

証券コード 4258

事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年3月27日

AMIYA

株式会社 網屋

会社概要

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

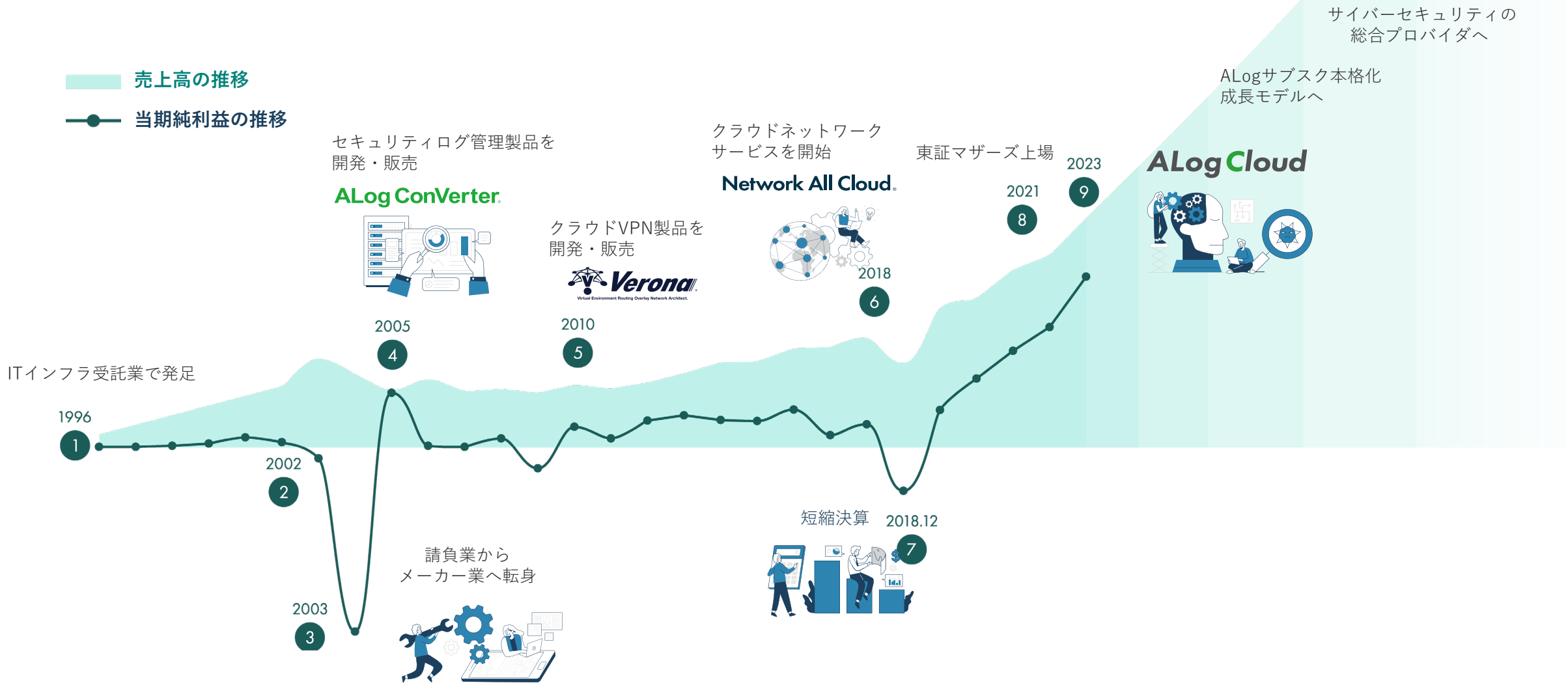
ランサムウェアなど多種のサイバー攻撃から身を守るには、侵入経路の特定から脆弱部分の穴埋めまで、あらゆる攻撃手法を熟知したプロの支援が必要です。

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。

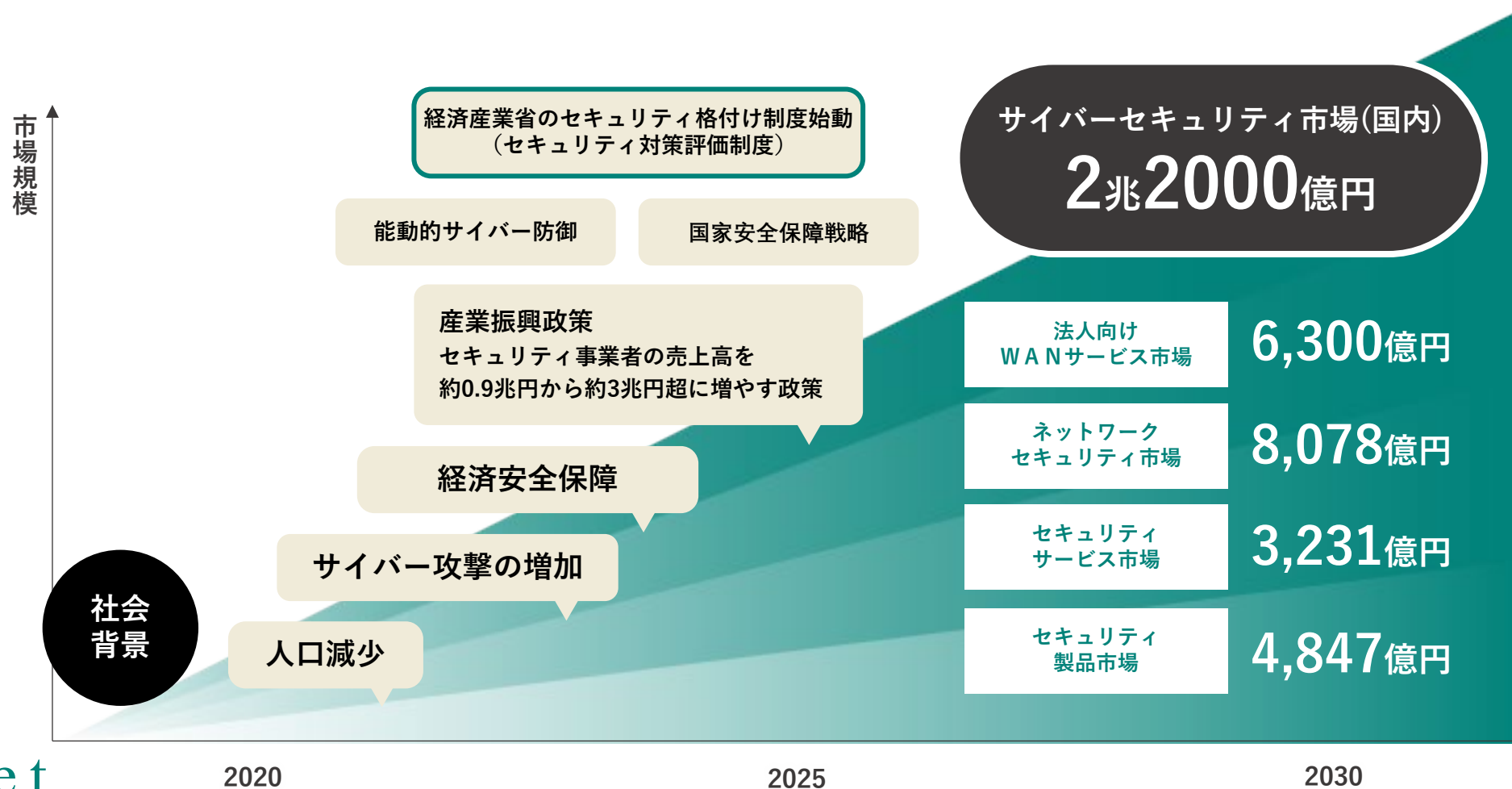
Identity

「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 沿革



「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

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



『高利益』 『安定収益』 の源泉

competitive

データセキュリティ事業

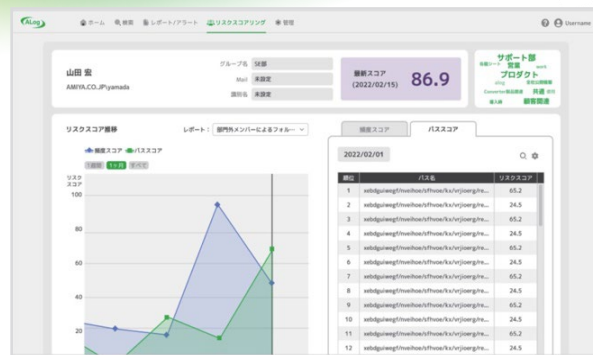
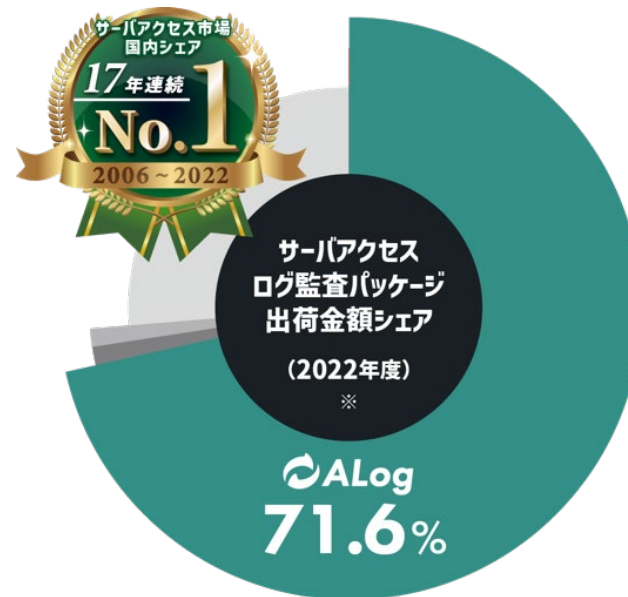
ALog | トップシェアを誇るログ分析製品

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



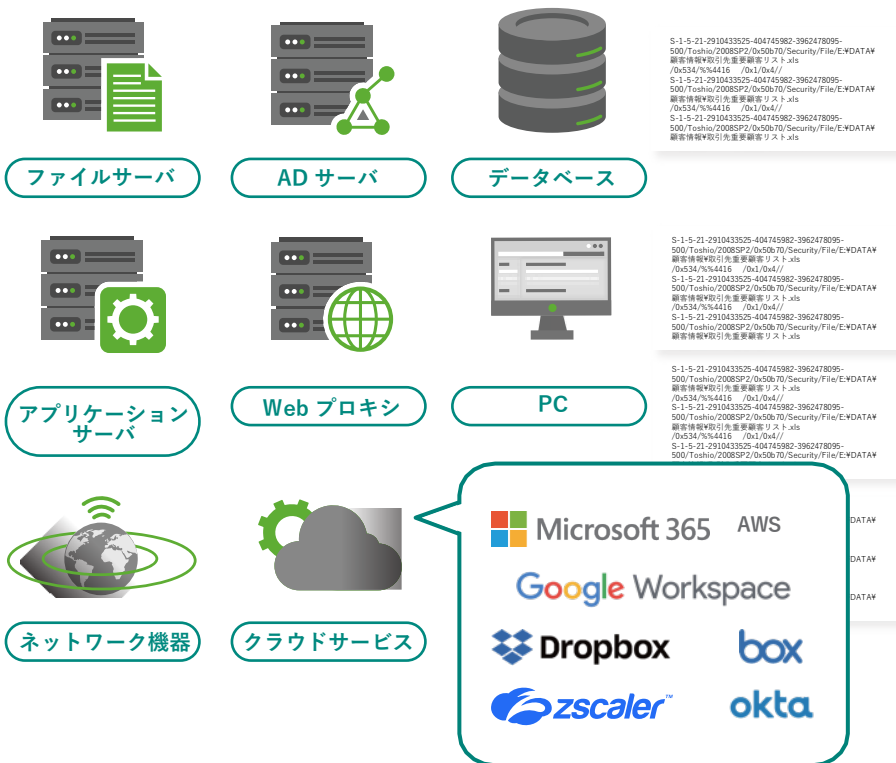
社内の不正を
ふるまい検知で未然防止



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

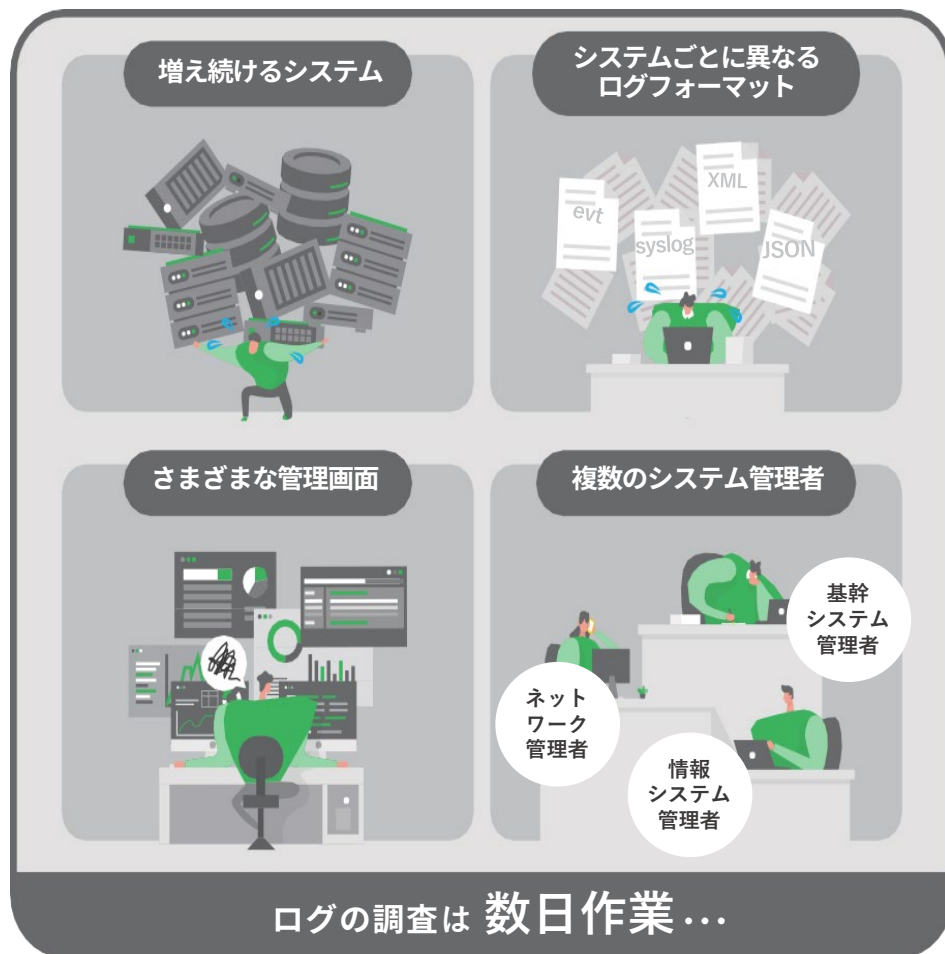
特許取得技術

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

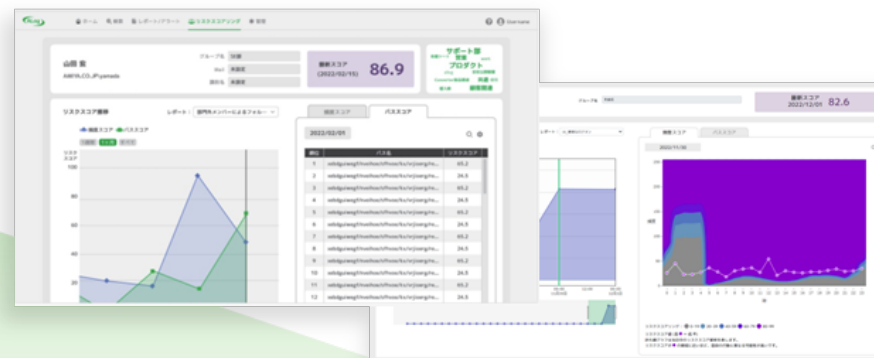
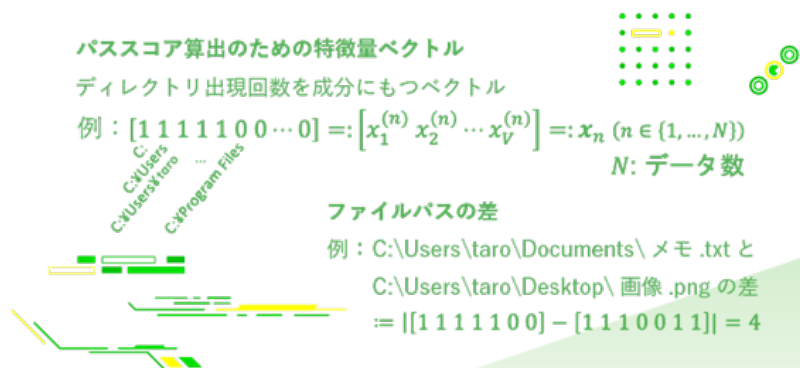
Before



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

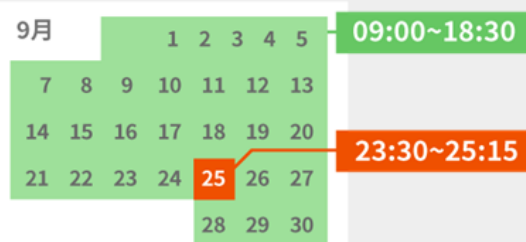


普段との違いで見つかる **内部不正**

普段との違いで見つかる **外部攻撃**

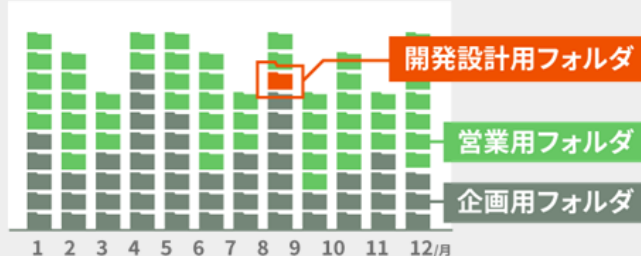
いつもと違う時間のアクセス

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



ネットワークセキュリティ事業

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

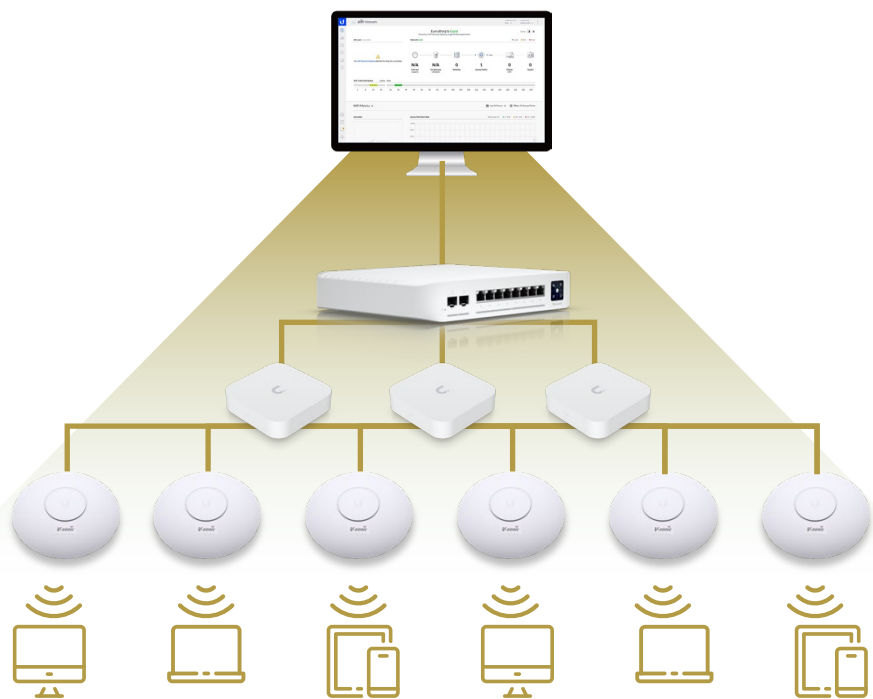


これからのネットワーク | クラウド型の仮想ネットワークが主流に

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

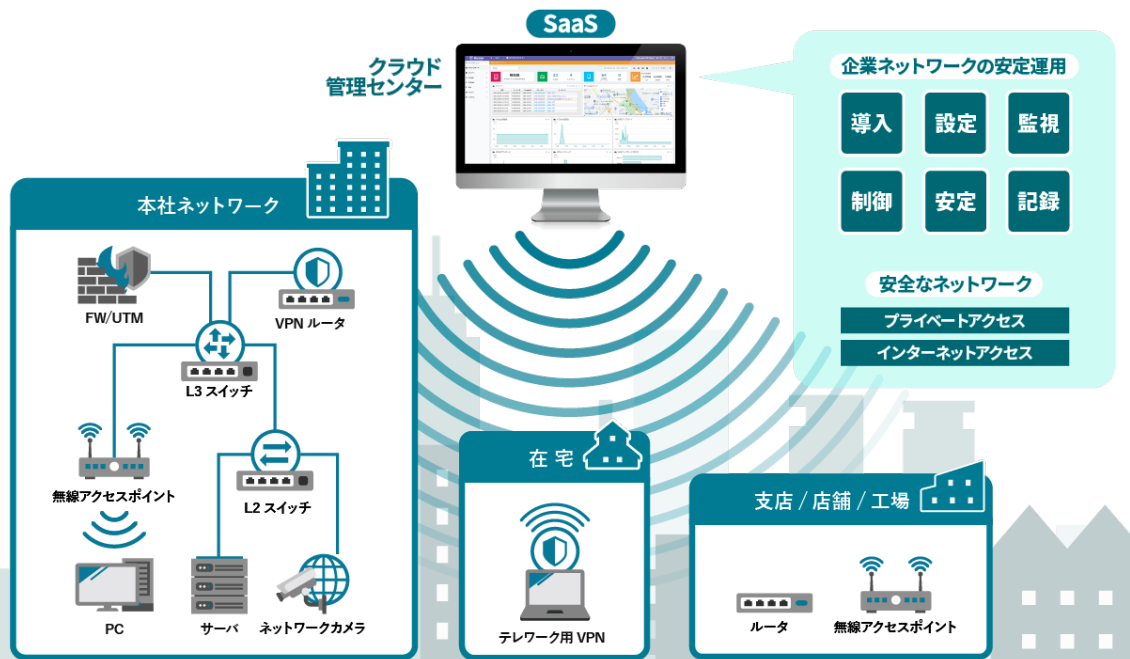


▶ 従来のVPNに代わる新しいセキュリティの標準

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

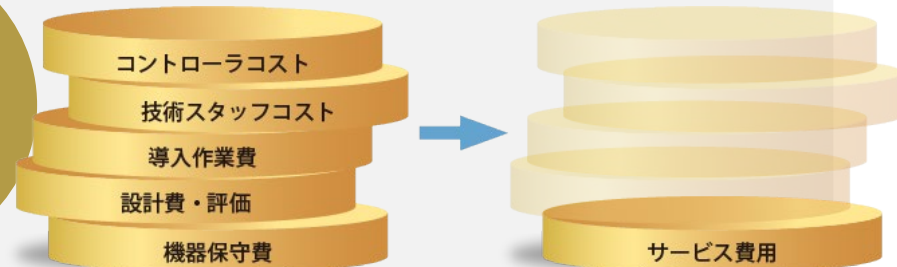
継続率

FY2025

99%

Point 2

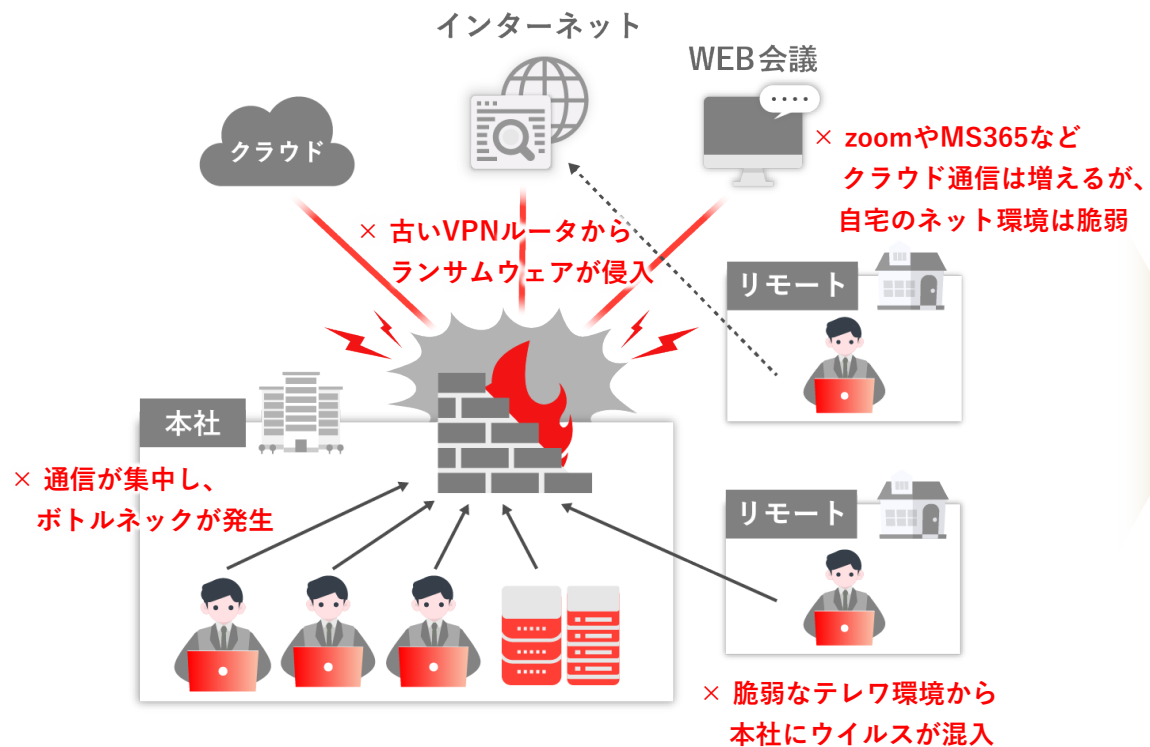
お客様が
従来コストを
軽減できる





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

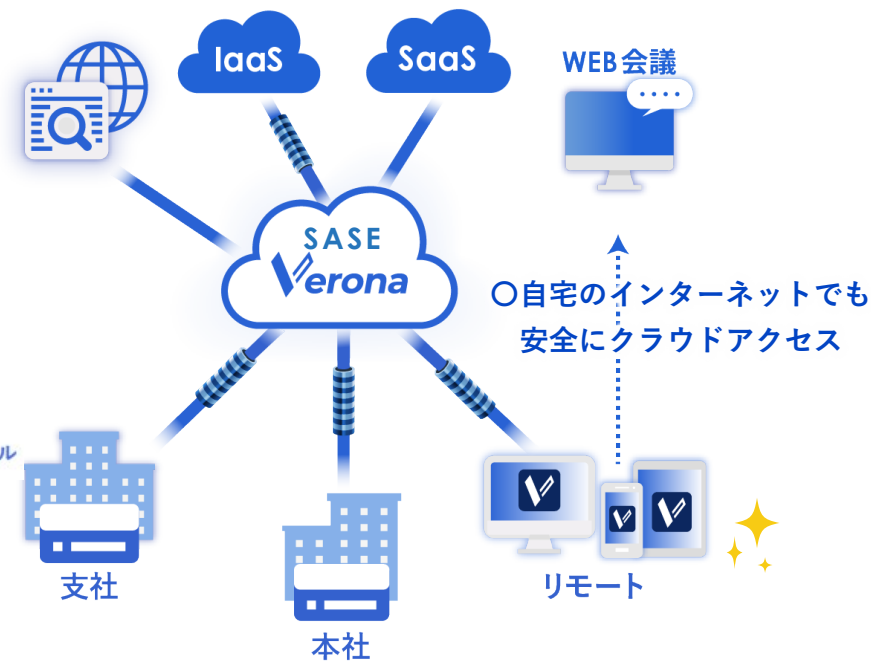


Network All Cloud。に『SASE』が新たに登場



○ 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

FY2025振り返り

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倍を達成。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%



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。



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。

※ 2026年2月12日開催の取締役会にて、「自己株式を活用した第三者割当による第1回無担保転換社債型新株予約権付社債（固定転換価額型）（以下「本社債」）及び第3回新株予約権（固定行使価額型）（以下「本新株予約権」）の発行」について決議し、同日に適時開示いたしました。また、本社債および本新株予約権の発行に関し、2026年2月20日開催の取締役会にて、発行条件等を決議いたしました。本件につきましては、2026年3月13日に本社債の発行による15億円、本新株予約権の発行による885万円の払込が完了しております。詳細につきましては、2026年2月12日および2026年2月20日の適時開示資料をご覧ください。

2月12日適時開示資料：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4258/tdnet/2758450/00.pdf>

2月12日補足説明資料：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4258/tdnet/2758451/00.pdf>

2月20日適時開示資料：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4258/tdnet/2766356/00.pdf>

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%



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)
達成率 105.2%



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)
達成率 110.5%



売上高+24.5% 営業利益+99.8% EPS46円→90円(+95%)

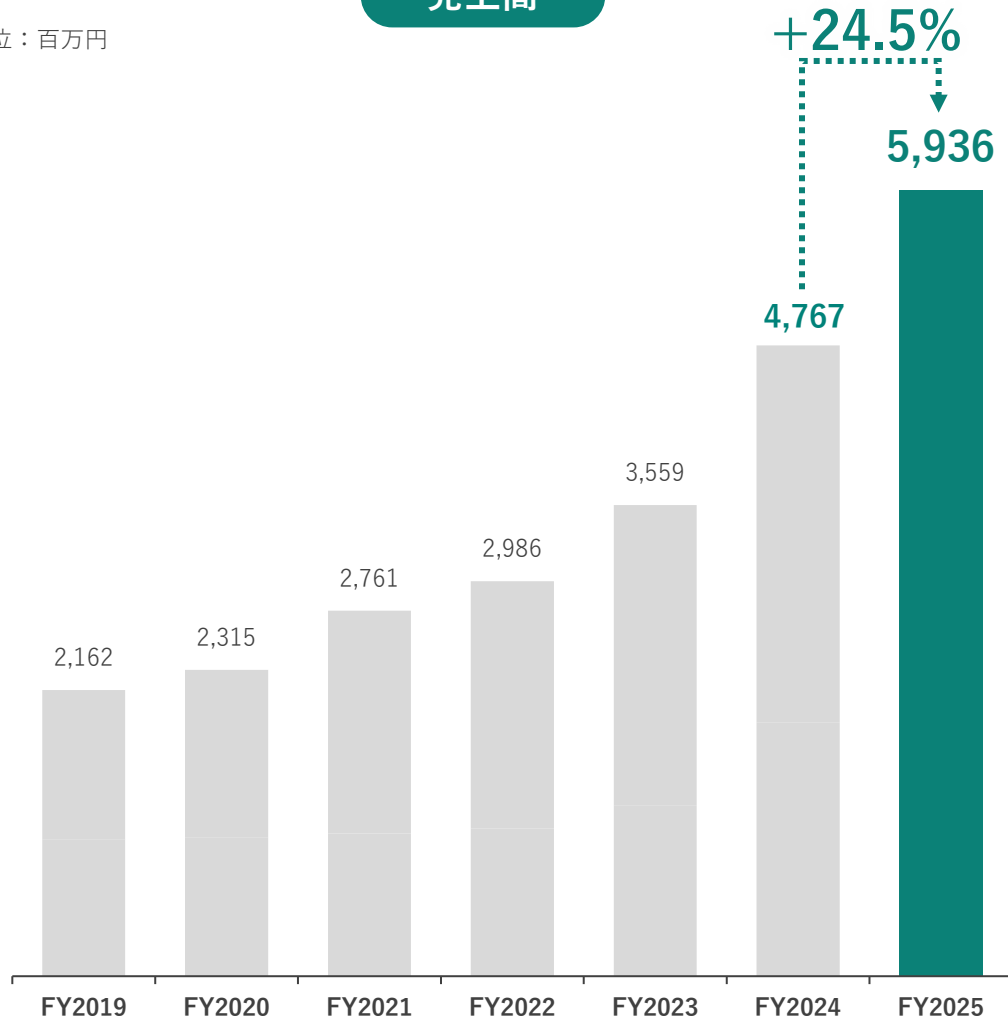
	FY2024	FY2025 予想			FY2025 実績	前期比
		期初	11/10修正	修正後 達成率		
売上高(Rev)	4,767百万円	5,750百万円	5,750百万円	+3.2%	5,936百万円	+24.5%
営業利益(OP)	526百万円	600百万円	1,000百万円	+5.2%	1,051百万円	+99.8%
営業利益率(OPM)	11.0%	10.4%	17.4%	—	17.7%	+6.7pt
経常利益	541百万円	591百万円	995百万円	+5.4%	1,048百万円	+93.6%
経常利益率	11.4%	10.3%	17.3%	—	17.7%	+6.3pt
親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

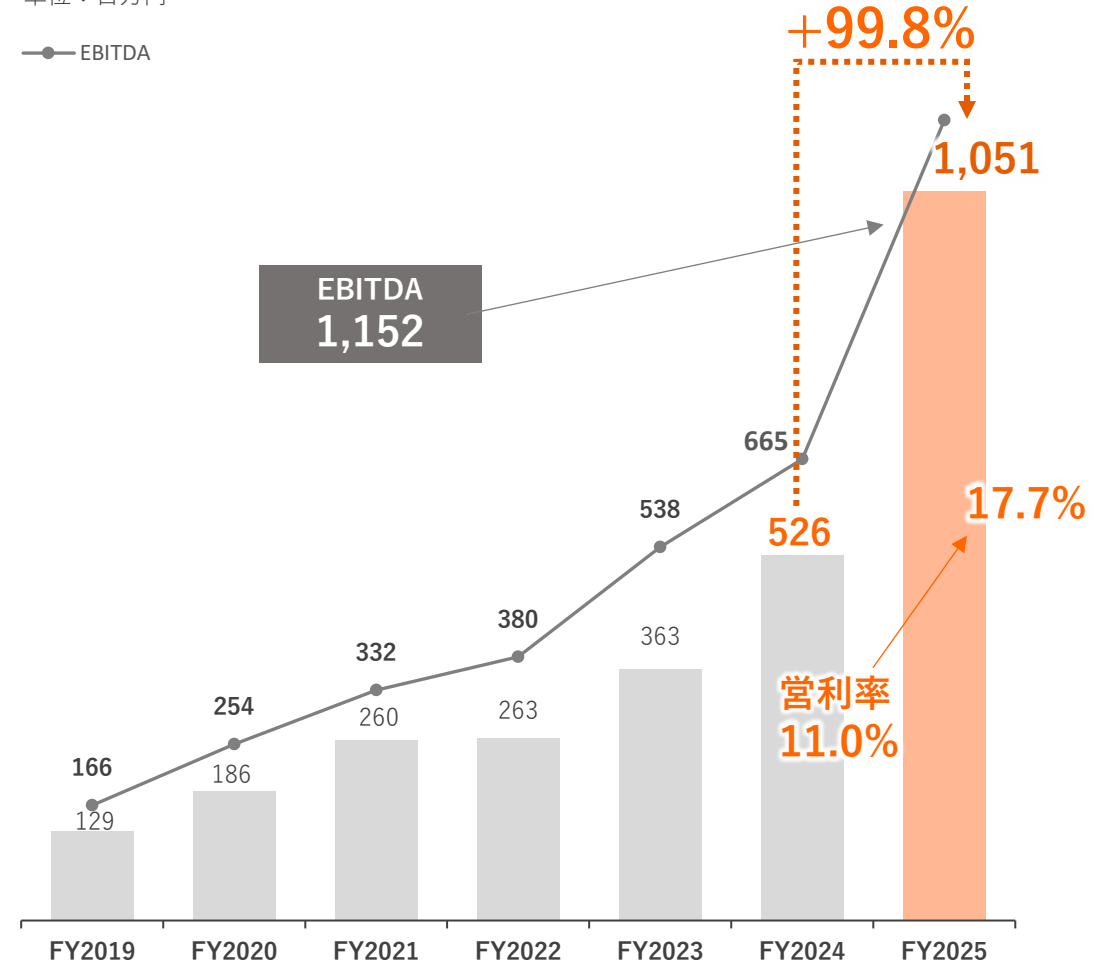
単位：百万円



営業利益・EBITDA

単位：百万円

● EBITDA

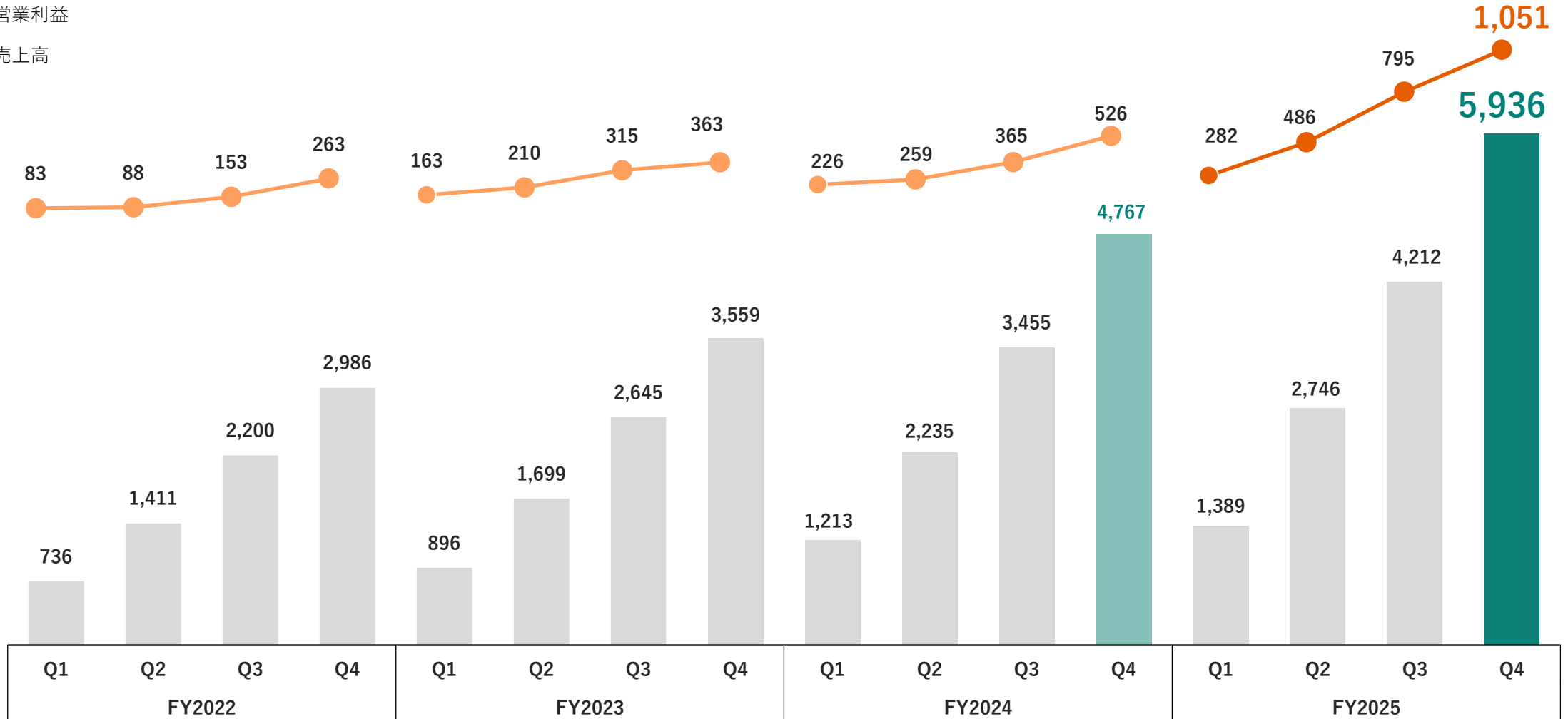


サブスクによる利益均衡が顕在化。今後は価値最大化へ

単位：百万円

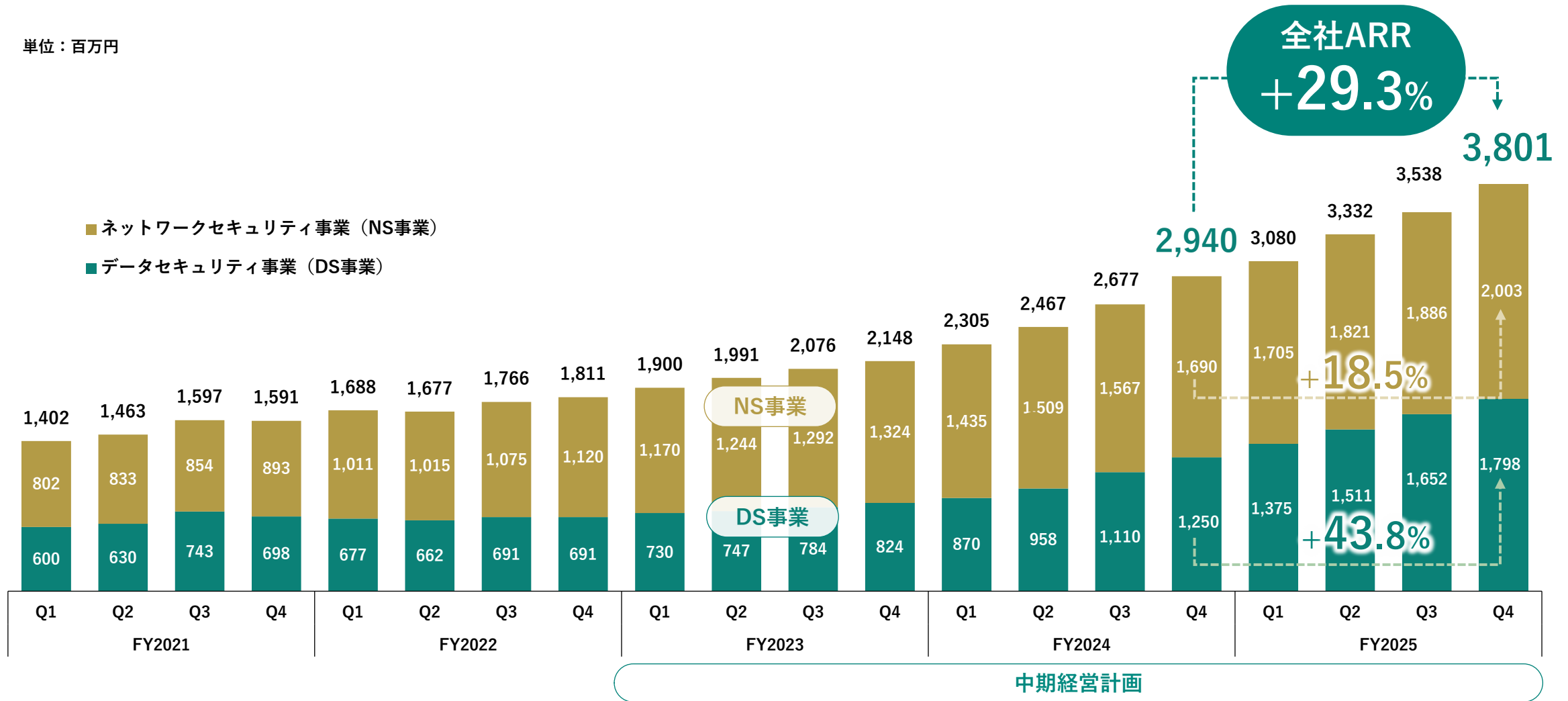
● 営業利益

■ 売上高



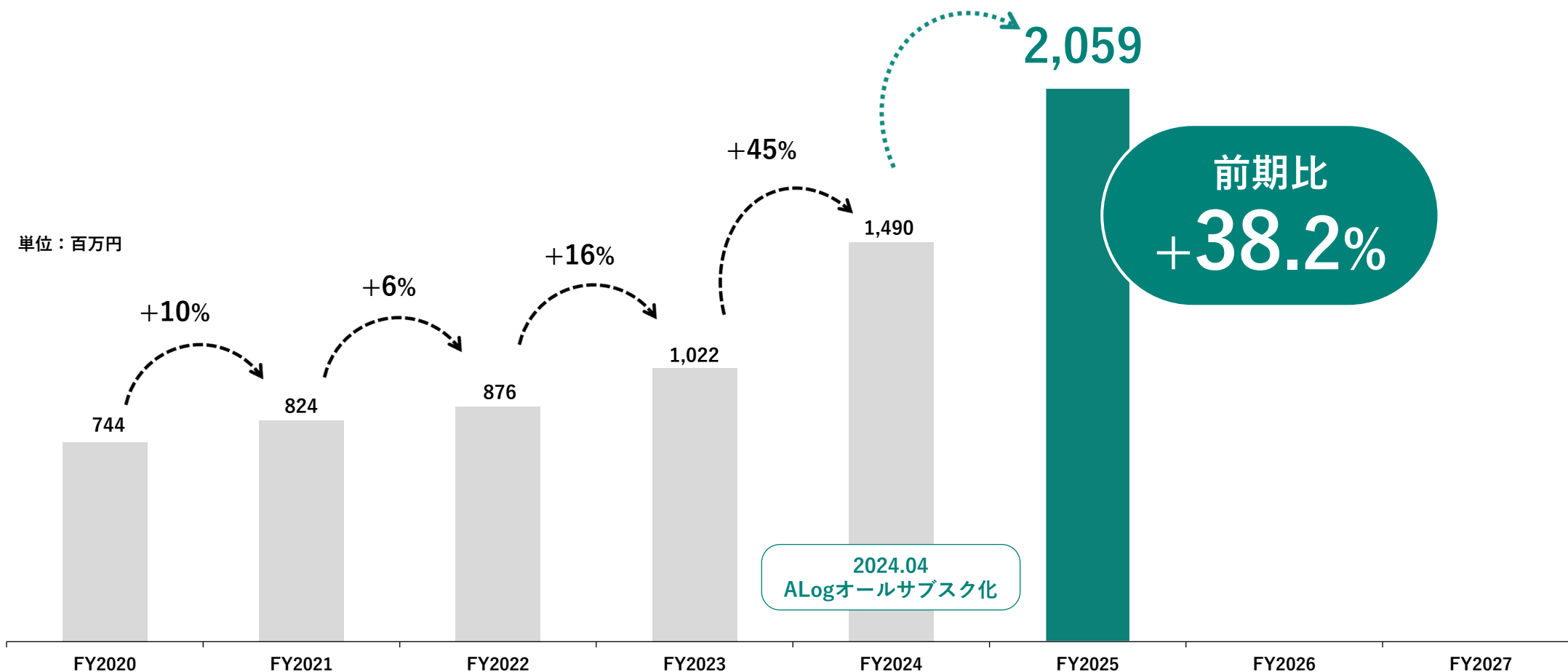
全社ARRは前期比+29%。完全サブスク化したDS事業は同+43%

単位：百万円



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

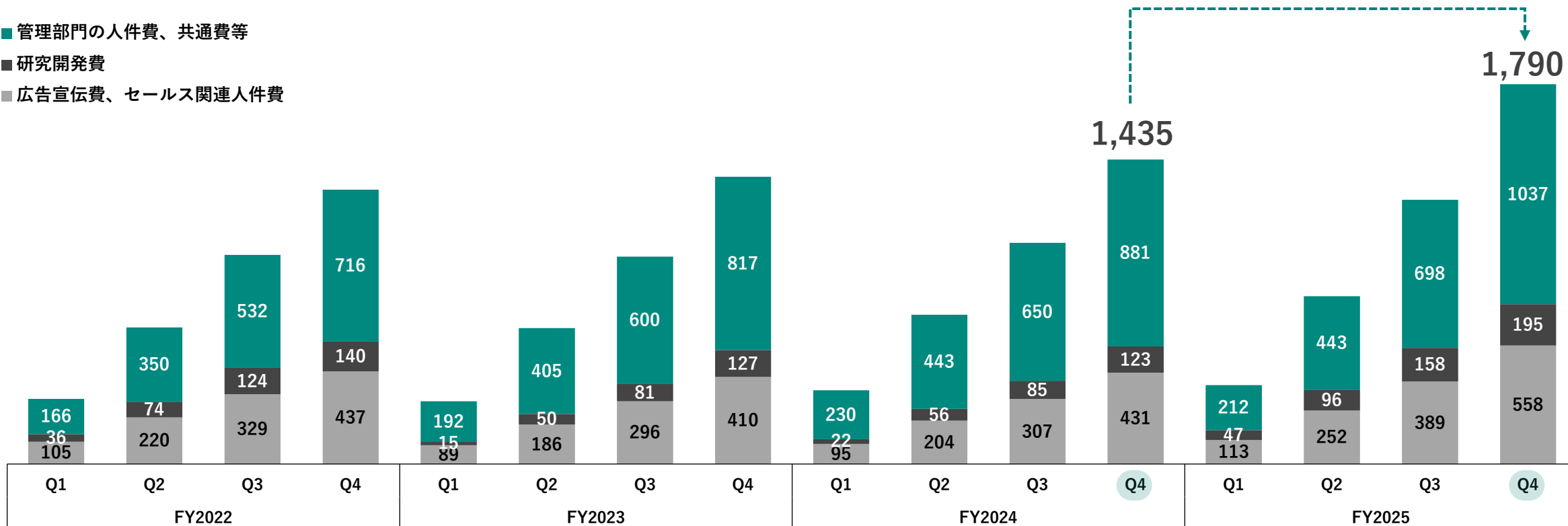
決算賞与支給のため、共通費が増加。

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%



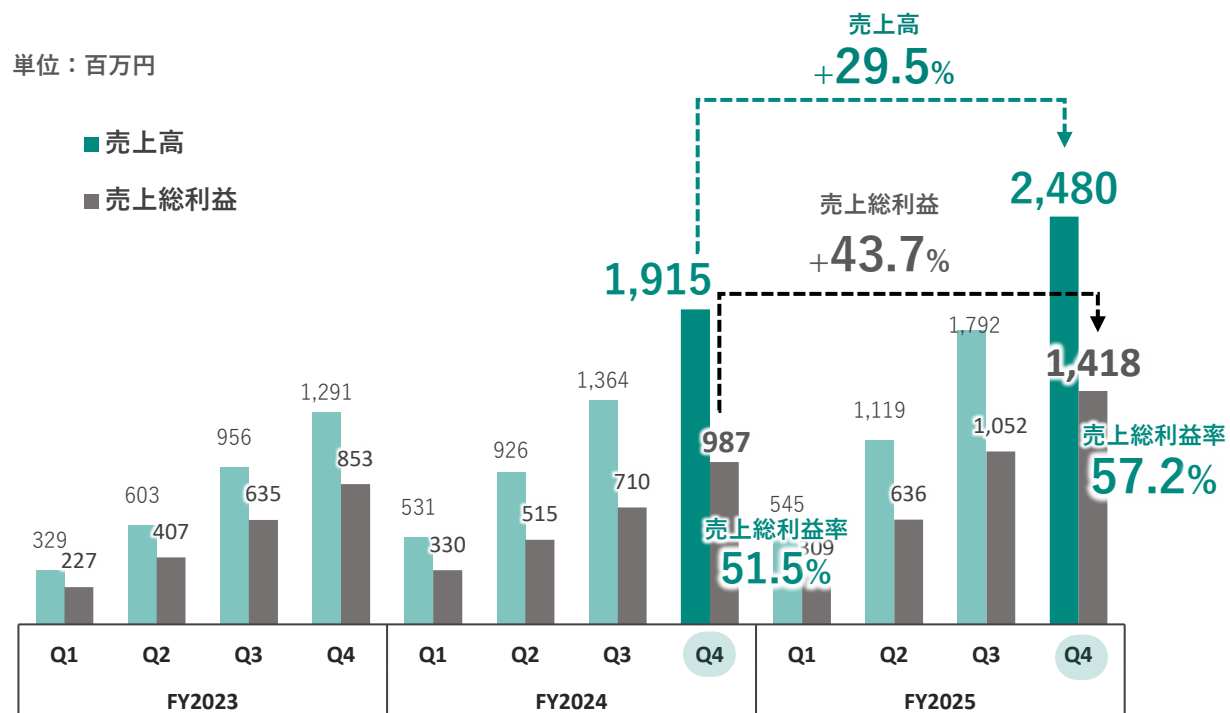
ランサムウェア事件解明にはログ分析が必須

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」

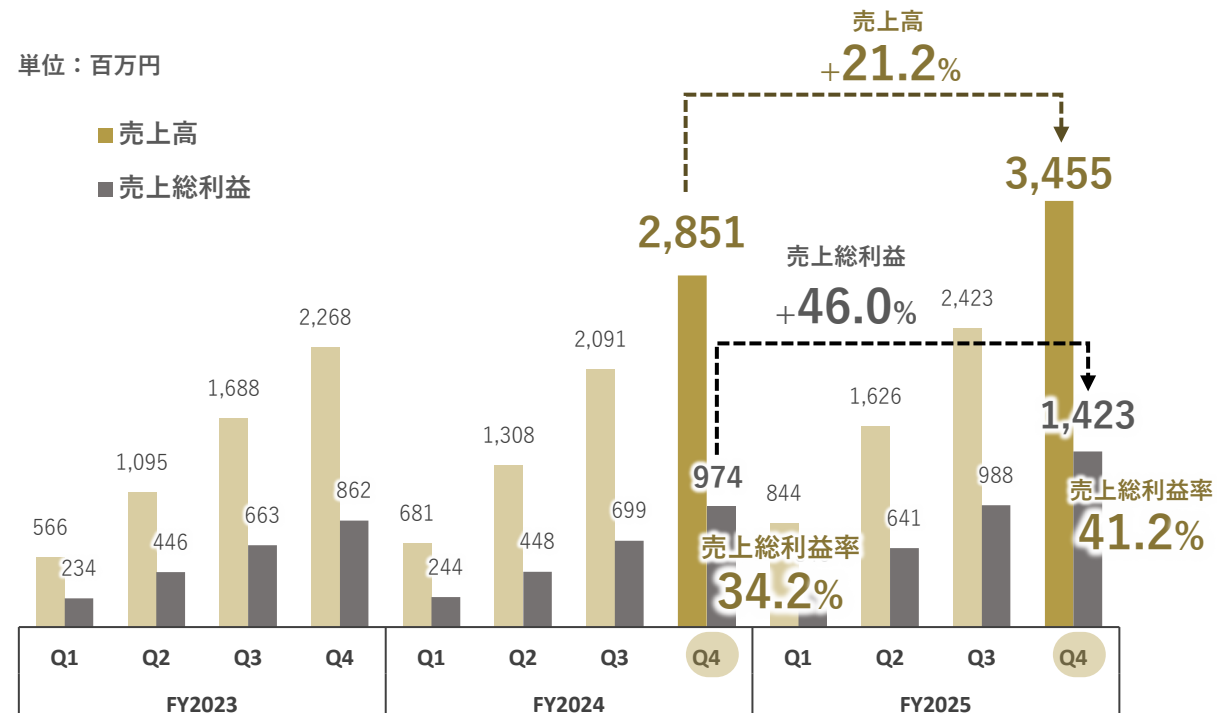
単位：百万円



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



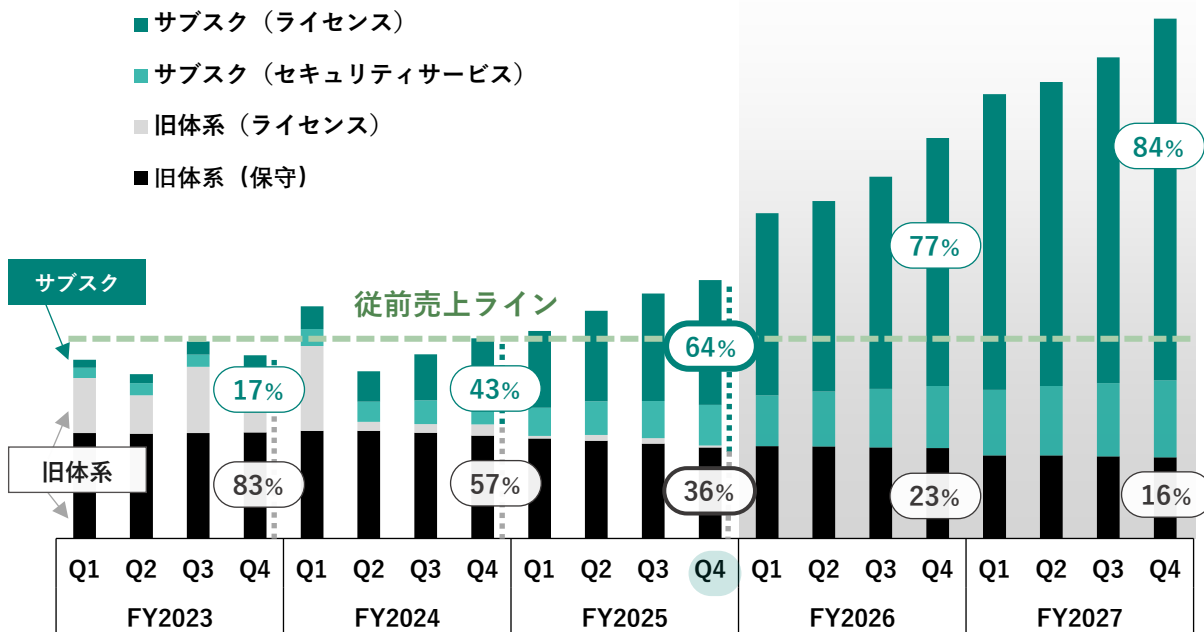
ALog | サブスク黎明期を越え、従前のフロー売上以上に

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)

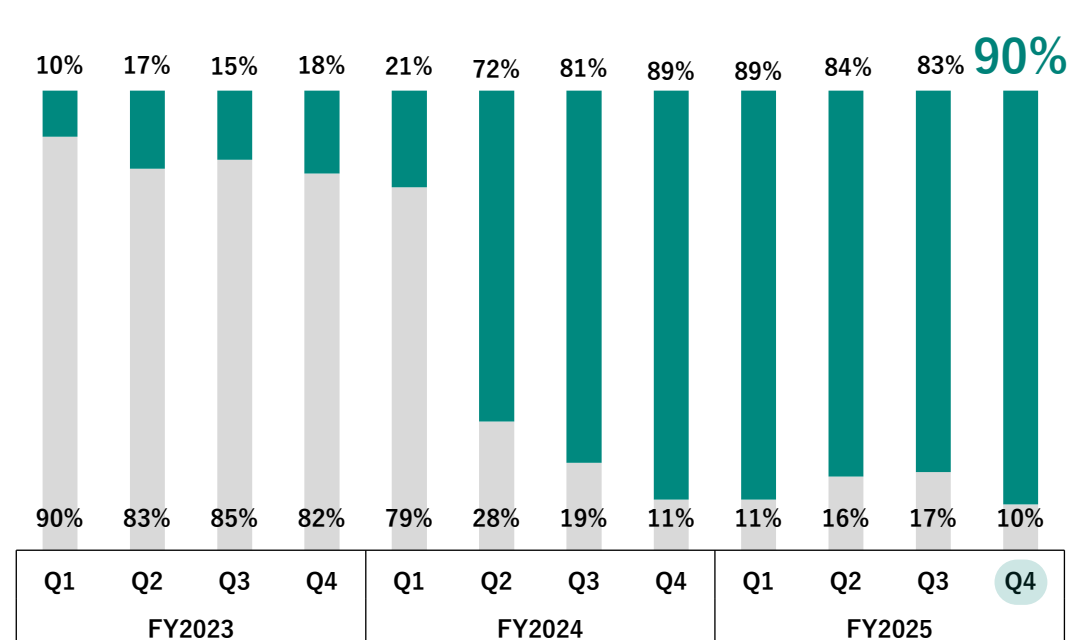


実績

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。

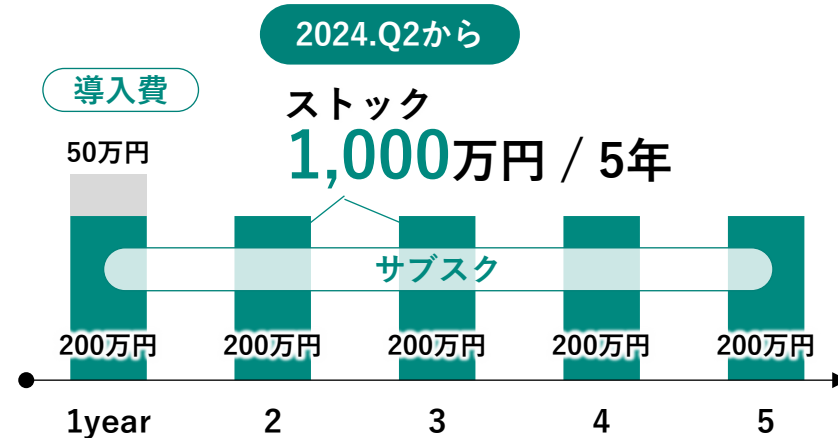
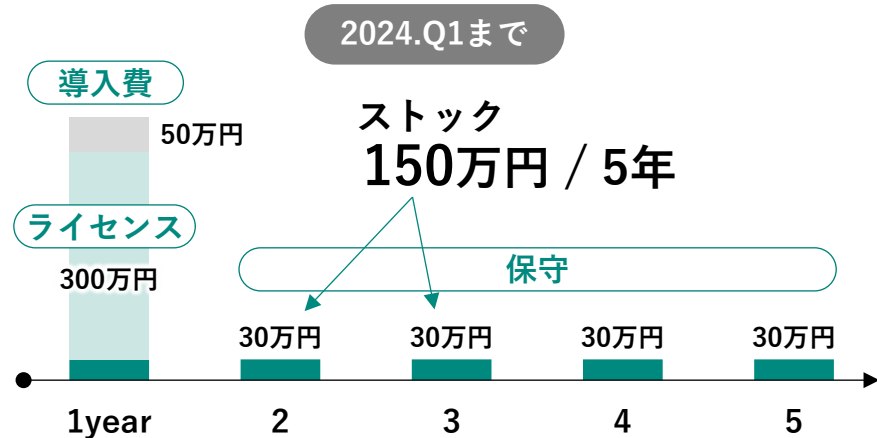
新規サブスク比率



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

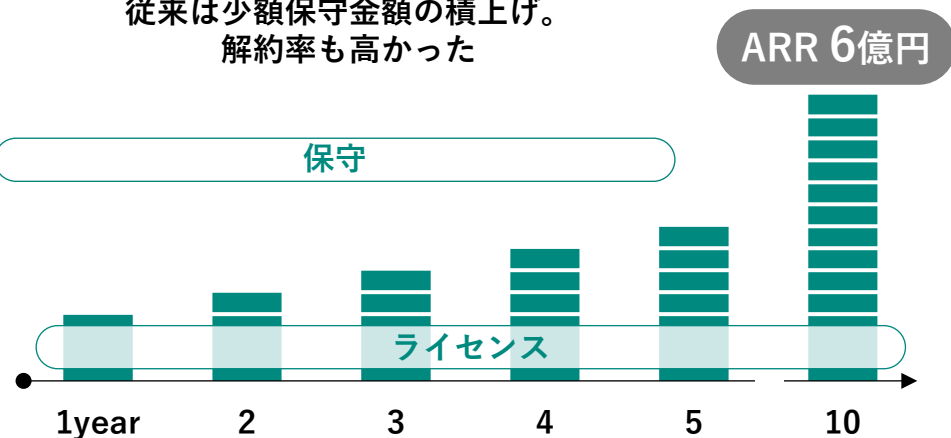


従来

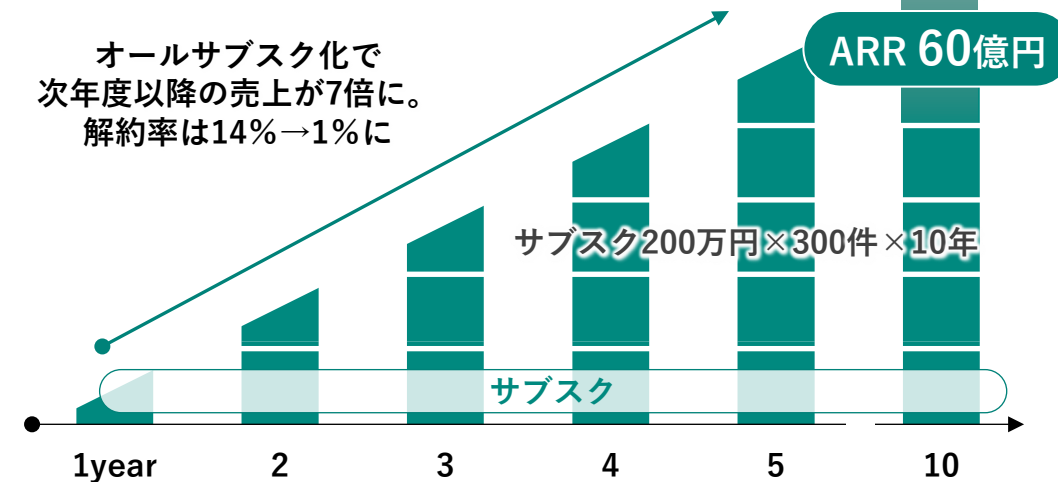
今後

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



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



年間
売上

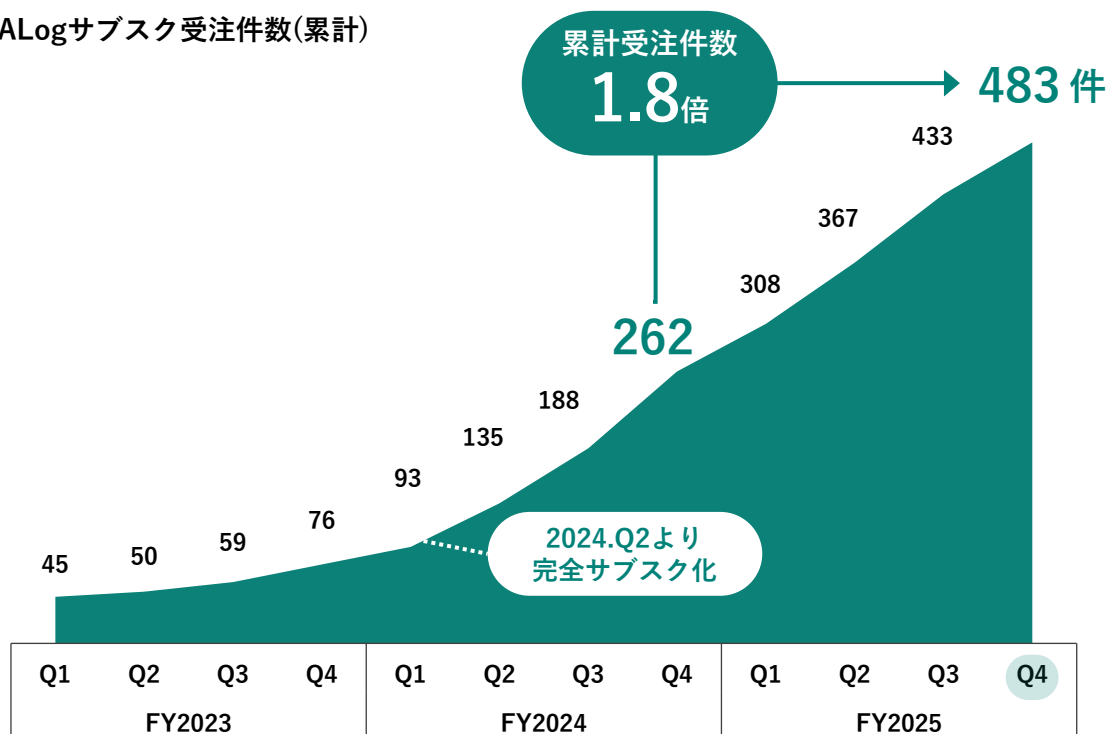
ALog ライセンス売切り→サブスクの切換えは順調

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

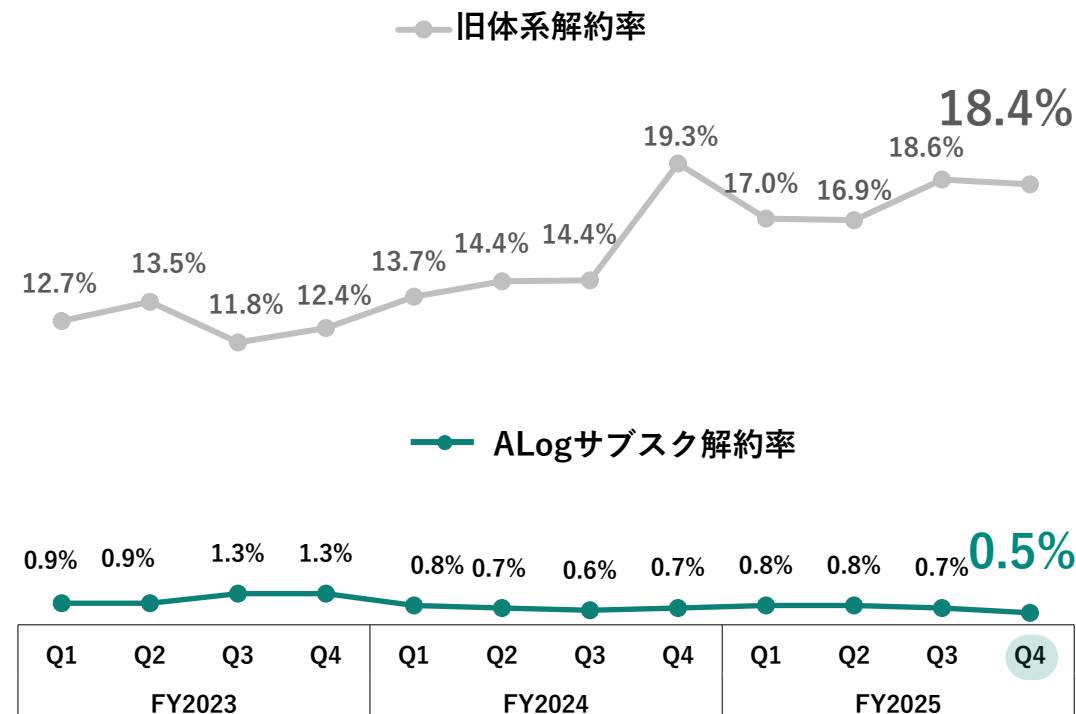
単位：件

■ 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



データセキュリティ事業 ARR

ARR^{※1}

17.9億円

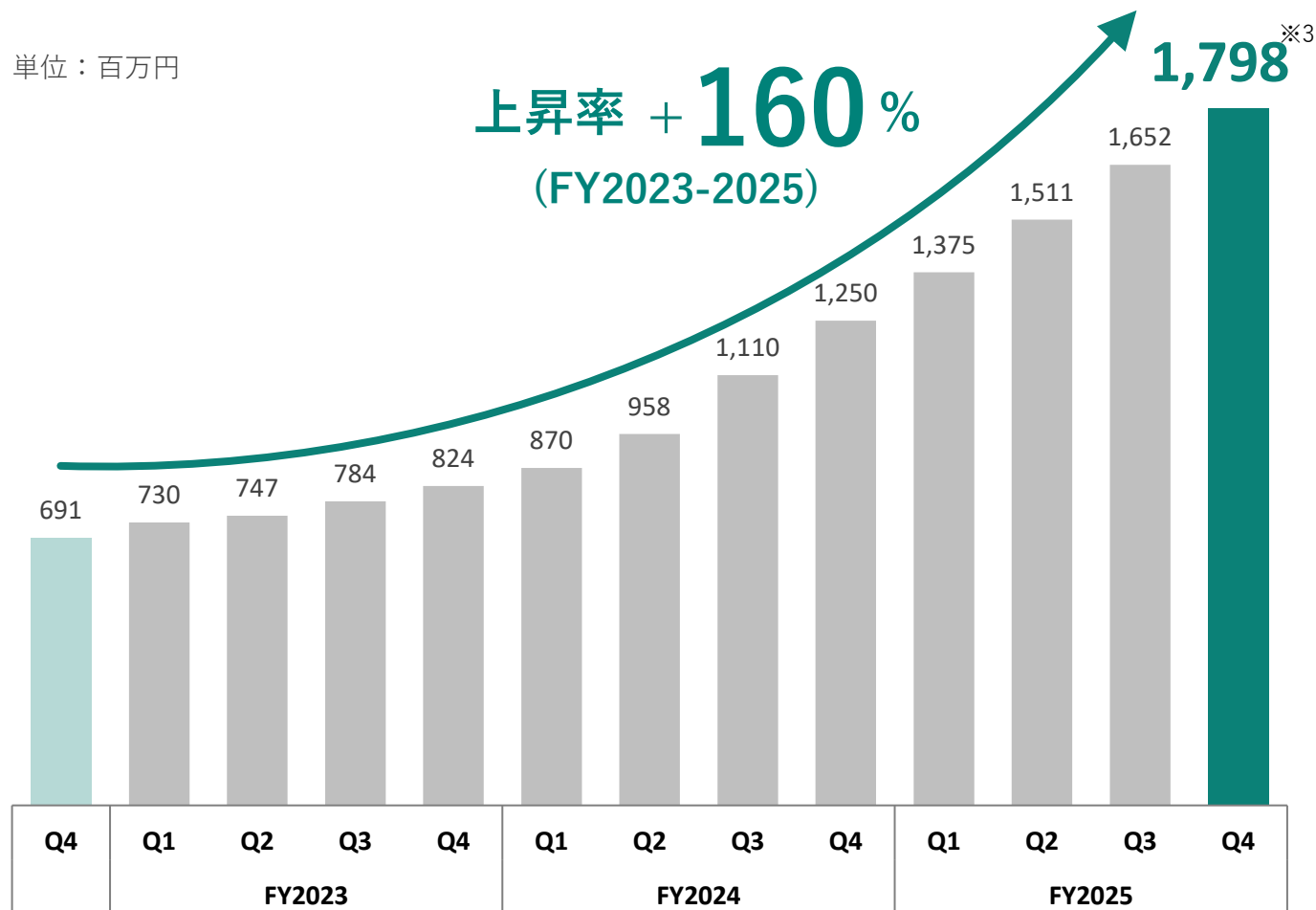
平均新規契約数 **300社**

平均顧客単価 **200万円**

解約率実績^{※2} **0.5%**

単位：百万円

上昇率 + **160%**
(FY2023-2025)



※1 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経常収益

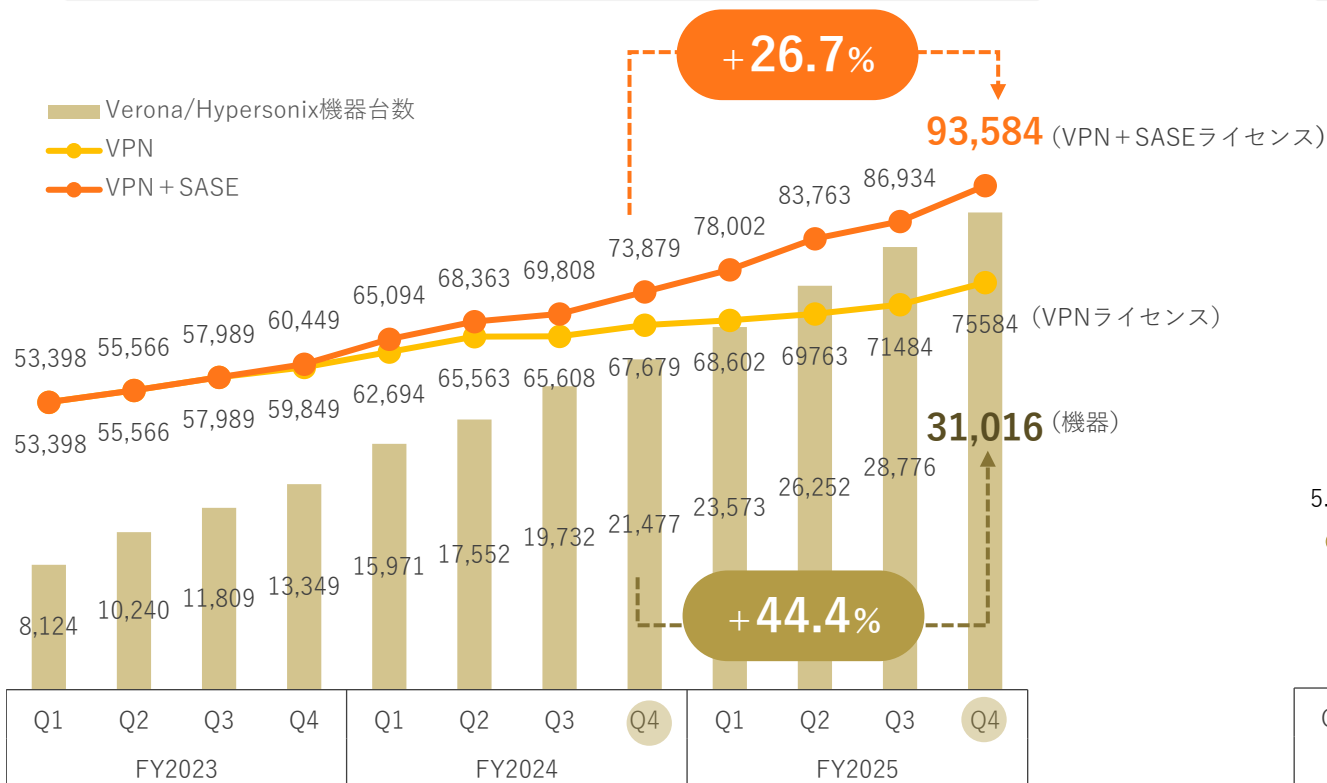
※2 解約率実績：従来保守を除くサブスク契約の2025年12月期の契約解約率

※3 ARR20.6億円予想に対して、約2.6億円未達となりました。主な要因は、ALogクラウドの開発スケジュールが当初計画比で約3～4ヶ月遅延し、リリースが後ろ倒しとなった結果、ARRの積み上がりが計画を下回ったことによるものです。

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

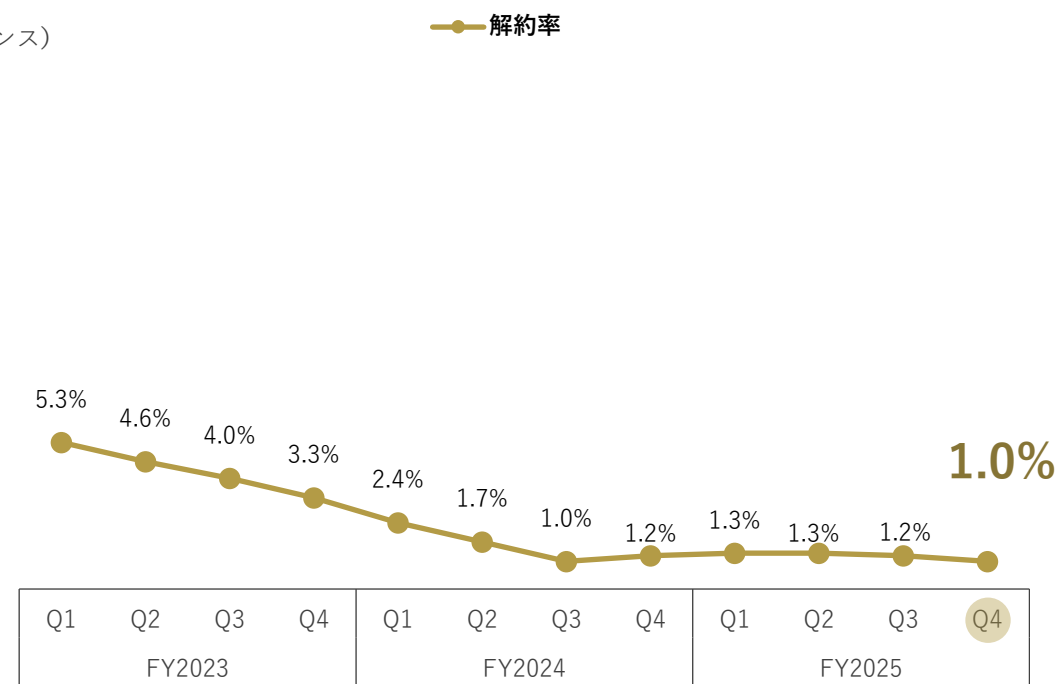
Network All Cloud 受注

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



ネットワークセキュリティ事業 ARR

ARR^{※1}

20.0億円

平均新規契約数 **300社**

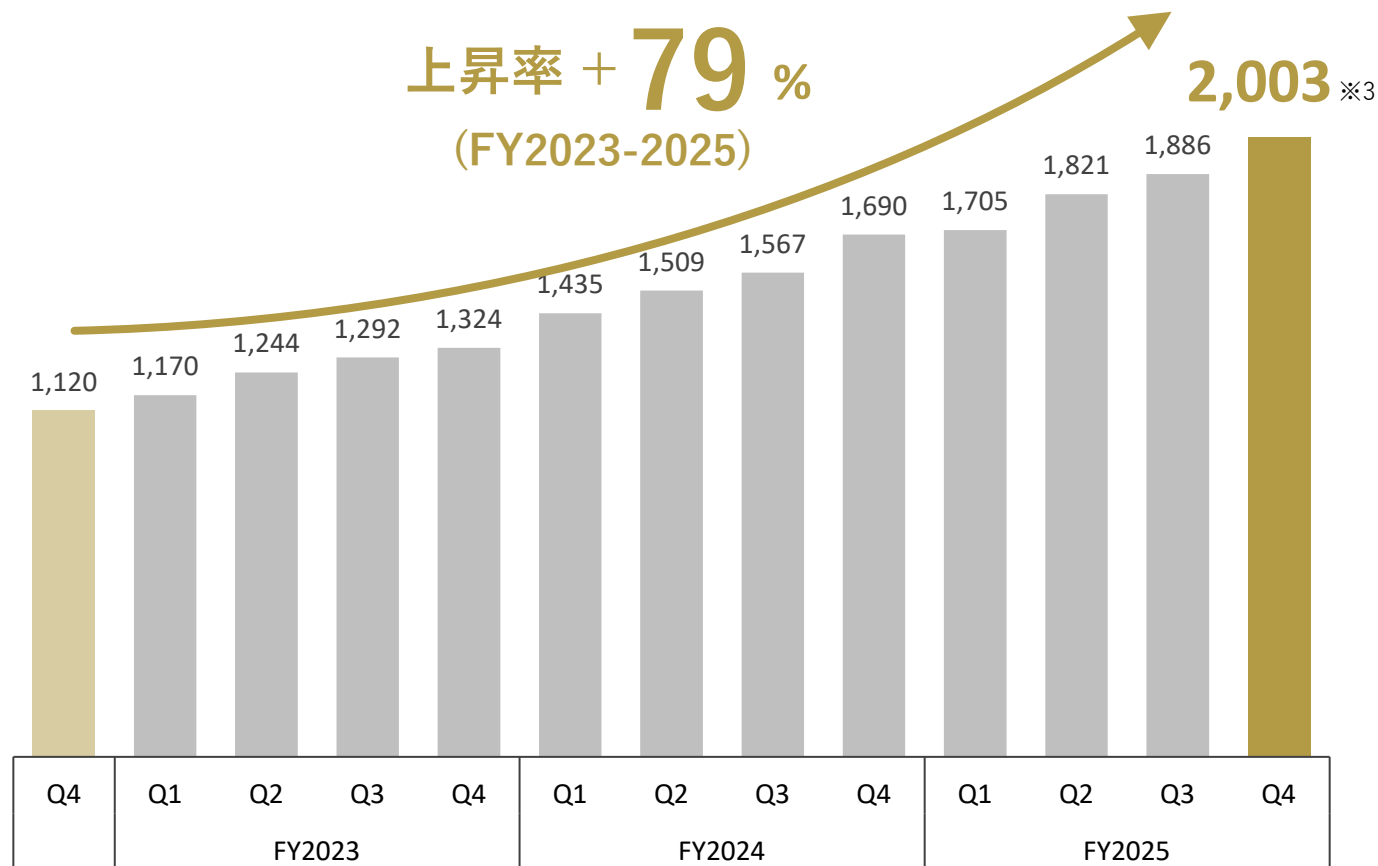
平均顧客単価 **200万円**

解約率実績^{※2} **1.0%**

※1 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経常収益

※2 解約率実績：2025年12月期の契約解約率

単位：百万円



※2 解約率は4%予想に対して1%と大きく改善しました。主な理由はコロナ禍の外食/小売り顧客の解約が収束したためです。
 ※3 ARR22億円予想に対して、約2億円未達となりました。主な要因は、SASE導入には大規模なインフラ基盤更改を伴うため、提案から開始までのリードタイムが当初の予定より長期化したためです。

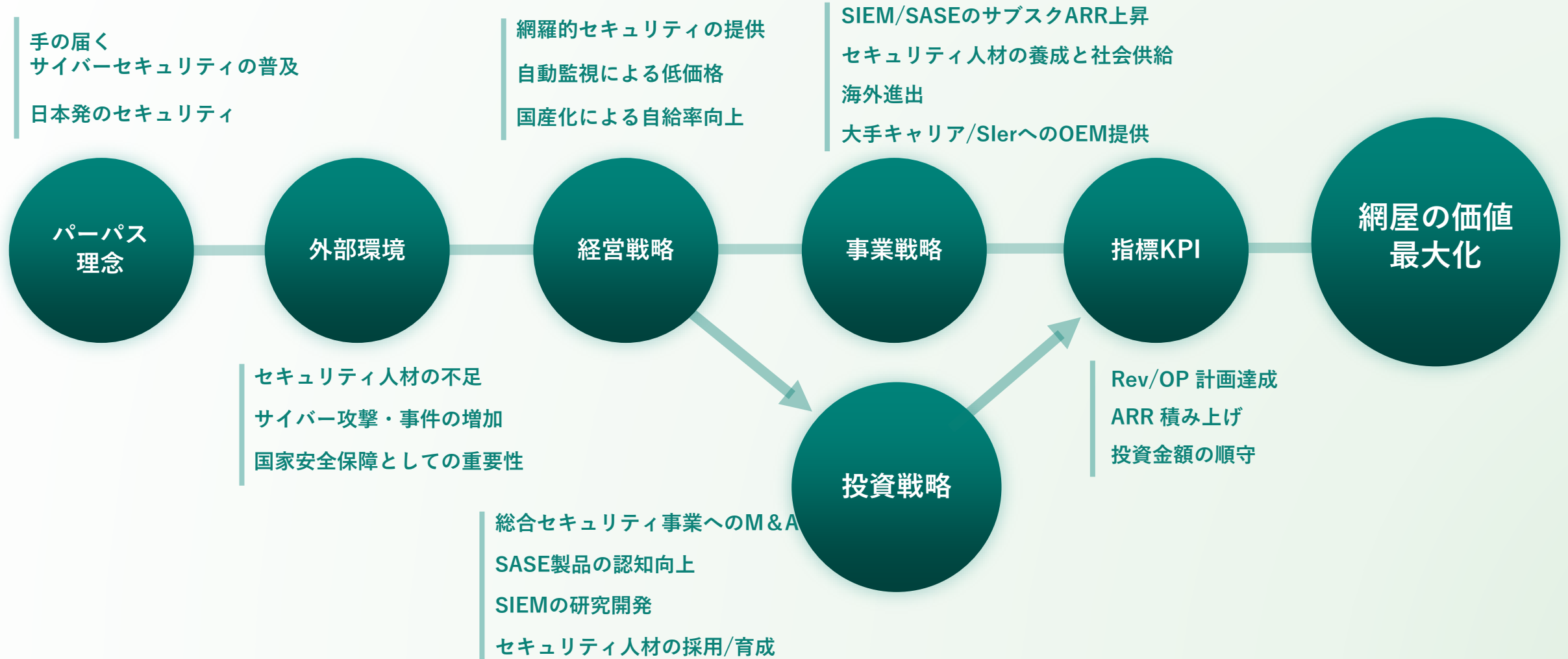
体制強化

		FY2023	FY2024	FY2025
<p>データセキュリティ</p> <p>AI・クラウド開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・異常検知の自動化に向けたAI開発採用 ・クラウド製品の需要増に対応した要員採用 	13名	17名	23名
<p>データセキュリティ</p> <p>セキュリティサービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「セキュリティ運用サービス」の要因拡充 ・教育事業拡大のための営業員採用 	13名	19名	32名
<p>ネットワークセキュリティ</p> <p>Network All Cloud SI (Verona開発含む)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・契約増加に対応したリモートエンジニアの拡充 	40名	52名	88名

成長戦略

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。



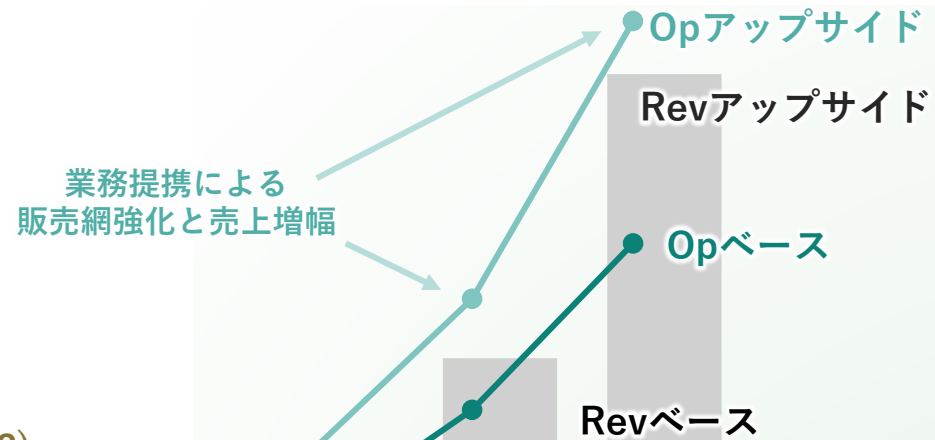
売上／営業利益の目標

(Rev) (OP)

安定した収益基盤をもとに、中期の利益最大化に向け、前半に積極投資を実施。

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
- ハードウェア国内製造 +1.2億円
- ISMAP認証取得（公共受注） + 0.5億円

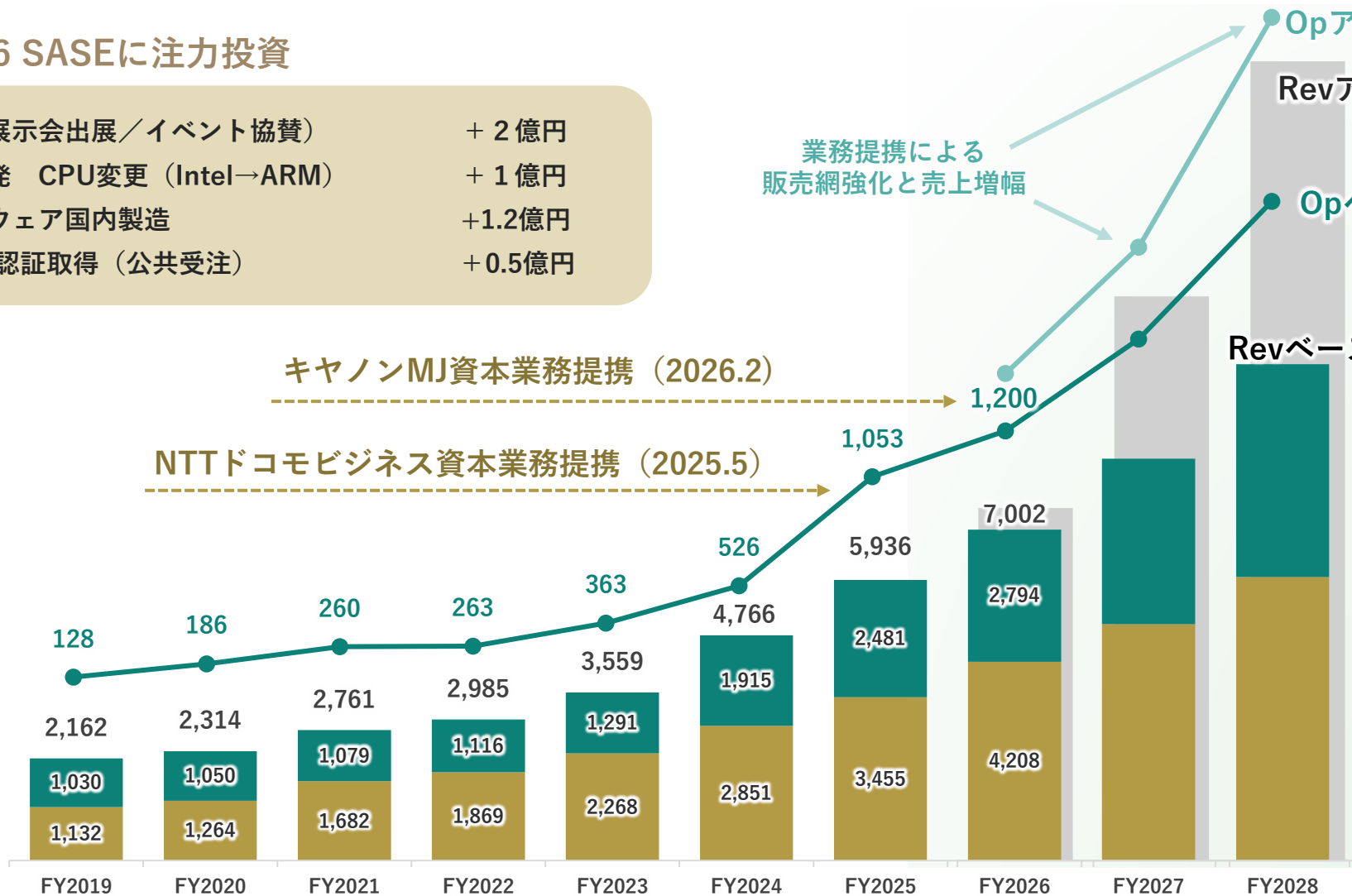


キヤノンMJ資本業務提携（2026.2）

NTTドコモビジネス資本業務提携（2025.5）

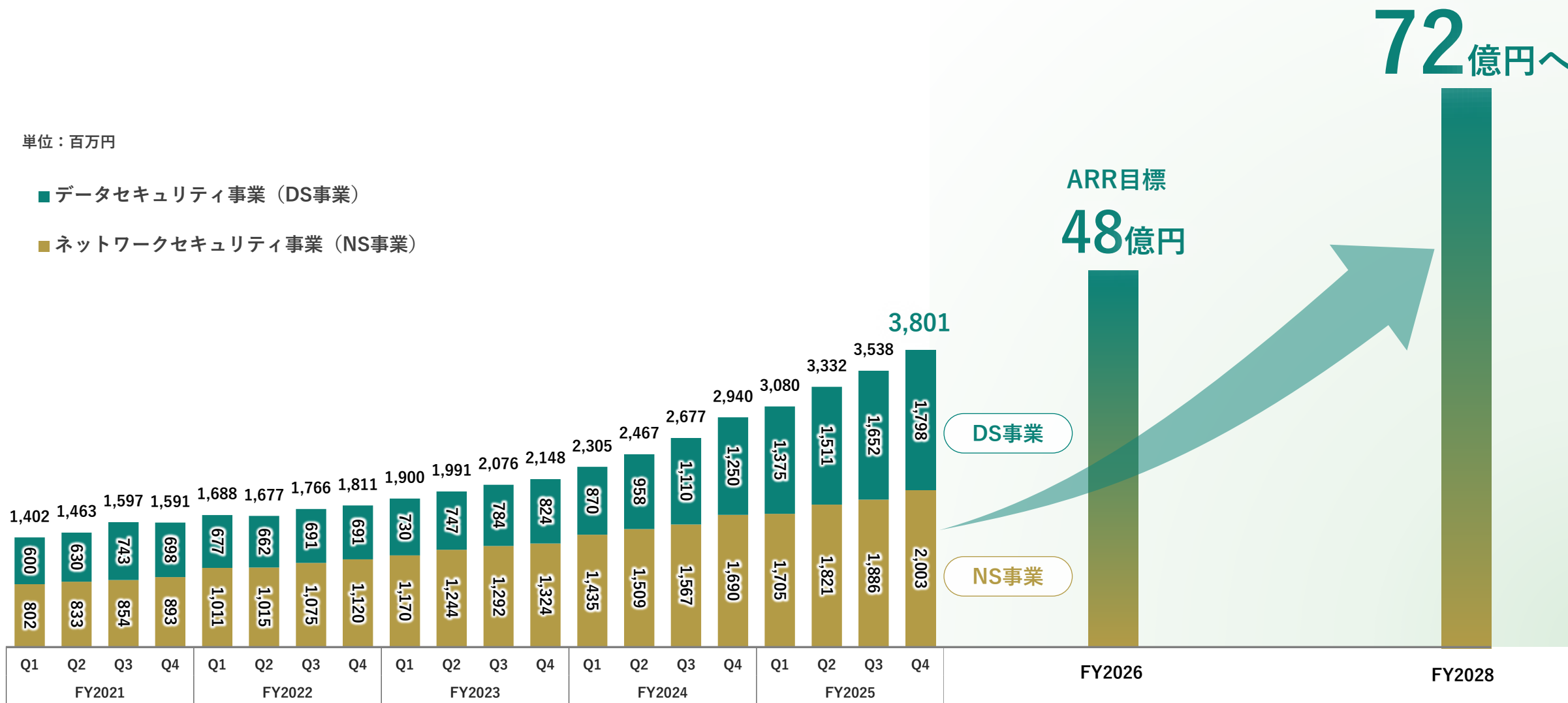
単位：百万円

- 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

新しい ALog

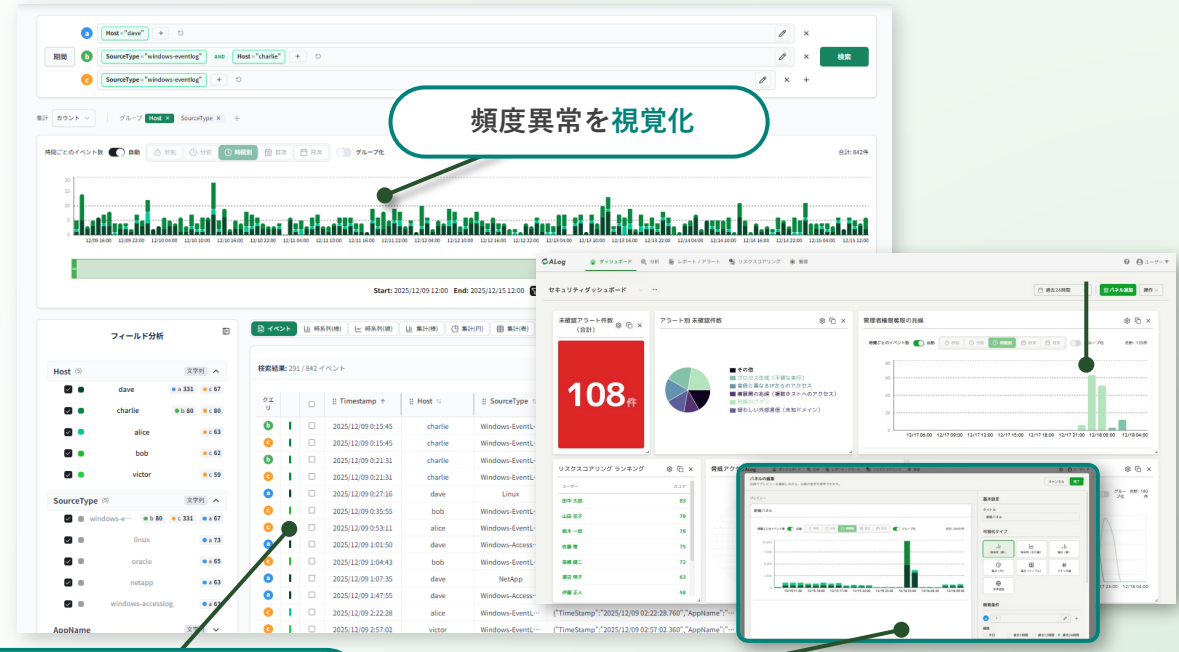
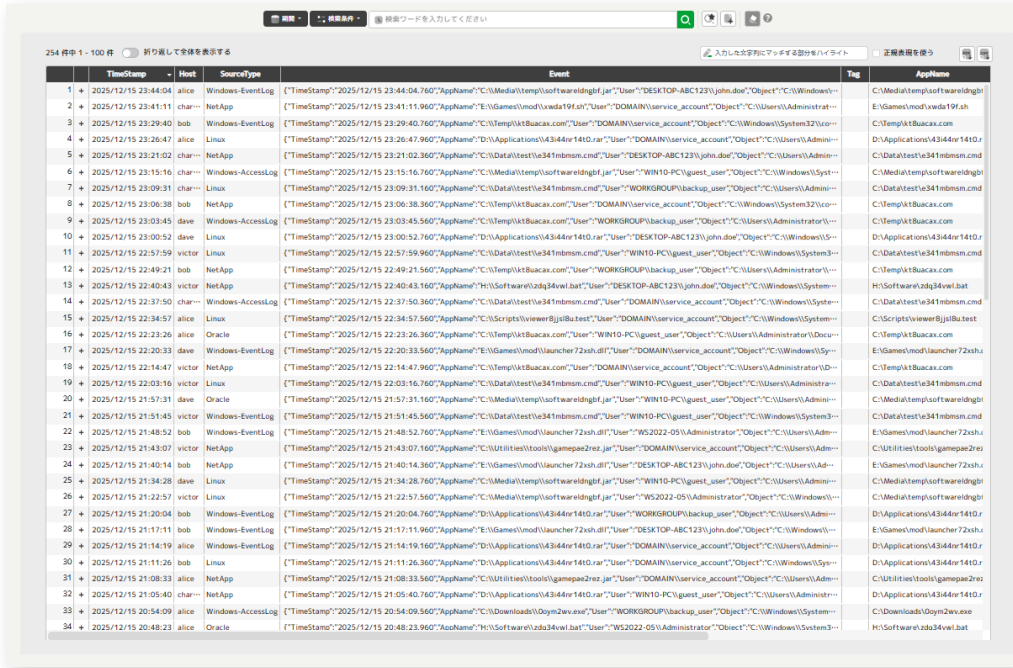
今期より『ALog』が、従来の「有事のログ保管」に加え、「サイバー攻撃を検知/分析」を拡充

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

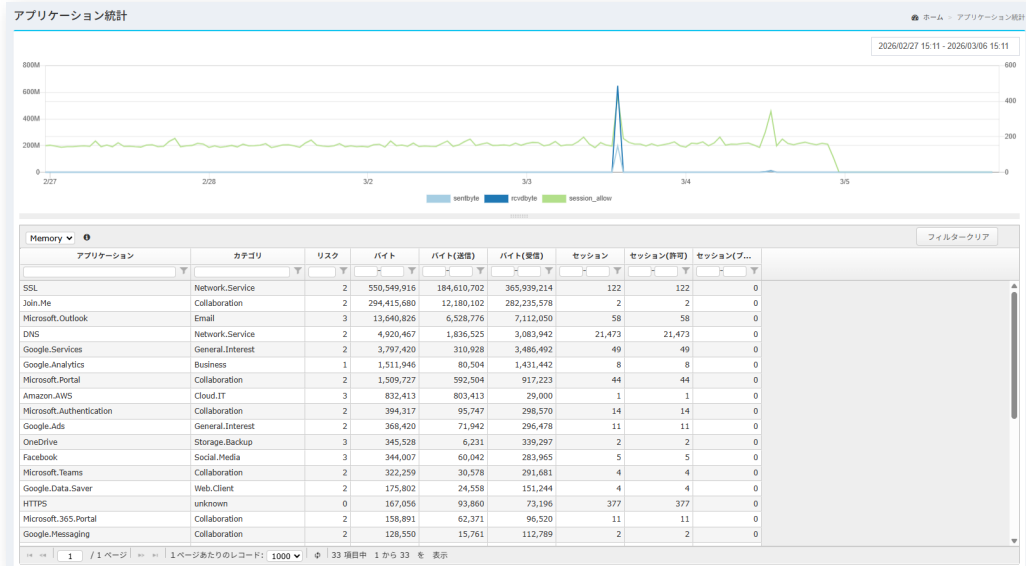
需要の高まるSASE製品に複数の機能拡充を予定。
同時に低コスト化を図るR&Dを実施（2026年12月リリース予定）

Verona SASE (現在)

SASE要件	SWG	URLフィルタリング
	FWaaS	アンチウイルス
		アンチスパム
		IDS / IPS
	CASB	アプリケーションコントロール
		テナント制御
		DLP(データ漏洩防止)

Verona SASE (2026.12予定)

SWG	URLフィルタリング	
FWaaS	アンチウイルス	
	アンチスパム	
	IDS / IPS	
CASB	アプリケーションコントロール	
	テナント制御	
		DLP(データ漏洩防止)



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

製品メーカーから総合セキュリティ事業者へ



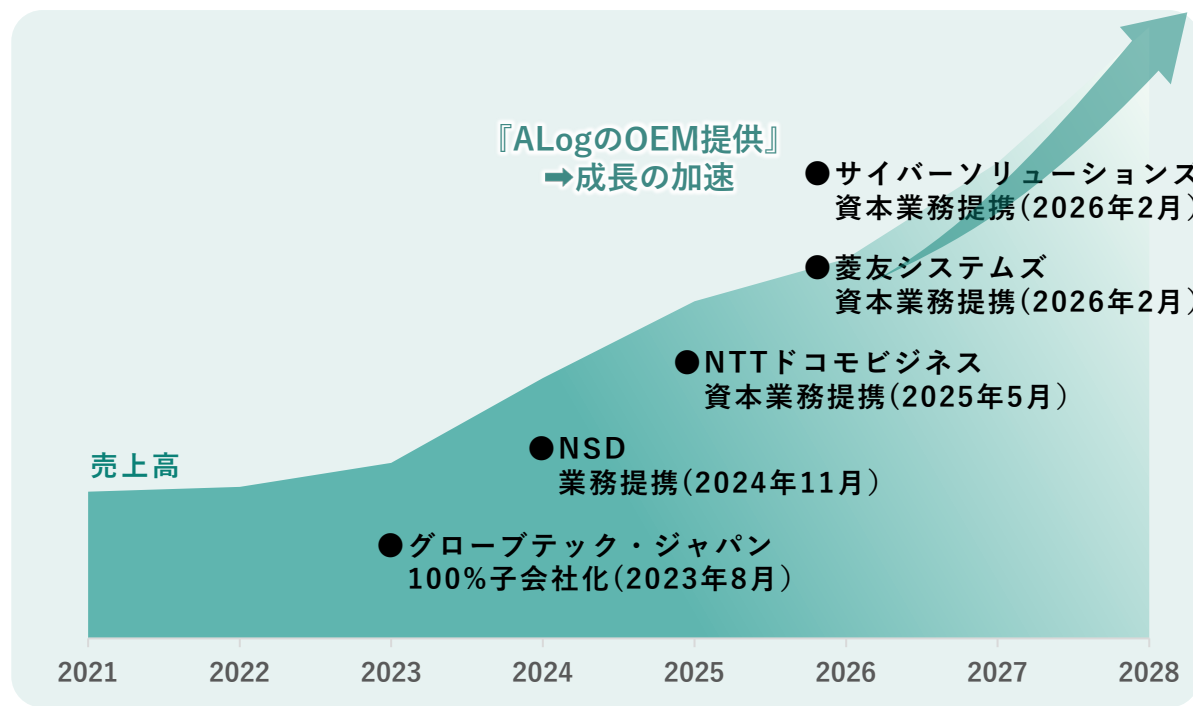
セキュリティ全体をBPOしたいニーズ

業務提携およびM&A推進による事業領域の拡大

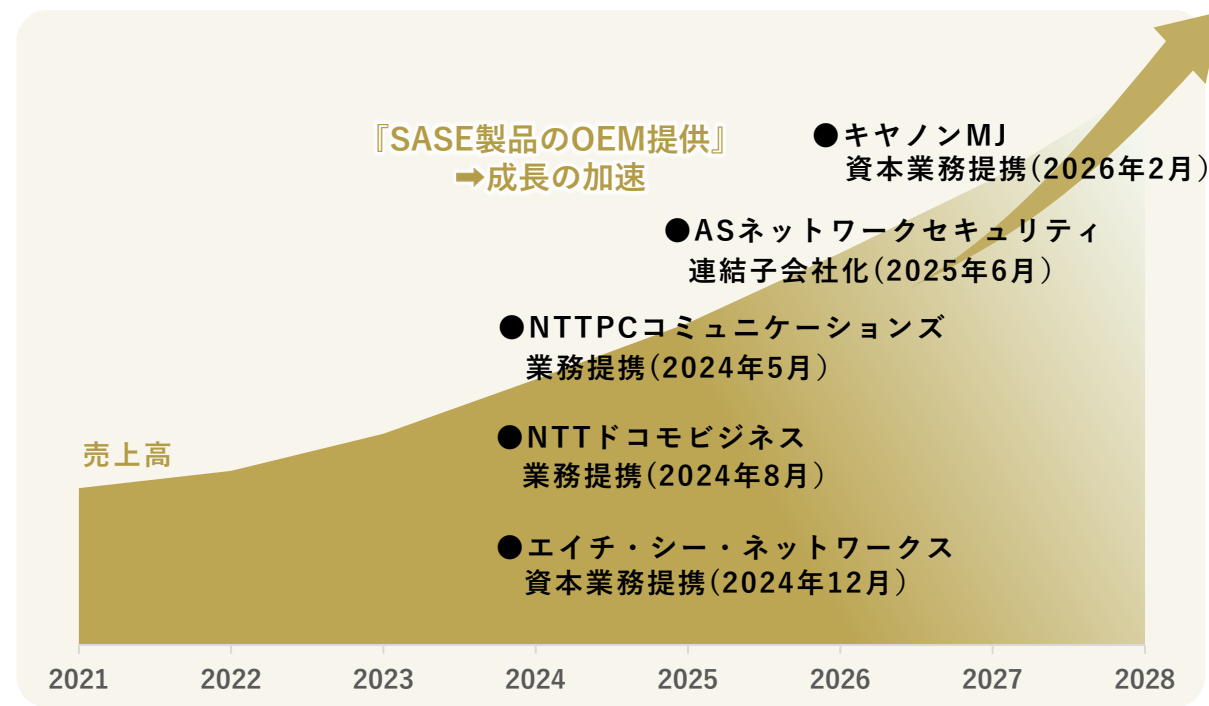
総合セキュリティ事業者へ

AMIYA

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



参考情報・リスク情報

株主還元方針

企業価値の持続的な向上を目指すとともに、株主の皆様への利益還元を経営上の重要課題と位置づけ経営成績に応じた安定的かつ継続的な利益還元を行うことを基本方針としています。

配当

2025年末より開始

- 配当性向は約20%を目安に実施
- 1株あたり配当金は普通配当15円73銭（2025年12月期実績）
- 純資産配当率（DOE）は5.3%

株主優待

2025年末より拡大

- 保有対象を400株から200株へ
- QUOカード最大7,000円分から最大15,000円分に
- 優待利回りは最大5倍に（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）

自己株式取得

- 株価水準および資金余力等に応じて、自己株式取得を検討
【2025年12月期実績】
 - ・ 2025年4月1日～2025年4月16日 31,900株
 - ・ 2025年8月15日 59,200株（ToSTNeT-3による自己株式取得）

人的資本への投資 インターンシップ受け入れの推進

持続的な成長を支える人材基盤の強化と IT・セキュリティ人材育成を通じた 社会価値提供

方針

- 持続的な成長を支える人材基盤の強化
- IT・セキュリティ領域における人材不足への対応
- 次世代人材の育成を通じた社会価値の創出

施策

- 実務参加型プログラムによる実践機会の提供
- 製品開発・事業への参画機会の提供
- フィードバック・育成体制の整備

創出価値

- 採用基盤の強化
- IT・セキュリティ人材の裾野拡大への貢献
- 中長期的な企業価値向上



受入実績

東京高専、富山高専、高知高専、鹿児島高専、北九州高専
熊本高専、長崎県立大学 等

2025年度	19校	31名
2024年度	7校	13名
2023年度	3校	8名
2022年度	2校	4名
2021年度	2校	5名

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。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	再販事業者との定期的なミーティングを開催し、案件状況や購買確度、購入時期等の情報を収集し、受注予測に反映するとともに、営業同行等、再販事業者のサポートを通じて、予測どおりに受注でき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 27001:2022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 27001:2022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ールームなどの入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蛸殻町へ本社を移転
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「セキユサポ」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

年月	概要
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
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
2025年4月	「ALog」が国産SIEMでNo.1を獲得
2025年5月	NTTコミュニケーションズ株式会社(現 NTTドコモビジネス株式会社)と資本業務提携に関する契約を締結
2025年6月	株式会社ASネットワークセキュリティの株式を取得(連結子会社化)
2025年9月	NTTドコモビジネス株式会社のセキュリティ統合型ネットワークサービス「docomo business RINK®」に「ALog」を採用
2025年11月	エイチ・シー・ネットワークス株式会社と資本業務提携契約を締結
2025年12月	「幕張セキュリティセンター」を開設
2026年2月	キャンノンマーケティングジャパン株式会社と資本業務提携契約を締結 サイバーソリューションズ株式会社と資本業務提携契約を締結 株式会社菱友システムズと資本業務提携契約を締結

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2027年3月の予定です。

AMIYA

自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ