

# 2023年12月期 第3四半期 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11月14日

# I

## 2023年12月期 第3四半期 決算概要

- 売上高は前年同期比で+36.5%と高成長を記録し、通期予算に対しても順調に進捗
- 営業利益は前年同期比で+81.4%と大幅増益を記録。4QはAWS主催の大型イベントへの出展や来期以降の成長に向けた投資を強化

(百万円)	(単体) 2022年12月期 3Q累計※1	(連結) 2023年12月期 3Q累計※2	前年同期比	(連結) 2023年12月期 期初予想	進捗率
売上高	1,626	2,220	+36.5%	3,000	74.0%
売上総利益	1,149	1,540	+34.0%	-	-
営業利益	258	468	+81.4%	500	93.8%
営業利益率 (%)	15.9%	21.1%	+5.2pt	16.7%	-
経常利益	276	497	+80.2%	500	99.6%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	217	341	+56.6%	346	98.6%

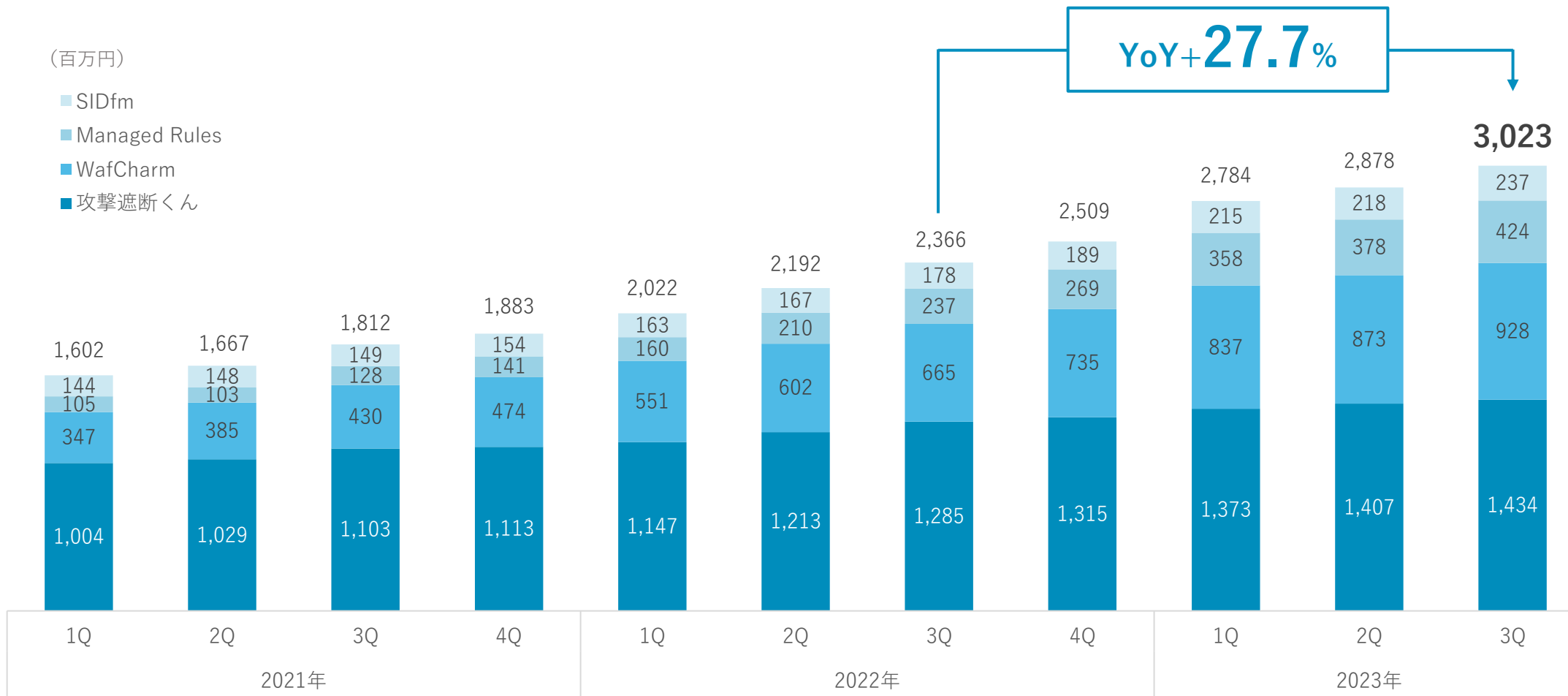
※1 2022年4月に、株式会社ソフテックを吸収合併し単体決算に移行したことに伴い、2022年12月期第1四半期のソフテック社の業績が除外されております。  
 ※2 2023年1月より、米国法人を連結子会社化しております。

# 2023年12月期通期業績予想を上方修正

- 期初予想に比べ、為替が円安に推移したことなどもあり、売上高及び米国子会社のコストなどが上振れ
- 4Qより新たに研究開発投資を追加で実施するものの、顧客獲得費用の最適化などにより、想定よりもコストが圧縮

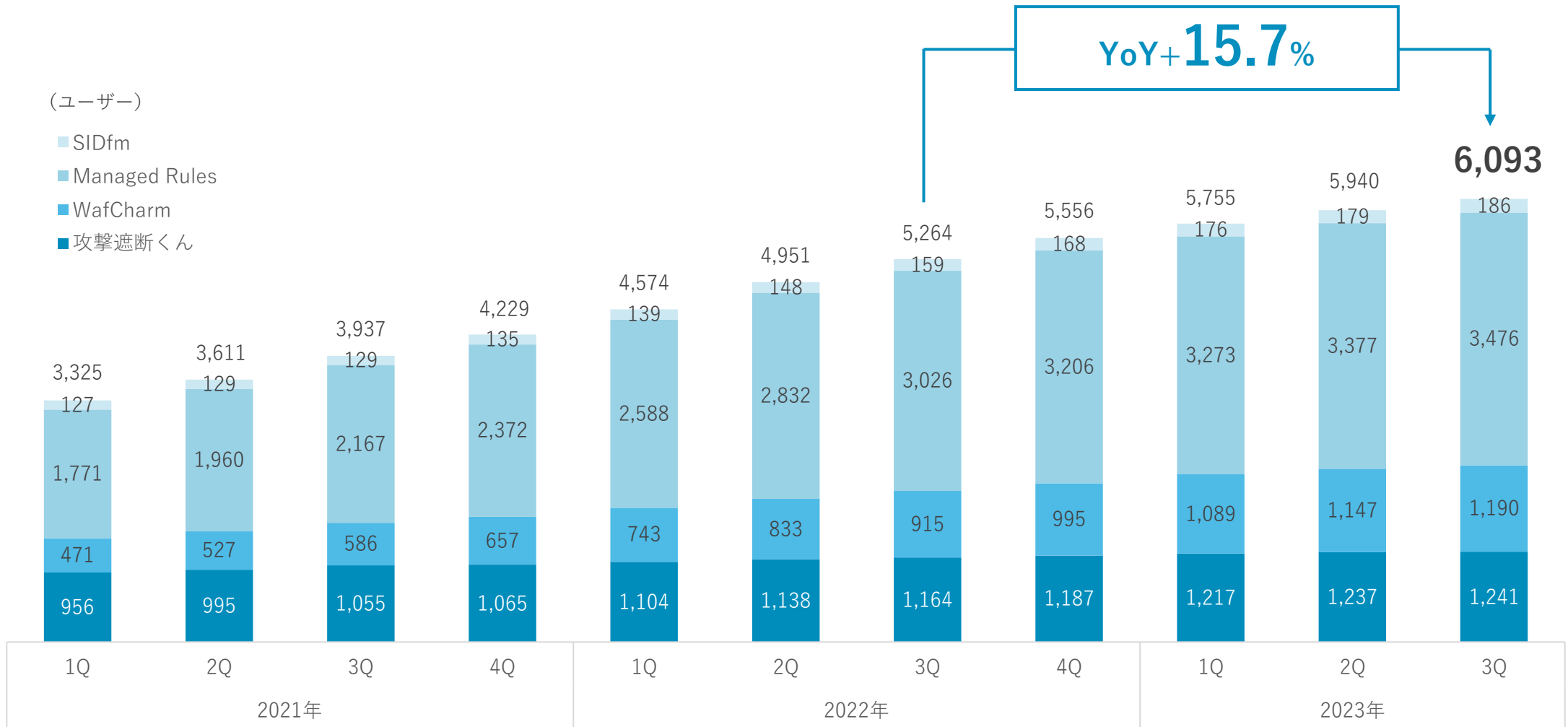
(百万円)	(連結) 2023年12月期 期初予想	(連結) 2023年12月期 修正予想	増減額	増減率
売上高	3,000	3,025	+25	+0.8%
営業利益	500	520	+20	+4.0%
経常利益	500	535	+35	+7.0%
当期純利益	346	371	+24	+7.0%

- ARRは30億円を突破
- 米ドル建てで販売しているManaged Rulesは、円安の好影響も受けて高成長を継続



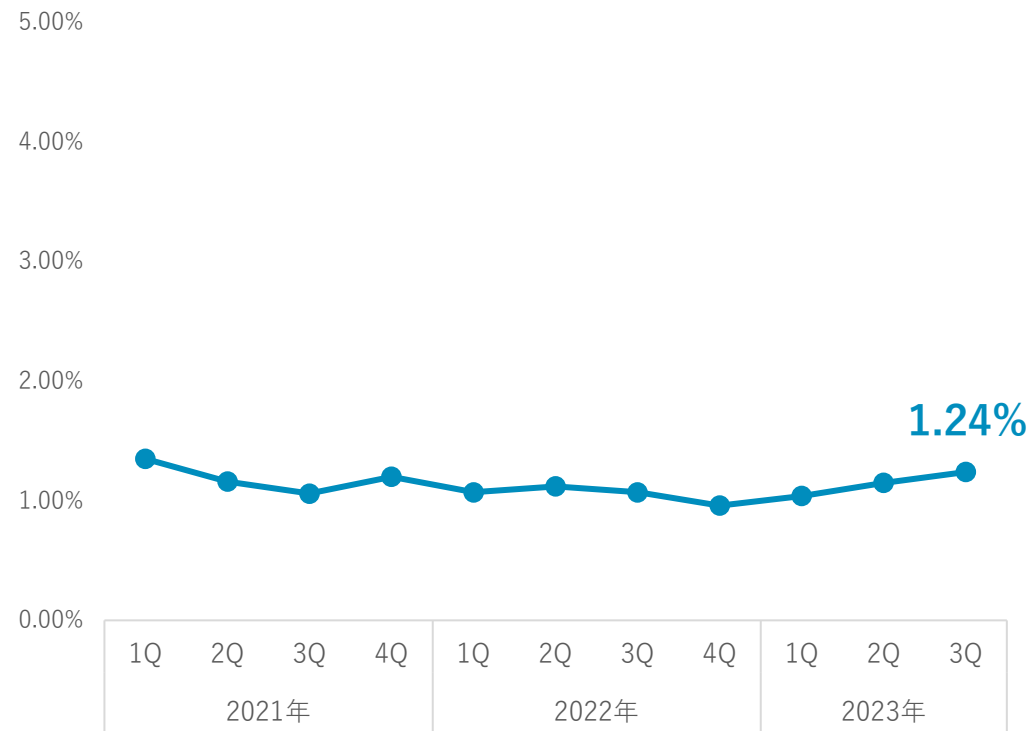
ARR：Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRRを12倍することで年額に換算して算出  
 MRRはサブスクリプション型モデルにおけるMonthly Recurring Revenueの略で、既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計のこと。

- ユーザー数は堅調に推移し、合計で6,000ユーザーを突破

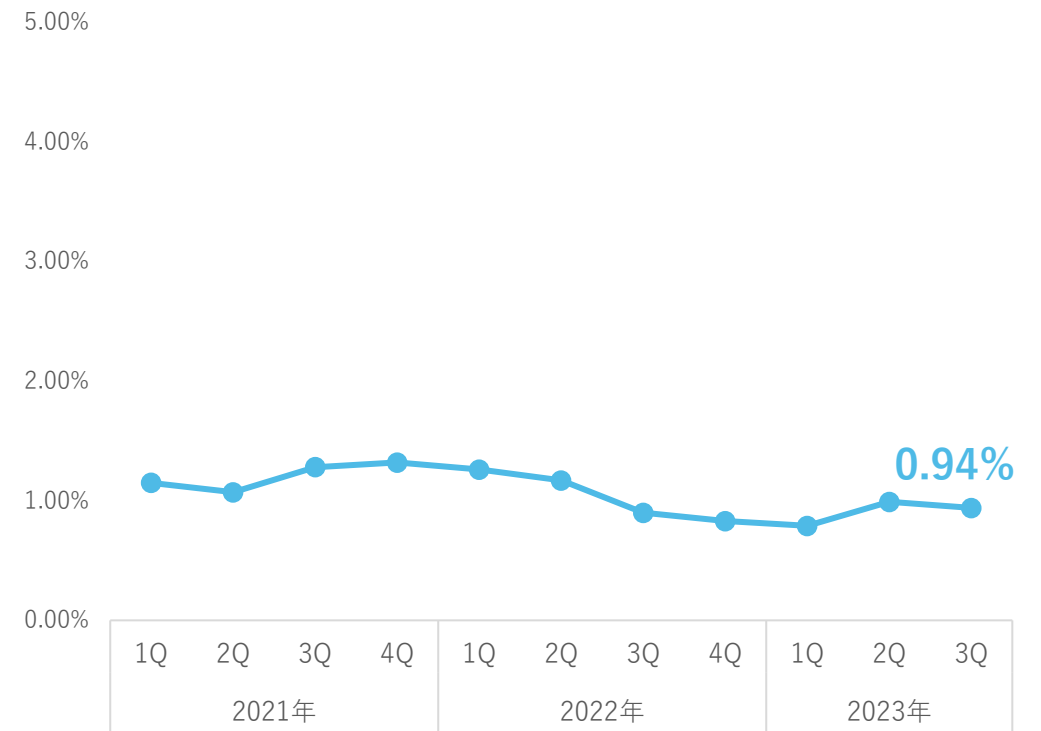


- 攻撃遮断くんの年平均解約率は微増も、一時的な理由での解約発生が落ち着き、直近の解約額は減少傾向に
- 引き続きカスタマーサクセス強化によって顧客課題を把握し、解約率の低位安定に努める

## 攻撃遮断くんの解約率 ※1

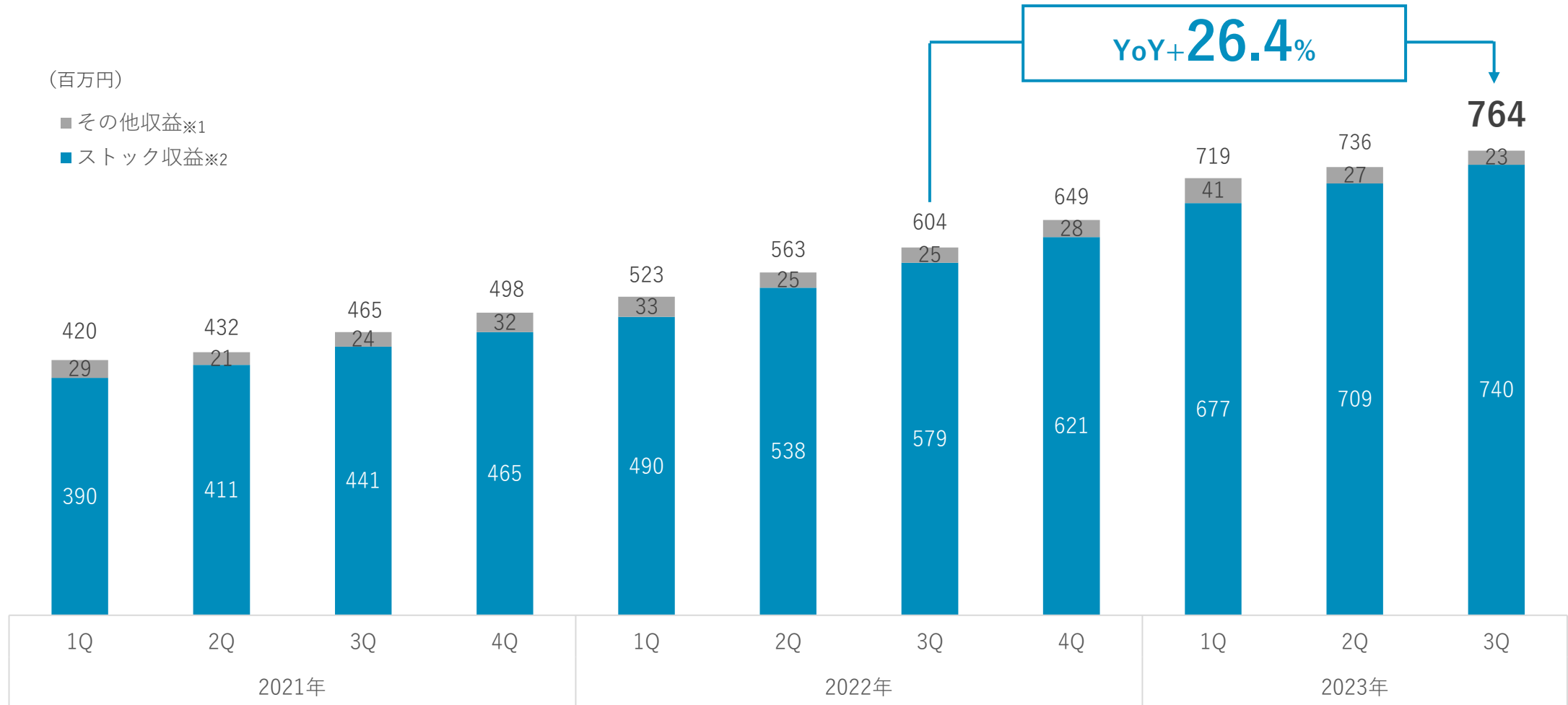


## WafCharmの解約率 ※2



※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（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）をもとに作成。

- 売上高は前年同期比+26.4%と引き続き順調に成長

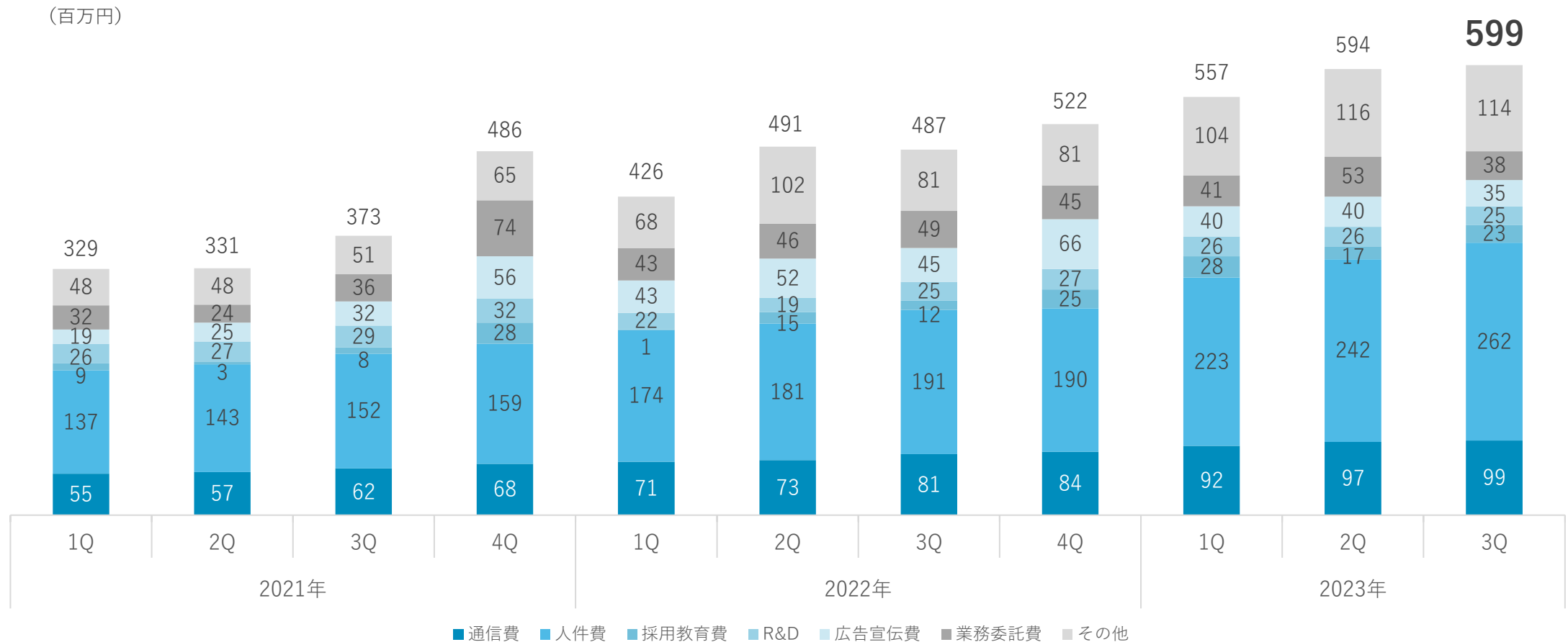


※1 攻撃遮断くんの初期導入費用や脆弱性診断等のスポット契約を含む売上高の合計  
 ※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfmのMRRの合計



# 営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

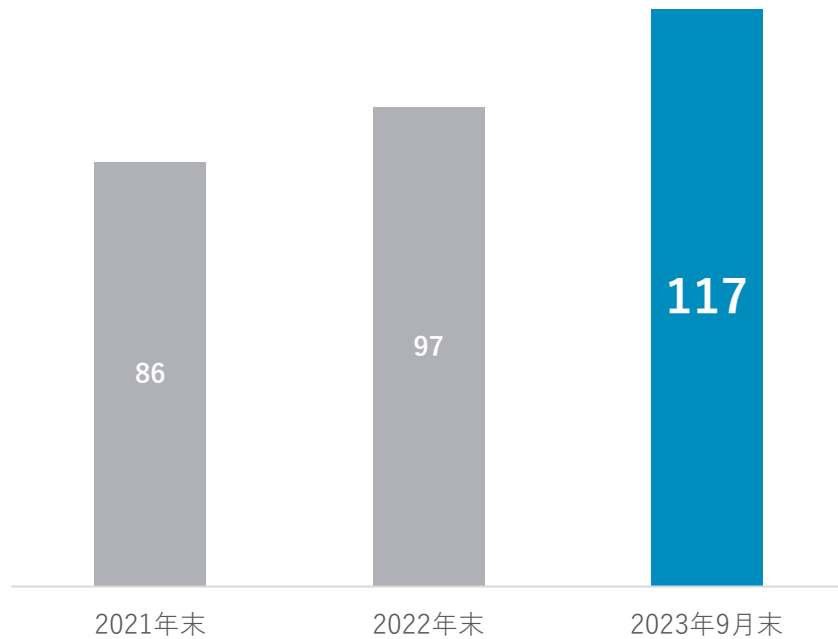
- 組織拡大に伴い人件費が増加するも、顧客獲得費用の最適化などもあり、前四半期比で営業費用合計は微増で着地
- 4QにAWS主催の大型イベントへの出展や、来期以降の成長に向けた投資を見込む



- エンジニアを中心とした採用活動の結果、人員数は着実に増加
- 来期以降の成長に向けて、グローバル人材とエンジニアを重点的に採用予定

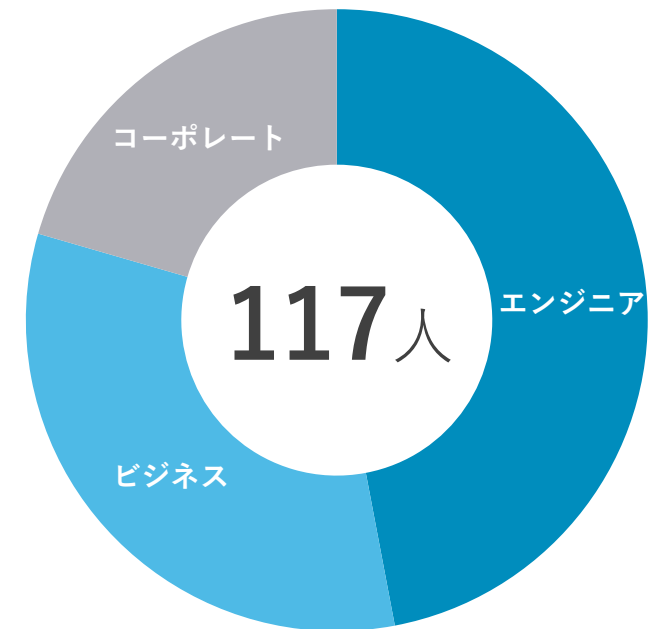
## 従業員数の推移

(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9月末 人員構成



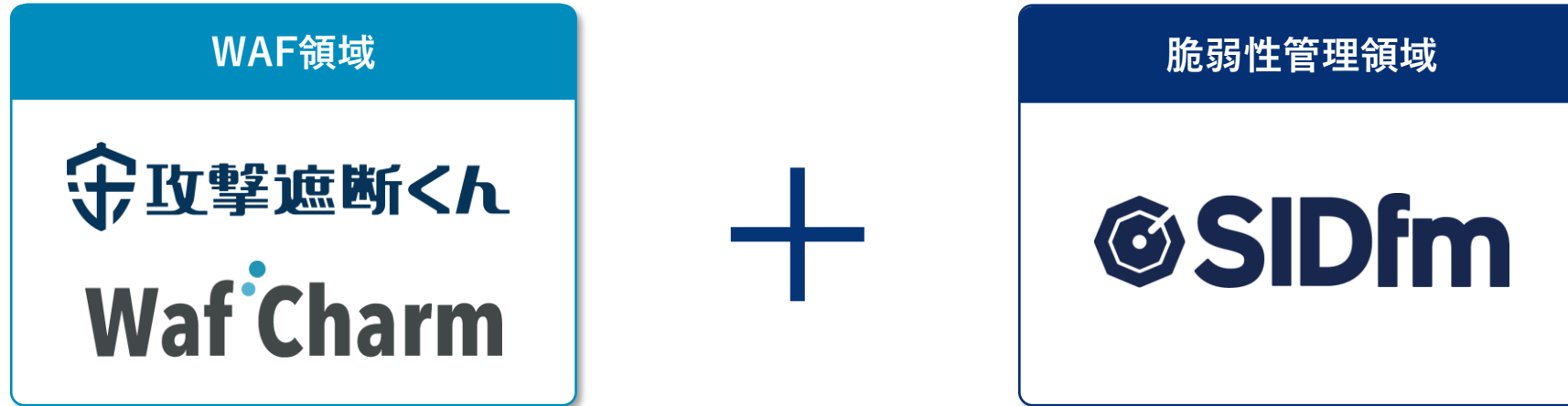
# II

## 2023年12月期 第3四半期 トピックス



# 重点施策①：SIDfmのパートナー販売を開始

- WAF領域のプロダクトに加え、販売パートナー制度に脆弱性管理領域のSIDfmを新たに追加
- SIDfmを起点とした新規販売パートナーの開拓により、売上高拡大を目指す



- ✓ 既存パートナー：SIDfmを取り扱うことで提案領域が拡大し、クロスセルでの売上高拡大を見込む
- ✓ 新規パートナー：これまで接点が無かったパートナーを、脆弱性管理領域のSIDfmを起点に新規開拓

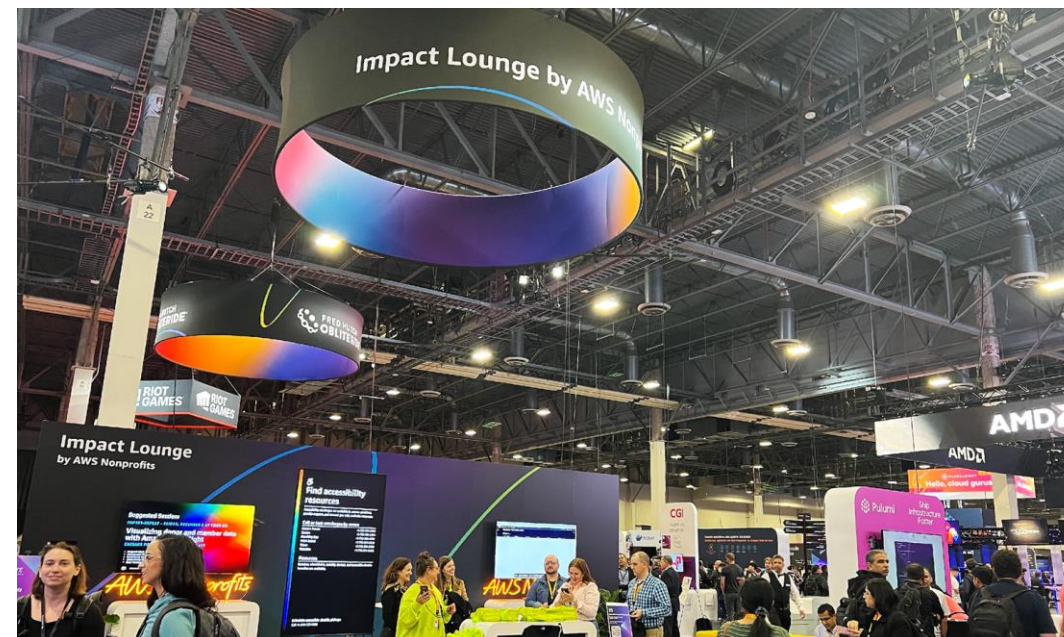
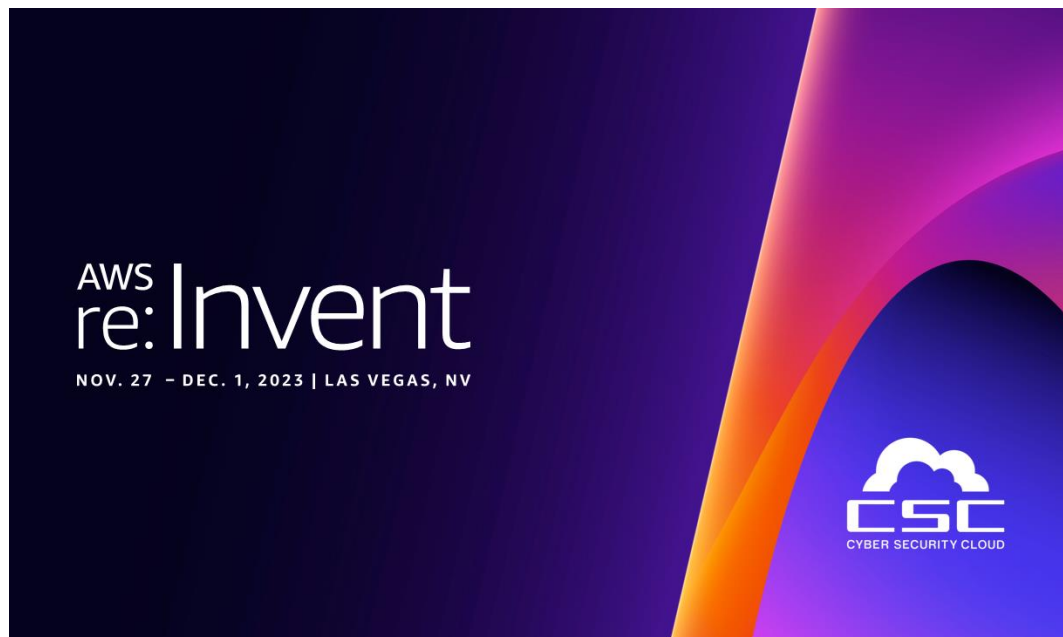
SIDfmの販売パートナー（今後も増加予定）



## 重点施策②：AWS最大の年次カンファレンス「AWS re:Invent 2023」に出展

- 2023年11月末にラスベガスで開催されるAWS最大の年次カンファレンスに出展予定
- 世界各国から集まるAWSユーザーやパートナーに認知してもらう絶好の機会であり、グローバル展開の成功に向けた大きな一歩となる

※昨年の様子



世界中の開発者やエグゼクティブが一堂に会するAWS最大の年次カンファレンス。5日間で2,000以上のセッションが催され、5万人以上（2022年実績）の参加者が見込まれる。

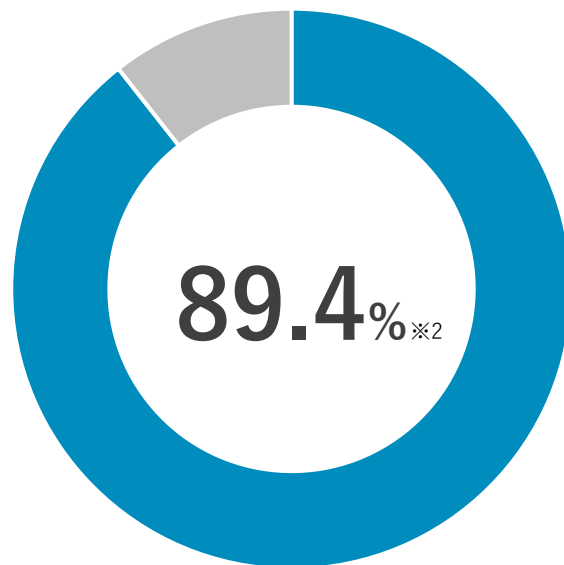
日本のソフトウェアメーカーによる出展は過去ほとんど例がなく、グローバルの大企業と肩を並べ、当社プロダクトを世界に発信。

10名以上の社員を現地に派遣し、最先端のテクノロジーのキャッチアップはもちろんのこと、世界中のAWSユーザーへの提案によるリードの獲得や、グローバル販売パートナーを開拓し、グローバル事業を加速させる。

# 重点施策③：MSS（マネージドセキュリティサービス）領域に進出（1/2）

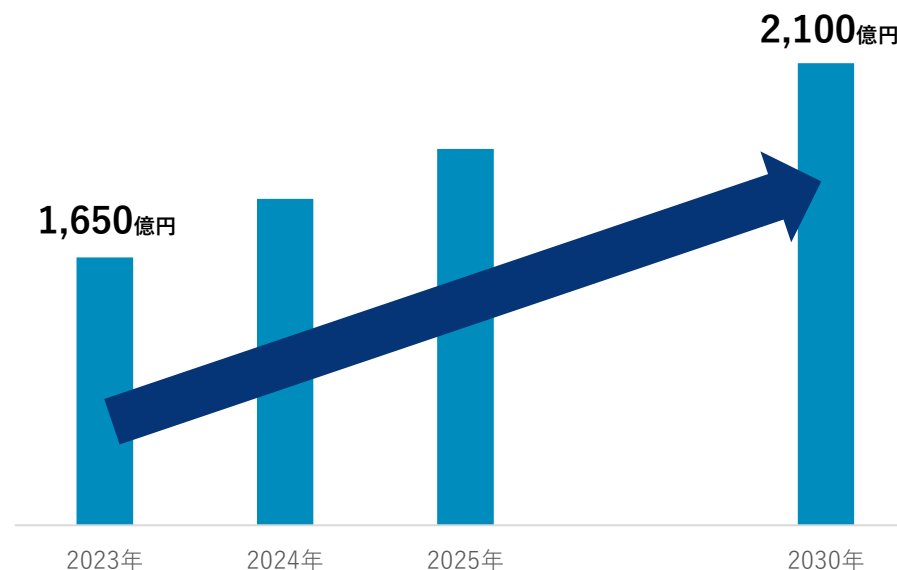
- 約9割の企業においてセキュリティ人材が不足しており、内部リソースだけでは強固なセキュリティ対策が困難に
- サイバー攻撃の高度化および運用負荷の上昇により、MSS<sup>※1</sup>市場は中長期的に拡大見込み

## セキュリティ人材が不足している日本企業の割合



※2 『NRI Secure Insight 2022 企業における情報セキュリティ実態調査』より当社作成

## 日本におけるMSS市場規模推移<sup>※3</sup>



※3 株式会社富士キメラ総研『2023 ネットワークセキュリティにおけるSOC/プロフェッショナルサービス市場の将来展望』より当社作成

社会課題であるセキュリティ人材の慢性的な不足に対応すべく  
当社の知見を活かしてMSS領域に進出

※1 MSSとはManaged Security Serviceの略で、企業や組織の情報セキュリティシステムの運用管理を社外のセキュリティ専門企業等が請け負うサービスのこと

- アプリケーション領域やAWSのセキュリティ運用ノウハウを活かし、新サービス「CloudFastener」をリリース
- ガバメントクラウド※におけるセキュリティ運用監視のあるべき姿を実証実験する案件を、デジタル庁より2023年9月に受託

## AWSの各種セキュリティサービスを 包括的に管理・運用

# CloudFastener

- AWS環境におけるセキュリティリスクの可視化や脅威の収集・分析、対処サポートを24時間365日行うサービス
- 専門知識が必要なAWSのセキュリティをすべて任せることが可能
- お客様の課題や環境に合わせて柔軟にサービスを提供

## ガバメントクラウドのセキュリティ案件を受託

- 2023年6月に閣議決定された「デジタル社会の実現に向けた重点計画」内に、国・地方公共団体のガバメントクラウド移行を重点的な取り組みとして設定
- ガバメントクラウドのセキュリティアラート監視、定量的計測と分析、インシデント対応の自動化等を行うマネージドサービスを使ったシステム構築を当社にて受託
- AWS上でプロトタイプを行い、2024年以降の全体実証実験に向けた「ガバメントクラウドのセキュリティ監視におけるあるべき姿」を整理する

※ガバメントクラウドとは、政府の情報システムについて、共通的な基盤・機能を提供する複数のクラウドサービスの利用環境のこと。2021年から地方公共団体の先行事業及びデジタル庁Webサイトにおいて利用を開始しており、2025年までにガバメントクラウドを活用した標準準拠システムへの移行を予定

# 1,000名超参加のサイバーセキュリティに特化したコミュニティを設立

- 一般社団法人サイバーセキュリティ連盟※にて、リアルな情報の流通の場を提供するべく、新たにコミュニティを立ち上げ
- コミュニティとして初のオフライン交流イベントを開催し、サイバーセキュリティ連盟として過去最高の集客を記録

## オンラインコミュニティの立ち上げ



- 経営者を始め、情報システム担当者やエンジニア、サイバーセキュリティ担当など1,000名超が登録
- Slack上で気軽に質問することで、コミュニティ参加者のサイバーセキュリティ知識強化を促進

## 初のオフライン交流イベントを開催



- 連盟として初となるイベントを開催し、基礎知識やセキュリティ組織の立ち上げ方、運用ノウハウなどの事例を紹介
- オンライン160名、オフライン52名  
合計200名超と過去最高の集客を記録

※ 当社が発起人となり設立した各業界でのサイバーセキュリティ対策を推進する団体



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