



# 2026年12月期第1四半期 決算説明資料

---

株式会社サイバーセキュリティクラウド

2026年5月15日

東証グロース市場：4493

1. 2026年12月期 第1四半期 決算概要	3
2. 2026年12月期 第1四半期 トピックス	12
3. 成長戦略（参考資料）	18
4. 会社概要	27

1

# 2026年12月期 第1四半期 決算概要

ARR (年間経常収益)

P6

**51.9**億円

前年同期比：+16.2%

売上高 (1Q)

P7

**13.9**億円

前年同期比：+17.5%

営業利益 (1Q)

P5

**3.6**億円

前年同期比：+50.6%

1Qトピックス

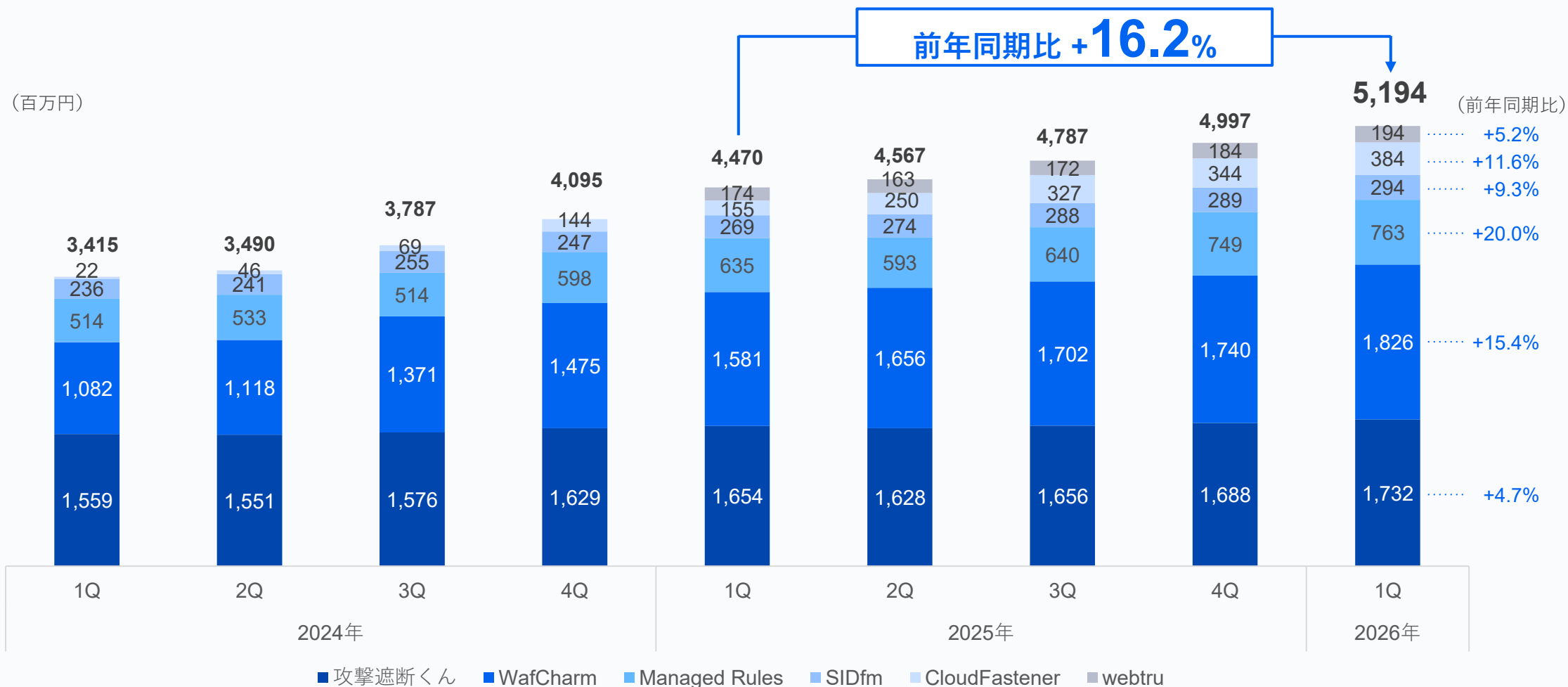
P12~17

- グループのAI戦略を加速させる推進組織「AI Trust Board」を新設
- 総務省事業を通じASEAN各国政府から技術信頼を獲得
- クラウドインシデント対応強化による事業領域の拡大
- 国内の独立系ソフトウェアベンダーとして初の認定を獲得

- 売上高13.9億円（前年同期比 +17.5%）、営業利益3.6億円（前年同期比 +50.6%）で着地
- 2026年通期予想の売上高60億円、営業利益12億円に対し、計画通りの進捗

(百万円)	(連結) 2025年12月期 1Q	(連結) 2026年12月期 1Q	前年同期比	(連結) 2026年12月期 予想	進捗率
売上高	1,186	1,393	+17.5%	6,000	23.2%
売上総利益	762	949	+24.5%	—	—
営業利益	240	362	+50.6%	1,200	30.2%
営業利益率	20.3%	26.0%	+5.7pt	20.0%	—
経常利益	210	382	+82.1%	1,200	31.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	162	261	+61.2%	865	30.3%

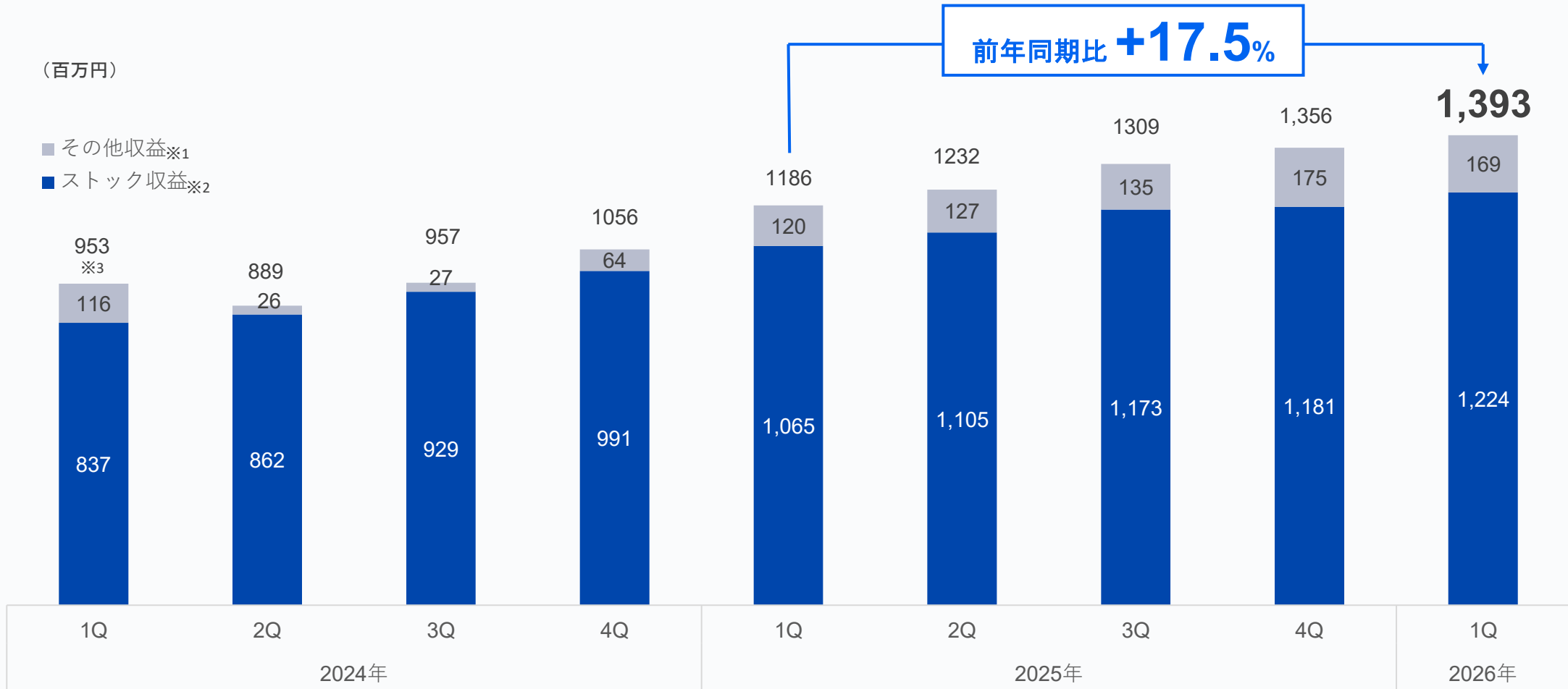
- 全社ARRは前年同期比+16.2%で着地。AI普及に伴う通信量増でWafCharmの従量課金売上が上昇基調に
- 複数プロダクトで計画を進めている価格改定により、今後更なるARR向上を見込む



ARR：Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRR（既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計）を12倍することで年額に換算して算出  
 2026年3月末時点の攻撃遮断くん、WafCharmのユーザー数および解約率は、P35 会社概要「当社の特徴② 安定的な収益構造」に記載

# 売上高の推移

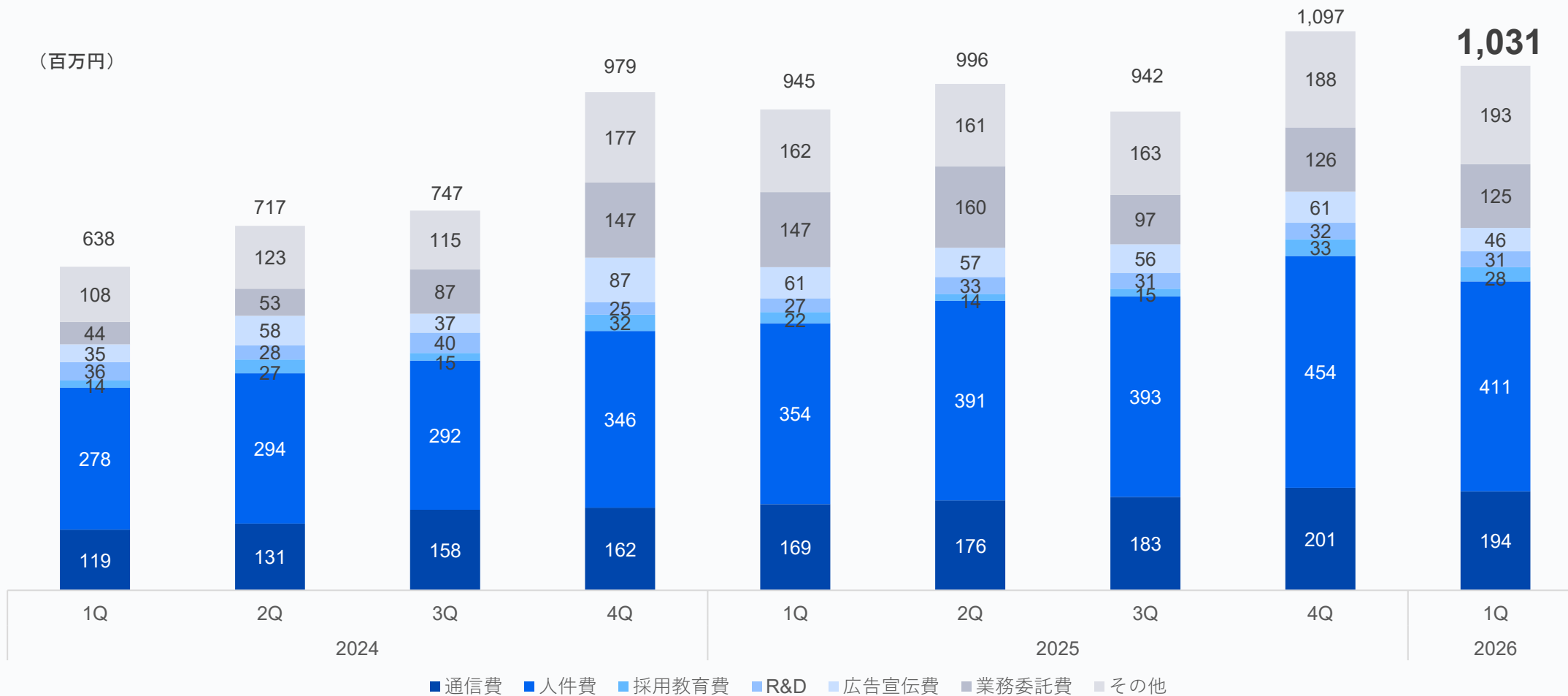
- 各プロダクトの成長により、ストック収益が順調に増加
- 脆弱性診断の売上高が上場来過去最高を記録。スポット案件を含むその他収益も堅調に推移



※1 初期導入費用、脆弱性診断や受託開発案件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、webtru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

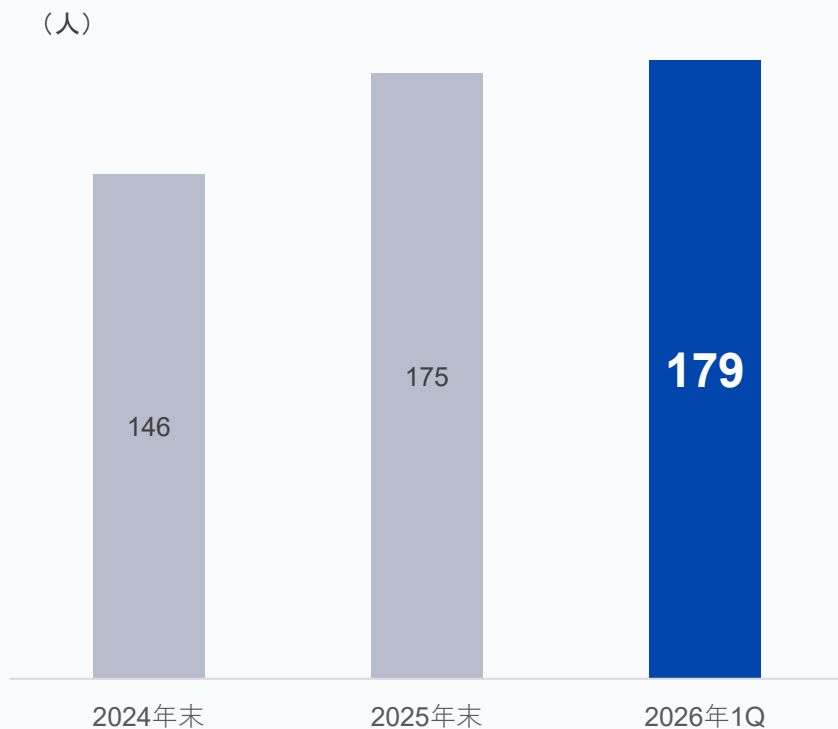
# 営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

- 人員数増加の一方、前期計上した決算賞与が当四半期は発生しなかったため、2025年4Q比で人件費が減少
- インフラコスト最適化でコスト抑制し、2025年4Q比で通信費が減少。将来的な粗利率改善にも貢献

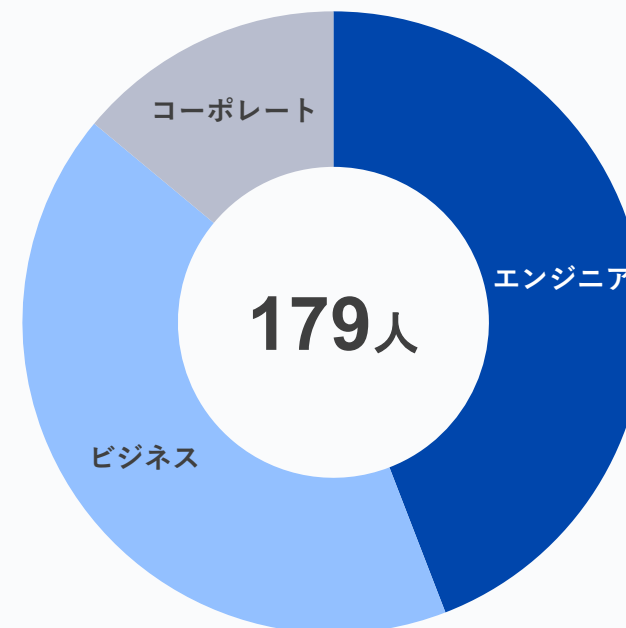


- 継続的な中途採用活動により、人員数は前期末比で4名増加
- 2026年4月に新卒社員（第3期生）を受け入れ、将来の成長に向けた採用を継続

### 従業員数の推移※



### 2026年1Q 人員構成



※従業員数は、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年よりジェネレーティブテクノロジー社、2025年よりDataSign社を連結子会社化

# (参考情報) 連結損益計算書

(百万円)	2024年				2025年				2026年	前年 同期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	
売上高	953	889	957	1,056	1,186	1,232	1,309	1,356	1,393	+17.5%
売上原価	263	294	346	433	423	438	416	472	444	+4.9%
売上総利益	690	595	611	623	762	793	893	883	949	+24.5%
売上総利益率	72.4%	66.9%	63.9%	59.0%	64.3%	64.4%	68.2%	65.2%	68.1%	+3.8pt
販売費及び 一般管理費	375	420	404	546	521	557	525	625	586	+12.4%
営業利益	315	174	207	76	240	235	367	258	362	+50.6%
営業利益率	33.1%	19.6%	21.7%	7.2%	20.3%	19.1%	28.1%	19.1%	26.0%	+5.7pt
経常利益	342	206	149	134	210	218	376	287	382	+82.1%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	235	137	98	103	162	148	256	254	261	+61.2%

# (参考情報) 連結貸借対照表及び連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2024年 1Q	2025年 1Q	2026年 1Q
流動資産	2,146	3,731	4,596
固定資産	634	1,109	1,113
資産合計	2,781	4,840	5,710
流動負債	866	890	894
固定負債	91	278	173
負債合計	958	1,169	1,068
純資産	1,822	3,671	4,641
負債・純資産合計	2,781	4,840	5,710

(百万円)	2024年 通期	2025年 通期※
営業活動による キャッシュフロー	633	1,004
投資活動による キャッシュフロー	-175	-426
財務活動による キャッシュフロー	-595	1,707
現金及び現金同等物の 増減額	-87	2,316
現金及び現金同等物の 期首残高	1,754	1,667
現金及び現金同等物の 期末残高	1,667	3,983

※ 2026年12月期1Q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。

# 2

## 2026年12月期 第1四半期 トピックス

- AIによるセキュリティ強化、AIを安全に使うためのサービス開発、全社的なAI活用の3つのテーマを推進
- AI時代における新たなセキュリティニーズを追い風に、AIによる価値創出を目指す

## 1 AI for Security

AIを既存プロダクトの提供機能・組み込み、  
防御精度と運用効率を向上

攻撃遮断くん

Waf Charm

AI分析・予測による  
防御精度向上

CloudFastener

AIトリアージ・自動化で  
運用を効率化

防御精度の向上 × 運用効率の最大化

## 2 Security for AI

AI活用の拡大に伴う新たなリスクに  
対応する新セキュリティサービスを開発

AI Security Posture Management

AI利用状況の可視化・管理

AI Secure Gateway

AIエージェントの保護・制御

AI Guardrails

AI環境の防御レイヤー

AI活用の安全性確保 × リスク最小化

## 3 AI-Native Organization

全社でAIを活用し、生産性を向上

開発

AI-DLC (AI駆動開発ライフサイクル) へ  
業務刷新

セキュリティ運用

コードベースや環境の脆弱性検知と自動対応、  
脅威分析・調査、ナレッジ活用

コーポレート

業務自動化・ナレッジ共有・社内アシスタント

生産性向上 × イノベーション創出

## AI Trust Board

AIの価値を最大化しながら信頼性を担保

AI戦略全体を支える意思決定・Trust基盤

# グループのAI戦略を加速させる推進組織「AI Trust Board」を新設

- CTO直轄の戦略推進組織を新設し、AI関連事業、AI活用とガバナンスに関する戦略を司令塔として推進
- これまで各部門が独自に進めてきたAI活用を一元化し、社内改革と新サービス創出を目指す

## AI Trust Board 主要メンバー



プロダクト本部長  
山田 Kay

プロダクトへのAI実装と  
価値創出を推進



Cyber Security



代表取締役 CTO  
渡辺 洋司

最先端の技術をもとに  
全社のAI戦略をリード



AI Technology



DataSign代表取締役  
太田 祐一

AI技術の社会実装と新規  
事業開発をリード



Data & Trust

生成AIをはじめとする各分野のエキスパートを中核としたチーム構成

## 期待される効果



### AI活用スピードの加速

全社の知見とリソースを集約し、検証から  
実装までのサイクルを高速化



### 新サービスの創出

AI活用の信頼性・統制を担う新プロダクト  
のリリースに向けて開発・社会実装を推進



### グループ統合シナジーの最大化

CSC × DataSign のAI・データ技術資産を  
グループ横断で結集し競争優位を確立

## AI Trust Board の活動

### 1 知識を集約

セキュリティ運用の知見や  
脅威インテリジェンス、  
各部門のAI活用事例を全社的に集約

### 2 標準化・共有

共通ガイドラインや  
評価基準を策定し、  
安全かつ効率的なAI活用を実現

### 3 活用・開発を加速

全社的な業務改革と  
既存プロダクトへのAI適用、  
新サービス開発をスピーディに推進

# 総務省事業を通じASEAN各国政府から技術信頼を獲得

- 総務省事業のASEAN各国政府関係者等向けクラウドセキュリティ研修を実施
- 官民連携の強化により、中長期的な海外展開に向けた強固な事業基盤構築を推進



## 官民連携のパートナーシップ

総務省の国際支援プロジェクトにおける官民連携の実績が、  
国内外で当社のブランド力と技術信頼を強化

## ASEAN市場のパイプライン構築

ASEAN政府への技術支援により、  
APACにおける協業・市場開拓の足がかりを形成

- CloudFastenerの新サービス「IRDF※オプションサービス」をリリース。平時だけでなく有事も対応可能に
- 提供領域を「対応・復旧」まで広げることで、既存顧客のアップセルと新規顧客獲得加速を狙う



## CloudFastener

既存の事業領域：  **平時対応**

攻撃を未然に防ぎ、早期に検知



**CloudFastener**  
IRDFオプションサービス

アップセル

新規領域：  **有事対応**

迅速な対応と復旧支援で事業影響を最小化

※IRDF：インシデントレスポンス・デジタルフォレンジックのこと。

# 国内の独立系ソフトウェアベンダーとして初の認定を獲得

- クラウドインシデント対応の高度な専門性が評価され、AWSの認定を獲得
- AWS公式認定の高度なインシデント対応体制を強みに、CloudFastenerの成長を加速

## AWS Security Incident Response Ready パートナー ※2026年5月15日時点



### 認定取得の背景

AWSが求める高度なインシデント対応能力を証明し、包括的なサイバーセキュリティ対策を安心してお任せいただける信頼基盤を構築し、中長期的な受注拡大と顧客LTVの向上を図るため

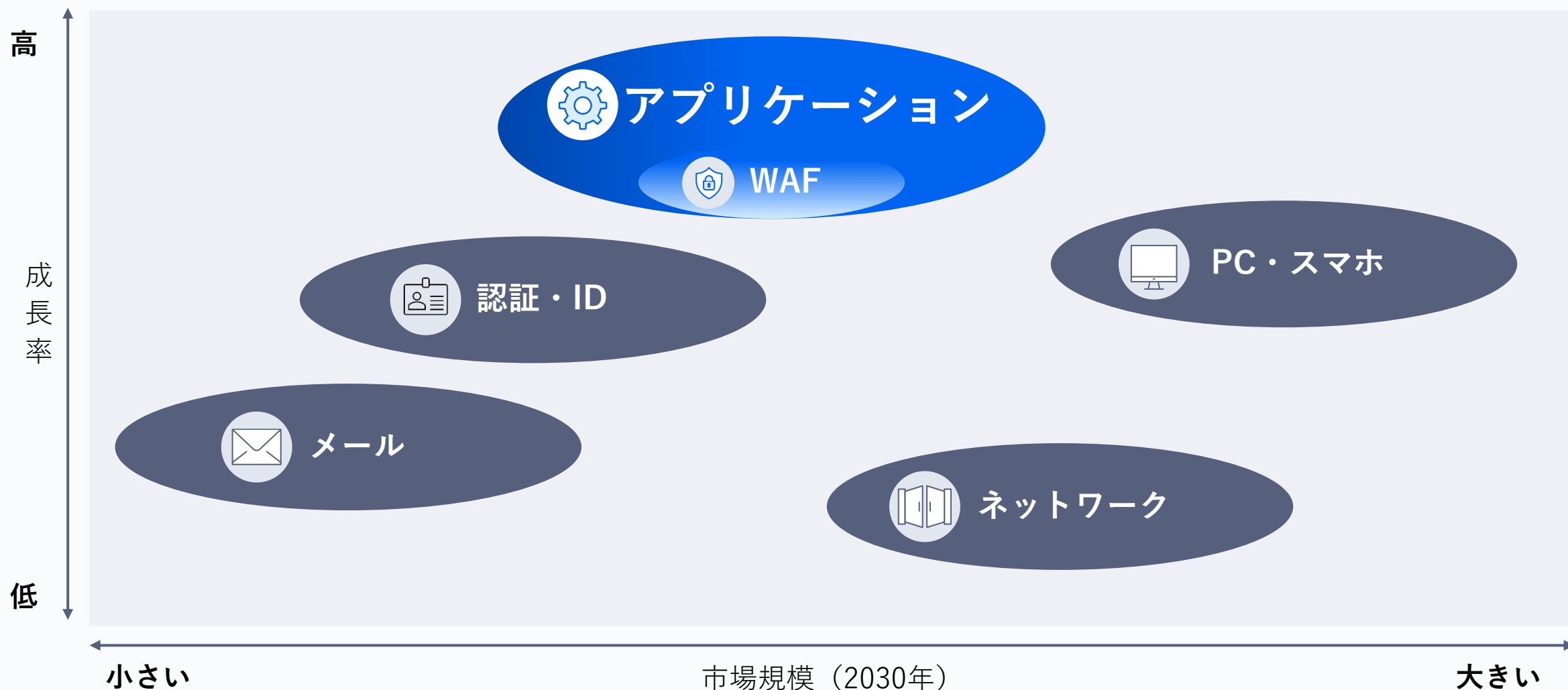
※AWS公式サイト（AWS Security Incident Response パートナー）<https://aws.amazon.com/jp/security-incident-response/partners/>  
※本資料に掲載されている各社のロゴ・商標は、それぞれの権利者に帰属します。各社との提携等を示すものではありません。

# 3

## 成長戦略（参考資料）

# サイバーセキュリティ市場における当社の主戦場

従来の主戦場であったWAFを起点に、アプリケーション領域内で事業ドメインを拡張  
サイバーセキュリティ市場の中でも成長率の高い領域で、さらなる成長を目指す



プロダクト拡充と包括的ソリューション化の両輪で成長を加速させ、  
アプリケーションセキュリティ分野におけるNo.1ポジションを確立する



売上高 **200**億円 営業利益 **40**億円

## アプリケーションセキュリティのNo.1へ

### プロダクト力の強化



### ソリューション型 価値提供への転換

LTV最大化

- 1 プロダクトラインの拡充
- 2 プロダクト×運用による提供価値の深化
- 3 AIセキュリティへの集中投資
- 4 M&Aによる全体成長の加速

顧客接点の創出から提供価値の拡張、LTVの最大化までを統合的に推進する成長モデルを確立する



# 戦略① プロダクトラインの拡充

コア領域からバリューチェーン全域へ提供価値を拡張  
さまざまな顧客のニーズに応えられるよう、幅広く領域を押しやる



プロダクトと運用の統合により高付加価値モデルへ移行し、  
クロスセル・アップセルが生まれやすい商品構造に変化する

## 高単価顧客の最大化に向けた取り組み

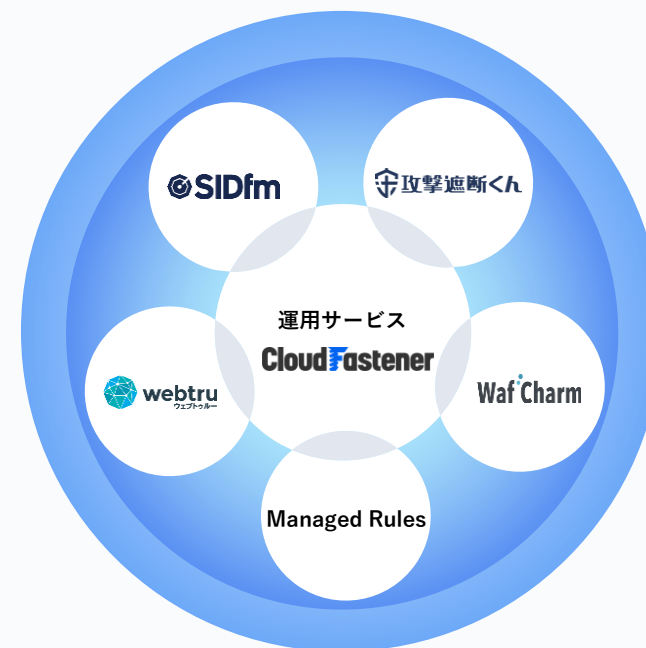
ARR1,000万円+  
48社(2025年12月末)



500社超を目指す

### ■ 具体的施策

- ブランド統合による認知・導線の一元化
- 複数プロダクト×運用を束ねた高付加価値モデルの確立
- 提供価値に見合ったプライシングモデルの設計



AIの社会実装に伴うリスクの顕在化を成長の起点に、新たに立ち上がりつつある『AIの安全を守る』や『新たな脅威をAIで守る』次世代の防衛市場において、集中的な投資による先行者優位の実現を目指す

■ 新たに立ち上がることが予想される、AIプロダクト/サービス カテゴリ例



## AIの安全を守る

### ✓ AIエージェント挙動監視

AIの行動をリアルタイムで監視・権限逸脱を検知

### ✓ AIガードレール

AIアプリへのプロンプトインジェクション防御等

### ✓ AIガバナンス・コンプライアンス

EU AI Act等の規制対応を支援



## 新たな脅威をAIで守る

### ✓ AI対応型 次世代WAF

生成AIによるサイバー攻撃に対応する適応型検知エンジン

### ✓ APIセキュリティ

AIエージェント、MCPに関連する通信の脆弱性検知・アクセス制御

### ✓ AIゼロデイ高速対応

AIが発見する脆弱性に対する、検知・パッチ適用を高速化

M&Aによる成長加速は、アプリケーションセキュリティNo.1及び売上高200億円の早期達成に向け必須売上や顧客基盤の拡大に留まらず、提供価値と収益構造の強化を図る

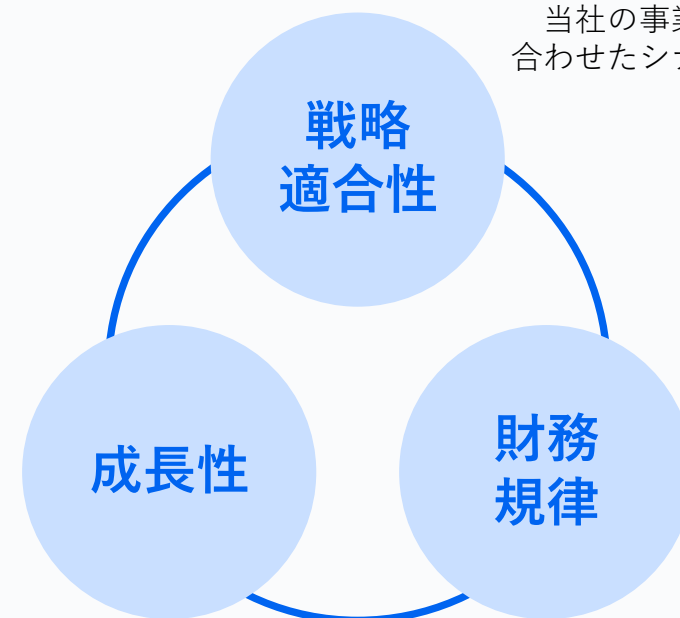


## M&A目的

狙い	事業価値の拡張レバー
コア領域の最大化	クロスセルを前提としたサービスを獲得し、顧客単価と収益性を同時に向上
顧客接点の創出	顧客基盤・販売チャネルを獲得し、新規顧客・新市場への展開を加速
付加価値の提供	高度な機能・専門性を獲得し、差別化と収益性を向上



## 実行方針



2030年の売上高200億円に向けM&A後も継続成長を見込む

原則、のれん負けをせず利益貢献を見込むためのバリュエーション規律の徹底

# 戦略④ これまでのM&A後における事業成長状況

累計3件のM&Aを通じて事業の成長基盤を強化し、売上・利益・顧客獲得の面で着実な成果を創出



※ソフテック (2020年12月)

ARR 約**2**倍

(2020年末→2025年末)

## 脆弱性診断サービス

※ソフテック (2020年12月)

売上高 約**2**倍

(2020年通期→2025年通期)



## GENERATIVE TECHNOLOGY

※ジェネレーティブテクノロジー (2024年10月)

売上高 **1.8**倍

(2023年通期→2025年通期)



## webtru

ウェブトゥルー

※DataSign (2025年3月)

ARR + **18**%

(2024年末→2025年末)

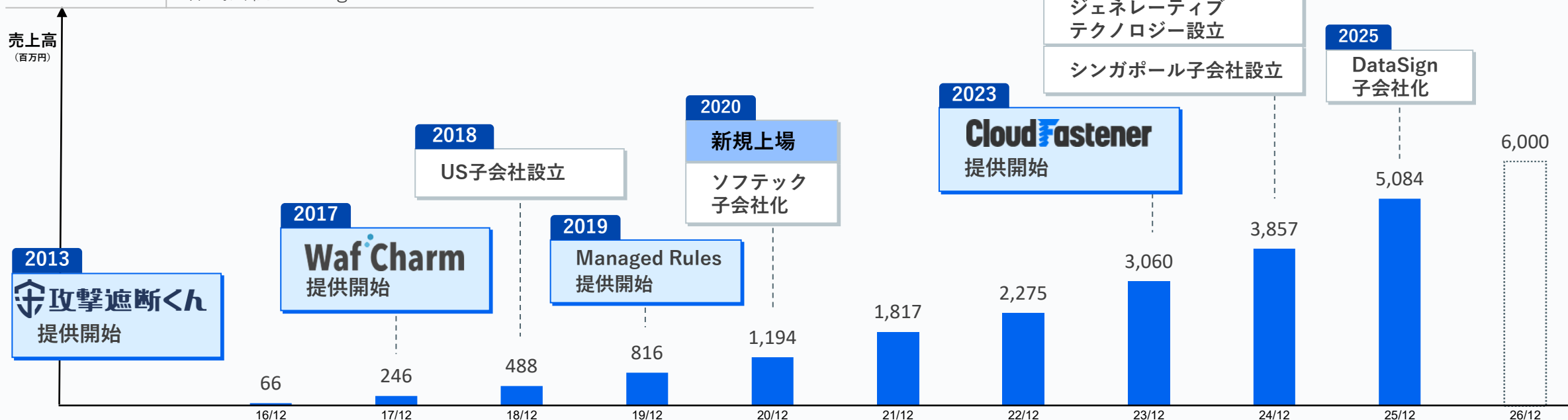
# 4

## 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
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
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	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 株式会社DataSign

## 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。



クラウド・セキュリティ技術やSaaS開発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 対話型AIソリューション開発の米AppSocially Inc.のCOO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や取締役を歴任
- 2021年 代表取締役 CTOに就任

## 取締役・執行役員

### 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

### 執行役員 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に従事
- グロービス経営大学院客員准教授（現任）

### 執行役員 中川 誠一

- マイクロソフトにてパートナーSEの立ち上げ
- アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社の立ち上げに参画
- 外資SaaS系企業にてカンントリーマネージャーを歴任

### 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）

売上高年平均成長率

33.6%

※2020年から2025年まで

ユーザー数

6,000+

※2025年12月末時点

海外ARR比率

10.6%

※2025年12月末時点

提供国数

100カ国+

※2025年12月末時点

営業利益率

21.7%

※2025年12月通期

ARR1,000万円+  
顧客数

48社

※2025年12月末時点

年間防御  
総攻撃データ数

20億件+

※2025年の年間検知件数より算出

1社あたり月間  
セキュリティアラート数

600万件+

※2025年12月CloudFastener顧客より算出

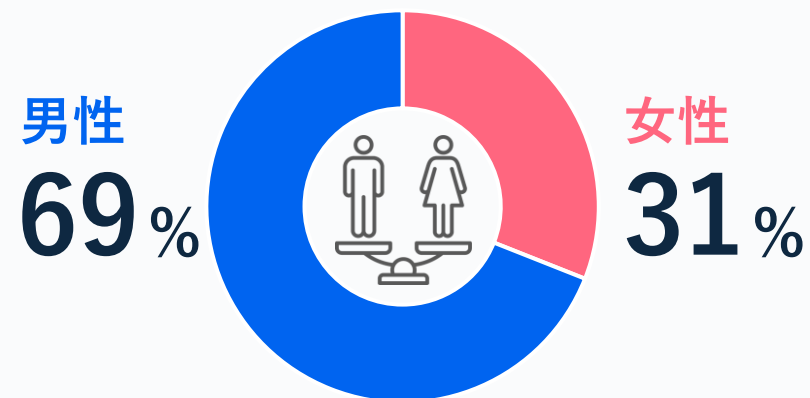
平均年齢<sup>※1</sup>  
**36.9**歳



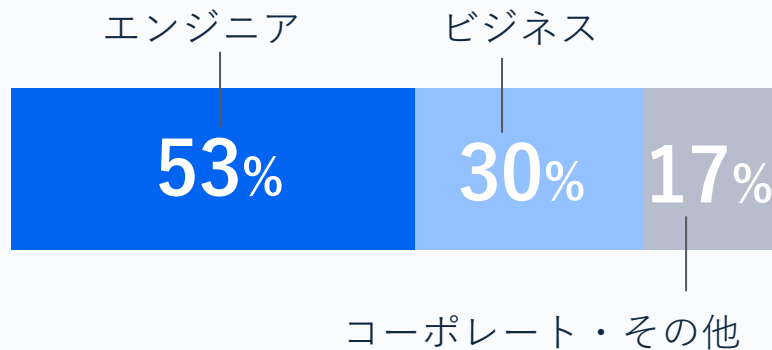
従業員数<sup>※1</sup>  
**175**名



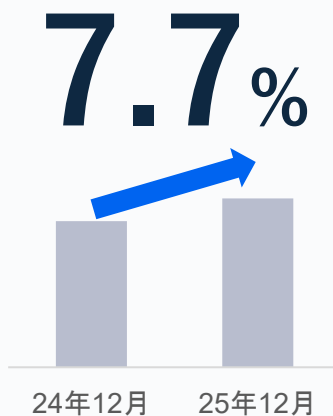
男女比<sup>※1</sup>



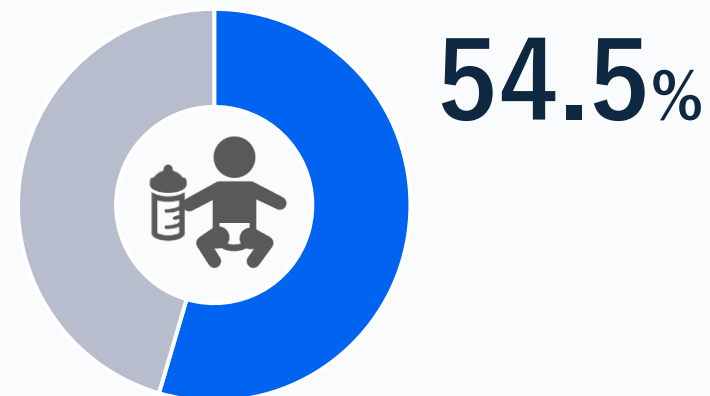
職種割合<sup>※1</sup>



昇給率<sup>※2</sup>



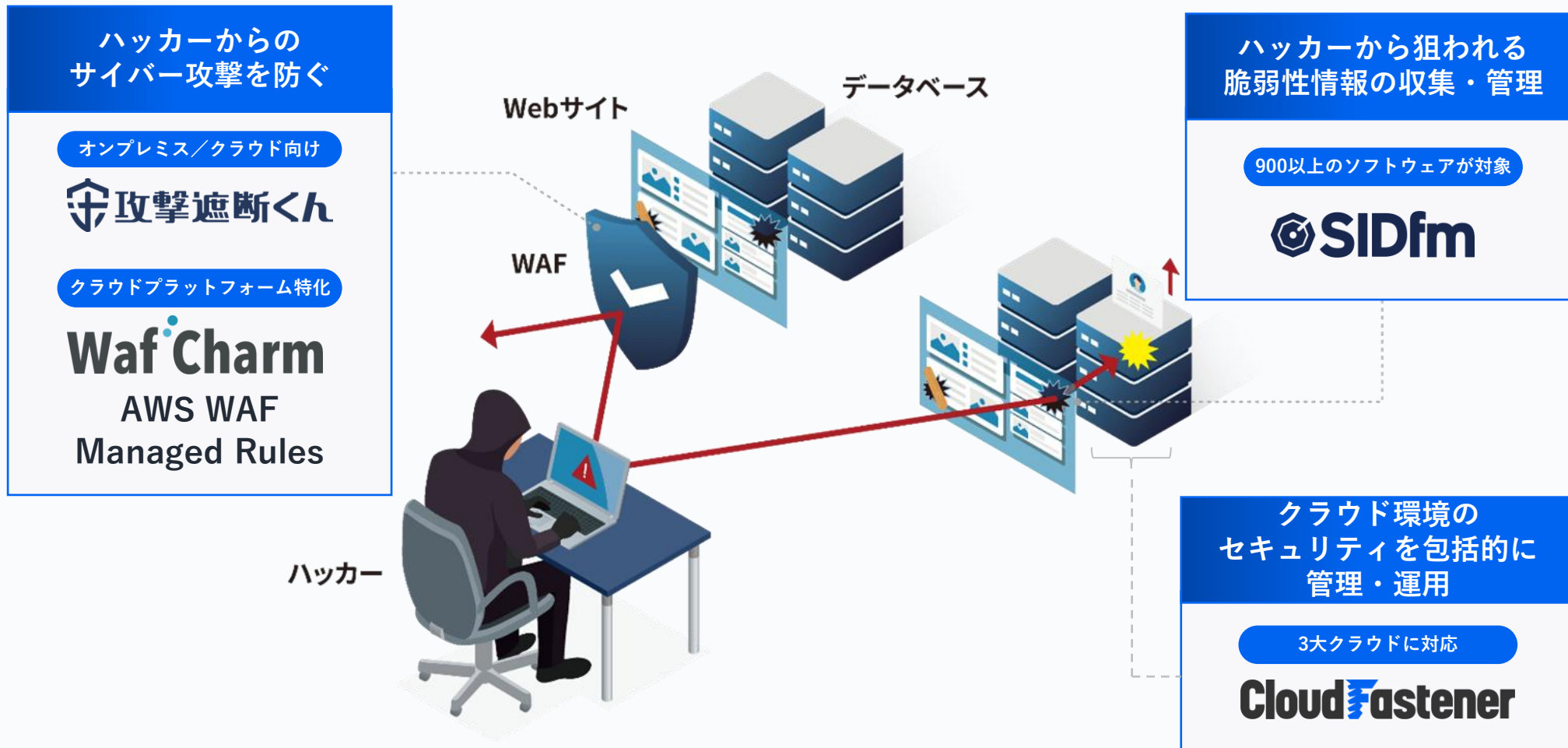
男性育児休暇取得率<sup>※3</sup>

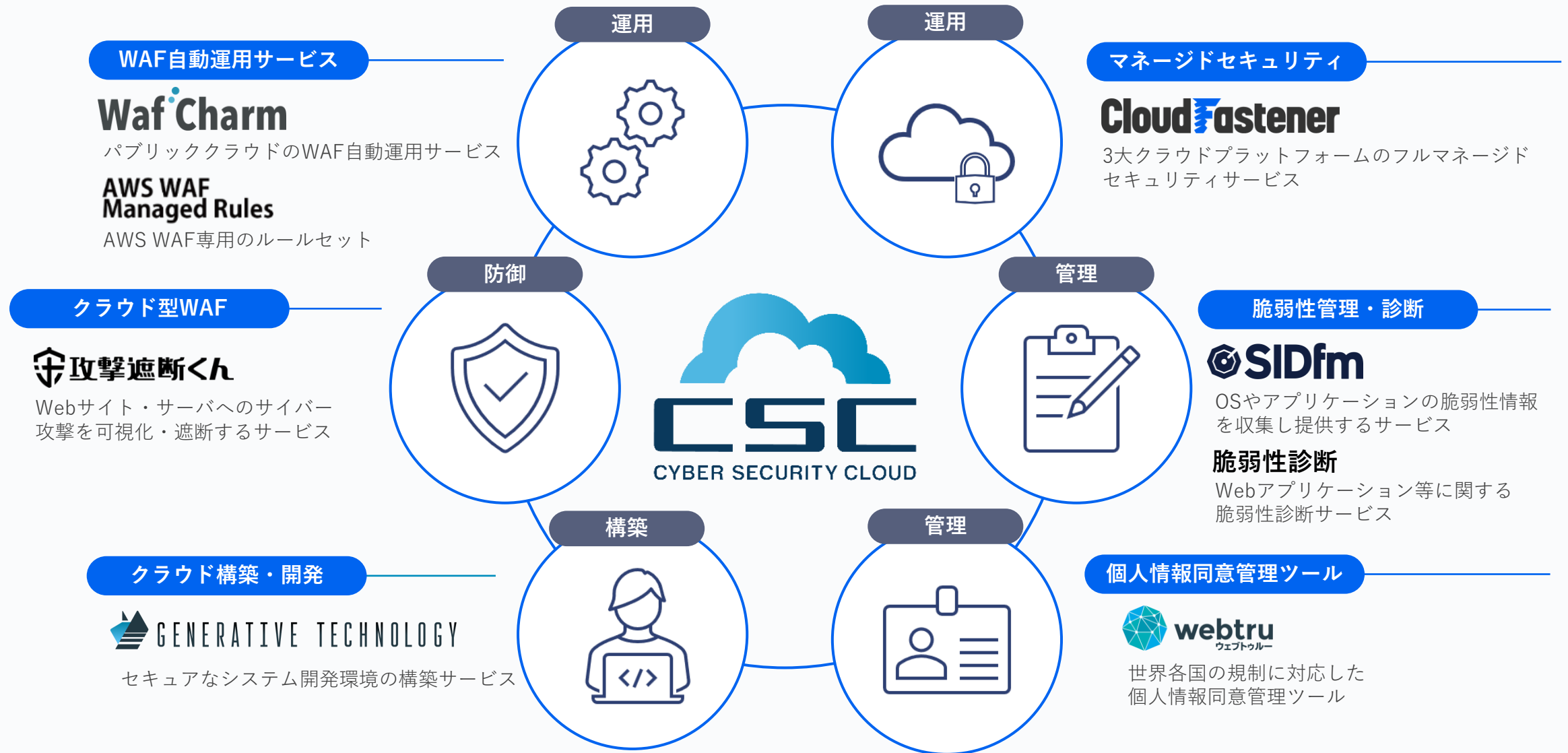


※1 2025年12月末時点 ※2 2025年1月在籍従業員を対象に集計  
※3 2024年~2025年の育休等を取得した男性従業員の数/配偶者が出産した男性従業員の数

# 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





# 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

## データ

先行優位・クラウドの利点を活かしてデータを早期蓄積

## 体制

開発・運用・サポートすべてを国内自社で行う体制を構築。サポートは24時間365日、日本語対応

## 認知度

国産でシェアNo.1、上場企業のプロダクトとして高い認知度をキープ

## 高い防御性能



大量のデータに基づき開発した攻撃検知技術をプロダクトに搭載

## 顧客ニーズドリブンのプロダクト開発



顧客との継続的な関係と自社での一貫通貫体制から得た深い知見をプロダクト開発に反映

## マルチプロダクトを活かした提案のバリエーション



顧客ごとのサーバ環境に最適なプロダクトの提供・組み合わせが可能

## 実績（一例）

攻撃遮断くん

国内売上高シェア **1位**<sup>※1</sup>

Waf Charm

国内売上高シェア **1位**<sup>※2</sup>

AWS WAF  
Managed Rules

ユーザー数

100カ国以上 **4,035**<sup>※3</sup>

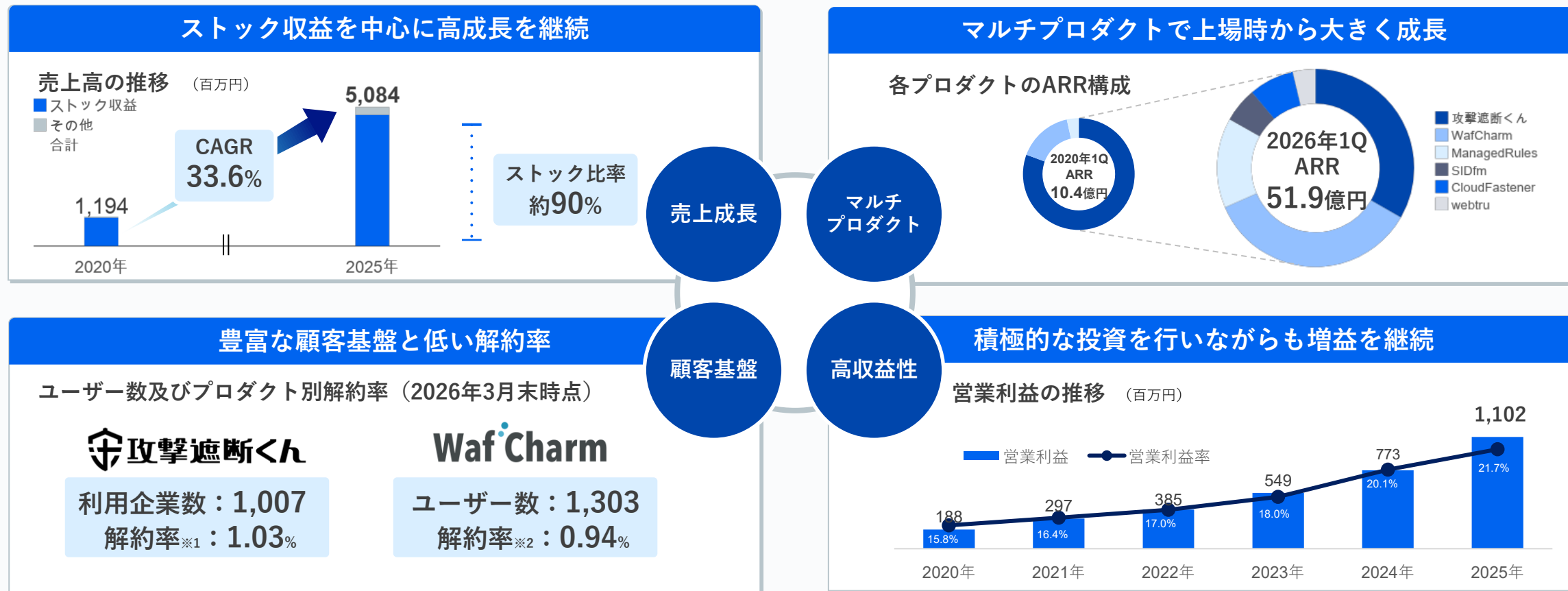
※1 デロイト トーマツ ミック経済研究所 「外部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2025年度」

※2 ITR 「ITR Market View：ゲートウェイ・セキュリティ対策型SOCサービス市場2025」

※3 2025年12月末時点

# 当社の特徴② 安定的な収益構造

- 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



※1 MRRの月次解約率 (当月に減少したMRR ÷ 前月末時点のMRR) の直近12ヶ月平均をもとに作成  
 ※2 ユーザー数の月次解約率 (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) の直近12ヶ月平均をもとに作成

# 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

- 経験豊富なセールスとマーケティング人材が多数在籍
- 約3,000社との取引実績

## 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

- 200社以上のパートナーネットワーク
- AWSプレミアティアサービスパートナーとの強固なリレーション

## 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

- 世界100ヵ国以上での利用実績
- 「Marketplace Partner of the Year - APJ」の獲得実績

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

SBI証券



## 官公庁・独立行政法人

デジタル庁

総務省 農林水産省

宇宙航空研究開発機構(JAXA)

IPA(情報処理推進機構)

## IT・サービス



株式会社ベネッセコーポレーション



ENECHANGE



## メディア・EC他



## 小売・飲食・食品



## 交通・建設



子どもたちに開けるしごとを。



## メーカー



# 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

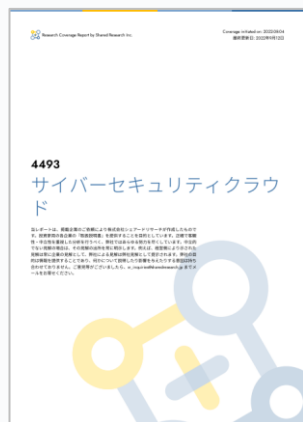
Sler  
ディストリビューター

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

## シェアードリサーチ※



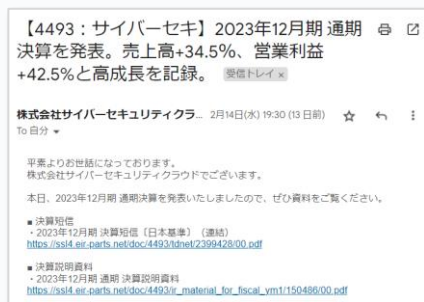
レポートを読む

## IR note



登録はこちら

## メールマガジン



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