株式会社網屋

決算説明会資料

2026年12月期第2四半期

証券コード 4258

01

網屋

『日本発のサイバーセキュリティ総合プロバイダ』

Identity

網屋

国産によるサイバー防衛力の向上は、日本の経済安全保障の観点から、
また企業の危機管理投資の視点からも最重要テーマです。

網屋は、セキュリティ関連の自社ソフトやサービス開発に強みをもった
“日本発のサイバーセキュリティ総合プロバイダ”です。

独自開発の「AI攻撃検知技術」「クラウドネットワーク仮想化技術」を
駆使して、次世代型のサイバーネットワーク網で安全を供給します。

SECURE THE SUCCESS.

自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ

ProductxService

自社製造商品も自社製造サービスも
提供する総合プロバイダ

One-stop Vendor

企画/開発/販売まで完結できる
ワンストップベンダー

SecurityxNetwork

セキュリティも ネットワーク（ICT）も
対応できるサイバー集団

主力プロダクト/サービスは、自社開発・自社運用

AMIYA

自社製造

domestic

データセキュリティ事業

カンタンSIEM **ALog** 累計契約数6,500超

ネットワークセキュリティ事業

フルマネージドSASE **Verona** 累計契約数5,900超

※Network All Cloudシリーズ実績

統合セキュリティサービス

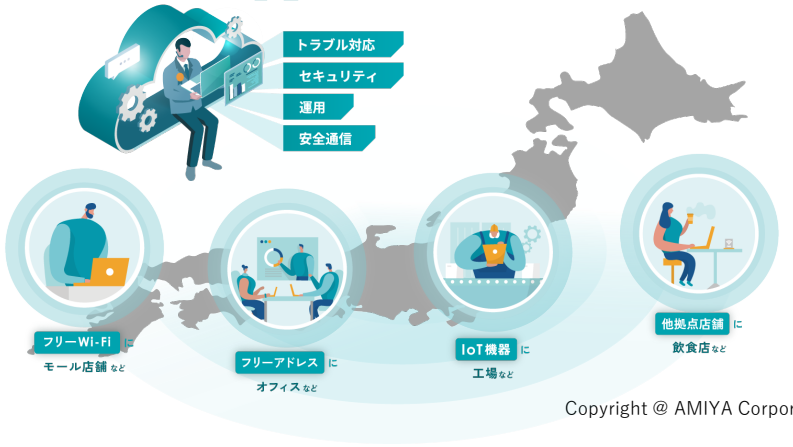
NATURE SERIES

クラウドCSIRTサービス

セキュサポ

クラウド無線LAN

Hypersonix



直近3年の網屋

前中計(FY2023-2025)の3か年で、**売上2倍、ARR2倍、営業利益4倍**。サブスクによる契約負債(前受金)は**2倍、EPSは3倍**

直近業績

Achievement

売上高/FY2025

59.3億円

前3年比 1.99倍

営業利益/FY2025

10.5億円

前3年比 3.99倍 営利率17.7%

ARR/FY2025末

38.0億円

売上の6割以上が安定収益

契約負債/FY2025末

20.5億円

前3年比 2.3倍

EPS/FY2025

90.8円

前3年比 3.2倍

解約率/年(ALog)/FY2025

3年平均 0.7%

業界平均 5%~15%

数字で見る網屋

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 累計6,500契約　NS事業 累計5,900契約

国産SIEMシェア 1位

国内市場では圧倒的なシェア。
今後は世界のSIEM市場へ

世界のSIEM市場は2030年には、1.7兆円に

大手販路 40社以上

販売代理店様の多くは
大手ITベンダー/流通

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

サブスクによるストック売上は
全社売上高の半数以上

サブスクの本格開始は2024年

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）

※ ARR＝年間継続収益／契約負債＝前受け型の将来売上

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 99%

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

DS事業
ALog 解約率 0.7%

NS事業
NAC 解約率 1.1%

※2026年Q2時点

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

02

Q2業績ハイライト

AMIYA

下期偏重型の年間計画ながらも、Q2終了時点でおよそ50%の折り返し

売上高 Rev

FY2025 Q2

2,746百万円

FY2026 Q2

YoY+23.7%

3,397百万円

通期予想 7,002百万円

進捗率 48.5%

営業利益 OP

FY2025 Q2

486百万円

FY2026 Q2

YoY+31.3%

638百万円

通期予想 1,200百万円

進捗率 53.2%

親会社株主に帰属する中間純利益 NI

FY2025 Q2

325百万円

FY2026 Q2

YoY+33.8%

435百万円

通期予想 850百万円

進捗率 51.2%

AMIYA

販促コストを販売増が吸収し、中間期最高益を更新

売上/営業利益ともに中間期最高を更新

	2025年第2四半期		2026年第2四半期	
売上高	：27.46億円	➡	33.97億円	YoY＋24%
営業利益	： 4.86億円	➡	6.38億円	YoY＋31%
ARR	：33.32億円	➡	44.61億円	YoY＋34%

	2025年12月期		2026年12月期(予想)	
増配：	15.73円	➡	20.00円	＋27.1%

広宣など投資増ながら販売増がコスト吸収

EXPO、Interopなど複数のイベント展示会に出展し、
50M強のコスト増がありながらも販売増による利益増がそれを吸収

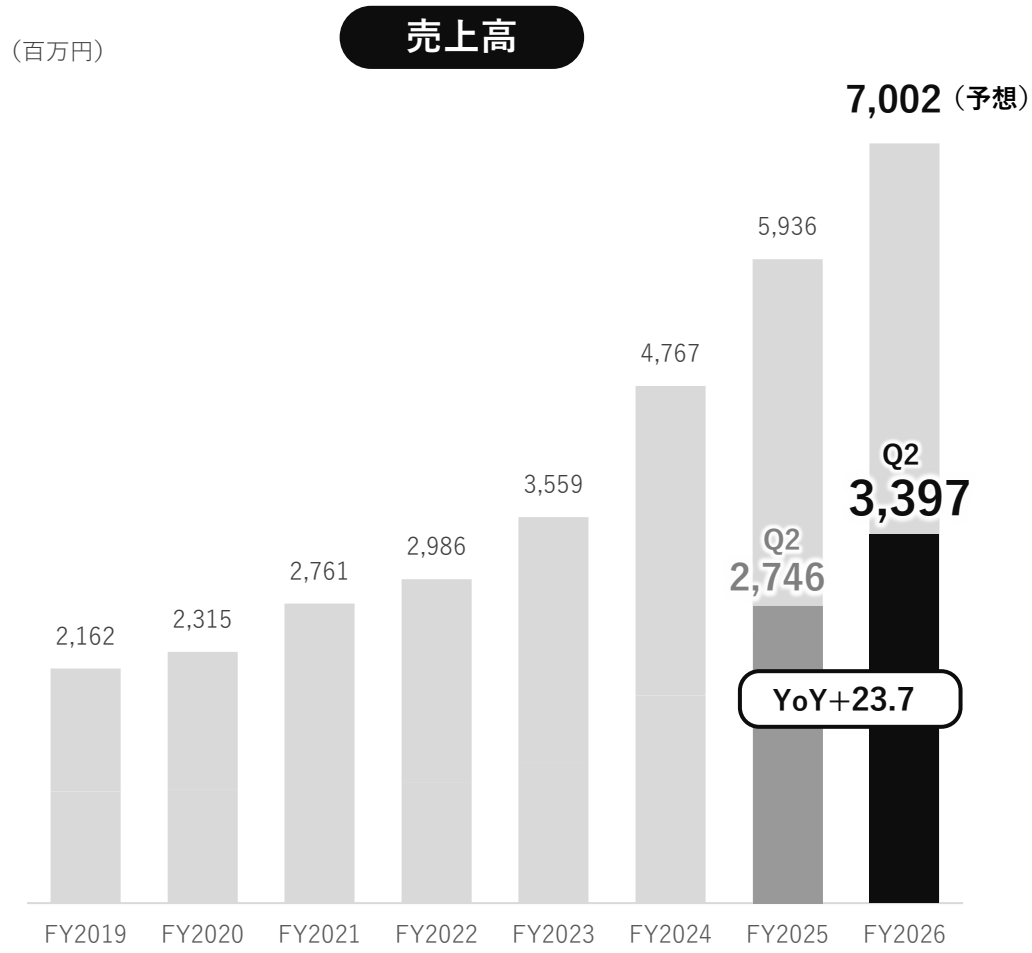
大手資本提携先からの売上がスタート

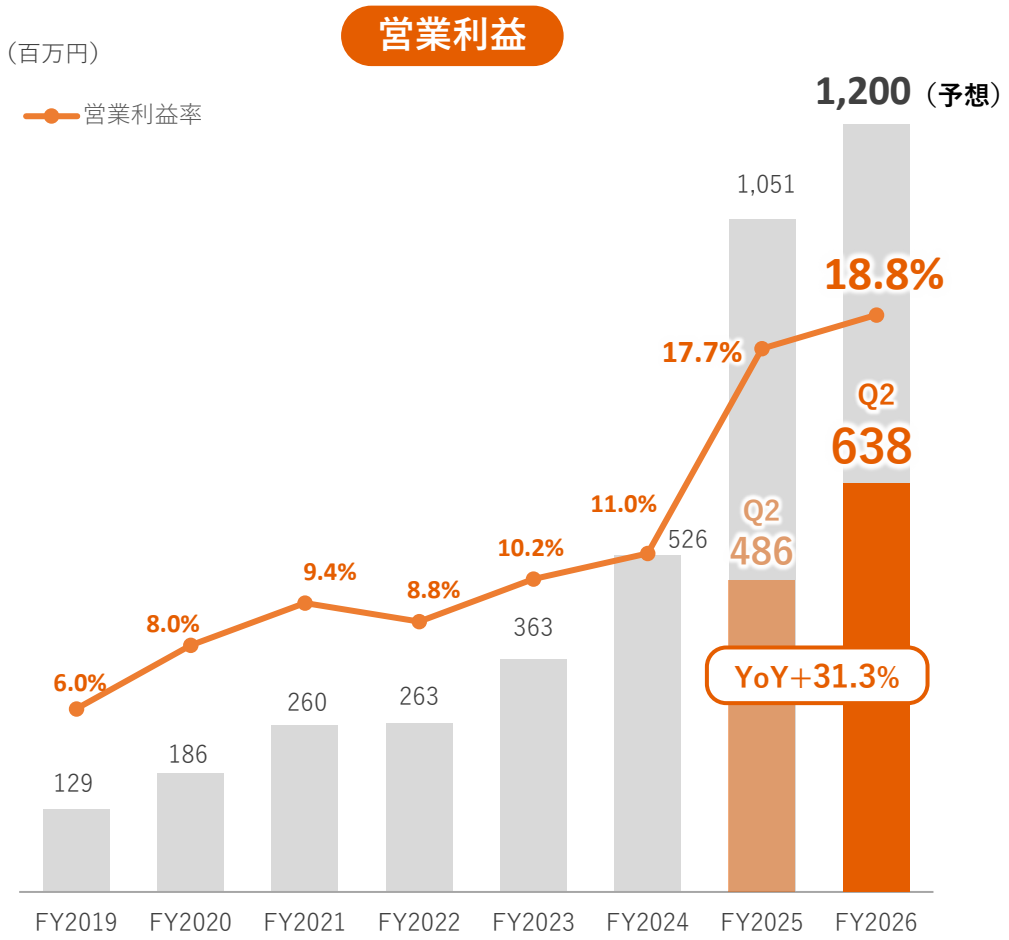
戦略的株主であるキヤノンマーケティングジャパンやNTTドコモビジネスとの
協業が今期からスタート。来期以降の急拡大を視野に、下期から営業体制を拡充

AMIYA

先行投資の年としながらも、営利率は上昇

売上高YoY＋23.7%、営業利益YoY＋31.3%、営利率は18.8%

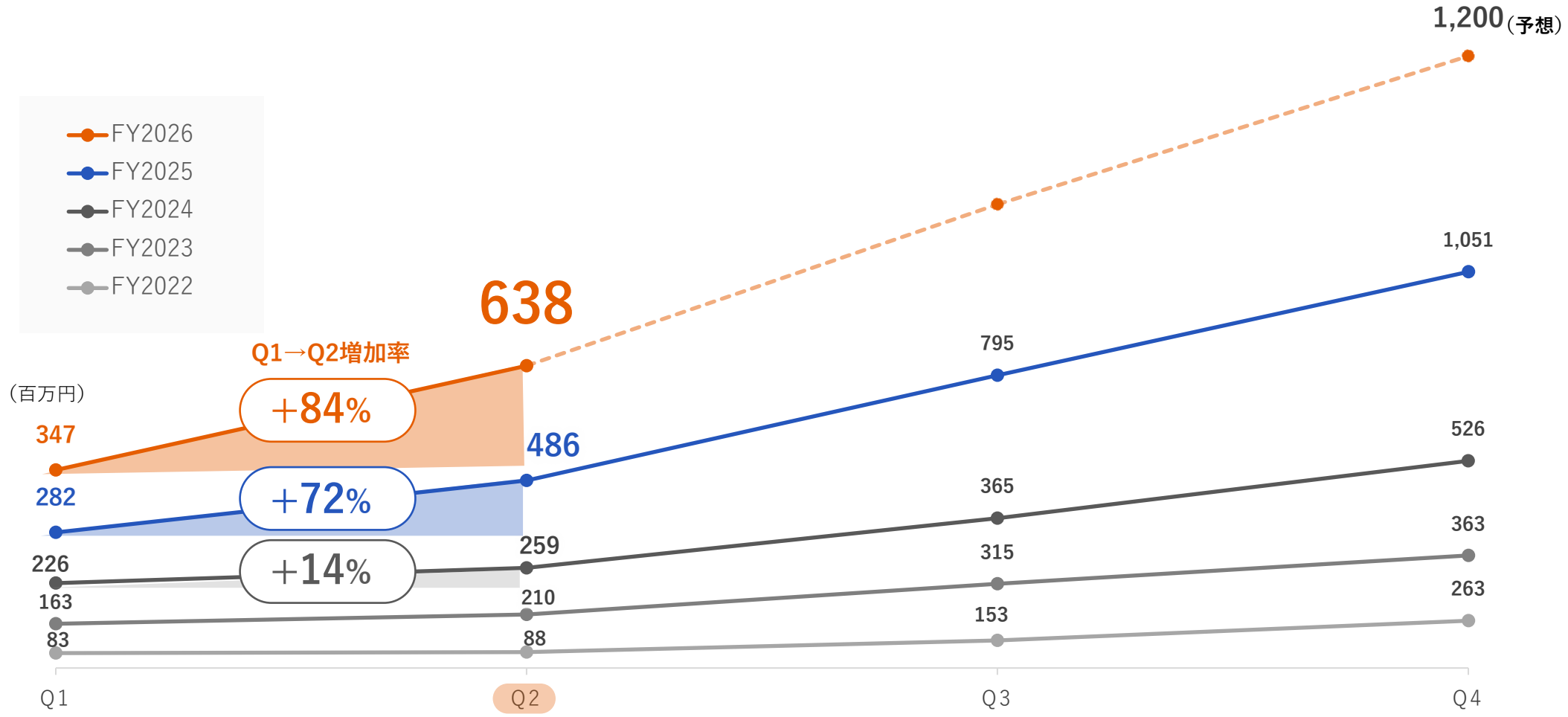




AMIYA

サブスクARRの堆積による利益傾斜が顕在化

第2四半期における営業利益の積み上がりは、年々拡大傾向に



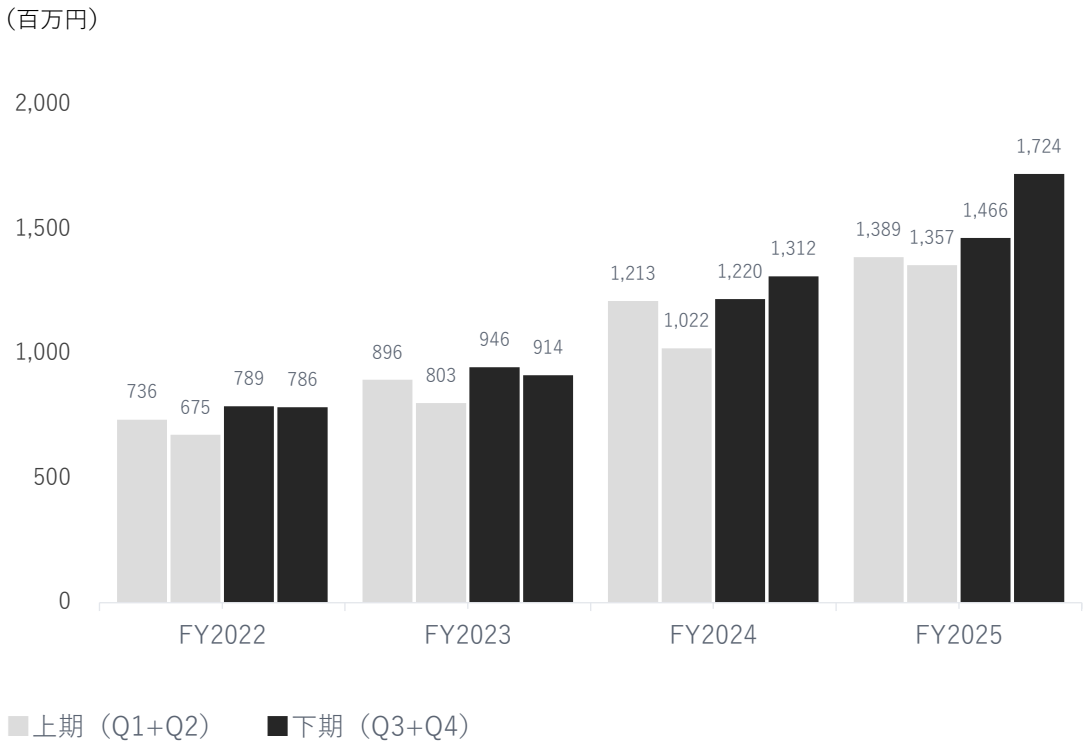
AMIYA

例年、下期偏重型が当社の傾向

当社の事業は下期(7-12月)の偏重型の傾向。今期も半期で既に折り返し済み

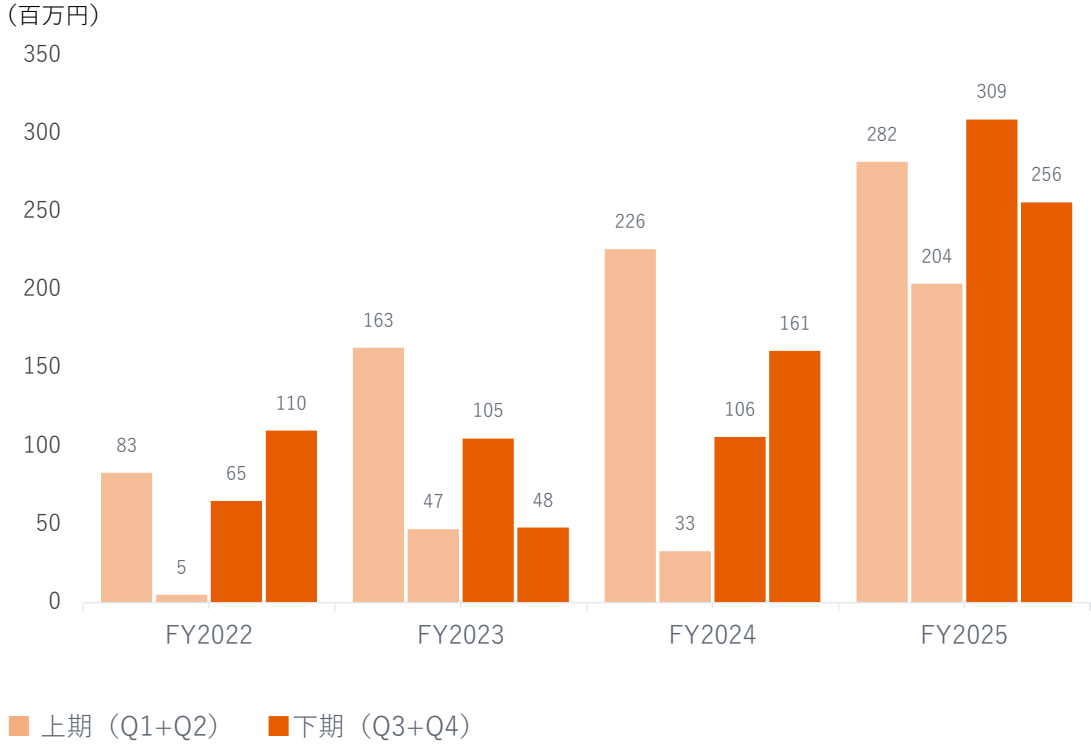
売上高（非累計）

FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
H1 47.3%	H1 47.7%	H1 46.9%	H1 46.3%
H2 52.7%	H2 52.3%	H2 53.1%	H2 53.7%



営業利益（非累計）

FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
H1 33.5%	H1 57.9%	H1 49.2%	H1 46.2%
H2 66.5%	H2 42.1%	H2 50.8%	H2 53.8%

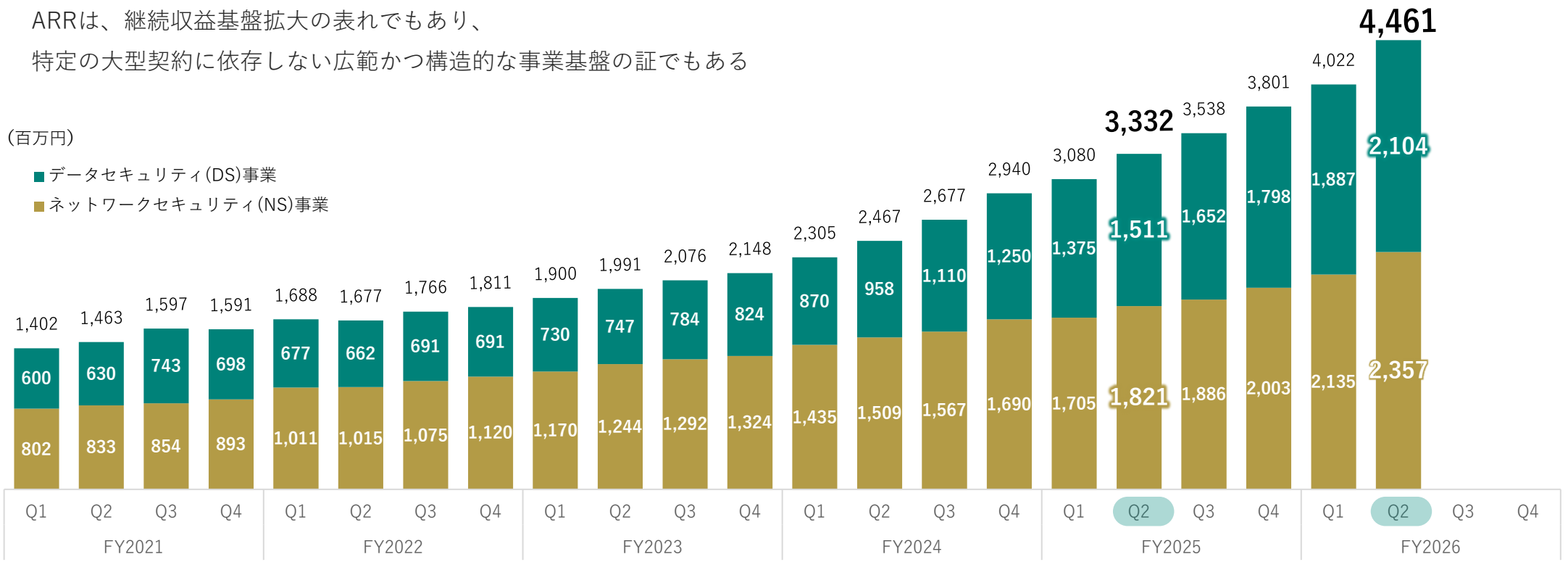


AMIYA

ARR成長(YoY+34%)が売上成長(YoY+24%)を上回る。継続収益基盤拡大の表れ

●全社 ARR		●DS事業 ARR		●NS事業 ARR	
QoQ	YoY	QoQ	YoY	QoQ	YoY
+10.9%	+33.9%	+11.5%	+39.2%	+10.4%	+29.4%

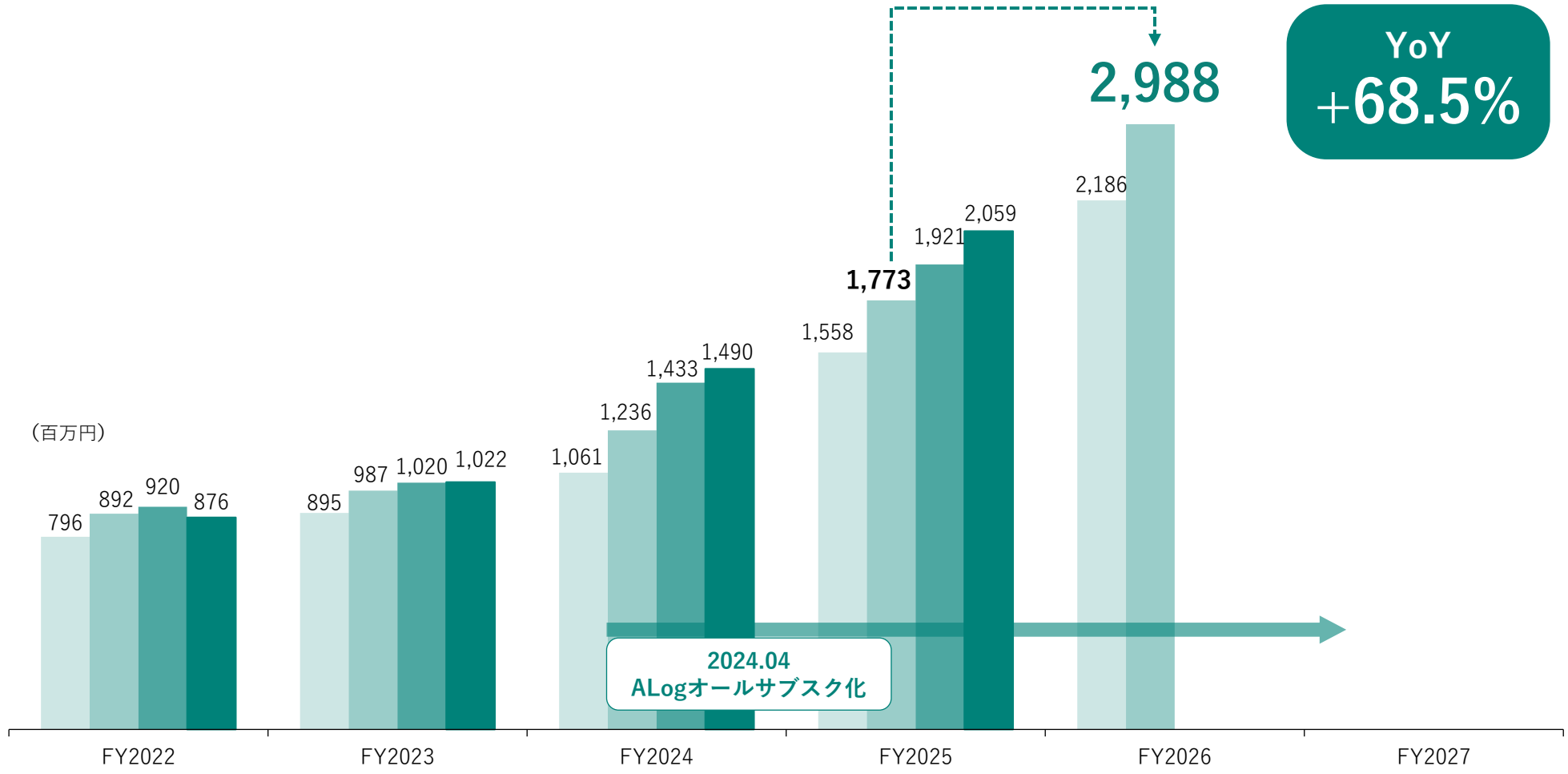
ARRは、継続収益基盤拡大の表れでもあり、
特定の大型契約に依存しない広範かつ構造的な事業基盤の証でもある



AMIYA

契約負債はYoY+68.5%

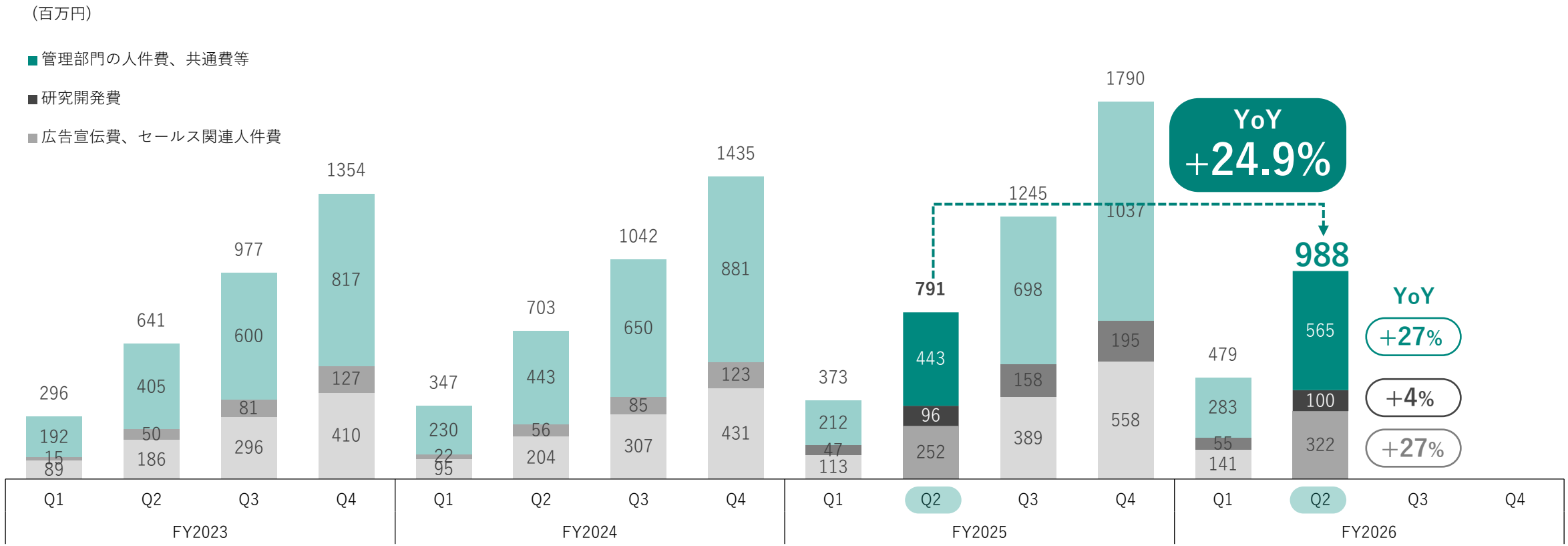
契約負債の増加は、現PLにはまだ反映されない将来の売上が順調に堆積している裏付けに



AMIYA

国産ブランドの認知に向けて、販促/人材採用に積極投資

管理費の増加は、新卒採用によるもの。広告宣伝費はイベント出展など、主に急伸するSASE需要への対応投資



AMIYA

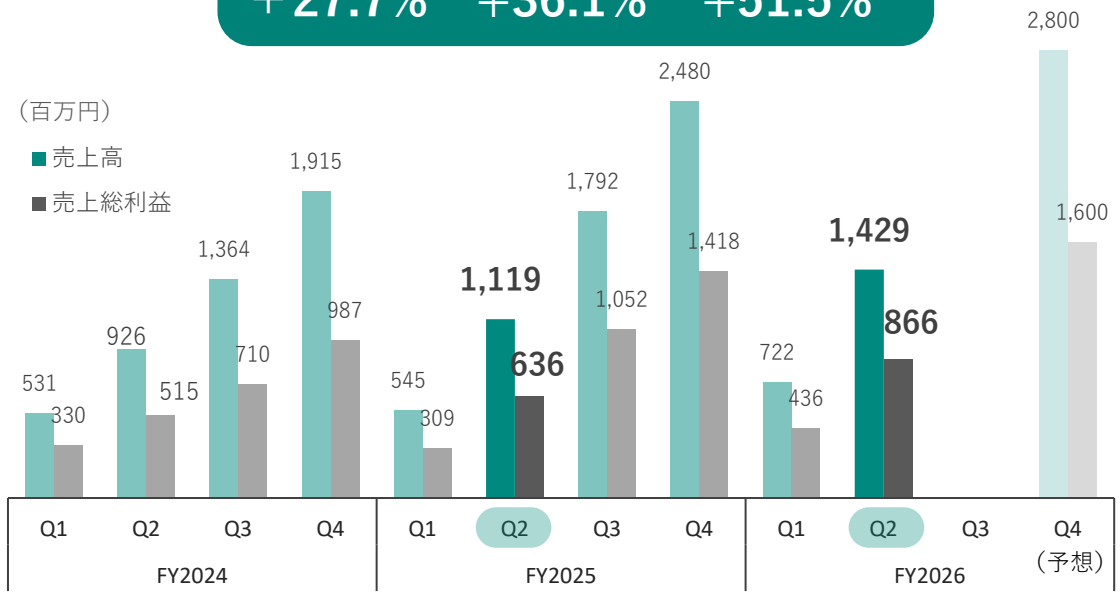
サイバーセキュリティが国策テーマ化

データセキュリティ事業

サイバー攻撃多発・政府の対策強化(*SCS評価制度など)を背景に、大手製造業と大手IT企業からの受注が主。購買目的は、経済安保・内部統制・サプライチェーン監査など。不可逆的で低解約が特徴。直近では、エネルギー産業や防衛産業からの受注が新たに増える。

FY2026 Q2 YoY

売上高	売上総利益	セグメント利益
＋27.7%	+36.1%	+51.5%

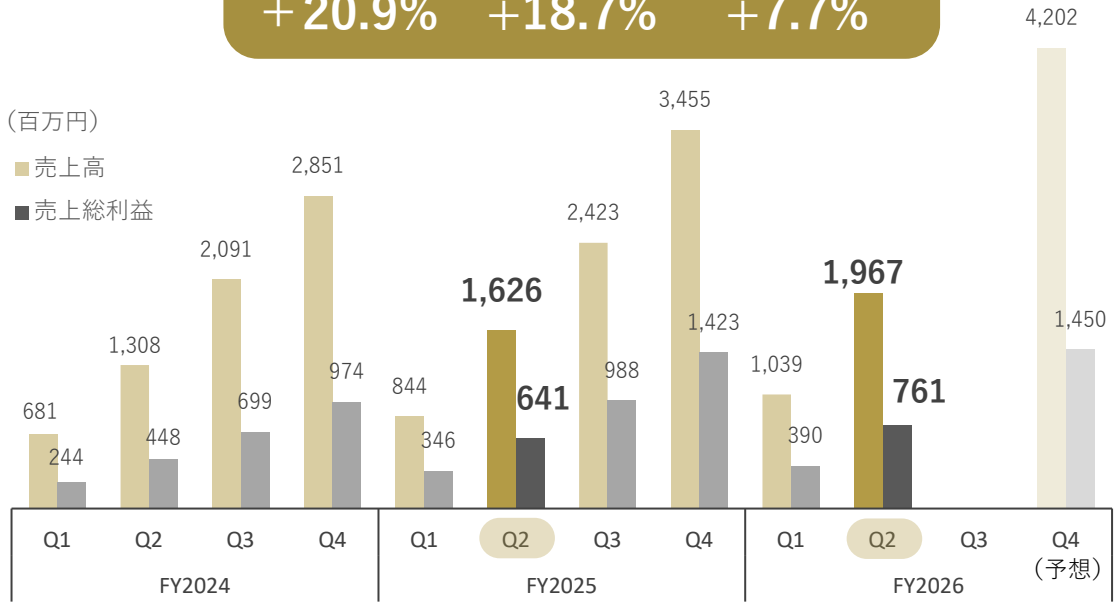


ネットワークセキュリティ事業

クラウドシフトやランサム対策により、Network All Cloudが堅調に推移。ネットワーク全体を任せたい中堅企業や多拠点工場をもつ製造業からの受注が増える。戦略的資本提携先からの協業販売も開始。ブランディング投資のため、利益拡張は下期以降。

FY2026 Q2 YoY

売上高	売上総利益	セグメント利益
＋20.9%	+18.7%	+7.7%

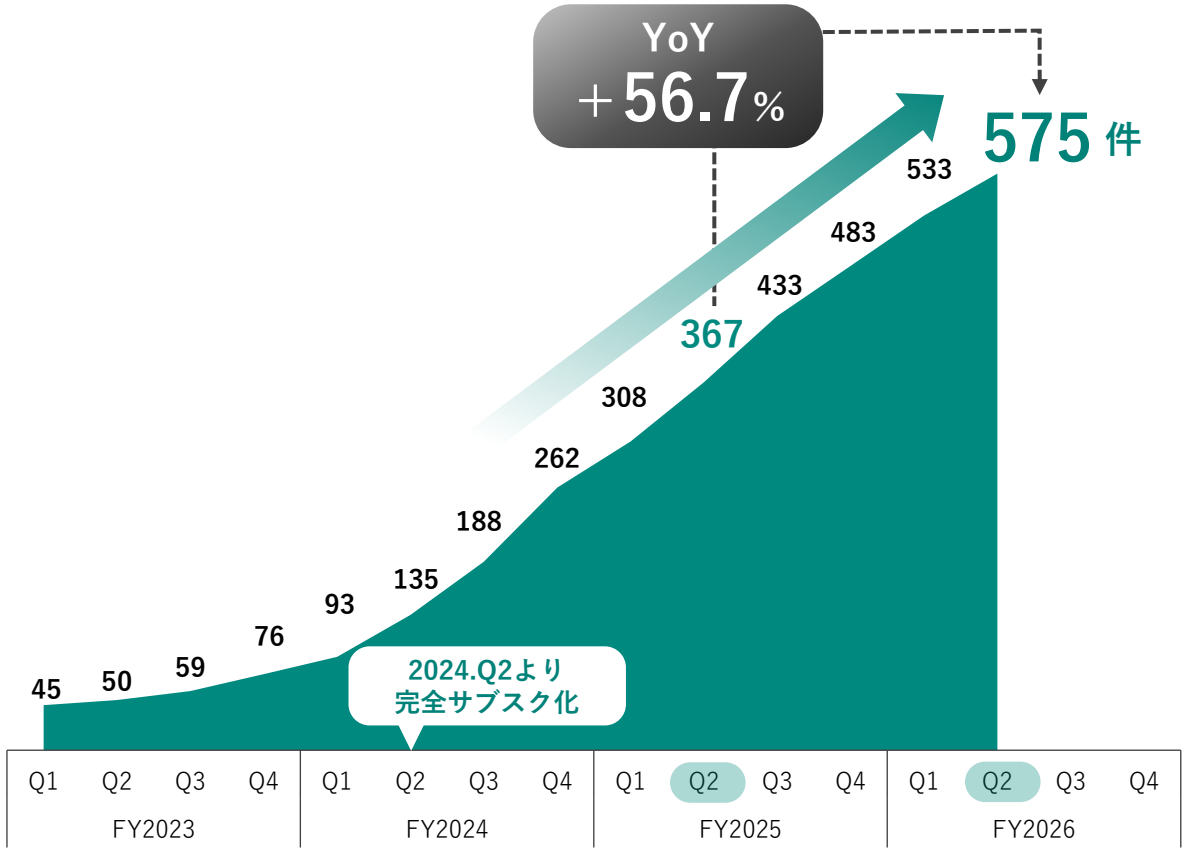


* SCS評価制度：「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度」

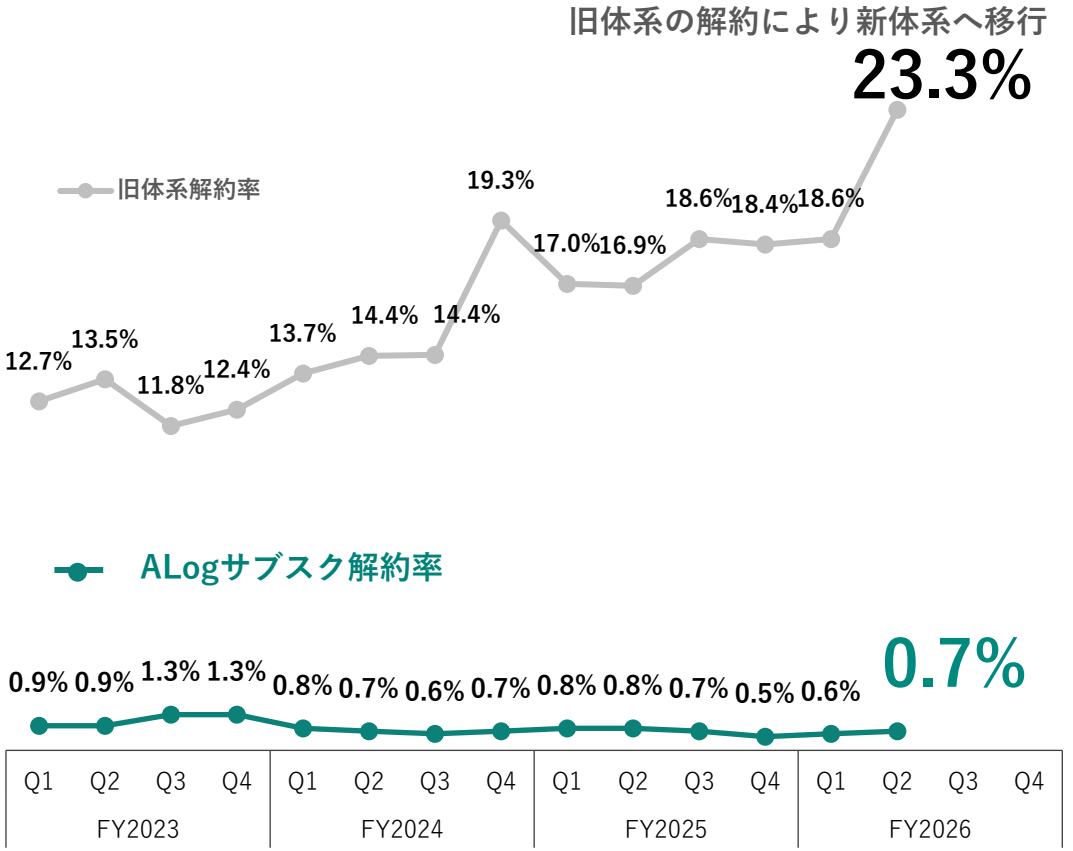
AMIYA

ALog サブスク受注件数と解約率

サブスク受注件数（累計）



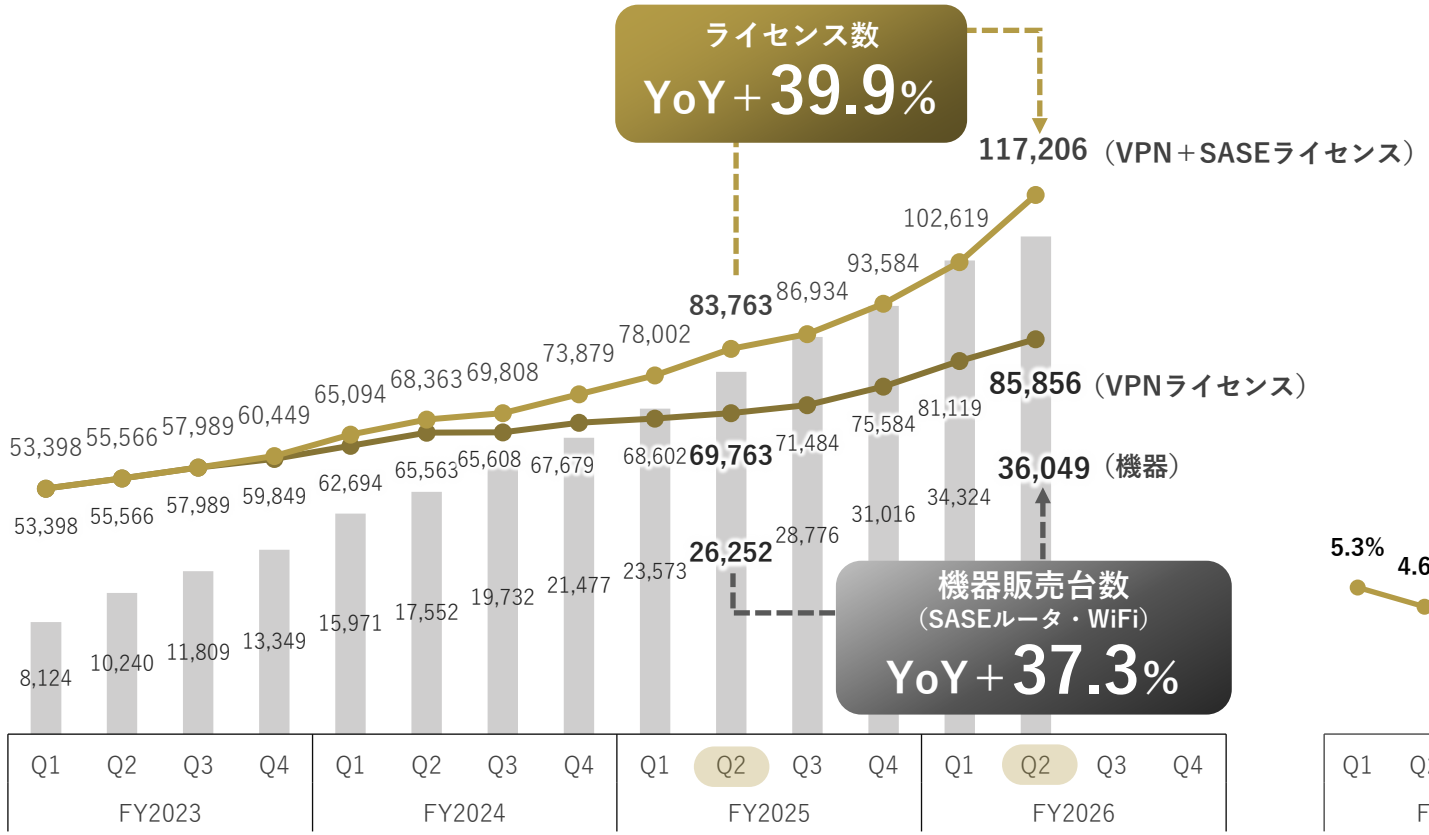
サブスク解約率(年)



AMIYA

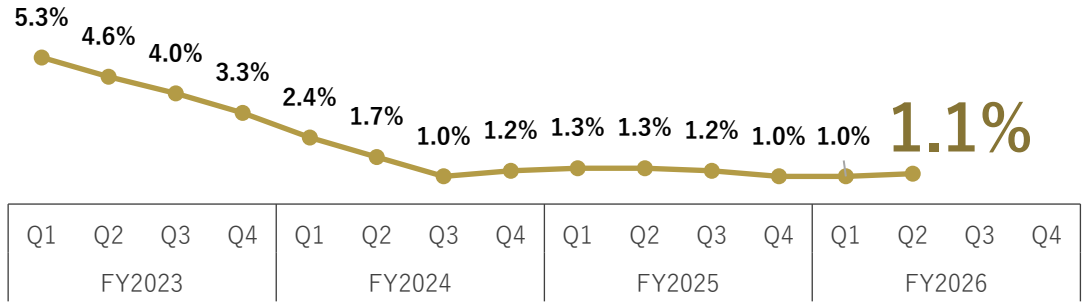
Network All Cloud® サブスクライセンス数と解約率

機器台数/ライセンス数（累計）



サービス解約率(年)

必需性と競争優位性が低解約率に



03

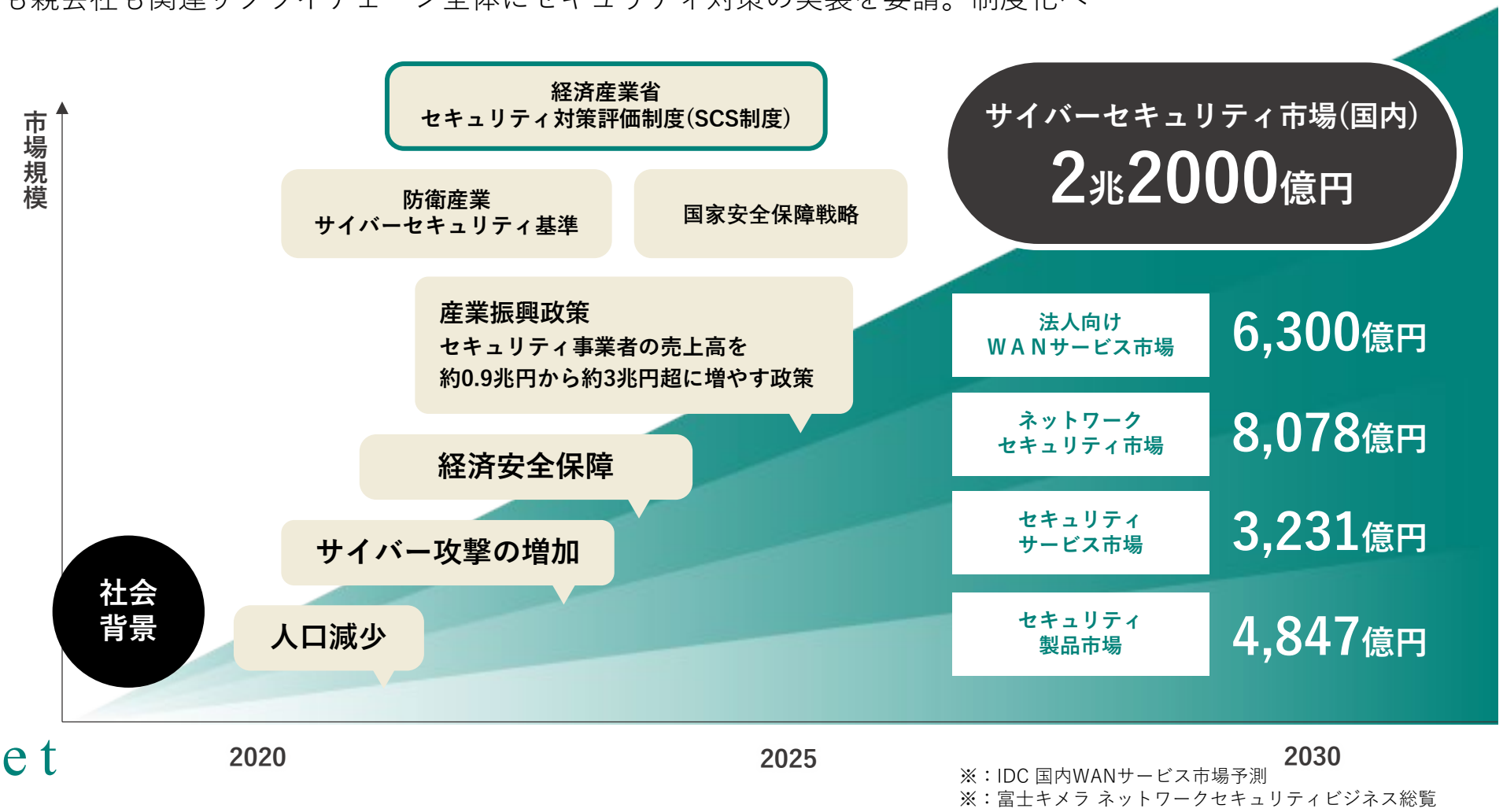
成長持続性と中期戦略

「セキュリティ対策評価制度(SCS評価制度)」が後押し

度重なるサイバー攻撃に、国も親会社も関連サプライチェーン全体にセキュリティ対策の実装を要請。制度化へ

成長市場

GrowthMarket



※：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

世界市場：主要なサイバーセキュリティプロダクト

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	クラウドストライク（25兆円） センチネルワン（9000億円）	
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（590兆円） オクタ（2.5兆円）	
SIEM ログを集めて、有事の分析に使う	1.7兆円	スプランク※シスコが4兆円で買収 IBM（44兆円）	カンタンSIEM 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（45兆円） パロアルトネットワークス（20兆円） フォーティネット（11兆円） ゼットスケーラー（7兆円）	フルマネージドSASE Verona

（）内は2025年11月時点の時価総額
（1USドル＝155円換算）

従来差異：主力製品を売切りからサブスクに変更

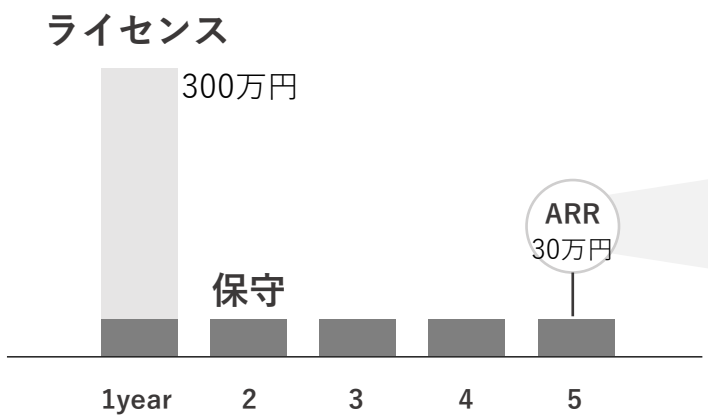
2024年4月より『ALog』を売切りからサブスクに完全移行。**売上は従来の保守金額の約7倍、解約率は14%➡1%未満**に

収益変革

Revolution

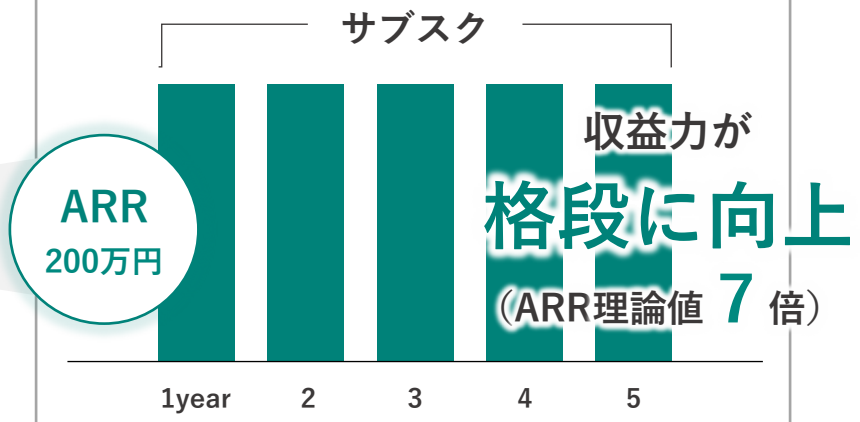
売切り型

- 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



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



※数値は、実績値をもとにした概算イメージ

収益構造：サブスクストックとフローのハイブリッドへ

従来の一過性売上(フロー)から継続売上(ストック)の収益構造へシフト。全売上の**51%➡61%**が継続契約収益に

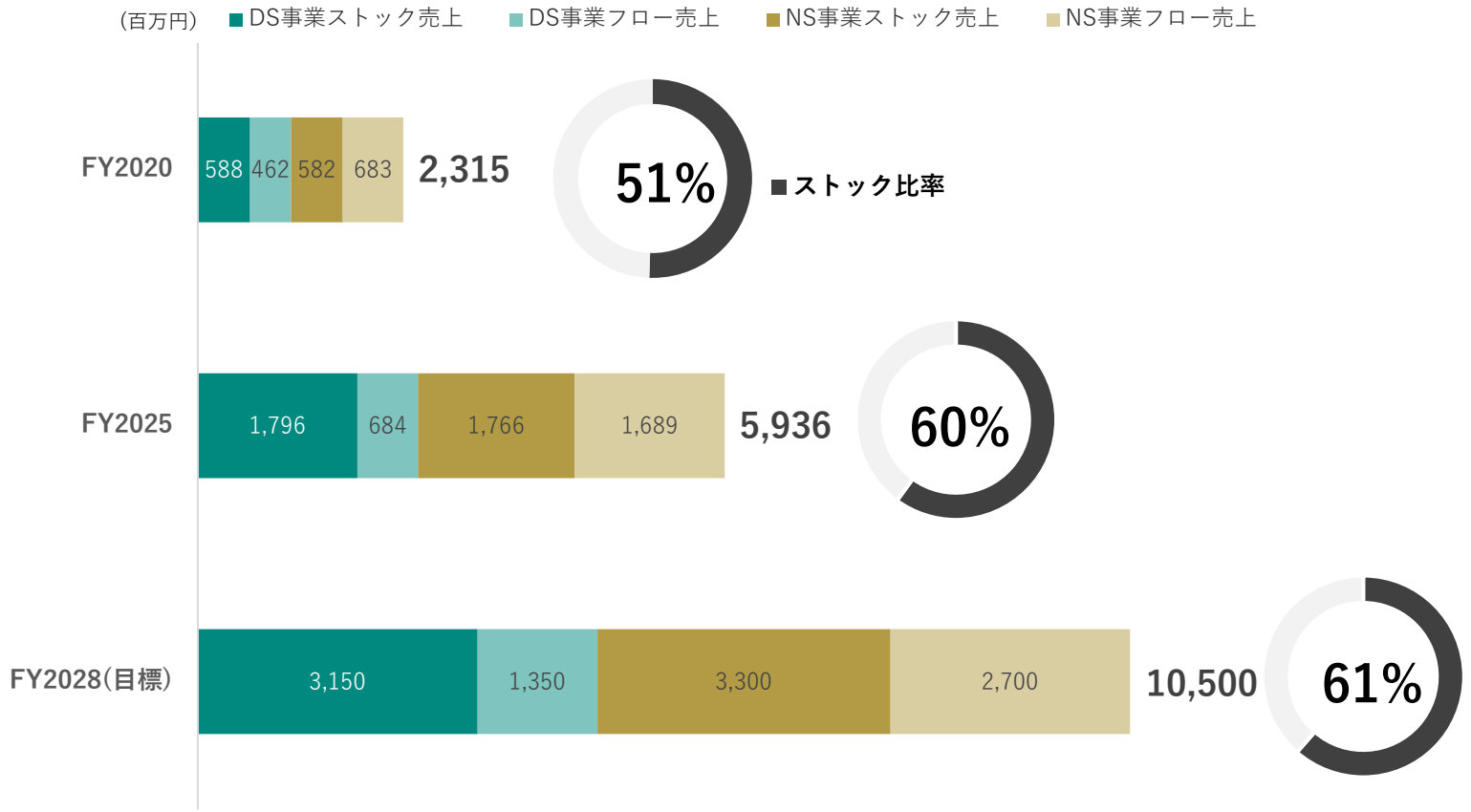
成長速度

DS事業
データ
セキュリティ事業
データにまつわる
セキュリティ

×

NS事業
ネットワーク
セキュリティ事業
通信インフラにまつわる
セキュリティ

Rapidity

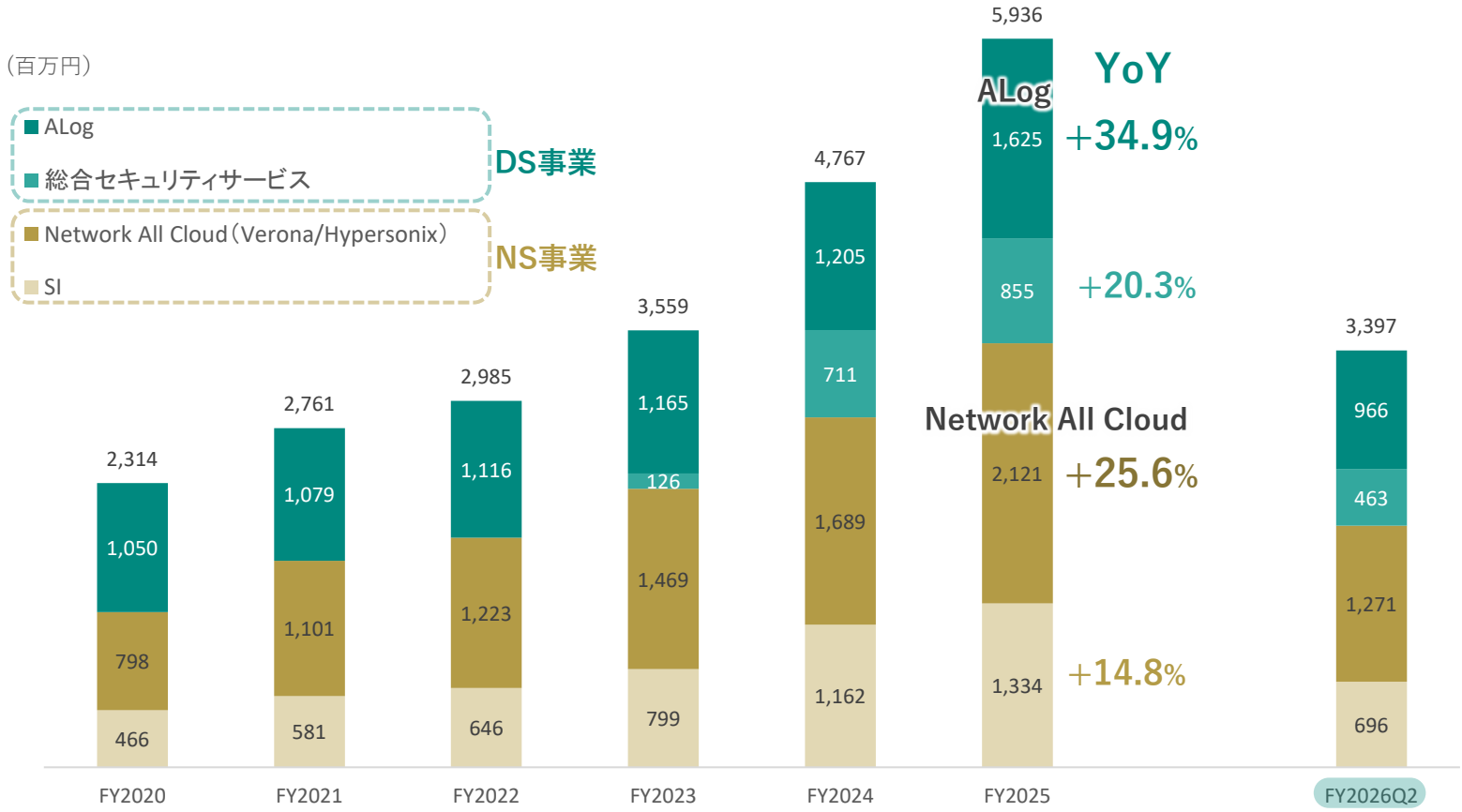


売上：各事業それぞれが安定成長期へ

全面サブスク移行したALogや、SaaSサブスク型のNetwork All Cloudなど**高収益型のストック商材が成長を牽引。**
総合セキュリティサービスも上昇基調だが、祖業のSI(システムインテグレーション)は、低粗利のため抑制傾向に

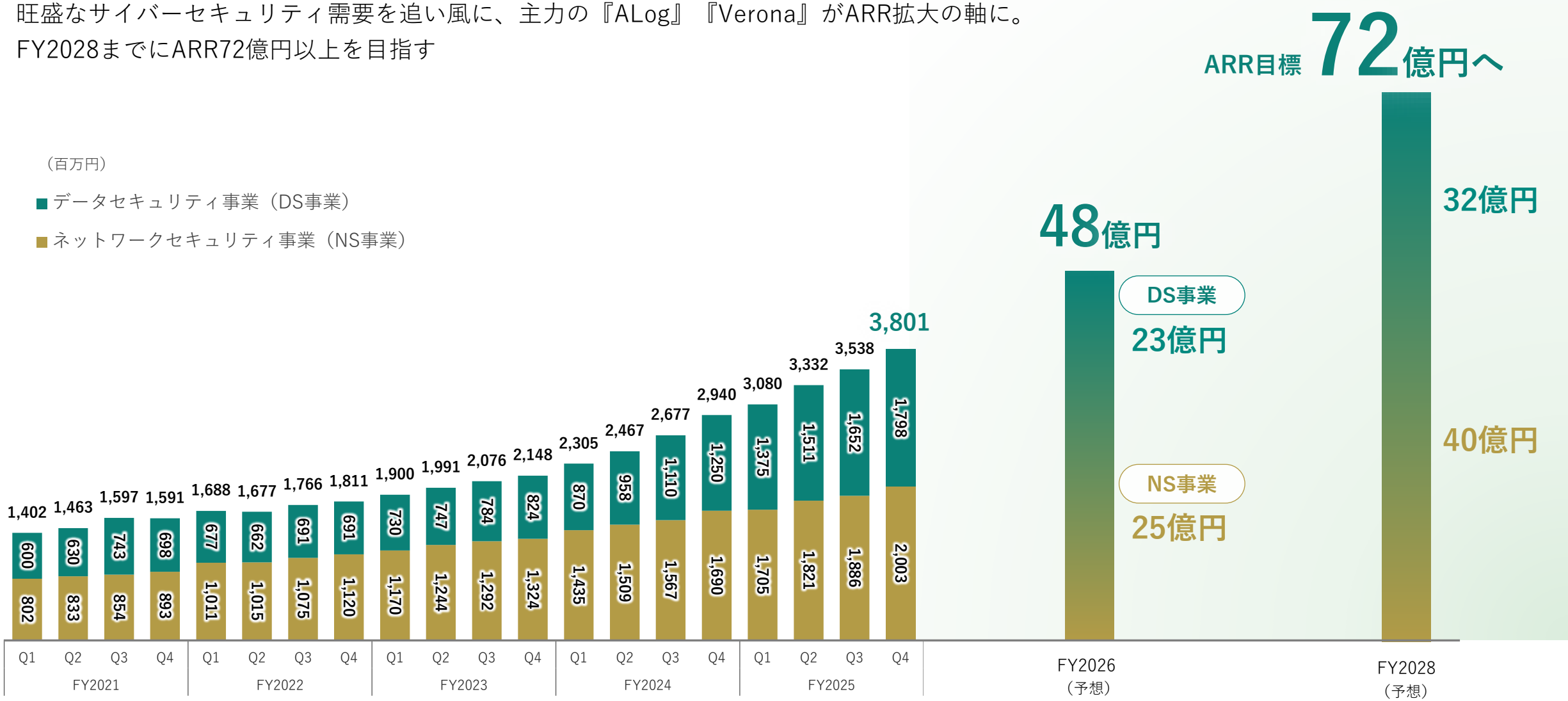
継続成長

Recurring



ARR ：継続収益の3か年予測

旺盛なサイバーセキュリティ需要を追い風に、主力の『ALog』『Verona』がARR拡大の軸に。
FY2028までにARR72億円以上を目指す



配当：予想の修正（増額）に関するお知らせ

配当方針の変更

変更前	変更後
業績や財務状況を総合的に勘案のうえ、配当を実施	**経営環境の著しい変化等、特段の事由がない限り、年間配当金を維持又は増配し、減配は行わない累進配当政策を導入**

前期実績（2025年12月期）

15.73円

1株当たり年間配当金

増配
(+27.1%)

今期予想（2026年12月期）

20.00円

1株当たり年間配当金

株主優待制度（変更なし）

長期保有株主様向けのQUOカード優待制度は、従来どおり継続実施します

継続保有期間	200株以上500株未満	500株以上
1年未満	QUOカード 2,000円分	QUOカード 5,000円分
2年未満	QUOカード 4,000円分	QUOカード 10,000円分
2年以上	QUOカード 6,000円分	QUOカード 15,000円分

※毎年12月31日現在の株主名簿に記載または記録された、当社普通株式200株（2単元）以上を保有される株主様が対象です。優待の贈呈は毎年1回、2月中旬～3月中旬頃を予定しております。

資本提携：資本シナジーによる事業拡大

純国産セキュリティ製品をもつ網屋に大手企業が続々資本参画。網屋の卓出した開発力と急成長の期待が評価される

NTTドコモビジネス

NTTグループ

- 日本最大の通信グループ
- 法人顧客　数十万社規模
- 大企業向けICT基盤の代表格

提携効果

ALogを活用した共同AI-SOC開発

キヤノンマーケティングジャパン

キヤノングループ

- 国内トップクラスの巨大IT企業
- 数万社に及ぶ圧倒的な顧客網
- 国内最強の営業・保守網

提携効果

国産SASEの共同開発

菱友システムズ

三菱重工業グループ

- 三菱グループ系SIer
- 防衛・宇宙・インフラ分野
- 三菱重工グループのIT基盤

提携効果

工業系OTセキュリティの共同開発

サイバーソリューションズ

- メール/認証などの国産セキュリティメーカー

今回の事業提携　**セキュリティプロダクト/サービスの相互多角化**

エイチ・シー・ネットワークス

オリックスグループ

- オリックス系の大手ネットワークSIer

今回の事業提携　**ネットワーク/セキュリティ事業の大型案件協業**

投資計画：将来伸長事業に積極投資

日本のセキュリティ開発技術を証明するべく、直近の利益を追求せず、拡大する将来を見据えた投資を継続。
FY2026は、投資年として注力事業(SASE)に対して販促費と人材費などを前期比＋1.5億円を追加充当

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
DS事業	セキュリティサービス事業発足		ALogサブスク版開発		SIEM機能の新開発(V2/V3)	AI-SOC機能の開発
NS事業		Verona SASE開発	Verona iOS/Mac開発	SASE機能の拡充	ISMAP認証	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	VeronaSASEのR&D（IntelからARMに設計変更） ALogのR&D（SIEM機能/AI機能を拡張）	
広告宣伝	1.0億円	1.2億円	1.3億円	2.2億円	広告宣伝を強化（各種イベントへの出展や主催）	
合計投資額	4.3億円	4.2億円	4.5億円	6.0億円		

投資計画：販売促進費の一例

国産セキュリティメーカーの代表的存在になるべく、FY2026は広告宣伝を中心とした販売促進に注力投資

Interop Tokyo 2026

各種オンラインイベント

パートナー会

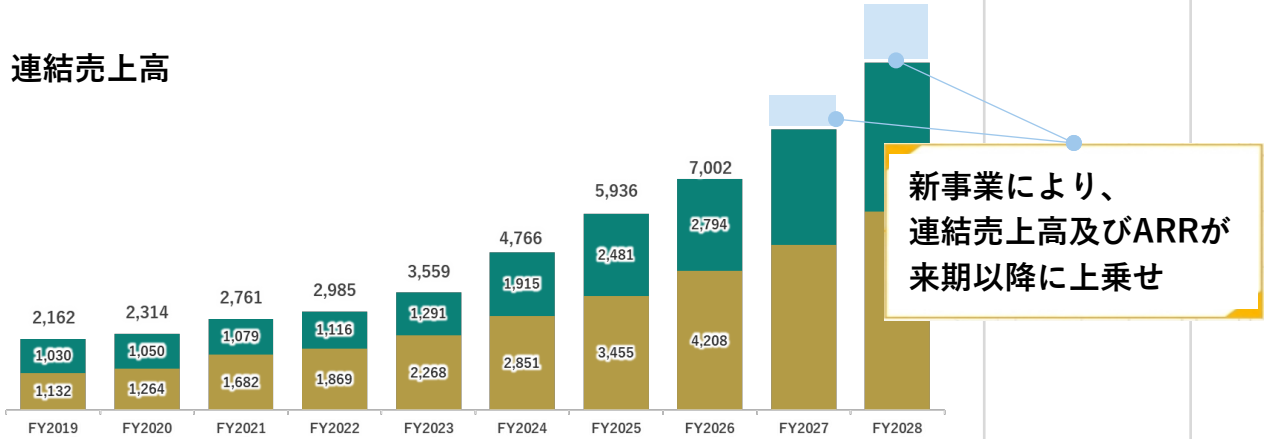
情報セキュリティEXPO

M&A：国産HWメーカー展望として、機器製造企業を買収

2026年5月13日開示

将来的なSASEデバイスの自社製造を前提に、産業機器/IT機器の製造ができる株式会社アンペールを今期Q4からPL連結

目的１：
セキュリティ新事業としてグループ全体の拡張



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15-17億円/ARR 約2-3億円を上乗せ

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2-3億円が新たに上乗せ

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

R&D：ALog AIを駆使した自動監視機能を強化

AMIYA

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（2026.07月販売開始）

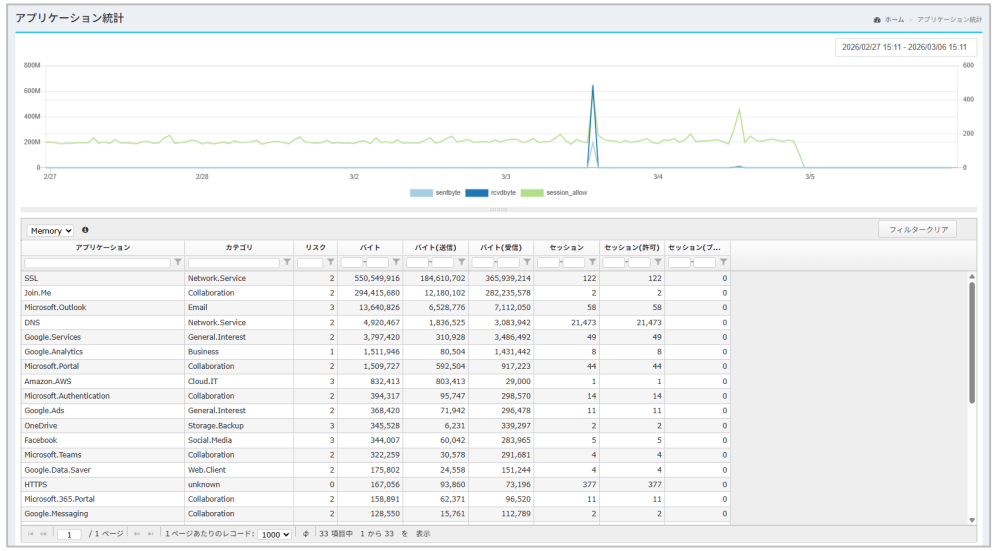
	ログを集める	統一データにする
	保管する	まさかの時に検索する
	攻撃や不正の原因を分析する	
	AIで予兆検知する	

R&D： Verona 海外競合を追随できる大幅な機能向上

AMIYA

現行のVerona

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)	



✓ 新しいVerona

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)		

時価総額数兆円規模の海外企業と
同等以上の機能アップを目指す

付録：主力プロダクトのKPI

データセキュリティ事業

導入実績 累計6,500契約

カンタンSIEM

ALog

ログの従量課金制で、顧客規模に応じて
月15万円～300万円のサブスク契約

◆ 販売モデル

受注件数(年)		平均単価(年額)		解約率(年)
250件	×	240万円	×	0.7%
(月15～25件)		(月額20万円×12か月)		

◆ 主な代理店

- 富士通グループ
- NECグループ
- 日立グループ
- 兼松エレクトロニクス
- 日本HP
- 大塚商会
- ダイワボウ情報システム
- SB C&S
- ネットワールド

ネットワークセキュリティ事業

導入実績 累計5,900契約

仮想ネットワークシリーズ

Network All Cloud® / フルマネージドSASE Verona / クラウド無線LAN Hypersonix

初年度は、機器販売のフロー(約60%)とSaaSサービスのストック(約40%)が混在
ARR

◆ 販売モデル

受注件数(年)		平均単価(年額)		解約率(年)
300件	×	420万円 うちARR反映は40%	×	1.1%
(月20～30件)		(月額35万円×12か月)		

◆ 主な代理店

- NTTPCコミュニケーションズ
- NTTドコモビジネス
- キヤノンマーケティングジャパン
- NECグループ
- 東芝テックソリューションサービス
- ビッグローブ
- ソニービズネットワークス
- オプテージ

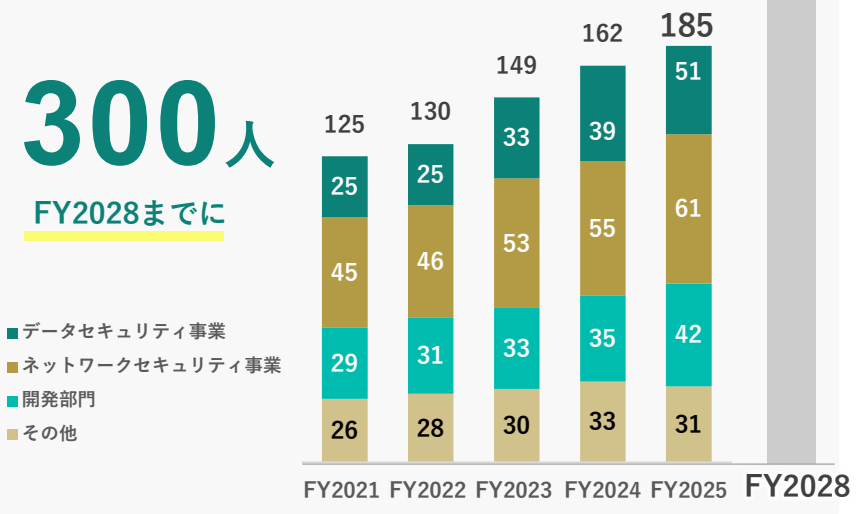
付録：人材戦略

※下記は網屋単体数値（2026年6月末現在）

従業員数

優秀な新卒学生を中心に
セキュリティ人材を採用・養成

300人
FY2028までに



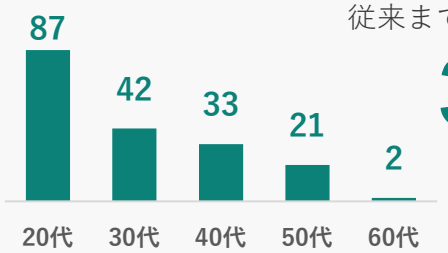
男女比

女性 **23.8%**

男性 **76.2%**

IT企業には珍しい女性の活躍が多い職場

平均年齢



従来まで40歳台だった平均年齢を
30歳台前半へ
FY2028までに

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

離職率

業界では珍しい低離職率

4.3%

※業界平均 9～13%

平均残業時間

業界では珍しい低残業

10時間/月

※業界平均 20～25時間/月

平均年収

従来の平均年収を

2割向上
FY2028までに

04

事業紹介と競争優位性

データセキュリティ事業

カンタンSIEM

ALog

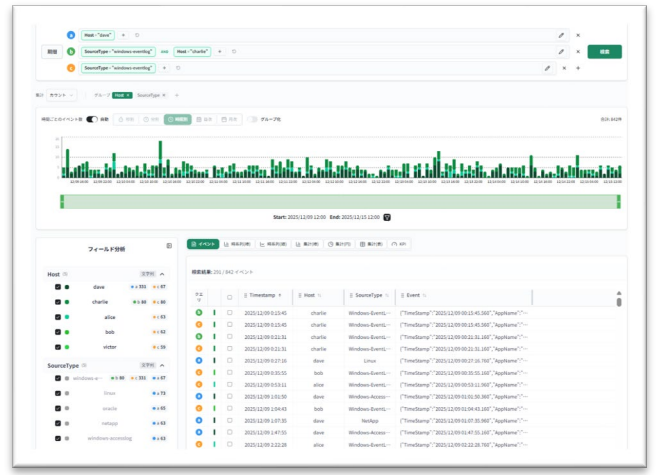
あらゆるシステムからログを自動収集

サイバー攻撃の
痕跡を自動分析

SCS評価制度に対応

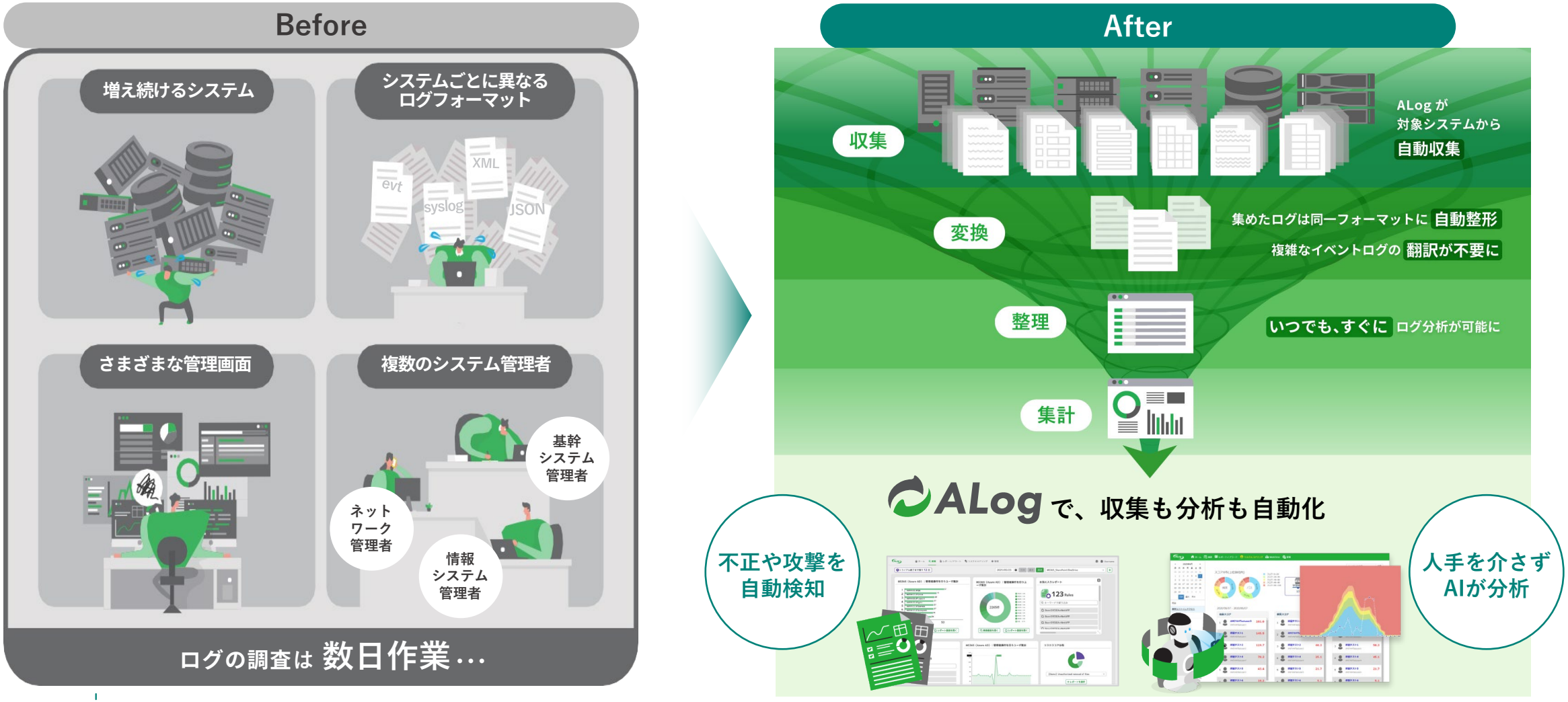
社内不正をAIでふるまい検知

出典：デロイトトーマツミック経済研究所株式会社
「内部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望」
（2026年3月発刊）



AMIYA

ALog ｜ログの収集/保管/分析がワンパッケージに

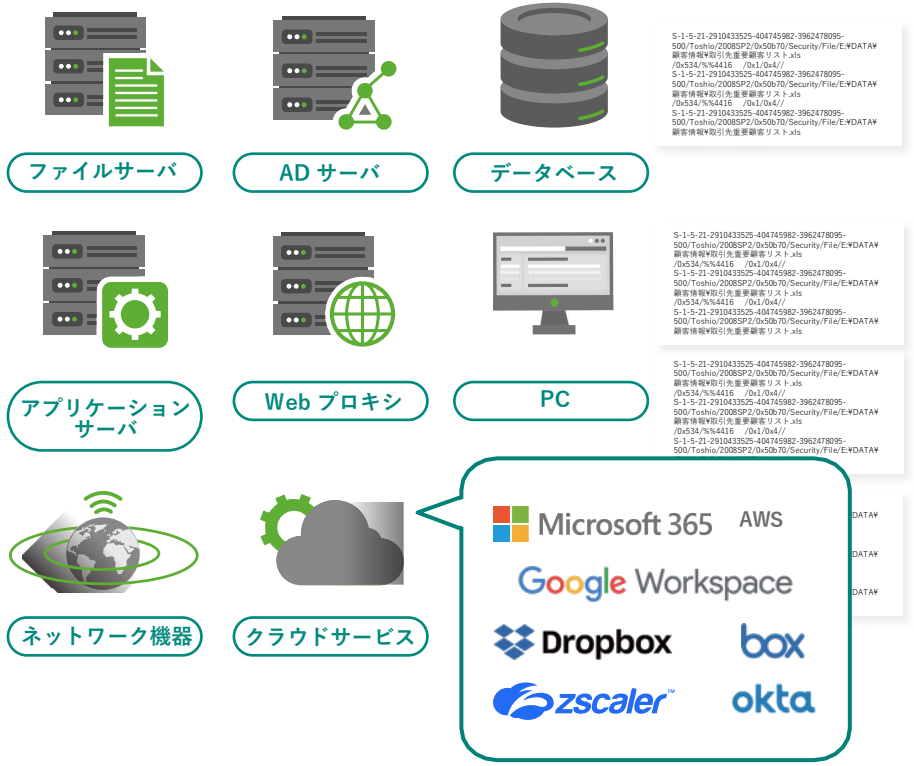


従来は、システムごとにログを正規化する必要があった。ALogでは自動で種別/要素を正規化できる

AMIYA

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。
累計6,500契約の導入実績と技術特許のノウハウは、大手も追随できない希少な独自優位性に

AMIYA

ALog ｜AIを使った「リスクの自動判定」は、他社にはない優位性

パススコア算出のための特徴量ベクトル
ディレクトリ出現回数を成分にもつベクトル
例：$[1\,1\,1\,1\,1\,0\,0\cdots 0] =: \left[x_1^{(n)}\ x_2^{(n)}\cdots x_V^{(n)}\right] =: x_n\ (n \in \{1,\ldots,N\})$
N: データ数

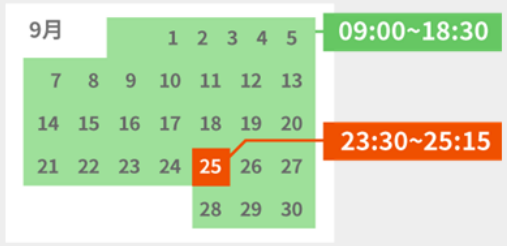
C:
C:¥Users
C:¥Users¥taro
…
C:¥Program Files

ファイルパスの差
例：C:\Users\taro\Documents\ メモ .txt と
C:\Users\taro\Desktop\ 画像 .png の差
≔ |[1 1 1 1 1 0 0] − [1 1 1 0 0 1 1]| = 4

普段との違いで見つかる 内部不正

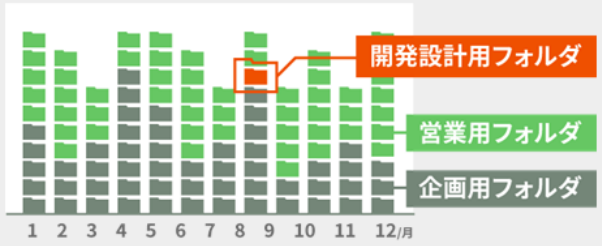
いつもと違う時間のアクセス

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

AMIYA

ALog MDRサービス ｜中小向けにサイバー攻撃の監視を代行

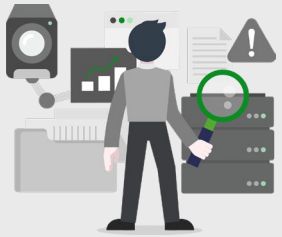
SOC/CSIRT
サイバー攻撃の監視代行

多種のログを収集

ALog

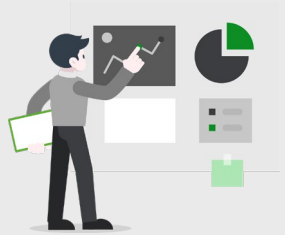
ALogをお客様に代わって運用。セキュリティのプロが遠隔監視

監視



サイバー攻撃や
内部不正を監視

分析



突破原因を分析

報告

顧客に文書でレポート

最適化

対処と改善策を指導

自社製品だから圧倒的な低価格

SOC サービスも

- サイバー攻撃対策
- 内部不正対策
- 強化レポート
- インシデントレスポンス支援
- サイバー保険

攻撃予防も

- 脆弱性対策
- セキュリティ相談窓口

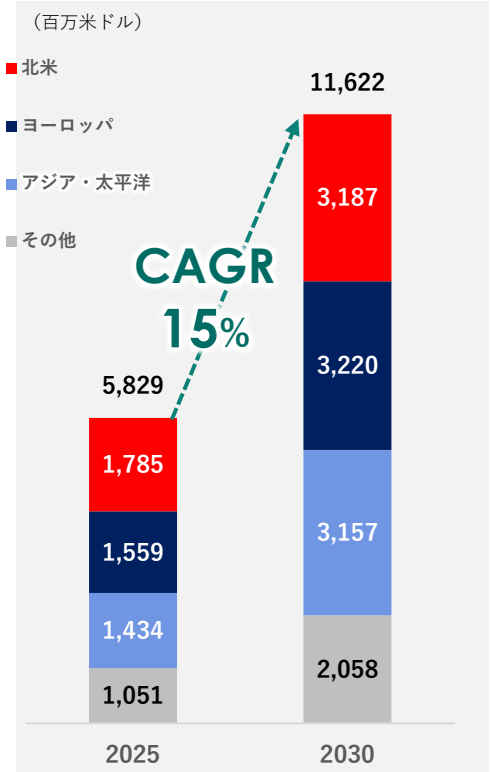
従来は高額で導入しづらかったSOC(サイバー攻撃監視サービス)が、国産製品とその運用代行の活用により、安価に中小企業も導入しやすくなる。当社はARRとARPUが伸長する

SIEM市場と主なプレーヤー

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1.8兆円と予測される。

1＄/155円計算



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

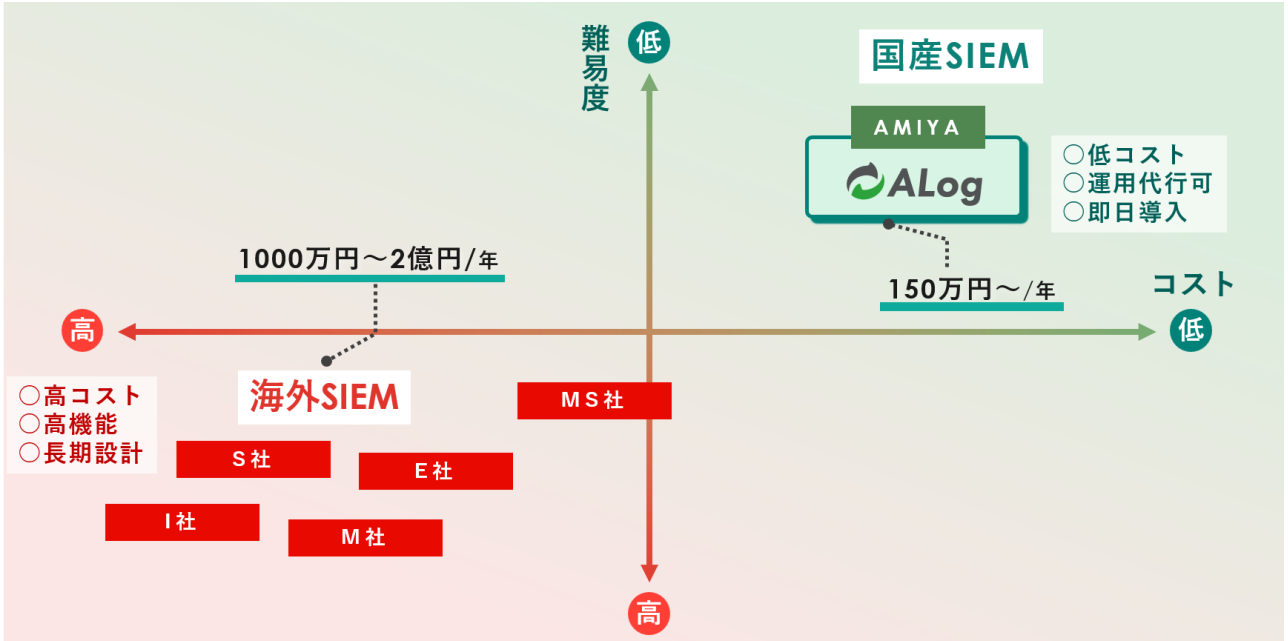
世界市場でのトップリーダーは
Splunk社、McAfee社、IBM社など

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)

主なプレーヤー

国産SIEMプレーヤーは極小。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。



AMIYA

NATURE SERIES
統合セキュリティサービス

脆弱性診断、有事支援、監査、教育など包括的に網羅

製品販売以外にも、様々なセキュリティサービスを展開。上流から下流まで網羅的に対応できるのが強み。

コンサルティング　セキュリティ診断　教育・研修　インシデント対応

年間計画の作成	環境調査	防御/監視	検知	対処/救済	復旧
リスクアセスメント	資産管理	Verona (SASE)	ALog (SIEM)		ファストフォレンジック
セキュリティ文章/改訂	アタックサーフェス調査	EDR(端末監視)	ALogMDR/セキュサポ(SIEM運用代行)		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)	IdaaS/SSO(認証管理)	SOC（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	セキュリティ人材SES	内部不正監視	緊急インシデントレスポンス	
CSIRT構築	ペネトレーション	標的型メール訓練	脅威インテリジェンス	CSIRT対応訓練/バックアップ復旧	

➡ 通年で売上10億円サービスに

ネットワークセキュリティ事業

AMIYA

仮想化ネットワークの出現により、クラウド上からリモートで通信インフラが操作できるように

Network All Cloud®

フルマネージドSASE

Verona

クラウド無線LAN

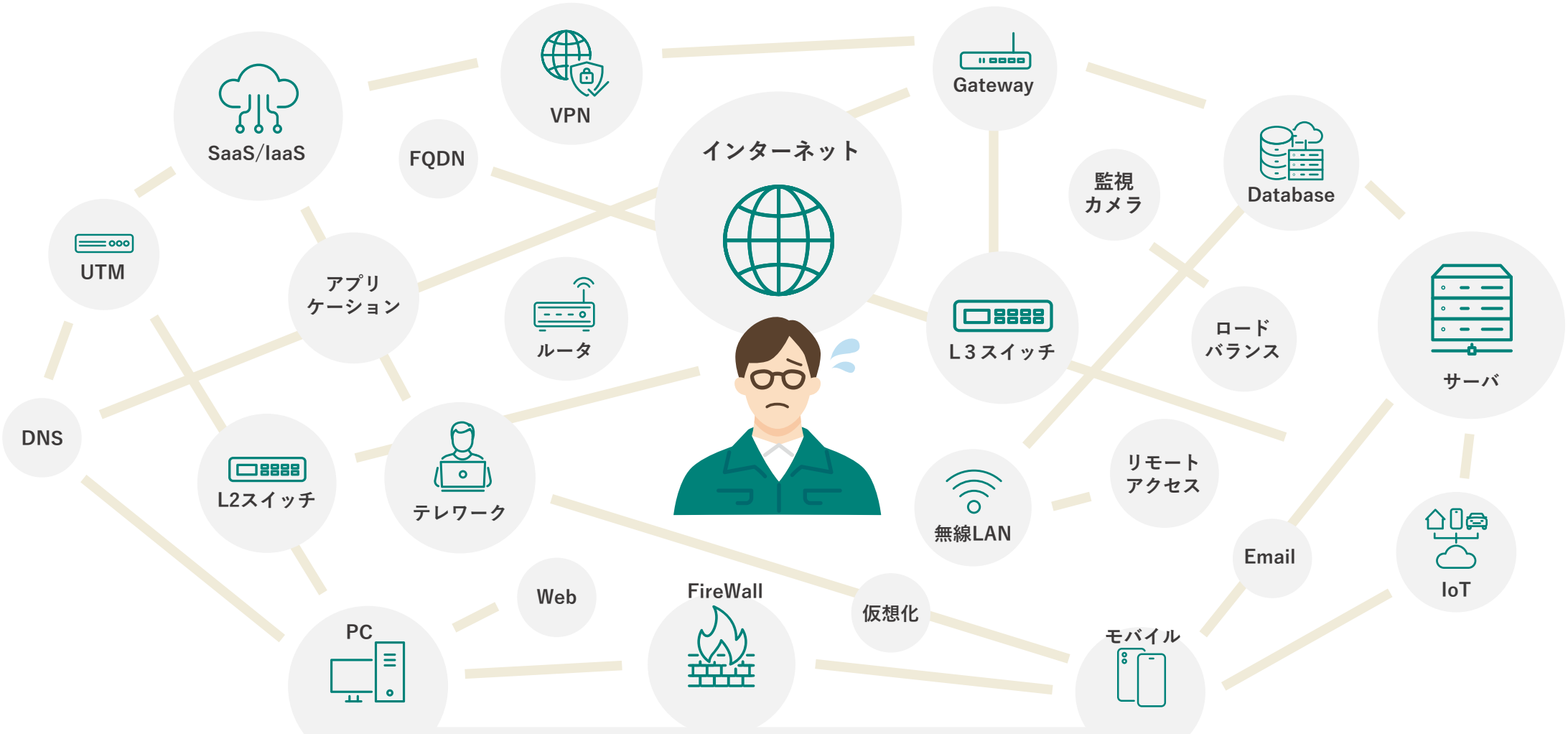
Hypersonix

クラウド情シスサービス

ランサポ

AMIYA

従来のネットワーク | 人手を介した現地での設定が必須だった



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

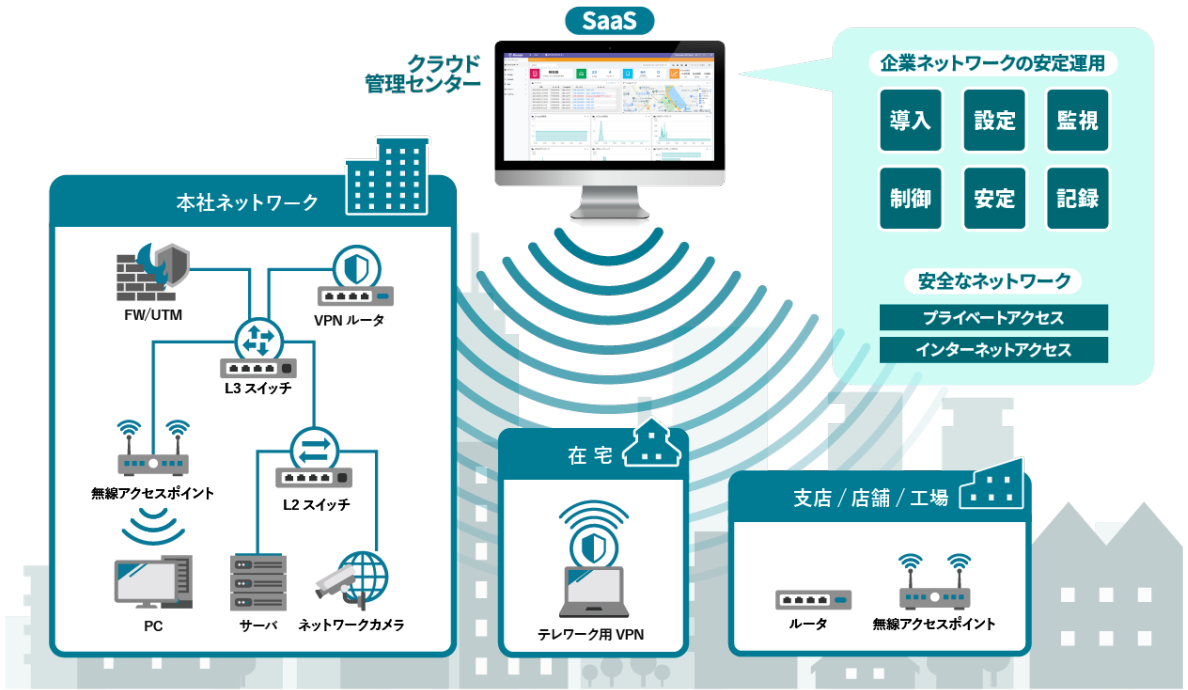
AMIYA

今後のネットワーク｜仮想ネットワークを使ったクラウド管理に

網屋の仮想ネットワークを使えば、インターネット基盤がすべてクラウド型管理に移行できる

Network All Cloud®

仮想化ネットワーク



Point 1

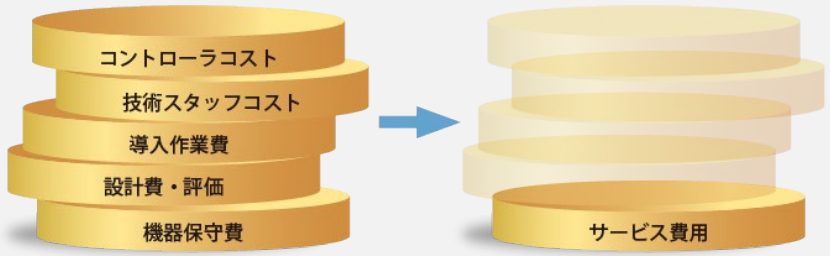
インフラゆえに
他社乗換え/解約
は難しい

契約数 FY2025 5,900

継続率 FY2025 99%

Point 2

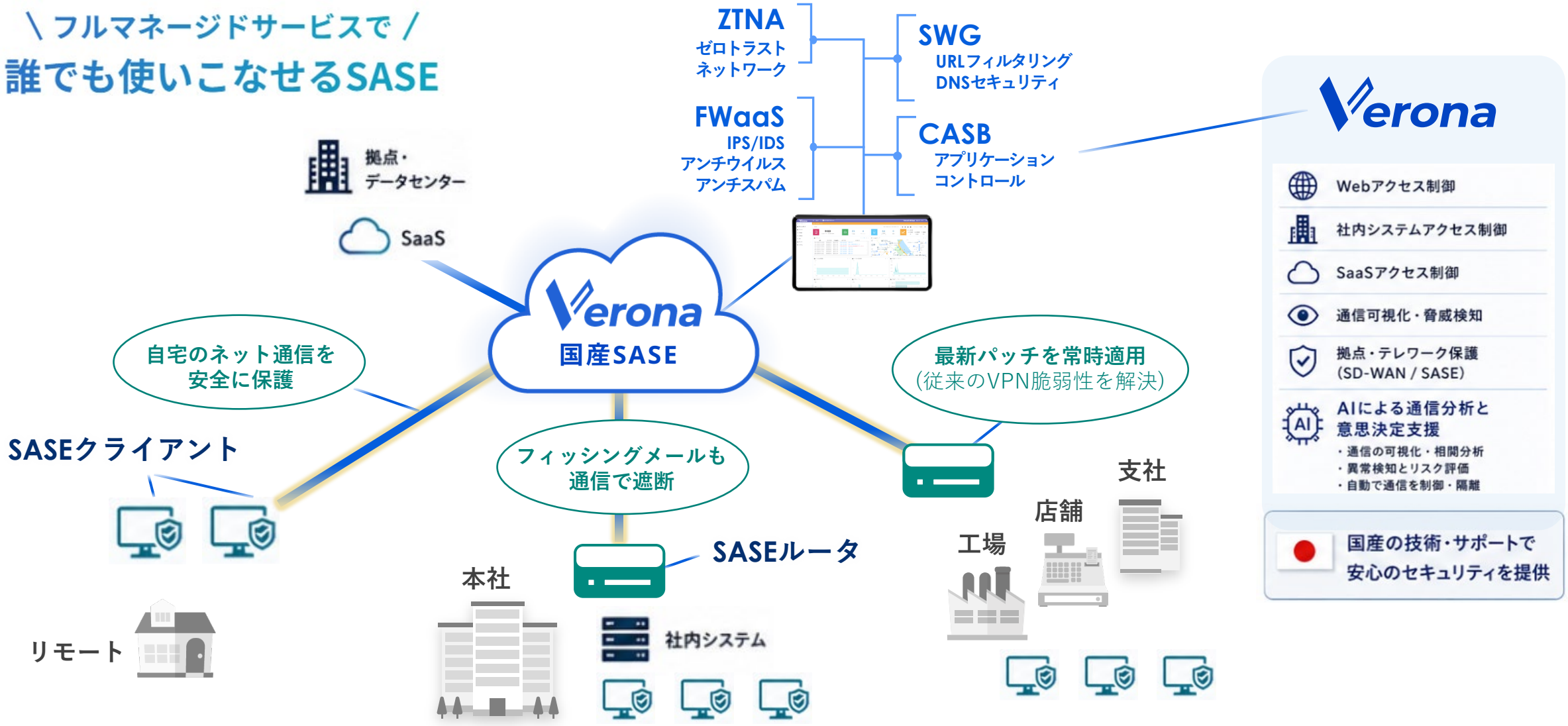
お客様も
従来コストを
削減できて満足



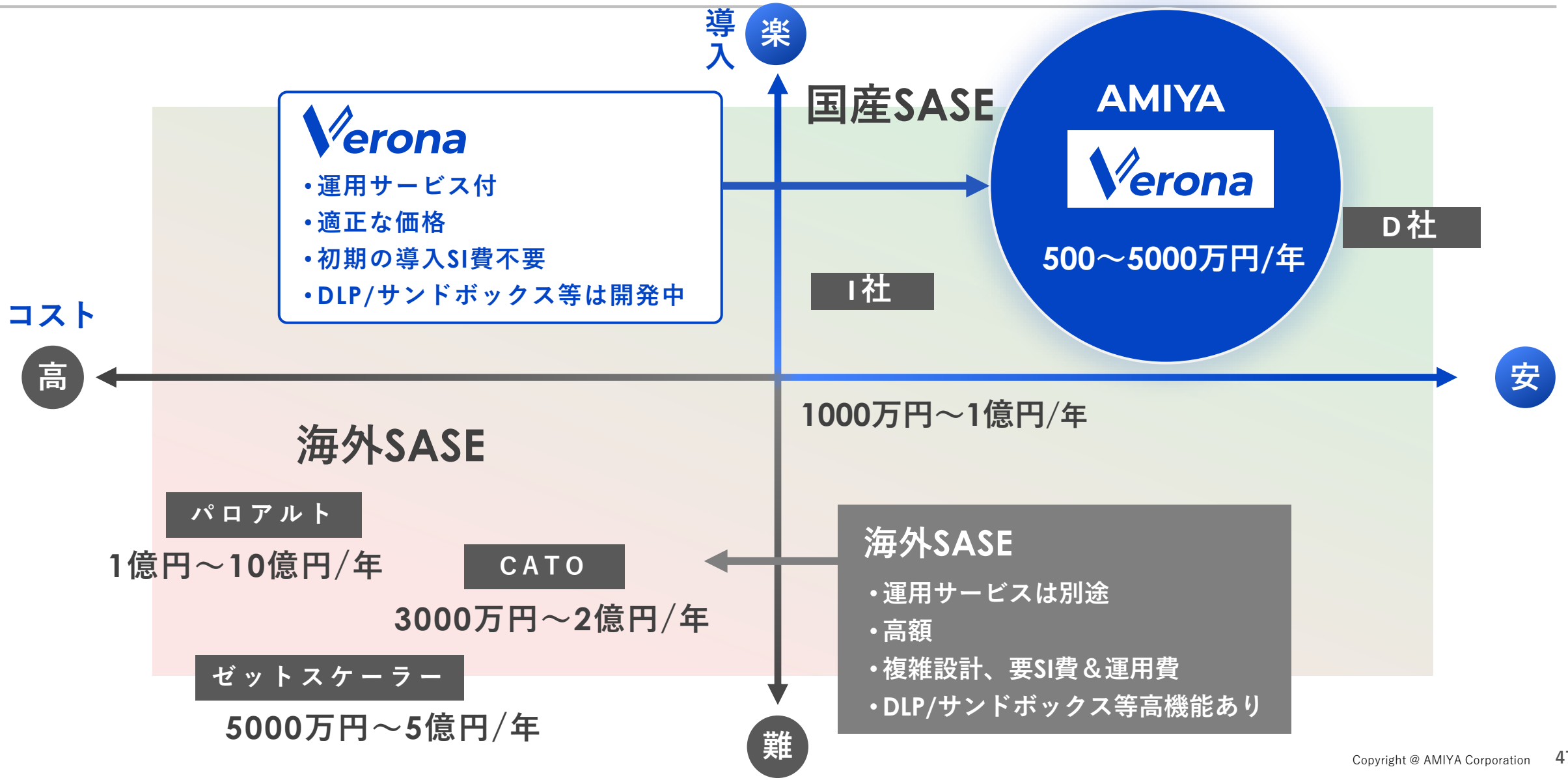
AMIYA

Verona | ランサムもフィッシングもSASEが解決する

＼ フルマネージドサービスで ／
誰でも使いこなせるSASE



当社SASE製品の立ち位置



AMIYA

Verona は、高額な海外製品に機能負けしない

『SASE』に必要な機能

SASEは、ネットワークの包括セキュリティ版

		海外P社	海外Z社	国内A社	Verona
SD-WAN		○	△	×	○
ZTNA	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	○	○	×	○
SWG	URLフィルタリング	○	○	○	○
	DNSセキュリティ	○	○	○	○
CASB		○	○	○	○
FWaaS	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
PoP（海外高速接続）		○	○	×	×
SI/運用代行（設定/監視の委任）		×	×	△	○

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

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