

サイバーソリューションズ株式会社

2026年4月期 第3四半期 決算説明資料



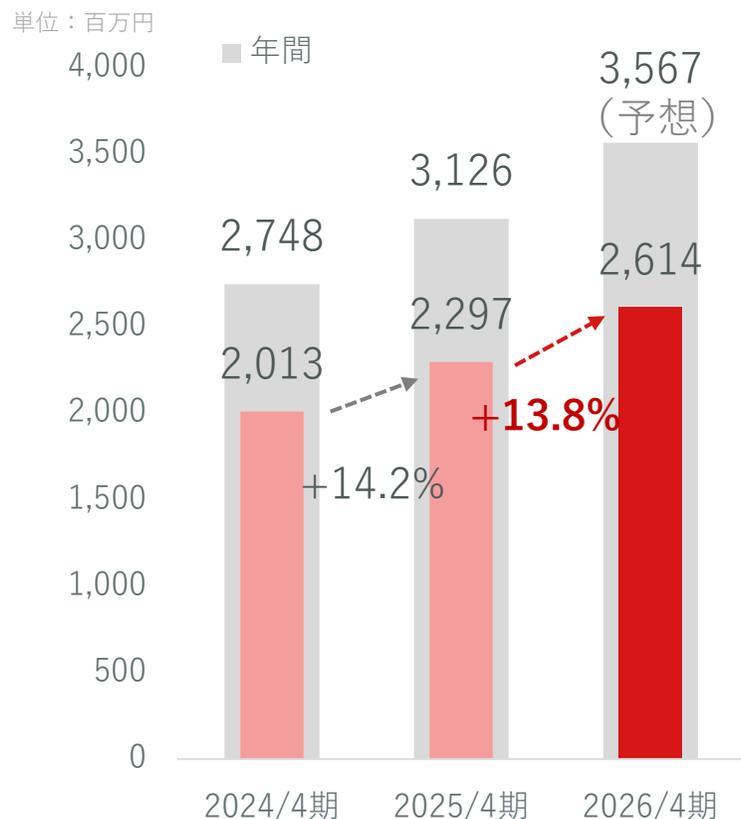
- 1** 2026年4月期 第3四半期 実績
- 2** 今後の中長期計画
- 3** Appendix

2026年4月期 第3四半期 実績

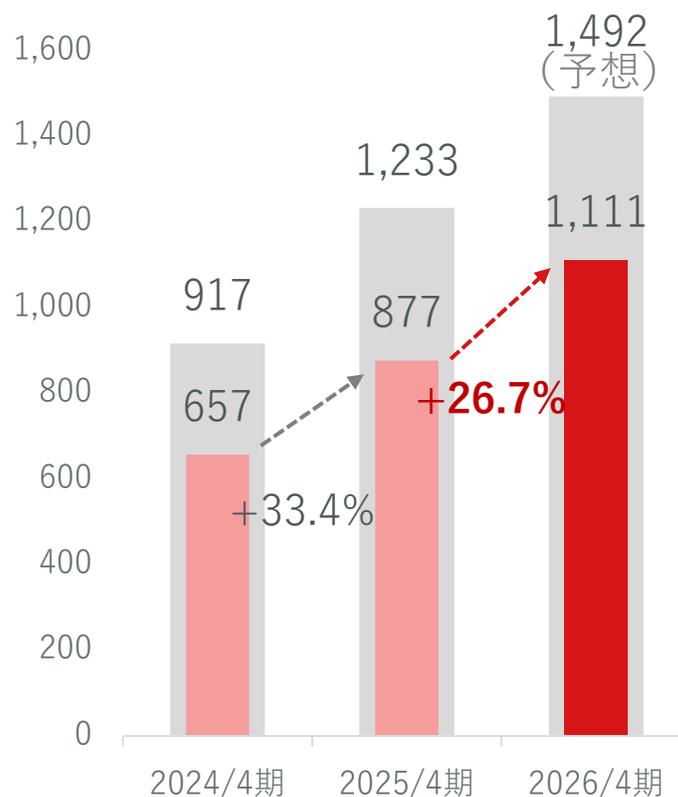
3Q業績ハイライト

売上成長率は13.8%、営業利益成長率は26.7%、結果として増収増益。

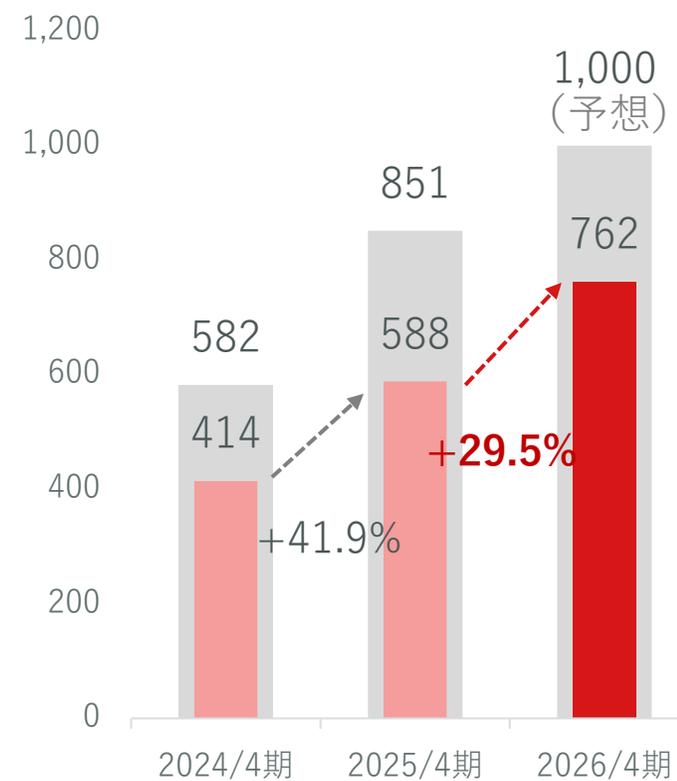
売上高



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進捗率

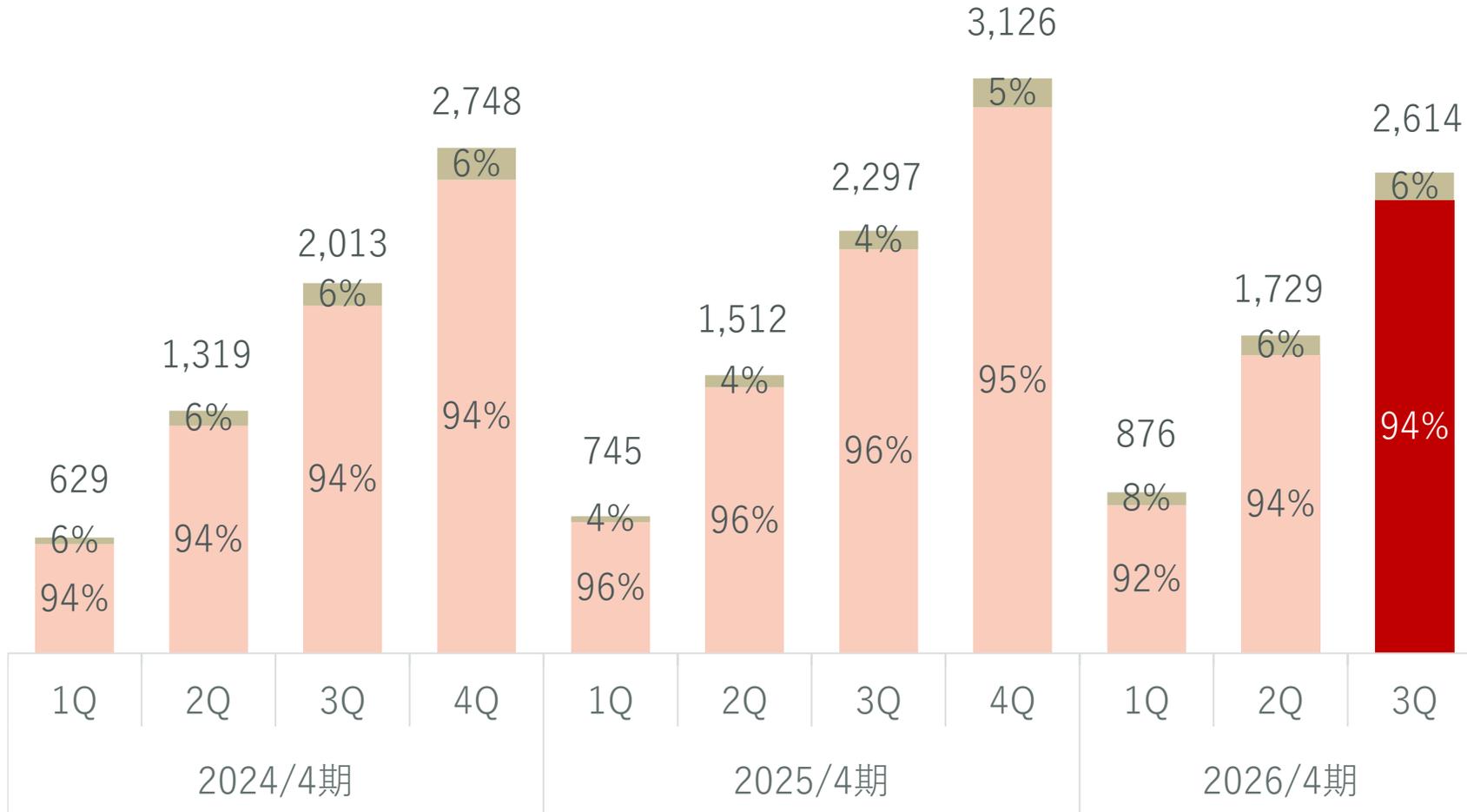
大型受注案件の売上計上時期の影響を一部受けているが、通期予想に対する進捗率は順調。

IFRS基準 (百万円)	通期予想			3Q累計実績			進捗率
	2025/4期 通期	2026/4期 予想	前年比	2025/4期 3Q累計	2026/4期 3Q累計	前年同期比	
売上高	3,126	3,567	+14.1%	2,297	2,614	+13.8%	73.3%
営業利益	1,233	1,492	+21.1%	877	1,111	+26.7%	74.4%
営業利益率 (%)	39.4%	41.8%	—	38.2%	42.5%	—	—
税引前利益	1,217	1,485	+22.0%	863	1,107	+28.2%	74.6%
税引前利益率 (%)	38.9%	41.6%	—	37.6%	42.4%	—	—
当期利益 (継続事業)	851	1,000	+17.5%	588	762	+29.5%	76.2%
当期利益率 (%)	27.2%	28.0%	—	25.6%	29.1%	—	—
EPS	60.18	64.97	+8.0%	40.55	49.82	+22.9%	—
ROE	46.1%	—	—	—	—	—	—

○ 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、3Q累計では通年水準に。

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。

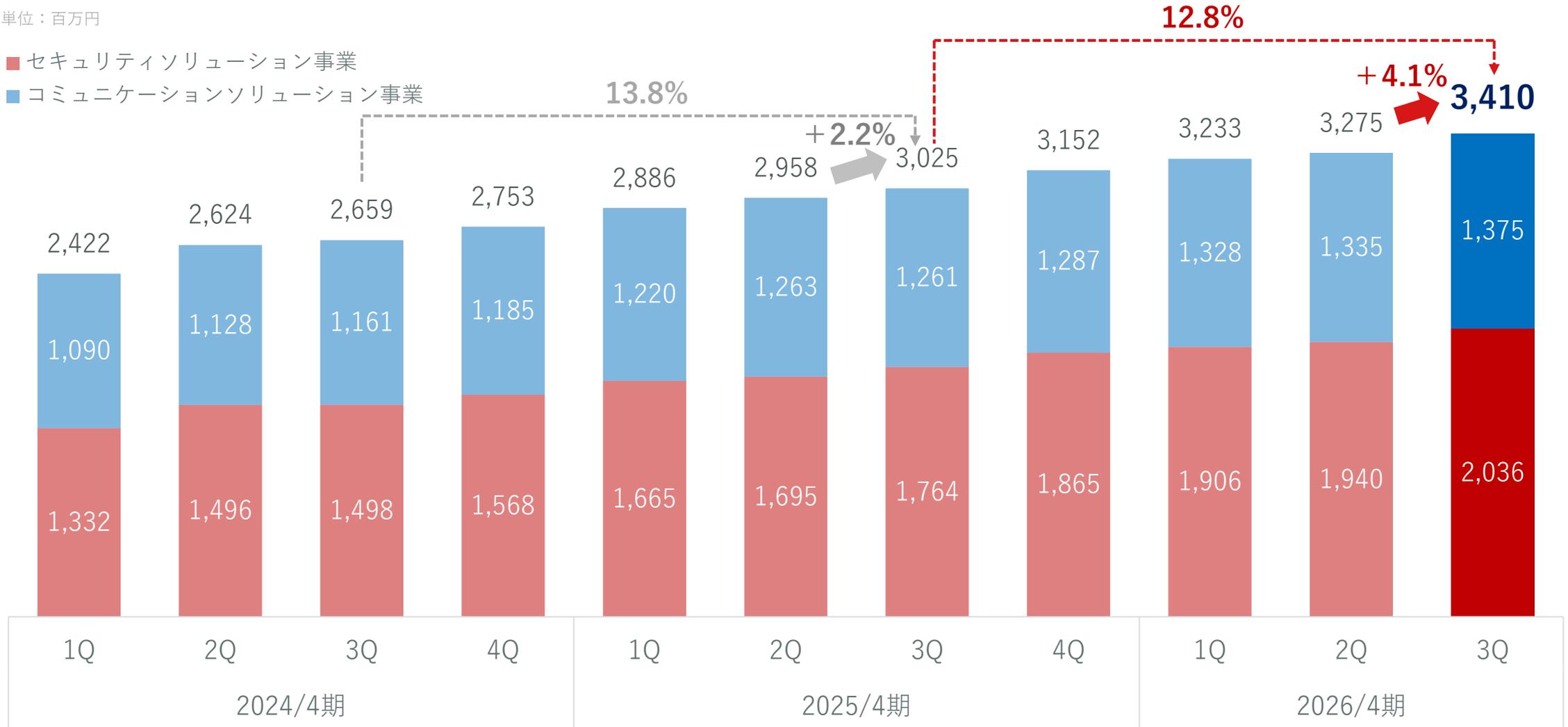
ARRの推移

ARR成長率は、2Qの大型受注案件の一部が売上計上され、2Q比4.1%増加。

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



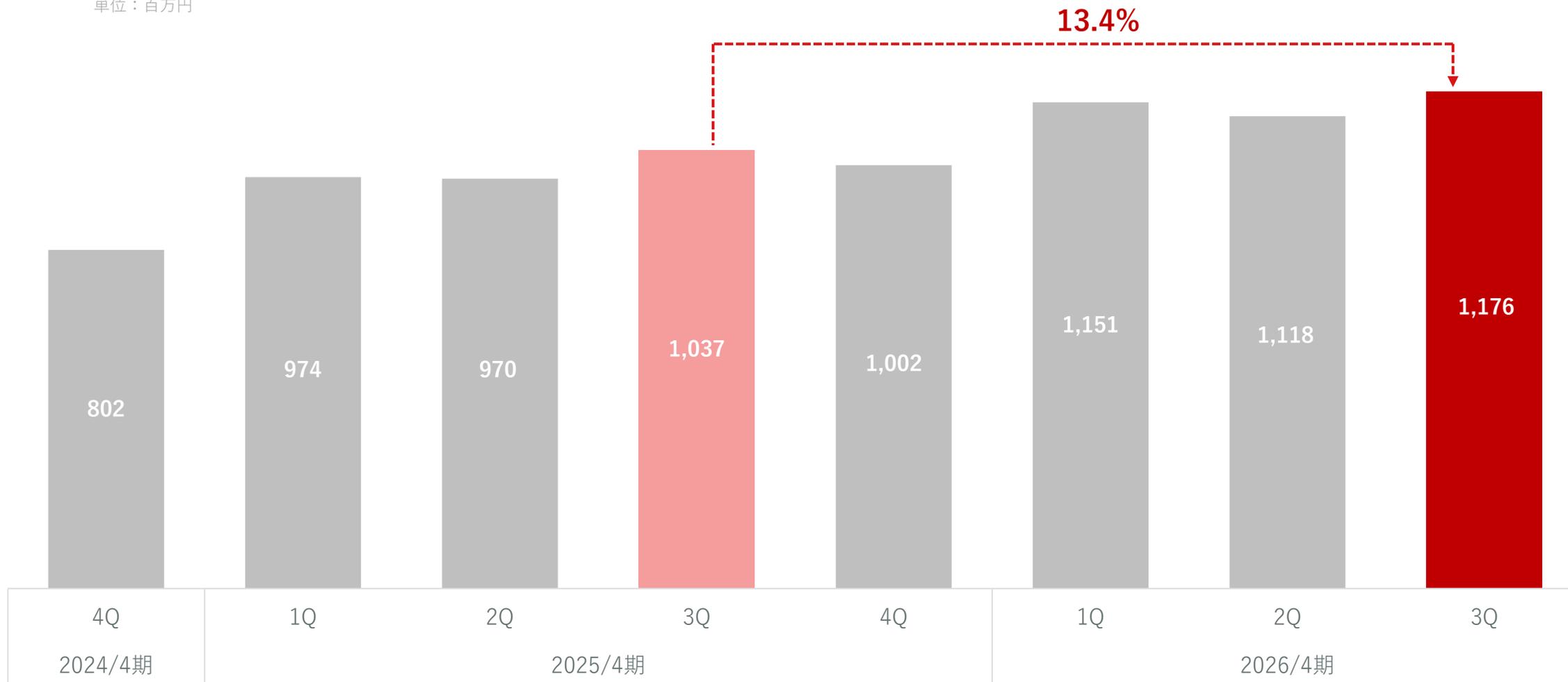
注1) 2024/4期及び2025/4期の四半期別数字については、監査法人のレビューはを受けておりません。

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。

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

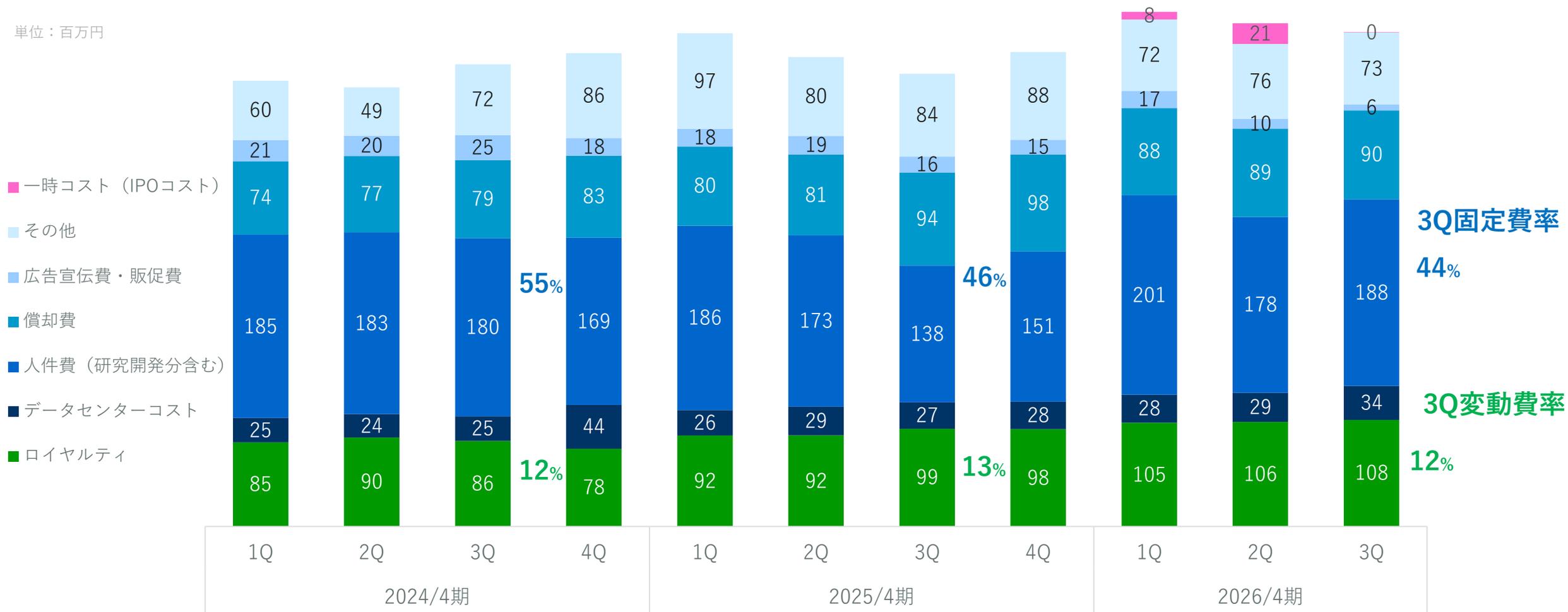


注) 2025/4期の四半期別数字については、監査法人のレビューは受けておりません。

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、3QはIPO関係コストが減少し、結果として固定費は2Qより減少。

単位：百万円

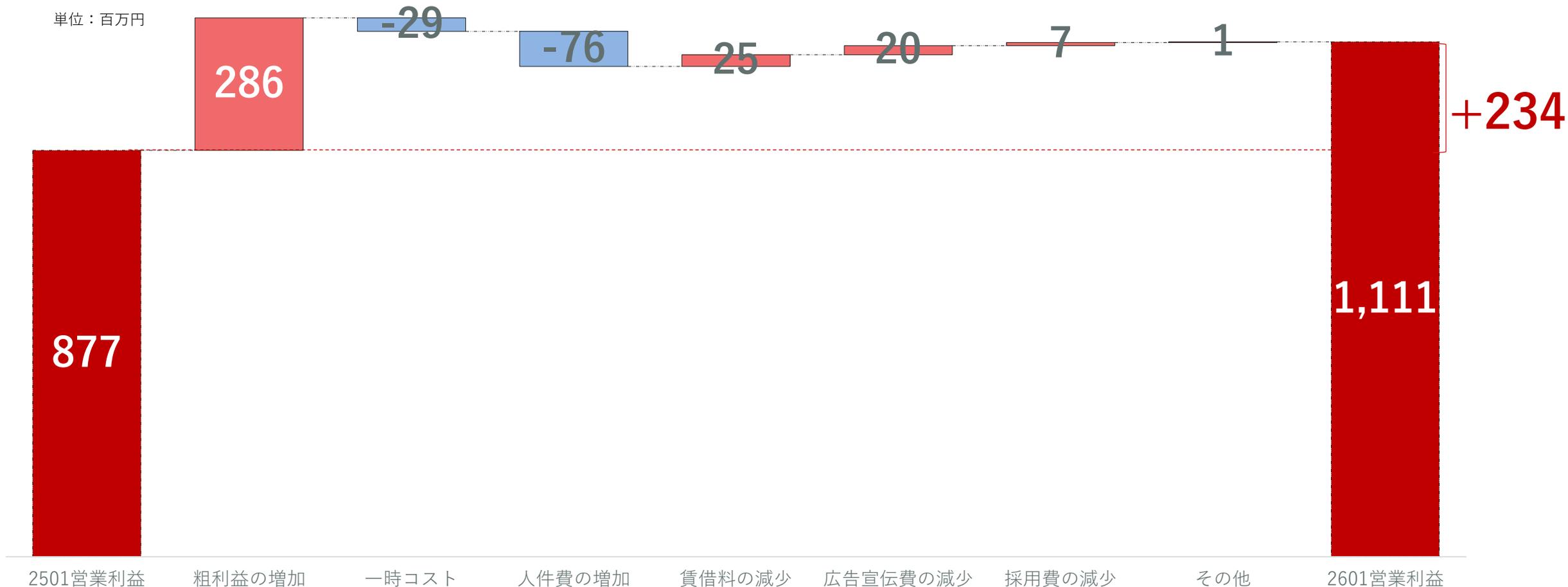


注) 2024/4期及び2025/4期の四半期別数字については、監査法人のレビューは受けておりません。

○ 営業利益増減要因 (QoQ)

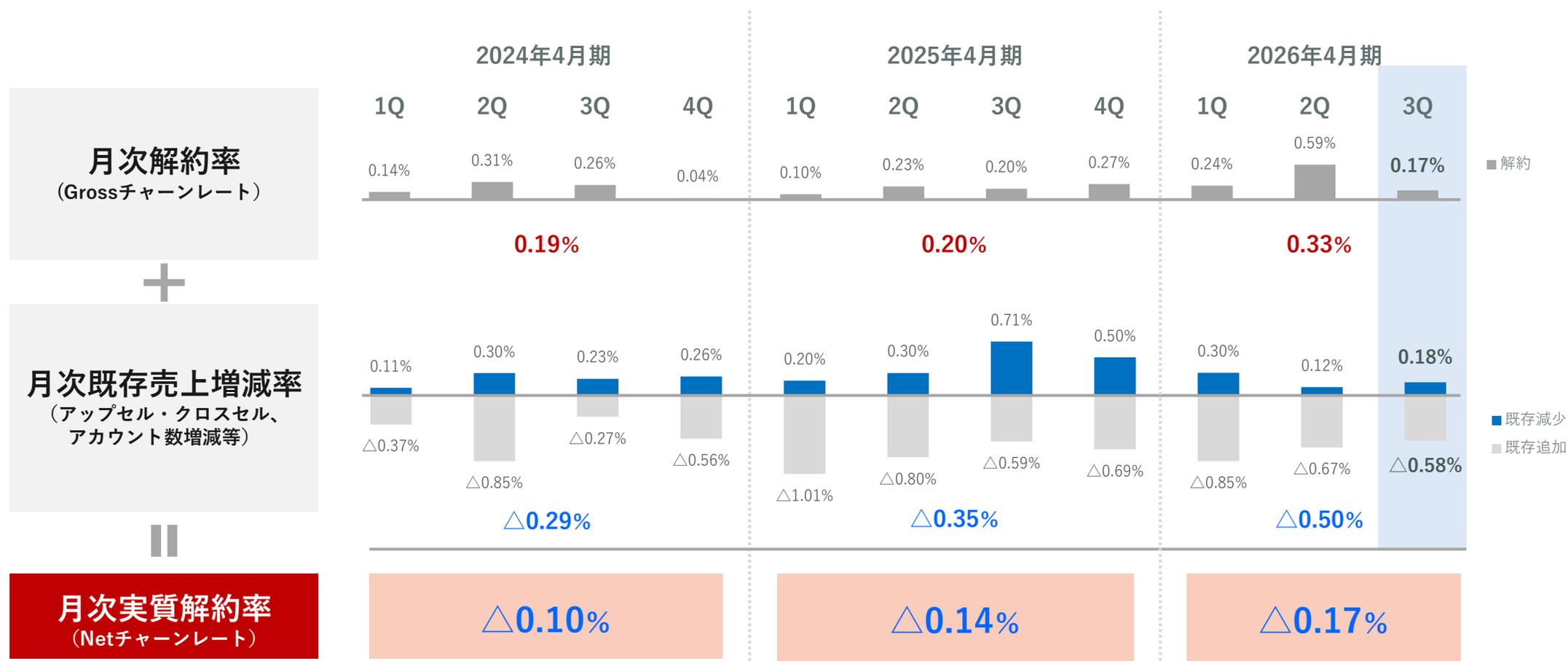
営業利益の増加の主要因は売上の増加に伴う粗利の増加、人件費の増加によるもの。

単位：百万円



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。

クラウドサービス売上の実質解約率の推移



ネガティブチェーンの継続

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。

EBITDA margin

(2026/4期3Q累計)

54.5%

前年同期比0.3%増加

クラウドアカウント数

(2026/4期3Q末)

1,361 千AC

コミュニケーション：520千AC
セキュリティ：841千AC

自己資本比率

(2026/4期3Q末)

57.8%

前期末比13.3%増加

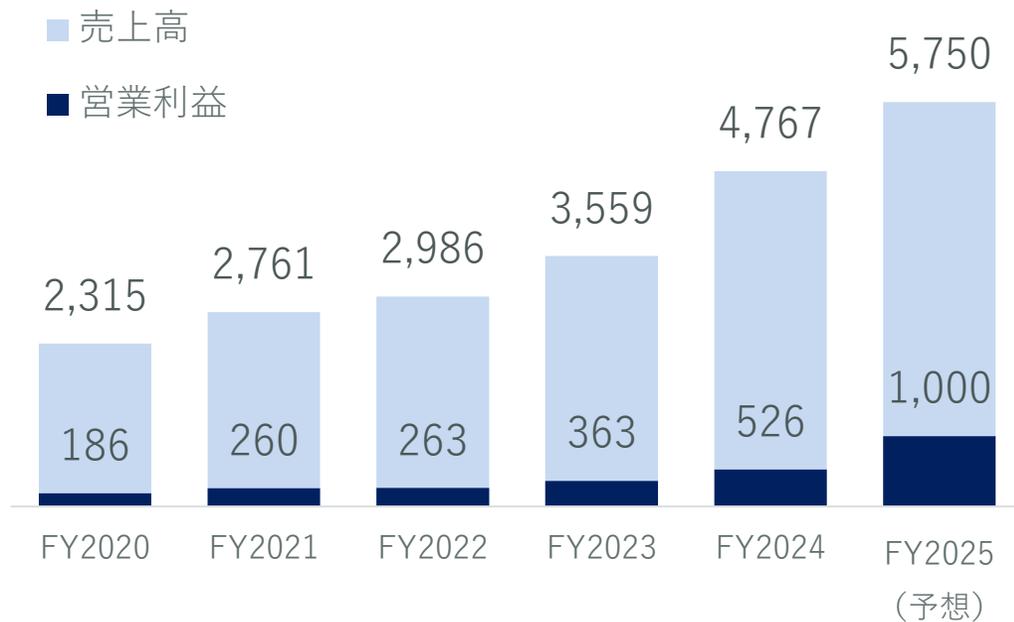
注1) EBITDAは営業利益に償却費・減価償却費を加算、EBITDA marginはEBITDAを売上高で割り返して算出しております。

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。

トピックス 網屋との業務資本提携(1)

AMIYA

- 国産SIEM「ALog」のデータセキュリティ事業とクラウドVPN/SASE「Verona」等のネットワークセキュリティ事業を軸とした国産サイバーセキュリティ会社



投資額	16.87億円
株式数：	562,000株 (持ち分比率6.6%*)
取得単価：	3,003円
取得方法：	市場外の相対取引
株式受渡日：	2026年2月19日
原資：	自己資金
補足：	当社代表取締役社長である林の資産管理会社Ende Flusses 合同会社は302,600株 (持ち分比率3.55%*)

トピックス 網屋との業務資本提携(2)

AMIYA

ALog

侵入後の内部ログ監視・SIEM
を実施

Verona

SASEによる通信防御

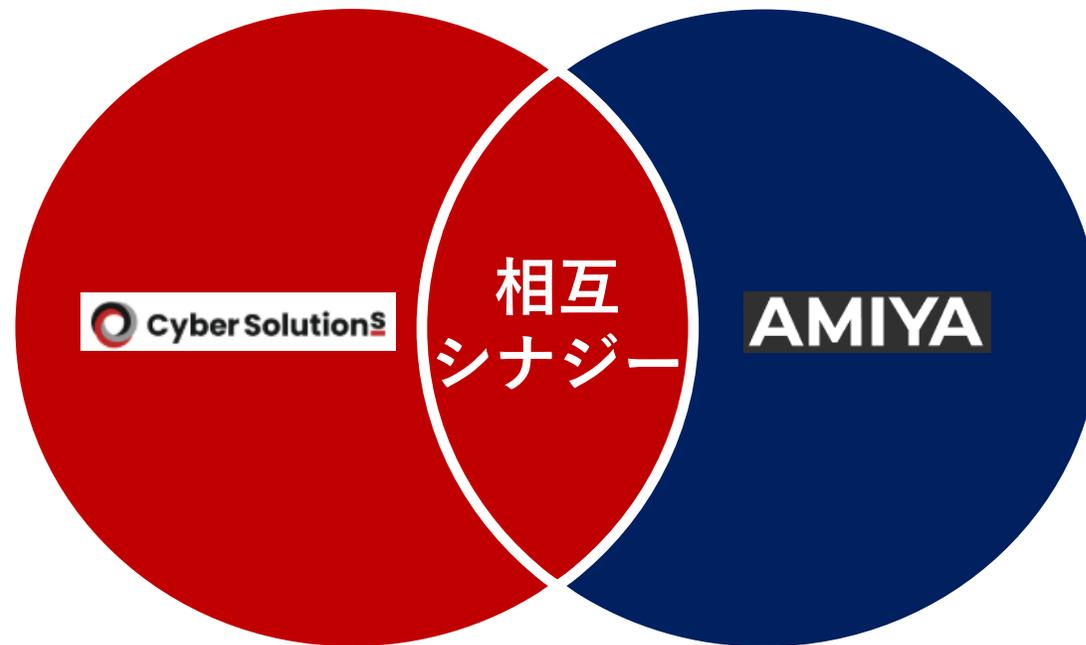


Cyber Solutions

MAILGATES

メールセキュリティで侵入と
流出を防止

中小企業向け「多層防御」
をワンストップ提供



AI技術／顧客基盤／運用基盤の共有

今後の中長期計画

○ 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18%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

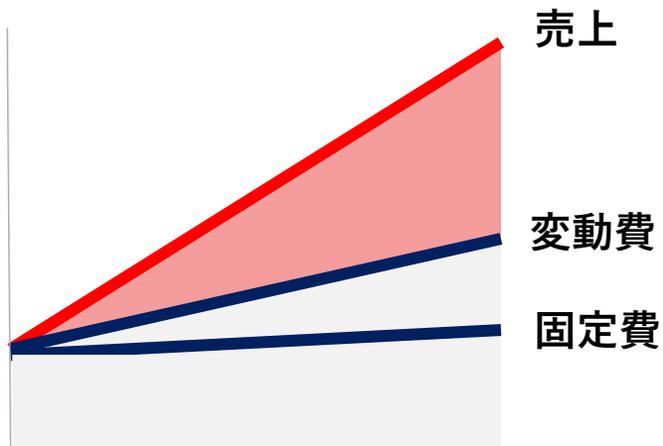
- オーガニック成長 + 他社移管
- セキュリティ：23% / コミュニケーション：14%

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

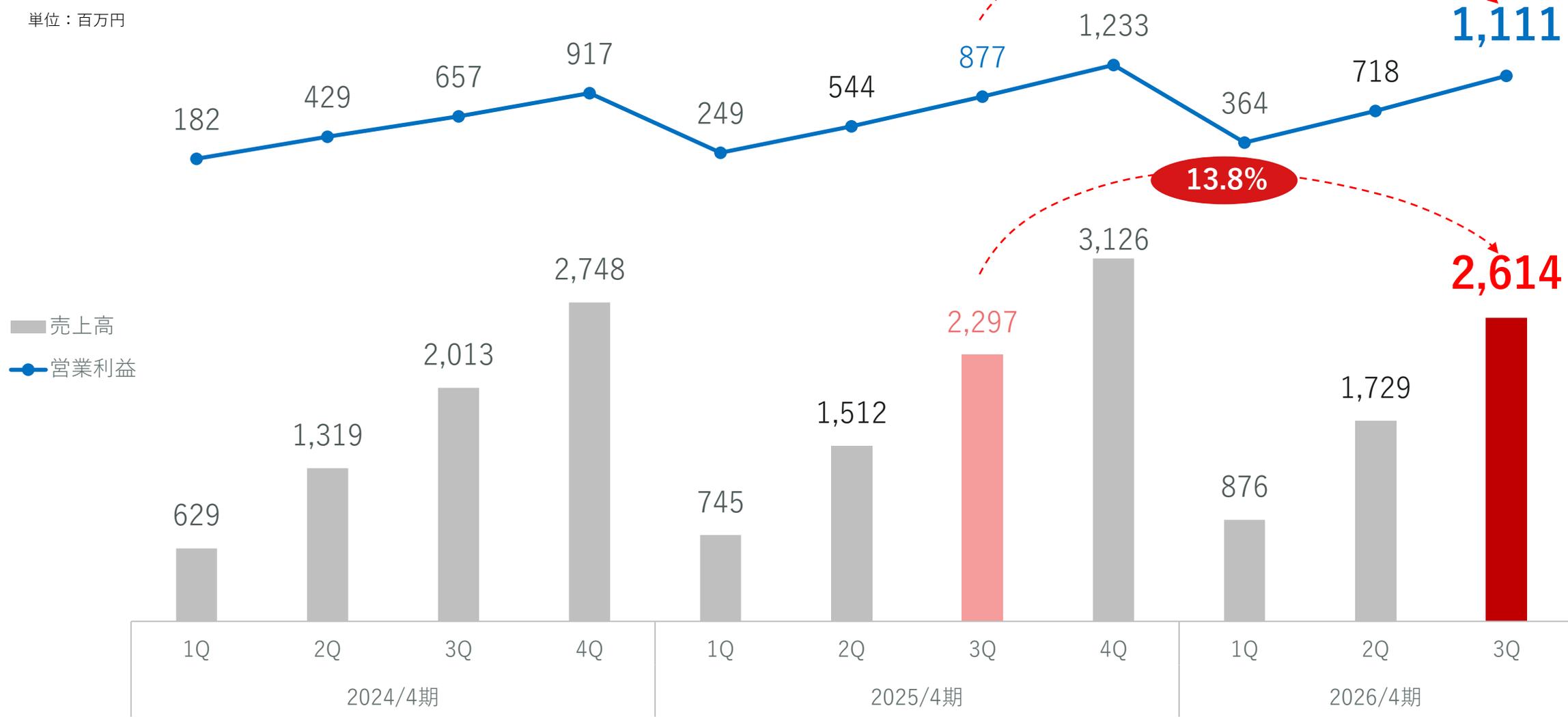
- コントロール可能な自社インフラ基盤
- 代理店販路による営業人員・広告宣伝費の低減

- 営業利益率**40%超**
- 売上成長に応じて**利益率増加**

Appendix

売上累計・営業利益の四半期累計推移

単位：百万円

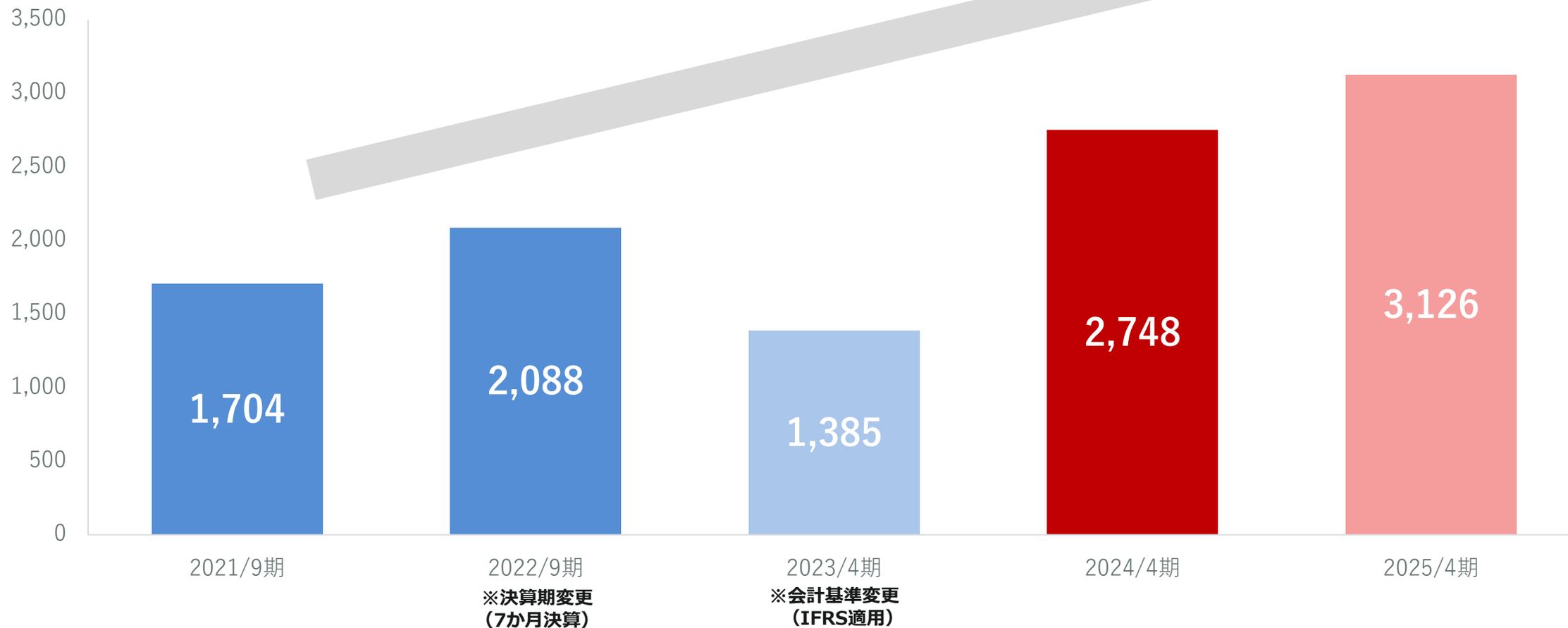


注) 2024/4期及び2025/4期の四半期別数字については、監査法人のレビューは受けておりません。

売上高と売上成長率の推移

単位：百万円

CAGR 18%
(2021/9期～2025/4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。

PL実績(IFRS基準)

(単位:百万円)	2025/4期3Q	2026/4期3Q	QoQ
売上高	2,297	2,614	+316 (+14%)
セキュリティソリューション事業	1,312	1,519	+207 (+16%)
コミュニケーションソリューション事業	986	1,095	+109 (+11%)
売上原価	516	547	+31 (+6%)
ロイヤリティ	282	318	+35 (+13%)
その他	234	229	△5 (△2%)
売上総利益	1,781	2,067	+286 (+16%)
売上総利益率	78%	79%	
販売費および一般管理費	912	979	+67 (+7%)
人件費	410	482	+73 (+18%)
研究開発費	41	46	+5 (+11%)
減価償却費及び償却費	168	184	+16 (+9%)
その他	293	267	△26 (△9%)
営業利益	877	1,111	+234 (+27%)
営業利益率	38%	42%	
税引前利益	863	1,107	+244 (+28%)
税引前利益率	38%	42%	
当期利益	608	762	+153 (+25%)
当期利益率	26%	29%	

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

2025/4期末時点

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3Q時点

流動資産合計	2,991	流動負債合計	1,883
現預金	2,582	契約負債(前受金)	1,175
営業債権	277	借入金	15
		非流動負債合計	996
		繰延税金負債	694
非流動資産合計	3,830	資本合計	3,942
のれん	1,092	〔自己資本比率 57.8%〕	
顧客関連資産	1,999		

2025年10月23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・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TKCと業務
資本提携

代表取締役社長 林の経歴

1958年	<ul style="list-style-type: none">台湾生まれ（20才で来日）
1988年	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">ISSK.K.がJASDAQに上場
2006年	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">サイバーソリューションズ株式会社 社長に就任



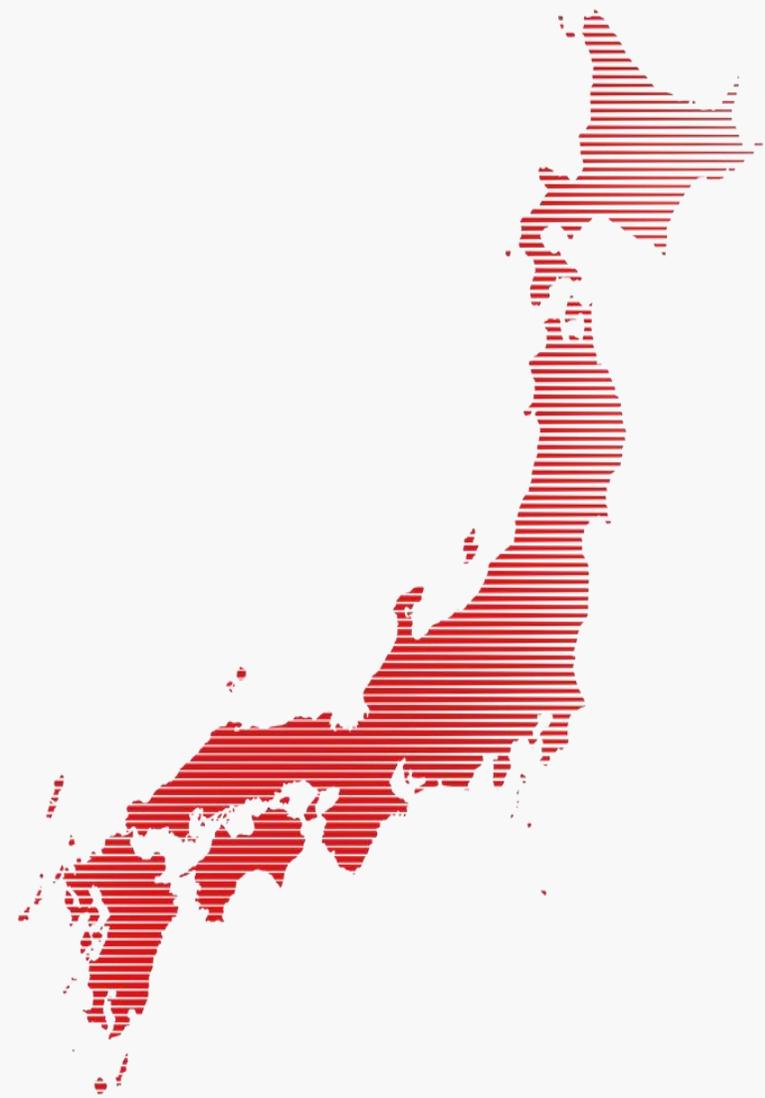
企業理念

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

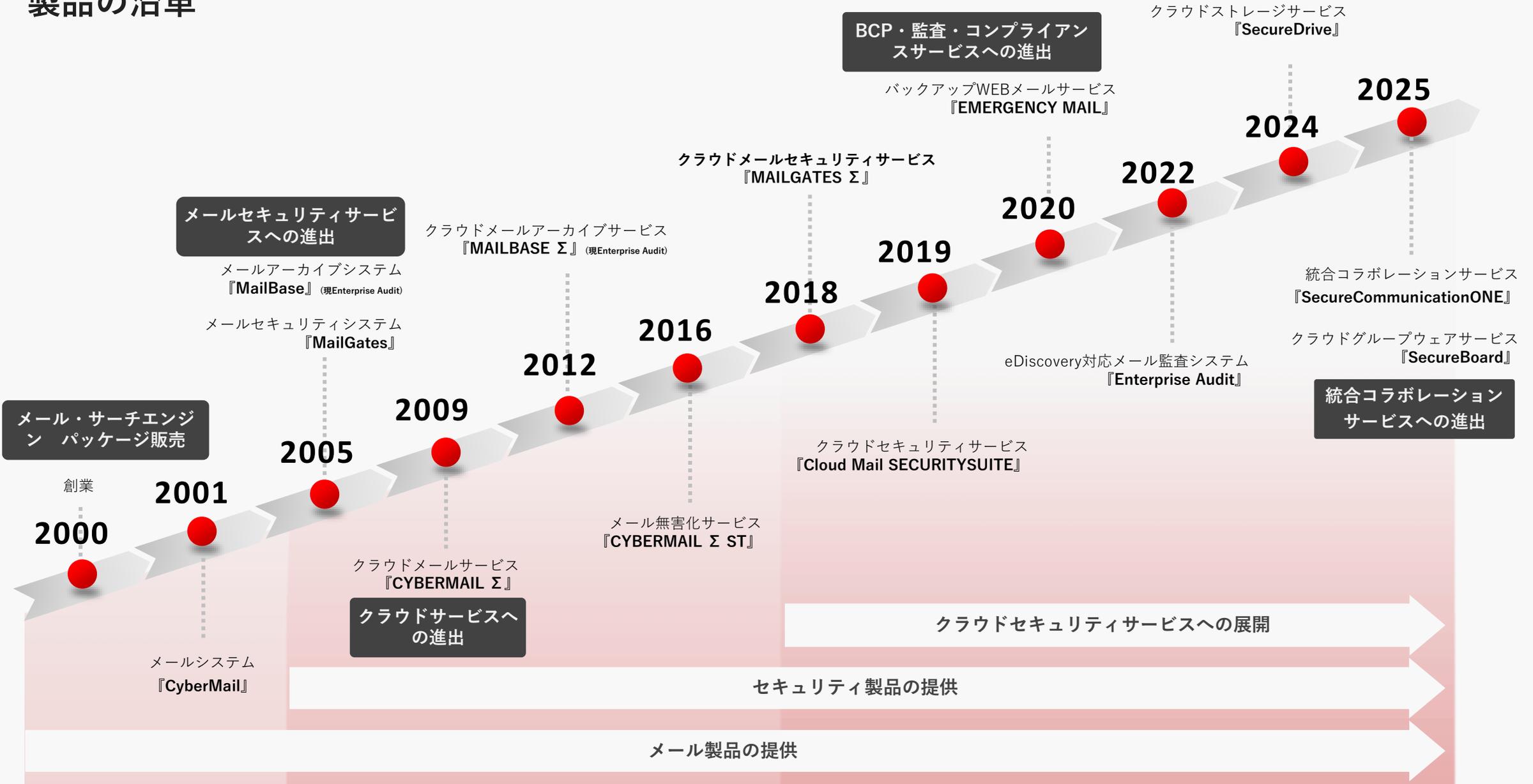
経営目標

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

アンチウイルス・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

アンチウイルス・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: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



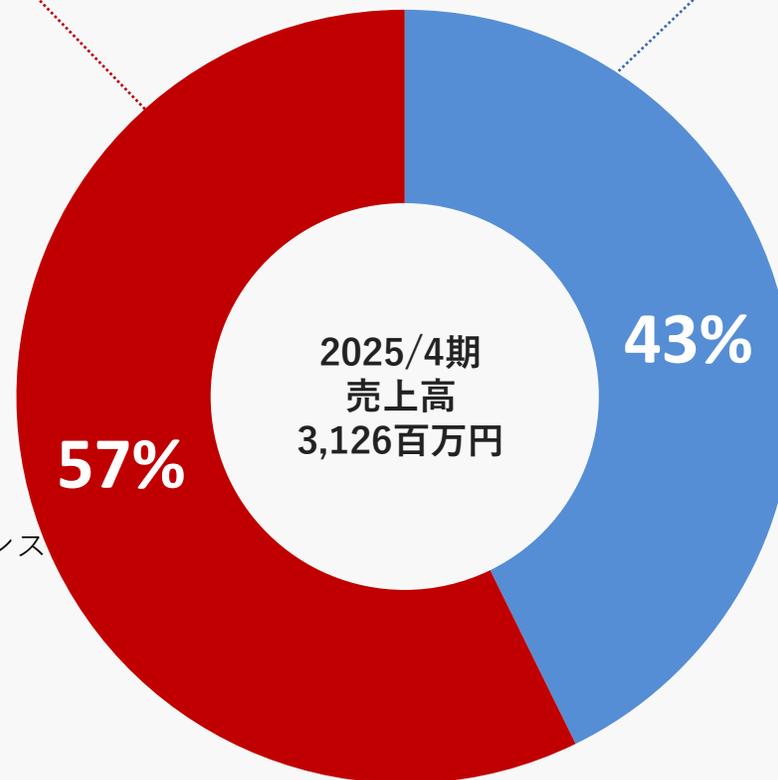
- ✓ グループウェア



- ✓ 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

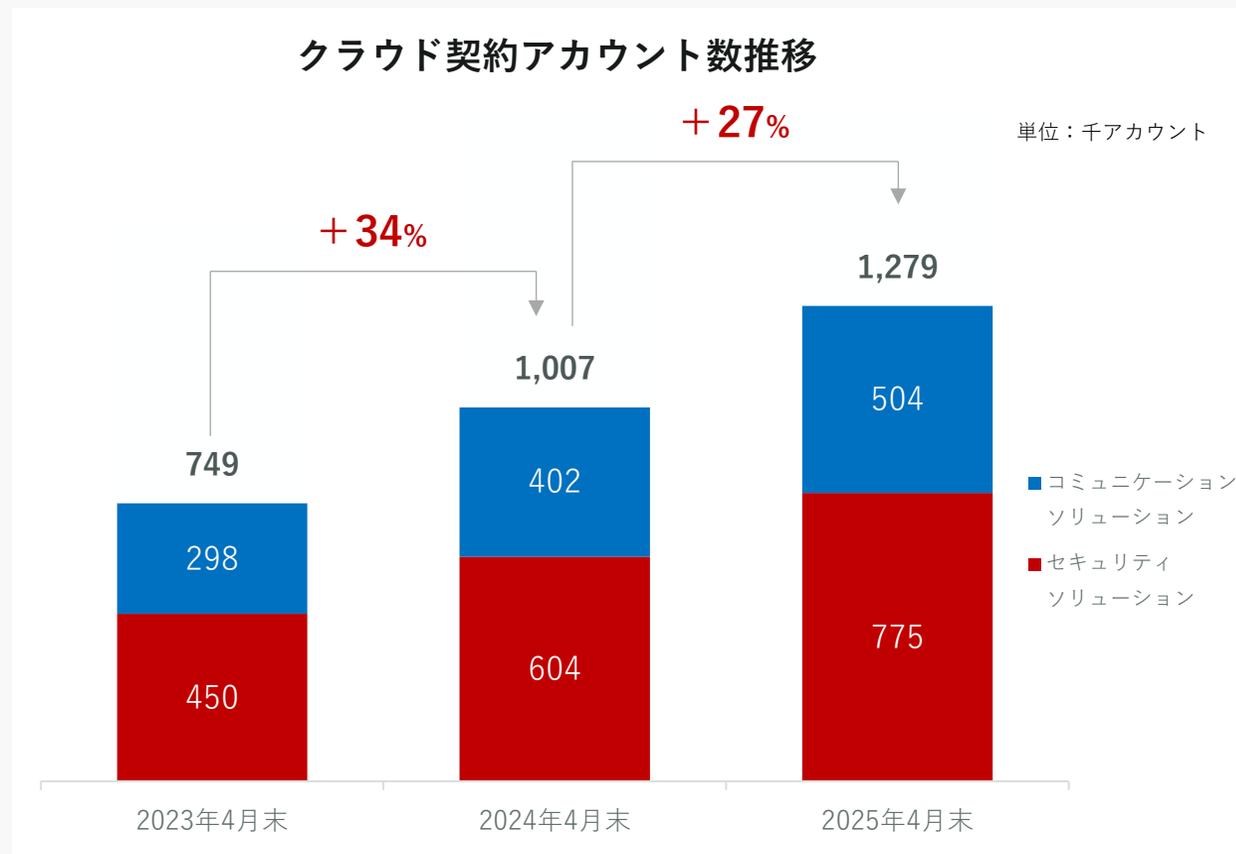
金融機関	 第一生命	 アイザワ証券	 多摩信用金庫
製造流通	 Basic & New 日本ペイント	 UACJ Aluminum lightens the world アルミが伝える、軽やかな世界	 殺物ソリューション・カンパニー SHOWA 昭和産業
サービス業	 Re RENAISSANCE	 Leopalace21	 ダイトム
自治体 行政機関	 東京都 (23区中10区)	 JMA一般社団法人日本能率協会	 宝塚市役所

主要な販売代理店



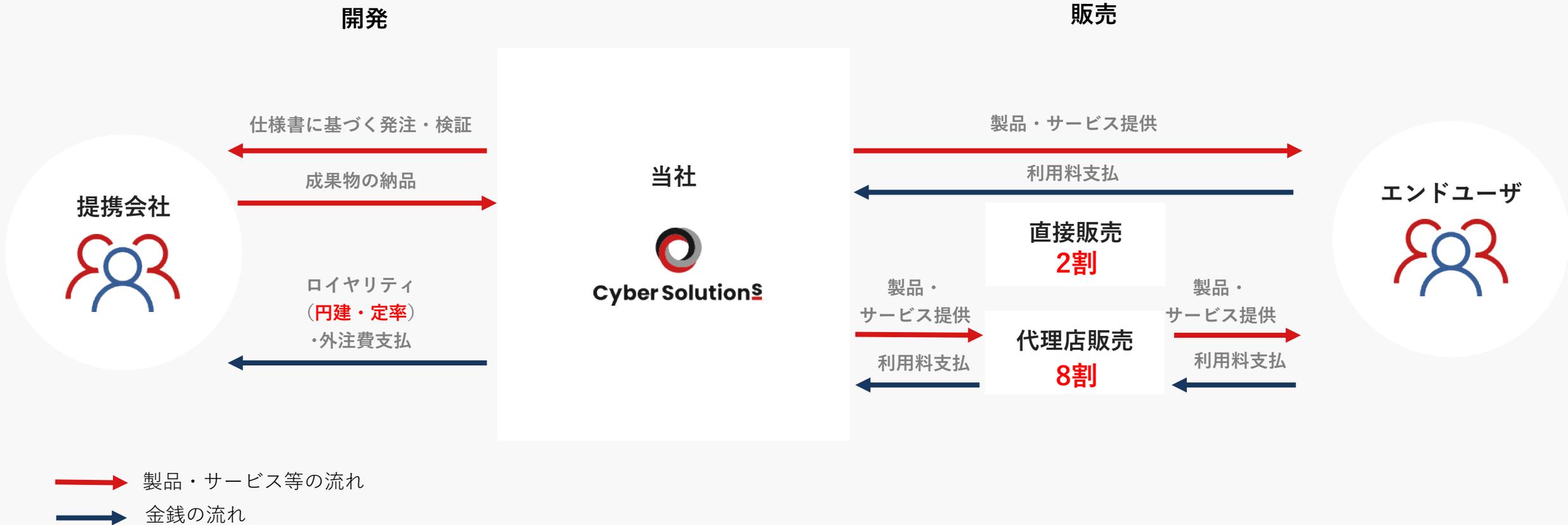
■ : セキュリティソリューション事業の顧客
 色なし : セキュリティ及びコミュニケーションソリューション事業両方の顧客

アカウント数



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。

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%



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。