

サイバーソリューションズ株式会社

事業計画及び成長可能性に関する事項



Agenda

1

会社概要・企業理念・経営目標

2

製品・ビジネス概要

3

当社のビジネスモデルとその優位性

4

2026/4期 振り返り

5

ターゲット市場分析

6

今後の成長戦略と施策

会社概要・企業理念・経営目標

会社概要

所在地：東京都港区

資本金：5.9億円

決算期：4月

代表取締役社長：林 界宏

役員構成：取締役2名、社外取締役3名、社外監査役3名

従業員数：76名（2026年4月末）

株主：経営陣他 約66%、

戦略パートナー(日立システムズ、TKC等) 約12%

会社沿革

1997年：リンクアジア株式会社設立

1998年：サイバーソフト株式会社に商号変更

2000年：サイバーソフト株式会社の事業を承継し、
旧サイバーソリューションズ株式会社設立

2008年：関西オフィス設立

2023年：MBOによってサイバーソリューションズ株式会社
(旧A C Aセキュリティ株式会社)が旧サイバー
ソリューションズ株式会社の全株式を取得、吸収合併

2024年：株式会社日立システムズ及び株式会社TKCと業務
資本提携

2025年：東証グロース市場に上場

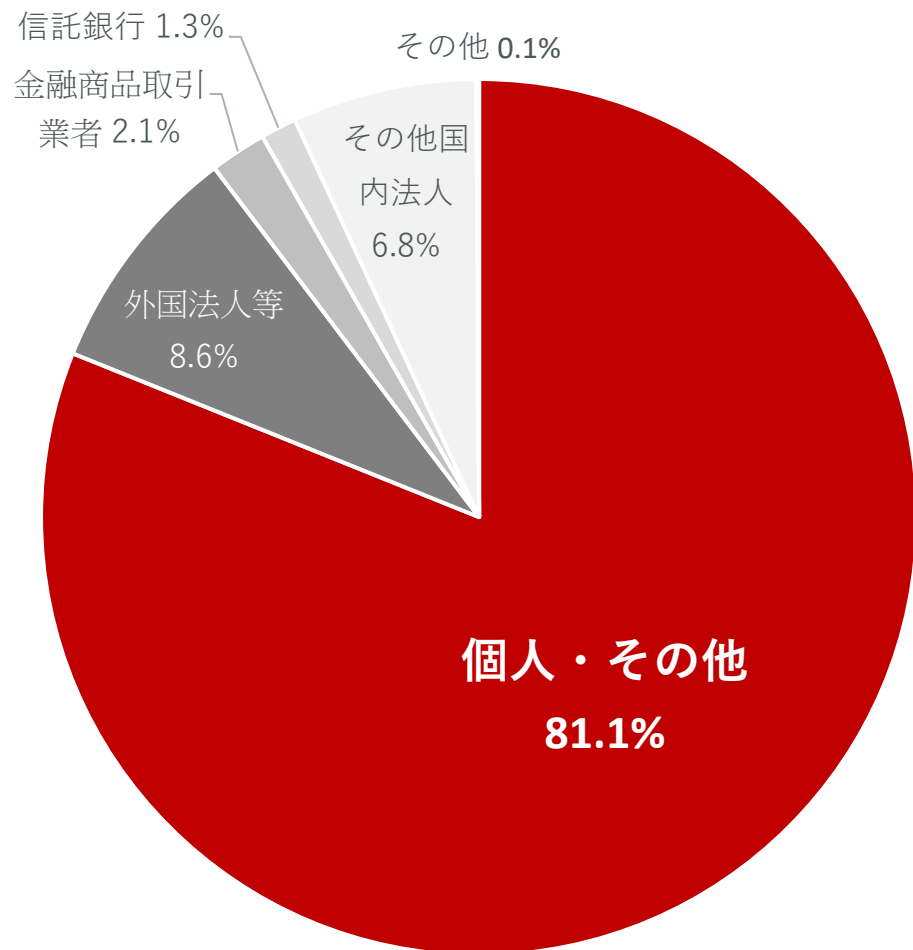
2026年：株式会社網屋と業務資本提携

代表取締役社長 林の経歴

| | |
|-------|---|
| 1958年 | 台湾生まれ（20才で来日） |
| 1988年 | 青山学院大学 経営学部 卒業 株式会社アシストに入社 |
| 1991年 | 株式会社D&Bソフトウェア入社 ERPパッケージ「Superstream」を立上げ (現キャノンITソリューションズのSuperstream) |
| 1997年 | リンクアジア株式会社を設立、社長に就任 (現サイバーソリューションズ株式会社の前身) インターネットセキュリティシステムズ株式会社 (ISSK.K.)を設立、社長に就任 |
| 2001年 | ISSK.K.がJASDAQに上場 |
| 2006年 | ISS K.K.が日本IBMに550億円で売却 (ISS Inc.はIBMアメリカに13億ドルで売却) |
| 2009年 | 旧サイバーソリューションズ株式会社 会長兼経営会議議長に就任 |
| 2011年 | ジュレックス株式会社設立、社長に就任 2013年Cisco Systems, Inc. に売却 |
| 2023年 | サイバーソリューションズ株式会社 社長に就任 |



株主構成



| 株主名 | 所有株式数 | 比率 |
|---|-----------|--------|
| 林 界宏 | 6,958,790 | 44.09% |
| 林 盈穎 | 1,743,000 | 11.04% |
| 林 盈貝 | 1,743,000 | 11.04% |
| DAIWA CM SINGAPORE LTD - NOMINEE OPENFIND INFORMAT ION TECHNOLOGY | 938,500 | 5.94% |
| 株式会社TKC | 473,405 | 2.99% |
| 株式会社日立システムズ | 450,005 | 2.85% |
| A C Aセカンダリーズ1号投資事業有限責任組合 | 382,650 | 2.42% |
| 株式会社日本カストディ銀行（信託口） | 209,000 | 1.32% |
| 楽天証券株式会社共有口 | 164,600 | 1.04% |
| DAIWA CM SINGAPORE LTD - NOMINEE AZUMA AKIHIRO | 150,000 | 0.95% |

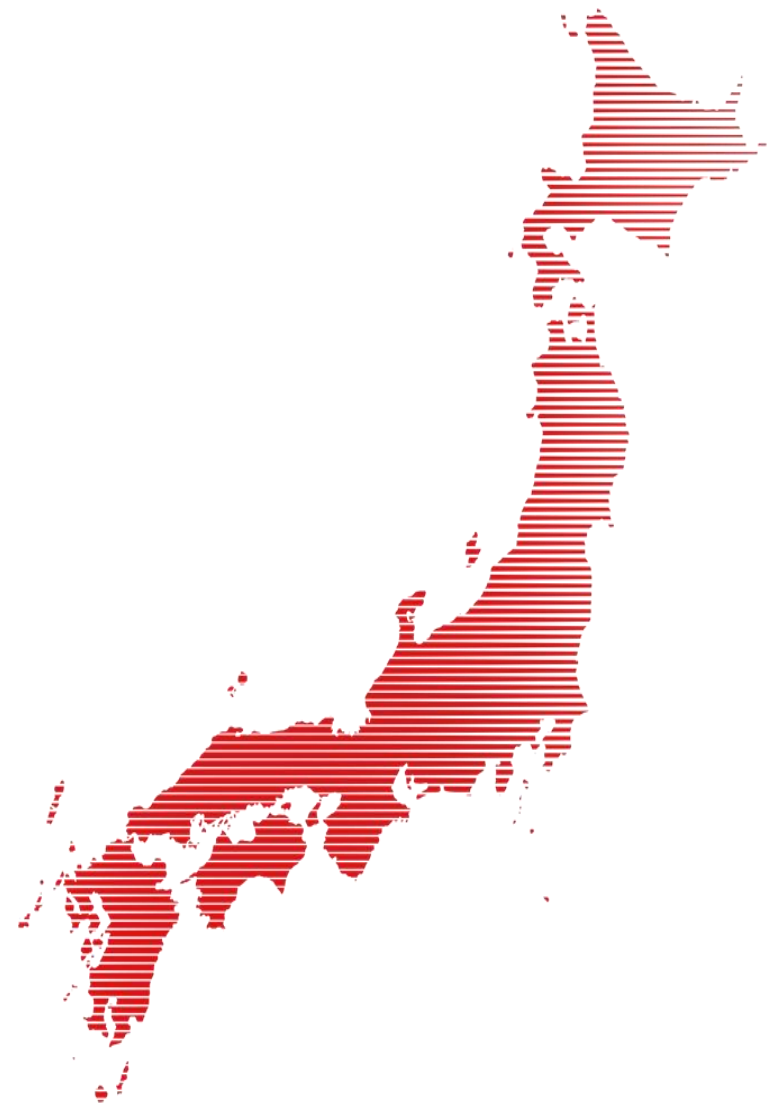
○ 企業理念

日本企業に**安全な**
ビジネスコミュニケーションを
届け続けます

経営目標

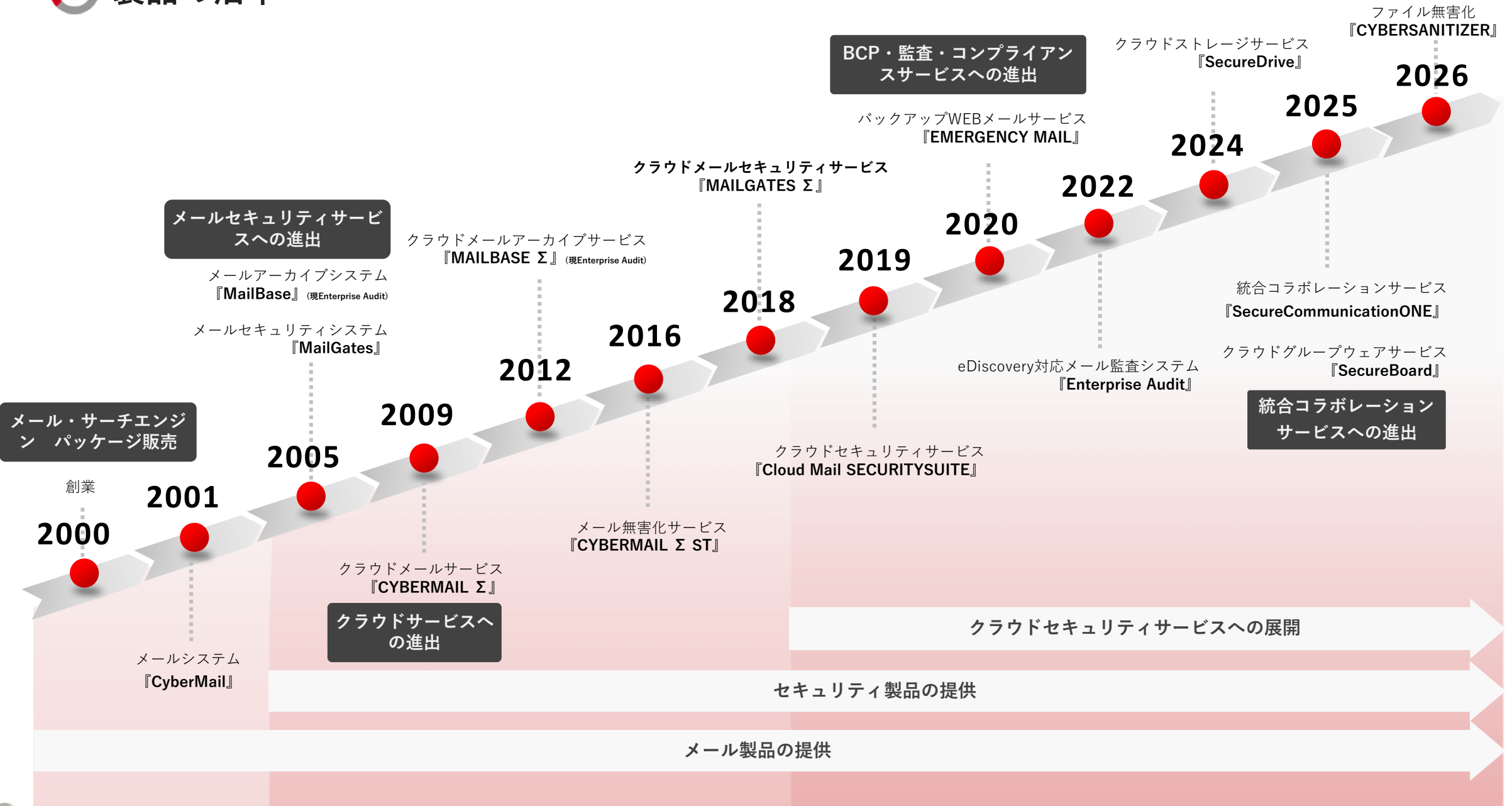
日本**オンリーワンの****総合メール・**
セキュリティ メーカーを目指します

従業員、顧客、株主にとって最高の
会社を目指します



製品・ビジネス概要

製品の沿革



セキュリティソリューション事業の主な製品と概要

脅威防御・標的型攻撃対策
・情報漏洩対策



1アカウント **100**円/月～

脅威防御・標的型攻撃対策

アンチウィルス・アンチスパム

フィッシング対策

なりすまし対策

BEC対策

情報漏洩対策

メール誤送信対策

個人情報漏洩・PPAP対策

メールアーカイブ・監査・
訴訟・コンプライアンス



1アカウント **300**円/月～

送受信メール・チャットアーカイブ

改ざん不可能なリアルタイム保存

e-Discovery対応(電子証拠開示)

EDRMフローにそった監査

外部監査法人と連携した監査

高速検索

監査業務をスピーディーに対応

多言語UI

メール無害化



1アカウント **75**円/月～

本文

全メールテキスト化

URL非リンク化

添付ファイル

添付ファイルテキスト変換

添付ファイル画像変換

ファイル無害化



ファイル無害化連携

OPSWAT / Sanitizer など

クラウドメールセキュリティ



1アカウント **200**円/月～

脅威防御・標的型攻撃対策

アンチウィルス・アンチスパム

フィッシング、なりすまし、BEC対策

情報漏洩対策
(メール誤送信・個人情報)

メール誤送信対策

個人情報漏洩・PPAP対策

コンプライアンス対策

アーカイブ・監査・e-Discovery

アクセスコントロール
(認証・アクセス制御)

シングルサインオン(SSO)

注) 「Cloud Mail SECURITY SUITE」は、Microsoft 365/Google Workspaceユーザー向けの商品で、「MailGates」と「EnterpriseAudit」の機能の一部を組み合わせた商品となります。

コミュニケーションソリューション事業の主な製品と概要

| メール | チャット | セカンダリメールサービス BCP対策 | クラウドストレージ | グループウェア |
|---|---|---|---|---|
|  |  |  |  |  |
| 1アカウント 250 円/月～ | 1アカウント 150 円/月～ | 1アカウント 200 円/月 | 1アカウント 100 円/月～ | 1アカウント 300 円/月～ |
| メールBOX | メッセージ | 基本サービス | 安全なファイル共有 | グループウェア |
| 柔軟なメールBOX | ダイレクトメッセージ | 同一/別ドメインの選択 | 権限設定 (読取り・編集・削除・共有) | スケジュール・施設予約 |
| 権限設定 | グループメッセージ | アンチウィルス・スパム | URLリンク共有 | 掲示板・社内通知 |
| フィルター設定 | ビジネス用スタンプ | 過去メールも閲覧可能 | DLPによる共有チェック | ファイル管理 |
| 組織グループ設定 | 権限設定 | 最短0分切替専用GUI | 監査ログ | アドレス帳 |
| 他システム連携 | ゲストアカウント | ユーザー自身切替制御可能 | 共有権限管理機能 | 会議室 |
| WEBAPI | ユーザー利用制御 | 復旧支援サービス | SSO~AD/LDAP認証 | ポータル |
| シングルサインオン | IPアクセス制御 | 復旧後データの移行 | 複数ユーザーレベルによる設定 | 全社・部門・個人ポータル |

○ カテゴリー別売上高の構成

セキュリティソリューション事業

売上高:2,055百万円

- ✓ 脅威防御・標的型攻撃対策・情報漏洩対策



- ✓ クラウドメールセキュリティ



- ✓ メールアーカイブ・監査・訴訟・コンプライアンス



- ✓ メール無害化



コミュニケーションソリューション事業

売上高:1,471百万円

- ✓ メール・チャットサービス



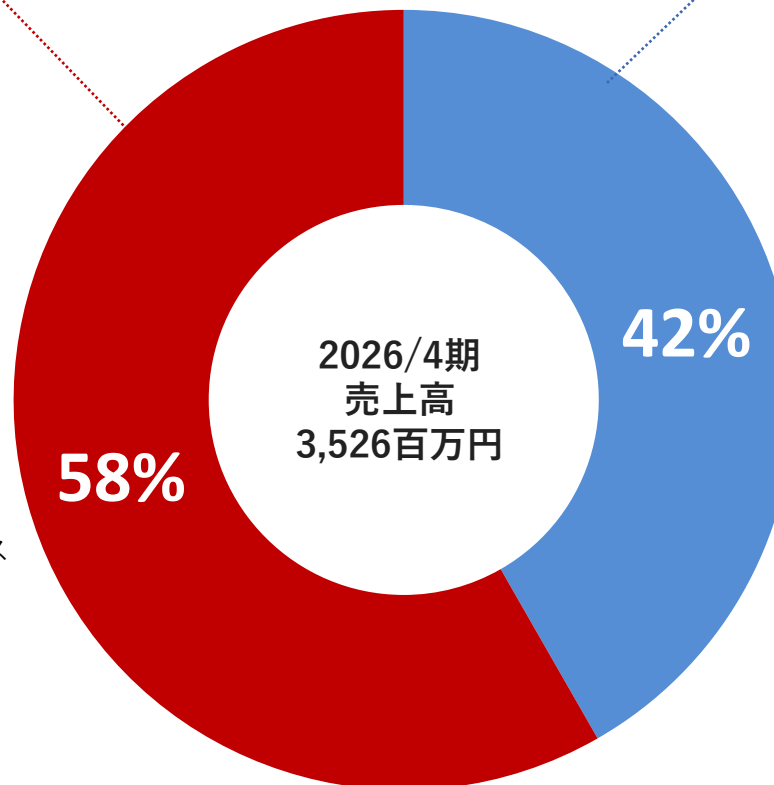
- ✓ グループウェア



- ✓ クラウドストレージ



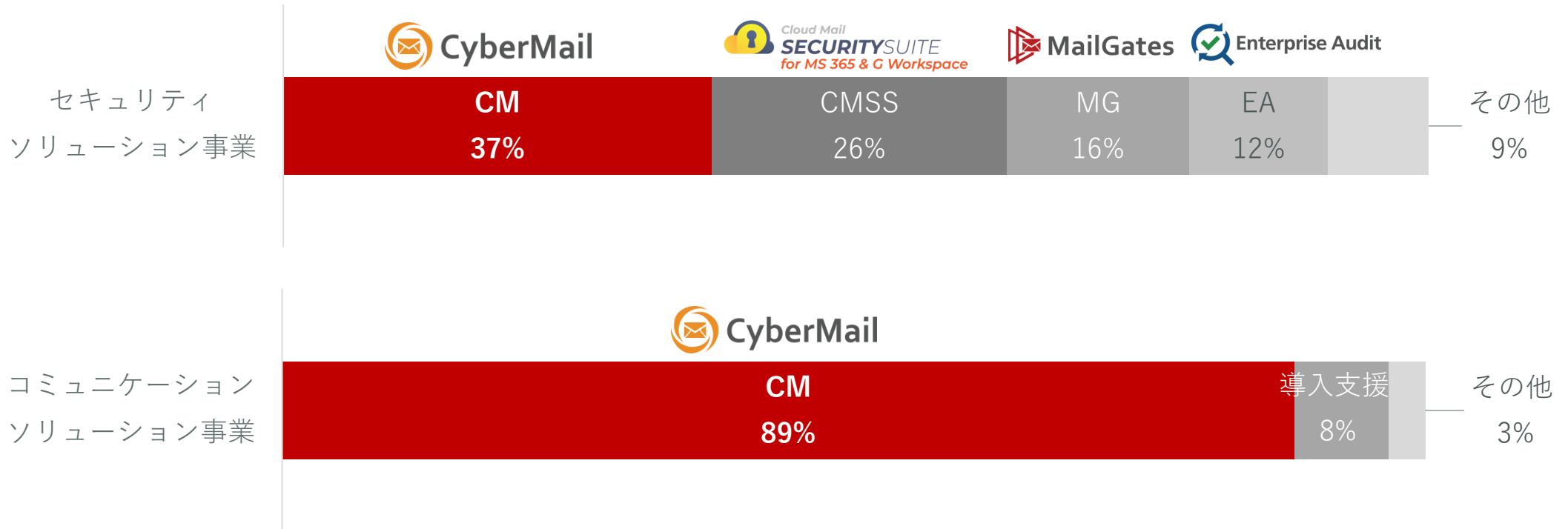
- ✓ セカンダリーメールサービス



注「CYBERMAIL Σ」「SECURE COMMUNICATION ONE」は、メールサービス、メールセキュリティ等を統合してサービス提供している為、それぞれに按分して集計しております。

事業別商品構成比

セキュリティソリューション事業は、多角的な収益基盤を確立。
コミュニケーションソリューション事業は、「CyberMail」が圧倒的な構成。



代表的な顧客

| | | | |
|-------------|---|---|--|
| 金融機関 |  第一生命 |  アイザワ証券 |  七十七銀行 |
| 製造流通 |  Basic & New 日本ペイント |  UACJ Aluminum lightens the world アルミが伝える、軽やかな世界 |  SHOWA 昭和産業 |
| サービス業 |  RENAISSANCE |  Leopalace21 |  大トム |
| 自治体 行政機関 |  東京都 (23区中10区) |  JMA一般社団法人日本能率協会 | 宝塚市役所 |

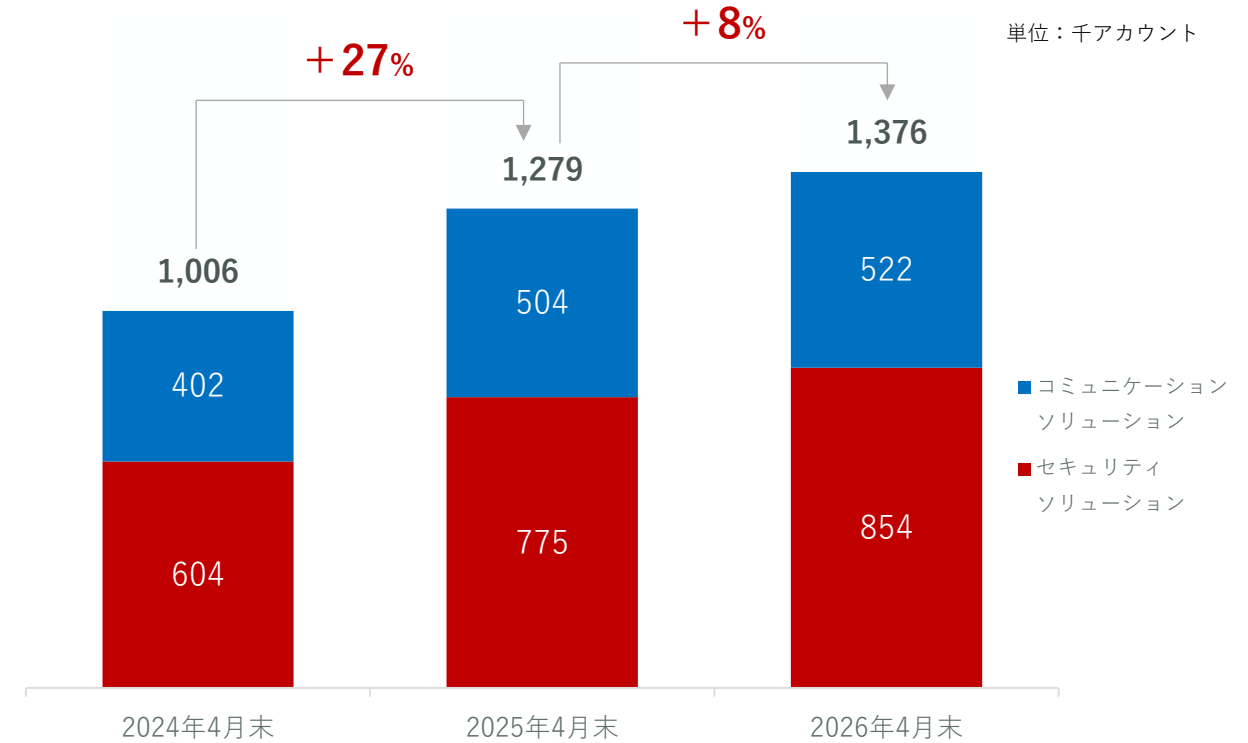
主要な販売代理店



■ : セキュリティソリューション事業の顧客
 色なし : セキュリティ及びコミュニケーションソリューション事業両方の顧客

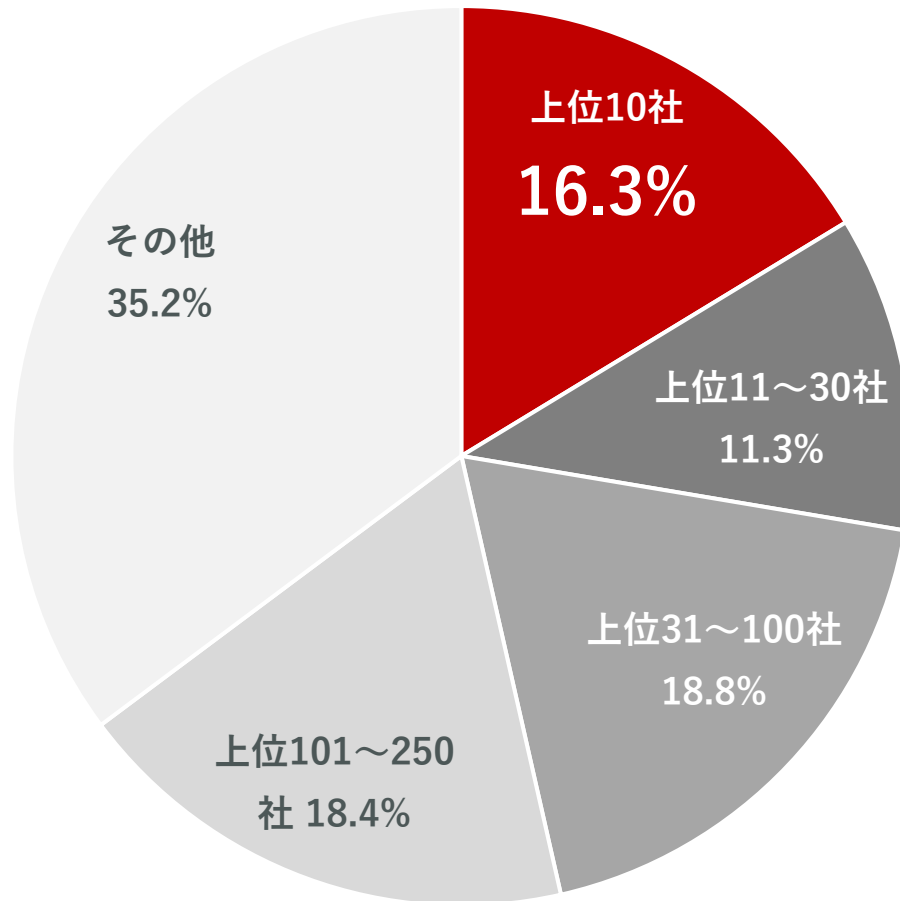
アカウント数

クラウド契約アカウント数推移



注1) 2023年4月末は、旧サイバーソリューションズにおけるクラウド契約のアカウント数となっております。
 注2) 「CYBERMAILΣ」「SECURE COMMUNICATION ONE」は、メールサービス、ビジネスチャット、メールセキュリティ等を統合してサービス提供している為、コミュニケーションソリューション事業、セキュリティソリューション事業のそれぞれにおいて重複してカウントしております。

顧客別ARRの分布状況



KPIサマリ

総ARR

3,471百万円

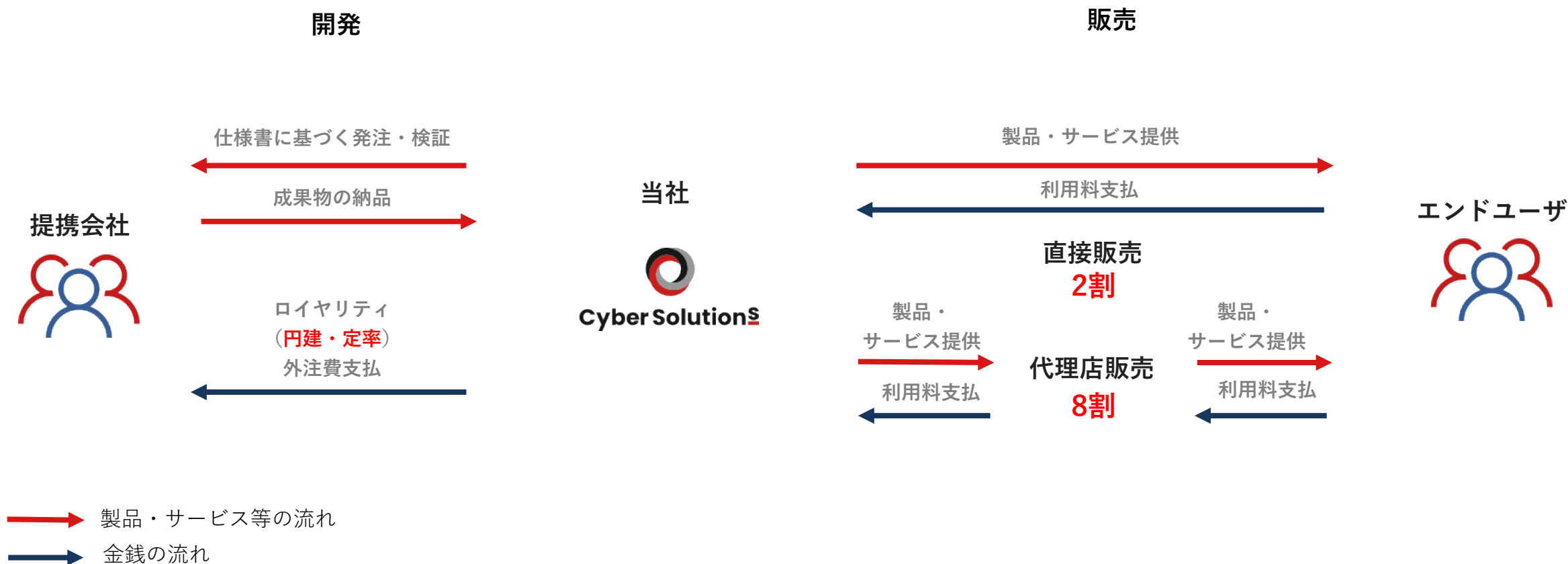
取引先数

2,278社

1取引先当たり平均ARR

1,524千円

事業系統図（取引の流れ）

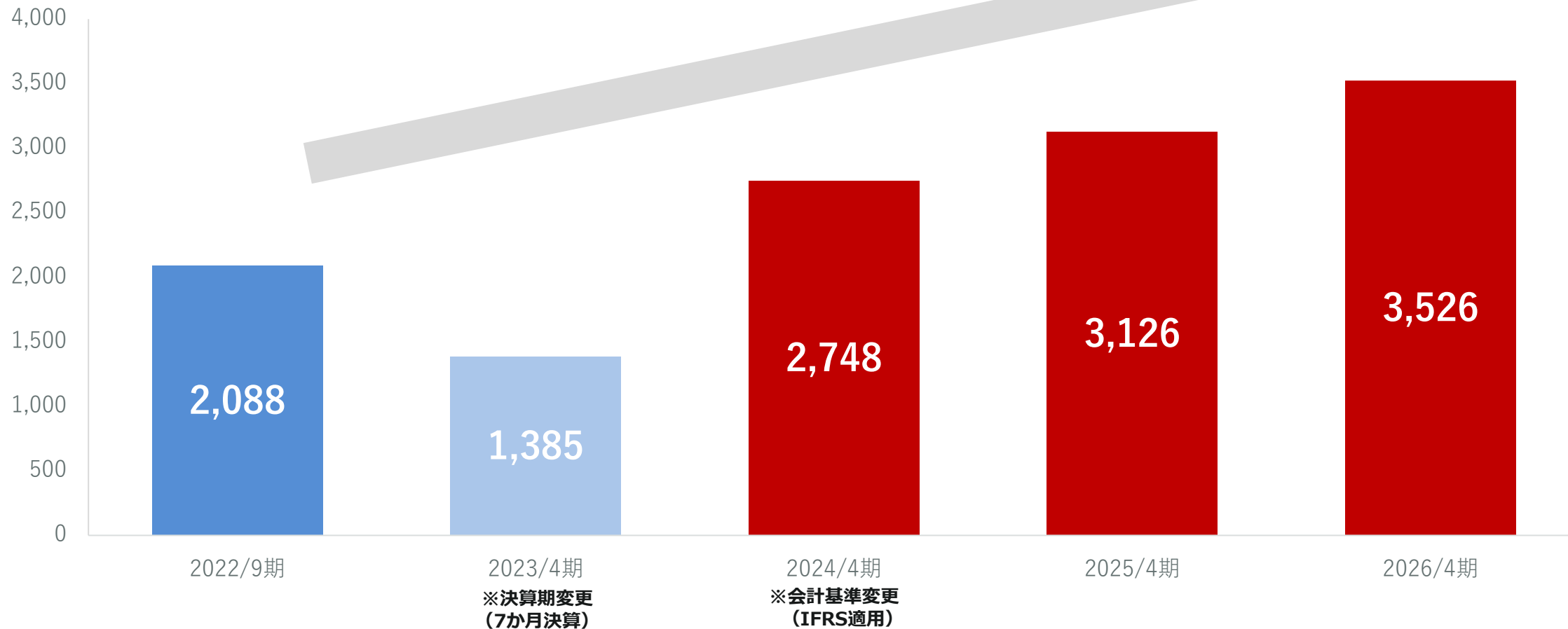


注) 直接販売及び代理店販売の割合は、2026年4月期における割合を記載しております。

売上高と売上成長率の推移

単位：百万円

CAGR 16%
(2022/9期～2026/4期)

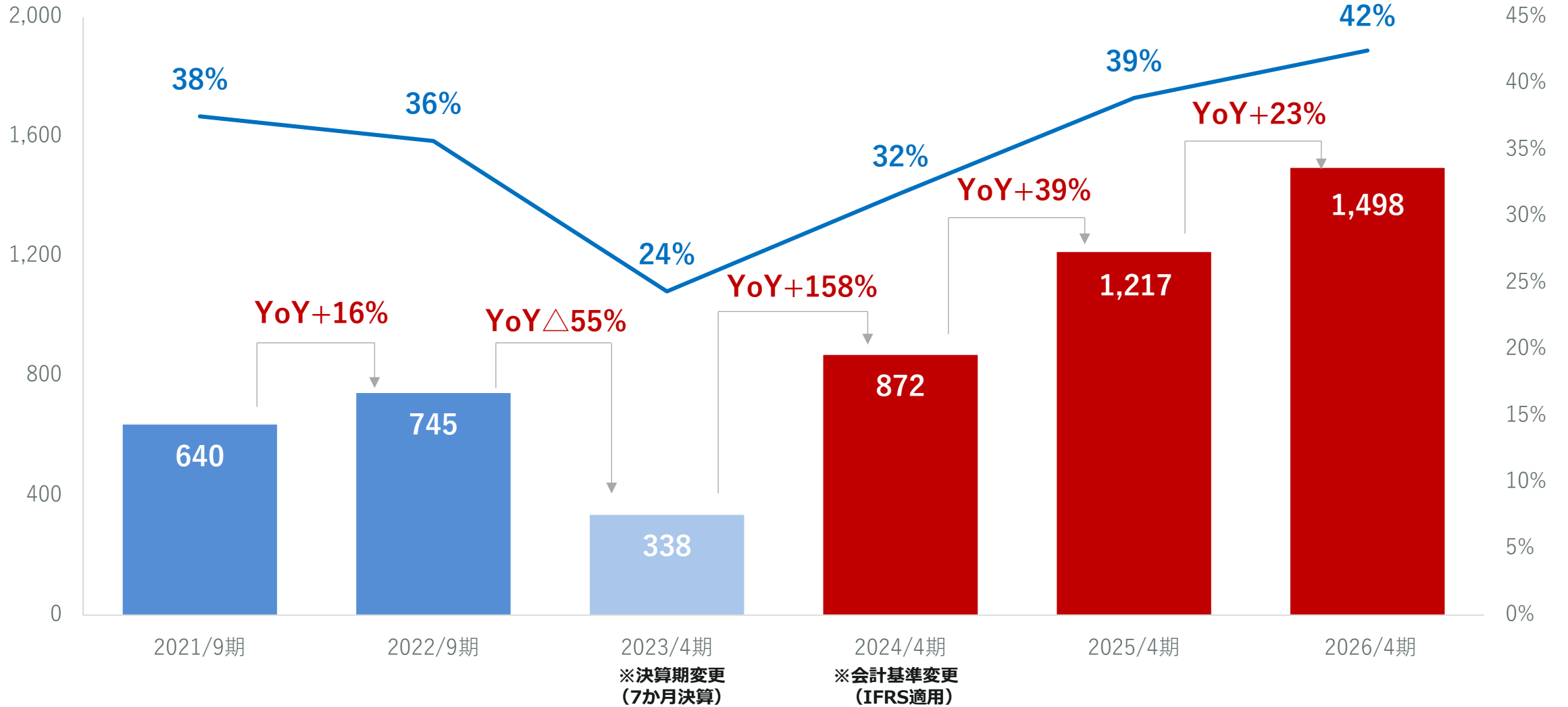


注1) 2021/9月期～2023/4月期は、旧サイバーソリューションズにおける日本基準上の決算数字であり、監査法人による監査を受けておりません。

注2) 日本基準上の売上高とIFRS上の売上高に差異はありません。

税引前利益と利益率の推移

単位：百万円

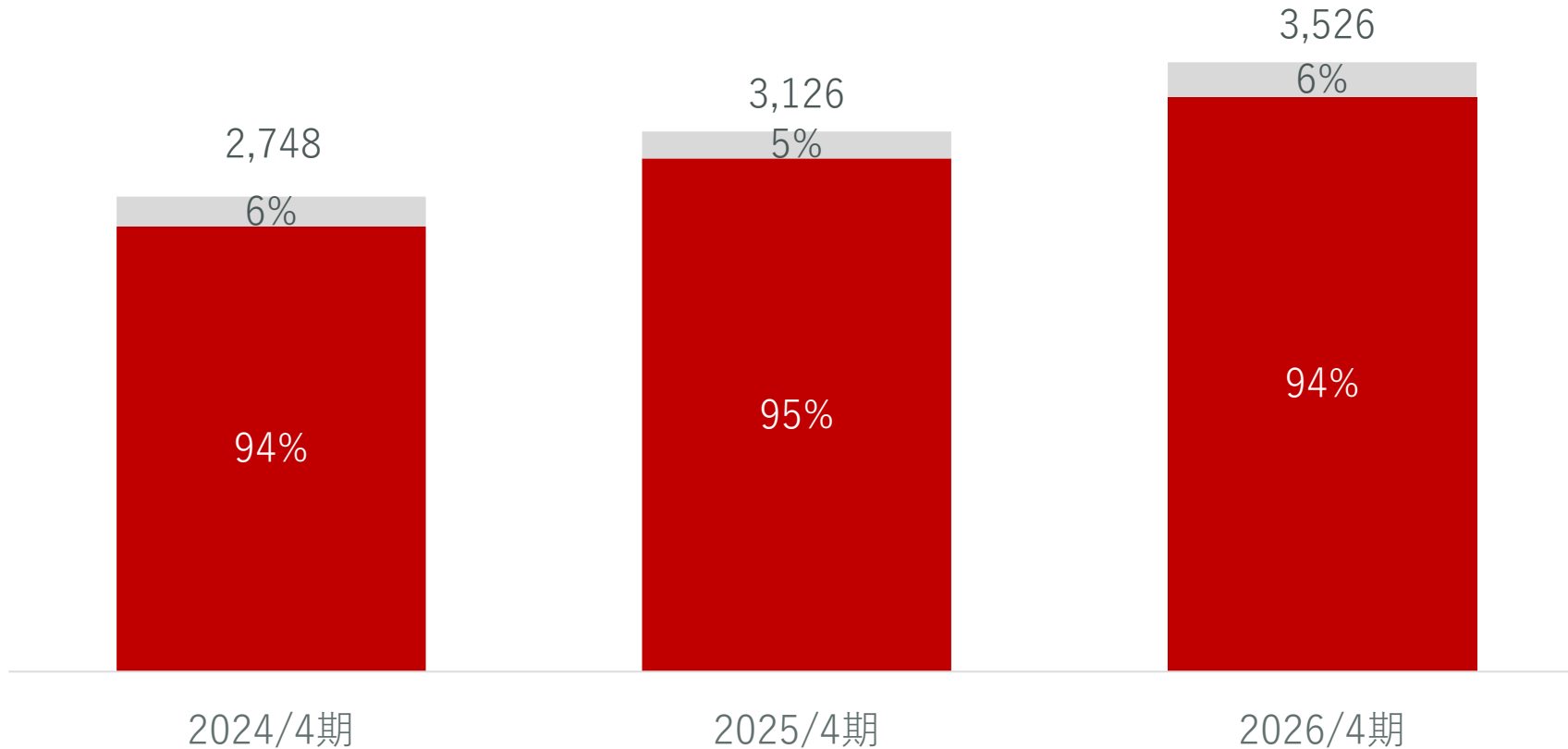


注1) 2021/9月期～2023/4月期は、旧サイバースソリューションズにおける日本基準上の決算数字であり、監査法人による監査を受けておりません。

注2) 2024/4期における日本基準上の税引前当期純利益は859百万円です。

○ ストック売上高推移

単位：百万円



■ フロー売上高

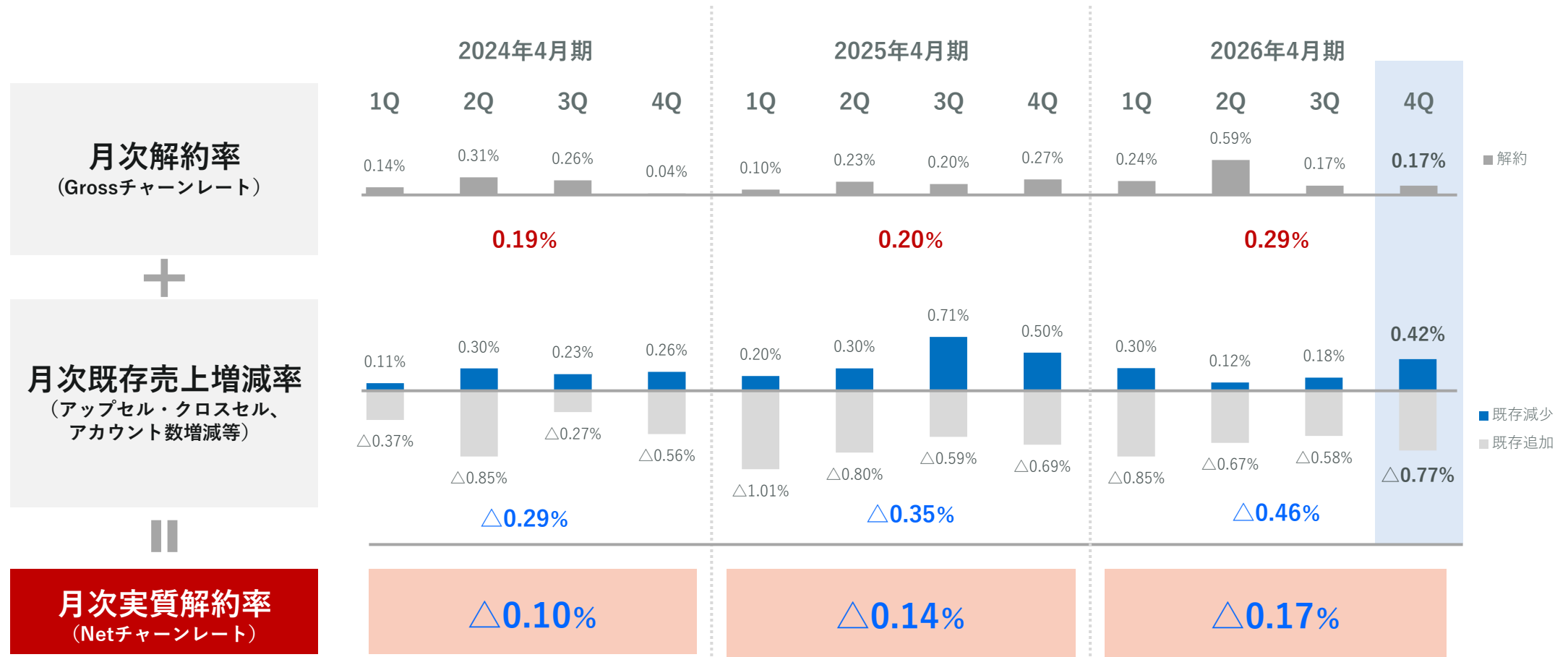
- 当社製品の新規導入に関する支援及びコンサルティングに係る売上

■ ストック売上高

- 毎月継続的に収益計上されるビジネスコミュニケーション製品及びメールセキュリティ製品のサブスクリプション形式の売上高
- ✓ 月次契約、年次契約、複数年契約(主に官公庁)の契約形態があるが、いずれも月次で収益を認識して、売上高を計上

注) 2024/4期及び2025/4期の四半期別数字については、監査法人のレビューは受けておりません。

クラウドサービス売上の実質解約率の推移



ネガティブチャーンの継続

注1) 月次解約率は、解約となった既存顧客の前月の売上に対する当月の売上を割り返すことで算出した月次解約率を該当期間で平均化することで算出しております。
 注2) 月次既存増減率は、アップセルやクロスセル、アカウント数増減などで既存顧客の前月の売上から増減した売上を割り返すことで算出した月次既存増減率を該当期間で平均化することで算出しております。
 注3) 実質解約率は、既存顧客の前月売上高に対する当月売上高の比率から算出しており、解約に加え、アカウント数の減少等による既存顧客の売上減少分およびクロスセルやアップセル等による既存顧客の売上増加分を含んだ数値となっております。なお、算出に当たっては一過性の初期登録料を除外し、契約更新遅延等による月次売上高の変動分を平準化処理した内部管理用の売上高を用いております。

PL実績(IFRS基準)

| (単位:百万円) | 2025/4期 | 2026/4期 | YoY |
|--------------------|--------------|--------------|--------------------|
| 売上高 | 3,126 | 3,526 | +400 (+13%) |
| セキュリティソリューション事業 | 1,790 | 2,055 | +265 (+15%) |
| コミュニケーションソリューション事業 | 1,336 | 1,471 | +135 (+10%) |
| 売上原価 | 694 | 756 | +62 (+9%) |
| ロイヤリティ | 381 | 428 | +47 (+12%) |
| その他 | 313 | 328 | +15 (+5%) |
| 売上総利益 | 2,432 | 2,770 | +337 (+14%) |
| 売上総利益率 | 78% | 79% | |
| 販売費および一般管理費 | 1,213 | 1,297 | +85 (+7%) |
| 人件費 | 520 | 625 | +105 (+20%) |
| 研究開発費 | 64 | 66 | +2 (+3%) |
| 減価償却費及び償却費 | 238 | 245 | +7 (+3%) |
| その他 | 391 | 361 | △30 (△8%) |
| 営業利益 | 1,233 | 1,500 | +268 (+22%) |
| 営業利益率 | 39% | 43% | |
| 税引前利益 | 1,217 | 1,498 | +281 (+23%) |
| 税引前利益率 | 39% | 42% | |
| 当期利益 | 903 | 1,083 | +181 (+20%) |
| 当期利益率 | 29% | 31% | |

注) 「人件費」には、給与手当/役員報酬/賞与引当金繰入額/株式報酬費用/法定福利費等が含まれます。

BS実績(IFRS基準)

2025/4期末時点

単位：百万円

| | | | |
|----------------|--------------|------------------|--------------|
| 流動資産合計 | 1,364 | 流動負債合計 | 1,947 |
| 現預金 | 924 | 契約負債(前受金) | 1,002 |
| 営業債権 | 269 | 借入金 | 293 |
| 非流動資産合計 | 4,071 | 非流動負債合計 | 1,069 |
| のれん | 1,092 | 借入金 | 10 |
| 顧客関連資産 | 2,106 | 繰延税金負債 | 694 |
| | | 資本合計 | 2,420 |
| | | (自己資本比率) | (44.5%) |

2026/4期末時点

| | | | |
|----------------|--------------|------------------|--------------|
| 流動資産合計 | 1,745 | 流動負債合計 | 2,126 |
| 現預金 | 1,357 | 契約負債(前受金) | 1,114 |
| 営業債権 | 302 | 借入金 | 10 |
| 非流動資産合計 | 5,408 | 非流動負債合計 | 783 |
| のれん | 1,092 | 繰延税金負債 | 499 |
| 顧客関連資産 | 1,964 | | |
| 投資有価証券 | 1,644 | | |
| | | 資本合計 | 4,244 |
| | | (自己資本比率) | (59.3%) |



○ その他主要KPI

EBITDA margin

(2026/4期)

52.7%

前期比2.0ポイント増加

ARR

(2026/4期)

3,471 百万円

前期比10.1%増加

クラウドアカウント数

(2026/4期)

1,376 千AC

コミュニケーション：522千AC
セキュリティ：854千AC

ROE

(2026/4期)

32.5%

前期比13.6ポイント減少

自己資本比率

(2026/4期)

59.3%

前期比14.8ポイント増加

注1) EBITDAは営業利益に償却費・減価償却費を加算、EBITDA marginはEBITDAを売上高で割り返して算出しております。

注2) Annual Recurring Revenue の省略表記で、年次経常収益のことをいいます。導入支援等の一過性の売上高を除いた決算月の売上高を12倍して算出した数値となっております。

注3) クラウドアカウント数について、「CYBERMAILΣ」「SECURE COMMUNICATION ONE」は、メールサービス、ビジネスチャット、メールセキュリティ等を統合してサービス提供している為、コミュニケーションソリューション事業、セキュリティソリューション事業のそれぞれにおいて重複してカウントしております。

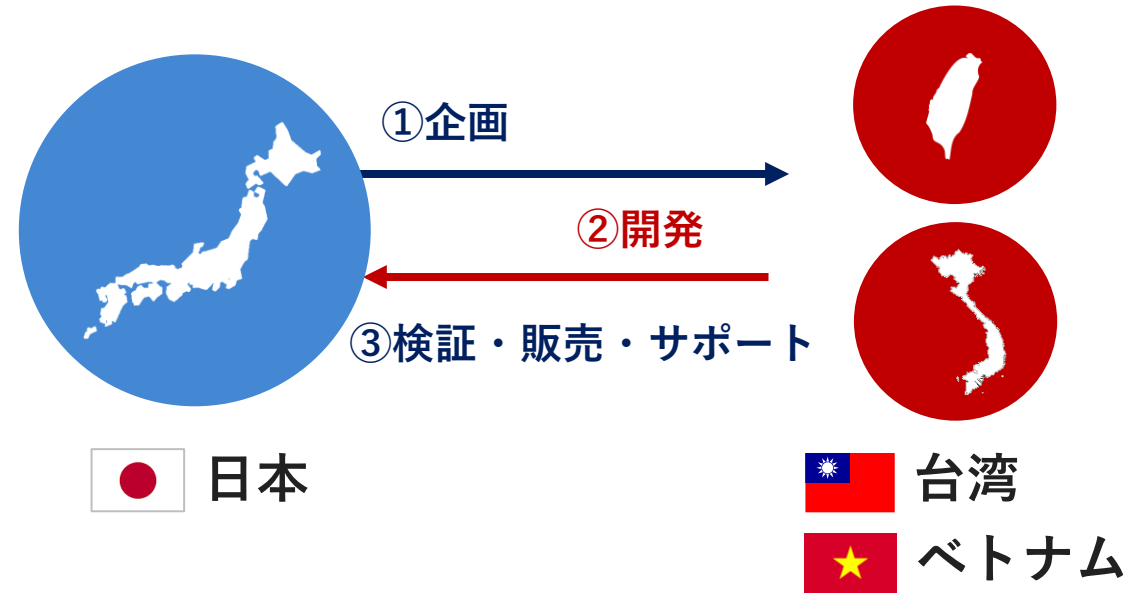
注4) ROE=当期利益/2期平均期末資本合計 で算出しております。

当社のビジネスモデルとその優位性

創立以来、「工場を持たない」製品開発思想を掲げる

■台湾をはじめ、ベトナムの開発会社との提携

1. 過去から製品開発を国外に開発委託することで、
結果、**コスト削減**を実現
台湾については、対価を売上高に連動した一定率で設定
→**開発費用の変動費化**に成功
2. 台湾は、開発要員**100名**を擁し、
日本での**競争**において**優位性**を獲得
3. 当社が企画・発注した機能は、当社が知的財産権を保有



高収益体質と競争優位性の確立

注) 台湾については、商品の基本機能については開発会社が知的財産権を保有し、当社が日本での販売にあたりライセンス料を支払っております。尚、当社が企画・発注した機能は、当社が知的財産権を保有しております。

1

成長産業のセキュリティ業界

「メールセキュリティ」 + 「BCP・コンプライアンス・セキュリティ」

2

斜陽産業のメール業界

「残存者利益」

- 1) メールは無くてはならない（時系列情報管理）
- 2) 維持するには高度な人材が必要（高度な技術が必要）
- 3) 競合事業者の撤退・縮小（新規参入者がいない）
- 4) 同業他社のメール事業移管などの受け入れ



セキュリティソリューション事業: **売上成長を牽引**
コミュニケーションソリューション事業: **持続的な利益を確保**

③ No.3論理（日本No.1戦略）



■MicrosoftとGoogleがやらないこと、できないことをやる

高い顧客ロイヤルティによる顧客スイッチ抑制

注) 「No.3論理（日本No.1戦略）」とは、世の中の多くの市場が成熟期を迎える頃には業界No.4以下は淘汰されていき、Top3に集約されていくという当社の考察に基づいて、業界大手であるMicrosoftやGoogleがやらないことをやるというニッチ戦略によって競争を回避し、価格優位性を向上させることで国内コミュニケーションソリューション市場における業界No.3、日本企業としてはNo.1を目指すという方針を意味しております。

③ No.3論理 : (1) Package & Could両軸

クラウドファーストでクラウドのみならず、パッケージソフトウェアも開発



▼▼ クラウドの機能をパッケージング ▼▼



③ No.3論理 : (2) カスタマイズ

顧客のニーズに応じて柔軟なカスタマイズ機能を提供

標準提供機能

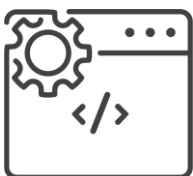


カスタマイズ機能

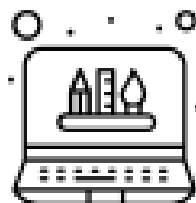
- お客様のご希望の機能をカスタマイズして実装
- パッケージ・クラウドとも対応可能
- 実装したカスタマイズは、将来的にできる限り標準化

カスタマイズ例

現行機能の踏襲



画面スタイル変更



コスト最適化

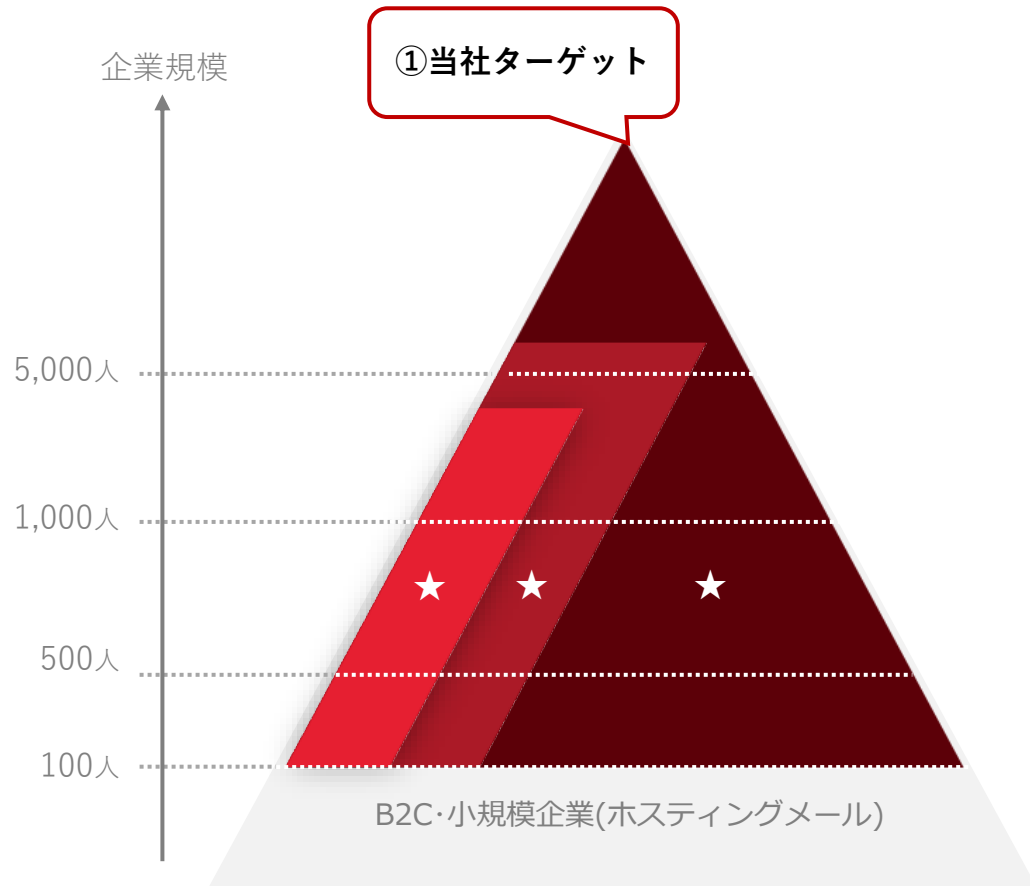


社内・他社システム連携



ターゲット市場分析

①メールセキュリティ市場と占有率



| | | | |
|---|------------------------|---------|-------|
| ★ | Microsoft Customer | 2300万ID | 71.2% |
| ★ | Google Customer | 500万ID | 15.5% |
| ★ | MS & Google Customer以外 | 428万ID | 13.3% |

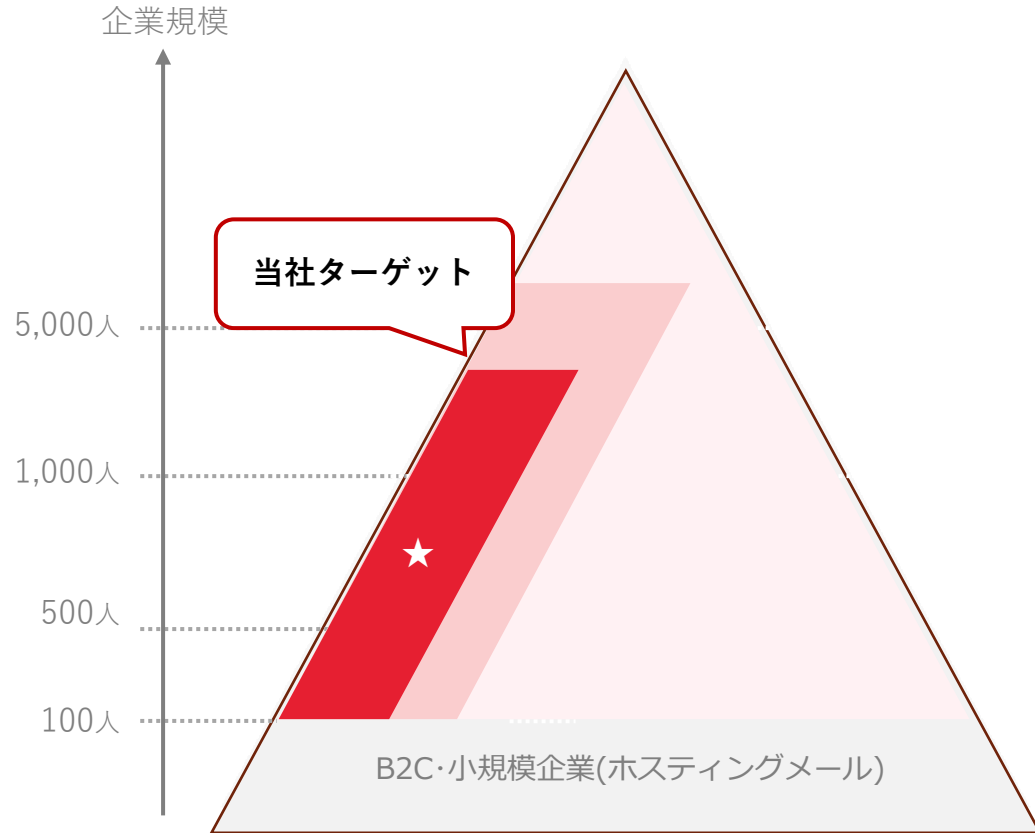
メールセキュリティ市場全体 **3228万ID**

当社既存顧客IDの数 **85万**
市場占有率 **2.6%**

伸びしろ (**38倍**)

出所) 国内調査会社の市場調査レポートより、当社推計

②統合コミュニケーションソリューション市場と占有率



| | | | |
|--------------------------|---------|-------|-----------|
| Microsoft Customer | 2300万ID | 71.2% | } 5,430億円 |
| Google Customer | 500万ID | 15.5% | |
| ★ MS & Google Customer以外 | 428万ID | 13.3% | 413億円 |

コミュニケーション市場全体 3228万ID

当社既存顧客IDの数 **52万**
市場占有率 12.1%

伸びしろ **(8.2倍)**

出所) 国内調査会社の市場調査レポートより、当社推計

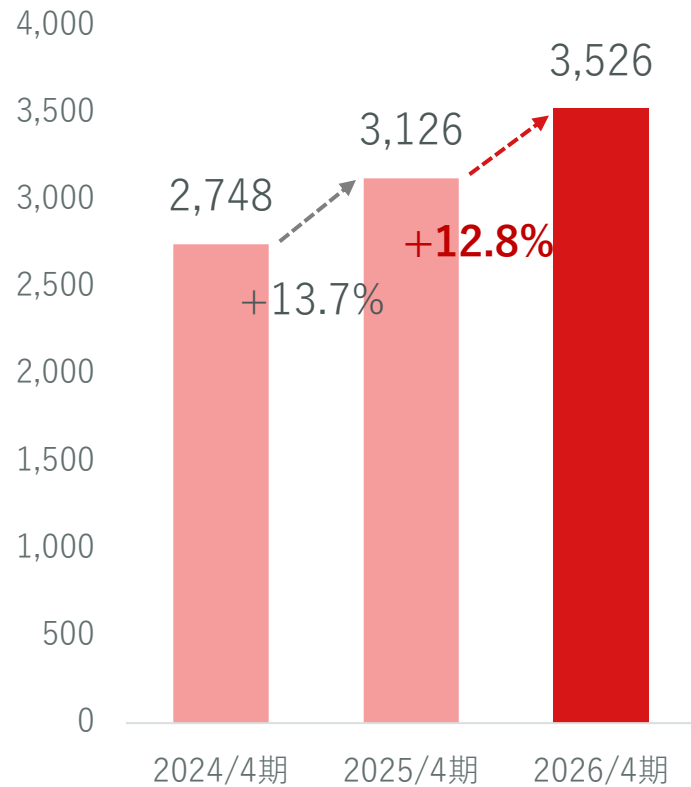
2026/4期 振り返り

通期業績ハイライト

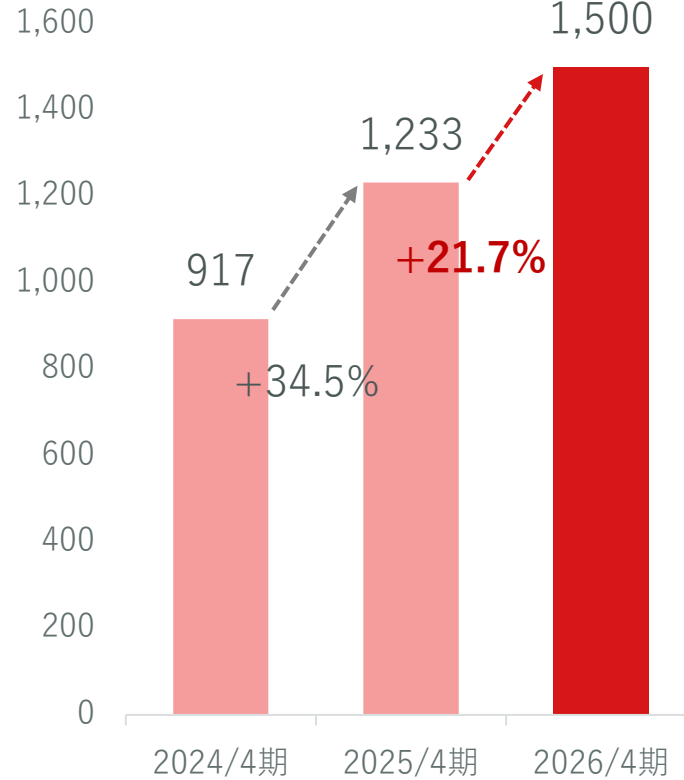
売上成長率は12.8%、営業利益成長率は21.7%、結果として増収増益。

売上高

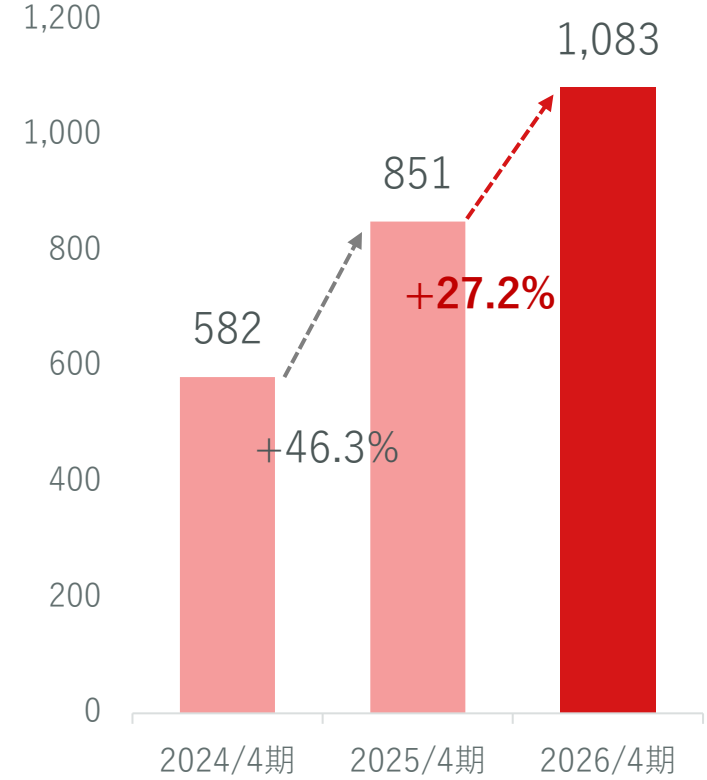
単位：百万円



営業利益



当期利益 (継続事業)



注) 2024/4期及び2025/4期の四半期別数字については、監査法人のレビューは受けておりません。

業績の概要及び通期予想に対する達成率

売上高は一部の大型案件の売上計上の後ろ倒しによって通期予想達成率は若干の未達であったが、利益に関しては通期予想を超過。

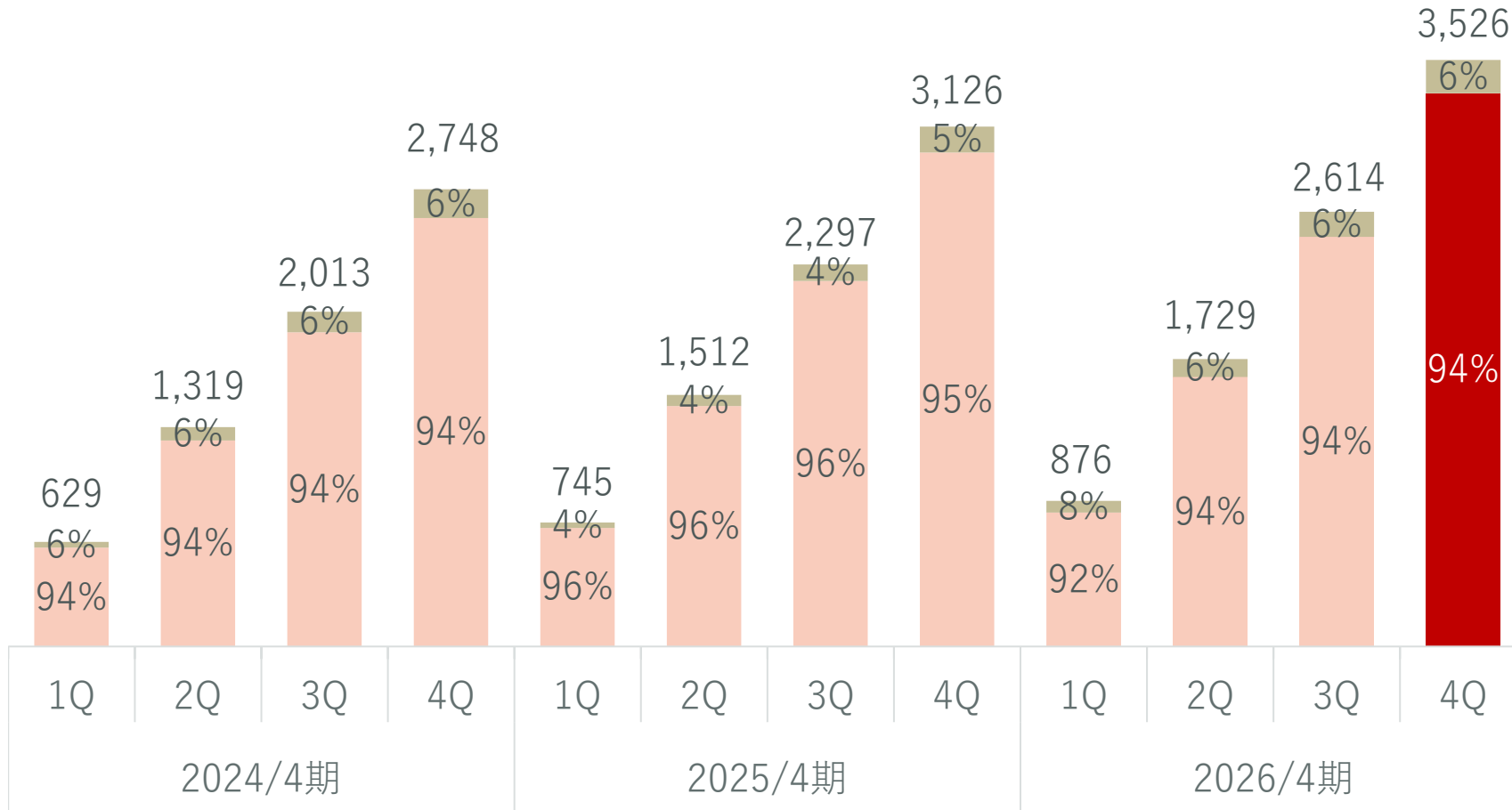
当期利益は、税効果会計の影響で一時的に税金費用が減少し、大きく通期予想を超過。

| IFRS基準 (百万円) | 2025/4期 実績 | 2026/4期 予想 | 2026/4期 実績 | 前期比 | 通期予想 達成率 |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|--------|-------------|
| 売上高 | 3,126 | 3,567 | 3,526 | +12.8% | 98.9% |
| 営業利益 | 1,233 | 1,492 | 1,500 | +21.7% | 100.5% |
| 営業利益率 (%) | 39.4% | 41.8% | 42.5% | — | — |
| 税引前利益 | 1,217 | 1,485 | 1,498 | +23.1% | 100.9% |
| 税引前利益率 (%) | 38.9% | 41.6% | 42.5% | — | — |
| 当期利益 (継続事業) | 851 | 1,000 | 1,083 | +27.2% | 108.3% |
| 当期利益率 (%) | 27.2% | 28.0% | 30.7% | — | — |
| EPS | 60.18 | 64.97 | 70.32 | +16.8% | — |
| ROE | 46.1% | — | 32.5% | — | — |

○ ストック売上高推移

1Qは大型案件の影響でフロー売上高比率が上昇、通期では通年水準に。

単位：百万円



■ フロー売上高

- 当社製品の新規導入に関する支援及びコンサルティングに係る売上

■ ストック売上高

- 毎月継続的に収益計上されるビジネスコミュニケーション製品及びメールセキュリティ製品のサブスクリプション形式の売上高
- ✓ 月次契約、年次契約、複数年契約(主に官公庁)の契約形態があるが、いずれも月次で収益を認識して、売上高を計上

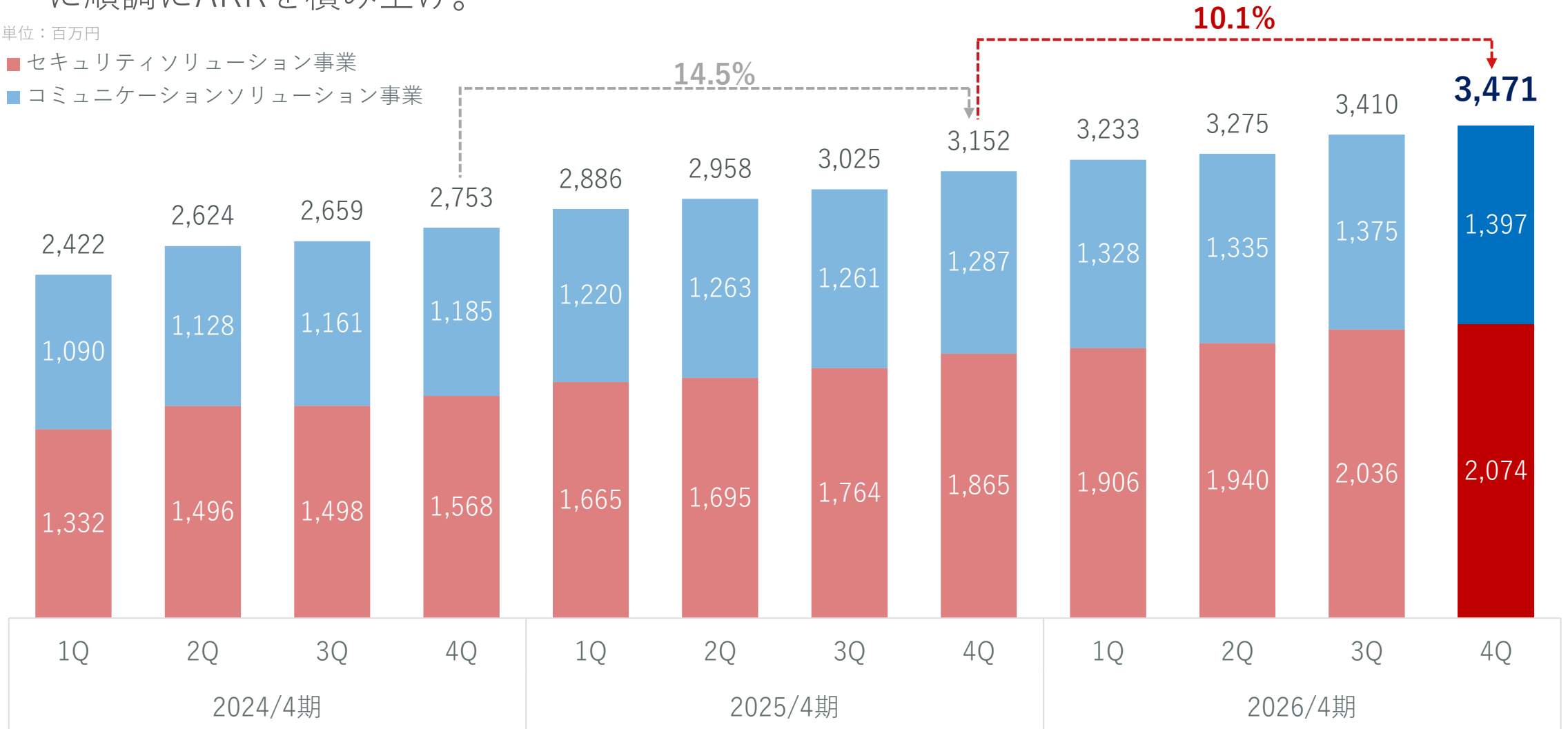
注) 2024/4期及び2025/4期の四半期別数字については、監査法人のレビューは受けておりません。

ARRの推移

案件の長期化によって成長は一時的に鈍化したか、セキュリティ、コミュニケーションともに順調にARRを積み上げ。

単位：百万円

- セキュリティソリューション事業
- コミュニケーションソリューション事業



注1) 2024/4期及び2025/4期の四半期別数字については、監査法人のレビューはを受けておりません。

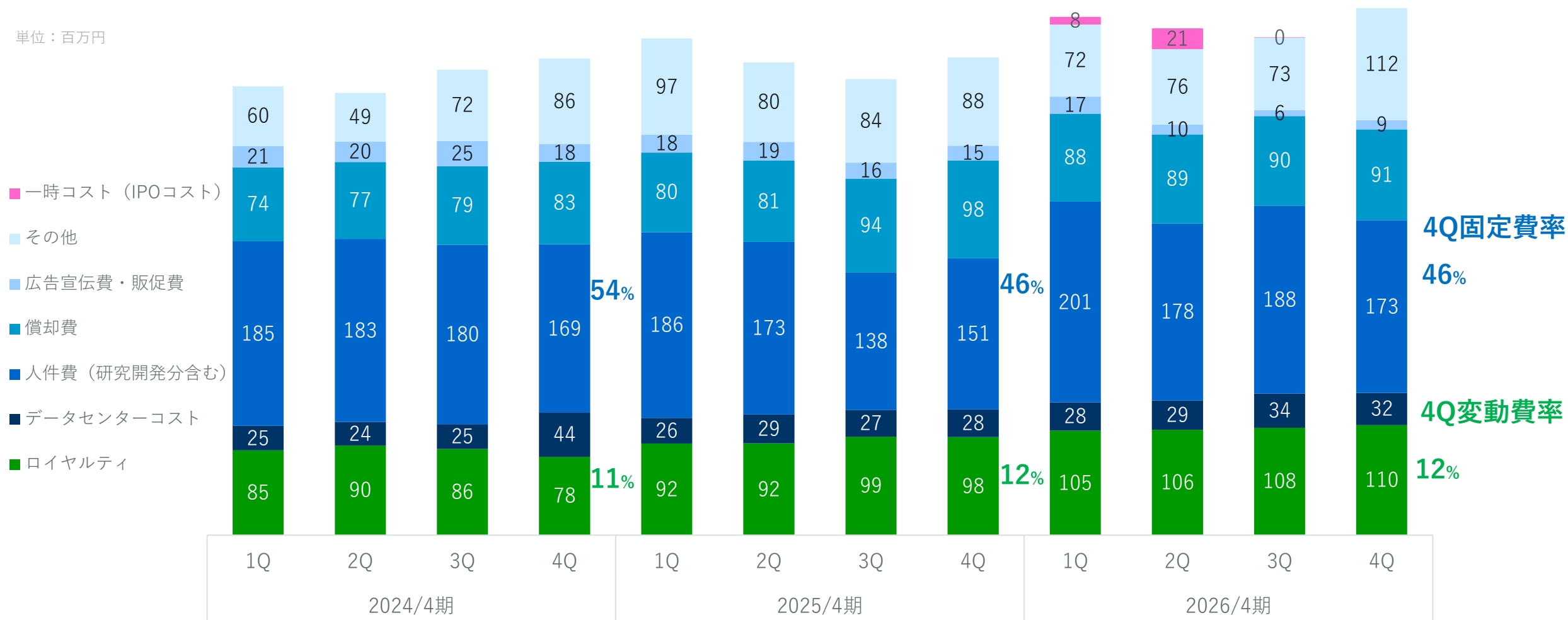
注2) ARR：Annual Recurring Revenue の省略表記で、年次経常収益のことをいいます。導入支援等の一過性の売上高を除いた決算月の売上高を12倍して算出した数値となっております。

コスト（原価及び販管費）の四半期推移

変動費率は一定で推移。

固定費「その他」に一過性の開発費用等が45百万円計上され、結果として固定費は3Qより増加。

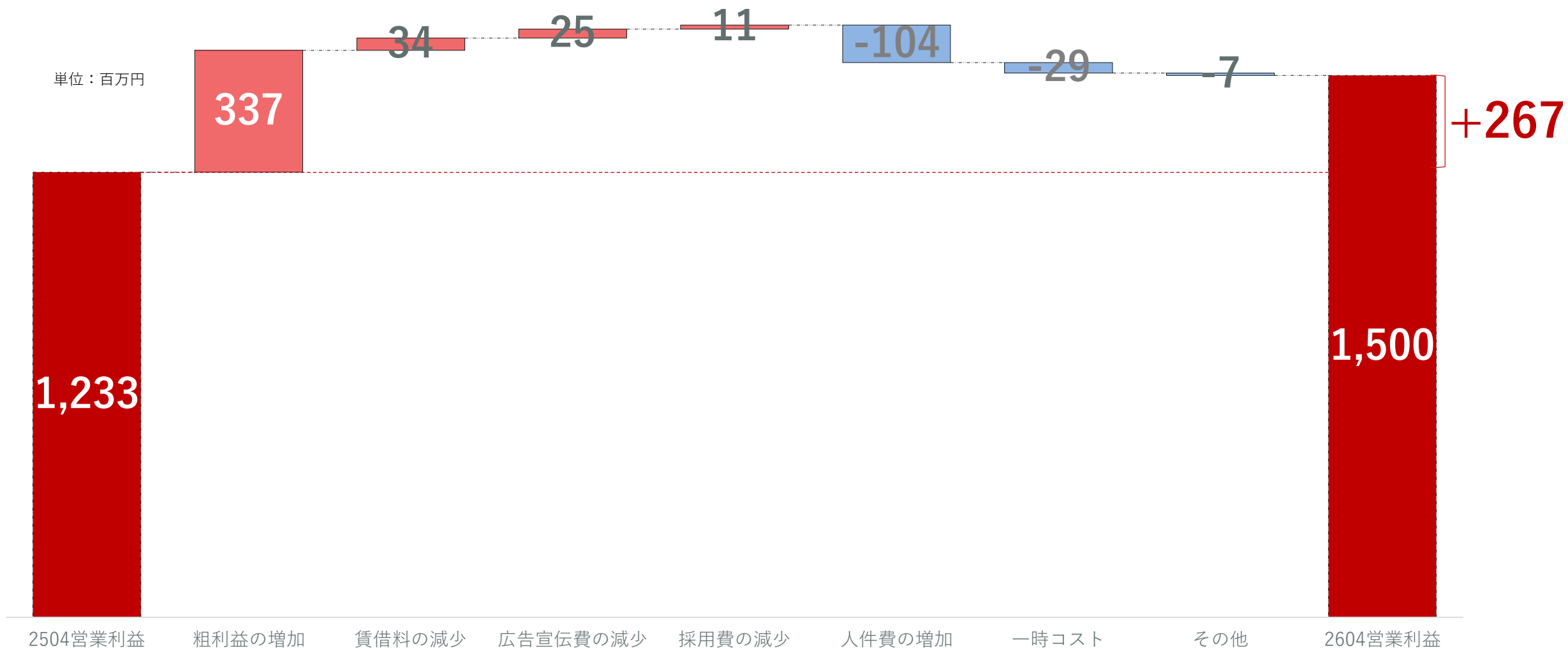
単位：百万円



注) 2024/4期及び2025/4期の四半期別数字については、監査法人のレビューは受けておりません。

○ 営業利益増減要因 (YoY)

営業利益の増加の主要因は売上の増加に伴う粗利の増加、人件費の増加によるもの。



注) 一時コストには、IPO関係で要した審査費用、新規上場料、上場関連資料作成費用、増資に伴う登録免許税等一過性のコストを集計しております。

2026/4期トピックス

| | No | 公表日 | 概要 |
|-------------|---------------|---------|---|
| AIの導入と活用等 | ①社内AI活用 | 2025/12 | 社内規程、各種ルール、自社製品のサービス仕様、製品マニュアル、障害対応記録といった社内ナレッジを、AI技術で横断的に参照できるチャットボットの運用が開始。これに伴い、カスタマーサポートのお客様への提供も、2025年4月から開始。 |
| | ②検証AI導入 | 2025/12 | 新製品の開発時及び製品改善時の検証を自動化するシステムを2025年4月から導入。結果、工数が激減し、検証・テストに要する日数が50%削減 |
| | ③AIを活用した新製品開発 | 2025/12 | AI技術を活用した新製品・サービスの開発完了。 2027/4期 第2四半期ごろに新商品として投入予定。 |
| セキュリティ対策の強化 | ④なりすましメール対策 | 2025/12 | 送信時にメールアドレスの確認結果による送信制限を行う仕様を2025年11月から導入。送信側から「なりすましメール」の対策を行う画期的な仕組みで総務省の 「フィッシングメール対策の強化に関する要請」 (2025年9月1日)へ他社に先駆けて対応。 |
| 他社アライアンス | ⑤網屋社との資本業務提携 | 2026/2 | ネットワーク・ログ監視に強みを持つ株式会社網屋との業務資本提携の締結。「純国産のセキュリティ基盤」の実現に向けて、「多層防御」によるセキュリティ領域の相互補完、AI技術／顧客基盤／運用負荷低減の共有等を推進。 |
| | ⑥川口社との業務提携 | 2026/3 | 川口弘行合同会社との業務提携により、ファイル無害化エンジンを組み込んだ「サイバーサニタイザー」を2026年3月5日より販売開始。今後、見込まれる公共分野の「第三期ネットワーク強靱化」に向けた新製品を導入。 |

○ AIにおける影響の考察

AIの影響は、ソフトウェアの性質によって影響する度合いが異なっている。

自社内完結型

代表例

セールスフォース、サービスナウ、ハブスポット、ドキュサイン、アトラシアン



営業管理、マーケティング管理、自社契約書管理等、自社内で完結するソフト

代替リスク

- 入力・処理・分析がすべて自社完結
- AIが同等機能の開発が可能
- AIが作業そのものを代替
- 「なぜSaaSに払うか」が問われる

AI代替リスク：高

外部接続型（境界管理型）

代表例

ズーム・コミュニケーションズ、データドッグ



境界セキュリティ、外部接続インフラ、インフラ監視等外部との接続を前提としたソフト

代替リスク

- 外部攻撃者・取引先・認証基盤が「相手」
- 相手は自社がコントロールできない
- AIが進化すれば攻撃も進化する
- 境界を守る必要性は消えない

AI代替リスク：低



コミュニケーション及びセキュリティを事業とする当社は外部接続型



(参考) 米国ソフトウェア株 騰落率ランキング (2025年12月～2026年2月)

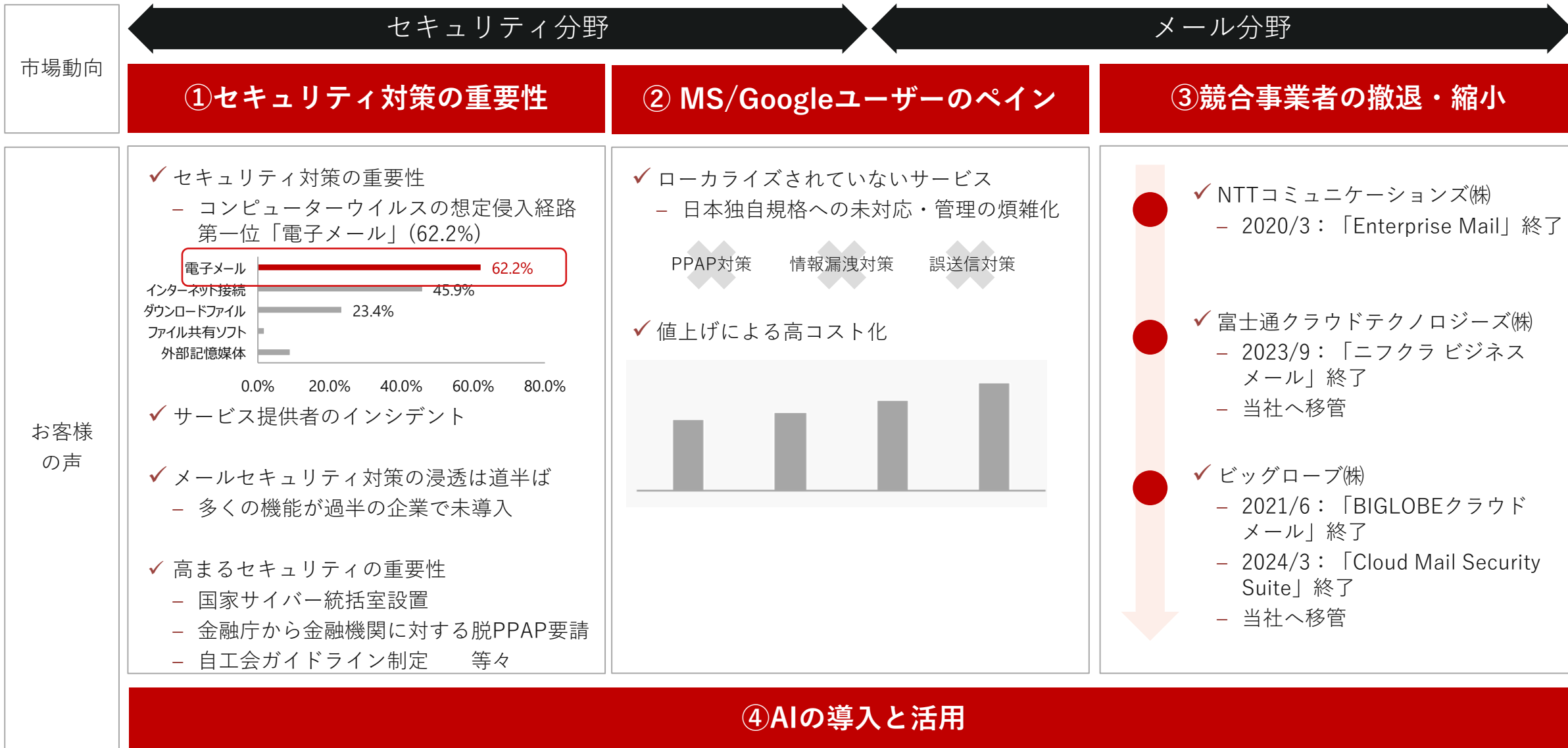
| 順位 | 社名 (日本語) | Ticker | 2025年 12月31日 | 2026年 2月13日 | 騰落率 |
|----|--------------|--------|-----------------|----------------|--------|
| 1 | ローパー・テクノロジーズ | ROP | 443.09 | 320.59 | -27.6% |
| 2 | セールスフォース | CRM | 264.25 | 189.25 | -28.4% |
| 3 | サービスナウ | NOW | 153.19 | 107.08 | -30.1% |
| 4 | ワークデイ | WDAY | 214.78 | 144.42 | -32.8% |
| 5 | タイラー・テクノロジーズ | TYL | 453.95 | 303.94 | -33.0% |
| 6 | ドキュサイン | DOCU | 68.40 | 44.82 | -34.5% |
| 7 | ハブスポット | HUBS | 401.30 | 243.85 | -39.2% |
| 8 | インテュイット | INTU | 659.17 | 398.17 | -39.6% |
| 9 | アップラビン | APP | 673.82 | 390.55 | -42.0% |
| 10 | アトラシアン | TEAM | 162.14 | 84.38 | -48.0% |

| 順位 | 社名 (日本語) | Ticker | 2025年 12月31日 | 2026年 2月13日 | 騰落率 |
|----|------------------|--------|-----------------|----------------|--------|
| 1 | フォーティネット | FTNT | 79.41 | 85.56 | 7.7% |
| 2 | ズーム・コミュニケーションズ | ZM | 86.29 | 92.60 | 7.3% |
| 3 | ケイデンス・デザイン・システムズ | CDNS | 312.58 | 299.46 | -4.2% |
| 4 | シノプシス | SNPS | 469.72 | 437.09 | -6.9% |
| 5 | データドッグ | DDOG | 135.99 | 125.20 | -7.9% |
| 6 | クラウドストライク | CRWD | 468.76 | 429.64 | -8.3% |
| 7 | パロアルト・ネットワークス | PANW | 184.20 | 166.95 | -9.4% |
| 8 | PTC | PTC | 174.21 | 156.77 | -10.0% |
| 9 | ベントレー・システムズ | BSY | 38.10 | 34.04 | -10.7% |
| 10 | ストラテジー | MSTR | 151.95 | 133.88 | -11.9% |

赤枠はSaaS企業

出所：MSCI USA Software Index (米国ソフトウェア指数) 構成銘柄を対象にYahoo Finance、各社公表資料 (2025/12/31～2026/2/13) をもとに当社作成

今後の成長戦略と施策



市場動向を踏まえた成長戦略

①セキュリティ対策の重要性

新たに販売開始した製品群を組み合わせ、機密情報漏洩・誤送信・事故事件防止などを強化したセキュリティサービスを **Microsoft365パートナーとの協業で販路拡大**

② MS/Googleユーザーのペイン

日本固有のニーズに対応し、コスト構造の強みを活かした **高品質・低価格（同業他社比：約3分の1）**の統合型**ワンストップ・サービス『Secure Communication ONE』**や**新たな新商品の導入**で拡販を図っていく

③競合事業者の撤退・縮小

コミュニケーションソリューション領域では、同業他社のメール事業移管なども受け入れ、引き続き**残存者利益**を享受していく

④AIの導入と活用

メール・アーカイブ等で蓄積された**ビッグデータ**に対して**AI活用**

1. **AI誤送信対策**
2. **AI不正ログイン検知**
3. **AI監査事前事故防止対策**



(参考) 高いコストパフォーマンス (高品質・低価格)

グループウェア+メール+メールセキュリティ比較

| 機能 | サイバーソリューションズ Secure Communication ONE | ケース1 | | ケース2 | |
|--------------------------|---|--------|----|----------------------------------|----|
| グループウェア | 500円~ | 600円 | A社 | 1,017円 ※グループウェア部分は 別途開発費必要 | C社 |
| メールBox | | 350円 | B社 | | |
| 受信対策 (アンチウイルス/アンチスパム) | | | | 300円 | D社 |
| 送信対策 (情報漏洩&PPAP対策) | | 350円 | | | |
| 1アカウント月額 | 500円~ | 1,250円 | | 1,367円~ | |
| 200アカウント年額 | 120万円 | 300万円 | | 328万円 + a | |

顧客獲得戦略-資本提携によるさらなる成長加速-

資本提携を推進することで販売パートナー網をさらに強化

株式会社日立システムズ

- メールとセキュリティマネージドサービスの展開
- 当社ビジネスモデルの社内拡大

株式会社 TKC

- 税務・会計ソフトウェア豊富な顧客基盤
- 11,500名以上の税理士・会計士事務所
- 60万社超の企業群

株式会社 網屋

- 侵入後の内部ログ監視・SIEMを実施
- SASEによる通信防御

メールとセキュリティに対する製品と知見提供

自治体・企業の顧客移送
インフラとサービスの提供

プロダクト
ラインナップの拡張

企業・会計士等の
顧客移送

相互の製品と知見提供
AI技術／顧客基盤／
運用基盤の共有

Cyber Solutions

メールとセキュリティ製品を
豊富にラインナップ

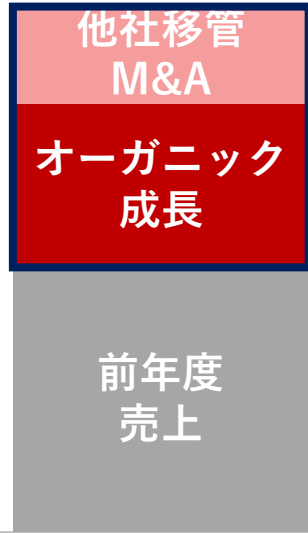
- ✓ コミュニケーションサービス
 CyberMail  CYBERCHAT
 EMERGENCYMAIL
for MS 365 & G Workspace
- ✓ セキュリティサービス
 MailGates  Cloud Mail SECURITYSUITE
for MS 365 & G Workspace
 Enterprise Audit
- ✓ 統合型ソリューション
 SECURE COMMUNICATION ONE

○ 中期目標(2030/4期)



注1) 年平均成長率の14%は、今後のメールセキュリティ市場及び統合コミュニケーション市場の成長性及び当社の占有率からの伸びしろを加味して設定しております。なお、当社の過去からの年平均売上成長率は16%となっております。
注2) コスト増加率については、設備投資及び人員投資を年間の売上成長率以下に抑えることで利益率を上昇させてまいります。

○ 中期目標の前提となる当社の利益成長モデル



新規顧客
売上

5年CAGR18%成長

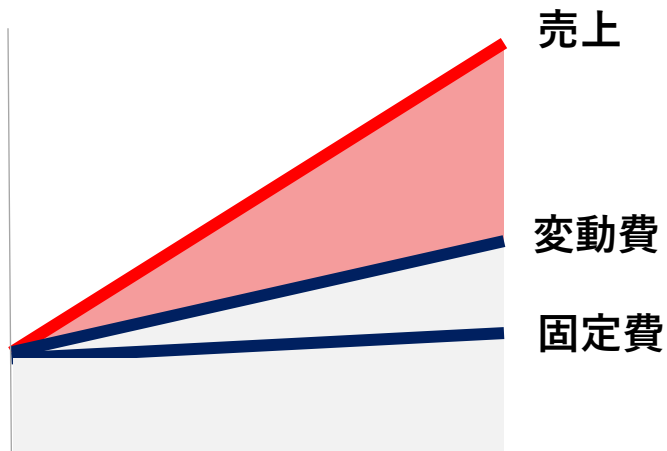
- オーガニック成長 + 他社移管
- セキュリティ：23% / コミュニケーション：14%

既存顧客
売上

ネガティブチェーン継続

- クロスセル / アップセルが通常解約率0.2%を超過
- 過去から価格改定なし（値上げなし）

- 売上が**積み上げ型**
- ストック売上比率**95%**
- 既存売上は**減らない**



変動費率12%

- ファブレス経営で開発費用の変動費化

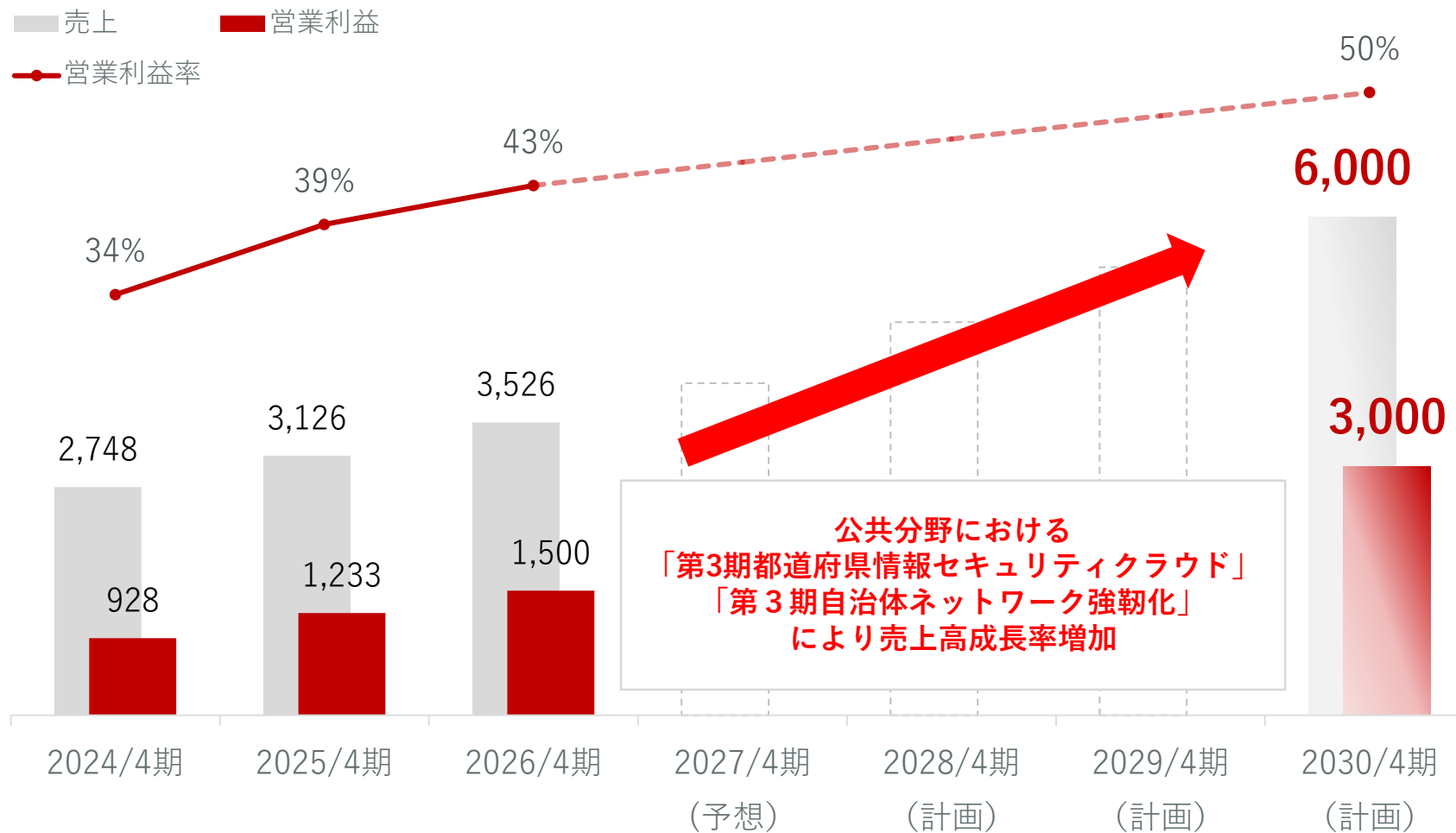
固定費増加率 < 売上成長率

- コントロール可能な自社インフラ基盤
- 代理店販路による営業人員・広告宣伝費の低減

- 営業利益率**40%超**
- 売上成長に応じて**利益率増加**

売上高成長に向けた戦略

今後3年程度、「第3期都道府県情報セキュリティクラウド」及び「第3期自治体ネットワーク強靱化」により47の都道府県、1,800程度の市区町村におけるシステム更新が見込まれており、これにより売上高の成長率増加を目指す。



2027/4期の見込み

| IFRS基準 (百万円) | 2026/4期 実績 |
|-----------------|---------------|
| 売上高 | 3,526 |
| 営業利益 | 1,500 |
| 営業利益率 (%) | 42.5% |
| 税引前利益 | 1,498 |
| 税引前利益率 (%) | 42.5% |
| 当期利益 | 1,083 |
| 当期利益率 (%) | 30.7% |
| EPS | 70.32 |
| 1株当たり年間配当金 | 32円 |

| 2027/4期 通期予想 | 前期比 |
|-----------------|--------|
| 4,000 | +13.5% |
| 1,800 | +20.0% |
| 45.0% | — |
| 1,800 | +20.1% |
| 45.0% | — |
| 1,200 | +10.8% |
| 30.0% | — |
| 76.04 | +8.1% |
| 38円 | +18.8% |

株主還元

継続的かつ安定的に配当を行うことを基本方針として、配当や自己株式の取得を合わせた総還元性向を**50%**を目標

まとめ：オンリーワン戦略のビジネスモデルと優位性

①高収益利率

1. ファブレス経営による 開発コストの低減
2. 自社インフラ基盤のクラウドサービス
3. 高いロイヤルティの販売パートナー

税引前利益率 42%

オンリーワン
顧客満足度向上

②安定した成長率

ハイブリッド経営で、

1. 高成長セキュリティで安定成長
2. 斜陽産業のメール市場 **残存者利益**

売上高成長率 13%

税引前利益成長率23%

③ネガティブチャーンレート

No.3論理（日本No.1戦略）によって

1. 顧客スイッチ抑制
2. 高い顧客 ロイヤルティを獲得可能

実質解約率 ▲0.17%

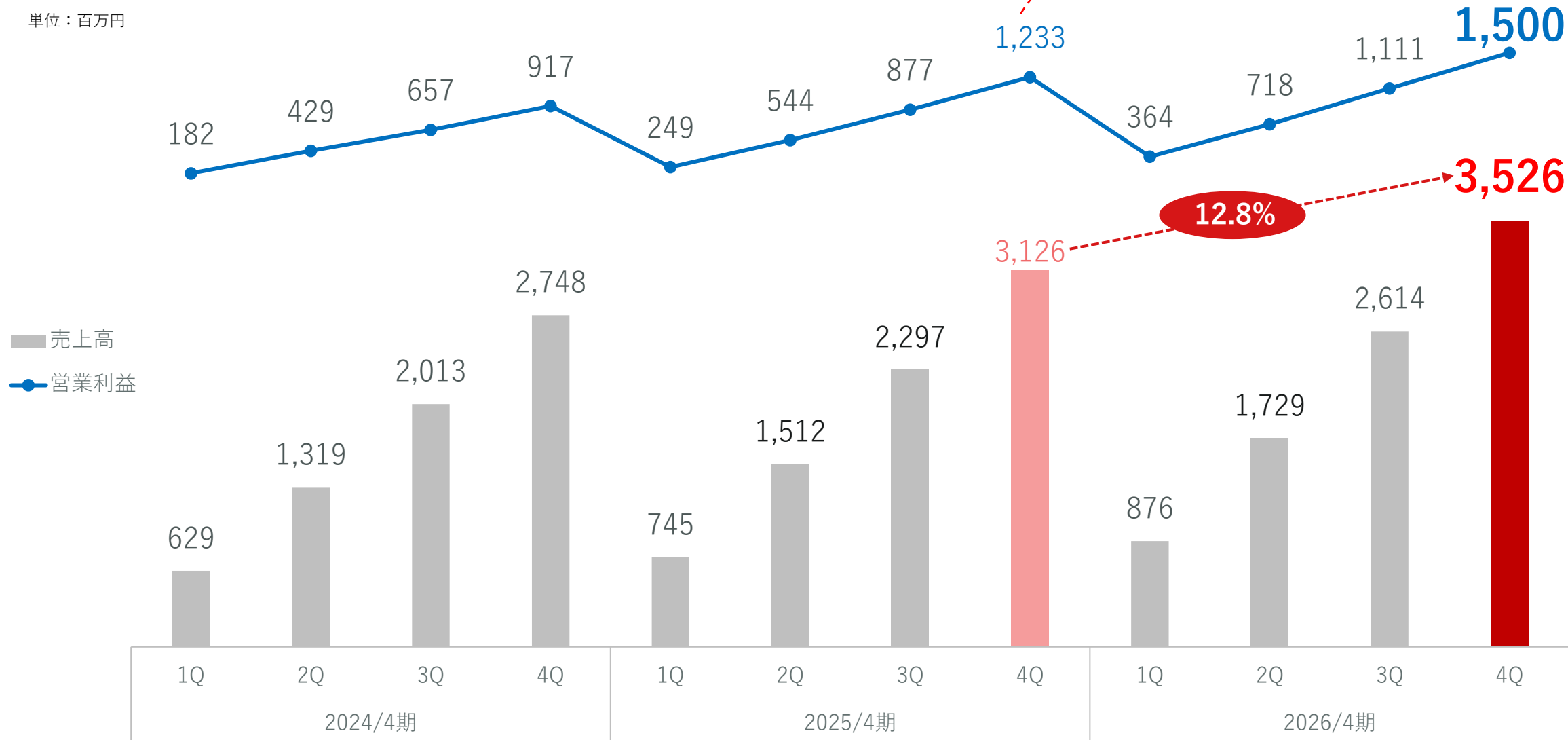
ビジネスモデルの独自性を継続的に強化

④ストックビジネス 94%

Appendix

売上累計・営業利益の四半期累計推移

単位：百万円



注) 2024/4期及び2025/4期の四半期別数字については、監査法人のレビューは受けておりません。

○ リスク情報

| 項目 | 主要なリスク | 顕在化の可能性 ／時期 | 顕在化した 場合の影響度 | リスク対応策 |
|------------------------|--|----------------|-----------------|---|
| 情報セキュリティリスク | 情報資産の漏洩、改ざん、消失またはその他の情報セキュリティ事故の発生 | 中／短期 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> ISO27001,ISO27017,ISO27018の取得 情報セキュリティ委員会の設置および認証維持のための継続的モニタリング サイバー保険への加入 セキュリティインシデント発生時の対応手順の事前策定 |
| 製品の不具合 (バグ)等 | 当社が販売した商品に予期し得ない重大な不具合(バグ)が発生 | 中／短期 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> サービス利用規約、ソフトウェア利用許諾等での補償範囲の明確化 リリース前に当社にて事前試験の実施等 不具合発生時の対応手順の事前策定 |
| システムトラブルによる サービスの中断 | 人為的なミスや設備・システム上の問題、第三者によるサイバー攻撃、ハッキングその他不正アクセスなどに起因して各種サービスを継続的に提供できなくなる場合 | 中／短期 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 監視システムによる稼働状況の継続的な監視と迅速な対応 システムの冗長化 重要なデータやシステム設定を定期的にバックアップし、遠隔地に位置する複数のデータセンターに保管 品質保証制度(SLA)による品質保証と保証範囲の設定 サイバー保険への加入 |
| 特定の取引先への依存 | 台湾のOpenfind Information Technology, Inc.との契約が終了した場合 | 低／長期 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 当社への日本国内におけるソフトウェアの独占販売権の付与 当社独自カスタマイズ部分に関する知的財産権の確保 契約終了条件の限定(注) 契約終了後もライセンス料支払いによる既存顧客へのサービス提供継続 <p>(注)本契約において、当社が2年連続で業績目標を達成できなかった場合、両当事者は本契約を終了することができるものと定められております。尚、次年度の業績目標について合意できない場合、次年度の年間業績目標は当年度の年間業績目標と同じとすることとされています。また、当社が当該年度の業績目標に応じたライセンス料を同社に支払うことで、契約の継続が可能とされております。</p> |

注：その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」を参照

本資料の取り扱いについて

■記載内容に関するお取り扱いについて

本資料に掲載されている情報には、業績予想・事業計画等の将来の見通しに関するものが含まれています。

これらの情報については、現時点で当社が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、リスクや不確実性を含むものです。

当社としてその実現や将来の業績を補償するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。

投資に関する決定はご自身の判断に基づいて行っていただくよう、お願い申し上げます。

本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的においても無断で複製または転送等を行わないよう、お願い申し上げます。

■事業計画及び成長可能性に関する事項の開示時期について

当社は事業計画及び成長可能性に関する事項について、毎年事業年度末から3か月以内（7月末まで）に開示いたします。

事業計画及び成長可能性に関する事項について変更等が生じた場合は速やかに開示いたします



免責事項

本資料は、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料に記載されている業績見通し等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、その達成を当社として約束するものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。