

資金調達に関する補足説明資料

CYBER SECURITY CLOUD

資金調達の総額

（エクイティ+デットの総額）

51億円

資金使途

- ① 『CloudFastener』 への投資
- ② M&A戦略の推進

資金調達先

新株式発行 18.4億円



新株予約権発行 3.0億円

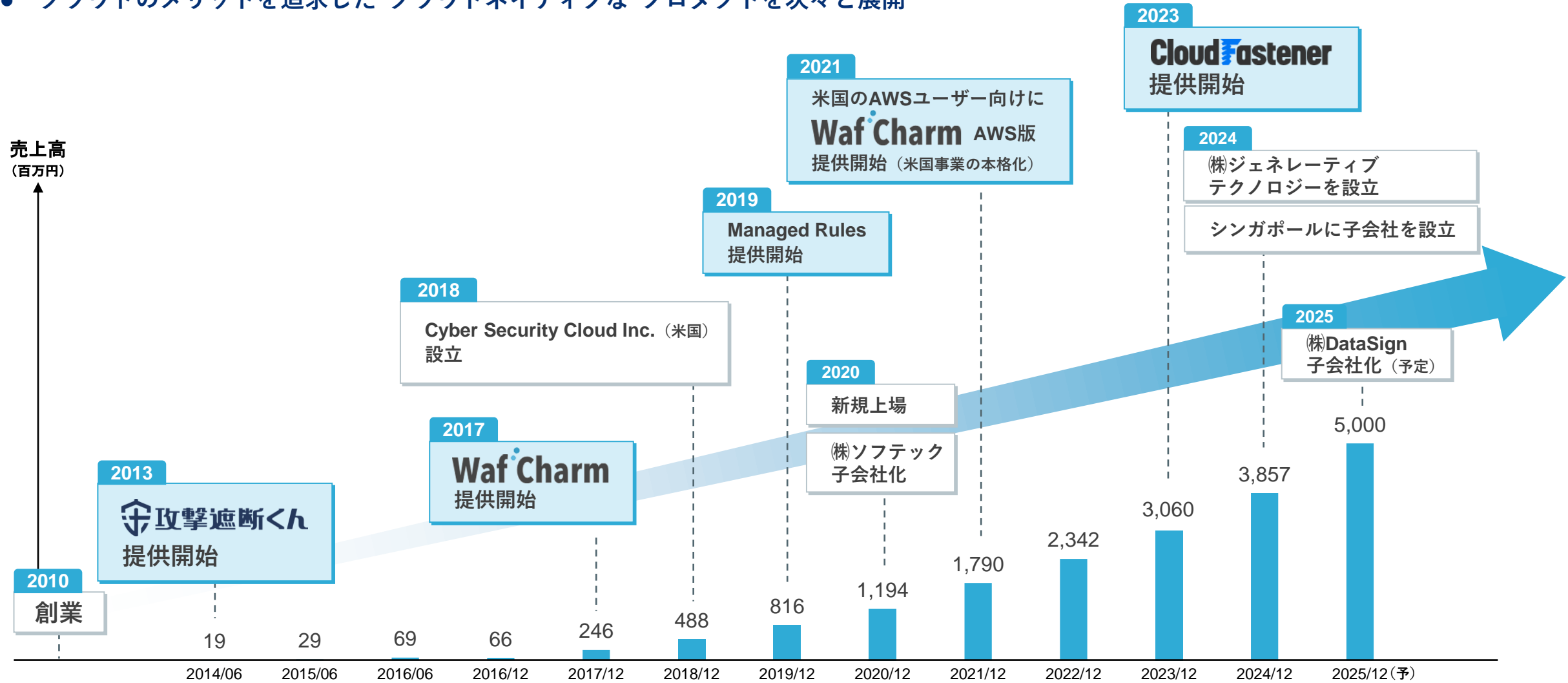
Growth Capital

銀行との当座貸越契約 30億円（極度額）

みずほ銀行 三菱UFJ銀行

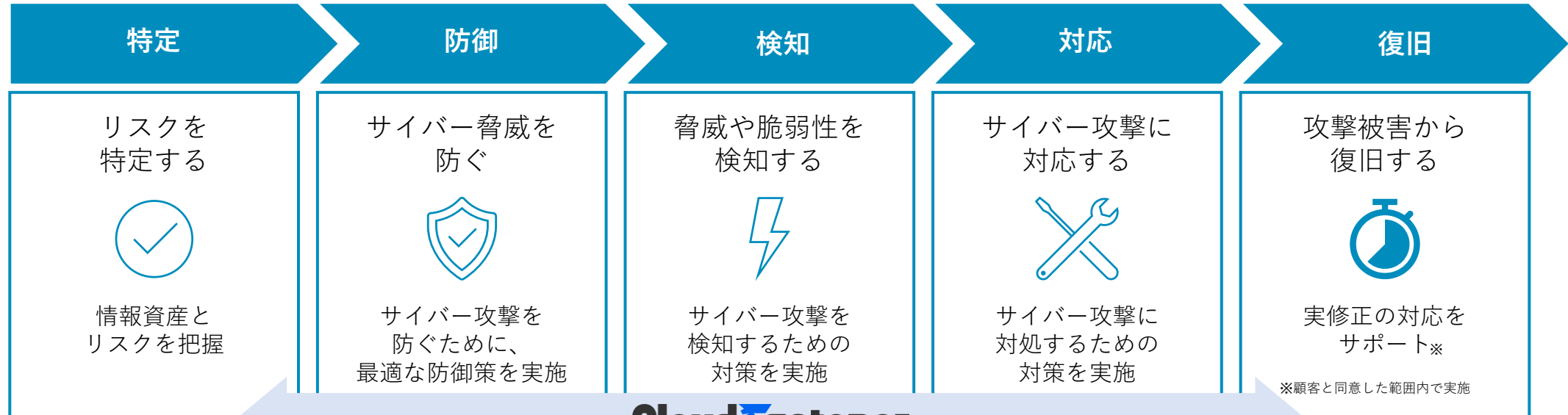
国産サイバーセキュリティ技術でグローバルに挑戦する企業としての評価を獲得し、
政府系ファンドを大株主に迎え入れ、飛躍的な成長を目指す

- 2010年の創業以来、クラウドとセキュリティ領域に特化し、自社開発とM&Aを組み合わせながら成長を継続
- 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



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

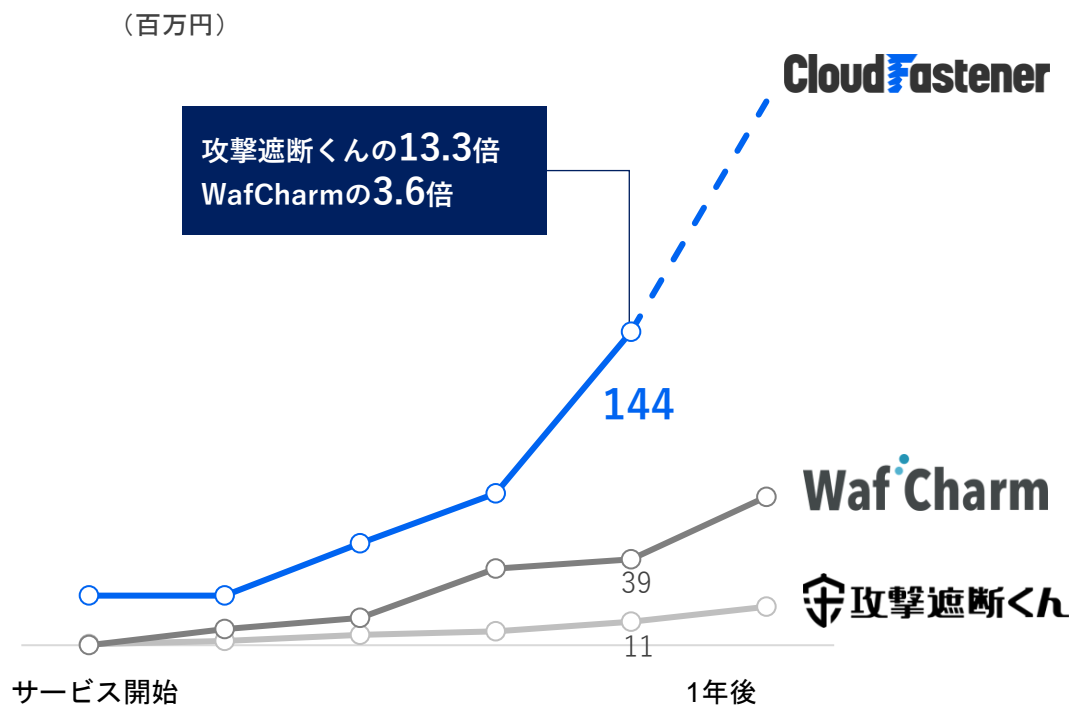


ソフトウェアと人材サービスをセットにして提供

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、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

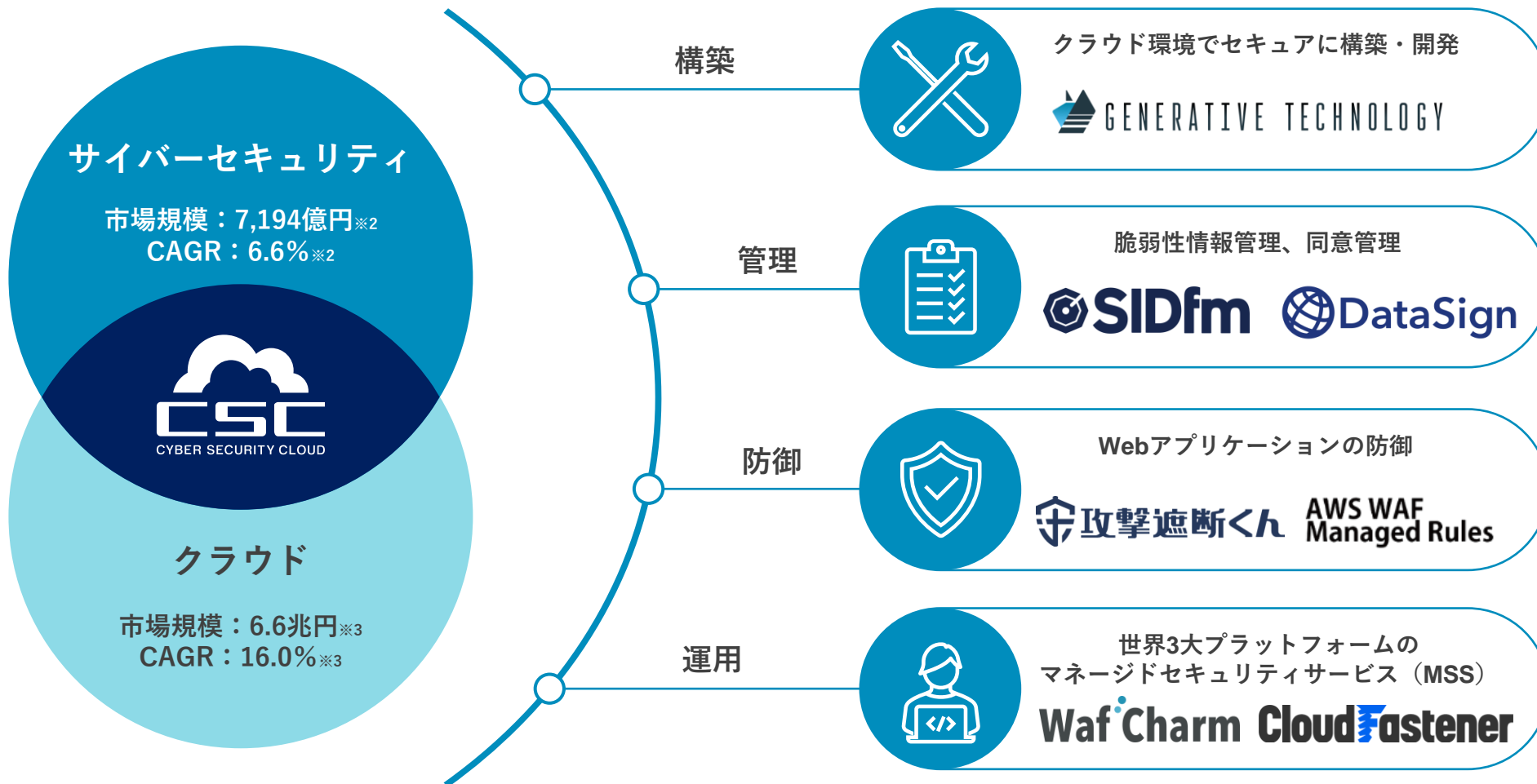


CloudFastener導入企業例

※米本国社の医療系IT企業

【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

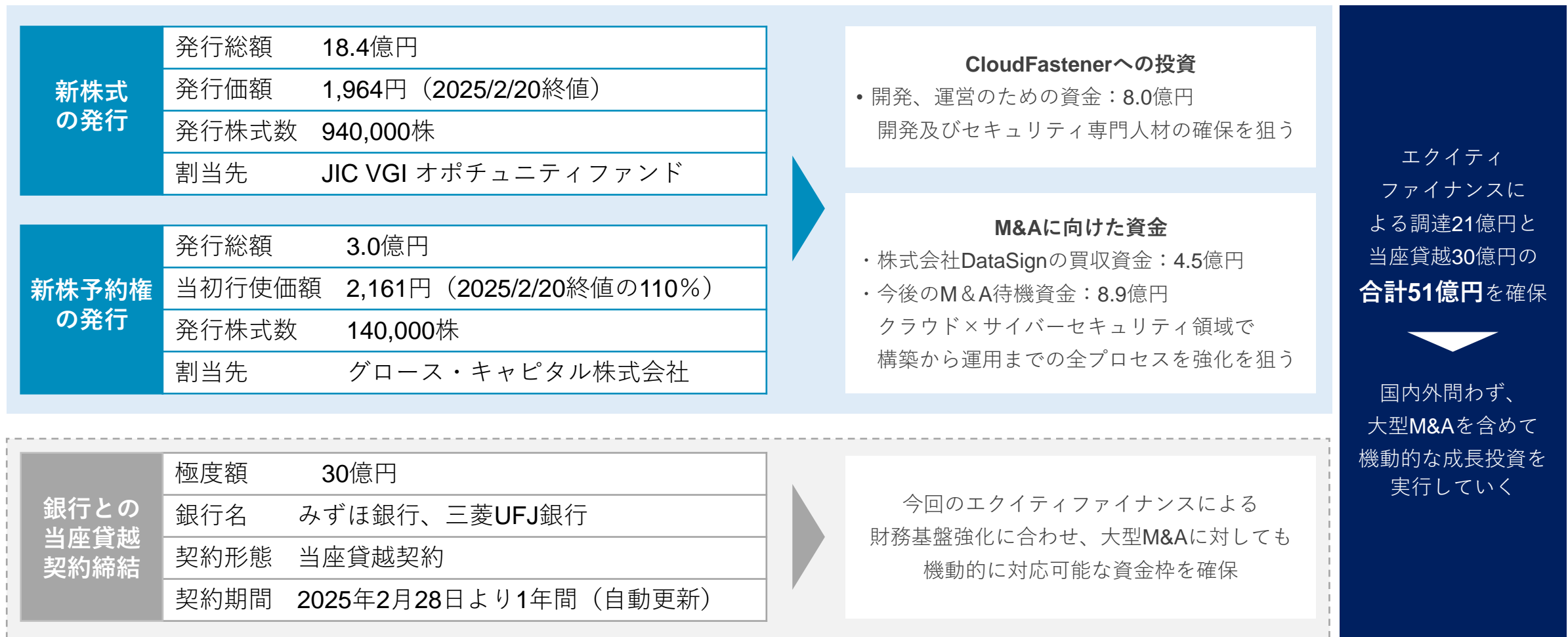


- これまでに累計3件のM&Aを実施。中長期の成長を見据え、M&Aによるグロースを戦略のひとつに追加
- クラウド及びサイバーセキュリティそれぞれの領域を軸に、構築から運用までターゲットを拡げ、引き続き積極的に検討を進める



調達資金の充当先

- 新株式及び新株予約権の発行により、計21億円を調達。銀行からの当座貸越枠も合わせ、合計51億円の投資余力を確保
- CloudFastenerへの投資及びM&Aに向けた成長資金に充当予定



目的

- 新たな主力プロダクト『CloudFastener』の投資拡大に備えた資金確保
- 成長加速を目指したM&A実施に備えた財務基盤の確保

割当先選定理由

- **JICVGIオポチュニティファンド（OPF1）**
 - ✓ OPF1は政府の「スタートアップ育成5か年計画」に盛り込まれた産業革新投資機構の取り組みの一つ
 - ✓ 政府系ファンドとして中長期保有を前提とする投資家
 - ✓ 当社が国産のサイバーセキュリティ企業として成長するための投資を支援いただく
- **グロース・キャピタル**
 - ✓ 同社の上場ベンチャーの成長に関する知見やノウハウを生かし、当社株式価値の向上に資する戦略的IRの実行コンサルティング支援を期待

調達手法と狙い

- **新株式発行（18.4億円）と新株予約権（3.0億円）を組み合わせ、エクイティファイナンスを実施**
- **新株発行**
 - ✓ 即時の資本増強により、成長資金を確保
 - ✓ 中長期保有の安定株主確保
- **新株予約権発行**
 - ✓ 調達額の最大化を意図しつつ、一時の希薄化を抑制
 - ✓ 当初行使価格を110%に設定することで、株価上昇時による調達額の最大化を狙う
 - ✓ 株価下落時に調達不能となるリスクも鑑み、行使価額修正条項を設定（下限行使価額も同時に設定）

企業におけるサイバーセキュリティ対策の促進が重要な政策課題とされるなか、国内を代表するサイバーセキュリティ企業の1社として、国産技術・産業の育成を支援いただく



Growth Capital

新株式の発行	
払込期日	2025年3月10日
割当予定先	JICVGIオポチュニティファンド1号投資事業有限責任組合
発行新株式数	940,000株
発行価額	1株につき金1,964円 (2025/2/20の終値)
調達資金の額	1,846,160,000円
割当予定先の概要 (出資者)	株式会社産業革新投資機構 VGF2-OPF1役職員投資事業有限責任組合 JICベンチャー・グロース・インベストメンツ株式会社

当座貸越契約の締結	
契約締結日	2025年2月28日 (予定)
借入先	株式会社みずほ銀行、株式会社三菱UFJ銀行
借入極度額	合計30億円
借入金利	基準金利 + スプレッド
契約期間	1年間 (自動更新)
担保の有無	無担保無保証

新株予約権の発行	
割当日	2025年3月10日
割当予定先	グロース・キャピタル株式会社
新株予約権の発行数	1,400個 (新株予約権1個につき100株)
発行される株式の総数	140,000株 下限行使価額は1,179円ですが、下限行使価額においても株式数は140,000株です
発行価格	新株予約権 1個につき2,360円
調達資金の額	総額：305,844,000円 新株予約権の発行による調達額：3,304,000円 新株予約権の行使による調達額：302,540,000円
当初行使価額	1株につき2,161円 (2025/2/20終値の110%)
行使価額の修正	行使価額の修正を当社取締役会が決議したこと、又は2027年11月11日を経過したことを条件に、行使価額は、本新株予約権の各行使請求の効力発生日に、かかる効力発生日の直前取引日における東京証券取引所における当社普通株式の普通取引の終値の92%に相当する金額に修正。ただし下限行使価額は1,179円 (2025/2/20終値の60%) とする
行使請求期間	2025年3月11日から2028年3月10日まで