



事業計画及び成長可能性に関する事項（中期経営計画）

S & J 株式会社

証券コード：5599 / 東証グロース市場

2025年5月14日



1. 会社概要
2. 市場環境と当社のポジション
3. 業績サマリー（FY2024 / 通期）
4. 成長戦略
5. 中期経営計画（FY2025 ～ FY2027）
6. リスクと対応策
7. Appendix
8. 用語解説

1. 会社概要

サイバー セキュリティ カンパニー

経営理念

お客様の期待を常に考え「ありがとう」と言われる
セキュリティサービスを提供する。

経営方針

セキュリティ監視、対処、アドバイスを通じて、お客様に安全と安心を提供する。
自動化・AI活用を推進して効率化を図り、お客様とのコミュニケーションの機会を最大化する。

業績ハイライト（FY2024 / 通期）

高いサービス継続率と高いストック収益の比率により安定的な年間利益確保を実現

売上高 / 前期比成長率

1,942百万円(FY2024) / **20.6**%(前期比)

ARR⁽¹⁾/翌事業年度の売上基盤として見込まれる金額

1,802百万円(FY2024)

営業利益 / 営業利益率

420百万円(FY2024) / **21.6**%(FY2024)

ストック売上比率⁽²⁾

85.7%(FY2024)

サービス継続率⁽³⁾ / 解約率⁽⁴⁾

99.4%(FY2024) / **0.6**%(FY2024)

従業員数⁽⁵⁾ / 増加数

63名(FY2024) / **3**名増(前期比)

注：(1)Annual Recurring Revenue（年間経常収益）の略。各サービスにおける月額固定の継続的契約（主に年間契約）をストック売上と定義し、事業年度末のストック売上を12倍することにより算出。(2)各サービスにおける月額固定の継続的契約（主に年間契約）をストック売上と定義し、事業年度における全体の売上に占めるストック売上の割合(3)100%－解約率(4)前月のストック売上高に対して、当月の解約・減額等の売上高の比率を算出し、事業年度を通じた平均値（各月の解約率の12か月分÷12）(5)期末の従業員数。役員、派遣社員、SES等は含まない。

当社紹介

2025年5月1日現在

会社概要

会社名	S & J 株式会社
設立	2008年11月7日
資本金	4億4,162万円
決算月	3月
従業員数	65名（派遣社員、SES除く）
事業内容	SOC ⁽¹⁾ サービス コンサルティングサービス

役員一覧



代表取締役社長
三輪 信雄



取締役 営業部長
石川 剛



取締役 セキュリティプロフェッショナルサービス部長
上原 孝之



取締役 管理部長
経田 洋平



取締役 コアテクノロジー部長
半澤 幸一



取締役
星野 喬



取締役(監査等委員)
大桃 健一



取締役(監査等委員)
谷井 亮平



取締役(監査等委員)
林 孝重

注：(1)SOC：Security Operation Center。ネットワークの監視を行い、サイバー攻撃の検知や分析、対策を講じる専門組織。詳細はP47用語解説に記載しています。

社名とシンボルについて

社名

"S&J" は「千里眼」(Senrigan) と「順風耳」(Junpuji) のアルファベット表記の頭文字に由来しています。



当社のロゴと社名には、常にインシデントの兆候を探り（検知）、事前に対策を講じ（防御）、事故が発生した場合にも迅速に対処し（対処）、被害を最小限に抑えるサービス提供への熱意が込められています。

シンボル



「千里眼」(緑鬼)

"媽祖※の進む先やその回りを監視し、あらゆる災害から媽祖を守る役目を担います。

「順風耳」(赤鬼)

あらゆる悪の兆候や悪巧みを聞き分けて、いち早く媽祖に知らせる役目を担います。

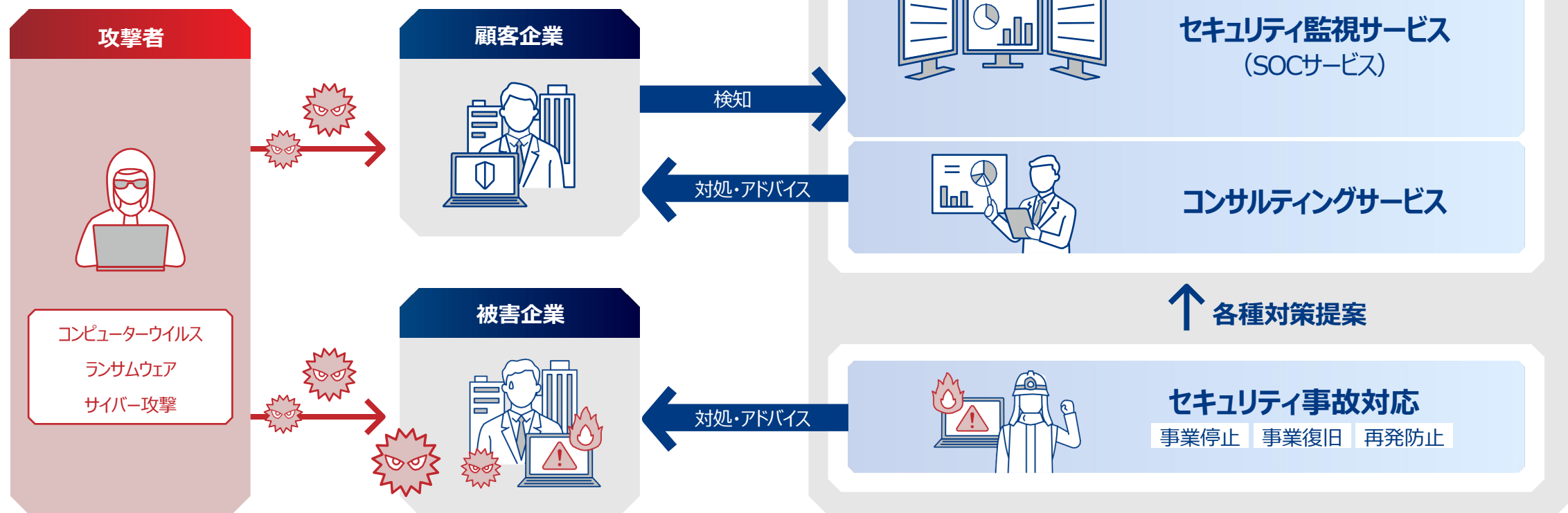
※媽祖は中国が発祥の海上守護神です。千里眼と順風耳を従え、航海の安全を守るとされています。

15年前から予見し提供していた"監視"と"対処"の重要性

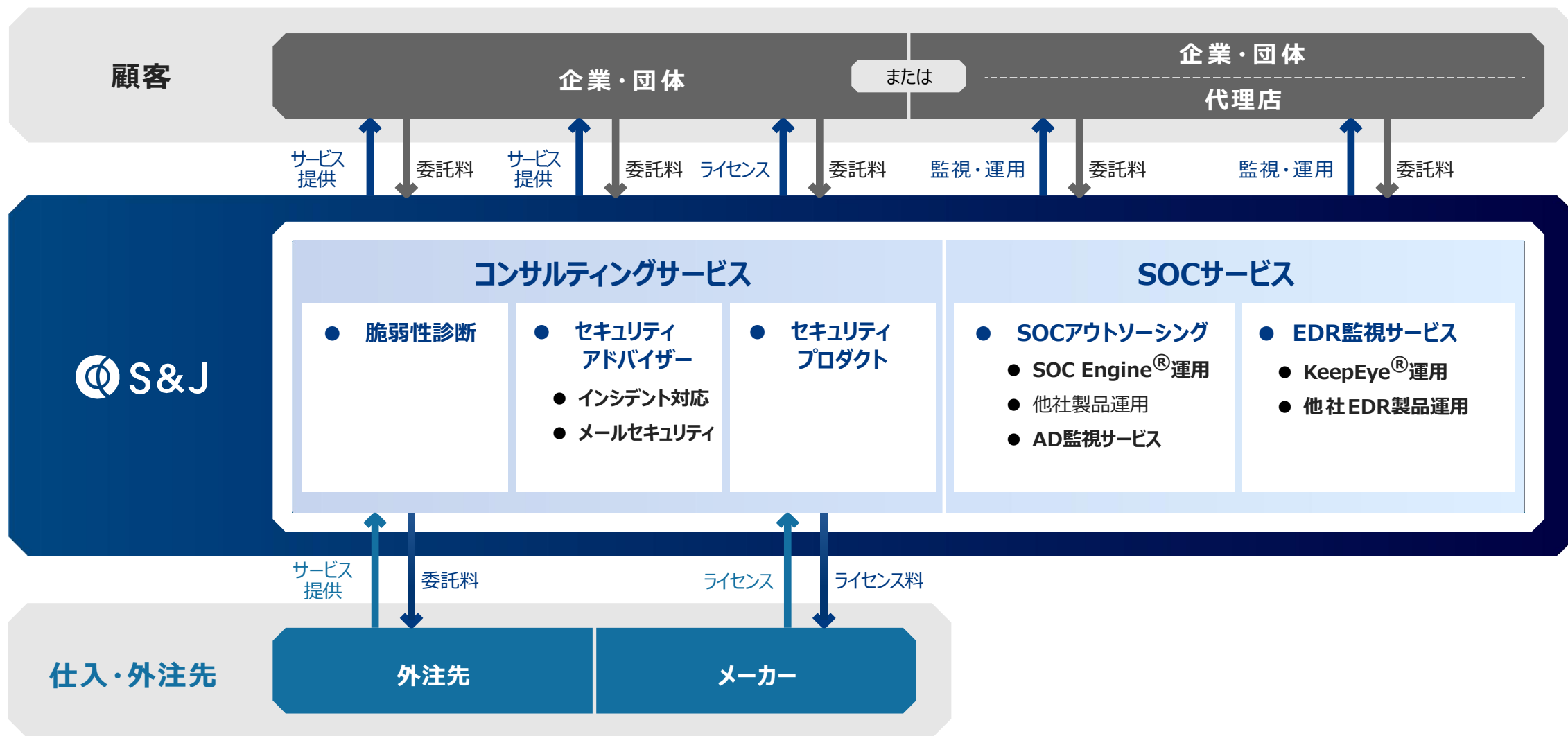
当社はセキュリティ“監視”だけではなく、サイバー攻撃に対する“対処”までを行い、今後の具体的な対応についてなどの“アドバイス”までを提供しています。多くのセキュリティ事故対応に立ち会い、事故対応の経験に基づいたコンサルティングのアプローチがすべてのサービスに反映されているため、お客様の期待を超えるアドバイスが実現できています。

事業概要

海外拠点を含む国内の企業に対してサイバーセキュリティサービスを提供しています。
ランサムウェア等による被害企業に対して緊急対応を実施後、各種対策を提案しています。



ビジネスモデル（収益構造）



2. 市場環境と当社のポジション

市場環境

国内サイバーセキュリティ市場を取り巻く市場環境は、
サイバー攻撃の脅威の増加に伴い、企業のセキュリティ意識が益々高まっている

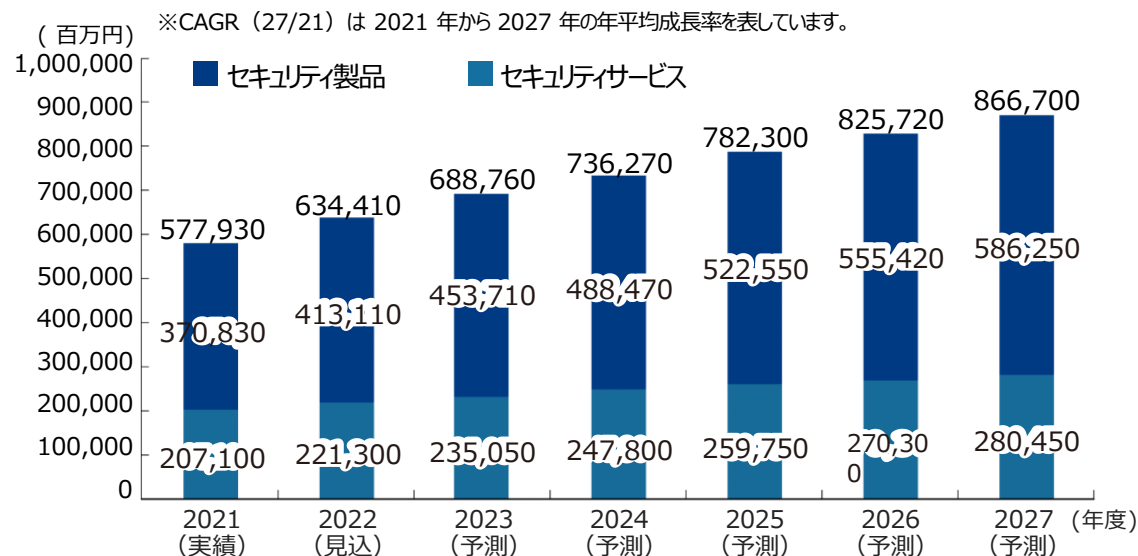
企業のセキュリティ意識の高まり

ネットワークセキュリティビジネスの現状と将来展望

ネットワークセキュリティビジネス市場

2021年度 5,779.3億円 > 2027年度 8,667億円

<ネットワークセキュリティビジネス市場全体推移>



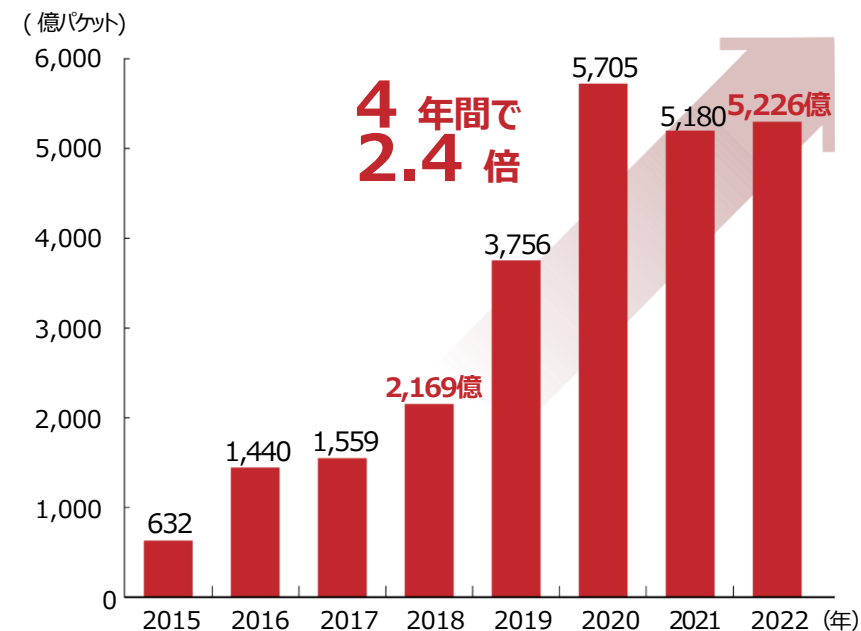
市場全体
CAGR (27/21)
7.0%

製品市場
CAGR (27/21)
7.9%

サービス市場
CAGR (27/21)
5.2%

出典：富士キメラ総研「2022ネットワークセキュリティビジネス調査総覧<市場編>」

サイバー攻撃の脅威の増加

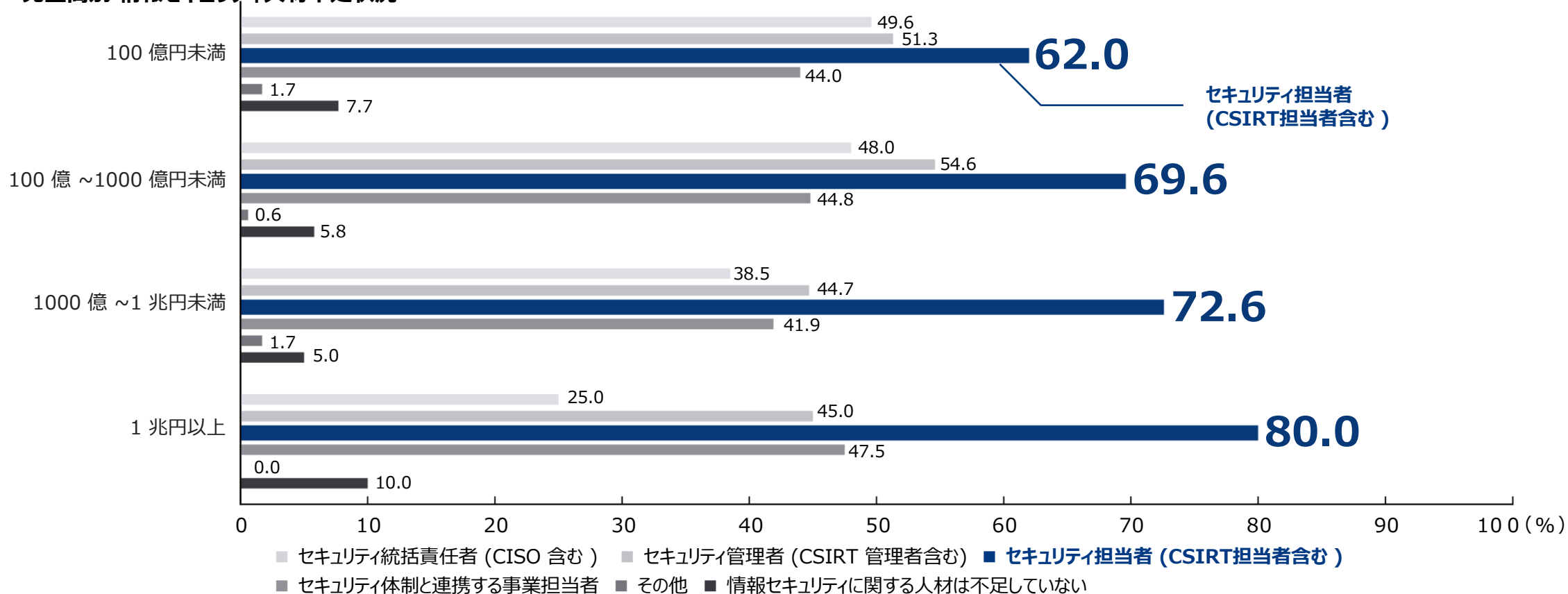


出典：国立研究開発法人情報通信研究機構（NICT）「NICTER観測レポート2022」、
表1：年間総観測パケット数の統計（過去10年間）から当社にて作表
2021、2022年減少の要因：2020年に観測された特定のスキャンパケットが観測されなかったため

企業の抱える課題

売上高が大きい企業ほどセキュリティ人材のうちセキュリティ担当者の不足を感じている
サイバーセキュリティサービスの**アウトソーシングを行う当社へのニーズが高まっている**

売上高別 情報セキュリティ人材不足状況



出典：一般社団法人 日本情報システム・ユーザ協会（JUAS）「企業IT動向調査報告書2023 ユーザ企業のIT投資活用の最新動向（2022年度調査）」

セキュリティ運用のワークフローをアウトソーシングできる当社のセキュリティ監視サービス

＜深刻ではないアラートの場合＞

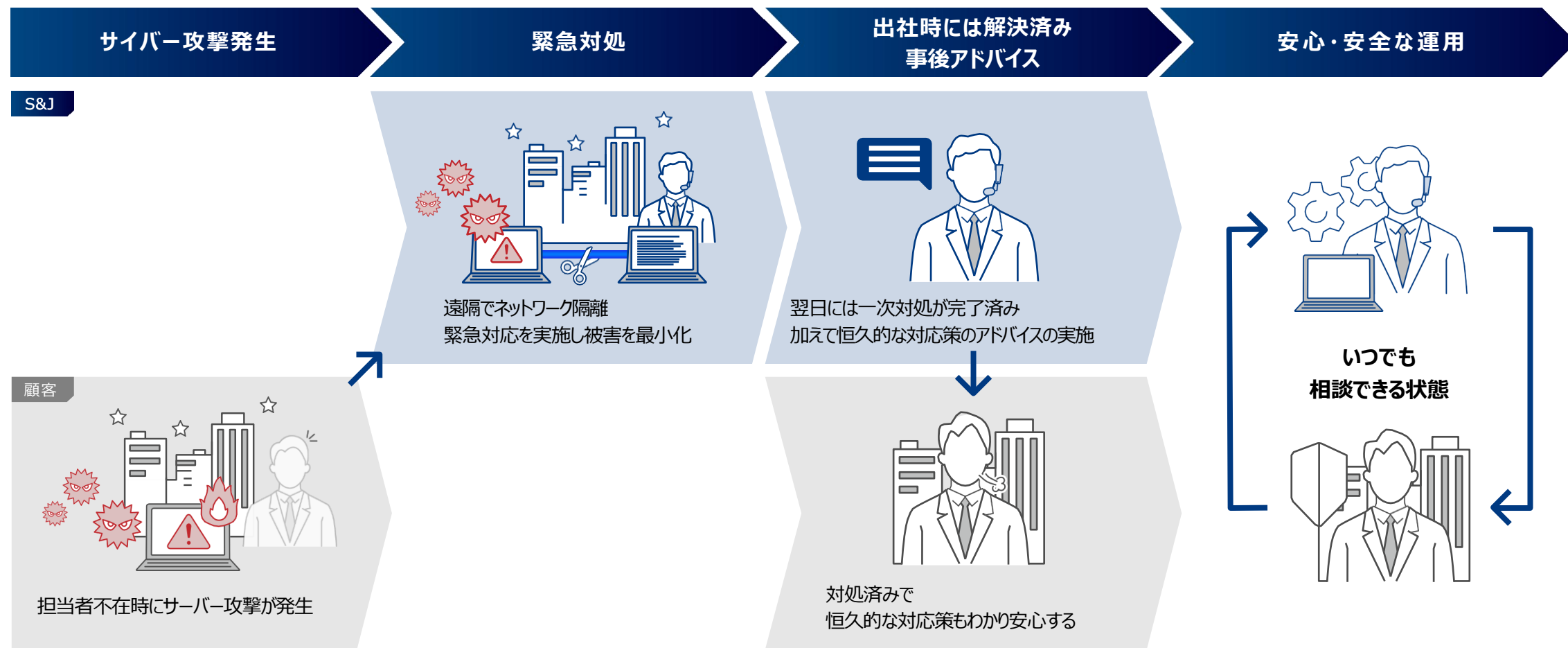
お客様環境を考慮した脅威分析＆トリアージを行うことにより、適切な対処方法まで助言が可能。



セキュリティ運用のワークフローをアウトソーシングできる当社のセキュリティ監視サービス

＜夜間などの顧客不在時の対応フロー＞

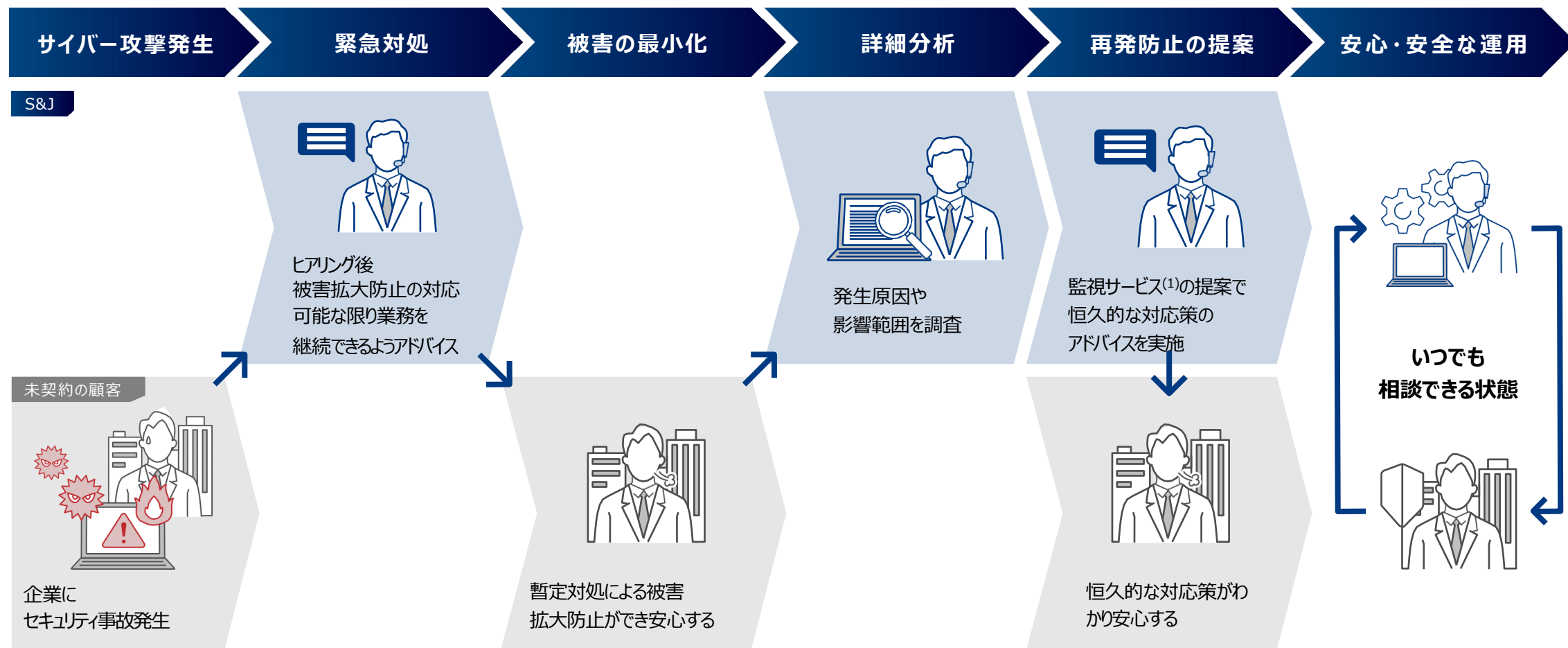
当社によって緊急対応が速やかに実施され、恒久対応方法まで含んだ支援まで可能



セキュリティ運用のワークフローをアウトソーシングできる当社のセキュリティ監視サービス

<セキュリティ事故対応フロー>

業務継続を優先的に考え、緊急対応の実施と恒久対応方法まで含んだ支援が可能。



注：(1)SOC監視、EDR監視、自社製品監視、Microsoft 製品監視など。

従来のセキュリティ監視サービスと、当社のセキュリティ監視サービスの違い

従来のセキュリティ監視サービス (アラートお知らせサービス)

- 監視機器からのアラートのうち、重要度、影響度をフィルタリングしてお知らせする。
- 環境に応じた対処方法までの説明がなされていない。
▶ **対処方法はお客様にて検討必要**
- 主にメールなどで一方的かつ画一的な対応が主流となっている。
- 危険性は理解したが、具体的な対処方法がわからない。
- 夜間や休日などにアラートを知らされても対処できない。

顧客ニーズの変化

- 自社環境に応じた具体的な対処、推奨される対処方法を教えて欲しい。
- 危険性が高い場合には、対処して欲しい。

当社のコミュニケーション型 セキュリティ監視サービス

- お客様とのコミュニケーションをとりつつ、対処方法等を推奨できるセキュリティ監視サービスを目指す。
- **危険性が高く、緊急性が高い場合には遠隔での対処を実施する。**
- 環境に応じた対処方法がわかる。
- 夜間や休日に危険性が高い場合には対処してくれている。

当社の顧客層

セキュリティ感度が高い層が当社のメイン顧客層

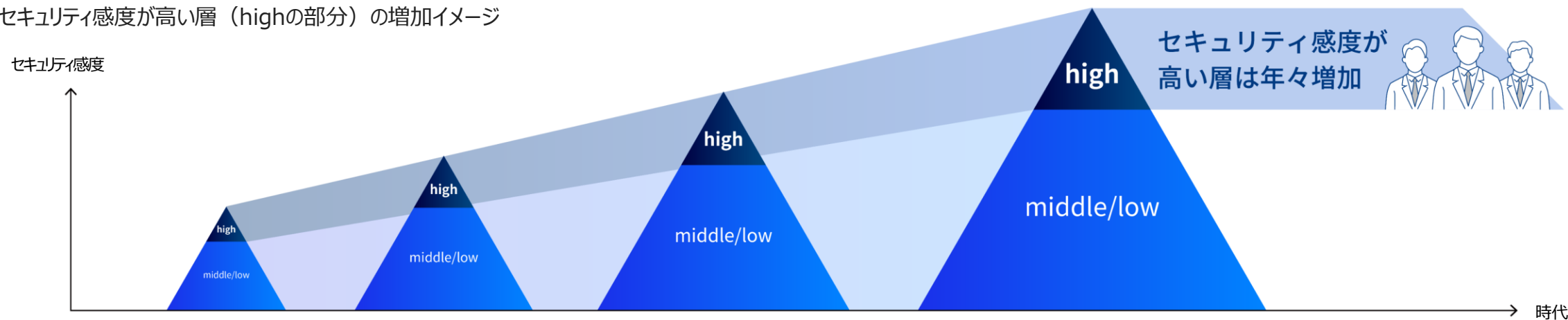


ここが当社のお客様

当社の「セキュリティ感度が高い層」の定義

- セキュリティ運用の苦労を実感として分かっている
- セキュリティに対しての知見をしっかりと持っている
- 既存のSOCベンダーのサービスに不満を持っている
- 未来のセキュリティ環境について想像力を働かせている

セキュリティ感度が高い層（highの部分）の増加イメージ



コンサルティングサービスかセキュリティ監視サービスのどちらかしか提供できないセキュリティ会社が一般的
顧客は当社のサービスによりセキュリティ対策を一本化できる

サービス区分	セキュリティ対策項目	一般的なセキュリティ監視サービス会社	一般的なセキュリティコンサルティング会社	当社
セキュリティ コンサルティング サービス	インシデント対応 支援	✕ (他のコンサルティング会社への依頼)	○ 調査結果報告、再発防止策支援	○ 事業復旧への経営判断までを支援
	セキュリティ評価	✕ (他のコンサルティング会社への依頼)	○ アセスメントを中心とした重厚な報告書	○ 評価後の最適な提案
	アドバイザー	✕ (他のコンサルティング会社への依頼)	△ 一般的なアドバイスにとどまる	○ 監視サービスでの監視を踏まえたアドバイス提供
セキュリティ監視 サービス	アラート監視	○ 24時間365日でのサービス提供	✕ (他の監視会社への依頼)	○ 24時間365日でのサービス提供
	対応助言	△ 一時対処のみが中心	✕ (他の監視会社への依頼)	○ インシデント対応まで実施可能
	監視対象 (対応製品)	△ 取扱い製品に限られる (自社取扱い製品等)	✕ (他の監視会社への依頼)	○ 自社製品に限らず幅広い製品への対応

※当社調べ

3. 業績サマリー（FY2024 / 通期）

業績サマリー(FY2024 / 通期)

- 売上高は、1,942百万円と前年同期比20.6%増、進捗率96.5%で着地。
- 営業利益は、420百万円と前年同期比20.5%増、進捗率104.3%と新オフィスの移転遅延により超過。
- 当期純利益は、309百万円と前年同期比41.4%増、進捗率113.7%と賃上げ促進税制により大幅超過。

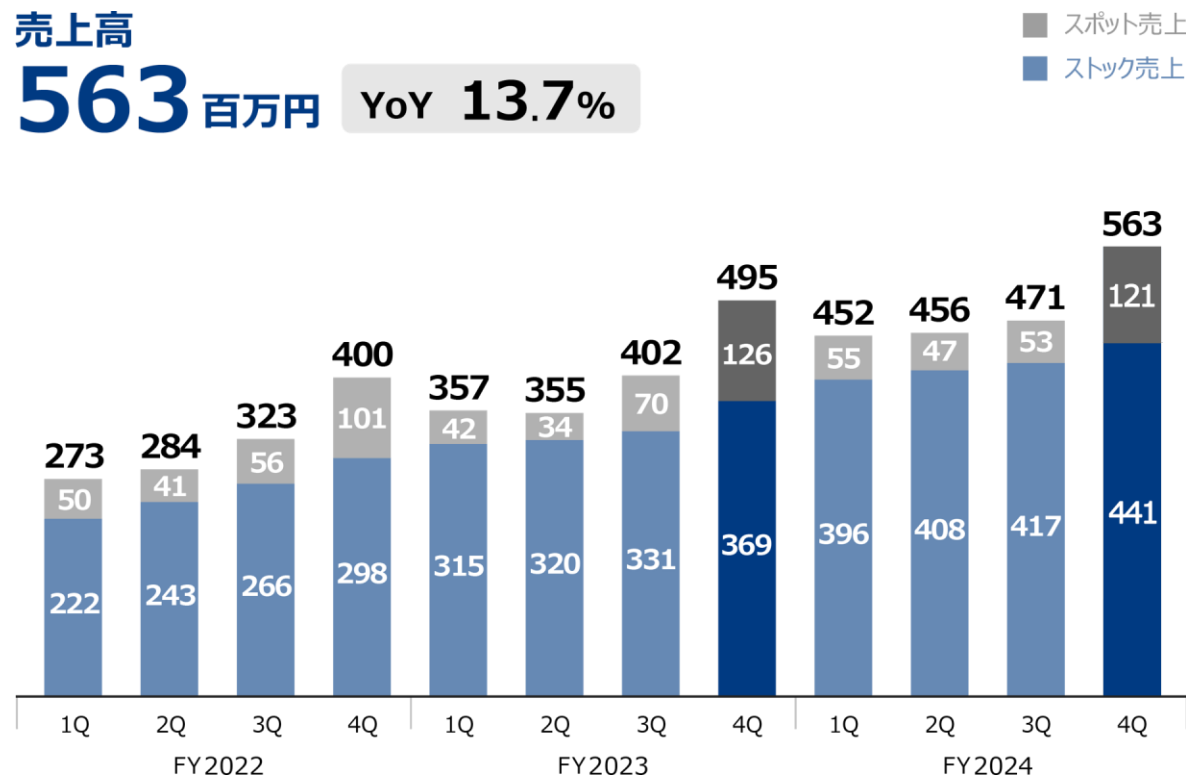
	FY2023 通期		FY2024 通期				FY2024通期 (業績予想)	
	実績	対売上高	実績	対売上高	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	予想	進捗率
売上高	1,610	100.0%	1,942	100.0%	+332	+20.6%	2,013	96.5%
営業利益	348	21.7%	420	21.6%	+71	+20.5%	403	104.3%
経常利益	319	19.8%	423	21.8%	+103	+32.6%	403	105.0%
当期純利益	218	13.6%	309	15.9%	+90	+41.4%	271	113.7%

業績ハイライト 売上高・営業利益・営業利益率 (FY2024/4Q)

- 売上高は、563百万円と前年同期比13.7%増。
ストック売上の監視サービスの増加に加え、スポット売上であるインシデント対応支援等が発生。
- 営業利益は、150百万円と前年同期比8.0%増。
新オフィスの稼働により経費が増加しているものの、売上増により増益。

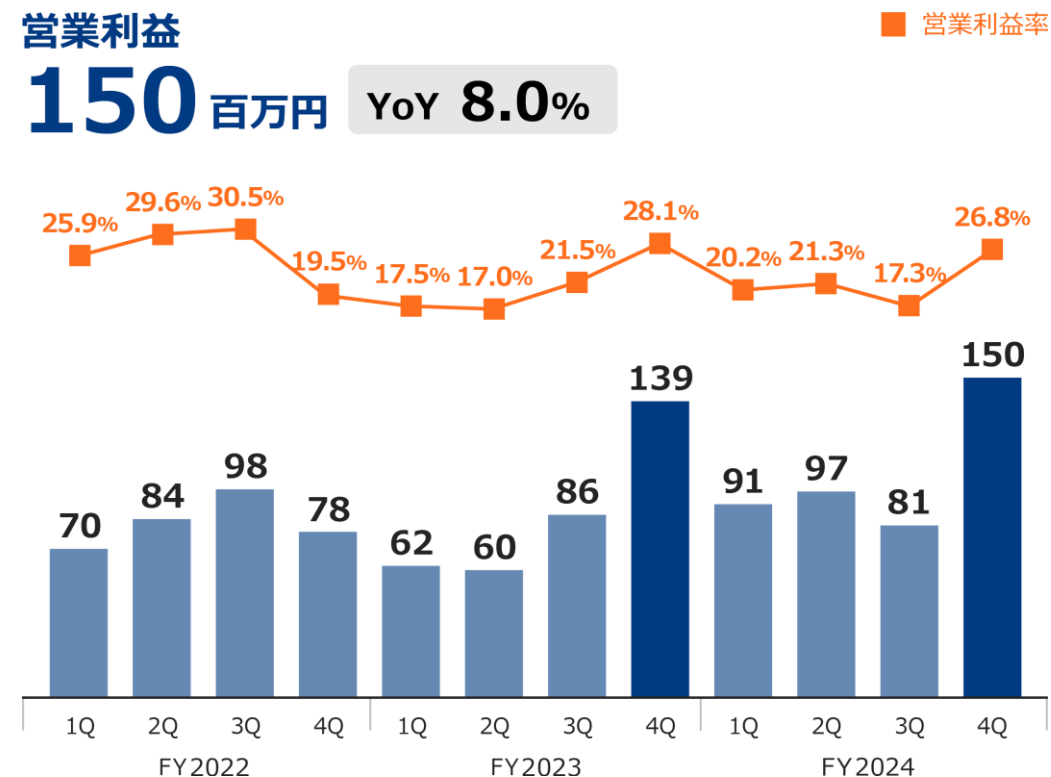
売上高

563 百万円 YoY **13.7%**



営業利益

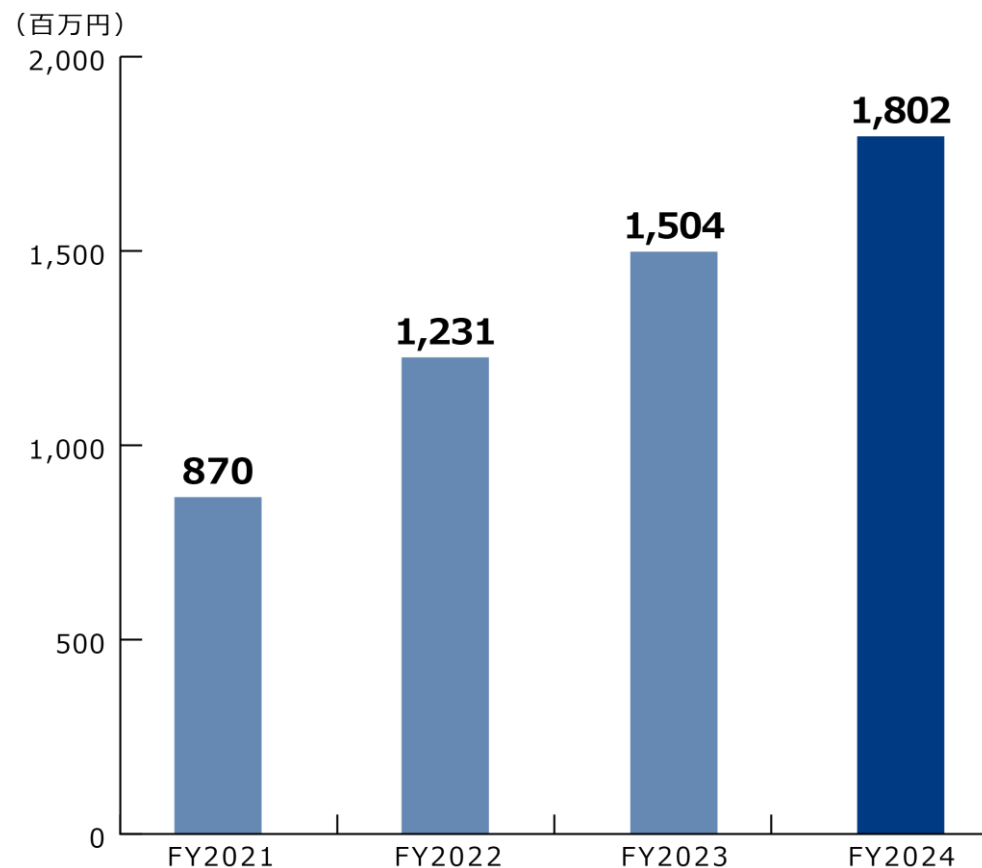
150 百万円 YoY **8.0%**



経営指標（ARR推移、ストック売上比率）

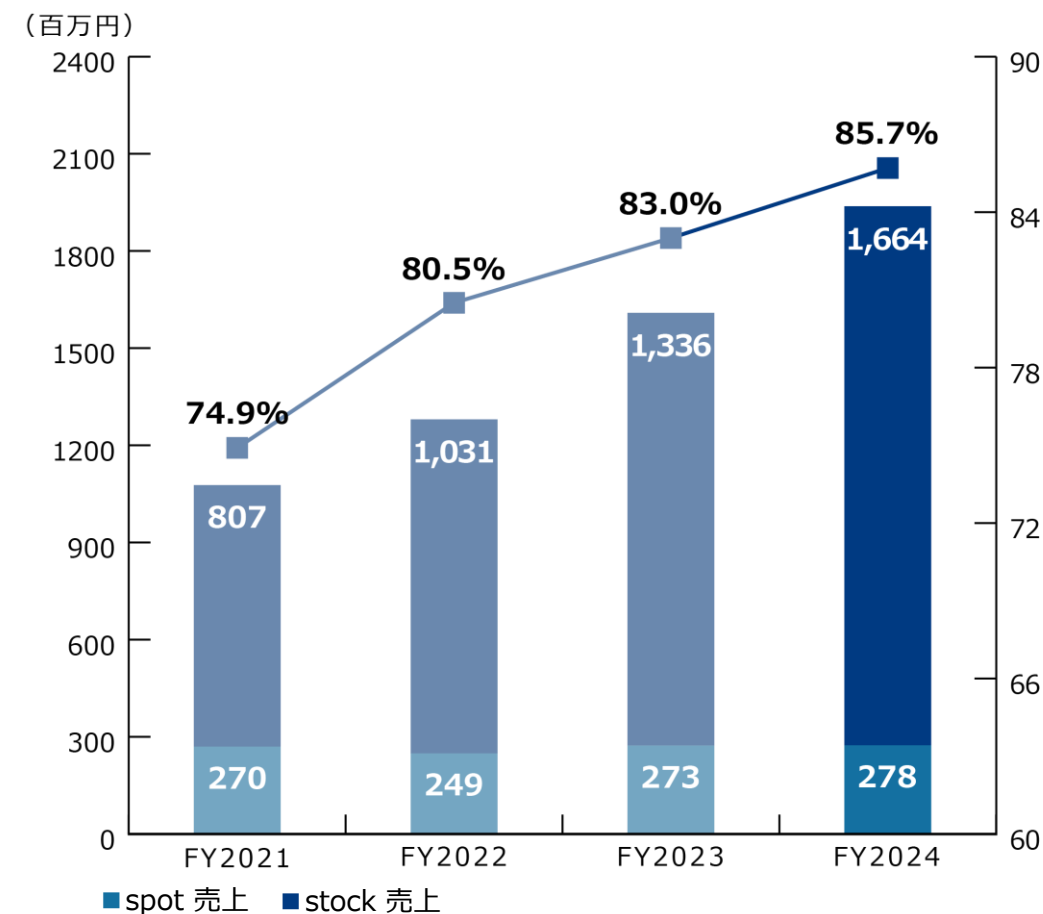
ARR⁽¹⁾推移

ARRは年平均成長率27.5%⁽²⁾を達成



ストック⁽³⁾売上比率

ストック売上比率は85.7%と高水準

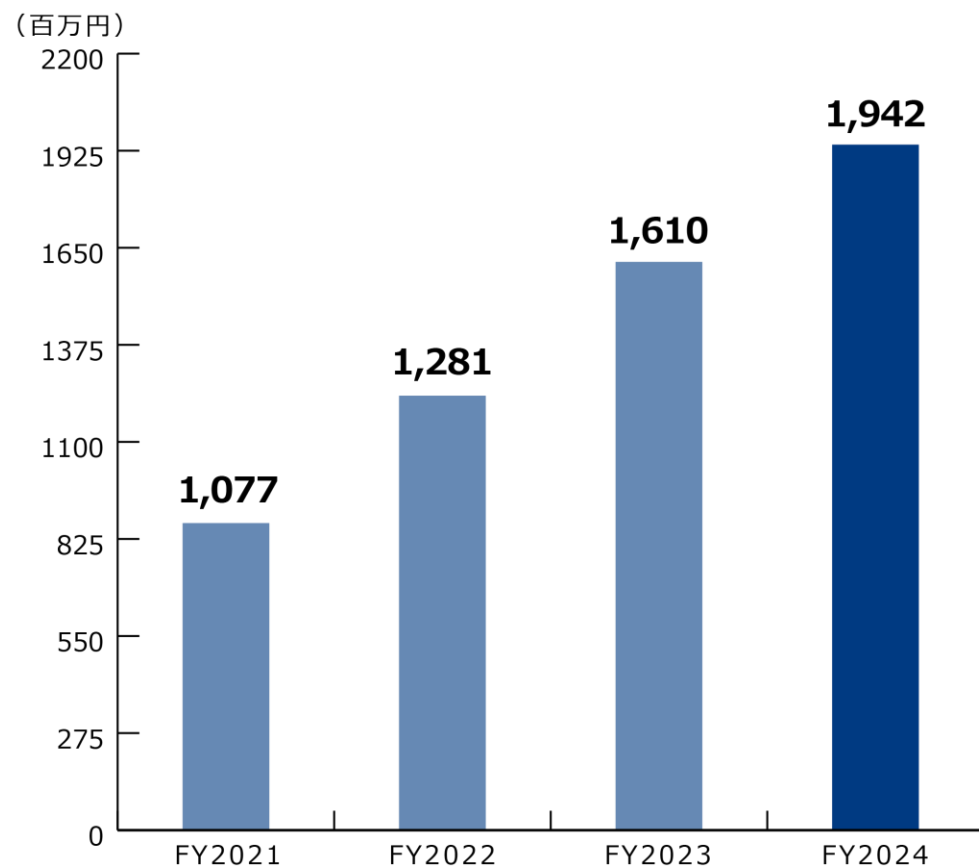


注：(1)Annual Recurring Revenue（年間経常収益）の略。各サービスにおける月額固定の継続的契約（主に年間契約）をストック売上と定義し、事業年度末のストック売上を12倍することにより算出。(2)FY2020～FY2023の年平均成長率。(3)各サービスにおける月額固定の継続的契約（主に年間契約）をストック売上と定義し、事業年度における全体の売上に占めるストック売上の割合。

業績ハイライト 売上高・営業利益・営業利益率の推移

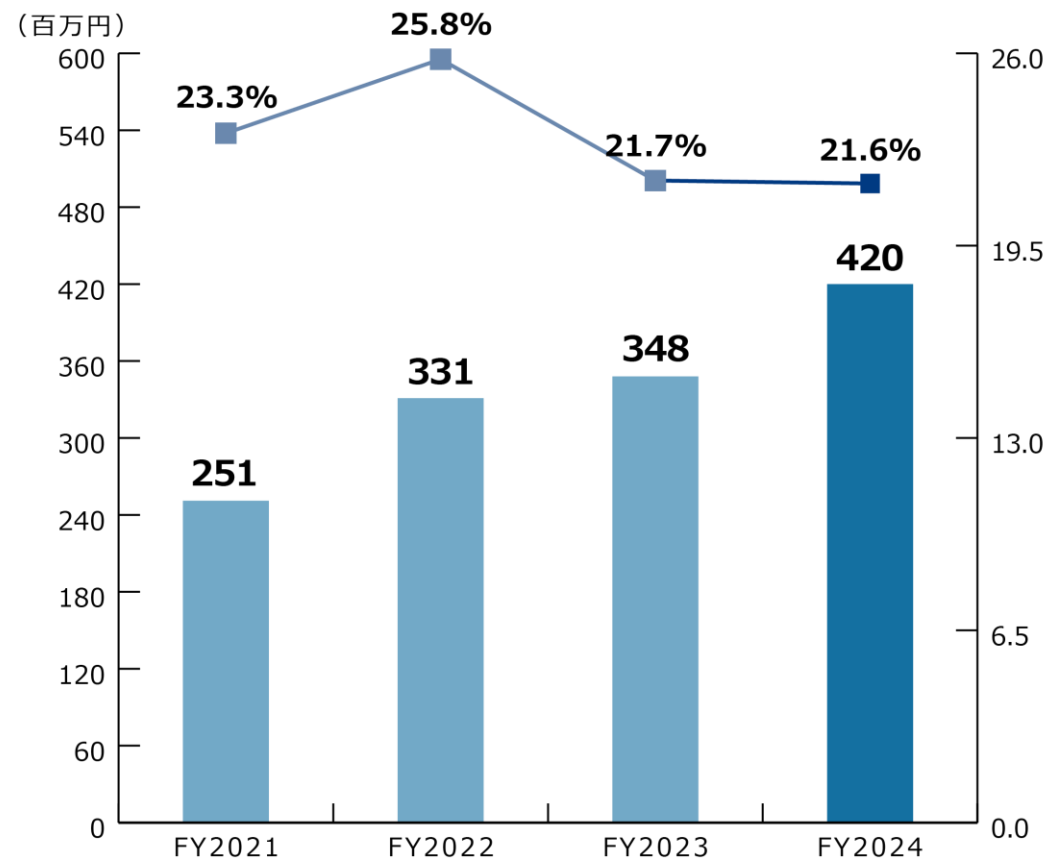
売上高の推移

売上高は年平均成長率21.7%⁽¹⁾を達成



営業利益・営業利益率の推移

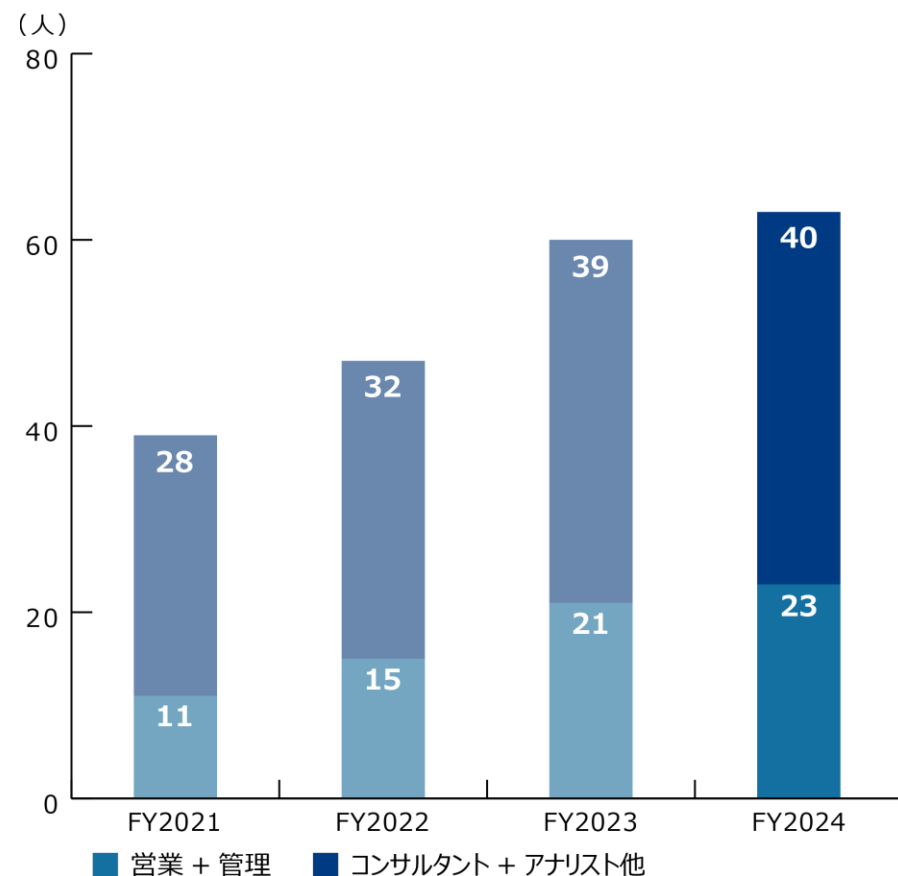
営業利益率20%超と高い収益性を継続



注：(1)FY2020～FY2023の年平均成長率。(2)FY2023において営業利益率が低下するのは、上場に関連する一時的な費用を加味しているため。

経営指標

人員推移 (1)



- 技術系人員の採用にやや遅れが発生

- 働きやすい職場環境の整備

- ①テレワークでの就業
- ②有給休暇の充実（初年度15日/年、時間有休制度）

- 福利厚生制度の充実

- ①資格取得・維持支援制度
- ②入社祝い金制度
- ③企業型確定拠出年金制度
- ④GLTD保険⁽²⁾ 加入

注：(1)役員や派遣社員は含まれない。(2)GLTD保険：Group Long Term Disabilityの略、ケガや病気で長期間就業不能になった場合の所得を補償する保険。

財務ハイライト

(単位：百万円)

		FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
売上高 (年成長率)		1,077 (29.7%)	1,281 (18.9%)	1,610 (25.7%)	1,942 (20.6%)
	SOC (年成長率)	720 (25.2%)	928 (29.0%)	1,185 (27.6%)	1,441 (21.7%)
	コンサルティング (年成長率)	357 (39.9%)	352 (▲1.4%)	425 (20.7%)	500 (17.7%)
営業利益 (営業利益率)		251 (23.3%)	331 (25.8%)	348 (21.7%)	420 (21.6%)
経常利益 (経常利益率)		249 (23.1%)	321 (25.1%)	319 (19.8%)	423 (21.8%)
当期純利益 (当期純利益率)		223 (20.7%)	210 (16.4%)	218 (13.6%)	309 (15.9%)

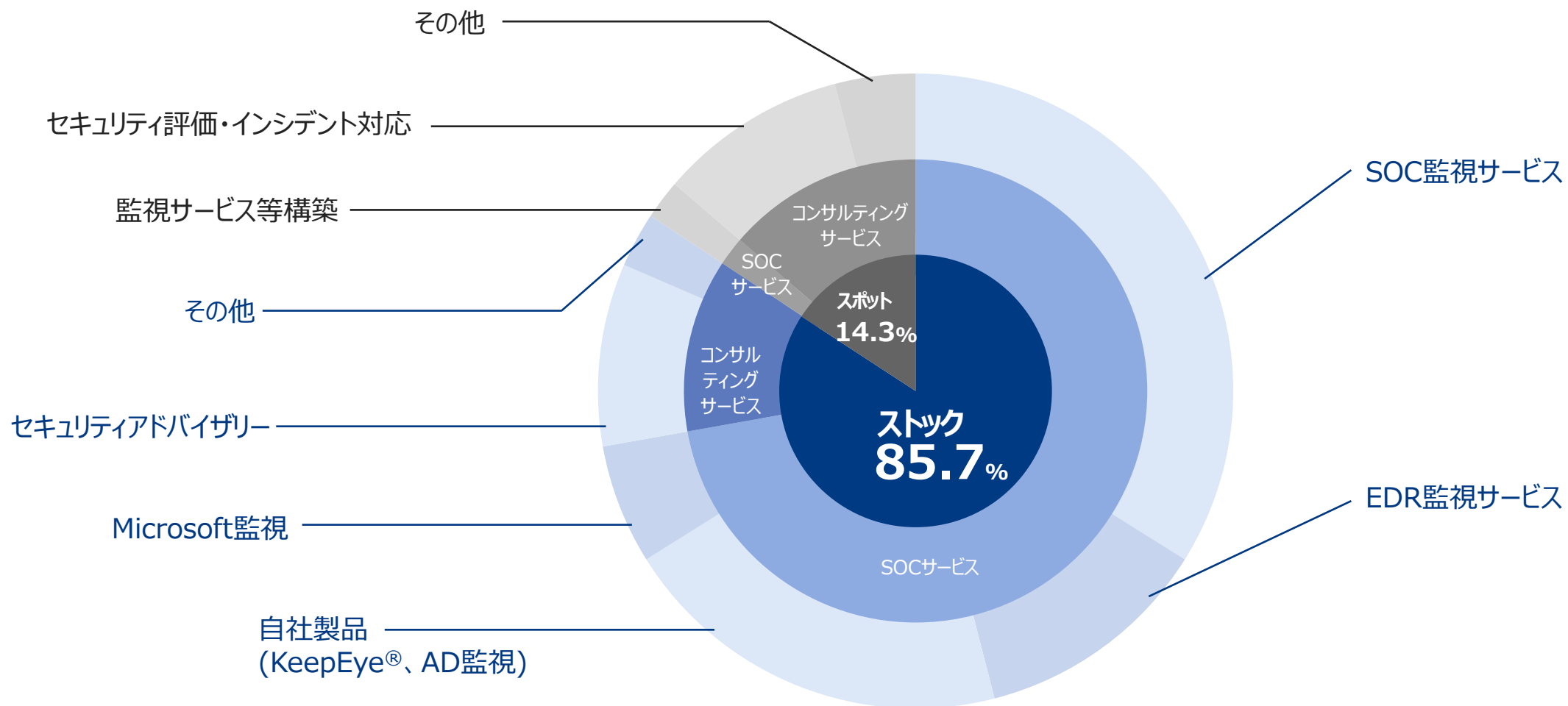
サイバー攻撃被害時のインシデント対応拠点にもなるSecurity Operation Centerの開設



4. 成長戦略

収益内訳

ストック売上で構成された強固な収益基盤（ストック売上比率85.7%） FY2024 / 通期実績

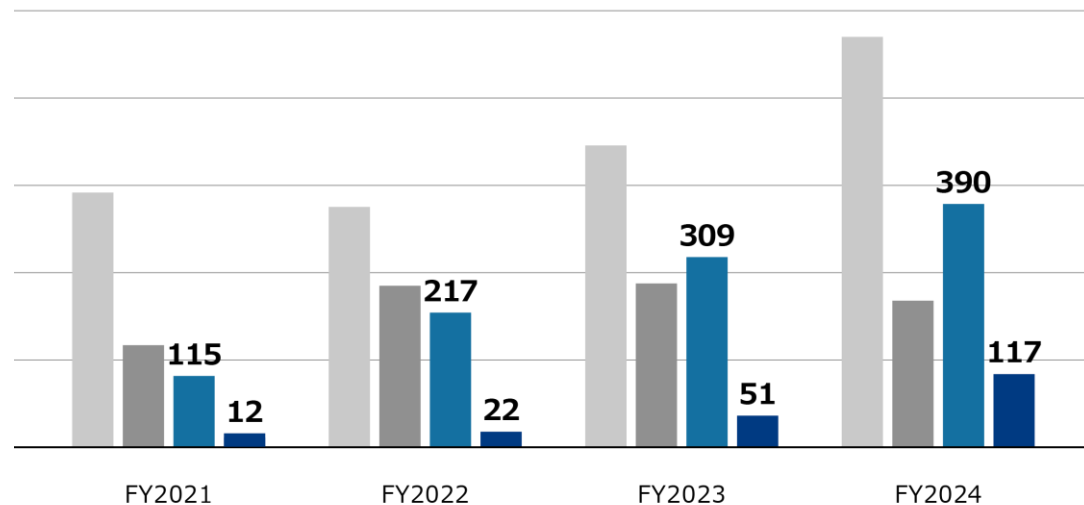


セキュリティ監視サービスの収益構造

自社製品監視（KeepEye®、AD監視）がFY2022以降損益分岐点を超えて利益率が高まっている。
Microsoft 製品監視の利益率は高く、売上の拡大に向けて注力している。

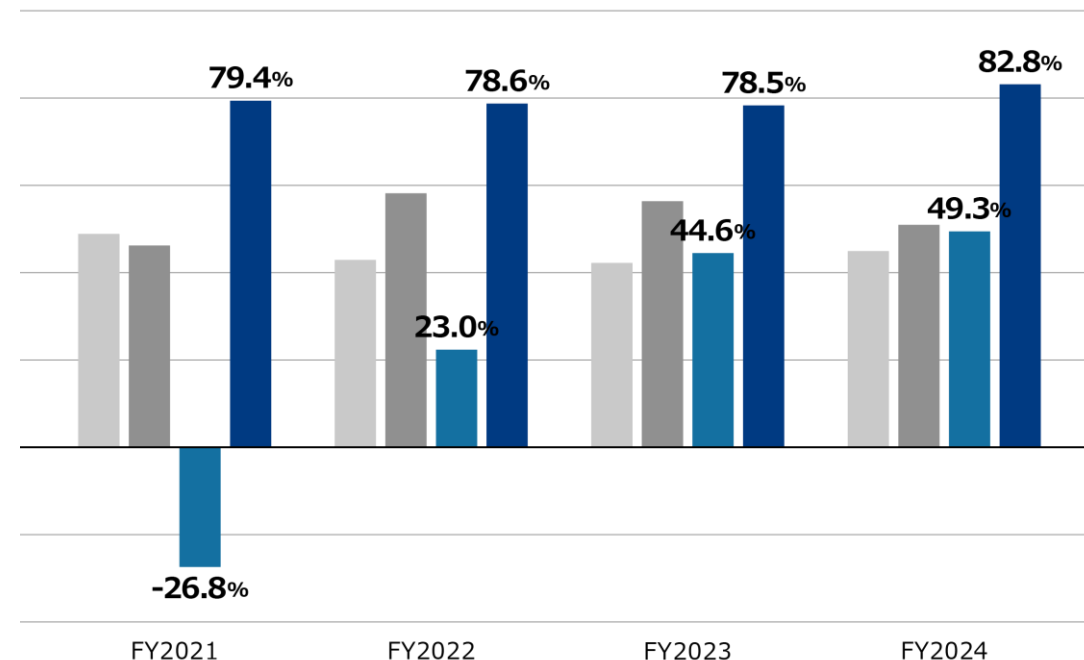
売上

(百万円)



■ SOC監視 (自社/他社製品) ■ EDR監視 (他社製品)
■ 自社製品監視 (KeepEye®, AD監視) ■ Microsoft製品監視 (他社製品)

売上総利益率



■ SOC監視 (自社/他社製品) ■ EDR監視 (他社製品)
■ 自社製品監視 (KeepEye®, AD監視) ■ Microsoft製品監視 (他社製品)

成長戦略の根幹となるS&Jの強み

- S&Jの強みは、圧倒的なサイバー攻撃被害対応能力と実績
- 被害現場で経験してきたことを、各サービスに活かせる
- MSSではなく、10年以上前から提供してきた統合SOCの圧倒的実績



サイバー攻撃被害対応実績が増えれば増えるほど、
実践的な対策・監視・対処のあるべき姿を把握。
その経験を活かしてお客様に適切な対処や再発防止を助言する
コミュニケーション型統合SOCサービス（=MXDR⁽¹⁾）
で支援



S&Jの強みの根源は、
**サイバー攻撃被害対応能力と
統合SOCの実績**

注：(1)MXDR：Managed Extended Detection and Response。システム全体における脅威検知とインシデントへの処置までを代行するサービス。

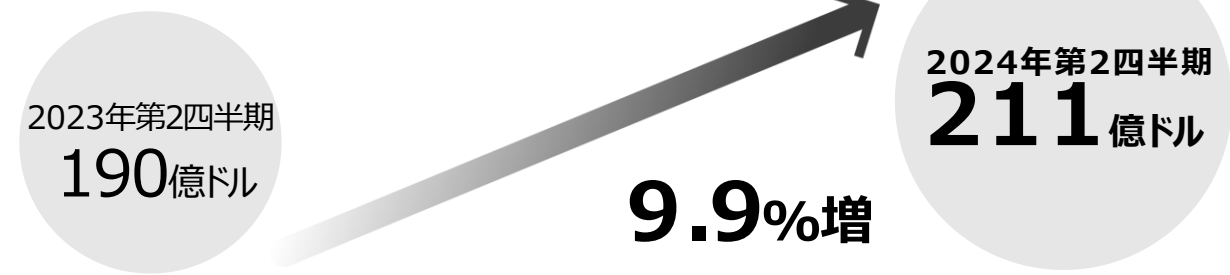
成長戦略①：サイバーセキュリティ市場で圧倒的に伸びているMicrosoftに注力

Microsoft 365 E3/E5を用いた統合的な運用監視と、お客様で利用している既存機器やサービスを柔軟に組み合わせて監視サービスを提供できる当社の強みを活かして注力する

ベンダー	2023年第2四半期 市場シェア	2024年第2四半期 市場シェア	前年同期比 売上高成長率
Palo Alto Networks	9.50%	9.70%	11.20%
Fortinet	6.90%	7.00%	11.10%
Microsoft	5.70%	6.10%	18.60%
Cisco	6.00%	5.80%	5.30%
CrowdStrike	3.70%	4.50%	33.20%
Okta	3.40%	3.60%	16.60%
Check Point	3.60%	3.50%	6.70%
Zscaler	2.50%	3.00%	31.30%
Symantec	2.90%	2.70%	3.20%
IBM	2.70%	2.50%	2.50%
Trellix	2.60%	2.40%	2.10%
Splunk	2.40%	2.40%	13.50%
その他	48.10%	46.80%	6.90%
合計	100%	100%	9.90%

2024年第2四半期のサイバーセキュリティ市場は前年同期比9.9%増の211億ドルとなった。

■世界のサイバーセキュリティ市場の伸び



■Microsoft のサイバーセキュリティ市場での伸び



出典：<https://www.canalys.com/newsroom/worldwide-cybersecurity-technology-market-Q2-2024>

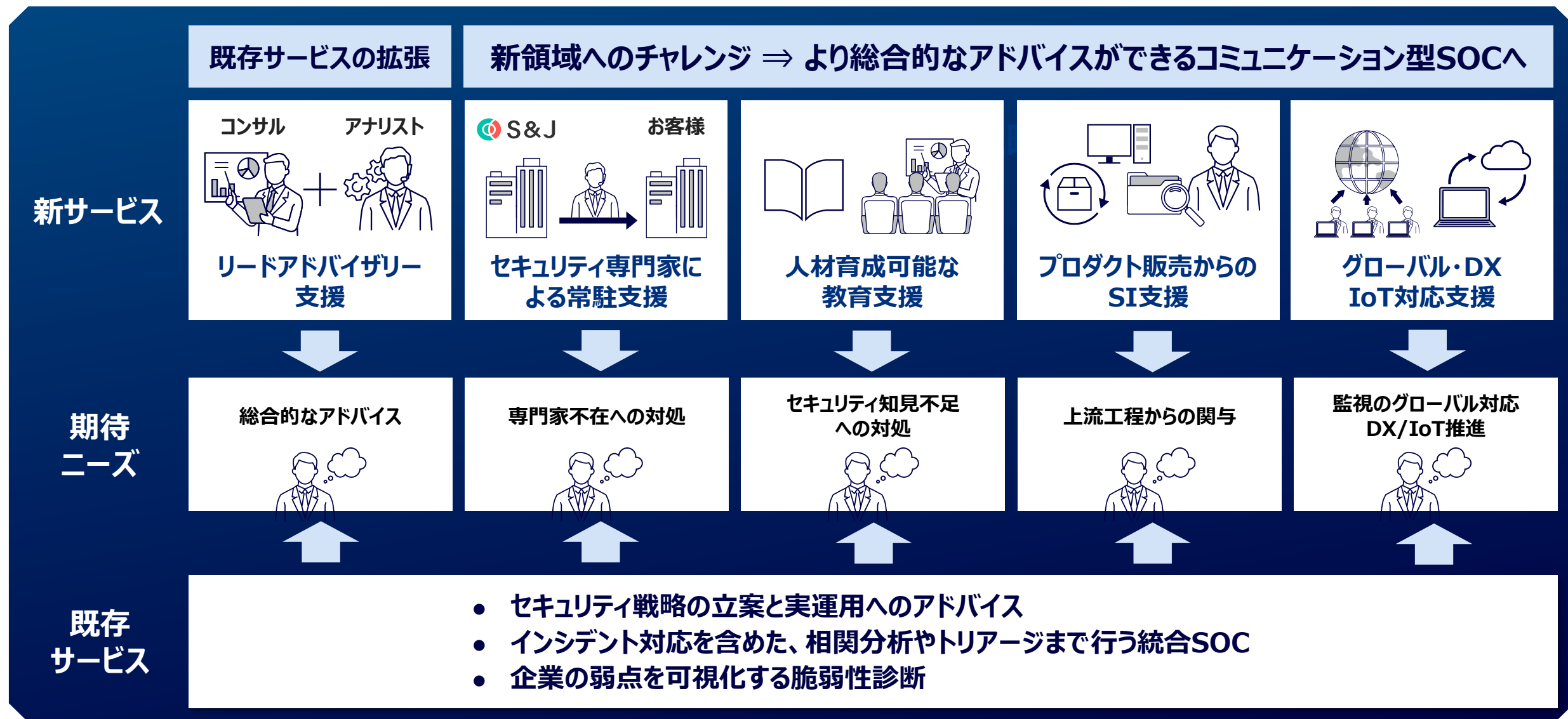
Microsoftのセキュリティビジネスが伸長する理由

当社の幅広い製品を監視してきた知見・経験を活かし、Microsoft製品を含む統合的な監視サービスをいち早く提供し、収益の拡大をはかる



出典 : CYBERSECURITY DIVE Published Jan.30 2023 <https://www.cybersecuritydive.com/news/microsoft-20b-security-revenue/641498/>

成長戦略②：当社への期待・ニーズに合わせた新サービスをアップセル



成長戦略の中期計画

目指す姿に向けて

- 高収益化
- 成長性の追求
- スピードの追求
- プレゼンス向上

S&Jの目指す姿

- 信頼される**セキュリティアドバイザー**
- IT / IoT環境のセキュリティ課題に応える価値創造を通じ、企業価値を向上

FY2027 以降 テーマ：AIを活用した分析とコミュニケーションの強化

- AIアナリスト化による分析の高度化と省力化
- AIアドバイザーによる即時助言対応と省力化

FY2026 テーマ：新規領域の拡販

- 常駐支援ビジネスの立ち上げ
- Microsoftを中心にしたライセンス販売を含めたSI支援の拡販
- 教育支援及びグローバル・DX・IoTに対応したSOCサービスの拡販

FY2025 テーマ：MXDRサービスの進化/ ブランディング・マーケティング強化

- 教育支援ビジネス・ライセンス販売を含めたSI支援ビジネスの立ち上げ
- グローバル・DX・IoTに対応したSOCサービス化
- 新SOCをコアにした企業認知度のブランディング及び、サービス認知度向上のマーケティング

FY2024 テーマ：サービスの高度化 / クラウド環境向けサービス拡販

- SOCとコンサルティングを包含し、MXDRサービスとして遡及
- グローバル対応（多言語対応）の推進（SOC、コンサルティング）
- クラウド環境向けサービス拡販

対応結果

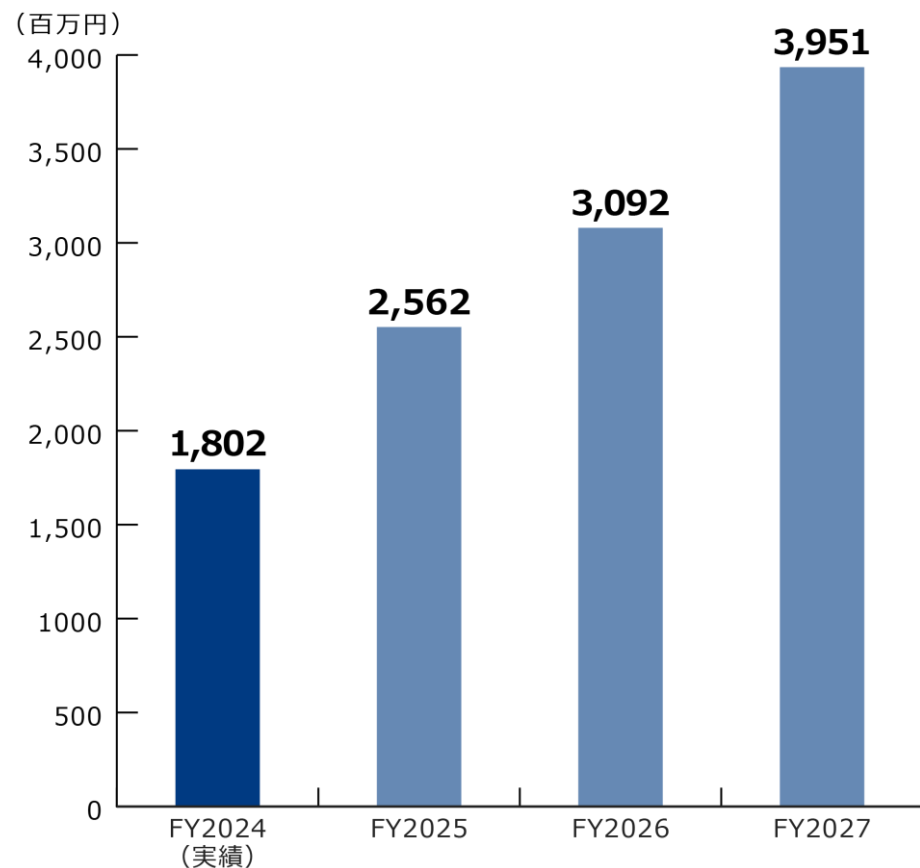
- 組織体制の変更を行いサービス提供開始
- 英語対応の準備が完了し、今後は各国法や多言語対応を検討
- Microsoftクラウドサービスは実現済み AWS/Googleクラウドは協業での提案推進中

5. 中期経営計画（FY2025～FY2027）

中期経営計画 ARR推移、ストック売上比率

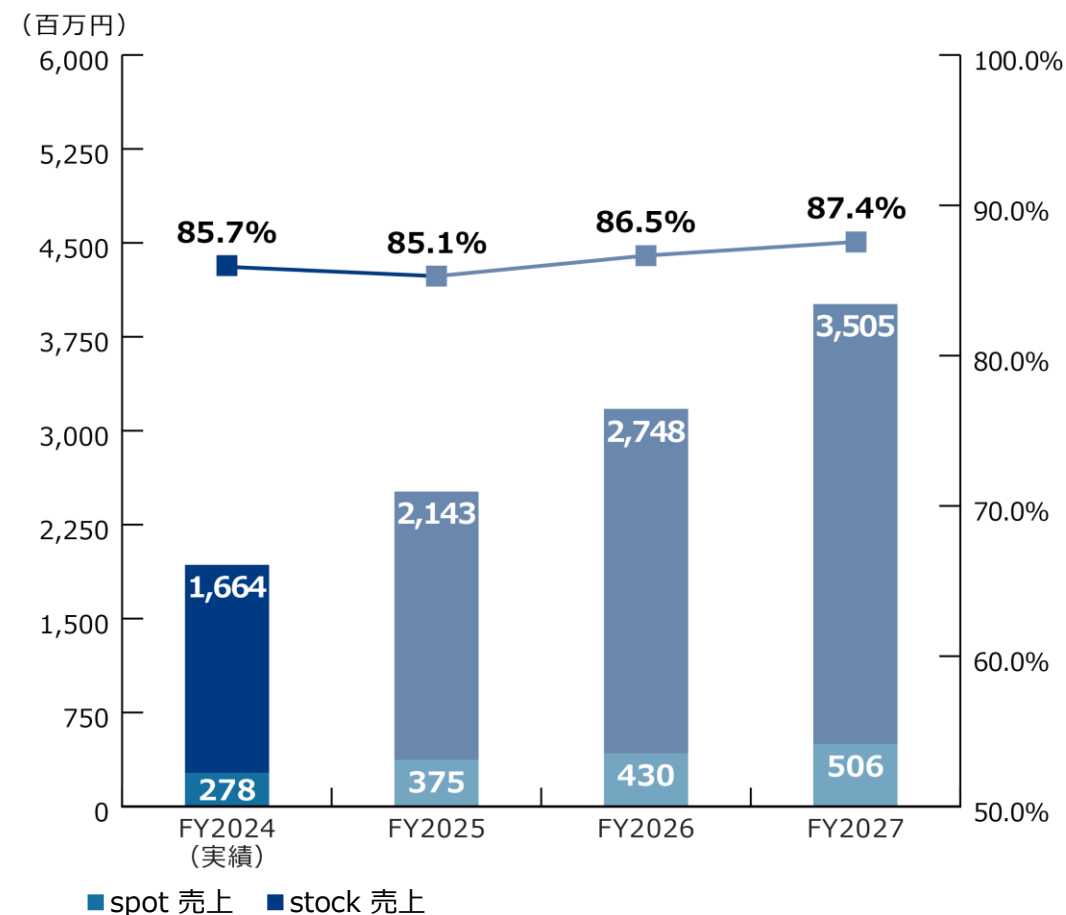
ARR⁽¹⁾推移

ARRは年平均成長率39.9%⁽²⁾を計画



ストック⁽³⁾売上比率

ストック売上比率は85%超と高水準で推移

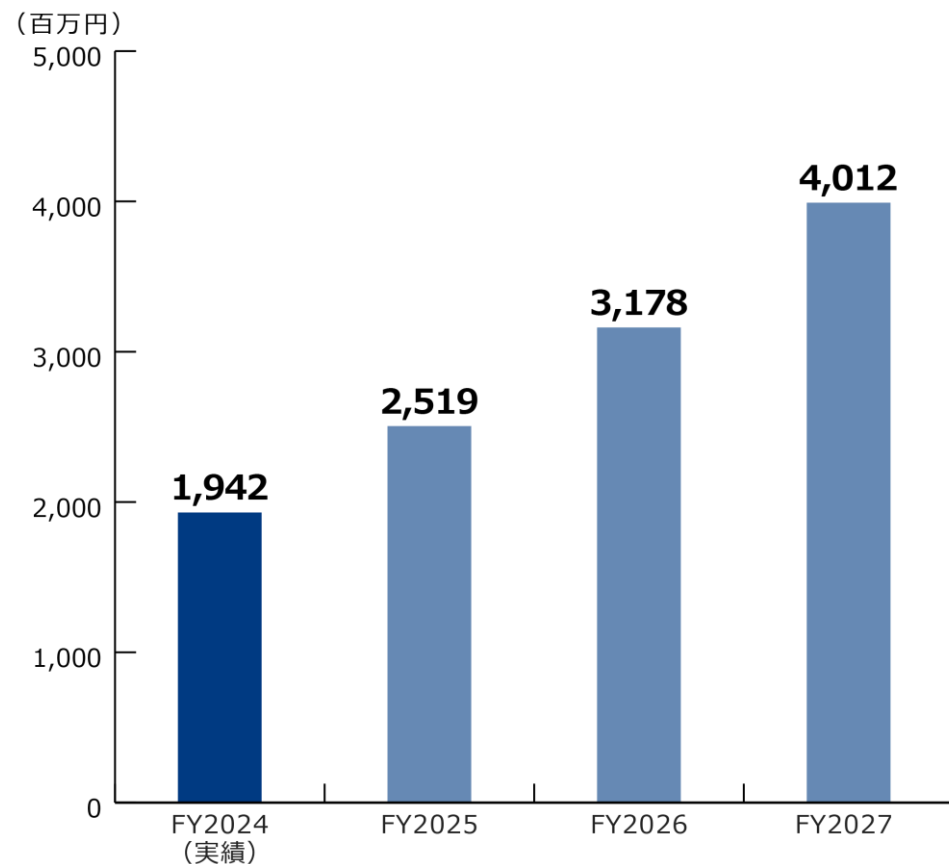


注：(1)Annual Recurring Revenue（年間経常収益）の略。各サービスにおける月額固定の継続的契約（主に年間契約）をストック売上と定義し、事業年度末のストック売上を12倍することにより算出。(2)FY2024～FY2027の年平均成長率。(3)各サービスにおける月額固定の継続的契約（主に年間契約）をストック売上と定義し、事業年度における全体の売上に占めるストック売上の割合。

中期経営計画 売上高・営業利益・営業利益率の推移

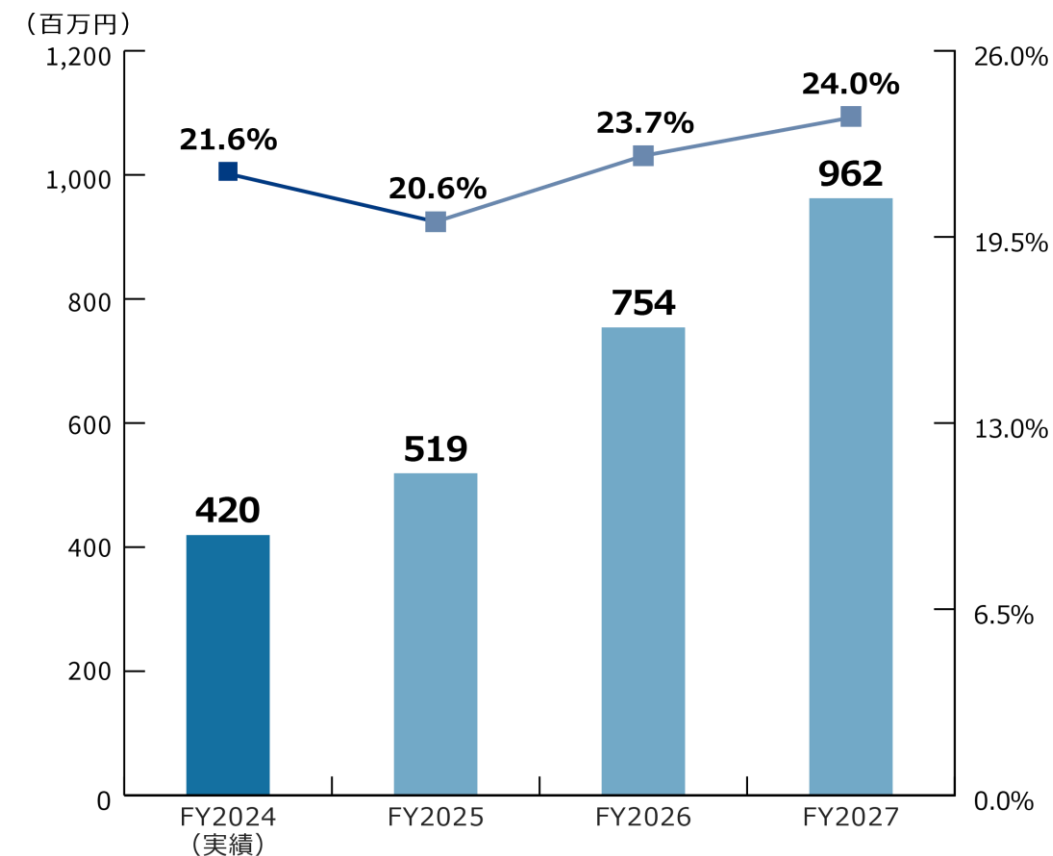
売上高の推移

売上高は年平均成長率27.3%⁽¹⁾を計画



営業利益・営業利益率の推移

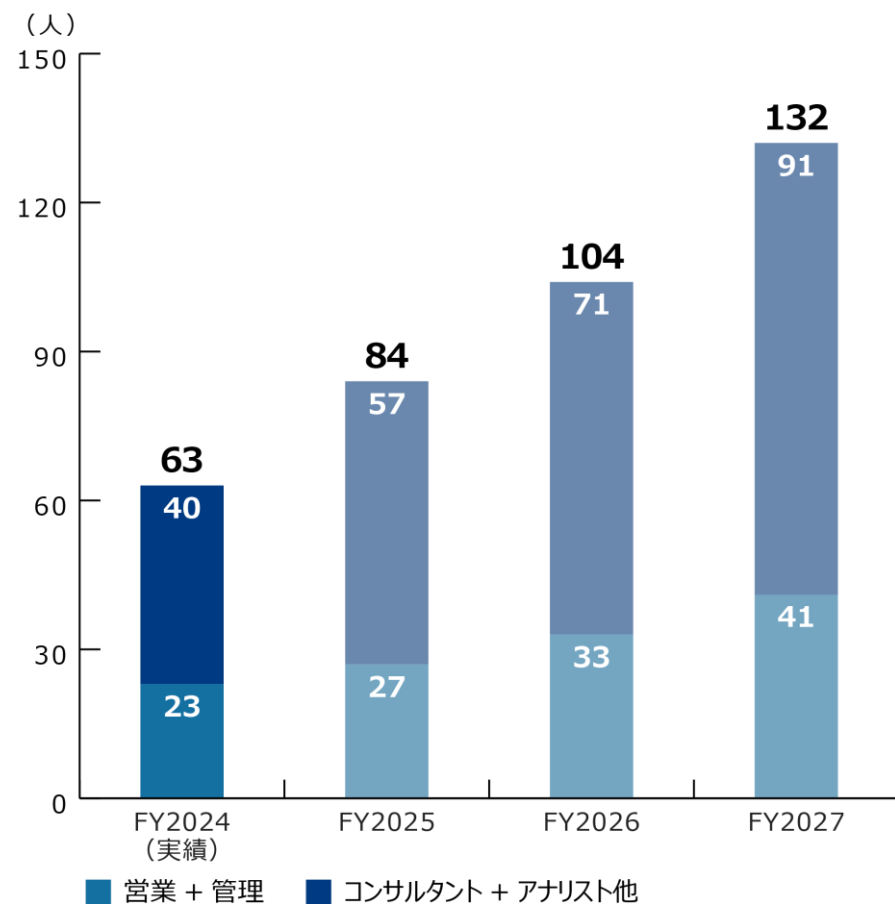
営業利益率20%以上を維持しつつ増



注：(1)FY2024～FY2027の年平均成長率。

中期経営計画 人員計画

人員推移 (1)



- 技術系人員を中心にした採用計画
- 働きやすい職場環境の整備
 - ①テレワークでの就業（コロナ後も継続）
 - ②有給休暇の充実（初年度15日/年、時間有休制度）
- 福利厚生制度の充実
 - ①資格取得・維持支援制度
 - ②入社支度金制度
 - ③企業型確定拠出年金制度
 - ④GLTD保険⁽²⁾ 加入

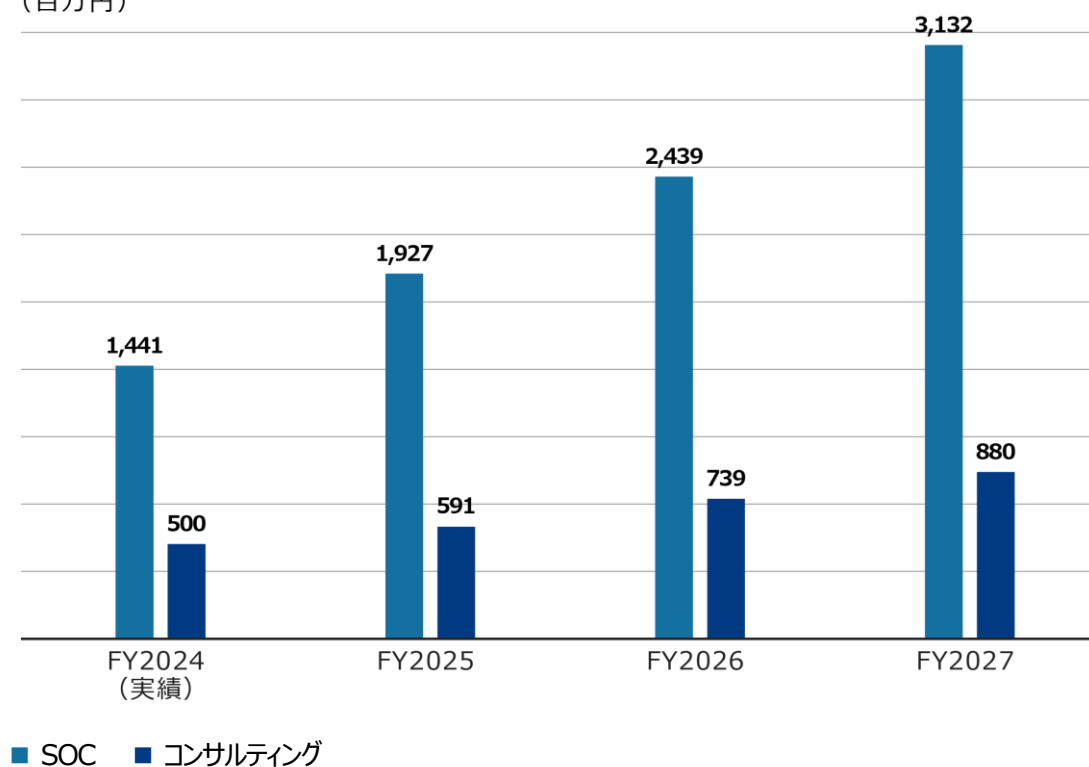
注：(1)役員や派遣社員は含まれない。(2)GLTD保険：Group Long Term Disabilityの略、ケガや病気で長期間就業不能になった場合の所得を補償する保険。

中期経営計画 売上構造

SOCは、Microsoft 製品監視、自社製品監視（KeepEye®、AD監視）による売上成長を見込んでいる。
コンサルティングにおいては、既存サービスの拡張により売上の積上げをはかる。

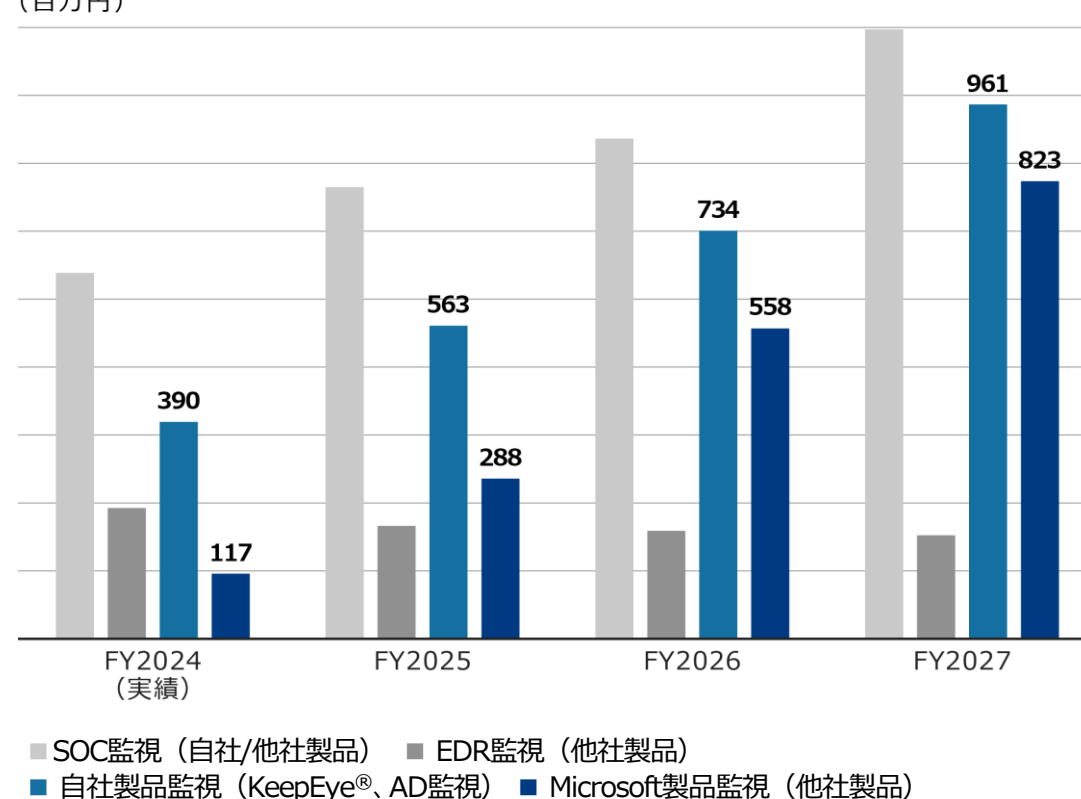
売上

(百万円)



売上 (SOC 監視)

(百万円)



中期経営計画（FY2025～FY2027）

中期経営計画の変更点としては、FY2025において将来を見据えたAI研究のコスト計上により、営業利益を562百万円から519百万円へと引き下げているが、増益基調には変更なし。

FY2026以降については、高い成長率を維持しつつ、収益性の向上により、高い利益率を維持。

（単位：百万円）

		FY2024（実績）	FY2025	FY2026	FY2027
売上高 （年成長率）		1,942 (20.6%)	2,519 (29.7%)	3,178 (26.2%)	4,012 (26.2%)
	SOC （年成長率）	1,441 (21.7%)	1,927 (33.7%)	2,439 (26.5%)	3,132 (28.4%)
	コンサルティング （年成長率）	500 (17.7%)	591 (18.1%)	739 (25.0%)	880 (19.0%)
営業利益 （営業利益率）		420 (21.6%)	519 (20.6%)	754 (23.7%)	962 (24.0%)
経常利益 （経常利益率）		423 (21.8%)	521 (20.7%)	754 (23.7%)	962 (24.0%)
当期純利益 （当期純利益率）		309 (15.9%)	352 (14.0%)	510 (16.1%)	652 (16.3%)

6. リスクと対応策

リスクと対応方針

リスク項目	顕在化可能性 / 時期	影響度	認識しているリスク	対応策
サービス内容	中 / 中期	大	当社が環境変化等に対応できず、サービスの陳腐化又は競合他社の企業努力等の要因により、技術的・価格的に優位性を維持できない場合、業績に影響を与える可能性があります。	新技術の開発、また研究の結果あるいは知見・経験などを情報発信するなどの取り組みにより、当社サービスの競争力の維持・向上に努めております。
代理店との関係	低 / 中期	中	当社は販売代理店契約を締結し、当社サービスにおける顧客拡大・収益基盤強化を図っておりますが、代理店が十分に機能しない場合には、当社業績に影響を与える可能性があります。	代理店との良好で安定的な取引関係の構築に努めるとともに、販売支援やマーケティングの強化や新たな代理店の拡充などに注力しております。
競合との関係	中 / 中期	中	当社サービスがお客様のニーズに合わず、あるいは他社同種サービスとの競合になる等した場合には、当社業績に影響を与える可能性があります。	新規サービスを拡充し、お客様からの様々なニーズに対応できるようにすることにより、当社事業基盤の強化を図ってまいります。
想定を上回る解約	低 / 中期	中	当社の事業はストック型収益により構成されていますが、お客様のセキュリティ環境の変更等の理由により、毎年一定の解約が発生しており、当社の想定を超える解約が発生した場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	お客様に継続して利用いただくために顧客満足度を高め、解約率を低く維持するためにサービス等の改善や施策を行っております。
小規模組織及び人材確保・育成	中 / 中期	中	当社が事業を拡大及び継続するために、開発力の強化・技術ノウハウの蓄積・営業力の増大・そのための高度なサイバーセキュリティ技術や知識を有する優秀な人材の確保が課題となりますが十分な人員が確保できない等の場合に、当社の成長が鈍化する可能性があります。	当該人材の確保の施策としてテレワークでの就業や福利厚生制度の充実及び社内教育の強化に努めております。

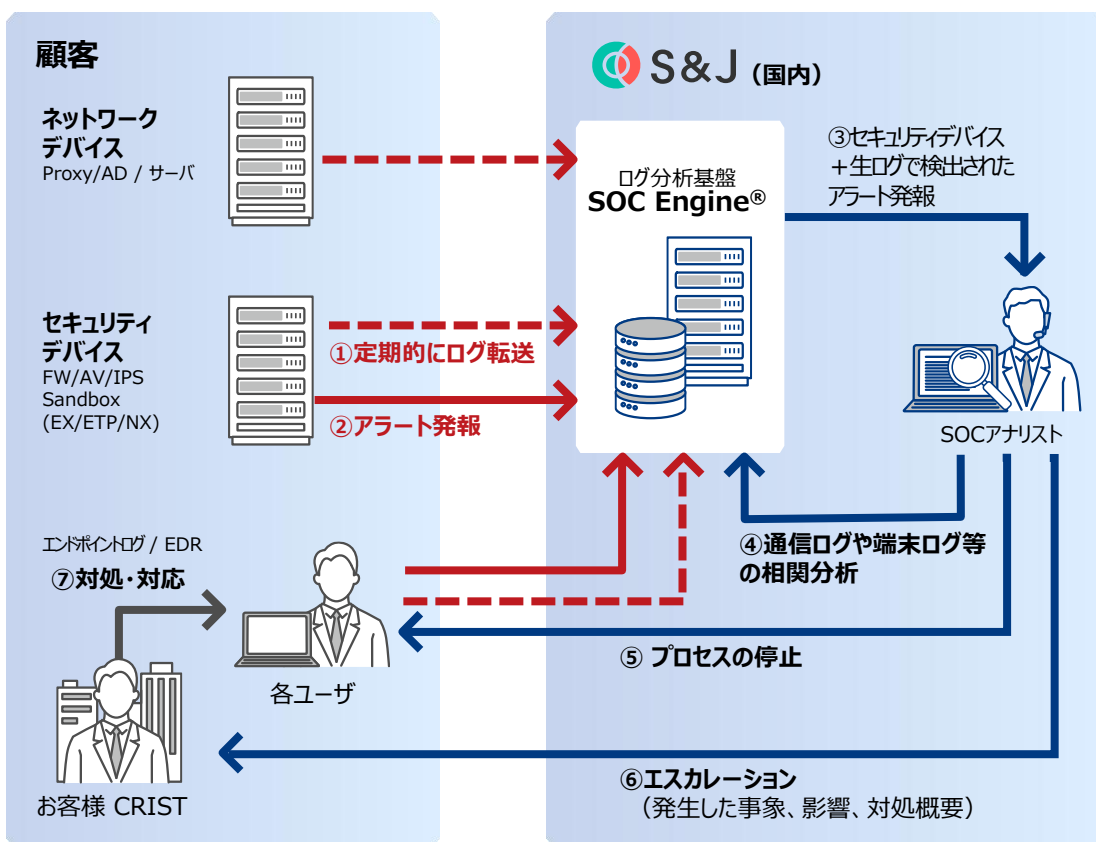
※その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

7. Appendix

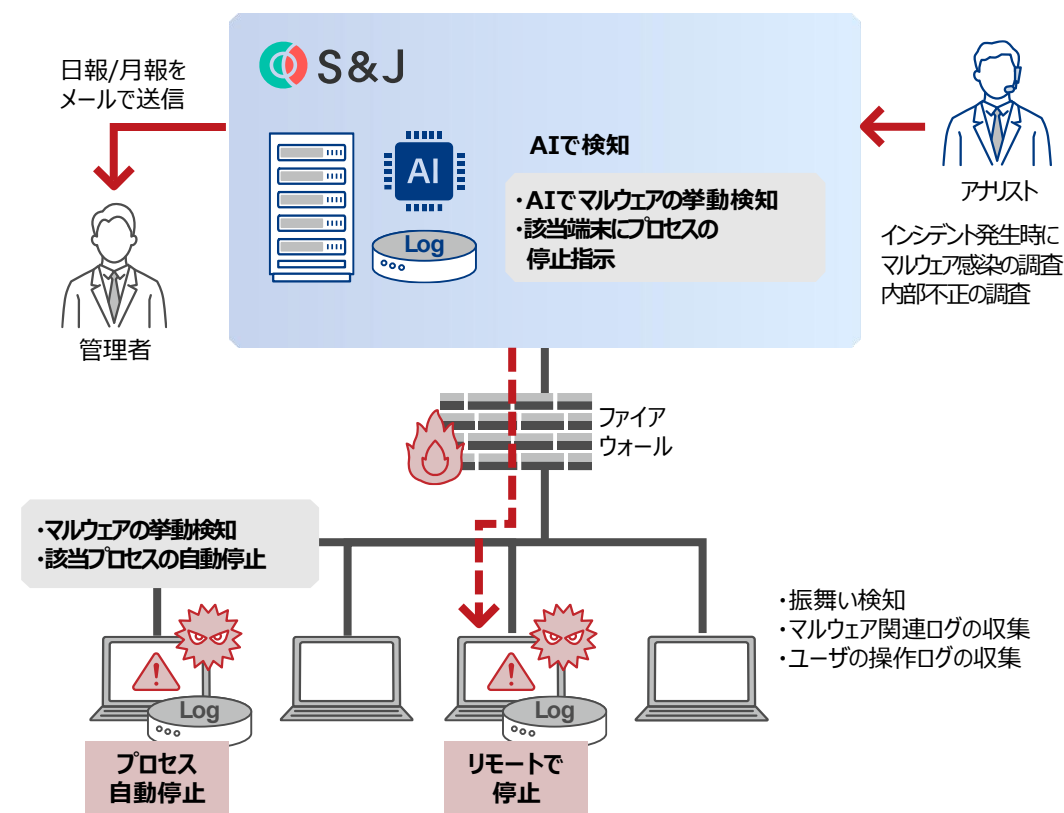
セキュリティ監視（SOC）サービス説明

セキュリティ監視サービスを提供

SOC監視サービス（SOC Engine[®](¹)の場合）



EDR監視サービス（KeepEye[®](²)の場合）



注: (1) 当社独自開発のSIEM(Security Information and Event Management)製品 (2) 当社独自開発のEDR(Endpoint Detection and Response)製品

コンサルティングサービス説明

セキュリティ・コンサルティングサービスを提供

セキュリティアドバイザー

- 「やり過ぎず」、「不足しない」、最適な対策を実現
- 数多くのセキュリティ事故対応の経験と知見をもとに、お客様の環境にあわせた適切なアドバイス
- 定例会でのアドバイス/メールでのご相談

インシデント対応支援

- 事業が継続できない部分を判断
- 事業活動が完全に停止するのを防ぐ
- 重要業務からどうすれば復旧できるかを助言
- 随時メールや定例会で調査状況の報告を行い、完了時に報告書を提出
- 被害拡大を防ぐために必要な対処の支援
- アドバイザが被害が出ない状況になったか判断しアドバイス
- インシデントが起きにくい環境整備

セキュリティ評価

- 既存のセキュリティ対策の有効性を評価
- 今後のセキュリティ対策についての中期計画策定の支援
- セキュリティ対策への投資を最適化

脆弱性診断

- 最新の脅威動向を押さえ、セキュリティ事故に精通した専門家が診断を実施
- セキュリティ事故発生前に脆弱性や脅威を発見し、対策することで事業継続のリスクを低減する。
- お客様の環境にあわせた診断を実施

8. 用語解説

用語解説

SOC (ソック)

Security Operation Center : ネットワークの監視を行い、サイバー攻撃の検出と分析、対応を図る組織あるいは役割です。同じセキュリティ関連の組織であるCSIRTとの違いとしては、CSIRTではインシデントが発生したときの対応に重点が置かれているのに対し、SOCは脅威となるインシデントの検知に重点が置かれているという特徴があります。

CSIRT (シーサート)

Computer Security Incident Response Team : コンピュータセキュリティにかかるインシデント（事象）に対処するための組織の総称です。インシデント関連情報、脆弱性情報、攻撃予兆情報を常に収集、分析し、対応方針や手順の策定等を行います。

SIEM (シーム)

Security Information and Event Management : 様々なログを一元的に管理し、当該ログを自動的に相関分析して、セキュリティリスクの把握を行い、システム管理者の負担を軽減する「セキュリティ情報及びイベント管理製品」を指します。CSIRTやSOCの運営基盤としてセキュリティ情報を一元管理することを可能とする製品です。

マルウェア

不正かつ有害な動作を行う意図で作成された悪意のあるソフトウェアや悪質なコードの総称で、ウイルス、ワーム、トロイの木馬等を含みます。

EDR (イーディーアール)

Endpoint Detection and Response : 各ユーザが利用するパソコンやサーバ等のエンドポイントにおけるマルウェアなどによる不審な挙動が検知された場合にお客様にエスカレーションを実施し、防御をすることで被害の拡大を防ぐことを目的としたサービスです。

アラート

SIEMなどのセキュリティ製品にて収集したログデータ等に基づき、不審なイベントや異常な挙動などを検知して、アラートとして通知することを指します。

インシデント対応 / IR (Incident Response)

マルウェア感染や不正アクセスなどのセキュリティ上の脅威となる事象をセキュリティインシデントといい、そのインシデントへの対応を指します。当社は、インシデントが発生したお客様への対応を支援しており、インシデント対応支援としてサービス提供しています。

ゼロトラスト (Zero Trust)

ネットワークの境界に依存せず、「何も信頼しない」ことをコンセプトにセキュリティ対策を行うことを指します。クラウドサービスの利用やテレワークの増加など、社内ネットワークが外部と通信するケースが増加し、ネットワークの境界が曖昧になっていることなどが背景にあります。

オンプレ

オンプレミス (on-premises) : サーバーやネットワーク機器などを自社内で保有し運用するシステムの利用形態となります。クラウドとの対比で利用されます。

本開示の取り扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果が業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果将来の実際の結果や業績は、将来予想に関する記述によって明示的又は黙示的に示された将来の結果や業績の予想とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。
- 本資料は、情報提供のみを目的としており、日本その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- なお、本資料の次回更新時期は、2026年5月頃を予定しています。



私たちは、最適なセキュリティサービスをより多くのお客様へ提供し、
事業の成長を支える環境づくりに貢献いたします。