

# 2025年12月期 通期 決算説明資料

CYBER SECURITY CLOUD

# 目次

CONTENTS

I	2025年12月期 通期 決算概要	3
II	2025年12月期 通期トピックス	14
III	2026年12月期 業績の見通し	19
IV	会社概要	22



# I

## 2025年12月期 通期 決算概要



ARR (年間経常収益)

P6

49.9億円

前年同期比 : +22.0%

売上高 (通期)

P5

50.8億円

前年同期比 : +31.8%

営業利益 (通期)

P5,12

11.0億円

前年同期比 : +42.5%

国内売上シェアNo.1

国内WAF領域における  
リーダーポジションの確立

- 新たにWAF運用監視サービス市場にて国内売上シェアNo.1を獲得

CloudFastener導入拡大

上場企業を中心に導入拡大

- JTB様、アイリッジ様、ハウス食品様で導入開始
- 他プロダクトとのクロスセルも堅調に進行

ARPU向上施策

付加価値型機能の拡充により、  
アップセルモデルを強化

- WAF運用監視サービス「WafCharm」に2つのオプション機能を追加

AWSとの関係性強化

re:Inventに3年連続出展

- AWSと連携した継続的な取り組みにより、グローバル市場での存在感を着実に拡大

# 業績の概況

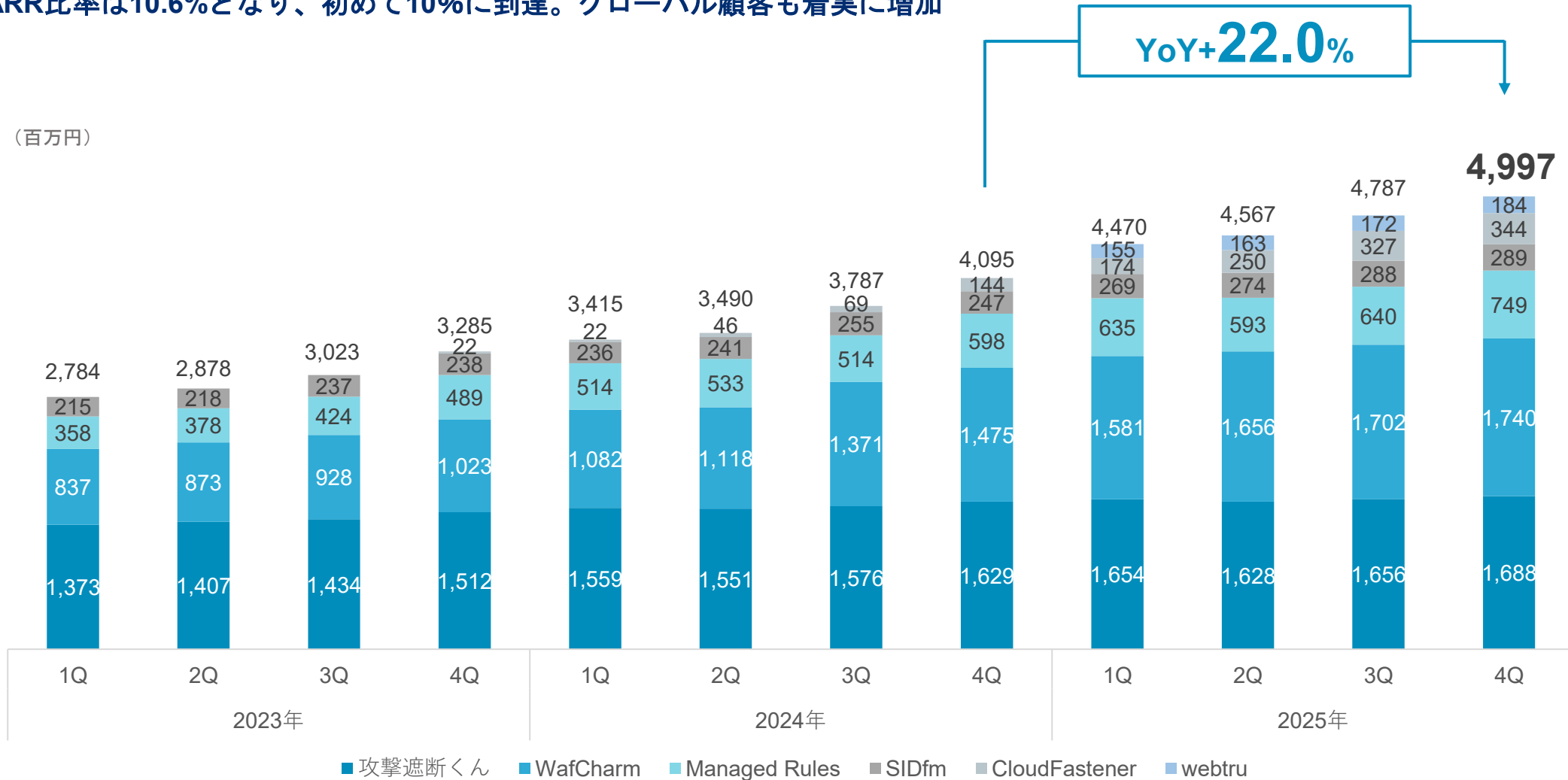


- 売上高50.8億円、営業利益11億円で着地し、2021年に策定した2025年売上高50億円・営業利益10億円を上回って達成
- 前年同期比で売上高は+31.8%、営業利益は+42.5%と大きく成長

(百万円)	(連結) 2024年12月期 通期	(連結) 2025年12月期 通期	前年同期比	(連結) 2025年12月期 予想	進捗率
売上高	3,857	5,084	+31.8%	5,000	101.7%
売上総利益	2,520	3,333	+32.3%	—	—
営業利益	773	1,102	+42.5%	1,000	110.3%
営業利益率	20.1%	21.6%	+1.5pt	20.0%	—
経常利益	832	1,092	+31.1%	1,000	109.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	575	821	+42.9%	693	118.6%

# ARRの推移

- 全プロダクトが順調に成長したことにより、ARRは前年同期比+22.0%を記録
- 海外ARR比率は10.6%となり、初めて10%に到達。グローバル顧客も着実に増加

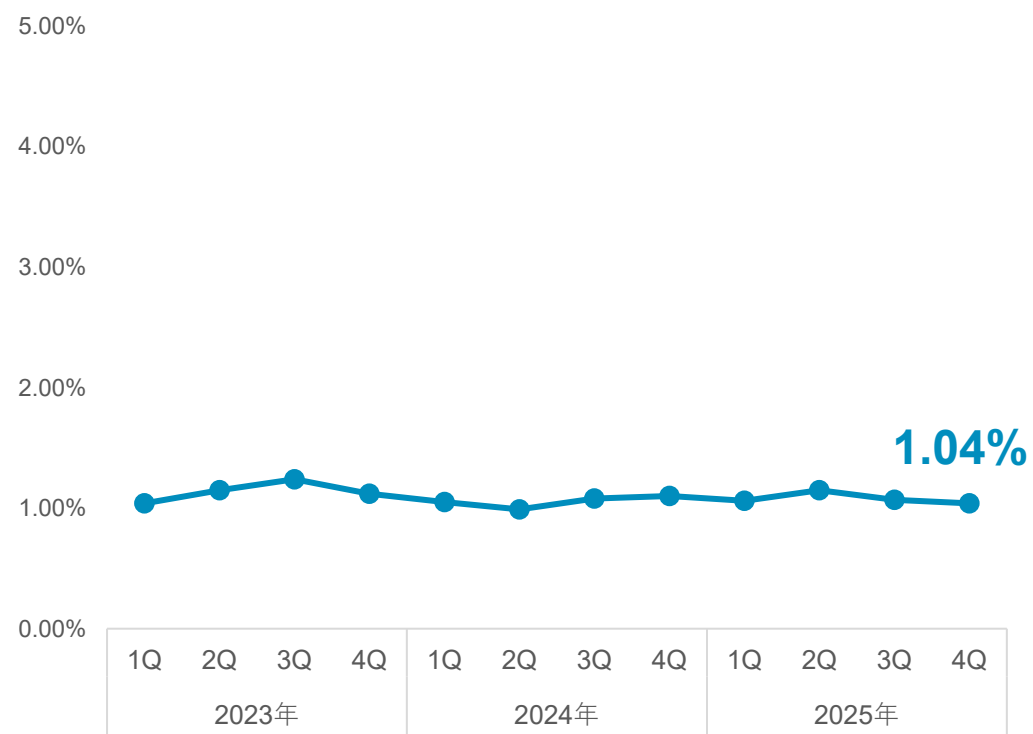


ARR : Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRRを12倍することで年額に換算して算出  
MRRはサブスクリプション型モデルにおけるMonthly Recurring Revenueの略で、既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計のこと

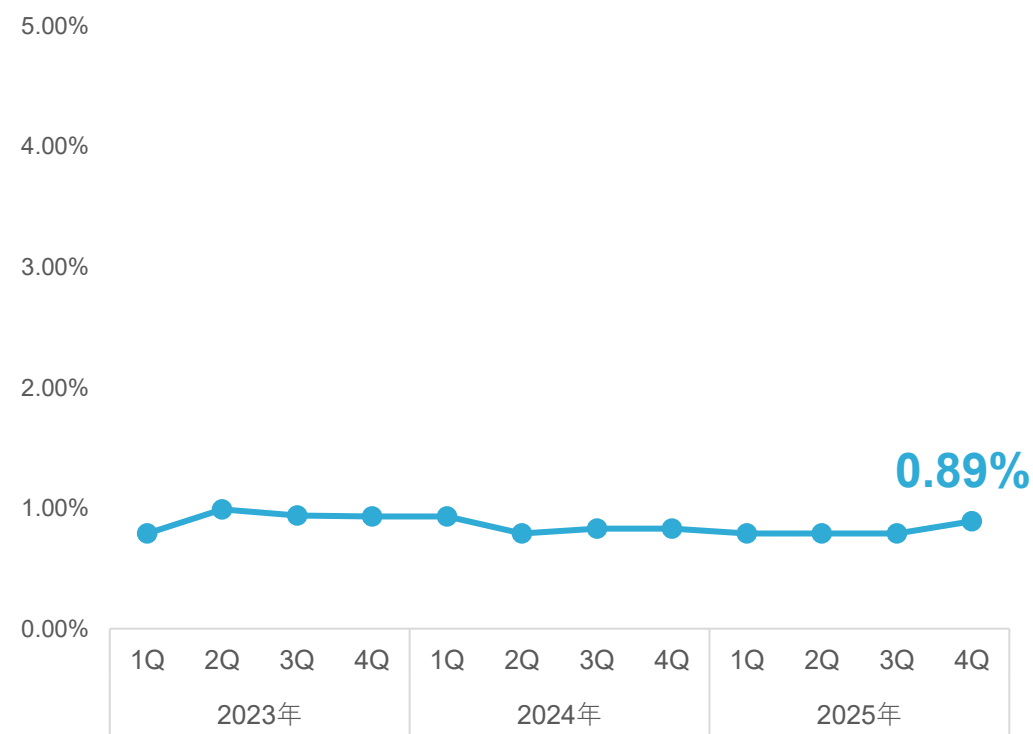
# 攻撃遮断くんとWafCharmの解約率

- 両プロダクトの解約率に大きな変化はなく、概ね1%前後で安定的に推移

## 攻撃遮断くんの解約率※1



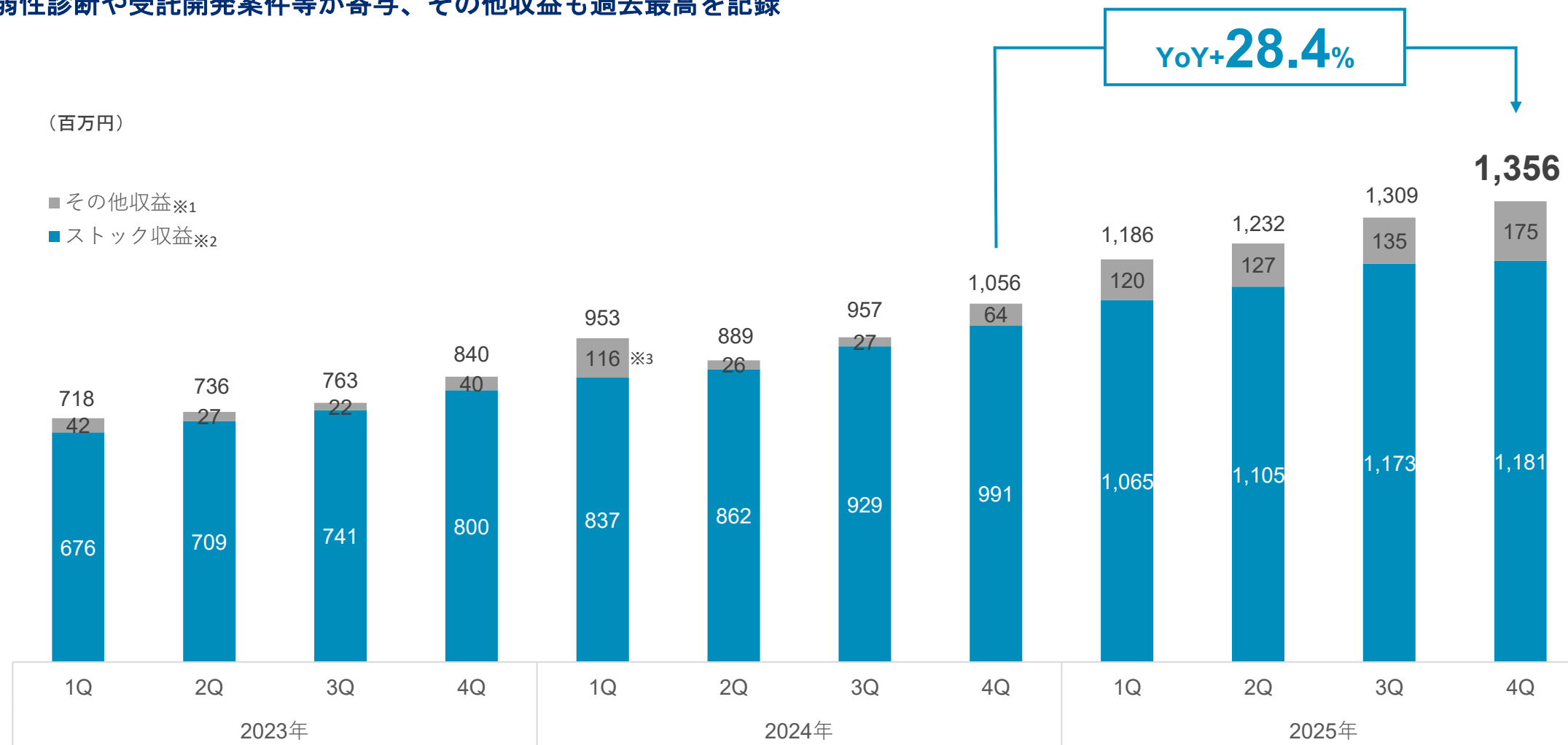
## WafCharmの解約率※2



※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で除する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

- 各プロダクトの成長によりストック収益が順調に増加
- 脆弱性診断や受託開発案件等が寄与、その他収益も過去最高を記録



※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

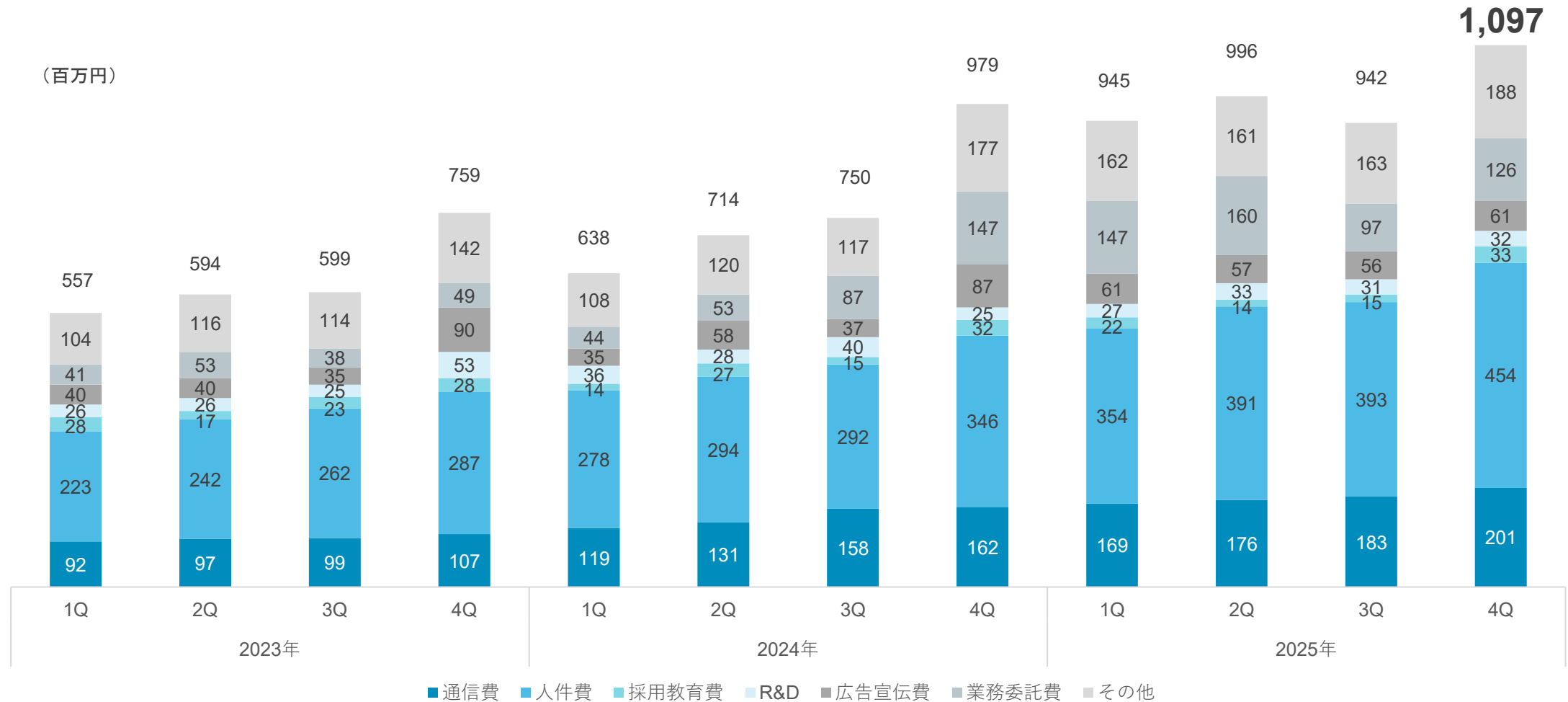
※2 攻撃遮断くん、WafCharm、Managed Rules、SIDfm、CloudFastener、webtruのMRRの合計

※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

- 人員の順調な増加により人件費が上昇
- 4Qは、昨年と同様にラスベガスで開催されたAWS最大の年次イベント「AWS re:Invent 2025」に参加し、広告宣伝費が増加

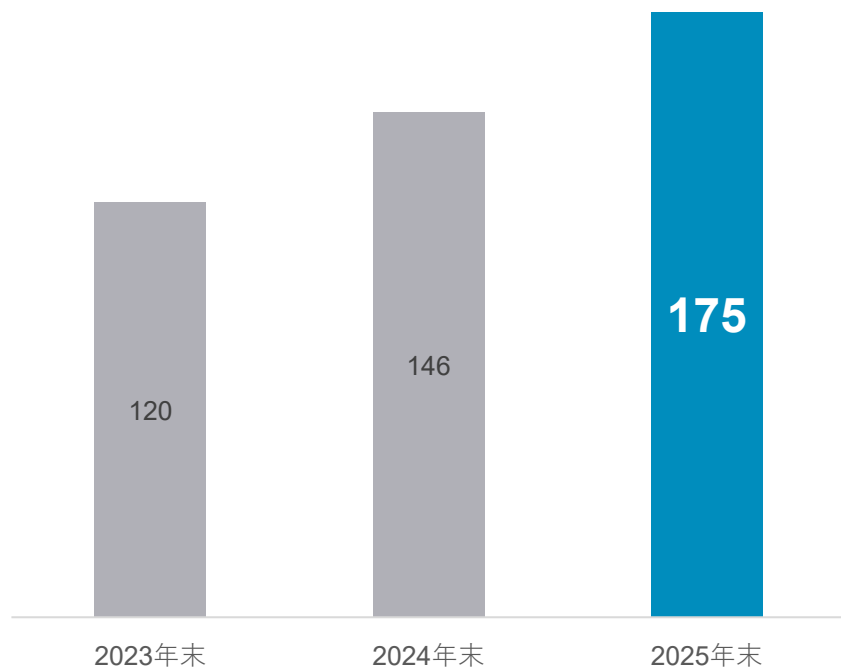


# サイバーセキュリティクラウドの成長を支える従業員

- 新卒採用・中途採用の継続的な強化により、昨年比+29名で着地

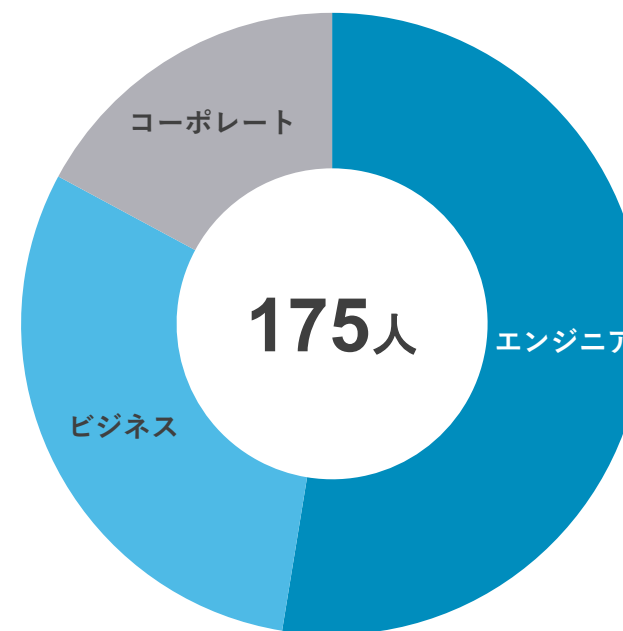
## 従業員数の推移※

(人)









※従業員数は、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

## 2025年末 人員構成



## (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	2Q	3Q	4Q	
	ARR（百万円） ※1	1,559	1,551	1,576	1,629	1,654	1,628	1,656	1,688	+3.6%
	利用企業数（社）	1,292	1,278	1,271	1,297	1,322	1,343	1,356	1,370	+5.6%
	解約率（%） ※2	1.05	0.99	1.08	1.10	1.06	1.15	1.07	1.04	-0.06pt
	ARR（百万円）	1,082	1,118	1,371	1,475	1,581	1,656	1,702	1,740	+18.0%
	ユーザー数	1,236	1,232	1,271	1,288	1,313	1,322	1,321	1,301	+1.0%
	解約率（%） ※3	0.93	0.79	0.83	0.83	0.79	0.79	0.79	0.89	+0.06pt
	ARR（百万円）	514	533	514	598	635	593	640	749	+25.3%
	ユーザー数	3,639	3,716	3,793	3,841	3,903	3,959	4,032	4,035	+5.1%
	ARR（百万円）	236	241	255	247	269	274	288	289	+17.0%
	ユーザー数	200	204	215	217	225	231	240	244	+12.4%
	ARR（百万円）	22	46	69	144	174	250	327	344	+138.9%
	ARR（百万円）	-	-	-	-	155	163	172	184	-
全社合計	ARR（百万円）	3,415	3,490	3,787	4,095	4,470	4,567	4,787	4,997	+22.0%

※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				前年 同期比
	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	連結 2Q	連結 3Q	連結 4Q	
売上高	719	736	764	840	953	889	957	1,056	1,186	1,232	1,309	1,356	+28.4%
売上原価	227	219	232	245	263	294	346	433	423	438	416	472	+9.1%
売上総利益	491	516	531	595	690	595	611	623	762	793	893	883	41.8%
売上総利益率	68.3%	70.2%	69.5%	70.9%	72.4%	66.9%	63.9%	59.0%	64.3%	64.4%	68.2%	65.2%	+6.2pt
販管費及び 一般管理費	329	374	366	514	375	420	404	546	521	557	525	625	14.4%
営業利益	162	142	164	80	315	174	207	76	240	235	367	258	237.5%
営業利益率	22.6%	19.3%	21.5%	9.6%	33.1%	19.6%	21.7%	7.2%	20.3%	19.1%	28.1%	19.1%	+11.9pt
経常利益	162	159	175	62	342	206	149	134	210	218	376	287	114.3%
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	148	256	254	146.2%

(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 通期
(百万円)	連結	連結	連結
流動資産	2,146	2,212	4,680
固定資産	634	804	1,152
資産合計	2,781	3,016	5,833
流動負債	866	1,020	1,212
固定負債	91	290	198
負債合計	958	1,310	1,411
純資産	1,822	1,706	4,422
負債・純資産合計	2,781	3,016	5,833

	2024年 通期	2025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	633	1,004
投資活動による キャッシュフロー	-175	-426
財務活動による キャッシュフロー	-595	1,707
現金及び現金同等物の 増減額	-87	2,316
現金及び現金同等物の 期首残高	1,754	1,667
現金及び現金同等物の 期末残高	1,667	3,983



# II

## 2025年12月期 通期 トピックス



# 1 : WAF領域における国内シェアNo.1の確立

- 攻撃遮断くんの国内クラウド型WAF市場3年連続売上シェアNo.1に続き、国内WAF運用監視サービス市場で初の売上シェアNo.1を獲得
- WAF関連市場における2つの領域でNo.1となり、Webセキュリティ分野における国内トップ企業へ

## クラウド型WAF市場

 攻撃遮断くん



## WAF運用監視サービス

 Waf Charm AWS WAF Managed Rules



※1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」  
※2ITR「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」

## 2 : CloudFastenerの導入拡大

- ・ 上場企業や高い業界シェアを誇る企業が、社内リソースの不足や属人化の課題を解消するサービスとして続々と導入
- ・ CloudFastener単体利用だけでなく、WafCharmの併用によるクロスセル顧客も増加

### 直近の導入事例



証券コード : 2810



感動のそばに、いつも。  
総合旅行サービスを展開



証券コード : 3917

### 主な導入企業



証券コード : 3660



証券コード : 9627



証券コード : 7990



証券コード : 4379



親会社 : 株式会社jig.jp (証券コード : 5244)



AIチャットボットサービス「ChatPlus」を展開



地方自治体向けサービスを展開



会員数1,400万人を超える  
国内有数のデザインプラットフォーム運営

### 3 : ARPU向上に向けた機能強化

- ・ WAF運用監視サービスWafCharmに、オプション機能として「WAFログストレージ機能」「Log Intelligenceオプション」を追加
- ・ お客さまからのご要望の多かった機能を拡充することにより、顧客満足度向上と単価UPを目指す

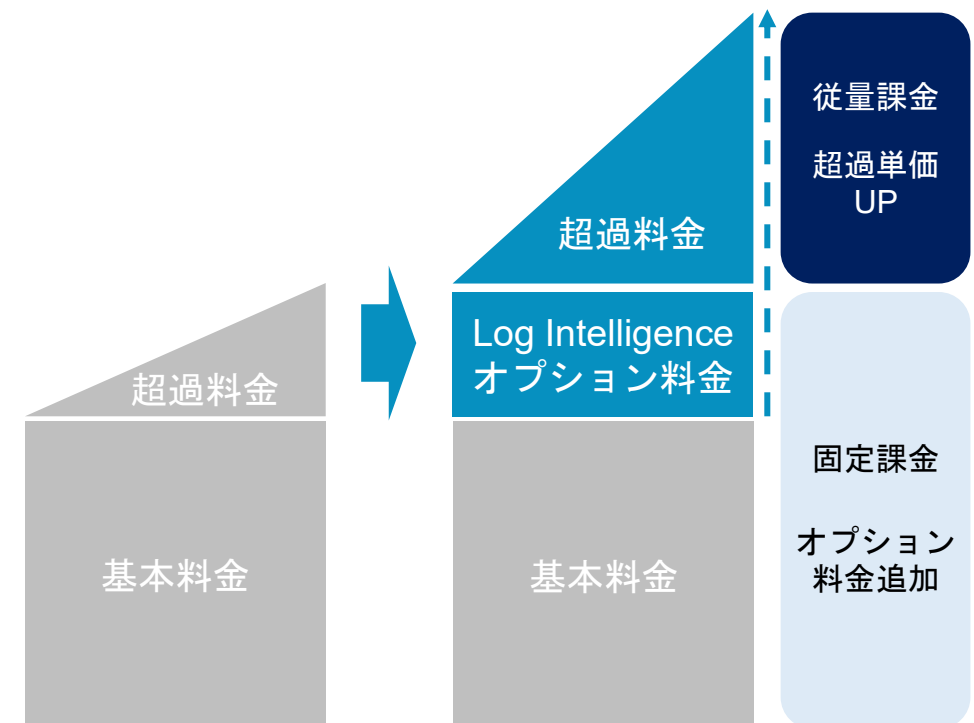
ログ保存・分析といった高度な運用ニーズに対応



オプション追加により顧客単価UPを狙う

従来の課金体系

新たな課金体系





## 4 : AWSとともに広がるグローバルプレゼンス

- ・ AWSと連携した継続的な取り組みにより、グローバル市場での存在感を着実に拡大
- ・ 国際的な実績や取り組みが評価され、AWSパートナーとして高い評価を獲得

### re:Inventに3年連続出展



170件超の有望リードを獲得。  
現地での既存顧客ミーティングを通じて関係性を一層強化

### 「Geo and Global AWS Partner Award 2025」の ファイナリストに選出



世界中のAWSパートナー企業の中から、  
卓越した実績を持つ企業として選出される権威あるアワード  
に、APJ（アジア太平洋・日本）部門ファイナリストに選出



# III 2026年12月期 業績の見通し

# 2026年12月期 通期業績予想



- 「2030年に向けた新中期経営計画」の初年度として、売上高60億円、営業利益12億円を目指す
- 本計画はオーガニック成長のみを前提とし、M&Aは上振れ要素として位置付け

(百万円)	(連結) 2025年12月期 実績	(連結) 2026年12月期 業績予想	前年同期比
売上高	5,084	6,000	+18.0%
営業利益	1,102	1,200	+8.8%
経常利益	1,092	1,200	+9.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	821	865	+5.2%

# 2030年度を最終年度とする新中期経営計画を策定

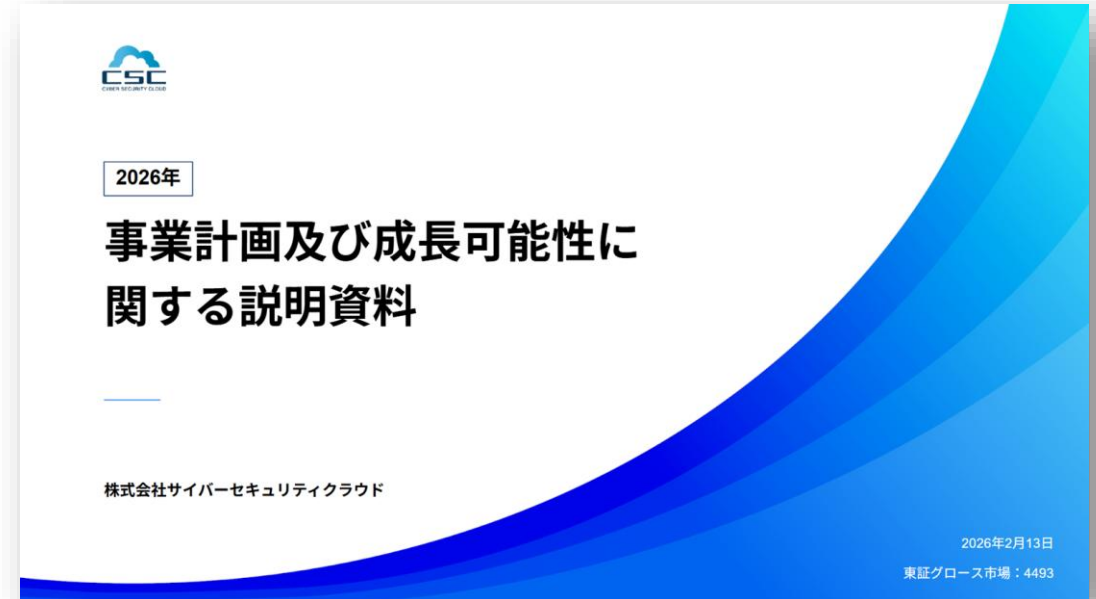
- 2026年度～2030年度の5カ年をターゲットとした新たな成長戦略を策定
- 2030年度に売上高200億円、営業利益40億円、営業利益率20%を目指す

## 前 中期経営計画(2022～25年)



2021年12月発表

## 新 中期経営計画(2026～30年)



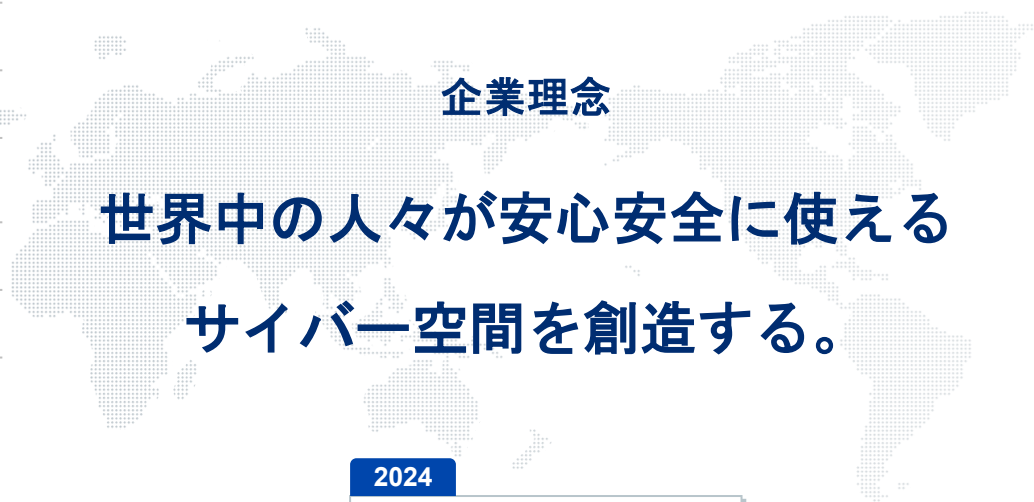
2026年2月（今回）発表



# IV 会社概要

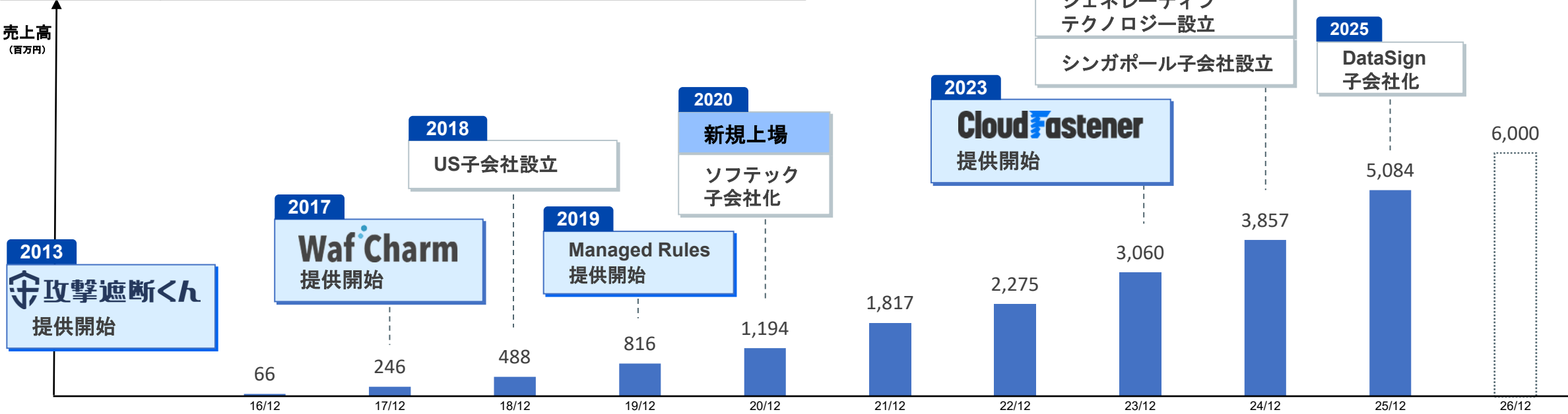


社 名	株式会社サイバーセキュリティクラウド
設 立	2010年8月11日
代 表 者	代表取締役社長 兼 CEO 小池 敏弘 代表取締役CTO 渡辺 洋司
所 在 地	東京都品川区上大崎3-1-1 JR東急目黒ビル13階
事業内容	サイバーセキュリティサービスの開発・提供
グループ会社	Cyber Security Cloud Inc. (USA) Cyber Security Cloud Pte. Ltd. (Singapore) 株式会社ジェネレーティブテクノロジー 株式会社DataSign



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

### 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）

### 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

### 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）

### 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）

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※1

36.9歳



従業員数※1

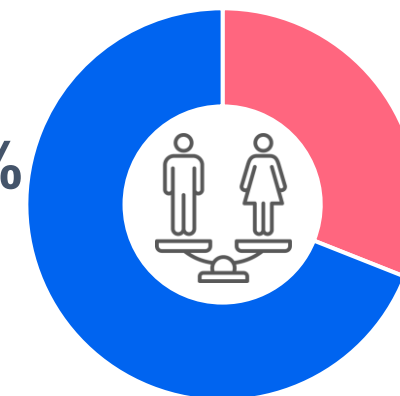
175名



男女比※1

男性

69%



女性

31%

職種割合※1

エンジニア

53%

ビジネス

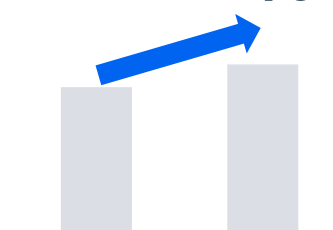
30%

17%

コーポレート・その他

昇給率※2

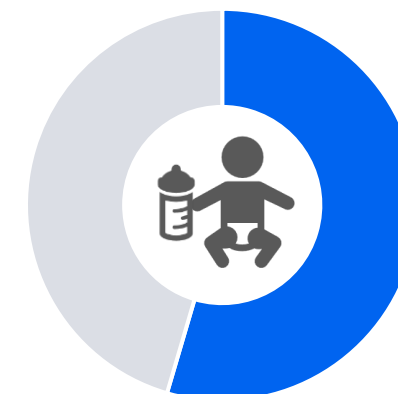
7.7%



24年12月

25年12月

男性育児休暇取得率※3



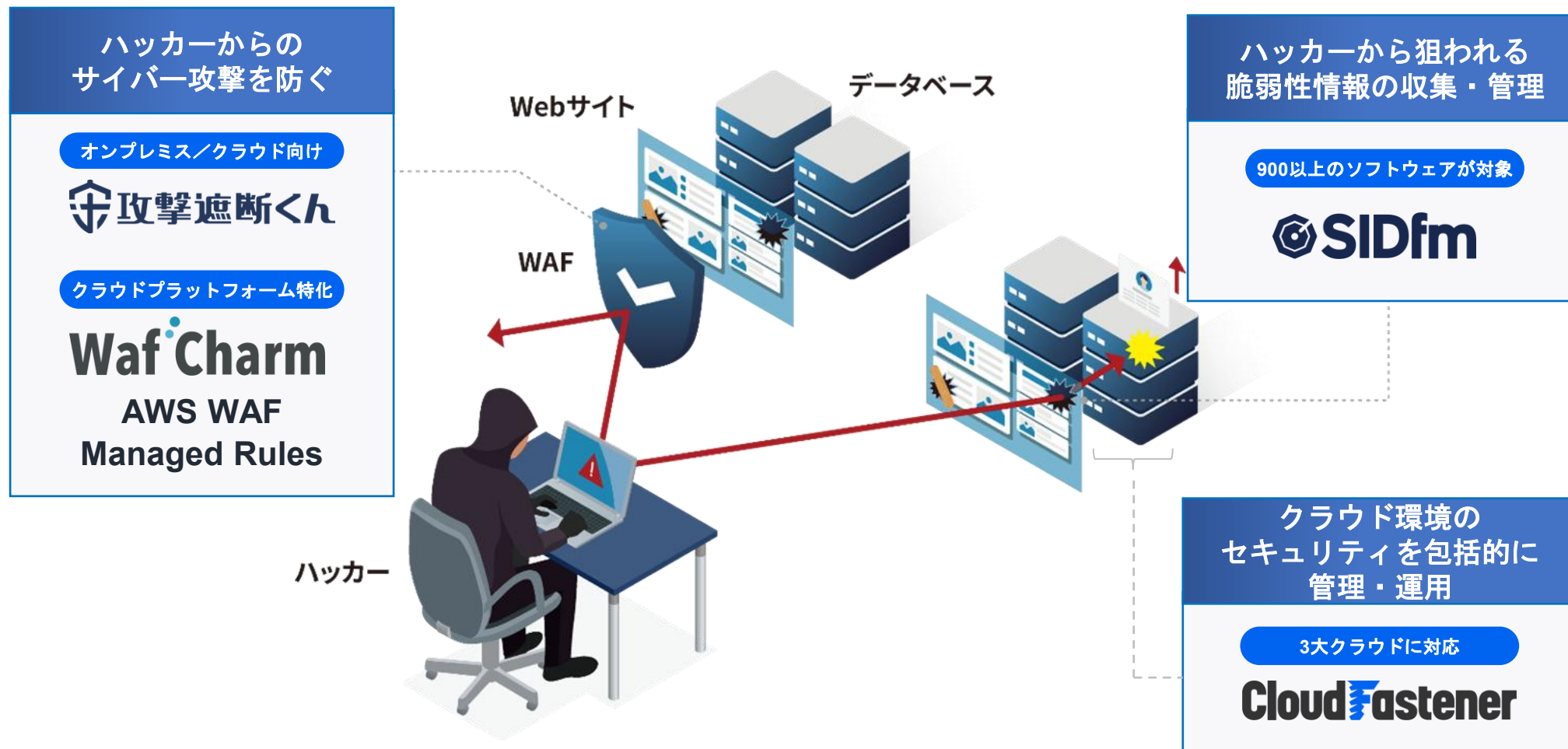
54.5%

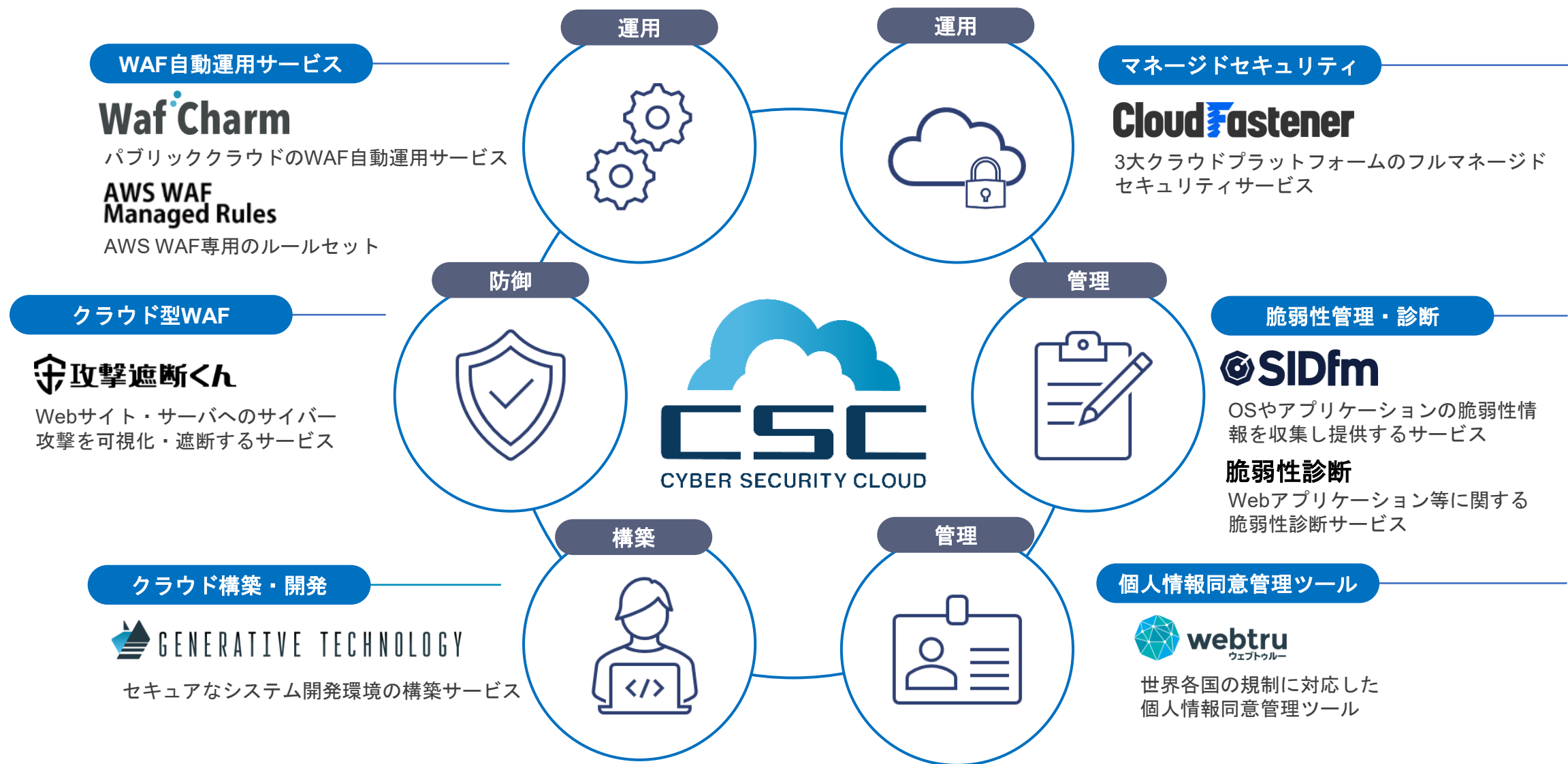
※1 2025年12月末時点 ※2 2025年1月在籍従業員を対象に集計

※3 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

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

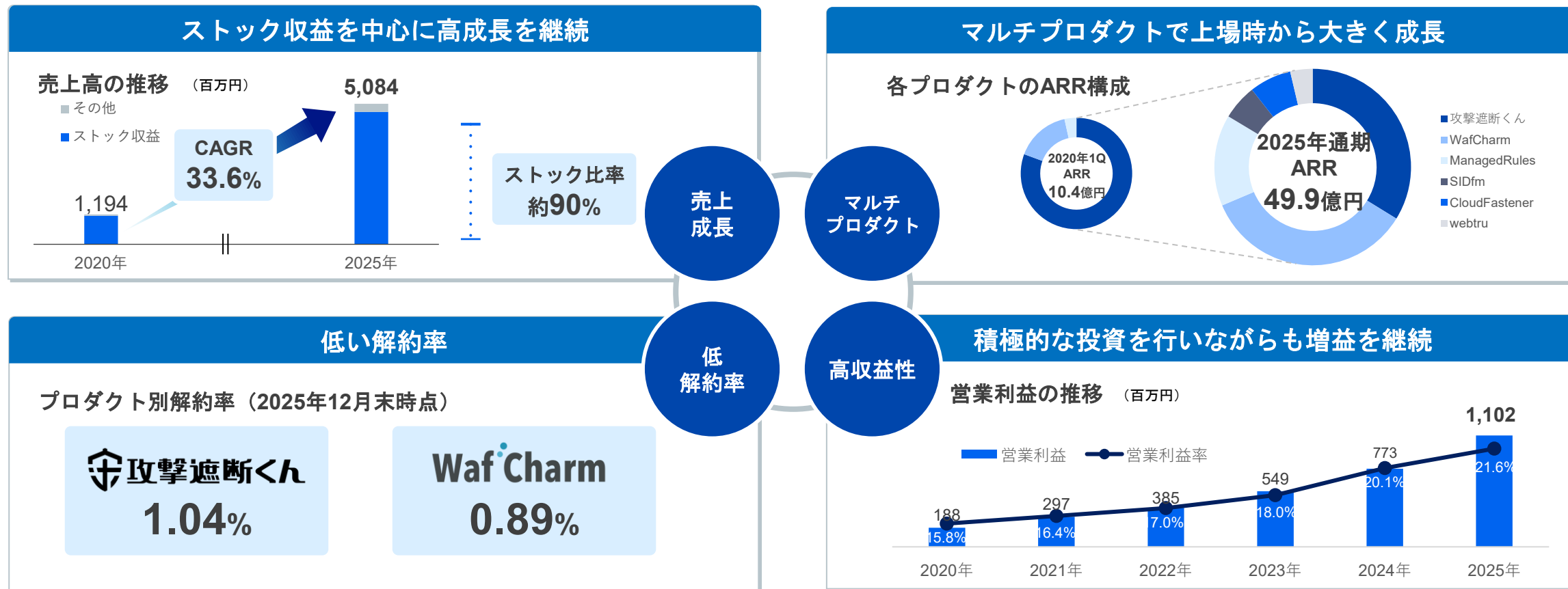
※1 デロイト トーマツ ミック経済研究所 「外部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2024年度」

※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

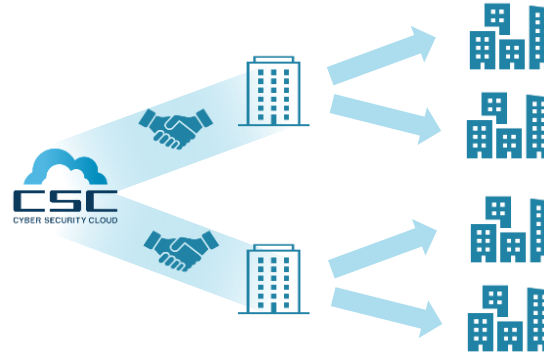
### 直販



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カ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



## 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




SECURE SOLUTIONS




Computer Engineering & Consulting

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










日立システムズ







TOKAIコミュニケーションズ




TIS INTEC Group

他 1社

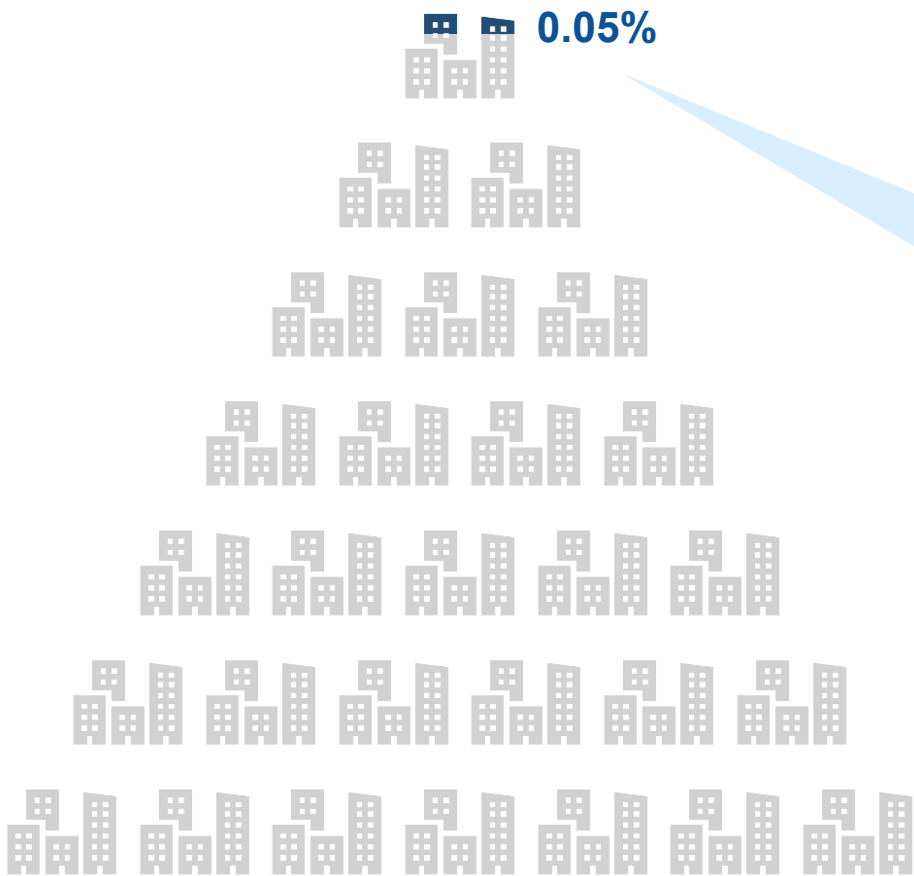
※1 Managed Service Providerの略で、ITシステムの保守・運用・監視等を行うサービスベンダーのこと  
 ※2 AWSワークロードの設計や構築などにおいて高い専門知識を有し、多数のお客様の事業拡大に著しく貢献しているAWSの最上位パートナー

# 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



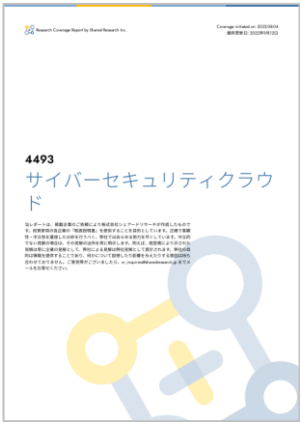
## G (ガバナンス)

- 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。

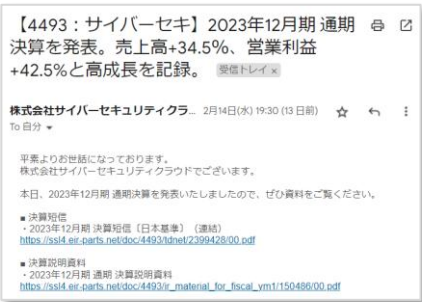
項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	影響度	リスク対応策
競争環境	競合企業の新規参入や、競合企業がサイバーセキュリティ機能が無償または安価でサービス提供し、競争力が低下するリスク	大／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存プロダクトの継続的なアップデートにより、品質の高い製品を提供</li> <li>✓ 継続的な市場調査を行い、競合製品に引けを取らないプロダクトを開発・提供</li> </ul>
社会情勢の変化	法令・規則の変更や為替相場の変動等による社会情勢の変化によるリスク	大／中長期	大	<ul style="list-style-type: 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※



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