

2022年12月期 第3四半期 決算説明資料

CYBER SECURITY CLOUD
Financial Materials for FY2022 3Q

売上高 (3Q累計)

P5

16.2億円[※]

連結決算を継続した場合の業績

16.9億円 前年同期比：+28.3%

ARR (年間経常収益)

P7

23.6億円

前年同期比：+30.6%

営業利益 (3Q累計)

P5

2.5億円[※]

連結決算を継続した場合の業績

2.8億円 前年同期比：+0.2%

解約率

P9

攻撃遮断くん 1.07%

Waf Charm 0.96%

※ 2022年12月期2Qにソフテック社を吸収合併したことに伴い、単体決算に移行しております。
前期と比較対象が異なるため、前年同期比の記載をしておりません。

目次

CONTENTS

I	2022年12月期 第3四半期 決算概要	4
II	2022年12月期 第3四半期 トピックス	16
III	2025年に向けた成長戦略	20
IV	当社を取り巻く市場環境	27
V	会社概要	35

I 2022年12月期 第3四半期 決算概要



- 引き続き主力プロダクトが順調に成長し、売上高の高成長が継続
- 着実な事業成長により、通期計画達成に向け進行中（通期計画は次ページに記載）

(百万円)	A (連結) 2021年12月期 3Q累計	(単体) 2022年12月期 3Q累計	B 【参考】 連結決算を継続 した場合の業績※	BとAの比較 前年同期比
売上高	1,319	1,626	1,692	+28.3%
売上総利益	929	1,149	1,192	+28.4%
営業利益	285	258	286	+0.2%
営業利益 (%)	21.7%	15.9%	16.9%	-4.8pt
経常利益	285	276	300	+5.3%
四半期純利益	189	217	216	+14.1%

※ 2022年12月期2Qにソフテック社を吸収合併したことに伴い、単体決算に移行しております。
2022年12月期2Qまで連結決算を継続していたと仮定した場合の業績（ソフテック社の1Q業績を組み込んだ業績）を記載しております。

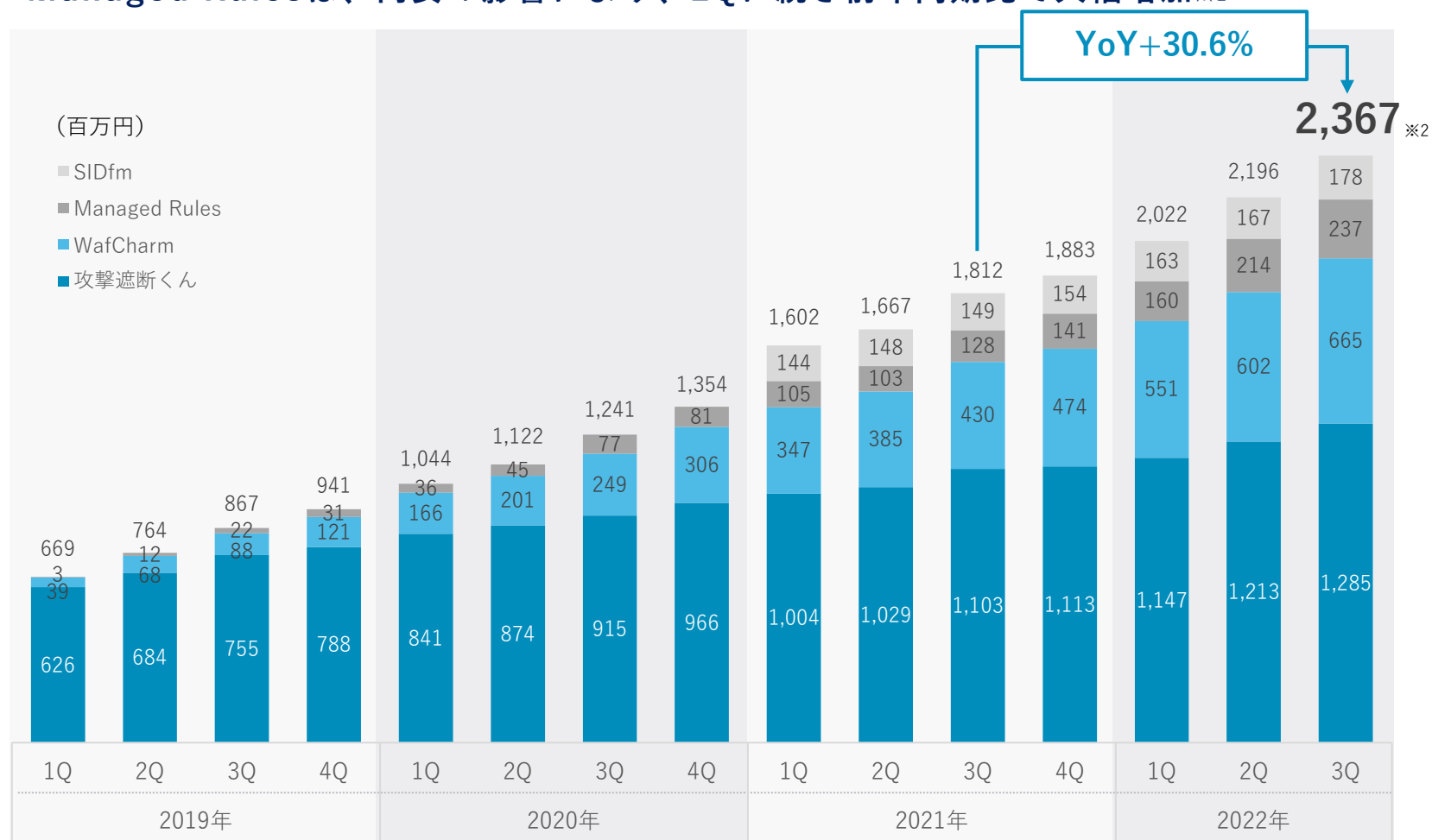
- 1Qのソフテック社業績を除外した、2022年12月期通期の業績予想は単体数値に修正
- 強い事業環境に変化はなく、引き続き高い成長率を見込む

(百万円)	(単体) 2022年12月期 通期業績予想	A 【参考】 連結決算継続時の 業績予想※1	B 【参考】 2022年12月期 連結業績予想※2	A-B 差異
売上高	2,233	2,300	2,300	0
営業利益	362	390	390	0
営業利益率 (%)	16.2%	17.0%	17.0%	0pt
経常利益	362	387	387	0
当期純利益	271	270	259	+11

※1 2022年12月期期末まで連結決算を継続していたと仮定した場合の業績予想（ソフテック社の1Q業績を組み込んだ業績予想）

※2 2022年2月14日発表の連結業績予想

- 上半期の過去最高の受注金額も寄与し、全プロダクトのARRが大きく成長
- Managed Rulesは、円安の影響により、2Qに続き前年同期比で大幅増加※1



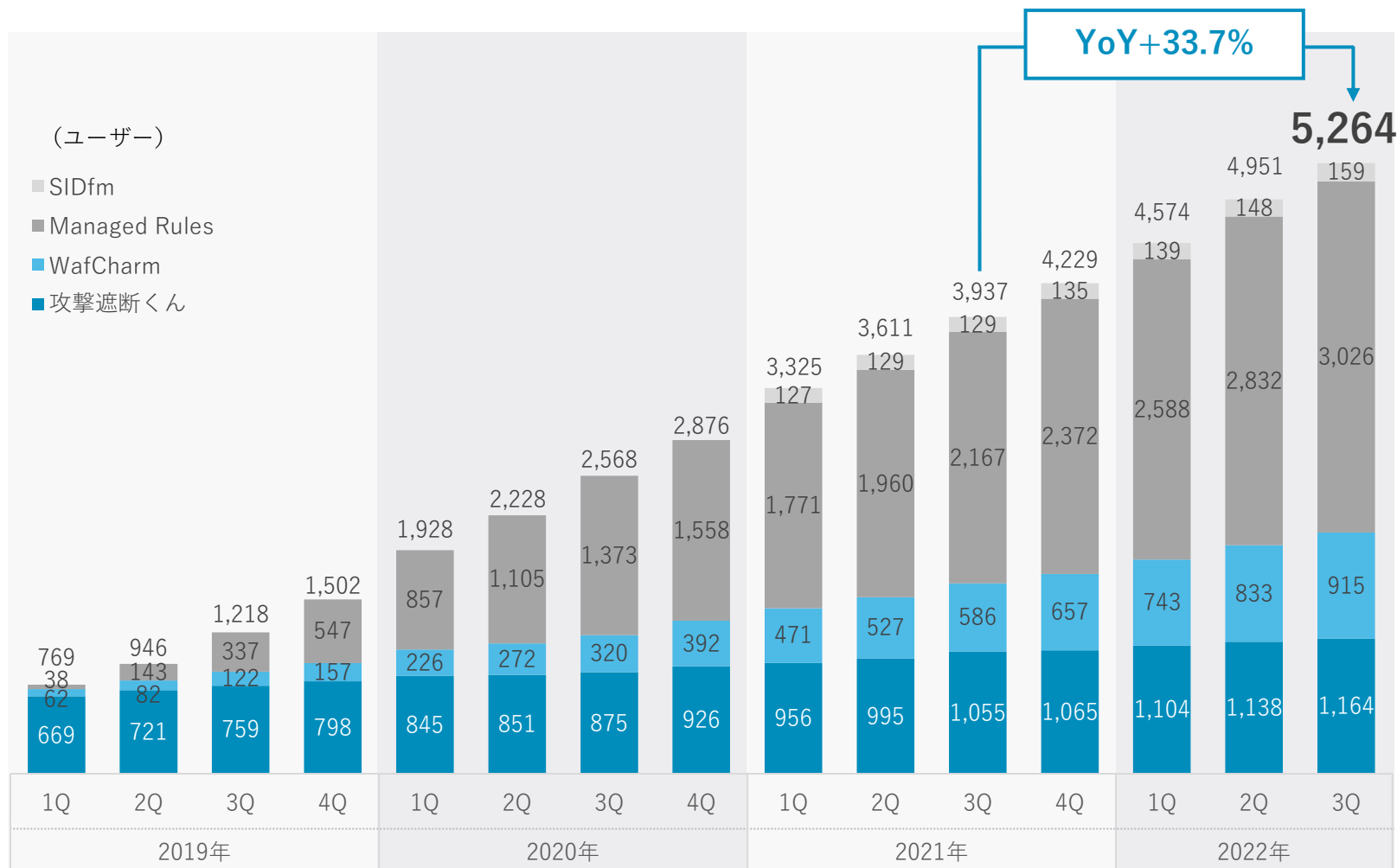
※1 AWSマーケットプレイスにて、米ドルで販売しているため、為替影響により金額が変動

※2 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

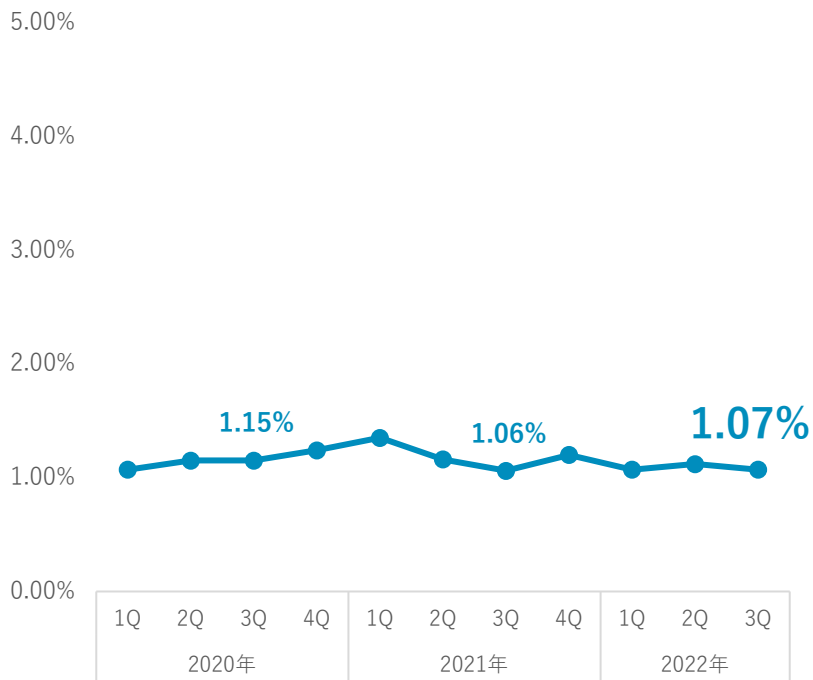
- 全プロダクトにおいて、ユーザー数は順調に増加
- Managed Rulesのユーザー数が、全世界で3,000を突破



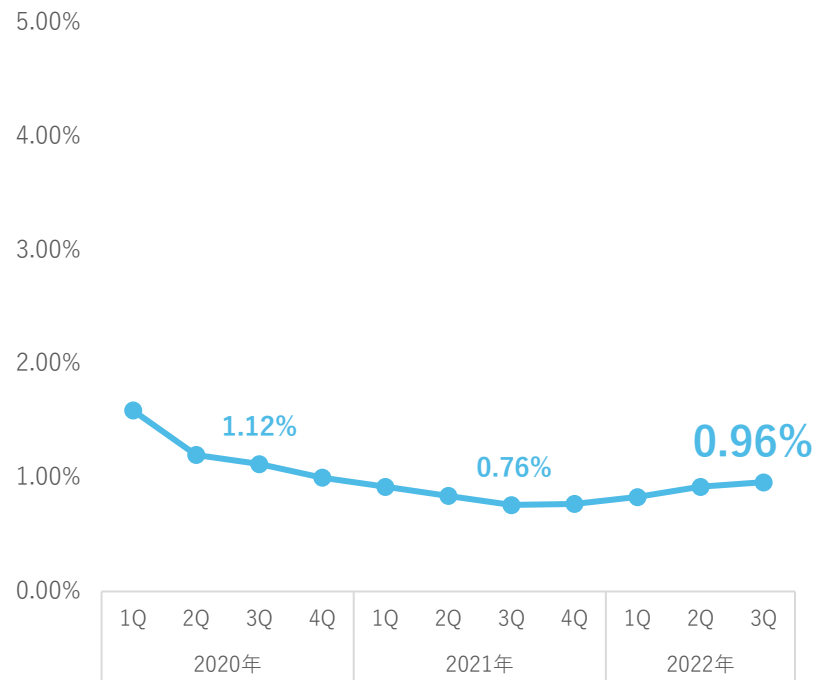
攻撃遮断くんとWafCharmの低い解約率

- 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、サイトの閉鎖や、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

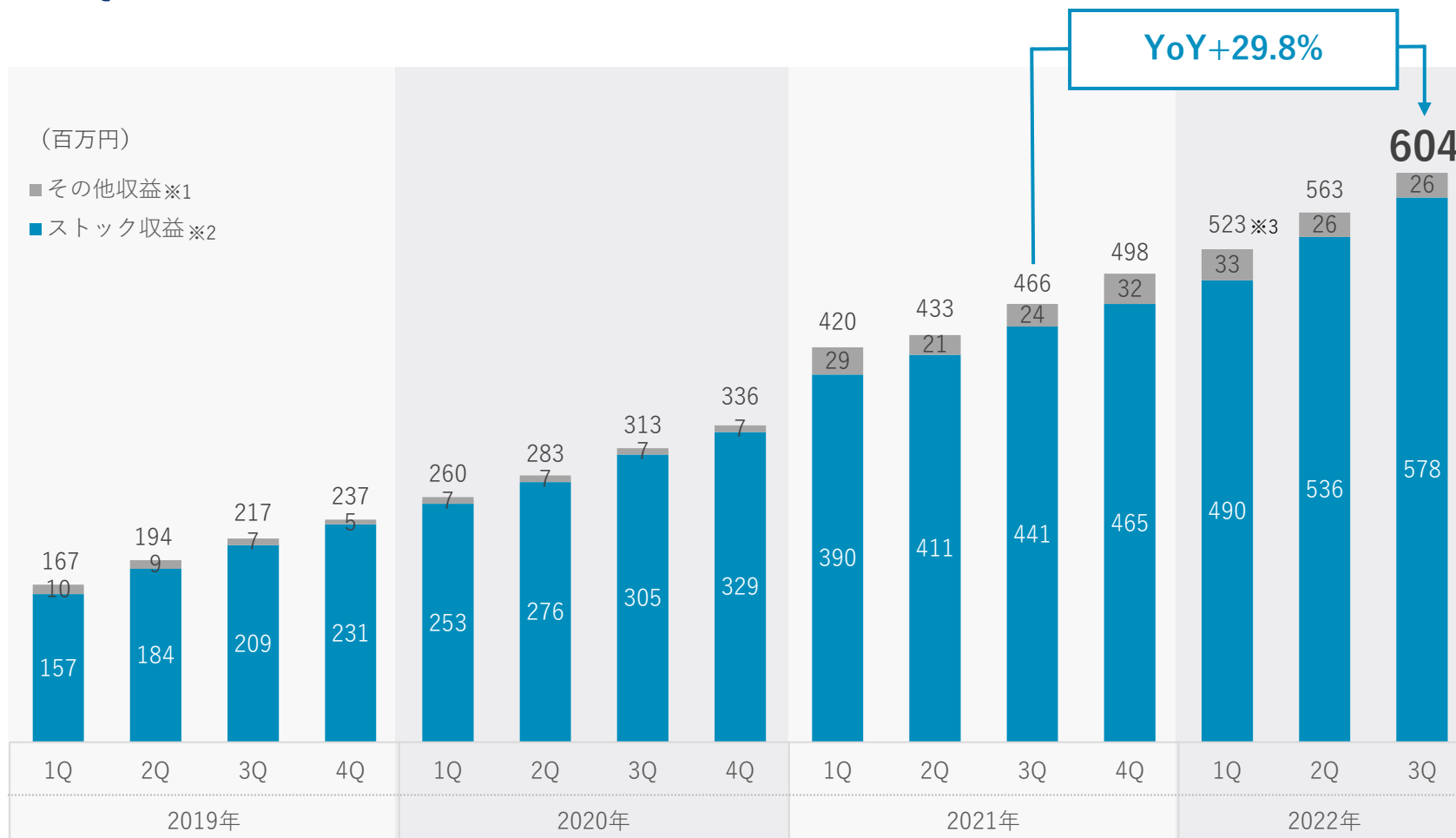


WafCharmの解約率※2



※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

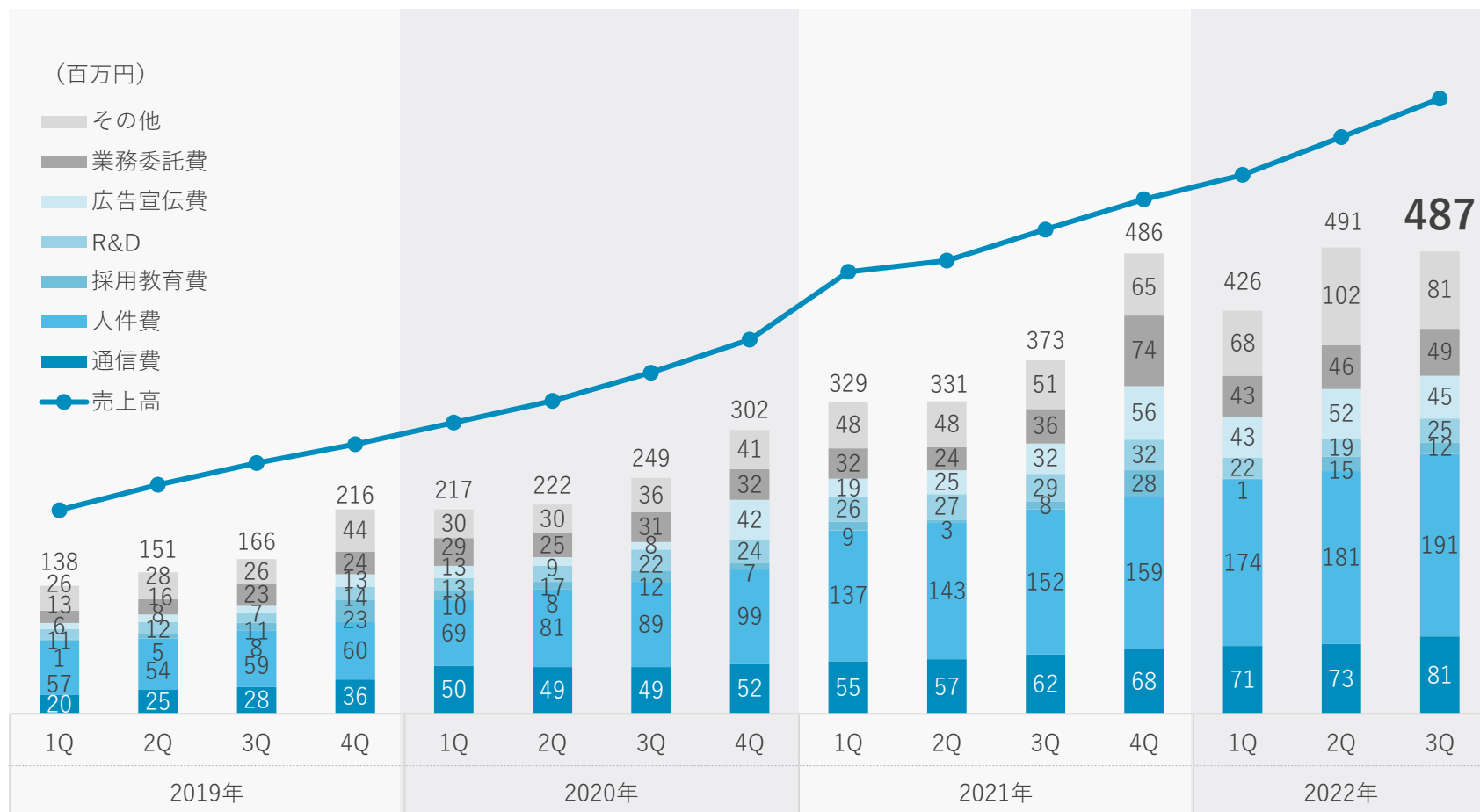
- 2Qに過去最高の新規受注額を記録したことにより、3Qの売上高も大幅に増加
- 3Qの新規受注も高水準で推移し、ストック収益増加による安定成長を見込む



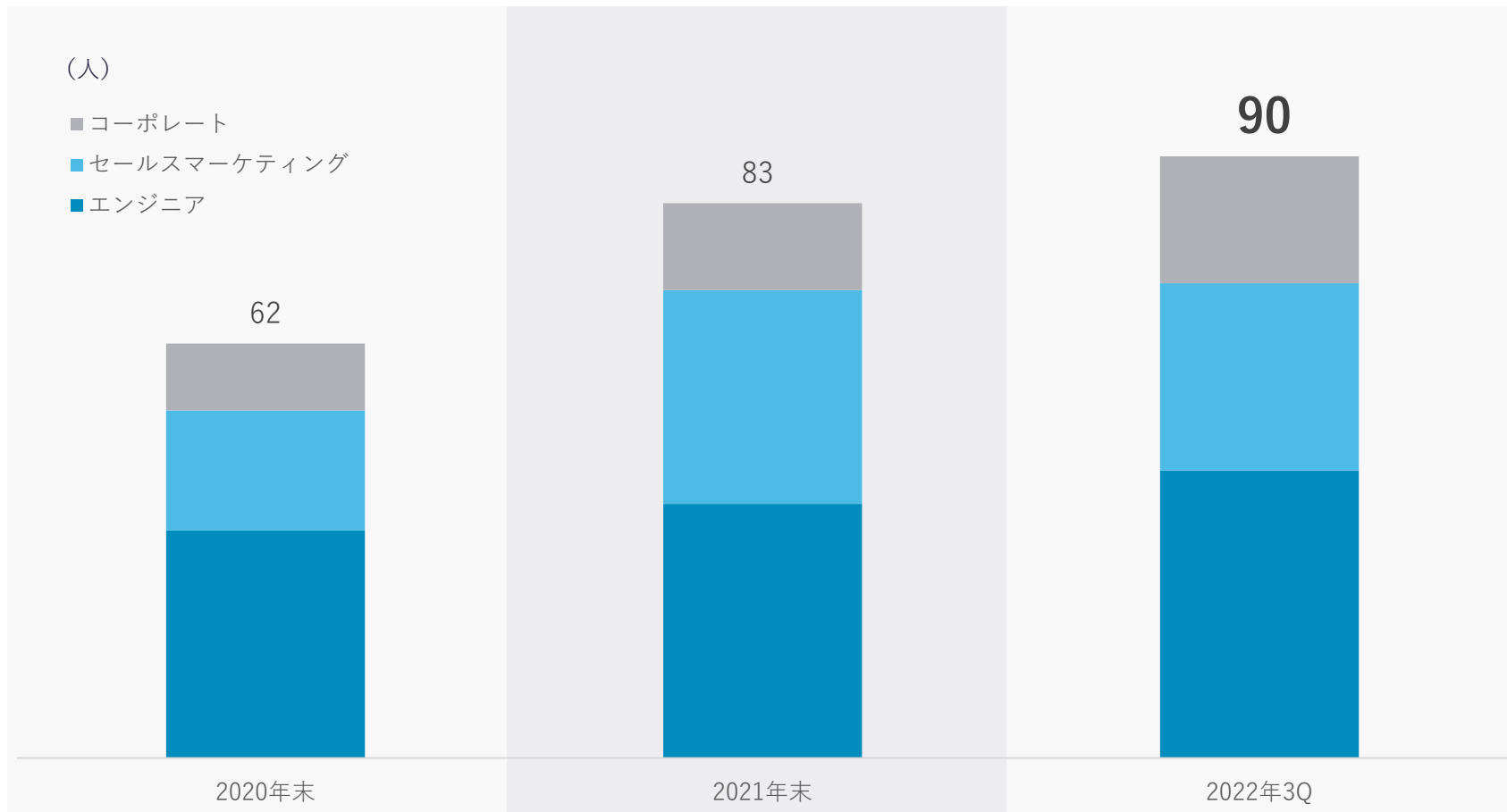
※1 攻撃遮断くんの初期導入費用や脆弱性診断等のスポット契約を含む売上高の合計
 ※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfmのMRRの合計。SIDfmは2021年12月期1Qより計上開始
 ※3 連結売上高を記載。株式会社サイバーセキュリティクラウド単体の売上高は457百万円

営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移





- オフィス移転にかかる費用計上が一段落し、2Qと比較してコストが減少
- 全体のコスト構造に大きな変化はなし



- エンジニアを中心に採用活動を継続し、着実に人員数は増加
- 引き続きフリーランス等の多様な人材を活用しながら、採用活動を強化



(参考情報) 各プロダクト主要KPI

		2021年				2022年			前年 同期比
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	
 攻撃遮断くん	ARR (百万円) ^{※1}	1,004	1,029	1,103	1,113	1,147	1,213	1,285	+16.5%
	利用企業数 (社)	956	995	1,055	1,065	1,104	1,138	1,164	+10.3%
	解約率 (%) ^{※2}	1.35	1.16	1.07	1.21	1.07	1.12	1.07	±0.0pt
 Waf Charm	ARR (百万円)	347	385	430	474	551	602	665	+54.6%
	ユーザー数	471	527	586	657	743	833	915	+56.1%
	解約率 (%) ^{※3}	0.92	0.84	0.76	0.77	0.83	0.92	0.96	+0.2pt
 AWS WAF Managed Rules	ARR (百万円)	105	103	128	141	160	210	237	+84.0%
	ユーザー数	1,771	1,960	2,167	2,372	2,588	2,832	3,026	+39.6%
 SIDfm	ARR (百万円)	144	148	149	154	163	167	178	+19.5%
	ユーザー数	127	129	129	135	139	148	159	+23.3%
全社合計		1,602	1,667	1,812	1,883	2,022	2,192	2,367	+30.6%

※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期における直近1年の解約ユーザー数÷n-1期のユーザー数で算出

(参考情報) 損益計算書

(百万円)	FY2020				FY2021				FY2022		
	単体 1Q	単体 2Q	単体 3Q	単体 4Q	連結 1Q	連結 2Q	連結 3Q	連結 4Q	連結 1Q	単体 2Q ※	単体 3Q
売上高	260	283	313	336	420	433	466	498	523	563	604
売上原価	90	90	95	100	125	124	139	145	154	161	183
売上総利益	170	192	217	235	294	308	326	352	369	401	421
販管費及び 一般管理費	126	131	153	201	203	206	233	340	272	329	304
営業利益	43	61	64	34	90	102	92	11	97	71	117
営業利益率	16.6%	21.6%	20.5%	10.3%	21.6%	23.6%	19.9%	2.3%	18.6%	12.7%	19.4%
経常利益	32	60	63	30	92	100	92	12	100	53	146
当期純利益	27	50	53	17	59	68	61	-19	72	59	84

※ 2022年12月期2Qにソフテック社を吸収合併したことに伴い、単体決算に移行しております。
2022年12月期2Qまで連結決算を継続していたと仮定した場合の業績から、2022年12月期1Qの業績を差し引いた数値を記載しております。

(参考情報) 貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書



(百万円)	FY2020	FY2021	FY2022
	連結 4Q	連結 4Q	単体 3Q※
流動資産	1,098	1,253	1,518
固定資産	400	456	529
資産合計	1,499	1,710	2,048
流動負債	645	543	624
固定負債	189	221	208
負債合計	834	765	832
純資産	664	944	1,215
負債・純資産合計	1,499	1,710	2,048

(百万円)	FY2020	FY2021	FY2022
	連結 4Q	連結 4Q	単体 2Q※
営業活動による キャッシュフロー	133	382	72
投資活動による キャッシュフロー	-242	-59	-54
財務活動による キャッシュフロー	650	-169	78
現金及び現金同等物 の増減額	542	153	95
現金及び現金同等物 の期首残高	356	899	796
合併に伴う 現金及び現金同等物 の増加額	—	—	253
現金及び現金同等物 の期末残高	899	1,052	1,145

※ 2022年12月期2Qにソフテック社を吸収合併したことに伴い、単体決算に移行しております。
2022年12月期3Qはキャッシュ・フロー計算書を作成していないため、直近四半期のキャッシュ・フロー計算書を記載しております。

II

2022年12月期 第3四半期 トピックス

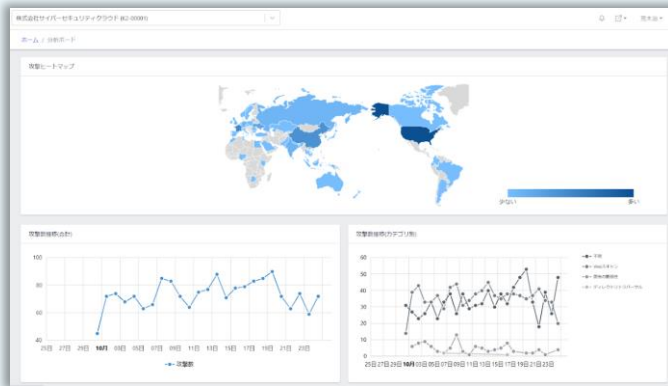


リニューアルで進化した攻撃遮断くん

- ユーザー自身でカスタマイズが可能となり、利便性が向上
- 販売パートナーによる複数ユーザー管理機能が大幅に強化され、今後の拡販を後押し

ユーザーの利便性向上

- ・ グローバル水準でのWAFルールにアップグレード（防御力強化）
- ・ ユーザー用のカスタマイズ機能を追加
- ・ UIリニューアルによる詳細分析



販売パートナーの管理機能強化

- ・ ユーザーに対し販売パートナーが直接運用可能となり、提案の幅が拡大（スピーディーに細かな設定要望に対応）

The screenshot shows a table of WAF rules. The table has columns for 'ルールID' (Rule ID), '名前' (Name), '重要レベル' (Severity Level), '説明' (Description), and 'アクション' (Action). The rules listed include various protection rules like 'サーバーサイドインクルーディング' and 'LDAPインジェクション'.

ルールID	名前	重要レベル	説明	アクション
20004	サーバーサイドインクルーディング	High	この攻撃手帳は、次のようなリターン(Server Side Include (SSI)インジェクション)を検知します。...	詳細
20021	サーバーサイドインクルーディング	High	この攻撃手帳は、次のようなリターン(Server Side Include (SSI)インジェクション)を検知します。...	詳細
20002	サーバーサイドインクルーディング	High	この攻撃手帳は、次のようなリターン(Server Side Include (SSI)インジェクション)を検知します。...	詳細
20001	サーバーサイドインクルーディング	High	この攻撃手帳は、次のようなリターン(Server Side Include (SSI)インジェクション)を検知します。...	詳細
20000	サーバーサイドインクルーディング	High	この攻撃手帳は、次のようなリターン(Server Side Include (SSI)インジェクション)を検知します。...	詳細
20005	その他	Low	この攻撃手帳は、次のような場合に検知します。...	詳細
200019	LDAPインジェクション	High	この攻撃手帳は、次のようなリターン(LDAPインジェクション)を検知します。...	詳細
200021	LDAPインジェクション	High	この攻撃手帳は、次のようなリターン(LDAPインジェクション)を検知します。...	詳細
200011	LDAPインジェクション	High	この攻撃手帳は、次のようなリターン(LDAPインジェクション)を検知します。...	詳細

ユーザー層の拡大と、パートナーサクセスを強化

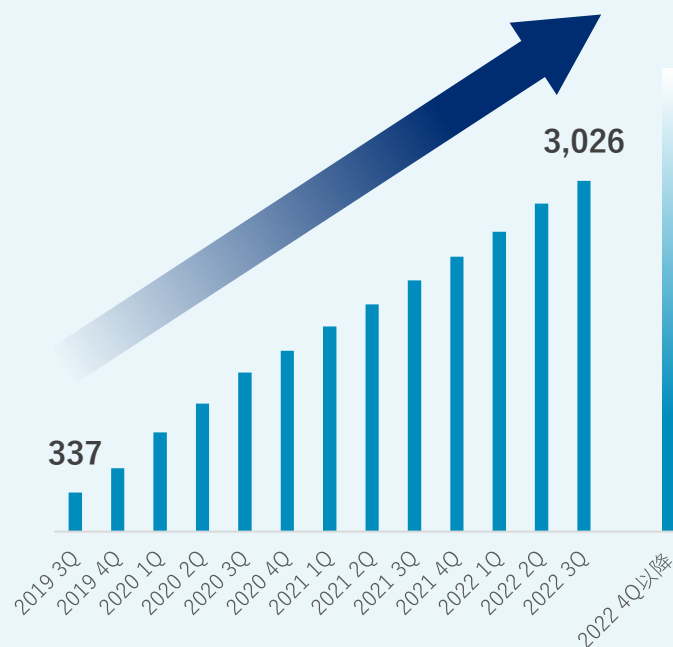
- AWS WAFの機能アップデートに、当社は世界最速で対応
- グローバルの競合他社との差別化を図り、更なるユーザーの獲得を狙う

アップデート内容

防御力を保ちながら、誤検知対応が可能となるカスタマイズ機能を開発

The screenshot shows the AWS WAF console configuration for a rule. The rule is named "NOT Statement 1" and is configured to "Negate statement results". The "Inspect" dropdown is set to "Has a label". The "Match scope" is set to "Label". The "Match key" is set to "aws:waf:managed:cyber-security-cloud:owasp-high-security-sqli-body-001".

更なるユーザー拡大へ



- 2025年に向けた成長戦略達成に向け、様々な施策を実行中
- ISV認定の取得を弾みに、AWSとの関係を更に強化し、グローバル売上高拡大を狙う

～2022年2Q

- ①AWSによるWafCharmの Solution Brief作成 (チラシ)
- ②AWS WAFパートナーサイトにて 世界で2社目となるCase Study公開



Additional Resources

Discover more AWS WAF Partner solutions and resources.

[Success Stories](#) [AWS WAF Blog Posts](#)

Universidad IEU & MXMART

MXMART helps to improve learning experiences at Universidad IEU through its upgraded AWS-Based online learning platform.

[Read the case study >](#)

WafCharm: The Force Multiplier for AWS WAF Operation

WafCharm is an automated managed service that sits on top of your AWS WAF to simplify and strengthen your firewall protection.

[Read the case study >](#)

2022年3Q

Managed Rulesが
サイバーセキュリティサービスとして
日本初のISVに認定

AWSによる強力なサポート

- ・ AWSとの共同販売が開始 (売上拡大)
- ・ マーケットプレイス掲載料割引 (コスト削減)

※ 「AWS ISV Accelerateプログラム」とは、プログラムに参加する独立系ソフトウェアベンダー (ISV) とAWS社による共同販売プログラムのこと。サイバーセキュリティサービスにおいて、当社が日本で初めての認定を取得。

III 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



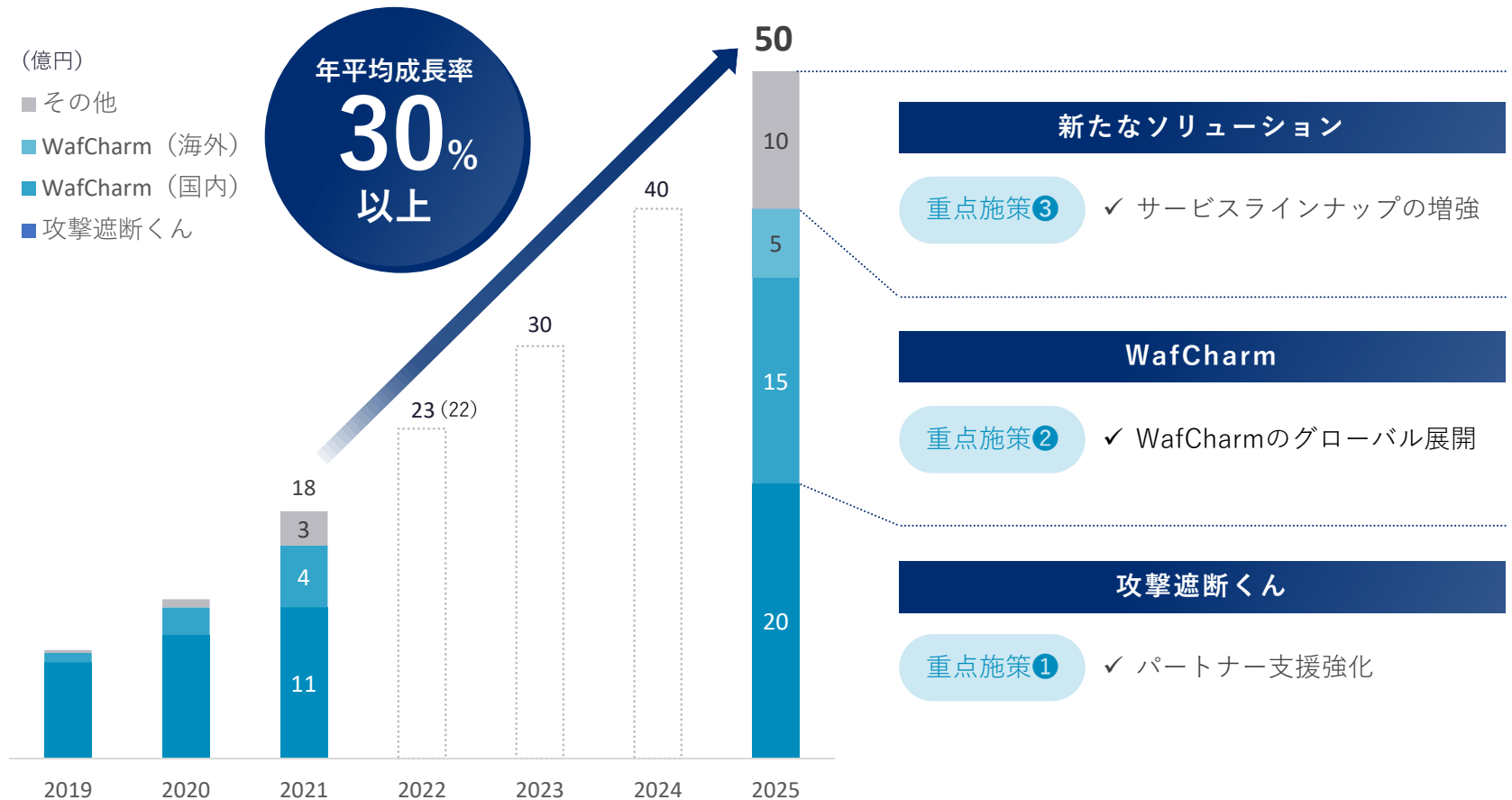
財務目標として、**売上高50億円、営業利益10億円**を目指す



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

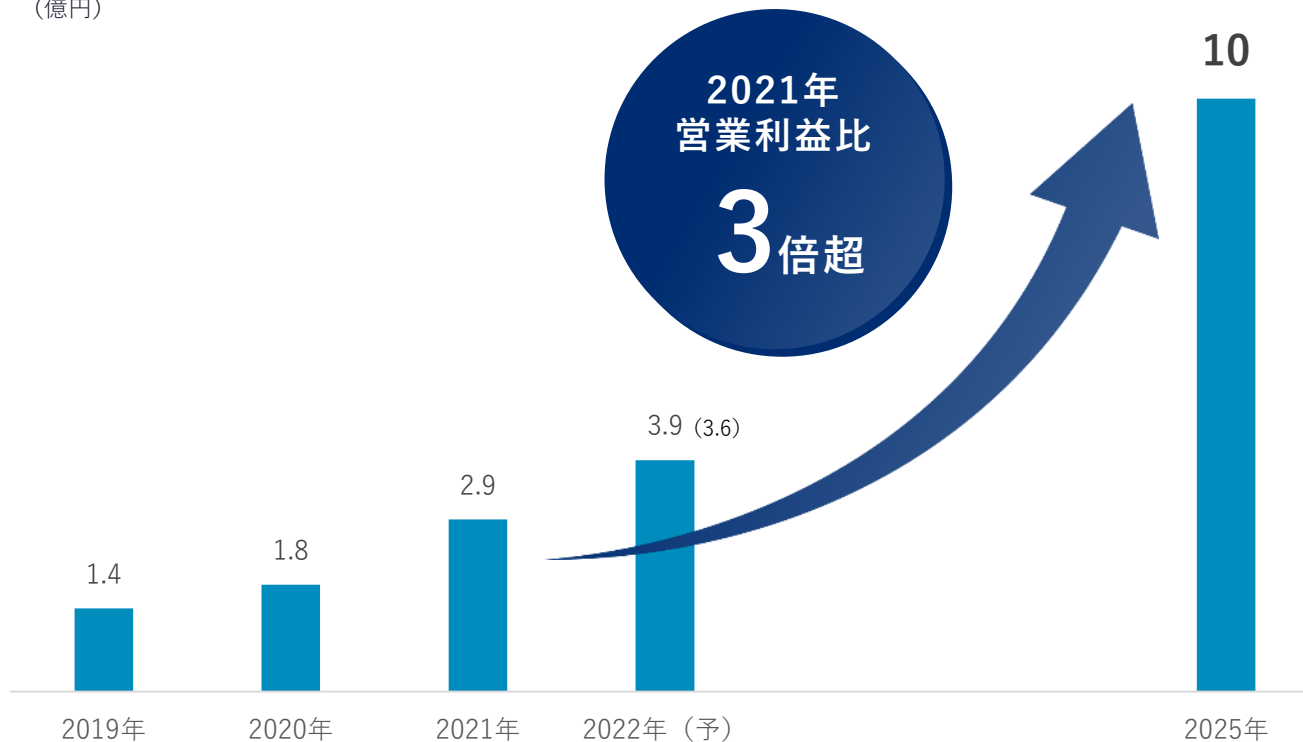
- 攻撃遮断くんとWafCharmの合計導入社数10,000社を実現し、「Webセキュリティ」分野における国内トップセキュリティ企業に向けて、売上高50億円を目指す
- グローバル売上を全体の10%まで引き上げ、その後の事業拡大に向けた足がかりを作る



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

(億円)



- 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

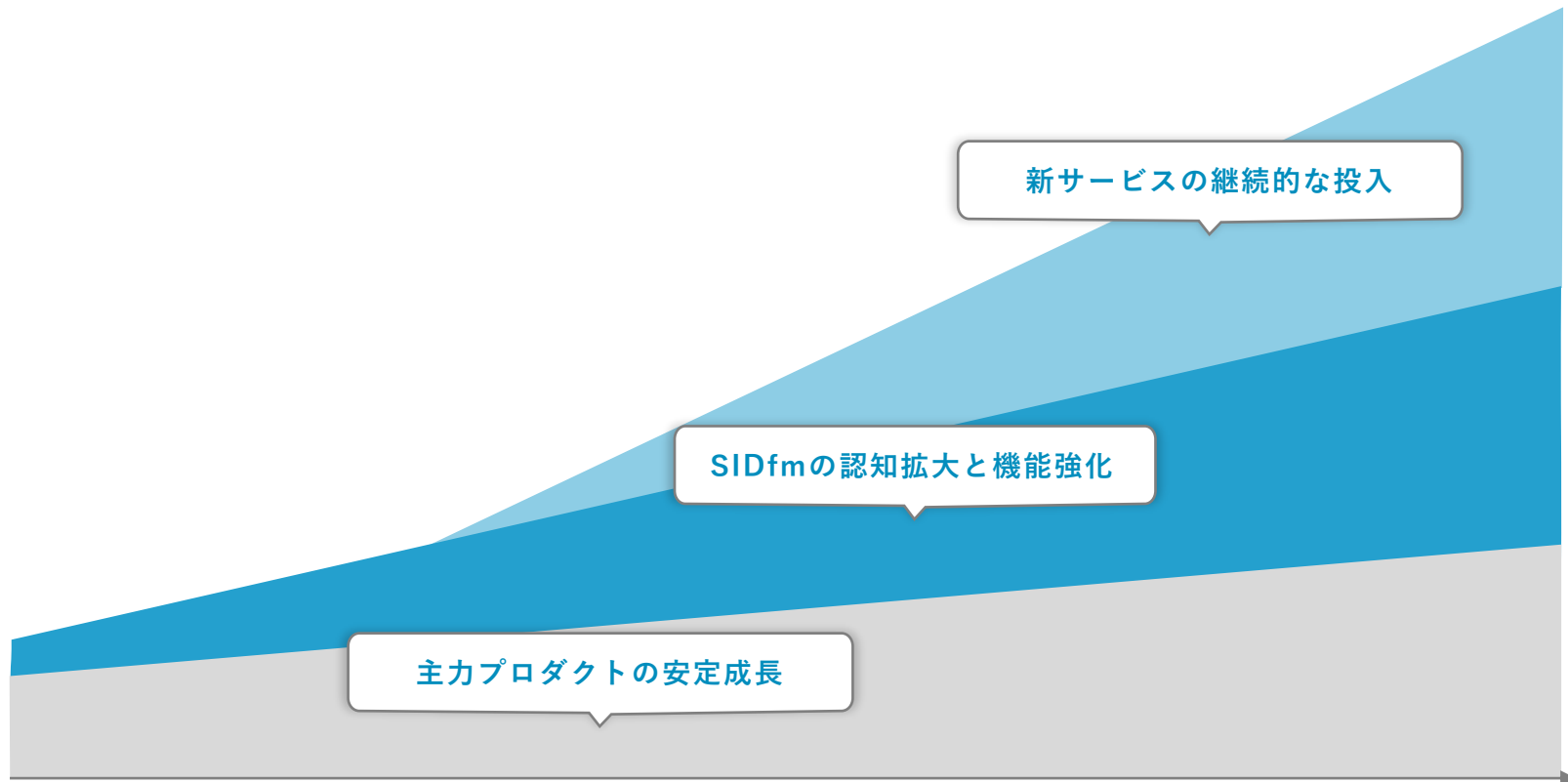
各国の販売パートナーと
提携を促進

※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。

※2AWS、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

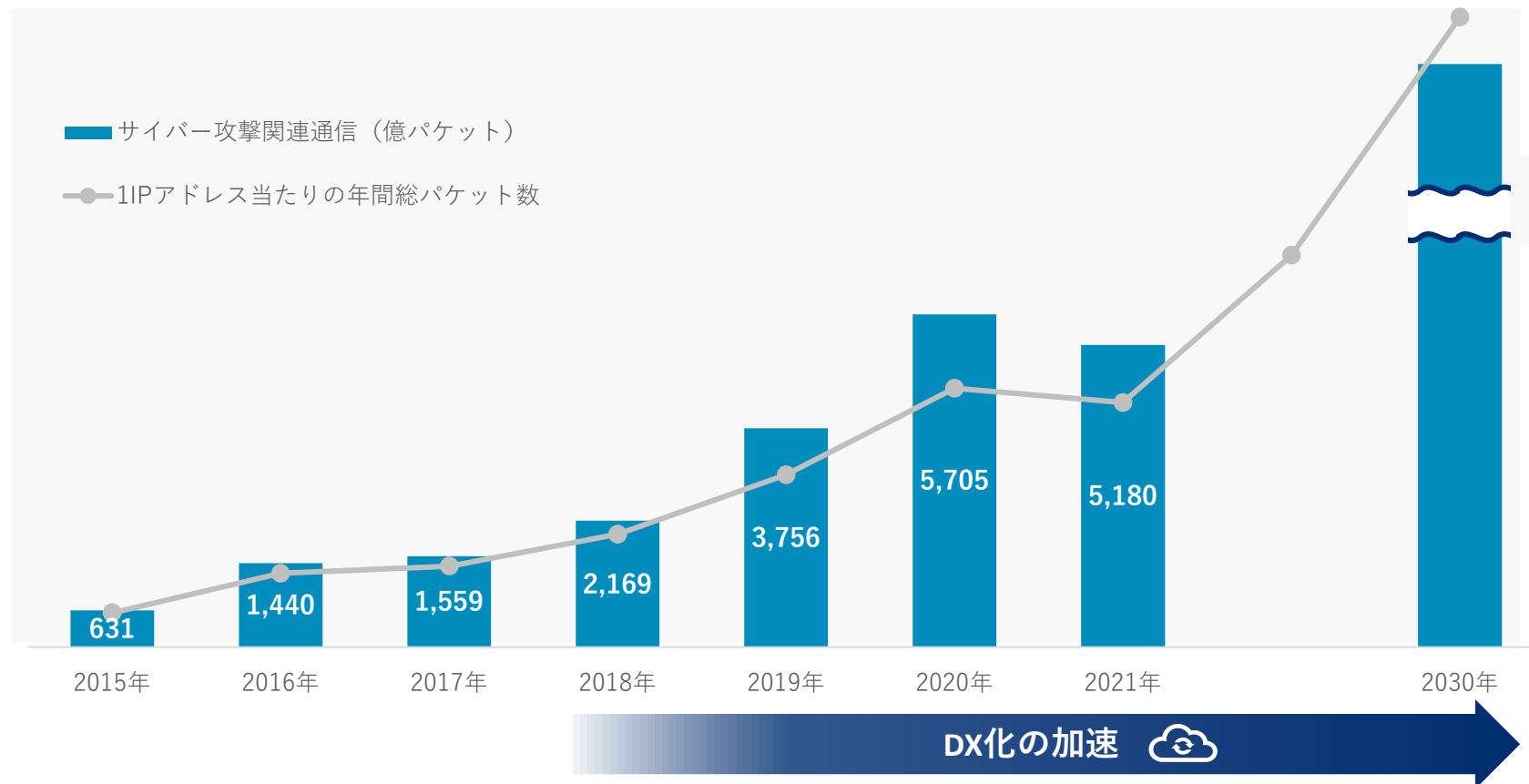
- 脆弱性対策の重要性が高まる中、CSCが持つ事業開発力を活かし、SIDfmの提供価値を最大化させていく
- Webセキュリティのトータルソリューションカンパニーを目指すべく、ユーザー課題を解決するための新サービスを開発し、サービスラインナップを増強する



IV 当社を取り巻く市場環境



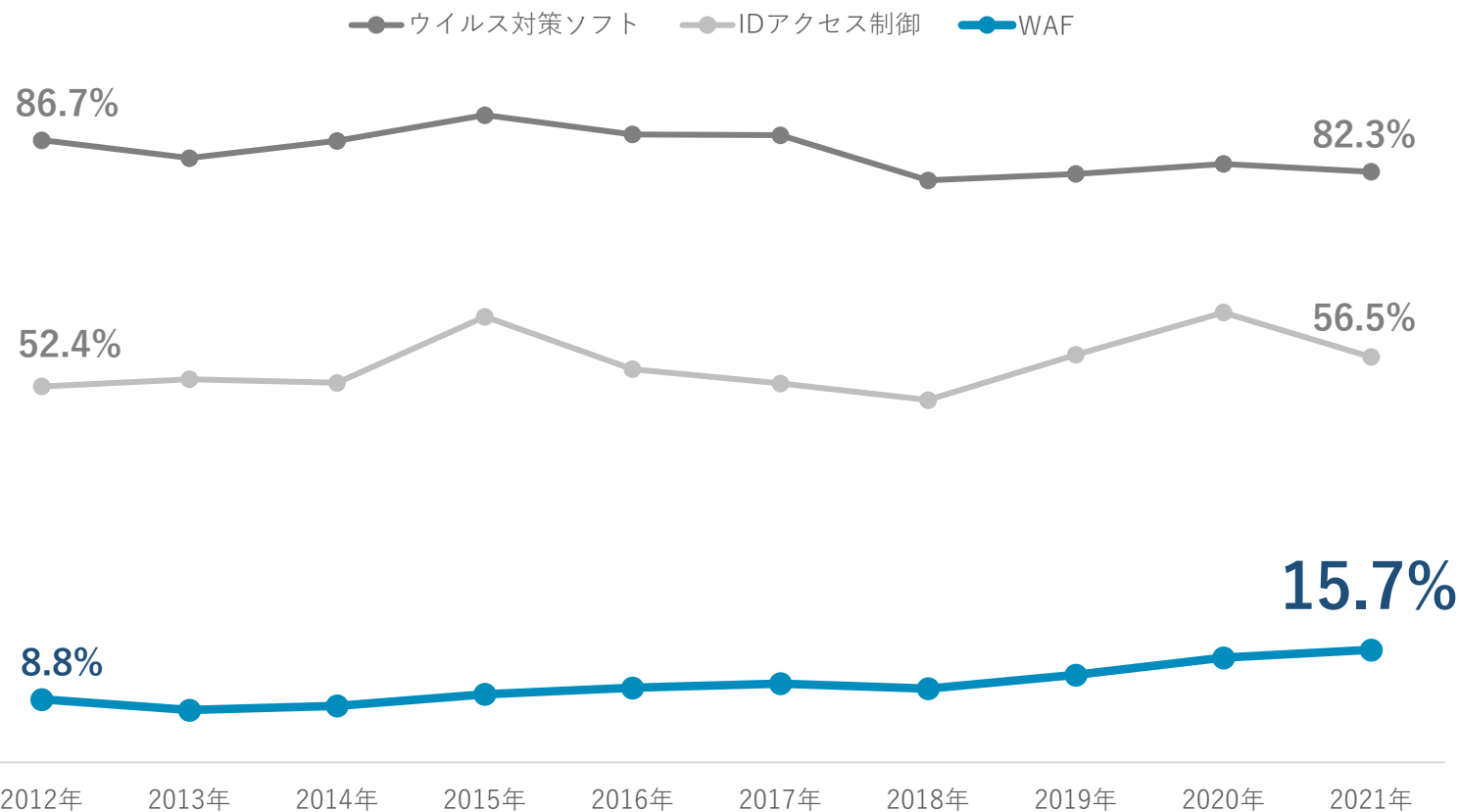
- インターネットの利用増加とともに、サイバー攻撃数は増加傾向
- DX化の加速に伴い、サイバー攻撃はさらに拡大すると予測



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2021」より当社作成

- ウイルス対策ソフトやIDアクセス制御の導入率は横ばいで推移し、市場は飽和状態に
- この10年間でWAF導入率は着実に成長しており、更なる市場成長に期待

セキュリティサービスの導入率推移



総務省「令和3年通信利用動向調査」より当社作成

- 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が全面施行
- 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）

より強固なセキュリティ対策が必要

- 法改正により、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。法定刑が上げられ、法人に対する罰則が強化

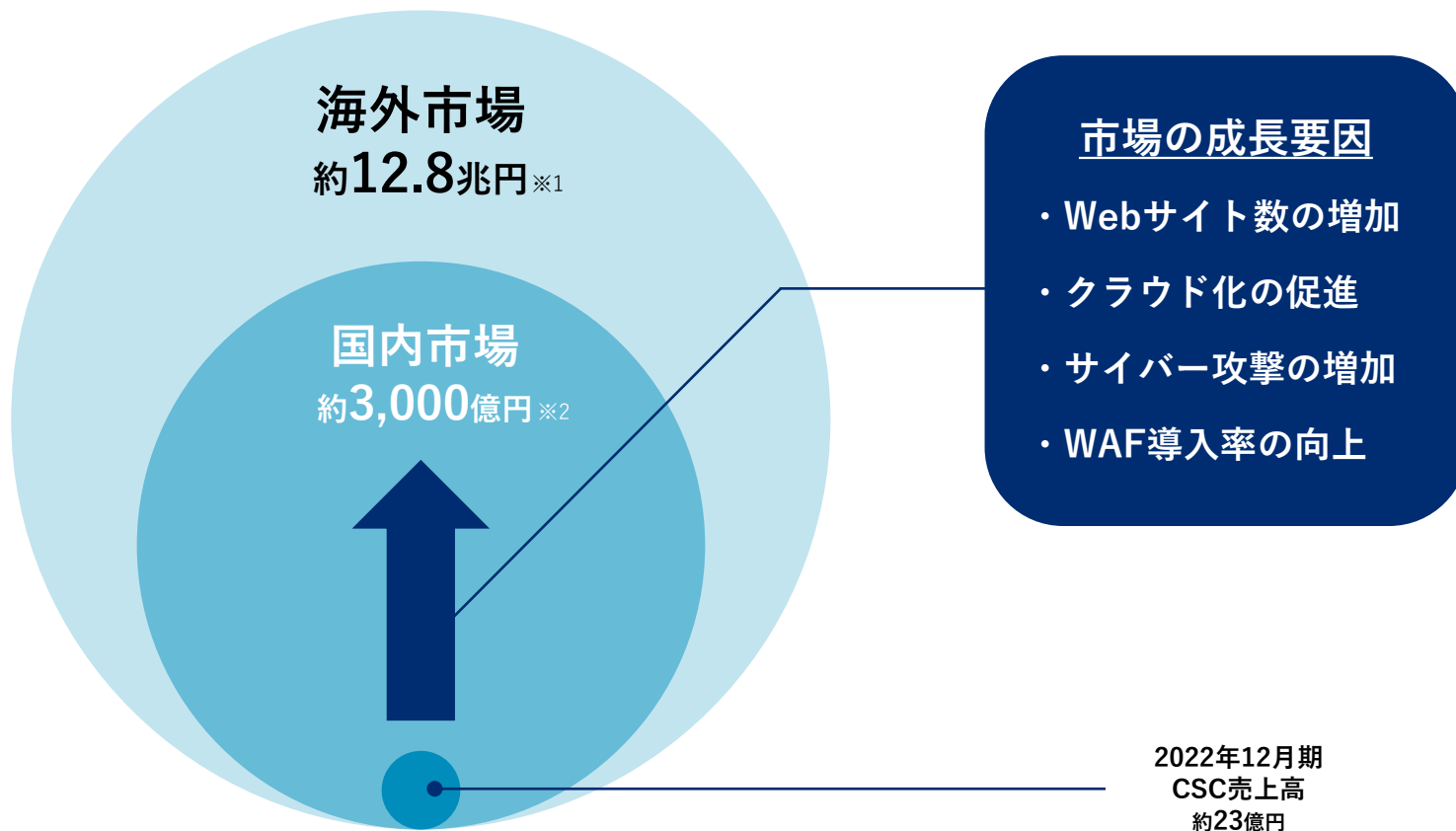


個人の権利利益を害するおそれ大きいものとして個人情報委員会規則で定めるものが生じた時、委員会への報告の義務、本人通知が義務化されるもの

- 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

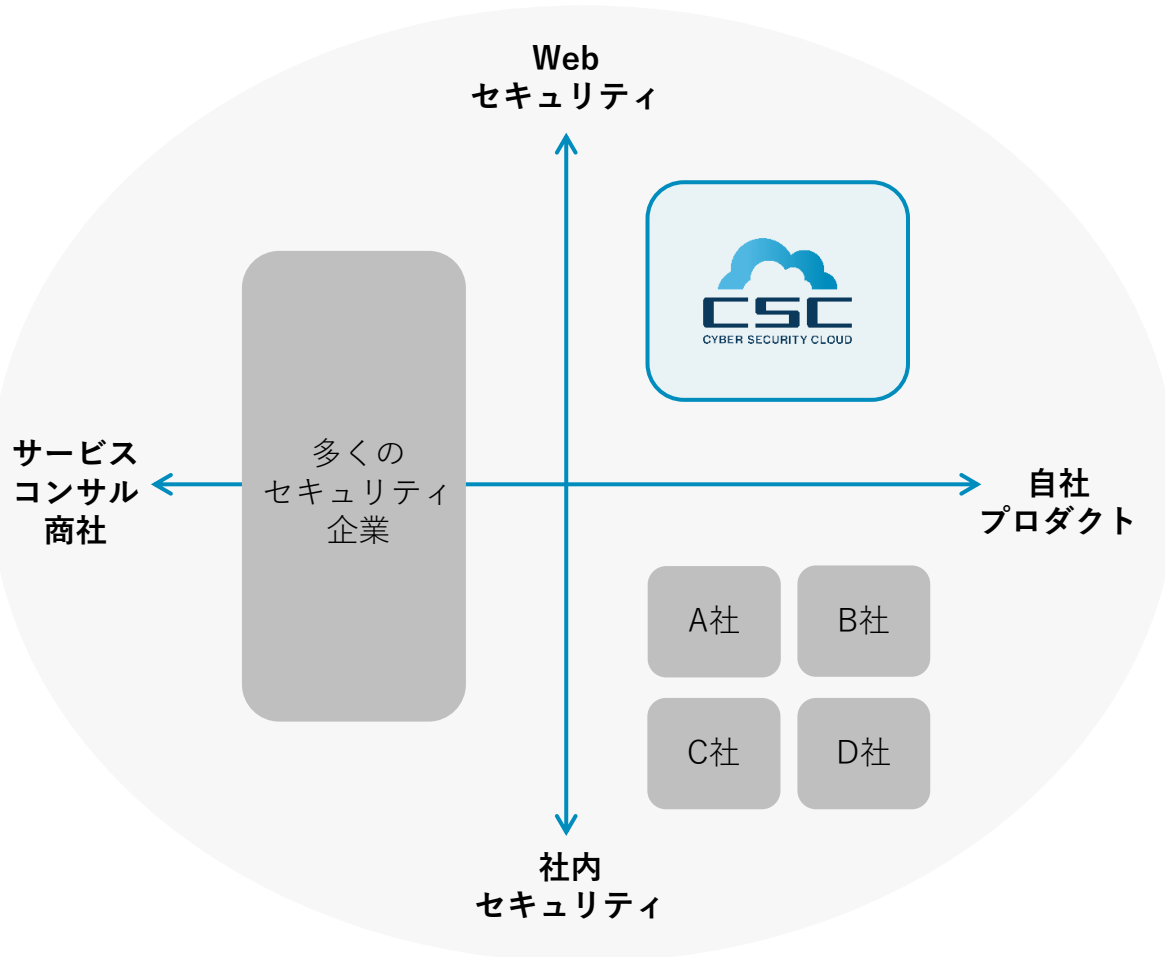
- 国内トップシェアの当社でも、市場全体の1%未満と大幅な拡大余地
- 今後のDX化の進展が、当社の更なる成長要因に



※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

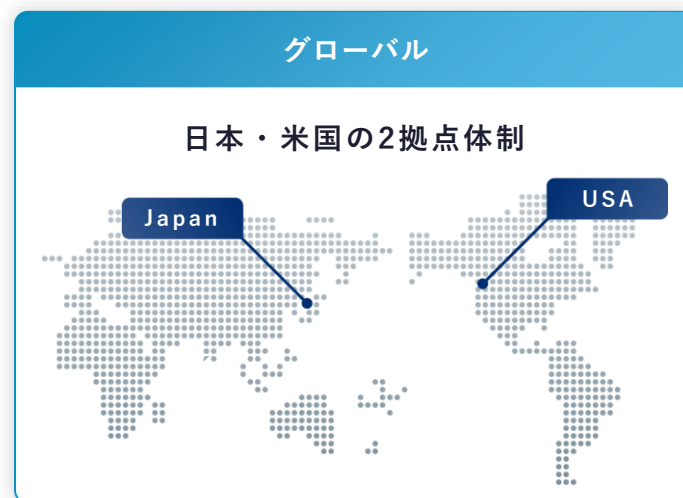
PCやネットワークを守るセキュリティとは異なり、企業のWebサイトを守る

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** 東京都品川区上大崎3-1-1 JR東急目黒ビル13階
- 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** Cyber Security Cloud Inc. (USA)





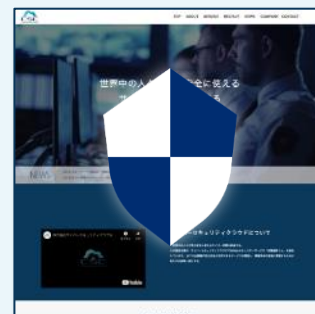
世界中の人々が安心安全に使える
サイバー空間を創造する。

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

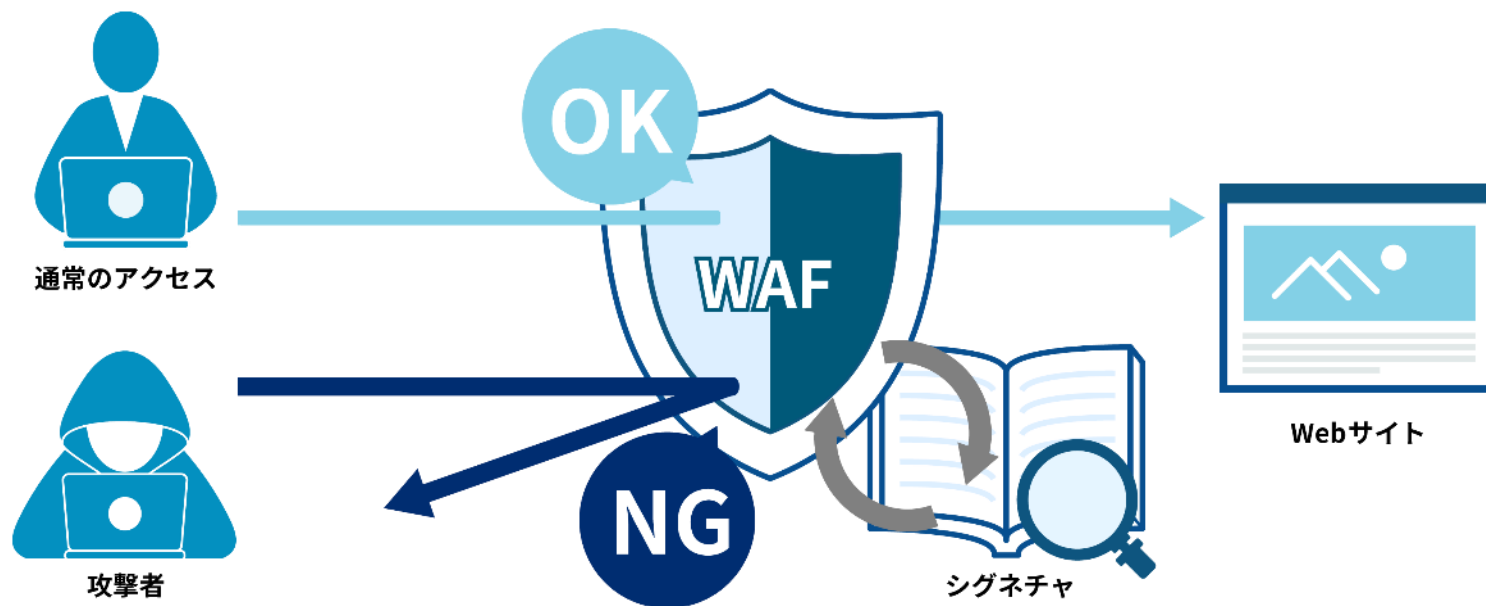
Webセキュリティ



誰もが訪れるWebサイト
などのセキュリティ

WAF（Web Application Firewall）とは何か？

- WAFは、Webサイトへの攻撃を遮断するセキュリティサービス
- 攻撃パターンをまとめたルール（シグネチャ）をもとに、ハッカーからの攻撃を防ぐ
- 新たなパターンの攻撃が次々生まれるため、常にシグネチャを高い精度に保ち続けることが重要



- 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

クラウド型WAF



Webサイトへのサイバー攻撃
の可視化・遮断ツール

国内シェア
No.1※1

※1 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
※2 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

パブリッククラウド WAF 自動運用サービス



AIによるAWS/ Azure /
Google Cloudの各種WAF
自動運用ツール

AWS WAF 自動運用サービス
導入ユーザー数
国内
No.1※2

AWS WAF 専用 ルールセット



サイバーセキュリティクラウ
ド独自のAWS WAF専用の
ルールセット

導入ユーザー数
累計**90カ国**以上
3,026
ユーザー※3

※3 2022年9月時点
※4 日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2021年8月期_実績調査

脆弱性情報 収集・管理ツール



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

脆弱性情報配信サービスシェア
脆弱性情報提供実績
脆弱性オリジナルコンテンツ数
3部門国内
No.1※4

24時間365日 充実の日本語サポート

- ✓ 専任オペレーターが
24時間・365日 日本語サポート
- ✓ わかりやすい日本語の管理画面
- ✓ 導入時も安心の技術サポート



正確な セキュリティ対策

- ✓ 攻撃検知AIエンジン搭載
- ✓ 誤検知が起きにくい
- ✓ 稼働率実績99.999%



導入は スピーディーで簡単

- ✓ 現有システムを変えずに導入可能
- ✓ あらゆるWebシステムに対応
- ✓ 最短1日で導入

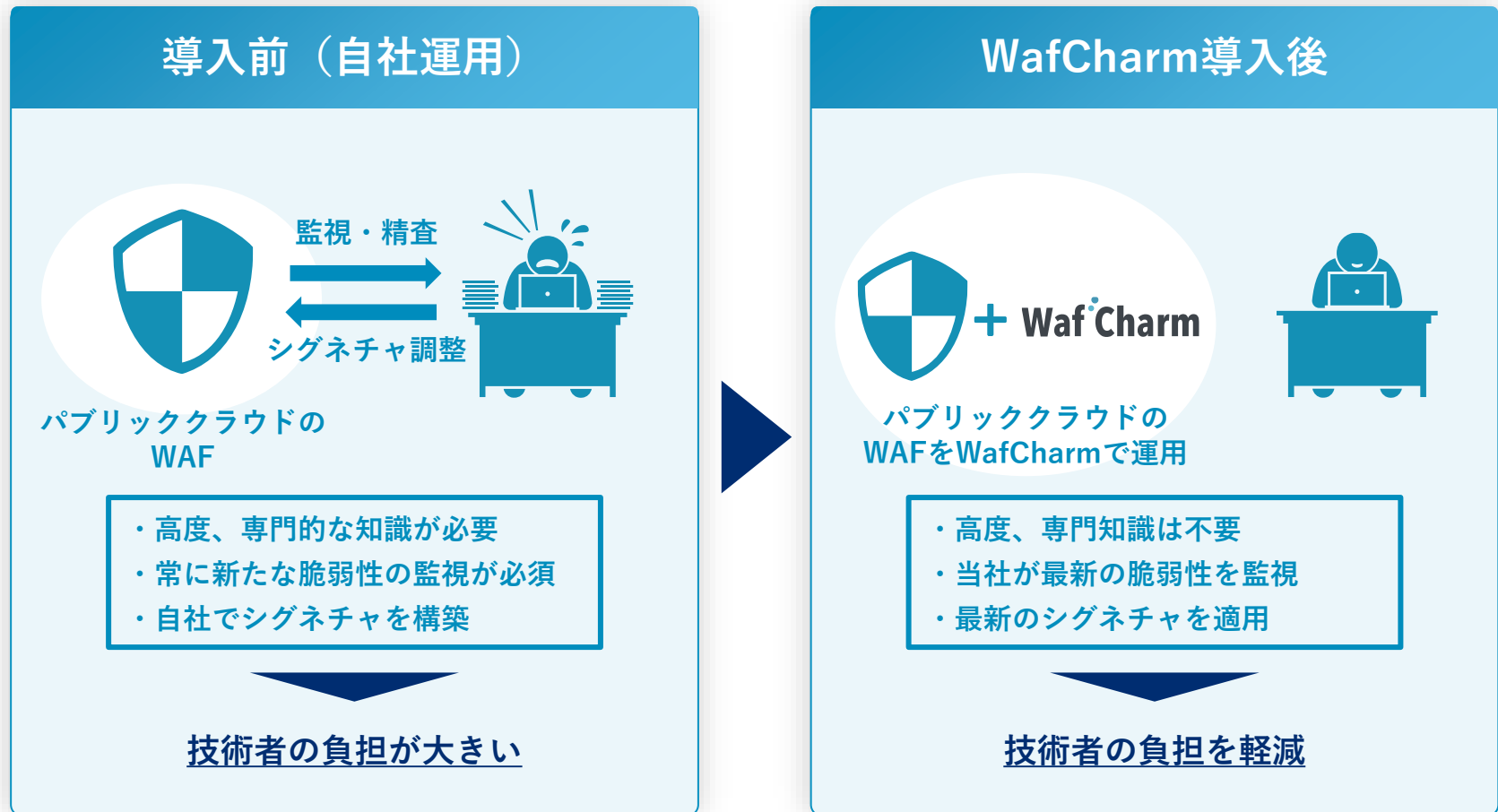


信頼の国産サービス

- ✓ 開発・運用・サポート全てを
国内自社で対応
- ✓ 誤検知対応などサポートが迅速
- ✓ 日本のセキュリティに合わせた
サービス

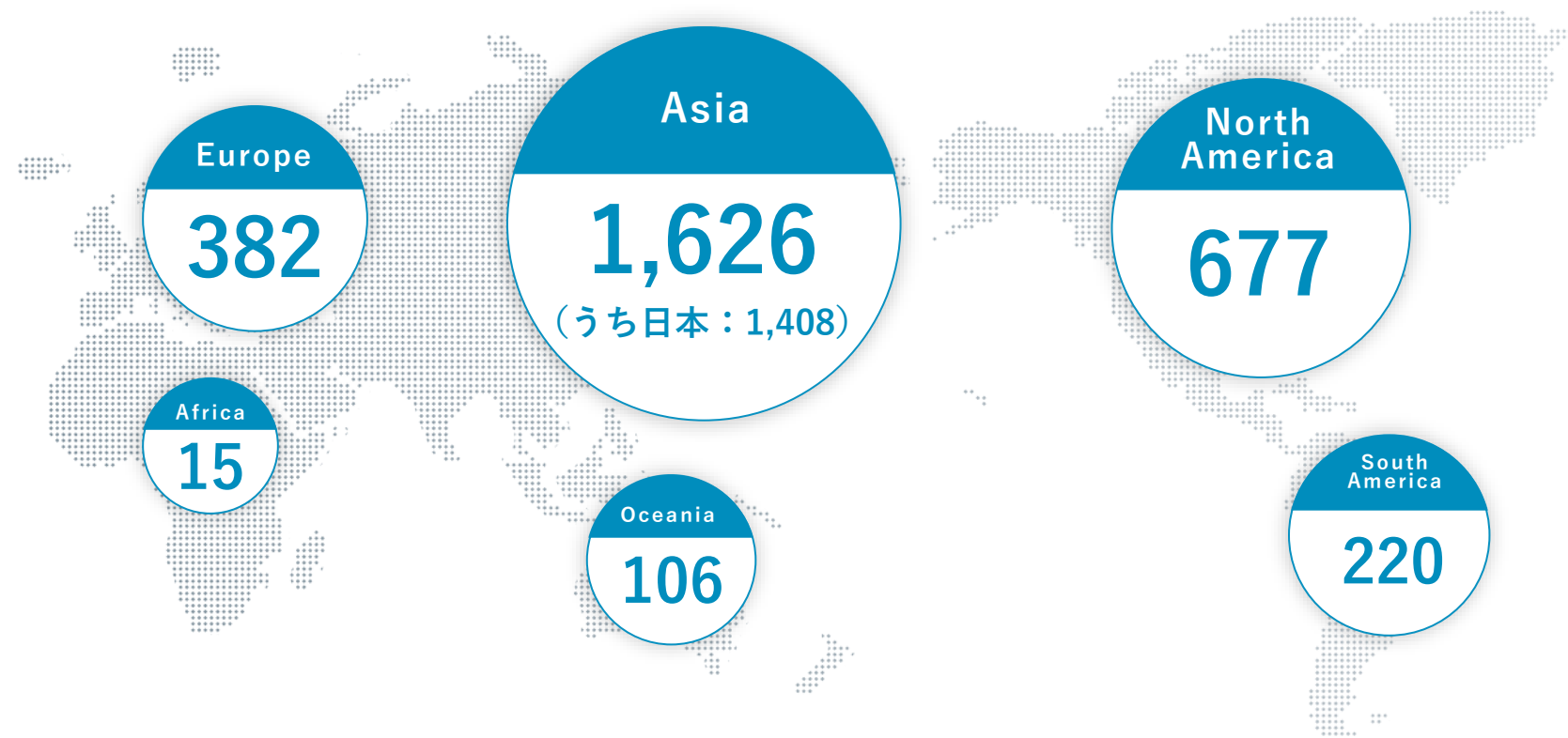


- WafCharmは、世界3大パブリッククラウド※のWAFを自動運用するツール
- 自社でWAFを運用する技術者の工数削減が可能
- 現在、日本および米国にて提供しており、今後はさらなるグローバル展開を見込む



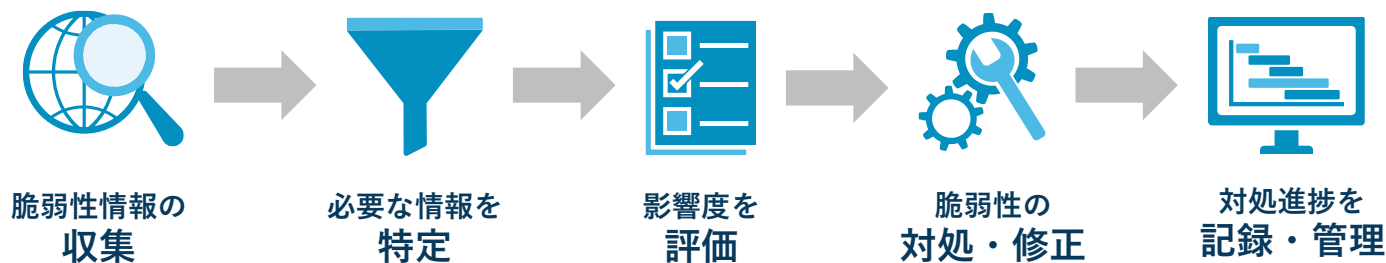
世界中で利用される「AWS WAF Managed Rules」

- AWS Marketplaceから購入可能なAWS WAF専用のルールセット
- 累計90以上の国と地域でユーザーを獲得し、グローバルユーザー比率は半分を超える



合計：3,026ユーザー（2022年9月末時点）

- あらゆる脆弱性情報から必要な情報を特定し、対処方法・進捗を可視化するツール
- 脆弱性情報収集にかかる工数を大幅に削減し、進捗を一括管理することでお客様のセキュリティ管理業務を効率化



各種製品を使った脆弱性管理例

ツール & 手動対応

手動対応

ツール

複数のツールや手動対応で管理・運用が煩雑

SIDfmで一元管理



DDoS攻撃

攻撃対象のサーバに対して、複数のコンピューターから大量のアクセスやデータを送付する攻撃

SQLインジェクション

不正な文字列を入力し、Webアプリケーションのデータベースを操作する攻撃

クロスサイト スクリプティング

特定のWebサイトに罠を仕掛けて、訪れたユーザーを脆弱性のある別のWebサイトに誘導し、個人情報を搾取する攻撃

ゼロデイ攻撃

脆弱性が発見されてから、修正プログラムや対応パッチが適用されるまでの期間に実行される攻撃

ブルートフォース攻撃 (総当たり攻撃)

パスワードを解読するため、理論的にあり得るすべてのパターンを入力して突破する攻撃

パスワードリスト攻撃

あらかじめ入手したID・パスワードを利用して、Webサイトへのアクセスを試み、不正にログインする攻撃

- 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



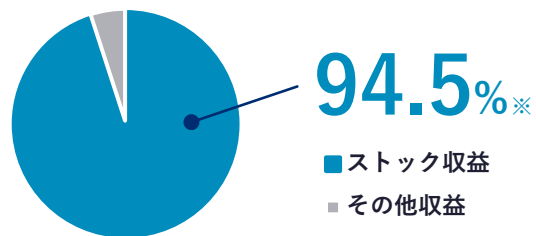
※1 出典：JNSA 2018年 情報セキュリティインシデントに関する調査報告書

※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

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（2022年9月末時点）が占める比率

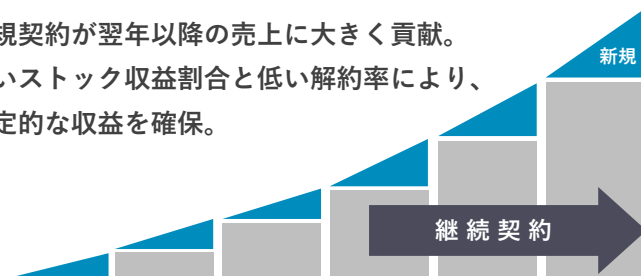
高い成長率

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

1.07%

2022年9月末時点

WafCharm解約率※2

0.96%

2022年9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

(証券コード：4057)

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

(証券コード：4176)

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

インフラ担当チームのリソースが限られており、AWS WAFを上手く活用できていなかったことから、AWS WAFを自動運用できるWafCharmを導入しました。

高い頻度で自動更新されるブラックリスト（悪意のあるIPアドレス）にはかなり助けられています。**月10万件以上の攻撃を防御**するだけでなく、WafCharmの活用と社内体制の構築により、**月間で30時間前後の対応時間削減**できました。

また、現在の状況をレポート化し、経営層に定量的に報告できるようになったのも大きな効果です。WafCharmは**安価に運用を始めることができる**ため、これからセキュリティ対策を行う企業にはおすすめです。



執行役員 開発担当
村上 正敏氏

※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

IT・サービス

メディア・
エンターテイメント

交通・建設

メーカー

人材

当社サービスの拡販を支える強力な販売パートナー

- 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



富士通Japan株式会社



ダイワボウ情報システム株式会社



TOKAIコミュニケーションズ



5G Innovations



GSX
GLOBAL SECURITY EXPERTS



NIFCLOUD
ニフクラ



freebit
毎日、発明する会社

AWSプレミアティアサービスパートナー※
(12社中8社が当社のパートナー)



CTC
Challenging Tomorrow's Changes



class
method



TECHORUS

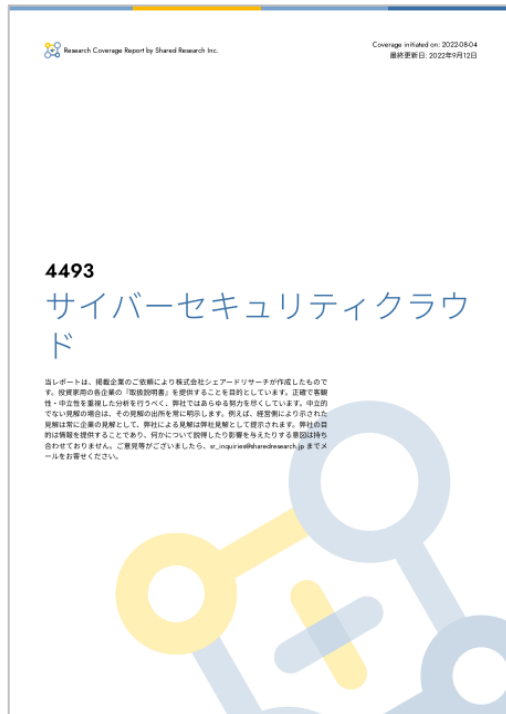
他2社

※ AWSワークロードの設計や構築などにおいて高い専門知識を有し、多数のお客様の事業拡大に著しく貢献しているAWSの最上位パートナー

シェアードリサーチ社によるレポート開示

2022年8月より、当社の調査レポートが公開されました。
当社事業の理解促進にお役立てください。

レポートは下記URLからご覧ください。
<https://sharedresearch.jp/ja/companies/4493>



業績動向

四半期業績動向

四半期業績推移

項目	2022年1-3月		2022年4-6月		2022年7-9月		2022年10-12月		2022年累計
	金額	対前年増減	金額	対前年増減	金額	対前年増減	金額	対前年増減	
売上	100	1.0%	100	0.0%	100	0.0%	100	0.0%	400
営業利益	20	20.0%	20	20.0%	20	20.0%	20	20.0%	80
経常利益	15	15.0%	15	15.0%	15	15.0%	15	15.0%	60
純利益	10	10.0%	10	10.0%	10	10.0%	10	10.0%	40
EPS	100	1.0%	100	0.0%	100	0.0%	100	0.0%	400

ストック収入の推移

項目	2022年1-3月		2022年4-6月		2022年7-9月		2022年10-12月		2022年累計
	金額	対前年増減	金額	対前年増減	金額	対前年増減	金額	対前年増減	
売上	100	1.0%	100	0.0%	100	0.0%	100	0.0%	400
営業利益	20	20.0%	20	20.0%	20	20.0%	20	20.0%	80
経常利益	15	15.0%	15	15.0%	15	15.0%	15	15.0%	60
純利益	10	10.0%	10	10.0%	10	10.0%	10	10.0%	40
EPS	100	1.0%	100	0.0%	100	0.0%	100	0.0%	400

※株式会社シェアードリサーチは、世界の投資家に企業の本質を伝えるリサーチ会社です。
投資判断に必要な情報を「企業の立場」ではなく、「投資家の立場」に立ったレポートを作成しており、作成されたレポートは機関投資家のみでなく個人投資家にも愛用されております。

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