

2021年12月期第2四半期 決算説明資料

Financial Materials for FY2021 2Q



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8月13日

エグゼクティブ・サマリー ① FY2021 2Q 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 (2Q累計) ※1

P6

853百万円

前年同期比 +56.9%増

営業利益 (2Q累計) ※1

P6

192百万円

前年同期比 +84.7%増

ARR ※1
(年間経常収益)

P7

16.6億円

前年同期比 +48.5%増

総ユーザー数 ※2

P8

3,611ユーザー

解約率

P9,10

攻撃遮断くん

1.16%

WafCharm

0.84%

保有データ数 (累計)

約2.3兆件

※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

「WafCharm AWS版」β版を 米国で提供開始

P16

Managed Rulesの販売実績に裏付けされた技術力を 武器にユーザー獲得を目指す

Managed Rules同様に、独自のコア技術を持つWafCharm AWS版も、米国において大きな需要を見込む。

顧客基盤拡大の 施策として セミナーを実施

P17

改正個人情報保護法に関するセミナーを起点に 顧客獲得を狙う

改正個人情報保護法に関するセミナーを2回開催。本セミナーの集客実績は上期実施の全セミナー集客平均の約2.3倍を記録。2022年4月の改正個人情報保護法全面施行まで1年を切り、注目が集まる。

I.	2021年12月期 第2四半期 決算概要	5
II.	2021年12月期 第2四半期 ビジネスハイライト	15
III.	CSCを取り巻く事業環境	19
IV.	参考資料	26

I . 2021年12月期 第2四半期 決算概要

業績の概況

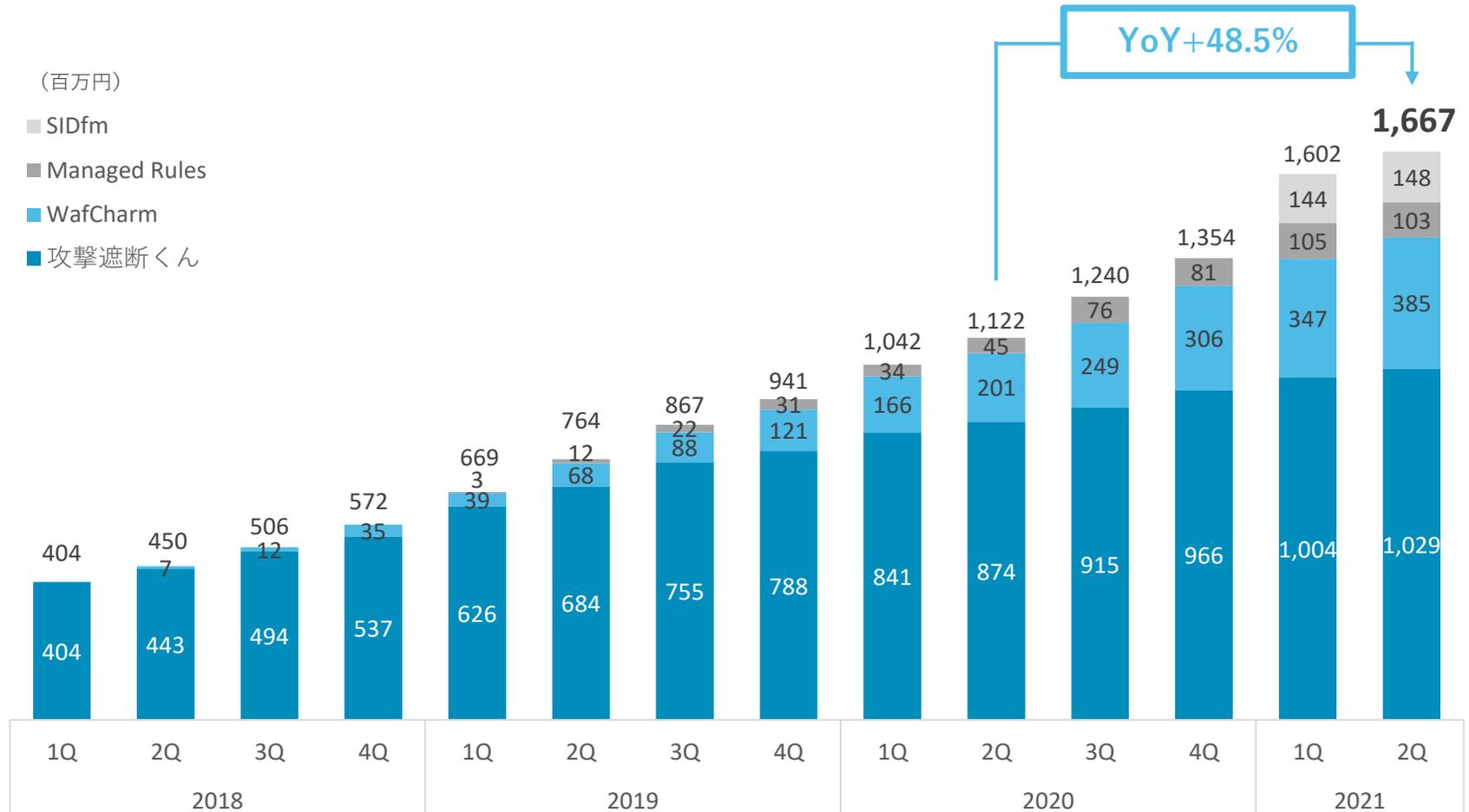
- 主力プロダクトの伸長とソフテックの子会社化により、売上高が大幅増加
- 売上高は計画通りに推移し、営業利益は計画を大きく上回って着地

(百万円)	2020年12月期 2Q累計 (非連結)	2021年12月期 2Q累計 (連結) ※	前年同期比	2021年12月期 通期予想	進捗率
売上高	543	853	+56.9%	1,790	47.6%
CSC	543	742	+36.7%	1,587	46.8%
ソフテック	-	110	-	202	54.1%
売上総利益	363	602	+66.0%	-	-
営業利益	104	192	+84.7%	250	77.0%
営業利益率	19.2%	22.6%	+3.4pt	-	-
経常利益	93	193	+107.0%	247	77.9%
四半期純利益	78	127	+63.9%	179	71.2%

※ 2021年1Qより、ソフテックのP/L取り込みを開始

ARRの推移

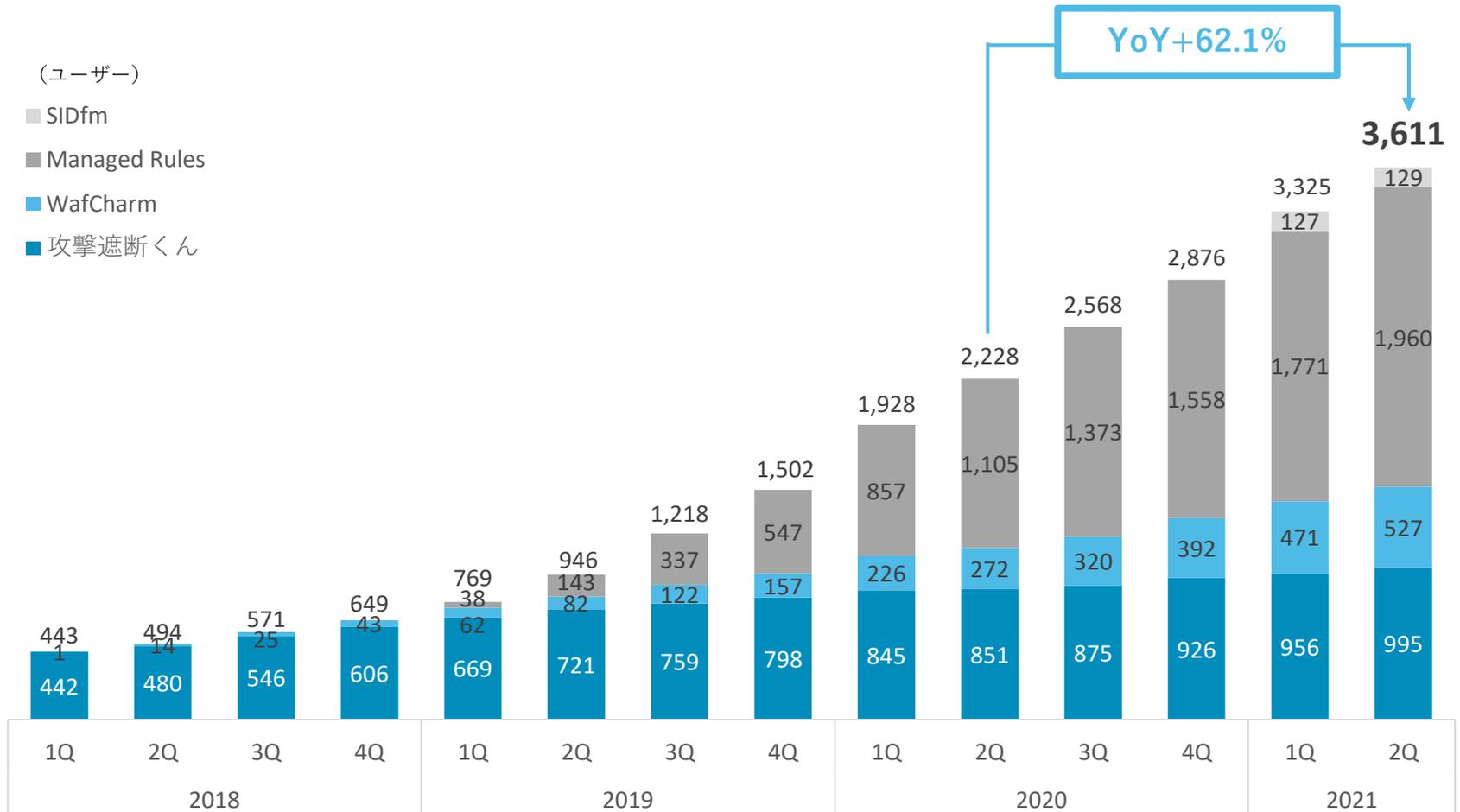
- 1Qに引き続きWafCharmが順調に成長し、ARRは16.6億円まで増加
- 攻撃遮断くんの3月末解約増を新規受注増大でカバーし、ARRはプラス成長を継続



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。

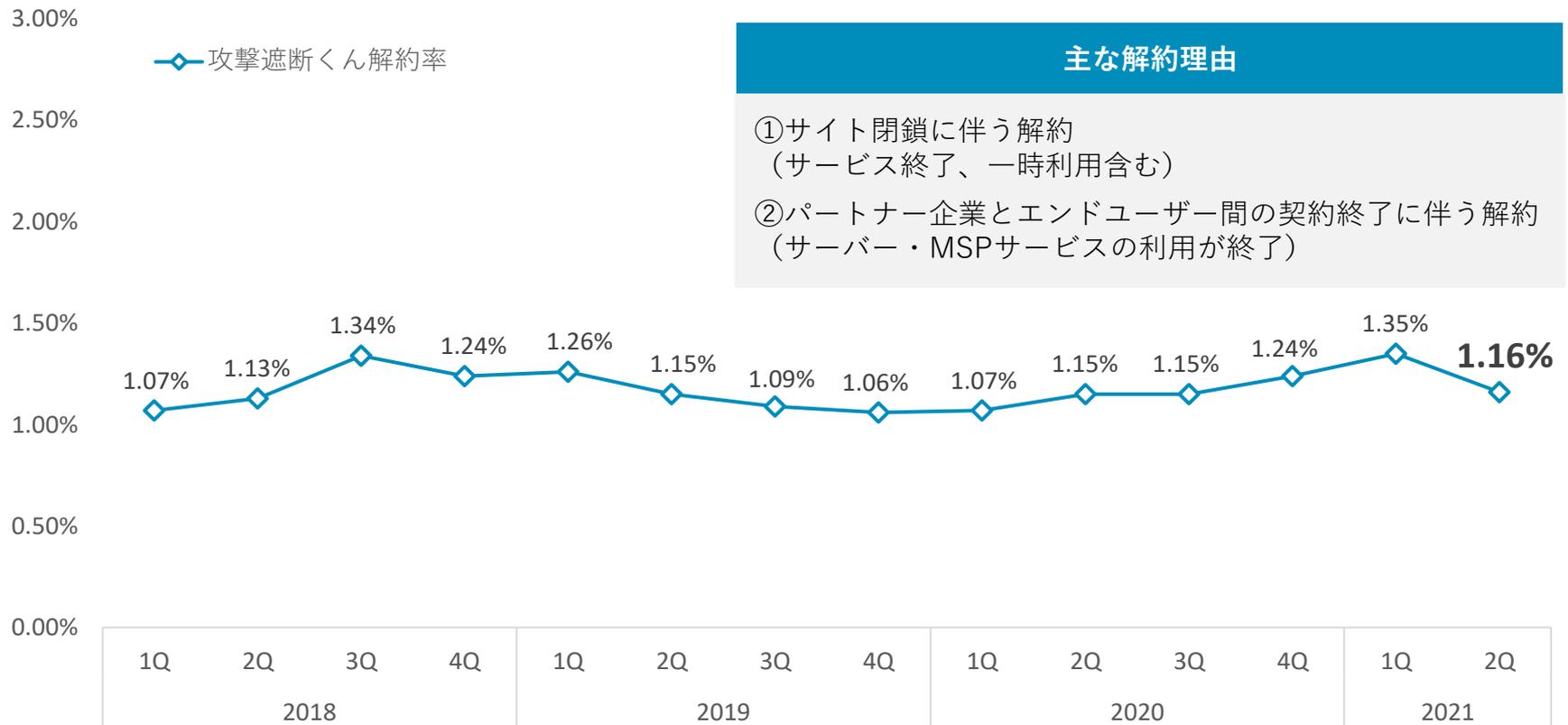
ユーザー数の推移

- 全プロダクトにおいてユーザー数は拡大
- 第2の柱であるWafCharmのユーザー数が順調に成長



攻撃遮断くんの低い解約率

- 新型コロナウイルスの影響などが一段落し、解約率が大幅に改善
- 解約理由や動向に大きな変化はなく、引き続き低水準維持を目指していく



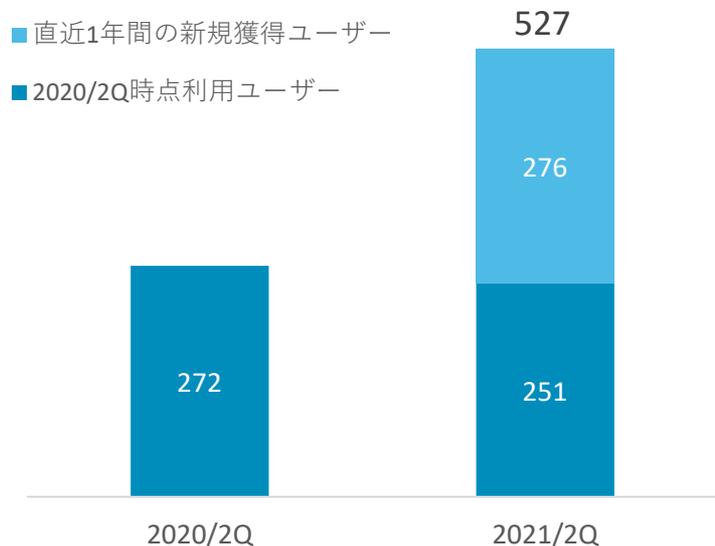
※ 「攻撃遮断くん」におけるMRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに作成。
MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除することで計算される解約率。

WafCharm 拡大するユーザーとARR

- 低い解約率（0.84%）と新規獲得ユーザー増により、1年でユーザー数は約2倍に成長
- 既存ユーザーの利用単価が増加（NRR:115.9%）し、ARRは大幅成長

ユーザー数

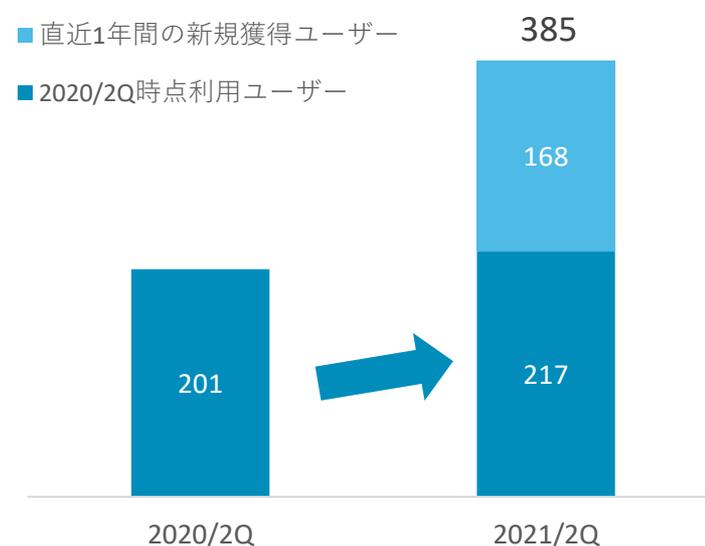
(ユーザー)



平均解約率^{※1}：0.84%

ARR

(百万円)



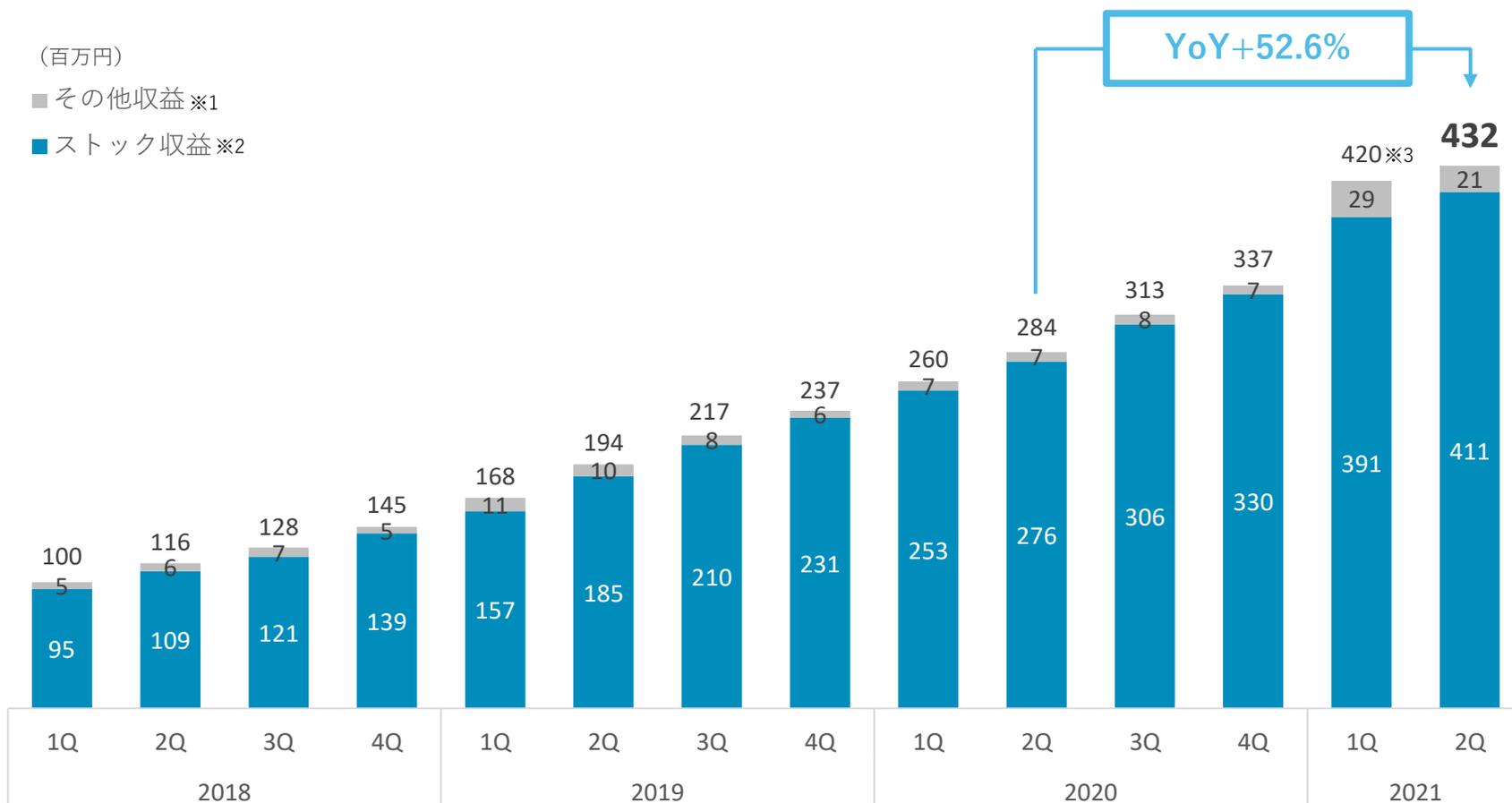
平均売上高継続率（NRR）^{※2}：115.9%

※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
NRRが100%以上の場合、既存ユーザーの単価上昇によるARR増加額が、解約・単価減少に伴う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）

- 主力の攻撃遮断くんとWafCharmが成長し、ストック収益は順調に成長
- 販売パートナーとの連携を深め、さらにストック収益を拡大させる



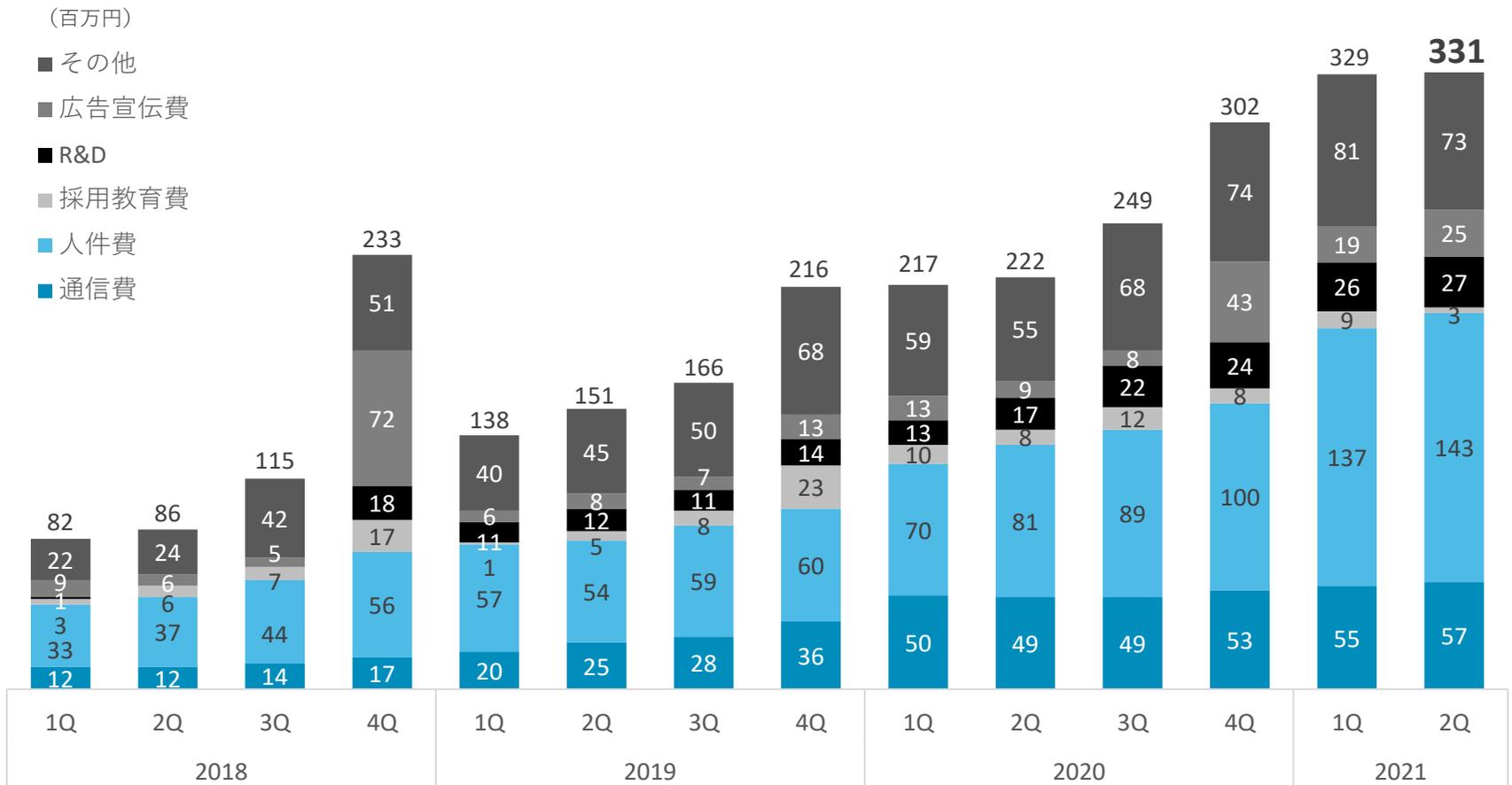
※1 攻撃遮断くんの初期導入費用や脆弱性診断等のスポット契約を含む売上高の合計

※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

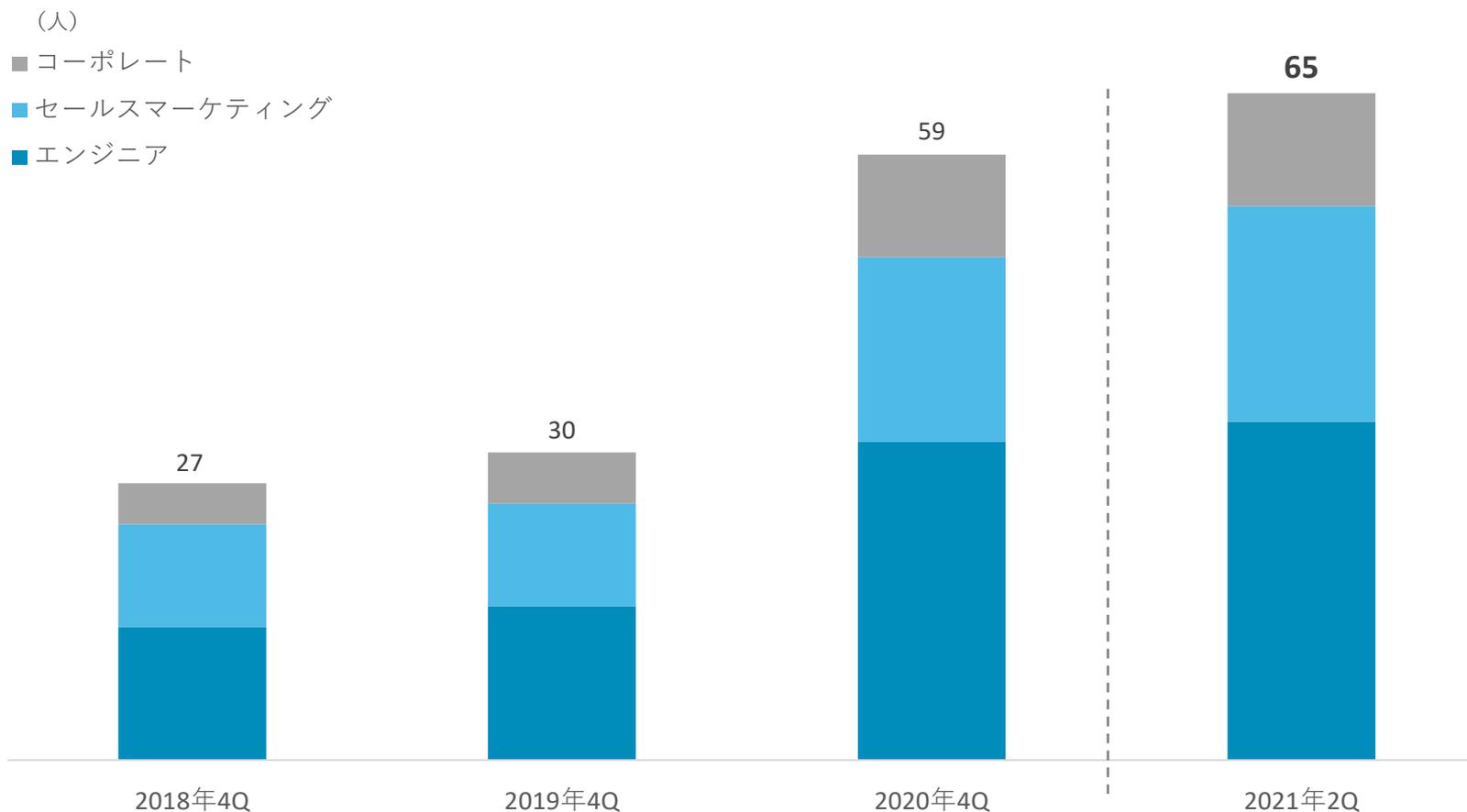
- 1Qから大きな変化はなく、同水準を維持
- 下期にかけて採用を強化し、人件費及び採用教育費の増加を見込む



※ 2021年1Qより、ソフトェ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

- 中長期的な成長を見据え、エンジニアを中心に採用を強化予定
- 下期はさらに採用を強化し、人員増加を狙う



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
- Managed Rulesにおいては、一部の大口顧客の利用減少や解約に伴い、ARRは微減

		FY2020				FY2021		前年同期比
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
 攻撃遮断くん	ARR (百万円) ※1	841	874	915	966	1,004	1,029	+17.7%
	利用企業数 (社)	845	851	875	926	956	995	+16.9%
	解約率 (%) ※2	1.07	1.15	1.15	1.24	1.35	1.16	+0.01pt
 WafCharm	ARR (百万円)	166	201	249	306	347	385	+90.8%
	ユーザー数 ※3	226	272	320	392	471	527	+93.8%
	NRR (%) ※4	109.9	113.0	115.1	119.5	118.7	115.9	+2.8pt
 AWS WAF Managed Rules	ARR (百万円)	36	45	77	81	105	103	+125.9%
	ユーザー数	857	1,105	1,373	1,558	1,771	1,960	+77.4%
 SIDfm™	ARR (百万円)	-	-	-	-	144	148	-
	ユーザー数	-	-	-	-	127	129	-
全社合計	ARR (百万円)	1,044	1,122	1,241	1,354	1,602	1,667	+48.5%

※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

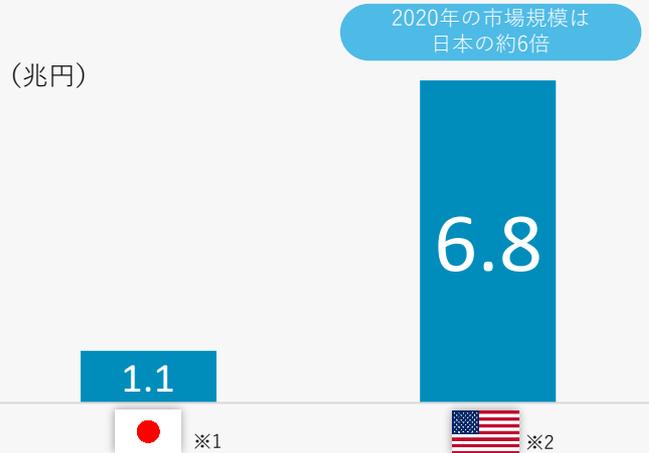
売上高継続率が100%以上の場合、継続利用ユーザーの単価上昇によるARR増加額が解約・ダウンセルによるARR減少額を上回っている状態

II . 2021年第2四半期 ビジネスハイライト

「WafCharm AWS版」β版を米国で提供開始

- 巨大かつ高成長を続ける米国のサイバーセキュリティ市場に参入
- Managed Rulesの販売実績に裏付けされた技術力を武器にユーザー獲得を目指す

巨大なセキュリティ市場



- 米国のセキュリティ市場は、日本の約6倍と巨大な市場
- 米国はAWSユーザーが多く、当社が提供するプロダクトに合致した市場

Managed Rulesの販売実績



- 大手グローバル企業が競合にいる中、世界的には無名な当社の技術力が支持され、急速にユーザー数が拡大
- 独自のコア技術を持つWafCharm AWS版も、米国において大きな需要が見込まれる

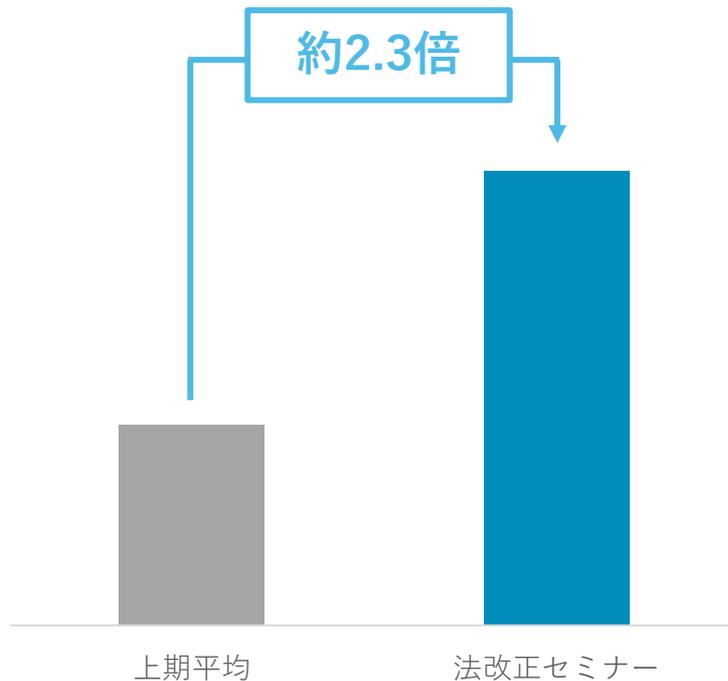
※1 JNSA調査研究部会 セキュリティ市場調査WG「国内情報セキュリティ市場 2020年度調査報告」より当社作成。

※2 Fortune Business Insight: Market Research Report, published in Mar, 2021より当社作成。\$1=110円で算出

顧客基盤拡大の施策としてセミナーを実施

- 改正個人情報保護法に関するセミナーは上期の全セミナー平均集客数の2.3倍を動員
- 2022年4月の改正個人情報保護法全面施行に向け、セミナーを起点に顧客獲得を狙う

セミナー集客実績※



施行まで1年未満! >>> 2022年 改正個人情報保護法

信頼と安全を得るための
Webサイトを作るために
企業が今やるべきこと

無料オンラインセミナー 2021年 7月8日(木) 16:00-17:30

4. セキュリティに関連する改正の三つのポイント

- (1) 法人等の罰則の引き上げ
- (2) 利用停止等の請求権の拡張
- (3) 漏洩などの報告に関する義務



※上期平均は、2021年上期開催のセミナー集客数をもとに算出。法改正セミナーは、改正個人情報保護法に関するセミナー集客数の平均値（2021年5月と7月）。

メディアへの露出が増加（一部紹介）

- 世界中でサイバー攻撃が横行し、サイバーセキュリティ企業としての取材が増加
- 各種メディアを通じて、サイバーセキュリティの重要性を啓発

テレビ出演実績

- テレビ朝日「報道ステーション」
- TBS「あさチャン！」
- BSテレ東「日経ニュースプラス9」

メディア掲載実績

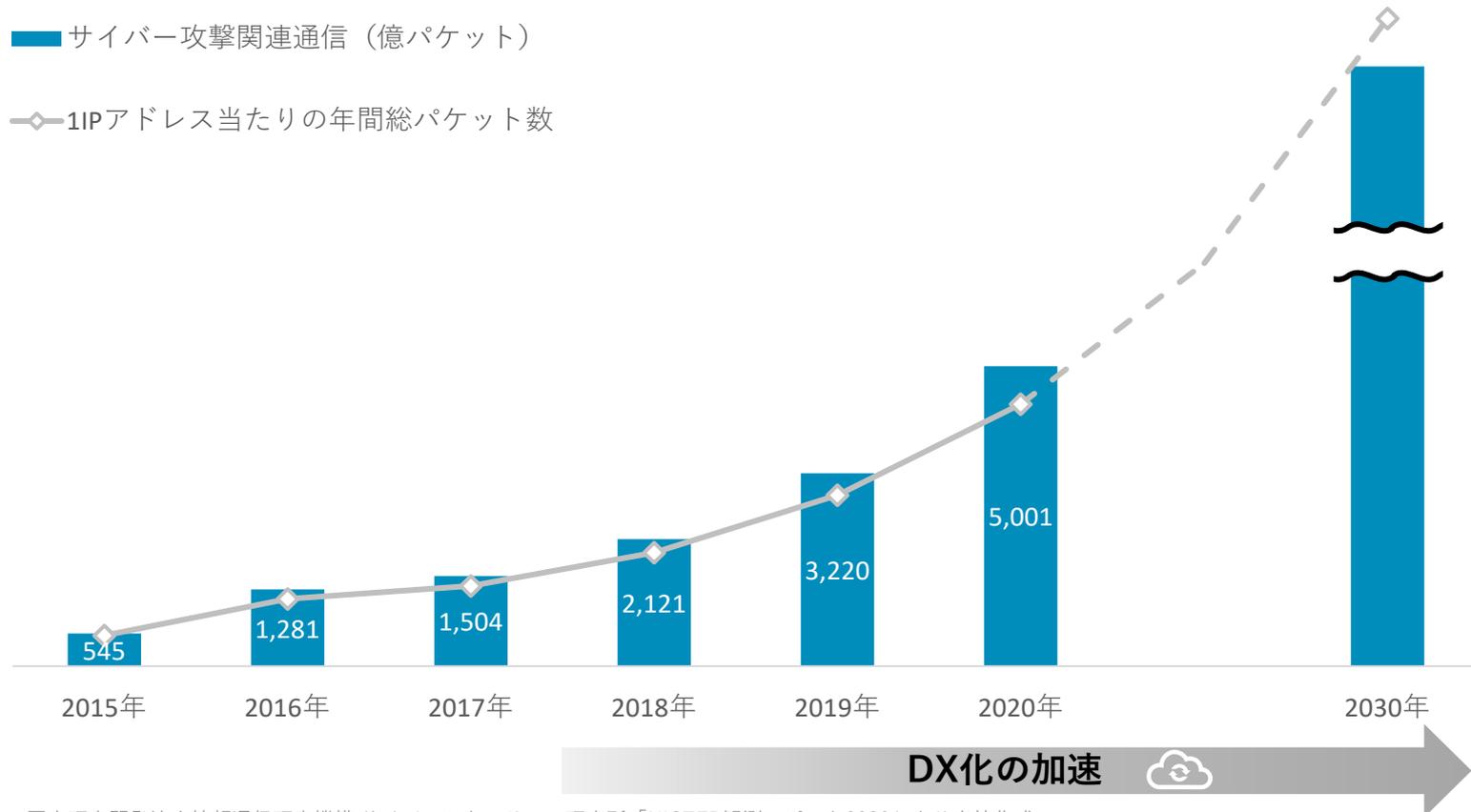
- 日本経済新聞
- 日経クロステック
- 織研新聞
- ZDNET
- 日刊工業新聞



III. CSCを取り巻く事業環境

増加し続けるサイバー攻撃

- インターネットの利用増加とともに、サイバー攻撃数は増加傾向
- DX化の加速に伴い、サイバー攻撃はさらに拡大すると予測



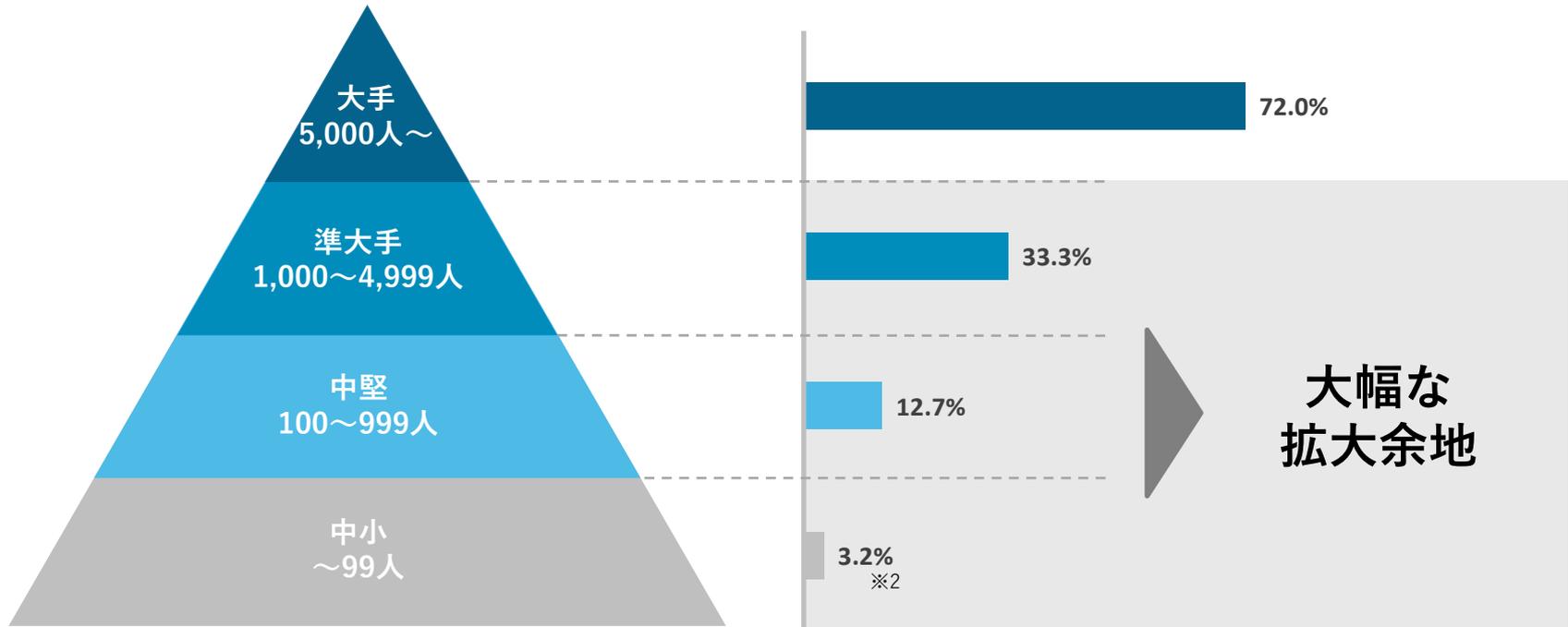
国立研究開発法人情報通信研究機構 サイバーセキュリティ研究所「NICTER観測レポート2020」より当社作成

中小～準大手企業の低いWAF導入率

- 従業員数が5,000人以上の大手企業は、WAFの導入が当たり前の時代に
- 5,000人未満の企業はWAF導入率が低く、導入率の大幅な拡大余地あり

従業員数別
企業区分

2020年WAFの導入率 ※1



※1 総務省「令和2年通信利用動向調査」より当社作成

※2 当社調べ

- 2021年7月に決定した「次期サイバーセキュリティ戦略（案）」において、DX化とサイバーセキュリティ確保に向けた取組を同時に推進することが掲げられた

▼ 内閣サイバーセキュリティセンター 2021年7月7日付「次期サイバーセキュリティ戦略（案）について」の報道発表資料より抜粋
<https://www.nisc.go.jp/conference/cs/dai30/pdf/30shiryou01.pdf>

主な具体的施策

① 経営層の意識改革

→デジタル経営に向けた行動指針の実践を通じ、サイバーセキュリティ経営のガイドラインに基づく取組の可視化・インセンティブ付けを行い、更なる取組を促進。

② 地域・中小企業におけるDX with Cybersecurityの推進

→地域のコミュニティの推進・発展、中小企業向けサービスの審査登録制度を通じ、デジタル化に当たって直面する知見や人材等の不足に対応。

③ サプライチェーン等の信頼性確保に向けた基盤づくり

→Society5.0に対応したフレームワーク等も踏まえ、各種取組を推進。

- － サプライチェーン：産業界主導のコンソーシアム
- － データ流通：データマネジメントの定義、「トラストサービス」によるデータ信頼性確保
- － セキュリティ製品・サービス：第三者検証サービスの普及
- － 先端技術：情報収集・蓄積・分析・提供等の共通基盤構築

④ 誰も取り残さないデジタル／セキュリティ・リテラシーの向上と定着

→情報教育推進の中、「デジタル活用支援」と連携して、各種取組を推進。

サイバーセキュリティに関連する日本政府の動向

- 2021年9月にデジタル庁発足、2022年4月に改正個人情報保護法の全面施行を予定
- 全ての日本企業は、より強固なセキュリティ対策を求められることに

デジタル庁の発足



- 2021年9月よりデジタル庁が発足
- マイナンバーの普及による、個人情報の管理
- 医療・教育現場のIT活用促進

改正個人情報保護法の全面施行



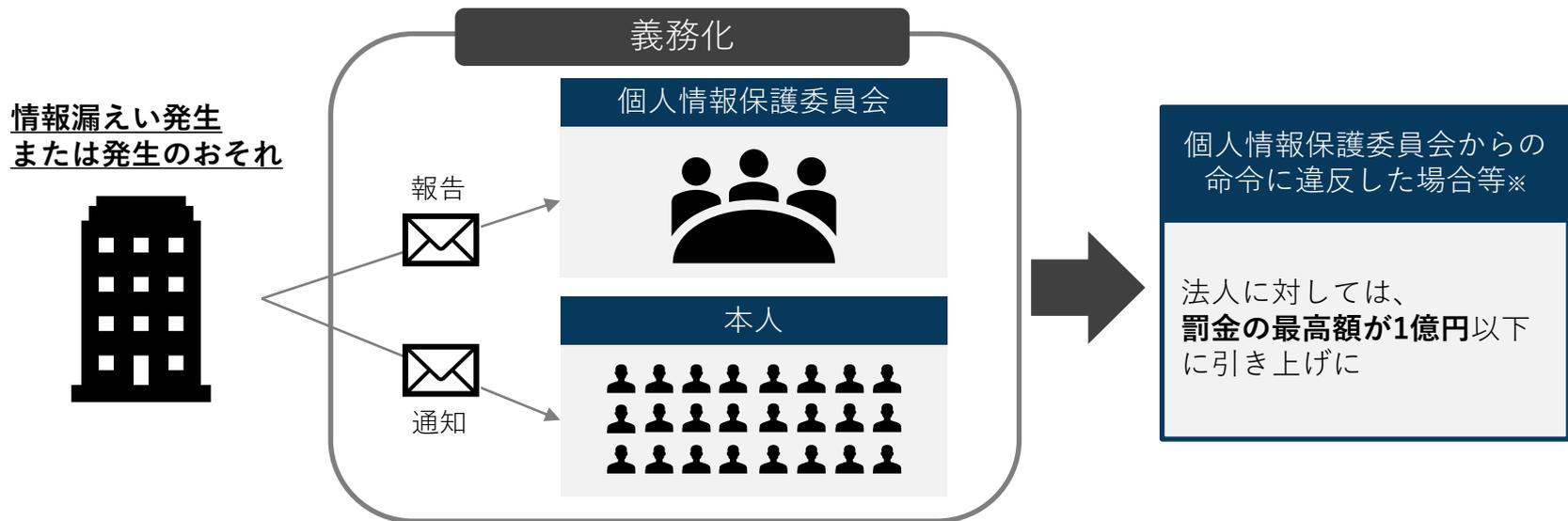
- **2022年4月**より全面施行
- 個人情報保護委員会への報告義務、個人への通知義務が発生
- 法人に対する罰金刑が強化
(**最大1億円**、2020年12月施行)



より強固なセキュリティ対策が必要

(参考) 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

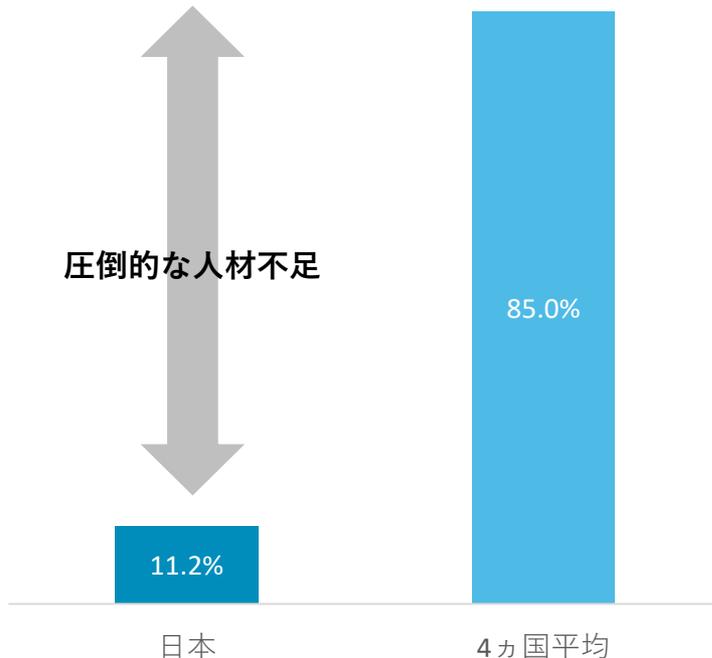
- ① 要配慮個人情報が含まれる漏えい等（例：健康診断情報、病歴等）
- ② 不正に利用されることにより、財産的被害が生じるおそれがある漏えい等（例：クレジットカード情報）
- ③ 不正目的をもって行われたおそれがある漏えい等（例：不正アクセス、ハッキング）
- ④ 個人データに係る本人の数が1,000人を超える漏えい等

※ 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

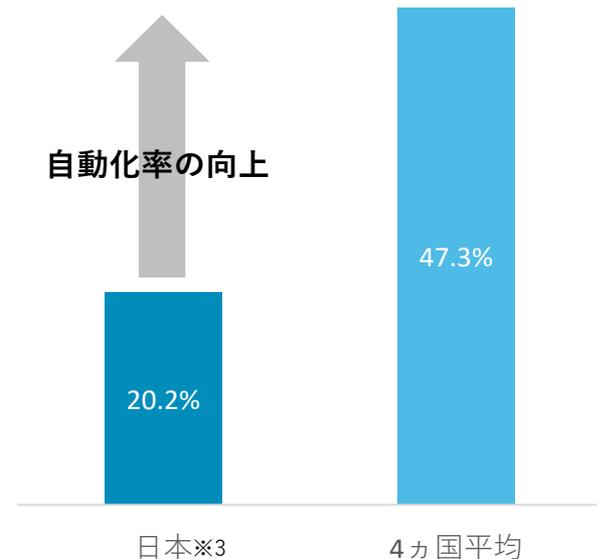
セキュリティ人材不足が課題、業務の自動化がカギ

- 日本はセキュリティ人材が圧倒的に不足している
- 海外では業務の自動化を推し進め、効率的なセキュリティ対策を実施

セキュリティ人材の充足状況※1



セキュリティ業務の自動化率※2



※1 NRIセキュアテクノロジーズ株式会社「NRI Secure Insight 2018」より当社作成。セキュリティ人材が充足していると回答した企業の割合。

4カ国平均は、アメリカ、イギリス、シンガポール、オーストラリアの数値を平均して算出。

※2 NRIセキュアテクノロジーズ株式会社「NRI Secure Insight 2018」より当社作成。セキュリティ業務が自動化できていると回答した企業の割合。

4カ国平均は、アメリカ、イギリス、シンガポール、オーストラリアの数値を平均して算出。

※3 一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2021」より当社作成

IV. 參考資料

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6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

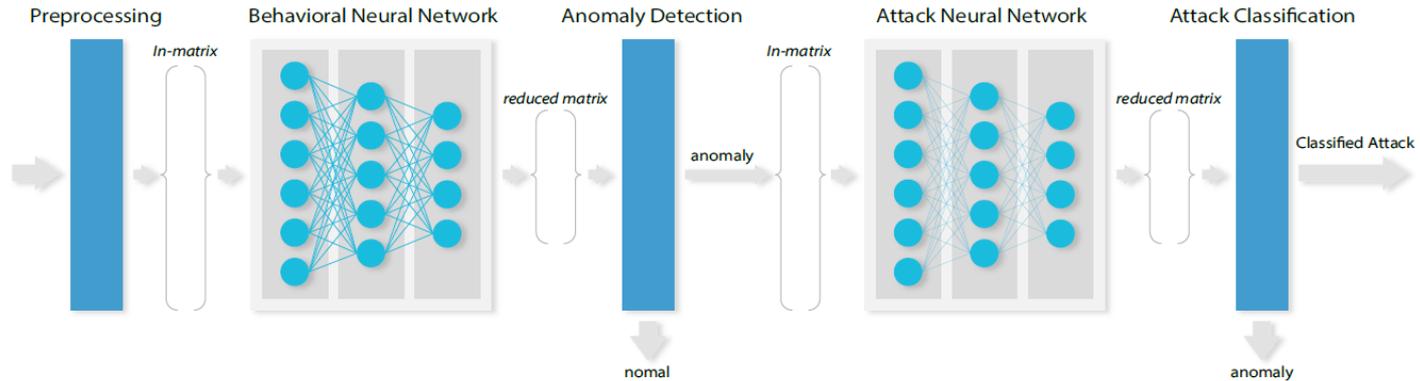
AWS WAF
Managed Rules

AWS WAFの
ルールセット

社会的課題に対するAIの活用

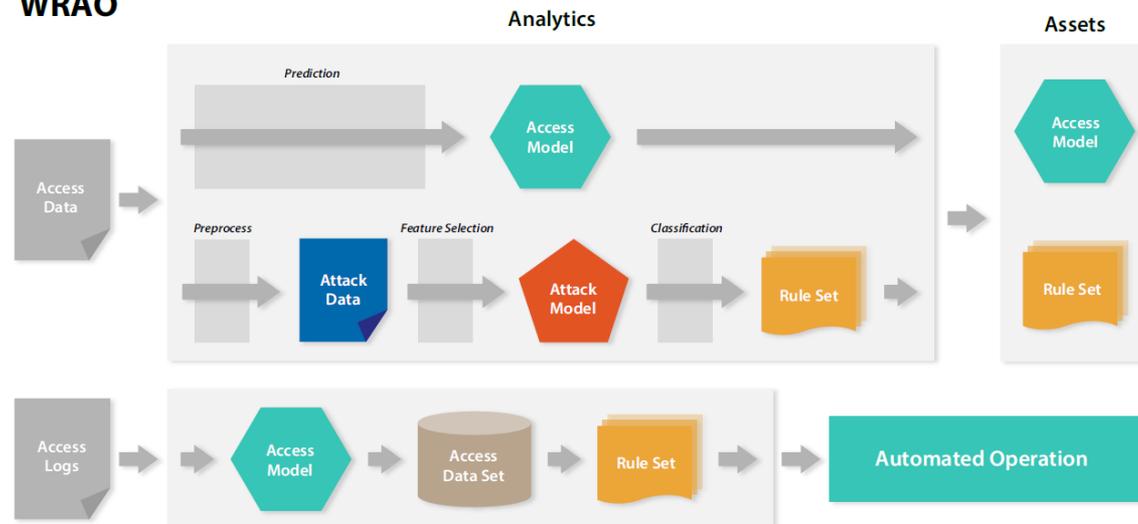
① 攻撃の高度化、多様化～未知の攻撃の発見、誤検知の発見～

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

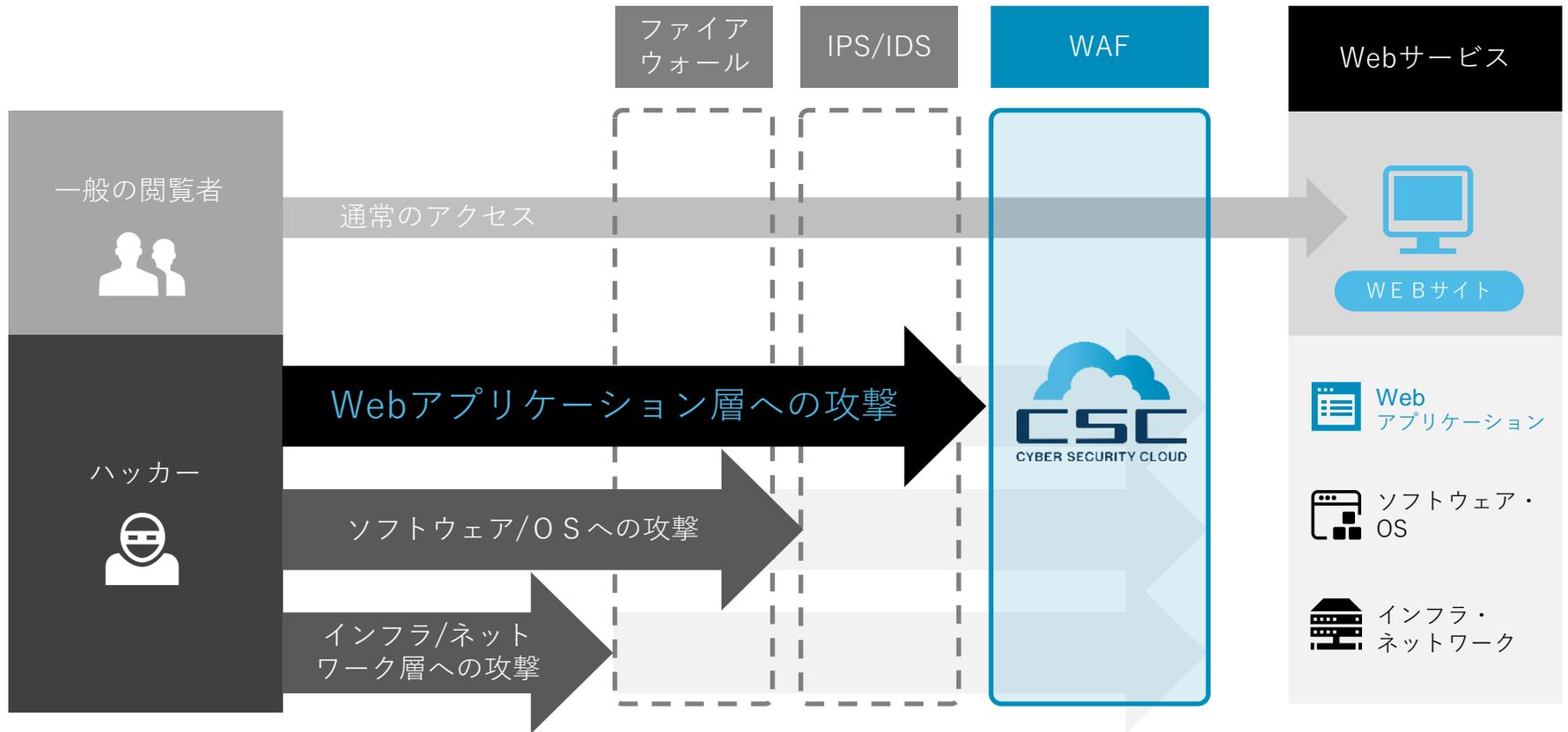


Webセキュリティ



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。

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



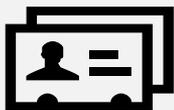
売上機会の損失



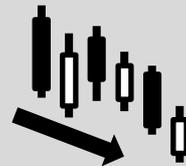
ブランドイメージ
の毀損



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

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、個人情報が流出	約1千件

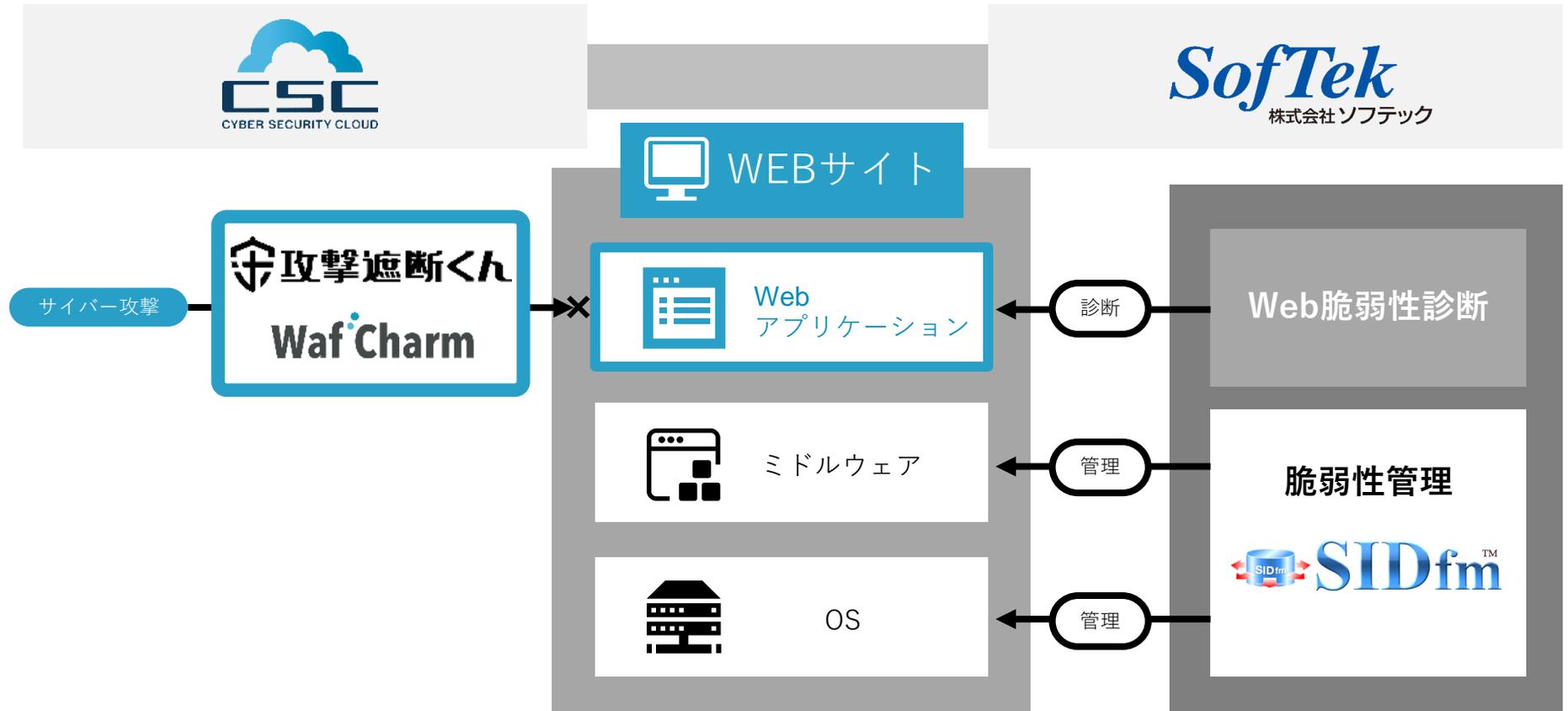
ソフテックが守る領域

- 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



SofTek
株式会社ソフテック



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	1,029百万円	995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	385百万円	527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	103百万円 ※2	1,960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	148百万円	129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6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）

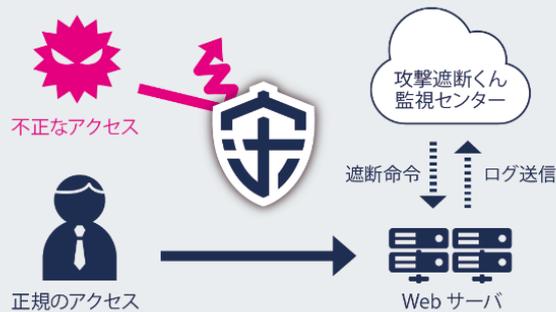
※2 Managed Rulesは米国子会社経由で販売しているため、日本本社の計上額にて算出

※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

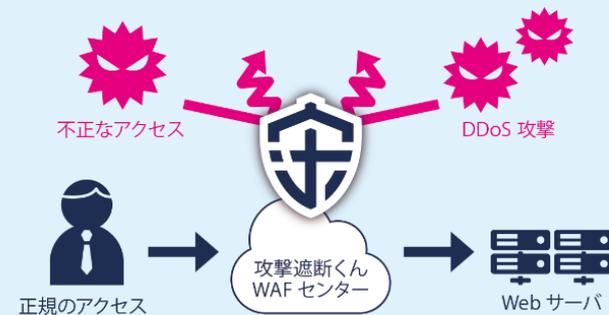
サーバセキュリティタイプ



- 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



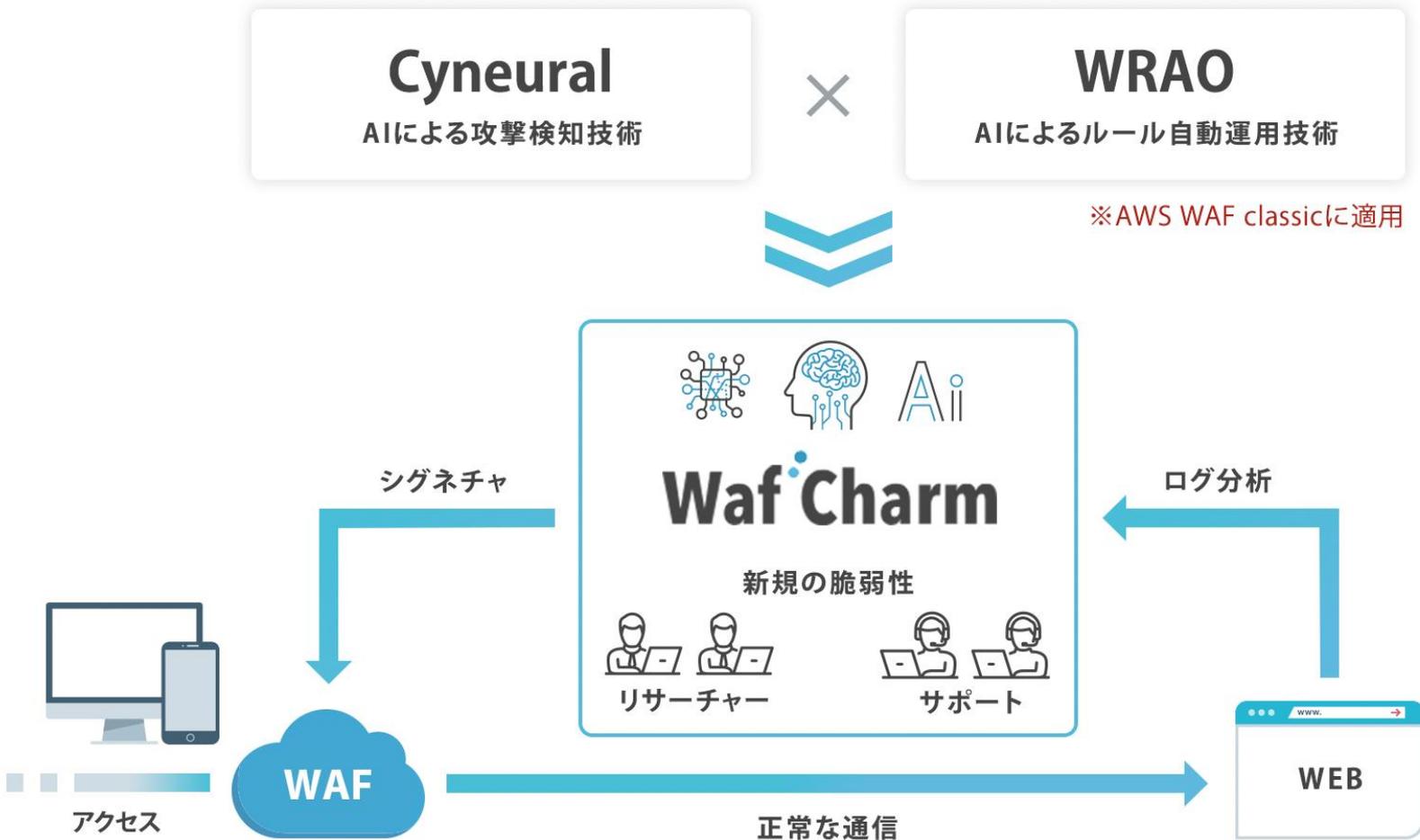
- DNSの切り替えのみ
- Webサイトへのリソース負荷がかからない
- DDoS攻撃にも対応

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

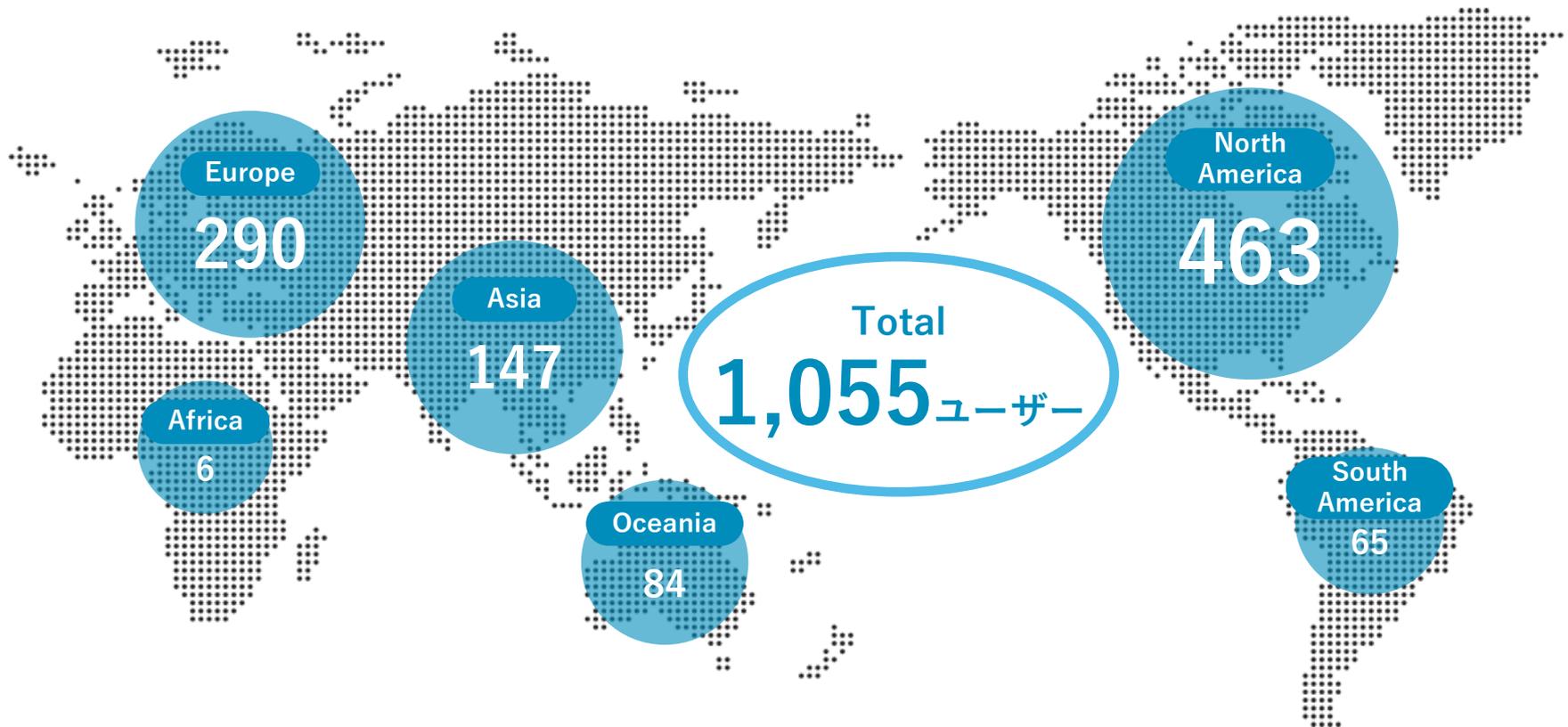
AI×ビッグデータによるWAF自動運用 = WafCharm

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



Managed Rules : 国外ユーザーの状況

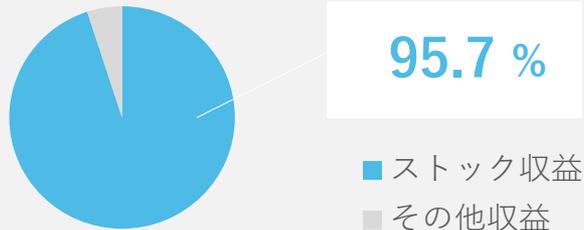
- AWSというプラットフォームを利用し、累計70以上の国と地域に展開
- 国外ユーザー数は合計で1,000を超える



※ 2021年6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

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6月末時点）が占める比率

高い成長率

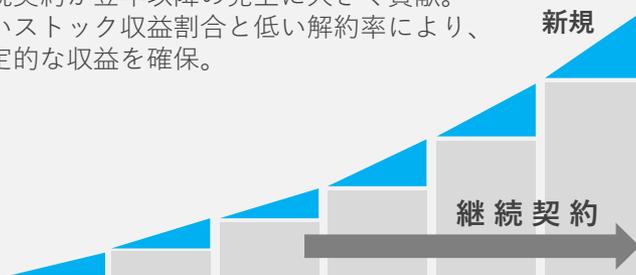


デロイト トウシュ トーマツ
リミテッド
アジア太平洋地域テクノロジーFast 500において、国内
企業として9位にランクイン

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

1.16%

2021年6月末時点

WafCharm解約率※2

0.84%

2021年6月末時点

※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

※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

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思いましたが、**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）

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

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

note

Inter Factory

coconala

hachidori

Classi

FANCOM!

aucfan UNITED

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※



その他パートナー



※ 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

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