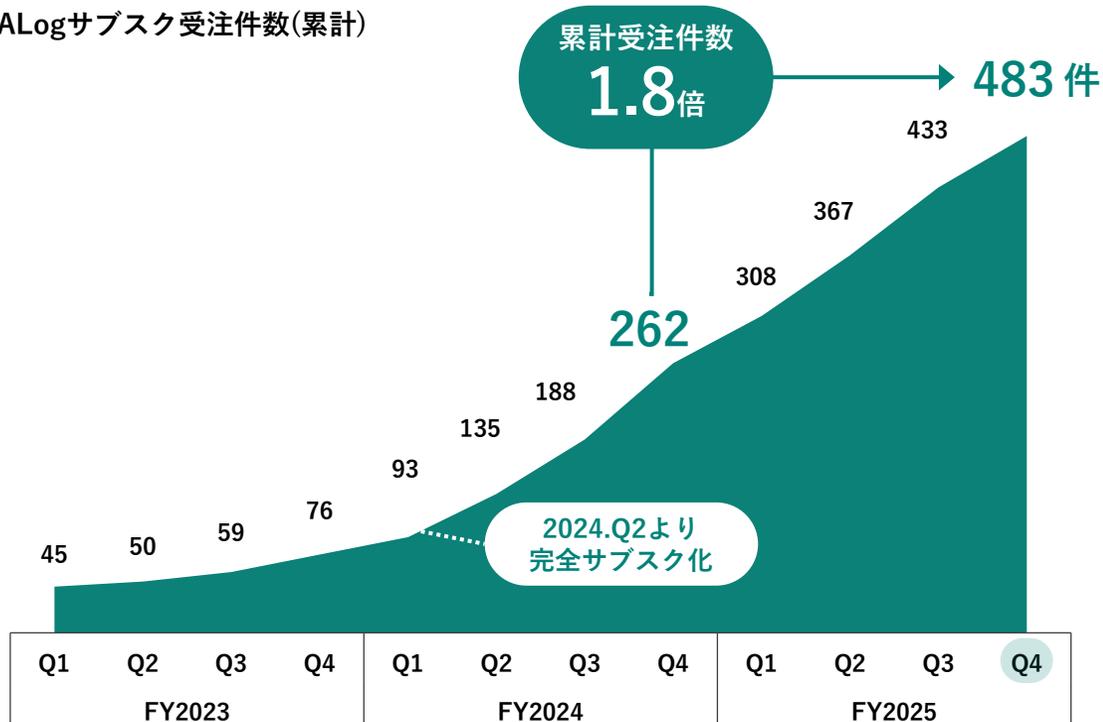
ALog ライセンス売切り→サブスクの切換えは順調

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1.8倍に

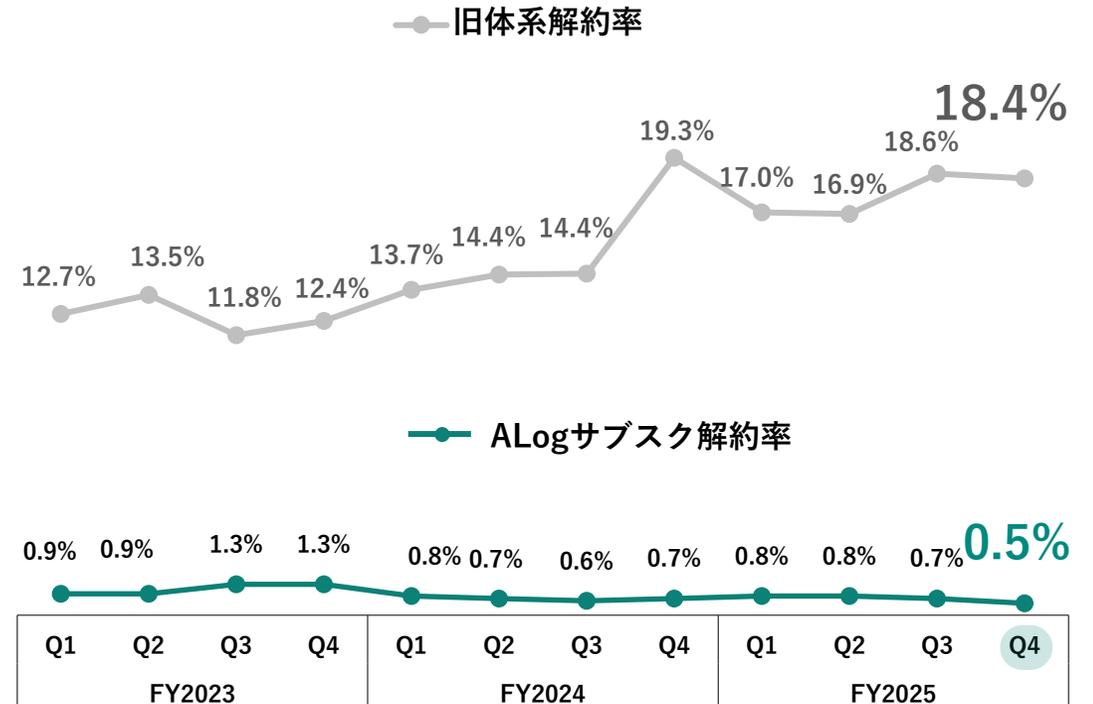
単位：件

■ ALogサブスク受注件数(累計)



サブスク”年間”解約率

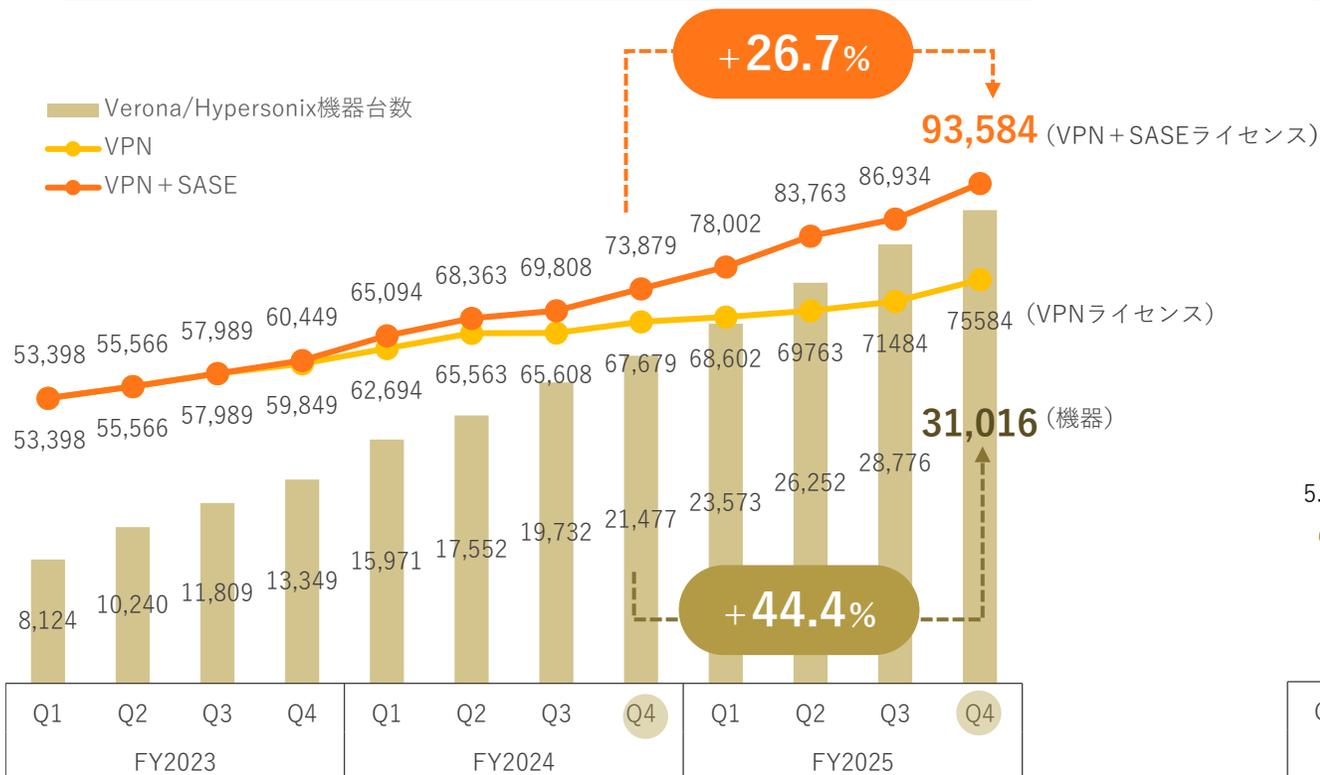
サブスクの年間解約率は、**1%以下**をキープ。
 旧体系の解約率上昇は、サブスク移行増加の現れ



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

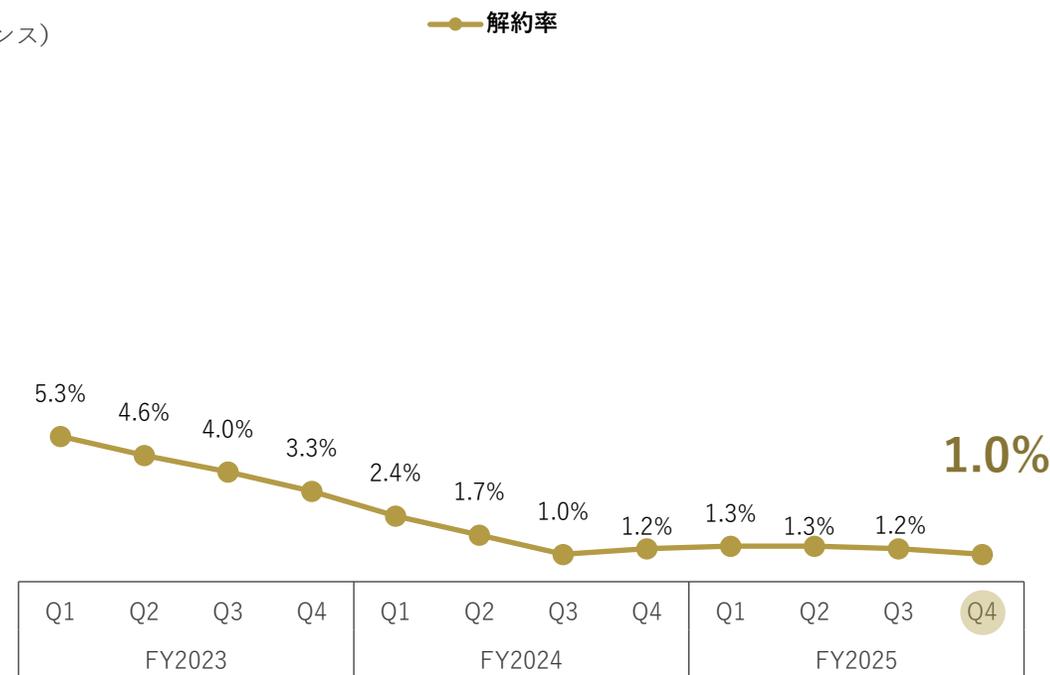
Network All Cloud 受注

ネットワーク仮想化の需要増を背景に受注が好調。
 「機器台数」：ルータやWiFiなどの販売増で前期比+44.4%。
 「ライセンス数」：SASEの販売始動により+26.7%。



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、不可逆かつ恒常的な社会必要要素。解約率は引き続き低位を維持。



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』



SECURE THE SUCCESS.

自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ

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。

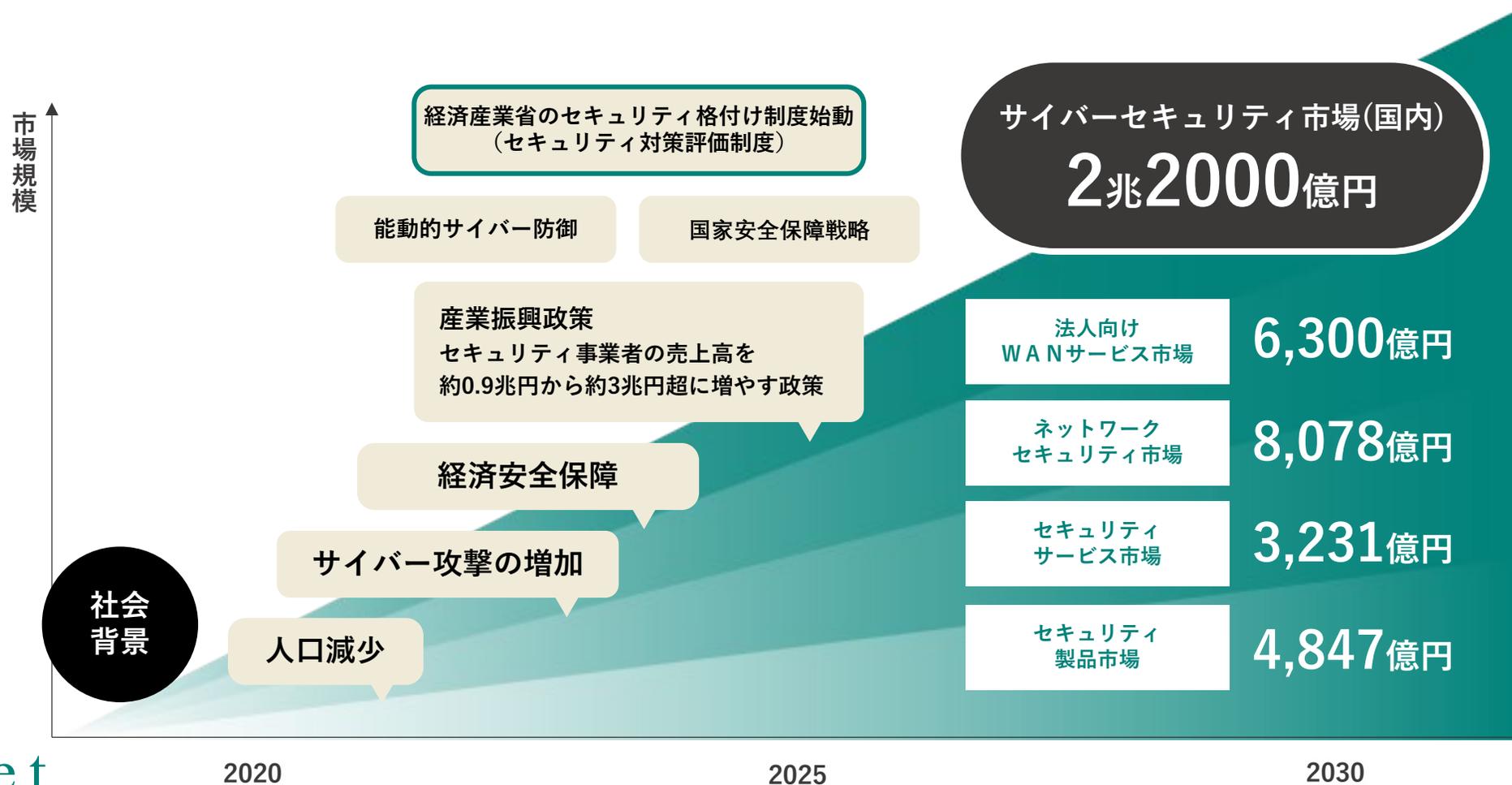
また、日本のサイバー安全保障には、『国産のセキュリティ事業者』が対応すべきです。

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。

Identity

「危機管理への投資」が、日本でも標準に

成長市場



Growth Market

※：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

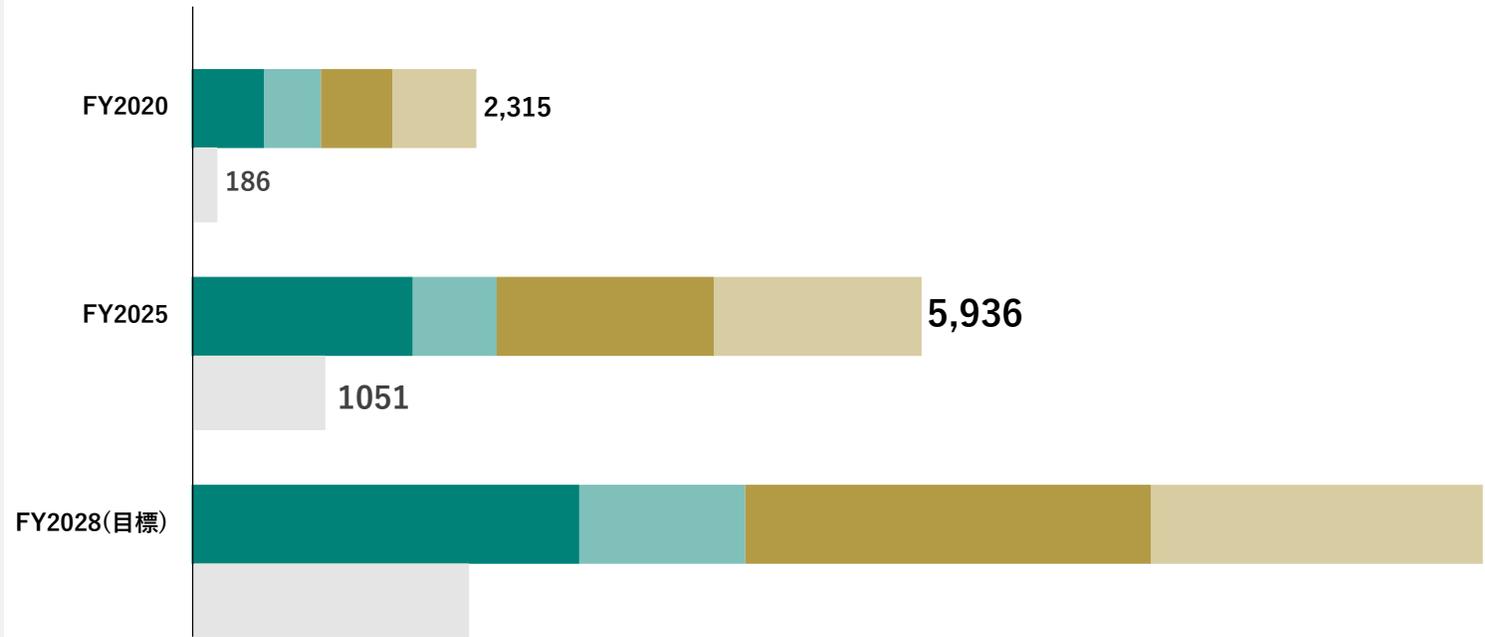
成長速度

Rapidity



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



旗艦製品が「売り切り」から「オールサブスク」に

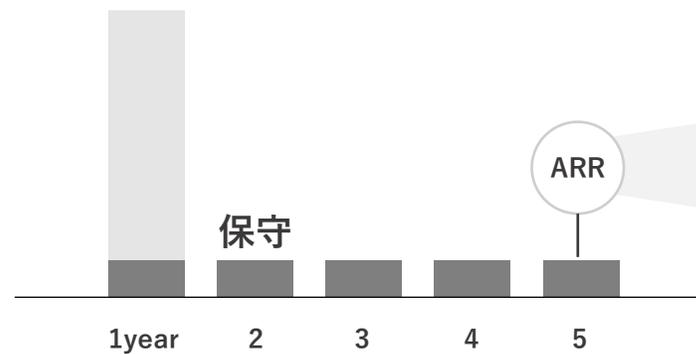
収益変革

Revolution

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
- ・ 顧客接点は導入時のみ
- ・ 成長は新規依存
- ・ モノを提供

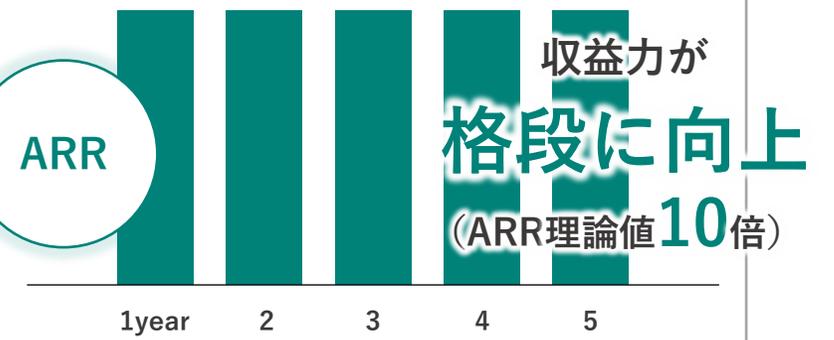
ライセンス



サブスク型

- ・ 月額／年額課金 → 継続利用
- ・ 売上はストック収益
- ・ 導入後も接点が継続
- ・ ARRベースで安定成長
- ・ 価値を提供

サブスク



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』

競争優位

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



国産自社サービス



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.



『高利益』 『安定収益』 の源泉

competitive

本来減衰する“サブスクの谷”を経ながらも、急ピッチの成長を達成

成長実績



Evidence

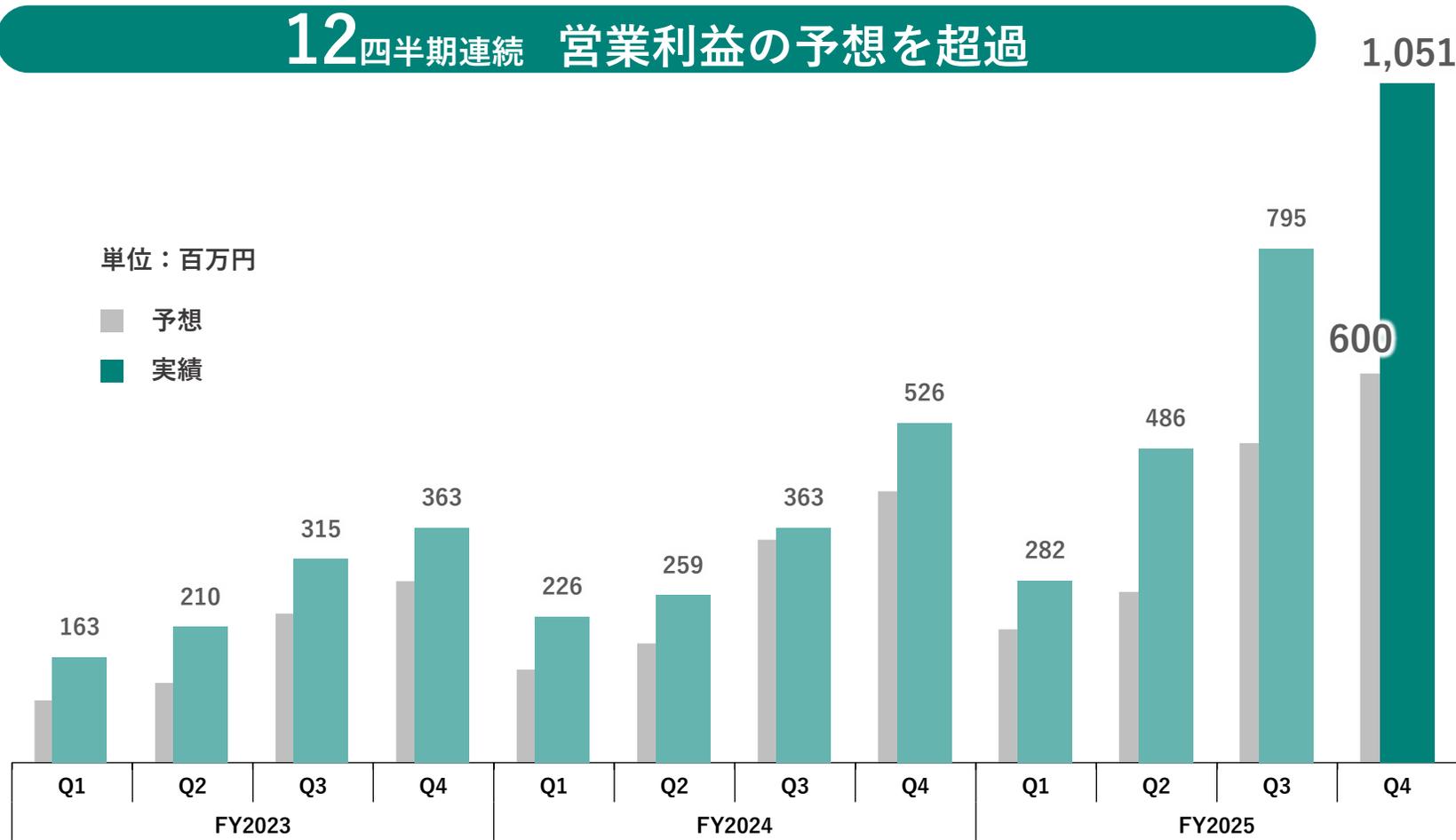
予算をコミットしたか？

あかし
計画達成の積み重ねが信頼の証に

12四半期連続 営業利益の予想を超過

予
実
誠
実

Integrity



中期経営計画

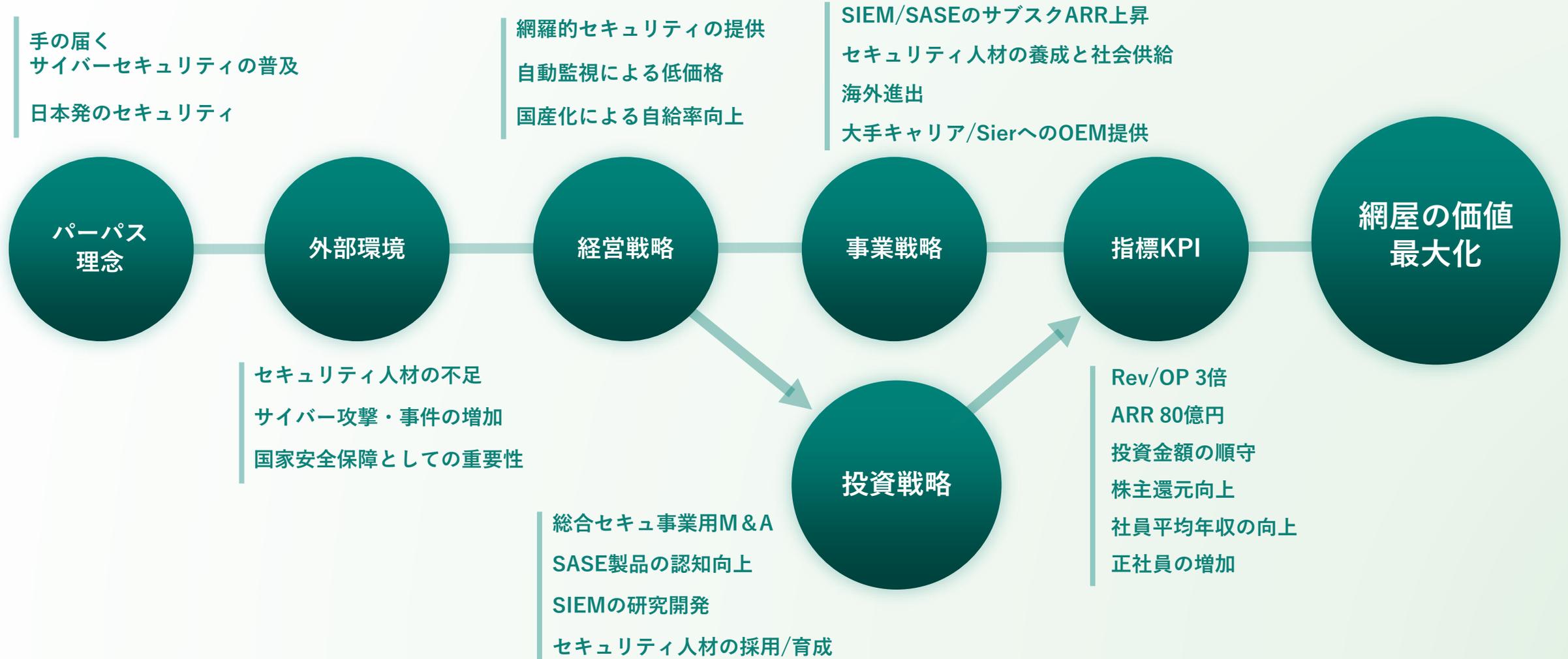
03

中期の成長戦略

FY2026-2028

網屋の価値創造

国内のサイバーセキュリティ市場を高性能製品の開発/販売により活発化させ、国の経済安全保障にも通じる社会性の高い事業を大きく興すことが当社の使命。



売上／営業利益の目標

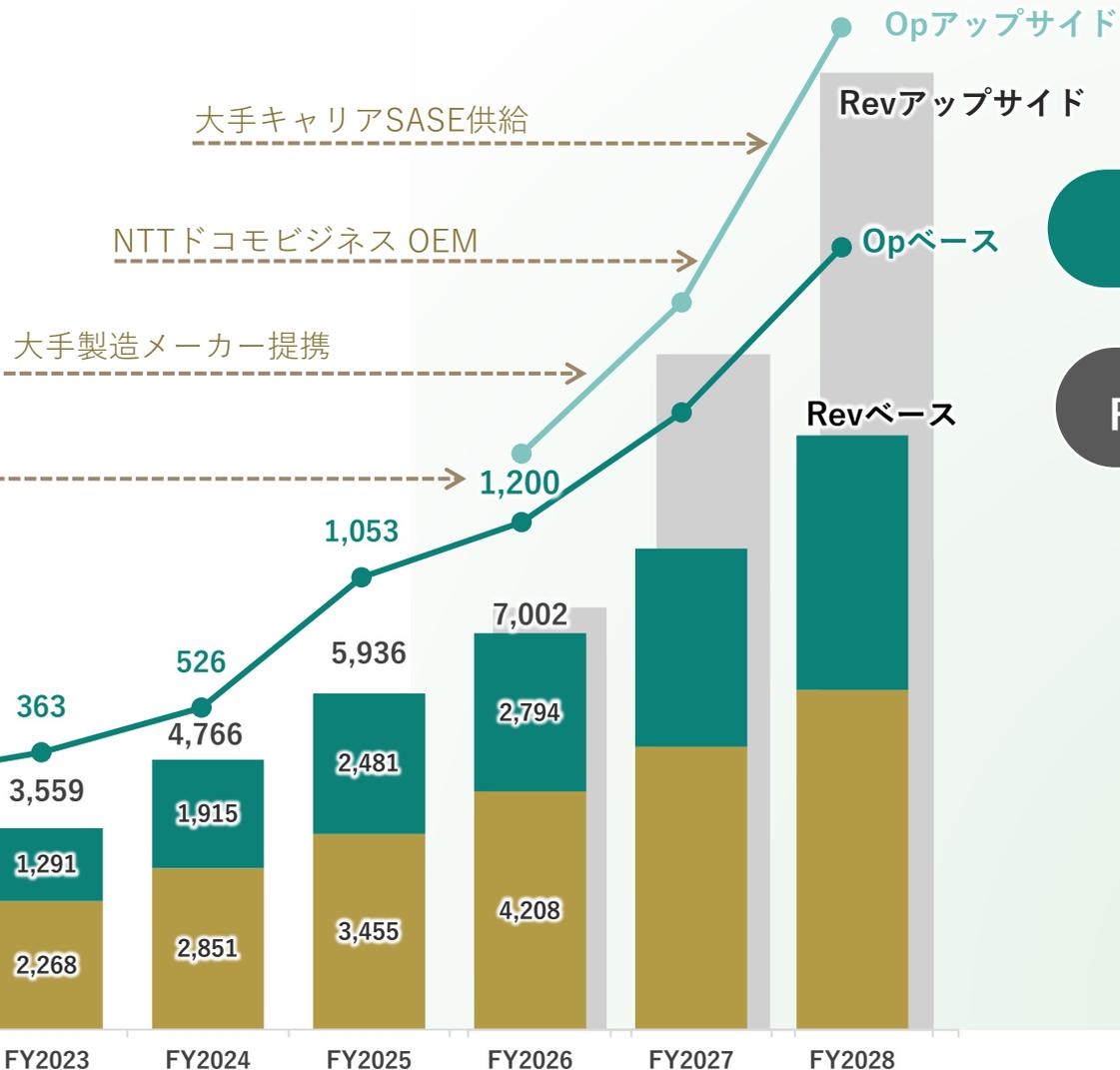
(Rev)

(OP)

安定した収益基盤をもとに、スケール拡大を追求するために積極的な投資を実行。
中期利益のアップサイドを追求し、ビジョンを具現化する。

FY2026 SASEに注力投資

- 販促（展示会出展/イベント協賛） +2億円
- 研究開発 CPU変更(Intel→ARM) +1億円
- ルータハードウェア国内製造 +1.2億円
- ISMAP認証取得(公共受注用) +0.5億円



OP 3 倍に

Rev 2 倍に

単位：百万円

営業利益(Op)

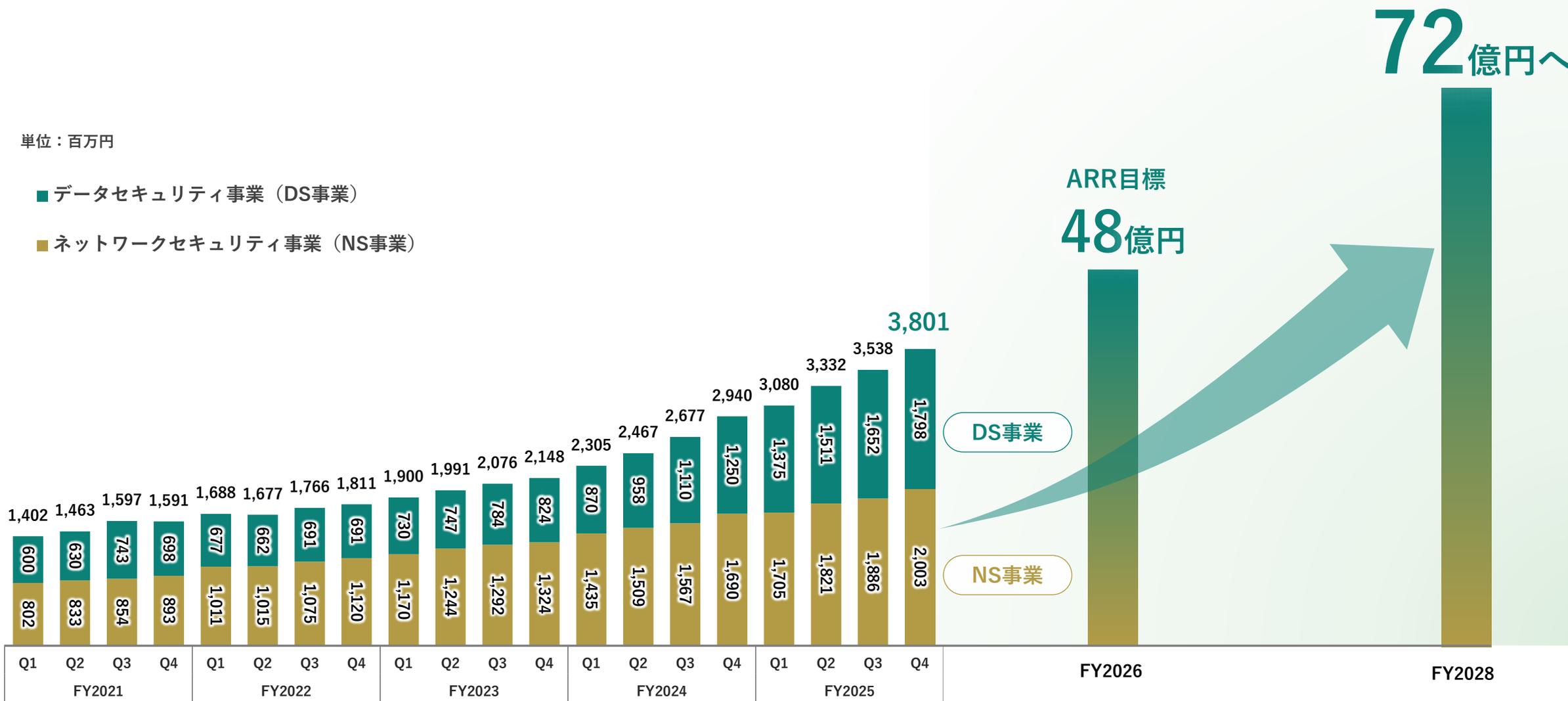
売上高(Rev)

DS事業

NS事業

ARRの目標

旺盛なサイバーセキュリティ需要を好機に、主力のセキュリティログ管理『ALog』とクラウドネットワーク『Network All Cloud』がサブスク契約を堆積させる



投資計画

セキュリティ対策の最有力候補のSASE市場に、国産製品の代表的存在になるべく、
 研究開発/販売促進に最大投資し、6兆円マーケットに経済安全保障製品としてスペックイン

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
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	1.2 億円	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		
合計投資額	4.3 億円	4.2 億円	4.5 億円	6.0 億円		

セキュリティサービス事業
 拡大のため、エンジニア/
 コンサルタントを増員

SASE製品のR&D
 (IntelからARMに設計変更)

『ALog』
 (SIEM機能/AI機能を拡張)

SASE製品の広告強化
 情報セキュリティEXPO出展
 Interop出展

株主還元

2025年12月期末より、新たに配当政策をスタート。成長投資とバランスしながら株主還元も拡充予定



株主優待

長期保有される株主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。優待利回り最大**5倍***に

- 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

安定的な収益確保の目途が立ったため、成長投資と利益還元を同時に実施。事業成長投資とのバランスを鑑み、1株あたり**15円73銭**に設定。2025年12月期末から開始

- 配当性向を約**20%**基準に検討
- 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

* 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

主力製品のサブスク化で従来収益を10倍に

※数値は、実績値をもとにした概算イメージ

販売
モデル

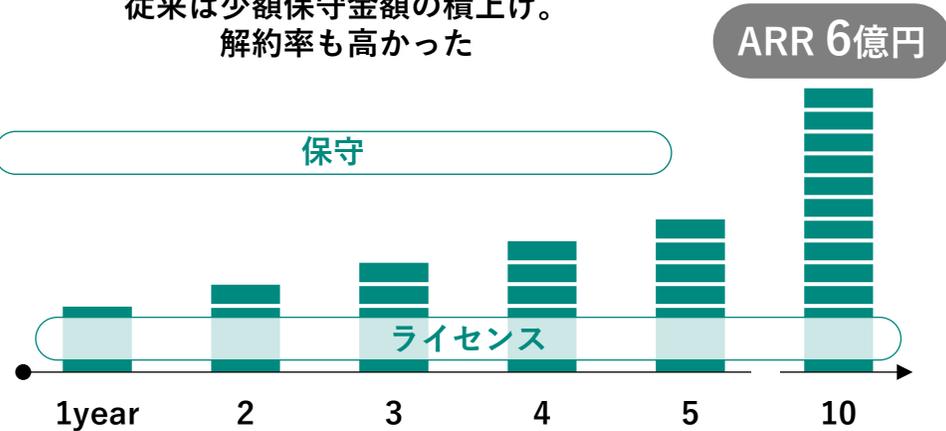


従来

今後

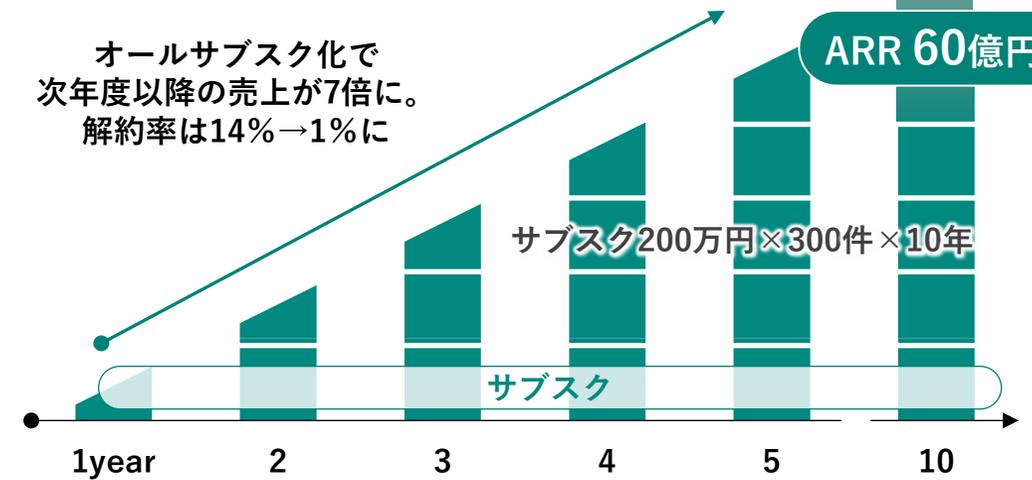
従来比
10倍

従来は少額保守金額の積上げ。
解約率も高かった



年間
売上

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



新しい ALog

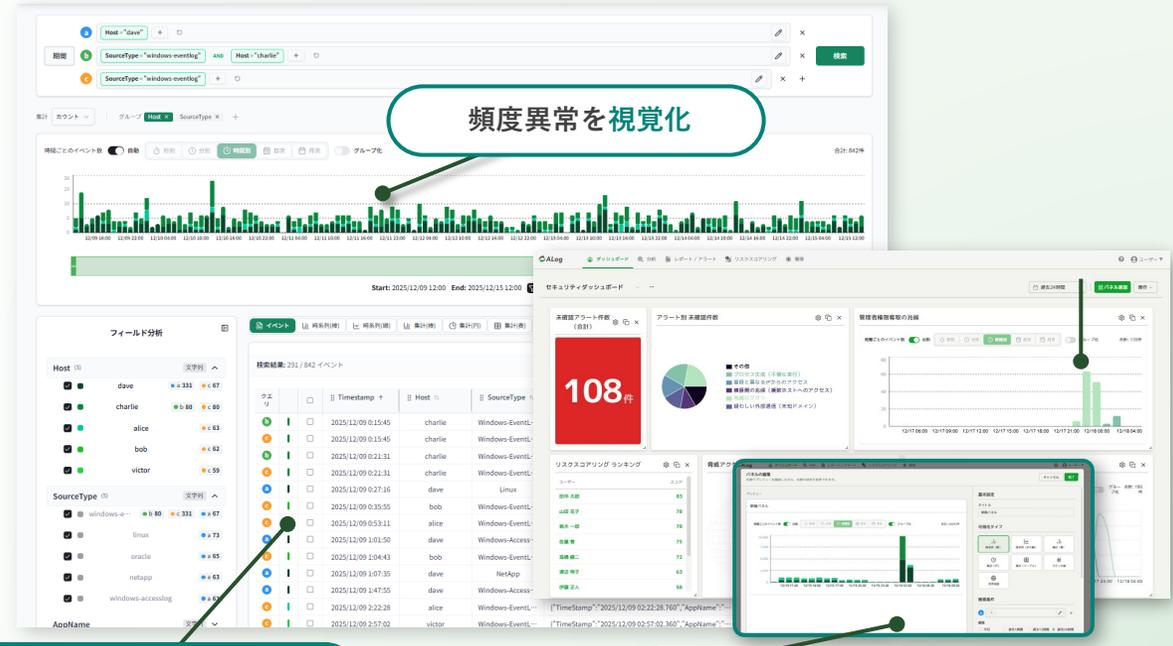
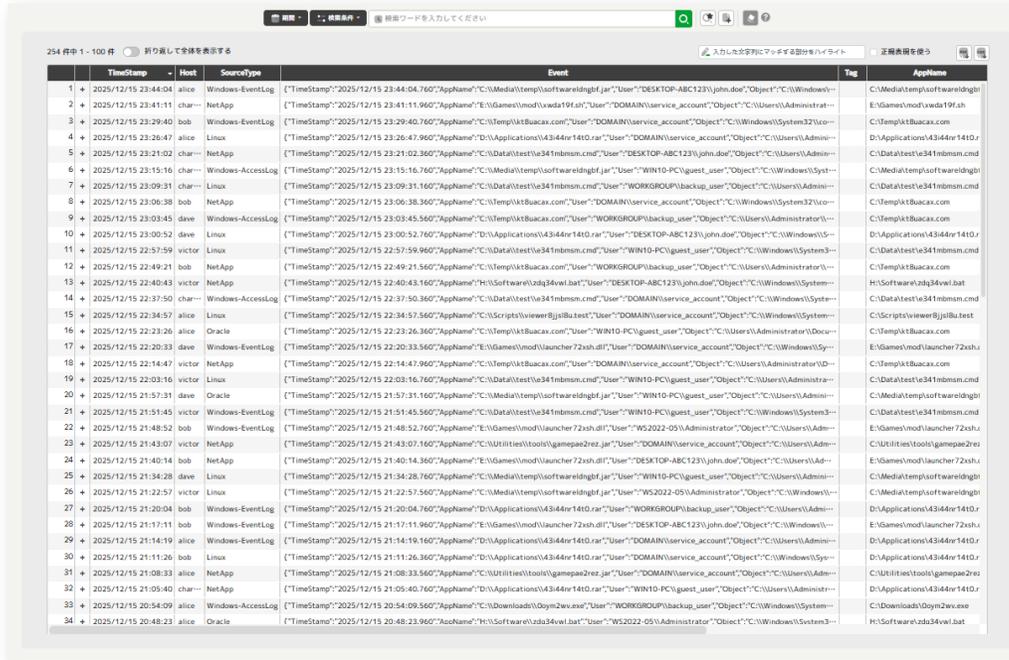
今期より『ALog』が、従来の「有事のログ保管」に加え、「サイバー攻撃を検知/分析」を拡充。
従来比125%の販売量を目指す

従来のALog

SIEM要件	ログを集める	統一データにする
	保管する	まさかの時に検索する
	攻撃や不正の原因を分析する	
	AIで予兆検知する	

新しいALog (2026.04予定)

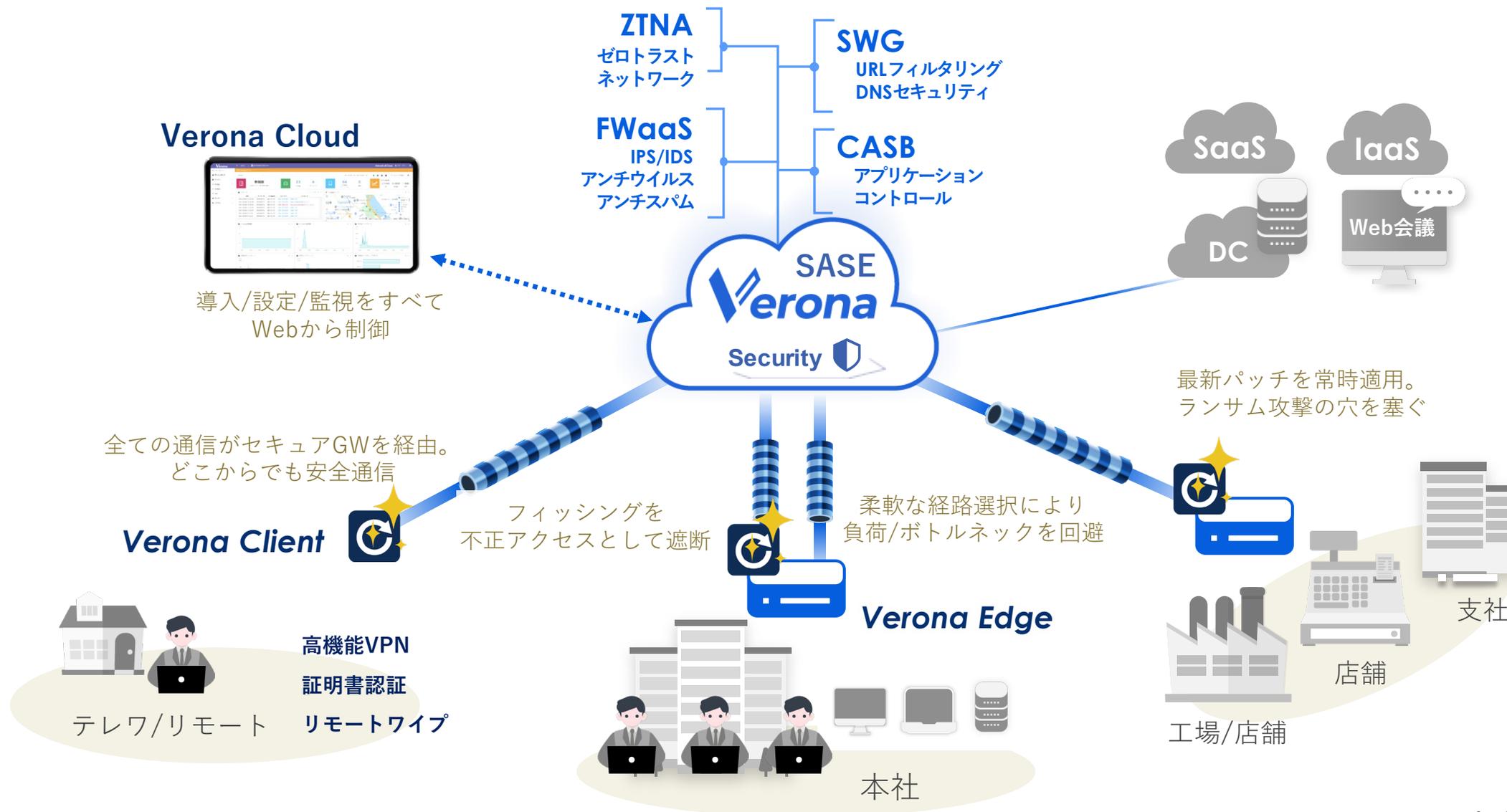
ログを集める	統一データにする
保管する	まさかの時に検索する
攻撃や不正の原因を分析する	
AIで予兆検知する	



ドリルダウンで前後行動を把握

データ分析も容易に

今期より、需要旺盛な「SASE」市場に対して国産SASE『Verona』の販売に資源を注力。販促/R&D/OEMなどにより、従来比150%以上の販売を目指す。



セキュリティのBPO事業

製品以外でも、セキュリティコンサルティングサービスが好調。
3か年で当該サービス事業を強化。従来比200%以上の売上を目指す。

製品メーカーから総合セキュリティ事業者へ



セキュリティ全体をBPOしたいニーズ

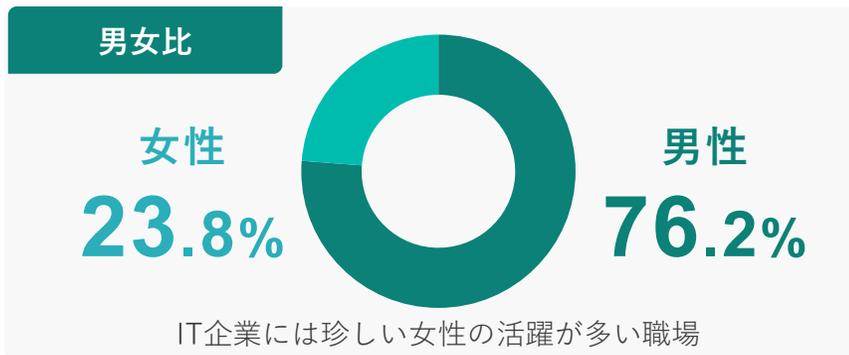
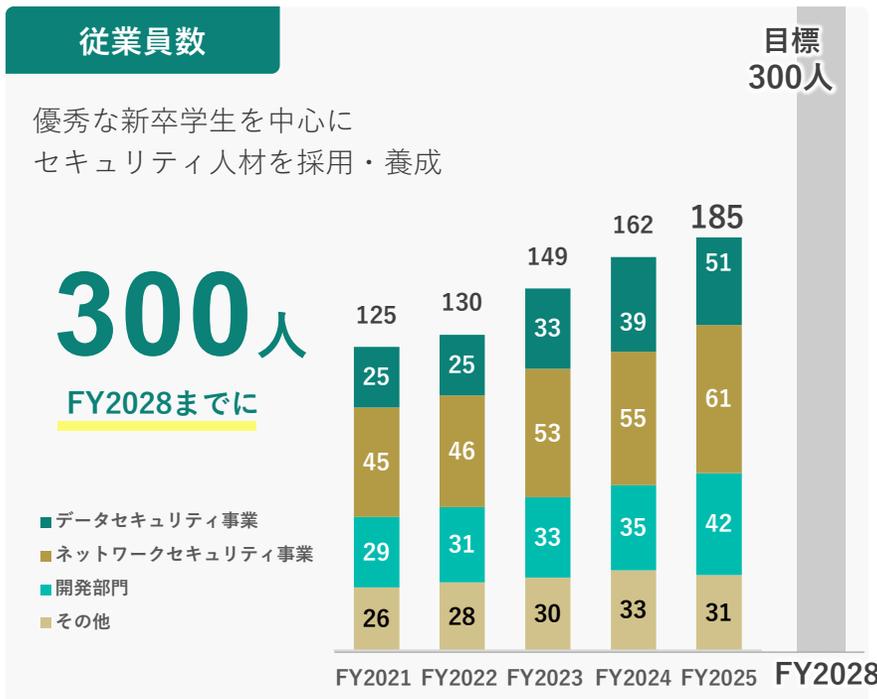
2026→2028

セキュリティのBPO需要を追い風に、売上**15**億円に
(セキュリティサービスだけで)

セキュリティ人材増強

網羅的セキュリティ事業を達成すべく、M&Aや提携も含めて人員増強を急ぐ。
 プロパー人材数を160%以上、平均年収も120%以上の向上が目標。

※下記は網屋単体数値（2025年9月末現在）



人材戦略

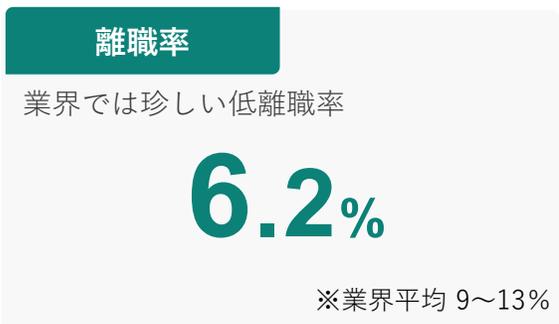
社員の働き甲斐と豊かさを真剣に考える経営

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

04

参考補足資料

世界の主なセキュリティ製品

主要セキュリティ	市場規模予測 (2030年)	世界のプレイヤー	日本のプレイヤー
EDR パソコンの不正挙動を 監視&ブロックする	2.3兆円	ブロードコム (約144兆円) クラウドストライク (約20兆円) センチネルワン (約2,500億円)	
IDaaS 1回のログインで 複数サービスにアクセス	1.5兆円	Microsoft (約590兆円) オクタ (約1.6兆円)	
SIEM ログを集めて、 有事の分析に使う	1.7兆円	スプラック (約4.1兆円でシスコが買収) Microsoft (約590兆円) IBM (約40兆円)	網屋「ALog」
SASE インターネットを クラウドからセキュア化する	6.7兆円	シスコシステムズ (約38兆円) パロアルトネットワークス (約22兆円) フォーティネット (約9兆円) ゼットスケラー (約3兆円)	網屋「Verona SASE」

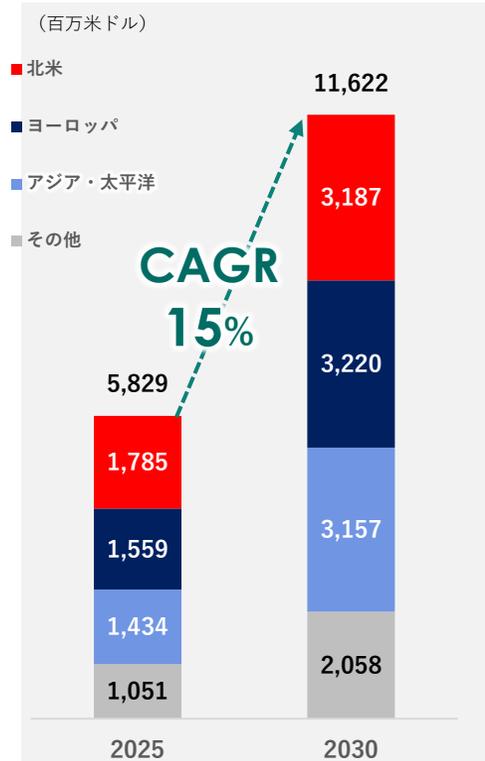
() 内は2025年11月時点の時価総額

SIEM市場と主なプレイヤー

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



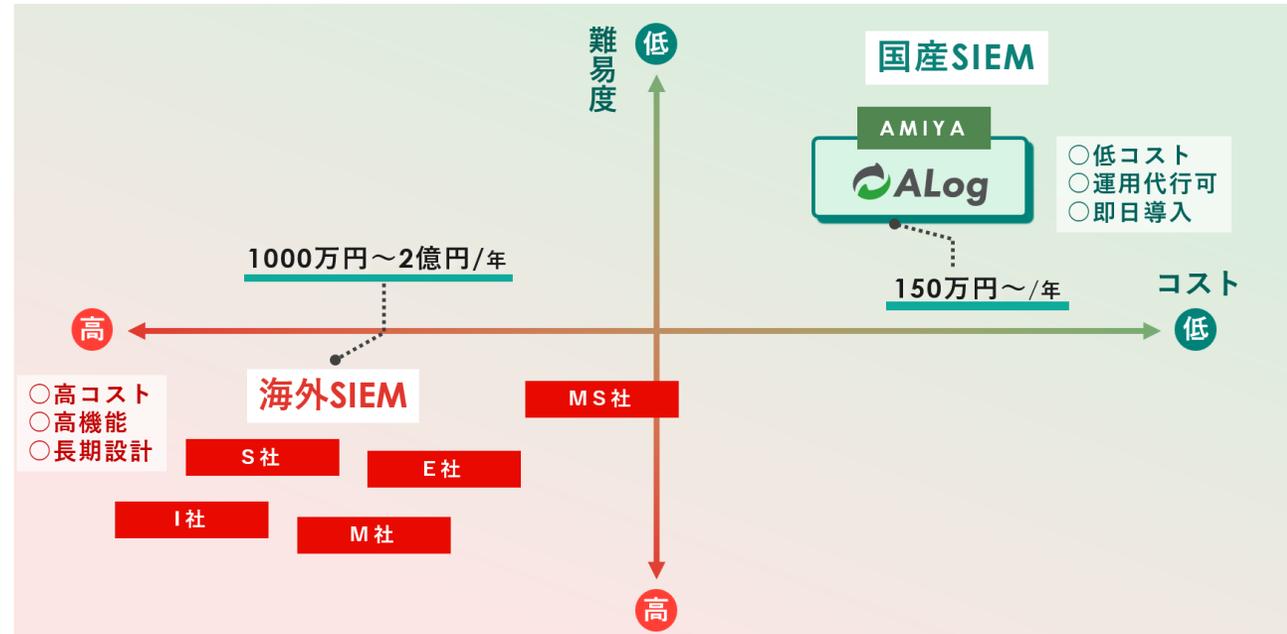
世界市場でのトップリーダーは
Splunk社、McAfee社、IBM社など

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)

主なプレイヤー

国産SIEMプレイヤーは極小。ほぼ北米企業の製品が占め、
どれも高額。ALogは、すぐに導入できる/価格妥当性のある/
量販提供ができる製品。



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

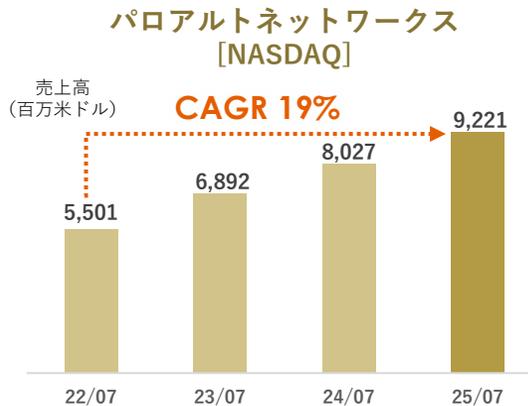
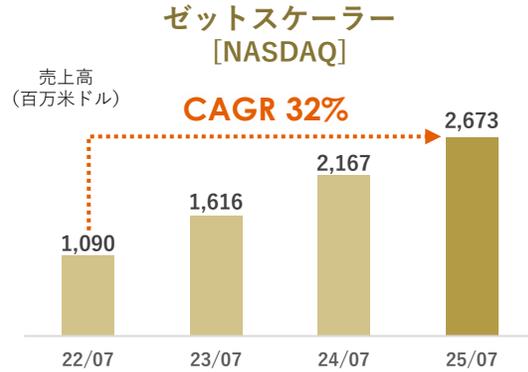
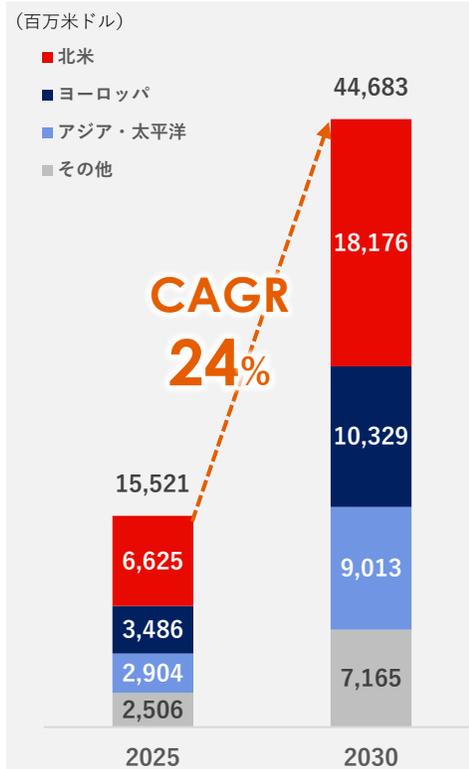


SASE市場と主なプレーヤー

世界のSASE市場

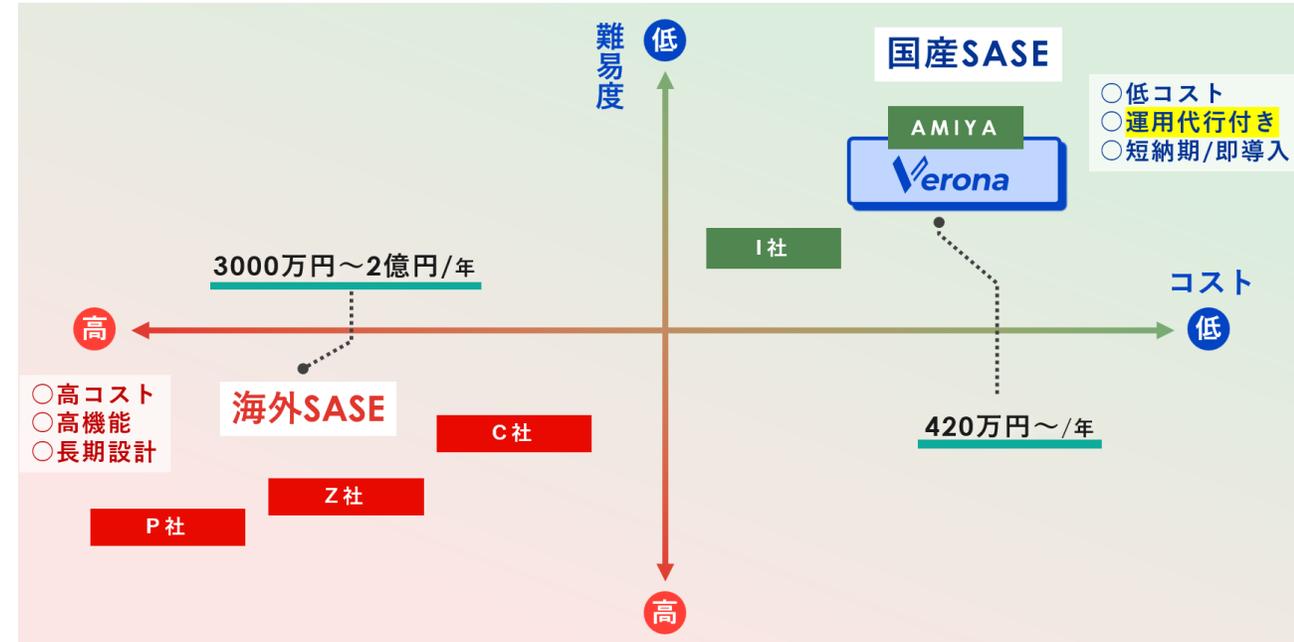
ゼロトラスト時代のクラウドセキュリティ『SASE』
世界市場では2030年に6.7兆円規模になると予測

1\$ / 150円計算



主なプレーヤー

ネットワーク系製品は製造難易度が高いため、国産製造者が極小。高額な北米製品が国内流通の大半。



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

顧客/販路は大手企業が中心

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 **1**位
17年連続

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ARR**70**%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 **98**%

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 **0.5**% NAC 解約率 **1.0**% ※2025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

サブスクの提供価格／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



導入実績 **6200** 契約

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

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
 - ネットワーク
- 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VPN/SASE『Verona』とクラウドWi-Fi『Hypersonix』はSaaS型のサブスク定期収益

Network All Cloud

導入実績 **5900** 社



ユーザー(社員)数	1顧客の年売上	年間 120 契約 <small>※秘匿通信を利用する社員数に応じて課金。解約率は1.3%</small>
200~2000 ID	420 万円~ <small>(月額35万円×12か月)</small>	



台数	1顧客の年売上	年間 150 契約 <small>(2025年6月時点) ※WiFi機器台数が初期のフロー売上に</small>
10~1000 台	336 万円/年~ <small>(月額28万円×12か月)</small>	

販売代理店

- NTT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
 - ネットワーク
 - 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

05

事業紹介

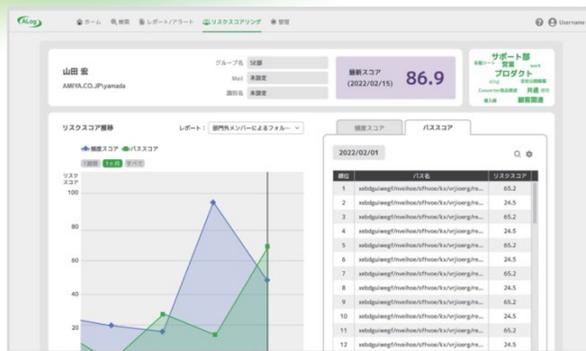
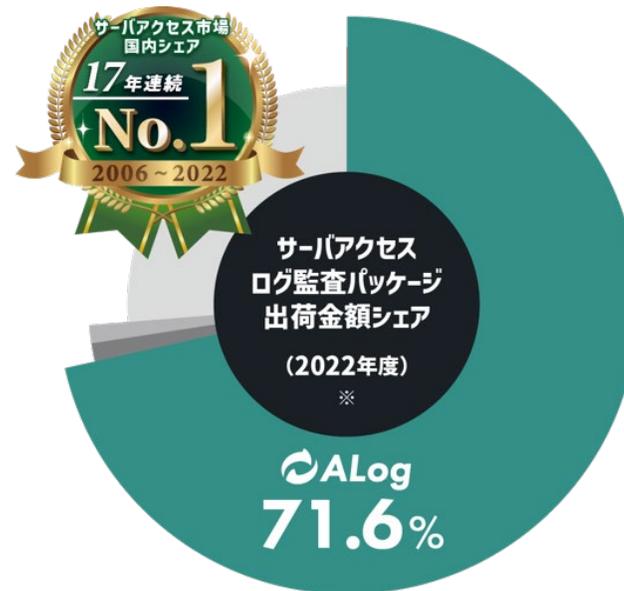
ALog | トップシェアを誇るログ分析製品

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



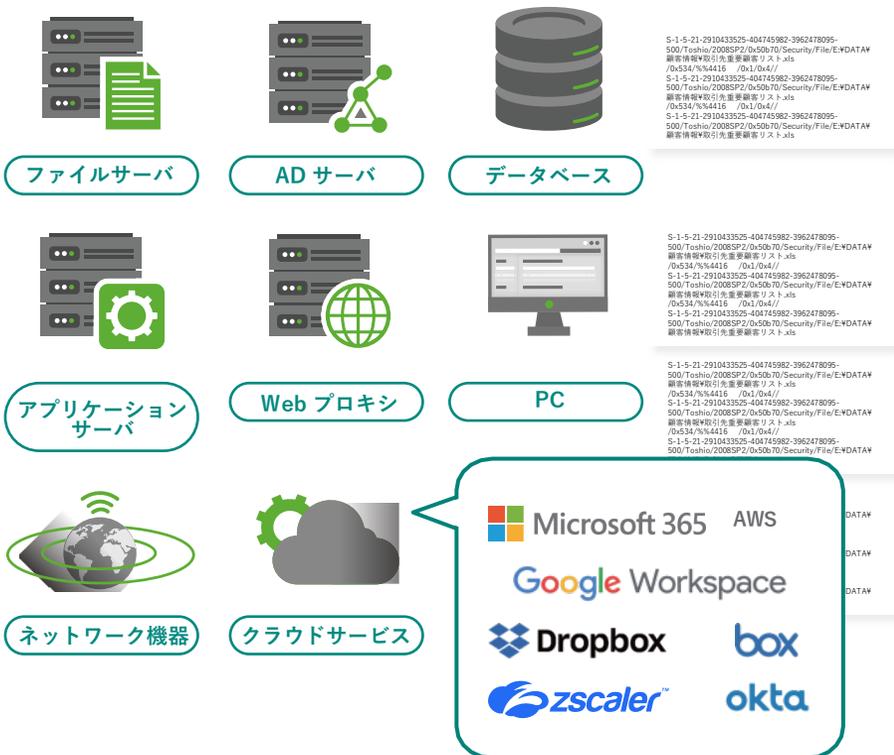
社内の不正を
ふるまい検知で未然防止



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

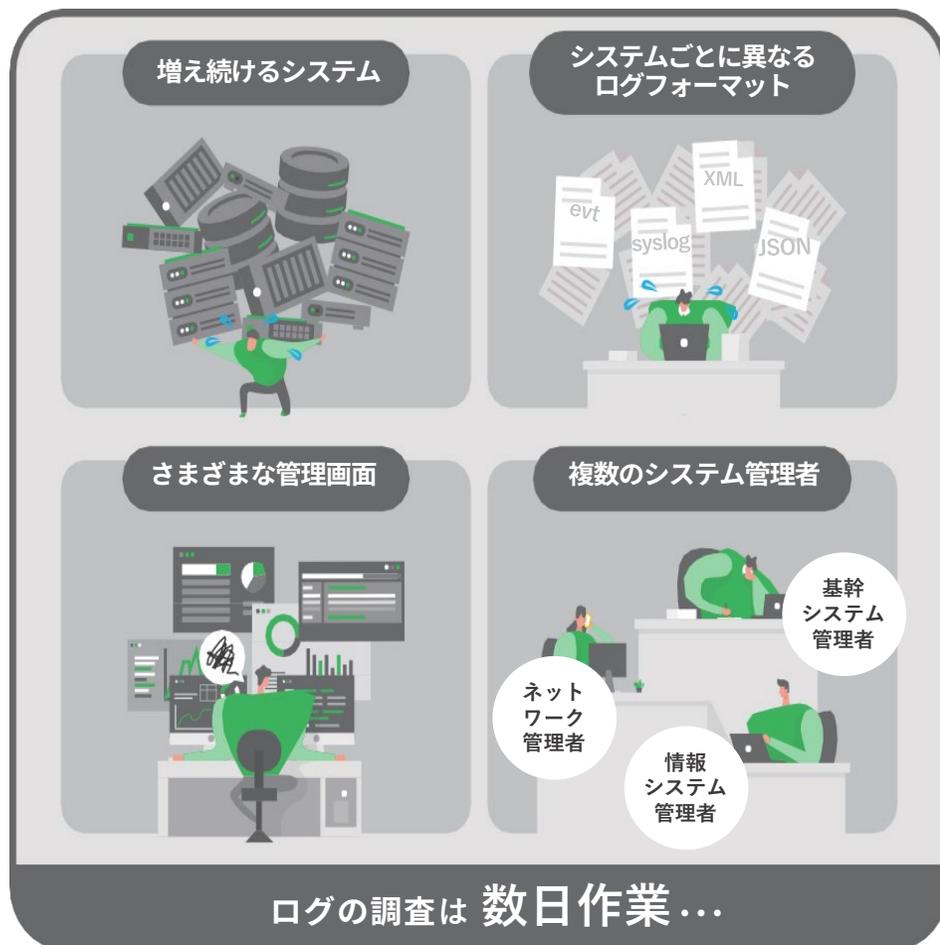
特許取得技術

ログ翻訳変換(第6501159号)

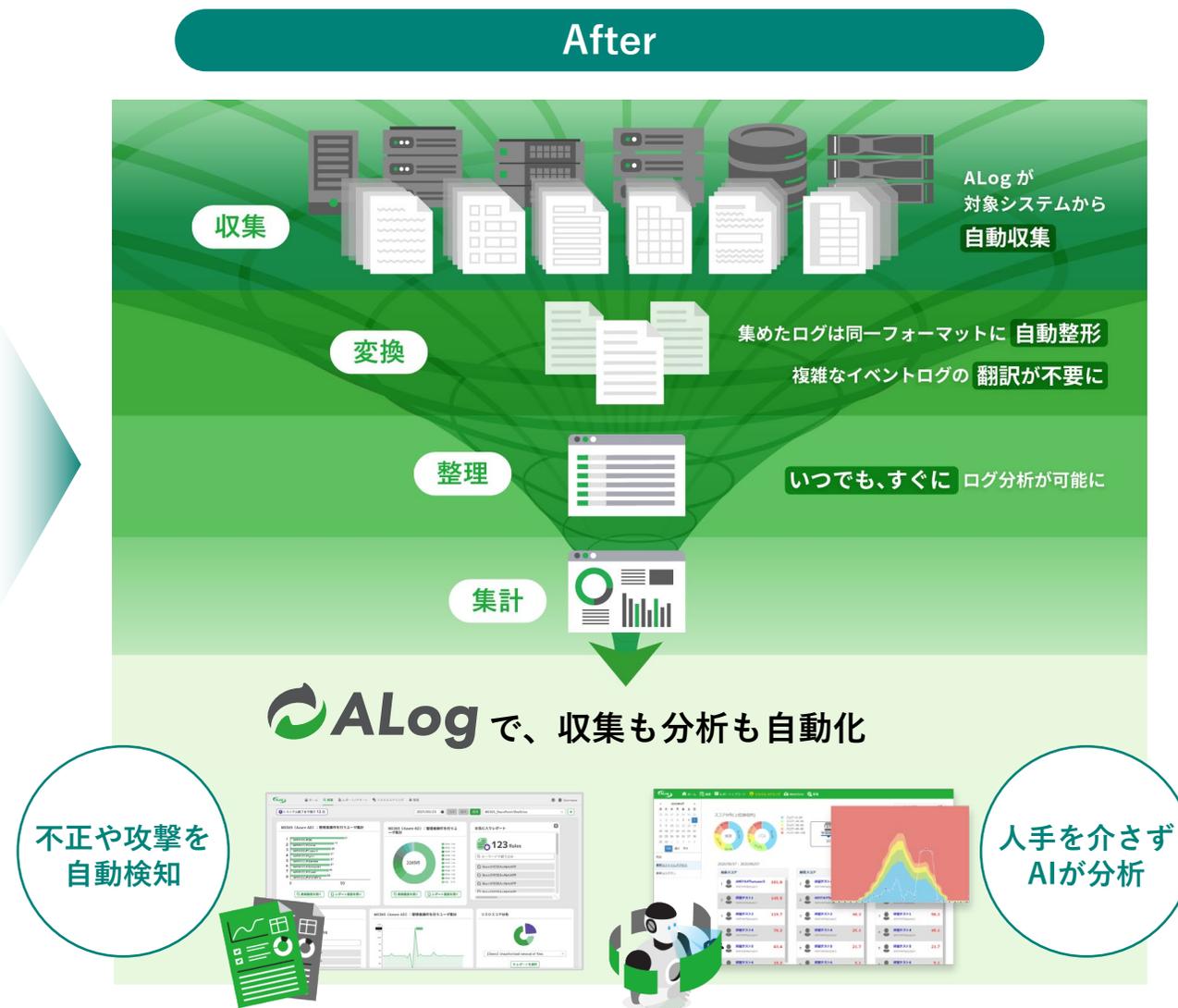
AIリスクスコアリング(第7576646号)

Alog | ログの収集/保管/分析がワンパッケージに

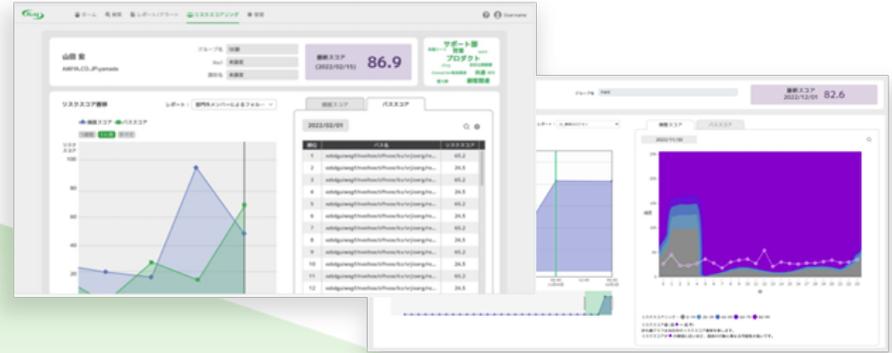
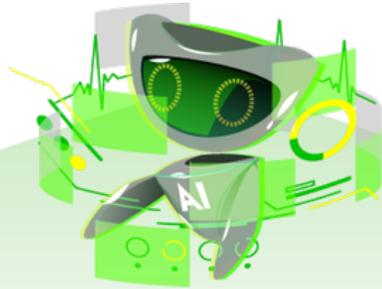
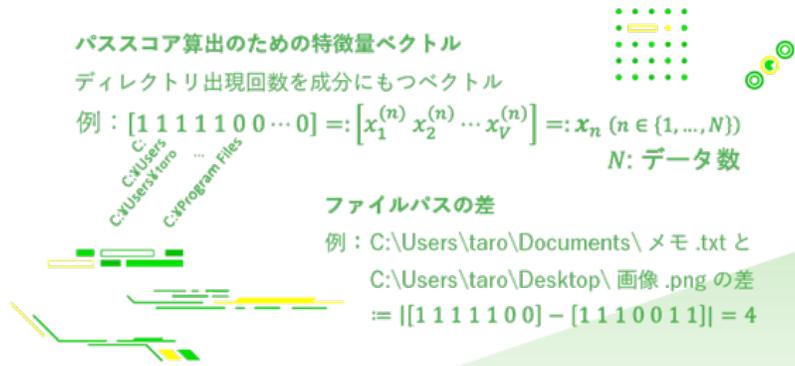
Before



After



ALog | AIを使った「リスクの自動判定」は、他社にはない優位性



普段との違いで見つかる **内部不正**

普段との違いで見つかる **外部攻撃**

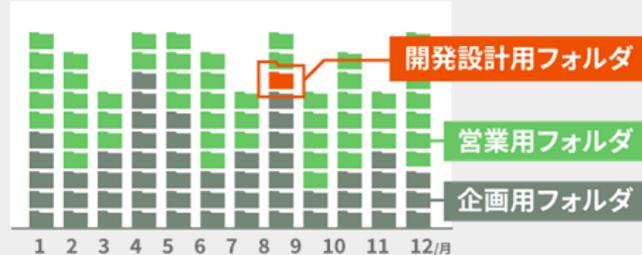
いつもと違う時間のアクセス

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

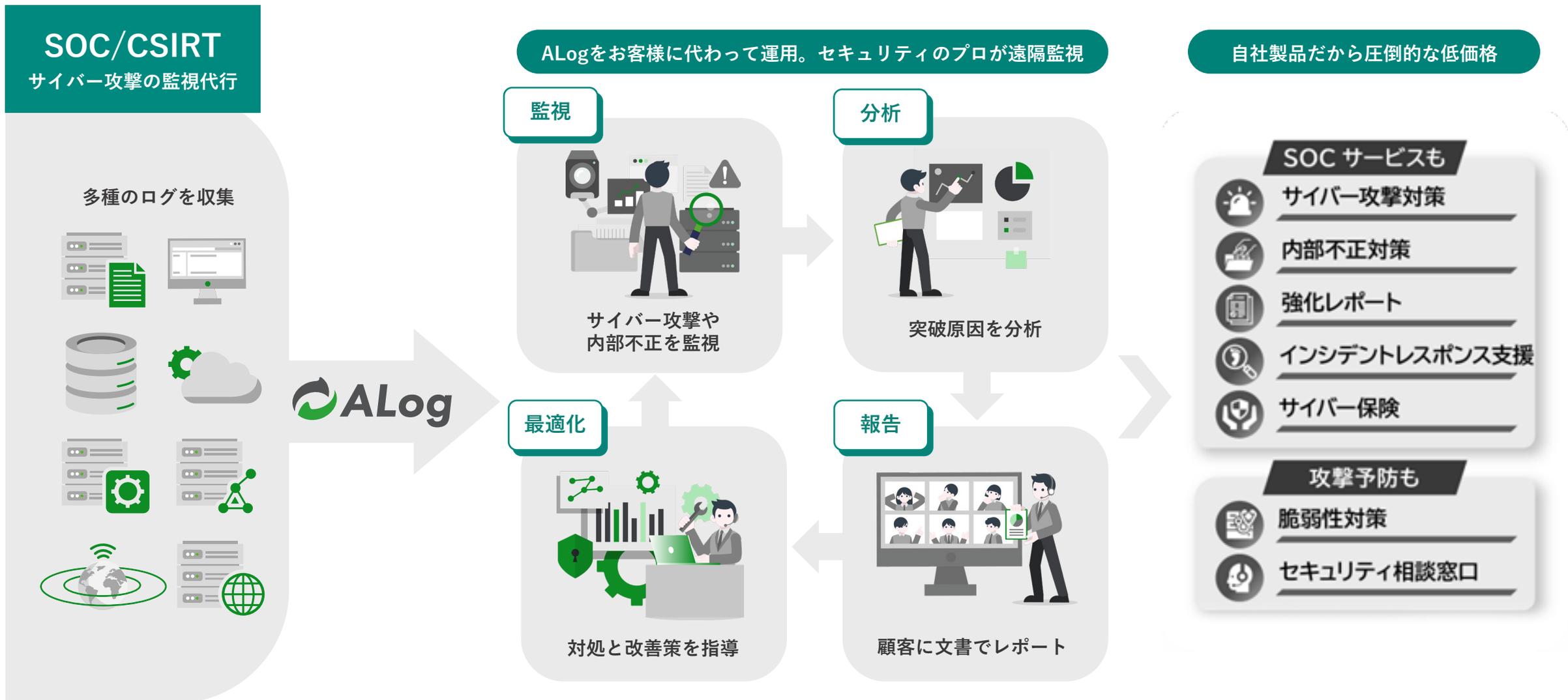
鈴木さんのフォルダアクセス



ランサムウェアが引き起こすファイルの暗号化



ALog MDRサービス | 中小向けにサイバー攻撃の監視を代行



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

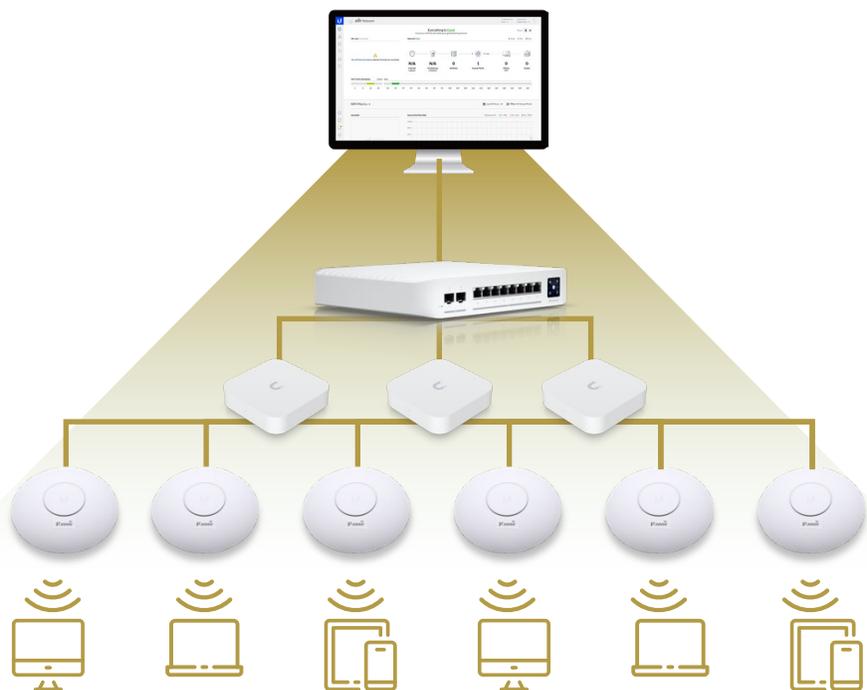


これからのネットワーク | クラウド型の仮想ネットワークが主流に

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

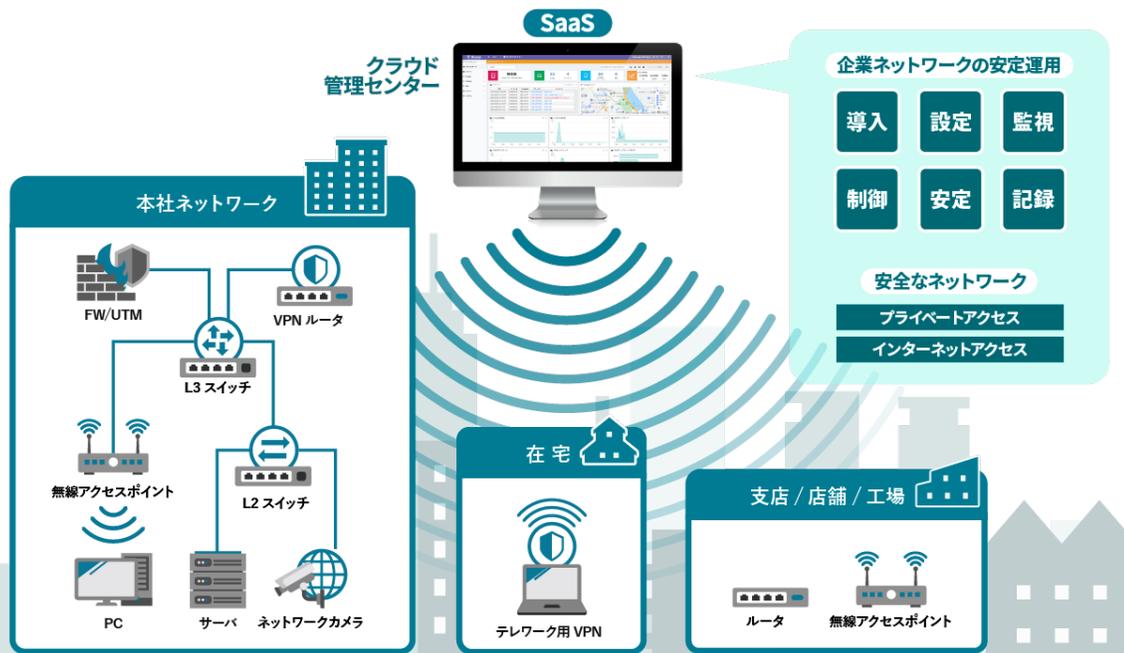


▶ 従来のVPNに代わる新しいセキュリティの標準

Network All Cloud® | 仮想ネットワークビジネスの国内有数サービス

仮想化ネットワーク

Network All Cloud®



Point 1

インフラゆえに
他社乗換えが
難しい

契約数

FY2025

5900社

継続率

FY2025

99%

Point 2

お客様が
従来コストを
軽減できる

コントローラコスト

技術スタッフコスト

導入作業費

設計費・評価

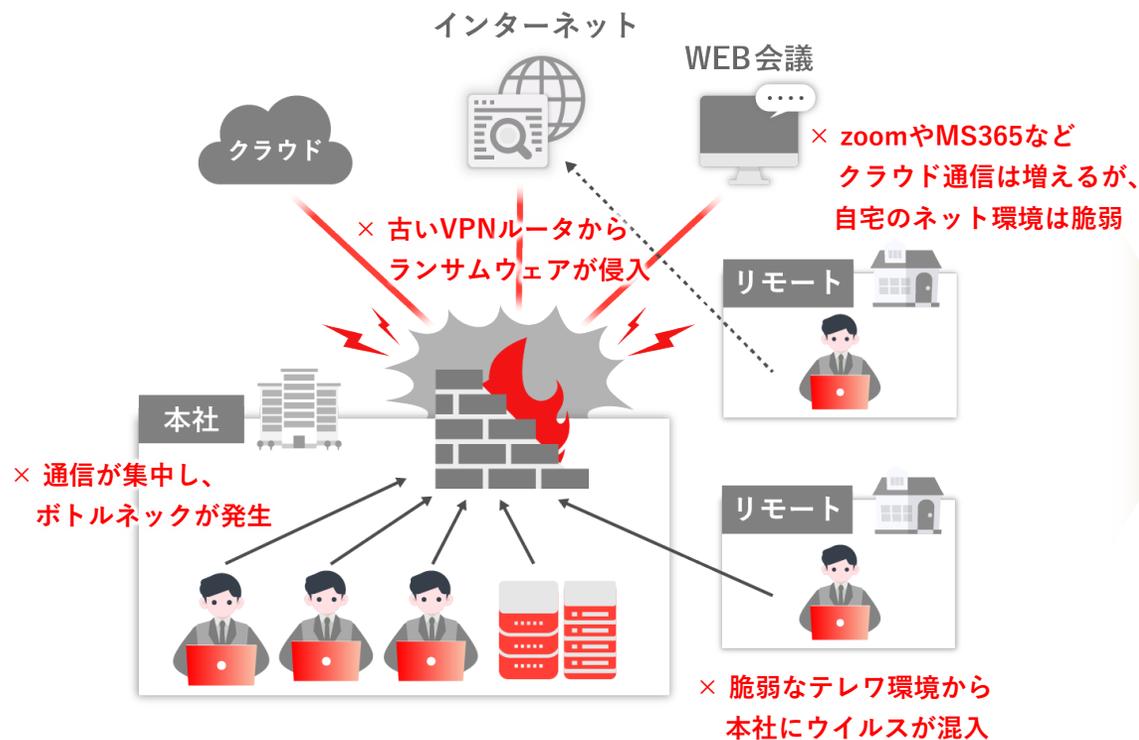
機器保守費

サービス費用



国産SASEを新たに販売開始。アップサイドの本命

旧型のVPNがランサムウェアやフィッシングの温床に

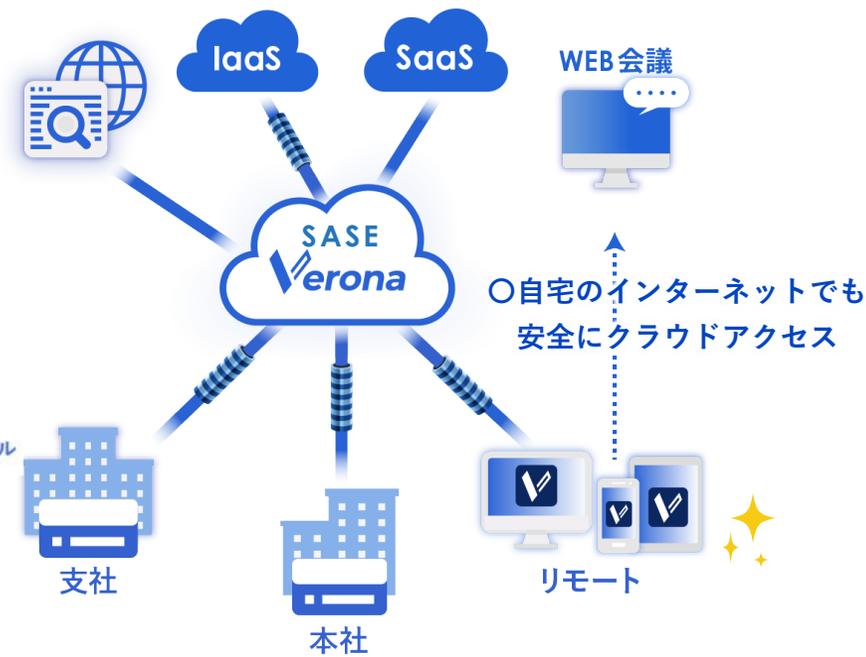


Network All Cloud。に『SASE』が新たに登場



○ 全ての通信がSASEを通じて安全を担保

- 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



○ 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