

# 2022年12月期 第1四半期 決算説明資料

CYBER SECURITY CLOUD  
Financial Materials for FY2022 1Q

- 主力プロダクトの攻撃遮断くんとWafCharmが成長し、増収増益を継続
- 解約率を低位安定に保ち、連結全体のARRは20億円を突破



# 目次

CONTENTS

|     |                      |    |
|-----|----------------------|----|
| I   | 2022年12月期 第1四半期 決算概要 | 4  |
| II  | 2022年12月期 第1四半期トピックス | 13 |
| III | 2025年に向けた成長戦略        | 17 |
| IV  | 会社概要                 | 24 |
| V   | 当社を取り巻く市場環境          | 41 |

# I 2022年12月期 第1四半期 決算概要

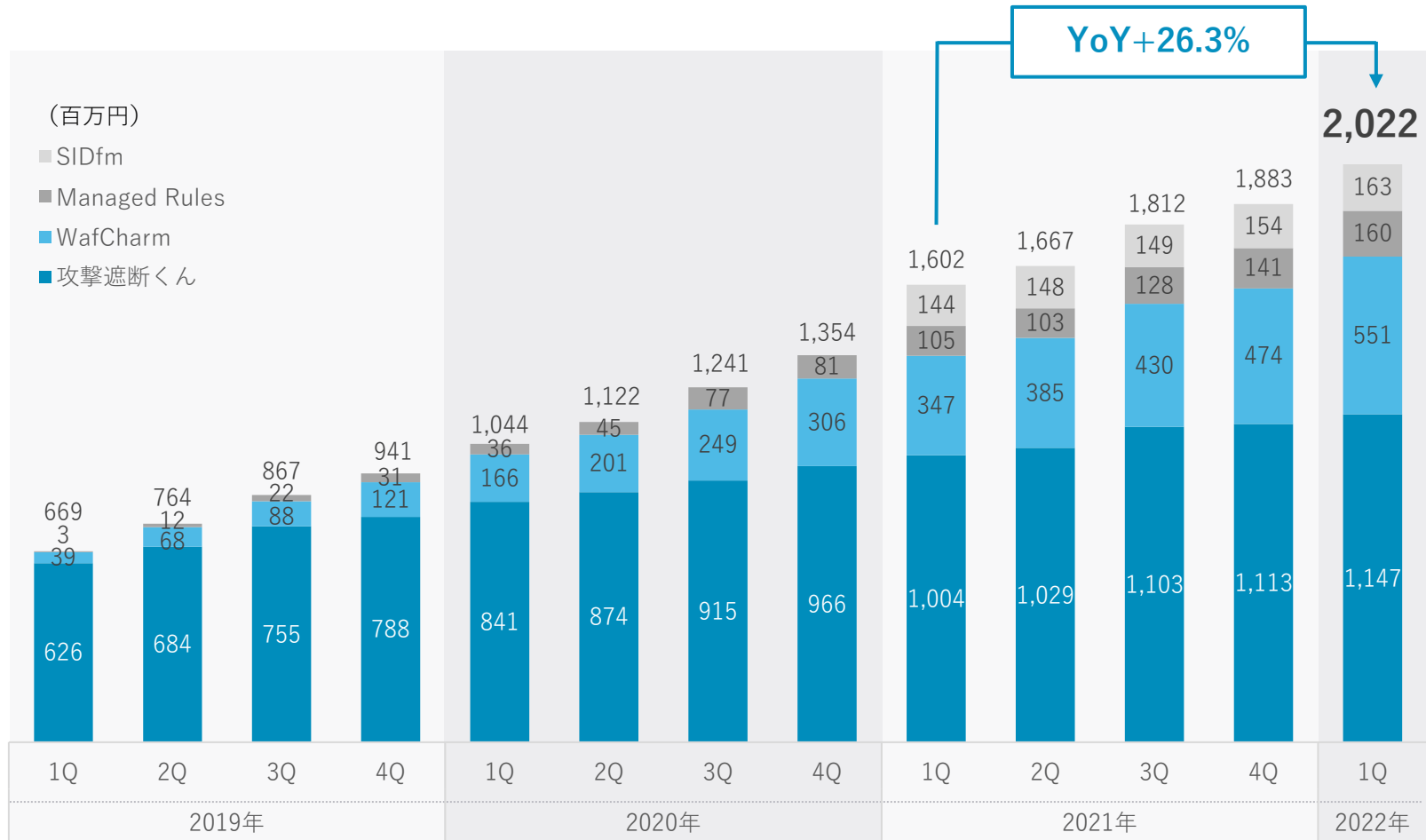




- 主力プロダクトが安定的に成長し、売上高は+24.7%増加
- オフィス移転に伴う特別利益により、四半期純利益が前年同期比で+21.3%増を記録

| (百万円)     | 2021年12月期<br>1Q | 2022年12月期<br>1Q | 前年同期比  | (参考)<br>2022年12月期<br>連結業績予想 |
|-----------|-----------------|-----------------|--------|-----------------------------|
| 売上高       | 420             | 523             | +24.7% | 2,300                       |
| 売上総利益     | 294             | 369             | +25.7% | -                           |
| 営業利益      | 90              | 97              | +7.5%  | 390                         |
| 営業利益率 (%) | 21.6%           | 18.6%           | -3.0pt | -                           |
| 経常利益      | 92              | 100             | +8.5%  | 387                         |
| 四半期純利益    | 59              | 72              | +21.3% | 259                         |

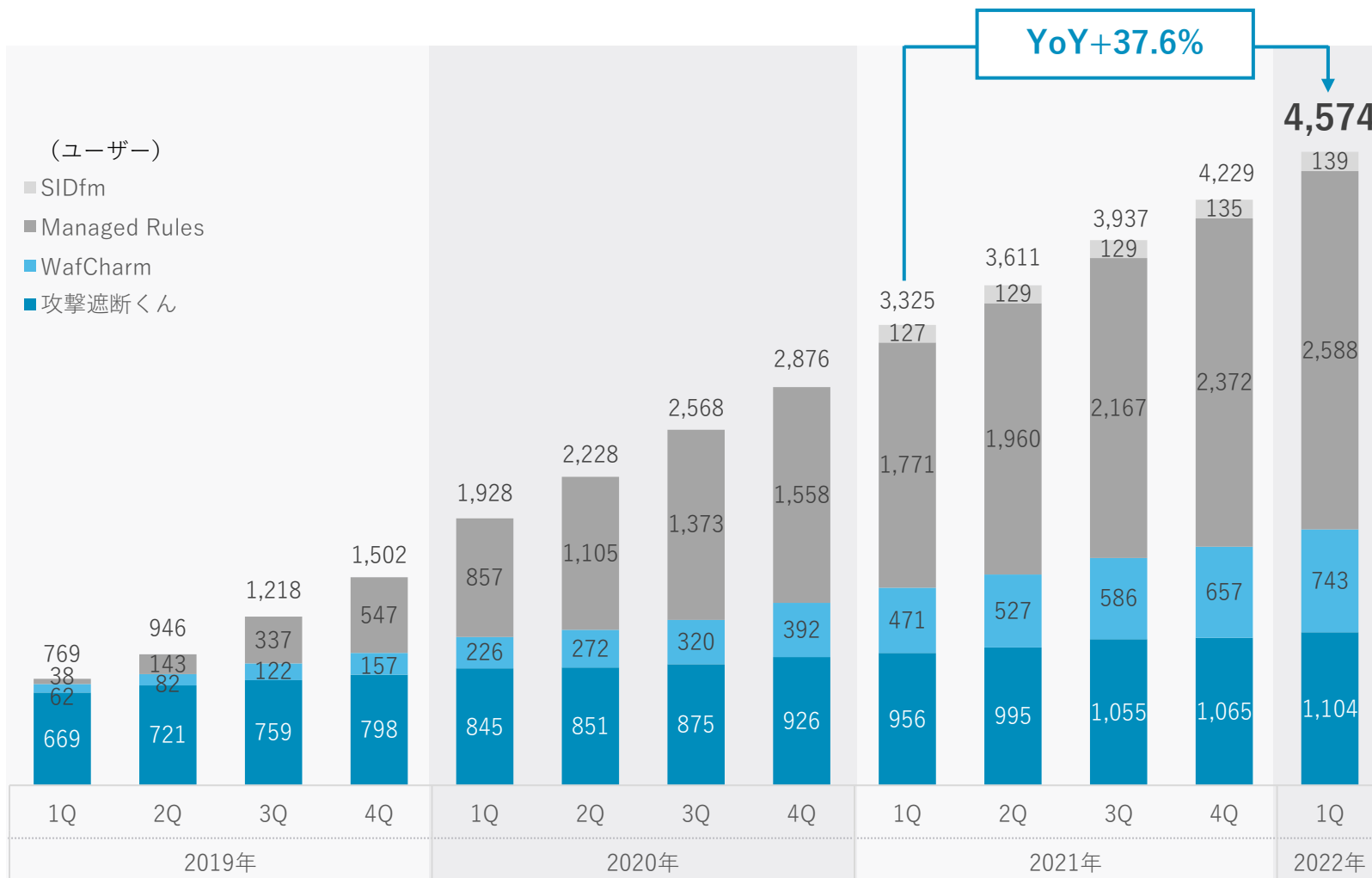
- 連結全体でのARRは20億円を突破
- 各プロダクトのARRが順調に成長したことにより、前年同期比で+26.3%で着地



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

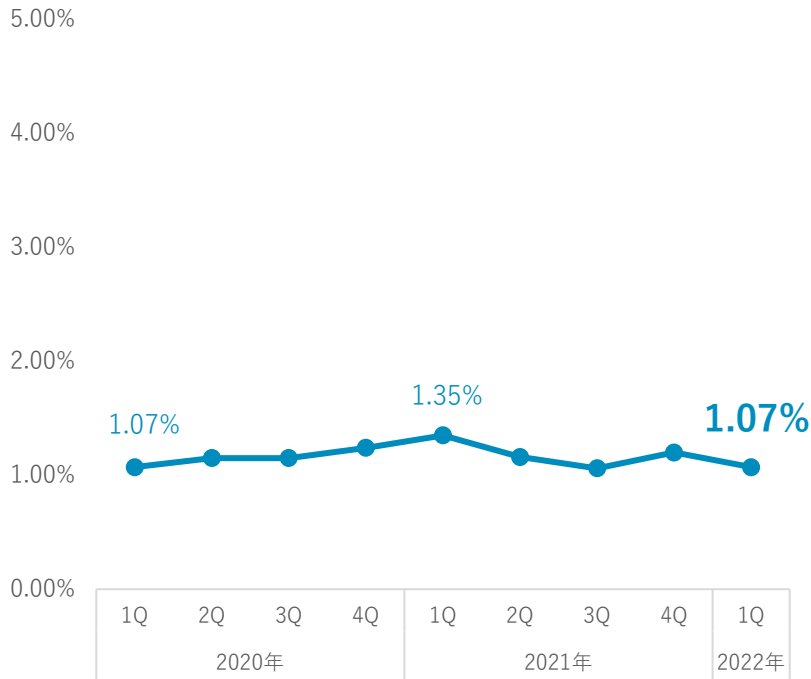
- 全プロダクトのユーザー数は順調に拡大し、ソフテック社の連結子会社化後、ユーザー数の増加幅は四半期で過去最高を記録（+345ユーザー）



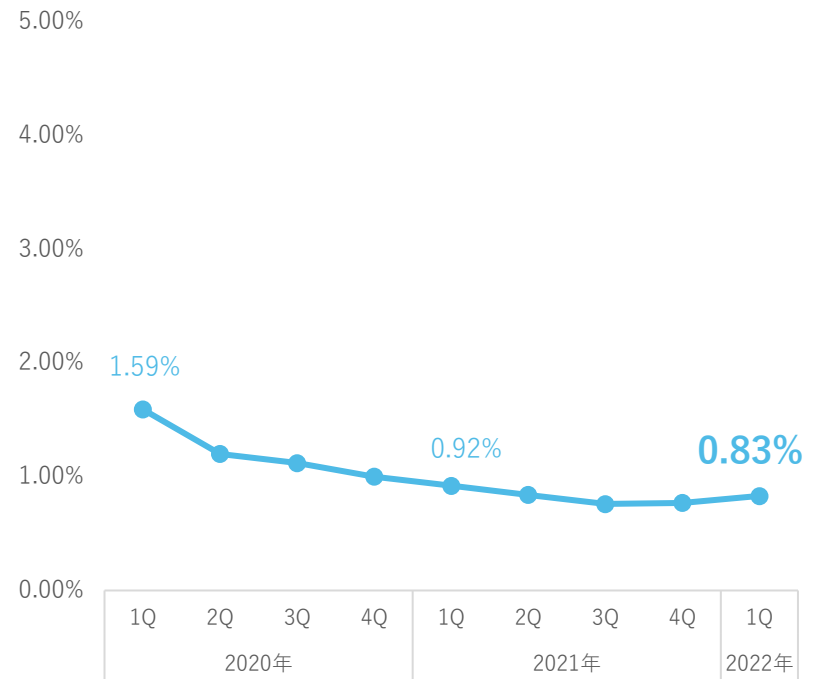
# 攻撃遮断くんとWafCharmの低い解約率

- 両プロダクトの解約率に大きな変化はなく、引き続き低位安定を目指す
- 主な解約理由は、サイトの閉鎖や、パートナーとエンドユーザー間の契約終了に伴うもの

## 攻撃遮断くんの解約率※1



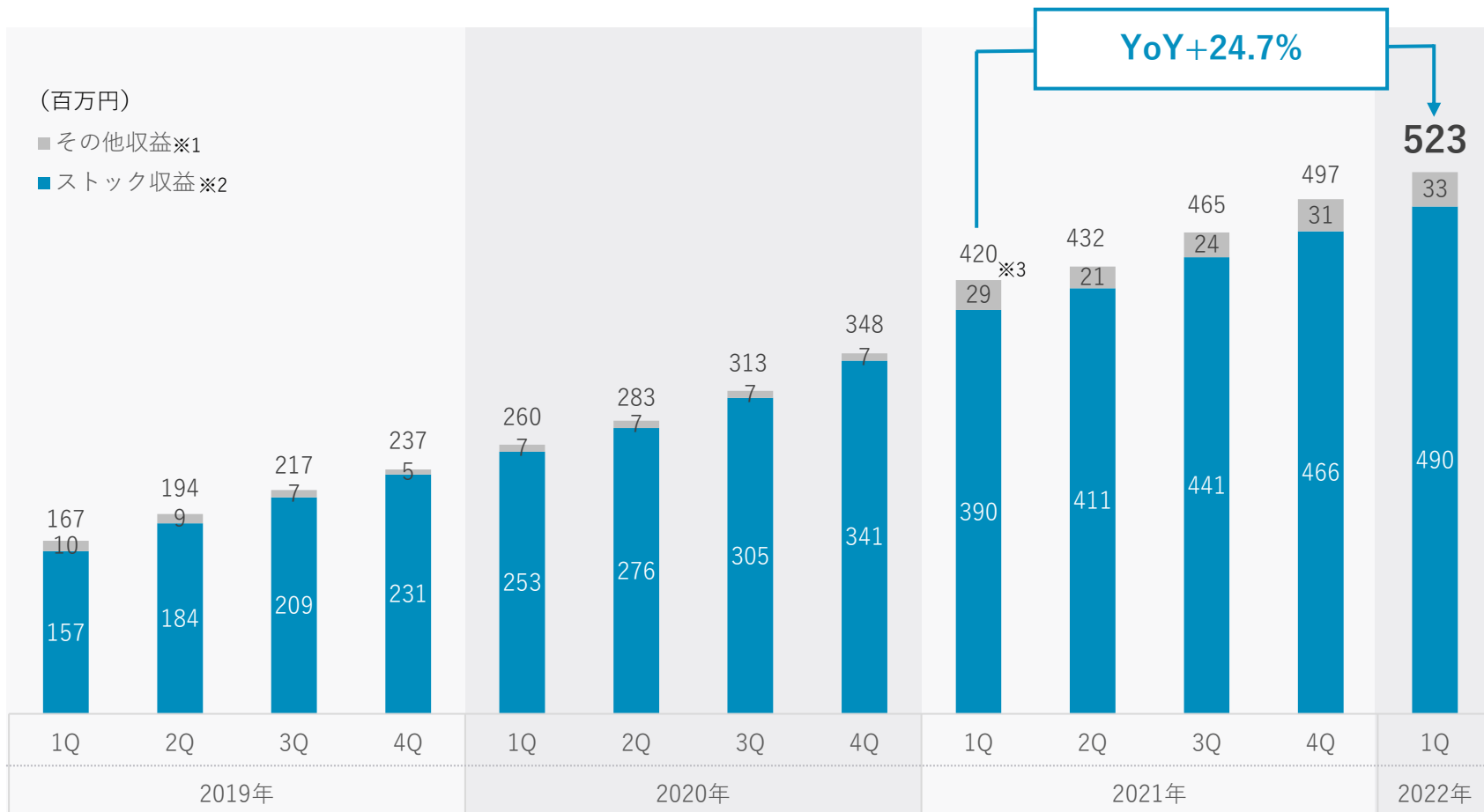
## WafCharmの解約率※2



※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で除することで計算される解約率  
 ※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期における直近1年の解約ユーザー数÷n-1期のユーザー数で算出



- ストック収益率は90%以上を維持し、安定した収益基盤を構築
- 1Qにおいて過去最高の受注金額（四半期ベース）を記録し、今後も高成長を見込む



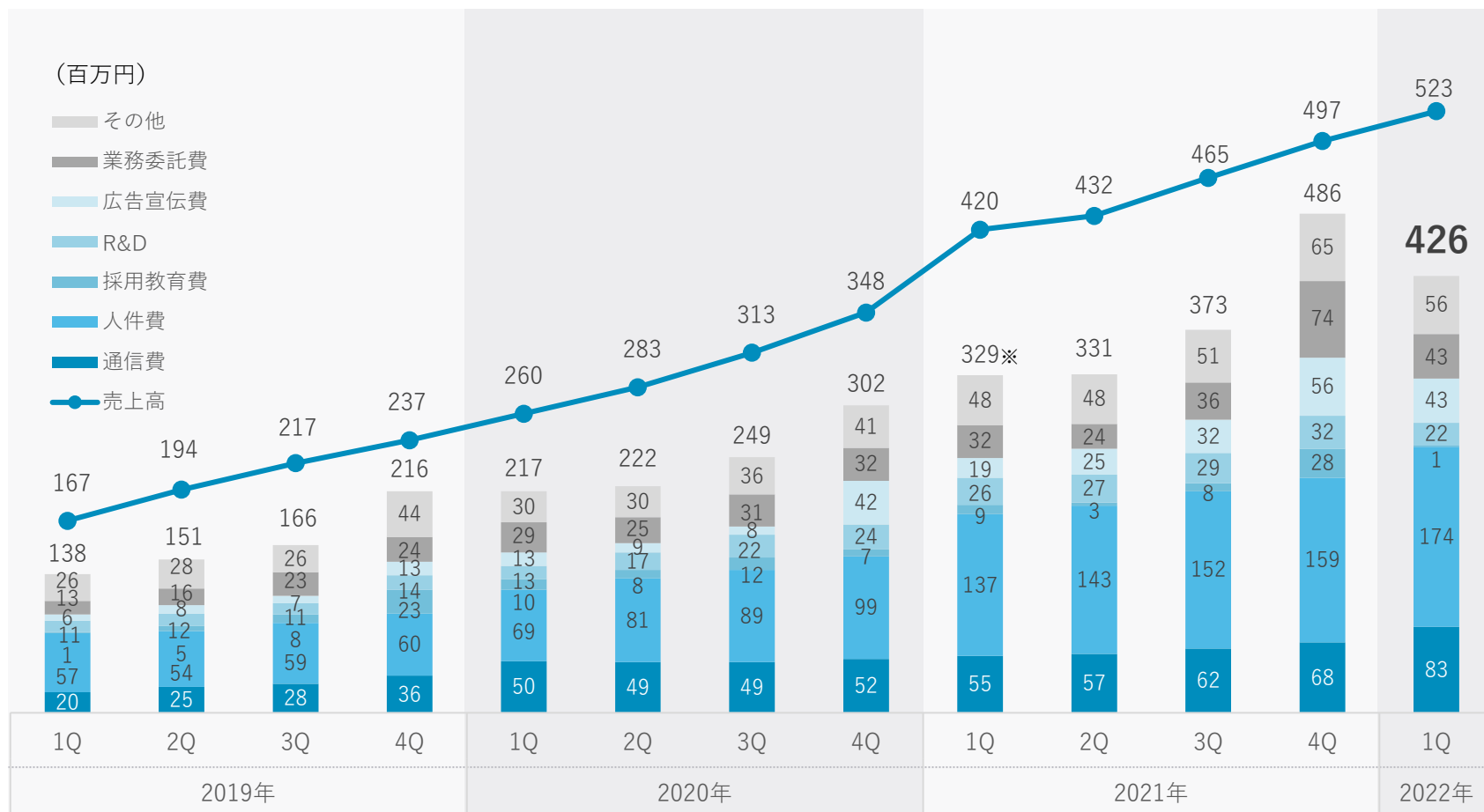
※1 攻撃遮断くん®の初期導入費用や脆弱性診断等のスポット契約を含む売上高の合計

※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

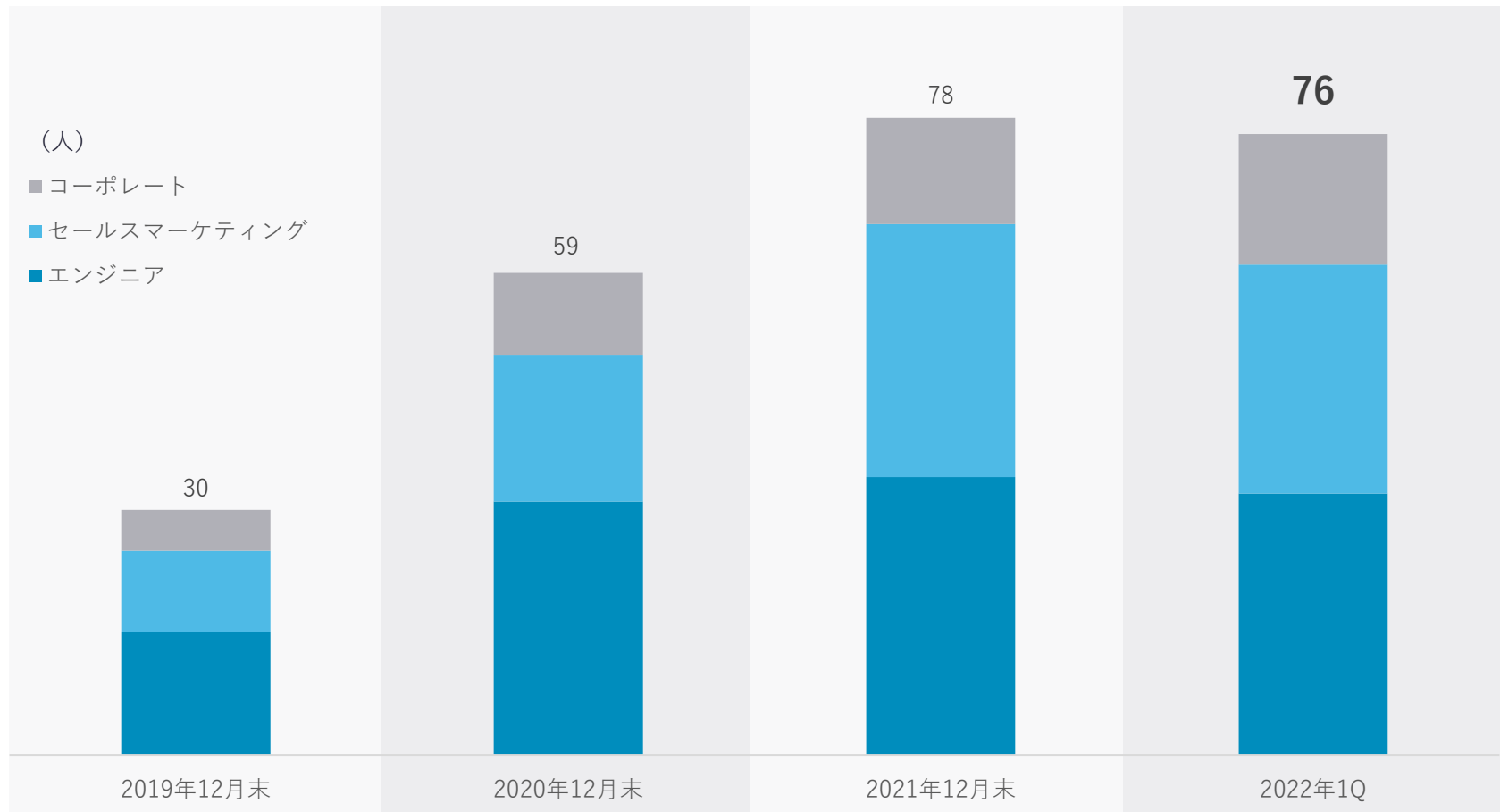
# 営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

- 業績の拡大に伴い、全体的にコストが増加
- 2Qは新オフィス移転および新規採用による費用増加を見込む



※ 2020年4Qは単体ベースの費用を記載。2021年1Qより、ソフテックの費用を取り込み開始

- 2021年12月末から純減も、2Qはエンジニアを中心に人員数の増加を見込む
- 事業成長を加速させるべく、フリーランス等の多様な人材を活用し組織体制を強化



|  |                         | 2021年        |              |              |              | 2022年        | 前年<br>同期比     |
|--|-------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
|  |                         | 1Q           | 2Q           | 3Q           | 4Q           | 1Q           |               |
|  攻撃遮断くん                | ARR (百万円) <sup>※1</sup> | 1,004        | 1,029        | 1,103        | 1,113        | 1,147        | +14.2%        |
|  | 利用企業数 (社)               | 956          | 995          | 1,055        | 1,065        | 1,104        | +15.5%        |
|  | 解約率 (%) <sup>※2</sup>   | 1.35         | 1.16         | 1.07         | 1.21         | 1.07         | -0.28pt       |
|  Waf Charm             | ARR (百万円)               | 347          | 385          | 430          | 474          | 551          | +58.5%        |
|  | ユーザー数                   | 471          | 527          | 586          | 657          | 743          | +57.7%        |
|  | 解約率 (%) <sup>※3</sup>   | 0.92         | 0.84         | 0.76         | 0.77         | 0.83         | -0.09pt       |
|  AWS WAF Managed Rules | ARR (百万円)               | 105          | 103          | 128          | 141          | 160          | +52.4%        |
|  | ユーザー数                   | 1,771        | 1,960        | 2,167        | 2,372        | 2,588        | +46.1%        |
|  SIDfm                | ARR (百万円)               | 144          | 148          | 149          | 154          | 163          | +13.3%        |
|  | ユーザー数                   | 127          | 129          | 129          | 135          | 139          | +9.4%         |
| <b>全社合計</b>  | <b>ARR (百万円)</b>        | <b>1,602</b> | <b>1,667</b> | <b>1,812</b> | <b>1,883</b> | <b>2,022</b> | <b>+26.3%</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期における直近1年の解約ユーザー数÷n-1期のユーザー数で算出

# Ⅱ 2022年12月期 第1四半期 トピックス



- 急増するサイバー攻撃リスクに備え、各省庁が注意喚起を実施
- サイバー攻撃に関する検索数は、前年同期比で10倍以上増加し大きな話題に

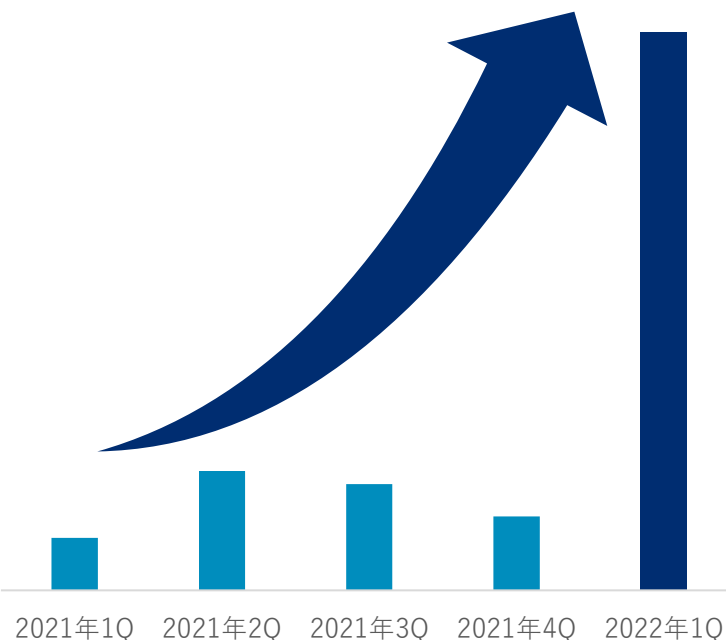


これらの事態により、近年では極めて珍しく、**7つもの省庁が連名で注意喚起を実施**※

※発表した省庁：経済産業省、金融庁、総務省、厚生労働省、国土交通省、警察庁、内閣官房内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）  
[https://www.soumu.go.jp/menu\\_kyotsuu/important/kinkyu02\\_000470.html](https://www.soumu.go.jp/menu_kyotsuu/important/kinkyu02_000470.html)

## 「サイバー攻撃」の検索数推移

前年同期比で**10倍以上**の検索数※



※キーワードプランナーのデータをもとに、当社作成



- 重点施策の第一歩として、パートナーへのトレーニング施策を講じた結果、パートナー経由の受注金額が過去最高を記録
- 今後も当社が持つノウハウを積極的に展開し、より力強くパートナー支援を推進

## 具体的な支援策



CSCパートナー  
アカデミー※の実施



新規パートナー  
開拓

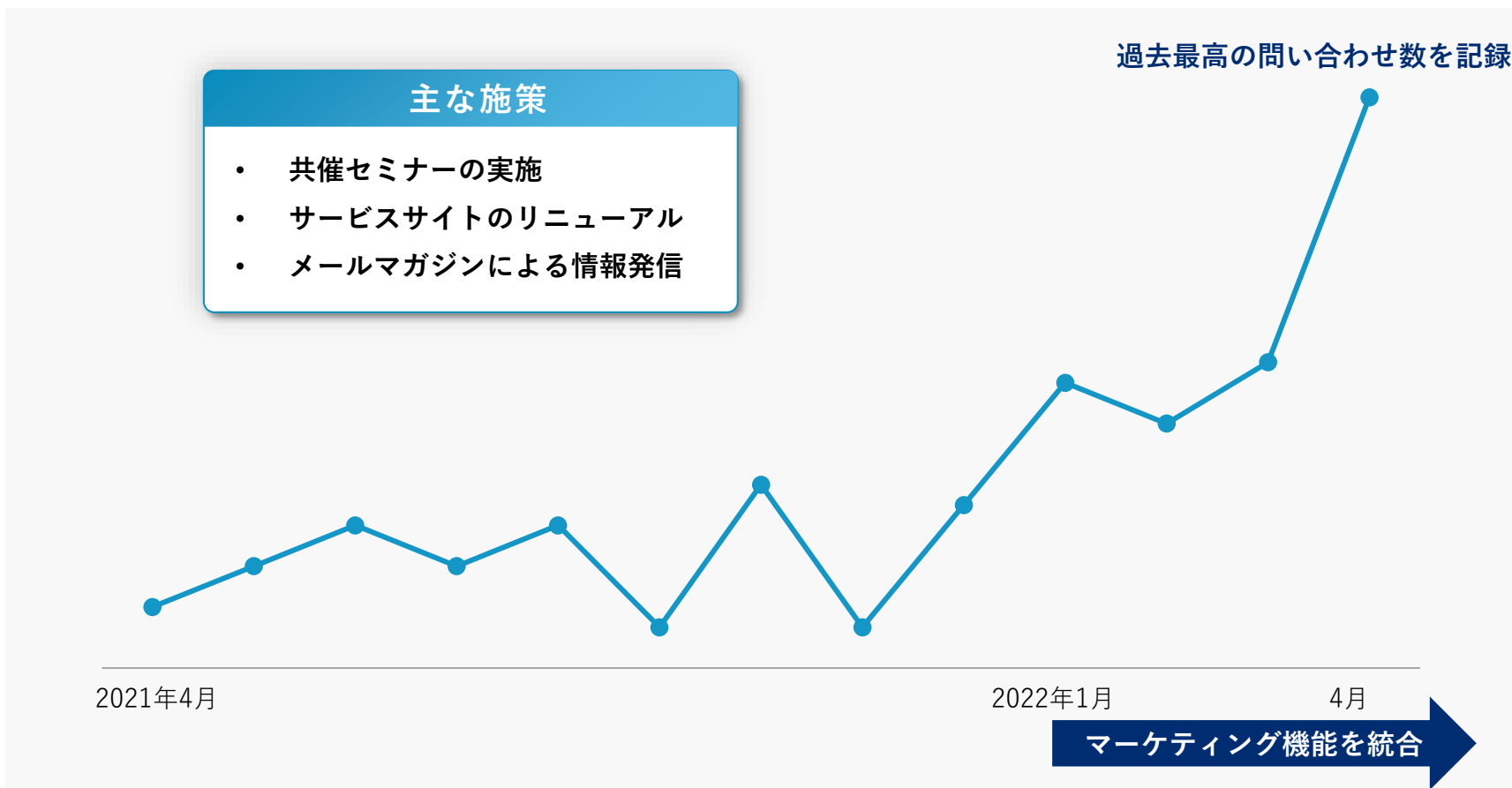


主力パートナーとの  
販売連携強化

※当社が主催するセキュリティマーケット・営業/提案ノウハウ・プロダクトに関するパートナー向け勉強会

- ソフトック社を吸収合併し、当社のプロダクトラインナップが拡大
- マーケティング施策の強化により、4月は過去最高の問い合わせ数を記録




## SIDfmの問い合わせ件数推移



# III 2025年に向けた成長戦略

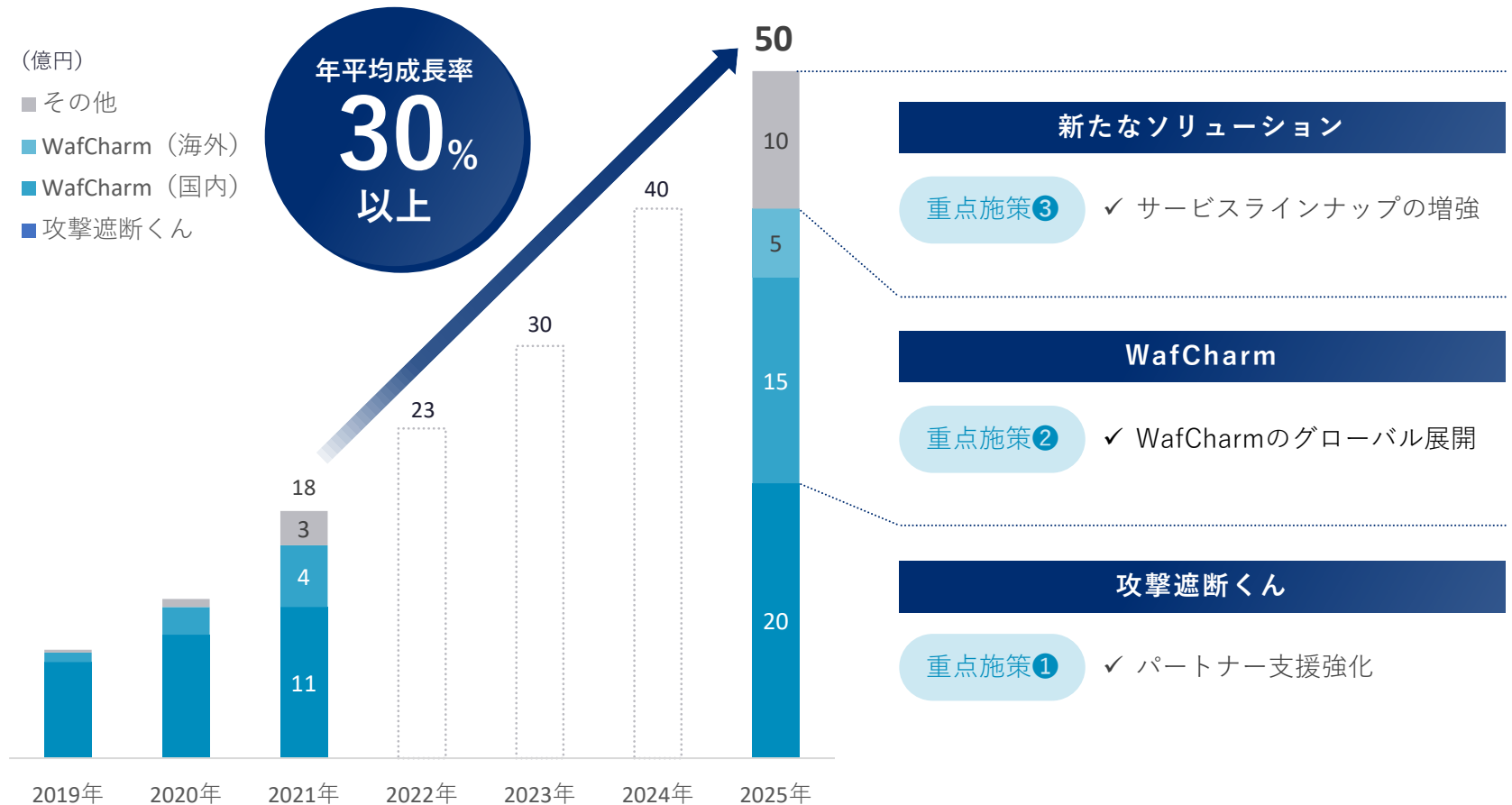


## 日本発のグローバルセキュリティメーカーとして 世界中で信頼されるサービスを提供する

-  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

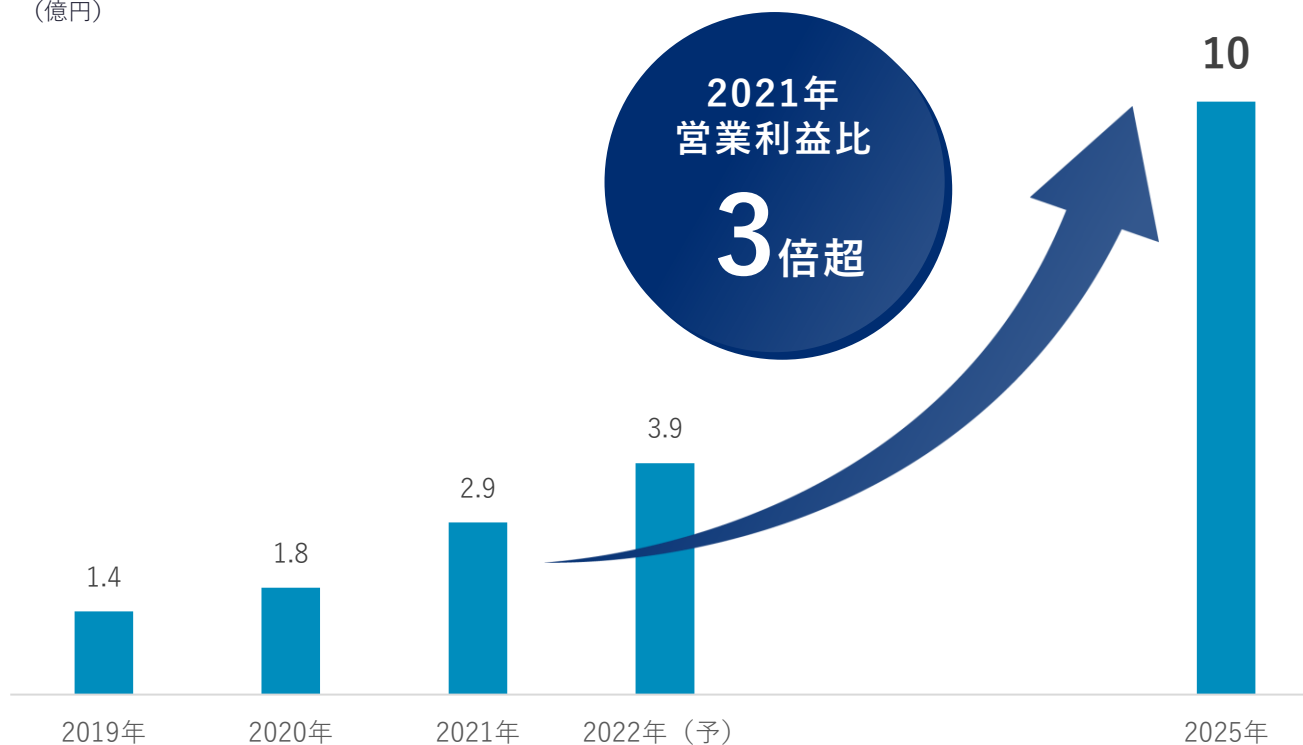
- 攻撃遮断くんとWafCharmの合計導入社数10,000社を実現し、「Webセキュリティ」分野における国内トップセキュリティ企業に向けて、売上高50億円を目指す
- グローバル売上を全体の10%まで引き上げ、その後の事業拡大に向けた足がかりを作る



## 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

(億円)





- 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

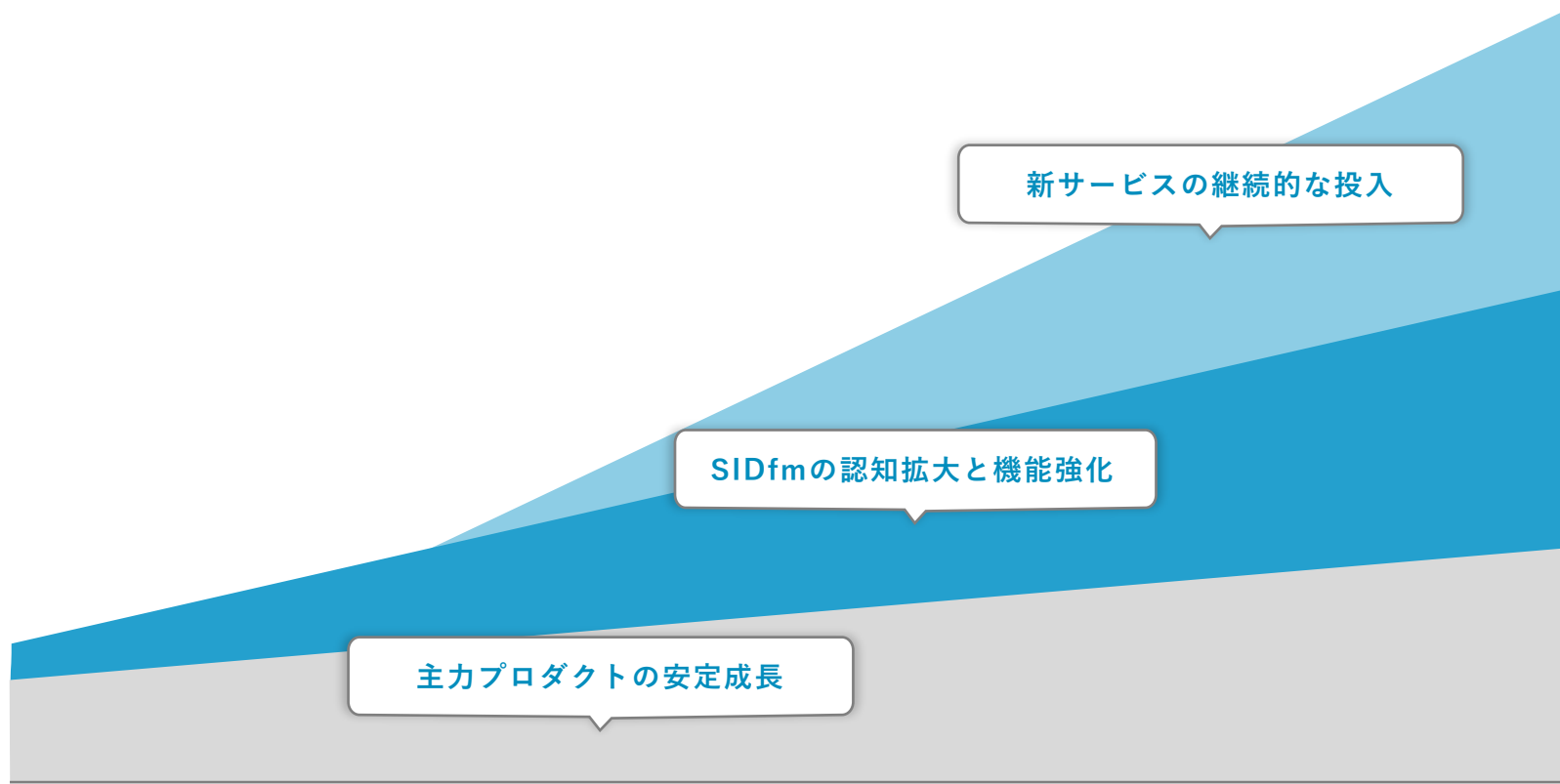
各国の販売パートナーと  
提携を促進

※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 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<br>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）<br>社外取締役 伊倉 吉宣（弁護士）<br>社外取締役 石坂 芳男<br>常勤監査役 関 大地（公認会計士）<br>社外監査役 村田 育生<br>社外監査役 泉 健太 |
| 所在地  | 現：東京都渋谷区東3-9-19 VORT恵比寿maxim3階<br>新：東京都品川区上大崎3-1-1 JR東急目黒ビル13階<br>（5月16日より移転）                            |
| 事業内容 | AI 技術を活用した<br>サイバーセキュリティサービスの開発・提供   |
| 子会社  | Cyber Security Cloud Inc.（USA）<br>※株式会社ソフテックは4月1日に吸収合併   |





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。

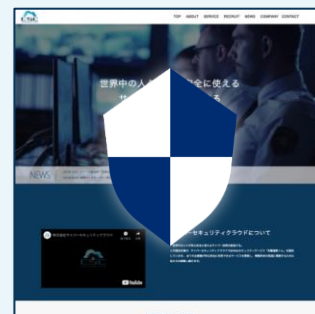


## 社内セキュリティ



パソコンや社内ネットワークの  
セキュリティ

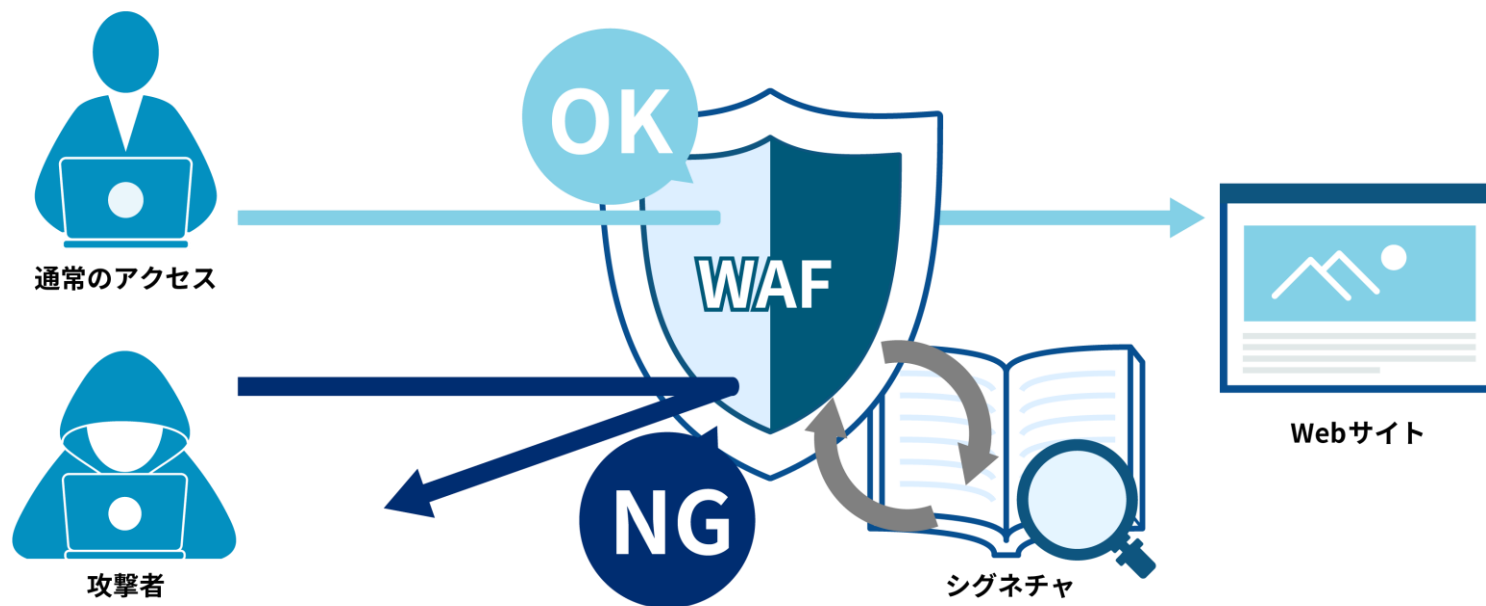
## Webセキュリティ



誰もが訪れるWebサイト  
などのセキュリティ

# WAF (Web Application Firewall) とは何か？

- WAFは、Webサイトへの攻撃を遮断するセキュリティサービス
- 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
- 新たなパターンの攻撃が次々生まれるため、常にシグネチャを高い精度に保ち続けることが重要



- 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

## クラウド型WAF



Webサイトへのサイバー攻撃  
の可視化・遮断ツール

国内シェア

**No.1**※1

※1 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  
※2 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

## パブリッククラウド WAF 自動運用サービス



AIによるAWS/ Azure /  
Google Cloudの各種WAF  
自動運用ツール

AWS WAF 自動運用サービス  
導入ユーザー数  
国内

**No.1**※2

## AWS WAF 専用 ルールセット



サイバーセキュリティクラウ  
ド独自のAWS WAF専用の  
ルールセット

導入ユーザー数

**70カ国以上**  
**2,588**  
ユーザー※3

※3 2022年3月時点  
※4 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

## 脆弱性情報 収集・管理ツール



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

脆弱性情報配信サービスシェア  
脆弱性情報提供実績  
脆弱性オリジナルコンテンツ数

3部門国内  
**No.1**※4

## 24時間365日 充実の日本語サポート

- ✓ 専任オペレーターが  
24時間・365日 日本語サポート
- ✓ わかりやすい日本語の管理画面
- ✓ 導入時も安心の技術サポート



## 正確な セキュリティ対策

- ✓ 攻撃検知AIエンジン搭載
- ✓ 誤検知が起きにくい
- ✓ 稼働率実績99.999%



## 導入は スピーディーで簡単

- ✓ 現有システムを変えずに導入可能
- ✓ あらゆるWebシステムに対応
- ✓ 最短1日で導入

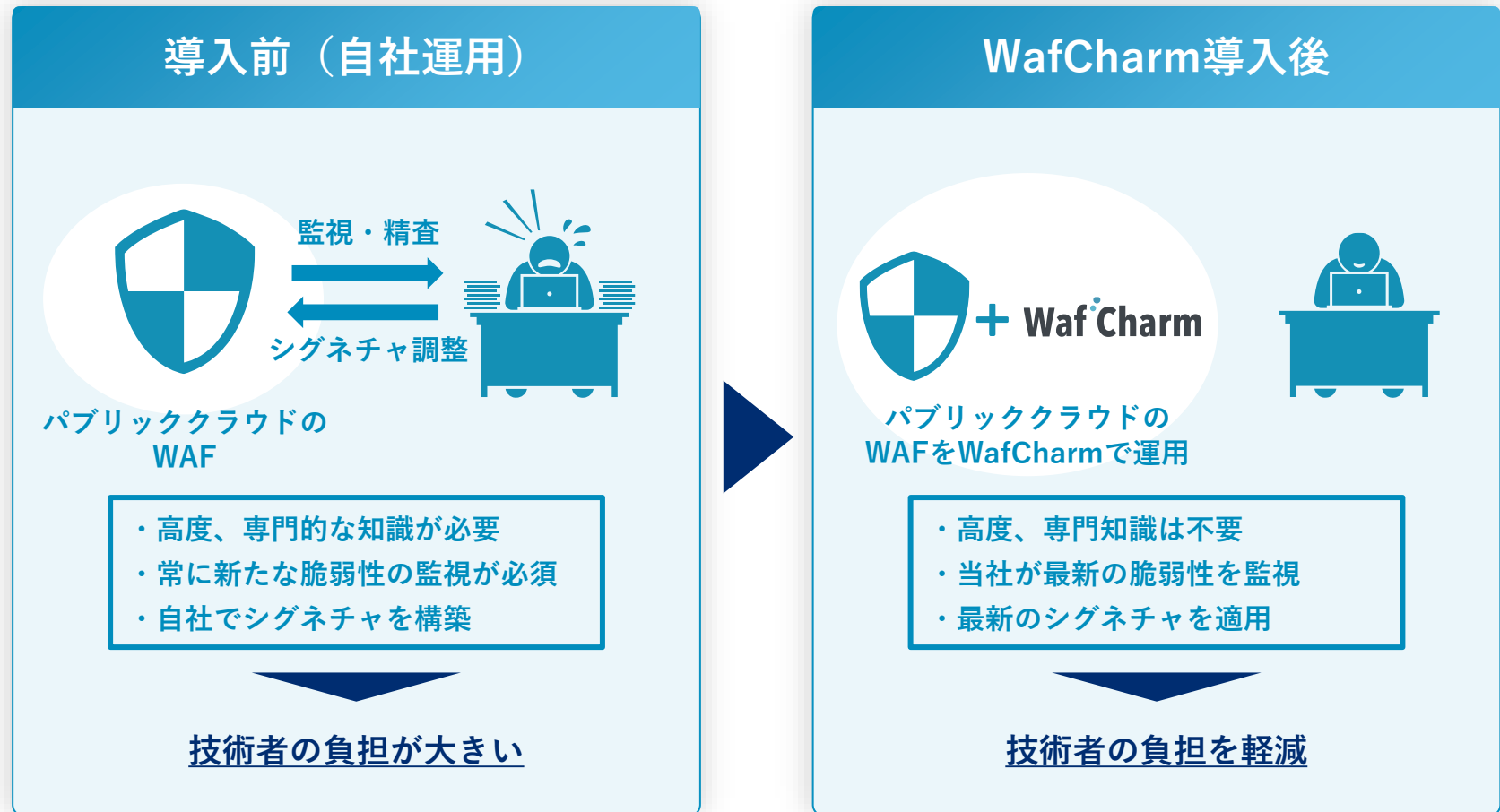


## 信頼の国産サービス

- ✓ 開発・運用・サポート全てを  
国内自社で対応
- ✓ 誤検知対応などサポートが迅速
- ✓ 日本のセキュリティに合わせた  
サービス

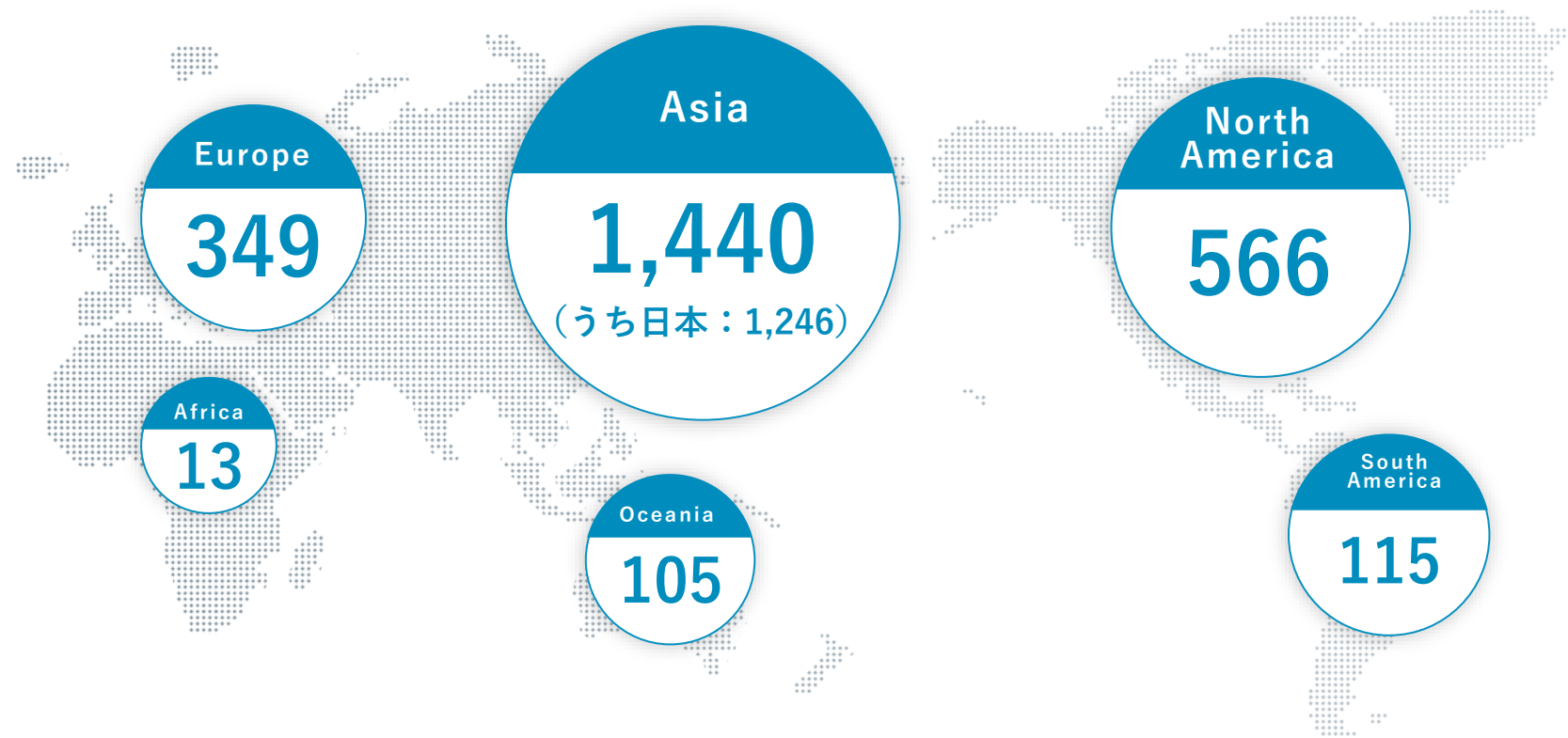


- WafCharmは、世界3大パブリッククラウド※のWAFを自動運用するツール
- 自社でWAFを運用する技術者の工数削減が可能
- 現在、日本および米国にて提供しており、今後はさらなるグローバル展開を見込む



# 世界中で利用される「AWS WAF Managed Rules」

- AWS Marketplaceから購入可能なAWS WAF専用のルールセット
- 累計70以上の国と地域でユーザーを獲得し、グローバルユーザー比率は半分を超える



合計：2,588ユーザー（2022年3月末時点）

# 脆弱性対策のオールインワンツール「SIDfm」

- あらゆる脆弱性情報から必要な情報を特定し、対処方法・進捗を可視化するツール
- 脆弱性情報収集にかかる工数を大幅に削減し、進捗を一括管理することでお客様のセキュリティ管理業務の効率化



各種製品を使った脆弱性管理例

ツール & 手動対応

手動対応

ツール

複数のツールや手動対応で管理・運用が煩雑

SIDfmで一元管理





## 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

- 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



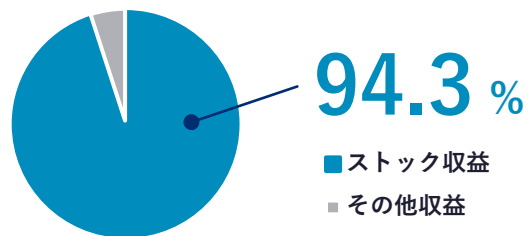
※1 出典：JNSA 2018年 情報セキュリティインシデントに関する調査報告書

※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     |

## 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（2022年3月末時点）が占める比率

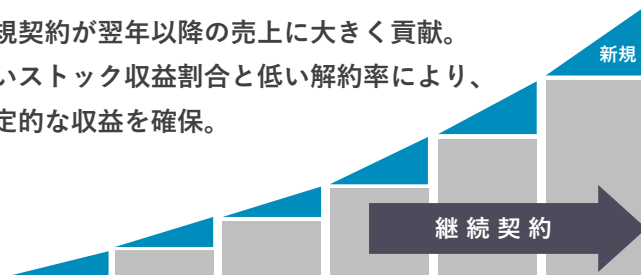
## 高い成長率

**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%**

2022年3月末時点

WafCharm解約率 ※2

**0.83%**

2022年3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期における直  
近1年の解約ユーザー数 ÷ 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

(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

## 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

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

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

# 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



富士通Japan株式会社



ダイワボウ情報システム株式会社



AWSプレミアティアサービスパートナー※  
(12社中6社が当社のパートナー)



Challenging Tomorrow's Changes  
CTCシステムマネジメント株式会社



※ 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

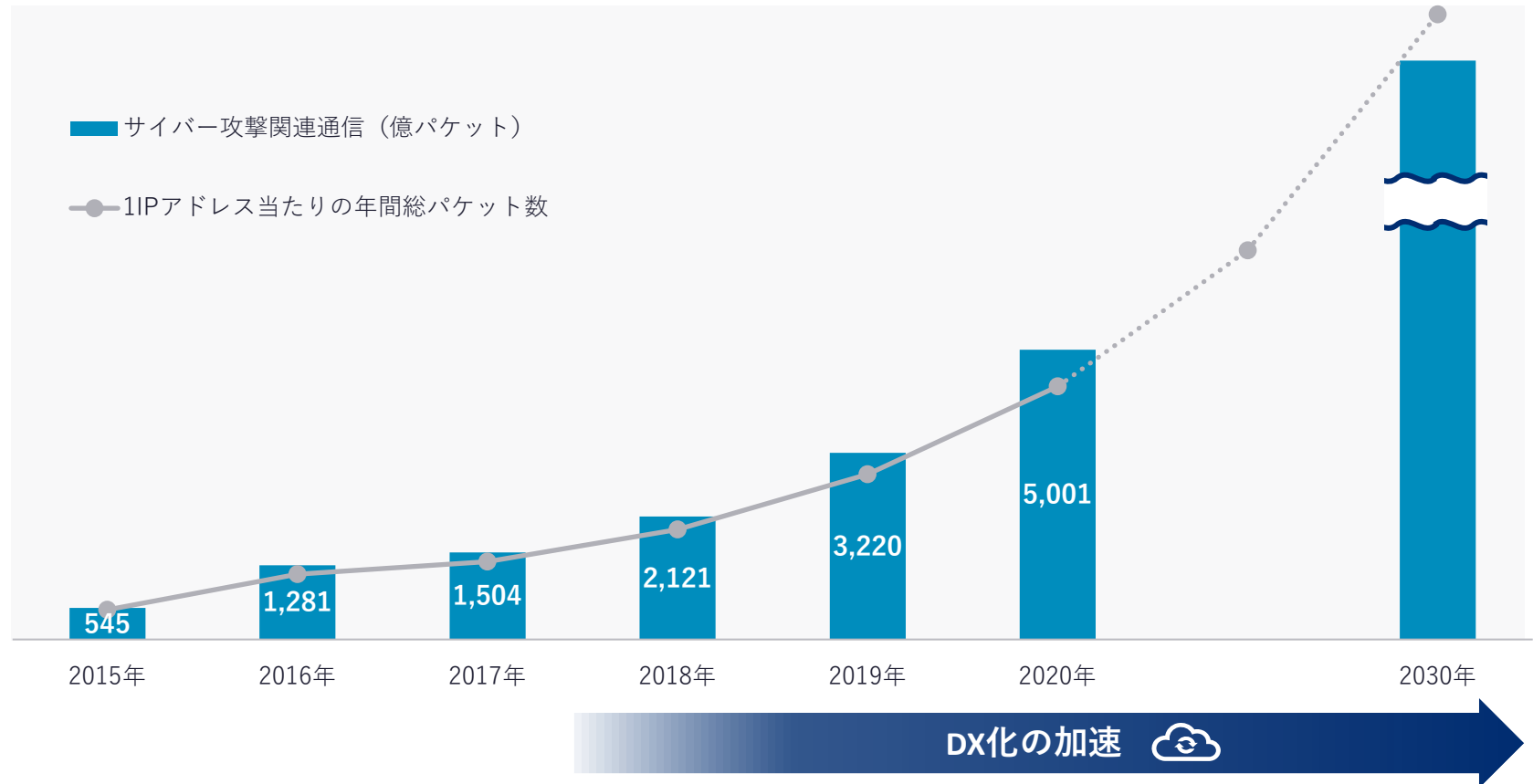


# V 当社を取り巻く市場環境



# 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

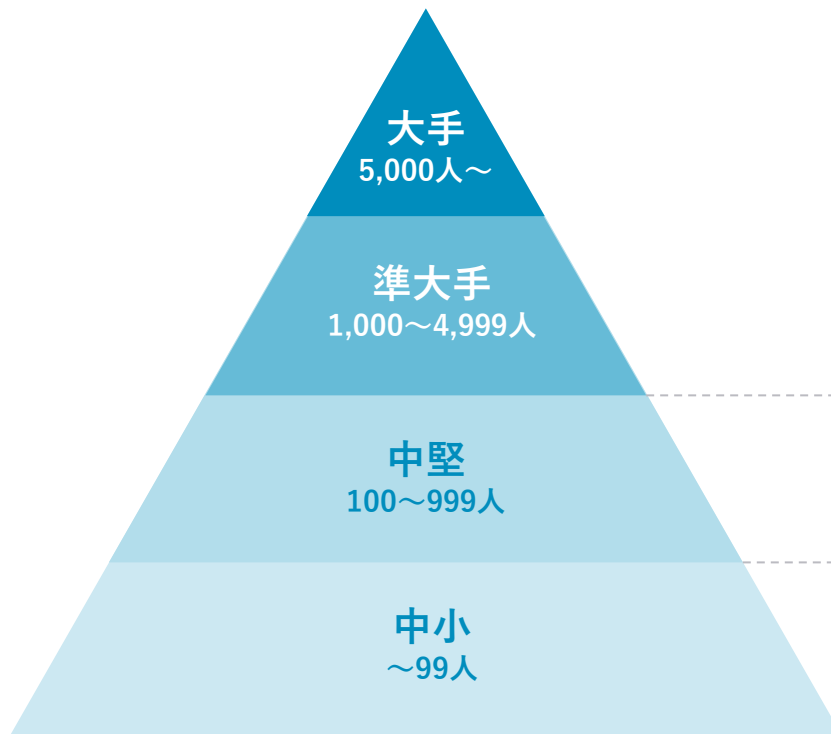


国立研究開発法人情報通信研究機構 サイバーセキュリティ研究所「NICTER観測レポート2020」より当社作成

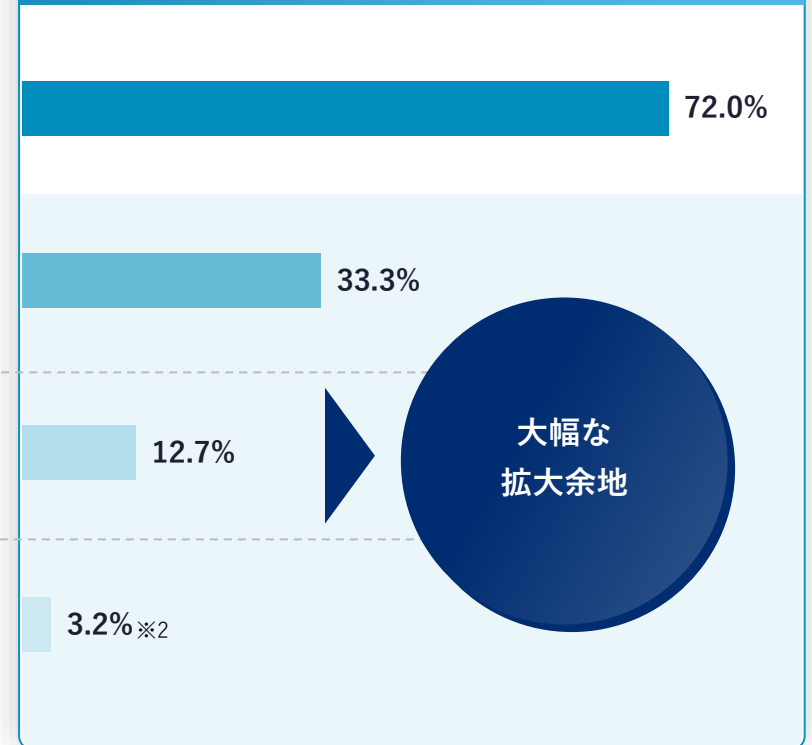
# 中小～準大手企業の低いWAF導入率

- 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が全面施行
- 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）

より強固なセキュリティ対策が必要

- 法改正により、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。法定刑が上げられ、法人に対する罰則が強化

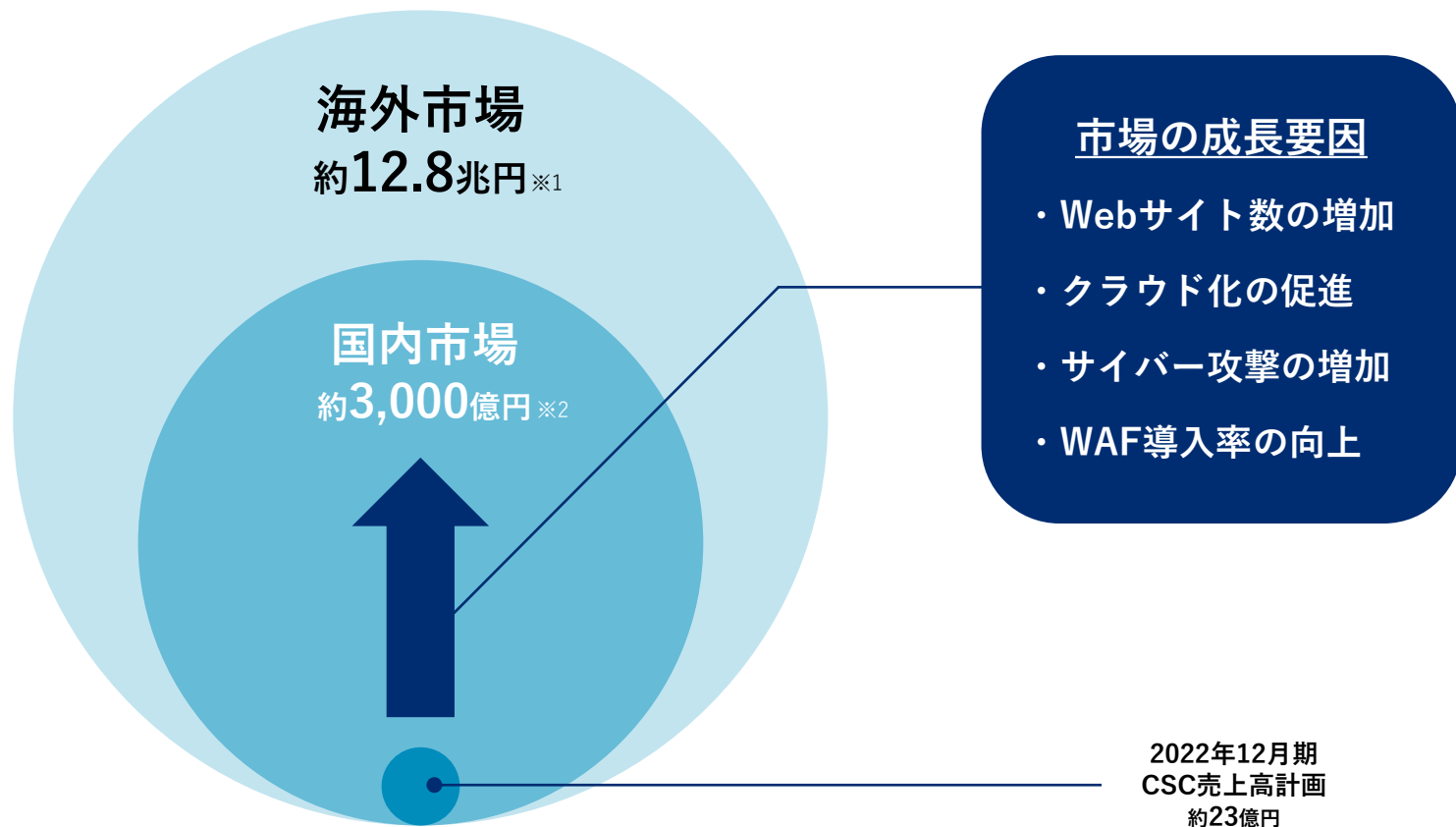


個人の権利利益を害するおそれ大きいものとして個人情報委員会規則で定めるものが生じた時、委員会への報告の義務、本人通知が義務化されるもの

- 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

- 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

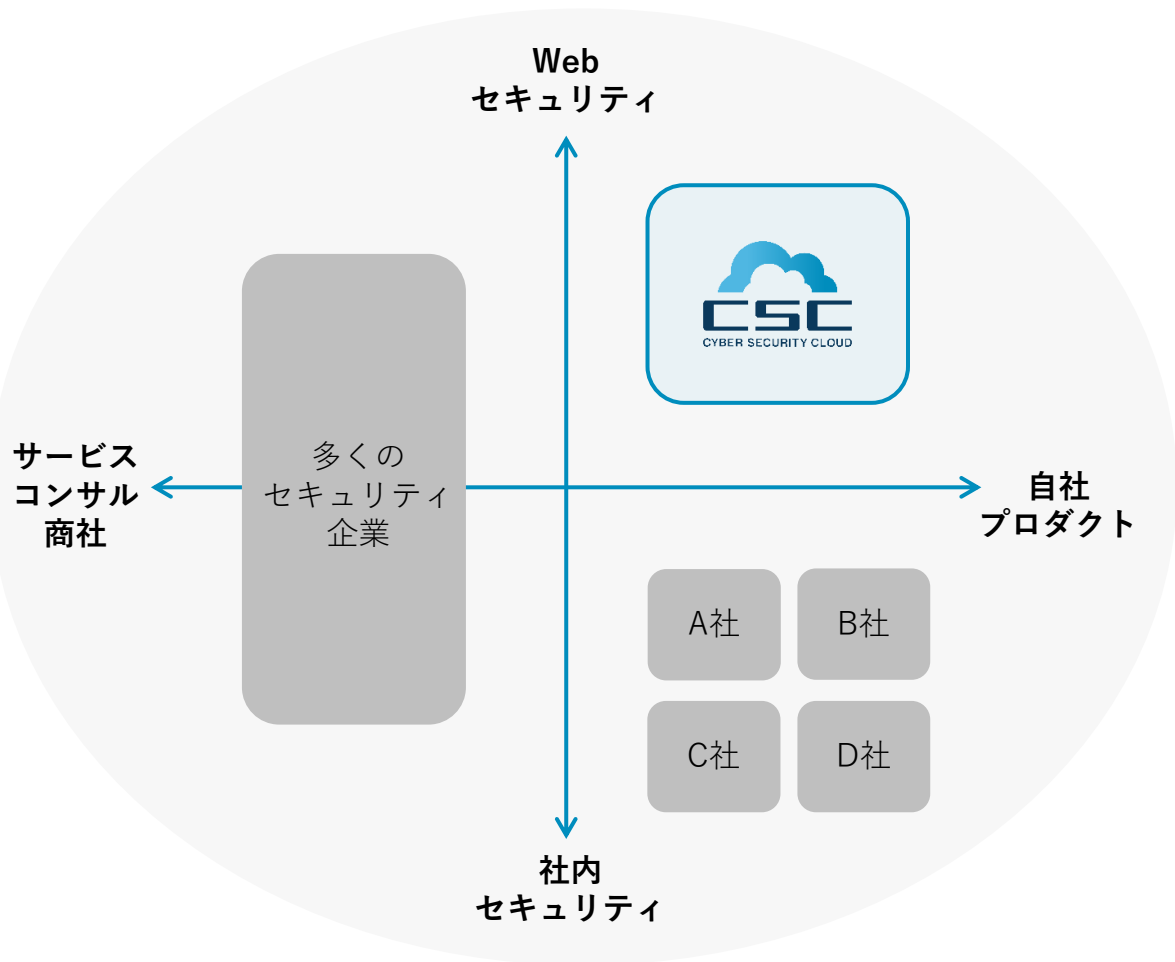


※1 世界の法人数2.13億社（Statista「Estimated number of companies worldwide from 2000 to 2020」）、WafCharm最安プラン（月額5,000円）の12ヵ月分をもとに、当社算出

※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

本資料の作成に当たり、当社は現時点で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