



2025年12月通期決算および新中期経営計画

# 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

代表取締役社長 兼 CEO  
小池 敏弘

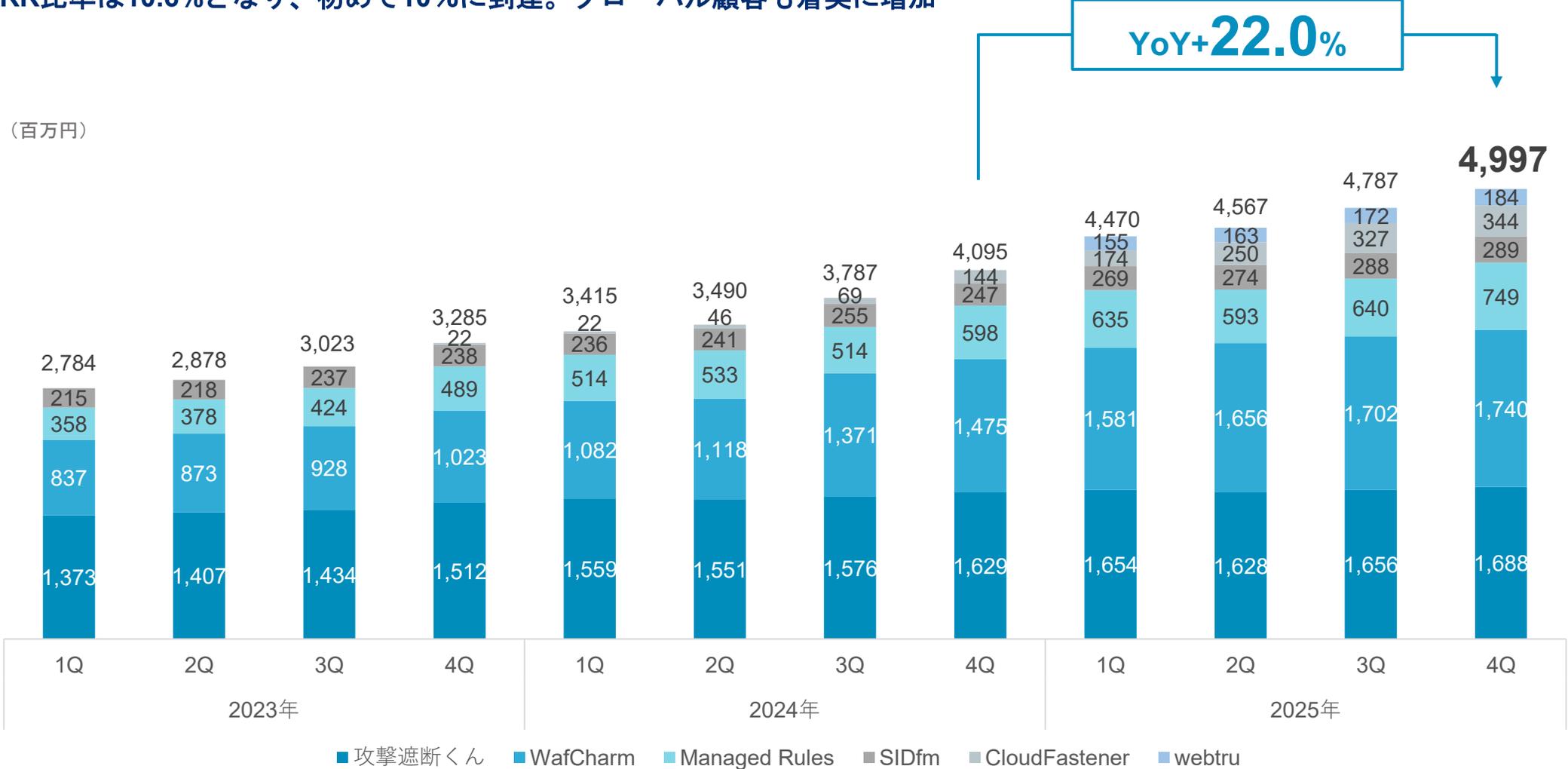
# 業績の概況

- 売上高50.8億円、営業利益11億円で着地し、2021年に策定した2025年売上高50億円・営業利益10億円を上回って達成
- 前年同期比で売上高は+31.8%、営業利益は+42.5%と大きく成長

(百万円)	(連結) 2024年12月期 通期	(連結) 2025年12月期 通期	前年同期比	(連結) 2025年12月期 予想	進捗率
売上高	3,857	5,084	+31.8%	5,000	101.7%
売上総利益	2,520	3,333	+32.3%	—	—
営業利益	773	1,102	+42.5%	1,000	110.3%
営業利益率	20.1%	21.6%	+1.5pt	20.0%	—
経常利益	832	1,092	+31.1%	1,000	109.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	575	821	+42.9%	693	118.6%

# ARRの推移

- 全プロダクトが順調に成長したことにより、ARRは前年同期比+22.0%を記録
- 海外ARR比率は10.6%となり、初めて10%に到達。グローバル顧客も着実に増加



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

# WAF領域における国内シェアNo.1の確立

- 攻撃遮断くんの国内クラウド型WAF市場3年連続売上シェアNo.1に続き、国内WAF運用監視サービス市場で初の売上シェアNo.1を獲得
- WAF関連市場における2つの領域でNo.1となり、Webセキュリティ分野における国内トップ企業へ

クラウド型WAF市場

 **攻撃遮断くん**



WAF運用監視サービス

**Waf Charm** AWS WAF  
Managed Rules



※1富士キメラ総研「2025ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 市場編」  
※2ITR「ITR Market View：ゲートウェイ・セキュリティ対策型SOCサービス市場2025」

- ・ 上場企業や高い業界シェアを誇る企業が、社内リソースの不足や属人化の課題を解消するサービスとして続々と導入
- ・ CloudFastener単体利用だけでなく、WafCharmの併用によるクロスセル顧客も増加

## 直近の導入事例



証券コード：2810



感動のそばに、いつも。  
総合旅行サービスを展開



iRidge

証券コード：3917

## 主な導入企業



証券コード：3660



AIN GROUP

証券コード：9627



証券コード：7990



Photosynth

証券コード：4379



親会社：株式会社jig.jp（証券コード：5244）



Chat Plus+

AIチャットボットサービス「ChatPlus」を展開



SHIFTPLUS

地方自治体向けサービスを展開



ACworks

会員数1,400万人を超える  
国内有数のデザインプラットフォーム運営

## 2026年12月期 通期業績予想

- 「2030年に向けた新中期経営計画」の初年度として、売上高60億円、営業利益12億円を目指す
- 本計画はオーガニック成長のみを前提とし、M&Aは上振れ要素として位置付け

(百万円)	(連結) 2025年12月期 実績	(連結) 2026年12月期 業績予想	前年同期比
売上高	5,084	6,000	+18.0%
営業利益	1,102	1,200	+8.8%
経常利益	1,092	1,200	+9.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	821	865	+5.2%



2026年

# 中期経営計画

(事業計画及び成長可能性に関する説明資料)

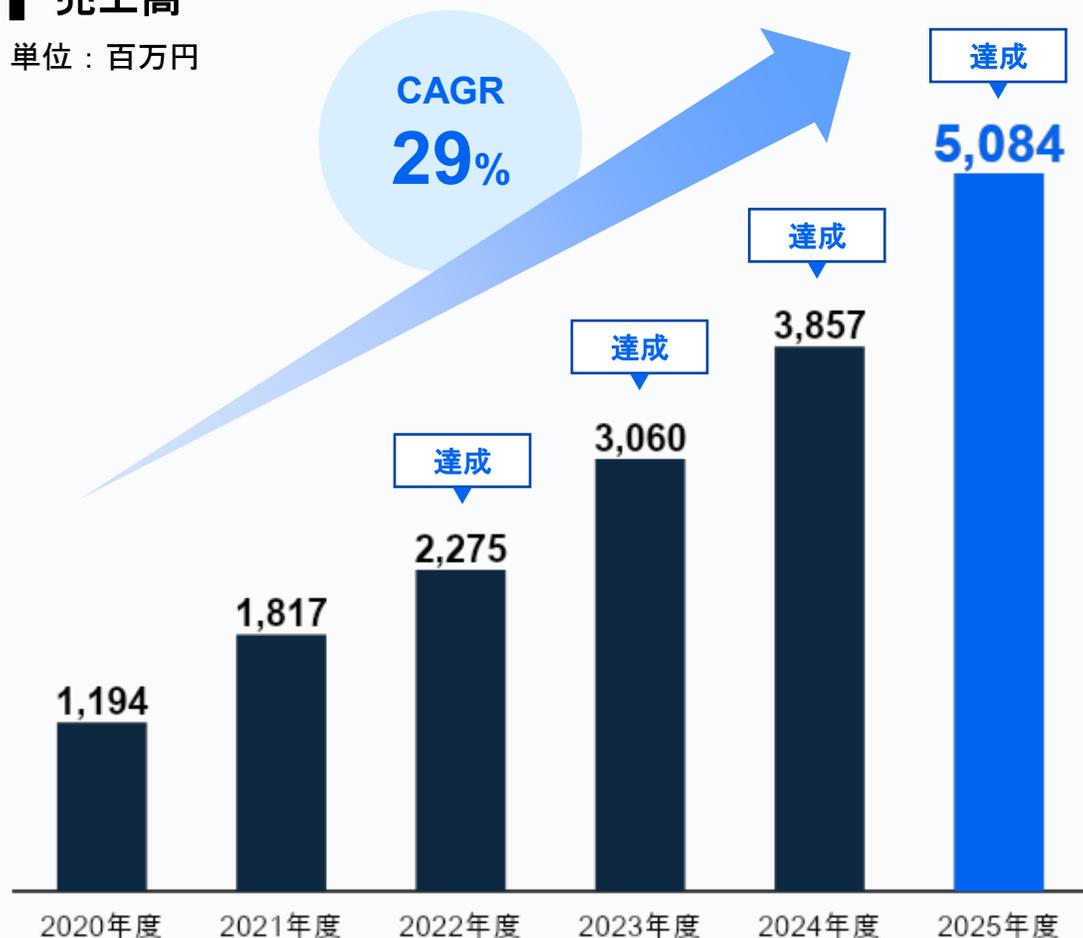
---

株式会社サイバーセキュリティクラウド

2021年中期経営計画として目標として掲げた「2025年 売上高50億円・営業利益10億円」を達成  
6期連続で25%超の売上高と営業利益成長を継続

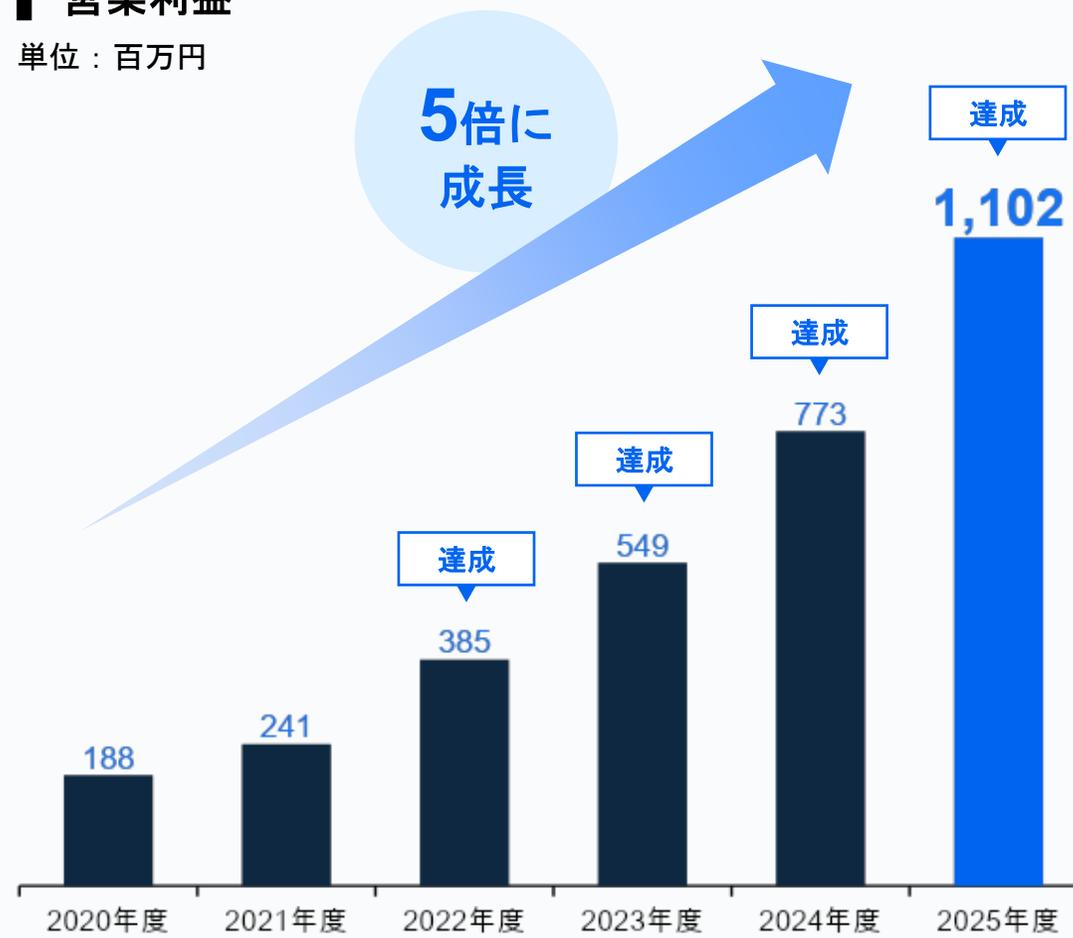
## ■ 売上高

単位：百万円



## ■ 営業利益

単位：百万円



売上高年平均成長率

**33.6%**

※2020年から2025年まで

ユーザー数

**6,000+**

※2025年12月末時点

海外ARR比率

**10.6%**

※2025年12月末時点

提供国数

**100カ国+**

※2025年12月末時点

営業利益率

**21.7%**

※2025年12月通期

ARR1,000万円+  
顧客数

**48社**

※2025年12月末時点

年間防御  
総攻撃データ数

**20億件+**

※2025年の年間検知件数より算出

1社あたり月間  
セキュリティアラート数

**600万件+**

※2025年12月CloudFastener顧客より算出

業種・規模・業態を問わずセキュリティニーズが拡大し、様々な企業で導入が進む

## 金融

SBI証券



## 官公庁・独立行政法人

デジタル庁

総務省 農林水産省

宇宙航空研究開発機構(JAXA)

IPA(情報処理推進機構)

## IT・サービス



感動のそばに、いつも。

株式会社ベネッセコーポレーション



ENECHANGE



## メディア・EC他

ほほ日

istyle

集英社

## 小売・飲食・食品



## 交通・建設



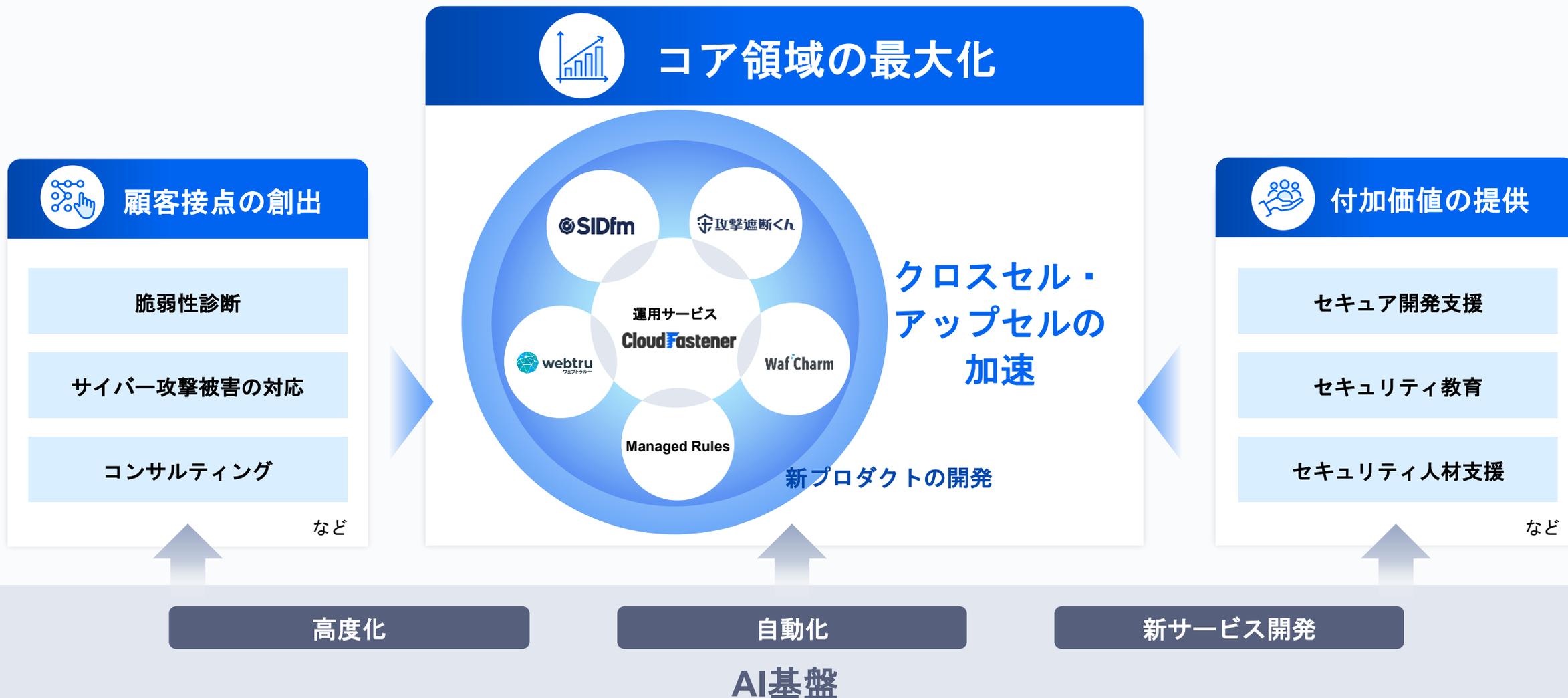
子どもたちに開けるしごとを。

SHIMIZU CORPORATION  
清水建設

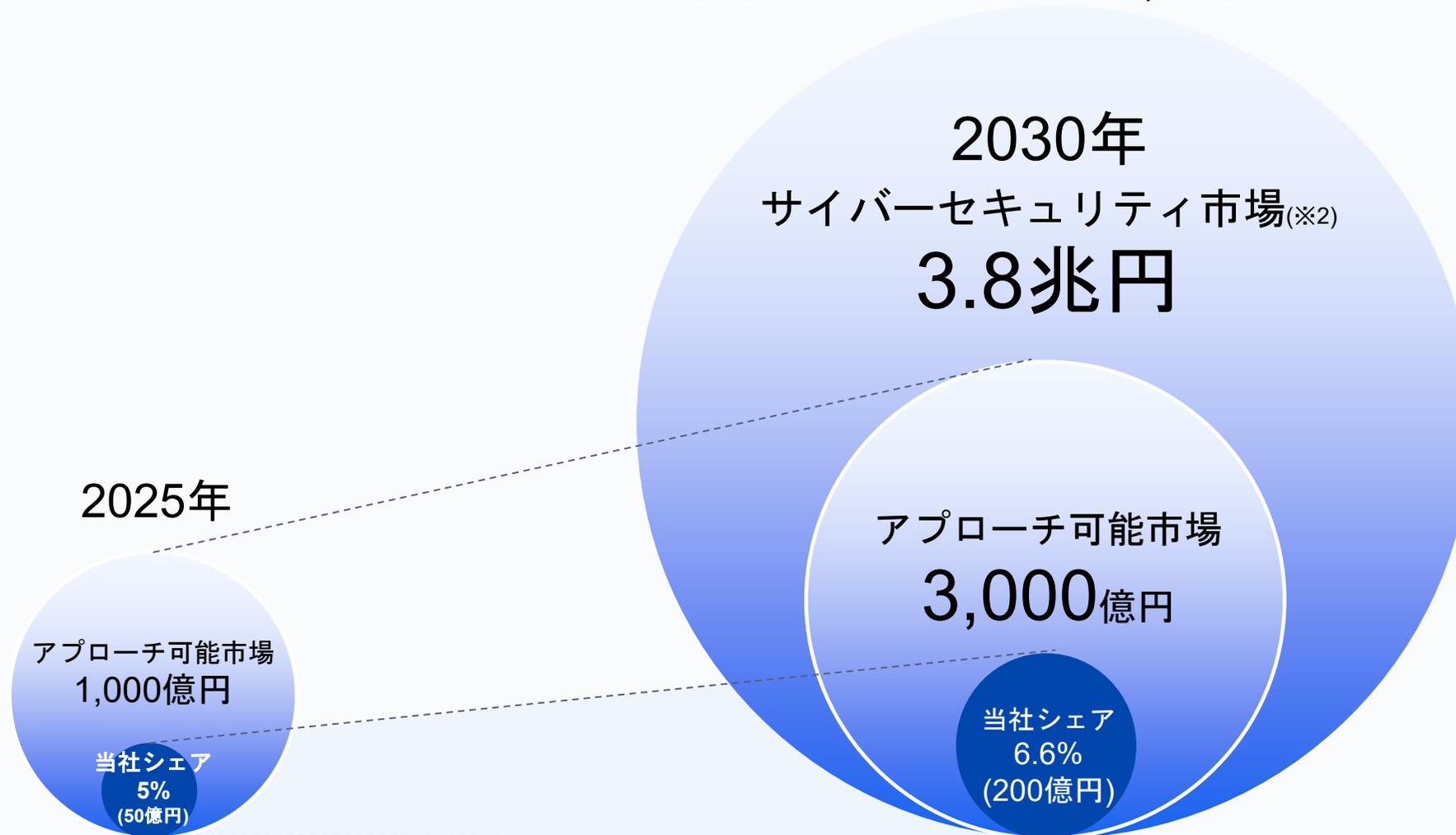
## メーカー



顧客接点の創出から提供価値の拡張、LTVの最大化までを統合的に推進する成長モデルを確立する



事業領域の拡大と市場の成長により、アプローチ可能市場領域（SOM<sup>※1</sup>）は約3,000億円へ拡張

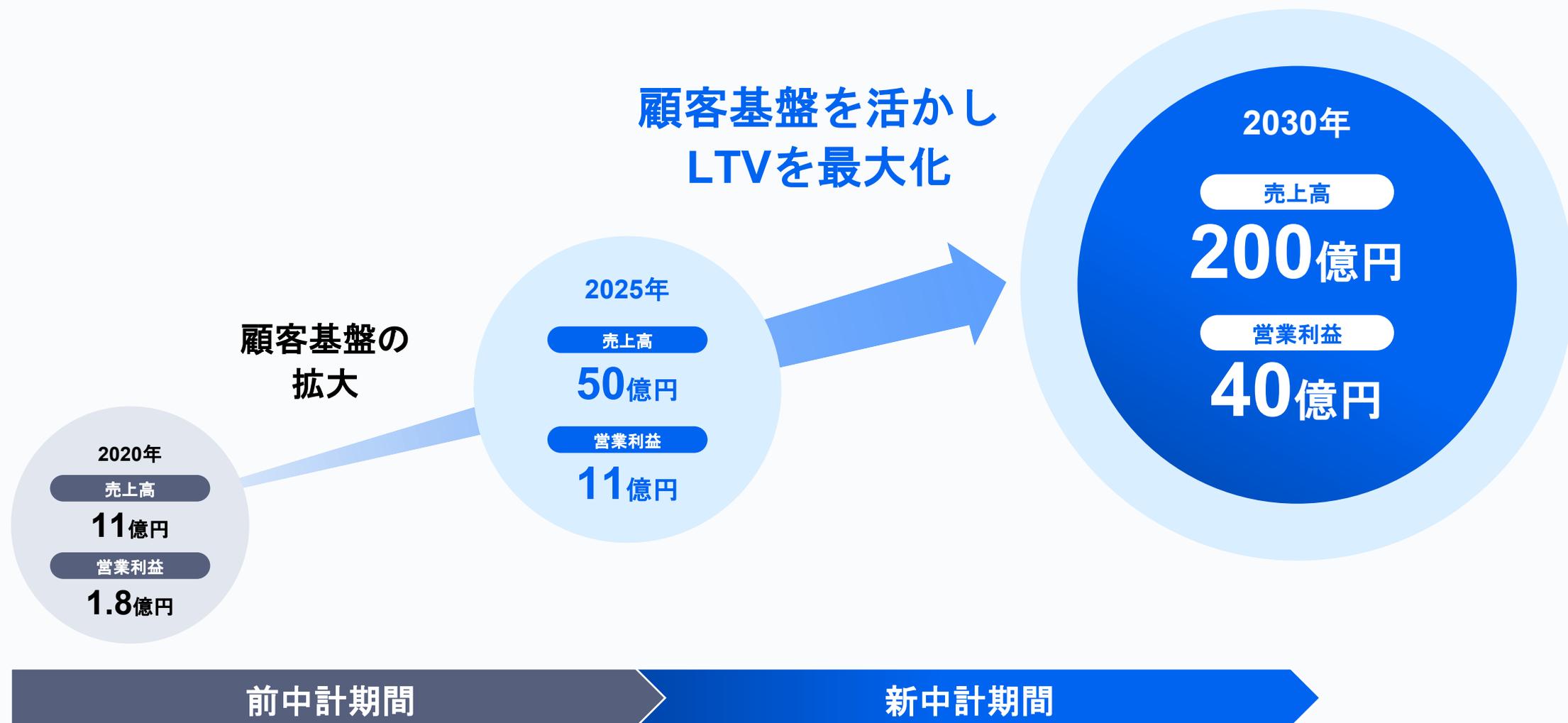


※1 現実的に当社が獲得可能と見込む市場。株式会社富士キメラ総研「2025ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 市場編」より当社作成

※2 TAM（理論上獲得できる最大の市場規模）。株式会社富士キメラ総研、株式会社アイ・ティ・アールのレポートから2025年の市場規模に各年成長率を掛け合わせて当社作成

# 市場構造の変化を捉え、さらなる成長軌道へ

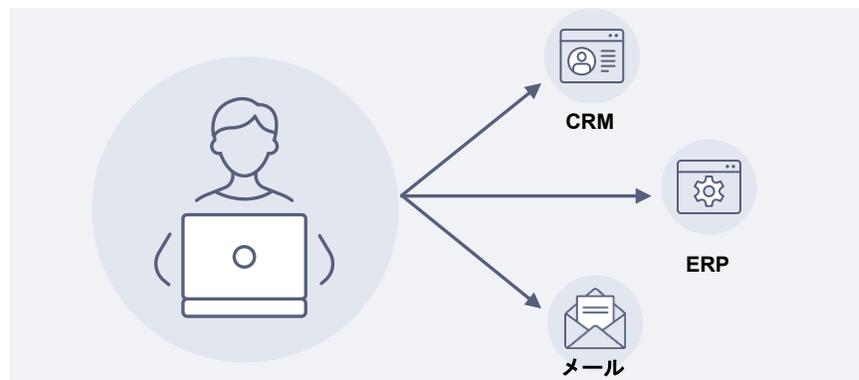
AIが加速させるサイバーセキュリティ市場の構造変化を追い風に、アプリケーションセキュリティ領域のNo.1ポジションを確立する



AIによるアプリケーション間の通信量が急拡大。人間のみでは対応できない複雑なサイバー空間へ攻撃データの価値がこれまで以上に高まり、当社にとってAIの普及はかつてないほどの追い風

企業における  
IT環境

これまで



主役

人間（従業員がソフトウェアを操作）

通信

少数・固定・予測可能（人間が把握できる範囲）

セキュリティ  
企業

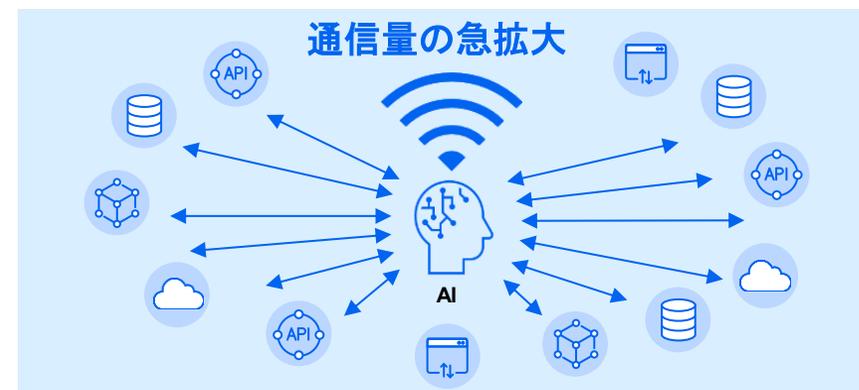
競争力の  
源泉

労働集約的なエンジニア数

提供形態

単一領域プロダクトの個別販売

これから



AIエージェント（自律的な業務遂行）

膨大・動的・予測困難（AIによる非線形な挙動）

知識集約的な攻撃データの量と質

プロダクトと運用の統合モデル

AI時代における「高度化する脅威」と「人材不足」という、企業にのしかかる高難度な課題を、データ・AI・プロダクトと運用の統合モデルで解決する、唯一無二のポジションを目指す

## セキュリティ課題



防御対象の急増



AIによる新たな脅威



深刻な人材不足

## 当社だから実現できる理由



### データ起点のAIセキュリティ

膨大かつ高品質な攻撃データと、AI時代の「量×質×継続性」に耐える強固なデータ基盤

AI進化に伴い学習価値が蓄積し、**優位性が時間とともに拡大する構造**



### プロダクト×運用での実装力

100カ国以上の導入実績に裏打ちされた、**グローバル水準のプロダクト・技術力**

**AIを組み込むことを前提に設計された、進化余地を持つプロダクト基盤**



### 変化し続けるAI時代への追従力

急変するAI領域への機動的な投資やM&Aを継続可能にする、**安定した財務基盤**

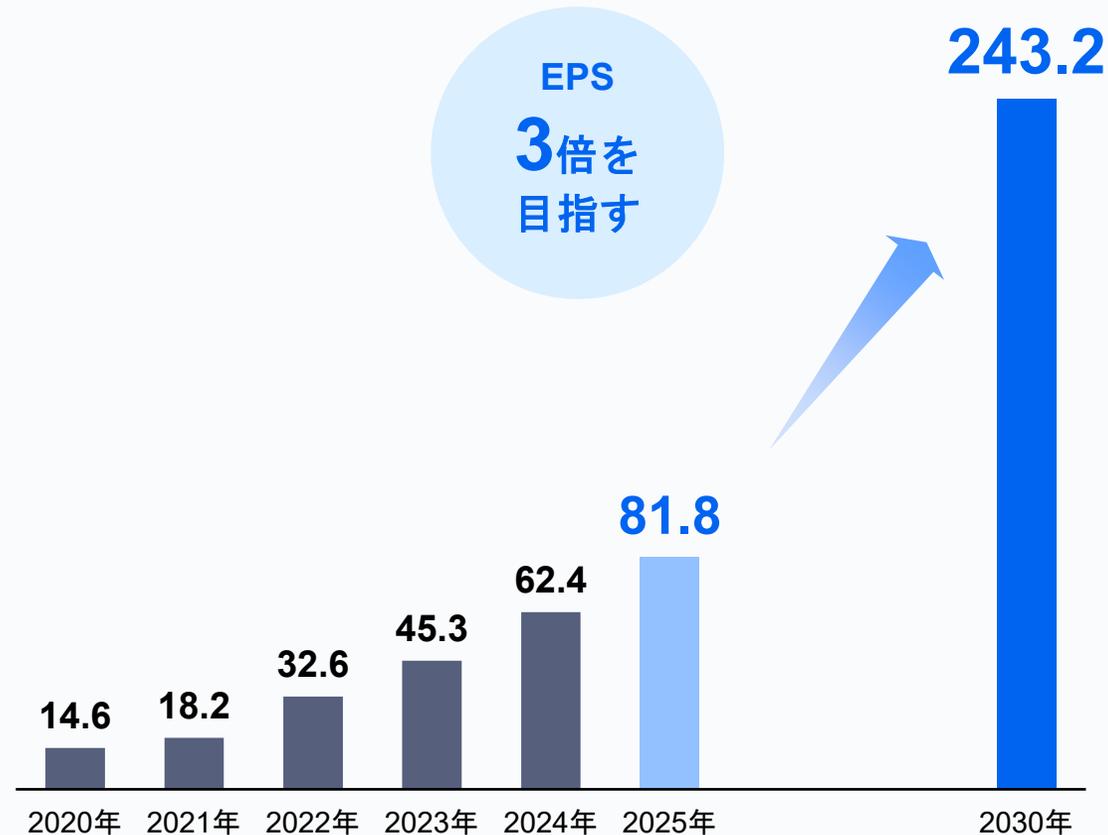
**AWSとの強固な連携**によるセキュリティ実装力とグローバルレベルの展開力

# 2030年に向けた株価成長

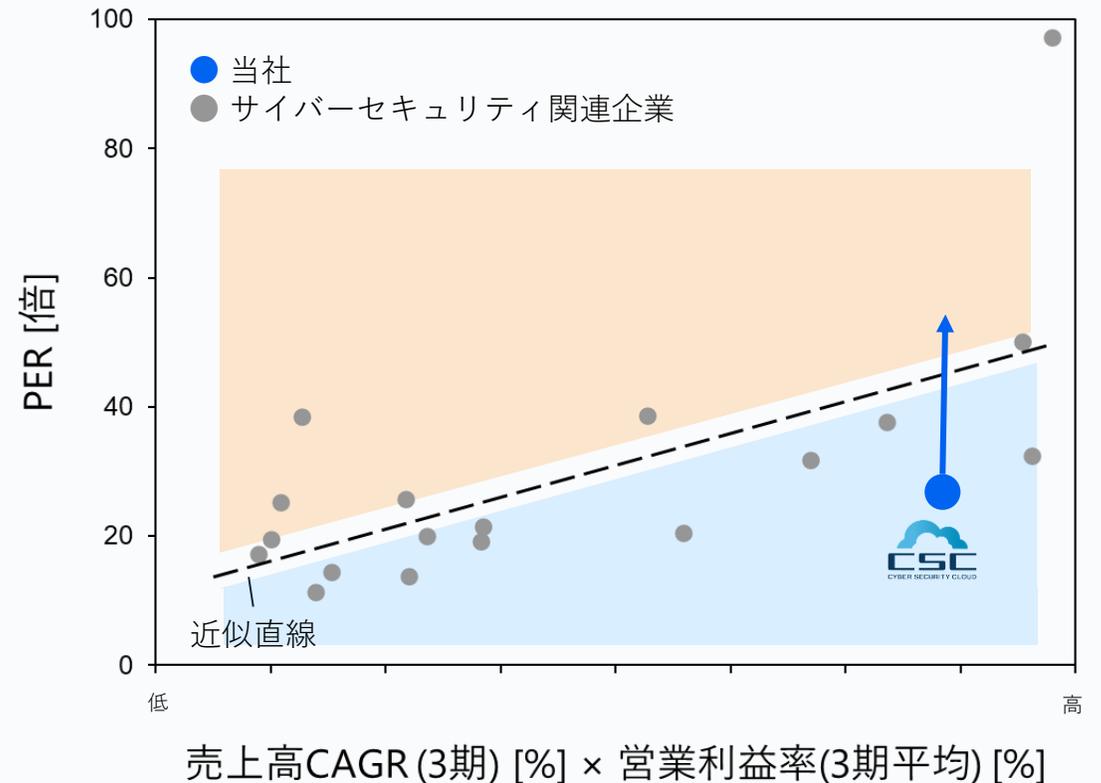
売上高と営業利益を両輪で成長させ、着実に積み上げてきたEPSを更に3倍まで拡大させる  
他セキュリティ企業をベンチマークとしながら、適正な市場評価の獲得と株主価値の持続的向上を実現する

## EPS

単位：円



## サイバーセキュリティ関連企業のPERと成長性×収益率



成長に応じた株主還元とプライム市場への移行を推進し、持続的な企業価値の最大化を目指す



## 株主還元方針

事業成長への投資を優先しつつ、  
利益成長に合わせた還元の充実を図る

株価水準に応じ、自社株買いも柔軟に検討  
連続増配を目指す

持続的な増配と株価上昇の相乗効果により、  
株主価値を最大化させる



## 東証プライム市場水準の企業基盤構築

持続的な利益成長により、  
時価総額・流通株式数等の基準を確実にクリアする

コーポレートガバナンス体制の強化

セキュリティ領域のリーディングカンパニーとして、  
国内外の投資家から選ばれる銘柄を目指す



プライム市場への上場を通過点とし、  
信頼される成長企業としての地位を確立します

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