



2024年2月14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)

### 2023年12月期 通期決算に関するQ&A掲載のお知らせ

当社は、2023年12月期 通期決算に関するQ&Aを掲載いたしましたので、お知らせいたします。

#### 売上高の成長が加速した理由は？

攻撃遮断くん、WafCharmともに解約率が低く抑えられたことに加えて、2023年10月にリリースした新プロダクト「CloudFastener」の売上貢献開始などにより、売上高は前年同期比で大きく成長いたしました。

#### 4Qの営業費用が大きく増加しているが、どのようなことに使ったのか？

2023年10月にリリースしたCloudFastener（クラウドファスナー）の研究開発費用や、11月末にラスベガスで開催されたAWS最大の年次イベント「AWS re:Invent 2023」への出展による広告宣伝費の増加が主な要因です。

#### 2024年の採用計画は？

2024年は当社として初となる新卒社員の入社が控えていることに加え、中途採用でも引き続き採用増を狙い、2024年末で150名超（+30名超）の体制を目指してまいります。

#### 「AWS re:Invent 2023」に参加したことによる成果と、グローバルにおける販売状況は？

当イベント参加前後のグローバルにおけるリード数を比較すると、約15倍に増加しており、非常に多くのリードを獲得することができました。また、グローバルのAWSユーザーに対して当社のプロダクトを直接アピールでき、認知度拡大に繋がったと考えております。2024年1月より獲得したリードに対する商談を順次開始し、グローバル事業の早期拡大に向けて動いております。

### **AWS の投資が CSC に与える影響は？**

AWS 社は 2024 年 1 月、日本市場に対して 2023 年～2027 年に約 2 兆 2,600 億円の投資を行うと発表いたしました。これにより、AWS の利用増加に伴うセキュリティ需要の増加や、中堅・中小企業の DX 加速による商談機会の増加など、中長期的にビジネスチャンスが生まれることを期待しております。

### **富士ソフト社との包括的業務提携に関する基本合意の狙いは？**

当社の『CloudFastener (クラウドファスナー)』の開発を、豊富なクラウド関連の技術と実績、およびシステム開発力を有する富士ソフト社と共同で担うことで、当社エンジニアリソースだけでは実現し得ない、高品質かつ迅速な開発が可能となります。今後お互いの強みを共有しながら、より良いプロダクトを作っていくことで、中長期で当社の業績に寄与することを期待しています。

### **アイスタイル社との戦略的パートナーシップ締結の背景は？**

アイスタイル社において、オンプレ環境から AWS への移行をするうえで対応しなければならない問題が山積していた中で、特に難易度の高い取り組みとして「AWS Security Maturity Model (AWS セキュリティ成熟度モデル)」への準拠がありました。この取り組みを共に推進するパートナーとして、サイバーセキュリティ分野における戦略的パートナーシップを締結いたしました。当社の『CloudFastener (クラウドファスナー)』を導入するだけでなく、「AWS Security Maturity Model」への準拠や、開発組織との連携など、セキュリティパートナーとしての役割を果たしてまいります。

### **sasanka や API 診断をリリースしたことによる業績影響は？**

『sasanka』はオープンソースソフトウェア (OSS) として公開され、全世界の開発者・セキュリティ専門家が利用可能な、Web API のセキュリティを強化するためのツールです。

『sasanka』を OSS として公開することにより、OSS コミュニティを作りつつ、ソフトウェアの品質改善・セキュリティ強化・新たな機能の追加など、継続進化させていく予定ですが、直近での直接的な収益化は予定しておりません。API 診断サービスは脆弱性診断サービスの一部として提供し、当該サービス単体での営業活動や、他プロダクトとのクロスセルなどによる売上増を狙ってまいります。

### 今回の業績予想からレンジ開示を採用した理由は？

各プロダクトの成長率・新プロダクトである『CloudFastener』やグローバルでの成長を考慮し、現時点において業績への影響を正確に予測することは困難であることから、投資家の皆様に対してより有用かつ合理的な情報提供を行う観点から、レンジ方式による通期業績予想開示を採用いたしました。増収増益は前提としつつも、2025年の財務目標達成に向け、『CloudFastener』やグローバルでの成長加速を目的とした投資を機動的に行ってまいります。

### 2025年の財務目標における海外売上高比率10%に関して、どのような変更があったか？

2025年に向けた成長戦略策定時は、WafCharmをメイン商材としてグローバル市場を開拓することを想定しておりましたが、Managed Rulesが継続的に成長していることやCloudFastenerのリリースなど、マーケットの変化や新たなグローバル販売を見据えたプロダクトが増加いたしました。2024年以降は、WafCharmに加えてAWS関連プロダクト全体でグローバル売上高比率10%を超えることを目指してまいります。

### 自己株式取得の狙いは？

今回、当社の主要株主であるVECTOR GROUP INTERNATIONAL LIMITED（常任代理人株式会社ベクトル）より、同社の保有する当社株式の一部について売却の打診があり、当社の資本政策を含めて総合的に検討した結果、当該株式売却による当社株式需給への短期的な影響を緩和し既存株主様への影響を軽減する目的で自己株式の取得を決定しました。なお、詳細については本日（2024年2月14日）公表いたしました「自己株式の取得及び自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による自己株式の買付けに関するお知らせ」に記載のとおりであり、それ以外の情報は把握しておりません。また、取得した自己株式に関しては、インセンティブプランや将来のM&Aへの活用を検討してまいります。

### 自己株式取得の資金はどのように準備するのか？

自己資金に加えて、銀行から一部借入を実行する予定です。

### 今後、配当や自己株式取得などの株主還元についてはどのように考えているか？

2025年に向けた成長戦略に掲げている財務目標の達成見通しが立ってきた際には、株主還元の一環として、配当や自己株式の取得などを選択肢の一つとして検討していきたいと考えております。なお、これらの将来の株主還元に向けた選択肢を広げ、資本政策の柔軟性、機動性を向上させることを目的として、2024年3月開催の定時株主総会にて、減資に関する議案を付議する予定です。

以上