

# 2024年12月期 通期 決算説明資料 (事業計画及び成長可能性に関する事項)

CYBER SECURITY CLOUD

# 目次

CONTENTS

I	2024年12月期 通期 決算概要	4
II	2024年12月期 通期トピックス	17
III	直近のM&A及び今後のM&A戦略	23
IV	2022～2025年の成長戦略および2025年12月期 通期業績予想	26
V	当社を取り巻く事業環境	41
VI	会社概要	47

## 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**100**カ国以上での  
利用実績



# I 2024年12月期 通期 決算概要

売上高 (通期)

P6

38.5億円

前年同期比：+26.0%

ARR (年間経常収益)

P7

40.9億円

前年同期比：+24.6%

営業利益 (通期)

P6

7.7億円

前年同期比：+40.7%

解約率

P8

🛡️ 攻撃遮断くん 1.10%

Waf Charm 0.83%

## 業績の概況

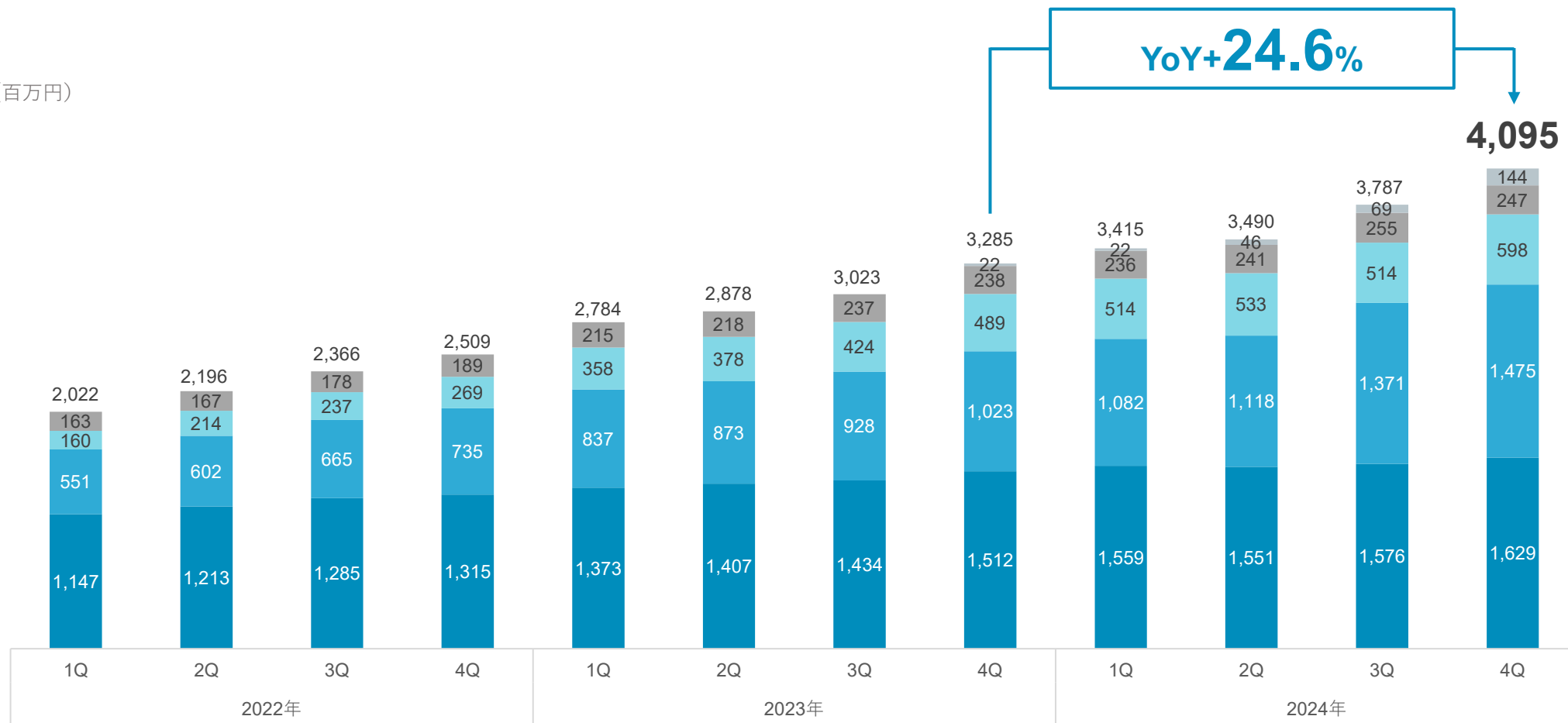
- 売上高は前年同期比+26.0%、営業利益は+40.7%を記録。2024年11月に修正した連結業績予想を上回って着地
- 通期の営業利益率は上場来最高となる20%を超え、安定的に利益を確保しながら成長を継続

(百万円)	(連結) 2023年12月期 通期	(連結) 2024年12月期 通期	前年同期比	(連結) 2024年12月期 予想	達成率
売上高	3,060	3,857	26.0%	3,800	101.5%
売上総利益	2,135	2,520	18.0%	—	—
営業利益	549	773	40.7%	700	110.5%
営業利益率 (%)	18.0%	20.1%	+2.1pt	18.4%	—
経常利益	559	832	48.8%	700	119.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	427	575	34.6%	471	122.1%

# ARRの推移

- 2024年4Qの新規受注額が四半期比較で過去最高を記録したことにより、ARRは前年同期比で+24.6%を記録
- WafCharmの価格改定※やCloudFastenerの新規顧客獲得等が大きく貢献

(百万円)



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

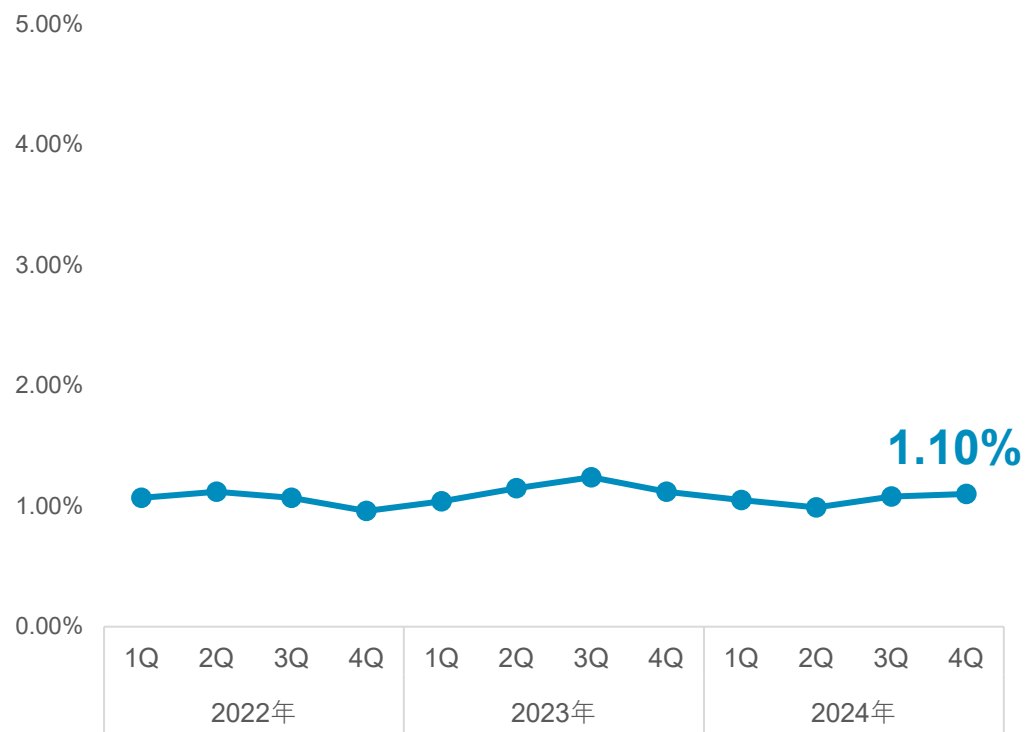
※ 2023年5月31日までに契約した顧客に対して2024年8月より実施

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

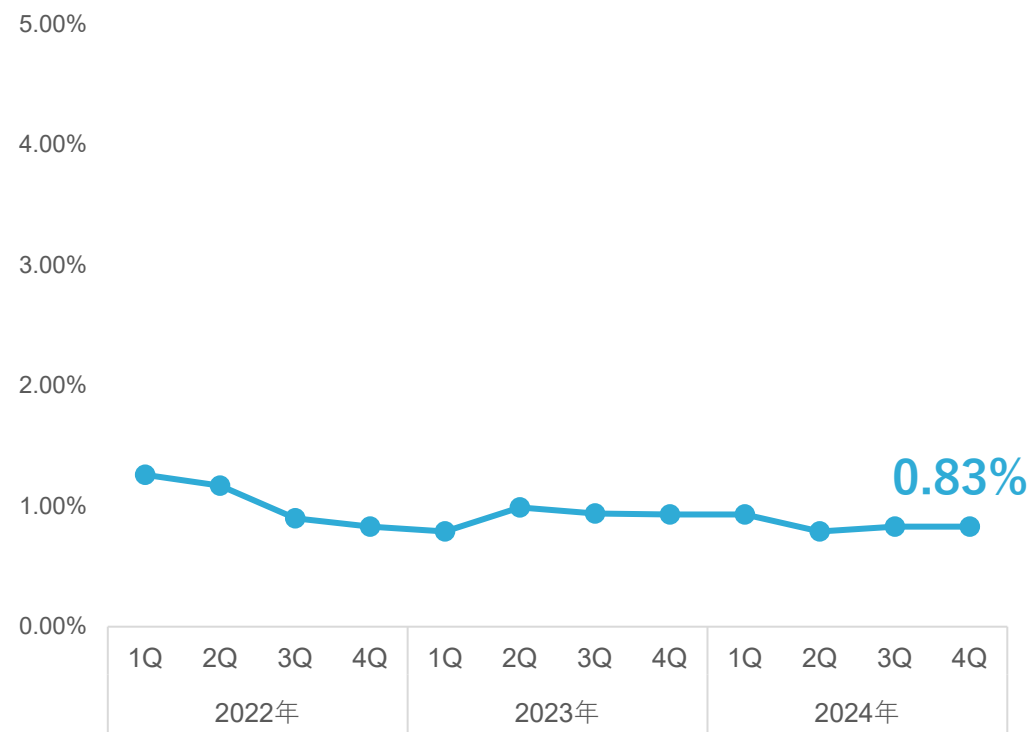
# 攻撃遮断くんとWafCharmの解約率

- 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

## 攻撃遮断くんの解約率 ※1



## WafCharmの解約率 ※2

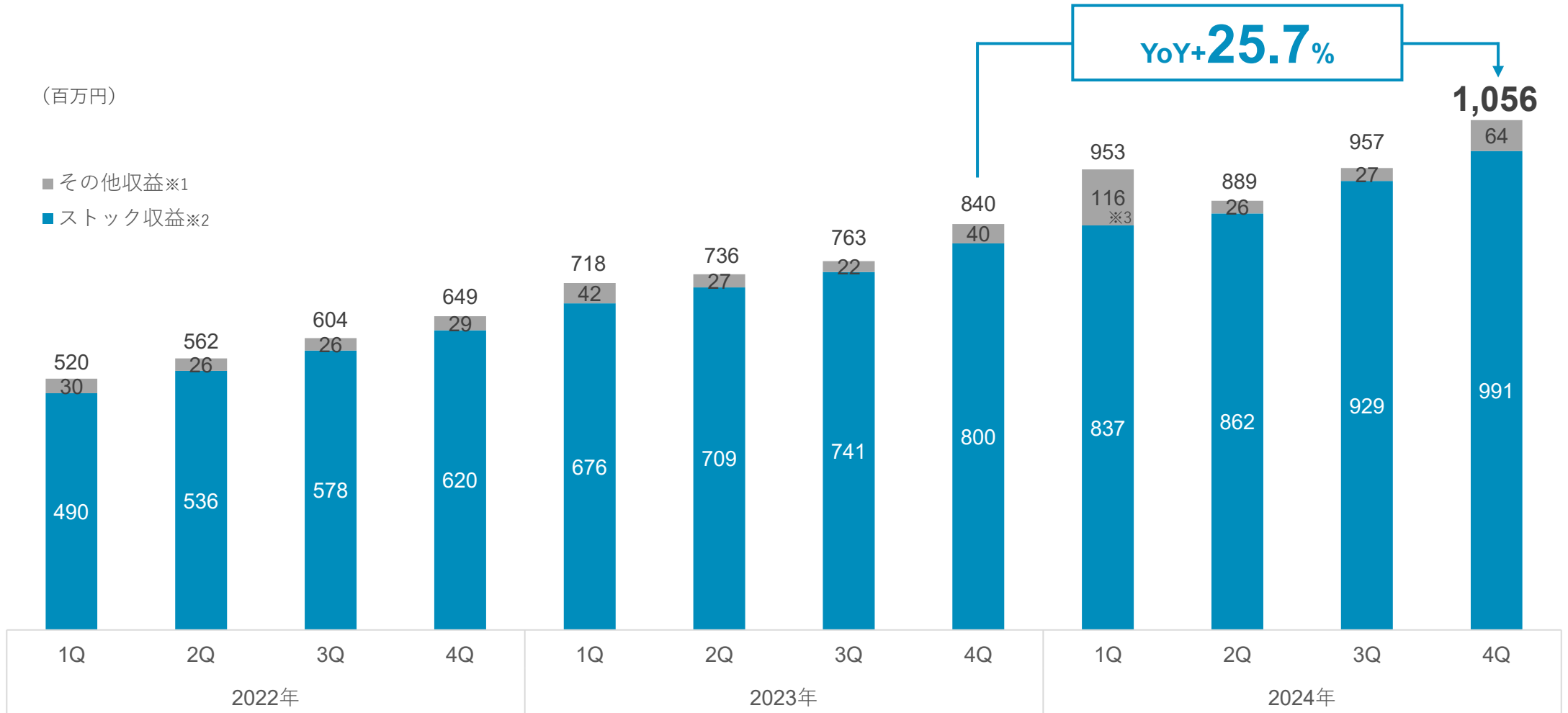


※1 MRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに作成。MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除すことで計算される解約率  
※2 ユーザー数の月次平均解約率（当月に課金終了したユーザー数 ÷ 前月末時点の課金ユーザー数）をもとに作成



# 売上高の推移

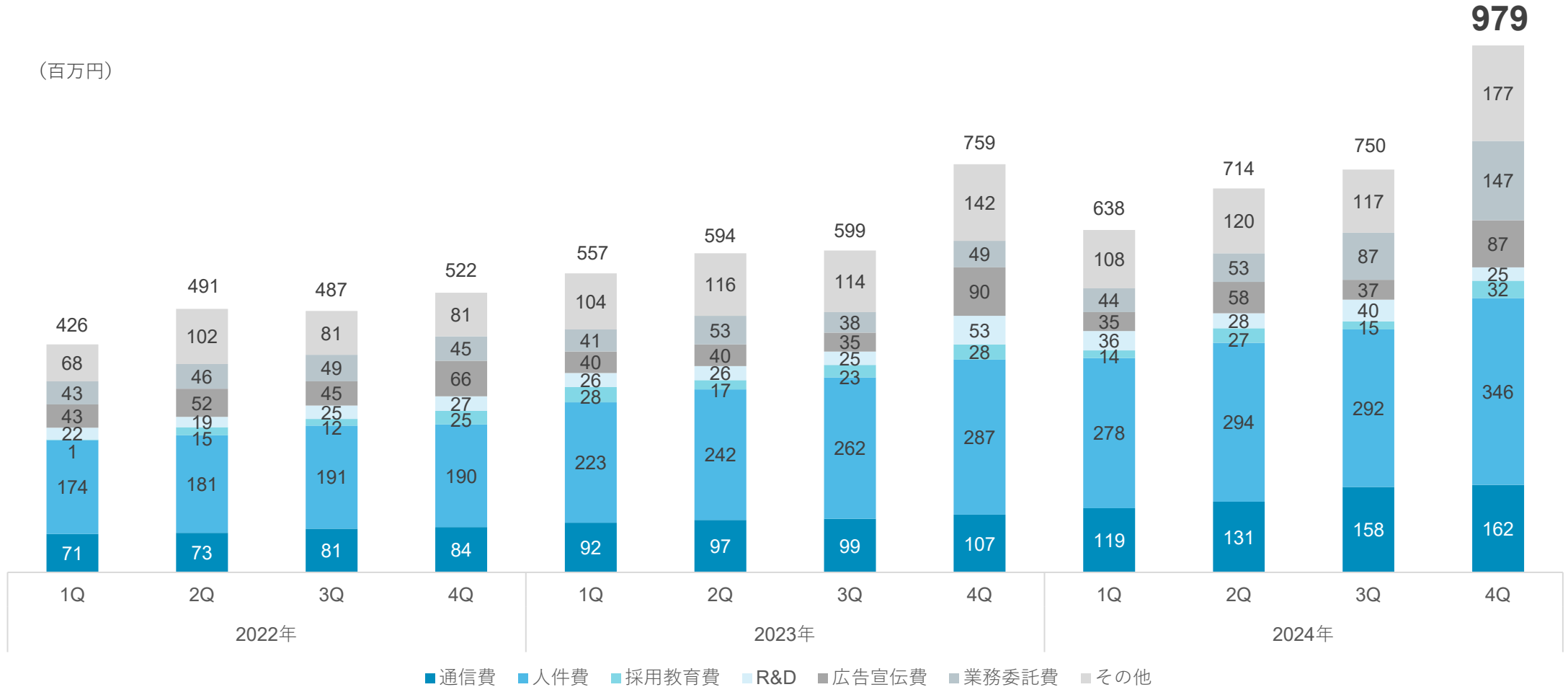
- ストック収益が大幅に増加した結果、四半期売上高は10億円を突破
- 2024年12月期の米ドル売上高は約382万ドル（前年同期比+33.4%）を記録したことに加え、円安効果により売上高の増加に貢献



※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

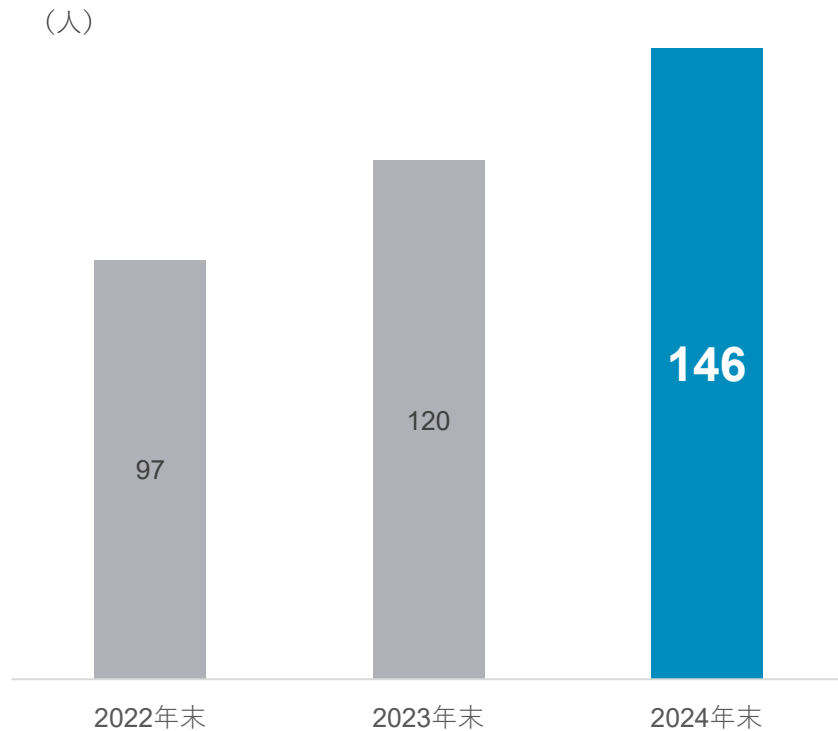
- 人員の順調な増加および決算賞与の支給により人件費が上昇、合わせて増員を見据えたオフィスへの先行投資も実施
- 米国での展示会「AWS re:Invent 2024」への出展に伴い、広告宣伝費が増加



# サイバーセキュリティクラウドの成長を支える従業員

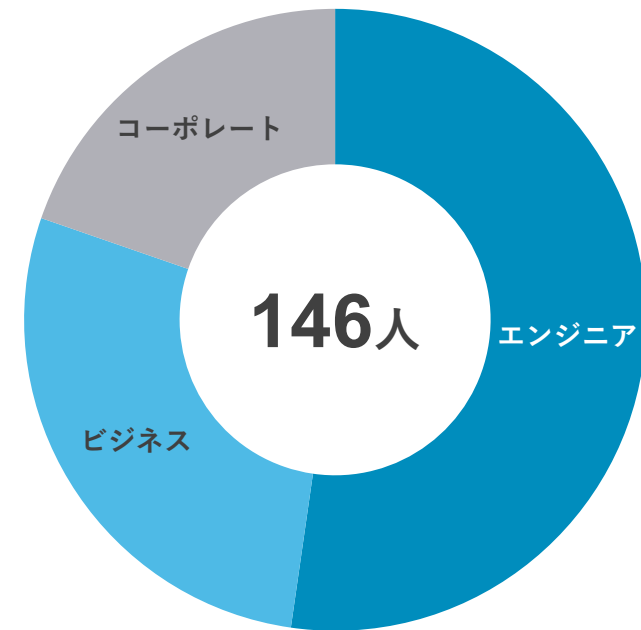
- 4Qに株式会社ジェネレーティブテクノロジーを新設したことにより、人員数は前年同期比+26名と大きく増加
- 2025年4月に新たな新卒社員入社（新卒第2期生）も控え、経験豊富な中途社員とともに更なる飛躍を目指す

## 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年末 人員構成



- 2021年に発表した2025年の成長戦略が最終年度を迎え、財務目標達成の見通しが立ったため、株主還元方針を変更
- 今後も成長投資とのバランスを鑑みながら、連続増配による株主還元を目指す

## これまでの株主還元方針

配当については、内部留保の確保とのバランスを考慮したうえで実施していくことを基本方針とし、当面は内部留保を優先させる方針  
配当実施の可能性及びその実施時期等については未定。

## 新たな株主還元方針

成長投資とのバランスを検討しながら、**安定的な配当**を継続し、**連続増配**を目指す。  
株価水準に応じ、自社株買いも柔軟に検討。

## 剰余金の配当（初配）実施と来期の配当予想

- 2024年12月期末の営業利益率が20%超を記録し、2025年に向けた成長戦略の財務目標達成の目途が立ったことから、初配を実施
- 連続増配を目指し、2025年12月期の1株当たり配当金は5.0円に増配予定

基準日	2023年 12月31日	2024年 12月31日	2025年 12月31日
1株当たり 配当金	0円	3.0円 <b>初配</b>	5.0円 <b>増配 (予定)</b>
配当金総額	—	27百万円	45百万円

事業成長への投資と株主還元のバランスを鑑みながら、株主還元の充実を目指す



# (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	4Q	
	ARR (百万円) <sup>※1</sup>	1,373	1,407	1,434	1,512	1,559	1,551	1,576	1,629	+7.7%
	利用企業数 (社)	1,217	1,237	1,241	1,270	1,292	1,278	1,271	1,297	+2.1%
	解約率 (%) <sup>※2</sup>	1.04	1.15	1.24	1.12	1.05	0.99	1.08	1.10	-0.02pt
	ARR (百万円)	837	873	928	1,023	1,082	1,118	1,371	1,475	+44.3%
	ユーザー数	1,089	1,147	1,190	1,230	1,236	1,232	1,271	1,288	+4.7%
	解約率 (%) <sup>※3</sup>	0.79	0.99	0.94	0.93	0.93	0.79	0.83	0.83	-0.10pt
	ARR (百万円)	358	378	424	489	514	533	514	598	+22.3%
	ユーザー数	3,273	3,377	3,476	3,593	3,639	3,716	3,793	3,841	+6.9%
	ARR (百万円)	215	218	237	238	236	241	255	247	+4.0%
	ユーザー数	176	179	186	187	200	204	215	217	+16.0%
	ARR (百万円)	-	-	-	22	22	46	69	144	+531.9%
<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>3,787</b>	<b>4,095</b>	<b>+24.6%</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	連結 4Q
売上高	523	563	604	649	719	736	764	840	953	889	957	1,056
売上原価	154	161	183	187	227	219	232	245	263	294	346	433
売上総利益	369	401	421	462	491	516	531	595	690	595	611	623
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%	59.0%
販管費及び 一般管理費	272	329	304	334	329	374	366	514	375	420	404	546
営業利益	97	71	117	127	162	142	164	80	315	174	207	76
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%	7.2%
経常利益	100	53	146	119	162	159	175	62	342	206	149	134
親会社株主に帰属 する当期純利益	72	59	84	88	110	109	120	86	235	137	98	103

# (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 通期
	単体	連結	連結
流動資産	1,621	2,146	2,212
固定資産	536	634	804
資産合計	2,157	2,781	3,016
流動負債	663	866	1,020
固定負債	184	91	290
負債合計	848	958	1,310
純資産	1,309	1,822	1,706
負債・純資産合計	2,157	2,781	3,016

(百万円)	2023年 通期	2024年 通期
	連結	連結
営業活動による キャッシュフロー	578	633
投資活動による キャッシュフロー	-106	-175
財務活動による キャッシュフロー	-93	-595
現金及び現金同等物の 増減額	390	-87
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	-
現金及び現金同等物の 期末残高	1,754	1,667

# II

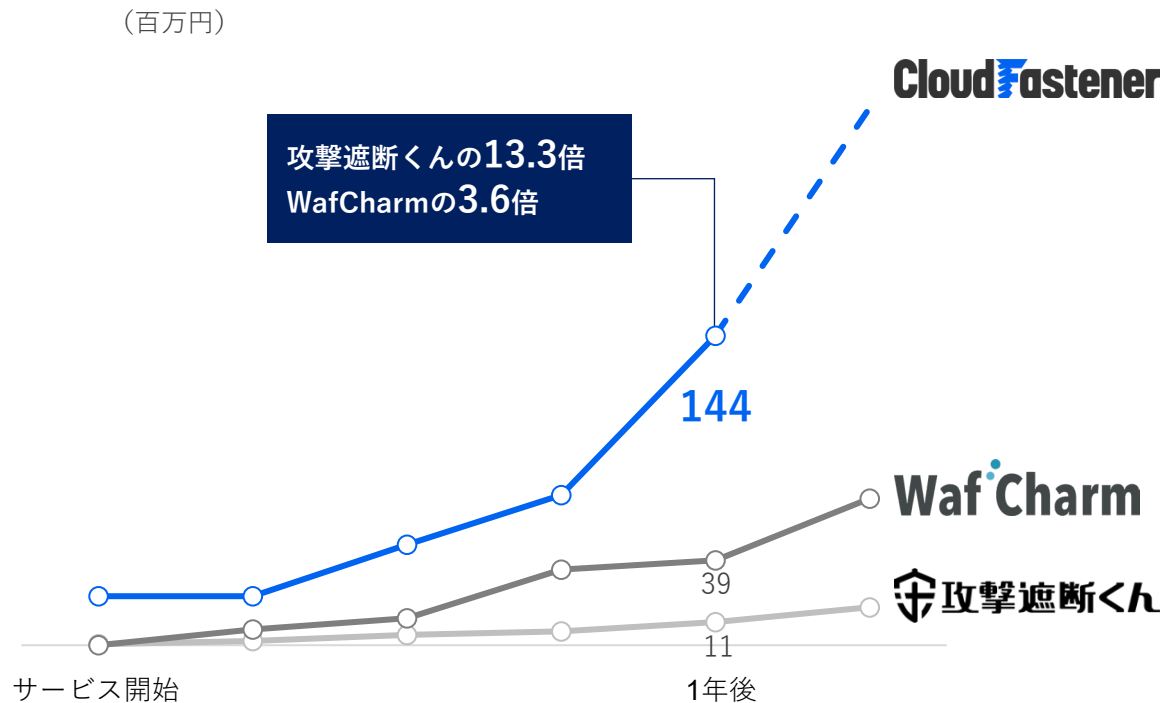
## 2024年12月期 通期 トピックス



# サービス開始から急成長を続けるCloudFastener

- CloudFastenerの成長が加速し、サービスの提供開始から1年時点のARRは、攻撃遮断くんの13.3倍、WafCharmの3.6倍の144百万円を記録
- 攻撃遮断くんやWafCharmの既存顧客中心の販売に加え、2025年は更なる投資により新規顧客の獲得を目指す

## 主要プロダクトリリース直後のARR推移



2024年

既存顧客へのクロスセルを中心に  
直販チャンネルを通じて販売

2025年

大規模マーケティングによる認知向上や  
販売パートナーを活用したセールスを強化  
(P19~20に記載)



## CloudFastenerにおいて大規模なデジタルマーケティング投資を実施

- CloudFastenerの成長を加速させるべく、2025年2月より大規模Webマーケティングを実施
- 既存顧客に対するクロスセルを継続しながら、クラウドセキュリティに課題を抱える新規顧客へのアプローチを強化



<https://www.youtube.com/watch?v=llzbpvwT3Tc>

経営者、エンジニア、クラウドセキュリティに関心を持つ潜在層に対する認知拡大を目指す

# 米国で新たなパートナーシップ締結およびCloudFastenerの第1号グローバルユーザーの獲得



- グローバルにおける初のCloudFastenerの販売パートナー契約をCStream, Inc.と締結
- CStream, Inc.とのパートナーシップ締結を起点に、米国の医療系IT企業FinMed Corp.へのCloudFastener導入が決定

## CloudFastenerの販売パートナー契約を締結



- AWSセキュリティに対する深い知見
- クラウド環境においてセキュアに構築から運用までのサービスを提供

協業・相互送客



- 元AWS社員によって設立
- 米国の厳しいコンプライアンスに準拠したサービスを提供

## CloudFastenerの第1号グローバルユーザーが誕生



医療機関の業務効率化や収益改善を支援するサービスを展開

従来からWafCharmを利用しており  
コンプライアンスの準拠に伴うセキュリティ強化に向けて  
CloudFastener導入が決定し、2025年1Qから課金開始予定

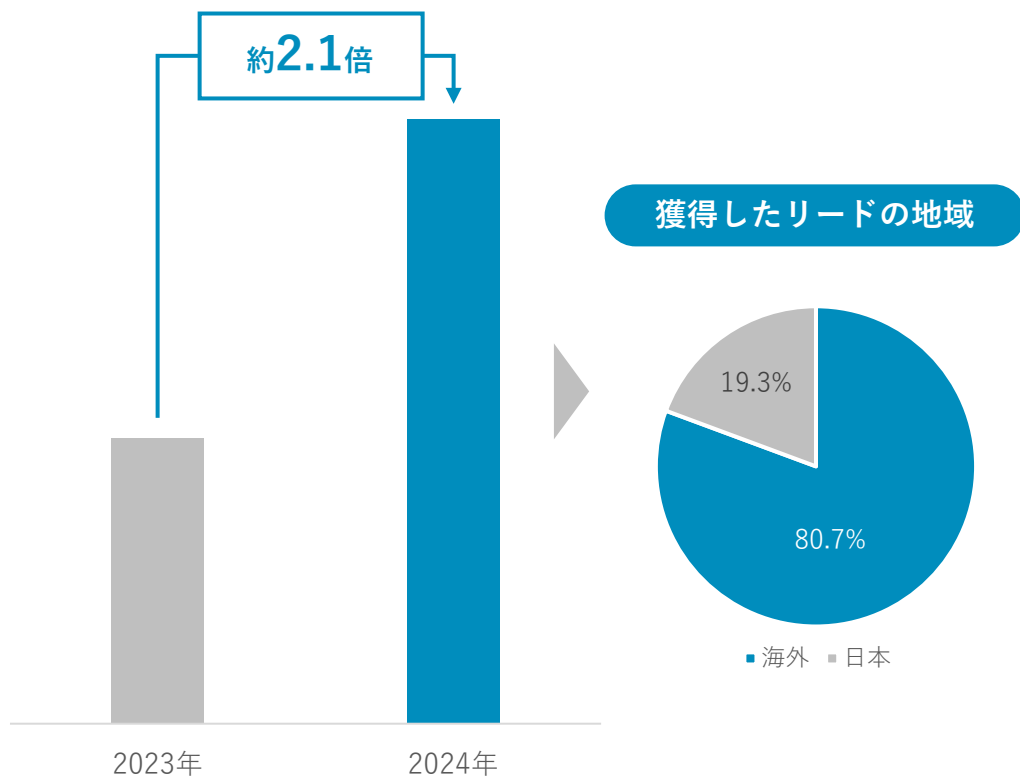
パートナーシップを起点とした顧客獲得を加速させる



# ラスベガスで開催された「AWS re:Invent 2024」に2年連続で出展

- 日本のソフトウェアベンダーとして唯一「AWS re:Invent 2024」※1に出展し、昨年比で2倍超のリードを獲得
- AWS GameDay※2において第2位の実績を残し、世界トップクラスの技術力を誇示

## 前回以上に多くのリードを獲得



## 世界第2位の実績を獲得



AWS GameDayにおいて、DDoS攻撃によって発生する問題を迅速かつ正確に解決するイベントに参加

※1 2024年12月2日～6日に開催され、6万人以上が参加したAWS最大の年次カンファレンス  
※2 AWS ソリューションを利用して現実世界の技術的問題を解決するゲーム型学習イベント

# 海外イベントで獲得したWafCharmのグローバルユーザーが大口顧客に成長

- 2024年6月にアメリカの展示会を通じて顧客化した南米フィンテック企業が、約半年間でトップクラスの課金ユーザーに成長
- グローバルWAF競合からのリプレイスを実現し、同様の課題を抱える企業に対するアプローチを強化

2024年3Q

南米フィンテック企業が利用開始

アメリカの大手競合サービスを利用していたが  
当社サービスの品質や価格を評価され  
一部システムにおいてWafCharmの導入を開始

平均顧客単価の約6.7倍の契約を獲得

2024年4Q

利用範囲の拡大

WafCharmの有用性が実証され  
全システムの導入に向けて利用が拡大中

契約から3ヵ月で顧客単価が倍増

システム運用を担う同国内の大手MSP※からも高評価を得ており、同国内での更なる販売連携について協議中

※ MSP（マネージドサービスプロバイダー）は、お客様が利用しているコンピューターやネットワークなどシステムの運用・保守・監視サービスを提供する事業者のこと

# III 直近のM&A及び今後のM&A戦略



# 株式会社DataSignの株式取得（100%子会社化）

- プライバシー領域に強みを持つ株式会社DataSignの全株式を、総額4.5億円で取得することを決議
- セキュリティとプライバシーを一貫して提供することで、企業のプライバシー保護に関する透明性向上やガバナンス強化を支援

会社名	株式会社DataSign
代表者	代表取締役社長 太田祐一
設立	2016年9月
資本金	86,000千円
主な事業内容	・ 同意管理ツール「webtru」 ・ プライバシー保護アプリ「Bunsin」 ・ R&D事業
取得日	2025年2月28日（予定）



代表取締役社長  
太田 祐一



## 【経歴】

- 一般社団法人MyDataJapan 常務理事
- デジタル庁 Trusted Web推進協議会 委員
- 経済産業省 Web3・ブロックチェーンを活用したデジタル公共財等構築実証事業 アドバイザリーボードメンバー
- 総務省 ICTサービスの利用環境の整備に関する研究会 利用者情報に関するワーキンググループ 構成員

## 株式取得の目的

### 1.セキュリティとプライバシーの統合を求める市場ニーズへの対応

- ✓ データ保護関連法規制への準拠を実現する統合セキュリティソリューション需要の高まりに対応
- ✓ 企業が管理するデータプライバシー保護を強化することで、透明性の向上やガバナンスの強化を支援

### 2.技術統合による競争優位性の向上

- ✓ Web サイトのセキュリティに、訪問者のプライバシー秘匿技術を追加することで、安全性とさらなる安心感を提供
- ✓ MSS事業(CloudFastener)において、セキュリティとプライバシーのベストプラクティスを提案・提供

### 3.成長市場での収益機会拡大

- ✓ 急成長するプライバシーテック市場において、SaaS型サービスによる新規かつ安定的な収益源を確保
- ✓ データプライバシーの深い知見を持つ太田氏とともに、安全で効率的なデータ利活用サービスの開発を推進

- これまでに累計3件のM&Aを実施。中長期の成長を見据え、M&Aによるグロースを戦略のひとつに追加
- クラウド及びサイバーセキュリティそれぞれの領域を軸に、構築から運用までターゲットを拡げ、引き続き積極的に検討を進める



# IV 2022～2025年の成長戦略および 2025年12月期 通期業績予想

## 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



「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

※一部改訂



財務目標として、**売上高50億円、営業利益10億円**を目指す

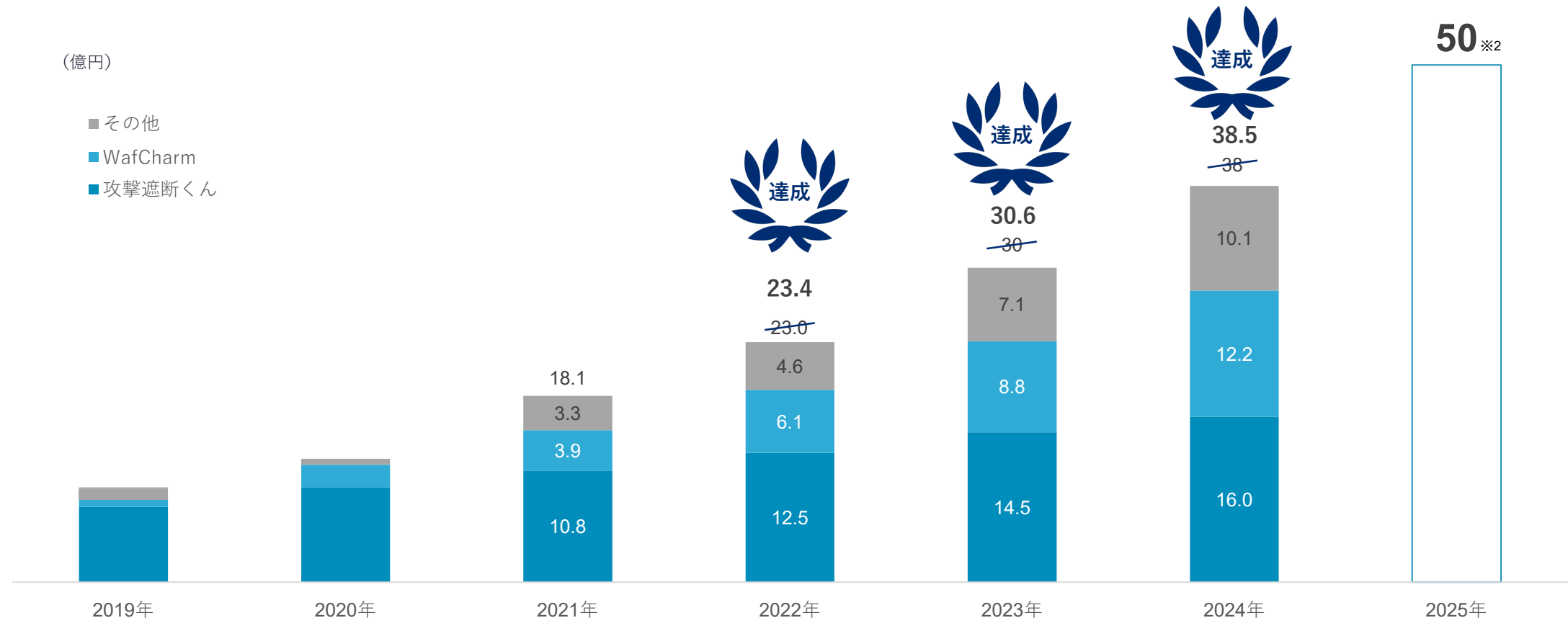


グローバル展開を加速させ、**海外売上比率を10%に引き上げる**

※ 社数に拘らず、1社あたりの単価（ARPU）を意識した営業活動を展開

# 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、Managed RulesおよびCloudFastenerを合算して海外売上高比率10%超<sup>※1</sup>を狙う



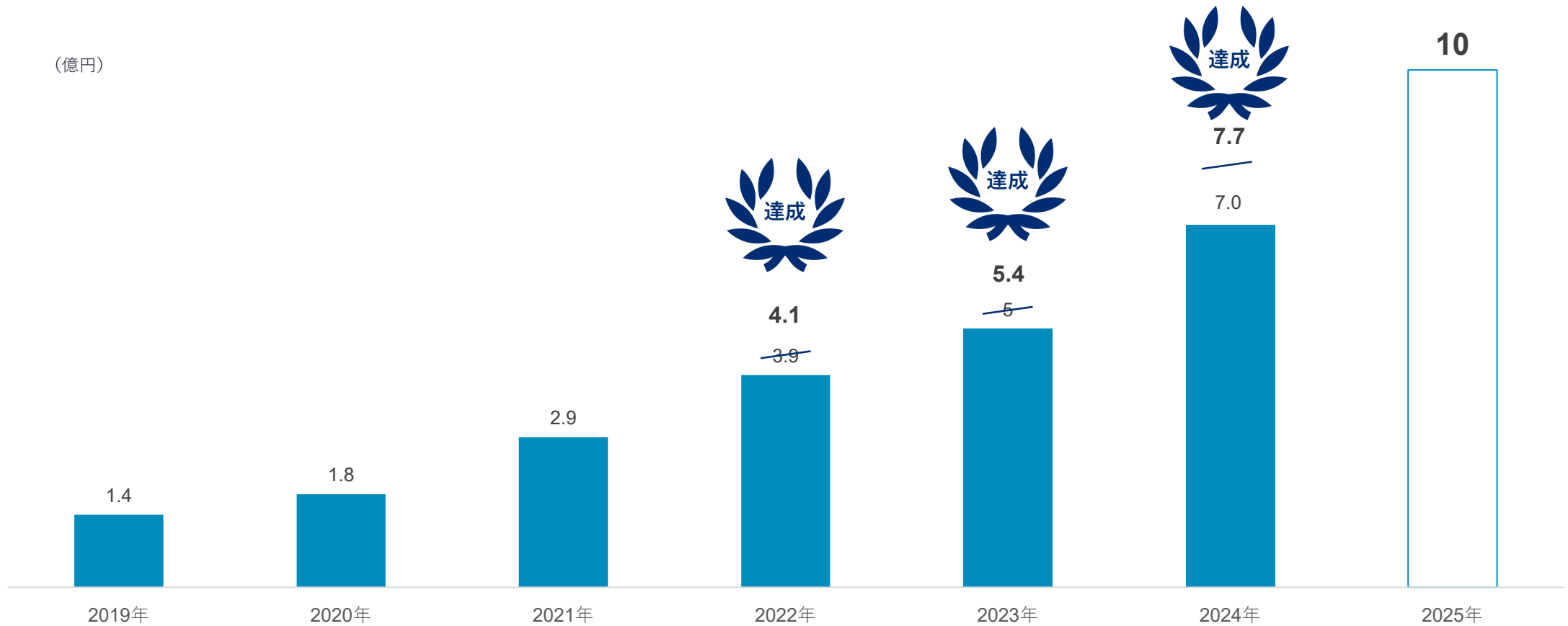
※1 AWS関連サービス（WafCharm、Managed Rules、CloudFastener）における海外売上高5億円以上を目指す

※2 2024年までの実績を踏まえて、売上高については合計で50億円を目指す方針に変更



## 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に向けて、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



- 2025年の財務目標達成に向けて、着実に重点施策を実行

## 重点施策の振り返り

### 重点施策①

大手顧客への  
価値提供強化

- ✓ 各プロダクトのクロスセルが進み、複数プロダクトによる提供価値拡大
- ✓ CloudFastenerの導入加速により、サービス提供開始から約1年間でARRが約1.4億円を記録
- ✓ 下期にかけて営業体制を強化したことにより、全社ARR増加額は過去最高を記録

### 重点施策②

AWS経済圏での  
グローバル展開強化

- ✓ 国内外でAWS主催のイベントに4回出展し、当社の認知度を拡大
- ✓ WafCharmの大口顧客（南米のフィンテック企業）を獲得
- ✓ AWS Marketplace経由で獲得したユーザー数は前年同期比3.3倍、ARRは約4.5倍を記録
- ✓ APACでの事業拡大を目指すべく、シンガポール拠点を新たに設立

### 重点施策③

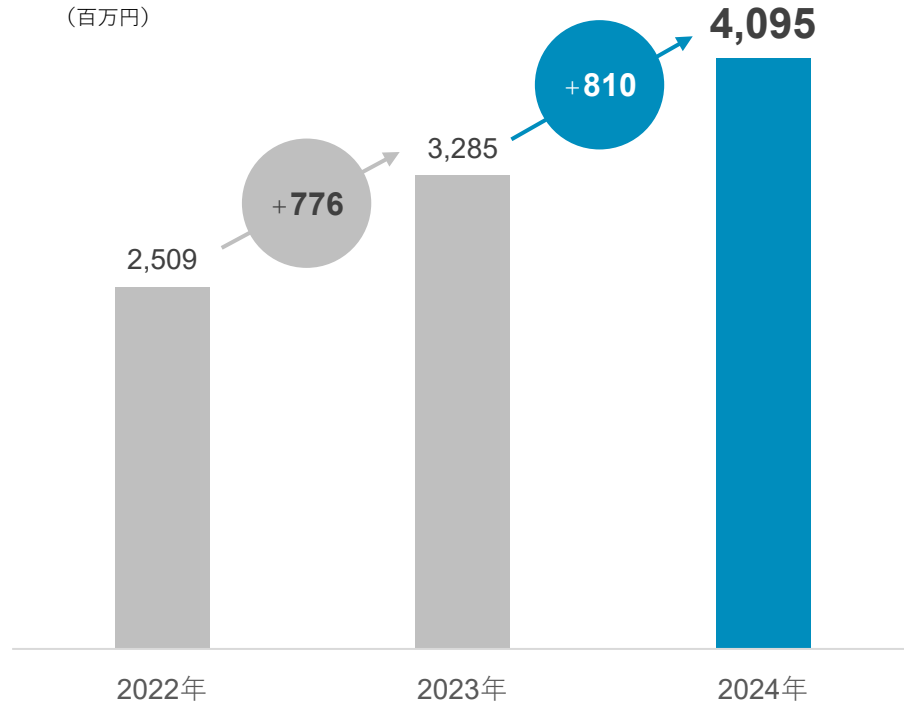
サービスライン  
ナップの増強

- ✓ CloudFastenerが世界3大クラウドプラットフォームに対応
- ✓ sasanka、API診断、WAAP等、API関連サービスの提供を開始
- ✓ 株式会社ジェネレーティブテクノロジーを新設し、クラウド環境の構築支援まで領域を拡大

# 2024年度の振り返り：【重点施策①】大手顧客への価値提供強化

- 下期に営業体制を強化したことにより、新規受注金額およびARRの増加幅は過去最高を記録
- 既存プロダクトのユーザーに対するクロスセルにより、CloudFastener導入ユーザーが拡大

## 過去最高のARR増加幅を記録



## CloudFastener導入企業例



# 2024年度の振り返り：【重点施策②】AWS経済圏でのグローバル展開を強化

- グローバルカンファレンスへの出展を強化し、AWSコミュニティにおける当社の認知向上に注力
- 技術力や販売実績が評価され、数多くの認定を取得し信頼性が向上

	2022年	2023年	2024年
当社のアクション	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ WafCharm for AWS Marketplaceをリリース</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ CloudFastenerをリリース</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ CloudFastenerをAWS Marketplaceで提供開始</li> </ul>
出展した主要カンファレンス		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「AWS Summit Tokyo 2024」</li> <li>■ 「AWS re:Invent 2023」</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「AWS Summit Los Angeles 2024」</li> <li>■ 「AWS re:Inforce 2024」</li> <li>■ 「AWS Summit Japan 2024」</li> <li>■ 「AWS re:Invent 2024」</li> </ul>
取得した認定	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Marketplace Partner of the Year</li> <li>■ AWS FTR※1 (WafCharm、Managed Rules)</li> <li>■ AWS ISV Accelerateプログラム※2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ AWSパートナーパスソフトウェアパス部門最上位ステージ</li> <li>■ AWS WAF Ready Program※3 ローンチパートナー (WafCharm、Managed Rules)</li> <li>■ AWS FTR (CloudFastener)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Amazon Security Lake※4 サブスクライバーパートナー</li> <li>■ Amazon Security Lake Ready※5</li> </ul>

※1 AWS上でSaaSやパッケージ等を稼働させているAWSパートナーのソリューションや製品におけるリスクを検証する技術的レビュー

※2 プログラムに参加する独立系ソフトウェアベンダー (ISV) と AWS社による共同販売プログラム

※3 AWS WAFと併せて使用可能なソフトウェアソリューションを提供するパートナーを選定し、広報活動を行うためのプログラム

※4 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

※5 Amazon Security Lakeと連携するソフトウェアソリューションを持つAWSパートナーとしての認定

## 2024年度の振り返り：【重点施策③】 サービスラインナップの増強

- CloudFastenerの3大クラウドプラットフォームへの対応や、API保護領域まで事業を拡大
- 2024年10月にジェネレーティブテクノロジー社を子会社として設立し、クラウド環境の開発・支援サービスを開始

システムを  
「セキュアに作る」

セキュアなプロダクト開発および  
クラウド環境構築支援サービス



GENERATIVE TECHNOLOGY



システムを  
「セキュアにする」

攻撃遮断くん

CSC Managed Rules  
for AWS WAF

SIDfm

脆弱性診断

API診断



sasanka



システムを  
「セキュアに運用」

Waf Charm

CloudFastener

AWS版

Microsoft Azure版

Google Cloud版



- 重点施策は変更せず、アクションプランを変更

## 2024年のアクションプラン

### 重点施策①

大手顧客への  
価値提供強化

- ✓ 高品質・多機能なプロダクトの提供
- ✓ 大手顧客とのアライアンス強化
- ✓ 自社セールス組織の改革

### 重点施策②

AWS経済圏での  
グローバル展開を  
強化

- ✓ AWS認定プログラムの取得
- ✓ 世界各国での展示会やWebinar参加
- ✓ AWS Marketplaceでの販売を軸としたマーケティング機能の強化

### 重点施策③

サービスライン  
ナップの増強

- ✓ 「CloudFastener」の高品質化・API領域での新サービス投入
- ✓ WAF・脆弱性関連領域のラインナップ拡充

## 2025年のアクションプラン

- ✓ 大規模マーケティング
- ✓ パートナーとのアライアンス強化
- ✓ セールス組織の増強

- ✓ AWS認定プログラムの取得
- ✓ AWS Marketplaceでの販売を軸としたマーケティング機能の強化

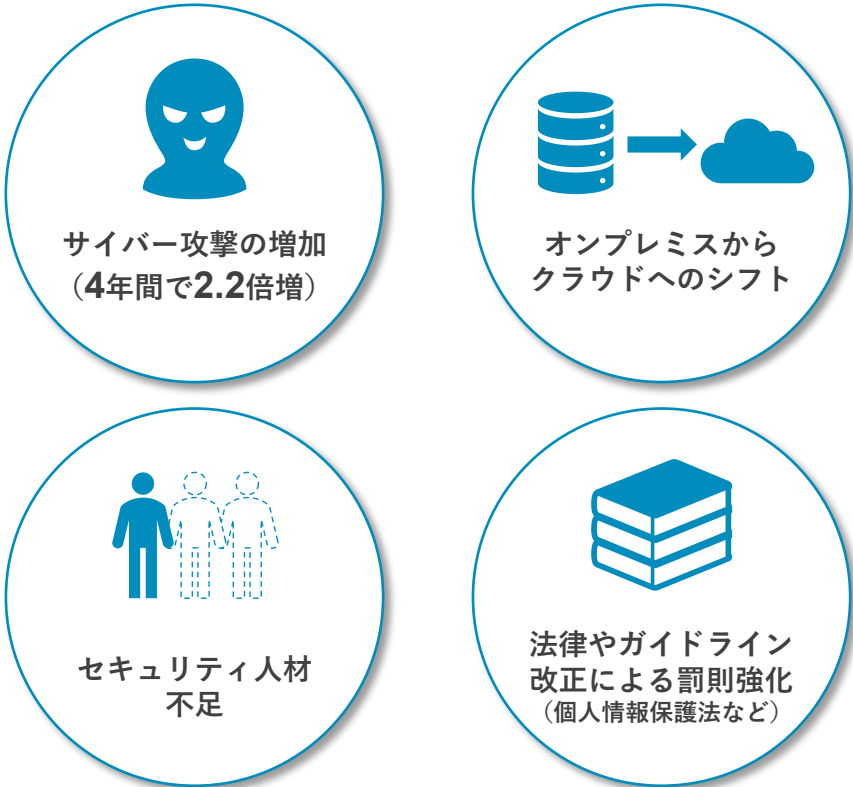
- ✓ 「CloudFastener」の高品質化
- ✓ 開発領域の強化



# 【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. 大規模マーケティング

大規模マーケティングによる大手顧客へアプローチ



### 2. パートナーアライアンス強化

富士ソフト社やCStream社をはじめとする各社とのパートナーシップによる大手顧客層へアプローチ強化

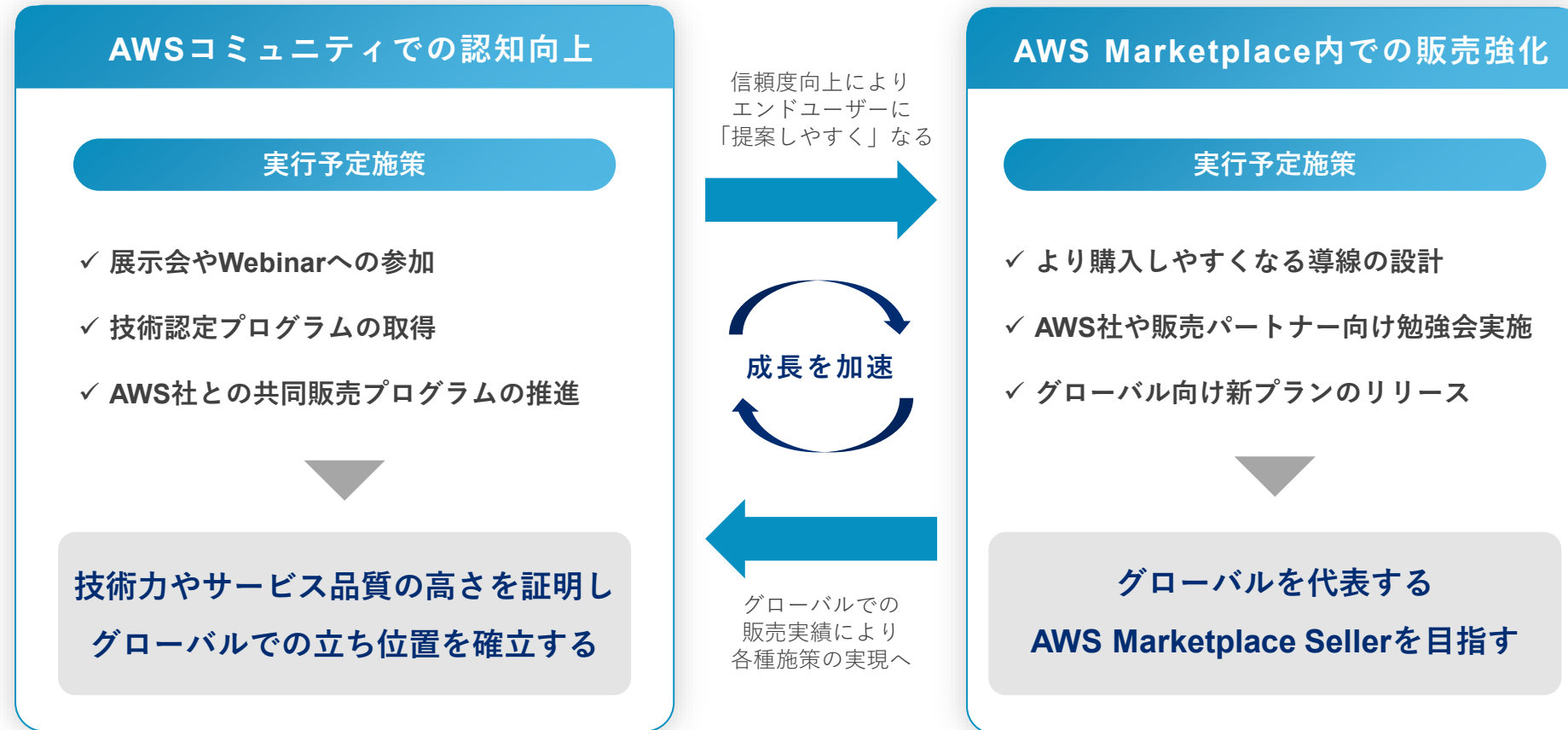


### 3. セールス組織の増強

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

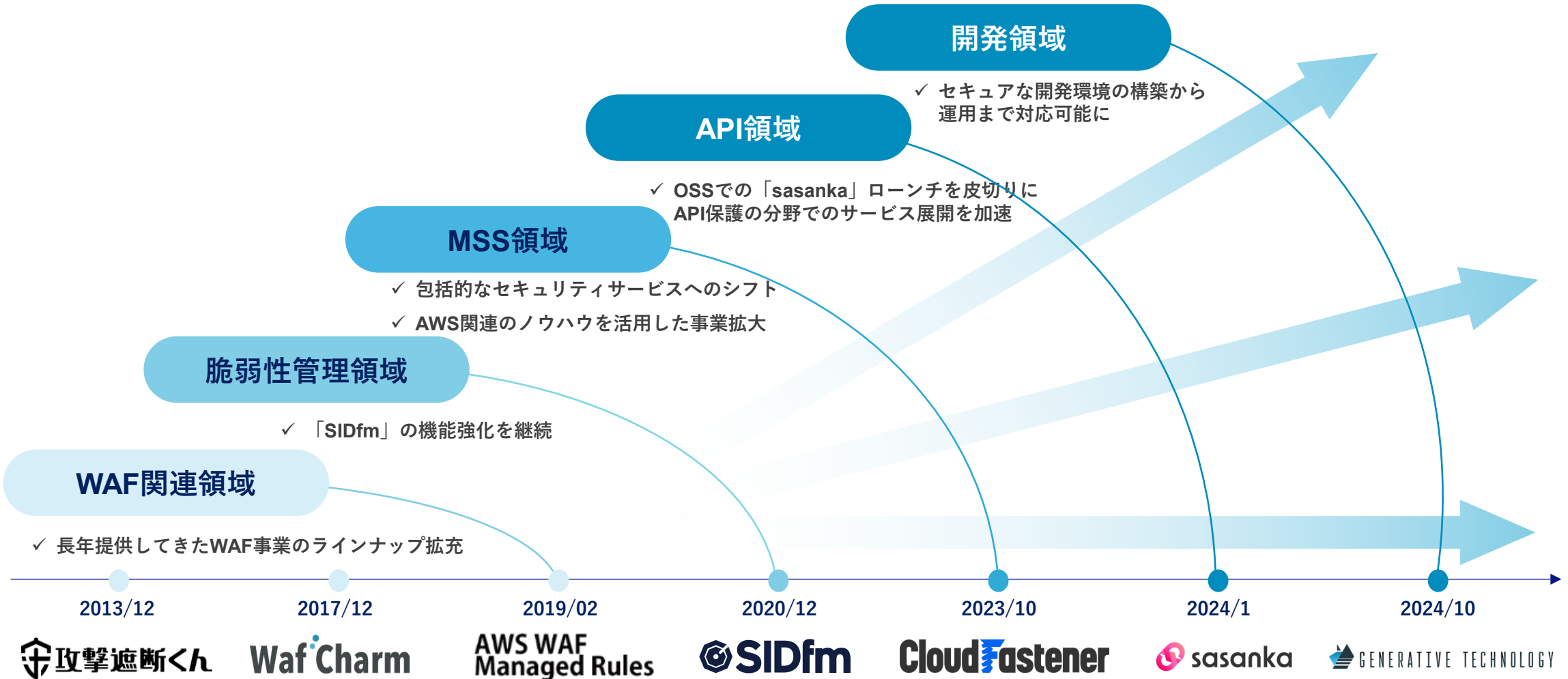
## 【重点施策②】AWS経済圏でのグローバル展開を強化

- 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



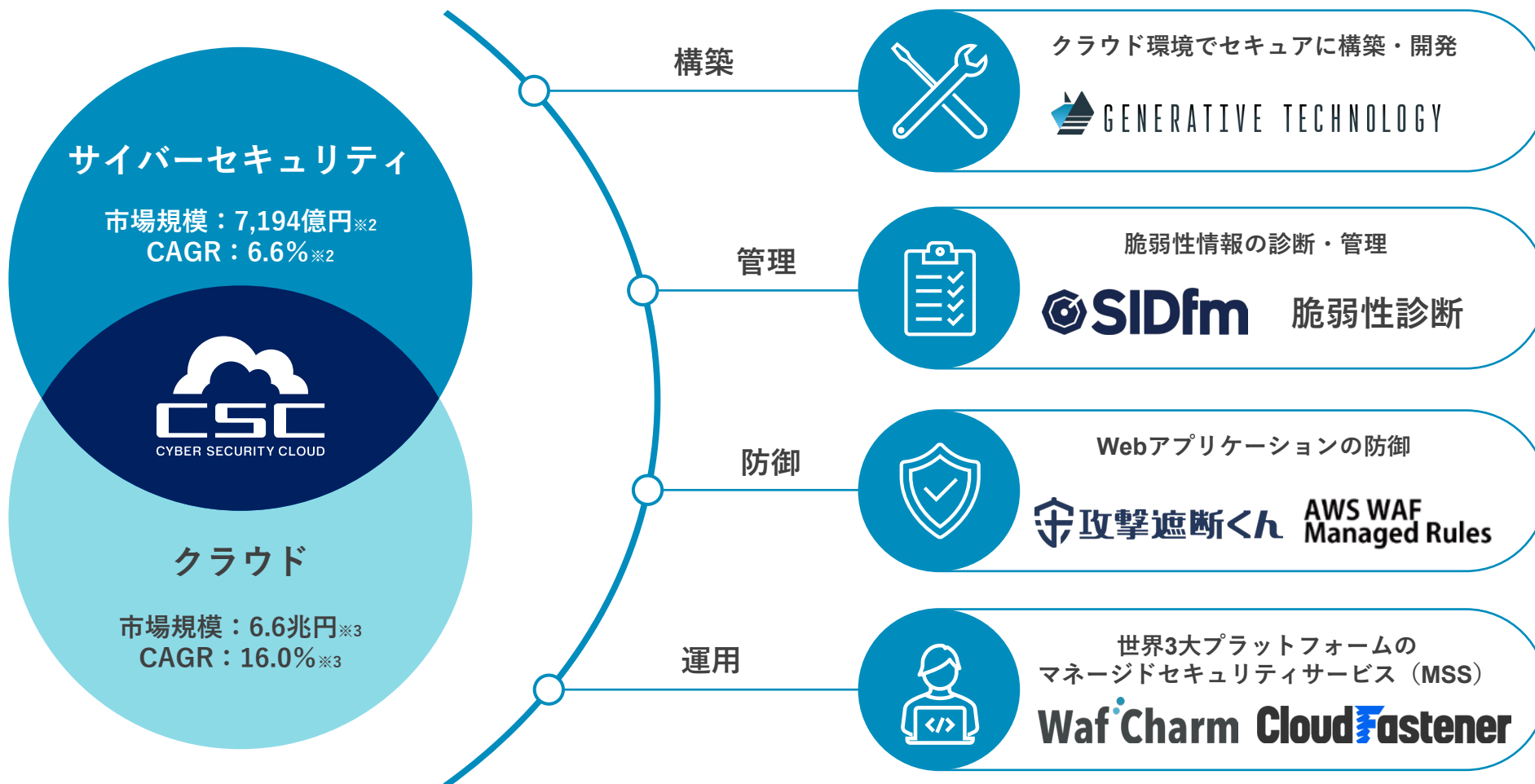
## 2025年12月期 通期業績予想

- 「2025年に向けた成長戦略」の最終年度として、計画当初の財務目標（売上高50億円、営業利益10億円）達成を目指す
- CloudFastenerの成長を加速させるべく、大規模マーケティングや大型カンファレンスへ積極的に参加予定

(百万円)	(連結) 2024年12月期 実績	(連結) 2025年12月期 業績予想	前年同期比
売上高	3,857	5,000	+29.6%
営業利益	773	1,000	+29.3%
経常利益	832	1,000	+20.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	575	693	+20.6%

# 【中長期戦略】クラウド×サイバーセキュリティ領域に注力

- 進化を続ける「クラウド※1」と専門性人材が不足する「サイバーセキュリティ」の高成長かつ規模が大きい2つの市場がメインターゲット
- クラウドシステムの構築から運用までのプロセスを一気通貫で提供し、当該領域に特化した唯一無二の企業に進化させる



※1 AWS、Microsoft Azure、Google Cloudなどインターネット経由でソフトウェアやインフラなどの各種機能を利用できるサービスのこと

※2 サイバーセキュリティ市場：2024年 ネットワークセキュリティ市場全体の市場規模。CAGRは2023年～2029年。富士キメラ総研 2024 ネットワークビジネス調査総覧より

※3 クラウド市場：2024年 国内SI 市場におけるパブリッククラウド関連SI 市場規模。CAGRは2022年～2027年。富士キメラ総研 2024クラウドコンピューティングの現状と将来展望より

# 【中長期戦略】売上高成長イメージ

- セキュリティ運用を次の事業の柱に成長させ、クロスセルによる顧客単価の向上と契約期間の最大化を狙う
- Sales、Product、Community、M&Aの4つを戦略の柱とし、非連続な成長を目指す

## 将来の売上高成長イメージ



- ✓ これまでのソリューションに加え、セキュリティ運用を第2の主力サービスに成長させる。
- ✓ **クラウド領域で構築～運用まで一気通貫で提供可能なNo.1サイバーセキュリティ企業**としての地位確立を目指す

## 成長に向けた各戦略

- ① Sales-Led Growth**
  - ・意思決定者に対するアプローチ強化
  - ・パートナー連携強化によるセールス効率化
- ② Product-led Growth**
  - ・Webコンテンツの充実によるプロダクト価値の直接訴求
  - ・大手企業とのアライアンス強化による共同開発
- ③ Community-led Growth**
  - ・ユーザーによるプラクティス共有の場を提供
  - ・クラウドプラットフォームのコミュニティを活用
- ④ M&A Growth**
  - ・サービスラインナップの拡充と新たな経営資源の獲得
  - ・製品のみでなく、構築～運用までターゲットを拡げて検討

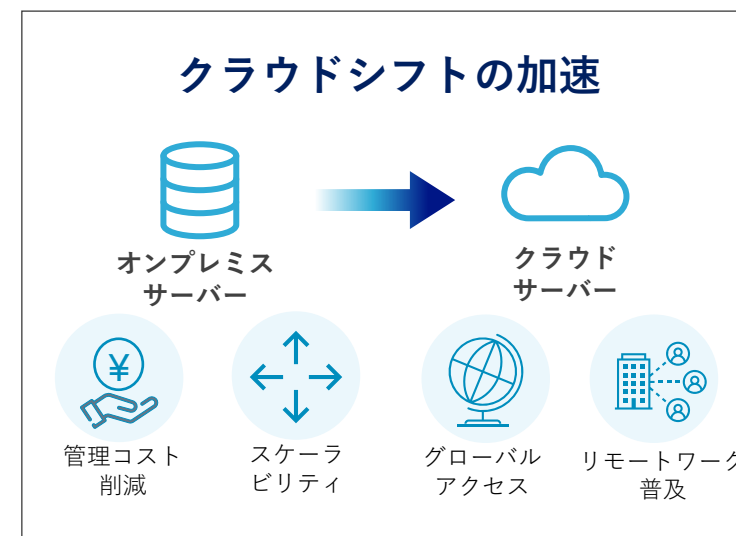
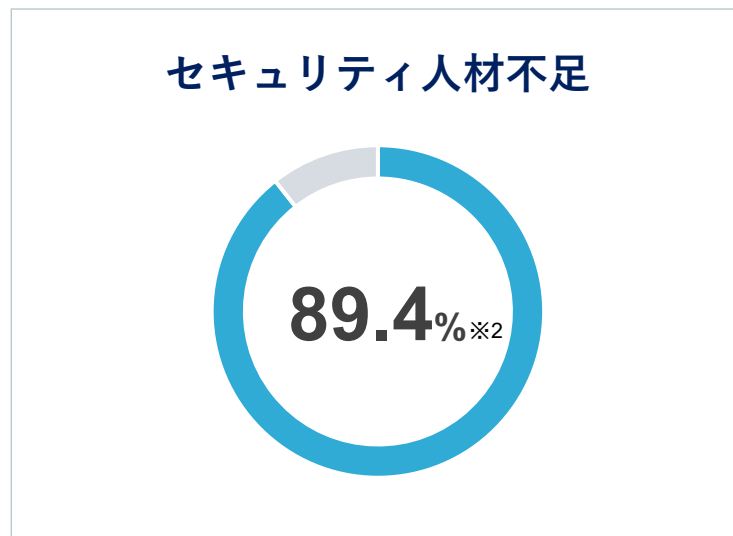
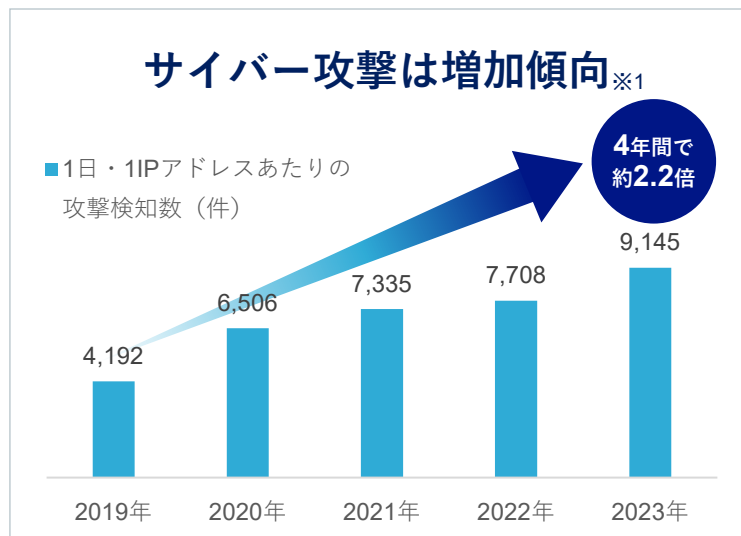


# V 当社を取り巻く事業環境



- 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

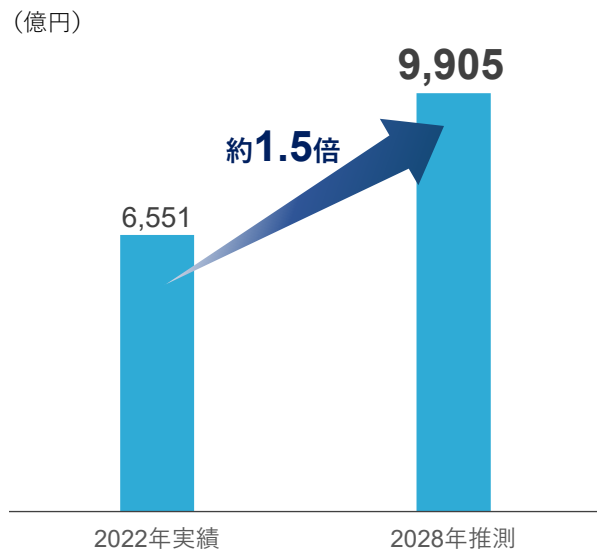


24時間365日 日本語でサポート

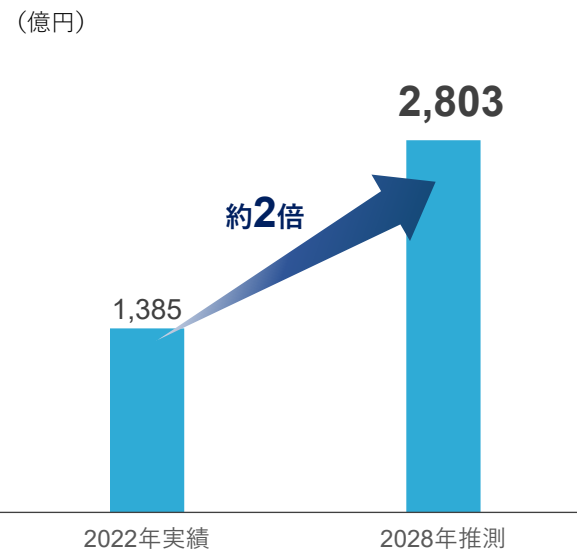
# 当社事業領域における国内マーケットの可能性

- 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

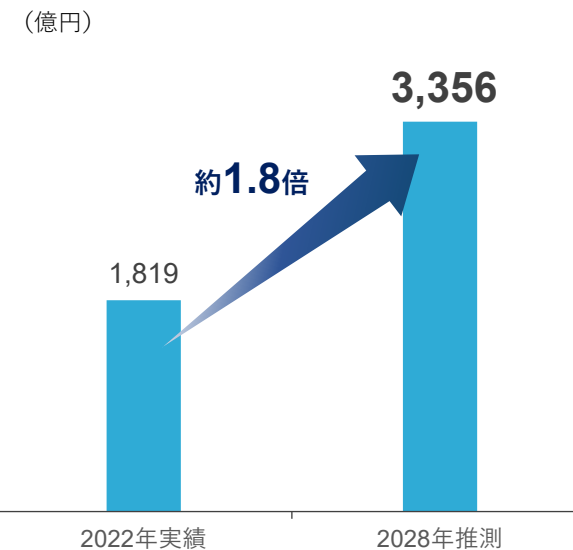
## 国内企業のセキュリティ投資規模 ※1



## 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

WAF

約8,100億円※1

脆弱性管理

約1兆9,000億円  
※2

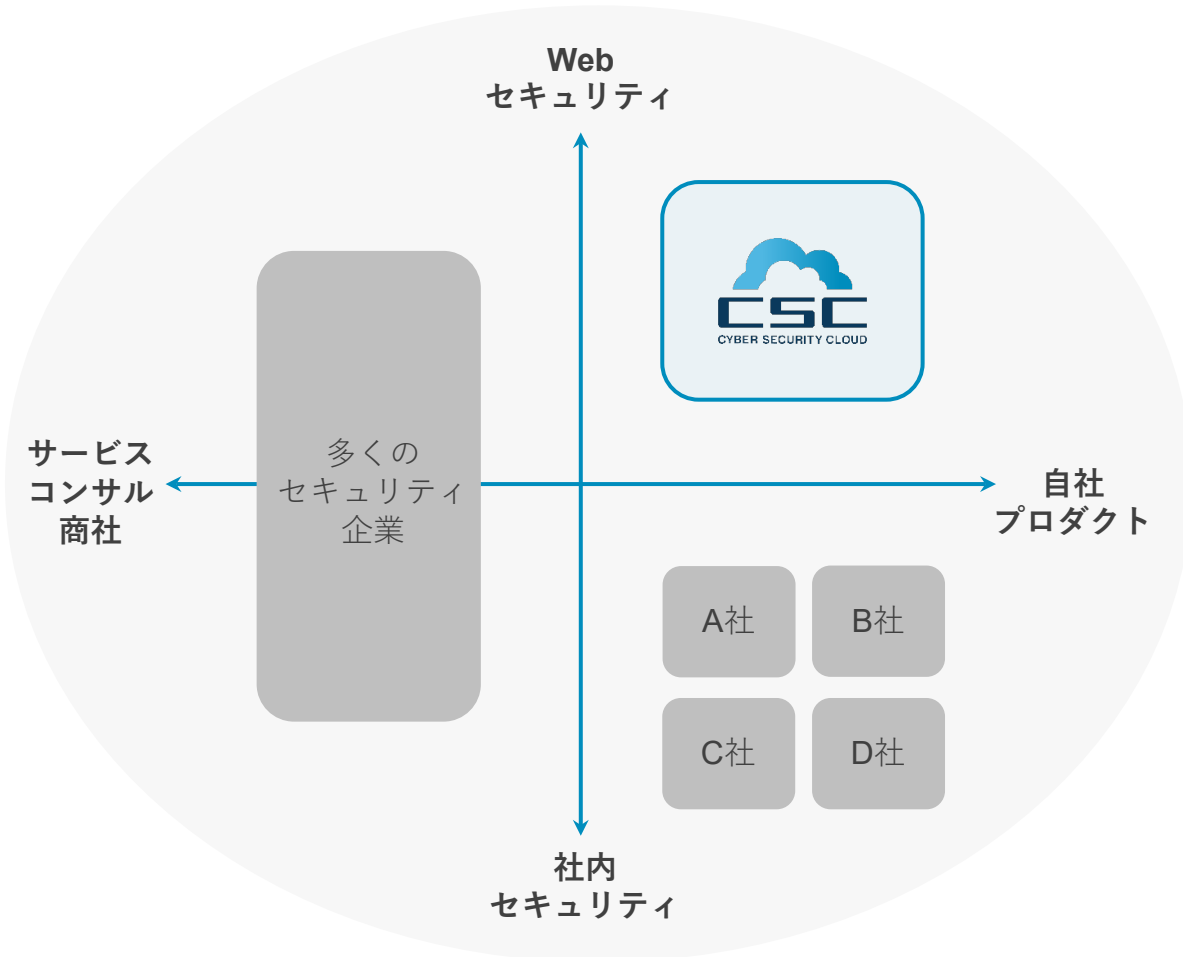
MSS

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

### 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



# VI 会社概要



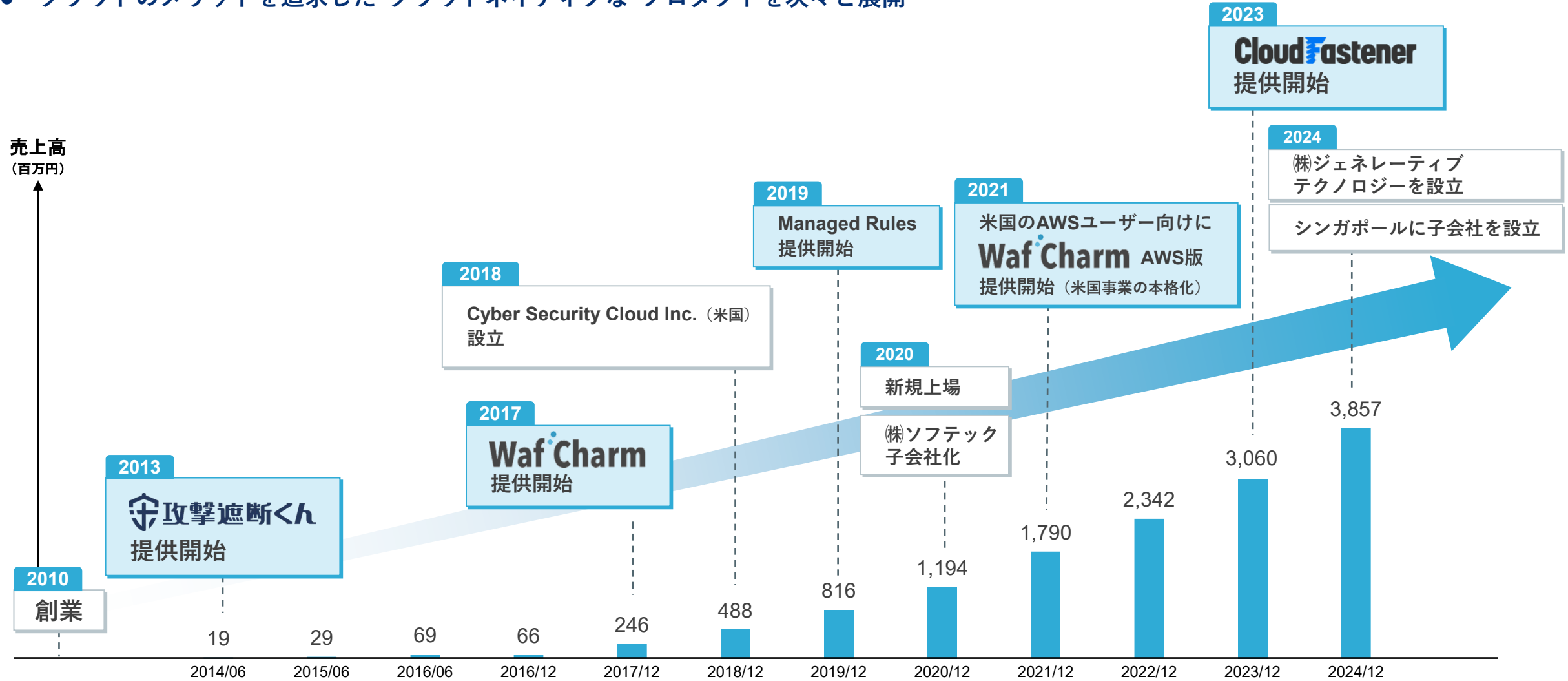
# 会社概要



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) 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

## Webセキュリティ



ハッカー



Webサイト

不正アクセスによる攻撃

システムの脆弱性による被害

(例：ECサイトのログインページを細工され、ユーザーの個人情報が抜き取られてしまった)

## 社内セキュリティ



ウイルス



端末

ウイルス感染による攻撃

人の脆弱性による被害

(例：不審なメールの添付ファイルを開いたことでウイルス感染し、PC内の情報を抜き取られてしまった)

## 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)

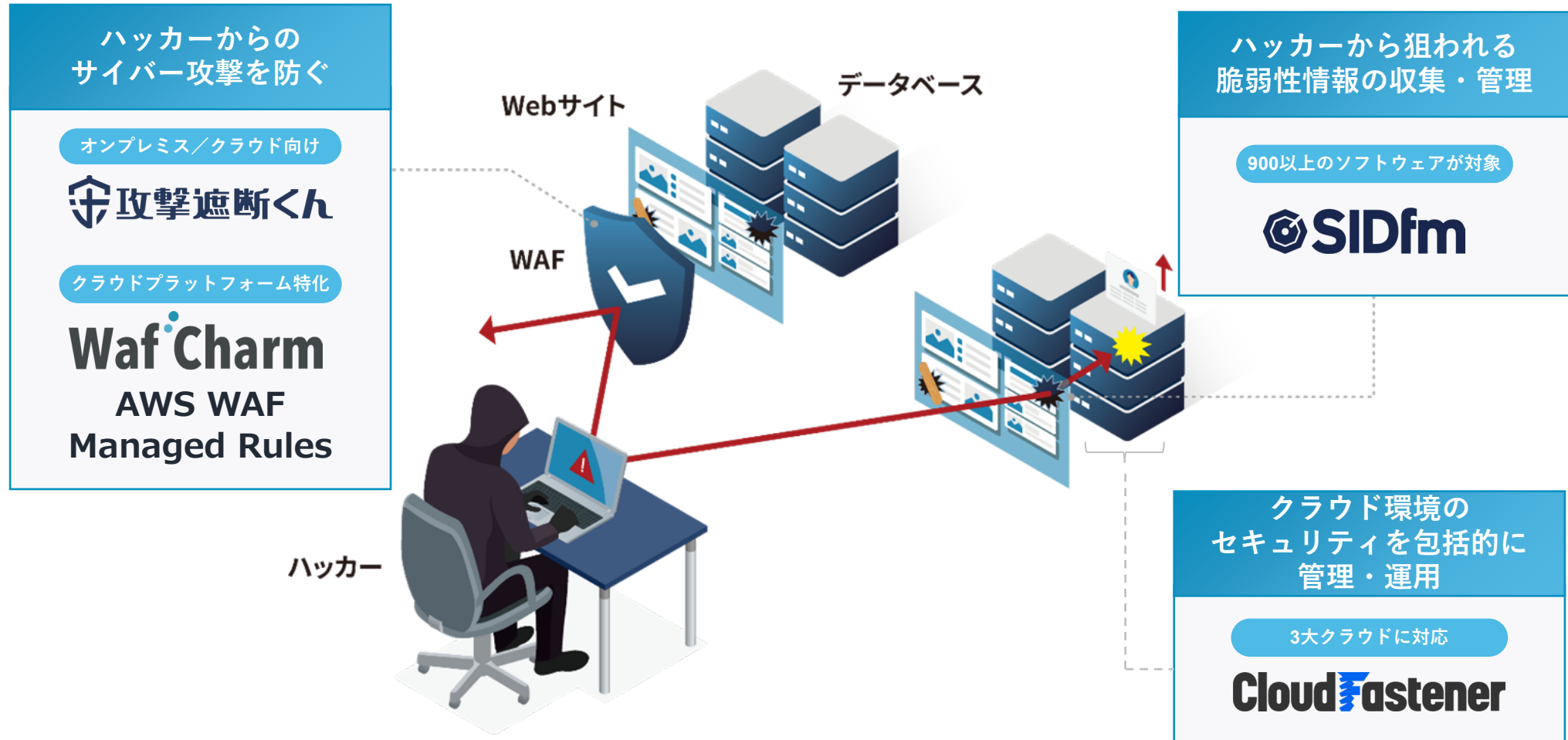
パスワードを解読するため、理論的にあり得るすべてのパターンを入力して突破する攻撃

## 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

# 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



# 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

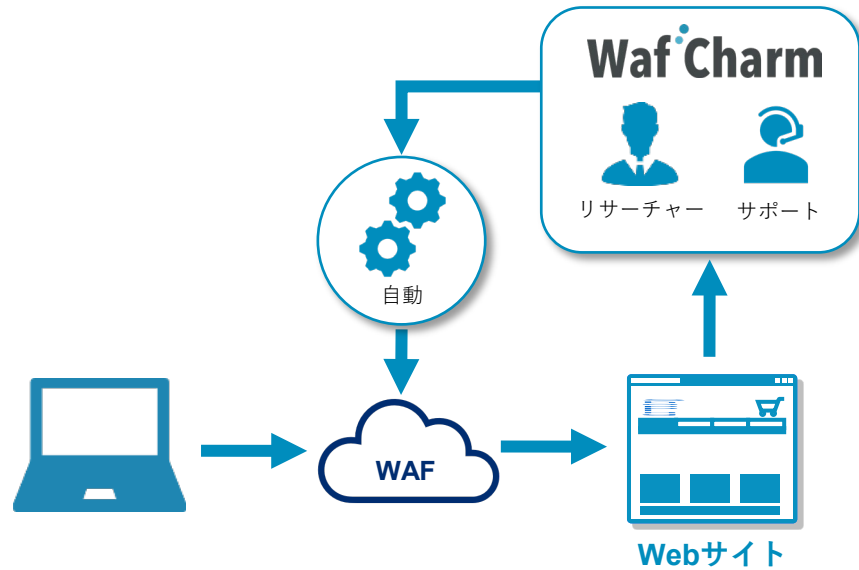


24時間365日の  
日本語サポート

※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

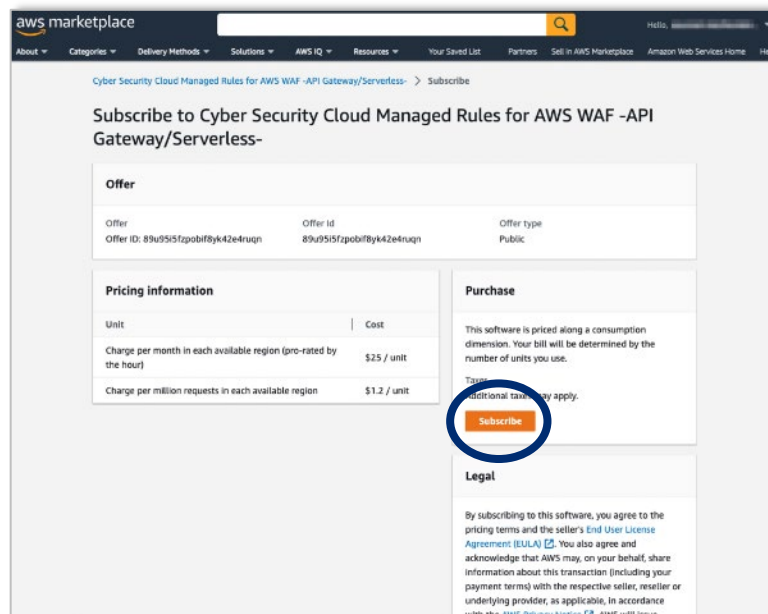
※2 WafCharm for AWS Marketplaceが対象

※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100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
- ✓ 100カ国以上のユーザーが利用



AWS Marketplace  
でのセルフサービス形式



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

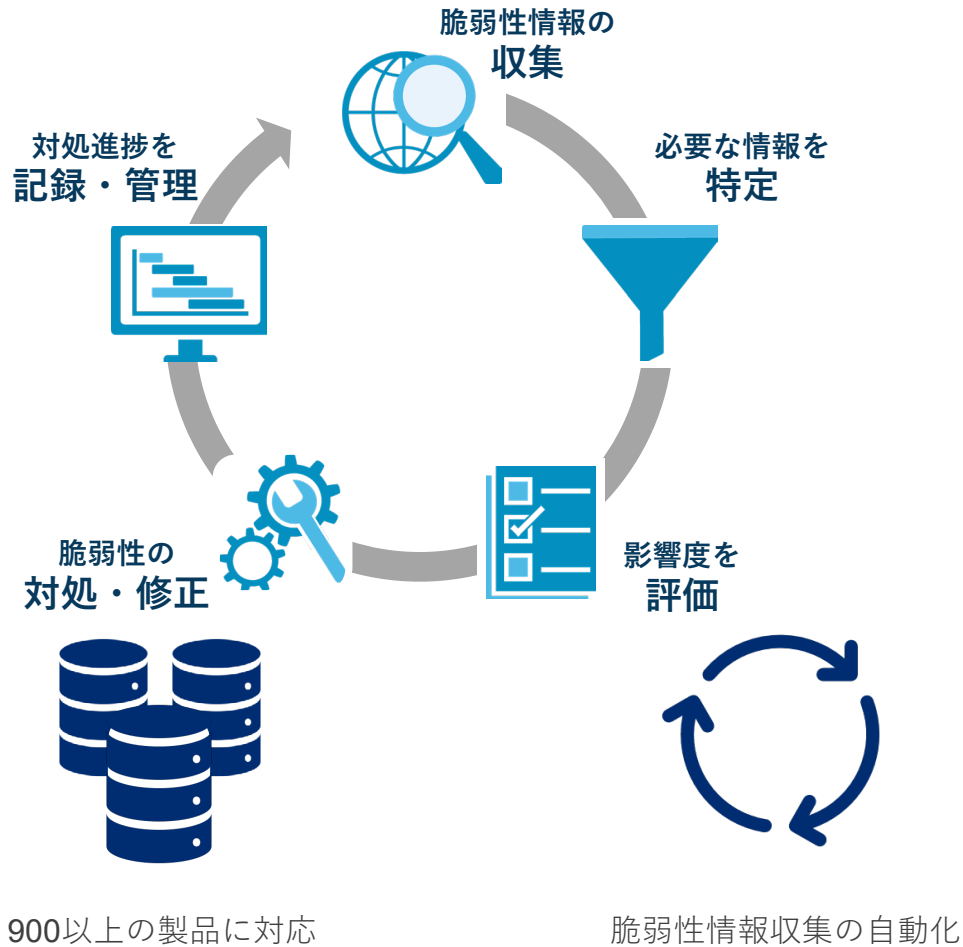


AWS Marketplace  
Partner of the Year  
受賞※2

※1 当社、Fortinet、F5、Penta Security、ThreatSTOP、Imperva、MONITORAPP、SunDevs  
※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

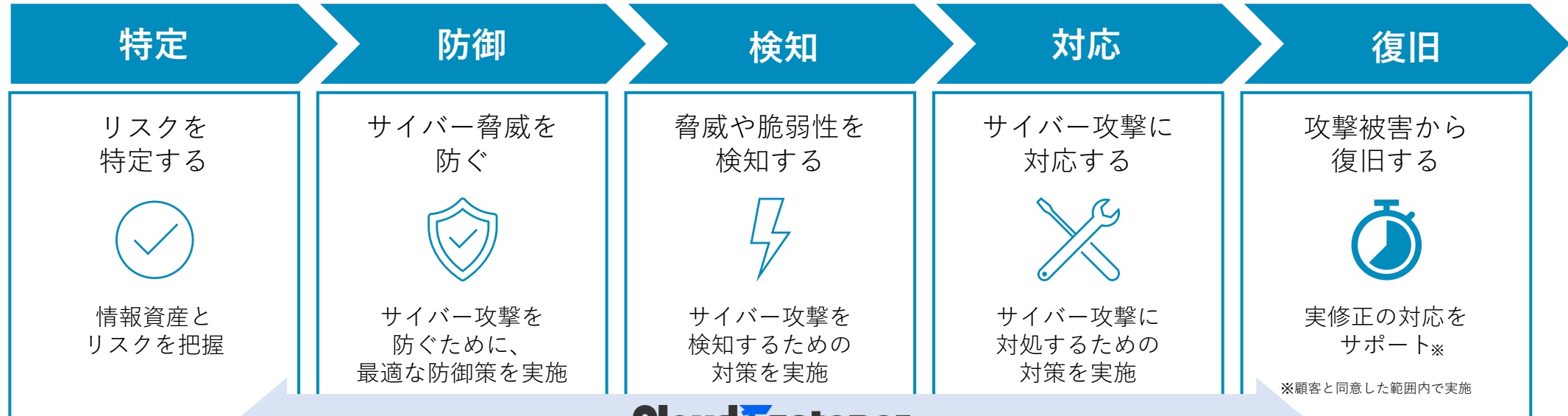


- ✓ 20年以上に渡る長い経験と実績※1
- ✓ 月額約40,000円～から利用可能※2
- ✓ ユーザーの半数以上が上場企業
- ✓ 約0.2%の低い解約率

※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



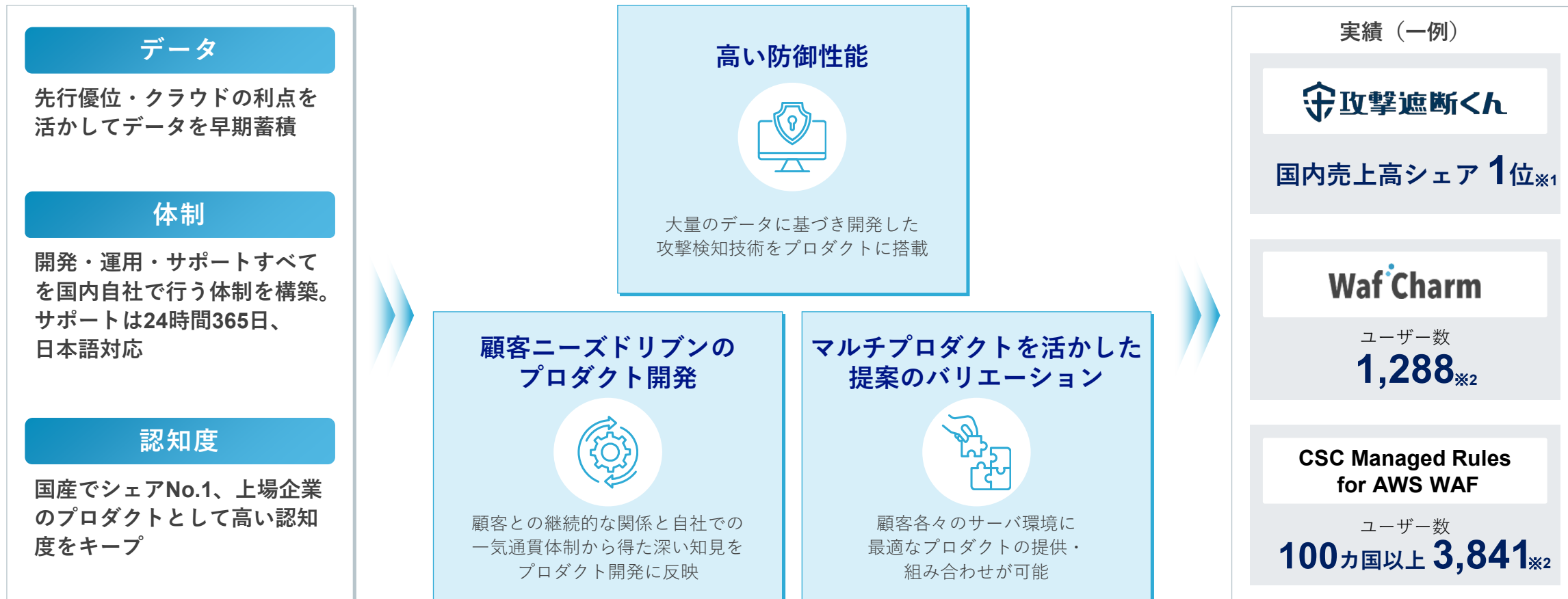
パブリッククラウドのアップデートに常に追従して対応



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

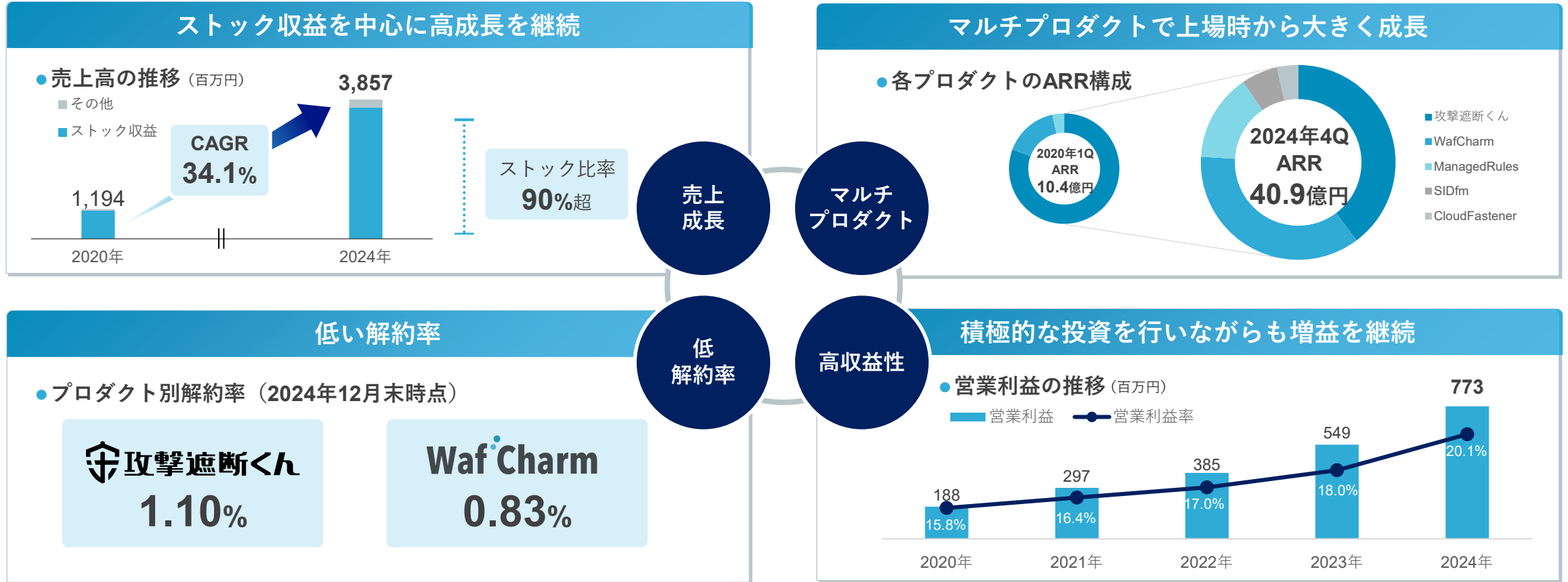
- Webセキュリティ領域に特化し、国産かつ手厚いサポートにこだわったことで、早期に顧客を獲得
- 蓄積されたデータや顧客の声を開発に活かし、高い防御性能と信頼・安心を実現するプロダクトを複数提供



※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12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

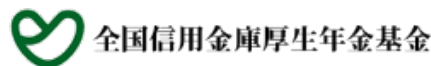
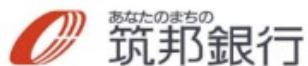
複数の販売チャネルを持つことで、より多くのお客様に当社プロダクトを届けることができる



- 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

富士通Japan株式会社

ダイワボウ情報システム株式会社

SECURE SOLUTIONS

Suzuyo Software Co., Ltd.

Computer Engineering & Consulting

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

日立システムズ

他 1社

※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

## 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)

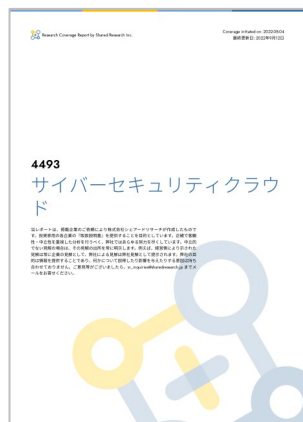
- **リスクコンプライアンス委員会の設置**
- **情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) の認証取得**
- **リスク対応への社内の仕組みづくり**
  - 内部通報窓口
  - ハラスメント研修

本開示日において、当社グループの成長及び事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは、以下の通りです。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	影響度	リスク対応策
競争環境	競合企業の新規参入や、競合企業がサイバーセキュリティ機能を無償または安価でサービス提供し、競争力が低下するリスク	大／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存プロダクトの継続的なアップデートにより、品質の高い製品を提供</li> <li>✓ 継続的な市場調査を行い、競合製品に引けを取らないプロダクトを開発・提供</li> </ul>
社会情勢の変化	法令・規則の変更や為替相場の変動等による社会情勢の変化によるリスク	大／中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 情報収集を継続的に実施し、いち早く対応策を構築</li> <li>✓ マーケティング活動による市場への浸透を強化</li> </ul>
システム障害	自然災害、事故、不正アクセス等によって通信ネットワークの遮断、サーバ等ネットワーク機器に作動不能等の障害が発生するリスク	中／随時	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ システムの冗長化による障害への対応</li> <li>✓ トラブル発生に備え、対応人員を増強</li> </ul>
新規開発活動	新規プロダクトの開発が計画通りに推移しない、もしくは投資回収が遅延・回収できないリスク	中／中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ エンジニア採用に加え、雇用形態に捉われない人員増強を早期に実施</li> </ul>
採用活動	従業員の採用及び教育が計画通りに進捗しない、もしくは人材流出が進み、サービスの円滑な提供及び積極的な営業活動が遅延するリスク	中／随時	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 当社のブランド価値を高め、転職市場におけるプレゼンスを確立</li> </ul>

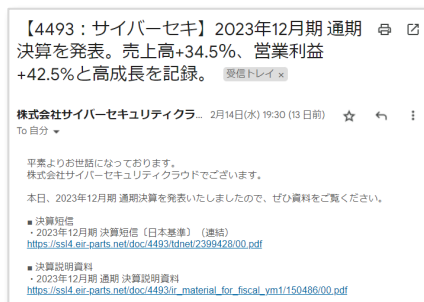


## シェアードリサーチ※



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。



本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づいて判断したものであり、マクロ経済の動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

本資料は、いかなる有価証券の買付け、又は売付けの申込みの勧誘（以下、「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、通期決算発表の時期を目途に開示を行う予定です。  
本資料に記載するKPI等の進捗状況については、四半期毎の決算説明資料等で開示する予定です。



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