

# 2024年12月期 第2四半期 決算説明資料

CYBER SECURITY CLOUD

株式会社サイバーセキュリティクラウド

東証グロース市場：4493

2024年8月14日

# 目次

CONTENTS

I	2024年12月期 第2四半期 決算概要	4
II	2024年12月期 第2四半期トピックス	15
III	2025年に向けた成長戦略	22
IV	当社を取り巻く事業環境	29
V	会社概要	35

## 成長性の高い領域



ハッカーからの攻撃を  
防御するクラウド型  
プロダクトを提供

## 業界トップの実績



主力プロダクトにおいて  
国内シェアNo.1の実績

## 高いARR成長率



年率**20%**以上の  
高いARR成長率を継続

## グローバルにおける実績



世界**90**カ国以上での  
利用実績

# I 2024年12月期 第2四半期 決算概要



売上高 (2Q)

P6

18.4億円

前年同期比：+26.6%

営業利益 (2Q)

P6

4.8億円

前年同期比：+60.8%

ARR (年間経常収益)

P7

34.9億円

前年同期比：+21.3%

解約率

P8

🛡️ 攻撃遮断くん 0.99%

Waf Charm 0.79%

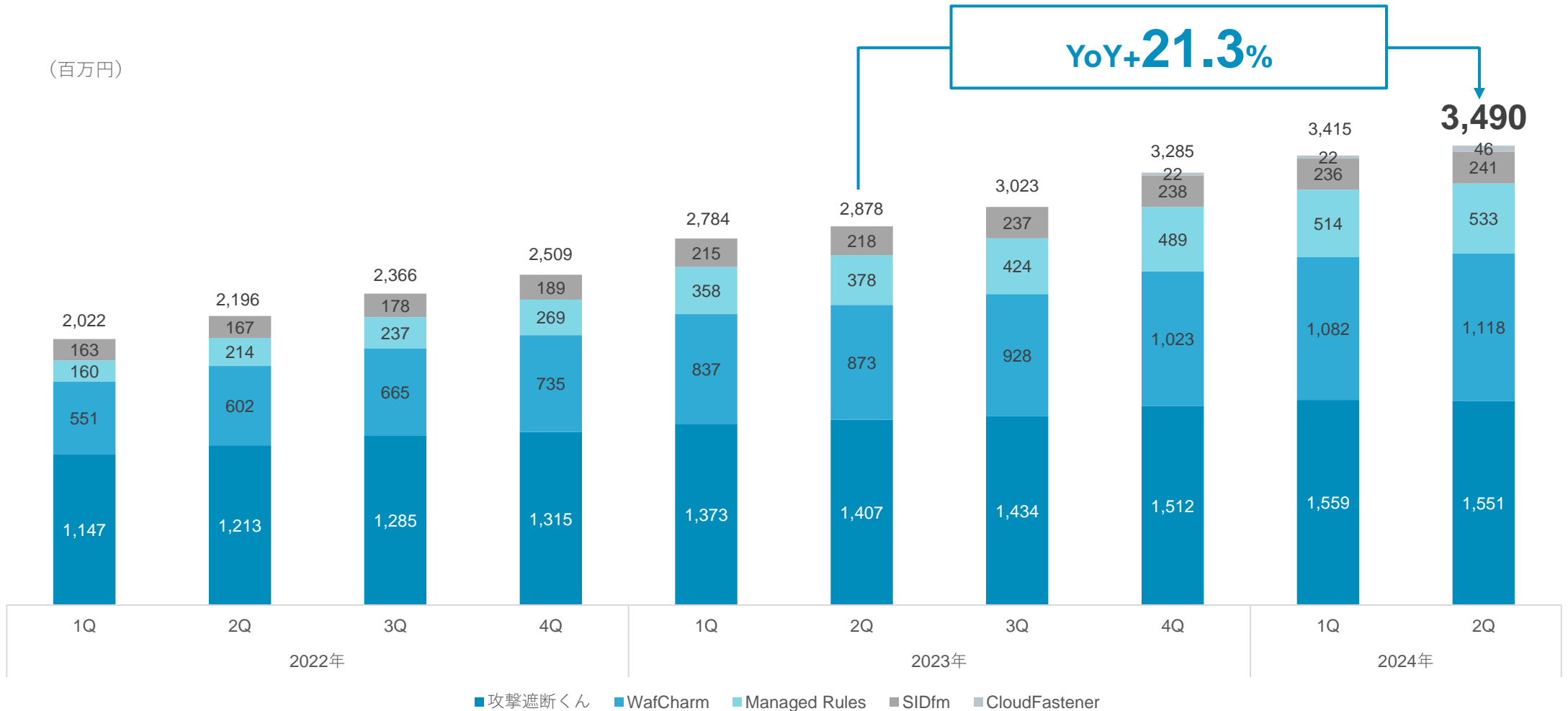
# 業績の概況

- 売上高は前年同期比+26.6%、営業利益は+60.8%を記録
- 下期は、将来の成長に向けた採用強化やマーケティング施策を実施予定

(百万円)	(連結) 2023年12月期 2Q累計	(連結) 2024年12月期 2Q累計	前年同期比	(連結) 2024年12月期 予想
売上高	1,455	1,843	+26.6%	3,800~4,000
売上総利益	1,008	1,285	+27.5%	—
営業利益	304	489	+60.8%	650~750
営業利益率 (%)	20.9%	26.6%	+5.7pt	—
経常利益	322	549	+70.6%	650~750
親会社株主に帰属する 中間純利益	220	372	+69.3%	450~520

# ARRの推移

- 新規需要に対し着実に対応した結果、ARRは前年同期比+21.3%で着地
- WafCharmの旧プラン顧客※に対する価格改定効果により、3QのWafCharm ARRが1億円超増加予定

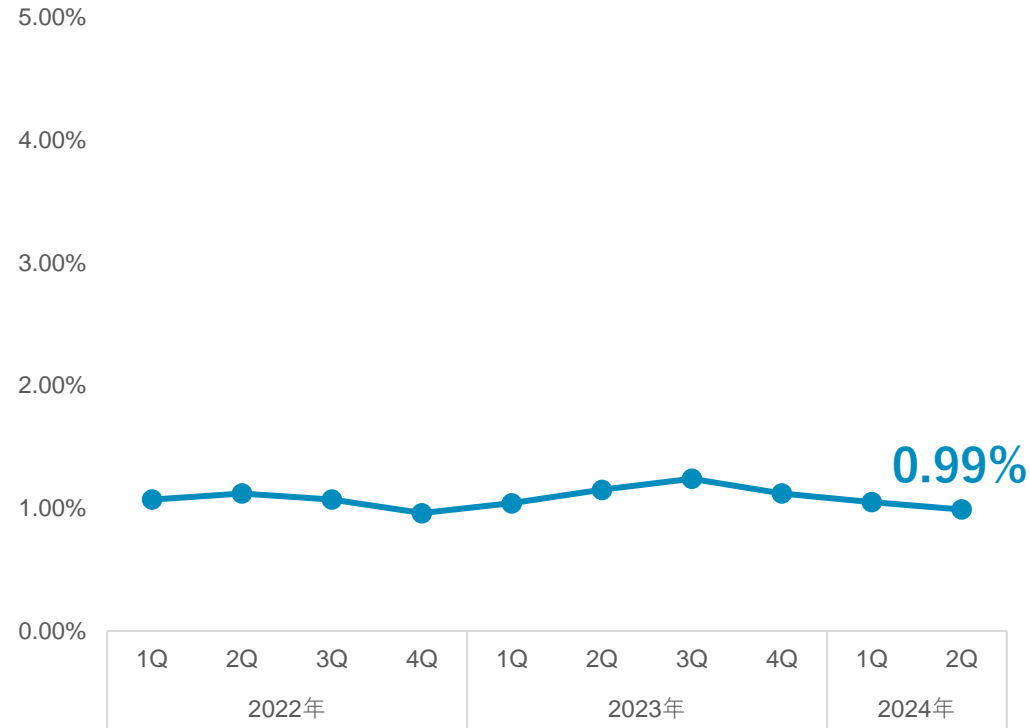


※ 2023年5月31日までに契約した顧客  
 ARR: Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRRを12倍することで年額に換算して算出  
 MRRはサブスクリプションモデルにおけるMonthly Recurring Revenueの略で、既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計のこと

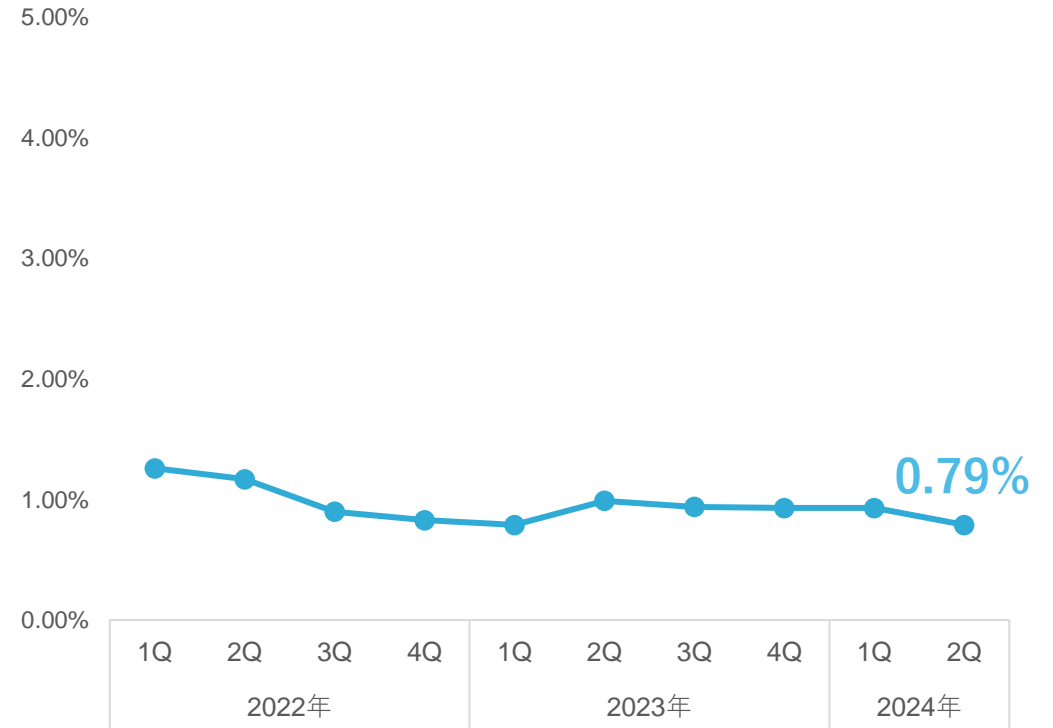
# 攻撃遮断くんとWafCharmの解約率

- 両プロダクトの解約率に大きな変化はなく安定して推移
- 引き続きカスタマーサクセス強化によって顧客課題を把握し、解約率の低位安定に努める

## 攻撃遮断くんの解約率 ※1



## WafCharmの解約率 ※2

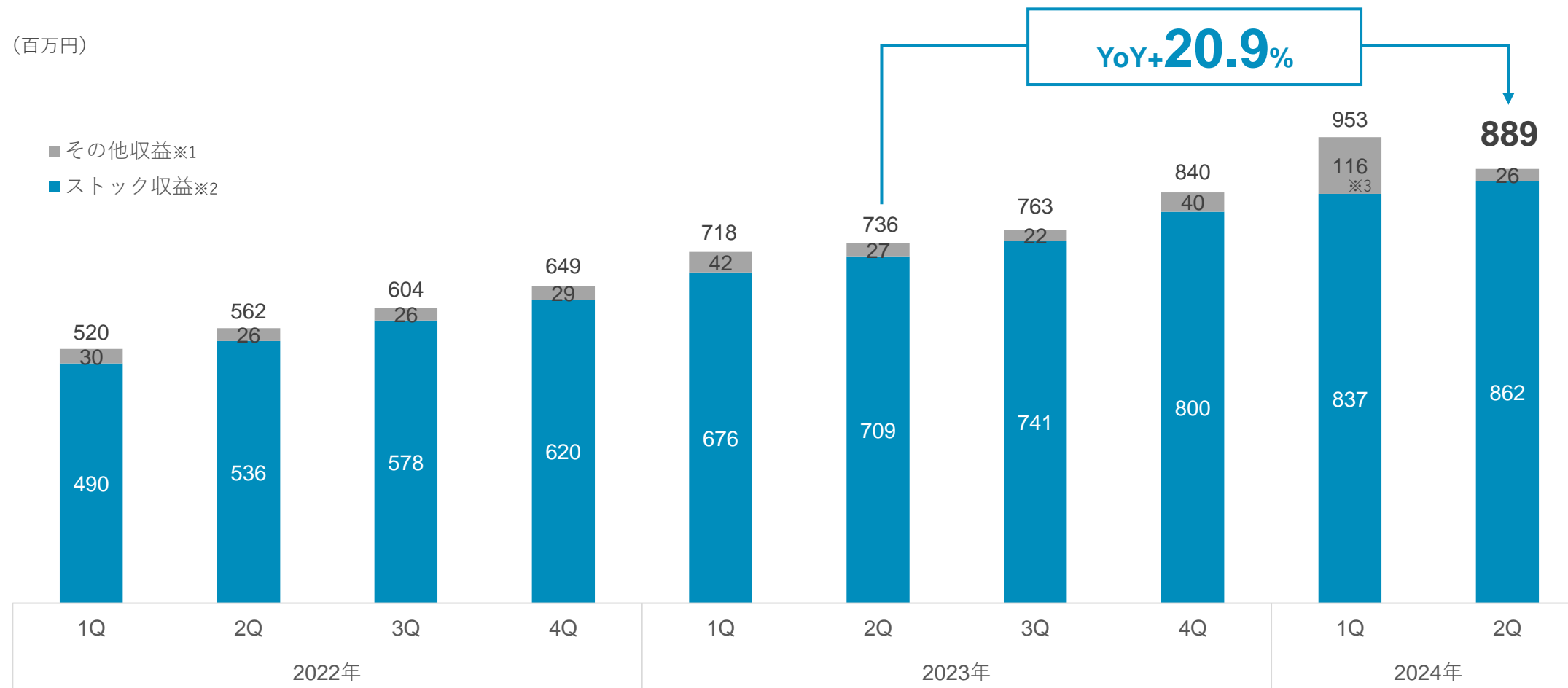


※1 MRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに作成。MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除すことで計算される解約率  
 ※2 ユーザー数の月次平均解約率（当月に課金終了したユーザー数 ÷ 前月末時点の課金ユーザー数）をもとに作成



# 売上高の推移

- 1Qに計上したデジタル庁案件の一時要因が無くなりその他収益が減少するも、ストック収益は堅調に増加

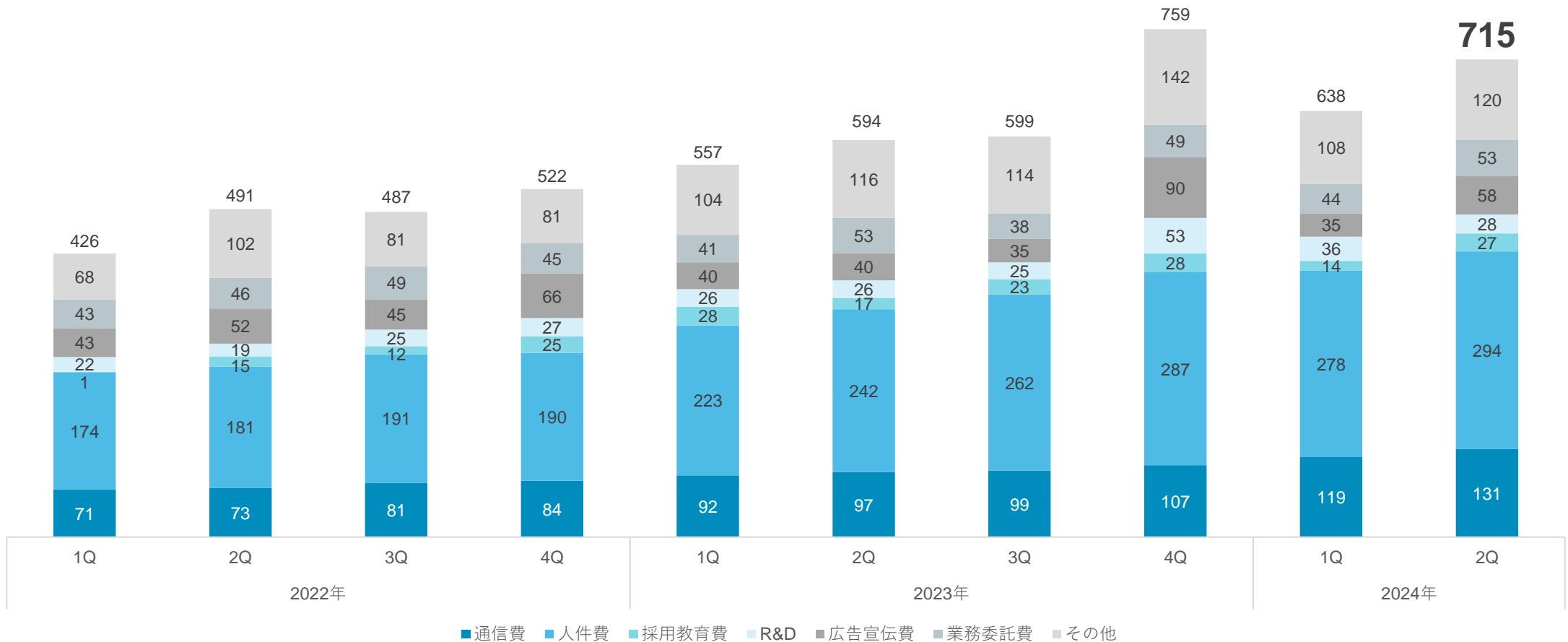


※1 攻撃遮断くん、の初期導入費用や脆弱性診断等のスポット契約を含む売上高の合計  
※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfm、CloudFastenerのMRRの合計  
※3 デジタル庁のガバメントクラウドに係る案件約70百万円を含む

# 営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

- 新規プロダクト開発や為替影響等による通信費増加と、マーケティング施策強化に伴う広告宣伝費の増加により、営業費用が上昇
- 下期については、昨年と同様にAWS最大の年次カンファレンスへの出展を予定しており、広告宣伝費を中心に増加を見込む

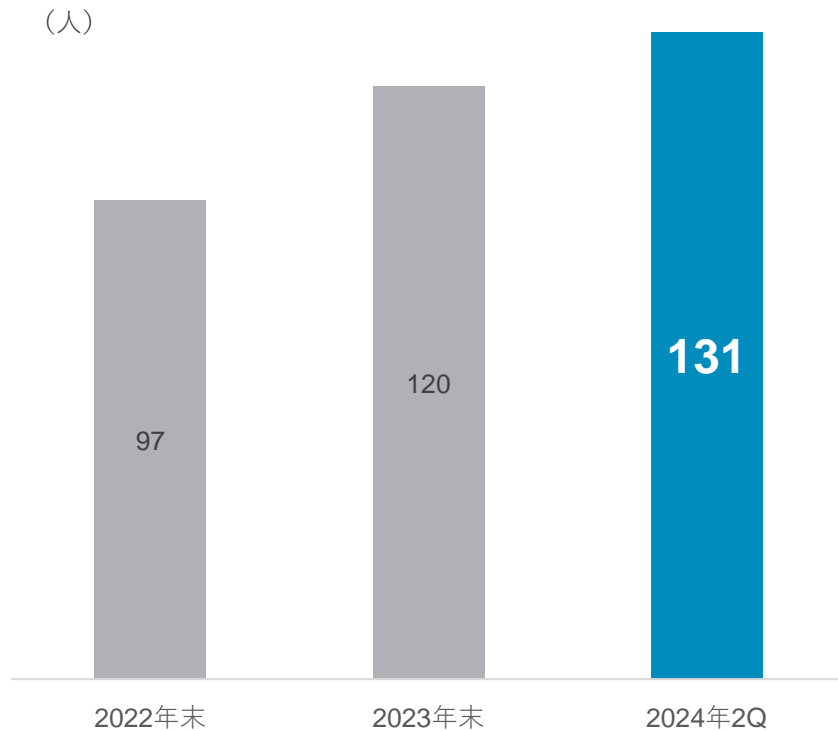
(百万円)



# サイバーセキュリティクラウドの成長を支える従業員

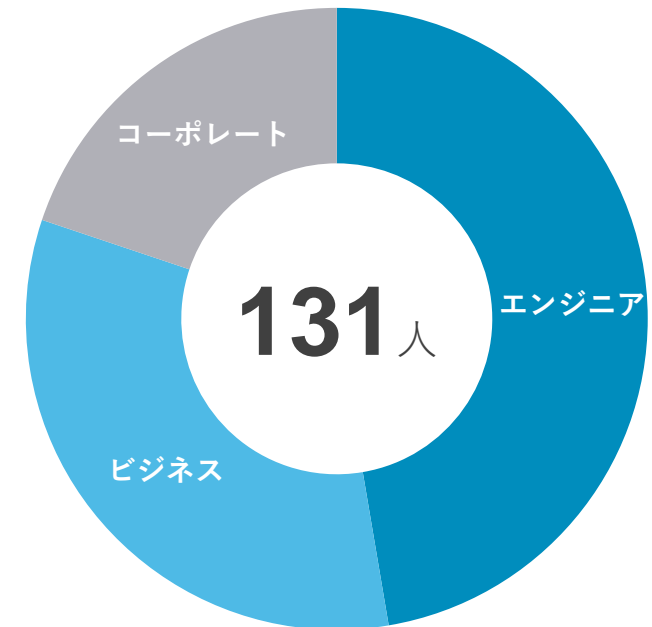
- エンジニアを中心とした継続的な採用活動により、人員数は着実に増加
- 下期は、来期以降の成長を見据えて採用活動を強化予定

## 従業員数の推移※



※人員数は、派遣社員を含む。また、日本法人と米国法人の人員を合算した数値を記載

## 2024年2Q 人員構成



# (参考情報) 各プロダクト主要KPI

		2023年				2024年		前年 同期比
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
	ARR (百万円) <sup>※1</sup>	1,373	1,407	1,434	1,512	1,559	1,551	+10.2%
	利用企業数 (社)	1,217	1,237	1,241	1,270	1,292	1,278	+3.3%
	解約率 (%) <sup>※2</sup>	1.04	1.15	1.24	1.12	1.05	0.99	-0.16pt
	ARR (百万円)	837	873	928	1,023	1,082	1,118	+28.1%
	ユーザー数	1,089	1,147	1,190	1,230	1,236	1,232	+7.4%
	解約率 (%) <sup>※3</sup>	0.79	0.99	0.94	0.93	0.93	0.79	-0.20pt
	ARR (百万円)	358	378	424	489	514	533	+40.8%
	ユーザー数	3,273	3,377	3,476	3,593	3,639	3,716	+10.0%
	ARR (百万円)	215	218	237	238	236	241	+10.4%
	ユーザー数	176	179	186	187	200	204	+14.0%
	ARR (百万円)	-	-	-	22	22	46	-
<b>全社合計</b>	ARR (百万円)	<b>2,784</b>	<b>2,878</b>	<b>3,023</b>	<b>3,285</b>	<b>3,415</b>	<b>3,490</b>	<b>+21.3%</b>

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

※3 ユーザー数の月次平均解約率をもとに作成。当月に課金終了したユーザー数 ÷ 前月末時点の課金ユーザー数

# (参考情報) 損益計算書

(百万円)	2022年				2023年				2024年	
	連結 1Q	単体 2Q	単体 3Q	単体 4Q	連結 1Q	連結 2Q	連結 3Q	連結 4Q	連結 1Q	連結 2Q
売上高	523	563	604	649	719	736	764	840	953	889
売上原価	154	161	183	187	227	219	232	245	263	294
売上総利益	369	401	421	462	491	516	531	595	690	595
売上総利益率	71.4%	71.3%	69.6%	71.4%	68.3%	70.2%	69.5%	70.9%	72.4%	66.9%
販管費及び 一般管理費	272	329	304	334	329	374	366	514	375	420
営業利益	97	71	117	127	162	142	164	80	315	174
営業利益率	18.6%	12.7%	19.4%	19.6%	22.6%	19.3%	21.5%	9.6%	33.1%	19.6%
経常利益	100	53	146	119	162	159	175	62	342	206
親会社株主に帰属 する中間純利益	72	59	84	88	110	109	120	86	235	137

# (参考情報) 貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2022年 通期	2023年 通期	2024年 2Q
	単体	連結	連結
流動資産	1,621	2,146	1,985
固定資産	536	634	774
資産合計	2,157	2,781	2,759
流動負債	663	866	936
固定負債	184	91	325
負債合計	848	958	1,262
純資産	1,309	1,822	1,497
負債・純資産合計	2,157	2,781	2,759

(百万円)	2023年 通期	2024年 2Q
	連結	連結
営業活動による キャッシュフロー	578	353
投資活動による キャッシュフロー	-106	-120
財務活動による キャッシュフロー	-93	-515
現金及び現金同等物の 増減額	390	-214
現金及び現金同等物の 期首残高	1,330	1,754
新規連結に伴う 現金及び現金同等物の 増加額	34	0
現金及び現金同等物の 中間期末残高	1,755	1,540

# II

## 2024年12月期 第2四半期 トピックス



# CloudFastenerを富士ソフト社の独自ブランドとして販売開始

- 開発に加え販売面においても富士ソフト社と連携を強化し、富士ソフト社ブランドの『FujiFastener』を新たにリリース
- 富士ソフト社の豊富な知名度と大手顧客ネットワークを活用し、更なる販売力強化を目指す

## FujiFastenerリリース



## 大型イベントへの初出展



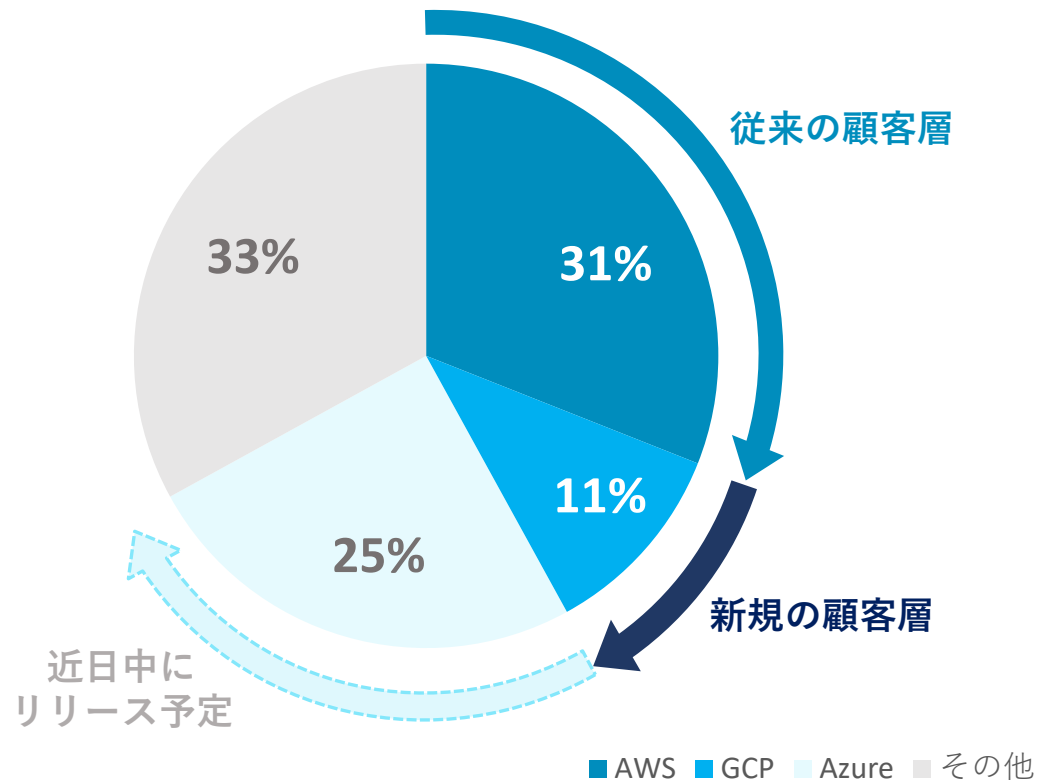
富士ソフト社として『FujiFastener』をAWS Summit Tokyo 2024（2024年6月開催）における最大規模のブースに出展し多くのリードを獲得



# CloudFastenerがAWSに加え、Google Cloudにも対応

- AWSに加えGoogle Cloudに対応したことで、より多くのクラウドユーザーへの販売が可能に
- Microsoft Azure対応のリリースも近日中に控えており、主要なクラウドのカバレッジを拡大

パブリッククラウドのシェア ※

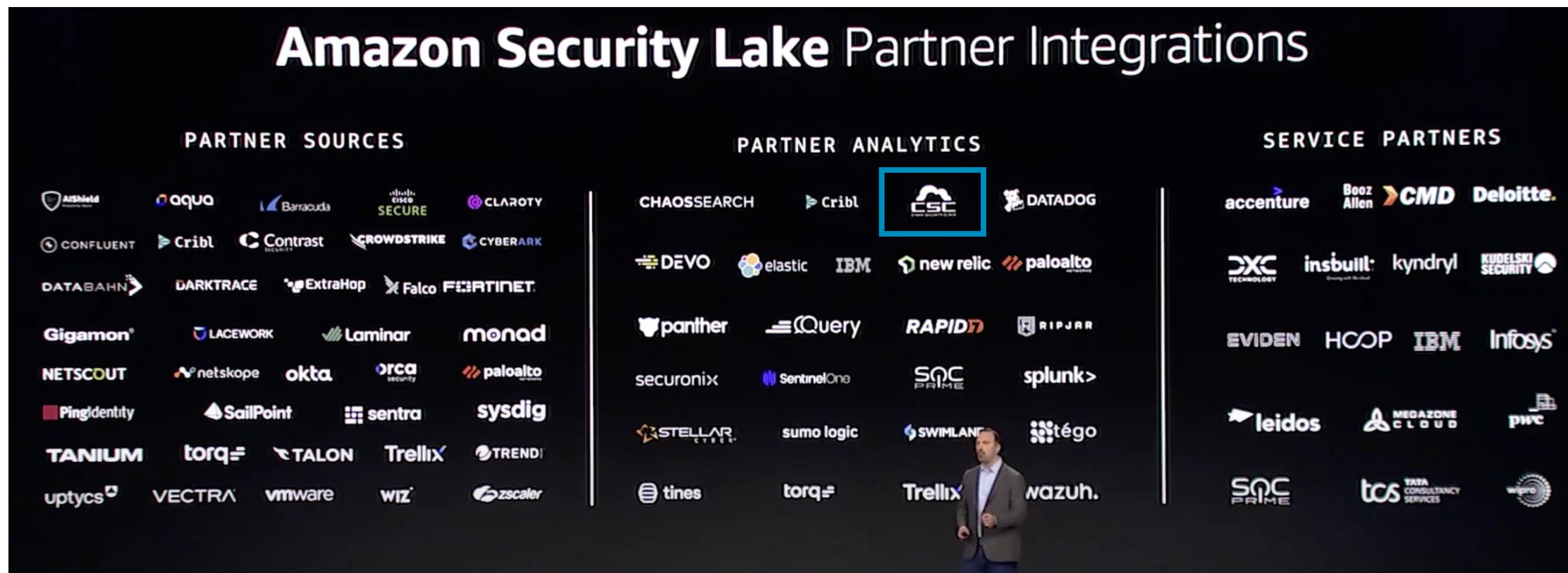


クラウドセキュリティの需要が更に高まる中、  
マジョリティである3大クラウドへ対応

※Statista 「Amazon Maintains Cloud Lead as Microsoft Edges Closer」より当社作成

# 新たなAWS認定の取得による更なる信頼性の向上

- 企業のセキュリティ基盤となるAWSの注力サービス「Amazon Security Lake※」のパートナーに国内企業として初認定
- グローバル企業と同等の技術力および信頼性の証明により、グローバルでの顧客獲得を加速させる

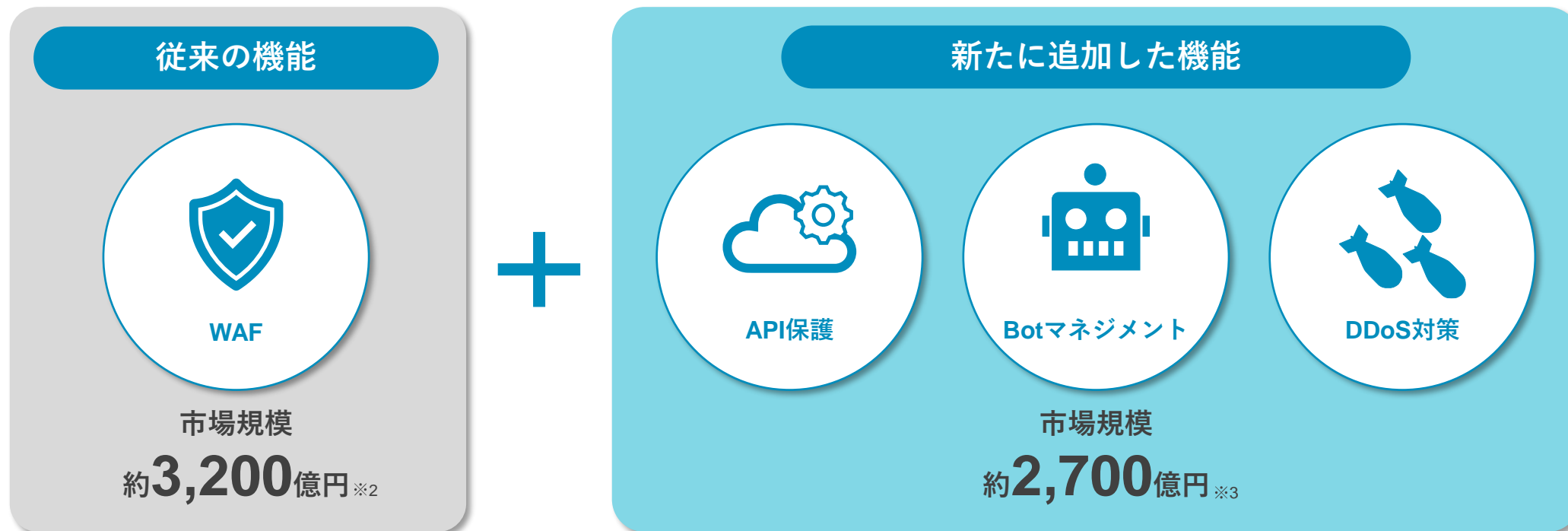


2024年6月に開催された「AWS re:Inforce」のKeynoteで発表（<https://www.youtube.com/watch?v=skH3Q90llss>）  
登壇者：AWS CISO Chris Betz氏

※ Amazon Security Lakeとは、AWS 環境、SaaS プロバイダー、オンプレミス、クラウドソース、およびサードパーティーソースのセキュリティデータをAWSアカウントに保存されている専用のデータレイクに自動的に一元化するサービス

# 国内セキュリティメーカー初となるクラウド型WAAPのサービス提供開始

- 多様化するサイバー攻撃に対応するために、これまで提供してきたWAFからWAAP※1領域へ進出
- より高度なセキュリティ対策が求められる大手企業に対する導入を目指す



## アプローチ可能な市場が約2倍に拡大

※1 Web Application and API Protectionの略称で、従来のWAFの機能に加えて、API保護、Botマネジメント、DDoS対策の3要素を組み合わせたもの

※2 Gartner「Forecast: Information Security and Risk Management, Worldwide, 2019-2025, 3Q21 Update」

※3 下記資料を基に当社作成。\$1=150円で算出

Fortune Business Insights「APIセキュリティテストツール市場規模、シェアおよび業界分析、展開モード別（クラウドベースおよびオンプレミス）、企業タイプ別（大企業および中小企業（SME））

エンドユーザー別（ITおよび電気通信、BFSI）、小売と消費財、ヘルスケアとライフサイエンス、政府と防衛、その他）、および地域予測、2024～2032年」

Straits research「世界のBOTセキュリティ市場：コンポーネント別情報（スタンドアロンソリューション、サービス）、セキュリティタイプ別（Webセキュリティ、モバイルセキュリティ、APIセキュリティ）、

導入モード別（クラウド、オンプレミス）、組織規模別（中小企業（SME））」

Global Market Insights「DDoS保護と緩和セキュリティ市場レポート2032」

# SIDfmに政府主導で対策が進むSBOMに対応する機能を追加

- 米国と日本において、政府が次々とSBOM※1に関する法規制およびガイドラインを制定
- ソフトウェアサプライチェーンの複雑化に伴い、大手企業を中心に需要を見込む

## 開発の背景



開発サプライチェーンの弱点を悪用したサイバー攻撃被害の増加



2021年5月に、米国において「国家のサイバーセキュリティの向上に関する大統領令※2」が発令された



各省庁※3がSBOM導入のガイドラインや指針を公開



SBOM導入に関する需要が増加

## SBOMの活用が求められている主な業界



SBOM活用の需要を着実に取り込み  
新規顧客の獲得を目指す

※1 SBOMとはSoftware Bill Of Materialsの略称で、特定の製品に含まれるすべてのソフトウェアコンポーネント、ライセンス、依存関係を一覧化したもの

※2 THE WHITE HOUSE: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2021/05/12/executive-order-on-improving-the-nations-cybersecurity/>

※3 経済産業省：OSSの利活用及びそのセキュリティ確保に向けた管理手法に関する事例集 厚生労働省：医療機器のサイバーセキュリティ導入に関する手引書

総務省：ICTサイバーセキュリティ総合対策2022

金融庁：金融分野におけるサイバーセキュリティ強化に向けた取組方針（Ver. 3.0）

# 国内外におけるマーケティング施策の強化

- 2024年5月～6月にかけて日本および米国にて開催された複数のカンファレンスに出展
- 積極的なマーケティング投資を実行し、露出機会を増加



## AWS Summit Los Angeles

開催日：2024年5月22日  
開催場所：米国（ロサンゼルス）  
参加人数：約5,000人  
対象プロダクト：WafCharm  
CloudFastener



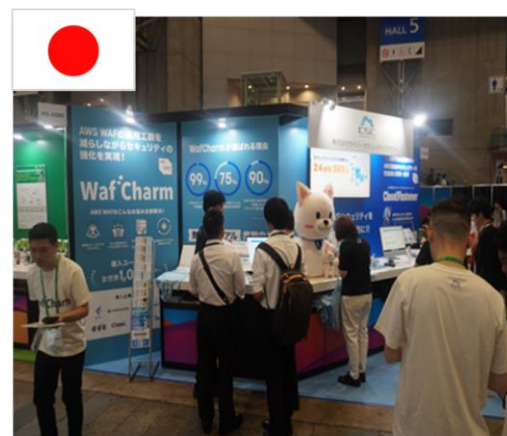
## AWS re:Inforce 2024

開催日：2024年6月10日～12日  
開催場所：米国（フィラデルフィア）  
参加人数：約5,000人  
対象プロダクト：CloudFastener



## Interop Tokyo 2024

開催日：2024年6月12日～14日  
開催場所：日本  
参加者数：約120,000人  
対象プロダクト：SIDfm



## AWS Summit Tokyo

開催日：2024年6月20日～21日  
開催場所：日本  
参加人数：約30,000人  
対象プロダクト：WafCharm  
CloudFastener

# III 2025年に向けた成長戦略



## 日本発のグローバルセキュリティメーカーとして 世界中で信頼されるサービスを提供する



導入社数10,000社を実現し

「Webセキュリティ」分野における国内トップセキュリティ企業へ



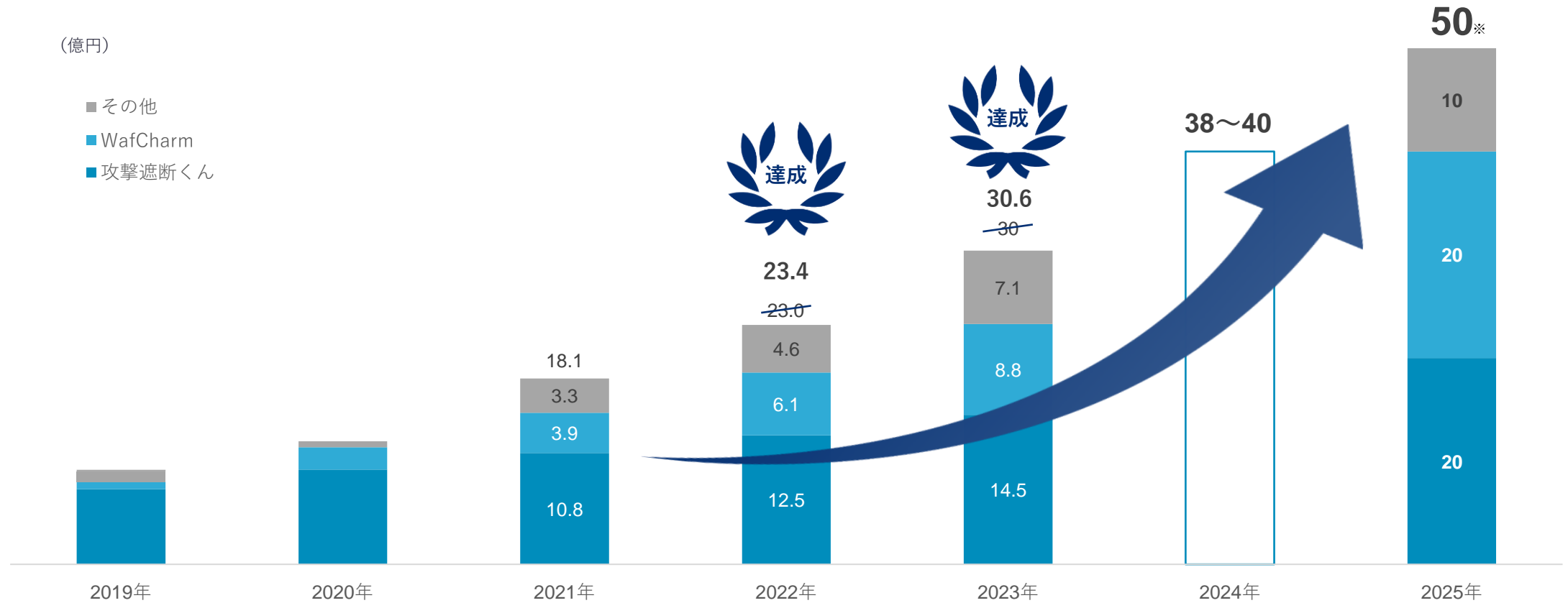
財務目標として、**売上高50億円、営業利益10億円**を目指す



グローバル展開を加速させ、**海外売上比率を10%に引き上げる**

# 財務目標① 売上高50億円の達成

- 「Webセキュリティ」分野における国内トップ企業に向け、売上高50億円を目指す
- WafCharmだけでなく、好調なManaged Rulesおよび新サービスのCloudFastenerを合算して海外売上高比率10%超を狙う

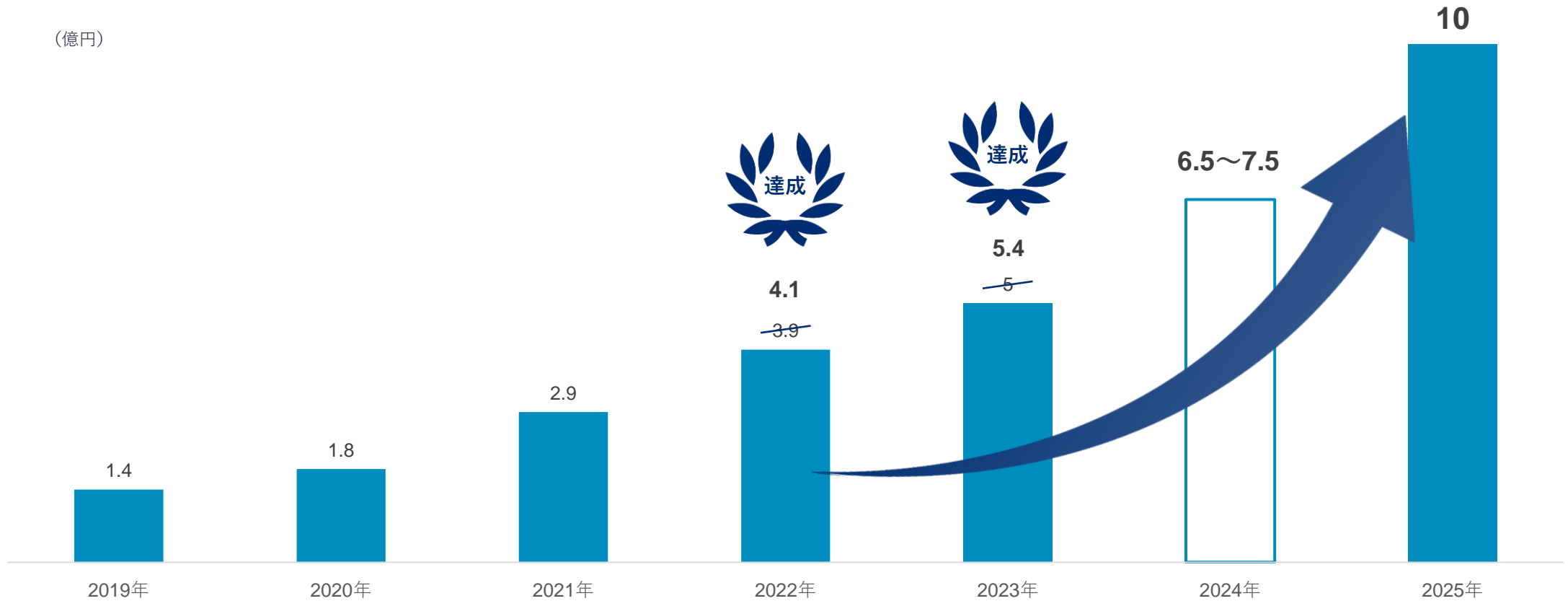


※ AWS関連サービス（WafCharm、Managed Rules、CloudFastener）における海外売上高5億円以上を目指す



## 財務目標② 2025年の営業利益を10億円へ

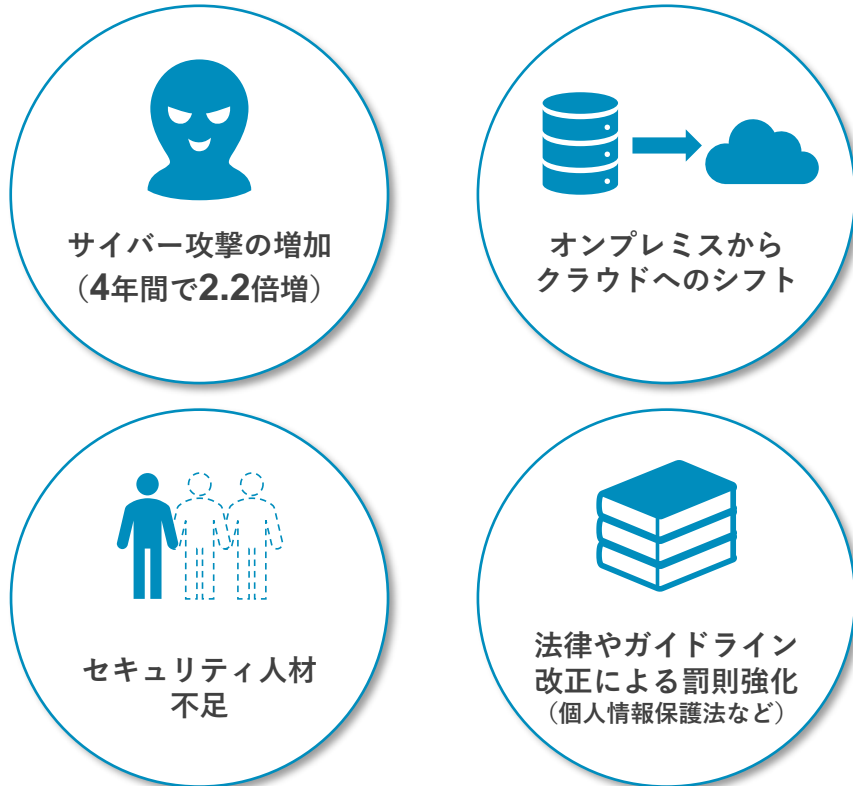
- 新サービスを中心に国内外の認知拡大のため、積極的なマーケティング活動を実行予定
- 先行投資と同時に利益成長を継続しながら、2025年の営業利益10億円達成を目指す



# 【重点施策①】 大手顧客への価値提供強化

- 複雑化・高度化するサイバー攻撃に伴い、監視・防御する対象は広がる一方で、セキュリティ人材は慢性的に不足
- セキュリティ対策課題を包括的に解決すべく、大手顧客が求める水準を満たしたサービス価値の強化を図る

## 日本企業を取り巻くセキュリティ環境



## 価値提供強化に向けた3つの柱



### 1. 高品質で多機能なプロダクト提供

CloudFastenerやAPI領域における新サービスなど大手顧客が求める水準を満たしたプロダクトの提供



### 2. パートナーアライアンス強化

富士ソフト社をはじめとする、新たな開発・販売パートナーシップの締結による大手顧客層へのカバレッジの拡大

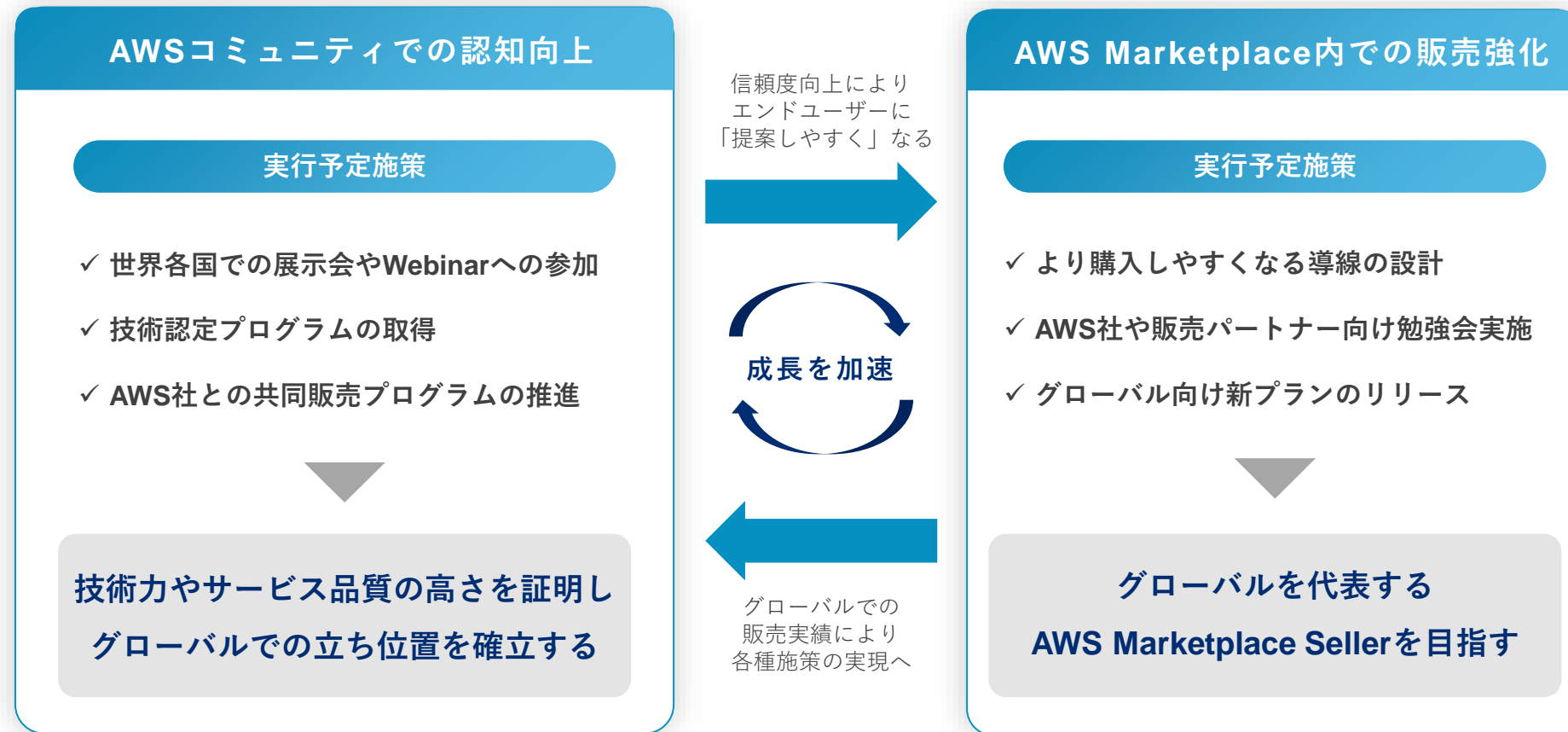


### 3. 自社セールス組織の再構築

大手顧客への営業経験者・セキュリティ業界経験者を中心に新たなセールス戦略を実行できる組織の構築

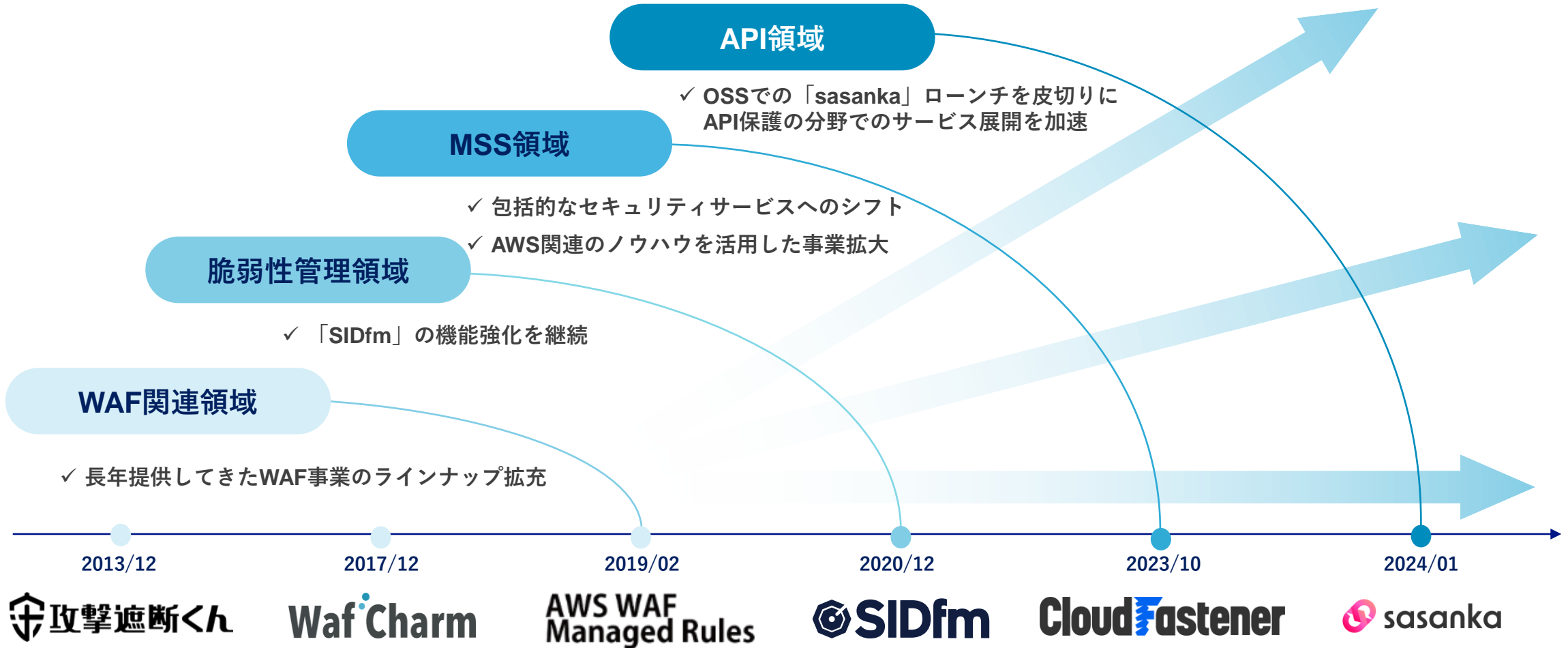
## 【重点施策②】AWS経済圏でのグローバル展開を強化

- AWS経済圏での戦略推進を加速
- AWS Marketplaceでの販売を軸としたマーケティング機能の強化を図る



## 【重点施策③】 サービスラインナップの増強

- 「CloudFastener」の高品質化及びAPI領域でのサービス展開を加速
- WAF・脆弱性関連領域のプロダクトにおいては、ラインナップの拡充と機能の強化を図る

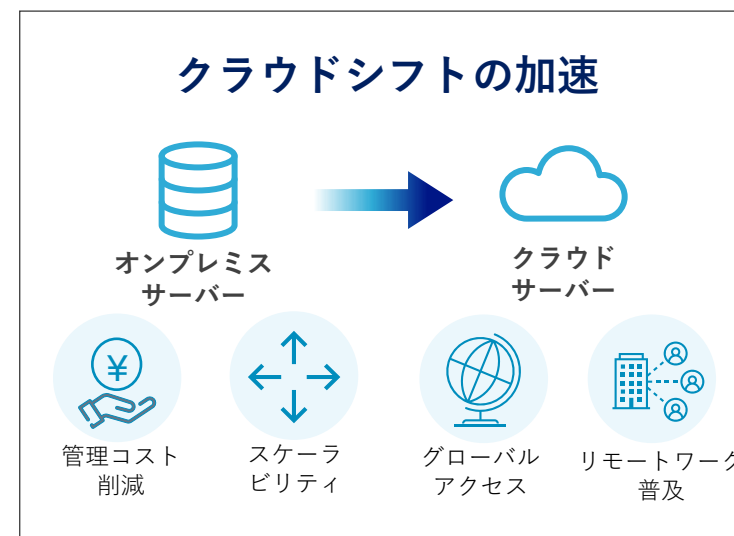
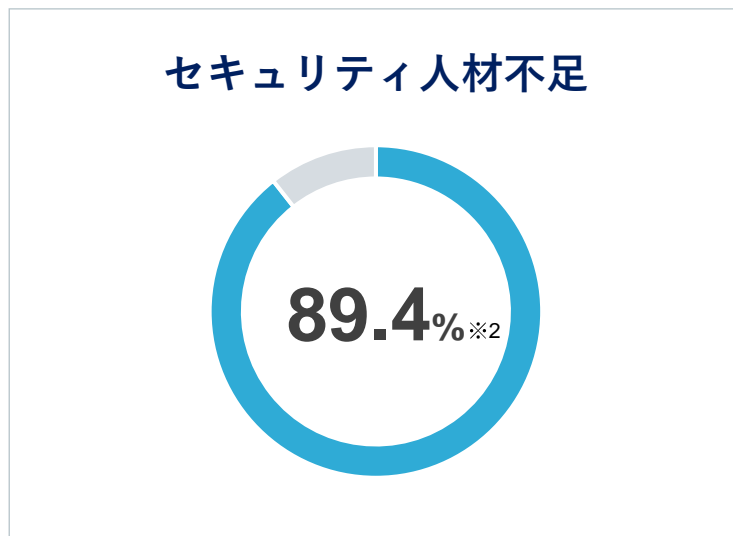
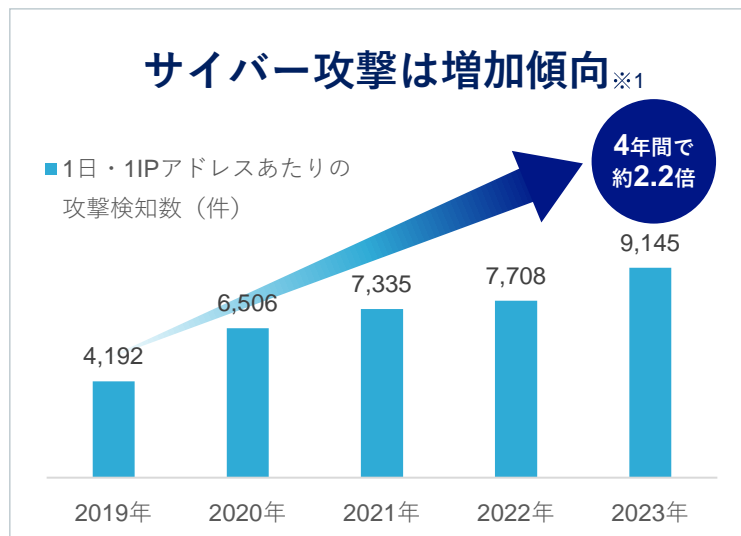


# IV 当社を取り巻く事業環境



- 複雑化・高度化するサイバー攻撃に伴い、監視・防御する対象は広がる一方で、慢性的にセキュリティ人材は不足
- 個人情報流出に対する罰則強化が進み、企業はより強固なセキュリティ対策が必須に

## セキュリティを取り巻く難題



## 国の動き

- 個人情報保護法改正 (2022年)※3: 個人情報を流出した場合、個人情報保護委員会への報告が義務化。法人に対する罰則が最大1億円に引き上げ
- サイバー経営ガイドライン3.0 (2023年)※4: 経営者が認識すべき「3原則」、情報セキュリティ責任者 (CISO等) に指示すべき「重要10項目」を開示

※1 警察庁「サイバー空間をめぐる脅威の情勢等」(2024年3月14日付)より当社作成  
※2 「NRI Secure Insight 2022 企業における情報セキュリティ実態調査」より当社作成  
※3 個人情報保護委員会「個人情報の保護に関する法律等の一部を改正する法律(概要)」  
※4 経済産業省「サイバーセキュリティ経営ガイドライン Ver3.0」

- セキュリティ人材が不足している組織であっても、高度化するサイバー攻撃を確実に防げる仕組みが必要
- 少人数や専門性が低い人材が運用を継続できることも重要

## セキュリティにおける企業の課題

人手が不足しているから、  
下記のような問題が発生している



重要性は理解しているけど、  
何をすればいいかわからない



予算がない



万が一トラブルが発生した場合に  
自社で対応できない

従来のセキュリティマネジメントでは対応に限界...

## 企業が求める機能・サービス

新たな攻撃も検知・防御するツールの活用により、  
セキュリティマネジメントの高度化・効率化をともに実現する仕組み



導入するだけで自動でサイバー攻撃を遮断



中小企業も利用可能な価格帯



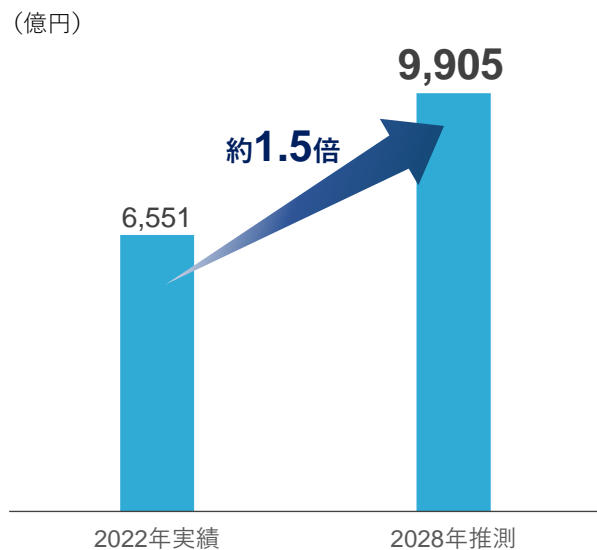
24時間365日 日本語でサポート

例

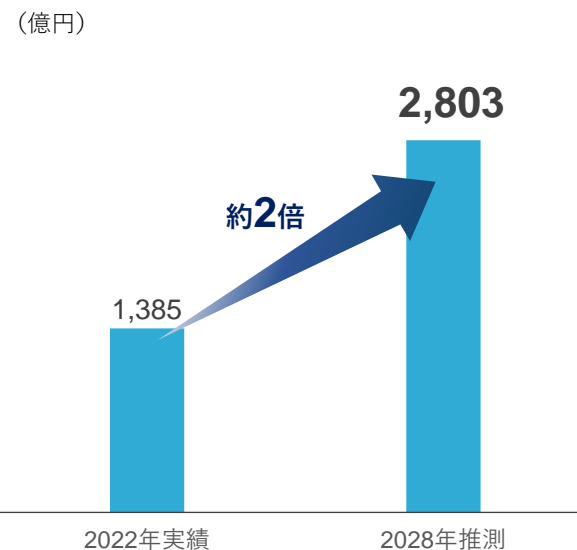
# 当社事業領域における国内マーケットの可能性

- 日本全体でセキュリティ投資が加速し、中でもクラウドセキュリティ市場が大きく成長を牽引していく
- 当社が属するセキュリティ領域においても高い成長が見込まれ、中長期的に高まる需要を着実に取り込む

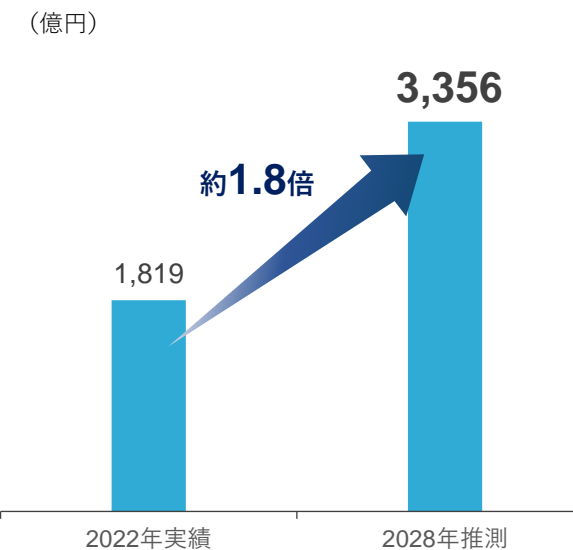
## 国内企業のセキュリティ投資規模 ※1



## クラウドセキュリティ市場 ※1



## 当社プロダクト関連市場 ※2



※1 株式会社富士キメラ総研「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」より、当社作成

※2 株式会社富士キメラ総研「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」より、WAF、脆弱性管理、MSS（マネージドセキュリティサービス）に関連する市場を当社にて合算して作成



- 国内に加えグローバルまで見据えることで、広大な市場が獲得可能

## グローバルマーケット

約6兆5,100億円

WAF

約8,100億円※1

脆弱性管理

約1兆9,000億円  
※2

MSS

約3兆8,000億円  
※3

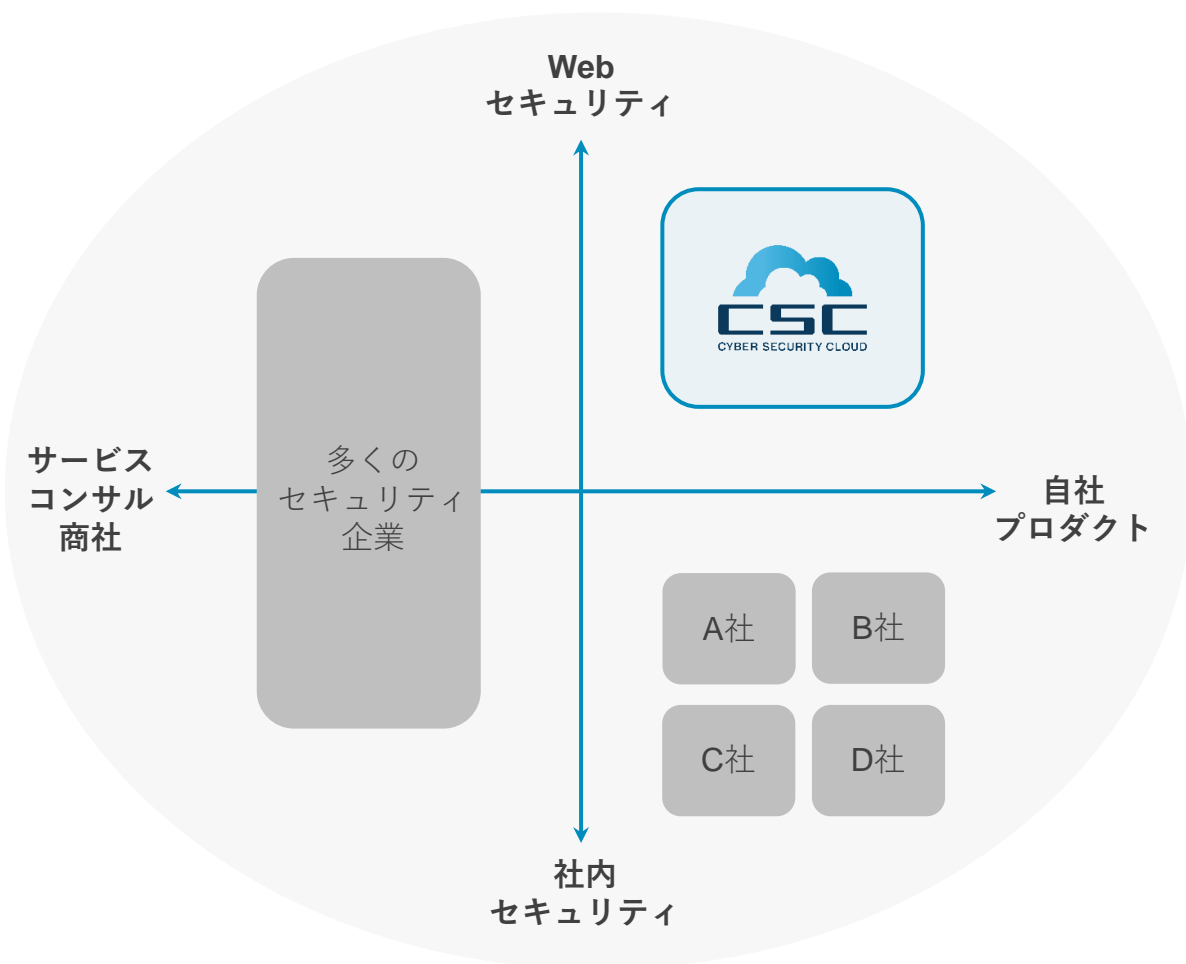
※1 MARKETSANDMARKETS “Web Application Firewall Market by Component and Services, Organization Size, Vertical and Region”の2022年の実績値を使用。\$1=140円で算出

※2 MARKETSANDMARKETS “Security and Vulnerability Management Market by Component, Organization Size, Vertical, and Region”の2022年の実績値を使用。\$1=140円で算出

※3 GRAND VIEW RESEARCH “Managed Security Market Size, Share & Trends Analysis Report”の2022年実績値を使用。\$1=140円で算出

# サイバーセキュリティ市場における当社のポジショニング

- 海外プロダクトが多い国内セキュリティ市場の中で、国内メーカーとして、自社で開発・運用・販売まで行う数少ない企業



## CSCのポジショニング

### ①自社プロダクト

当社のエンジニアが開発する自社プロダクトを展開。  
自社開発自社運用により、顧客のニーズに合わせて柔軟な提供が可能

### ②Webセキュリティ

PCやネットワークを守るセキュリティとは異なり、企業のWebサイトを守る

# V

## 会社概要



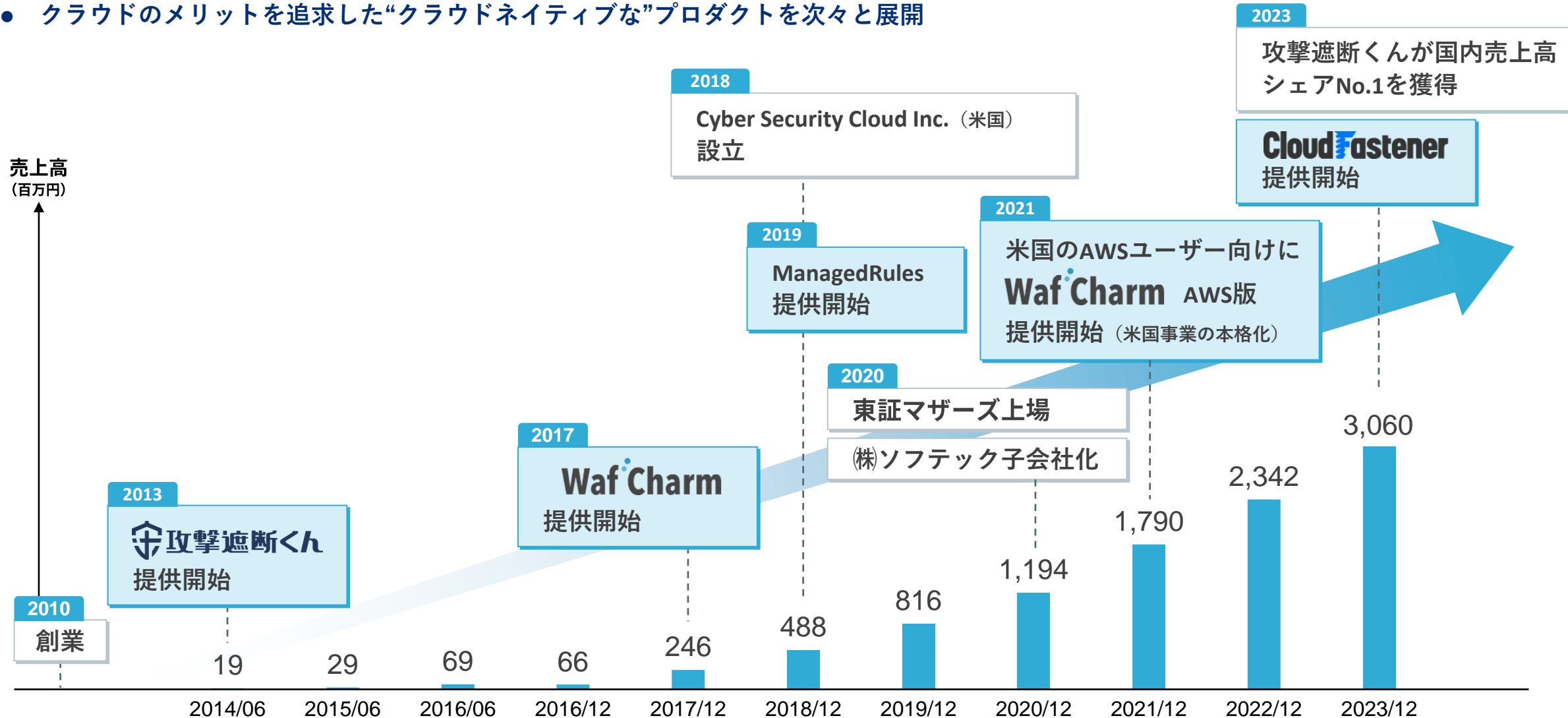
# 会社概要



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 兼 CEO	小池 敏弘
	代表取締役CTO	渡辺 洋司
役員	取締役CFO	倉田 雅史 (公認会計士)
	取締役CSO兼CISO	桐山 隼人
	社外取締役	伊倉 吉宣 (弁護士)
	社外取締役	栗原 博
	常勤監査役	関 大地 (公認会計士)
	社外監査役	村田 育生
	社外監査役	泉 健太
所在地	東京都品川区上大崎3-1-1 JR東急目黒ビル13階	
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	
グループ会社	Cyber Security Cloud Inc. (USA) Cyber Security Cloud Pte. Ltd. (Singapore)	



- 2010年の創業以来、Webセキュリティ領域に特化
- クラウドのメリットを追求した“クラウドネイティブな”プロダクトを次々と展開



- SaaS開発や、クラウド・セキュリティ技術について豊富な経験と深い知見を有し、成長をけん引する経営陣

## 代表取締役



### 代表取締役社長 兼 CEO 小池 敏弘

- 1983年生。甲南大学法学部卒
- 2006年 リクルートHRマーケティング関西（現リクルート）入社
- 2016年 コミュニケーションツールSaaS開発の米AppSocially Inc.のCOO・日本子会社の取締役に就任
- 2018年 株式会社ALIVAL（現M&Aナビ）を創業
- 2021年 当社代表取締役社長 兼 CEOに就任



### 代表取締役 CTO 渡辺洋司

- 1975年生。明治大学理工学部卒
- 大手IT企業でクラウドシステム、リアルタイム分散処理・異常検知の研究開発に従事
- 2016年 当社入社。CTOや取締役に就任
- 2021年 代表取締役 CTOに就任

## 取締役

### 取締役 CFO 倉田 雅史

- 公認会計士。太陽有限責任監査法人を経て2017年当社入社
- 2019年 取締役に就任

### 取締役 CSO 兼 CISO 桐山 隼人

- アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社にてセキュリティ事業統括を歴任
- グロービス経営大学院客員准教授（現任）

### 社外取締役 栗原 博

- 富士ゼロックス株式会社 代表取締役社長を歴任
- 一般社団法人日本テレワーク協会会長（現任）

### 社外取締役 伊倉 吉宣

- 弁護士。AZX総合法律事務所、カイロス総合法律事務所を経て伊倉総合法律事務所代表（現任）

## 監査役

### 常勤監査役 関 大地

### 社外監査役 泉 健太

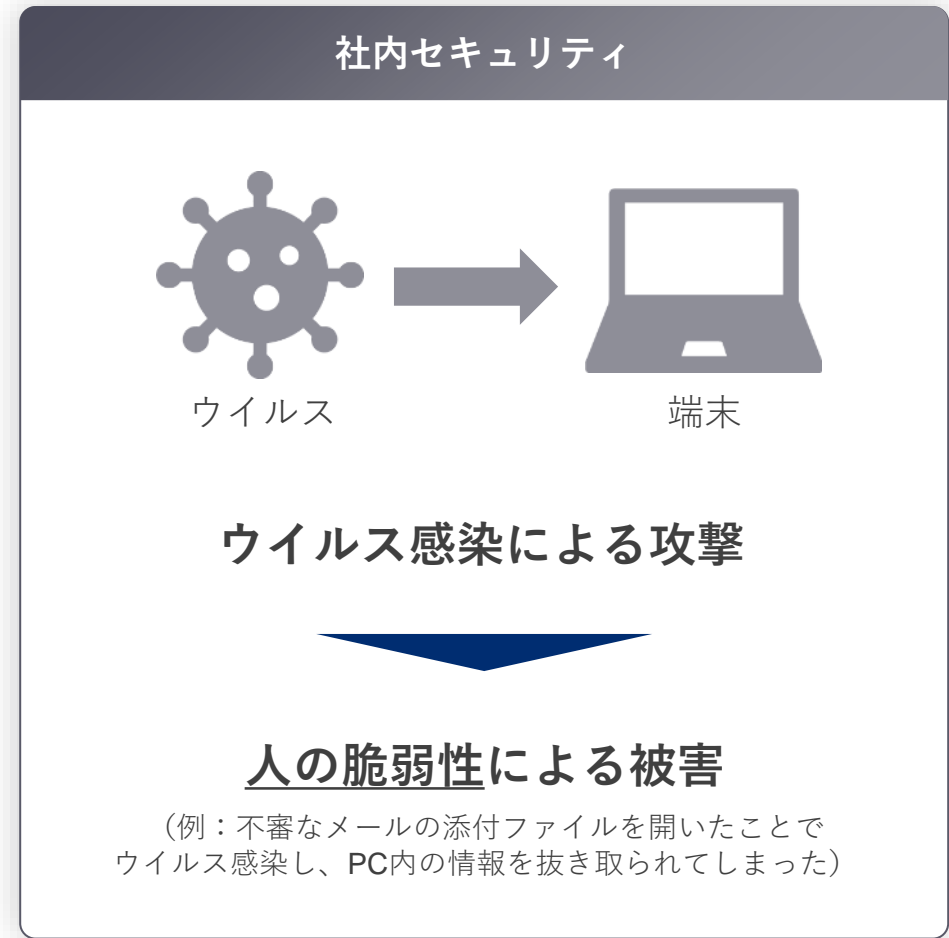
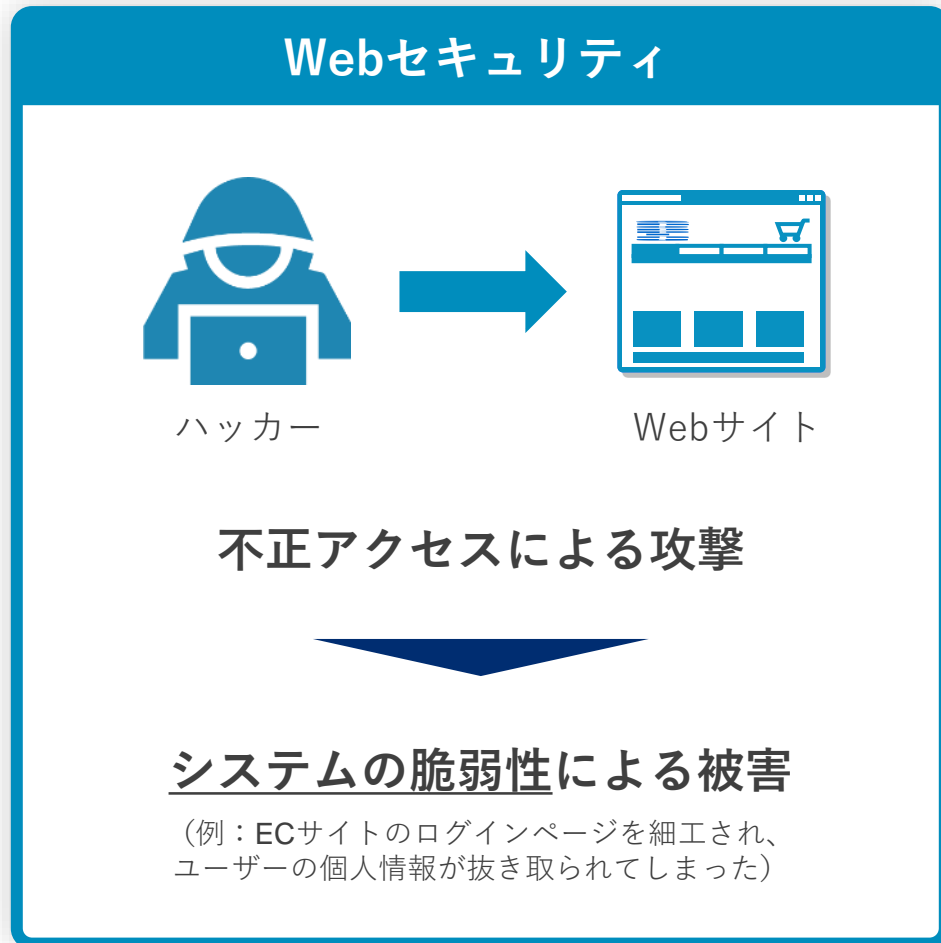
### 社外監査役 村田 育生



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。

# ハッカーからの攻撃を防ぐWebセキュリティ事業を展開

企業による代表的なサイバーセキュリティ対策は、主に2つの領域に大別される





## DDoS攻撃

攻撃対象のサーバに対して、複数のコンピューターから大量のアクセスやデータを送付する攻撃

## SQLインジェクション

不正な文字列を入力し、Webアプリケーションのデータベースを操作する攻撃

## クロスサイト スクリプティング

特定のWebサイトに罠を仕掛けて、訪れたユーザーを脆弱性のある別のWebサイトに誘導し、個人情報を搾取する攻撃

## ゼロデイ攻撃

脆弱性が発見されてから、修正プログラムや対応パッチが適用されるまでの期間に実行される攻撃

## ブルートフォース攻撃 (総当たり攻撃)

パスワードを解読するため、理論的にあり得るすべてのパターンを入力して突破する攻撃

## パスワードリスト攻撃

あらかじめ入手したID・パスワードを利用して、Webサイトへのアクセスを試み、不正にログインする攻撃

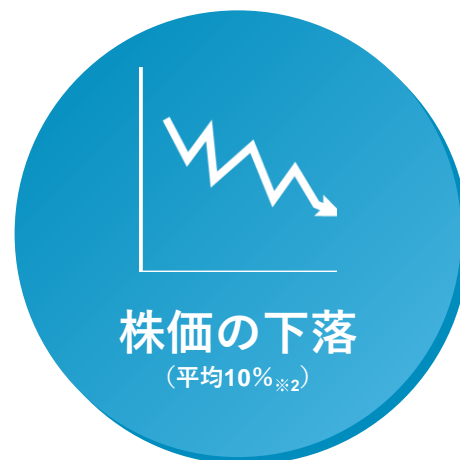
# 情報漏えいの具体的事例

- 業種を問わず、多くの情報漏えいが発生。改正個人情報保護法の全面施行により、すべての企業でサイバーセキュリティ対策強化が必要となる

業種	内容	流出件数
情報通信	第三者による不正アクセスが行われ、加盟店の営業情報や従業員の情報が流出	約 <b>2,000</b> 万件
空運	顧客情報のデータベースが不正アクセスを受け、氏名、会員番号、ステータスが流出	約 <b>100</b> 万件
教育	システムサーバーがサイバー攻撃を受け、利用情報が流出	約 <b>4.3</b> 万件
金融	会員向けスマートフォンアプリがサイバー攻撃を受け、顧客ID情報が不正侵入を受けた	約 <b>1.6</b> 万件
電力・ガス	提供するアプリに不正アクセスが確認され、メールアドレスが流出	約 <b>1</b> 万件
電気機器	クラウドサーバーに対するサイバー攻撃が発生し、取引先の一部情報が流出	約 <b>8</b> 千件
食品	運営するECサイトが不正アクセスを受け、会員情報が流出	約 <b>5</b> 千件
陸運	運営するECサイトに不正アクセスが発生し、カード情報が流出	約 <b>3</b> 千件
メディア	運営するECサイトに対するサイバー攻撃が発生し、個人情報が流出	約 <b>1</b> 千件

# Webサイトへのサイバー攻撃による被害影響

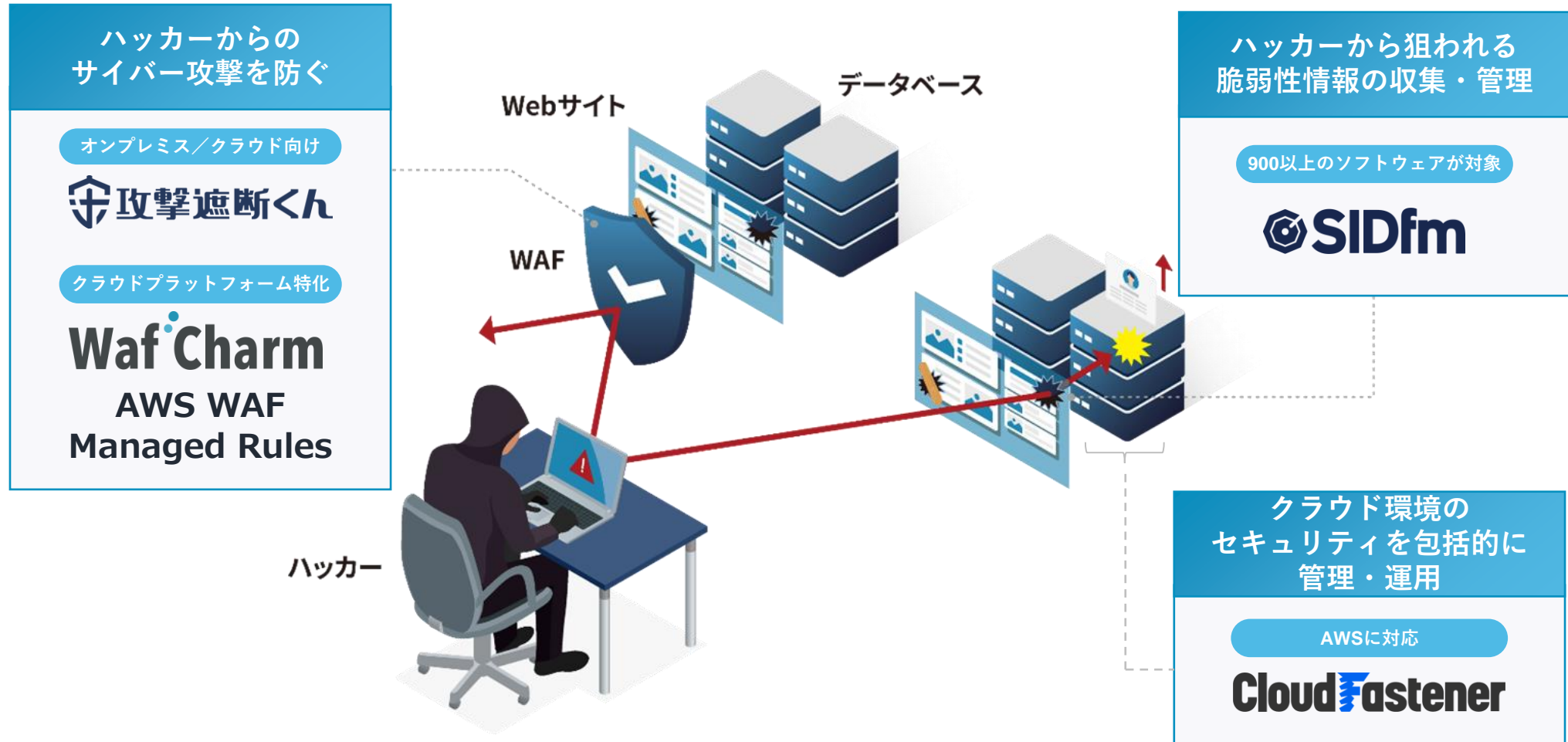
- サイバー攻撃は企業の事業活動に様々な影響を与え、個人情報の流出だけでなく株価の下落や株主代表訴訟に繋がるおそれも



※1 出典：JNSA インシデント損害額調査レポート 第2版  
※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

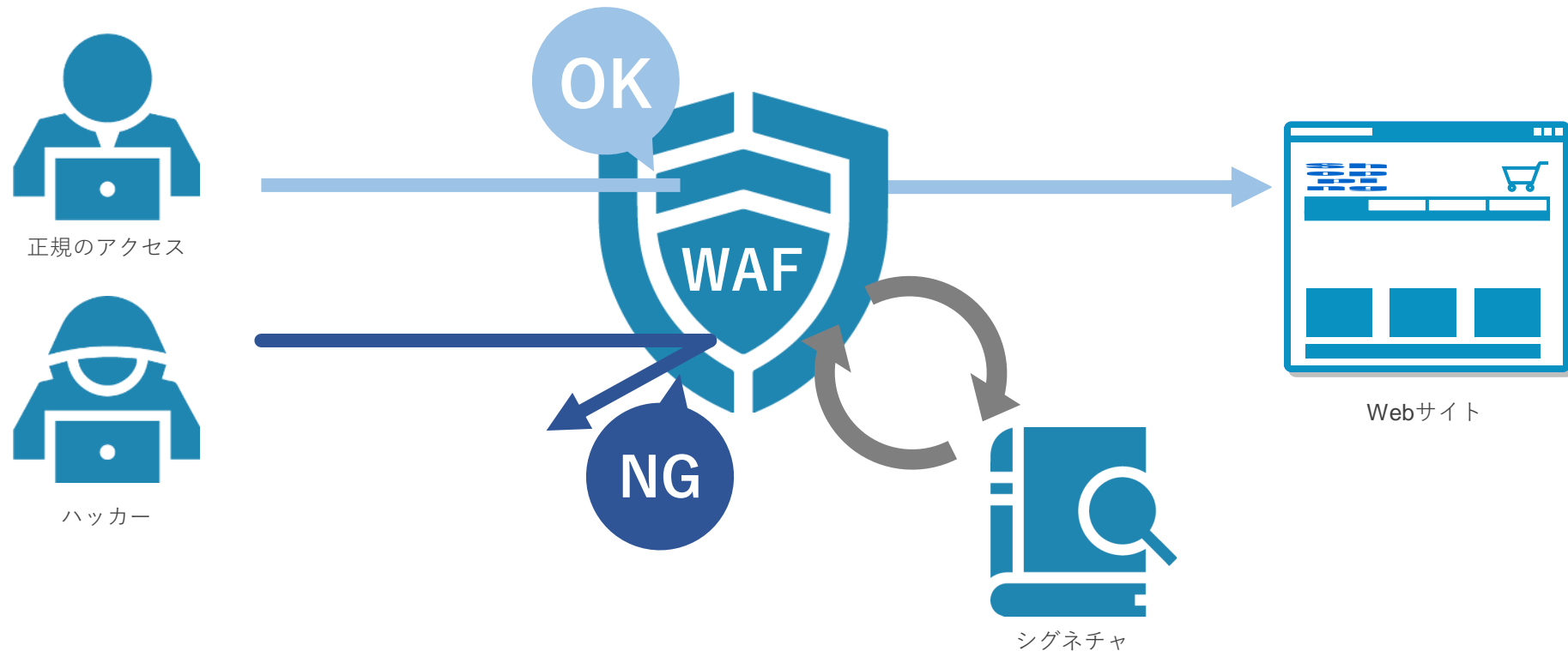
# Webセキュリティにおける当社プロダクトの役割

- 当社は企業のWebサイトやWebサービスをハッカーの攻撃から「守る手段」、脆弱性を「直す手段」およびクラウド環境のセキュリティを包括的に「管理・運用する手段」を提供



# WAF（Web Application Firewall）とは何か？

- WAFとは、Webサイトへのアクセスから不正なものだけを遮断する「門番」の役割
- 攻撃パターンをまとめたルール（シグネチャ）をもとに、ハッカーからの攻撃を防ぐ
- ハッカーからの攻撃は、日々高度化しており、常に最新のルールが必要



# クラウド型WAF「攻撃遮断くん」

- 不正アクセスによる個人情報漏えい・サービス停止などの脅威から累計20,000サイト以上を守る国内シェアNo.1の「Webサイトの門番」



- ✓ 国内No.1シェア※1
- ✓ 最短1日での導入
- ✓ 月額10,000円～利用可能
- ✓ 業種・業態問わず幅広く利用



あらゆるWebシステムに  
対応



自社開発・自社運用の  
ため、素早い対応が可能



未知の攻撃、誤検知も  
高速で発見可能

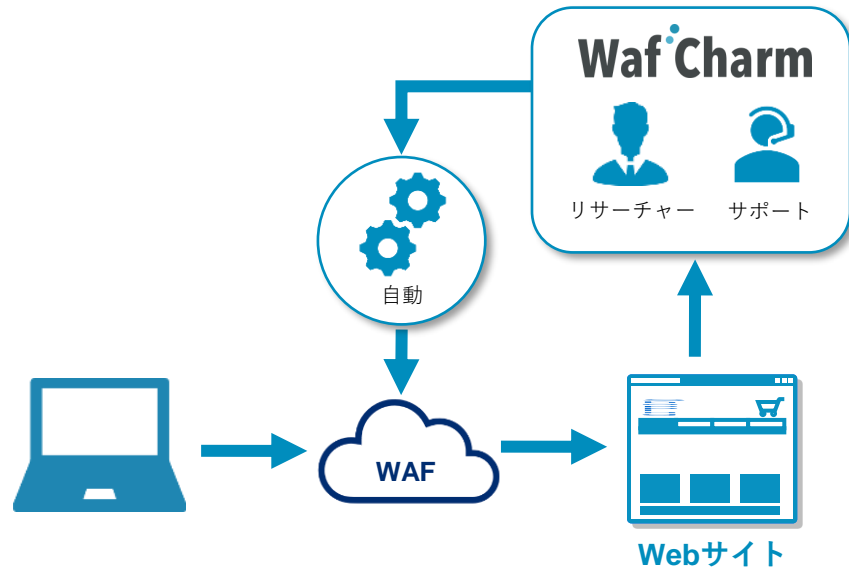


24時間365日の  
日本語サポート

※1 デロイト トーマツ ミック経済研究所「外部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2023 年度」

# パブリッククラウドWAF自動運用ツール「WafCharm」

- 世界3大プラットフォームに対応した、防御ルール調整などのWAF運用を簡単にする国内シェアNo.1の自動運用サービス



- ✓ 国内No.1シェア※1
- ✓ 数ステップで導入可能
- ✓ 世界220カ国以上で販売※2



3大クラウド  
プラットフォーム※3に対応



お客様の環境に最適な  
ルールの作成・設定が  
可能



攻撃遮断くんで培った  
防御ノウハウを適用



24時間365日の  
グローバルサポート

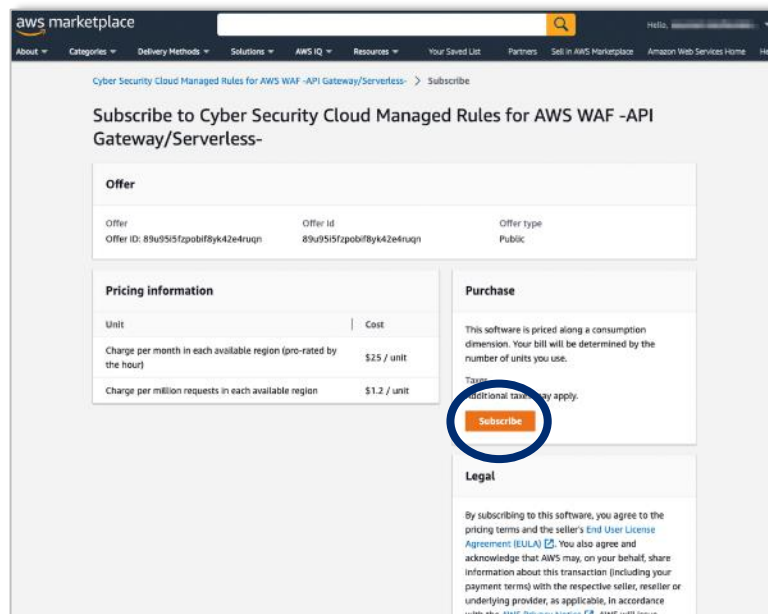
※1 日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2020年7月期\_実績調査

※2 WafCharm for AWS Marketplaceが対象

※3 Amazon Web Service、Microsoft Azure、Google Cloud (Canalys “Canalys Newsroom- Global cloud services spend hits record US\$49.4 billion in Q3 2021”)

# AWS WAF専用ルールセット「Managed Rules」

- クラウド型WAF国内シェアNo.1である当社の防御ノウハウを詰め込んだ、世界90カ国以上で利用されるルールセット



- ✓ AWSに選ばれた世界で8社のみが販売※1
- ✓ 数クリックで利用開始可能
- ✓ 月額\$25～の従量課金型
- ✓ 90カ国以上のユーザーが利用



AWS Marketplace  
でのセルフサーブ形式



カスタマイズ機能を搭載



代表的なサイバー攻撃に  
簡単に対応



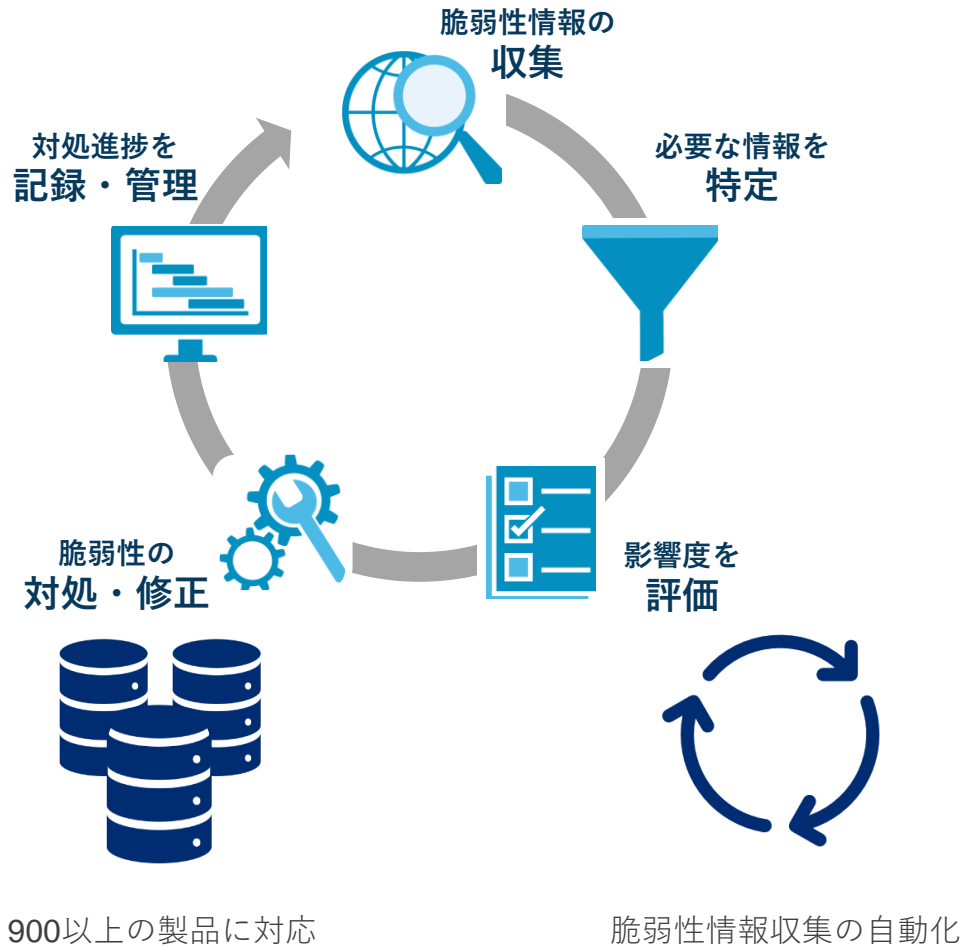
AWS Marketplace  
Partner of the Year  
受賞※2

※1 当社、Fortinet、F5 networks、Cloudbric、ThreatSTOP、Imperva、GeoComply、Mlytics  
※2 日本企業として世界初（2022年12月末時点）



# 脆弱性情報収集・管理ツール「SIDfm」

- 日本で初めてシステムの脆弱性情報を自動で取得・管理可能とした20年以上の実績と信頼を誇るオールインワンツール

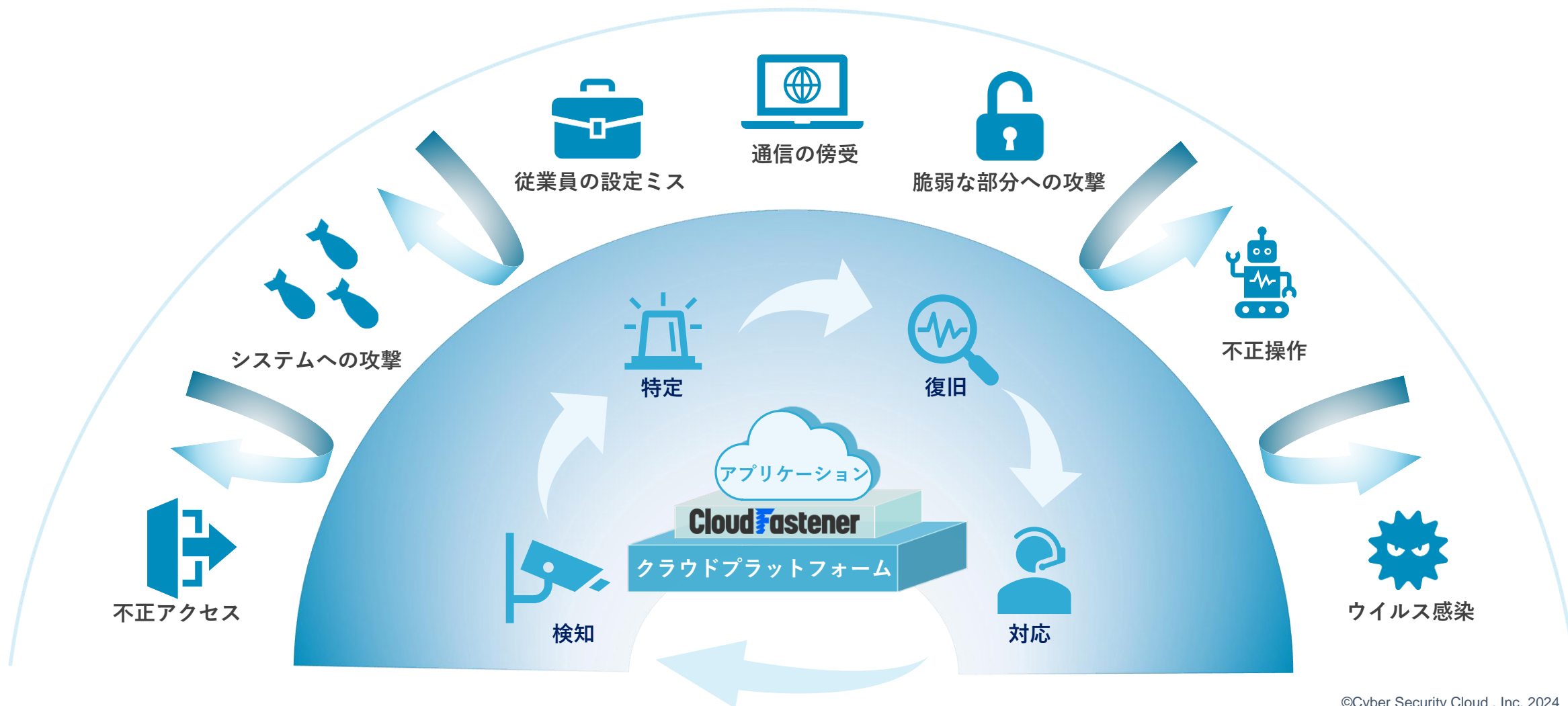


- ✓ 20年以上に渡る長い経験と実績※1
- ✓ 月額約30,000円～から利用可能※2
- ✓ ユーザーの半数以上が上場企業
- ✓ 約0.2%の低い解約率

※1 2020年に買収したソフテック社が、1999年より事業を開始  
※2 SIDfm Groupの年間利用料を月額換算した金額

# AWS環境向けの新サービス「CloudFastener（クラウドファスナー）」

- AWSの各種セキュリティサービスを24時間365日、包括的に管理・運用するサービス
- ベストプラクティスに沿ったセキュアなAWS環境の構築により、企業が抱えるセキュリティリスクを軽減



- 自社開発・自社サポートで安心を提供する国産セキュリティーメーカー

## ハッカーの攻撃から「防ぐ」

### クラウド型WAF

#### 攻撃遮断くん

Webサイト・Webサーバへのサイバー攻撃を可視化・遮断する当社主力商品のクラウド型WAF

### AWS WAF自動運用サービス

#### Waf Charm

パブリッククラウドにて提供されているWAFを“AI”と“ビッグデータ”によって自動運用するサービス

### AWS WAF 専用ルールセット

#### CSC Managed Rules for AWS WAF

AWS Marketplaceから購入可能なAWS WAF専用のルールセット

## 脆弱性情報を「収集・管理」

### 脆弱性情報 収集・管理ツール

#### SIDfm

OSやアプリケーションの脆弱性情報を世界中から収集リスクと併せて、パッチ情報や回避方法を日本語で提供

## 脆弱性情報を「発見」

### 脆弱性診断サービス

#### 脆弱性診断

Webアプリケーション、API、プラットフォームの脆弱性を自動・手動で診断するハイブリッドサービス

## クラウド環境を「管理・運用」

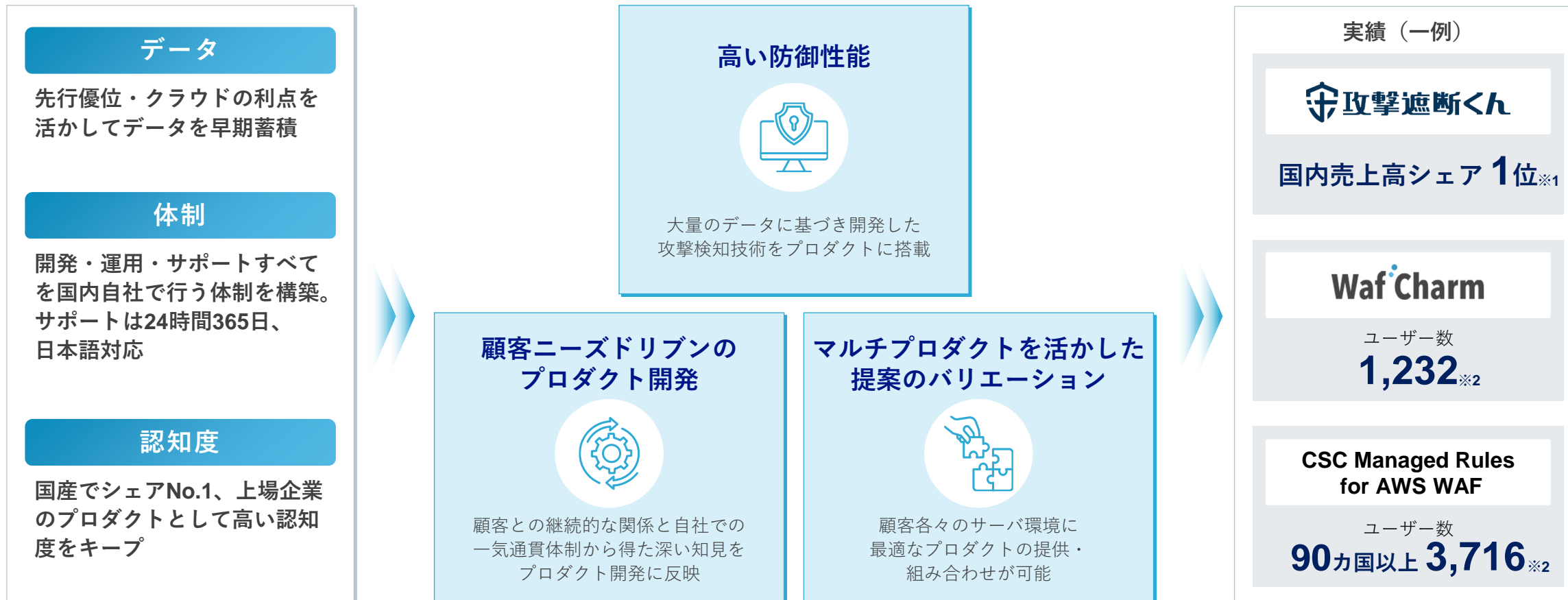
### AWS 環境フルマネージド セキュリティサービス

#### Cloud Fastener

AWSの各種セキュリティサービスを包括的に管理し運用するフルマネージドセキュリティサービス

# 当社の特徴① 領域特化・クラウド型の国産プロダクト

- Webセキュリティ領域に特化し、国産かつ手厚いサポートにこだわったことで、早期に顧客を獲得
- 蓄積されたデータや顧客の声を開発に活かし、高い防御性能と信頼・安心を実現するプロダクトを複数提供

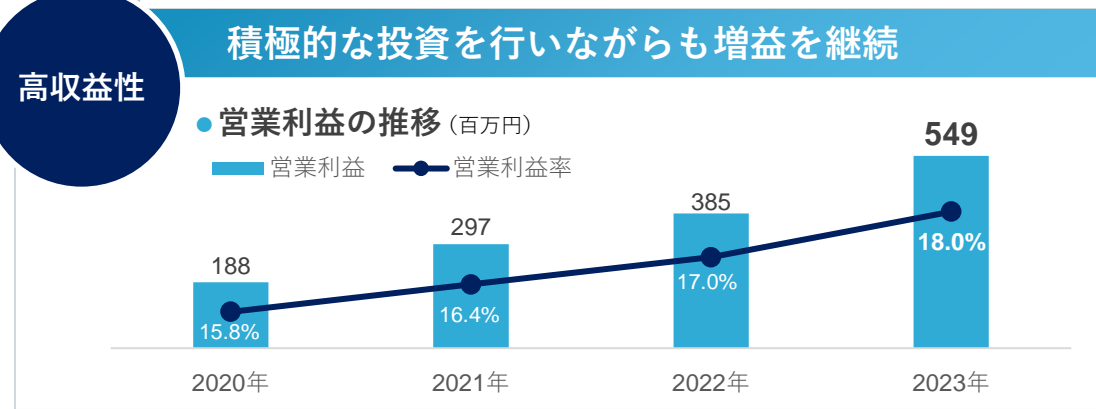
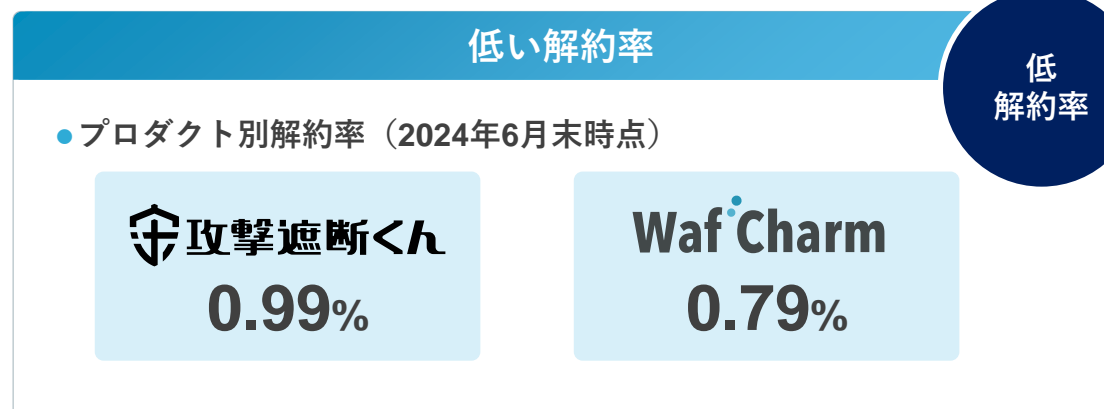
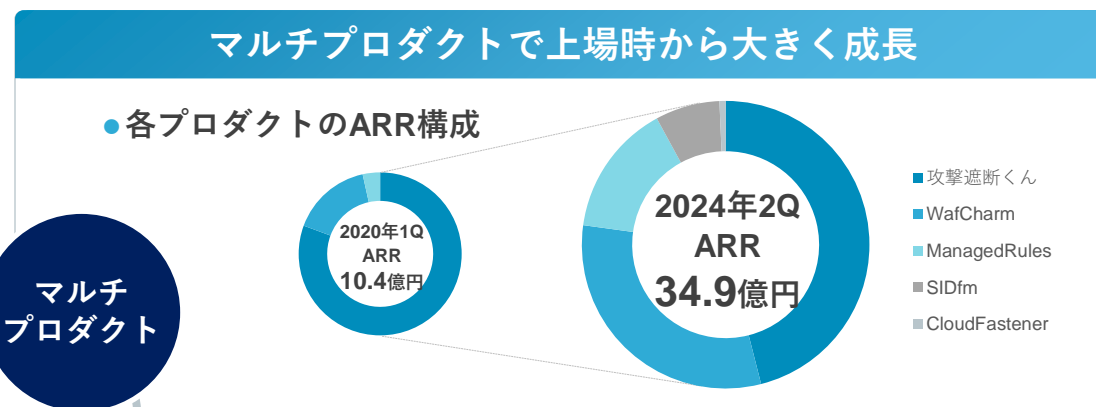
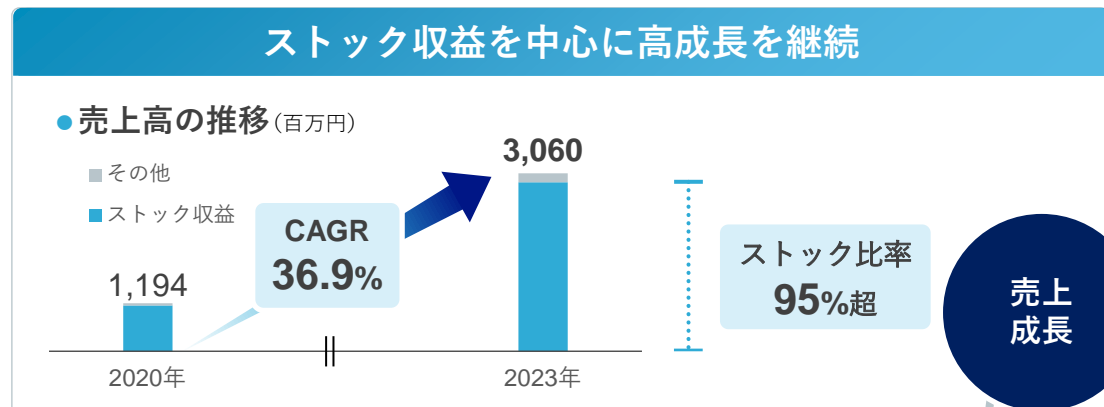


※1 デロイト トーマツ ミック経済研究所 「外部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2023 年度」

※2 2024年6月末時点

## 当社の特徴② 安定的な収益基盤

- ストック収益を中心に高い成長を継続し、マルチプロダクトで安定的に収益を積み重ねる
- 各プロダクトで低い解約率を維持しながら、着実に増益を継続



## 当社の特徴③ 国内外での販売チャネルの多様性

### 直販



お客様の要望を聞きながら  
丁寧にフォロー

攻撃遮断くん SIDfm

Waf Charm 脆弱性診断

CloudFastener

### 代理店



当社ではリーチできない  
お客さまに対してアプローチ可能

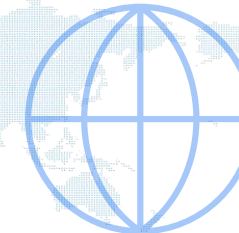
攻撃遮断くん SIDfm

Waf Charm

CloudFastener

### マーケットプレイス

aws



世界中のユーザーが  
いつでも購入可能

Waf Charm

CSC Managed Rules  
for AWS WAF

CloudFastener

複数の販売チャネルを持つことで、より多くのお客様に当社プロダクトを届けることができる

- 業種・規模・業態を問わずセキュリティニーズが拡大し、様々な企業で導入が進む

金融/官公庁・  
公社・団体

IT・サービス

メディア・  
エンターテインメント

交通・建設

メーカー

人材

# 当社サービスの拡販を支える強力な販売パートナー

- 多くの販売パートナーを通じて、幅広いユーザーへプロダクト提供を行う
- 今後も販売網を拡大すべく、販売パートナーの獲得を狙う

Sler  
ディストリビューター

ITインフラ事業者・MSP※1

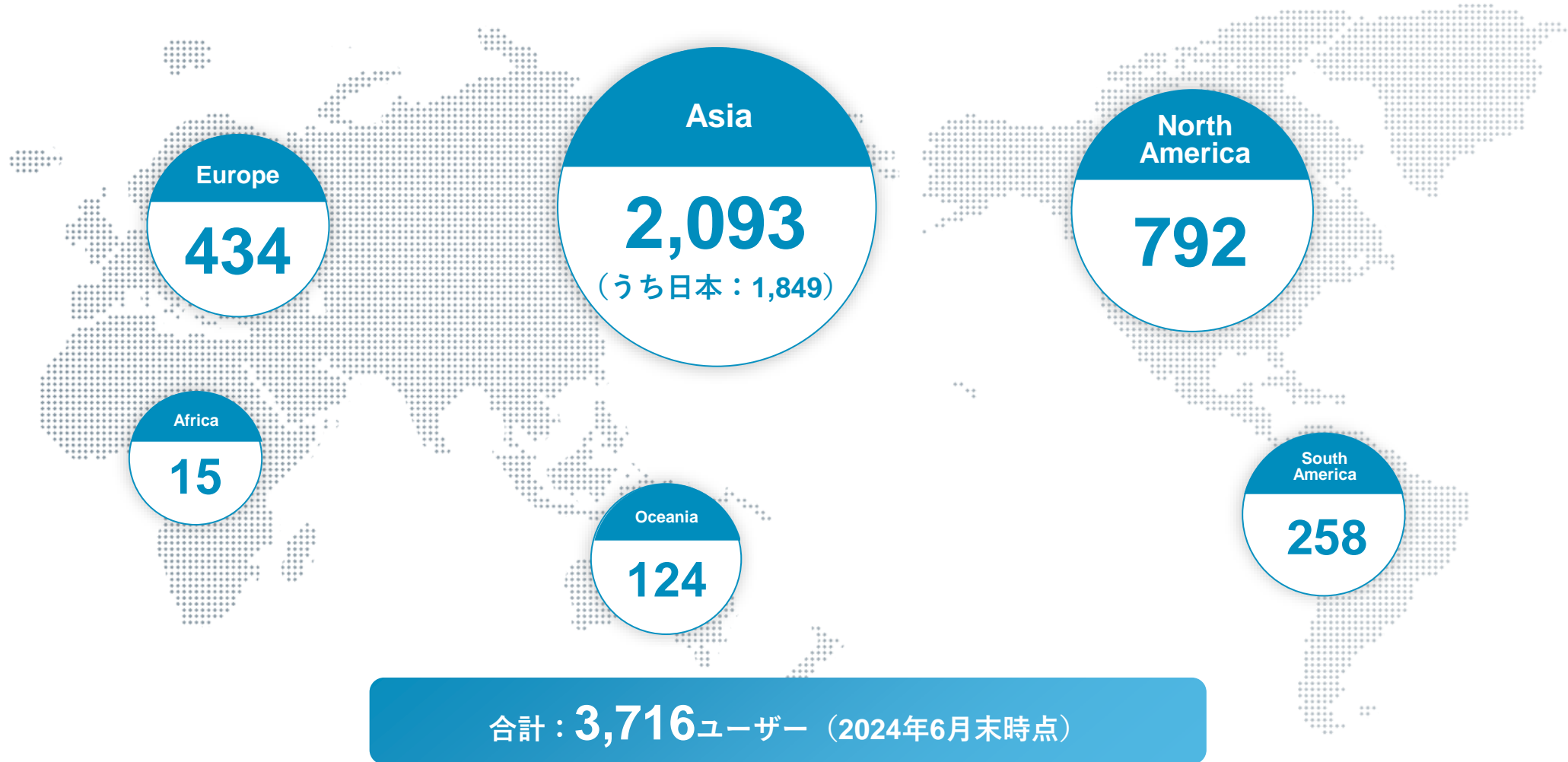
AWSプレミアティアサービスパートナー  
(15社中13社が当社のパートナー)※2

※1 Managed Service Providerの略で、ITシステムの保守・運用・監視等を行うサービスベンダーのこと  
※2 AWSワークロードの設計や構築などにおいて高い専門知識を有し、多数のお客様の事業拡大に著しく貢献しているAWSの最上位パートナー



# 世界で拡大を続ける当社のユーザー

- AWS WAF Managed Rulesは、AWS Marketplaceを經由して累計90ヵ国以上で利用され海外ユーザー比率は50%を超える



## 株式会社 インターファクトリー 様

(証券コード：4057)

クラウドコマースプラットフォーム「ebisumart」開発・運営

クラウドECシェアNo.1 ※1

**ebisumart**

クラウド型WAF  
国内シェアNo.1 ※2

**攻撃遮断くん**

お客様の意識が非常に高いなかで、システムの外側に壁を一枚置いてブロックできるWAFは有効な選択肢であり、非常に安心感を得られると考えておりました。

「攻撃遮断くん」を選んだ理由は、当社が展開するebisumartが複数のサーバーで複数店舗が稼働しており、各店舗でWAFのルール設定を変更できる必要があるなど、**特殊かつ複雑な状況でも柔軟に対応できる**からです。導入後は、**管理・運用にほとんど工数がかからない**ため、負担にならないことが大きいです。お客様に対してインターファクトリーが**セキュリティ対策を頑張っていることをアピールできるように**なったことは成果といえます。



CTO  
水野 謙氏

※1 出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2020年版～国内の主要パッケージおよびSaaSを徹底調査～」＜ECサイト構築ツール・SaaS（非カート型）＞  
※2 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所「外部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2023 年度」

## 株式会社 ココナラ 様

(証券コード：4176)

スキルのフリーマーケット「ココナラ」開発・運営

日本最大級のスキルマーケット

**coconala**

AWS WAF自動運用サービス  
導入ユーザー数 国内No.1 ※3

**Waf Charm**

インフラ担当チームのリソースが限られており、AWS WAFを上手く活用できていなかったことから、AWS WAFを自動運用できるWafCharmを導入しました。

**高い頻度で自動更新**されるブラックリスト（悪意のあるIPアドレス）にはかなり助けられています。**月10万件以上の攻撃を防御**するだけでなく、WafCharmの活用と社内体制の構築により、**月間で30時間前後の対応時間削減**できました。また、現在の状況をレポート化し、経営層に定量的に報告できるようになったのも大きな効果です。WafCharmは**安価に運用を始めることができる**ため、これからセキュリティ対策を行う企業にはおすすめです。



執行役員 開発担当  
村上 正敏氏

※3 出典：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

- クラウド利用によるGHG排出量低減やデジタル人材育成・DX推進など、社会に望ましい変化を与える企業としてプレゼンスを発揮
- サイバーセキュリティのリーディングカンパニーとして、各ステークホルダーに対する取り組みを継続的に強化



## E (環境)

- **カーボンニュートラル社会への貢献**
  - 事業を通じたクラウド化やDX進展への寄与
  - AWS利用促進による再生可能エネルギー拡大
- **資源の有効利用**
  - ペーパーレス推進
  - 在宅勤務・フリーアドレスによる空間効率化



## S (社会)

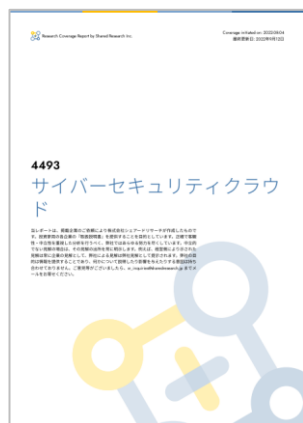
- **サイバーセキュリティの普及啓発活動**
  - 一般社団法人サイバーセキュリティ連盟の設立
- **地方創生への取り組み**
  - 企業版ふるさと納税による支援
- **ダイバーシティの推進**
  - 多国籍な人財の雇用
  - Cybersecurity Woman of Japanへの支援
- **社内外への教育機会の提供**
  - 社員：書籍購入補助
  - 学生：サイバーセキュリティ講義の開催



## G (ガバナンス)

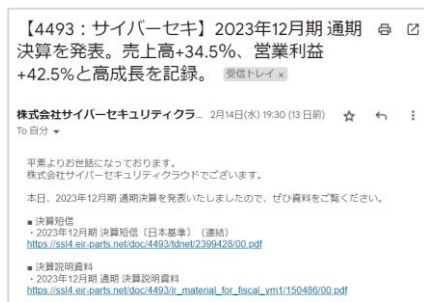
- **リスクコンプライアンス委員会の設置**
- **情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) の認証取得**
- **リスク対応への社内の仕組みづくり**
  - 内部通報窓口
  - ハラスメント研修

## シェアードリサーチ※



レポートを読む

## メールマガジン



登録はこちら

## IR note



登録はこちら

## CSC NEWS (Youtube)



登録はこちら

※株式会社シェアードリサーチは、世界の投資家に企業の本質を伝えるリサーチ会社です。  
投資判断に必要な情報を「企業の立場」ではなく、「投資家の立場」に立ったレポートを作成しており、作成されたレポートは機関投資家のみでなく個人投資家にも愛用されております。

本資料の作成に当たり、当社は現時点で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。



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