

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

網屋

4258 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年11月20日(月)

執筆：客員アナリスト

永岡宏樹

FISCO Ltd. Analyst **Hiroki Nagaoka**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年12月期上期の業績概要	01
2. 2023年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 経営方針	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. 事業セグメント	06
■ 業績動向	11
1. 2023年12月期上期の業績概要	11
2. 財務状況	12
■ 今後の見通し	14
● 2023年12月期の業績見通し	14
■ 中期経営計画	15
■ ESGの取り組み	18
1. 「環境」への配慮	19
2. 「社会」への貢献	19
3. 「ガバナンス」の強化	19
■ 株主還元策	20

■ 要約

サイバーセキュリティ対策に対する社会的意識の高まりを受け、増収増益基調が続く

網屋<4258>は、サイバーセキュリティ製品やサービスを開発・製造・販売するセキュリティの総合プロバイダである。国産メーカーとしてログマネジメントサービス「ALogシリーズ」を開発するほか、通信インフラのクラウドサービス「Network All Cloud」を提供する。「SECURE THE SUCCESS. -自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ-」というビジョンを掲げ、「安全・安心な情報通信基盤」の実現をミッションとし、企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）促進を支援する。

1. 2023年12月期上期の業績概要

2023年12月期上期の業績（非連結）は、売上高1,699百万円（前年同期比20.4%増）、営業利益210百万円（同139.4%増）、経常利益268百万円（同128.7%増）、四半期純利益191百万円（同127.0%増）となり、期初会社計画（売上高1,601百万円、営業利益122百万円、経常利益173百万円、四半期純利益124百万円）を上回った。営業利益が期初計画に対して大幅に上振れしたが、これはネットワークセキュリティ事業において、販売価格の改定効果が想定以上に発現したことが主な要因である。事業別業績は、データセキュリティ事業が売上高603百万円（同10.1%増）、セグメント利益280百万円（同2.4%減）となった。上場企業や官公庁・自治体向けにサイバー攻撃を検知するためのログ管理製品の販売が堅調に推移したが、セキュリティエンジニアの増員に伴い利益率は一時的に低下した。ネットワークセキュリティ事業は売上高1,095百万円（同27.0%増）、セグメント利益289百万円（同103.9%増）となった。エンジニアを現地に派遣せずクラウドセンターから一括管理できる「SaaS型ネットワーククラウドサービス」の販売が好調に推移、セグメント利益も販売価格の改定効果が顕在化し、前年同期比で大幅な増収増益を達成した。

2. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期業績（非連結）見通しは、売上高3,516百万円（前期比17.7%増）、営業利益360百万円（同36.9%増）、経常利益427百万円（同41.9%増）、当期純利益297百万円（同29.7%増）である。同社では本決算発表から約3ヶ月後の5月15日に早々と通期業績予想の上方修正を発表したが、10月26日に営業案件の回復に加え、前期に実施した販売価格の値上げによる原価率の改善が想定を上回ったことを主因として再上方修正を発表した。営業利益は期初計画時点では280百万円であったが、5月15日に320百万円へ、10月26日に360百万円へと引き上げられた。また、2023年12月期の大型トピックとして、データセキュリティ事業の主力製品「ALogシリーズ」を、売り切り型のソフト販売モデルからクラウド＆サブスクモデルへ完全に切り替えることで、従来とは異なる収益構造へと変換する計画が挙げられる。従来のソフトウェアライセンス売り切り型では、次年度以降に見込まれるストック売上はライセンスの約10%の保守売上のみで微増にとどまっていた。しかしながら、同社が新規顧客向けに2023年2月にリリースしたクラウド＆サブスクモデルは、年間定額モデルであり、次年度以降も継続契約が必要となることから、収益構造の抜本的な改革、中長期的な売上成長率の加速が期待される。2024年春にはオンプレ版の新バージョンもリリース予定で、クラウド版と共にサブスクで供給される。既存顧客についても2024年から順次、サブスクモデルへ変更される計画となっており、今後の業績拡大の大きなけん引役となることが期待される。

要約

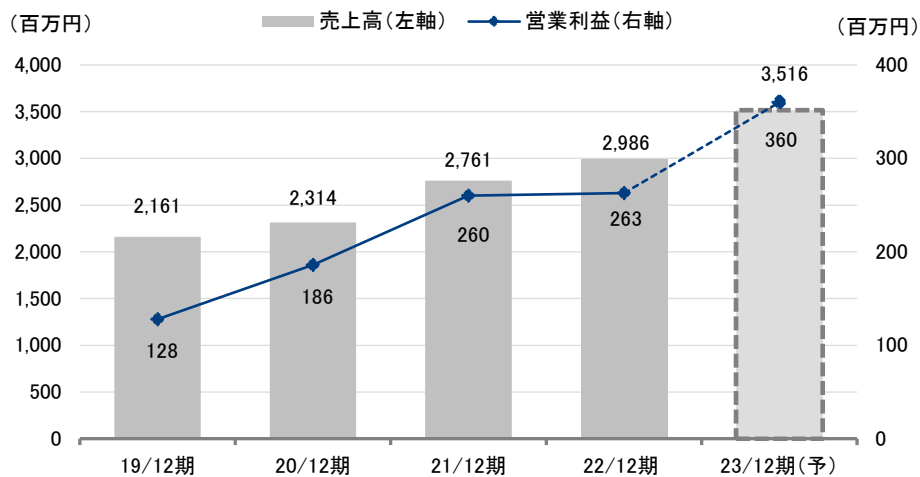
3. 中期経営計画

同社は2023年3月30日に2023年12月期から2025年12月期までの3年間を対象とした中期経営計画を発表し、業績目標として、最終年度の2025年12月期において売上高6,000百万円(2022年12月期実績は2,986百万円)、営業利益600百万円(同263百万円)を目指す方針を打ち出した。対象期間中の売上高成長率(CAGR)は年率25%超と成長が大きく加速することが見込まれるが、これをけん引するため、(1)主力製品である「ALog」をクラウド & サブスク化し収益構造の転換を図ること、(2)「CSIRT サービス事業」、「セキュリティエンジニア養成事業」を新たに開始し、年間の売上高10億円を目指すこと、(3)セキュリティ総合プロバイダとして、必要となる構成要素に対して提携や投資を積極的に実施すること、(4)労働者不足を解消する「SaaS インフラサービス」のストック率を55%から64%へ高めることを計画している。主力製品のサブスク化を中心としたストック売上の大幅拡大を目指しており、同社では全社年間経常収益(ARR)を2025年12月期の中期経営計画最終年度に2022年12月期比で2.3倍に設定、2020年12月期から2022年12月期3年間におけるARR成長率135%に対して、本中期経営計画期間中は180%へ伸長させる計画である。

Key Points

- ・2023年12月期上期は前年同期比20.4%増収、139.4%営業増益を達成。2023年5月、10月と2度にわたって営業利益の上方修正が発表された
- ・2023年12月期は前期比17.7%増収、36.9%営業増益と過去最高益の更新が続く見通し
- ・新中期経営計画では「ALog」のクラウド & サブスク化による収益構造の転換により2025年12月期までの3年間で売上高2倍を計画

業績推移



出所：新規上場申請のための有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

安全・安心な情報通信基盤の実現をミッションとする サイバーセキュリティカンパニー

1. 経営方針

国産メーカーとしてログマネジメントサービス「ALogシリーズ」を開発するほか、通信インフラのクラウドサービス「Network All Cloud」を提供する。「SECURE THE SUCCESS. -自動化で、誰もが安全を享受できる社会へ-」というビジョンを掲げ、「安全・安心な情報通信基盤」の実現をミッションとし、企業のDX促進を支援する。

ソフトウェアメーカーとして 様々なサイバーセキュリティ製品を自社で開発

2. 沿革

社名である網屋の「網」は、同社がインターネットのインフラを構築してきたことに由来する。創業当時は、オフィスなど限られたエリアで接続されるネットワークであるLANを、広域ネットワークであるWANにつなぐことを事業基盤としていた。その後、内部不正対策やサイバー攻撃対策など、サイバーセキュリティ市場の需要増を背景に、着実な事業拡大を続けている。ソフトウェアメーカーとして、自社でサイバーセキュリティ製品を開発できる技術力が強みだ。

会社概要

沿革

年月	内容
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（2016年8月販売終了）
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 9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 4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 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
2021年12月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
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「セキュサポ」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）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 3月	監査等委員会設置会社に移行 ログマネジメントソリューション「ALog」シリーズクラウド版「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
2023年 6月	ブロードバンドセキュリティ<4398>と自動車産業向けログ監視で協業を開始 NEC Indonesia と業務提携契約を締結
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	グローバルセキュリティエキスパート<4417>と業務提携契約を締結 （株）グローブテック・ジャパン を子会社化
2023年 9月	グローバルセキュリティエキスパートと資本業務提携を締結

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

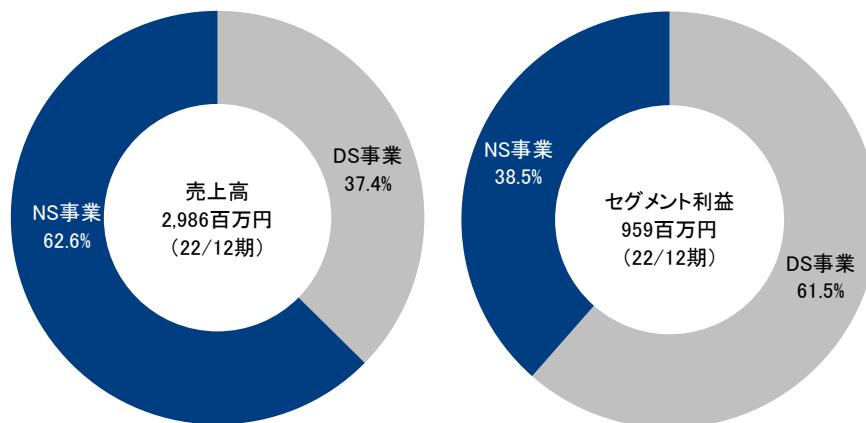
■ 事業概要

データセキュリティ事業とネットワークセキュリティ事業の2軸

1. 事業内容

同社の事業は、情報の安全を守る「データセキュリティ事業」と通信の安全を守る「ネットワークセキュリティ事業」の2つで構成されている。2022年12月期の事業別売上構成比は、データセキュリティ事業が37.4%、ネットワークセキュリティ事業が62.6%であり、セグメント利益構成比は、データセキュリティ事業が61.5%、ネットワークセキュリティ事業が38.5%となっている。

事業別の売上高・セグメント利益の構成比



注：DSはデータセキュリティ、NSはネットワークセキュリティ
 出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

同社の売上高の50%以上はストック売上高である。新規ソフトウェアライセンス販売により、翌年以降ソフトウェア年間保守料が売上高に上乗せされる構造となっており、利益は拡大を続けている。売上総利益率は50%を超えており、高い収益性を誇っている。

事業概要

ストック売上比率と売上総利益率の推移

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期
売上高	2,161	2,314	2,761	2,986
ストック売上高	1,094	1,278	1,470	1,748
スポット売上高	1,067	1,036	1,291	1,238
売上総利益	1,163	1,313	1,458	1,555
ストック売上比率	50.6%	55.2%	53.2%	58.5%
売上総利益率	53.8%	56.7%	52.8%	52.1%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

データセキュリティ事業では、 ログマネジメントサービス「ALogシリーズ」を中心に展開

2. 事業セグメント

(1) データセキュリティ事業

データセキュリティ事業は、国内外 5,500 以上の契約実績（累計）を誇るログマネジメントサービス「ALogシリーズ」を中心に展開している。独自のログ翻訳変換技術と人工知能（AI）の不正予兆検知により、専門知識やノウハウがなくとも、高度なログ活用を実現できる。ファイルサーバだけでなく他のサーバやネットワーク機器のログを広範囲に管理できるため、内部不正対策やサイバー攻撃対策、障害原因の追究、ワークスタイルの変革などの課題解決に活用されている。

同事業で販売する製品は、富士通<6702>、デル・テクノロジーズ（株）などのサーバに付帯するセキュリティソフトウェアである。そのため、ハードベンダー、またはそれらを再販売するディストリビュータ（流通業者）などが主な販売代理店となっており、販売代理店を経由した間接販売が中心の事業である。いずれも大手企業のため、債権回収リスクの低減にもつながっている。

売上高は、(1) スポット売上高として「ALogシリーズ」のソフトウェアライセンス販売費、導入に関わる設計・構築費など、(2) ストック売上高としてのソフトウェア年間保守料、から構成される。新規ソフトウェアライセンス販売により、翌年以降ソフトウェア年間保守料が売上に乗せられる構造となっており、順調に利益は拡大を続けている。2022年12月期のストック売上比率は63.0%（前期58.8%）を占め、売上総利益率は81.1%（同84.0%）と利益率は高い。主な売上原価は、開発費、保守サポート要員の労務費及び外部委託費である。一方、同社では主力製品である「ALog」のクラウド版リリースに伴い、料金体系をサブスクモデルに変更することで収益構造の転換を図るほか、教育事業等の新規事業も加わり、2025年12月期までにデータセキュリティ事業にて年平均成長率（CAGR）30%以上を目指す。

事業概要

データセキュリティ事業のストック売上比率と売上総利益率の推移

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期
売上高	1,030	1,050	1,079	1,116
ストック売上高	540	594	634	703
スポット売上高	489	456	445	413
売上総利益	856	905	906	905
ストック売上比率	52.4%	56.6%	58.8%	63.0%
売上総利益率	83.1%	86.2%	84.0%	81.1%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

データセキュリティ事業ではあらゆるログを管理できるソフトウェアを開発・販売する。ログ管理は、監視ビデオと同じように事件後の追跡素材や証拠資料として重要な役割を担う。例えば、社内関係者によるデータ持ち出しの監視、外部からのサイバー攻撃検知、テレワーク下での労務管理など、あらゆる企業運営に関わる挙動に対してログが利用されている。同社が提供する「ALog シリーズ」には、サーバアクセスログ管理ソフトウェア「ALog ConVerter」（エーログコンバータ）と統合ログ管理「ALog EVA」（エーログエヴァ）、そして2023年2月28日にリリースされたクラウド版ログマネジメントサービス「ALog Cloud」（エーログクラウド）の大きく3種類のラインナップがある。

(a) 「ALog ConVerter」

「ALog ConVerter」は、情報漏洩など内部不正の抑止のために使用されるログ管理製品である。重要データが格納されている大規模なファイルサーバやストレージサーバの操作を記録するものとして利用される。誰がいつどこでファイルを編集・削除・持ち出したのかを記録することで、社内において情報漏洩を監視・抑制できる。特長は、複雑なログを分かりやすく視認できるものに分析変換する加工技術である。他社製品の多くは大量かつ複雑なログをそのまま記録保管するのみだが、「ALog ConVerter」は、それを見える化する解析処理技術を有している。ログが分かりやすいため、有事の際には即時検知に役立てることができる。他社のログ管理製品は、パソコンからログを取得するPCログ管理製品がある。PCログ管理製品の場合、PC全台にエージェント※システムを設置してすべてを監視する必要があり、運用に相当の手間がかかる。また、PC台数分のライセンスが必要なため、高額なコスト負担が発生する。「ALog ConVerter」は、重要データが保管されているファイル共有サーバに焦点をあてており、PC全台の監視を要さないことから、導入が容易でコスト負担が低い。さらに、従業員を監視せずにデータのみを監視できるため、プライバシーを保護した形でセキュリティ対策ができる。

※「代理人」を意味し、IT分野では、指定された情報を自動的に取得するなど、利用者や他のシステムに代わって動作するソフトウェアのこと。

(b) 「ALog EVA」

「ALog ConVerter」がファイルサーバのログ管理に特化しているため、ファイルサーバ以外のあらゆるログを広範囲に管理できる製品を提供するべく「ALog EVA」が開発された。「ALog EVA」はあらゆるサーバやネットワーク機器などのログを管理する製品で、統合ログと呼ばれる製品カテゴリに属している。複雑な設計を要さないようあらかじめ設計済みのテンプレートを標準提供しており、サイバー攻撃検知やテレワーク下での勤怠管理などが簡単にログで実現できる。

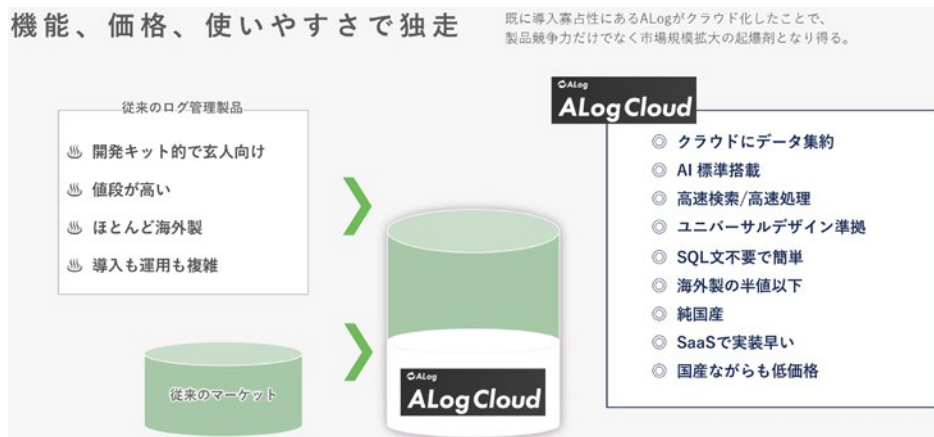
事業概要

従来のログ管理製品は、大量かつ複雑なログを効果的に活用できずにいた。同社では、ログの整理化、意味付け、活用方法を展開したテンプレートを標準付帯として提供している。また、AI機能が搭載され、不審・不穏な挙動を過去のログから自動判定する機能を提供している。事後追跡としてのログの活用から、予兆検知による不正の未然防止として利用できる。

(c) 「ALog Cloud」

同社では2023年2月28日に、ログ管理製品「ALog」がクラウド対応したSaaS版「ALog Cloud」を販売開始した。今までは顧客が「ALog」ソフトウェアライセンス及び「ALog」用サーバを購入し、顧客自身が「ALog」を運用してログ管理を行っていた。そのため、「ALog」はシステム運用スキルを持つ大手企業が主要な販売領域になっていた。一方、「ALog Cloud」では、インターネット上のSaaSサービスとして提供されるため、顧客によるサーバの購入やシステム運用の必要がなく、導入と運用が飛躍的に簡便化されたことで準大手・中堅・中小企業でも導入しやすい。同社ではこの「ALog Cloud」を大手企業に比べて圧倒的に企業数が多い準大手・中堅・中小企業に向けて販売を強化していく方針である。大手企業を中心に既に「ALog」は導入が寡占化されており、今後は製品競争力の高まりに加え、市場規模拡大の起爆剤となり得る。

「ALog Cloud」の導入による市場拡大ポテンシャル



出所：中期経営計画より掲載

事業概要

ネットワークセキュリティ事業では、 ネットワーク機器をクラウド上からリモートコントロールする 「Network All Cloud」を中心に展開

(2) ネットワークセキュリティ事業

ネットワークセキュリティ事業では、創業期より培ったネットワーク技術を活かし独自開発した「Network All Cloud」を中心に展開している。あらゆるネットワーク機器を同社がクラウド上からリモートコントロールするサービスである。ネットワーク構築や、導入後の運用・障害対応等、ネットワークにまつわるあらゆる業務負荷を軽減し、IT資産を持たない、「情シスのクラウド化」の実現を目指している。創業から一貫して手掛けてきた事業であり、個別のニーズに合わせてオーダーメイドの企業LAN/WANネットワークを提供している。主に病院関連の実績が多く、院内LANの設計ノウハウを豊富に所有している。また、顧客先へ出向いてネットワークインテグレーションも手掛けており、オフィスのサーバ・ネットワーク構築、拠点間接続、テレワーク用のリモートツールなどICT通信インフラネットワークを設計・構築している。販売系統には、直接販売と間接販売があり、直接販売が60～70%、間接販売が30～40%となっている。間接販売にはOEMもあり、名称を変更して大手ベンダー商品として販売されている。

売上高は、(1) スポット売上高として「ネットワークインテグレーション」の設計・構築費、「Network All Cloud」の初期費用など、(2) スtock売上高として「Network All Cloud」のサービス料で構成されている。つまり、「Network All Cloud」は、機器費用を購入時に一括で受領し、以降は同社システムの使用料としてサービス料を受領するStockモデルとなっている。2022年12月期のStock売上比率は55.9%（前期49.8%）であり、売上総利益率は34.8%（同32.8%）となっている。主な売上原価は、システムエンジニア等の労務費、外注費（派遣）、外部委託費、販売・レンタル用機器の仕入れである。

ネットワークセキュリティ事業のStock売上比率と売上総利益率の推移

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期
売上高	1,131	1,264	1,682	1,869
Stock売上高	554	684	838	1,045
スポット売上高	576	580	844	824
売上総利益	307	407	551	650
Stock売上比率	49.0%	54.1%	49.8%	55.9%
売上総利益率	27.1%	32.2%	32.8%	34.8%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

網屋 | 2023年11月20日(月)

 4258 東証グロース市場 | <https://www.amiya.co.jp/ir/>

事業概要

同社の「Network All Cloud」は、ICT ネットワークの構築・運用をクラウド上から遠隔で行うことで、現場に担当者を派遣せずに運用できるサービスである。企業ネットワークに必要となる VPN^{※1} ルータ、ファイアウォール^{※2}、スイッチ^{※3}、無線 LAN アクセスポイントなどを同社がクラウド上から遠隔で運用を代行する仕組みで、顧客は SaaS 上の Web 画面から状態を確認するだけで、ネットワークを運用できる。遠隔対応ができるため、全国拠点を持つ小売・外食・営業所・教育機関・塾・医療機関などに利用されている。

- ※1 Virtual Private Network の略称。暗号化技術などによりインターネット上に作り出された仮想の専用ネットワークのこと。
- ※2 企業内にある内部ネットワークとインターネットなどの外部ネットワークの境界線上に設置し、通信を許可するか否かを判断し、制御する仕組みをもった装置またはソフトウェアのこと。
- ※3 スイッチングハブを指す。通信ネットワークにおいて通信を中継する装置の1つで、データを受け取り、宛先を識別して、関係する機器にデータ送信する機能を有する通信機器のこと。

同社の「Network All Cloud」には、クラウド VPN サービス「Verona」（ヴェローナ）、クラウド無線 LAN サービス「Hypersonix」（ハイパーソニックス）、クラウド情報システム支援サービス「ランサポ」の3種類のラインナップがある。

(a) 「Verona」

「Verona」はクラウド上からインターネット VPN サービスを設計構築・運用するサービスである。拠点間 VPN やソフトウェア VPN に利用され、テレワーク業務などで必要となる企業と自宅間の遠隔秘匿通信にも適している。従来の VPN では、エンジニアが現地に訪問し、手動で機器を設定しなければならなかった。Verona はクラウド上から自動で設定情報の配布が行えることに加え、初期構築・設定変更・障害対応、さらにはファームウェアのアップデートもクラウド上から一括で実施が可能のため、顧客の運用負荷を大幅に削減できる。また、従来の VPN は、通信を暗号化するだけの簡易機能のものが多く、デバイス端末への使用制限などはできず、脆弱さを伴ったものであった。Verona では、特定の端末のみしか通信させない証明書認証機能や通信時のみ通信ポートを開放するダイナミックポートコントロール機能などのセキュリティ機能を持ち、ゼロトラスト[※]アーキテクチャに沿った新しい暗号通信の仕組みを有している。当該サービスはコロナ禍の影響によるテレワークの急激な増加に伴って、需要が高まっている。

- ※ 社内ネットワークと社外ネットワークに区分してセキュリティ対策を講じるのではなく、「何も信頼しない」という前提のもとセキュリティ対策を講じるという考え方のこと。

(b) 「Hypersonix」

「Hypersonix」は無線 LAN をクラウド上から設計構築・運用するサービスである。オフィスや店舗・工場・教育機関・医療機関など拠点環境下にある WiFi を快適、かつ安全に運用する。主な特長は、複数の機器を用途や環境に合わせて柔軟に選択できる点である。一般的な無線 LAN クラウドサービス事業者では、自社の単一機器だけを取り扱うケースが多く、機器の相性や環境依存などで導入が結実しないことがあり、柔軟性や拡張性に問題を抱えていた。同社のサービスは、希望の用途や規模に合わせて、複数のメーカー機器を選択・利用することができる。また、クラウドネットワークサービスをけん引するグローバル販売実績上位の米国 Ubiquiti 社製の「UniFi（ユニファイ）シリーズ」の国内販売代理契約も締結している。価格競争力も高く、クラウドネットワークに適した機能を有していることから、同社ではサービス提供用の機器として利用している。また、国内における機器の物販も開始している。

事業概要

(c) 「ランサポ」

「ランサポ」は顧客の情報システム業務全般を代行・支援するサービスである。人材を派遣せず、低コストで顧客の情報システム担当の代理業務を行っている。ネットワーク・サーバ機器のメンテナンスや既存保守の取りまとめ、他社からの提案に対する査定まで、機材の購入ルートや購入経緯にかかわらず、顧客の情報システム担当に代わって対応する。

業績動向

2023年12月期上期は期初計画を超過達成。 ネットワークセキュリティ事業で 販売価格改定効果が想定以上に発現

1. 2023年12月期上期の業績概要

2023年12月期上期の業績（非連結）は、売上高1,699百万円（前年同期比20.4%増）、営業利益210百万円（同139.4%増）、経常利益268百万円（同128.7%増）、四半期純利益191百万円（同127.0%増）となり、期初会社計画（売上高1,601百万円、営業利益122百万円、経常利益173百万円、四半期純利益124百万円）を上回った。ネットワークセキュリティ事業において販売価格の改定効果が想定以上に発現したことが主な要因である。

事業別では、データセキュリティ事業が売上高603百万円（前年同期比10.1%増）、セグメント利益280百万円（同2.4%減）となった。上場企業や官公庁・自治体向けにサイバー攻撃を検知するためのログ管理製品の販売が堅調に推移したが、エンジニアの増員に伴い利益率は一時的に低下した。ネットワークセキュリティ事業は売上高1,095百万円（同27.0%増）、セグメント利益289百万円（同103.9%増）となった。エンジニアを現地に派遣せずにクラウドセンターから一括管理できる「SaaS型ネットワーククラウドサービス」の販売が好調に推移、セグメント利益も販売価格の改定効果が顕在化し、前年同期比で大幅な増収増益を達成した。

業績動向

2023年12月期上期の業績

(単位：百万円)

	22/12 期上期		23/12 期上期			23/12 期上期 期初会社計画
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	
売上高	1,411	100.0%	1,699	100.0%	20.4%	1,601
売上原価	679	48.2%	845	49.8%	24.4%	-
売上総利益	731	51.8%	853	50.2%	16.7%	-
販管費	643	45.6%	642	37.8%	-0.1%	-
営業利益	88	6.2%	210	12.4%	139.4%	122
経常利益	117	8.3%	268	15.8%	128.7%	173
四半期純利益	84	6.0%	191	11.2%	127.0%	124

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別売上高と利益率

(単位：百万円)

	22/12 期上期		23/12 期上期			23/12 期上期 期初会社計画
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	
データセキュリティ事業						
売上高	548	-	603	-	10.0%	-
ストック売上高	333	-	-	-	-	-
スポット売上高	215	-	-	-	-	-
セグメント利益	287	-	280	-	-2.4%	-
セグメント利益率	52.4%	-	46.4%	-	-11.3%	-
ネットワークセキュリティ事業						
売上高	862	-	1,095	-	27.0%	-
ストック売上高	497	-	-	-	-	-
スポット売上高	365	-	-	-	-	-
セグメント利益	141	-	289	-	105.0%	-
セグメント利益率	16.4%	-	26.4%	-	61.4%	-
調整額						
セグメント利益	-341	-	-359	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況

(1) 貸借対照表

2023年12月期第2四半期末における資産合計は3,075百万円となり、前期末比280百万円増加した。現金及び預金が132百万円、有形固定資産が96百万円増加したことなどによる。負債合計は1,433百万円となり、同59百万円増加した。借入金の返済により1年内返済予定の長期借入金が40百万円減少した一方で、契約負債が111百万円増加したことなどによる。純資産合計は1,641百万円となり、同220百万円増加した。これは主に、利益剰余金が191百万円増加したことなどによる。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	21/12 期末	22/12 期末	23/12 期 上期末	増減額
流動資産合計	2,469	2,387	2,631	243
現金及び預金	1,893	1,371	1,503	132
固定資産合計	380	407	444	36
有形固定資産	46	65	161	96
無形固定資産	99	100	94	-5
投資その他の資産	234	242	189	-54
資産合計	2,849	2,795	3,075	280
流動負債合計	1,190	1,190	1,386	196
1年内返済予定の長期借入金	80	54	14	-40
前受金	824	-	-	-
契約負債	-	876	987	111
固定負債合計	223	184	47	-137
長期借入金	54	-	-	-
負債合計	1,413	1,374	1,433	59
有利子負債	135	54	14	-40
株主資本合計	1,435	1,420	1,641	220
資本金	50	56	60	4
資本剰余金	761	752	750	-2
利益剰余金	624	854	1,045	191
純資産合計	1,435	1,420	1,641	220
負債純資産合計	2,849	2,795	3,075	280

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) キャッシュ・フロー計算書

2023年12月上旬期のキャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローが239百万円の収入となった。これは主に、契約負債の増加額111百万円、減価償却費49百万円による資金の増加があった一方で、棚卸資産の増加額86百万円などによる資金の減少があったことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは75百万円の支出となった。これは主に、有形固定資産の取得による支出116百万円、無形固定資産の取得による支出22百万円などによる資金の減少があったことによる。財務活動によるキャッシュ・フローは31百万円の支出となった。これは主に、長期借入金の返済による支出40百万円による資金の減少などがあったことによる。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/12 期上期	23/12 期上期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-2	239
税引前四半期純利益	116	268
減価償却費	37	49
売上債権の増減額 (-は増加)	-43	11
棚卸資産の増減額 (-は増加)	-93	-86
仕入債務の増減額 (-減少)	43	3
契約負債の増減額 (-は減少)	68	111
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-33	-75
有形固定資産の取得による支出	-22	-116
無形固定資産の取得による支出	-8	-22
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-35	164
財務活動によるキャッシュ・フロー	-34	-31
長期借入金の返済による支出	-43	-40
現金及び現金同等物に係る換算差額	16	0
現金及び現金同等物の増減額	-54	132
現金及び現金同等物の期首残高	1,893	1,371
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,839	1,503

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2023年12月期は前期比17.7%増収、 36.9%営業増益と過去最高益の更新が続く見通し

● 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期業績（非連結）見通しは、売上高3,516百万円（前期比17.7%増）、営業利益360百万円（同36.9%増）、経常利益427百万円（同41.9%増）、当期純利益297百万円（同29.7%増）である。同社では本決算発表から約3ヶ月後の5月15日に早々と通期業績予想の上方修正を発表したが、10月26日に営業案件の回復に加え、前期に実施した販売価格の値上げによる原価率の改善が想定を上回ったことを主因として再上方修正を発表した。営業利益は期初計画時点では280百万円であったが、5月15日に320百万円へ、10月26日に360百万円へと引き上げられた。また、2023年12月期の大型トピックとして、データセキュリティ事業の主力製品「ALogシリーズ」を、売り切り型のソフト販売モデルからクラウド＆サブスクモデルへ完全に切り替えることで、従来とは異なる収益構造へと変換する計画が挙げられる。従来のソフトウェアライセンス売り切り型では、次年度以降に見込まれるストック売上はライセンスの約10%の保守売上のみで微増にとどまっていた。しかしながら、同社が新規顧客向けに2023年春からスタートしたクラウド＆サブスクモデルは、年間定額モデルであり、次年度以降も継続契約が必要となることから、収益構造の抜本的な改革、中長期的な売上成長率の加速が期待される。2024年春にはオンプレ版の新バージョンもリリース予定で、クラウド版と共にサブスクで供給される。既存顧客についても2024年から順次、サブスクモデルへ変更される計画となっており、今後の業績拡大の大きなけん引役となることが期待される。

今後の見通し

2023年12月期の業績見通し

(単位：百万円)

	22/12期			23/12期				
	上期	下期	通期	上期	進捗率	下期計画	通期計画	前期比
売上高	1,411	1,575	2,986	1,699	51.5%	1,600	3,516	17.7%
営業利益	88	175	263	210	65.9%	109	360	36.9%
経常利益	117	184	301	268	74.6%	91	427	41.9%
当期純利益	84	145	229	191	73.5%	68	297	29.7%

注：計画は2023年10月26日発表の数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

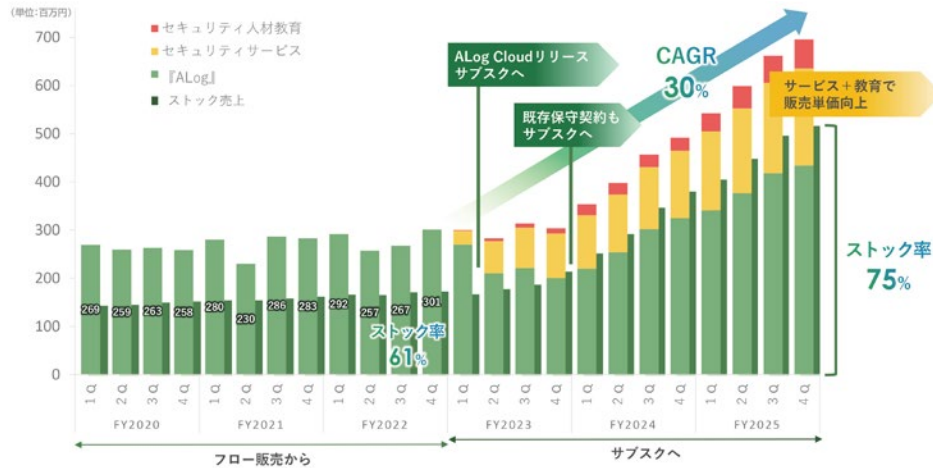
■ 中期経営計画

主力製品「ALog」のクラウド & サブスク化でビジネスモデルの転換を進め、2025年12月期に売上高6,000百万円を目指す

同社は2023年3月30日に2023年12月期から2025年12月期までの3年間を対象とした中期経営計画を発表し、最終年度の2025年12月期の業績目標として、売上高6,000百万円(2022年12月期実績は2,986百万円)、営業利益600百万円(同263百万円)を目指す方針を打ち出した。対象期間中の売上高成長率(CAGR)は年率25%超と成長加速が見込まれるが、これをけん引するのが、(1)主力製品である「ALog」をクラウド & サブスク化し、収益構造の転換を図ること、(2)「CSIRT サービス事業」、「セキュリティエンジニア養成事業」を新たに開始し、年間の売上高10億円を目指すこと、(3)セキュリティ総合プロバイダとして、必要となる構成要素に対して提携や投資を積極的に実施すること、(4)労働者不足を解消する「SaaS インフラサービス」のストック率を55%から64%へ高めること、などが掲げられている。主力製品のサブスク化を中心としたストック売上の大幅拡大を目指しており、同社では全社ARRを2025年12月期の中期経営計画最終年度に2022年12月期比で2.3倍に設定、2020年12月期から2022年12月期3年間におけるARR成長率135%に対して、本中期経営計画期間中は180%へ伸ばさせる計画である。

中期経営計画

中期経営計画期間中の事業別売上予測（データセキュリティ事業）



出所：中期経営計画より掲載

販売モデル変更による収益イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

同社が2023年12月期より進めている「ALog」のサブスクモデルへの転換については、従来の売り切りモデルから年間定額モデルへの移行を進めており、新規顧客については2023年春から、既存顧客については2024年から順次シフトする計画である。従来の販売モデルにおいては、新規のソフトウェア購入時に顧客が150～200万円を導入費用として支払い、その後は約10%の保守費用のみが顧客の負担となっていたが、新しく導入されたサブスクモデルにおいては、顧客は150～200万円を毎年継続して支払うことになる。一見すると、単純に支払い費用が大幅に増加するかのようだが、従来のオンプレ型では顧客の総負担額としてソフトウェア導入費用だけにとどまらず、サーバ費や構築費などが必要となるため、新モデルのクラウド型へ移行することでこれらの負担が不要となり、5年間のサブスクとした場合の総費用はオンプレ型と大きく変わらないように設計されているのがポイントである。また、ログに関しても従来はファイルサーバのみを対象としていたが、新しい「ALog Cloud」においてはシステム全域が対象となっており、従来のファイル操作の監視だけにとどまらず、サイバー攻撃の監視や怠慢勤務の監視、内部不正の感知などセキュリティ対策をひとまとめにすることができるため、顧客が負担する総費用は軽減される仕組みとなっている。

中期経営計画

「ALog」の従来型売り切りモデルからサブスクモデルへの転換



出所：決算説明会資料より掲載

従来の「ALog」と「ALog Cloud」の比較



出所：決算説明会資料より掲載

また、これまでのオンプレ型の「ALog」においてはサーバ費なども含めた初期導入コストが高額となるなど、準大手・中堅・中小企業においてはサイバーセキュリティへの対策が大企業と比較すると後手に回っていた。一方、セキュリティリスクを意識した顧客やサプライチェーンの上流にある大手企業側が、サプライチェーンの下流にある中小企業に対して、「セキュリティ対策を適切に行っているか」をチェックする動きもあり、これら準大手・中堅・中小企業においても、今後徐々にセキュリティ対策に本腰を入れる動きが強まることが想定される。そのようななか、同社はクラウド版である「ALog Cloud」の導入により、従来は大手偏重だったものが、準大手・中堅・中小企業まで販売領域を拡大できる。さらにはログをクラウド上に集約できるため、同社がセキュリティの運用を包括受託する事業機会の拡大につながると見られる。それでも顧客にとっては5年間で1,000万円前後の総コストが発生するため、同社では比較的規模が大きな準大手や中堅企業から導入を促進する方針である。今後はさらに導入コストを廉価にした簡易的なクラウド版を導入することで、小規模の企業への導入促進を狙うものとみられる。

中期経営計画

「ALog Cloud」導入による中堅・中小企業向け拡大ポテンシャル

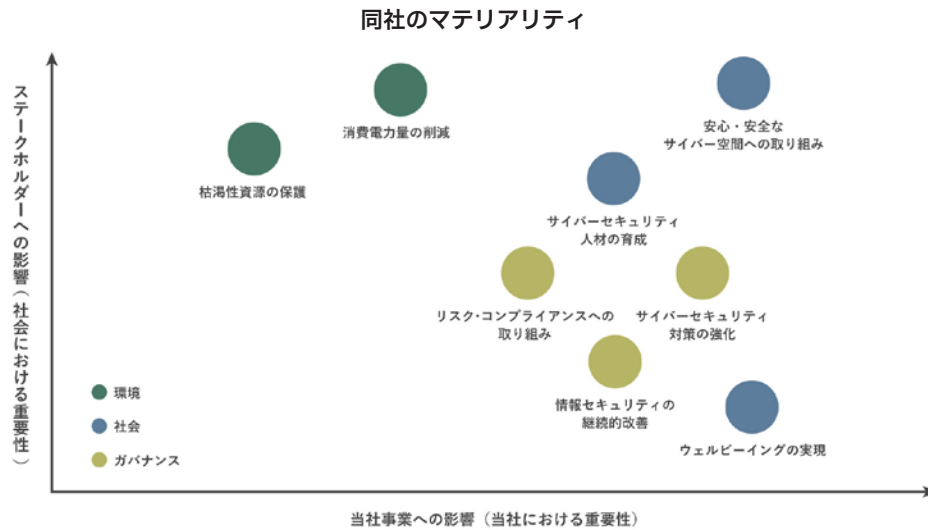


出所：決算説明会資料より掲載

ESG の取り組み

サステナブルな社会を実現するための取り組み

同社は ESG 経営の推進にあたり、E（環境）、S（社会）、G（ガバナンス）の観点から優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定している。同社では、社会への貢献、事業の継続において、「人材」が最も重要であり、ESG においても「人材」に関わる活動に重点を置いて取り組んでいく考えである。



出所：ホームページより掲載

1. 「環境」への配慮

在宅勤務、ワーケーションなど、働き方の多様化を積極的に推進するほか、社内をフリーアドレス化し、社員1人あたりのオフィススペースの効率化を図ることで、オフィス内で必要とする電力量の削減に努めている。また、会議資料の電子化、業務における紙の使用量の削減を推進し、「保護（まもる）くん」※の利用により、紙資源の再利用を促進している。

※（株）日本パープルが手掛けている機密情報を回収するためのボックスである。回収ボックスに集められた紙は、機密処理施設に運ばれ、再生紙としてリサイクルされる。

2. 「社会」への貢献

サイバーセキュリティ人材の不足は、国防の観点から重要な課題の1つである。同社は、国立大学法人、公立大学法人、学校法人、国立高等専門学校などとの共同研究を通じて、サイバーセキュリティ人材の育成に貢献している。また、海外の大学とも連携し、海外のサイバーセキュリティ人材の育成にも積極的に関与し、世界のサイバー空間の安全性向上に貢献している。具体的な取り組みとして、東京大学との因果解析によるログの活用、京都大学、北陸先端科学技術大学院大学とのサービスデザインの共同研究、上智大学との秘密分散法を活用したビジネス創出、高等専門学校とのWiFiエクスペリエンス向上のアプリ開発、北海道大学とのサイバーセキュリティ研究部門の設置やAIによるパケット・ログ解析、東京工業大学との次世代機械学習の数理モデルの研究、タイのマヒドン大学との「ALog」に搭載するAIの調査・検証などがある。

また、誰もが平等に雇用機会が与えられるよう、同社では傷病等で退職した従業員に対し、休業中のサポートはもちろんのこと、職場復帰に向けたサポートを積極的に行っている。また、女性が活躍できる社会を推進していくため、産休後の職場復帰についても積極的にサポートしている。子供は将来の社会を背負っていく貴重な存在であり、男性の育児への積極的参画も重要である。同社では必要とするすべての従業員が育児のための休暇を取得できるよう積極的にサポートしていく考えである。

3. 「ガバナンス」の強化

(1) リスク・コンプライアンスへの取り組み

経済環境、自然災害、政治・地政学、レピュテーション、労務、不正行為など同社を取り巻くリスクには様々なものがある。同社では、リスク・コンプライアンス委員会を設置し、これらのリスクを識別し、予防・コントロールするとともに、有事の際にその被害を最小限にとどめるための体制を整備している。また、法令違反に対する予防だけでなく、法改正や制度改正などに対し、速やかな対応ができるよう、専門家との連携も強化している。

(2) サイバーセキュリティ対策の強化

サイバーセキュリティ企業として、社会にサイバー空間の安心・安全を提供する立場にあるため、厳しいセキュリティ対策を講じている。セキュリティリスクに対する予防だけでなく、常にリスク状況をモニタリングし、有事における被害を最小限にとどめるための対策及び体制を整備している。具体的には、同社では、セキュリティリスクをモニタリングし、把握することで顕在化を予防するとともに、有事の際、速やかに適切な対処を行うためにCSIRTを設置している。また、サーバ及びPC等すべての機器に対し、週次で脆弱性検査を実施している。発見した脆弱性については、対応基準に従い、脆弱性の重要度に応じて適切に対処している。

(3) 情報セキュリティの継続的改善

顧客や同社などが所有する情報を保護することを目的として、国際規格である「ISO/IEC 27001」認証を取得している。同社では情報セキュリティ委員会を設置し、各部門にセキュリティ担当者を配置することで、日々変化する情報セキュリティリスクに迅速に対処できる体制を整備し、その維持・改善に努めている。

株主還元策

創業より配当は実施していないものの 2023年9月には株主優待制度の導入を発表

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題の1つとして認識している。優秀な人材の採用、将来の新規事業展開等のための必要運転資金として内部留保の充実を図ることが株主に対する利益還元につながるものと考え、創業より配当は実施していない。将来的には、財務状態及び経営成績を勘案しながら株主への利益還元として配当実施を検討する予定であるが、現在のところその実施時期等については未定である。なお、剰余金の配当を行う場合は、年1回の期末配当を基本的な方針としている。配当の決定機関は、会社法第454条第1項に基づき株主総会である。また、同条第5項に基づき中間配当を取締役会決議により行うことができる旨を定款に定めている。

また、同社では2023年9月に株主優待制度の導入を発表した。毎年、12月31日時点で同社株主名簿に記載があり、同社普通株式200株以上を保有している株主を対象に保有株数と保有継続期間に応じてQUOカードを進呈する。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp