

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

CYBER SECURITY CLOUD

株式会社サイバーセキュリティクラウド

東証マザーズ市場：4493

2021年12月24日

目次

CONTENTS

I	会社概要	3
II	当社を取り巻く市場環境	16
III	業績及びKPI	24
IV	2025年に向けた成長戦略	34
V	リスク情報	41

I 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



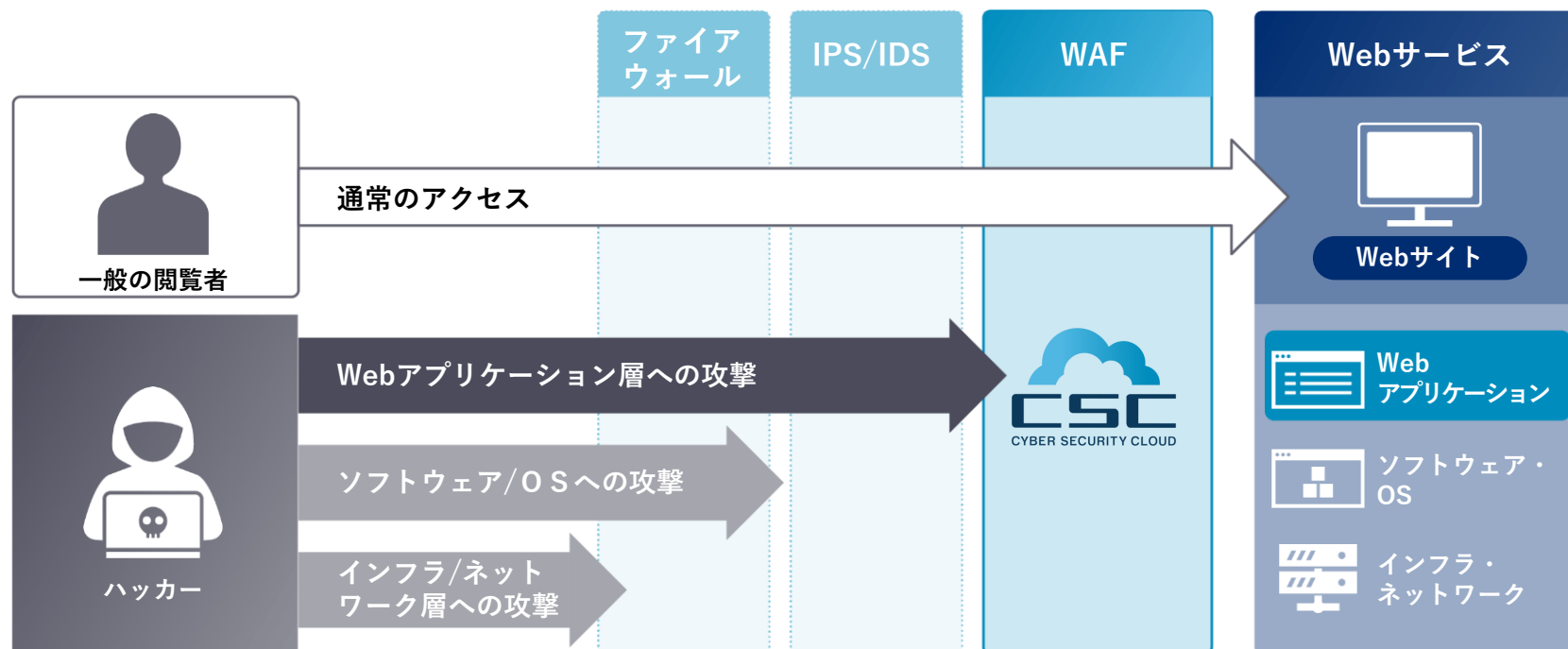
パソコンや社内ネットワークの
セキュリティ

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？

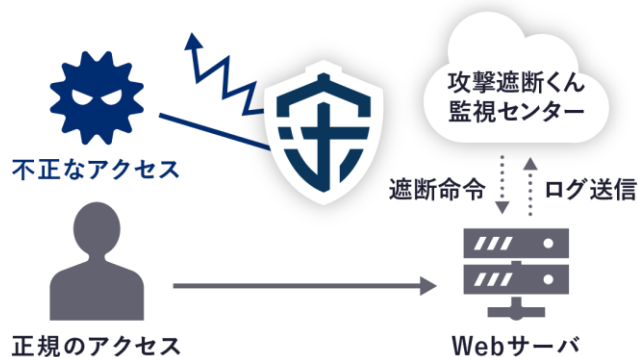


WAFは、「SQLインジェクション」や「XSS」をはじめとした不正侵入による情報漏えいやWebサイト改ざんなどを防ぐファイアウォールのことを意味し、従来のファイアウォールやIPS/IDSでは防ぐ事ができない攻撃にも対応可能。

- 24時間365日の手厚いサポートがあるため、専任のセキュリティエンジニアが不要
- 国内トップクラスの脆弱性対応スピードで、最新の攻撃にもいち早く対応

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

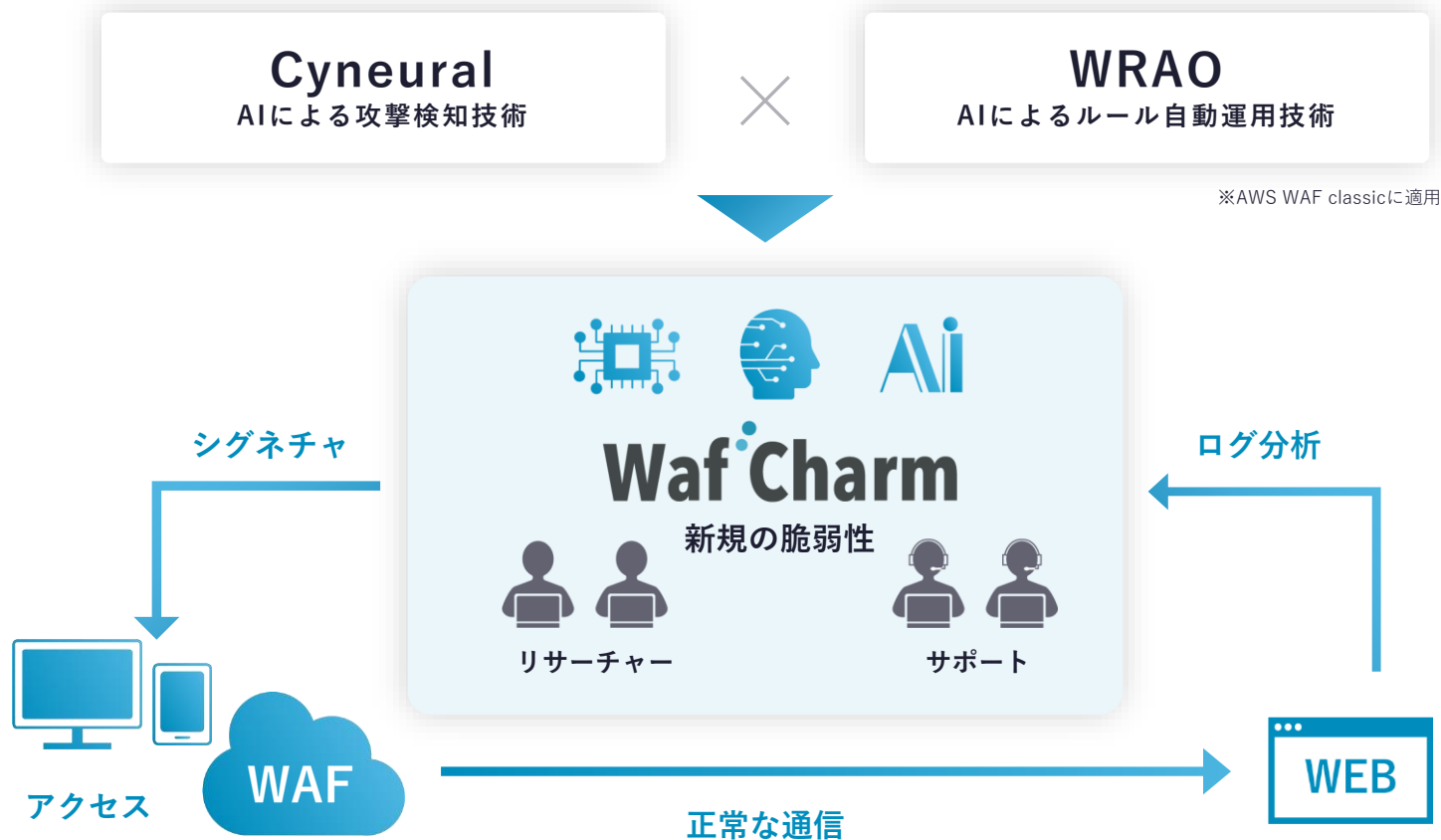
WEB/DDoSセキュリティタイプ



- 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

WafCharm : AI × ビッグデータによるWAF自動運用

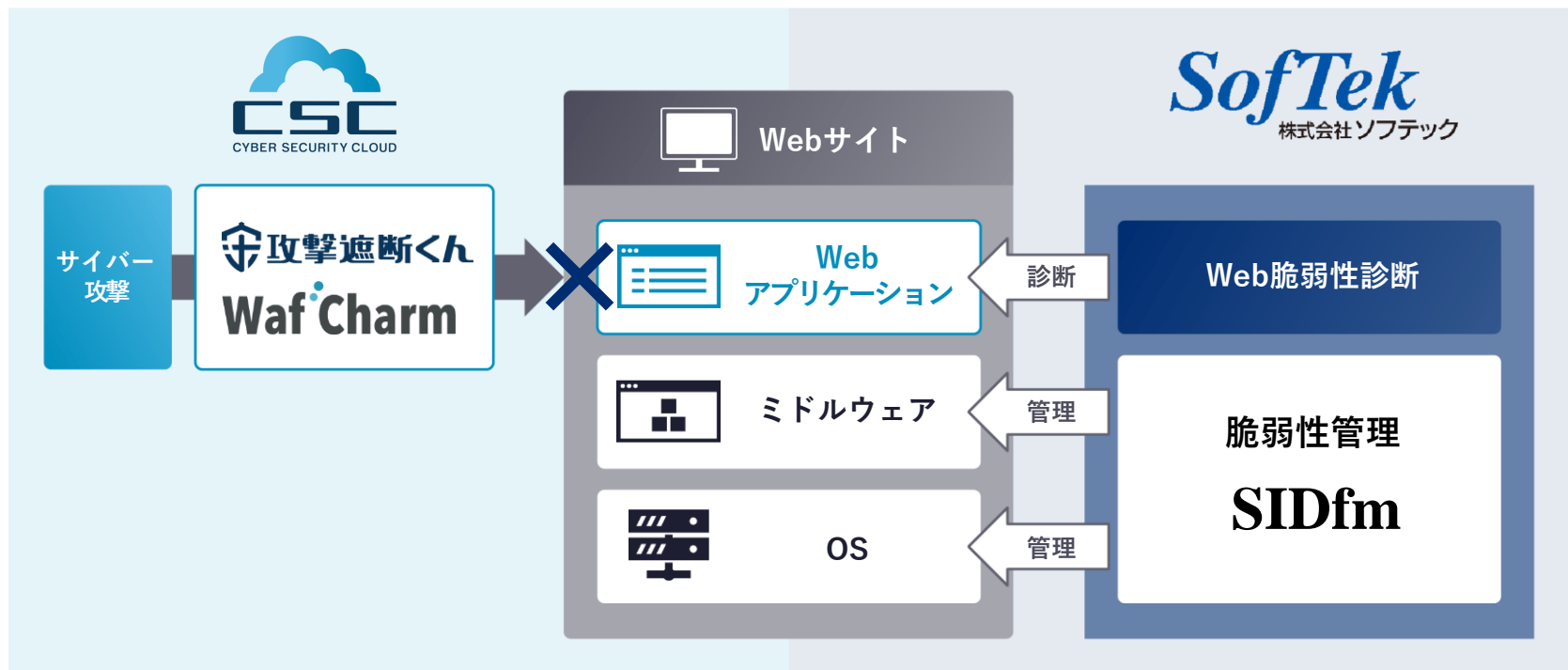
- 累計2.3兆件以上のビッグデータとAIを活用し、お客様毎に最適なルールを自動で適用
- クラウドサービス市場で大きなシェアを誇るAWS、Microsoft Azure、Google Cloudに適用しており、幅広いお客様が利用可能



ソフトウェアが守る領域

- 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	クラウドプラットフォームのWAFを利用するお客様に対して、AIを活用しながら、WAFを自動運用するサービス	<ul style="list-style-type: none"> • AWS WAF • Azure WAF • Google Cloud Armor 	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。	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

● 国産WAFメーカーで、グローバルでの競争力を有するユニークなポジショニングを確立



- 海外セキュリティ製品が多い中、国内で自社開発・自社サポートが可能
- 24時間365日のサポート体制
- 国内トップクラスの脆弱性対応スピード

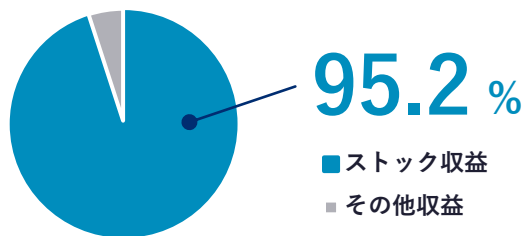


- 国内シェアNo.1として、数多くのWebサイトを防御してきた実績
- 累計2.3兆件以上のデータとAIを活用し、様々な攻撃に対応



- 主力の攻撃遮断くんとWafCharmは、国内販売実績No.1を継続
- 大手グローバル企業に劣らない技術力を保持しており、Managed Rulesを累計70ヵ国以上で販売

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

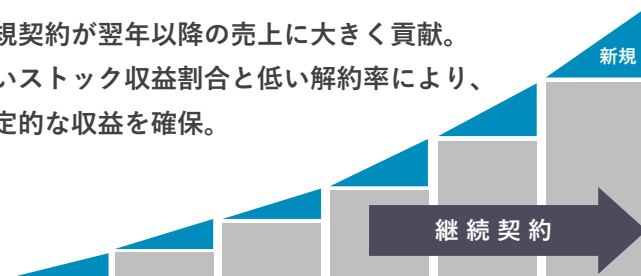
高い成長率

50 | Technology **Fast 50**
2021 Japan **WINNER**
Deloitte.

デロイト トウシュ トーマツ リミテッド
日本テクノロジーFast 500において、21位にランクイン
2021年は144.3%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

- 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	IT・サービス	メディア・ エンターテイメント	交通・建設
		メーカー	人材

- 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 ※

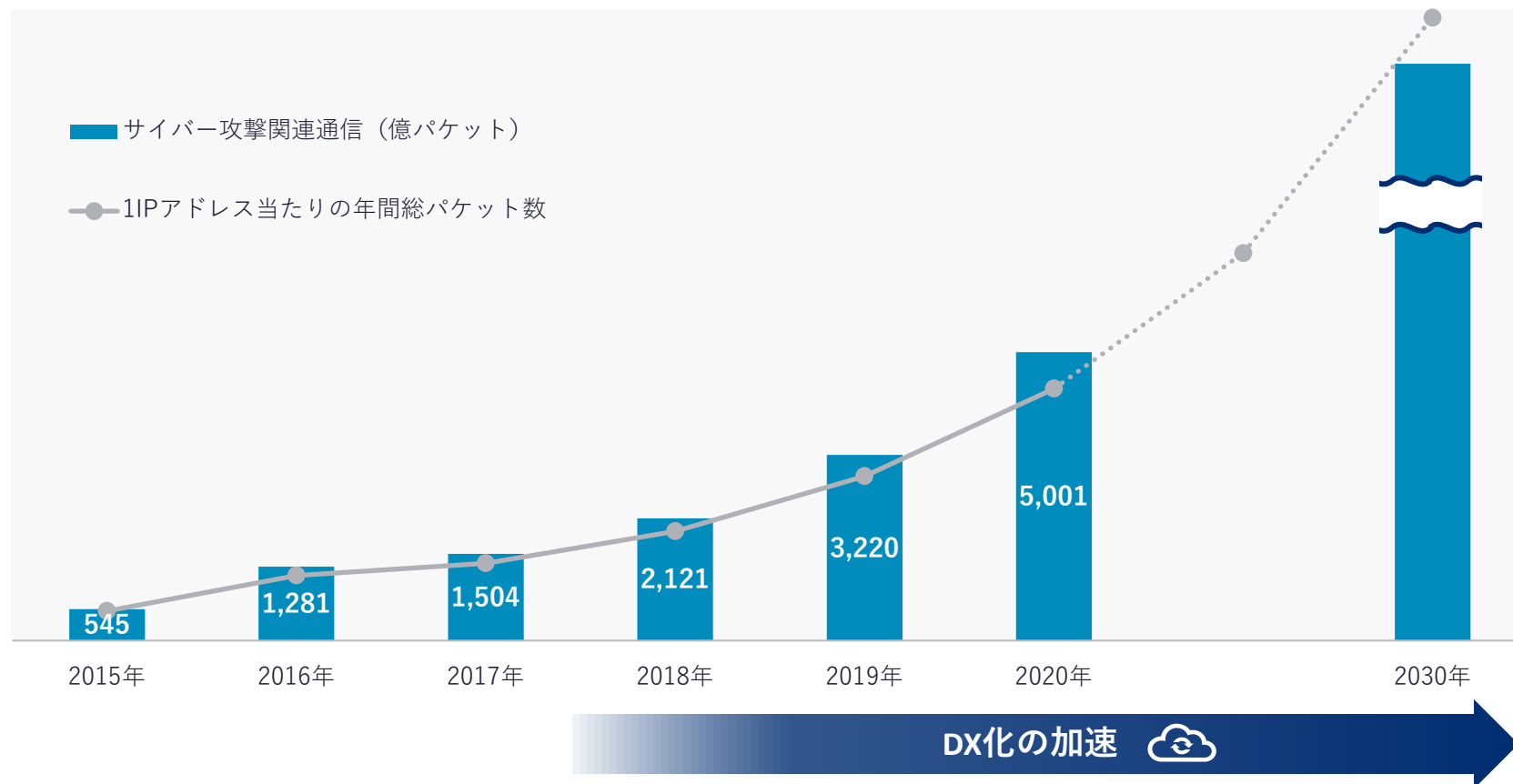
その他パートナー

※ 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

II 当社を取り巻く市場環境

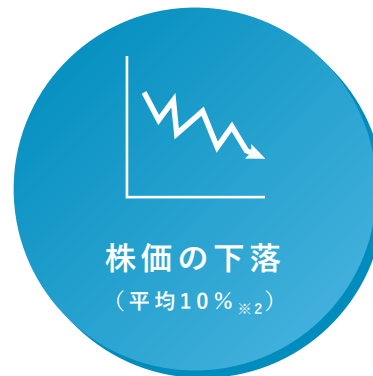


- インターネットの利用増加とともに、サイバー攻撃数は増加傾向
- DX化の加速に伴い、サイバー攻撃はさらに拡大すると予測



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

- 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



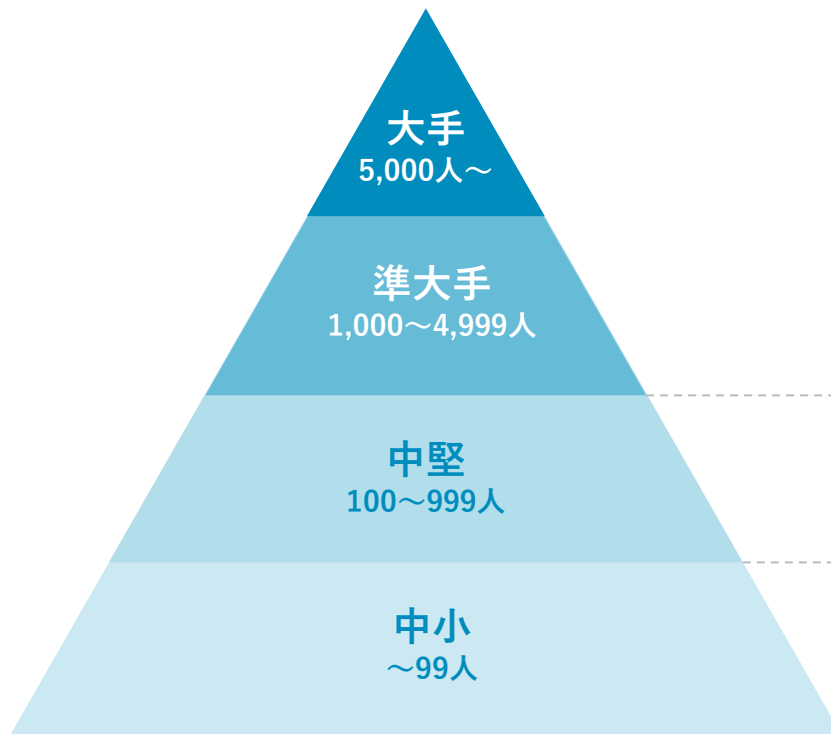
※1 出典：JNSA 2018年 情報セキュリティインシデントに関する調査報告書

※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

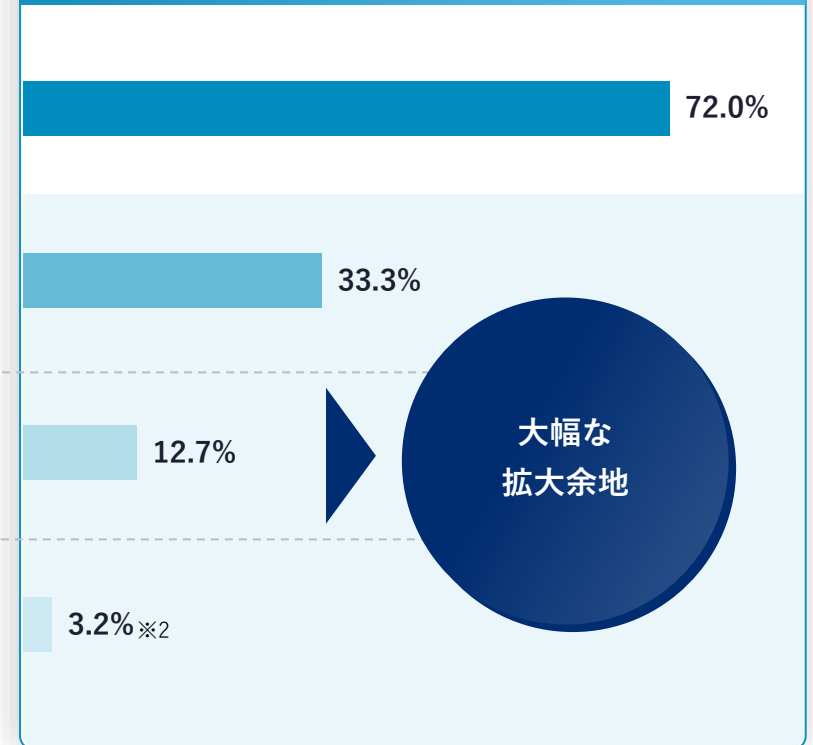
中小～準大手企業の低いWAF導入率

- 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9月に閣議決定した「サイバーセキュリティ戦略」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9月28日付「サイバーセキュリティ戦略」の報道発表資料より抜粋
<https://www.nisc.go.jp/active/kihon/pdf/cs-senryaku2021.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知見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

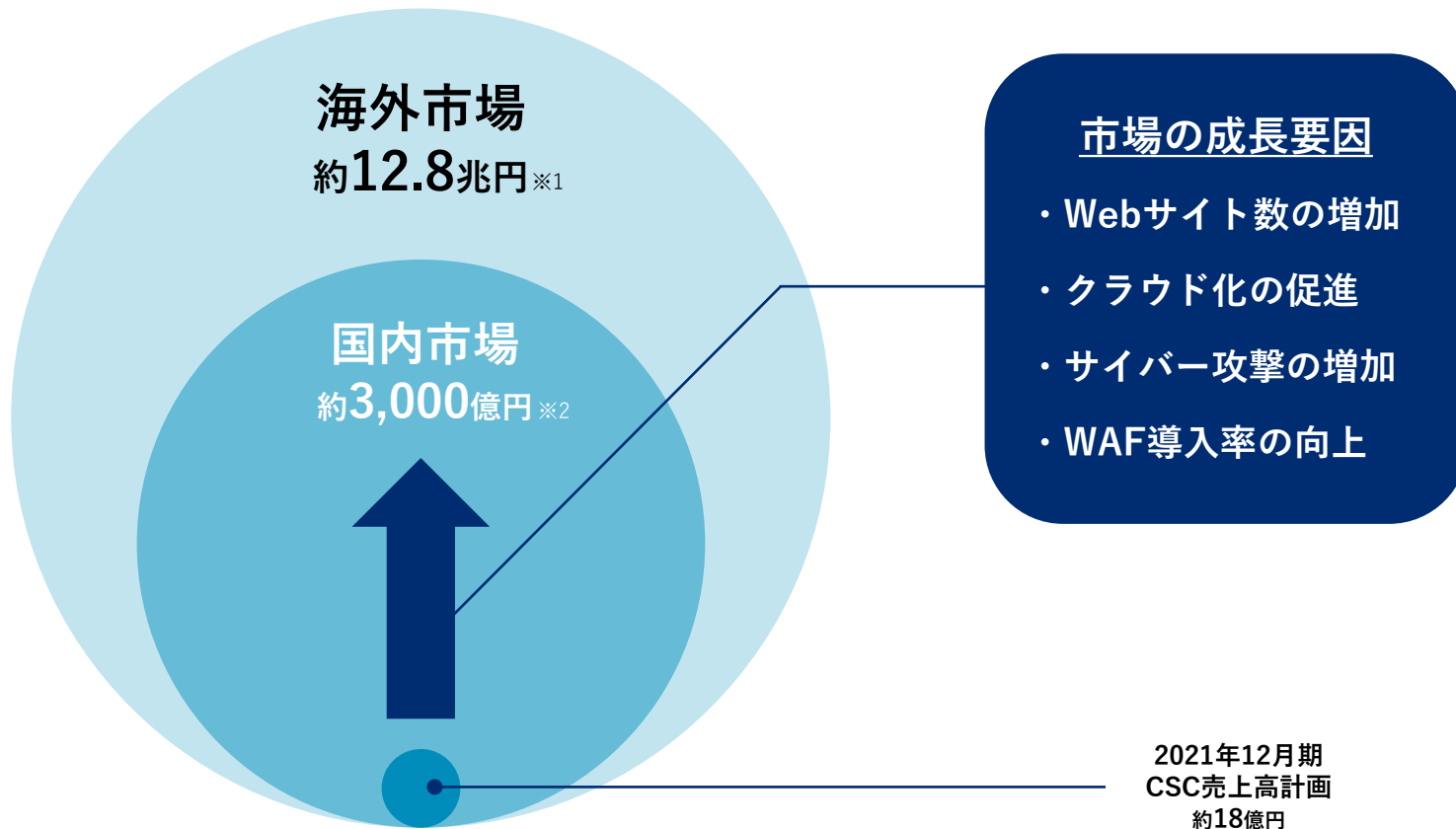
改正個人情報保護法の全面施行



- 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

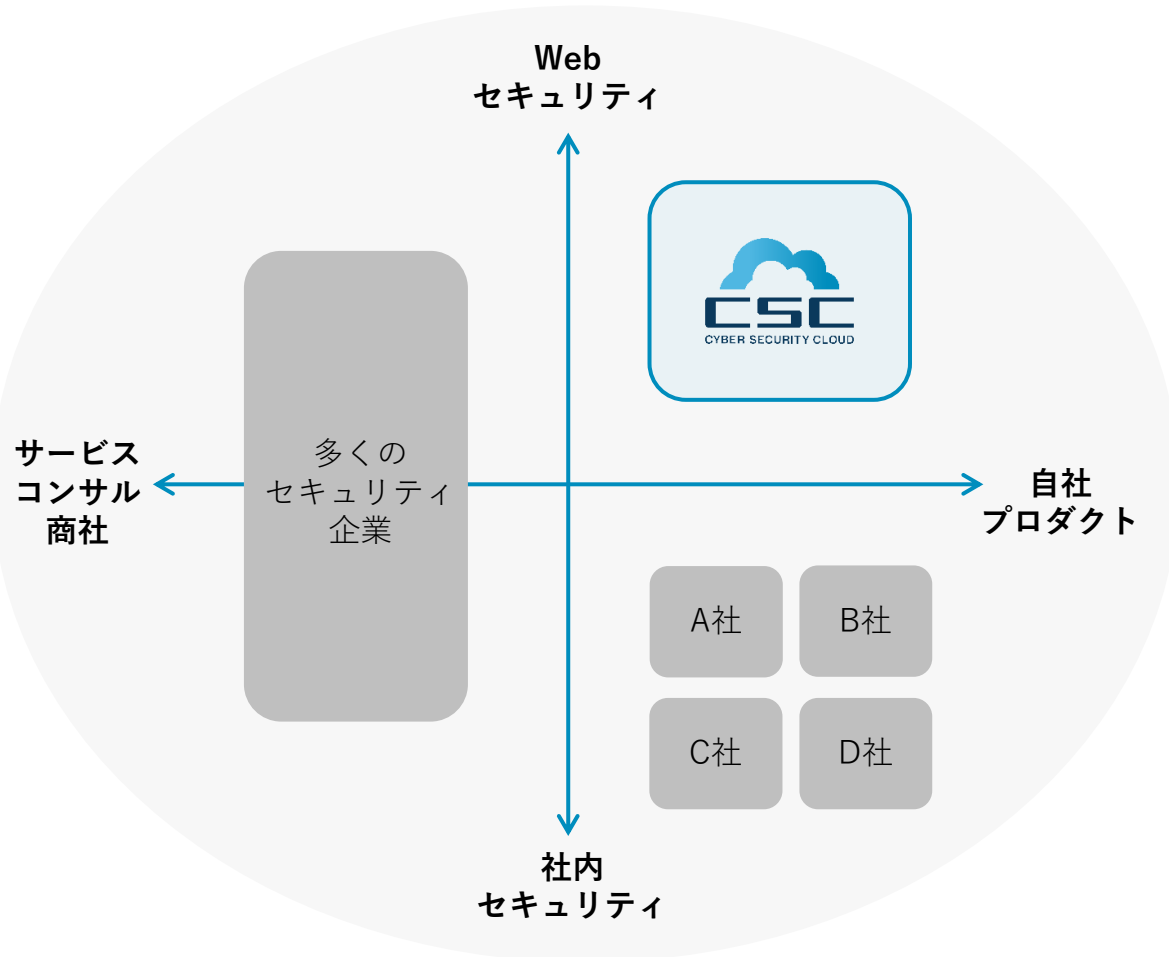
- 国内トップシェアの当社でも、市場全体の1%未満と大幅な拡大余地
- 今後のDX化の進展が、当社の更なる成長要因に



※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2,758,420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

III 業績及びKPI



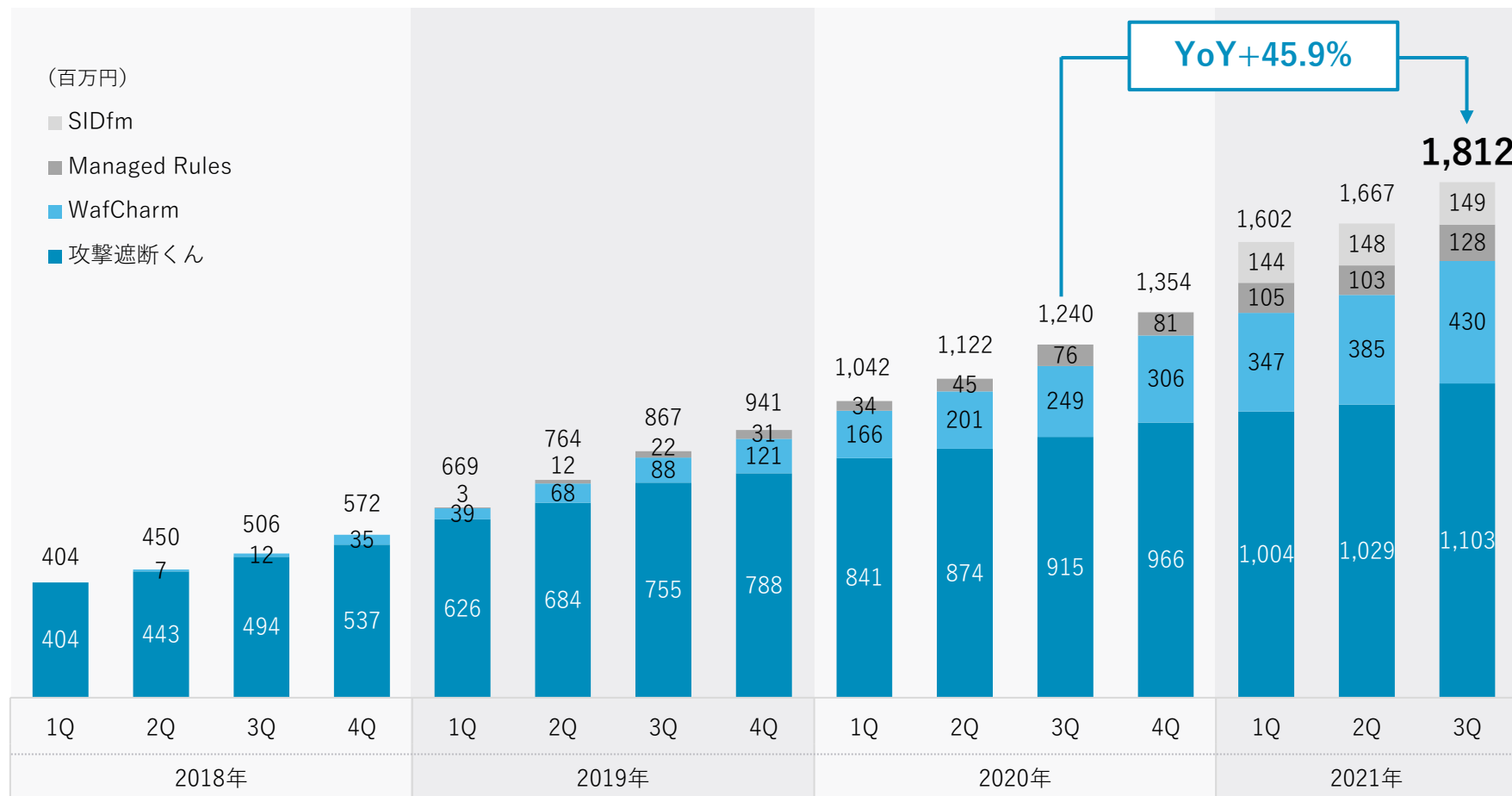
2021年12月期 第3四半期 業績の概況

- 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
売上高	857	1,319	+53.9%	1,790	73.7%
CSC	857	1,157	+35.0%	1,587	72.9%
ソフテック	-	162	-	202	80.0%
売上総利益	580	929	+60.0%	-	-
営業利益	168	285	+69.4%	250	114.2%
営業利益率	19.7%	21.7%	+2.0pt	-	-
経常利益	156	285	+82.3%	247	115.3%
四半期純利益	131	189	+44.1%	179	105.5%

※ 2021年1Qより、ソフテックのP/L取り込みを開始

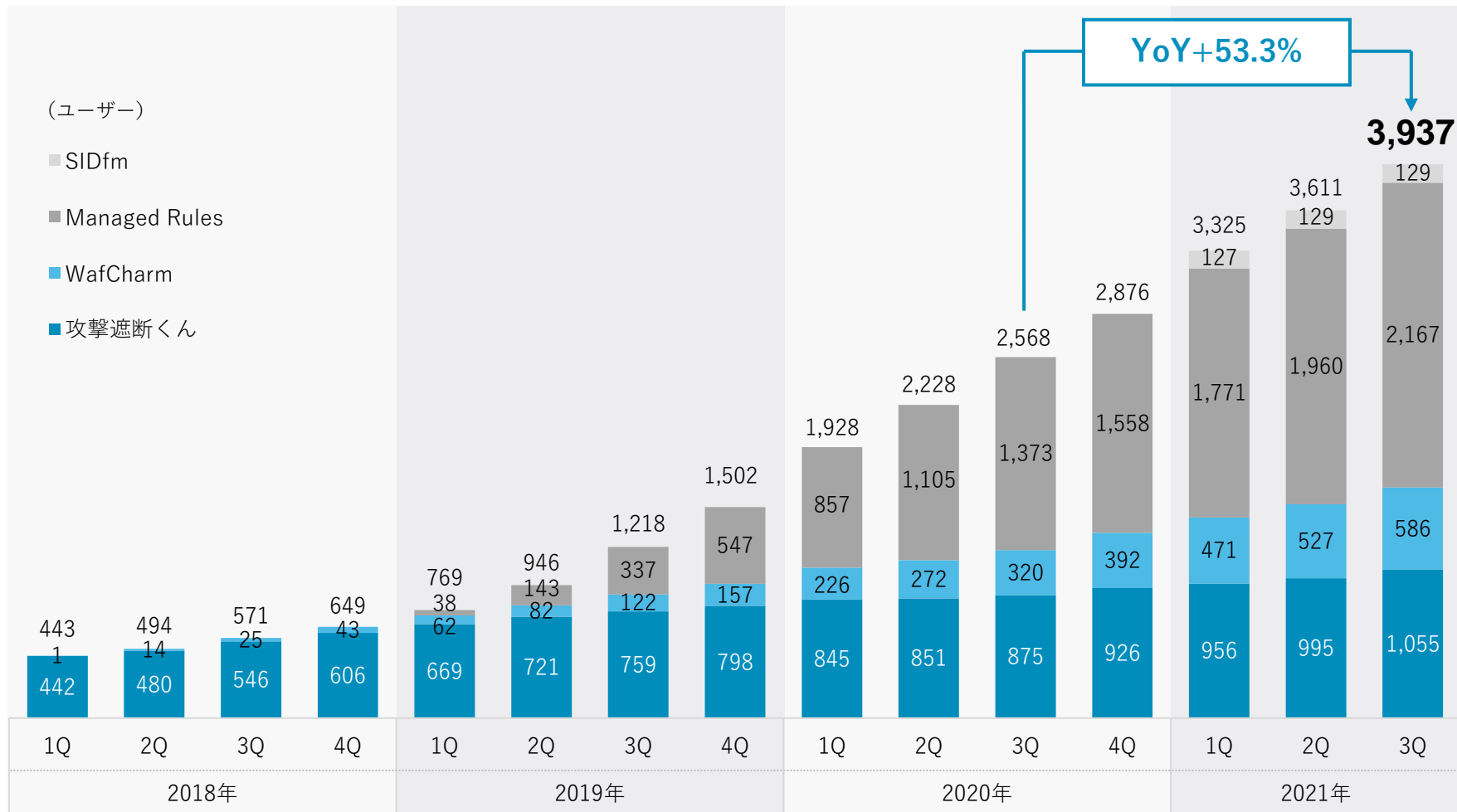
● 各プロダクトが順調に成長し、ARRは18.1億円まで増加



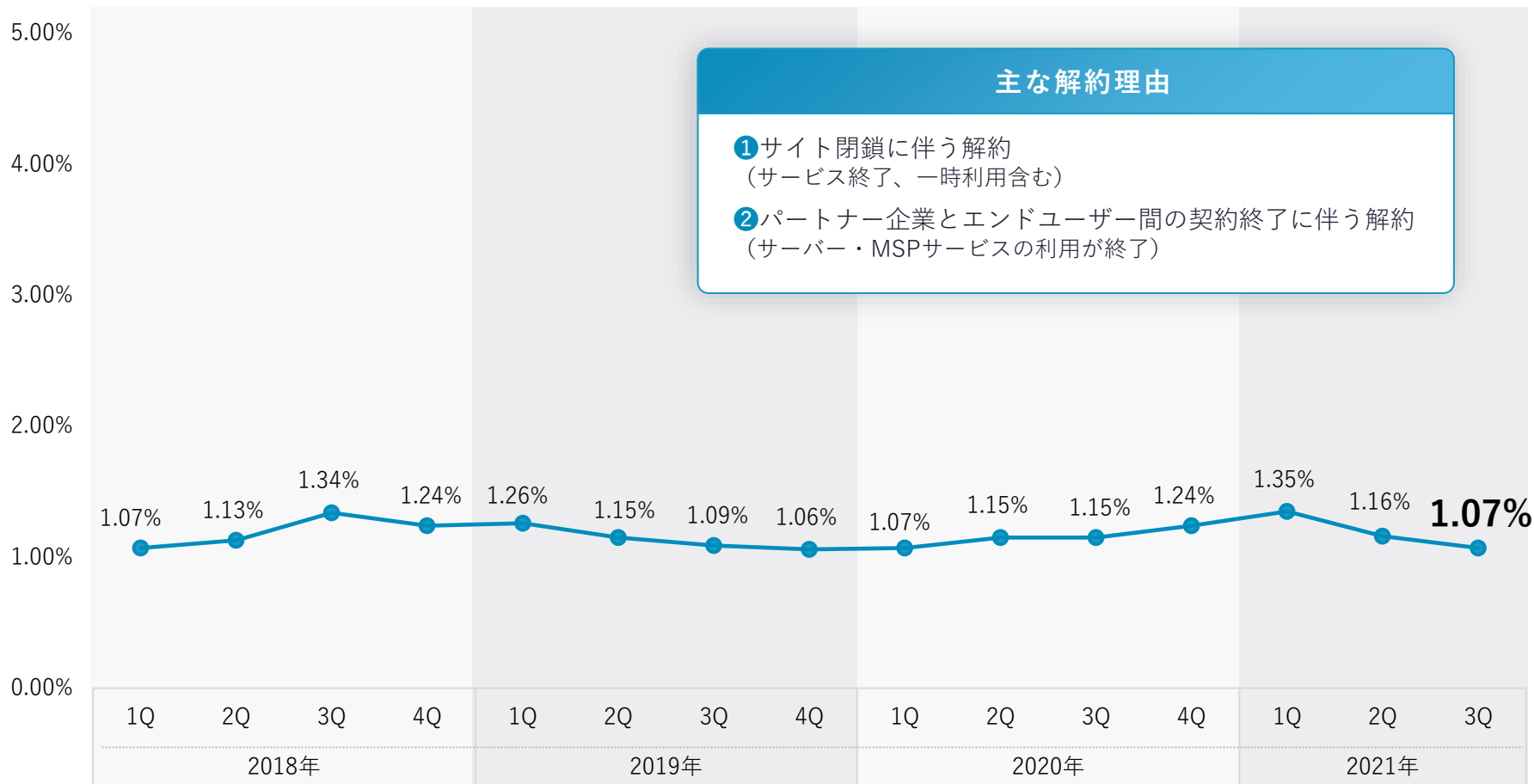
ARR：Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRRを12倍することで年額に換算して算出。
MRRはサブスクリプション型モデルにおけるMonthly Recurring Revenueの略で、既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計のこと。

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

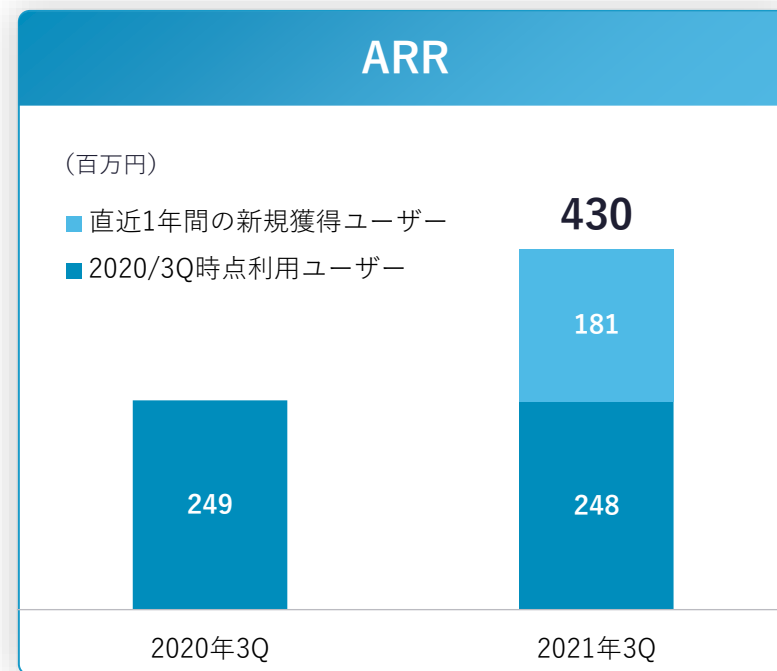
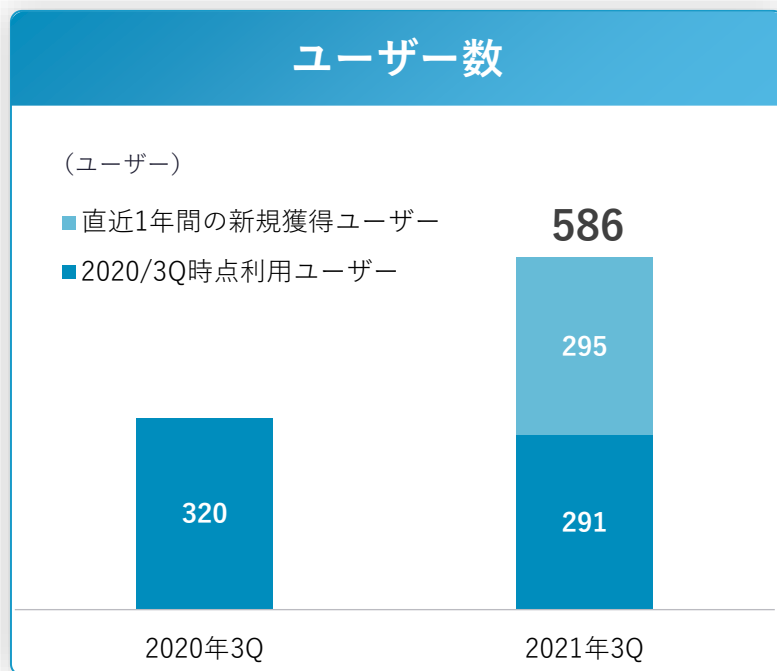


- 新型コロナウイルスの影響等の影響が一段落し、解約率は1%台前半で推移
- 解約理由に大きな変化はなく、引き続き低水準維持を目指していく



※「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



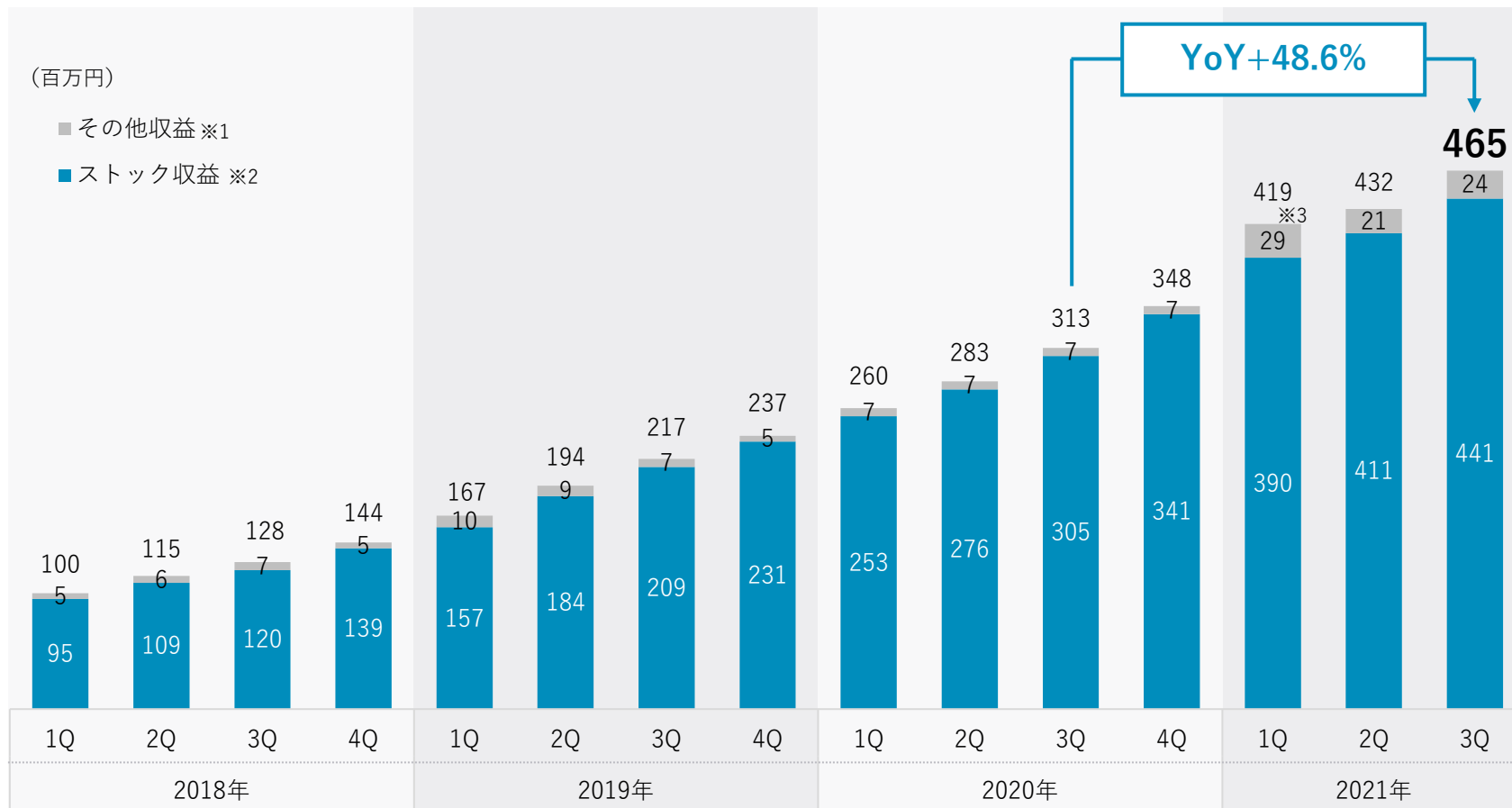
平均解約率^{※1}：0.76%

平均売上高継続率（NRR）^{※2}：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

● ARRの成長に伴い、ストック収益が順調に増加



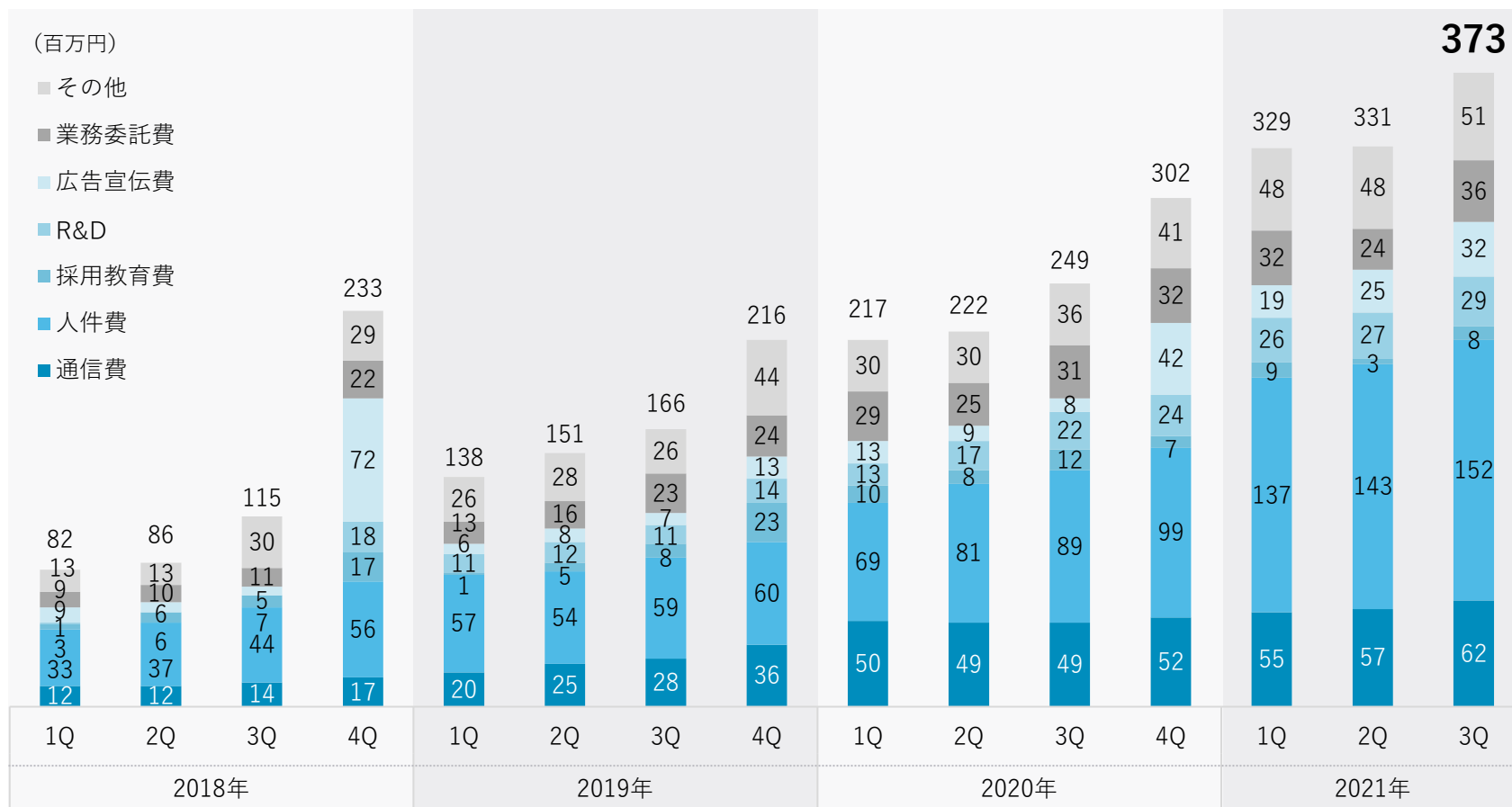
※1 攻撃遮断くんの初期導入費用や脆弱性診断等のスポット契約を含む売上高の合計

※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

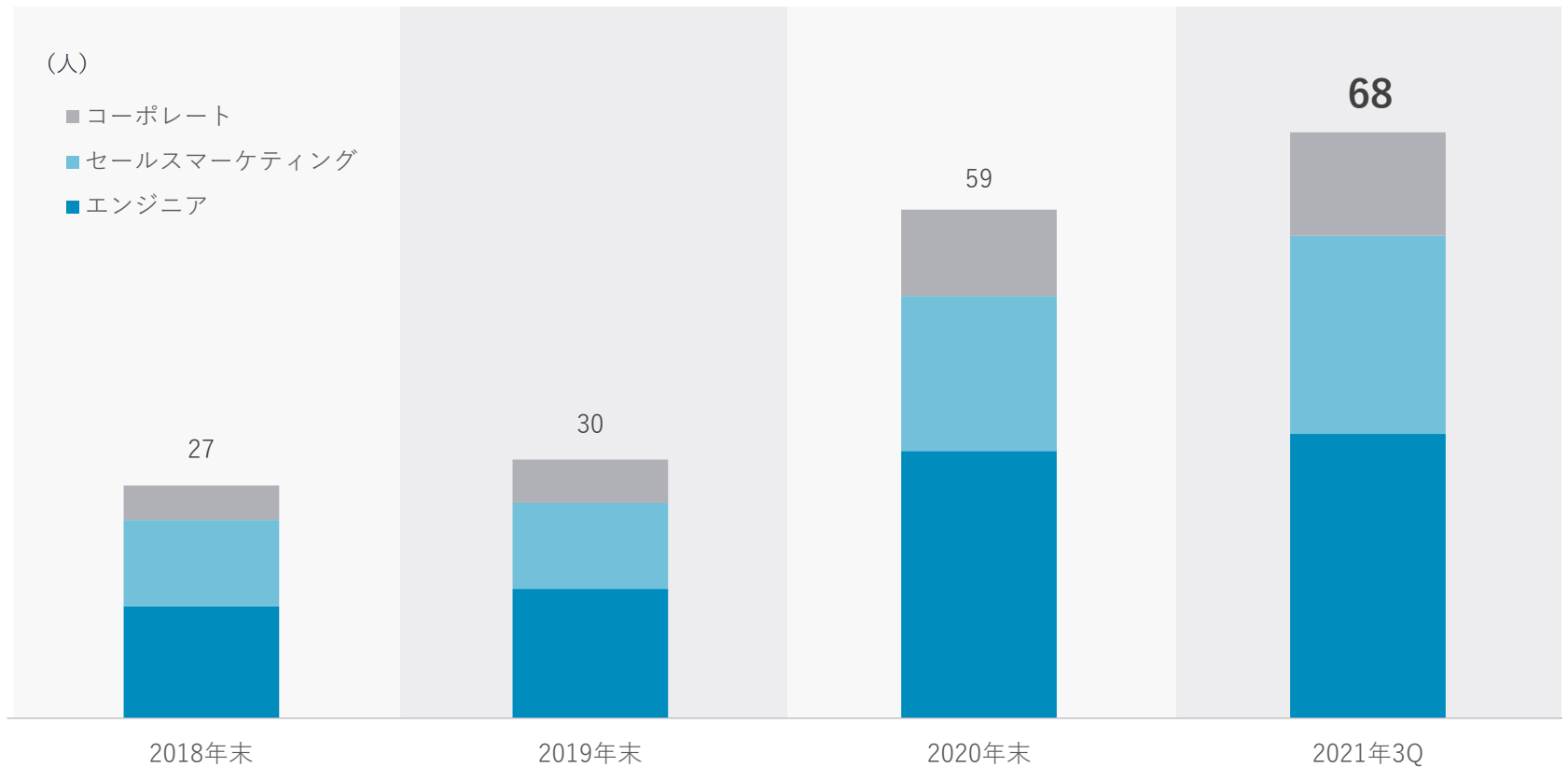
営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

- 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、ソフテ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		
 攻撃遮断くん	ARR (百万円) ^{※1}	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 (%) ^{※2}	1.07	1.15	1.15	1.24	1.35	1.16	1.07	-0.08pt	
Waf Charm	ARR (百万円)	166	201	249	306	347	385	430	+72.9%	
	ユーザー数 ^{※3}	226	272	320	392	471	527	586	+83.1%	
	NRR (%) ^{※4}	109.9	113.0	115.1	119.5	118.7	115.9	111.7	-3.4pt	
AWS WAF Managed Rules	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%	
SIDfm	ARR (百万円)	-	-	-	-	144	148	149	-	
	ユーザー数	-	-	-	-	127	129	129	-	
全社合計		ARR (百万円)	1,044	1,122	1,241	1,354	1,602	1,667	1,812	+45.9%

※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

IV 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



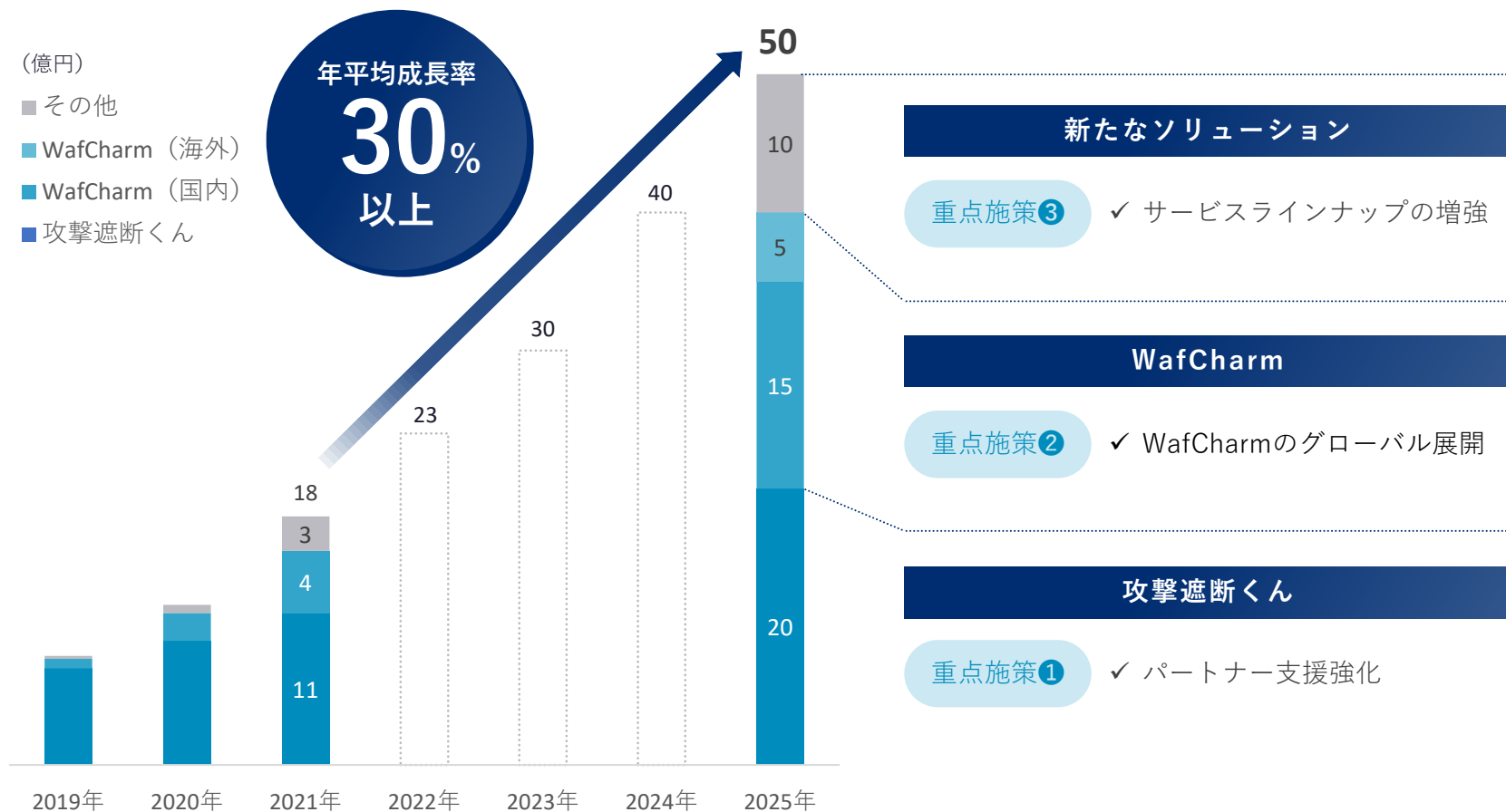
財務目標として、売上高50億円、営業利益10億円を目指す



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

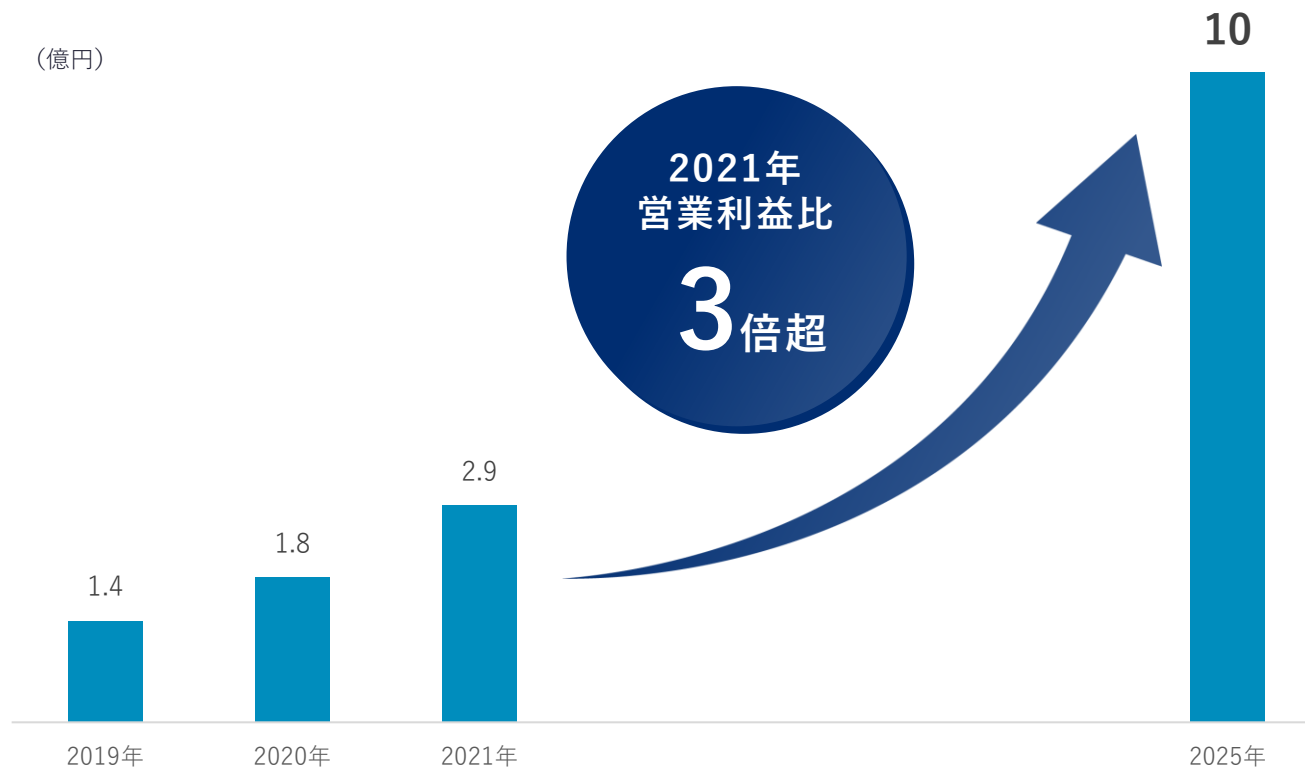
財務目標① 売上高50億円の達成

- 攻撃遮断くんとWafCharmの合計導入社数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、開発及び営業人員を中心に採用を強化
- 2022年～2024年は黒字を前提としつつも、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年の営業利益10億円達成を目指す
- 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^{※1}の向上 クラウド事業者^{※2}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

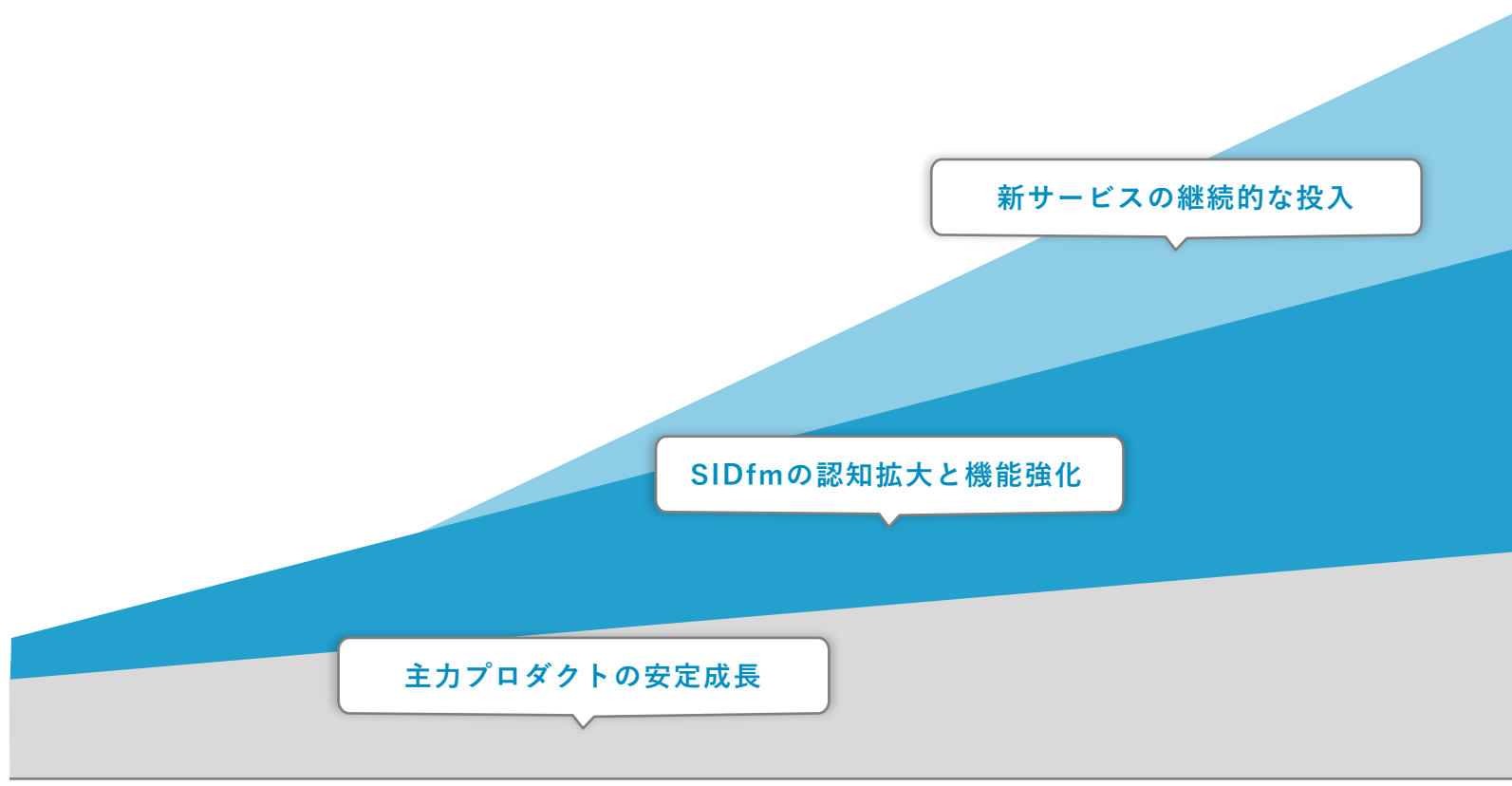
各国の販売パートナーと
提携を促進

※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



V リスク情報



本書提出日において、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	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	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	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	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	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
新型コロナウイルス	新型コロナウイルスの感染拡大の影響により、お客様のセキュリティ投資マインドの低下や商談が長期化するリスク	中／短・中期	中	サイバーセキュリティ対策の重要性を啓発するための施策を実施

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。

本資料の次回アップデートは、2022年12月期の本決算発表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