

# 2022年12月期 通期 決算説明資料 (事業計画及び成長可能性に関する事項)

CYBER SECURITY CLOUD

株式会社サイバーセキュリティクラウド

東証グロース市場：4493

2023年2月14日

# 目次

CONTENTS

I	2022年12月期 通期 決算概要	4
II	2022年12月期 通期 トピックス	17
III	2023年12月期 通期業績予想および2025年に向けた成長戦略のアップデート	22
IV	当社を取り巻く事業環境	31
V	会社概要	38

## 成長性の高い領域



ハッカーからの攻撃を  
防御するクラウド型  
プロダクトを提供

## 業界トップの実績



主力プロダクトにおいて  
国内シェアNo.1の実績

## 高いARR成長率



年率**30%**以上の  
高いARR成長率を継続

## グローバルにおける実績



世界**90**カ国以上での  
利用実績

# I 2022年12月期 通期 決算概要



## 売上高 (通期)

P6

22.7億円<sup>※</sup>

連結決算を継続した場合の業績

23.4億円 前年同期比：+28.9%

## ARR (年間経常収益)

P8

25.0億円

前年同期比：+33.2%

## 営業利益 (通期)

P6

3.8億円<sup>※</sup>

連結決算を継続した場合の業績

4.1億円 前年同期比：+39.2%

## 解約率

P10

攻撃遮断くん 0.97%

Waf Charm 0.88%

※ 2022年12月期2Qにソフテック社を吸収合併したことによる非連結決算への移行に伴い、ソフテック社の1Q決算が含まれておらず、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。

- 売上高は前年同期比 + 28.9% の 23.4 億円（連結決算を継続した場合）
- 営業利益は同比 + 39.2%、当期純利益は同比 + 79.5% と大幅な増益で着地

(百万円)	A (連結) 2021年12月期 通期	(単体) 2022年12月期 通期 <sup>※1</sup>	B 【参考】 連結決算を継続 した場合の業績 <sup>※2</sup>	BとAの比較 前年同期比
	売上高	1,817	2,275	2,342
売上総利益	1,281	1,611	1,654	+29.1%
営業利益	297	385	413	+39.2%
営業利益率 (%)	16.4%	17.0%	17.7%	+1.3pt
経常利益	297	395	420	+41.1%
当期純利益	169	306	304	+79.5%

※1 2022年12月期2Qにソフテック社を吸収合併したことによる非連結決算への移行に伴い、ソフテック社の1Q決算が含まれておりません。

※2 2022年12月期2Q以降も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。

# 2022年12月期 通期業績予想と実績

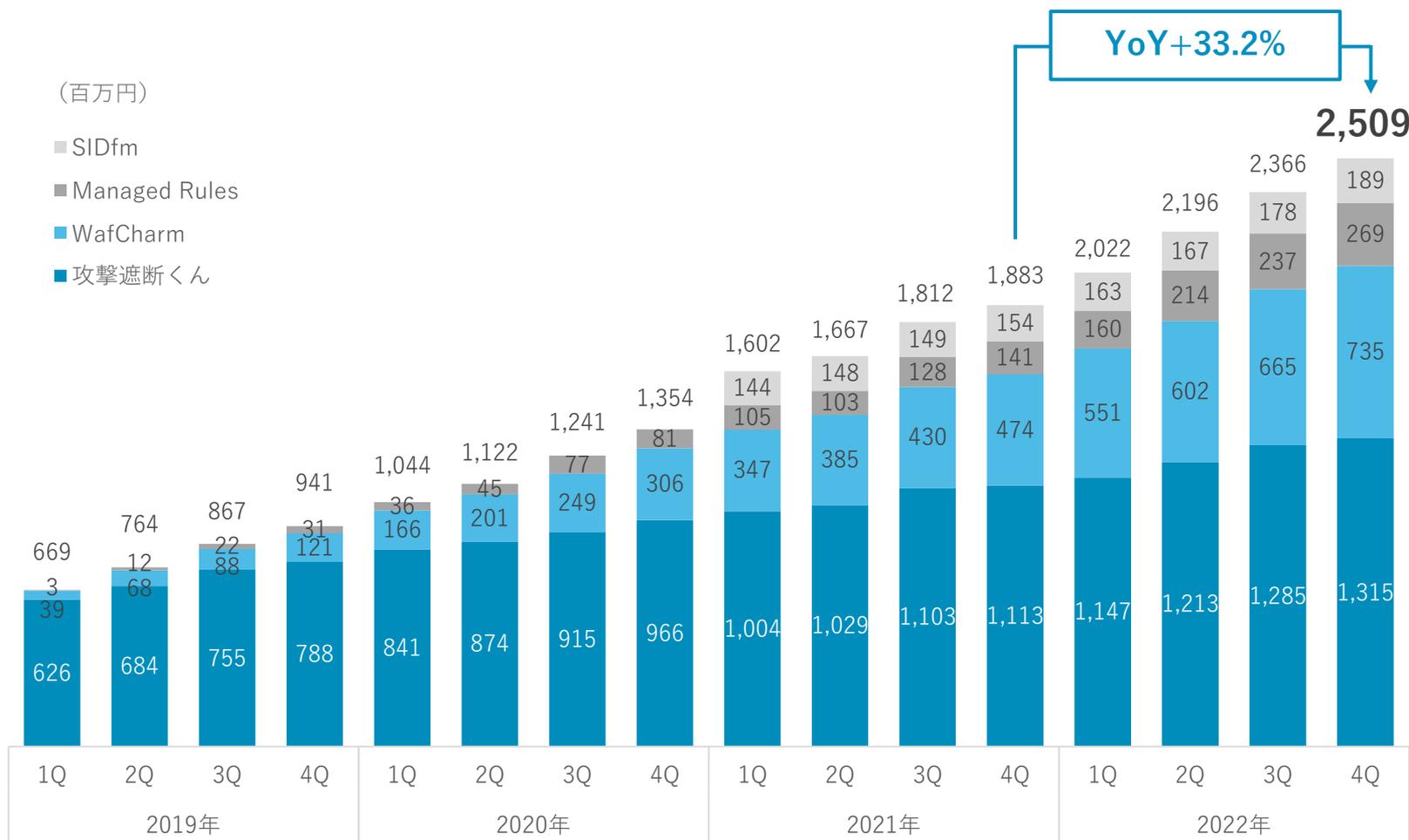
- 売上高および各段階利益において、通期業績予想を上回って着地
- 2025年に向けた成長戦略の初年度目標を着実に達成

(百万円)	単体			(参考) 連結決算を継続した場合の業績		
	予想	実績 <sup>※1</sup>	達成率	予想	実績 <sup>※2</sup>	達成率
売上高	2,233	2,275	101.9%	2,300	2,342	101.8%
営業利益	362	385	106.6%	390	413	106.1%
営業利益率 (%)	16.2%	17.0%	-	17.0%	17.7%	-
経常利益	362	395	109.3%	387	420	108.4%
当期純利益	271	306	113.1%	270	304	112.8%

※1 2022年12月期2Qにソフテック社を吸収合併したことによる非連結決算への移行に伴い、ソフテック社の1Q決算が含まれておりません。

※2 2022年12月期2Q以降も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。

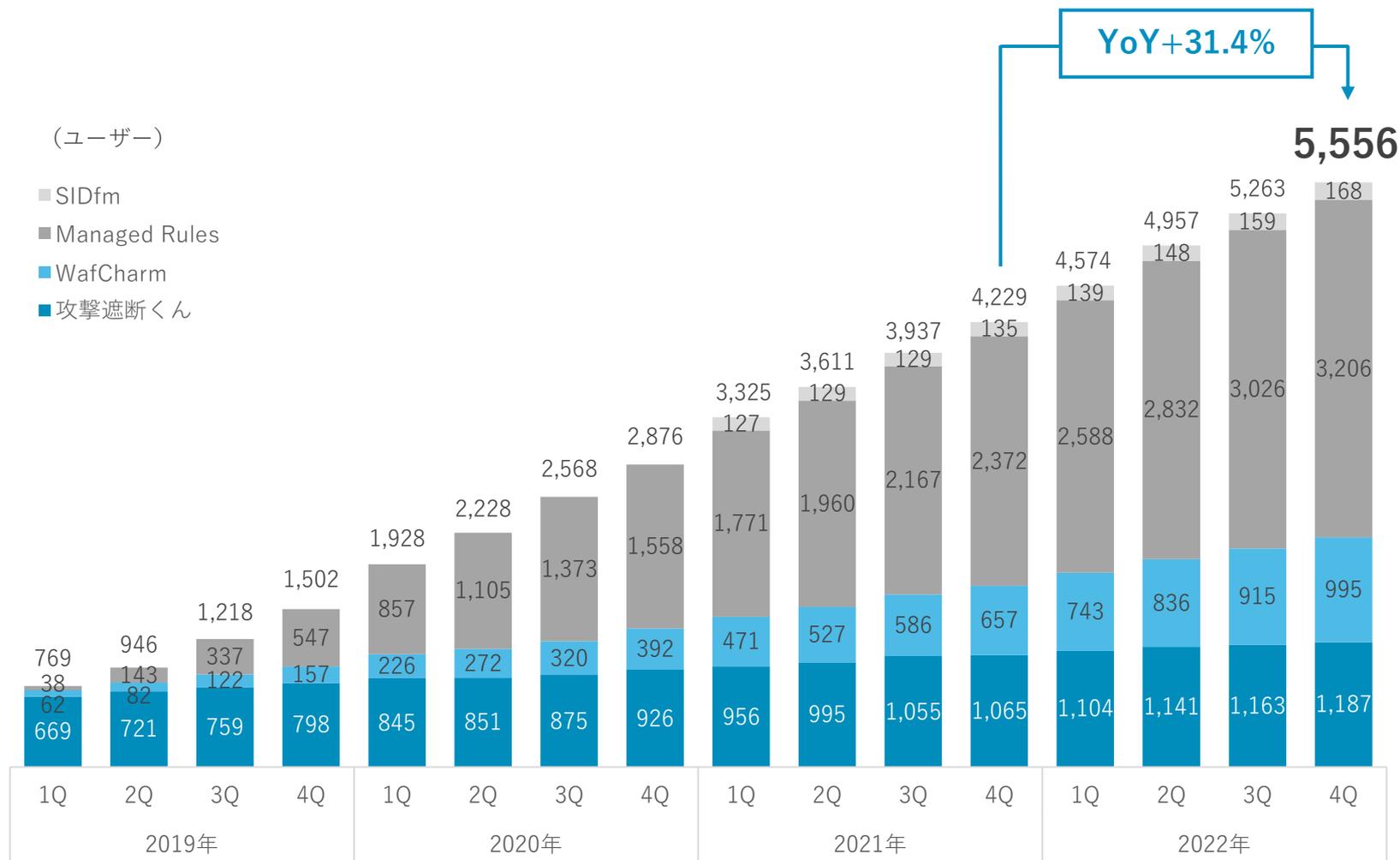
- 全社ARRは前年同期比で+33.2%で着地し、上場後のARR増加額が過去最高を記録



※ 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

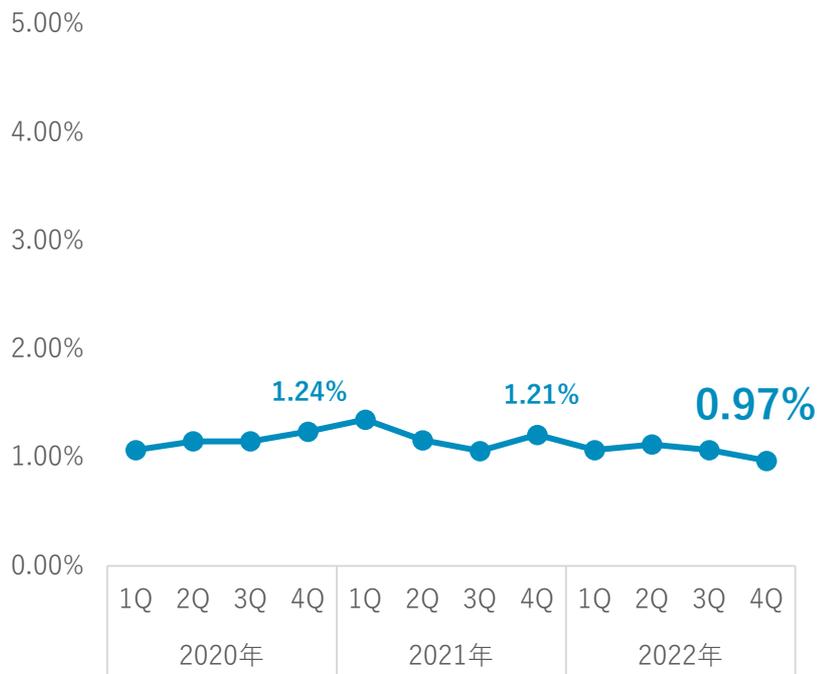
- 全プロダクトにおいて、ユーザー数は順調に増加



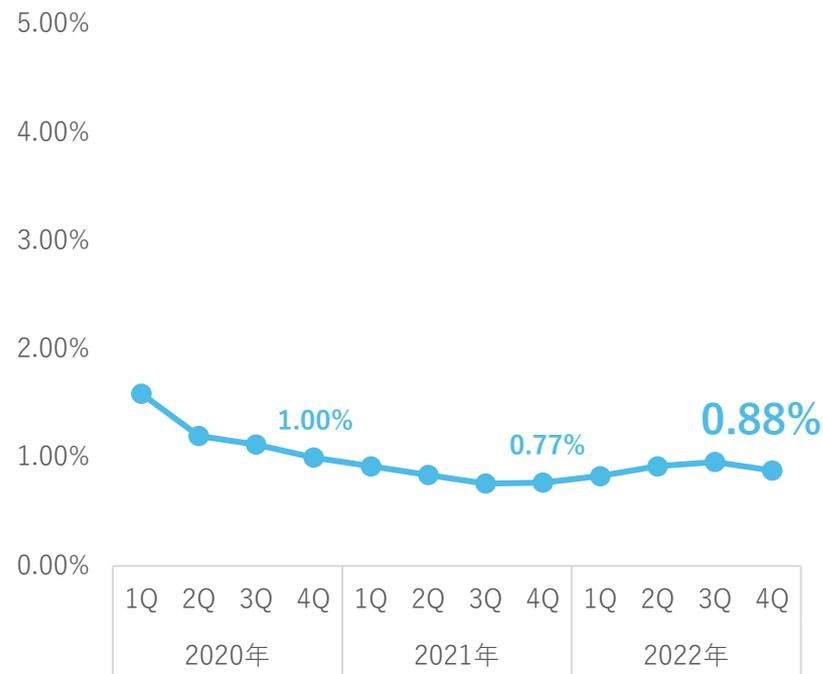
# 攻撃遮断くんとWafCharmの低い解約率

- 攻撃遮断くんの解約率が0.97%で着地し、上場来初めて1.0%を下回る結果に
- WafCharmの解約率も、引き続き低位安定を継続

## 攻撃遮断くんの解約率※1

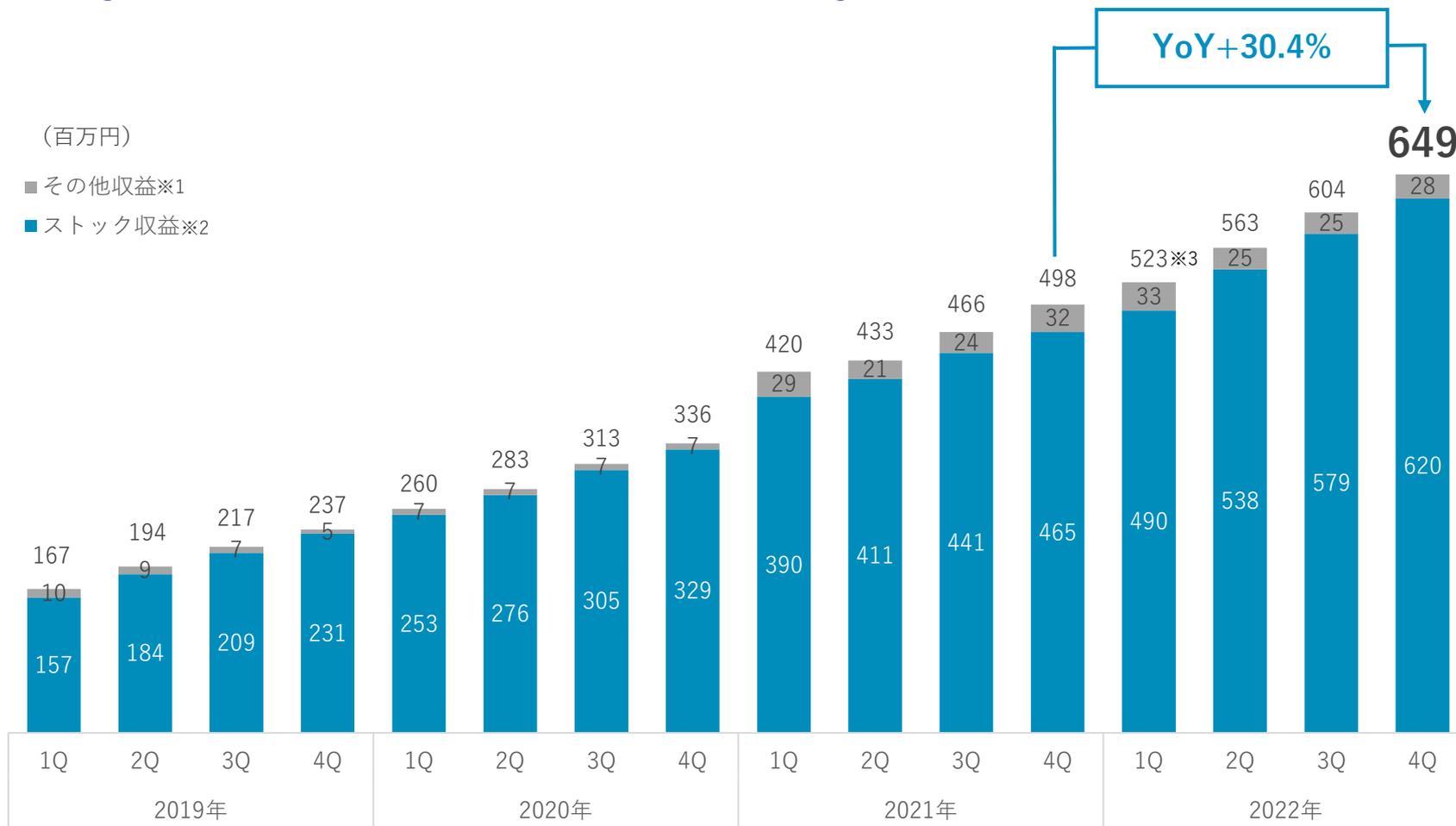


## WafCharmの解約率※2



※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

- 95%超のストック収益を中心とした、安定した収益基盤が順調に増加
- 4Qの新規受注額は過去最高を更新し、2023年1Q以降も継続的に高成長を見込む

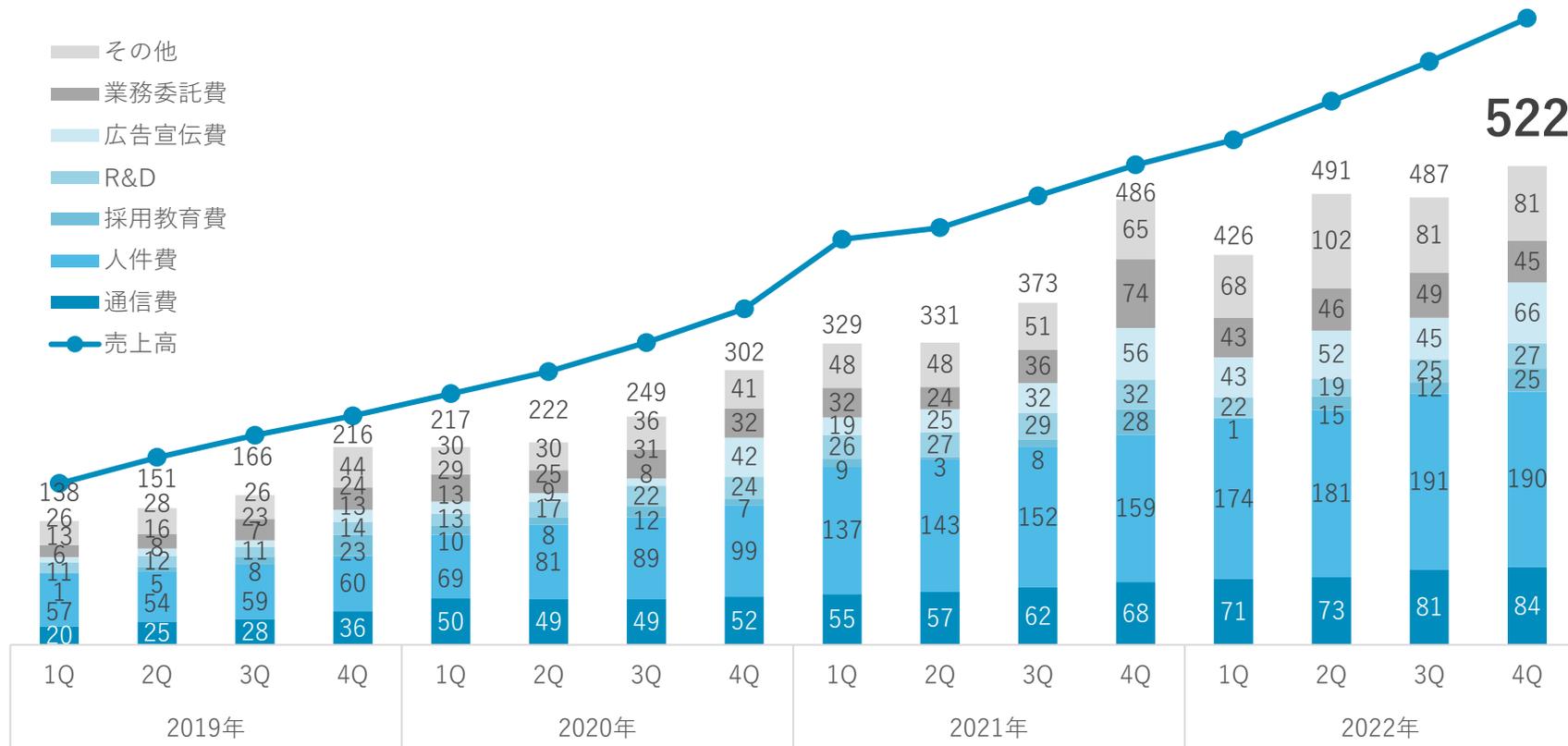


※1 攻撃遮断くんの初期導入費用や脆弱性診断等のスポット契約を含む売上高の合計  
 ※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfmのMRRの合計。SIDfmは2021年12月期1Qより計上開始  
 ※3 連結売上高を記載。株式会社サイバーセキュリティクラウド単体の売上高は457百万円

# 営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

- 業績の拡大に伴い、全体的にコストが増加
- 2025年の成長戦略達成に向けて、新規採用や広告宣伝等の投資を実行

(百万円)

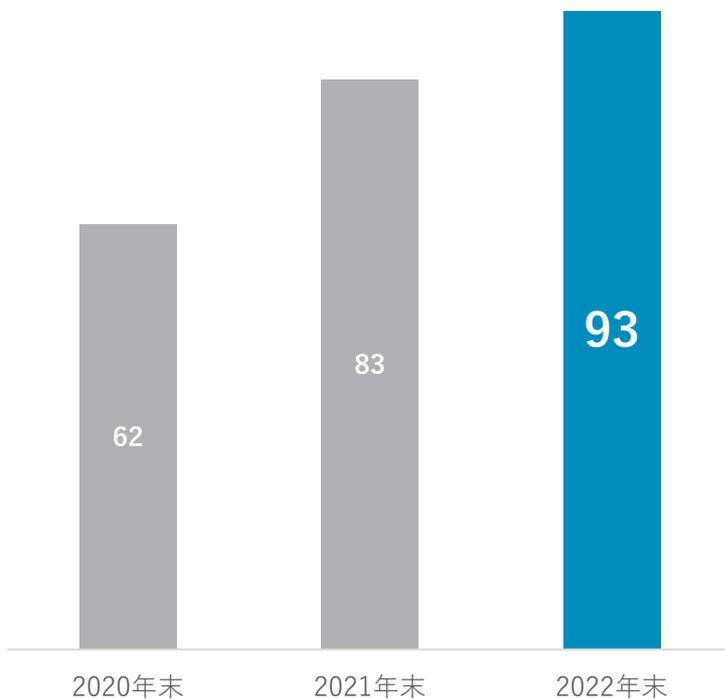


※ 2022年12月期2Qにソフテック社を吸収合併したことに伴い、2022年12月期2Qより単体決算の数値を記載しております。

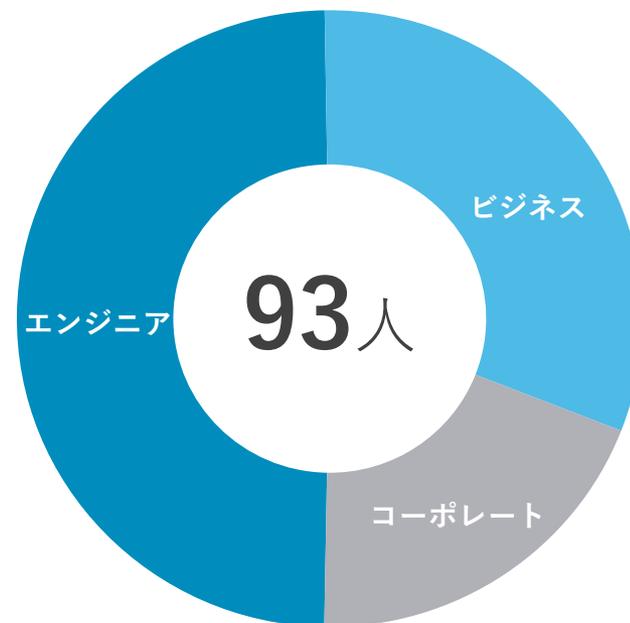
- 2023年は昨年以上の人員増加を目指し、採用活動を強化

## 従業員数の推移 (派遣社員含む)

(人)



## 2022年末 人員構成



# (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	4Q	
 攻撃遮断くん	ARR (百万円) <sup>※1</sup>	1,004	1,029	1,103	1,113	1,147	1,213	1,285	1,315	+18.1%
	利用企業数 (社)	956	995	1,055	1,065	1,104	1,138	1,164	1,187	+11.5%
	解約率 (%) <sup>※2</sup>	1.35	1.16	1.07	1.21	1.07	1.12	1.07	0.97	-0.24pt
Waf Charm	ARR (百万円)	347	385	430	474	551	602	665	735	+55.0%
	ユーザー数	471	527	586	657	743	833	915	995	+51.4%
	解約率 (%) <sup>※3</sup>	0.92	0.84	0.76	0.77	0.83	0.92	0.96	0.88	+0.11pt
AWS WAF Managed Rules	ARR (百万円)	105	103	128	141	160	210	237	269	+89.9%
	ユーザー数	1,771	1,960	2,167	2,372	2,588	2,832	3,026	3,206	+35.2%
 SIDfm	ARR (百万円)	144	148	149	154	163	167	178	189	+23.2%
	ユーザー数	127	129	129	135	139	148	159	168	+24.4%
全社合計	ARR (百万円)	1,602	1,667	1,812	1,883	2,022	2,192	2,367	2,509	+33.2%

※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)	2020年				2021年				2022年			
	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	単体 4Q
売上高	260	283	313	336	420	433	466	498	523	563	604	649
売上原価	90	90	95	100	125	124	139	145	154	161	183	187
売上総利益	170	192	217	235	294	308	326	352	369	401	421	462
販管費及び 一般管理費	126	131	153	201	203	206	233	340	272	329	304	334
営業利益	43	61	64	34	90	102	92	11	97	71	117	127
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%	19.6%
経常利益	32	60	63	30	92	100	92	12	100	53	146	119
当期純利益	27	50	53	17	59	68	61	-19	72	59	84	88

※ 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。

# (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)	2020年 通期	2021年 通期	2022年 通期
	連結	連結	単体
流動資産	1,098	1,253	1,621
固定資産	400	456	536
資産合計	1,499	1,710	2,157
流動負債	645	543	663
固定負債	189	221	184
負債合計	834	765	848
純資産	664	944	1,309
負債・純資産合計	1,499	1,710	2,157

(百万円)	2020年 通期	2021年 通期	2022年 通期※
	連結	連結	単体
営業活動による キャッシュフロー	133	382	353
投資活動による キャッシュフロー	-242	-59	-114
財務活動による キャッシュフロー	650	-169	40
現金及び現金同等物 の増減額	542	153	279
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	1,330

※ 2022年12月期2Qにソフテック社を吸収合併したことによる非連結決算への移行に伴い、ソフテック社の1Q決算が含まれておりません。

# II

## 2022年12月期 通期 トピックス



# AWS「Marketplace Partner of the Year - APJ」を受賞



- 当表彰は、AWS Marketplace上で活発な取引を行ったトップパートナーに贈呈
- 世界90ヵ国以上にサービスを提供している実績が評価されて、日本で唯一受賞※



世界中のAWSユーザーに対して、認知が拡大

※ <https://aws.amazon.com/jp/blogs/psa/global-regional-aws-partner-of-the-year-2022/>

# WafCharm for AWS Marketplaceを世界に向けてリリース

- 国内で圧倒的シェアを誇るWafCharmに新たな機能を追加し、本格的にグローバルでの展開を開始
- AWS Marketplace<sup>※</sup>内で提供することで、セルフサブが可能な状態に

	Waf Charm	AWS WAF Managed Rules	Waf Charm for AWS Marketplace <span>NEW</span>
ユーザー数	約1,000	約3,200	2022年11月より提供開始
単価	月額50,000円～ (ビジネスプラン)	月額\$25～	月額\$800～ (ビジネスプラン)
展開地域	日本・アメリカ	世界200ヵ国以上 (世界90ヵ国以上での利用実績)	世界200ヵ国以上

国内の圧倒的満足度 (継続率99%)	×	3年で世界90ヵ国以上の販売実績	=	WafCharm for AWS Marketplaceの飛躍
-----------------------	---	------------------	---	---------------------------------

※ AWS上で実行されるソフトウェアやサービスを見つけて購入し、すぐに使用を開始することができるオンラインソフトウェアストア

ユーザー数は、2022年12月末時点

# 営業力を強化し、新規受注金額が前年比1.5倍に

- 2022年は「将来の成長を支えるコア人材の育成」に注力し、生産性が大幅に向上。過去最大の受注実績を続々更新し、順調な売上高成長に貢献
- 2023年は人員増強を注力テーマとして、更に強固な組織構築を目指す

目標 生産性の向上による筋肉質な組織の形成

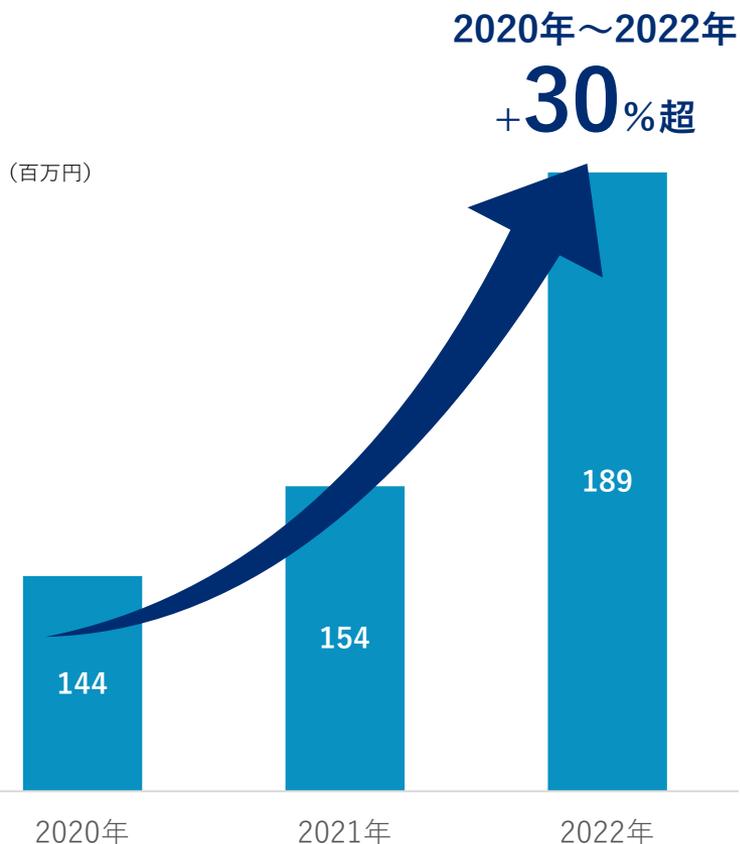
結果 1人あたり新規受注金額 前年比**1.5**倍<sub>※</sub>

2025年に向けた売上拡大を支える組織構築へ

※ 2021年4Qと2022年4Qの1人あたり新規受注金額の比較

- 2020年12月にグループ入りしたソフテック社のSIDfmが30%超の成長を記録
- 今後もマーケティング活動と機能強化により、更なる成長を目指す

## SIDfmのARR推移



## 主な施策

攻撃遮断くん×SIDfmのセミナー開催し、  
SIDfm単体セミナーの2倍以上の参加人数を記録



HPのリニューアルで、PV数が2倍以上に増加



# III 2023年12月期 通期業績予想および 2025年に向けた成長戦略のアップデート

## 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

- WafCharm for AWS Marketplaceのリリースをきっかけとするグローバル展開本格化に伴い、これまで非連結だったUS子会社を2023年より連結子会社化
- 開発リソースの増強、グローバル展開に伴う投資を実施するが、着実に利益を確保
- 2025年の成長戦略に掲げた財務目標達成に向けて、順調な成長を見込む

	2022年12月期		2023年12月期	
	(単体) 通期業績	A (参考) 連結決算を継続 した場合の業績	B (連結) 業績予想	BとAの比較 前期比
(百万円)				
売上高	2,275	2,342	3,000	+28.1%
営業利益	385	413	500	+20.9%
経常利益	395	420	500	+19.0%
当期純利益	306	304	346	+13.9%

# 成長戦略の達成に向けて重点施策をアップデート

- 重点施策を着実に実行した結果、本年以降に注力すべき領域が明確に
- 2023年は特にグローバル事業を加速させるべく、メリハリの利いた施策にアップデート

## 重点施策

2022年

2023年

### パートナー 支援の強化

国内のパートナー企業に対して  
サポートを行った結果  
販売金額がYoY+36.2%増加

国内パートナーへの支援強化に加え  
海外でもパートナープログラムを  
展開

### WafCharmの グローバル展開

AWSとの関係を強化し  
米国での販売を開始

さらにAWSと協力しながら  
AWS Marketplaceを通じて  
世界各国での販売を加速

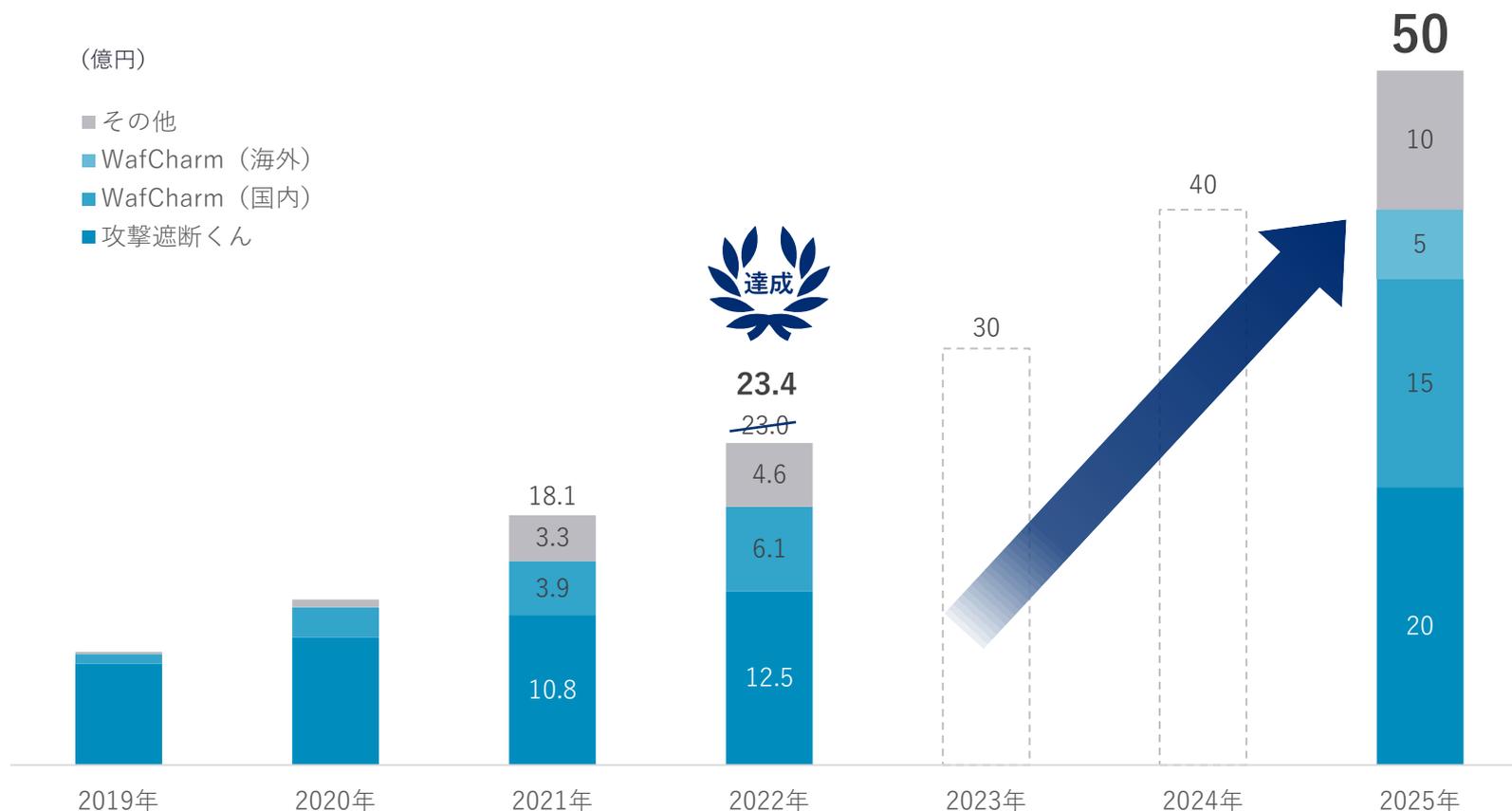
### サービスライン ナップの増強

WafCharm for AWS Marketplaceに  
「Web改ざん検知機能」を搭載し  
リリース

引き続き新サービスを開発し  
サービスラインナップを増強する

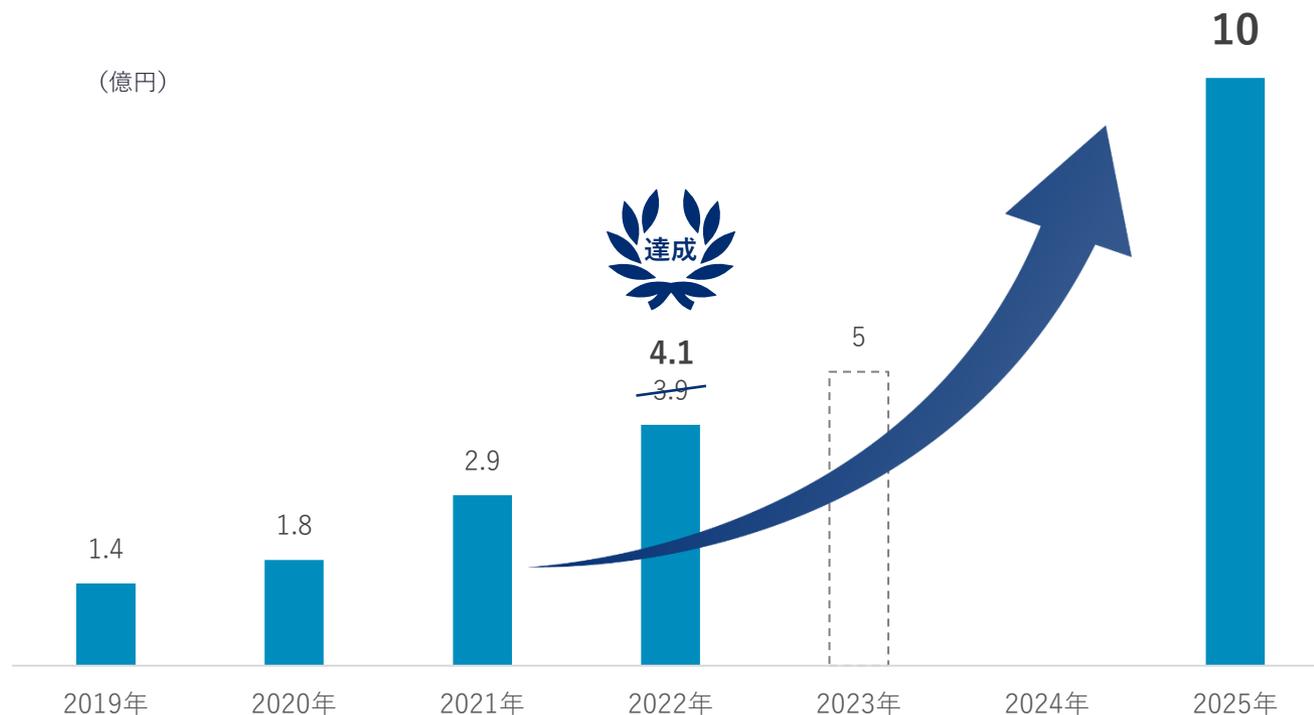
# 財務目標① 売上高50億円の達成

- 「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、売上高50億円を目指す
- グローバル売上は全体の10%以上となるよう、営業・プロダクト戦略をアップデートしながら矢継ぎ早に打ち手を実行する



## 財務目標② 2025年の営業利益を10億円へ

- 開発及び営業人員を中心とした採用強化、および認知拡大のための積極的なマーケティング活動を実行予定
- 先行投資と同時に利益成長を継続しながら、2025年の営業利益10億円達成を目指す



# 重点施策① パートナー支援の強化

- 日本国内外ともに強力な販売力を有するパートナーとのアライアンスを強化
- グローバルを見据えたパートナープログラムにより、北米、アジア、ヨーロッパを狙う

## 注力するパートナーの業種

既存製品の代理販売だけでなく、両者の強みを合わせた新サービスの共同開発にも着手するため、特にアライアンスを強化する業種を選定

Sler

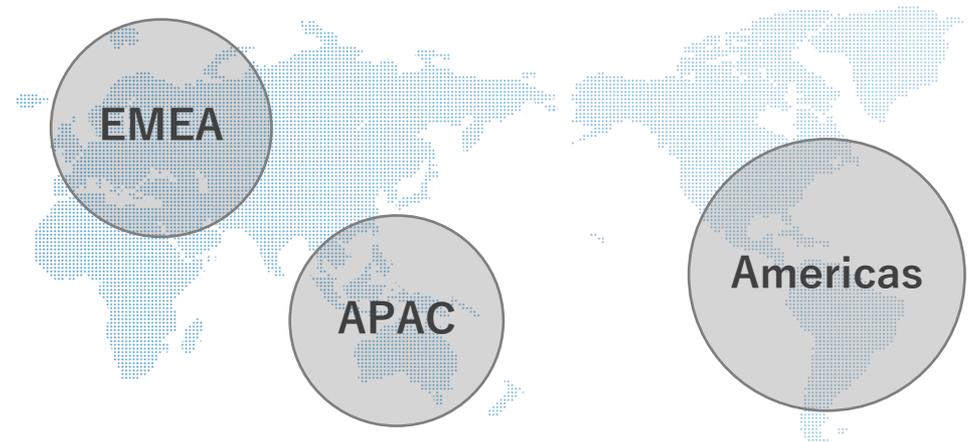
ITインフラ事業者

コンサルティング会社

MSSP※

## パートナーネットワークをグローバルに拡大

注力すべきエリアを以下のとおり分類し、各地のパートナーを開拓し速やかなグローバル展開を狙う



※MSSPとは、Managed Security Service Providerの略で、セキュリティの運用管理を請け負うセキュリティベンダーのこと

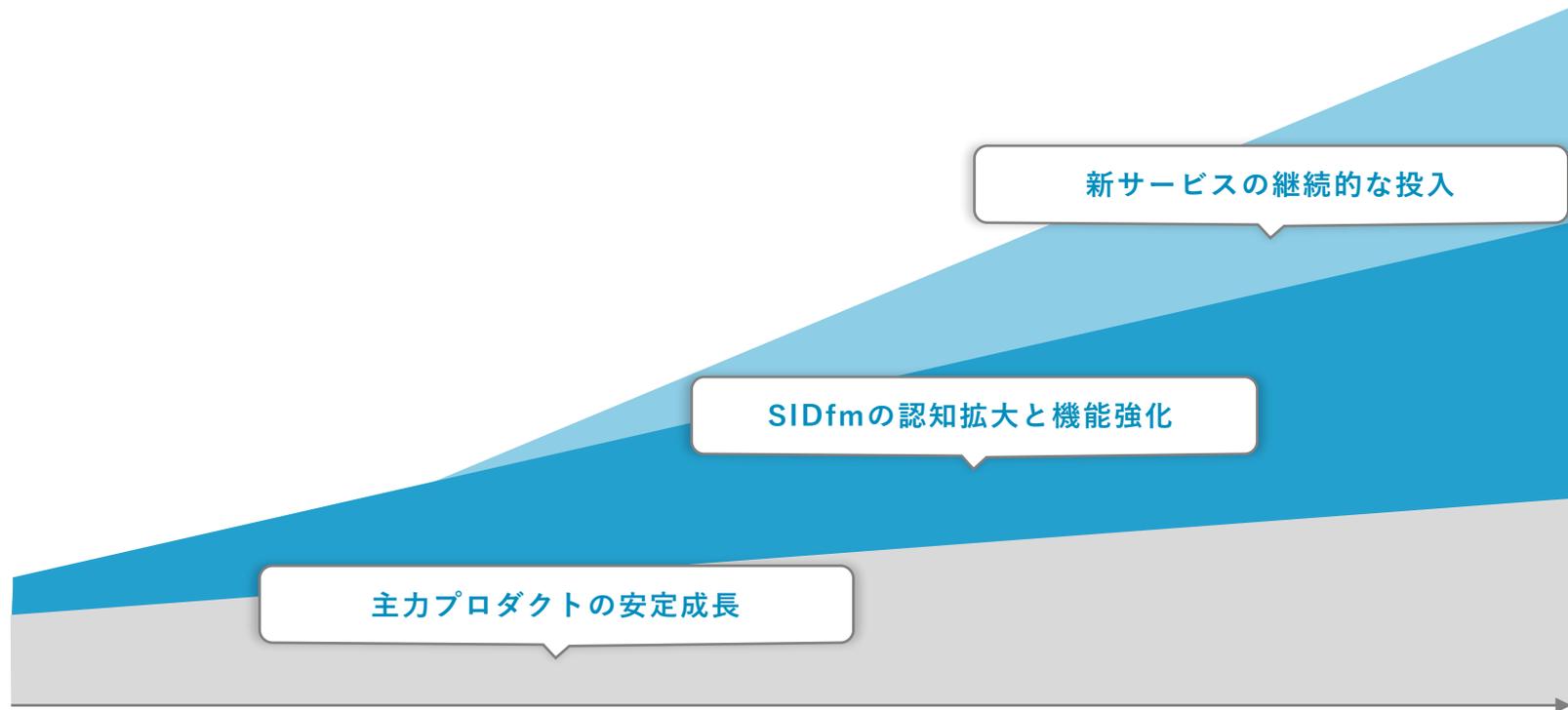
## 重点施策② WafCharmのグローバル展開

- AWSのパートナーランク向上や認定プログラム取得により、存在感を高め認知を向上させる
- 独力による販路開拓だけでなく、AWS Marketplace内での販売も強化



## 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



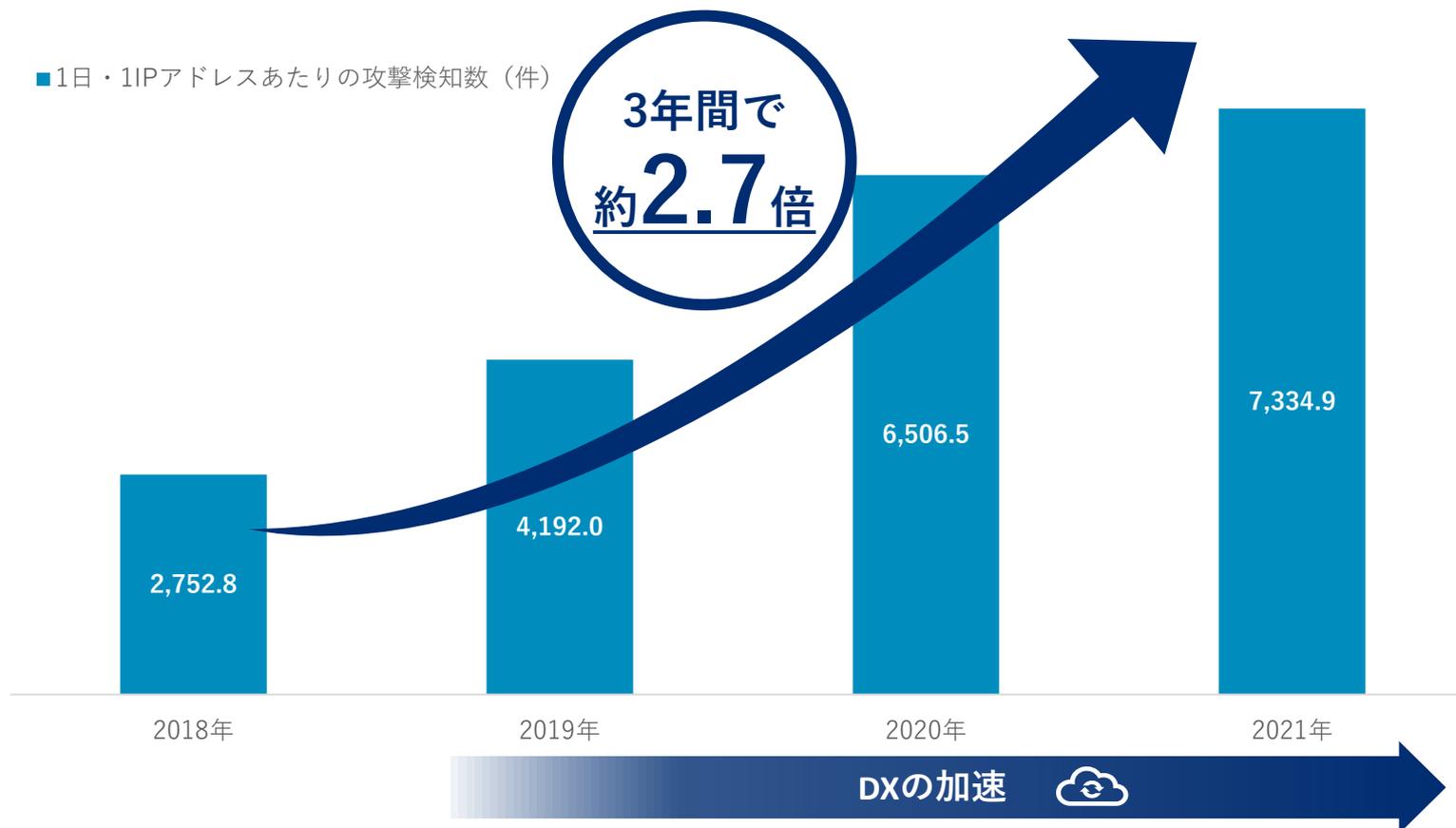
# IV 当社を取り巻く事業環境



- 新型コロナウイルス発生によるオンライン化・DXの加速に伴い、サイバー攻撃件数は増加
- 年々巧妙化する攻撃に備え、サイバーセキュリティ対策は急務

## 1IPアドレスあたりの攻撃検知件数

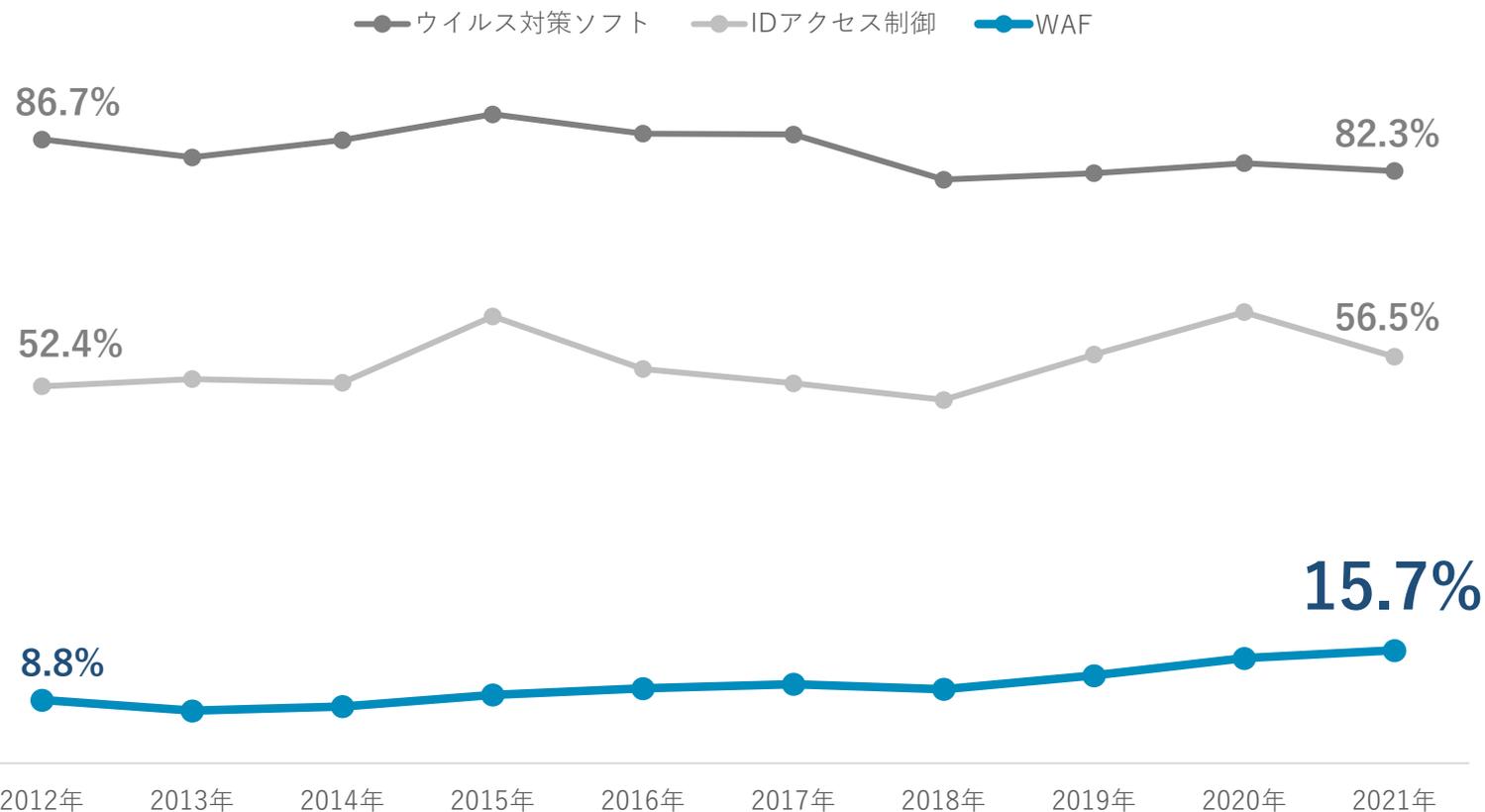
■1日・1IPアドレスあたりの攻撃検知数（件）



警察庁：広報資料（2022年9月15日付）をもとに、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
- 2022年6月に、同戦略についての取り組み状況が公表された

## 主な具体的施策※1及び2022年の取り組み※2

### 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。

- ・サイバーセキュリティ経営ガイドラインの改訂
- ・関係省庁の協働によるサイバーセキュリティ経営の位置付け強化に向けて検討

### 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。

- ・中小企業等におけるサイバーセキュリティ対策支援
- ・地域SECURITYの強化支援

### 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

- ・信頼性のある検証事業者を可視化する制度の創設
- ・CYNEXによるコミュニティ進化（2023年度から本格始動）

### 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。

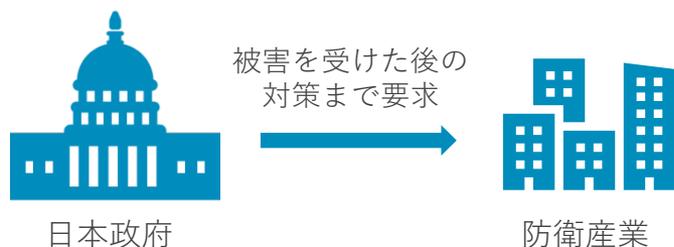
- ・「意識・行動強化プログラム」の見直し
- ・児童・生徒、保護者・教員等向け講座「e-ネットキャラバン」の推進

※1 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>

※2 内閣サイバーセキュリティセンター 2022年6月17日付「サイバーセキュリティ2022」の報道発表資料より抜粋  
<https://www.nisc.go.jp/pdf/council/cs/dai34/34shiryoku01.pdf>

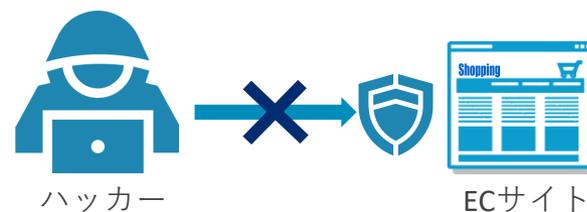
- 政府は、防衛産業に対して米国並みのサイバーセキュリティ対策を要求
- 昨今のECサイト利用増加に伴い、クレジットカード情報流出に対する措置を検討

## 防衛産業へのセキュリティ基準整備※1



防衛技術の海外流出を防ぐため、  
政府がサイバーセキュリティ強化に着手

## クレジット・セキュリティ対策ビジョン2025※2

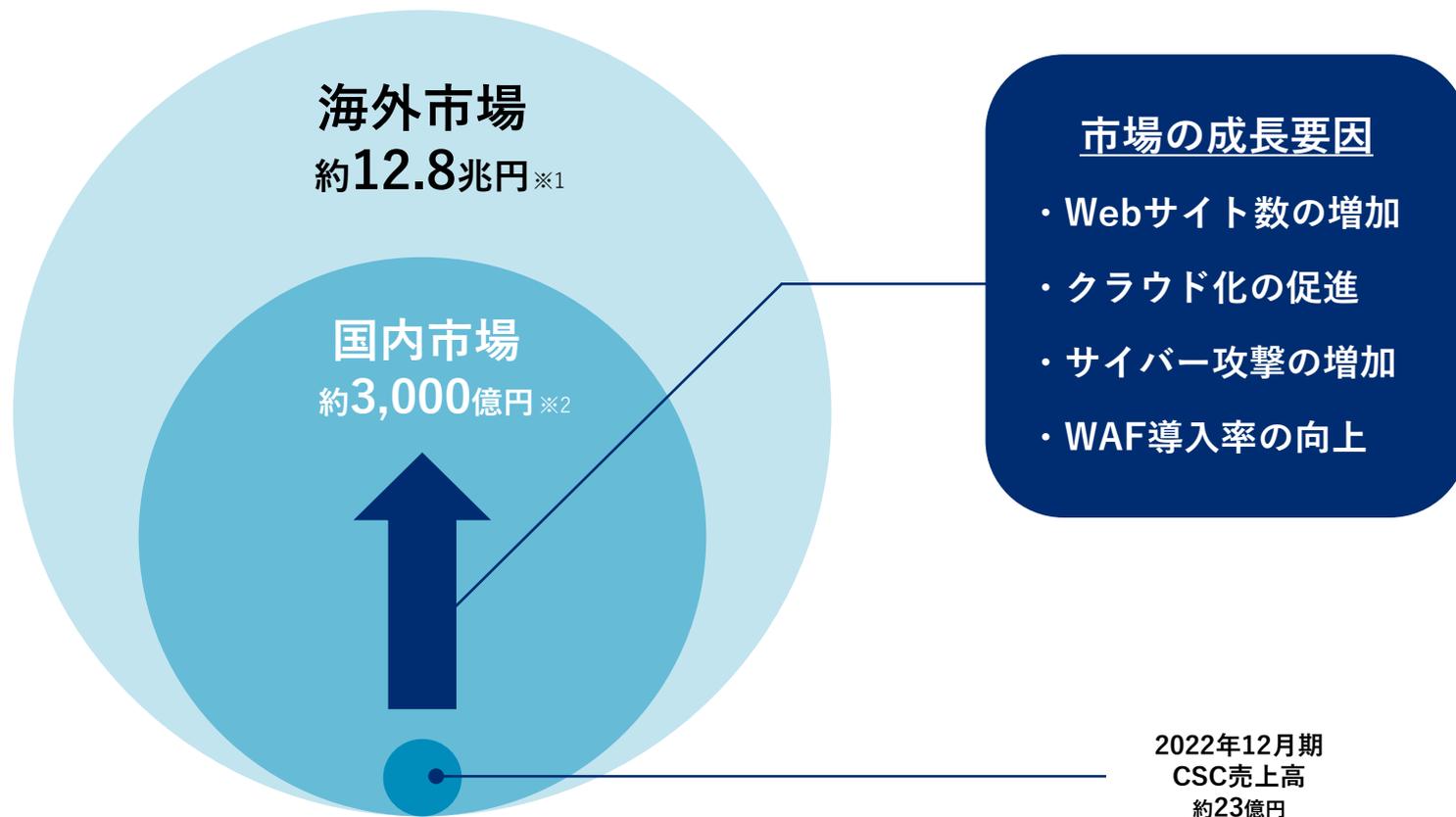


ECの普及で増加を続ける  
クレジットカード情報不正利用防止を強化

※1 防衛装備庁：「防衛産業サイバーセキュリティ基準の強化について」2022年4月付報道資料より、当社作成

※2 経済産業省：「クレジットカードシステムのセキュリティ対策の更なる強化に向けた方向性」2022年6月2日付より、当社作成

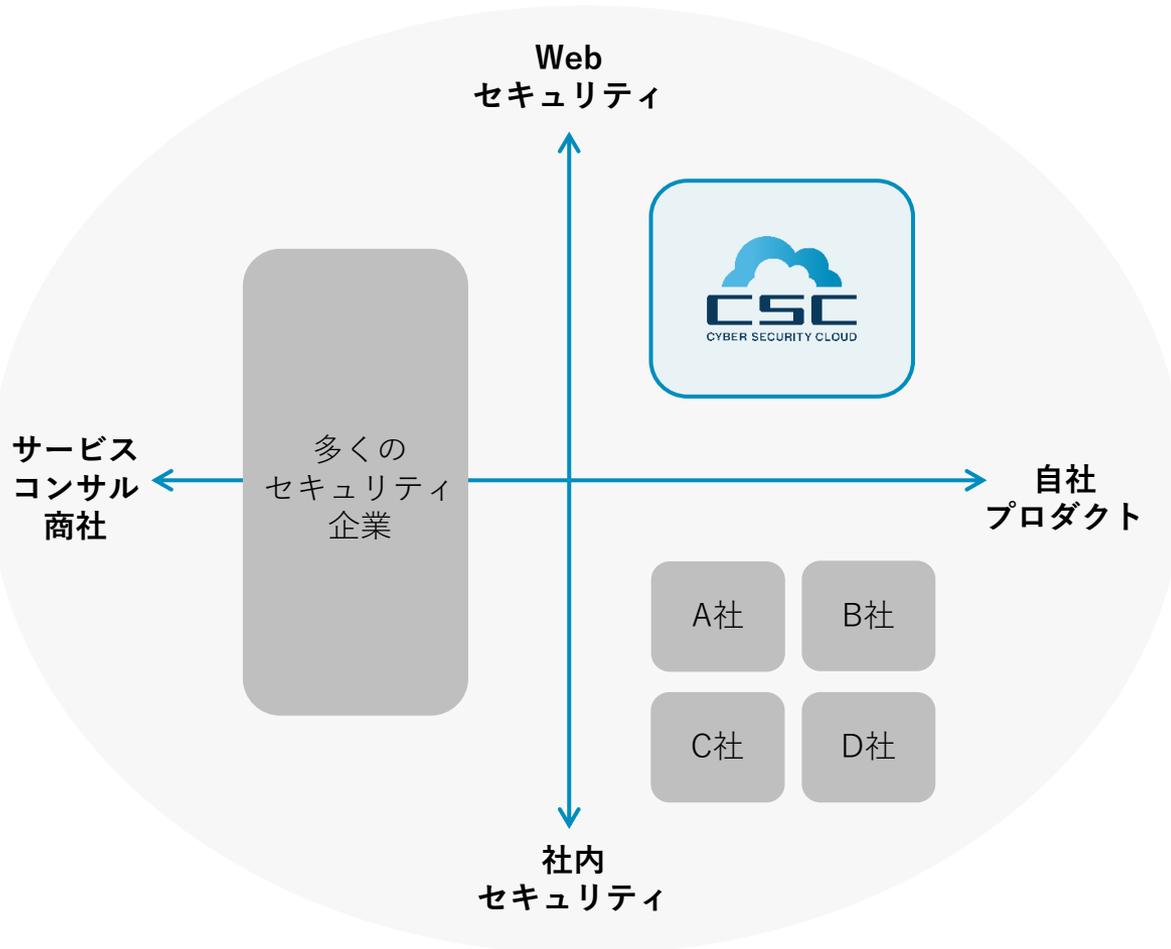
- 国内トップシェアの当社でも、市場全体の1%未満と大幅な拡大余地
- 今後のDX化の進展が、当社の更なる成長要因に



※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 日本国内の法人数約280万社（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



# 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

**グループ会社** Cyber Security Cloud Inc. (USA)

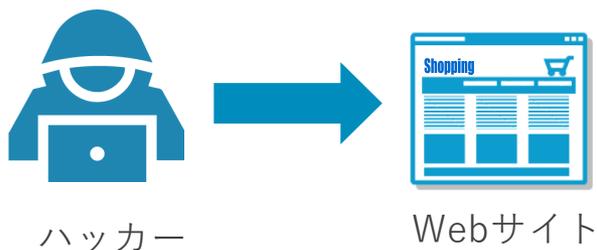




世界中の人々が安心安全に使える  
サイバー空間を創造する。

企業による代表的なサイバーセキュリティ対策は、主に2つの領域に大別される

## Webセキュリティ

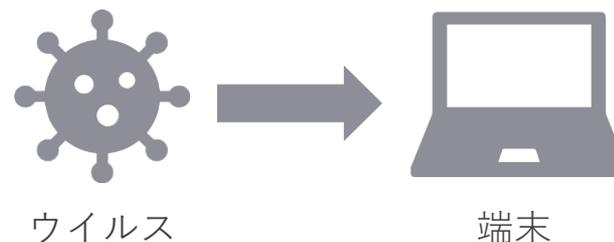


不正アクセスによる攻撃

### システムの脆弱性による被害

(例：ECサイトのログインページを細工され、ユーザーの個人情報が抜き取られてしまった)

## 社内セキュリティ



ウイルス感染による攻撃

### 人の脆弱性による被害

(例：不審なメールの添付ファイルを開いたことでウイルス感染し、PC内の情報を抜き取られてしまった)

## 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

- 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により、すべ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

- 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

# Webセキュリティにおける当社プロダクトの役割

サイバー空間を安心・安全を保つために、当社は企業のWebサイトやWebサービスをハッカーの攻撃から「守る手段」と、脆弱性を「直す手段」を提供

ハッカーからの  
サイバー攻撃を防ぐ

オンプレミス

攻撃遮断くん

クラウドプラットフォーム

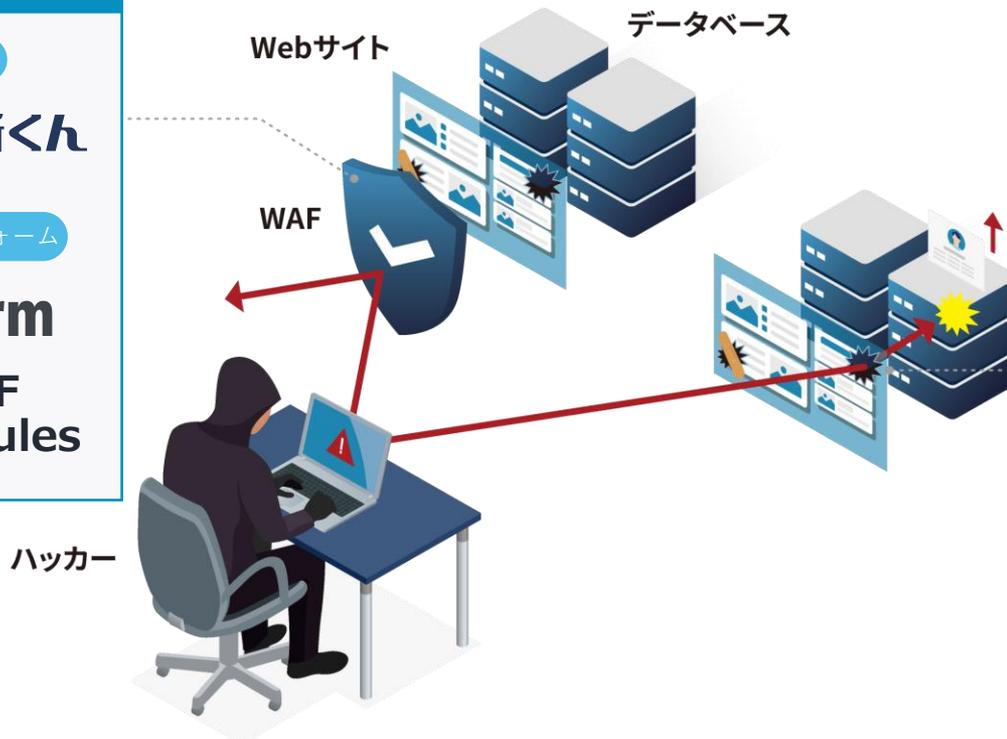
Waf Charm

AWS WAF  
Managed Rules

ハッカーから狙われる  
脆弱性情報の収集・管理

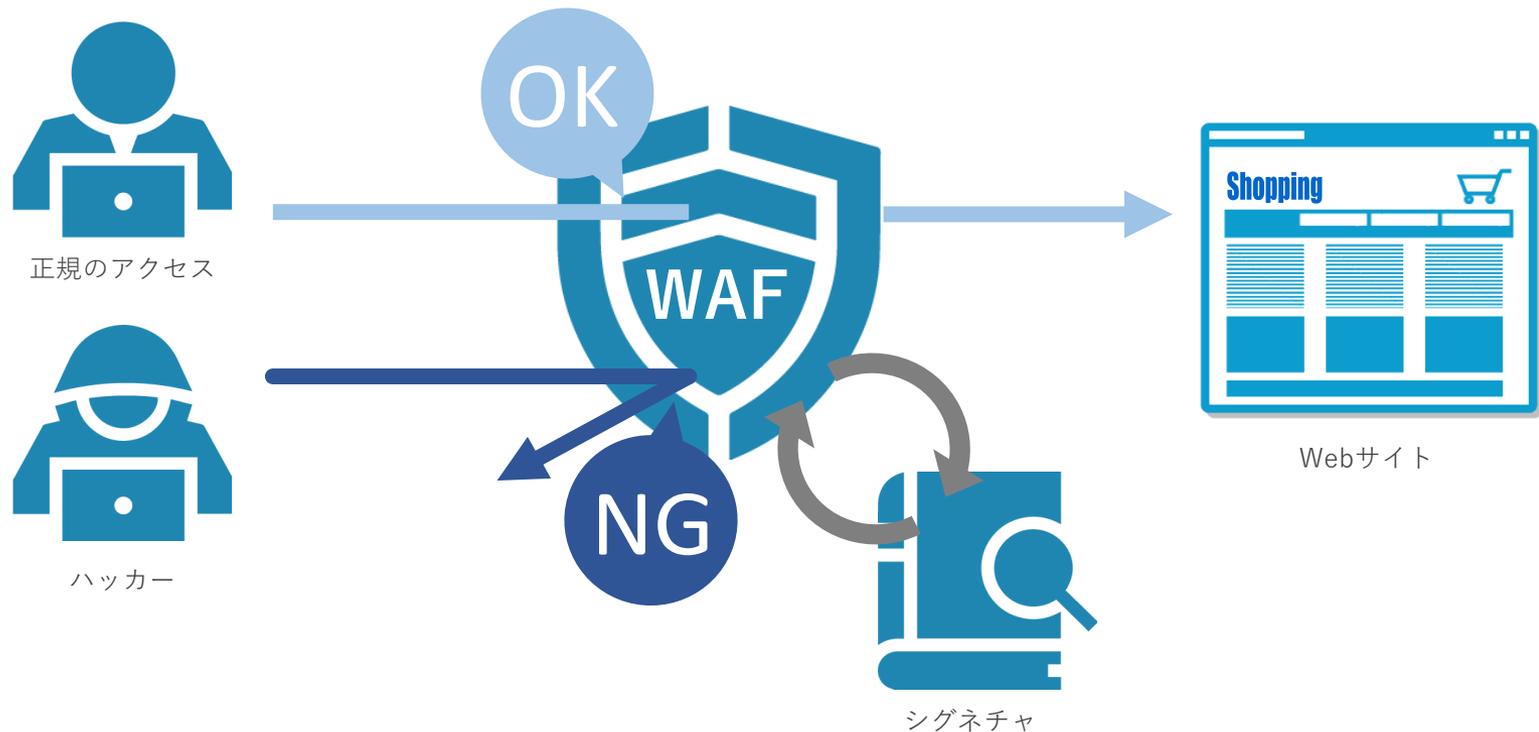
900以上のソフトウェア

SIDfm



# WAF（Web Application Firewall）とは何か？

- WAFとは、Webサイトへのアクセスから不正なものだけを遮断する「門番」の役割
- 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
- ハッカーからの攻撃は、日々高度化しており、常に最新のルールが必要



# クラウド型WAF「攻撃遮断くん」

- 不正アクセスによる個人情報漏えい・サービス停止などの脅威から累計20,000サイト以上を守る国内シェアNo.1の「Webサイトの門番」



- ✓ 国内No.1シェア※1
- ✓ 最短1日での導入
- ✓ 月額10,000円～利用可能
- ✓ 業種・業態問わず幅広く利用



あらゆるWebシステム  
に対応



自社開発・自社運用  
のため、素早い対応  
が可能



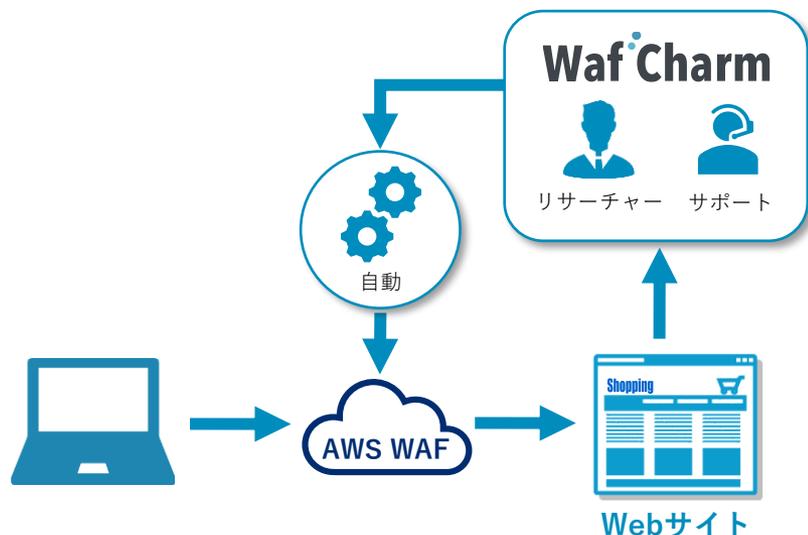
未知の攻撃、誤検知  
も高速で発見可能



24時間365日の  
日本語サポート

※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

- 世界3大プラットフォームに対応した、防御ルール調整などのWAF運用を簡単にする国内シェアNo.1の自動運用サービス



- ✓ 国内No.1シェア※1
- ✓ 数ステップで導入可能
- ✓ 月額5,000円～安価に防御可能
- ✓ 世界200カ国以上で販売※2



3大クラウドプラットフォーム※3に対応



お客様の環境に最適なルールの作成・設定が可能



攻撃遮断くんで培った防御ノウハウを適用



24時間365日のグローバルサポート

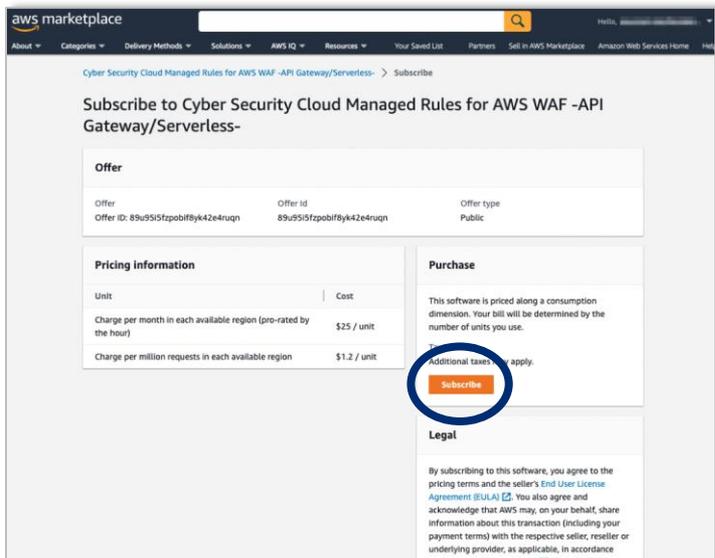
※1 日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2020年7月期\_実績調査

※2 WafCharm for AWS Marketplaceが対象

※3 Amazon Web Service、Microsoft Azure、Google Cloud (Canalys “Canalys Newsroom- Global cloud services spend hits record US\$49.4 billion in Q3 2021”)

# AWS WAF専用ルールセット「Managed Rules」

- クラウド型WAF国内シェアNo.1である当社の防御ノウハウを詰め込んだ世界90カ国以上で利用されるルールセット



- ✓ AWSに選ばれた世界で8社のみが販売※1
- ✓ 数クリックで利用開始可能
- ✓ 月額\$25～の従量課金型
- ✓ 90カ国以上のユーザーが利用



AWS Marketplace  
でのセルフサービス形式



カスタマイズ機能を搭載



代表的なサイバー攻撃に  
簡単に対応

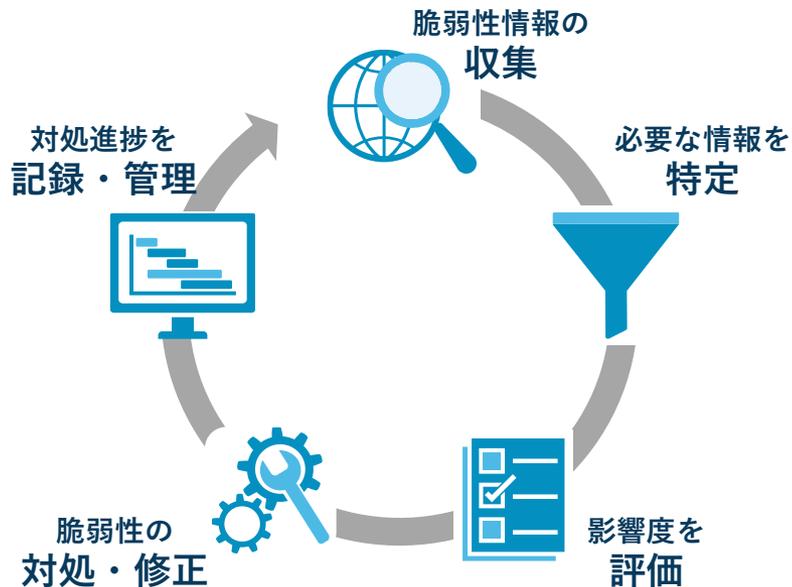


AWS Marketplace  
Partner of the Year  
受賞※2

※1 当社、Fortinet、F5 networks、Cloudblic、ThreatSTOP、imperva、GeoComply、Mlytics

※2 日本企業として世界初（2022年12月末時点）

- 日本で初めてシステムの脆弱性情報を自動で取得・管理可能とした20年以上の実績と信頼を誇るオールインワンツール



- ✓ 20年以上に渡る長い経験と実績※1
- ✓ 月額約30,000円～から利用可能※2
- ✓ ユーザーの半数以上が上場企業
- ✓ 約0.2%の低い解約率



900以上の製品に対応



脆弱性情報収集の自動化



難解な脆弱性情報を  
日本語で提供



脆弱性の専門家による  
サポート

※1 2020年に買収したソフテック社が、1999年より事業を開始

※2 SIDfm Groupの年間利用料を月額換算した金額

4つのプロダクトを自社開発・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  
**3,206**  
ユーザー※3

※3 2022年12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

- 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

InterFactory

メディア・  
エンターテイメント

交通・建設

子どもたちに傳れるしごとを。  
SHIMIZU CORPORATION  
清水建設

メーカー

人材

## 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。



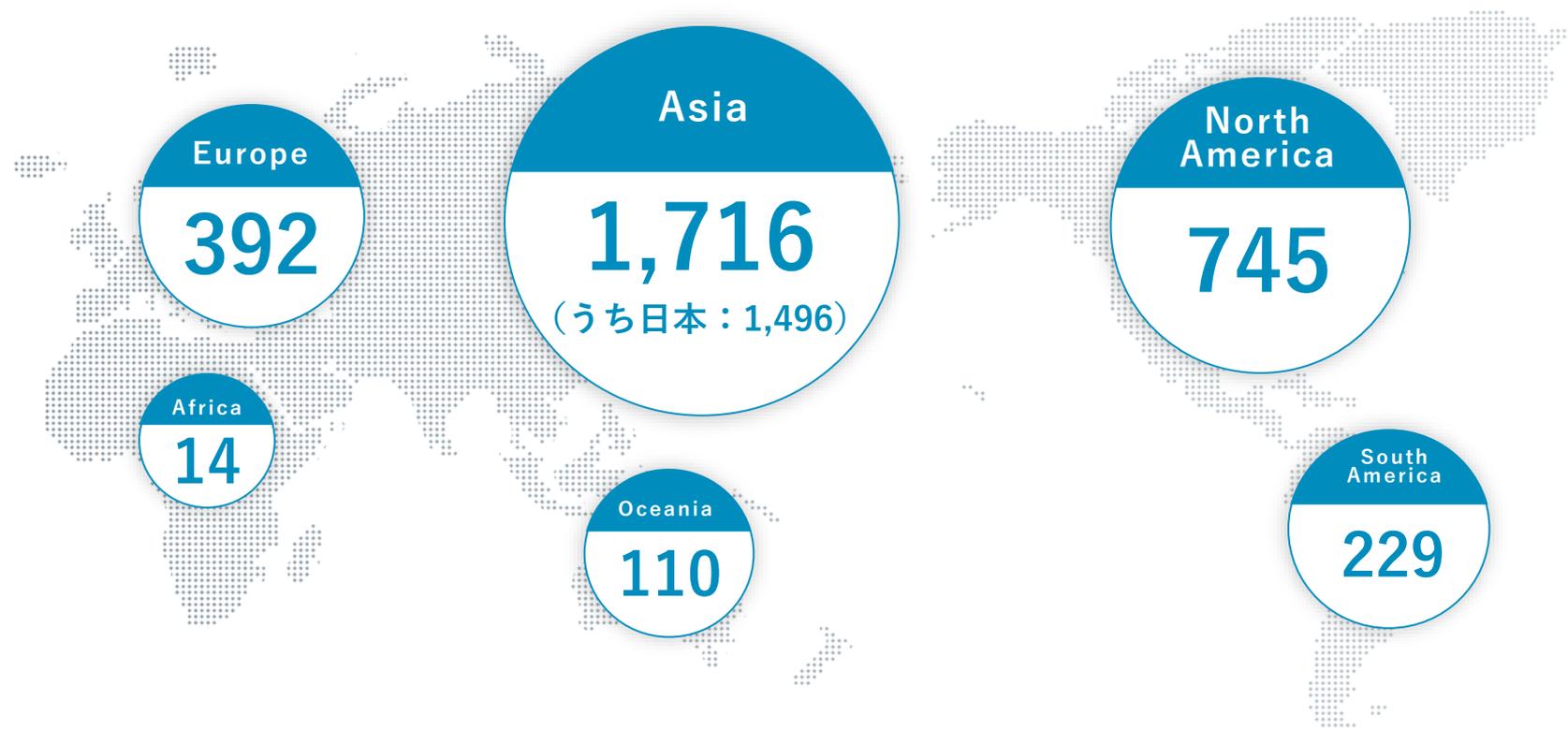
執行役員 開発担当  
村上 正敏氏

※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

# 世界中で利用される「AWS WAF Managed Rules」

- 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：3,206ユーザー（2022年12月末時点）

# 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

## Sler ディストリビューター



富士通Japan株式会社



TOKAIコミュニケーションズ



ダイワボウ情報システム株式会社



Networkworld



鈴与ソフトウェア株式会社

## ITインフラ事業者・MSP※1



Internet Initiative Japan



## 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)※2



Challenging Tomorrow's Changes



TIS

TIS INTEC Group



TECHORUS



他1社

※1 Managed Service Providerの略で、ITシステムの保守・運用・監視等を行うサービスベンダーのこと

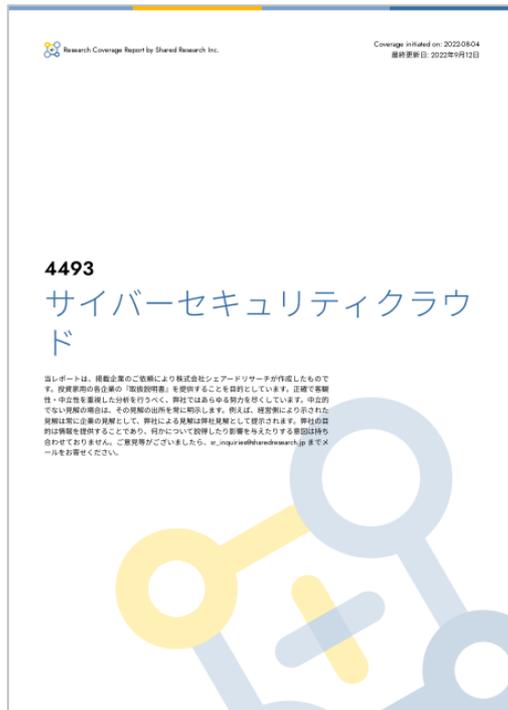
※2 AWSワークロードの設計や構築などにおいて高い専門知識を有し、多数のお客様の事業拡大に著しく貢献しているAWSの最上位パートナー

本開示日において、当社グループの成長及び事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があると認識する主要なリスクは、以下の通りです。

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/ 時期	影響度	リスク対応策
競争環境	競合企業の新規参入や、競合企業がサイバーセキュリティ機能は無償または安価でサービス提供し、競争力が低下するリスク	大／中長期	中	既存プロダクトの継続的なアップデートにより、品質の高い製品を提供 継続的な市場調査を行い、競合製品に引けを取らないプロダクトを開発・提供
社会情勢の変化	法令・規則の変更や為替相場の変動等による社会情勢の変化によるリスク	大／中長期	大	情報収集を継続的に実施し、いち早く対応策を構築 マーケティング活動による市場への浸透を強化
システム障害	自然災害、事故、不正アクセス等によって通信ネットワークの遮断、サーバ等ネットワーク機器に作動不能等の障害が発生するリスク	中／随時	大	システムの冗長化による障害への対応 トラブル発生に備え、対応人員を増強
新規開発活動	新規プロダクトの開発が計画通りに推移しない、もしくは投資回収が遅延・回収できないリスク	中／中長期	大	エンジニア採用に加え、雇用形態に捉われない人員増強を早期に実施
採用活動	従業員の採用及び教育が計画通りに進捗しない、もしくは人材流出が進み、サービスの円滑な提供及び積極的な営業活動が遅延するリスク	中／随時	大	当社のブランド価値を高め、転職市場におけるプレゼンスを確立
新型コロナウイルス	新型コロナウイルスの感染拡大の影響により、お客様のセキュリティ投資マインドの低下や商談が長期化するリスク	中／短・中期	中	サイバーセキュリティ対策の重要性を啓発するための施策を実施

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			
	売上	営業利益	経常利益	純利益	売上	営業利益	経常利益	純利益	売上	営業利益	経常利益	純利益	売上	営業利益	経常利益	純利益
売上	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
営業利益	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
経常利益	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
純利益	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10

#### 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			
	売上	営業利益	経常利益	純利益	売上	営業利益	経常利益	純利益	売上	営業利益	経常利益	純利益	売上	営業利益	経常利益	純利益
売上	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
営業利益	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
経常利益	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
純利益	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10

※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。

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づいて判断したものであり、マクロ経済の動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

本資料は、いかなる有価証券の買付け、又は売付けの申込みの勧誘（以下、「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、通期決算発表の時期を目途に開示を行う予定です。本資料に記載するKPI等の進捗状況については、四半期毎の決算説明資料等で開示する予定です。



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