

サイバーソリューションズ株式会社

2027年4月期 第1四半期 決算説明資料

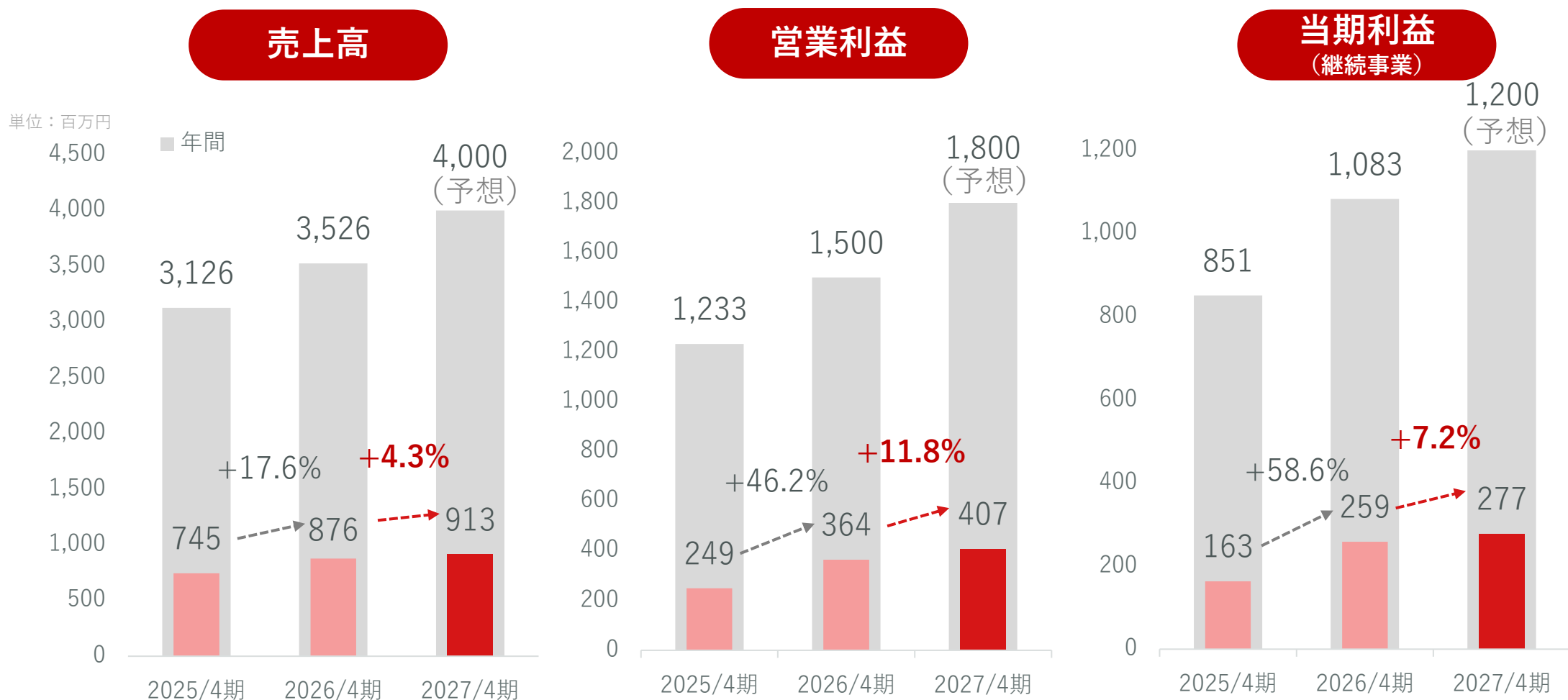


- 1 2027年4月期 第1四半期 実績
- 2 今後の中長期計画
- 3 Appendix

2027年4月期 第1四半期 実績

1Q業績ハイライト

売上成長率は4.3%、営業利益成長率は11.8%と増収増益。但し、前年同期に一時的なフロー売上の増加があったことから、成長率は低下。



注) 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進捗率

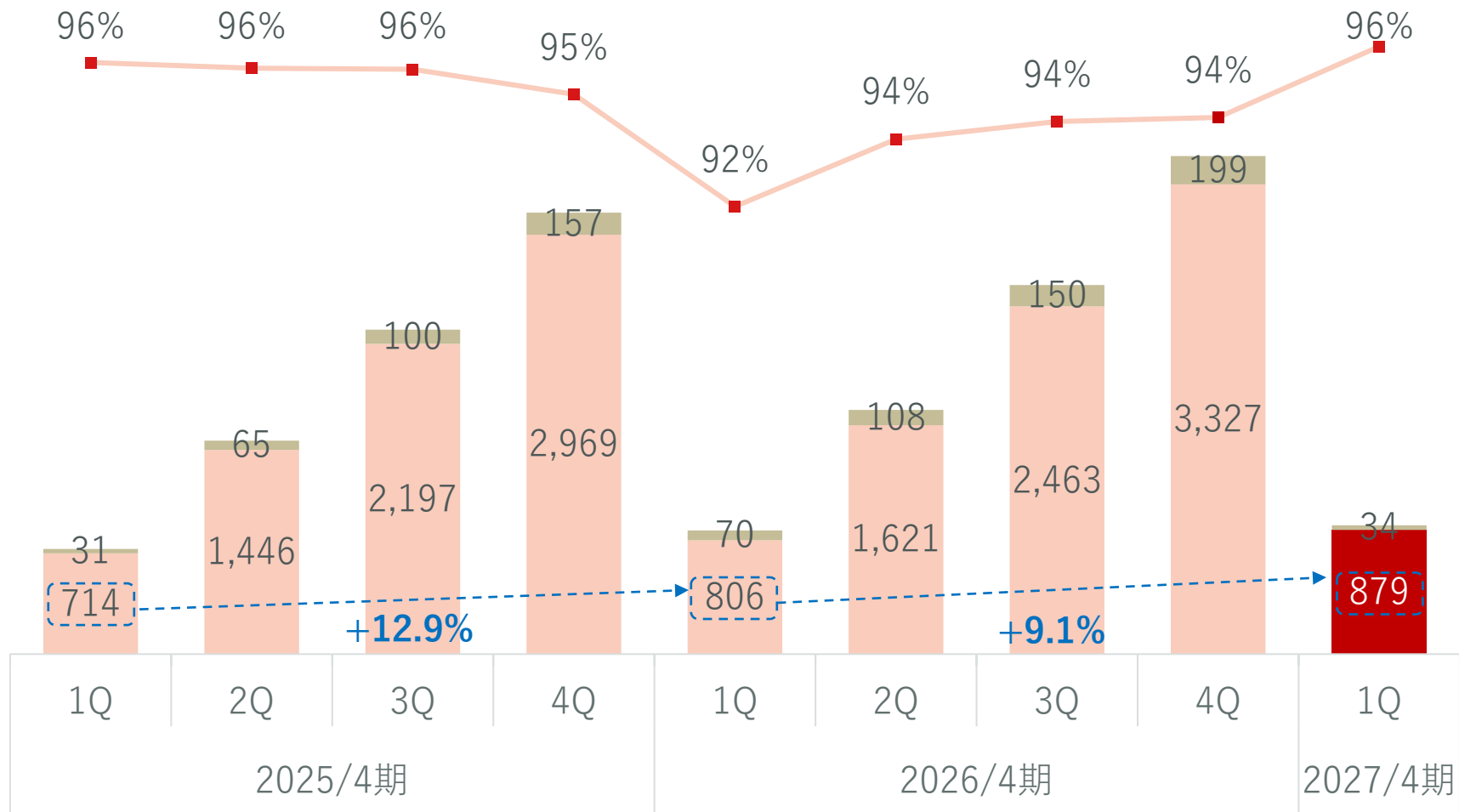
通期予想に対する進捗率は順調。

IFRS基準 (百万円)	通期予想			1Q実績			進捗率
	2026/4期 通期	2027/4期 予想	前年比	2026/4期 1Q	2027/4期 1Q	前年同期比	
売上高	3,526	4,000	+13.5%	876	913	+4.3%	22.8%
営業利益	1,500	1,800	+20.0%	364	407	+11.8%	22.6%
営業利益率（%）	42.5%	45.0%	—	41.6%	44.6%	—	—
税引前利益	1,498	1,800	+20.1%	363	406	+12.0%	22.6%
税引前利益率（%）	42.5%	45.0%	—	41.4%	44.5%	—	—
当期利益	1,083	1,200	+10.8%	259	277	+7.2%	23.1%
当期利益率（%）	30.7%	30.0%	—	29.5%	30.4%	—	—
EPS	70.32	76.04	+8.1%	17.24	17.52	+1.6%	—
ROE	32.5%	—	—	—	—	—	—

○ ストック売上高推移

前年同期に一時的なフロー売上の増加があったことから、フロー売上高比率が減少。
一方、ストック売上高は順調に積み上がっている。

単位：百万円



■ ストック売上比率

- 売上高全体に対するストック売上高の割合

■ 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

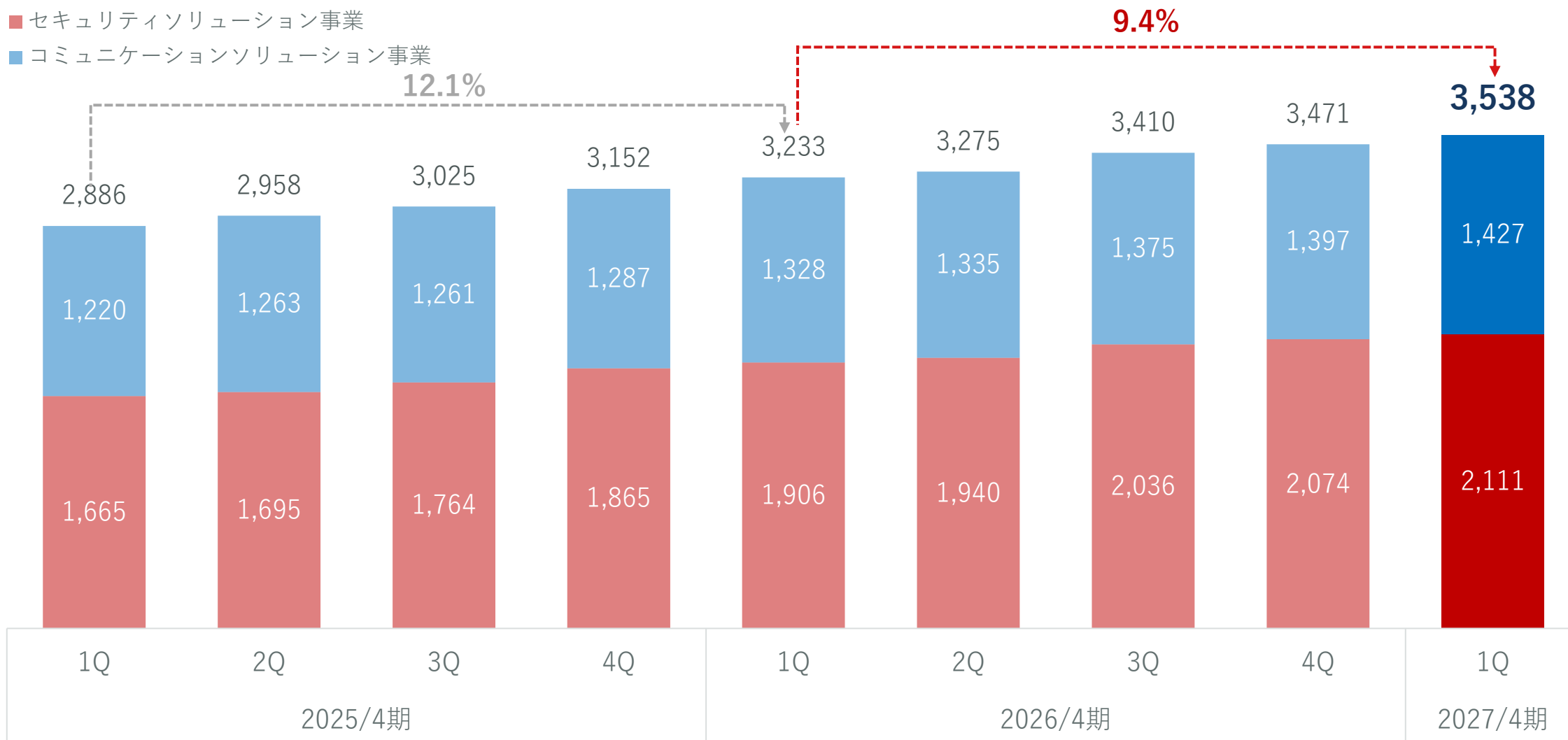
- 毎月継続的に収益計上されるビジネスコミュニケーション製品及びメールセキュリティ製品のサブスクリプション形式の売上高
- ✓ 月次契約、年次契約、複数年契約(主に官公庁)の契約形態があるが、いずれも月次で収益を認識して、売上高を計上

ストック売上高は順調に積み上がり、ARR成長率は9.4%。

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



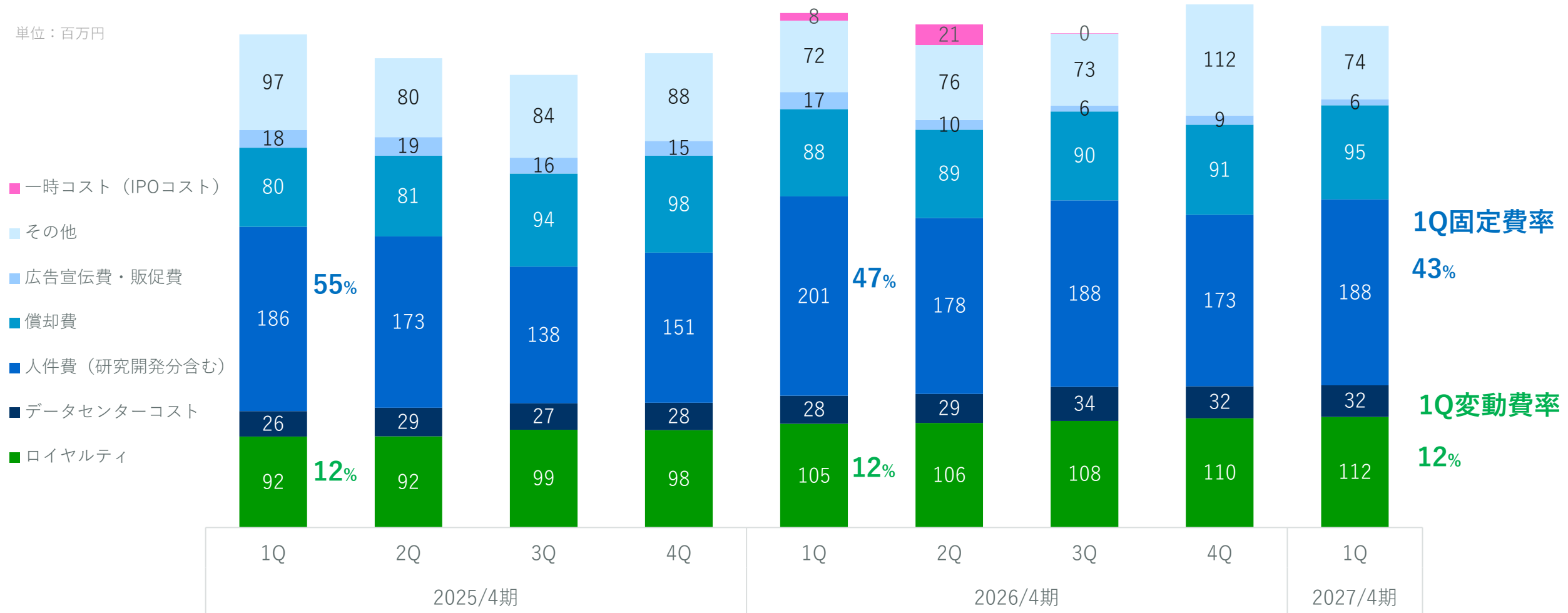
注1) 2025/4期の四半期別数字については、監査法人のレビューは受けておりません。

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

変動費率は引き続き一定で推移、前年同期比で人件費（賞与引当金繰入額）が減少、結果として固定費率は43%まで減少。

単位：百万円

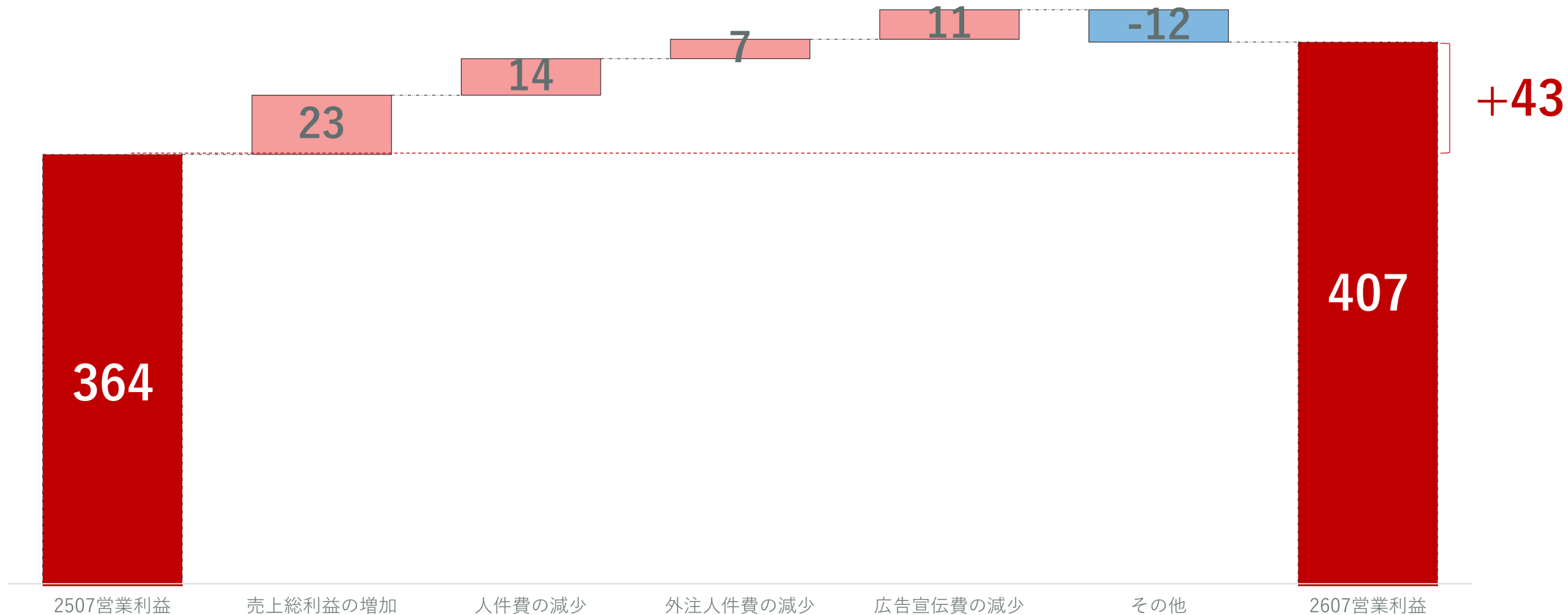


注）2025/4期の四半期別数字については、監査法人のレビューは受けておりません。

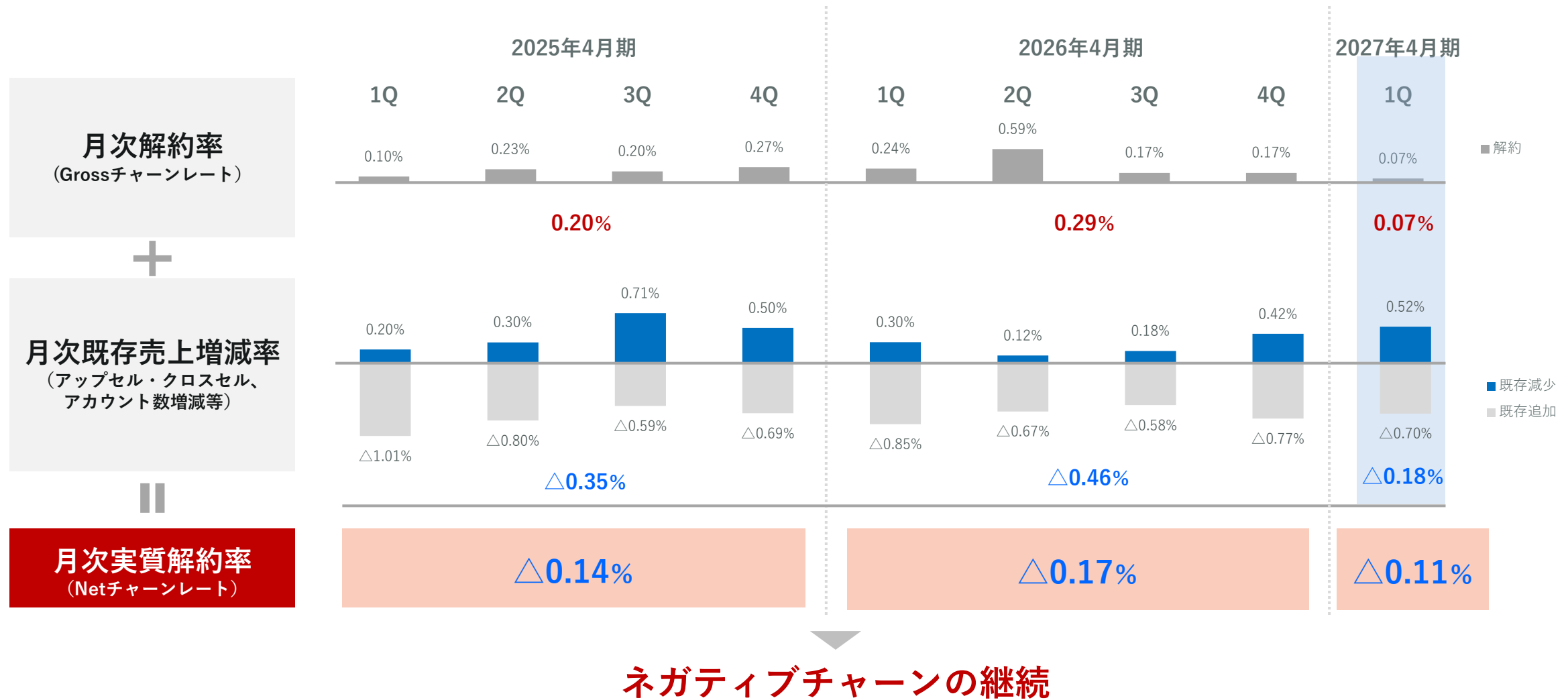
○ 営業利益増減要因（QoQ）

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、コストの減少によるもの。

単位：百万円



クラウドサービス売上の実質解約率の推移



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。

EBITDA margin

(2027/4期1Q)

55.0%

前年同期比3.4ポイント増加

クラウドアカウント数

(2027/4期1Q末)

1,390 千AC

コミュニケーション：524千AC
セキュリティ：866千AC

自己資本比率

(2027/4期1Q末)

63.3%

前期末比4.0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。

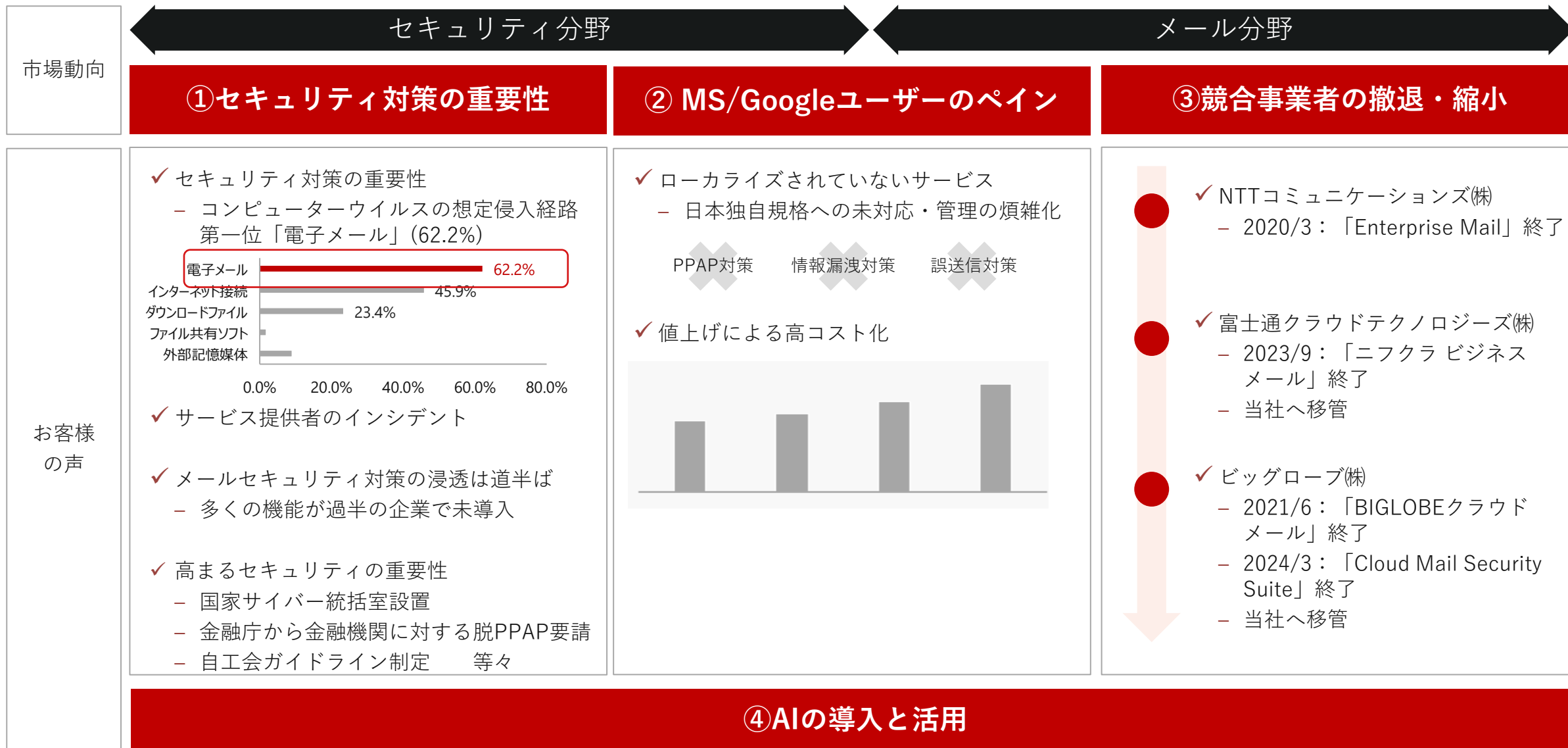
注2) アカウント数について、「CYBERMAIL Σ」「SECURE COMMUNICATION ONE」は、メールサービス、ビジネスチャット、メールセキュリティ等を統合してサービス提供している為、コミュニケーションソリューション事業、セキュリティソリューション事業のそれぞれにおいて重複してカウントしております。

直近トピックス

	No	公表日	概要
受注状況	① 公共案件の現状	—	現状においては、ARR及び売上に対する影響は限定的であるものの、公共案件について引き合いが増えてきており、下期以降の成果につながることを期待。
新製品導入	② AIを活用したセキュリティブランド AiSEを発表	2026/7	メールやチャットによる社内・社外とのビジネスコミュニケーションのリスク分析手法を「ルールで検知する」から「AIが文脈を理解して判断する」へと発展させることで、情報漏えい対策、監査を高度化する提供基盤として新セキュリティブランド「AiSE」（アイシー）を立ち上げました。今後、下記の新製品を投入予定。 - AIメール誤送信対策（2026年9月投入予定） - AIメッセージ監査サービス（2026年10月投入予定）
	③SCS評価制度対応を支援する統合プラットフォーム 「SCS Comp@ss」を提供開始	2026/8	2026年11月より、SCS評価取得に必要なタスク管理、エビデンス管理、プロジェクト進捗の可視化に加え、発注企業、SCS評価取得支援事業者、評価機関との情報連携までをワンストップで実現するSCS評価制度対応に特化したSaaS型統合プラットフォームを提供開始します。
その他	④従業員持ち株会設立	2026/7	当社従業員の資産形成の促進、経営への参加意識の向上に向けて、当社株式を取得・保有できる環境を整える為に従業員持ち株会を設立しました。

今後の中長期計画

市場動向とお客様のご要望



出所) 当社調査 IPA「2021年度 中小企業における情報セキュリティ対策に関する実態調査」

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	350円
送信対策 (情報漏洩&PPAP対策)					
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 + 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

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



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



✓ セキュリティサービス



✓ 統合型ソリューション



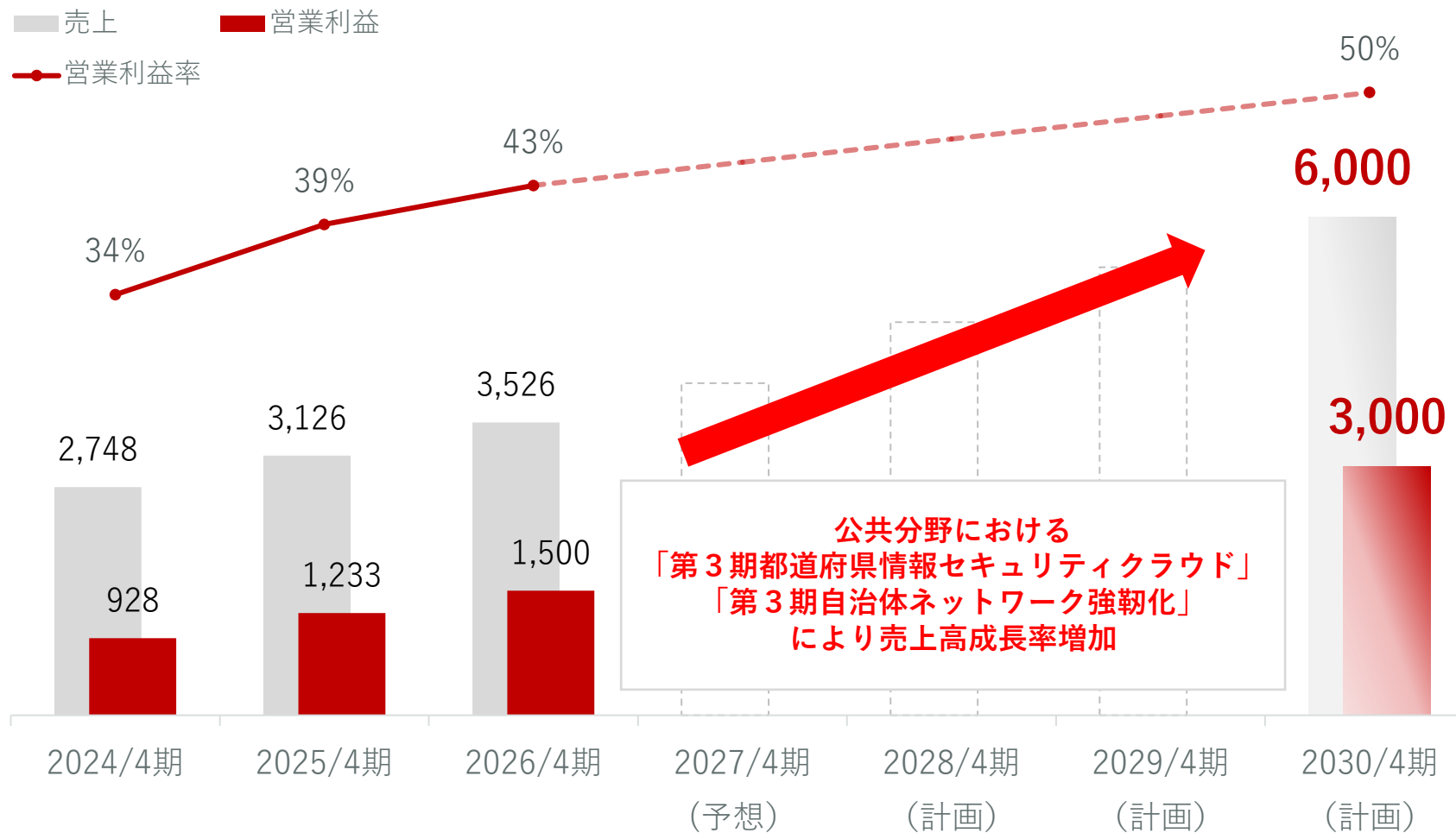
○ 中期目標(2030/4期)



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。

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%

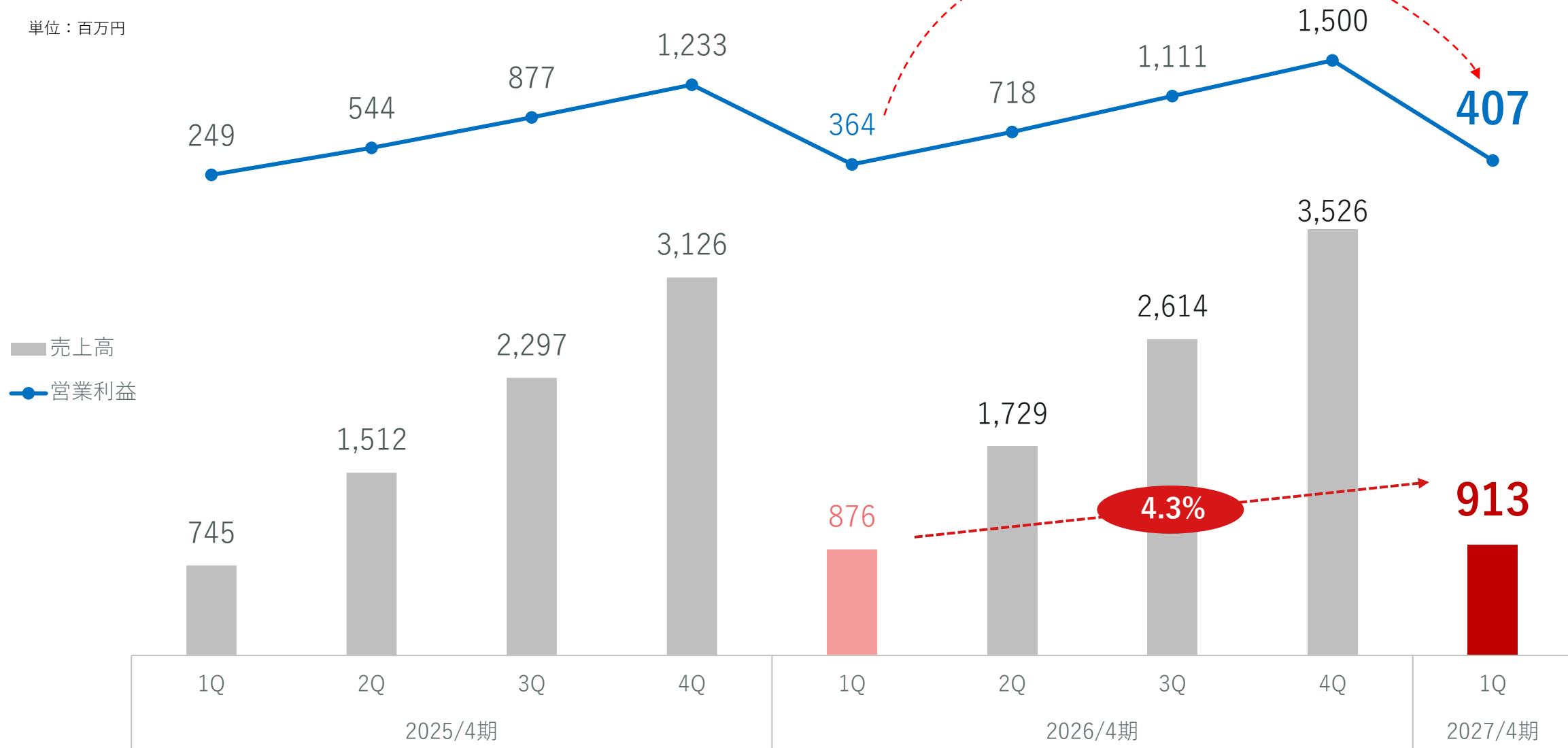
株主還元

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

Appendix

売上累計・営業利益の四半期累計推移

単位：百万円

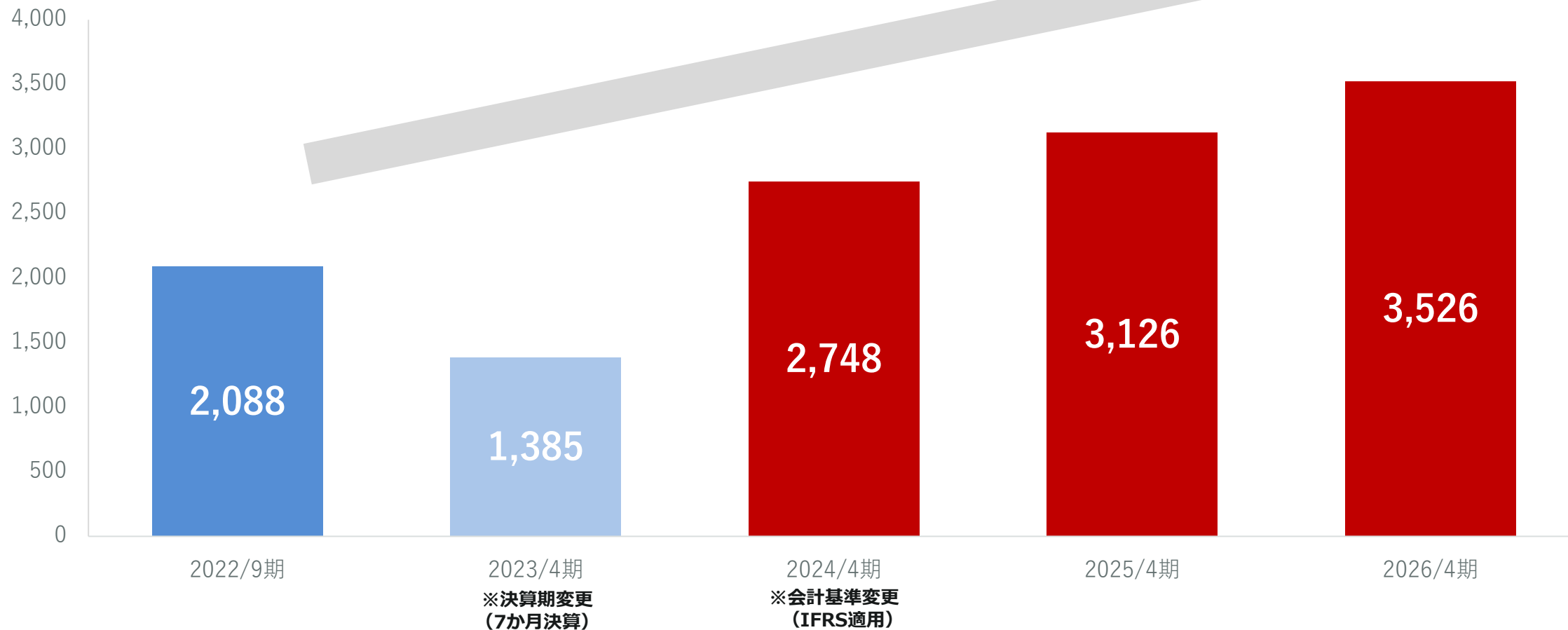


注) 2024/4期及び2025/4期の四半期別数字については、監査法人のレビューは受けておりません。

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) 2022/9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。

PL実績(IFRS基準)

(単位:百万円)	2026/4期1Q	2027/4期1Q	QoQ
売上高	876	913	+37 (+4%)
セキュリティソリューション事業	503	539	+36 (+7%)
コミュニケーションソリューション事業	373	374	+1 (+0%)
売上原価	182	196	+15 (+8%)
ロイヤリティ	105	112	+7 (+7%)
その他	77	85	+8 (+10%)
売上総利益	694	717	+23 (+3%)
売上総利益率	79%	78%	
販売費および一般管理費	337	310	△28 (△8%)
人件費	173	152	△21 (△12%)
研究開発費	14	24	+9 (+66%)
減価償却費及び償却費	61	62	+0 (+1%)
その他	89	72	△16 (△19%)
営業利益	364	407	+43 (+12%)
営業利益率	42%	45%	
税引前利益	363	406	+44 (+12%)
税引前利益率	41%	45%	
当期利益	259	277	+19 (+7%)
当期利益率	30%	30%	

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)

利益の積上げ及びIPOに伴う公募増資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。

単位：百万円

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%)

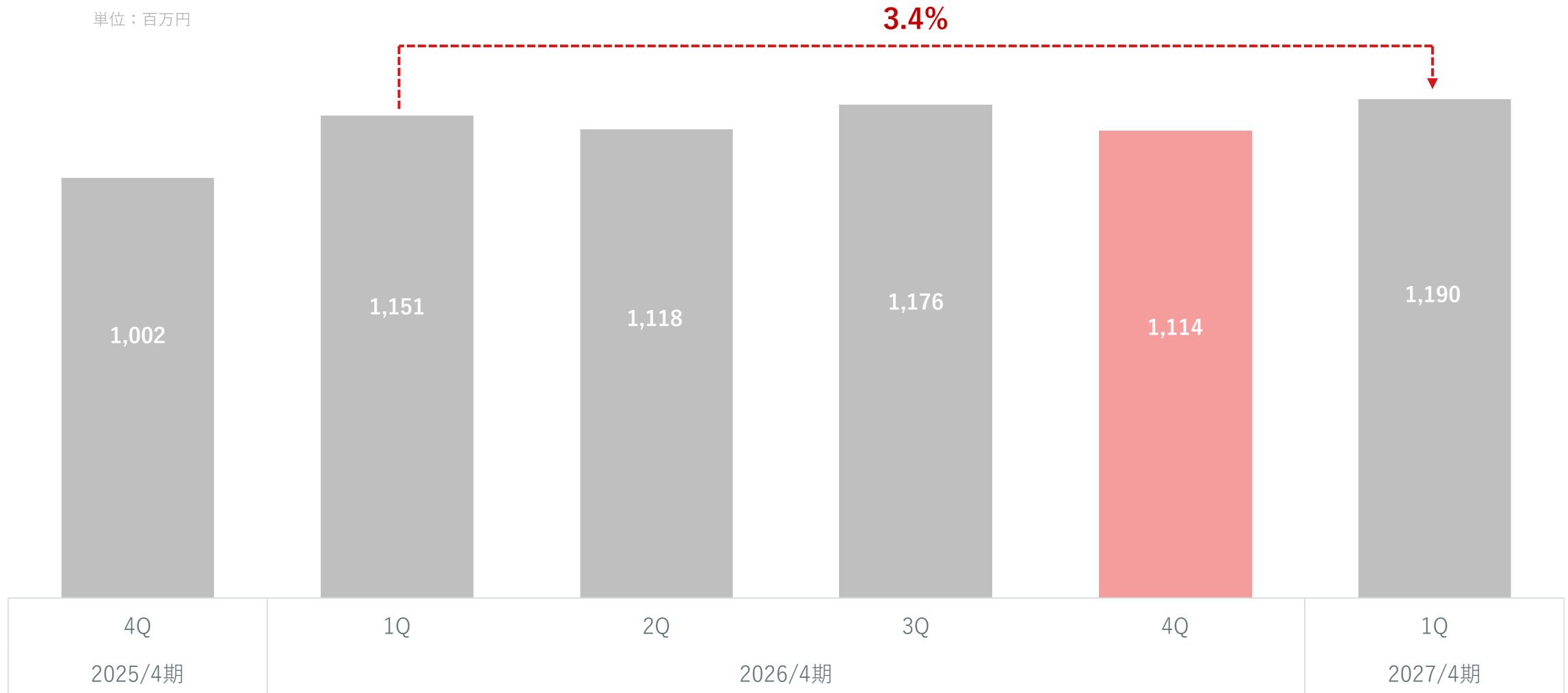
2027/4期1Q時点

流動資産合計	1,441	流動負債合計	1,794
現預金	1,103	契約負債(前受金)	1,190
営業債権	261	借入金	5
非流動資産合計	6,213	非流動負債合計	1,017
のれん	1,092	繰延税金負債	751
顧客関連資産	1,929		
投資有価証券	2,443		
		資本合計	4,844
		(自己資本比率	63.3%)

契約負債の推移

受注案件の増加に伴い、契約負債（前受金）が順調に増加。

単位：百万円





(参考) 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

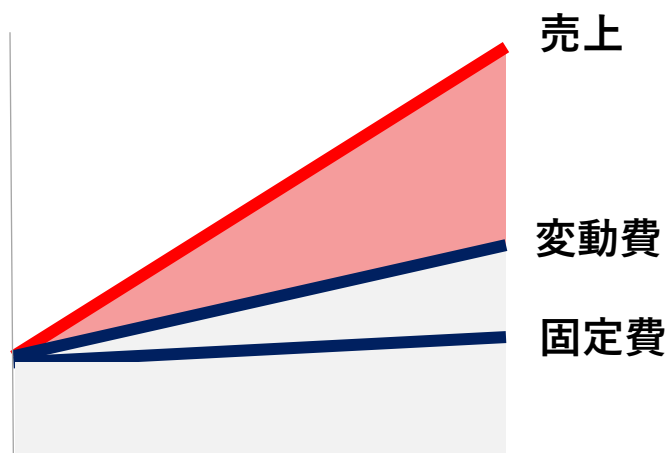
- ・ オーガニック成長 + 他社移管
- ・ セキュリティ：23% / コミュニケーション：14%

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tock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**

2026年6月5日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」より抜粋

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



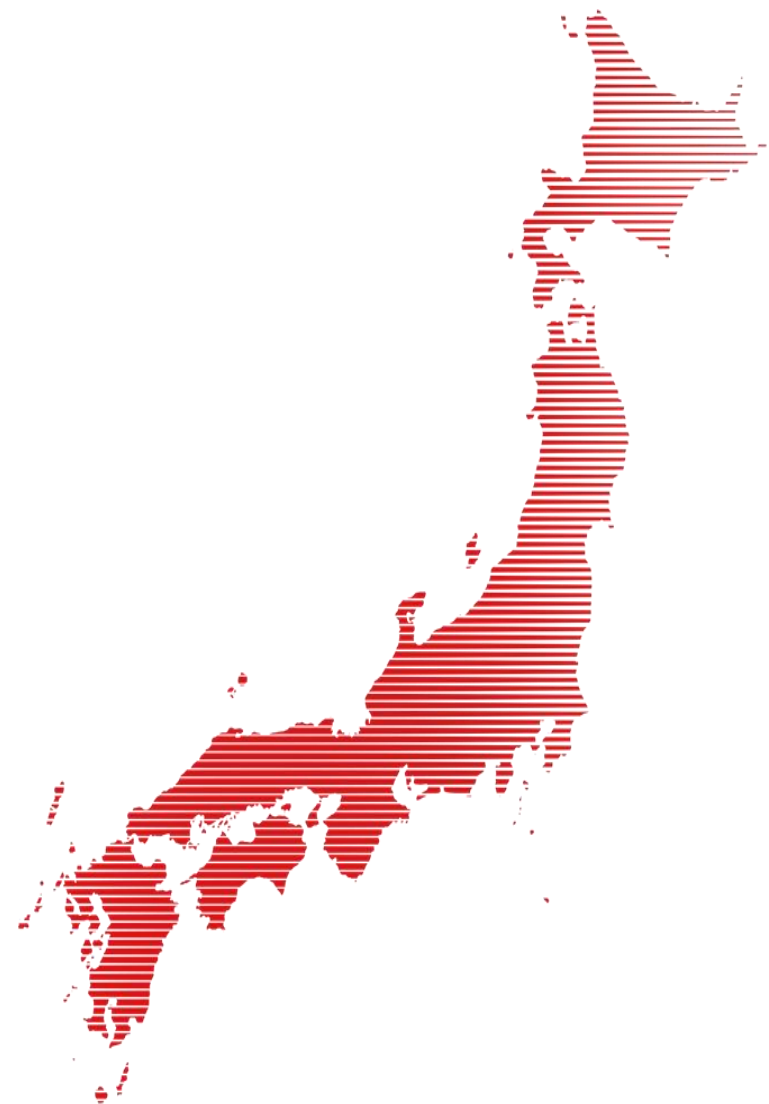
○ 企業理念

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

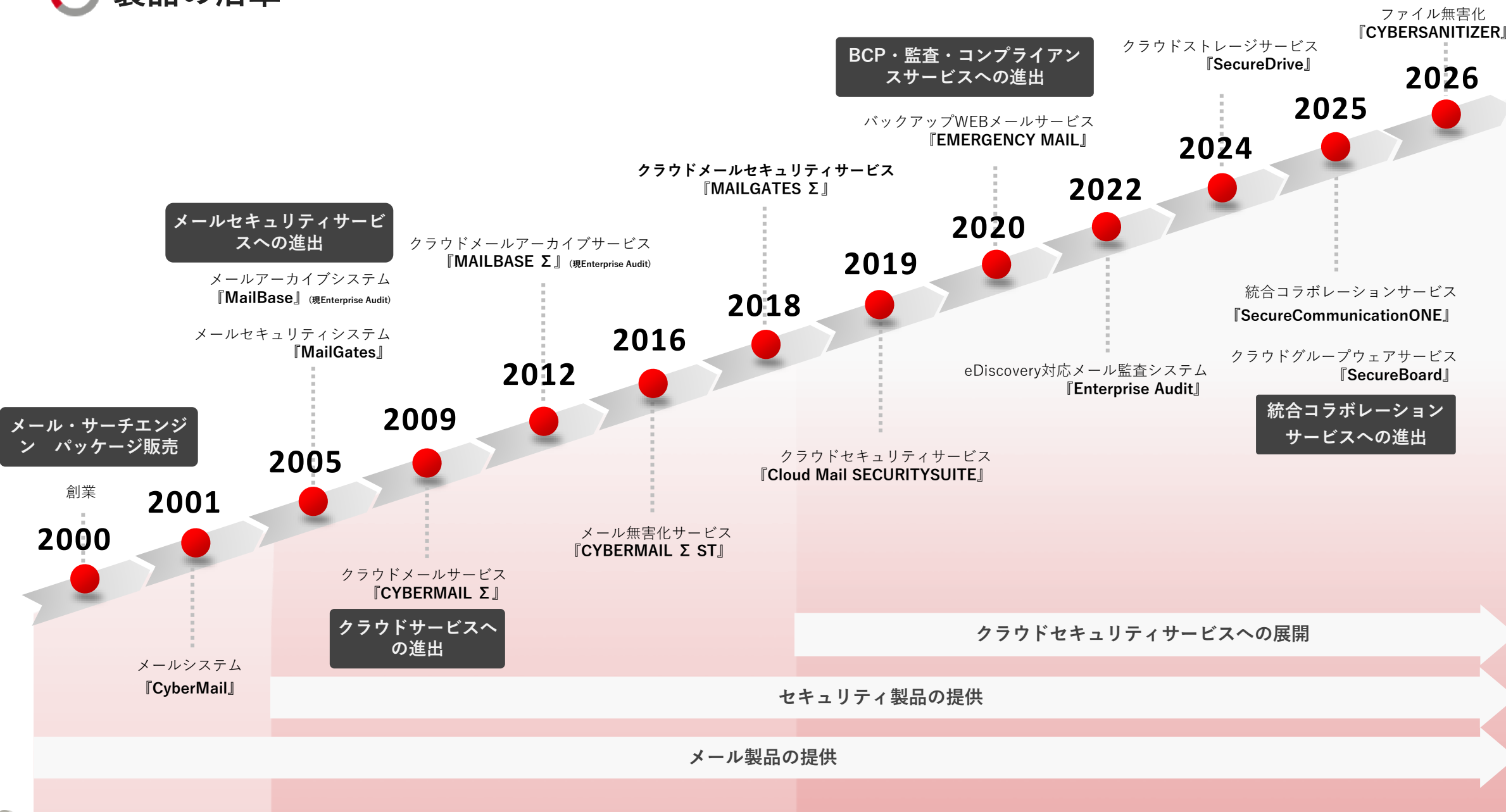
経営目標

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
 CyberMail	 CYBERCHAT	 EMERGENCYMAIL	 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

○ 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



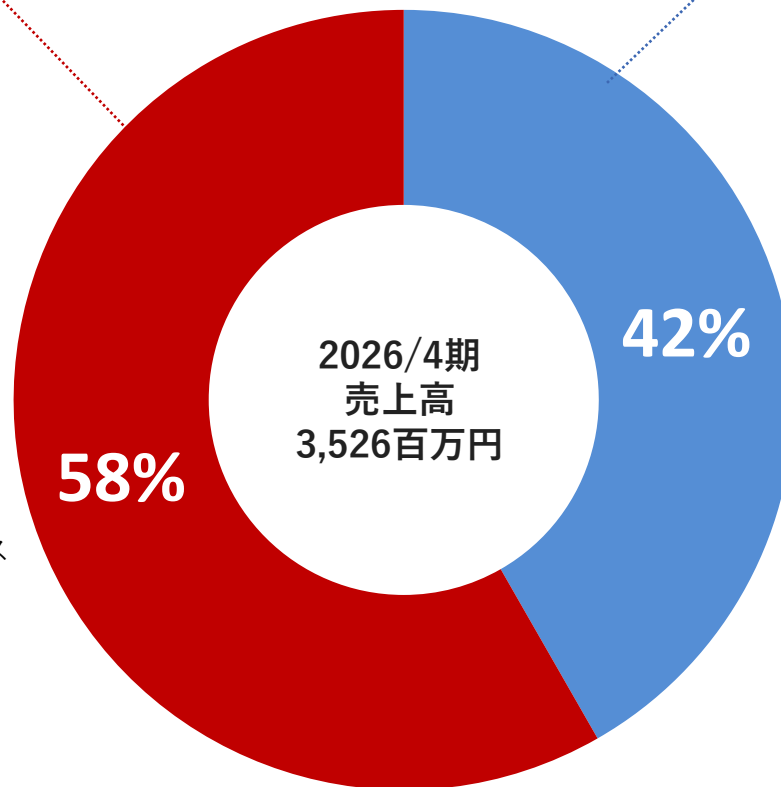
- ✓ グループウェア



- ✓ クラウドストレージ



- ✓ セカンダリーメールサービス

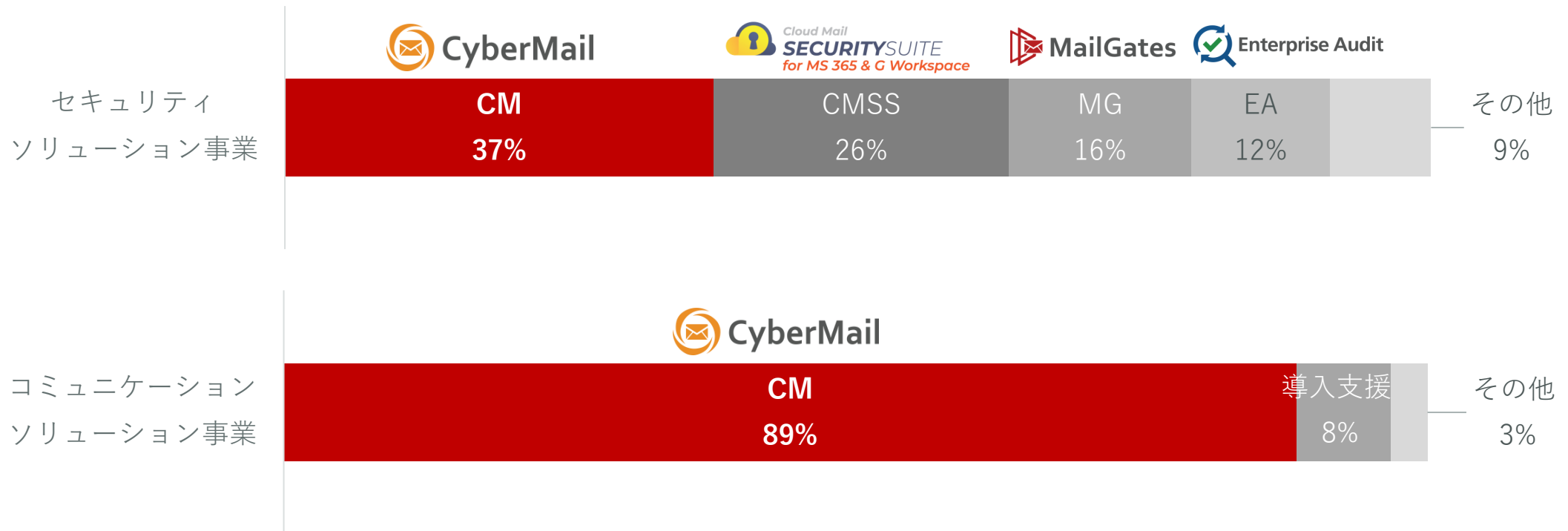


注「CYBERMAIL Σ」「SECURE COMMUNICATION ONE」は、メールサービス、メールセキュリティ等を統合してサービス提供している為、それぞれに按分して集計しております。

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	  
製造流通	  
サービス業	  
自治体 行政機関	 東京都 (23区中10区)  一般社団法人日本能率協会 

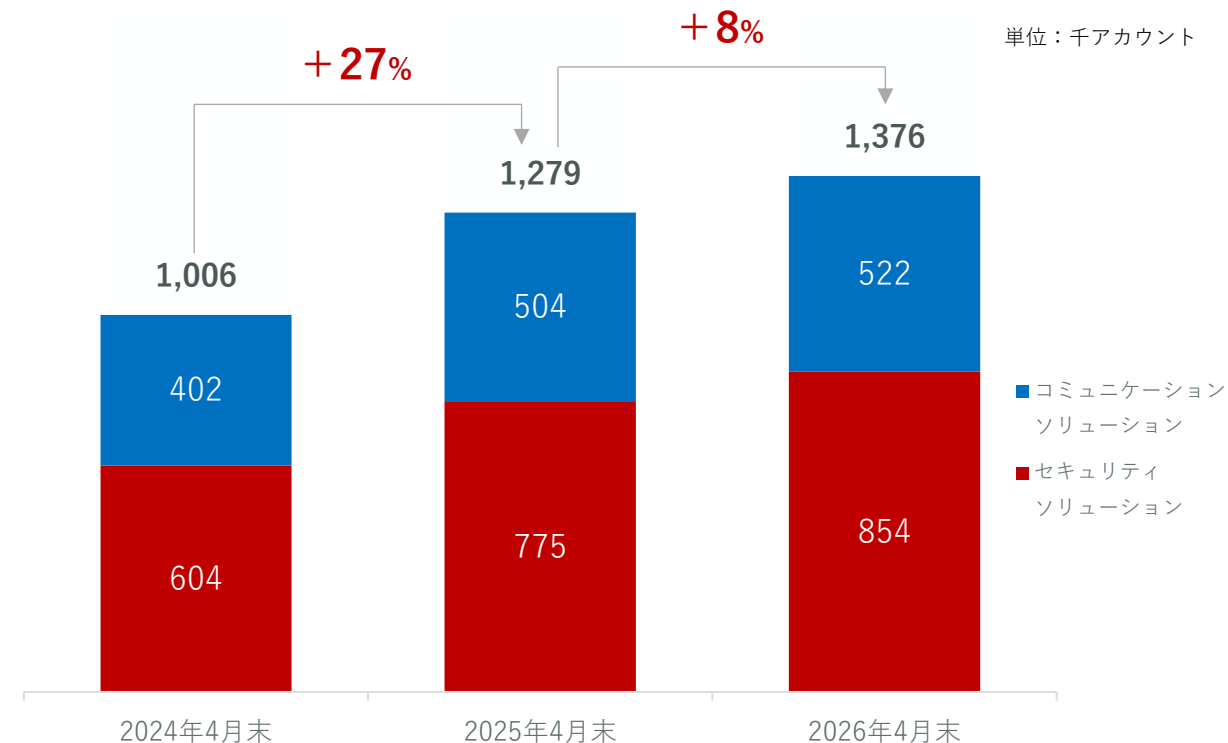
主要な販売代理店



■：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

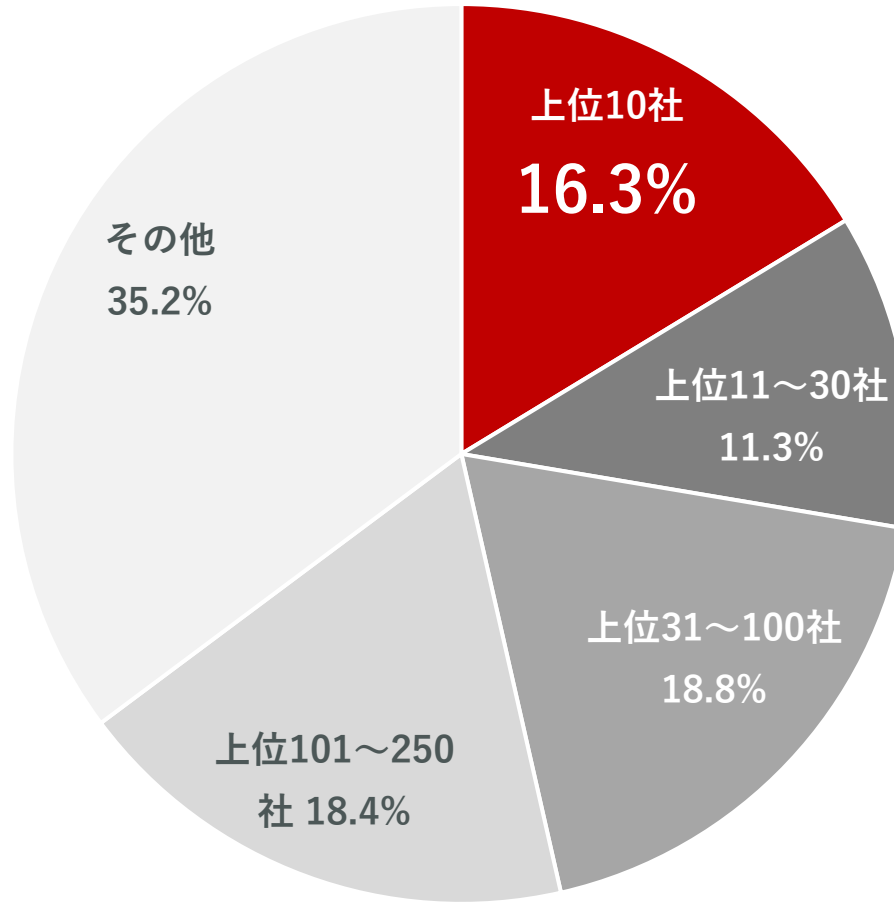
アカウント数

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

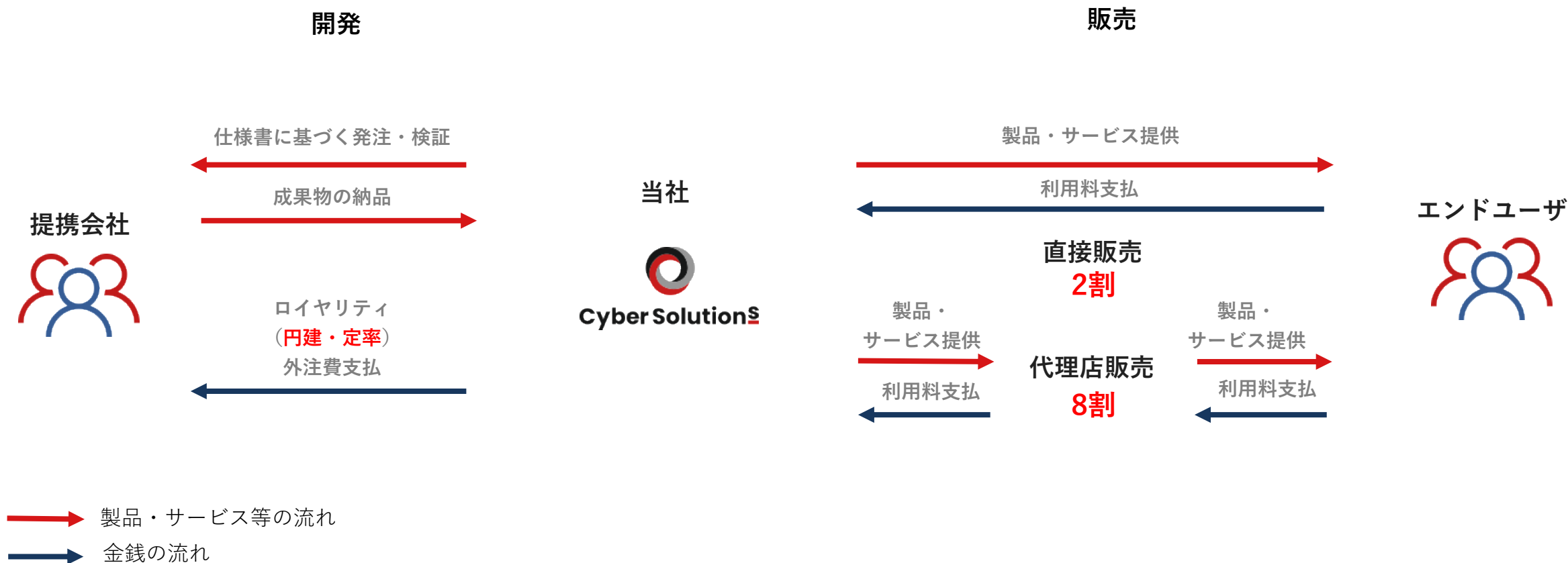
取引先数

2,278社

1取引先当たり平均ARR

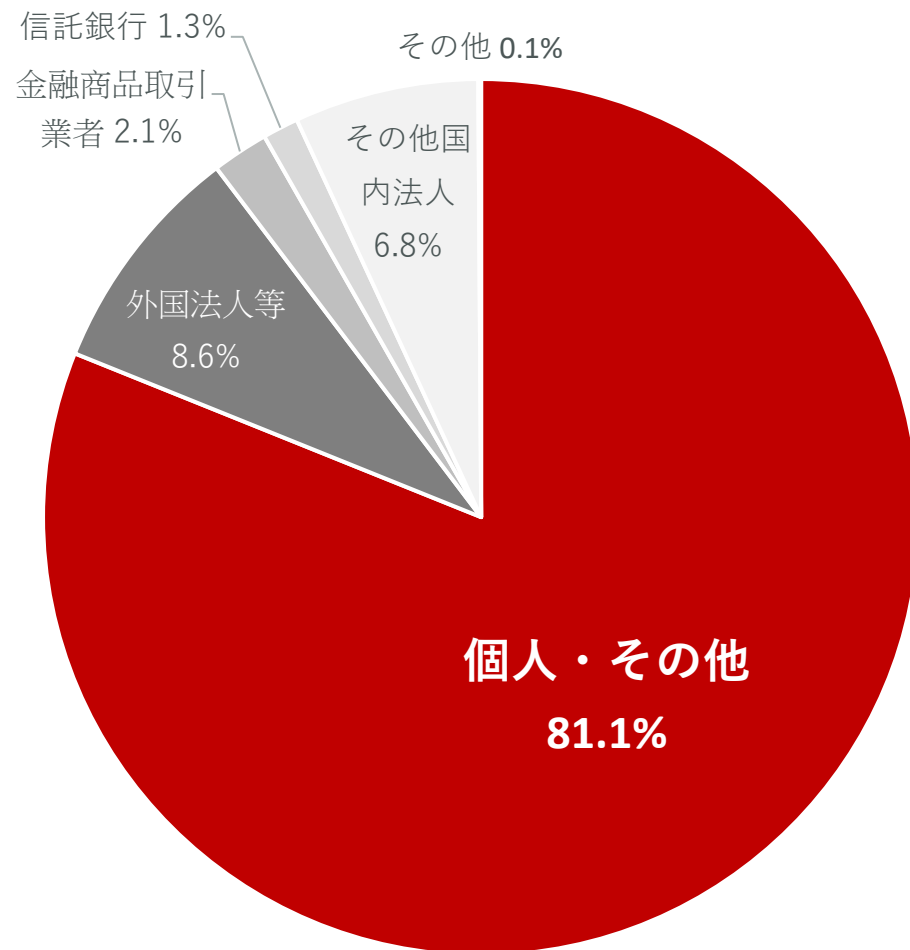
1,524千円

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。

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 INFORMATION 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%

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%

本資料の取り扱いについて

■記載内容に関するお取扱いについて

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。

事業計画及び成長可能性に関する事項については、本資料P16に記載した2030/4期の数値目標以外に、2025年10月23日付の適時開示から変更はありません。