



2026年5月21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)

2026年12月期 第1四半期決算に関するQ&A掲載のお知らせ

当社は、2026年12月期 第1四半期決算に関するQ&Aを掲載いたしましたので、お知らせいたします。

【決算について】

第1四半期の営業利益率が26.0%と高水準だった理由と、その持続性について教えてください。

大幅な増益および利益率向上の要因は、構造的なコスト改善と一時的なスポット要因の2点にあります。まず構造的な部分ですが、サーバー契約の見直しなどインフラコストの最適化を進めた結果、売上総利益率が約1.6%改善しました。また、AI活用による全社的な運用効率化やサポート工数の削減も寄与しており、今後の利益率を下支えする改善です。

一時的な要因としては、脆弱性診断サービスが過去最高の売上を記録したほか、官公庁等の入札案件が当四半期に好調に推移しました。

第2四半期以降は、R&Dや広告への投資、および新卒受け入れに伴う人件費の増加を見込んでいます。そのため、通期の営業利益率は期初予想通りの20.0%を見込んでいますが、収益基盤の底上げは着実に進展しています。

価格改定の計画を教えてください。

複数プロダクトにおいて、年内中に順次価格改定を予定しております。機能強化やサポート拡充などの価値向上とセットで最適な価格とすることで、お客様が長期的に満足して使い続けられるプラン設計を目指します。解約影響を適切にコントロールしながら慎重にプロセスを進め、プロダクト全体の収益性を向上させることで、中長期的なARRの成長を促進してまいります。

『CloudFastener』の成長率が足元で落ち着いてきている理由と、今後の拡大戦略を教えてください。

リリース以降の急成長からの反動も一部影響していますが、需要そのものが減退しているわけではありません。むしろ、AIの普及等に伴いクラウドセキュリティ需要は中長期で非常に強いトレンドにあり、事業機会は拡大基調にあると認識しています。

大手企業からの受注は順調に拡大しており、営業アプローチの洗練によりさらなる成長加速が可能と考えています。あわせて、AI普及に伴うセキュリティリスクの高まりを捉え、長期成長に向けた投資を推進してまいります。

現在のARR成長率および既存顧客のNRR（ネットリテンションレート）のトレンドについて教えてください。アップセルやクロスセルはどの程度進んでいますか。

ARRは前年同期比+16.2%となり、製品ごとに多少の波はあるものの、全体として順調に拡大しています。既存顧客のNRRや今期の重点テーマである既存顧客へのクロスセル・アップセルは、一定の進捗が見られる一方、従来のプロダクト構造による制約もあり、依然として発展途上の段階です。現在は中期経営計画の達成に向け、プロダクト改善や新サービス拡充に本格着手した段階にあります。なお、NRRの具体値は現時点では非開示ですが、クロスセルの仕組みが再現性のある「型」として確立された段階で、適切な開示を検討してまいります。

『WafCharm』の従量課金（超過料金）の増加は、今後の業績のボラティリティ（変動性）を高めるリスクになりませんか？

当社のサービスは「基本料金+超過料金」の二層構造であり、収益の大部分を安定的な固定ストックとなる基本料金が占めています。従量部分は通信量により一定の変動はあるものの、業績の不安定化を招くリスクは極めて低いと認識しています。

当四半期は、約3割のユーザーで単価が上昇しました。これはAIの普及に伴うボットアクセスの増加など、Webトラフィックの構造変化によるものです。これは一過性の要因ではなく、中長期の成長を後押しする環境の変化だと捉えています。

【今後の成長戦略について】

新たなM&Aに関する現在の検討状況について教えてください。

当社はこれまで2025年2月に子会社化したDataSign社を含め、計3件のM&Aを通じて事業領域の拡大を進めてきました。現在も中長期戦略との親和性が高い領域を中心に積極的なソーシング（案件発掘）を継続しており、検討パイプラインは着実に増加しています。

今後については、昨年実施した上場後初の増資資金も活用しながら、2030年の成長戦略実現に向けてM&A検討を積極的に取り組んでまいります。

【AIの普及とセキュリティへの影響について】

生成AIの高度化によるサイバー攻撃の激化は、御社の事業にどのような影響を与えますか？

AIの進化により高度なサイバー攻撃が容易となり、その裾野が確実に広がっている事実は、当社が観測しているデータからも傾向が顕著に表れています。

一方で、企業側がAIをセキュリティ運用で活かせる体制や人材は限定的です。さらにセキュリティ運用には、インシデント時のリスク評価や説明責任など、人間による高度な意思決定が不可欠です。これらを包括的に支える当社サービスへの需要は、今後一層高まっていくと確信しています。

最新AIモデル「Claude Mythos」の台頭がサイバーセキュリティ市場や御社に与える影響をどう見ていますか。

AIによる脆弱性発見能力の向上は、当社業績へのマイナス影響は限定的であり、むしろ市場拡大の好機と見ています。攻撃手法の高度化に伴い防御側の要求水準も引き上げられ、セキュリティ需要そのものが拡大するからです。

万が一のインシデント発生時にも、影響評価や対外的な説明責任など、AI単体では解決できない専門的知見の領域で当社の支援ニーズは今後一層高まります。

この環境変化を捉え、当社は「AI for Security」「Security for AI」「AI-Native Organization」の3軸でAI戦略を推進しています。ガバナンスと推進力を両立する「AI Trust Board」も新設し、AIの進化を競争力に変えて事業優位性を高めてまいります。

以 上