

# 2020年12月期第1四半期 決算説明資料

Financial Materials for FY2020 Q1



株式会社サイバーセキュリティクラウド

東証マザーズ市場：4493

2020年5月15日

I. 会社概要	3
II. 2020年12月期 第1四半期実績	13
III. サービス別実績	22
IV. 今後の成長戦略	29
V. 新型コロナウイルス感染症に関して	35
VI. 参考資料	39

# I . 会社概要

# 会社概要

社名	株式会社サイバーセキュリティクラウド		
設立	2010年8月11日		
上場日	2020年3月26日		
代表者	代表取締役社長 大野 暉		
役員	取締役CTO	渡辺 洋司	
	取締役	倉田 雅史 (公認会計士)	常勤監査役
	社外取締役	伊倉 吉宣 (弁護士)	社外監査役
	社外取締役	石坂 芳男	社外監査役
所在地	東京都渋谷区東3-9-19 VORT恵比寿maxim3F		
事業内容	AI 技術を活用したサイバーセキュリティサービスの開発・提供		

## エンジニア数



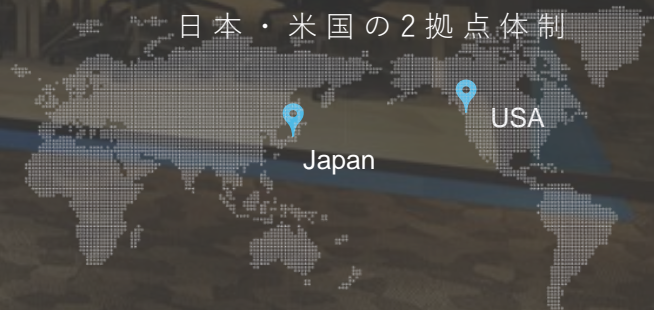
社員全体の

約 **半数** ※

※ 2020年3月末時点

## グローバル

日本・米国の2拠点体制



## 企業理念

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。



サイバーセキュリティ



AI (人工知能)

攻撃遮断くん

Webサイトへの  
サイバー攻撃の可視  
化・遮断ツール

Waf Charm

AIによるAWS WAF  
ルール自動運用ツール

AWS WAF  
Managed Rules

AWS WAFの  
ルールセット

# Webサイトへのサイバー攻撃による被害事例

サイバー攻撃は企業の事業活動に様々な影響を与える



売上機会の損失



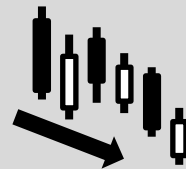
ブランドイメージ  
の毀損



損害賠償費用  
(約6.3億円/件※1)



個人情報の流出



株価の下落  
(平均10%※2)



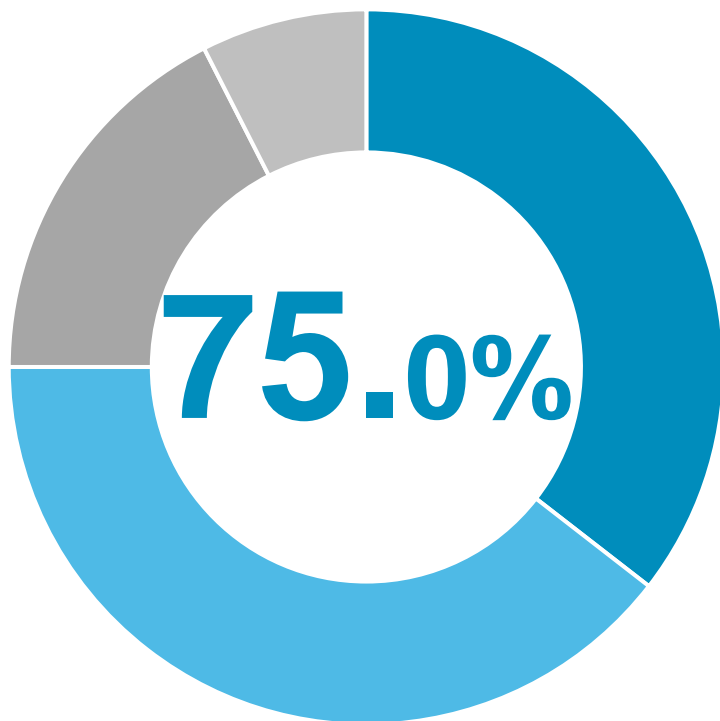
株主代表訴訟

※1 出典：JNSA 2018年 情報セキュリティインシデントに関する調査報告書

※2 出典：JICI 取締役会で議論するためのサイバーリスクの数値化モデル

# 経営層600人に聞く最新セキュリティ対策調査※ ①

Q1 企業経営において、サイバーセキュリティを経営リスクと考えていますか。



【n=600】

経営層全体の75%が  
サイバーセキュリティを  
経営リスクと考えている

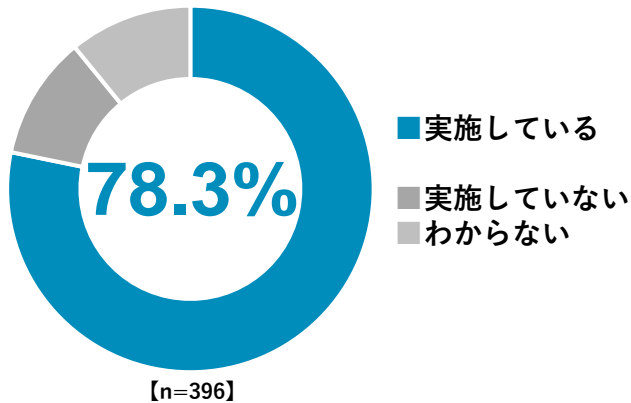
- そう考えている
- どちらかといえばそう考えている
- あまりそう考えていない
- そう考えていない

※調査概要  
名称：経営層600人に聞く最新セキュリティ対策調査  
調査対象者：20～59歳の役員・経営者（男女）  
サンプル数：600名  
調査地域：全国  
調査方法：インターネット調査  
調査期間：2020年1月24日（金）～2020年1月26日（日）

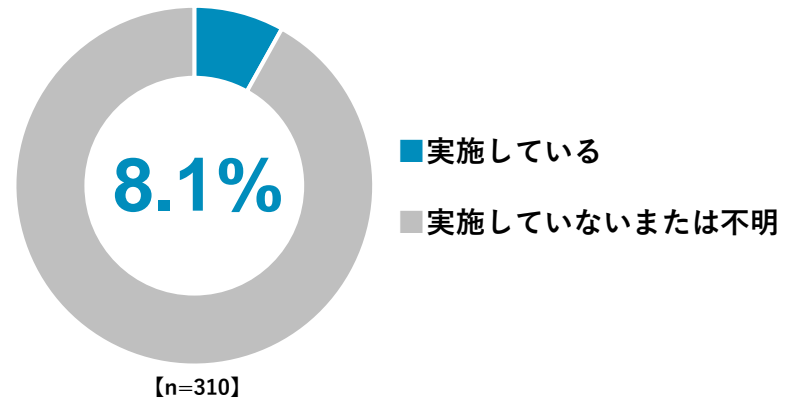
# 経営層600人に聞く最新セキュリティ対策調査※ ②

セキュリティ投資を積極的に行う企業は86.7%である一方、WAF導入済み企業はわずか8.1%と、今後の拡大余地が大きい

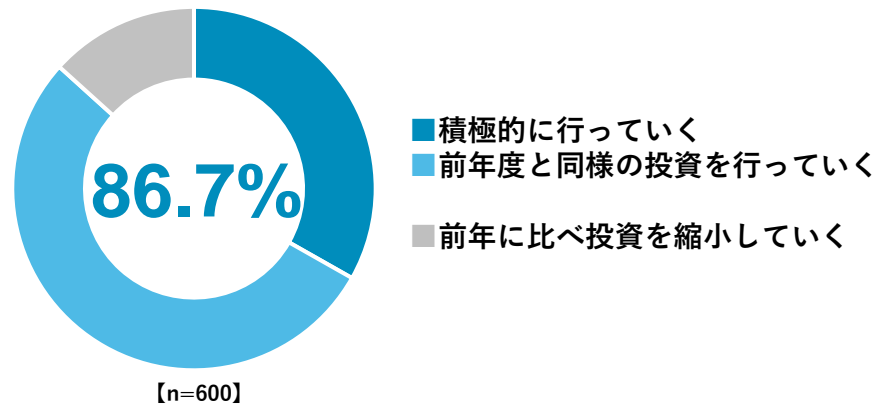
**Q2** セキュリティ対策において「社内セキュリティ」と「Webセキュリティ」をどちらも実施していますか。



**Q3** 「Q2」で実施しているを選択した企業の中で、セキュリティ対策において「WAF」を導入していますか。



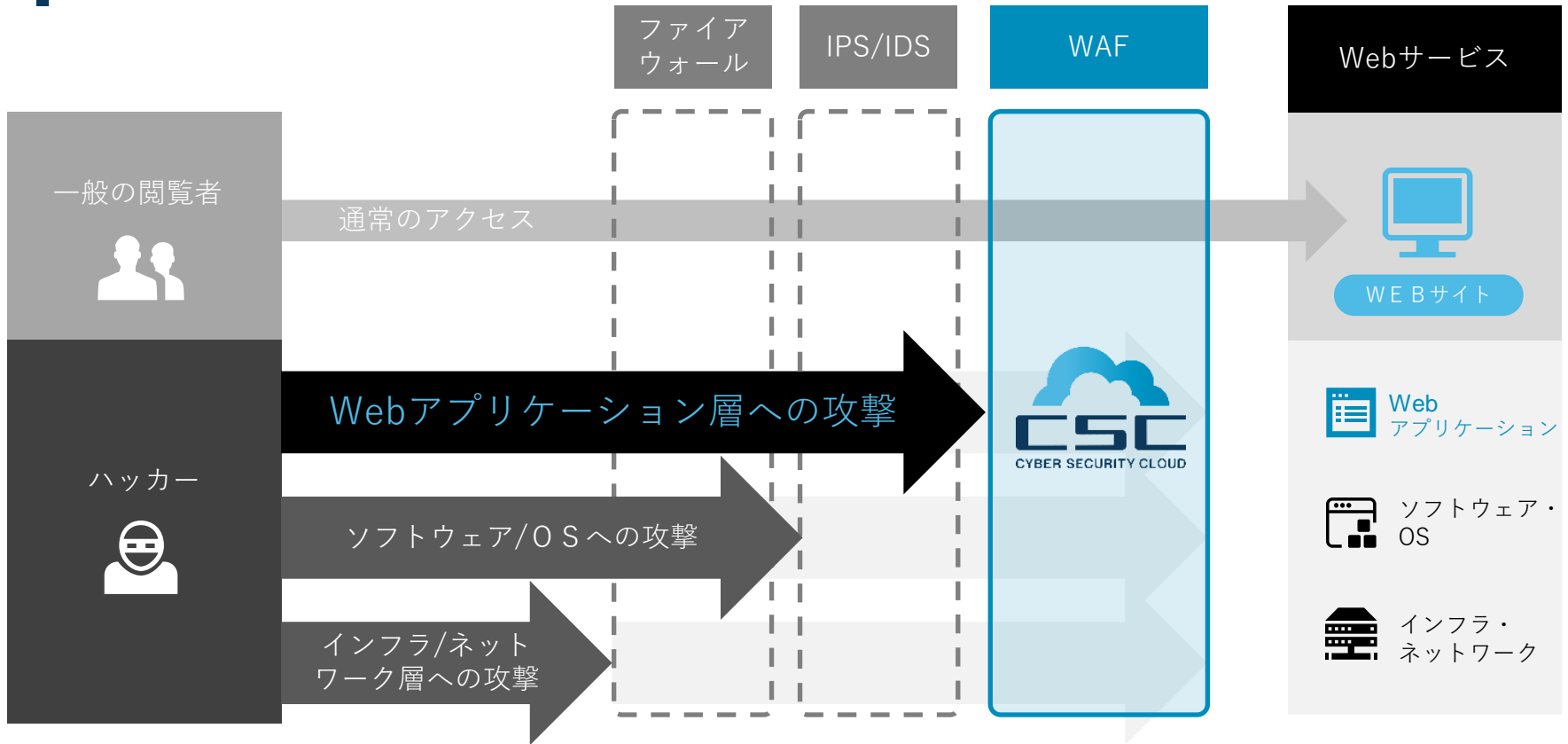
**Q4** 2020年、サイバーセキュリティへの投資を前年に比べ積極的に行っていますか。



※調査概要  
 名称：経営層600人に聞く最新セキュリティ対策調査  
 調査対象者：20～59歳の役員・経営者（男女）  
 サンプル数：600名  
 調査地域：全国  
 調査方法：インターネット調査  
 調査期間：2020年1月24日（金）～2020年1月26日（日）



## WAF (Web Application Firewall) とは？



WAFは、「SQLインジェクション」や「XSS」をはじめとした不正侵入による情報漏えいやWebサイト改ざんなどを防ぐファイアウォールのことを意味し、従来のファイアウォールやIDS/IPSでは防ぐ事ができない攻撃にも対応可能。

# 提供する3つのプロダクト

主力商品

 攻撃遮断くん

Waf Charm

AWS WAF Managed Rules



サービス説明

外部からのサイバー攻撃を遮断し、個人情報漏洩、改ざん、サービス停止などからWebサイトを守るクラウド型Webセキュリティサービス

AWSの提供するAWS WAFを利用するお客様に対して、AIによって学習し、AWSWAFのルールを自動運用するサービス

セキュリティ専門のベンダーの提供するAWS WAFのセキュリティルールセット

導入数※  
(2020年3月末時点)

**845** 社  
(利用企業数)

**226** ユーザー  
(課金ユーザー数)

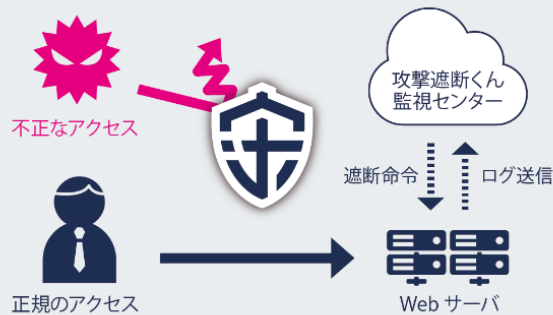
**857** ユーザー  
(ユーザー数)

※ それぞれユーザー数を元に算出(当社調べ)。ManagedRulesは下記ActiveSubscriber数の合計を元に算出  
 ・ Cyber Security Cloud Managed Rules for AWS WAF -API Gateway/Serverless-  
 ・ Cyber Security Cloud Managed Rules for AWS WAF Classic -OWASP Set-  
 ・ Cyber Security Cloud Managed Rules for AWS WAF -HighSecurity OWASP Set-

# 攻撃遮断くんの提供する2つのアーキテクチャ

## エージェント連動型

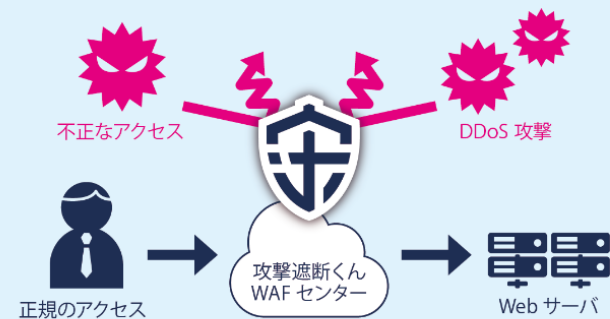
### サーバセキュリティタイプ



- クラウド (IaaS) 含め多様なサーバに対応
- 障害ポイントの切り分けが容易

## DNS 切り替え型

### WEB / DDoS セキュリティタイプ



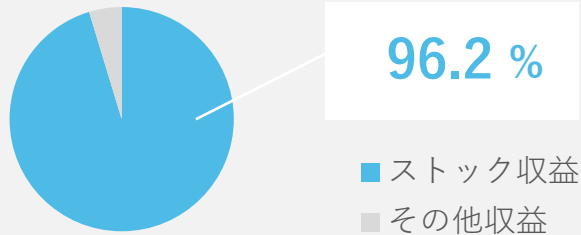
- DNSの切り替えのみ
- Webサイトへのリソース負荷がかからない
- DDoS攻撃にも対応

### 共通

- 専任のセキュリティエンジニアが不要
- 最新の攻撃に対応
- 自動シグネチャ更新

# ストック収益ベースの「SaaS型ビジネスモデル」

## 攻撃遮断くん売上全体に占める ストック収益の割合



※「攻撃遮断くん」の売上高における直近1年のMRR（2020年3月）が占める比率

## 高い成長率

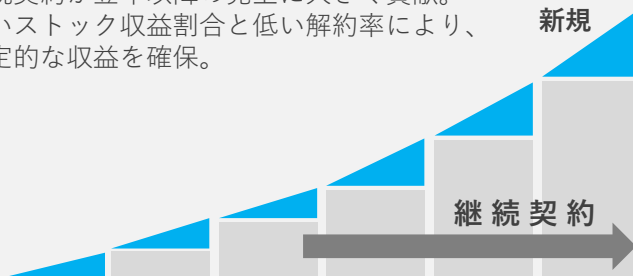
50 | Technology Fast 50  
2019 Japan WINNER  
Deloitte.

デロイト トウシュ トーマツ  
リミテッド  
日本テクノロジー Fast 50に  
て、2年連続第10位を受賞

2019年は338.58%の  
収益（売上高）成長を記録

## 継続課金による安定的な収益

新規契約が翌年以降の売上に大きく貢献。  
高いストック収益割合と低い解約率により、  
安定的な収益を確保。



## 低い解約率

解約率  
1.1%

MRRチャーンレート  
（2019年4月～2020年3月までの  
12ヶ月平均）

※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実質  
解約率。

## II . 2020年12月期 第1四半期実績

# 決算ハイライト① 決算数値

P/L

売上高 (Q1実績)

前年同四半期比 +55.3%増 の **260** 百万円

P/L

営業利益 (Q1実績)

前年同四半期比 +46.5%増 の **43** 百万円

KPI

ARR  
(Annual Recurring Revenue)※1

前年同四半期比 +55.8%増 の **10.42** 億円

※1：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。

新規サービス

## サービスのアップグレード

### 「攻撃遮断くん」DDoSセキュリティタイプ ※新仕様版の申込受付開始

これまで以上に**大規模なDDoS攻撃に対応**することが可能となるだけでなく、**新機能**も追加。  
新規契約獲得による**利益率向上**を目指す。

市場環境

## 新型コロナウイルスの影響

### 新型コロナウイルスの影響による業績見通しは現時点で変更なし

中長期では**経済活動のオンライン化**促進、**テレワークの推進**などによるセキュリティへの関心・ニーズ拡大が予想される。

※ 対象：「攻撃遮断くん」DDoSセキュリティタイプ Webサイト入れ放題プラン

コーポレートガバナンス強化

## 社外取締役1名の追加



社外取締役 石坂 芳男

元トヨタ自動車 副社長

1940年生まれ。一橋大学法学部卒業後、トヨタ自動車株式会社入社。米国トヨタ自動車販売株式会社社長の後、2001年、トヨタ自動車株式会社取締役副社長に就任。レクサスの立上げをはじめとするトヨタ自動車における海外展開の指揮をとる。2008年よりトヨタ自動車顧問・ローランド・ベルガーシニアアドバイザーなどを歴任の後、2011年藍綬褒章受章。著書に『トヨタ販売方式: 世界一企業の〈販売〉と〈マーケティング〉』

グローバル展開の加速

## グローバル人材の招聘



グローバル戦略顧問 大森進

元UBS証券 社長

1974年 野村證券株式会社入社  
1990年 クレディスイスファーストボストン証券会社入社  
在日代表兼東京支店長  
2005年 UBS証券株式会社社長就任  
2012年 UBS証券株式会社代表取締役社長就任  
2015年 同社代表取締役会長就任  
2016年 同社常勤監査役就任(現任)  
2017年 株式会社シークス社外取締役(現任)  
その他、2006年から2016年にかけて、日本投資者保護基金理事、国際銀行協会理事、日本証券業協会自主規制会議委員、東京証券取引所市場運営委員会委員を歴任



# 業績の概況

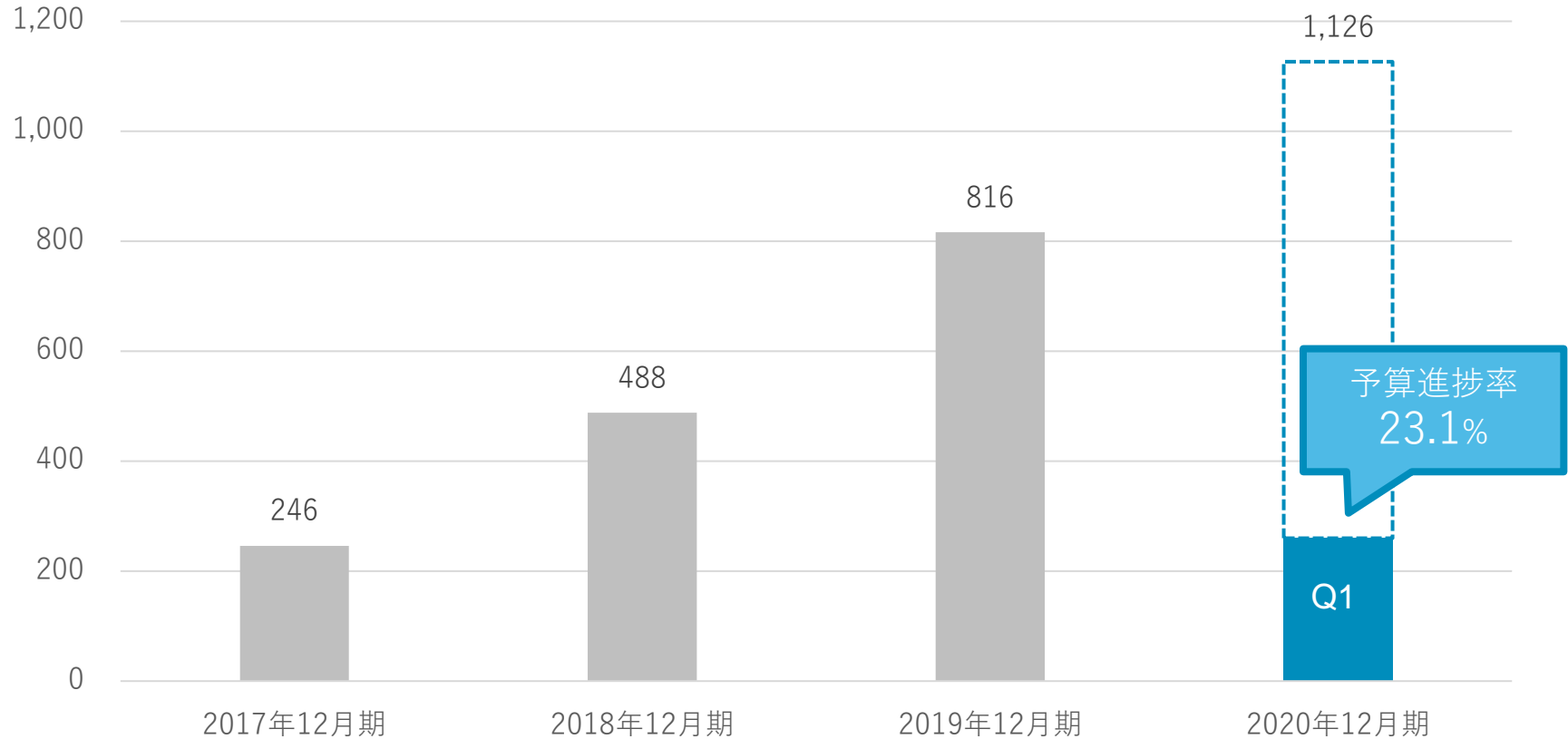
前年同四半期比で+55.3%の増収、営業利益は+46.5%の増益

(百万円)	2019年12月期 Q1実績 (前期)	2020年12月期 Q1実績 (当期)	前年 同四半期比
売上高	167	260	+55.3%
売上総利益	115	170	+47.1%
営業利益	29	43	+46.5%
営業利益率	17.6%	16.6%	-1.0pt
経常利益	30	32	+8.2%
四半期純利益	26	27	+2.0%

# 売上高の推移（通期）

## 売上高予算進捗率は23.1%と順調に推移

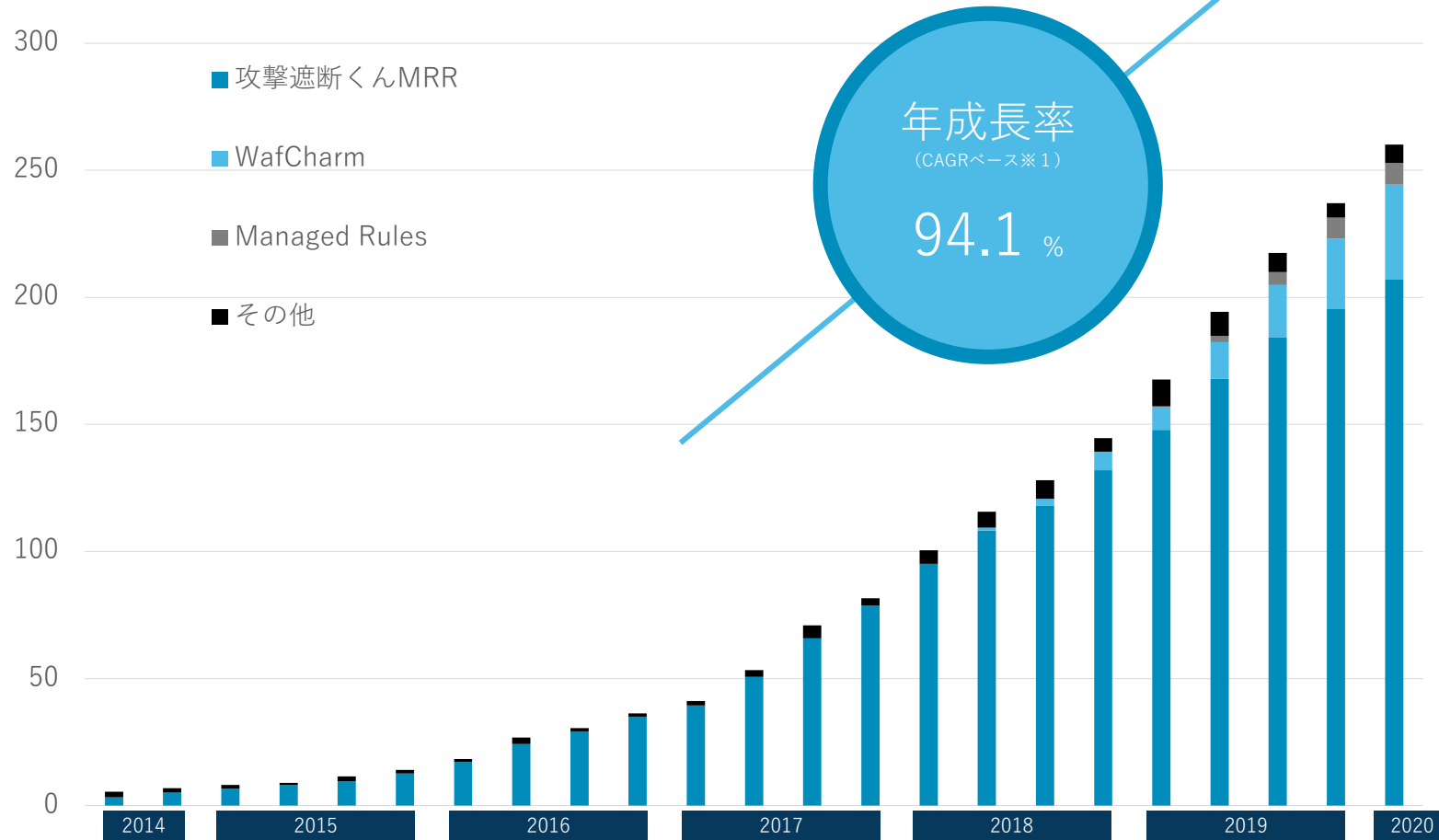
(百万円)



# 売上高の推移（四半期）

## ストック収益が売上高の大部分を占め、高成長を維持

(百万円)

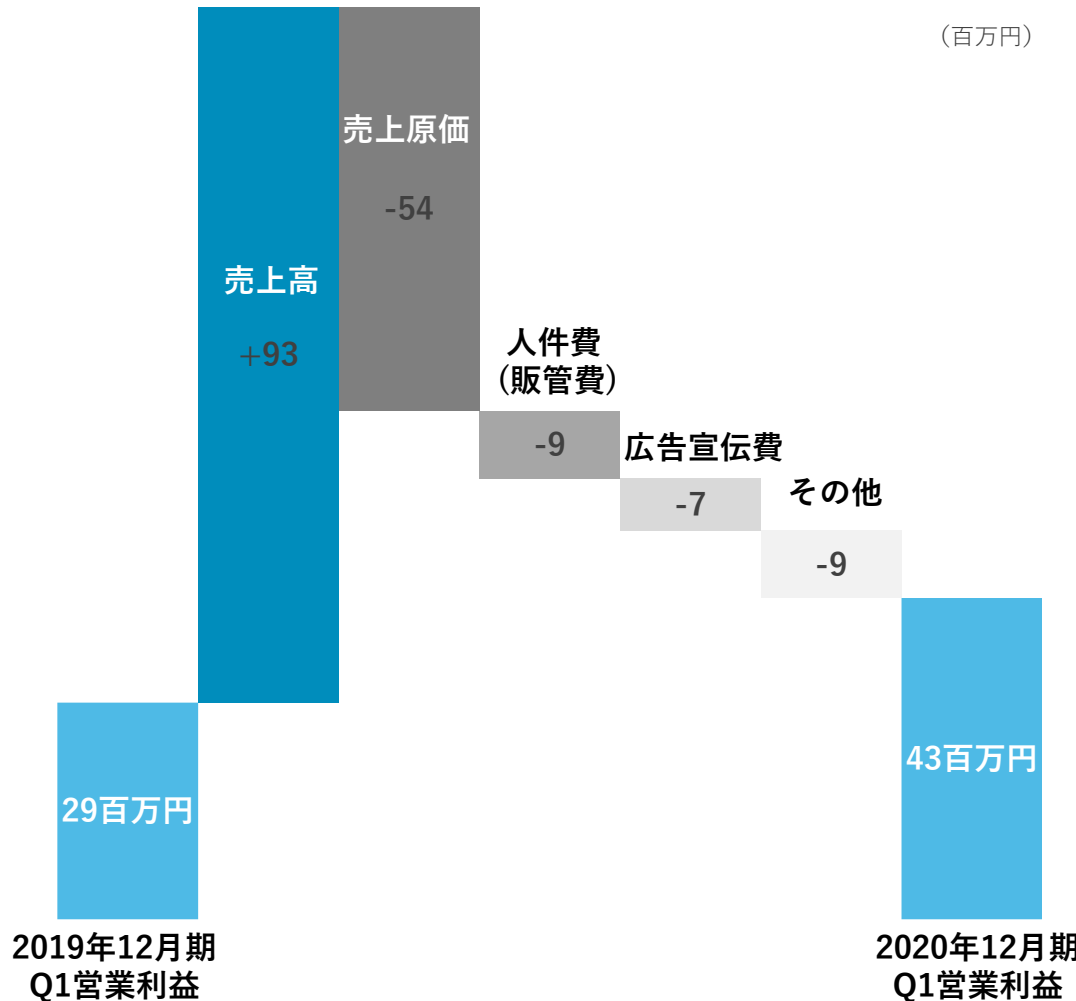


※1 2016年から2019年の売上高の年平均成長率

※2 2014年~2016年については未監査

# 営業利益の増減要因分析

今後の売上UPを見込んだサーバーコスト増加と採用強化により、短期的には営業利益率低下。中長期の成長のための投資を継続。



## 売上高

- 新規受注によるMRRの増加
- 1%前後の低い解約率を維持

## 売上原価

- 売上増加に伴うサーバーコストの増加
- DDoSセキュリティタイプのアップグレードに伴うサーバーコストの増加  
→今後の売上高UPを見込む。
- 人員増強による人件費の増加

## 販売費及び一般管理費

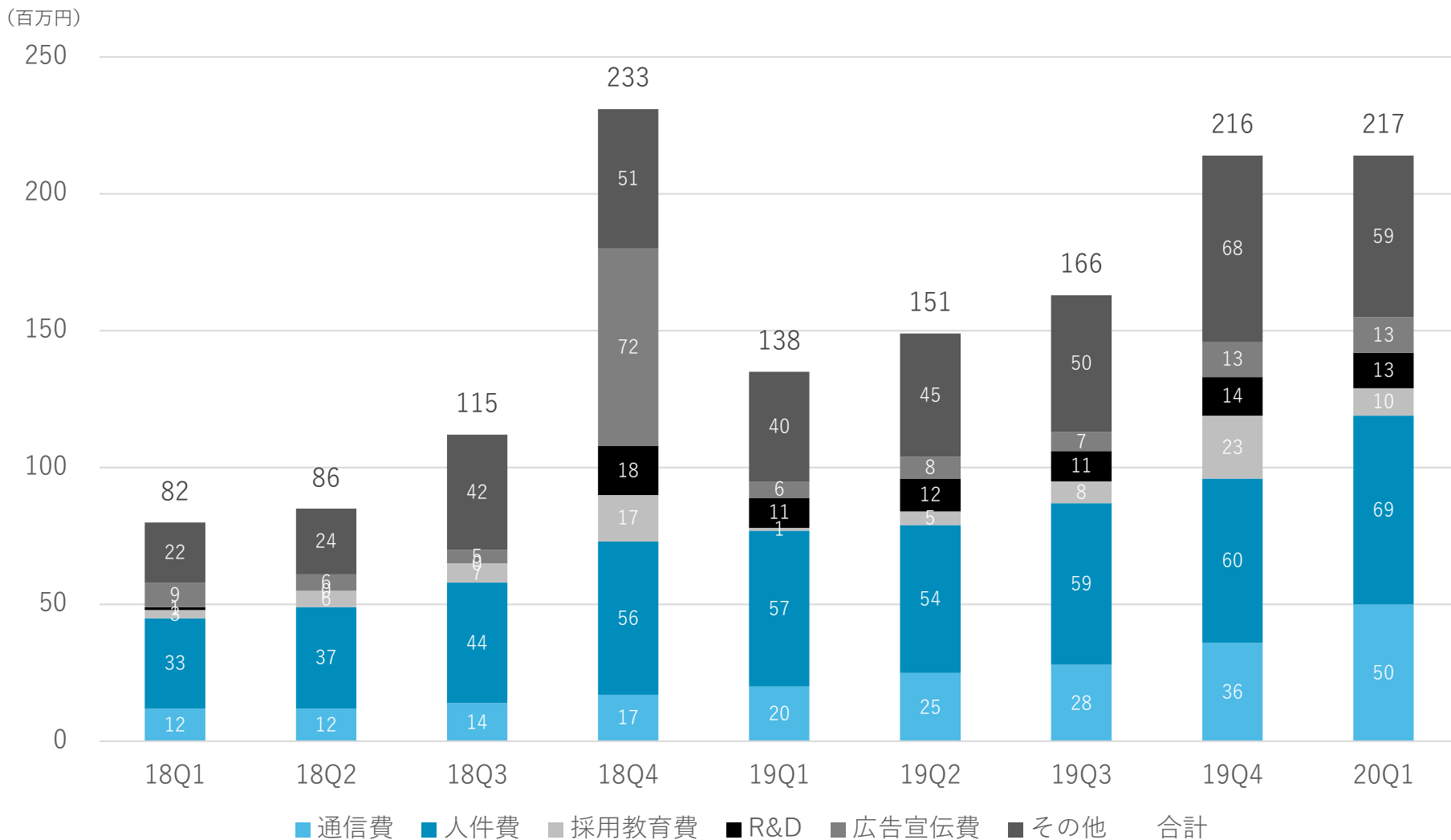
- 人員増強による人件費増加
- 広告宣伝費の増加

## 営業利益

- 営業利益率は17.6%→16.6%へと低下
- 中長期の成長のための投資を継続していく

# 営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

今後も採用を強化し、人件費及び採用教育費へ投資していく



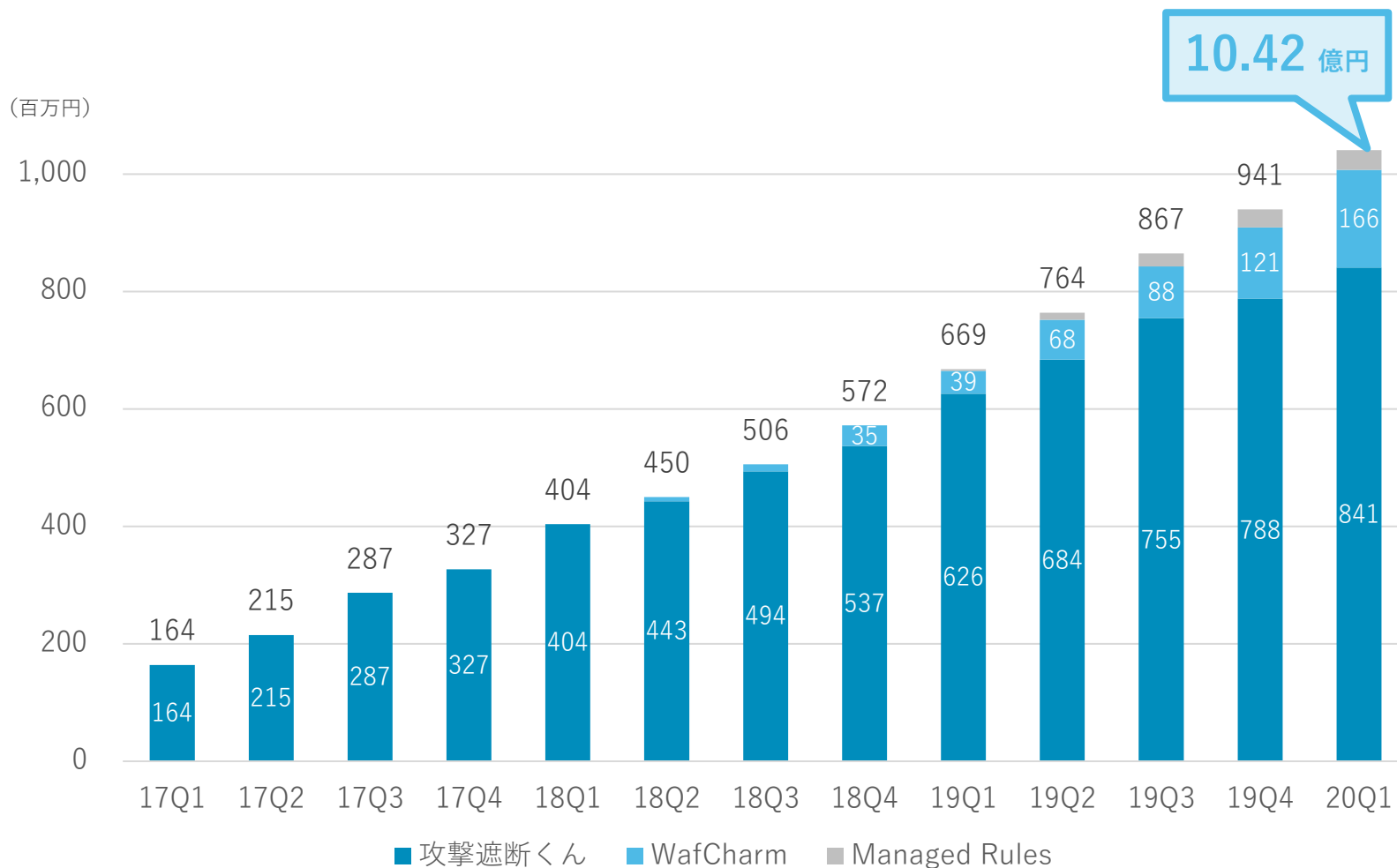
### Ⅲ．サービス別実績

## WafCharm及びManaged Rulesが大きく成長

(百万円)	2019年12月期 Q1実績 (前期)	2020年12月期 Q1実績 (当期)	前年 同四半期比	2020年12月期 通期予想	進捗率
売上高	167	260	+55.3%	1,126	23.1%
攻撃遮断くん	158	214	+35.4%	952	22.5%
WafCharm	8	37	+314.2%	143	25.9%
Managed Rules	0	8	+3,006.1%	30	28.7%

# ARRの推移

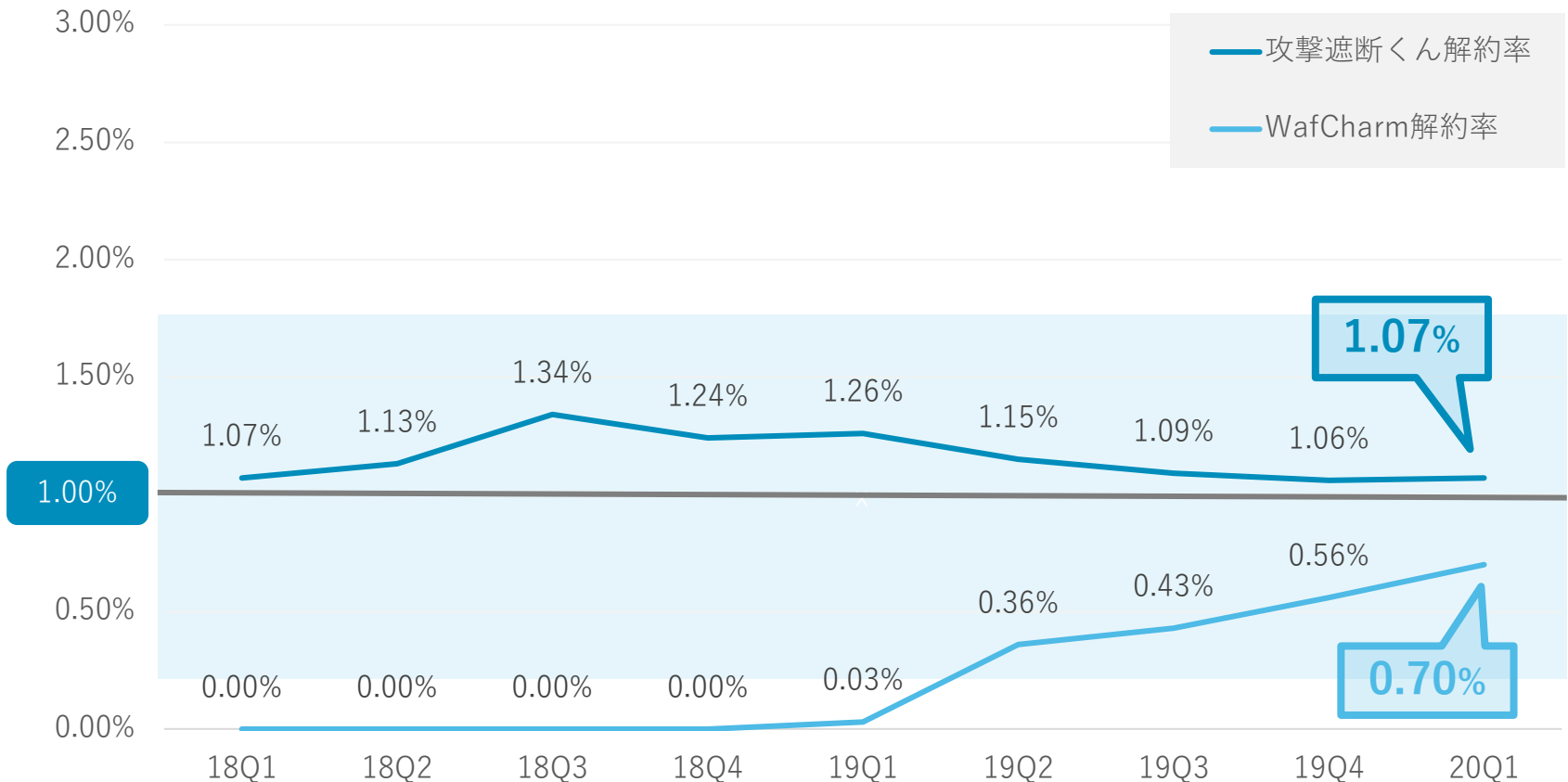
■ 全社ARRは前年同四半期比 + 55.8% 増の10.42億円まで拡大





# 平均月次解約率

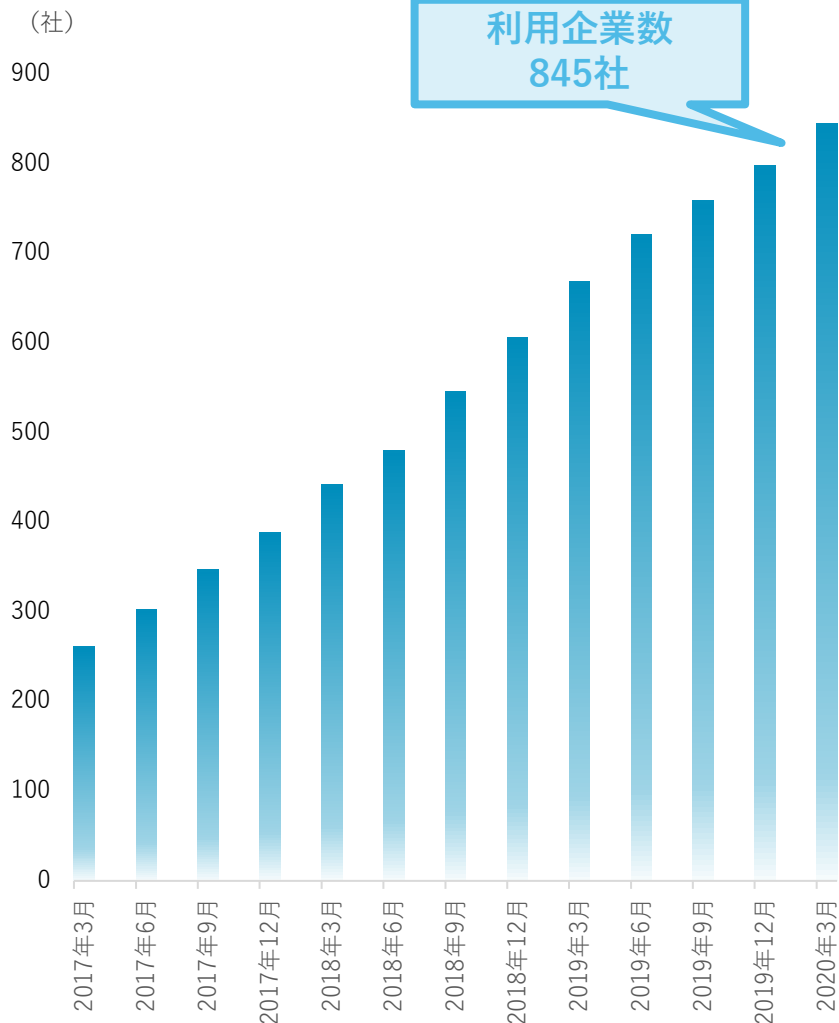
攻撃遮断くんは1%前半、WafCharmは1%未満と低い水準で推移



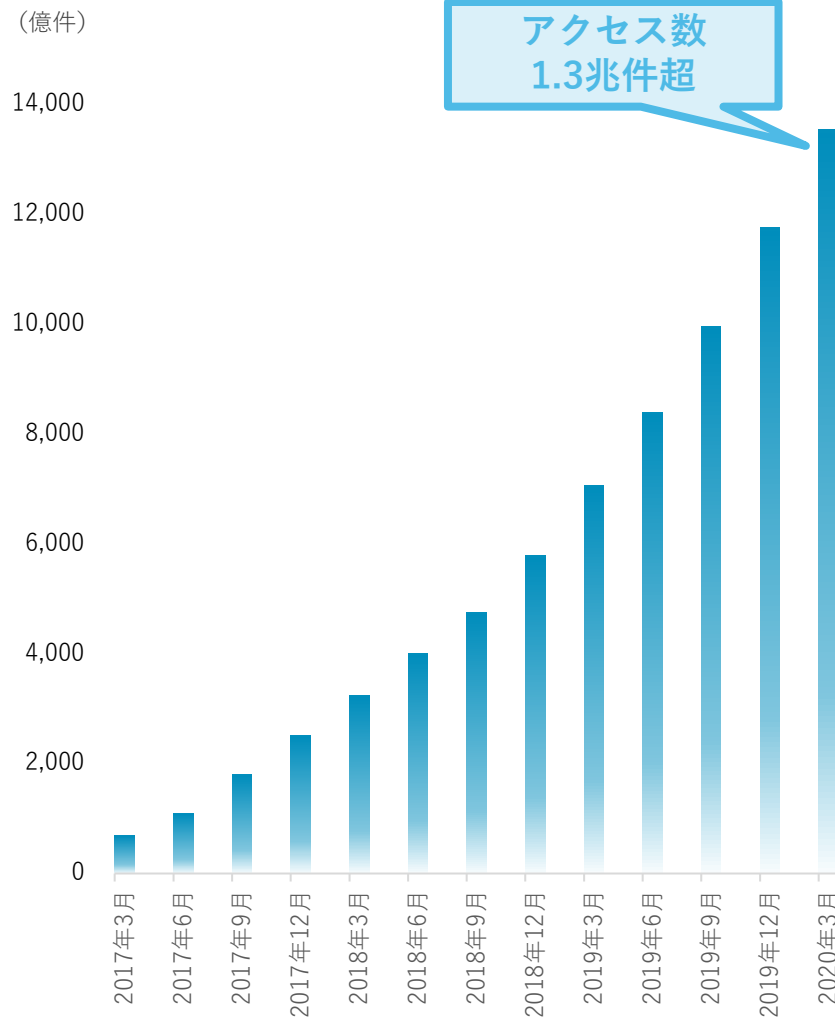
※「攻撃遮断くん」及び「WafCharm」におけるMRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに作成。  
※MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除すことで計算される実質解約率。

# 攻撃遮断くんの高い成長率と、積み上がるビッグデータ

## 攻撃遮断くん利用企業数 ※1



## 当社の保有する累計アクセス数 ※2

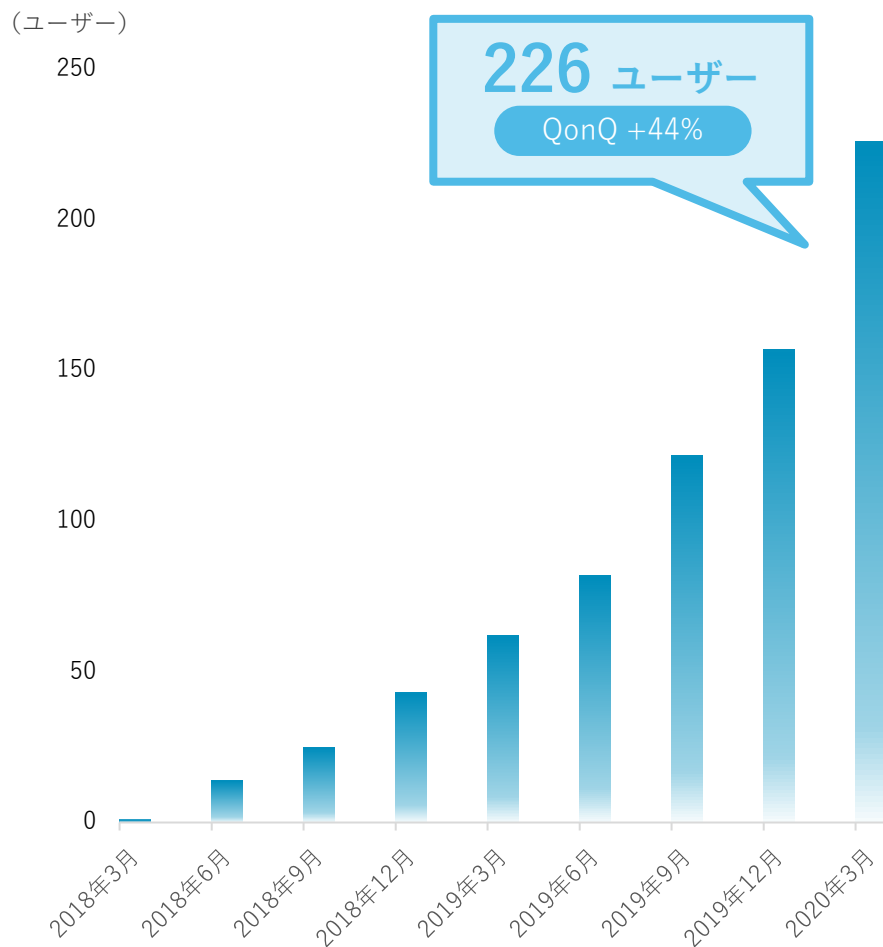


※1 2020年3月末時点のエンドユーザー数を元に算出 (当社調べ)

※2 2020年3月末時点の当社保有累計ログ数を元に算出 (当社調べ)

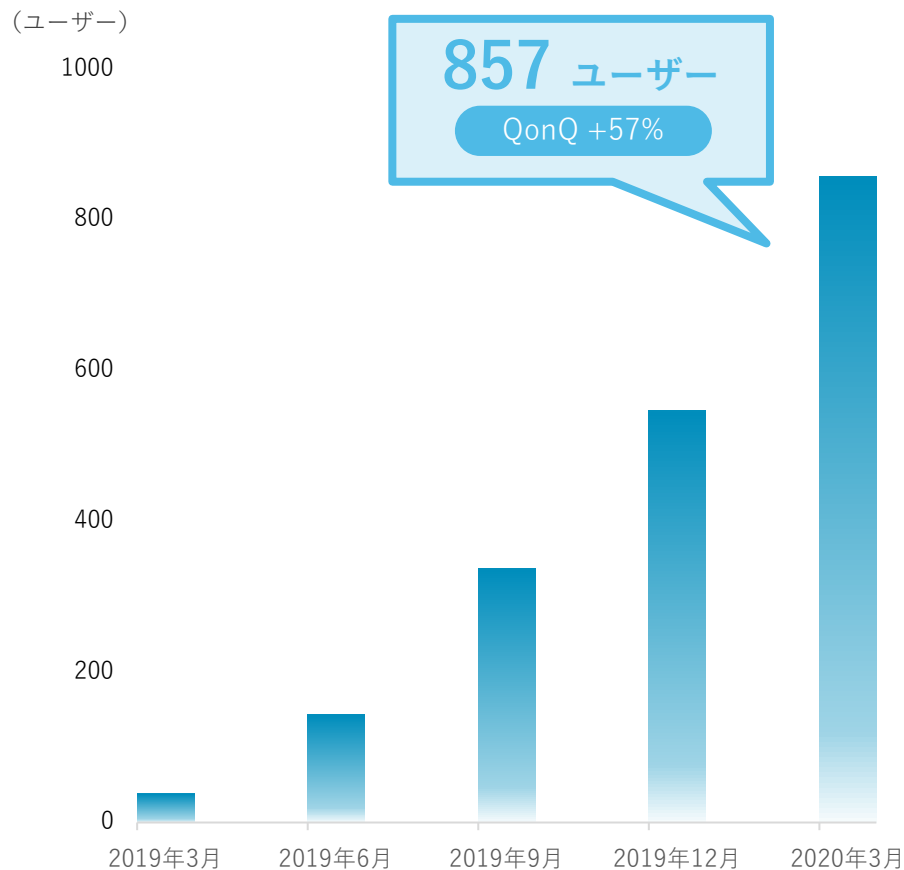
# AWSユーザー向けプロダクトの高い成長率

## WafCharm課金ユーザー数※1



※1 2020年3月末時点のエンドユーザー数を元に算出（当社調べ）

## Managed Rulesユーザー数※2



※2 2020年3月末時点の下記ActiveSubscriber数の合計を元に算出（当社調べ）  
・ Cyber Security Cloud Managed Rules for AWS WAF -API Gateway/Serverless-  
・ Cyber Security Cloud Managed Rules for AWS WAF Classic -OWASP Set-  
・ Cyber Security Cloud Managed Rules for AWS WAF -HighSecurity OWASP Set-

# 「攻撃遮断くん」 DDoSセキュリティタイプ※新仕様版

新仕様版へのアップグレードに伴い、新機能を追加。

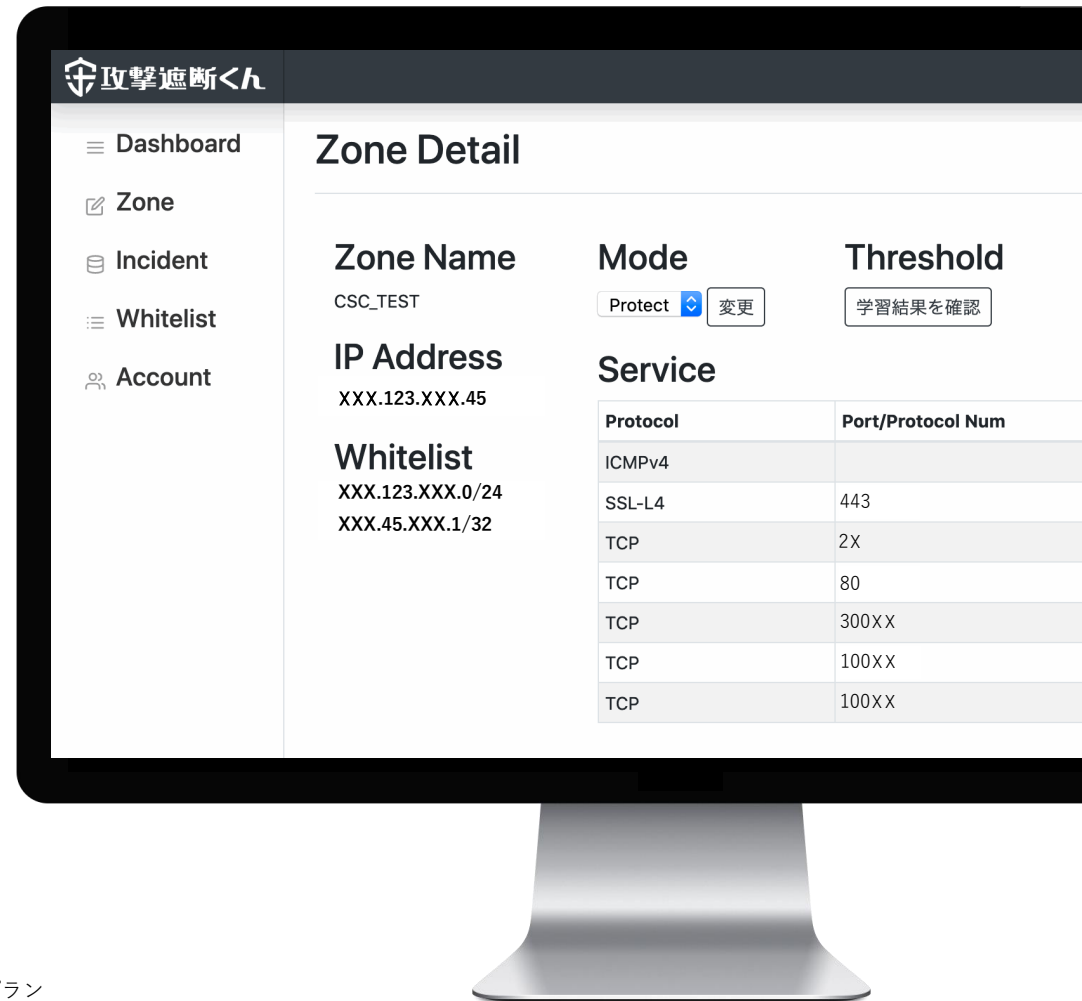
DDoSセキュリティタイプ専用の管理画面

学習モード/防御モード変更機能

ホワイトリスト機能

防御通知メール機能

マンスリーレポート（現在開発中）



※ 対象：「攻撃遮断くん」 DDoSセキュリティタイプ Webサイト入れ放題プラン

## IV. 今後の成長戦略

# 成長実現における3つの戦略軸



## テクノロジー 戦略

- ・ 攻撃手法の研究
  - ・ R&D
  - ・ AI



## プロダクト 戦略

- ・ 製品開発力
  - ・ 品質
  - ・ ビッグデータ



## マーケット 戦略

- ・ サイバーセキュリティ
  - ・ グローバル

SaaS（月額課金）型モデル

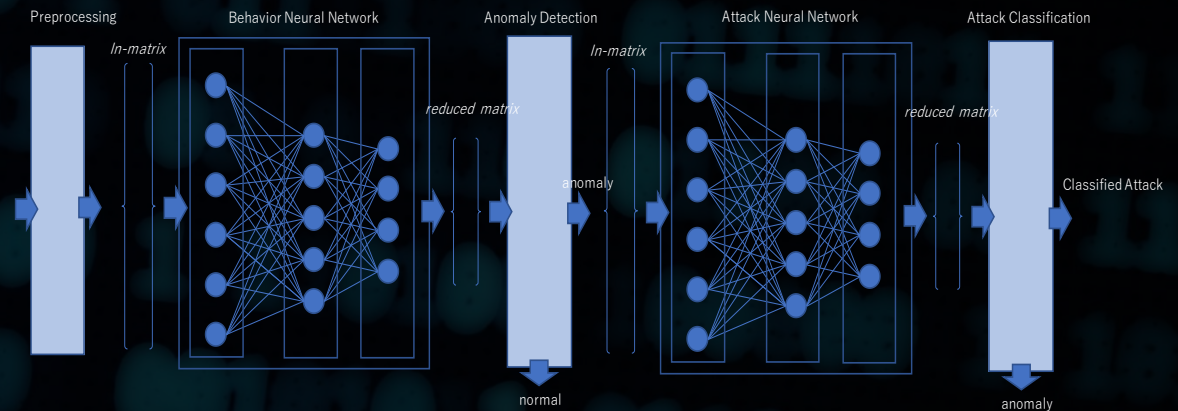
# 3つの戦略軸 (1) テクノロジー戦略



テクノロジー  
戦略

- ・ 攻撃手法の研究
  - ・ R&D
  - ・ AI

- ・ 社会トレンドに適した製品を開発するため高速な R&D を実行
- ・ 脅威インテリジェンスを活用し、最新の攻撃手法の研究からプロダクトへの反映
- ・ ビッグデータとAIの技術を組み合わせた新たな知見により、サイバー攻撃への活用やユーザーの利便性向上へ



# 3つの戦略軸 (2) プロダクト戦略



## プロダクト戦略

- ・ 製品開発力
- ・ 品質
- ・ ビッグデータ

開発、販売、サポートまで当社が一貫して提供することで、製品アップデート及びNewプロダクト開発を進めてまいります。





# 3つの戦略軸 (3) マーケット戦略



- ・サイバーセキュリティ
- ・グローバル

当社のサービスは、サイバーセキュリティに特化しているからこそ、言語や文化の壁を越えたグローバルへの製品展開が可能となっており、累計で60以上の国/地域へ展開しています。

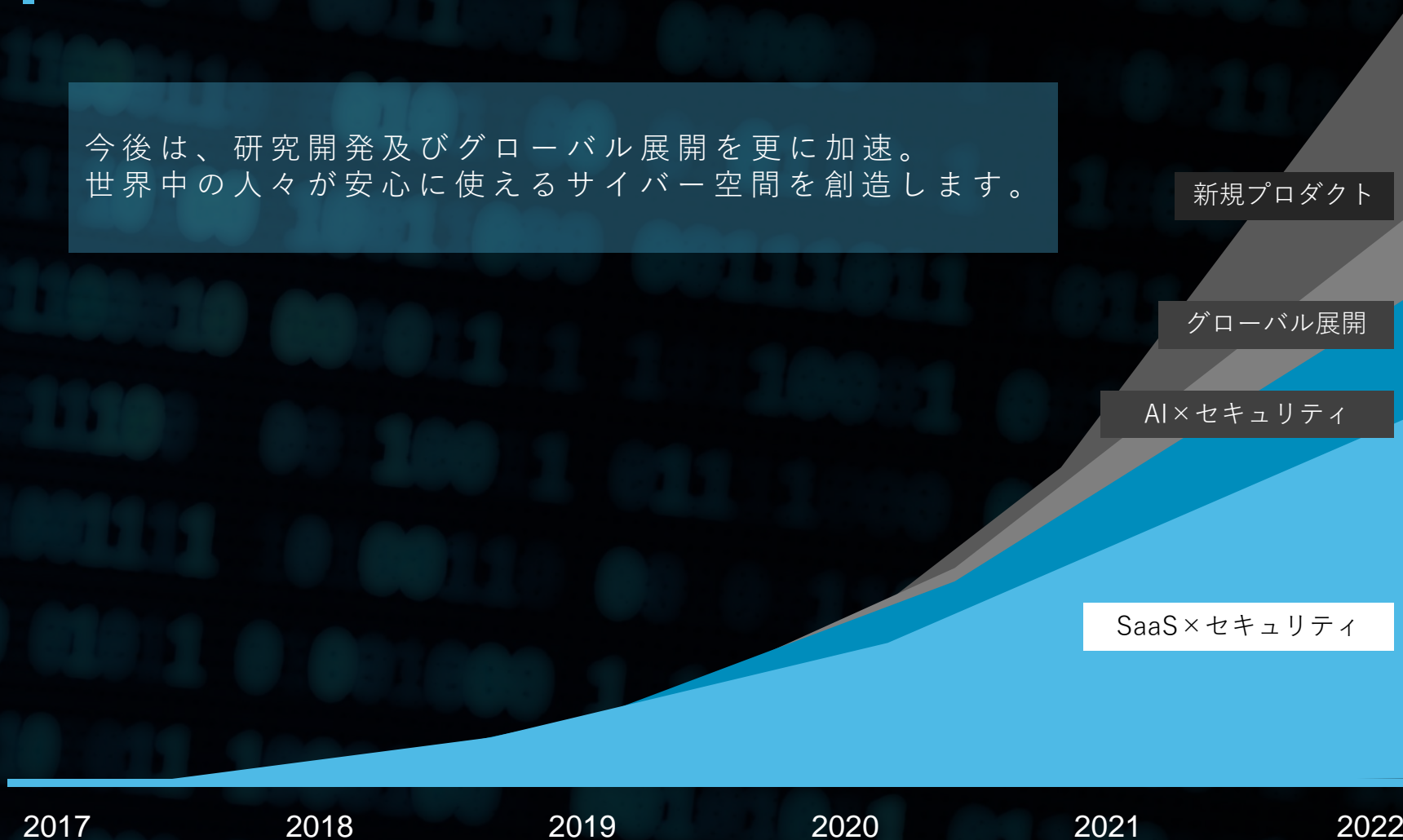
日本発のグローバルサイバーセキュリティカンパニーとして、当社の技術力を活かした独自のプロダクトを提供してまいります。



# 今後の成長戦略

## 事業展開イメージ

今後は、研究開発及びグローバル展開を更に加速。  
世界中の人々が安心して使えるサイバー空間を創造します。



## V. 新型コロナウイルス感染症に関して

## 業務運営への影響

- テレワーク環境下での業務運営体制の構築を実施
- サポート電話窓口を一部縮小しているものの、業務オペレーション上の影響は僅少
- 従業員のテレワーク環境の整備・業務効率向上を目指し、テレワーク手当を臨時で支給（一律2.5万円）

## 業績への影響（短期）

- 当社サービスはストック型のビジネスモデルのため、短期的な景気変動の影響は受けにくい
- コロナウイルスを要因とする解約は現時点でほとんど発生していない
- 取引先のテレワーク化に伴い一部商談リードタイムの長期化が発生しているものの、短期的な業績への影響は僅少

# 財務的安全性

- 2020年12月期Q1の足元の財務状況は良好で、十分な手元流動性を確保
- 新たにコミットメントライン契約を締結することにより、不測の事態に備える方針

	2020年12月期 Q1
現金及び預金	<b>571百万円</b>

	2020年12月期 Q1
流動資産	663百万円
流動負債	189百万円
流動比率	<b>350.0%</b>

	2020年12月期 Q1
自己資本	527百万円
総資本	735百万円
自己資本比率	<b>71.7%</b>

# 中長期的での大きな成長可能性

テレワーク推進により、事業活動をオンライン化する企業の増加

Webサービスの増加により  
サイバー攻撃増加の可能性

テレワークによる  
セキュリティニーズ  
拡大の可能性

## VI. 參考資料

# BS実績

(百万円)	2019年12月期 Q4実績 (前期)	2020年12月期 Q1実績 (当期)	前期末比
流動資産	425	663	156.0%
うち現預金	356	571	160.1%
固定資産	73	71	97.8%
資産合計	498	735	147.4%
流動負債	248	189	76.2%
固定負債	40	18	45.8%
負債合計	288	207	72.0%
純資産	210	527	251.0%
負債純資産合計	498	735	147.4%



# PL実績

(百万円)	2019年12月期 Q1実績 (前期)	2020年12月期 Q1実績 (当期)	前年 同四半期比
売上高	167	260	+55.3%
売上原価	52	90	+73.4%
売上総利益	115	170	+47.1%
販売費及び 一般管理費	86	126	+47.3%
営業利益	29	43	+46.5%
営業利益率	17.6%	16.6%	-1.0pt
経常利益	30	32	+8.2%
四半期純利益	26	27	+2.0%

# 免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が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。