

2023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

2024年2月14日

目次

CONTENTS

I	2023年12月期 通期 決算概要	4
II	2023年12月期 通期トピックス	15
III	2025年に向けた成長戦略のアップデートおよび2024年12月期 通期業績予想	22
IV	当社を取り巻く事業環境	32
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 2023年12月期 通期 決算概要



売上高 (通期)

P6

30.6億円

前年同期比：+34.5%※

ARR (年間経常収益)

P7

32.8億円

前年同期比：+30.9%

営業利益 (通期)

P6

5.4億円

前年同期比：+42.5%※

解約率

P8

攻撃遮断くん 1.12%

Waf Charm 0.93%

※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月期通期（単体）と2023年12月通期（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+34.5%、営業利益は+42.5%と高成長を記録
- 売上高および各段階利益は、3Qに開示した通期連結業績予想の修正内容を上回って着地

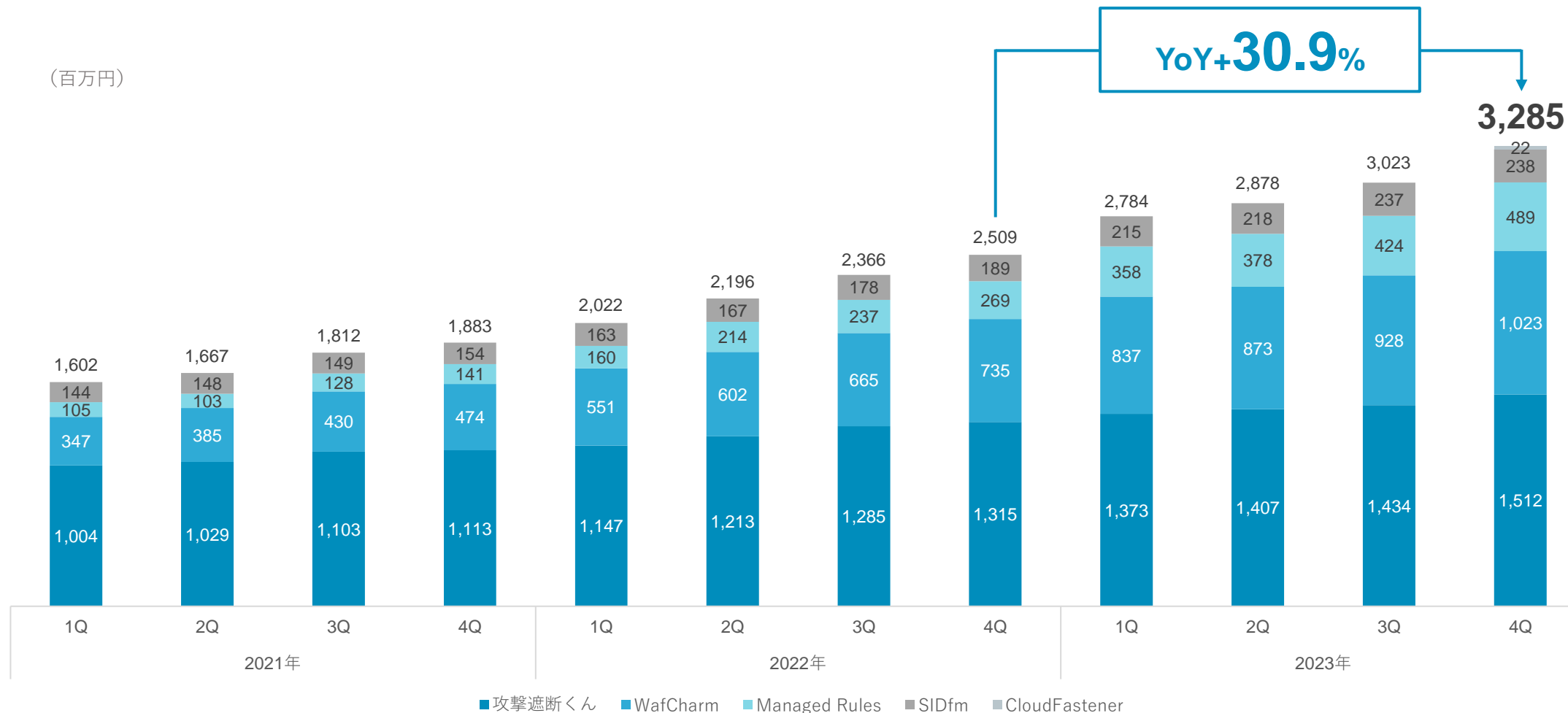
(百万円)	(単体) 2022年12月期 通期※1	(連結) 2023年12月期 通期※2	前年同期比	(連結) 2023年12月期 予想	達成率
売上高	2,275	3,060	+34.5%	3,025	101.2%
売上総利益	1,611	2,135	+32.5%	-	-
営業利益	385	549	+42.5%	520	105.8%
営業利益率 (%)	17.0%	18.0%	+1.0pt	17.2%	-
経常利益	395	559	+41.5%	535	104.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	306	427	+39.4%	371	115.2%

※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。

ARRの推移

- 四半期で過去最高の受注金額を達成したことに加え解約率の低減により、ARRは前年同期比+30.9%を記録。3Qと比較し成長が加速
- 各プロダクトのARRが順調に増加しただけでなく、4Qから新プロダクトのCloudFastenerも貢献

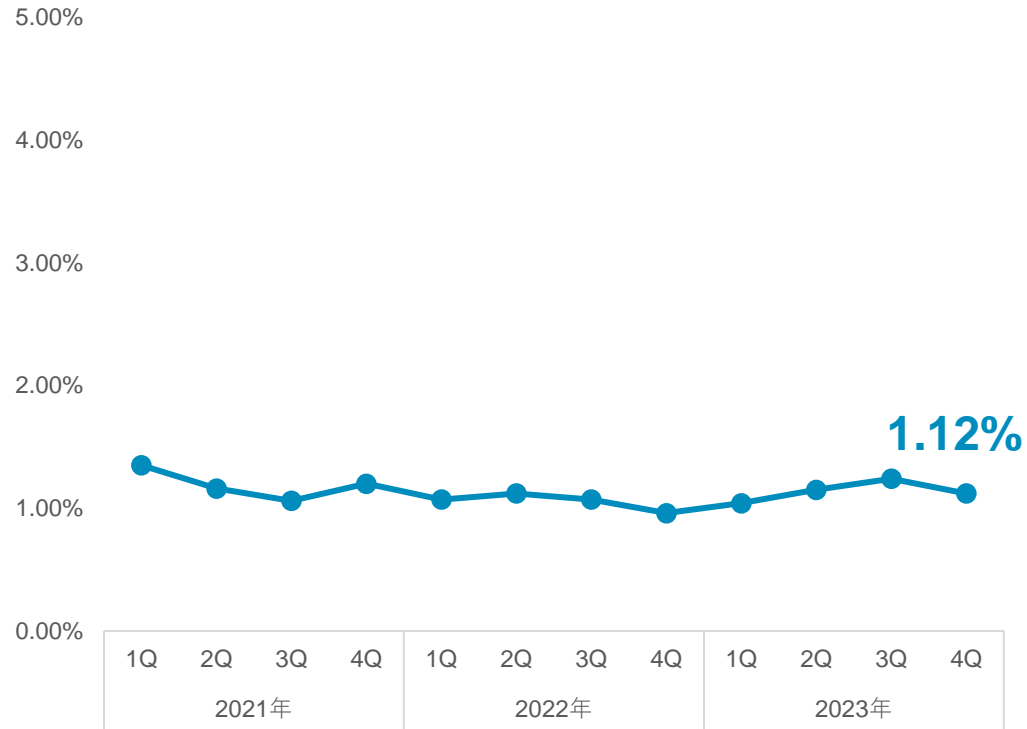


ARR : Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRR を12倍することで年額に換算して算出
MRRはサブスクリプション型モデルにおけるMonthly Recurring Revenueの略で、既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計のこと

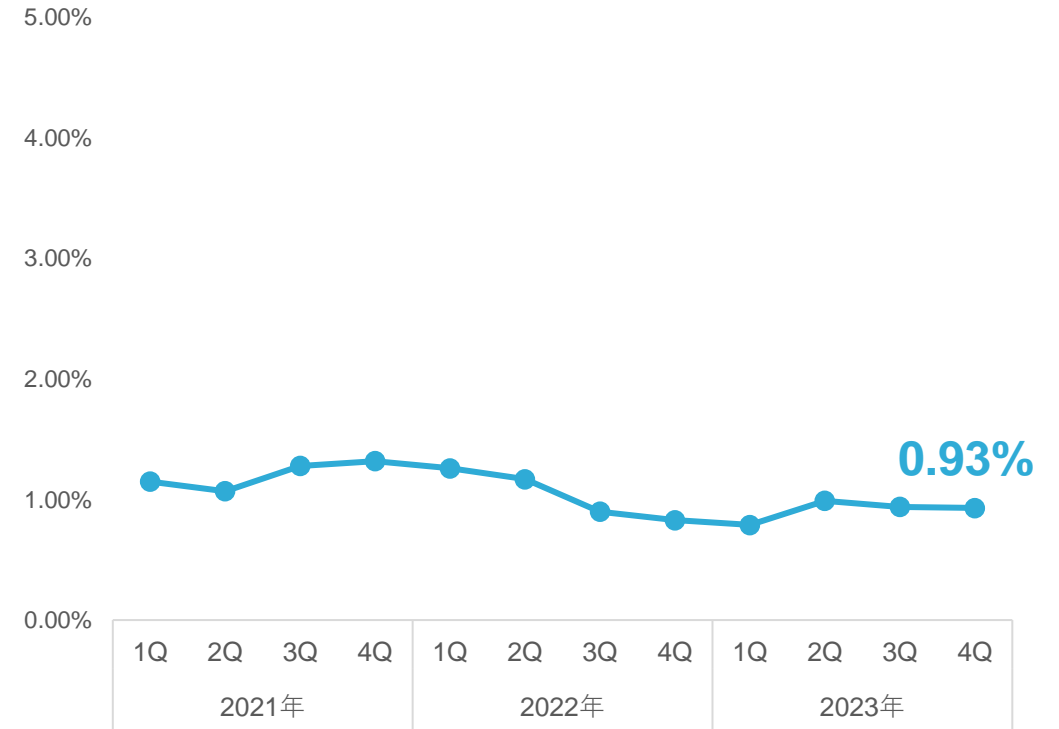
攻撃遮断くんとWafCharmの解約率

- 2023年上期で発生した一時的な理由での解約発生が落ち着き、解約率は改善
- 引き続きカスタマーサクセス強化によって顧客課題を把握し、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



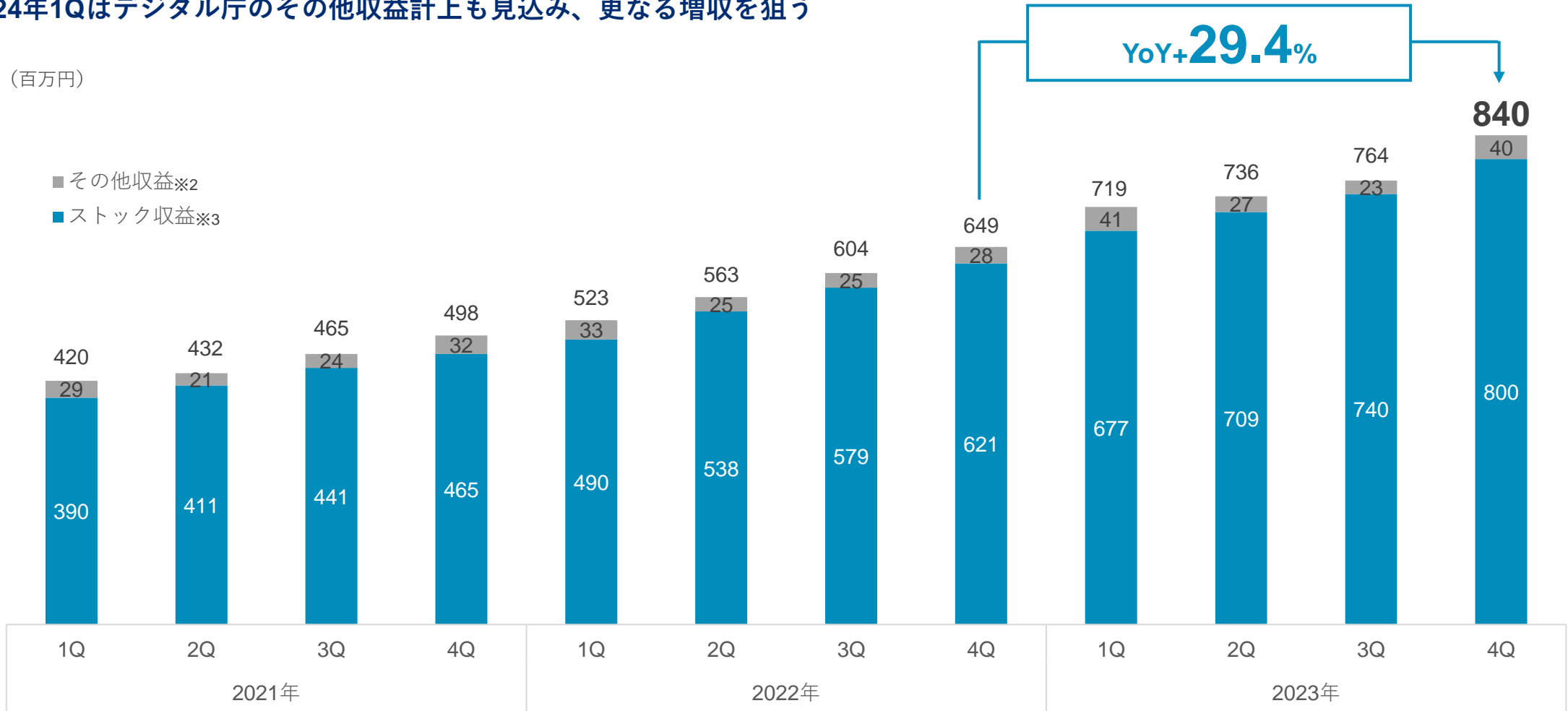
※1 MRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに作成。MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除すことで計算される解約率

※2 ユーザー数の月次平均解約率（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）をもとに作成

売上高の推移

- 各プロダクトの売上が好調に推移し、売上増加額は四半期比較で過去最高の成長を記録※1
- 2024年1Qはデジタル庁のその他収益計上も見込み、更なる増収を狙う

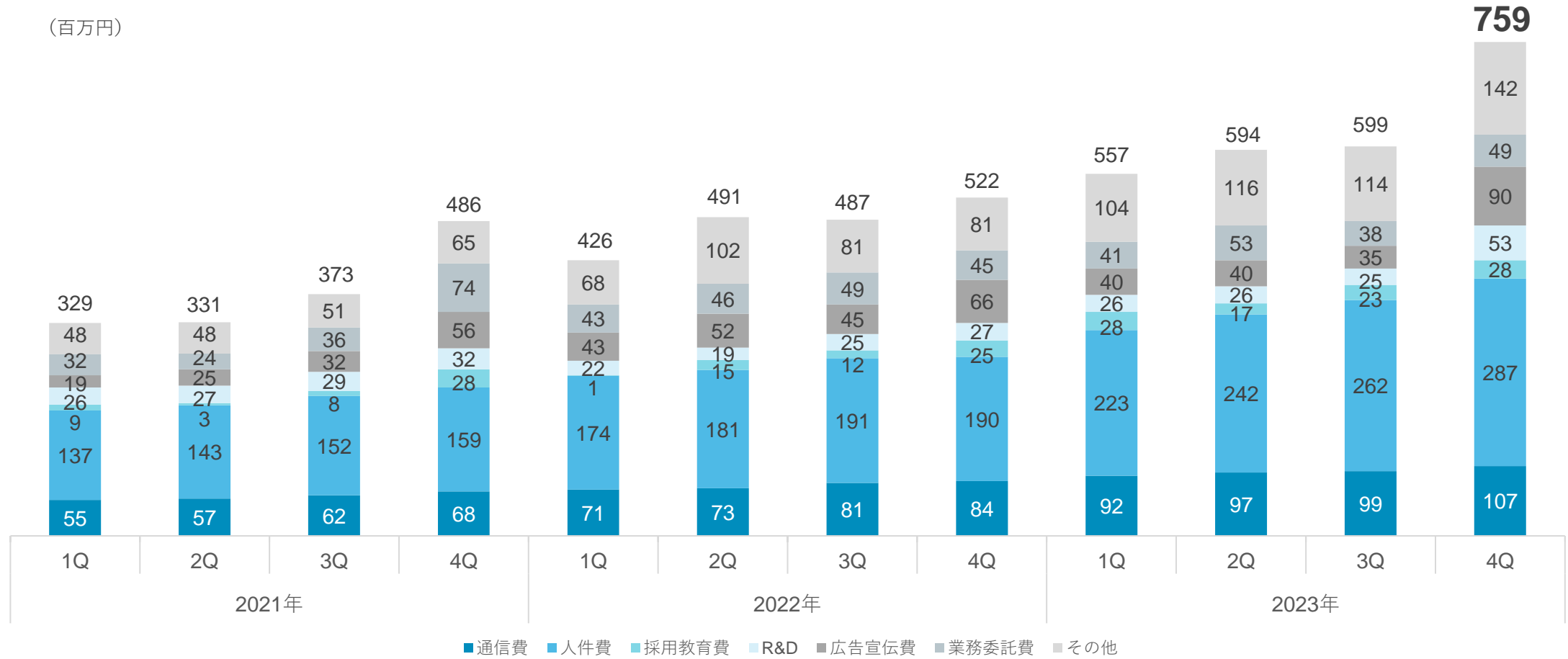
(百万円)



※1 M&Aの影響を除いた売上高増加額
 ※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfm、CloudFastenerのMRRの合計
 ※3 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfm、CloudFastener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

- 2023年11月の「AWS re:Invent 2023」への出展による広告宣伝投資や、CloudFastener開発に伴うR&D投資を実行
- 2024年は、引き続き成長戦略達成に向けた開発・採用強化に伴う投資を見込む

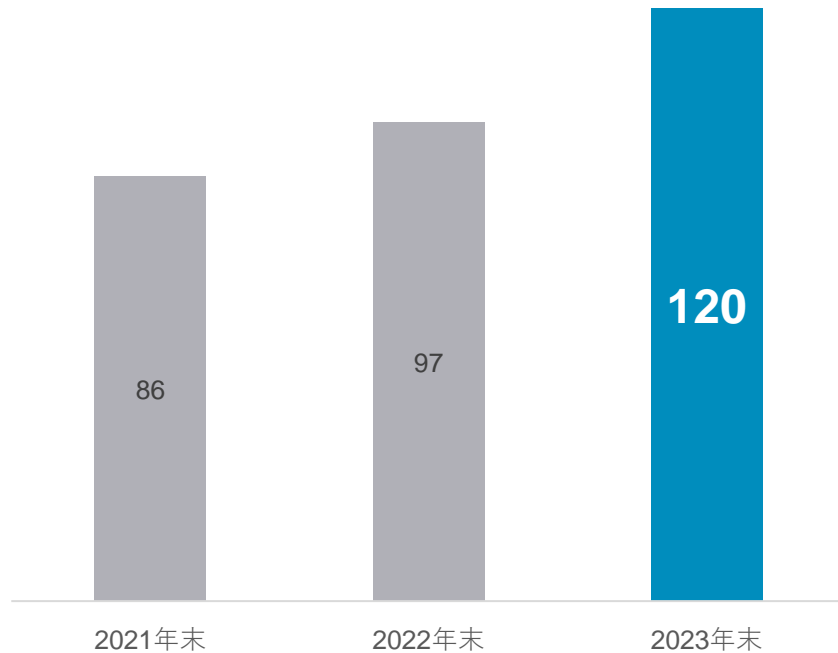


サイバーセキュリティクラウドの成長を支える従業員

- 1年間で従業員数は+23名で着地。AWS出身社員が日本・アメリカ共に入社するなど、着実に組織を強化
- 2024年は初めての新卒入社も控え、組織としても更なる飛躍を目指す

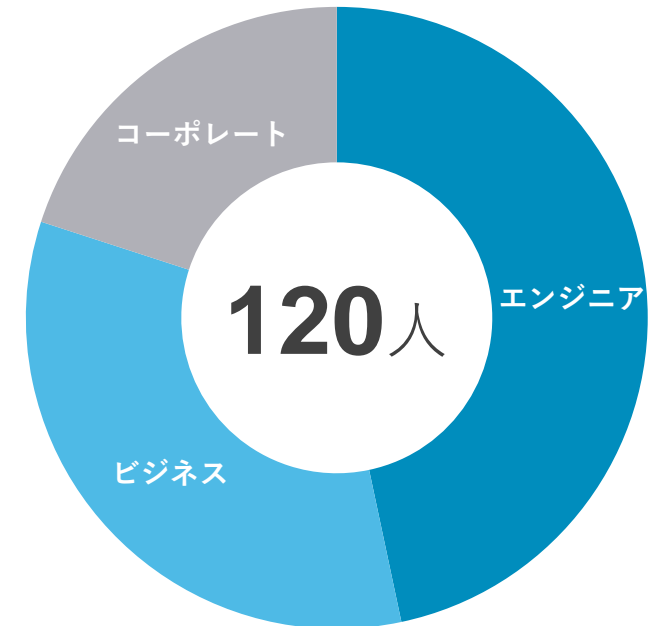
従業員数の推移

(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	3Q	4Q	
攻撃遮断くん	ARR (百万円) ^{※1}	1,147	1,213	1,285	1,315	1,373	1,407	1,434	1,512	+15.0%
	利用企業数 (社)	1,104	1,138	1,164	1,187	1,217	1,237	1,241	1,270	+7.0%
	解約率 (%) ^{※2}	1.07	1.12	1.07	0.97	1.04	1.15	1.24	1.12	+0.15pt
Waf Charm	ARR (百万円)	551	602	665	735	837	873	928	1,023	+39.2%
	ユーザー数	743	833	915	995	1,089	1,147	1,190	1,230	+23.6%
	解約率 (%) ^{※3}	1.26	1.17	0.90	0.83	0.79	0.99	0.94	0.93	+0.10pt
AWS WAF Managed Rules	ARR (百万円)	160	210	237	269	358	378	424	489	+81.7%
	ユーザー数	2,588	2,832	3,026	3,206	3,273	3,377	3,476	3,593	+12.1%
SIDfm	ARR (百万円)	163	167	178	189	215	218	237	238	+25.4%
	ユーザー数	139	148	159	168	176	179	186	187	+11.3%
Cloud Fastener	ARR (百万円)	-	-	-	-	-	-	-	22	-
全社合計	ARR (百万円)	2,022	2,192	2,367	2,509	2,784	2,878	3,023	3,285	+30.9%

※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

(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	連結 3Q	連結 4Q
売上高	420	433	466	498	523	563	604	649	719	736	764	840
売上原価	125	124	139	145	154	161	183	187	227	219	232	245
売上総利益	294	308	326	352	369	401	421	462	491	516	531	595
販管費及び 一般管理費	203	206	233	340	272	329	304	334	329	374	366	514
営業利益	90	102	92	11	97	71	117	127	162	142	164	80
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%	21.5%	9.6%
経常利益	92	100	92	12	100	53	146	119	162	159	175	62
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	120	86

(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 通期
	連結	単体	連結
流動資産	1,253	1,621	2,146
固定資産	456	536	634
資産合計	1,710	2,157	2,781
流動負債	543	663	866
固定負債	221	184	91
負債合計	765	848	958
純資産	944	1,309	1,822
負債・純資産合計	1,710	2,157	2,781

(百万円)	2022年 通期	2023年 通期
	単体	連結
営業活動による キャッシュフロー	353	578
投資活動による キャッシュフロー	-114	-106
財務活動による キャッシュフロー	40	-93
現金及び現金同等物の 増減額	279	390
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	1,330	1,755

II

2023年12月期 通期 トピックス



「AWS re:Invent 2023」に出展し世界中のAWSユーザーに対する認知度向上へ

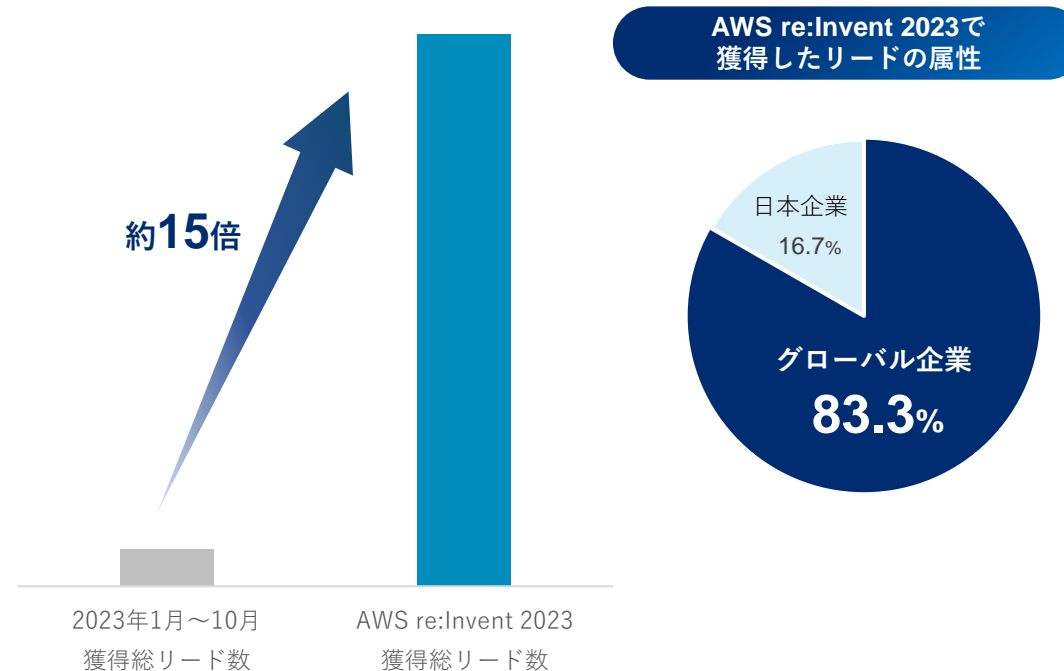
- 初めてグローバルにおける大型のマーケティング投資を実行し、多数のグローバル企業のリードを獲得
- 2024年以降のグローバル展開加速に向けて商談を順次行い、早期に顧客基盤の構築を目指す

グローバル企業と肩を並べてプロダクトをアピール



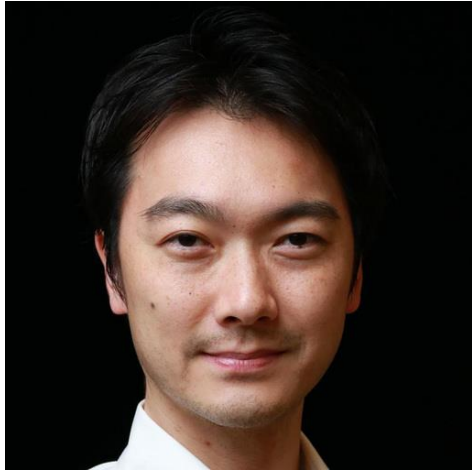
2023年11月27日～12月1日に、ラスベガスで行われたイベント（AWS re:Invent 2023）の様子

数多くのグローバル企業のリードを獲得



新たにCSO※が参画しグローバルの事業展開を加速

- クラウドセキュリティの専門家がCSO 兼 CISOとして入社し、成長戦略達成に向けてグローバル事業展開を加速
- 国内外のセキュリティ責任者と対峙してきた経験を活かし、セキュリティコミュニティのネットワークと共に発展



CSO 兼 CISO 桐山 隼人

日本アイ・ビー・エム株式会社ソフトウェア開発研究所にて開発職、株式会社シマンテックにて技術営業職、アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社にてセキュリティ事業統括を経て、2024年当社のCSO（Chief Strategy Officer：最高戦略責任者）およびCISO（Chief Information Security Officer：最高情報セキュリティ責任者）に就任。クラウドセキュリティにまつわる事業戦略を策定・実行する傍ら、グロービス経営大学院客員准教授として思考系・技術系講座を担当。



AWSの日本市場への投資拡大に合わせて成長を見込む「CloudFastener」

- 株式会社アイスタイルが、当社の新サービス「CloudFastener（クラウドファスナー）」をローンチユーザーとして活用
- 将来的なAWSの利用増加に伴うセキュリティ需要を確実に取り込み、新たな顧客の開拓を目指す

アイスタイル社がローンチユーザーとして活用

AWSの日本市場に対する巨額投資が成長ドライバーに



CloudFastener導入の背景

- ✓ サーバーをオンプレミスからクラウド（AWS）へ移行
- ✓ 今後の成長を見据えた強固なセキュリティ対策の維持
- ✓ セキュリティ運用コストの最適化

2023年～2027年

2兆2,600億円
(149.6 億米ドル)の投資²

東京AWS アジアパシフィック
(東京) リージョン及び AWS アジア
パシフィック (大阪) リージョンに
関連する計画投資総額

日本への波及効果は、“日本経済の生産性向上、スタートアップや中小企業を含む企業のデジタルトランスフォーメーション、AWS パートナーネットワーク(APN)の強化、クラウド及びデジタル人材のスキルアップ、再生可能エネルギープロジェクトの開発、AWSが事業運営を行う地域社会の発展などといった形で実現されます。” ※

クラウド化の促進により、これまで以上にセキュリティの需要が拡大し
AWSセキュリティ環境を包括的に管理・運用する「CloudFastener」に注目が集まると予測

※ 「AWSの日本への投資 AWSの経済効果に関するレポート」より抜粋
https://d1.awsstatic.com/ja_JP/PR/economic-impact-study-report.pdf

CloudFastenerにおける包括的業務提携に関する合意書の締結

- CloudFastenerの共同開発を行い、プロダクトの高品質化に向けて始動
- 当社のセキュリティメーカーとしてのノウハウと、富士ソフト社の技術力を集結しマルチクラウド対応を目指す



- CloudFastenerにおいて、共同開発を行うことで両社の強みを活かしながらプロダクトの高品質化と市場での確立を最速で目指す
- プロダクトを富士ソフトブランドとして提供することを検討

- Webサービスの開発に欠かせないAPIの重要性が高まるとともに、セキュリティのニーズが拡大
- API保護ソフトウェア「sasanka」とAPI脆弱性診断サービスをリリースし、APIセキュリティの領域へ進出

Web API保護ソフトウェア「sasanka」



■ プロダクト概要

Web APIの脆弱性に対応するソフトウェア

■ リリースの背景・目的

- OSS^{※2}として公開し、顧客に利用いただきながらデータを取得
- 取得したデータをもとに新サービスの開発に利用

API脆弱性診断サービス（診断サービスの強化）



Webアプリケーション
診断



プラットフォーム診断



API診断

■ サービス概要

包括的かつ詳細にエンドポイントを調査し潜在的な脆弱性の有無を診断するサービス

■ リリースの背景・目的

- 現在のトレンドに沿った案件を獲得し、新規ユーザーを開拓
- API診断を通じてユーザーのニーズをヒアリングし新サービスの開発に利用

APIセキュリティを起点としたプロダクト開発と新規顧客の開拓を目指す

※1 Application Programming Interfaceの略称で、Webを介してソフトウェアの機能を別のソフトウェアやサービス等と共有する仕組み

※2 Open-Source Softwareの略称で、ソースコードの変更や再配布が自由に認められている無償のソフトウェア

新たな顧客ターゲットを狙う脆弱性管理情報サービス「SIDfm」

- 顧客のニーズに合わせて開発を行い、多くの企業が利用可能なSIDfmのクラウドタイプをリリース
- 中堅・中小企業にも導入しやすいプロダクトに進化し、より多くの企業にSIDfmの価値を提供可能に

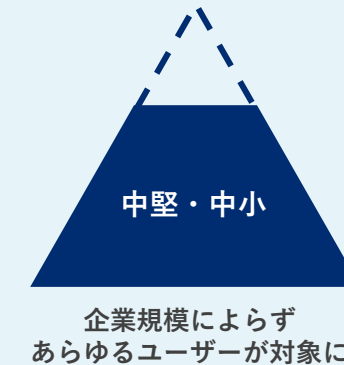
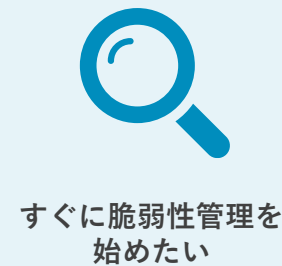
プロダクト



顧客のニーズ



ターゲット顧客



III 2024年12月期 通期業績予想および 2025年に向けた成長戦略



2024年12月期 通期業績予想

- 各プロダクトの成長率・新プロダクトの『CloudFastener』やグローバルでの成長を考慮し、レンジ方式による通期業績予想開示を採用
- 2025年の財務目標達成に向けて、売上高と利益の成長を基本としながら各プロダクトの成長加速を目的とした機動的な投資意思決定を実施

(百万円)	(連結) 2023年12月期 実績	(連結) 2024年12月期 業績予想	前年同期比
売上高	3,060	3,800~4,000	+24.2~30.7%
営業利益	549	650~750	+18.2~36.4%
経常利益	559	650~750	+16.1~34.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	427	450~520	+5.6~21.8%

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**

- 2025年の財務目標達成に向けて、着実に重点施策を実行

重点施策のトピックス

重点施策①

パートナー支援の強化

- ✓ 紹介パートナー制度の刷新・「SIDfm」パートナー販売開始
- ✓ Ordinary Experts社とインプリメンテーションパートナーシップを締結
- ✓ アイススタイル社とサイバーセキュリティ分野における戦略的パートナーシップを締結

重点施策②

WafCharmのグローバル展開

- ✓ 従量課金タイプのリリース・AWS Marketplace仕様に合致するようにアップデート
- ✓ EU圏での展開を見据え、EU一般データ保護規則（GDPR）に対応
- ✓ AWSパートナーパスにおいて最上位ステージに昇格・「AWS re:Invent 2023」への出展

重点施策③

サービスラインナップの増強

- ✓ 新たなAWS関連プロダクトとして「CloudFastener」をリリース
- ✓ 「SIDfm」クラウドタイプ、MSP※事業者向け新プラン「SIDfm VM for MSP」をリリース

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

成長戦略の達成に向けて重点施策をアップデート

- 2025年の財務目標達成に向け、重点施策をアップデート

2023年までの重点施策

重点施策①

パートナー支援の強化

- ✓ 強力な販売力を有するパートナーへの支援
- ✓ グローバル展開を見据えたパートナーとのアライアンス締結



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
- ✓ AWS Marketplace内での販売を強化
- ✓ プログラム取得による認知度向上



重点施策③

サービスラインナップの増強

- ✓ 「SIDfm」の提供価値の最大化
- ✓ 新領域でのサービス開発



2024年の重点施策

重点施策①

大手顧客への価値提供強化

- ✓ 高品質・多機能なプロダクトの提供
- ✓ 大手顧客とのアライアンス強化
- ✓ 自社セールス組織の改革

NEW

重点施策②

AWS経済圏でのグローバル展開を強化

- ✓ AWS認定プログラムの取得
- ✓ 世界各国での展示会やWebinar参加
- ✓ AWS Marketplaceでの販売を軸としたマーケティング機能の強化

NEW

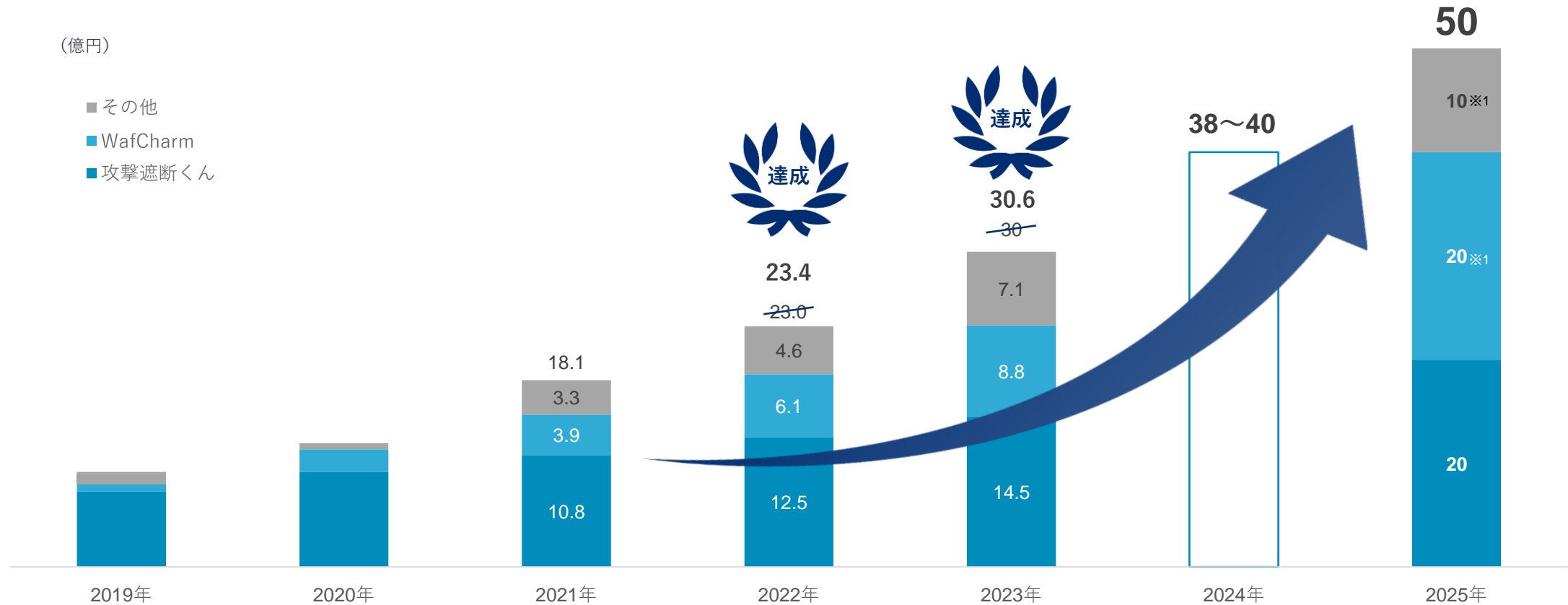
重点施策③

サービスラインナップの増強

- ✓ 「CloudFastener」の高品質化・API領域での新サービス投入
- ✓ WAF・脆弱性関連領域のラインナップ拡充

財務目標① 売上高50億円の達成

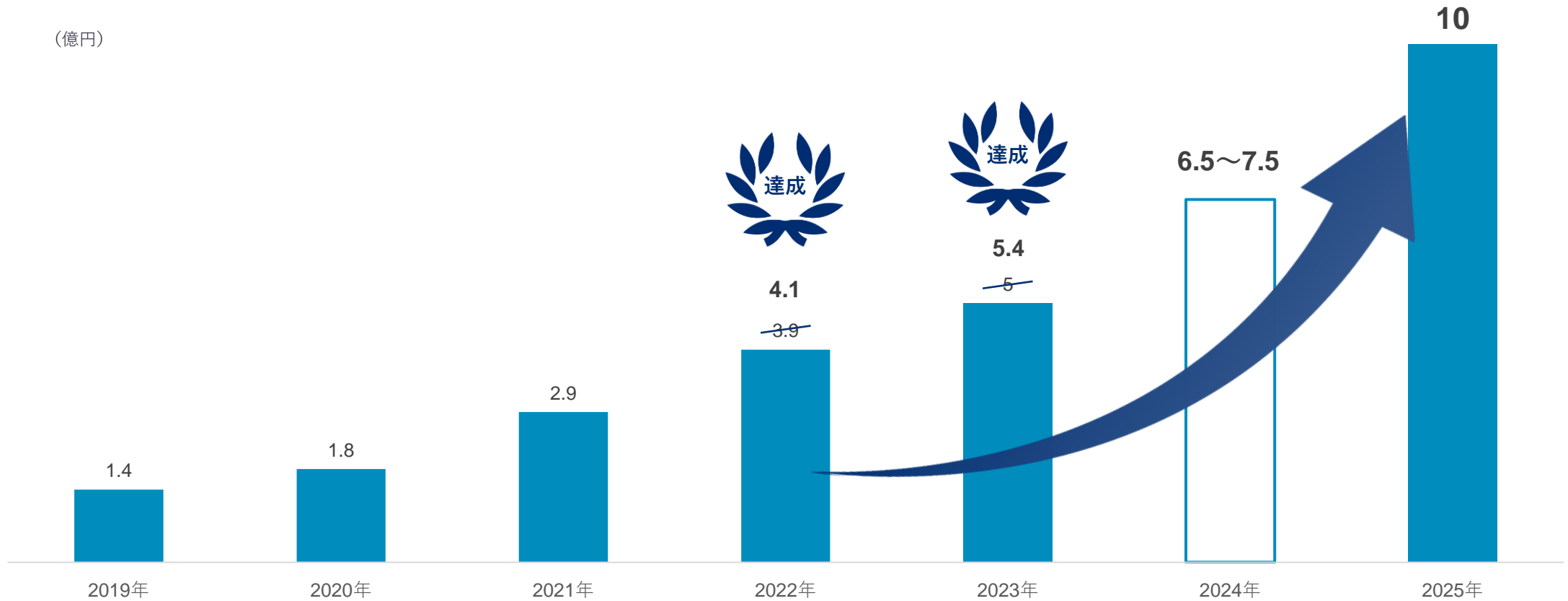
- 「Webセキュリティ」分野における国内トップ企業に向け、売上高50億円を目指す
- WafCharmだけでなく、好調なManaged Rulesおよび新サービスのCloudFastenerを合算して海外売上高比率10%超を狙う



※1 2023年12月期までは「WafCharmの海外売上高5億円以上」としておりましたが、直近のManaged Rulesの成長率やCloudFastenerのリリース等を鑑みて「AWS関連サービス※2における海外売上高5億円以上」へ戦略を変更いたしました
 ※2 WafCharm、Managed Rules、CloudFastenerのこと

財務目標② 2025年の営業利益を10億円へ

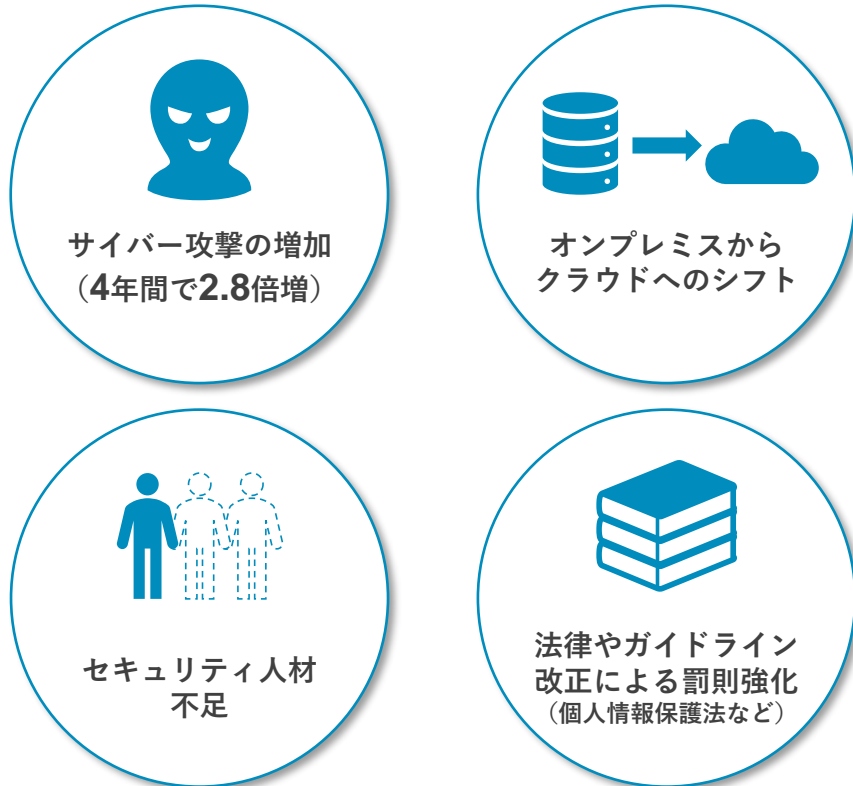
- 新サービスを中心に国内外の認知拡大のため、積極的なマーケティング活動を実行予定
- 先行投資と同時に利益成長を継続しながら、2025年の営業利益10億円達成を目指す



【重点施策①】 大手顧客への価値提供強化

- 複雑化・高度化するサイバー攻撃に伴い、監視・防御する対象は広がる一方で、セキュリティ人材は慢性的に不足
- セキュリティ対策課題を包括的に解決すべく、大手顧客が求める水準を満たしたサービス価値の強化を図る

日本企業を取り巻くセキュリティ環境



価値提供強化に向けた3つの柱



1. 高品質で多機能なプロダクト提供

CloudFastenerやAPI領域における新サービスなど大手顧客が求める水準を満たしたプロダクトの提供



2. パートナーアライアンス強化

富士ソフト社をはじめとする、新たな開発・販売パートナーシップの締結による大手顧客層へのカバレッジの拡大

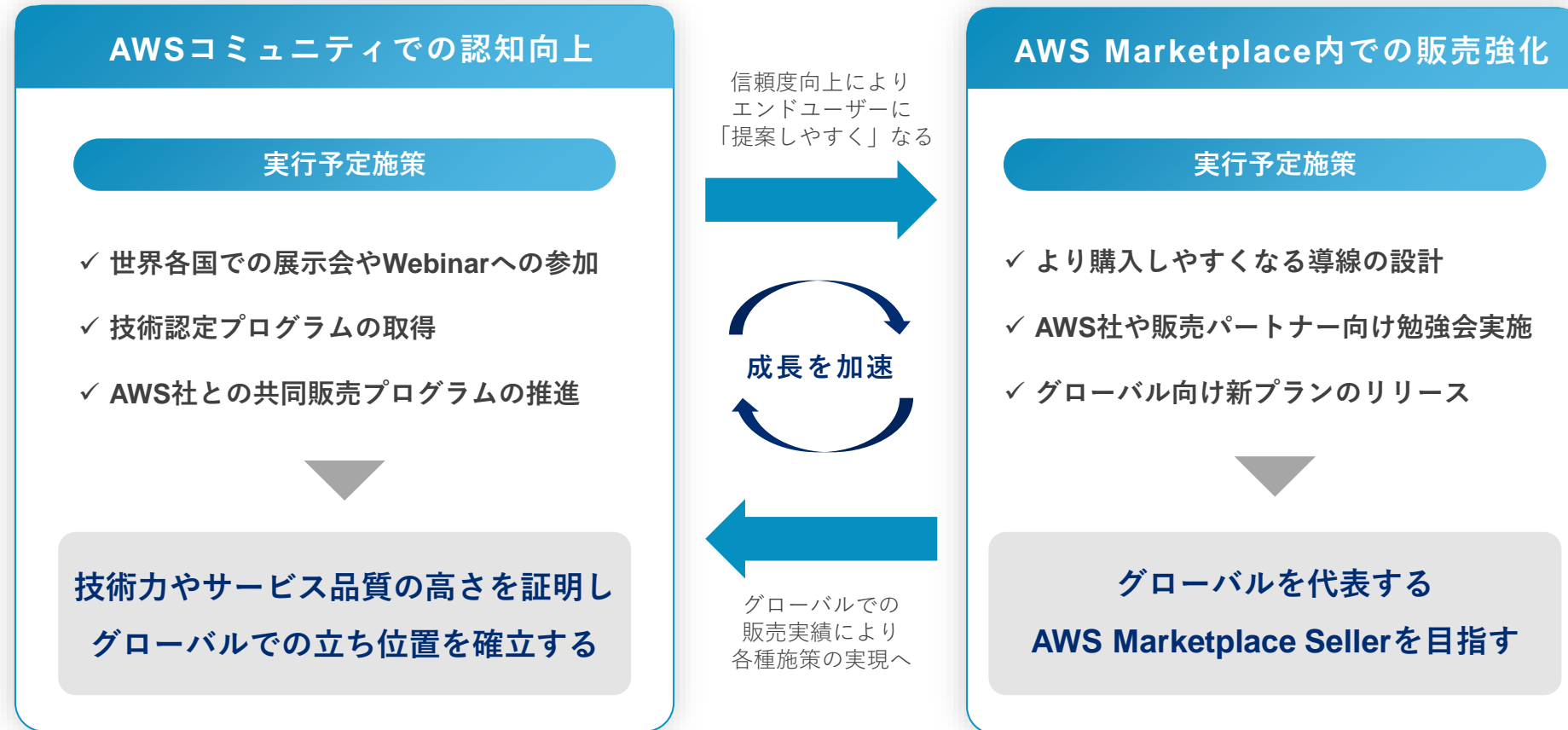


3. 自社セールス組織の再構築

大手顧客への営業経験者・セキュリティ業界経験者を中心に新たなセールス戦略を実行できる組織の構築

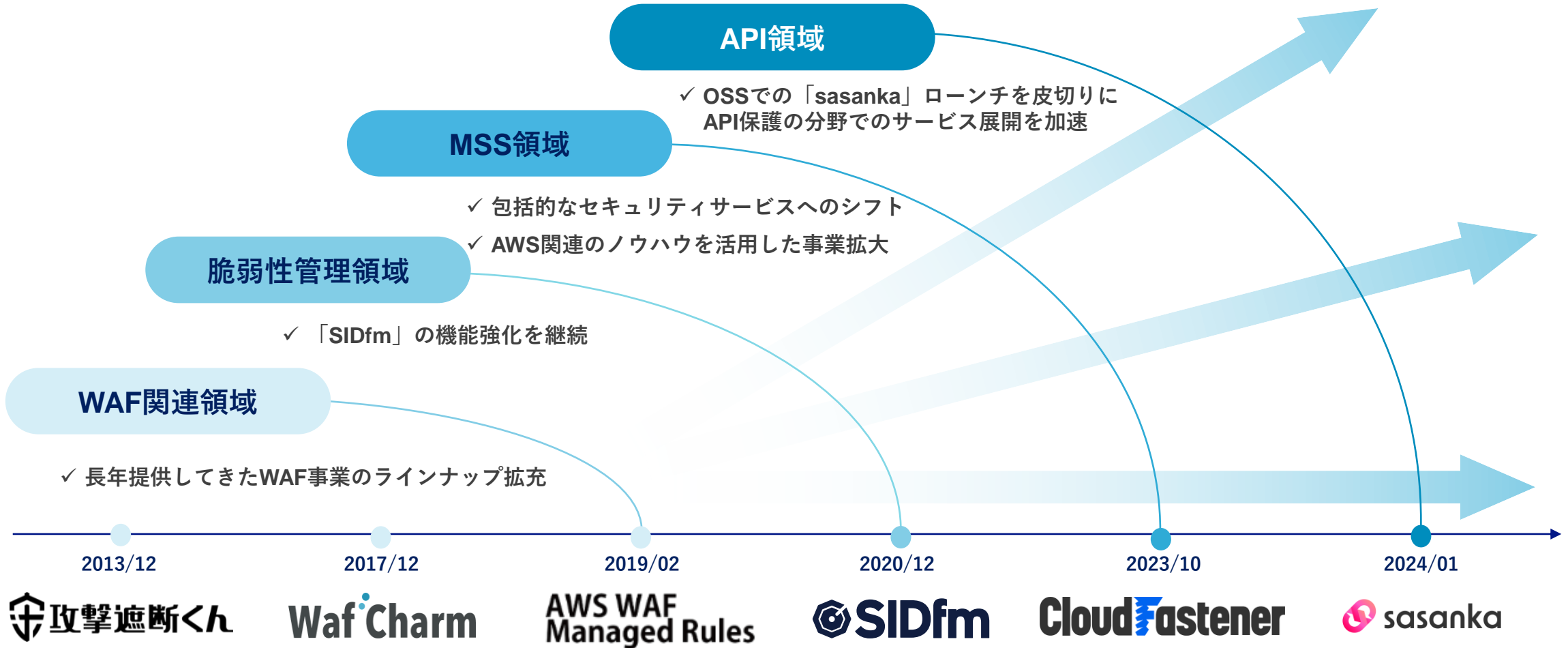
【重点施策②】AWS経済圏でのグローバル展開を強化

- AWS経済圏での戦略推進を加速
- AWS Marketplaceでの販売を軸としたマーケティング機能の強化を図る



【重点施策③】 サービスラインナップの増強

- 「CloudFastener」の高品質化及びAPI領域でのサービス展開を加速
- WAF・脆弱性関連領域のプロダクトにおいては、ラインナップの拡充と機能の強化を図る

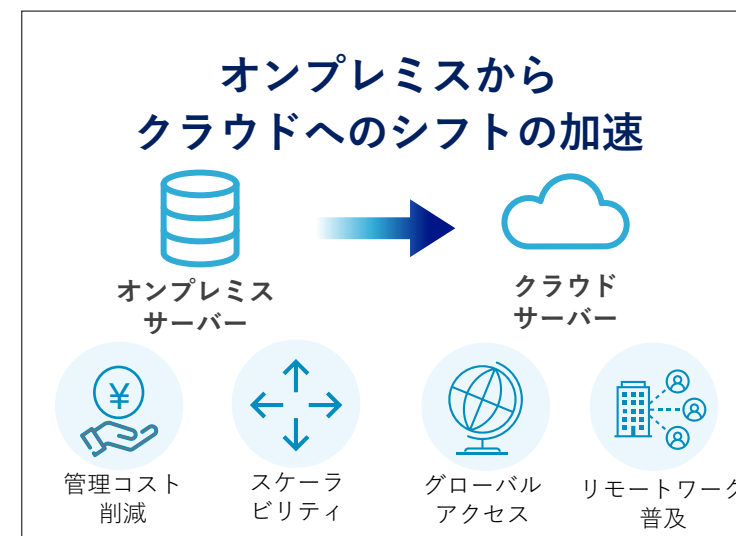
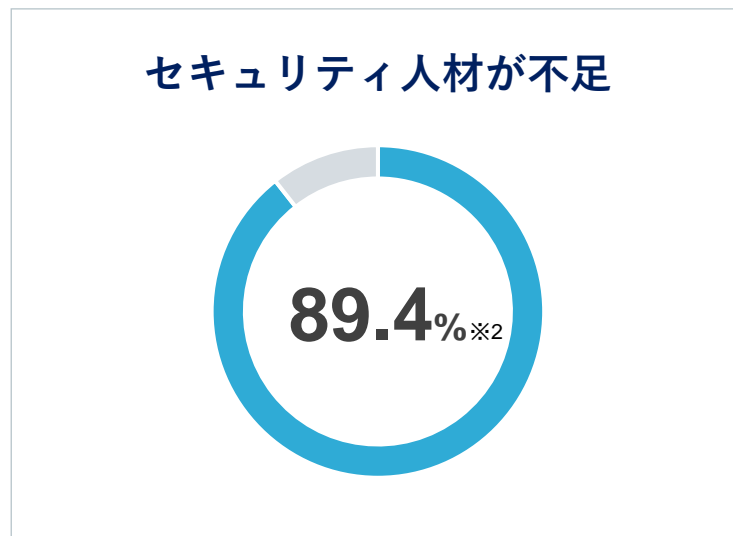
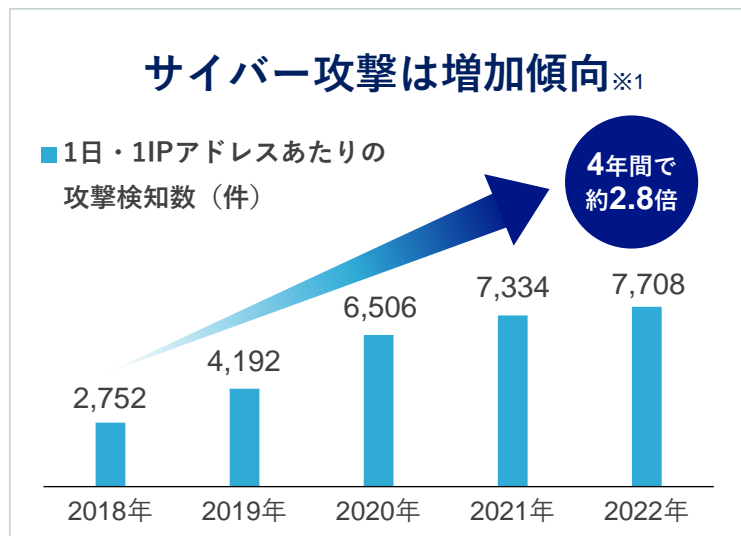


IV 当社を取り巻く事業環境



- 複雑化・高度化するサイバー攻撃に伴い、監視・防御する対象は広がる一方で、セキュリティ人材は慢性的に不足
- 個人情報流出に対する罰則強化が進み、企業はより強固なセキュリティ対策が必須に

セキュリティを取り巻く難題



国の動き

- 個人情報保護法改正 (2022年)※3: 個人情報を流出した場合、個人情報保護委員会への報告が義務化。法人に対する罰則が最大1億円に引き上げ
- サイバー経営ガイドライン3.0 (2023年)※4: 経営者が認識すべき「3原則」、情報セキュリティ責任者 (CISO等) に指示すべき「重要10項目」を開示

※1 警察庁 広報資料 (2023年9月21日付) より当社作成

※2 「NRI Secure Insight 2022 企業における情報セキュリティ実態調査」より当社作成

※3 個人情報保護委員会「個人情報の保護に関する法律等の一部を改正する法律 (概要)」

※4 経済産業省「サイバーセキュリティ経営ガイドライン Ver3.0」

- セキュリティ人材が不足している組織であっても、高度化するサイバー攻撃を確実に防げる仕組みが必要
- 少人数や専門性が低い人材が運用を継続できることも重要

セキュリティにおける企業の課題

人手が不足しているから、
下記のような問題が発生している



重要性は理解しているけど、
何をすればいいかわからない



予算がない



万が一トラブルが発生した場合に
自社で対応できない

従来のセキュリティマネジメントでは対応に限界...

企業が求める機能・サービス

新たな攻撃も検知・防御するツールの活用により、
セキュリティマネジメントの高度化・効率化をともに実現する仕組み



導入するだけで自動でサイバー攻撃を遮断

例



中小企業も利用可能な価格帯

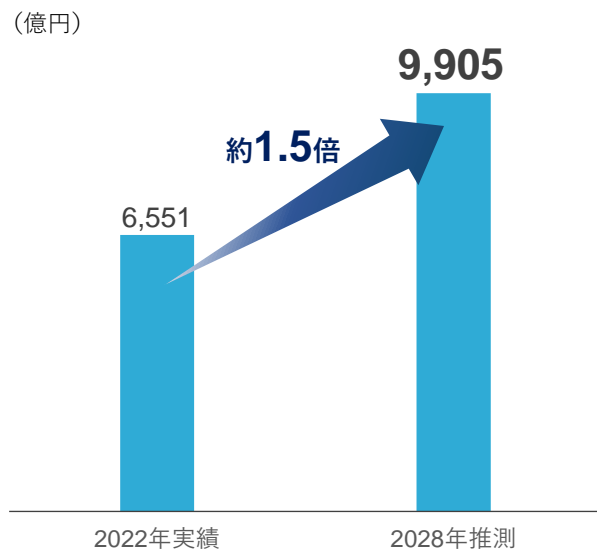


24時間365日 日本語でサポート

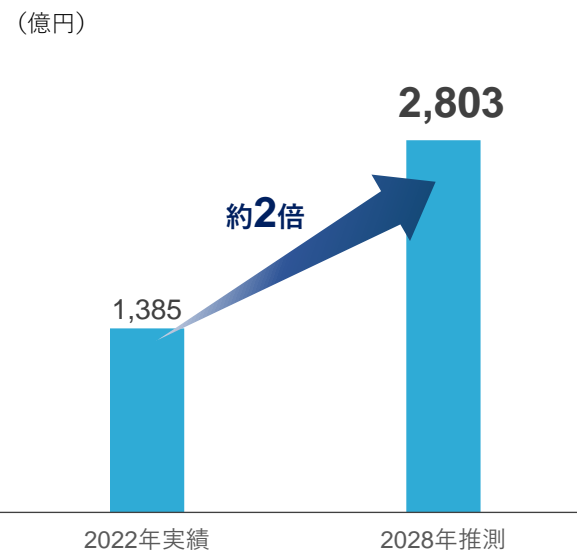
当社事業領域における国内マーケットの可能性

- 日本全体でセキュリティ投資が加速し、中でもクラウドセキュリティ市場が大きく成長を牽引していく
- 当社が属するセキュリティ領域においても高い成長が見込まれ、中長期的に高まる需要を着実に取り込む

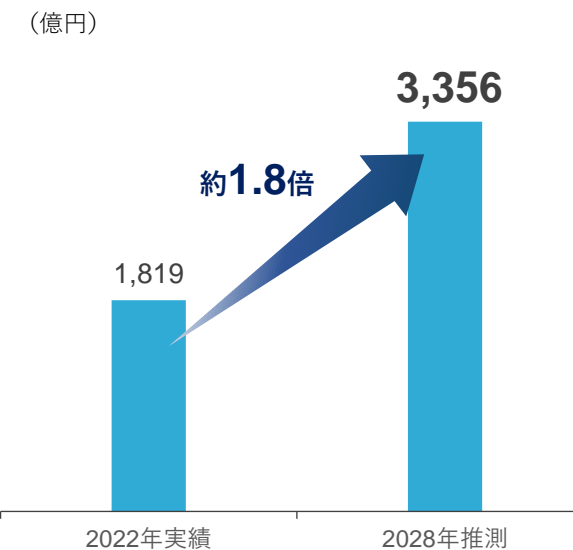
国内企業のセキュリティ投資規模 ※1



クラウドセキュリティ市場 ※1



当社プロダクト関連市場 ※2



※1 株式会社富士キメラ総研「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」より

※2 株式会社富士キメラ総研「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」より、WAF、脆弱性管理、MSS（マネージドセキュリティサービス）に関連する市場を当社にて合算して作成

- 国内に加えグローバルまで見据えることで、広大な市場が獲得可能

グローバルマーケット

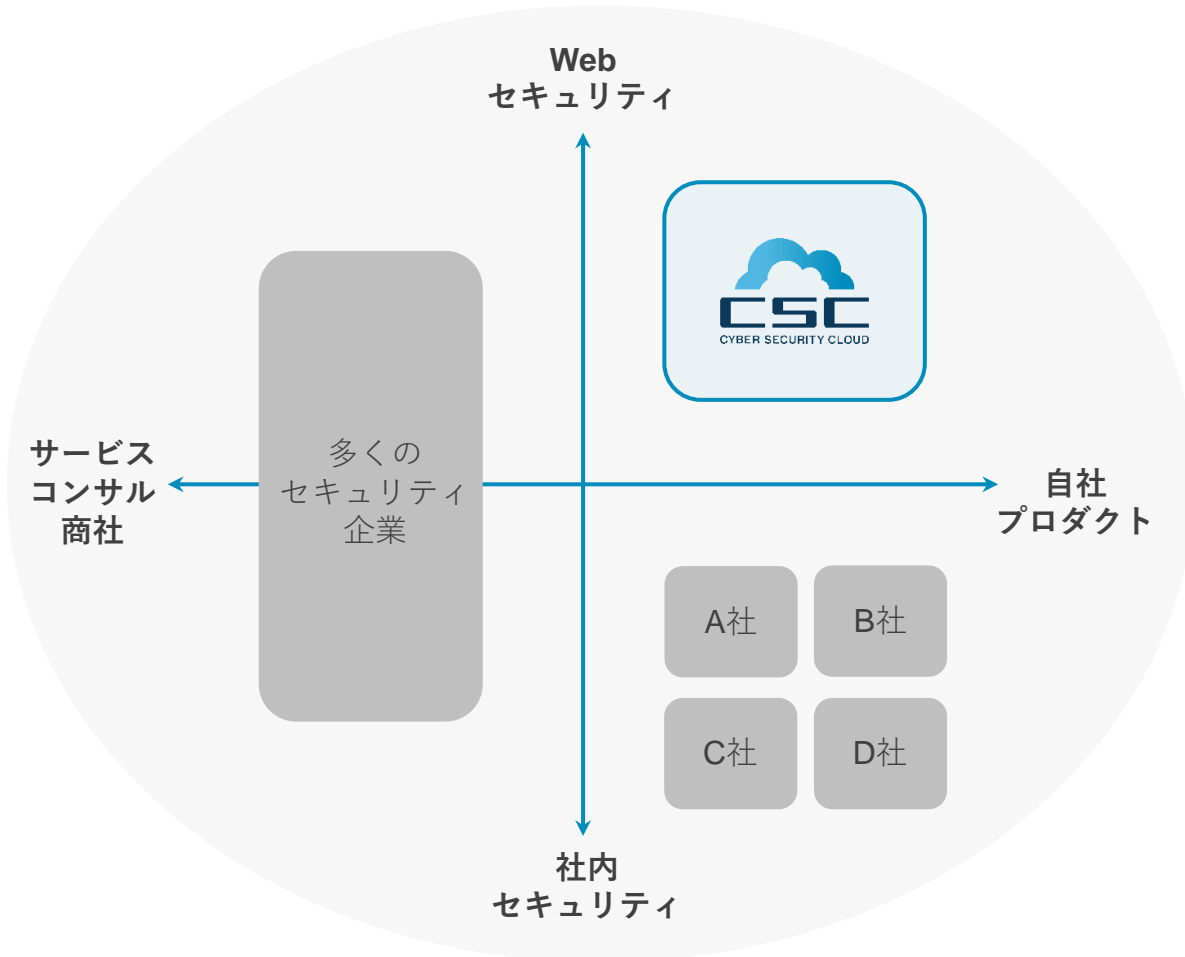
約6兆5,100億円



※1 MARKETSANDMARKETS “Web Application Firewall Market by Component and Services, Organization Size, Vertical and Region”の2022年の実績値を使用。\$1=140円で算出
※2 MARKETSANDMARKETS “Security and Vulnerability Management Market by Component, Organization Size, Vertical, and Region”の2022年の実績値を使用。\$1=140円で算出
※3 GRAND VIEW RESEARCH “Managed Security Market Size, Share & Trends Analysis Report”の2022年実績値を使用。\$1=140円で算出

サイバーセキュリティ市場における当社のポジショニング

- 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 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)



SaaS開発や、クラウド・セキュリティ技術について豊富な経験と深い知見を有し、成長をけん引する経営陣

代表取締役



代表取締役社長 兼 CEO 小池 敏弘

- 1983年生。甲南大学法学部卒
- 2006年 リクルートHRマーケティング関西（現リクルート）入社
- 2016年 コミュニケーションツールSaaS開発の米AppSocially Inc.のCOO・日本子会社の取締役に就任
- 2018年 株式会社ALIVAL（現M&Aナビ）を創業
- 2021年 当社代表取締役社長 兼 CEOに就任



代表取締役 CTO 渡辺洋司

- 1975年生。明治大学理工学部卒
- 大手IT企業でクラウドシステム、リアルタイム分散処理・異常検知の研究開発に従事
- 2016年 当社入社。CTOや取締役に就任
- 2021年 代表取締役 CTOに就任

取締役・CXO

取締役 CFO 倉田 雅史

- 公認会計士。太陽有限責任監査法人を経て2017年当社入社
- 2019年 取締役に就任

CSO 兼 CISO 桐山 隼人

- アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社にてセキュリティ事業統括を歴任
- グロービス経営大学院客員准教授（現任）

社外取締役 栗原 博

- 富士ゼロックス株式会社 代表取締役社長を歴任
- 一般社団法人日本テレワーク協会会長（現任）

社外取締役 伊倉 吉宣

- 弁護士。AZX総合法律事務所、カイロス総合法律事務所を経て伊倉総合法律事務所代表（現任）

監査役

常勤監査役 関 大地

社外監査役 泉 健太

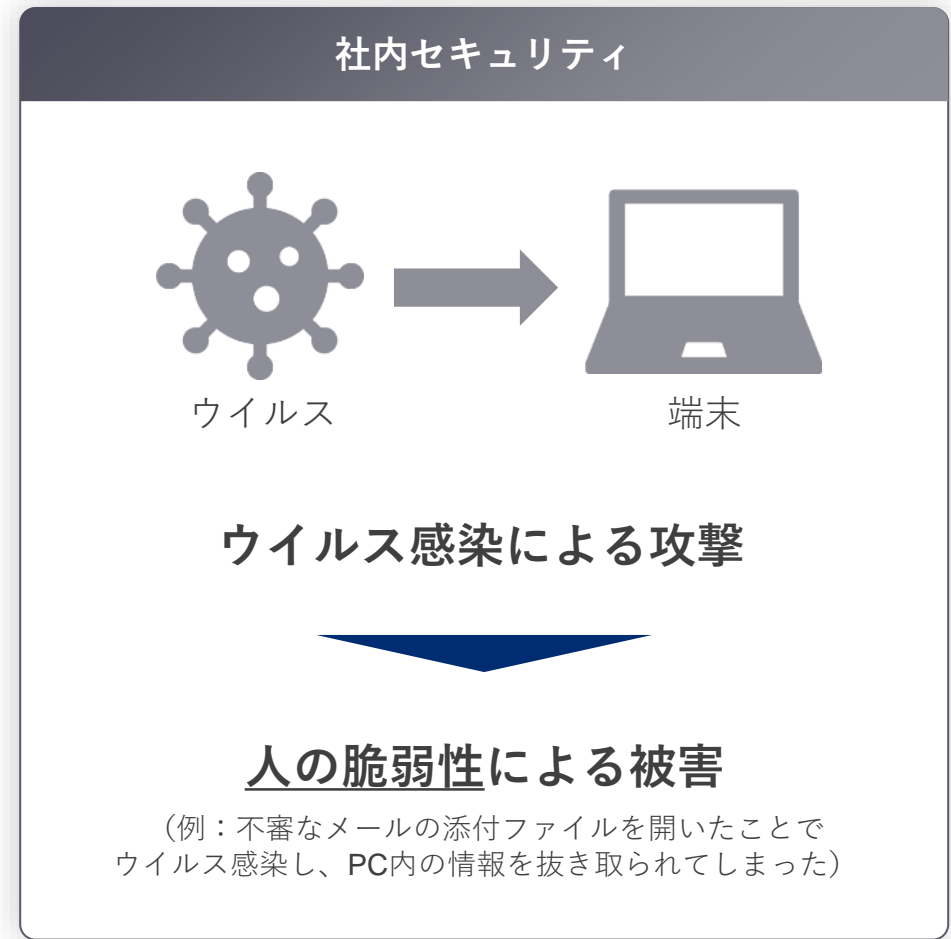
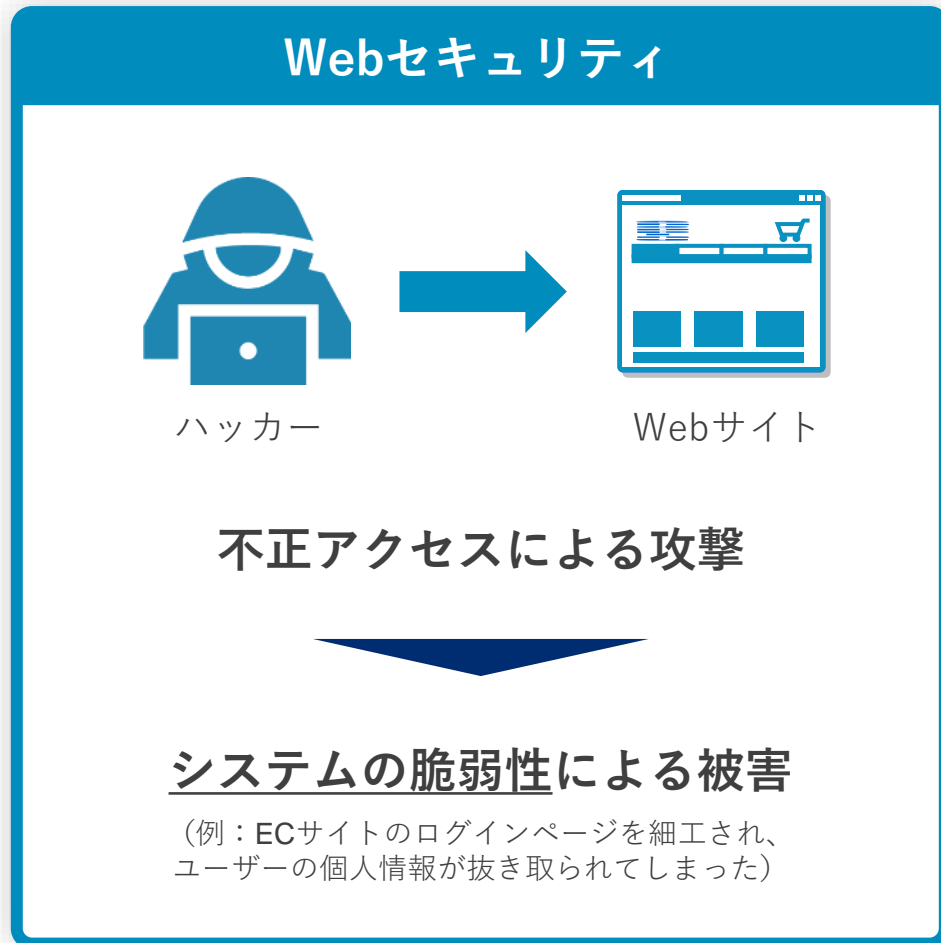
社外監査役 村田 育生



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。

ハッカーからの攻撃を防ぐWebセキュリティ事業を展開

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



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

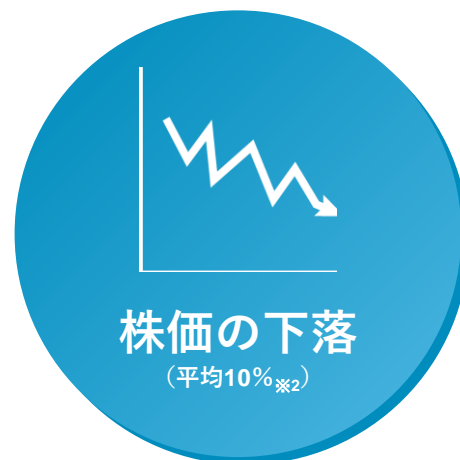
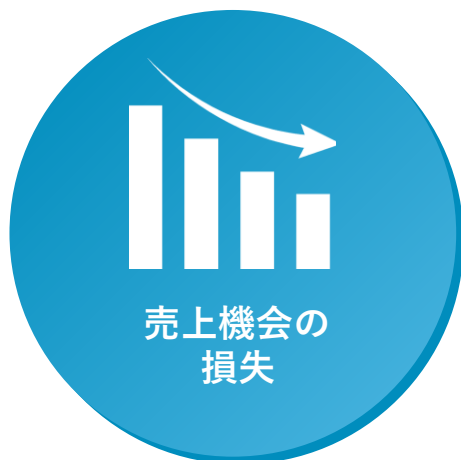
情報漏えいの具体的事例

- 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

Webサイトへのサイバー攻撃による被害影響

- 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

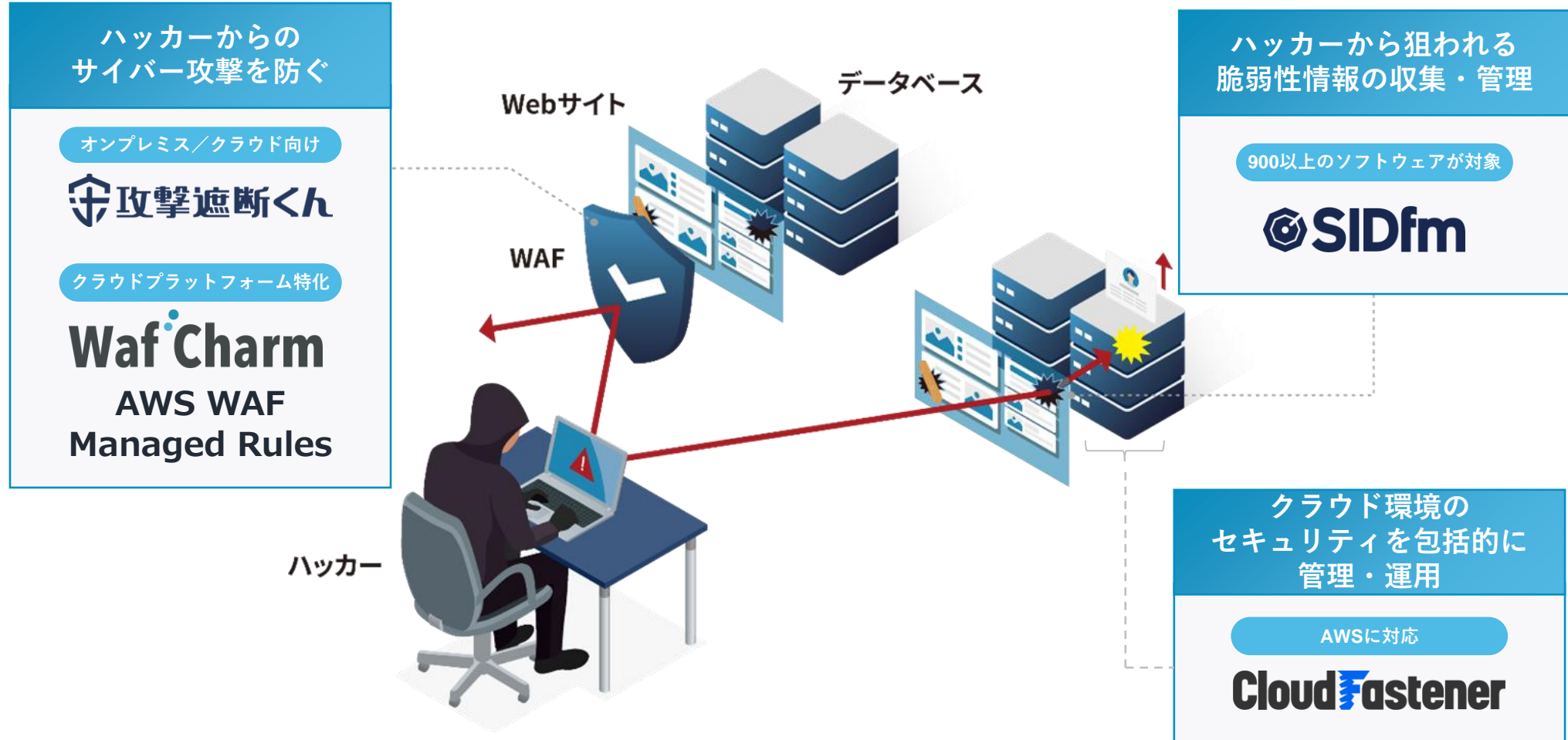


※1 出典：JNSA 2018年 情報セキュリティインシデントに関する調査報告書

※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

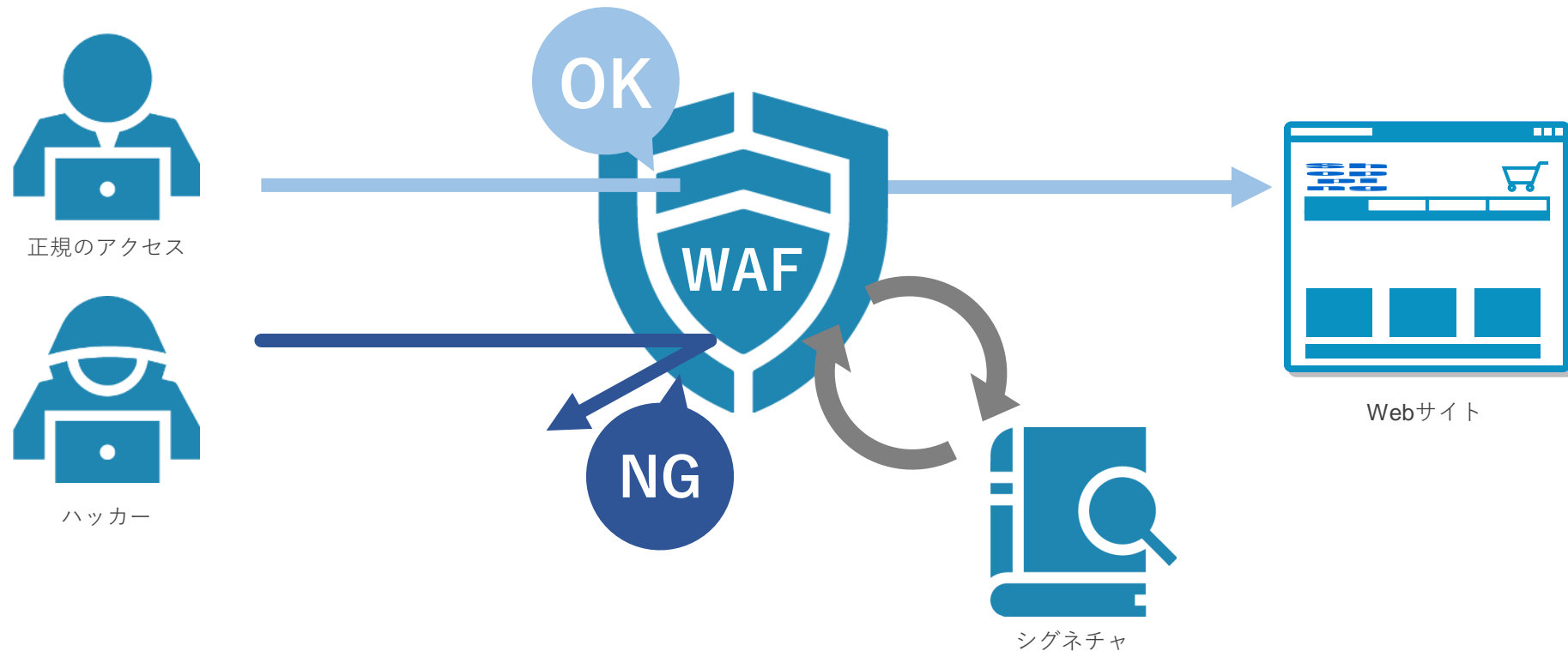
Webセキュリティにおける当社プロダクトの役割

- 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」、脆弱性を「直す手段」およびクラウド環境のセキュリティを包括的に「管理・運用する手段」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



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

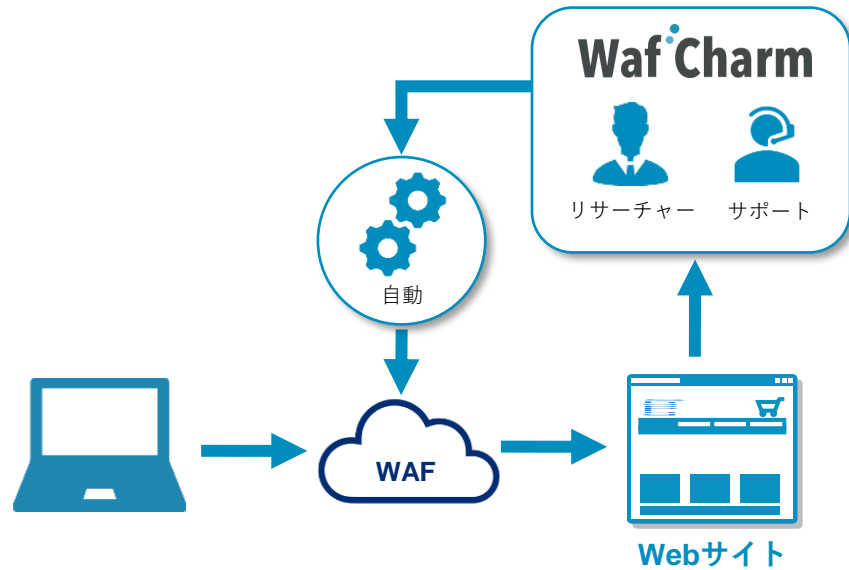


24時間365日の
日本語サポート

※1富士キメラ総研「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧市場編」

パブリッククラウドWAF自動運用ツール「WafCharm」

- 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
- ✓ 世界220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

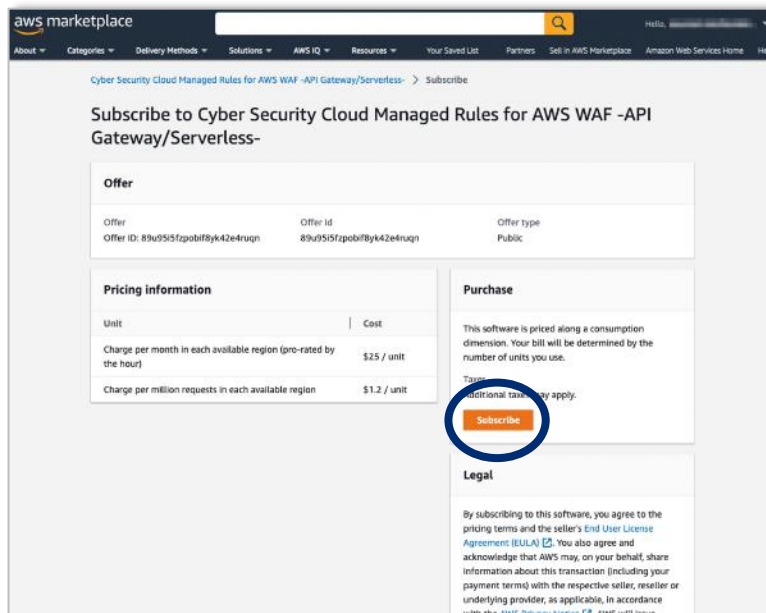
※1 日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2020年7月期_実績調査

※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

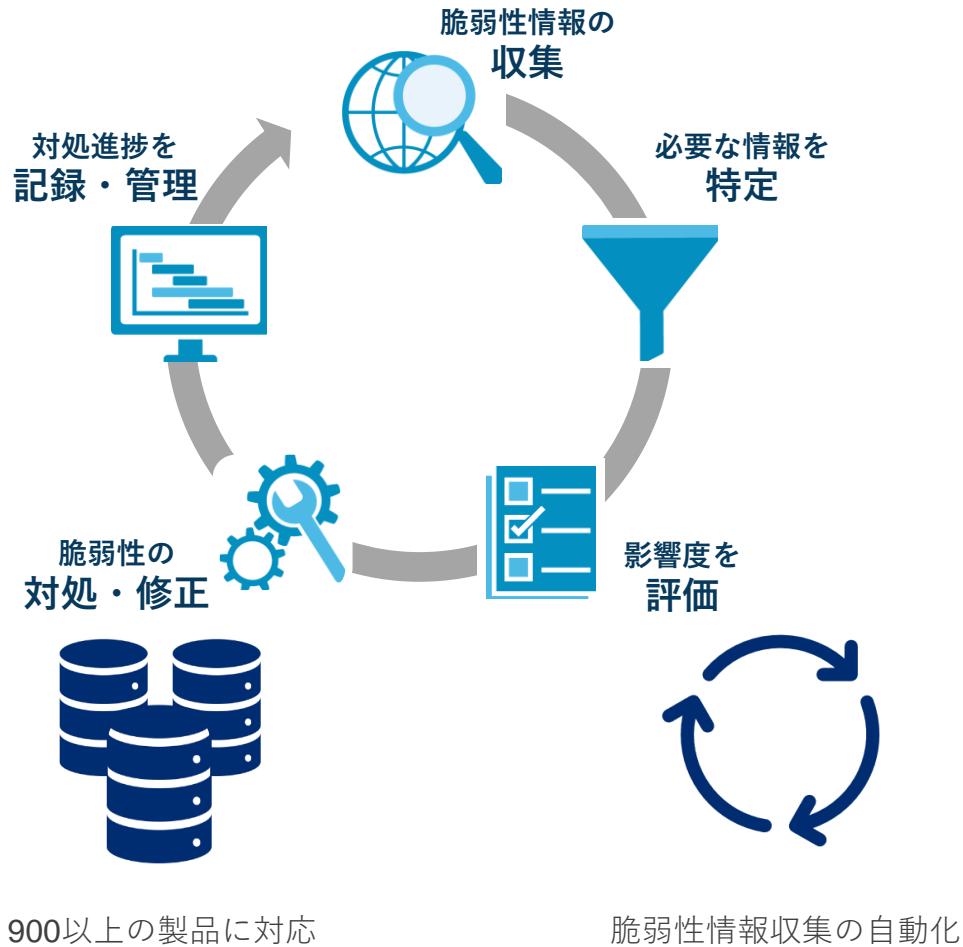


AWS Marketplace
Partner of the Year
受賞※2

※1 当社、Fortinet、F5 networks、Cloudbric、ThreatSTOP、Imperva、GeoComply、Mlytics
※2 日本企業として世界初（2022年12月末時点）

脆弱性情報収集・管理ツール「SIDfm」

- 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

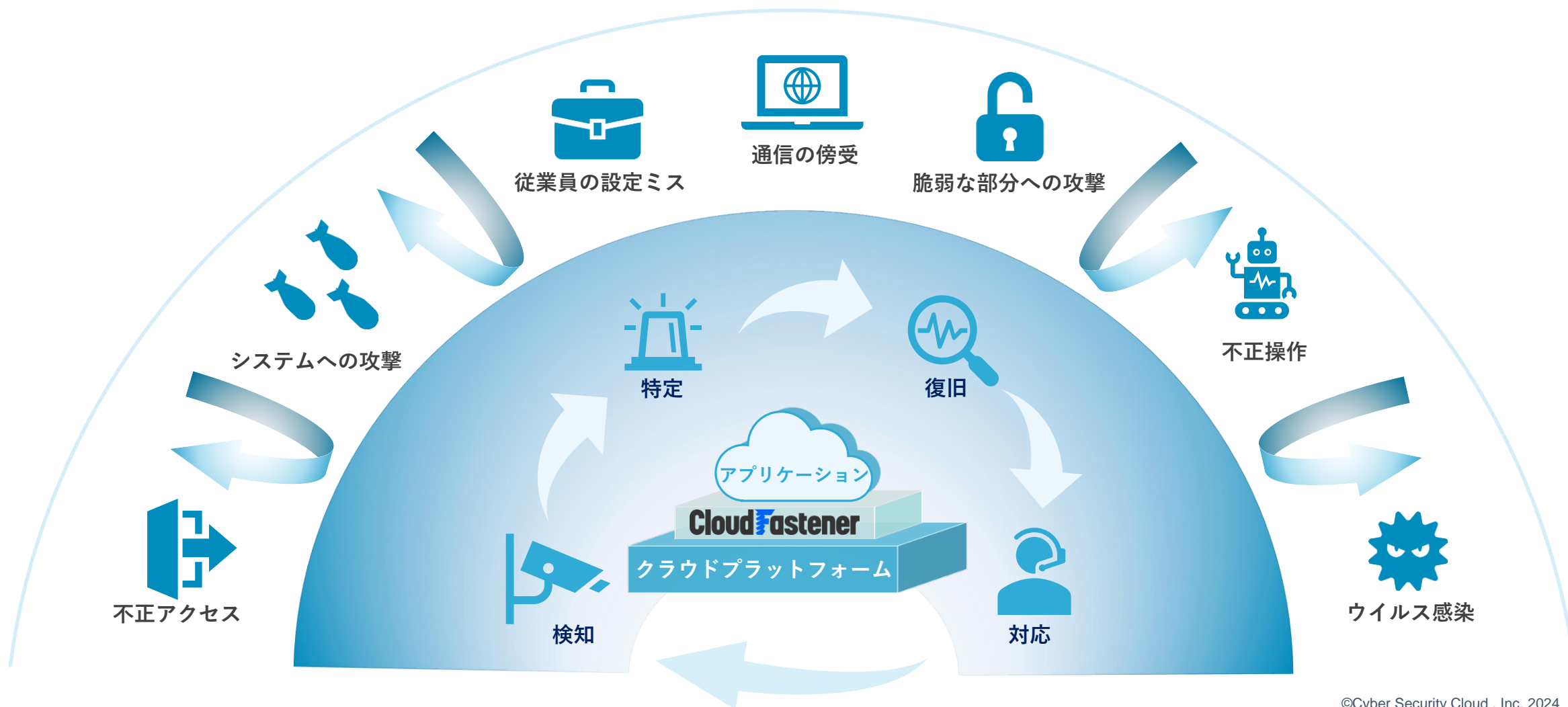


- ✓ 20年以上に渡る長い経験と実績※1
- ✓ 月額約30,000円～から利用可能※2
- ✓ ユーザーの半数以上が上場企業
- ✓ 約0.2%の低い解約率

※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

AWS環境向けの新サービス「CloudFastener（クラウドファスナー）」

- AWSの各種セキュリティサービスを24時間365日、包括的に管理・運用するサービス
- ベストプラクティスに沿ったセキュアなAWS環境の構築により、企業が抱えるセキュリティリスクを軽減



- 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

ハッカーの攻撃から「防ぐ」

クラウド型WAF



Webサイト・Webサーバへのサイバー攻撃を可視化・遮断する当社主力商品のクラウド型WAF

AWS WAF自動運用サービス



パブリッククラウドにて提供されているWAFを“AI”と“ビッグデータ”によって自動運用するサービス

AWS WAF 専用ルールセット



AWS Marketplaceから購入可能なAWS WAF専用のルールセット

脆弱性情報を「収集・管理」

脆弱性情報 収集・管理ツール



OSやアプリケーションの脆弱性情報を世界中から収集リスクと併せて、パッチ情報や回避方法を日本語で提供

脆弱性情報を「発見」

脆弱性診断サービス



Webアプリケーション、API、プラットフォームの脆弱性を自動・手動で診断するハイブリッドサービス

クラウド環境を「管理・運用」

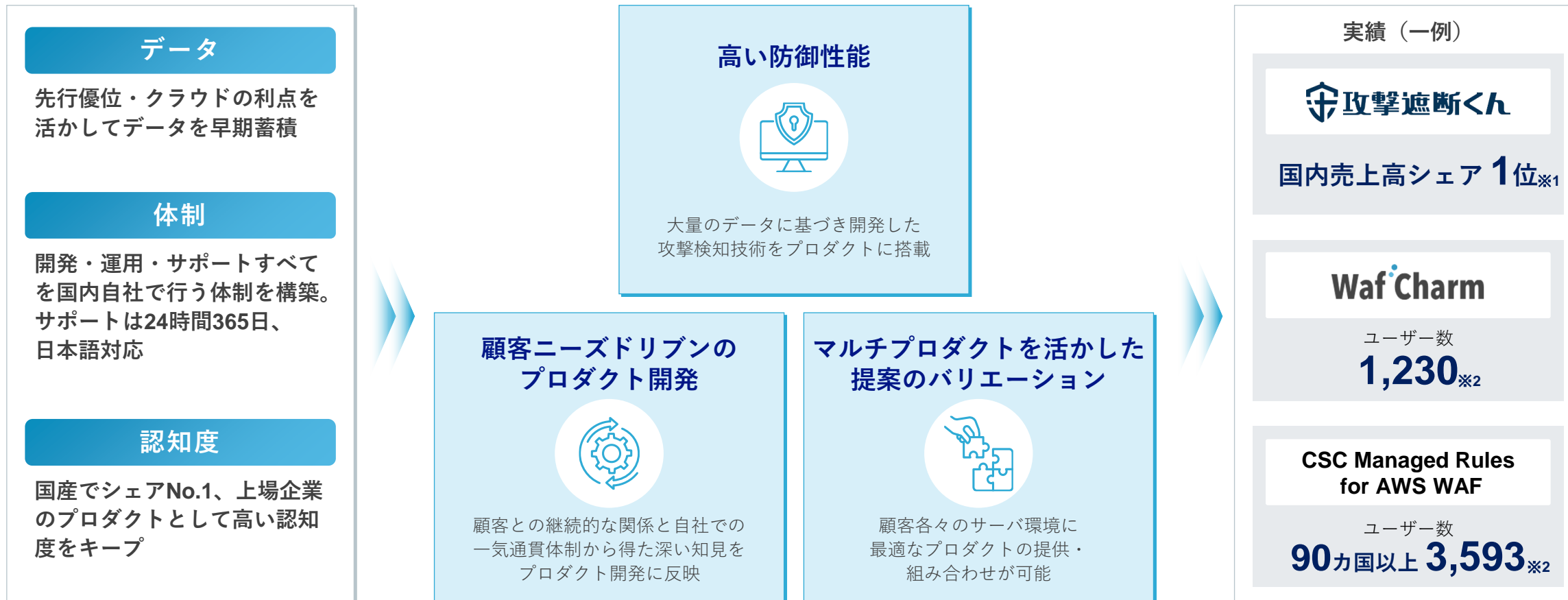
AWS 環境フルマネージド セキュリティサービス



AWSの各種セキュリティサービスを包括的に管理し運用するフルマネージドセキュリティサービス

当社の特徴① 領域特化・クラウド型の国産プロダクト

- Webセキュリティ領域に特化し、国産かつ手厚いサポートにこだわったことで、早期に顧客を獲得
- 蓄積されたデータや顧客の声を開発に活かし、高い防御性能と信頼・安心を実現するプロダクトを複数提供

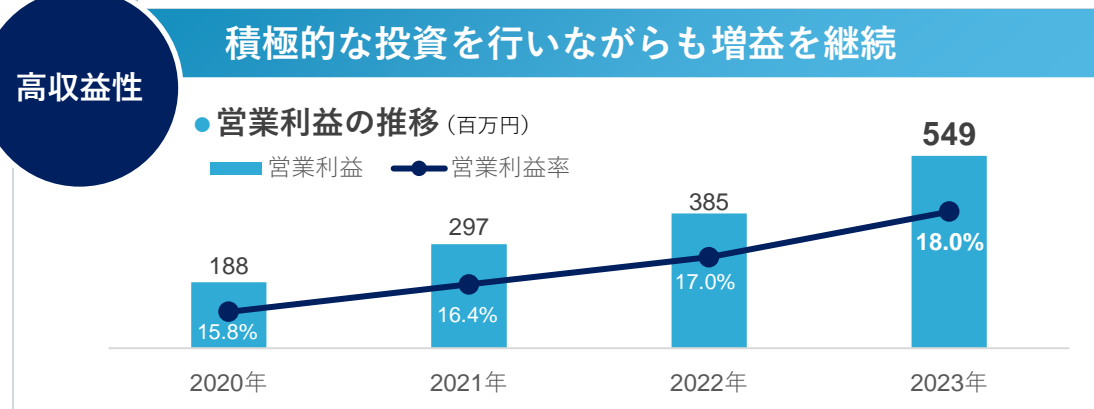
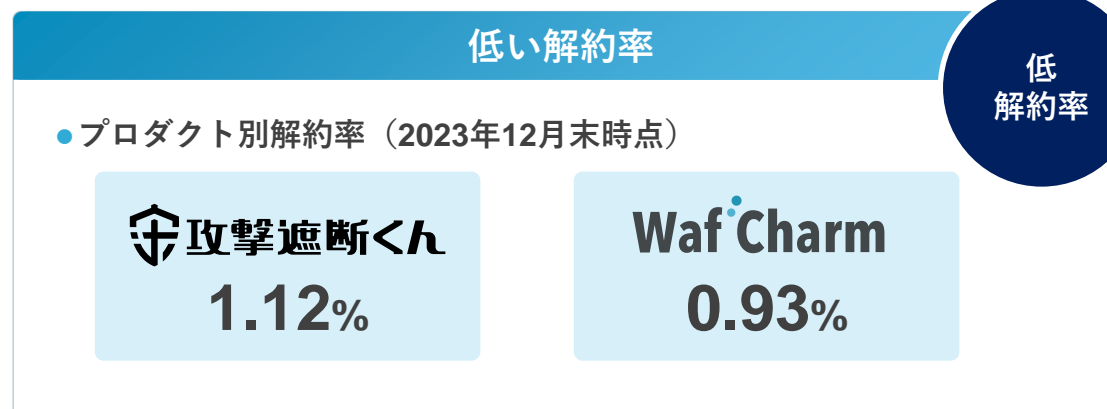
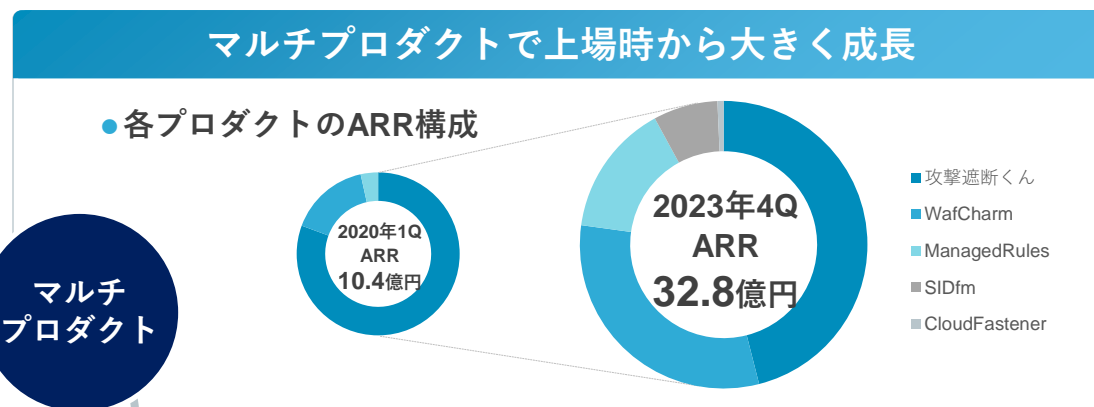
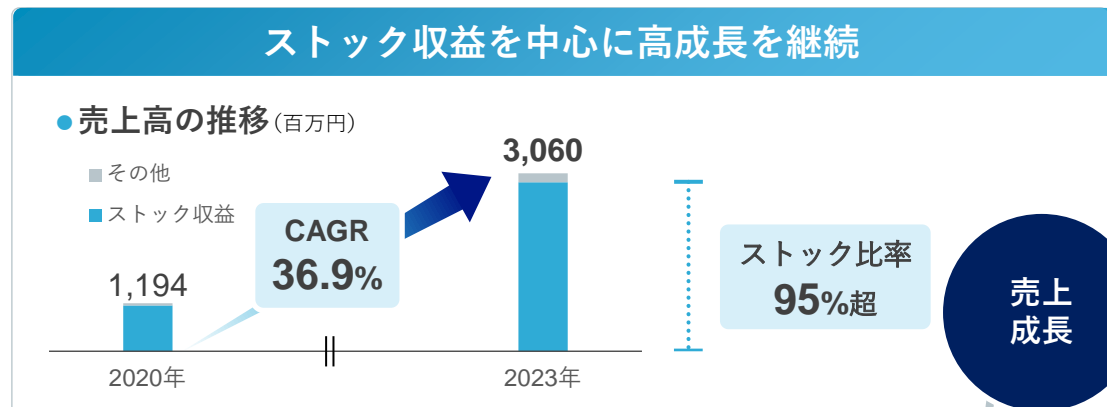


※1 富士カメラ総研「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧市場編」

※2 2023年12月末時点

当社の特徴② 安定的な収益基盤

- ストック収益を中心に高い成長を継続し、マルチプロダクトで安定的に収益を積み重ねる
- 各プロダクトで低い解約率を維持しながら、着実に増益を継続



当社の特徴③ 国内外での販売チャネルの多様性

直販



お客様の要望を聞きながら
丁寧にフォロー

攻撃遮断くん SIDfm

Waf Charm 脆弱性診断

CloudFastener

代理店



当社ではリーチできない
お客さまに対してアプローチ可能

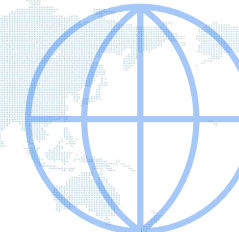
攻撃遮断くん

Waf Charm

SIDfm

マーケットプレイス

aws



世界中のユーザーが
いつでも購入可能

Waf Charm

CSC Managed Rules
for AWS WAF

複数の販売チャネルを持つことで、より多くのお客様に当社プロダクトを届けることができる

- 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

note



Inter Factory



Classi

FANCOM!



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

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
(14社中9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

世界で拡大を続ける当社のユーザー

- AWS WAF Managed Rulesは、AWS Marketplaceを經由して累計90以上の国と地域で利用され海外ユーザー比率は50%を超える



合計：3,593ユーザー（2023年12月末時点）

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

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

- クラウド利用によるGHG排出量低減やデジタル人材育成・DX推進など、社会に望ましい変化を与える企業としてプレゼンスを発揮
- サイバーセキュリティのリーディングカンパニーとして、各ステークホルダーに対する取り組みを継続的に強化



E (環境)

- **カーボンニュートラル社会への貢献**
 - 事業を通じたクラウド化やDX進展への寄与
 - AWS利用促進による再生可能エネルギー拡大
- **資源の有効利用**
 - ペーパーレス推進
 - 在宅勤務・フリーアドレスによる空間効率化



S (社会)

- **サイバーセキュリティの普及啓発活動**
 - 一般社団法人サイバーセキュリティ連盟の設立
- **地方創生への取り組み**
 - 企業版ふるさと納税による支援
- **ダイバーシティの推進**
 - 多国籍な人財の雇用
 - Cybersecurity Woman of Japanへの支援
- **社内外への教育機会の提供**
 - 社員：書籍購入補助
 - 学生：サイバーセキュリティ講義の開催



G (ガバナンス)

- **リスクコンプライアンス委員会の設置**
- **情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) の認証取得**
- **リスク対応への社内の仕組みづくり**
 - 内部通報窓口
 - ハラスメント研修

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して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を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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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

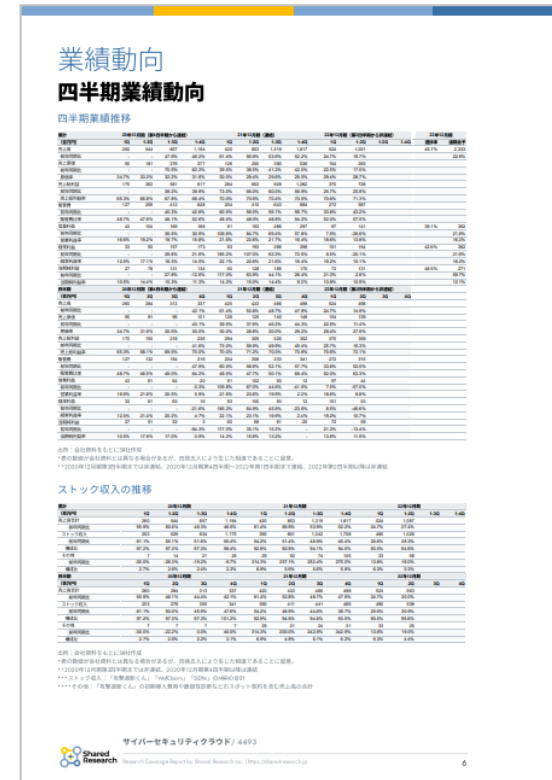
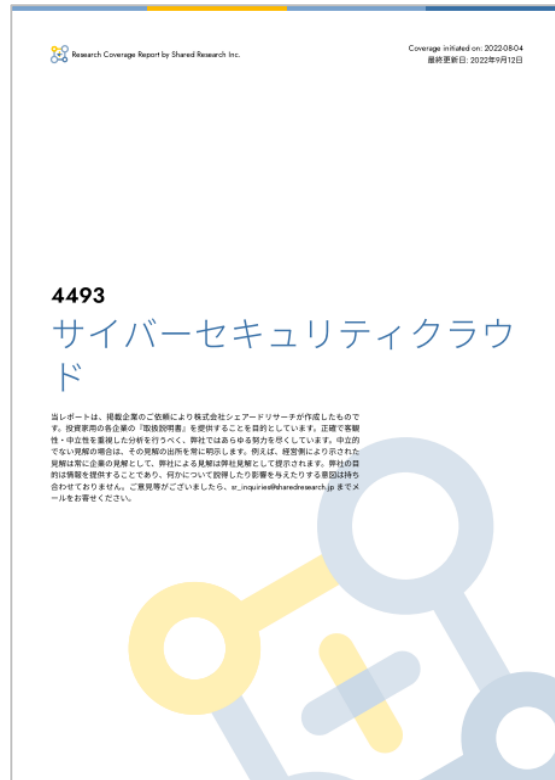
「2022年12月期 通期 決算説明資料（事業計画及び成長可能性に関する事項）」に記載の「新型コロナウイルス」に関するリスクは、新型コロナウイルス感染症が「5類感染症」に移行し重要性が低下したため、記載していません。

シェアードリサーチ社によるレポート

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