

# 2024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

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

2025年2月18日

# I 2024年12月期 通期 決算概要



## 業績の概況

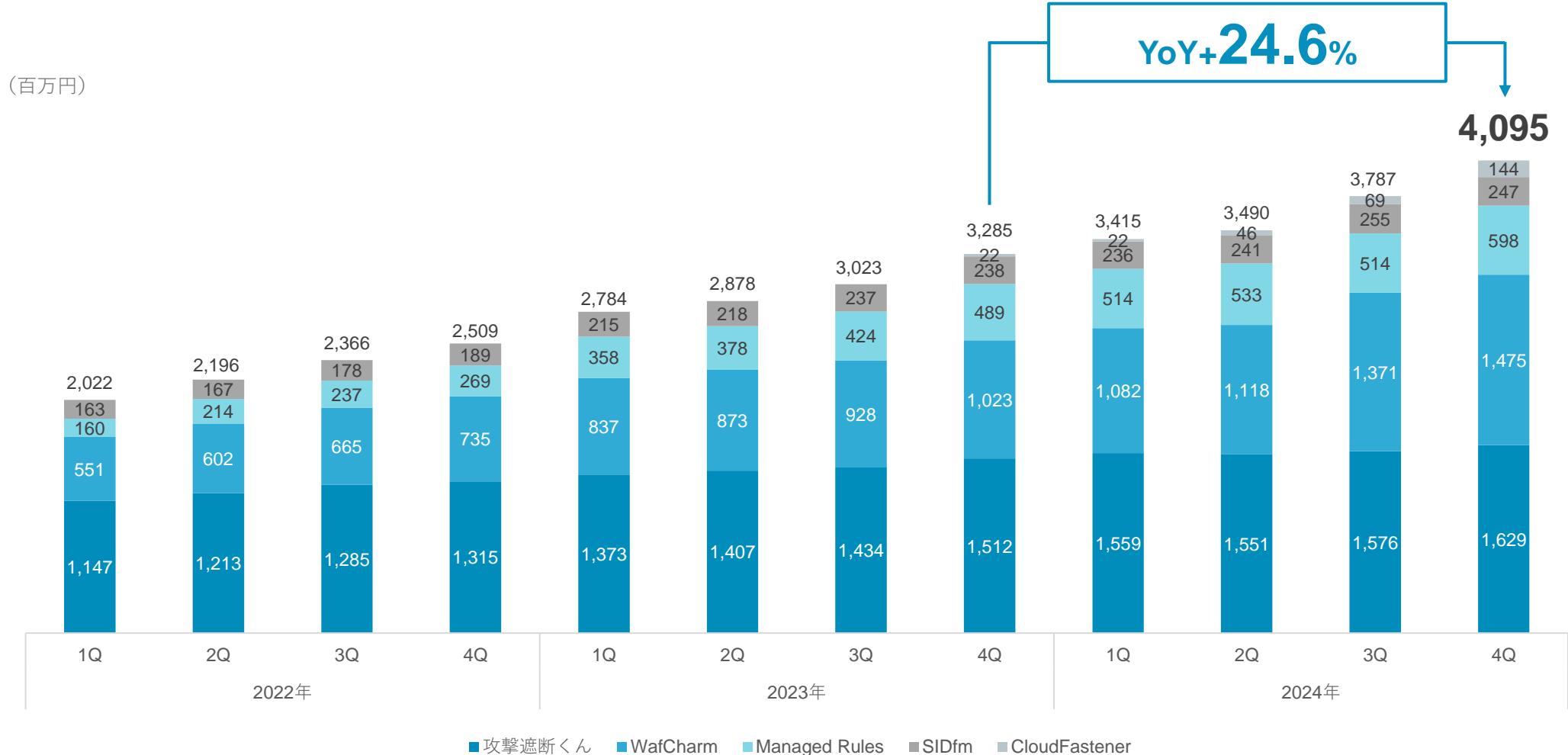
- 売上高は前年同期比+26.0%、営業利益は+40.7%を記録。2024年11月に修正した連結業績予想を上回って着地
- 通期の営業利益率は上場来最高となる20%を超え、安定的に利益を確保しながら成長を継続

(百万円)	(連結) 2023年12月期 通期	(連結) 2024年12月期 通期	前年同期比	(連結) 2024年12月期 予想	達成率
売上高	3,060	3,857	26.0%	3,800	101.5%
売上総利益	2,135	2,520	18.0%	—	—
営業利益	549	773	40.7%	700	110.5%
営業利益率 (%)	18.0%	20.1%	+2.1pt	18.4%	—
経常利益	559	832	48.8%	700	119.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	427	575	34.6%	471	122.1%



# ARRの推移

- 2024年4Qの新規受注額が四半期比較で過去最高を記録したことにより、ARRは前年同期比で+24.6%を記録
- WafCharmの価格改定※やCloudFastenerの新規顧客獲得等が大きく貢献



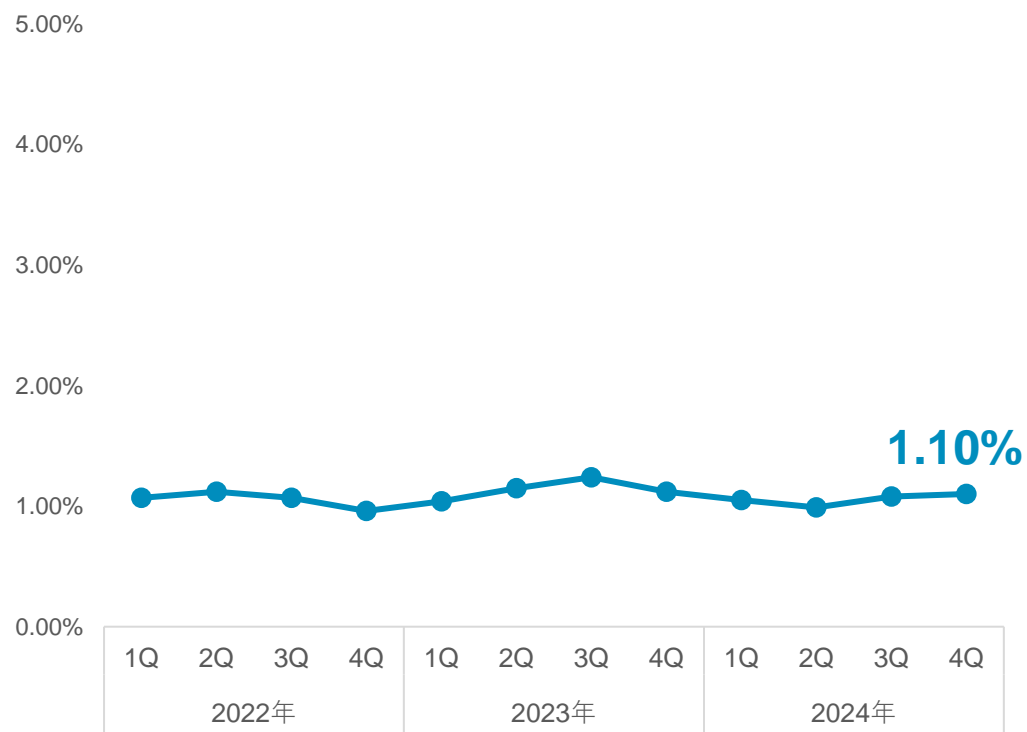
※ 2023年5月31日までに契約した顧客に対して2024年8月より実施

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

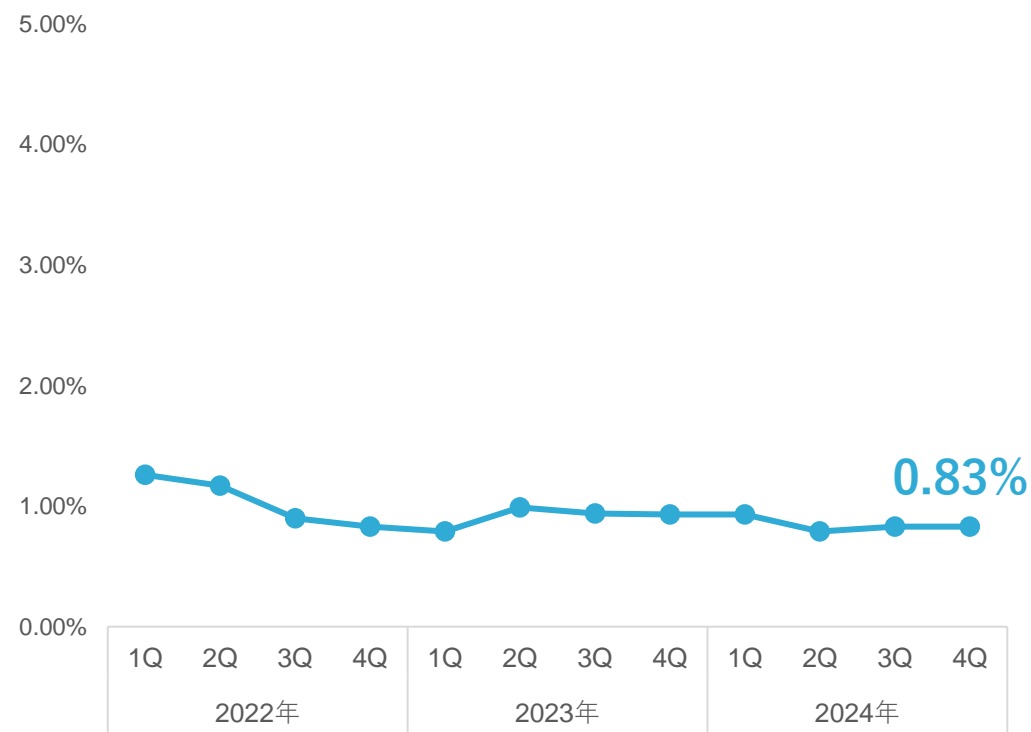
# 攻撃遮断くんとWafCharmの解約率

- 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

## 攻撃遮断くんの解約率 ※1



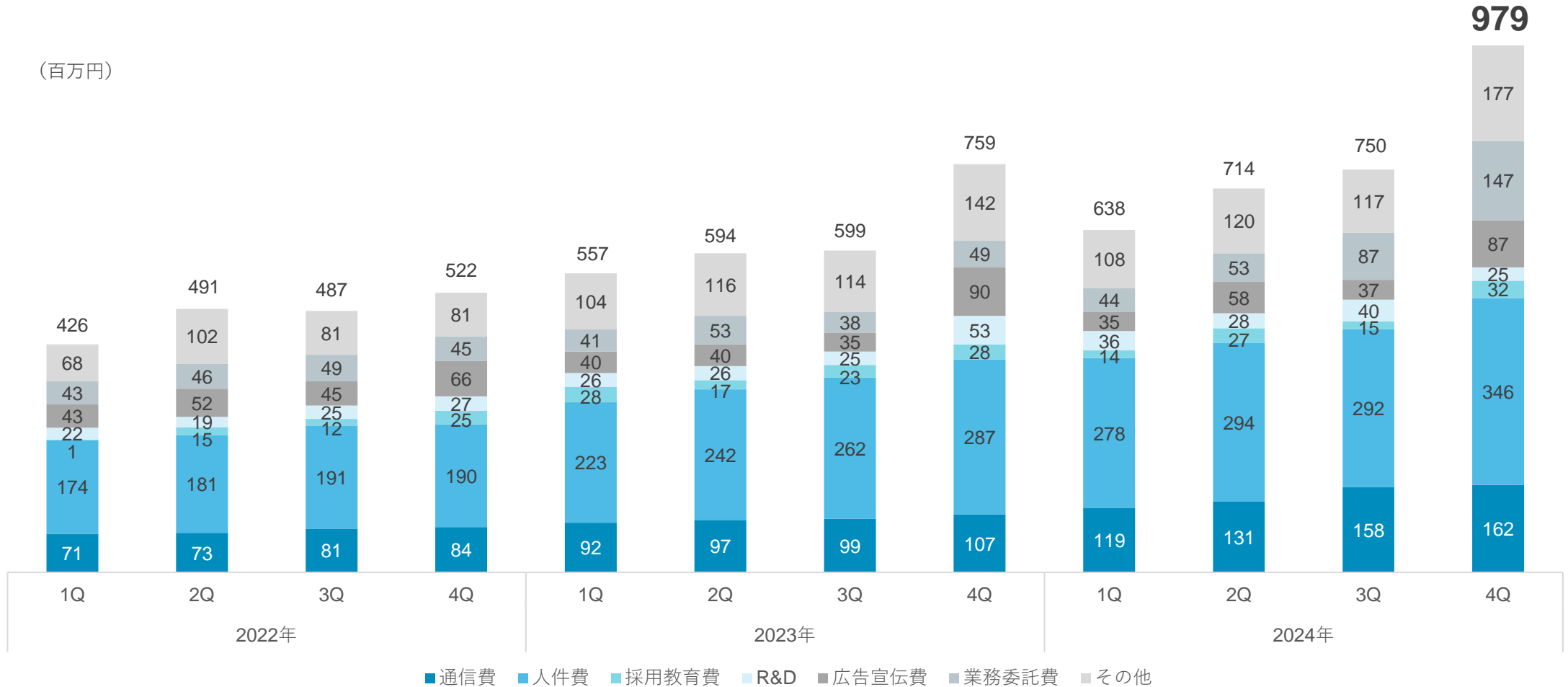
## WafCharmの解約率 ※2



※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

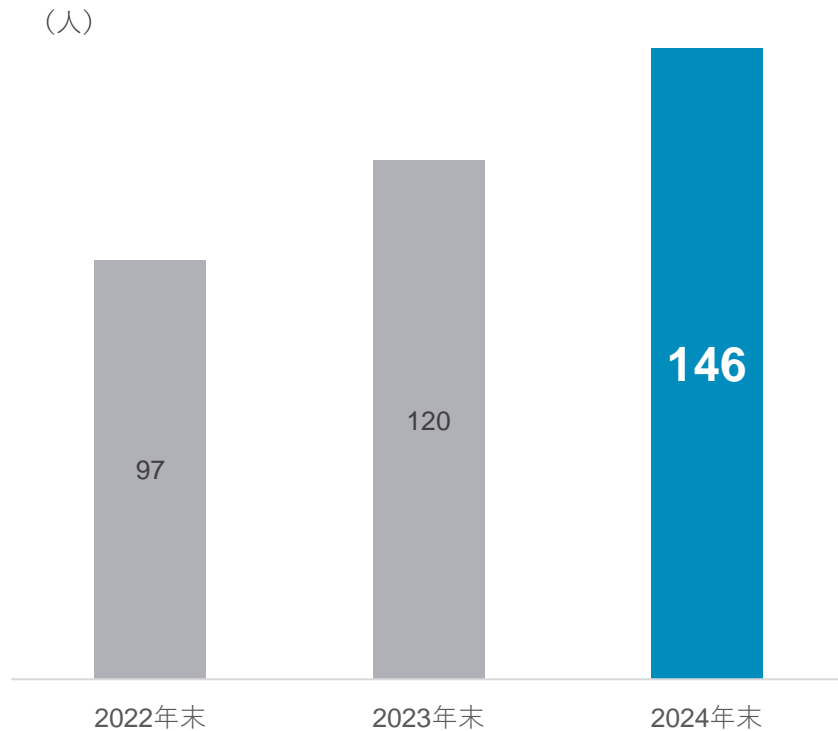
- 人員の順調な増加および決算賞与の支給により人件費が上昇、合わせて増員を見据えたオフィスへの先行投資も実施
- 米国での展示会「AWS re:Invent 2024」への出展に伴い、広告宣伝費が増加



# サイバーセキュリティクラウドの成長を支える従業員

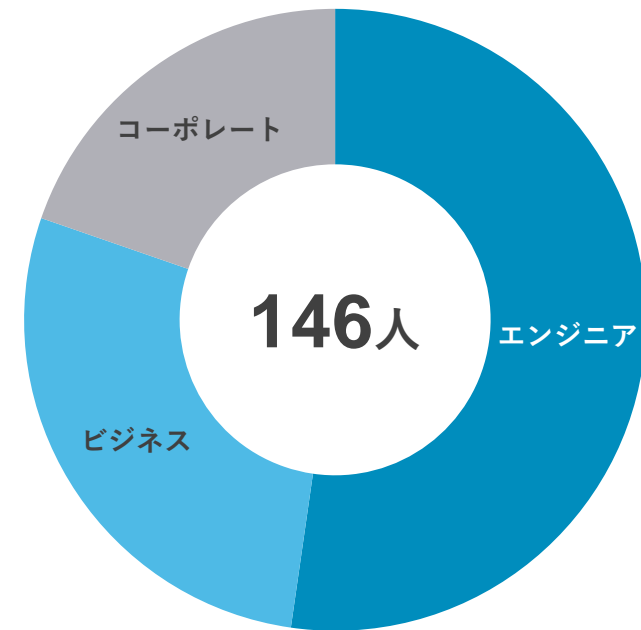
- 4Qに株式会社ジェネレーティブテクノロジーを新設したことにより、人員数は前年同期比+26名と大きく増加
- 2025年4月に新たな新卒社員入社（新卒第2期生）も控え、経験豊富な中途社員とともに更なる飛躍を目指す

## 従業員数の推移※



※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年末 人員構成



## 剰余金の配当（初配）実施と来期の配当予想

- 2024年12月期末の営業利益率が20%超を記録し、2025年に向けた成長戦略の財務目標達成の目途が立ったことから、初配を実施
- 連続増配を目指し、2025年12月期の1株当たり配当金は5.0円に増配予定

基準日	2023年 12月31日	2024年 12月31日	2025年 12月31日
1株当たり 配当金	0円	3.0円 <span>初配</span>	5.0円 <span>増配 (予定)</span>
配当金総額	—	27百万円	45百万円

事業成長への投資と株主還元のバランスを鑑みながら、株主還元の充実を目指す



# II

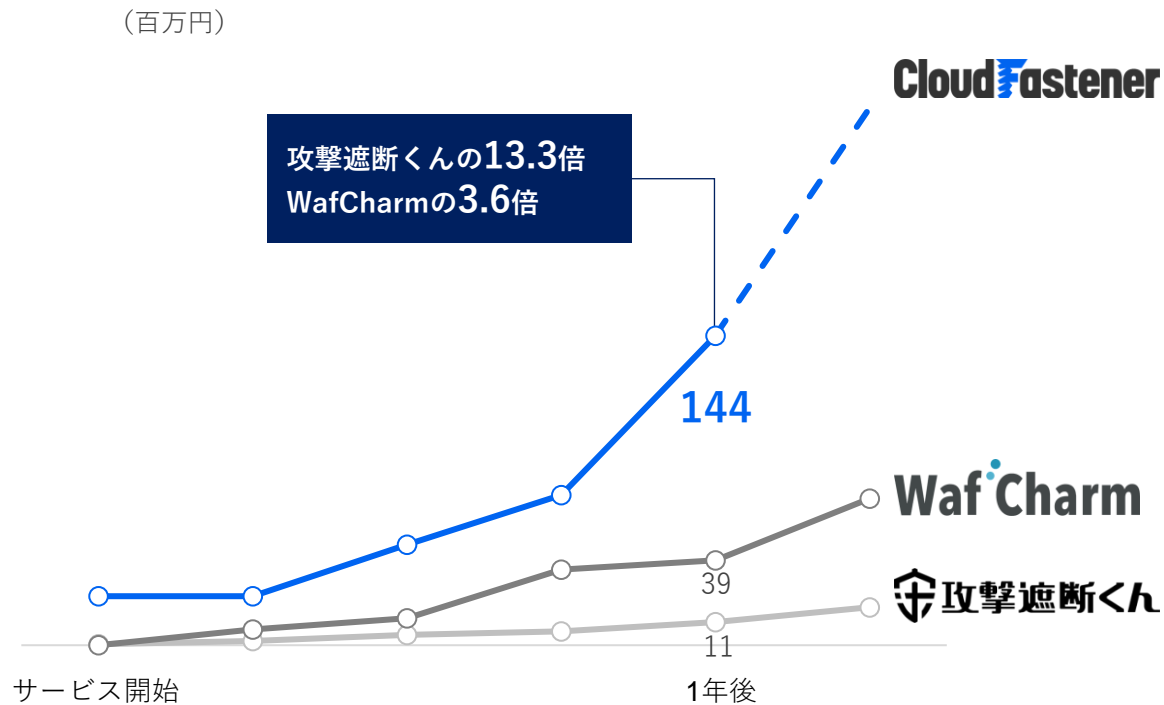
## 2024年12月期 通期 トピックス



# サービス開始から急成長を続けるCloudFastener

- CloudFastenerの成長が加速し、サービスの提供開始から1年時点のARRは、攻撃遮断くんの13.3倍、WafCharmの3.6倍の144百万円を記録
- 攻撃遮断くんやWafCharmの既存顧客中心の販売に加え、2025年は更なる投資により新規顧客の獲得を目指す

## 主要プロダクトリリース直後のARR推移



2024年

既存顧客へのクロスセルを中心に  
直販チャンネルを通じて販売

2025年

大規模マーケティングによる認知向上や  
販売パートナーを活用したセールスを強化



## CloudFastenerにおいて大規模なデジタルマーケティング投資を実施

- CloudFastenerの成長を加速させるべく、2025年2月より大規模Webマーケティングを実施
- 既存顧客に対するクロスセルを継続しながら、クラウドセキュリティに課題を抱える新規顧客へのアプローチを強化



<https://www.youtube.com/watch?v=llzbpvwT3Tc>

経営者、エンジニア、クラウドセキュリティに関心を持つ潜在層に対する認知拡大を目指す

# 米国で新たなパートナーシップ締結およびCloudFastenerの第1号グローバルユーザーの獲得



- グローバルにおける初のCloudFastenerの販売パートナー契約をCStream, Inc.と締結
- CStream, Inc.とのパートナーシップ締結を起点に、米国の医療系IT企業FinMed Corp.へのCloudFastener導入が決定

## CloudFastenerの販売パートナー契約を締結



- AWSセキュリティに対する深い知見
- クラウド環境においてセキュアに構築から運用までのサービスを提供

協業・相互送客



- 元AWS社員によって設立
- 米国の厳しいコンプライアンスに準拠したサービスを提供

## CloudFastenerの第1号グローバルユーザーが誕生



医療機関の業務効率化や収益改善を支援するサービスを展開

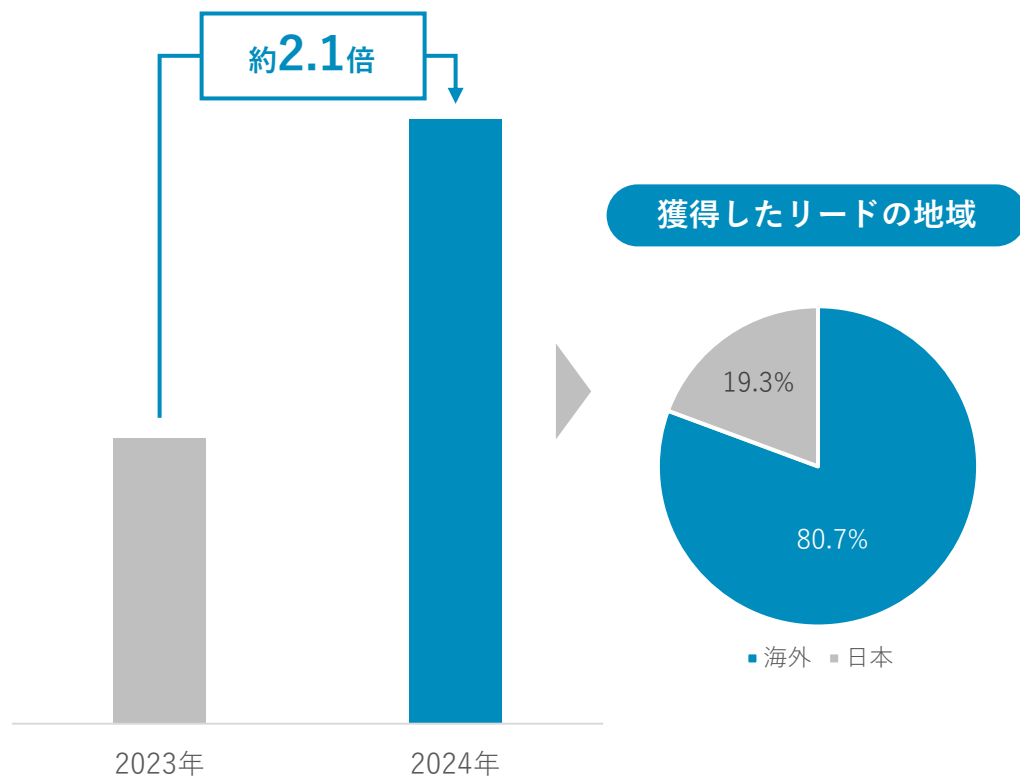
従来からWafCharmを利用しており  
コンプライアンスの準拠に伴うセキュリティ強化に向けて  
CloudFastener導入が決定し、2025年1Qから課金開始予定

パートナーシップを起点とした顧客獲得を加速させる

# ラスベガスで開催された「AWS re:Invent 2024」に2年連続で出展

- 日本のソフトウェアベンダーとして唯一「AWS re:Invent 2024」※1に出展し、昨年比で2倍超のリードを獲得
- AWS GameDay※2において第2位の実績を残し、世界トップクラスの技術力を誇示

## 前回以上に多くのリードを獲得



## 世界第2位の実績を獲得



AWS GameDayにおいて、DDoS攻撃によって発生する問題を迅速かつ正確に解決するイベントに参加

※1 2024年12月2日～6日に開催され、6万人以上が参加したAWS最大の年次カンファレンス  
※2 AWS ソリューションを利用して現実世界の技術的問題を解決するゲーム型学習イベント



# 海外イベントで獲得したWafCharmのグローバルユーザーが大口顧客に成長

- 2024年6月にアメリカの展示会を通じて顧客化した南米フィンテック企業が、約半年間でトップクラスの課金ユーザーに成長
- グローバルWAF競合からのリプレイスを実現し、同様の課題を抱える企業に対するアプローチを強化

2024年3Q

南米フィンテック企業が利用開始

アメリカの大手競合サービスを利用していたが  
当社サービスの品質や価格を評価され  
一部システムにおいてWafCharmの導入を開始

平均顧客単価の約6.7倍の契約を獲得

2024年4Q

利用範囲の拡大

WafCharmの有用性が実証され  
全システムの導入に向けて利用が拡大中

契約から3ヵ月で顧客単価が倍増

システム運用を担う同国内の大手MSP※からも高評価を得ており、同国内での更なる販売連携について協議中

※ MSP（マネージドサービスプロバイダー）は、お客様が利用しているコンピューターやネットワークなどシステムの運用・保守・監視サービスを提供する事業者のこと



# 株式会社DataSignの株式取得（100%子会社化）

- プライバシー領域に強みを持つ株式会社DataSignの全株式を、総額4.5億円で取得することを決議
- セキュリティとプライバシーを一貫して提供することで、企業のプライバシー保護に関する透明性向上やガバナンス強化を支援

会社名	株式会社DataSign
代表者	代表取締役社長 太田祐一
設立	2016年9月
資本金	86,000千円
主な事業内容	・ 同意管理ツール「webtru」 ・ プライバシー保護アプリ「Bunsin」 ・ R&D事業
取得日	2025年2月28日（予定）



代表取締役社長  
太田 祐一



## 【経歴】

- 一般社団法人MyDataJapan 常務理事
- デジタル庁 Trusted Web推進協議会 委員
- 経済産業省 Web3・ブロックチェーンを活用したデジタル公共財等構築実証事業 アドバイザリーボードメンバー
- 総務省 ICTサービスの利用環境の整備に関する研究会 利用者情報に関するワーキンググループ 構成員

## 株式取得の目的

### 1.セキュリティとプライバシーの統合を求める市場ニーズへの対応

- ✓ データ保護関連法規制への準拠を実現する統合セキュリティソリューション需要の高まりに対応
- ✓ 企業が管理するデータプライバシー保護を強化することで、透明性の向上やガバナンスの強化を支援

### 2.技術統合による競争優位性の向上

- ✓ Webサイトのセキュリティに、訪問者のプライバシー秘匿技術を追加することで、安全性とさらなる安心感を提供
- ✓ MSS事業(CloudFastener)において、セキュリティとプライバシーのベストプラクティスを提案・提供

### 3.成長市場での収益機会拡大

- ✓ 急成長するプライバシーテック市場において、SaaS型サービスによる新規かつ安定的な収益源を確保
- ✓ データプライバシーの深い知見を持つ太田氏とともに、安全で効率的なデータ利活用サービスの開発を推進

# III 2022～2025年の成長戦略および 2025年12月期 通期業績予想

## 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



「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  
※一部改訂



財務目標として、**売上高50億円、営業利益10億円**を目指す



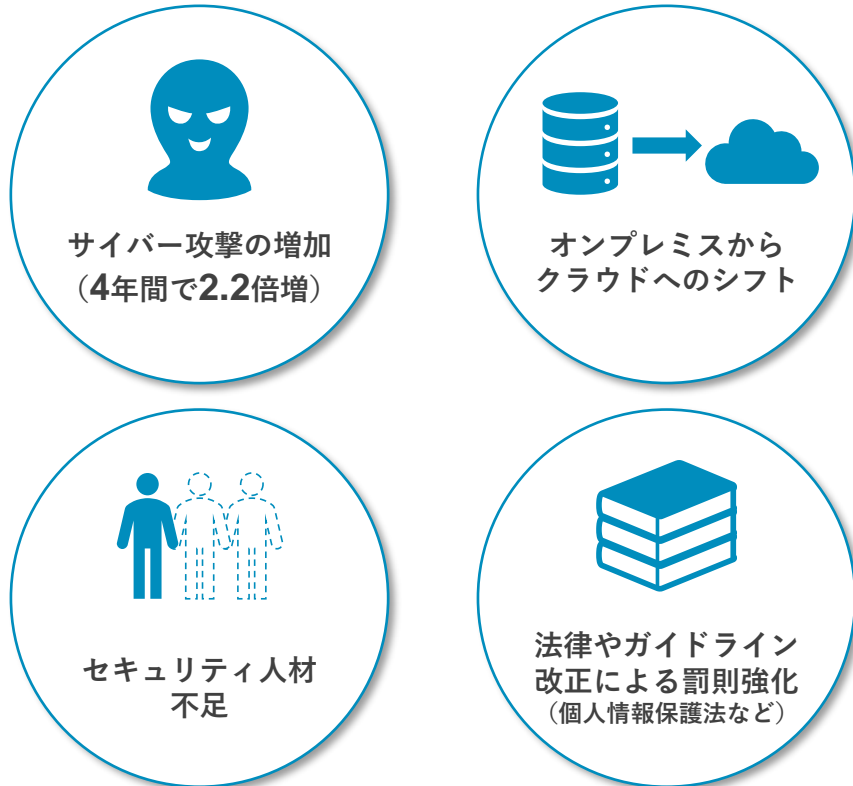
グローバル展開を加速させ、**海外売上比率を10%に引き上げる**

※ 社数に拘らず、1社あたりの単価（ARPU）を意識した営業活動を展開

# 【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. 大規模マーケティング

大規模マーケティングによる大手顧客へアプローチ



### 2. パートナーアライアンス強化

富士ソフト社やCStream社をはじめとする  
各社とのパートナーシップによる大手顧客層へアプローチ強化

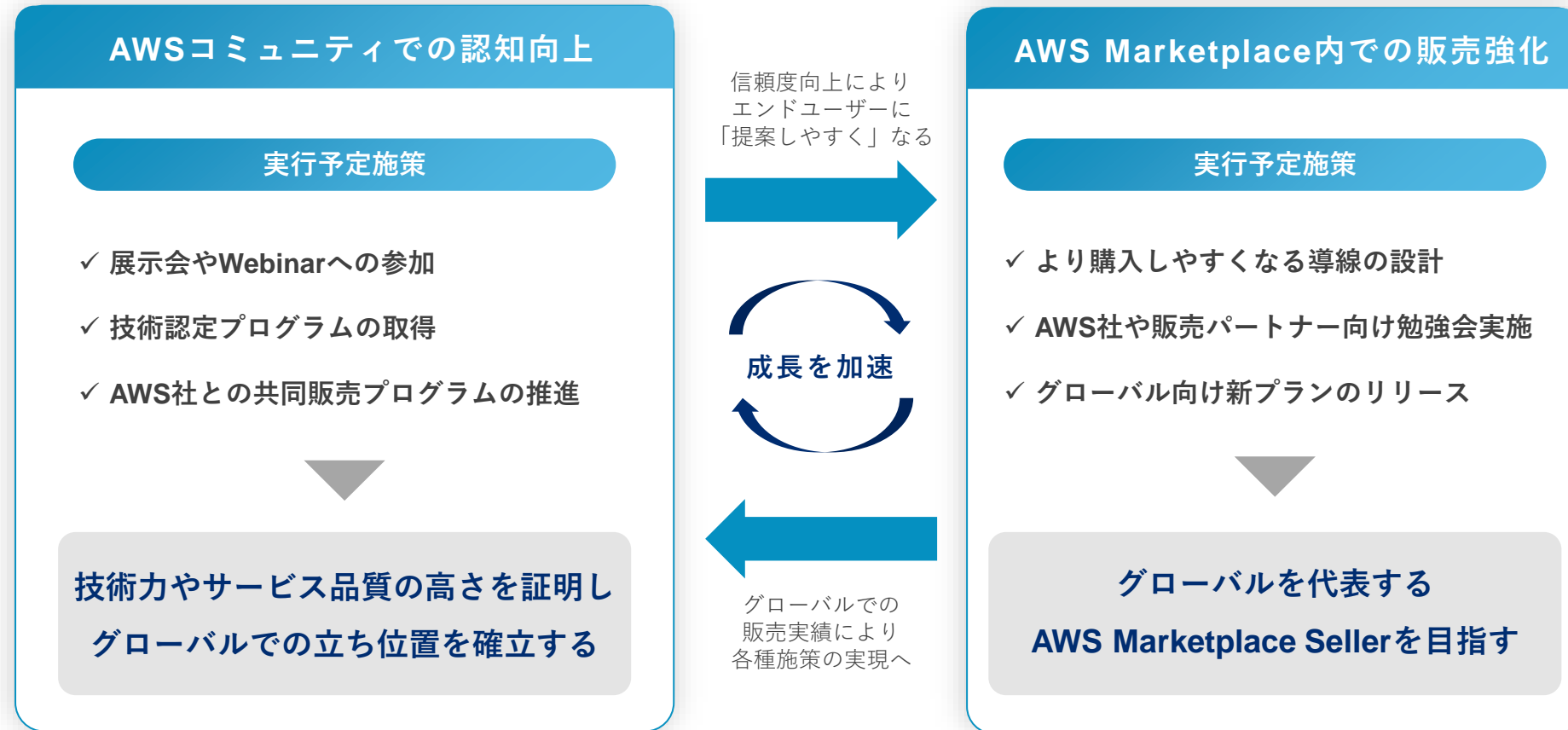


### 3. セールス組織の増強

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

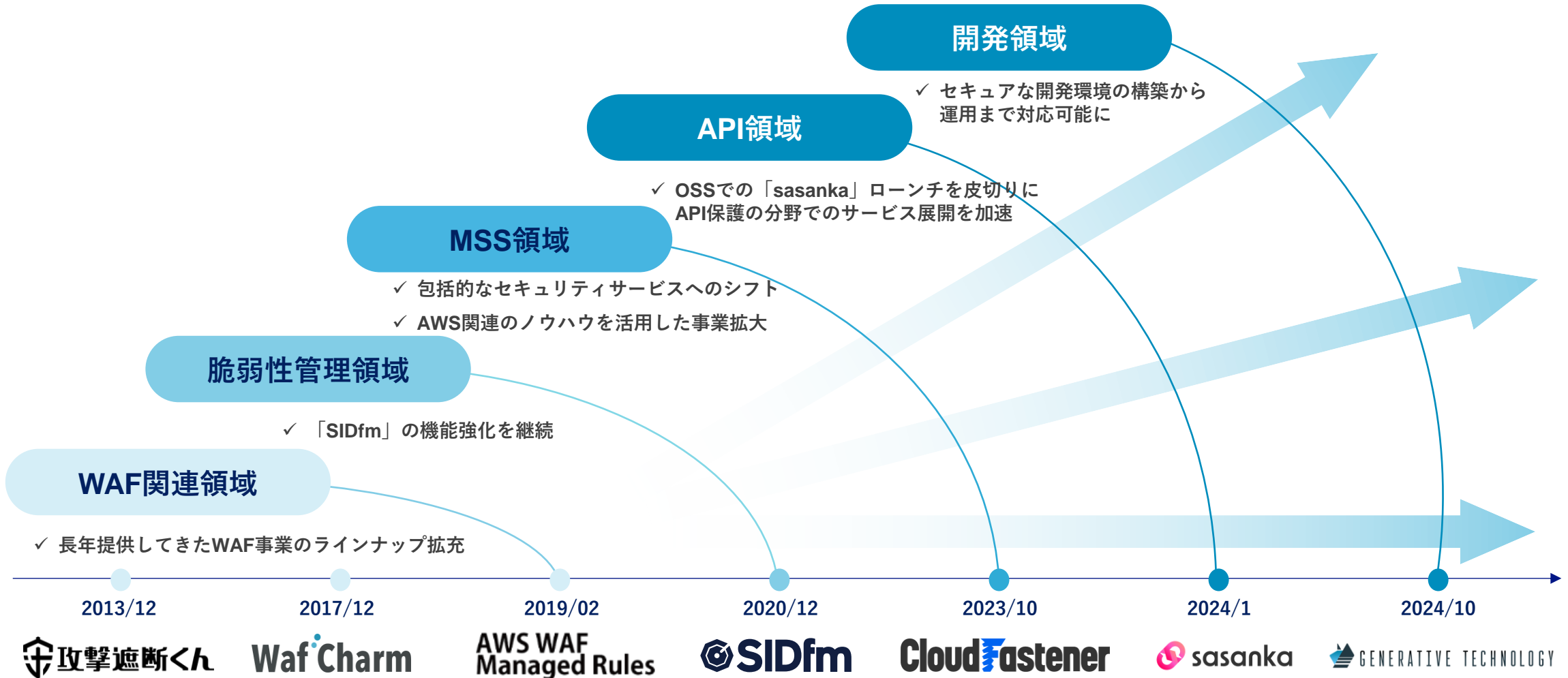
- AWS経済圏での戦略推進を加速
- AWS Marketplaceでの販売を軸としたマーケティング機能の強化を図る





## 【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





## 2025年12月期 通期業績予想

- 「2025年に向けた成長戦略」の最終年度として、計画当初の財務目標（売上高50億円、営業利益10億円）達成を目指す
- CloudFastenerの成長を加速させるべく、大規模マーケティングや大型カンファレンスへ積極的に参加予定

(百万円)	(連結) 2024年12月期 実績	(連結) 2025年12月期 業績予想	前年同期比
売上高	3,857	5,000	+29.6%
営業利益	773	1,000	+29.3%
経常利益	832	1,000	+20.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	575	693	+20.6%

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