株式会社網屋

決算説明資料

2026年12月期 第3四半期

証券コード 4258

01

会社の概要

『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



Product×Service
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



Security×Network
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

Copyright @ AMIYA Corporation

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** 契約数6,500超（累計）



ネットワークセキュリティ事業

フルマネージドSASE **Verona** 契約数 6,200超（累計）

※Network All Cloudシリーズ実績



統合セキュリティサービス

NATURE SERIES



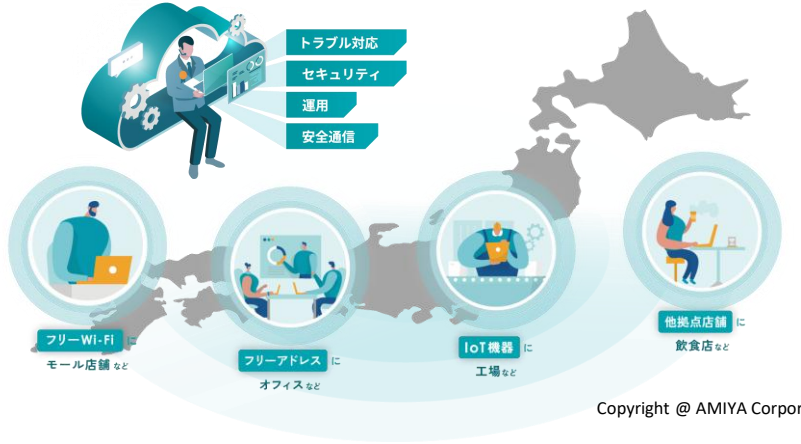
クラウドCSIRTサービス

セキュサポ



クラウド無線LAN

Hypersonix



Copyright @ AMIYA Corporation

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

59.4億円

前3年比 2.0倍

営業利益/FY2025

10.5億円

前3年比 4.0倍 利益率17.7%

ARR/FY2025末

38.0億円

売上の6割が安定収益

契約負債/FY2025末

20.6億円

前3年比 2.4倍

EPS/FY2025

90.8円

前3年比 3.2倍

解約率/年(ALog)/FY2025

3年平均 0.8%

業界平均 5%~15%

Copyright @ AMIYA Corporation

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 6,500契約（累計） NS事業 6,200契約（累計）

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、1.8兆円に

大手販路 40社以上

販売代理店の多くは
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＝年間経常収益

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
Network All Cloud 解約率 1.2%

※2026年Q3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
業界でも高い研究開発投資

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

Copyright @ AMIYA Corporation

02

Ｑ３業績ハイライト

AMIYA

堅調な営業状況により、10月27日に上方修正。

売上高 Rev

FY2025 Q3

4,212百万円

FY2026 Q3

YoY＋26.3%

5,320百万円

通期予想 7,002百万円　進捗率 76.0%

修正後通期予想 7,850百万円　進捗率 67.8%

営業利益 OP

FY2025 Q3

795百万円

FY2026 Q3

YoY＋29.6%

1,030百万円

通期予想 1,200百万円　進捗率 85.9%

修正後通期予想 1,470百万円　進捗率 70.1%

親会社株主に帰属する当期純利益 NI

FY2025 Q3

538百万円

FY2026 Q3

YoY＋30.6%

702百万円

通期予想 850百万円　進捗率 82.7%

修正後通期予想 1,003百万円　進捗率 70.1%

Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

各商材の売上高が全て前年同期比を上回る。最大＋34％

国の制度が追い風に 国産への関心が高まる

SCS評価制度も追い風に、全商材の売上高がQ3累計YoYで上昇。最大はSIの＋34％
9月以降のサイバー攻撃急増により、国産製品への関心は今後も高まるとみられる。

受注増とARR積み上げで 利益率は上昇基調

先行投資の年と位置づけていたが、予想以上の受注増が投資コストを吸収。
営業利益率が19.4%(Q3累計)。ARR積み上げで高収益が続く。

主力のログ製品好調 期待のSASEも急増

売上総利益率70％超の『ALog』が、売上YoY+27.6%、累計受注件数YoY＋44.6%
SASE含めた『Network All Cloud』は、売上YoY +26.3%、ライセンス数YoY＋49.0%

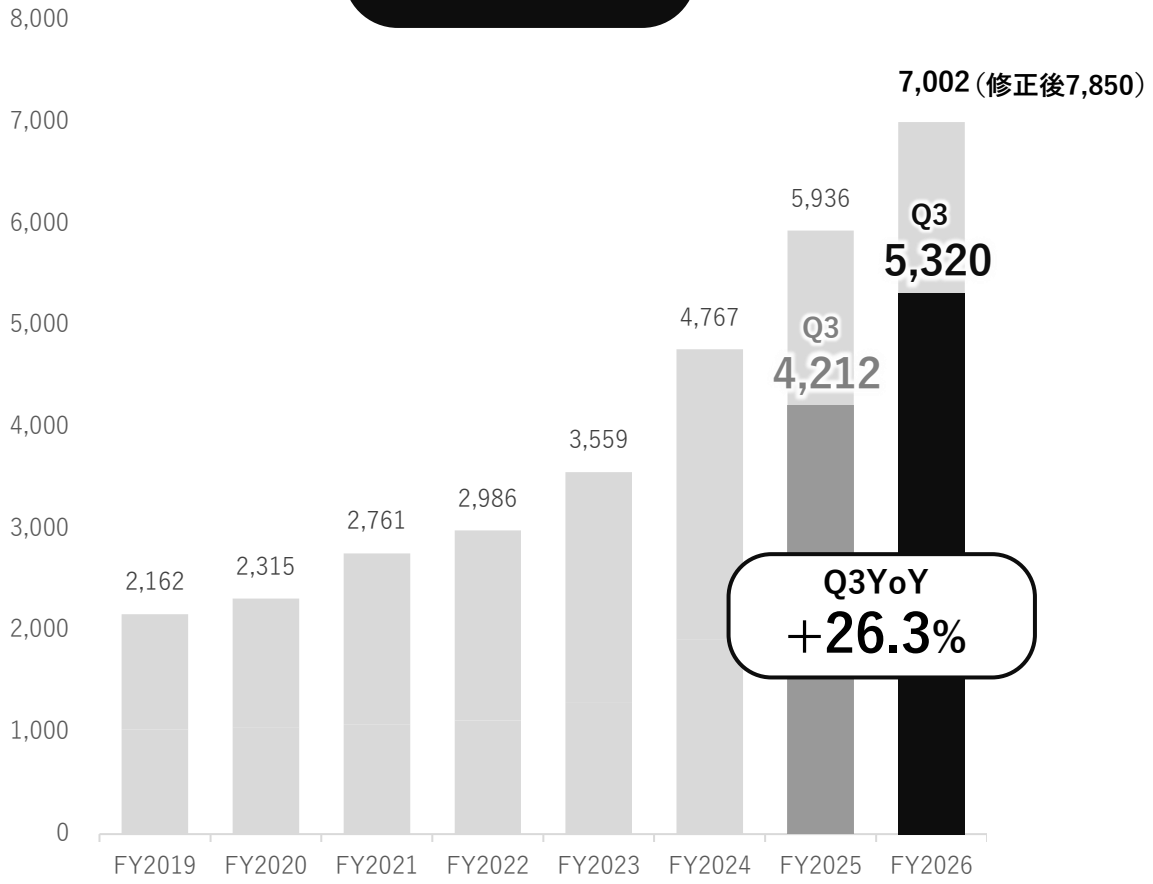
Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

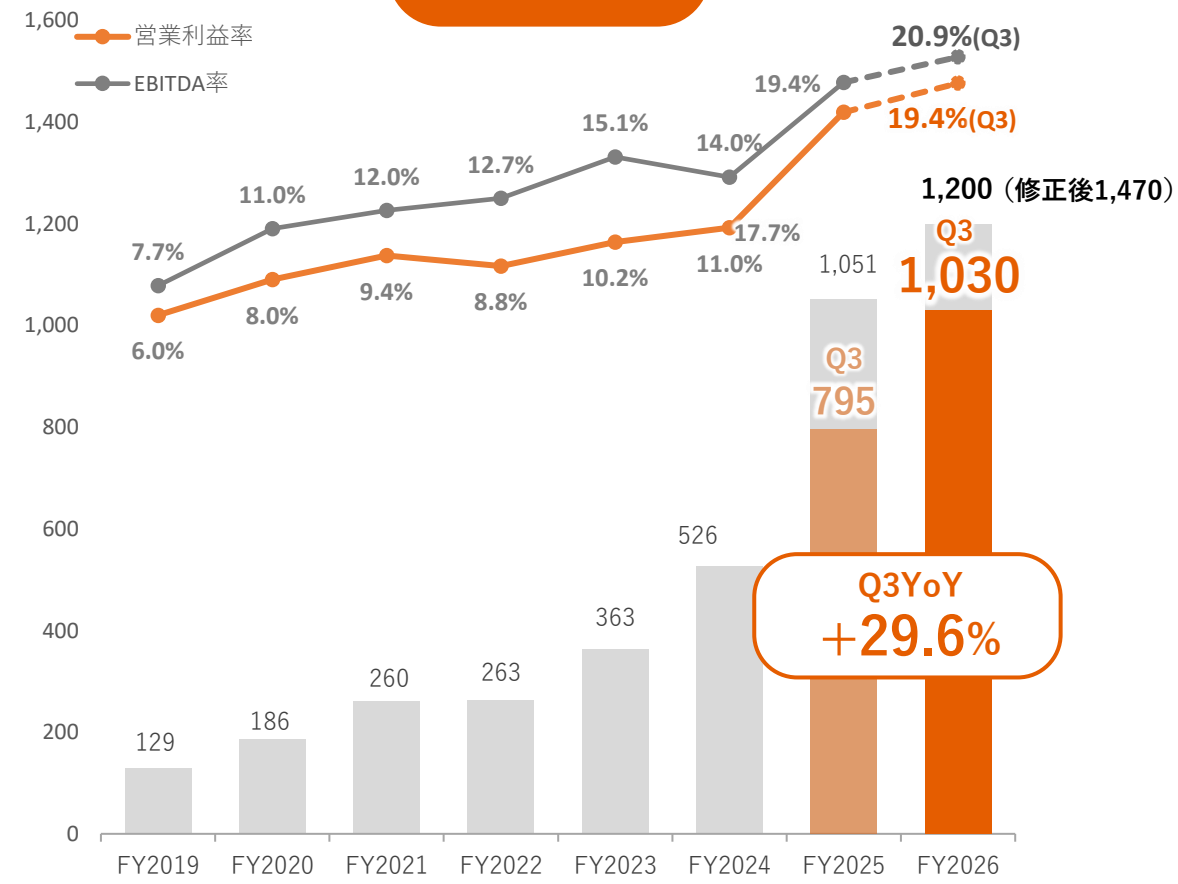
先行投資の年としながらも、営業利益率は上昇基調

売上高YoY＋26.3%、営業利益YoY＋29.6%、営業利益率は19.4%に

売上高



営業利益

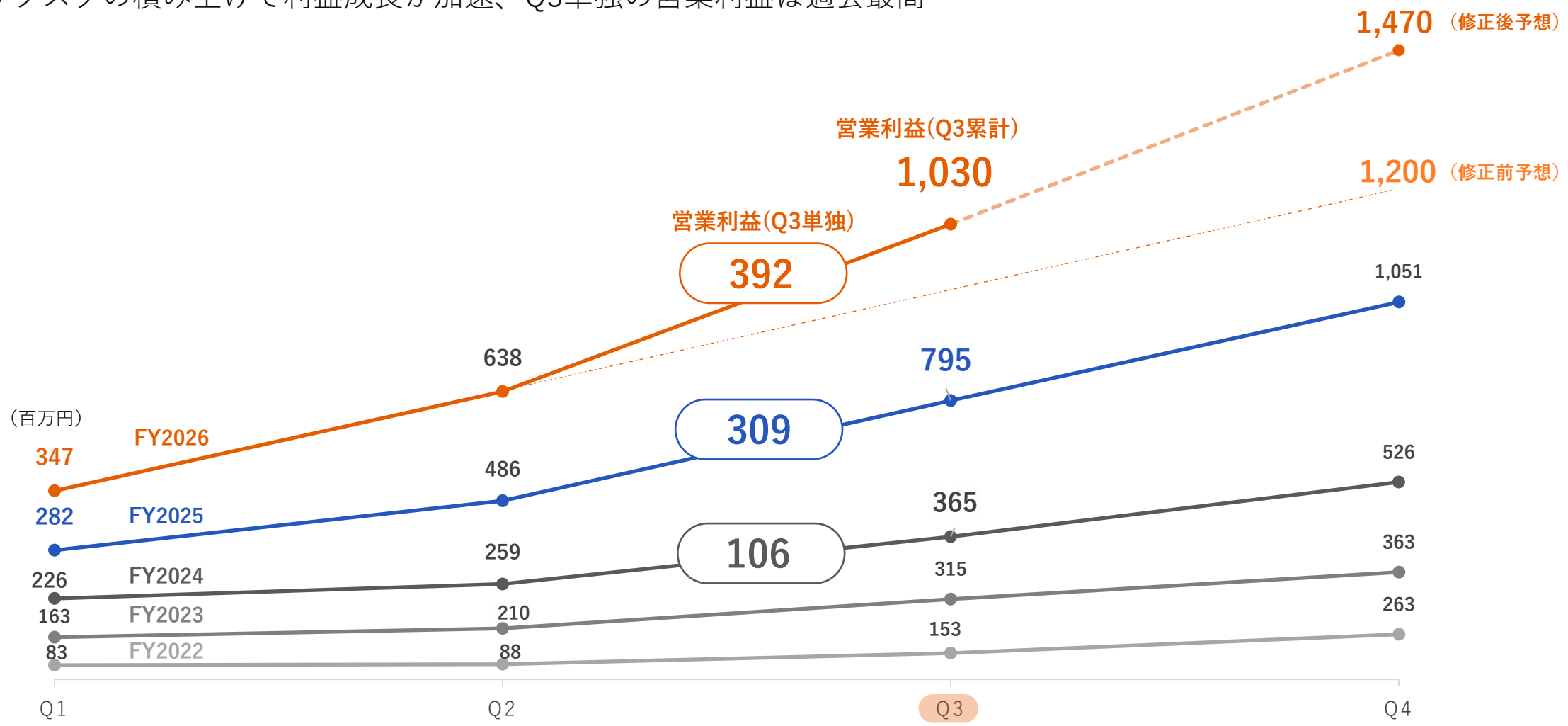


Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

サブスクARRの積み上げで利益成長が加速

サブスクの積み上げで利益成長が加速、Q3単独の営業利益は過去最高



Copyright @ AMIYA Corporation

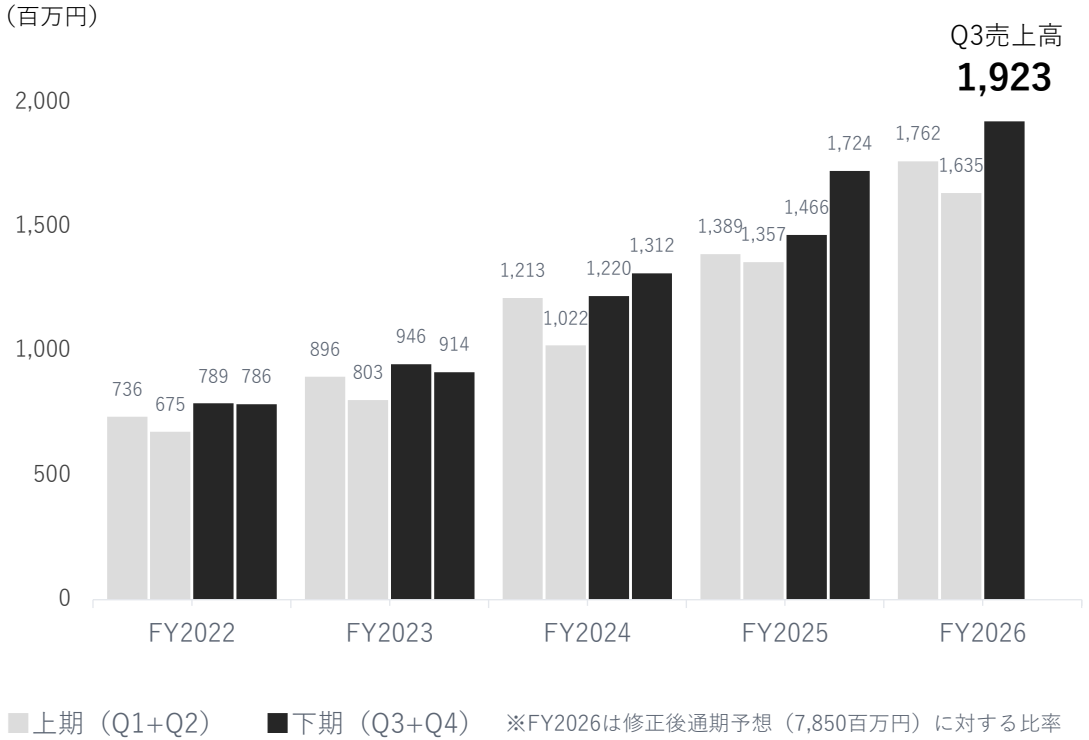
AMIYA

例年、下期偏重型が当社の傾向

ARRの積み上げで、売上高/営業利益共に下期(7-12月)偏重が継続。Q3営業利益は4年前の6倍

売上高（四半期単独）

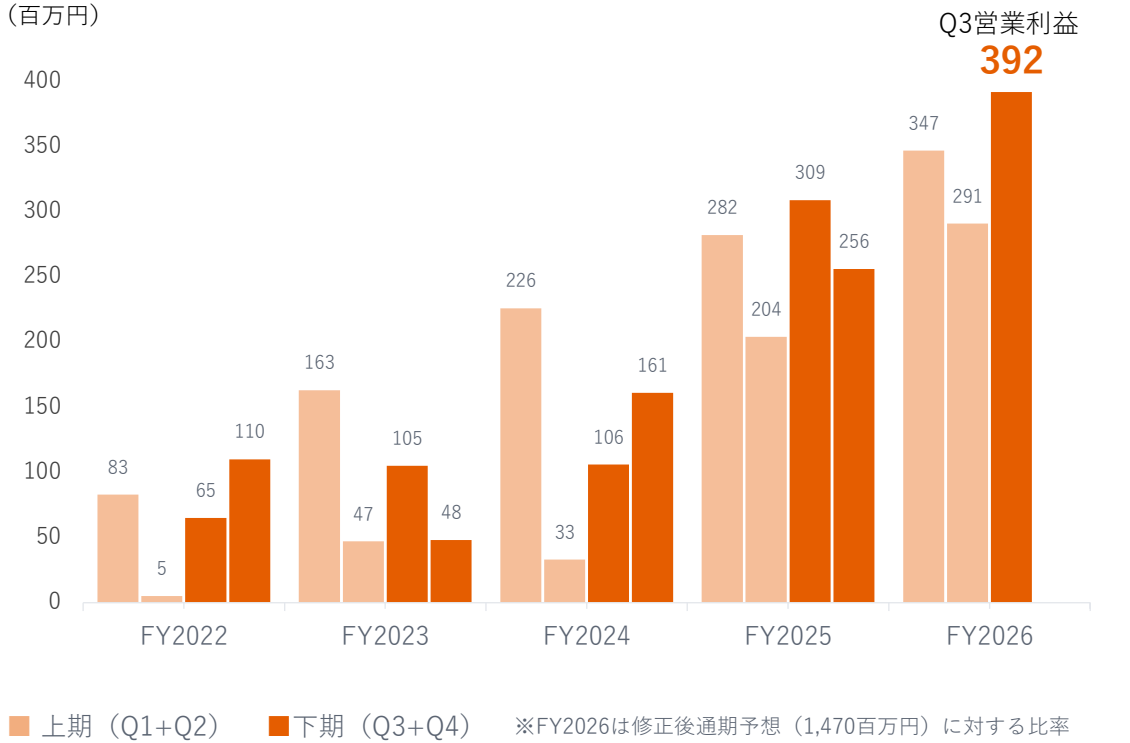
FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
上期 47.3%	上期 47.7%	上期 46.9%	上期 46.3%	上期 43.3%
下期 52.7%	下期 52.3%	下期 53.1%	下期 53.7%	下期(予) 56.7%



■上期（Q1+Q2）　■下期（Q3+Q4）　※FY2026は修正後通期予想（7,850百万円）に対する比率

営業利益（四半期単独）

FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
上期 33.4%	上期 58.0%	上期 49.4%	上期 46.3%	上期 43.5%
下期 66.6%	下期 42.0%	下期 50.6%	下期 53.7%	下期(予) 56.5%



■上期（Q1+Q2）　■下期（Q3+Q4）　※FY2026は修正後通期予想（1,470百万円）に対する比率

Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

ARR成長(YoY+34%)が、売上高成長(YoY+26%)を上回る。継続収益基盤の拡大期へ

●全社ARR

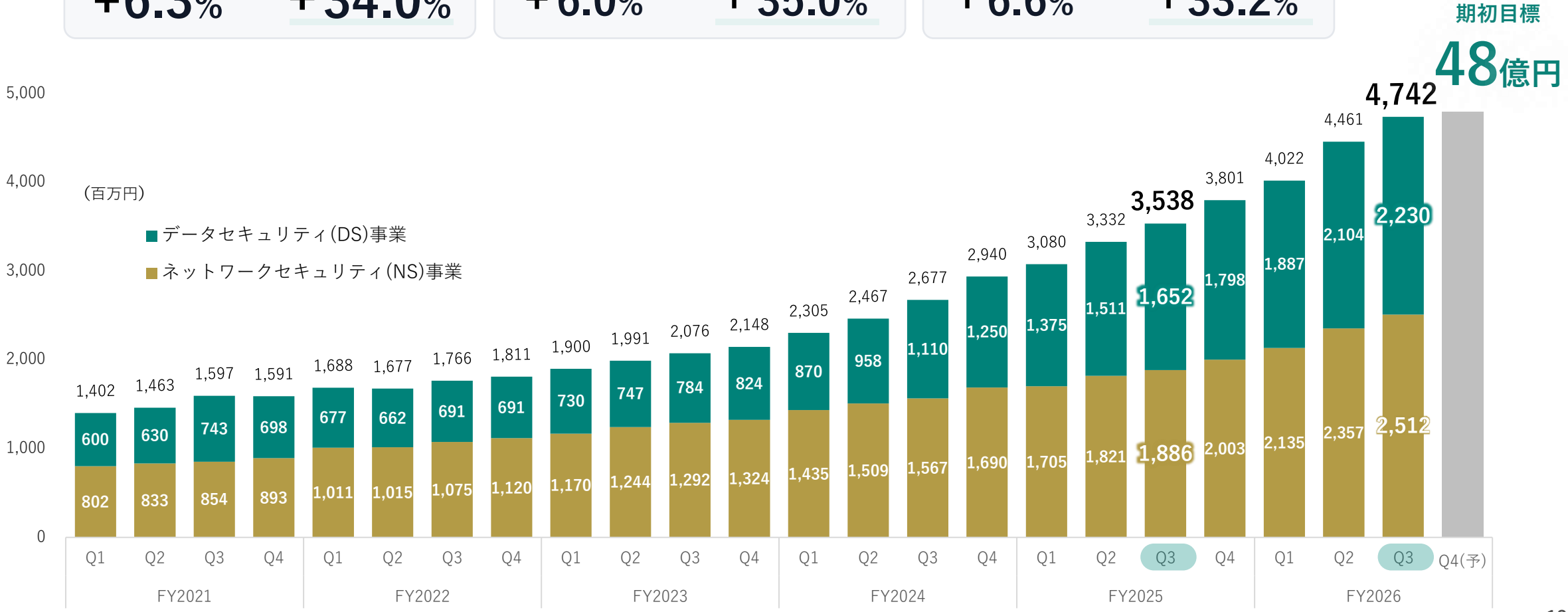
QoQ	YoY
+6.3%	+34.0%

●DS事業 ARR

QoQ	YoY
+6.0%	+35.0%

●NS事業 ARR

QoQ	YoY
+6.6%	+33.2%

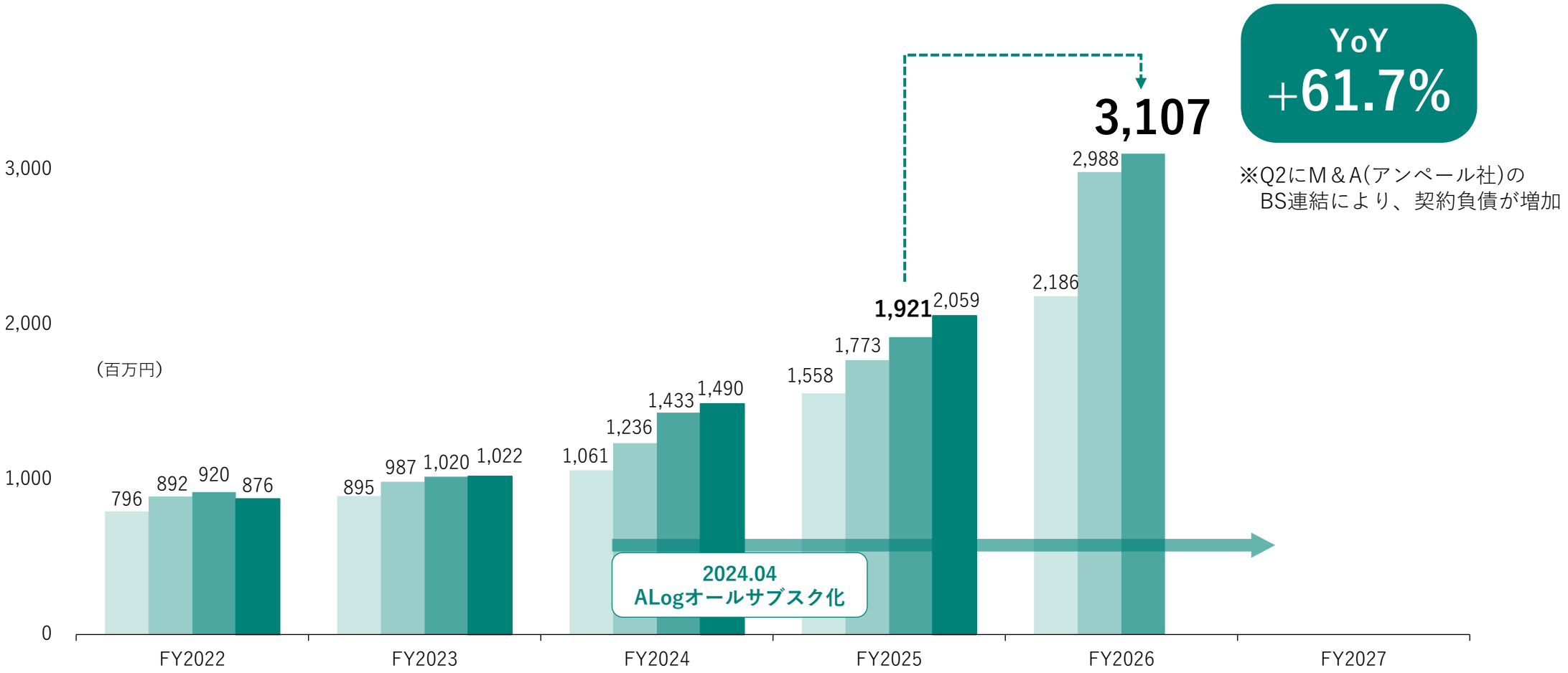


Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

契約負債はYoY+61.7%

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積みあがっている裏付けに。

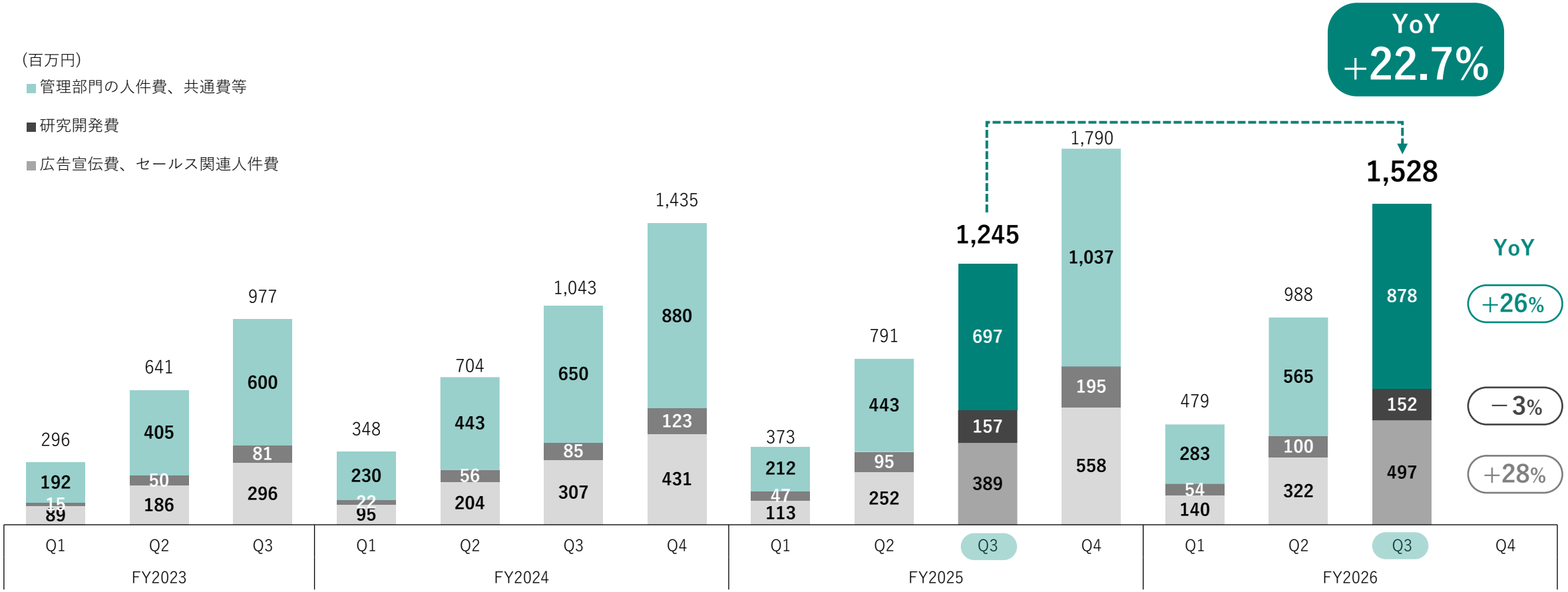


Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

国産ブランドの認知に向けて、販売促進/広告宣伝に積極投資

共通費の増加は、資金調達・M&Aの支払報酬によるもの。
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



Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

国の制度が追い風となり、国産製品の存在感高まる

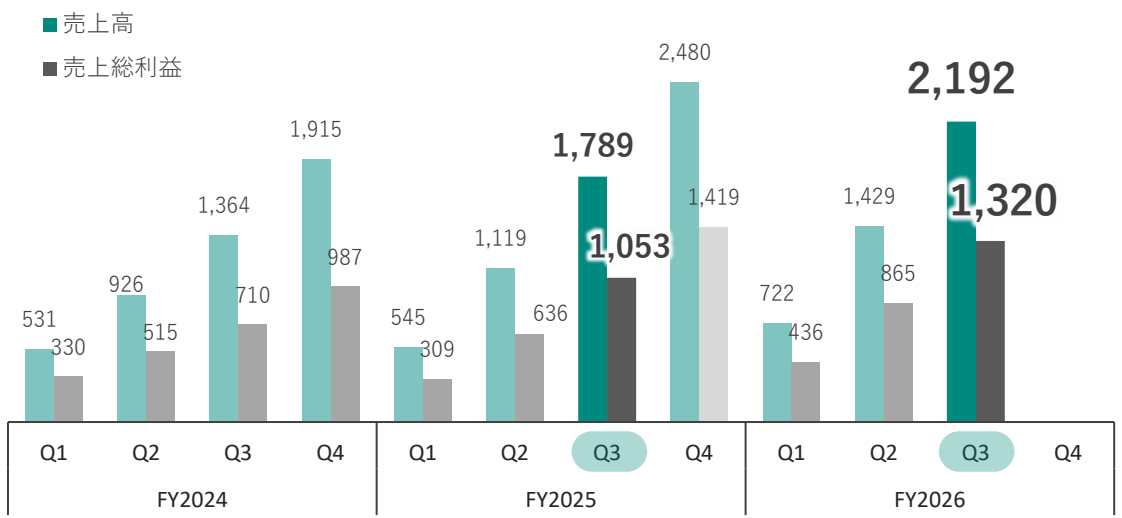
データセキュリティ事業

昨今相次ぐサイバー攻撃を受け、インシデント対応の依頼やSCS評価制度*に関連したお問い合わせが増加。大手製造業・IT企業からの受注が堅調。
事業全体の売上総利益率は60%と高く、主力のALog製品が牽引。

FY2026 Q3 YoY

売上高	売上総利益	セグメント利益
＋22.5%	＋25.3%	＋38.2%

（百万円）

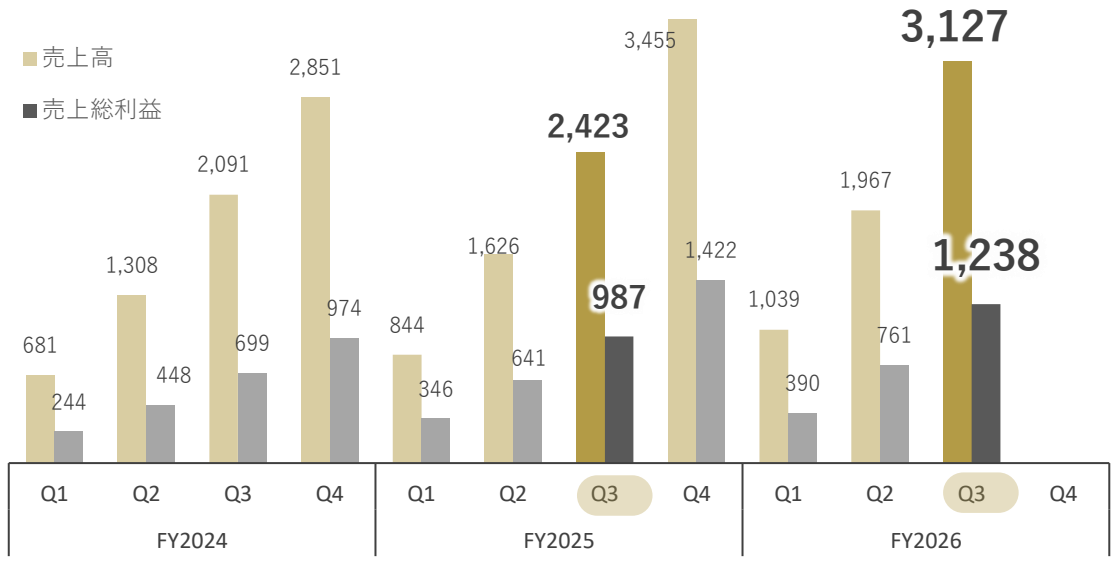


ネットワークセキュリティ事業

企業のSASE需要がNetwork All Cloudサービスを後押し。ランサムウェア・フィッシング防御としての直接的効果から、今後も需要が見込まれる。
販促/研究開発の投資を継続しつつ、利益率は上期から改善。

FY2026 Q3 YoY

売上高	売上総利益	セグメント利益
＋29.1%	＋25.5%	＋18.4%



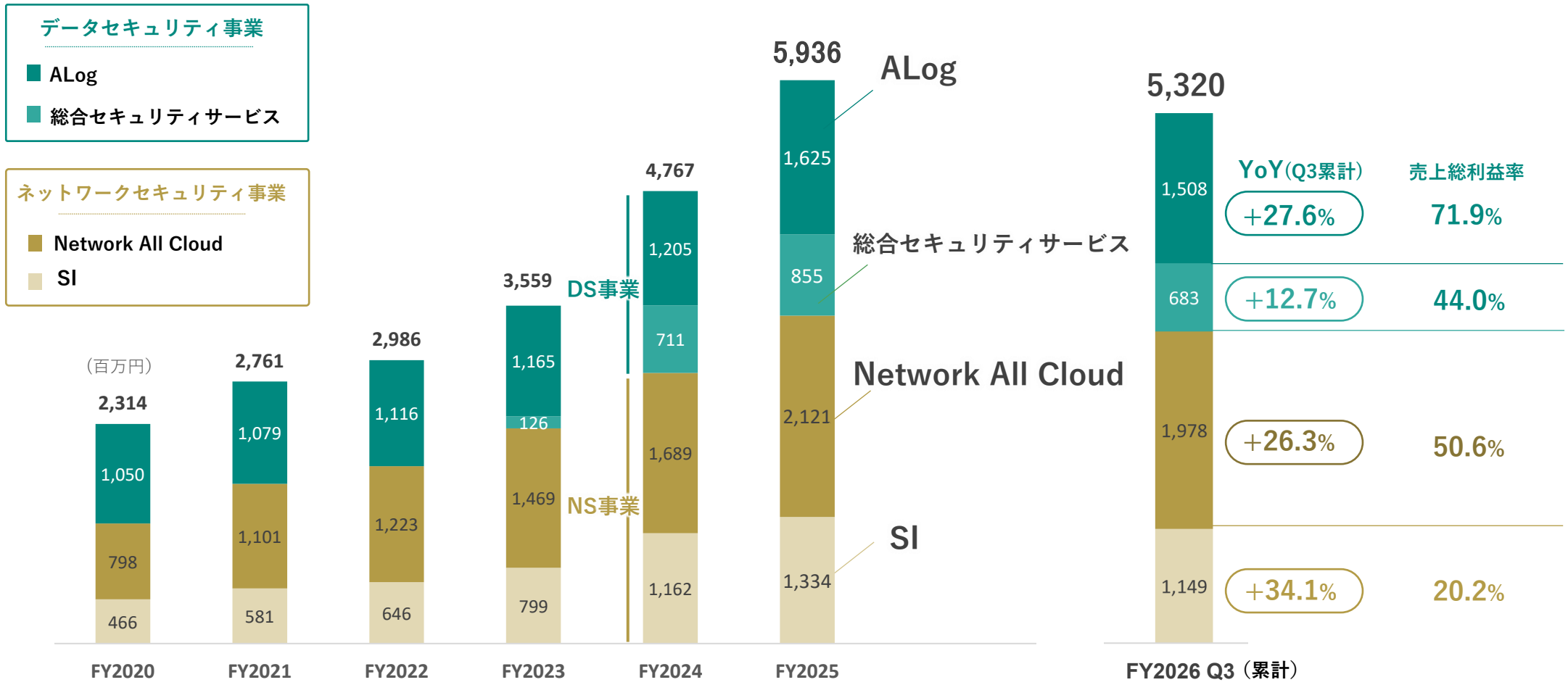
* SCS評価制度：政府が整備を進める「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度」

Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

主要商材別 売上高年度推移

全面サブスク移行した**ALog**や、SaaSサブスク型の**Network All Cloud**など、**高収益のストック商材が成長加速。**
総合セキュリティサービスも上昇基調。祖業のSI(システムインテグレーション)は、低粗利だが安定成長

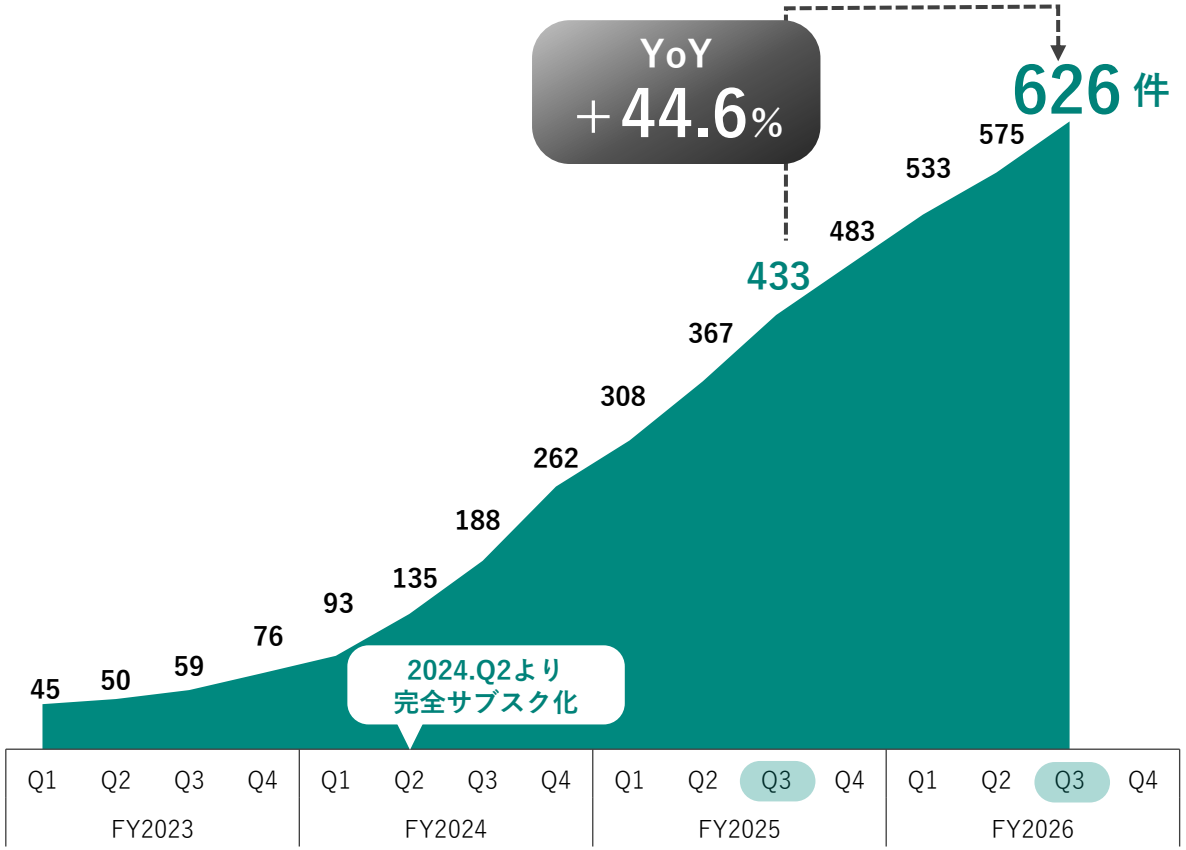


Copyright @ AMIYA Corporation

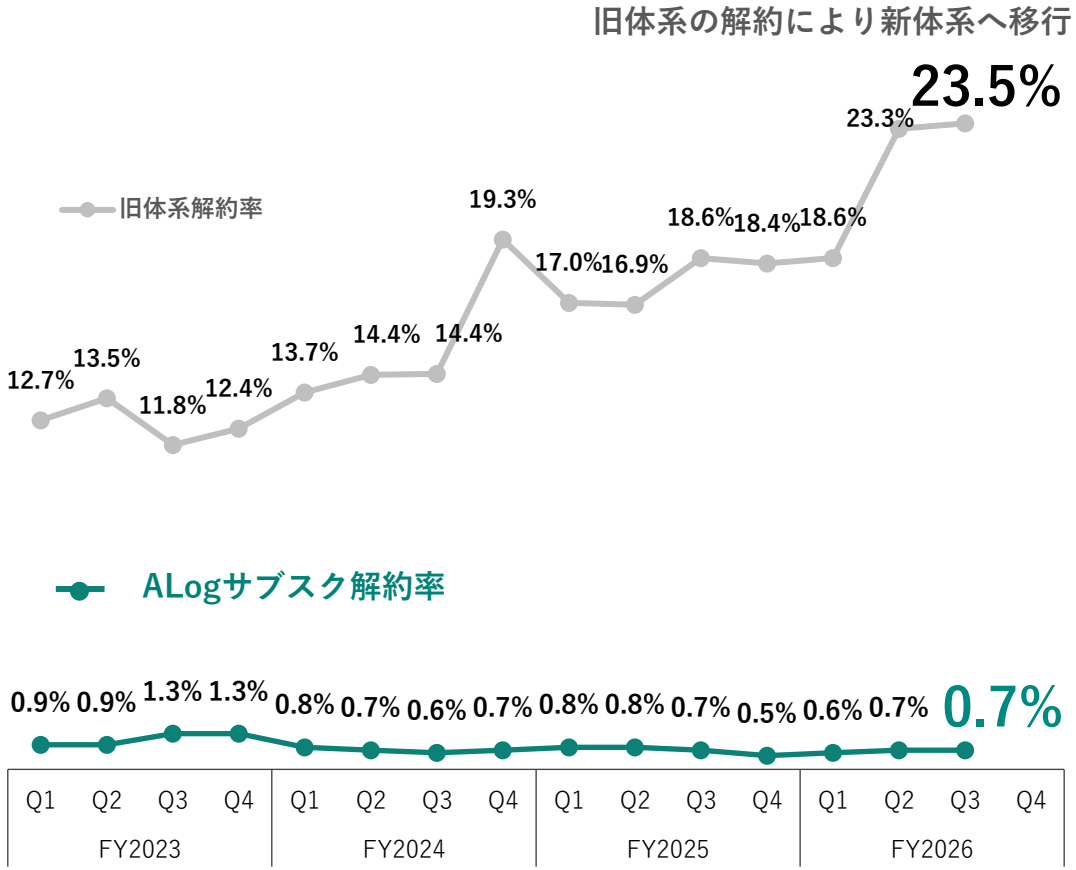
AMIYA

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)

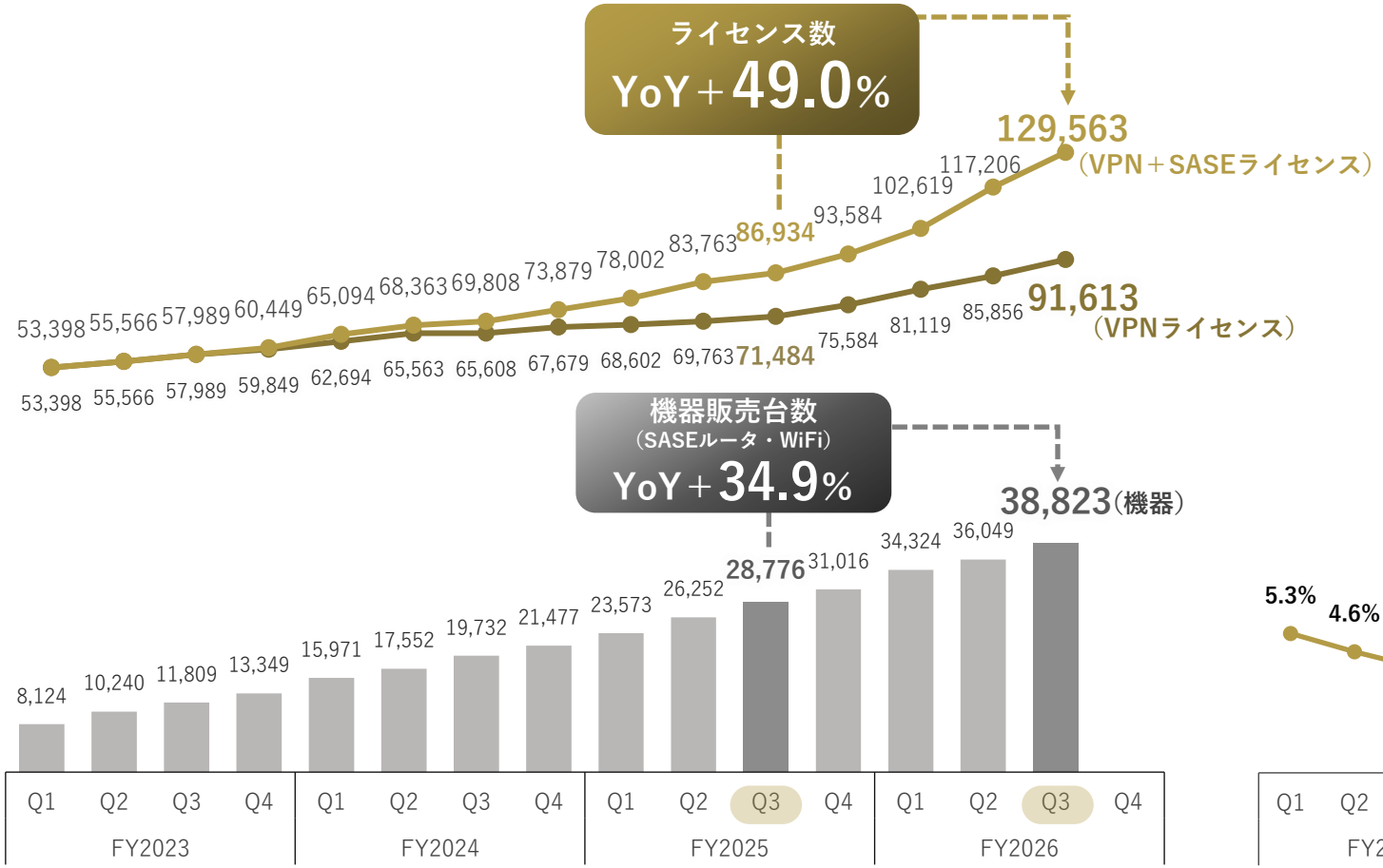


Copyright @ AMIYA Corporation

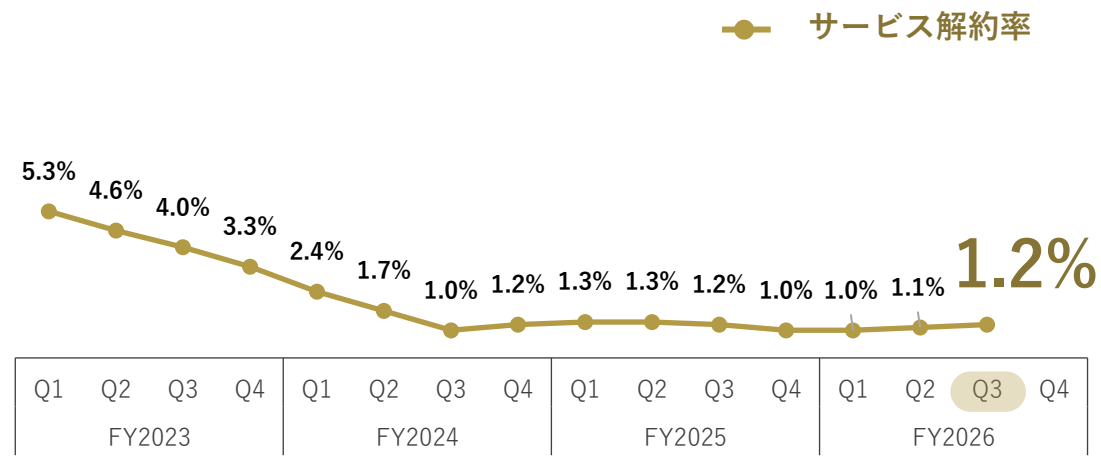
AMIYA

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)



Copyright @ AMIYA Corporation

03

成長持続性と中期戦略

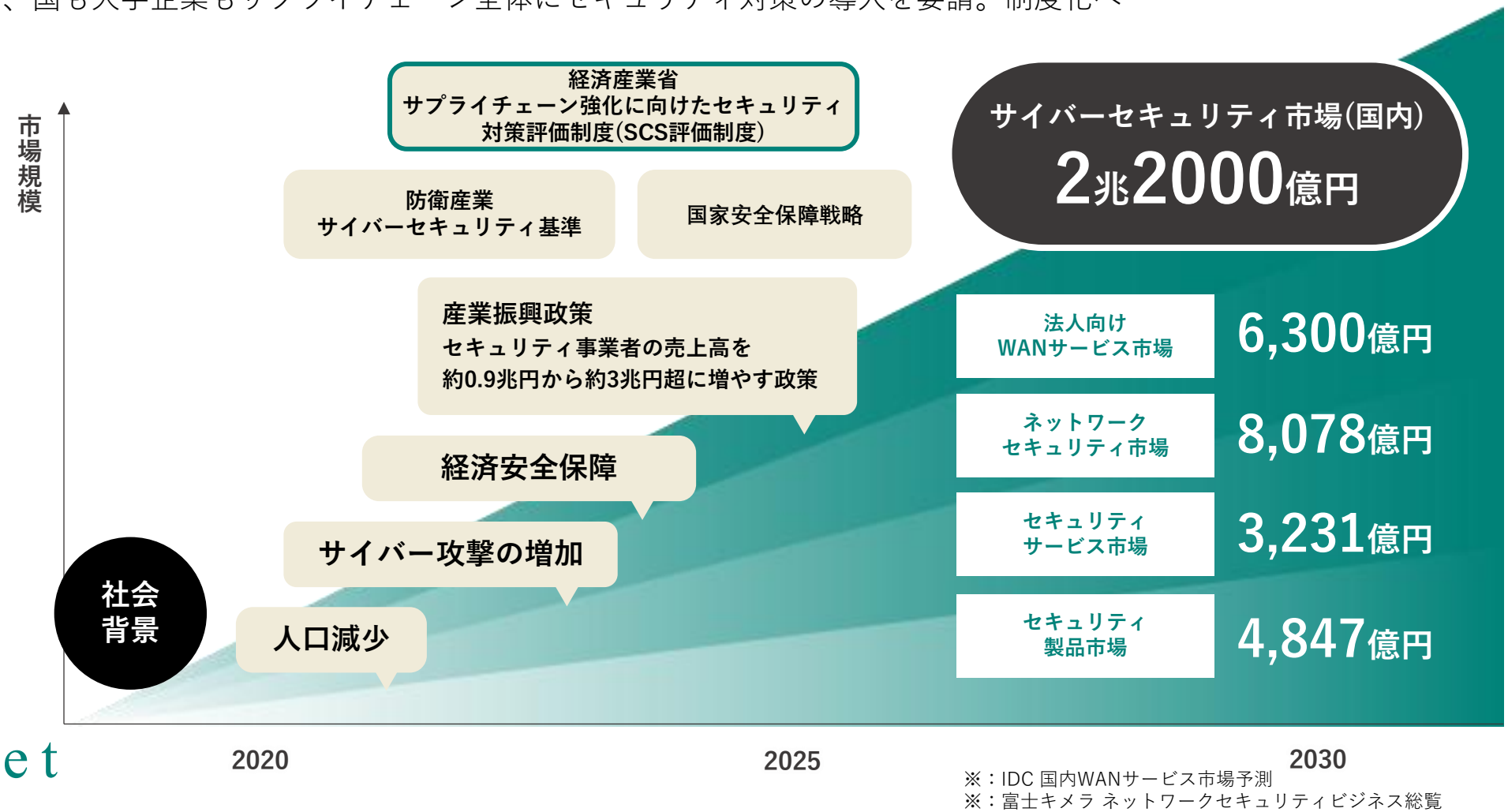
AMIYA

サイバー攻撃の多発とSCS評価制度が、需要を後押し

度重なるサイバー攻撃を受け、国も大手企業もサプライチェーン全体にセキュリティ対策の導入を要請。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

Copyright @ AMIYA Corporation

世界の主要サイバーセキュリティ製品

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	クラウドストライク（43兆円） センチネルワン（1.3兆円）	
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（600兆円） オクタ（5.7兆円）	
SIEM ログを集めて、有事の分析に使う	1.8兆円	スプランク※シスコが4兆円で買収 IBM（33兆円）	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（67兆円） パロアルトネットワークス（51兆円） フォーティネット（21兆円） ゼットスケーラー（5.1兆円）	フルマネージドSASE Verona

（）内は2026年9月末時点の時価総額
（1USドル＝157円換算）

Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

営業戦略

料金体系をサブスクに変更

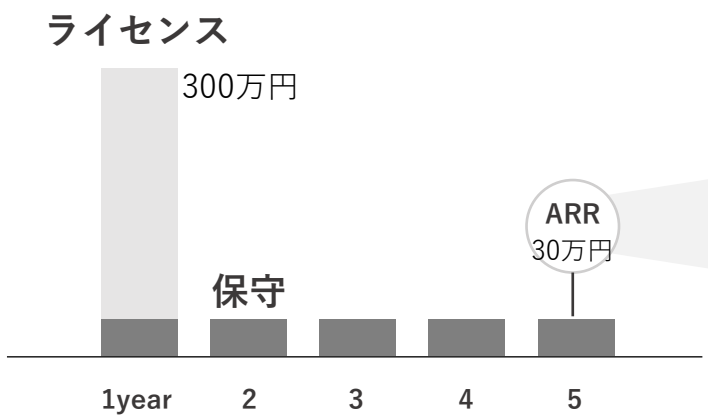
2024年4月より『ALog』を売切りからサブスクに完全移行。**売上は従来の保守金額の約7倍、解約率は14%➡1%未満**に

従来差異

Revolution

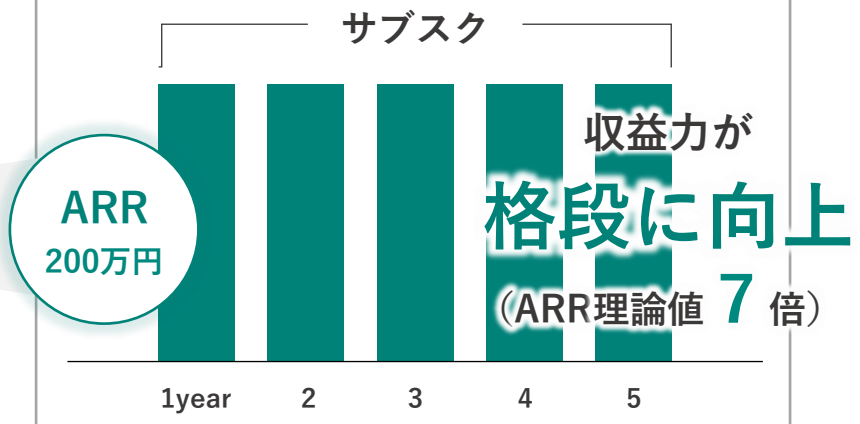
売切り型

- 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

Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

営業戦略

縦横拡張のハイブリッドモデル

SI・コンサルティング（フロー）でトップラインを成長させ、サブスク（ストック）で継続的安定収益を積み上げる。
両輪で収益を拡大し、ストック比率は6割に。

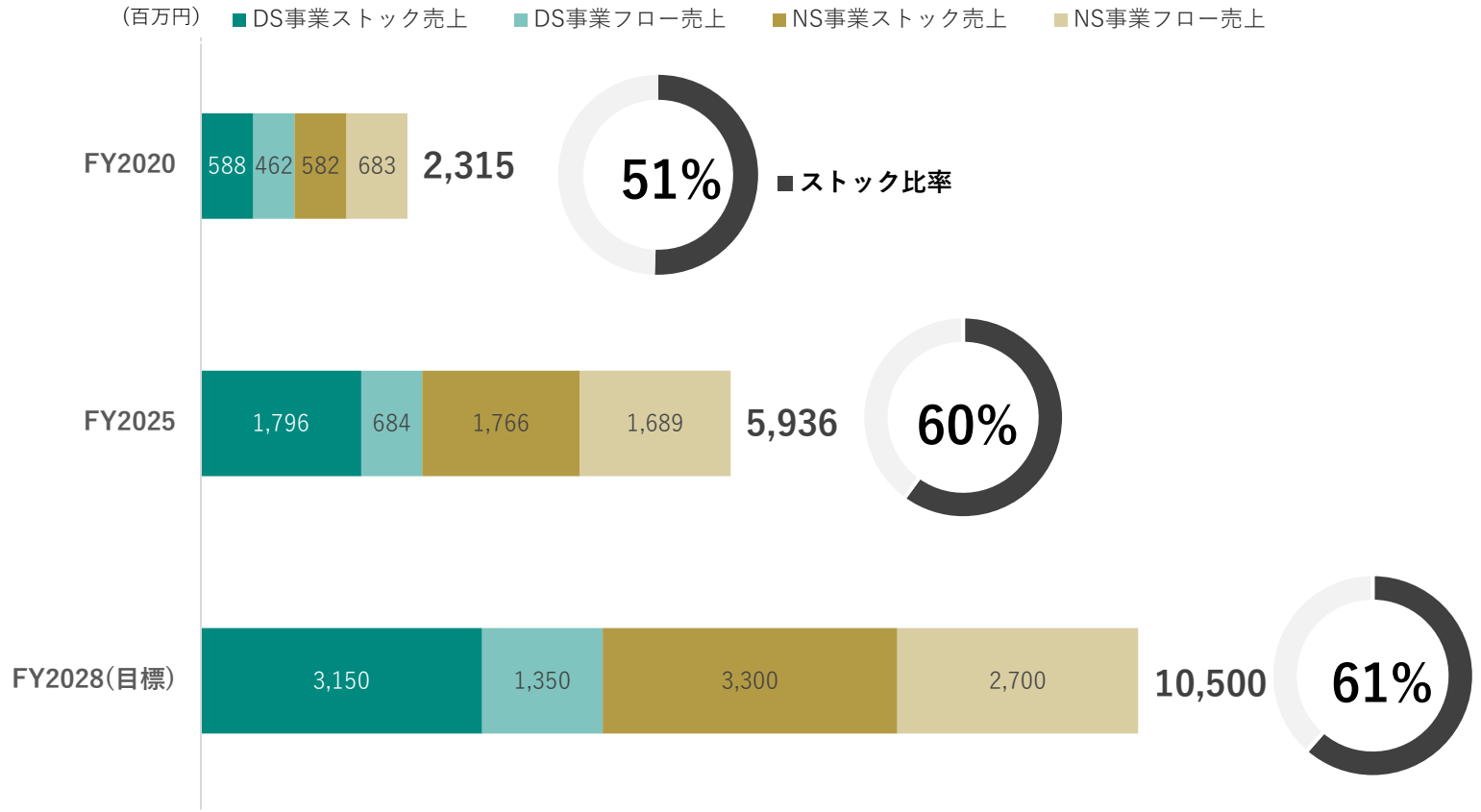
収益構造

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

Model Change



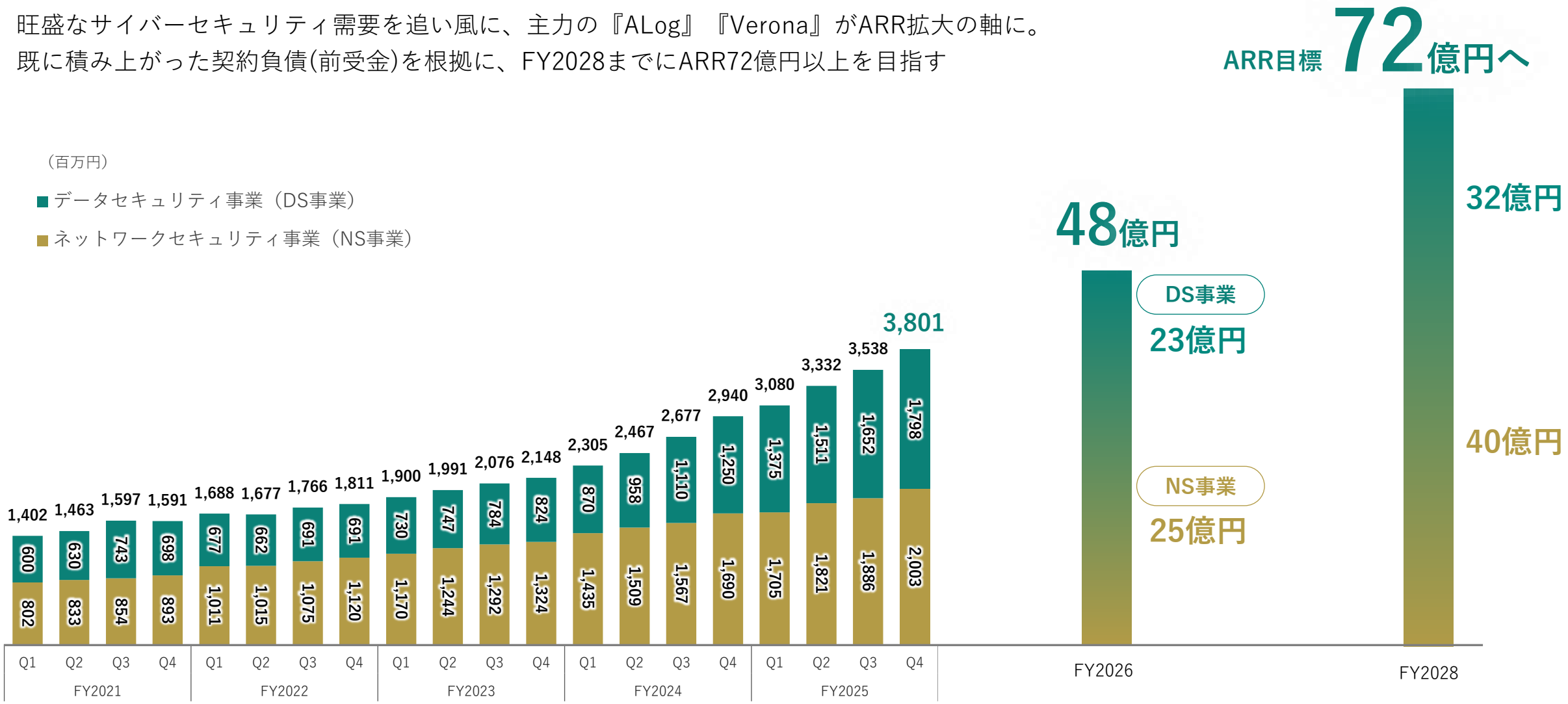
Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

営業戦略

ARR(年間継続収益)をKPIの最重要軸に

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。
既に積み上がった契約負債(前受金)を根拠に、FY2028までにARR72億円以上を目指す



Copyright @ AMIYA Corporation

営業戦略　製品力は大手に比肩。ブランディング戦略が成長の鍵

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



Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

資本戦略　大手の資本参画を事業拡大のアップサイドに

純国産セキュリティ製品をもつ網屋に、大手企業が続々と資本参画。当社の開発力と成長性への評価の表れ

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を活用した攻撃監視サービス

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セキュリティ共同開発

営業：営業活動は提携先が担い、当社は製品教育などの販売支援に集中。営業人員を大きく増やさずに販路を拡大
技術：提携先の高い技術力に基づく開発要望を取り込み、既存製品の機能拡張・性能向上につなげる

サイバーソリューションズ

メール/認証の国産セキュリティメーカー

提携効果　**セキュリティ事業の相互多角化**

エイチ・シー・ネットワークス

オリックス系の大手ネットワークSIer

提携効果　**セキュリティネットワークの大規模協業**

Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

投資戦略

短期利益より将来の大型利益に積極投資

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に前期比＋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		
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		

- 新規事業/人材投資：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：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：広告宣伝を強化（各種イベントへの出展や主催）

Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

AI戦略　AIの最大活用こそ、日本のモノづくりの原点回帰

AIがSaaSの脅威となるのではなく、日本のモノづくりを加速度的に速められる分岐点ととらえ、
最も注力すべき開発投資枠に定義。自社でローカルLLMを構築し、開発速度の向上や新機能を市場に供給する

① AI活用による開発スピードの飛躍的向上

国産セキュリティ製品の高度化

従来は膨大な投資規模の北米メーカーしか成し得なかった高性能開発や多機能製品の提供に、**AI開発の力で当社が現実的に追随・逆転できる機会が到来**。国産メーカー再生のきっかけに。

従業員数は大差だが、
北米メーカー 数千人規模 VS 網屋 約300人

開発スピードは
従来の3倍※

開発コード量は
従来の6倍※

② AI活用によるAI機能の拡充

開発・運用の生産性向上

生成AIの性能向上により、加速度的に従来製品のAI機能実装が可能に。
攻撃の予兆検知、自動分析、自動対処などの国産開発も射程に。
他にも、**監視の代行（SOC）や脆弱性診断**などの被害を未然に防ぐサービスもAI開発の恩恵を享受できる。

ALog
SIEM ログの分析 ～FY2026
＋
EDR PC監視 FY2027
＝
XDR 全システムの相関分析 FY2028
▶
AIで自動対処。分析基盤の最高水準へ FY2029

AI活用で、従来の開発スピードは3倍・コード量は6倍に。2029年までに「自動運用型セキュリティ」の開発を検討

※ 2026年9月時点の前年同期比。当社計測（ALog製品）

Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

M&A戦略　　セキュリティ企業のM&Aを積極推進

サイバーセキュリティ事業へのM&Aを最優先とし、総合セキュリティプロバイダとして補完すべき領域に寄与する投資を行う。
選定は、PL貢献度の高い企業を前提とし、高度なテクノロジーで当社の既存事業への貢献効果を重視する。

M&Aターゲット方針　—どの領域に投資するか

優先度	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
高	● AIによるSIEM・EDR・XDRなど高度開発の拡張 ● SOC・MDR等のサイバー攻撃監視運用の体制増強 ● コンサルティング・脆弱性診断・高度開発等の人材確保	● SDN・SASE・ゼロトラストなど高度開発の拡張 ● 急増するSASEニーズに対応するための運用部隊増強 ● ネットワーク機器の国産製造・販売網の強化
中	事業共通の補完：セキュリティエンジニア/AI開発者の補充	セキュリティ人材の派遣事業 / AI-SOC、AIセキュリティのサービス提携

M&A投資規律・PMI　—どのように投資・統合するか

M&A投資規律

- ✓ サイバーセキュリティ事業の拡張に寄与する投資であること
- ✓ AI/クラウド/セキュリティの先駆的な技術を所有し、単体数値として利益貢献性の高い投資であること

PMIフレームワーク

共通化 型の導入	人材育成 人的リソースの強化	高度化 グループシナジー創出
上場グループ水準のガバナンス・情報セキュリティ基準	網屋流セキュリティ人材育成・グループ人材交流	製品・サービスのクロスセル、調達・製造の内製化

Copyright @ AMIYA Corporation

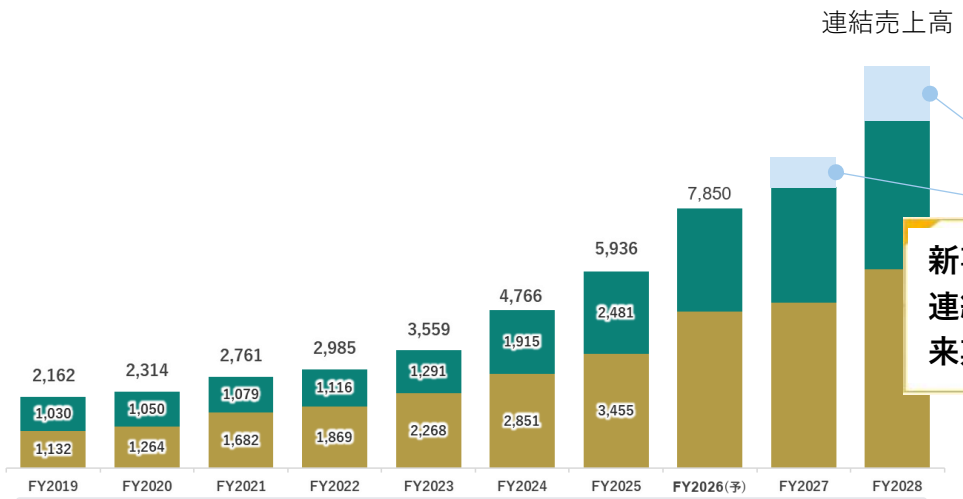
AMIYA

M&A戦略　国産のHW自社製造を見据え、産業機器メーカーを買収

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グループに。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：
需要が旺盛なSASE用ルータの国内製造拠点としてシナジー



NS事業の営業利益率上昇

SASE機器販売において、円安による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。
機器調達コストの低減と安定供給が目的。

Copyright @ AMIYA Corporation

R&D戦略

ALog サイバー攻撃に対抗するための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	



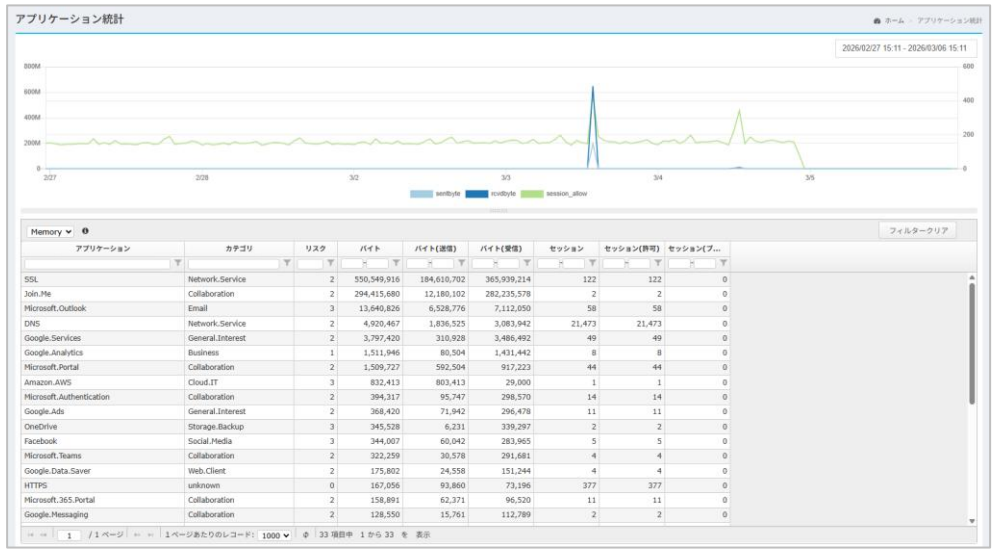
Copyright @ AMIYA Corporation

R&D戦略

Verona SASE市場の拡大を見据え、機能拡充を徹底

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)	



時価総額数十兆円規模の海外企業と
同等以上の機能アップを目指す

Copyright @ AMIYA Corporation

付録

AMIYA

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6,200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%	×	1.2%
(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

Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

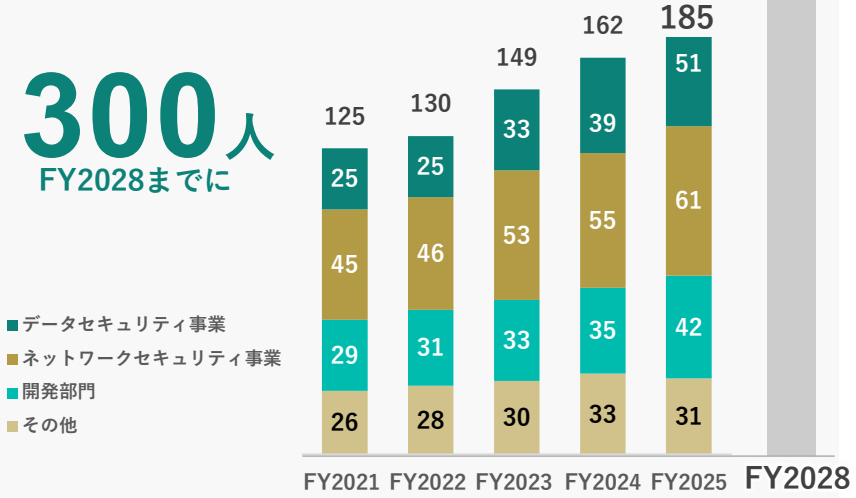
人材戦略　より良い環境作りで、優秀なセキュリティ集団を形成する

※下記は網屋単体数値（2026年9月末現在）

従業員数

新卒学生を中心に優秀なセキュリティ人材を
採用＆育成

300人
FY2028までに



保有資格

サイバーセキュリティ領域の高度専門人材を育成・確保

脅威分析・インシデント対応	GIAC GCFE／CRTP／OSCP
ネットワーク～クラウド防御	CCNP Security／LPIC-3 Security／CCSK AWS Certified Security – Specialty
セキュリティ管理	CISSP／情報処理安全確保支援士
リスク評価・改善	CISA／ISMS審査員補

セキュリティを支える基盤技術

ネットワークスペシャリスト　CCNP　応用情報技術者

※当社社員が保有する主な資格

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

4.9%

※業界平均 9～13%

平均残業時間

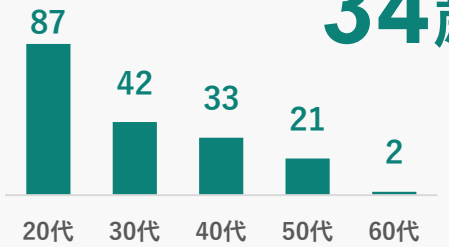
業界では珍しい低残業

9.3時間/月

※業界平均 20～25時間/月

平均年齢

34歳



Copyright @ AMIYA Corporation

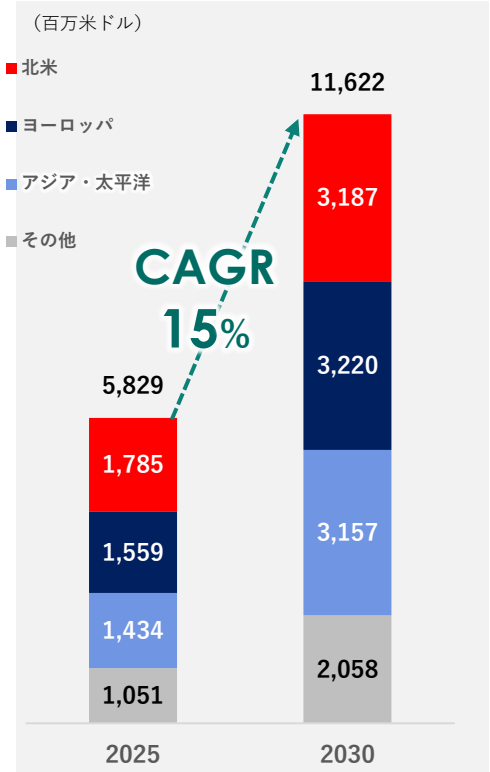
付録

世界のSIEMプレーヤーと ALog

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＄/157円計算（2026年9月末）



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

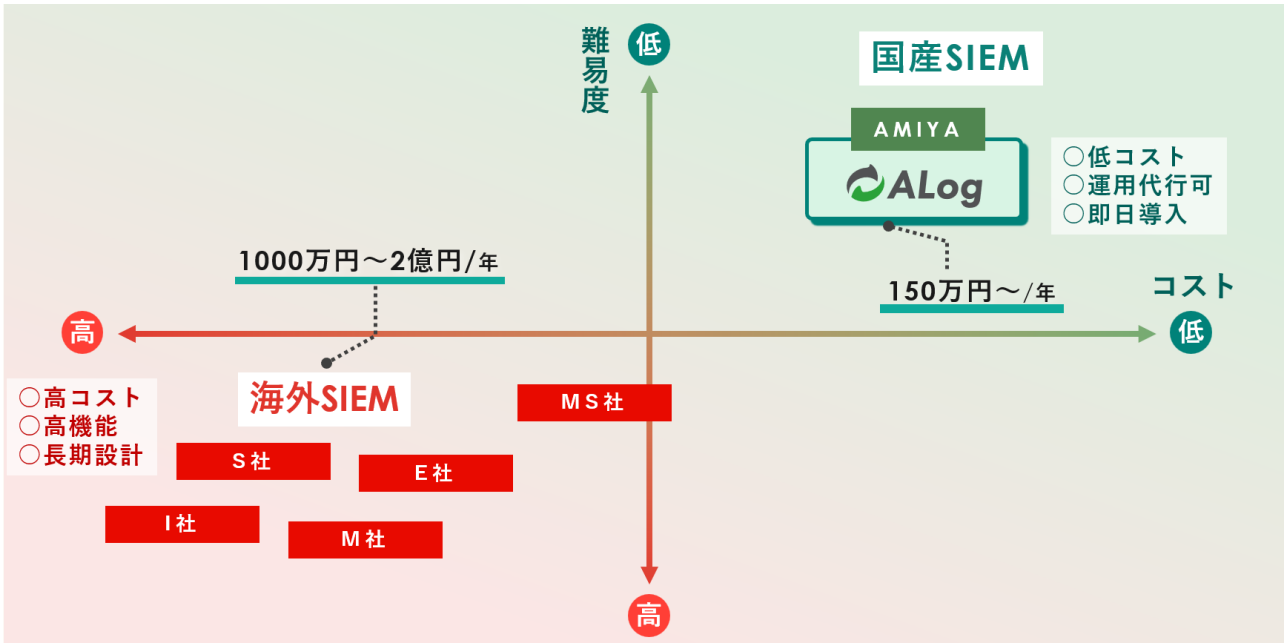
世界市場でのトップリーダーは
Splunk社、McAfee社、IBM社など

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3月）

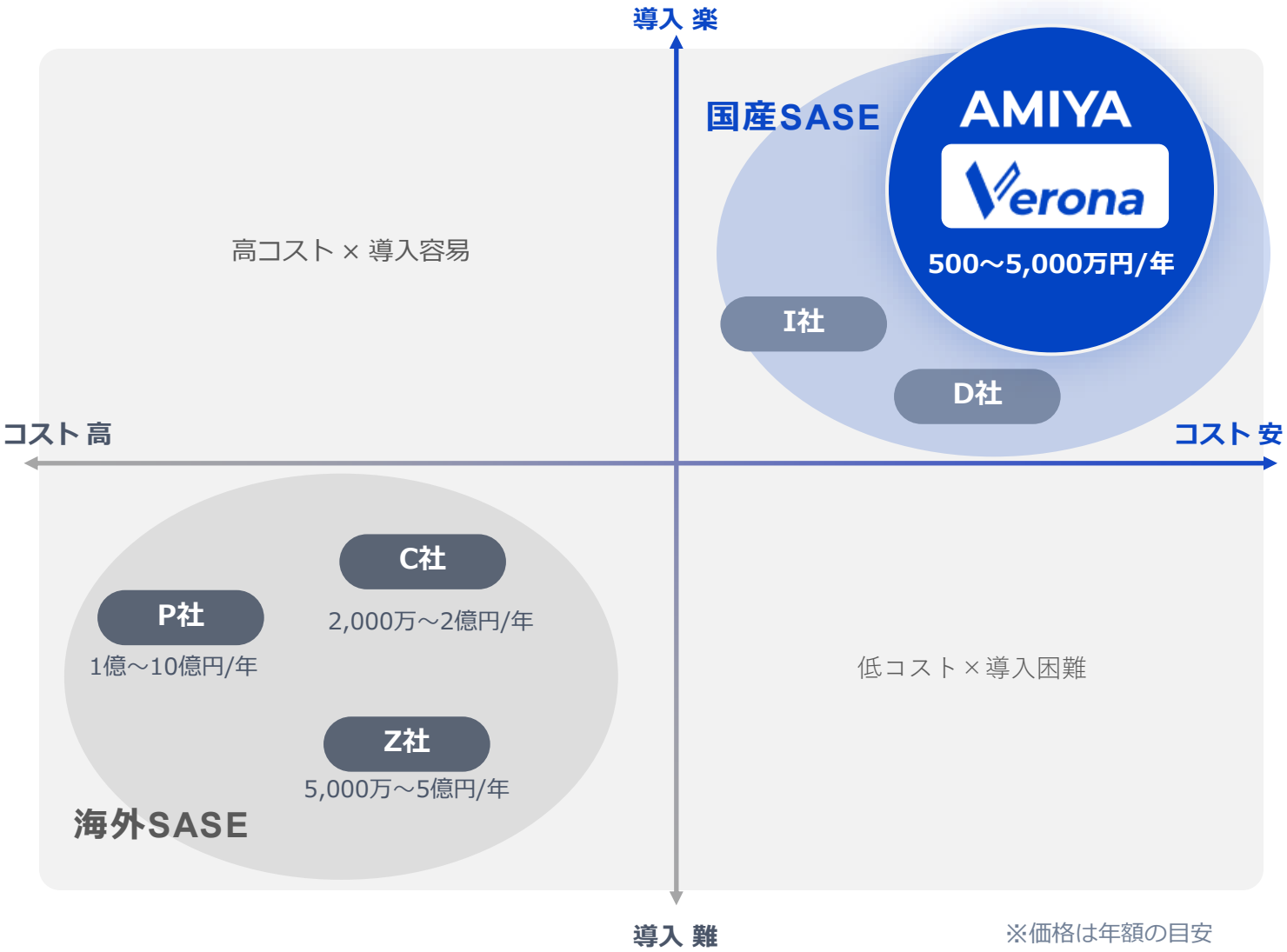
主なプレーヤー

SIEM市場の主要プレーヤーは北米企業の製品が独占。高額/多機能が多い。
ALogは、すぐ導入できる/適正価格/誰でも使えるがコンセプト



付録

世界のSASEプレーヤーと Verona



※価格は年額の目安

海外製品との比較

SASE市場の主要プレーヤーも北米企業の製品が独占。
かなり高額/多機能な製品が多い。
Veronaは **運用付き/適正価格/高機能**がコンセプト

	Verona	海外SASE
運用サービス	◎ 運用伴走付	× 自社で運用
価格	◎ 適正価格	× 高額
導入SI	◎ 短納期／即導入	× 要長期設計
機能（DLP/サンドボックス）	△ 開発中	◎搭載済み

Copyright @ AMIYA Corporation

04

事業の概要

データセキュリティ事業

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）

カンタンSIEM

ALog

あらゆるシステムからログを自動収集



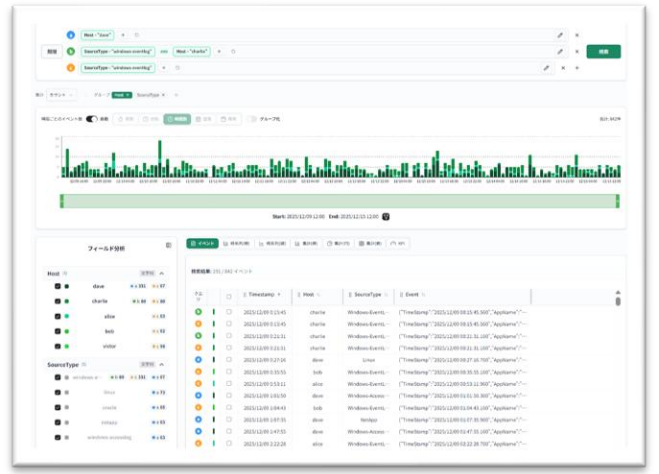
サイバー攻撃の
痕跡を自動分析

SCS評価制度に対応

社内不正をAIでふるまい検知



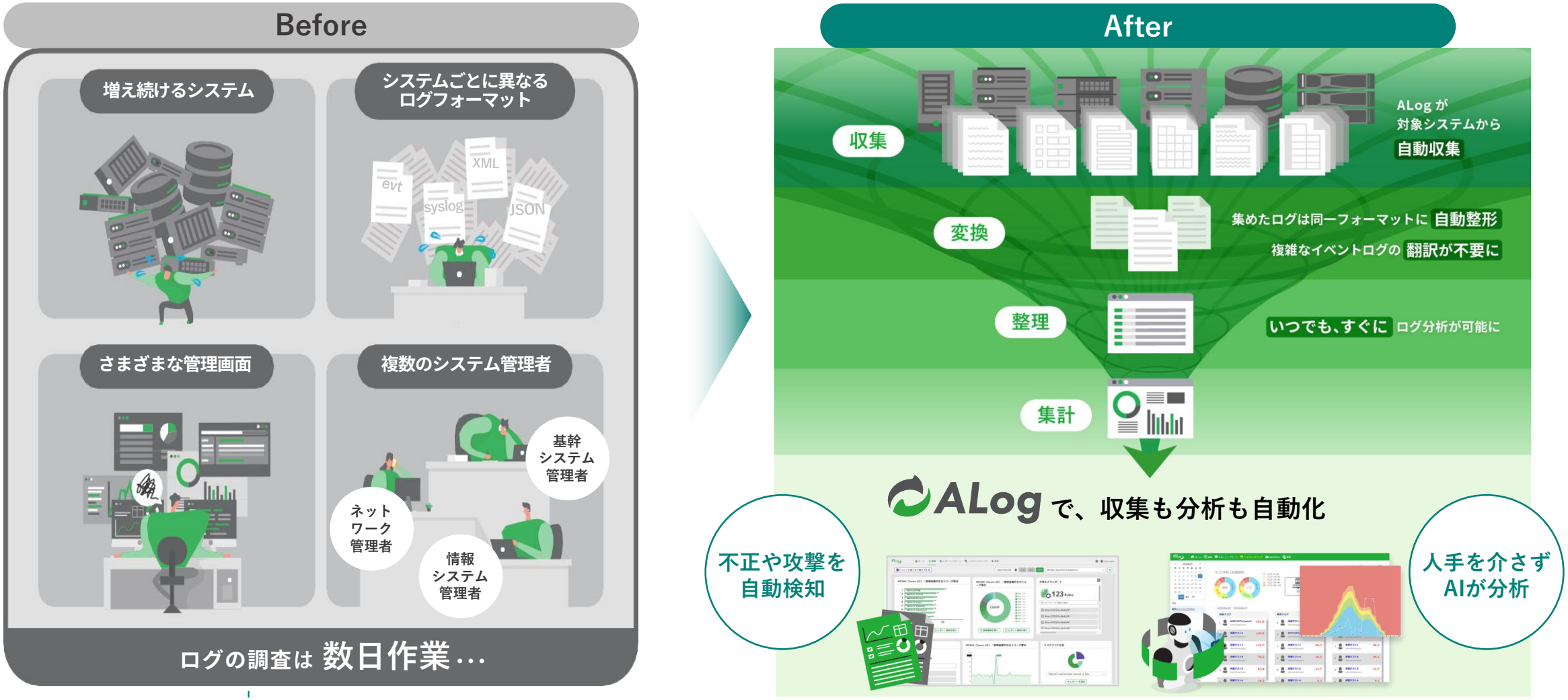
6,500契約（累計）



Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

ALog ｜ログの収集/保管/分析がワンパッケージに



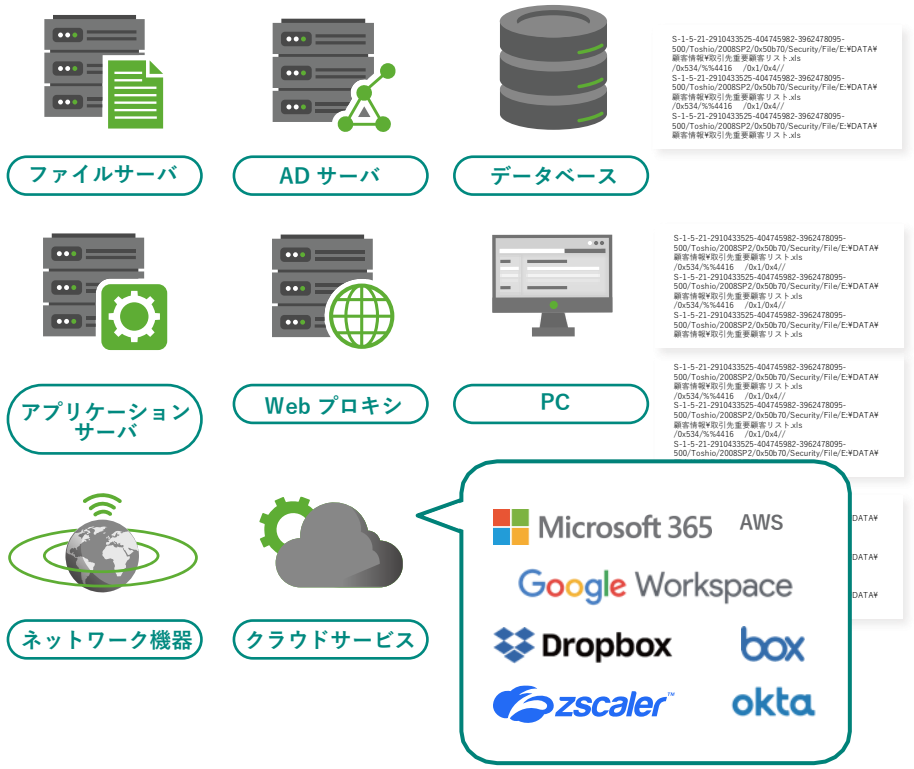
従来は、システムごとにログを正規化する必要があった。ALogでは自動で種別/要素を正規化できる。

Copyright @ AMIYA Corporation

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、大量のデータを即時に処理する技術が必要。
6,500契約の導入実績と技術特許・ノウハウは、大手も追随できない独自の優位性に

Copyright @ AMIYA Corporation

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：$[1\,1\,1\,1\,1\,0\,0\cdots 0] =: \left[x_1^{(n)}\ x_2^{(n)}\cdots x_V^{(n)}\right] =: x_n\ (n \in \{1,\ldots,N\})$

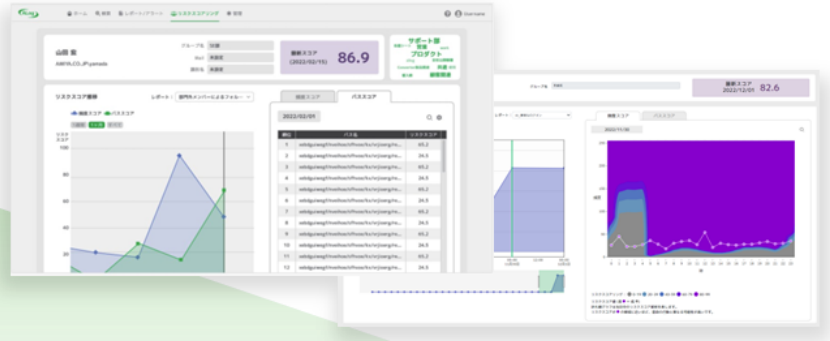
N: データ数

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

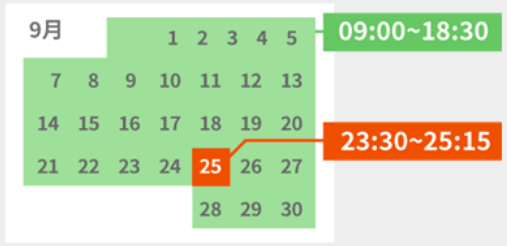




普段との違いで見つかる 内部不正

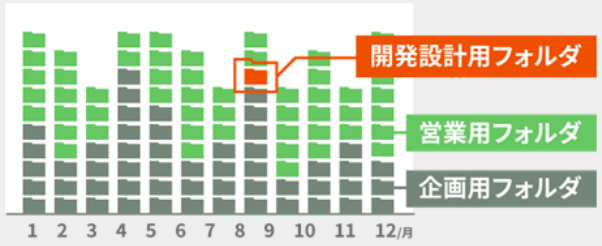
いつもと違う時間のアクセス

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。顧客自身での対応は現実的ではない。
ALogは、事前登録なしでAIが自動で普段と異なる挙動を発見し、判定できる。

Copyright @ AMIYA Corporation

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

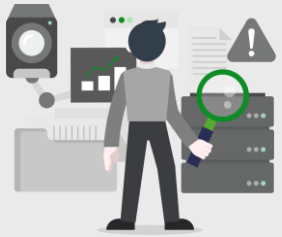
多種のログを収集



ALog

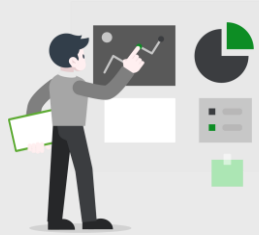
ALogをお客様に代わって運用。セキュリティのプロが遠隔監視

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なり、
中小企業も導入しやすくなる。当社にとってはARRとARPUの伸長につながる。

Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

総合セキュリティサービス

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	

➡脆弱性診断、有事支援、監査、教育など包括的に網羅する

Copyright @ AMIYA Corporation

ネットワークセキュリティ事業

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

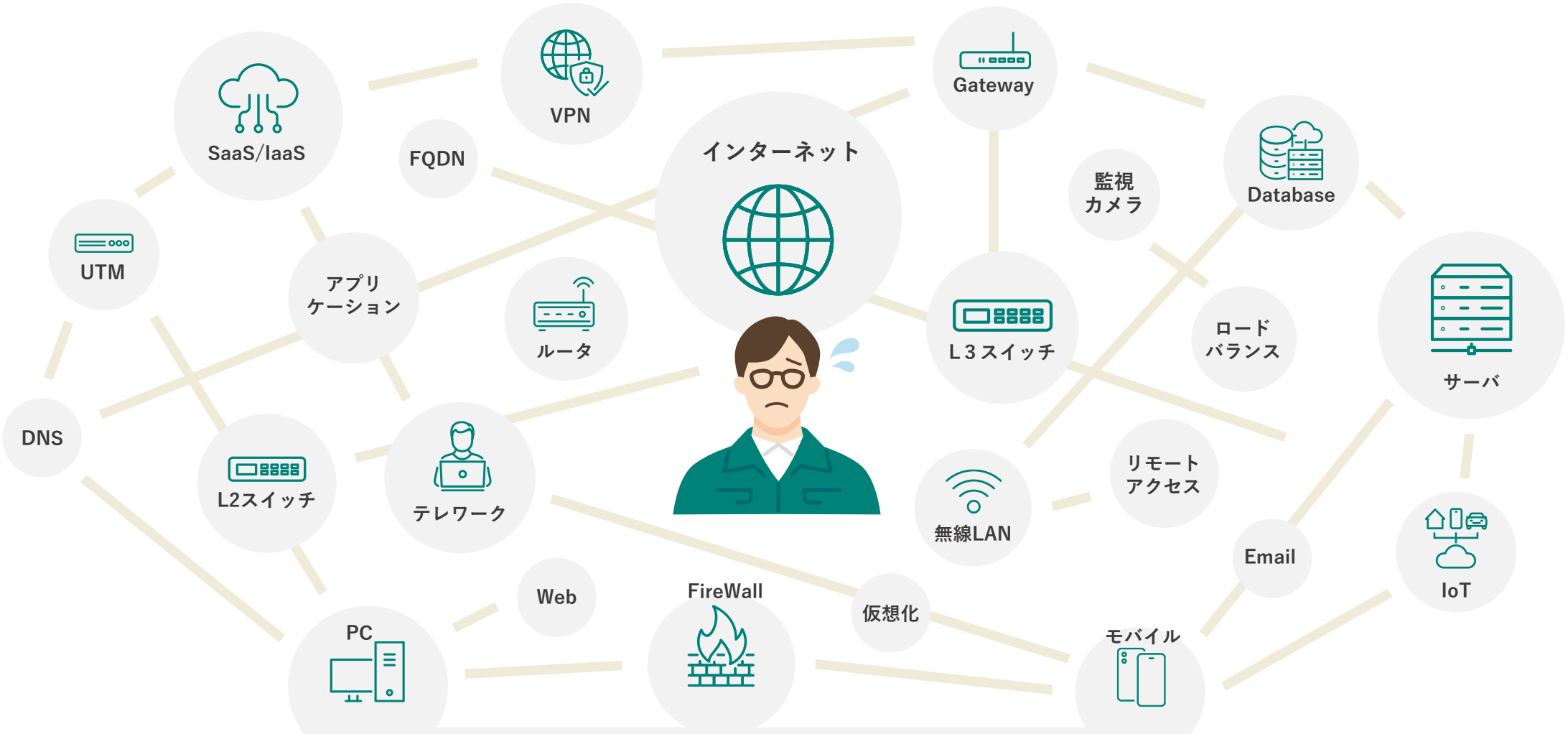
ランサポ



Copyright @ AMIYA Corporation

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

Copyright @ AMIYA Corporation

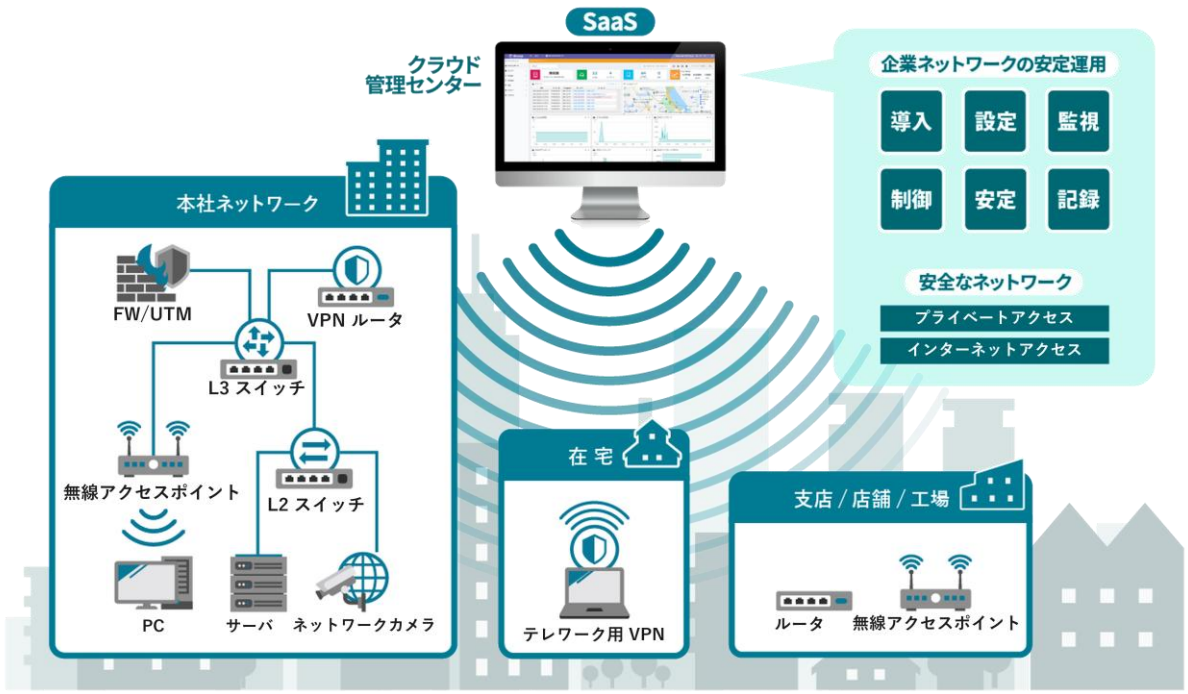
AMIYA

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

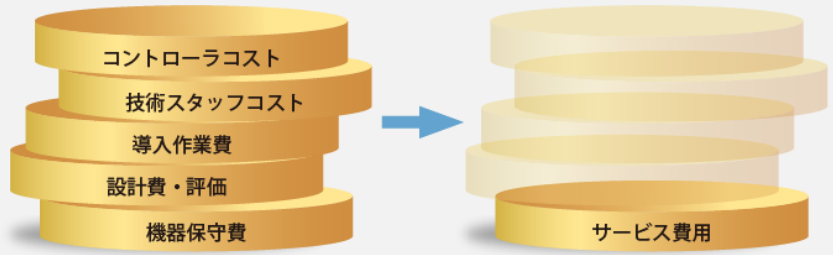
インフラゆえに
他社乗換え/解約
は難しい

契約数 6,200（累計）

継続率 FY2026 9月現在 99%

Point 2

お客様も
従来コストを
削減できて満足

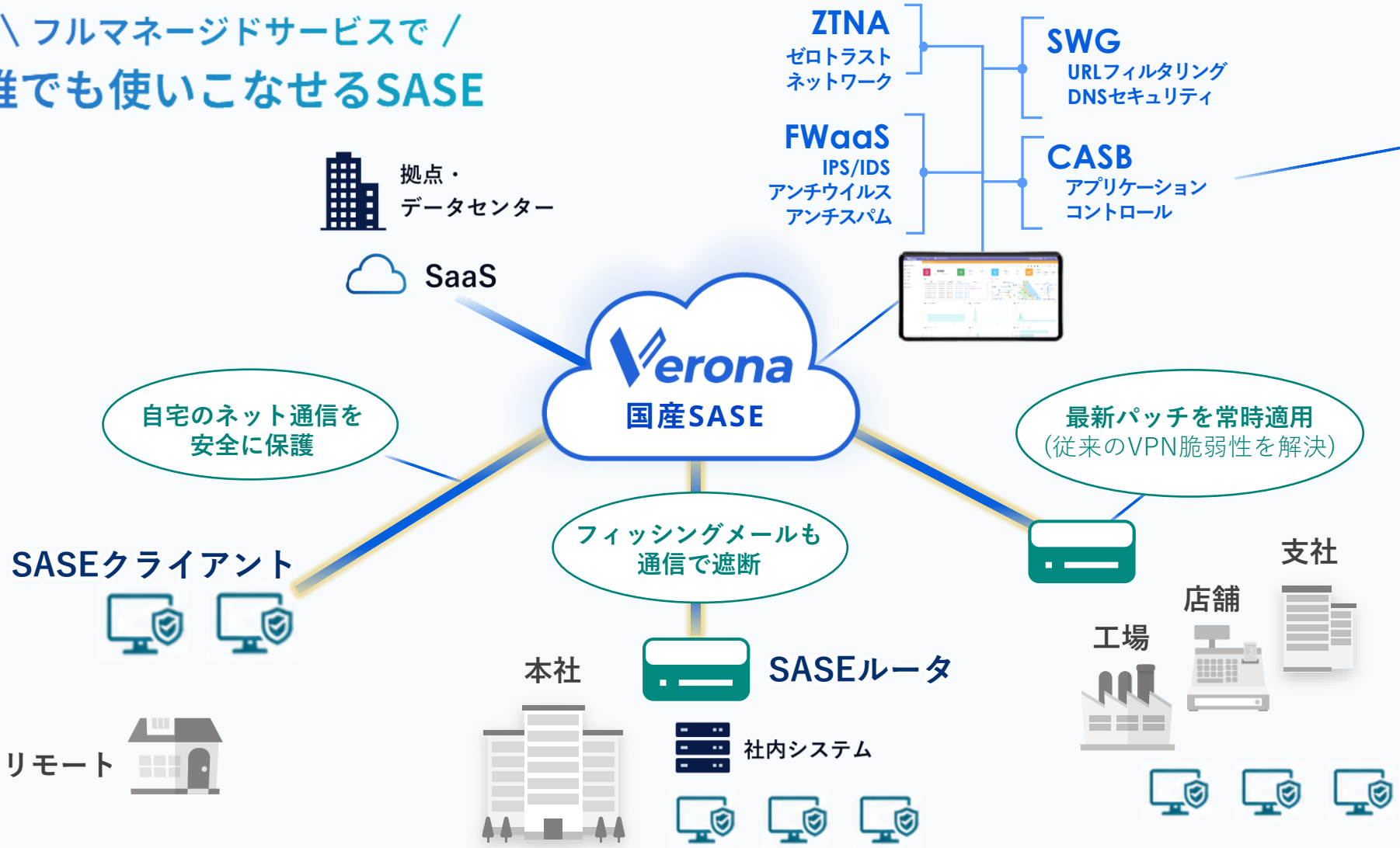


Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

Verona | ランサムにもフィッシングにも「SASE」が不可欠

＼ フルマネージドサービスで ／
誰でも使いこなせるSASE



Verona

- Webアクセス制御
- 社内システムアクセス制御
- SaaSアクセス制御
- 通信可視化・脅威検知
- 拠点・テレワーク保護
  (SD-WAN / SASE)
- AIによる通信分析と
  意思決定支援
  - 通信の可視化・相関分析
  - 異常検知とリスク評価
  - 自動で通信を制御・隔離

国産の技術・サポートで
安心のセキュリティを提供

Copyright @ AMIYA Corporation

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、ネットワークとセキュリティの統合サービス



		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）		○	○	×	×
導入/運用/監視/更新（フルマネージドでセンターから実施）		×	×	△	○

専門性が高いため運用委託を強く推奨。
脆弱性抑止のため、パッチ更新はセンター側で実施

機能は同等、価格は1/3以下、運用費込み

Copyright @ AMIYA Corporation

AMIYA

自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ