



小池 敏弘 社長 兼 CEO

株式会社サイバーセキュリティクラウド(4493)



企業情報

市場	東証グロース市場
業種	情報・通信
代表者	小池 敏弘
所在地	東京都品川区上大崎 3-1-1 JR 東急目黒ビル 13 階
決算月	12 月
HP	https://www.cscloud.co.jp

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
2,777 円	9,450,644 株		26,244 百万円	23.8%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00	-	47.72 円	58.2 倍	190.13 円	14.6 倍

*株価は 3/19 終値。各数値は 2023 年 12 月期決算短信および同社リリースより。EPS はレンジ予想の下限。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2020 年 12 月	1,194	188	172	134	14.60	0.00
2021 年 12 月	1,817	297	297	169	18.17	0.00
2022 年 12 月	2,275	385	395	306	32.61	0.00
2023 年 12 月	3,060	549	559	427	45.28	0.00
2024 年 12 月(予)	3,800~4,000	650~750	650~750	450~520	47.72~55.06	0.00

*予想は会社予想。単位:百万円、円。2020 年 12 月期~2021 年 12 月期は連結決算、2022 年 12 月期は非連結決算。2023 年 12 月期から連結決算。

*株式分割 2020 年 7 月 1:4(EPS は遡及修正後)。

(株)サイバーセキュリティクラウドの 2023 年 12 月期決算概要などをご報告します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2023年12月期決算概要](#)
- [3. 2024年12月期業績予想](#)
- [4. 2025年に向けた成長戦略](#)
- [5. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 23/12期連結は、22/12期単体との比較で、前期比34.5%増収、同42.5%営業増益となった。3Q時点で修正された会社計画(売上高3,025百万円、営業利益520百万円)を過達しての着地となった。各プロダクトの売上が堅調に推移。通期でのストック収益割合は96%(前期実績95%)。売上高営業利益率が前期比1.0ポイント上昇の18.0%となった。24/12期以降の成長戦略を見据え、4QにマーケティングコストやR&D投資の積み増しを行ったが、それを吸収したうえで収益性を向上させた。同社は常々増収増益を維持したうえで将来に向けた投資を積極的に行っていくとの考えを示しているが、有言実行での実績となっている。
- 24/12期の売上高は前期比24.2~30.7%増の3,800~4,000百万円、営業利益は同18.2~36.4%増の650~750百万円の予想。25/12期財務目標(売上高50億円、営業利益10億円)を見据え、増収増益は維持しつつも、各プロダクトの成長を25/12期以降に加速させるための機動的な投資を行っていく計画になっている。
- 国内において既存プロダクトをしっかりと成長させつつ、新プロダクトによる横展開が着実に実行されている。加えて、AWS Marketplaceを通じたグローバル展開にも注力するなど、非連続成長の実現可能性が高まっているとの印象を受けている。23/12期4Qにはグローバルにおける大型のマーケティング投資を行ったことが、今期以降のリード獲得、顧客基盤の構築に繋がっていくことに期待したい。同分野においては、AWS日本法人のセキュリティ事業統括を担っていた桐山隼人氏が同社にCSO兼CISOとして就任しており、そのマネジメント能力にも着目していくべきだろう。
- 同社は24/12期を25/12期財務目標を確実に達成するための投資期として考えている。今期の重要施策がしっかりと実現していけば、25/12期目標の達成に留まらず、その先の成長持続を期待できるようにもなっていくだろう。その意味で24/12期は非常に重要な期となる。
- 同社は、通期決算発表当日にサマライズした決算コメントを社長メッセージとして発信するなど、IRに対するスタンスも常にバージョンアップしている。このような地道な動きが、株価を適正なバリュエーションへ導いていくことにも繋がっていく。今後も能動的な発信に期待したい。

1. 会社概要

経営理念である「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」のもと、ハッカーによる Web サイトへのサイバー攻撃を防ぐ Web セキュリティ事業を手掛けている。具体的には、Web アプリケーションに対するハッカーからのサイバー攻撃を検知・遮断・可視化するクラウド型セキュリティサービス「攻撃遮断くん」、パブリッククラウドサービス(Amazon Web Services、Microsoft Azure、Google Cloud)の提供する WAF(Web Application Firewall)のルール自動運用サービス「WafCharm」、セキュリティ専門のベンダーが独自に作成する AWS WAF のセキュリティルールセット「AWS WAF Managed Rules」、脆弱性管理基盤の管理ツール「SIDfm」、などを提供している。23 年 12 月期からは、クラウド環境のセキュリティを包括的に管理・運用する「CloudFastener」の提供を開始している。

1-1 同社が提供するサービスラインアップ



©Cyber Security Cloud, Inc. 2024

(同社資料より)

◎クラウド型 WAF「攻撃遮断くん」

「攻撃遮断くん」は、Web アプリケーションに対するサイバー攻撃を検知・遮断・可視化する、クラウド型のセキュリティサービス。製品の開発から、運用・販売・サポートまで、同社が一貫して手掛けることで、Web サイトへの多種・大量のサイバー攻撃のデータと運用ノウハウを蓄積できていることが強み(2 万サイト以上から得たデータ)。それらを「攻撃遮断くん」の開発・カスタマイズやシグネチャ(攻撃の特徴的なパターン)の更新に反映させることで Web サイトをセキュアな環境に保つことを実現している。また「攻撃遮断くん」は、リアルタイムでサイバー攻撃を可視化し、攻撃元 IP や攻撃種別(どこの国から、どのような攻撃がなされているか)等を管理画面で把握することができる。目には見えないサイバー攻撃を可視化することで、より適切な状況把握と情報共有が可能になる。

「攻撃遮断くん」は AI の活用が進んでいることも特徴的。具体的には、AI を活用することで従来のシグネチャでは発見できなかった攻撃や、顧客のサービスに影響がある誤検知を発見できるようになっている。同社は一般的な攻撃情報だけでなく、ユーザーの正規のアクセスや攻撃として誤検知されたアクセスをニューラルネットワーク(AI の機械学習のための技術・ネットワーク)に学習させ、日々のアクセスデータや検知データを AI で評価することでシグネチャ精度を日々向上させている。

◎AWS などプラットフォームの WAF ルール自動運用サービス「WafCharm」

2017 年 12 月に提供を開始した「WafCharm」は、「攻撃遮断くん」で蓄積した Web アプリケーションに対する攻撃パターンを AI に学習させることで、世界のクラウド市場で最大のシェアを持つ AWS(Amazon Web Services)に搭載された AWS WAF の自動運用を可能にした。導入と運用の手軽さだけでなく、AWS との連携による AWS WAF の新機能リリースに対応した迅速な新機能

の開発も評価されている。

AWS WAF を導入することで Web アプリケーションのセキュリティを高めることができるが、サイト運営者が自らルールを設定して運用する必要があり、使いこなすためには多くの知識と時間が必要となる。しかし「WafCharm」を利用することで、AWS WAF の持つ複数のルールから、AI が Web サイトに最適なルールを設定し、運用してくれる。加えて、新たな脆弱性への対応も自動でアップデートされるため、常にセキュアな状態で Web サイトの運用が可能になっている。また、ルール毎の検知数・攻撃種別・攻撃元国・攻撃元 IP アドレスをまとめたレポート機能や、検知した内容をリアルタイムでメール通知するメール通知機能も用意されている。

2020年11月からは Microsoft のプラットフォーム「Azure」への適用も開始。また、2021年11月より Google のプラットフォーム「Google Cloud」への適用を開始し、世界 3 大プラットフォームに対応している。更に、2022年11月より「WafCharm for AWS Marketplace」をリリースし、世界 200 カ国以上での販売を開始した。23年12月末のユーザー数は 1,230 ユーザー。

◎AWS WAF の Managed Rules

AWS WAF では、Managed Rules というセキュリティ専門のベンダーが独自に作成する厳選されたセキュリティルールが用意されており、特定の脅威を軽減させるために必要なセキュリティルールがパッケージになっている。セキュリティの対象が特定の脅威に限定されるものの、導入・運用は容易に行うことができる。「WafCharm」で培った AWS WAF におけるルール設定ノウハウをもとにパッケージ化したサービスであり、AWS WAF のユーザーは、AWS Marketplace から簡単に Managed Rules を利用することができる。

世界で 7 社目となる AWS WAF マネージドルールセラーに認定された同社の米国子会社が 2019年2月末に AWS Marketplace で Managed Rules の提供を開始した。

◎脆弱性情報提供サービス「SIDfm」事業と、Web セキュリティ診断

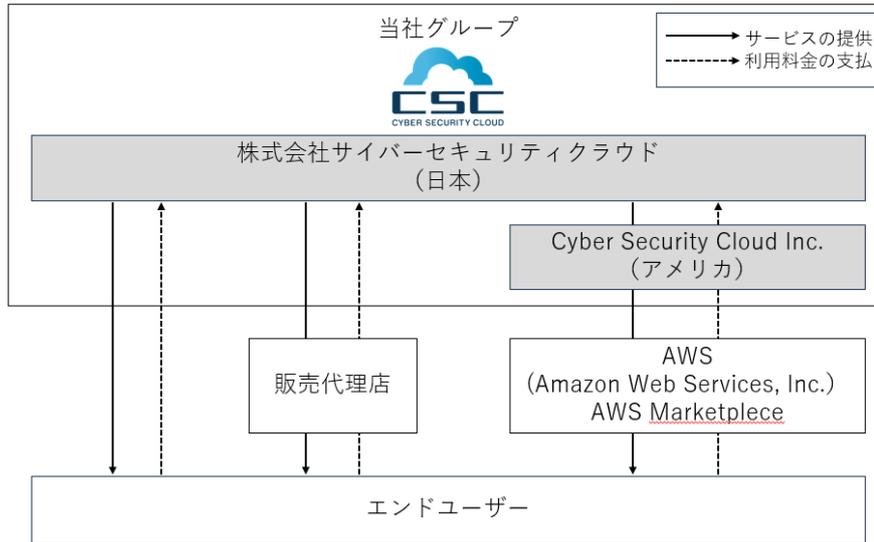
2020年12月に完全子会社化した株式会社ソフテック(2022年4月に吸収合併)が開発したサービス。「SIDfm」はサービスを開始して以来、20年以上に亘り数多くの顧客の脆弱性管理基盤の情報ベースとして活用されており、ソフテックの脆弱性専門アナリストが、日々現れる脆弱性の内容を調査してコンテンツを作成し、様々な手段を用いて顧客に情報を送り届けている。また、顧客が判断に悩む脆弱性の影響調査においても「SIDfm」コンテンツを見ることにより的確な判断を行うことができるだけでなく、脆弱性情報は個々の IT 資産の脆弱性の状態を管理するためのマッチングにも利用されている。ソフテックでは脆弱性に係るコン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している。

◎AWS 環境フルマネージドセキュリティサービス「CloudFastener」

「CloudFastener」は AWS の各種セキュリティサービスを包括的に管理し運用するフルマネージドセキュリティサービス。AWS のクラウド資産の洗い出し、セキュリティリスクの可視化、OS およびソフトウェアの脆弱性や設定ミス、クラウド環境の脅威を収集・分析し、24時間365日 AWS 環境を常時保護・モニタリングし、対処すべきリスクをトリアージし、セキュリティアラートの処理、対処サポートを行う。更には組織が AWS のセキュリティ対策をどの程度実現できているかを定量的に測るためのフレームワークである「AWS セキュリティ成熟度モデル(AWS Security Maturity Model)」への対応を容易にしている。

1-2 ビジネスモデル

収益構造は、ストック収益である月額課金額(MRR: Monthly Recurring Revenue)と、初期導入費用などのスポット費用で構成される。売上高の95%がストック収益になっている。また、Webアプリケーションの脆弱性の情報収集と脆弱性への迅速な対応、シグネチャの設定、カスタマイズ等による顧客価値向上を実現することで高い継続率を実現しており、解約率は約1%と低位にとどまる。



(同社資料より)

1-3 導入企業と販売ルート

セキュリティ強化に対するニーズは強いことから、業種・規模・業態を問わず導入が進んでいる。とくにセキュリティ要件が厳しい金融・官公庁への導入が進んだことが、高い信頼の獲得に繋がっている。

AWS WAF Managed Rules については、AWS Marketplace を通じた利用が伸長しており、23年12月末利用ユーザー3,593ユーザーのうち、51%が海外ユーザーとなっている。



©Cyber Security Cloud, Inc. 2024

(同社資料より)

サービスの拡販については、IT インフラ事業や MSP (IT システムの保守・運用・監視等を行うサービスベンダー) 等の販売パートナーを通じ、幅広いユーザーへのプロダクト提供を行っている。強固な顧客基盤を持つ大手販売パートナー数も順調に拡大

しているが、今後も販売網を拡大するための販売パートナー獲得に注力していく計画になっている。加えて、多くの AWS ユーザーを抱えるパートナーとの連携も強化している。



※1 Managed Service Providerの時で、ITシステムの保守・運用・監視等を行うサービスベンダーのこと
 ※2 AWSクラウ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

(同社資料より)

1-4 比較優位性

同社は Web セキュリティ領域に特化し、国産かつ手厚いサポートにこだわることを強みに、これまで顧客を獲得してきた。初期段階から開発・運用・サポート全てを国内且つインハウスで行う体制を構築し、国内での認知度を引き上げてきたことが顧客の獲得に繋がった。国内では先行して事業展開した優位性に加え、クラウドの特性を生かしたデータの蓄積に取り組み、顧客からのフィードバックをプロダクト開発に還元することで、クロスセルを可能にしていた。

売上高の95%(23年12月期)をストック収益が占めているうえ、チャーンレートも攻撃遮断くん1.12%、Waf Charm0.93%と低位安定するなど、売上拡大の蓋然性が高いビジネスモデルが構築されている。加えて、既存プロダクトの安定成長にマルチプロダクト化による成長が加わることで、全体の売上成長速度を高めている。開発等に対する投資も積極的に行っているが、限界利益効用による売上高営業利益率の遡増も実現している。

直販と代理店活用のハイブリットで販売を行うことで、インバウンド・アウトバウンド双方のユーザーを囲い込むことに成功している。加えて、AWSのマーケットプレイスを活用した販売がグローバルでの成長も加速させている。

1-5 同社を取り巻く環境

企業のサーバー利用がオンプレミスからクラウドへのシフトが加速するなどインターネットへの依存度は高まり続けている。それに伴い、サイバー攻撃数は増加傾向にある。警察庁によれば、2022年の1日1IPアドレスあたりの攻撃検知件数は7,708件と、2018年から2.8倍に増加している。加えて、サイバー攻撃は複雑化・高度化しており、監視・防御の対象は広がる一方である。日本では2022年に個人情報の保護に関する法律等が一部改正され、個人情報流出時の報告義務化や法人に対する罰則が最大1億円に引き上げられただけでなく、経済産業省からも経営者や情報セキュリティ責任者に対するガイドラインが制定されており、より強固なセキュリティ対策が必須となってきている。

しかしながら、セキュリティ人材は慢性的に不足が続いている。そのため、セキュリティ人材が不足していても、サイバー攻撃を監視・防御する仕組みが必要になっている。

同社では、WAF、脆弱性管理、MSSに関する市場規模(2022年)が1,819億円と推計している。これが2028年には3,356億円(CAGR11%)まで拡大する見通しになっている。同社はこれまで海外プロダクトの多い国内セキュリティ市場で、日本企業としての強みを最大限生かして成長しており、今後もこの流れは継続していくことだろう。加えて、近年ではAWS Marketplaceを通じたグローバル展開も進んでいる。グローバルの市場規模(2022年)は6兆5,100億円(WAF8,100億円、脆弱性管理1兆9,000億円、MSS3兆8,000億円)と更に大きいことも覚えておくべきだろう。

2. 2023年12月期決算概要

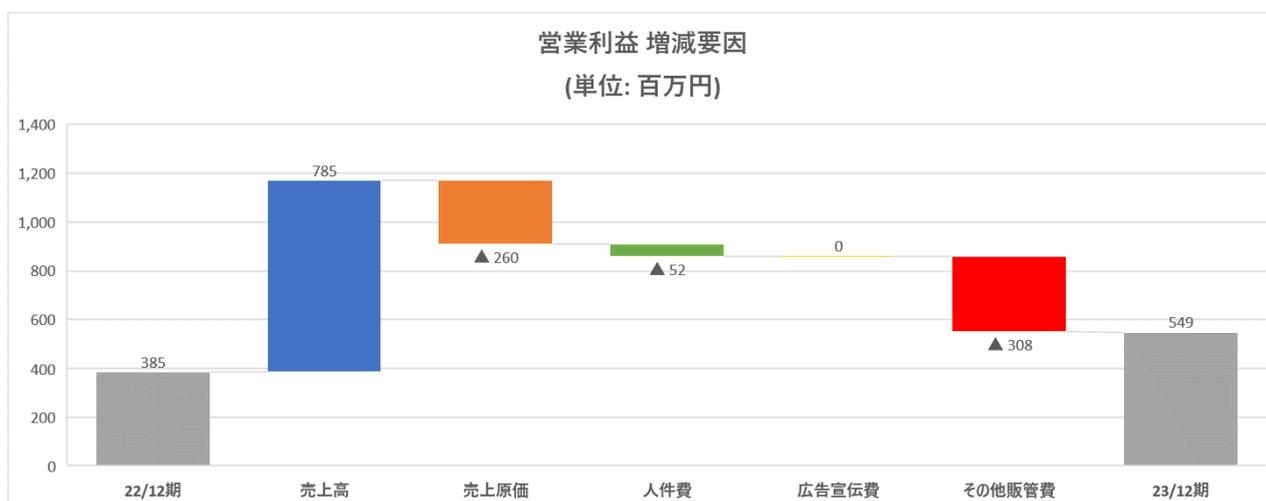
2-1 連結業績概要

	22/12期 単体	構成比	23/12期 連結	構成比	会社計画比	前期比
売上高	2,275	100.0%	3,060	100.0%	+1.2%	+34.5%
売上総利益	1,611	70.8%	2,135	69.8%	-	+32.5%
販管費	1,225	53.9%	1,585	51.8%	-	+29.4%
営業利益	385	17.0%	549	18.0%	+5.8%	+42.5%
経常利益	395	17.4%	559	18.3%	+4.7%	+41.5%
当期純利益	306	13.5%	427	14.0%	+15.2%	+39.4%

*単位:百万円

*22/12期は非連結決算、23/12期は連結決算(23年1月に米国法人を連結子会社化)。

*前期比は22/12期単体と23/12期連結を比較した数値を記載。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

費用項目の▲は費用の増加を示す。

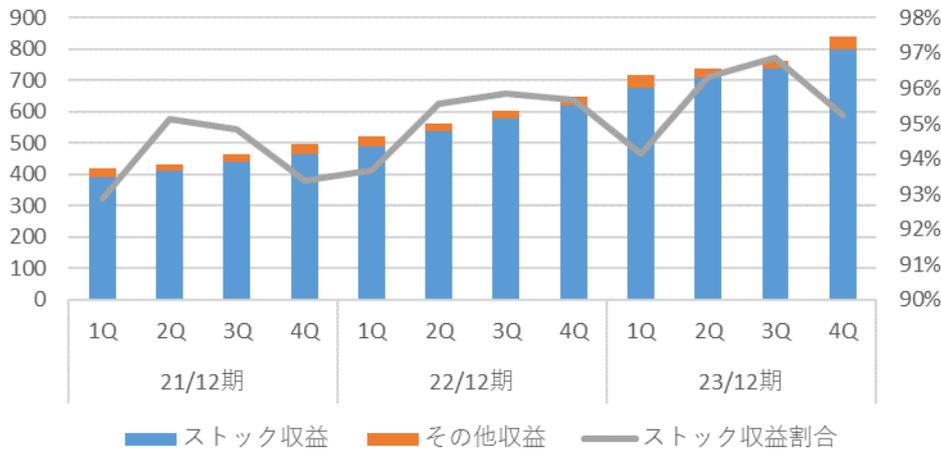
3Q時点で修正した会社計画を過達

同社は、22年4月1日付で、完全子会社である(株)ソフテックを吸収合併(簡易合併・略式合併)したことに伴い、第2四半期以降非連結決算へ移行したが、23年1月には米国法人の連結子会社化に伴い連結決算へと移行している。そのため、本レポートでは22/12期単体と23/12期連結を比較して比較分析を行っている。

23/12期連結の売上高は前期比34.5%増の3,060百万円、営業利益は同42.5%増の549百万円となった。会社計画(売上高3,025百万円、営業利益520百万円)を過達しての着地となった。

各プロダクトの売上が堅調に推移。通期でのストック収益割合は96%(前期実績95%)。

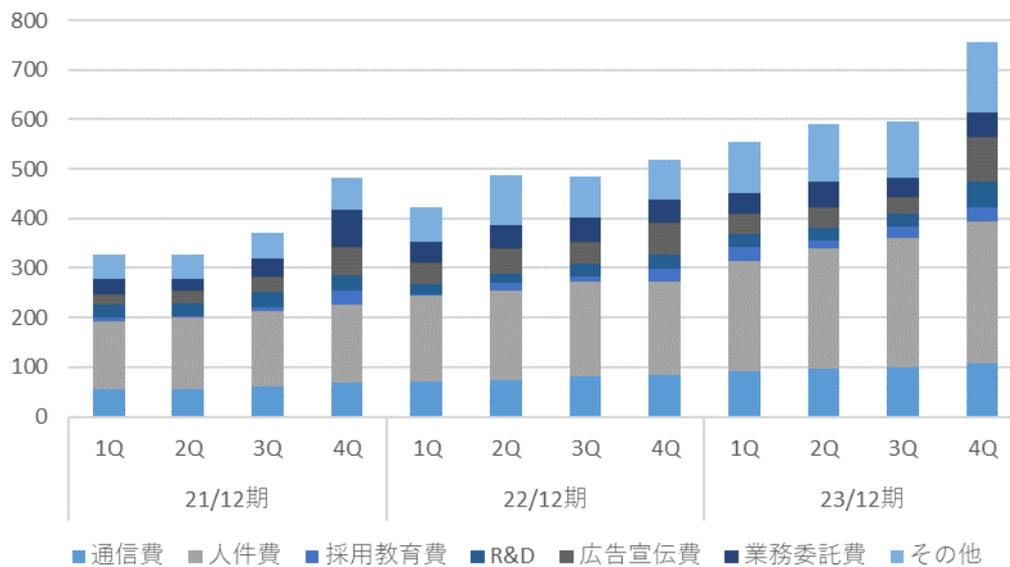
四半期売上高の推移（百万円）



(会社資料よりインベストメントブリッジ作成)

収益面では、売上高営業利益率が前期比 1.0 ポイント上昇の 18.0%となった。24/12 期以降の成長戦略を見据え、4Q に AWS re:Invest2023 への出展や CloudFastener 開発に伴う R&D 投資を行ったが、増収効果により収益性は向上した。23 年 12 月末の従業員数は 120 名(前期末 97 名)。日本および米国で AWS 出身の社員が入社するなど、組織力が着実に強化で来ていると同社は考えている。24 年には初の新卒採用も入社してくる予定。

営業費用の推移（四半期）



(会社資料よりインベストメントブリッジ作成)

BRIDGE REPORT



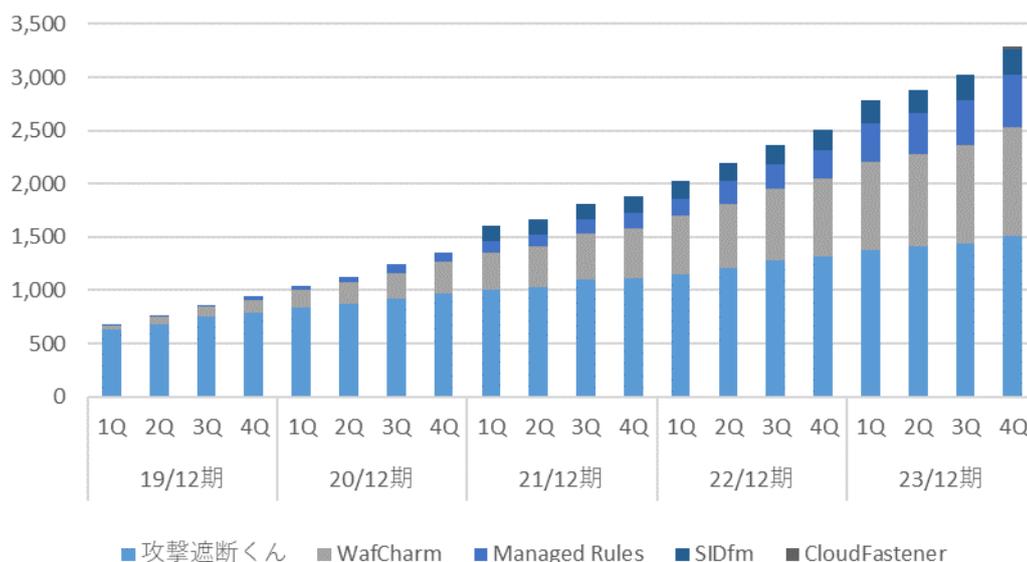
2-2 主要指標の動向

(1)ARR

ARRは順調に積み上がり、23年12月のARRは3,285百万円(前年同月比30.9%増)に到達した。既存プロダクトの積み上げに加え、新規プロダクトのCloudFastenerも4Qから売上寄与してきた。

プロダクト別ARR推移(四半期)

(百万円)

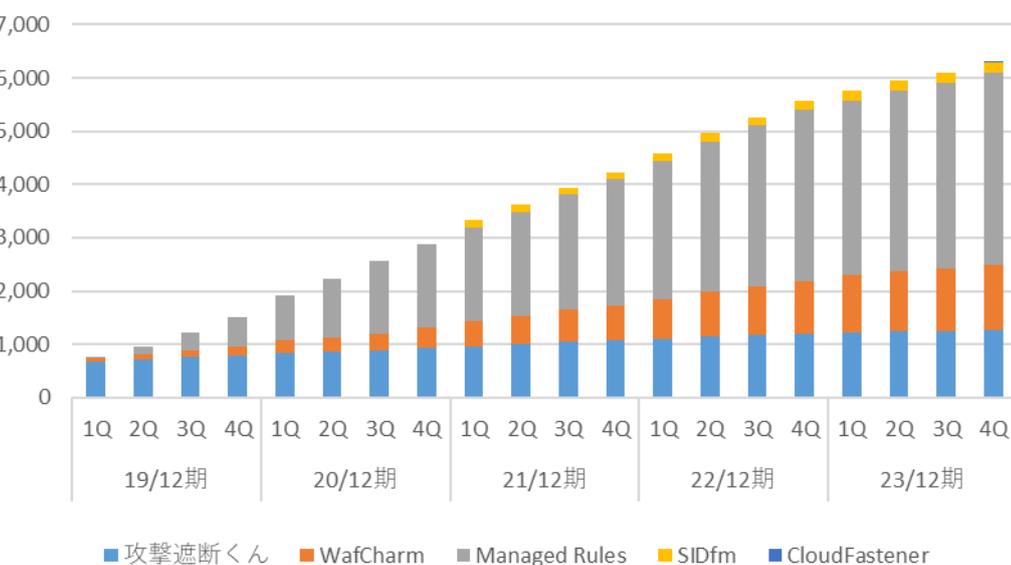


(会社資料よりインベストメントブリッジ作成)

(2)ユーザー数

ユーザー数は全プロダクトベースで前年同期末比13%増の6,302ユーザーとなった。WafCharmおよびManaged Rulesの伸長が全体を牽引した。

プロダクト別ユーザー数の推移(四半期)



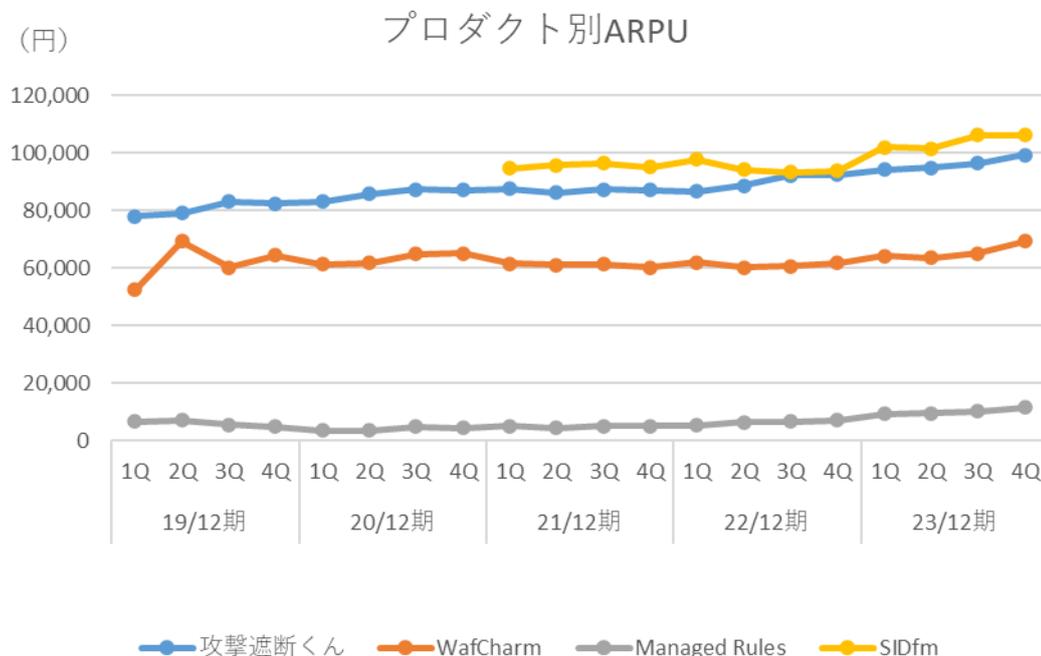
(会社資料よりインベストメントブリッジ作成)

BRIDGE REPORT



(3)ARPU

Managed Rules は4QのARPUが前年同期比62%増の11,341円に伸長した。ユーザー数の伸びだけでなく、ARPUもしっかりと上昇することで、二次元成長を実現させている。そのほかのプロダクトについても年度を通じて堅調に推移した。



(会社資料よりインベストメントブリッジ作成)

(4)解約率

4Qにおける攻撃遮断くんの解約率は1.12%、WafCharmの解約率は0.93%。ともにサイト閉鎖やアカウント統合などを理由にした解約が23/12期上期に増えていたが、徐々に落ち着きを取り戻している。引き続きカスタマーサクセスを強化し、顧客課題を把握することで解約率の低位安定に努める考え。

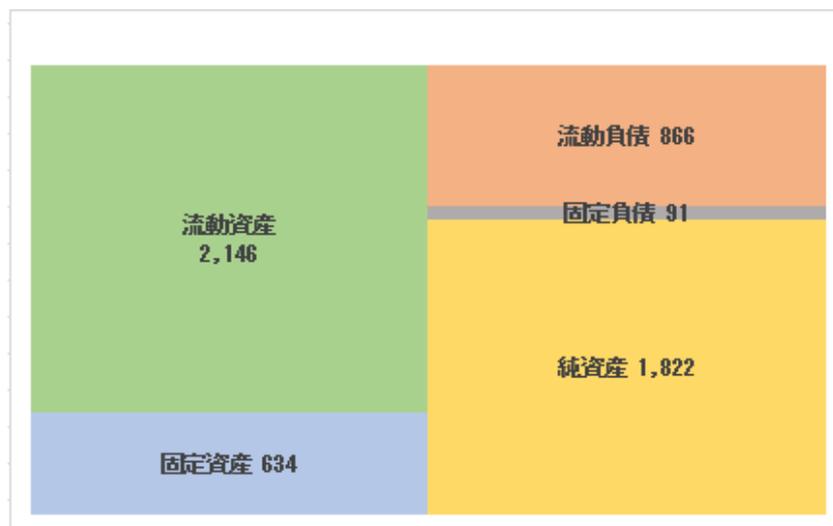
2-3 財政状態

◎主要BS

	22/12末 単体	23/12末 連結	増減		22/12末 単体	23/12末 連結	増減
流動資産	1,621	2,146	+525	流動負債	663	866	+202
現預金	1,330	1,754	+424	短期有利子負債	95	92	-2
売上債権	210	279	+68	固定負債	184	91	-92
固定資産	536	634	+98	長期有利子負債	184	91	-92
有形固定資産	57	51	-5	負債	848	958	+110
無形固定資産	286	350	+63	純資産	1,309	1,822	+513
投資その他の資産	191	232	+40	利益剰余金	473	915	+441
資産合計	2,157	2,781	+623	負債・純資産合計	2,157	2,781	+623

*単位:百万円。

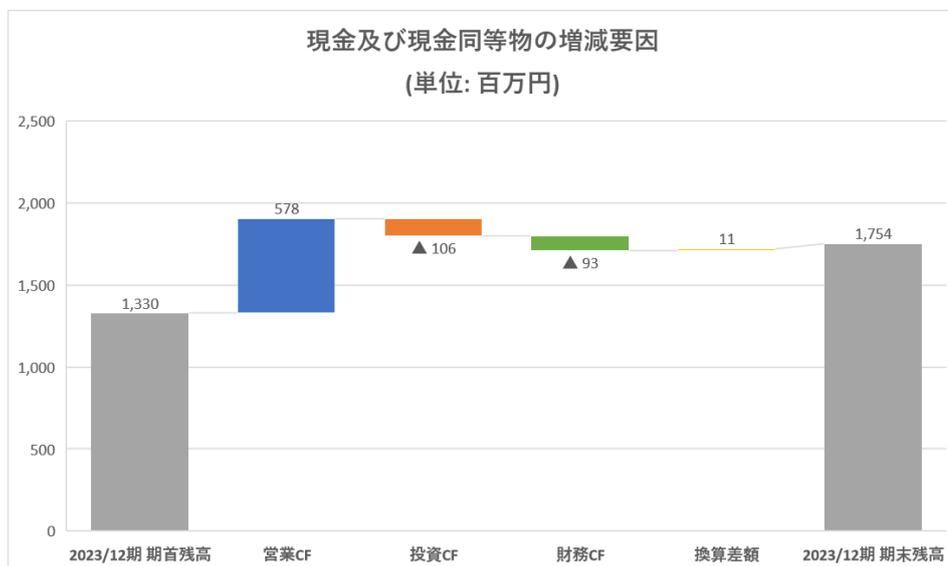
BRIDGE REPORT



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

◎キャッシュ・フロー(連結)

	22/12期	23/12期	増減
営業CF	353	578	+224
投資CF	-114	-106	+8
フリーCF	239	472	+232
財務CF	40	-93	-133
現金同等物残高	1,330	1,754	+424



* 単位: 百万円。

*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

3. 2024年12月期業績予想

3-1 連結業績

	23/12期	構成比	24/12期(予)	構成比	前期比
売上高	3,060	100.0%	3,800~4,000	100.0~100.0%	+24.2~30.7%
営業利益	549	18.0%	650~750	17.1~18.8%	+18.2~36.4%
経常利益	559	18.3%	650~750	17.1~18.8%	+16.1~34.0%
当期純利益	427	14.0%	450~520	11.8~13.0%	+5.6~21.8%

*単位:百万円。

25/12期を見据えた会社計画を公表

各プロダクトの成長率および新プロダクトのグローバルでの成長を考慮し、レンジ方式での会社計画開示となった。24/12期の売上高は前期比24.2~30.7%増の3,800~4,000百万円、営業利益は同18.2~36.4%増の650~750百万円の予想。25/12期を見据え、増収増益は維持しつつも、各プロダクトの成長を加速させるための機動的な投資を行っていく期として24/12期を考えているとのことである。

4. 2025年に向けた成長戦略

クラウド化、DX、5G、IoTの普及、浸透が加速するのに伴い、サイバーセキュリティ領域も急拡大することが見込まれ、同社にとっては極めて有利な事業環境が予想される。そうした追い風の下、同社は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ことを目指すスタンスに変わりはない。具体的には、2025年までに以下3点の実現を目標としている。

- * 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

4-1 23/12期までの重点施策と24/12期のアップデート

(1) パートナー支援強化

23/12期までは、ユーザー数を加速度的に拡大させるため、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するなど、パートナーによる販売網の強化に取り組んだ。加えて、グローバル展開を見据え、Ordinary Expertsとインプリメンテーションパートナーシップを締結した。サイバーセキュリティ分野においてはアイスタイルと戦略的パートナーシップを締結した。

24/12期は、大手顧客への価値提供強化をキーワードに、高品質・多機能なプロダクトの提供、大手顧客とのアライアンス強化、自社セールス組織の改革に重点的に取り組んでいく考え。

(2) WafCharmのグローバル展開

従量課金型のリリースに加え、AWS Marketplaceの仕様に合致するようにアップデートを行った。GDPRに対応するなど、欧州圏での展開を見据えた動きもみられた。4QにはAWSパートナーパスにおいて最上位ステージに昇格したほか、AWS re:Invest2023への出展も行った。

24/12期はAWS経済圏でのグローバル展開を一層強化していく考え。AWS認定プログラムの取得、世界各国での展示会(含、オンライン)への参加、AWS Marketplaceでの販売を軸にしたマーケティング機能の強化、などに努めるとのこと。

(3) サービスラインアップの増強

23/12期は、新たなAWS関連プロダクトとして「CloudFastener」がリリースされた。そのほか、「SIDfm」クラウドタイプ、「SIDfm VM for MSP」もリリースされた。

24/12期には、「CloudFastener」の高品質化に加え、OSSでの「sasanka」ローンチを皮切りにAPI保護の領域でサービス展開を加速していく考え。WAF・脆弱性関連領域のラインナップ拡充も検討している。

4-2 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、2025 年売上高 50 億円を目指す方向性に変わりない。海外売上比率は 10%超がターゲット。WafCharm に加え、Managed Rulesおよび CloudFastener がその職責を担うことになる。

* 売上高の推移

	2021 年	2022 年	2023 年	2025 年目標	CAGR (21-25)
攻撃遮断くん	10.8	12.5	14.5	20	+16.1%
WafCharm	3.9	6.1	8.8	20	+49.5%
その他	3.3	4.6	7.1	10	+35.1%
全社	18.1	23.4	30.6	50	+29.1%

* CAGR は同社資料を基にインベストメントブリッジが計算

(2)2025 年の営業利益を 10 億円へ

各重点施策実行のために、利益成長を継続させつつ、先行投資を実行していく計画。新サービスを中心に国内外で認知を拡大していくために、積極的なマーケティングを行っていく予定。開発及び営業人員の採用も引き続き積極的に行っていく考え。

5. 今後の注目点

国内において既存プロダクトをしっかりと成長させつつ、新プロダクトによる横展開が着実に実行されている。加えて、AWS Marketplace を通じたグローバル展開にも注力するなど、非連続成長の実現可能性が高まっている印象を受けている。23/12 期 4Q にはグローバルにおける大型のマーケティング投資を行っており、今期以降のリード獲得、顧客基盤の構築の進捗に注目していきたい。同分野においては、AWS 日本法人のセキュリティ事業統括を担っていた桐山隼人氏が同社に CSO 兼 CISO として就任したことから、そのマネジメント能力にも着目していきたい。

同社は 24/12 期を 25/12 期財務目標を確実に達成するための投資期として考えている。今期の重要施策がしっかりと実現していけば、25/12 期目標の達成に留まらず、その先の成長持続を期待できるようにもなっていくだろう。その意味で 24/12 期は非常に重要な期となる。

同社は、通期決算発表当日にサマライズした決算コメントを社長メッセージとして発信するなど、IR に対するスタンスも常にバージョンアップしている。このような地道な動きが、株価を適正なバリュエーションへ導いていくことにも繋がっていく。今後も能動的な発信に期待したい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	5名、うち社外2名
監査役	3名、うち社外3名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2023年3月31日)

基本的な考え方

当企業グループは、「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」という経営理念のもと、グループの持続的成長と中長期的な企業価値の向上を目指し、その実現を効果的、効率的に図ることができるガバナンス体制を構築します。また、コンプライアンスの重要性をコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方として、株主の権利を重視し、また、社会的信頼に応え、持続的成長と発展を遂げていくことが重要であるとの認識に立ち、コーポレート・ガバナンスの強化に努めております。

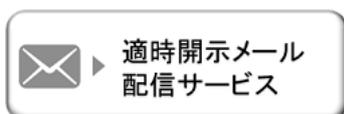
<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

当社は、コーポレートガバナンス・コードの基本原則を全て実施しております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

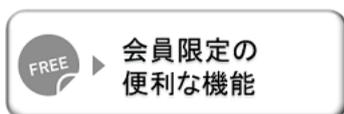
ブリッジレポート(サイバーセキュリティクラウド:4493)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

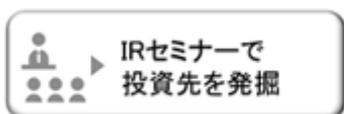
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出会うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)