

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

CYBER SECURITY CLOUD

株式会社サイバーセキュリティクラウド

東証グロース市場：4493

2025年5月15日

目次

CONTENTS

I	2025年12月期 第1四半期 決算概要	4
II	2025年12月期 第1四半期トピックス	15
III	2022～2025年の成長戦略および中期戦略	21
IV	当社を取り巻く事業環境	29
V	会社概要	35

成長性の高い領域



ハッカーからの攻撃を
防御するクラウド型
プロダクトを提供

業界トップの実績



主力プロダクトにおいて
国内シェアNo.1の実績

高いARR成長率



年率20%以上の
高いARR成長率を継続

グローバルにおける実績



世界100ヵ国以上での
利用実績

I

2025年12月期 第1四半期 決算概要



売上高 (1Q)

P6

11.8億円

前年同期比：+24.4%

ARR (年間経常収益)

P7

44.7億円

前年同期比：+30.9%

営業利益 (1Q)

P6

2.4億円

前年同期比：-23.6%

解約率

P8

🛡️ 攻撃遮断くん 1.06%

Waf Charm 0.79%

業績の概況



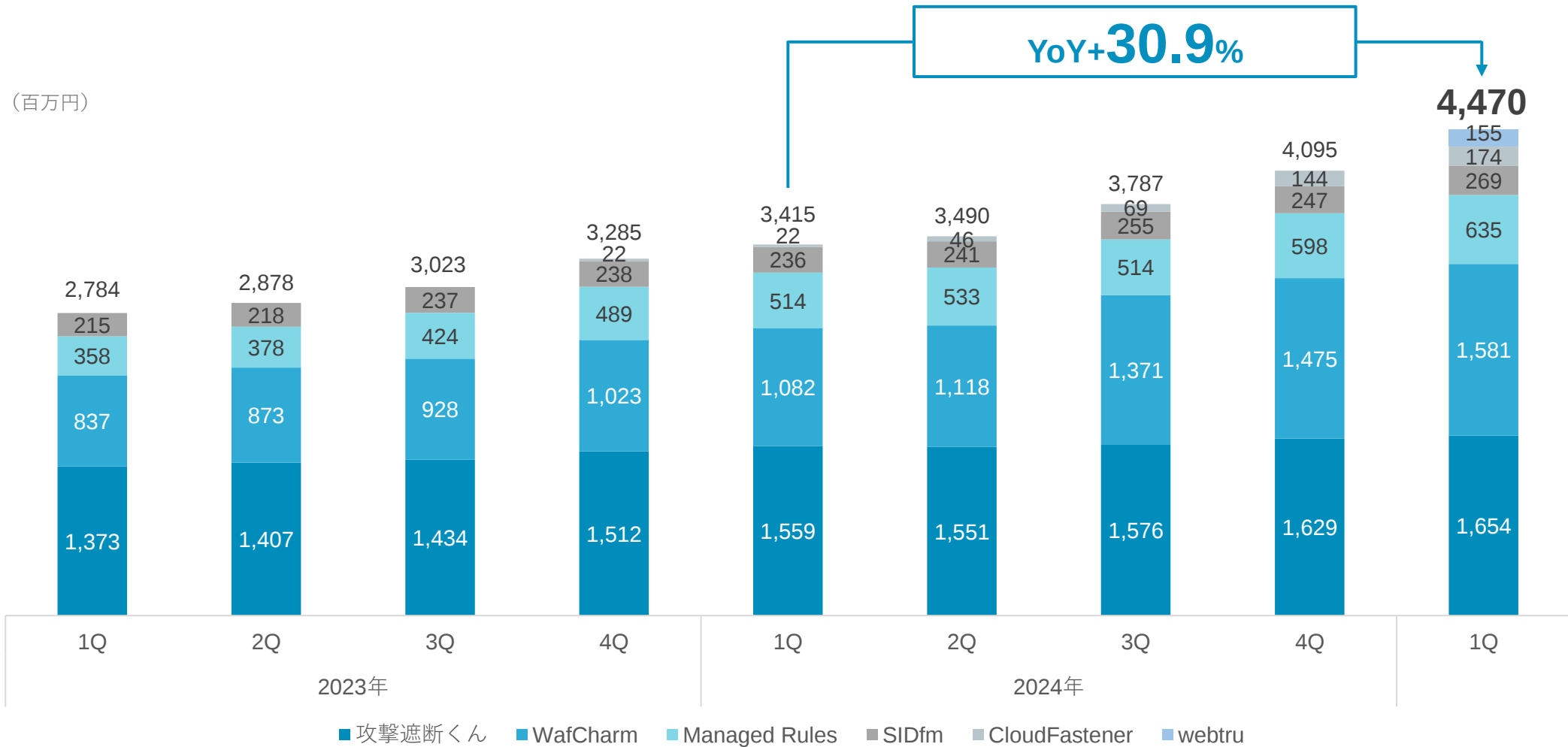
- WafCharmとCloudFastenerの成長が業績を牽引し、売上高は前年同期比+24.4%で着地
- 2024年1Qは、デジタル庁のスポット案件を受託したことにより、一時的に営業利益が増加

(百万円)	(連結) 2024年12月期 1Q	(連結) 2025年12月期 1Q	前年同期比	(連結) 2025年12月期 予想	達成率
売上高	953	1,186	+24.4%	5,000	23.7%
売上総利益	690	762	+10.5%	—	—
営業利益	315	240	-23.6%	1,000	24.1%
営業利益率（%）	33.1%	20.3%	-12.8pt	20.0%	—
経常利益	342	210	-38.7%	1,000	21.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	235	162	-30.9%	693	23.4%

ARRの推移



- WafCharmやCloudFastenerの成長等により、ARRは前年同期比+30.9%を記録
- 2025年2月に子会社化した株式会社DataSignの同意管理ツール『webtru』をラインナップに追加

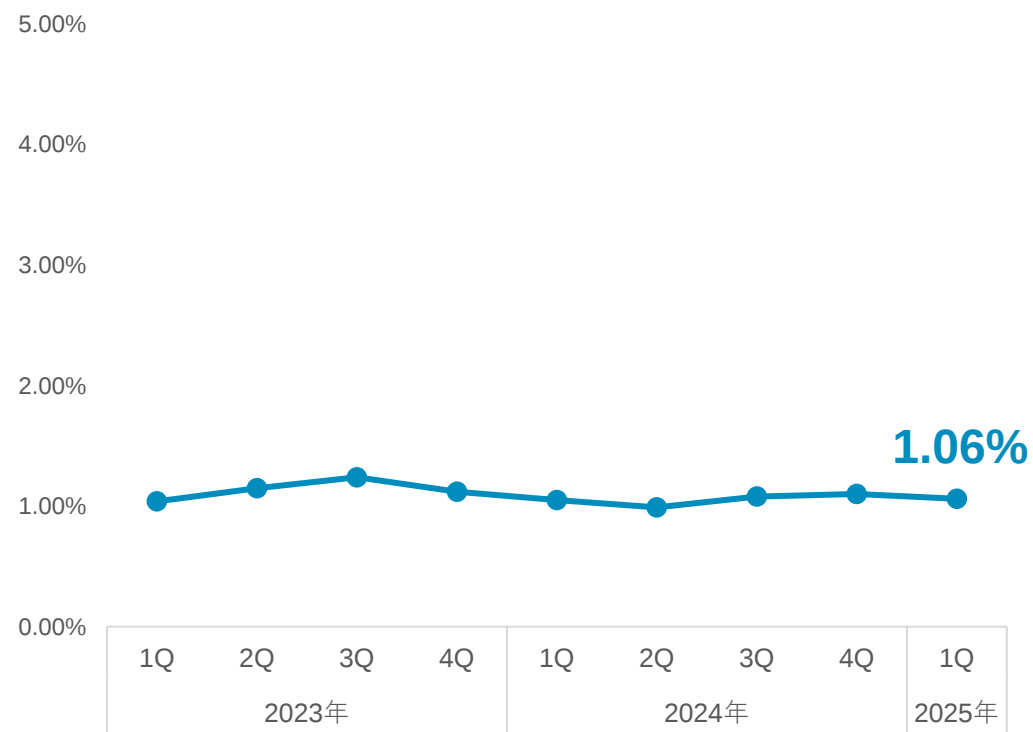


ARR : Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRR を12倍することで年額に換算して算出
MRRはサブスクリプション型モデルにおけるMonthly Recurring Revenueの略で、既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計のこと

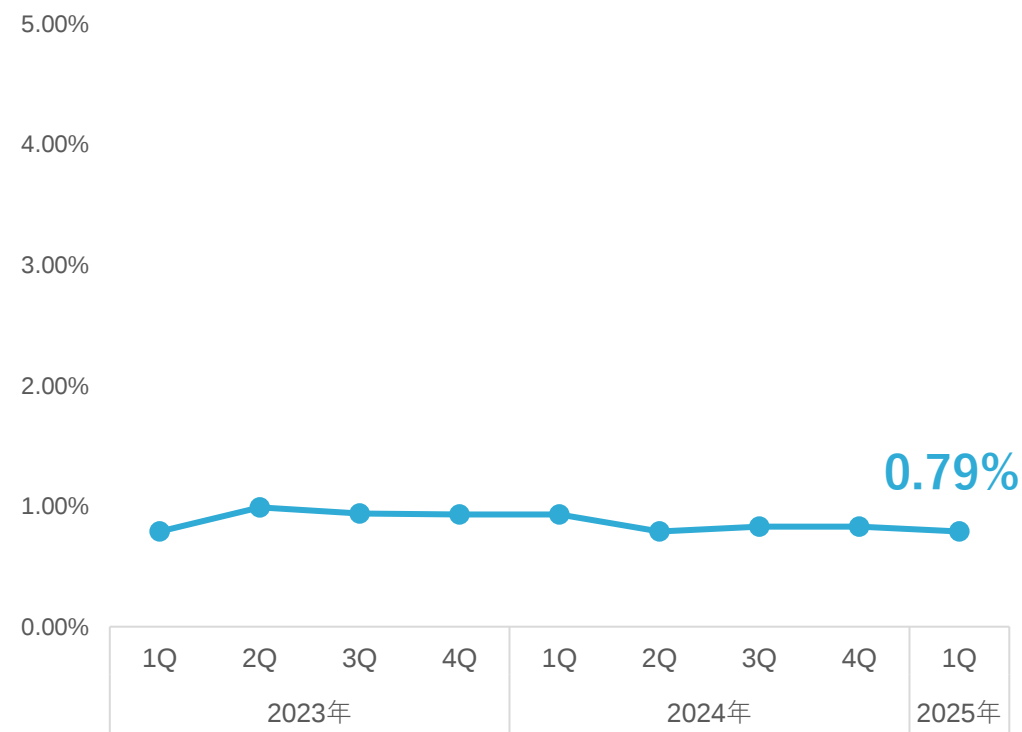
攻撃遮断くんとWafCharmの解約率

- 両プロダクトの解約率に大きな変化はなく安定して推移

攻撃遮断くんの解約率 ※1



WafCharmの解約率 ※2

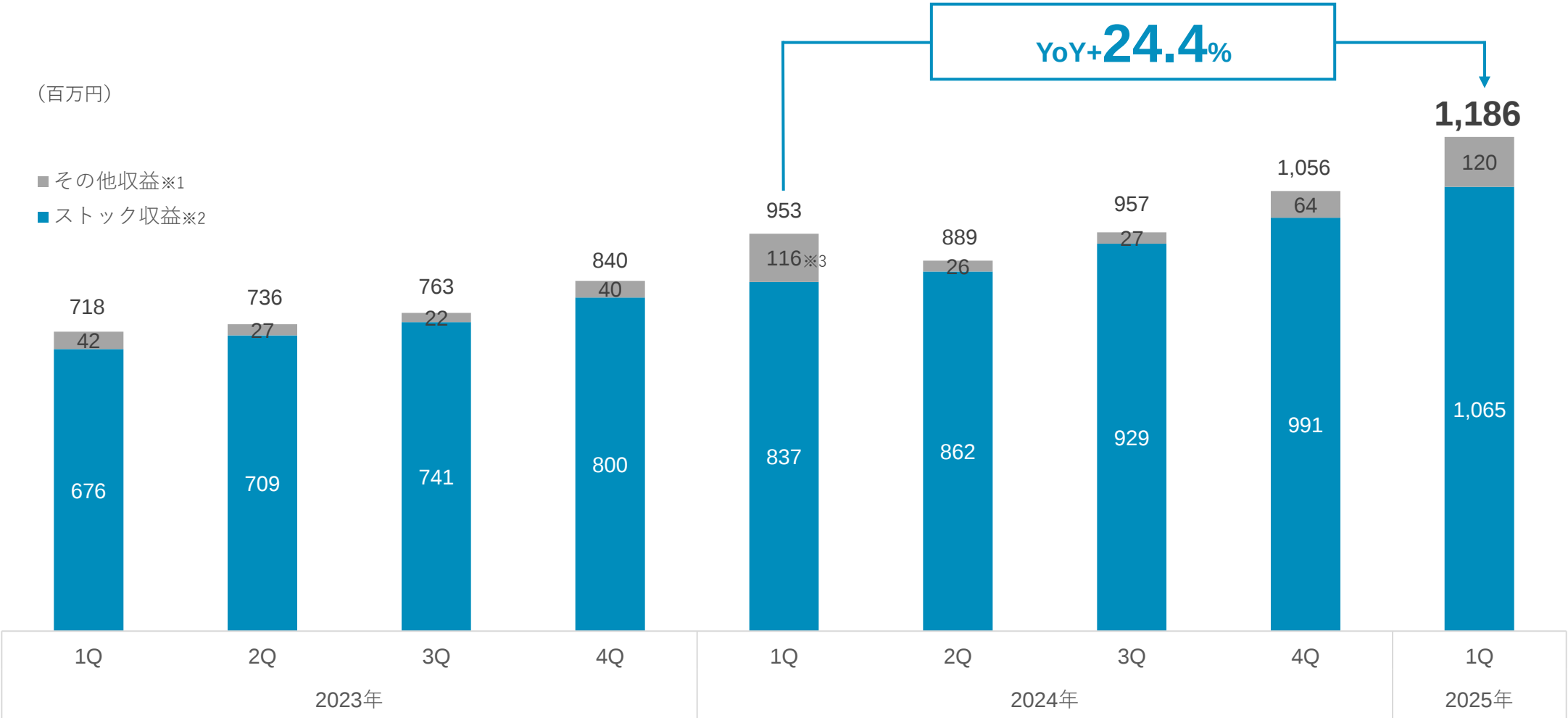


※1 MRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに作成。MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除すことで計算される解約率
※2 ユーザー数の月次平均解約率（当月に課金終了したユーザー数 ÷ 前月末時点の課金ユーザー数）をもとに作成

売上高の推移



- WafCharmやCloudFastenerの受注が順調に推移したこと等により、ストック収益は着実に増加
- ジェネレーティブテクノロジー社の受託売上が寄与し、その他収益も増加。DataSign社の売上は3月より計上開始

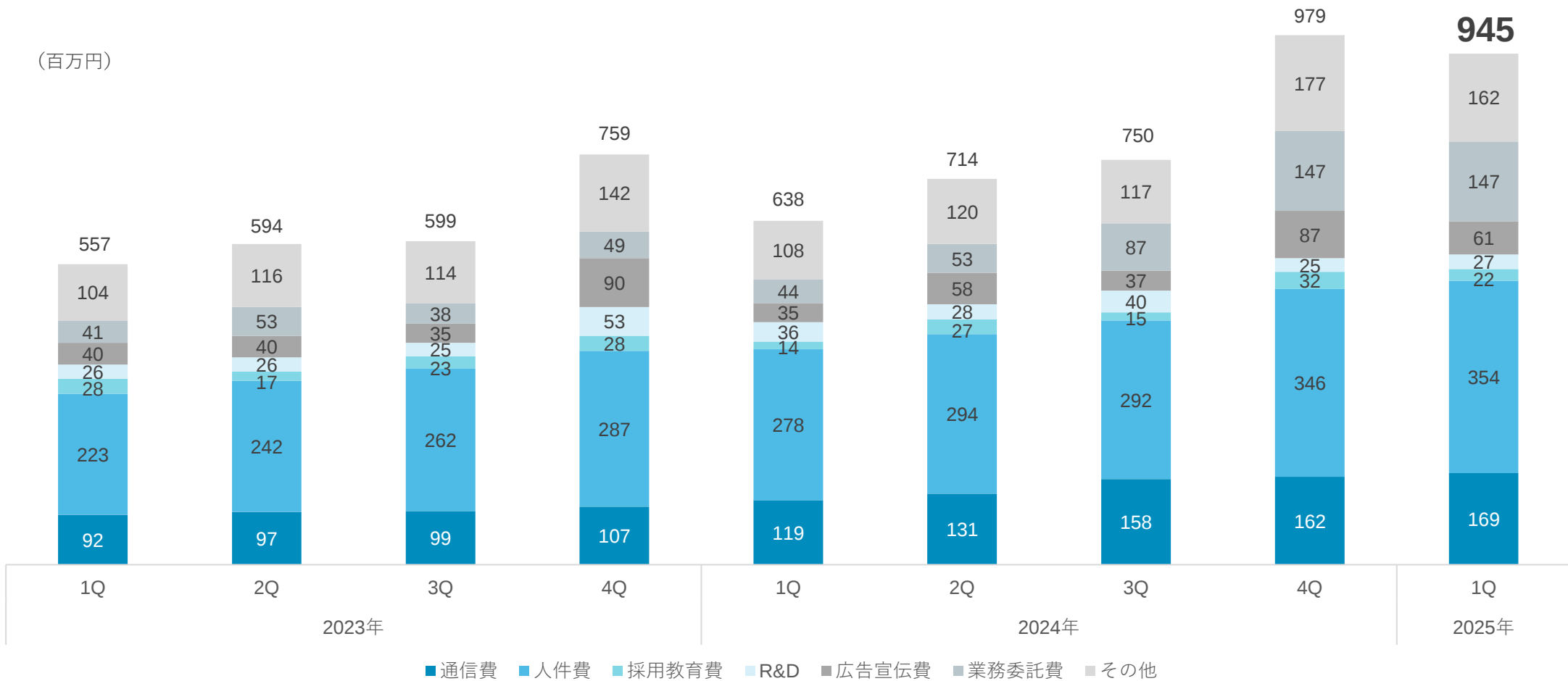


※1 初期導入費用、脆弱性診断や受託開発案件等のスポット契約を含む売上高の合計
※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfm、CloudFastener、webtruのMRRの合計
※3 デジタル庁のガバメントクラウドに係る案件約70百万円を含む

営業費用（売上原価・販売費及び一般管理費）の推移



- ジェネレーティブテクノロジー社の連結子会社化やCloudFastenerの開発投資により、前年同期比で人件費および業務委託費が増加
- 2025年3月にDataSign社を連結子会社化したことにより、人件費を中心にコストの増加を見込む

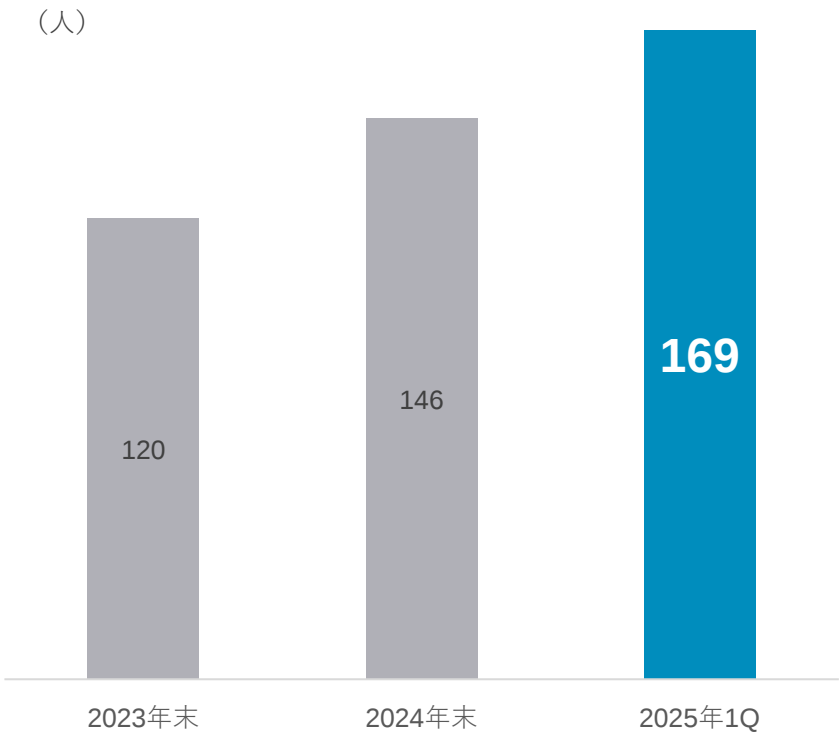


サイバーセキュリティクラウドの成長を支える従業員

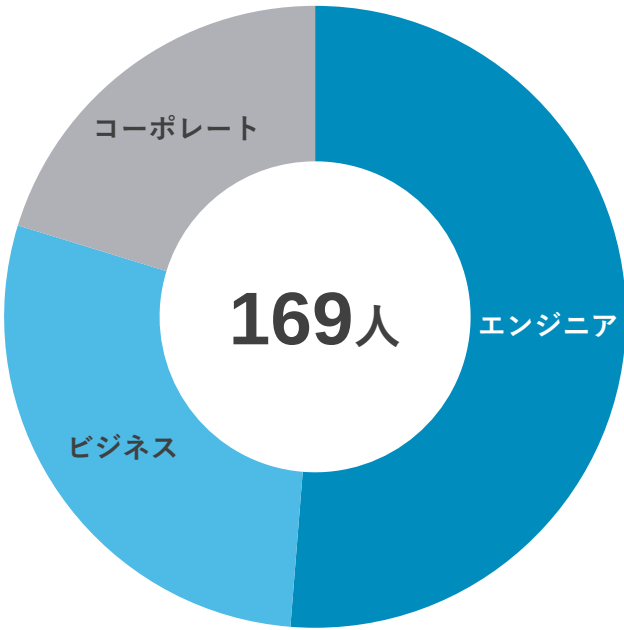


- 2025年3月にDataSign社を連結子会社化したことにより、人員数は大きく増加
- 2025年4月に新卒社員を受け入れ、将来の成長に向けた採用を継続

従業員数の推移※



2025年1Q 人員構成



※人員数は、派遣社員を含む。また、日本法人と米国法人の人員を合算した数値を記載
2024年よりジェネレーティブテクノロジー社、2025年よりDataSign社を連結子会社化

(参考情報) 各プロダクト主要KPI



		2024年				2025年	前年 同期比	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q		
 攻撃遮断くん	ARR（百万円）	1,559	1,551	1,576	1,629	1,654	+6.1%	
	利用企業数（社）※1	1,292	1,278	1,271	1,297	1,322	+2.3%	
	解約率（％）	1.05	0.99	1.08	1.10	1.06	+0.01pt	
 Waf Charm	ARR（百万円）※2	1,082	1,118	1,371	1,475	1,581	+46.2%	
	ユーザー数	1,236	1,232	1,271	1,288	1,313	+6.2%	
	解約率（％）	0.93	0.79	0.83	0.83	0.79	-0.14pt	
 AWS WAF Managed Rules	ARR（百万円）※3	514	533	514	598	635	+23.6%	
	ユーザー数	3,639	3,716	3,793	3,841	3,903	+7.3%	
 SIDfm	ARR（百万円）	236	241	255	247	269	+13.8%	
	ユーザー数	200	204	215	217	225	+12.5%	
 CloudFastener	ARR（百万円）	22	46	69	144	174	+665.4%	
 webtru ウェブツール	ARR（百万円）	-	-	-	-	155	-	
全社合計		ARR（百万円）	3,415	3,490	3,787	4,095	4,470	+30.9%

※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 MRRチャーンレートの直近12ヶ月平均をもとに算出。MRRチャーンレートとは、当月失ったMRRを先月末時点のMRRで除すことで計算される実質解約率
※3 ユーザー数の月次平均解約率をもとに作成。当月に課金終了したユーザー数 ÷ 前月末時点の課金ユーザー数

(参考情報) 損益計算書

(百万円)	2023年				2024年				2025年
	連結 1Q	連結 2Q	連結 3Q	連結 4Q	連結 1Q	連結 2Q	連結 3Q	連結 4Q	連結 1Q
売上高	719	736	764	840	953	889	957	1,056	1,186
売上原価	227	219	232	245	263	294	346	433	423
売上総利益	491	516	531	595	690	595	611	623	762
売上総利益率	68.3%	70.2%	69.5%	70.9%	72.4%	66.9%	63.9%	59.0%	64.3%
販管費及び 一般管理費	329	374	366	514	375	420	404	546	521
営業利益	162	142	164	80	315	174	207	76	240
営業利益率	22.6%	19.3%	21.5%	9.6%	33.1%	19.6%	21.7%	7.2%	20.3%
経常利益	162	159	175	62	342	206	149	134	210
親会社株主に帰属 する四半期純利益	110	109	120	86	235	137	98	103	162

(参考情報) 貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書



	2023年 通期	2024年 通期	2025年 1Q
(百万円)	単体	連結	連結
流動資産	1,621	2,146	3,731
固定資産	536	634	1,109
資産合計	2,157	2,781	4,840
流動負債	663	866	890
固定負債	184	91	278
負債合計	848	958	1,169
純資産	1,309	1,822	3,671
負債・純資産合計	2,157	2,781	4,840

	2023年 通期	2024年 通期※
(百万円)	連結	連結
営業活動による キャッシュフロー	578	633
投資活動による キャッシュフロー	-106	-175
財務活動による キャッシュフロー	-93	-595
現金及び現金同等物の 増減額	390	-87
現金及び現金同等物の 期首残高	1,330	1,754
新規連結に伴う 現金及び現金同等物の 増加額	34	-
現金及び現金同等物の 期末残高	1,754	1,667

※ 2025年12月期1Qはキャッシュ・フロー計算書を作成していないため、直近四半期のキャッシュ・フロー計算書を記載しております。

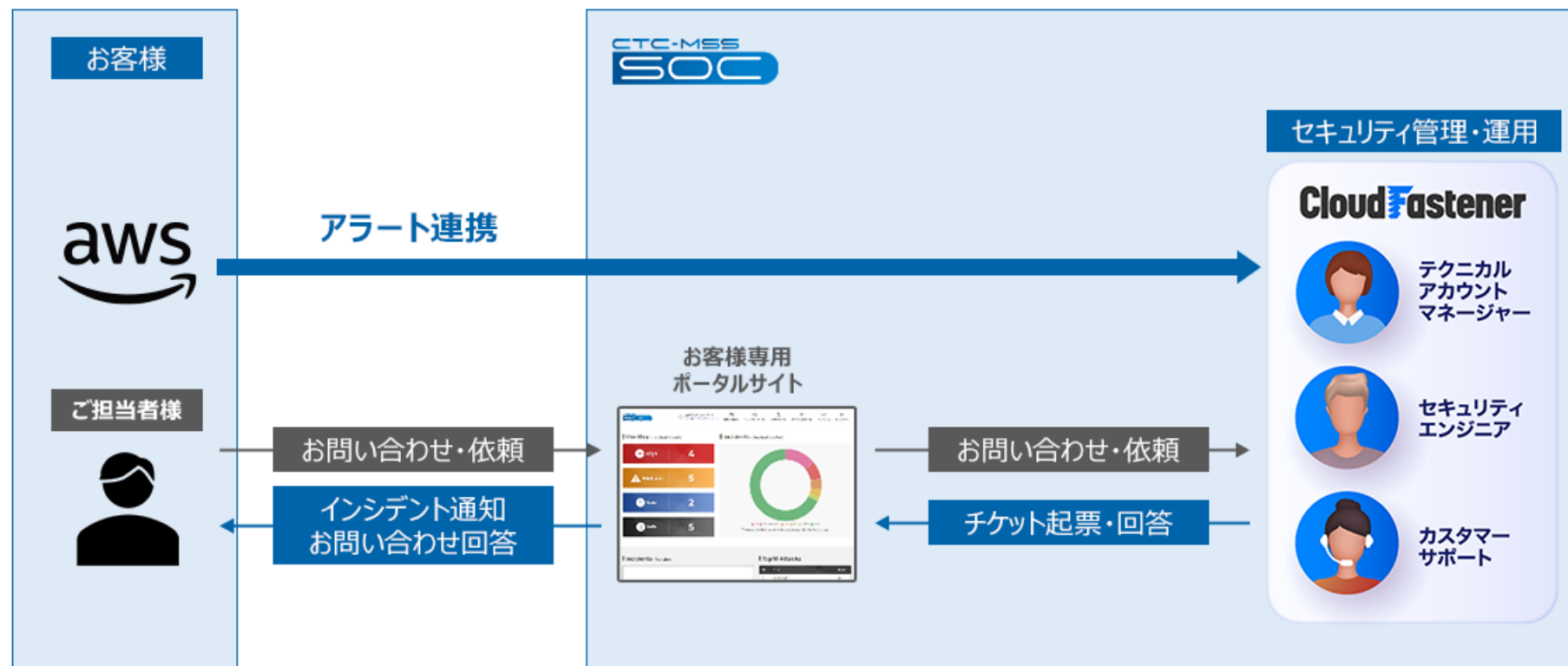
II

2025年12月期 第1四半期 トピックス



CTC社より『CTC-SOC for Public Cloud powered by CloudFastener』の提供を開始

- 伊藤忠テクノソリューションズ株式会社（CTC社）の自社SOC※サービスにCloudFastenerを内包して販売開始
- システム運用の実績が豊富で、強固な顧客基盤を持つCTCによる販売を通じ、更なるユーザー数の拡大を見込む



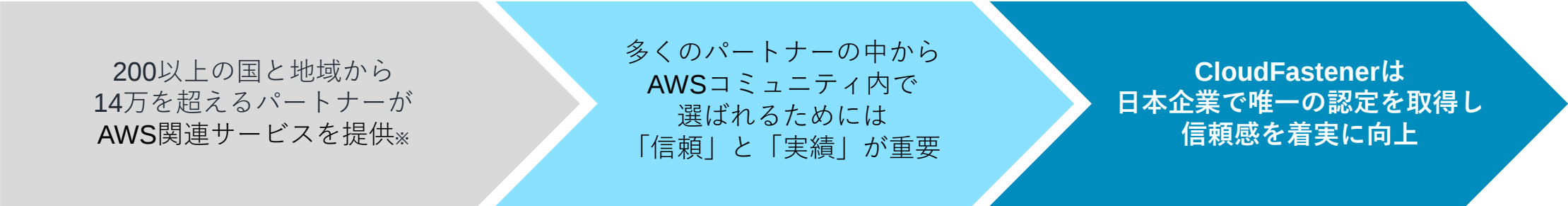
多くの企業のクラウドセキュリティの課題を解決し、CloudFastenerの販売を加速へ

※Security Operation Centerの略で、企業のネットワークやシステムを24時間365日体制で監視し、サイバー攻撃の検出や分析、対応策の立案を行う専門組織のこと

AWS経済圏での販売加速に向けた戦略 ～認定取得による信頼性向上～



- WafCharmおよびManaged Rulesのノウハウを活用し、CloudFastenerはリリースから約1年半で複数の認定を取得
- 日本のソフトウェア企業として初の「AWSレベル1 MSSPコンピテンシー」を取得し、国内外での顧客獲得を加速させる



取得月	取得した主な認定	特徴
2024年5月	Amazon Security Lakeサブスクライバーパートナー	- 国内企業で初の認定を獲得 - AWS社による露出拡大 - 技術要件をクリアしたことによる信頼性の向上
2024年12月	Amazon Security Lake Ready	- 国内企業で初の資格保有企業 - AWS Marketplaceのパートナーページへの露出
2025年3月	AWS レベル1 MSSPコンピテンシー（Software）	- 日本企業で初の認定（世界で14社目） - パートナーページへの記載による認知拡大

※ 2024年11月時点

着々と進むCloudFastenerの導入

- 高いセキュリティレベルが求められる上場企業や自治体向けサービスを展開する企業が次々と導入
- セキュリティレベルの向上に加え、これまでの事業展開で培ったサポート力が高く評価され導入が決定

直近の導入事例



証券コード：264A

株式市場への上場に向けて、より一層高いセキュリティ水準を維持するための仕組み構築に着手。
AWSのセキュリティ全般を信頼して任せられるサービスとして導入。



地方自治体向けのサービスを提供するうえで、AWSのセキュリティ強化は非常に重要。
AWS環境における高度なセキュリティ運用を実現するべく導入。

主な導入企業



グローバルパートナー企業と顧客獲得の加速に向けて共同セミナーを開催

- 北米および南米において、ローカル企業をターゲットとしたセミナーを開催
- セキュリティに不安を抱える企業が多く、現地のパートナーを上手く活用しながら着実に顧客獲得を目指す



2025年1月31日

- アメリカのパートナー企業CStream社と共同開催
- セキュリティやコンプライアンスの課題が強いヘルスケアやSaaS系企業を中心にCloudFastenerを紹介



2025年3月12日

- 南米のパートナー企業と共同でWebinarを開催
- 直近のセキュリティのトレンドとともにWafCharmとCloudFastenerを紹介



2025年4月1日～2日

- 外部イベント「Cyber Risk and Insurance Innovation USA」に参加
- サイバーセキュリティに関心のある保険業界やサイバー保険を検討している企業のIT責任者にアプローチ

日本のサイバーセキュリティ強化への貢献を期待され、政府系ファンドからの出資を獲得



- 政府系ファンド「JIC VGIオポチュニティファンド1号（OPF1）」等を引受先とする第三者割当増資により、総額21億円の成長資金を調達
- 経済産業省のサイバーセキュリティ産業強化に向けた政策と高い整合性を有する取り組みとして、本調達が実現



JIC VGI オポチュニティファンド1号（OPF1）の概要/出資経緯

- 政府の「スタートアップ育成5か年計画」に盛り込まれたJICの取組の一つで、投資活動により日本のイノベーションを促進し、国際競争力の向上、日本の産業及び社会課題を解決
- 企業におけるサイバーセキュリティ対策の促進が重要な政策課題とされるなか、国内企業としてセキュリティプロダクトを自社開発するCSCを支援することで、サイバーセキュリティ領域の国産技術・産業の育成に資することも企図

調達の目的

- **CloudFastenerへの投資**
当社事業のコアとして事業成長をさせるべく、開発及びセキュリティ専門人材の確保を狙う
- **M&Aに向けた資金の確保**
クラウド×サイバーセキュリティの領域において、構築から運用までの全プロセスの強化を狙う

経済産業省による「サイバーセキュリティ産業振興戦略」※

～我が国から有望なサイバーセキュリティ製品・サービスが次々に創出されるための包括的な政策パッケージ～

今後のロードマップ

3年以内：企業・人材数の増加

5年以内：我が国企業のマーケットシェアの拡大、重要技術の社会実装

10年以内：安全保障の確保やデジタル赤字の解消への貢献を実現



KPI

国内企業の売上高を0.9兆円から3兆円超へ

※ https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/sangyo_cyber/wg_cybersecurity/enhanced_security/pdf/20250305_2.pdf

III 2022～2025年の成長戦略および中長期戦略

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



「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



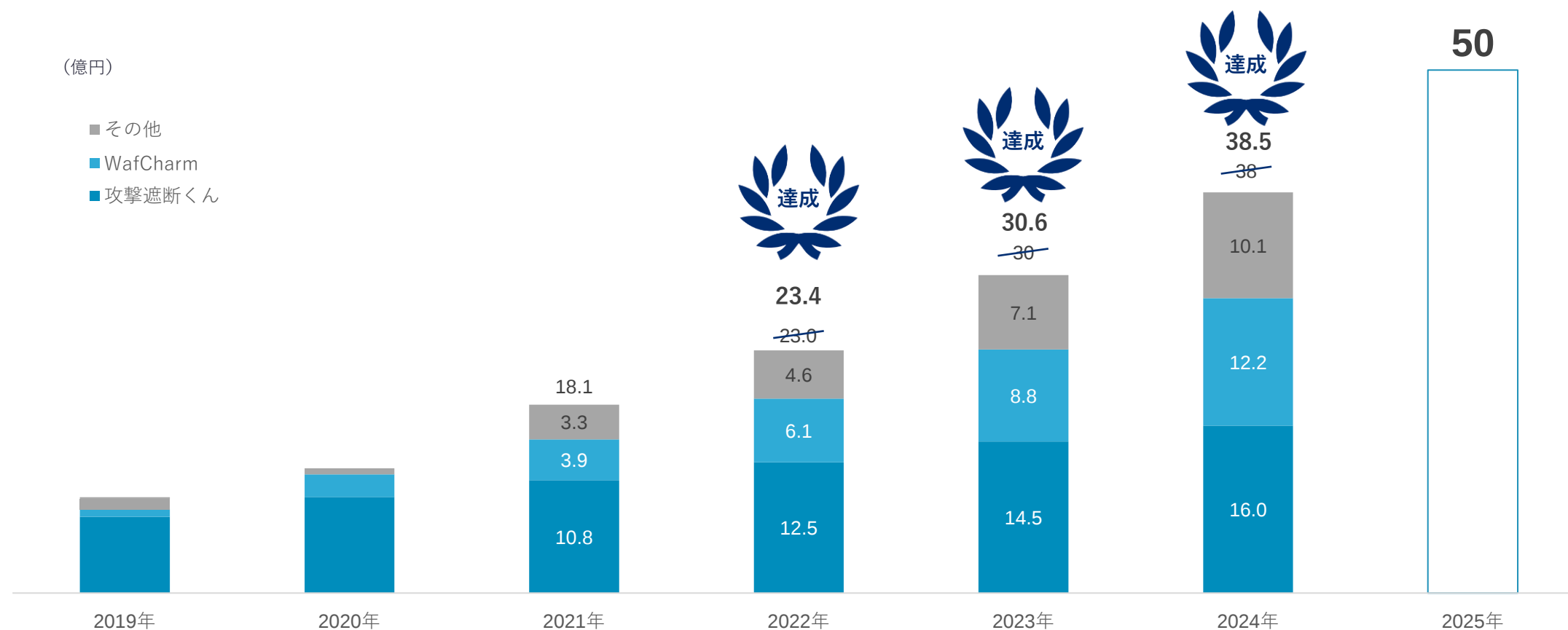
財務目標として、**売上高50億円、営業利益10億円**を目指す



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**

財務目標① 売上高50億円の達成

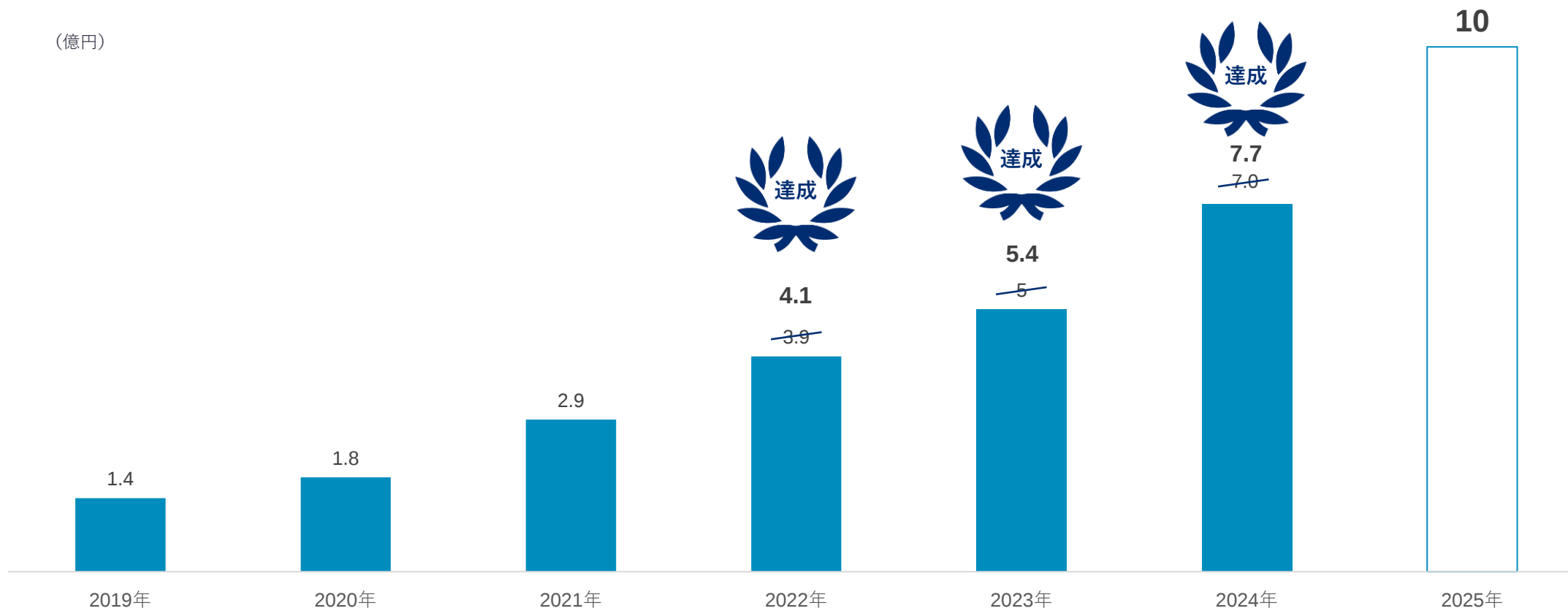
- 「Webセキュリティ」分野における国内トップ企業に向け、売上高50億円を目指す
- WafCharm、Managed RulesおよびCloudFastenerを合算して海外売上高比率10%超※1を狙う



※1 AWS関連サービス（WafCharm、Managed Rules、CloudFastener）における海外売上高5億円以上を目指す

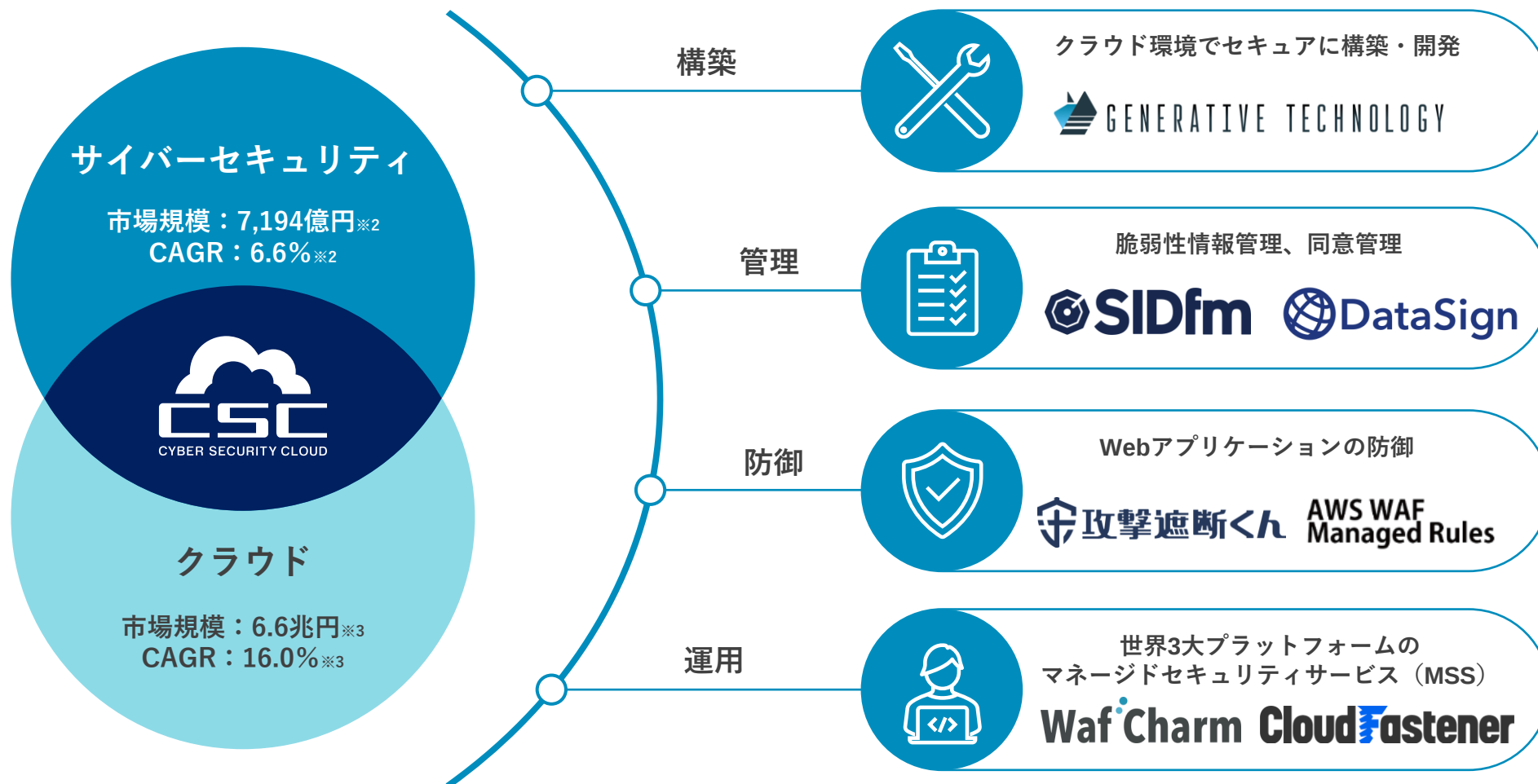
財務目標② 2025年の営業利益を10億円へ

- 新サービスを中心に国内外の認知拡大に向けて、積極的なマーケティング活動を実行予定
- 先行投資と同時に利益成長を継続しながら、2025年の営業利益10億円達成を目指す



【中長期戦略】クラウド×サイバーセキュリティ領域に注力

- 進化を続ける「クラウド※1」と専門性人材が不足する「サイバーセキュリティ」の高成長かつ規模が大きい2つの市場がメインターゲット
- クラウドシステムの構築から運用までのプロセスを一気通貫で提供し、当該領域に特化した唯一無二の企業に進化させる



※1 AWS、Microsoft Azure、Google Cloudなどインターネット経由でソフトウェアやインフラなどの各種機能を利用できるサービスのこと

※2 サイバーセキュリティ市場：2024年 ネットワークセキュリティ市場全体の市場規模。CAGRは2023年～2029年。富士キメラ総研 2024 ネットワークビジネス調査総覧より

※3 クラウド市場：2024年 国内SI 市場におけるパブリッククラウド関連SI 市場規模。CAGRは2022年～2027年。富士キメラ総研 2024クラウドコンピューティングの現状と将来展望より

【中長期戦略】売上高成長イメージ

- セキュリティ運用を次の事業の柱に成長させ、クロスセルによる顧客単価の向上と契約期間の最大化を狙う
- Sales、Product、Community、M&Aの4つを戦略の柱とし、非連続な成長を目指す

将来の売上高成長イメージ



- ✓ これまでのソリューションに加え、セキュリティ運用を第2の主力サービスに成長させる。
- ✓ クラウド領域で構築～運用まで一気通貫で提供可能な**No.1サイバーセキュリティ企業**としての地位確立を目指す

成長に向けた各戦略

① Sales-Led Growth

- ・意思決定者に対するアプローチ強化
- ・パートナー連携強化によるセールス効率化



② Product-led Growth

- ・Webコンテンツの充実によるプロダクト価値の直接訴求
- ・大手企業とのアライアンス強化による共同開発



③ Community-led Growth

- ・ユーザーによるプラクティス共有の場を提供
- ・クラウドプラットフォームのコミュニティを活用

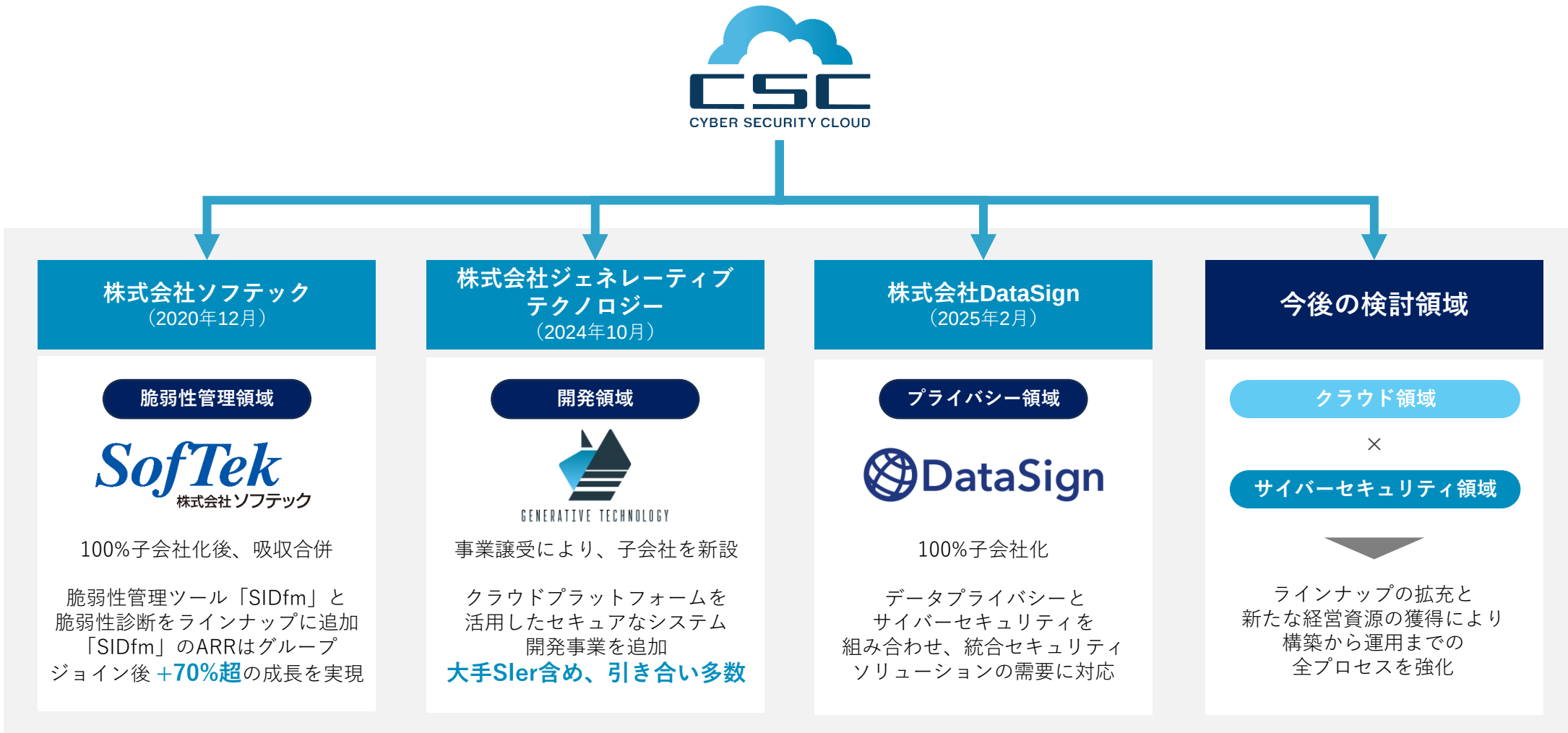


④ M&A Growth

- ・サービスラインナップの拡充と新たな経営資源の獲得
- ・製品のみでなく、構築～運用までターゲットを拡げて検討



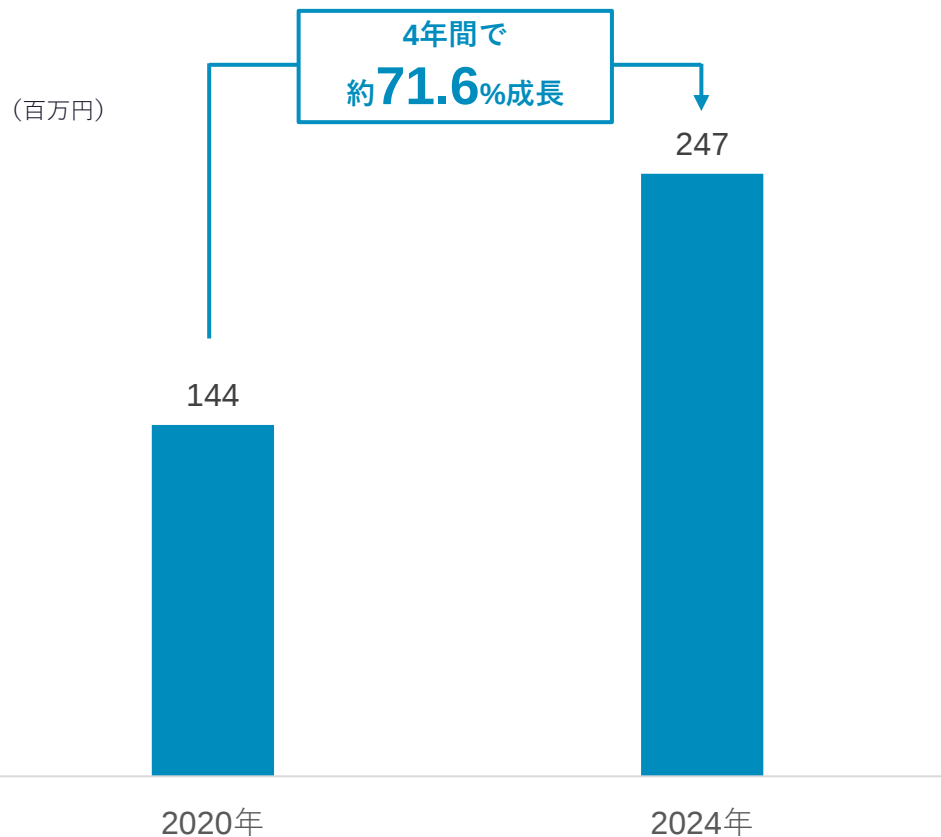
- これまでに累計3件のM&Aを実施。中長期の成長を見据え、M&Aによるグロースを戦略のひとつに追加
- クラウド及びサイバーセキュリティそれぞれの領域を軸に、構築から運用までターゲットを拡げ、引き続き積極的に検討を進める



【ご参考】株式会社ソフテック：M&Aの成果

- SIDfmの営業マーケティングを強化した結果、買収から4年間でARRは+71.6%の成長を記録
- 新規獲得したSIDfmのユーザーの半数以上が当社サービスを利用し、当社顧客への提供価値が大きく拡大

ARRの推移



高いクロスセル比率



クロスセル率 **56%**

2022年4月の吸収合併以降に獲得したSIDfmユーザーのうち
半数以上が他のプロダクトを利用

IV 当社を取り巻く事業環境

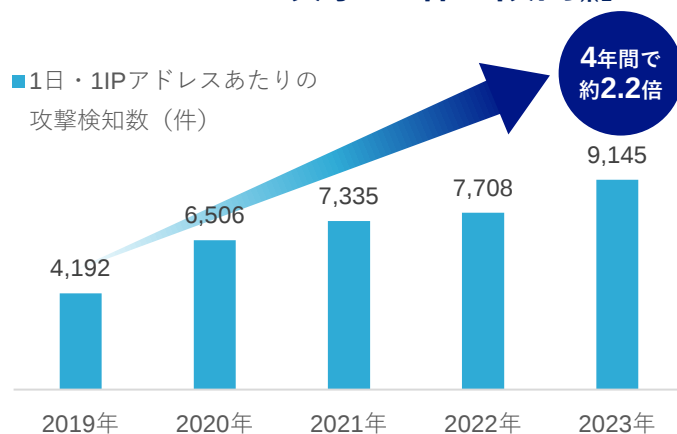


- 複雑化・高度化するサイバー攻撃に伴い、監視・防御する対象は広がる一方で、慢性的にセキュリティ人材は不足
- 個人情報流出に対する罰則強化が進み、企業はより強固なセキュリティ対策が必須に

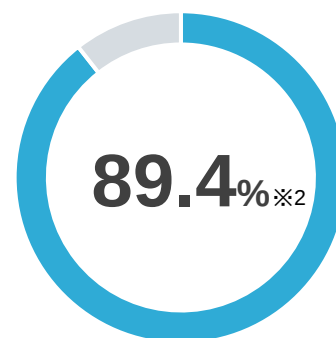
セキュリティを取り巻く難題

サイバー攻撃は増加傾向※1

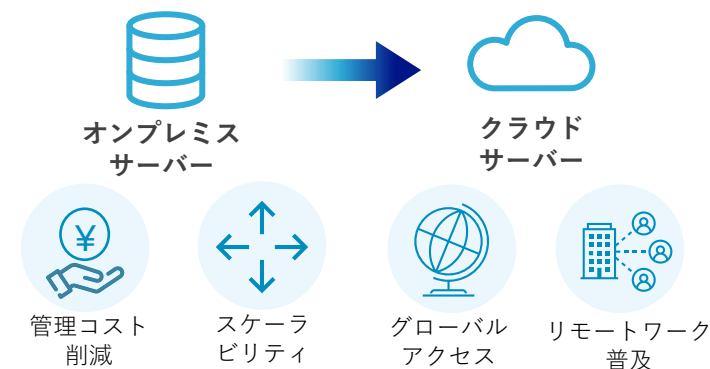
■ 1日・1IPアドレスあたりの
攻撃検知数（件）



セキュリティ人材不足



クラウドシフトの加速



国の動き

- 個人情報保護法改正（2022年）※3：個人情報を流出した場合、個人情報保護委員会への報告が義務化。法人に対する罰則が最大1億円に引き上げ
- サイバー経営ガイドライン3.0（2023年）※4：経営者が認識すべき「3原則」、情報セキュリティ責任者（CISO等）に指示すべき「重要10項目」を開示

※1 警察庁「サイバー空間をめぐる脅威の情勢等」（2024年3月14日付）より当社作成

※2 「NRI Secure Insight 2022 企業における情報セキュリティ実態調査」より当社作成

※3 個人情報保護委員会「個人情報の保護に関する法律等の一部を改正する法律（概要）」

※4 経済産業省「サイバーセキュリティ経営ガイドライン Ver3.0」

- セキュリティ人材が不足している組織であっても、高度化するサイバー攻撃を確実に防げる仕組みが必要
- 少人数や専門性が低い人材が運用を継続できることも重要

セキュリティにおける企業の課題

人手が不足しているから、
下記のような問題が発生している



重要性は理解しているけど、
何をすればいいか分からない



予算がない



万が一トラブルが発生した場合に
自社で対応できない

従来のセキュリティマネジメントでは対応に限界...

企業が求める機能・サービス

新たな攻撃も検知・防御するツールの活用により、
セキュリティマネジメントの高度化・効率化をともに実現する仕組み



導入するだけで自動でサイバー攻撃を遮断



中小企業も利用可能な価格帯

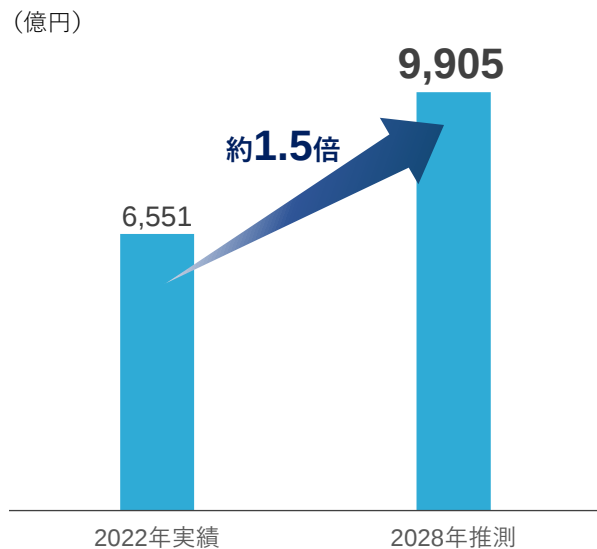


24時間365日 日本語でサポート

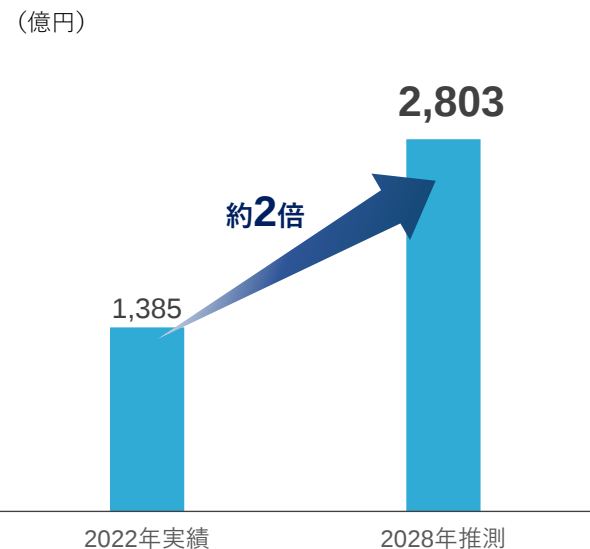
当社事業領域における国内マーケットの可能性

- 日本全体でセキュリティ投資が加速し、中でもクラウドセキュリティ市場が大きく成長を牽引していく
- 当社が属するセキュリティ領域においても高い成長が見込まれ、中長期的に高まる需要を着実に取り込む

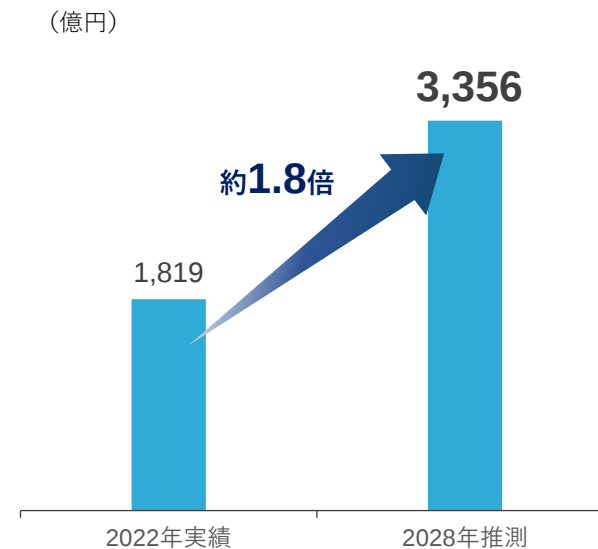
国内企業のセキュリティ投資規模 ※1



クラウドセキュリティ市場 ※1



当社プロダクト関連市場 ※2



※1 株式会社富士キメラ総研「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」より、当社作成

※2 株式会社富士キメラ総研「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」より、WAF、脆弱性管理、MSS（マネージドセキュリティサービス）に関連する市場を当社にて合算して作成

- 国内に加えグローバルまで見据えることで、広大な市場が獲得可能

グローバルマーケット

約6兆5,100億円

WAF

約8,100億円※1

脆弱性管理

約1兆9,000億円※2

MSS

約3兆8,000億円※3

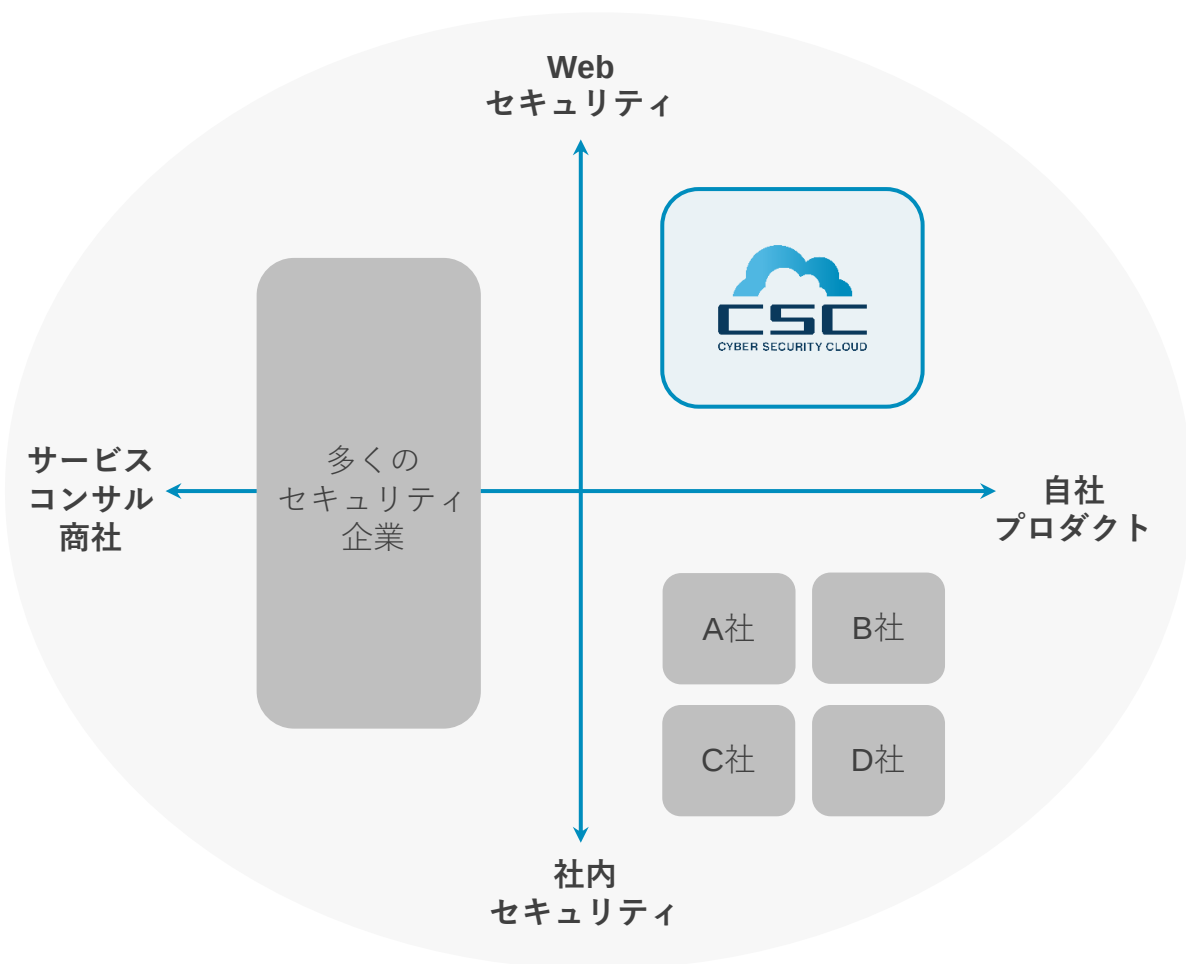
※1 MARKETSANDMARKETS “Web Application Firewall Market by Component and Services, Organization Size, Vertical and Region”の2022年の実績値を使用。\$1=140円で算出

※2 MARKETSANDMARKETS “Security and Vulnerability Management Market by Component, Organization Size, Vertical, and Region”の2022年の実績値を使用。\$1=140円で算出

※3 GRAND VIEW RESEARCH “Managed Security Market Size, Share & Trends Analysis Report”の2022年実績値を使用。\$1=140円で算出

サイバーセキュリティ市場における当社のポジショニング

- 海外プロダクトが多い国内セキュリティ市場の中で、国内メーカーとして、自社で開発・運用・販売まで行う数少ない企業



CSCのポジショニング

① 自社プロダクト

当社のエンジニアが開発する自社プロダクトを展開。
自社開発自社運用により、顧客のニーズに合わせて柔軟な提供が可能

② Webセキュリティ

PCやネットワークを守るセキュリティとは異なり、企業のWebサイトを守る

V

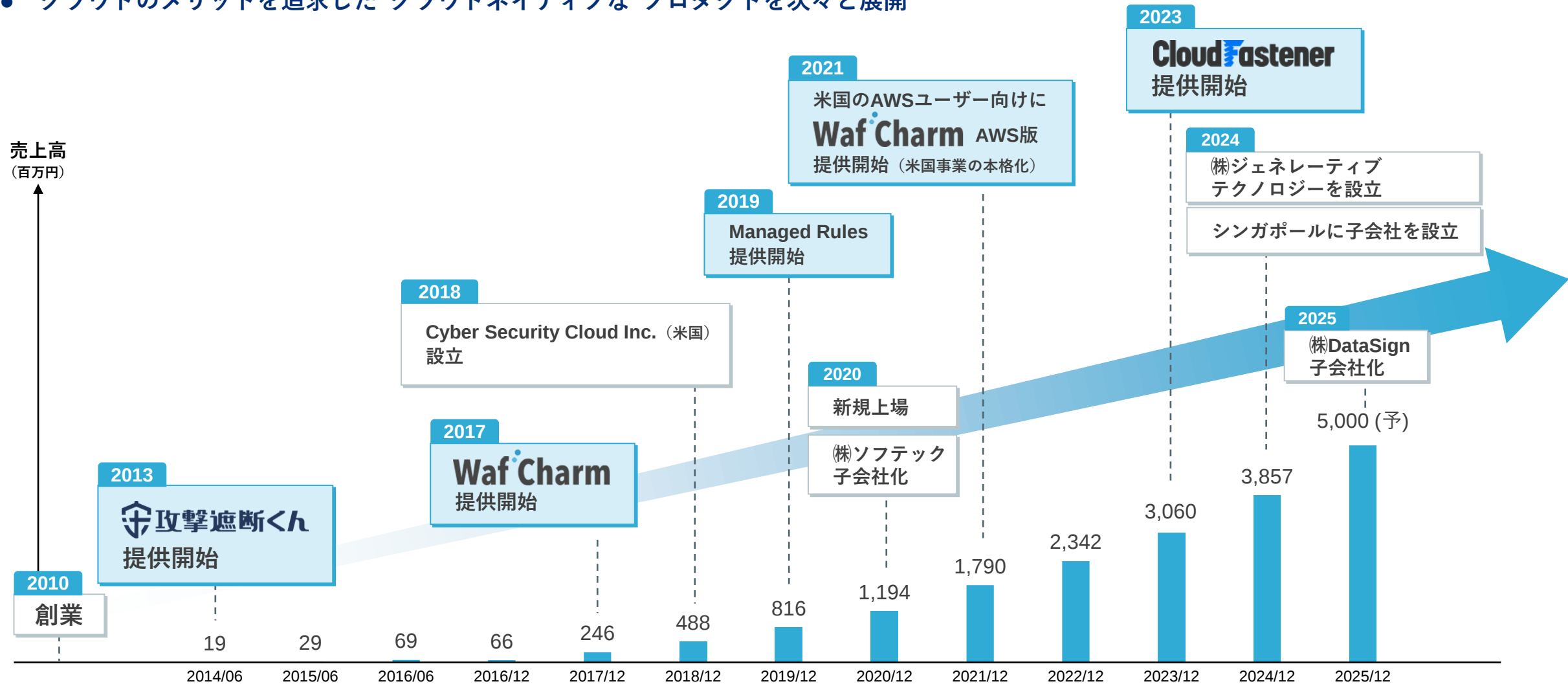
会社概要

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
上場日	2020年3月26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
役員	取締役CFO 倉田 雅史（公認会計士） 取締役CSO兼CISO 桐山 隼人 CRO 中川 誠一 社外取締役 伊倉 吉宣（弁護士） 社外取締役 栗原 博 常勤監査役 関 大地（公認会計士） 社外監査役 村田 育生 社外監査役 泉 健太
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	AI 技術を活用した 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



- 2010年の創業以来、クラウドとセキュリティ領域に特化し、自社開発とM&Aを組み合わせながら成長を継続
- クラウドのメリットを追求した“クラウドネイティブな”プロダクトを次々と展開



- SaaS開発や、クラウド・セキュリティ技術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 コミュニケーションツールSaaS開発の米AppSocially Inc.のCOO・日本子会社の取締役に就任
- 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や取締役に歴任
- 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統括を歴任
- 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



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。

ハッカーからの攻撃を防ぐWebセキュリティ事業を展開

企業による代表的なサイバーセキュリティ対策は、主に2つの領域に大別される

Webセキュリティ



ハッカー



Webサイト

不正アクセスによる攻撃



システムの脆弱性による被害

(例：ECサイトのログインページを細工され、ユーザーの個人情報が抜き取られてしまった)

社内セキュリティ



ウイルス



端末

ウイルス感染による攻撃



人の脆弱性による被害

(例：不審なメールの添付ファイルを開いたことでウイルス感染し、PC内の情報を抜き取られてしまった)

DDoS攻撃

攻撃対象のサーバに対して、複数のコンピューターから大量のアクセスやデータを送付する攻撃

SQLインジェクション

不正な文字列を入力し、Webアプリケーションのデータベースを操作する攻撃

クロスサイト スクリプティング

特定のWebサイトに罠を仕掛けて、訪れたユーザーを脆弱性のある別のWebサイトに誘導し、個人情報を搾取する攻撃

ゼロデイ攻撃

脆弱性が発見されてから、修正プログラムや対応パッチが適用されるまでの期間に実行される攻撃

ブルートフォース攻撃 (総当たり攻撃)

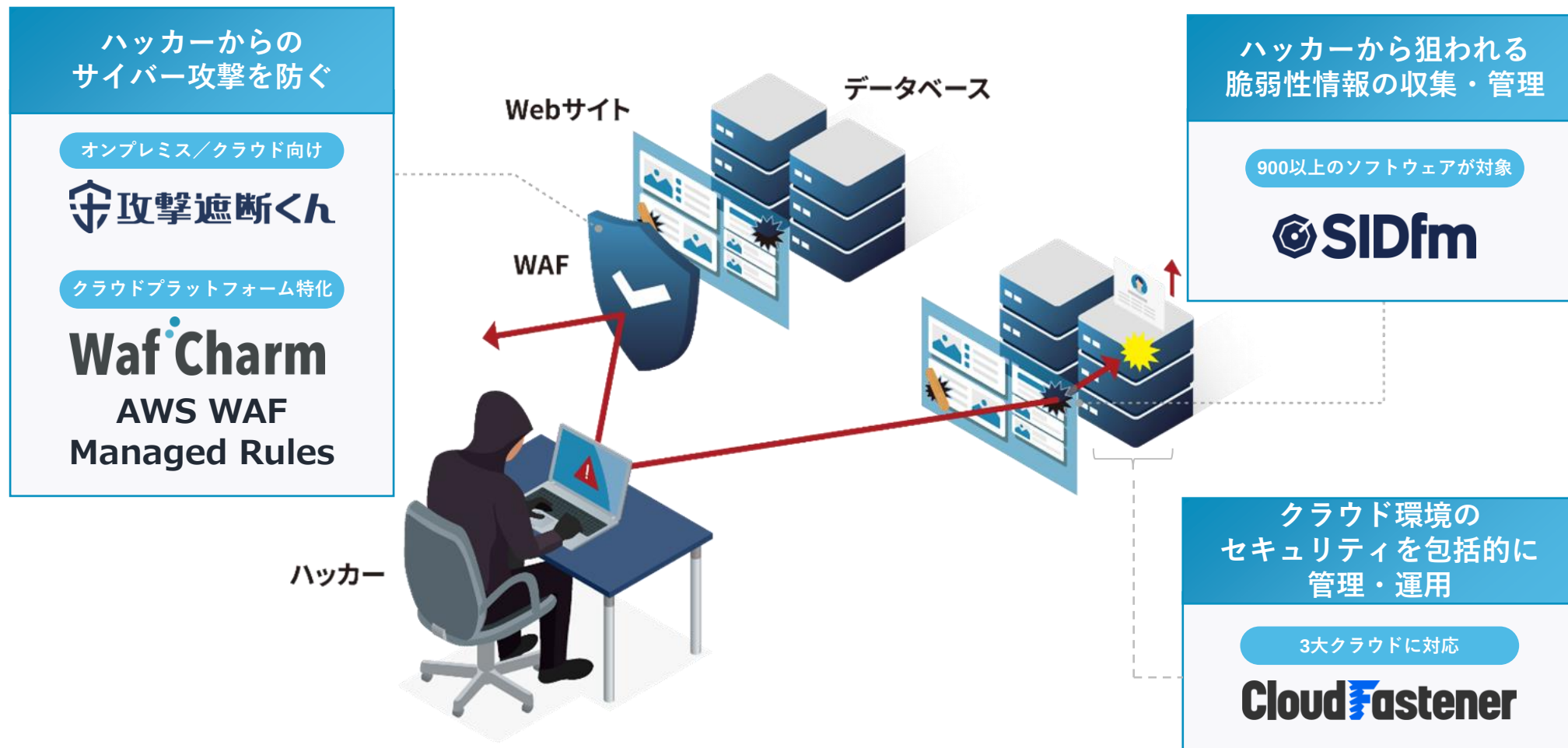
パスワードを解読するため、理論的にあり得るすべてのパターンを入力して突破する攻撃

パスワードリスト攻撃

あらかじめ入手したID・パスワードを利用して、Webサイトへのアクセスを試み、不正にログインする攻撃

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



クラウド型WAF「攻撃遮断くん」

- 不正アクセスによる個人情報漏えい・サービス停止などの脅威から累計20,000サイト以上を守る
国内シェアNo.1の「Webサイトの門番」



- ✓ 国内No.1シェア※1
- ✓ 最短1日での導入
- ✓ 月額10,000円～利用可能
- ✓ 業種・業態問わず幅広く利用



あらゆるWebシステムに
対応



自社開発・自社運用の
ため、素早い対応が可能



未知の攻撃、誤検知も
高速で発見可能

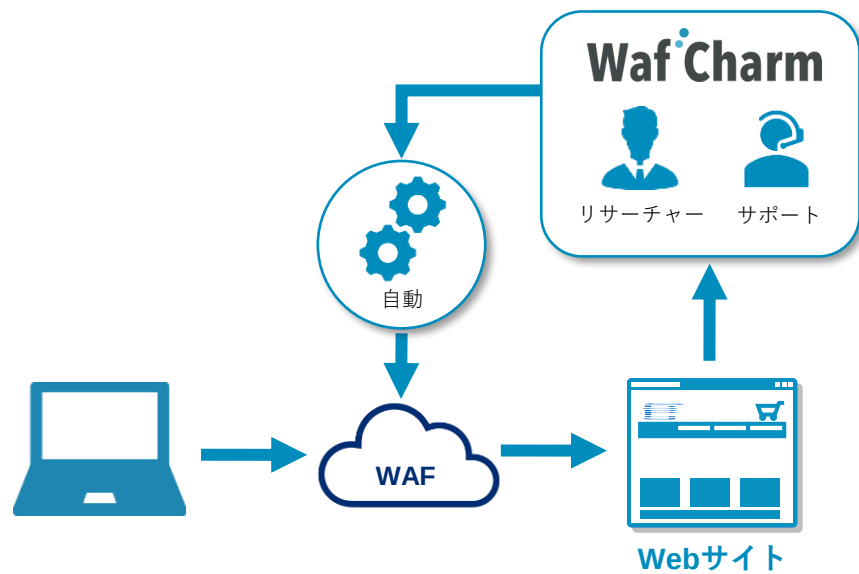


24時間365日の
日本語サポート

※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 2023 年度」

パブリッククラウドWAF自動運用ツール「WafCharm」

- 世界3大プラットフォームに対応した、防御ルール調整などのWAF運用を簡単にする国内シェアNo.1の自動運用サービス



- ✓ 国内No.1シェア※1
- ✓ 数ステップで導入可能
- ✓ 世界220カ国以上で販売※2



3大クラウド
プラットフォーム※3に対応



お客様の環境に最適な
ルールの作成・設定が
可能



攻撃遮断くんで培った
防御ノウハウを適用



24時間365日の
グローバルサポート

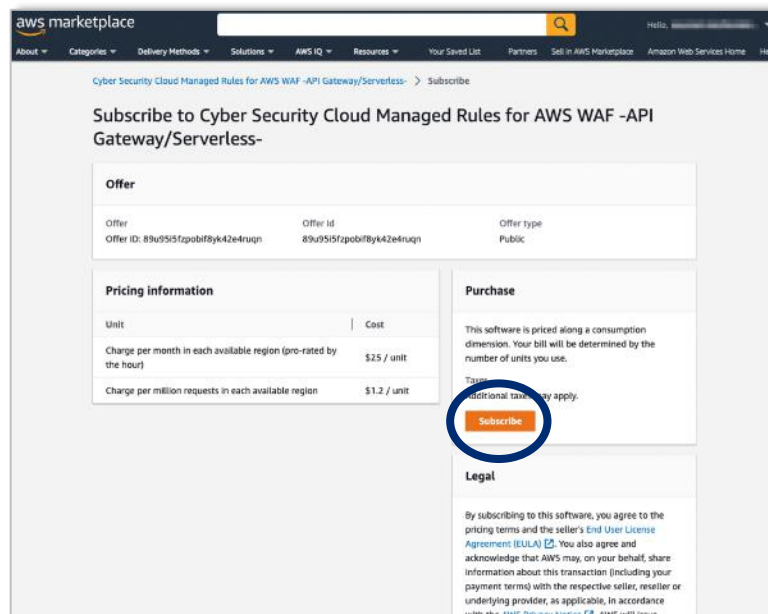
※1 日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2020年7月期_実績調査

※2 WafCharm for AWS Marketplaceが対象

※3 Amazon Web Service、Microsoft Azure、Google Cloud (Canalys "Canalys Newsroom- Global cloud services spend hits record US\$49.4 billion in Q3 2021")

AWS WAF専用ルールセット「Managed Rules」

- クラウド型WAF国内シェアNo.1である当社の防御ノウハウを詰め込んだ、世界100ヵ国以上で利用されるルールセット



- ✓ AWSに選ばれた世界で8社のみが販売※1
- ✓ 数クリックで利用開始可能
- ✓ 月額\$25～の従量課金型
- ✓ 100ヵ国以上のユーザーが利用



AWS Marketplace
でのセルフサービス形式



カスタマイズ機能を搭載



代表的なサイバー攻撃に
簡単に対応



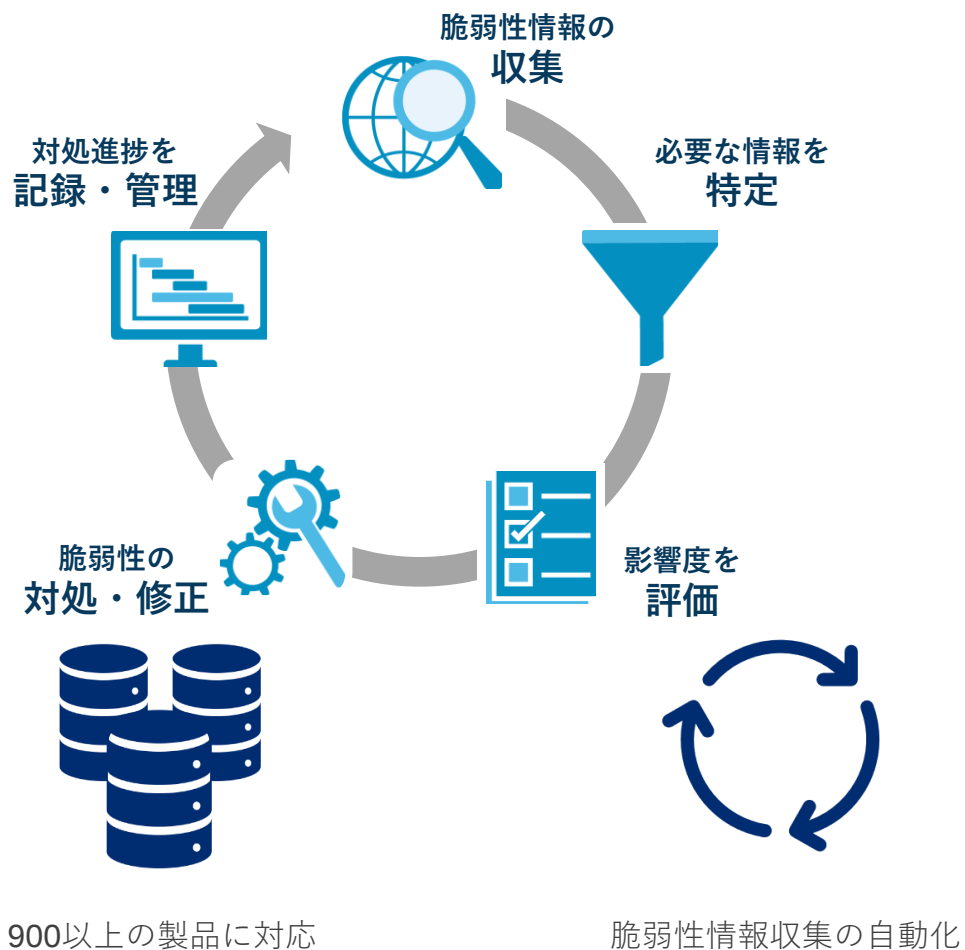
AWS Marketplace
Partner of the Year
受賞※2

※1 当社、Fortinet、F5、Penta Security、ThreatSTOP、Imperva、MONITORAPP、SunDevs

※2 日本企業として世界初（2022年12月末時点）

脆弱性情報収集・管理ツール「SIDfm」

- 日本で初めてシステムの脆弱性情報を自動で取得・管理可能とした20年以上の実績と信頼を誇るオールインワンツール



- ✓ 20年以上に渡る長い経験と実績※1
- ✓ 月額約40,000円～から利用可能※2
- ✓ ユーザーの半数以上が上場企業
- ✓ 約0.2%の低い解約率



難解な脆弱性情報を
日本語で提供

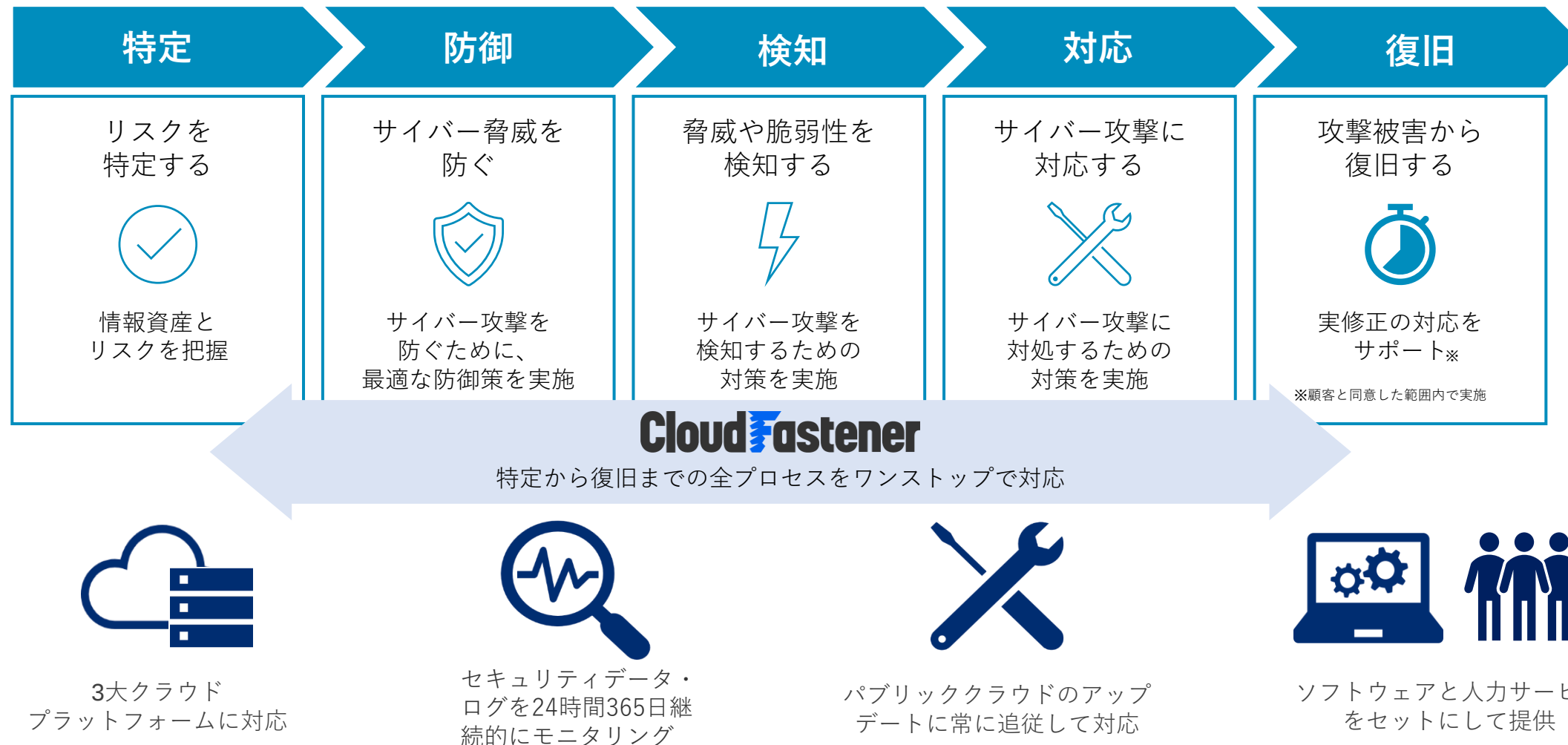


脆弱性の専門家による
サポート

※1 2020年に買収したソフテック社が、1999年より事業を開始
※2 SIDfm Groupの年間利用料を月額換算した金額

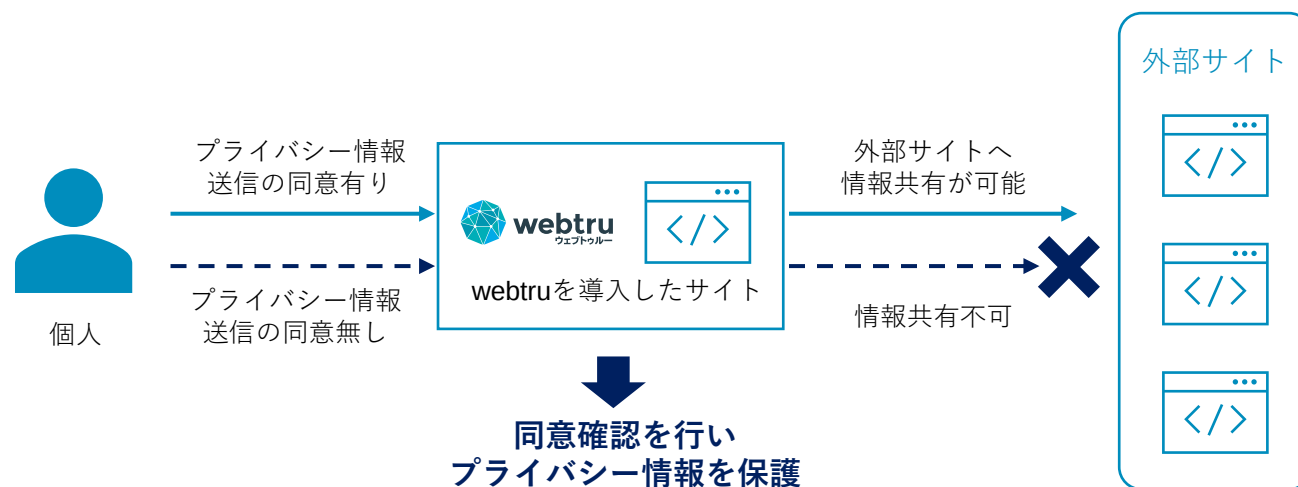
フルマネージドセキュリティサービス「CloudFastener（クラウドファスナー）」

- AWS・Microsoft Azure・Google Cloudの各種セキュリティサービスを24時間365日、包括的に管理・運用するサービス
- ベストプラクティスに沿ったセキュアな環境構築により、企業が抱えるセキュリティリスクを軽減



個人情報同意管理ツール「webtru」

- 全ての企業が簡単にプライバシー対応を自動化し、世界各国の規制に準拠可能



- ✓ 国産ツールシェアNo.1※1
- ✓ 最短即日で導入が可能
- ✓ 世界84カ国の言語に対応
- ✓ 6,000円／月から利用可能



世界各国の規制に対応



日本語による
サポート



特許技術を使った
高精度な自動生成



国産唯一のGoogle認定
CMPパートナー※2

※1 教えてURL調べ

※2 企業がプライバシー規制に準拠しながらデジタルマーケティング活動を最適化できるよう支援する認定プログラム

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



顧客各々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

ユーザー数
1,313※2

CSC Managed Rules
for AWS WAF

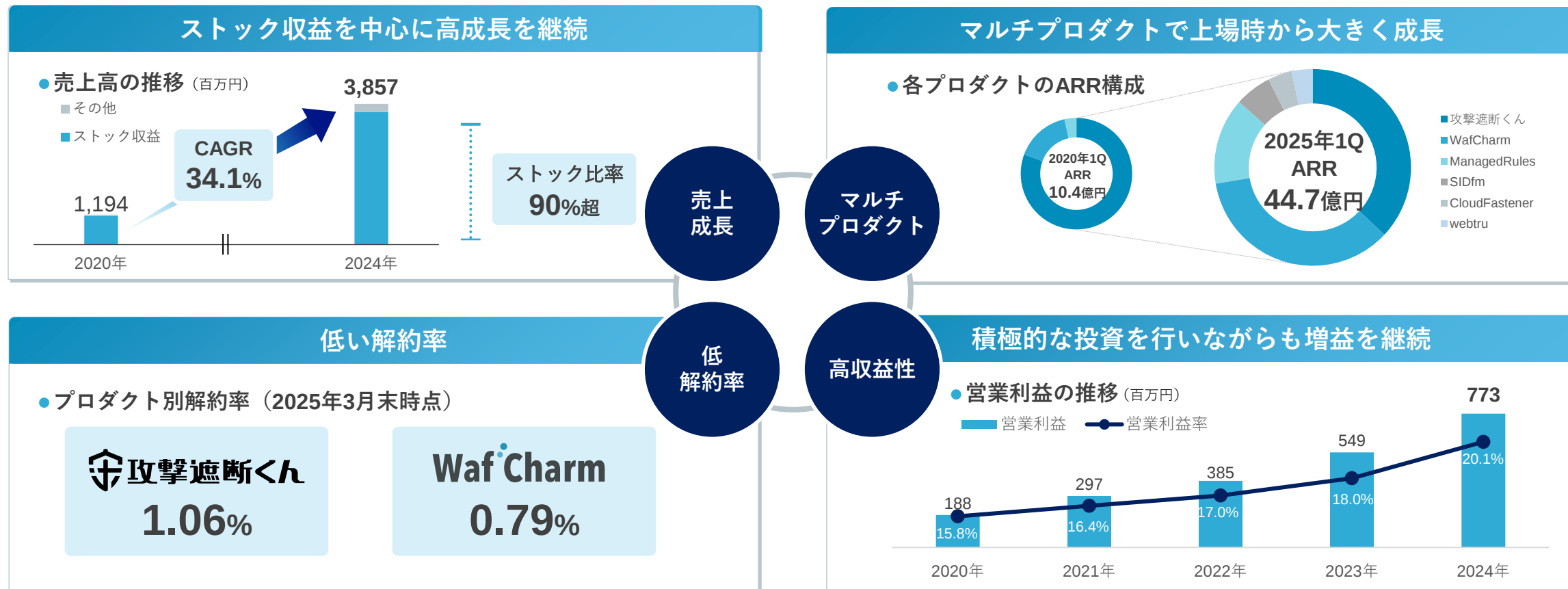
ユーザー数
100カ国以上 3,903※2

※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 2023 年度」

※2 2025年3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

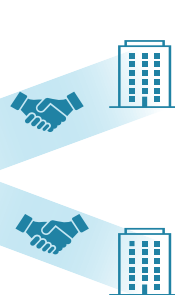
直販



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

aws



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/官公庁・
公社・団体

SBI証券



IT・サービス



Inter**Factory**



Classi

FANCOM



メディア・
エンターテインメント



メーカー

Pioneer



交通・建設



人材

マイナビ



SB Human Capital

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

Sier ディストリビューター



ITインフラ事業者・MSP※1



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



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

- 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、社会に望ましい変化を与える企業としてプレゼンスを発揮
- 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継続的に強化



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)

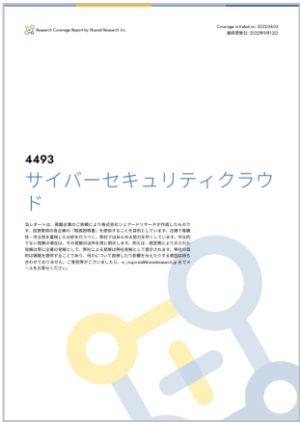
- サイバーセキュリティの普及啓発活動
 - 一般社団法人サイバーセキュリティ連盟の設立
- 地方創生への取り組み
 - 企業版ふるさと納税による支援
- ダイバーシティの推進
 - 多国籍な人材の雇用
 - Cybersecurity Woman of Japanへの支援
- 社内外への教育機会の提供
 - 社員：書籍購入補助
 - 学生：サイバーセキュリティ講義の開催



G (ガバナンス)

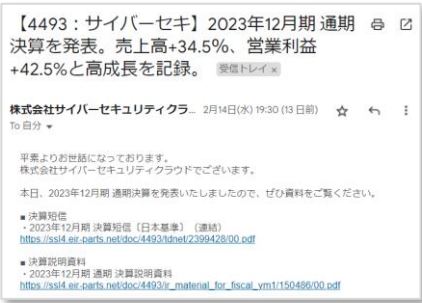
- リスクコンプライアンス委員会の設置
- 情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) の認証取得
- リスク対応への社内の仕組みづくり
 - 内部通報窓口
 - ハラスメント研修

シェアードリサーチ※



レポートを読む

メールマガジン



登録はこちら

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。

本資料の作成に当たり、当社は現時点で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