

2026年

# 中期経営計画

(事業計画及び成長可能性に関する説明資料)

---

株式会社サイバーセキュリティクラウド

2026年2月13日

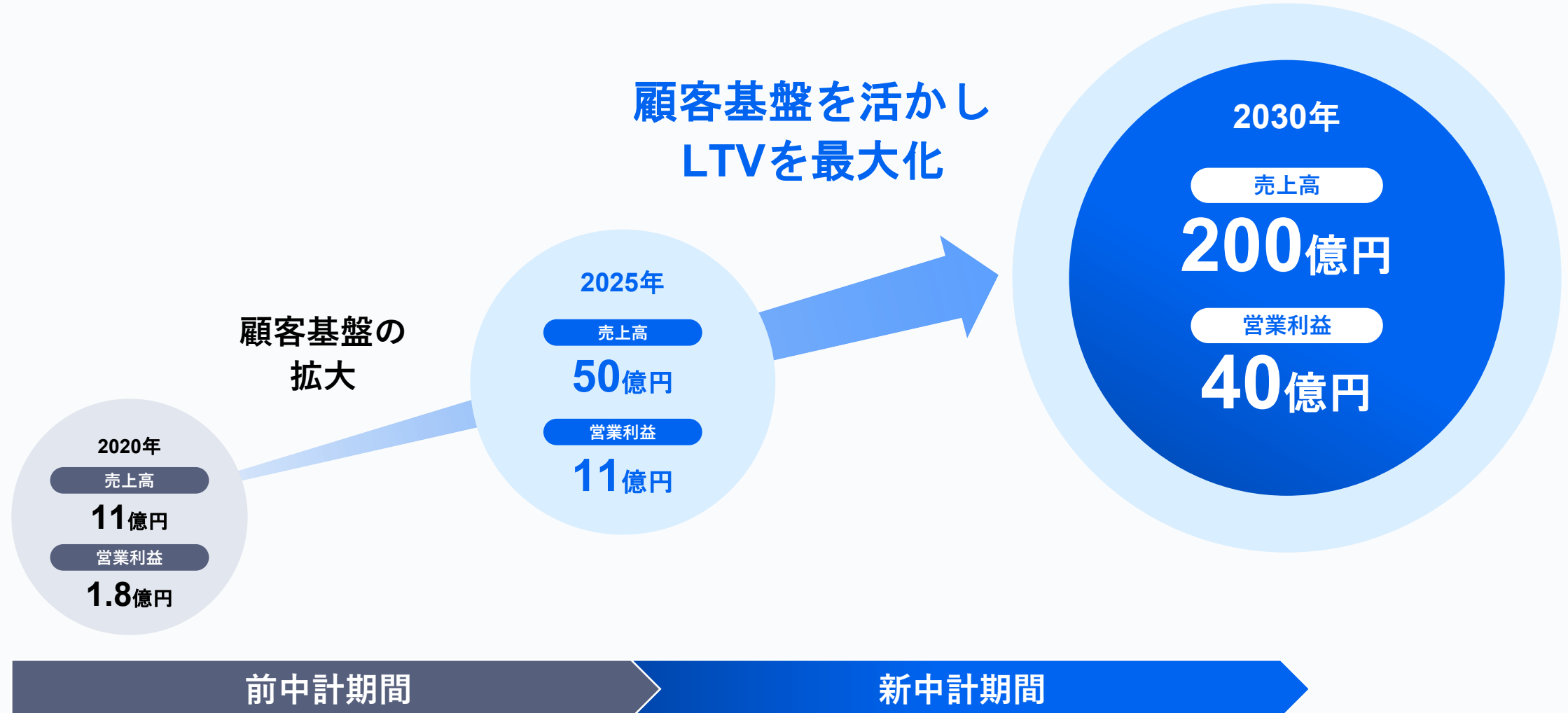
東証グロース市場：4493

# 1

## 新中期経営計画 サマリー

# 市場構造の変化を捉え、さらなる成長軌道へ

AIが加速させるサイバーセキュリティ市場の構造変化を追い風に、  
アプリケーションセキュリティ領域のNo.1ポジションを確立する



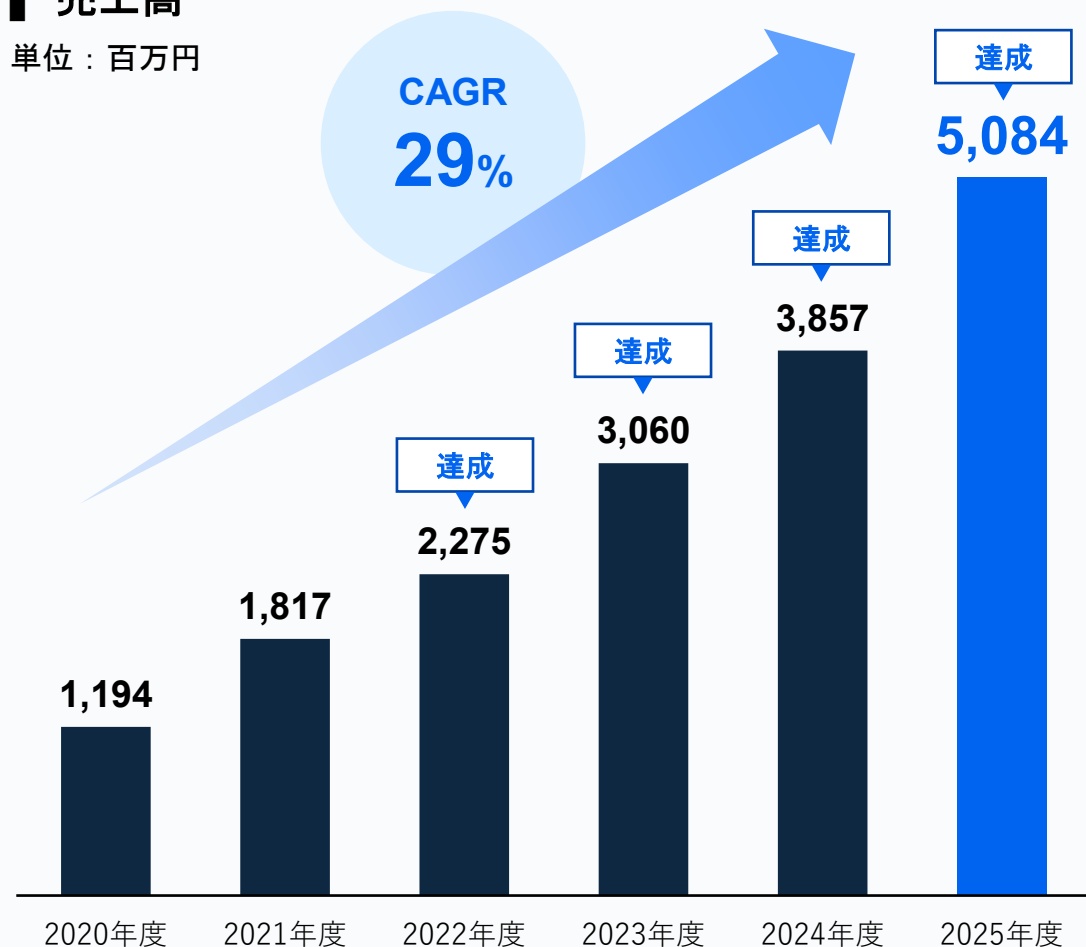
# 2

## 前中期経営計画の 振り返り

2021年に目標として掲げた「2025年 売上高50億円・営業利益10億円」を達成  
6期連続で25%超の売上高と営業利益成長を継続

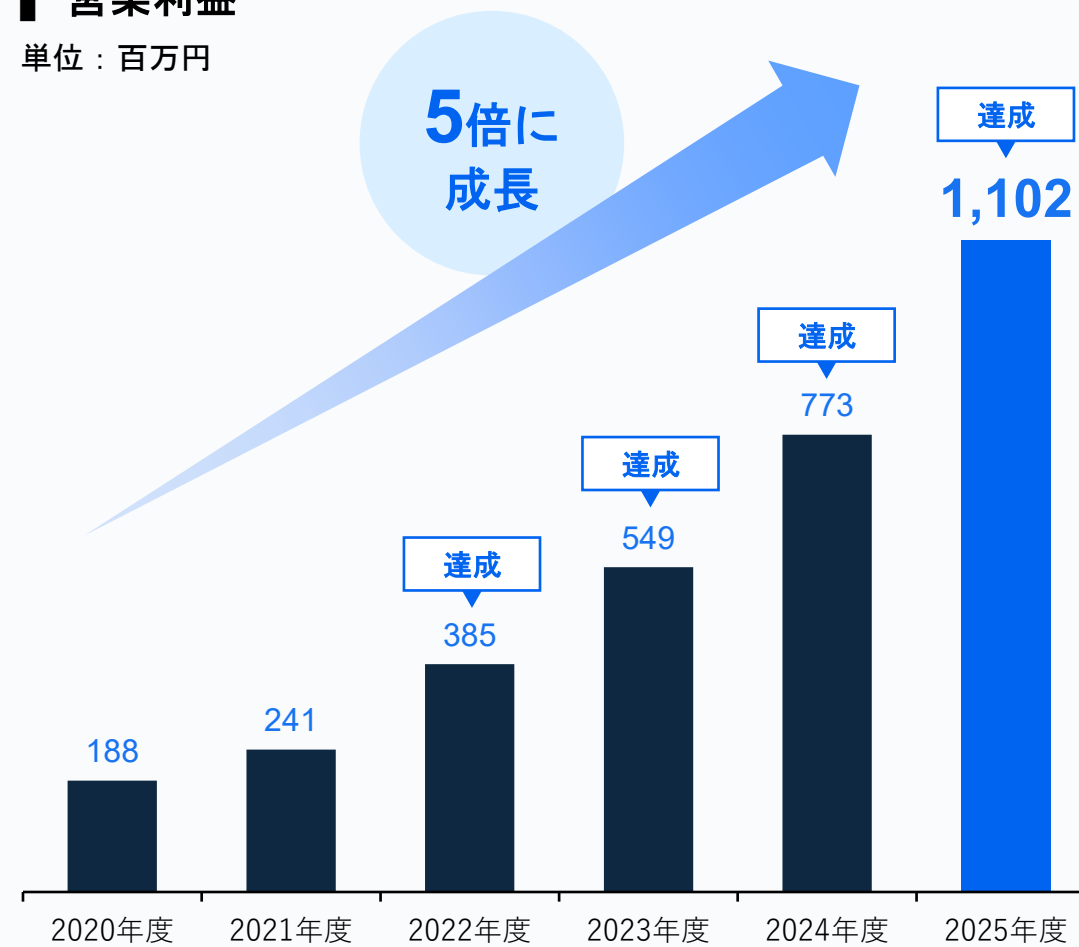
## ■ 売上高

単位：百万円



## ■ 営業利益

単位：百万円



国内外でのARR成長と顧客拡大を通じて、プロダクトの競争力と事業モデルの再現性を実証  
成長に向けた仕込みは完了、次の成長フェーズに移行

## ARR海外比率

2021年末

5.9%



2025年末

10.6%

獲得経営アセット

勝ち筋と展開モデルの方向性

## 2025年売上高TOP5

1		大手電機メーカー
2		大手銀行
3		IT
4		IT
5		金融サービス

獲得経営アセット

海外大手顧客の導入実績

## 大口顧客数（ARR 1,000万円以上）

2021年末

13社



2025年末

48社

獲得経営アセット

大口顧客への本格拡張を可能にする型の確立

## クロスセル拡大を可能にする顧客基盤

2021年末

4,229

ユーザー数

2025年末

6,971

+64.8%

獲得経営アセット

マルチプロダクト展開の土台

プロダクト・ソリューション・パートナーシップそれぞれにおいて、競争力と事業基盤の着実な強化を実現



## 既存領域（WAF）の 国内リーダーポジション確立

セキュリティ対策の起点となるWAFで売上高シェアTopを獲得

クラウド型WAF市場 No.1※1



WAF運用監視  
サービス市場 No.1※2

WafCharm CSC Managed Rules  
for AWS WAF



## 既存事業とのシナジーを生むM&A

グループ会社2社加入による事業領域の拡大と継続成長

システム開発体制の強化



プライバシー保護



## 運用まで含めた提供価値の拡大

**CloudFastener** 提供開始

プロダクト+運用の価値提供で、  
顧客単価と提供領域を拡大



## クラウドセキュリティ領域における存在感と 案件創出力の強化

**AWSとの強固な関係性強化**

共同ビジネスの深化による、  
中長期的な成長基盤の土台構築

※1 株式会社富士キメラ総研「2025ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 市場編」

※2 株式会社アイ・ティ・アール「ITR Market View：ゲートウェイ・セキュリティ対策型SOCサービス市場2025」

# 3

## セキュリティ市場の変化と 市場機会

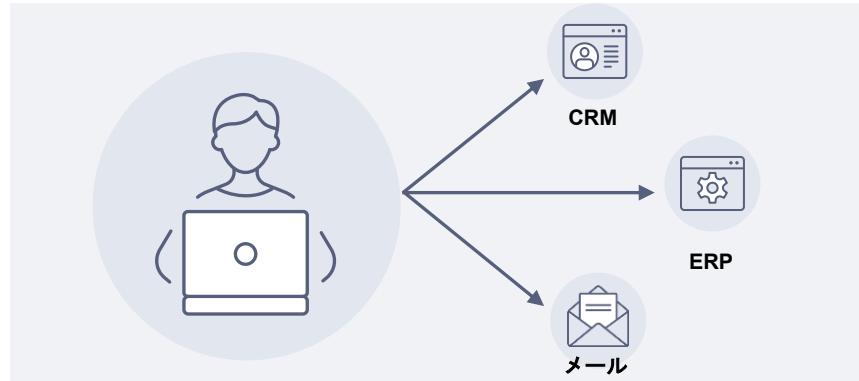


AIによるアプリケーション間の通信量が急拡大。人間のみでは対応できない複雑なサイバー空間へ攻撃データの価値がこれまで以上に高まり、当社にとってAIの普及はかつてないほどの追い風

企業における  
IT環境

セキュリティ  
企業

これまで



主役

人間（従業員がソフトウェアを操作）

通信

少数・固定・予測可能（人間が把握できる範囲）

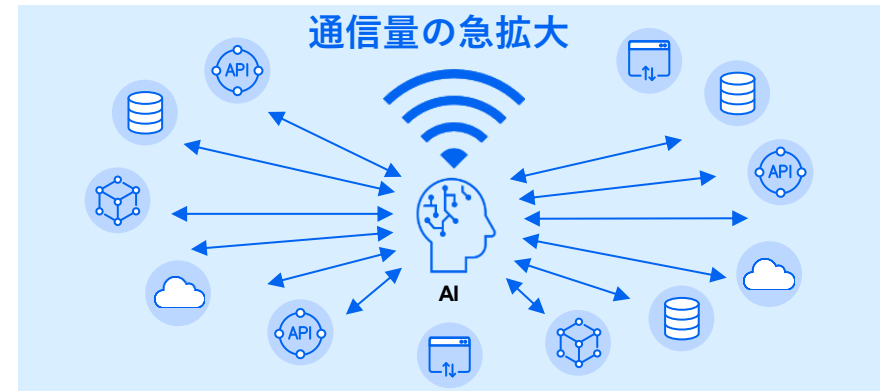
競争力の  
源泉

労働集約的なエンジニア数

提供形態

単一領域プロダクトの個別販売

これから



AIエージェント（自律的な業務遂行）

膨大・動的・予測困難（AIによる非線形な挙動）

知識集約的な攻撃データの量と質

プロダクトと運用の統合モデル

アプリケーションの増加とAIの加速度的な進化により、保護すべきデータや通信も桁違いに増大する。  
その結果、従来の人手を前提としたセキュリティ対応は限界に直面する



## 防御対象の急増

Webアプリケーションの増加

クラウド化、API化の加速



## AIによる新たな脅威

攻撃の自動化、高速化

AIの制御とコントロール



## 深刻な人材不足

AI×セキュリティ人材の慢性的不足

人材費の高騰

セキュリティ対策の難易度は、  
従来の延長線では対応できない水準まで高まる

AI時代における「高度化する脅威」と「人材不足」という、企業にのしかかる高難度な課題を、データ・AI・プロダクトと運用の統合モデルで解決する、唯一無二のポジションを目指す

## セキュリティ課題



防御対象の急増



AIによる新たな脅威



深刻な人材不足

## 当社だから実現できる理由



データ起点のAIセキュリティ

膨大かつ高品質な攻撃データと、AI時代の「量×質×継続性」に耐える強固なデータ基盤

AI進化に伴い学習価値が蓄積し、  
優位性が時間とともに拡大する構造



プロダクト×運用での実装力

100カ国以上の導入実績に裏打ちされた、  
グローバル水準のプロダクト・技術力

AIを組み込むことを前提に設計された、  
進化余地を持つプロダクト基盤



変化し続けるAI時代への追従力

急変するAI領域への機動的な投資やM&Aを  
継続可能にする、安定した財務基盤

AWSとの強固な連携によるセキュリティ実装力  
とグローバルレベルの展開力

サイバーセキュリティ産業は、法制度・産業政策・予算の三位一体で国家戦略として加速



## 法制度の抜本強化

### サイバー対処能力強化法

政府によるテイクダウン、保有機器等の事前報告義務化（基幹インフラ事業者）開始。  
国家サイバー統括室（NCO）を新設

### 新サイバーセキュリティ戦略

ACD法対応、サプライチェーン対策、  
関係人材の育成など政策展開方針を拡大



## 国産セキュリティ産業の育成

### 産業振興戦略（経済産業省）

国内企業売上を0.9兆円→3兆円超へ。  
国産製品の後押しを強調

### デジタル海外展開戦略2030（総務省）

日本製インフラのアジア等への輸出拡大方針  
を明文化。サイバーセキュリティは主要7分  
野の一つと明記。



## 予算の急拡大

### 政府全体のサイバー関連予算

約2,560億円（令和7年度）  
令和4年度の約950億円から、3年間で2.7倍の  
大幅増加

### 令和8年度の予算方針

令和8年度における予算重点化も策定済み。  
サイバー対処能力強化法の本格施行に向けさ  
らなる拡充が見込まれる。

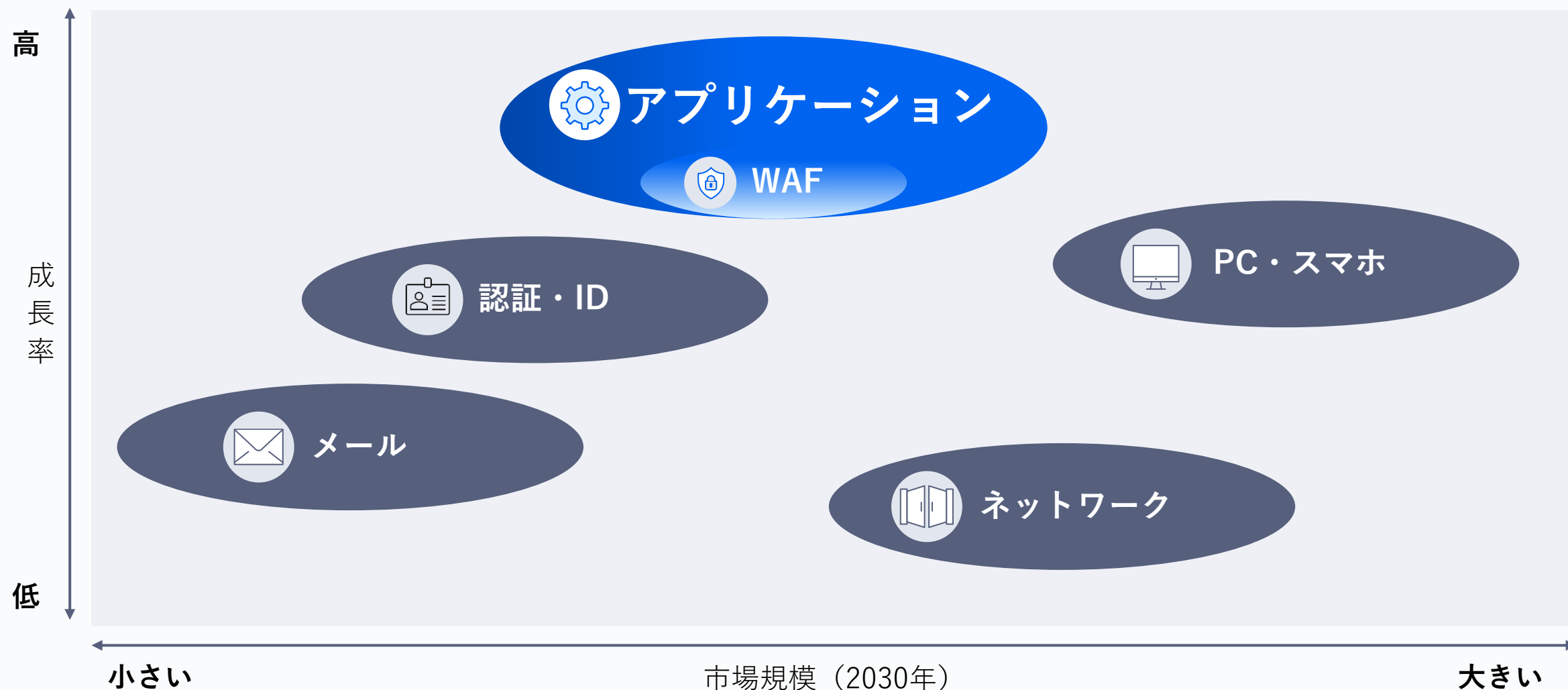
国策による不可避な市場拡大は、国内事業者である当社にとって大きな勝機となる

# 4

## 成長戦略

# サイバーセキュリティ市場における当社の主戦場

従来の主戦場であったWAFを起点に、アプリケーション領域内で事業ドメインを拡張  
サイバーセキュリティ市場の中でも成長率の高い領域で、さらなる成長を目指す



プロダクト拡充と包括的ソリューション化の両輪で成長を加速させ、  
アプリケーションセキュリティ分野におけるNo.1ポジションを確立する

売上高

200億円

営業利益

40億円

目指す姿

アプリケーションセキュリティのNo.1へ

進化

プロダクト力の強化



ソリューション型  
価値提供への転換

LTV最大化

戦略

1

プロダクトラインの  
拡充

2

プロダクト×運用による  
提供価値の深化

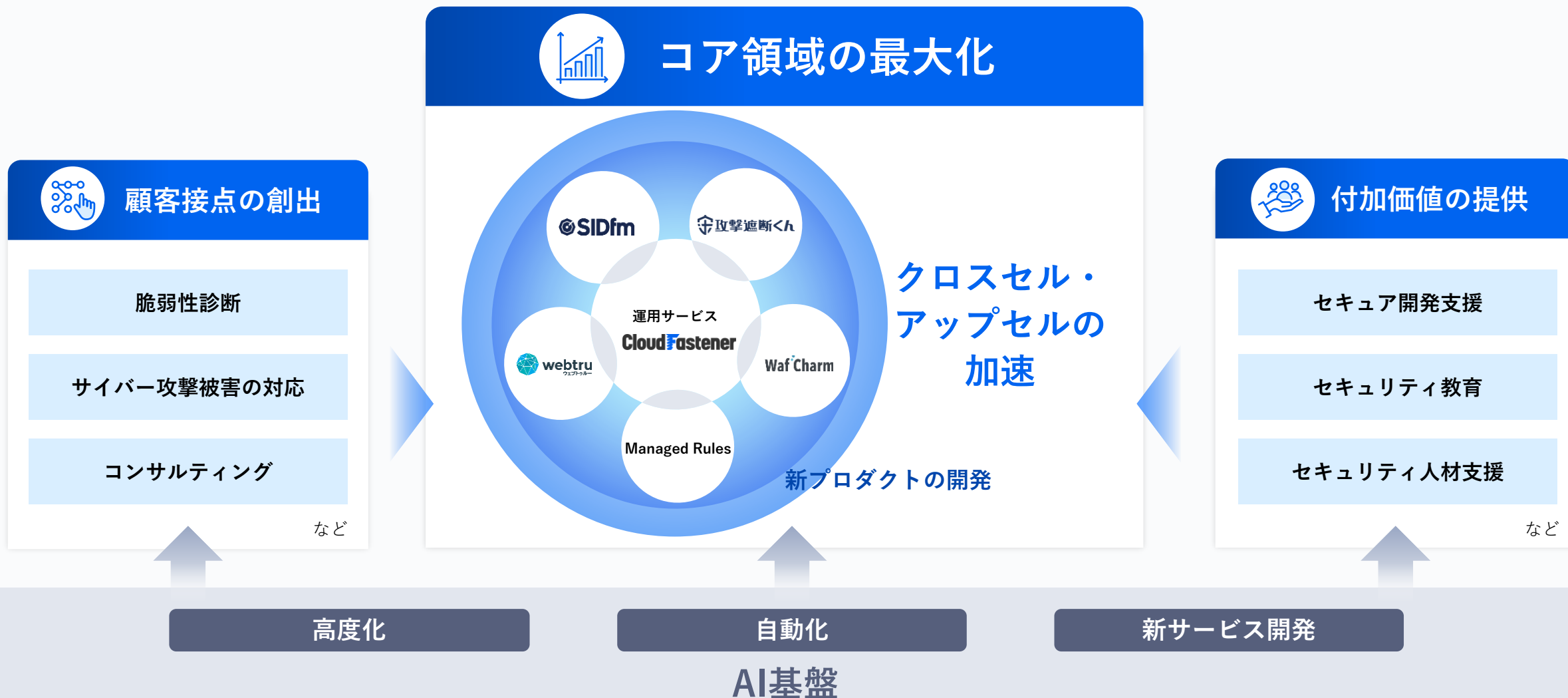
3

AIセキュリティへの  
集中投資

4

M&Aによる  
全体成長の加速

顧客接点の創出から提供価値の拡張、LTVの最大化までを統合的に推進する成長モデルを確立する





コア領域からバリューチェーン全域へ提供価値を拡張  
さまざまな顧客のニーズに応えられるよう、幅広く領域を押さえる



プロダクトと運用の統合により高付加価値モデルへ移行し、  
クロスセル・アップセルが生まれやすい商品構造に変化する

高単価顧客の最大化に向けた取り組み

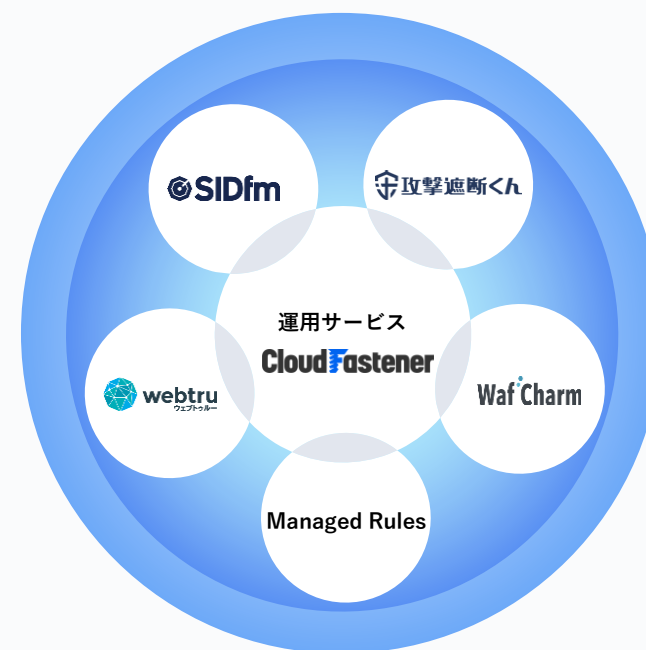
ARR1,000万円+  
48社(2025年12月末)



500社超を目指す

## ■ 具体的施策

- ・ ブランド統合による認知・導線の一元化
- ・ 複数プロダクト×運用を束ねた高付加価値モデルの確立
- ・ 提供価値に見合ったプライシングモデルの設計



AIの社会実装に伴うリスクの顕在化を成長の起点に、新たに立ち上がりつつある『AIの安全を守る』や『新たな脅威をAIで守る』次世代の防衛市場において、集中的な投資による先行者優位の実現を目指す

■ 新たに立ち上がることが予想される、AIプロダクト/サービス カテゴリ例



## AIの安全を守る

### ✓ AIエージェント挙動監視

AIの行動をリアルタイムで監視・権限逸脱を検知

### ✓ AIガードレール

AIアプリへのプロンプトインジェクション防御等

### ✓ AIガバナンス・コンプライアンス

EU AI Act等の規制対応を支援



## 新たな脅威をAIで守る

### ✓ AI対応型 次世代WAF

生成AIによるサイバー攻撃に対応する適応型検知エンジン

### ✓ APIセキュリティ

AIエージェント、MCPに関連する通信の脆弱性検知・アクセス制御

### ✓ AIゼロデイ高速対応

AIが発見する脆弱性に対する、検知・パッチ適用を高速化

M&Aによる成長加速は、アプリケーションセキュリティNo.1及び売上高200億円の早期達成に向け必須  
売上や顧客基盤の拡大に留まらず、提供価値と収益構造の強化を図る



## M&A目的

### 狙い

### 事業価値の拡張レバー

コア領域の最大化

クロスセルを前提としたサービスを獲得し、顧客単価と収益性を同時に向上

顧客接点の創出

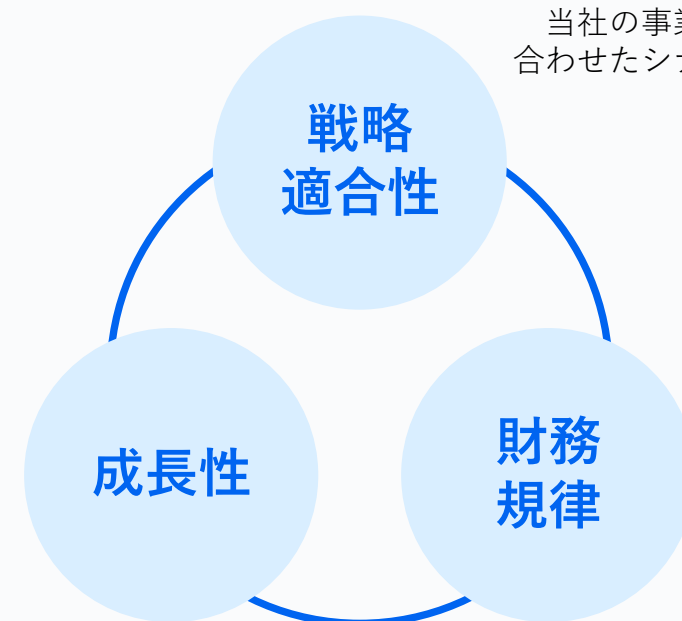
顧客基盤・販売チャネルを獲得し、新規顧客・新市場への展開を加速

付加価値の提供

高度な機能・専門性を獲得し、差別化と収益性を向上



## 実行方針



2030年の売上高200億円に向け  
M&A後も継続成長を見込む

原則、のれん負けをせず  
利益貢献を見込むための  
バリュエーション規律の徹底

## 戦略④ これまでのM&A後における事業成長状況

累計3件のM&Aを通じて事業の成長基盤を強化し、売上・利益・顧客獲得の面で着実な成果を創出



※ソフテック（2020年12月）

ARR 約**2倍**

(2020年末→2025年末)

脆弱性診断サービス

※ソフテック（2020年12月）

売上高 約**2倍**

(2020年通期→2025年通期)



※ジェネレーティブテクノロジー（2024年10月）

売上高 **1.8倍**

(2023年通期→2025年通期)

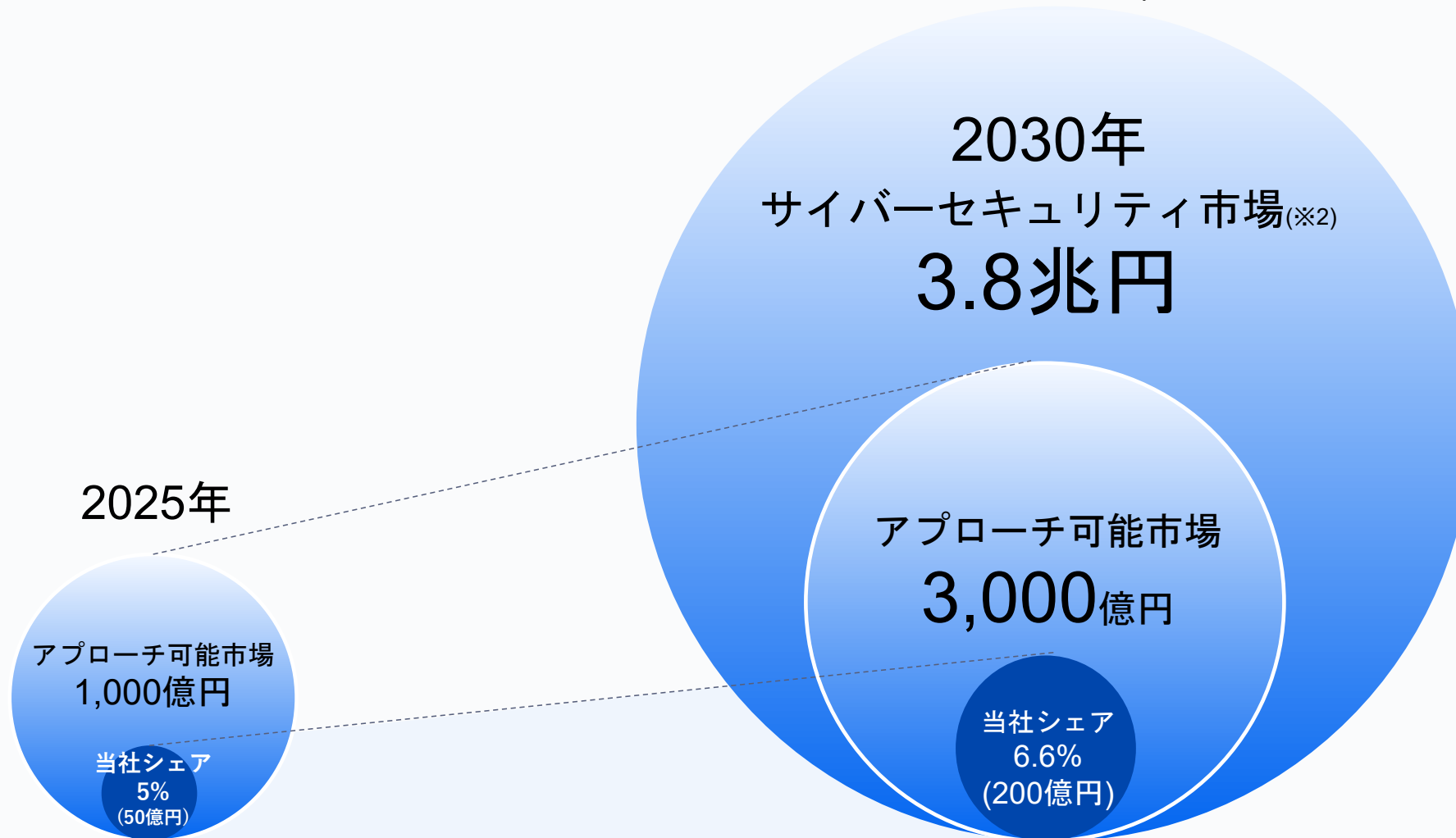


※DataSign（2025年3月）

ARR **+18%**

(2024年末→2025年末)

事業領域の拡大と市場の成長により、アプローチ可能市場領域（SOM※1）は約3,000億円へ拡張



※1 現実的に当社が獲得可能と見込む市場。株式会社富士キメラ総研「2025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

※2 TAM（理論上獲得できる最大の市場規模）。株式会社富士キメラ総研、株式会社アイ・ティ・アールのレポートから2025年の市場規模に各年成長率を掛け合わせて当社作成

AWS経済圏での販売強化に注力したことで複数の大口顧客獲得を実現  
新中計においても基本方針は維持しつつ、再現性を持った事業拡大を目指す



## 当社にとっての市場機会

クラウドMarketplace市場規模

**\$163B** (2030年予測) ※

今後も市場拡大が見込まれるAWS Marketplaceを経由した国内随一の販売実績とノウハウを活かしグローバル売上を続伸させる

### ■ 成長の追い風になるトピックス

- AI Securityカテゴリの新設による注目度向上
- AWS販売パートナーによる再販の簡素化
- 各国での税や法対応の強化



## グローバル戦略の骨子

### ✓ AWS社との共同販売およびAWS販売パートナーを通じた顧客拡大

AWS社との共同開拓による大規模商談の件数最大化、および現地パートナー活用によるローカル顧客の深耕

### ✓ さらなるAWS Marketplace上での拡販

AWSサービスとの統合請求や世界中のユーザーが購入できるメリットを活かし、今後も多数のプロダクトを展開予定

### ✓ グローバル人材の現地派遣による開拓

世界で戦えるグローバル人材の採用を強化し、注力国へ派遣。標準化とローカライズを組み合わせた最適な販売体制を構築へ

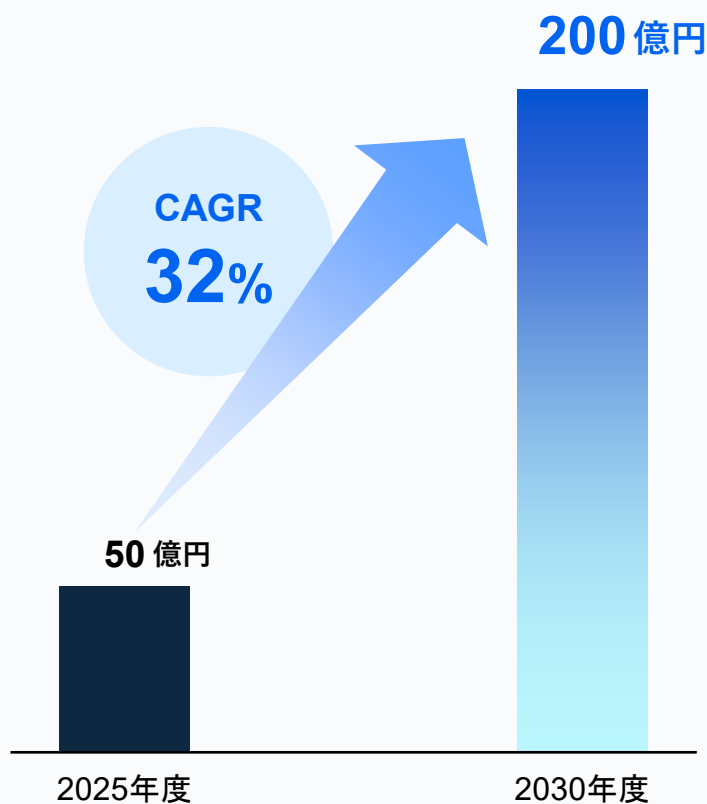
# 5

## 財務目標



高成長と高収益を両立し、2030年 売上高200億円、営業利益40億円を目指す

## ■ 売上高



2030年目標

2025年実績

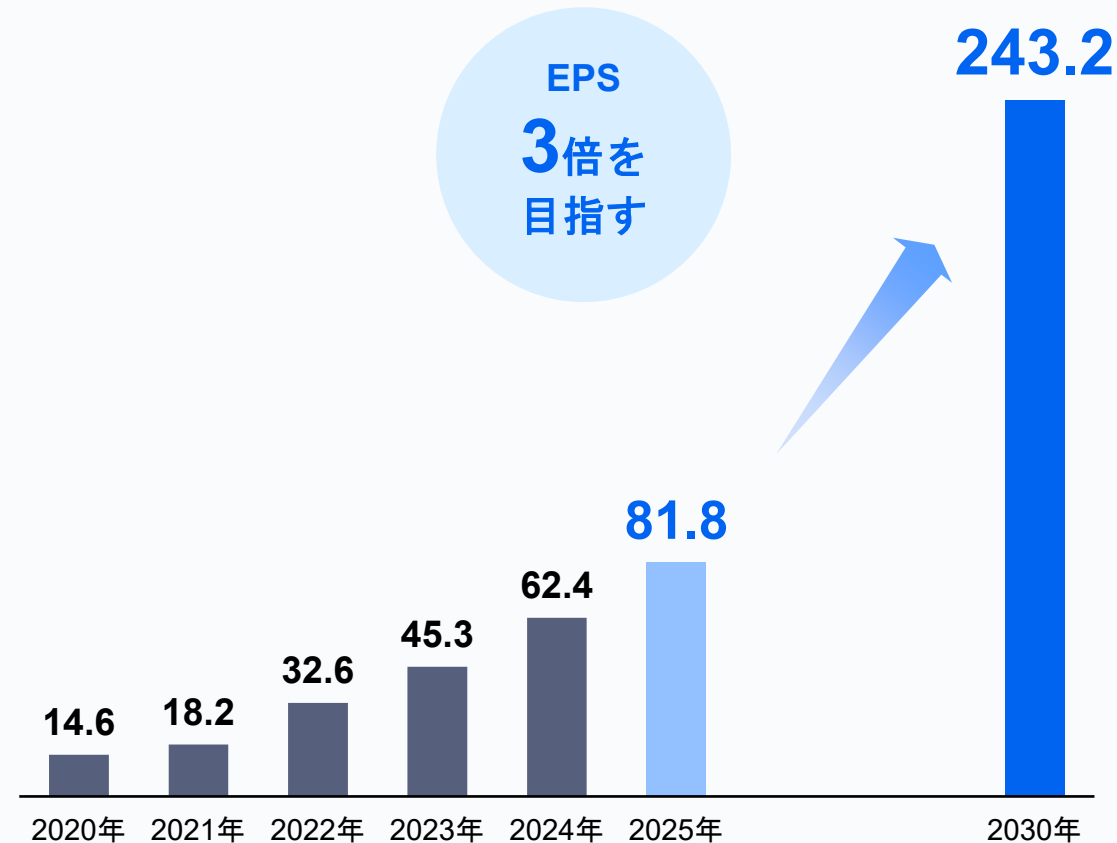
売上高	営業利益	営業利益率
200 億円	40 億円	20%
約4倍	約4倍	高収益体制の維持
50 億円	11 億円	21%

# 2030年に向けた株価成長

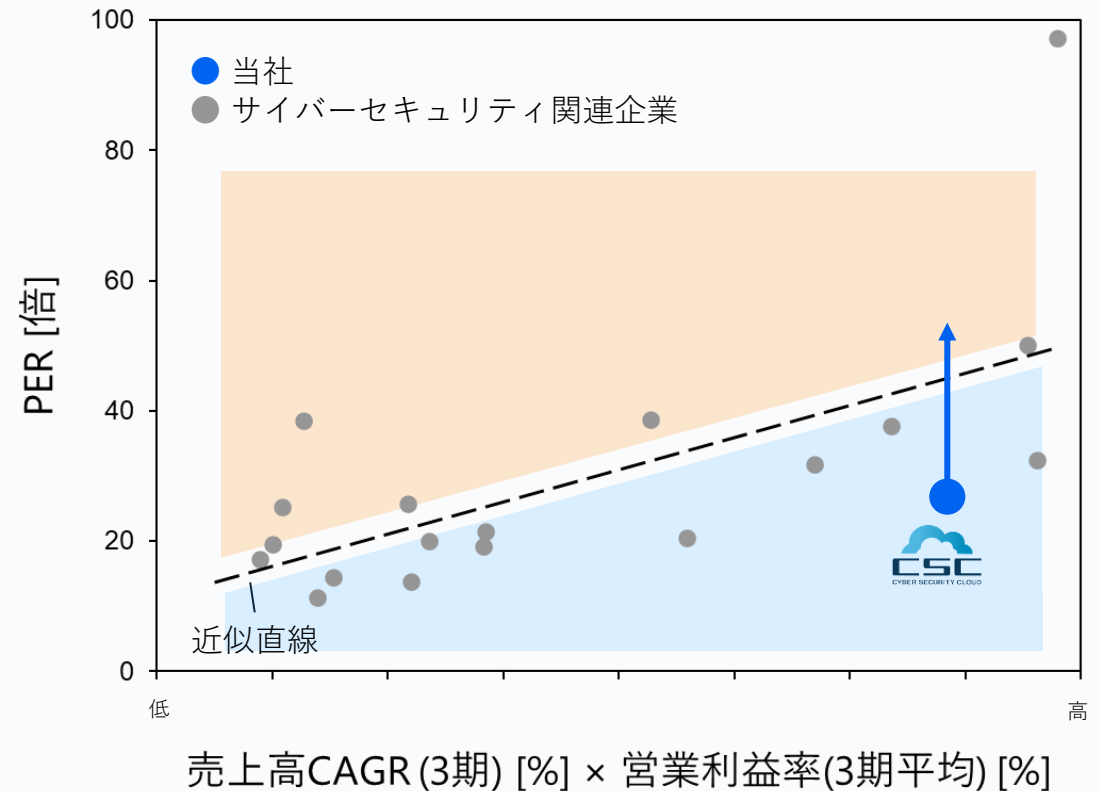
売上高と営業利益を両輪で成長させ、着実に積み上げてきたEPSを更に3倍まで拡大させる  
他セキュリティ企業をベンチマークとしながら、適正な市場評価の獲得と株主価値の持続的向上を実現する

## ■ EPS

単位：円



## サイバーセキュリティ関連企業のPERと成長性×収益率



成長に応じた株主還元とプライム市場への移行を推進し、持続的な企業価値の最大化を目指す



## 株主還元方針

事業成長への投資を優先しつつ、  
利益成長に合わせた還元の充実を図る

株価水準に応じ、自社株買いも柔軟に検討  
連続増配を目指す

持続的な増配と株価上昇の相乗効果により、  
株主価値を最大化させる



## 東証プライム市場水準の企業基盤構築

持続的な利益成長により、  
時価総額・流通株式数等の基準を確実にクリアする

コーポレートガバナンス体制の強化

セキュリティ領域のリーディングカンパニーとして、  
国内外の投資家から選ばれる銘柄を目指す



プライム市場への上場を通過点とし、  
信頼される成長企業としての地位を確立します

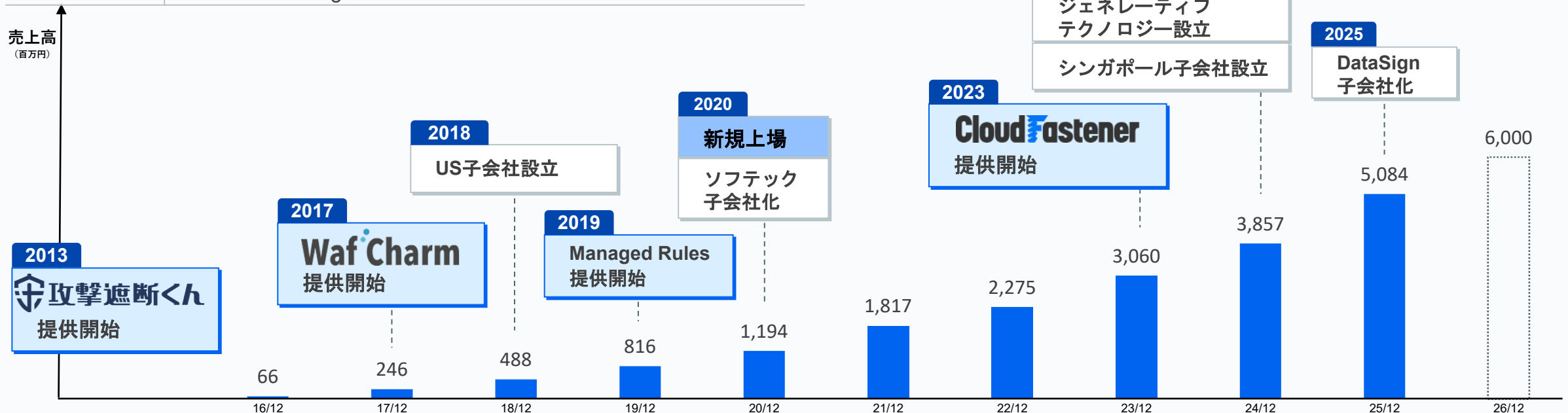
# 6

## 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
代 表 者	代表取締役社長 兼 CEO 小池 敏弘 代表取締役CTO 渡辺 洋司
所 在 地	東京都品川区上大崎3-1-1 JR東急目黒ビル13階
事業内容	サイバーセキュリティサービスの開発・提供
グループ会社	Cyber Security Cloud Inc. (USA) Cyber Security Cloud Pte. Ltd. (Singapore) 株式会社ジェネレーティブテクノロジー 株式会社DataSign

## 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。



クラウド・セキュリティ技術やSaaS開発について豊富な経験と深い知見を有し、成長をけん引する経営陣

## 代表取締役



### 代表取締役社長 兼 CEO 小池 敏弘

- ・ 1983年生。甲南大学法学部卒
- ・ 2006年 リクルートHRマーケティング関西（現リクルート）入社
- ・ 2016年 対話型AIソリューション開発の米AppSocially Inc.のCOOに就任
- ・ 2018年 株式会社ALIVAL（現M&Aナビ）を創業
- ・ 2021年 当社代表取締役社長 兼 CEOに就任



### 代表取締役 CTO 渡辺 洋司

- ・ 1975年生。明治大学理工学部卒
- ・ 大手IT企業でクラウドシステム、リアルタイム分散処理・異常検知の研究開発に従事
- ・ 2016年 当社入社。CTOや取締役を歴任
- ・ 2021年 代表取締役 CTOに就任

## 取締役・CXO

### 取締役 CFO 倉田 雅史

- ・ 公認会計士。太陽有限責任監査法人を経て2017年当社入社
- ・ 2019年 取締役に就任

### 社外取締役 栗原 博

- ・ 富士ゼロックス株式会社 代表取締役社長を歴任
- ・ 一般社団法人日本テレワーク協会会長（現任）

### 取締役 CSO 兼 CISO 桐山 隼人

- ・ アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社にてセキュリティ事業に従事
- ・ グロービス経営大学院客員准教授（現任）

### 社外取締役 伊倉 吉宣

- ・ 弁護士。AZX総合法律事務所、カイロス総合法律事務所を経て伊倉総合法律事務所代表（現任）

### CRO 中川 誠一

- ・ マイクロソフトにてパートナーSEの立ち上げ
- ・ アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社の立ち上げに参画
- ・ 外資SaaS系企業にてカントリーマネージャーを歴任

売上高年平均成長率

**33.6%**

※2020年から2025年まで

ユーザー数

**6,000+**

※2025年12月末時点

海外ARR比率

**10.6%**

※2025年12月末時点

提供国数

**100カ国+**

※2025年12月末時点

営業利益率

**21.7%**

※2025年12月通期

ARR1,000万円+  
顧客数

**48社**

※2025年12月末時点

年間防御  
総攻撃データ数

**20億件+**

※2025年の年間検知件数より算出

1社あたり月間  
セキュリティアラート数

**600万件+**

※2025年12月CloudFastener顧客より算出

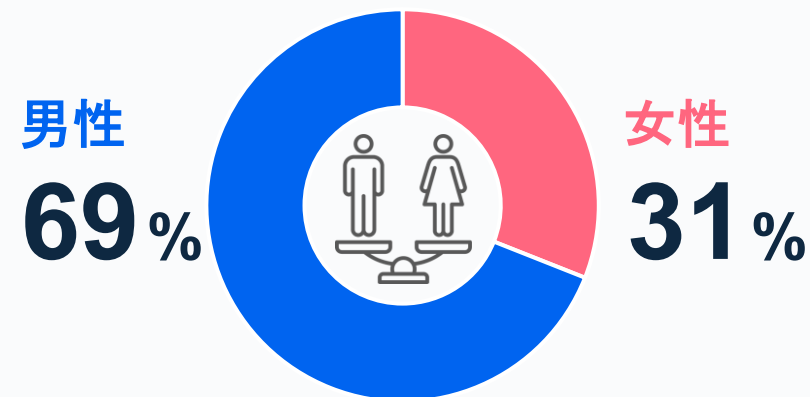
平均年齢※<sub>1</sub>  
**36.9**歳



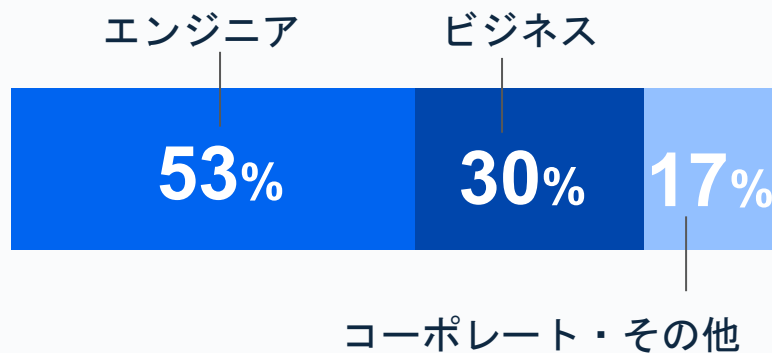
従業員数※<sub>1</sub>  
**175**名



男女比※<sub>1</sub>

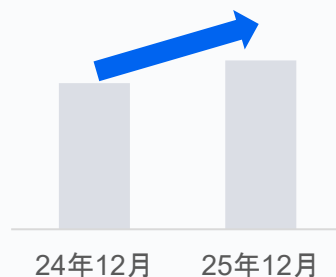


職種割合※<sub>1</sub>

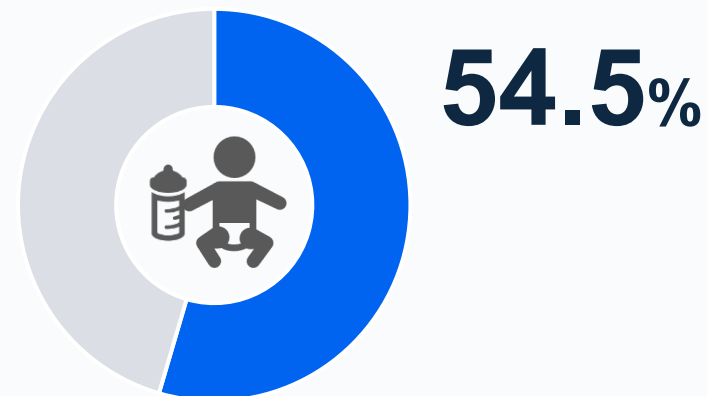


昇給率※<sub>2</sub>

**7.7%**



男性育児休暇取得率※<sub>3</sub>

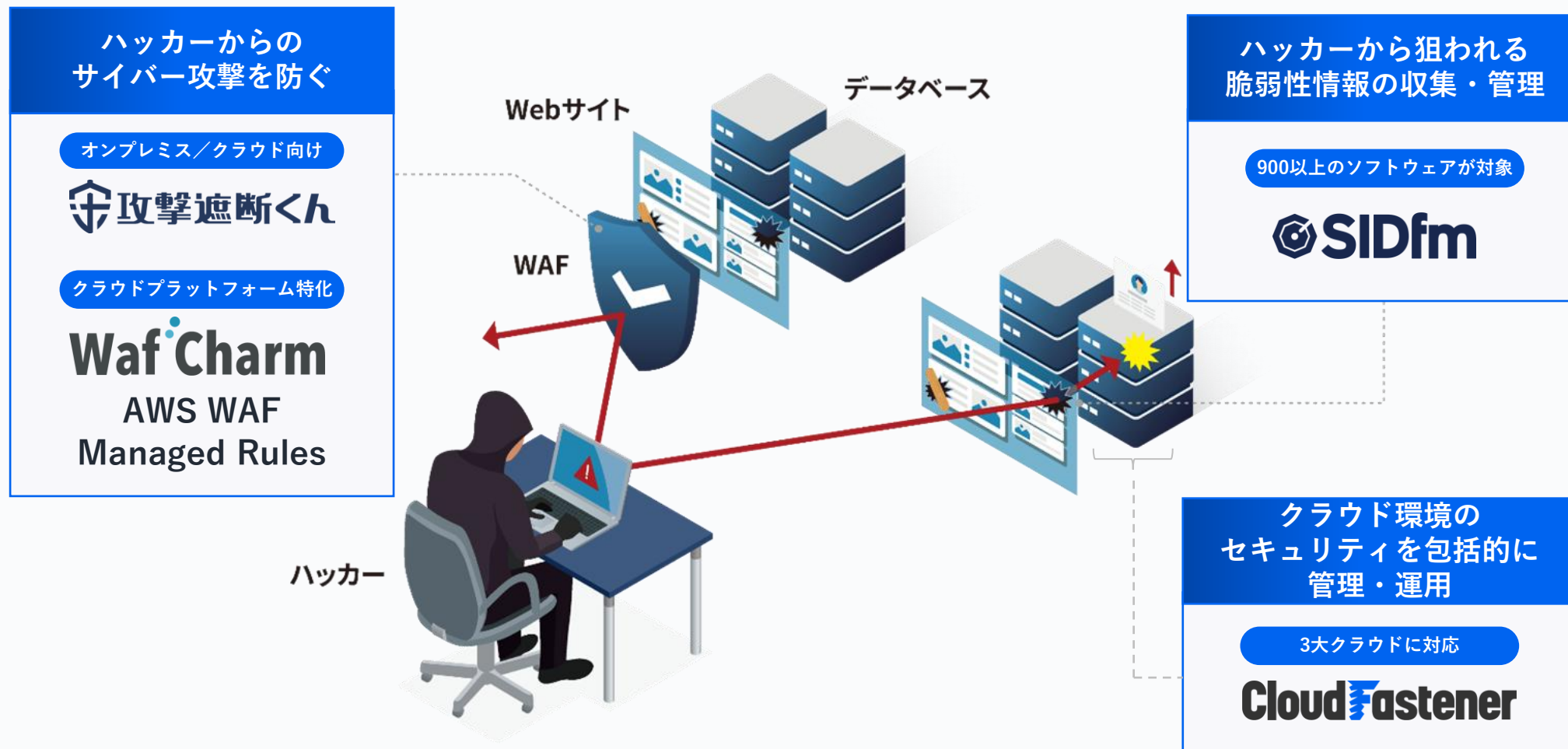


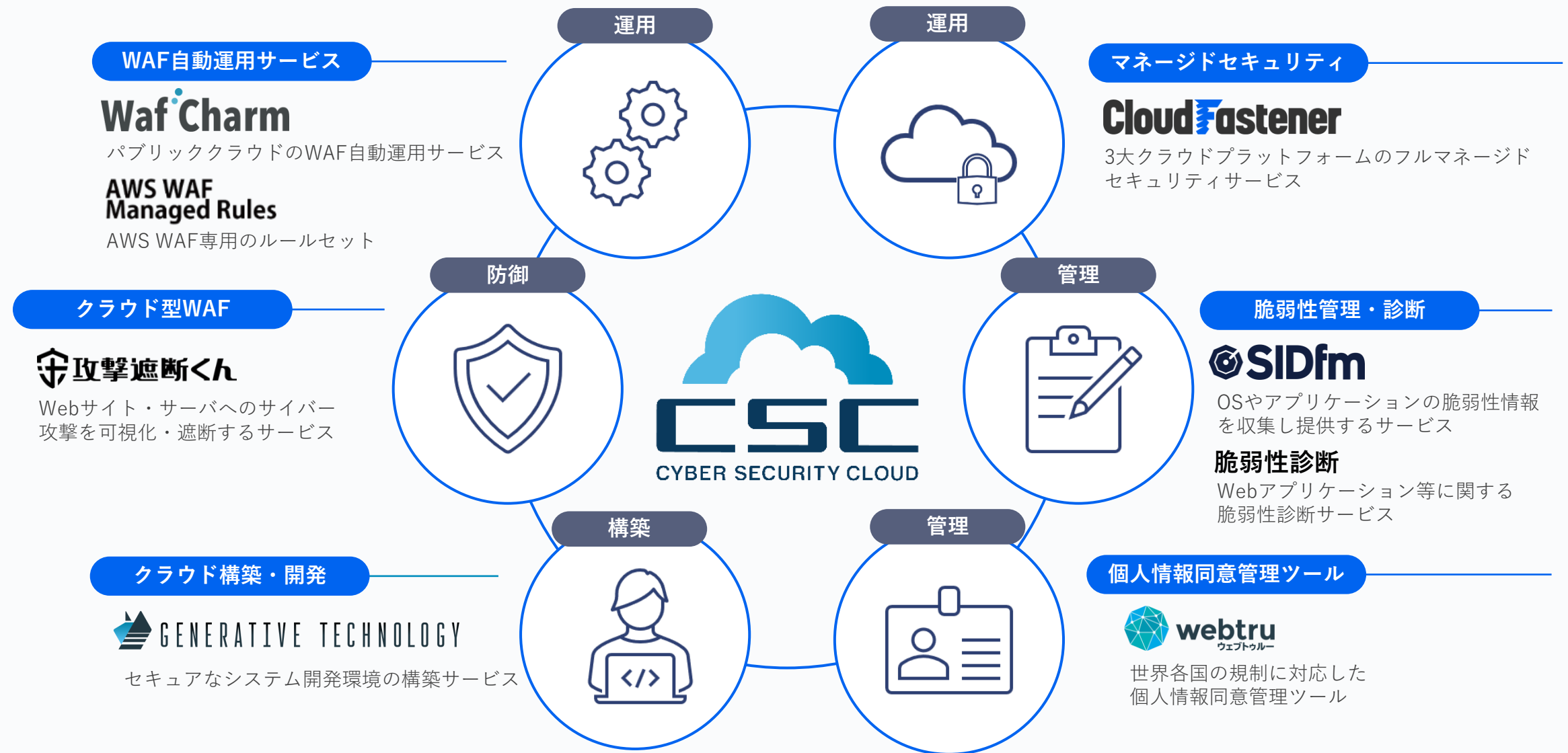
※<sub>1</sub> 2025年12月末時点 ※<sub>2</sub> 2025年1月在籍従業員を対象に集計  
※<sub>3</sub> 2024年~2025年の育休等を取得した男性従業員の数/配偶者が出産した男性従業員の数



# Webセキュリティにおける当社プロダクトの役割

当社は企業のWebサイトやWebサービスをハッカーの攻撃から「守る手段」、脆弱性を「直す手段」およびクラウド環境のセキュリティを包括的に「管理・運用する手段」を提供





# 当社の特徴① 領域特化・クラウド型の国産プロダクト

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ったことで、早期に顧客を獲得  
蓄積されたデータや顧客の声を開発に活かし、高い防御性能と信頼・安心を実現するプロダクトを複数提供

## データ

先行優位・クラウドの利点を  
活かしてデータを早期蓄積

## 体制

開発・運用・サポートすべて  
を国内自社で行う体制を構築。  
サポートは24時間365日、日  
本語対応

## 認知度

国産でシェアNo.1、上場企業  
のプロダクトとして高い認知  
度をキープ

## 高い防御性能



大量のデータに基づき開発した  
攻撃検知技術をプロダクトに搭載

## 顧客ニーズドリブンの プロダクト開発



顧客との継続的な関係と自社での  
一気通貫体制から得た深い知見を  
プロダクト開発に反映

## マルチプロダクトを活かした 提案のバリエーション



顧客ごとのサーバ環境に  
最適なプロダクトの提供・  
組み合わせが可能

## 実績（一例）

 攻撃遮断くん

国内売上高シェア **1位**※1

Waf Charm

国内売上高シェア **1位**※2

AWS WAF  
Managed Rules

ユーザー数  
**100カ国以上 4,035**※3

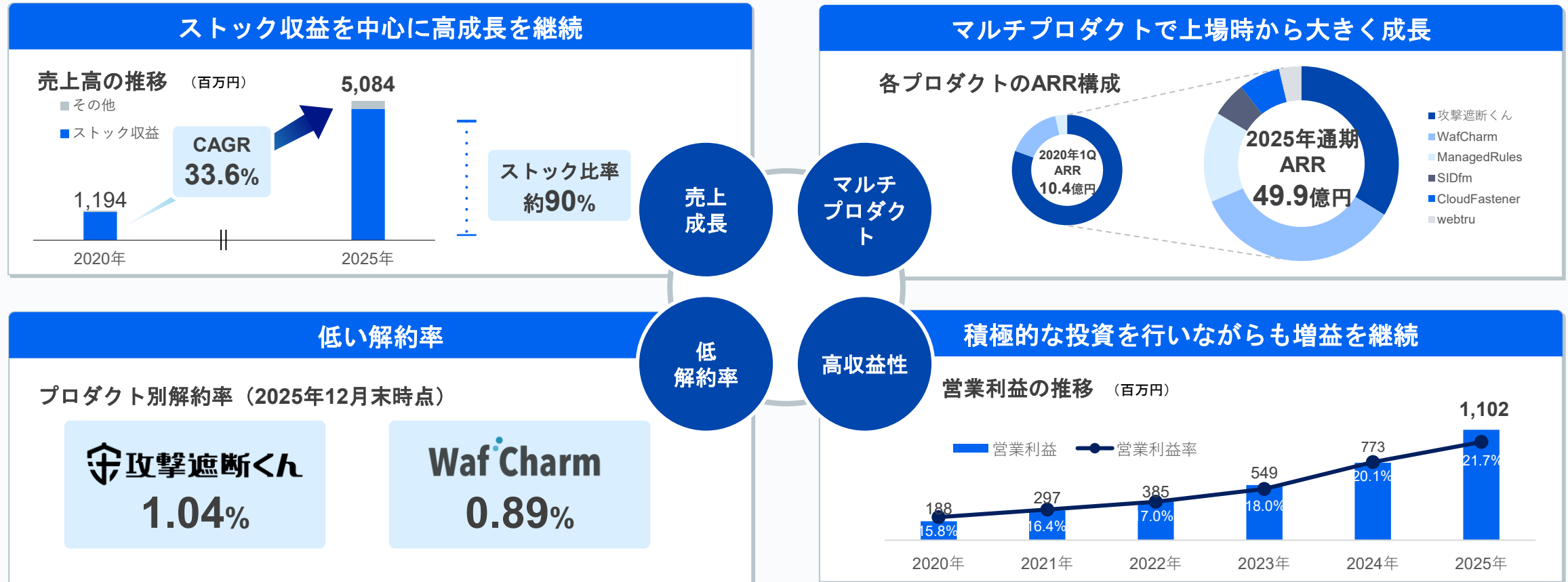
※1 デロイト トーマツ ミック経済研究所 「外部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2024年度」

※2 ITR 「ITR Market View：ゲートウェイ・セキュリティ対策型SOCサービス市場2025」

※3 2025年12月末時点

## 当社の特徴② 安定的な収益基盤

ストック収益を中心に高い成長を継続し、マルチプロダクトで安定的に収益を積み重ねる  
各プロダクトで低い解約率を維持しながら、着実に増益を継続



## 当社の特徴③ 国内外での販売チャネルの多様性

### 直販



お客様の要望を聞きながら  
丁寧にフォロー

- 経験豊富なセールスとマーケティング人材が多数在籍
- 約3,000社との取引実績

### 代理店



当社ではリーチできない  
お客さまに対してアプローチ可能

- 200社以上のパートナーネットワーク
- AWSプレミアティアサービスパートナーとの強固なリレーション

### マーケットプレイス



世界中のユーザーが  
いつでも購入可能

- 世界100ヵ国以上での利用実績
- 「Marketplace Partner of the Year - APJ」の獲得実績

複数の販売チャネルを持つことで、より多くのお客様に当社プロダクトを届けることができる

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

SBI証券



## IT・サービス



株式会社ベネッセコーポレーション



ENECHANGE



## メディア・エンターテインメント



集英社

## 交通・建設



子どもたちに開けるしごとを。



## 小売・飲食・食品



## 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

## Sler ディストリビューター



富士通Japan株式会社



ダイワボウ情報システム株式会社



電通総研  
SECURE SOLUTIONS



鈴与ソフトウェア株式会社



CEC  
Computer Engineering & Consulting

## ITインフラ事業者・MSP※1



Internet Initiative Japan



GLOBAL SECURITY EXPERTS



5G Innovations



## AWSプレミアティアサービスパートナー (15社中13社が当社のパートナー)※2



Challenging Tomorrow's Changes



日立システムズ



TOKAIコミュニケーションズ



Serverworks



TIS  
TIS INTEC Group

他 1社

※1 Managed Service Providerの略で、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

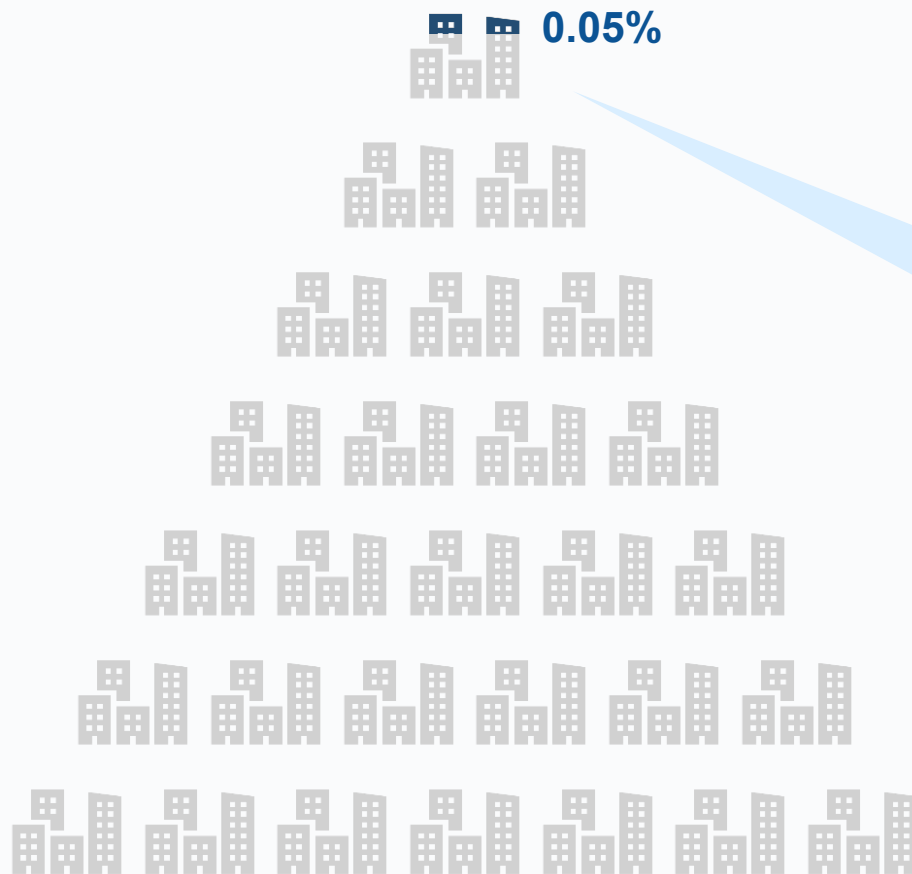
※2 AWSワークロードの設計や構築などにおいて高い専門知識を有し、多数のお客様の事業拡大に著しく貢献しているAWSの最上位パートナー



# 持続的な高成長を実現し続ける稀有な存在

約4,000ある上場企業のうち、6年連続で売上 & 営業利益25%以上成長している企業は2社のみ

売上・営業利益が**6年連続**で**25%**以上成長



上場企業 約 **4,000社** 中 **2社**

※ 四季報オンライン(2026/2/12時点)スクリーニングより



クラウド利用によるGHG排出量低減やデジタル人材育成・DX推進などを推進  
サイバーセキュリティのリーディングカンパニーとして、各ステークホルダーに対する取り組みを強化



## E (環境)

- カーボンニュートラル社会への貢献
  - 事業を通じたクラウド化やDX進展への寄与
  - AWS利用促進による再生可能エネルギー拡大
- 資源の有効利用
  - ペーパーレス推進
  - 在宅勤務・フリーアドレスによる空間効率化



## S (社会)

- サイバーセキュリティの普及啓発活動
  - 一般社団法人サイバーセキュリティ連盟の設立
- 地方創生への取り組み
  - 企業版ふるさと納税による支援
- ダイバーシティの推進
  - 多国籍な人材の雇用
  - Cybersecurity Woman of Japanへの支援
- 社内外への教育機会の提供
  - 従業員：書籍購入補助
  - 学生：サイバーセキュリティ講義の開催
- 女性の活躍推進に向けた取り組み
  - えるぼし認定（2つ星）を取得



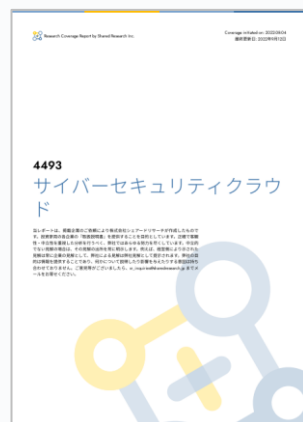
## G (ガバナンス)

- リスクコンプライアンス委員会の設置
- 情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証取得
- リスク対応への社内の仕組みづくり
  - 内部通報窓口
  - ハラスメント研修

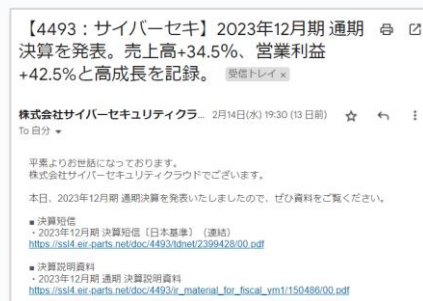
本開示日において、当社グループの成長及び事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは、以下の通りです。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	影響度	リスク対応策
競争環境	競合企業の新規参入や、競合企業がサイバーセキュリティ機能を無償または安価でサービス提供し、競争力が低下するリスク	大／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存プロダクトの継続的なアップデートにより、品質の高い製品を提供</li> <li>✓ 継続的な市場調査を行い、競合製品に引けを取らないプロダクトを開発・提供</li> </ul>
社会情勢の変化	法令・規則の変更や為替相場の変動等による社会情勢の変化によるリスク	大／中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 情報収集を継続的に実施し、いち早く対応策を構築</li> <li>✓ マーケティング活動による市場への浸透を強化</li> </ul>
システム障害	自然災害、事故、不正アクセス等によって通信ネットワークの遮断、サーバ等ネットワーク機器に作動不能等の障害が発生するリスク	中／随時	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ システムの冗長化による障害への対応</li> <li>✓ トラブル発生に備え、対応人員を増強</li> </ul>
新規開発活動	新規プロダクトの開発が計画通りに推移しない、もしくは投資回収が遅延・回収できないリスク	中／中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ エンジニア採用に加え、雇用形態に捉われない人員増強を早期に実施</li> </ul>
採用活動	従業員の採用及び教育が計画通りに進捗しない、もしくは人材流出が進み、サービスの円滑な提供及び積極的な営業活動が遅延するリスク	中／随時	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 当社のブランド価値を高め、転職市場におけるプレゼンスを確立</li> </ul>

## シェアードリサーチ※



## メールマガジン



## IR note



登録はこちら

## CSC NEWS (Youtube)



登録はこちら

※株式会社シェアードリサーチは、世界の投資家に企業の本質を伝えるリサーチ会社です。  
投資判断に必要な情報を「企業の立場」ではなく、「投資家の立場」に立ったレポートを作成しており、作成されたレポートは機関投資家のみでなく個人投資家にも愛用されております。

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づいて判断したものであり、マクロ経済の動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

本資料は、いかなる有価証券の買付け、又は売付けの申込みの勧誘（以下、「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、通期決算発表の時期を目途に開示を行う予定です。

本資料に記載するKPI等の進捗状況については、四半期毎の決算説明資料等で開示する予定です。



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