

企業名：サイバートラスト株式会社

取材：サマリー、文字おこし

取材日：2024 年 11 月 22 日

## 取材サマリー

今回の IR 取材では、サイバートラスト社のビジネスモデル、特に成長牽引サービスと位置付けられる認証セキュリティサービスと厚生省向け健康サービスについて詳しく説明を受けました。認証セキュリティサービスにおいては、電子署名と電子的本人確認の機能を提供する

「ITrust」を主力商品としており、パートナー企業との連携を重視したビジネス戦略が功を奏し、市場成長以上のペースで事業を拡大しています。また、厚生省向け健康サービスでは、従来の役所接続サービスに加え、Linux の有償サポートという新たなビジネスモデルを展開することで、収益拡大を目指しています。

同社は創業以来、DX 化の進展に伴うセキュリティニーズの高まりに対応するため、安全性の高いサービスを提供することに注力してきました。今後も、国内市場におけるシェア拡大とともに、海外展開も視野に入れ、更なる成長を目指していく方針です。

## 取材文字おこし

**取材者：** それでは、御社様のビジネスモデルからお伺いしたいのですが、今期からサービス構成を変更し、2つの事業に分けられたとのこと。それぞれの事業について、他社と比べたときの特徴や強みなども含めて、概況をご説明いただけますでしょうか？

**回答者：** かしこまりました。説明資料などを見させていただいて、少し整理しきれない部分もあったので、ご説明させていただきます。

まず、従来通りのサービスを「厚生省向け健康サービス」と表現し、本日はこちらの説明からさせていただきます。

**取材者：** ぜひともよろしくお願いいたします。

**回答者：** はい。では、まず認証セキュリティサービスについてご説明します。これは、DR 株取引者や SIer、リカーリングサービス、ライセンスのプロフェッショナルなど、様々な企業様にご利用いただいております。サービスは基本的に 1 年間の契約で、導入後は更新して継続的にご利用いただくリカーリングサービスに位置付けております。従量課金制でフィーをいただく形ですが、導入後は継続して使っていただけるサービスであるため、収益の安定化に繋がっています。

この認証セキュリティセグメントにおいては、他社商材の仕入れ販売の売上はございません。プロフェッショナルサービスとして、コンサルティングやシステム開発なども行っておりま

す。全事業において言えることですが、リカーリングサービスに注力しており、高収益・高収入事業を安定的に成長させていくことを目指しています。

ITrust というサービスも、このリカーリングに該当するビジネスです。大きく 2 つの機能、電子署名と電子的本人確認を提供しています。電子署名の機能は、具体的には電子契約サービスなどに利用されています。契約プロバイダーに対して、ITrust の電子署名の機能を提供することで、裏方としてビジネスを支えています。ご本人確認機能についても、様々な事業者様に提供しており、本人確認の処理件数に応じてフィーをいただいております。

電子契約の後収益件数に単価を掛けてフィーをいただくビジネスモデルで、月初めにおける請求の 8 割程度を占めています。電子的本人確認では、例えば、出光興産の Liquid という会社が、公的個人認証を使った本人確認の仕組みを提供しています。

電子契約市場や電子署名市場は、まだまだこれから成長する市場です。当社はその市場成長率以上のペースで ITrust を伸ばしてきており、現在も順調に推移しています。KPI としては、トランザクション数の推移などを公開しており、売上高と比例関係にあると考えていただければと思います。

**取材者:** 市場成長以上のペースで成長できている要因は何か考えられることはございますか？

**回答者:** 当社が最も重要視しているのは、パートナーさんとの連携です。当社は BtoC で直接サービスを提供するのではなく、あくまでパートナーさんを経由してサービスを提供しています。パートナーさんとの組み方は非常に重要です。DX 事業者さんにも電子署名と電子的本人確認の機能を提供していますが、DX 事業者さんは様々なジャンルがある中で、まずは業界のリーディングカンパニーと手を組み、その後他の事業者にも展開していくという戦略をとっています。

電子契約であれば、弁護士事務所などと提携し、その後様々な事業者様に展開しています。金融機関向けも同じくで、まずは影響力のある金融機関様と連携し、その後他の金融機関様にも展開することで、順調に成長しています。

**取材者:** やはり、リーディングカンパニーが採用されるというのは、安全性が高かったり、使いやすいからですか？

**回答者:** そうですね。まず、電子署名の機能についてお話しします。電子署名の機能自体は、電子認証局を取得すれば提供できます。国内では、当社以外にもセコムトラストシステムズやグローバルサインなどが電子認証局事業を行っています。電子署名機能自体はどの会社も遜色ないと思いますが、当社は日本で初めて電子認証局を取得し、運営実績が長いという点で信用性が高いと考えています。

また、昨今は重要なデータや個人情報の国外流出を防ぐ動きが強まっており、国内でサービス

を提供しているという点も強みです。

**取材者:** なるほど。ありがとうございます。

**回答者:** お客様層についてですが、こちらは新規事業ということもあり、まだ多くはありません。先行者利益がある会社もあるかと思います。

**取材者:** ありがとうございます。先行して事業展開を広げている会社は、やはり実績があって信頼があるということでしょうか？

**回答者:** はい、その通りです。

**取材者:** 電子的本人確認についてお伺いします。

**回答者:** はい。電子的本人確認サービスは、アプリケーションの使いやすさが高く評価されています。本人確認書類としては、運転免許証などもありますが、ユーザビリティの面で優れているマイナンバーカードを使った本人確認は、今後も増えていくと考えています。

**取材者:** なるほど。

**回答者:** 他の法律の動きもありまして、例えば携帯電話不正利用防止法の改正も追い風になっています。従来は携帯電話を購入する際、対面での本人確認が義務付けられていましたが、マイナンバーカードのICチップを読み取って本人確認を行うことが認められるようになりました。このような流れからも、電子的本人確認の需要はさらに高まると予想されます。

**取材者:** ありがとうございます。

**回答者:** そういったニーズが増えると、事業者ごとに本人確認アプリが必要になり、そのアプリの機能の一部として ITrust を提供していく流れになると考えています。

**取材者:** ありがとうございます。ITrust についてはよくわかりました。

**回答者:** ありがとうございます。

**取材者:** 次に、厚生省向け健康サービスについてお伺いします。

**回答者:** はい。では、変更前の役所接続サービスの概要というところの説明の中で、サポートサービスについてご説明させていただきます。

**取材者:** はい。

**回答者:** リカーリングサービスの売上は、契約件数に比例して増加していきます。一方で、サポートサービスは、システムに脆弱性があった場合などに必要となるサービスです。

**取材者:** はい。

**回答者:** 従来は、システムの脆弱性に対するサポートを無償で提供していました。しかし、それでは収益性が低いという課題がありました。そこで、有償サポートを提供することにしました。

**取材者:** なるほど。

# CP&X

---

**回答者:** 有償サポートは「ラックサポート」と呼んでおり、収益性の高いビジネスモデルです。

**取材者:** はい。

**回答者:** 具体的には、Linux のサポートサービスを提供しています。従来は無償のサポートで対応していましたが、有償サポートを提供することで収益化を図っています。

**取材者:** なるほど。

**回答者:** コミュニティサポートが終了したことに伴い、有償サポートの需要が高まっています。

**取材者:** はい。

**回答者:** これはあくまでも一過性のビジネスであり、この先にある Linux という OS のサポートが、長期的な収益源になると考えています。

**取材者:** なるほど。Linux は御社様が開発された OS という認識で合っていますか？

**回答者:** いいえ、違います。Linux はオープンソースの OS です。

**取材者:** なるほど。

**回答者:** 当社は、Linux の有償サポートをクラウド事業者に提供し、それを国内で販売する権利を持っています。

**取材者:** なるほど。最初から独占的に持っているということですか？

**回答者:** はい、その通りです。

**取材者:** なるほど。

**回答者:** もう少し詳しく説明しますと、ラックという会社が Linux の有償サポートを提供しており、当社はラックからその権利を取得しています。

**取材者:** なるほど。

**回答者:** 韓国の会社が開発した OS で、日本では当社のみが販売権を持っています。

**取材者:** なるほど。

**回答者:** 顧客は、従来の電話サポートに加え、Web 会議システムを利用したサポートも選択できるようになります。

**取材者:** なるほど。

**回答者:** ラックとの提携により、顧客層を拡大し、収益増加を目指します。

**取材者:** サービスの提供は海外向けですか？

**回答者:** いいえ、国内向けです。

**取材者:** なるほど。

**回答者:** 現時点では海外展開は考えていません。

**取材者:** ありがとうございます。

**回答者:** はい。

**取材者:** それでは、御社様の創業の経緯や思いについてお伺いできますか？

**回答者:** はい。当社の存在価値は、DX化の進展に伴い、お客様が安心してITサービスを利用できる環境を提供することです。

**取材者:** なるほど。

**回答者:** 4年前、DX化が急速に進展し、セキュリティの重要性が高まりました。そこで、当社はセキュリティサービスを提供することで、お客様の課題解決に貢献したいと考え、創業しました。

**取材者:** ありがとうございます。

終了