

# 2021年12月期第3四半期 決算説明資料

CYBER SECURITY CLOUD  
Financial Materials for FY2021 3Q

第2四半期に引き続き、主力プロダクトの攻撃遮断くんとWafCharmが順調に成長したことに加え、ソフテック社の寄与により、大幅な増収増益を記録



※1 サイバーセキュリティクラウド連結ベース

① 攻撃遮断くんが国内シェアNo.1を獲得

P16

② 『WafCharm AWS版』製品版を米国で提供開始

P17

③ ソフテック社を吸収合併し、両社の資産を有効活用

P18-19

④ 2021年12月期 通期予算の上方修正

P20

# 目次

CONTENTS

I	2021年12月期 第3四半期 決算概要	5
II	2021年12月期 第3四半期 トピックス	15
III	2025年に向けた成長戦略	21
IV	当社を取り巻く市場環境	28
V	会社概要	35

# I 2021年12月期 第3四半期 決算概要

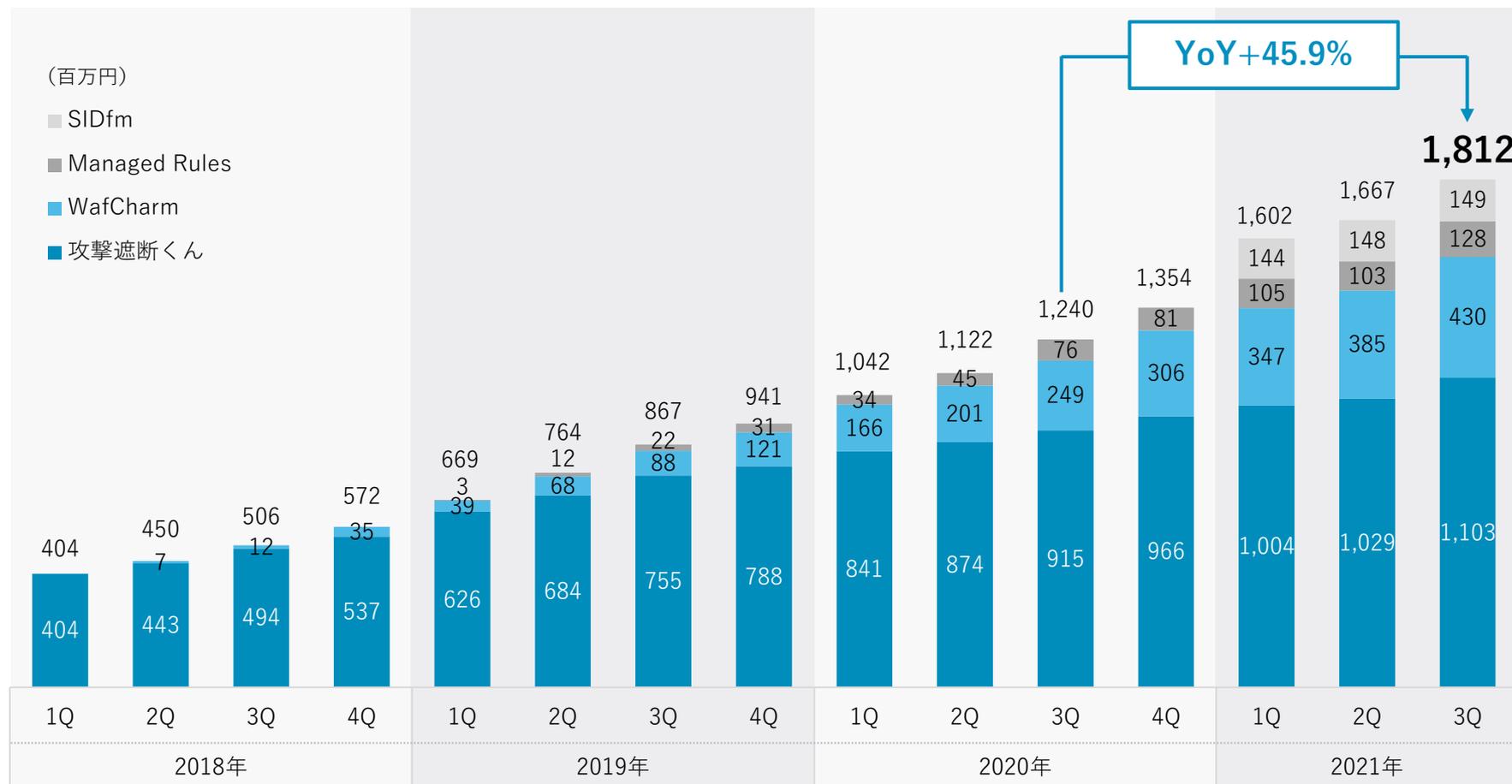


- 主力プロダクトの成長ならびにソフテック社の寄与により、売上高が大幅増加
- コスト最適化により営業利益は計画を大幅に上回って着地

(百万円)	2020年12月期 3Q累計（非連結）	2021年12月期 3Q累計（連結）※	前年同期比	2021年12月期 通期予想	進捗率
<b>売上高</b>	<b>857</b>	<b>1,319</b>	<b>+53.9%</b>	<b>1,790</b>	<b>73.7%</b>
CSC	857	1,157	+35.0%	1,587	72.9%
ソフテック	-	162	-	202	80.0%
<b>売上総利益</b>	<b>580</b>	<b>929</b>	<b>+60.0%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>営業利益</b>	<b>168</b>	<b>285</b>	<b>+69.4%</b>	<b>250</b>	<b>114.2%</b>
<b>営業利益率</b>	<b>19.7%</b>	<b>21.7%</b>	<b>+2.0pt</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>経常利益</b>	<b>156</b>	<b>285</b>	<b>+82.3%</b>	<b>247</b>	<b>115.3%</b>
<b>四半期純利益</b>	<b>131</b>	<b>189</b>	<b>+44.1%</b>	<b>179</b>	<b>105.5%</b>

※ 2021年1Qより、ソフテックのP/L取り込みを開始

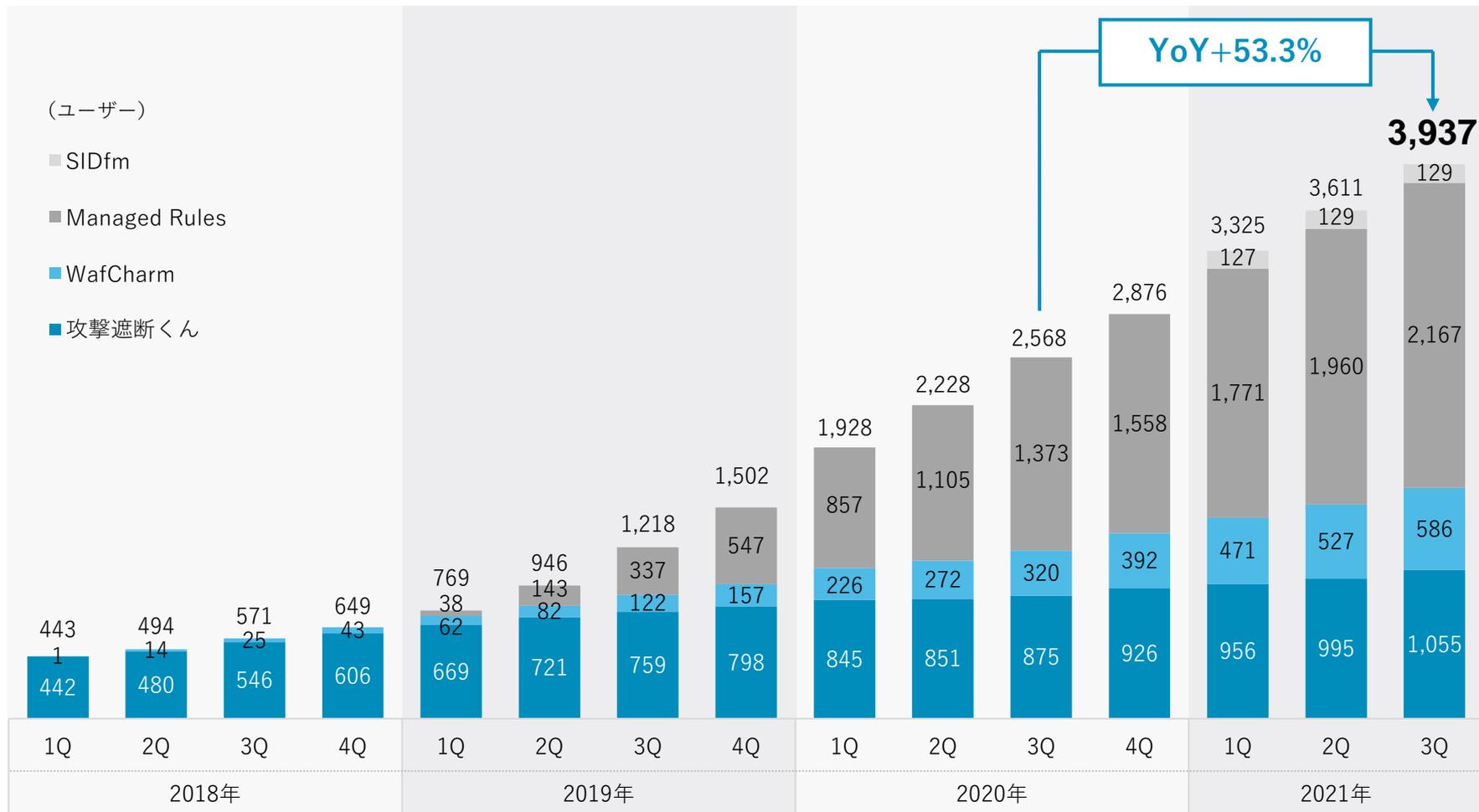
● 各プロダクトが順調に成長し、ARRは18.1億円まで増加



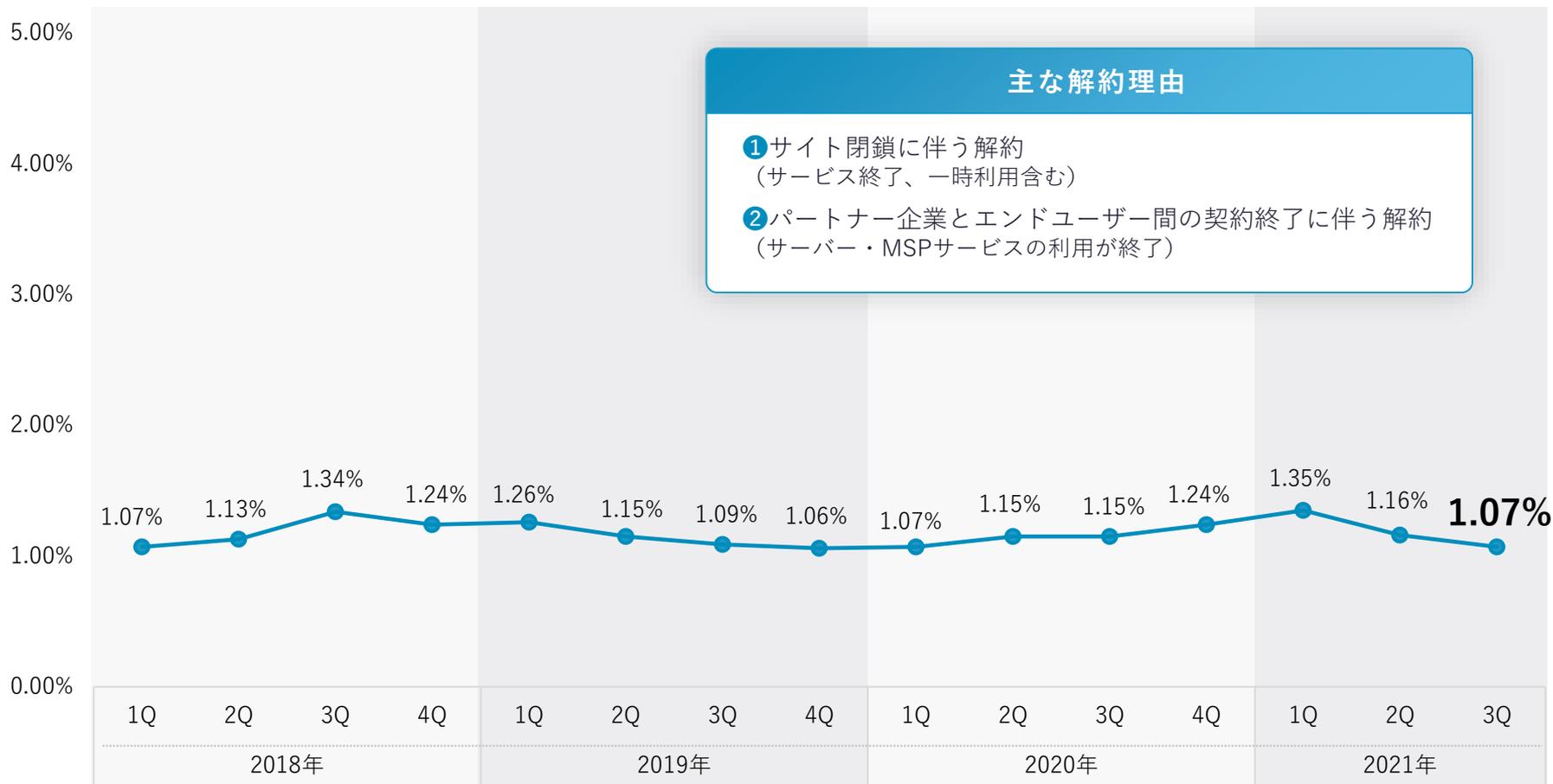
ARR：Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRRを12倍することで年額に換算して算出。  
MRRはサブスクリプション型モデルにおけるMonthly Recurring Revenueの略で、既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計のこと。

# ユーザー数の推移

- 攻撃遮断くんのユーザー数が1,000を、Managed Rulesのユーザー数が2,000を突破

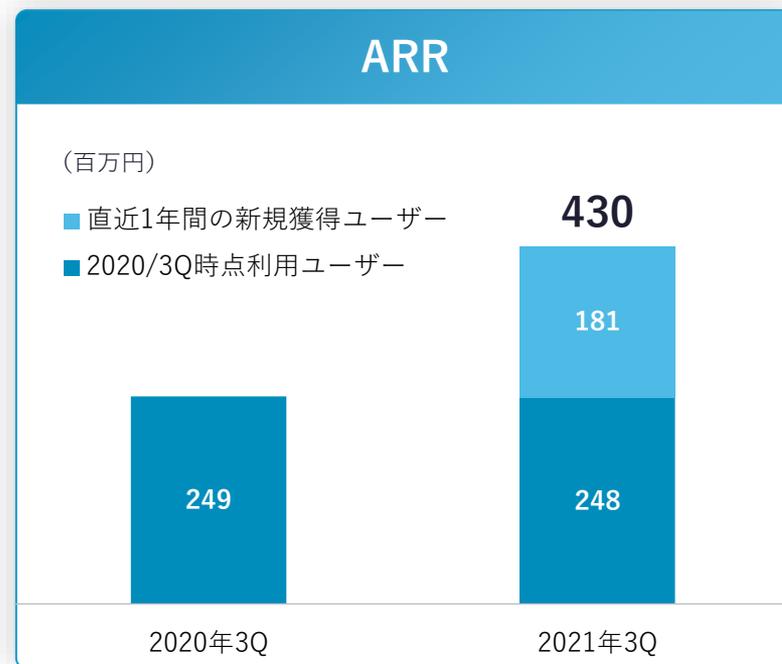
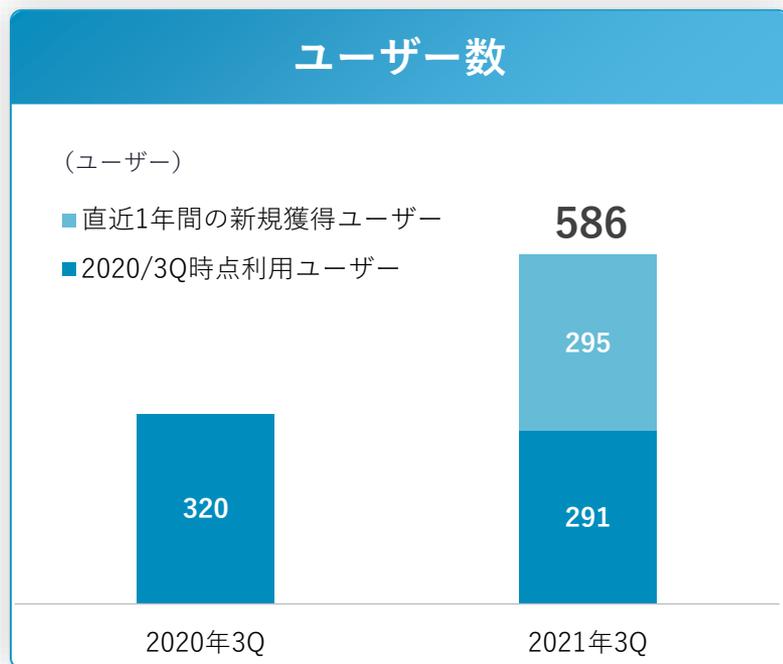


- 新型コロナウイルスの影響等の影響が一段落し、解約率は1%台前半で推移
- 解約理由に大きな変化はなく、引き続き低水準維持を目指していく



※「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で除すことで計算される解約率。

- 大口ユーザーの複数アカウント統合が発生したものの、多くの新規ユーザーを獲得し、ARRは増加



平均解約率<sup>※1</sup> : 0.76%

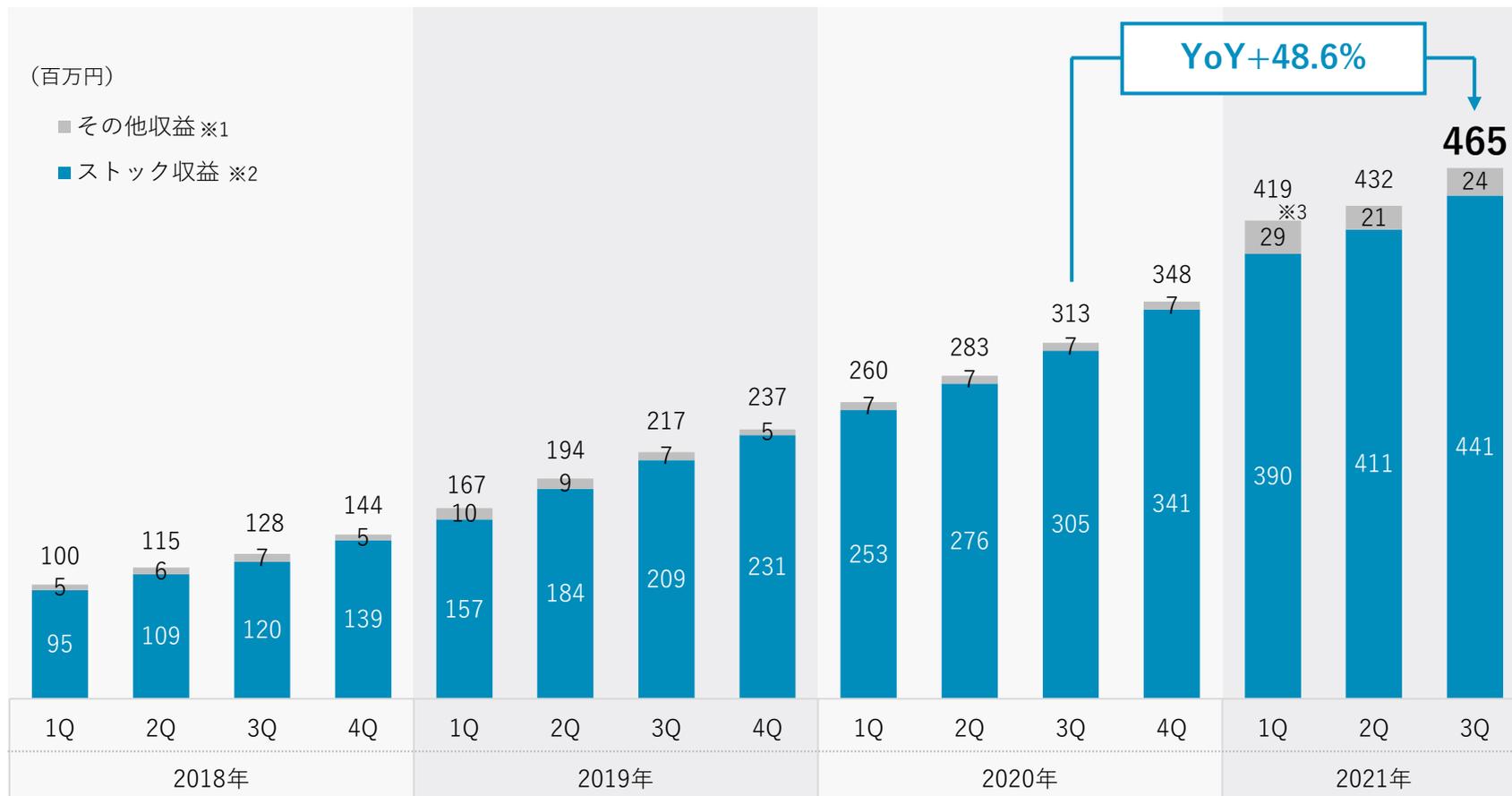
平均売上高継続率 (NRR) <sup>※2</sup> : 111.7%

※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）

## ● ARRの成長に伴い、ストック収益が順調に増加



※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

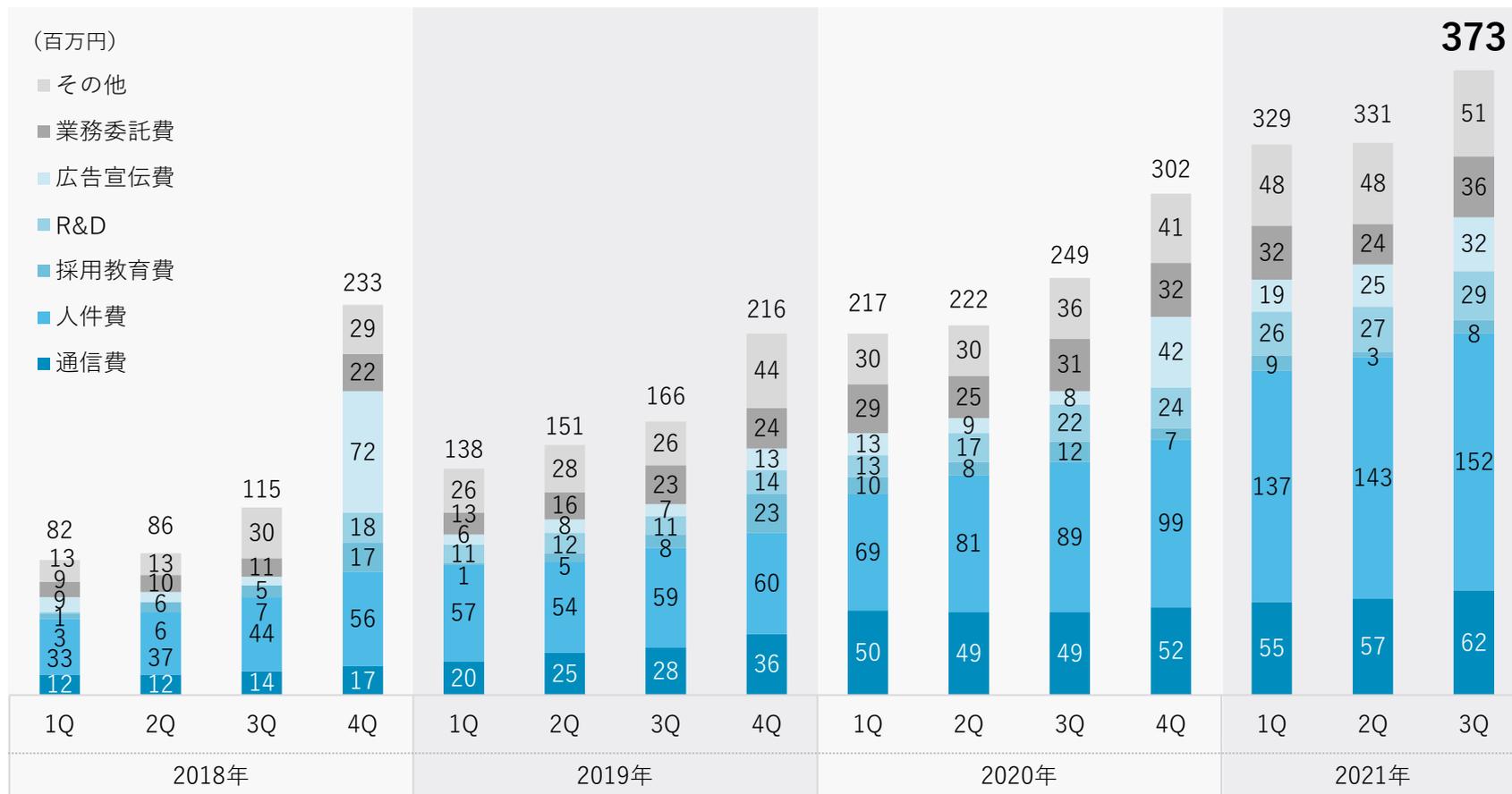
※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfmのMRRの合計

※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

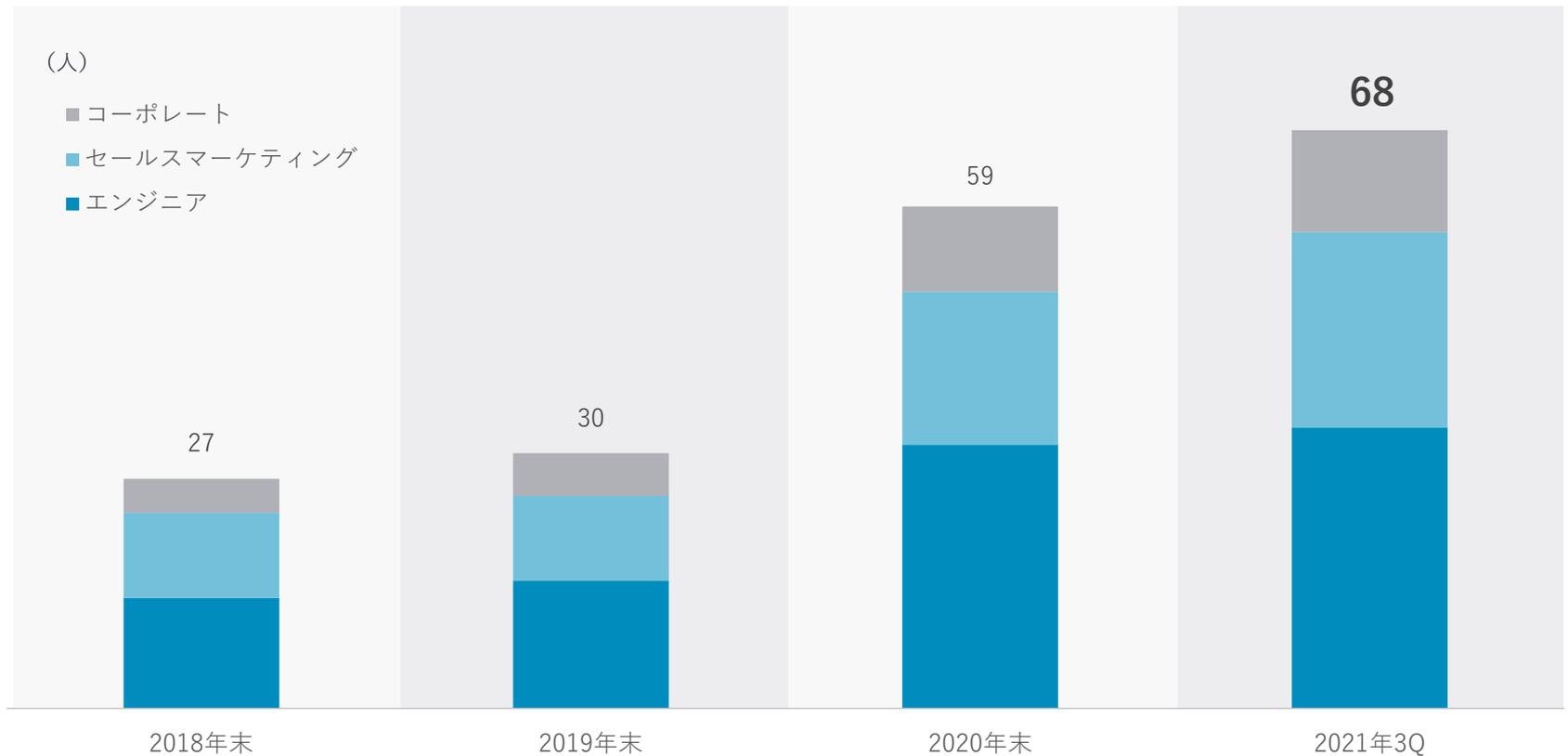


- 米国展開に向けた準備や、開発スピードを向上させるための投資を実行
- 下半期は大幅な人員増と、今後の事業成長に向けた販促活動強化により、人件費および広告宣伝費が増加予定



※ 2021年1Qより、ソフトックの費用を取り込み開始

- 来期以降の事業成長に向け、採用活動を加速。通期の着地は75名前後を見込む。



		2020年				2021年			前年 同期比	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q		
 <b>攻撃遮断くん</b>	ARR (百万円) <sup>※1</sup>	841	874	915	966	1,004	1,029	1,103	+20.5%	
	利用企業数 (社)	845	851	875	926	956	995	1,055	+20.6%	
	解約率 (%) <sup>※2</sup>	1.07	1.15	1.15	1.24	1.35	1.16	1.07	-0.08pt	
 <b>Waf Charm</b>	ARR (百万円)	166	201	249	306	347	385	430	+72.9%	
	ユーザー数 <sup>※3</sup>	226	272	320	392	471	527	586	+83.1%	
	NRR (%) <sup>※4</sup>	109.9	113.0	115.1	119.5	118.7	115.9	111.7	-3.4pt	
<b>AWS WAF Managed Rules</b>	ARR (百万円)	36	45	77	81	105	103	128	+66.5%	
	ユーザー数	857	1,105	1,373	1,558	1,771	1,960	2,167	+57.8%	
 <b>SIDfm</b>	ARR (百万円)	-	-	-	-	144	148	149	-	
	ユーザー数	-	-	-	-	127	129	129	-	
<b>全社合計</b>		<b>ARR (百万円)</b>	<b>1,044</b>	<b>1,122</b>	<b>1,241</b>	<b>1,354</b>	<b>1,602</b>	<b>1,667</b>	<b>1,812</b>	<b>+45.9%</b>

※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

# II 2021年第3四半期 トピックス



- クラウド型WAF分野において、累計導入社数・累計導入サイト数の国内シェアNo.1に

## 特徴

- ・ 日本での自社開発
- ・ 24時間365日の手厚いサポート
- ・ 国内トップクラスの脆弱性対応スピード
- ・ 複数サイトでも定額で安心してご利用

管理画面イメージ



## 累計導入サイト数

15,000サイト以上



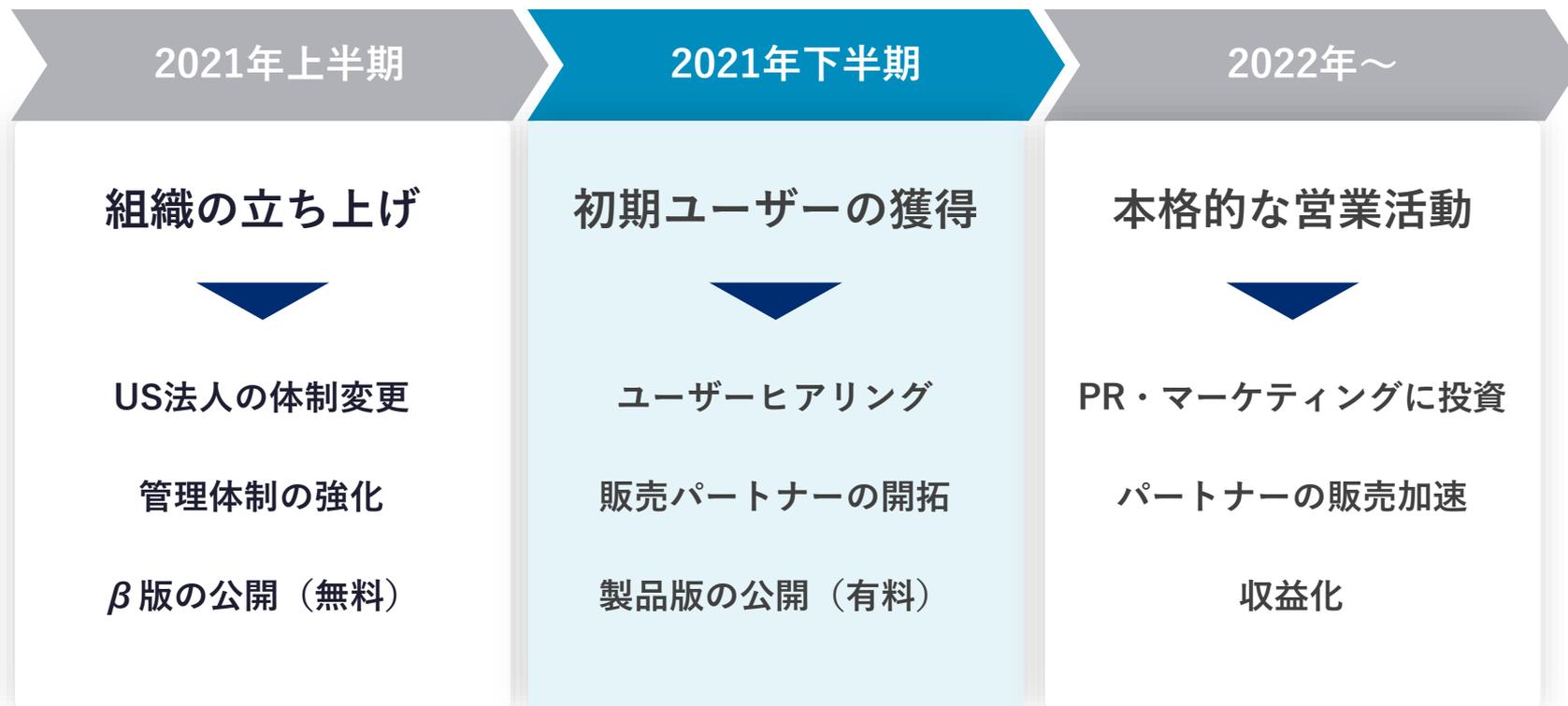
日本マーケティングリサーチ機構調べ  
調査概要：2021年10月期\_実績調査



A社 B社 C社 D社 E社 F社

# 「WafCharm AWS版」製品版を米国で提供開始

- 2021年6月にリリースしたβ版を経て、11月に有料版を提供開始
- 2022年以降の本格的な収益化に向けた準備が着々と進捗



# SIDfmが脆弱性配信サービスにおいて3冠を獲得

- 22年間サービス提供を継続し、脆弱性管理情報基盤としての地位を確立
- 脆弱性管理領域No.1の実績を活用し、ユーザー数拡大を目指す

## 概要

脆弱性に係るコンテンツの作成から脆弱性の管理ツールの提供までの包括的なソリューションを提供

## 特徴

- ① 脆弱性の専門家が、技術的な内容を把握した上でコンテンツを作成
- ② ヘルプデスクを完備

情報収集する手間がかからず、脆弱性情報を把握し対応することが可能



脆弱性情報  
提供実績  
No.1



脆弱性情報  
配信サービスシェア  
No.1



脆弱性  
オリジナルコンテンツ数  
No.1

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

# ソフテック社を吸収合併し両社の資産を有効活用

- 2022年4月に、ソフテック社を吸収合併予定
- ソフテック社のリード数は順調に増加（1Q比で約3倍）し、今後の成長に期待
- CSCとソフテック社の強みを融合させ、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

		
主な提供プロダクト	クラウド型WAF「攻撃遮断くん」 WAF自動運用サービス「WafCharm」	脆弱性管理「SIDfm」 脆弱性診断
サービス領域	Webアプリケーション	サーバー・ミドルウェア
顧客層	中小～大手まで 幅広い導入実績	大手企業中心
組織の特徴	開発サポートから セールスマーケティングまで 自社で実施	社員の9割がエンジニア

- 上半期の組織体制見直しに伴う業務効率化に加え、下半期の一部職種において採用時期の後ろ倒れが生じ、結果として人件費が抑制
- 広告宣伝投資の最適化などに伴い、ソフテック社の売上高が想定以上に拡大
- 第4四半期においては、パートナー施策強化、セミナー開催数増加、採用活動の加速など、来期以降の成長を見据えた先行投資を行う

(百万円)	2020年 通期実績	2021年 期初予想	2021年 修正予想	増減額	増減率
売上高	1,194	1,790	1,800	9	0.5%
営業利益	188	250	290	39	15.9%
経常利益	172	247	289	41	16.7%
当期純利益	134	179	191	12	6.8%

# 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



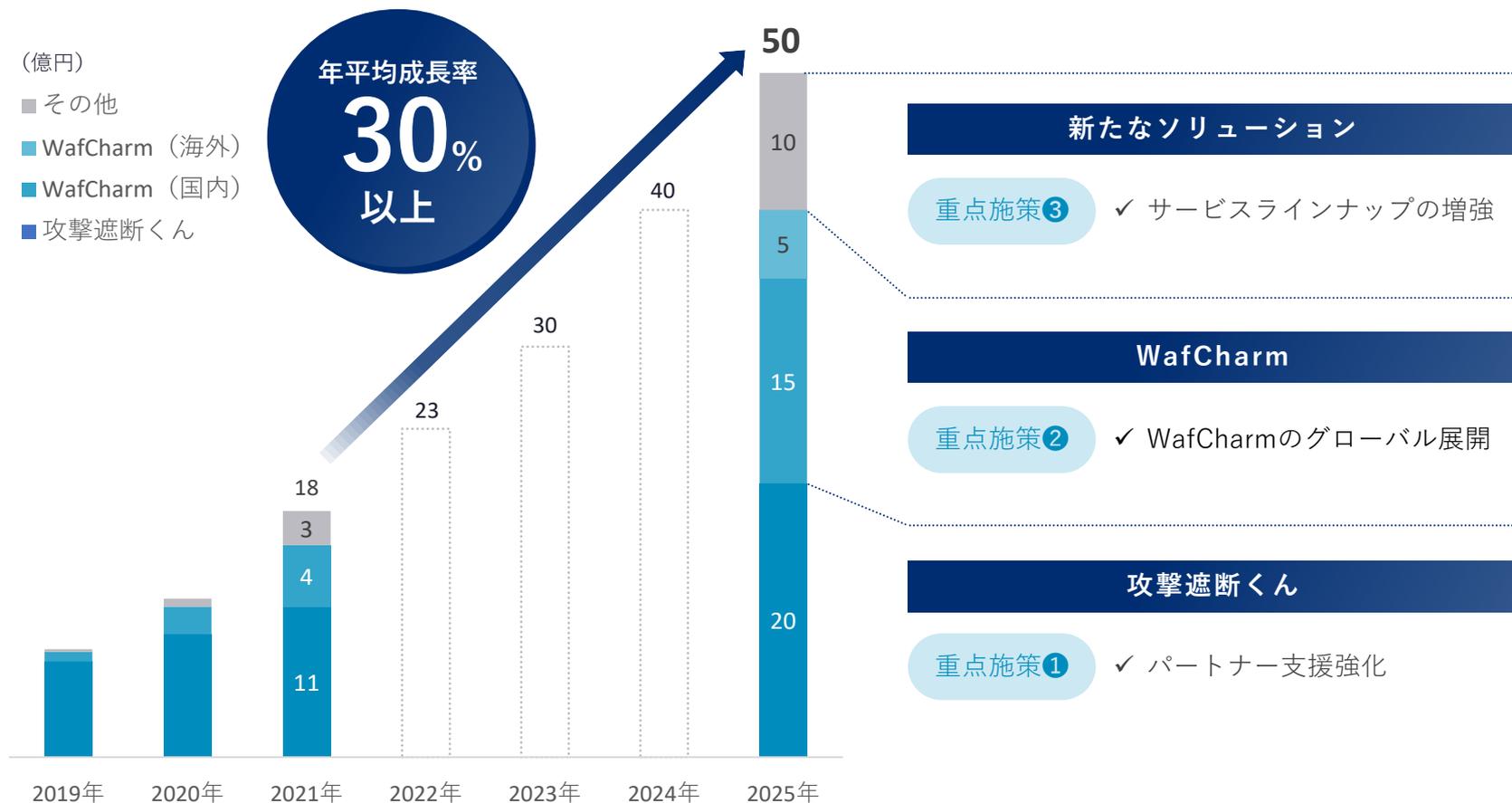
財務目標として、**売上高50億円、営業利益10億円**を目指す



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

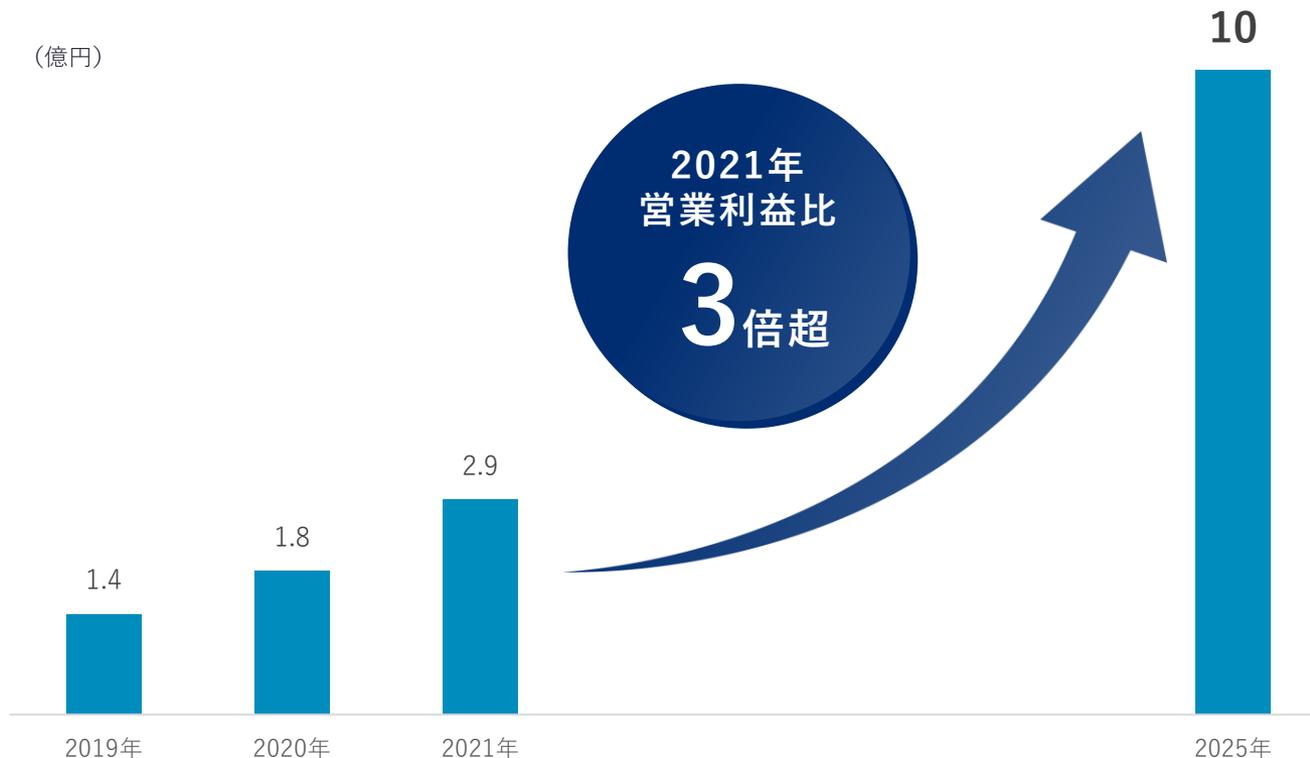
# 財務目標① 売上高50億円の達成

- 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に向けて、売上高50億円を目指す
- グローバル売上を全体の10%まで引き上げ、その後の事業拡大に向けた足がかりを作る



## 財務目標② 2025年の営業利益を3倍超の10億円へ

- 各重点施策実行のために、開発人員及び営業人員を中心に採用を強化
- 積極的なマーケティング活動等の先行投資により認知を拡大させ、2025年には営業利益10億円の達成を見込む
- 国内セキュリティ市場の変化やグローバル市場の投資機会などに応じ、機動的に投資判断していく



- ユーザ数を加速度的に拡大させるため、パートナーによる販売網の強化に取り組む
- 直販組織に蓄積されたノウハウを活用し、パートナーサクセスに注力していく



パートナーサクセスとは、パートナーへの情報提供や販売活動支援を通じて、CSC製品への理解を促進させ、パートナーを介してエンドユーザーへ届ける価値を最大化するための支援活動の総称。

- 各クラウドにおける当社のパートナーランクを向上し、より強力な施策を実行
- クラウド利用ユーザーへの認知拡大に加え、グローバルで有力な販売パートナーと連携していく

### パートナーランク<sup>※1</sup>の向上 クラウド事業者<sup>※2</sup>との関係性強化

#### 直販

クラウドの利用ユーザーへの  
認知拡大による売上増加

#### パートナーセールス

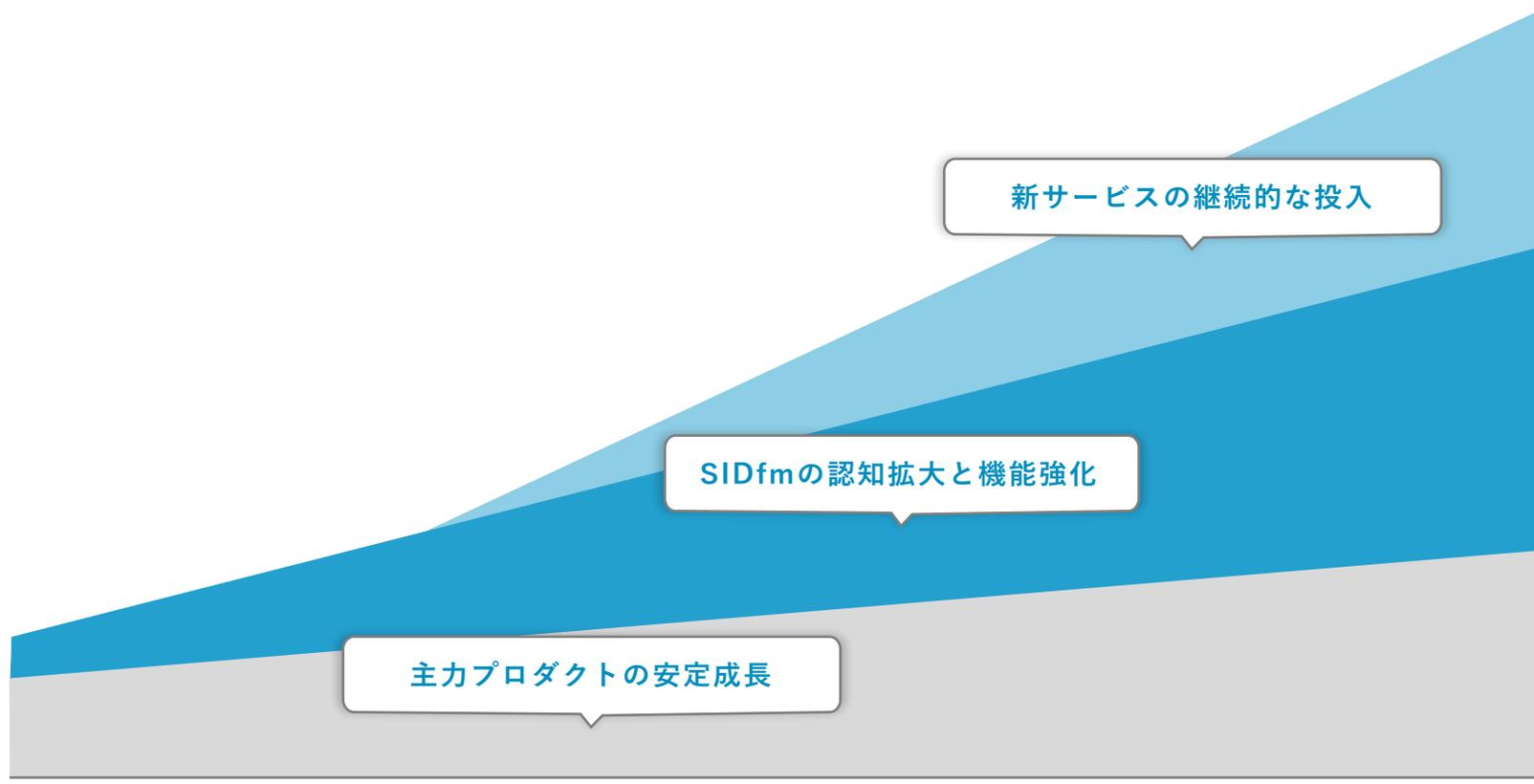
各国の販売パートナーと  
提携を促進

※1 一般的に、クラウド事業者が認定するパートナーランクが向上すると、共催セミナーやイベントでの露出拡大、共同営業などが可能となる。  
また、パートナーランクを向上させるためには、一定の販売実績や技術力の認定、資格の取得などが必要。

※2 AWS、Microsoft Azure、Google Cloud Platform等、クラウドプラットフォームを提供する事業者

## 重点施策③ サービスラインナップの増強

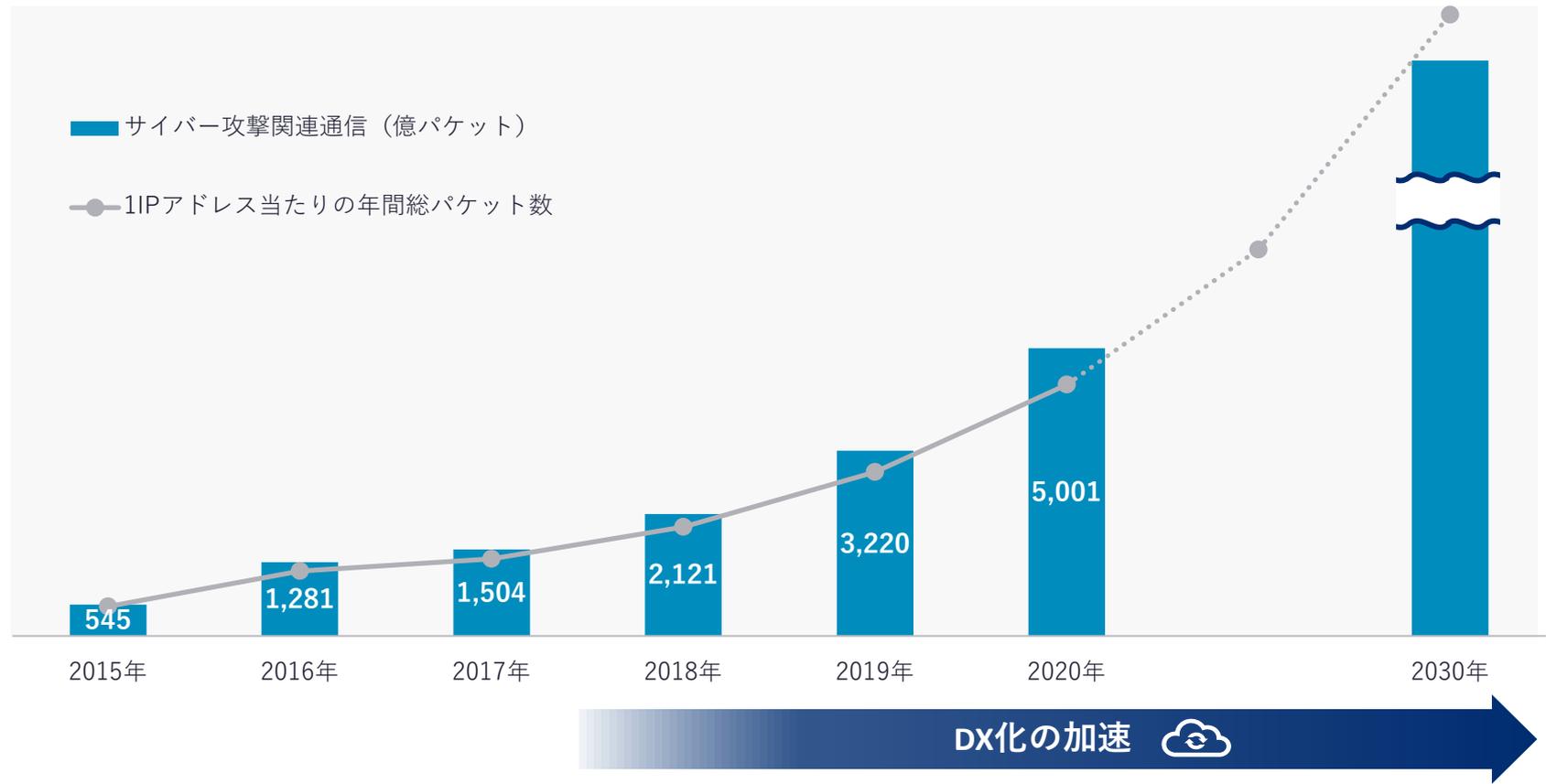
- 脆弱性対策の重要性が高まる中、CSCが持つ事業開発力を活かし、SIDfmの提供価値を最大化させていく
- Webセキュリティのトータルソリューションカンパニーを目指すべく、ユーザー課題を解決するための新サービスを開発し、サービスラインナップを増強する



# IV 当社を取り巻く市場環境



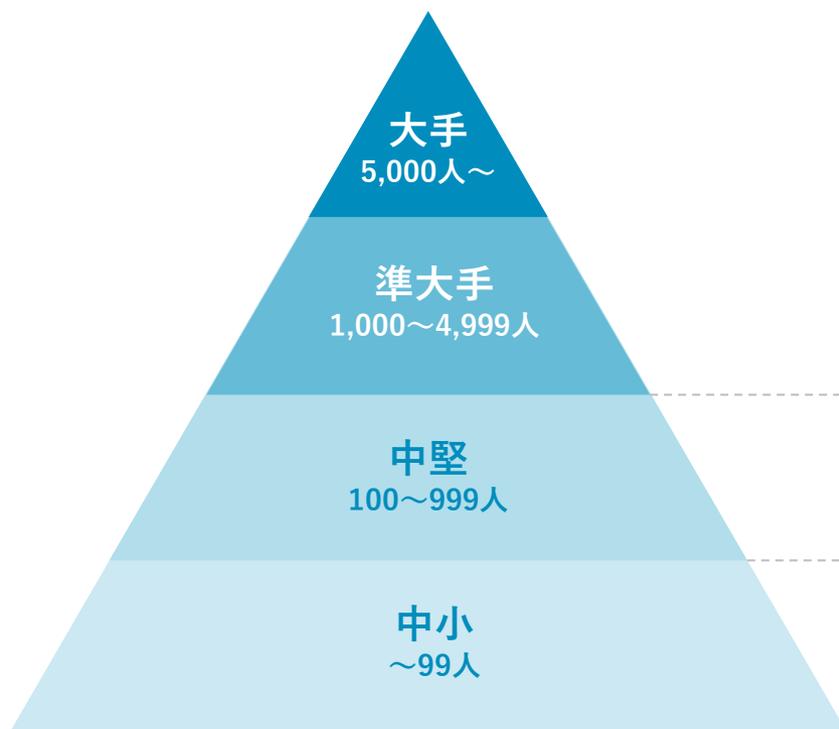
- インターネットの利用増加とともに、サイバー攻撃数は増加傾向
- DX化の加速に伴い、サイバー攻撃はさらに拡大すると予測



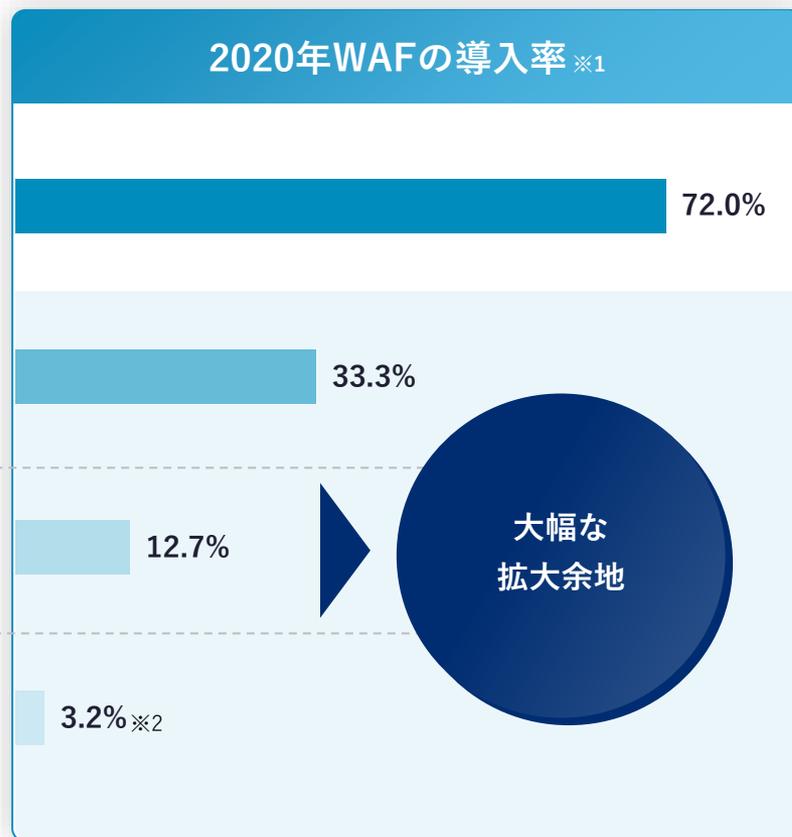
国立研究開発法人情報通信研究機構 サイバーセキュリティ研究所「NICTER観測レポート2020」より当社作成

- 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/30shiryoku01.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、更なる取り組みを促進。

### 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地検や人材などの不足に対応。

### 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

### 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。

- 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

- 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

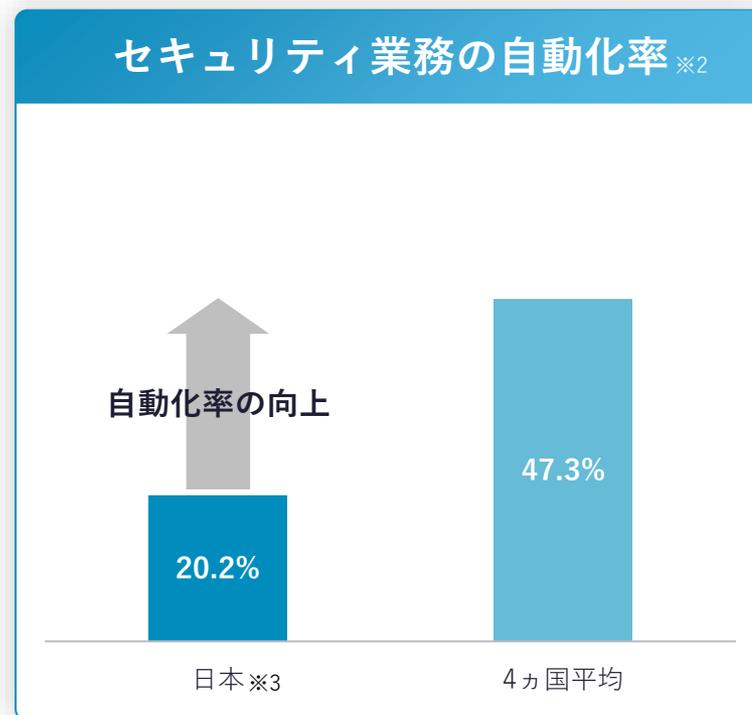
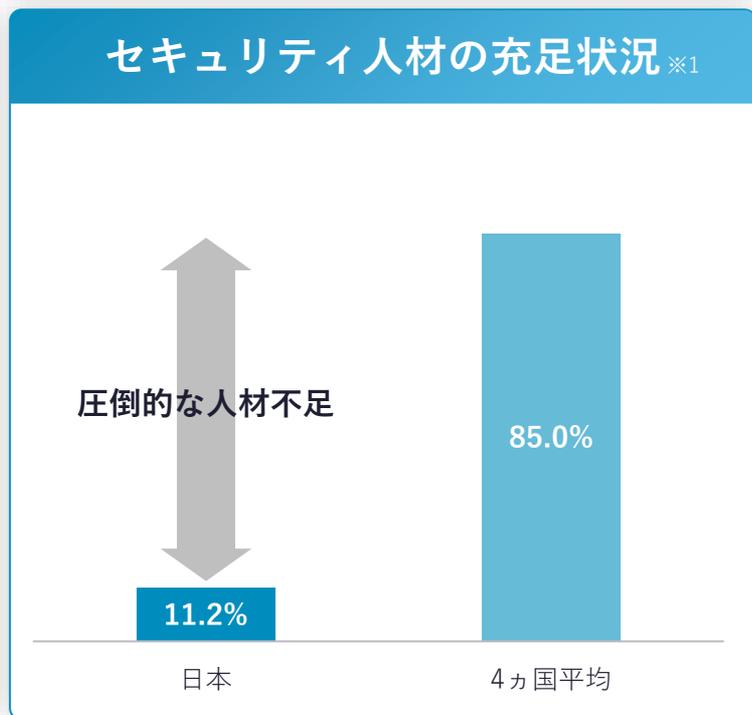


個人の権利利益を害するおそれ大きいものとして個人情報委員会規則で定めるものが生じた時、委員会への報告の義務、本人通知が義務化されるもの

- 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

- 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



※1NRI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ヶ国平均は、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。

※2NRI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ヶ国平均は、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

# V 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** 東京都渋谷区東3-9-19 VORT恵比寿maxim3F
- 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
- 子会社** 株式会社ソフテック  
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。

### 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

### AWS WAF Managed Rules

AWS WAF専用の  
ルールセット

### 脆弱性診断

Webアプリケーション  
の問題を調査し、現状  
の安全性を確認する  
サービス

### Waf Charm

AIによるAWS/  
Azure WAF  
自動運用ツール

### SIDfm

OSやアプリケーション  
の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

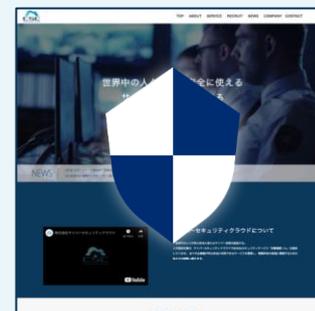
自社開発・自社サポートで安心を提供する国産セキュリティーメーカー

## 社内セキュリティ



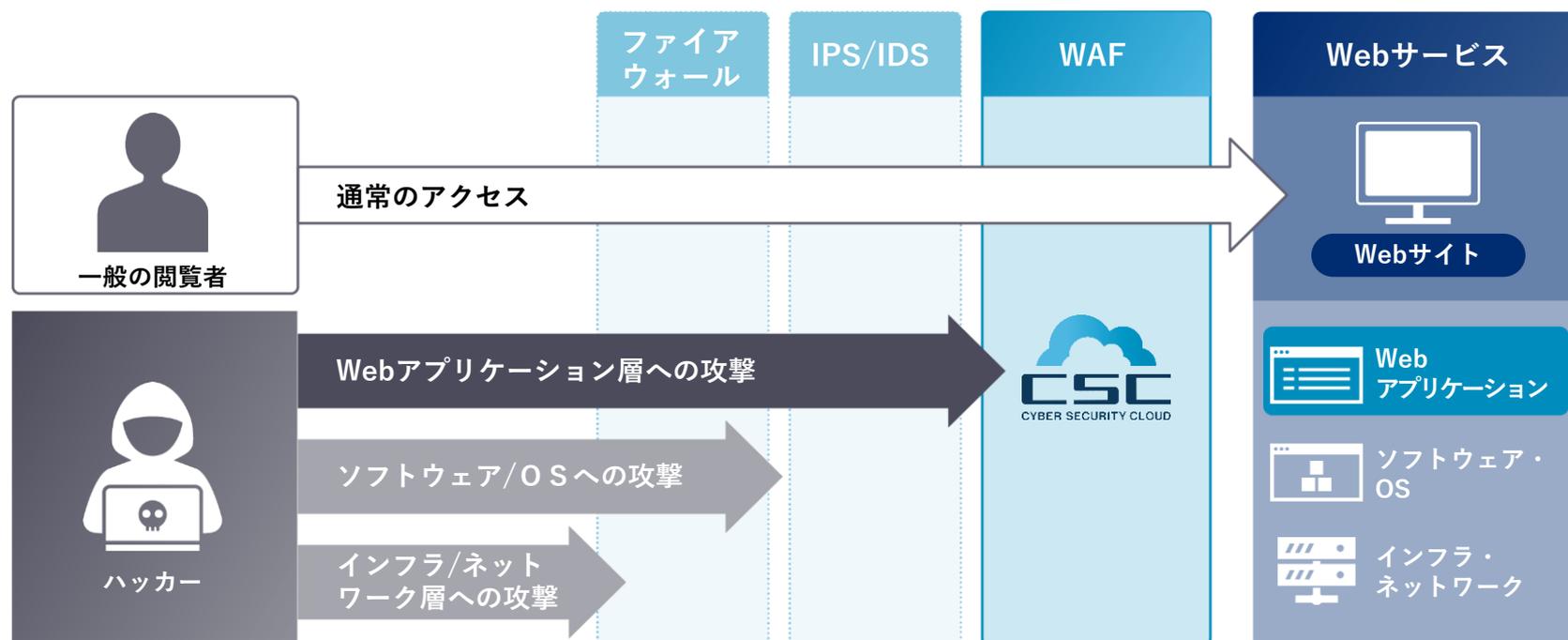
パソコンや社内ネットワークの  
セキュリティ

## Webセキュリティ



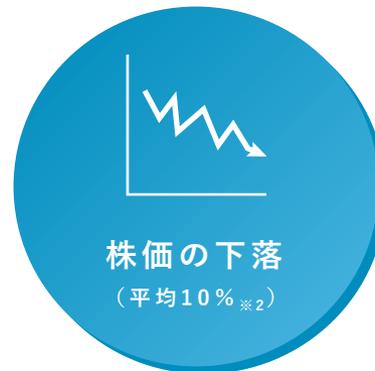
誰もが訪れるWebサイト  
などのセキュリティ

## 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。

- 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ある



※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

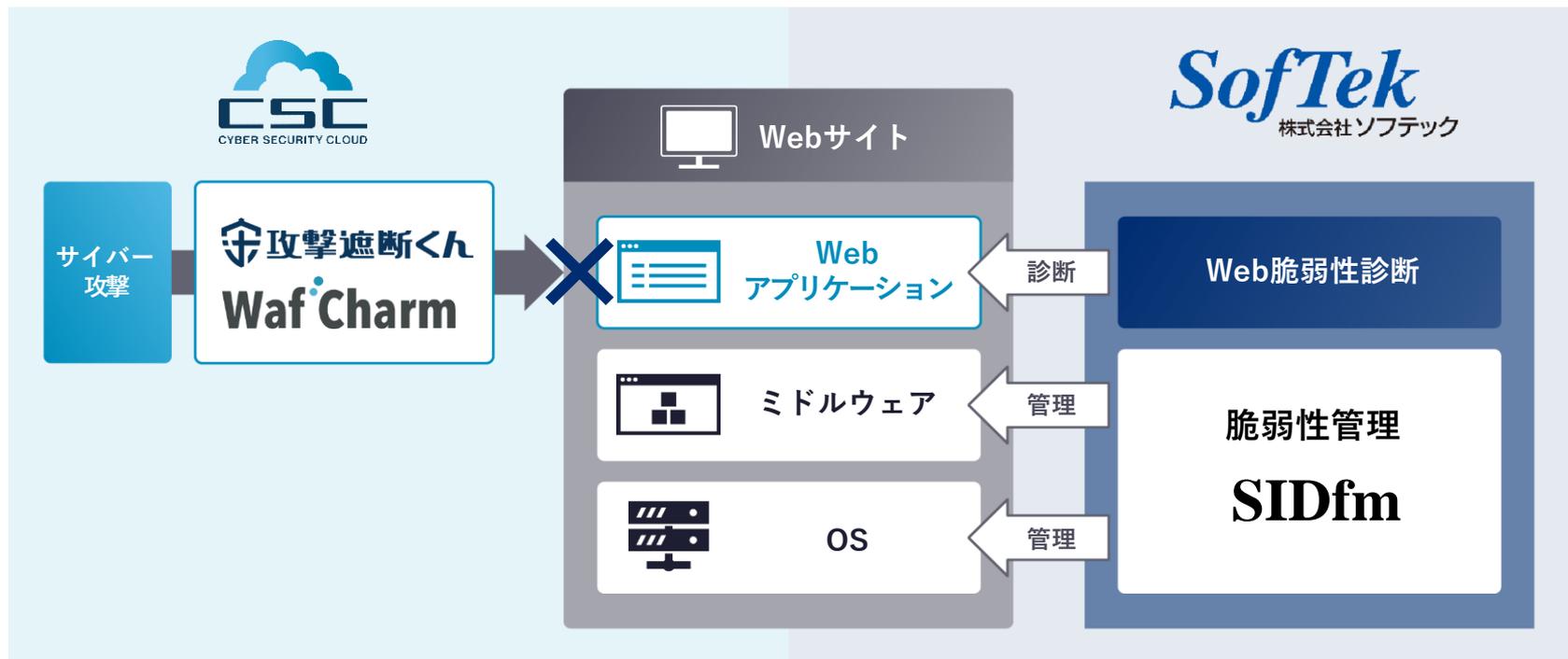
- 業種を問わず、多くの情報漏えいが発生。改正個人情報保護法の全面施行前に、全ての企業でサイバーセキュリティ対策強化が必要となる

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

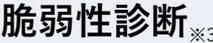
# ソフトテックが守る領域

- 2020年12月に株式会社ソフト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、脆弱性管理及び脆弱性診断を加え、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



# 当社グループが提供するプロダクト・サービスの内容

プロダクト名	概要	利用環境	ARR	導入数※1	課金形態
 攻撃遮断くん	外部からのサイバー攻撃を遮断し、個人情報漏洩、改ざん、サービス停止などからWebサイトを守るクラウド型Webセキュリティサービス	各種Webサーバ	1,103百万円	1,055社	月額課金
 Waf Charm	Amazon Web Services (AWS) の提供するAWS WAF、Microsoftの提供するAzureWAFを利用するお客様に対して、AIによって学習し、WAFを自動運用するサービス	AWS/Azure WAF	430百万円	586ユーザー	月額課金 + 従量課金
 AWS WAF Managed Rules	セキュリティ専門のベンダーの提供するAWS WAFのセキュリティルールセットを、AWS Marketplaceにて販売。積極的な営業活動なしで拡販が可能	AWS WAF	128百万円※2	2,167ユーザー	月額課金 + 従量課金
 SIDfm	ソフトウェア・OSの脆弱性調査から運用・サポートまで行う包括的ソリューションサービス	監視対象： 800以上のソフトウェア	149百万円	129ユーザー	年間契約
 脆弱性診断※3	WebシステムやWebアプリケーションの問題や脆弱性への対策を行うため、情報漏えいやWebシステムの停止可能性など、セキュリティ上の問題を調査し、現状の安全性を確認するサービス	Webシステム全般	-	-	スポット契約

※1 2021年9月末時点のそれぞれ企業数・ユーザー数を元に算出（当社調べ）

※2 Managed Rulesは米国子会社経由で販売しているため、日本本社の計上額にて算出

※3 スポット契約型のサービスであり、ユーザー数も四半期毎に変動するため、ARRとユーザー数は非開示

## エージェント連動型

### サーバセキュリティタイプ



- クラウド (IaaS) 含め多様なサーバーに対応
- 障害ポイントの切り分けが容易

## DNS切り替え型

### WEB/DDoSセキュリティタイプ



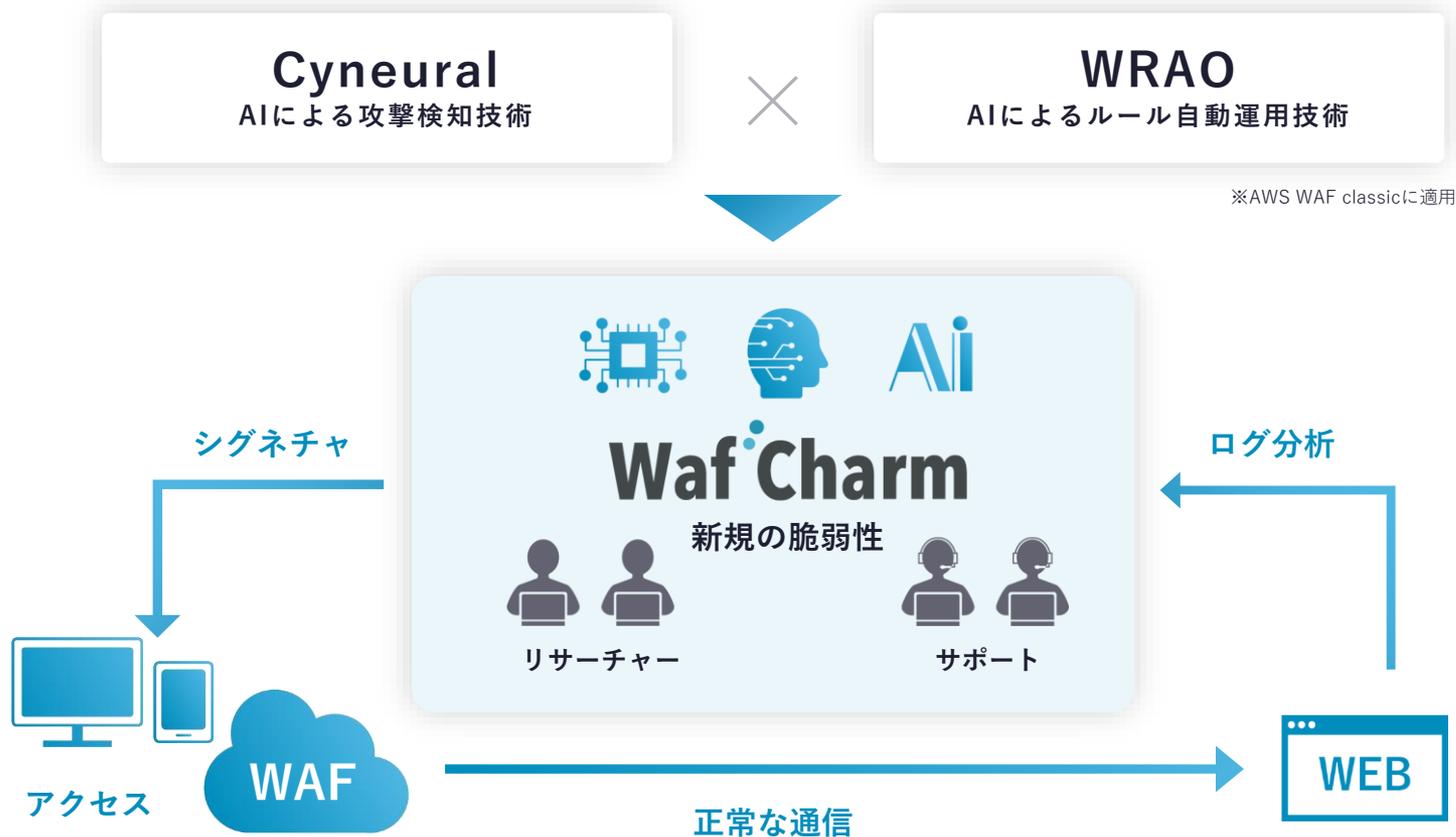
- DNSの切り替えのみ
- Webサイトへのリソース負荷がかからない
- DDoS攻撃にも対応

### 共通

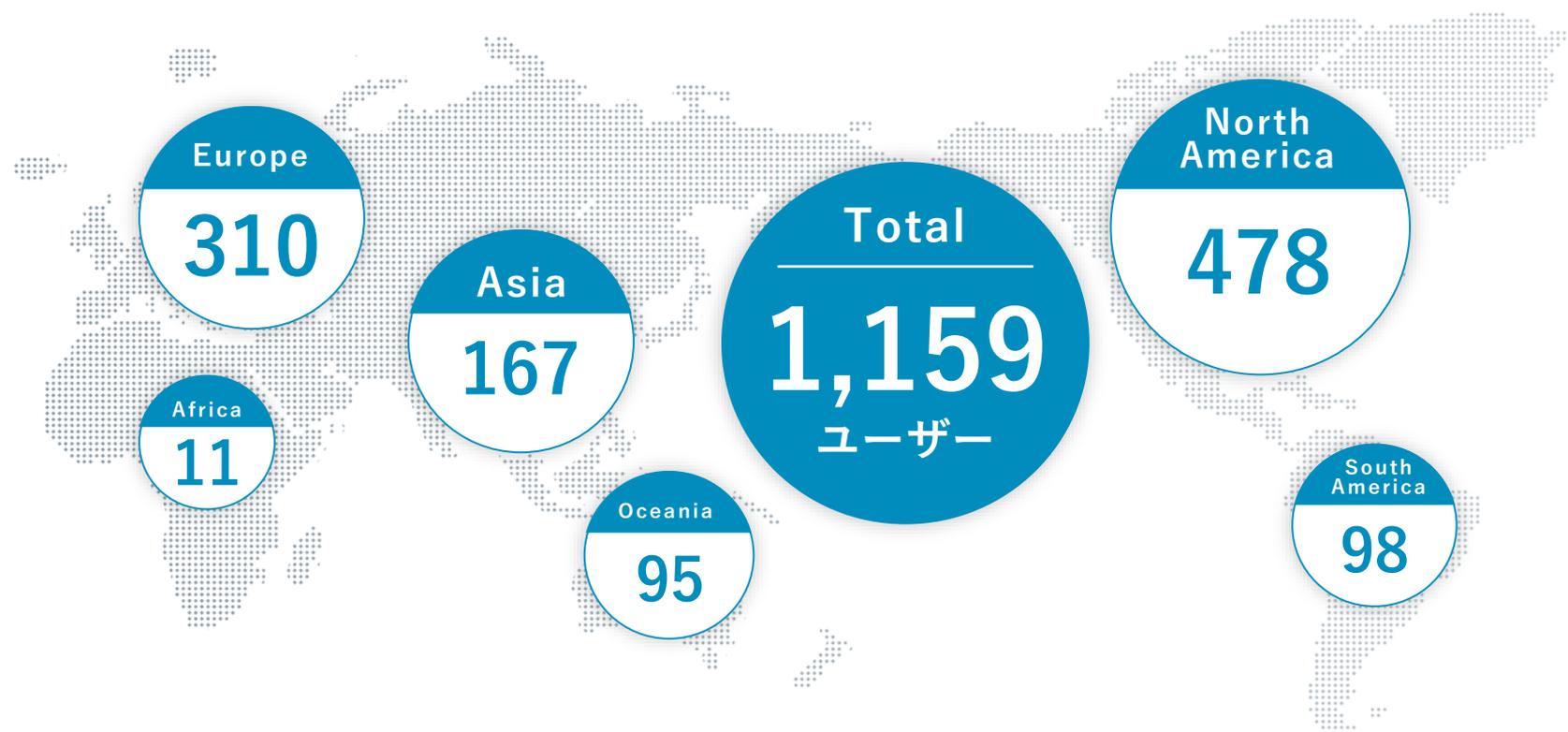
- 専任のセキュリティエンジニアが不要
- 最新の攻撃に対応
- 自動シグネチャ更新

# AI×ビッグデータによるWAF自動運用 = WafCharm

お客様環境に最適なルールの作成・設定を実現  
導入から新規の脆弱性対応までWAFを手放しで運用可能に

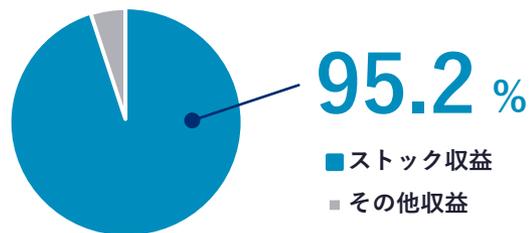


- AWSというプラットフォームを利用し、累計70以上の国と地域に展開
- 国外ユーザー数は合計で1,100を超える



※ 2021年9月末時点の当社サービスを利用する国外ユーザー数を元に算出

## 当社グループの売上全体に占める ストック収益の割合



※当社グループの売上高における直近1年のMRR（2021年9月末時点）が占める比率

## 高い成長率

**500**<sup>TM</sup> | Technology Fast 500  
2020 APAC WINNER  
Deloitte.

デロイト トウシュートーマツ リミテッド  
アジア太平洋地域テクノロジーFast 500において、国内企業として9位にランクイン  
2020年は230.6%の収益（売上高）成長を記録

## 継続課金による安定的な収益

新規契約が翌年以降の売上に大きく貢献。  
高いストック収益割合と低い解約率により、  
安定的な収益を確保。



## 低い解約率

攻撃遮断くん解約率 ※1

**1.07%**

2021年9月末時点

WafCharm解約率 ※2

**0.76%**

2021年9月末時点

※1 直近12ヶ月のMRRチャーンレートの平均値。MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除して算出

※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

## 株式会社 インターファクトリー 様

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

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

使用しているフレームワークに古いバージョンがあり、フレームワークを移行するまでに何かあってからでは遅いと考えました。しかし、リソース的にセキュリティパッチ対応は厳しく、WAFでセキュリティ対策をしようと決めました。

「WafCharm」を使ってみて、今まで大変だった**AWS WAFの運用が非常に便利**になりました。AWS WAFの運用を「WafCharm」に任せることで、**セキュリティ対策にリソースを割く必要も無くなりました**。サポート体制もバッチリで何か心配事がある時や、**疑問に思ったことを問い合わせ**してスムーズに対応いただけることにも非常に満足しています。



開発本部部長 岡本 邦宏氏

※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

- 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

 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

InterFactory

 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

- 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

## 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

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