2022年12月期 第1四半期
決算説明資料

CYBER SECURITY CLOUD
Financial Materials for FY2022 1Q

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

2022年5月13日

I 2022年12月期 第1四半期 決算概要

(C) Cyber Security Cloud , Inc. 2022

業績の概況

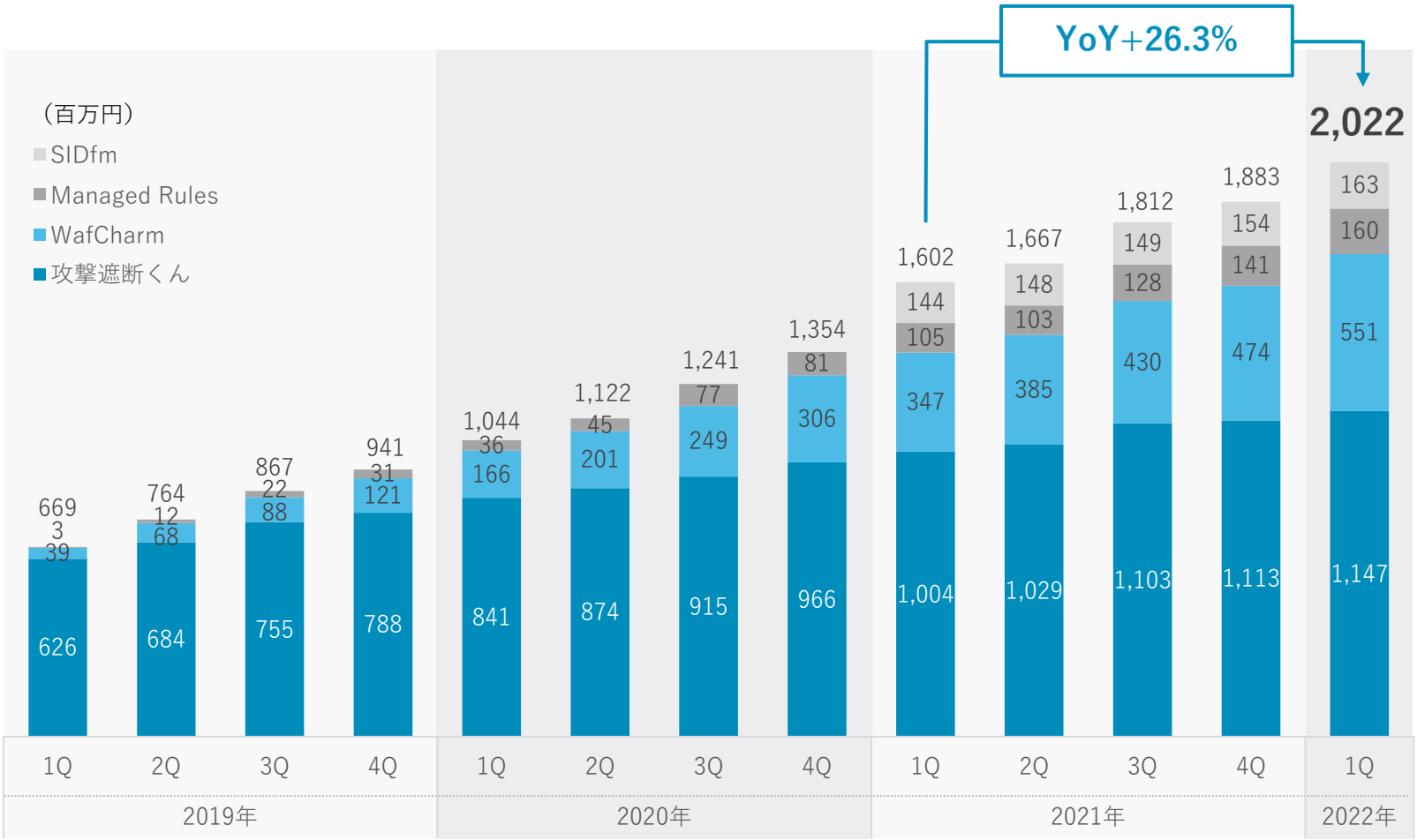
- 主力プロダクトが安定的に成長し、売上高は+24.7%増加
- オフィス移転に伴う特別利益により、四半期純利益が前年同期比で+21.3%増を記録

（百万円）	2021年12月期 1Q	2022年12月期 1Q	前年同期比	（参考）2022年12月期 連結業績予想
売上高	420	523	+24.7%	2,300
売上総利益	294	369	+25.7%	-
営業利益	90	97	+7.5%	390
営業利益率（%）	21.6%	18.6%	-3.0pt	-
経常利益	92	100	+8.5%	387
四半期純利益	59	72	+21.3%	259

(C) Cyber Security Cloud , Inc. 2022

ARRの推移

- 連結全体でのARRは20億円を突破
- 各プロダクトのARRが順調に成長したことにより、前年同期比で+26.3%で着地

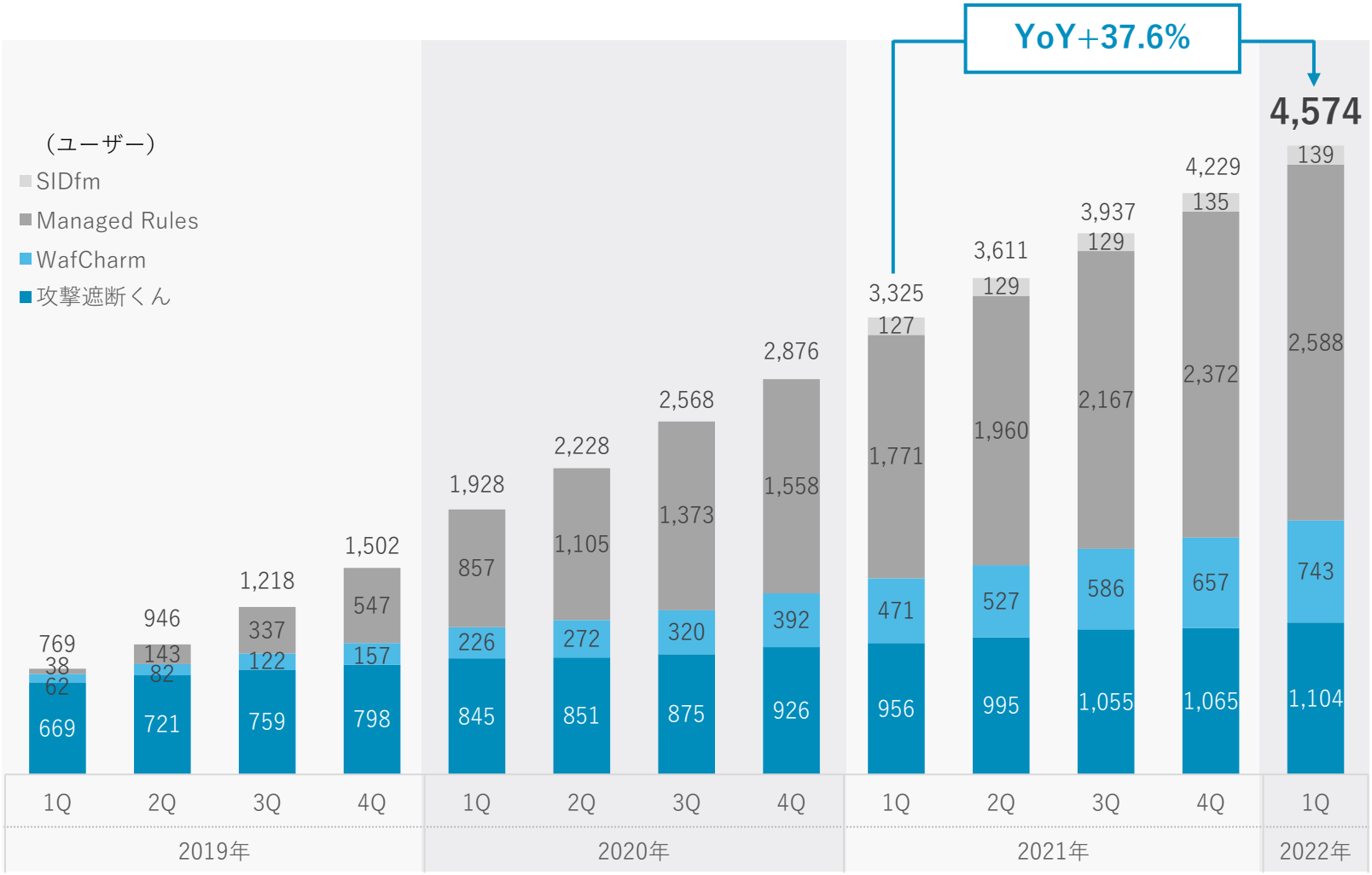


ARR：Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRR を12倍することで年額に換算して算出。
MRRはサブスクリプション型モデルにおけるMonthly Recurring Revenueの略で、既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計のこと。

(C) Cyber Security Cloud , Inc. 2022

ユーザー数の推移

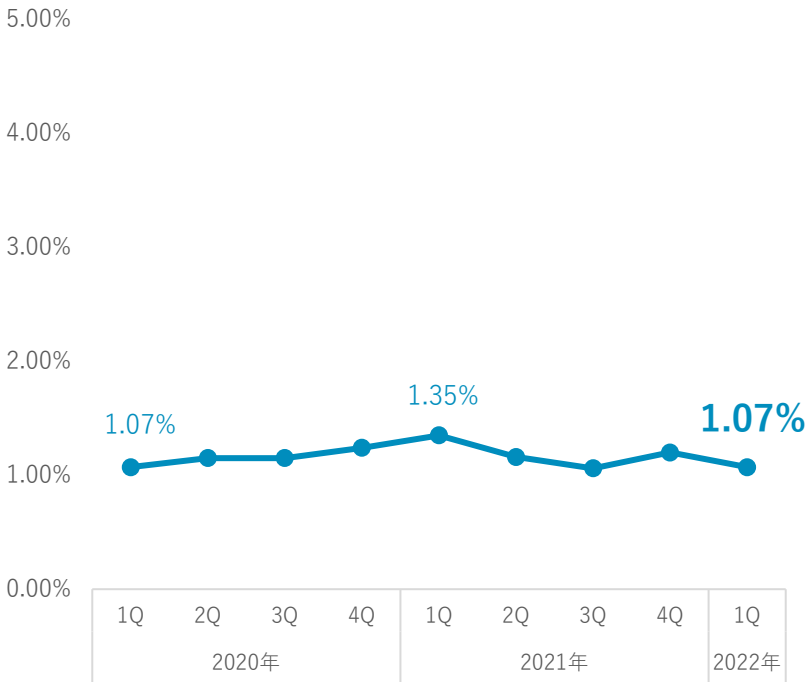
- 全プロダクトのユーザー数は順調に拡大し、ソフテック社の連結子会社化後、ユーザー数の増加幅は四半期で過去最高を記録（+345ユーザー）



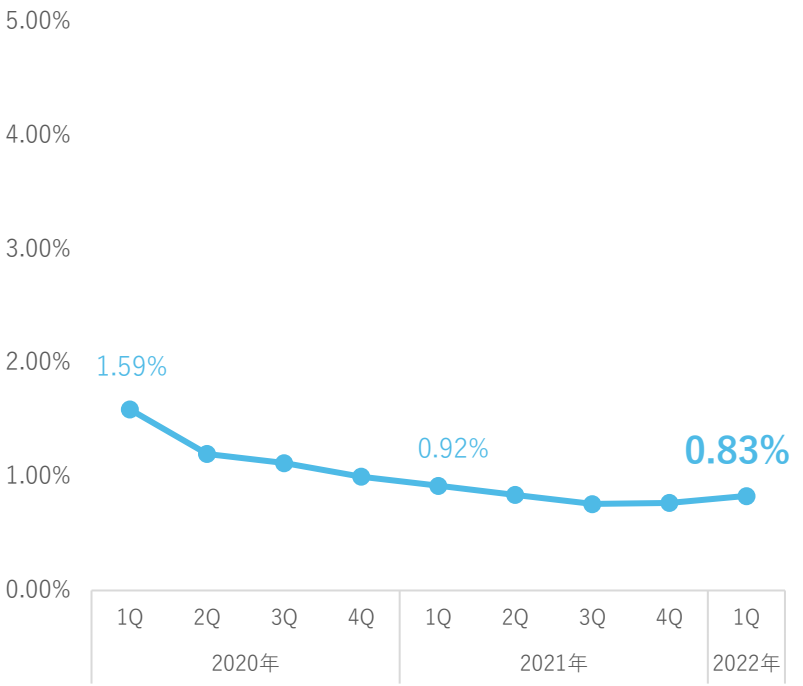
攻撃遮断くんとWafCharmの低い解約率

- 両プロダクトの解約率に大きな変化はなく、引き続き低位安定を目指す
- 主な解約理由は、サイトの閉鎖や、パートナーとエンドユーザー間の契約終了に伴うもの

攻撃遮断くんの解約率※1



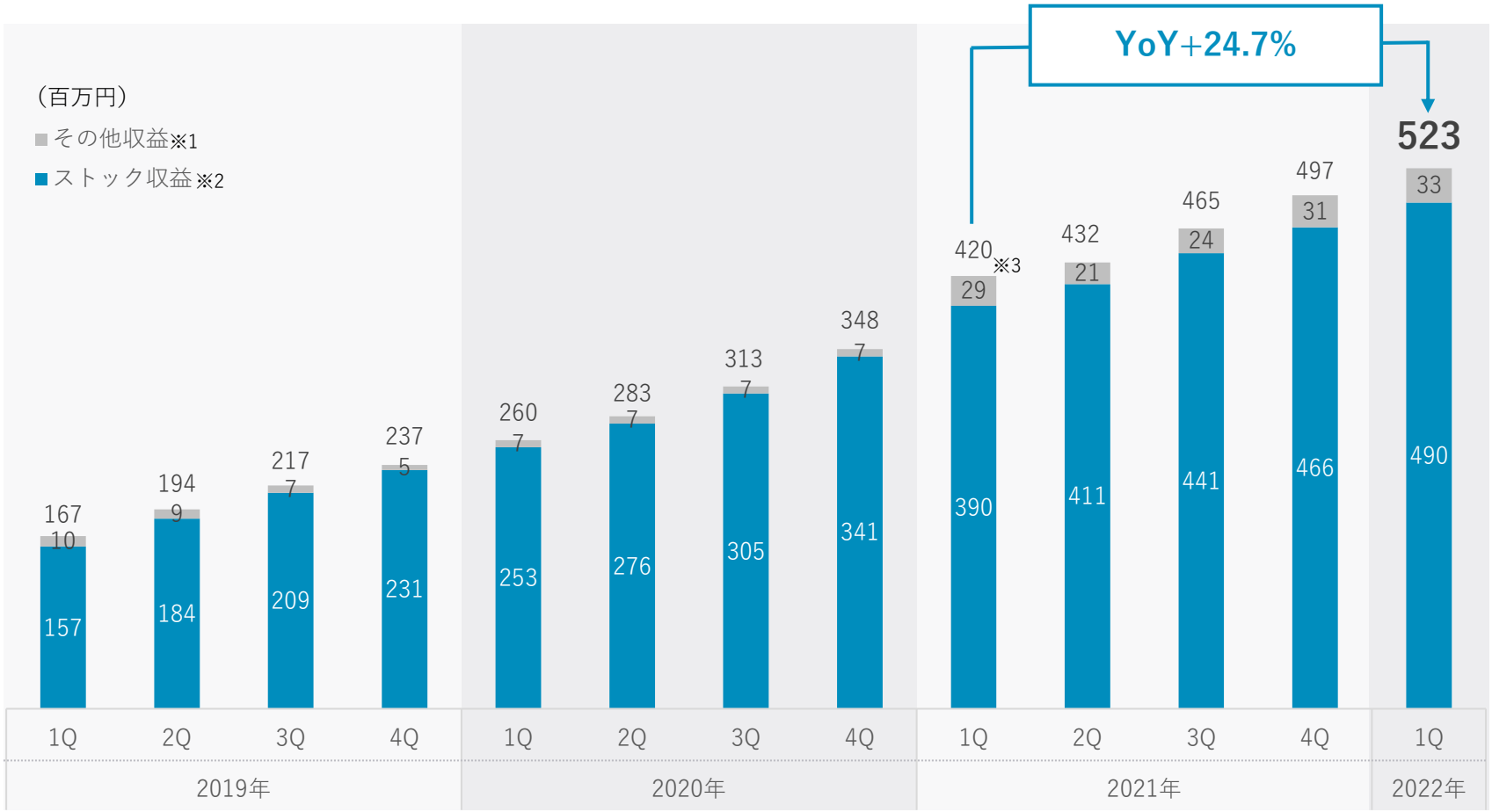
WafCharmの解約率※2



※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 ユーザー数の直近12ヶ月平均解約率を使用。解約率は、n期における直近1年の解約ユーザー数÷n-1期のユーザー数で算出

売上高の推移

- ストック収益比率は90%以上を維持し、安定した収益基盤を構築
- 1Qにおいて過去最高の受注金額（四半期ベース）を記録し、今後も高成長を見込む

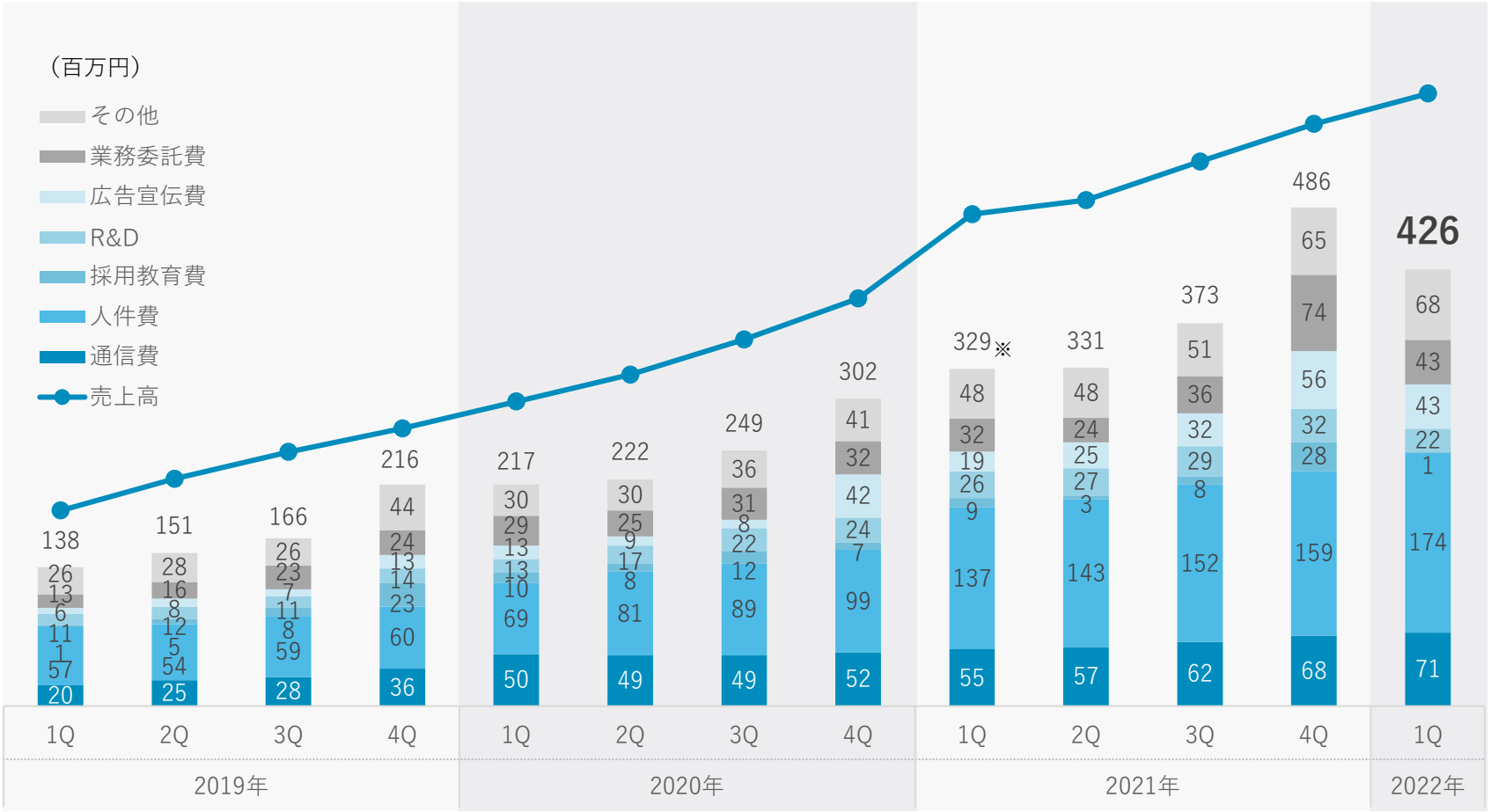


※1 攻撃遮断くんの初期導入費用や脆弱性診断等のスポット契約を含む売上高の合計
※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfmのMRRの合計
※3 2021年1Qよりソフテックの売上を取り込み開始

(C) Cyber Security Cloud , Inc. 2022

営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

- 業績の拡大に伴い、全体的にコストが増加
- 2Qは新オフィス移転および新規採用による費用増加を見込む

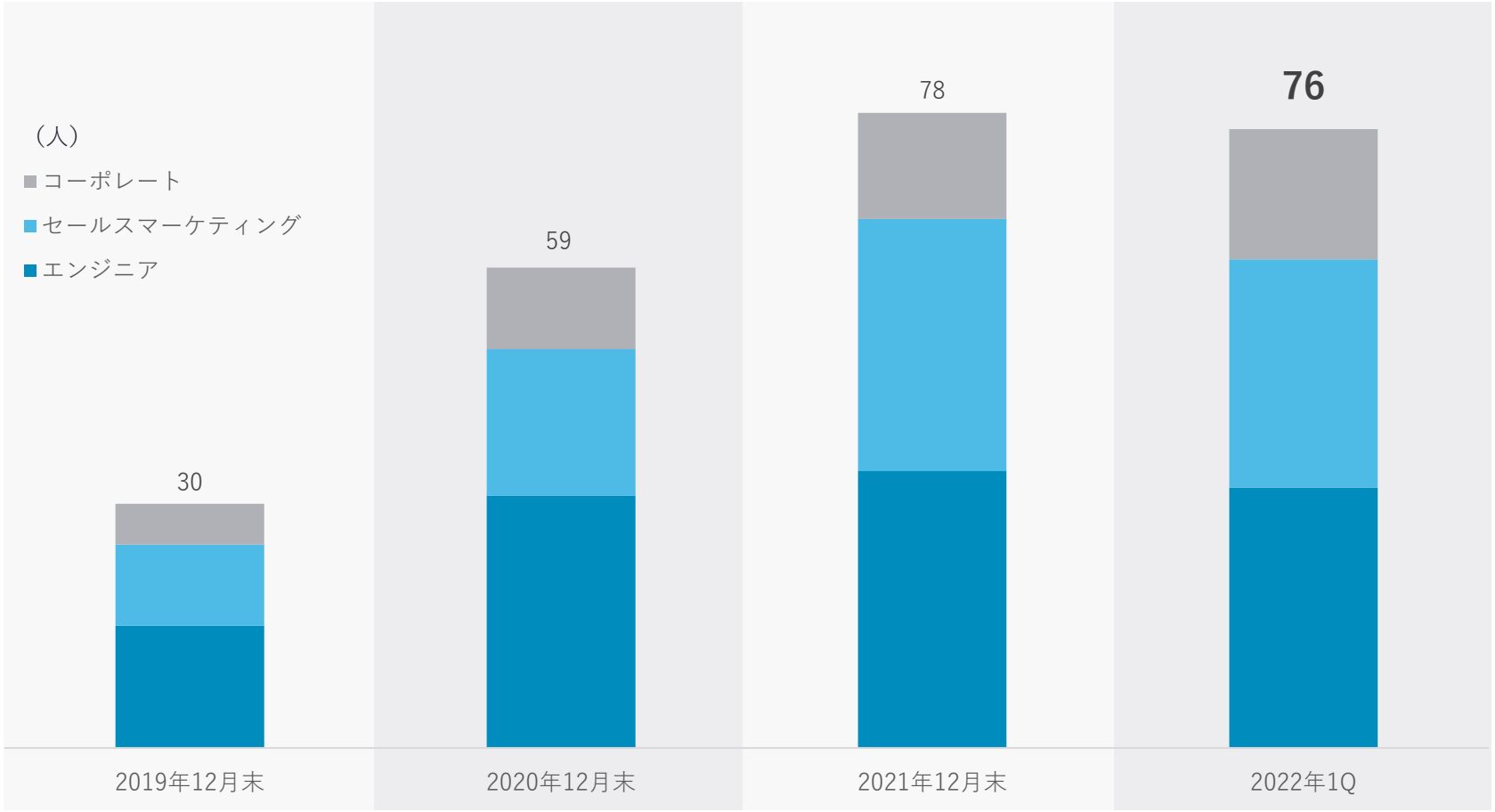


※ 2020年4Qは単体ベースの費用を記載。2021年1Qより、ソフテックの費用を取り込み開始

(C) Cyber Security Cloud , Inc. 2022

サイバーセキュリティクラウドの成長を支える従業員

- 2021年12月末から純減も、2Qはエンジニアを中心に人員数の増加を見込む
- 事業成長を加速させるべく、フリーランス等の多様な人材を活用し組織体制を強化



(C) Cyber Security Cloud , Inc. 2022

II 2022年12月期 第1四半期 トピックス

2025年に向けた成長戦略のサマリー

財務目標：売上高50億円、営業利益10億円を目指す

重点施策①：パートナー支援の強化

重点施策②：WafCharmのグローバル展開

重点施策③：サービスラインナップの増強

※「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」より一部抜粋

(C) Cyber Security Cloud , Inc. All Rights Reserved.

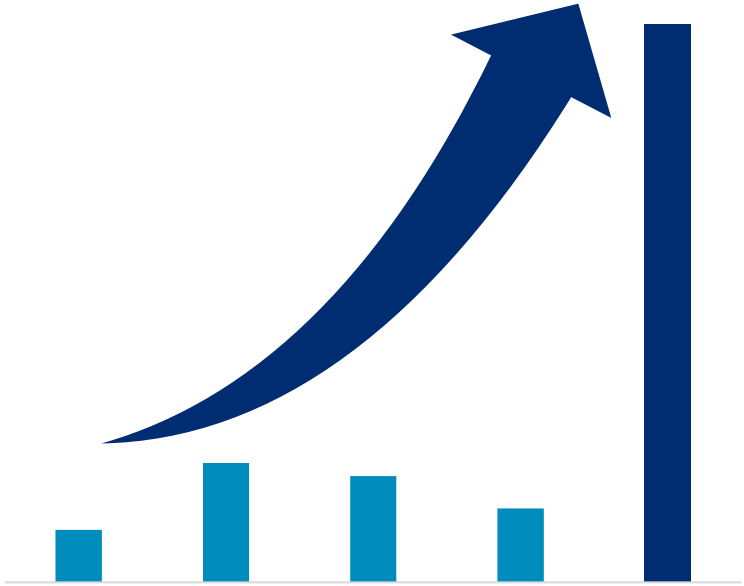
不透明な社会情勢によりサイバー攻撃への関心が向上

- 急増するサイバー攻撃リスクに備え、各省庁が注意喚起を実施
- サイバー攻撃に関する検索数は、前年同期比で10倍以上増加し大きな話題に

これらの事態により、近年では極めて珍しく、7つもの省庁が連名で注意喚起を実施※

「サイバー攻撃」の検索数推移

前年同期比で10倍以上の検索数※



※キーワードプランナーのデータをもとに、当社作成

※発表した省庁：経済産業省、金融庁、総務省、厚生労働省、国土交通省、警察庁、内閣官房内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）
https://www.soumu.go.jp/menu_kyotsuu/important/kinkyu02_000470.html

積極的な仕掛けが奏功したパートナー戦略

- 重点施策の第一歩として、パートナーへのトレーニング施策を講じた結果、パートナー経由の受注金額が過去最高を記録
- 今後も当社が持つノウハウを積極的に展開し、より力強くパートナー支援を推進

具体的な支援策

CSCパートナーアカデミー※の実施

新規パートナー開拓

主力パートナーとの販売連携強化

※当社が主催するセキュリティマーケット・営業／提案ノウハウ・プロダクトに関するパートナー向け勉強会

(C) Cyber Security Cloud , Inc. 2022

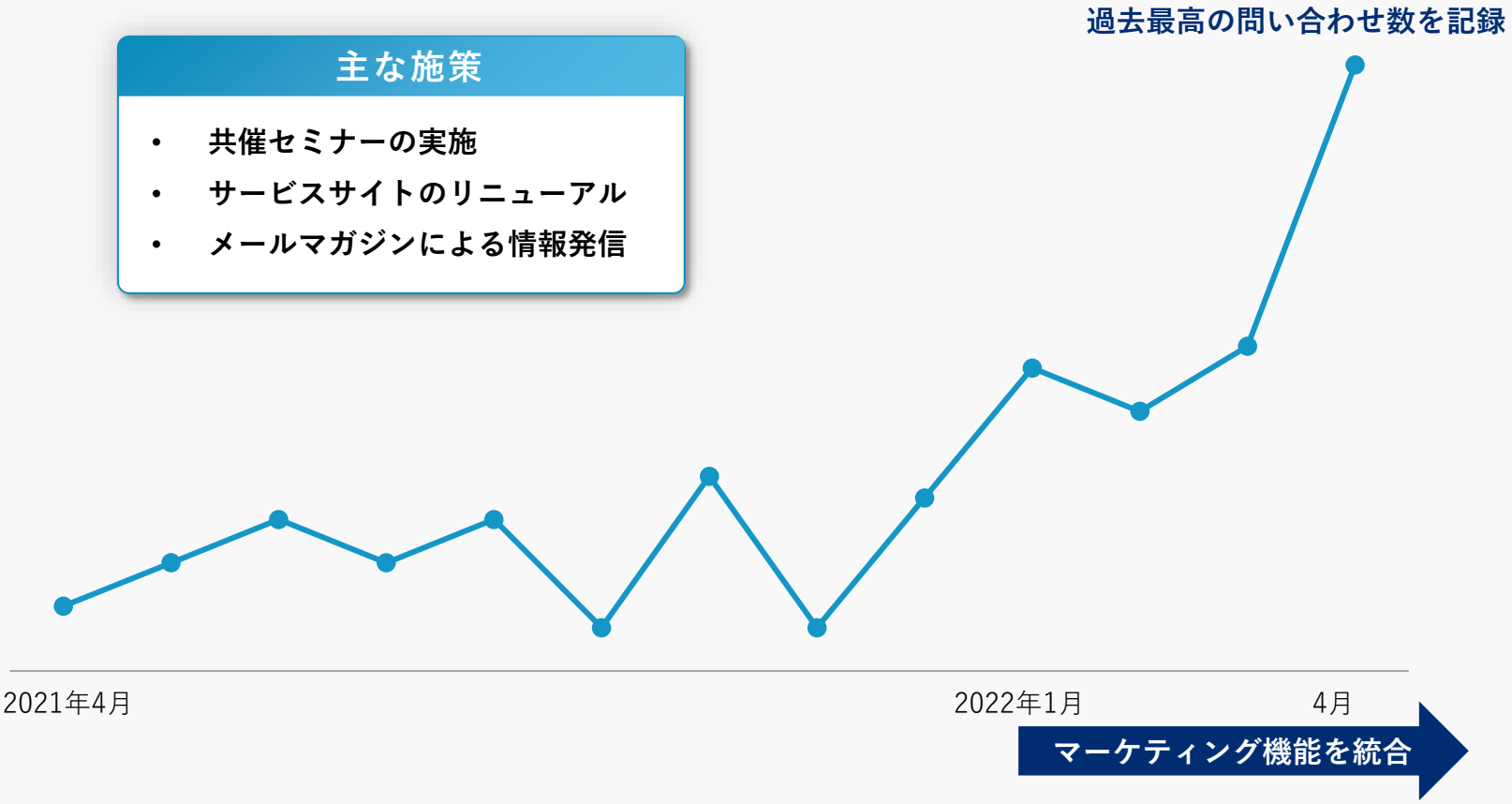
今後の成長を見込む脆弱性管理ツール「SIDfm」

- ソフテック社を吸収合併し、当社のプロダクトラインナップが拡大
- マーケティング施策の強化により、4月は過去最高の問い合わせ数を記録

SIDfmの問い合わせ件数推移

主な施策

- 共催セミナーの実施
- サービスサイトのリニューアル
- メールマガジンによる情報発信



(C) Cyber Security Cloud , Inc. 2022

免責事項

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。

CYBER SECURITY CLOUD

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

(C) Cyber Security Cloud , Inc. 2022