

2023年12月期 通期 決算説明資料 (事業計画及び成長可能性に関する事項)

CYBER SECURITY CLOUD

I 2023年12月期 通期 決算概要

- 売上高は前年同期比+34.5%、営業利益は+42.5%と高成長を記録
- 売上高および各段階利益は、3Qに開示した通期連結業績予想の修正内容を上回って着地

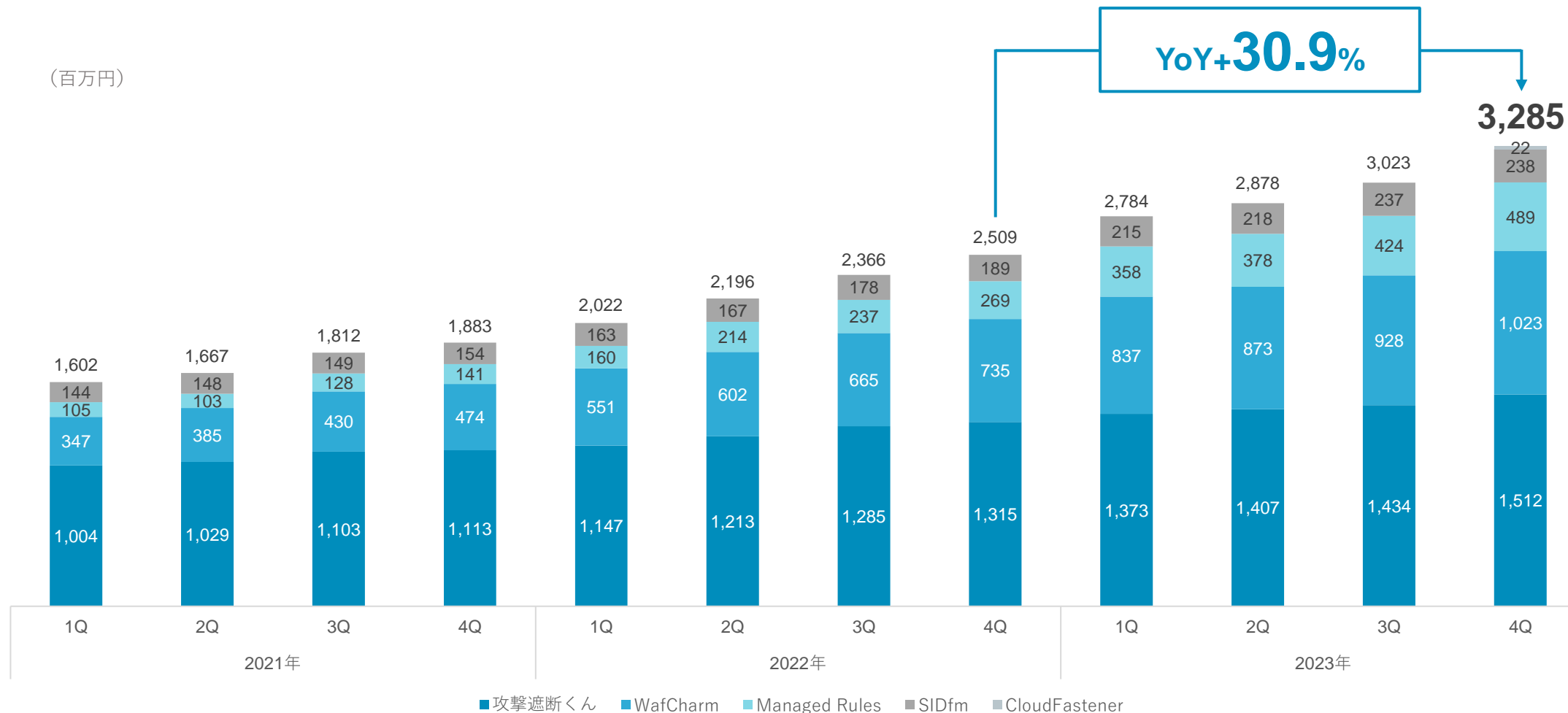
(百万円)	(単体) 2022年12月期 通期※1	(連結) 2023年12月期 通期※2	前年同期比	(連結) 2023年12月期 予想	達成率
売上高	2,275	3,060	+34.5%	3,025	101.2%
売上総利益	1,611	2,135	+32.5%	-	-
営業利益	385	549	+42.5%	520	105.8%
営業利益率 (%)	17.0%	18.0%	+1.0pt	17.2%	-
経常利益	395	559	+41.5%	535	104.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	306	427	+39.4%	371	115.2%

※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。

ARRの推移

- 四半期で過去最高の受注金額を達成したことに加え解約率の低減により、ARRは前年同期比+30.9%を記録。3Qと比較し成長が加速
- 各プロダクトのARRが順調に増加しただけでなく、4Qから新プロダクトのCloudFastenerも貢献

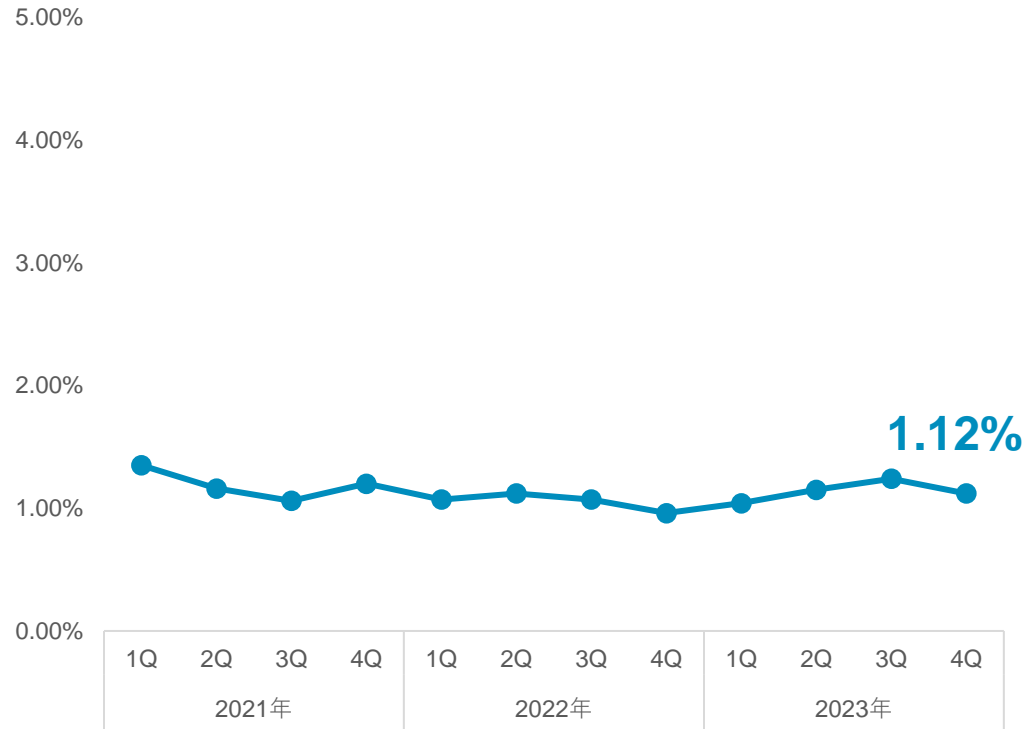


ARR : Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRR を12倍することで年額に換算して算出
MRRはサブスクリプション型モデルにおけるMonthly Recurring Revenueの略で、既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計のこと

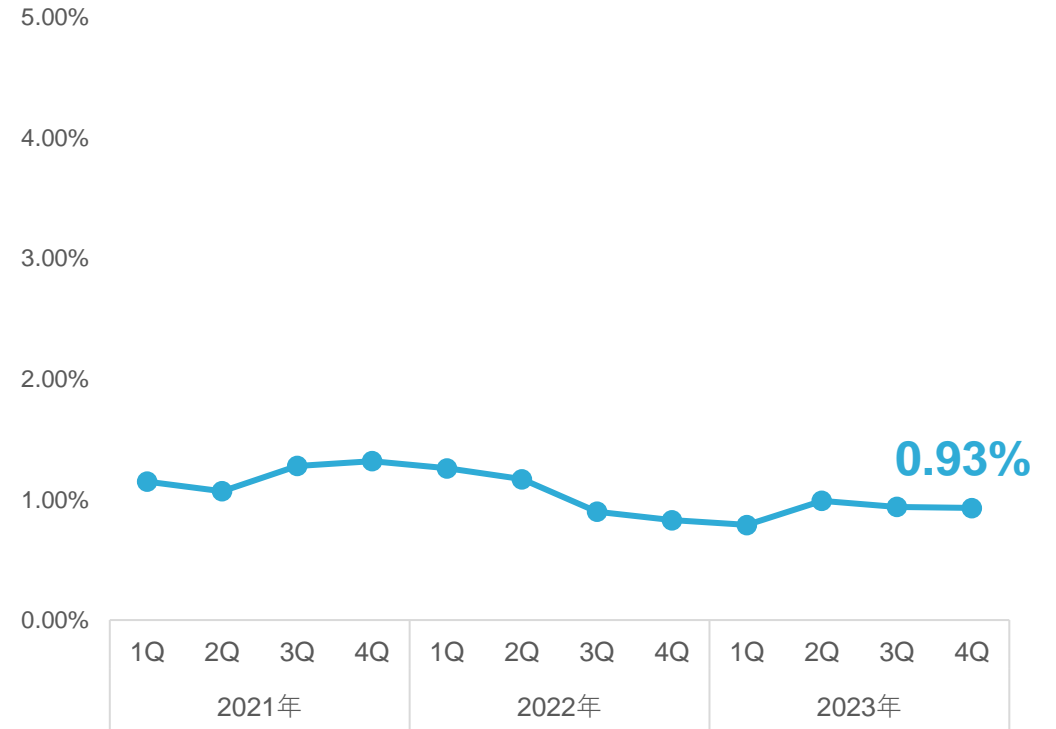
攻撃遮断くんとWafCharmの解約率

- 2023年上期で発生した一時的な理由での解約発生が落ち着き、解約率は改善
- 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

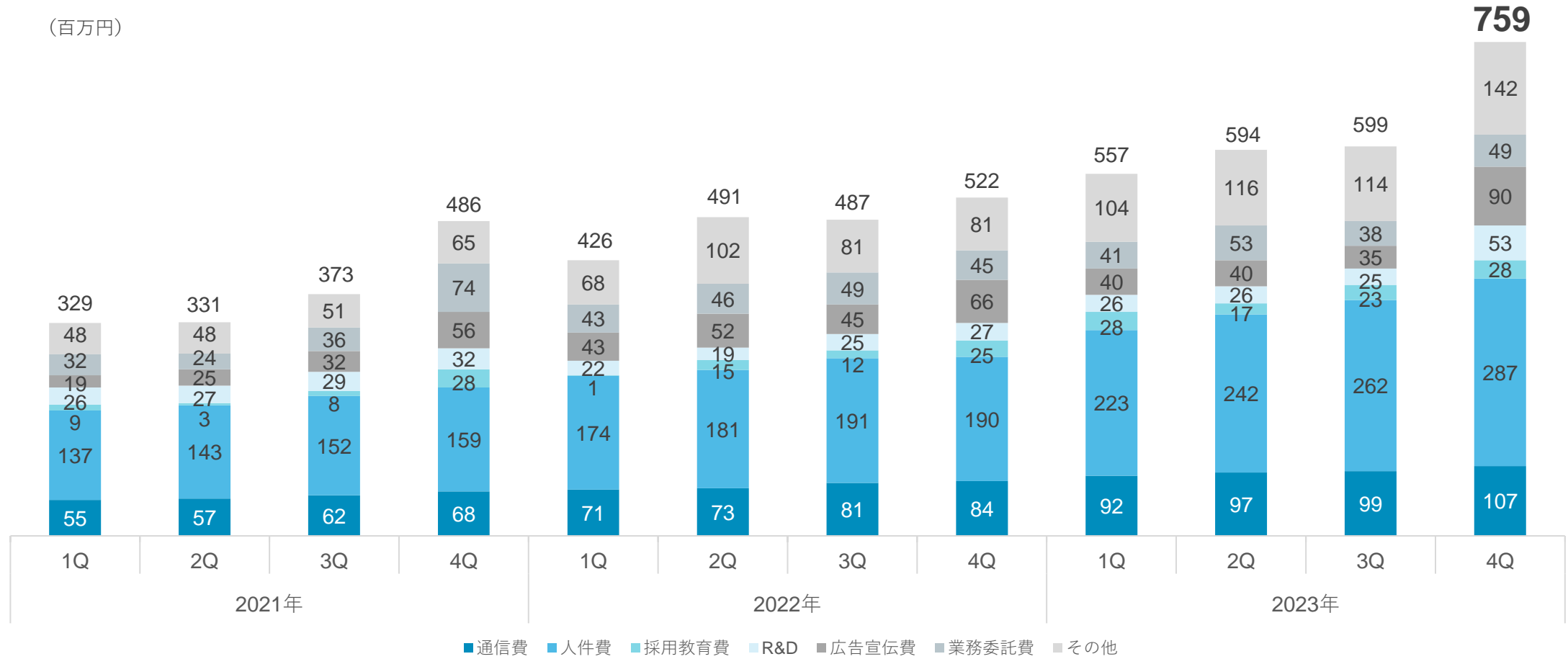


※1 MRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに作成。MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除すことで計算される解約率

※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

営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

- 2023年11月の「AWS re:Invent 2023」への出展による広告宣伝投資や、CloudFastener開発に伴うR&D投資を実行
- 2024年は、引き続き成長戦略達成に向けた開発・採用強化に伴う投資を見込む

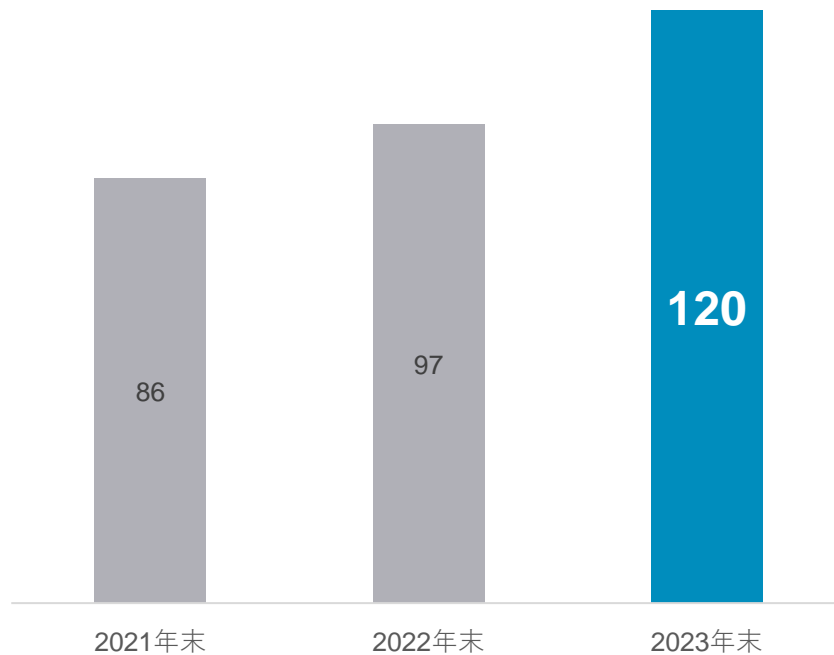


サイバーセキュリティクラウドの成長を支える従業員

- 1年間で従業員数は+23名で着地。AWS出身社員が日本・アメリカ共に入社するなど、着実に組織を強化
- 2024年は初めての新卒入社も控え、組織としても更なる飛躍を目指す

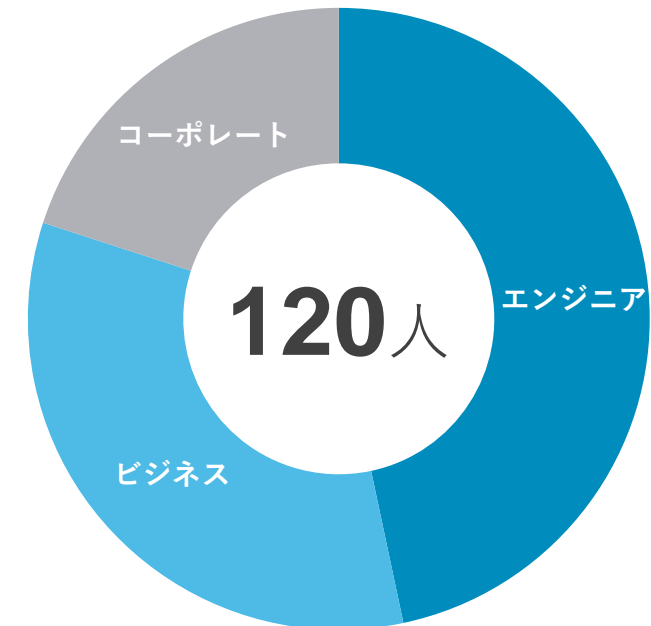
従業員数の推移

(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年末 人員構成



II

2023年12月期 通期 トピックス



「AWS re:Invent 2023」に出展し世界中のAWSユーザーに対する認知度向上へ

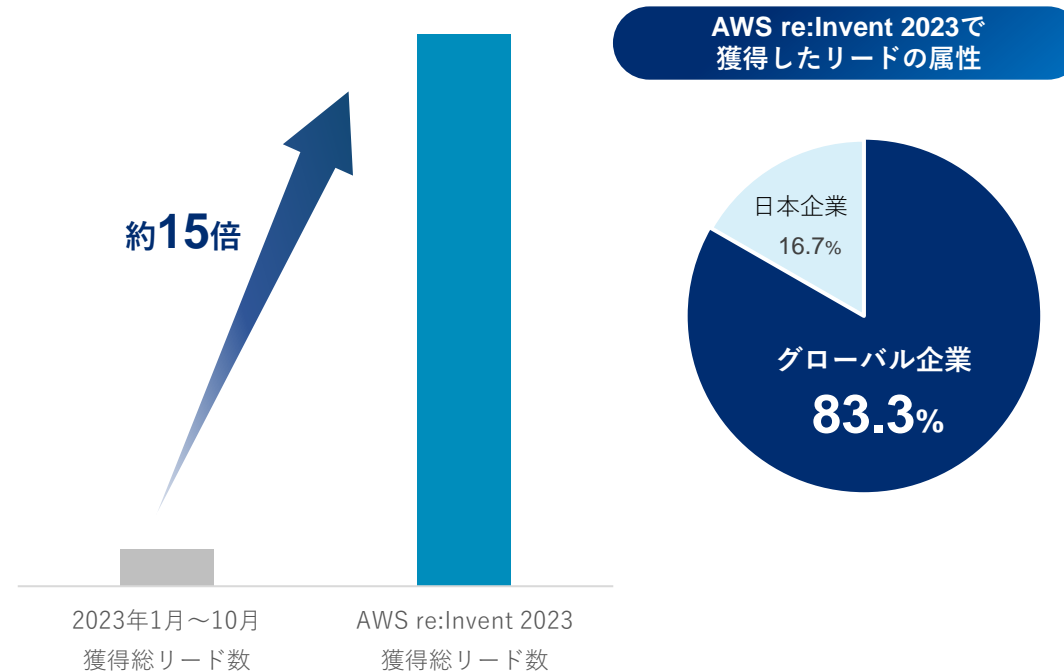
- 初めてグローバルにおける大型のマーケティング投資を実行し、多数のグローバル企業のリードを獲得
- 2024年以降のグローバル展開加速に向けて商談を順次行い、早期に顧客基盤の構築を目指す

グローバル企業と肩を並べてプロダクトをアピール



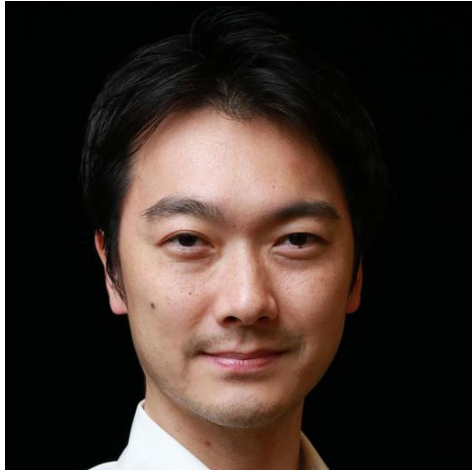
2023年11月27日～12月1日に、ラスベガスで行われたイベント（AWS re:Invent 2023）の様子

数多くのグローバル企業のリードを獲得



新たにCSO※が参画しグローバルの事業展開を加速

- クラウドセキュリティの専門家がCSO 兼 CISOとして入社し、成長戦略達成に向けてグローバル事業展開を加速
- 国内外のセキュリティ責任者と対峙してきた経験を活かし、セキュリティコミュニティのネットワークと共に発展



CSO 兼 CISO
桐山 隼人

日本アイ・ビー・エム株式会社ソフトウェア開発研究所にて開発職、株式会社シマンテックにて技術営業職、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統括を経て、2024年当社のCSO（Chief Strategy Officer：最高戦略責任者）およびCISO（Chief Information Security Officer：最高情報セキュリティ責任者）に就任。クラウドセキュリティにまつわる事業戦略を策定・実行する傍ら、グロービス経営大学院客員准教授として思考系・技術系講座を担当。



AWSにおける
セキュリティ
事業統括の経験




クラウドセキュリティ
市場の高い成長




グローバルでの
事業展開加速

※ CSO（Chief Strategy Officer） = 最高戦略責任者

AWSの日本市場への投資拡大に合わせて成長を見込む「CloudFastener」

- 株式会社アイスタイルが、当社の新サービス「CloudFastener（クラウドファスナー）」をローンチユーザーとして活用
- 将来的なAWSの利用増加に伴うセキュリティ需要を確実に取り込み、新たな顧客の開拓を目指す

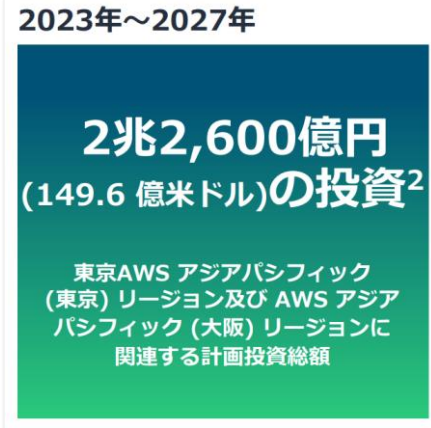
アイスタイル社がローンチユーザーとして活用



CloudFastener導入の背景

- ✓ サーバーをオンプレミスからクラウド（AWS）へ移行
- ✓ 今後の成長を見据えた強固なセキュリティ対策の維持
- ✓ セキュリティ運用コストの最適化

AWSの日本市場に対する巨額投資が成長ドライバーに



日本への波及効果は、“日本経済の生産性向上、スタートアップや中小企業を含む企業のデジタルトランスフォーメーション、AWS パートナーネットワーク(APN)の強化、クラウド及びデジタル人材のスキルアップ、再生可能エネルギープロジェクトの開発、AWSが事業運営を行う地域社会の発展などといった形で実現されます。” ※

クラウド化の促進により、これまで以上にセキュリティの需要が拡大し
AWSセキュリティ環境を包括的に管理・運用する「CloudFastener」に注目が集まると予測

※ 「AWSの日本への投資 AWSの経済効果に関するレポート」より抜粋
https://d1.awsstatic.com/ja_JP/PR/economic-impact-study-report.pdf

CloudFastenerにおける包括的業務提携に関する合意書の締結

- CloudFastenerの共同開発を行い、プロダクトの高品質化に向けて始動
- 当社のセキュリティメーカーとしてのノウハウと、富士ソフト社の技術力を集結しマルチクラウド対応を目指す



- CloudFastenerにおいて、共同開発を行うことで両社の強みを活かしながらプロダクトの高品質化と市場での確立を最速で目指す
- プロダクトを富士ソフトブランドとして提供することを検討

- Webサービスの開発に欠かせないAPIの重要性が高まるとともに、セキュリティのニーズが拡大
- API保護ソフトウェア「sasanka」とAPI脆弱性診断サービスをリリースし、APIセキュリティの領域へ進出

Web API保護ソフトウェア「sasanka」



■ プロダクト概要

Web APIの脆弱性に対応するソフトウェア

■ リリースの背景・目的

- OSS^{※2}として公開し、顧客に利用いただきながらデータを取得
- 取得したデータをもとに新サービスの開発に利用

API脆弱性診断サービス（診断サービスの強化）



Webアプリケーション
診断



プラットフォーム診断



API診断

■ サービス概要

包括的かつ詳細にエンドポイントを調査し潜在的な脆弱性の有無を診断するサービス

■ リリースの背景・目的

- 現在のトレンドに沿った案件を獲得し、新規ユーザーを開拓
- API診断を通じてユーザーのニーズをヒアリングし新サービスの開発に利用

APIセキュリティを起点としたプロダクト開発と新規顧客の開拓を目指す

※1 Application Programming Interfaceの略称で、Webを介してソフトウェアの機能を別のソフトウェアやサービス等と共有する仕組み

※2 Open-Source Softwareの略称で、ソースコードの変更や再配布が自由に認められている無償のソフトウェア

新たな顧客ターゲットを狙う脆弱性管理情報サービス「SIDfm」

- 顧客のニーズに合わせて開発を行い、多くの企業が利用可能なSIDfmのクラウドタイプをリリース
- 中堅・中小企業にも導入しやすいプロダクトに進化し、より多くの企業にSIDfmの価値を提供可能に

プロダクト



ソフトウェアタイプ

顧客のニーズ

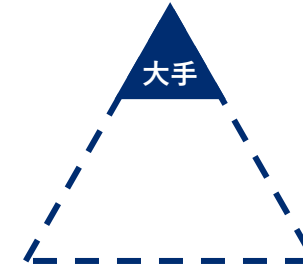


管理サーバーを
自社で構築・運用したい



セキュリティポリシー上
クラウドが利用できない

ターゲット顧客



ユーザーの7割超が上場企業または
そのグループ会社



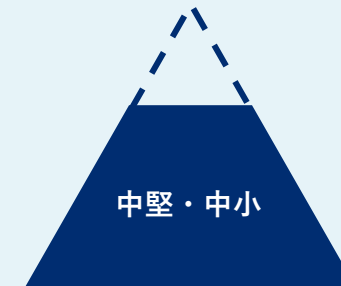
クラウドタイプ



管理サーバーの構築・運用を
任せたい



すぐに脆弱性管理を
始めたい



企業規模によらず
あらゆるユーザーが対象に

III 2024年12月期 通期業績予想および 2025年に向けた成長戦略



2024年12月期 通期業績予想

- 各プロダクトの成長率・新プロダクトの『CloudFastener』やグローバルでの成長を考慮し、レンジ方式による通期業績予想開示を採用
- 2025年の財務目標達成に向けて、売上高と利益の成長を基本としながら各プロダクトの成長加速を目的とした機動的な投資意思決定を実施

(百万円)	(連結) 2023年12月期 実績	(連結) 2024年12月期 業績予想	前年同期比
売上高	3,060	3,800~4,000	+24.2~30.7%
営業利益	549	650~750	+18.2~36.4%
経常利益	559	650~750	+16.1~34.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	427	450~520	+5.6~21.8%

日本発のグローバルセキュリティメーカーとして 世界中で信頼されるサービスを提供する



導入社数10,000社を実現し

「Webセキュリティ」分野における国内トップセキュリティ企業へ



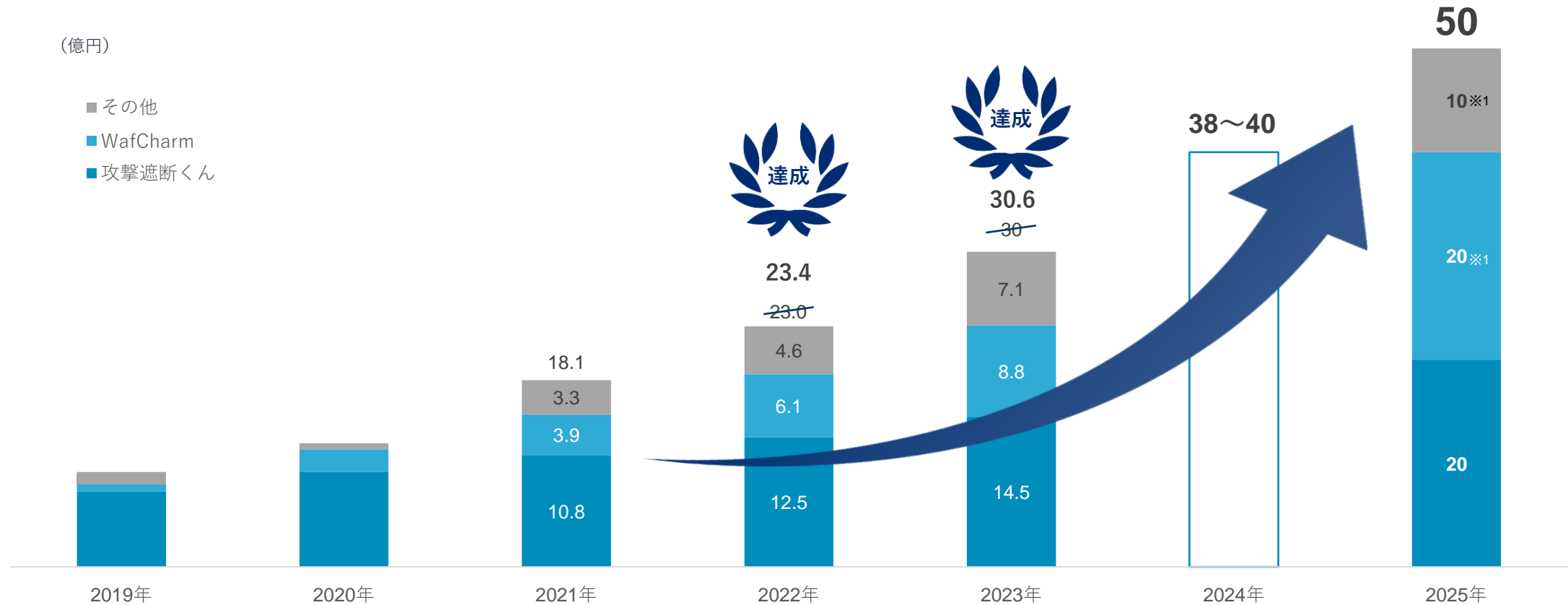
財務目標として、**売上高50億円、営業利益10億円**を目指す



グローバル展開を加速させ、**海外売上比率を10%に引き上げる**

財務目標① 売上高50億円の達成

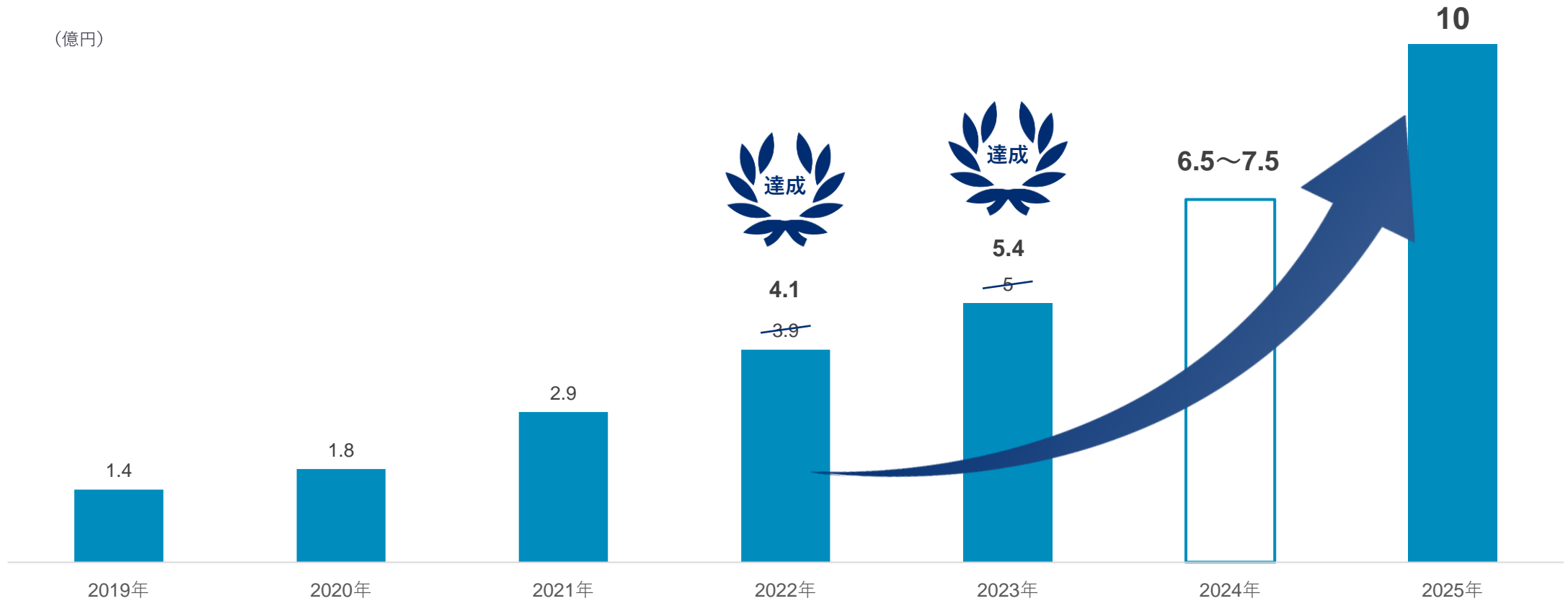
- 「Webセキュリティ」分野における国内トップ企業に向け、売上高50億円を目指す
- WafCharmだけでなく、好調なManaged Rulesおよび新サービスのCloudFastenerを合算して海外売上高比率10%超を狙う



※1 2023年12月期までは「WafCharmの海外売上高5億円以上」としておりましたが、直近のManaged Rulesの成長率やCloudFastenerのリリース等を鑑みて「AWS関連サービス※2における海外売上高5億円以上」へ戦略を変更いたしました
 ※2 WafCharm、Managed Rules、CloudFastenerのこと

財務目標② 2025年の営業利益を10億円へ

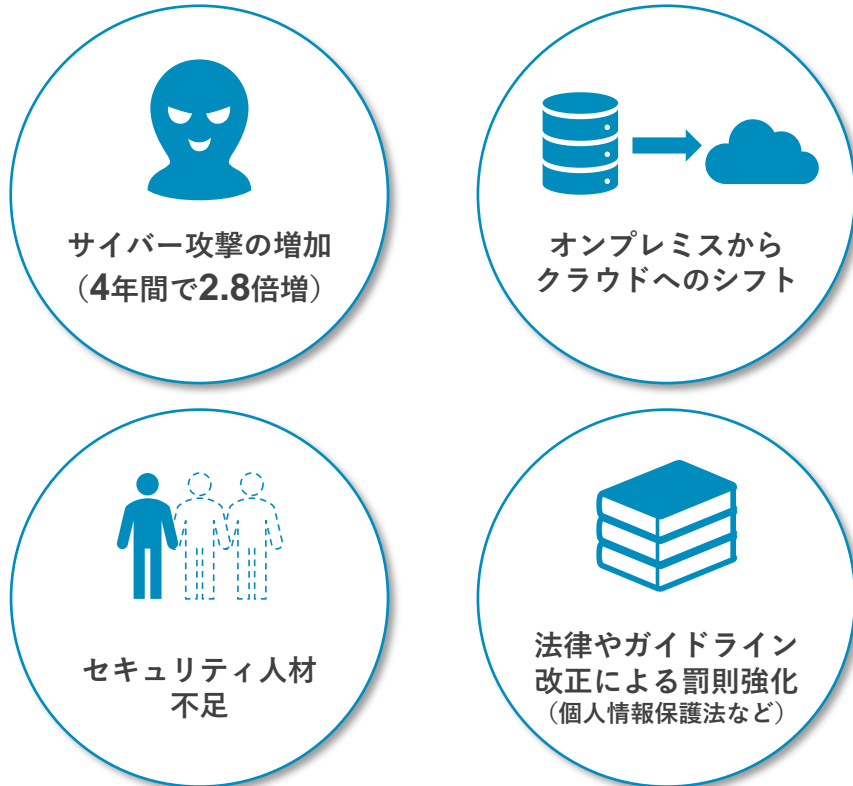
- 新サービスを中心に国内外の認知拡大のため、積極的なマーケティング活動を実行予定
- 先行投資と同時に利益成長を継続しながら、2025年の営業利益10億円達成を目指す



【重点施策①】 大手顧客への価値提供強化

- 複雑化・高度化するサイバー攻撃に伴い、監視・防御する対象は広がる一方で、セキュリティ人材は慢性的に不足
- セキュリティ対策課題を包括的に解決すべく、大手顧客が求める水準を満たしたサービス価値の強化を図る

日本企業を取り巻くセキュリティ環境



価値提供強化に向けた3つの柱



1. 高品質で多機能なプロダクト提供

CloudFastenerやAPI領域における新サービスなど大手顧客が求める水準を満たしたプロダクトの提供



2. パートナーアライアンス強化

富士ソフト社をはじめとする、新たな開発・販売パートナーシップの締結による大手顧客層へのカバレッジの拡大

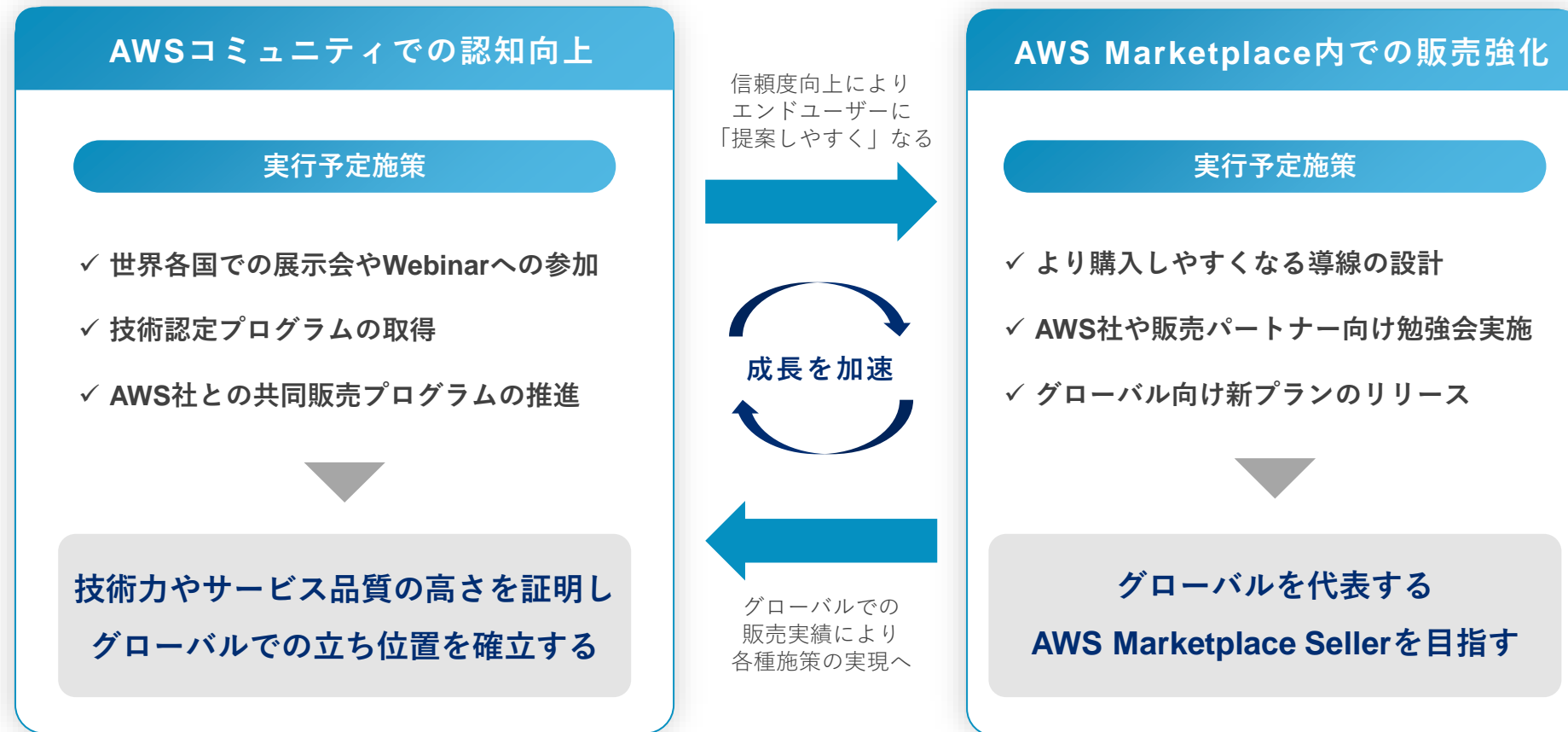


3. 自社セールス組織の再構築

大手顧客への営業経験者・セキュリティ業界経験者を中心に新たなセールス戦略を実行できる組織の構築

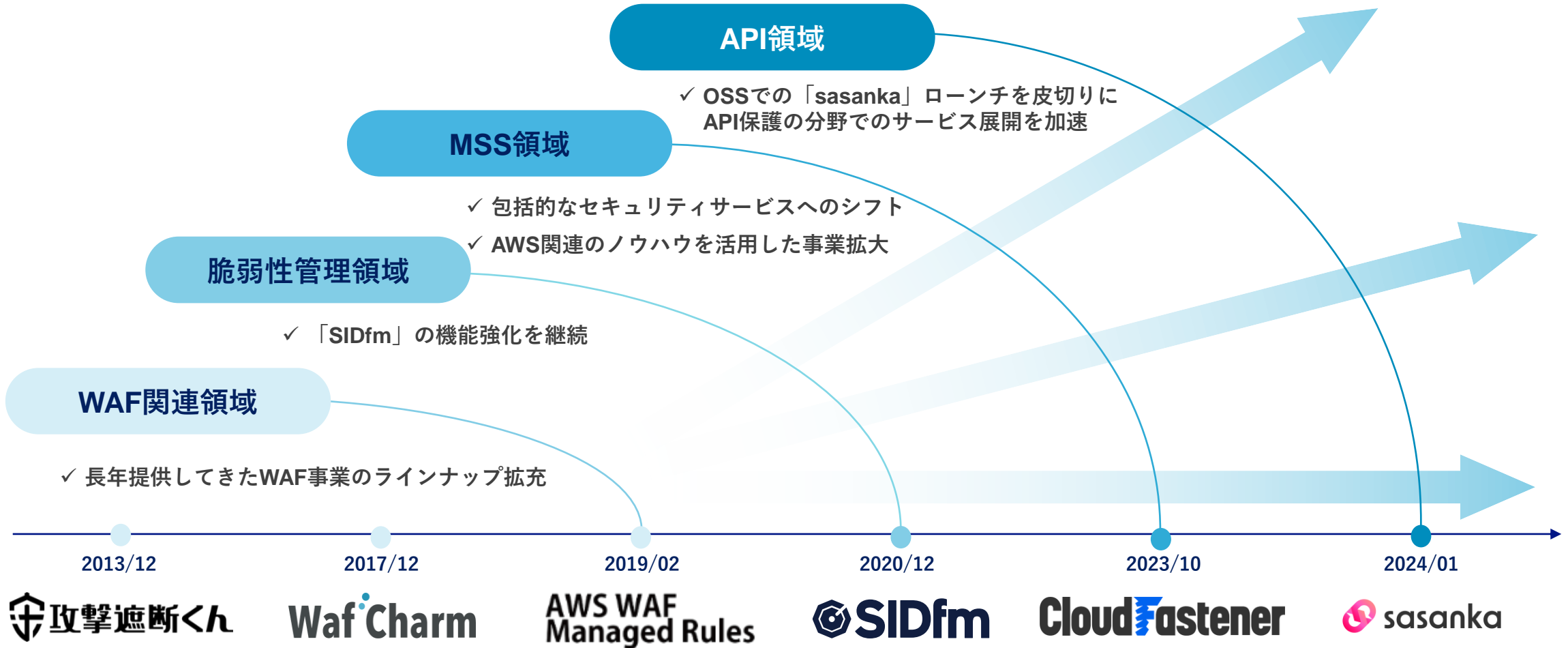
【重点施策②】AWS経済圏でのグローバル展開を強化

- AWS経済圏での戦略推進を加速
- AWS Marketplaceでの販売を軸としたマーケティング機能の強化を図る



【重点施策③】 サービスラインナップの増強

- 「CloudFastener」の高品質化及びAPI領域でのサービス展開を加速
- WAF・脆弱性関連領域のプロダクトにおいては、ラインナップの拡充と機能の強化を図る



本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づいて判断したものであり、マクロ経済の動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

本資料は、いかなる有価証券の買付け、又は売付けの申込みの勧誘（以下、「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、通期決算発表の時期を目途に開示を行う予定です。
本資料に記載するKPI等の進捗状況については、四半期毎の決算説明資料等で開示する予定です。



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