



2022年8月17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月期第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

この質疑応答集は、2022年8月15日に開催いたしました2022年12月期 第2四半期決算説明会（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。

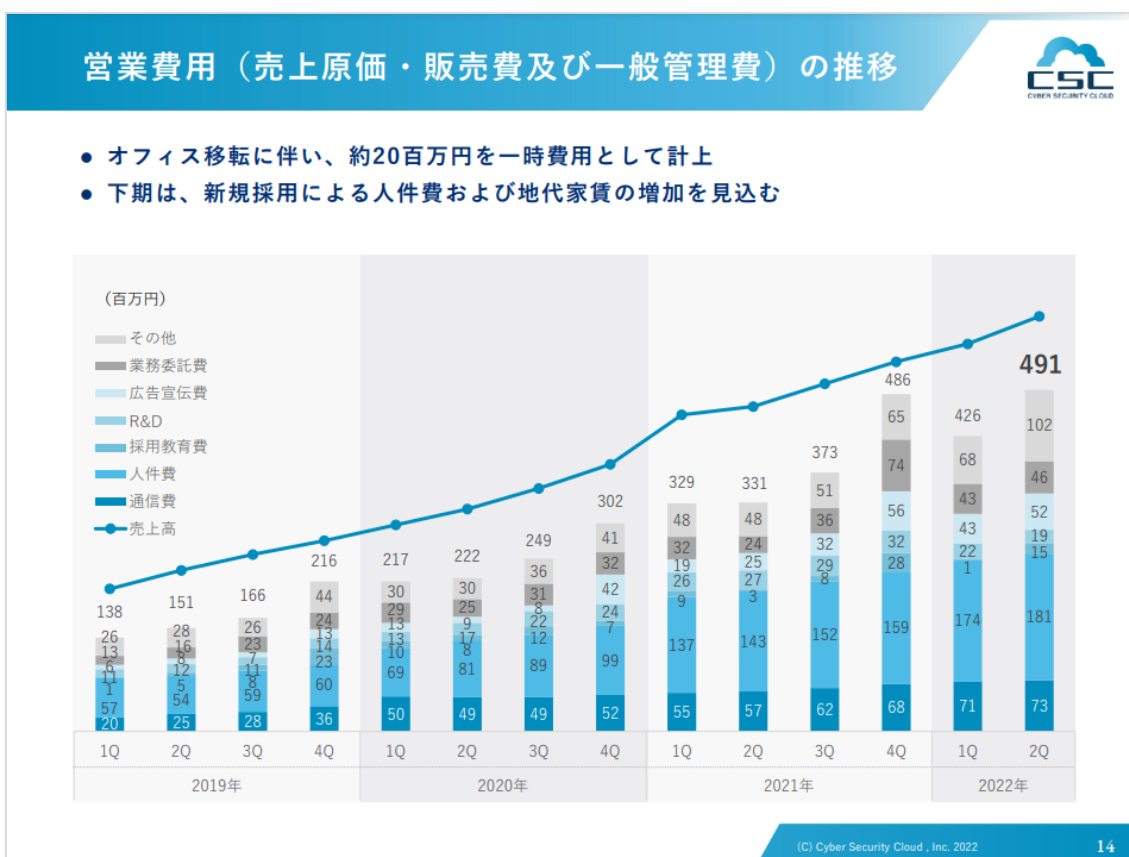
<ご参照>[2022年12月期 第2四半期 機関・個人投資家向け決算説明会動画](#)

質問：セキュリティ連盟の取り組みは、御社にどういった影響をもたらすのか？

回答：セキュリティ連盟は、世の中に対してサイバーセキュリティ対策の重要性の啓発を行う任意団体であります。「対岸の火事」では済ませない「セキュリティ意識の醸成」を図るべく、活動しております。2月の発足イベントや5月のセミナーにしましては、実際にサイバー攻撃の被害にあった事業会社の方にご登壇いただき、対応の初動から復旧までの動き等を詳細にご説明いただきました。アカデミックな話だけではなく、生々しい話を提供することで、参加者から「自分事として考えられた」というポジティブな声を多数いただきました。8月のセミナー（[【セミナー】サイバー犯罪から顧客情報を守る！Webサイト上で個人情報を取得する企業が気を付けるべきこと](#)）に関しては、既に100名以上の方に参加を表明いただいております。更に増加すると考えております。当社としては、日本全体のサイバーセキュリティに対する意識が高まるきっかけになって欲しいと考えており、当社が活動を行う意義は非常に高いと思います。

質問：2022年12月期第2四半期の経常利益が前年同期連結比46.5%減の5400万円に落ち込み、売上営業利益率が前年同期の23.6%→8.8%に急低下した理由は？

回答：四半期ベースで比較すると、いくつか要因がありますが、まず昨年度の第2四半期においては、戦略上コストを抑えて翌第3四半期以降に投資を行うタイミングであったため、比較的営業利益率が高い状態でした。一方で、今期に関しましては順当にコストを使っており、採用を強化したことによる人件費の増加のほか、広告宣伝費が昨年の第2四半期の25百万円から52百万円と2倍強に増加したことに加え、移転に関する一時費用が約20百万円発生しました。通期の営業利益率が下落傾向にある等はなく、今回開示した単体業績予想に向けて順調に進めております。



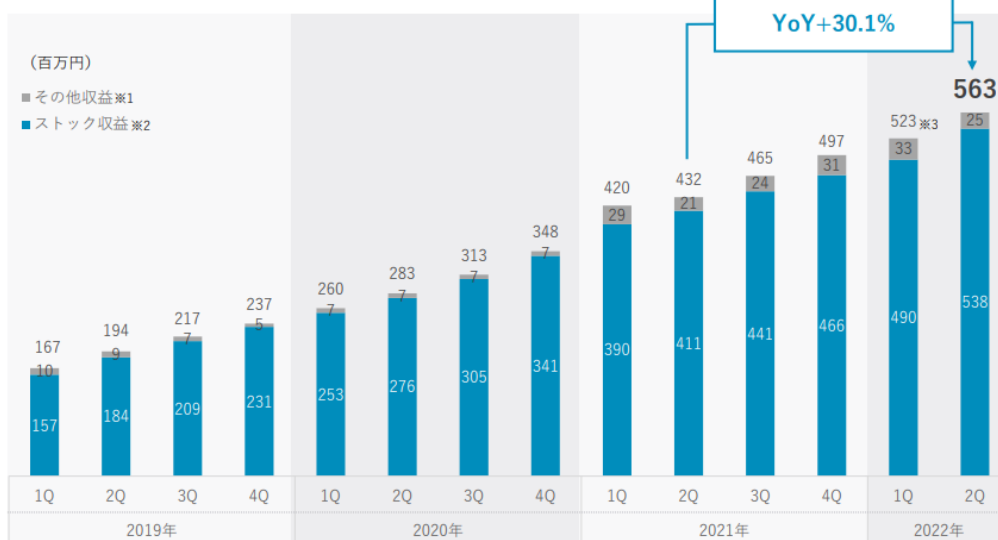
質問：直近の市場環境の変化や、御社への引き合い状況に変化はあるか？また、業績への影響はいつから出てくるのか？

回答：昨年12月に、「Apache Log4j」の大きな脆弱性が公表され、2月から3月にかけてロシア・ウクライナ問題に関連したサイバー攻撃や、国内大手企業へのサイバー攻撃による事業停止など、昨年の12月から今年の3月にかけて非常に大きなニュースがございました。こういった影響もあってか当社への問い合わせ数が増加したことに加え、昨年の12月に関しましては、月次の新規受注額が過去最高を記録いたしました。その後、2022年12月期第1四半期と第2四半期において、四半期ベースで過去最高の新規受注額を更新し続けており、当社にとって非常にポジティブな影響が出ていると考えています。なお、P13ページに記載の「新規受注額」は、売上高と完全にタイミングが一致するわけではなく、影響が出てくるのは、第3四半期以降だと考えております。

売上高の推移



- 2Qも、1Qに引き続き過去最高の新規受注額を更新し、売上増に大きく貢献
- M&A影響時（21年1Q）を除くと、ストック収益の積み上げ幅は過去最高




※1 攻撃遮断くんの初期導入費用や脆弱性診断等のスポット契約を含む売上高の合計
 ※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfmのMRRの合計。SIDfmは2021年12月期1Qより計上開始
 ※3 連結売上高を記載。CSC単体の売上高は457百万円

質問：クラスメソッド社との提携はどのような効果が期待できるか？

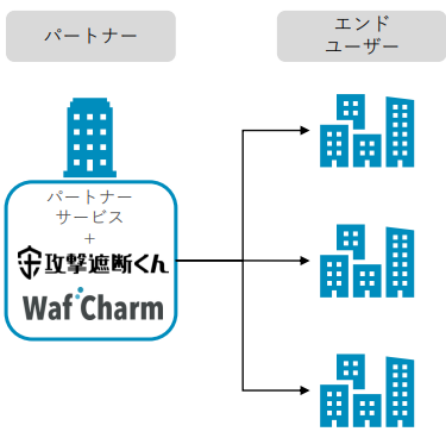
回答：クラスメソッド社は、AWS のコンサルティングやシステム構築を行う日本でも最大手クラスのコンサルティングパートナーです。従来から、クラスメソッド社は多くの AWS ユーザーと接点があり、これまでも非常に多くのユーザーに WafCharm を提供いただいております。先日、当社からリリースを発表しておりますが、クラスメソッド社が従来から提供している「クラスメソッドメンバーズ」のプレミアムサービスに当社の WafCharm を組み込んだパッケージ販売を開始しております。AWS ユーザーのセキュリティが更に強固になるという価値が提供できるとともに、WafCharm の利用ユーザー数拡大に寄与していくと考えております。

成長戦略①：更なる飛躍が期待されるパートナー戦略




- パートナーのサービスと当社プロダクトを組み合わせたパッケージ化が、続々実現
- 販売ノウハウの移植を含め、パートナーが「売りやすく」なる支援を継続して実行

パッケージ販売モデルの強化



パートナー1社あたり販売件数の最大化



既に1年間で +20%を実現

年次	3Q	4Q	1Q	2Q	以降
2021年	低	中	高	最高	維持
2022年	高	最高	維持	維持	維持

支援専門部署を新設

(C) Cyber Security Cloud, Inc. 2022 20

質問：御社の強みは何か？競合企業はどこか？

回答：日本市場では、セキュリティ製品の多くが海外製品となっており、日本の代理店、商社などが間に入って提供しているケースがほとんどです。一方で、当社は自社開発、自社運用、日本語でサポートをしております。この点が当社の強みと認識しており、お客様からも評価いただいている部分です。セキュリティの精度に関しては、高い技術力を保持していると自負しており、海外の競合製品と大きな差はないと考えております。サイバーセキュリティ製品は、何も起こらないことが一番良いですが、トラブルが発生した際にどのようなサポートができるかが重要になるため、これからも当社は、自社サポートサービスの提供を強化していきたいと思っております。

質問：競合企業はどこか？

回答：競合企業ですが、日系企業では未上場の「セキュアスカイテクノロジー社」、外資系の企業では「Imperva 社」などが挙げられます。

質問：現在の御社の株価を見て決算を市場はどう評価したと感じているか？

回答：投資家の皆様の期待に応えるべく、しっかりと株価を上げていく必要があると認識しておりますが、市場からは厳しい評価をいただいていると感じております。四半期毎の決算説明会を含め、当社の安定性、成長性やマーケットのポテンシャルをよりご理解いただけるよう、これからも IR 活動を強化してまいりますので、引き続きご支援いただけますと幸いです。