

2024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

2024年11月22日

I 2024年12月期 第3四半期 決算概要



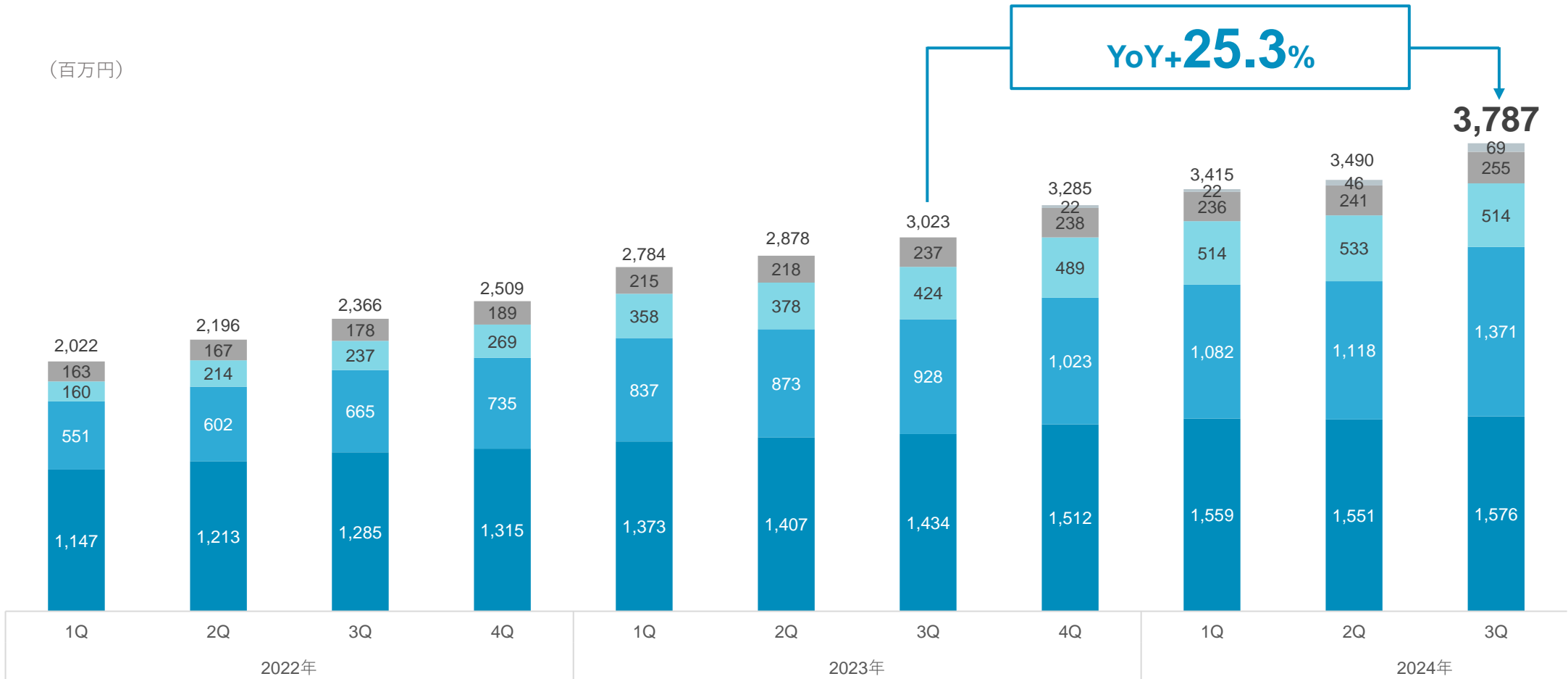
業績の概況

- 売上高は前年同期比+26.2%、営業利益は+48.7%と大幅に成長。各段階利益は、期初予想の下限値を上回って着地
- 4Qは昨年につき「AWS re:Invent 2024」への出展など、日米におけるマーケティング施策を実施予定

(百万円)	(連結) 2023年12月期 3Q累計	(連結) 2024年12月期 3Q累計	前年同期比	(連結) 2024年12月期 予想
売上高	2,220	2,801	+26.2%	3,800~4,000
売上総利益	1,540	1,897	+23.2%	—
営業利益	468	697	+48.7%	650~750
営業利益率 (%)	21.1%	24.9%	+3.8pt	—
経常利益	497	698	+40.4%	650~750
親会社株主に帰属する 四半期純利益	341	471	+38.3%	450~520

ARRの推移

- 2024年3Qは前年同期比+25.3%を記録し、2Qの成長率（前年同期比+21.3%）から成長が再加速
- 8月よりWafCharmの旧プラン顧客[※]に対する価格改定を実施し、WafCharmのARRは大幅に増加



※ 2023年5月31日までに契約した顧客

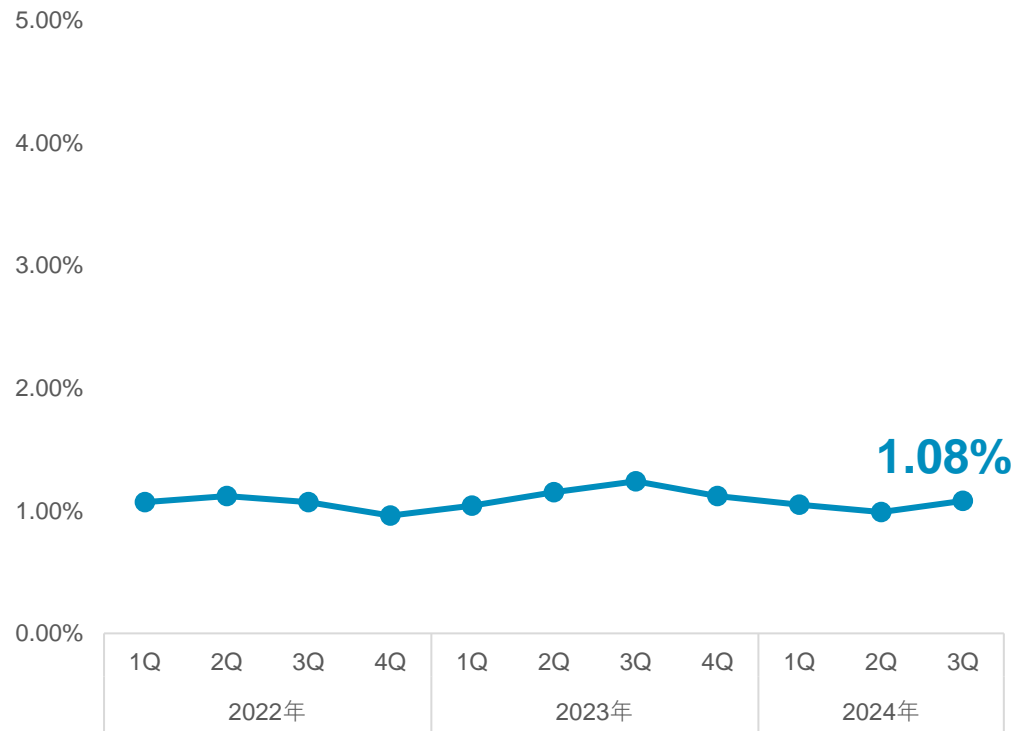
■ 攻撃遮断くん ■ WafCharm ■ Managed Rules ■ SIDfm ■ CloudFastener

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

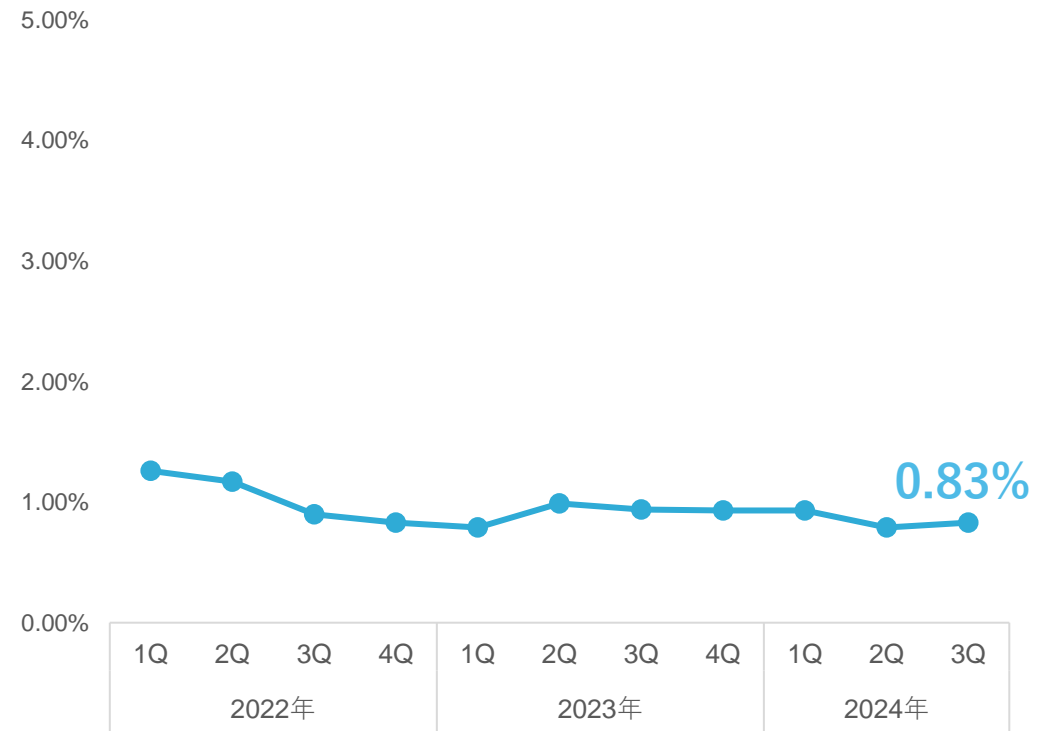
攻撃遮断くんとWafCharmの解約率

- WafCharmの価格改定を実施したものの、解約率は安定して推移

攻撃遮断くんの解約率 ※1



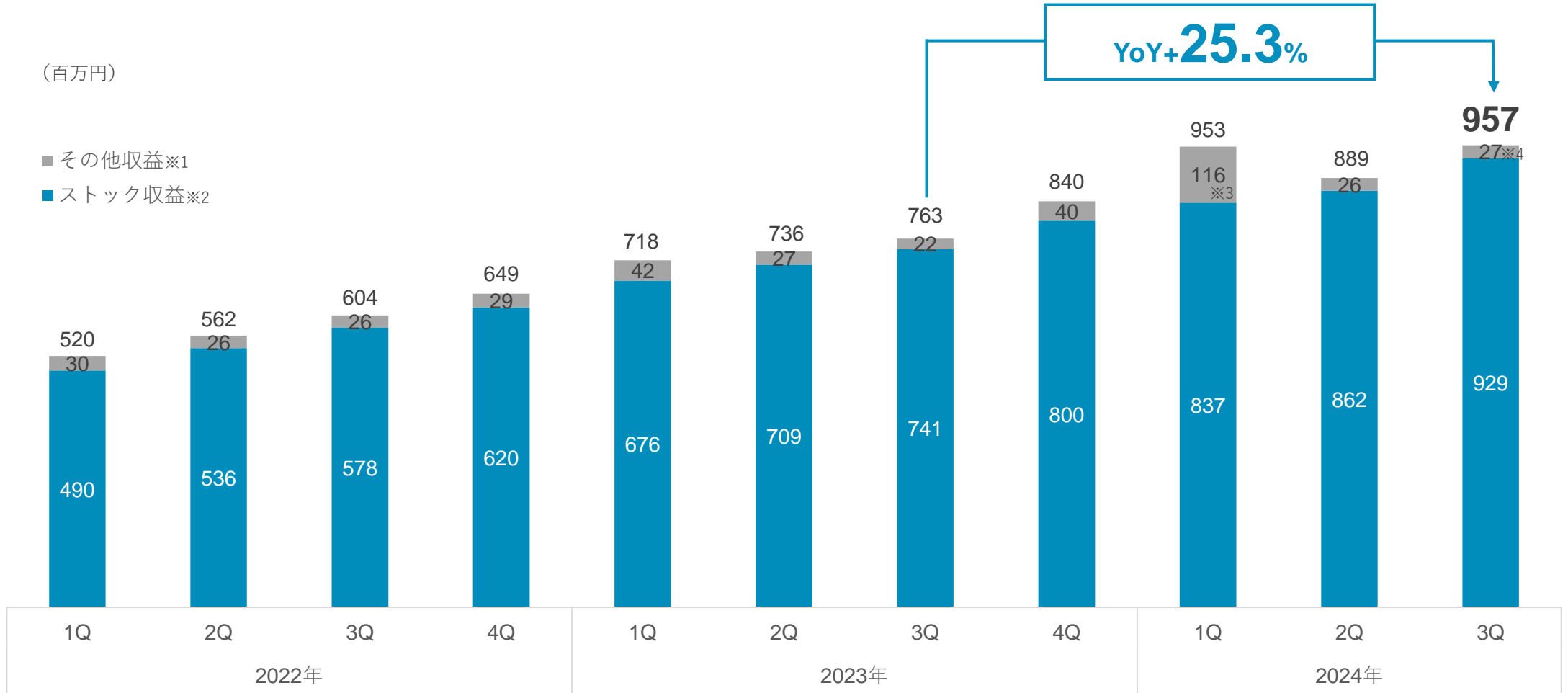
WafCharmの解約率 ※2



※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

- WafCharmの価格改定効果等により、ストック収益が大幅に増加
- CloudFastenerの新規案件やWafCharmのグローバル案件の獲得等により、2024年3Qは新規受注金額が過去最高を記録

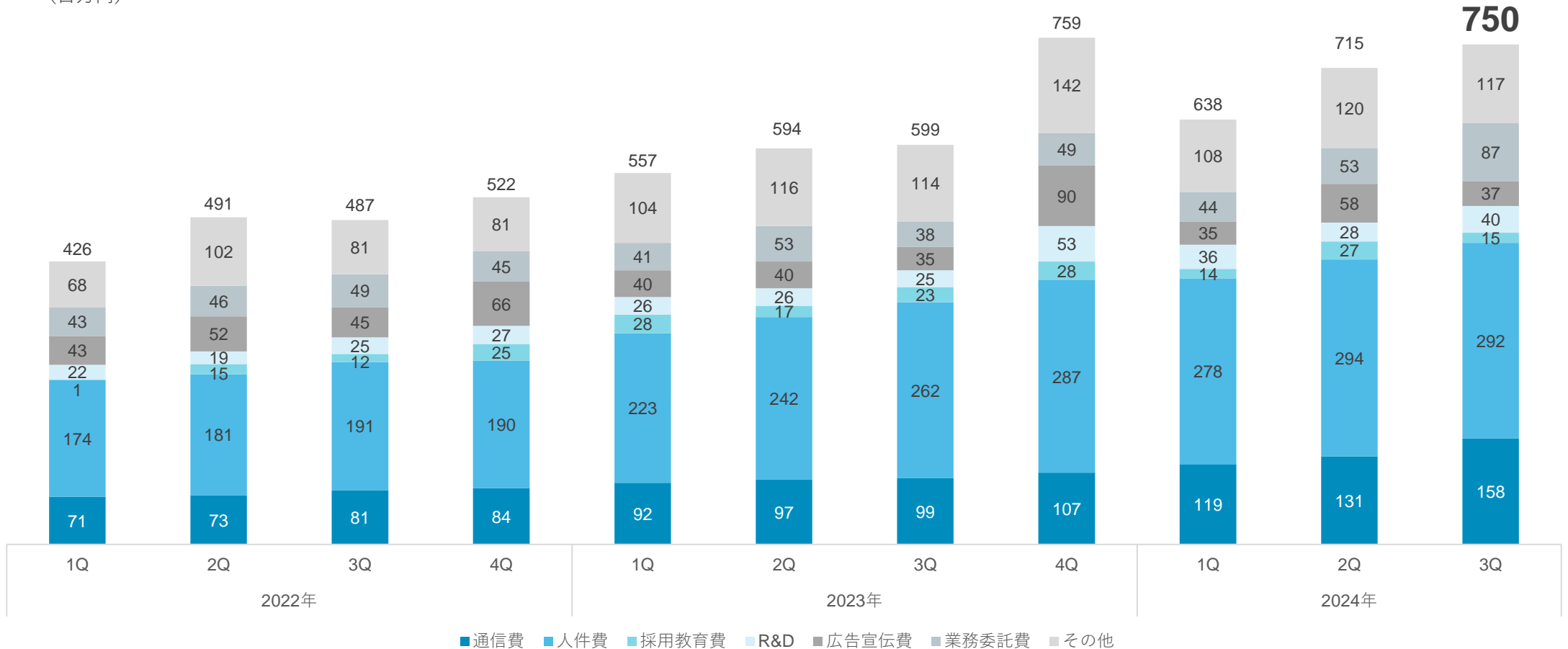


※1 攻撃遮断くんの初期導入費用や脆弱性診断等のスポット契約を含む売上高の合計
 ※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfm、CloudFastenerのMRRの合計
 ※3 デジタル庁のガバメントクラウドに係る案件約70百万円を含む
 ※4 株式会社ジェネレーティブテクノロジーの売上高は、2024年4Qより計上予定

営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

- プロダクトの機能開発やインフラコストの値上げにより、通信費や業務委託費が増加
- 4Qは「AWS re:Invent 2024」への出展などのマーケティング投資を実施予定

(百万円)

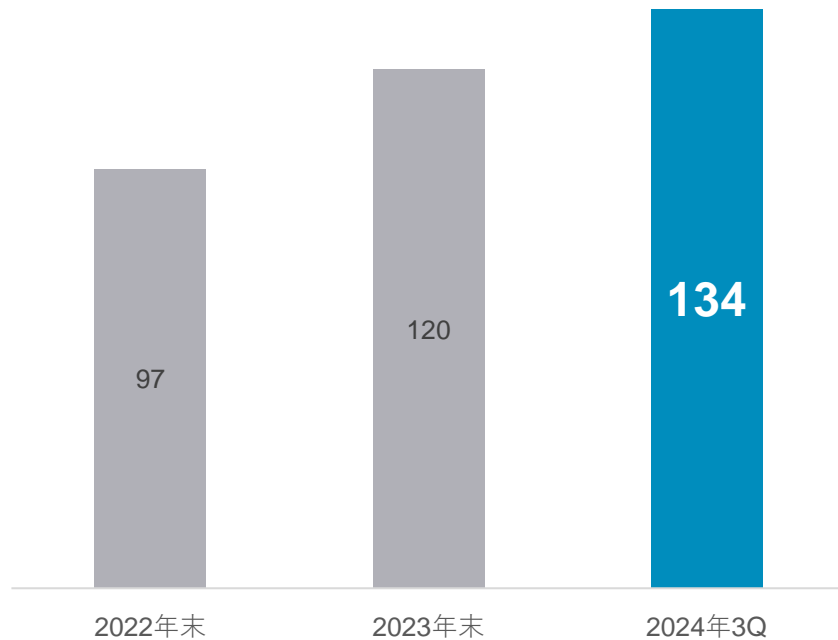


サイバーセキュリティクラウドの成長を支える従業員

- 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
- 4Qより子会社化する株式会社ジェネレーティブテクノロジーの人員が加わり、2024年12月末の人員数は大幅に増加予定

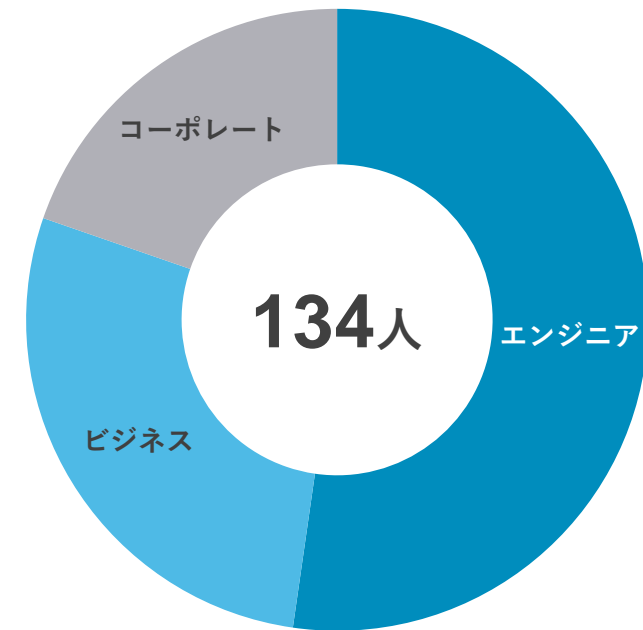
従業員数の推移※

(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

2024年3Q 人員構成



II

2024年12月期 第3四半期 トピックス



プロダクトの機能強化および提供範囲の拡大

- WafCharmの機能アップデートに加え、CloudFastenerの世界3大クラウドプラットフォームへの対応が完了
- 顧客獲得に向けた利便性と機能が更に強化され、来期にかけてエンタープライズ顧客の獲得を一層加速させる

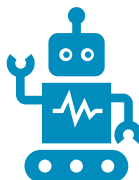
WafCharmの機能強化

新機能の追加



ダッシュボードの
アップデート

防御機能の強化



Bot対策



DDoS対策

CloudFastenerがMicrosoft Azureに対応



2023年10月に対応



Google Cloud

2024年7月に対応



2024年10月に対応

顧客企業にとって使いやすく強力な防御機能を新たに追加し
多様なニーズに応えられるプロダクトに進化

Microsoft Azure版をグローブライド株式会社が
第1号ユーザーとして導入（導入事例は次ページで紹介）

上場企業への導入が着々と進むCloudFastener

- 提供開始から1年が経過し、MSS領域※への需要が確認されるなか、上場企業への導入が着実に進展
- 特に、セキュリティ専門知識やリソースの確保に課題を抱える企業からの引き合いが強い



(証券コード：3660)

20年以上利用していたオンプレからAWSに移行するうえで、**セキュリティ人材の不足**などが課題。AWS環境を包括的に守ることが可能であるため導入。



(証券コード：4379)

品質管理とセキュリティの強化を検討する中で、**リソースの確保と工数の増大**が課題。専任チームによるセキュリティ運用サポートがあり、内製とアウトソースのバランスを柔軟にカスタマイズできるため導入。



親会社：株式会社jig.jp (証券コード：5244)

セキュリティアラートへの対応を行う**セキュリティ専門人材のリソース確保と効率的な運用**が課題。セキュリティレベル向上に向けたコンサルティングがあり、日々の運用を一任できるため導入。



(証券コード：7990)

クラウドの利用の増加に伴い、環境ごとでの構築指針の差異により、同等の**セキュリティレベル担保**が課題。マルチクラウド環境において、包括的かつ広範囲でセキュリティ対応が可能であるためから導入。

※ 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

CloudFastenerは更なる顧客獲得に向けた投資フェーズへシフト

- 1年間の営業活動の中で、企業のMSS領域に対する課題の大きさと高いニーズを認識
- CloudFastenerは、マーケットの幅広い課題を解決可能なソリューションであり、投資拡大による新規顧客獲得を強化

2023年4Q～2024年1Q

顧客の課題やニーズ把握
(Problem Solution Fit)

既存ユーザーへのアプローチを
中心に営業活動を展開



2024年2Q～3Q

市場の需要を取り込み
(Product Market Fit)

国内外でのカンファレンスや
自社セミナーでの新規顧客開拓



2024年6月
「AWS re:Inforce 2024」の様子



2024年6月
「AWS Summit Tokyo 2024」の様子

2024年4Q～

Webマーケティングによる
更なる新規顧客の取り込み
(Go to Market)

事例コンテンツ・動画コンテンツを最大限
活用した総合的なプロモーションを実施



動画広告

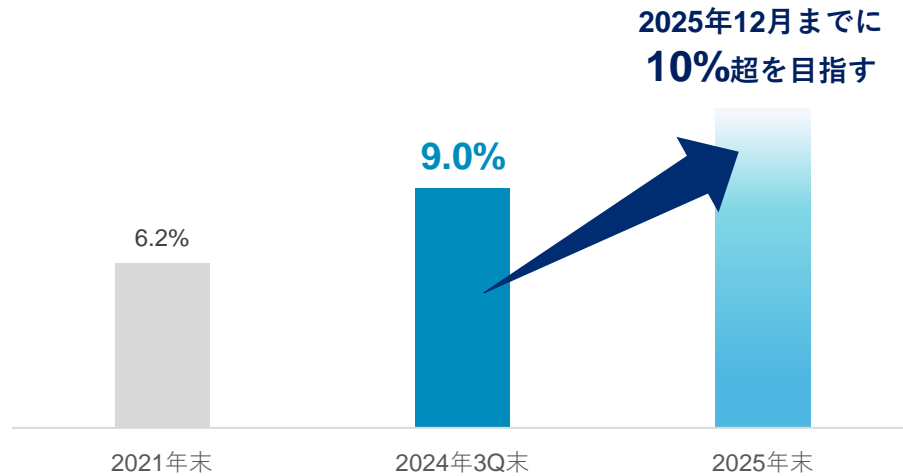


バナー・検索広告

海外売上高比率10%超に向けてマーケティング施策を強化

- 2024年3Q時点の海外売上高比率は9.0%に達し、2025年までの成長戦略で掲げた目標に対して順調に進捗
- 4Qは、ラスベガスで開催されるAWS最大の年次カンファレンスやグローバルにおけるCloudFastenerのマーケティング施策を強化予定

海外売上高比率は着実に上昇



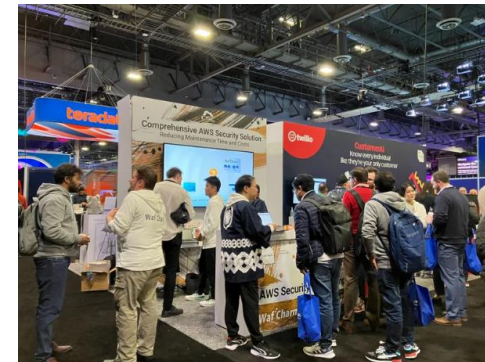
主なトピックス

- ✓ 課金ユーザー増加（3年間で約60%増加）
- ✓ グローバルの大口顧客を獲得
 - 2024年6月に参加した「AWS re:Inforce 2024」を起点に南米のフィンテック企業がWafCharmを新規契約（ARPUは平均の約6.7倍※）

※ \$1=150円で算出

2024年4Qのグローバルマーケティング施策

① 「AWS re:Invent 2024」への出展



2023年11月「AWS re:Invent 2023」の様子

日程：2024年12月2日～6日
場所：アメリカ（ラスベガス）

5日間で5万人以上の参加者が見込まれるAWS最大の年次カンファレンス。世界のAWSユーザーが集い、経営者や技術責任者に対して直接アピールが出来る絶好の機会。

② アメリカ市場におけるマーケティング施策強化

- アメリカ法人にてサイバーセキュリティ企業での経験を持つマーケティング責任者が新たに入社
- 複数の企業とパートナーシップを強化し、顧客の相互送客や共同営業を開始

M&Aによりシステム開発事業がグループに加わり事業領域を拡大

- 2024年10月1日に、システム開発事業を展開するジェネレーティブテクノロジーを子会社として設立
- クラウド領域に強みを持つシステム開発事業と、当社のセキュリティノウハウを融合させて成長を加速させる

2024年10月より事業開始



GENERATIVE TECHNOLOGY



WAF / WAAP



脆弱性管理



MSS



脆弱性診断



システム構築



人材育成



コンサル



コミュニティ



セキュアな開発環境の構築から運用まで一気通貫で提供可能に

業績予想の修正

- プロダクトの販売状況を総合的に鑑みて、売上高は38億円、営業利益は7億円に修正
- 2025年に向けた成長戦略を達成すべく、4Qは大型の先行投資を実行予定

(百万円)	(連結) 2023年12月期 通期	(連結) 2024年12月期 期初予想	(連結) 2024年12月期 修正予想	前年同期比
売上高	3,060	3,800~4,000	3,800	+24.2%
営業利益	549	650~750	700	+27.3%
経常利益	559	650~750	700	+25.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	427	450~520	471	+10.5%

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