

2025 年 9 月 18 日

各 位

会 社 名 サイバーソリューションズ株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 林 界 宏
(コード番号：436A 東証グロース市場)
問 合 せ 先 執行役員ファイナンス 土 谷 祐 三 郎
兼 管 理 担 当
TEL. 03-6809-5855

2026 年 4 月期の業績予想について

2026 年 4 月期（2025 年 5 月 1 日から 2026 年 4 月 30 日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別、国際会計基準】

(単位：百万円、%)

項 目 \ 決算期	2026 年 4 月期 (予想)			2026 年 4 月期 第 1 四半期累計期間 (実績)		2025 年 4 月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率
売 上 高	3,566	100.0	14.1	875	100.0	3,126	100.0
営 業 利 益	1,492	41.8	21.1	364	41.6	1,232	39.4
税 引 前 当 期 (四 半 期) 利 益	1,484	41.6	22.0	362	41.4	1,216	38.9
当 期 (四 半 期) 利 益	1,000	28.0	10.8	258	29.5	902	28.9
基 本 的 1 株 当 た り 当 期 (四 半 期) 利 益	64 円 97 銭			17 円 24 銭		60 円 18 銭	
1 株 当 た り 配 当 金 (うち1株当たり中間配当金)	32 円 00 銭 (16 円 00 銭)			—		—	

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2025 年 4 月期（実績）及び 2026 年 4 月期第 1 四半期累計期間（実績）の基本的 1 株当たり当期（四半期）利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2026 年 4 月期（予想）の基本的 1 株当たり当期利益は、公募予定株式数（781,900 株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2026 年 4 月期の配当予想に関しては、配当性向 50%程度を目途に、年間 32 円（うち中間 16 円）としております。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2026 年 4 月期業績予想の前提条件】

(1) 当社全体の見通し

当社は、デジタルコミュニケーション&サイバーセキュリティ事業の単一セグメントであります。サービスの特徴から、メールの無害化、脅威防御、情報漏洩対策などに関連するセキュリティ、リスクマネジメントの製品・サービスの企画・販売事業を行うセキュリティソリューション事業、及びビジネスコミュニケーション（メール・ビジネスチャット・グループウェア）に関連する製品・サービスの企画・販売事業を行うコミュニケーションソリューション事業の2つの事業に区分しております。

事業	各事業を構成するサービス内容
セキュリティソリューション事業	メールセキュリティ「Cloud Mail SECURITYSUITE」、「MailGates」、「CyberMail-ST」、「Cybermail-CDR」、メッセージングアーカイブ「Enterprise Audit」といったメールセキュリティの製品・サービスの企画・販売
コミュニケーションソリューション事業	メールサービス「CyberMail」、「CYBERMAIL Σ」（注）、ビジネスチャット「CYBERCHAT」、セカンダリーメール「EMERGENCYMAIL」、クラウドストレージサービス「Secure Drive」、クラウドグループウェアサービス「Secure Board」、統合コラボレーションサービス「SecureCommunicationONE」（注）といったビジネスコミュニケーション製品・サービスの企画・販売 当社サービス導入に向けた支援サービスの販売

(注) 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「CYBERMAIL Σ」及び「SecureCommunicationONE」については、サービスの比率に応じて、コミュニケーションソリューション事業とセキュリティソリューション事業に収益を分配しております。

セキュリティソリューション事業のターゲットとなる市場規模を推計する上で参考となる国内のネットワークセキュリティビジネス市場全体の規模は、株式会社富士キメラ総研「2024 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」から2023年度は6,526億円と推計されております。このうち、当社事業のターゲットとなるメールフィルタリング、メール暗号化/誤送信対策ツール、メールアーカイブ、ウイルス監視サービス、ウイルス対策ツール、シングルサインオンといったメールセキュリティ関連の市場に絞ると1,075億円（2023年度）となっております。近年、国際情勢の変化などによって海外からのサイバー攻撃の高度化や頻度も高まる中、セキュリティに対する意識が高まっており、成長していくことが見込まれております。

セキュリティソリューション事業においては、セキュリティ意識の高まりなどを踏まえて市場の拡大が見込まれており、メールセキュリティ機能の拡充などによりサービスを充実させることで成長を図っていく方針です。

コミュニケーションソリューション事業のターゲットとなる市場規模を推計する上で参考となる統合コミュニケーションサービスとグループウェアの市場規模の合計は、株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2024年版」によれば、2023年度は3,214万ID、5,585億円あると推計されております。

コミュニケーションソリューション事業においては、情報漏洩対策、メール監査やセカンダリメール等同業他社の補完サービスの提供やサービスリプレイスに加え、クラウドストレージやグループウェア等、ユーザーからのニーズがある機能をパッケージ化した製品を低価格で中堅企業向けに提供することにより、新たな市場の開拓を進めていく方針です。

当社のビジネスモデルの特徴としては、①ファブレス経営、②ハイブリッド経営、③No.3論理に基づく日本No.1戦略、の3つがあります。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

①ファブレス経営

当社は、創業時より「ファブレス経営」（注１）を掲げ、製品・サービスの企画、開発、検証、販売、サポートの中で、製品開発（カスタマイズ開発は除く）を自社では行わず、提携する会社に委託する体制を構築することで、固定費の抑制を図っております。製品開発に係る対価については、売上高に連動した一定率で設定しており、また、海外の提携会社に対しても円建てで決済する契約としていることから、原価のコントロールが容易となり、高い利益率を確保できる事業構造を実現しております。

②ハイブリッド経営

コミュニケーションソリューション事業の対象となるメールサービス等の市場は、大きな成長は見込まれないものの、縮小傾向も見られない成熟した市場領域であり、開発人材の確保が困難であることから新規参入もなく、同業他社の撤退も進んでいることから、当社は安定的な収益基盤および残存者利益を確保しております。一方、セキュリティソリューション事業の対象となるメールセキュリティやリスクマネジメント等の市場は、成長性の高い市場領域となっております。当社は、これら２つの事業を組み合わせた「ハイブリッド経営」を推進することで、売上高の成長と収益性の確保の両立を図っております。

③No. 3 論理に基づく日本 No. 1 戦略

当社は、「No. 3 論理に基づく日本 No. 1 戦略」（注２）を掲げ、当社がターゲットとしているメールサービス等のコミュニケーションソリューション事業領域において、ニッチ戦略により業界トッププレイヤーとの直接的な競争を回避し、価格優位性の確保を図っております。具体的には、業界大手がクラウドサービス（注３）を中心としたサービス展開をしている中、当社はクラウドサービスに加えてパッケージソフトウェアも提供しており、更には顧客の要望に応じた柔軟なカスタマイズにも対応可能な体制を整えております。また、業界大手がメール、チャット、Web 会議、ストレージ等をオールインワンパッケージとして提供しているのに対し、当社は分野ごとに最適な他社製品を選定し、組み合わせて提供することで差別化を図っております。このように、同業他社が行わないサービスを提供する戦略により、価格競争に陥らず、顧客がスイッチしづらい構造を確立し、継続的な取引関係を構築できているものと考えております。

以上のビジネスモデルの特徴により、当社の売上高は、月額利用料を主とするサブスクリプション形式（注４）が大半を占めております。また、主要な売上高であるクラウドサービスの実質解約率（注５）は０％以下、つまり解約金額を既存顧客へのクロスセルやアップセルによる売上高の増加が上回るネガティブチャーンの状態となっており、安定的なストックビジネスを実現しております。

このような状況の下、2026 年４月期の業績は、売上高 3,566 百万円（前期比 14.1％増）、営業利益 1,492 百万円（前期比 21.1％増）、税引前利益 1,484 百万円（前期比 22.0％増）、当期利益 1,000 百万円（前期比 10.8％増）を見込んでおります。

（注１）当社では、自社で製品・サービスの開発を行わない体制とすることをファブレス経営と称しております。

（注２）「No. 3 論理に基づく日本 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。

（注３）クラウドサービスとは、ユーザー自身が用意したハードウェア上でソフトウェアを利用する販売形態であるパッケージソフトウェアに対して、当社がネットワーク経由でサービスとしてユーザーに提供する販売形態をいいます。

（注４）当社では、導入支援等の一過性の売上高を除く、毎月継続的に収益計上されるビジネスコミ

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

ユニケーション製品及びメールセキュリティ製品の売上高をサブスクリプション形式の売上高としております。

- (注5) 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高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高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。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

（２）個別の前提条件

（売上高）

当社は、売上を大きくサブスクリプション形式のストック売上と、導入支援等の一過性の売上であるフロー売上に分けています。

ストック売上に関しては、主要な売上高であるクラウドサービスの実質解約率が過去から０％を下回って推移していることから、2025年４月末時点の既存顧客から生み出される収益が2026年４月期においても継続すると見込んでおります。そのうえで、予算策定時点で既に受注済みの案件について案件ごとに売上開始予定日を確認し積上げた売上金額に加えて、2026年４月期における営業の月次ごとの受注予算から売上開始予定日を見積もり積上げた売上金額を2026年４月期の新規顧客からの売上としてストック売上高に加算しております。

フロー売上に関しましては、主に新規顧客に対する導入支援売上であることから、2026年４月期における営業の月次ごとの受注予算に連動させて金額を算出しております。

以上の結果、2026年４月期の売上高は3,566百万円（前期比14.1％増）を見込んでおります。

（売上総利益）

売上原価は、主に製品開発元へのロイヤルティおよびクラウドサービスの維持に必要なインフラ基盤に係るコストで構成されております。

ロイヤルティについては、売上高に応じた一定率を支払う契約になっていることから、策定した売上高にロイヤルティ率を乗じて算定しております。

インフラ基盤に関するコストについては、主にサーバー等の減価償却費およびデータセンター関連費用が大部分を占めており、これらの費用はクラウドサービスのID数に伴い増減するため、策定した売上高に基づき必要な設備投資額およびデータセンターコストを見積もって策定しております。

以上の結果、2026年４月期の売上総利益は2,813百万円（15.7％増）を見込んでおります。

（営業利益）

販売費および一般管理費は、人件費とその他販管費で構成されております。

人件費は、役員報酬、給与手当、賞与、法定福利費等から構成されており、一人当たりコスト及び人員数に区分して算定しております。一人当たりコストについては、2026年４月期で見込まれるベースアップを考慮して算定しており、人員数については採用計画に基づき見積もっております。

その他販管費は、主にマーケティング強化のための広告宣伝費、本社オフィスの使用権資産や顧客関連資産などの減価償却費等で構成されております。広告宣伝費については、過去のマーケティングコストの推移およびその成果等を踏まえて見込んでおります。減価償却費については、設備投資計画等に基づき算定しております。

以上の結果、2026年４月期の営業利益は1,492百万円（21.1％増）を見込んでおります。

（税引前利益、当期利益）

金融収益は計上を見込んでおりません。金融費用は、主に支払利息の発生を見込んでおります。支払利息は、将来の資金需要に伴う資金繰り計画を基に算定しております。

法人税等は、税務上の調整項目を加味した課税所得に法定実効税率を乗じて見積もり計上しております。

以上の結果、2026年４月期の税引前利益は1,484百万円（前期比22.0％増）、当期利益は1,000百万円（前期比10.8％増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想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、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。