株式会社網屋

2023年12月期
第２四半期
決算説明会資料

第2四半期 業績ハイライト

① FY2023第２四半期 決算報告

② 当社事業の紹介

FY2023-25 中期経営計画

① 3か年経営計画

② 各事業プラン

AMIYA

軟調な２Ｑを前年同期比239%で折り返し

当社の第２四半期は、3月の駆け込み需要反動、5月の大型連休による営業日減などにより
業績が軟調傾向にあったものの、今期は過去同期に比べて順調に推移。
新入社員研修費などの販管費増も吸収し、前期比較では四半期単体で10倍、四半期累計で2.3倍となった。

第2四半期単体の営業利益

FY2022 2Q単体 → FY2023 2Q単体

451万円 → 4703万円

10.4倍

第2四半期累計の営業利益

FY2022 1+2Q → FY2023 1+2Q

8800万円 → 2億1千万円

2.39倍

FY2023 第２四半期累計 PLハイライト

AMIYA

販売価格改定も奏功し、利益向上

軟調な第２四半期においても上方修正後も営業利益の達成率117%と好調。（期初の業績予想からは172%）
案件増加と顧客単価向上に加えて、販売価格の改定や販管費の平準化も奏功し、営業利益は前期比較で239%に。

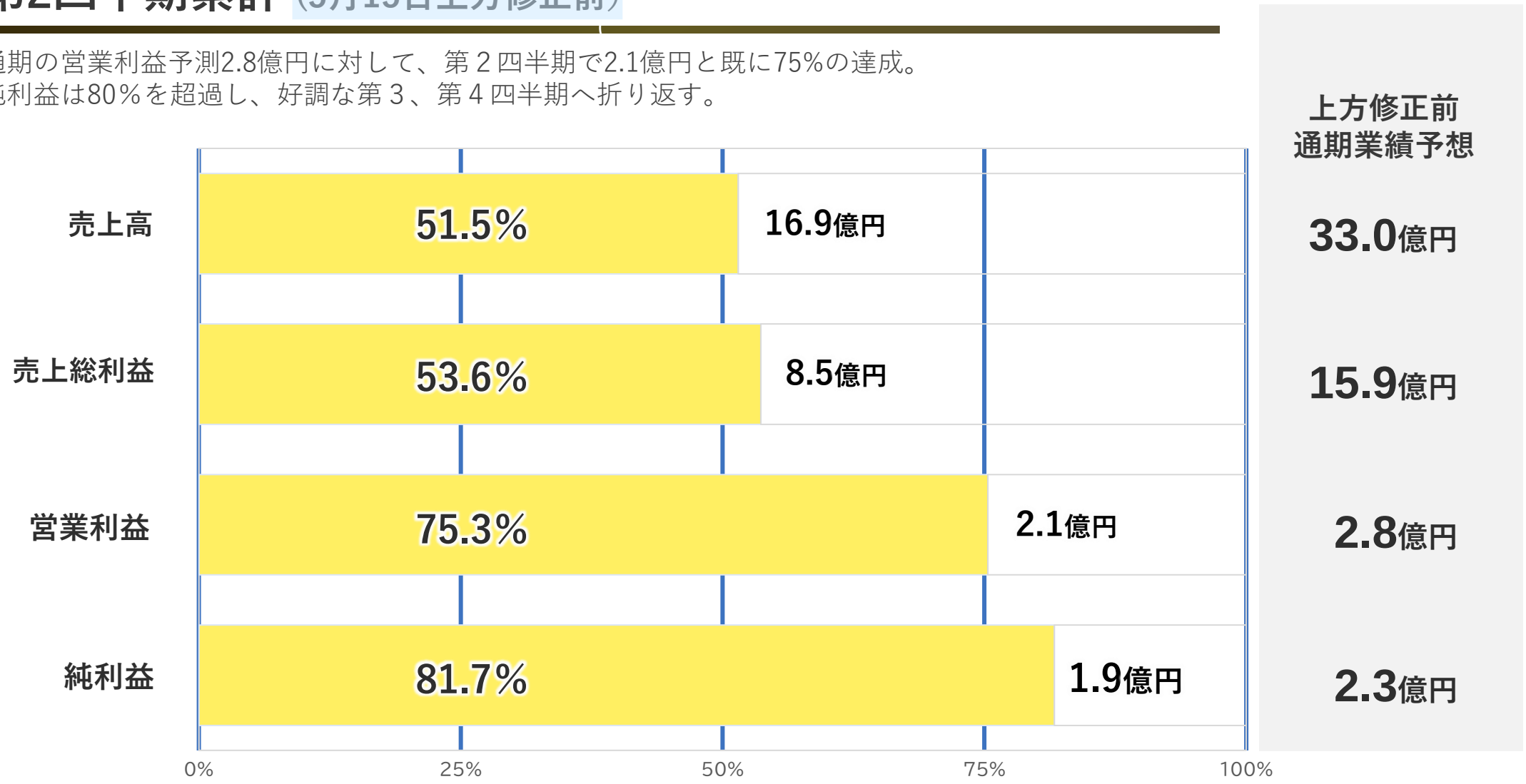
	-5月15日発表- 上方修正後		2Q累計実績	達成率	前年同期比（前年実績） 単位：百万円
	通期業績予想	２Q累計予想			
売上高	3,300	1,630	1,699	104.2%	120.4% (1,411)
データセキュリティ事業部	1,200	587	603	102.7%	110.1% (548)
ネットワークセキュリティ事業部	2,100	1,043	1,095	105.0%	127.0% (862)
売上総利益	1,630	815	853	104.7%	116.7% (731)
営業利益	320	180	210	117.2%	239.4% (88)
（営業利益率）	9.6%	11.0%	12.4%		
経常利益	360	232	268	115.7%	228.7% (117)
純利益	260	162	191	118.0%	227.0% (84)

販管費平準化で
利益２倍以上

FY2023 第２四半期累計　業績予想の進捗

第2四半期累計 (5月15日上方修正前)

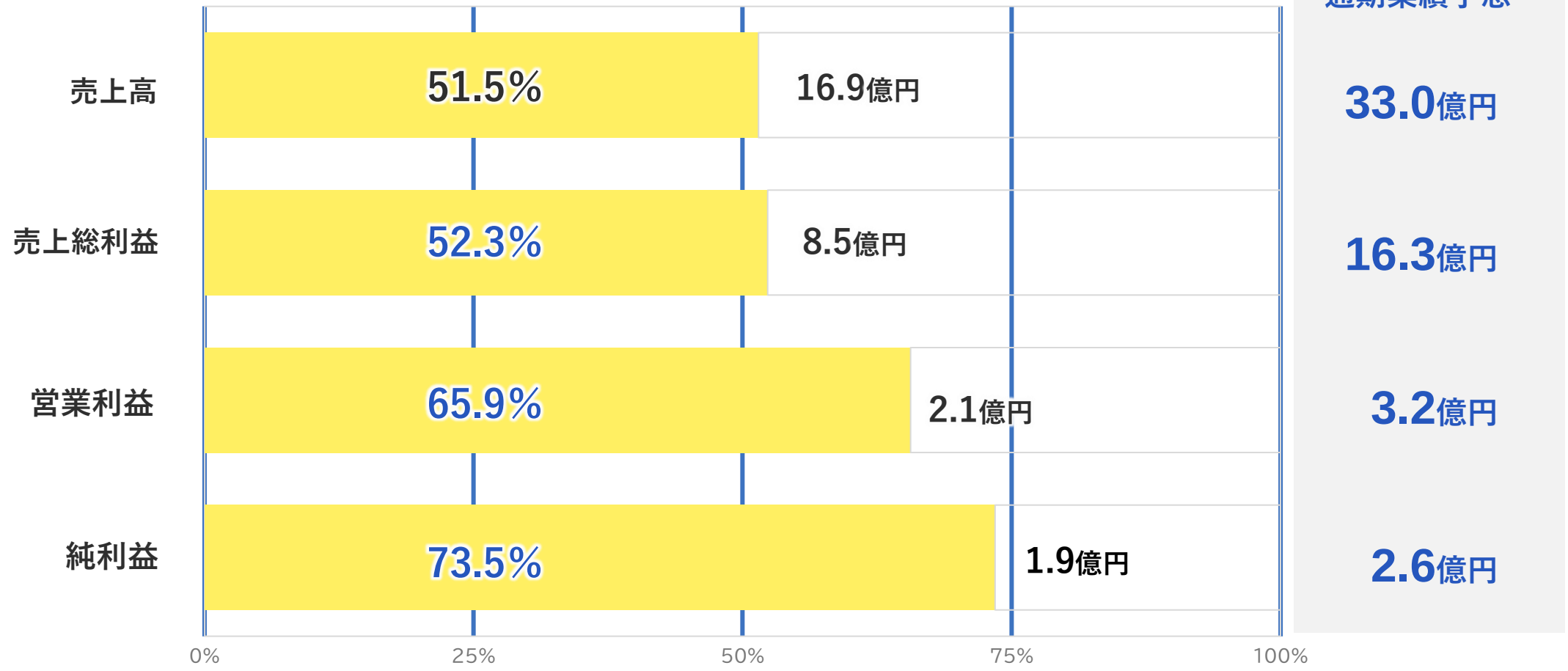
通期の営業利益予測2.8億円に対して、第２四半期で2.1億円と既に75%の達成。
純利益は80％を超過し、好調な第３、第４四半期へ折り返す。



FY2023 第２四半期累計　業績予想の進捗

第2四半期累計 (5月15日上方修正後)

修正後では、営業利益を2.8億円→3.2億円に変更、75%→65%達成に変更。引き続き超過したが、
受注増に対応した技術員の補充など、販管費の追加投資の精査のため業績予想は据え置きとした。

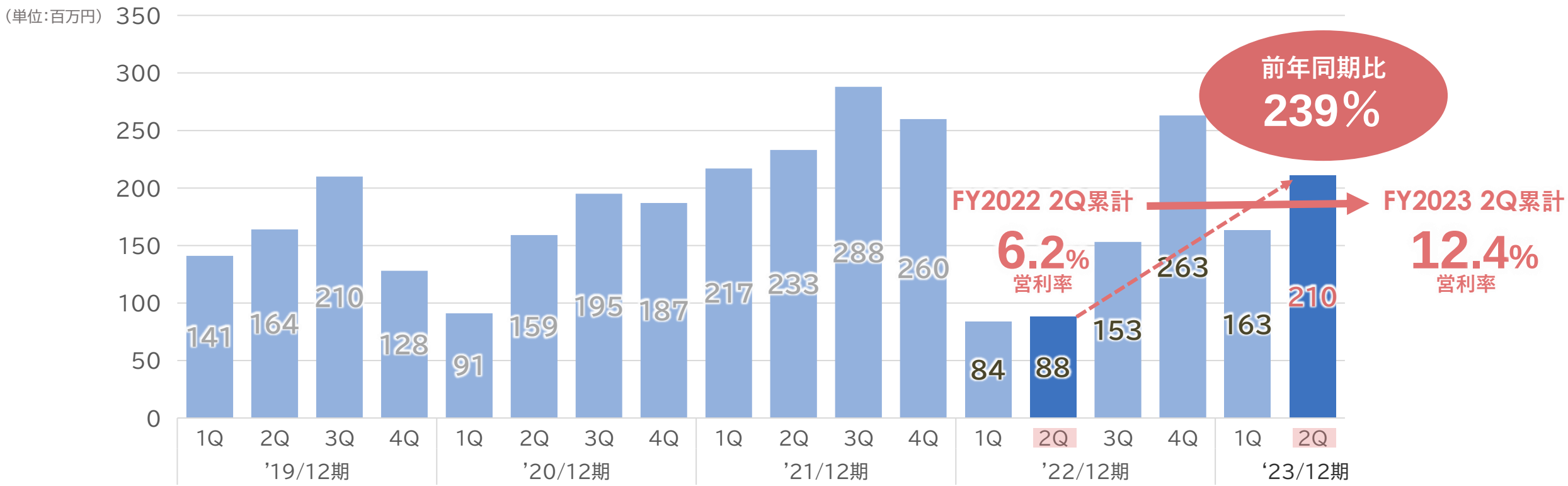


上方修正後 通期業績予想
33.0億円
16.3億円
3.2億円
2.6億円

FY2023 累計営業利益の推移

案件増加とコスト削減効果により、収益性が改善

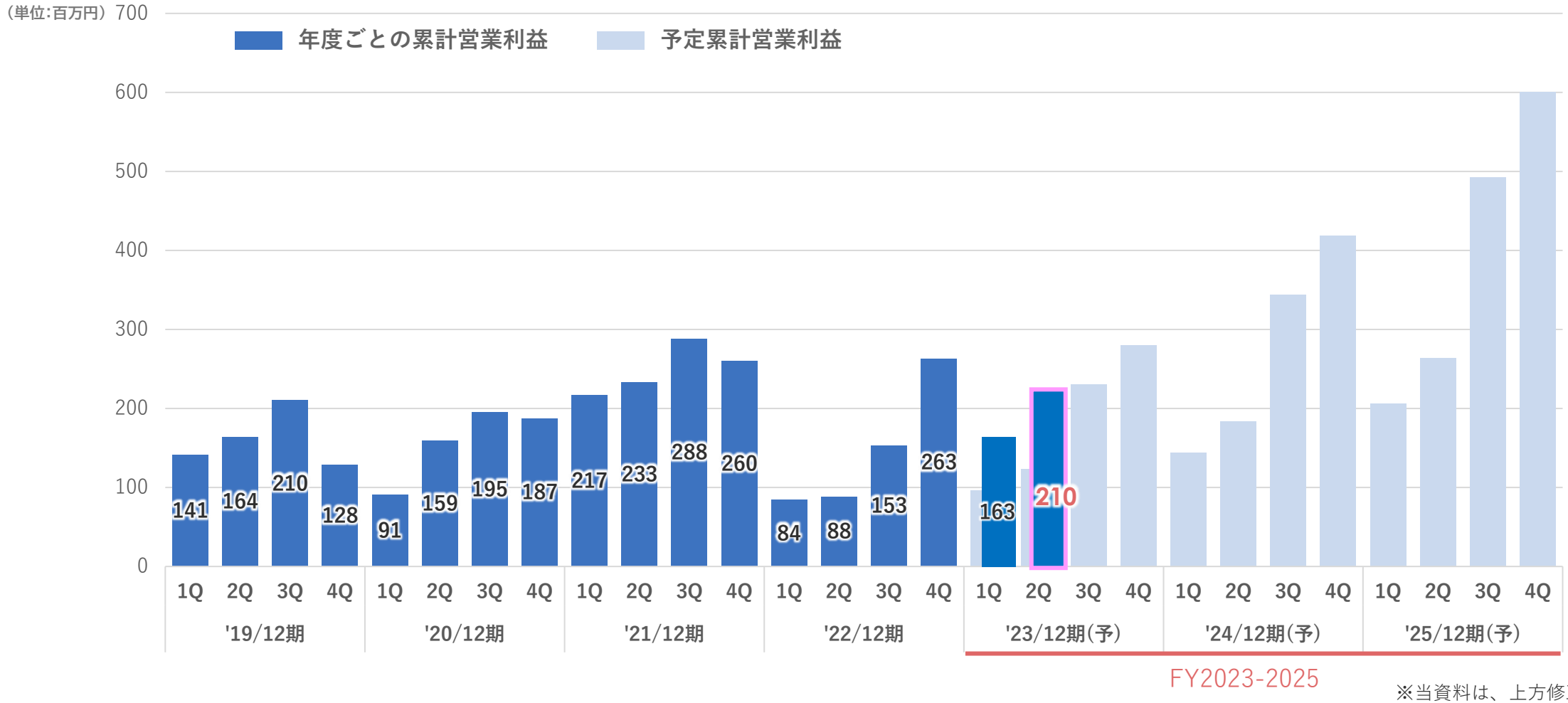
昨年度は半導体不足から派生したネットワーク機器の仕入価格高騰で利益圧迫が発生。
今期は案件増加や販売価格転嫁、内部コスト削減効果などにより、営業利益率は6%⇒12%と改善。



FY2023 中計3か年の営業利益予実

現時点では、中期経営計画を超過

今期新たに策定した「2023-25中期経営計画」において、3Qで達成すべき予定累計営業利益を２Qでほぼ達成。

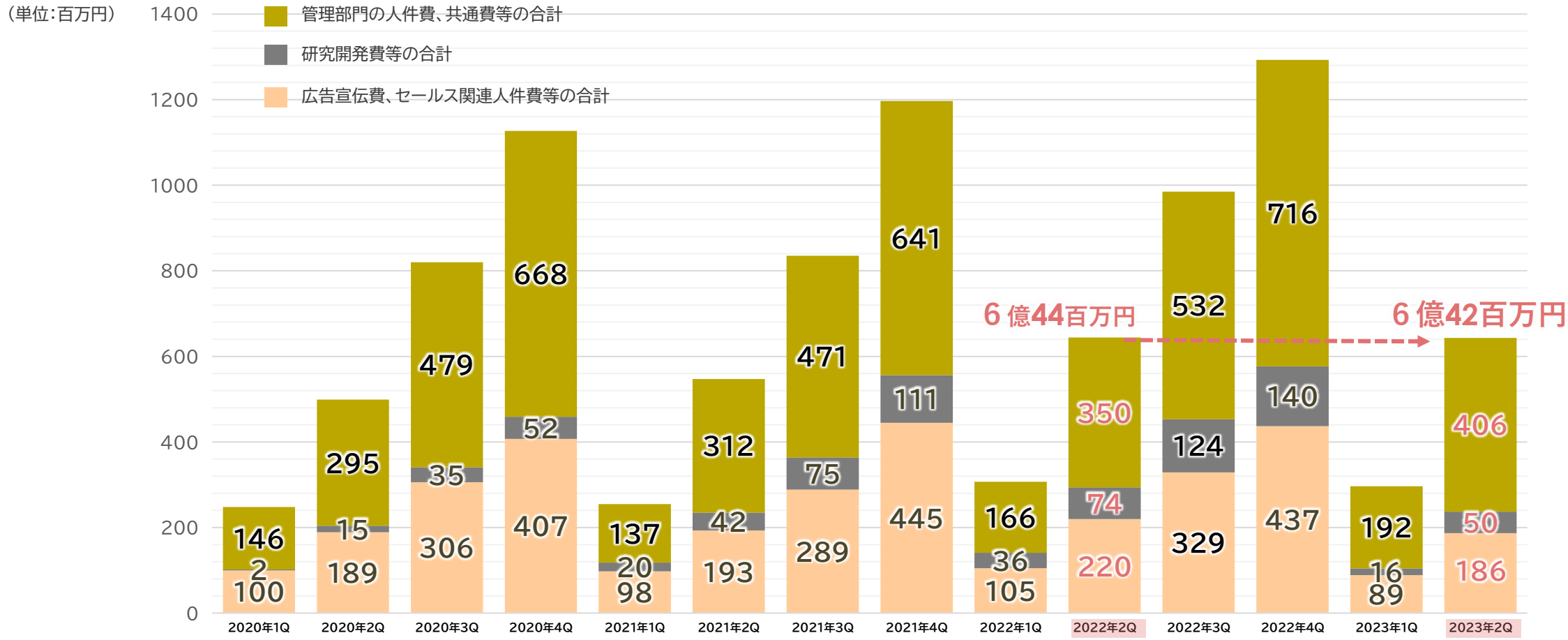


※当資料は、上方修正前の数値です。

FY2023 累計販管費推移

販管費は前年度水準

広告宣伝費、研究開発費、管理部門費、いずれも昨年と大きく増加せず、
売上高が10%以上増加しているものの、販管費全体は前年四半期とほぼ同水準で推移。



AMIYA

両事業、共に増収。

データセキュリティ事業

上場企業・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好調。
売上高は前年同期比で10％増。
新事業の「中堅・中小企業向けサイバー攻撃監視代行サービス」「サイバーセキュリティエンジニア教育サービス」が好調な受注傾向。技術員増強により、粗利益率は一時的に減少。

売上高
603 百万円
前年同期比 110%

売上総利益
407 百万円
前年同期比 91%
セグメント利益 280百万円

ネットワークセキュリティ事業

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」が好調。売上高は前年同期比で27％増。
販売価格の改定等の効果で粗利益率も改善。売上総利益は前年同期比で57％伸長。

売上高
1,095 百万円
前年同期比 127%

売上総利益
446 百万円
前年同期比 157%
セグメント利益 289百万円

AMIYA

データセキュリティ製品が、サブスクモデルへ全面変更

従来の売切りモデルから年間定額モデルへ移行。新規顧客は2023年春からスタート、既存顧客は2024年から順次シフト。
平均の販売価格は150万円から200万円とほぼ変わらないが、その契約の次年度売上は従来の約10倍に。

2023

旧モデル

受注一回のみ

新規　新規　新規　新規

150万円

ソフト販売モデル

売上は初期一回のみ。

次年度以降は約10%の保守売上のみ。

内部不正監視

オンプレのみ

2025

新モデル

サブスクモデル

毎年定額売上

毎年200万円
継続契約

200万円

新規　新規　新規　新規
新規　継続　継続　継続
新規　継続　継続
新規　継続

収益高

- ✓ 内部不正監視
- ✓ サイバー攻撃検知
- ✓ 労務管理
- ✓ 障害監視

用途拡大

オンプレでも
クラウドでも

占有度上昇

AMIYA

中期計画上のARR目標を順調にクリア　本格的なサブスクモデルへのシフトは今後

ＡＲＲ※

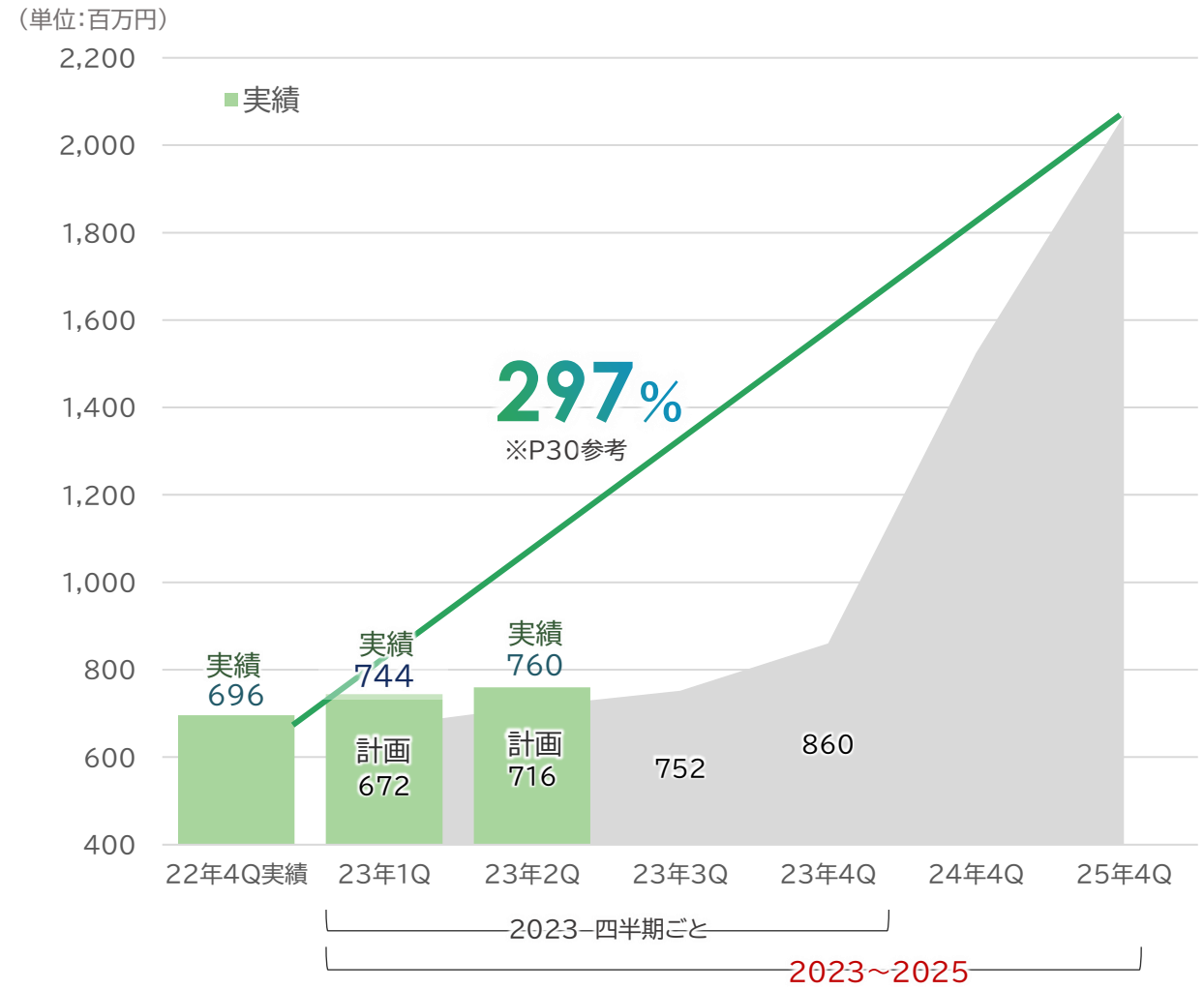
7.60億円

実績 7.60億円
計画 7.16億円

現時点の進捗率 **106.1%**

解約率※: 0.5%

※ARR：サブスクライセンス・定額サービス・従来保守など継続性のあるストック売上をまとめたもの
※解約率：従来保守を除いたサブスク契約の契約解約率



AMIYA

中期計画上のARR目標はほぼ達成　人口減少を解決する無人インフラ事業の需要増

ＡＲＲ

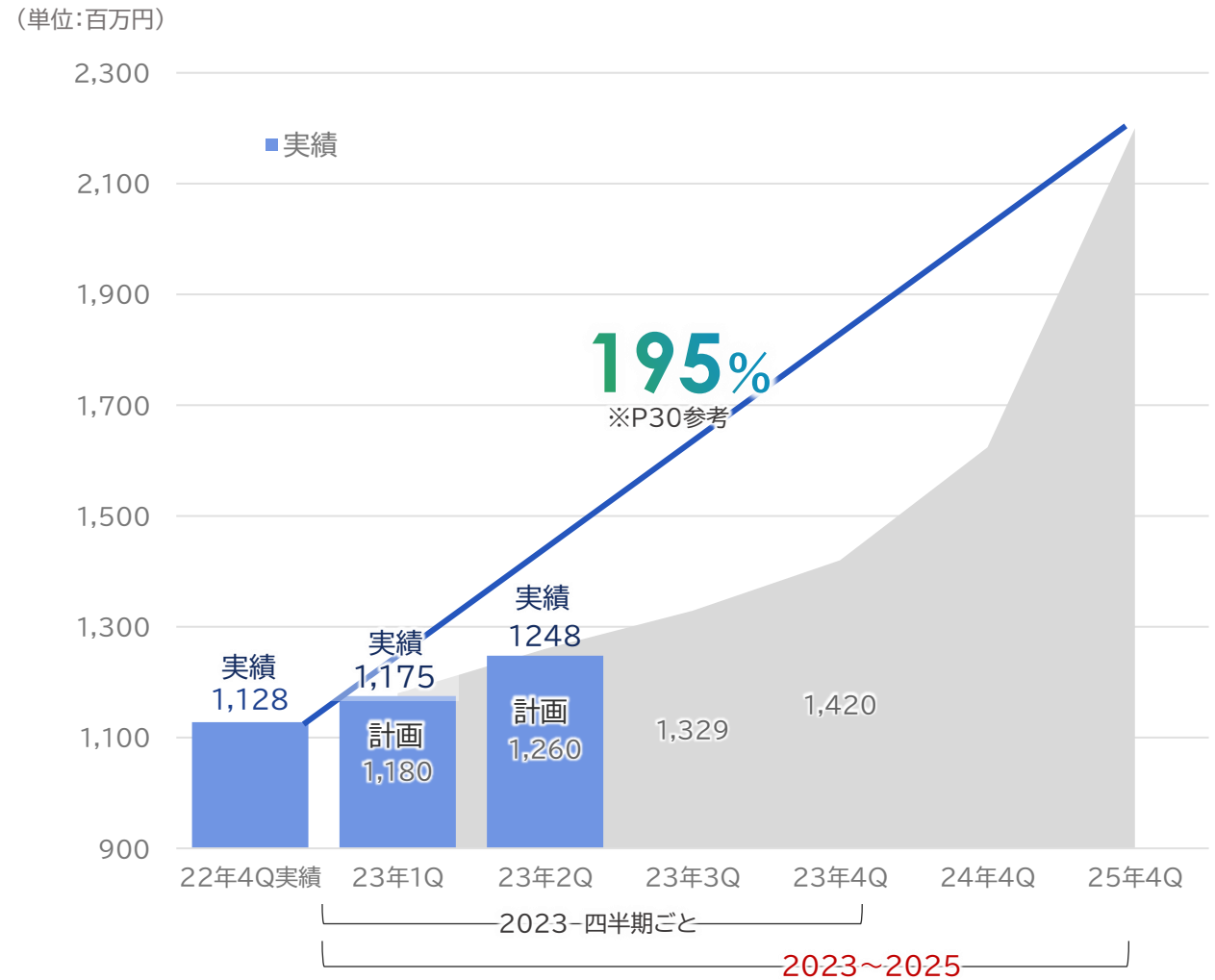
12.48億円

実績 12.48億円
計画 12.60億円

現時点の進捗率 **99.1%**

解約率※: 4.1%

※ARR：Network All Cloudのサブスクサービスの売上と機器保守をまとめたもの
※解約率：機器保守を除いたサブスク契約の契約解約率



第2四半期 業績ハイライト

① FY2023第２四半期決算報告

② 当社事業の紹介

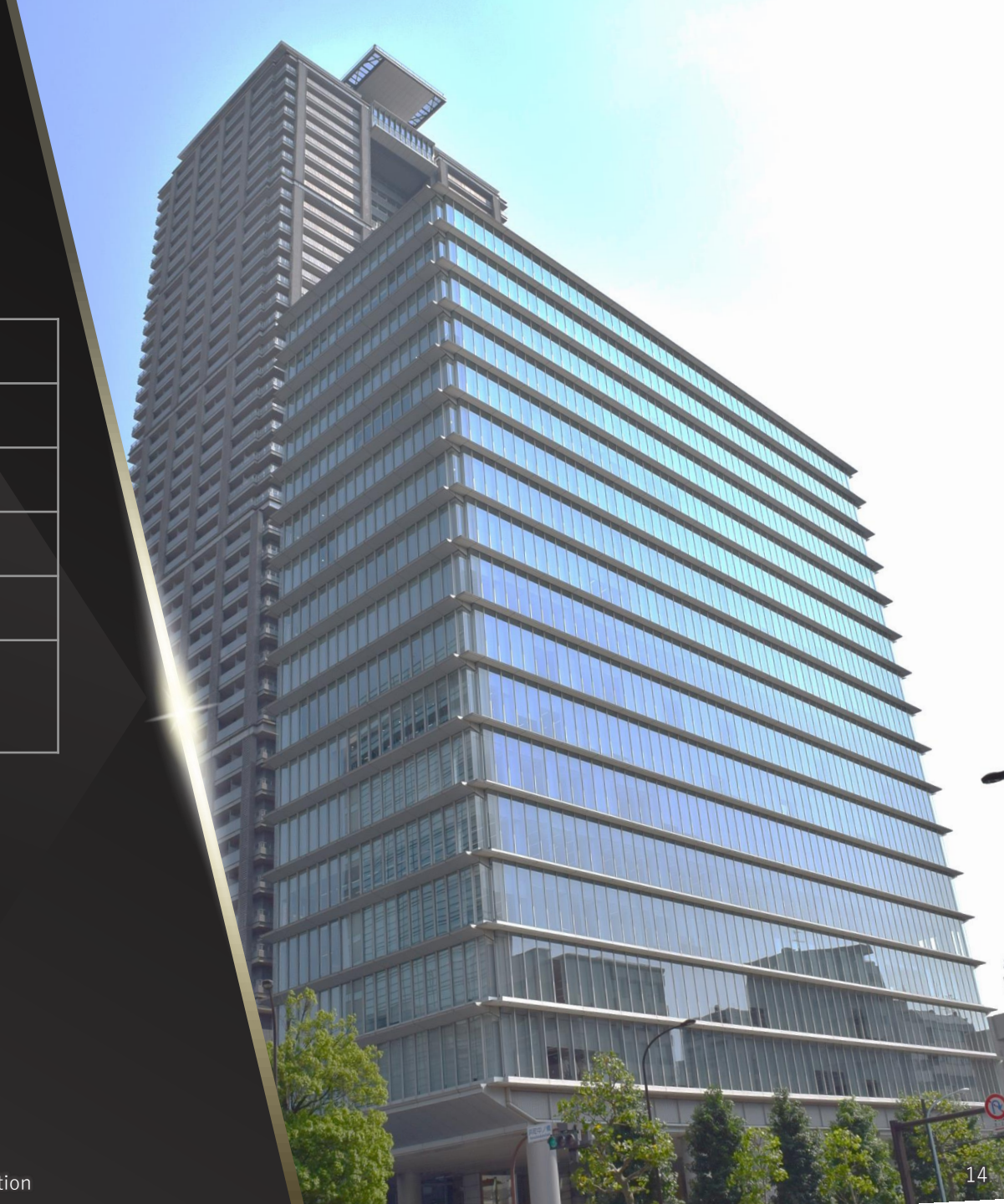
FY2023-25 中期経営計画

① 3か年経営計画

② 各事業プラン

株式会社網屋

会社名	株式会社網屋
代表取締役社長	石田　晃太
所在地	東京、大阪、札幌
設立	1996年12月
事業年度	1月1日 ～ 12月31日
事業内容	サイバーセキュリティ製品/サービスの 開発・製造・販売



コーポレートミッション

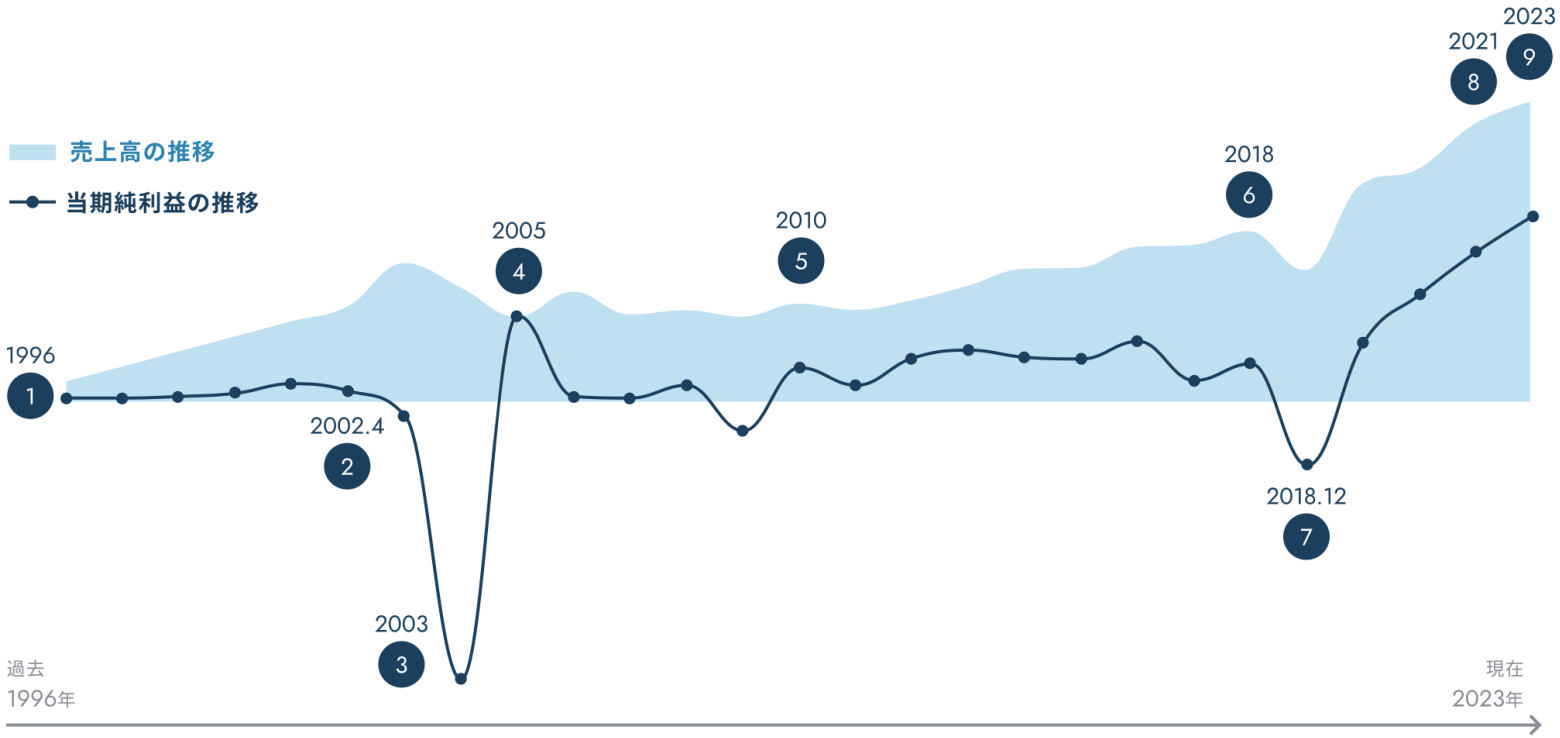
SECURE THE SUCCESS

自動化で、誰もが安全を享受できる社会を創る

競争力の源泉	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
事業リソース	AI/クラウド開発	プロダクト マーケティング	セキュリティ エンジニア
ソリューション	SIEM* 統合ログ管理	CSIRT* サイバーセキュリティ サービス	SDN* クラウドネットワーク	ゼロトラスト セキュリティ インターネット

SIEM*：Security Information and Event Managementの略称。セキュリティ管理を前提とした統合ログの技術
CSIRT*：サイバー攻撃の監視や、セキュリティ事故対応を実施するチームまたは業務
SDN*：Software-Defined Networkingの略称。ソフトウェアを介してネットワークを構成する機器を一括して制御する技術

会社の変遷



1 FY1996

ITインフラ受託事業を創業。

2 FY2002.04

派遣事業の拡張で収益が悪化。
VCに資本参画を依頼。

3 FY2003

労働集約型の人材派遣事業から
メーカー事業へ業態変化。

4 FY2005

企業の顧客名簿流出事件が多発。
内部不正を検知するログ管理製品
「ALog ConVerter」を開発＆リリース。

ALog ConVerter

5 FY2010

インターネット通信の盗聴、傍受
事件が多発。
クラウドでVPNを提供する
「Verona」を 開発＆リリース。

Verona

6 FY2018

インフラエンジニアの枯渇問題が
深刻化。人手を要さないSaaS型
のネットワーク自動化 サービス
「Network All Cloud」を開発＆
リリース。

Network All Cloud

7 FY2018.12

公的企業として、IPO準備。
短縮決算。

8 FY2021

東京証券取引所マザーズ市場に株
式を上場。

9 FY2023

ランサムウェア等のサイバー攻撃
事件が頻発化。
AI自動判定型SaaS「ALog
Cloud」を開発＆リリース。

ALog Cloud

事業の紹介『ALog』

データセキュリティ事業

ITシステムをログで管理する『ALogシリーズ』を開発/販売。
あらゆる動作を自動で記録し、AIを活用してサイバー攻撃や内部不正の防衛に使われる

事業の紹介『ALog』

データセキュリティ事業

複雑・膨大なログを自動変換する特許技術

人が分かる内容に自動変換

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

集める/まとめる/分析する＝全自動化テクノロジー

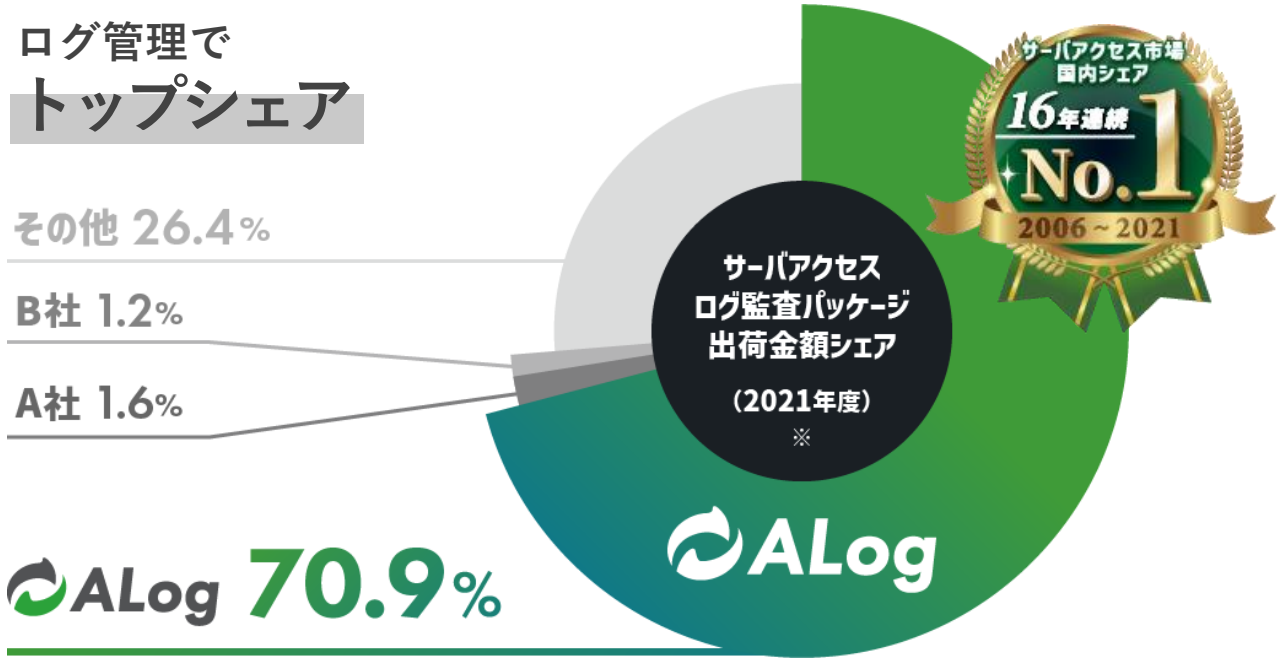
事業の紹介『ALog』

データセキュリティ事業

AMIYA

純国産、豊富な実績のセキュリティツール

ログ管理で
トップシェア



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

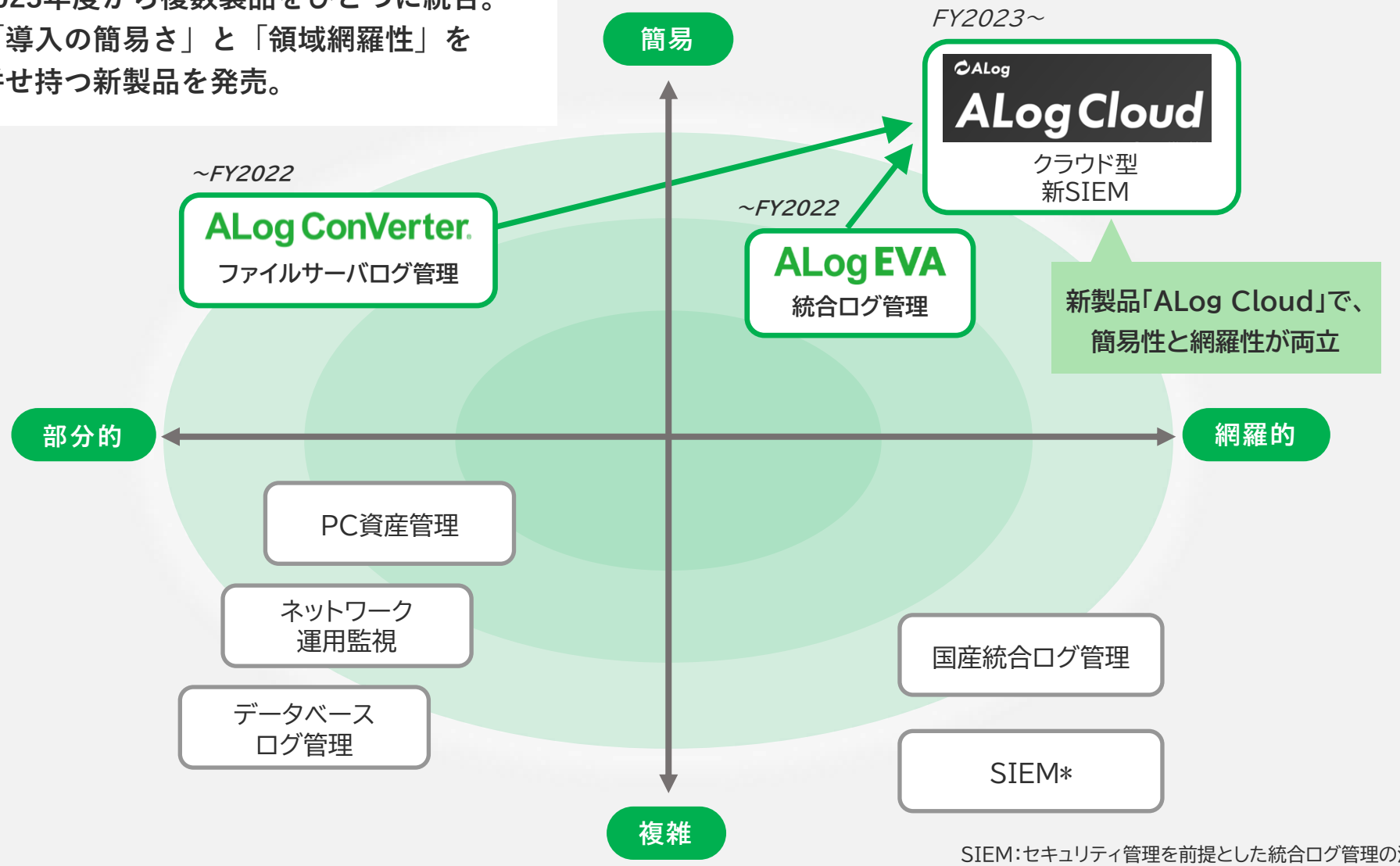
累計 **5,500** 以上の
契約実績

製造業	1500 以上
金融・保険業	1300 以上
情報・通信業	1200 以上
サービス業	650 以上
建設・不動産業	430 以上
公共系法人	400 以上

ポジショニング

データセキュリティ事業

2023年度から複数製品をひとつに統合。
「導入の簡易さ」と「領域網羅性」を
併せ持つ新製品を発売。



SIEM：セキュリティ管理を前提とした統合ログ管理の海外製品

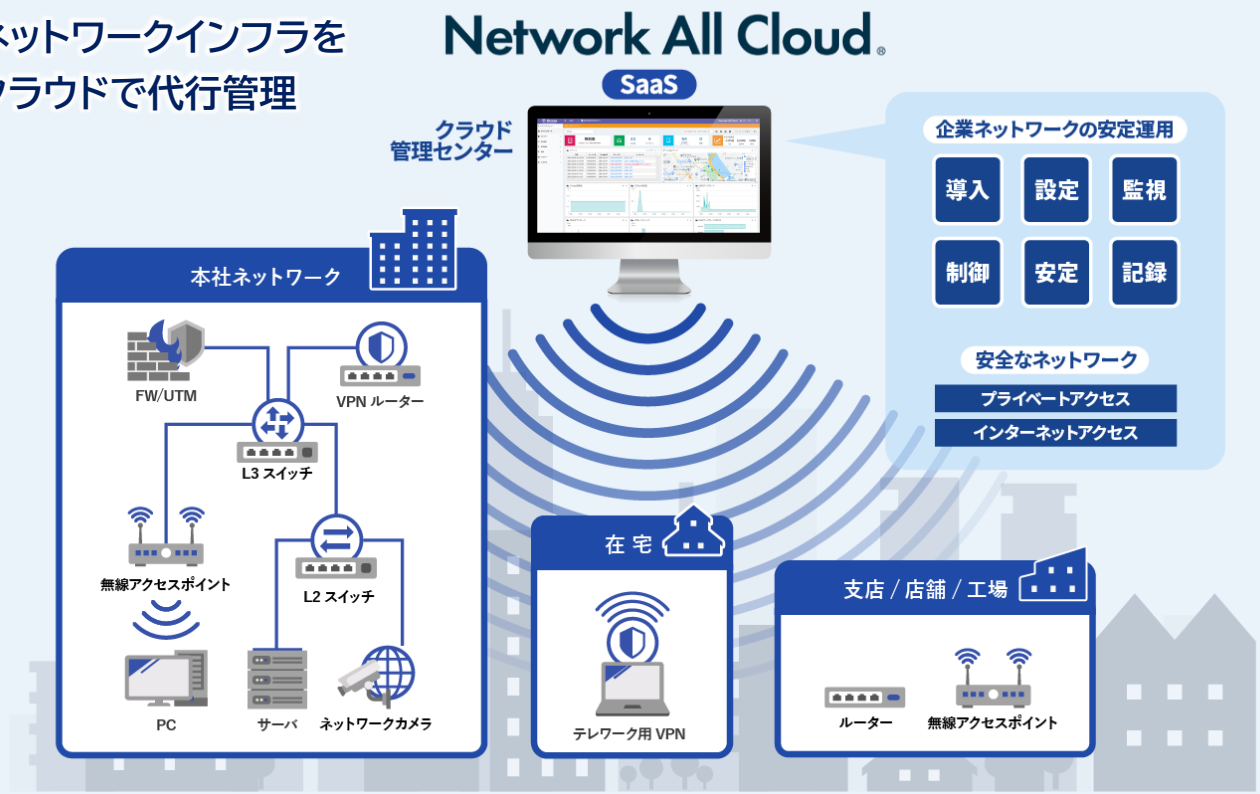
事業の紹介『Network All Cloud』

ネットワークセキュリティ事業

AMIYA

企業LAN/WAN*をデジタルトランスフォーメーション*化した『Network All Cloud®サービス』を開発・販売

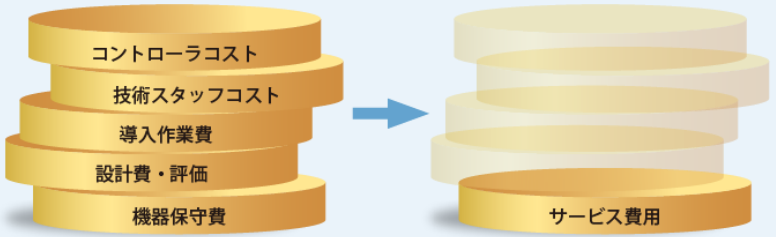
ネットワークインフラをクラウドで代行管理



手間のかかるインフラ構築を人手を介さずDX化

CAGR (2018-2022) 20%↗

従来のコスト構造を変えるサブスクモデル



LAN/WAN*： Local Area Network、Wide Area Networkの略称。法人向けのインターネットネットワークの環境

デジタルトランスフォーメーション*： 企業がデジタル技術の活用によってビジネスモデルに変革をもたらすこと

事業の紹介『Network All Cloud』

ネットワークセキュリティ事業

人手不足の社会問題を解決する “現地にエンジニアを必要としない” 新しいサーバネットワークのかたち

Network All Cloud®

クラウドVPN/ゼロトラスト

Verona

SaaS画面上から
遠隔で全てのネットワークを
設計・制御・監視できる

拠点間VPN・テレワークなどあらゆる通信の
セキュリティをクラウドから包括的に運用代行

クラウド企業インフラ

Hypersonix

法人オフィス・店舗・病院・学校などの
通信インフラをクラウドから包括的に運用代行

クラウド情シスサービス

ランサポ

経験豊富なエンジニアが、お客様の情シス業務を
月額サブスク料金で代行するクラウドサービス

事業の紹介『Network All Cloud』

ネットワークセキュリティ事業

AMIYA

◇多拠点/大規模オフィスを中心に、3700社導入。(22/12/末時点)

◇当サービスの契約の末端接続台数は、140万台を突破。
(22/12/末時点)

外食店舗

松屋フーズ様

1,000 店舗へスピード導入

オフィス

ファインドスター様

10 数社のグループ企業オフィスに

事務所

熊谷組様

300 店舗超の
サテライト工事事務所をクラウド化

学校

板橋中央看護専門学校様

授業のタブレット利用
に学校インフラをクラウド化

テレワーク

ホーチキ様

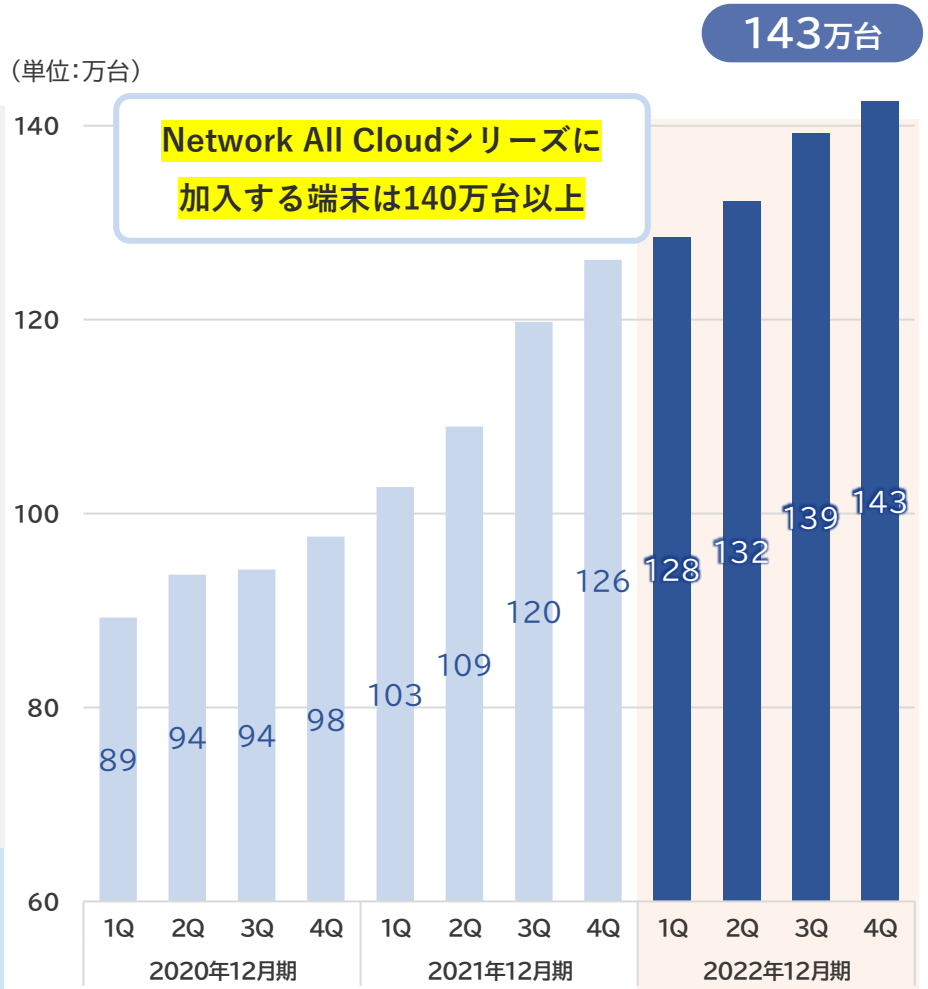
2,000 名のテレワーク環境に

モール店舗

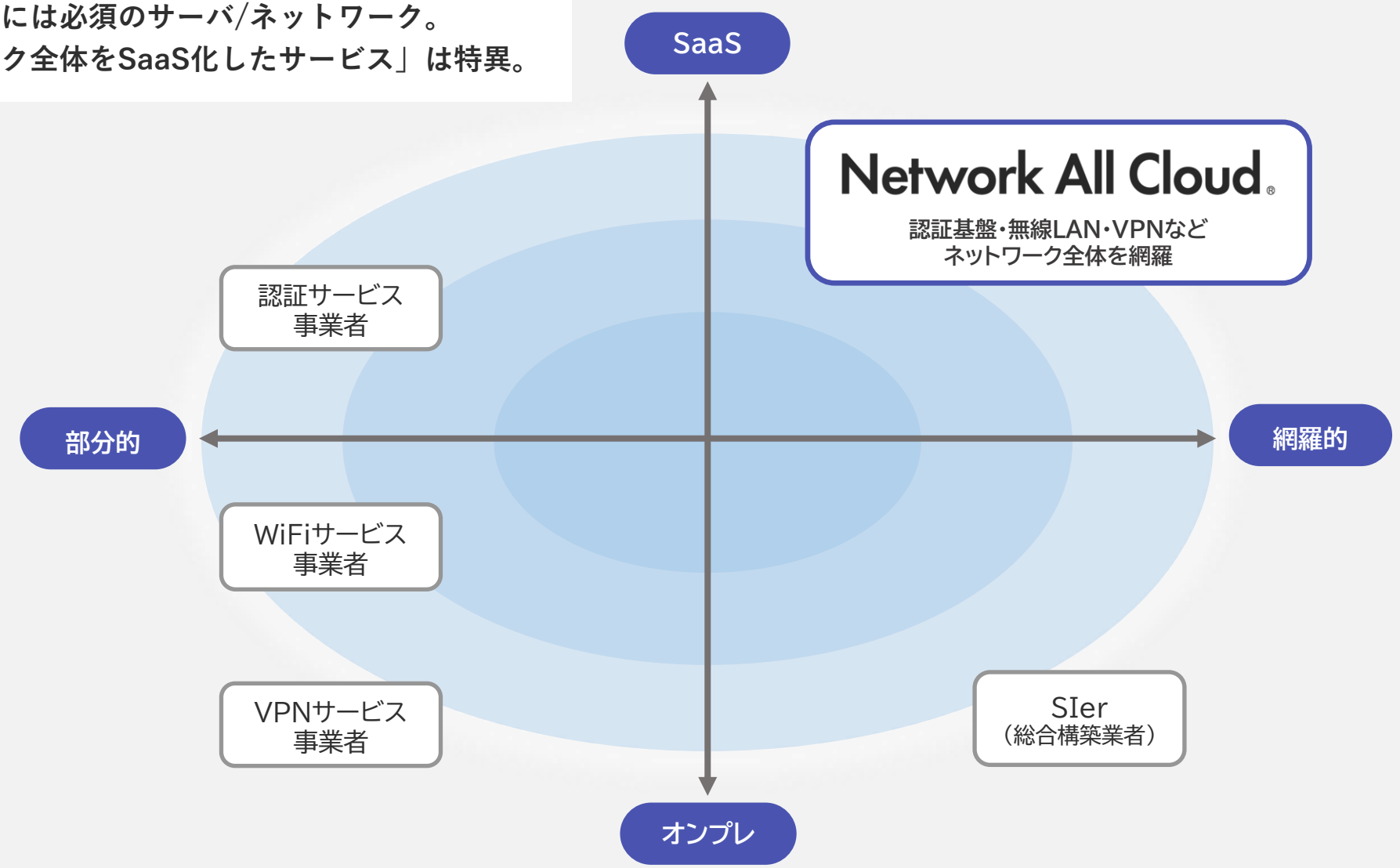
リクルート様

90 拠点以上の
スーモカウンターに全国展開

市進教育グループ　StylingLife　SAKURA Internet　ADERANS　MINI STOP　HOCHIKI



企業インフラには必須のサーバ/ネットワーク。
「ネットワーク全体をSaaS化したサービス」は特異。



第2四半期 業績ハイライト

① FY2023第２四半期決算報告

② 当社事業の紹介

FY2023-25 中期経営計画

① 3か年経営計画

② 各事業プラン

社会背景と当社事業

AMIYA

「セキュリティ市場の高まり」と「慢性的なセキュリティ人材の不足」を背景に、
自社製品の強みを活かしたセキュリティホールディングスを目指す。

法人向けWANサービス市場	6,300億
ネットワークセキュリティ市場	8,078億
セキュリティサービス市場	3,231億
セキュリティ製品市場	4,847億

※:IDC国内WANサービス市場予測
※:富士キメラ総研2021ネットワークセキュリティビジネス調査総覧＜市場編＞

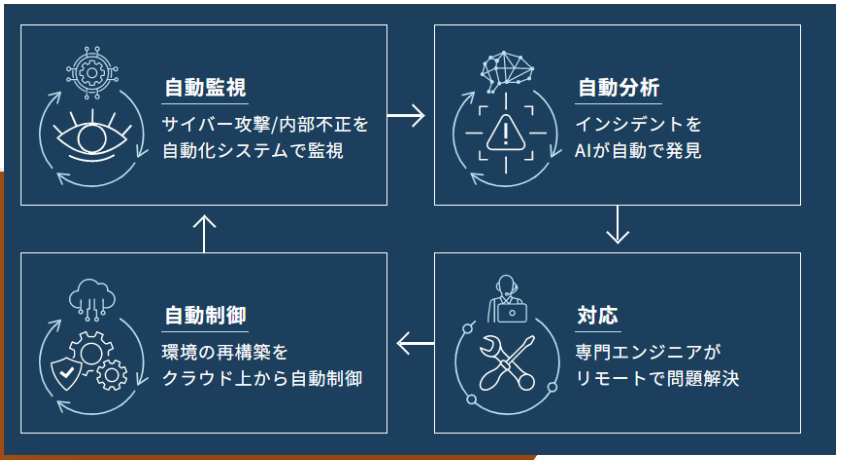
社会背景

- 人口減少 → クラウドへの移行/AIの活用/DX化
- サイバー攻撃の増加 → サイバーセキュリティ市場の伸長

2兆2000億円

当社の事業

ソフトメーカー → メーカーの強みを活かした セキュリティ自動化プロバイダ



FY2020 → 2025 → 2030

取り組むべきセキュリティと当社事業

AMIYA

顧客の視点から見た一連のセキュリティ対策を、
当社がフルカバーで提供できる体制づくりを3か年で構築し、総合セキュリティプロバイダへ。

AMIYA
サイバーセキュリティ
プロバイダ

やるべき
実務

基盤の強靭化
① CSIRT構築
② セキュリティ監査
③ システム監査

環境の強靭化
① データセキュリティ
② 統合ログ管理
③ クラウドネットワーク
④ ゼロトラスト

防御の強靭化
① サイバー攻撃の検知
② 内部不正の検知
③ 脆弱性の発見と対処
④ サイバー保険

教育の強靭化
① セキュリティエンジニア養成
② 攻撃の実践演習
③ 経営層/社員向け基本教育

当社の
事業

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
セキュリティサービス事業
セキュリティ教育事業
DX開発事業

セキュリティ
骨子

方針決定	環境の改善	意識付け/自衛	防御の実践
・全体方針策定 ・リスク分析 ・IT監査対応	・脆弱性診断 ・設備の改善/増強 ・復旧能力の強化	・一般社員教育/訓練 ・経営層教育/訓練 ・IT部門教育/訓練	・サイバー攻撃監視 ・通信のセキュア化 ・監視の強化

DX開発の強靭化
①プログラミングのセキュア教育
②セキュリティエンジニアの供給
③Webサイトのセキュリティ

新_中期3か年 経営計画

AMIYA

① 主力商品『ALog』をクラウド＆サブスク化。収益構造の転換で、3か年で全社収益2倍を達成する。
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。売上10億円/年に。
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積極提携/投資を実施。
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%➡64%に高める。

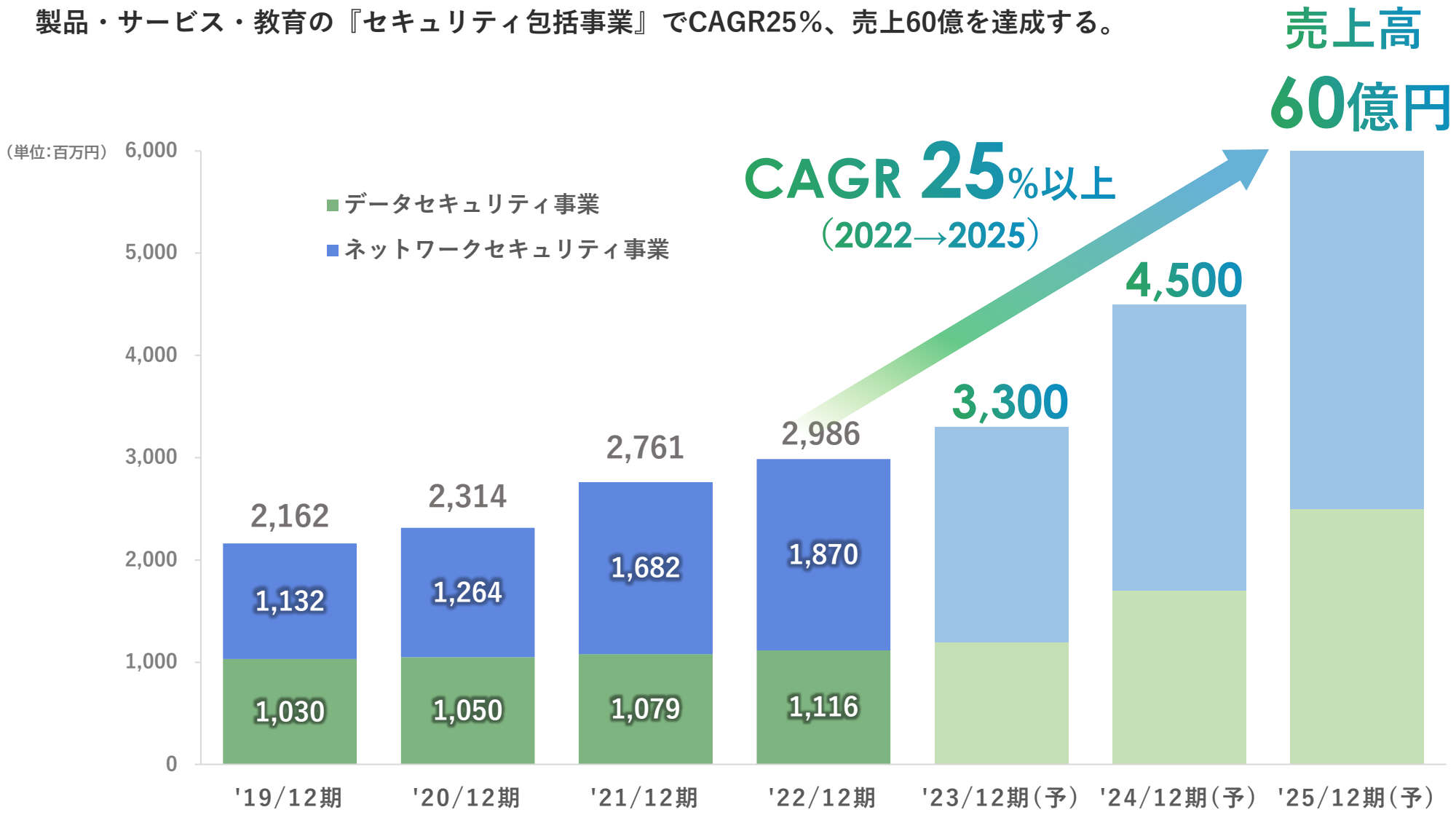
売上高 200%
営利 228%
（2022→2025）

（単位：百万円）	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	3ヵ年増加率	CAGR
売上高	2,986	3,300	4,500	6,000	200%	26.1%
売上総利益	1,555	1,597	2,315	3,210	206%	27.3%
営業利益	263	280	419	600	228%	31.6%
経常利益	301	325	399	580	193%	24.4%
当期純利益	229	234	279	406	177%	21.0%
1株あたり当期純利益 EPS（円）	57.14	59.03	67.38	98.05	1.7倍	―
自己資本利益率 ROE（%）	16.1	14.9	15.7	19.2	―	―

※当資料は、上方修正前の数値です。

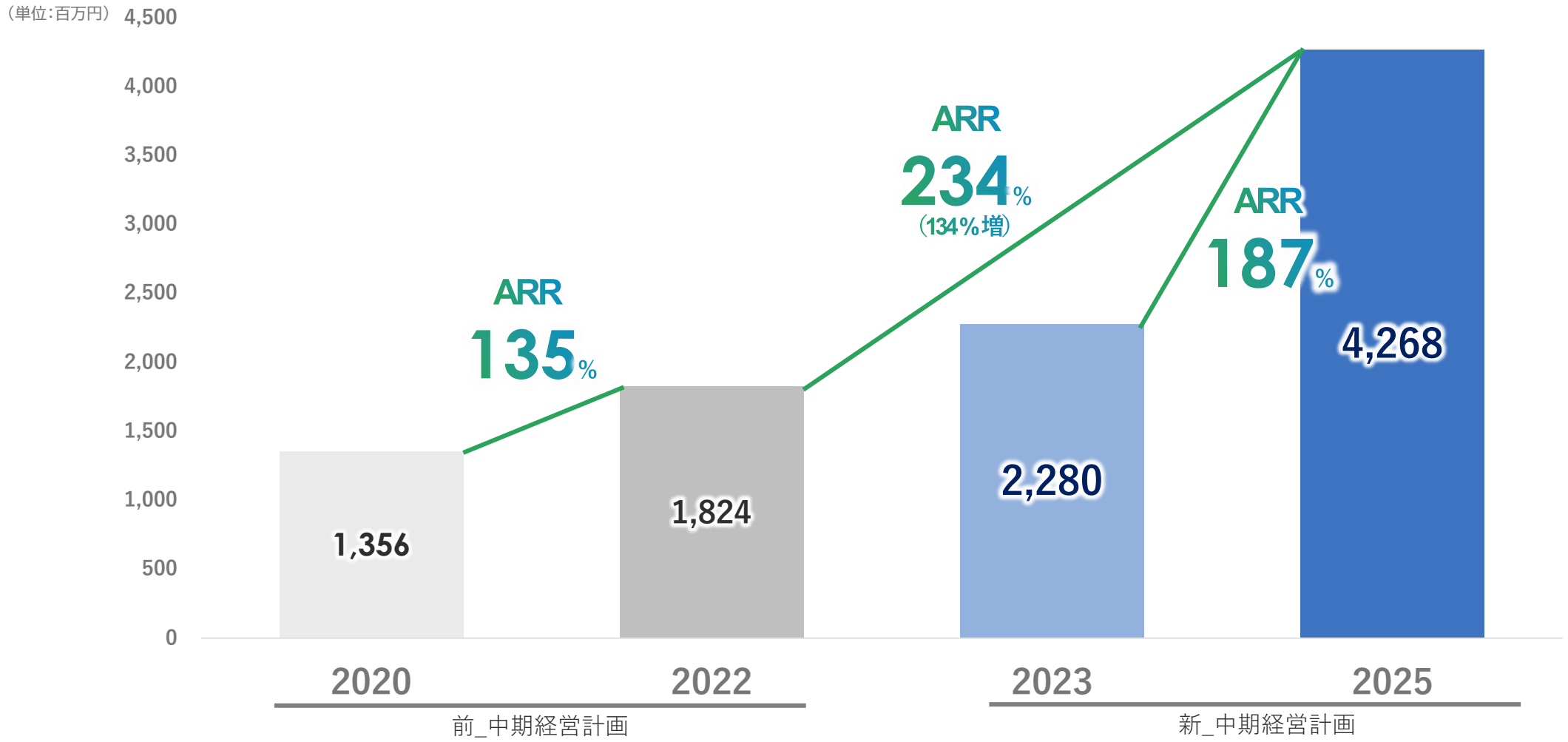
売上高の計画

サイバーセキュリティの総合プロバイダとして、
製品・サービス・教育の『セキュリティ包括事業』でCAGR25%、売上60億を達成する。



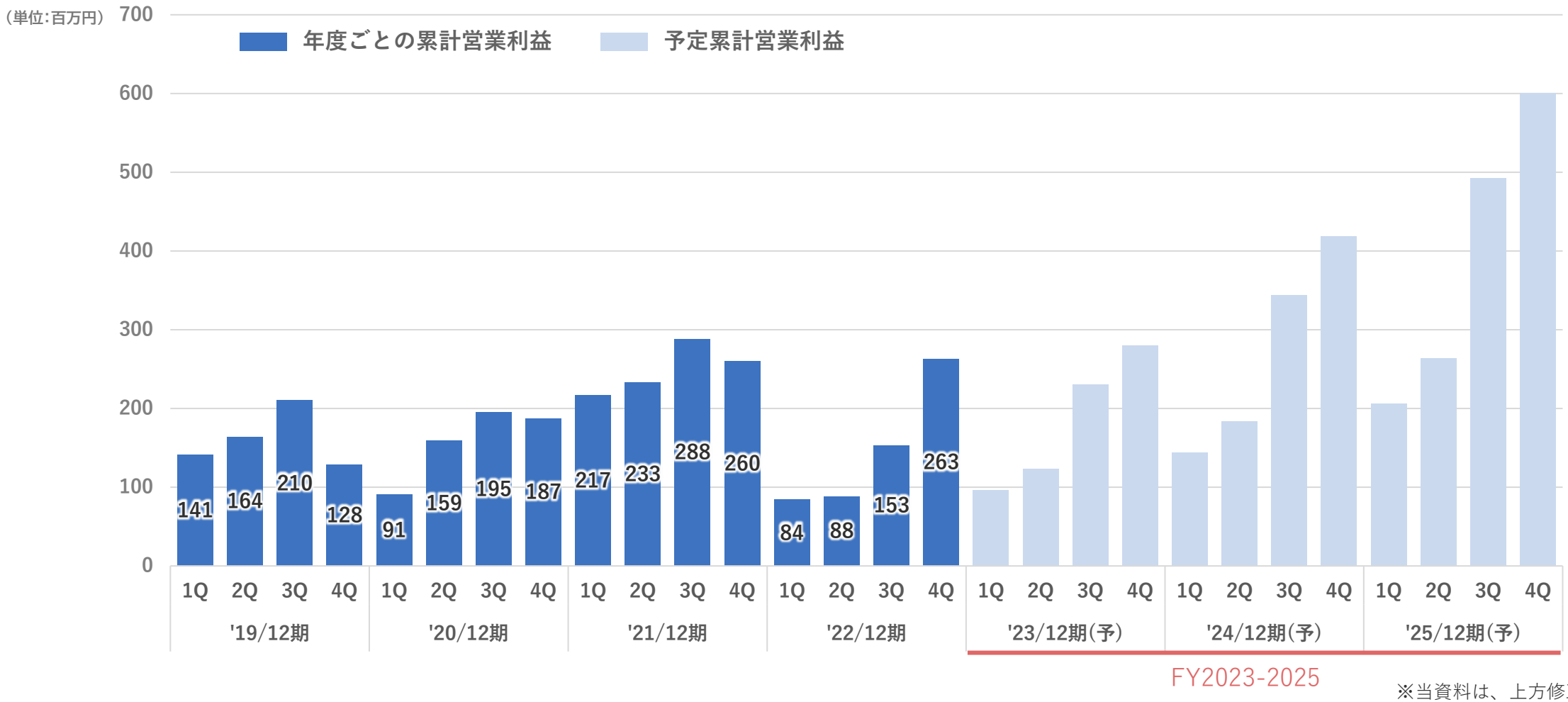
ARRの計画

「主力製品のサブスク化」を中心としたリカーリング売上の大幅上昇を目指す。
全社ARRを2.3倍に設定。旧3か年のARR成長135%→187%へ伸ばす。



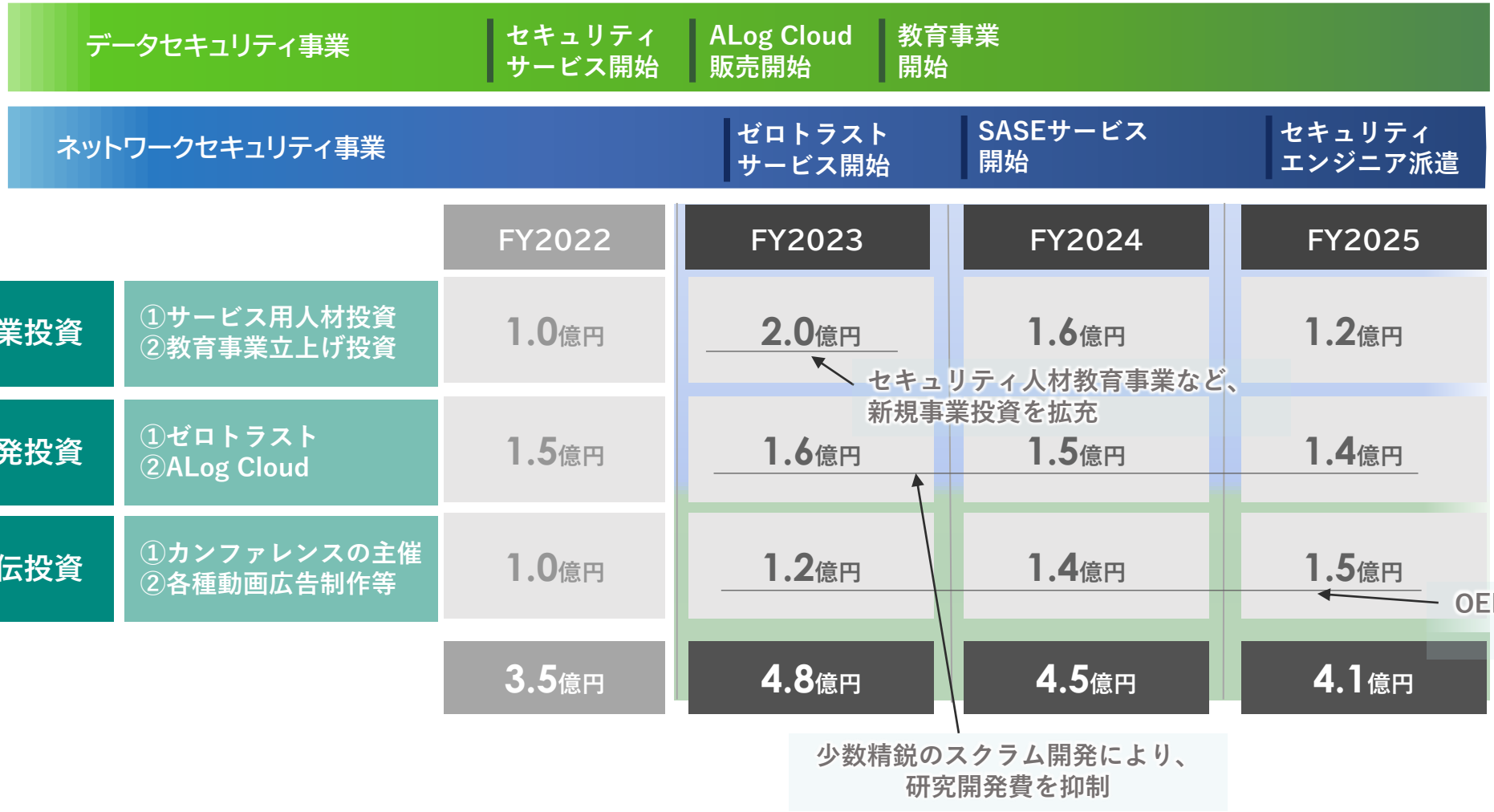
営業利益の計画

サブスクモデルへのシフトを加速させ、継続的なストック売上の確立によって
従来までの四半期毎の凹凸を平準化させ、営業利益6億円(FY2025)を突破する。



※当資料は、上方修正前の数値です。

投資計画



※投資計画は、M&A等による新規事業の獲得や提携関係、
また事業継続における方針の見直し等により、投資額が変動する可能性があります。

体制強化

サイバーセキュリティの総合プロバイダを目指し、
開発/サービスエンジニア/営業の各リソースを順次2025年までに拡充。

DATA SECURITY	AI・クラウド開発	・異常検知の自動化に向けたAI開発者採用 ・クラウド製品の需要増に対応した要員増	13人▶18人
	セキュリティサービス	・好調な[攻撃監視サービス]の要員拡充 ・教育事業拡大のための営業員採用	13人▶25人
NETWORK SECURITY	ネットワークセキュリティ	・契約増加に対応したリモートエンジニアの拡充	40人▶80人

第2四半期 業績ハイライト

① FY2023第２四半期決算報告

② 当社事業の紹介

FY2023-25 中期経営計画

① 3か年経営計画

② 各事業プラン

主力商品のクラウド化

データセキュリティ事業

主力商品『ALog』をクラウド化。同時に料金体系をサブスクリプションモデルに移行。
クラウドのリリースにより収益構造を転換し、FY2025までにデータセキュリティ事業全体でCAGR 34%に伸ばす。

- ✓ 変わる“販売モデル”
- ✓ 変わる”マーケット”
- ✓ 変わる“顧客層”
- ✓ 変わる”製品”

ALog Cloud

販売モデル

クラウド＝サブスク　⇒収益改善

料金体系を**サブスク化し、フロー販売**から**一律ストック販売へ**変更。収益構造を抜本的に転換。

※平均価格イメージ

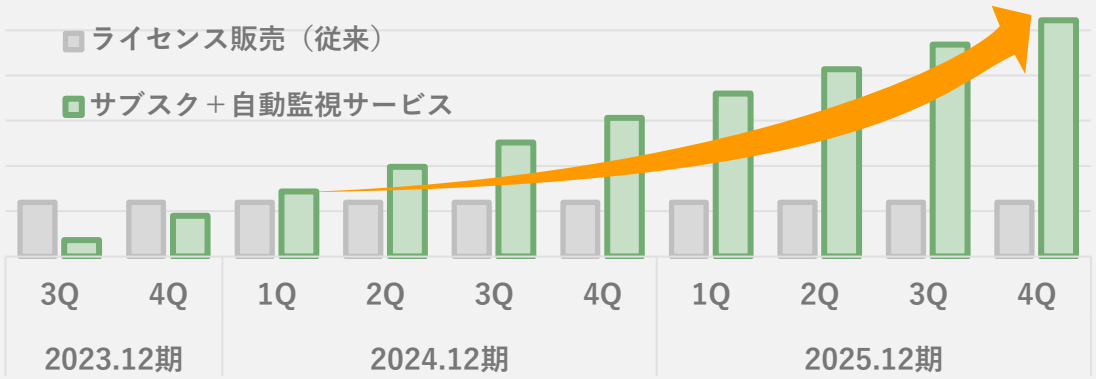
1年目	ライセンス：150万円
2年目	保守：　10%
3年目	保守：　10%

毎年
サブスク：200万円
サブスク：200万円
サブスク：200万円
＋
200万円/年

更に、クラウド化により
自動監視サービスを付帯

5000社の契約を段階的にサブスク切替
一時的な収益逓減後に、ARRを３倍へ

販売モデル変更による収益イメージ



KPI策定の前提条件

年間契約件数 350件
※平均過去実績
×
ARPU 400万円
＋
前年ARR

サブスク比率の推移

※保守を除いたサブスク契約件数／事業全体の契約件数

FY2020 4.8% → FY2021 6.1% → FY2022 10.4% → FY2023-2Q 27.0%

ALog
ALog Cloud

新ALogは、果たして高額か？

他社比較では依然、価格優位性

従来の ALog

顧客の総負担額

- 構築費 300万円
- サーバ費 300万円
- ライセンス 150万円
- 5年保守 100万円

新しい ALog Cloud

5年サブスク 1,000万円

総費用はあまり変わらない

他社SIEM

3,500万円
5年サブスク

海外製品より、
まだ圧倒的に安価

ログは全方位に

対象はファイルサーバのみ

対象はシステム全域

料金体系も変更。
台数課金からログ容量課金に

用途は、飛躍的に拡大

ファイル操作の
監視のみ

サイバー攻撃監視、怠慢勤務監視、
内部不正検知など、用途が拡大

セキュリティ対策をひとまとめに。
結果的に総費用が軽減

ALog Cloud

変わるマーケット

機能、価格、使いやすさで独走

既に導入寡占性にある『ALog』製品のサブスク化は比較的容易で、
同時に製品機能優位性において、市場規模自体の拡張起爆剤となる。

従来のログ管理

- 玄人向けばかりで、汎用品がない
- 海外製ばかりで、価格は総じて高額
- 海外と比べ、国内のログ市場はまだ未発達

従来市場

世界市場は5000億円*1規模だが、
国内市場はまだ100億円*2規模。

ALog Cloudによる市場の変化

- ◎ **SaaSで**、実装期間が圧倒的に短縮
- ◎ **クラウドで**、検索/処理が高速化
- ◎ **サブスクで**、複雑な料金体系が簡易化
- ◎ 海外製よりも圧倒的に安価
- ◎ 純国産の安心品質とサポート体制
- ◎ 国内の市場占有度は高い

国内ログマーケット拡張の
牽引役となる潜在力

市場占有だけでなく
市場規模拡大も

ALog Cloud

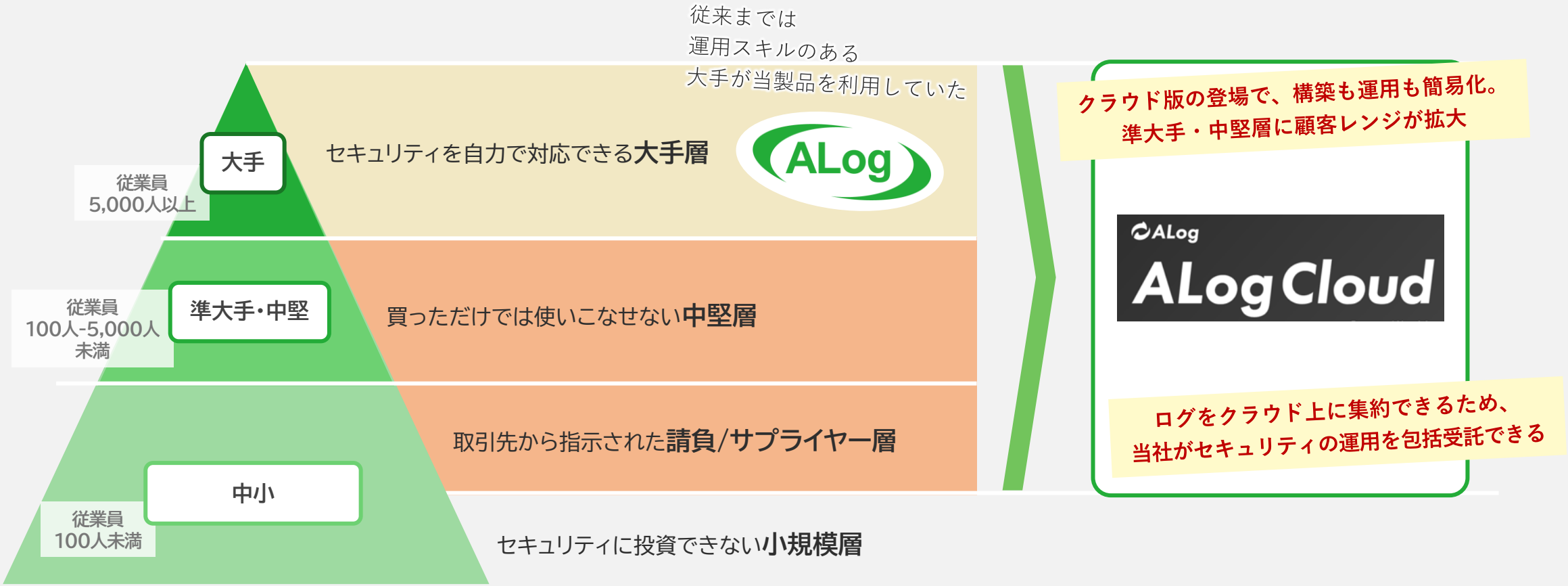
*1 Worldwide Security Information and Event Management Forecast, 2019–2023: IDC調べ
*2 2021ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（市場編）:富士キメラ総研調べ

ALog Cloud

変わる顧客層

大手のみ⇒全方位型へ

従来は大手偏重だったものが、クラウド版により中堅層まで販売領域を拡大。
更に、データを集約管理するため、顧客のセキュリティ運用の代行も可能。

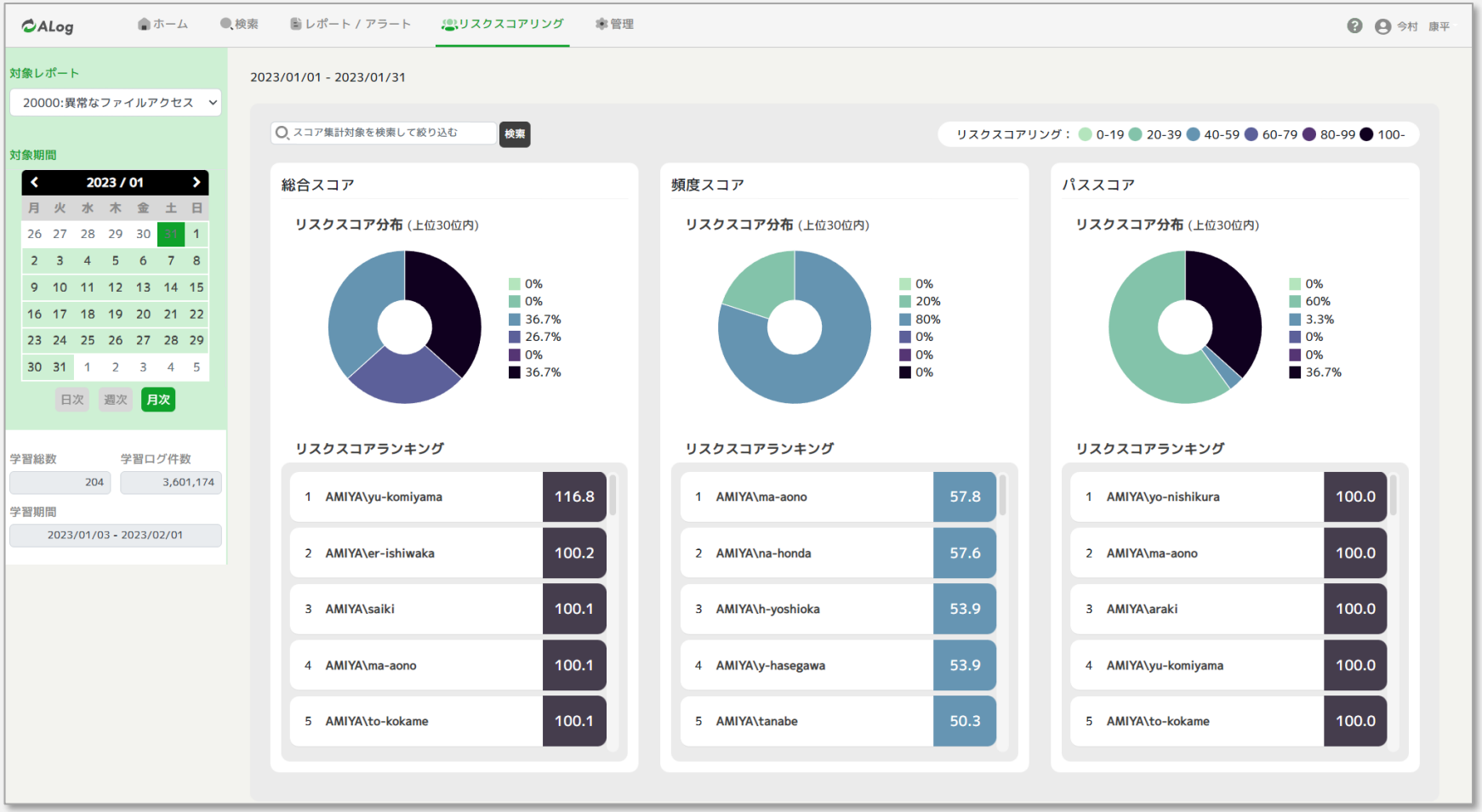


ALog Cloud

変わる製品

AIで自動化。人手不足の解消へ

新しいALogでAI機能が更に強化。AIだから事前に面倒な登録作業が不要に。
普段のふるまいから挙動異常を検知してスコア化できる。

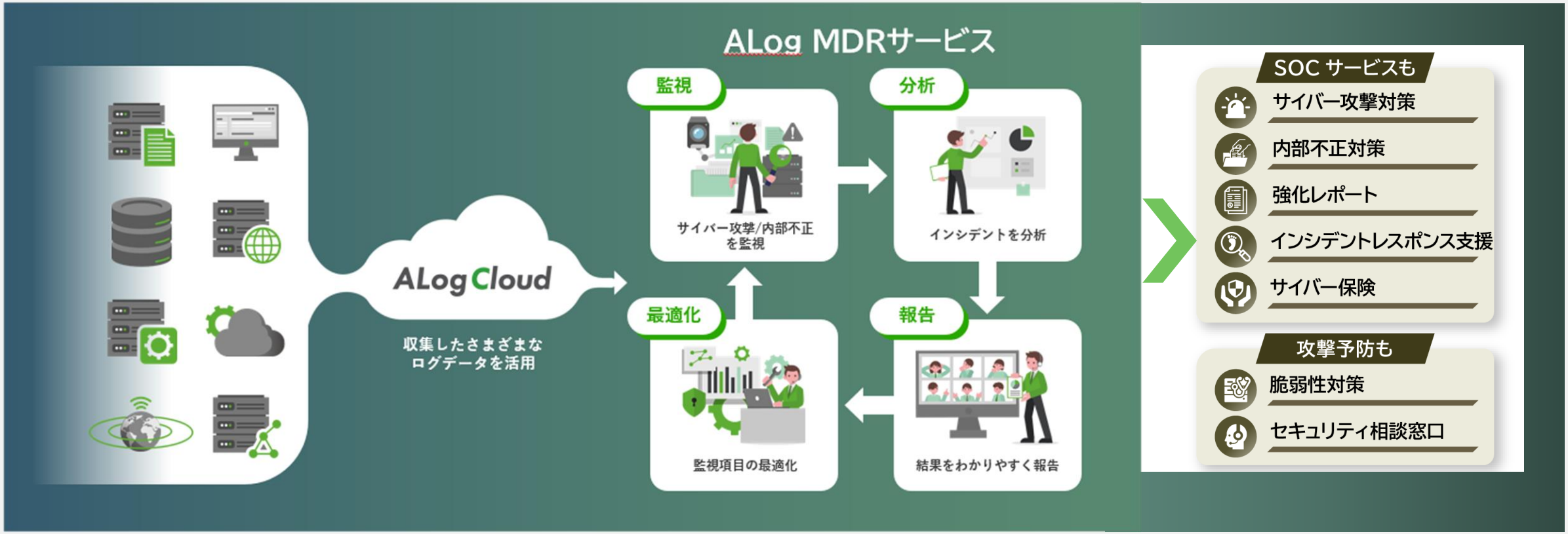


ALog Cloud ＋ サービス

サービスを付帯

製品だけでなく運用代行も。

ALogの販売だけでなくログデータ運用サービスも付帯提供。
準大手・中堅層は『セキュリティの包括運用』をコスト安で当社に委託できる。



新事業：セキュリティ人材教育

データセキュリティ事業

深刻なセキュリティ人材不足を背景にサイバー攻撃対策の専門人材を育成。
『日本橋トレーニングアリーナ』を開設し、教育事業を早期に成立させる。

エンジニア向け

Cyber-Threats and Defense Essentials

対象：IT担当者、情報セキュリティ担当者、SOCアナリスト、情報処理安全確保支援士	開催対象：オープン
ハッカーの攻撃手法であるAPT攻撃に沿って、生のレッドチームからの攻撃を体験。 ツール等を使い調査や分析方法について学び、サイバー攻撃の検知能力を向上します。	開催場所：オンデマンド＆アリーナ（1日） 受講価格：250,000円（税抜）/1人

Forensics Training

対象：IT担当者、情報セキュリティ担当者、情報処理安全確保支援士	開催対象：オープン
実践的なトレーニングを通じて、組織内におけるデジタルフォレンジックの全工程を 自ら組み立て、中心的立場で実行できる能力を習得します。	開催場所：アリーナ（2日） 受講価格：400,000円（税抜）/1人

Penetration Tester Training

対象：IT担当者、情報セキュリティ担当者、SOCアナリスト、脆弱性診断士	開催対象：オープン
実践的なトレーニングを通じて、脆弱性診断やペネトレーションテストを行う際に必要不可 欠となる知識やテクニックを習得します。	開催場所：オンデマンド＆アリーナ（2日） 受講価格：500,000円（税抜）/1人

Secure Coding for Developers

対象：開発担当者	開催対象：オープン
セキュアな製品を完成させるまでの一連の概念と開発手法の習得を目的とし、要件定義・設 計・コーディングの段階で製品の安全性を確保するスキルの習得を目標とします。	開催場所：アリーナ（2日） 受講価格：300,000円（税抜）/1人

ICS Defense Essentials

対象：OT担当者、情報セキュリティ担当者	開催対象：オープン
制御装置への実際のサイバー攻撃を体験し、複数の検出・監視ツールを駆使してサイバーイ ンシデントを検出し、その初期分析を行うためのスキルを習得します。	開催場所：アリーナ（2日） 受講価格：300,000円（税抜）/1人

深刻なセキュリティ人材不足を背景にサイバー攻撃対策の専門人材を育成。
エンジニアだけでなく、経営層から一般社員まで幅広いトレーニングプログラム。

ストック型ではないが、顧客の情報システム部門の社員数を乗算した受講料が期待でき、更に人材派遣企業に所属する相当数のエンジニアへも販売する。

ALog既存顧客＊n ＋ 新規顧客 × 情報システム社員数 × 受講価格

リモート情シス事業の強化

ネットワークセキュリティ事業

AMIYA

従来の人材派遣では**採用難、単価増、単一スキル、属人性**が課題に。

当社は、『情報システム部をリモートから包括的アウトソーシング』の体制でお客様を支援。

情シスの負荷

日常雑務

DX

新技術

クラウド

セキュリティ脅威

情シス業務は
年々増加。
属人化も深刻。

従来の派遣ビジネス

足りない人材を
派遣会社から採用

派遣

派遣

派遣

A社 スキル狭

B社 交代 人依存

C社 退職

コスト

お客様の負担コスト

派遣人数 × 60～100万円/月

採用難、単価増、単一スキル、属人的、、

当社の遠隔アウトソーシング

AMIYA

ランサポ

専門スタッフ

情報システム部に必要となる
職務スタッフをセンターに配備

遠隔
対応

人に依存しないマルチ業務を供給

A社

B社

C社

お客様の負担コスト

時間定額：20万円～/月

規模拡張に合わせて、常駐支援にも対応

内部不正/攻撃対策のセキュリティ支援も

低コスト&マルチスキルをすぐに提供

ARR200%達成の中核

新事業：ゼロトラスト

ネットワークセキュリティ事業

新製品「ゼロトラスト」を、Network All Cloudシリーズに追加搭載。

接続端末140万台を超えるネットワーククラウドサービスに、ARPU 200万円の新たなサービスでCAGR25%を目指す。