

2021年12月期第1四半期 決算説明資料

Financial Materials for FY2021 1Q



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

2021年5月14日

エグゼクティブ・サマリー ① FY2021 1Q 業績サマリー

- 主力プロダクトの攻撃遮断くんとWafCharmの伸長に加え、ソフテックの寄与もあり、売上高、営業利益ともに前年同期比で大幅成長

売上高 (1Q)^{※1} P6

420百万円

前年同期比 +61.4%増

営業利益 (1Q)^{※1} P6

90百万円

前年同期比 +109.8%増

ARR^{※1} P7
(年間経常収益)

16.0億円

前年同期比 +53.6%増

総ユーザー数^{※2} P8

3,325ユーザー

解約率 P9,10

攻撃遮断くん

1.35%

WafCharm

0.92%

保有データ数 P19

約2.1兆件

※1 サイバーセキュリティクラウド連結ベース

※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfmのユーザーを合計して算出

大手企業との 販売連携の強化

P16,17

新規代理店契約の締結と WafCharm Azure版ユーザーの獲得

SCSK株式会社等の新たな販売代理店契約を締結。今後も代理店による拡販を狙う。
また、**株式会社ハイパーソフト**がWafCharm Azure版を初導入。

R&Dの推進

P19

他業種との提携、アドバイザーの就任でR&Dを加速

医療業界向けサイバーセキュリティ対策サービスの開発を進めるべく、グローム・マネジメント株式会社と業務提携。
また、**明治大学サイバーセキュリティ研究所**所長でレンジフォース株式会社代表取締役の**齋藤孝道氏**が、セキュリティ技術戦略アドバイザーに就任し、R&Dを加速させる。

I.	2021年12月期 第1四半期 決算概要	5
II.	2021年12月期 第1四半期 ビジネスハイライト	15
III.	参考資料（会社概要）	20
IV.	参考資料（市場環境）	33

I . 2021年12月期 第1四半期 決算概要

業績の概況

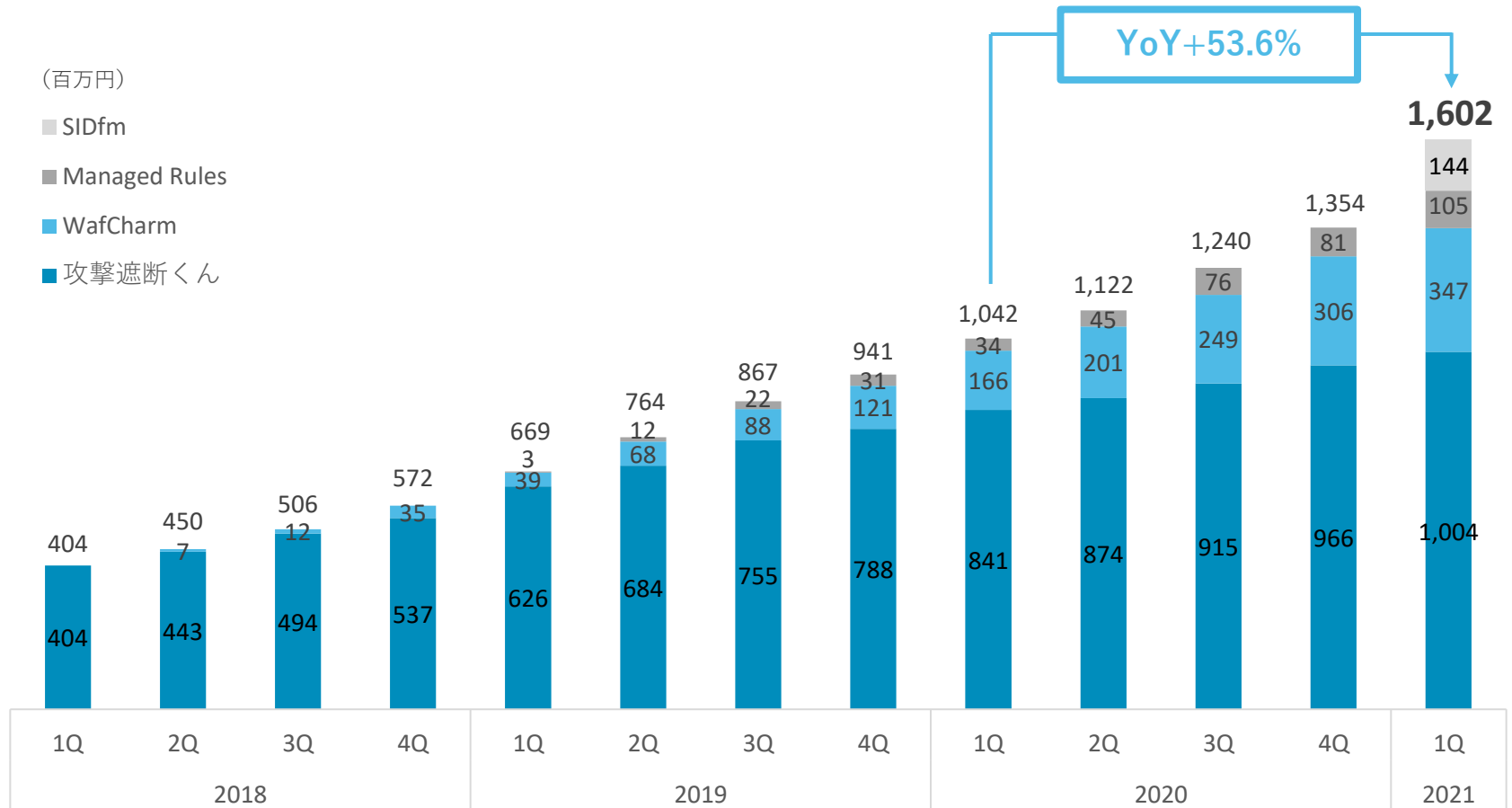
- CSCの継続的な伸長とソフテックのグループ化により、売上高・各利益は大幅成長
- 進捗率についても概ね計画通りに推移

(百万円)	2020年12月期 1Q (非連結)	2021年12月期 1Q (連結) ※	前年同期比	2021年12月期 通期予想	進捗率
売上高	260	420	+61.4%	1,790	23.5%
CSC	260	360	+38.5%	1,587	22.7%
ソフテック	-	59	-	202	29.3%
売上総利益	170	294	+73.0%	-	-
営業利益	43	90	+109.8%	250	36.2%
営業利益率	16.6%	21.6%	+5.0pt	14.0%	-
経常利益	32	92	+185.2%	247	37.5%
四半期純利益	27	59	+117.0%	179	33.1%

※ 2021年1Qより、ソフテックのP/L取り込みを開始

ARRの推移

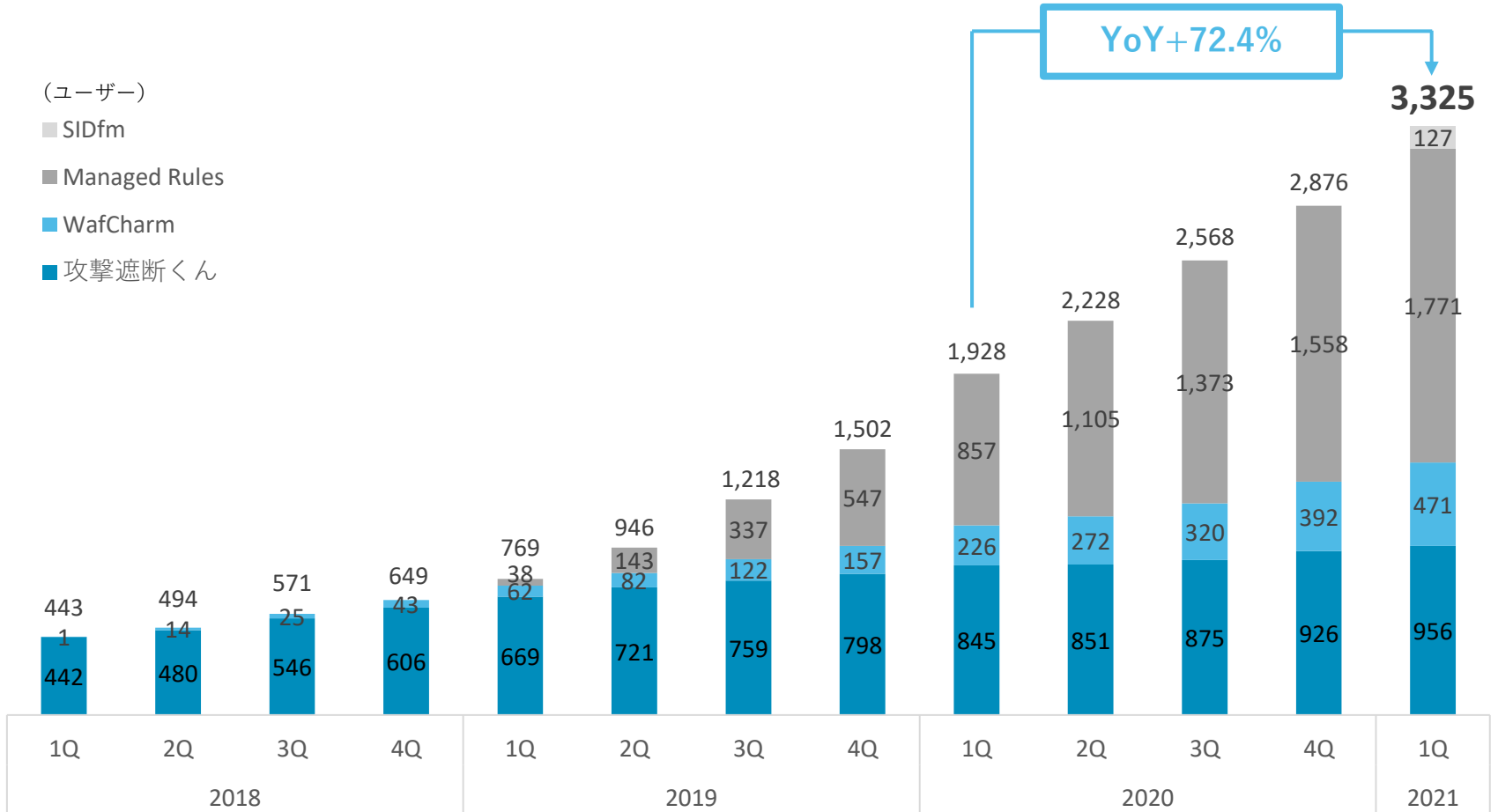
- 主力の攻撃遮断くんのARRは10億円を突破
- ソフトックが提供するSIDfmが加わり、全体のARRは16億円を超える



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。

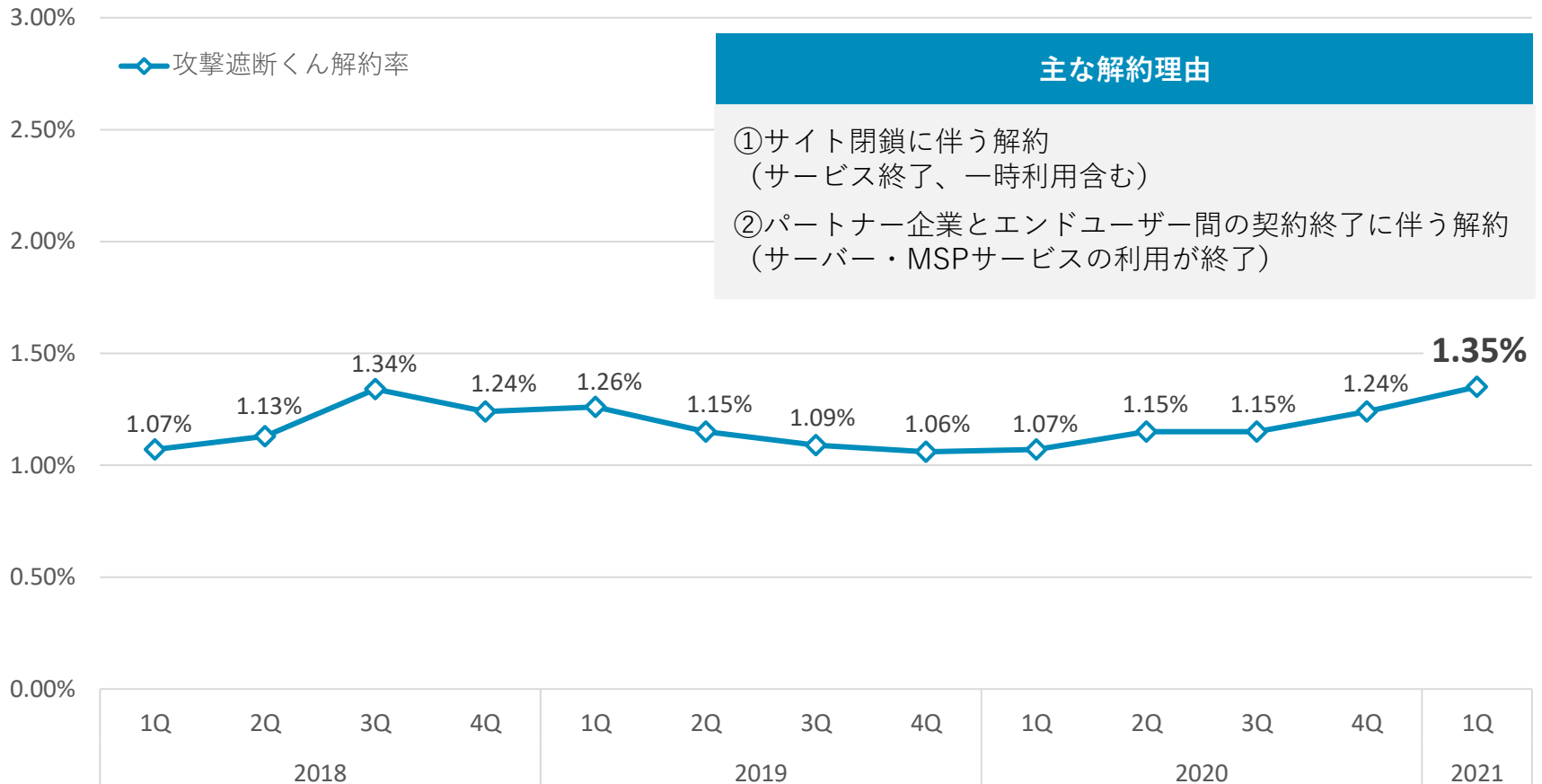
ユーザー数の推移

- 各プロダクトにおいて、ユーザー数は順調に増加
- グループ化したソフテックとのクロスセルを含め、さらなるユーザー数の拡大を狙う



攻撃遮断くんの低い解約率

- 解約理由にプロダクトへの不満は少なく、解約率は1%台前半と低い水準を維持
- 一部のユーザーにおいてWafCharmへの移行が発生しているが、ユーザーの環境に合わせた柔軟なプロダクト提供を継続していく



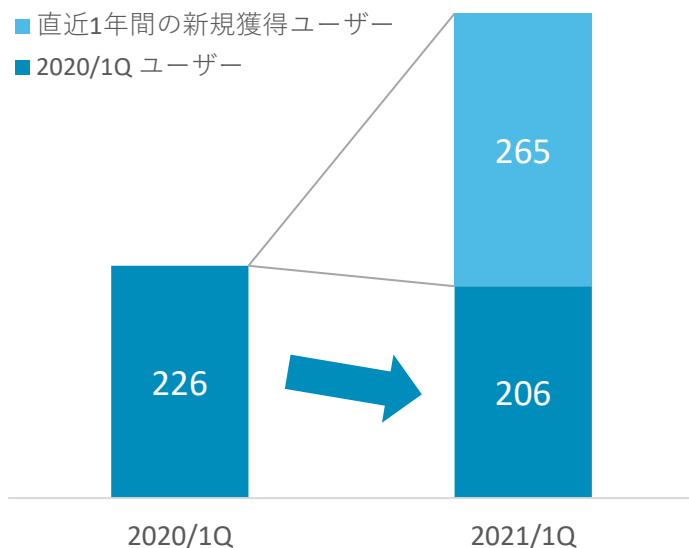
※ 「攻撃遮断くん」におけるMRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに作成。
MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除すことで計算される解約率。

WafCharm 拡大するユーザーとARR

- 既存ユーザーのアップセルや利用増加額が解約金額を上回り、NRRが100%を超える
- 直近1年間でも多くの新規ユーザーを獲得し、ARRの拡大に大きく貢献

ユーザー数

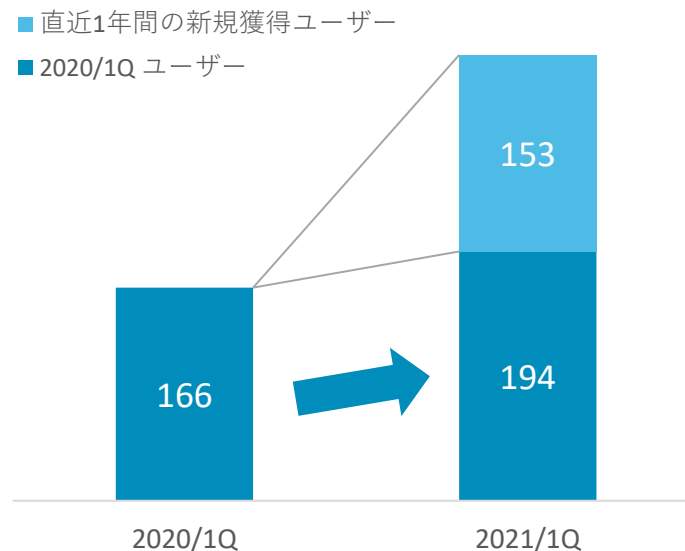
(ユーザー)



解約率^{※1} : 0.92%

ARR

(百万円)



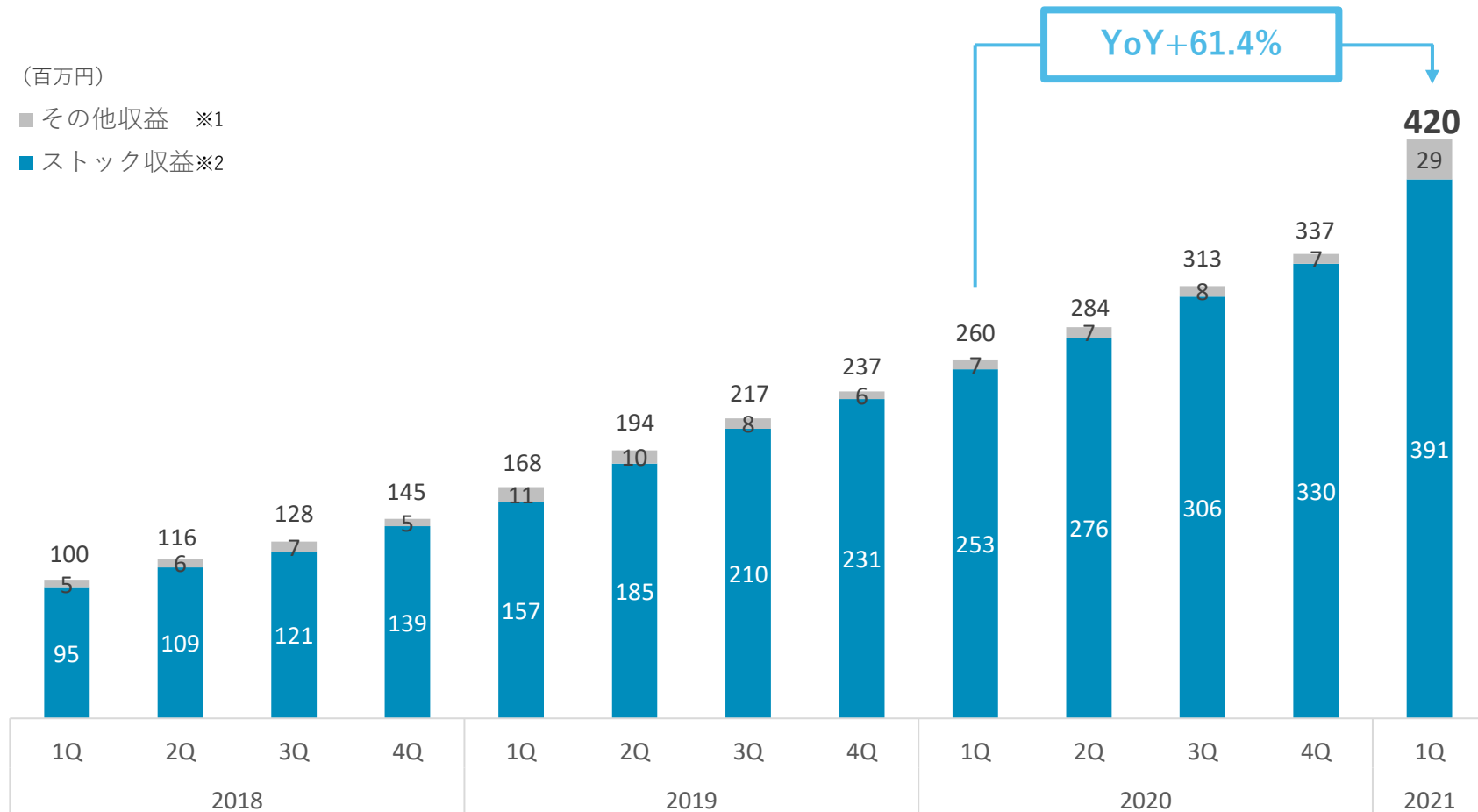
売上高継続率 (NRR) ^{※2} : 118.7%

※1 ユーザー数の直近12ヶ月平均解約率を使用。解約率は、n期におけるn-1期の継続利用ユーザー数÷n-1期のユーザー数で算出

※2 NRR (Net Revenue Retention (Rate) の略) の直近12ヶ月平均を使用。NRRは、n期におけるn-1期の継続利用ユーザーのARR÷n-1期のARRで算出
売上高継続率が100%以上の場合、継続利用ユーザーの単価上昇によるARR増加額が、解約・ダウンセルによるARR減少額を上回っている状態

売上高・ストック収益の推移（四半期）

- 攻撃遮断くんとWafCharmの新規ユーザー純増に加え、ソフテックのSIDfmが加わり、ストック収益は大幅に増加
- 脆弱性診断等のその他収益も寄与し、売上高はYoY+61.4%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のMRRの合計

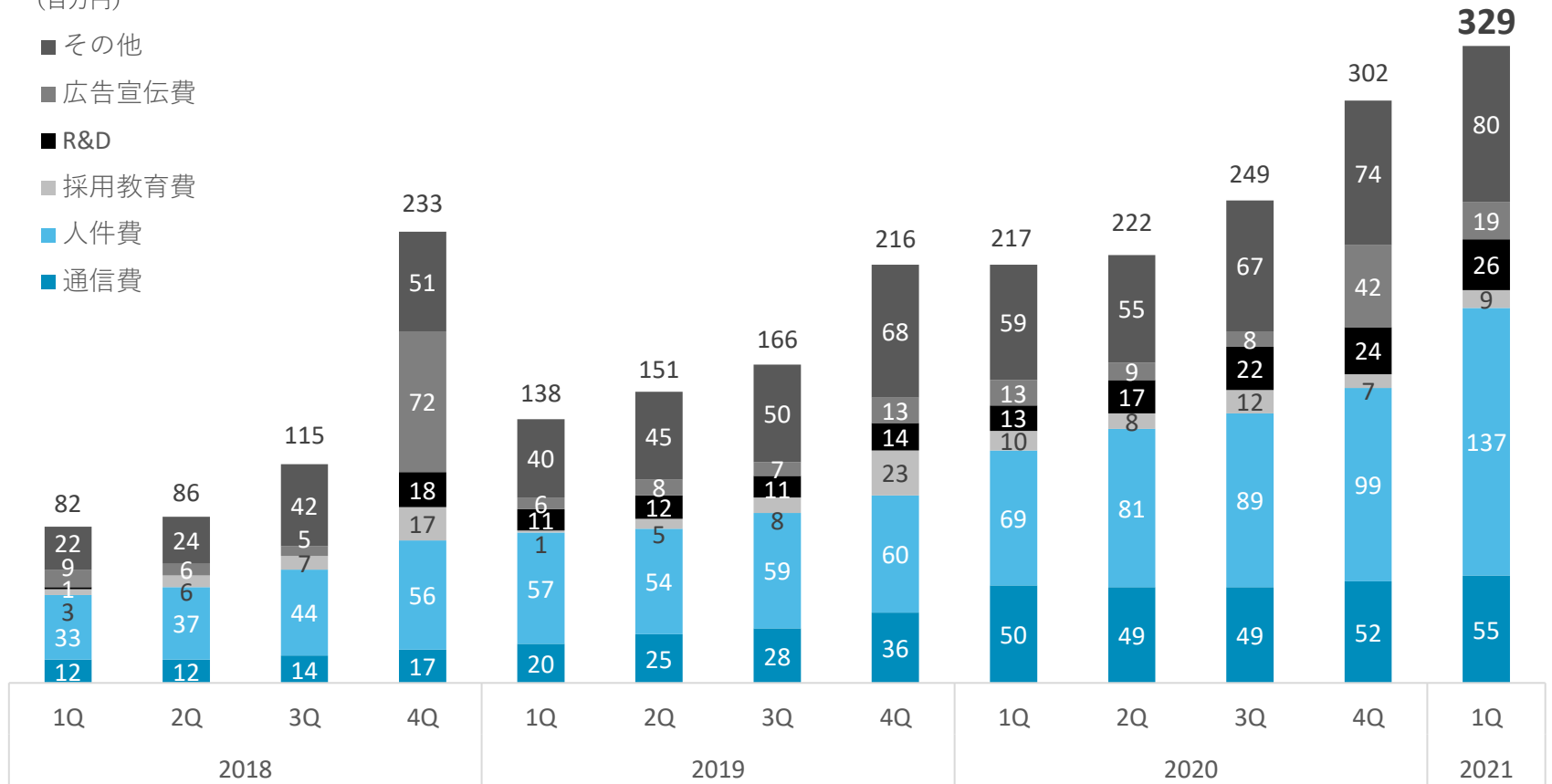
※3 2021年1Qよりソフテックの売上を取り込み開始

営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

- 新規採用とソフテックのグループ入りにより、人件費が増加
- 子会社化に伴うのれん償却費等（その他）が増加

(百万円)

- その他
- 広告宣伝費
- R&D
- 採用教育費
- 人件費
- 通信費



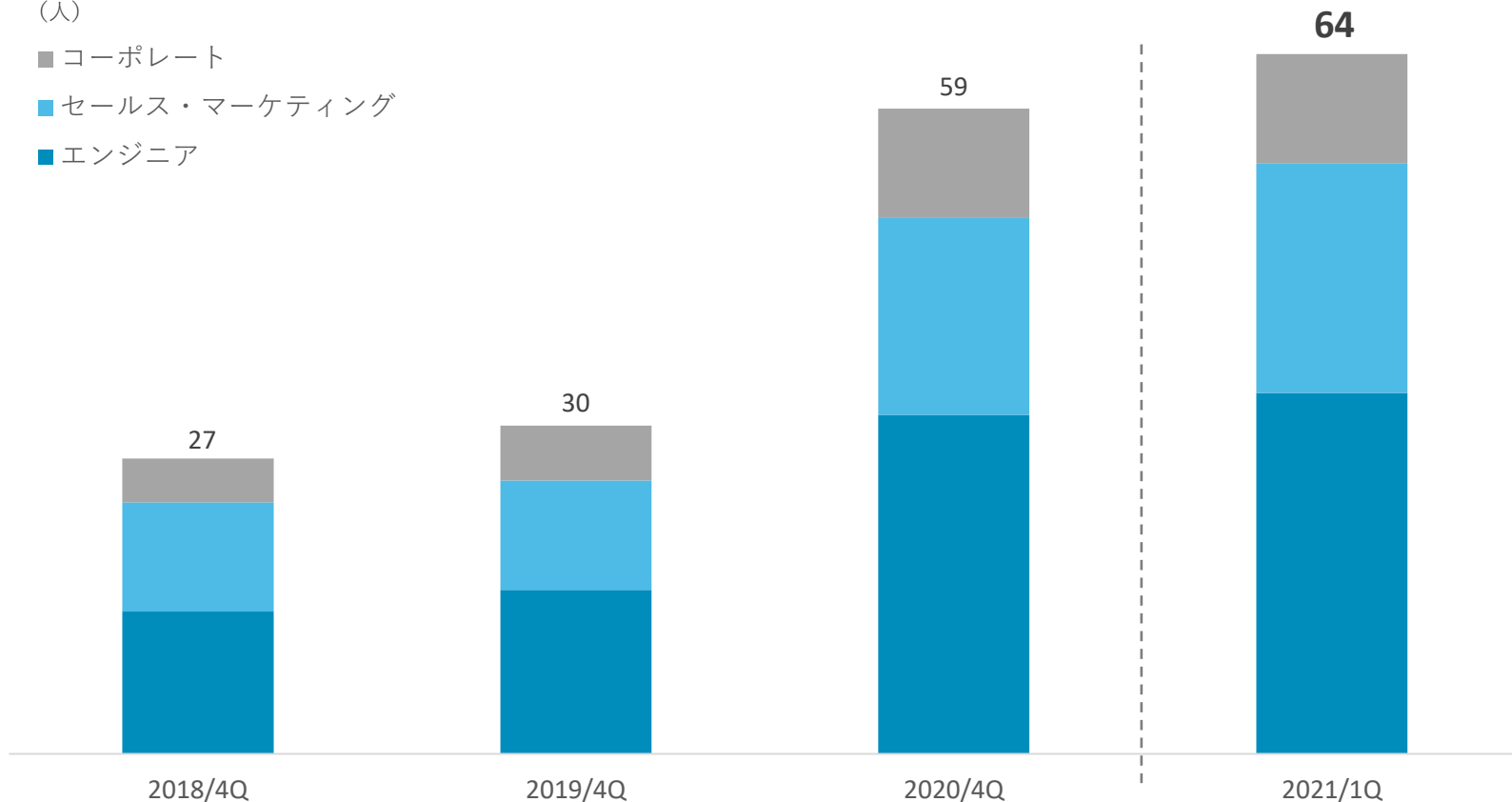
※ 2021年1Qより、ソフテックの費用を取り込み開始

サイバーセキュリティクラウドの成長を支える従業員

- 順調な採用活動に加え、ソフテックのグループ入りにより、人員数は1年間で大幅成長
- 中長期的な成長を見据え、今後もエンジニアを中心に採用を強化していく





(人)

- コーポレート
- セールス・マーケティング
- エンジニア



参考情報 各プロダクト主要KPI

- 主力の攻撃遮断くんは順調に成長し、第2の柱となるWafCharmのARRも大幅成長
- 利用企業数・ユーザー数においても高成長を継続

		FY2020				FY2021	前年同期比
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	
 攻撃遮断くん	ARR (百万円) ^{※1}	841	874	915	966	1,004	19.4%
	利用企業数 (社)	845	854	875	926	956	13.1%
	解約率 (%) ^{※2}	1.07	1.15	1.15	1.24	1.35	+0.28pt
 WafCharm	ARR (百万円)	166	201	249	306	347	109.1%
	ユーザー数	226	272	320	392	471	108.4%
	解約率 (%) ^{※3}	1.59	1.20	1.12	1.00	0.92	-0.67pt
	NRR (%) ^{※4}	109.9	113.0	115.1	119.5	118.7	+8.8pt
 AWS WAF Managed Rules	ARR (百万円)	34	45	76	81	105	201.7%
	ユーザー数	857	1,105	1,373	1,558	1,771	106.7%
 SIDfm™	ARR (百万円)	-	-	-	-	144	-
	ユーザー数	-	-	-	-	127	-
全社合計	ARR (百万円)	1,042	1,122	1,240	1,354	1,602	53.6%

※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

※2 MRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに算出。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

※3 ユーザー数の直近12ヶ月平均解約率を使用。解約率は、n期におけるn-1期の継続利用ユーザー数÷n-1期のユーザー数で算出

※4 NRRの直近12ヶ月平均を使用。NRRは、n期におけるn-1期の継続利用ユーザーのARR÷n-1期のARRで算出

売上高継続率が100%以上の場合、継続利用ユーザーの単価上昇によるARR増加額が解約・ダウンセルによるARR減少額を上回っている状態

II. 2021年第1四半期 ビジネスハイライト

導入企業（一部抜粋）

- 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
- ハイパーソフト社がWafCharm Azure版を初契約

金融/官公庁・
公社・団体

SBI証券

SOMPOリスクマネジメント

浜銀総合研究所

東京財団政策研究所
THE TOKYO FOUNDATION FOR POLICY RESEARCH

あなたのまちの
筑邦銀行

公益財団法人
つくば科学万博記念財団
TSUKUBA EXPO'S MEMORIAL FOUNDATION

全国信用金庫厚生年金基金

IT・サービス

Inter Factory

coconala

hachidori

Classi

FANCOM!

aucfan UNITED

WafCharm Azure版 初契約

HyperSoft
株式会社 ハイパーソフト

メディア・
エンターテインメント

ほほ日

istyle

CAM

メーカー

Pioneer

キョクヨー

SIGMA

交通・建設

ANA

子どもたちに誇れるしごとを。

SHIMIZU CORPORATION
清水建設

人材

マイナビ

PASONA
JOBHUB

SB Human Capital

販売パートナー（一部抜粋）

- 多くの販売パートナーを通じて、幅広いユーザーへプロダクト提供を行う
- 今後も販売網を拡大すべく、販売パートナーの獲得を狙う

大手販売パートナー



富士通Japan株式会社



APNプレミアティア コンサルティングパートナー※1



新規パートナー



※1 AWSを使用し、多数のお客様に対して優れた貢献を行い、多数の認定技術者を有しているなど、「AWS パートナーネットワーク（APN）」の中でも特に優れた実績を残したコンサルティングパートナー

※2 2021年4月より新規パートナー

セキュリティ技術戦略アドバイザーの招聘

- 明治大学サイバーセキュリティ研究所所長の齋藤孝道氏が、セキュリティ技術戦略アドバイザーに就任し、R&Dをより一層加速させる



明治大学サイバーセキュリティ研究所所長
レンジフォース株式会社 代表取締役
齋藤 孝道 氏

就任理由

- セキュリティインシデント対策に加え、今後予想される攻撃へのソリューション開発が必須であり、当社の研究開発を促進するため

取り組み内容

- クラウド型WAF「攻撃遮断くん」、AWS WAF/ Azure WAFのルール自動運用サービス「WafCharm」等のサービス品質向上
- 新規サービスの開発
- サイバーセキュリティ対策の啓蒙活動

グローム・マネジメント社との業務提携

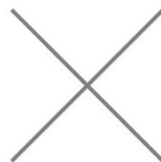
- 膨大な個人情報扱う医療業界を守るべく、新たな医療業界向けサイバーセキュリティ対策サービスの開発などに向けた共同開発を開始する

WAFを中心とした自社開発サービスを提供

医療機関・福祉施設などの経営コンサルティング



国内をリードする
サイバーセキュリティ企業として
培ってきた知見
約2.1兆件超の膨大な
データを保有



全国的な
アライアンス実績
医療機関経営に関する
豊富なノウハウ

医療業界に向けた啓蒙活動

医療機関向け対策ガイドラインの策定

新サービス／専用パッケージの開発

III. 参考資料（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 兼 CEO 小池 敏弘
代表取締役CTO 渡辺 洋司

役員	取締役CFO 倉田 雅史 (公認会計士)	常勤監査役 関 大地 (公認会計士)
	社外取締役 伊倉 吉宣 (弁護士)	社外監査役 村田 育生
	社外取締役 石坂 芳男	社外監査役 泉 健太

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

子会社 株式会社ソフテック
Cyber Security Cloud Inc. (USA)

エンジニア数



※ 2021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/Azure
WAF自動運用ツール

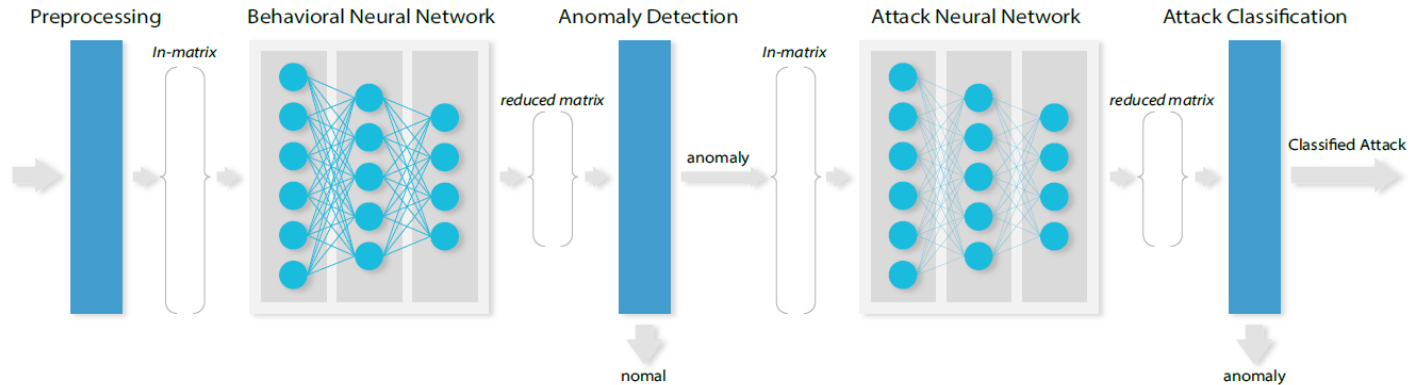
AWS WAF
Managed Rules

AWS WAFの
ルールセット

社会的課題に対するAIの活用

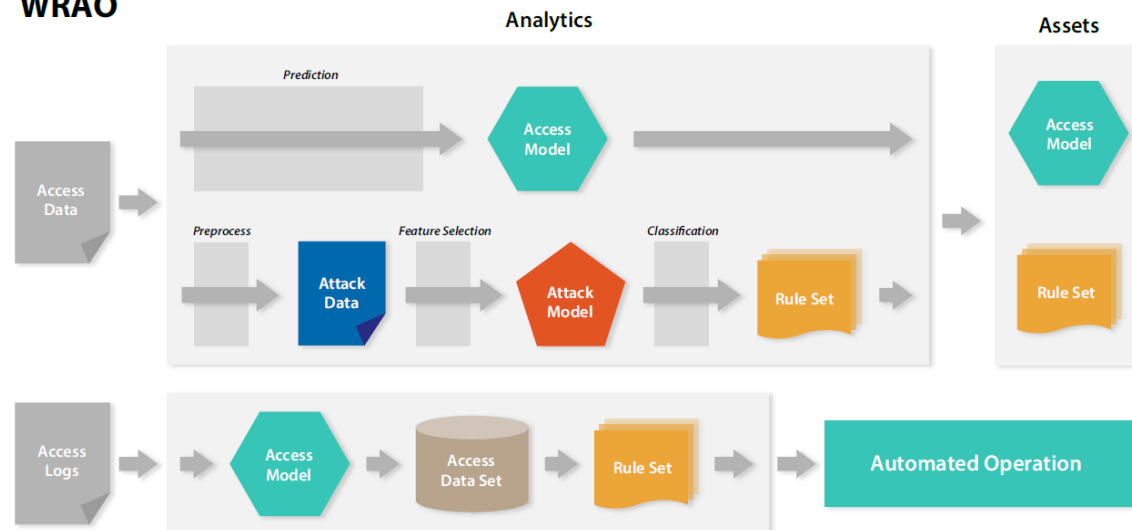
① 攻撃の高度化、多様化～未知の攻撃の発見、誤検知の発見～

Cyneural



② セキュリティ人材の不足～AIによる効率化、運用工数削減～

WRAO



企業におけるセキュリティの種類は2つに分類される

社内セキュリティ



パソコンや社内ネットワークの
セキュリティ

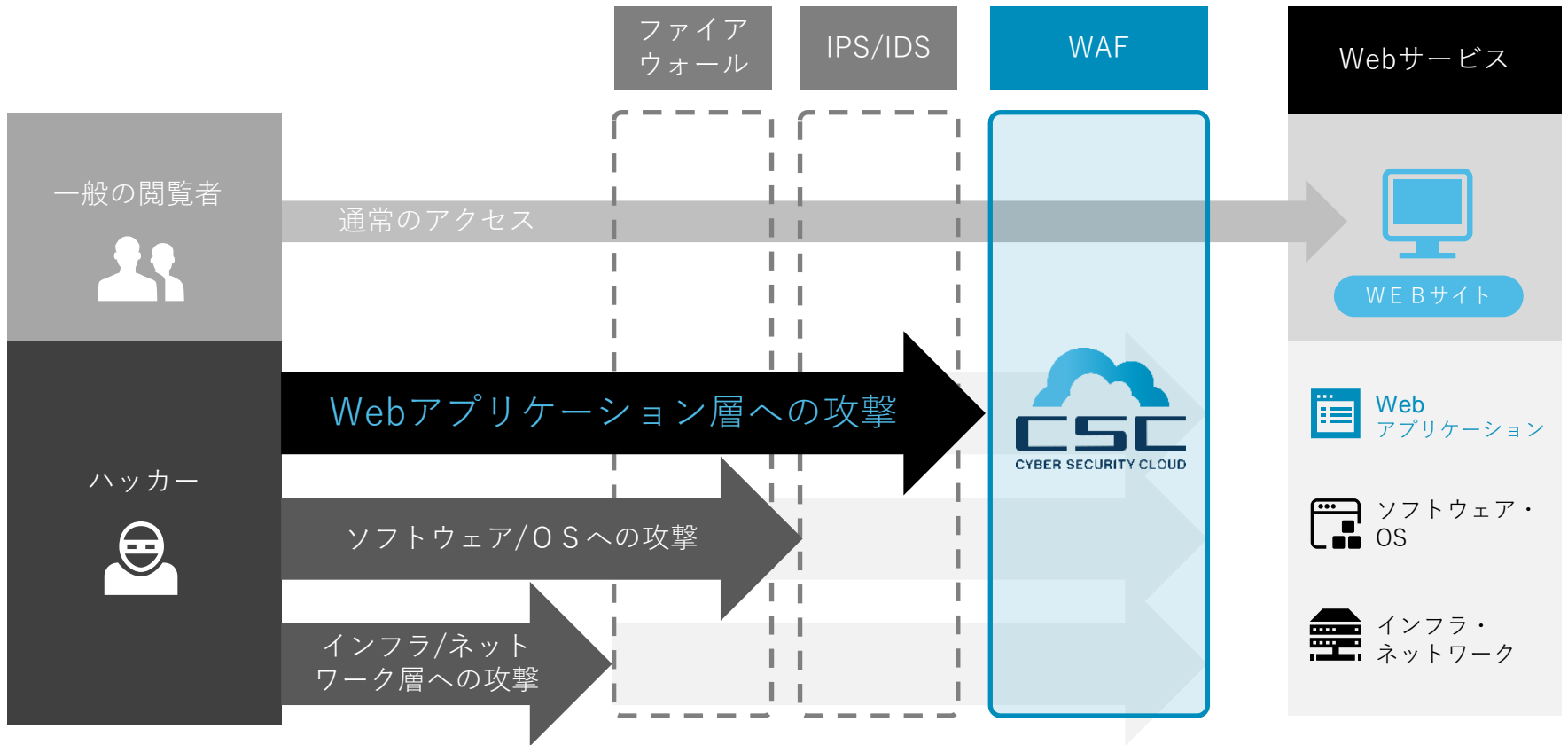


Webセキュリティ



誰もが訪れるWebサイト
などのセキュリティ

Webセキュリティ領域におけるWAF (Web Application Firewall)とは？

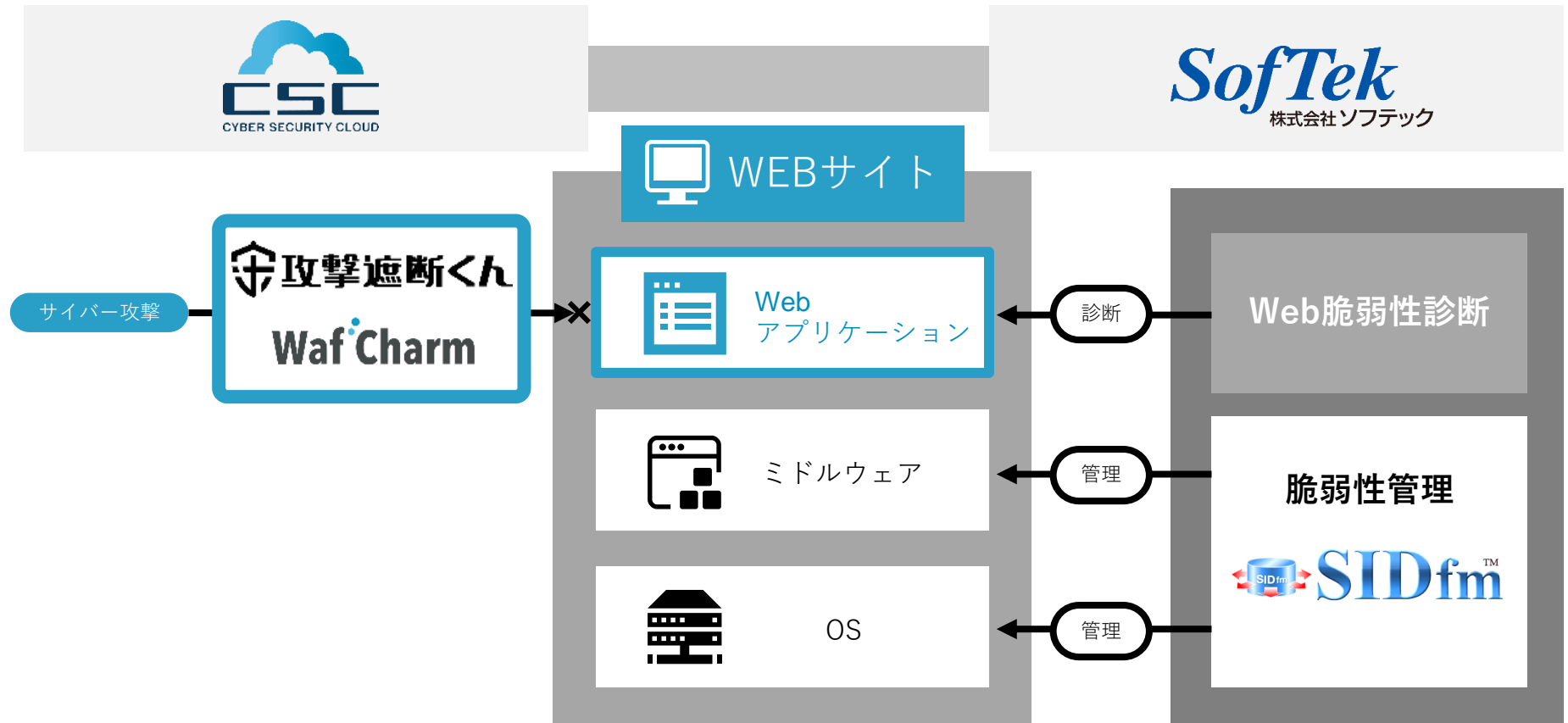


WAFは、「SQLインジェクション」や「XSS」をはじめとした不正侵入による情報漏えいやWebサイト改ざんなどを防ぐファイアウォールのことを意味し、従来のファイアウォールやIPS/IDSでは防ぐ事ができない攻撃にも対応可能。

ソフテックが守る領域

- 2020年12月に株式会社ソフテックの全株式を取得し、セキュリティの領域を拡大
- WAF領域に、脆弱性管理及びWeb診断領域のシナジーを最大化していく

両社が手掛ける対象領域のイメージ



当社グループが提供するプロダクト・サービスの内容

会社	プロダクト名	概要	ARR	導入数 ※1	課金形態
	 攻撃遮断くん	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	1,004百万円	956社	月額課金
	 Waf Charm	Amazon Web Services (AWS) の提供するAWS WAF、Microsoftの提供するAzureWAFを利用するお客様に対して、AIによって学習し、WAFを自動運用するサービス	347百万円	471ユーザー	月額課金 + 従量課金
	AWS WAF Managed Rules	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を、AWS Marketplaceにて販売。積極的な営業活動なしで拡販が可能	105百万円 ※2	1,771ユーザー	月額課金 + 従量課金
	 SIDfm™	ソフトウェア・OSの脆弱性調査から運用・サポートまで行う包括的ソリューションサービス	144百万円	127ユーザー	年間契約
	脆弱性診断 ※3	WebシステムやWebアプリケーションの問題や脆弱性への対策を行うため、情報漏えいやWebシステムの停止可能性など、セキュリティ上の問題を調査し、現状の安全性を確認するサービス	-	-	スポット契約

※1 2021年3月末時点のそれぞれ企業数・ユーザー数を元に算出（当社調べ）

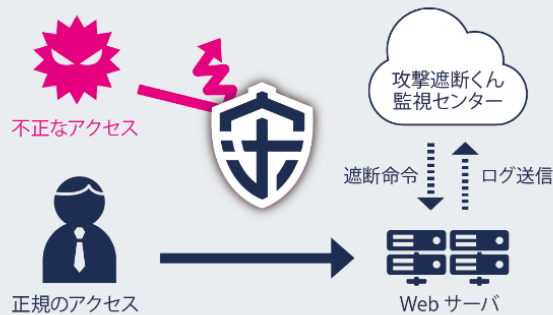
※2 Managed Rulesは米国子会社経由で販売しているため、日本本社の計上額にて算出

※3 スポット契約型のサービスであり、ユーザー数も四半期毎に変動するため、ARRとユーザー数は非開示

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

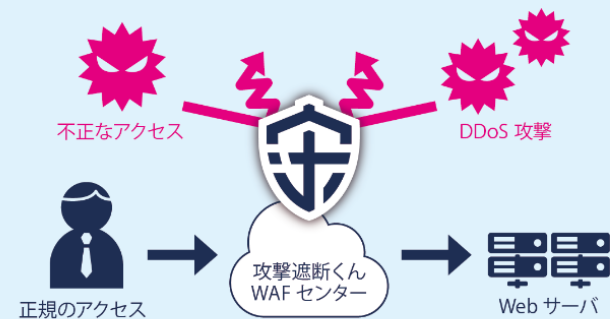
サーバセキュリティタイプ



- 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



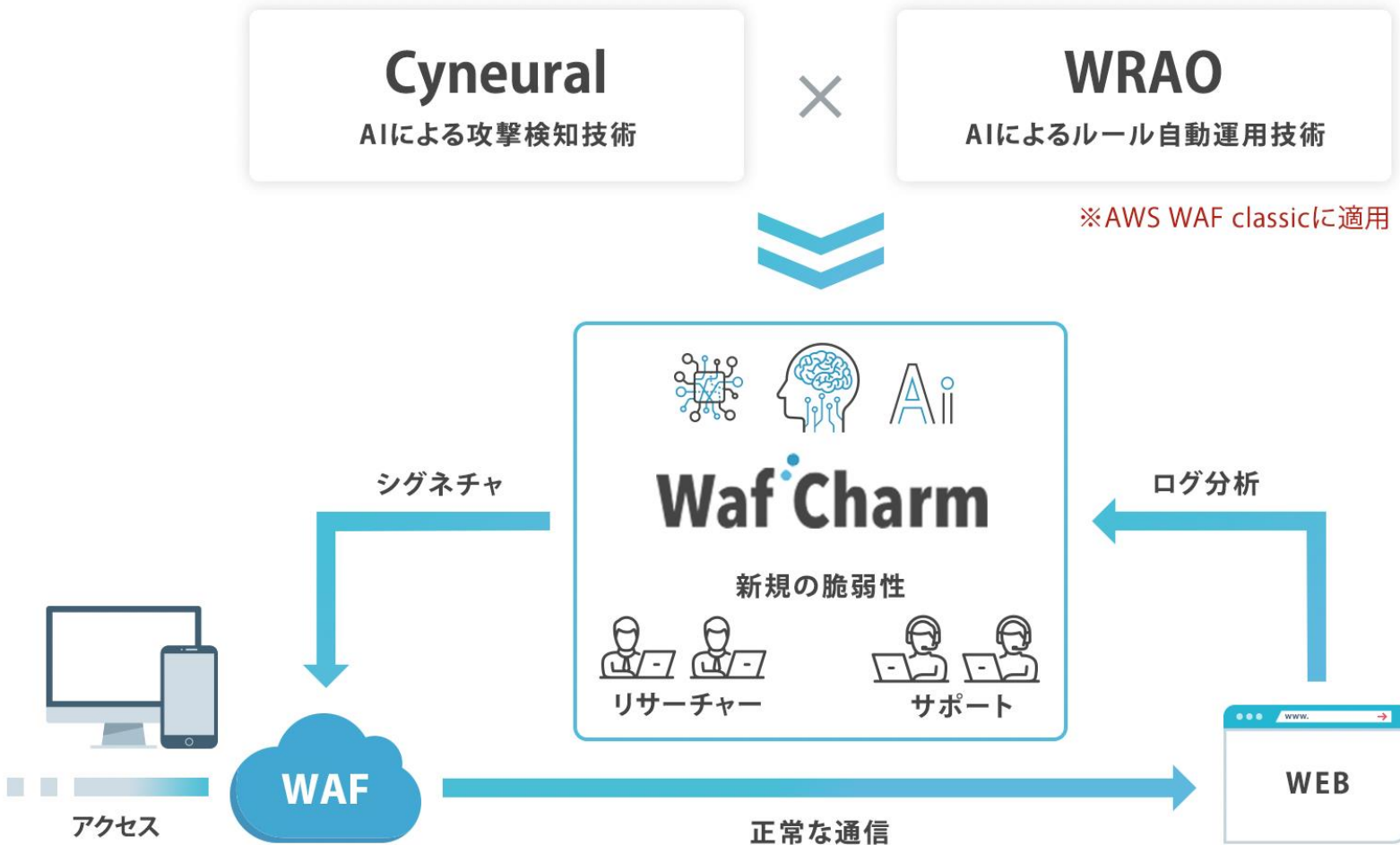
- DNSの切り替えのみ
- Webサイトへのリソース負荷がかからない
- DDoS 攻撃にも対応

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

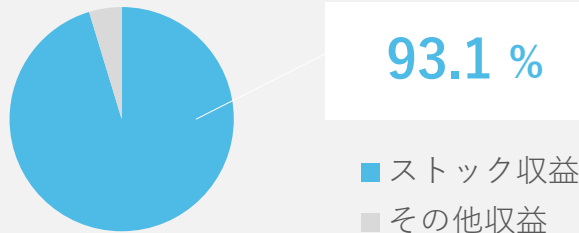
AI×ビッグデータによるWAF自動運用 = WafCharm

お客様環境に最適なルールの作成・設定を実現
導入から新規の脆弱性対応までWAFを手放しで運用可能に



ストック収益ベースの「SaaS型ビジネスモデル」

当社グループの売上全体に占める ストック収益の割合



※当社グループの売上高における直近1年のMRR（2021年3月末時点）が占める比率

高い成長率

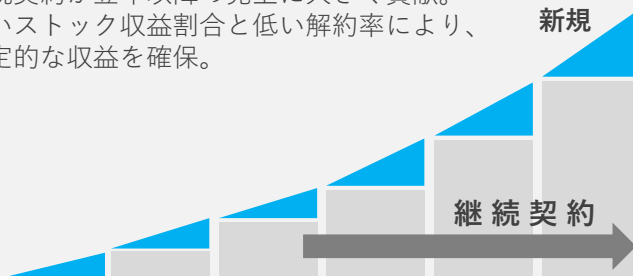


デロイト トウシュ トーマツ
リミテッド
アジア太平洋地域テクノロ
ジーFast 500において、国内
企業として9位にランクイン

2020年は230.6%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

攻撃遮断くん解約率※1

1.35%

（2020年4月～2021年3月
までの12ヶ月平均）

※1 直近12ヶ月のMRRチャーンレートの
平均値。MRRチャーンレートとは、
当月失ったMRRを先月末時点のMRR
で除して算出

WafCharm解約率※2

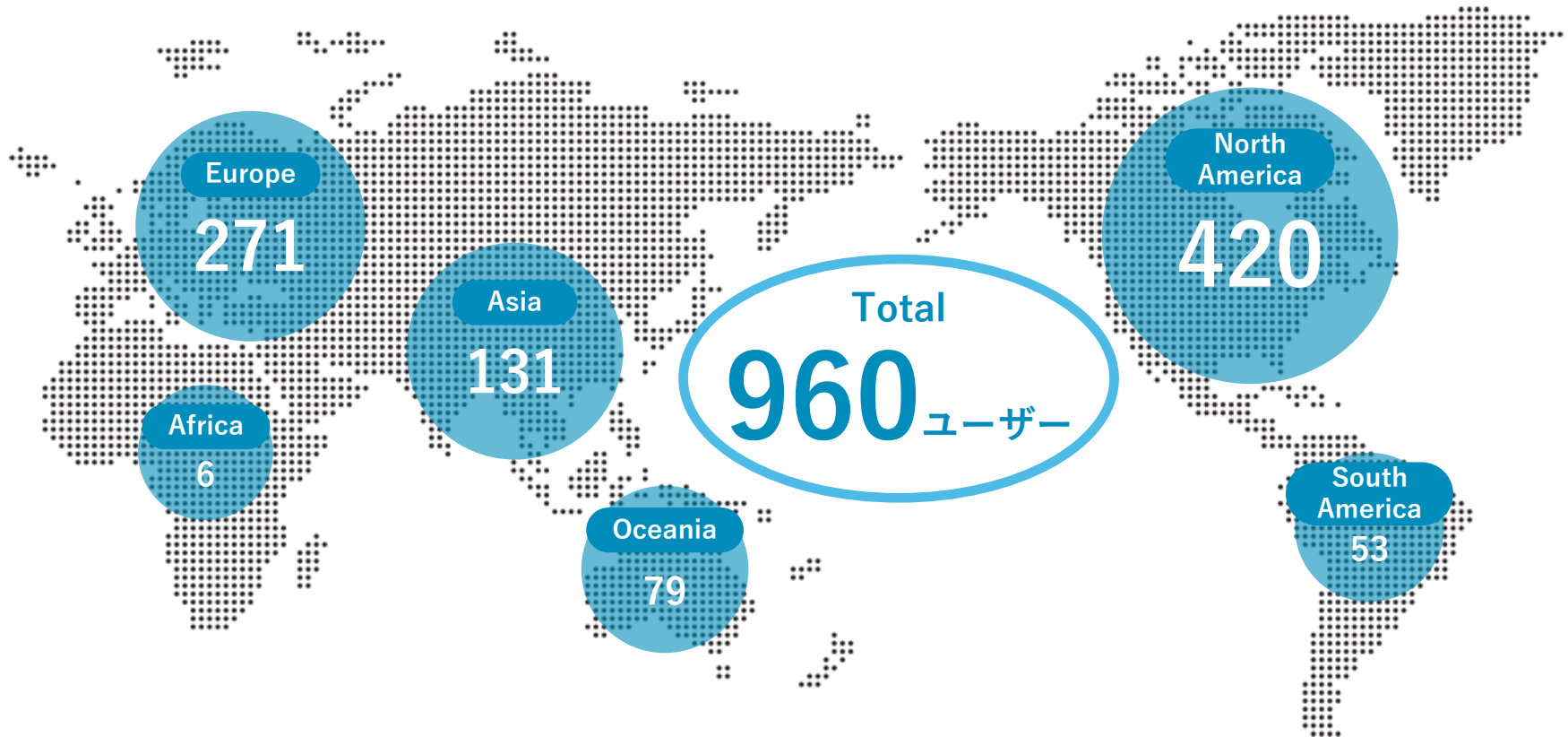
0.92%

2021年3月末時点

※2 ユーザー数の直近12ヶ月平均解約
率を使用。解約率は、n期におけるn-1
期の継続利用ユーザー数÷n-1期の
ユーザー数で算出

国外ユーザーの状況

- AWSというプラットフォームを利用し、累計70以上の国と地域に展開
- 国外ユーザー数は合計で900を超える



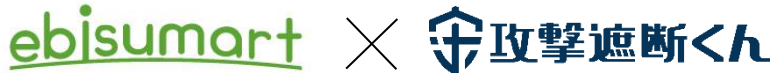
※ 2021年3月末時点の当社サービスを利用する国外ユーザー数を元に算出

株式会社 インターファクトリー 様

クラウドコマースプラットフォーム「ebisumart」開発・運営

クラウドECシェアNo.1 ※1

国内導入社数・導入サイト数
クラウド型WAF No.1 ※2



お客様の意識が非常に高いなかで、システムの外側に壁を一枚置いてブロックできるWAFは有効な選択肢であり、非常に安心感を得られると考えておりました。

「攻撃遮断くん」を選んだ理由は、当社が展開するebisumartが複数のサーバーで複数店舗が稼働しており、各店舗でWAFのルール設定を変更できる必要があるなど、**特殊かつ複雑な状況でも柔軟に対応できる**からです。

導入後は、**管理・運用にほとんど工数がかからない**ため、負担にならないことが大きいです。お客様に対してインターファクトリーが**セキュリティ対策を頑張っていることをアピール**できるようになったことは成果といえます。



CTO 水野 謙氏

※1 出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2020年版～国内の主要パッケージおよびSaaSを徹底調査～」
<ECサイト構築ツール・SaaS（非カート型）>

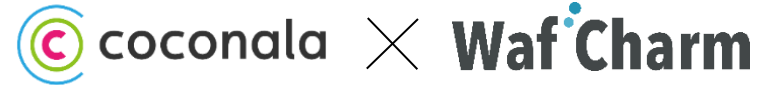
※2 出典：「クラウド型WAFサービス」に関する市場調査（2019年6月16日現在）<ESP総研調べ>
（2019年5月～2019年6月調査）

株式会社 ココナラ 様

スキルのフリーマーケット「ココナラ」開発・運営

日本最大級のスキルマーケット

AWS WAF自動運用サービス
導入ユーザー数 国内No.1 ※3



使用しているフレームワークに古いバージョンがあり、フレームワークを移行するまでに何かあってからでは遅いと考えました。しかし、リソース的にセキュリティパッチ対応は厳しく、WAFでセキュリティ対策をしようと決めました。

「WafCharm」を使ってみて、今まで大変だった**AWS WAFの運用が非常に便利**になりました。AWS WAFの運用を「WafCharm」に任せることで、**セキュリティ対策にリソースを割く必要も無くなりました**。サポート体制もバッチリで何か心配事がある時や、**疑問に思ったことを問い合わせしてスムーズに対応**いただけることにも非常に満足しています。



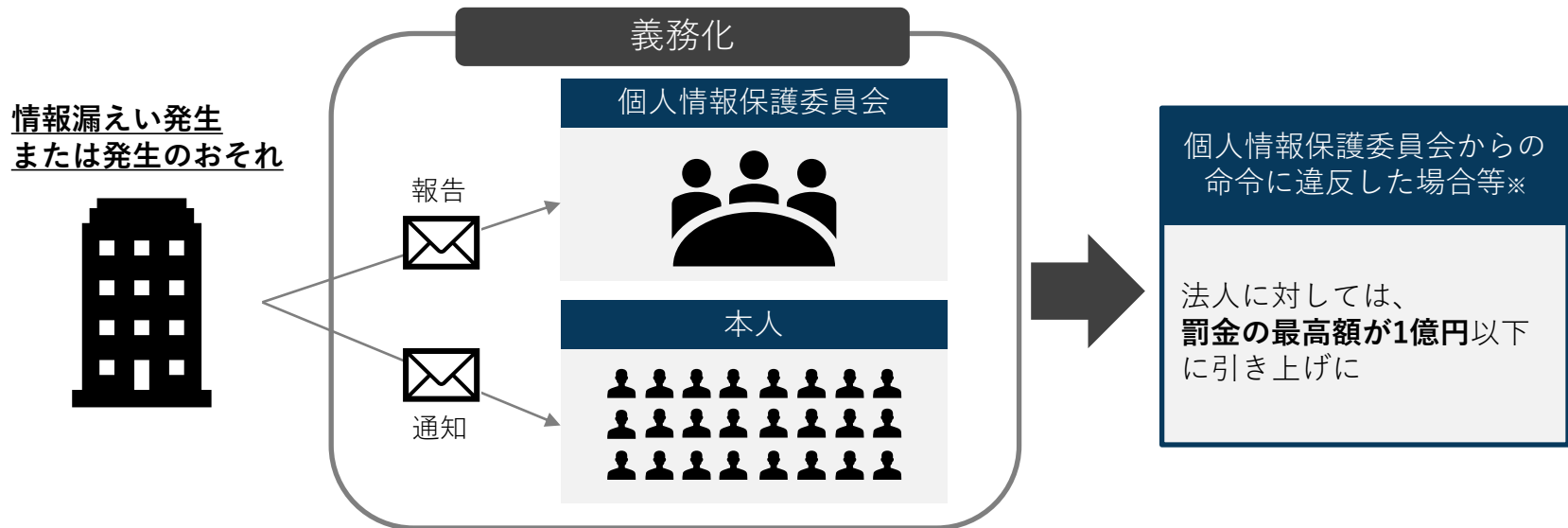
開発本部部长 岡本 邦宏氏

※3 出典：日本マーケティングリサーチ機構調べ（2020年7月期 実施調査）

IV. 參考資料（市場環境）

改正個人情報保護法について

- 2020年12月より法定刑の引上げがなされ、法人に対する罰則が強化
- 全面施行が2022年4月に決定。情報漏えいが発生した際には、個人情報保護委員会への報告や本人への通知が義務化される



個人の権利利益を害するおそれ大きいものとして個人情報委員会規則で定めるものが生じた時、委員会への報告の義務、本人通知が義務化されるもの

- ① 要配慮個人情報が含まれる漏えい等（例：健康診断情報、病歴等）
- ② 不正に利用されることにより、財産的被害が生じるおそれがある漏えい等（例：クレジットカード情報）
- ③ 不正目的をもって行われたおそれがある漏えい等（例：不正アクセス、ハッキング）
- ④ 個人データに係る本人の数が1,000人を超える漏えい等

※ 個人情報保護委員会の命令に違反した場合や、個人情報データベース等の不正提供等

情報漏えいの具体的事例

- 業種を問わず、多くの情報漏えいが発生。改正個人情報保護法の全面施行前に、全ての企業でサイバーセキュリティ対策強化が必要となる

業種	内容	流出件数
情報通信	第三者による不正アクセスが行われ、加盟店の営業情報や従業員の情報が流出	約2,000万件
空運	顧客情報のデータベースが不正アクセスを受け、氏名、会員番号、ステータスが流出	約100万件
教育	システムサーバーがサイバー攻撃を受け、利用情報が流出	約4.3万件
金融	会員向けスマートフォンアプリがサイバー攻撃を受け、顧客ID情報が不正侵入を受けた	約1.6万件
電力・ガス	提供するアプリに不正アクセスが確認され、メールアドレスが流出	約1万件
電気機器	クラウドサーバーに対するサイバー攻撃が発生し、取引先の一部情報が流出	約8千件
食品	運営するECサイトが不正アクセスを受け、会員情報が流出	約5千件
陸運	運営するECサイトに不正アクセスが発生し、カード情報が流出	約3千件
メディア	運営するECサイトに対するサイバー攻撃が発生し、個人情報情報が流出	約1千件

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、個人情報の流出だけでなく、株価の下落や株主代表訴訟に繋がるおそれも



売上機会の損失



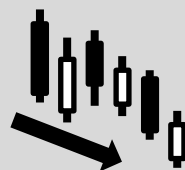
ブランドイメージ
の毀損



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)



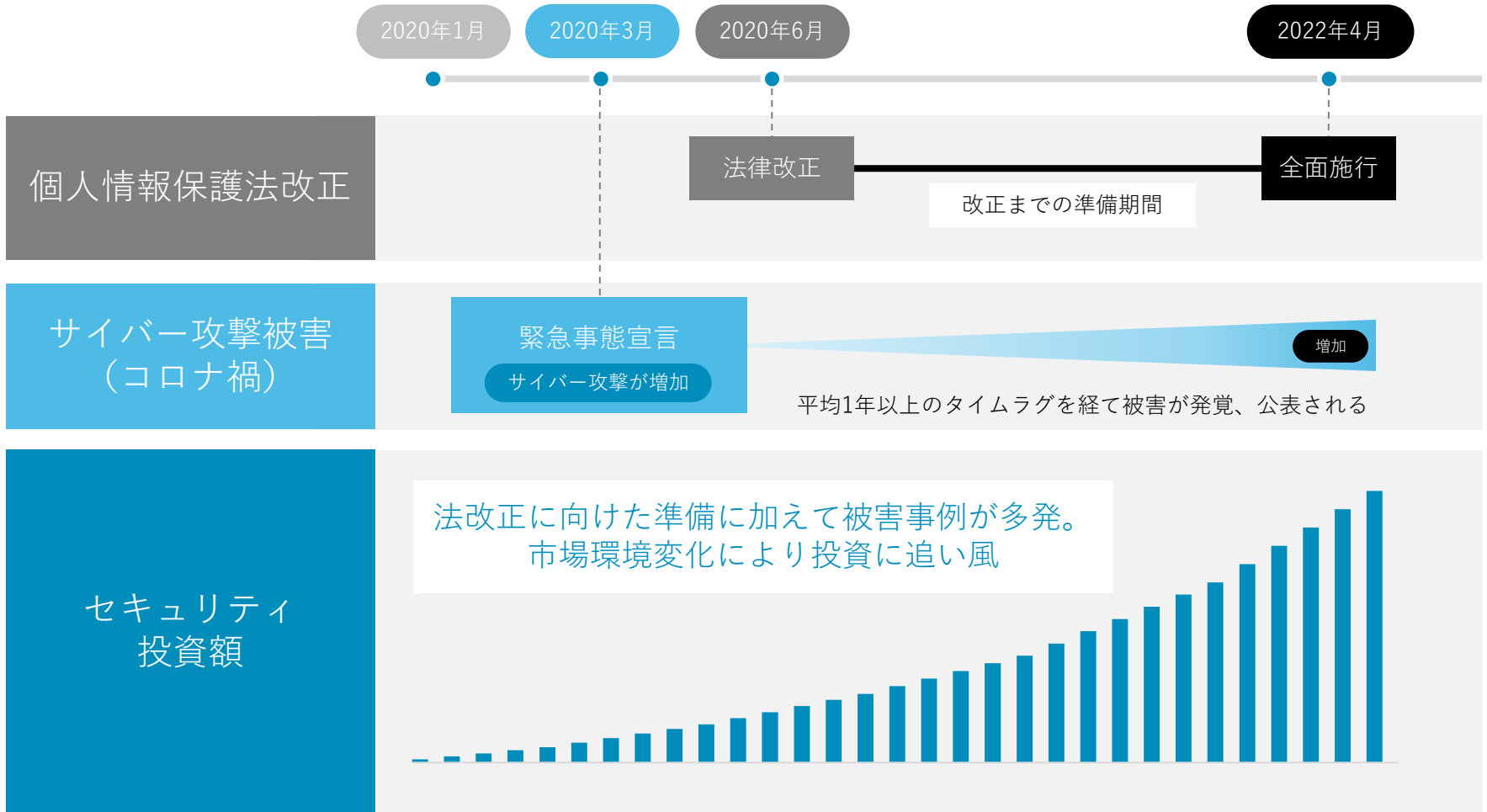
株主代表訴訟

※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

中長期での市場環境の変化

- 個人情報保護法の改正に加え、サイバー攻撃が増加
- 法改正準備に伴いセキュリティ投資が増加していく見込み



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。



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