

2021年12月期 通期 決算説明資料

CYBER SECURITY CLOUD
Financial Materials for FY2021

主力プロダクトの攻撃遮断くんとWafCharmが継続的に成長したことに加え、ソフテック社の寄与により、大幅な増収増益を記録



※1 サイバーセキュリティクラウド連結ベース

目次

CONTENTS

I	2021年12月期 通期 決算概要	4
II	2021年12月期 第4四半期及び通期トピックス	13
III	2022年12月期 通期業績予想と戦略	18
IV	2025年に向けた成長戦略	23
V	会社概要	30
VI	当社を取り巻く市場環境	46

I 2021年12月期 通期 決算概要



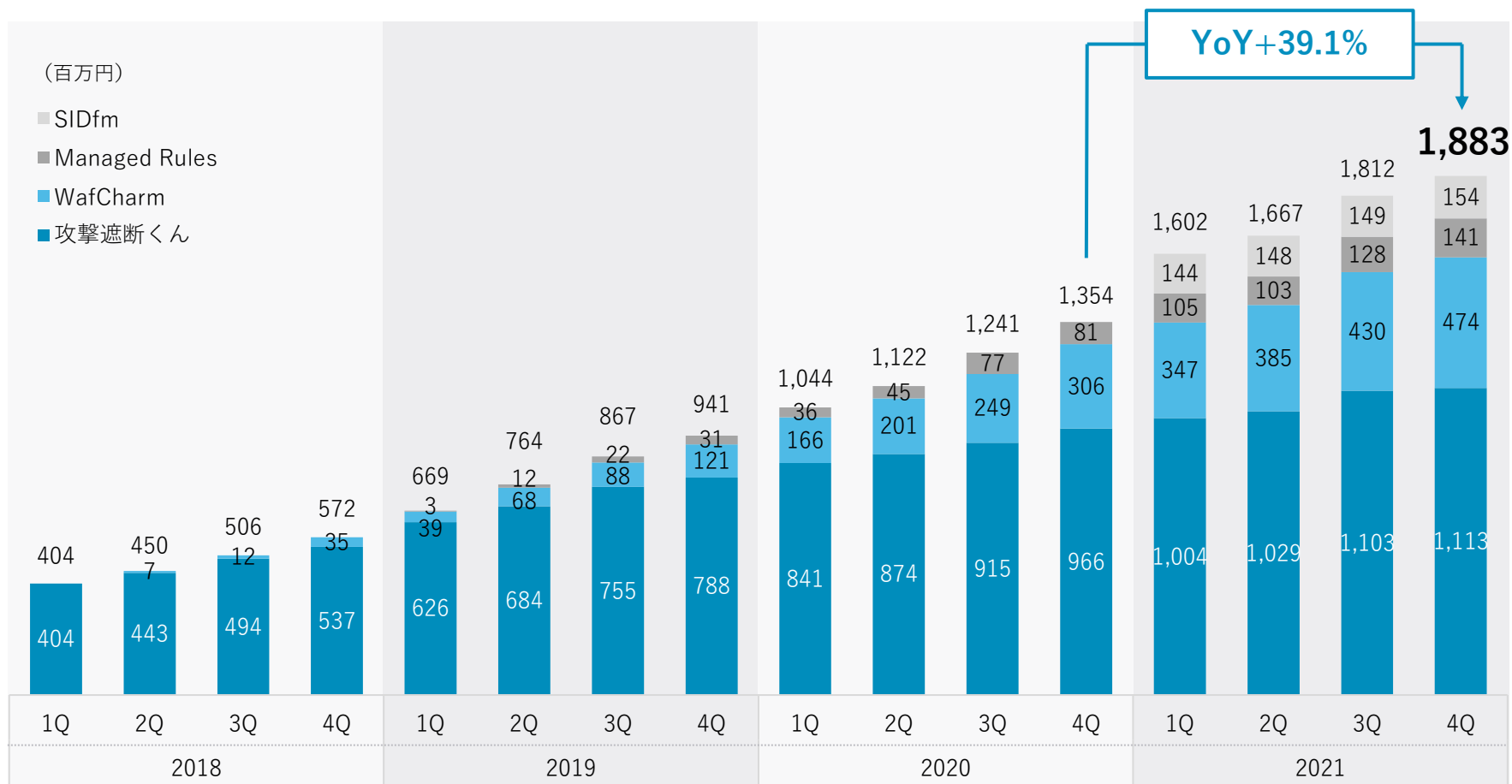
- 2021年11月に修正した業績予想を達成し、前年同期比で大幅成長
- 本社移転に伴い、約29百万円を特別損失として計上

(百万円)	2020年12月期 通期累計	2021年12月期 通期累計※	前年同期比	2021年12月期 通期予想 (修正後)	進捗率
売上高	1,194	1,817	+52.2%	1,800	101.0%
売上総利益	816	1,281	+56.9%	-	-
営業利益	188	297	+57.8%	290	102.5%
営業利益率	15.8%	16.4%	+0.6pt	-	-
経常利益	172	297	+72.5%	289	103.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	134	169	+26.4%	191	88.5%

※ 2021年1Qより、ソフテックのP/L取り込みを開始

ARRの推移

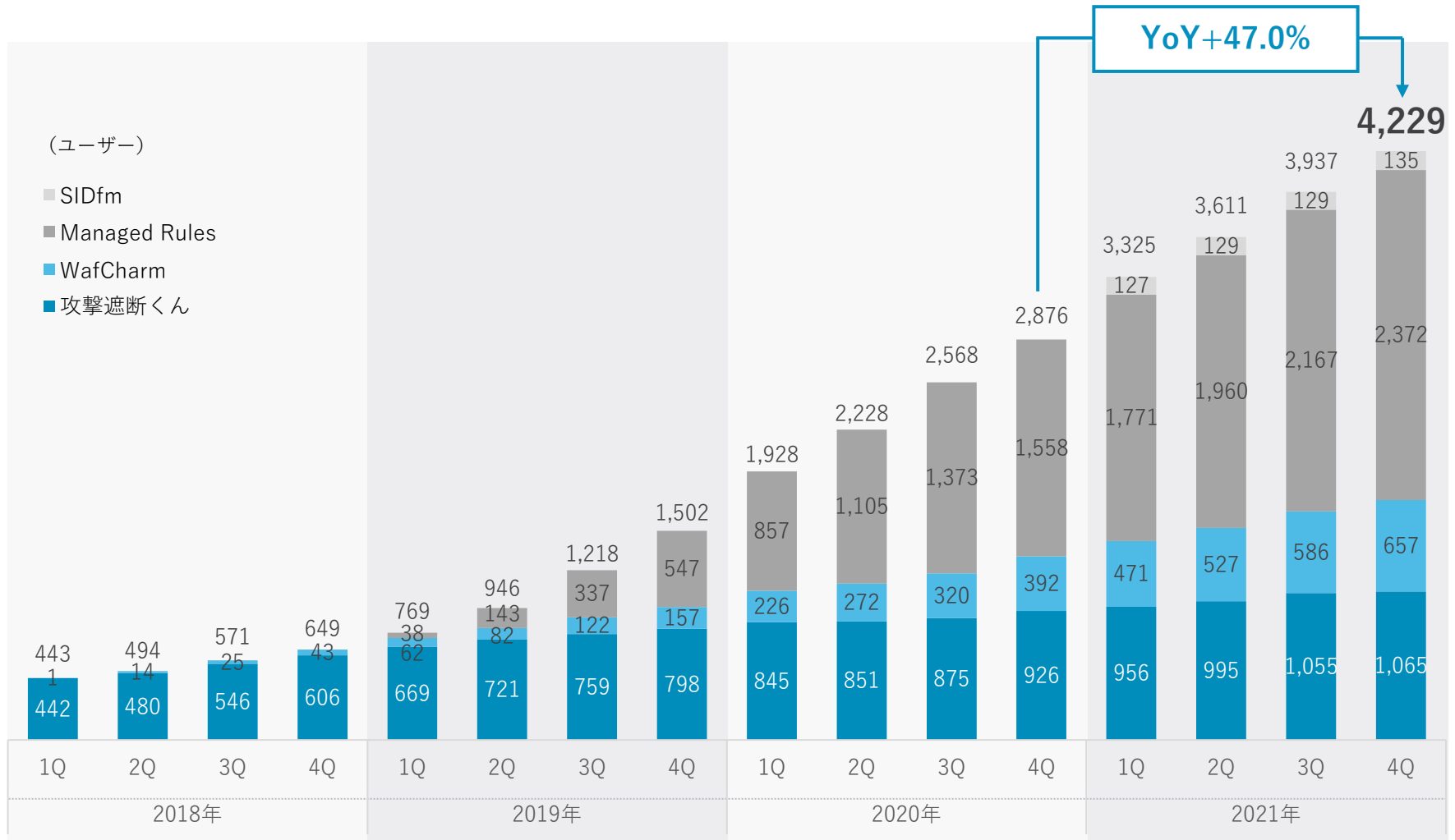
- 各プロダクトのARRが順調に成長したことにより、前年同期比で+39.1%で着地
- 2021年12月に単月受注額が過去最高を記録し、今後更なるARRの増加を見込む



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

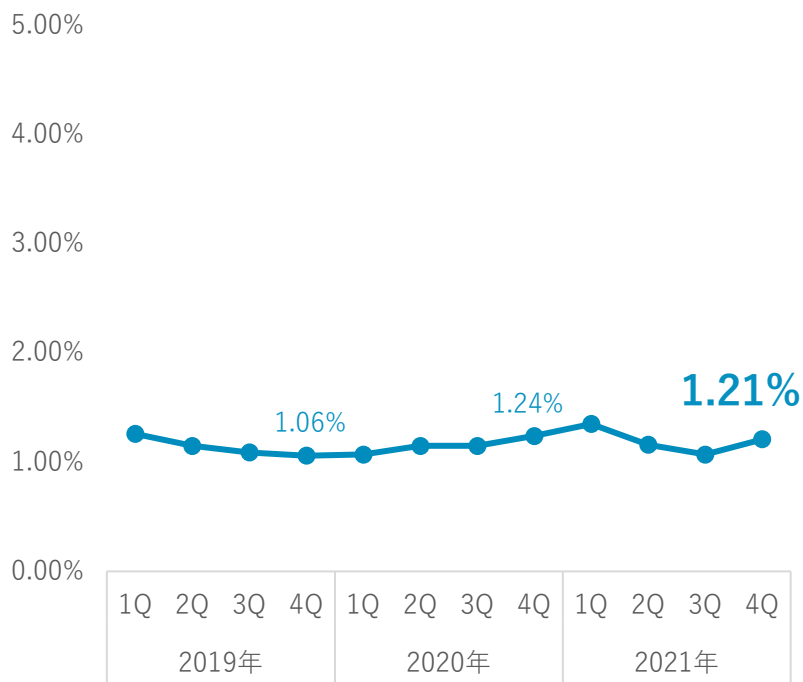
- 全プロダクトのユーザー数が順調に拡大し、合計で4,000ユーザーを突破



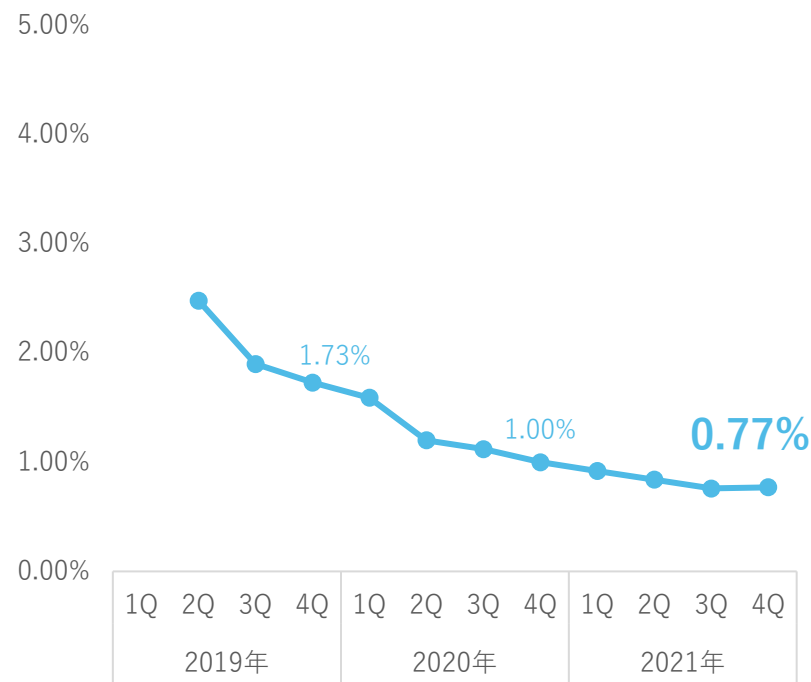
攻撃遮断くんとWafCharmの低い解約率

- 両プロダクトの解約率に大きな変化はなく、引き続き低位安定を目指す
- 主な解約理由は、サイト閉鎖や、パートナーとエンドユーザー間の契約終了に伴うもの

攻撃遮断くんの解約率※1

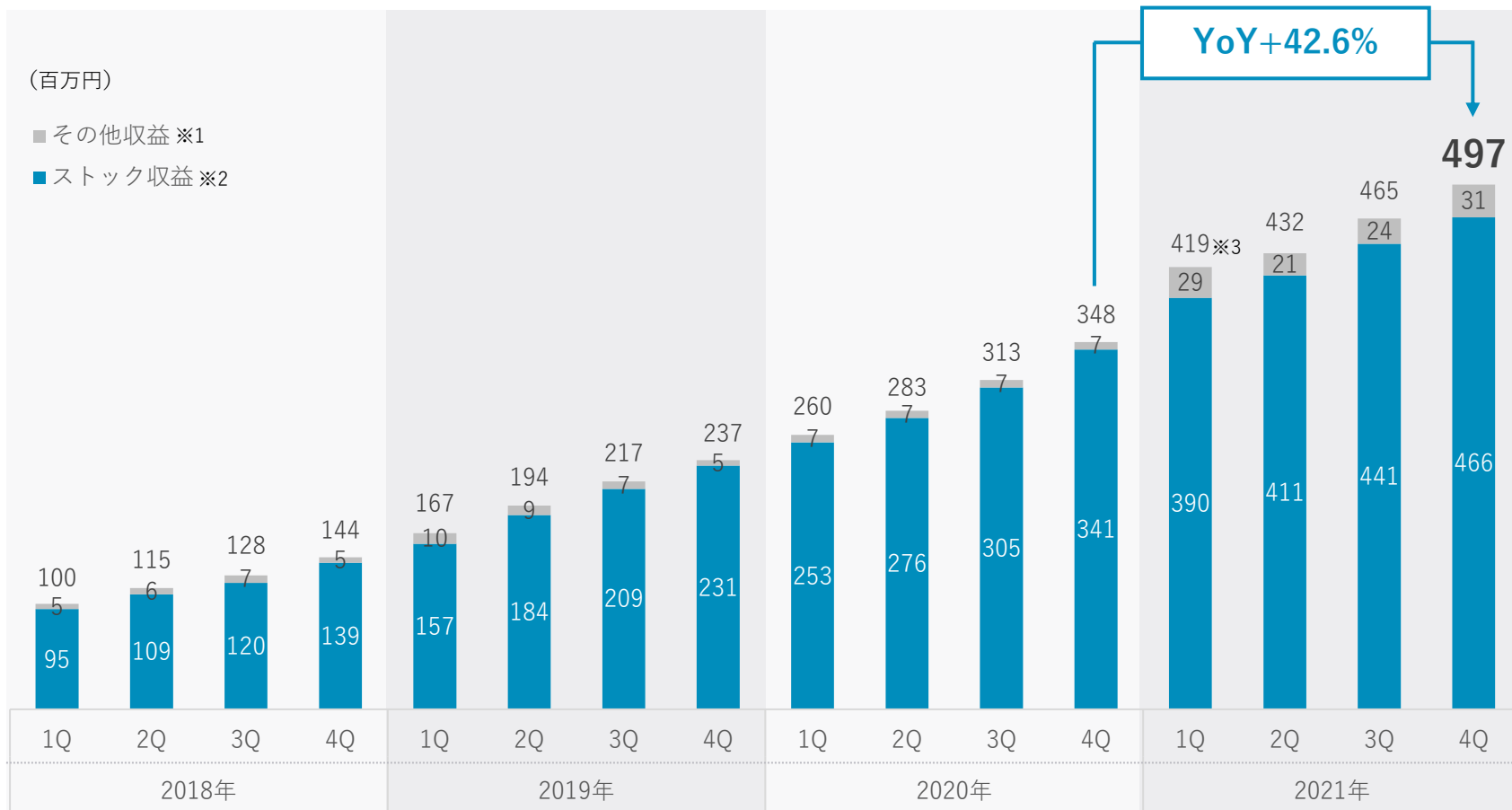


WafCharmの解約率※2



※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 ユーザー数の直近12ヶ月平均解約率を使用。解約率は、n期における直近1年の解約ユーザー数÷n-1期のユーザー数で算出

- ARRの成長に伴い、売上高はYoY+42.6%を記録
- ストック収益比率は90%以上を維持し、安定した収益基盤を構築



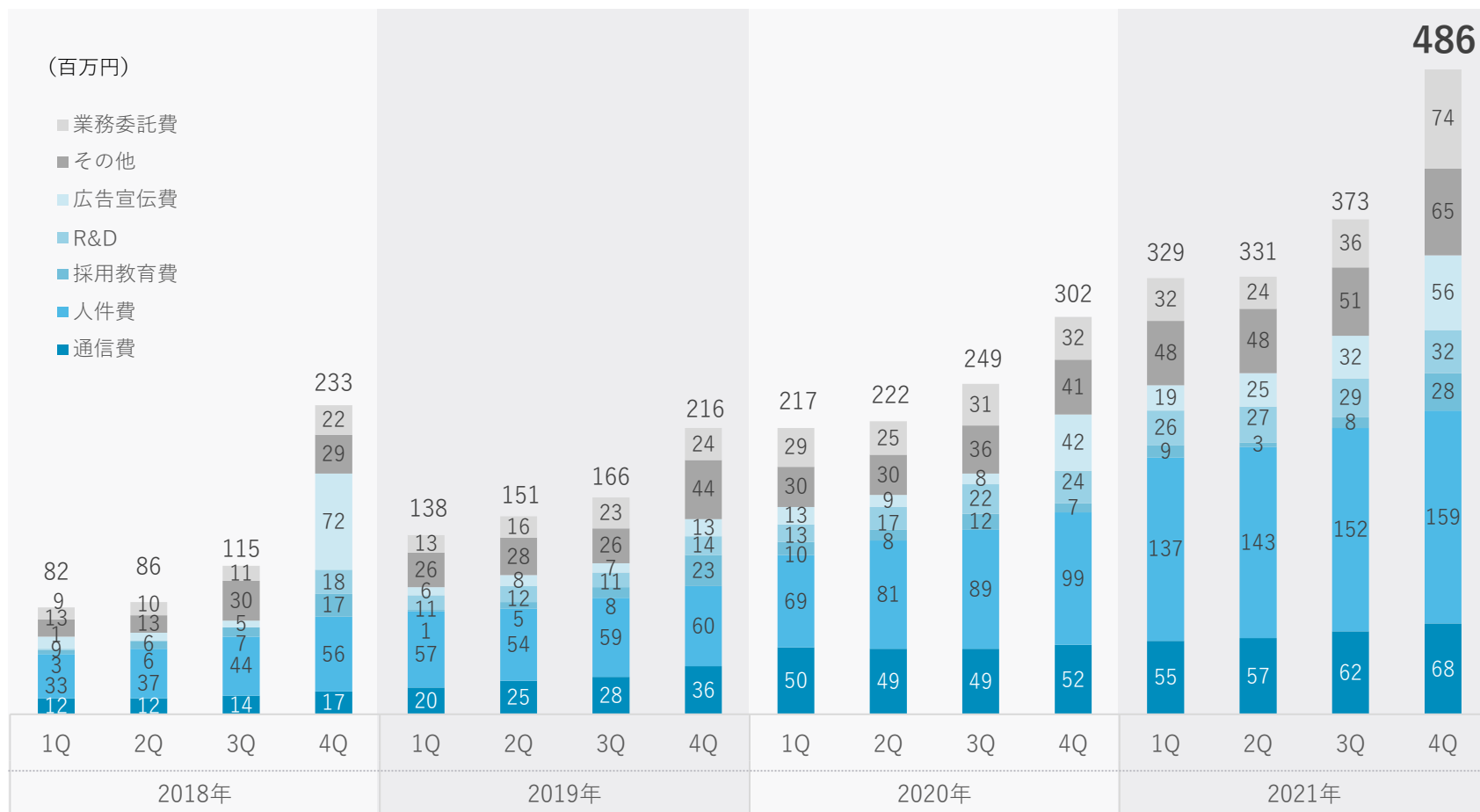
※1 攻撃遮断くんの初期導入費用や脆弱性診断等のスポット契約を含む売上高の合計

※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

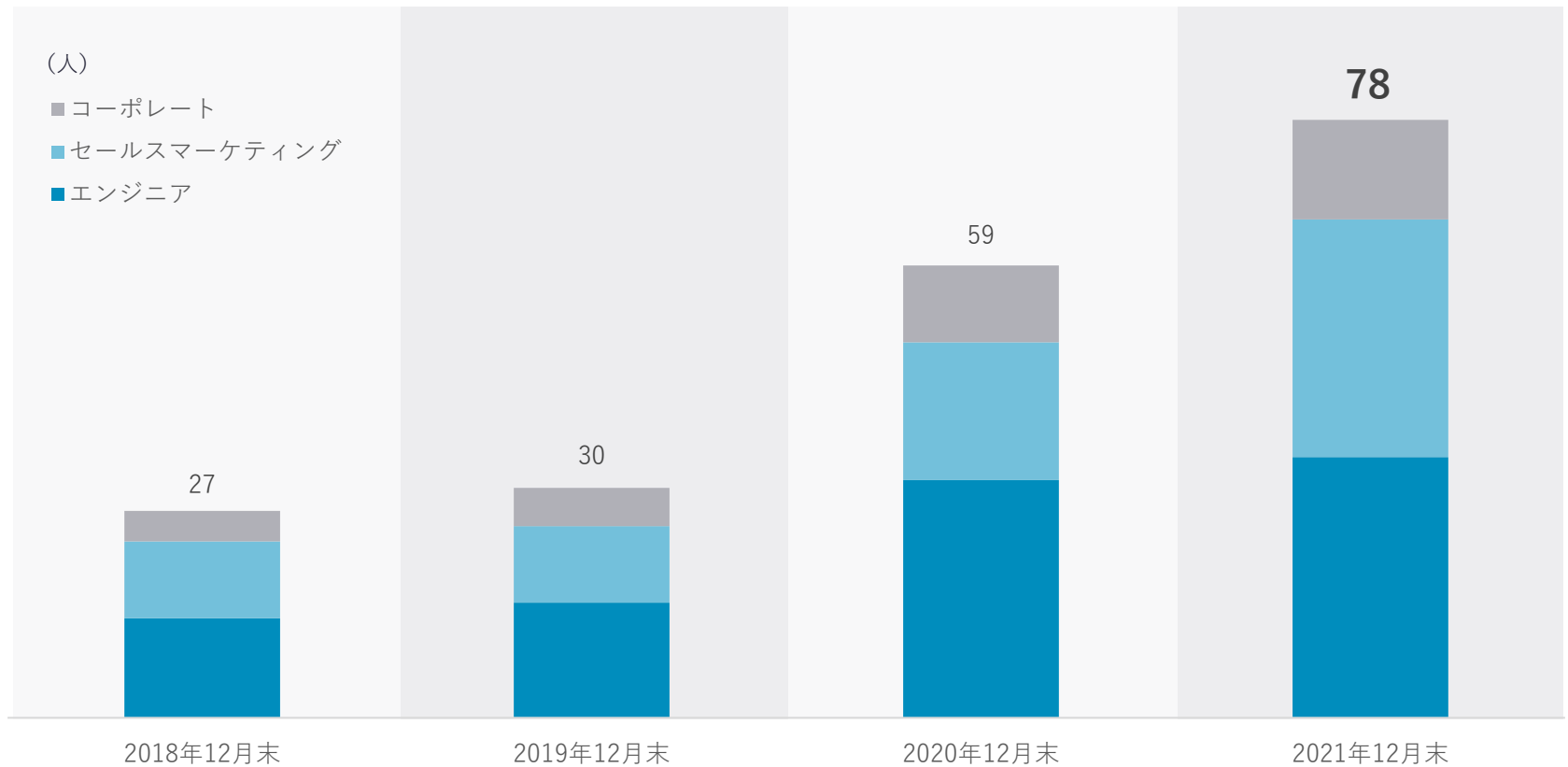
営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

- 人材採用、セミナー開催等のマーケティング活動強化や、外部リソースの活用等により、全体的にコストが増加







※ 2020年4Qは単体ベースの費用を記載。2021年1Qより、ソフテックの費用を取り込み開始

- 2021年3Q比で9名増加し、特にセールス・マーケティング採用を強化
- 2022年はエンジニア採用に注力し、外部リソースも効率的に活用しながら開発強化へ



参考情報 各プロダクト主要KPI

		2020年				2021年				前年 同期比	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
	ARR (百万円) ^{※1}	841	874	915	966	1,004	1,029	1,103	1,113	+15.3%	
	利用企業数 (社)	845	851	875	926	956	995	1,055	1,065	+15.0%	
	解約率 (%) ^{※2}	1.07	1.15	1.15	1.24	1.35	1.16	1.07	1.21	-0.03pt	
	ARR (百万円)	166	201	249	306	347	385	430	474	+54.6%	
	ユーザー数	226	272	320	392	471	527	586	657	+67.6%	
	解約率 (%) ^{※3}	1.59	1.20	1.12	1.00	0.92	0.84	0.76	0.77	-0.23pt	
	ARR (百万円)	36	45	77	81	105	103	128	141	+74.7%	
	ユーザー数	857	1,105	1,373	1,558	1,771	1,960	2,167	2,372	+52.2%	
	ARR (百万円)	-	-	-	-	144	148	149	154	-	
	ユーザー数	-	-	-	-	127	129	129	135	-	
全社合計		ARR (百万円)	1,044	1,122	1,241	1,354	1,602	1,667	1,812	1,883	+39.1%

※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期における直近1年の解約ユーザー数÷n-1期のユーザー数で算出

II 2021年12月期 第4四半期及び通期 トピックス



WafCharmが世界3大プラットフォームに対応

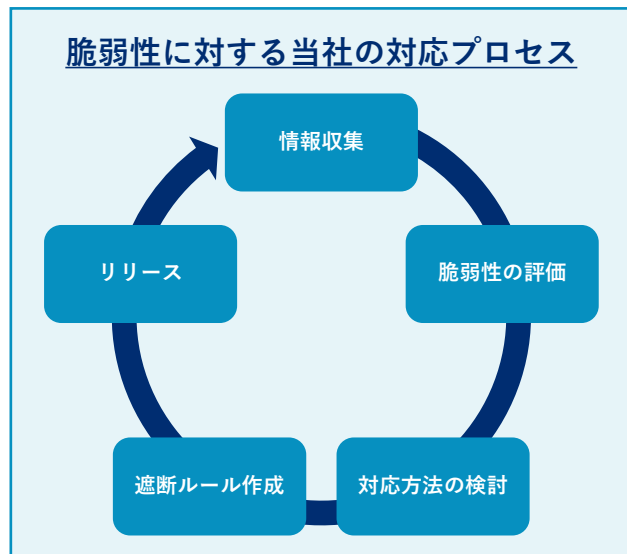
- 新たにGoogle Cloudに適用し、より多くのクラウドユーザーへ提供が可能に
- 世界3大プラットフォームにいち早く対応したWAF自動運用サービスのパイオニアとして、多くのWebサイトを守っていく



3社合わせて約60%※のシェアを持つプラットフォームに対応したことで
今後も増え続けるクラウドユーザーから最も選ばれるサービスを追求

危険な脆弱性にも即日対応～3秒に1回の攻撃を遮断～

- 2021年12月に、世界中のWEBサイトで広く利用されるプログラム（Apache Log4j）の脆弱性を実いた攻撃が観測され、その影響度から大きな話題に
- 当社のセキュリティチームは即日対応を開始し、多くの攻撃を遮断



公表後、即日対応

公表日
(12/10)

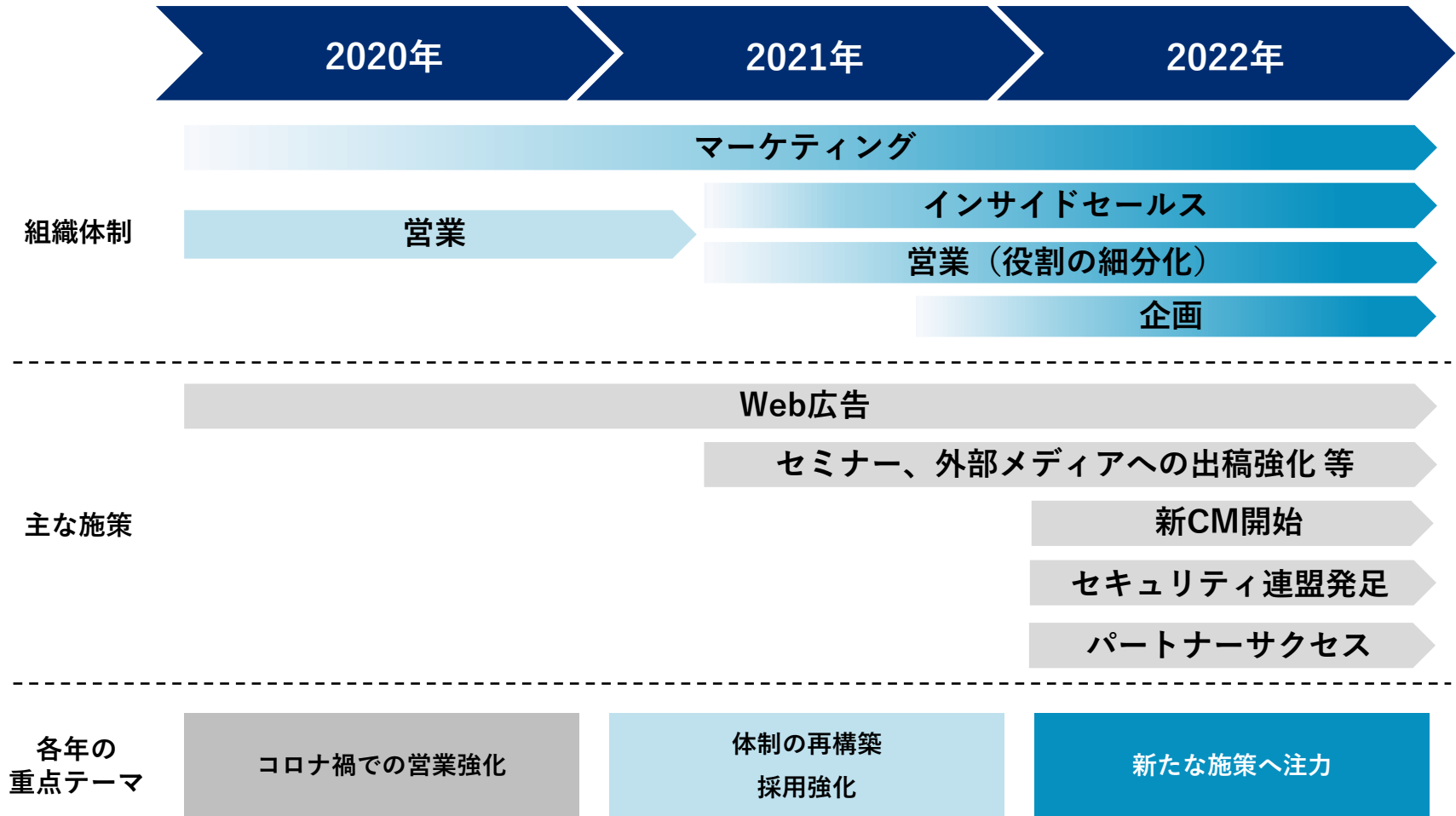
310,223件

約3秒に1回
攻撃を観測

12/20

組織体制を大幅に強化～2025年に向けた体制を構築～

- 採用強化と体制の再構築により組織の役割を細分化。効率的な営業体制へ移行
- PR強化、セキュリティ啓発アクションやパートナーサクセス等、様々な施策を実行予定



- 2021年11月の有料版リリース以降、USエリアの新規ユーザーを獲得
- 巨大なUSマーケットへの展開を加速すべく、2022年から本格的に営業活動を開始

2021年上半期

2021年下半期

2022年～

組織の立ち上げ

初期ユーザーの獲得

本格的な営業活動

WafCharm USエリアユーザーの声



Eagles and Angels Limited
Tom - CEO



*WafCharm has automated a critical process that has allowed our cyber security engineer to focus on strategic activities.
Thankfully, it doesn't require a science project of integrating a complex suite of technologies.*



WAF自動運用サービスがUSでも受け入れられ、今後の需要にも期待

III 2022年12月期 通期業績予想と戦略

- 成長戦略の達成に向けた重点施策を着実に実行
- 開発力の強化およびマーケティングへの投資を継続するも、増収増益を見込む

(百万円)	2021年12月期 実績	2022年12月期 業績予想	前年同期比
売上高	1,817	2,300	+26.5%
営業利益	297	390	+31.2%
経常利益	297	387	+30.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	169	259	+52.6%

- 「ハッカー対策」というキーワードを用いた新CMをもとに、日本全国の企業へプロモーションを展開予定

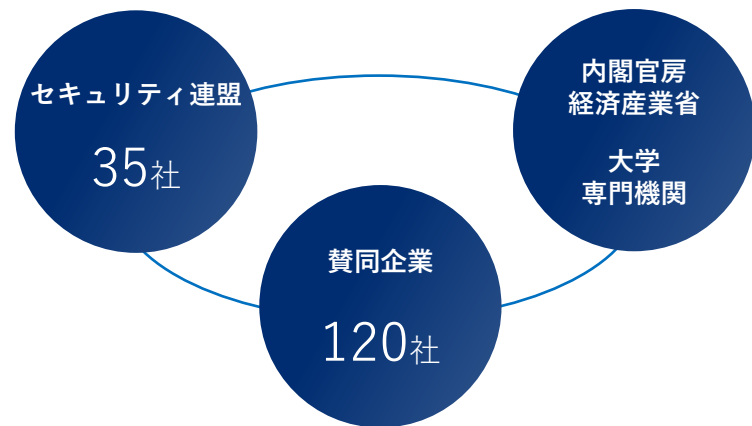


▲ 新CMのカット画像



▲ CM制作発表の記者会見

- サイバーセキュリティの重要性を啓発する「セキュリティ連盟」を発起人として立ち上げ
- 啓発アクション「日本のDXをもっと安全に」へ賛同する企業が100社を超える



セキュリティ連盟による主な活動内容

啓発アクション『日本のDXをもっと安全に』の企画・実行
 実際に被害にあった事例をもとにしたセミナーなどの開催
 最新のサイバー攻撃情報や事例などの情報発信
 セキュリティ担当者間のコミュニティ形成・運営
 セキュリティ連盟の加盟企業間での情報交換や協業



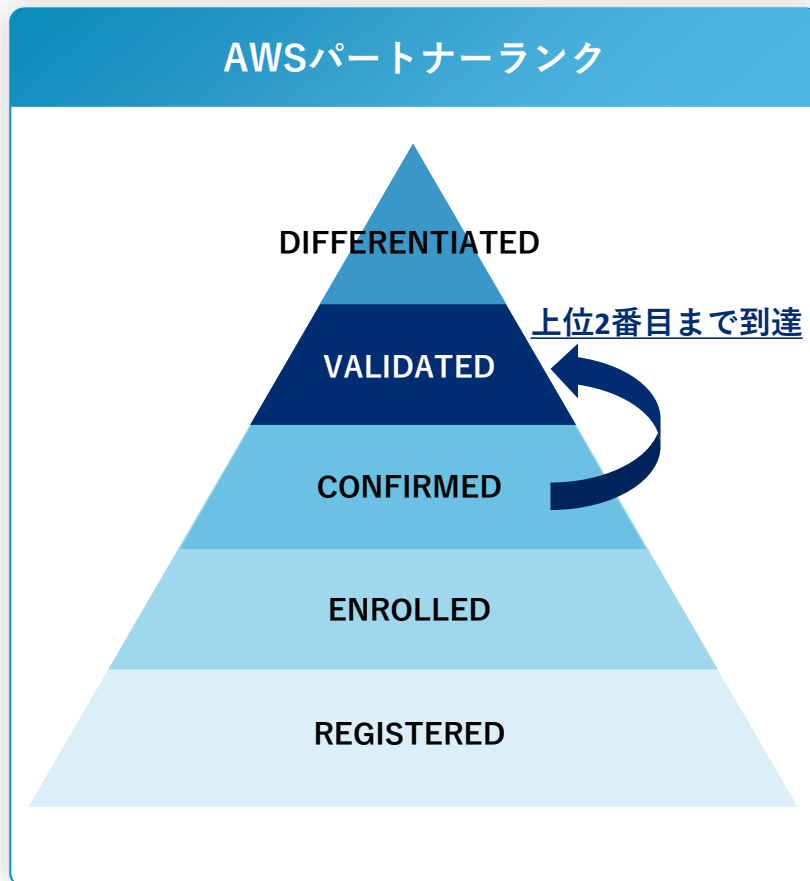
2022年2月2日 発足イベント登壇者

内閣官房内閣サイバーセキュリティセンター重要インフラグループ内閣参事官 結城 様
 経済産業省サイバーセキュリティ課課長 奥田 様
 総務省サイバーセキュリティ統括官室参事官 高村 様
 明治大学サイバーセキュリティ研究所 所長 齊藤 教授
 株式会社ヨシハラシステムズ代表取締役 吉原 様 (賛同企業)
 株式会社識学取締役 池浦 様 (賛同企業)
 株式会社ジオコード 情報システム課課長 後藤 様 (賛同企業)

賛同企業 (抜粋)



- AWSのパートナーランクが上位2番目まで到達し、成長戦略の重点施策を着実に実行
- 上半期中に最上位ランクへの到達を予定しており、幅広いマーケティング施策を準備



2022年1月 上位2番目のパートナーに向上

- Managed RulesがAWS社によるレビューを経た「認定ソフトウェア」となり、さらなる信頼性を獲得
- WafCharmをUSユーザーに展開する上でも信頼性が向上し有利に働く

2022年上半期中に最上位パートナーを目指す

- AWS公式ブログでの紹介やAWS主催セミナーでの登壇など、製品をアピールする強力な機会を得られる
- USマーケットを開拓するための最重要なステップと位置づけており、着実に到達できるよう準備を進める

IV 2025年に向けた成長戦略



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



導入社数10,000社を実現し

「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



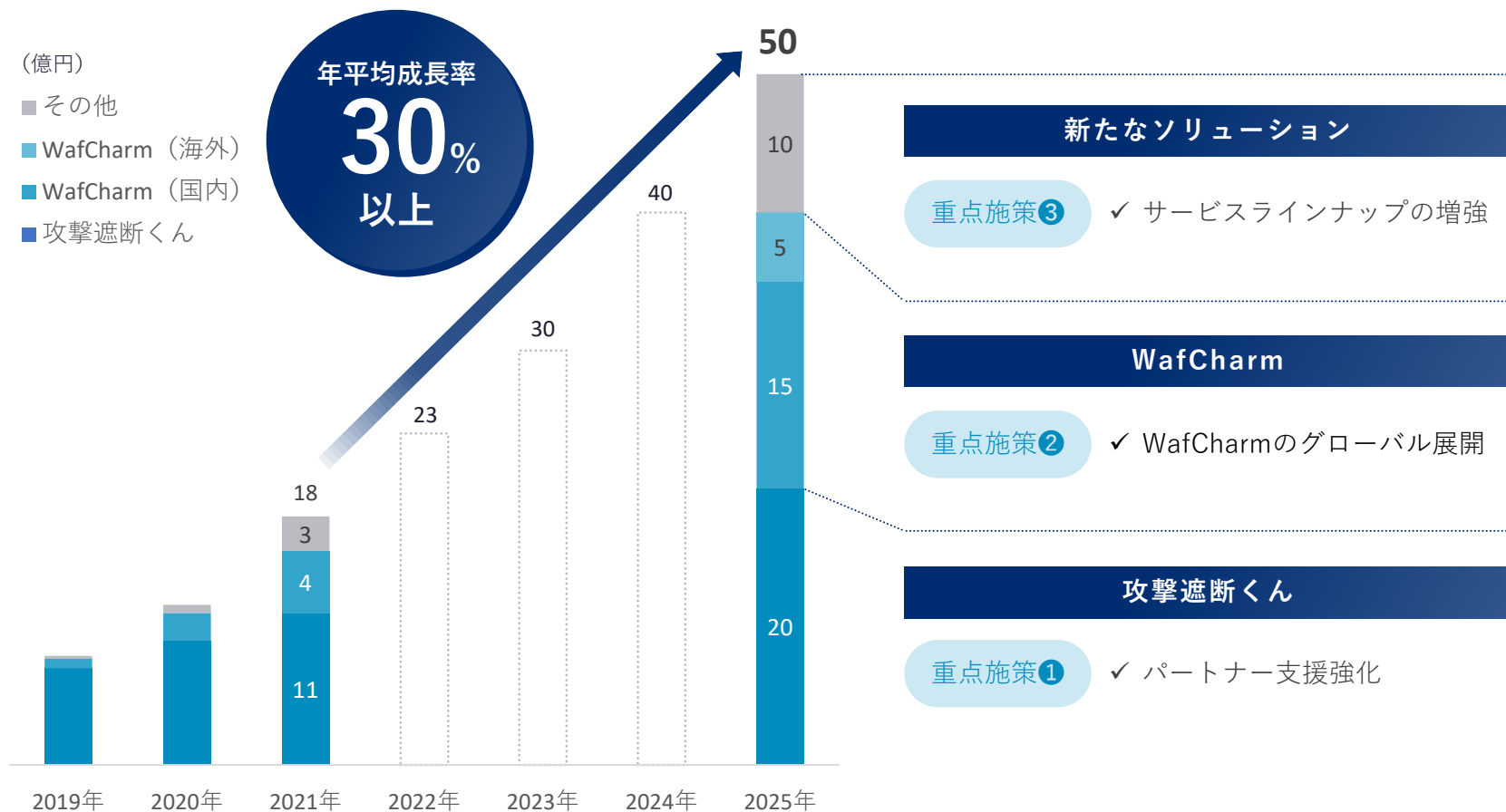
財務目標として、**売上高50億円、営業利益10億円**を目指す



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

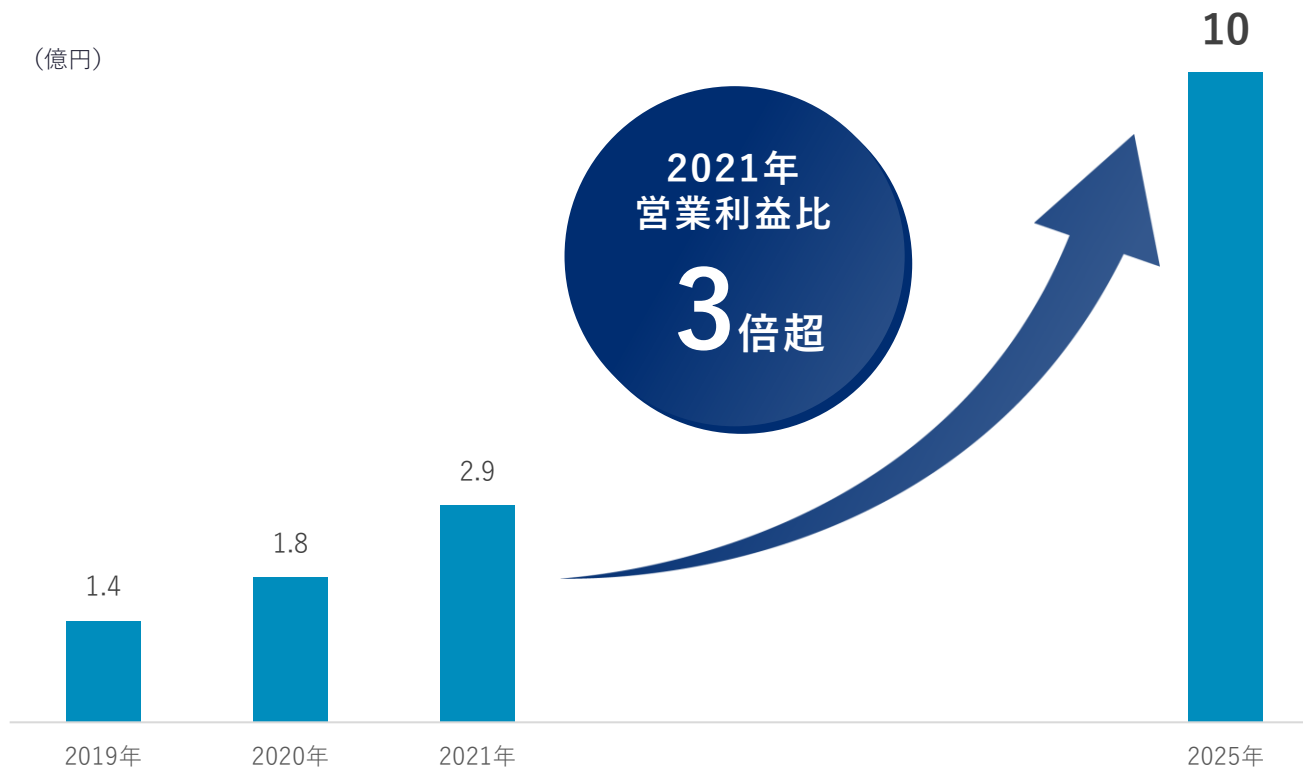
財務目標① 売上高50億円の達成

- 攻撃遮断くんとWafCharmの合計導入社数10,000社を実現し、「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に向けて、売上高50億円を目指す
- グローバル売上を全体の10%まで引き上げ、その後の事業拡大に向けた足がかりを作る



財務目標② 2025年の営業利益を3倍超の10億円へ

- 各重点施策実行のために、開発及び営業人員を中心に採用を強化
- 2022年～2024年は黒字を前提としつつも、積極的なマーケティング活動等の先行投資により認知を拡大させ、2025年の営業利益10億円達成を目指す
- 国内セキュリティ市場の変化やグローバル市場の投資機会などに応じ、機動的に投資判断していく



- ユーザ数を加速度的に拡大させるため、パートナーによる販売網の強化に取り組む
- 直販組織に蓄積されたノウハウを活用し、パートナーサクセスに注力していく



パートナーサクセスとは、パートナーへの情報提供や販売活動支援を通じて、CSC製品への理解を促進させ、パートナーを介してエンドユーザーへ届ける価値を最大化するための支援活動の総称。

- 各クラウドにおける当社のパートナーランクを向上し、より強力な施策を実行
- クラウド利用ユーザーへの認知拡大に加え、グローバルで有力な販売パートナーと連携していく

パートナーランク^{※1}の向上 クラウド事業者^{※2}との関係性強化

直販

クラウドの利用ユーザーへの
認知拡大による売上増加

パートナーセールス

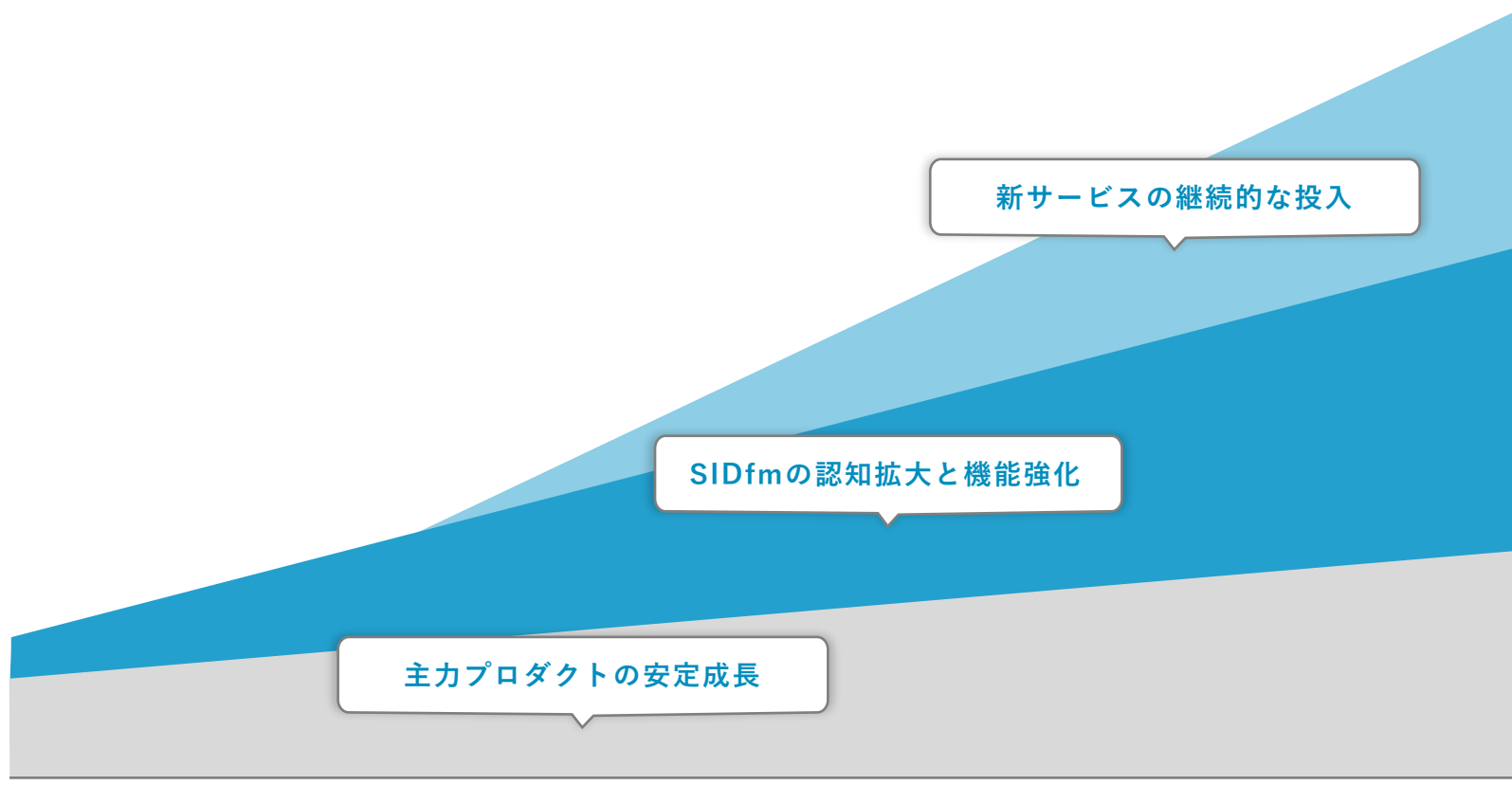
各国の販売パートナーと
提携を促進

※1 一般的に、クラウド事業者が認定するパートナーランクが向上すると、共催セミナーやイベントでの露出拡大、共同営業などが可能となる。
また、パートナーランクを向上させるためには、一定の販売実績や技術力の認定、資格の取得などが必要。

※2 AWS、Microsoft Azure、Google Cloud Platform等、クラウドプラットフォームを提供する事業者

重点施策③ サービスラインナップの増強

- 脆弱性対策の重要性が高まる中、CSCが持つ事業開発力を活かし、SIDfmの提供価値を最大化させていく
- Webセキュリティのトータルソリューションカンパニーを目指すべく、ユーザー課題を解決するための新サービスを開発し、サービスラインナップを増強する



V 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）
社外取締役 伊倉 吉宣（弁護士）
社外取締役 石坂 芳男
常勤監査役 関 大地（公認会計士）
社外監査役 村田 育生
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)



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。

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

AWS WAF Managed Rules

AWS WAF専用の
ルールセット

脆弱性診断

Webアプリケーション
の問題を調査し、現状
の安全性を確認する
サービス

Waf Charm

AIによるAWS/
Azure WAF
自動運用ツール

SIDfm

OSやアプリケーション
の脆弱性情報を収集し、
パッチ情報や回避方法
を提供するサービス

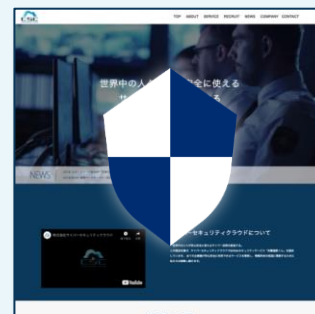
自社開発・自社サポートで安心を提供する国産セキュリティーメーカー

社内セキュリティ



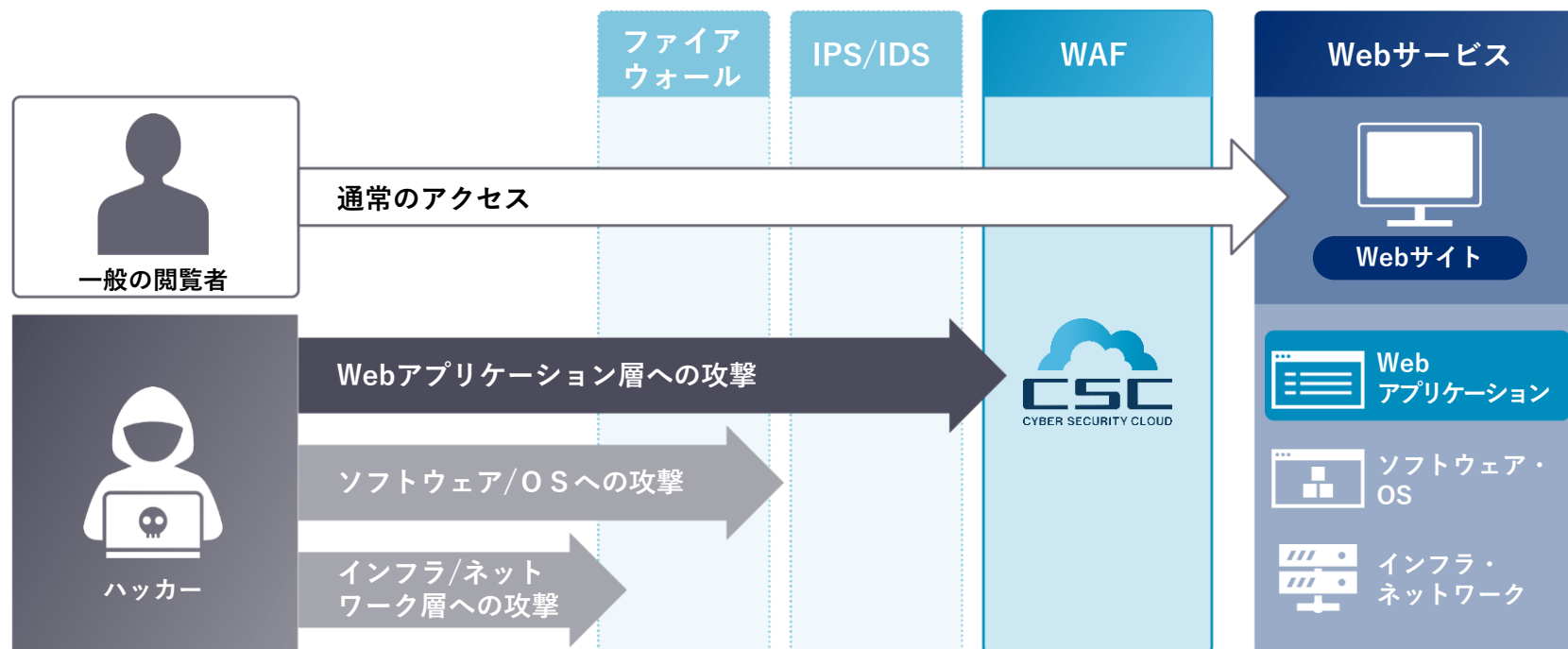
パソコンや社内ネットワークの
セキュリティ

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。

- 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ある



※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

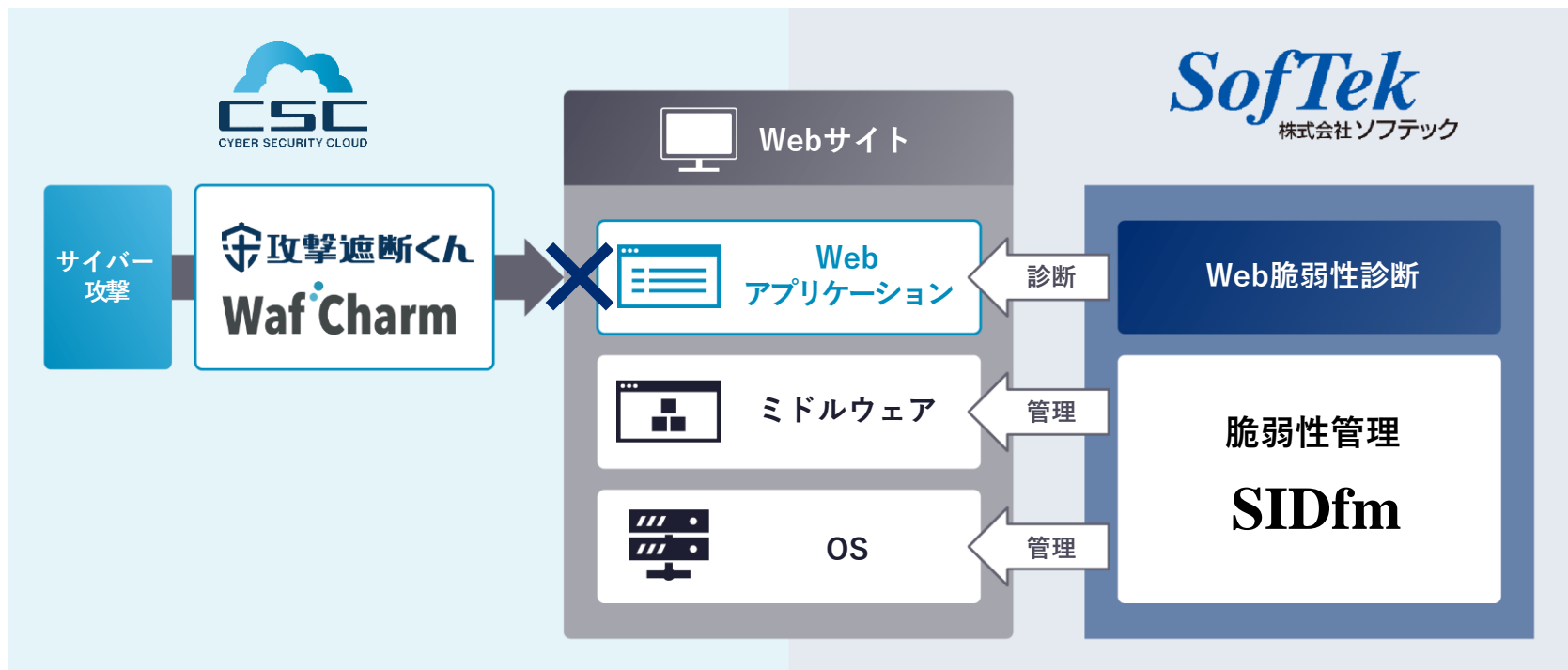
- 業種を問わず、多くの情報漏えいが発生。改正個人情報保護法の全面施行前に、全ての企業でサイバーセキュリティ対策強化が必要となる

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

ソフトェックが守る領域

- 2020年12月に株式会社ソフトェ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、脆弱性管理及び脆弱性診断を加え、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

プロダクト名	概要	利用環境	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	各種Webサーバ	1,113百万円	1,065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及びGoogleの提供するGoogle Cloud Armor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	<ul style="list-style-type: none"> • AWS WAF • Azure WAF • Google Cloud Armor 	474百万円	657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	AWS WAF	141百万円※2	2,372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	監視対象： 800以上のソフトウェア	154百万円	135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	Webシステム全般	-	-	スポット契約

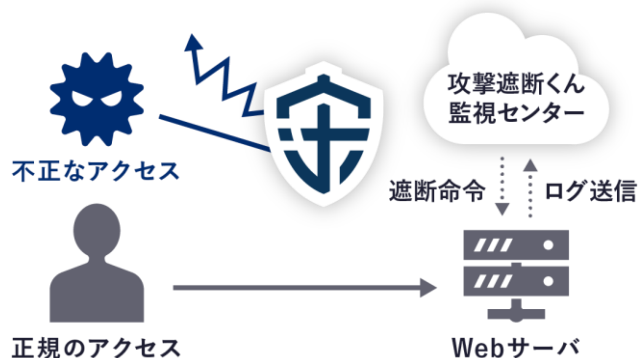
※1 2021年12月末時点のそれぞれ企業数・ユーザー数を元に算出（当社調べ）

※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

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) 含め多様なサーバーに対応
- 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



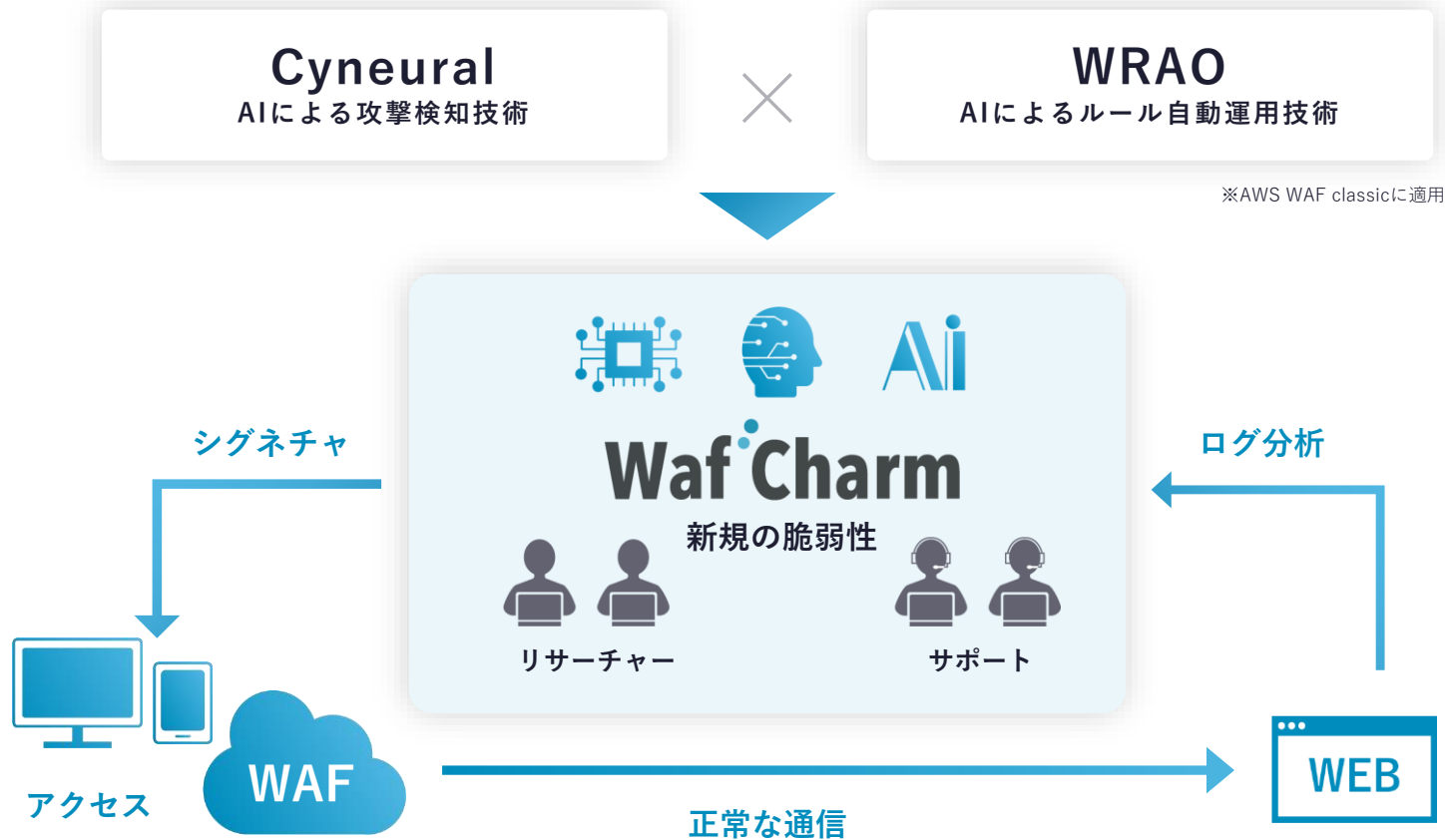
- DNSの切り替えのみ
- Webサイトへのリソース負荷がかからない
- DDoS攻撃にも対応

共通

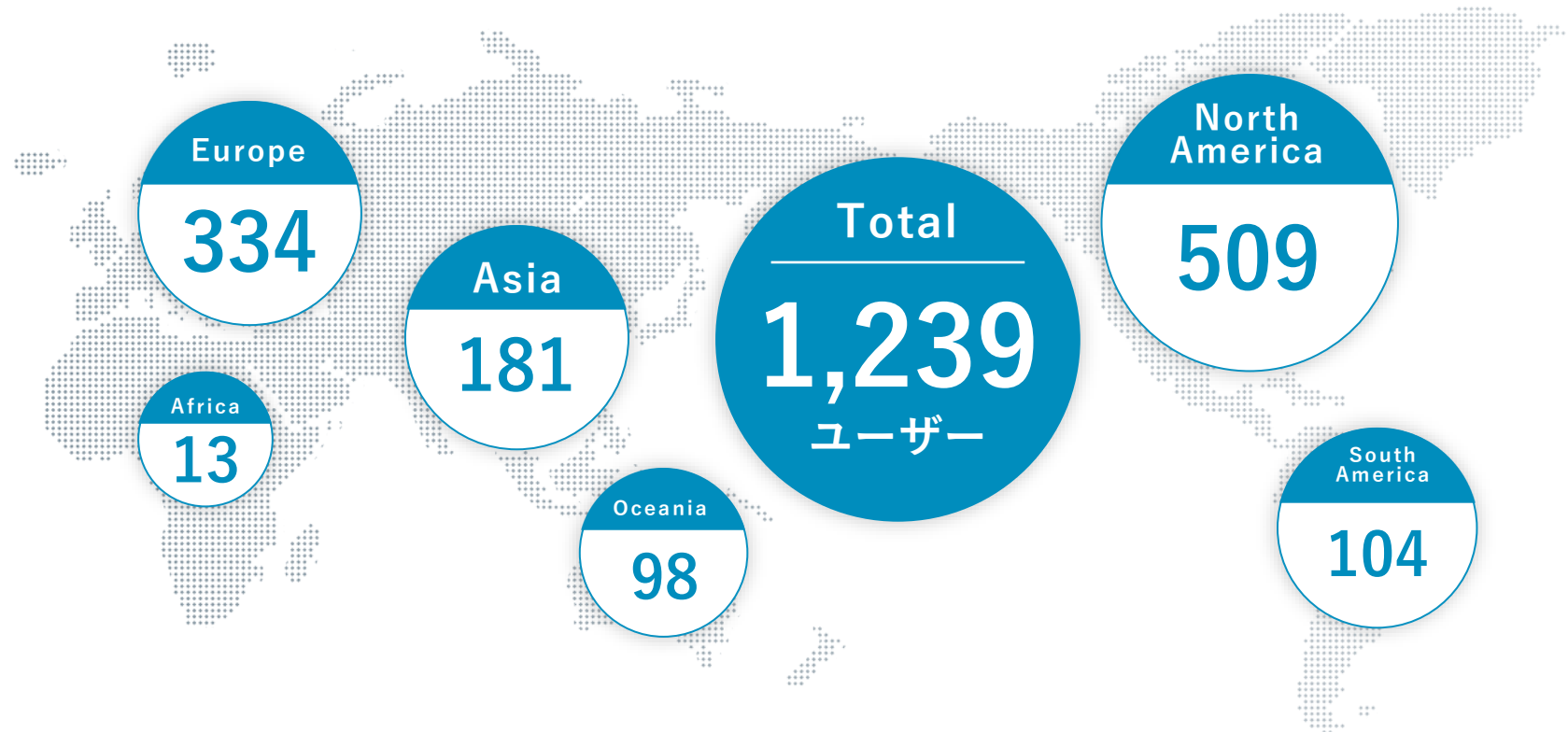
- 専任のセキュリティエンジニアが不要
- 最新の攻撃に対応
- 自動シグネチャ更新

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

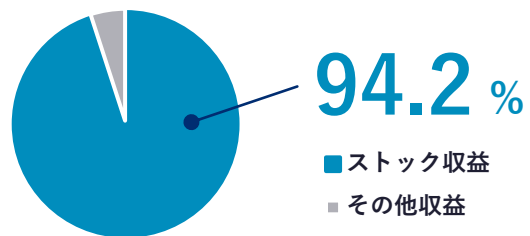


- 累計70以上の国と地域に展開し、グローバル展開の基盤を構築



※ 2021年12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

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12月末時点）が占める比率

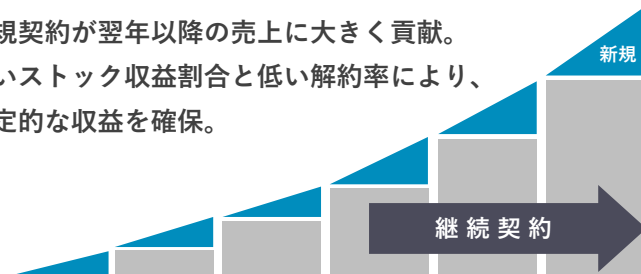
高い成長率

50 | Technology **Fast 50**
2021 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 500において、21位にランクイン
2021年は144.3%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

1.21%

2021年12月末時点

WafCharm解約率 ※2

0.77%

2021年12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期における直近1
年の解約ユーザー数 ÷ 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

ebisumart

クラウド型WAF
国内シェアNo.1 ※2

攻撃遮断くん

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

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

coconala

AWS WAF自動運用サービス
導入ユーザー数 国内No.1 ※3

Waf Charm

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。



開発本部部長 岡本 邦宏氏

※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：日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2021年10月期_実績調査

※3 出典：日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2020年7月期_実績調査

- 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

InterFactory

 coconala

 hachidori

Classi

FANCOM

 aucfan  UNITED

HyperSoft
株式会社 ハイパーソフト

メディア・
エンターテイメント

ほほ日

istyle

CAM

交通・建設

ANA

子どもたちに誇れるしごとを。

SHIMIZU CORPORATION
清水建設

メーカー

Pioneer

 キョクヨー

SIGMA

人材

マイナビ

 PASONA
JOBHUB

 SB Human Capital

- 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 ※

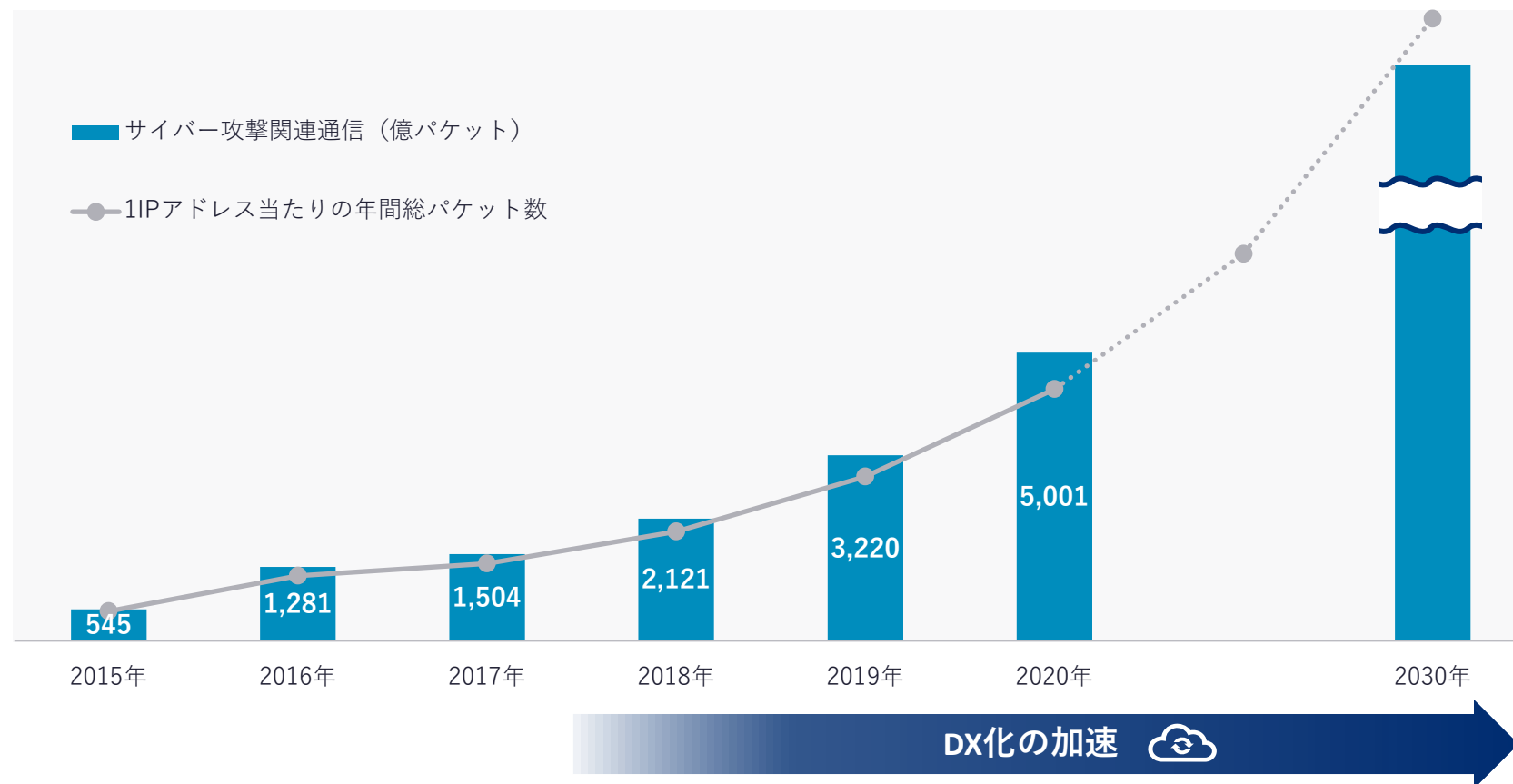
その他パートナー

※ 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

VI 当社を取り巻く市場環境



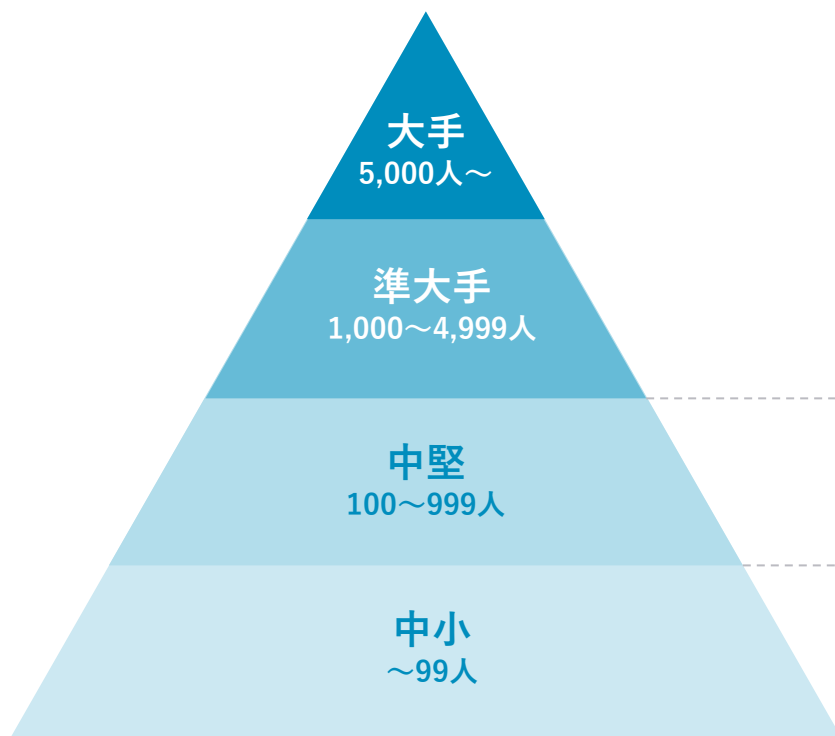
- インターネットの利用増加とともに、サイバー攻撃数は増加傾向
- DX化の加速に伴い、サイバー攻撃はさらに拡大すると予測



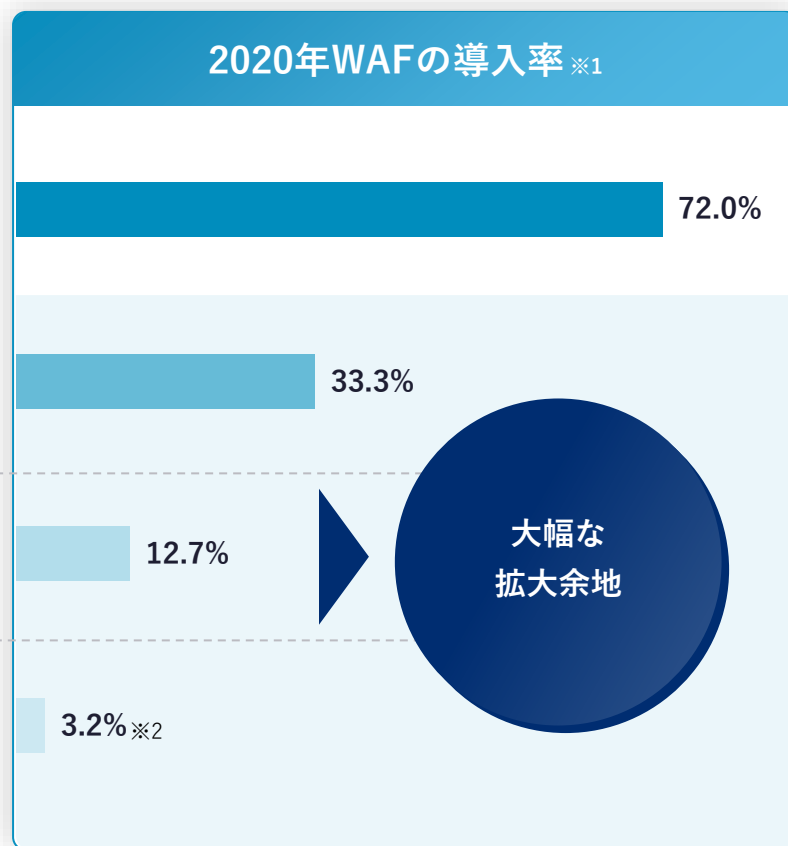
国立研究開発法人情報通信研究機構 サイバーセキュリティ研究所「NICTER観測レポート2020」より当社作成

- 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9月に閣議決定した「サイバーセキュリティ戦略」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9月28日付「サイバーセキュリティ戦略」の報道発表資料より抜粋
<https://www.nisc.go.jp/active/kihon/pdf/cs-senryaku2021.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、更なる取り組みを促進。

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などの不足に対応。

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、各種取り組みを推進。

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

情報教育の中、「デジタル活用支援」と連携して、各種取組を推進。

- 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

- 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

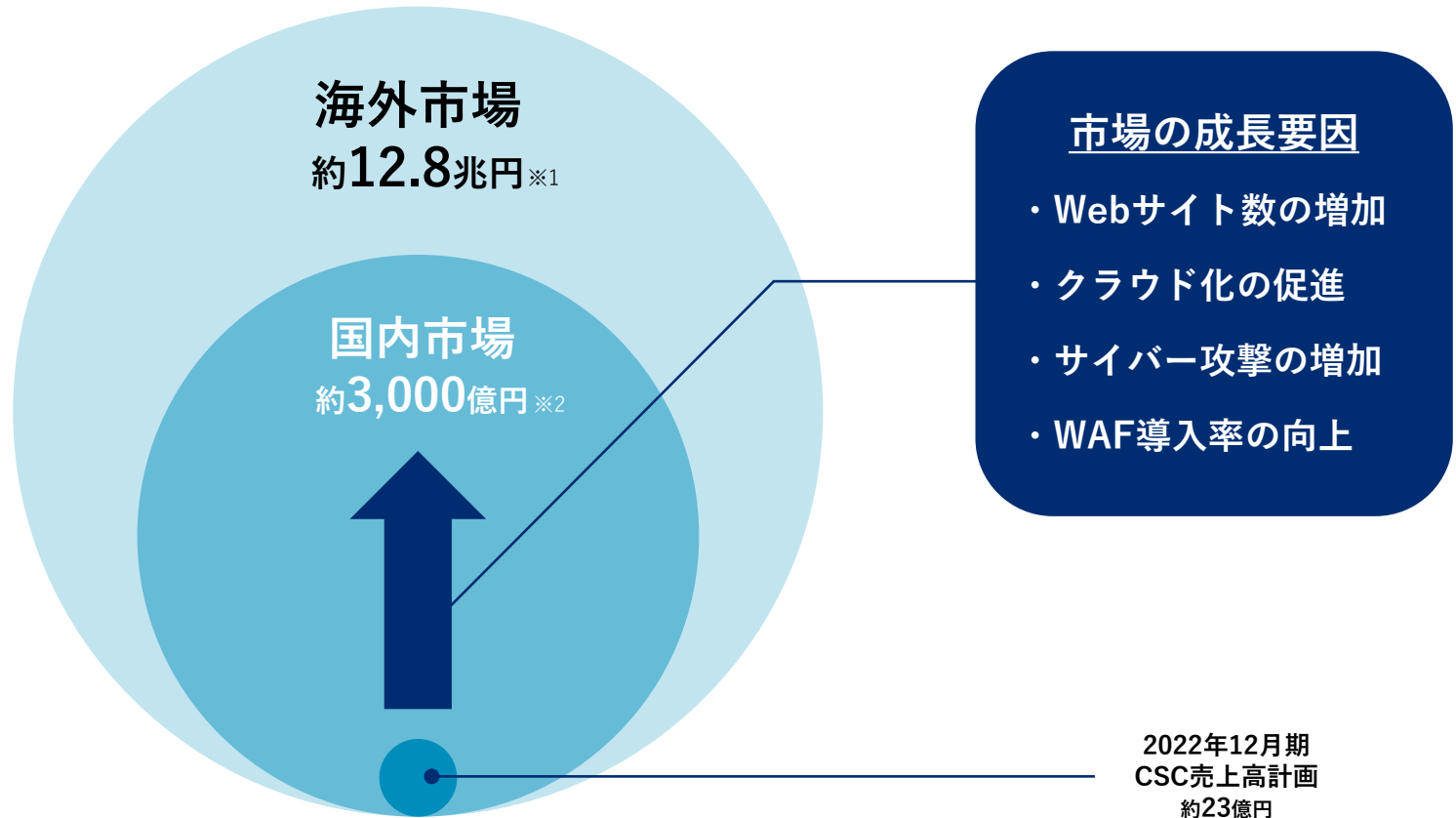


個人の権利利益を害するおそれ大きいものとして個人情報委員会規則で定めるものが生じた時、委員会への報告の義務、本人通知が義務化されるもの

- 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

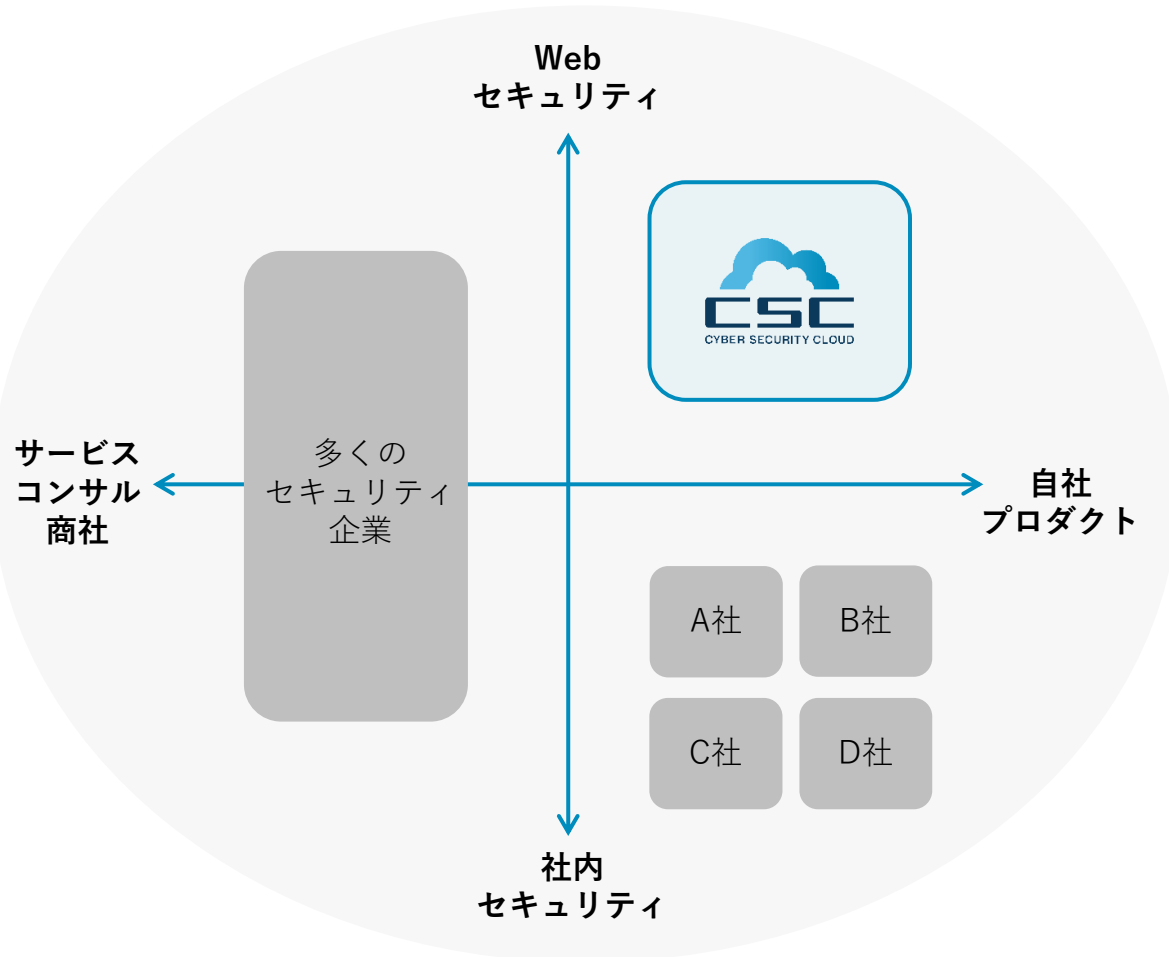
- 国内トップシェアの当社でも、市場全体の1%未満と大幅な拡大余地
- 今後のDX化の進展が、当社の更なる成長要因に



※1 世界の法人数2.13億社（Statista「Estimated number of companies worldwide from 2000 to 2020」）、WafCharm最安プラン（月額5,000円）の12ヵ月分をもとに、当社算出

※2 日本国内の法人数2,758,420社（国税庁「令和元年度分 会社標本調査」）、HP開設率90.1%（総務省「令和2年 情報通信利用動向調査報告書（企業編）」）、攻撃遮断くん最安プラン（月額10,000円）の12ヵ月分をもとに、当社算出

- 海外プロダクトが多い国内セキュリティ市場の中で、国内メーカーとして、自社で開発・運用・販売まで行う数少ない企業



CSCのポジショニング

① 自社プロダクト

当社のエンジニアが開発する自社プロダクトを展開。自社開発自社運用により、顧客のニーズに合わせて柔軟な提供が可能

② Webセキュリティ

PCやネットワークを守るセキュリティとは異なり、企業のWebサイトを守る

本資料の作成に当たり、当社は現時点で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