

2026年12月期第 2 四半期 決算説明資料

株式会社サイバーセキュリティクラウド

2026年8月14日

東証グロース市場：4493

1 . 2026年12月期 第 2 四半期 決算概要	3
2 . 2026年12月期 第 2 四半期 トピックス	12
3 . 成長戦略（参考資料）	19
4 . 会社概要	28

1

2026年12月期 第2四半期 決算概要

ARR (年間経常収益)

P6

52.7 億円

前年同期比：+15.5%

売上高 (2Q累計)

P7

27.7 億円

前年同期比：+14.6%

営業利益 (2Q累計)

P5

6.1 億円

前年同期比：+30.0%

2Qトピックス

P12~18

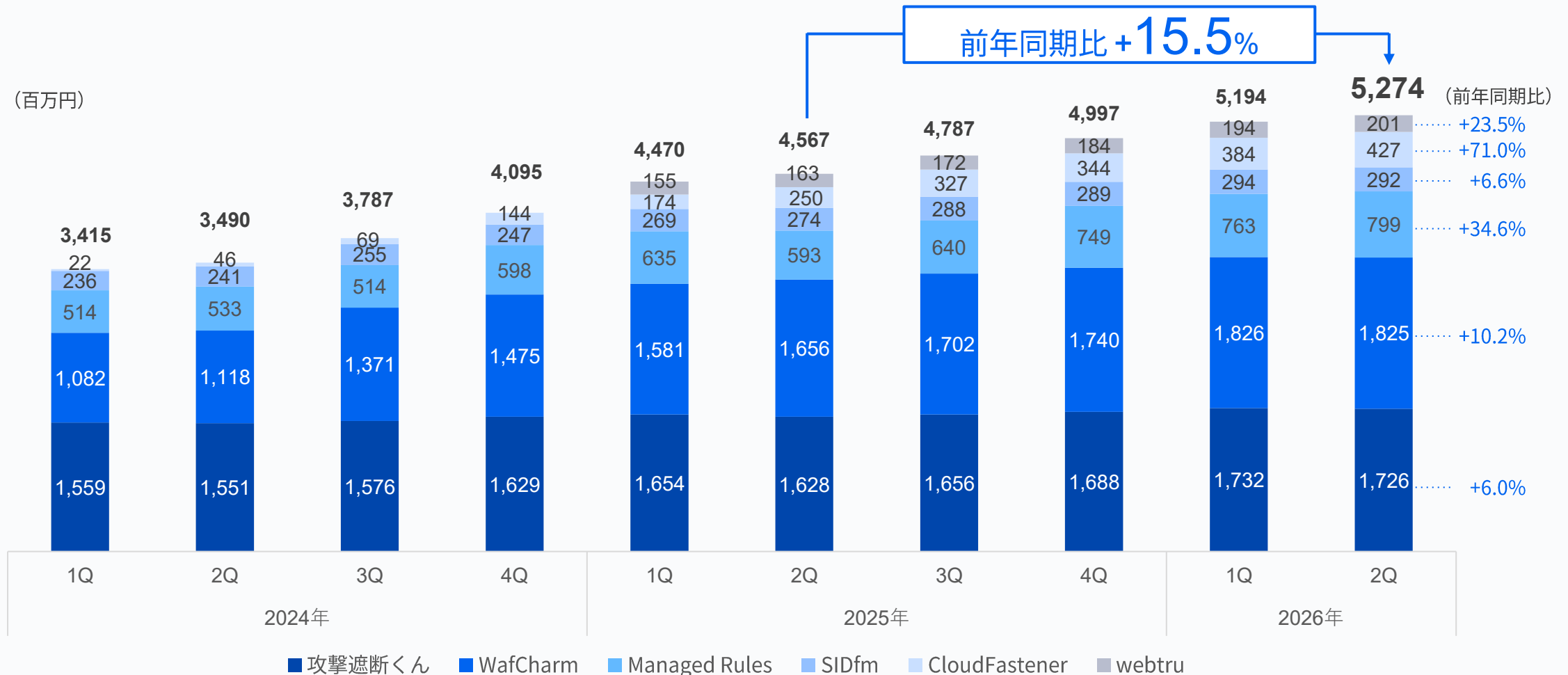
- ・ フロンティアAI※による脅威拡大と企業の対策ニーズ
- ・ 政府・金融当局が求めるAI脅威対応と当社の対応領域
- ・ 「Security for AI」 領域へのサービス展開
- ・ AI関連の新プロダクト「AI MONBAN」を2026年6月から提供開始
- ・ 国内シェアNo.1「攻撃遮断くん」の機能拡充と新料金プランの新設
- ・ 企業価値向上に向けた取り組み

※ フロンティアAI：その時点において世界で最先端にある最も性能の高い汎用的な人工知能モデル

- 売上高27.7億円（前年同期比 +14.6%）、営業利益6.1億円（前年同期比 +30.0%）で着地
- 2026年通期予想の売上高60億円、営業利益12億円に対し、概ね計画通りの進捗

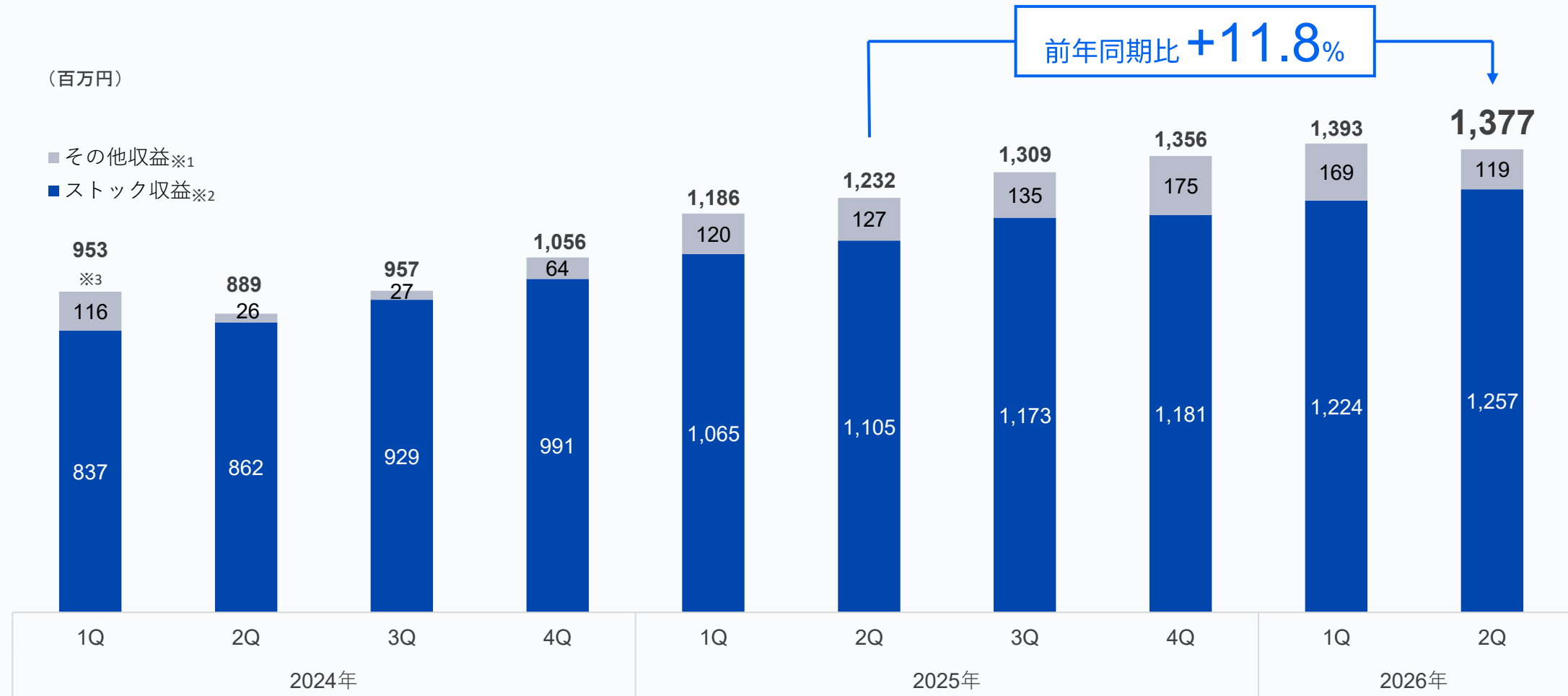
(百万円)	(連結) 2025年12月期 2Q累計	(連結) 2026年12月期 2Q累計	前年同期比	(連結) 2026年12月期 予想	進捗率
売上高	2,418	2,771	+14.6%	6,000	46.2%
売上総利益	1,556	1,849	+18.8%	—	—
営業利益	476	619	+30.0%	1,200	51.6%
営業利益率	19.7%	22.4%	+2.6pt	20.0%	—
経常利益	428	649	+51.5%	1,200	54.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	311	447	+43.7%	865	51.7%

- 全社ARRは前年同期比+15.5%で着地
- 複数プロダクトで3Qより価格改定の適用を開始し、更なるARR向上を見込む



ARR：Annual Recurring Revenueのこと。対象月の月末時点におけるMRR（既存顧客から毎月継続的に得られる収益の合計）を12倍することで年額に換算して算出
 攻撃遮断くん、WafCharmのユーザー数および解約率は、会社概要「当社の特徴② 安定的な収益構造」に記載

- 前年度から1Qの大型案件の反動によりその他収益は減少も、各プロダクトのストック収益は堅調に伸長
- 価格改定の適用により、3Q以降はストック収益の積み上げが一段と進む見通し



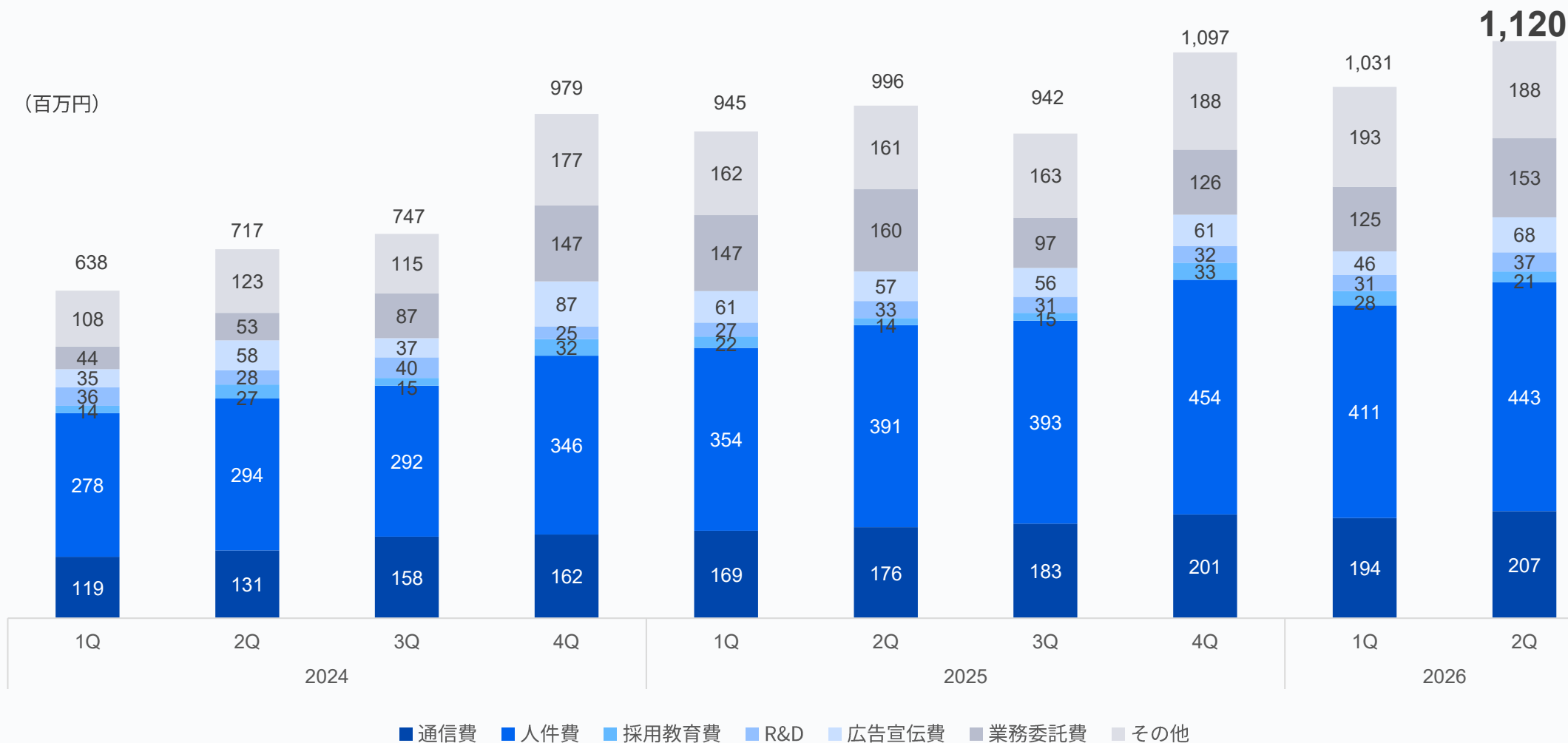
※1 初期導入費用、脆弱性診断や受託開発案件等のスポット契約を含む売上高の合計

※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

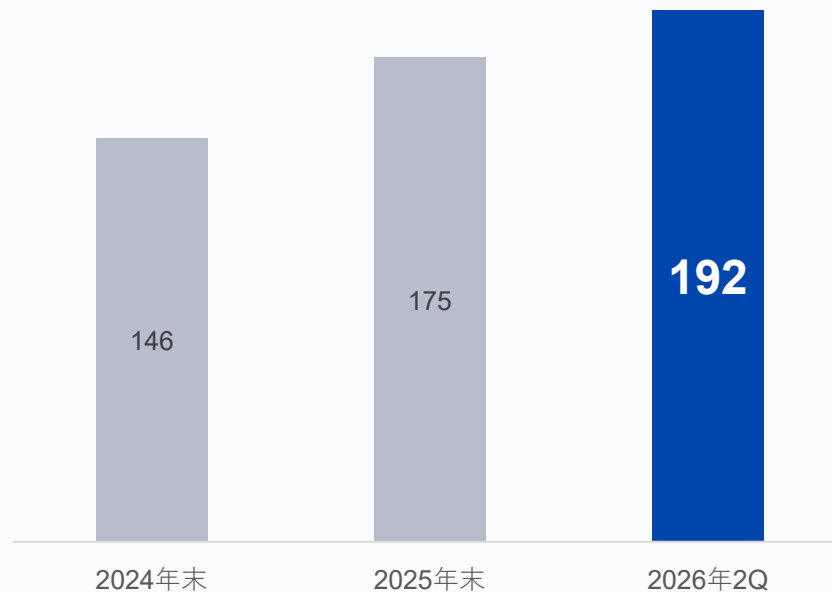
- 人員体制の拡充に伴って人件費、AIの社内活用拡大により通信費がそれぞれ増加
- 成長戦略の推進およびM&A検討等を加速させる社外リソースの活用により、業務委託費が増加



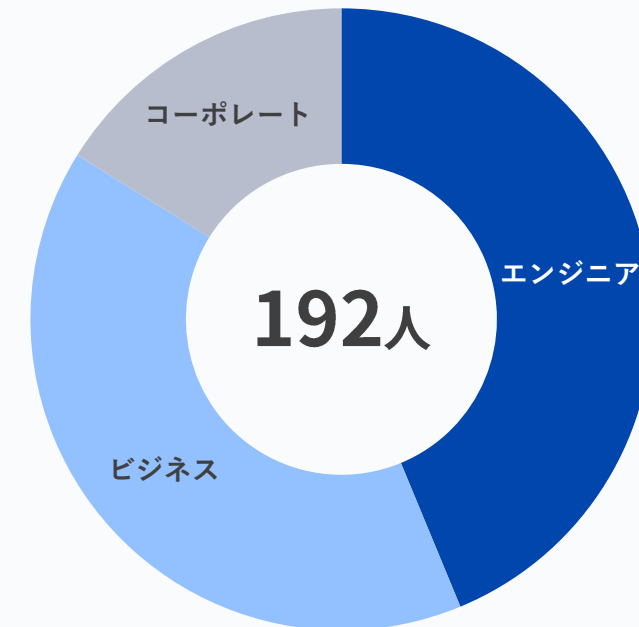
- 積極的な採用活動により、人員数は前期末比で17名増加
- 2026年4月に新卒社員（第3期生）が5名入社、将来の成長に向けた採用を継続

従業員数の推移※

(人)



2026年2Q 人員構成



※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

(参考情報) 連結損益計算書

(百万円)	2024年				2025年				2026年		前年 同期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	953	889	957	1,056	1,186	1,232	1,309	1,356	1,393	1,377	+11.8%
売上原価	263	294	346	433	423	438	416	472	444	477	+8.9%
売上総利益	690	595	611	623	762	793	893	883	949	900	+13.4%
売上総利益率	72.4%	66.9%	63.9%	59.0%	64.3%	64.4%	68.2%	65.2%	68.1%	65.3%	+0.9pt
販売費及び 一般管理費	375	420	404	546	521	557	525	625	586	643	+15.3%
営業利益	315	174	207	76	240	235	367	258	362	256	+8.9%
営業利益率	33.1%	19.6%	21.7%	7.2%	20.3%	19.1%	28.1%	19.1%	26.0%	18.7%	-0.5pt
経常利益	342	206	149	134	210	218	376	287	382	266	+22.1%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	235	137	98	103	162	148	256	254	261	185	+24.5%

(参考情報) 連結貸借対照表及び連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2024年 通期	2025年 通期	2026年 2Q
流動資産	2,212	4,680	4,477
固定資産	804	1,152	1,120
資産合計	3,016	5,833	5,598
流動負債	1,020	1,212	1,024
固定負債	290	198	20
負債合計	1,310	1,411	1,044
純資産	1,706	4,421	4,553
負債・純資産合計	3,016	5,833	5,598

(百万円)	2025年 通期	2026年 2Q
営業活動による キャッシュフロー	1,004	260
投資活動による キャッシュフロー	-426	-19
財務活動による キャッシュフロー	1,707	-827
現金及び現金同等物の 増減額	2,316	-561
現金及び現金同等物の 期首残高	1,667	3,983
現金及び現金同等物の 期末残高	3,983	3,422

2

2026年12月期 第2四半期 トピックス

- AIにより攻撃の量と速度が急上昇し、企業は従来の運用では守りきることが困難に
- 従来から必要とされてきた「脆弱性対応」に加え、AI時代は「防御」の重要性がさらに拡大

AIによる脅威拡大



脆弱性の急増

従来は発見が困難であった脆弱性が
短期間に大量に発見され得る



AIを悪用した攻撃

AIによって攻撃の能力が向上し、
攻撃数の増加・攻撃速度の上昇

企業における課題



不明瞭な優先度判断

脆弱性が多すぎて、
対応の優先順位が不明



限られたリソース

人材・時間に限りがあり、
全ての脆弱性の修正が困難



対応の遅れがリスクに直結

修正が間に合わない脆弱性は、
攻撃に晒され続ける状態

主な対応策と当社サービス

セキュリティ伴走支援

CloudFastener



攻撃からの防御



攻撃遮断くん Waf Charm



脆弱性への対応



GENERATIVE TECHNOLOGY

SIDfm

変化する脅威に対し、「脆弱性対応」と「防御」の両輪で伴走することが当社の強み

- 政府方針「YATA-Shield」※に沿い、金融庁・日本銀行が金融機関等へAI脅威対応を要請
- 要請の公表以降、一部案件で受注および複数の案件で商談が進行

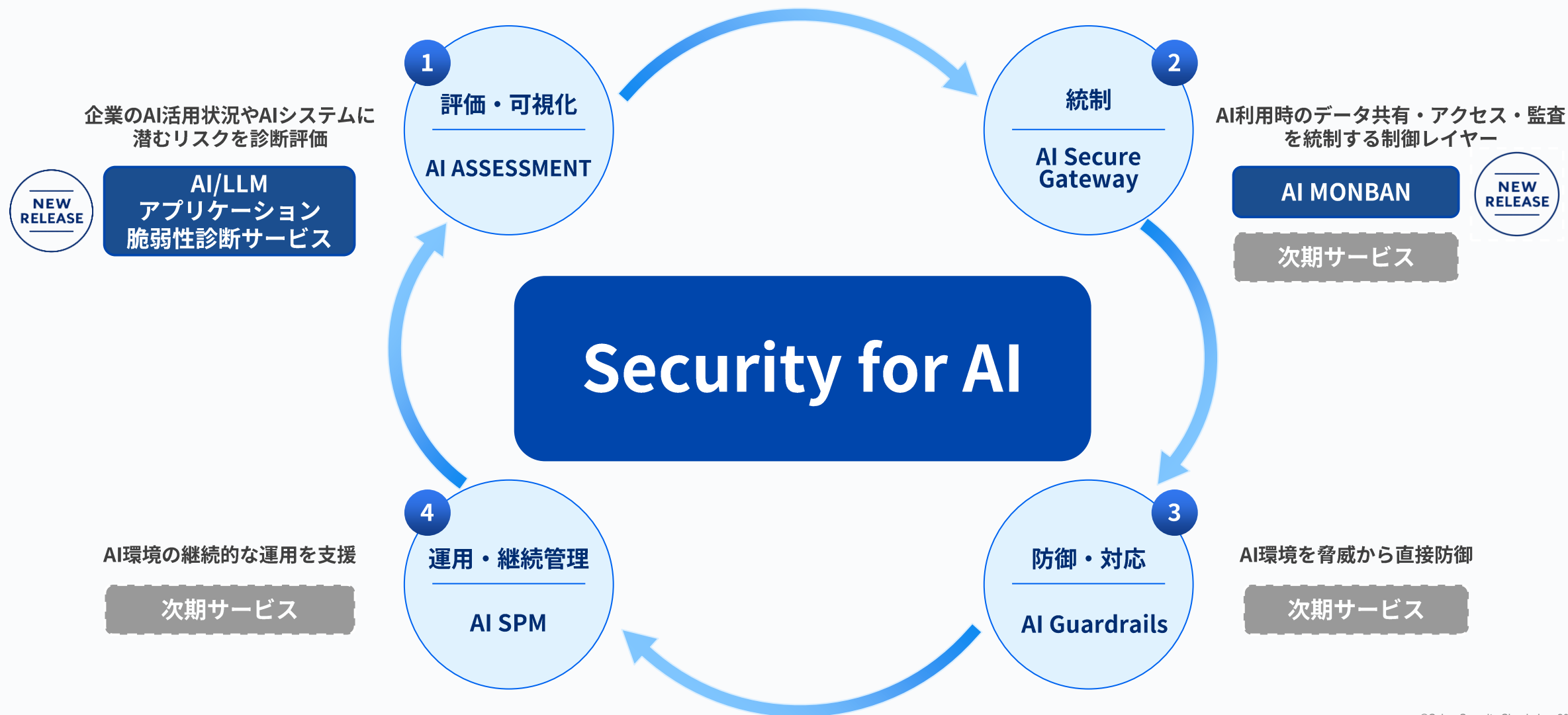
金融庁・日本銀行要請9項目（当社要約）

1	フロンティアAIへの対応を経営課題として扱う	土台
2	優先的に対応すべきサービス／ITシステムを特定する	フェーズ1 見極める
3	特定した資産の技術負債を解消しておく	
4	パッチ適用に係る人的リソースを追加する	フェーズ2 直す
5	ベンダーとの維持保守契約の内容を確認する	
6	パッチ適用プロセスをリスクベースにする	フェーズ3 防ぐ
7	パッチ適用以外の対策も強化する	
8	優先サービス／ITシステムの停止に備える	フェーズ4 備える
9	外部との連携を維持・強化する	

CloudFastener	SIDfm	攻撃遮断くん	WafCharm	GENERATIVE TECHNOLOGY
AI×セキュリティの専門家が 全項目を伴走支援				
	◎			
	◎			
				◎
	◎			
		◎	◎	

「自社開発プロダクト」と「高度な伴走支援」を併せ持つ当社だからこそ、要請全体に一貫した対応が可能

- AI活用の拡大に伴う新たなリスクに対応する新セキュリティサービスの市場投入を開始
- 2026年6月にAI MONBAN、2026年7月にAI/LLMアプリケーション脆弱性診断をリリース



- 社内システムとAIモデルの間で企業のAI利用を可視化・制御・監査するAIガバナンス基盤
- 提供開始以降、大企業を中心に引き合いが拡大し、トライアル導入が開始



企業のAI活用の本格化に伴い、「AIガバナンス」という新たな市場で需要が顕在化

- ・ 防御・運用管理機能を強化した次世代版の「攻撃遮断くん」を2026年6月より提供開始
- ・ 受注率の向上・解約率の低減に加え、新料金プランによる新たな顧客層の獲得を狙う

Web／DDoSセキュリティタイプNeo 提供開始

防御・運用機能の強化

 **SSL証明書の発行・自動更新**

 **管理画面の刷新と帯域の可視化**

 **権限管理の強化**

 **DDoS攻撃対策機能の強化**

 **Bot対策ルールの実装**

 **IP制限・GeoIP制限機能の即時反映**

新料金プラン

WebセキュリティタイプNeo
月額（税抜）
80,000円~

DDoSセキュリティタイプNeo
月額（税抜）
90,000円~

提供価値向上とターゲットの拡大

受注率の向上

高度化・多様化する攻撃への防御強化に加え
運用管理を効率化する機能拡充による受注率UPを狙う

解約率の低減

顧客要望の多かった機能のアップデートと
運用負荷の軽減により顧客の長期利用を促す

新たな顧客層の獲得

小～中規模のWebサイトでも導入しやすい新料金プラン
を設置し、価格面で見送られていた層を新たに取り込む

強化した機能が受注の決め手となる事例が生まれており、3Q以降の成果拡大につなげる

企業価値向上に向けた取り組み

- ・ 総額4.3億円の自己株式の取得を実施
- ・ 持株会の奨励金付与率引き上げによる従業員と株主の価値共有を推進

自己株式の取得

自己株式の取得を7月末までに完了し、
持続的な企業価値向上に向けた資本政策を推進

取得期間	取得済金額 (上限金額)	取得済株数 (上限株数)
2026年5月25日～ 2026年7月24日	431.5百万円 (450百万円)	250,000株※1 (250,000株)

※1 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 2.43%

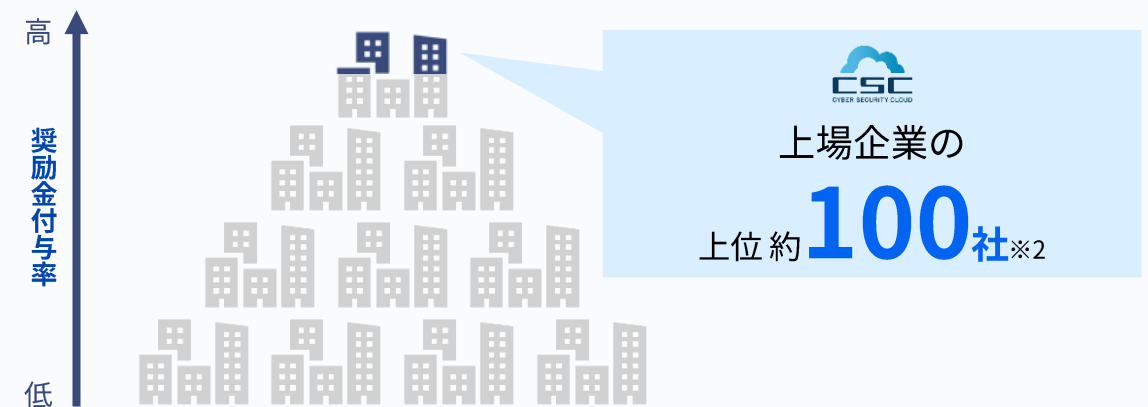
持株会の奨励金付与率引き上げ

従業員の株式保有促進で株主との価値共有を図るとともに、
中長期的な企業価値向上への参画意識を醸成

奨励金付与率

15% → 30%

(2026年9月拠出分より適用開始)



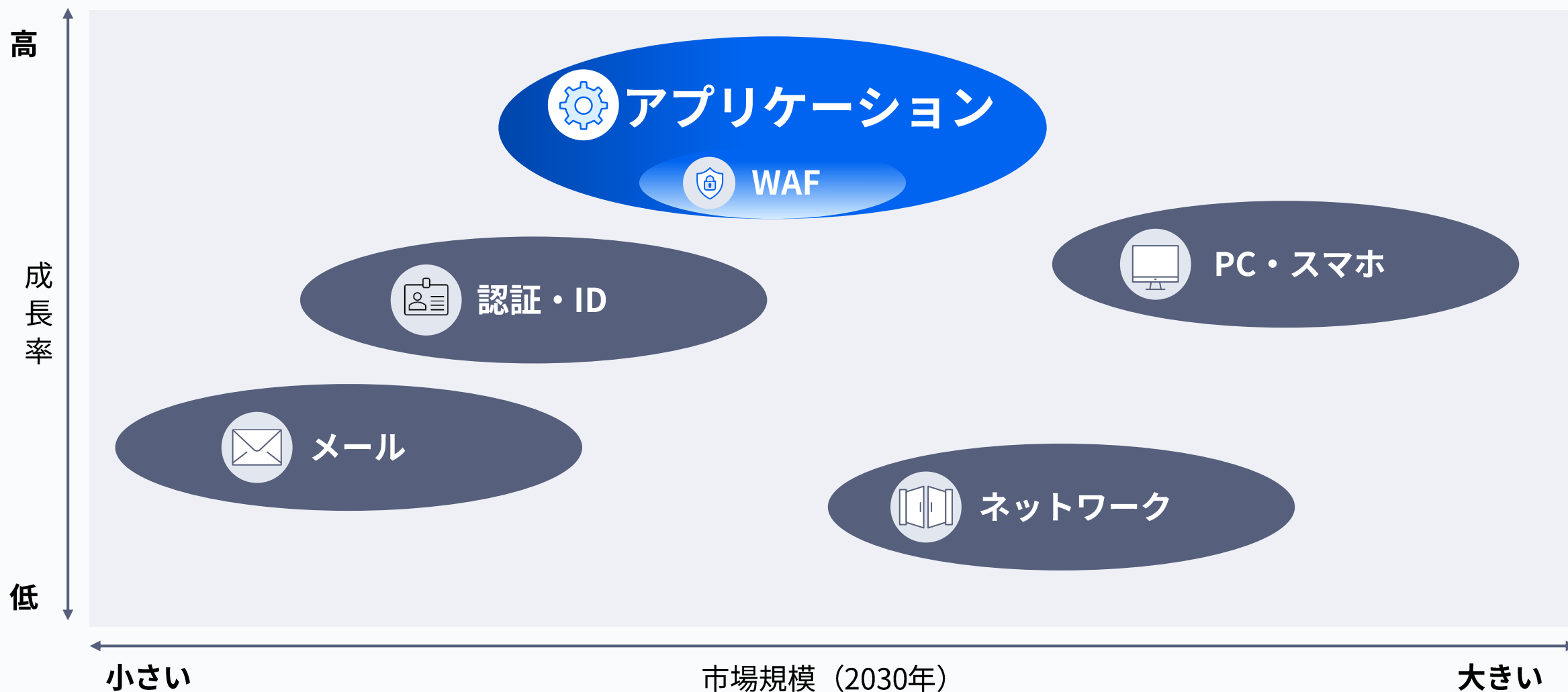
※2 出典: 東京証券取引所「2024年度 従業員持株会状況調査結果」

3

成長戦略（参考資料）

サイバーセキュリティ市場における当社の主戦場

従来の主戦場であったWAFを起点に、アプリケーション領域内で事業ドメインを拡張
サイバーセキュリティ市場の中でも成長率の高い領域で、さらなる成長を目指す



プロダクト拡充と包括的ソリューション化の両輪で成長を加速させ、
アプリケーションセキュリティ分野におけるNo.1ポジションを確立する

売上高

200億円

営業利益

40億円

目指す姿

アプリケーションセキュリティのNo.1へ

進化

プロダクト力の強化



ソリューション型
価値提供への転換

LTV最大化

戦略

1

プロダクトラインの
拡充

2

プロダクト×運用による
提供価値の深化

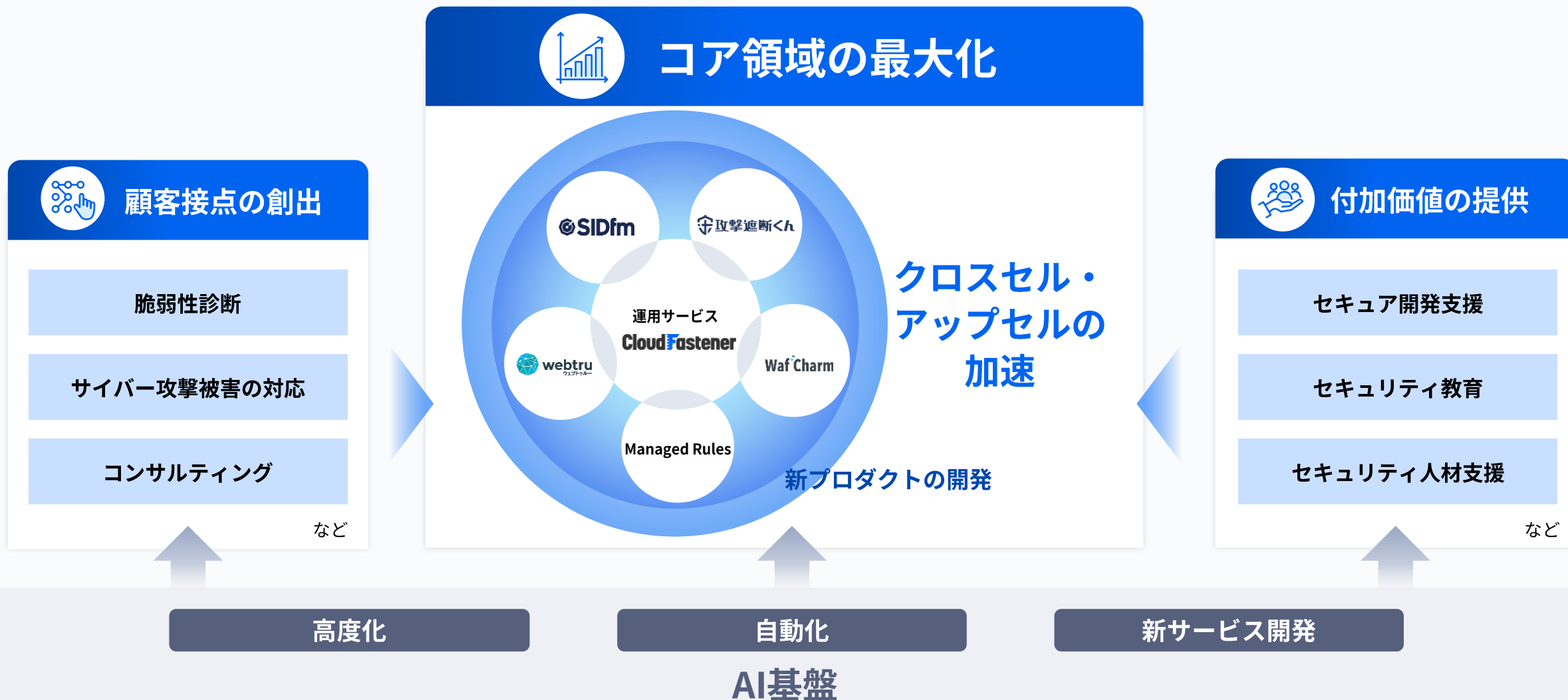
3

AIセキュリティへの
集中投資

4

M&Aによる
全体成長の加速

顧客接点の創出から提供価値の拡張、LTVの最大化までを統合的に推進する成長モデルを確立する



戦略① プロダクトラインの拡充

コア領域からバリューチェーン全域へ提供価値を拡張
さまざまな顧客のニーズに応えられるよう、幅広く領域を押さえる



戦略② プロダクト×運用による提供価値の深化

プロダクトと運用の統合により高付加価値モデルへ移行し、
クロスセル・アップセルが生まれやすい商品構造に変化する

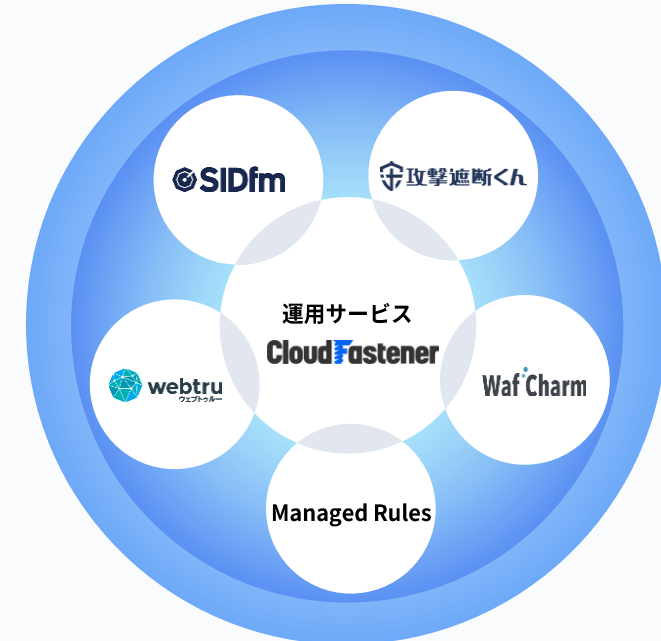
高単価顧客の最大化に向けた取り組み

ARR1,000万円+
48社 (2025年12月末)

500社超を目指す

■ 具体的施策

- ・ ブランド統合による認知・導線の一元化
- ・ 複数プロダクト×運用を束ねた高付加価値モデルの確立
- ・ 提供価値に見合ったプライシングモデルの設計



- AIによるセキュリティ強化、AIを安全に使うためのサービス開発、全社的なAI活用の3つのテーマを推進
- AI時代における新たなセキュリティニーズを追い風に、AIによる価値創出を目指す

1 AI for Security

AIを既存プロダクトに組み込み、
防御精度と運用効率を向上

 攻撃遮断くん
Waf Charm

AI分析・予測による
防御精度向上

 CloudFastener

AIトリアージ・自動化で
運用を効率化

防御精度の向上 × 運用効率の最大化

2 Security for AI

AI活用の拡大に伴う新たなリスクに
対応する新セキュリティサービスを開発

AI Security Posture Management
AI利用状況の可視化・管理

AI Secure Gateway
AIエージェントの保護・制御

AI Guardrails
AI環境の防御レイヤー

AI活用の安全性確保 × リスク最小化

3 AI-Native Organization

全社でAIを活用し、生産性を向上

開発

AI-DLC（AI駆動開発ライフサイクル）へ
業務刷新

セキュリティ運用

コードベースや環境の脆弱性検知と自動対応、
脅威分析・調査、ナレッジ活用

コーポレート

業務自動化・ナレッジ共有・社内アシスタント

生産性向上 × イノベーション創出

AI Trust Board

AIの価値を最大化しながら信頼性を担保

AI戦略全体を支える意思決定・Trust基盤

M&Aによる成長加速は、アプリケーションセキュリティNo.1及び売上高200億円の早期達成に向け必須
売上や顧客基盤の拡大に留まらず、提供価値と収益構造の強化を図る



M&A目的

狙い

事業価値の拡張レバー

コア領域の最大化

クロスセルを前提としたサービスを獲得し、顧客単価と収益性を同時に向上

顧客接点の創出

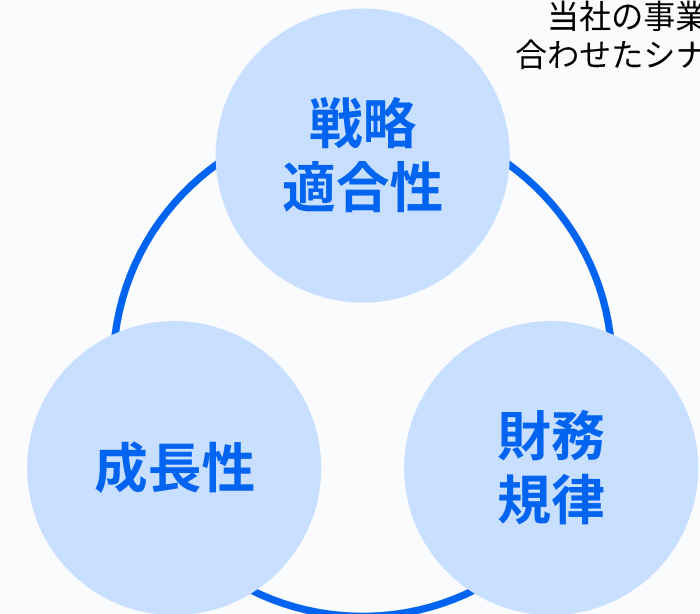
顧客基盤・販売チャネルを獲得し、新規顧客・新市場への展開を加速

付加価値の提供

高度な機能・専門性を獲得し、差別化と収益性を向上



実行方針



当社の事業成長モデルに
合わせたシナジー創出を狙う

2030年の売上高200億円に向け
M&A後も継続成長を見込む

原則、のれん負けをせず
利益貢献を見込むための
バリュエーション規律の徹底

戦略④ これまでのM&A後における事業成長状況

累計3件のM&Aを通じて事業の成長基盤を強化し、売上・利益・顧客獲得の面で着実な成果を創出



※ソフテック（2020年12月）

ARR 約**2**倍

(2020年末→2025年末)

脆弱性診断サービス

※ソフテック（2020年12月）

売上高 約**2**倍

(2020年通期→2025年通期)



GENERATIVE TECHNOLOGY

※ジェネレーティブテクノロジー（2024年10月）

売上高 **1.8**倍

(2023年通期→2025年通期)



webtru
ウェブトゥルー

※DataSign（2025年3月）

ARR **+18%**

(2024年末→2025年末)

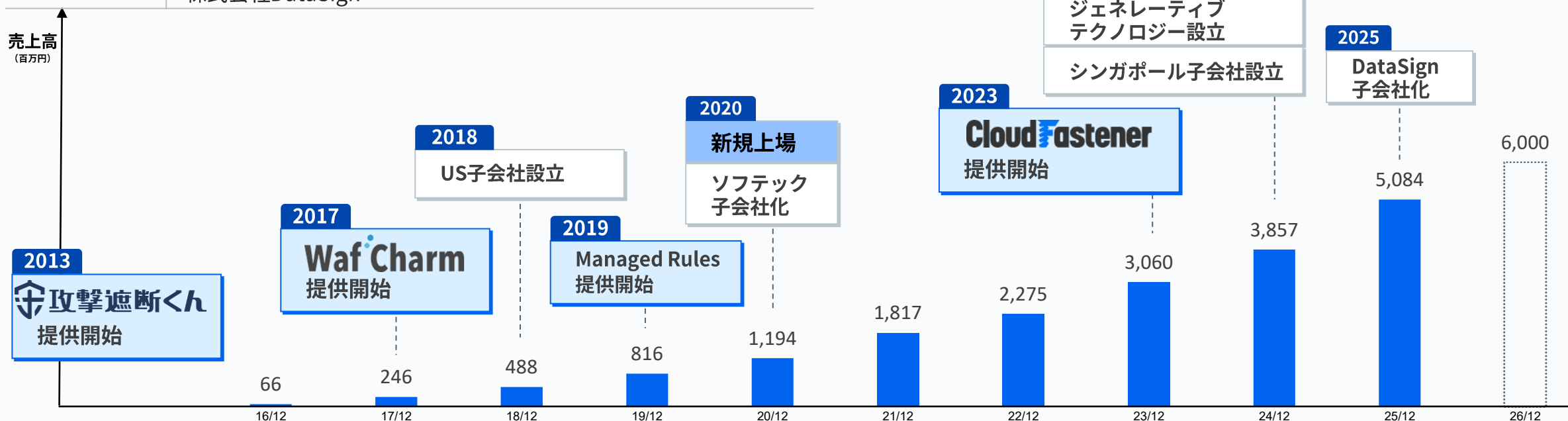
4

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

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

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）

執行役員

執行役員 Head of Global Strategy

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）
- ・2024年 当社入社。Cyber Security Cloud Pte. Ltd. (シンガポール法人)のCEOに就任（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

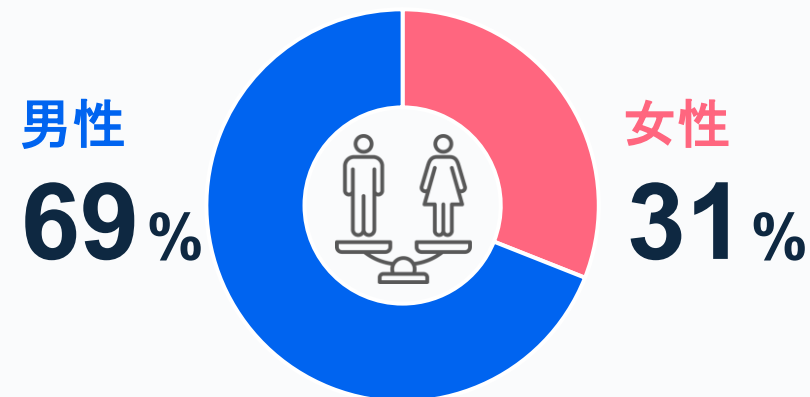
平均年齢^{※1}
36.9歳



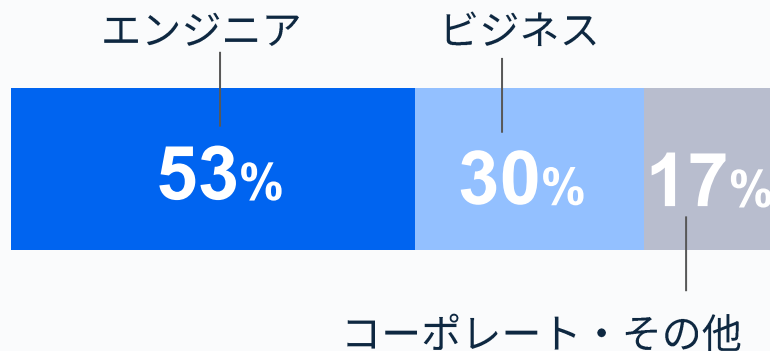
従業員数^{※1}
175名



男女比^{※1}

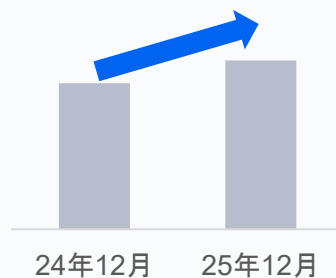


職種割合^{※1}

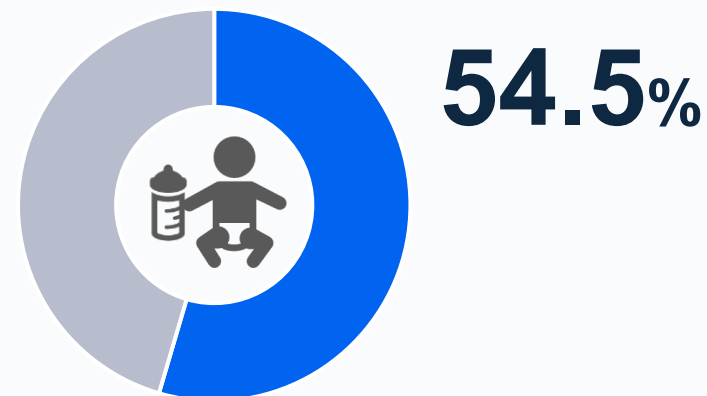


昇給率^{※2}

7.7%



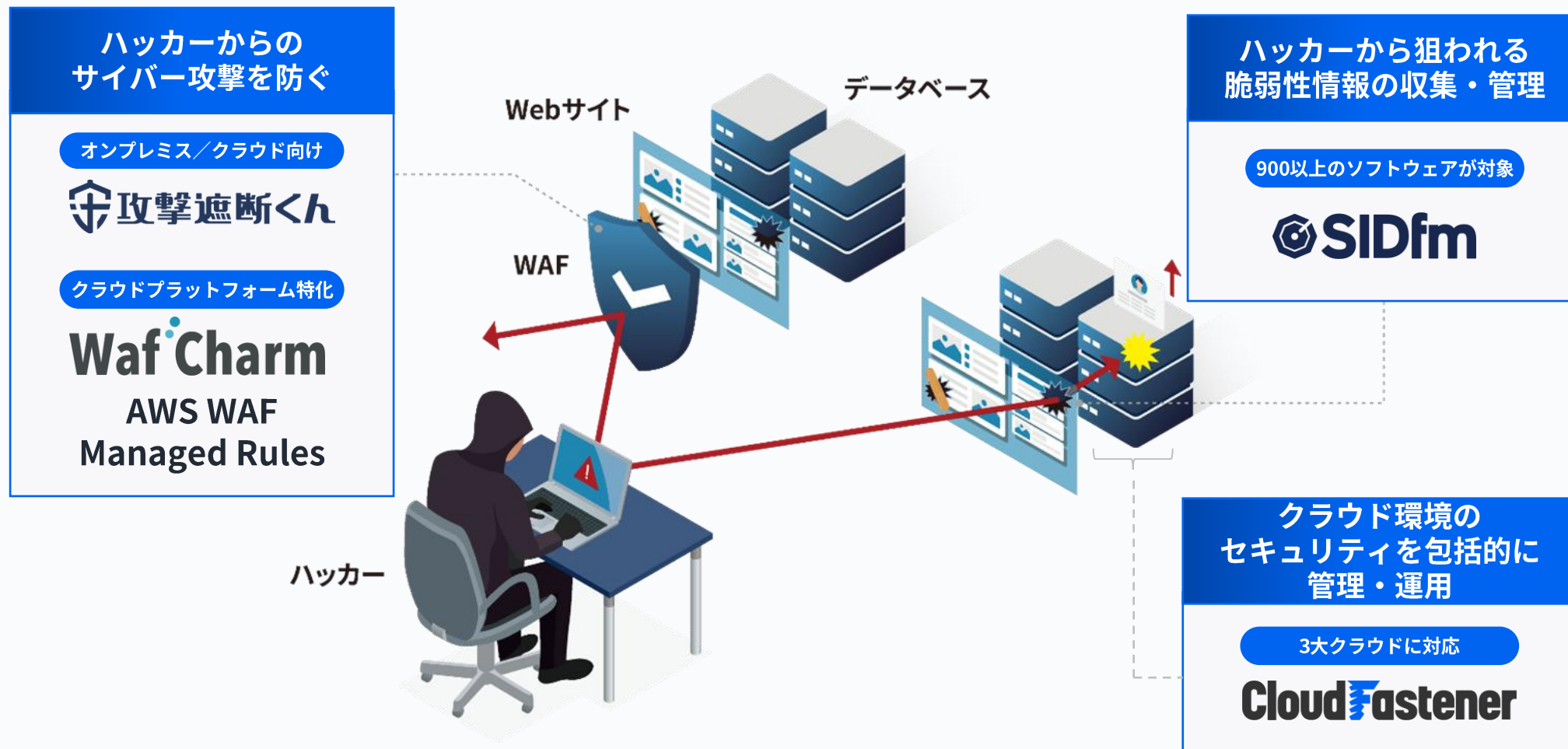
男性育児休暇取得率^{※3}

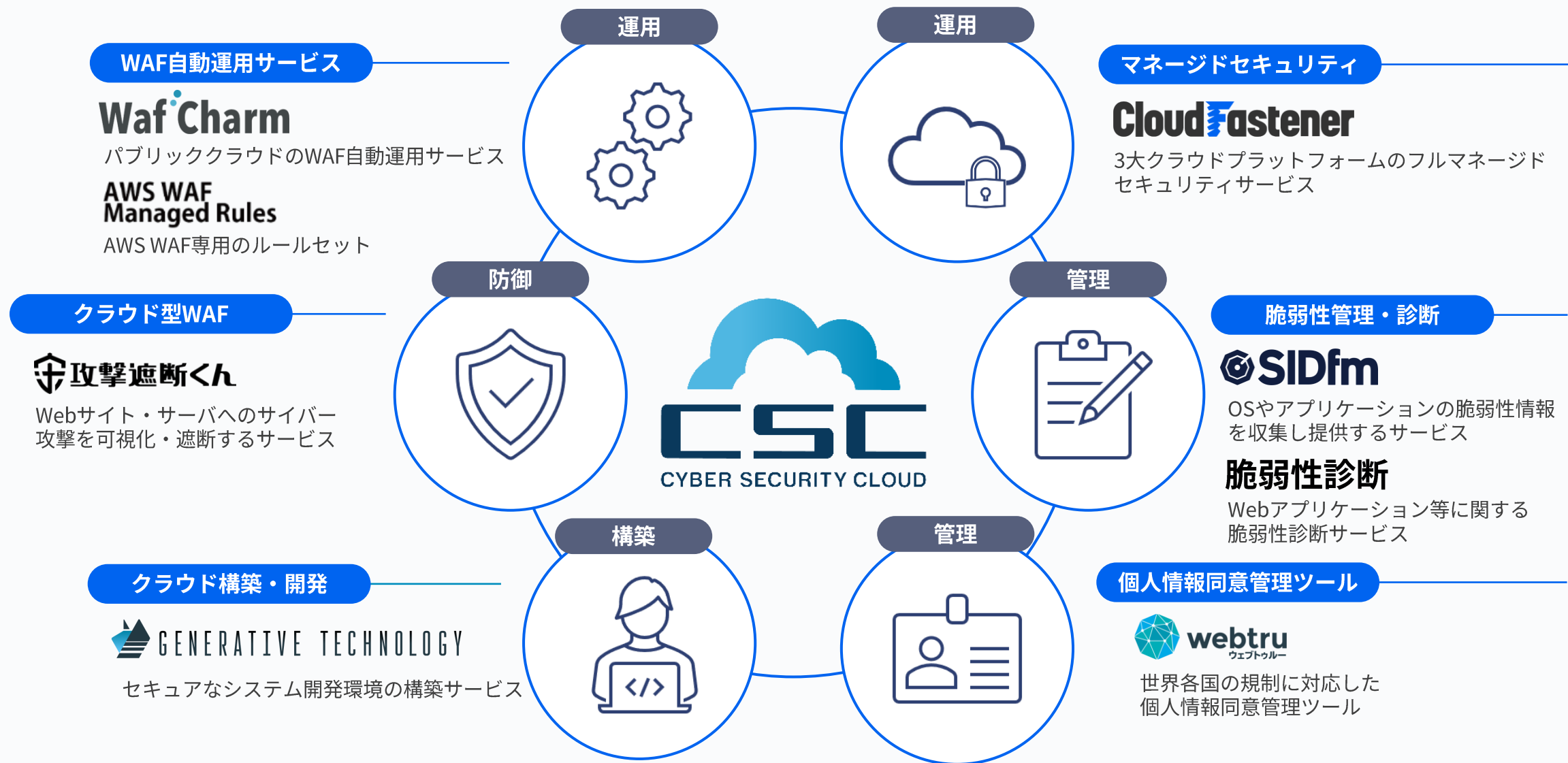


※1 2025年12月末時点 ※2 2025年1月在籍従業員を対象に集計
※3 2024年~2025年の育休等を取得した男性従業員の数/配偶者が出産した男性従業員の数

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



顧客ごと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

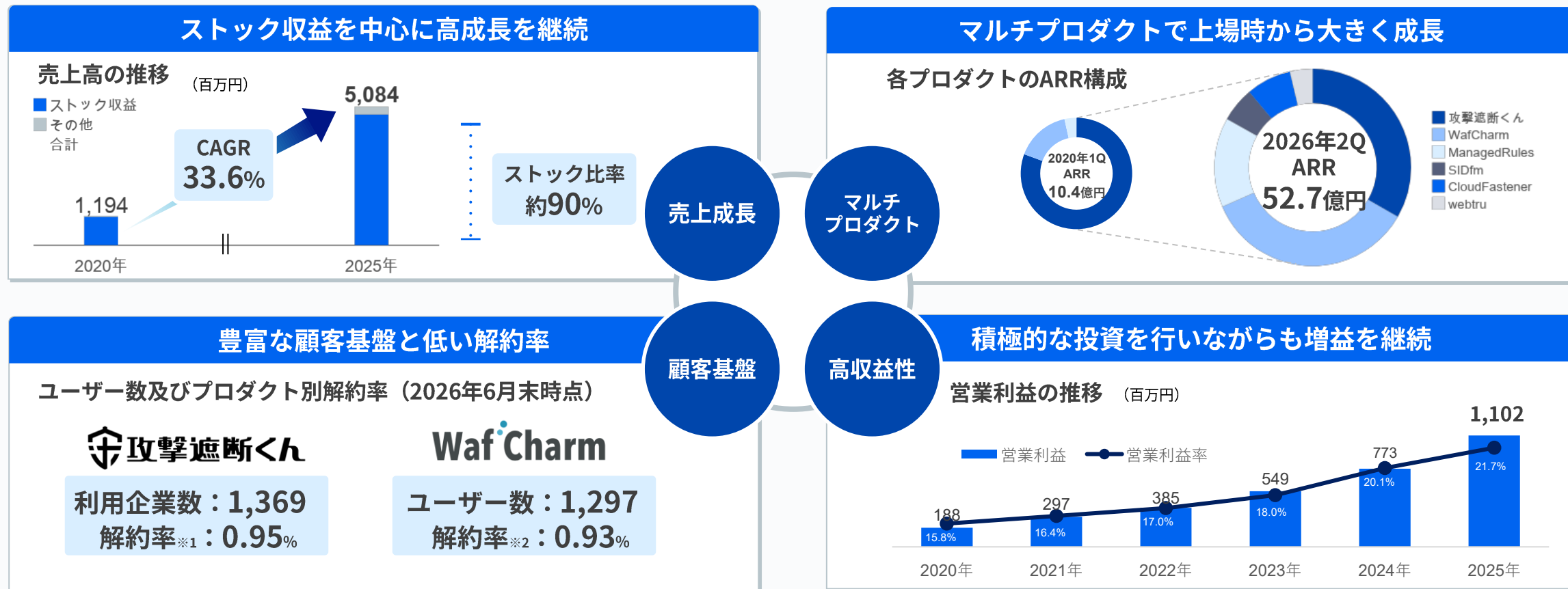
※1 デロイト トーマツ ミック 経済研究所 「外部脅威対策ソリューション市場の現状と将来展望 2025年度」

※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 安定的な収益構造

- ・ 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



※1 MRRの月次解約率 (当月に減少したMRR ÷ 前月末時点のMRR) の直近12ヶ月平均をもとに作成

※2 ユーザー数の月次解約率 (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) の直近12か月平均をもとに作成

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
お客様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



官公庁・独立行政法人

デジタル庁

総務省 農林水産省

宇宙航空研究開発機構(JAXA)

IPA(情報処理推進機構)

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・EC他



小売・飲食・食品



交通・建設



メーカー



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



電通総研
SECURE SOLUTIONS



鈴与ソフトウェア株式会社



CEC
Computer Engineering & Consulting

ITインフラ事業者・MSP※1



Internet Initiative Japan



さくらクラウド
SAKURA CLOUD



GMOクラウド



GLOBAL SECURITY EXPERTS



5G Innovations



cybertrust



Future Spirits

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



Challenging Tomorrow's Changes



HITACHI
日立システムズ



TOKAI GROUP
TOKAIコミュニケーションズ



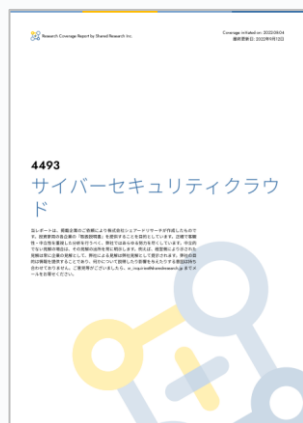
TIS
TIS INTEC Group

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

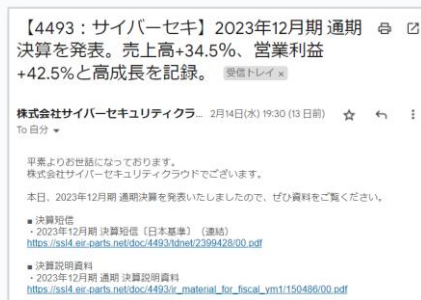
※2 AWSワークロードの設計や構築などにおいて高い専門知識を有し、多数のお客様の事業拡大に著しく貢献しているAWSの最上位パートナー

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

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