

# 2023年12月期 第2四半期 決算説明資料

CYBER SECURITY CLOUD

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

2023年8月14日

# I

## 2023年12月期 第2四半期 決算概要

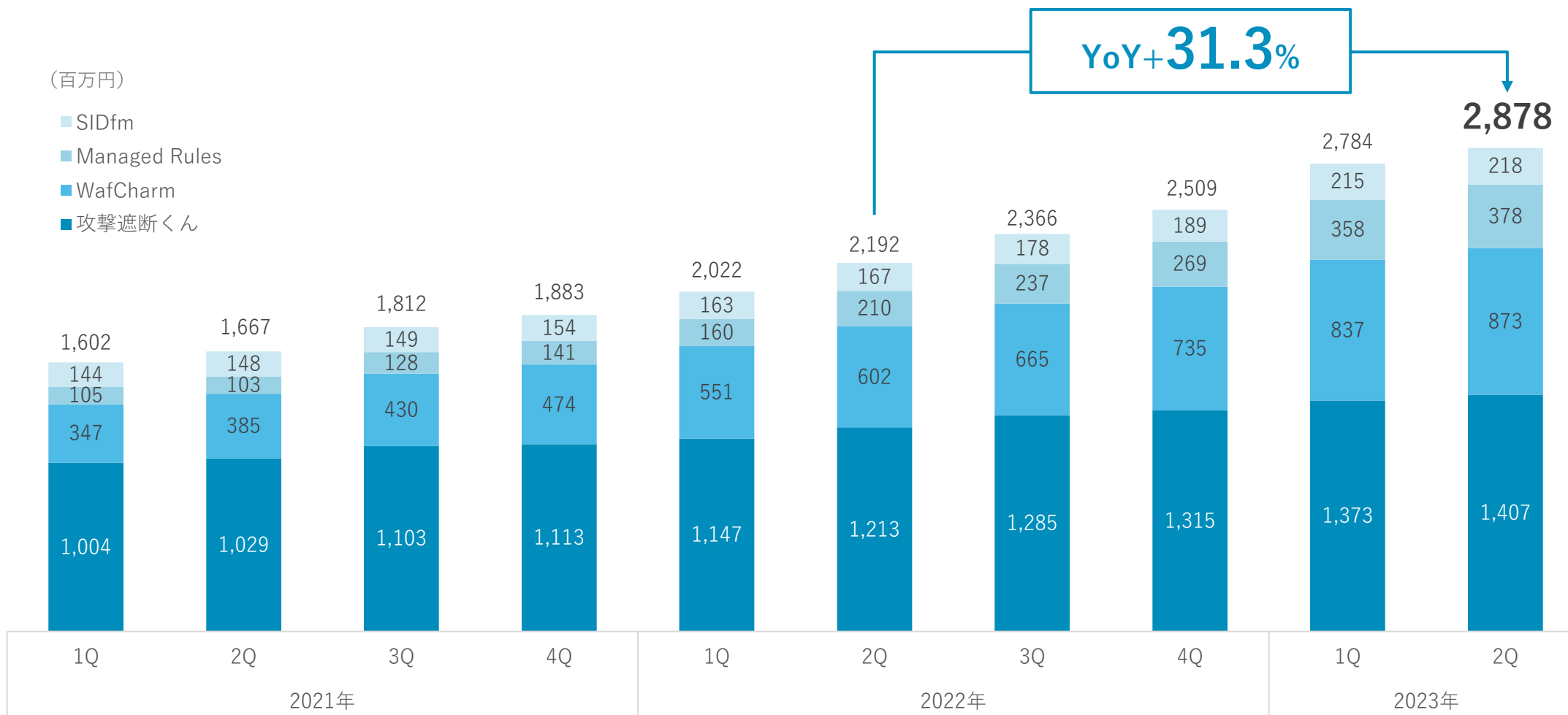
- 売上高は前年同期比で+42.5%と大幅成長し、通期予算に対する進捗率も48.5%で着地
- 営業利益は前年同期比で2倍以上に拡大。下期はグローバル展開の加速に向けた採用や広告宣伝投資を強化予定

(百万円)	(単体) 2022年12月期 2Q累計※1	(連結) 2023年12月期 2Q累計※2	前年同期比	通期予算	進捗率
売上高	1,021	1,455	+42.5%	3,000	48.5%
売上総利益	728	1,008	+38.5%	-	-
営業利益	141	304	+115.2%	500	60.9%
営業利益率 (%)	13.8%	20.9%	+7.1pt	16.7%	-
経常利益	154	322	+108.8%	500	64.4%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	131	220	+67.6%	346	63.7%

※1 2022年4月に、株式会社ソフテックを吸収合併し単体決算に移行したことに伴い、2022年12月期第1四半期のソフテック社の業績が除外されております。

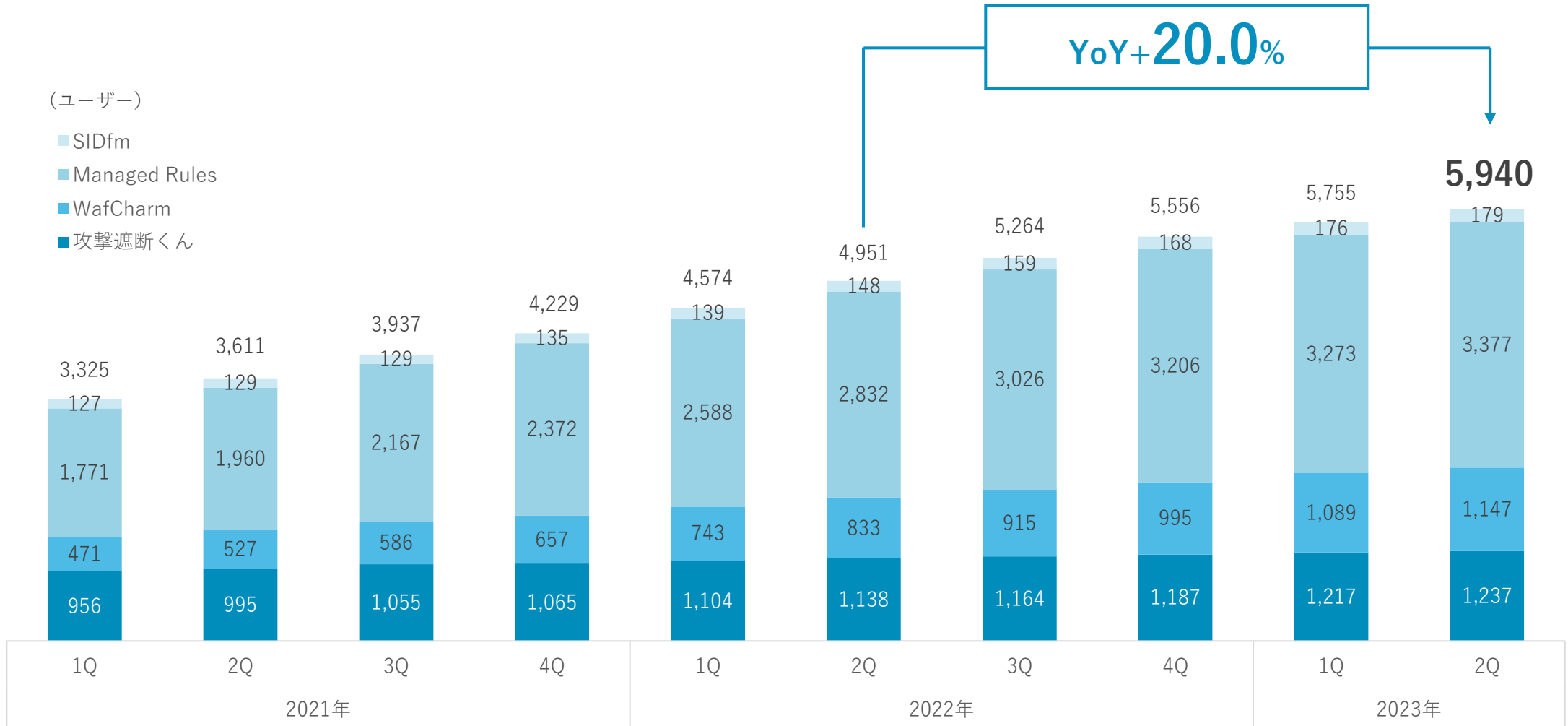
※2 2023年1月より、米国法人を連結子会社化しております。

- 新規顧客の需要に着実に対応した結果、ARRはYoY+31.3%で着地
- 解約の抑制と新規顧客獲得に注力し、ARRの成長加速を目指す



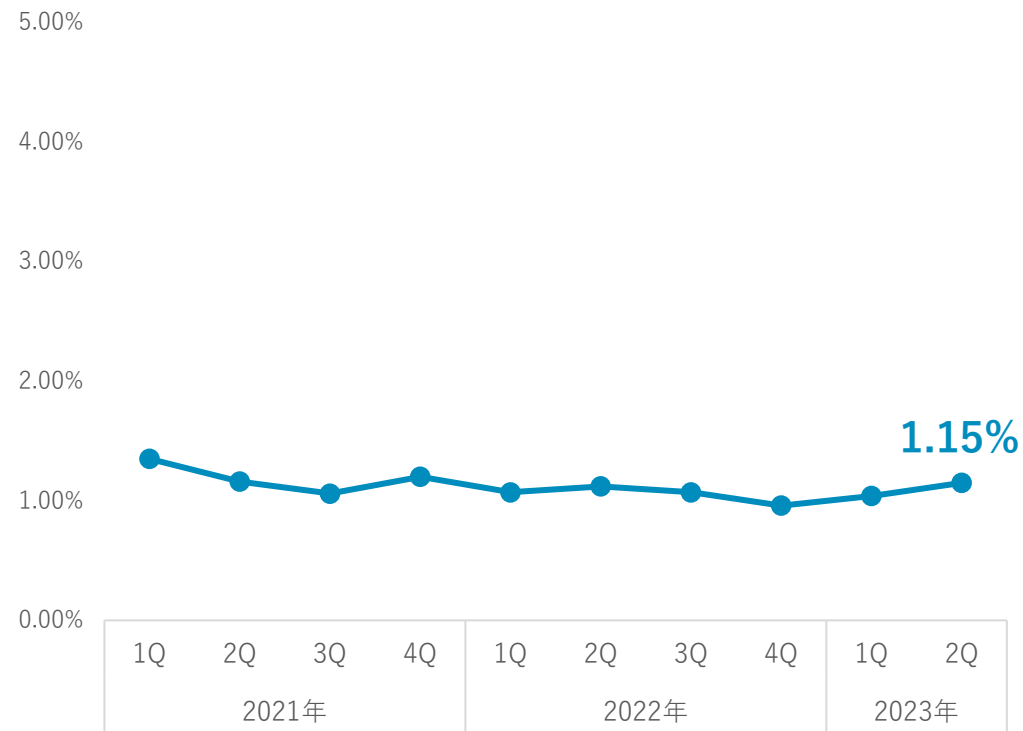
ARR：Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRRを12倍することで年額に換算して算出  
MRRはサブスクリプション型モデルにおけるMonthly Recurring Revenueの略で、既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計のこと。

- 全プロダクトにおいて、ユーザー数は堅調に推移

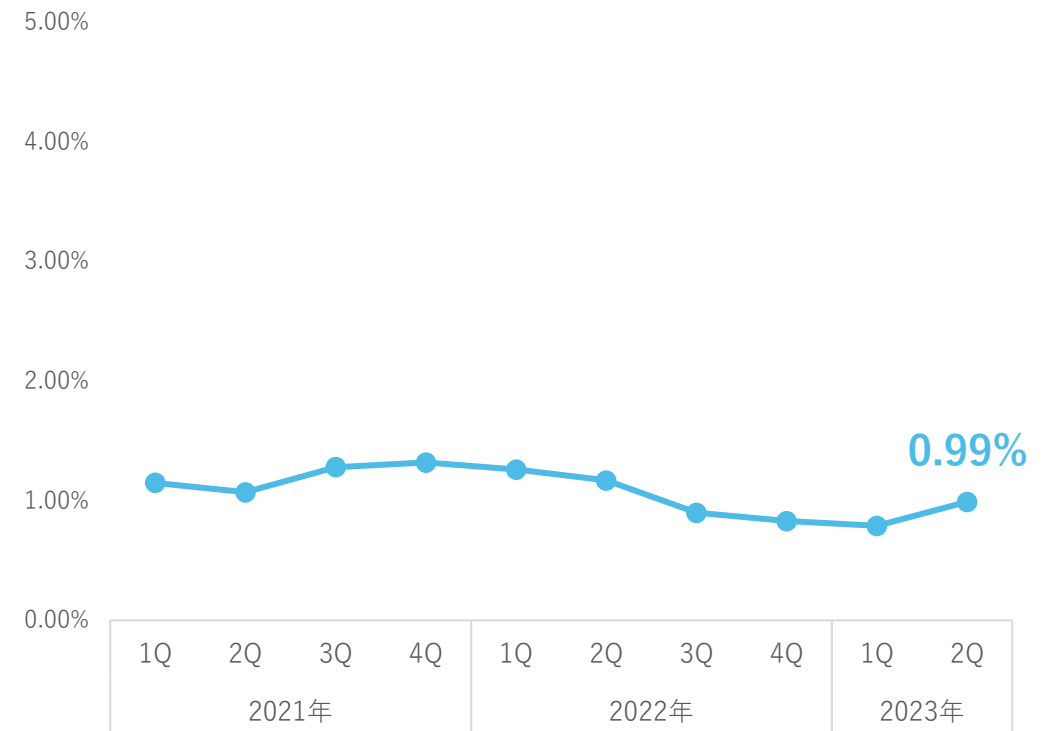


- サイト閉鎖やアカウントの統合などを理由とした解約も重なり、攻撃遮断くんとWafCharmの解約率がともに増加
- カスタマーサクセス強化によって顧客課題を把握し、引き続き解約率の低位安定に努める

## 攻撃遮断くんの解約率 ※1

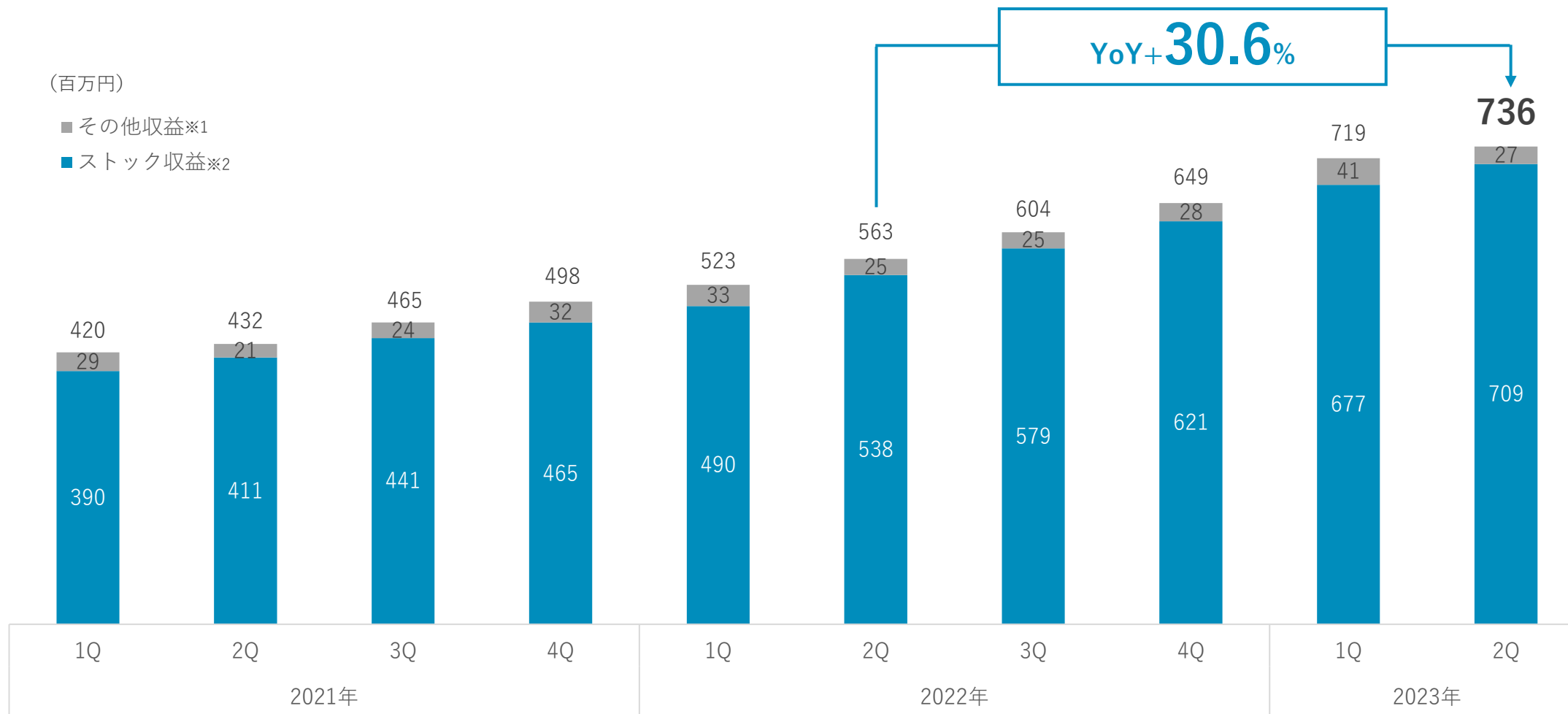


## WafCharmの解約率 ※2



※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（2023年12月期 2Qより算出方法を変更）

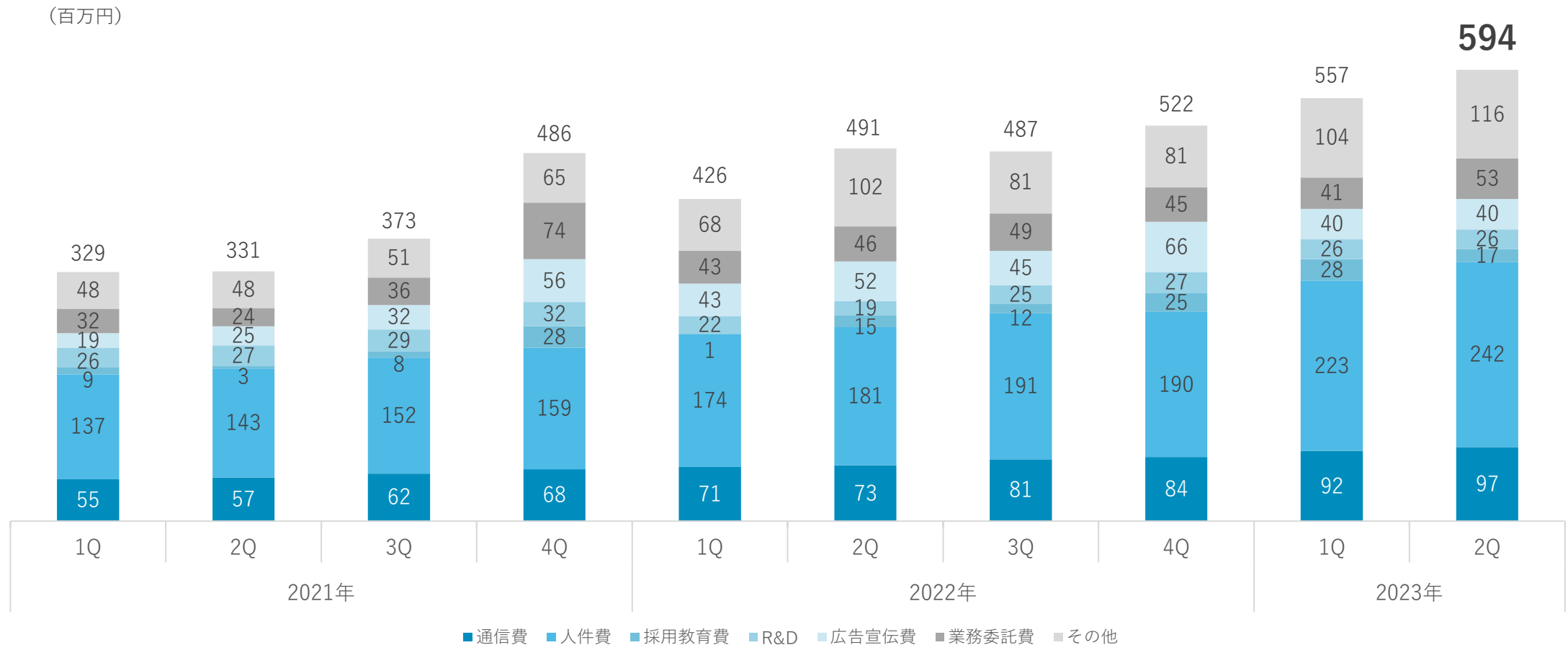
- 売上高は前年同期比+30.6%と引き続き順調に成長
- その他収益は季節的要因により変動するため前四半期比では減少したものの、通期予算ベースでは順調に進捗



※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

# 営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

- 国内および米国での採用活動が順調に進捗したことにより、人件費が増加
- 下期は採用活動強化による人件費増に加えて、大型のAWS関連イベント出展に伴う広告宣伝費増加を見込む

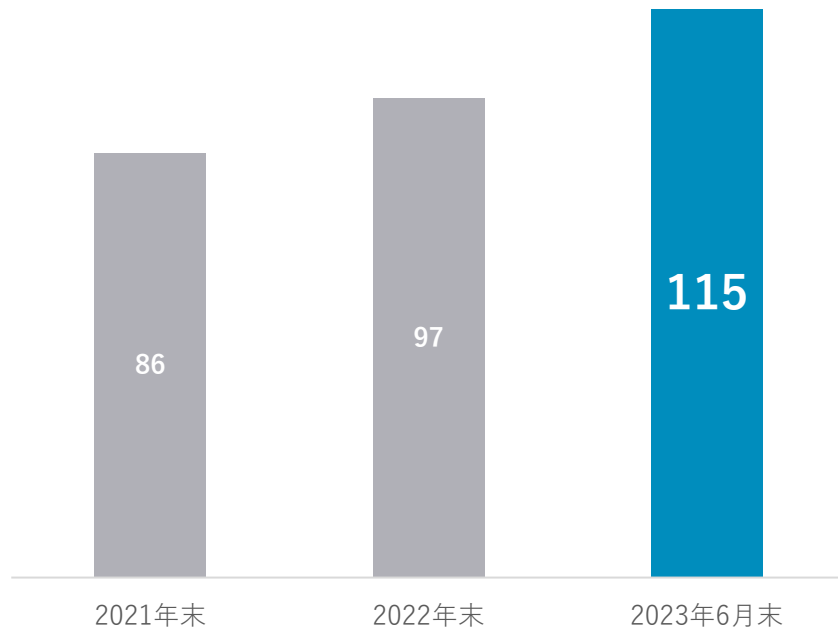




- エンジニア採用強化に加え米国法人での採用も進み、人員数が大幅に増加
- 将来の成長を担う人材確保に向け、初の新卒採用実施や、従業員の活躍支援施策を強化

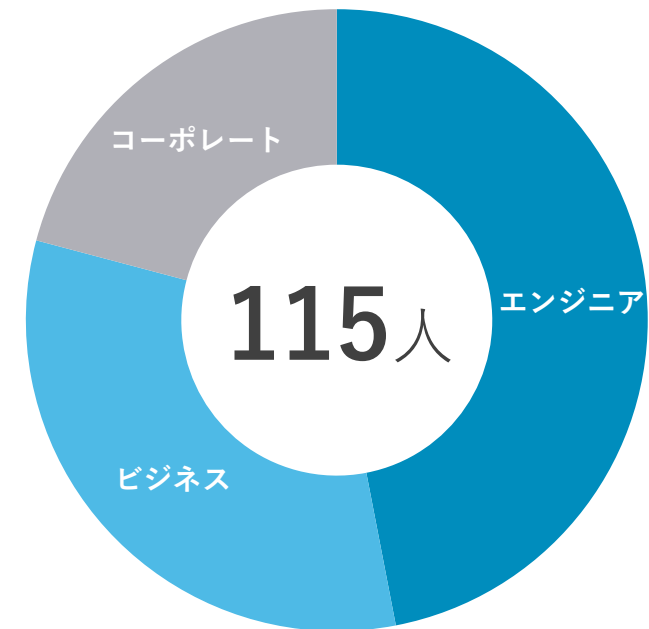
## 従業員数の推移

(人)



※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

## 2023年6月末 人員構成



# II

## 2023年12月期 第2四半期 トピックス

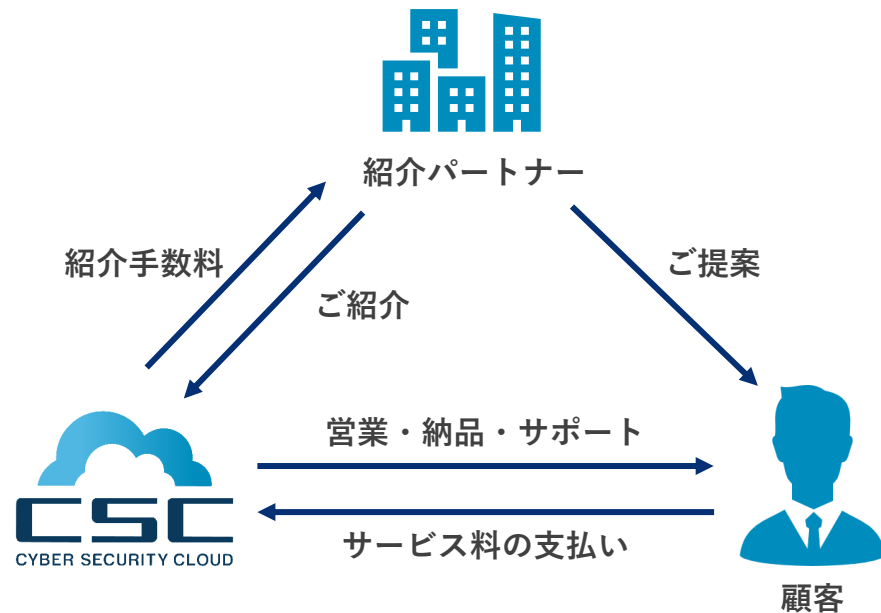


# 重点施策①：紹介パートナー制度を新設し販売経路が拡大

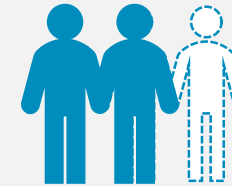
- 従来の代理販売とは異なる「紹介パートナー制度」を新設し、パートナー企業の募集を拡充
- パートナー制度への参加ハードルを下げ、紹介パートナー経由で更なる顧客獲得を狙う

## 紹介パートナー制度の概要

紹介パートナーに顧客を紹介いただき、導入に至った場合に紹介手数料を支払う制度



## 従来の代理販売の課題



営業するリソースがない



提案活動を一任したい



リソースの問題を解消し  
多くの企業が紹介パートナー制度に参加可能

## 重点施策②：WafCharmの販路拡大とプランアップデート

- EU一般データ保護規則（GDPR）に対応し、AWS Marketplace経由で全世界での販売が可能に
- 機能拡充に伴い料金プランを刷新。AWS Marketplace版は利用時間に応じた料金プランにより、幅広いニーズへ対応

# Waf Charm

# Waf Charm for AWS Marketplace

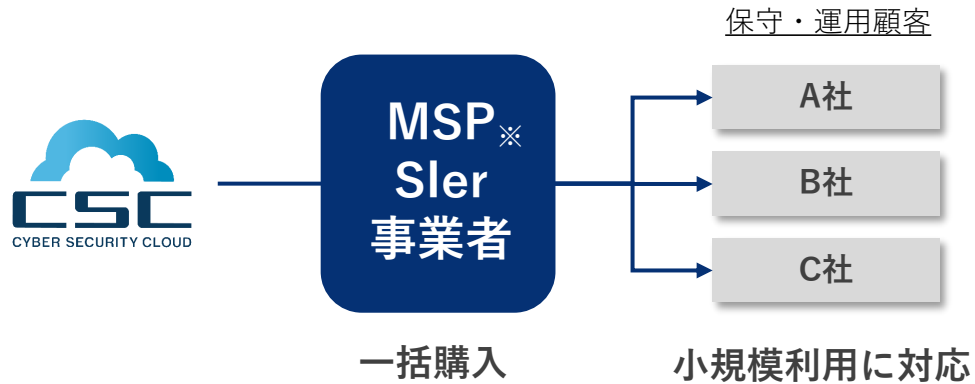
販売経路	直販 パートナー経由	AWS Marketplace
提供国	日本・米国	220ヵ国以上
主な機能※	・ WAF自動運用 ・ 改ざん検知機能	・ WAF自動運用 ・ 改ざん検知機能
料金	月額 ¥112,000～ \$900～	1時間 \$1.34～

※ 2023年6月以降の新規顧客より適用開始

# 重点施策③：SIDfmの販売拡大と認知度向上

- 保守・運用を行う事業者が一括購入することで、複数社に脆弱性管理機能を提供できるプランをリリース
- SIDfmとして初の展示会出展を実施。これまでリーチできなかった顧客層に有用性をアピール

## MSP事業者向けプランをリリース



## 新プラン導入事業者



※MSPとは、マネージドサービスプロバイダーの略で、ITシステムの保守・運用・監視などを行う事業者

## Interop Tokyo 2023に出展



ブースとセミナーを合わせて300名超にアプローチ

- 日本企業のセキュリティに対する意識改革を推進する存在として、中央省庁との連携を強化
- 今後アップデートされる指針や実際の被害事例を継続的に発信し、日本のサイバーセキュリティ推進に必要不可欠な存在へ

## 経営者向けセミナーを経済産業省と開催



当社のパブリックコメントが一部反映された『サイバーセキュリティ経営ガイドライン3.0』を経済産業省とともに解説。

日本のサイバーセキュリティレベル向上を目指し、  
政府の指針を広く発信

## 厚生労働省と連携した医療機関向けセミナーの開催



厚生労働副大臣 伊佐氏や実際にサイバー攻撃を受けた医療機関を招聘し、被害状況や対応策を生々しく語るセミナーを開催。

医療機関に向けた貴重な情報を提供  
多くの注目を集め、過去最高の集客数を記録

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