2026年8月27日

各　位

会社名　株式会社サイバーセキュリティクラウド
代表者名　代表取締役社長 兼 CEO　　小池敏弘
（コード番号：4493　東証グロース）
問合せ先　取締役 CFO　　倉田雅史
（TEL.03-6416-9996）

2026年12月期 第２四半期決算に関するQ&A掲載のお知らせ

当社は、2026年12月期 第２四半期決算に関するQ&Aを掲載いたしましたので、お知らせいたします。

【決算について】

複数プロダクトで進めている料金体系の見直しは、いつから業績に寄与しますか。

第２四半期には、「攻撃遮断くん」で新たな料金プランを設け、一部プロダクトでは新規契約から新価格の適用を開始しました。いずれも適用開始から間もないため、第２四半期の売上高への影響は限定的です。

既存契約については、「Managed Rules」では８月から全顧客に、「WafCharm」では10月から旧料金プランの顧客に新価格を適用します。「SIDfm」は、お客様ごとの契約更新時期に応じて順次移行します。このため、売上高への寄与は第３四半期から始まり、適用対象の拡大に伴って段階的に増加する見込みです。

第１四半期に実施したサーバー契約の見直し後、第２四半期に通信費が増加した理由を教えてください。

サーバー契約の見直しによる利用単価の引き下げ効果は、第２四半期以降も継続しています。一方、開発・運用をはじめとする社内のAI活用が拡大し、通信費に計上しているAIサービスの利用料が増加しました。

第２四半期は、AIサービスの利用料増加がサーバー費用の削減効果を上回ったものであり、AI関連費用は2026年12月期を通じて一定の増加を見込んでいます。

ARRの成長について足元の状況と、今後の取組みについて教えてください。

全社ARRは継続して増加していますが、一部プロダクトにおいて新規顧客の獲得が想定を下回ったことに加え、上期に解約が一時的に増加したことから、ARRの積み上がりは当社の想定を下回りました。その背景には、組織体制や営業活動など、当社側の要因が大きかったと認識しています。

主な要因としては、2026年の期初に実施した組織変更です。クロスセルの強化と顧客ニーズに基づくプロダクトマネジメントを推進するため、プロダクトごとに分かれていた組織を統合しましたが、役割分担の見直しや業務の引き継ぎに一定の時間を要し、営業活動に影響がありました。一方で、組織統合後は顧客との対話をプロダクト横断で強化し、複数プロダクトの料金体系の見直しを進めるなど、今後の成長に向けた取組みも進展しています。

７月以降は、営業体制と目標設計を見直し、「CloudFastener」を中心とした営業活動の強化を進めています。下期は、クロスセル等の各施策の実行力を高め、ARRの成長ペースの改善につなげてまいります。

「CloudFastener」の足元の進捗と、今後の成長に向けた課題を教えてください。

「CloudFastener」の第２四半期末の ARR は 4.27 億円となり、第１四半期から増加しています。他のプロダクトと比べても高い伸びを示していますが、当社が期待する成長水準には届いておらず、成長ペースをさらに引き上げる必要があると認識しています。

「CloudFastener」に対するお客様の評価や、クラウドセキュリティを包括的に運用してほしいというニーズは引き続き強いと捉えています。一方、導入効果や既存の運用体制との役割分担について説明が必要となるため、WAF と比べて意思決定に時間を要する傾向があります。

今後は、対象顧客とユースケースを明確にした提案、既存プロダクトとのクロスセル、AWS や販売パートナーとの連携を強化し、成長ペースの引き上げを図ります。

今回、自己株式取得を実行した背景について教えてください。

当社の財務状況、今後の成長投資や M&A に必要となる資金、市場環境および株価水準を総合的に勘案し、自己株式の取得を実施しました。

今回の取得後も、成長投資や M&A に対応できる財務余力は確保しています。引き続き事業成長を優先しながら、財務状況や投資機会を踏まえて資金の活用を判断してまいります。

【今後の成長戦略について】

中期経営計画の売上高目標 200 億円に向けて、オーガニック成長と M&A をどのように位置付けていますか。

成長の基盤は、既存事業のオーガニック成長です。既存顧客へのクロスセル・アップセルに加え、「CloudFastener」や AI セキュリティ領域の拡大を通じて、提供価値を高めてまいります。

一方、売上高 200 億円の達成に向けては、オーガニック成長に加え、M&A による非連続な成長も必要と考えています。両者の比率を固定的に定めるのではなく、当社のプロダクト、人材、顧客基盤とのシナジーを重視し、事業成長に資する案件を検討してまいります。

M&A の進捗について教えてください。

M&A につきましては、中期経営計画における重要な成長戦略と位置付けており、現在も複数の案件を並行して検討しています。

今期も具体的に検討した案件がありましたが、条件面、実行時期、当社事業とのシナジーなどを総合的に判断し、現時点では実行に至っていません。M&A の実行そのものを目的とせず、中長期的な企業価値の向上につながる案件を見極めながら、引き続き候補案件の探索と検討を進めてまいります。

【AI について】

AI 領域の事業戦略と、今後のサービス展開について教えてください。

AI 領域では、企業の AI 活用に伴うリスクを、評価・可視化、統制、継続的な運用、防御まで一貫してカバーするサービスラインアップの構築を進めています。2026 年 6 月に「AI MONBAN」、7 月に「AI アプリケーション脆弱性診断サービス」を提供開始しまし

た。
今後は、AI 環境の継続的な管理・運用や、AI システムを脅威から直接防御する領域にもサービスを拡充し、企業の安全な AI 活用を包括的に支援してまいります。

AI の普及によるセキュリティ需要の高まりは、引き合いや業績にどのように表れていますか。

AI セキュリティに対する需要の高まりは、引き合いや商談の増加という形で表れています。金融当局による AI 関連の脅威への対応要請以降、金融機関からの相談が増加しており、複数の商談が進行し、一部では受注に至っています。
また、「AI MONBAN」についても、大企業を中心に引き合いが増加し、トライアル導入が始まっています。AI セキュリティ領域は立ち上がりの段階であるため、現時点の業績寄与は限定的ですが、中長期的な売上成長につなげてまいります。

「AI MONBAN」はどのようなサービスですか。想定顧客や既存プロダクトとの関係を含めて教えてください。

「AI MONBAN」は、社内システムと AI モデルの間に入り、企業における AI 利用を可視化・制御・監査する AI ガバナンスプラットフォームです。AI に送信される機密情報のマスキング、社内システムへのアクセス制御、利用ログの蓄積・監査などにより、AI の利用を一律に禁止することなく、安全に活用できる環境を整えます。
主な対象は、生成 AI や AI エージェントの活用を進める一方、情報漏洩、アクセス権限、監査対応に課題を持つ大企業です。既存プロダクトが主に Web アプリケーションやクラウド環境を外部の攻撃から守るのに対し、「AI MONBAN」は AI 利用時のデータとアクセスを管理するものであり、既存プロダクトを補完するサービスと位置付けています。

以　上