

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 ターゲット市場分析
- 5 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・経営者紹介

会社概要

所在地：東京都港区
資本金：1 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：67名（2025年8月末）
株主：経営陣他 約80%、
戦略パートナー(日立システムズ、TKC等) 約10%、
ファンド他 約10%

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 T K C 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	ジュー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



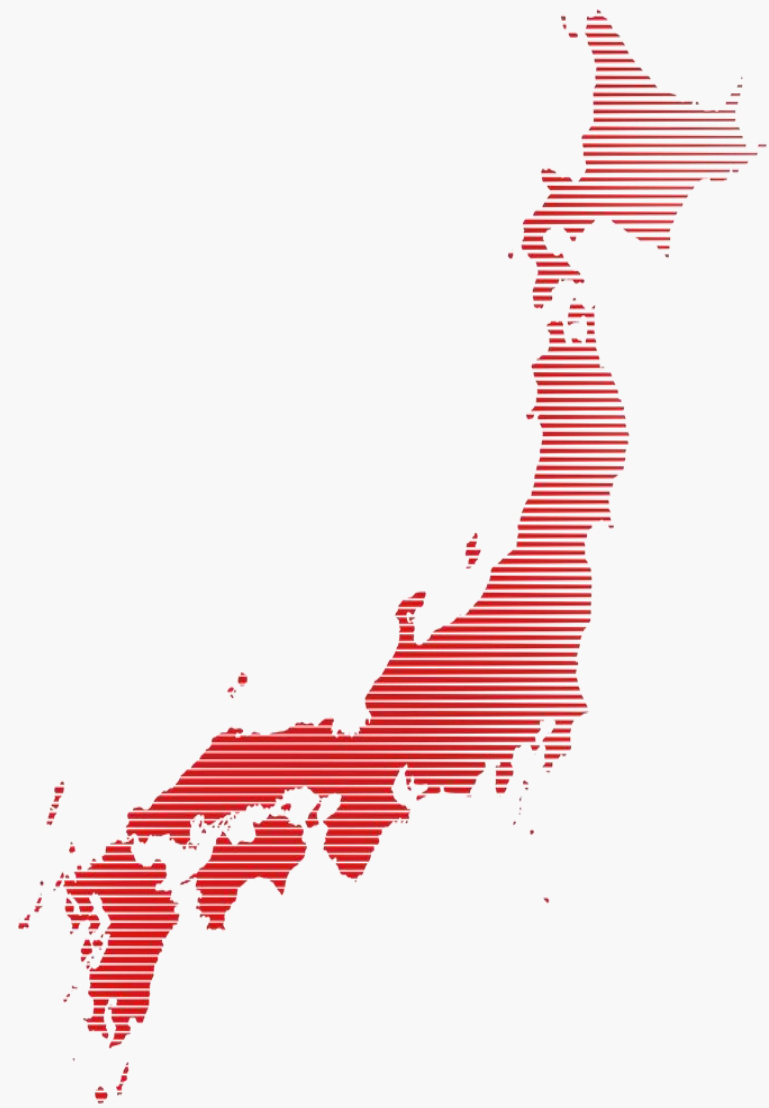
企業理念

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

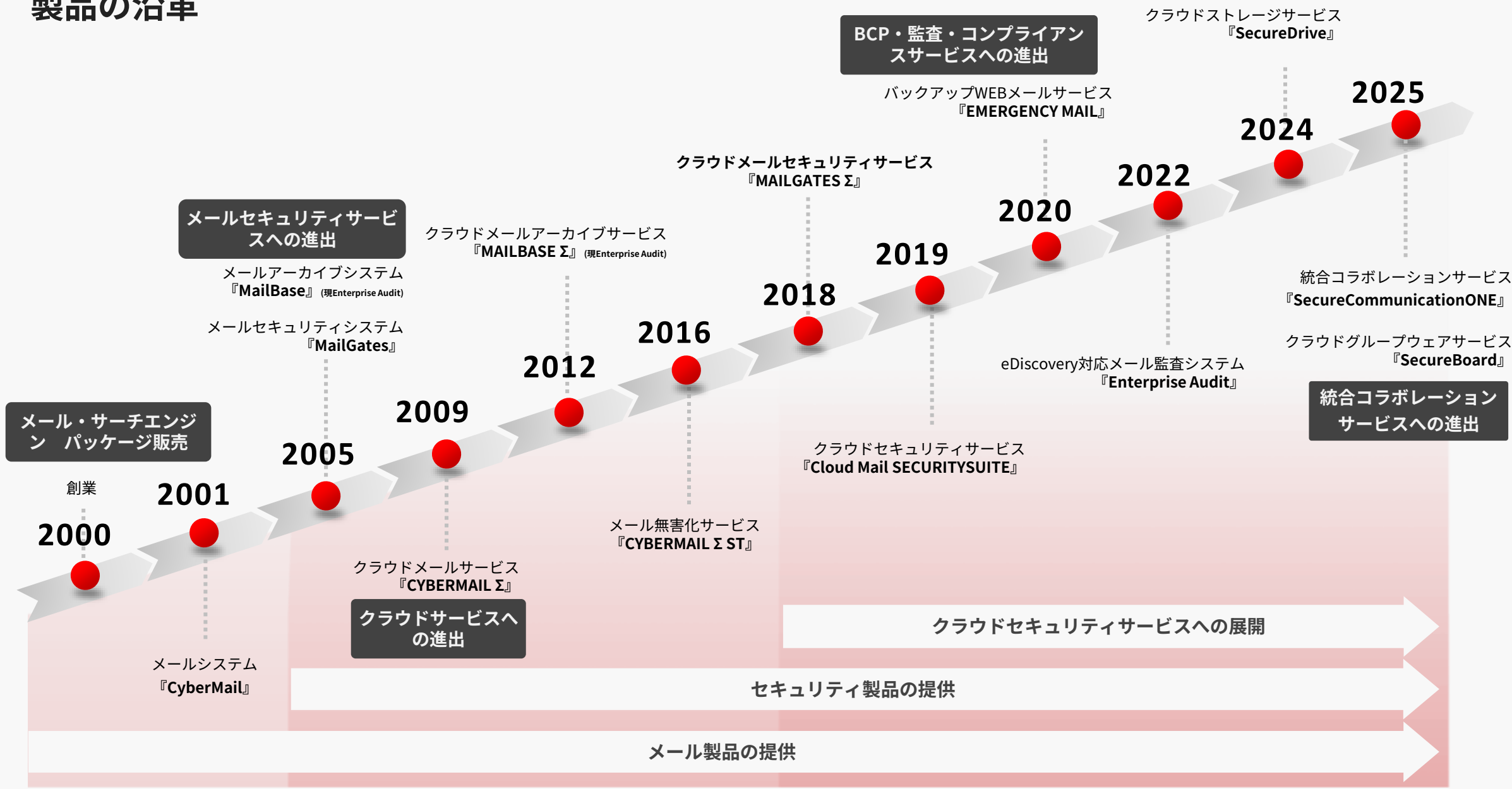
日本**オンリーワンの**総合メール・
セキュリティ メーカーを目指します

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
 CyberMail	 CYBERCHAT	 EMERGENCYMAIL for MS 365 & G Workspace	 SECURE DRIVE	 SECURE BOARD
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

セキュリティソリューション + コミュニケーションソリューションを統合した製品を新たに販売

2025年2月
販売開始



SECURE COMMUNICATION **ONE**

標準機能 1アカウント500円/月



CyberMail

クラウドメールサービス



MailGates

アンチウイルス・アンチスパム / 標的型対策
受信時・送信時のPPAP対策



SECURE BOARD

グループウェア

オプション機能



Enterprise Audit

監査・アーカイブ



SECURE DRIVE

クラウドストレージ

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:1,789百万円

- ✓ 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: 1,336百万円

- ✓ メール・チャットサービス



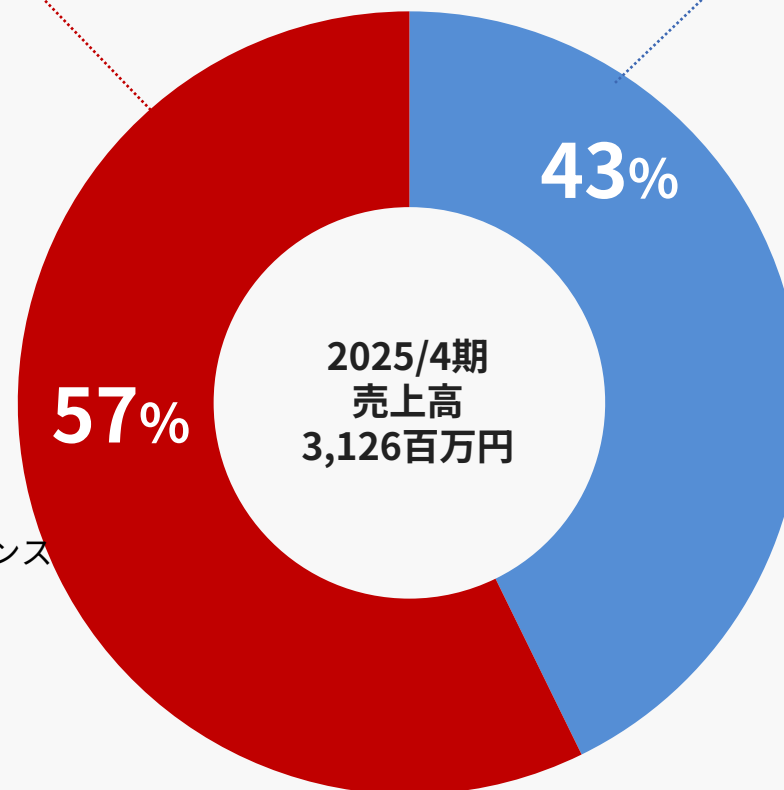
- ✓ グループウェア



- ✓ 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。

顧客基盤

代表的な顧客

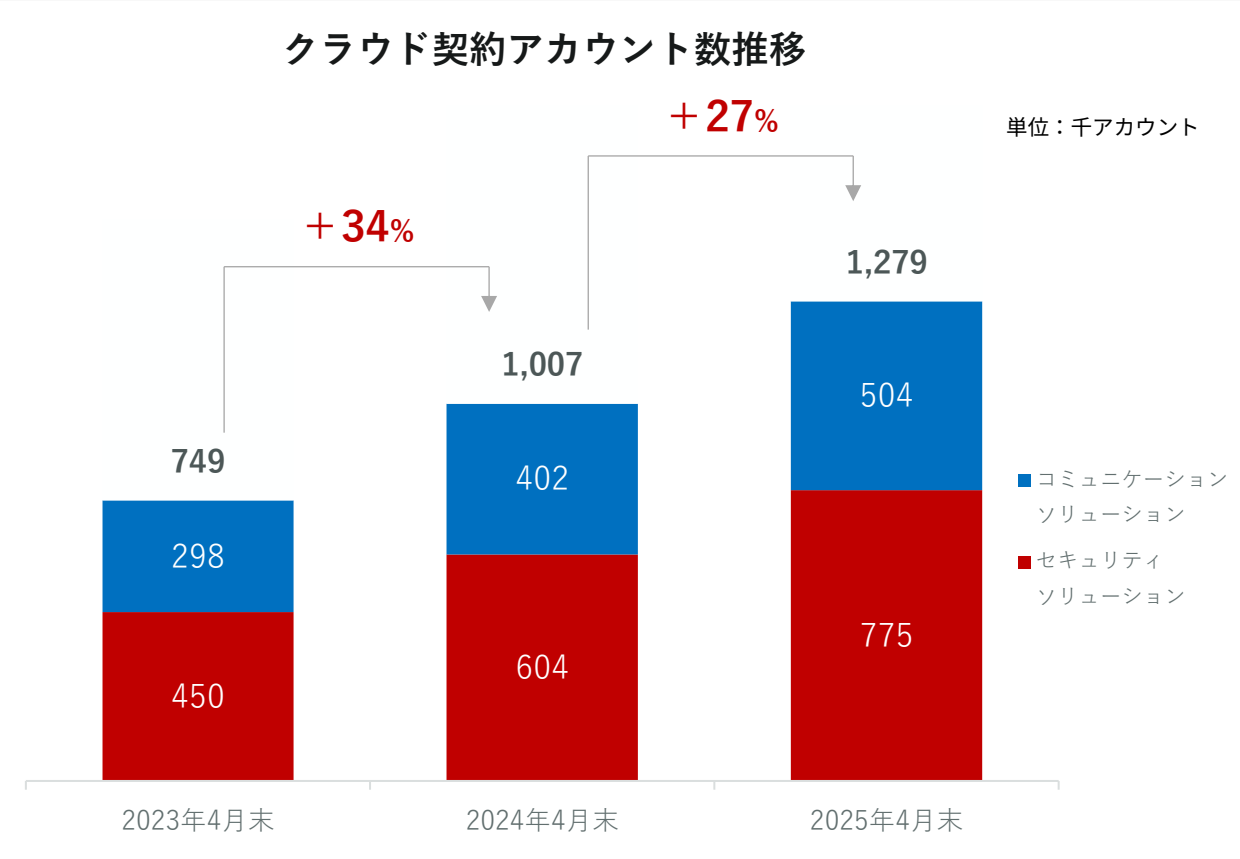
金融機関			
製造流通			
サービス業			
自治体 行政機関			

主要な販売代理店



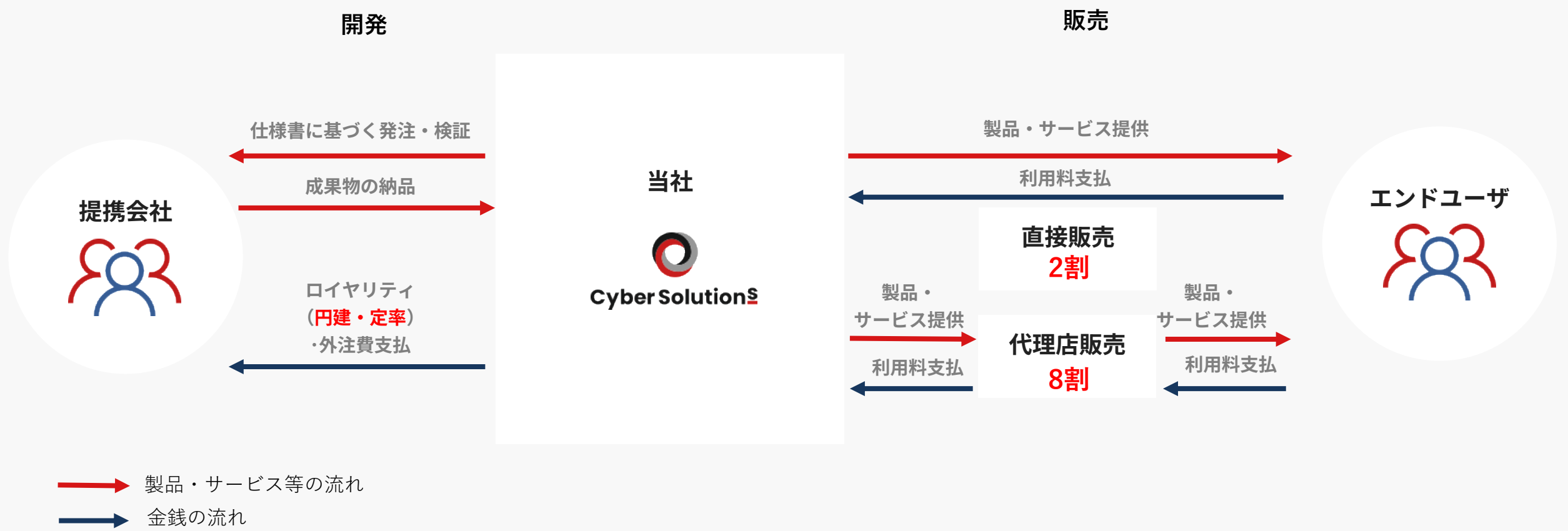
■：セキュリティソリューション事業の顧客
色なし：セキュリティ及びコミュニケーションソリューション事業両方の顧客

アカウント数



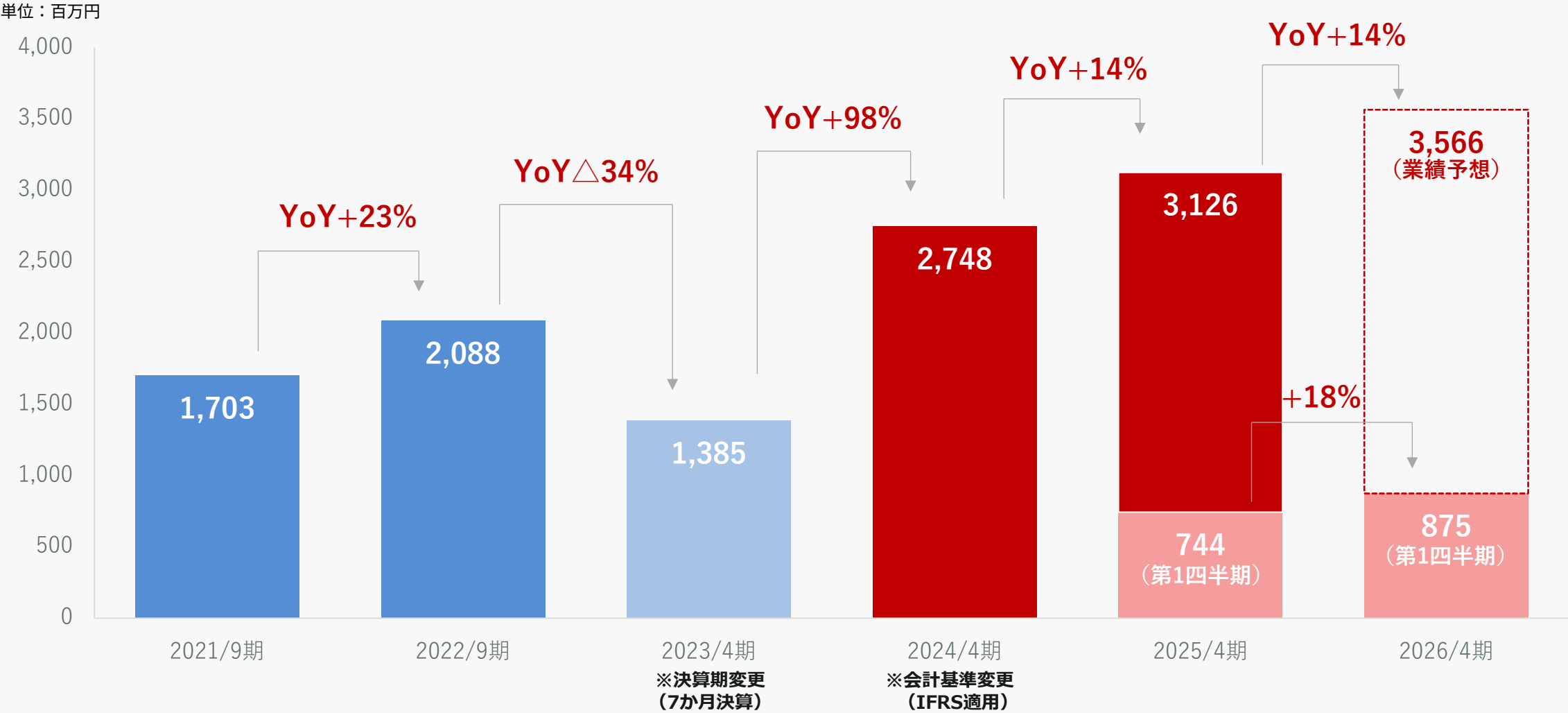
注1) 2023年4月末は、旧サイバーソリューションズにおけるクラウド契約のアカウント数となっております。
注2) 「CYBERMAILΣ」「SECURE COMMUNICATION ONE」は、メールサービス、ビジネスチャット、メールセキュリティ等を統合してサービス提供している為、コミュニケーションソリューション事業、セキュリティソリューション事業のそれぞれにおいて重複してカウントしております。

事業系統図（取引の流れ）



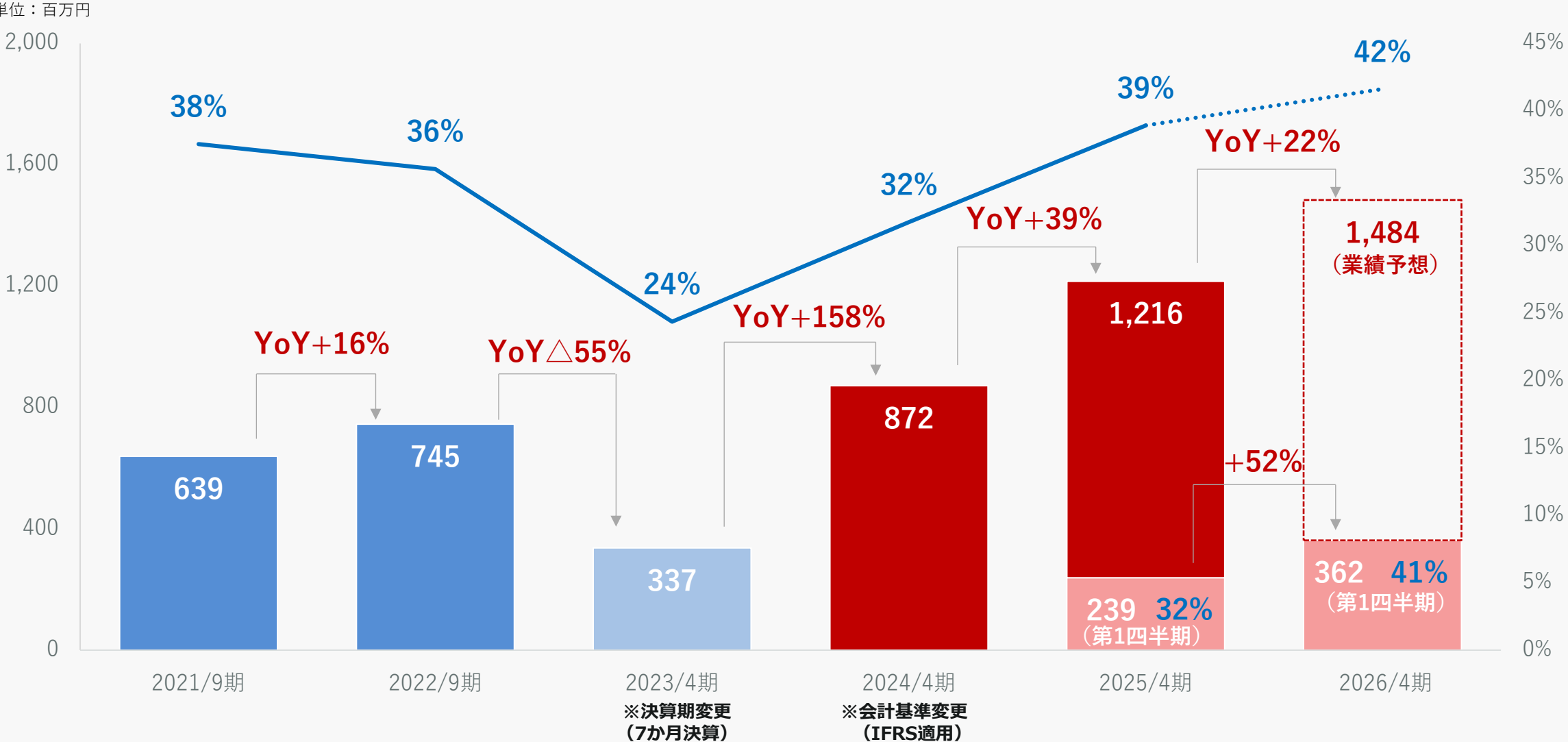
注) 直接販売及び代理店販売の割合は、2025年4月期における割合を記載しております。

売上高と売上成長率の推移



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) 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。

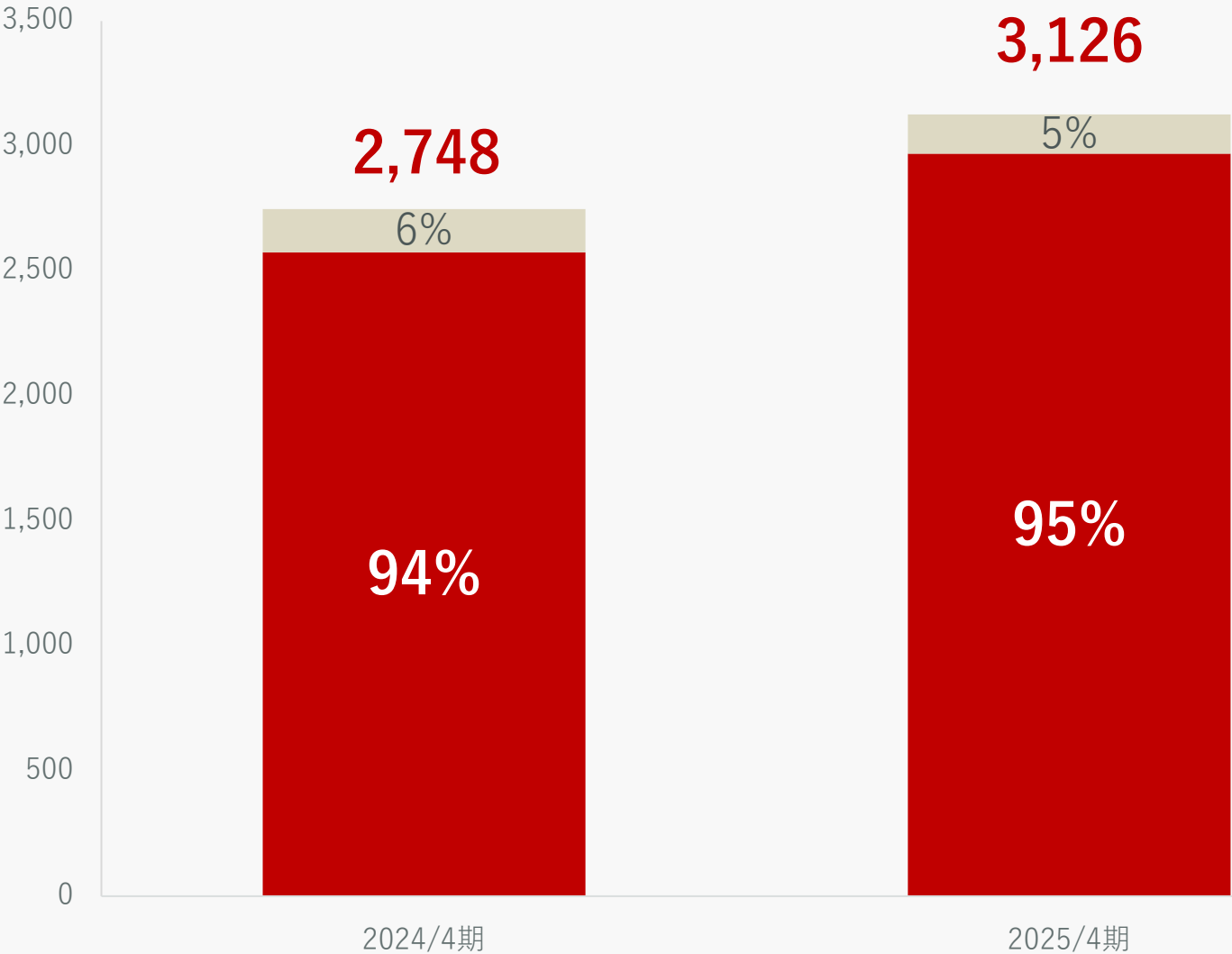
税引前利益と利益率の推移



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

収益構造とストック売上高推移

単位：百万円



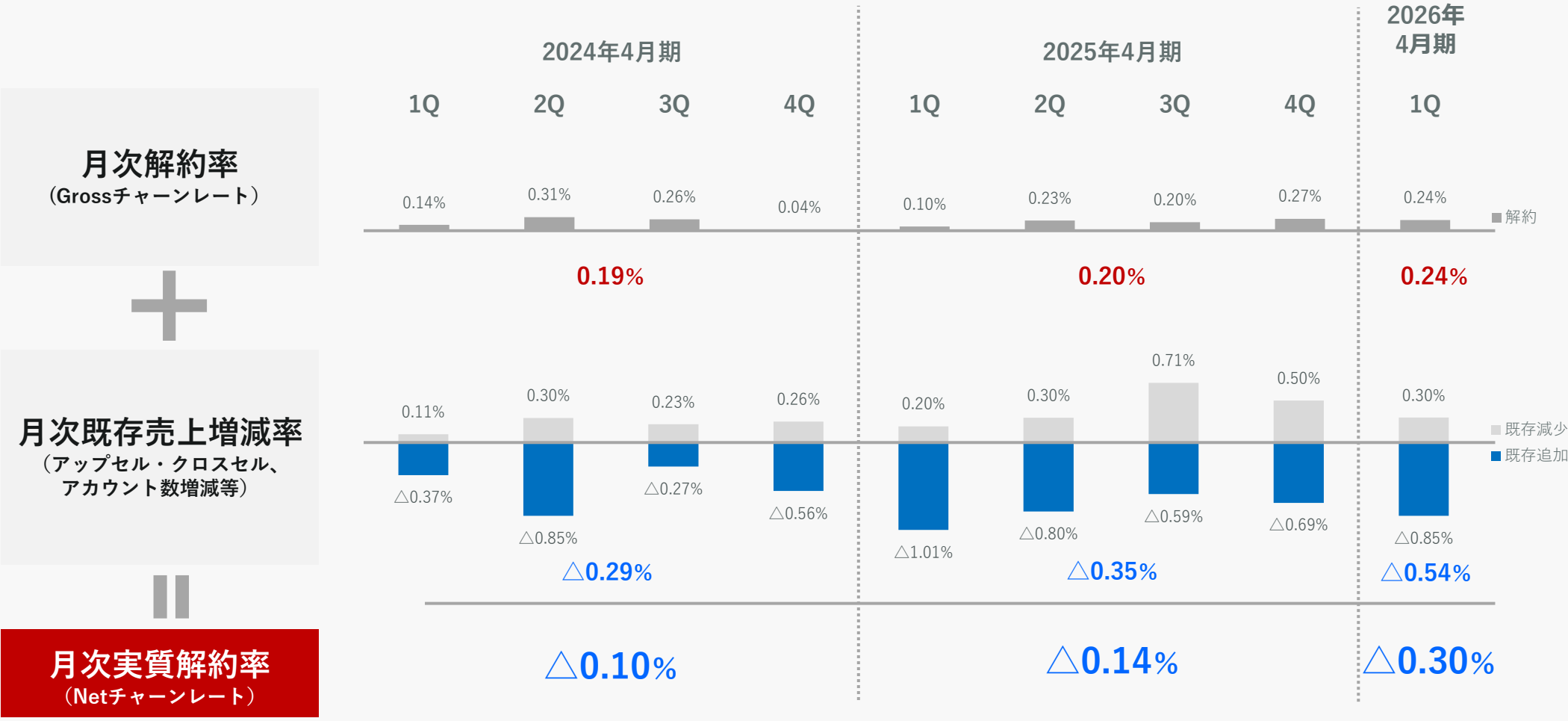
■ フロー売上高

- 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

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実現

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)	2024/04	2025/04	YoY
売上高	2,748	3,126	+378(+14%)
売上原価	621	693	+72(+12%)
ロイヤリティ	339	380	+41(+12%)
その他	282	312	+30(+11%)
売上総利益	2,126	2,432	+306(+14%)
売上総利益率	77%	78%	
販売費および一般管理費	1,215	1,212	△2(△0%)
給与・賞与引当金繰入額	460	400	△60(△13%)
研究開発費	88	63	△24(△28%)
減価償却費及び償却費	206	237	+31(+15%)
その他	459	510	+51(+11%)
営業利益	916	1,232	+316(+35%)
営業利益率	33%	39%	
税引前利益	872	1,216	+344(+40%)
税引前利益率	32%	39%	
当期利益	589	902	+313(+53%)
当期利益率	21%	29%	

BS実績(IFRS基準)

利益の積上げによって純資産が大きく増加。
契約負債(前受金)は、全額営業上の前受金であり、将来的に売上高に振り替わる金額。
なお、MBOローンについては、2024年7月までに全額返済完了。

(単位：百万円)

2024/4期末時点

流動資産合計	722	流動負債合計	2,266
現預金	325	契約負債(前受金)	811
営業債権	258	借入金	501
非流動資産合計	3,947		
のれん	1,091		
顧客関連資産	2,247		
		非流動負債合計	909
		借入金	199
		繰延税金負債	698
		資本合計	1,493
		(自己資本比率	32.0%
		ROE	49.2%)

2025/4期末時点

流動資産合計	1,364	流動負債合計	1,946
現預金	923	契約負債(前受金)	1,002
営業債権	268	借入金	292
非流動資産合計	4,071		
のれん	1,091		
顧客関連資産	2,105		
		非流動負債合計	1,069
		借入金	10
		繰延税金負債	694
		資本合計	2,419
		(自己資本比率	44.5%
		ROE	46.1%)

その他主要KPI

EBITDA margin^{*1}
(2025/4期末)

50.7%

ARR^{*2}
(2025/4 期末)

3,152百万円

前年比18%増加

ROE^{*3}
(2025/4期末)

46.1%

自己資本比率
(2025/4期末)

44.5%

*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。

*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。

*3：ROE=当期純利益/2期平均期末純資産 で算出しております。

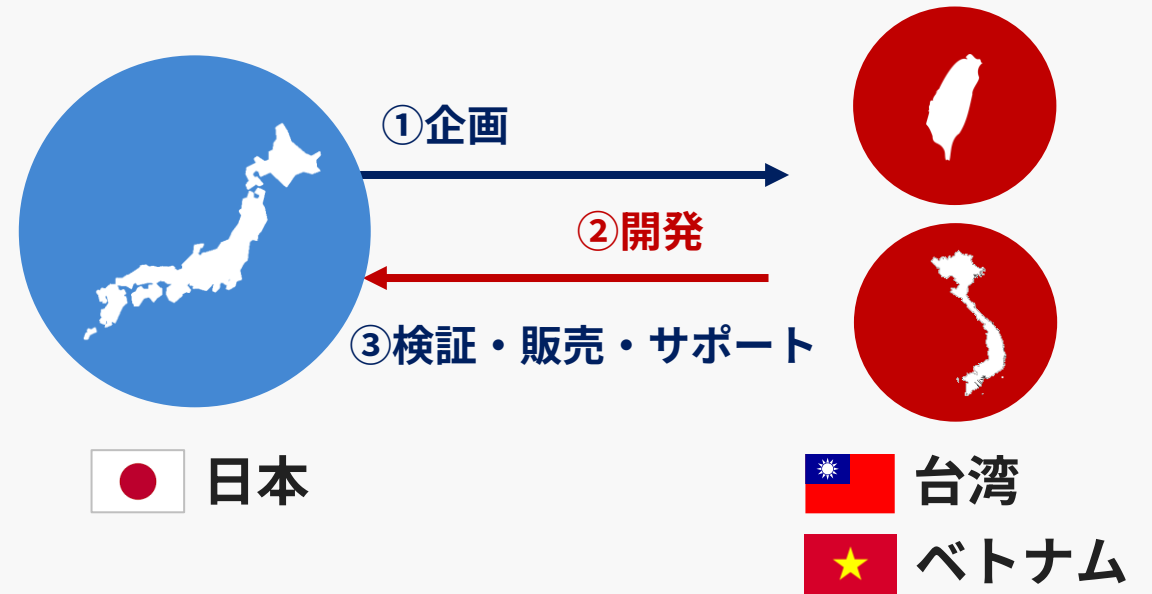
当社のビジネスモデルとその優位性

①ファブレス経営

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。

②ハイブリッド経営

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



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

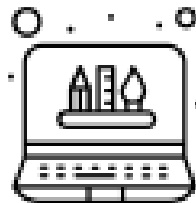
- お客様のご希望の機能をカスタマイズして実装
- パッケージ・クラウドとも対応可能
- 実装したカスタマイズは、将来的にできる限り標準化

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

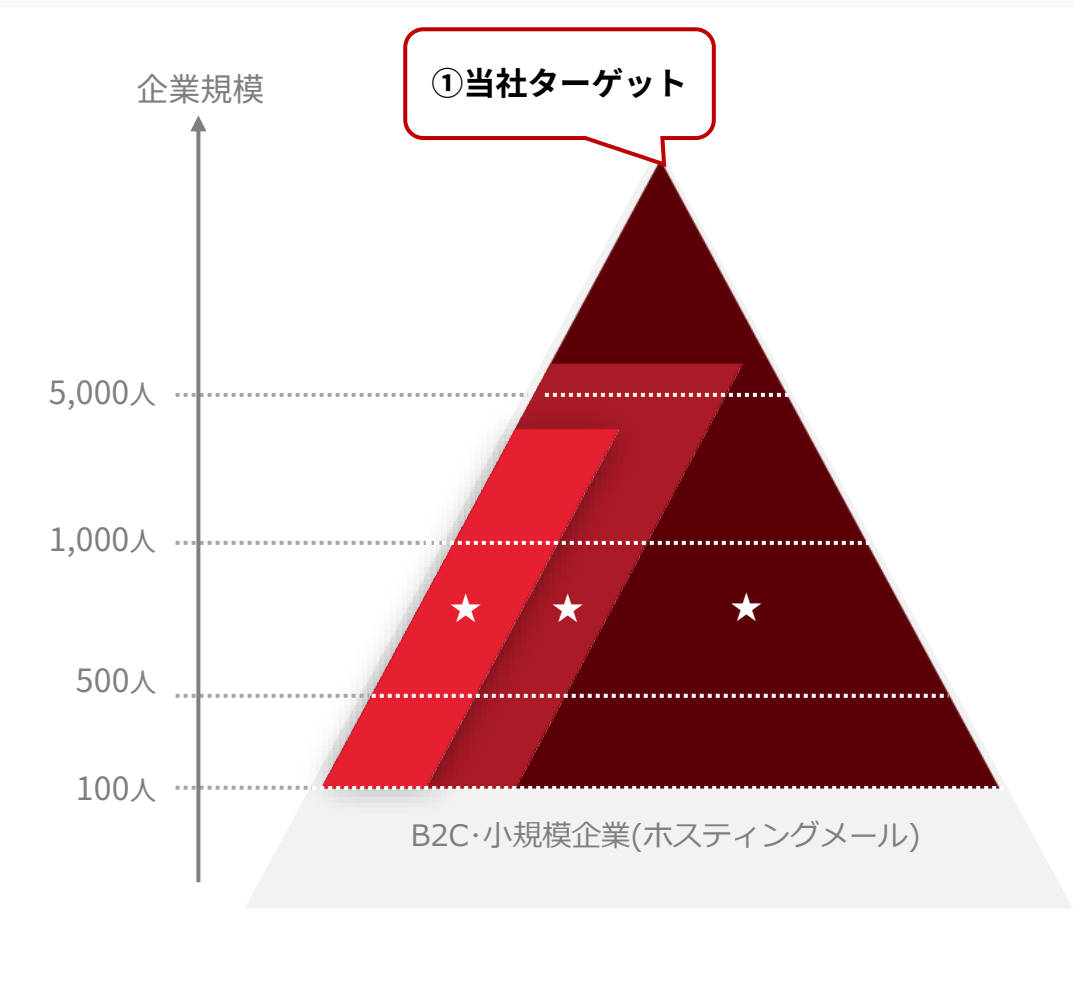


社内・他社システム連携



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	71.5%
★	Google Customer	480万ID	15.0%
★	MS & Google Customer以外	434万ID	13.5%

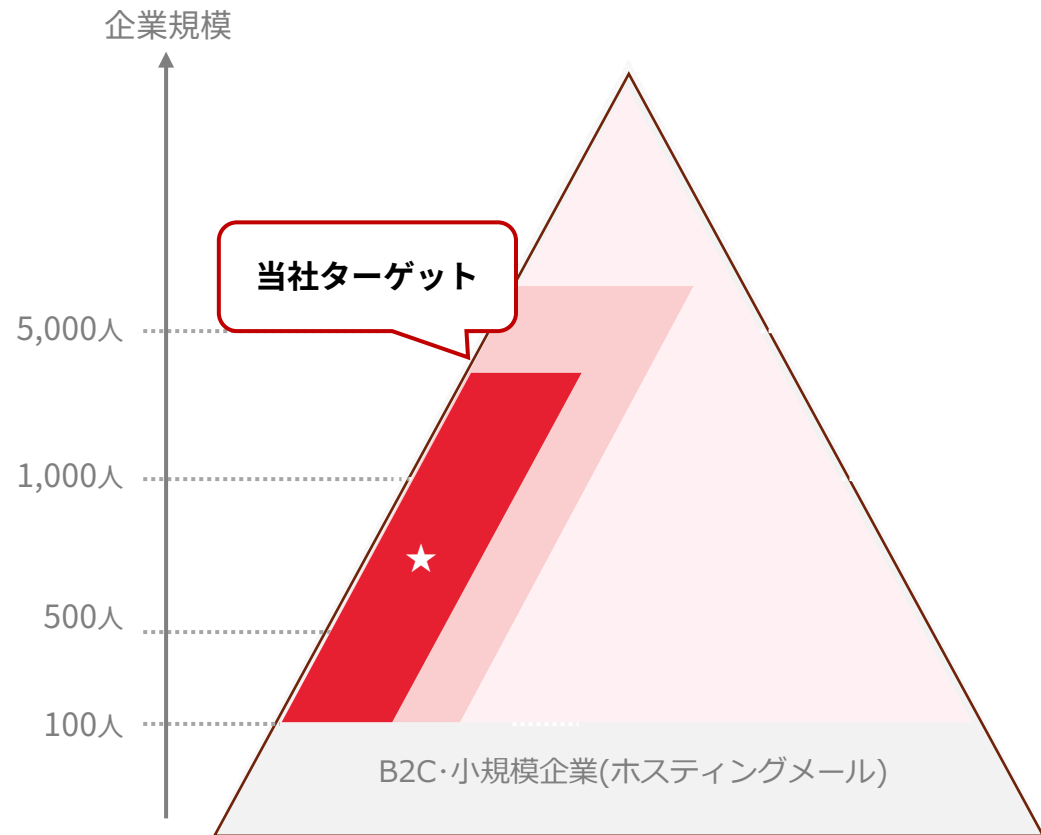
メールセキュリティ市場全体 3214万ID

当社既存顧客IDの数 77万
市場占有率 2.4%

伸びしろ (42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	71.5%	5,116億円
Google Customer	480万ID	15.0%	
★ MS & Google Customer以外	434万ID	13.5%	469億円

コミュニケーション市場全体 3214万ID

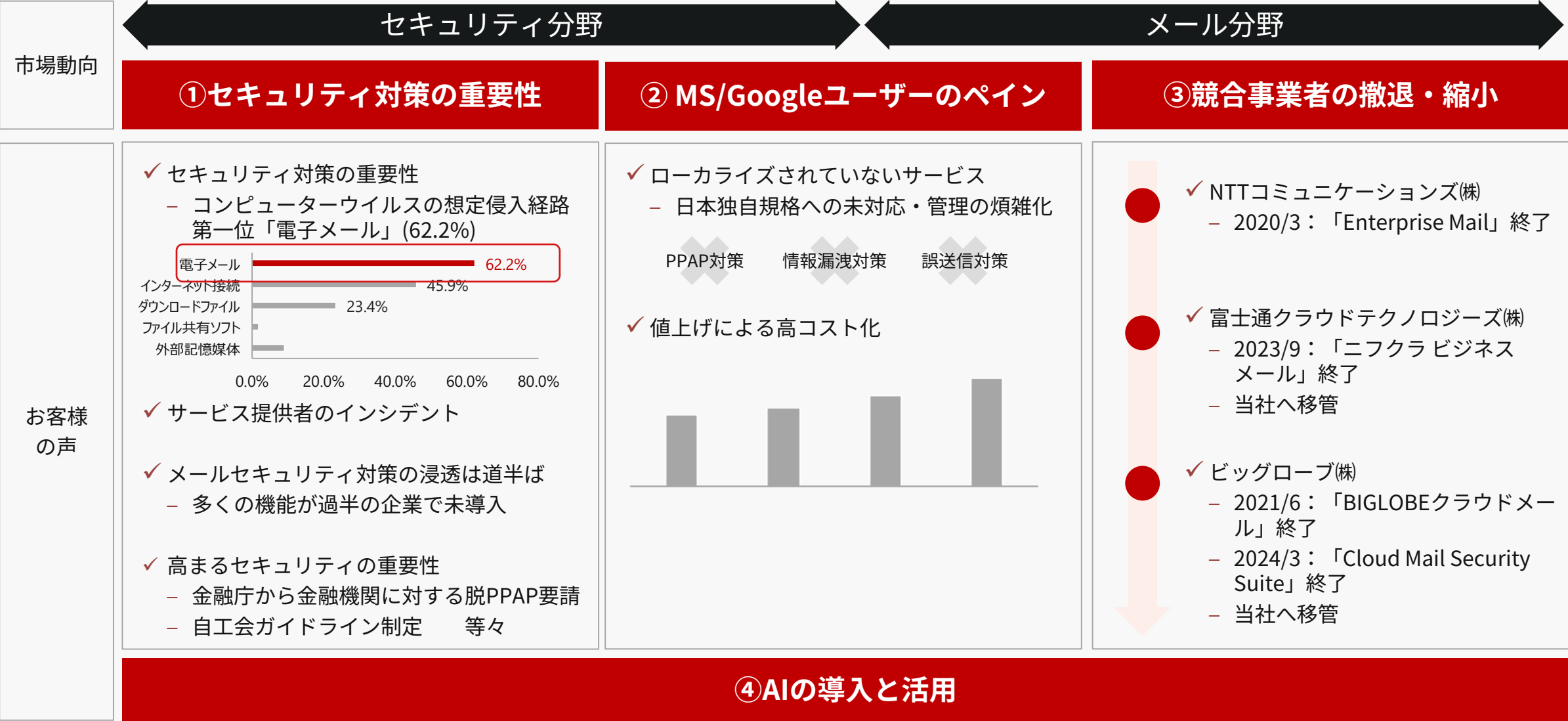
当社既存顧客IDの数 **50万**
市場占有率 11.5%

伸びしろ (**8.7倍**)

出所) 国内調査会社の市場調査レポートより、当社推計

今後の成長戦略と施策

市場動向とお客様のご要望



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』**の拡販を一層強化する

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**することで、顧客に対して業務効率化、コスト削減、意思決定の高度化、新たな価値創造や顧客体験の向上といった価値を提供していく

② 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	1,161円 ※グループウェア部分は 別途開発費必要	C社
メールBox		600円	B社		
受信対策 (アンチウイルス/アンチスパム)		200円			
送信対策 (情報漏洩&PPAP対策)		300円		350円	D社
1アカウント月額	500円～	1700円		1,511円～	
200アカウント年額	120万円	408万円		362万円 + α	

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 T K C

- ・ 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

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



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

新規上場の目的と上場時調達の使用

【新規上場の目的】

経営基盤の強化及び
優秀な人材の確保

上場による社会的信用度、知名度向上、インセンティブ手段の多様化などにより、経営基盤の強化及び優秀な経営人材の確保

M&Aなど更なる
会社成長への施策

上場によるエクイティファイナンスが容易になることで今後の事業拡大に向けた投資資金の調達やM&Aなどの手段の多様化

【上場時調達の使途】

新インフラ構築に
向けた設備投資

アカウント数増加に伴うサーバー等の拡充、将来の運用及び搭載効率を高めた新アーキテクチャを活用したインフラ構築に向けた投資

750百万円

事業拡大に向けた
人材の確保

今後の継続的な収益基盤の拡大及び収益力の向上に向けて、営業人員及び製品開発のためのエンジニア等の確保

250百万円

株主還元施策

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%以上**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 39%

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 14%

税引前利益成長率39%

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 ▲0.14%

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 95%

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	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	高	- 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	高	- 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	高	- 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	高	- 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 (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。

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