



2023年11月14日

各 位

会 社 名 株式会社サイバーセキュリティクラウド  
代表者名 代表取締役社長 兼 CEO 小池敏弘  
(コード番号：4493 東証グロース)  
問合せ先 取締役 CFO 倉田雅史  
(TEL. 03-6416-9996)

### 2023年12月期 第3四半期 決算説明会動画およびQ&A掲載のお知らせ

当社は、2023年12月期 第3四半期決算説明会動画、および決算に関するQ&Aを掲載いたしましたので、お知らせいたします。

■ [2023年12月期 第3四半期 決算説明会動画](#)

■ [2023年12月期 第3四半期 決算説明会動画書き起こし](#)

※ログミーファイナンスのページに遷移します。

■ 2023年12月期 第3四半期決算 Q&A

#### 業績予想修正の背景は？

期初想定よりも為替が円安へ推移したことに伴い、ドル建てで販売しているAWS WAF Managed Rulesの売上高が増加しました。費用面では、米国子会社における費用が円安に伴い増加したことに加え、新プロダクトへの研究開発費投資が増加した一方で、顧客獲得費用の効率化により費用が圧縮された結果、期初想定から増益となる見通しとなったため、業績予想の修正を行いました。

#### 第4四半期はどのような事にコストを使うのか？

11月末にラスベガスで開催されるAWS最大の年次カンファレンス「AWS re:invent」への出展に伴う広告宣伝投資のほか、新サービスである「CloudFastener」に関する研究開発投資を強化する予定です。

### 「AWS re:Invent 2023」に参加することによるメリットは？

「AWS re:Invent 2023」は、オンラインで5万人以上、オフラインで30万人以上（2022年実績）のユーザーやパートナーが世界中から集まるAWS最大の年次カンファレンスです。多くのユーザーやパートナーに対し、当社プロダクトをプロモーションできる最大のチャンスであるため、新たな顧客獲得やパートナーの開拓に期待できます。

### 攻撃遮断くんとWafCharmの解約状況は？

攻撃遮断くん、WafCharmともに2023年上期の一時的な要因での解約増により年平均解約率は上昇しておりますが、直近数ヶ月は年平均解約率を下回る解約率で推移しております。カスタマーサクセス強化などに取り組むことで、解約率を低減していき、長くお客様にご利用いただけるようなサービス提供を目指してまいります。

### WafCharmの料金プランアップデートの影響は？

2023年6月に料金プランをアップデートしたことにより、新規顧客数は一時的に減少しているものの、単価上昇に伴い前年同期を上回る受注金額を記録しております。

### 新しくMSS（マネージドセキュリティサービス）領域に進出した理由は？

日本企業全体の約90%がセキュリティ人材不足に悩まされており、社内の人材リソースだけでセキュリティを強固にすることが難しい状況です。そのため、今後はより多くの企業においてMSS（マネージドセキュリティサービス）を活用して包括的なセキュリティ対策を外部委託することが見込まれています。そして、これまでWAF領域のマネージドサービスを提供してきた知見を活かして日本のセキュリティ運用レベル向上に貢献するために、新たに進出することにいたしました。

### デジタル庁の案件はどういったものか？また、業績に与える影響やその時期はいつになるか？

「ガバメントクラウドのセキュリティシステム開発業務② クラウドアラート監視、定量的計測、インシデント対応の自動化等(令和5年度)」という案件です。

内容は、ガバメントクラウドのセキュリティアラート監視、定量的計測と分析、インシデント対応の自動化等を行うマネージドサービスを使ったシステム構築を外部委託し、AWS上でプロトタイプを行い、クラウドアラート監視、定量的計測、インシデント対応等の自動化のあるべき姿を実証実験するものです。

案件規模は約72百万円となっており、大部分は2024年以降に「その他収益」として計上する見込みです。

『CloudFastener』について、他社サービスと異なる点や競争優位性はこういったものが挙げられるか？

CloudFastener は、AWS 環境の様々なセキュリティ機能を管理・運用するオールインワンサービスのため、機能別でみると競合はいくつかございますが、現時点で同程度の価格帯で全機能を兼ね備えた競合は認識しておりません。近しい領域のサービスとして SIEM (Security Information Event Management) を使ったセキュリティ運用監視が挙げられますが、海外の SIEM ベンダーは多機能であり、運用するための専門性がある担当者を一定人数配置する必要があるなど、一般的には高額となります。一方で、CloudFastener はお客さまの AWS 環境を活用して運用をおこなうため、他社サービスと比較して安価に提供が可能となります。

『CloudFastener』の価格はどれぐらいか？

大手企業向けには一顧客あたり平均売上高で約 1,000 万円以上を想定しており、これまでの当社が提供してきた WAF 関連製品の「攻撃遮断くん」や「WafCharm」に比べると単価は高くなる予定です。

『CloudFastener』に関して、今後予定している開発投資はどのようなものか？

継続的な機能開発を実施するだけでなく、Microsoft Azure や Google Cloud への展開に向けた開発を進めております。また、大手企業向けに加えて、中小企業向けの安価で機能を絞ったプラン提供に向けた開発投資を見込んでおります。

以 上