2025年８月14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）

2025年12月期 第２四半期決算に関するQ&A掲載のお知らせ

当社は、2025年12月期 第２半期決算に関するQ&Aを掲載いたしましたので、お知らせいたします。

前年同期と比較して営業利益率が低下した理由は？

昨年の第１四半期はデジタル庁案件の計上（約70百万円）や費用抑制により、営業利益率33.1%と過去最高水準となりました。2025年は特別要因がない中でも通期見込み20%水準で安定的に推移しています。なお、第２四半期会計期間では営業利益が前年同期比+35.4%と高成長を達成しています（決算説明資料P12）。

経常利益および中間純利益が前年比で減少した理由は？

2024年は円安基調で推移し、第２四半期累計で為替差益58百万円を計上しました。一方、2025年は円高に振れたことで、米ドル建資産の換算差等により、第２四半期累計で為替差損38百万円を計上しました。この差異（▲96百万円）が主因となり、経常利益・中間純利益はいずれも前年同期比で減少しました。

攻撃遮断くんのARRが減少した理由と今後の見通しは？

従来多く見られる顧客のサイト閉鎖や、パートナー企業とエンドユーザー間の契約終了に伴う解約に加え、クラウド環境を含むサーバー移行などによる高単価顧客の解約が重なり、解約率が上昇しました。今後の見通しとしては、減少が継続する見込みは現時点でなく、ARRは緩やかに成長する見込みです。

WafCharmとCloudFastenerが過去最高の新規受注を記録した要因は？

サイバー攻撃の増加に伴う対策意識の高まりや、サーバー環境がオンプレミスからクラウドへ移行される等のマクロ環境の変化の追い風に加え、一部では大口案件の受注が寄与しました。

CloudFastener の今後の見通しは？

2025 年第２四半期における CloudFastener の新規受注は過去最高を更新しており、下期においても、引き続き力強い ARR 成長を見込んでいます。

クロスセルが進んでいる理由は？

これまでの WAF 関連サービスでは、「攻撃遮断くん」はオンプレミス環境、「WafCharm」はクラウド環境を利用するお客様を主な対象としていたため、WAF の併用機会が少なく、クロスセルの機会は限られていました。直近では、M&A や新規プロダクト開発による事業領域が拡大し、「SIDfm」や「CloudFastener」との組み合わせ提案が可能になったことが、クロスセル成功の要因です。

来期以降の成長戦略をどのように考えているか？

クラウド関連サービスである WafCharm、CloudFastener を中心に、国内 No.1 クラウド型 WAF 攻撃遮断くんの顧客基盤を活用しながら、クロスセルによる顧客単価向上を目指してまいります。なお、具体的な成長戦略に関しては現在策定中であります。

新たな M&A に関する検討状況は？

当社は 2025 年２月、DataSign 社を子会社化し、これまでに計３件の M&A で事業領域を拡大してきました。現在も、戦略的観点から積極的にソーシングを行っており、検討件数は昨年比で２倍超に拡大しております。今後も成長戦略と整合させつつ、当社の技術・人材・顧客基盤とのシナジーを精査のうえ、戦略的に M&A を推進してまいります。

以　上