



2025年2月20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)

2024年12月期 通期決算に関するQ&A掲載のお知らせ

当社は、2024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。

前四半期比で4Qの売上高総利益率が低下した理由は？

主な要因は、決算賞与の支給および2024年10月にジェネレーティブテクノロジー社を新設したことに伴う人件費増加などが要因です。2025年に関しては、CloudFastenerの先行投資を継続しつつも、各サービスの粗利率向上を目指してまいります。

昨年比で営業利益率が2.1pt改善している理由は？

各プロダクトの順調な成長に加え、WafCharmの価格改定、グローバルにおける大口顧客の獲得、CloudFastenerの成長、デジタル庁の案件寄与などの増収効果が要因です。

前四半期比で営業外収益が大幅に増加した理由は？

当社は外貨建預金や外貨建債権を保有していることから、3Q末から4Q末にかけて為替が円安に推移したことにより、為替差益が約57百万円発生しております。

大規模マーケティングがPLに与える影響は？

2025年1Qから2Qにかけて、約1億円弱の投資を予定しております。

今期業績予想（売上高50億円、営業利益10億円）の達成見通しは？

各サービスを安定的に成長させながら、CloudFastenerの新規顧客獲得、グローバル売上高の拡大およびジェネレーティブテクノロジー社による新規案件獲得などにより達成を目指してまいります。

前四半期比で Managed Rules の ARR が大きく増加した理由は？

一部のグローバルユーザーによる利用増加が主な要因です。その他に、為替が円安に推移したことにより 3Q 比で ARR が約 28 百万円増加しております。

前四半期比で SIDfm の ARR が減少した理由は？

新規案件は順調に獲得できており ARR の積み上げ及びユーザー数は増加しておりますが、単価の高かった顧客の解約が発生したことによる影響で、一時的に ARR が減少しております。2025 年 1Q に大型の案件が受注出来ていることなどから、2025 年 1QARR は着実に積み上がる見込みです。

CloudFastener の引き合い状況と、今後の見通しは？

2024 年は、主に既存ユーザーに対する営業活動を実施し、複数の商談が進行しており引き合いが強い状況です。2025 年 2 月より大規模マーケティングを開始し、更なる需要の増加による ARR 成長率を加速させてまいります。

ジェネレーティブテクノロジー社の引き合い状況は？

2024 年 4Q は事業譲受による既存顧客の継続案件のみでしたが、直近では当社販売パートナーや、CloudFastener のユーザーなど、大手顧客からの新規開発案件の相談を複数いただいております。想定よりも引き合いは強い状況です。セキュリティとシステム開発による新しい価値を創造するテクノロジー企業として、顧客に付加価値を提供してまいります。

DataSign 社を子会社化したことによる今期業績への影響は？

2025 年 12 月期の通期連結業績に与える影響は現在精査中であり、今後公表すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。DataSign 社の過去業績に関しましては、2025 年 2 月 14 日に発表の「株式会社 DataSign の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ」をご確認ください。

今後の M&A についての考え方は？

中長期で当社が競争力を維持するためにも、M&A は重要な戦略の一つとして位置付けております。クラウド及びサイバーセキュリティそれぞれの領域を軸に、構築～運用までターゲットを拡げ、サービスラインナップの拡充と新たな経営資源の獲得のために引き続き積極的に検討してまいります。

株主還元の方針を変更した背景は？

2023年12月期 通期決算のQ&Aにおいて開示していた通り、「2025年に向けた成長戦略」で掲げた財務目標（売上高50億円、営業利益10億円）の達成見通しが立ったことを受け、成長投資とのバランスを図りながら株主還元を実施することといたしました。安定的な配当を維持しつつ、連続増配を目指してまいります。

以 上