

# 2020年12月期第3四半期 決算説明資料

Financial Materials for FY2020 Q3



株式会社サイバーセキュリティクラウド

東証マザーズ市場：4493

2020年11月13日

# エグゼクティブ・サマリー①

売上高 (Q3累計) P18

857百万円 ↑

前年同期比+47.9%増

営業利益 (Q3累計) P18

168百万円 ↑

前年同期比+36.5%増  
 予算進捗率も94.2%を達成

ARR (年間経常収益) P26

12.4億円 ↑

前年同期比+43.1%増

総ユーザー数※ P13

2,568ユーザー ↑

解約率 P30

 攻撃遮断くん 1.15% →  
 Waf Charm 0.48% →

保有データ数 (累計) P38

1.7兆件超 ↑

※攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rulesのユーザーを合計して算出

新規ビジネス

## WafCharmを Microsoft Azure向け にリリース

### AWSに続く新たなプラットフォームへ

Amazon Web Services (AWS) に続く  
新たなプラットフォームへの展開として、  
WafCharmをMicrosoft Azure向けにリリース

ビジネス進捗

## 当社保有のビッグデータの 活用に向けた連携

### クレジットカード領域における データ活用に向けた共同研究を開始

保険領域とマーケティング領域に続き、  
クレジットカードの不正使用防止に向け、  
新たに株式会社クレディセゾンとの共同研究を開始

I. 事業の内容	5
II. 2020年12月期 第3四半期 決算概要	17
III. サービス別実績	24
IV. 市場環境について	31
V. 今後の成長戦略	36
VI. 参考資料	42

# 1. 事業の内容

## 企業理念

世界中の人々が安心安全に使える  
サイバー空間を創造する。



サイバーセキュリティ



AI (人工知能)

 攻撃遮断くん

Webサイトへの  
サイバー攻撃の  
可視化・遮断ツール

Waf Charm

AIによるAWS/Azure  
WAF自動運用ツール

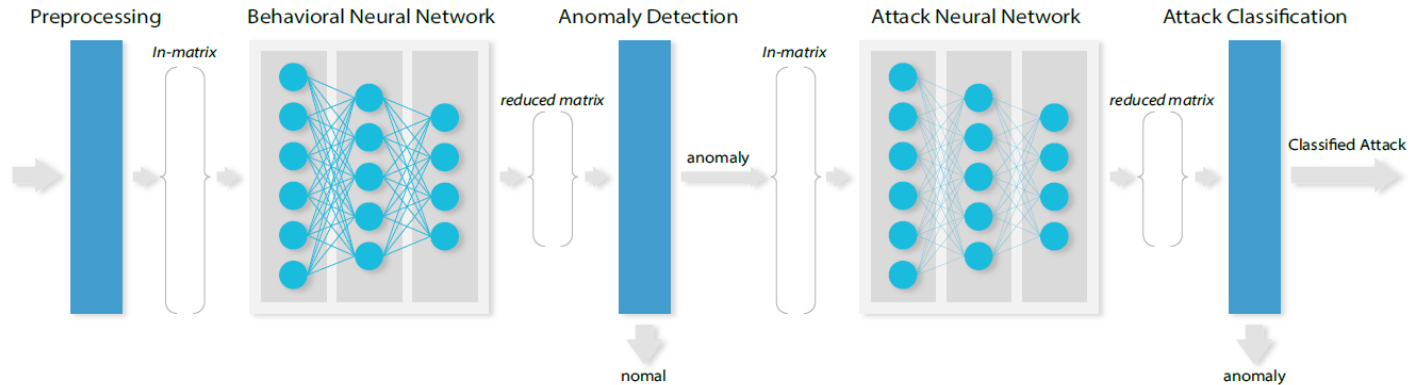
AWS WAF  
Managed Rules

AWS WAFの  
ルールセット

# 社会的課題に対するAIの活用

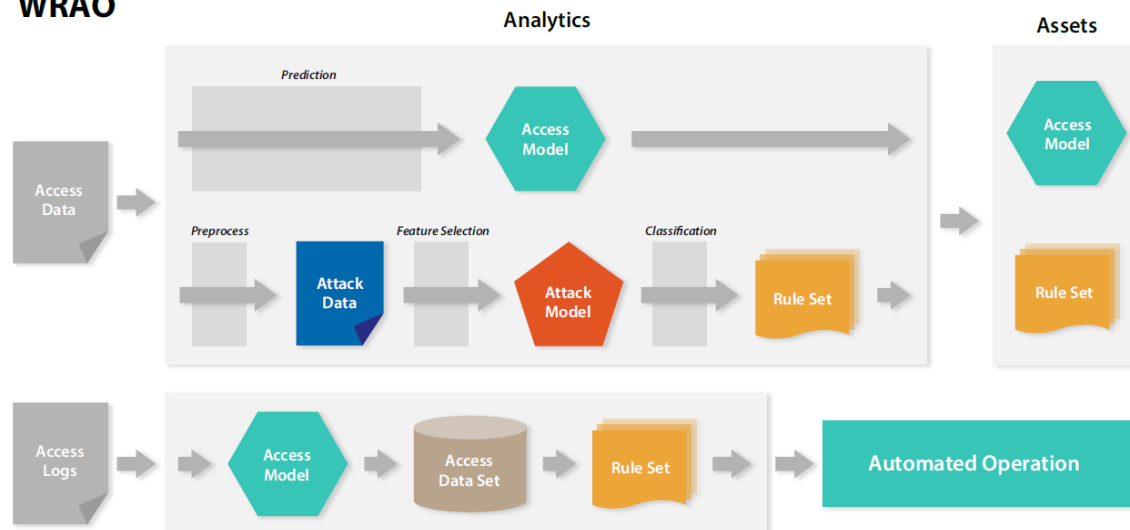
## ① 攻撃の高度化、多様化～未知の攻撃の発見、誤検知の発見～

### Cyneural



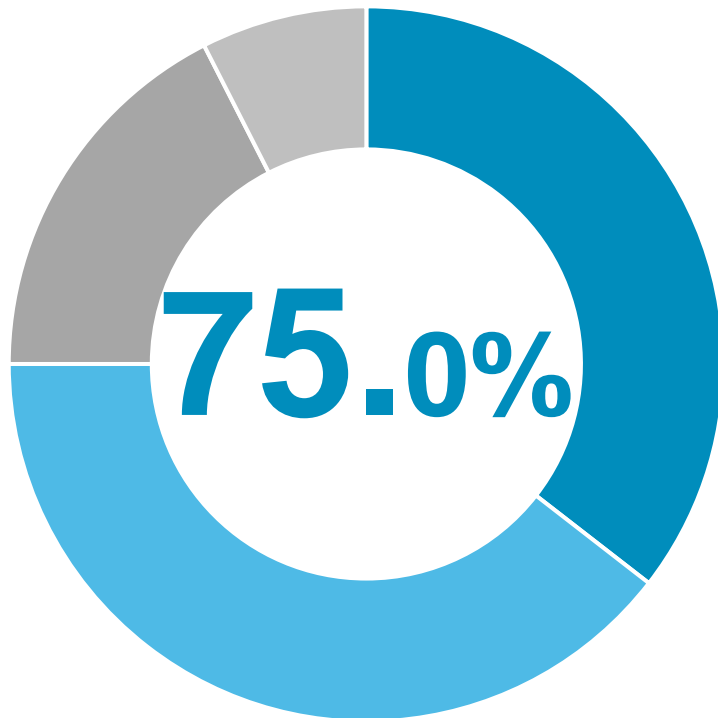
## ② セキュリティ人材の不足～AIによる効率化、運用工数削減～

### WRAO



# 経営層600人に聞く最新セキュリティ対策調査※ ①

Q1 企業経営において、サイバーセキュリティを経営リスクと考えていますか。



【n=600】

経営層全体の75%が  
サイバーセキュリティを  
経営リスクと考えている

- そう考えている
- どちらかといえばそう考えている
- あまりそう考えていない
- そう考えていない

※調査概要

名称：経営層600人に聞く最新セキュリティ対策調査

調査対象者：20～59歳の役員・経営者（男女）

サンプル数：600名

調査地域：全国

調査方法：インターネット調査

調査期間：2020年1月24日（金）～2020年1月26日（日）



# 企業におけるセキュリティの種類は2つに分類される

## 社内セキュリティ



パソコンや社内ネットワークの  
セキュリティ



## Webセキュリティ

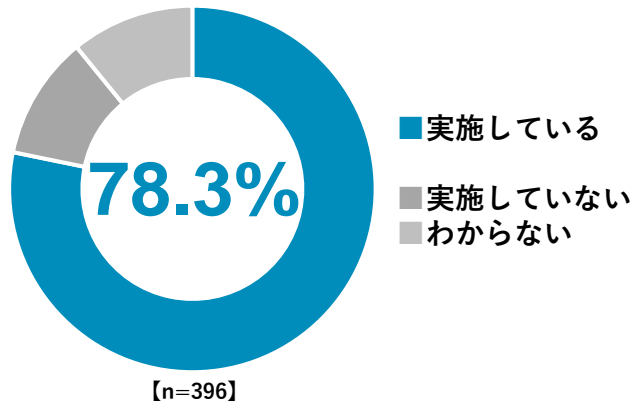


誰もが訪れるWebサイト  
などのセキュリティ

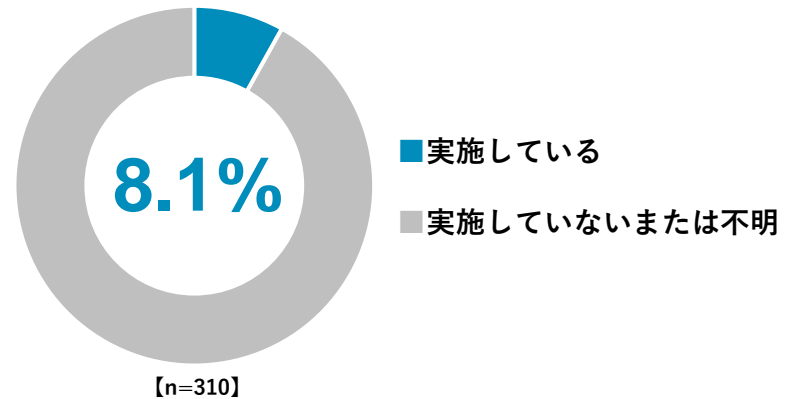
# 経営層600人に聞く最新セキュリティ対策調査※ ②

セキュリティ投資を積極的に行う企業は86.7%である一方、WAF導入済み企業はわずか8.1%と、今後の拡大余地が大きい

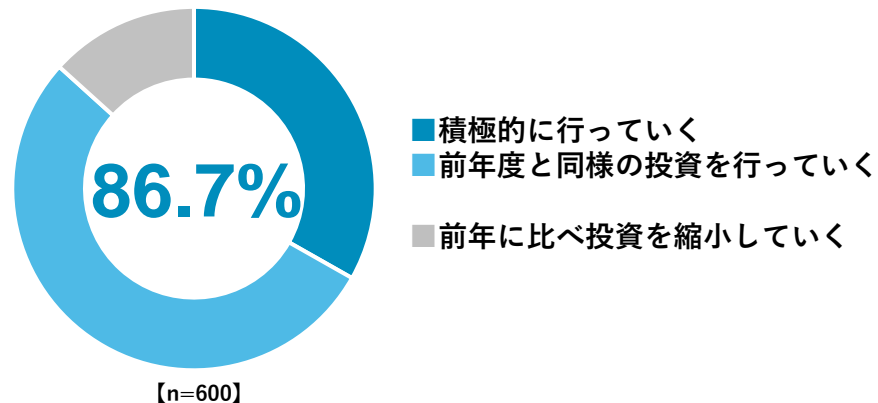
**Q2** セキュリティ対策において「社内セキュリティ」と「Webセキュリティ」をどちらも実施していますか。



**Q3** 「Q2」で実施しているを選択した企業の中で、セキュリティ対策において「WAF」を導入していますか。



**Q4** 2020年、サイバーセキュリティへの投資を前年に比べ積極的に行っていますか。



※調査概要  
 名称：経営層600人に聞く最新セキュリティ対策調査  
 調査対象者：20～59歳の役員・経営者（男女）  
 サンプル数：600名  
 調査地域：全国  
 調査方法：インターネット調査  
 調査期間：2020年1月24日（金）～2020年1月26日（日）

# Webサイトへのサイバー攻撃による被害事例

サイバー攻撃は企業の事業活動に様々な影響を与え、個人情報の流出だけでなく、株価の下落や株主代表訴訟に繋がるおそれも



売上機会の損失



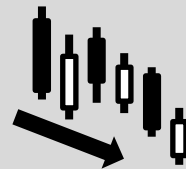
ブランドイメージ  
の毀損



損害賠償費用  
(約6.3億円/件※1)



個人情報の流出



株価の下落  
(平均10%※2)

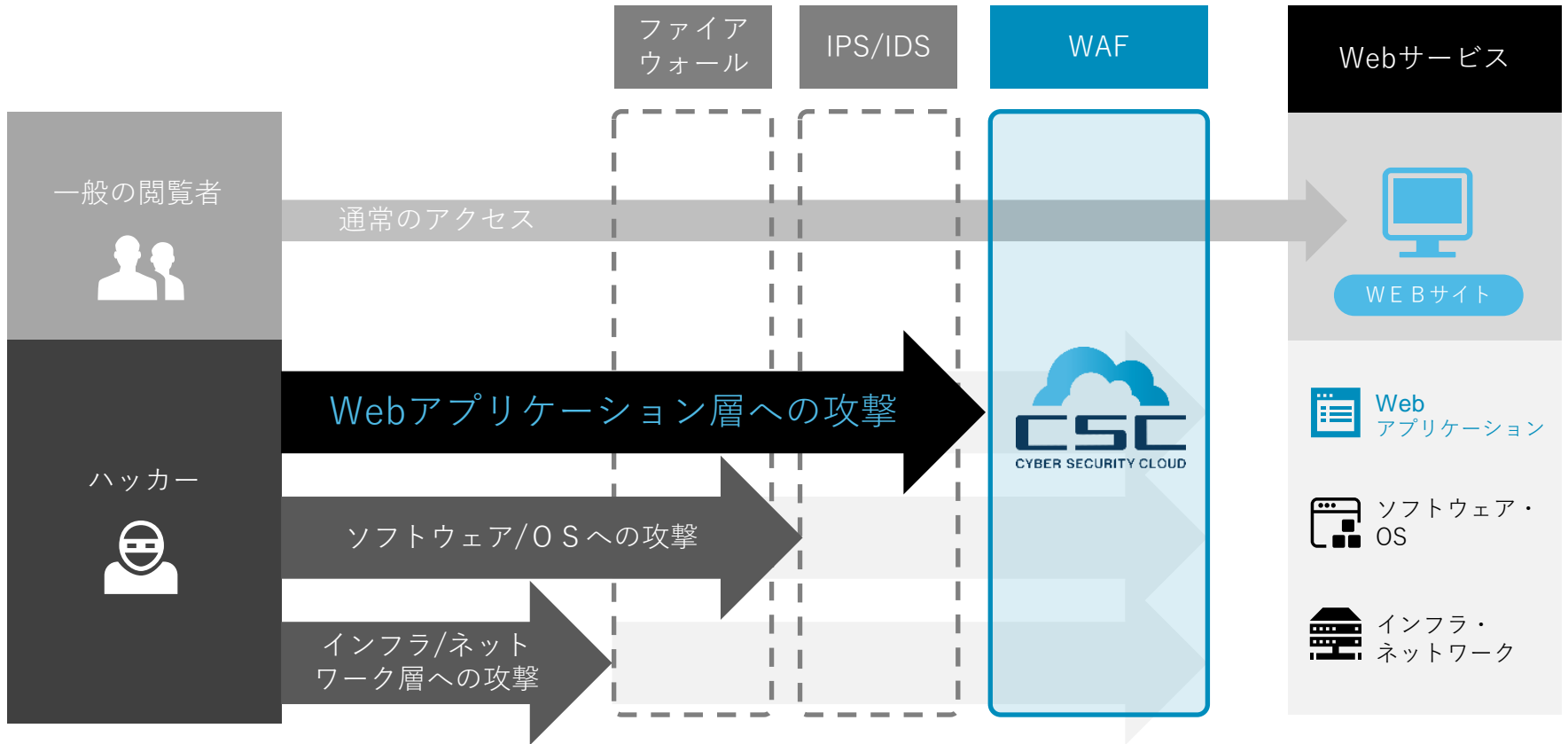


株主代表訴訟

※1 出典：JNSA 2018年 情報セキュリティインシデントに関する調査報告書

※2 出典：JICI 取締役会で議論するためのサイバーリスクの数値化モデル

## Webセキュリティ領域におけるWAF (Web Application Firewall)とは？



WAFは、「SQLインジェクション」や「XSS」をはじめとした不正侵入による情報漏えいやWebサイト改ざんなどを防ぐファイアウォールのことを意味し、従来のファイアウォールやIPS/IDSでは防ぐ事ができない攻撃にも対応可能。

# 提供する3つのプロダクト

主力商品

攻撃遮断くん

Waf Charm

AWS WAF Managed Rules



サービス説明

外部からのサイバー攻撃を遮断し、個人情報漏洩、改ざん、サービス停止などからWebサイトを守るクラウド型Webセキュリティサービス

Amazon Web Services (AWS) の提供するAWS WAF、Microsoftの提供するAzureWAFを利用するお客様に対して、AIによって学習し、WAFを自動運用するサービス

セキュリティ専門のベンダーの提供するAWS WAFのセキュリティルールセットを、AWS Marketplaceにて販売積極的な営業活動なしで拡販が可能

ARR

915百万円

249百万円

76百万円※1

導入数※2

875 社

320 ユーザー

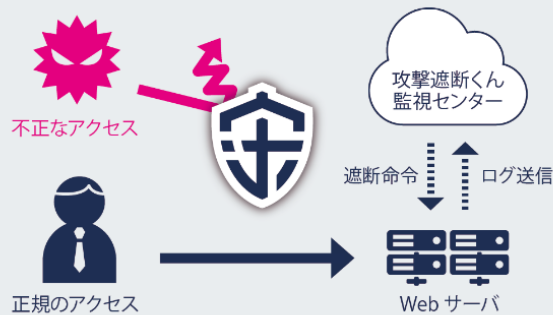
1,373 ユーザー

※1 Managed Rulesは米国子会社経由で販売しているため、日本本社の計上額にて算出  
 ※2 2020年9月末時点のそれぞれユーザー数を元に算出(当社調べ)

# 攻撃遮断くんの提供する2つのアーキテクチャ

## エージェント連動型

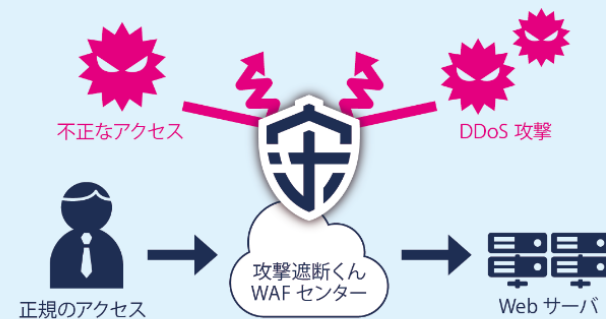
### サーバセキュリティタイプ



- クラウド (IaaS) 含め多様なサーバに対応
- 障害ポイントの切り分けが容易

## DNS 切り替え型

### WEB / DDoS セキュリティタイプ



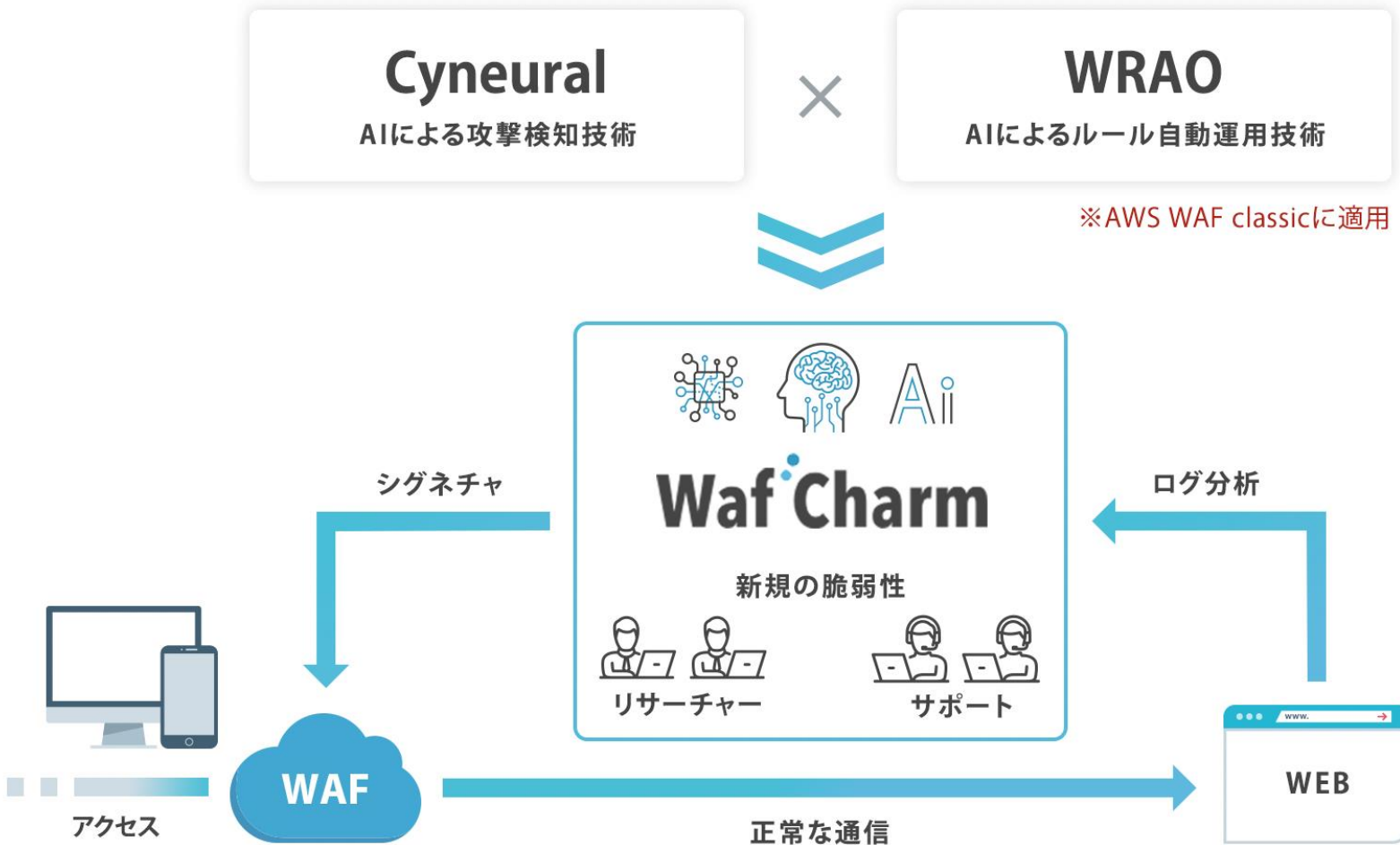
- DNSの切り替えのみ
- Webサイトへのリソース負荷がかからない
- DDoS 攻撃にも対応

### 共通

- 専任のセキュリティエンジニアが不要
- 最新の攻撃に対応
- 自動シグネチャ更新

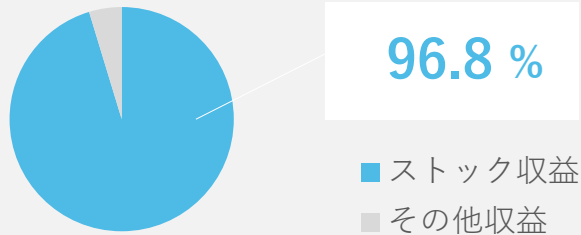
# AI×ビッグデータによるWAF自動運用 = WafCharm

お客様環境に最適なルールの作成・設定を実現  
導入から新規の脆弱性対応までWAFを手放しで運用可能に



# ストック収益ベースの「SaaS型ビジネスモデル」

## 攻撃遮断くん売上全体に占める ストック収益の割合



※「攻撃遮断くん」の売上高における直近1年のMRR（2020年9月）が占める比率

## 高い成長率

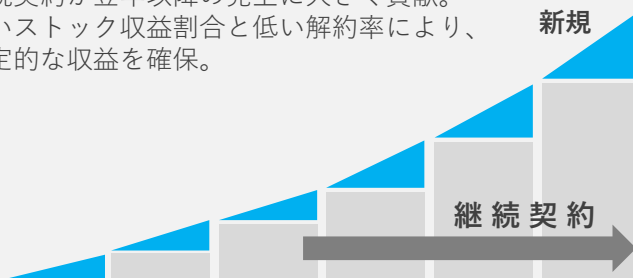


デロイト トウシュ トーマツ  
リミテッド  
日本テクノロジー Fast 50に  
て、2年連続第10位を受賞

2019年は338.58%の  
収益（売上高）成長を記録

## 継続課金による安定的な収益

新規契約が翌年以降の売上に大きく貢献。  
高いストック収益割合と低い解約率により、  
安定的な収益を確保。



## 低い解約率

解約率  
1.15%

MRRチャーンレート  
（2019年10月～2020年9月までの  
12ヶ月平均）

※MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを  
先月末時点のMRRで除すことで計算される実質  
解約率。



## II . 2020年12月期 第3四半期 決算概要

# 業績の概況

WafCharmとManaged Rulesが通期予算を達成し、売上高合計は+47.9%の増収。営業利益進捗率も94.2%で着地。Q4は投資を見込む。

(百万円)	2019年12月期 Q3累計 (前期)	2020年12月期 Q3累計 (当期)	前年同期比	2020年12月期 通期予想	進捗率
<b>売上高</b>	<b>579</b>	<b>857</b>	<b>+47.9%</b>	<b>1,126</b>	<b>76.1%</b>
攻撃遮断くん	527	675	+27.9%	952	70.9%
WafCharm	43	143	+227.4%	143	100.1%
Managed Rules	7	38	+394.5%	30	126.3%
<b>売上総利益</b>	<b>417</b>	<b>580</b>	<b>+39.2%</b>	<b>745</b>	<b>77.9%</b>
<b>営業利益</b>	<b>123</b>	<b>168</b>	<b>+36.5%</b>	<b>179</b>	<b>94.2%</b>
<b>営業利益率</b>	<b>21.3%</b>	<b>19.7%</b>	<b>-1.6pt</b>	<b>15.9%</b>	<b>-</b>
<b>経常利益</b>	<b>121</b>	<b>156</b>	<b>+28.8%</b>	<b>166</b>	<b>94.1%</b>
<b>四半期純利益</b>	<b>102</b>	<b>131</b>	<b>+27.8%</b>	<b>140</b>	<b>93.5%</b>

# 売上高の推移（四半期）

## ストック収益が売上高の大部分を占め、高成長を維持

(百万円)

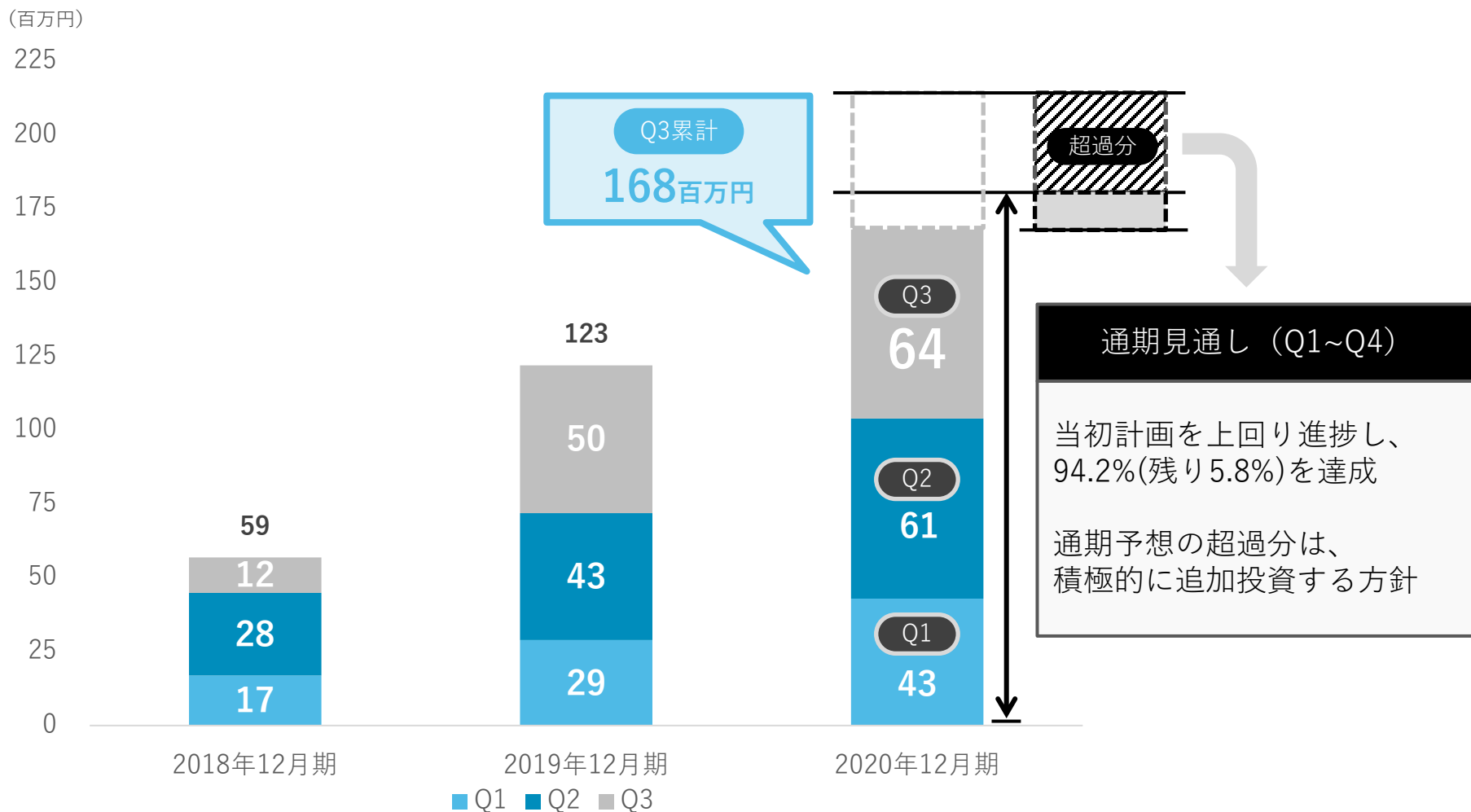


※1 2016年から2019年の売上高の年平均成長率

※2 2014年~2016年については未監査

# 営業利益の推移

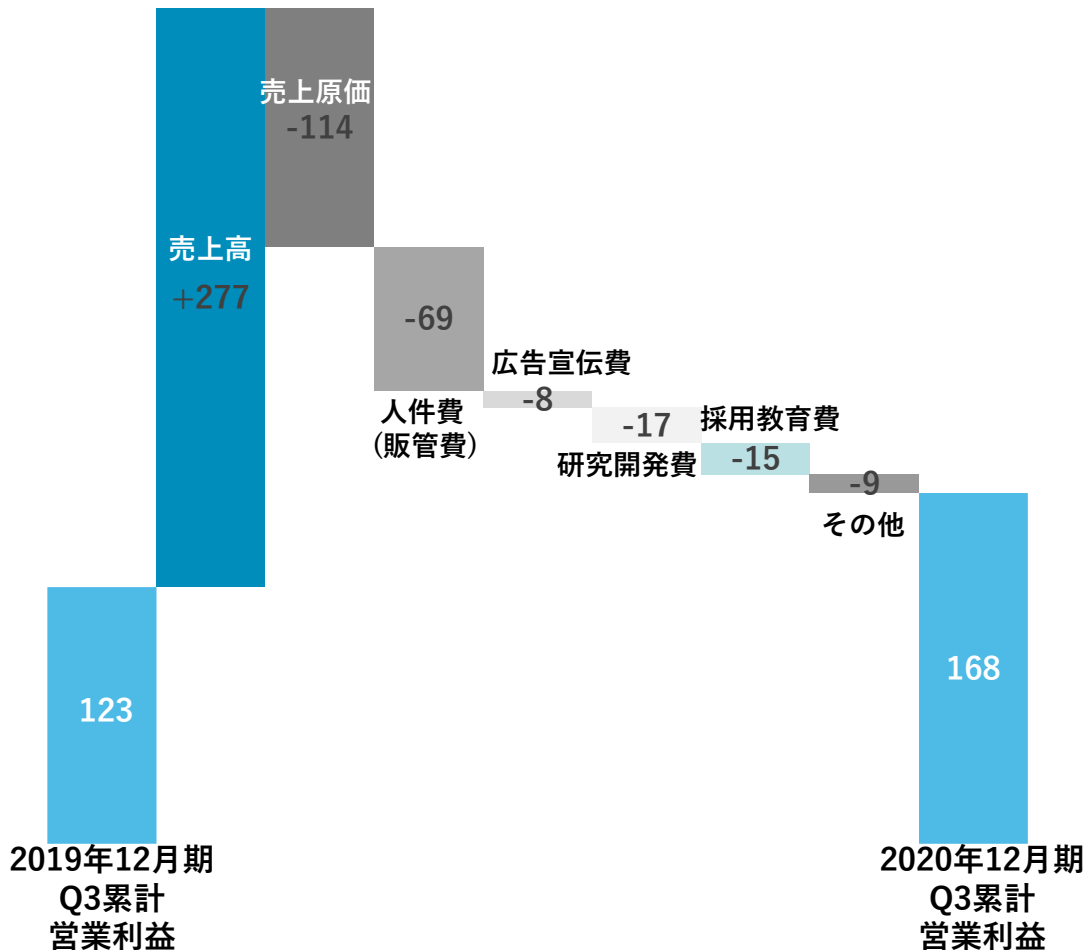
2020年Q2に続きQ3営業利益は過去最高益の64百万円で着地  
通期進捗率も94.2%と順調に積み上がり、Q4は投資へ



# 営業利益の増減要因分析

今後の売上UPを見込んだサーバーコスト増加と採用強化により、短期的には営業利益率低下。中長期の成長のための投資を継続。

(百万円)



## 売上高

- ・ 新規受注によるMRRの増加
- ・ 1%前後の低い解約率を維持

## 売上原価

- ・ 売上増加に伴うサーバーコストの増加
- ・ DDoSセキュリティタイプのアップグレードに伴うサーバーコストの増加  
→今後の売上高UPを見込む。
- ・ 人員増強による人件費の増加

## 販売費及び一般管理費

- ・ 人員増強による人件費・採用教育費増加
- ・ 研究開発活動強化によるコスト増加
- ・ 広告宣伝費の増加

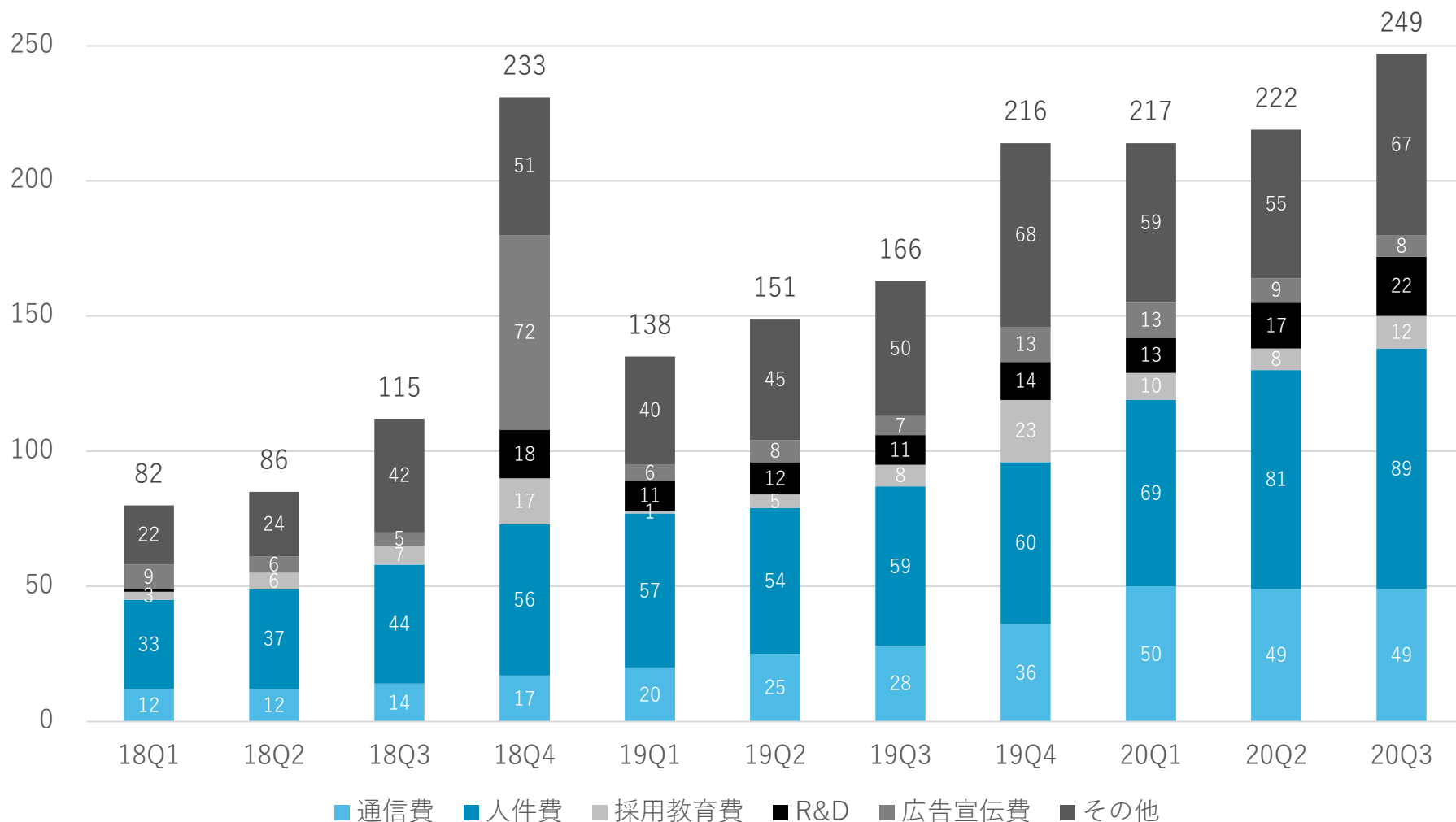
## 営業利益

- ・ 営業利益率は21.3%→19.7%へと微減
- ・ 中長期の成長のための投資を継続していく

# 営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

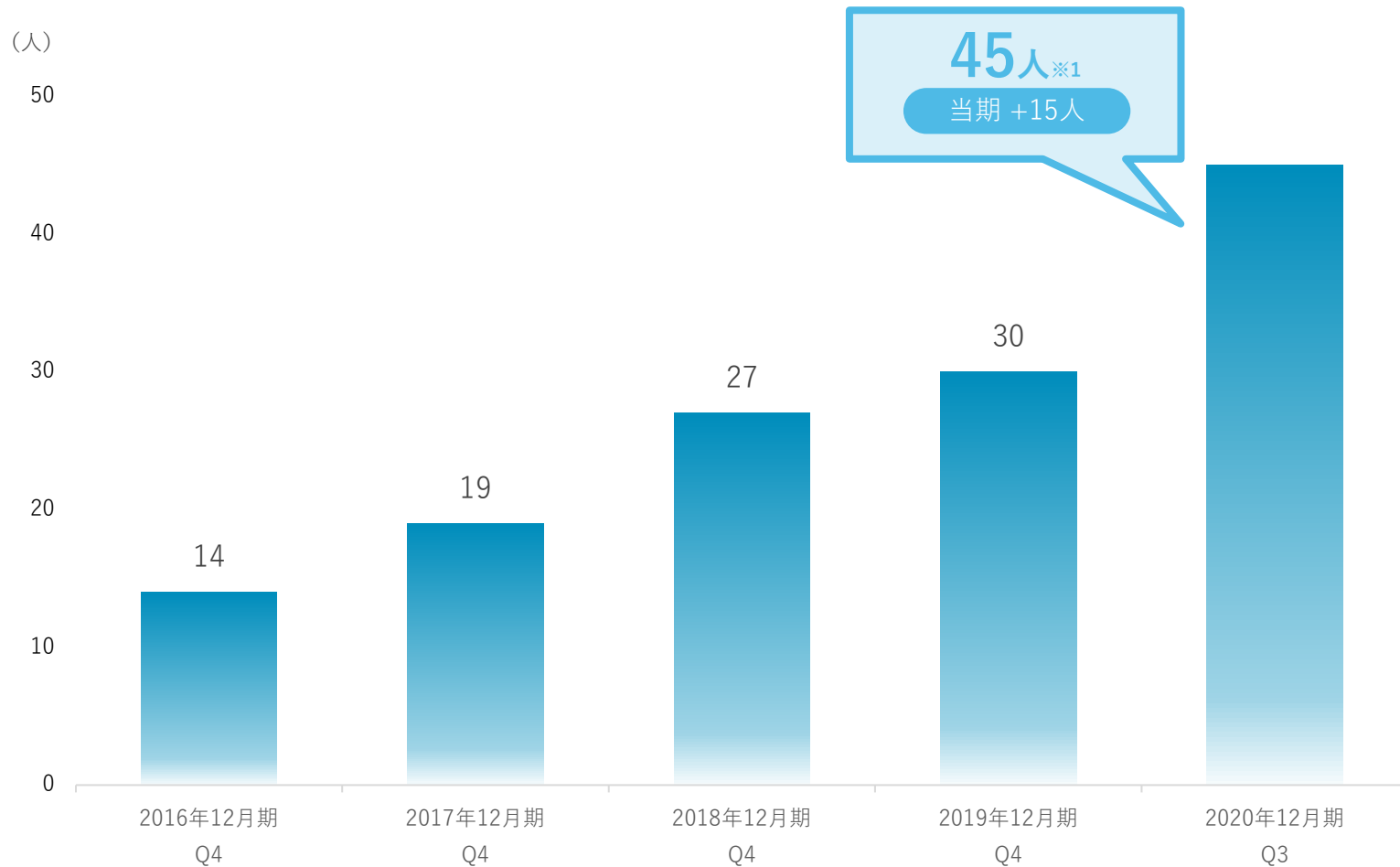
採用に伴い人件費が引き続き増加

(百万円) 2020年Q4より、ARR最大化のための先行投資を加速させていく



# 従業員数の推移

エンジニア及び営業人員を拡充し、採用計画は順調に推移  
今後の成長に向けて更なる増員を予定



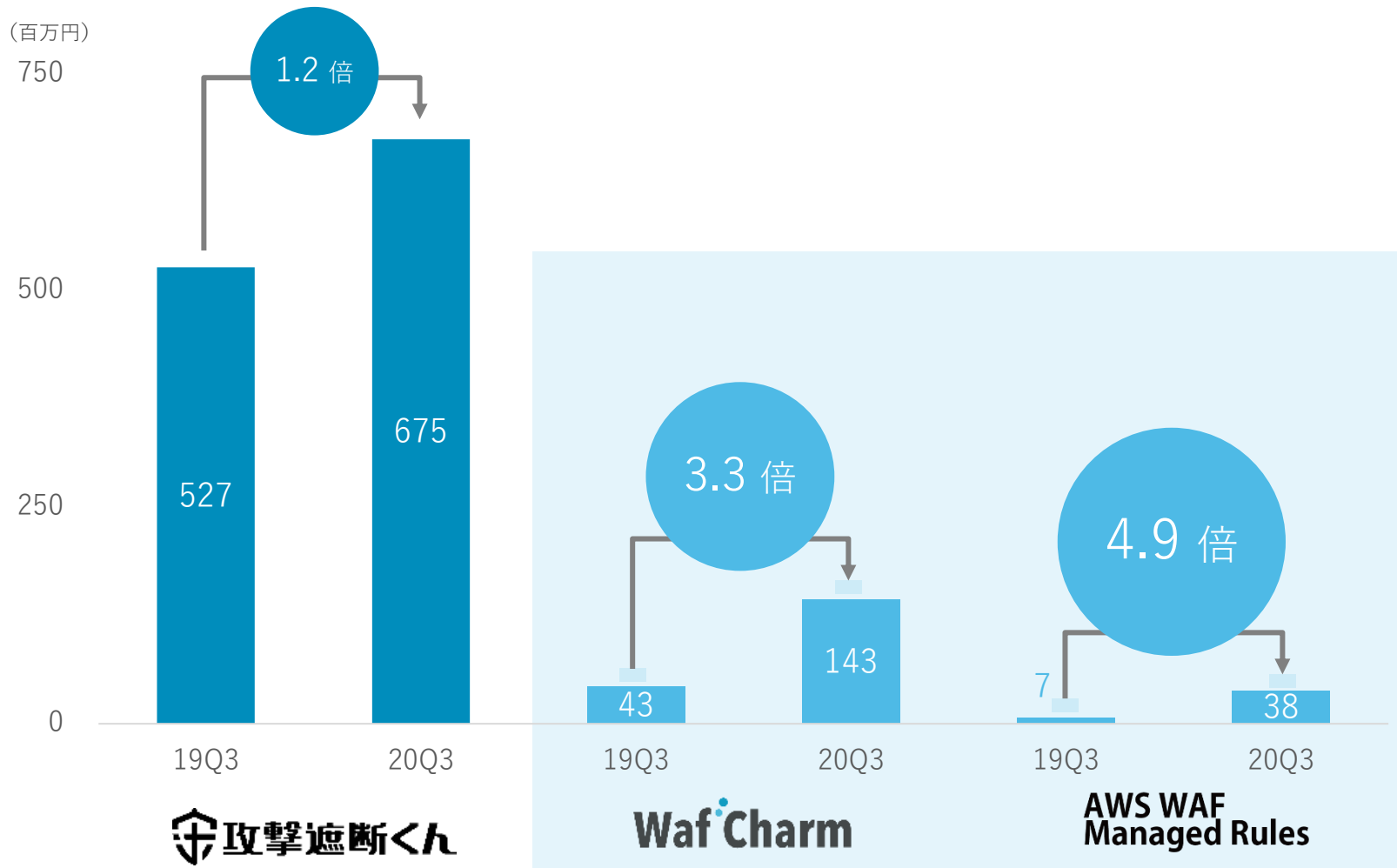
※1 2020年9月末時点の従業員数

### Ⅲ．サービス別実績



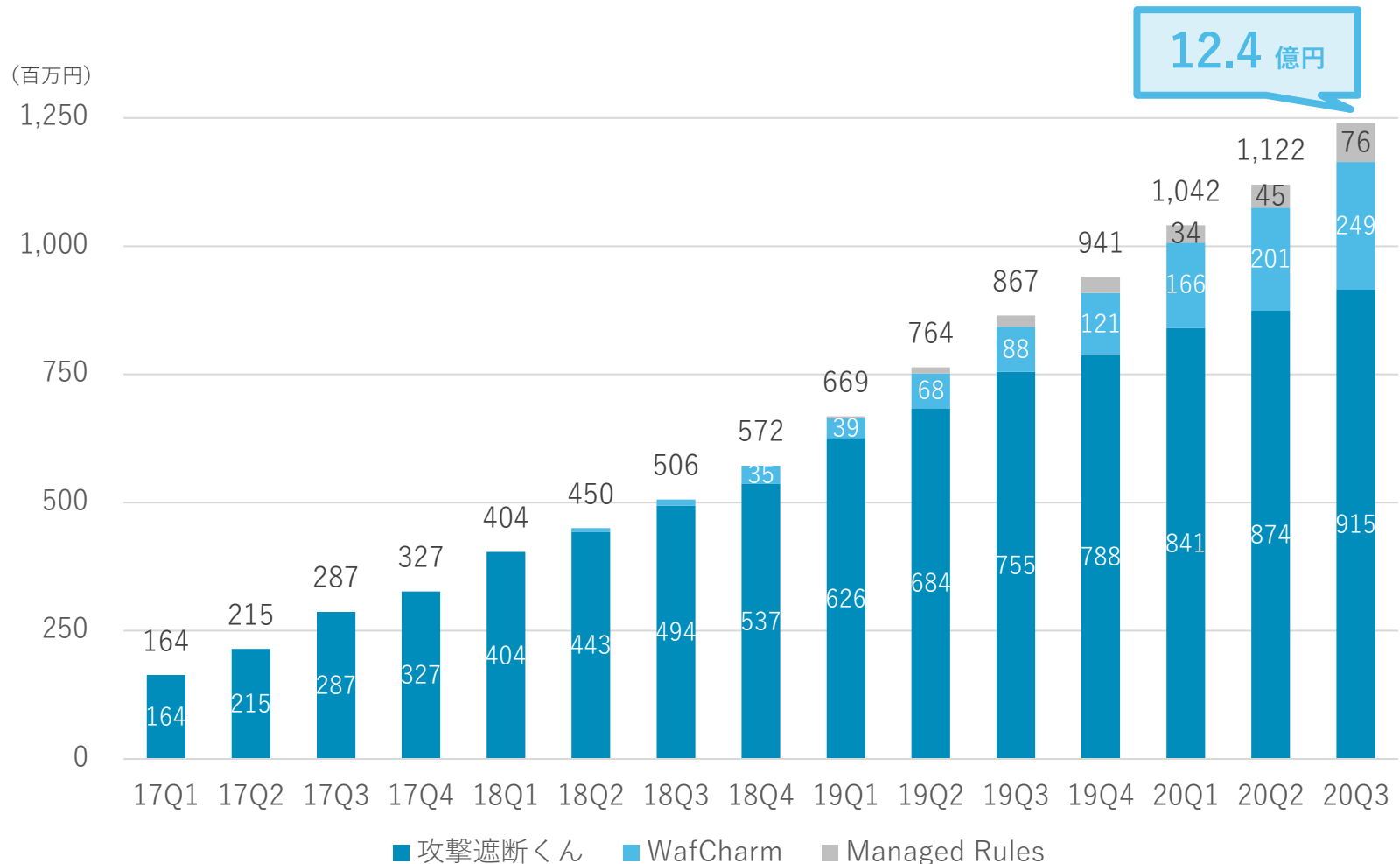
# 各プロダクトの進捗（Q3累計売上高）

WafCharmが3.3倍、とManaged Rulesが4.9倍と堅調に増加  
2プロダクトの売上高が全体の2割超にまで成長



# ARRの推移

## 全社ARRは前年同期比 + 43.1% 増の12.4億円まで拡大



ARR : Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRRを12倍することで年額に換算して算出。  
MRRはサブスクリプション型モデルにおけるMonthly Recurring Revenueの略で、既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計のこと。

# 各プロダクト主要KPI

主力の攻撃遮断くん加え、第二の柱となるWafCharmが大きく成長  
WafCharm Azure版もリリースが完了し、さらに拡大させていく

		2019年12月期 Q3累計（前期）	2020年12月期 Q3累計（当期）	前年同期比
攻撃遮断くん	ARR（百万円）※1	755	915	+21.1%
	利用企業数（社）	759	875	+15.3%
	ARPU（千円）※2	996	1,046	+5.1%
	解約率（%）※3	1.09%	1.15%	+0.06 pt
WafCharm	ARR（百万円）	88	249	+180.6%
	ユーザー数	122	320	+162.3%
	ARPU（千円）	727	778	+7.0%
	解約率（%）	0.43%	0.48%	+0.05pt
Managed Rules	ARR（百万円）	22	76	+239.8%
	ユーザー数	337	1,373	+307.4%

※1 対象月の月末時点におけるMRRを12倍することで年額に換算して算出。

MRRはサブスクリプション型モデルにおけるMonthly Recurring Revenueの略で、既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計のこと。

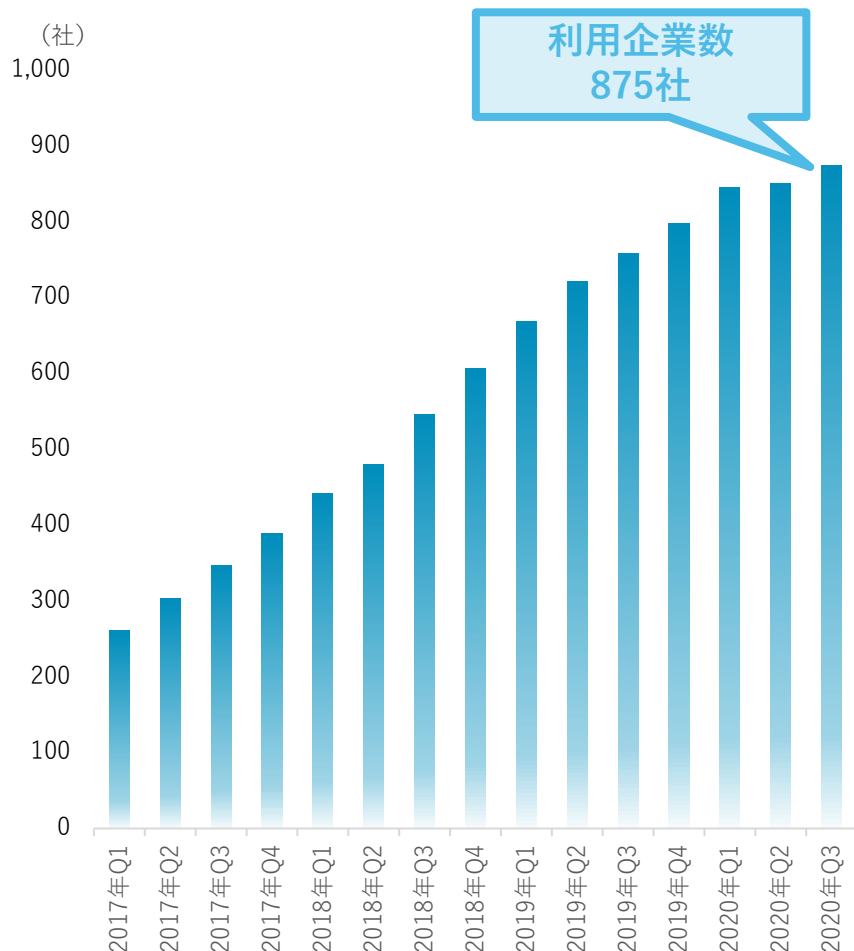
※2 Average Revenue Per Userの略語。1社当たりの年間平均売上金額

※3 MRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに作成。MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除すことで計算される実質解約率。

# 順調に拡大してく主力製品の攻撃遮断くん

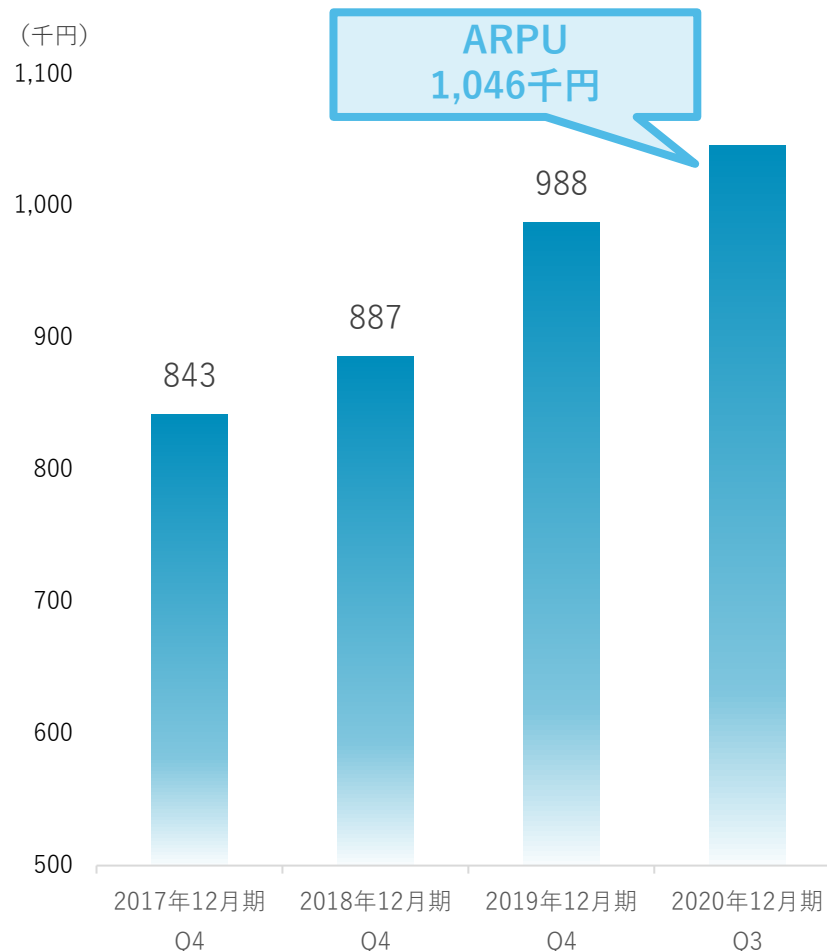
## 高単価プラン受注とアップセルにより、ARPUが每期大きく増加

### 攻撃遮断くん利用企業数 ※1



※1 2020年9月末時点のエンドユーザー数を元に算出 (当社調べ)

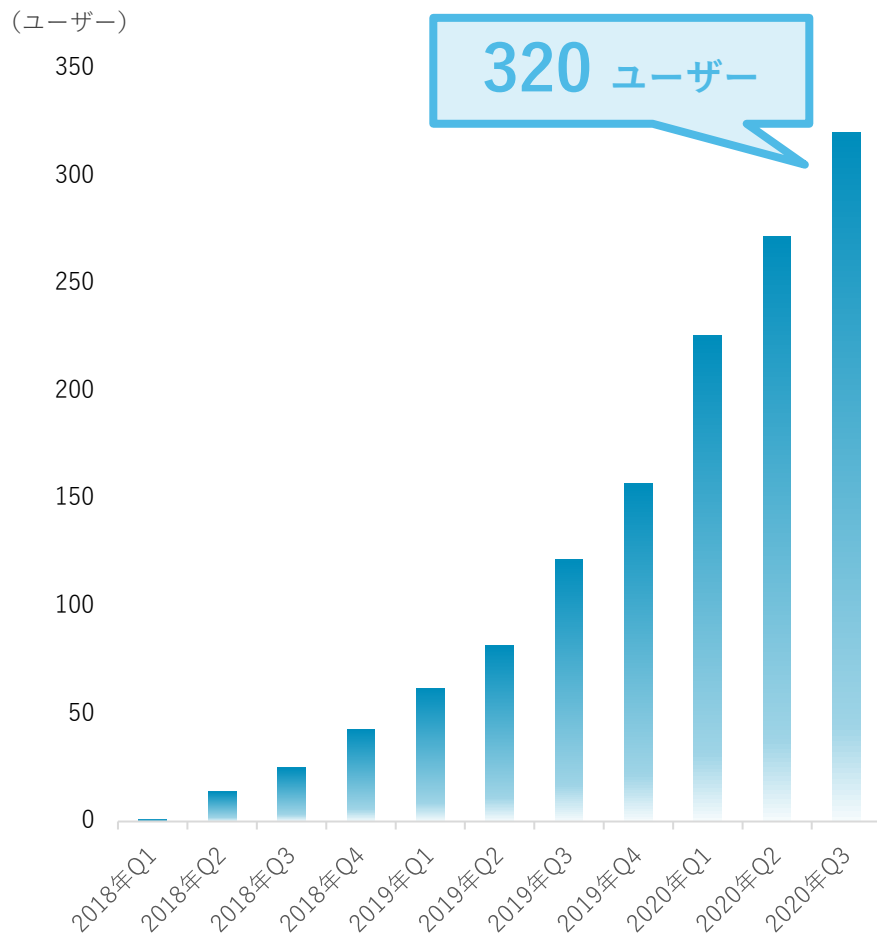
### ARPUの推移 ※2



※2 Average Revenue Per Userの略語。1社当たりの年間平均売上金額

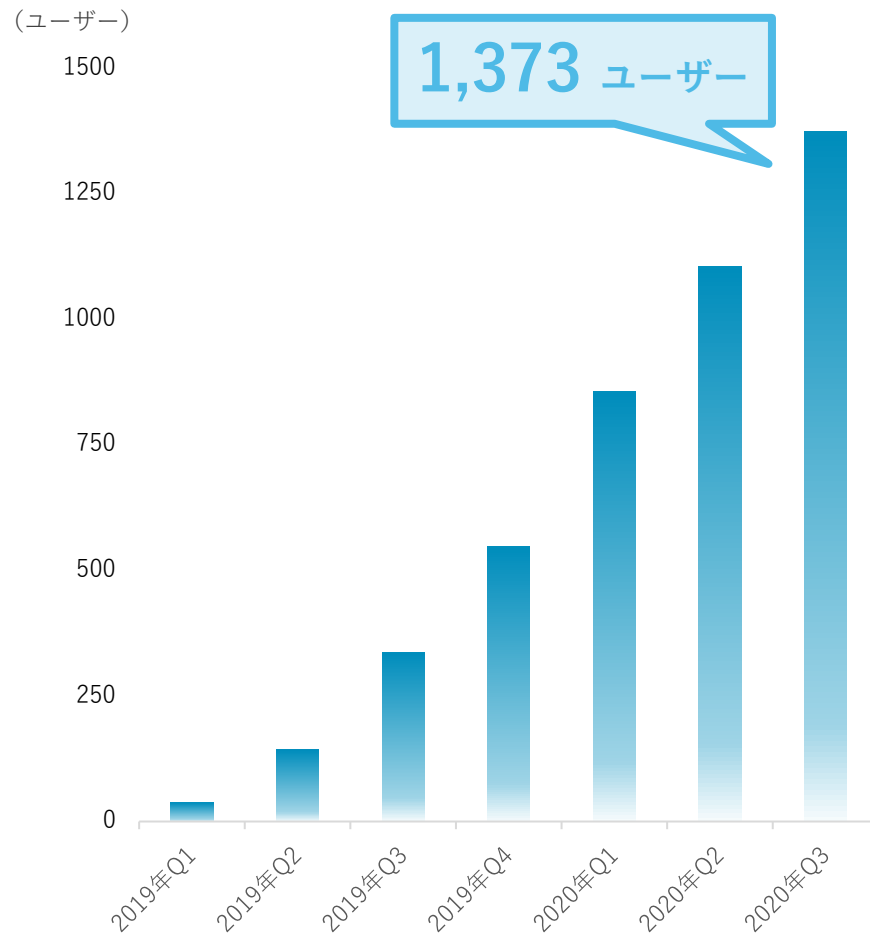
# AWSユーザー向けプロダクトの高い成長率

## WafCharm課金ユーザー数 ※1



※1 2020年9月末時点のエンドユーザー数を元に算出 (当社調べ)

## Managed Rulesユーザー数 ※2

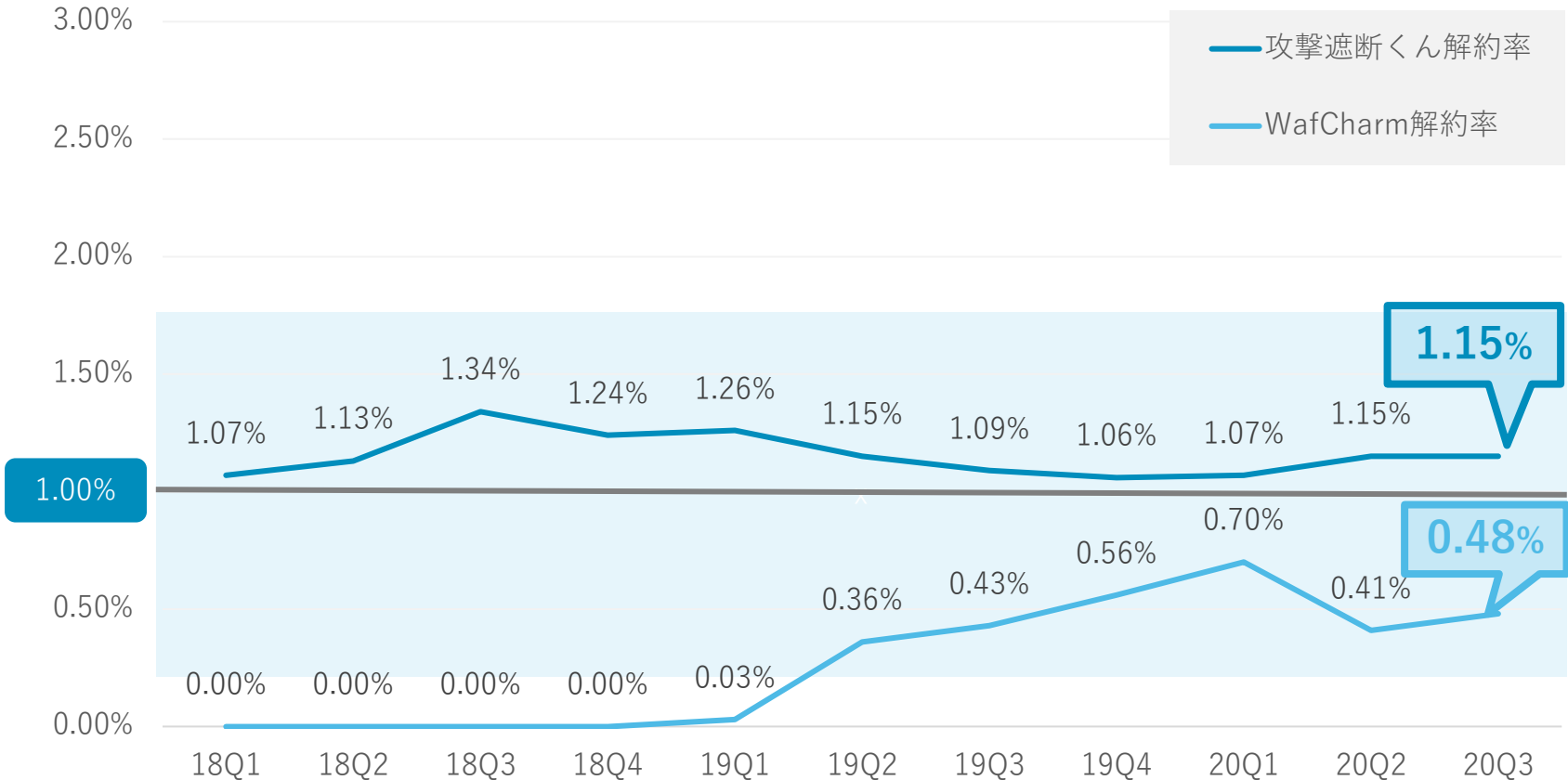


※2 2020年9月末時点の下記Active Subscriber数の合計を元に算出 (当社調べ)

- Cyber Security Cloud Managed Rules for AWS WAF -API Gateway/Serverless-
- Cyber Security Cloud Managed Rules for AWS WAF Classic -OWASP Set-
- Cyber Security Cloud Managed Rules for AWS WAF -HighSecurity OWASP Set-

# 平均月次解約率

攻撃遮断くんは1%前半、WafCharmは1%未満と低い水準で推移  
今後更なる解約率低下を目指す



※「攻撃遮断くん」及び「WafCharm」におけるMRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに作成。  
MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除すことで計算される実質解約率。

## IV. 市場環境について

## 2020年6月に個人情報保護法の改正案が可決、2年以内に施行予定 法人に対する罰則規定が強化される

### 改正スケジュール

- 2020年6月5日の国会において可決、成立し、2020年6月12日に「個人情報の保護に関する法律等の一部を改正する法律」が公布
- 改正法の施行は一部を除き、公布後2年以内
- 今後、政令、委員会規則、ガイドライン等が検討される

### 改正による企業への内容（一部）

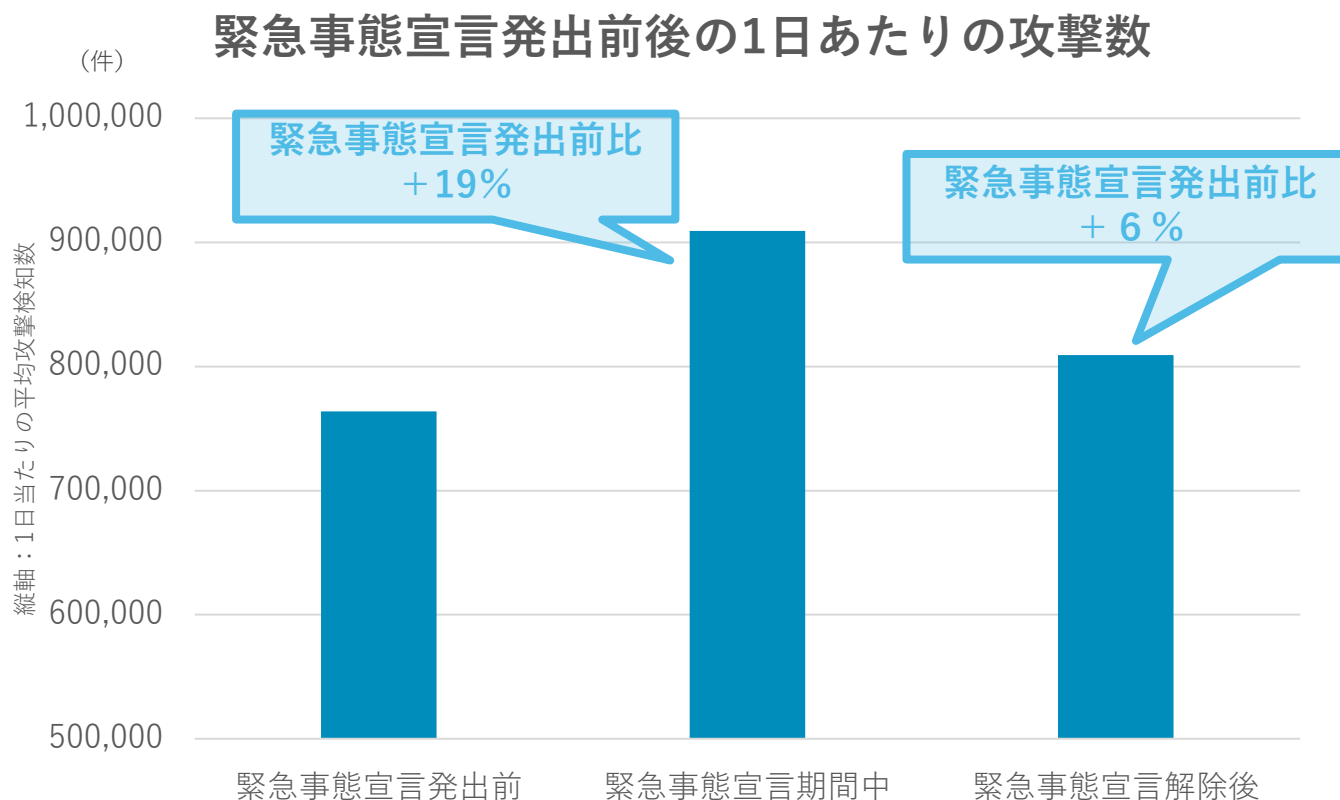
- 個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）の法定刑が引上げ。命令違反等の罰金について、法人に対しては最高額が1億円以下に
- 漏えい等が発生し、個人の権利利益を害するおそれがある場合<sup>(※)</sup>、委員会への報告及び本人への通知を義務化

※個人の権利利益を大きく害するおそれ大きいものとして、個人情報保護委員会規則で定めるもの



# 緊急事態宣言前後のサイバー攻撃数

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、サイバー攻撃数が増加傾向  
今後も攻撃数増加が予想され、更なる被害拡大の可能性も



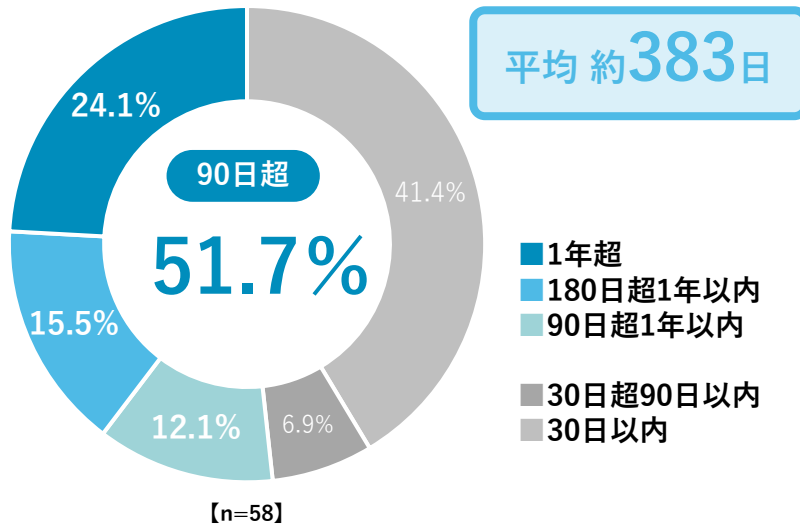
※調査概要

- ・ 調査対象期間：2020年1月1日～2020年6月30日
- ・ 調査対象：「攻撃遮断くん」、「WafCharm」をご利用中のユーザーアカウント
- ・ 調査方法：「攻撃遮断くん」、「WafCharm」で観測した攻撃ログの分析

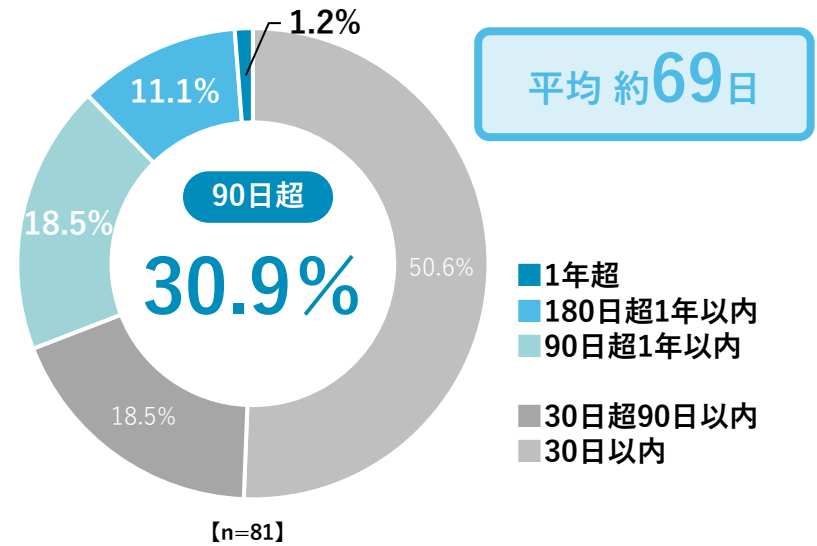
# サイバー攻撃から被害発覚・公表までの日数

攻撃～発覚、発覚～公表までのタイムラグが明らかにそれぞれ合計すると平均約452日もの日数を経て公表されている

攻撃発生から発覚に要した日数



発覚から公表に要した日数



※調査概要

-調査対象期間：2019年1月1日～2020年7月31日

-調査対象：上記期間までに公表された法人・団体における不正アクセスに関する被害規模1千件以上の個人情報流出事案（81件）

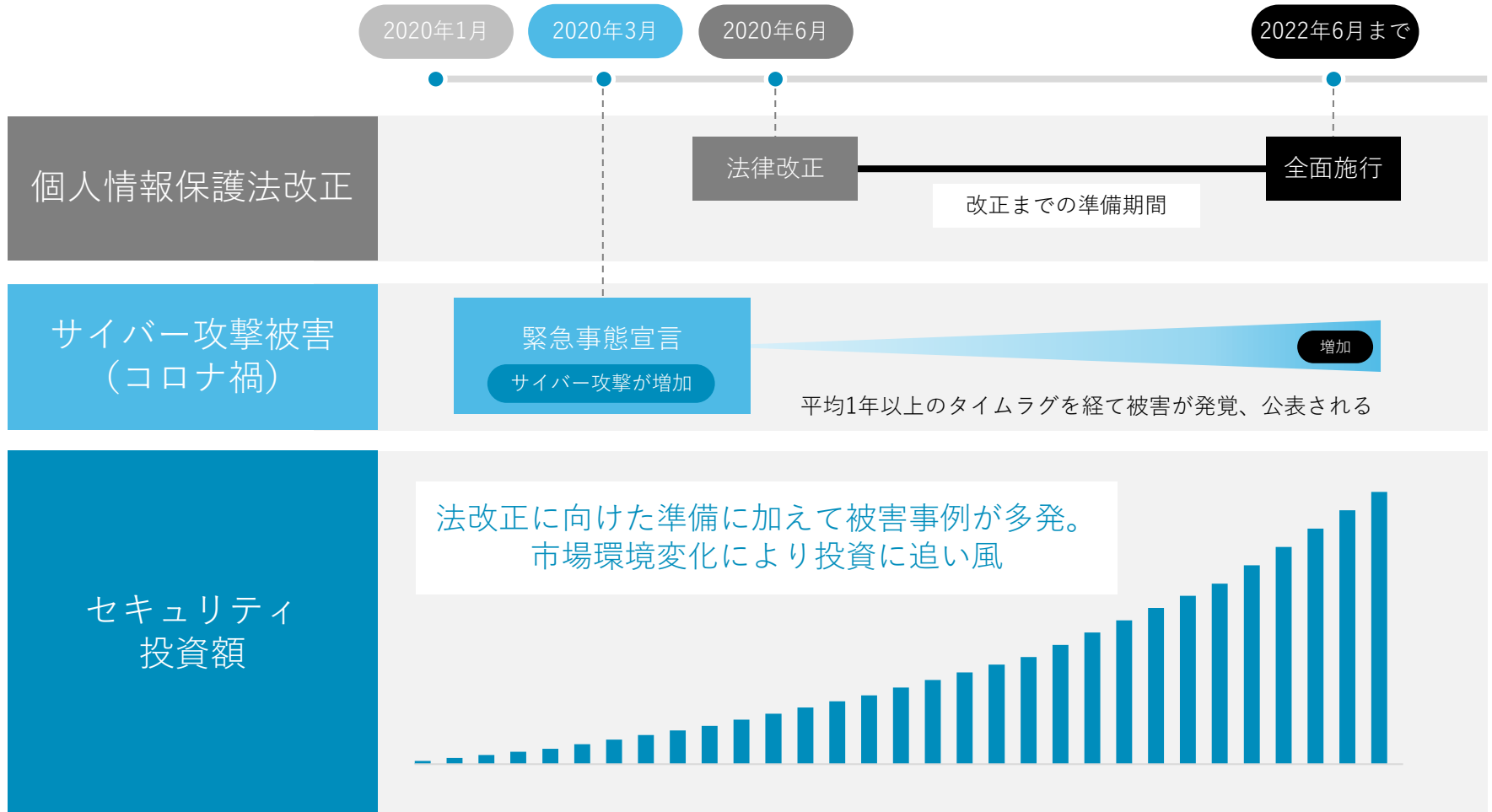
-調査方法：サイバーセキュリティクラウド調べ

- 50%以上がサイバー攻撃を受けてから被害発覚までに90日超を要している
- 24%以上が1年超も被害が発覚していない

- 30%以上が被害発覚から公表までに90日超を要している
- 一方で50%は30日以内に公表している

# 中長期での市場環境の変化

個人情報保護法の改正に加え、サイバー攻撃が増加  
法改正準備に伴いセキュリティ投資が増加していく見込み



## V. 今後の成長戦略

# 成長実現における3つの戦略軸



## テクノロジー 戦略

- ・ 攻撃手法の研究
  - ・ R&D
  - ・ AI



## プロダクト 戦略

- ・ 製品開発力
  - ・ 品質
  - ・ ビッグデータ



## マーケット 戦略

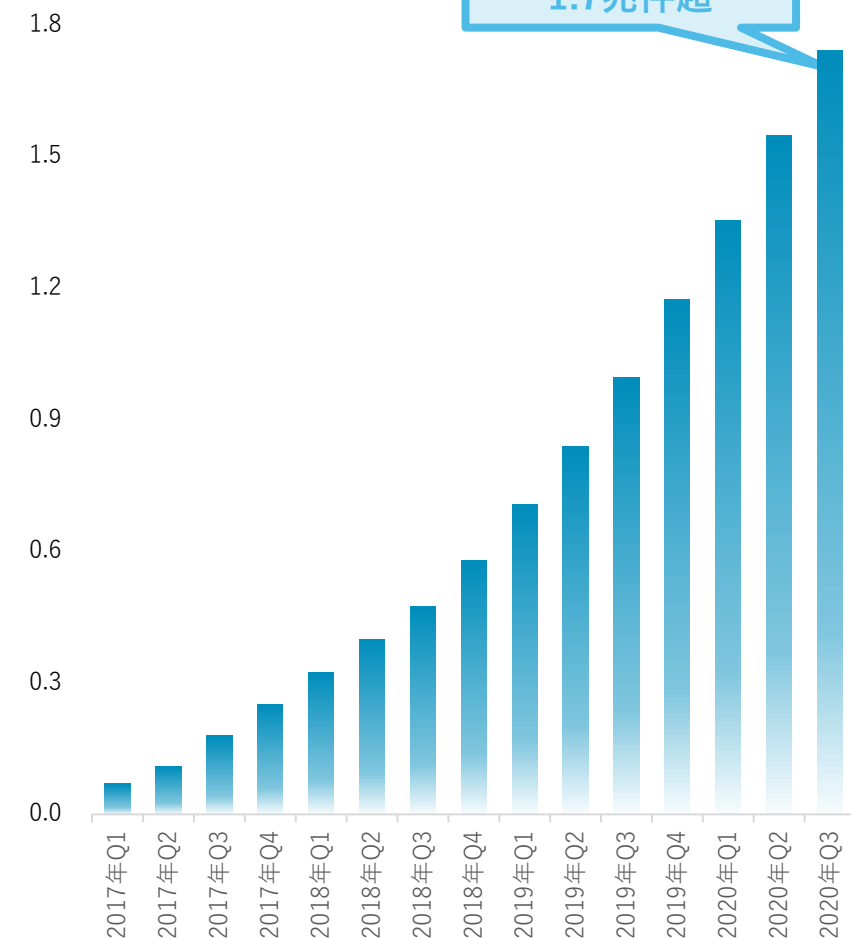
- ・ サイバーセキュリティ
  - ・ グローバル

SaaS（月額課金）型モデル

# テクノロジー戦略 ～AIとビッグデータの活用可能性～

## 当社の保有する累計データ数 ※1

(兆件)



データ数  
1.7兆件超

### サイバーセキュリティ領域

- WafCharmのAIエンジンである「WRAO」の自動運用に活用
- 未知の攻撃の発見や見逃していた攻撃への対応を実現するAIエンジン「Cyneural」に活用

### クレジットカード領域

保険領域とマーケティング領域に続き、クレジットカードの不正使用防止に向け、新たに株式会社クレディセゾンとの共同研究を開始

※1 2020年9月末時点の当社保有累計ログ数を元に算出（当社調べ）

# プロダクト戦略 ～AWS以外のプラットフォームへ～

## 2020年11月、WafCharm Azure版を正式リリース

**Waf Charm**

AWS WAFの自動運用  
サービス導入ユーザー数 …… 国内 **No.1**※



New

Microsoft | Azure

2020年11月～

2020年11月11日  
正式リリース

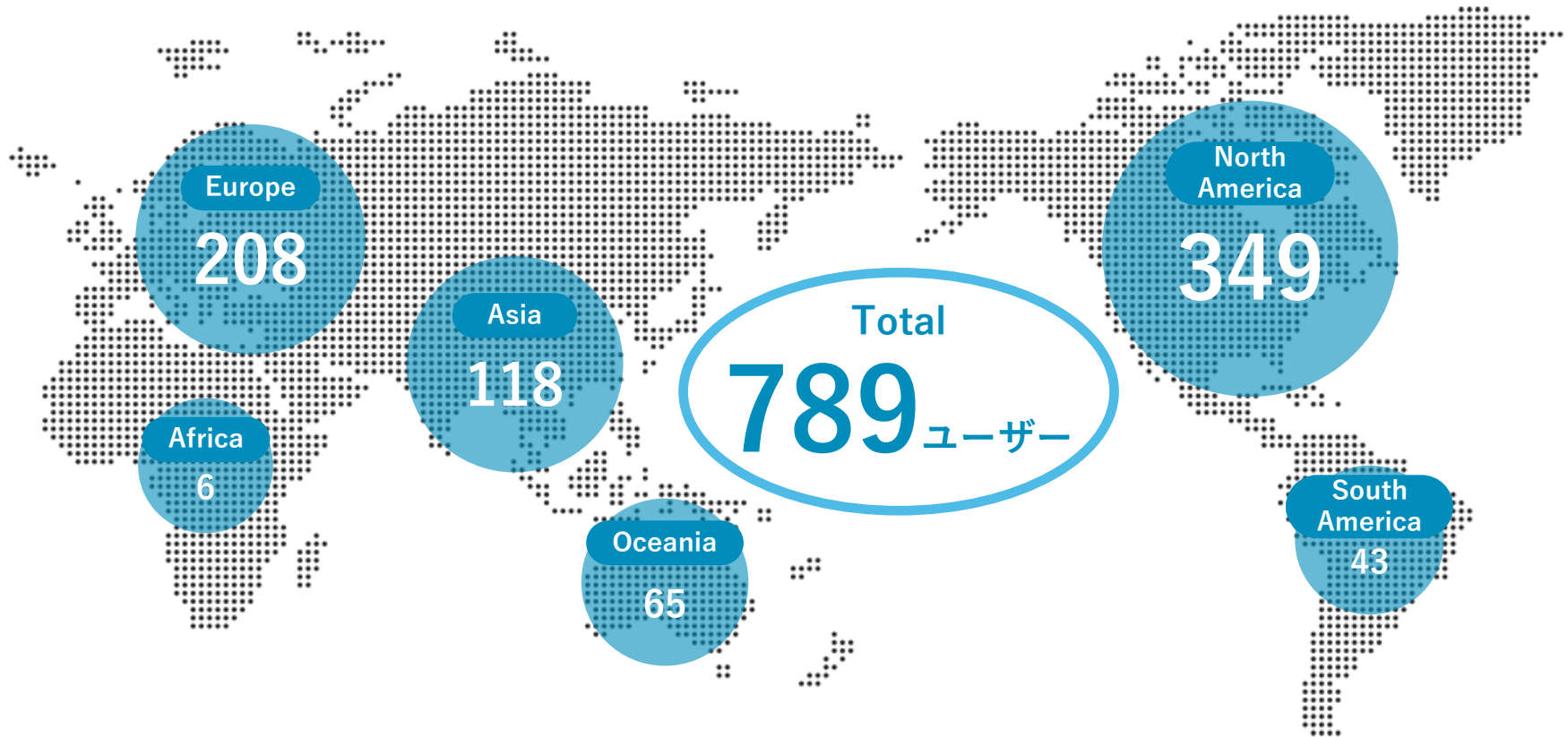
その他のクラウド大手

その他のグローバル  
プラットフォームへの  
新規展開を検討中

※ 日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2020年7月期\_実績調査

# マーケット戦略 ～国外ユーザーの状況～

AWSというプラットフォームを利用し、累計70の国と地域に展開。  
国外ユーザー数は合計で700を超える。



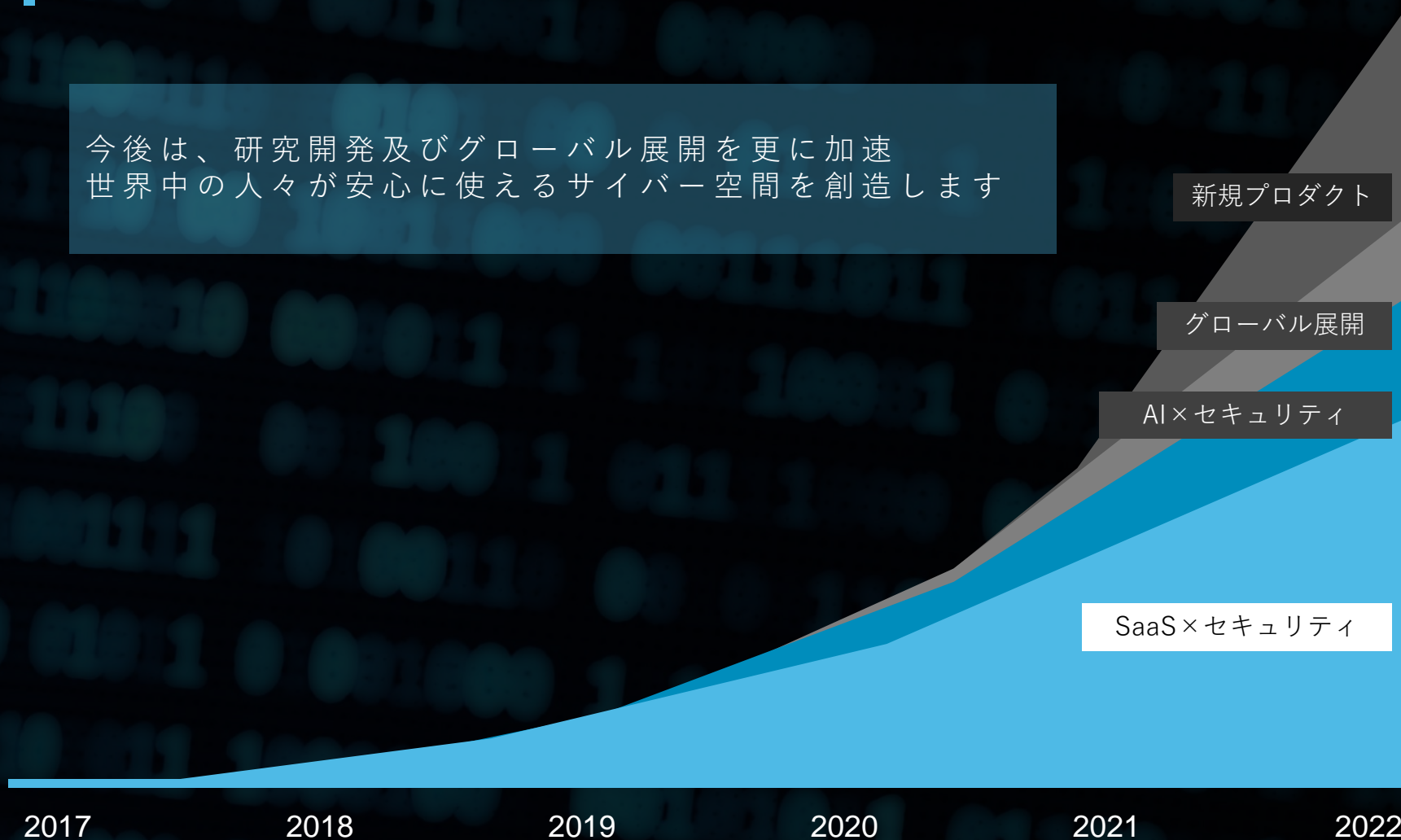
※ 2020年9月末時点の当社サービスを利用する国外ユーザー数を元に算出



# 今後の成長戦略

## 事業展開イメージ

今後は、研究開発及びグローバル展開を更に加速  
世界中の人々が安心して使えるサイバー空間を創造します



## VI. 參考資料

# BS実績

(百万円)	2019年12月期 Q4 (前期)	2020年12月期 Q3 (当期)	前期末比
流動資産	425	850	199.9%
うち現預金	356	726	203.5%
固定資産	73	71	97.3%
資産合計	498	921	184.8%
流動負債	248	260	104.6%
固定負債	40	1	2.7%
負債合計	288	261	90.5%
純資産	210	660	314.4%
負債純資産合計	498	921	184.8%

# PL実績

(百万円)	2019年12月期 Q3累計 (前期)	2020年12月期 Q3累計 (当期)	前年同期比
売上高	579	857	+47.9%
売上原価	162	276	+70.5%
売上総利益	417	580	+39.2%
販売費及び 一般管理費	293	412	+40.3%
営業利益	123	168	+36.5%
営業利益率	21.3%	19.7%	-1.6pt
経常利益	121	156	+28.8%
四半期純利益	102	131	+27.8%

# 会社概要

社名	株式会社サイバーセキュリティクラウド		
設立	2010年8月11日		
上場日	2020年3月26日		
代表者	代表取締役社長 大野 暉		
役員	取締役CTO	渡辺 洋司	
	取締役	倉田 雅史 (公認会計士)	常勤監査役
	社外取締役	伊倉 吉宣 (弁護士)	社外監査役
	社外取締役	石坂 芳男	社外監査役
所在地	東京都渋谷区東3-9-19 VORT恵比寿maxim3F		
事業内容	AI 技術を活用したサイバーセキュリティサービスの開発・提供		

## エンジニア数



※ 2020年9月末時点

## グローバル

日本・米国の2拠点体制



# 免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。また、本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。