

2023年12月期 第2四半期 決算説明資料

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8月14日

目次

CONTENTS

I	2023年12月期 第2四半期 決算概要	4
II	2023年12月期 第2四半期トピックス	16
III	2025年に向けた成長戦略	21
IV	当社を取り巻く事業環境	28
V	会社概要	34

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
製品を提供

業界トップの実績



主力製品において
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 2023年12月期 第2四半期 決算概要

売上高 (2Q累計)

P6

14.5億円

前年同期比：+42.5%※

ARR (年間経常収益)

P7

28.7億円

前年同期比：+31.3%

営業利益 (2Q累計)

P6

3.0億円

前年同期比：+115.2%※

解約率

P9

攻撃遮断くん 1.15%

Waf Charm 0.99%

※2022年4月に、株式会社ソフテックを吸収合併し単体決算に移行しており、2022年12月期第1四半期のソフテック社の業績が除外されています。
また、2023年1月より米国法人を連結子会社化したことに伴い連結決算に移行しているため、2022年12月期 2Q累計 (単体) と2023年12月 2Q累計 (連結) を比較した数値を記載しております。

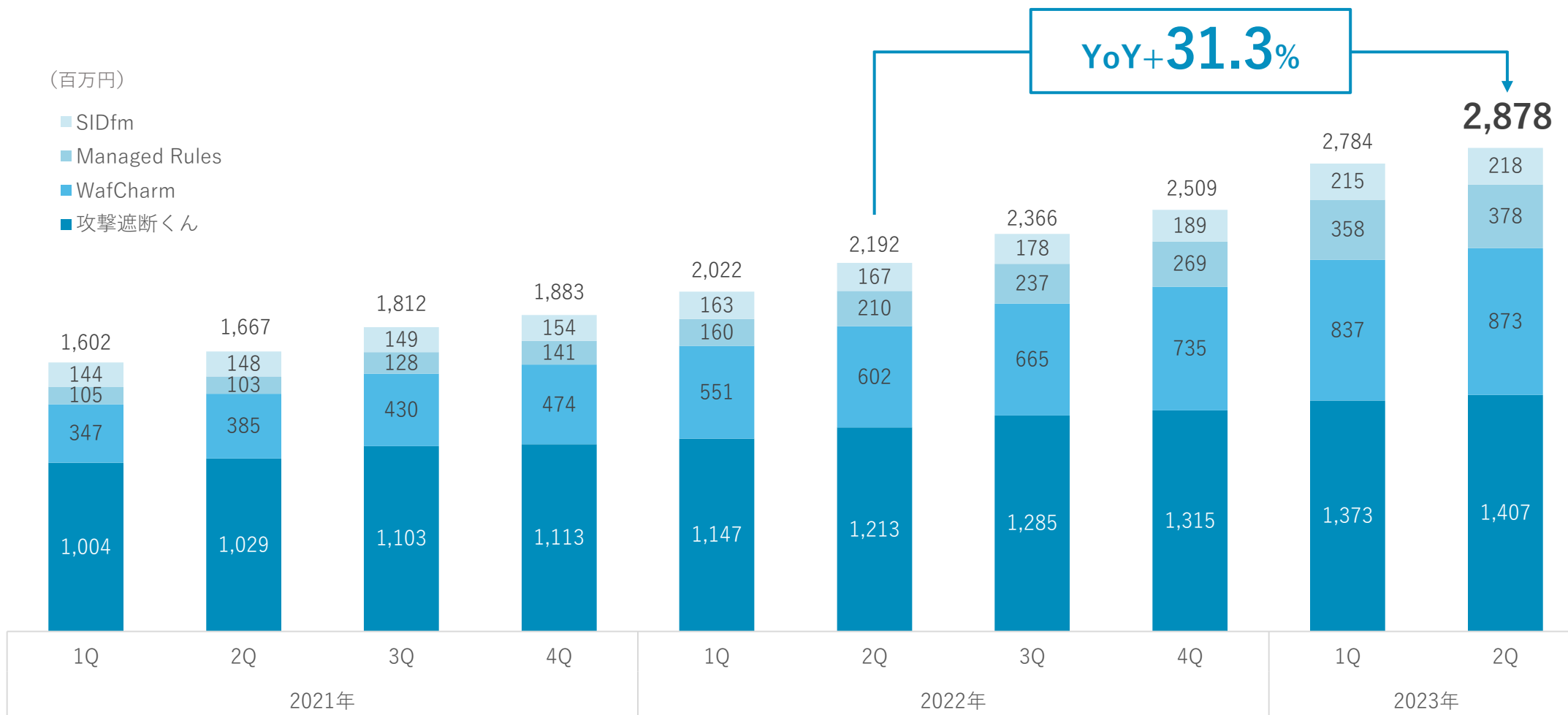
- 売上高は前年同期比で+42.5%と大幅成長し、通期予算に対する進捗率も48.5%で着地
- 営業利益は前年同期比で2倍以上に拡大。下期はグローバル展開の加速に向けた採用や広告宣伝投資を強化予定

(百万円)	(単体) 2022年12月期 2Q累計※1	(連結) 2023年12月期 2Q累計※2	前年同期比	通期予算	進捗率
売上高	1,021	1,455	+42.5%	3,000	48.5%
売上総利益	728	1,008	+38.5%	-	-
営業利益	141	304	+115.2%	500	60.9%
営業利益率 (%)	13.8%	20.9%	+7.1pt	16.7%	-
経常利益	154	322	+108.8%	500	64.4%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	131	220	+67.6%	346	63.7%

※1 2022年4月に、株式会社ソフテックを吸収合併し単体決算に移行したことに伴い、2022年12月期第1四半期のソフテック社の業績が除外されております。

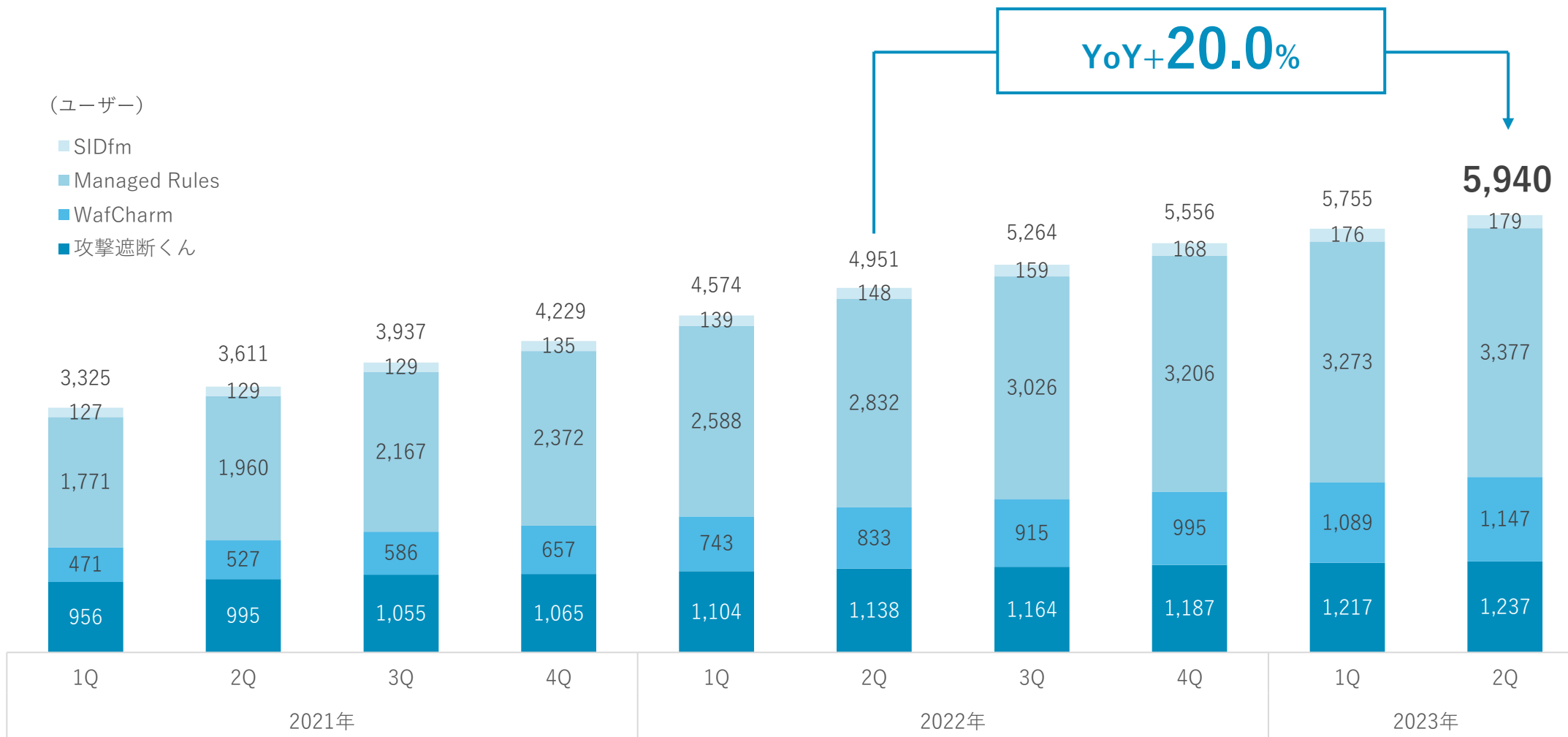
※2 2023年1月より、米国法人を連結子会社化しております。

- 新規顧客の需要に着実に対応した結果、ARRはYoY+31.3%で着地
- 解約の抑制と新規顧客獲得に注力し、ARRの成長加速を目指す



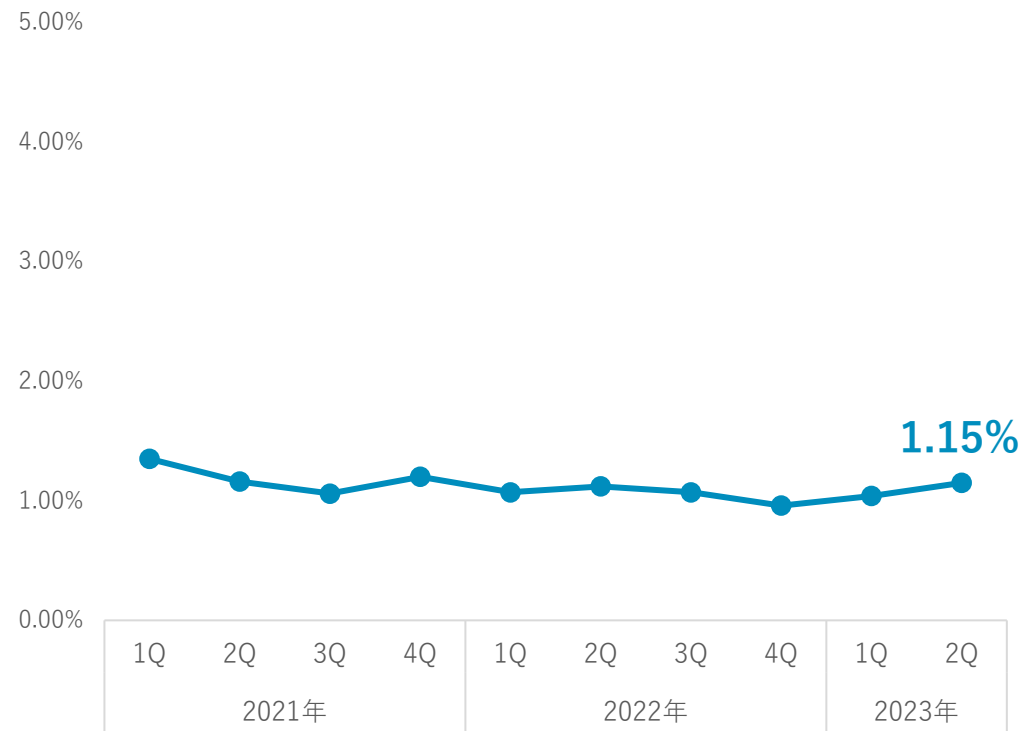
ARR：Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRRを12倍することで年額に換算して算出
MRRはサブスクリプション型モデルにおけるMonthly Recurring Revenueの略で、既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計のこと。

- 全プロダクトにおいて、ユーザー数は堅調に推移

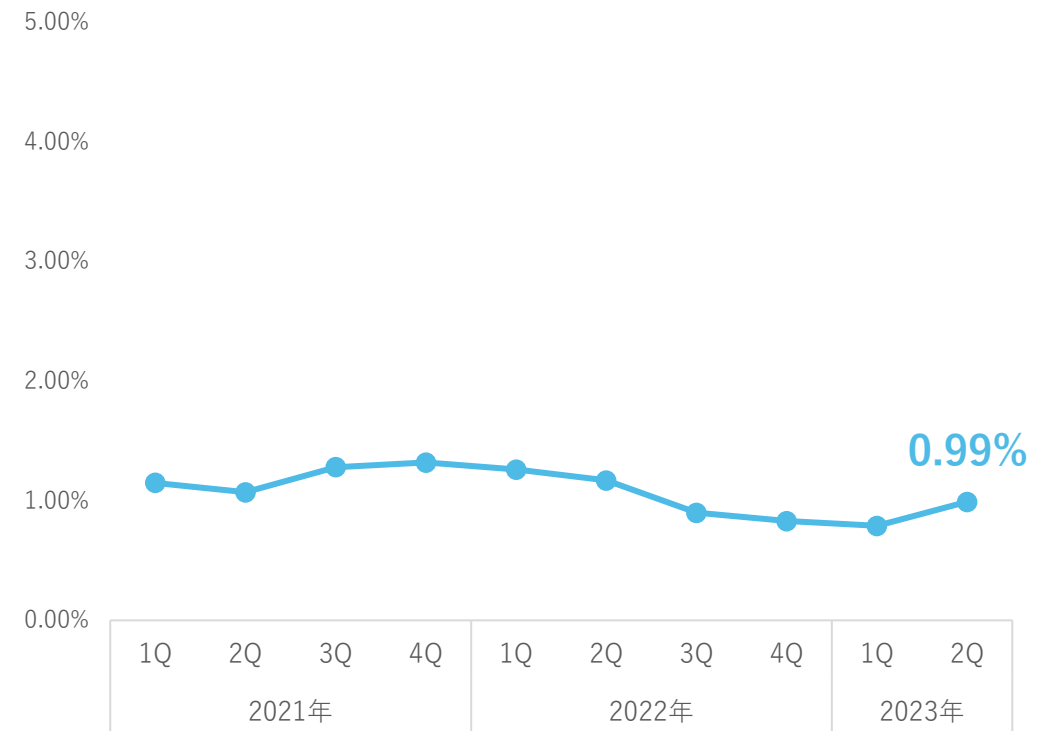


- サイト閉鎖やアカウントの統合などを理由とした解約も重なり、攻撃遮断くんとWafCharmの解約率がともに増加
- カスタマーサクセス強化によって顧客課題を把握し、引き続き解約率の低位安定に努める

攻撃遮断くんの解約率 ※1

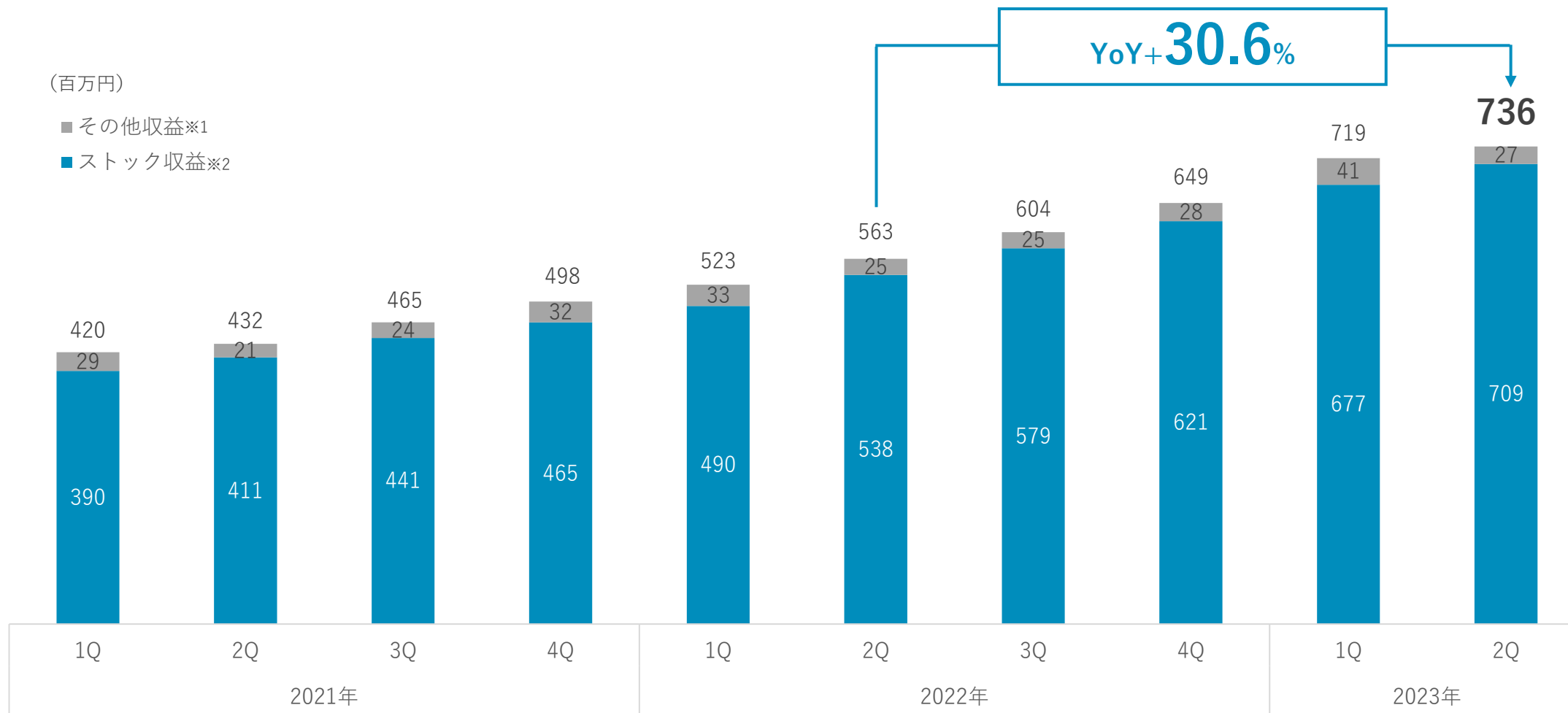


WafCharmの解約率 ※2



※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 ユーザー数の月次平均解約率をもとに作成。当月に課金終了したユーザー数 ÷ 前月末時点の課金ユーザー数（2023年12月期 2Qより算出方法を変更）

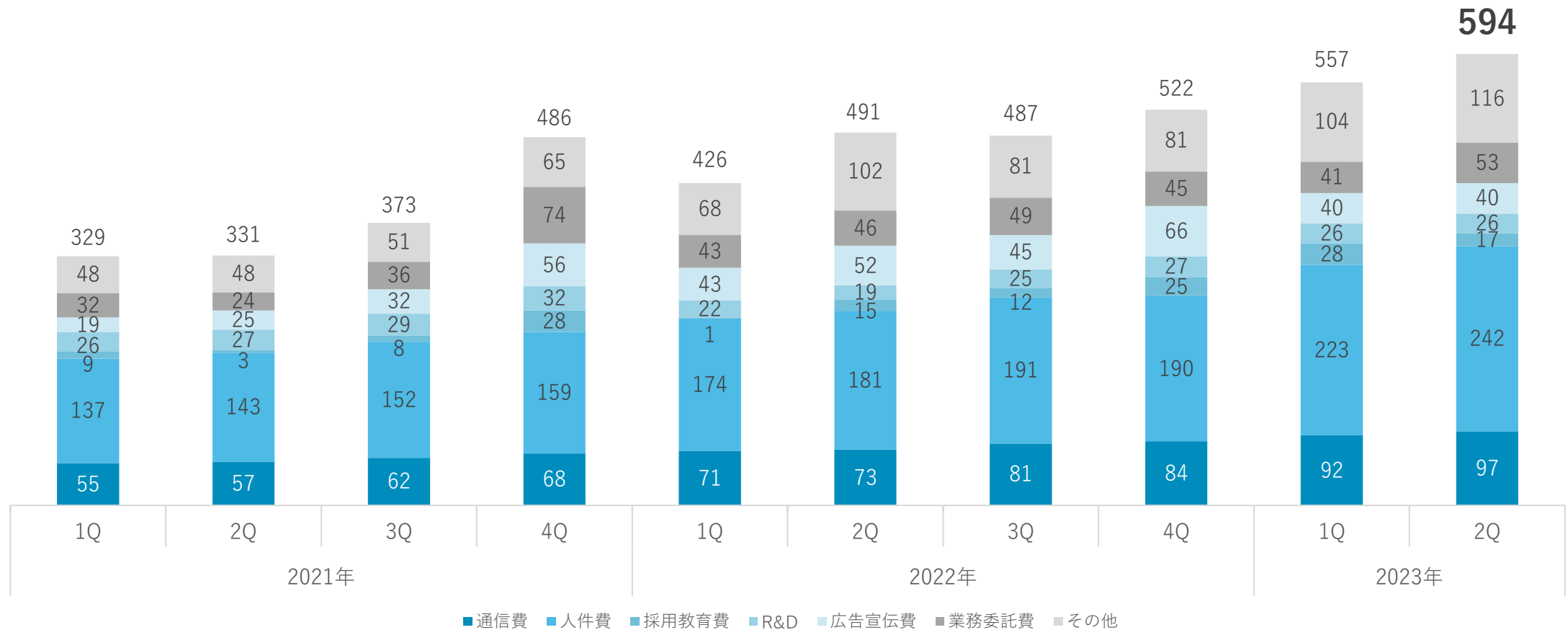
- 売上高は前年同期比+30.6%と引き続き順調に成長
- その他収益は季節的要因により変動するため前四半期比では減少したものの、通期予算ベースでは順調に進捗



※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

営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

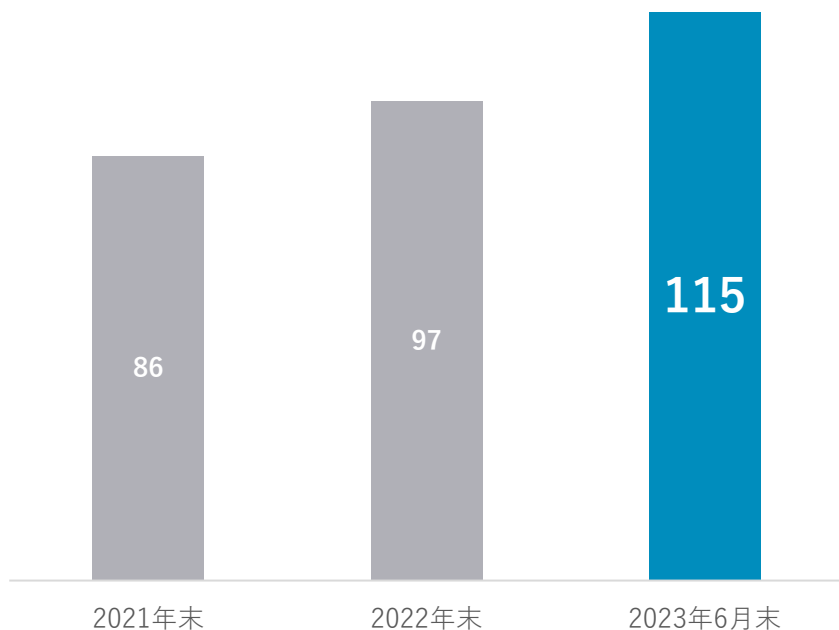
- 国内および米国での採用活動が順調に進捗したことにより、人件費が増加
- 下期は採用活動強化による人件費増に加えて、大型のAWS関連イベント出展に伴う広告宣伝費増加を見込む



- エンジニア採用強化に加え米国法人での採用も進み、人員数が大幅に増加
- 将来の成長を担う人材確保に向け、初の新卒採用実施や、従業員の活躍支援施策を強化

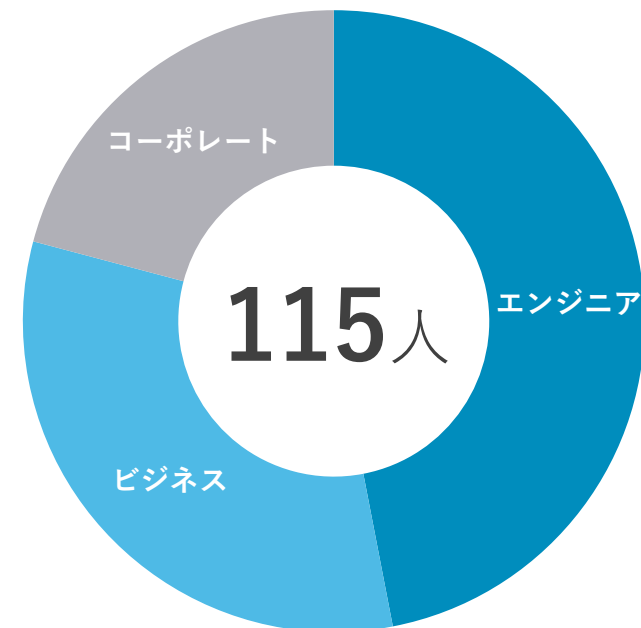
従業員数の推移

(人)







※人員数は、派遣社員を含む。また、日本法人と米国法人の人員を合算した数値を記載

2023年6月末 人員構成



(参考情報) 各プロダクト主要KPI

		2022年				2023年		前年同期比
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
	ARR (百万円) ^{※1}	1,147	1,213	1,285	1,315	1,373	1,407	+16.0%
	利用企業数 (社)	1,104	1,138	1,164	1,187	1,217	1,237	+8.7%
	解約率 (%) ^{※2}	1.07	1.12	1.07	0.97	1.04	1.15	+0.03pt
	ARR (百万円)	551	602	665	735	837	873	+45.0%
	ユーザー数	743	833	915	995	1,089	1,147	+37.7%
	解約率 (%) ^{※3}	1.26	1.17	0.90	0.83	0.79	0.99	-0.18pt
	ARR (百万円)	160	210	237	269	358	378	+80.1%
	ユーザー数	2,588	2,832	3,026	3,206	3,273	3,377	+19.2%
	ARR (百万円)	163	167	178	189	215	218	+30.8%
	ユーザー数	139	148	159	168	176	179	+20.9%
全社合計	ARR (百万円)	2,022	2,192	2,367	2,509	2,784	2,878	+31.3%

※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 ユーザー数の月次平均解約率をもとに作成。当月に課金終了したユーザー数 ÷ 前月末時点の課金ユーザー数 (2023年12月期 2Qより算出方法を変更)

(参考情報) 損益計算書

(百万円)	2021年				2022年				2023年	
	連結 1Q	連結 2Q	連結 3Q	連結 4Q	連結 1Q	単体 2Q	単体 3Q	単体 4Q	連結 1Q	連結 2Q
売上高	420	433	466	498	523	563	604	649	719	736
売上原価	125	124	139	145	154	161	183	187	227	219
売上総利益	294	308	326	352	369	401	421	462	491	516
販管費及び 一般管理費	203	206	233	340	272	329	304	334	329	374
営業利益	90	102	92	11	97	71	117	127	162	142
営業利益率	21.6%	23.6%	19.9%	2.3%	18.6%	12.7%	19.4%	19.6%	22.6%	19.3%
経常利益	92	100	92	12	100	53	146	119	162	159
親会社株主に帰属 する四半期純利益	59	68	61	-19	72	59	84	88	110	109

(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)	2021年 通期	2022年 通期	2023年 2Q
	連結	単体	連結
流動資産	1,253	1,621	1,923
固定資産	456	536	560
資産合計	1,710	2,157	2,483
流動負債	543	663	738
固定負債	221	184	136
負債合計	765	848	875
純資産	944	1,309	1,608
負債・純資産合計	1,710	2,157	2,483

(百万円)	2022年 2Q	2023年 2Q
	単体	連結
営業活動による キャッシュフロー	72	262
投資活動による キャッシュフロー	-54	-26
財務活動による キャッシュフロー	78	-46
現金及び現金同等物の 増減額	95	209
現金及び現金同等物の 期首残高	796	1,330
新規連結に伴う 現金及び現金同等物の 増加額	253	34
現金及び現金同等物の 期末残高	1,145	1,573

II

2023年12月期 第2四半期 トピックス

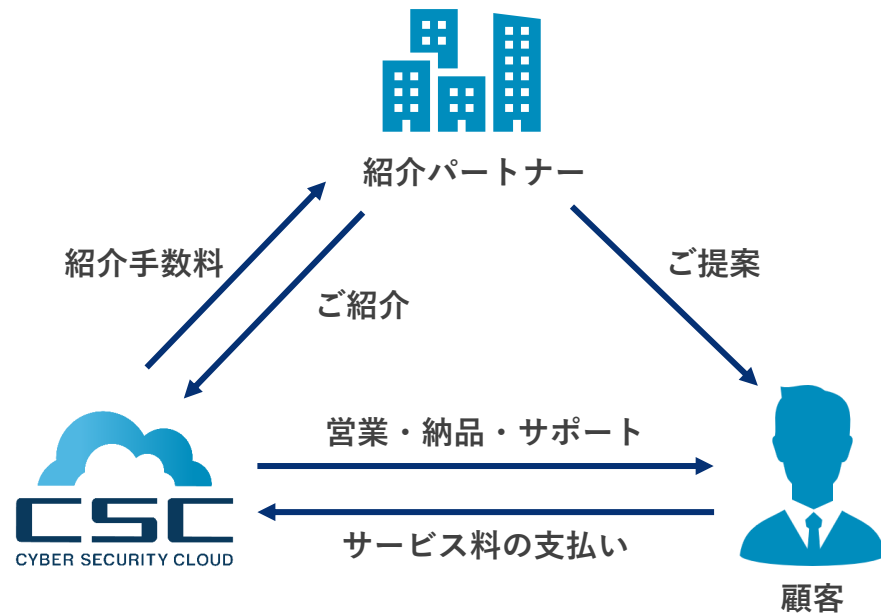


重点施策①：紹介パートナー制度を新設し販売経路が拡大

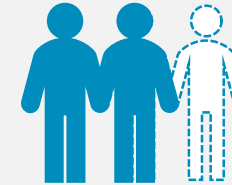
- 従来の代理販売とは異なる「紹介パートナー制度」を新設し、パートナー企業の募集を拡充
- パートナー制度への参加ハードルを下げ、紹介パートナー経由で更なる顧客獲得を狙う

紹介パートナー制度の概要

紹介パートナーに顧客を紹介いただき、導入に至った場合に紹介手数料を支払う制度



従来の代理販売の課題



営業するリソースがない



提案活動を一任したい



リソースの問題を解消し
多くの企業が紹介パートナー制度に参加可能

重点施策②：WafCharmの販路拡大とプランアップデート

- EU一般データ保護規則（GDPR）に対応し、AWS Marketplace経由で全世界での販売が可能に
- 機能拡充に伴い料金プランを刷新。AWS Marketplace版は利用時間に応じた料金プランにより、幅広いニーズへ対応

Waf Charm

Waf Charm for AWS Marketplace

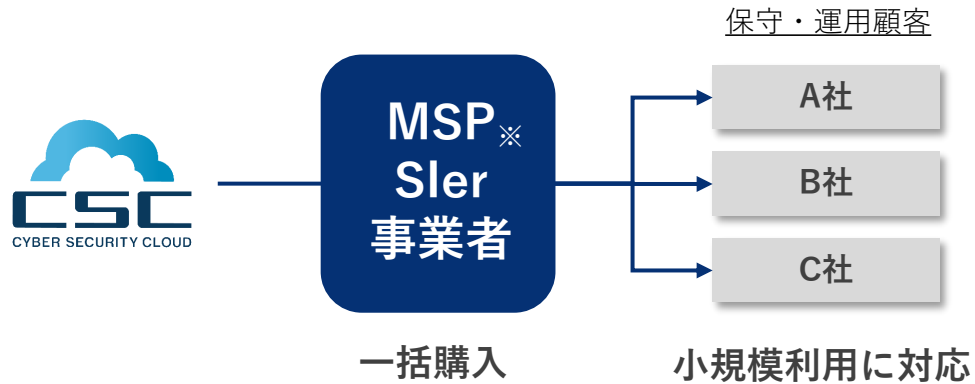
販売経路	直販 パートナー経由	AWS Marketplace
提供国	日本・米国	220ヵ国以上
主な機能※	・ WAF自動運用 ・ 改ざん検知機能	・ WAF自動運用 ・ 改ざん検知機能
料金	月額 ¥112,000～ \$900～	1時間 \$1.34～

※ 2023年6月以降の新規顧客より適用開始

重点施策③：SIDfmの販売拡大と認知度向上

- 保守・運用を行う事業者が一括購入することで、複数社に脆弱性管理機能を提供できるプランをリリース
- SIDfmとして初の展示会出展を実施。これまでリーチできなかった顧客層に有用性をアピール

MSP事業者向けプランをリリース



新プラン導入事業者



※MSPとは、マネージドサービスプロバイダーの略で、ITシステムの保守・運用・監視などを行う事業者

Interop Tokyo 2023に出展



ブースとセミナーを合わせて300名超にアプローチ

- 日本企業のセキュリティに対する意識改革を推進する存在として、中央省庁との連携を強化
- 今後アップデートされる指針や実際の被害事例を継続的に発信し、日本のサイバーセキュリティ推進に必要不可欠な存在へ

経営者向けセミナーを経済産業省と開催



当社のパブリックコメントが一部反映された『サイバーセキュリティ経営ガイドライン3.0』を経済産業省とともに解説。

日本のサイバーセキュリティレベル向上を目指し、
政府の指針を広く発信

厚生労働省と連携した医療機関向けセミナーの開催



厚生労働副大臣 伊佐氏や実際にサイバー攻撃を受けた医療機関を招聘し、被害状況や対応策を生々しく語るセミナーを開催。

医療機関に向けた貴重な情報を提供
多くの注目を集め、過去最高の集客数を記録

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



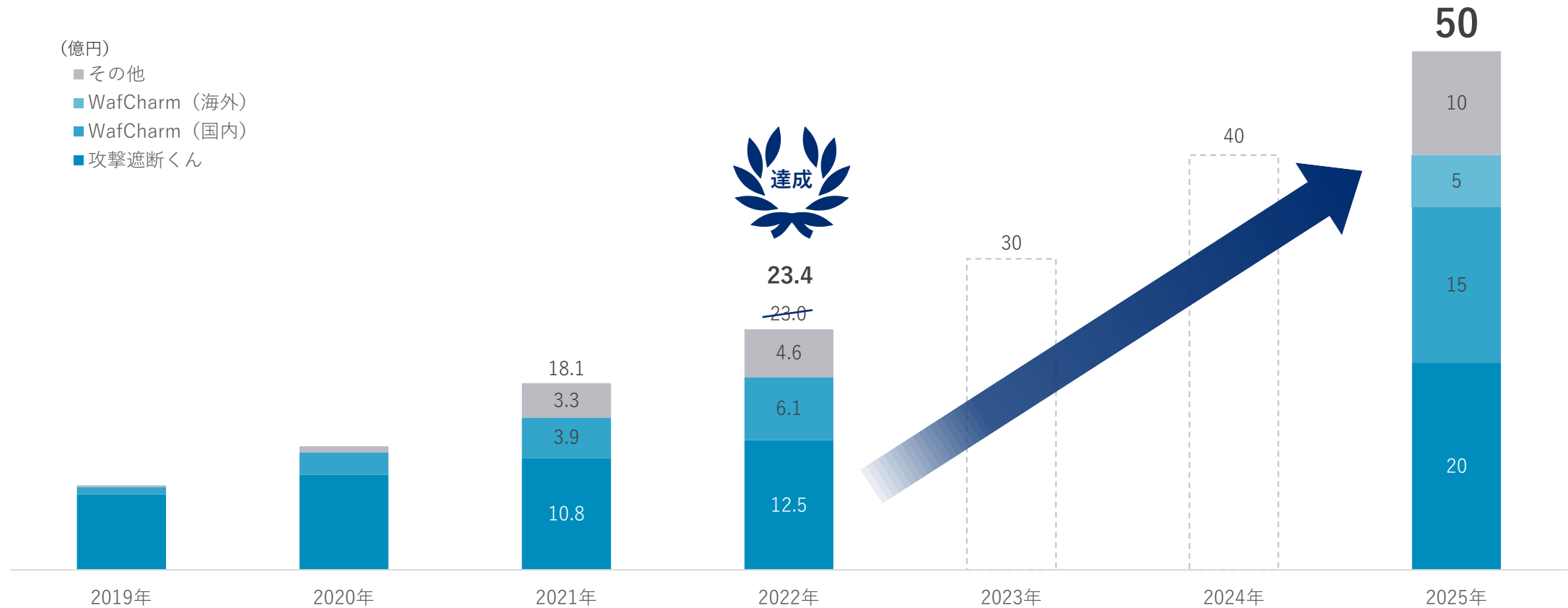
財務目標として、**売上高50億円、営業利益10億円**を目指す



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**

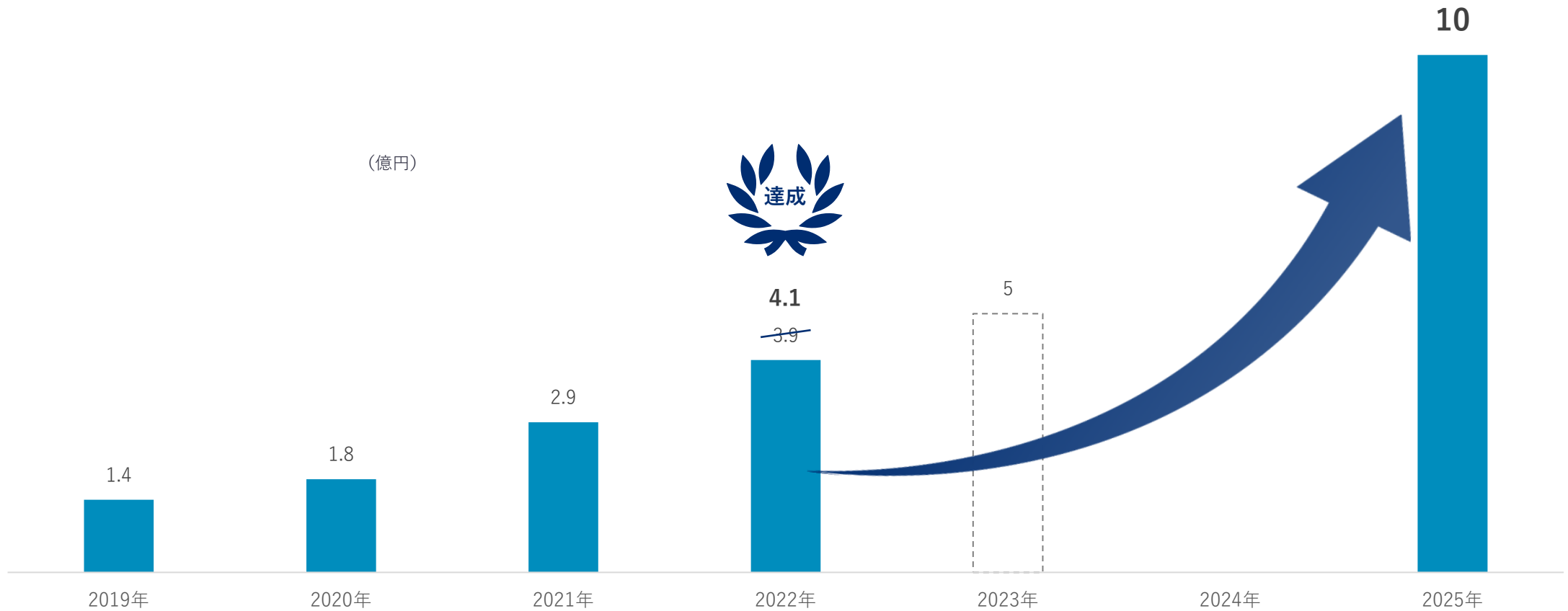
財務目標① 売上高50億円の達成

- 「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



- 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

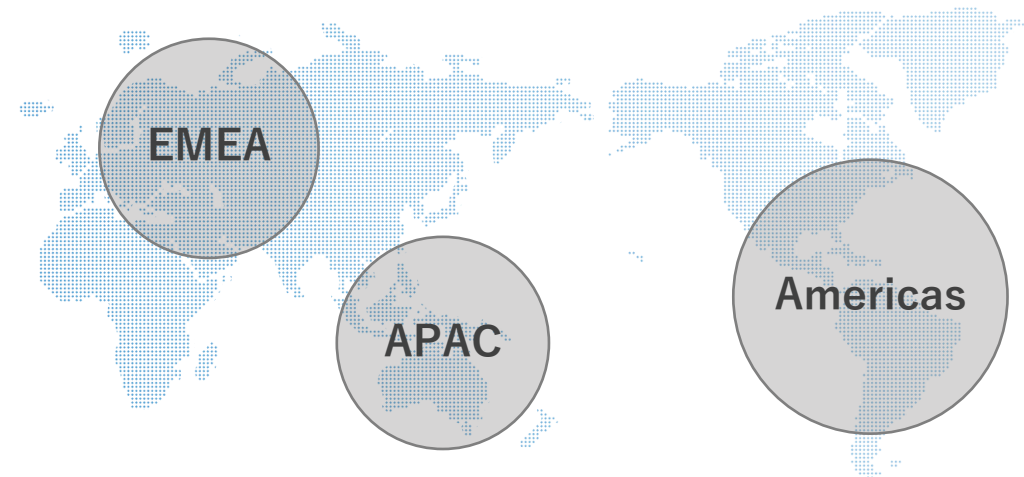
ITインフラ事業者

コンサルティング会社

MSSP※

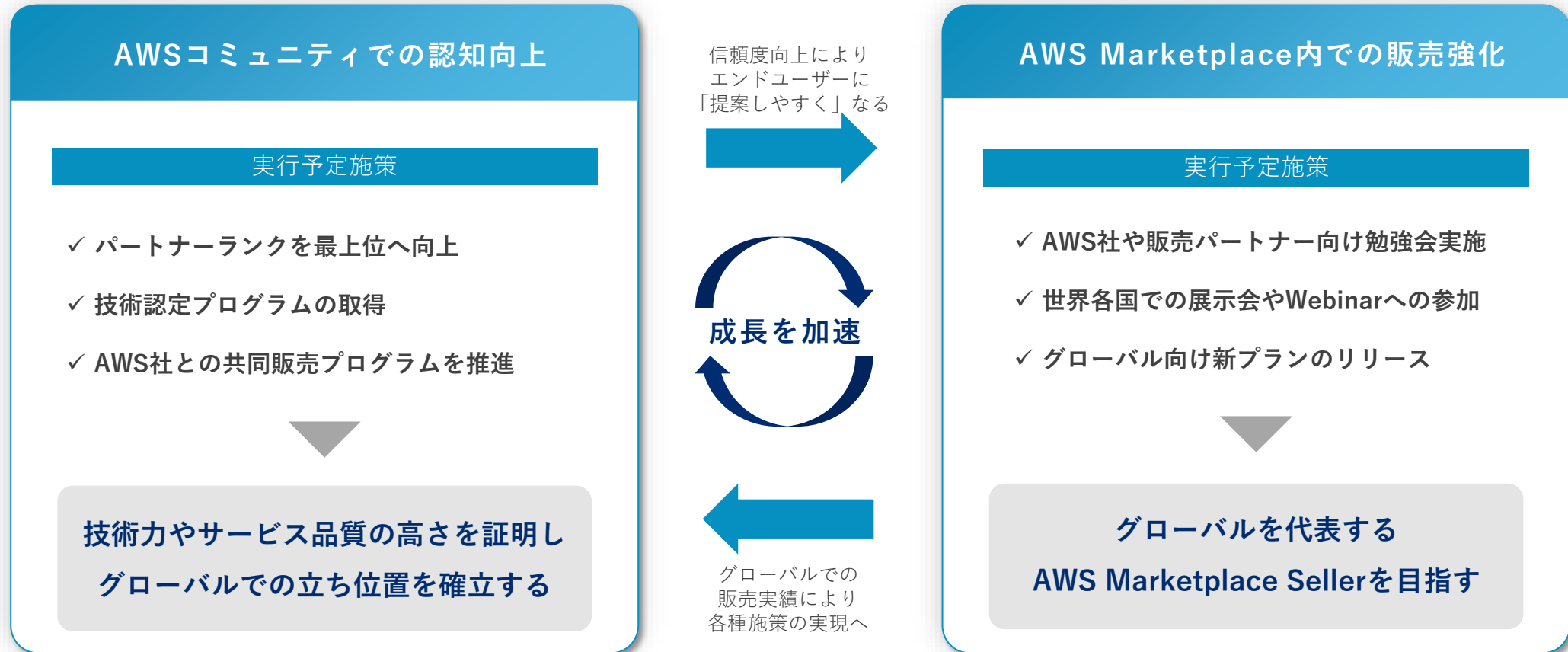
パートナーネットワークをグローバルに拡大

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



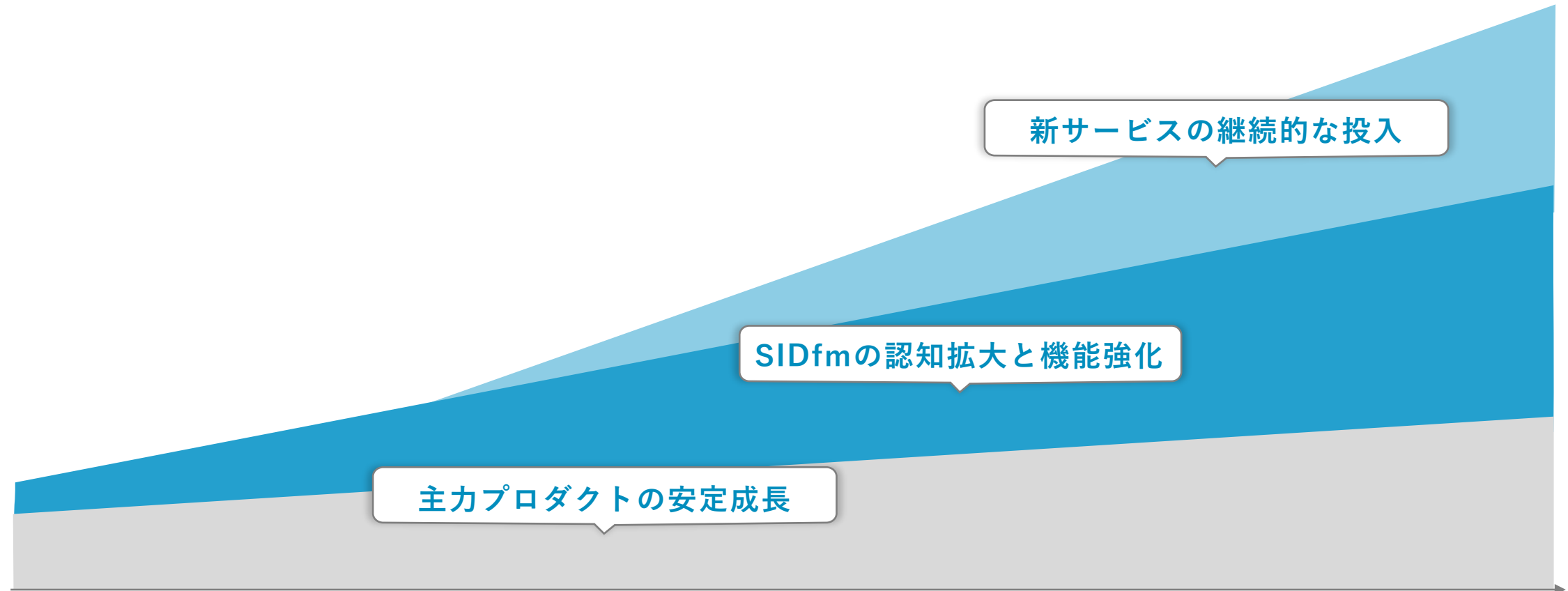
※MSSPとは、Managed Security Service Providerの略で、セキュリティの運用管理を請け負うセキュリティベンダーのこと

- 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



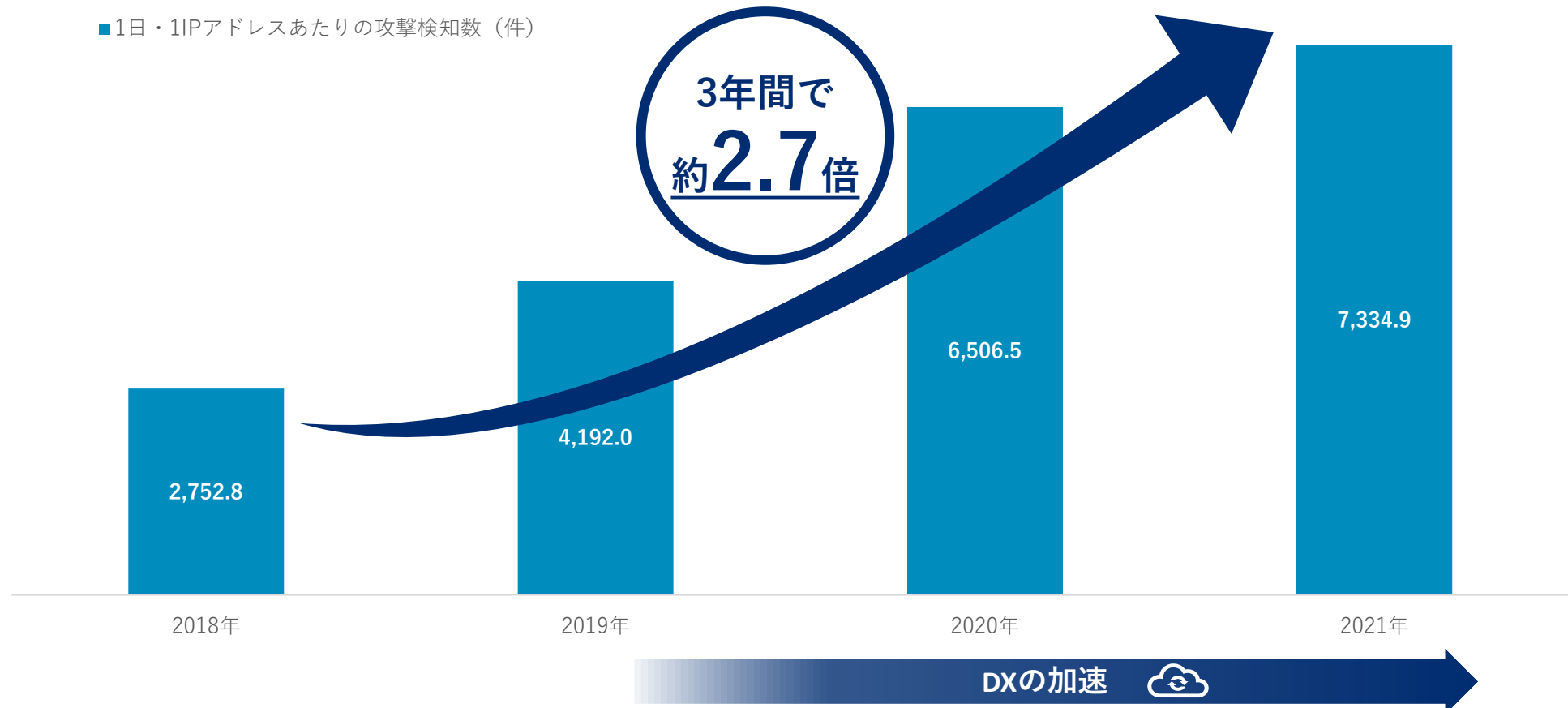
IV 当社を取り巻く事業環境



- 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

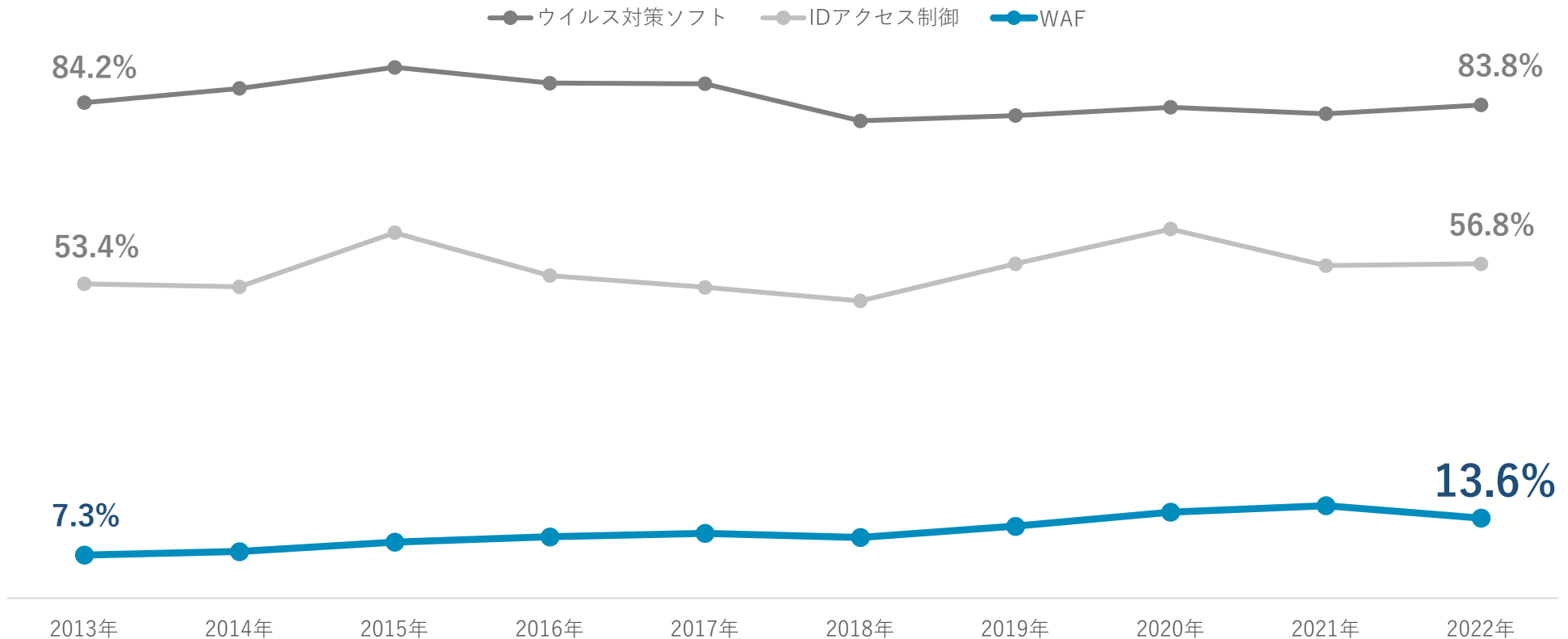
■1日・1IPアドレスあたりの攻撃検知数（件）



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

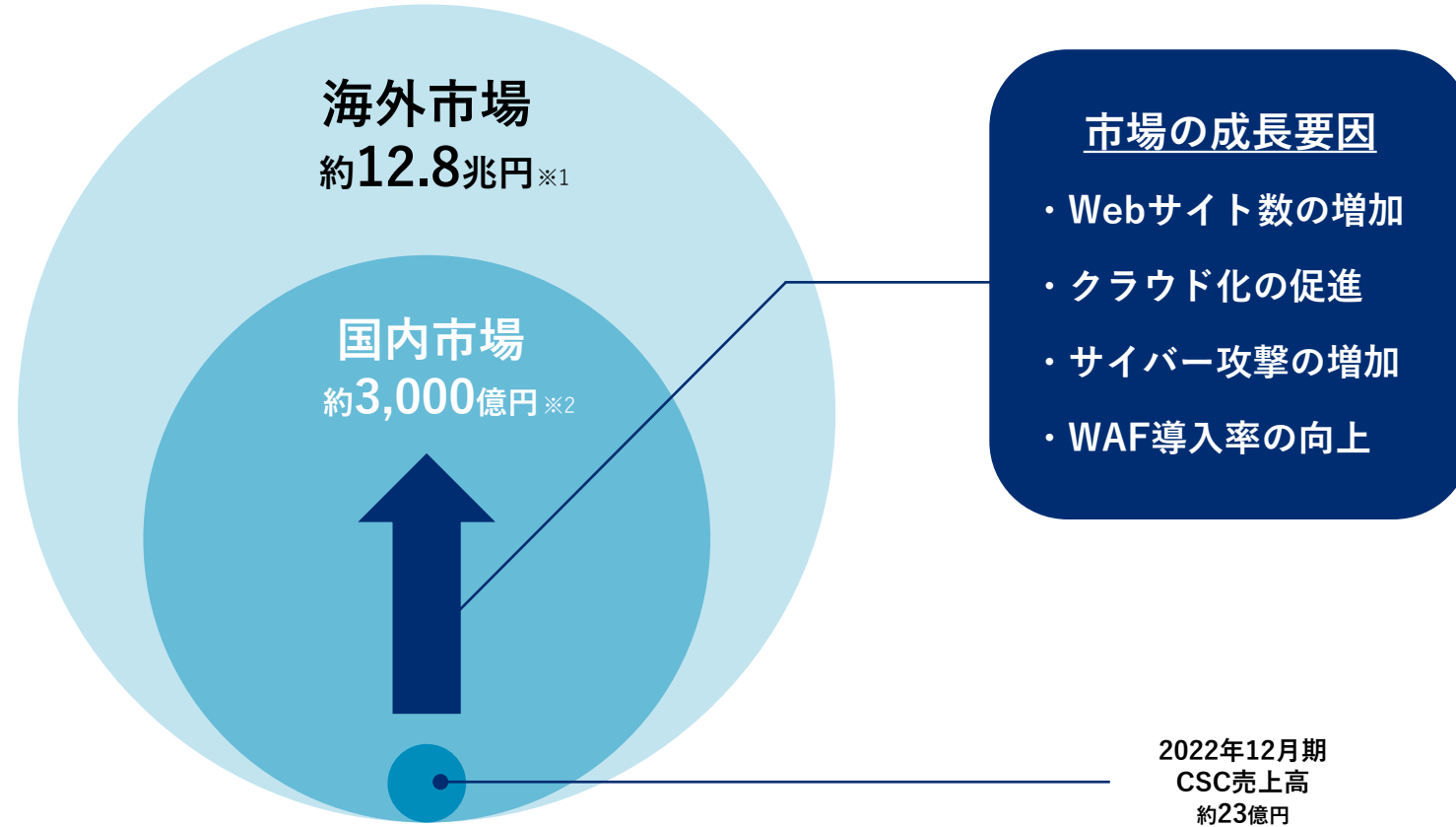


総務省「令和3年通信利用動向調査」より当社作成

- 相次ぐ情報漏えいに伴い、各省庁でサイバーセキュリティに関する新たな法令やガイドラインアップデートを実施
- 各領域にてサイバーセキュリティ対策の重要性が増し、更なるセキュリティ需要拡大が見込まれる

関連組織	適用時期	関連法令・ガイドライン	主なアップデート内容
個人情報保護委員会	2022年4月～	個人情報保護法	法人に対する罰金刑の強化
内閣府	2022年8月～	経済安全保障推進法	重要インフラのサイバーセキュリティ強化
厚生労働省	2023年4月～	医療法施行規則	医療機関のサイバーセキュリティ対策義務化
経済産業省	2022年6月～	クレジット・セキュリティ対策ビジョン2025	ECサイト事業者に対する不正利用防止策等の義務化
	2023年3月～	サイバーセキュリティ経営ガイドライン Ver3.0	経営層の意識改革

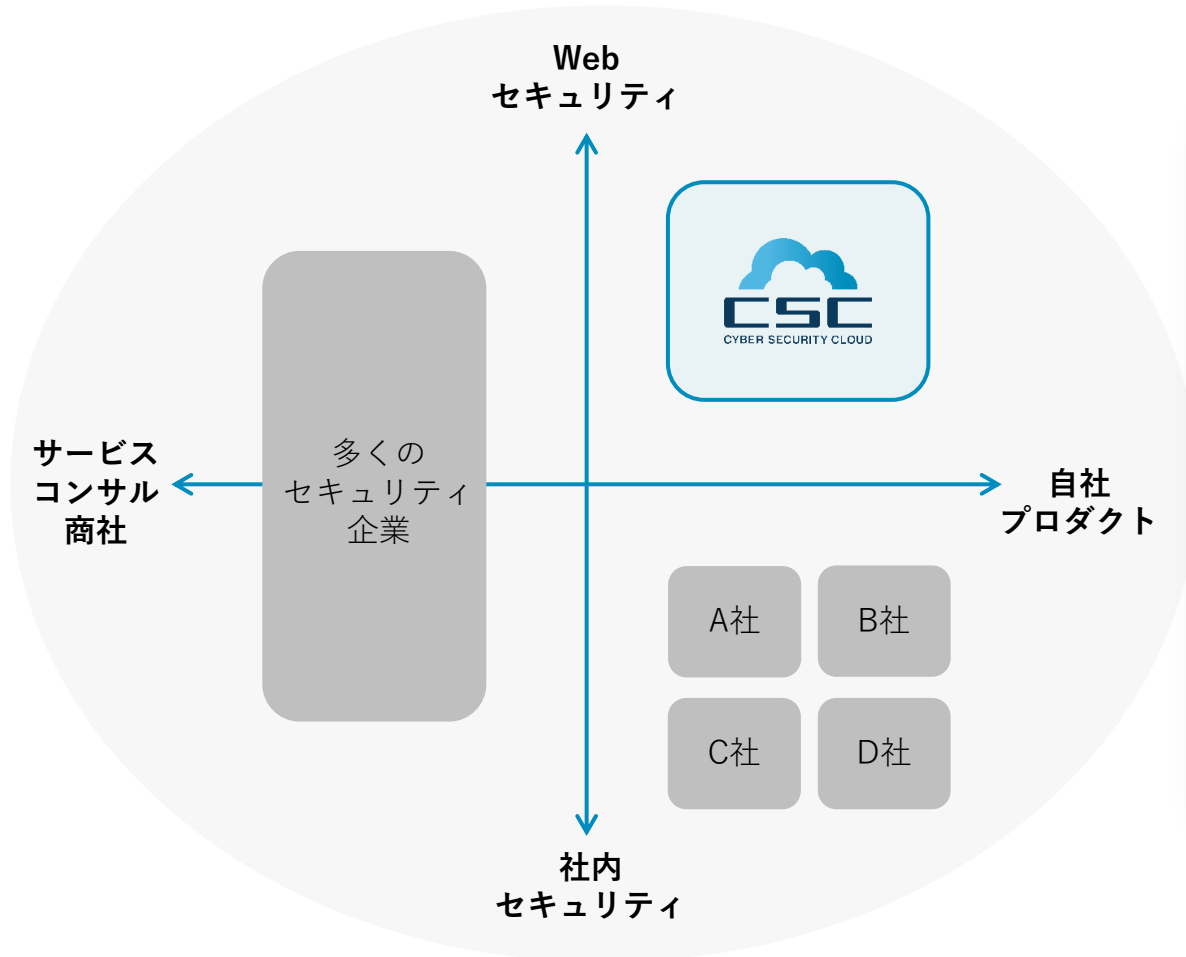
- 国内トップシェアの当社でも、市場全体の1%未満と大幅な拡大余地
- 今後のDX化の進展が、当社の更なる成長要因に



※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



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 栗原 博 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



ハッカー



Webサイト

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



端末

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

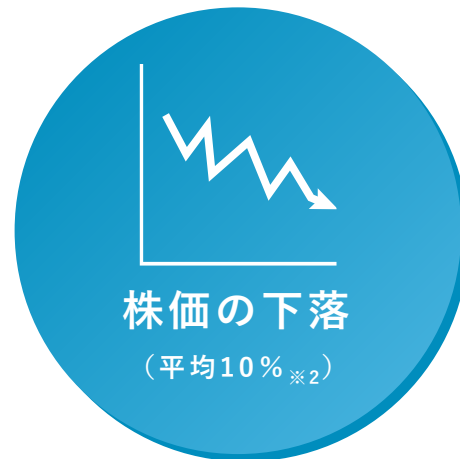
パスワードリスト攻撃

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

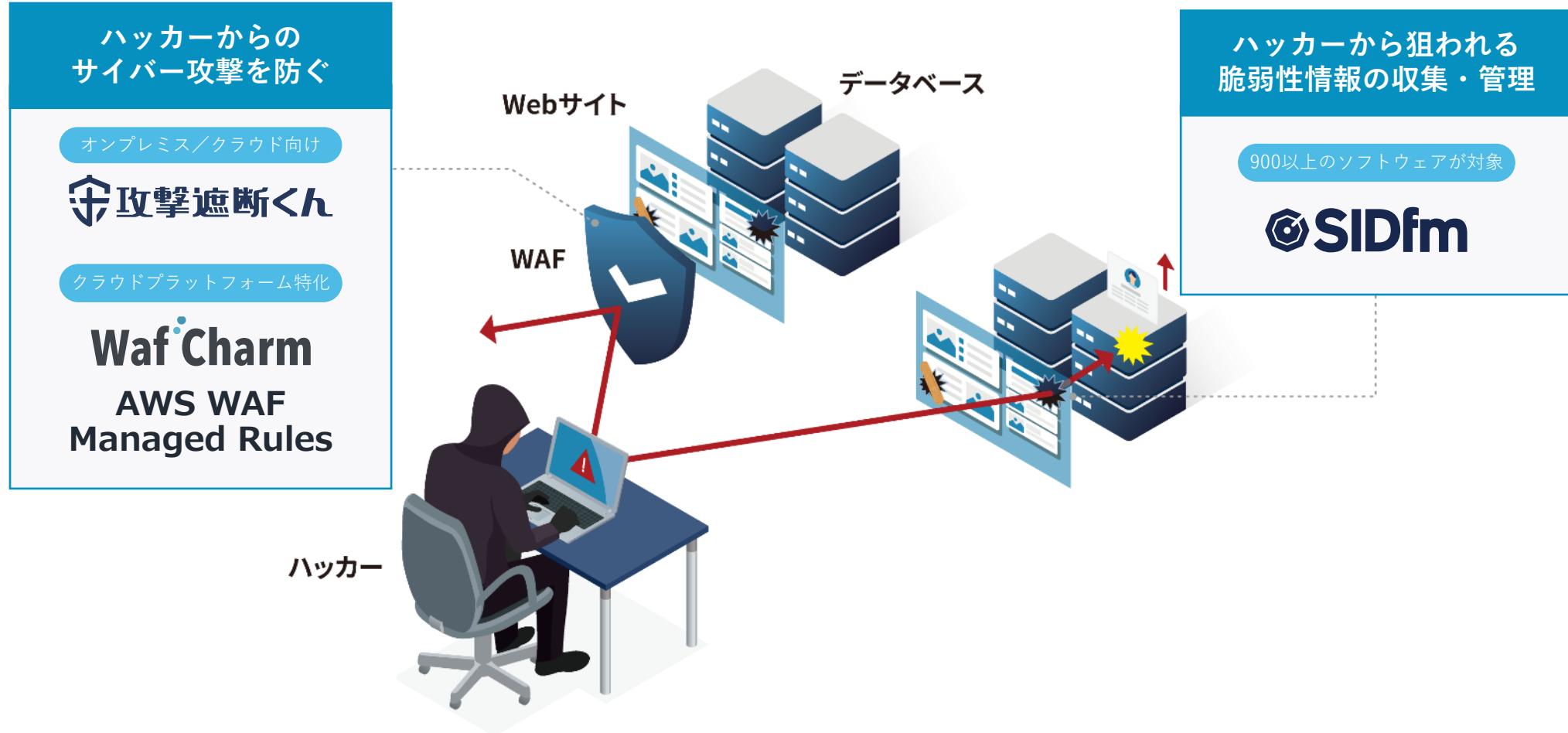
業種	内容	流出件数
情報通信	第三者による不正アクセスが行われ、加盟店の営業情報や従業員の情報が流出	約2,000万件
空運	顧客情報のデータベースが不正アクセスを受け、氏名、会員番号、ステータスが流出	約100万件
教育	システムサーバーがサイバー攻撃を受け、利用情報が流出	約4.3万件
金融	会員向けスマートフォンアプリがサイバー攻撃を受け、顧客ID情報が不正侵入を受けた	約1.6万件
電力・ガス	提供するアプリに不正アクセスが確認され、メールアドレスが流出	約1万件
電気機器	クラウドサーバーに対するサイバー攻撃が発生し、取引先の一部情報が流出	約8千件
食品	運営するECサイトが不正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



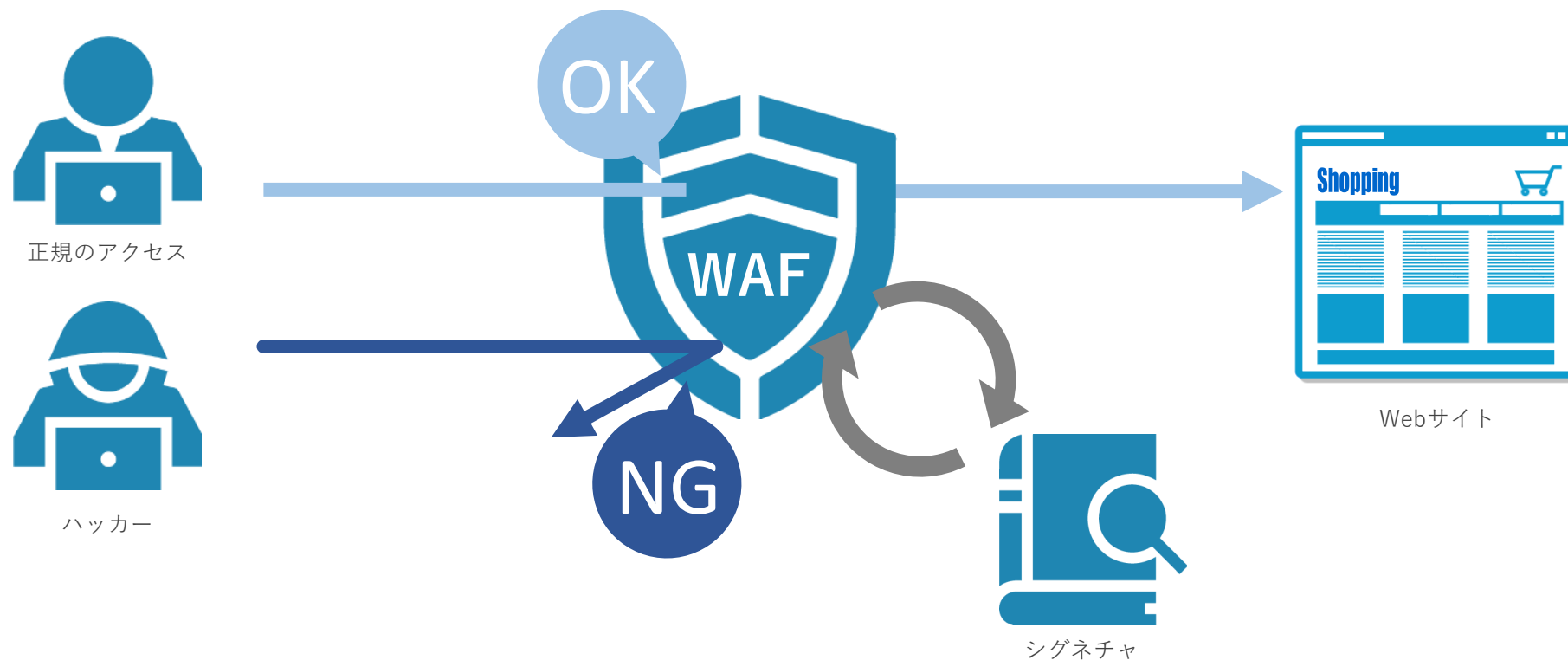
※1 出典：JNSA 2018年 情報セキュリティインシデントに関する調査報告書
※2 出典：JICI 取締役会で議論するためのサイバーリスクの数値化モデル

- 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



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



- 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



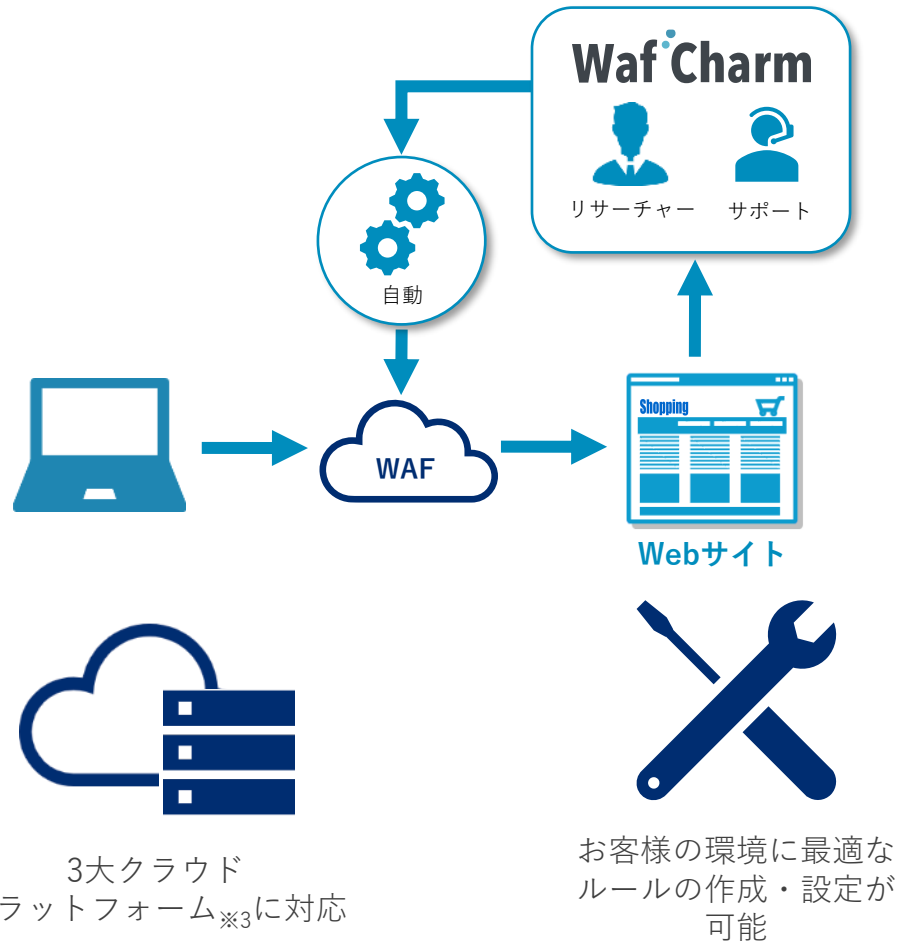
未知の攻撃、誤検知も
高速で発見可能



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220カ国以上で販売※2

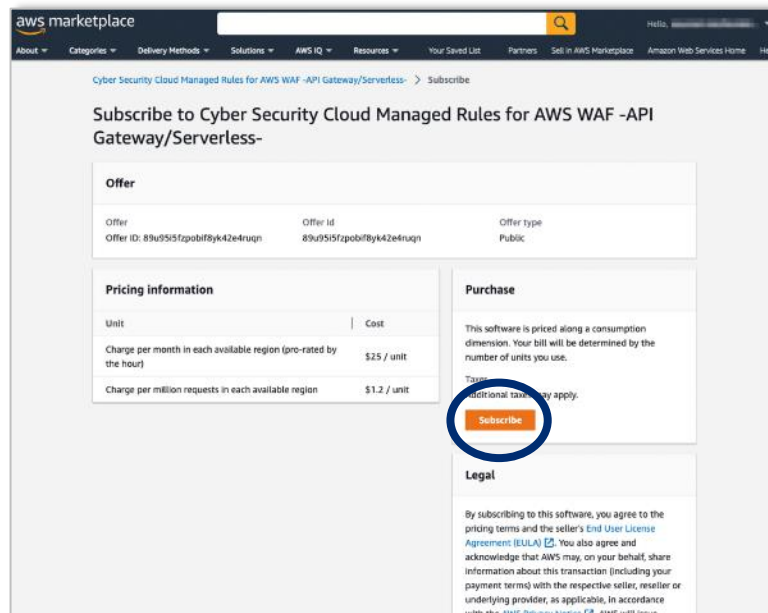
※1 日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2020年7月期_実績調査

※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」

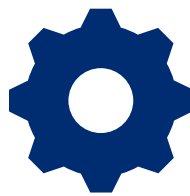
- クラウド型WAF国内シェアNo.1である当社の防御ノウハウを詰め込んだ、世界90ヵ国以上で利用されるルールセット



- ✓ 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ヵ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

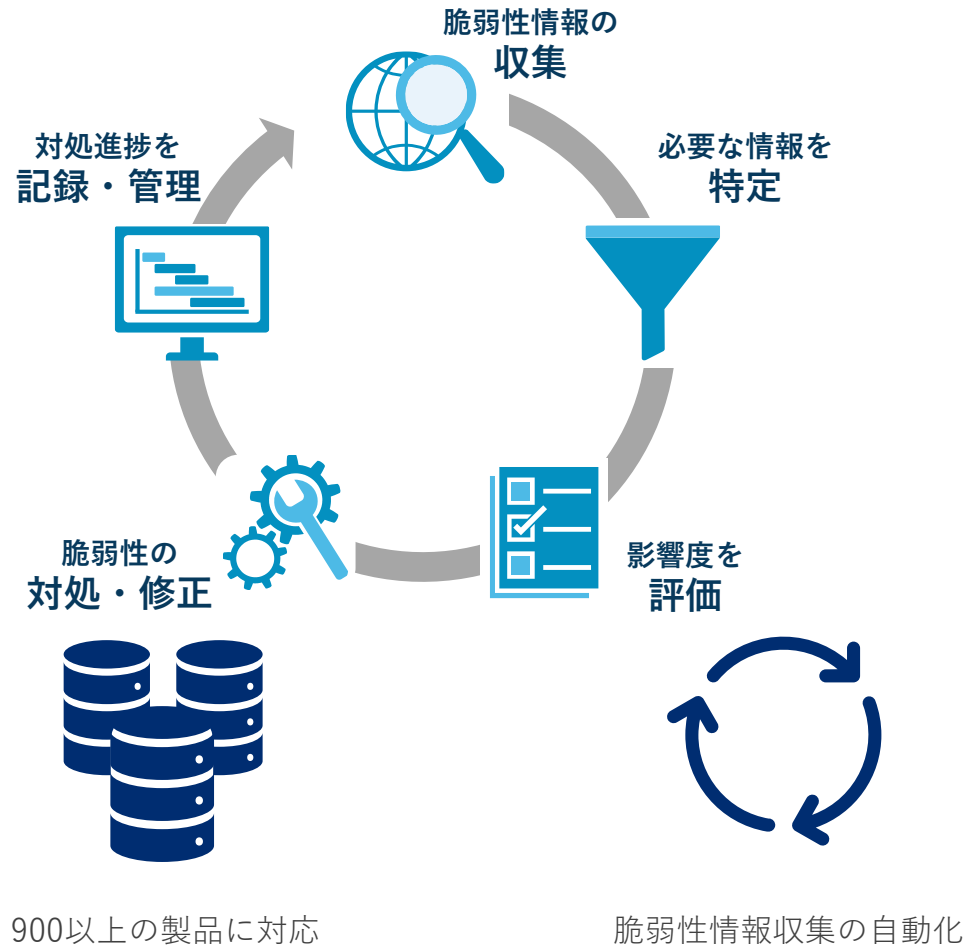


AWS Marketplace
Partner of the Year
受賞※2

※1 当社、Fortinet、F5 networks、Cloudbric、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

※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

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

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

Waf Charm



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

AWS WAF Managed Rules



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

3,377
ユーザー※3

※3 2023年6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

SIDfm



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

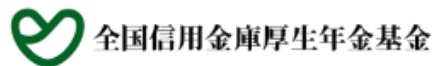
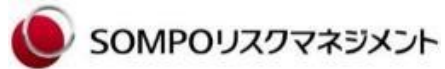
脆弱性情報配信サービスシェア
脆弱性情報提供実績
脆弱性オリジナルコンテンツ数
3部門国内

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

SBI証券



IT・サービス



Inter Factory



メディア・
エンターテイメント



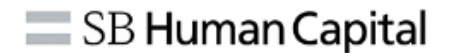
メーカー



交通・建設



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

※1 出典：富士カメラ総研「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

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。

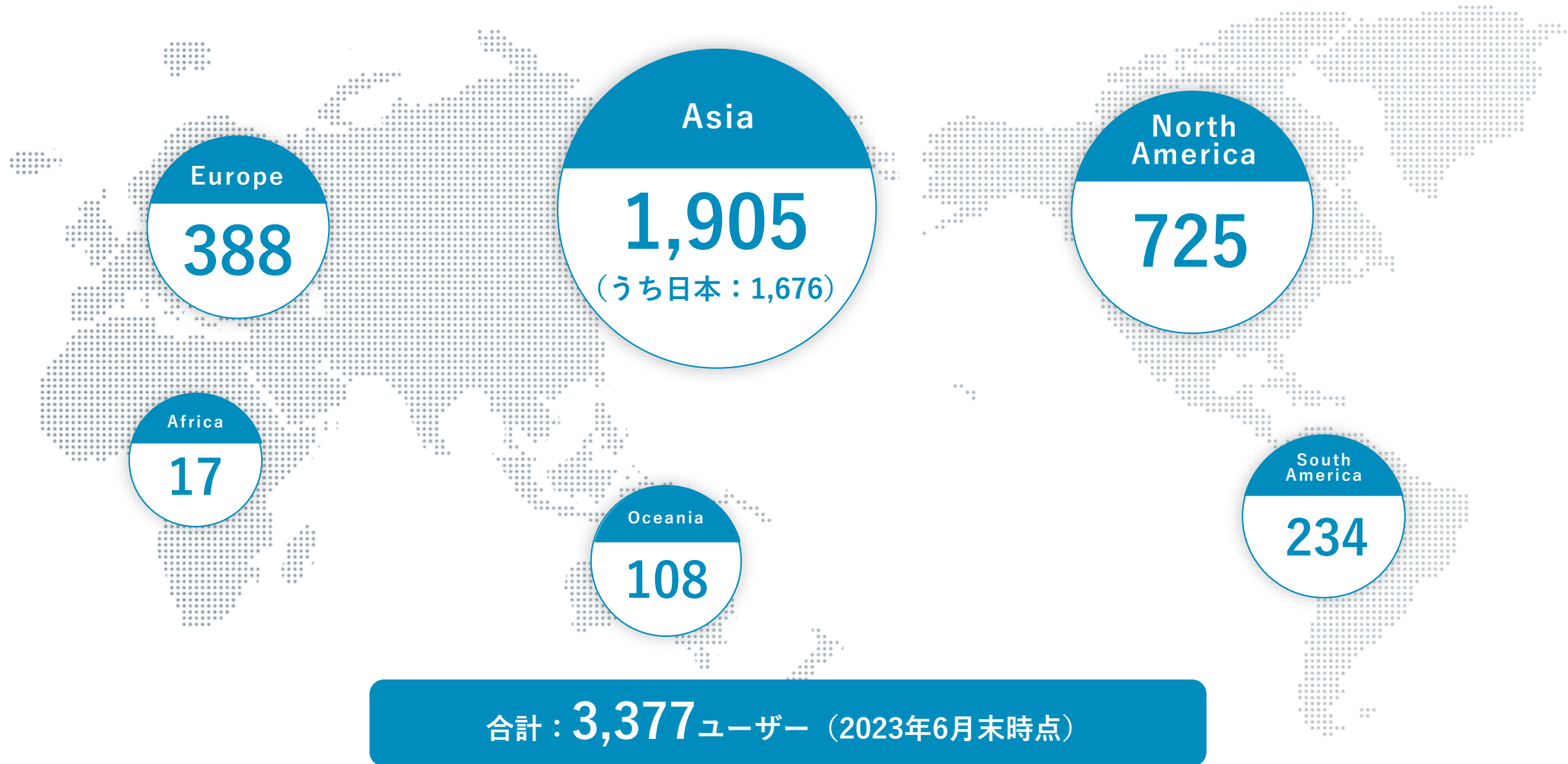
高い頻度で自動更新されるブラックリスト（悪意のあるIPアドレス）にはかなり助けられています。**月10万件以上の攻撃を防御**するだけでなく、WafCharmの活用と社内体制の構築により、**月間で30時間前後の対応時間削減**できました。また、現在の状況をレポート化し、経営層に定量的に報告できるようになったのも大きな効果です。WafCharmは**安価に運用を始めることができる**ため、これからセキュリティ対策を行う企業にはおすすめです。



執行役員 開発担当
村上 正敏氏

※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

- AWS WAF Managed Rulesは、累計90以上の国と地域で利用されグローバルユーザー比率は半分を超える



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

ITインフラ事業者・MSP※1

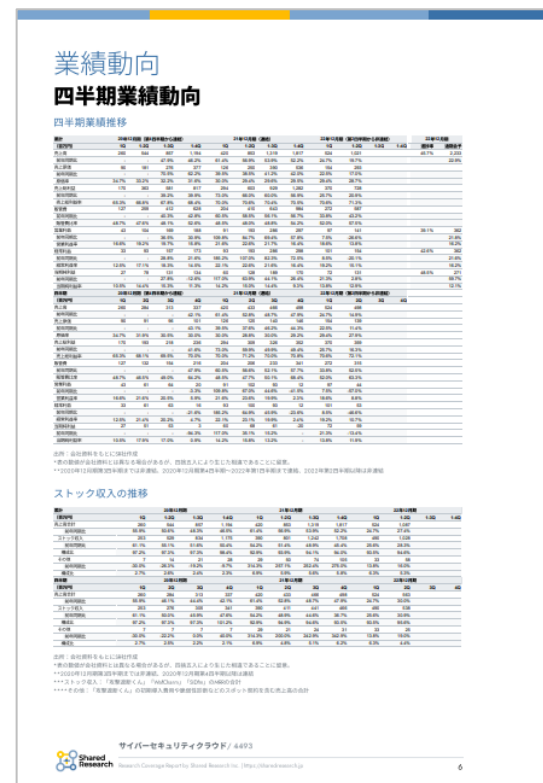
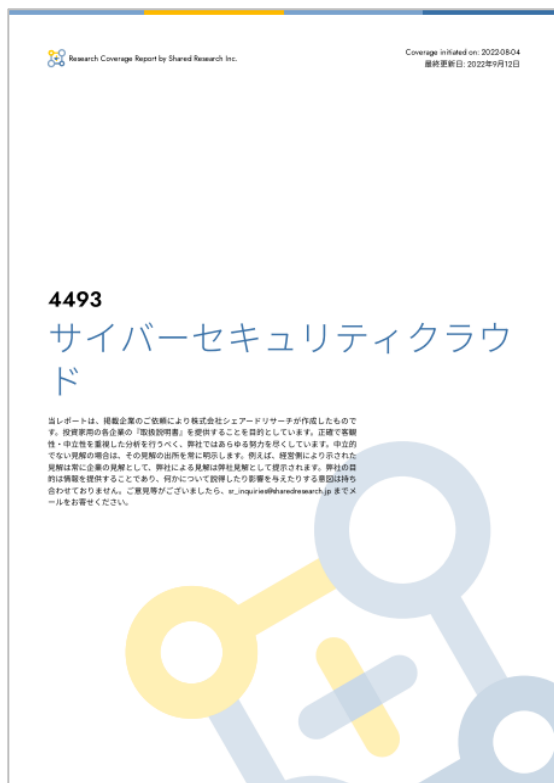
AWSプレミアティアサービスパートナー
(12社中8社が当社のパートナー)※2

※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

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>



※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