

# 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 >>>

2026年10月7日 (水)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

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

## 目次

|                      |    |
|----------------------|----|
| ■ 要約                 | 01 |
| 1. 2026年12月期中間期の業績概要 | 01 |
| 2. 2026年12月期の業績見通し   | 01 |
| 3. 成長戦略              | 02 |
| ■ 会社概要               | 03 |
| ■ 事業概要               | 03 |
| 1. 事業内容              | 03 |
| 2. 事業セグメント           | 05 |
| 3. 競合優位性             | 08 |
| ■ 業績動向               | 08 |
| 1. 2026年12月期中間期の業績概要 | 08 |
| 2. 財務状況              | 12 |
| ■ 今後の見通し             | 14 |
| 1. 2026年12月期業績見通し    | 14 |
| 2. 成長戦略              | 16 |
| ■ ESGの取り組み           | 18 |
| 1. 「環境」への配慮          | 18 |
| 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

### 売上高・各利益ともに中間期として過去最高 通期予想達成の蓋然性が高まる

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開発したログ管理製品「ALogシリーズ」、通信インフラのクラウドサービス「Network All Cloud」などを提供している。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である。

#### 1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高3,397百万円（前年同期比23.7%増）、営業利益638百万円（同31.3%増）、経常利益633百万円（同32.3%増）、親会社株主に帰属する中間純利益435百万円（同33.8%増）となり、売上高・各利益ともに中間期として過去最高を更新した。ランサムウェア対策や経済安全保障、サプライチェーン全体のセキュリティ強化需要を背景に、主力製品「ALog」およびSASE関連サービスへの引き合いが拡大しており、公共、金融、製造業に加え、エネルギーや防衛関連企業など新たな顧客層への浸透も進んでいる。ストック収益の成長を示すARR※（年間経常収益）は44億円台まで拡大し、前年同期比33.9%増となった。データセキュリティ事業では「ALog」のサブスクリプション契約の積み上がりが進み、ネットワークセキュリティ事業では「Verona」を中心としたSASE関連サービスが拡大するなど、両事業とも高い成長を維持している。また、収益性向上の主因は、利益率の高いサブスクリプション型製品の売上構成比上昇によるものであり、営業利益率は18.8%と高水準を維持した。通期計画に対する営業利益進捗率は53.2%に達しており、例年下期偏重の収益構造を踏まえると順調な進捗であると弊社では見ている。

※ ARRとは毎年得られる売上のことで、「年間経常収益」や「年間定期収益」とも呼ばれる。

#### 2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の通期業績予想は、売上高7,002百万円（前期比18.0%増）、営業利益1,200百万円（同14.1%増）、経常利益1,188百万円（同13.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益850百万円（同13.3%増）としている。足元の事業環境は良好であり、サイバー攻撃の高度化に加え、SCS評価制度（サプライチェーンセキュリティ評価制度）など政府主導のセキュリティ強化施策を背景に企業の投資需要は拡大傾向にある。特に重要インフラ分野を中心に新規顧客開拓が進んでおり、市場機会は拡大している。一方で、同社は2026年12月期を「投資の年」と位置付けており、広告宣伝、人材採用、研究開発への投資を積極化している。大型展示会や自社イベントの開催による認知拡大に加え、「ALog」や「Verona」の機能強化を進めており、中長期的な競争力向上に注力している。上期実績は通期業績予想に対しておよそ50%の進捗となっており、旺盛な需要環境やストック収益の拡大を踏まえると、通期業績予想の達成可能性は高いと弊社では見ている。

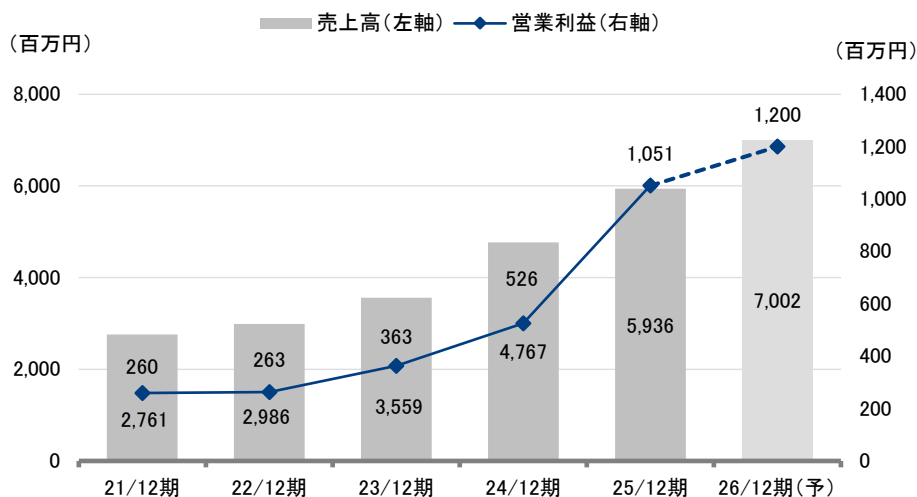
### 3. 成長戦略

同社は2026年3月に新たな成長戦略を公表し、「売上高100億円企業」の実現を目標に掲げた。成長ドライバーとしてARRの積み上げを重視しており、2028年12月期にはARR72億円の達成を目指している。その実現に向けて、M&A、研究開発、販売網拡大を成長戦略の柱としている。研究開発面では、データセキュリティ領域においてAIを活用したSIEM (Security Information and Event Management) 機能の強化を進めるほか、ネットワークセキュリティ領域ではSASE (Secure Access Service Edge) 市場をターゲットとした「Verona」の機能拡充を推進している。また、NTTドコモビジネス (株)、キャノンマーケティングジャパン<8060>、菱友システムズ<4685>などとの資本業務提携を通じて販路拡大や技術連携を進めるほか、(株) アンペールの子会社化などM&Aも活用しながら事業領域を拡大している。サブスクリプションモデルへの移行を完了し、安定した収益基盤を確立した同社は、提携戦略、M&A、AI活用による製品高度化を通じて、中長期的な成長ステージへ移行しつつあると弊社では見ている。

#### Key Points

- ・ 2026年12月期中間期は売上高・各利益ともに中間期として過去最高を更新
- ・ ARRは前年同期比33.9%増の44億円台へ拡大。サブスクリプション収益の積み上がりが続
- ・ 既存サービスの機能強化を進めるほか、M&Aや人材投資を通じて「売上高100億円企業」を目指す

#### 業績推移



注：23/12期3Q連結決算へ移行。22/12期以前は単体業績

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

国産メーカーとしてログ管理製品「ALogシリーズ」を開発・販売するほか、通信インフラのクラウドサービス「Network All Cloud」を提供している。「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、「高水準のセキュリティを、すべての人が得られる社会に」の実現をミッションとし、企業のDX促進を支援する。

社名の「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につなぐ事業を展開していた。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、サイバーセキュリティカンパニーとして舵を切り、着実な事業拡大を続けている。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である。

## ■ 事業概要

### 「ALogシリーズ」のサブスクリプション化により、 収益の安定とLTVの向上に期待

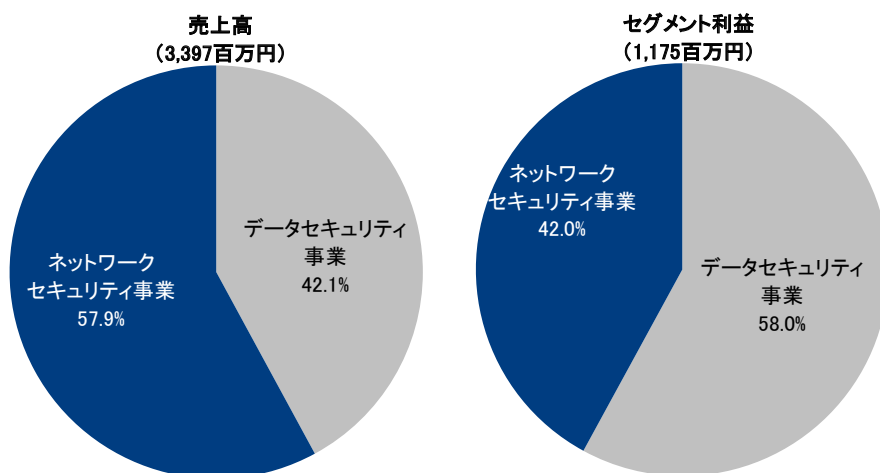
#### 1. 事業内容

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つで構成される。2026年12月期中間期の事業別売上高構成比はデータセキュリティ事業が42.1%、ネットワークセキュリティ事業が57.9%となった。セグメント利益構成比はデータセキュリティ事業が58.0%、ネットワークセキュリティ事業が42.0%と、両事業がほぼ同等の利益を創出した。

網屋 | 2026年10月7日 (水)  
 4258 東証グロース市場 | <https://www.amiya.co.jp/ir/>

# 事業概要

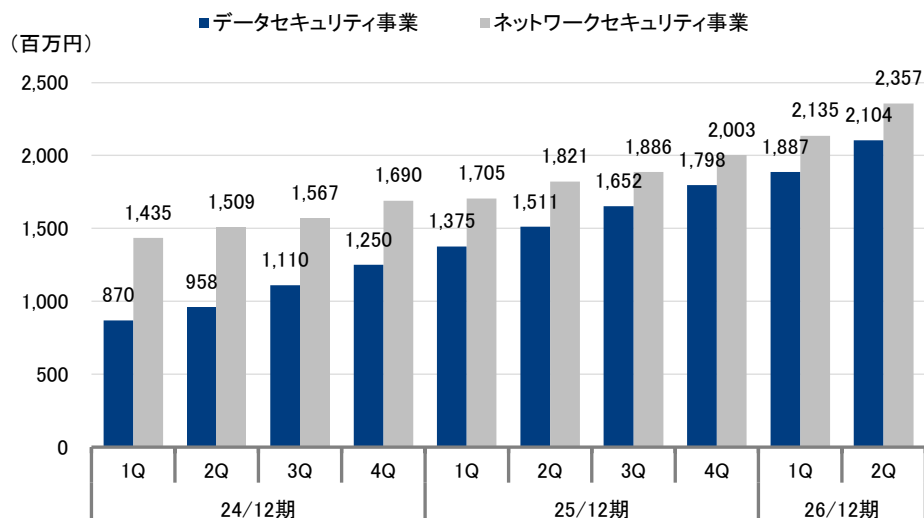
## 事業別の売上高・セグメント利益の構成比 (2026年12月期中間期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

同社では事業別にARRを重要なKPIに設定している。継続購入や月額・年額制のサブスクリプションサービスによる1年間の売上高もARRに含まれることから、特にSaaSビジネスで重要な指標とされている。2026年12月期中間期は、データセキュリティ事業で2,104百万円（前年同期比39.2%増）、ネットワークセキュリティ事業で2,357百万円（同29.4%増）と右肩上がりで成長している。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が構築されていると弊社では見ている。

## セグメント別のARR推移



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とネットワークセキュリティ事業の2軸で展開

### 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、同社の主力製品である「ALog」を中核として展開している事業である。「ALog」は企業内のITインフラ全体に存在するサーバ、ネットワーク機器、セキュリティ機器などの操作履歴やアクセスログを一元的に収集・管理し、誰が、いつ、何を行ったのかを可視化するログマネジメント製品である。サイバー攻撃発生時の侵入経路や被害範囲の特定、内部不正の追跡、システム障害の原因究明などを可能にすることから、企業におけるセキュリティ対策や内部統制を支える重要な基盤として位置付けられている。累計契約実績は6,500件を超え、国内を代表するログ管理製品のひとつとして高い導入実績を有している。

近年のサイバー攻撃の高度化やサプライチェーン全体でのセキュリティ強化要請の高まりを背景に、「ALog」の役割は従来の情報漏洩対策や内部不正抑止から大きく拡大している。従来はファイルサーバやストレージサーバにおける操作記録を管理する用途が中心であったが、現在では企業システム全体から収集したログを分析し、攻撃の兆候検知やインシデント発生後のフォレンジック調査を支援するSIEM(セキュリティ情報イベント管理)製品としての活用が進んでいる。経済安全保障やサプライチェーン監査への対応ニーズが高まるなか、企業にとってログ管理は単なるセキュリティ対策ではなく、事業継続やガバナンス強化を支える重要な投資領域となりつつある。

「ALog」の競争優位性は、複雑かつ膨大なログデータを実務で活用できる情報へ変換する独自技術にある。一般的なログ管理製品はログの収集・保管機能が中心であり、専門知識を持つ技術者による分析が必要となるケースが多い。一方、「ALog」は独自のログ翻訳変換技術により、機械的なログ情報を人が理解しやすい形に自動変換することで、専門人材が不足する企業でも効率的な運用を可能としている。また、サイバー攻撃の検知や不正アクセス分析、テレワーク環境下における利用状況把握など、用途別に設計されたテンプレートを標準搭載しており、導入後すぐに高度な分析環境を利用できる点も特長である。

さらに、AI技術を活用した機能強化も進めている。従来のログ管理がインシデント発生後の事後分析を主目的としていたのに対し、現在では過去のログパターンを学習し、不審な行動や異常なアクセスを自動検知する機能を実装している。これにより、事後追跡のみならず、インシデント発生前の予兆検知やリスク低減にも活用領域が広がっている。同社は継続的な研究開発を通じてAIによる自動監視機能の高度化を進めており、海外大手ベンダー製品との競争力向上を図っている。

販売面では、大手ITベンダーやディストリビュータを中心とした間接販売モデルを採用している。富士通<6702>、日本電気(NEC)<6701>、日立製作所<6501>をはじめとする有力パートナーを通じて大企業市場へ展開しており、顧客基盤の大半を大手企業が占める。こうした販売体制は高い市場浸透力を実現するだけでなく、与信リスクの低減にも寄与している。

## 事業概要

収益モデルについては、2024年4月に主力製品「ALog」の販売形態をライセンス売切り型からサブスクリプション型へ全面移行した。これにより、従来の一時売上中心の収益構造から、月額利用料を継続的に積み上げるストック型ビジネスへ転換している。移行初期にはフロー売上減少の影響があったものの、現在はARRの積み上がりが増速しており、解約率も0.7%と極めて低水準に抑えられている。既存顧客のサブスクリプション移行も順調に進展していることから、収益の安定性と予見性は着実に高まっている。

また、2023年3月にはSaaS型サービスである「ALog クラウド版」の提供を開始した。従来のオンプレミス型製品では専用サーバの調達や運用管理が必要であったため、主な導入先はシステム運用体制を有する大企業に限定されていた。一方、「ALog クラウド版」はインターネット経由で利用可能なため、サーバ調達や運用負担が不要となり、準大手企業や中堅・中小企業でも導入しやすい環境を実現している。大企業市場で高い導入実績を築いた同社にとって、クラウド版は新たな顧客層の開拓を担う重要な成長ドライバーと位置付けられる。

足元では、サプライチェーン全体のセキュリティ強化やSCS評価制度への対応需要を背景に、エネルギー、防衛、製造業などを中心に引き合いが増加している。ログ管理は一度導入すると運用基盤として定着しやすく、解約率が極めて低いことから、高い継続収益性を持つ事業である。同社はサブスクリプション化による収益基盤強化とAI機能の高度化を進めながら、国内市場におけるシェア拡大を目指している。

## (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は、同社が創業以来手掛けてきた事業であり、長年培ってきたネットワーク技術と運用ノウハウを基盤として展開している。同事業では、クラウド型ネットワークサービスブランドである「Network All Cloud」を中心に、企業の通信インフラの設計・構築から運用・保守までを一貫して提供している。近年は、テレワークやハイブリッドワークの定着、クラウド利用の拡大を背景に、ネットワークとセキュリティを統合的に提供するSASE (Secure Access Service Edge) 領域へ注力しており、同社の成長を牽引する重点事業の一つとして位置付けられている。

同社の強みは、企業ネットワークに必要な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の機器をクラウド上から一元管理できる点にある。従来のネットワーク運用では、機器設定や障害対応のために現地対応が必要となるケースが多かったが、「Network All Cloud」ではクラウド経由で遠隔管理を行うため、導入後の運用負荷を大幅に軽減できる。顧客は専用の管理画面を通じてネットワーク状況を可視化できるほか、運用・保守業務の大部分を同社へ委託することが可能であり、情報システム部門の省力化や運用品質の向上につながっている。

※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、制御する仕組みを持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一つで、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。

顧客層は、多数の拠点を運営する企業や組織が中心である。小売業、外食チェーン、製造業、医療機関、教育機関、営業拠点を多数抱える企業などに導入が進んでおり、全国に分散したネットワークインフラを効率的に管理したいというニーズを取り込んでいる。近年はサプライチェーン全体のセキュリティ強化やDX推進を背景として、企業ネットワークに対する要求水準が高まっており、同社の提供するクラウド型ネットワークサービスへの需要も拡大している。

網屋 | 2026年10月7日 (水)  
 4258 東証グロース市場 | <https://www.amiya.co.jp/ir/>

#### 事業概要

販売体制については、直接販売と間接販売を組み合わせたハイブリッドモデルを採用している。大手ベンダーやSIerとの協業に加え、OEM供給も行っており、同社技術を活用したサービスがパートナー企業ブランドとして販売されるケースもある。近年はキヤノンマーケティングジャパンなどとの資本業務提携を通じた協業も進展しており、今後の販路拡大や案件創出への寄与が期待される。

収益モデルは、機器販売によるフロー収益と、ライセンス・運用サービスによるストック収益を組み合わせた構造となっている。初期導入時にはネットワーク機器販売や構築費用が発生する一方、その後はクラウドサービス利用料や運用管理サービスによる継続課金収益が積み上がる。近年はSASEサービスの拡大に伴い、機器販売中心のビジネスモデルからサブスクリプション収益を中心としたモデルへの転換が進んでおり、ARRの成長を支える重要な事業となっている。

主力サービスの一つである「Verona」は、同社が提供するフルマネージドSASEサービスである。従来のVPNやファイアウォールなど個別に管理されていたネットワークセキュリティ機能を統合し、クラウド上で一元提供するソリューションとなっている。企業の拠点間接続やテレワーク環境における安全なアクセス環境を実現するとともに、ゼロトラストセキュリティの考え方に基づく高度な認証・通信制御機能を提供している。証明書認証やダイナミックポートコントロール機能などを備え、ネットワーク利用時のみ必要な通信を許可することでセキュリティリスクの低減を図る。近年は企業のクラウド活用が進むなかで、従来型VPNに代わる次世代ネットワーク基盤として導入が拡大しており、同社のARR成長を牽引する主力サービスとなっている。

同社によれば、「Verona」の受注は足元で着実に増加しており、ネットワークセキュリティ事業のARR成長率も高い水準を維持している。これは大型案件の有無による一時的な要因ではなく、契約件数の積み上がりによる構造的な成長であることが特徴である。また、研究開発投資による機能拡張も継続しており、従来不足していた機能の追加や性能向上を進めることで、海外大手ベンダー製品と競争可能なレベルまで製品力を高めている。

もう一つの主力サービスである「Hypersonix」は、クラウド型無線LANサービスである。オフィス、店舗、工場、学校、病院など多様な環境におけるWi-Fiネットワークの設計・構築・運用をクラウド上から実現する。一般的な無線LANサービスが単一メーカー製品に依存するケースが多いのに対し、「Hypersonix」は複数メーカーの機器を柔軟に組み合わせることができるため、顧客ごとの利用環境や要件に応じた最適なネットワーク構築が可能となる。

また、同社はグローバル市場で高いシェアを有する米国Ubiquiti Inc.製「UniFi」シリーズの国内販売代理契約を締結しており、同製品を活用したサービス展開や機器販売も行っている。価格競争力と運用性を兼ね備えたクラウドネットワーク環境を提供できることから、中堅・中小企業から大規模拠点網を持つ企業まで幅広い顧客層への提案が可能となっている。

ネットワークセキュリティ事業は現在、成長投資フェーズに位置付けられている。営業体制の強化やブランド認知向上を目的とした広告宣伝投資、SASE関連の研究開発投資を積極的に実施していることから、短期的には利益成長が抑制されている。しかしながら、ARRの拡大や戦略的提携先との協業本格化により、今後は収益性向上と利益成長の加速が期待される。国内におけるSASE市場は依然として発展途上であり、国産プレーヤーが限られるなかで、同社は有力なポジションを確立しつつあると評価できる。

## 顧客自身が運用できるマジョリティモデルの製品に同社の優位性

### 3. 競合優位性

同社の競合について、国内市場においてはシスコシステムズ傘下のSplunkが挙げられる。Splunkの製品は、様々なソースからのビッグデータを処理してデータ分析を行うためのツールで、ログデータの収集や解析は機能の一部分に過ぎない。機能面のみを比較した場合、同社製品を上回る。しかし、多くの機能を持つため、導入・維持管理には専門の技術者が必要となり、導入や運用のハードルやコストは高い傾向にある。一方、同社製品はSplunkの製品ほど多くの機能を持たないが、SIEM(セキュリティ情報イベント管理)製品として必要な機能は十分に備わっている。ログ解析に特化することで運用が容易で、誰でも扱いやすいのが特長である。また、価格面でも競争力を持つ。

製品に対するユーザー意見の汲み上げについては、営業担当者が販売代理店に同行することで、実際に顧客に製品説明を行いユーザー意見も直接ヒアリングしている。加えて、導入後の製品サポートを通じて新たなニーズについても収集している。同社内では、マーケティング担当・開発担当・営業担当の3者で製品仕様の調整会議を行っており、ユーザー意見を適切に製品へ反映する仕組みが構築されている。Splunkの製品が一部の専門技術者を対象とするマイノリティモデルであるのに対して、同社製品は汎用的で使いやすいマジョリティモデルである。顧客自身が運用できるという点に、同社の優位性があると見られる。

## 業績動向

### 売上高・営業利益ともに中間期最高を更新。 営業利益は期初予想の53.2%まで進捗

#### 1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高3,397百万円(前年同期比23.7%増)、営業利益638百万円(同31.3%増)、経常利益633百万円(同32.3%増)、親会社株主に帰属する中間純利益435百万円(同33.8%増)となった。売上高、各利益ともに中間期として過去最高を更新しており、積極的な成長投資を継続しながら高い成長率を維持した点が注目される。

好調な業績の背景には、国内におけるサイバーセキュリティ需要の拡大がある。近年はランサムウェア対策に加え、経済安全保障やサプライチェーン全体のセキュリティ管理強化が重要な経営課題となっている。特にSCS評価制度をはじめとする各種制度整備が進むなか、大企業や官公庁のみならず、その取引先企業にも一定水準以上のセキュリティ対策が求められるようになってきている。このような環境下で、同社の主力製品である「ALog」やSASE関連サービスへの需要が拡大しており、公共、金融、製造業、エネルギー、防衛関連企業など幅広い業種からの引き合いが増加している。

#### 業績動向

ストック収益の成長を示すARR（年間経常収益）は44億円台まで拡大し、前年同期比33.9%増となった。事業別では、データセキュリティ事業が同39.2%増、ネットワークセキュリティ事業が同29.4%増と、両事業とも高い成長を維持している。データセキュリティ事業では主力製品「ALog」のサブスクリプション契約が順調に積み上がるとともに、既存顧客のサブスクリプション移行も進展している。一方、ネットワークセキュリティ事業では、SASEサービス「Verona」の受注拡大が継続しており、機器販売中心のビジネスモデルから継続課金型モデルへの転換が着実に進んでいる。

収益性の向上については、特定事業の利益率改善によるものではなく、サブスクリプション型製品売上の積み上がりによる構造的な変化が主因である。コンサルティングや各種運用支援サービスなど労働集約型サービスの利益率に大きな変化はない一方、「ALog」や「Verona」といったストック型製品の売上構成比が上昇したことで、全社ベースの収益性が高まっている。特に利益率の高いサブスクリプション収益が継続的に積み上がる事業構造への転換が進んでおり、営業利益率は18.8%と高水準を維持した。

一方で、同社は2026年12月期を「投資の年」と位置付けている。広告宣伝、人材採用、研究開発など将来成長に向けた先行投資を積極的に実施しており、特に大型展示会への出展や自社イベントの開催など、ブランド認知度向上を目的とした販売促進活動を強化した。また、外部委託への依存を低減し内製化を推進するため、新卒採用を中心とした人材投資も継続している。さらに、SASE市場の拡大を見据えた研究開発投資にも注力しており、「ALog」や「Verona」の機能強化を進めている。

加えて、同社はネットワーク機器の調達コスト上昇や円安への対応を目的として、2026年5月にアンパールを子会社化した。現時点では業績への寄与は限定的であり、依然として海外製ネットワーク機器への依存度は高い状況にあるものの、今後はルータなど一部製品から自社設計・自社製造を進め、将来的にはWi-Fi関連機器などへ対象領域を拡大することも視野に入れている。コスト削減効果や収益改善効果は来期以降、段階的に顕在化する見通しであり、中長期的な競争力向上につながる施策として注目される。

こうした投資負担が増加するなかでも、売上成長がこれを上回ったことで営業利益は前年同期比31.3%増となった。特に従来は利益成長が限定的であった第2四半期においても大幅な利益拡大を実現しており、サブスクリプション収益の積み上がりによる収益構造改革の成果が顕在化していると評価できる。

また、通期業績予想に対する進捗率は、売上高48.5%、営業利益53.2%、経常利益53.3%、親会社株主に帰属する中間純利益51.2%となった。同社は例年、下期に売上・利益が偏重する事業構造を有していることから、上期終了時点で通期計画の約半分を達成していることは順調な進捗と評価できる。加えて、今後はキャ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本格化する見込みであり、新たな販路拡大や案件創出による成長加速も期待される。

以上を踏まえると、同社は将来の事業拡大に向けた積極投資を継続しながらも、ARRや契約負債の積み上がりによって収益基盤を強化している段階にある。サブスクリプション型製品の拡大による構造的な収益性向上が進んでいることに加え、アンパール買収による調達力強化や内製化の推進も中長期的な収益改善要因となる可能性が高い。高い継続収益性と低い解約率を背景に、今後も安定的な利益成長が期待できる状況にあると弊社では見ている。

## 業績動向

## 2026年12月期中間期の業績

(単位：百万円)

|                     | 25/12月中間期 |       | 26/12月中間期 |       | 前年同期比 |
|---------------------|-----------|-------|-----------|-------|-------|
|                     | 実績        | 売上比   | 実績        | 売上比   |       |
| 売上高                 | 2,746     | -     | 3,397     | -     | 23.7% |
| 売上原価                | 1,468     | 53.5% | 1,769     | 52.1% | 20.5% |
| 売上総利益               | 1,277     | 46.5% | 1,627     | 47.9% | 27.3% |
| 販管費                 | 791       | 28.8% | 988       | 29.1% | 24.9% |
| 営業利益                | 486       | 17.7% | 638       | 18.8% | 31.3% |
| 経常利益                | 478       | 17.4% | 633       | 18.7% | 32.3% |
| 親会社株主に帰属する<br>中間純利益 | 325       | 11.8% | 435       | 12.8% | 33.8% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## (1) データセキュリティ事業

データセキュリティ事業の売上高は1,429百万円（前年同期比27.7%増）、セグメント利益は681百万円（同51.5%増）となった。主力製品である「ALog」を中心に、ログ管理・監視需要の拡大を背景として高い成長を維持している。近年はランサムウェア対策に加え、経済安全保障や内部統制、サプライチェーン監査などへの対応が企業の重要課題となっており、国が推進するセキュリティ対策強化の流れを受けて、企業のログ管理ニーズは一段と高まっている。特にエネルギー関連企業や防衛関連企業をはじめとする重要インフラ分野からの引き合いが増加しており、受注拡大の追い風となっている。

「ALog」は企業内のITインフラ全体における操作履歴やアクセスログを記録・分析するログマネジメント製品として導入が進んでおり、サイバー攻撃発生時の原因究明や内部不正対策、監査対応など幅広い用途で活用されている。サブスクリプション契約の累計受注件数は前期比56.7%増加し、契約の積み上がりが順調に進展している。また、解約率は3年平均で0.7%と極めて低い水準を維持しており、製品の高い競争力と顧客基盤の強固さを示している。

収益面では、2024年4月に完了したサブスクリプションモデルへの全面移行効果が本格的に顕在化している。既存顧客の移行も順調に進展しており、ARRの拡大と契約負債の積み上がりを通じて収益の安定性が高まっている。利益率の高いストック収益比率の上昇が利益成長を牽引しており、セグメント利益は売上成長率を大きく上回る伸びを示した。成長ドライバーは価格改定による単価上昇から契約件数の拡大へと移行しており、今後は新規顧客獲得と旧ライセンス契約顧客のサブスクリプション移行をいかに円滑に進めるかが重要なテーマとなる。

製品面では、主力製品の新バージョンである「ALog V2」をリリースした。AI機能の強化を含む各種機能拡張を実施しており、海外ベンダー製品に対する競争力向上を図っている。既存顧客に対しては、サブスクリプション契約内で最新機能を利用できる仕組みであるため、顧客満足度や継続利用率の向上に寄与すると考えられる。一方、新規顧客に対してはAIを活用した高度なログ分析や自動監視機能が差別化要因となり、今後の契約件数拡大につながることが期待される。

#### 業績動向

販売面では、大手ITベンダーや流通を中心とした代理店チャンネルを通じて拡販を進めており、特定代理店への依存ではなく幅広い販売網を活用している。また、菱友システムズとの資本提携を通じた新たな顧客層への浸透も期待されている。サプライチェーン全体のセキュリティ強化が求められるなか、防衛産業やエネルギー関連企業など従来とは異なる業種からの引き合いも増加しており、市場拡大の余地は大きいと見られる。

一方で、外部環境要因として半導体不足の長期化には留意が必要である。同社製品は依然としてオンプレミス環境での導入比率が高く、サーバーや関連ハードウェアの調達遅延が発生した場合には、「ALog」の導入時期も後ろ倒しとなる可能性がある。ただし、これは製品競争力や需要動向に起因する課題ではなく、業界全体に共通する外部環境リスクと位置付けられる。

総じて、同事業はサブスクリプションモデルへの転換を完了し、高い契約継続率とストック収益の積み上がりによって収益基盤を強化する段階に入っている。今後は「ALog V2」の機能強化や新規顧客開拓を通じて契約件数の拡大を進めることで、さらなる市場シェア向上と収益成長が期待される。

## (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の売上高は1,967百万円（前年同期比20.9%増）、セグメント利益は494百万円（同7.7%増）となった。同事業は、クラウド型ネットワークサービス「Network All Cloud」を基盤に、ネットワーク機器販売によるフロー収益とライセンス・運用サービスによるストック収益を組み合わせた事業モデルを展開している。近年はテレワークやハイブリッドワークの定着を背景として、ネットワーク機能とセキュリティ機能をクラウド上で統合管理するSASEへの需要が拡大しており、企業のゼロトラスト対応や運用負荷軽減ニーズを追い風に市場環境は良好に推移している。

主力サービスである「Verona」は、VPNやファイアウォールなど従来個別に運用されていたネットワーク・セキュリティ機能を統合したフルマネージドSASEサービスであり、リモートワークを行う企業を中心に幅広い組織で導入が進んでいる。特に外食、小売、製造業など全国に多数の拠点を有する企業では、ネットワーク管理の効率化とセキュリティ強化を同時に実現できるソリューションとして評価されている。ARRは前年同期比29.4%増と高い成長を維持しており、従来の機器販売中心の収益構造からストック収益型モデルへの転換が着実に進展している。

足元では「Verona」の認知度向上を目的とした積極的な販促活動を展開している。展示会やイベントへの出展を例年以上に拡大し、ブランド認知の向上と案件創出に注力した結果、引き合い件数は着実に増加しており、先行投資の効果が表れ始めている。また、キヤノンマーケティングジャパンとの協業拡大も進んでおり、今後の販路拡大や顧客基盤の拡充が期待される。

一方で、同事業は今後の成長加速に向けた投資フェーズにある。営業体制の強化やブランディング投資に加え、SASE市場の拡大を見据えた研究開発投資を積極化しているため、利益成長率は売上成長率を下回る結果となった。特に3,000～5,000ユーザー規模の大規模案件では、海外大手ベンダーであるZscaler, Inc.などと比較した際の導入実績や認知度が受注率向上に向けた課題となっており、今後は大規模環境でも安定稼働可能な機能強化や実績の積み上げを進める方針である。

## 業績動向

また、2026年12月には「Verona」の大型アップデートが予定されている。現時点で開発は計画通り進捗しており、機能拡充により競争力向上と大規模顧客への提案力強化が期待されることから、今後の受注拡大に寄与する可能性が高い。足元では「Verona」を中心としたサブスクリプション収益の積み上がりが続いており、中長期的にはSASE市場の成長を取り込みながら高い成長ポテンシャルを有する事業であると弊社では見ている。

## セグメント別売上高と利益率

(単位：百万円)

|                | 25/12期中間期 | 26/12期中間期 |        |
|----------------|-----------|-----------|--------|
|                | 実績        | 実績        | 前年同期比  |
| データセキュリティ事業    |           |           |        |
| 売上高            | 1,119     | 1,429     | 27.7%  |
| セグメント利益        | 449       | 681       | 51.5%  |
| セグメント利益率       | 40.2%     | 47.7%     | 7.5pp  |
| ネットワークセキュリティ事業 |           |           |        |
| 売上高            | 1,626     | 1,967     | 20.9%  |
| セグメント利益        | 458       | 494       | 7.7%   |
| セグメント利益率       | 28.2%     | 25.1%     | -3.1pp |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 契約負債は前年同期比68.5%増、 将来の売上が順調に堆積

### 2. 財務状況

#### (1) 貸借対照表

2026年12月期中間期末における資産合計は8,919百万円となり、前期末比1,978百万円増加した。主な増加要因は、現金及び預金が391百万円、商品及び製品が195百万円、原材料及び貯蔵品が404百万円、その他流動資産が257百万円、のれんが272百万円増加したことである。負債合計は6,563百万円となり、前期末比2,455百万円増加した。主な要因は、転換社債型新株予約権付社債の発行に伴い社債が1,500百万円増加したことに加え、契約負債が929百万円増加したことである。契約負債は前年同期比68.5%増と大幅に拡大しており、主力製品「ALog」や各種サブスクリプションサービスにおける前受金の積み上がりに加え、アンペールの子会社化に伴い同社の契約負債が加わったことも増加要因となった。こうした影響を含みつつも、将来の売上計上につながる収益の蓄積が進んでいる。純資産合計は2,356百万円となり、前期末比477百万円減少した。親会社株主に帰属する中間純利益435百万円の計上により利益剰余金が増加した一方で、配当金133百万円の支払いに加え、自己株式取得により自己株式が837百万円増加したことが主な要因である。

網屋 | 2026年10月7日 (水)  
 4258 東証グロース市場 | <https://www.amiya.co.jp/ir/>

# 業績動向

この結果、自己資本比率は前期末の40.8%から26.2%へ低下し、有利子負債比率は111.2%となった。自己資本比率の低下については、自己株式取得による純資産の減少に加え、転換社債型新株予約権付社債の発行による負債増加が主因であると同社は説明している。また、サブスクリプション契約拡大に伴う契約負債の増加も自己資本比率を押し下げる要因となった。一方で、利益成長による利益剰余金の積み上がりに加え、今後は転換社債型新株予約権付社債の株式転換による負債圧縮も見込まれていることから、自己資本比率は中長期的に改善していくと弊社では見ている。なお、ネットキャッシュは前期末比1,377百万円減少し2,239百万円となったものの、これは自己株式取得や成長投資の実施による影響が大きい。契約負債の積み上がりによる将来収益の可視性向上や、本業における安定した利益創出力を勘案すると、現時点で財務健全性に大きな懸念はなく、むしろ資本政策と成長投資を並行して進める局面にあると弊社では評価している。

## 貸借対照表

(単位：百万円)

|          | 22/12期 | 23/12期 | 24/12期 | 25/12期 | 26/12期<br>中間期 | 増減額     |
|----------|--------|--------|--------|--------|---------------|---------|
| 流動資産合計   | 2,387  | 3,109  | 4,697  | 6,125  | 7,543         | 1,418   |
| 現金及び預金   | 1,371  | 1,909  | 3,579  | 4,561  | 4,953         | 391     |
| 固定資産合計   | 407    | 667    | 718    | 814    | 1,375         | 560     |
| 資産合計     | 2,795  | 3,776  | 5,415  | 6,940  | 8,919         | 1,978   |
| 流動負債合計   | 1,190  | 1,729  | 2,961  | 3,900  | 4,531         | 631     |
| 固定負債合計   | 184    | 261    | 321    | 206    | 2,031         | 1,824   |
| 負債合計     | 1,374  | 1,990  | 3,283  | 4,107  | 6,563         | 2,455   |
| 有利子負債    | 54     | 399    | 1,066  | 932    | 2,597         | 1,665   |
| 株主資本合計   | 1,420  | 1,779  | 2,115  | 2,787  | 2,266         | -521    |
| 利益剰余金    | 854    | 1,179  | 1,564  | 2,316  | 2,616         | 299     |
| 純資産合計    | 1,420  | 1,786  | 2,132  | 2,833  | 2,356         | -477    |
| 負債純資産合計  | 2,795  | 3,776  | 5,415  | 6,940  | 8,919         | 1,978   |
| 自己資本比率   | 50.8%  | 47.3%  | 39.4%  | 40.8%  | 26.2%         | -14.6pp |
| 有利子負債比率  | 3.9%   | 22.3%  | 50.0%  | 32.9%  | 111.2%        | 78.3pp  |
| ネットキャッシュ | 1,747  | 1,510  | 2,512  | 3,617  | 2,239         | -1,377  |

注：23/12期3Qに連結決算へ移行。22/12期以前は単体業績  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

# 業績動向

## (2) キャッシュ・フロー計算書

2026年12月期中間期のキャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローが495百万円の収入となった。これは主に、税金等調整前中間純利益633百万円や契約負債の増加額357百万円などによる資金の増加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364百万円の支出となった。これは主に、子会社株式の取得による支出305百万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156百万円の収入となった。これは主に、社債の発行による収入1,489百万円があったことによる。

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

|                         | 25/12期中間期 | 26/12期中間期 |
|-------------------------|-----------|-----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー (a)    | 593       | 495       |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー (b)    | -68       | -364      |
| フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b) | 524       | 131       |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー        | -21       | 156       |
| 現金及び現金同等物の期首残高          | 3,566     | 4,549     |
| 現金及び現金同等物の中間期末残高        | 4,067     | 4,837     |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 今後の見通し

### 経常利益ベースで53.3%の進捗。 通期業績達成の蓋然性は高い

#### 1. 2026年12月期業績見通し

同社は2026年12月期の通期連結業績予想について、売上高7,002百万円(前期比18.0%増)、営業利益1,200百万円(同14.1%増)、経常利益1,188百万円(同13.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益850百万円(同13.3%増)を見込んでいる。第2四半期累計期間の実績は、売上高3,397百万円(前年同期比23.7%増)、営業利益638百万円(同31.3%増)、経常利益633百万円(同32.3%増)、親会社株主に帰属する中間純利益435百万円(同33.8%増)となり、通期計画に対する進捗率は売上高48.5%、営業利益53.2%、経常利益53.3%、親会社株主に帰属する当期純利益51.2%に達した。例年、同社は下期偏重の収益構造を有していることから、上期終了時点として順調な進捗であると評価できる。一方で、第2四半期決算において通期業績予想は据え置かれている。

市場環境については、サイバー攻撃の高度化に加え、経済産業省が推進するSCS評価制度(サプライチェーンセキュリティ評価制度)をはじめとする政策的な後押しが継続している。従来の大手製造業やIT企業に加え、エネルギー関連企業や防衛関連企業など重要インフラ分野からの引き合いも増加しており、顧客基盤の拡大が進んでいる。また、規程・ガイドライン策定、脆弱性診断、インシデントレスポンスなどのセキュリティ包括サービスも順調に拡大しており、単一製品依存から脱却した収益構造の多様化も進展している。

網屋 | 2026年10月7日 (水)  
 4258 東証グロース市場 | <https://www.amiya.co.jp/ir/>

今後の見通し

販売面では、NTTドコモビジネスおよびキヤノンマーケティングジャパンとの協業が今後の成長ドライバーとして期待される。特にNTTドコモビジネスとの資本業務提携については、セキュリティ統合型ネットワークサービスへのALog採用をはじめ、具体的な成果創出のフェーズに入りつつある。今後は生成AIを活用した自動検知・自動対処機能の共同開発なども視野に入れており、販路拡大と製品競争力向上の双方に寄与する可能性が高い。また、菱友システムズとの資本業務提携や新規代理店の開拓も進んでおり、従来とは異なる顧客層への浸透も期待される。

投資面では、同社は2026年12月期を「投資の年」と位置付けている。広告宣伝や販売促進活動を積極化しており、大型展示会への出展や自社イベント開催などを通じて「Verona」を中心としたSASE関連サービスの認知拡大を進めている。研究開発投資も継続しており、2026年7月にはAI機能を強化した「ALog V2」をリリースしたほか、「Verona」についても2026年12月に機能強化版の提供を予定している。こうした投資により短期的な利益成長は抑制されるものの、中長期的な競争優位性の構築を優先する経営姿勢は明確である。

組織面では、新卒採用は計画通り進捗しており、採用した人材を2～3年かけて育成し戦力化していく方針である。一方で、中途採用市場におけるセキュリティ人材やネットワークエンジニアの獲得競争は激しく、特に30代前半から半ばの即戦力人材の確保は課題となっている。このため同社は、人材確保と組織力強化を目的としたM&Aを引き続き積極的に推進する方針である。具体的には、SESやエンジニア派遣企業の買収を通じた内製化の推進に加え、自社が保有していないサイバーセキュリティ技術やサービスを有する企業との提携・買収も視野に入れている。足元では外部エンジニアへ委託する比率が高く、M&Aによるプロパー人材比率の向上は収益性改善と事業拡大の両面で重要なテーマとなっている。

オールサブスクリプション化による安定した収益基盤、極めて低い解約率に支えられた高い顧客定着率、さらに国策を背景とした旺盛なセキュリティ需要という成長ドライバーは引き続き健在である。上期の業績進捗は計画を上回るペースで推移しており、将来成長に向けた投資を継続しながらも高い収益性を維持している点は評価できる。NTTドコモビジネスやキヤノンマーケティングジャパンとの協業拡大、SASE市場の成長取り込み、人材確保を目的としたM&A戦略などを踏まえると、同社の中長期的な成長余地は大きく、2026年12月期の通期業績予想達成の蓋然性は高いと弊社では考える。

## 2026年12月期の業績見通し

(単位：百万円)

|                     | 25/12期 |       |       | 26/12期 |       |        |       |
|---------------------|--------|-------|-------|--------|-------|--------|-------|
|                     | 上期     | 下期    | 通期    | 上期     | 通期計画  | 中間期進捗率 | 前期比   |
| 売上高                 | 2,746  | 3,189 | 5,936 | 3,397  | 7,002 | 48.5%  | 18.0% |
| 営業利益                | 486    | 565   | 1,051 | 638    | 1,200 | 53.2%  | 14.1% |
| 経常利益                | 478    | 570   | 1,048 | 633    | 1,188 | 53.3%  | 13.3% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 325    | 426   | 751   | 435    | 850   | 51.2%  | 13.3% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 中長期的な利益最大化に向け事業投資を加速

### 2. 成長戦略

同社は、2023年12月期から2025年12月期までの3年間を対象とした前中期経営計画を完遂し、2026年3月27日には新たに2026年12月期以降を対象とする「事業計画及び成長可能性に関する事項」を公表した。

前中期経営計画の最終年度である2025年12月期は、売上高5,936百万円（前期比24.5%増）、営業利益1,051百万円（同99.8%増）、経常利益1,048百万円（同93.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益751百万円（同95.3%増）となり、上場来5期連続の増収増益を達成した。サブスクリプション収益の積み上げを背景に営業利益率は2024年12月期の11.0%から17.7%へ大きく改善し、全社ARRも3,801百万円（前期比29.3%増）と堅調に推移した。同社ではこれをサブスクの谷である「売上減衰期」を越えて、「利益堆積期」へ移行したと位置付けている。

新たな成長戦略では、2026年12月期を本格的な事業規模拡大の年と位置付け、M&A・研究開発・販売促進への戦略的な資本投下により「売上高100億円企業」を目指す方針を掲げている。KPIとしては「Rev/OP計画達成」「ARR積み上げ」「投資金額の順守」を掲げ、事業戦略として「総合セキュリティ事業へのM&A」「SASE製品の認知向上」「セキュリティ人材の採用・育成」「SIEMの研究開発」を推進するとしている。ARRについては、2026年12月期に全社で48億円、2028年12月期にはデータセキュリティ事業32億円・ネットワークセキュリティ事業40億円の合計72億円を目標としている。

2026年12月期の業績予想は、売上高7,002百万円（前期比18.0%増）、営業利益1,200百万円（同14.1%増）、経常利益1,188百万円（同13.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益850百万円（同13.3%増）を据え置いている。第2四半期累計の実績は、売上高3,397百万円（前年同期比23.7%増）、営業利益638百万円（同31.3%増）、経常利益633百万円（同32.3%増）、親会社株主に帰属する中間純利益435百万円（同33.8%増）となり、経常利益の通期進捗率は53.3%と、過去5年平均（49.6%、赤字期を除く）を上回るペースで推移している。

同社の成長を牽引するデータセキュリティ事業では、ログ管理製品「ALog」の完全サブスクリプション化が既に定着し、新規受注に占めるサブスク比率は9割に達している。サイバー攻撃の多発や政府によるセキュリティ対策強化（SCS評価制度など）を背景に、大手製造業・大手IT企業に加え、エネルギー産業や防衛産業といった新たな業種からの受注も拡大しており、経済安全保障・内部統制・サプライチェーン監査目的の導入が中心であることから解約率も低水準で推移している。同社は2026年7月に「ALog V2」をリリースし、SIEM機能を拡充した。従来の「有事のログ保管」に加えて、AIによる予兆検知や攻撃・不正原因分析への対応を強化している。ネットワークセキュリティ事業では、クラウド型ネットワーク運用サービス「Network All Cloud」の需要が製造業を中心に拡大しているほか、「Verona」の機能拡充を2026年12月にリリース予定であり、SASE市場における国産製品の代表的存在を目指し研究開発・販売促進に重点投資する方針である。

網屋 | 2026年10月7日 (水)  
4258 東証グロース市場 | <https://www.amiya.co.jp/ir/>

今後の見通し

また、複合事業化に向けた提携・M&Aも継続して推進しており、2025年5月のNTTドコモビジネスとの資本業務提携、2026年2月のキャノンマーケティングジャパン・サイバーソリューションズ(株)・菱友システムズとの資本業務提携に続き、2026年6月にはアンペールを株式取得により連結子会社化するなど、事業領域の拡大を加速させている。同社はサブスクリプションモデル移行に伴う短期的な減収リスクを既に克服しており、新中期経営計画の初年度である2026年12月期においても、目標達成に向けて総じて順調に進捗していると弊社では見ている。

なお、生成AIを活用した「データ分析プラットフォーム」構想についても、上記のALog SIEM機能拡充の一環として、収集した多様なログ・データをAIで分析し、これまで人の勘や経験に依存していた意思決定の精度を高めるソリューションへと発展させる方向性が引き継がれている。

### 中期経営計画期間中のARR予測

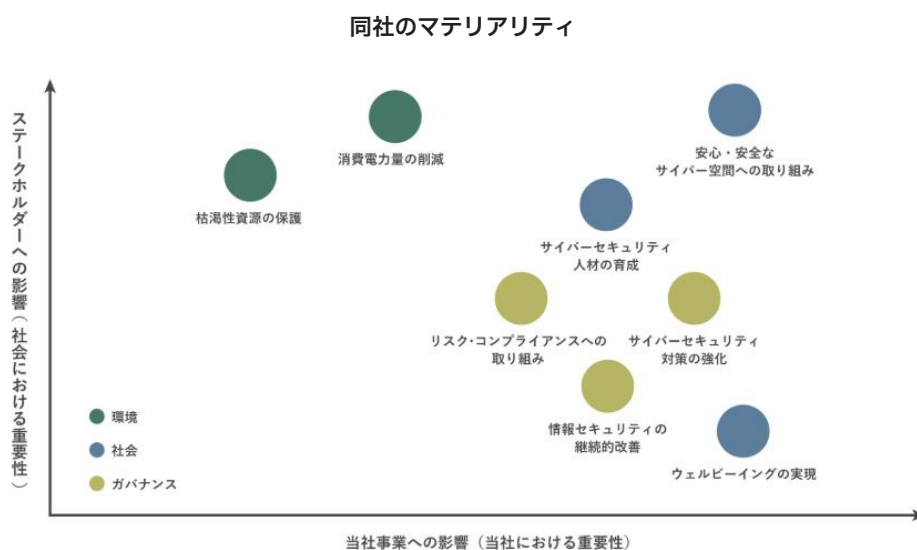
旺盛なサイバーセキュリティ需要を追い風に、主力の『ALog』『Verona』がARR拡大の軸に。  
FY2028までにARR72億円以上を目指す



## ESGの取り組み

### 「人材」に関わる活動に重点を置き取り組む

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む考えである。



#### 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人当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、会議資料の電子化や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一つである。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、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、京都大学や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Wi-Fi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、東京科学大学との次世代機械学習の数理モデルの研究、タイの国立大学マヒドン大学との「ALog」に搭載するAIの調査・検証などがある。

同社は、誰もが平等な雇用機会を得られるよう、多様な働き方を支援している。傷病により休職した従業員に対し、休業中のサポートから職場復帰まで一貫して支援を行っている。また、女性が活躍できる社会を目指し、産休後の職場復帰についてもサポートしている。加えて、将来の社会を担う子どもたちのために、男性の育児への参画も重要だと考え、育児のための休暇を必要とするすべての従業員が取得できるよう、サポート体制を構築している。

## 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て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、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、有事の際に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、サーバなど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。また、「ALog Cloud」「Verona」及び「Hypersonix」(ベシックを除く)のクラウドサービスでは、「ISO/IEC 27017」認証(クラウドサービスのセキュリティ認証)を取得し、提供サービスのセキュリティ向上にも努めている。

## ■ 株主還元策

### 2026年12月期は1株当たり20.00円の配当を予想

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の一つと位置付けており、企業価値の持続的な向上とあわせて、経営成績に応じた安定的かつ継続的な利益還元を行うことを基本方針としている。配当については、業績や財務状況を総合的に勘案のうえ配当性向20%を目安とする方針のもと、2025年12月期に創業以来初めて期末配当(1株当たり15.73円)を実施した。さらに2026年8月12日、同社は配当政策の基本方針を変更し、経営環境の著しい変化など、特段の事由がない限り年間配当金を維持または増配し、減配は行わない累進配当政策を採用することを発表した。これを受け、2026年12月期の1株当たり期末配当金は20.00円を予定している。背景には、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がいずれも安定成長軌道にあり、利益率の改善とともに中長期的にも継続的な利益創出が可能な収益基盤の構築が進んでいることがある。

また、同社では株主優待制度を導入している。毎年12月31日時点で同社株主名簿に記載・記録があり、同社普通株式200株(2単位)以上を保有する株主を対象に、保有株数(200株以上500株未満/500株以上の2区分)と保有継続期間(1年未満/2年未満/2年以上の3区分)に応じてQUOカード(2,000円分~15,000円分)を進呈している。

加えて、自己株式取得による機動的な資本政策も継続している。2025年には資本効率の向上及び経営環境の変化に応じた機動的な資本政策を目的として自己株式の取得を実施したのに続き、2026年2月には303,200株の自己株式を取得(同月公表の第三者割当による転換社債型新株予約権付社債及び新株予約権の発行に関連したものを含む)、さらに2026年8月13日には、176,000株の自己株式取得を実施した。取得した自己株式の一部は、2026年2月公表の転換社債型新株予約権付社債及び新株予約権の転換・行使時に交付する株式にも充当する方針である。

同社は中期的な成長方針を掲げつつ、累進配当政策への転換、株主優待、機動的な自己株式取得を組み合わせることで株主への利益還元姿勢を一段と明確化しており、中長期的な株価下支え要因になると弊社では見ている。

#### 重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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