

2024年12月期 第3四半期 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11月14日

目次

CONTENTS

I	2024年12月期 第3四半期 決算概要	4
II	2024年12月期 第3四半期 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3四半期 決算概要



売上高 (3Q累計)

P6

28.0億円

前年同期比：+26.2%

営業利益 (3Q累計)

P6

6.9億円

前年同期比：+48.7%

ARR (年間経常収益)

P7

37.8億円

前年同期比：+25.3%

解約率

P8

攻撃遮断くん 1.08%

Waf Charm 0.83%

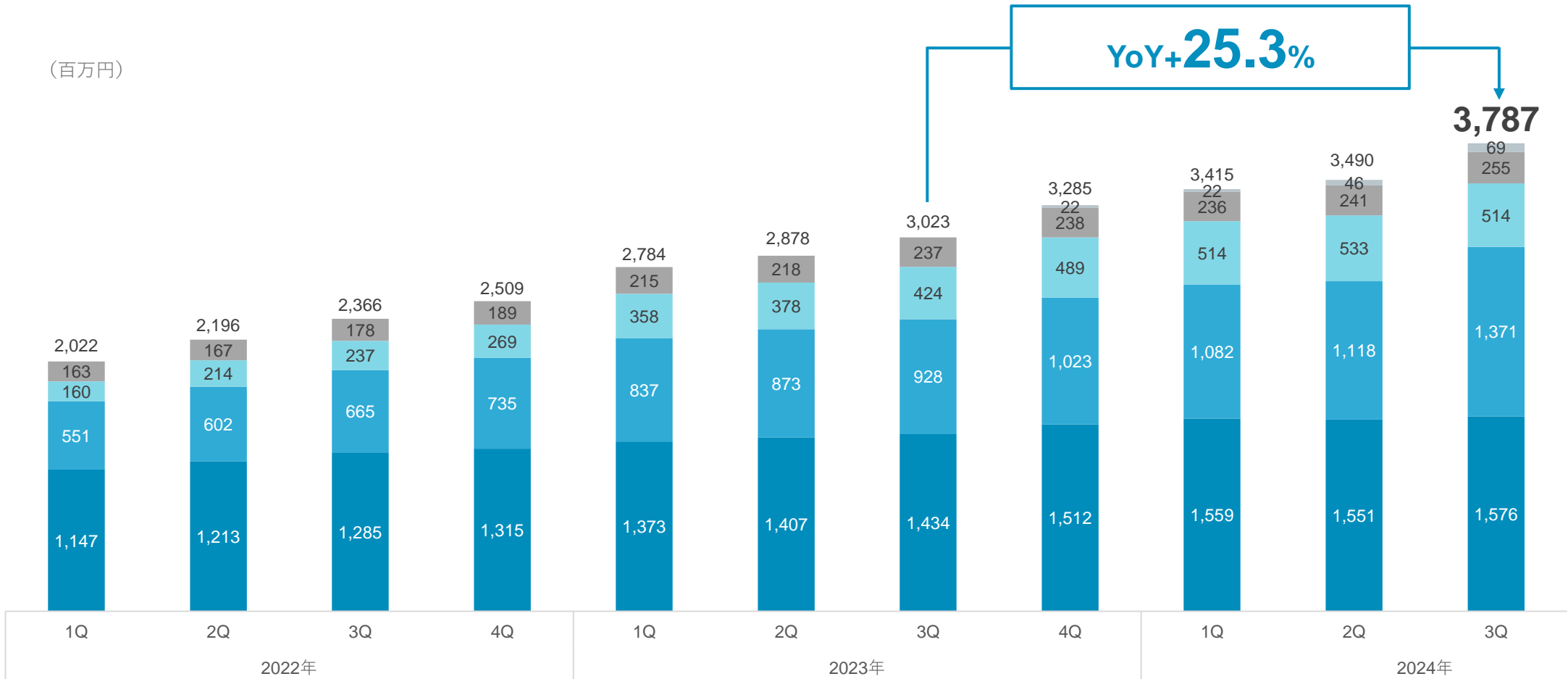
業績の概況

- 売上高は前年同期比+26.2%、営業利益は+48.7%と大幅に成長。各段階利益は、期初予想の下限値を上回って着地
- 4Qは昨年につき「AWS re:Invent 2024」への出展など、日米におけるマーケティング施策を実施予定

(百万円)	(連結) 2023年12月期 3Q累計	(連結) 2024年12月期 3Q累計	前年同期比	(連結) 2024年12月期 予想
売上高	2,220	2,801	+26.2%	3,800~4,000
売上総利益	1,540	1,897	+23.2%	—
営業利益	468	697	+48.7%	650~750
営業利益率 (%)	21.1%	24.9%	+3.8pt	—
経常利益	497	698	+40.4%	650~750
親会社株主に帰属する 四半期純利益	341	471	+38.3%	450~520

ARRの推移

- 2024年3Qは前年同期比+25.3%を記録し、2Qの成長率（前年同期比+21.3%）から成長が再加速
- 8月よりWafCharmの旧プラン顧客※に対する価格改定を実施し、WafCharmのARRは大幅に増加



YoY+25.3%

※ 2023年5月31日までに契約した顧客

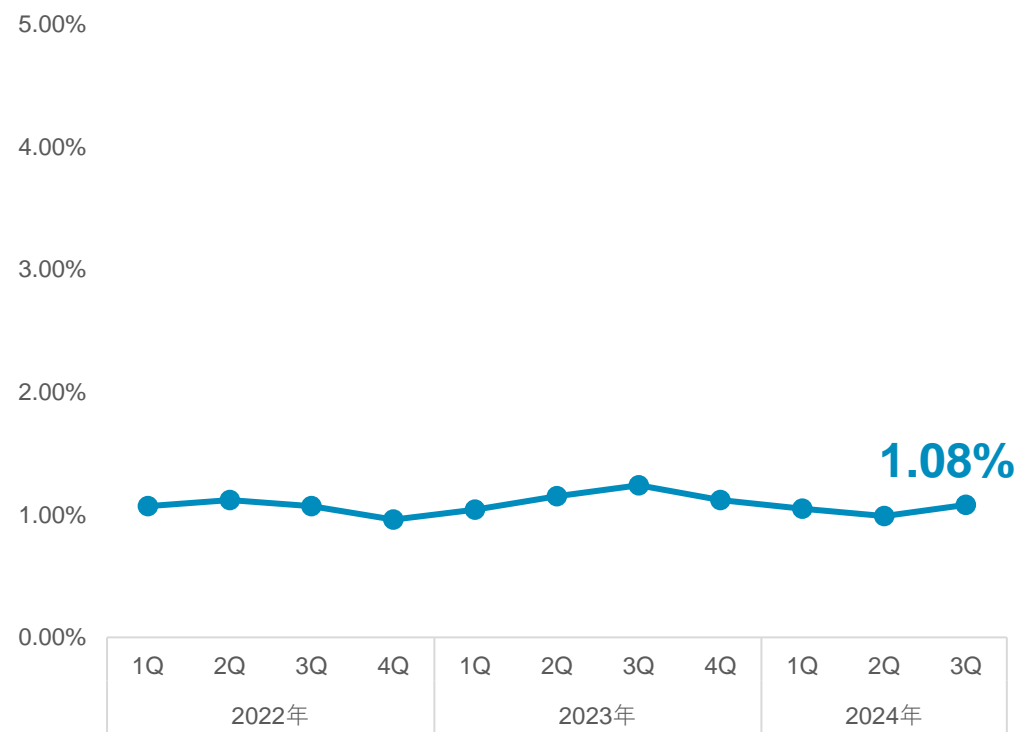
■ 攻撃遮断くん ■ WafCharm ■ Managed Rules ■ SIDfm ■ CloudFastener

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

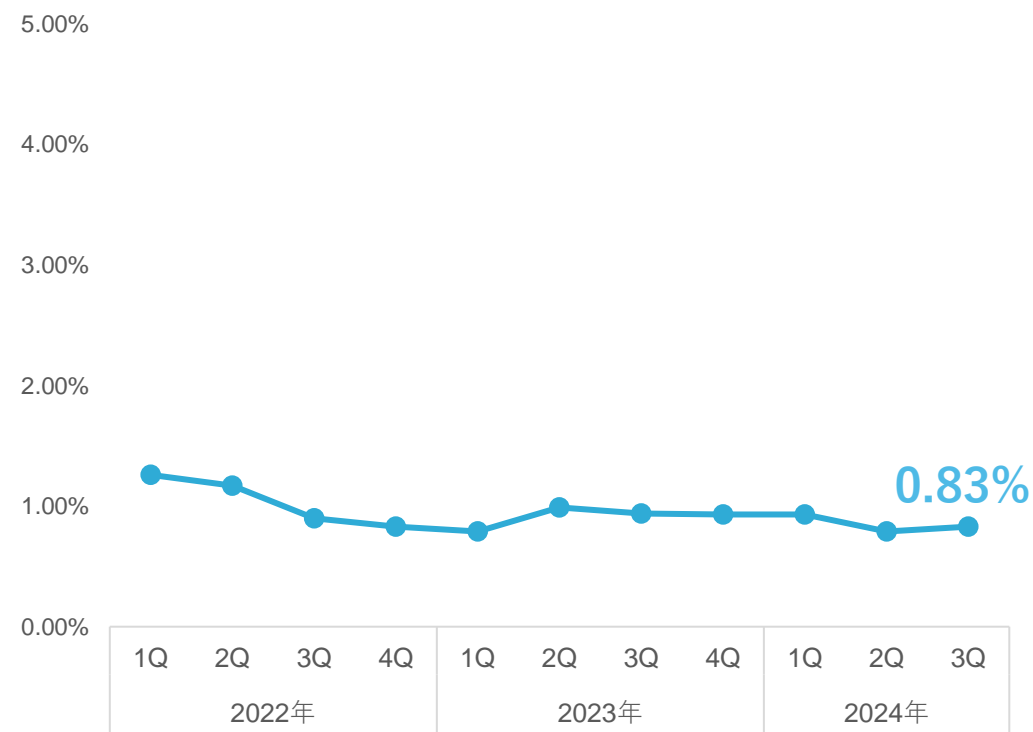
攻撃遮断くんとWafCharmの解約率

- WafCharmの価格改定を実施したものの、解約率は安定して推移

攻撃遮断くんの解約率 ※1



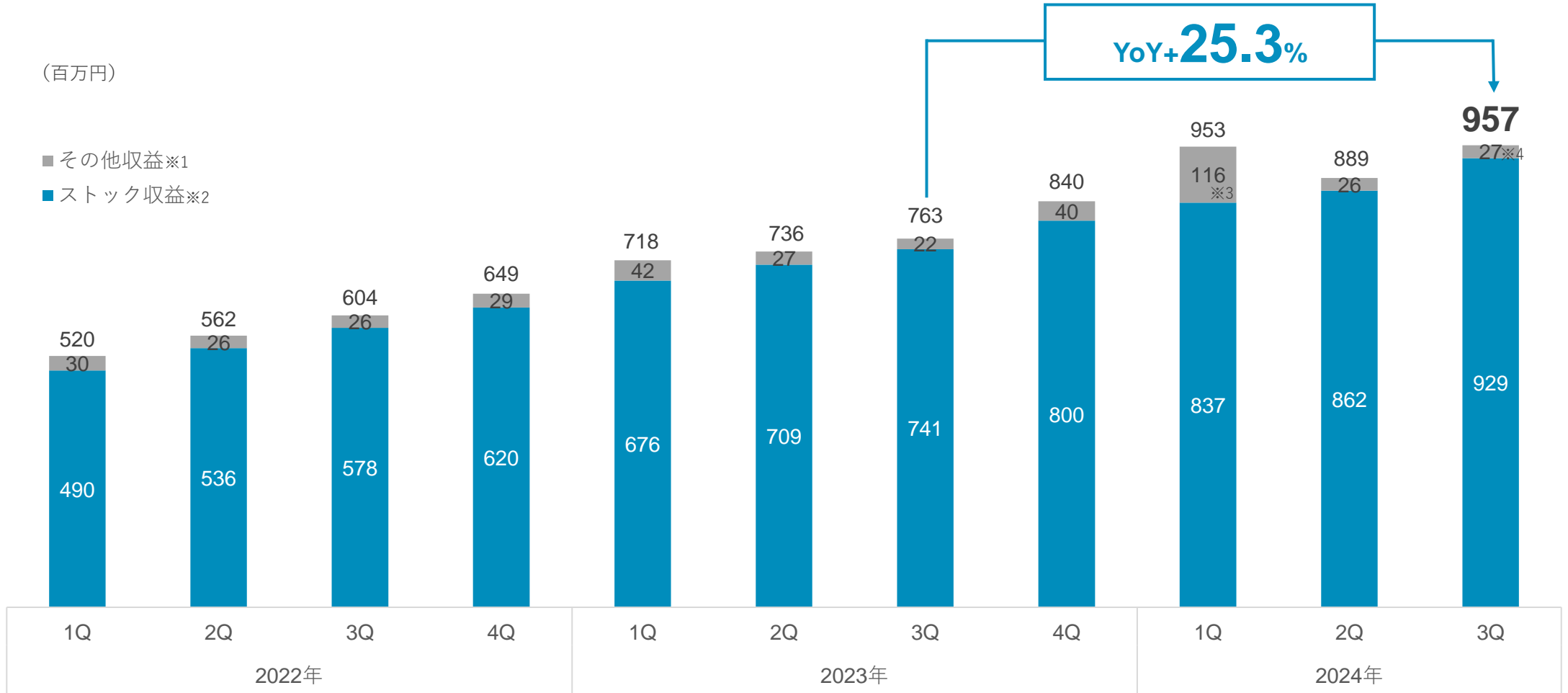
WafCharmの解約率 ※2



※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

- WafCharmの価格改定効果等により、ストック収益が大幅に増加
- CloudFastenerの新規案件やWafCharmのグローバル案件の獲得等により、2024年3Qは新規受注金額が過去最高を記録

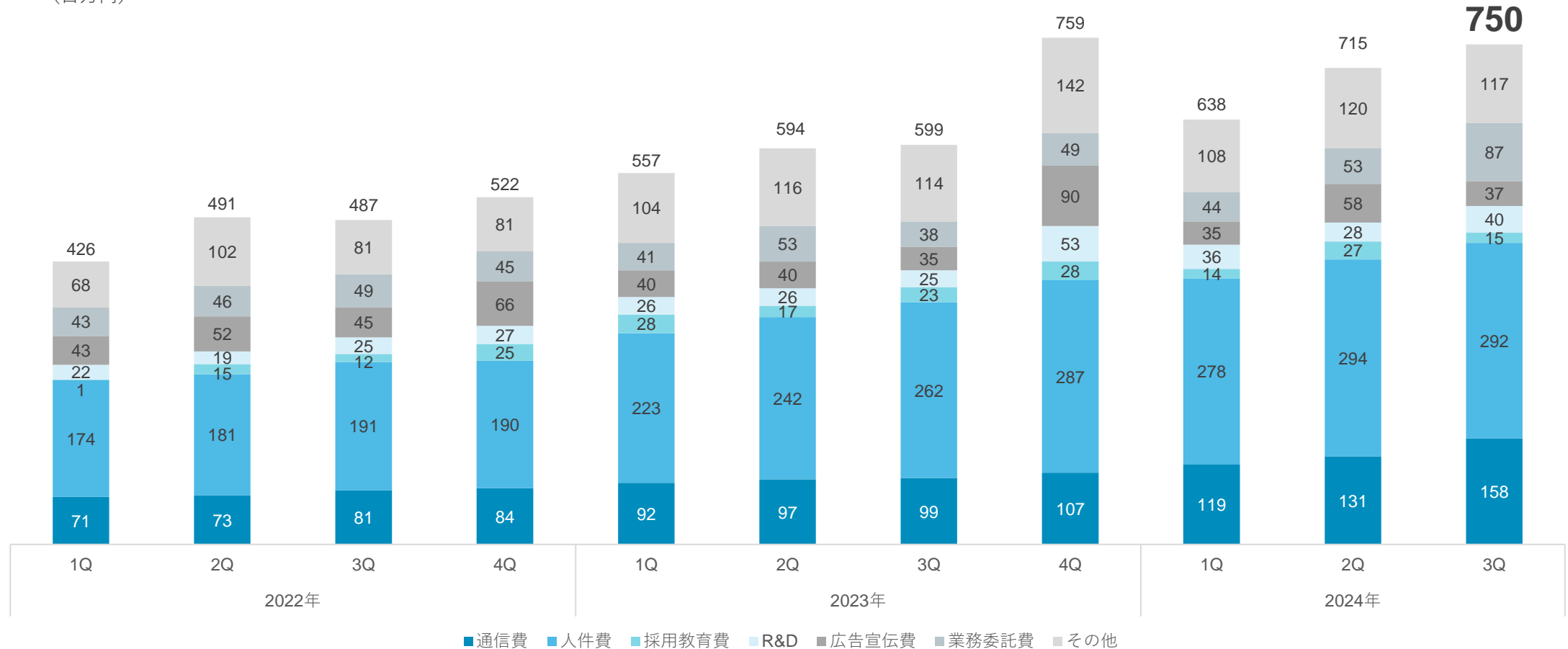


※1 攻撃遮断くんの新規導入費用や脆弱性診断等のスポット契約を含む売上高の合計
 ※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfm、CloudFastenerのMRRの合計
 ※3 デジタル庁のガバメントクラウドに係る案件約70百万円を含む
 ※4 株式会社ジェネレーティブテクノロジーの売上高は、2024年4Qより計上予定

営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

- プロダクトの機能開発やインフラコストの値上げにより、通信費や業務委託費が増加
- 4Qは「AWS re:Invent 2024」への出展などのマーケティング投資を実施予定

(百万円)

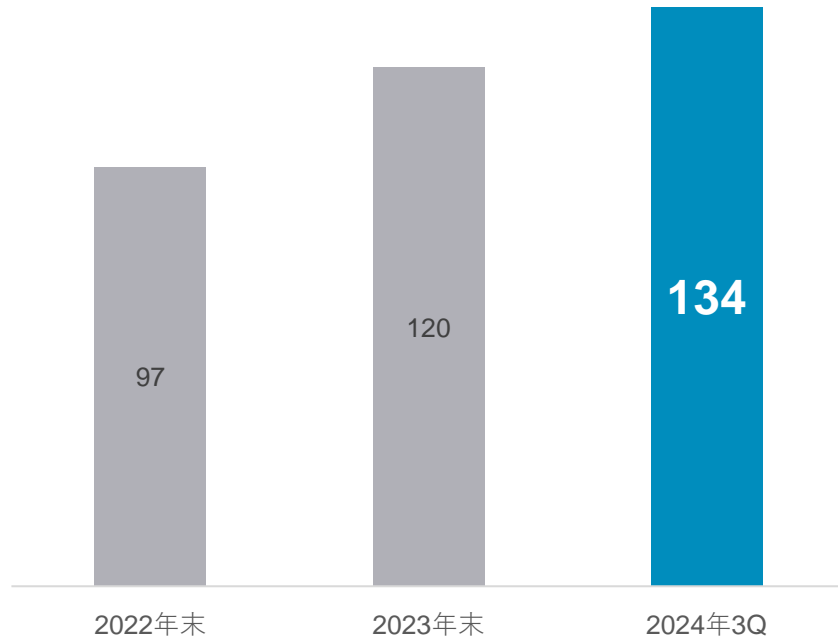


サイバーセキュリティクラウドの成長を支える従業員

- 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
- 4Qより子会社化する株式会社ジェネレーティブテクノロジーの人員が加わり、2024年12月末の人員数は大幅に増加予定

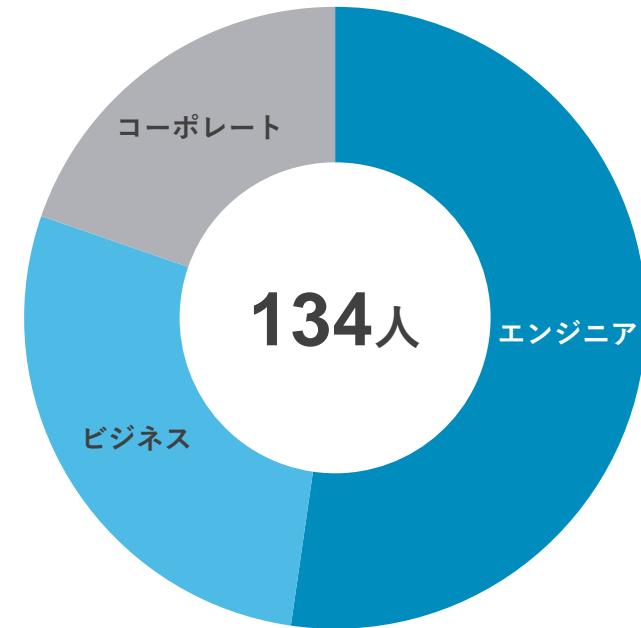
従業員数の推移※

(人)








※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3Q 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	3Q	
	ARR (百万円) ^{※1}	1,373	1,407	1,434	1,512	1,559	1,551	1,576	+9.9%
	利用企業数 (社)	1,217	1,237	1,241	1,270	1,292	1,278	1,271	+2.4%
	解約率 (%) ^{※2}	1.04	1.15	1.24	1.12	1.05	0.99	1.08	-0.16pt
	ARR (百万円)	837	873	928	1,023	1,082	1,118	1,371	+47.8%
	ユーザー数	1,089	1,147	1,190	1,230	1,236	1,232	1,271	+6.8%
	解約率 (%) ^{※3}	0.79	0.99	0.94	0.93	0.93	0.79	0.83	-0.11pt
	ARR (百万円)	358	378	424	489	514	533	514	+21.2%
	ユーザー数	3,273	3,377	3,476	3,593	3,639	3,716	3,793	+9.1%
	ARR (百万円)	215	218	237	238	236	241	255	+7.6%
	ユーザー数	176	179	186	187	200	204	215	+15.6%
	ARR (百万円)	-	-	-	22	22	46	69	-
全社合計	ARR (百万円)	2,784	2,878	3,023	3,285	3,415	3,490	3,787	+25.3%

※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	連結 3Q
売上高	523	563	604	649	719	736	764	840	953	889	957
売上原価	154	161	183	187	227	219	232	245	263	294	346
売上総利益	369	401	421	462	491	516	531	595	690	595	611
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%	63.9%
販管費及び 一般管理費	272	329	304	334	329	374	366	514	375	420	404
営業利益	97	71	117	127	162	142	164	80	315	174	207
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%	21.7%
経常利益	100	53	146	119	162	159	175	62	342	206	149
親会社株主に帰属 する四半期純利益	72	59	84	88	110	109	120	86	235	137	98

(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 3Q
	単体	連結	連結
流動資産	1,621	2,146	2,022
固定資産	536	634	721
資産合計	2,157	2,781	2,744
流動負債	663	866	846
固定負債	184	91	301
負債合計	848	958	1,148
純資産	1,309	1,822	1,596
負債・純資産合計	2,157	2,781	2,744

(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

※ 2024年12月期3Qはキャッシュ・フロー計算書を作成していないため、直近四半期のキャッシュ・フロー計算書を記載しております。

II

2024年12月期 第3四半期 トピックス



プロダクトの機能強化および提供範囲の拡大

- WafCharmの機能アップデートに加え、CloudFastenerの世界3大クラウドプラットフォームへの対応が完了
- 顧客獲得に向けた利便性と機能が更に強化され、来期にかけてエンタープライズ顧客の獲得を一層加速させる

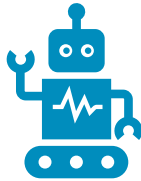
WafCharmの機能強化

新機能の追加

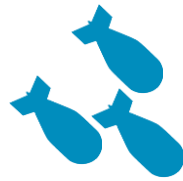


ダッシュボードの
アップデート

防御機能の強化



Bot対策



DDoS対策

CloudFastenerがMicrosoft Azureに対応



2023年10月に対応



Google Cloud

2024年7月に対応



2024年10月に対応

顧客企業にとって使いやすく強力な防御機能を新たに追加し
多様なニーズに応えられるプロダクトに進化

Microsoft Azure版をグローブライド株式会社が
第1号ユーザーとして導入（導入事例は次ページで紹介）

上場企業への導入が着々と進むCloudFastener

- 提供開始から1年が経過し、MSS領域※への需要が確認されるなか、上場企業への導入が着実に進展
- 特に、セキュリティ専門知識やリソースの確保に課題を抱える企業からの引き合いが強い



(証券コード：3660)

20年以上利用していたオンプレからAWSに移行するうえで、**セキュリティ人材の不足**などが課題。AWS環境を包括的に守ることが可能であるため導入。



(証券コード：4379)

品質管理とセキュリティの強化を検討する中で、**リソースの確保と工数の増大**が課題。専任チームによるセキュリティ運用サポートがあり、内製とアウトソースのバランスを柔軟にカスタマイズできるため導入。



親会社：株式会社jig.jp (証券コード：5244)

セキュリティアラートへの対応を行う**セキュリティ専門人材のリソース確保と効率的な運用**が課題。セキュリティレベル向上に向けたコンサルティングがあり、日々の運用を一任できるため導入。



GLOBERIDE

(証券コード：7990)

クラウドの利用の増加に伴い、環境ごとでの構築指針の差異により、同等の**セキュリティレベル担保**が課題。マルチクラウド環境において、包括的かつ広範囲でセキュリティ対応が可能であるためから導入。

※ MSSとはManaged Security Serviceの略で、企業や組織の情報セキュリティシステムの運用管理を社外のセキュリティ専門企業等が請け負うサービスのこと

CloudFastenerは更なる顧客獲得に向けた投資フェーズへシフト

- 1年間の営業活動の中で、企業のMSS領域に対する課題の大きさと高いニーズを認識
- CloudFastenerは、マーケットの幅広い課題を解決可能なソリューションであり、投資拡大による新規顧客獲得を強化

2023年4Q～2024年1Q

顧客の課題やニーズ把握
(Problem Solution Fit)

既存ユーザーへのアプローチを
中心に営業活動を展開



2023年2Q～3Q

市場の需要を取り込み
(Product Market Fit)

国内外でのカンファレンスや
自社セミナーでの新規顧客開拓



2024年6月
「AWS re:Inforce 2024」の様子



2024年6月
「AWS Summit Tokyo 2024」の様子

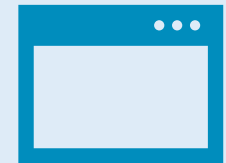
2024年4Q～

Webマーケティングによる
更なる新規顧客の取り込み
(Go to Market)

事例コンテンツ・動画コンテンツを最大限
活用した総合的なプロモーションを実施



動画広告

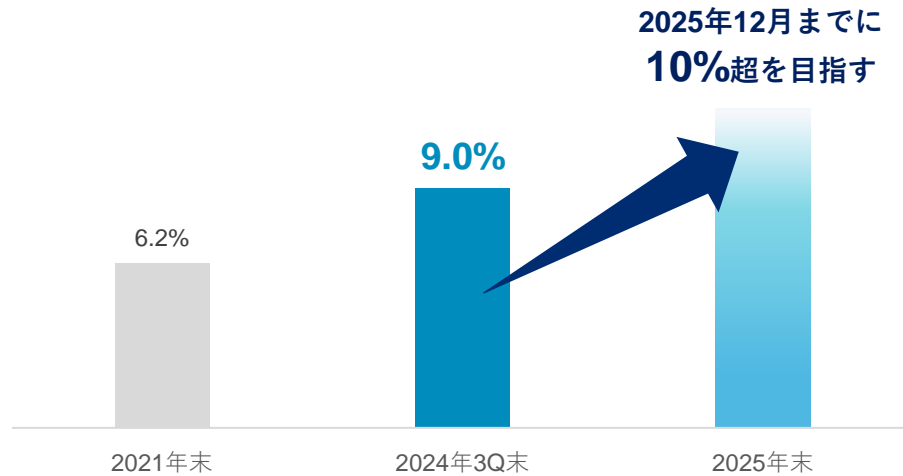


バナー・検索広告

海外売上高比率10%超に向けてマーケティング施策を強化

- 2024年3Q時点の海外売上高比率は9.0%に達し、2025年までの成長戦略で掲げた目標に対して順調に進捗
- 4Qは、ラスベガスで開催されるAWS最大の年次カンファレンスやグローバルにおけるCloudFastenerのマーケティング施策を強化予定

海外売上高比率は着実に上昇



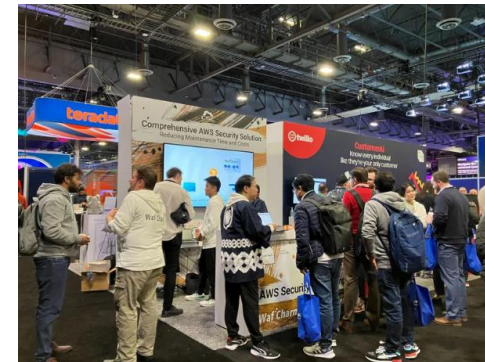
主なトピックス

- ✓ 課金ユーザー増加（3年間で約60%増加）
- ✓ グローバルの大口顧客を獲得
 - 2024年6月に参加した「AWS re:Inforce 2024」を起点に南米のフィンテック企業がWafCharmを新規契約（ARPUは平均の約6.7倍※）

※ \$1=150円で算出

2024年4Qのグローバルマーケティング施策

① 「AWS re:Invent 2024」への出展



2023年11月「AWS re:Invent 2023」の様子

日程：2024年12月2日～6日
場所：アメリカ（ラスベガス）

5日間で5万人以上の参加者が見込まれるAWS最大の年次カンファレンス。世界のAWSユーザーが集い、経営者や技術責任者に対して直接アピールが出来る絶好の機会。

② アメリカ市場におけるマーケティング施策強化

- アメリカ法人にてサイバーセキュリティ企業での経験を持つマーケティング責任者が新たに入社
- 複数の企業とパートナーシップを強化し、顧客の相互送客や共同営業を開始

M&Aによりシステム開発事業がグループに加わり事業領域を拡大

- 2024年10月1日に、システム開発事業を展開するジェネレーティブテクノロジーを子会社として設立
- クラウド領域に強みを持つシステム開発事業と、当社のセキュリティノウハウを融合させて成長を加速させる

2024年10月より事業開始



GENERATIVE TECHNOLOGY



WAF / WAAP



脆弱性管理



MSS



脆弱性診断



システム構築



人材育成



コンサル



コミュニティ



セキュアな開発環境の構築から運用まで一気通貫で提供可能に

業績予想の修正

- プロダクトの販売状況を総合的に鑑みて、売上高は38億円、営業利益は7億円の修正
- 2025年に向けた成長戦略を達成すべく、4Qは大型の先行投資を実行予定

(百万円)	(連結) 2023年12月期 通期	(連結) 2024年12月期 期初予想	(連結) 2024年12月期 修正予想	前年同期比
売上高	3,060	3,800~4,000	3,800	+24.2%
営業利益	549	650~750	700	+27.3%
経常利益	559	650~750	700	+25.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	427	450~520	471	+10.5%

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



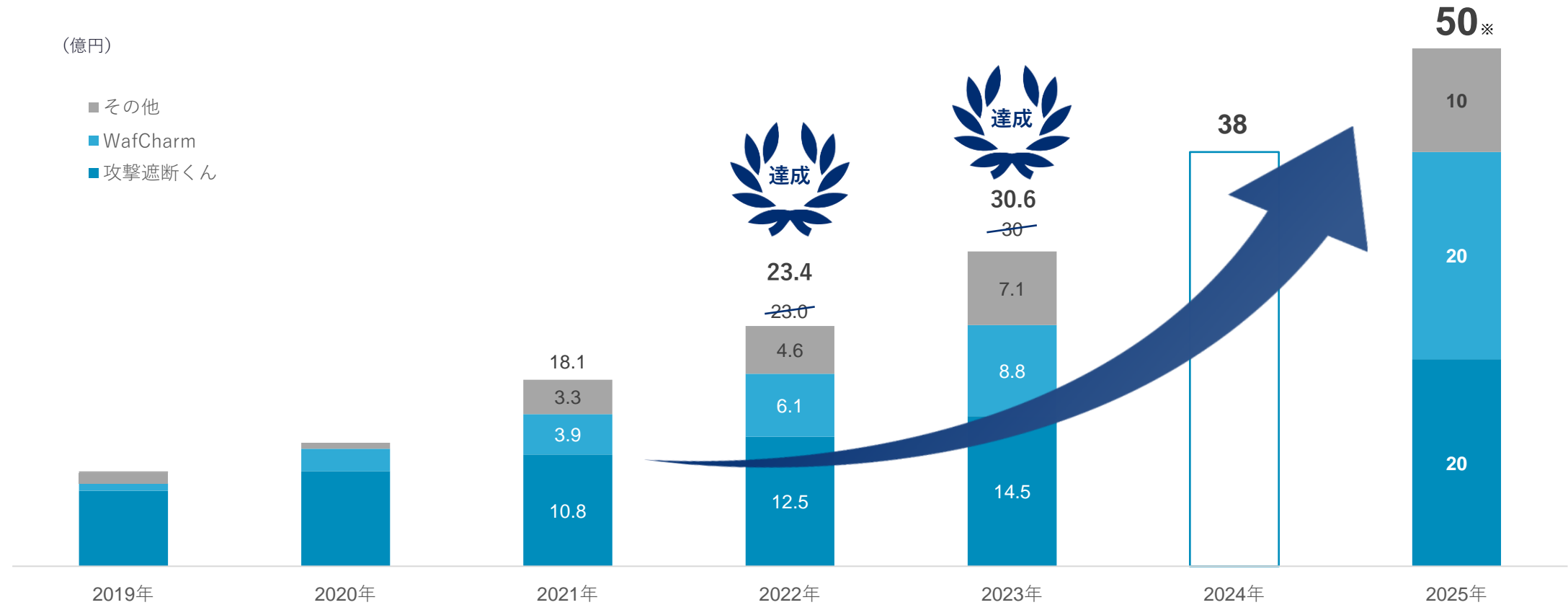
財務目標として、売上高50億円、営業利益10億円を目指す



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

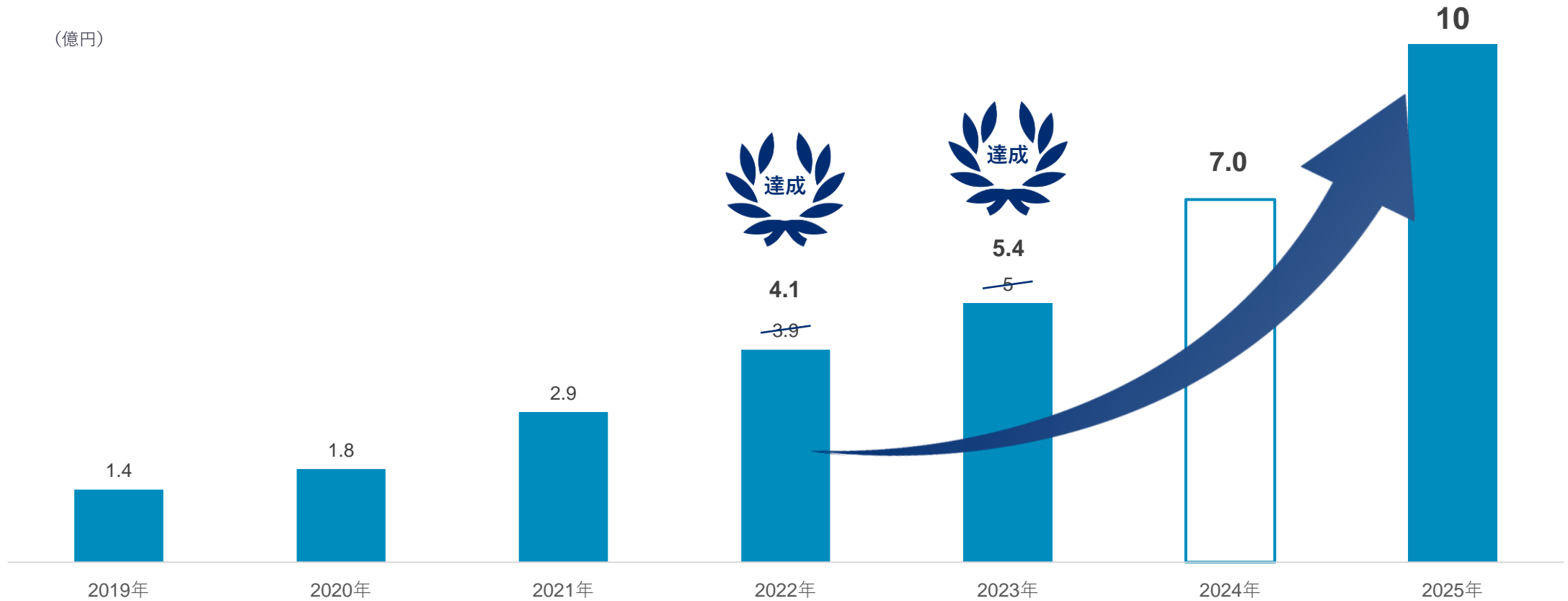
- 「Webセキュリティ」分野における国内トップ企業に向け、売上高50億円を目指す
- WafCharmだけでなく、好調なManaged Rulesおよび新サービスのCloudFastenerを合算して海外売上高比率10%超を狙う



※ 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

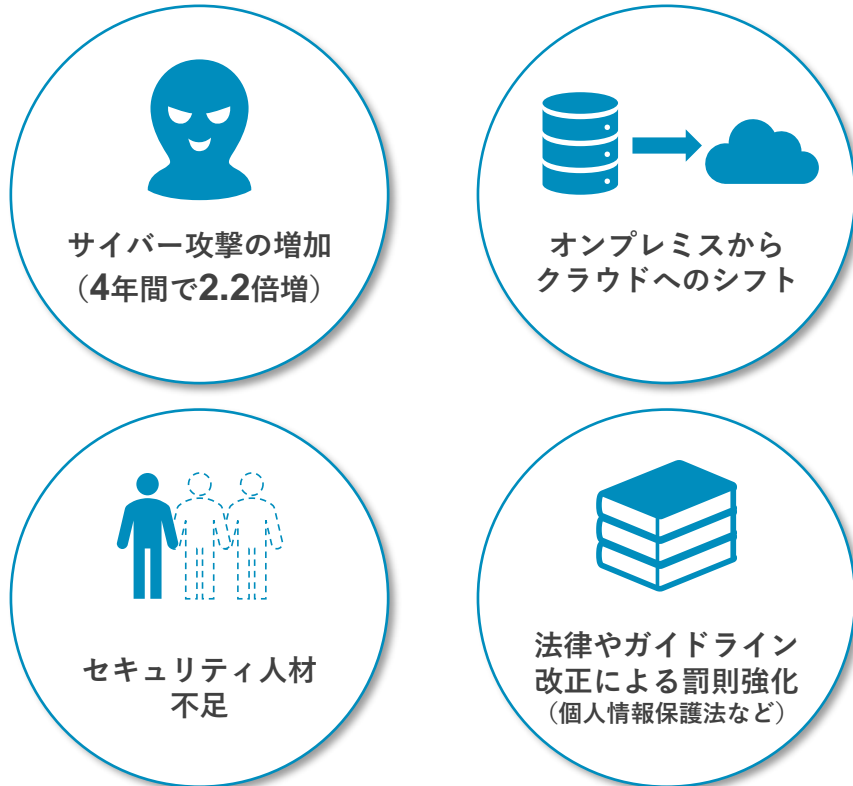
- 新サービスを中心に国内外の認知拡大のため、積極的なマーケティング活動を実行予定
- 先行投資と同時に利益成長を継続しながら、2025年の営業利益10億円達成を目指す



【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

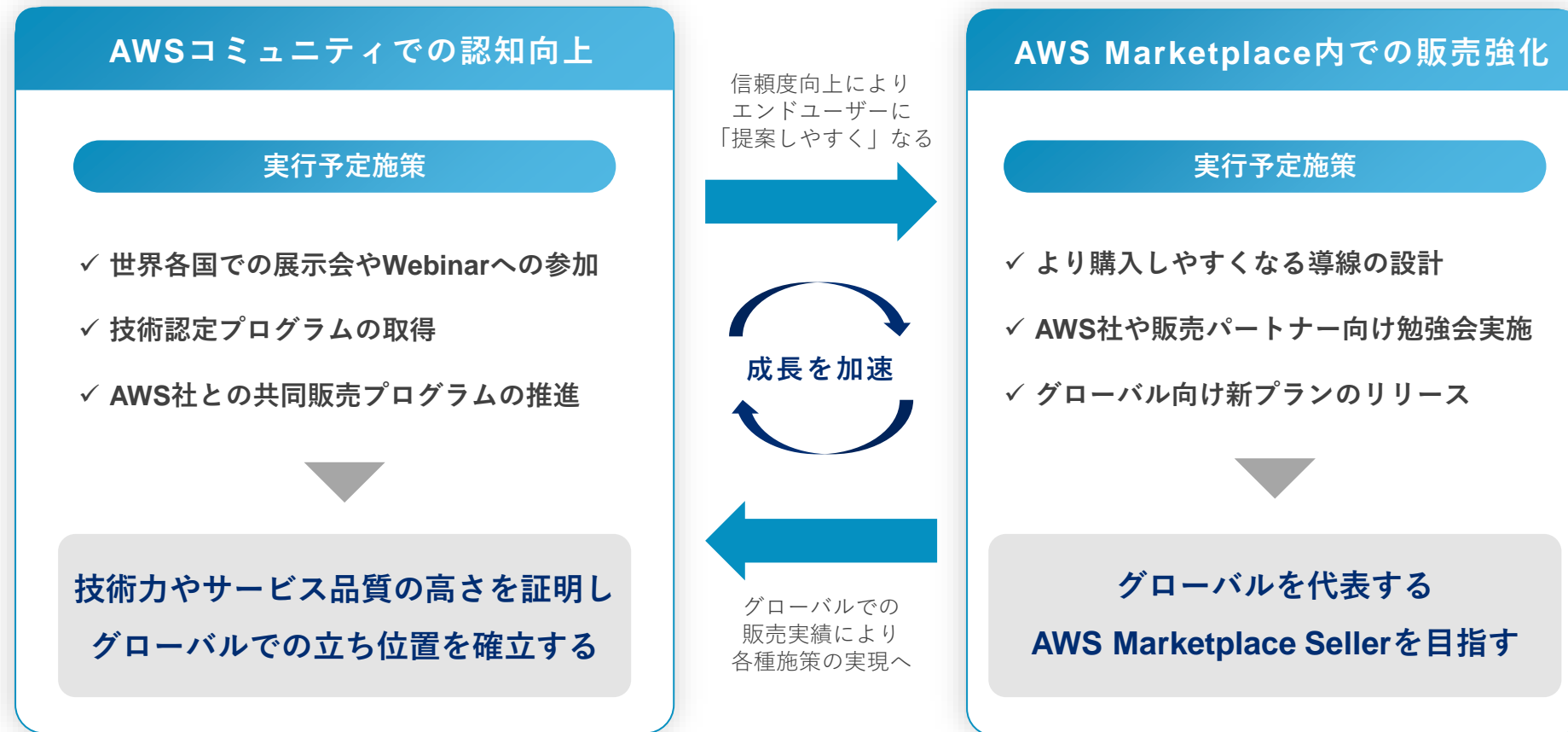


3. 自社セールス組織の再構築

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

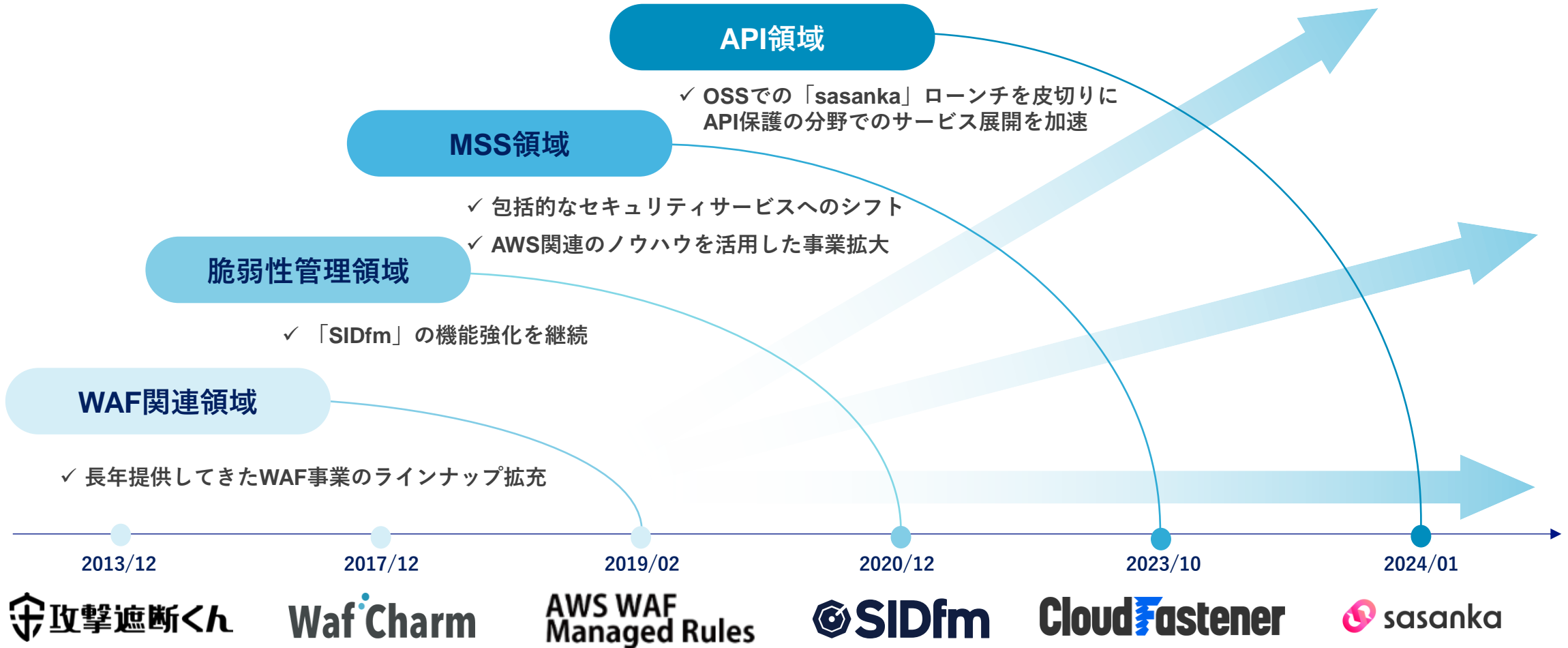
【重点施策②】AWS経済圏でのグローバル展開を強化

- 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

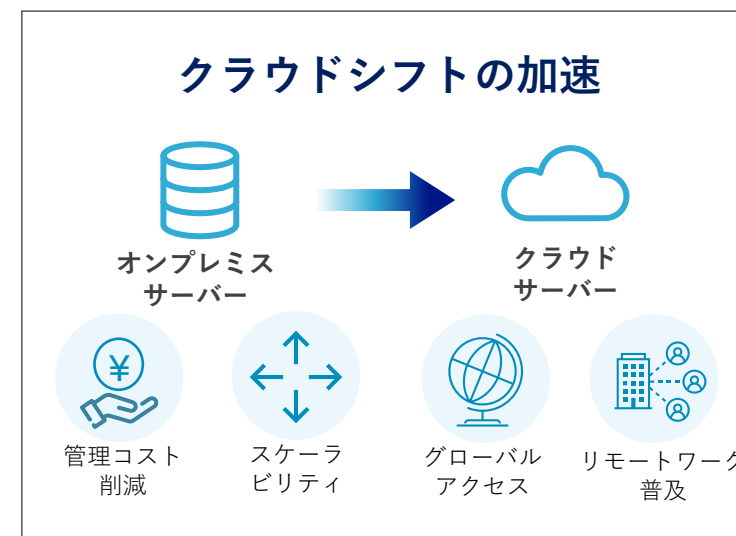
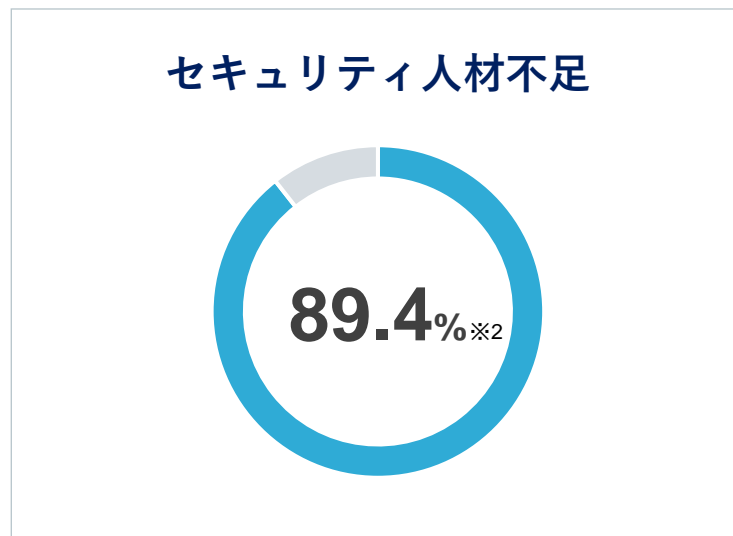
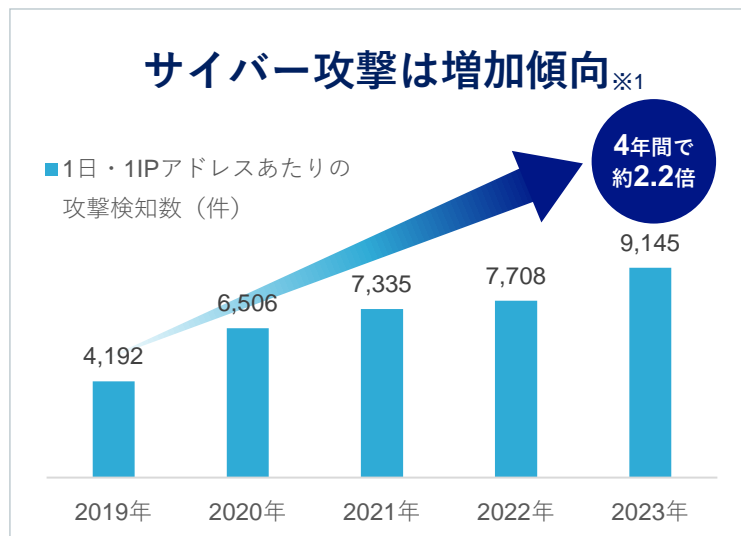
- 「CloudFastener」の高品質化及びAPI領域でのサービス展開を加速
- WAF・脆弱性関連領域のプロダクトにおいては、ラインナップの拡充と機能の強化を図る



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

例



中小企業も利用可能な価格帯

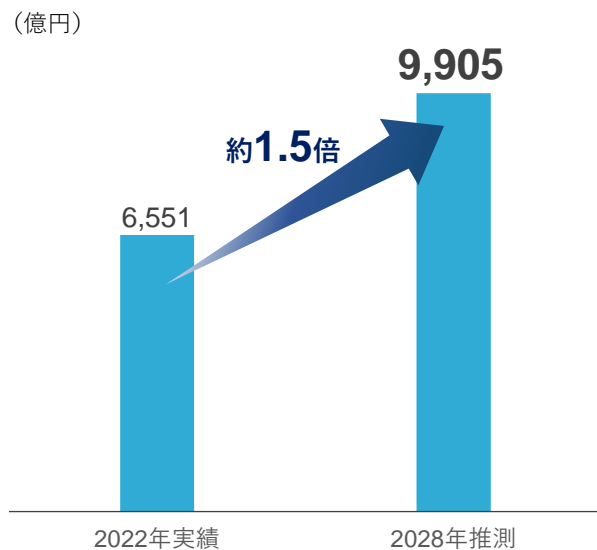


24時間365日 日本語でサポート

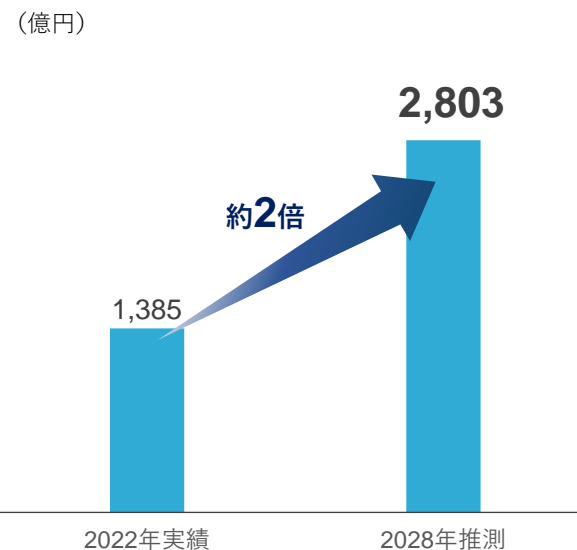
当社事業領域における国内マーケットの可能性

- 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

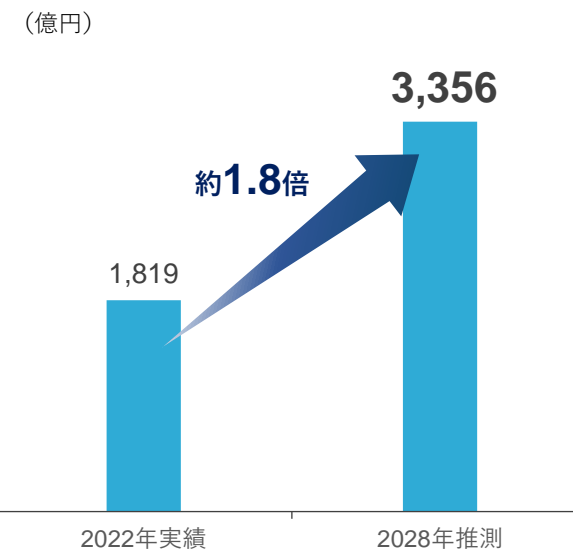
国内企業のセキュリティ投資規模 ※1



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

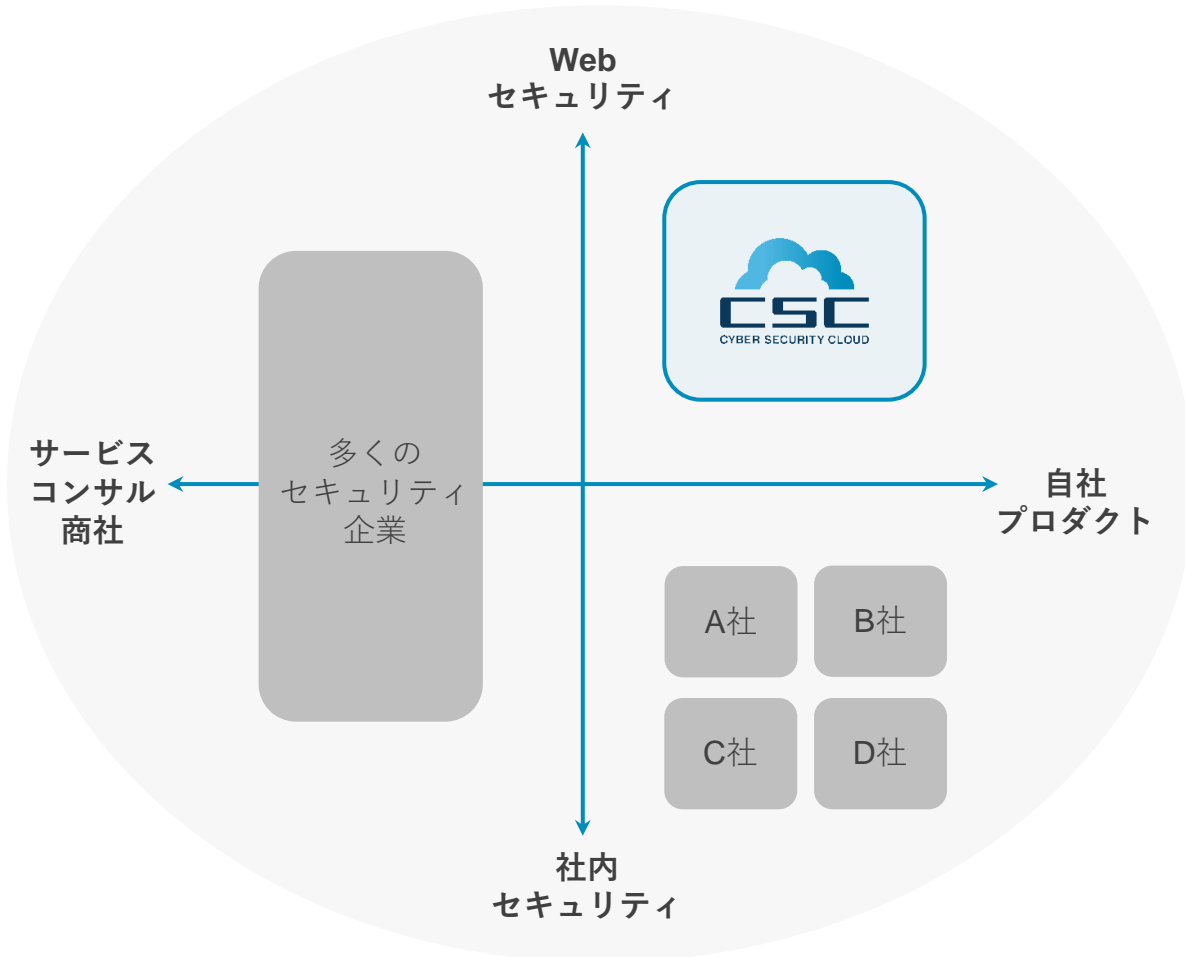
約6兆5,100億円



※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

② Web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

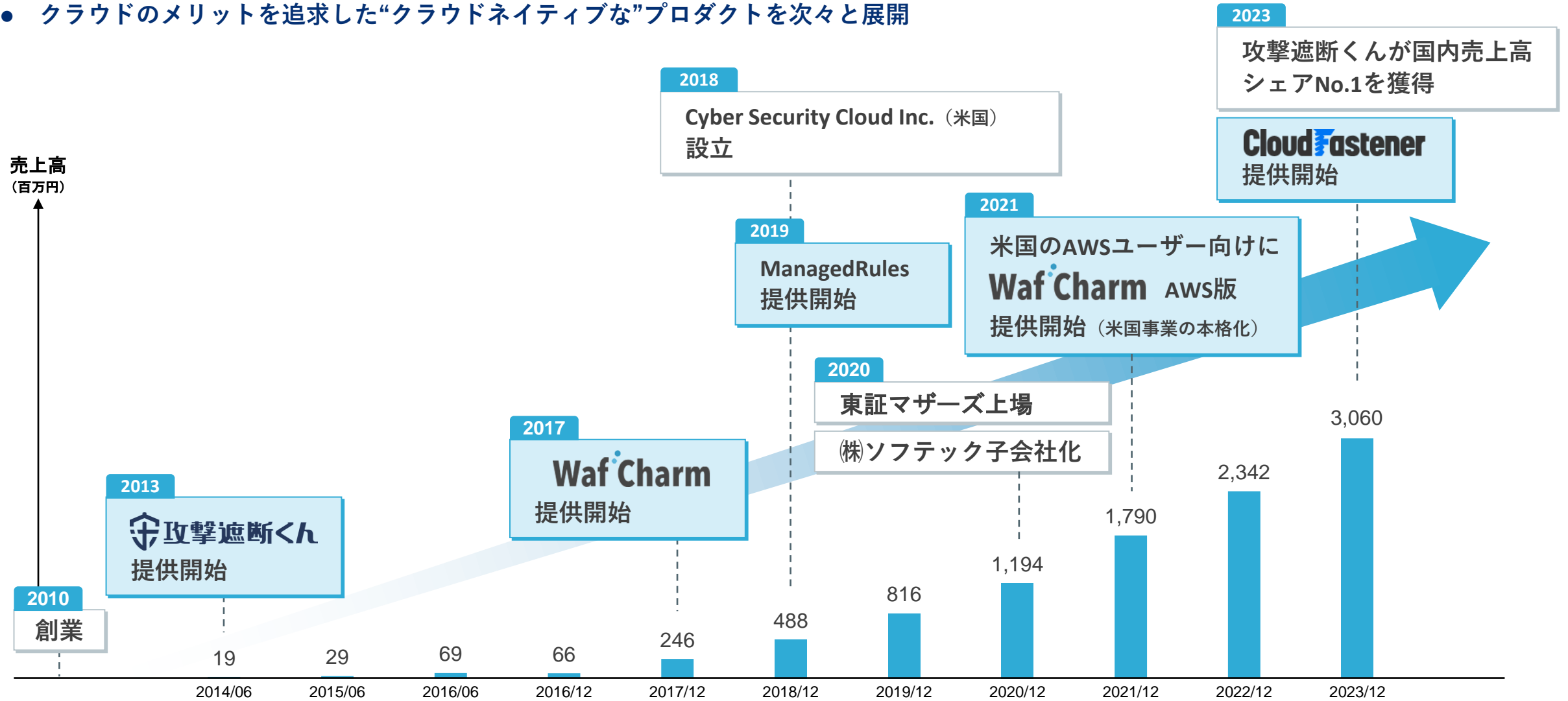
会社概要



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) 株式会社ジェネレーティブテクノロジー	



- 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

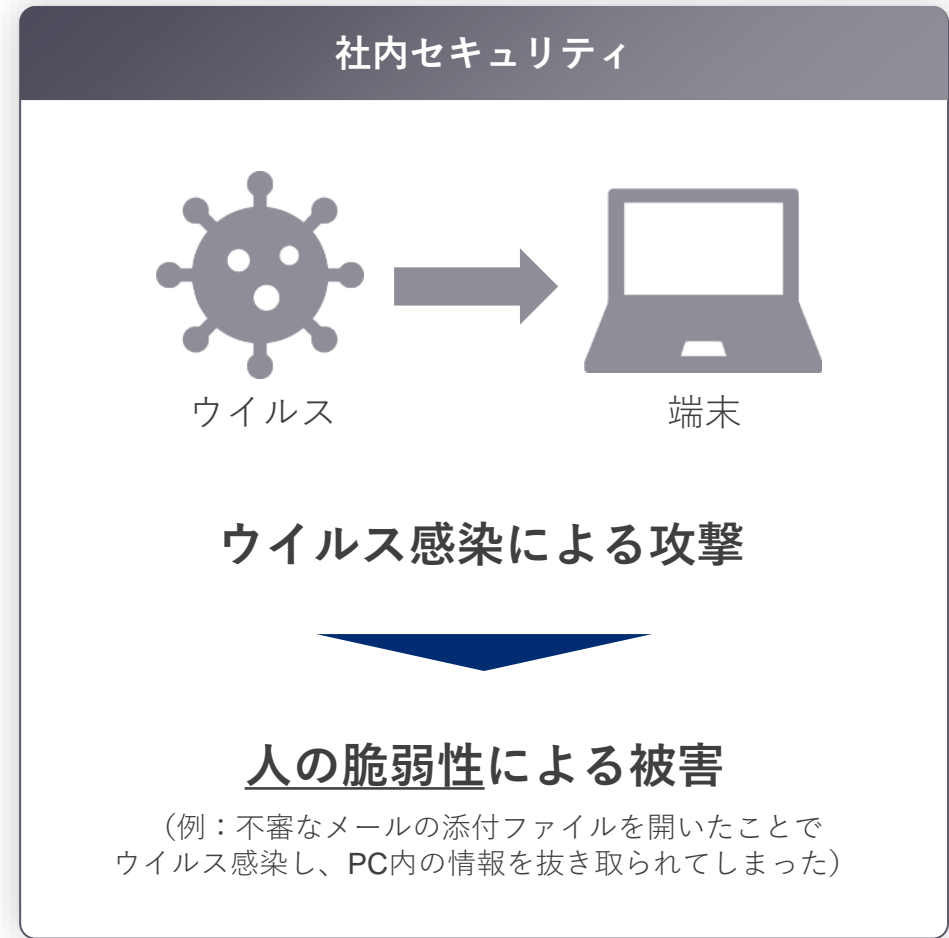
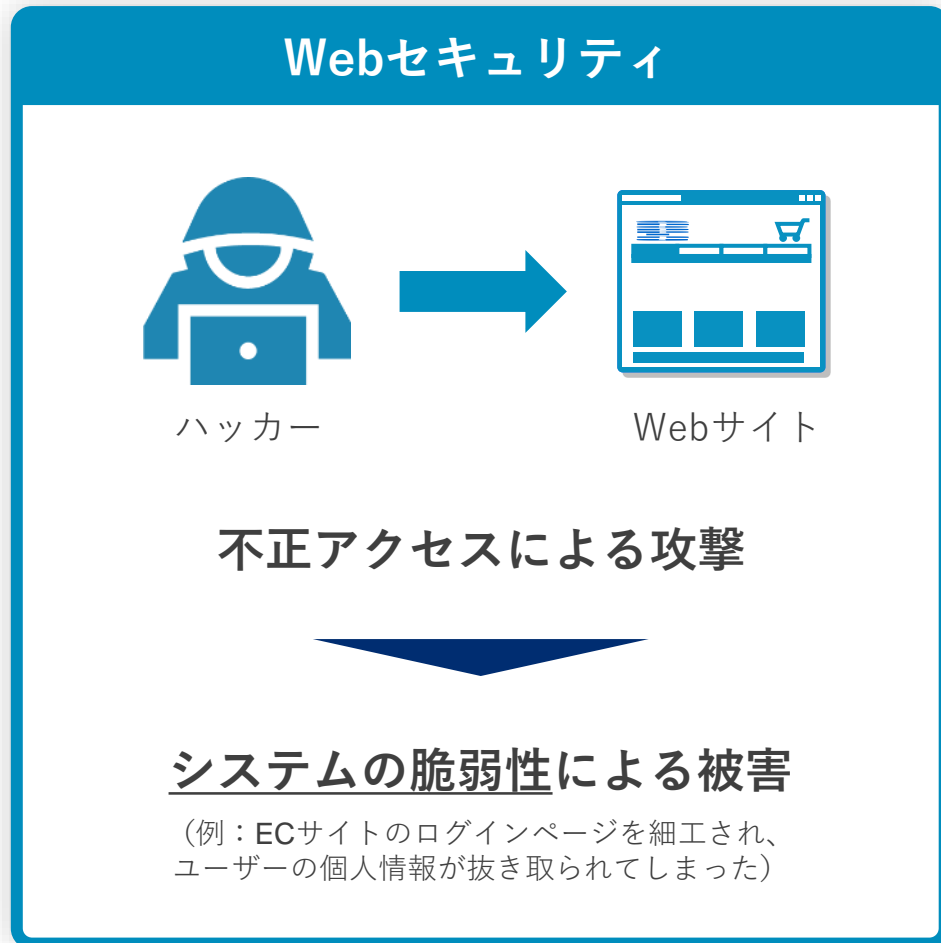
社外監査役 村田 育生



**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

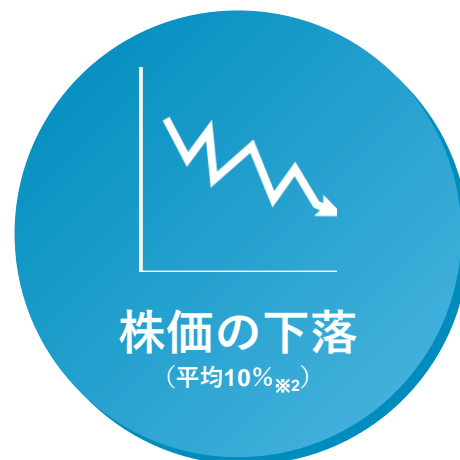
情報漏えいの具体的事例

- 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 2,000 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 100 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 4.3 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 1.6 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 1 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 8 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 5 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 3 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 1 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

- 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



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

WAF自動運用サービス



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



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



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



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」

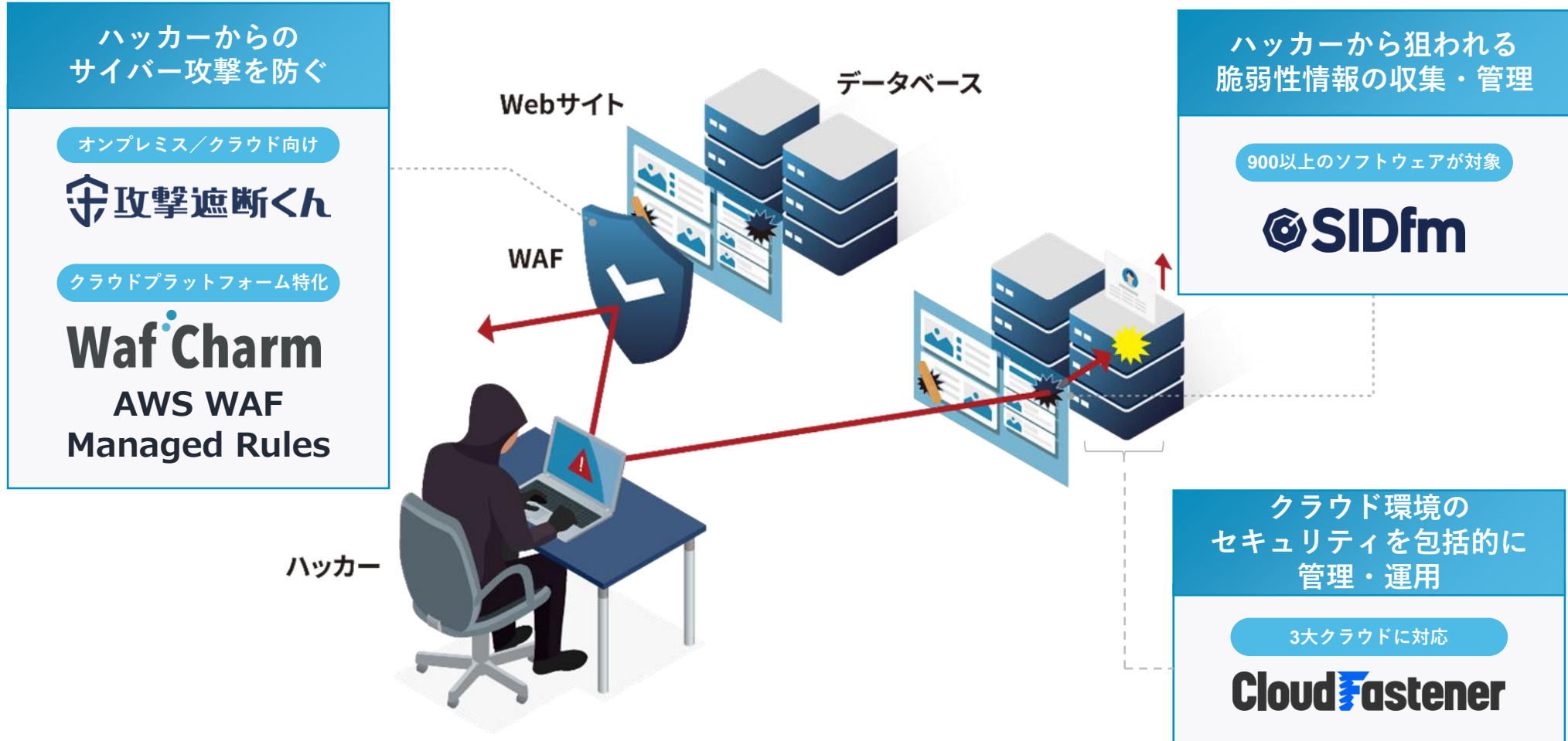
フルマネージド セキュリティサービス



パブリッククラウド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サービス

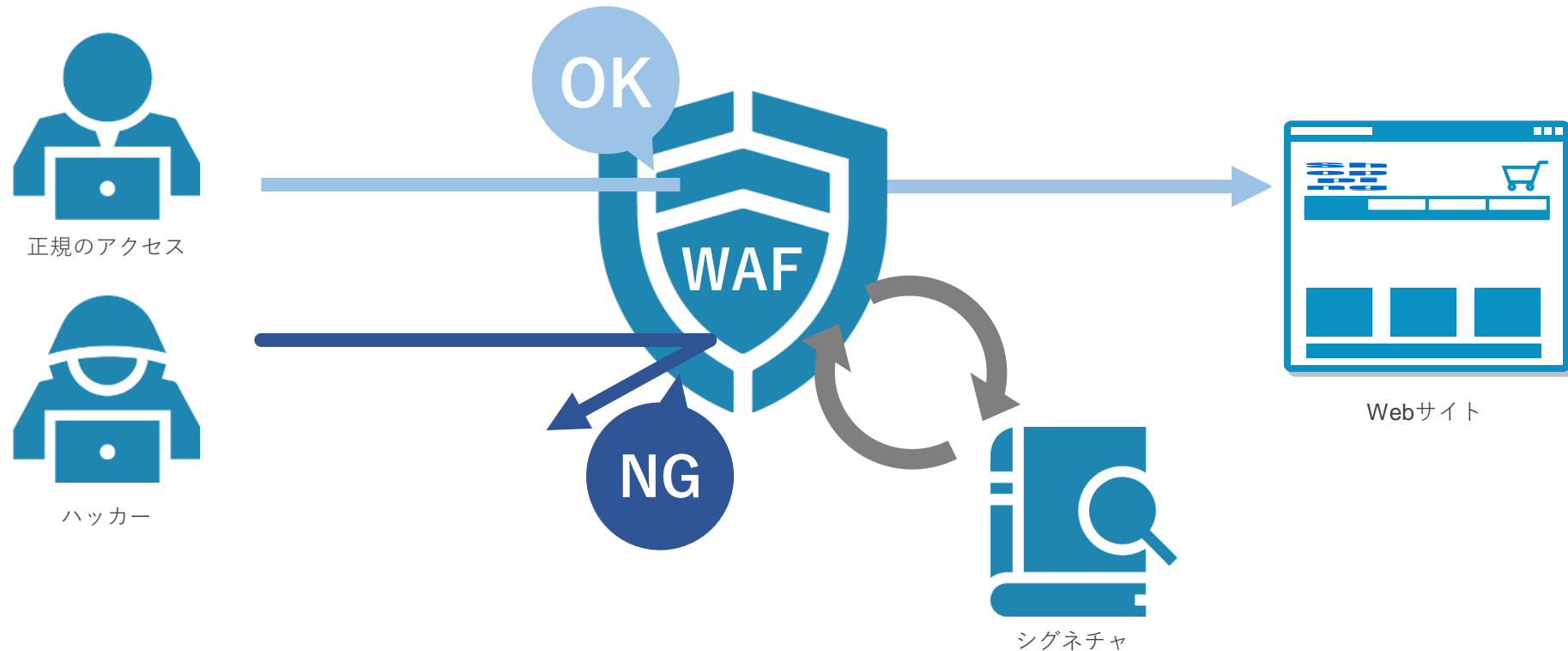
Webセキュリティにおける当社プロダクトの役割

- 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

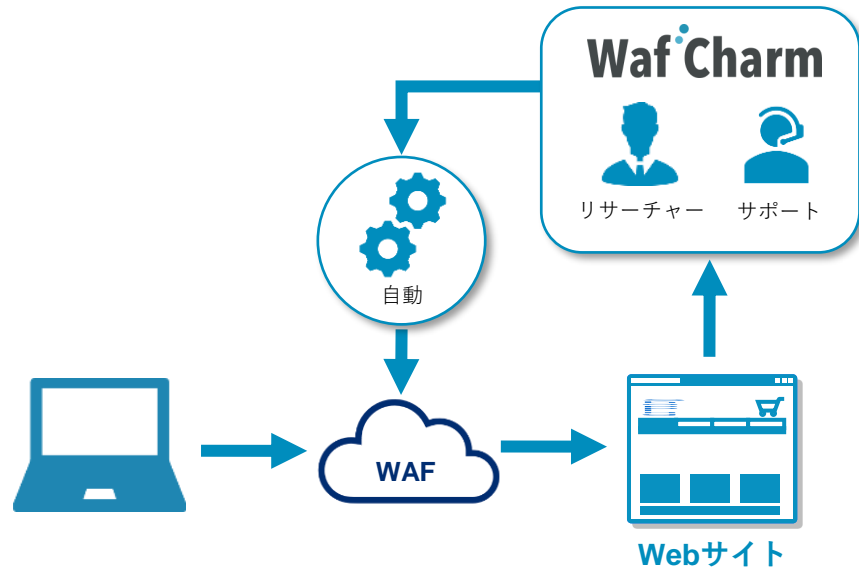


24時間365日の
日本語サポート

※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

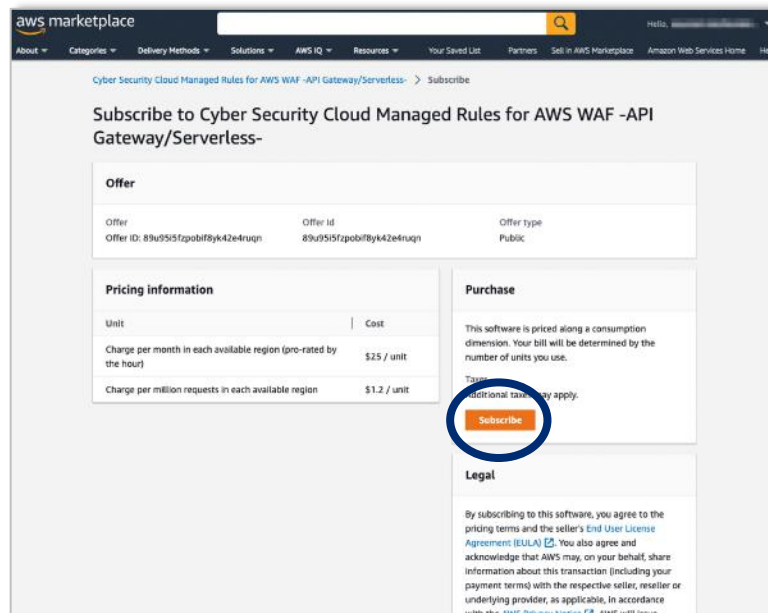
※1 日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2020年7月期_実績調査

※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



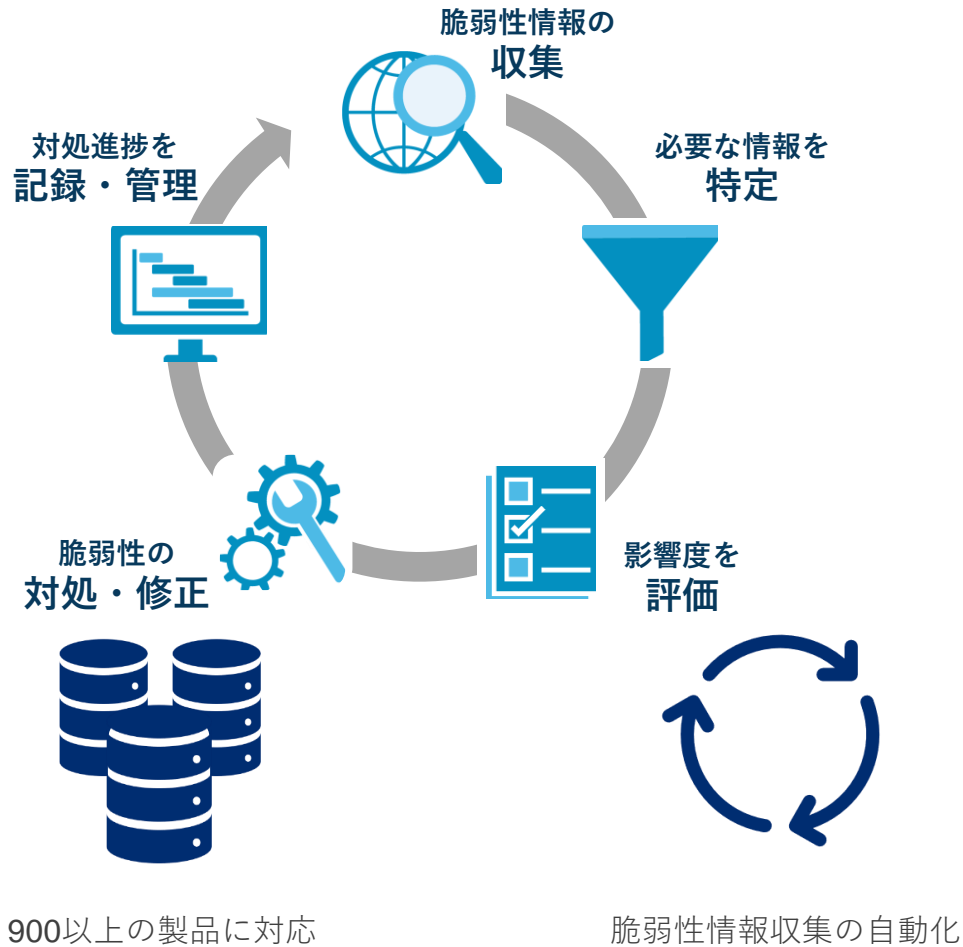
AWS Marketplace
Partner of the Year
受賞※2

※1 当社、Fortinet、F5 networks、Cloudblic、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

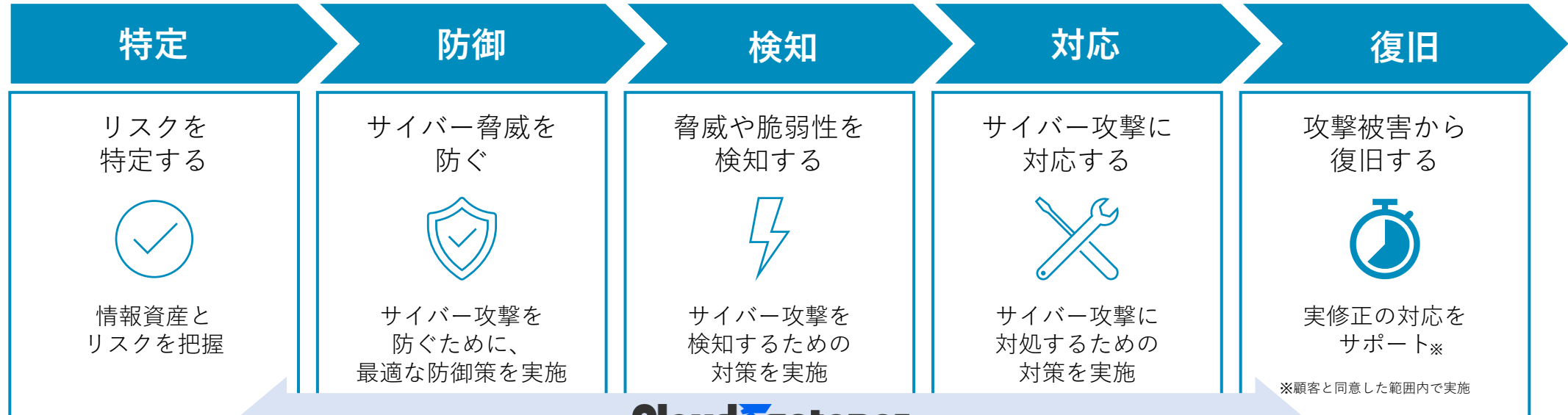


- ✓ 20年以上に渡る長い経験と実績※1
- ✓ 月額約30,000円～から利用可能※2
- ✓ ユーザーの半数以上が上場企業
- ✓ 約0.2%の低い解約率

※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

フルマネージドセキュリティサービス「CloudFastener（クラウドファスナー）」

- AWS・Microsoft Azure・Google Cloud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環境構築により、企業が抱えるセキュリティリスクを軽減



CloudFastener

特定から復旧までの全プロセスをワンストップで対応



3大クラウドプラットフォームに対応



セキュリティデータ・ログを24時間365日継続的にモニタリング



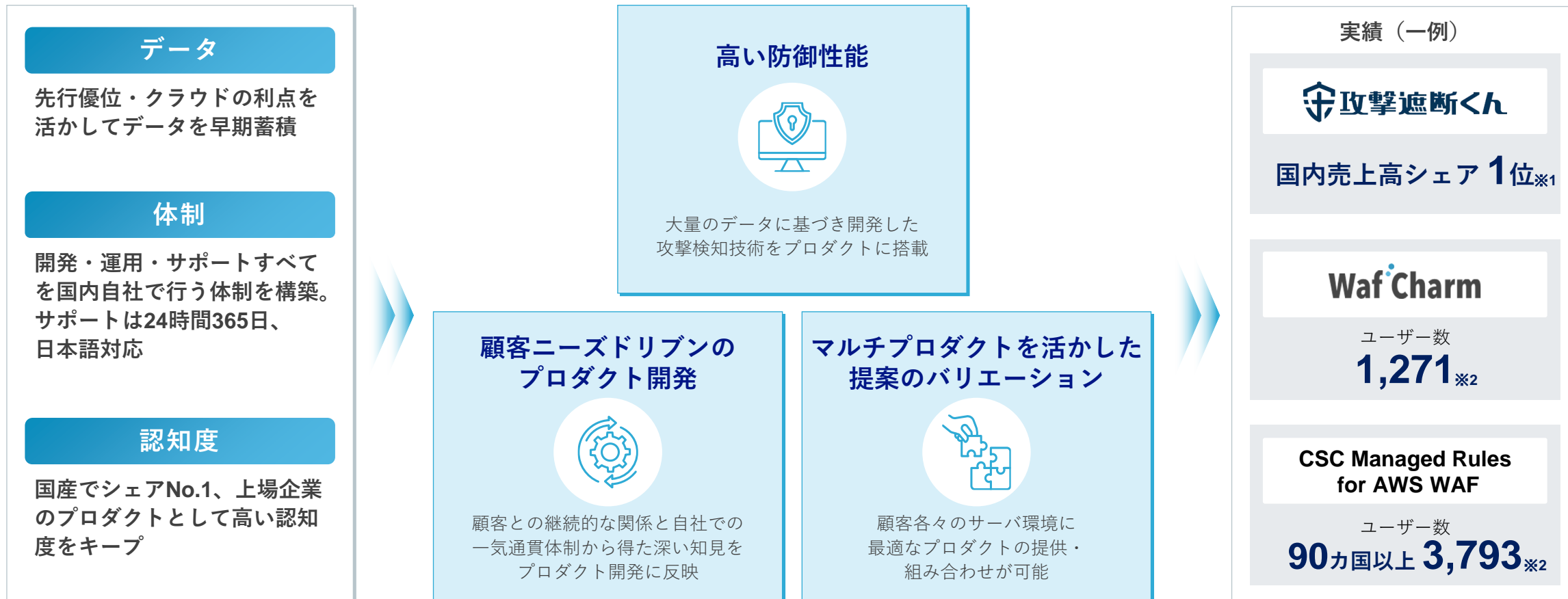
パブリッククラウドのアップデートに常に追従して対応



ソフトウェアと人材サービスをセットにして提供

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

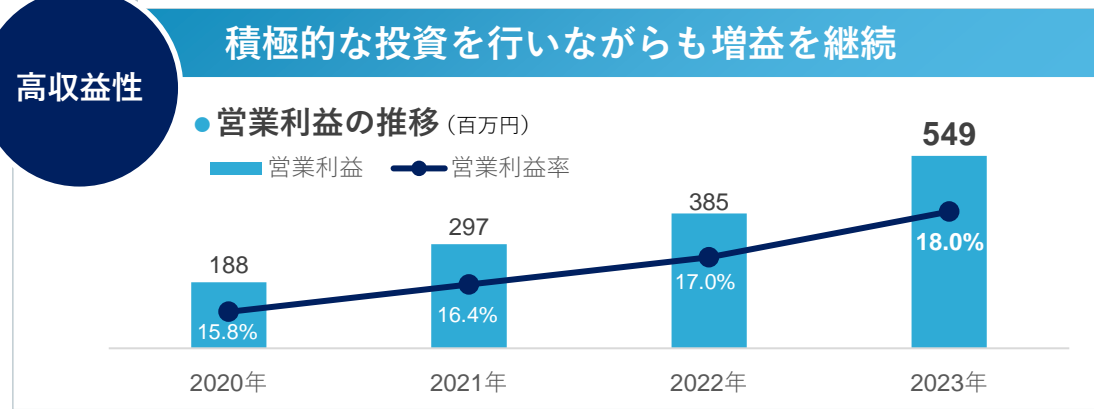
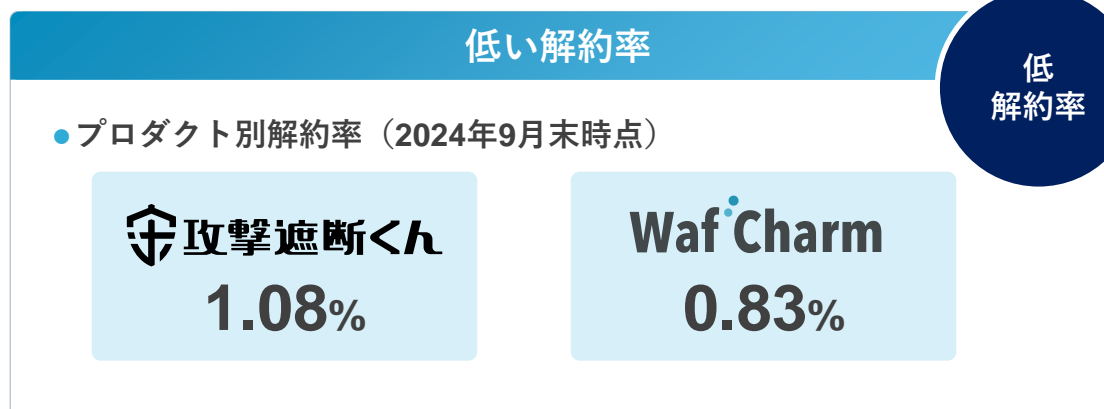
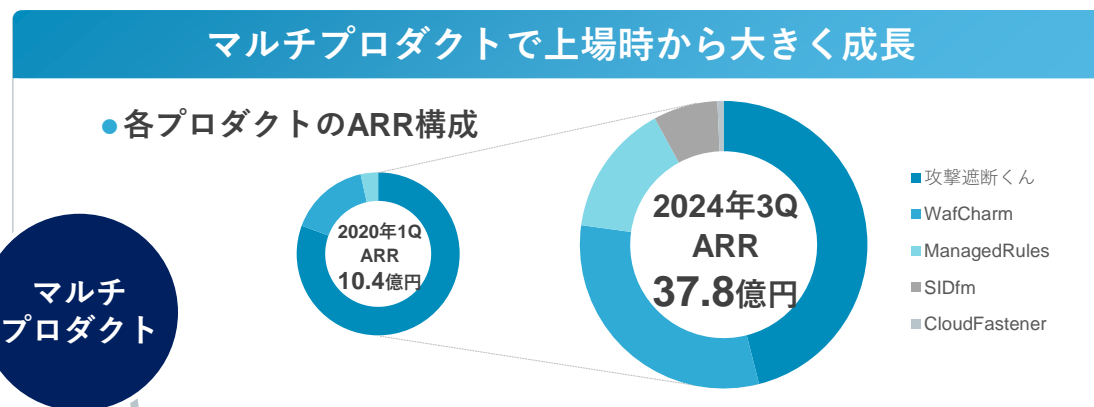
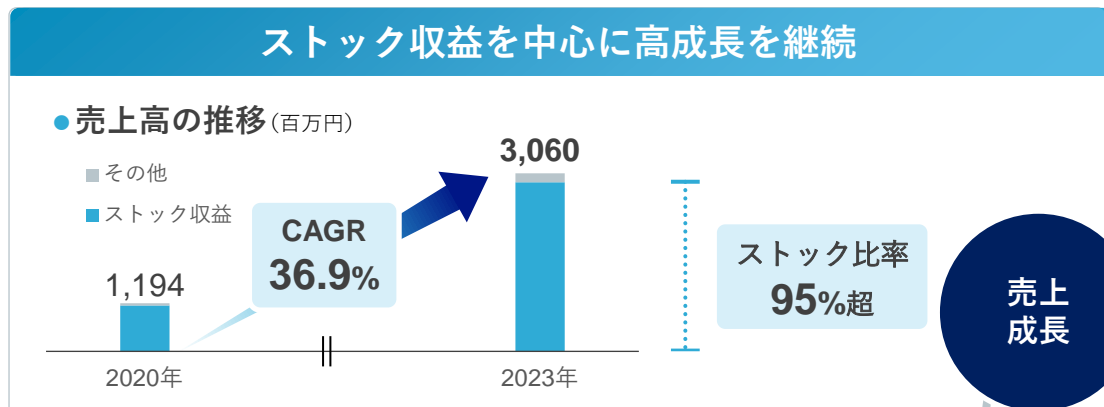


※1 デロイト トーマツ ミック経済研究所 「外部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2023 年度」

※2 2024年9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

SBI証券



IT・サービス



Inter Factory



Classi

FANCOM



メディア・
エンターテイメント



メーカー

Pioneer



交通・建設

ANA

子どもたちに開けるしごとを。

SHIMIZU CORPORATION
清水建設

人材

マイナビ



SB Human Capital

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

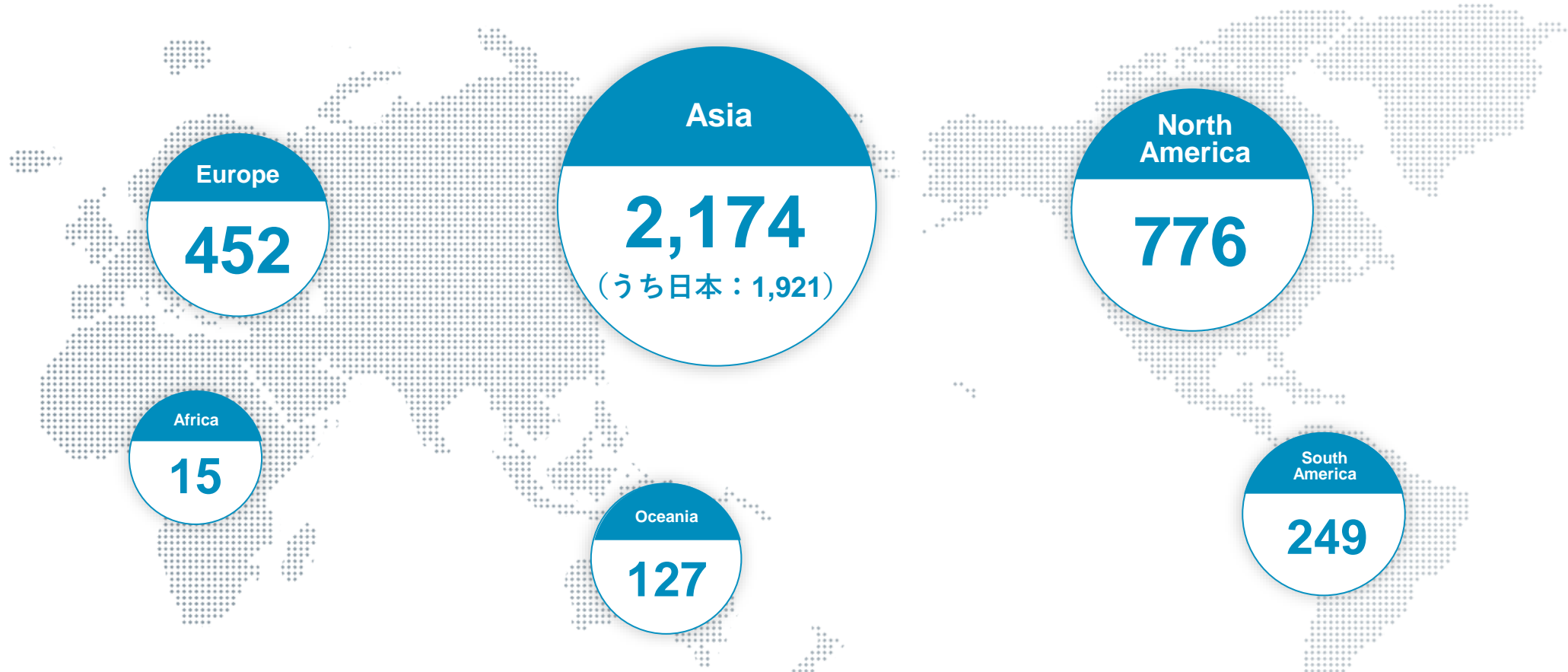
ITインフラ事業者・MSP※1

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、海外ユーザー数は全体の約半数を占める



合計：3,793ユーザー（2024年9月末時点）

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

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

※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」

※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)

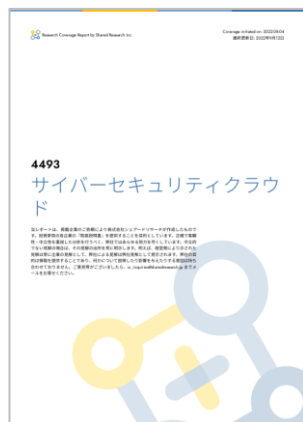
- **サイバーセキュリティの普及啓発活動**
 - 一般社団法人サイバーセキュリティ連盟の設立
- **地方創生への取り組み**
 - 企業版ふるさと納税による支援
- **ダイバーシティの推進**
 - 多国籍な人材の雇用
 - Cybersecurity Woman of Japanへの支援
- **社内外への教育機会の提供**
 - 社員：書籍購入補助
 - 学生：サイバーセキュリティ講義の開催



G (ガバナンス)

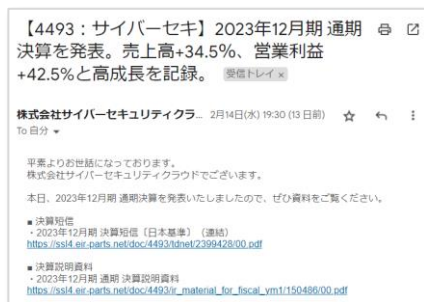
- **リスクコンプライアンス委員会の設置**
- **情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) の認証取得**
- **リスク対応への社内の仕組みづくり**
 - 内部通報窓口
 - ハラスメント研修

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