



2021年8月24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 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 CFO 倉田雅史
(TEL. 03-6416-9996)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2021年8月23日 19:00～20:00
開催方法 オンラインによるライブ配信
視聴者からチャットにて質問を受け付け、回答を実施
開催場所 東京都港区六本木一丁目6番1号 泉ガーデンタワー22階
説明会資料名 2021年12月期第2四半期 決算説明資料

【添付資料】

1. 2021年12月期第2四半期 決算説明資料

※この書面（添付資料を含む。）は、有価証券上場規程施行規則第427条に基づき、公衆縦覧に供されます。

以 上

2021年12月期第2四半期 決算説明資料

Financial Materials for FY2021 2Q



株式会社サイバーセキュリティクラウド

東証マザーズ市場：4493

2021年8月13日

I. 会社概要	3
II. 2021年12月期 第2四半期 決算概要	11
III. 2021年12月期 第2四半期 ビジネスハイライト	23
IV. CSCを取り巻く事業環境	27

I . 会社概要

企業理念

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。



サイバーセキュリティ



AI（人工知能）

 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

Waf Charm

AIによるAWS/Azure
WAF自動運用ツール

AWS WAF
Managed Rules

AWS WAFの
ルールセット

Webサイトへのサイバー攻撃による被害事例

- 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



売上機会の損失



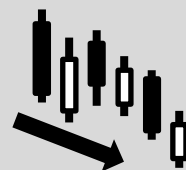
ブランドイメージ
の毀損



損害賠償費用
(約6.3億円/件※1)



個人情報の流出



株価の下落
(平均10%※2)



株主代表訴訟

※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

企業におけるセキュリティの種類は2つに分類される

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

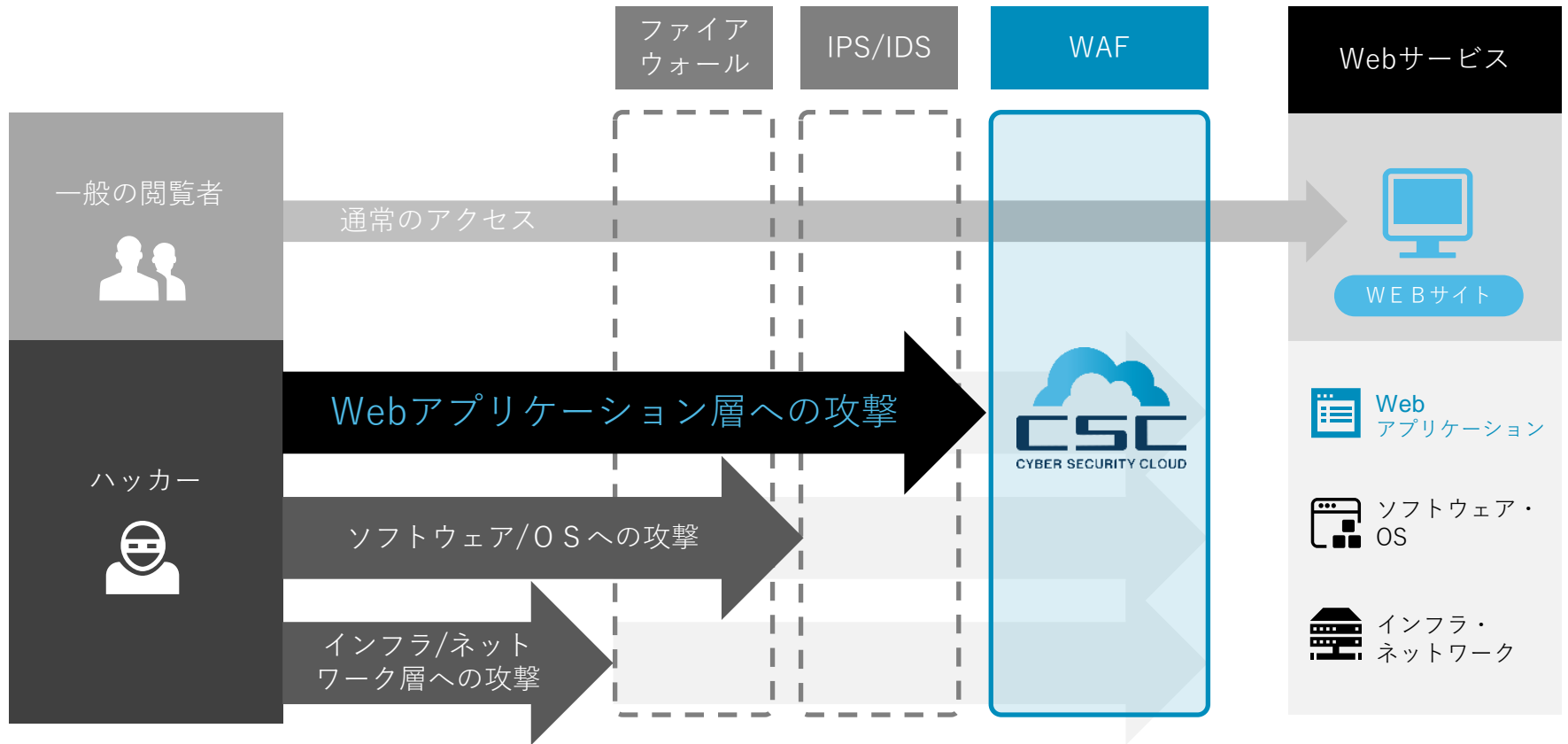


Webセキュリティ



誰もが訪れるWebサイト
などのセキュリティ

Webセキュリティ領域におけるWAF (Web Application Firewall)とは？

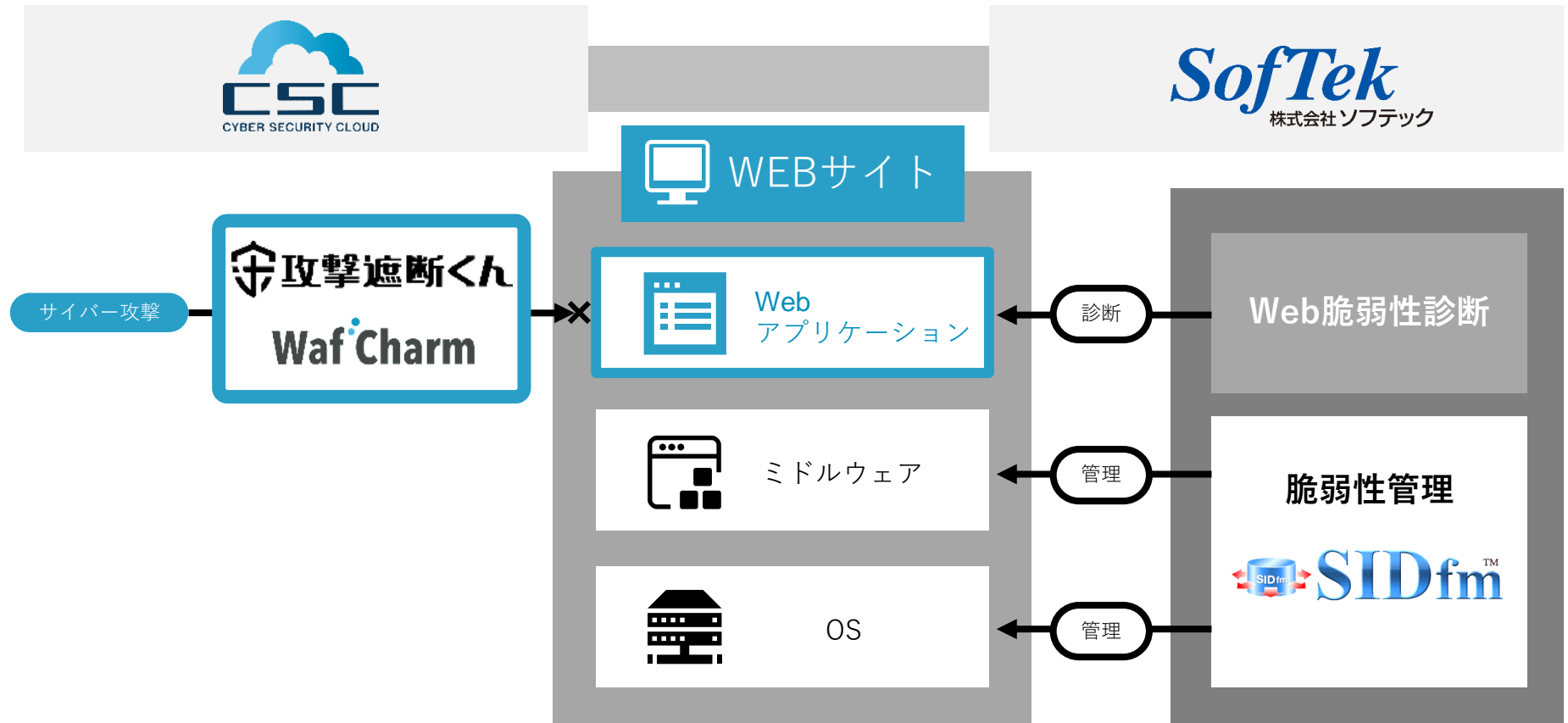


WAFは、「SQLインジェクション」や「XSS」をはじめとした不正侵入による情報漏えいやWebサイト改ざんなどを防ぐファイアウォールのことを意味し、従来のファイアウォールやIPS/IDSでは防ぐ事ができない攻撃にも対応可能。

ソフテックが守る領域

- 2020年12月に株式会社ソフテックの全株式を取得し、セキュリティの領域を拡大
- WAF領域に、脆弱性管理及びWeb診断領域のシナジーを最大化していく

両社が手掛ける対象領域のイメージ



業種・規模・業態を問わず拡大する導入企業

- 各業種で、日本を代表する有名企業が当社製品を導入
- セキュリティ要件が厳しい金融／官公庁への導入が進み、高い信頼を獲得

金融/官公庁・
公社・団体

SBI証券

SOMPOリスクマネジメント

浜銀総合研究所

東京財団政策研究所
THE TOKYO FOUNDATION FOR POLICY RESEARCH

あなたのまちの
筑邦銀行

公益財団法人
つくば科学万博記念財団
TSUKUBA EXPO'S MEMORIAL FOUNDATION

全国信用金庫厚生年金基金

IT・サービス

note

Inter Factory

coconala

hachidori

Classi

FANCOM!

aucfan UNITED

HyperSoft
株式会社 ハイパーソフト

メディア・
エンターテインメント

ほほ日

istyle

CAM

メーカー

Pioneer

キョクヨー

SIGMA

交通・建設

ANA

子どもたちに誇れるしごとを。

SHIMIZU CORPORATION
清水建設

人材

マイナビ

PASONA
JOBHUB

SB Human Capital

大手を中心に広がり続ける販売パートナー

- 強固な顧客基盤を持つ大手販売パートナーを順調に拡大
- WafCharm拡販のため、多くのAWSユーザーを抱えるパートナーとの連携を強化

大手販売パートナー



富士通Japan株式会社



APNプレミアティア コンサルティングパートナー※



その他パートナー



※ AWSを使用し、多数のお客様に対して優れた貢献を行い、多数の認定技術者を有しているなど、「AWS パートナーネットワーク (APN)」の中でも特に優れた実績を残したコンサルティングパートナー

II . 2021年12月期 第2四半期 決算概要

エグゼクティブ・サマリー ① FY2021 2Q 業績サマリー

- 主力プロダクトの攻撃遮断くんとWafCharmの伸長に加え、ソフテックの寄与もあり、売上高、営業利益ともに前年同期比で大幅成長

売上高 (2Q累計) ※1

P6

853百万円

前年同期比 +56.9%増

営業利益 (2Q累計) ※1

P6

192百万円

前年同期比 +84.7%増

ARR ※1
(年間経常収益)

P7

16.6億円

前年同期比 +48.5%増

総ユーザー数 ※2

P8

3,611ユーザー

解約率

P9,10

攻撃遮断くん

1.16%

WafCharm

0.84%

保有データ数 (累計)

約2.3兆件

※1 サイバーセキュリティクラウド連結ベース

※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfmのユーザーを合計して算出

「WafCharm AWS版」β版を 米国で提供開始

P16

Managed Rulesの販売実績に裏付けされた技術力を 武器にユーザー獲得を目指す

Managed Rules同様に、独自のコア技術を持つWafCharm AWS版も、米国において大きな需要を見込む。

顧客基盤拡大の 施策として セミナーを実施

P17

改正個人情報保護法に関するセミナーを起点に 顧客獲得を狙う

改正個人情報保護法に関するセミナーを2回開催。本セミナーの集客実績は上期実施の全セミナー集客平均の約2.3倍を記録。2022年4月の改正個人情報保護法全面施行まで1年を切り、注目が集まる。

業績の概況

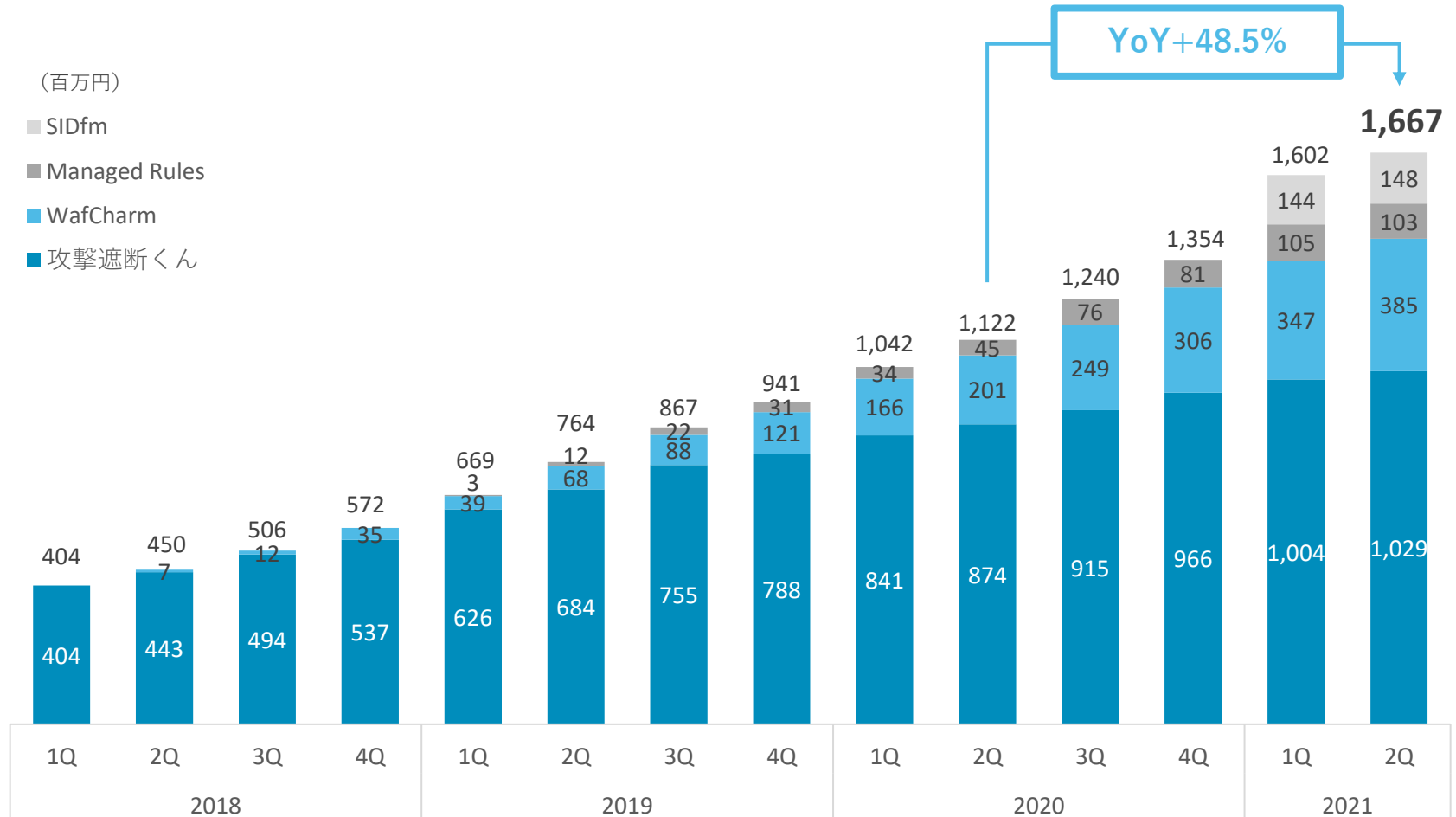
- 主力プロダクトの伸長とソフテックの子会社化により、売上高が大幅増加
- 売上高は計画通りに推移し、営業利益は計画を大きく上回って着地

(百万円)	2020年12月期 2Q累計 (非連結)	2021年12月期 2Q累計 (連結) ※	前年同期比	2021年12月期 通期予想	進捗率
売上高	543	853	+56.9%	1,790	47.6%
CSC	543	742	+36.7%	1,587	46.8%
ソフテック	-	110	-	202	54.1%
売上総利益	363	602	+66.0%	-	-
営業利益	104	192	+84.7%	250	77.0%
営業利益率	19.2%	22.6%	+3.4pt	-	-
経常利益	93	193	+107.0%	247	77.9%
四半期純利益	78	127	+63.9%	179	71.2%

※ 2021年1Qより、ソフテックのP/L取り込みを開始

ARRの推移

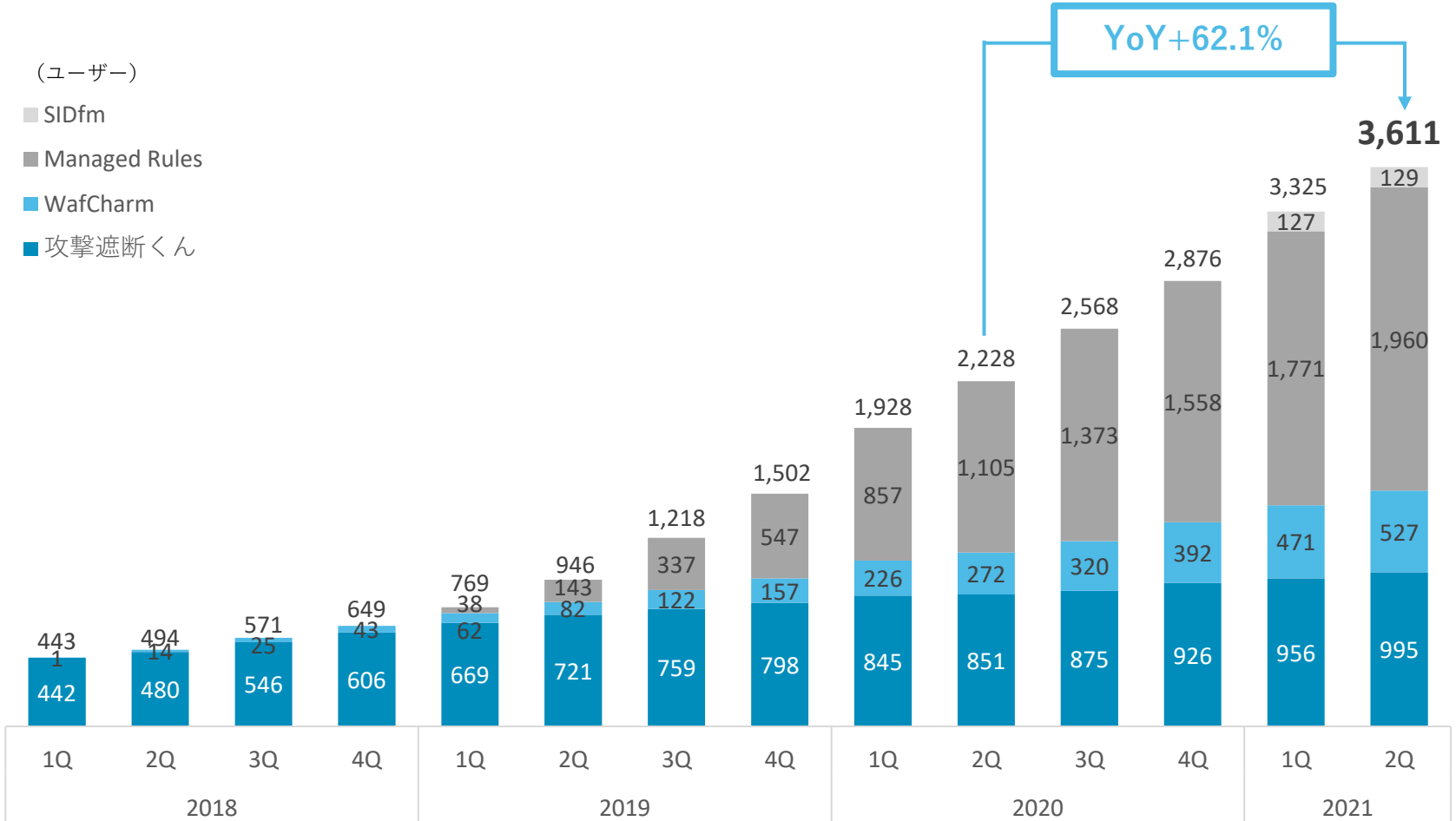
- 1Qに引き続きWafCharmが順調に成長し、ARRは16.6億円まで増加
- 攻撃遮断くんの3月末解約増を新規受注増大でカバーし、ARRはプラス成長を継続



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。

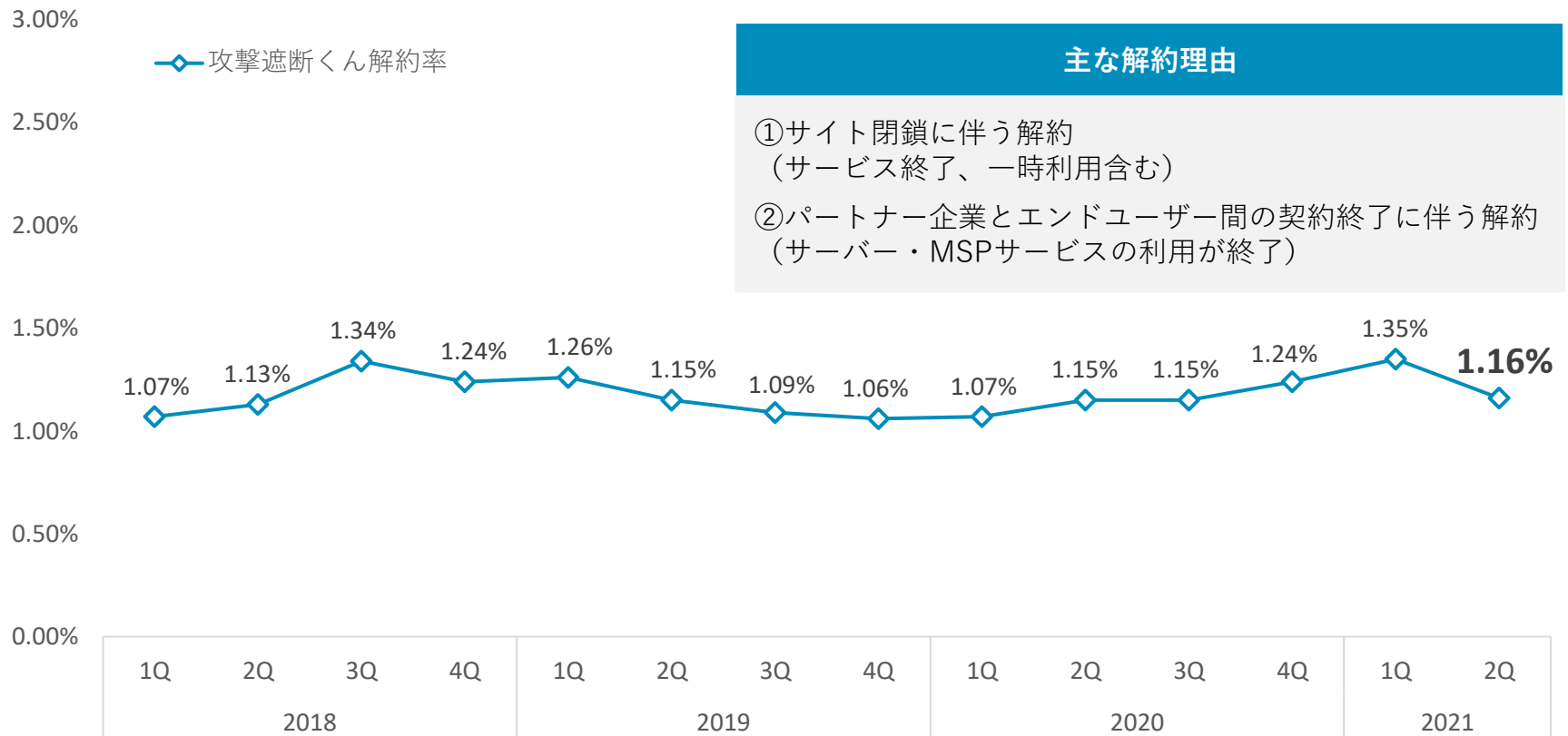
ユーザー数の推移

- 全プロダクトにおいてユーザー数は拡大
- 第2の柱であるWafCharmのユーザー数が順調に成長



攻撃遮断くんの低い解約率

- 新型コロナウイルスの影響などが一段落し、解約率が大幅に改善
- 解約理由や動向に大きな変化はなく、引き続き低水準維持を目指していく



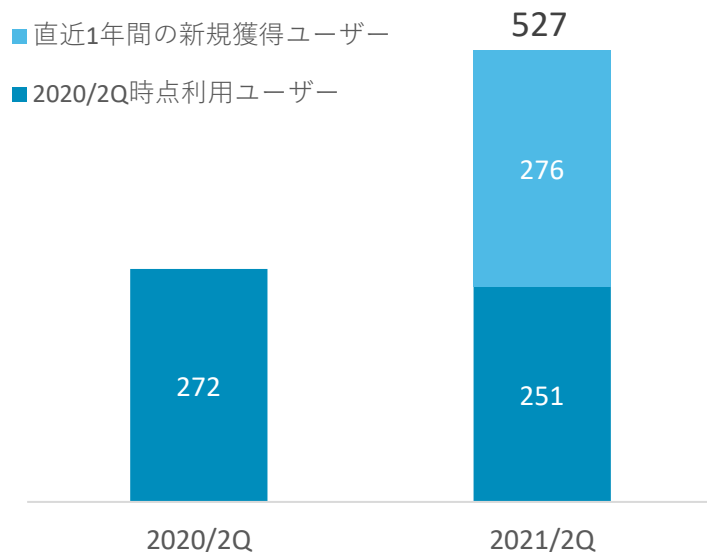
※ 「攻撃遮断くん」におけるMRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに作成。
MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除することで計算される解約率。

WafCharm 拡大するユーザーとARR

- 低い解約率（0.84%）と新規獲得ユーザー増により、1年でユーザー数は約2倍に成長
- 既存ユーザーの利用単価が増加（NRR:115.9%）し、ARRは大幅成長

ユーザー数

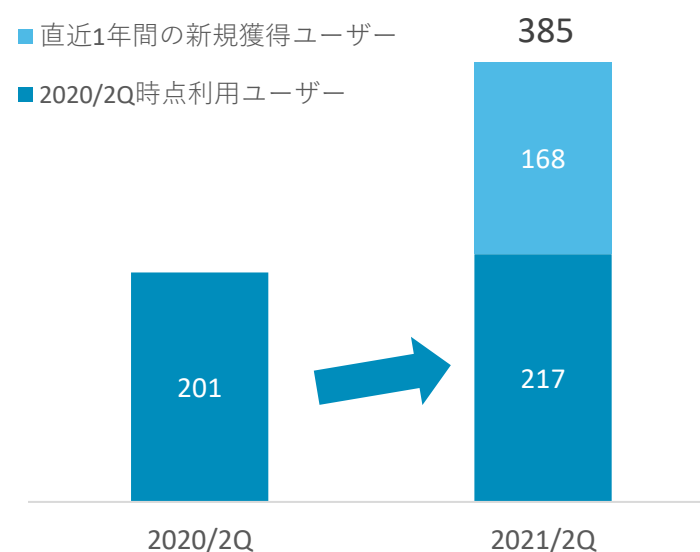
(ユーザー)



平均解約率^{※1}：0.84%

ARR

(百万円)



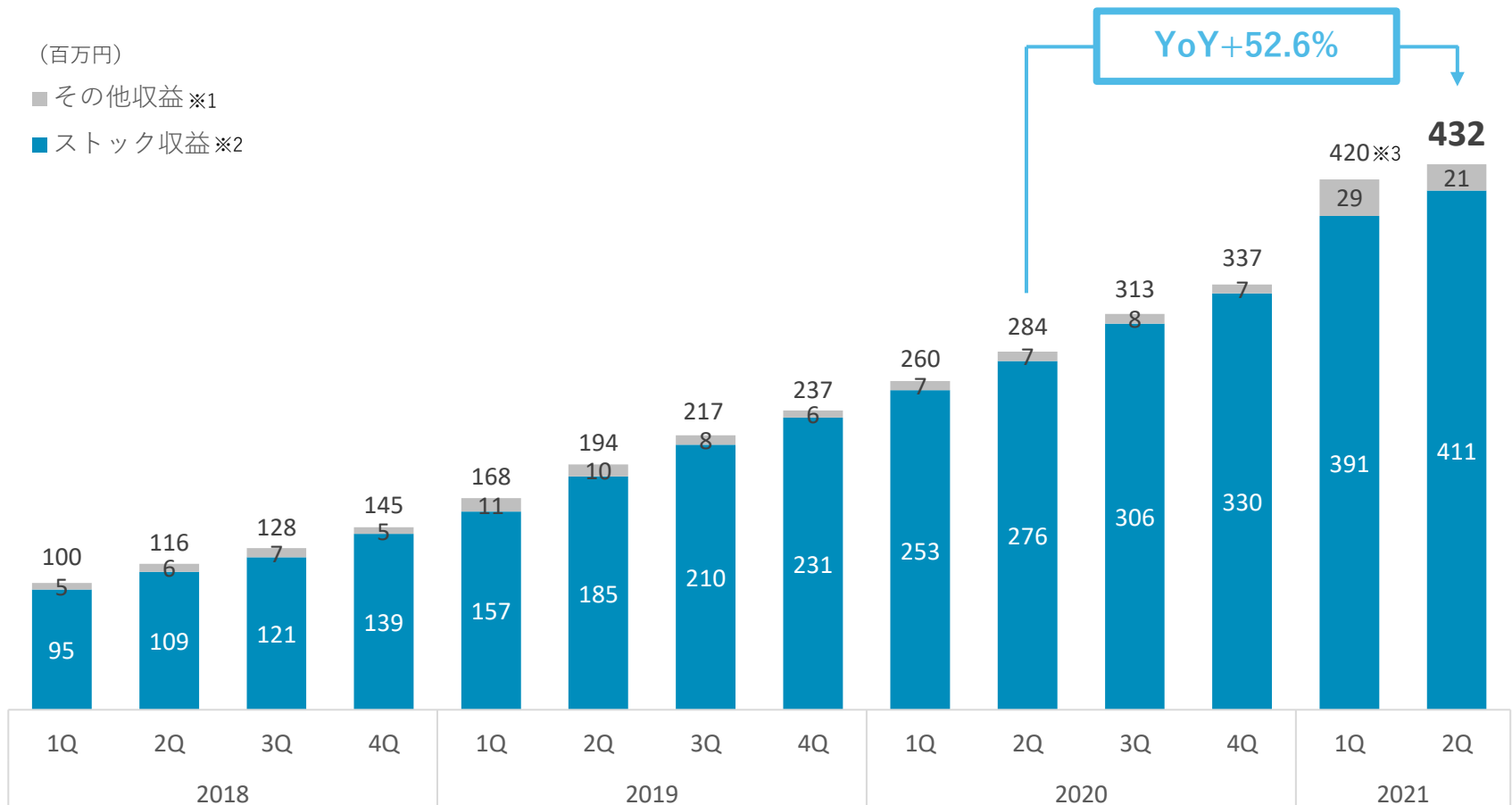
平均売上高継続率（NRR）^{※2}：115.9%

※1 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n-1期の継続利用ユーザー数÷n-1期のユーザー数で算出

※2 NRR（Net Revenue Retention (Rate) の略）の直近12ヶ月平均を使用。NRRは、n期におけるn-1期の継続利用ユーザーのARR÷n-1期のARRで算出
NRRが100%以上の場合、既存ユーザーの単価上昇によるARR増加額が、解約・単価減少に伴うARR減少額を上回っている状態

売上高・ストック収益の推移（四半期）

- 主力の攻撃遮断くんとWafCharmが成長し、ストック収益は順調に成長
- 販売パートナーとの連携を深め、さらにストック収益を拡大させる



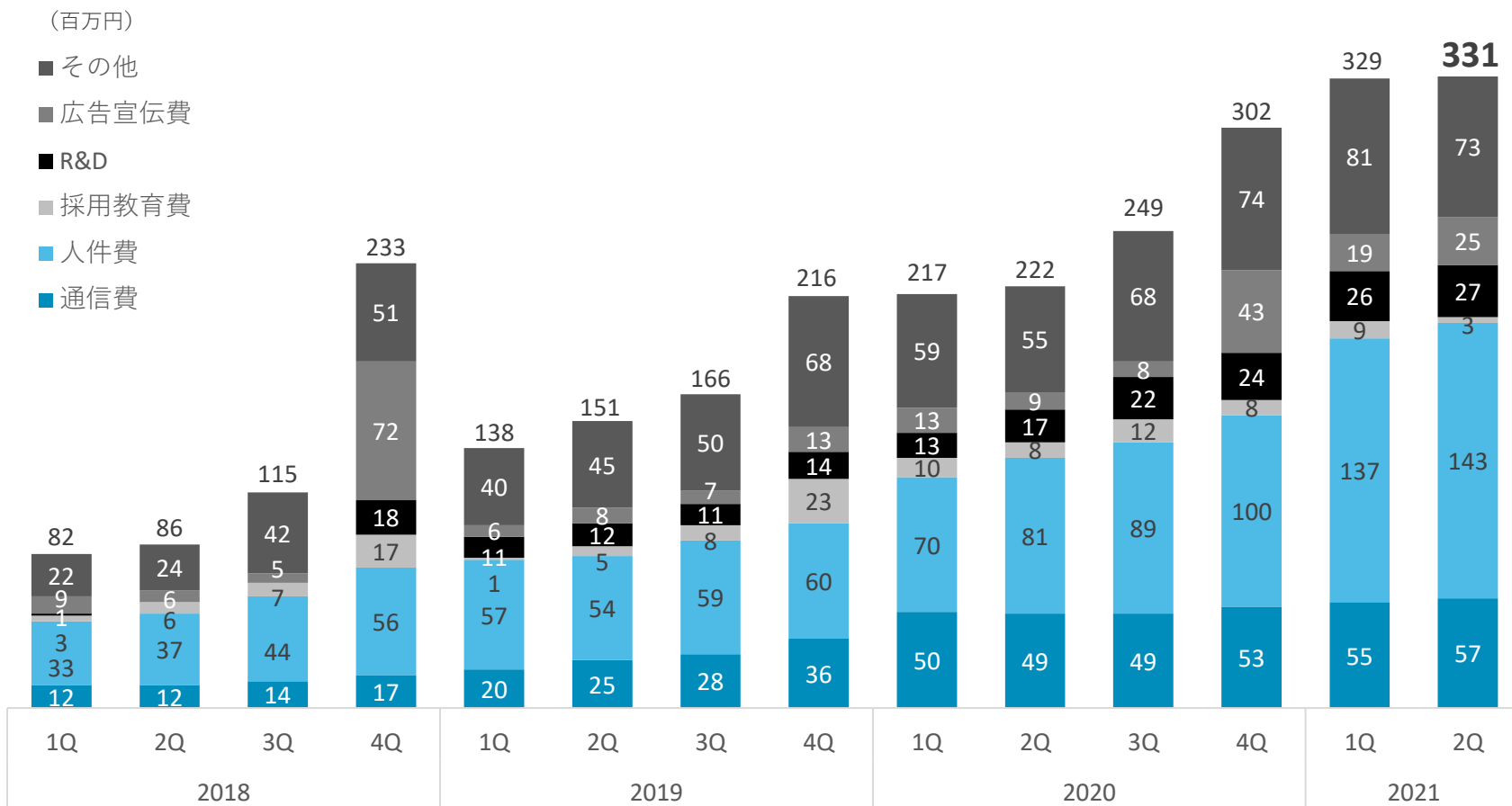
※1 攻撃遮断くんの初期導入費用や脆弱性診断等のスポット契約を含む売上高の合計

※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfmのMRRの合計

※3 2021年1Qよりソフテックの売上を取り込み開始

営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

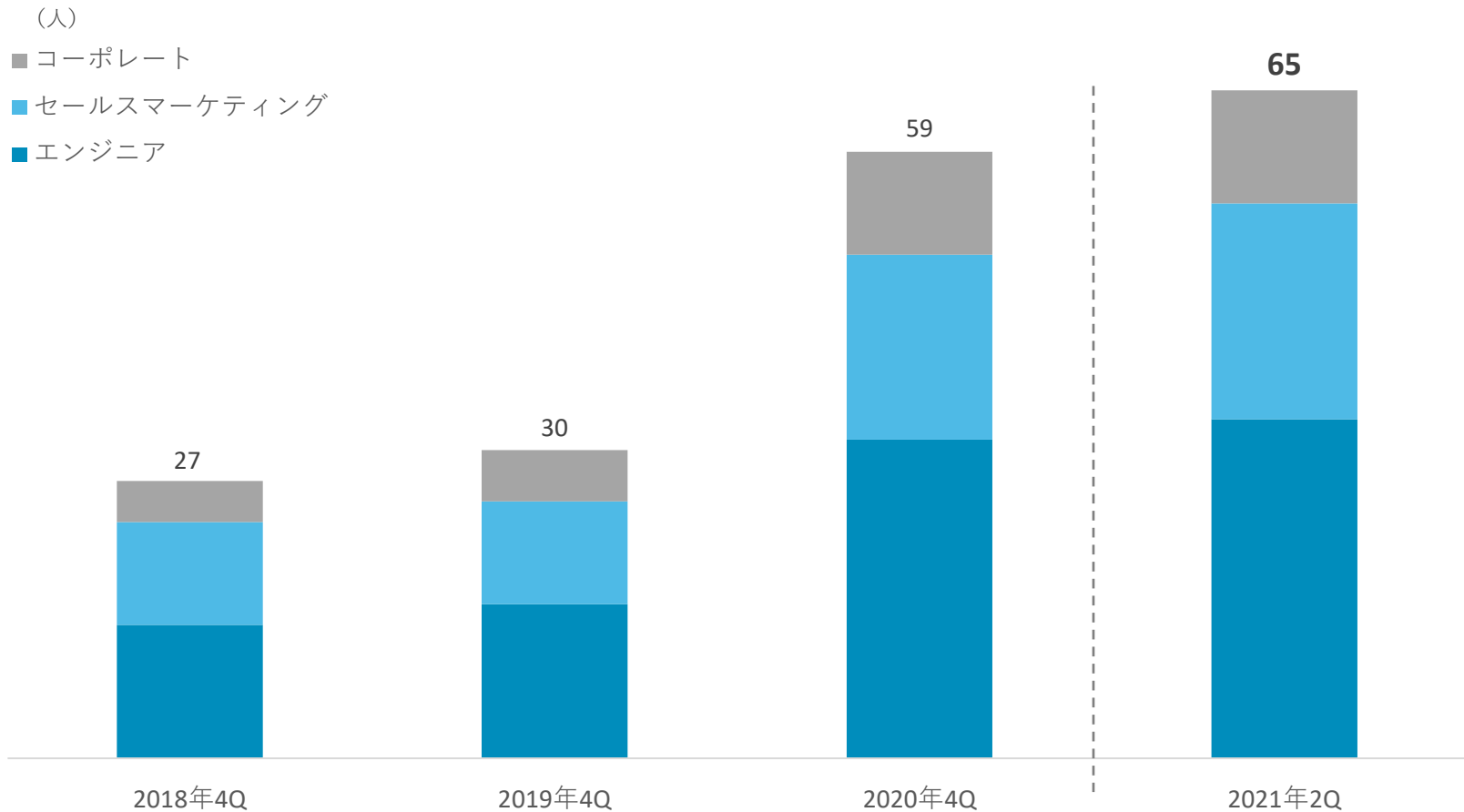
- 1Qから大きな変化はなく、同水準を維持
- 下期にかけて採用を強化し、人件費及び採用教育費の増加を見込む



※ 2021年1Qより、ソフトェックの費用を取り込み開始





サイバーセキュリティクラウドの成長を支える従業員

- 中長期的な成長を見据え、エンジニアを中心に採用を強化予定
- 下期はさらに採用を強化し、人員増加を狙う



参考情報 各プロダクト主要KPI

- 主力の攻撃遮断くんは順調に成長し、第2の柱となるWafCharmのARRも大幅成長
- Managed Rulesにおいては、一部の大口顧客の利用減少や解約に伴い、ARRは微減

		FY2020				FY2021		前年同期比
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
 攻撃遮断くん	ARR (百万円) ※1	841	874	915	966	1,004	1,029	+17.7%
	利用企業数 (社)	845	851	875	926	956	995	+16.9%
	解約率 (%) ※2	1.07	1.15	1.15	1.24	1.35	1.16	+0.01pt
 WafCharm	ARR (百万円)	166	201	249	306	347	385	+90.8%
	ユーザー数 ※3	226	272	320	392	471	527	+93.8%
	NRR (%) ※4	109.9	113.0	115.1	119.5	118.7	115.9	+2.8pt
 AWS WAF Managed Rules	ARR (百万円)	36	45	77	81	105	103	+125.9%
	ユーザー数	857	1,105	1,373	1,558	1,771	1,960	+77.4%
 SIDfm™	ARR (百万円)	-	-	-	-	144	148	-
	ユーザー数	-	-	-	-	127	129	-
全社合計	ARR (百万円)	1,044	1,122	1,241	1,354	1,602	1,667	+48.5%

※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n-1期の継続利用ユーザー数÷n-1期のユーザー数で算出

※4 NRRの直近12ヶ月平均を使用。NRRは、n期におけるn-1期の継続利用ユーザーのARR÷n-1期のARRで算出

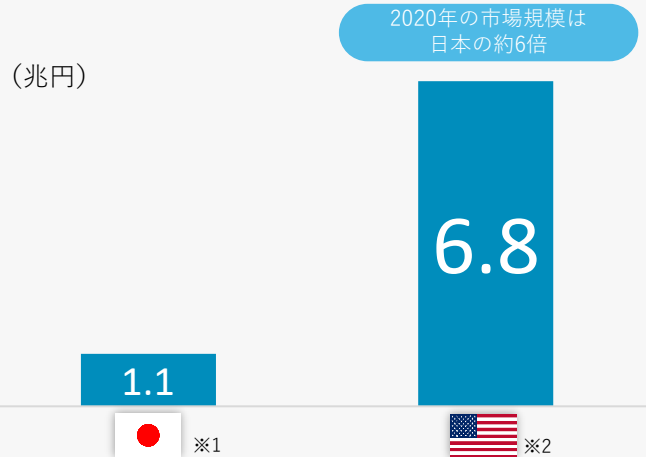
売上高継続率が100%以上の場合、継続利用ユーザーの単価上昇によるARR増加額が解約・ダウンセルによるARR減少額を上回っている状態

Ⅲ． 2021年第2四半期 ビジネスハイライト

「WafCharm AWS版」β版を米国で提供開始

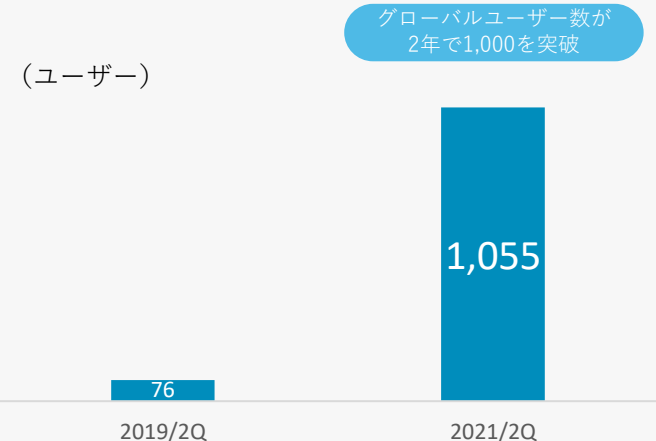
- 巨大かつ高成長を続ける米国のサイバーセキュリティ市場に参入
- Managed Rulesの販売実績に裏付けされた技術力を武器にユーザー獲得を目指す

巨大なセキュリティ市場



- 米国のセキュリティ市場は、日本の約6倍と巨大な市場
- 米国はAWSユーザーが多く、当社が提供するプロダクトに合致した市場

Managed Rulesの販売実績



- 大手グローバル企業が競合にいる中、世界的には無名な当社の技術力が支持され、急速にユーザー数が拡大
- 独自のコア技術を持つWafCharm AWS版も、米国において大きな需要が見込まれる

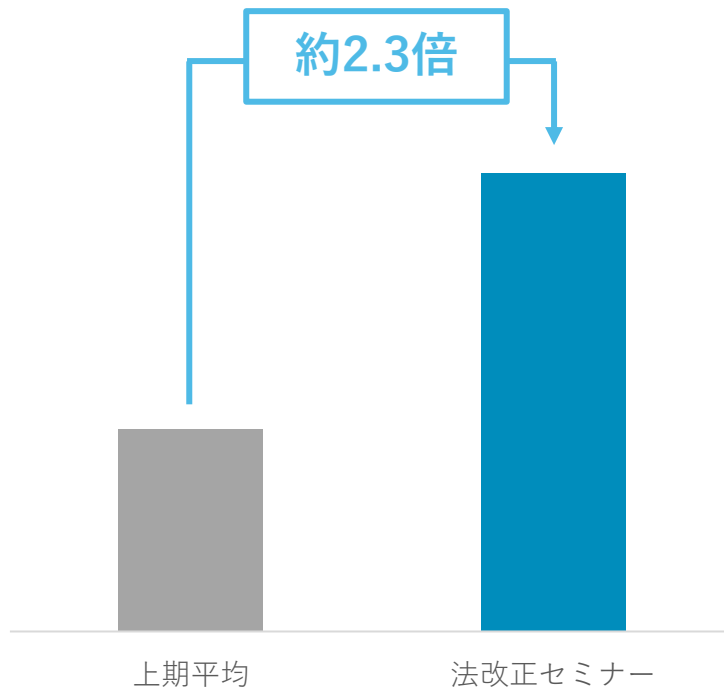
※1 JNSA調査研究部会 セキュリティ市場調査WG「国内情報セキュリティ市場 2020年度調査報告」より当社作成。

※2 Fortune Business Insight: Market Research Report, published in Mar, 2021より当社作成。\$1=110円で算出

顧客基盤拡大の施策としてセミナーを実施

- 改正個人情報保護法に関するセミナーは上期の全セミナー平均集客数の2.3倍を動員
- 2022年4月の改正個人情報保護法全面施行に向け、セミナーを起点に顧客獲得を狙う

セミナー集客実績※



施行まで1年未満! >>> 2022年 改正個人情報保護法

信頼と安全を得るための
Webサイトを作るために
企業が今やるべきこと

無料オンラインセミナー 2021年 7月8日(木) 16:00-17:30

4. セキュリティに関連する改正の三つのポイント

- (1) 法人等の罰則の引き上げ
- (2) 利用停止等の請求権の拡張
- (3) 漏洩などの報告に関する義務



※上期平均は、2021年上期開催のセミナー集客数をもとに算出。法改正セミナーは、改正個人情報保護法に関するセミナー集客数の平均値（2021年5月と7月）。

メディアへの露出が増加（一部紹介）

- 世界中でサイバー攻撃が横行し、サイバーセキュリティ企業としての取材が増加
- 各種メディアを通じて、サイバーセキュリティの重要性を啓発

テレビ出演実績

- テレビ朝日「報道ステーション」
- TBS「あさチャン！」
- BSテレ東「日経ニュースプラス9」

メディア掲載実績

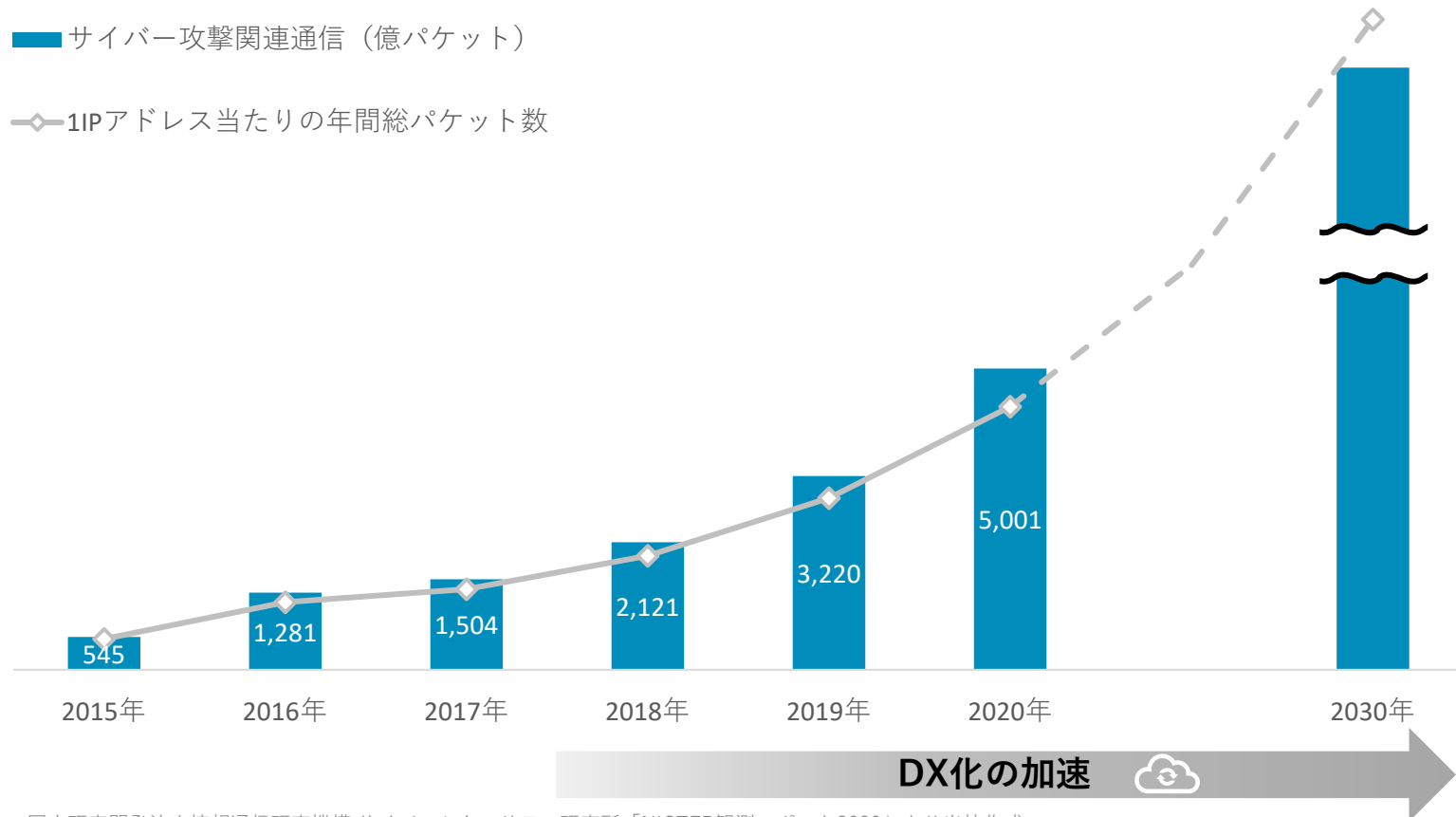
- 日本経済新聞
- 日経クロステック
- 織研新聞
- ZDNET
- 日刊工業新聞



IV. CSCを取り巻く事業環境

増加し続けるサイバー攻撃

- 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



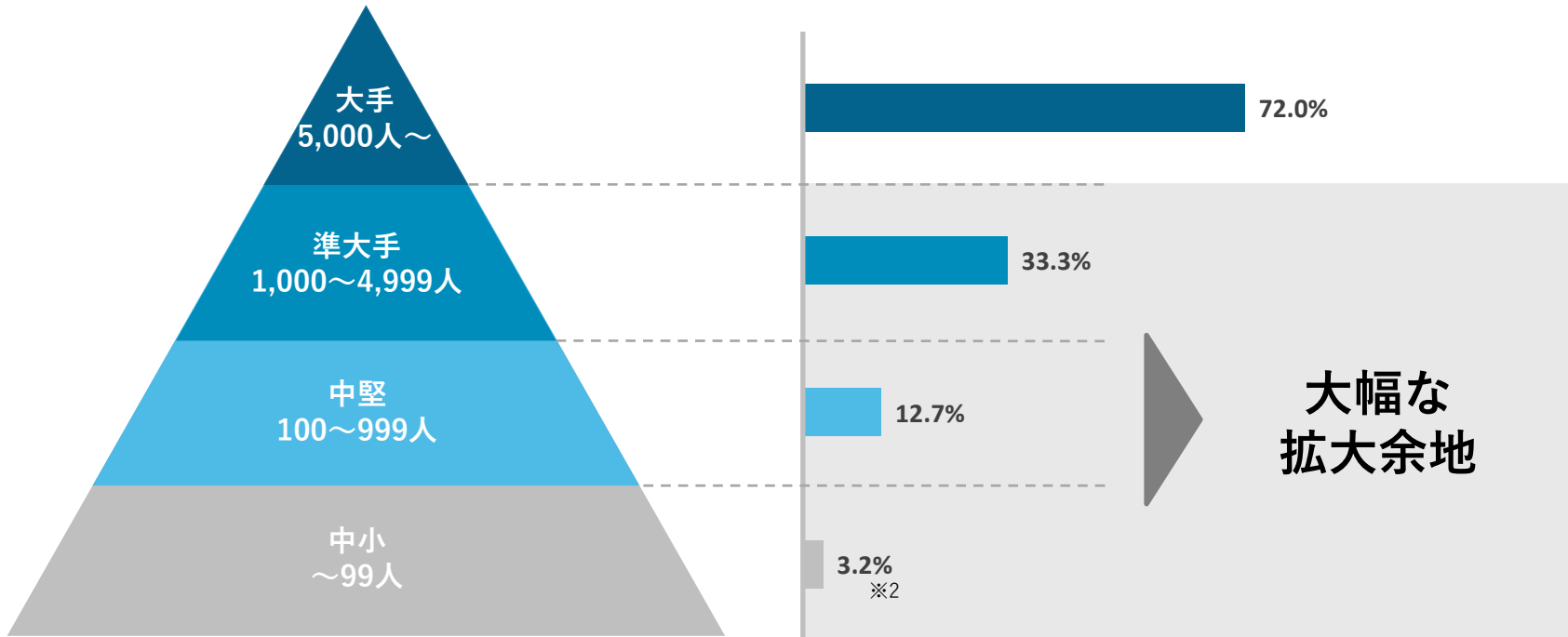
国立研究開発法人情報通信研究機構 サイバーセキュリティ研究所「NICTER観測レポート2020」より当社作成

中小～準大手企業の低いWAF導入率

- 従業員数が5,000人以上の大手企業は、WAFの導入が当たり前の時代に
- 5,000人未満の企業はWAF導入率が低く、導入率の大幅な拡大余地あり

従業員数別
企業区分

2020年WAFの導入率 ※1



※1 総務省「令和2年通信利用動向調査」より当社作成

※2 当社調べ

- 2021年7月に決定した「次期サイバーセキュリティ戦略（案）」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7月7日付「次期サイバーセキュリティ戦略（案）について」の報道発表資料より抜粋
<https://www.nisc.go.jp/conference/cs/dai30/pdf/30shiryou01.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、更なる取組を促進。

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等の不足に対応。

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、各種取組を推進。

- 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

→情報教育推進の中、「デジタル活用支援」と連携して、各種取組を推進。

サイバーセキュリティに関連する日本政府の動向

- 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の全面施行を予定
- 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



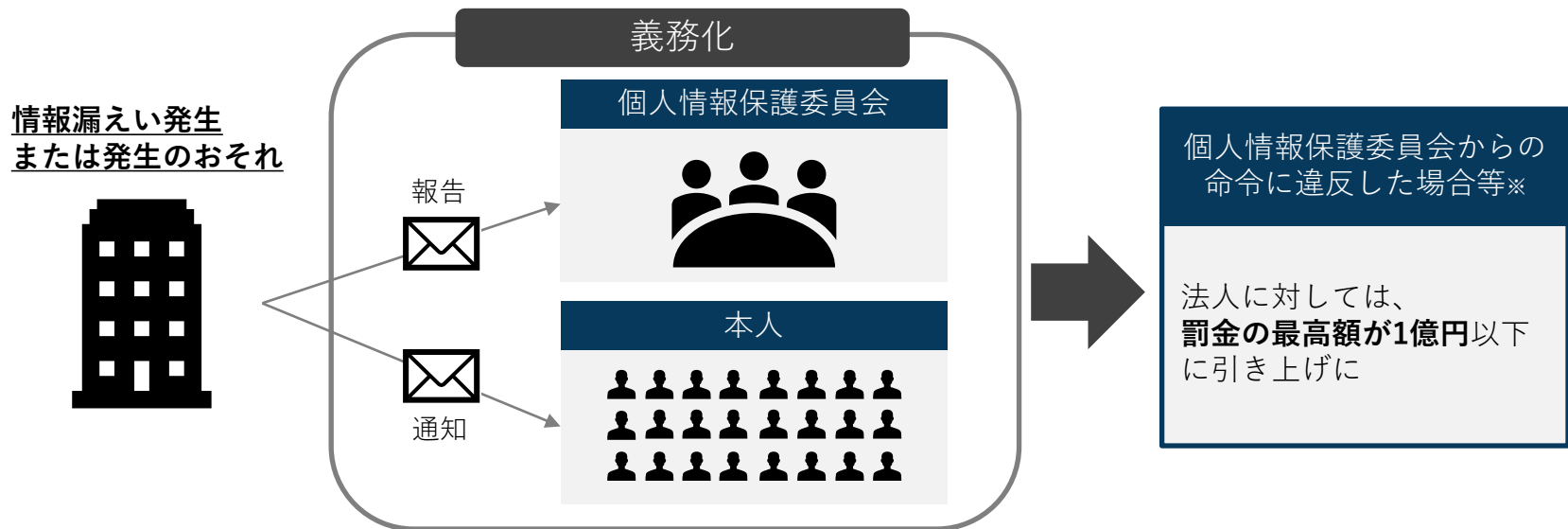
- **2022年4月**より全面施行
- 個人情報保護委員会への報告義務、個人への通知義務が発生
- 法人に対する罰金刑が強化
(**最大1億円**、2020年12月施行)



より強固なセキュリティ対策が必要

(参考) 改正個人情報保護法について

- 2020年12月より法定刑の引上げがなされ、法人に対する罰則が強化
- 全面施行が2022年4月に決定。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される



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

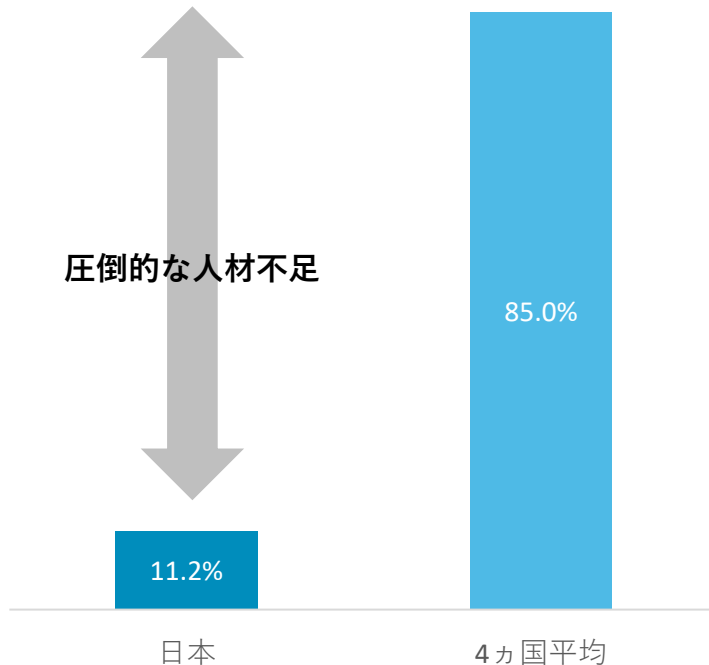
- ① 要配慮個人情報が含まれる漏えい等（例：健康診断情報、病歴等）
- ② 不正に利用されることにより、財産的被害が生じるおそれがある漏えい等（例：クレジットカード情報）
- ③ 不正目的をもって行われたおそれがある漏えい等（例：不正アクセス、ハッキング）
- ④ 個人データに係る本人の数が1,000人を超える漏えい等

※ 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

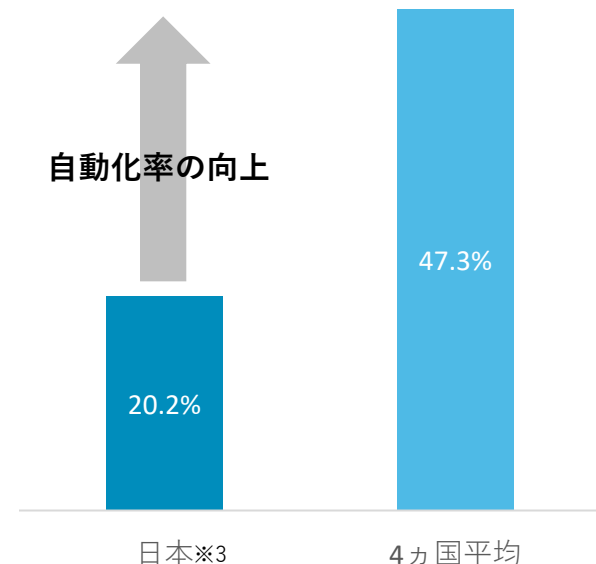
セキュリティ人材不足が課題、業務の自動化がカギ

- 日本はセキュリティ人材が圧倒的に不足している
- 海外では業務の自動化を推し進め、効率的なセキュリティ対策を実施

セキュリティ人材の充足状況※1



セキュリティ業務の自動化率※2



※1 NRIセキュアテクノロジーズ株式会社「NRI Secure Insight 2018」より当社作成。セキュリティ人材が充足していると回答した企業の割合。

4カ国平均は、アメリカ、イギリス、シンガポール、オーストラリアの数値を平均して算出。

※2 NRIセキュアテクノロジーズ株式会社「NRI Secure Insight 2018」より当社作成。セキュリティ業務が自動化できていると回答した企業の割合。

4カ国平均は、アメリカ、イギリス、シンガポール、オーストラリアの数値を平均して算出。

※3 一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2021」より当社作成

免責事項



本資料の作成に当たり、当社は当社が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