



2023年2月20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 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 倉田雅史
(TEL. 03-6416-9996)

2022年12月期 通期決算説明会 質疑応答要旨

この質疑応答集は、2023年2月15日に開催いたしました2022年12月期 通期決算説明会（機関・個人投資家向け）にて、ご出席の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。なお、理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

[<ご参照>2022年12月期 通期 機関・個人投資家向け決算説明会動画](#)

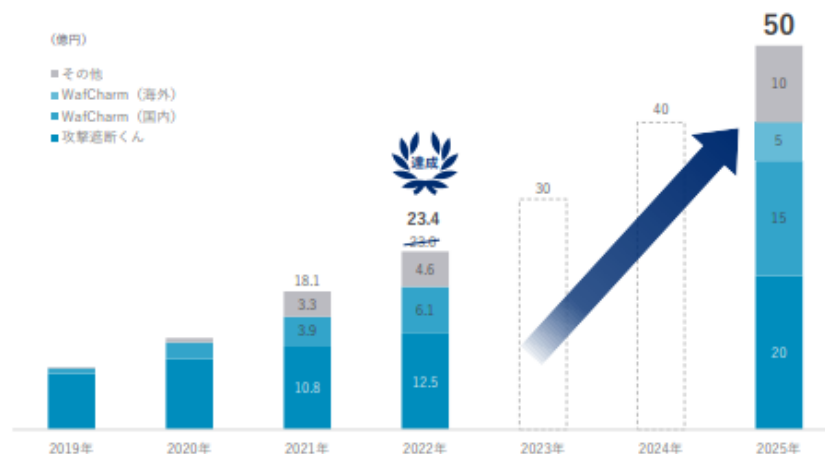
質問：2025年の売上高50億円のうち海外比率はどれぐらいか？

回答：現時点では、グローバルの売上は全体の10%の5億円を想定しておりますが、それを超えるような規模への成長を目指してまいります。

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セキュリティ企業向け、売上高50億円を目指す
- グローバル売上は全体の10%以上となるよう、営業・プロダクト戦略をアップデートしながら矢継ぎ早に打ち手を実行する



(C) Cyber Security Cloud, Inc. 2023

26

質問：アメリカの子会社を連結した理由と影響について教えてほしい。

回答：昨年末にリリースした WafCharm for AWS Marketplace は AWS WAF Managed Rules と同様、世界 200 カ国以上に向け米国法人を通じて販売をしております。今後は米国法人の重要性が増すため、連結子会社化することを決定いたしました。これにより、米国法人の業績が連結決算に取り込まれることとなるため、売上高は若干プラスに動きます。一方で、費用も若干増加するため利益に大きな影響はございません。

WafCharm for AWS Marketplaceを世界に向けてリリース

- 国内で圧倒的シェアを誇るWafCharmに新たな機能を追加し、本格的にグローバルでの展開を開始
- AWS Marketplace[®]内で提供することで、セルフサーブが可能な状態に

	WafCharm	AWS WAF Managed Rules	WafCharm for AWS Marketplace <small>NEW</small>
ユーザー数	約1,000	約3,200	2022年11月より提供開始
単価	月額50,000円～ (ビジネスプラン)	月額\$25～	月額\$800～ (ビジネスプラン)
展開地域	日本・アメリカ	世界200カ国以上 (世界90カ国以上の利用実績)	世界200カ国以上

国内の圧倒的満足度 (継続率99%) × **3年で世界90カ国以上の販売実績** = **WafCharm for AWS Marketplace の飛躍**

※ AWS上で実行されるソフトウェアやサービスを見つけて購入し、すぐに使用を開始することが出来るオンラインソフトウェアストア。
ユーザー数は、2022年12月末時点

(C) Cyber Security Coast, Inc. 2023 19

質問：グローバル展開に関して、パートナー向けの勉強会や展示会およびウェビナーを行うための人員や予算規模をどのように考えているか？

回答：アメリカでは既にパートナー向け勉強会を実施しており、基本的には既存の人員で対応する方針です。また予算に関しましては、AWS社が主催する世界各国の展示会や年次イベントに積極的に参加したいと考えており、広告宣伝費を適切にコントロールしながら進める予定です。

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プログラム取得により、存在感を高め認知を向上させる
- 独力による販路開拓だけでなく、AWS Marketplace内での販売も強化



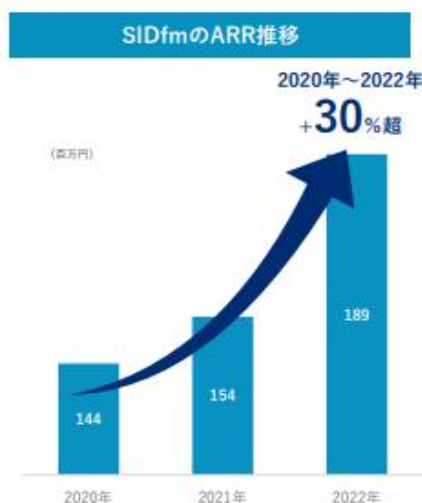
質問：株式会社ソフテックのM&Aが上手くいっているように見えるが、今後のM&Aについてどのように考えているか？

回答：株式会社ソフテックは2020年12月末に買収し、2022年4月に吸収合併いたしました。リソースではなくビジネス（プロダクト）を買うことにより、セールスプロセスの共通化や、業務フロー統合によるコスト最適化などによって、より大きな成果を生み出せております。2025年の成長戦略はM&Aありきの計画とはなっておりませんが、今後M&Aを実行する際には、シナジーが期待できる企業を選定していきたいと考えております。

グループ入り後に成長を続けるSIDfm



- 2020年12月にグループ入りしたソフテック社のSIDfmが30%超の成長を記録
- 今後もマーケティング活動と機能強化により、更なる成長を目指す



主な施策

攻撃遮断くん×SIDfmのセミナー開催し、SIDfm単体セミナーの2倍以上の参加人数を記録



HPのリニューアルで、PV数が2倍以上に増加



質問：新規受注が好調だが、その背景と2023年の見通しは？

回答：2022年は生産性の向上を目標とした結果、1人当たりの新規受注金額が1.5倍に成長しました。具体的な施策として、営業資料の標準化や当社の魅力を淀みなく伝えられるような教育を実施しました。既存の社員が成長したこともあり、2023年は新たなメンバーを増やしながらか売上を拡大していきたいと考えております。

営業力を強化し、新規受注金額が前年比1.5倍に



- 2022年は「将来の成長を支えるコア人材の育成」に注力し、生産性が大幅に向上。過去最大の受注実績を続々更新し、順調な売上高成長に貢献
- 2023年は人員増強を注力テーマとして、更に強固な組織構築を目指す

目標 生産性の向上による筋肉質な組織の形成

結果 1人あたり新規受注金額 前年比**1.5倍**

2025年に向けた売上拡大を支える組織構築へ

※ 2021年4Qと2022年4Qの1人あたり新規受注金額の比較

質問：株式分割や配当などの株主還元についてどのように考えているか？

回答：株式分割につきましては、現時点では予定しておりません。今後株価がさらに上がった際に、適切なタイミングで検討してまいります。

配当につきましては、2025年に向けて売上高50億円、営業利益10億円を目指しており、そこに向けて継続的に利益を生み出すことができる財務体質および組織を作りたいと考えております。したがって、現時点では成長への投資を重視してまいりたいと考えております。一方で、当社が上場してから約3年経過するため、株主の皆様へ形ある還元が必要であることを認識しております。今後、還元ができるよう検討を進めてまいります。