



2021年2月24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 CTO 渡辺洋司
(コード番号 : 4493 東証マザーズ)
問合せ先 取締役経営管理本部長 倉田雅史
(TEL. 03-6416-9996)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2021年2月22日 19:00～20:00

開催方法 オンラインによるライブ配信
視聴者からチャットにて質問を受け付け、回答を実施

開催場所 東京都港区六本木一丁目6番1号 泉ガーデンタワー22階

説明会資料名 個人投資家向け会社説明資料

【添付資料】

1. 2020年12月期通期 決算説明資料

※この書面（添付資料を含む。）は、有価証券上場規程施行規則第427条に基づき、公衆縦覧に供されます。

以 上

CYBER SECURITY CLOUD

2020年12月期通期 決算説明資料

Financial Materials for FY2020



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2月12日

企業理念

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。



サイバーセキュリティ



AI（人工知能）

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

WafCharm

AIによるAWS/Azure
WAF自動運用ツール

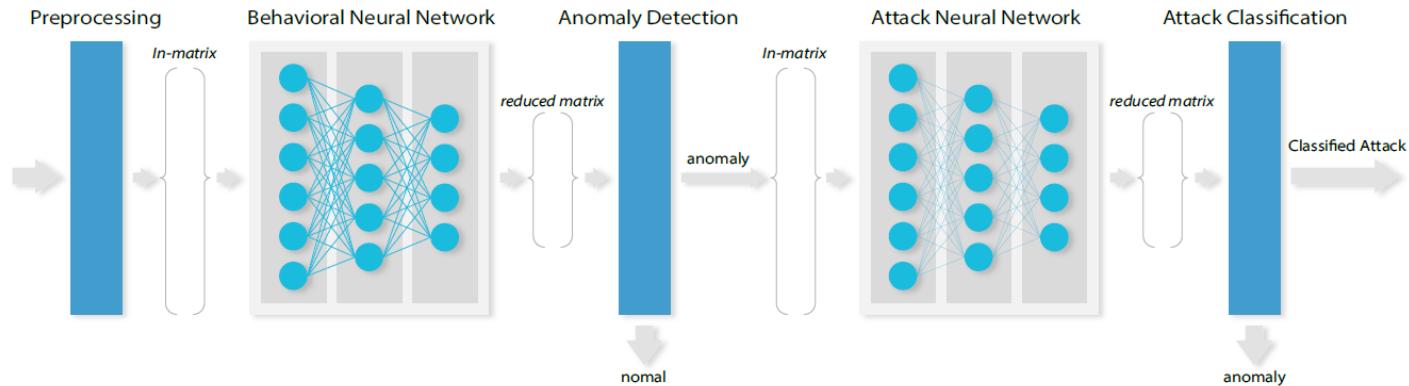
AWS WAF
Managed Rules

AWS WAFの
ルールセット

社会的課題に対するAIの活用

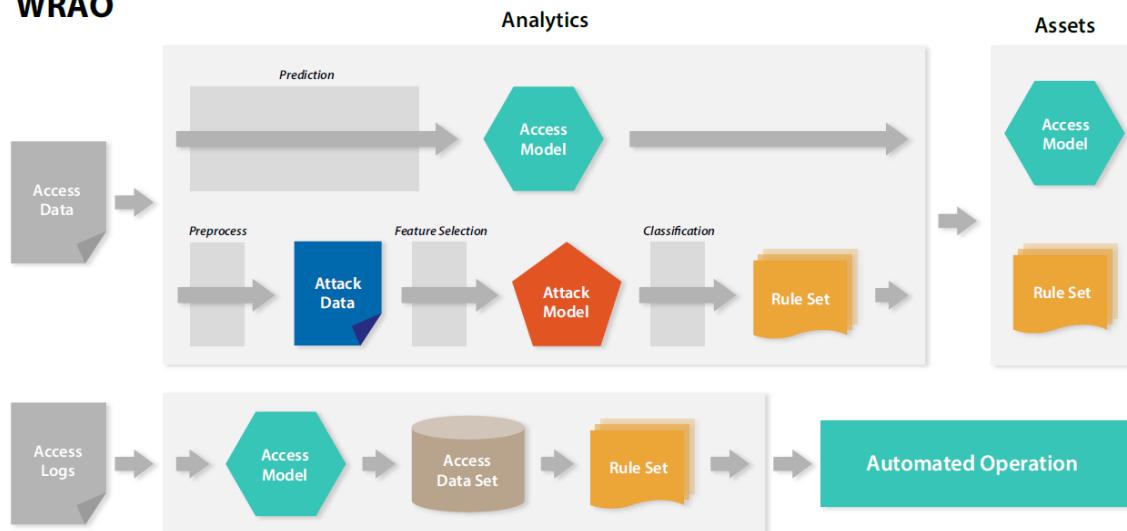
①攻撃の高度化、多様化～未知の攻撃の発見、誤検知の発見～

Cyneural



②セキュリティ人材の不足～AIによる効率化、運用工数削減～

WRAO



企業におけるセキュリティの種類は2つに分類される



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

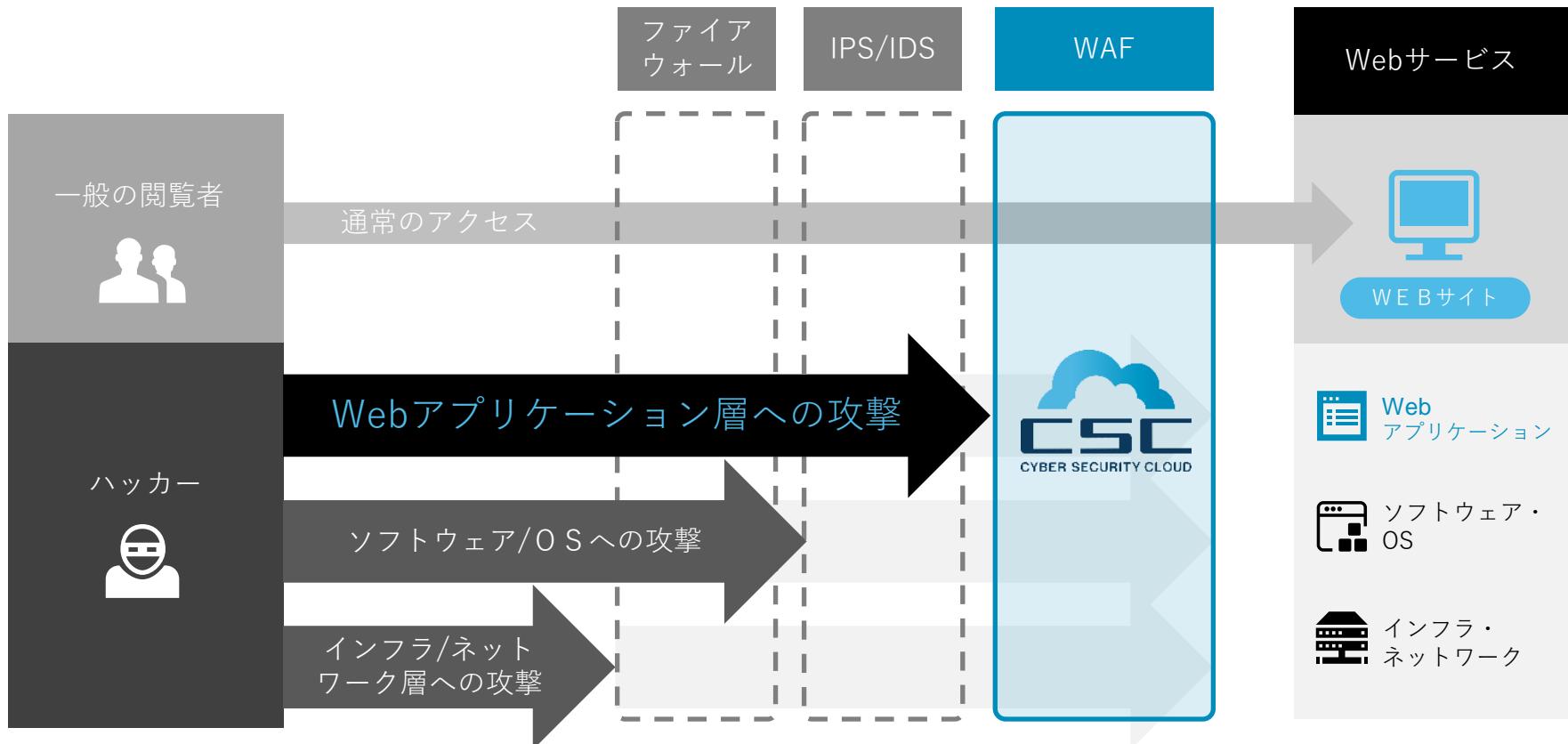


誰もが訪れるWebサイト
などのセキュリティ

当社が守る領域



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。

提供する3つのプロダクト

| 主力商品 | | | |
|--|---------|------------|---|
| サービス説明 | ARR | 導入数※2 | AWS WAF Managed Rules |
| 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 | 966百万円 | 926 社 | Amazon Web Services (AWS) の提供するAWS WAF、Microsoftの提供するAzureWAFを利用のお客様に対して、AIによって学習し、WAFを自動運用するサービス |
| | 306百万円 | 392 ユーザー | セキュリティ専門の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にて販売積極的な営業活動なしで拡販が可能 |
| | 81百万円※1 | 1,558 ユーザー | |

※1 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

※2 2020年12月末時点のそれぞれユーザー数を元に算出（当社調べ）

エグゼクティブ・サマリー 業績サマリー

- 売上高、各段階利益において、通期予想を上回る結果に
- 営業利益は、通期予想を上回る203百万円（通期予想対比113.5%）を達成

売上高※1 (通期)

P7

営業利益※1 (通期)

P7

ARR※1
(年間経常収益)

P8

1,194百万円 ↑

前年同期比 +46.2%増

203百万円 ↑

前年同期比 +41.2%増

13.5億円 ↑

前年同期比 +43.9%増

総ユーザー数※2 P10,11

解約率 P12,13

保有データ数（累計） P38

2,876ユーザー ↑

攻撃遮断くん 1.24% ↑
WafCharm △16.9% ↓

1.9兆件超 ↑

※1 サイバーセキュリティクラウド単体ベース

※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rulesのユーザーを合計して算出

エグゼクティブ・サマリー FY2020 4Qの実行施策



M&A

M&Aによる
事業領域の拡大

M&Aにより、株式会社ソフテックを取得。

Webセキュリティ（WAF）に続く新たな領域として、Web脆弱性診断と脆弱性管理ビジネスを拡大。相互にシナジーを生み出し、クロスセルが可能に。

ビジネス進捗

大手企業との
販売連携の加速

大手企業との新規代理店契約の獲得

富士通Japan、インターネットイニシアティブ、LRM等の新たな販売代理店契約を締結。
今後も代理店による拡販を狙う。

I. 2020年12月期 第4四半期 決算概要

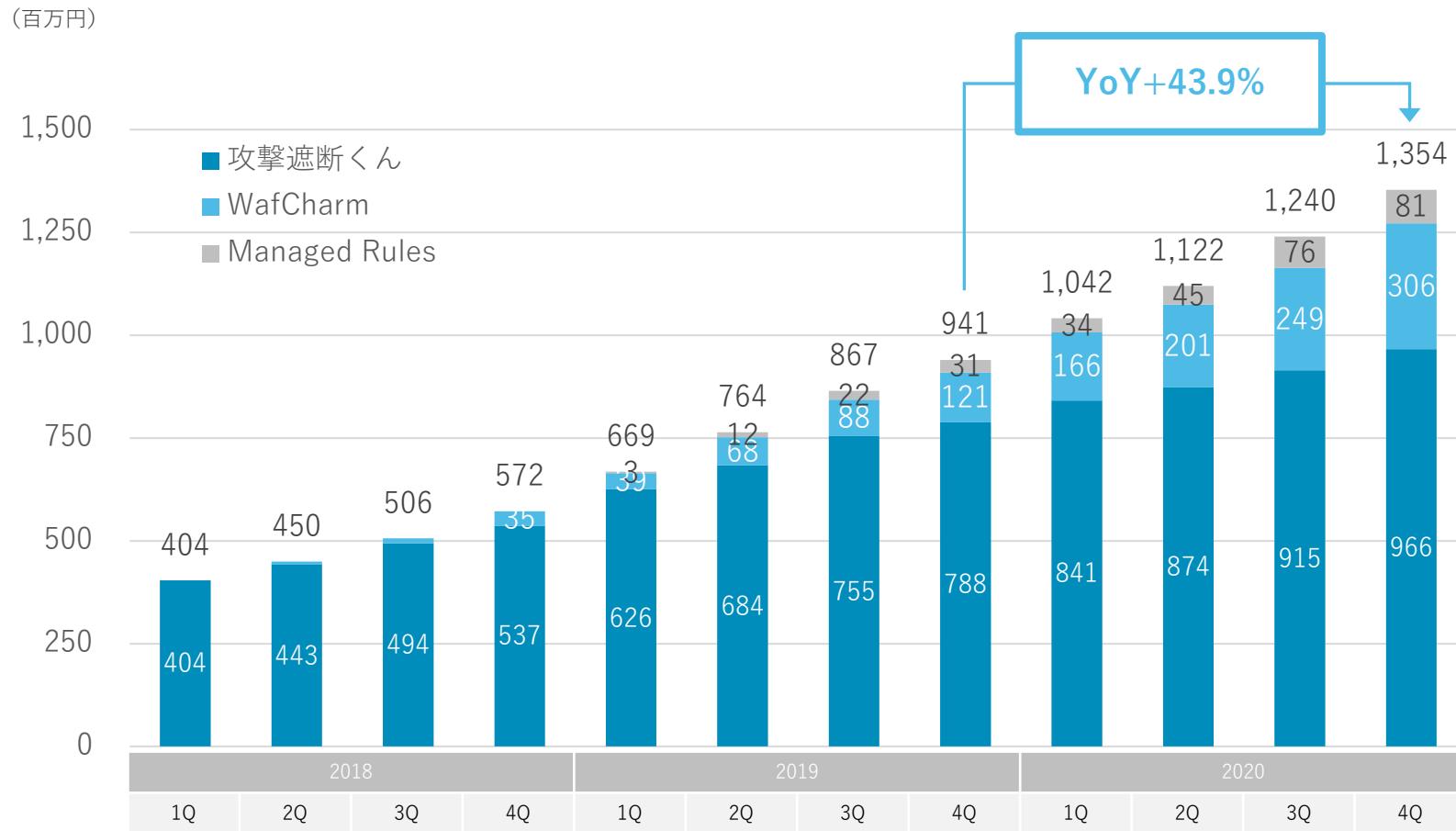
業績の概況

- 売上高、各段階利益ともに通期予想を達成。
- 前年比で売上高は+46.2%の増収、営業利益も+41.2%の増益で着地。

| (百万円) | 2019年12月期 単体 (前期) | 2020年12月期 単体 (当期) | 前年同期比 | 2020年12月期 通期予想 | 進捗率 |
|---------------|-------------------------|-------------------------|---------|-------------------|---------------|
| 売上高 | 816 | 1,194 | +46.2% | 1,126 | 106.0% |
| 攻撃遮断くん | 728 | 919 | +26.2% | 952 | 96.6% |
| WafCharm | 71 | 216 | +202.4% | 143 | 150.7% |
| Managed Rules | 16 | 58 | +261.6% | 30 | 190.4% |
| 売上総利益 | 583 | 816 | +39.9% | 745 | 109.5% |
| 営業利益 | 143 | 203 | +41.2% | 179 | 113.5% |
| 営業利益率 | 17.6% | 17.0% | -0.6pt | 15.9% | - |
| 経常利益 | 141 | 187 | +32.0% | 166 | 112.7% |
| 当期純利益 | 153 | 149 | -3.0% | 140 | 106.4% |

ARRの推移

- 全社ARRは前年同期比+43.9%増の13.5億円まで拡大
- WafCharmが順調に増加し、ARRが3億円を突破



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。

各プロダクト主要KPI

- 主力の攻撃遮断くん加え、第二の柱となるWafCharmが大きく成長
- WafCharm Azure版もリリースが完了し、さらに拡大させていく

| | 2019年12月期 4Q（前期） | 2020年12月期 4Q（当期） | 前年同期比 |
|---------------|---------------------|---------------------|----------------|
| 攻撃遮断くん | ARR (百万円) ※1 | 788 | 966 +22.6% |
| | 利用企業数（社） | 798 | 926 +16.0% |
| | ARPU (千円) ※2 | 988 | 1,043 +5.6% |
| | 解約率 (%) ※3 | 1.06% | 1.24% +0.18pt |
| WafCharm | ARR (百万円) | 121 | 306 +152.6% |
| | ユーザー数 | 157 | 392 +149.7% |
| | ARPU (千円) | 773 | 782 +1.2% |
| | Net解約率 (%) ※4 | 1.4% | △16.9% -18.3pt |
| Managed Rules | ARR (百万円) | 31 | 81 +159.4% |
| | ユーザー数 | 547 | 1,558 +184.8% |
| 全社合計 | ARR (百万円) | 941 | 1,354 +43.9% |

※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 Average Revenue Per Userの略語。1社当たりの年間平均売上金額

※3 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実質解約率。

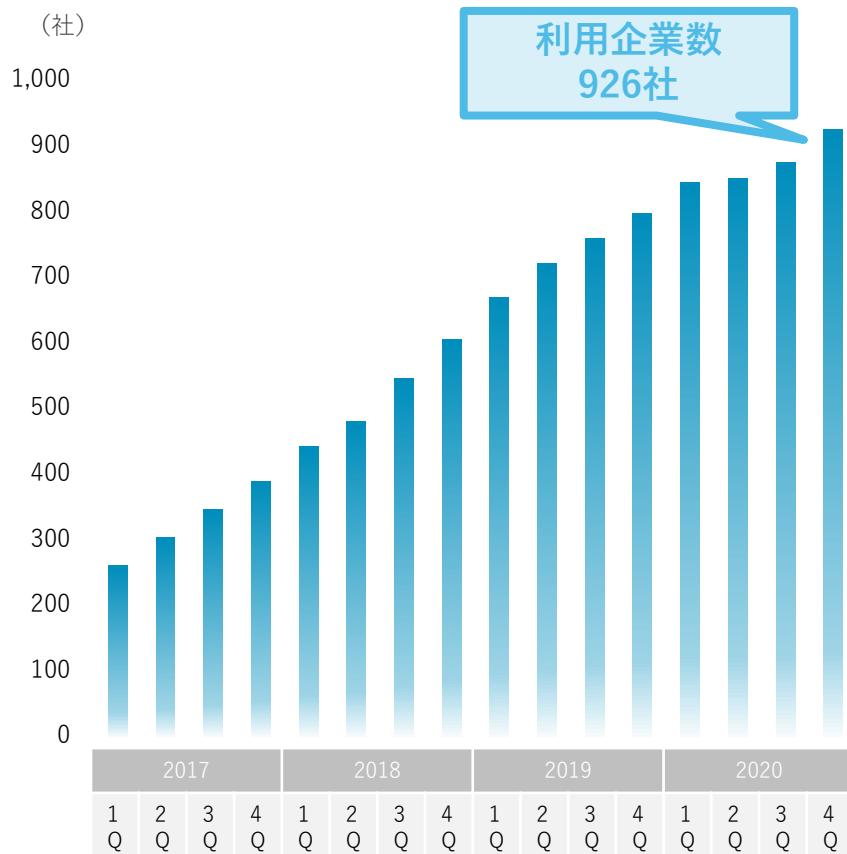
※4 N-1期末時点における課金ユーザーにおける、N期末時点までに増減したARR ÷ N-1期末時点におけるARRで算出。

Net解約率がーの場合、既存ユーザーのアップセル及び従量課金売上による増加額が、解約やダウンセルの金額を上回っている状態。

順調に拡大していく主力製品の攻撃遮断くん

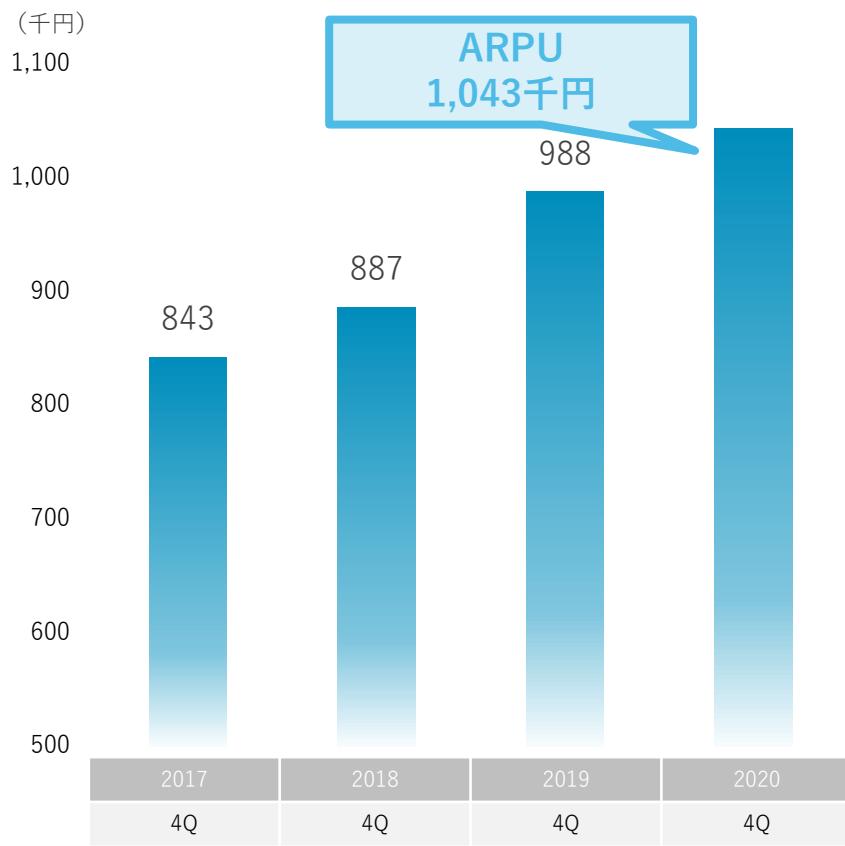
- 利用企業数が順調に増加。また、アップセル(サイト数・サーバー台数の増加、帯域UP)等により、ARPUが増加

攻撃遮断くん利用企業数※1



利用企業数
926社

ARPUの推移※2

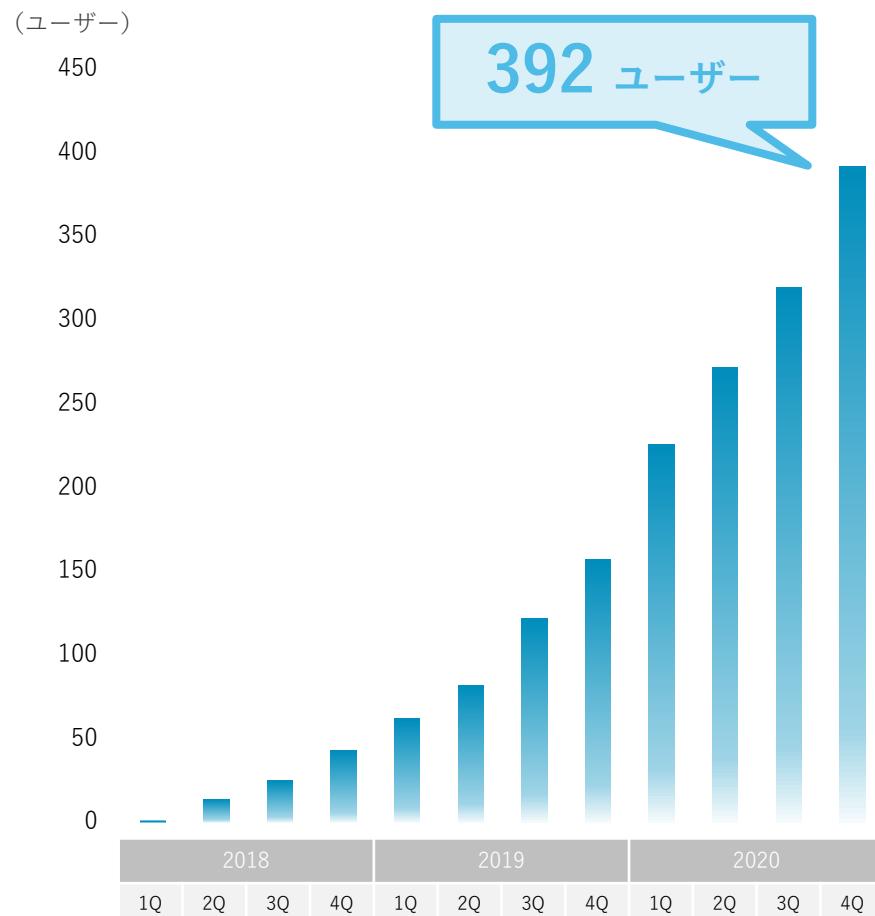


※1 2020年12月末時点のエンドユーザー数を元に算出（当社調べ）

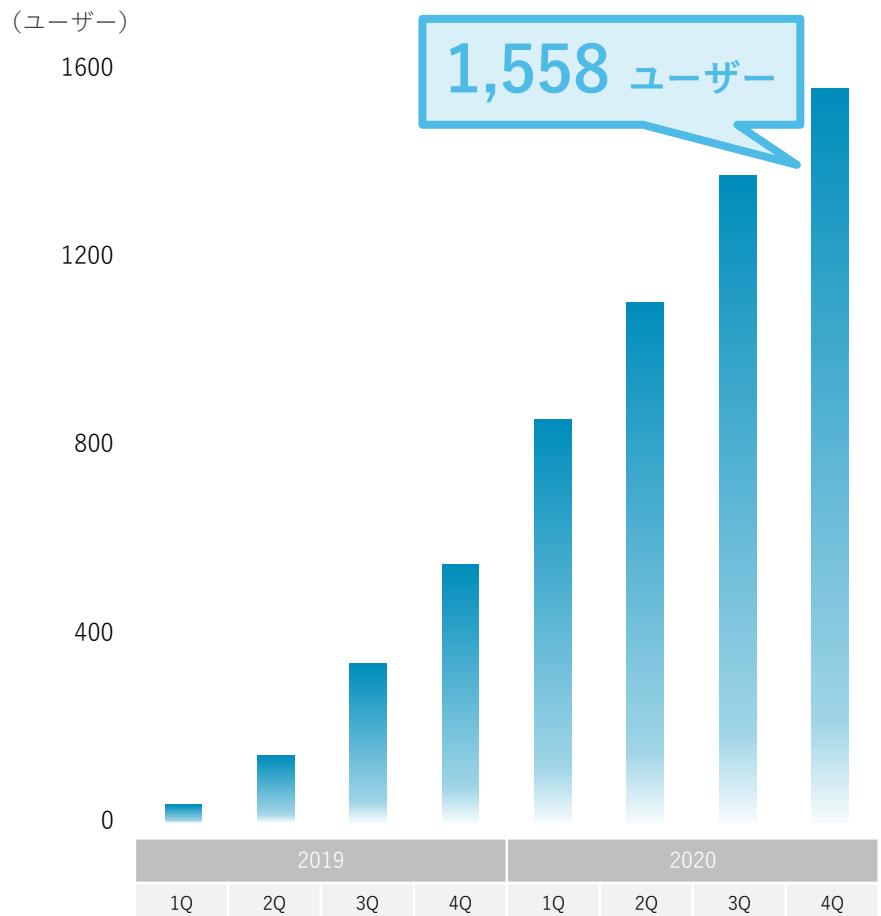
※2 Average Revenue Per Userの略語。1社当たりの年間平均売上金額

AWSユーザー向けプロダクトの高い成長率

WafCharm課金ユーザー数※1



Managed Rulesユーザー数※2

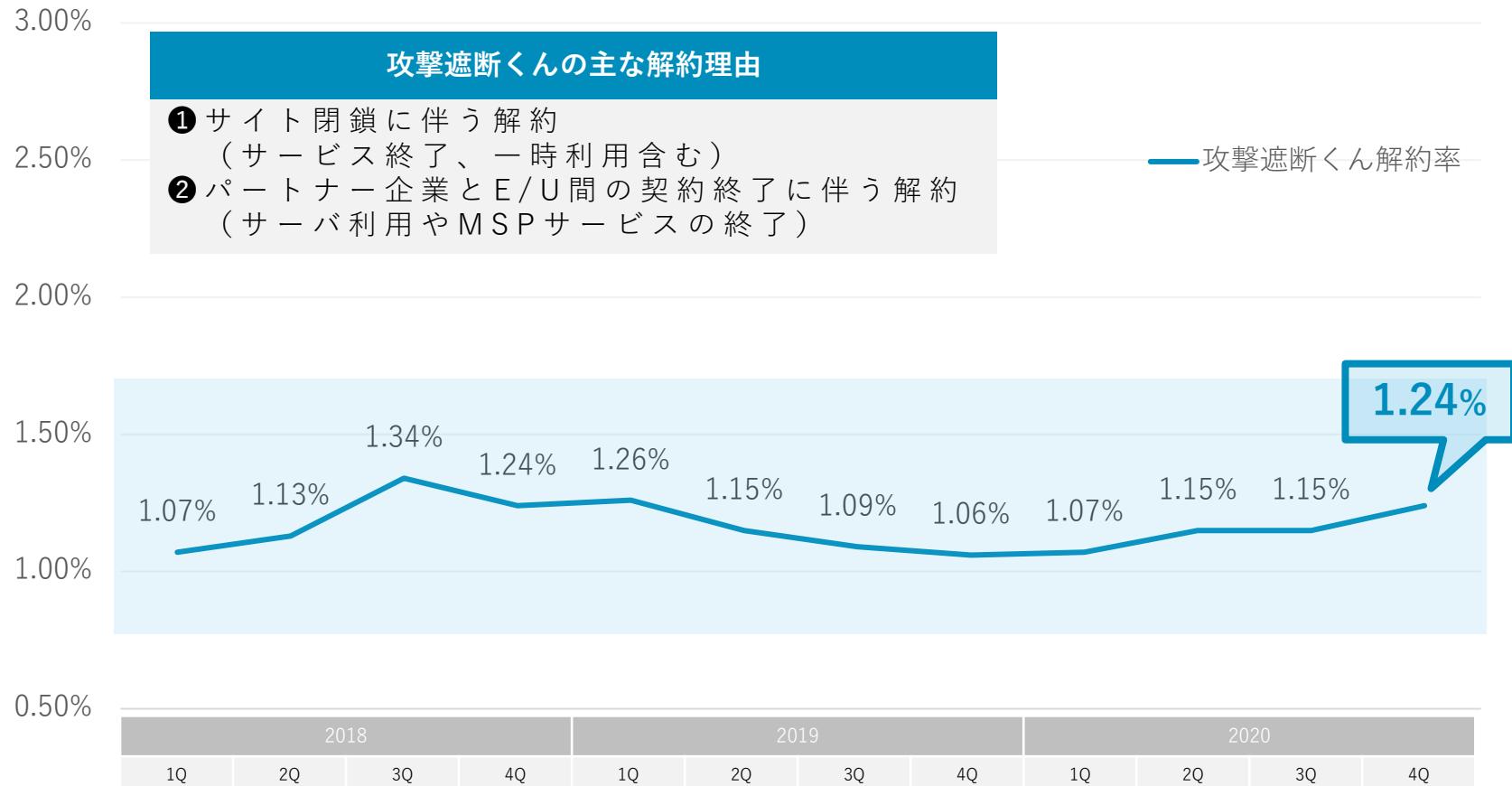


※1 2020年12月末時点のエンドユーザー数を元に算出（当社調べ）

※2 2020年12月末時点のActive Subscriber数の合計を元に算出（当社調べ）

攻撃遮断くん 解約率

- 攻撃遮断くんの平均月次解約率は微増するも、1%前半と低い水準で推移
- 解約理由にサービスへの不満は少なく、多くのユーザーが継続的に利用

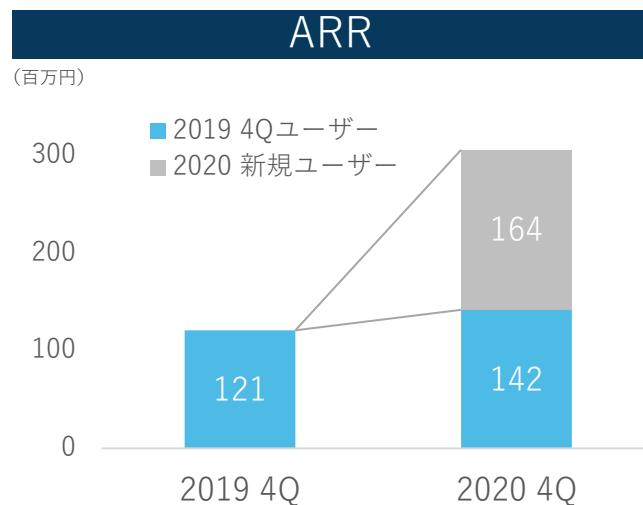


※ 「攻撃遮断くん」におけるMRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに作成。
MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除することで計算される解約率。

WafCharm 解約率

- ユーザー数ベースの解約率は1%前後発生するものの、アップセルや利用増加に伴う従量課金で単価が上昇し、Net解約率はネガティブチャーンを達成

| | 2019 | | 2020 | | | |
|-------------------|------|--------|-------|--------|--------|------|
| | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | |
| 解約率※1 (ユーザー数) | 1.4% | 1.1% | 0.9% | 1.2% | 0.9% | 0.9% |
| Net解約率※2 (ARR) | 1.4% | △35.4% | △7.2% | △16.3% | △16.9% | |



※1 N-1期末時点で契約していた課金ユーザーのうち、N期末時点までに解約となった課金ユーザー数 ÷ N-1期末時点における課金ユーザー数 ÷ 12ヶ月で算出。

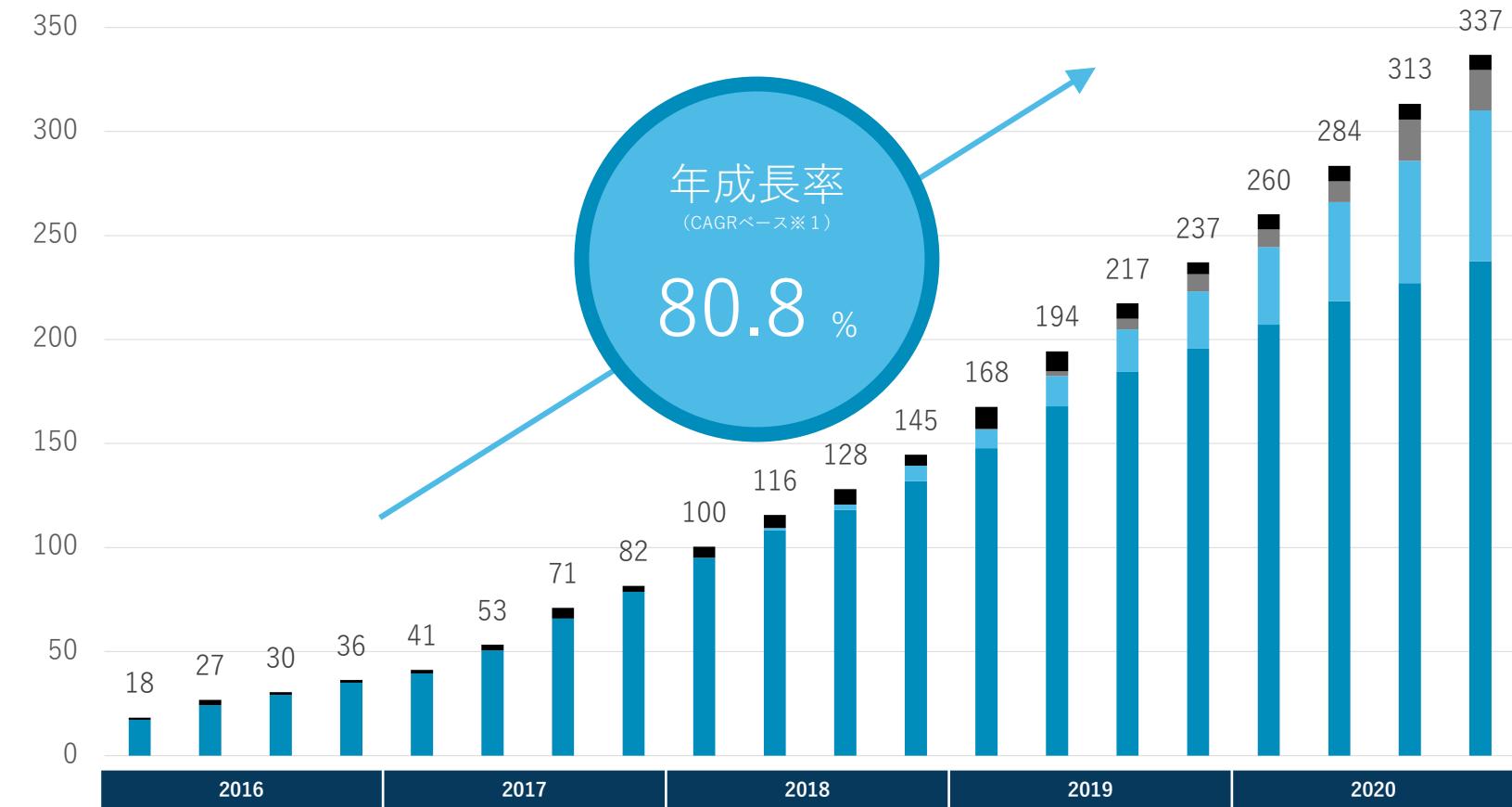
※2 N-1期末時点における課金ユーザーにおける、N期末時点までに増減したARR ÷ N-1期末時点におけるARRで算出。

Net解約率が-の場合（ネガティブチャーン）、既存ユーザーのアップセル及び従量課金売上による増加額が、解約やダウンセルの金額を上回っている状態。

売上高の推移（四半期）

- 継続課金（攻撃遮断くんストック収益、WafCharm、Managed Rules）が
売上高の大部分を占め、高成長を維持

(百万円) ■ 攻撃遮断くんストック収益 ■ WafCharm ■ Managed Rules ■ その他

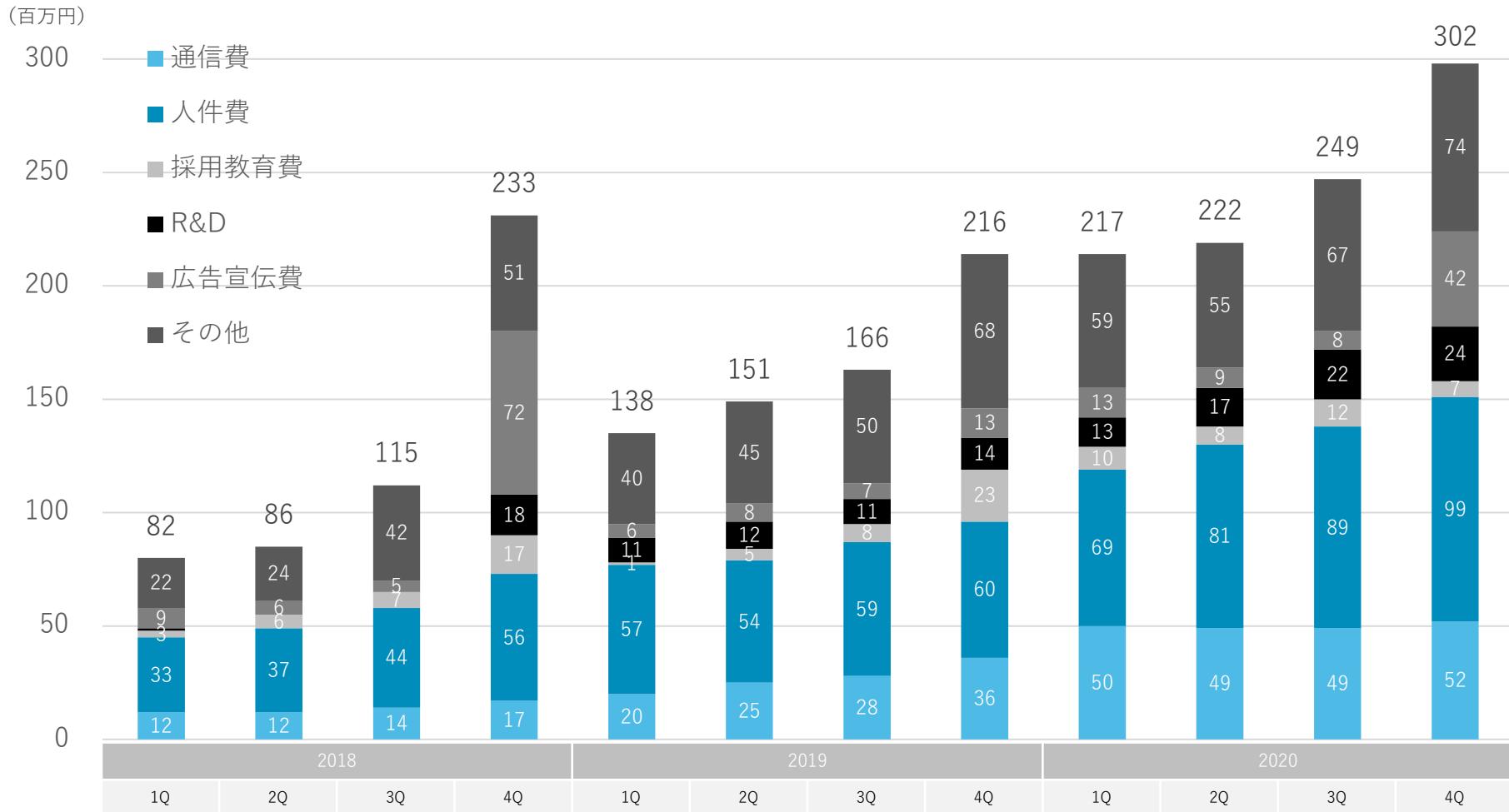


※1 2016年から2020年の売上高の年平均成長率

※2 2016年については未監査

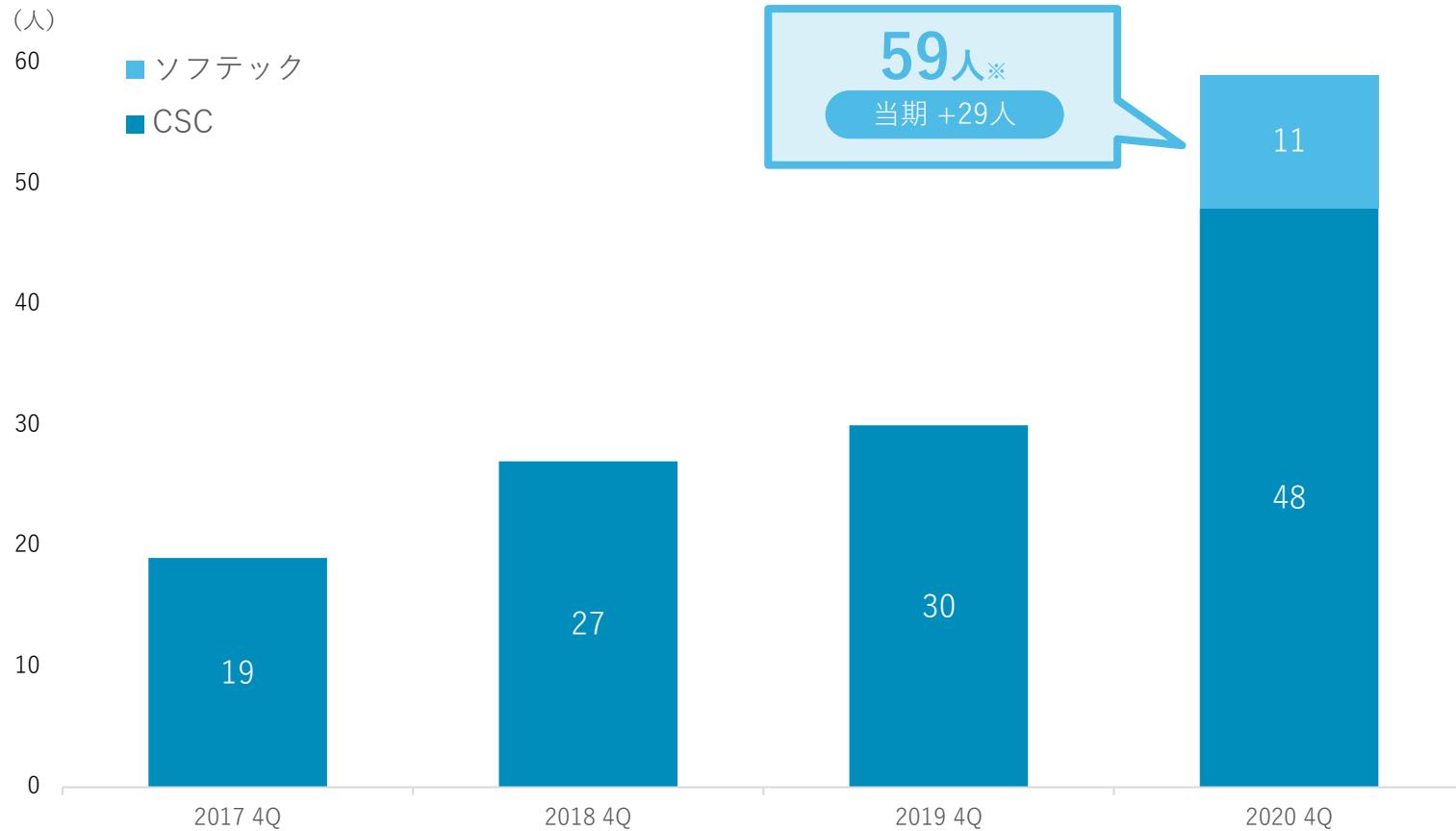
営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移

- 新規採用による人件費増、R&D強化によりコストが増加
- 2020年4Qは潜在層へのリーチのため、広告宣伝を集中的に実施



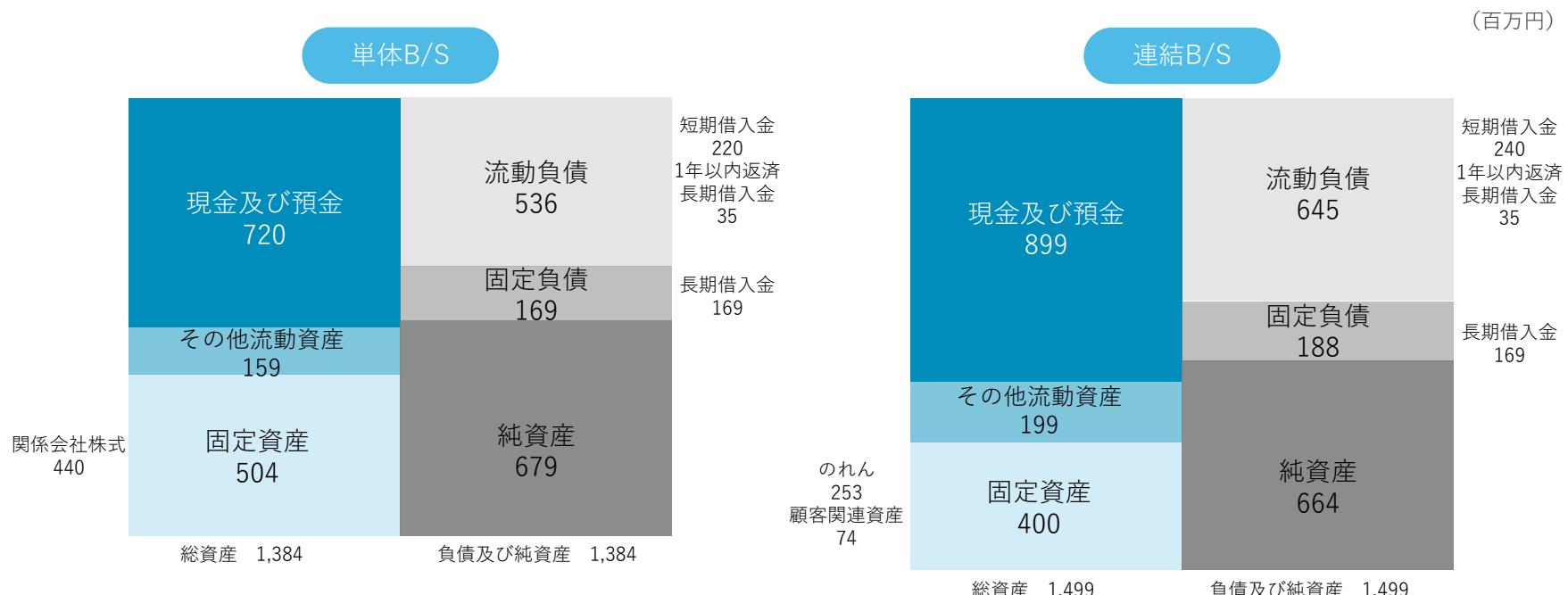
サイバーセキュリティクラウドの成長を支える従業員

- 上場に伴う信頼度向上なども影響し、採用が加速。当期は単体で+18人の増員で着地
- ソフテックの11人が加わり、グループ全体で前期末比約2倍の人員体制に



ソフテック子会社化による連結決算への影響

- 当期末より、買収したソフテックを連結子会社としてB/S上取り込む
- P/Lについては、2021年12月期 1Qより本格的に取り込みを開始

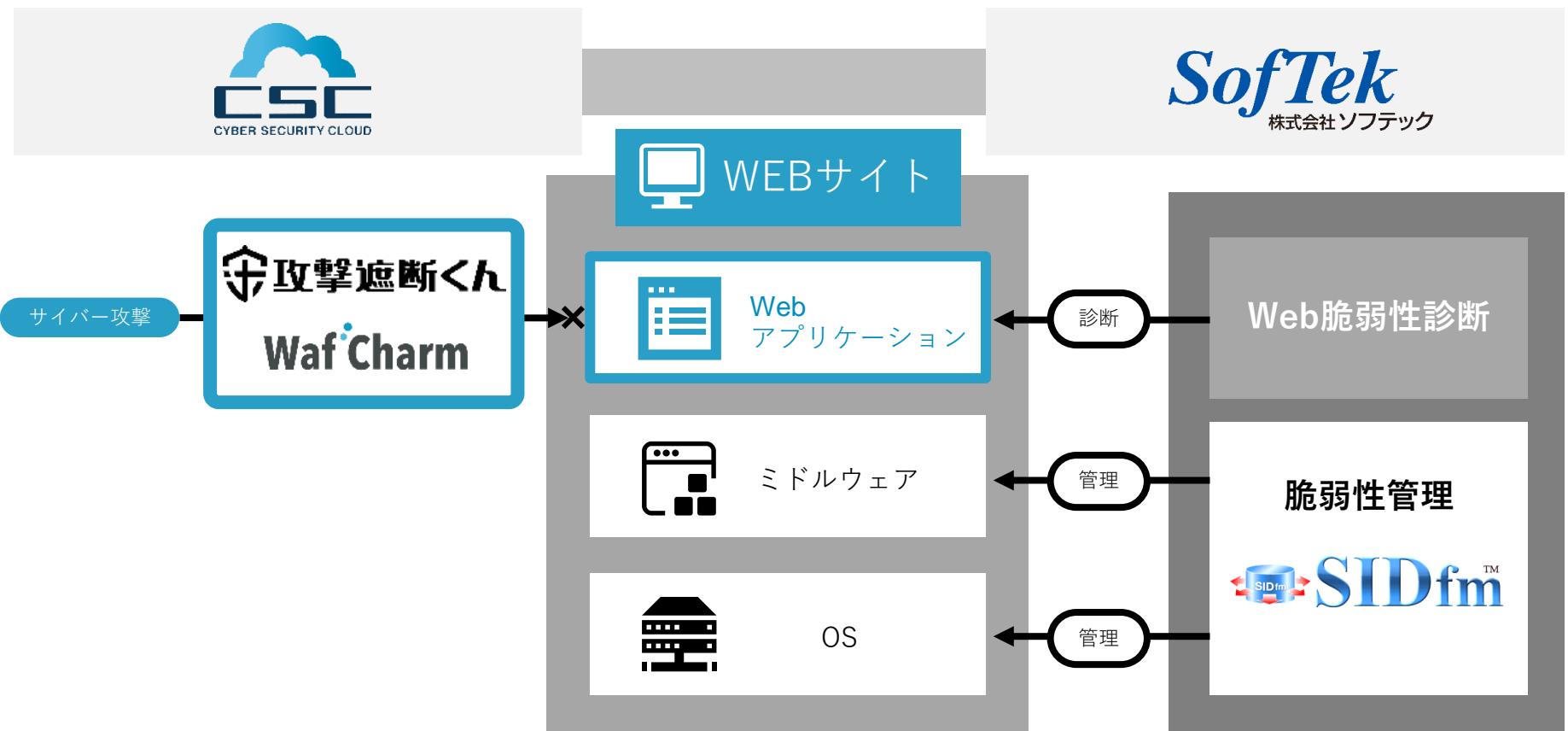


II. 2020年12月期 第4四半期 ビジネス進捗

株式会社ソフテックの子会社化

- 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Web診断領域の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



広告投資の拡大

- 2020年4Qより、小泉孝太郎氏を活用した動画広告等を含む、広告投資を実施
- 2020年4Qの獲得リード数は、前年同期比で約2.3倍と、過去最高のリード数を更新

2020年4Q 注力広告投資領域



タクシー広告



Youtube広告



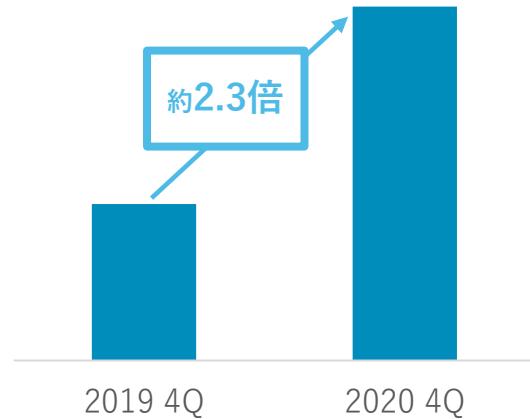
SNS (Twitter等) 広告



セミナー（自社/共催）



獲得リード数



コロナ禍での新ワークスタイル

- 新たなワークスタイルの確立を目指し、オフィスリニューアルを実施
- 中長期での採用強化とコスト削減を狙う

働き方の見直し

- ・テレワークを中心とした働き方を推奨
- ・フレックスタイム制のコアタイムを廃止
- ・柔軟なワークスタイルにより採用強化を狙う

オフィスリニューアルを実施

- ・画一的な作業空間から、多様な協働空間へ、オフィス内装をリニューアル。
- ・従業員数の増加やオフィス利用率低下に備えるとともに、中長期でコスト削減が可能に。



III. 2020年12月期 通期 ビジネス進捗

直近1年で当社が発行したレポートのサマリ

●攻撃検知レポートや調査レポートなど、様々な形で啓蒙活動を実施

| 公表時期 | レポート | 主な内容（トピック） |
|--------|------------------------------------|---|
| 20年3月 | 経営層600人に聞く最新セキュリティ対策調査 | <ul style="list-style-type: none"> ・7割以上がサイバーセキュリティを経営リスクとして考えている ・WAF導入済みの企業は1割未満。 |
| 20年7月 | 2020年度上半期攻撃検知レポート | <ul style="list-style-type: none"> ・緊急事態宣言期間中は、宣言発出前と比べ19%以上多い攻撃を検知 |
| 20年8月 | サイバー攻撃の発生から発覚・公表までの期間に関する調査レポート | <ul style="list-style-type: none"> ・攻撃の発生～発覚までに平均383日かかる ・攻撃の発覚～公表までに平均69日かかる |
| 20年9月 | 2020年7月1日から8月31日を対象としたサイバー攻撃検知レポート | <ul style="list-style-type: none"> ・2020年上半期平均攻撃検知数と比較して7月～8月はサイバー攻撃が30%増加 |
| 20年10月 | 業界ごとの個人情報漏洩事案に関する調査レポート | <ul style="list-style-type: none"> ・漏洩事案、件数ともに小売業界が最多 ・全体に占める上場企業割合は43% |
| 21年2月 | サイバー攻撃検知レポート2020 | <ul style="list-style-type: none"> ・1sidあたりの攻撃は前年比で約10%増加 ・2020年は約10秒に1回攻撃を検知 |
| 21年2月 | 改正個人情報保護法成立後のサイバーセキュリティ対策に関する意識調査 | <ul style="list-style-type: none"> ・法改正を受け、8割以上の経営層が対策を強化する必要があると感じている。 ・WAFを導入しているのは6.7% |

プロダクトの主なアップデート一覧

- 攻撃遮断くんは基本機能強化、AIを活用したシグネチャ改善などを実施
- WafCharmはプラットフォームの拡大とアップデート対応を実施

攻撃遮断くん

- DDoSセキュリティタイプ
Webサイト入れ放題プラン新仕様提供開始
- ディープラーニングを用いた攻撃検知AIエンジン
「Cyneural」を全面活用開始

WafCharm

- AWS WAFの新バージョンへのアップデートに対応
- マイクロソフト社が提供するAzure WAF向けに
提供開始

導入企業及び販売パートナー（一部抜粋）

- 企業規模、業種業態を問わず幅広く広がるユーザー
- 2020年は攻撃遮断くんパートナー9社、WafCharmパートナー13社が新たに加わる

上場企業



子どもたちに誇れるしごと。



成長企業/
その他



金融/
官公庁・
公社・団体



販売パートナー



IV. 2021年12月期 通期業績見通し

2021年12月期 業績予想

- 連結業績予想は、ソフテック業績の通期寄与により、売上高・利益ともに大きく成長することを計画

| (百万円) | 2020年12月期 連結実績 | 2021年12月期 連結予想 | 前年同期比 |
|---------------------|-------------------|-------------------|--------|
| 売上高 | 1,194 | 1,790 | +50.0% |
| CSC | 1,194 | 1,587 | +33.0% |
| ソフテック | — | 202 | — |
| EBITDA* | 193 | 287 | +46.0% |
| 営業利益 | 188 | 250 | +32.8% |
| 経常利益 | 172 | 247 | +43.5% |
| 親会社株主に 帰属する当期純利益 | 134 | 179 | +33.7% |

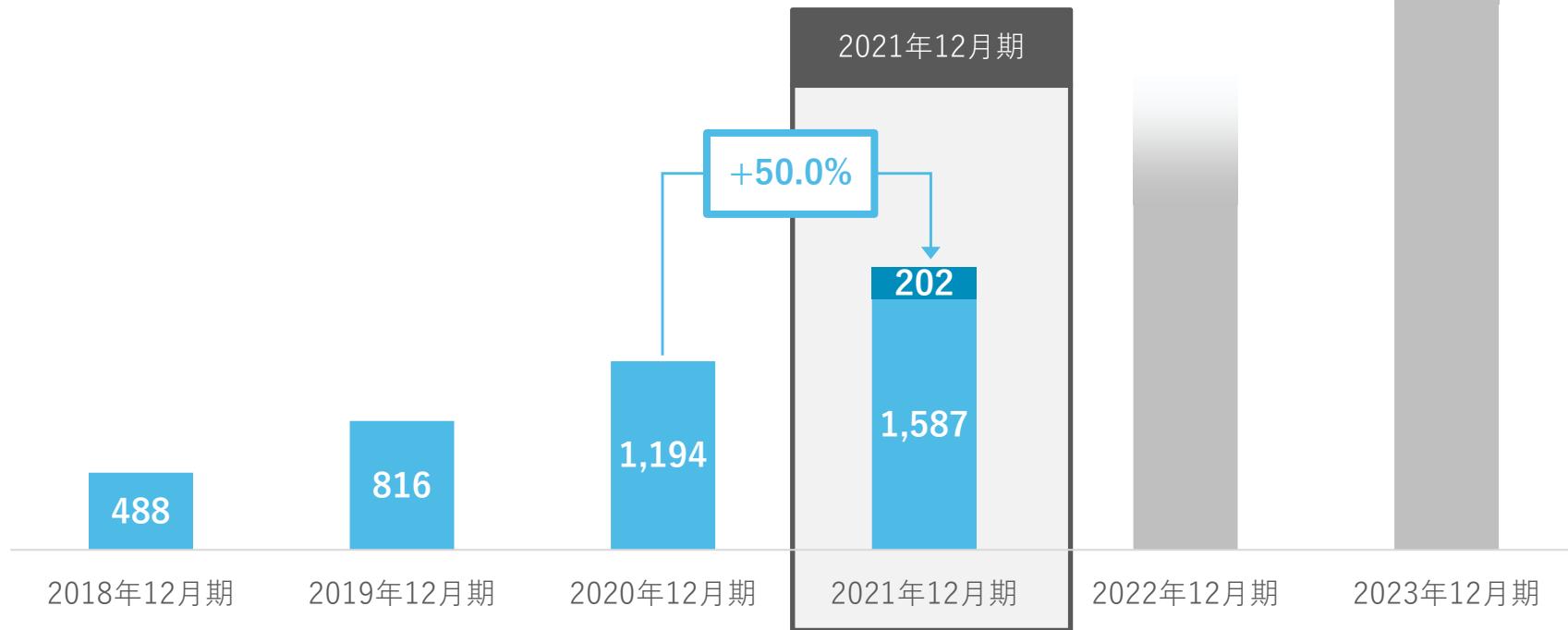
* 営業利益+減価償却費+のれん償却費

売上高の成長イメージ

- 2021年12月期は2020年12月期比で+50.0%の成長を見込む
- 2022年以降の成長に向け、グループ全体で各種施策に取り組む

(百万円)

■ CSC
■ ソフテック



プロダクト戦略～プラットフォームを活用～

- WafCharmを AWS、 Azure、 GCPの3大クラウドへ展開していく



AWS WAFの自動運用 . . . 国内 No.1*





Microsoft | Azure

2020年11月～

Microsoft Azure Marketplace上で公開開始。
今後もパートナー拡大と
Azureユーザへの認知向上
を狙う

Google Cloud Platform

2021年予定

2021年
GCPへの展開を予定。

* 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

新・経営体制

- 事業成長のスピードを上げながら、これまで培った技術をさらに強化するために、新たな経営体制へ移行。



代表取締役社長 兼 CEO*
小池 敏弘

国内外のSaaS・IT企業における
経営経験を活かし、
セールスおよびアライアンスを主導



代表取締役 CTO
渡辺 洋司

蓄積されたデータと高い技術力を
活かしたサービス品質の向上と
新規事業の創出を牽引

* 2021年3月31日開催の定時株主総会及び取締役会を経て就任予定

V. 今後の成長戦略

市場環境～急速に拡大するサイバーセキュリティ領域～



拡がるサイバーセキュリティ領域



クラウド化



DX



攻撃手法の多様化



個人情報保護法
改正



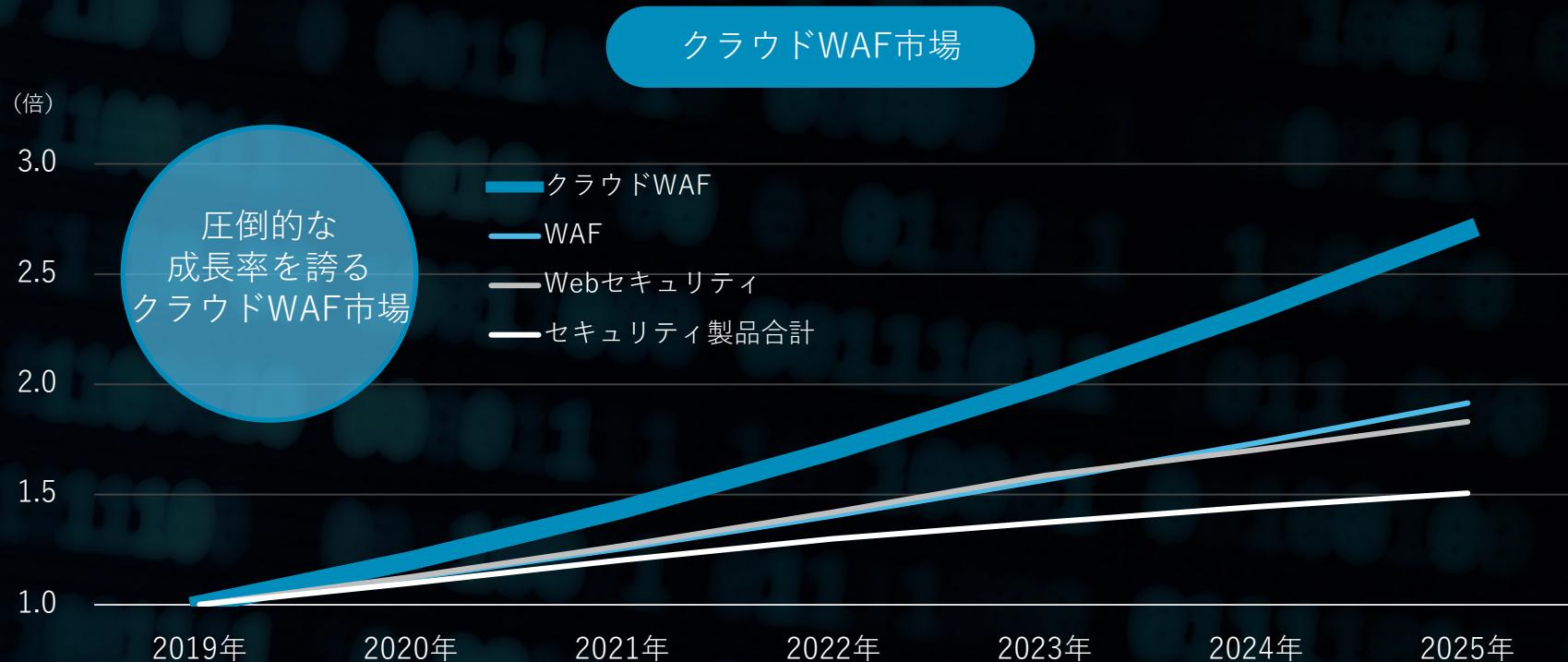
5G



IoT

コロナ禍により、これまで以上にリアルからサイバー空間への移行が加速していく。CSCのプロダクト普及にとって、圧倒的な追い風が吹く。

成長市場での圧倒的No.1を目指す



※ 2019年の市場規模を1.0とした場合の成長率
富士キメラ総研 2020 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（市場編）より、当社作成。

成長を続ける国内WAF市場における圧倒的No.1を確立する。
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

成長実現における3つの戦略軸



マーケット戦略

- WAFの導入促進のため、啓蒙活動とプロダクト認知向上を目指し、各種プロモーション等により日本中へリーチしていく
- クラウド化の流れに乗り、WafCharmをグローバルへ



プロダクト戦略

- 各プロダクトを有機的に連携させることで、プロダクトの価値向上、クロスセルによる拡販を目指す
- 攻撃遮断くんをクラウドプラットフォームへ



テクノロジー戦略

- AI・データ・ノウハウを活かし、コア技術の開発へ
- 開発したコア技術の、各分野への応用展開を目指す

マーケット戦略～WEBセキュリティ対策の啓蒙活動～

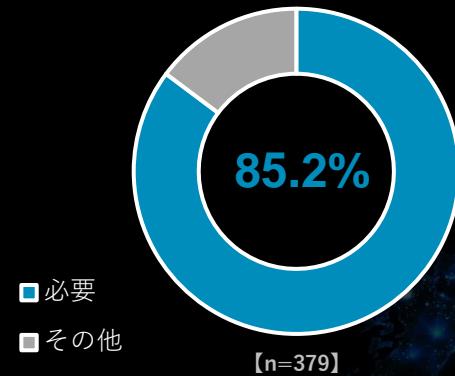


WAF導入率を6.7%から更に引き上げるため、
啓蒙活動を強化。
認知度向上と大量のリード獲得を目指す

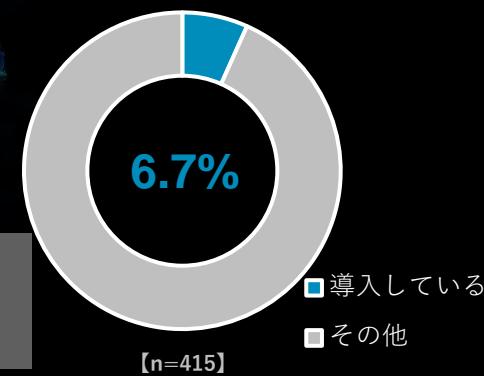


サイバーセキュリティ対策に関する意識調査

個人情報保護法改正にあたり
対策強化が必要か



WAFの導入有無



必要性と導入状況に
大きなギャップ

正しいセキュリティ対策を啓蒙することで、新たな顧客を開拓

※調査概要

名称：改正個人情報保護法成立後のサイバーセキュリティ対策に関する意識調査

調査対象者：20～79歳の会社経営者・役員（男女）

サンプル数：600名（従業員規模100名以下、101～300名、300名超の企業各200名ずつ）

調査地域：全国

調査方法：インターネット調査

調査期間：2021年2月2日～2021年2月3日

プロダクト戦略～CSCとソフテックによるクロスセル～



Web脆弱性診断→WAFによる対策→脆弱性管理という一連のプロセスの中で、各プロダクトを有機的に連携させることでプロダクトのクオリティ向上、クロスセルによる拡販を目指す

プロダクト戦略②～既存プロダクトの販売チャネル拡張～



当社の主力商材

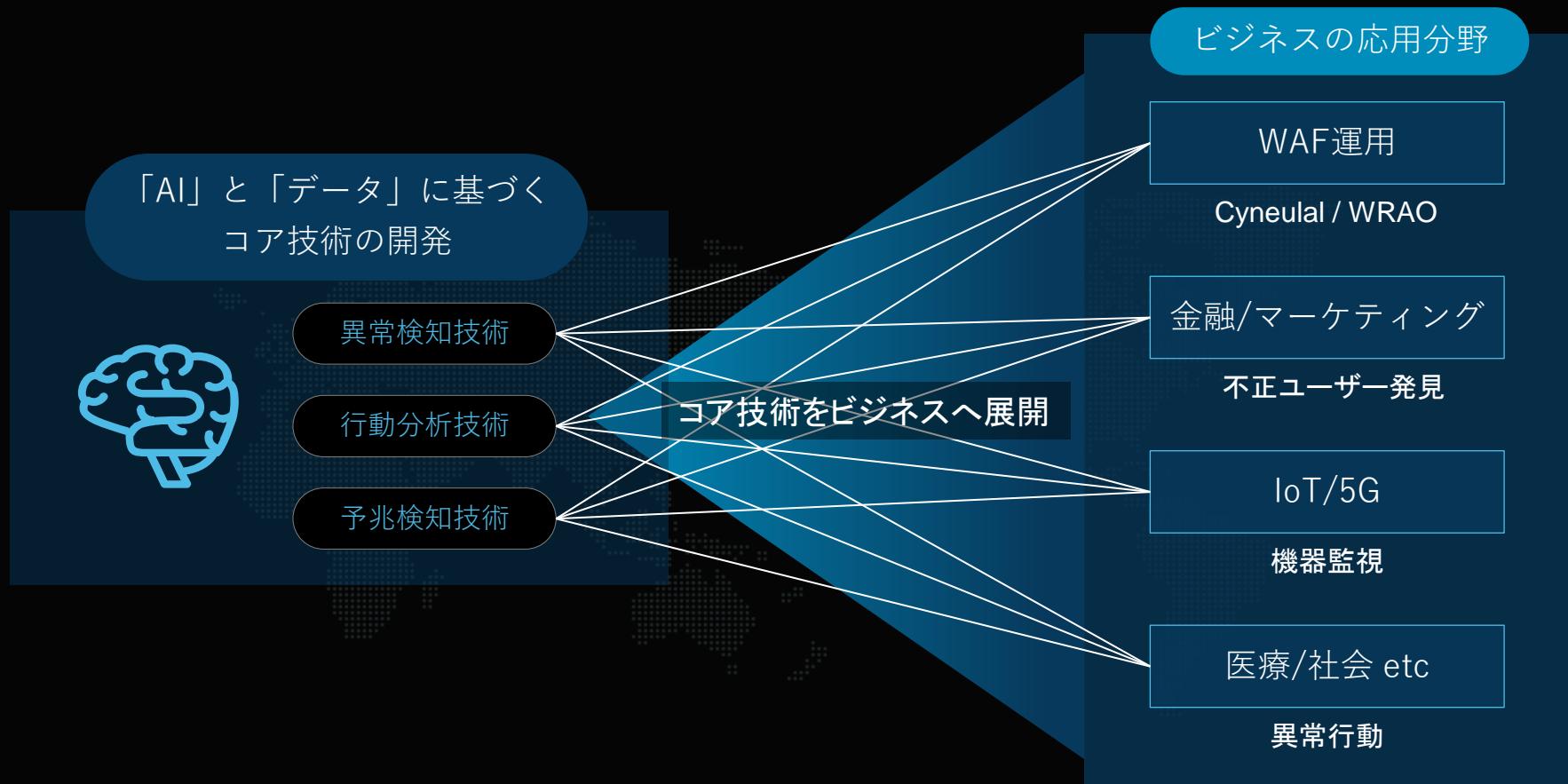
攻撃遮断くん

Waf'Charm



サイバーセキュリティクラウド製品をあらゆるプラットフォームで販売するための開発を強化。より簡単に、いつでもどこからでもWAFが利用できる世界を目指す。

テクノロジー戦略～「AI」と「データ」の活用～



累計1.9兆件*に及ぶ利用者のWebアクセスデータと悪意のある攻撃データをもとに、コア技術の開発を推進。開発したコア技術を各分野へ応用展開していく。

* 2020年12月末時点の当社保有累計ログ数を元に算出（当社調べ）

免責事項



本資料の作成に当たり、当社は当社が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