

証券コード 4258

決算説明資料

2026年12月期第1四半期

株式会社  
網屋

# 01

---

業績  
ハイライト

# 危機管理投資政策の追い風とサブスク利益で、四半期最高益を更新



一時的なコスト※1も  
吸収し、四半期最高益

2025Q1 2026Q1  
売上高：13.89億円→17.62億円。営業利益：2.82億円→3.47億円。  
いずれもYoYで2割超の成長、四半期最高を更新

\*1 オフィスの敷金償却(販管費)、コロナ禍の不良在庫整理(評価損)等で約60M

P4,5参照



SCS評価制度※2で  
製品／サービス共に好調

SCS評価制度対応で、製造業を中心に ALog/コンサルティングサービスが好調。  
ARRは、YoYで3割増(30.80億円→40.22億円)と高水準

\*2 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。企業の情報セキュリティ対策状況を可視化する新制度

P8,11参照



国産ハードメーカーである  
製造系企業を買収

産業機器/IT機器の製造機能がある企業(株式会社アンペール)を買収。  
UPS/産業機器販売やハード製造で 売上15-17億円/ARR 約2-4億円を来期上乗せ見込み

P14参照

# 予算を順調に消化。営業利益進捗率は29%

## 売上高 Rev



通期予想

7,002百万円

進捗率

25.2%

Q1

Q2

Q3

Q4

## 営業利益 OP



通期予想

1,200百万円

進捗率

29.0%

Q1

Q2

Q3

Q4

## 親会社株主に帰属する 四半期純利益 NI



通期予想

850百万円

進捗率

26.8%

Q1

Q2

Q3

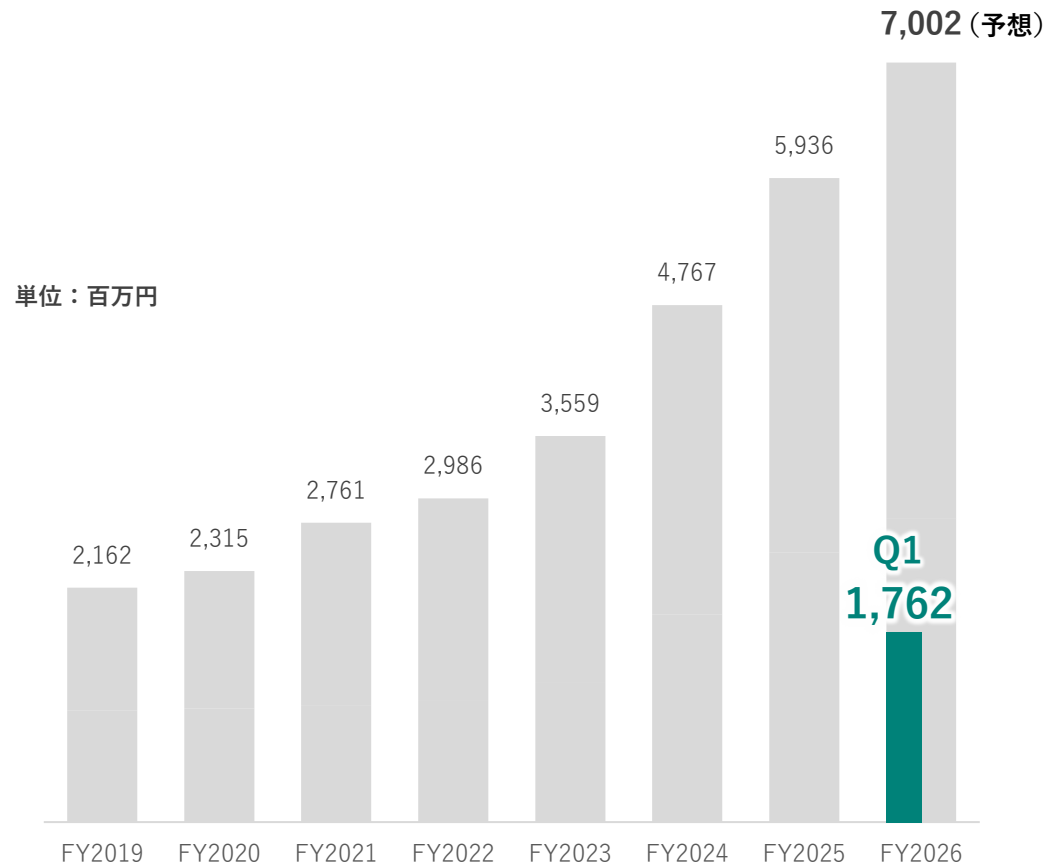
Q4

## YoYで売上高+26.8%、営業利益+23.1%、四半期純利益+14.2%

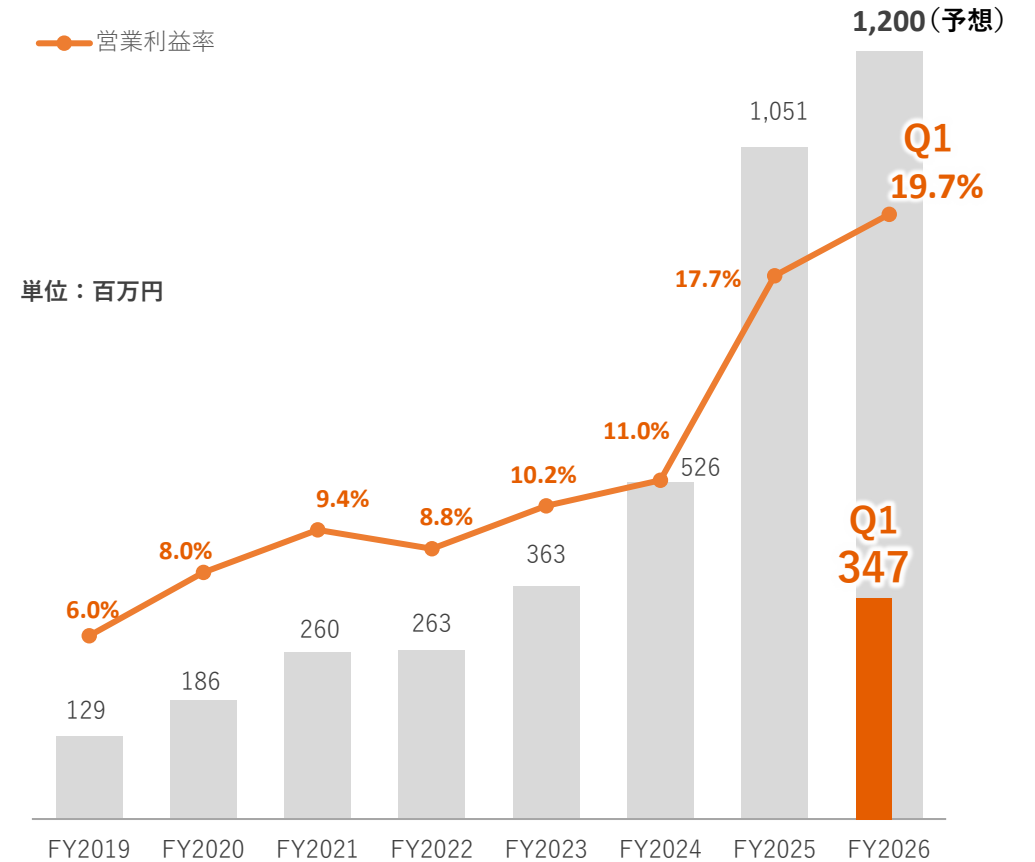
	FY2025 通期	FY2026 通期予想	四半期			
			FY2025 Q1	FY2026 Q1	前年同期比	進捗率
売上高(Rev)	5,936百万円	7,002百万円	1,389百万円	1,762百万円	+26.8%	25.2%
営業利益(OP)	1,051百万円	1,200百万円	282百万円	347百万円	+23.1%	29.0%
営業利益率(OPM)	(17.7%)	(17.1%)	(20.3%)	(19.7%)	—	—
経常利益(ODP)	1,048百万円	1,188百万円	278百万円	331百万円	+19.0%	27.9%
経常利益率(ODPM)	(17.7%)	(17.0%)	(20.1%)	(18.8%)	—	—
四半期純利益(NP)	751百万円	850百万円	199百万円	227百万円	+14.2%	26.8%
純利益率(NPM)	(12.7%)	(12.1%)	(14.3%)	(12.9%)	—	—
EPS	90.84円	101.75円	—	—	—	—
ROE	30.3%	—	—	—	—	—

# 先行投資の年としながらも、営業利率は20%近くに

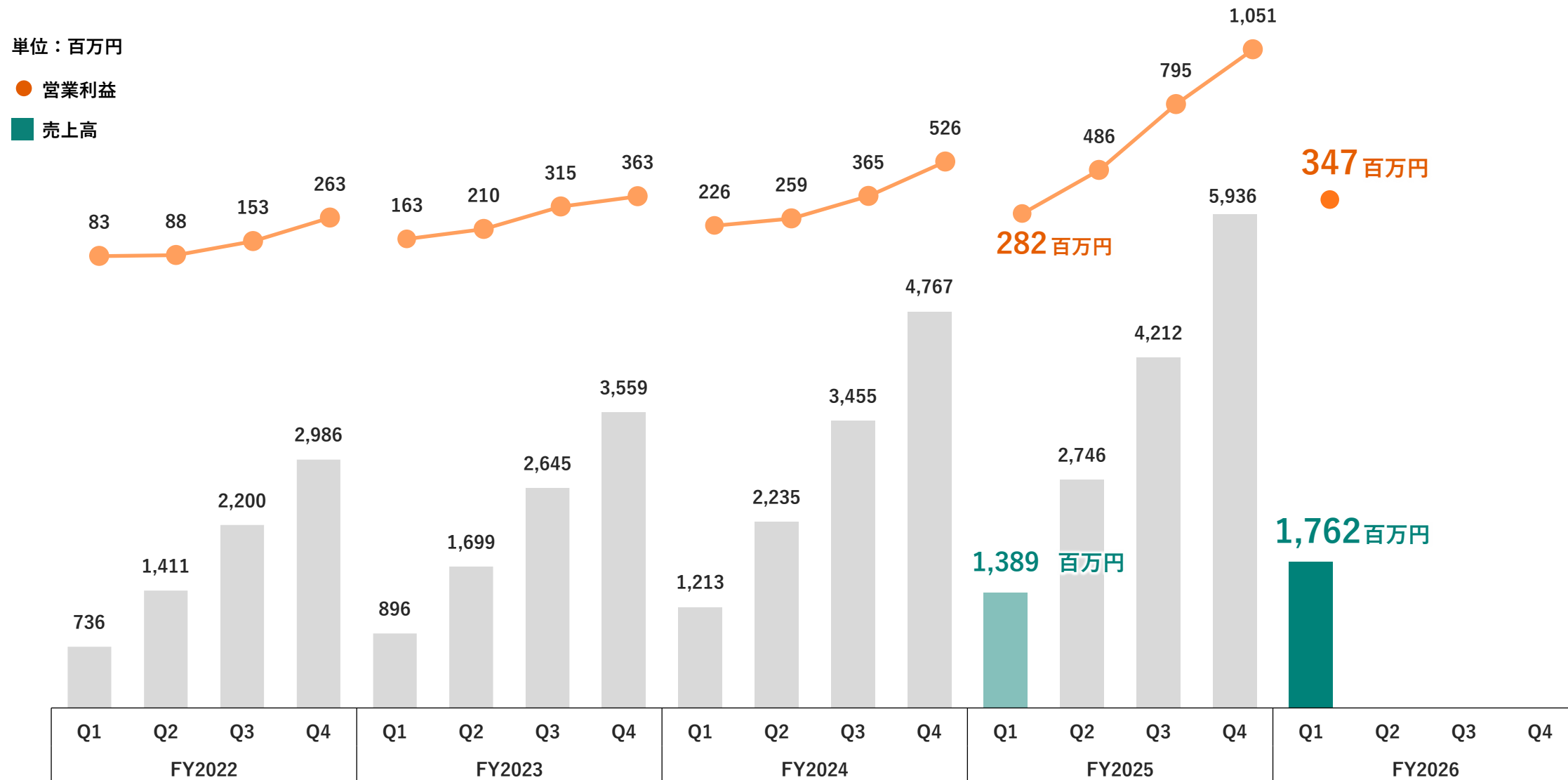
## 売上高



## 営業利益

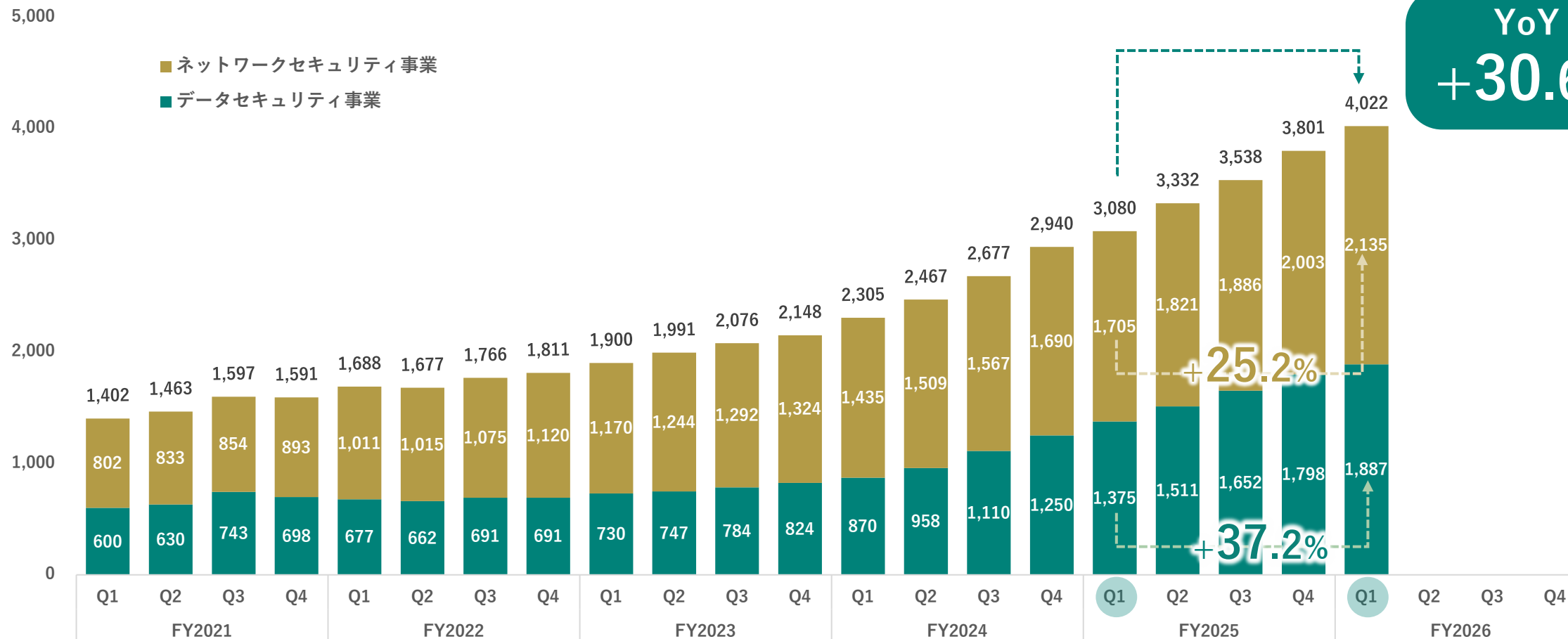


## サブスクにより四半期最高益。利益傾斜角度は今後も継続



# 全社ARRはYoY + 30%。完全サブスク化したDS事業は同 + 37%

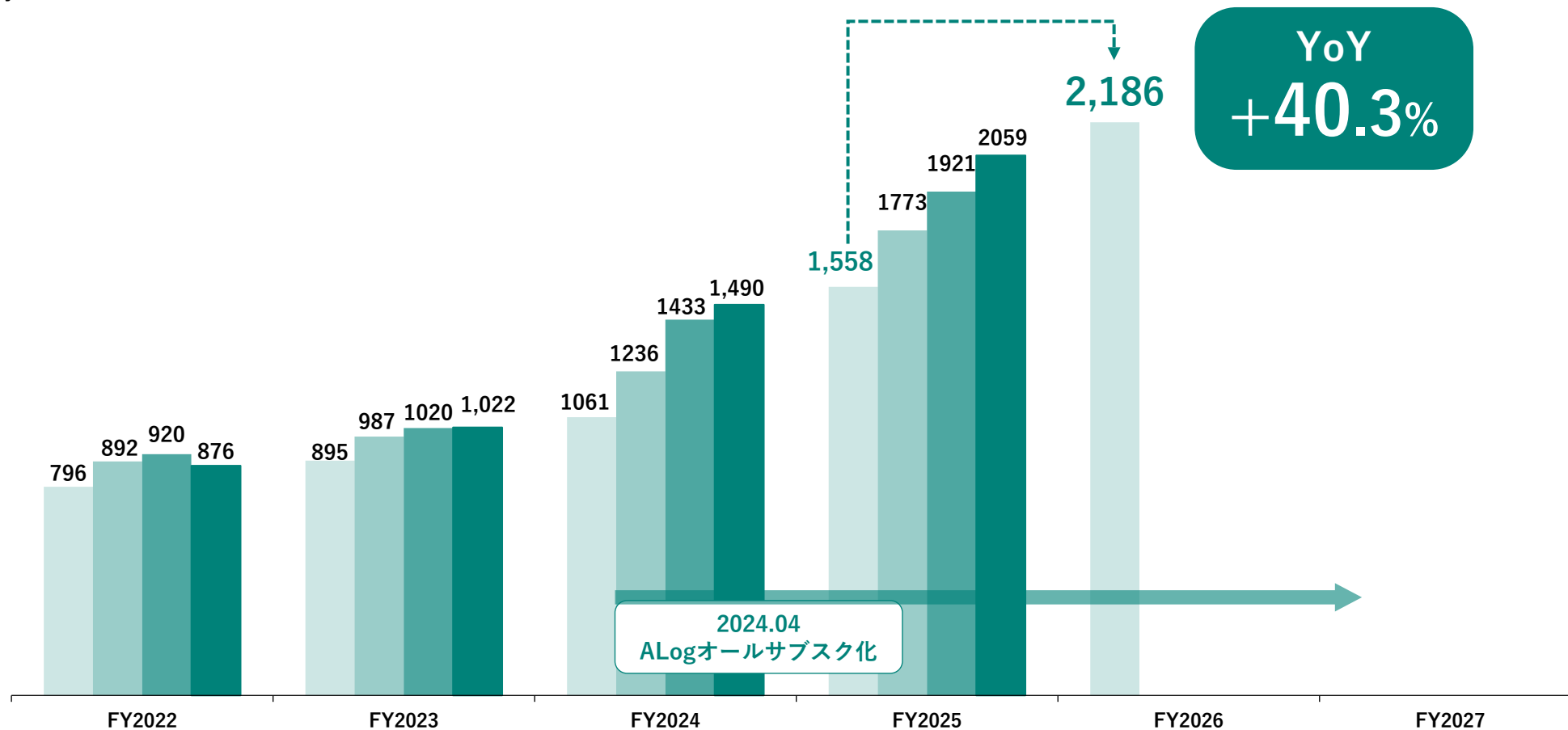
単位：百万円



## 契約負債はYoY+40%。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、前受け金によるキャッシュインはYoY+40.3%

単位：百万円

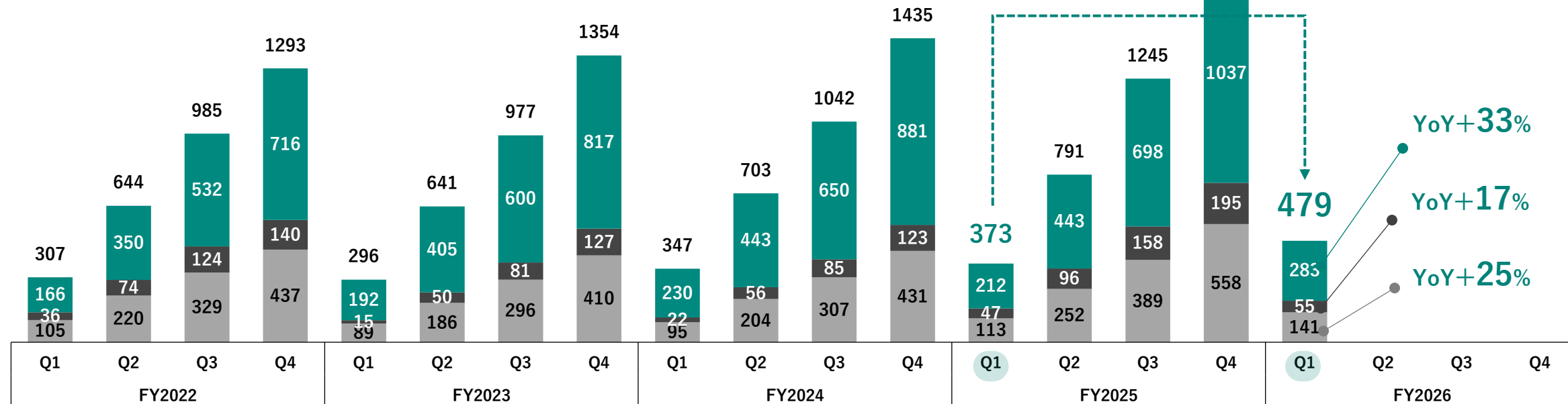


# 旺盛な需要に合わせて、販促/研究開発に積極投資

「VeronaSASE」の需要増に応えるべく、イベント出展などの販促強化に加え新機能の研究開発を強化。  
 管理費は、人員増強と一時的なオフィスの敷金償却によるもの

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



# DS事業/NS事業ともに、政府の危機管理投資政策が後押し

## データセキュリティ事業

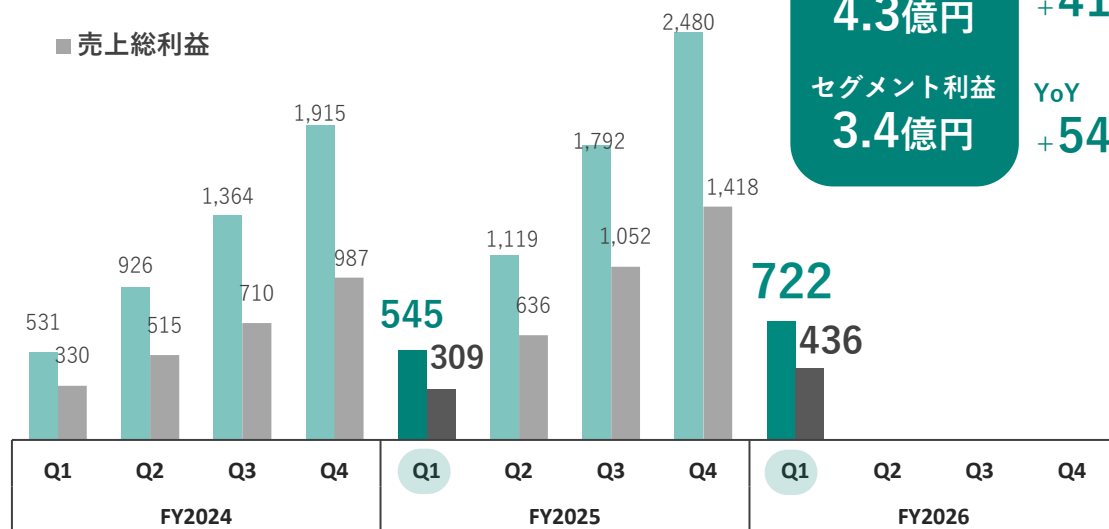
ログ管理製品「ALog」が引き続き好調。

\*SCS評価制度には、ログ取得/監査証跡の確保が必須項目に

\* SCS評価制度：「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」

単位：百万円

■ 売上高  
■ 売上総利益



**FY2026Q1**

売上高 **7.2億円** YoY **+33%**

売上総利益 **4.3億円** YoY **+41%**

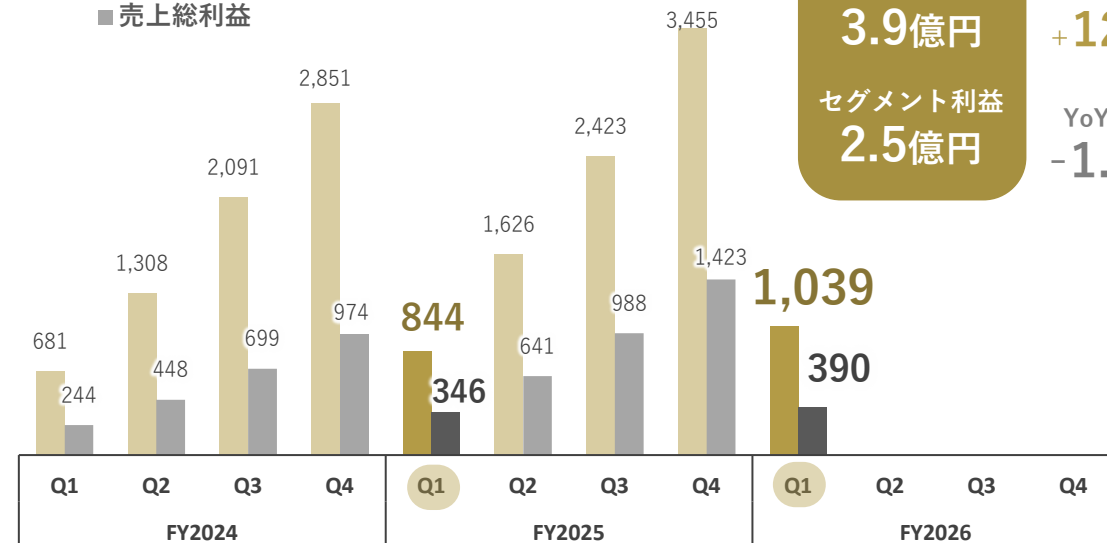
セグメント利益 **3.4億円** YoY **+54%**

## ネットワークセキュリティ事業

「Network All Cloud」が引き続き好調。フィッシング対策ニーズの高まりが要因。国産SASE「Verona」への販促投資と研究投資を強化

単位：百万円

■ 売上高  
■ 売上総利益



**FY2026Q1**

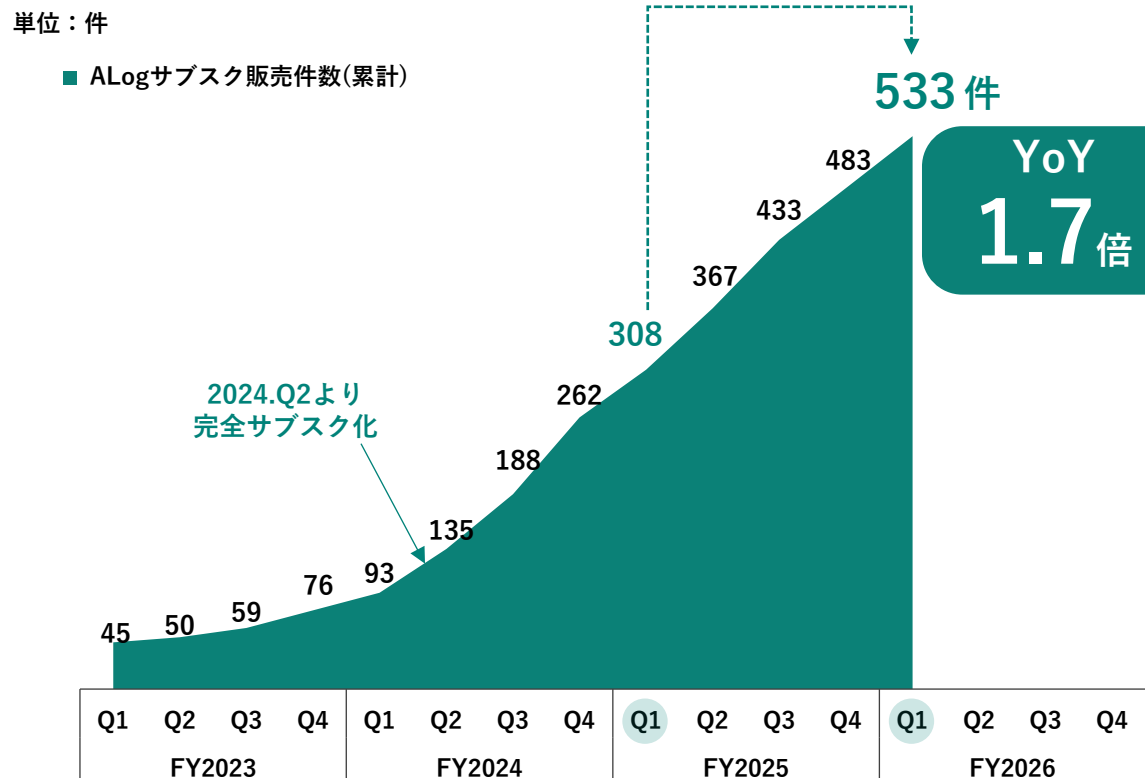
売上高 **10.3億円** YoY **+23%**

売上総利益 **3.9億円** YoY **+12%**

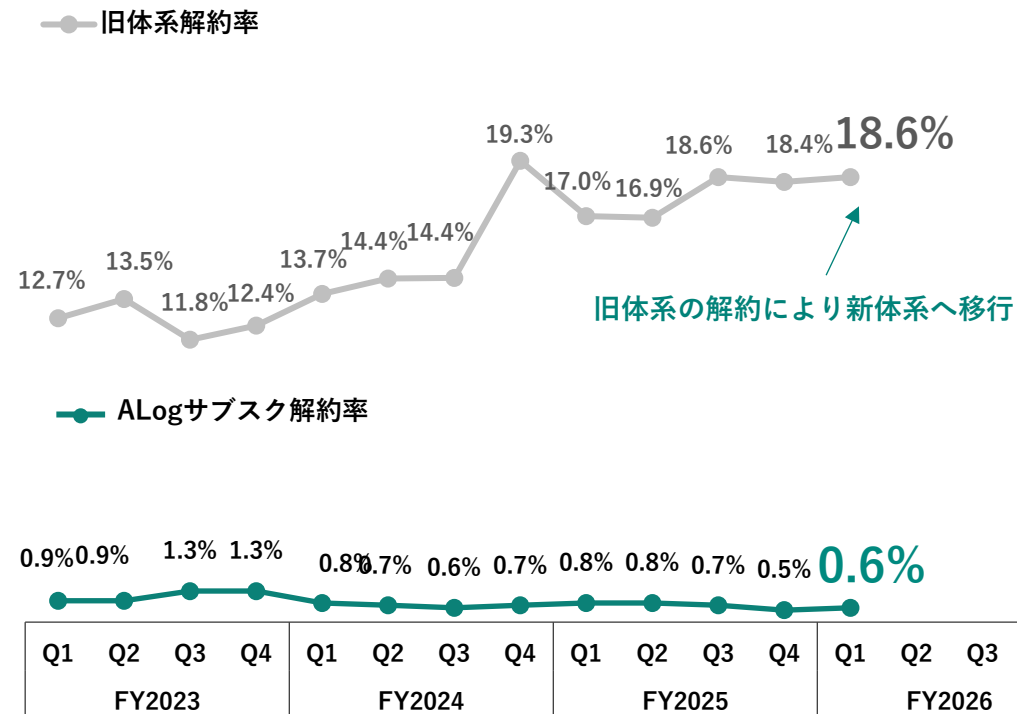
セグメント利益 **2.5億円** YoY **-1.3%**

# ALog | 売切り → サブスクの移行

サブスク販売件数 (累計)

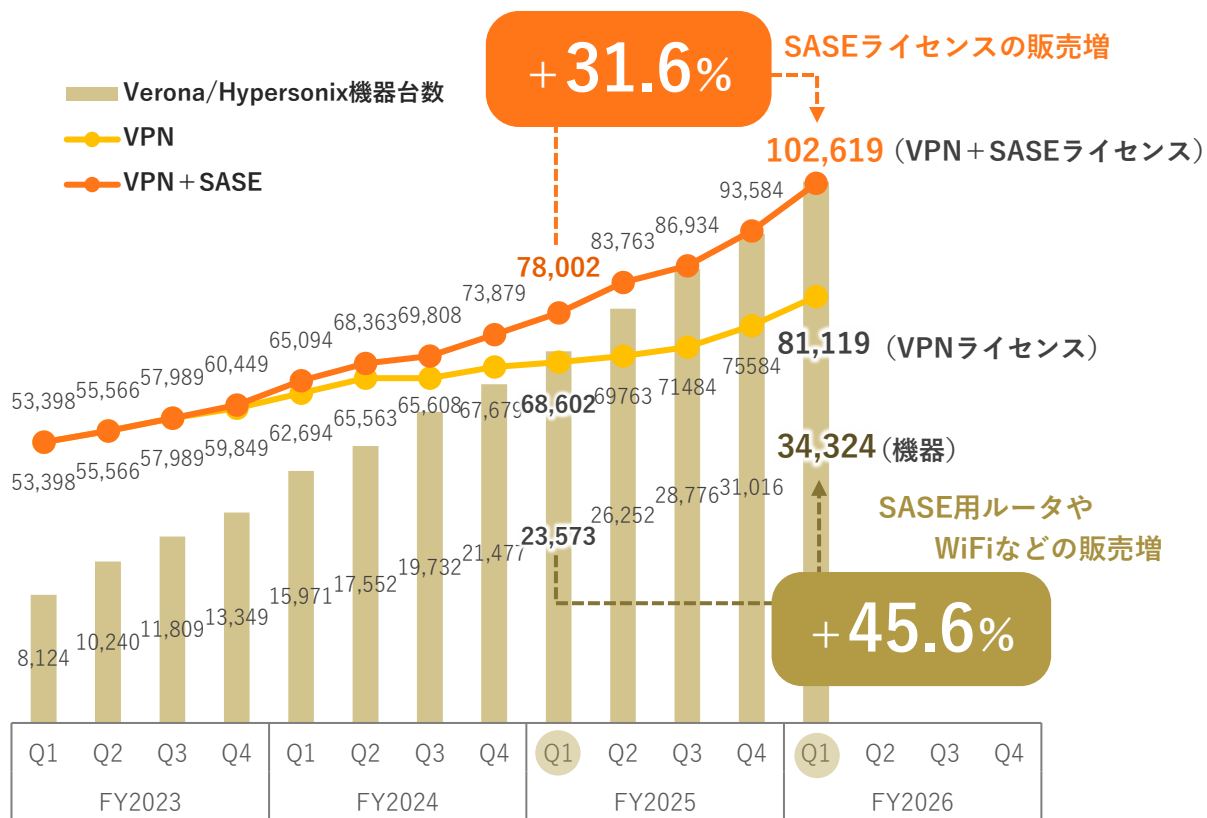


サブスク解約率(年)

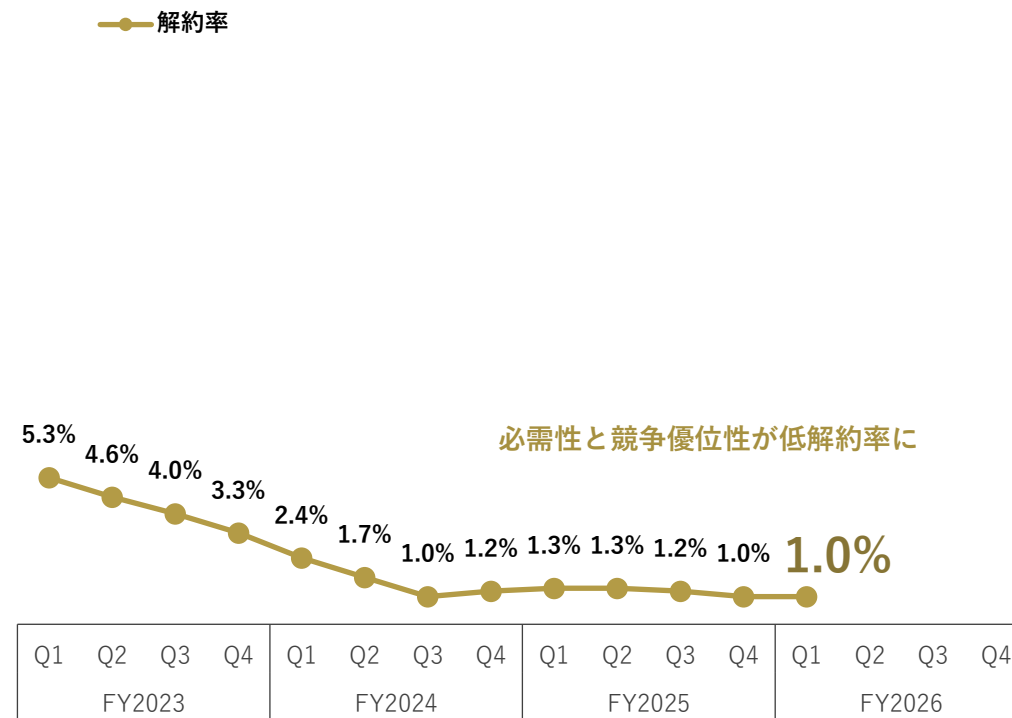


# Network All Cloud® | 今後はSASEが主力商品に

Network All Cloud 販売（累計）



サービス解約率(年)



# 国産ハードメーカーとなるべく、製造系企業を買収

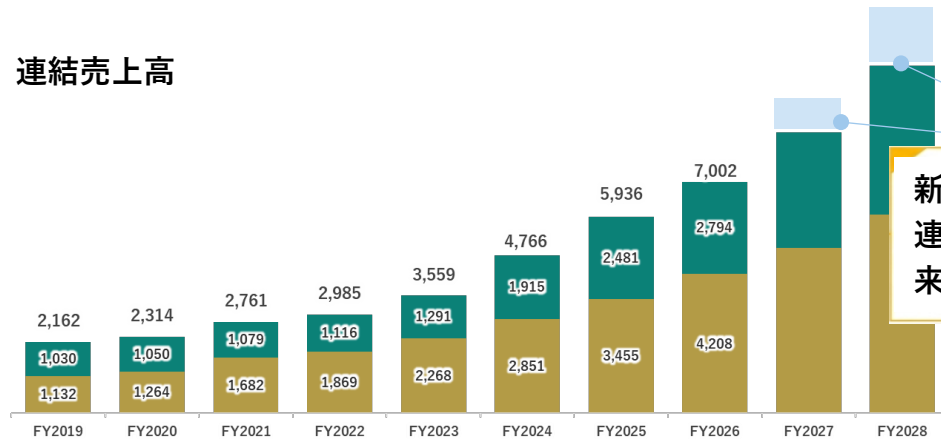
2026年5月13日開示

産業機器/IT機器の製造ができる企業(株式会社アンペール)をグループ企業として統合

## 目的1：

セキュリティ新事業としてグループ全体の拡張

### 連結売上高



新事業により、  
連結売上高及びARRが  
来期以降に上乗せ

売上17億円、ARR4億円を上乗せ

インダストリアルセキュリティ事業を新たにスタート。  
UPS/産業機器の流通やハード製造事業を軸に  
売上15-17億円/ARR 約2-4億円が新たに上乗せ

## 目的2：

活況需要のSASE用ルータの国内製造拠点としてシナジー



NS事業の営利率上昇

円安による深刻な輸入価格の高騰や調達遅延を  
解消するため、国内製造拠点を設立。  
通信機器の調達コスト低減と安定供給を担保

# 02

---

## 会社紹介

私たちは、

# 『国産のサイバーセキュリティ総合プロバイダ』



**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

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。

日本のサイバー安全保障には、  
日本の高品質なセキュリティ製品/サービスを。

私たちは  
『国産のサイバーセキュリティの総合プロバイダ』です。

製品開発もサービス提供も  
できる総合プロバイダ

企画/開発/販売まで出来る  
ワンストップベンダー

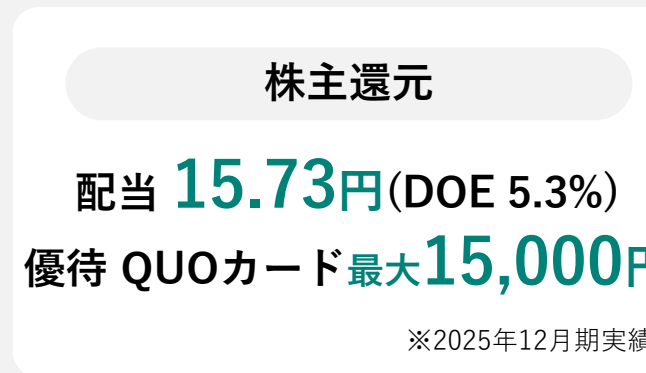
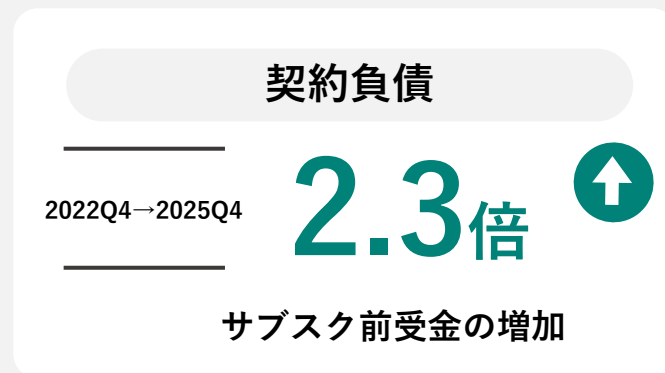
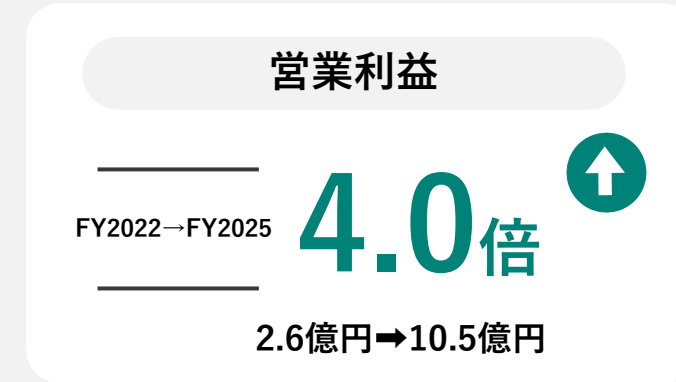
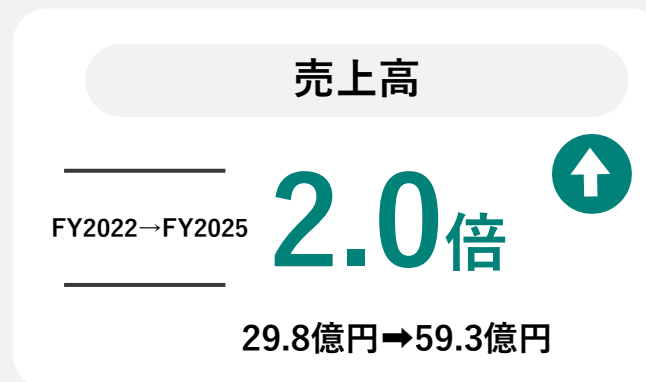
ネットワーク(ICT)も  
セキュリティもできるプロ

Identity

# 数字で分かる網屋

## 直近3年で ARR2倍、売上2倍、営業利益4倍

# 網屋

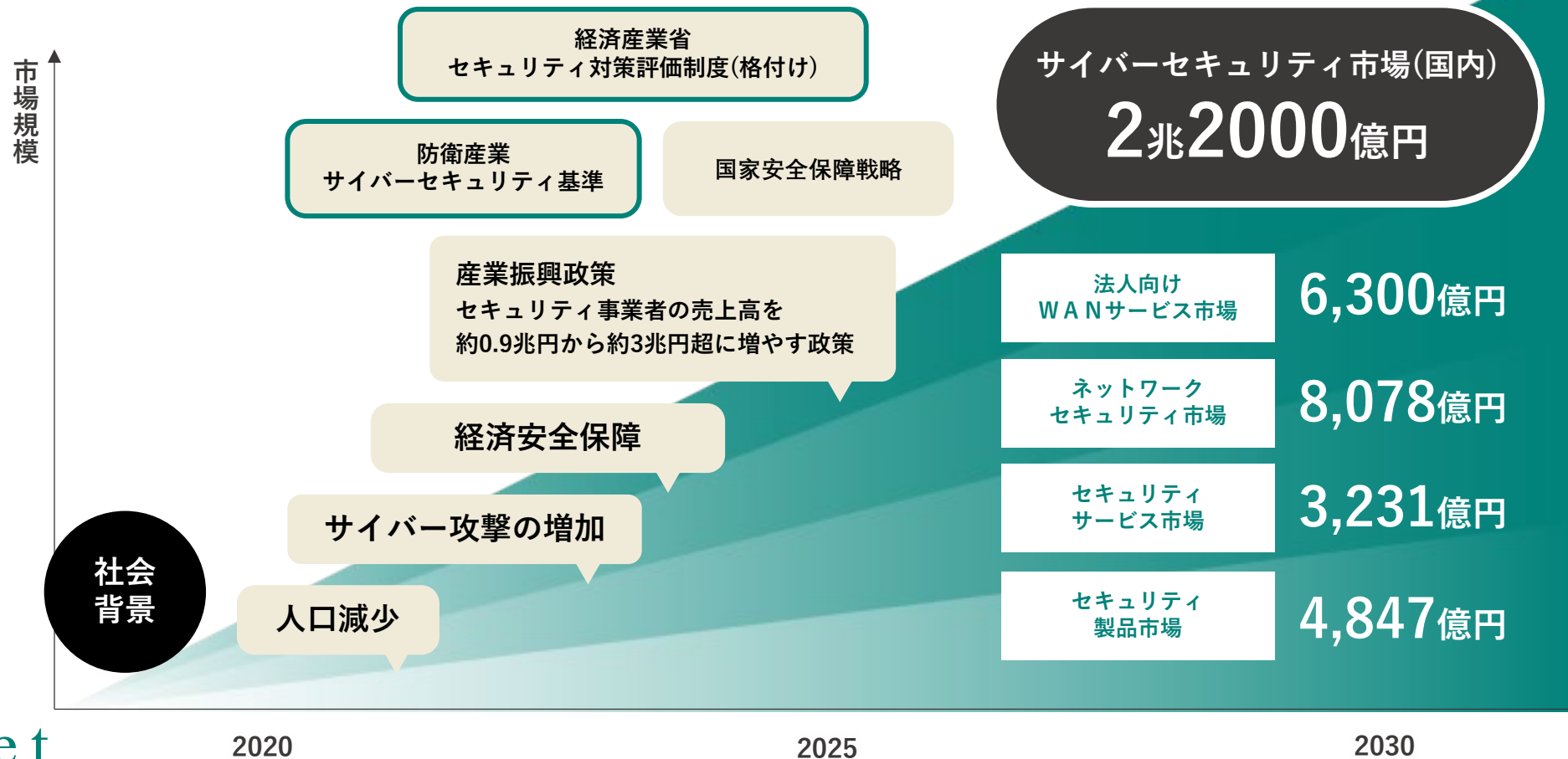


Summary

# 「危機管理への投資」が、日本でも標準に

## 防衛産業サイバーセキュリティ基準

# 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

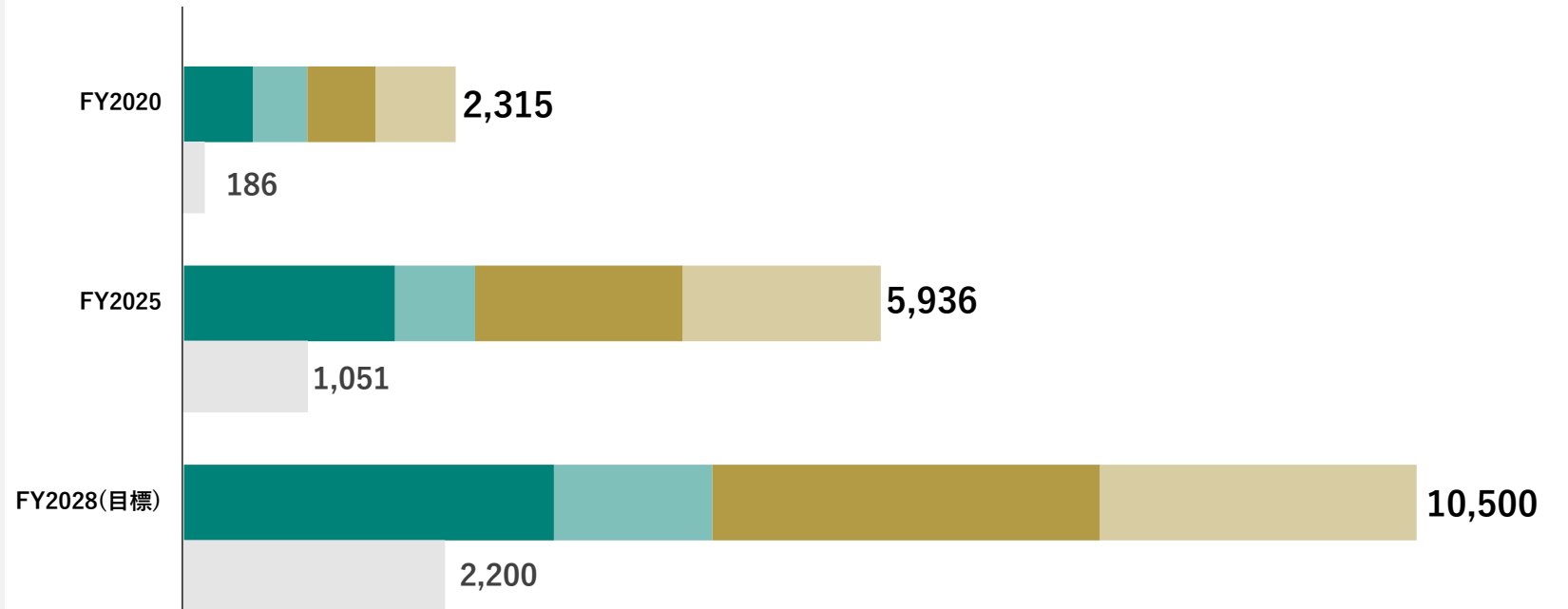
成長速度

Rapidity



単位：百万円

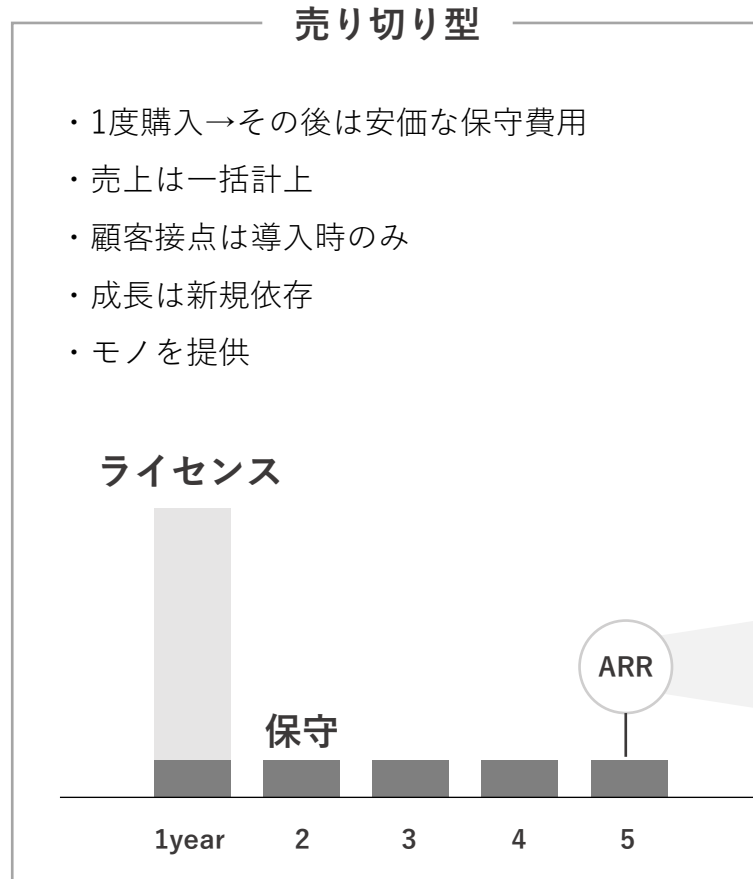
■ DS事業 ストック ■ NS事業 ストック ■ 営業利益  
■ DS事業 フロー ■ NS事業 フロー



# 旗艦製品が「売り切り」から「オールサブスク」に

## 収益変革

Revolution



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

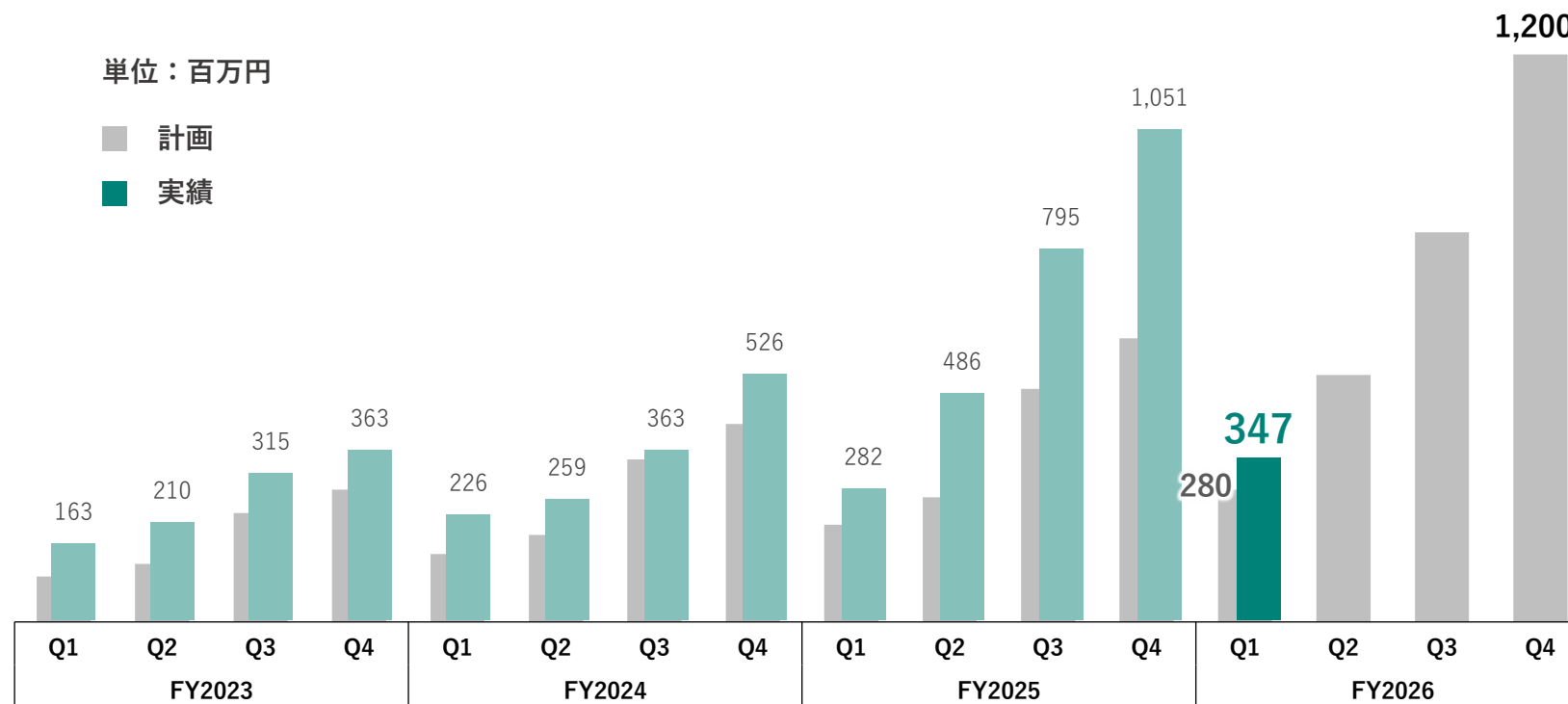
予算をコミットしたか？

あかし  
計画達成の積み重ねが信頼の証に

13 四半期連続 営業利益の計画を超過

予  
実  
誠  
実

Integrity



# 03

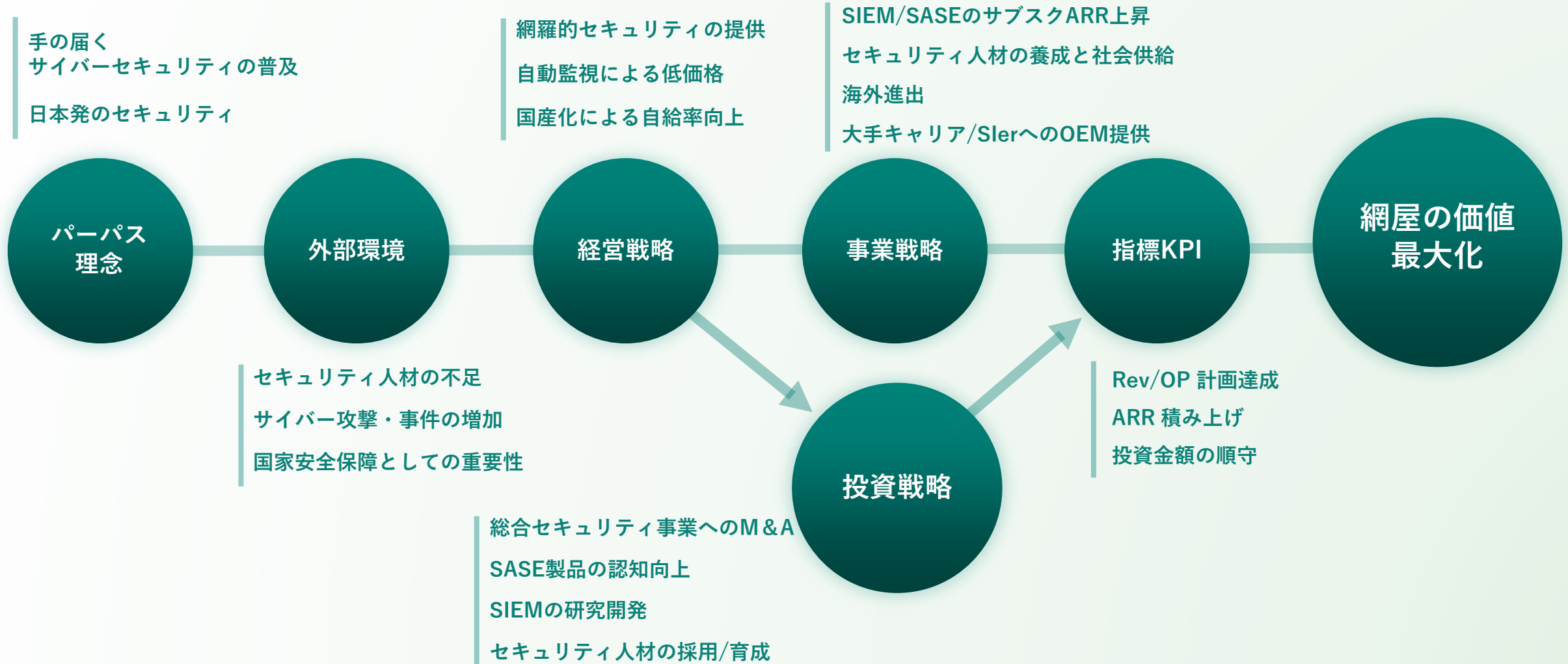
---

## 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。



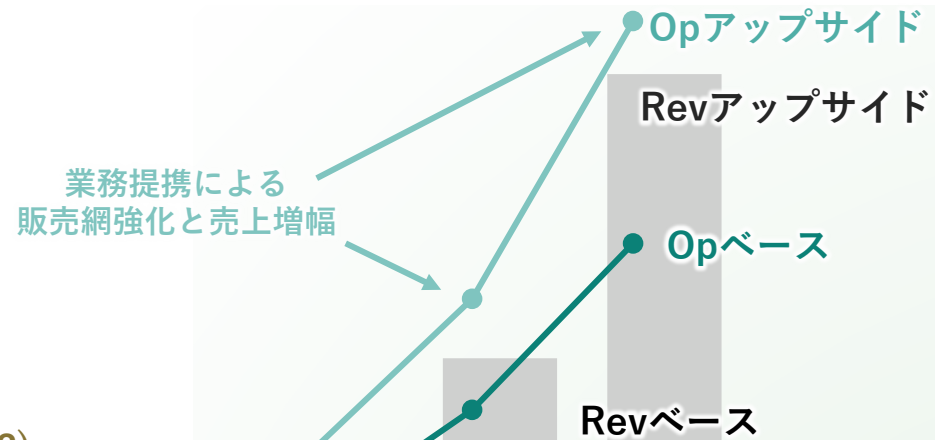
# 売上／営業利益の目標

(Rev) (OP)

安定した収益基盤をもとに、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

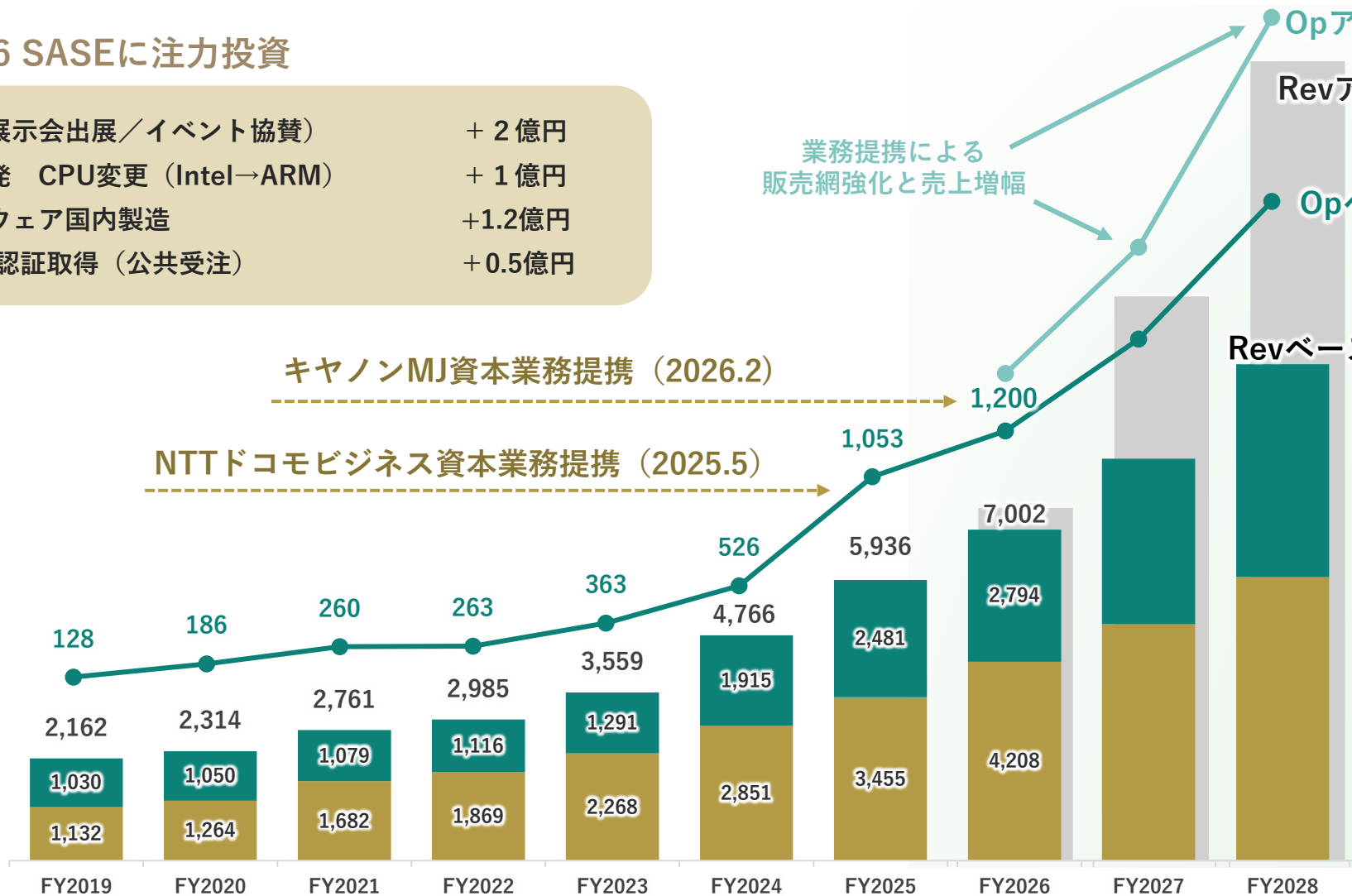


キヤノンMJ資本業務提携（2026.2）

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

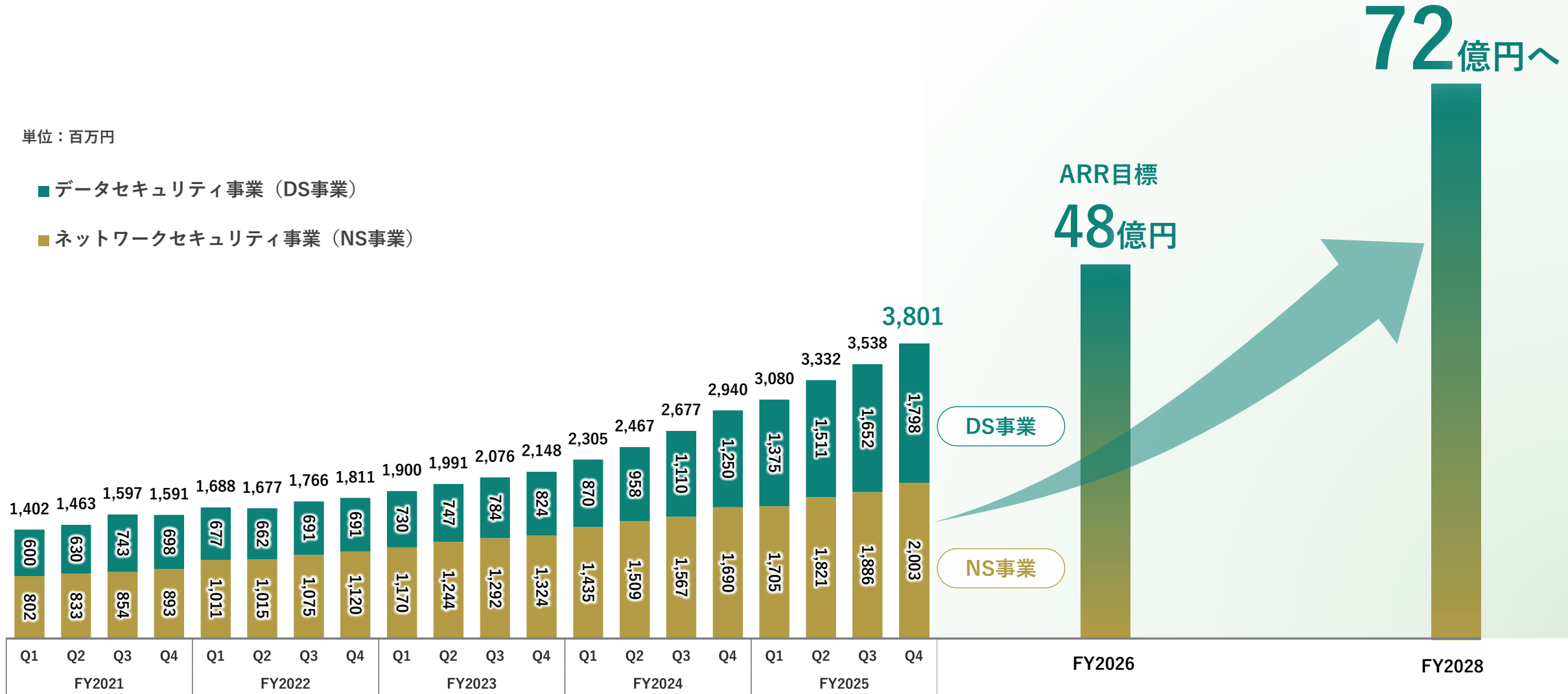


# ARRの計画

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

単位：百万円

- データセキュリティ事業 (DS事業)
- ネットワークセキュリティ事業 (NS事業)



# 投資計画

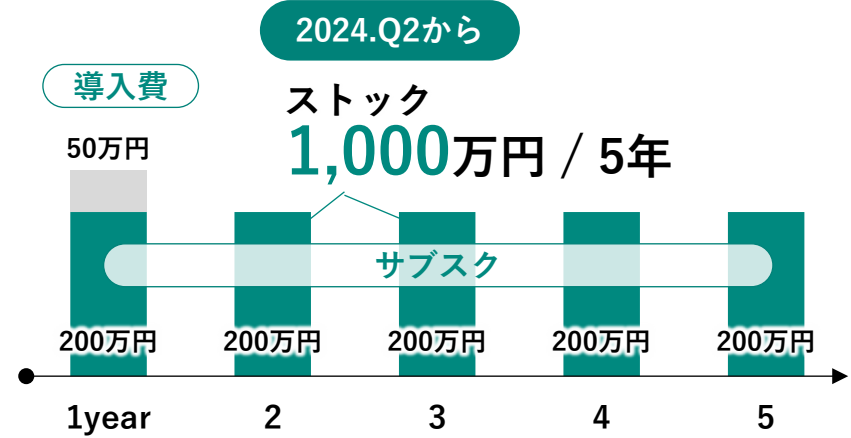
セキュリティ対策の最有力候補のSASE市場に、国産製品の代表的存在になるべく、  
研究開発/販売促進に最大投資し、6兆円マーケットに経済安全保障製品としてスペックイン

	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	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	
研究開発	1.3 億円	1.2 億円	2.0 億円	2.2 億円	SASE製品のR&D (IntelからARMに設計変更)	
広告宣伝	1.0 億円	1.2 億円	1.3 億円	2.2 億円	『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	
合計投資額	4.3 億円	4.2 億円	4.5 億円	6.0 億円		

# 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

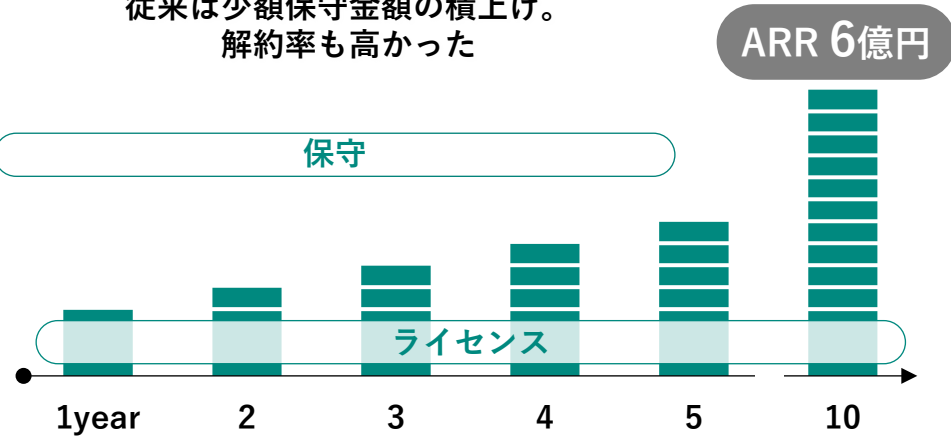


従来

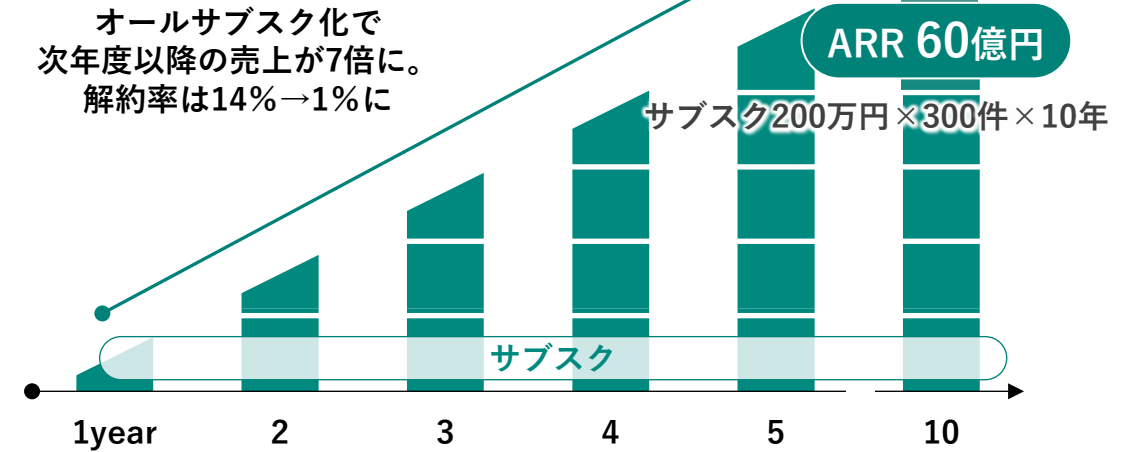
今後

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



新しい ALog

今期より、従来の「有事のログ保管」に加えて「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	



TimeStamp	Host	SourceType	Event	Tag	AppName
[TimeStamp]:2025/12/15 23:44:06	alice	Windows-EventLog	[TimeStamp]:2025/12/15 23:44:06;AppName:"C:\Media\temp\softwardingf.jar";User:"DESKTOP-ABC123\john.doe";Object:"C:\Windows\...		C:\Media\temp\softwardingf...
[TimeStamp]:2025/12/15 23:41:11	charlie	NetApp	[TimeStamp]:2025/12/15 23:41:11;AppName:"E:\Games\mod\vs4d191sh";User:"DOMAIN\service_account";Object:"C:\Users\Administrat...		E:\Games\mod\vs4d191sh...

ドリルダウンで前後行動を把握

頻度異常を視覚化

フィールド分析

検索結果: 201 / 842 イベント

108件

データ分析も容易に

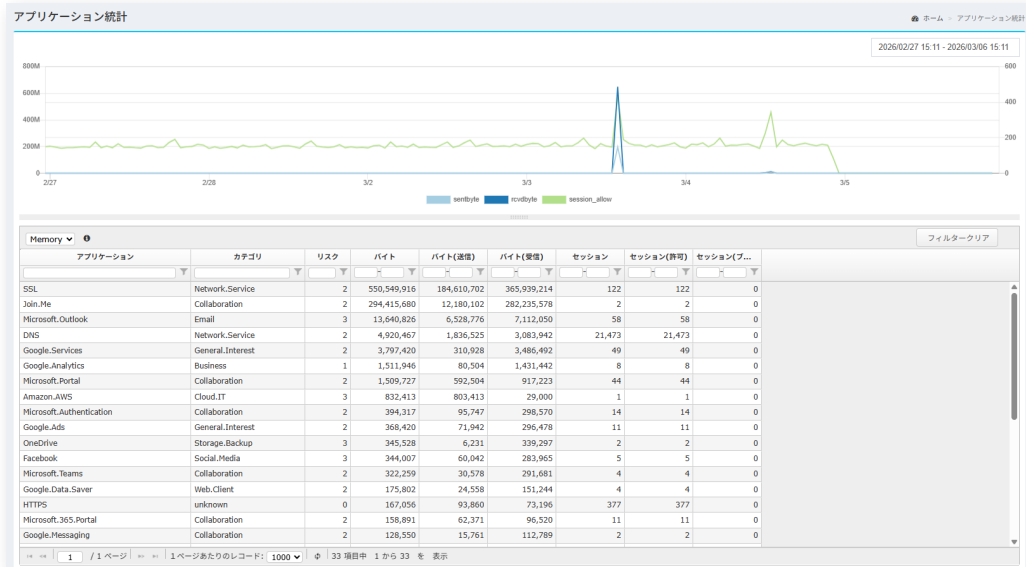
需要の高まるSASE製品に複数の機能拡充を予定。(2026年12月リリース予定)

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。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

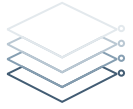
2026→2028

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)

# 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
<b>EDR</b> パソコンの不正挙動を 監視&ブロックする	2.3兆円	クラウドストライク (20兆円) センチネルワン (2,500億円)	
<b>IDaaS</b> 1回のログインで 複数サービスにアクセス	1.5兆円	Microsoft オクタ (1.6兆円)	
<b>SIEM</b> ログを集めて、 有事の分析に使う	1.7兆円	スプラック (4兆円でシスコが買収) IBM (40兆円)	網屋「ALog」
<b>SASE</b> 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 (38兆円) パロアルトネットワークス(22兆円) フォーティネット (9兆円) ゼットスケラー (3兆円)	網屋「Verona SASE」

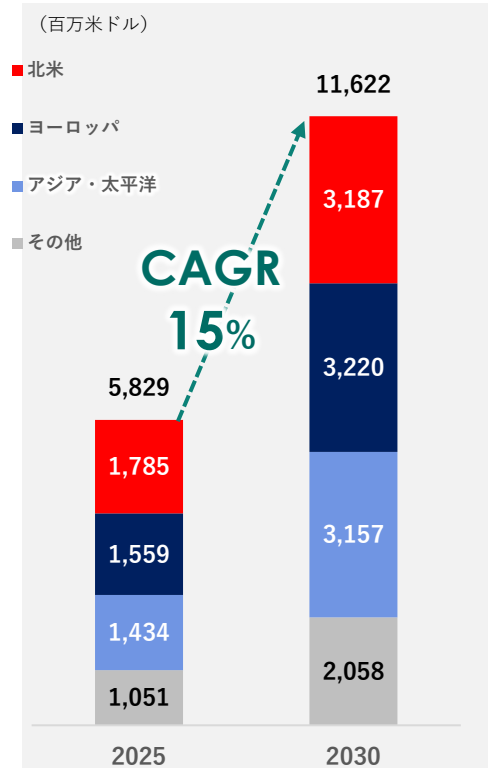
( ) 内は2025年11月時点の時価総額

# 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



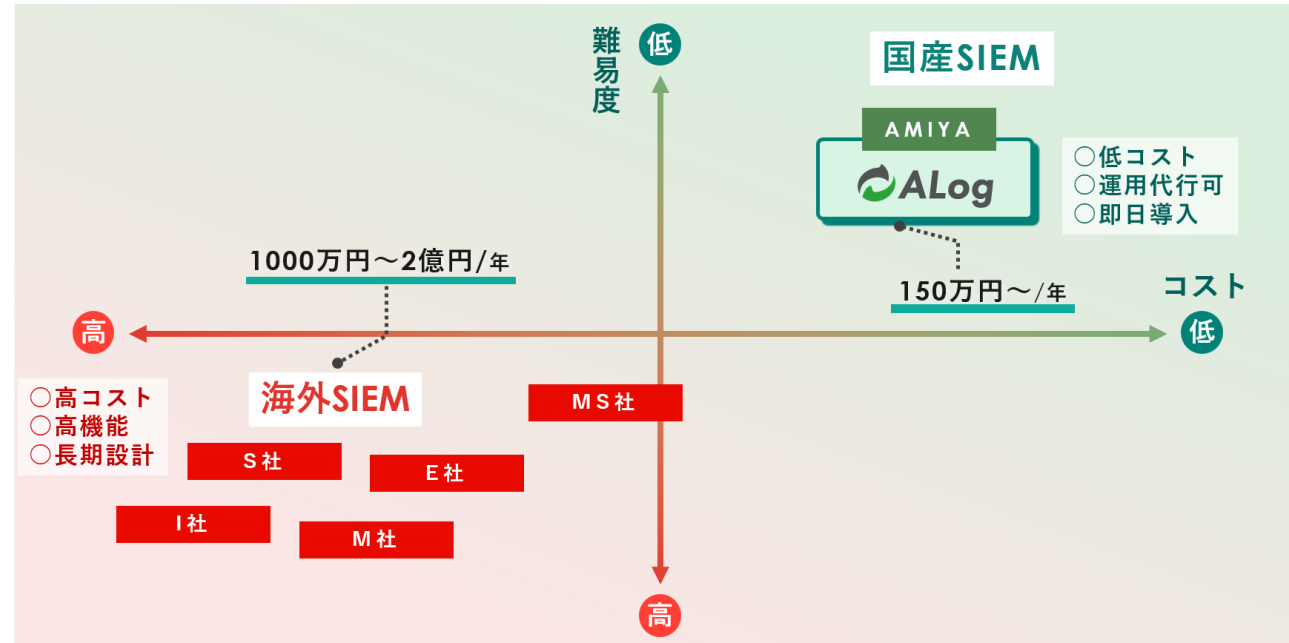
世界市場でのトップリーダーは  
Splunk社、McAfee社、IBM社など

### Splunk社

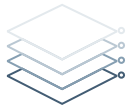
業界No.1のSplunk社は、  
世界最大のネットワークメーカー  
Cisco Systems社に約280億ドル  
(約4兆円)で被買収 (2024年9月)

## 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

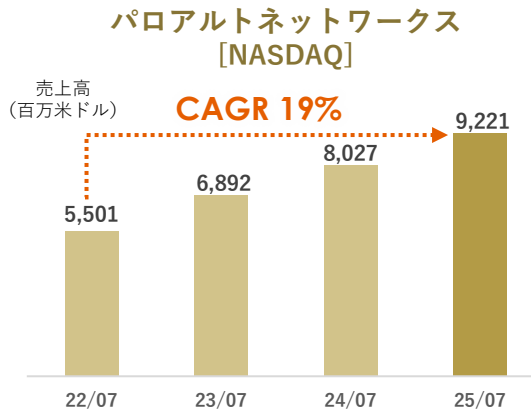
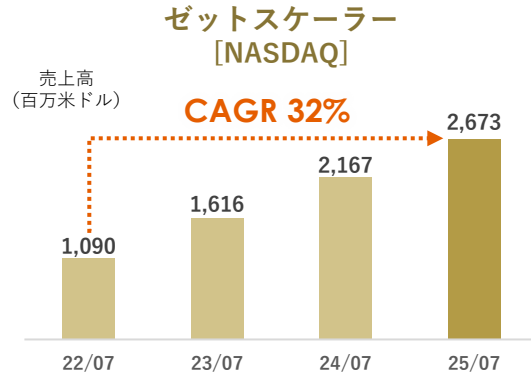
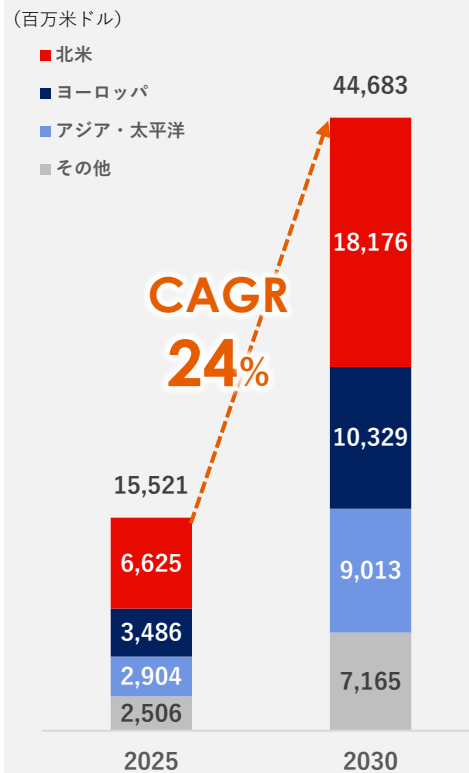


# SASE市場と主なプレーヤー

## 世界のSASE市場

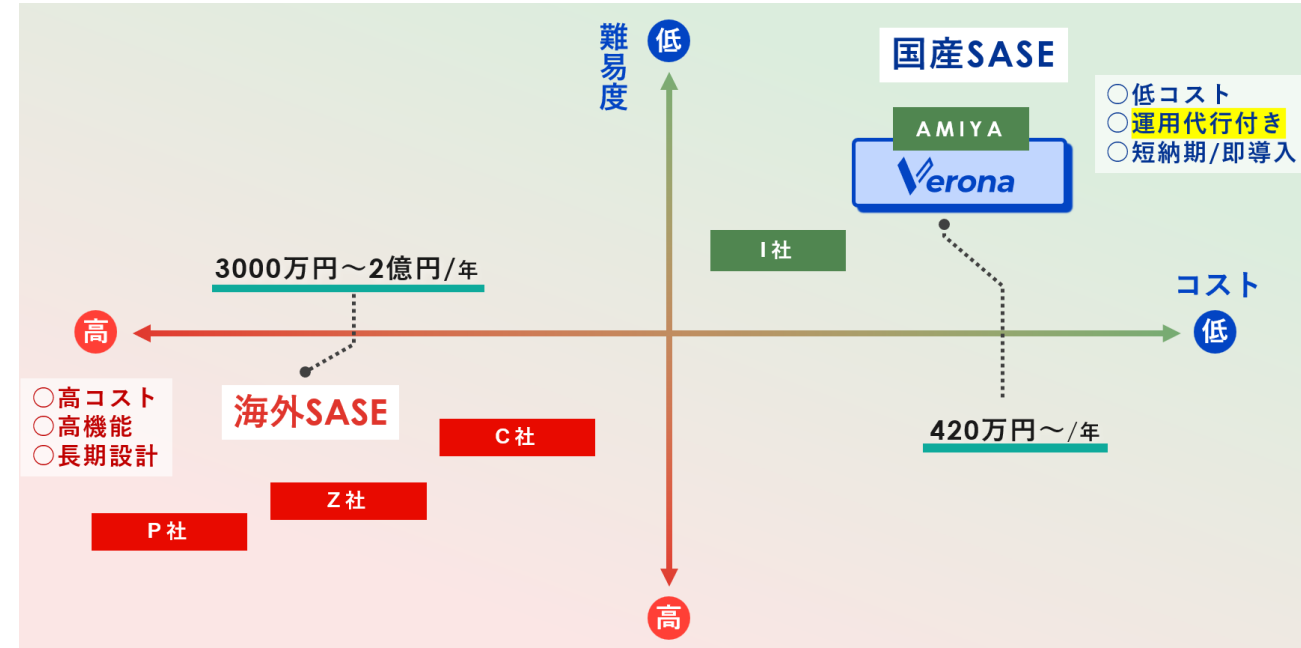
ゼロトラスト時代のクラウドセキュリティ『SASE』  
世界市場では2030年に6.7兆円規模になると予測

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** 以上

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**契約 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



継続収益比率 **60** %以上

ストック売上は全社売上高の60%以上

サブスクの本格開始は2024年。  
2030年までにストック比率**70**%へ



ARR **4** 倍へ

確定収益性が成長企業の条件

**18**億円から4倍の**72**億円を目標に進行中  
(2022年) (2028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

SASEの2025年~2030年 年平均成長率は**24**%



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 **4** 倍  
業界平均の

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 <b>240</b> 契約
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)	× 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 <b>120</b> 契約
200~2000 ID	420 万円~ (月額35万円×12か月)	



台数	1顧客の年売上	年間 <b>150</b> 契約
10~1000 台	336 万円/年~ (月額28万円×12か月)	

### 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

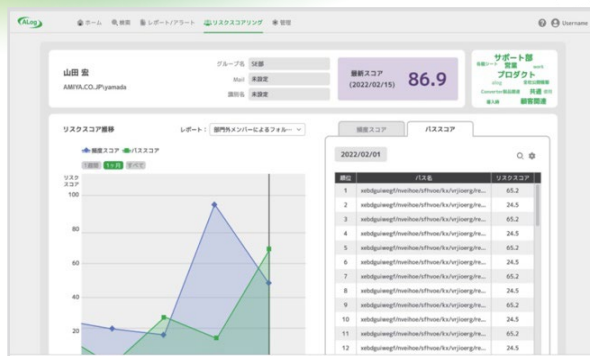
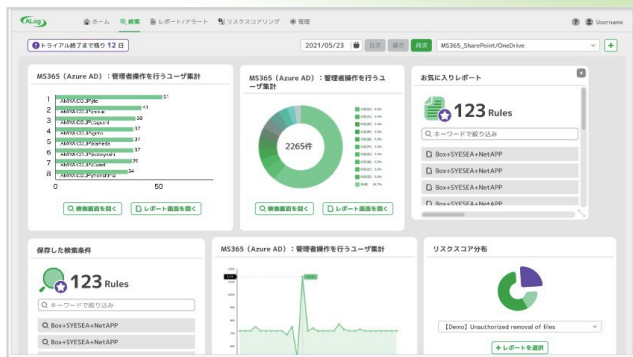
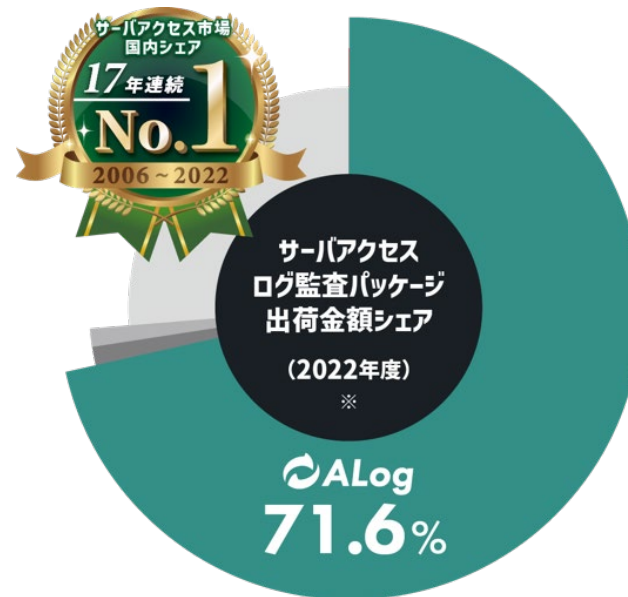
# ALog | トップシェアを誇るログ分析製品

**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



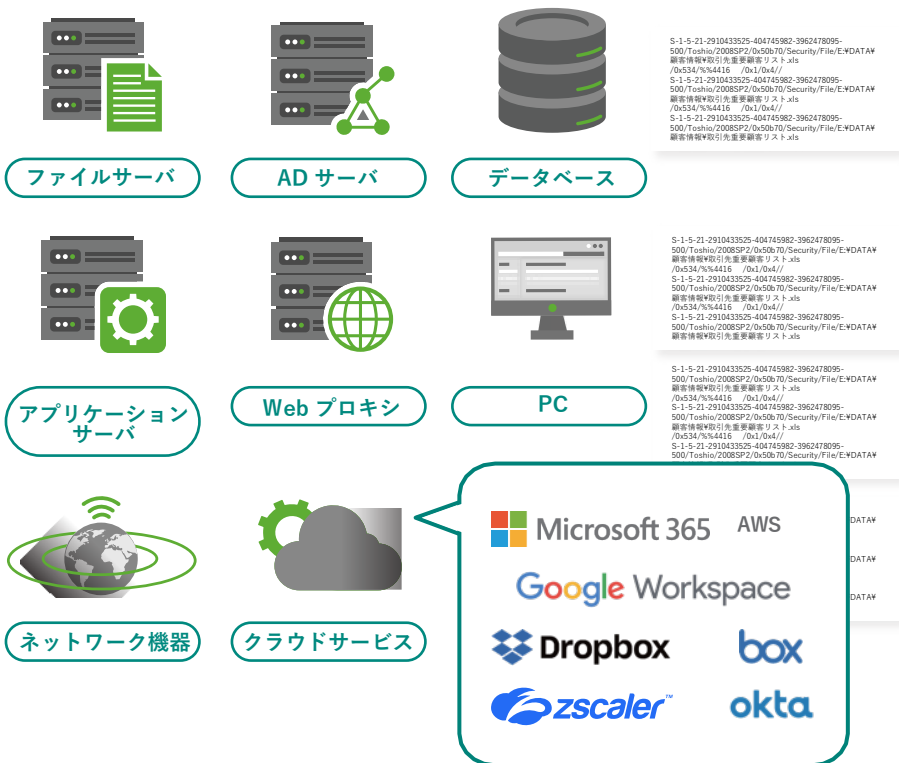
社内の不正を  
ふるまい検知で未然防止



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

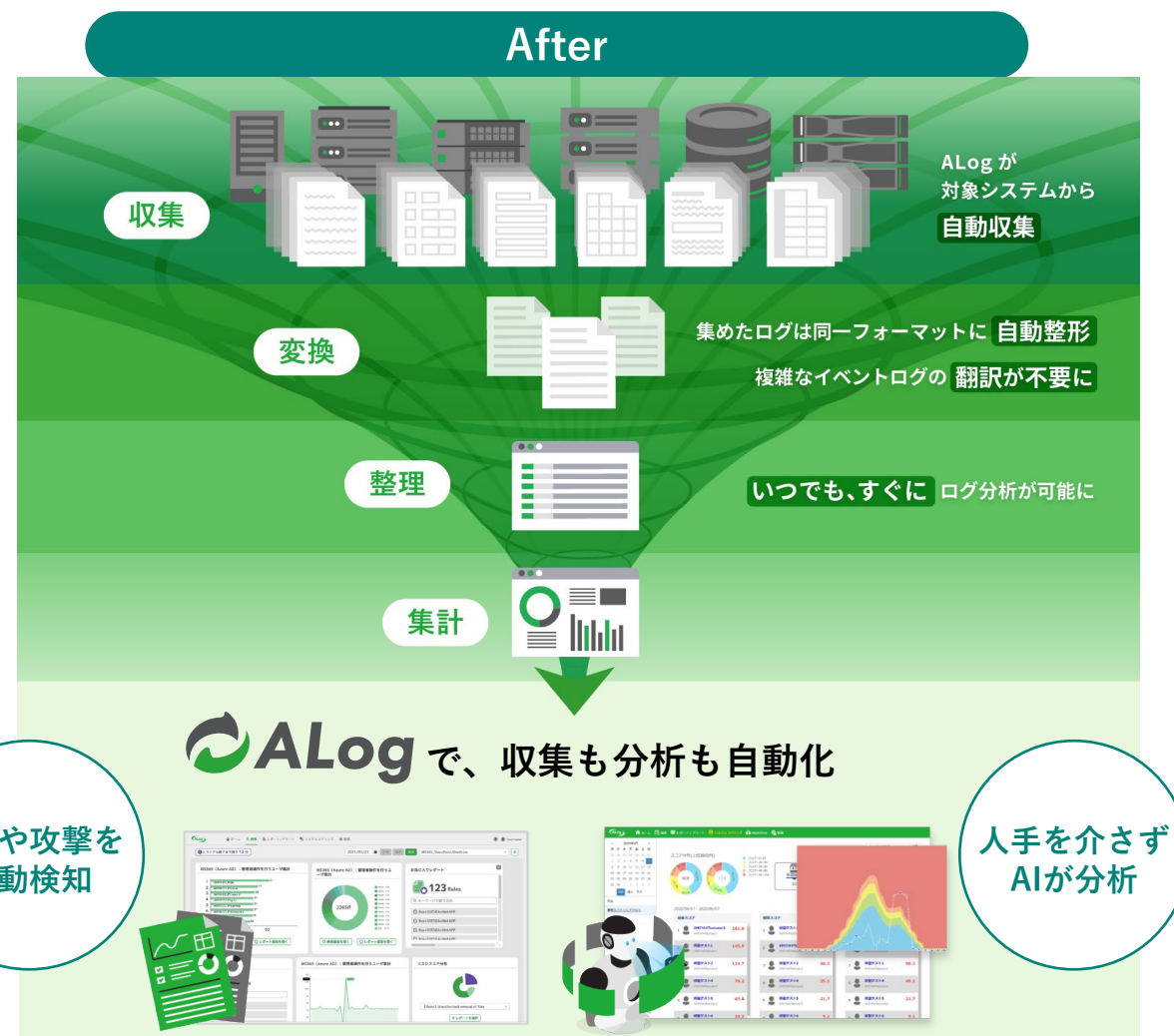
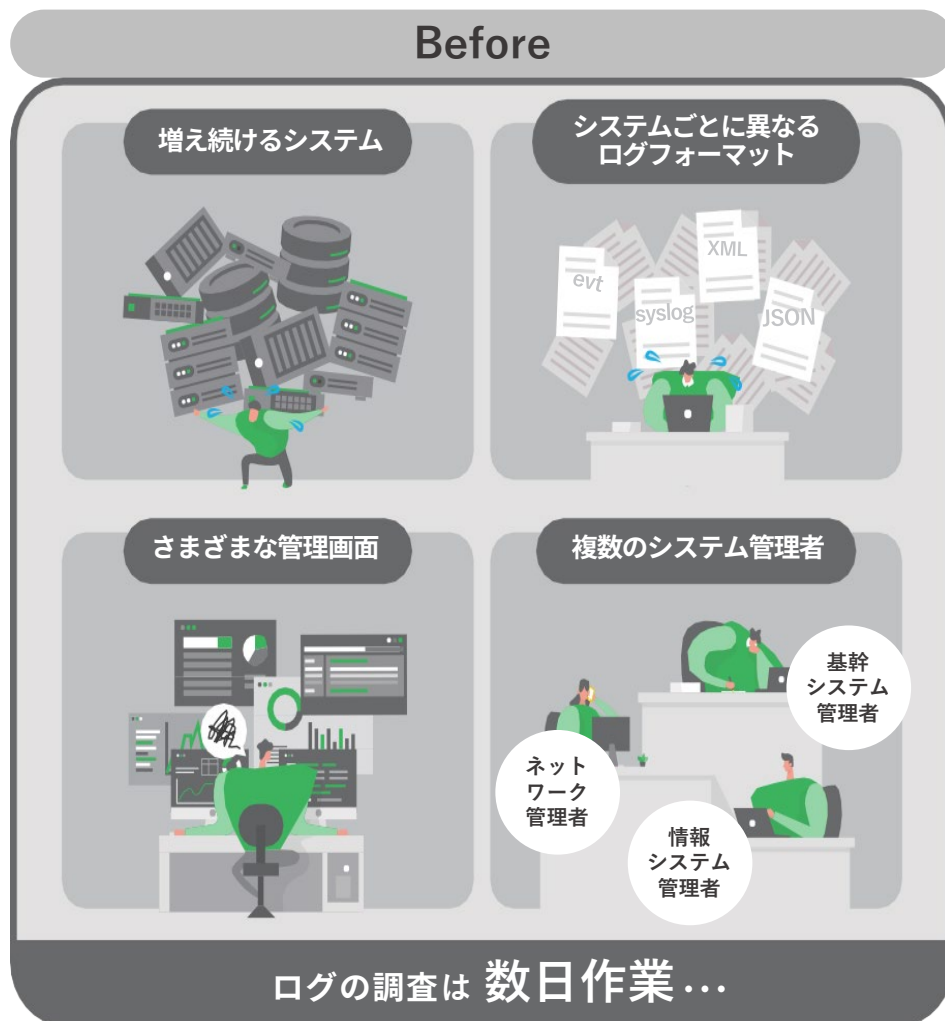
ログ翻訳変換(第6501159号)

AIリスクスコアリング(第7576646号)



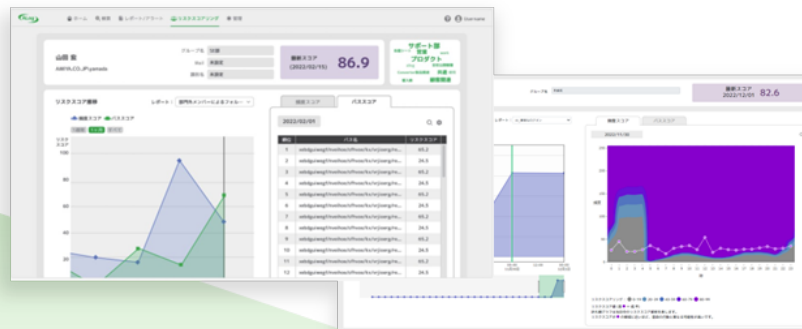
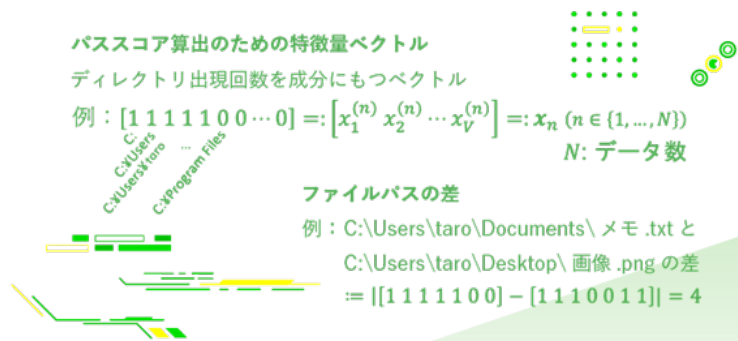
ログは膨大な量を出力するため、大規模処理と短時間即時処理する技術が必要。  
6200契約の導入実績と技術特許のノウハウは、大手も追従できない希少な独自優位性に

# ALog | ログの収集/保管/分析がワンパッケージに



従来は、システムごとにログを正規化する必要があった。ALogでは自動で種別/要素を正規化できる。

# ALog | AIを使った「リスクの自動判定」は、他社にはない優位性

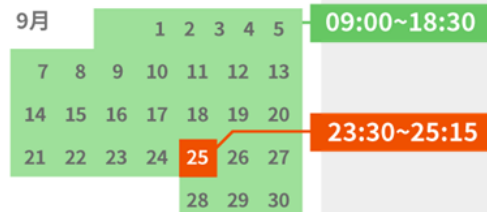


普段との違いで見つかる **内部不正**

普段との違いで見つかる **外部攻撃**

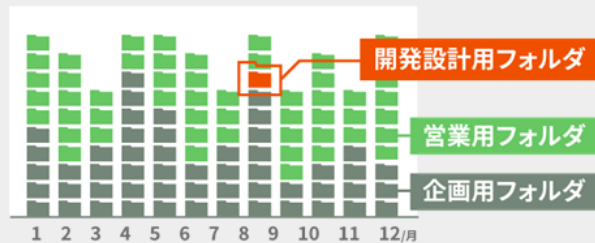
## いつもと違う時間のアクセス

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

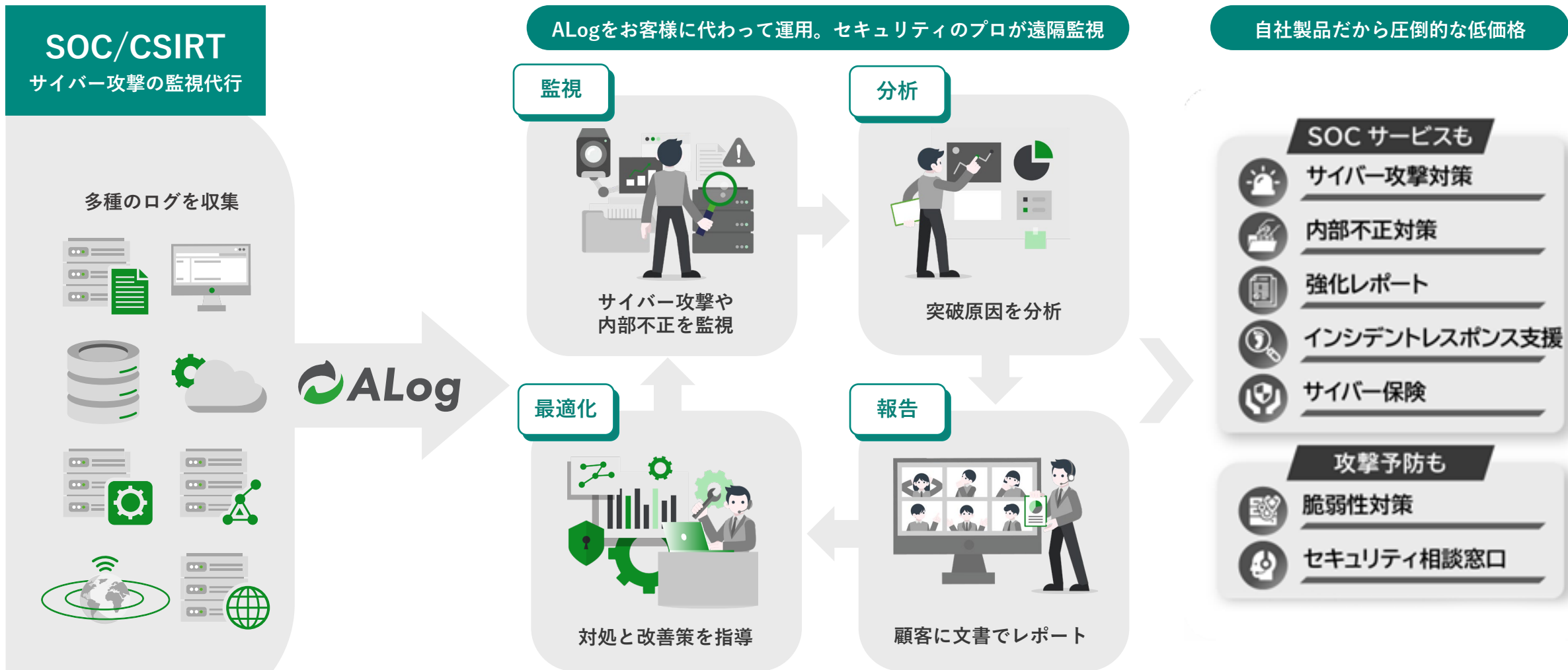


## ランサムウェアが引き起こすファイルの暗号化



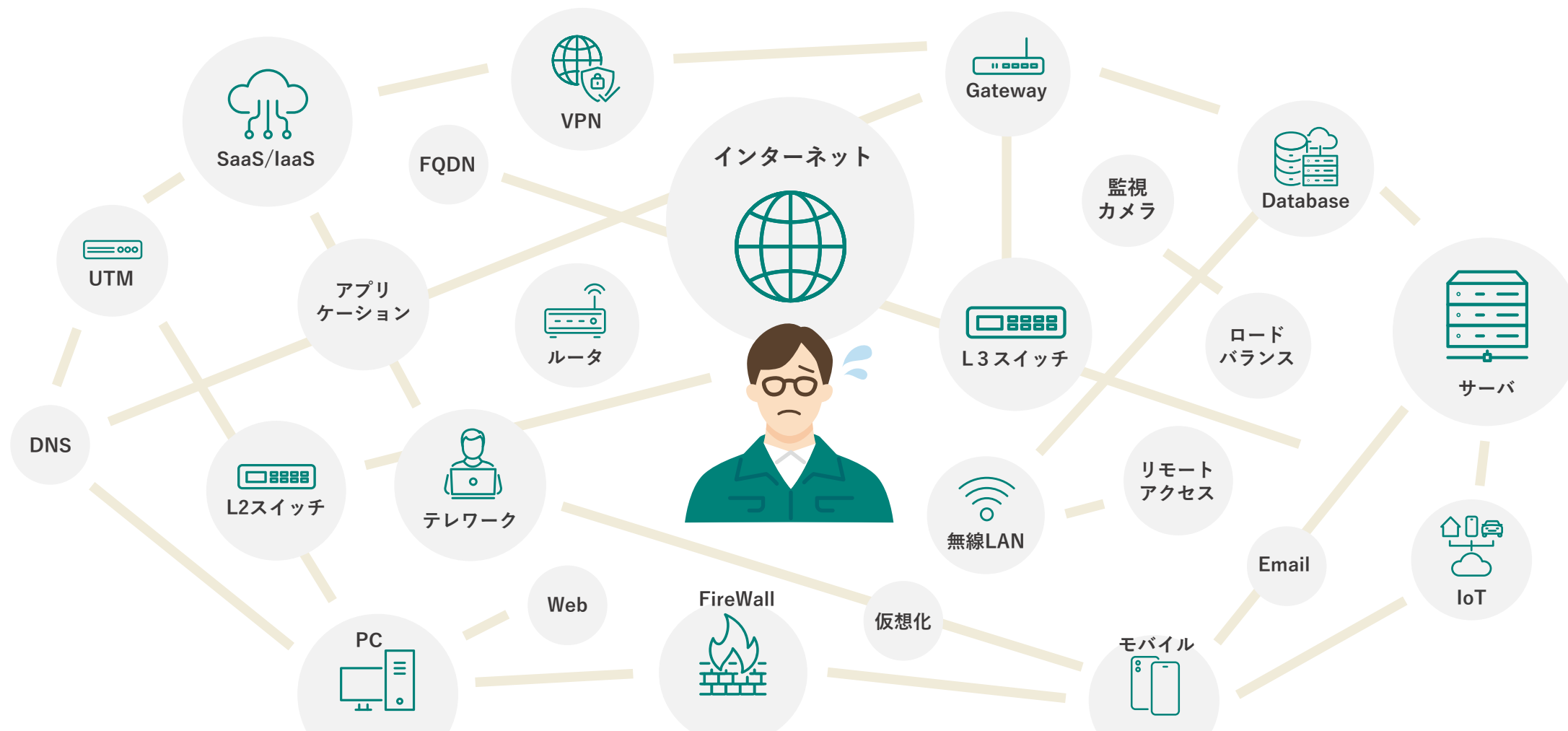
ログの分析には高度な専門知識が必要。顧客にそれを求めるのは難しく、且つ不親切。  
ALogは、事前に何も登録することなくAIが自動で過去の挙動と異なる動作を発見し、判定できる。

# ALog MDRサービス | 中小向けにサイバー攻撃の監視を代行



💡 従来は高額で導入しづらかったSOC(サイバー攻撃監視サービス)が、国産製品とその運用代行の活用により、安価に中小企業も導入しやすくなる。当社はARRとARPUが伸長する

# 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



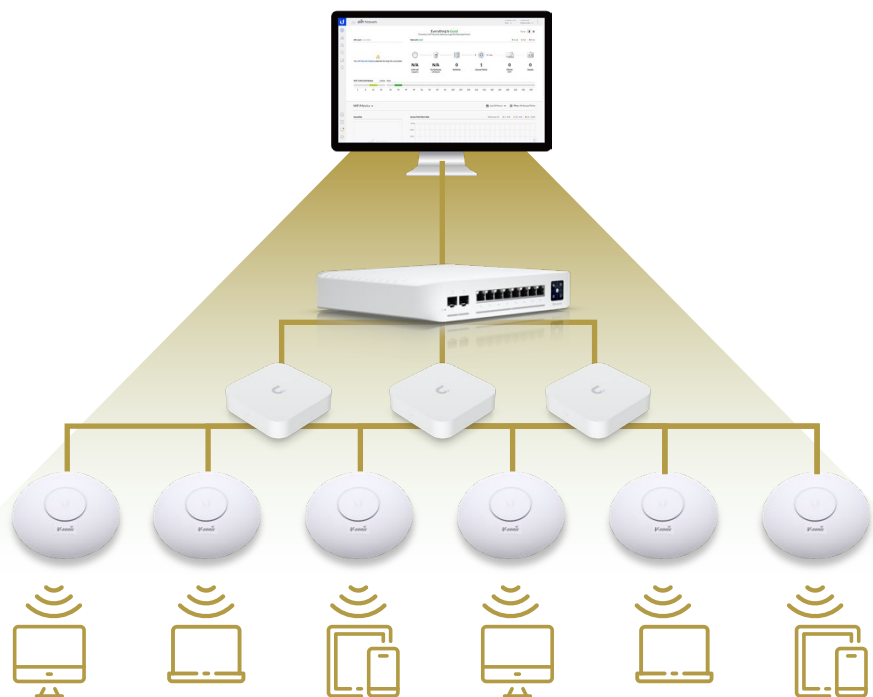
従来の法人インターネット通信インフラは、  
クラウド時代には珍しい現地作業/現地バージョンアップだった

# 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



▶ バージョンアップ/設定変更/監視。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システム全体の  
セキュリティをワンセットで供給できる

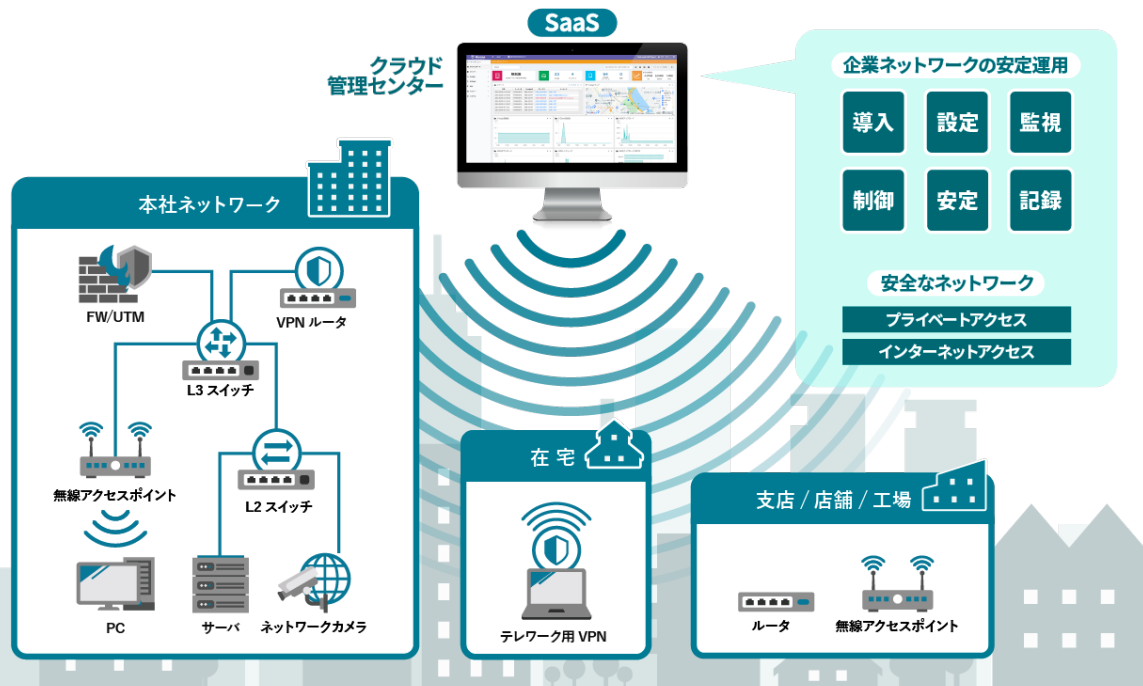


▶ 従来のVPNやファイアウォールに代わるセキュリティの標準発想に

# 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/解約  
は難しい

契約数

FY2025

5900社

継続率

FY2025

99%

Point 2

お客様も  
従来コストを  
削減できて満足

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

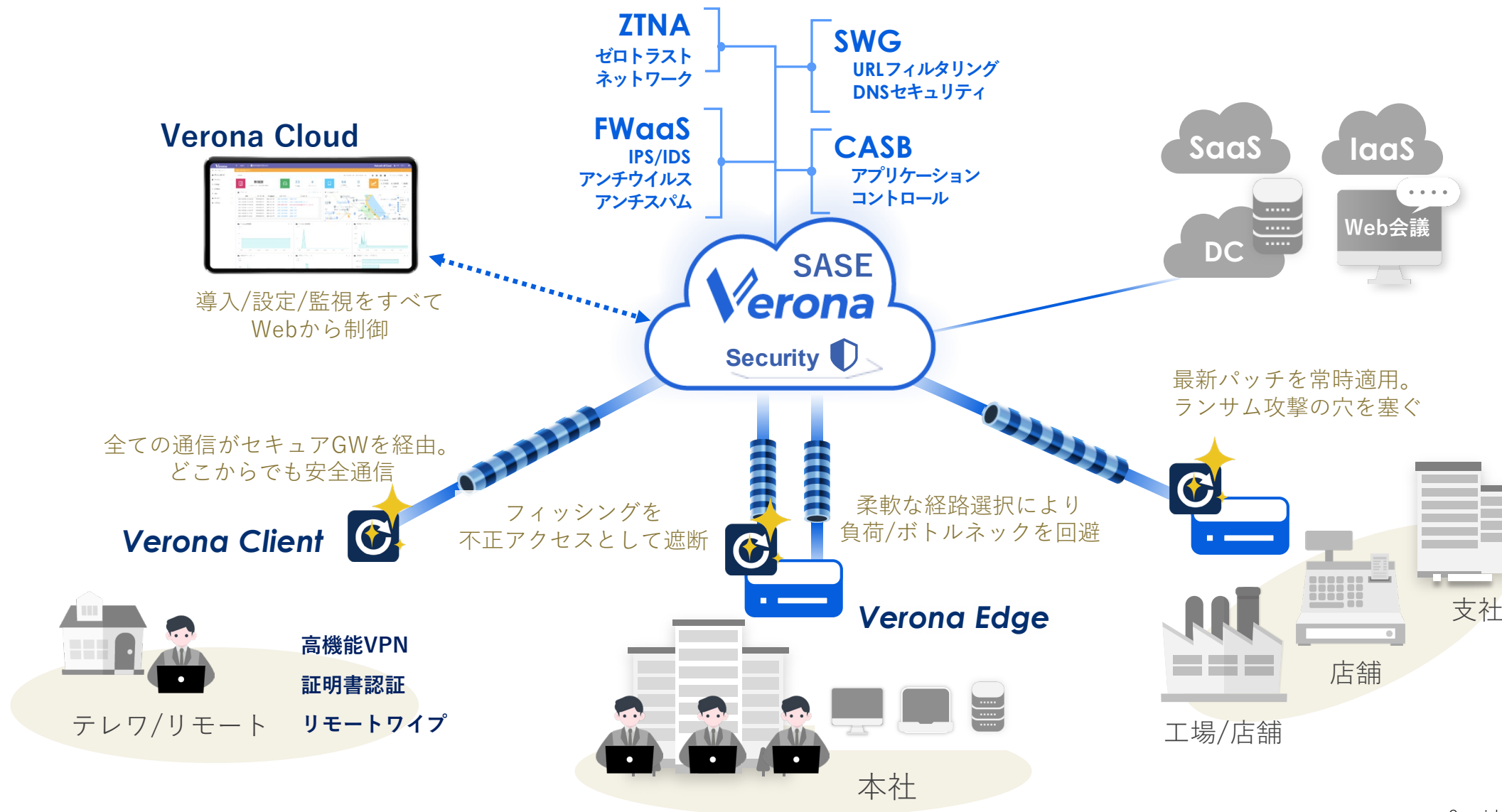


従来の法人LAN/WAN費用は、Slerが現地作業していたために高額になりがちだった。

仮想化ネットワークの普及で、全てのSI作業がリモートから直接行え、負担コストも削減できる



# 国産SASEを新たに販売開始。アップサイドの本命



# 06

---

よくあるご質問

## よくあるご質問

## 生成AIの脅威について

Q1. アンソロピックの「Claude Code Security」は脅威？

いいえ。「クロード・コード・セキュリティ」はソースコードの脆弱性をAIで見つける機能であり、当社の「ALog」や「Verona」は、ログ分析/監視/制御を一体化した**統合セキュリティ基盤**のため領域が異なります。また**AIは費用が膨大**です。

Q2. 「SaaSの死」について、業績に影響がありませんか？

いいえ。当社のSaaSは、よくある「Webブラウザにフレームを提供するSaaS」ではなく、**大量のデータを取得して相関分析する、ネットワークを動的にポート開閉する、といった「フィジカル作業も含めた統合基盤SaaS」**です。ソフトウェアの深度が異なります。

Q3. SASE市場で国産製品は機能的に勝負できますか？

当社のSASE「Verona」は、海外大手セキュリティ製品と同等の機能を有し、**価格的にも十分な競争力があります。**

積極的な販促投資でブランド向上/公共入札用の認証登録などに今後投資します。

## 法制度による追い風

Q4. 経産省のセキュリティ対策評価制度は追い風ですか？

はい。今後、企業はセキュリティレベルで格付けされます。顧客にもセキュリティ基準を要求されるため、セキュリティ製品の需要が高まることが予想されます。

Q5. 今後、他の法制度なども追随しますか？

はい。防衛生産基盤強化法は、防衛装備品の取得において、**国産を優先・追求する方針が明確**。「通信・暗号技術」などを外国に依存しすぎると供給網が断たれるリスクがあるため、国内基盤の維持・強化が重視されています。

# ALog は、生成AIに代替されない

仮に1日50GBのログをAIで分析した場合、コストも電気代もALogの360倍。



コスト/電気代  
**60万円/月**

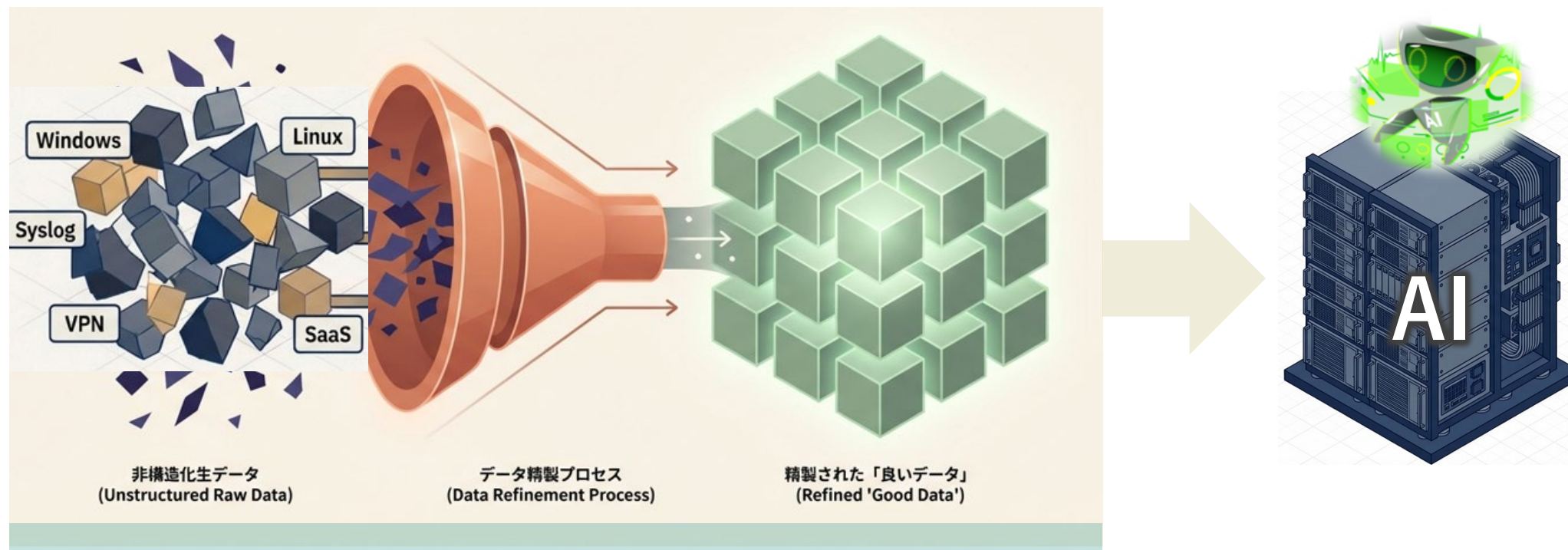
**GPT-5.2**

AIは、1トークン(単語)ごとに課金。  
1日50GBのログでは月間約4,026億  
トークンが必要。=1日3.8万ドル

**300倍**  
**1.8億円/月**

# ALog は、生成AIに代替されない

SIにおけるAI作業の大半は、分析する前のデータセット(正規化)にある。



SIの7割がデータセット作業

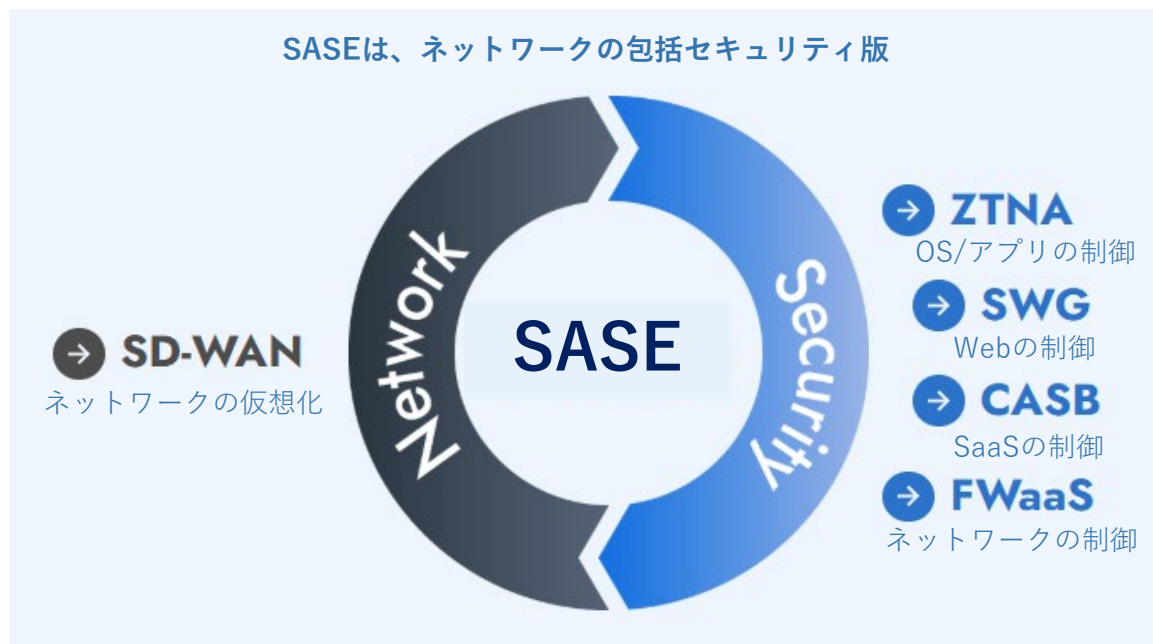


そのデータセットに使われるのが



# Verona は、高額な海外製品に機能負けしない

## 『SASE』に必要な機能



専門性が高いため、運用の委託が必須。  
多くがSierに委託し、費用が高額になる

		海外P社	海外Z社	国内A社	Verona
<b>SD-WAN</b>		○	△	×	○
<b>ZTNA</b>	起動強制・常時接続	○	○	×	○
	デバイスポスチャ (端末のヘルスチェック)	○	○	×	○
	マイクロセグメンテーション	○	○	×	○
<b>SWG</b>	URLフィルタリング	○	○	○	○
	DNSセキュリティ	○	○	○	○
<b>CASB</b>		○	○	○	○
<b>FWaaS</b>	IPS/IDS	○	○	○	○
	アンチウイルス/スパム	○	○	○	○
	サンドボックス/DLP	○	△	×	次期リリース
<b>PoP</b> (海外高速接続)		○	○	×	×
<b>SI/運用代行</b> (設定/監視の委任)		×	×	△	○

機能は同等、価格は1/3以下、運用費込み

# AMIYA

自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ