

2024年12月期 第1四半期 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

2024年5月15日

I 2024年12月期 第1四半期 決算概要



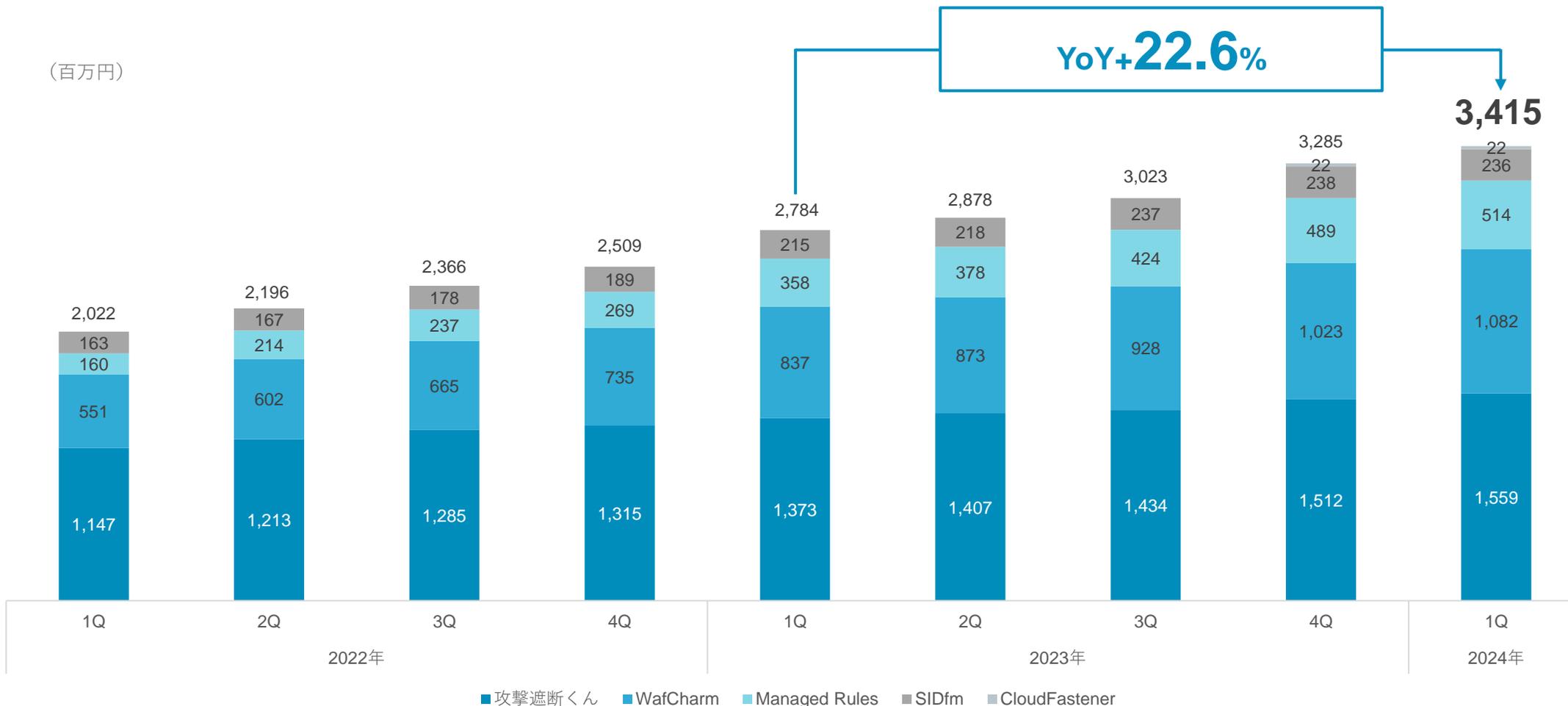
業績の概況

- デジタル庁の案件等が業績に寄与し、前年同期比で大幅な増収増益となり、営業利益率は上場来最高を記録
- 2024年2Q以降は、グローバルをはじめとしたマーケティング施策を強化予定

(百万円)	(連結) 2023年12月期 1Q	(連結) 2024年12月期 1Q	前年同期比	(連結) 2024年12月期 予想
売上高	719	953	+32.5%	3,800~4,000
売上総利益	491	690	+40.4%	—
営業利益	162	315	+94.2%	650~750
営業利益率 (%)	22.6%	33.1%	+10.5pt	—
経常利益	162	342	+110.6%	650~750
親会社株主に帰属 する四半期純利益	110	235	+111.9%	450~520

ARRの推移

- 新規顧客の需要に着実に対応し、ARRは前年同期比+22.6%で着地
- WafCharmの旧プラン利用顧客※に対する価格改定を、下期より実施予定

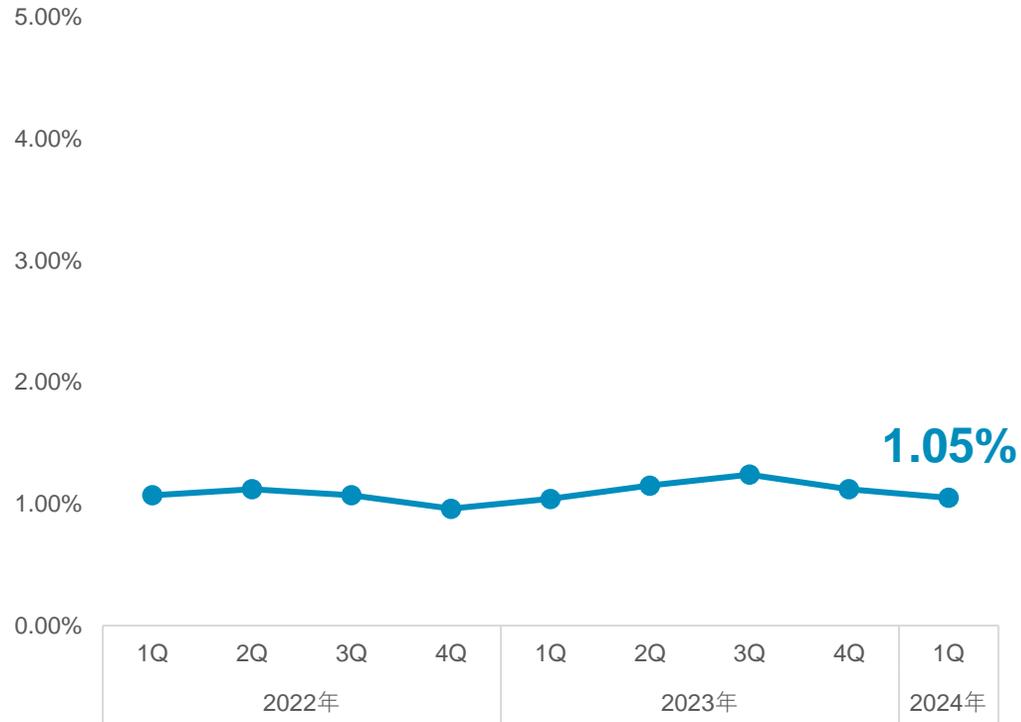


※ 2023年6月以前に契約した顧客
 ARR：Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRRを12倍することで年額に換算して算出
 MRRはサブスクリプション型モデルにおけるMonthly Recurring Revenueの略で、既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計のこと

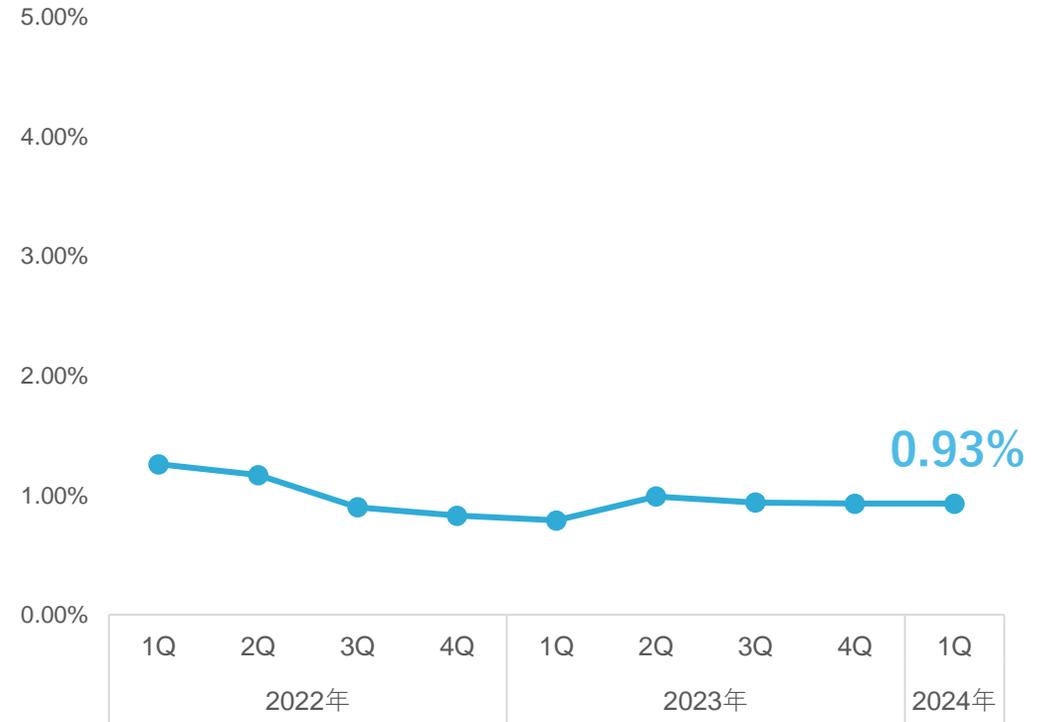
攻撃遮断くんとWafCharmの解約率

- 両プロダクトの解約率に大きな変化はなく安定して推移
- 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

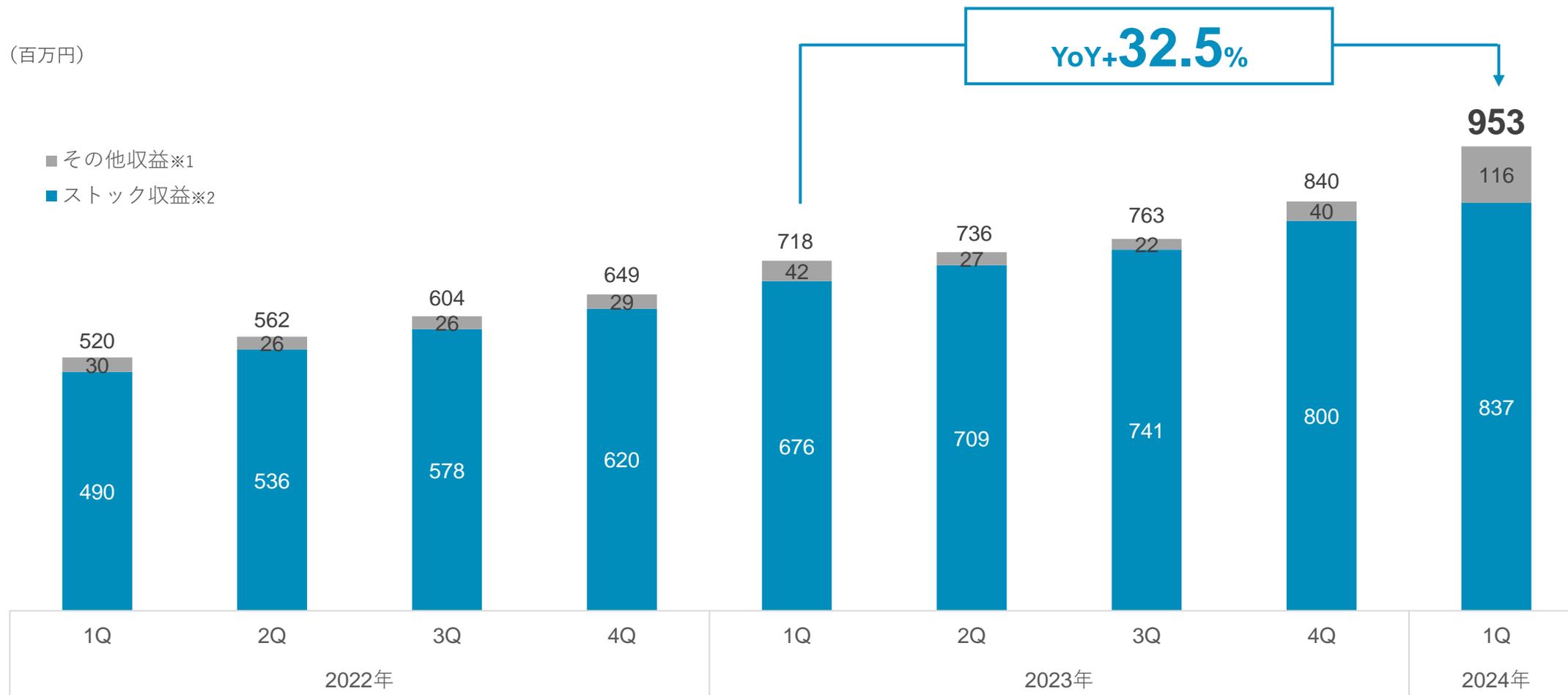


※1 MRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに作成。MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除すことで計算される解約率

※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

売上高の推移

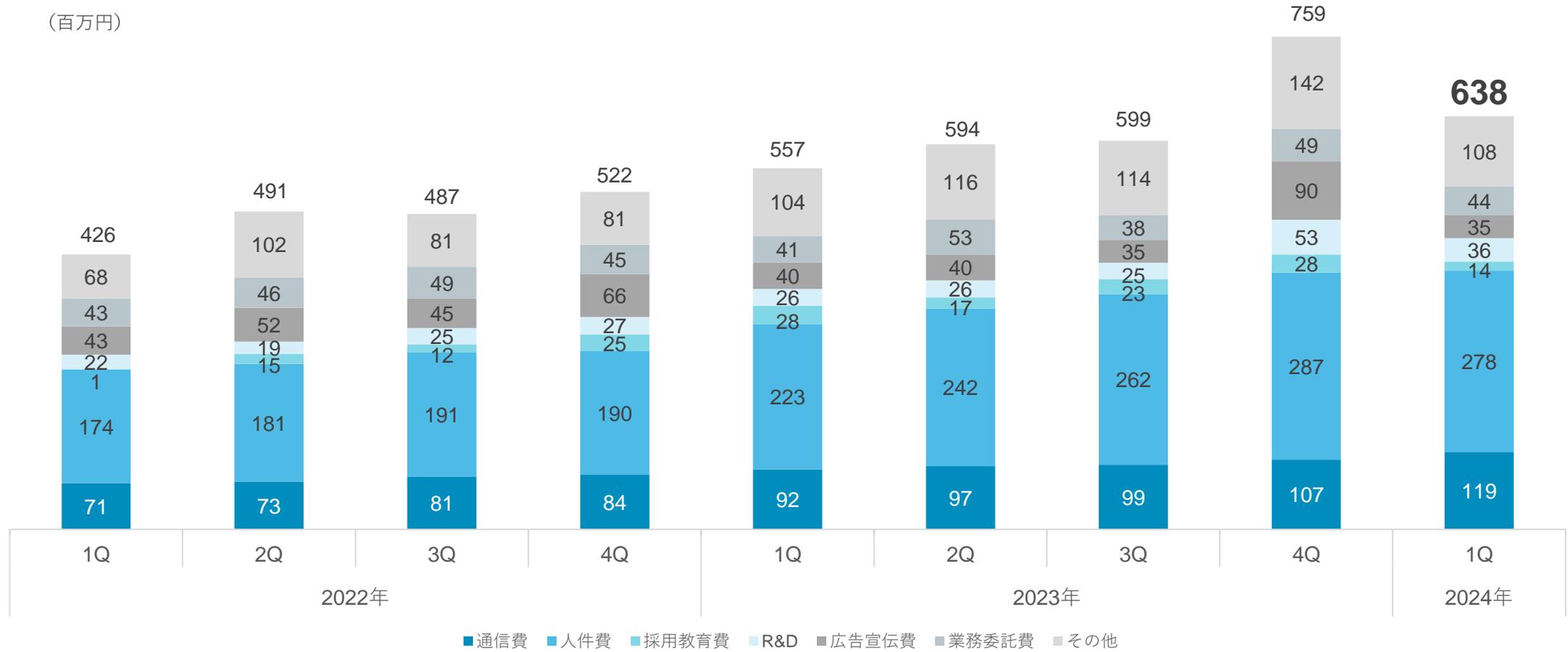
- 2023年9月に受託したデジタル庁のガバメントクラウドに係る案件が約70百万円寄与し、その他収益が大幅に増加



※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、CloudFastener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

- 2023年4Qに発生した広告宣伝費やR&D費用が減少し、前四半期比較で大幅に減少
- 米国で開催される複数のAWSカンファレンスへの参加等により、2024年2Q以降は広告宣伝投資を実施予定

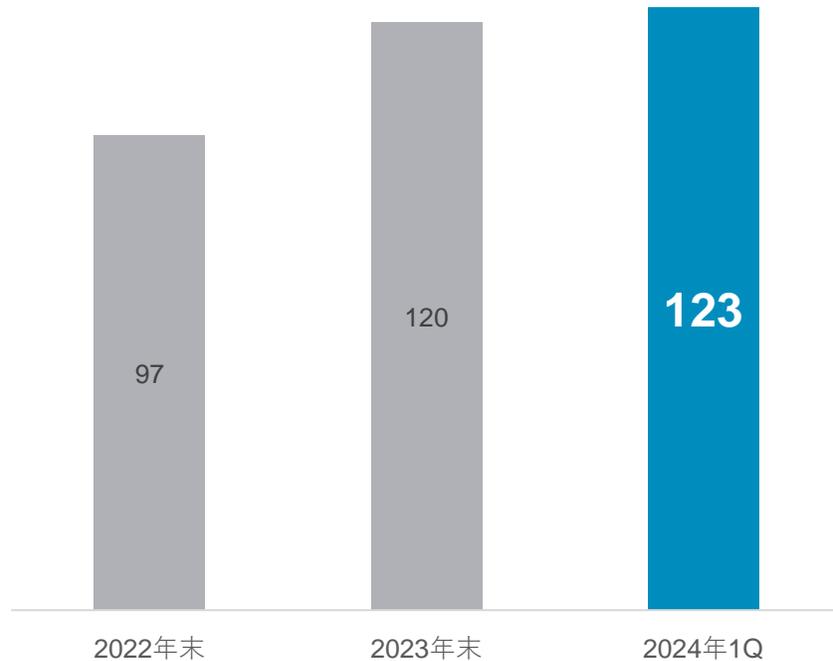


サイバーセキュリティクラウドの成長を支える従業員

- エンジニアを中心とした継続的な採用活動により、人員数は着実に増加
- 2024年4月に初の新卒社員を迎え、将来に向けた組織体制を構築

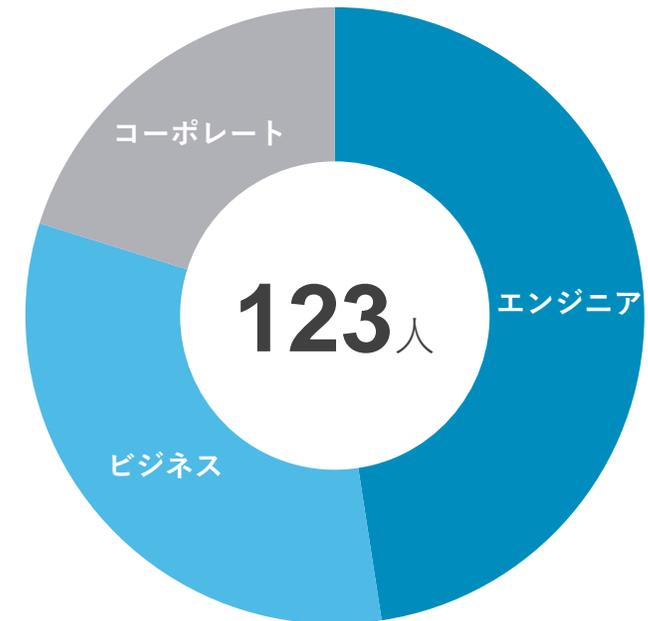
従業員数の推移※

(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

2024年1Q 人員構成



II

2024年12月期 第1四半期 トピックス



WafCharmの販売パートナーを活用しCloudFastenerの成長を加速

- CloudFastenerとして初の販売代理店契約を、WafCharmの主要パートナーである株式会社アイレットと締結
- 既存の販売ネットワークを活用し、大手企業への導入を進めながらWafCharmを超える成長を最短で目指す

Waf Charm

販売パートナーを開拓しながら急成長を遂げる

- 提供開始から約6年で、ARRは10億円を突破
- 日本のAWSプレミアティア サービスパートナー※のうち8割以上と契約を締結し、AWSコミュニティでの認知を着実に向上

CloudFastener

WafCharmで契約済みのパートナー経由で早期の立上げを目指す

- 株式会社アイレットと販売代理店契約を締結
- 当社と契約のある他のAWSプレミアティア サービスパートナーとも協議中であり、取り扱いパートナー数の増加を見込む

CloudFastenerを、次の主力サービスとして成長させる

※ 当社と販売代理パートナー契約を締結済みのAWSプレミアティア サービスパートナーは、P55「当社サービスの拡販を支える強力な販売パートナー」を参照

AWS経済圏でのグローバル展開の強化

- 米国で開催されるAWSの大規模カンファレンスに複数出展し、米国のAWSユーザー獲得を見込む
- グローバルにおけるマーケティング投資を強化し、WafCharmとCloudFastenerの認知拡大を目指す

AWS Summit Los Angeles 2024



開催日程：2024年5月22日

開催場所：米国（ロサンゼルス）

参加人数：5,000人以上（予想）

概要：世界各国の主要都市で、定期的に行われる大規模カンファレンス。各地毎のAWSユーザーが集まり、最先端技術の情報交換やローカルユーザーとのネットワーク構築が可能

AWS re:Inforce 2024



AWS re:Inforce 2023の様子

開催日程：2024年6月10日～12日

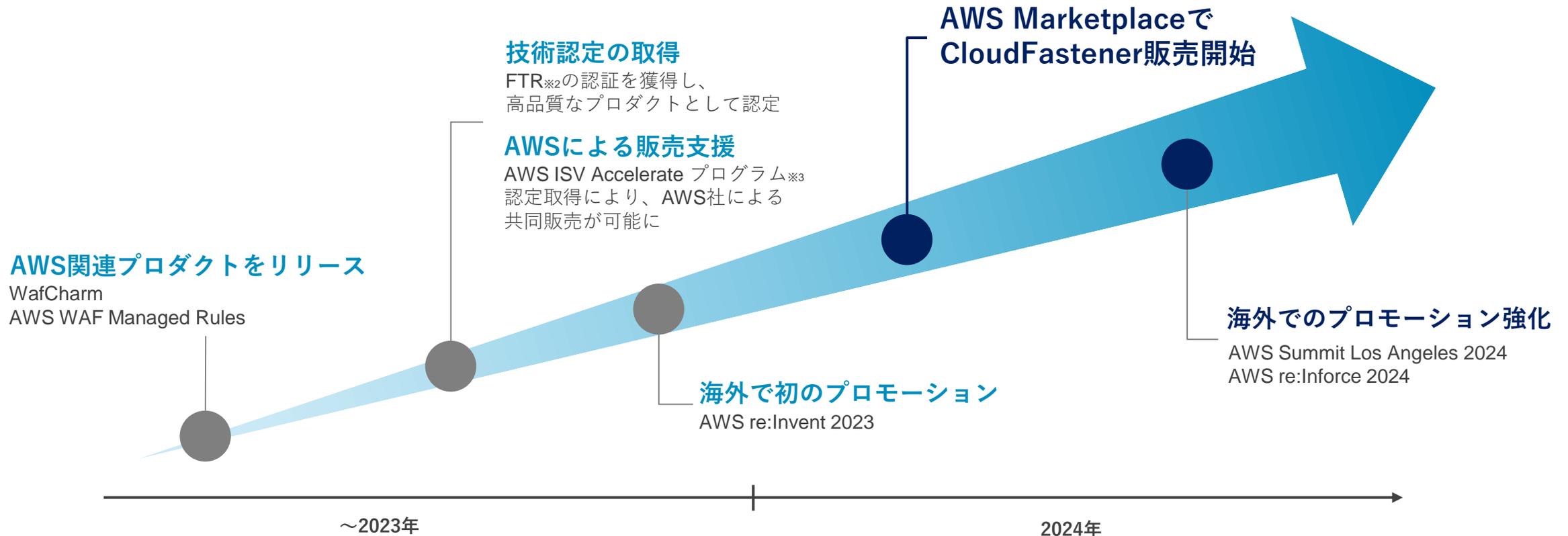
開催場所：米国（フィラデルフィア）

参加人数：5,000人以上（2023年実績）

概要：AWSの大規模カンファレンスの中で唯一セキュリティに特化し、世界中のセキュリティ専門家やセキュリティに課題を持つユーザーが集結

CloudFastenerを世界中のAWSユーザーに向けて販売開始

- AWS Marketplaceを通じて、月間約30万人のアクティブカスタマーへアプローチが可能に
- 製品ラインナップの増加に伴い、CSCプロダクト※1を利用するユーザーへのクロスセルの活性化を目指す



※1 WafCharmおよびAWS WAF Managed Rules

※2 AWSが定めるベストプラクティスに沿ったプロダクトであることを認定するレビュー

※3 プログラムに参加する独立系ソフトウェアベンダー (ISV) とAWS社による共同販売プログラムのこと

APACにおける本格的な事業展開を開始予定

- シンガポールにおいてグローバルで初のAPAC拠点を設立し、周辺地域のユーザーに対しアプローチできる体制を構築
- 今後更なる成長が見込まれるマーケットに参入し、圧倒的な地位の確立を目指す



自己株買いの実施・減資および代表取締役社長による当社株式の取得について

- 経営環境の変化に応じた機動的な資本政策の遂行を可能とするために、自己株買いと減資を実施
- 更なる経営へのコミットメントを行い、株主目線での中長期的な企業価値の向上に努めるべく、代表取締役社長の小池が当社株式を取得

自己株買いの実施

- 取得日
2024年2月15日及び2月27日
- 取得した株式の総数
301,400株※
- 取得価額
799百万円
- 取得方法
東京証券取引所の自己株式立会外買付取引
(T o S T N e T - 3) による買付け

減資

- 効力発生日
2024年5月10日
- 減資前
資本金 : 443百万円
資本準備金 : 434百万円
その他資本剰余金 : -
- 減資後
資本金 : 100百万円
資本準備金 : -
その他資本剰余金 : 778百万円

代表取締役社長 小池敏弘による 当社株式の取得

- 取得日
2024年2月26日
- 取得した株式の総数
35,400 株
- 取得価額
99百万円
- 取得方法
市場外取引

今後の資本政策の柔軟性と機動性を向上させ、将来の株主還元に向けた選択肢を広げていく

※ 2024年2月15日に取得した159,600株と2月27日に取得した141,800株を合算して記載しております

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