



2024年2月期

# 決算説明資料

2024年4月10日

バリオセキュア株式会社 | 証券コード：4494

# INDEX

目次

1. 会社概要
2. 2024年2月期 決算概要
3. 2025年2月期 業績予想
4. 2024年2月期 トピックス
5. 中期成長戦略
6. Appendix

# 1. 会社概要

▶ 会社名	バリオセキュア株式会社 (Vario Secure Inc.)		
▶ 創業	2001年6月21日		
▶ 代表者	代表取締役社長 梶浦 靖史		
▶ 資本金	7億5,086万円		
▶ 従業員数	88名※		
▶ 所在地	本社 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町1-6 住友商事錦町ビル5F 大阪オフィス 〒550-0014 大阪府大阪市西区北堀江1-2-19 福岡営業所 〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東1-12-17		
▶ 事業内容	マネージドセキュリティサービス インテグレーションサービス		
▶ 役員構成	取締役営業本部長 梶浦 靖史	取締役技術本部長 山森 郷司	
	取締役管理本部長 磯江 英子	社外取締役 芝 正孝	
	取締役 林 隆弘	取締役 井口 圭一	
	取締役 森 博也	取締役監査等委員 酒井 健治	
	取締役監査等委員 深井 英夫	取締役監査等委員 仁科 秀隆	
▶ Web	<a href="https://www.variosecure.net/">https://www.variosecure.net/</a>		
▶ 認証	ITSMS(ISO20000)、ISMS(ISO27001)、プライバシーマーク		

※正社員、契約社員、嘱託社員の合計

2024年2月末時点

## ミッション





インターネットを利用する全ての企業が  
安心して快適にビジネスを遂行できるよう、  
日本そして世界へ全力でサービスを提供する



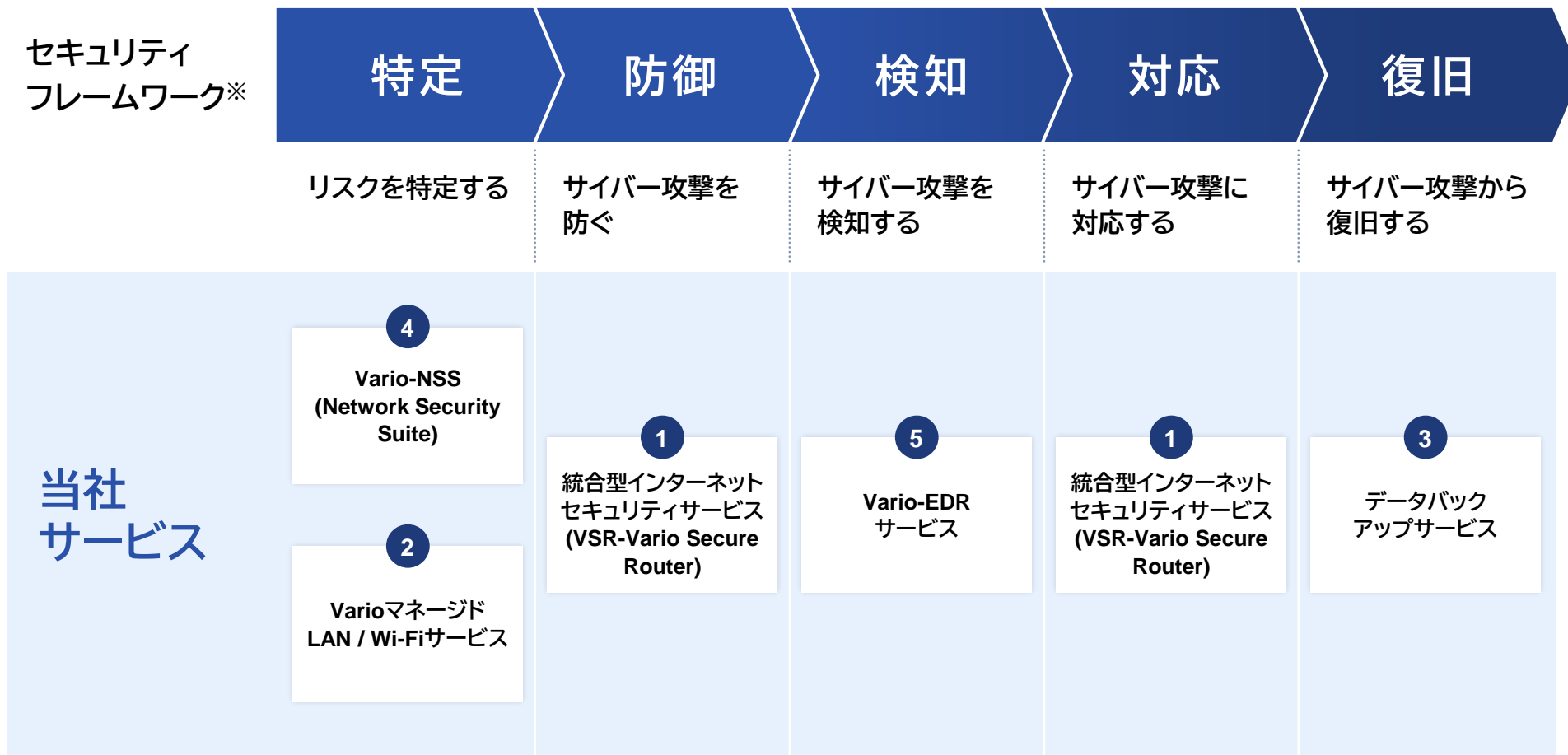
当社は、インターネットセキュリティサービスを提供する企業として、インターネットからの攻撃や内部ネットワークへの侵入行為、ウィルスの感染やデータの盗用といった各種脅威から企業のネットワークを守り、安全にインターネットを利用することができる総合的なネットワークセキュリティサービスを提供しています。



企業のインターネット利用を安全・快適にできるサービスを提供

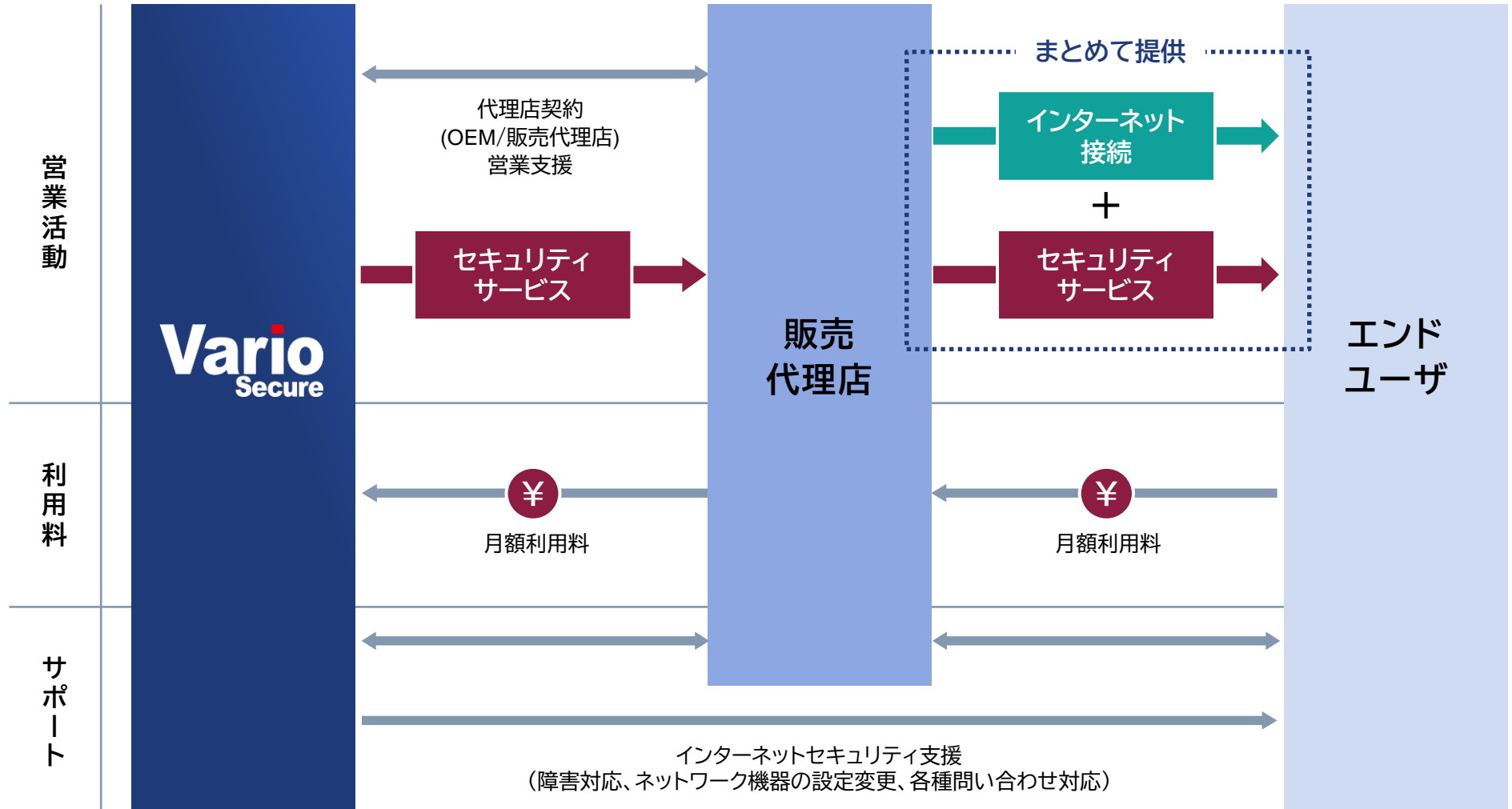
	マネージドセキュリティサービス	インテグレーションサービス
サービス形態	導入支援・導入・運用・保守 24時間/365日、日本全国	機器販売・構築
収益モデル	リカーリング型(月額課金)	一時課金型
サービス内容	<b>①統合型インターネットセキュリティサービス(マネージド型)</b> インターネットの出入口を守る  / VariOS マネージドセキュリティサービス専用機器 VSR-Vario Secure Router	<b>⑥中小企業向け統合セキュリティ機器販売(販売型)</b> 50名以下ならこれ1台で安心  中小企業向け統合セキュリティ機器 VCR-VarioCommunicate Router
	<b>②VarioマネージドLAN / Wi-Fiサービス</b> 社内LANスイッチ/Wi-Fiアクセスポイントを守る	<b>⑦ネットワークインテグレーションサービス(以下、IS)・ネットワーク機器の調達や構築</b> 社内のネットワークの構築(無線LANネットワーク)
	<b>③データバックアップサービス</b> もしもの時のデータ保持  データバックアップサービス専用機器 VDaP-Vario Data Protect	
	<b>④Vario-NSS(Network Security Suite)</b> 不正端末発見, 脆弱性管理	
	<b>⑤Vario-EDRサービス</b> 少ない運用負担で、サイバー攻撃の発見と対応を支援 	

構築から復旧まで、セキュリティ対策の全プロセスをカバー



※政府機関「米国国立標準研究所(National Institute of Standards and Technology, NIST)」が2014年に発行したNIST サイバーセキュリティフレームワーク(Cyber Security Framework, CSF)。

主力の統合型インターネットセキュリティサービスは、主にインターネット回線に付帯して提供



通信キャリア、Sler、電力系通信会社様等との間でOEM契約を締結し、長期に亘るパートナーシップを構築

## マネージドセキュリティサービスのOEMパートナー 全31社(2024年2月末時点)



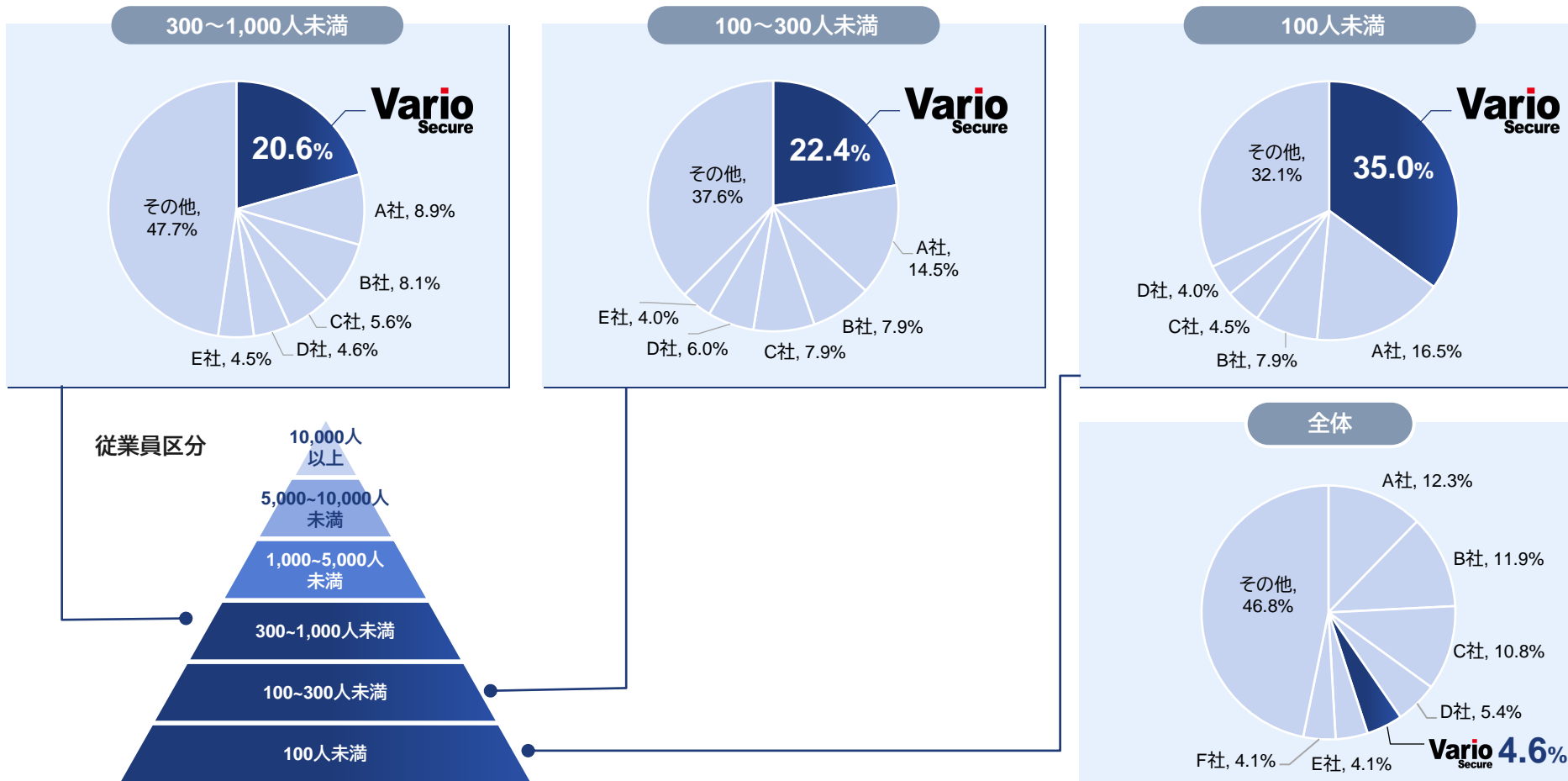
他多数

※左上から右下への50音順

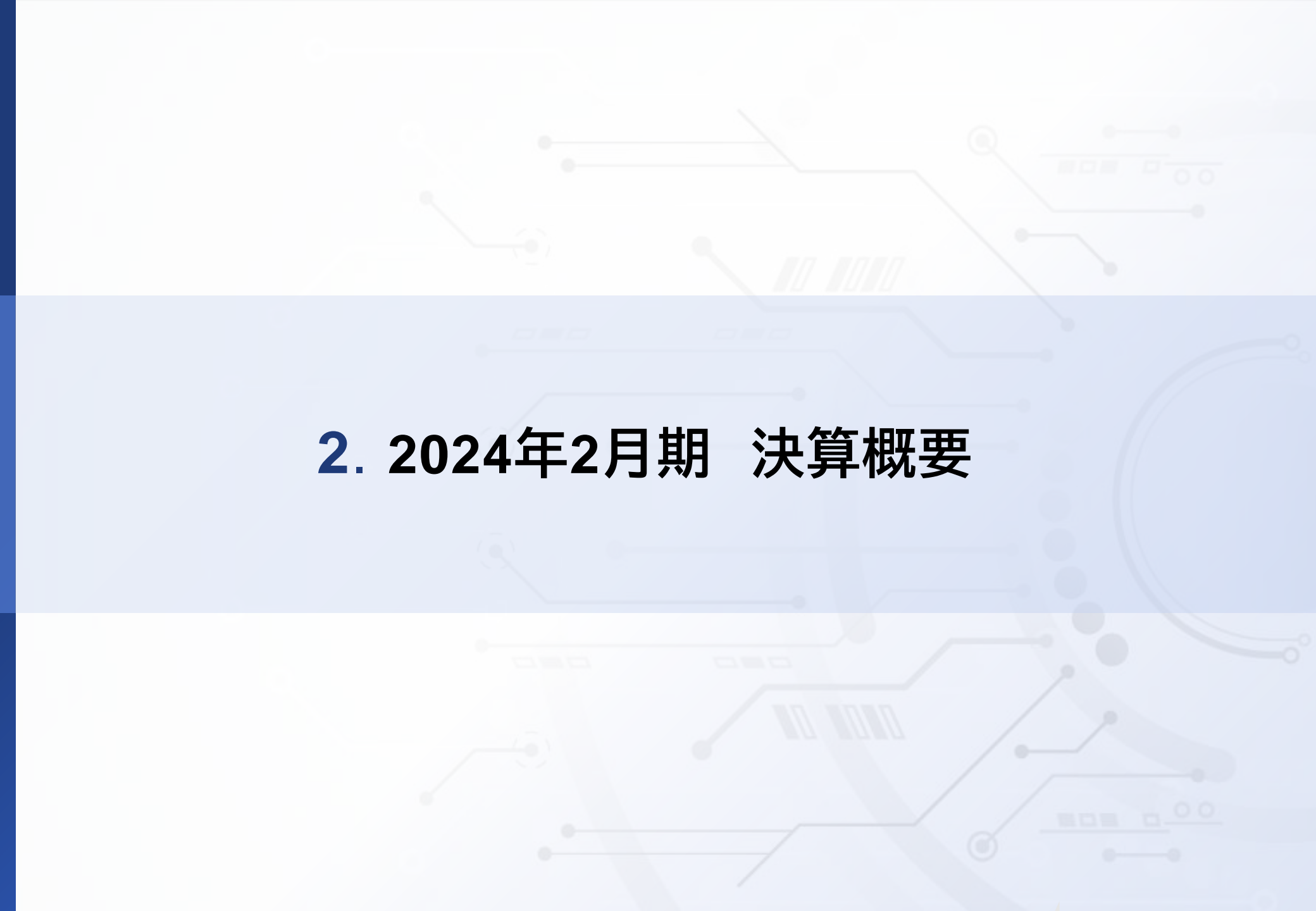


ファイアウォール/UTM運用監視サービス市場において、従業員1,000人未満の企業ではトップシェア

## ■ ファイアウォール/UTM運用監視サービス市場ベンダー別売上金額シェア(2022年度)



出所:ITR「ITR MARKET VIEW ゲートウェイ・セキュリティ対策型SOCサービス市場2023」 ファイアウォール/UTM運用監視サービス市場(2022年度)



## 2. 2024年2月期 決算概要

ストック型売上比率の上昇、低解約率の維持を背景に、売上収益はほぼ計画通りに進捗。  
特に、エンドポイントセキュリティ(Vario-EDR)が前年比85.4%増と大幅に伸長

## 決算ハイライト



## 重要な業績指標



売上収益は対前年比で増加し、ほぼ計画通りに進捗。営業利益・当期利益は、中期経営方針に基づく成長投資により、対前年比は減少。ただし、採用コストの低減が寄与し、通期予想からは上振れで着地

(百万円)	2023年2月期 実績	2024年2月期 実績	前年同期比増減	2024年2月期 通期計画※1	達成率
売上収益	2,634	<b>2,640</b>	0.2% (6)	2,685	<b>98.3%</b>
営業利益	581	<b>520</b>	$\Delta 10.4\%$ ( $\Delta 60$ )	<b>456</b>	<b>114.0%</b>
当期利益	383	<b>347</b>	$\Delta 9.3\%$ ( $\Delta 35$ )	<b>308</b>	<b>112.7%</b>
一株当たり当期利益 (円)※2	93.41	<b>76.96</b>	$\Delta 16.45$	-	-
負債比率(%)※3	27.9%	<b>23.4%</b>	$\Delta 4.5\text{pt}$	-	-
自己資本比率(%)※4	68.7%	<b>72.5%</b>	3.8pt	-	-

※1：2023年2月期期末決算短信(2023年4月12日)

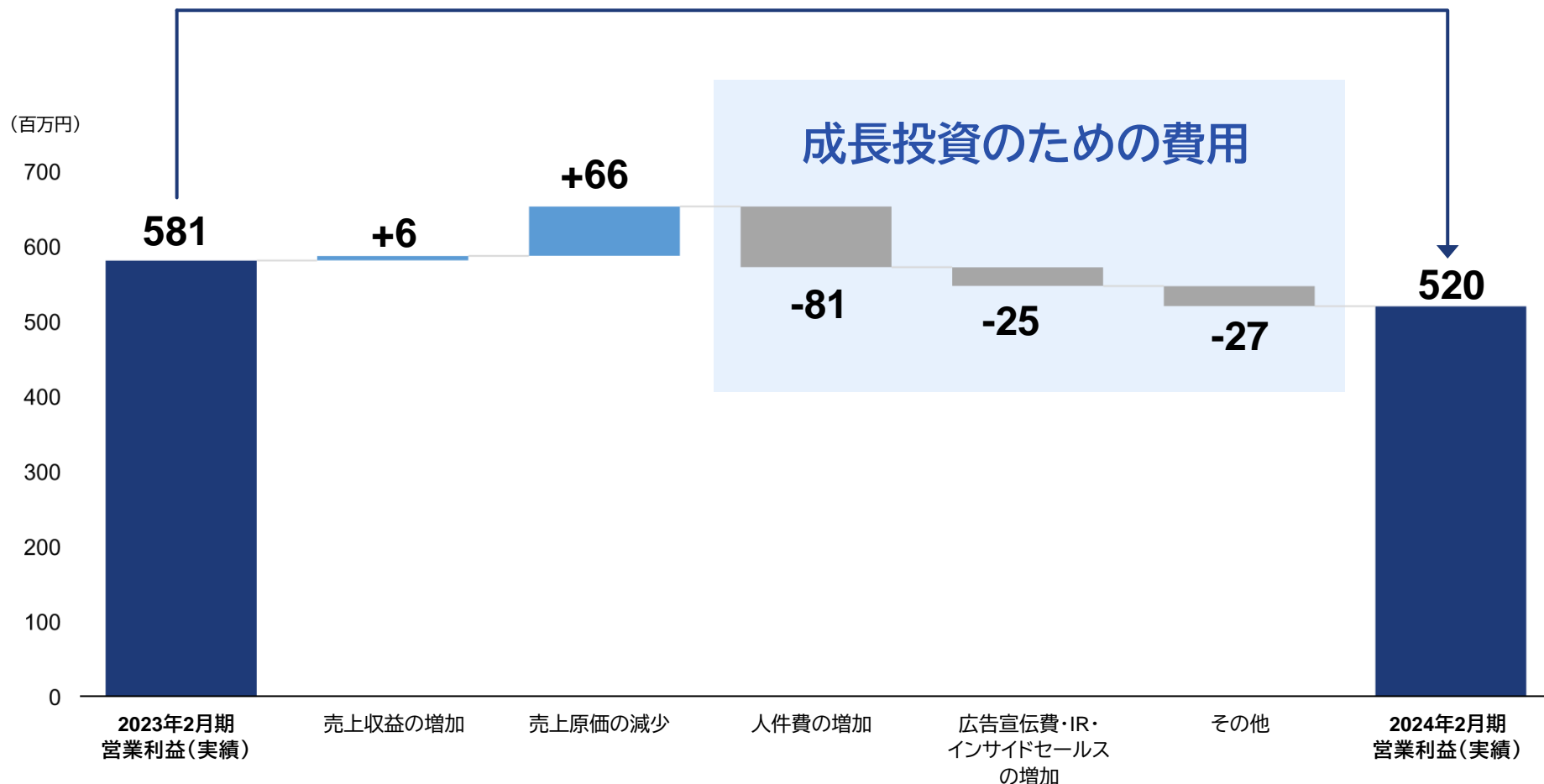
※2：一株当たり当期利益(EPS)=通期利益÷発行済み株式数

※3：負債比率=(短期借入金+長期借入金)÷自己資本×100

※4：自己資本比率=(自己資本÷総資本)×100

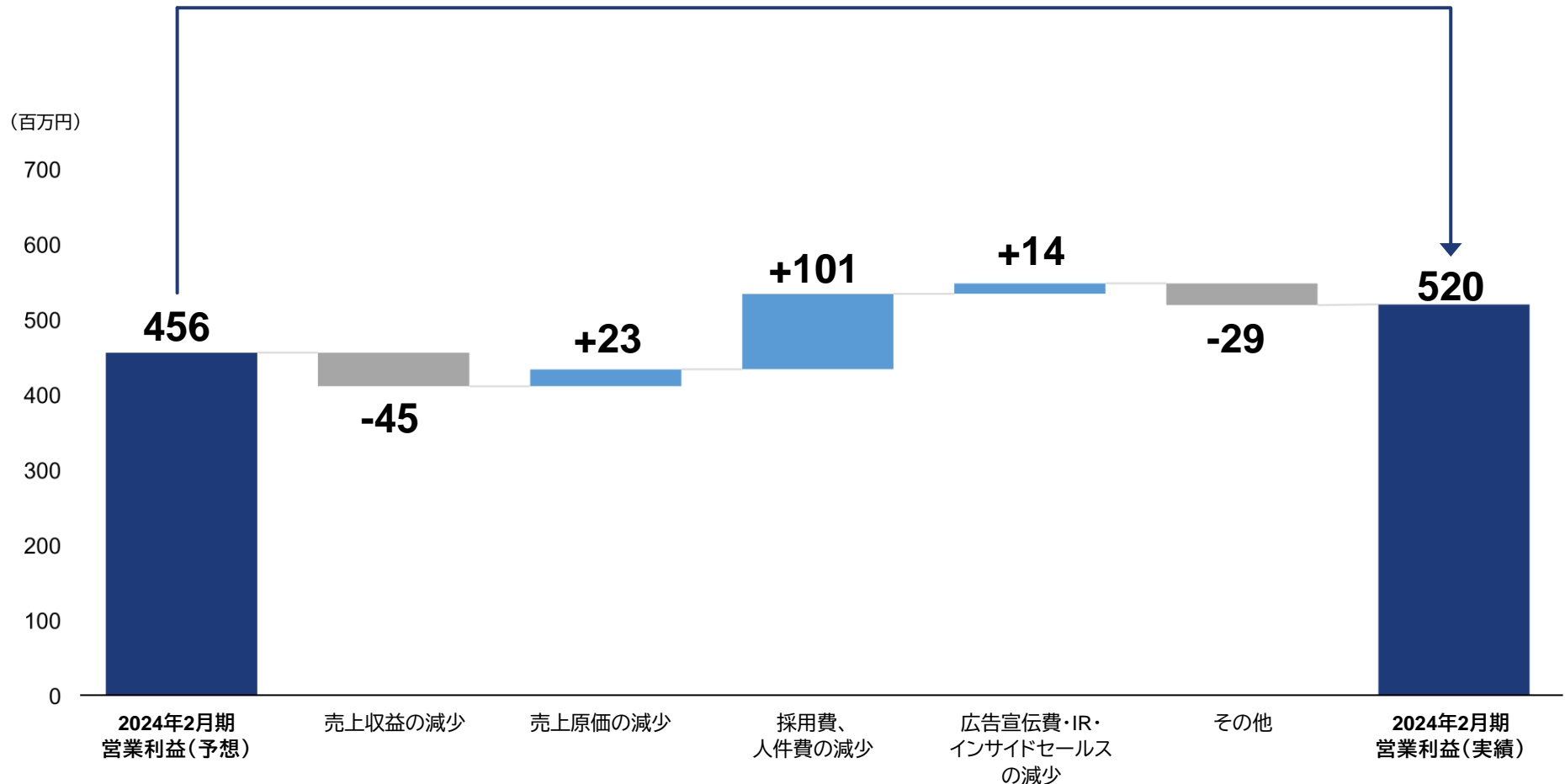
IFRS (国際会計基準)

中期経営計画に基づく積極的な事業投資(サービス企画、エンジニア、運用サポートなどの人員を採用)で、新しいサービスの創出を促進。売上原価は引当金の戻し入れで減少。営業利益率は19.7%



IFRS (国際会計基準)

事業投資により大幅増員を達成するも、期初予想の採用コストの低減および入社時期のずれにより人件費は期初予想より減少、営業利益は期初予想の114.0%で着地



IFRS (国際会計基準)

自己資本比率は、継続的な収益の積み上げと計画的な借入返済により、3.8pt増加して72.5%に増加、財務の安定性に寄与

(百万円)	2023年 2月期末	2024年 2月期末	増減
資産合計	7,826	<b>7,649</b>	△176
流動資産	1,925	<b>1,608</b>	△316
非流動資産	5,900	<b>6,041</b>	140
のれん	5,054	<b>5,054</b>	0
負債合計	2,447	<b>2,101</b>	△345
流動負債	832	<b>776</b>	△56
非流動負債	1,614	<b>1,325</b>	△289
資本合計	5,378	<b>5,548</b>	169
負債及び資本合計	7,826	<b>7,649</b>	△176

## 財務指標

	2023年 2月期末	2024年 2月期末
のれん純資産倍率※1	0.94x	<b>0.91x</b>
有利子負債	1,500百万円	<b>1,300百万円</b>
Net D / E レシオ※2	8.6%	<b>8.6%</b>
Net D / EBITDA倍率※3	0.6x	<b>0.7x</b>
自己資本比率	68.7%	<b>72.5%</b>

※1: のれん純資産倍率=のれん / 資本

※2: Net D / E レシオ=Net Debt / 資本 Net D/E (純有利子負債: 有利子負債残高(短期借入金、長期借入金)- 現金及び現金同等物(預金))

※3: Net D / EBITDA倍率=Net Debt / EBITDA (償却前営業利益: 金利や税、減価償却費を計上する前の利益)

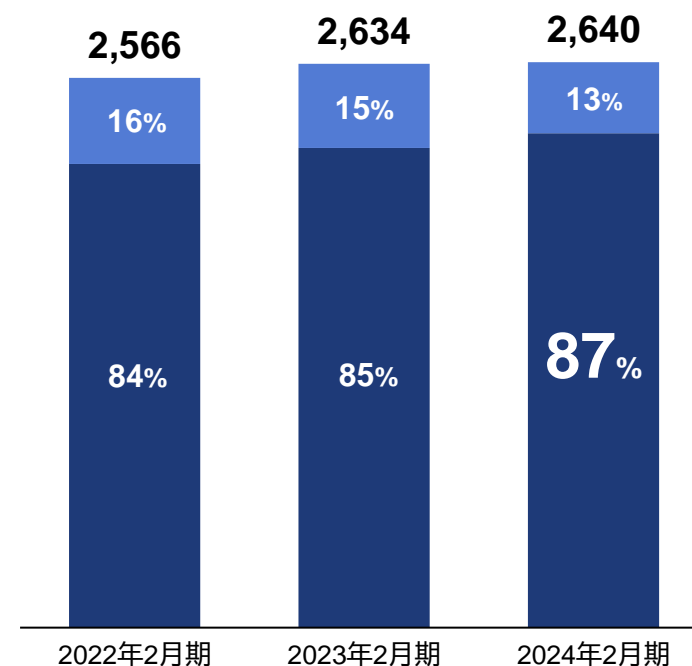
IFRS (国際会計基準)

マネージドセキュリティサービスは、前年比85.4%増のエンドポイントセキュリティ(Vario-EDR)が寄与し、安定的に売上が拡大。インテグレーションサービスは、ネットワーク構築が堅調に推移し、通期計画は超過達成。中小企業向け統合セキュリティ機器販売(VCR-Vario Communicate Router)が減収計画のため前年比減収

(百万円)	2023年 2月期 実績	2024年 2月期 実績	増減	2024年 2月期 通期計画	達成率
売上収益	2,634	<b>2,640</b>	+0.2% (6)	2,685	<b>98.3%</b>
マネージドセキュリティサービス	2,240	<b>2,308</b>	+3.0% (67)	2,384	<b>96.8%</b>
インテグレーションサービス	393	<b>332</b>	△15.6% (61)	301	<b>110.2%</b>

## 売上収益推移

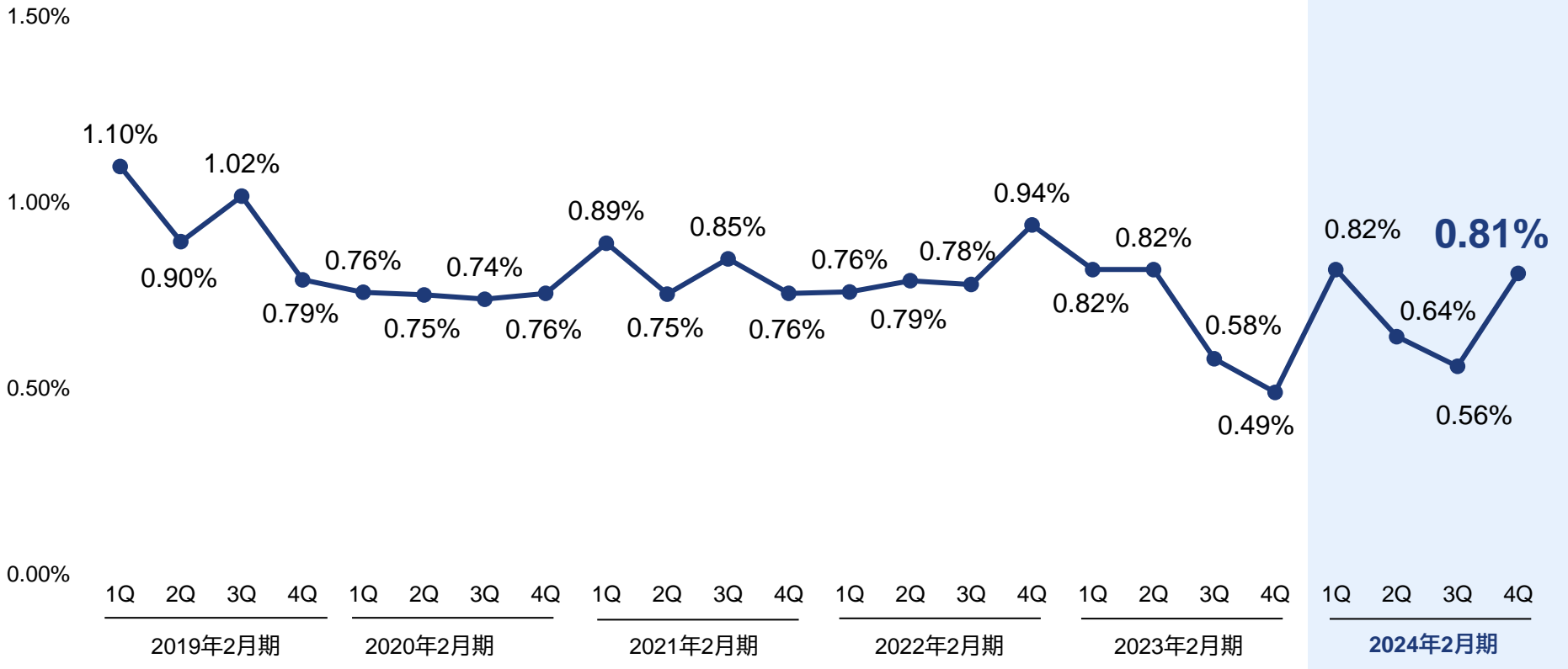
- インテグレーションサービス
- マネージドセキュリティサービス





統合型インターネットセキュリティ(マネージドセキュリティサービス)の解約率※1は1%以下、  
 継続して低い水準で推移

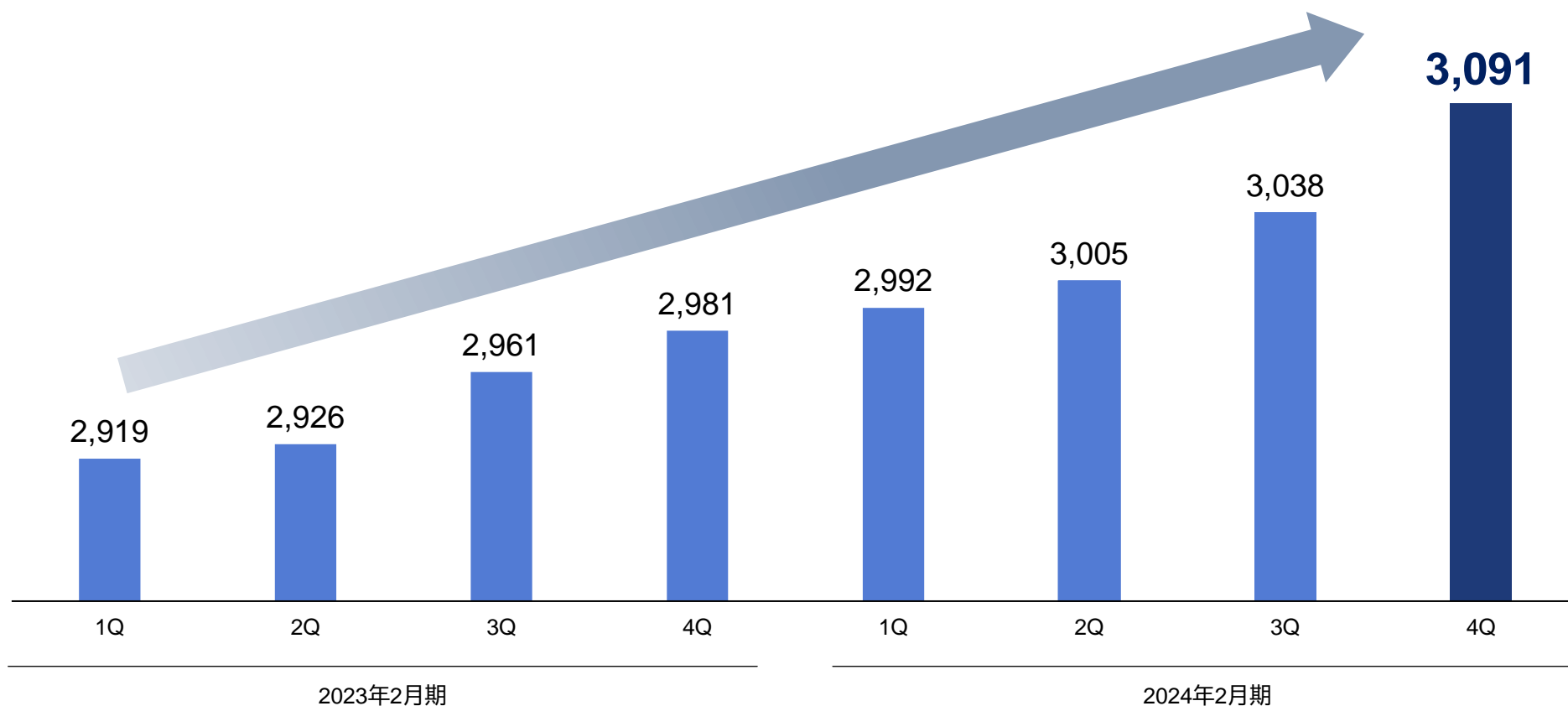
## ■ 四半期解約率の推移



※1: 解約率(金額ベース) = 四半期解約金額 ÷ (各年度の期初ベース月次売上収益 × 3ヶ月)

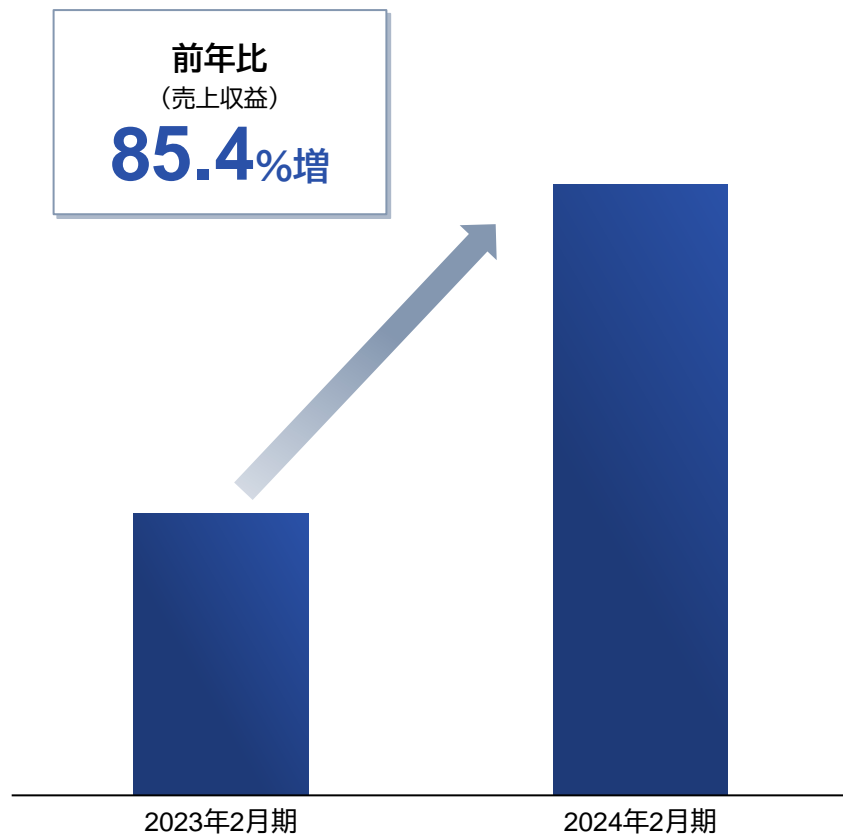
マネージドセキュリティサービスのエンドユーザー企業数は、堅調に増加。安定的な収益基盤に寄与

## ■ 四半期末時点のエンドユーザー企業数の推移

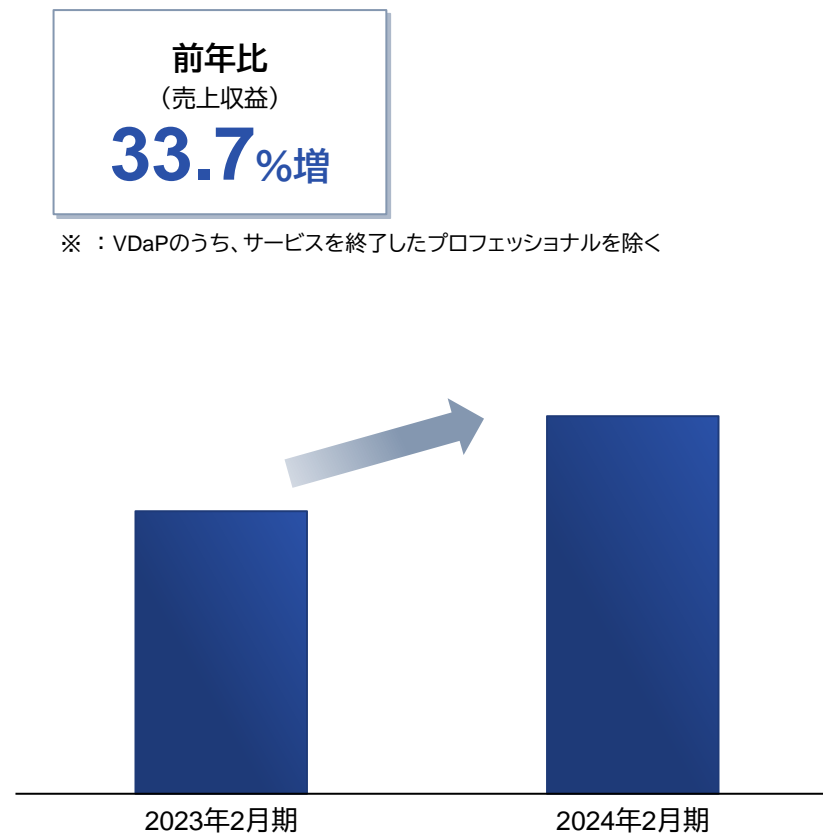


パソコンやサーバー等の情報機器への侵入を検知、拡大を阻止するマルウェア対策、データ保護と復旧を支援するランサムウェア対策が引き続き好調に推移

マルウェア検知・防御  
Vario Endpoint Security 売上収益

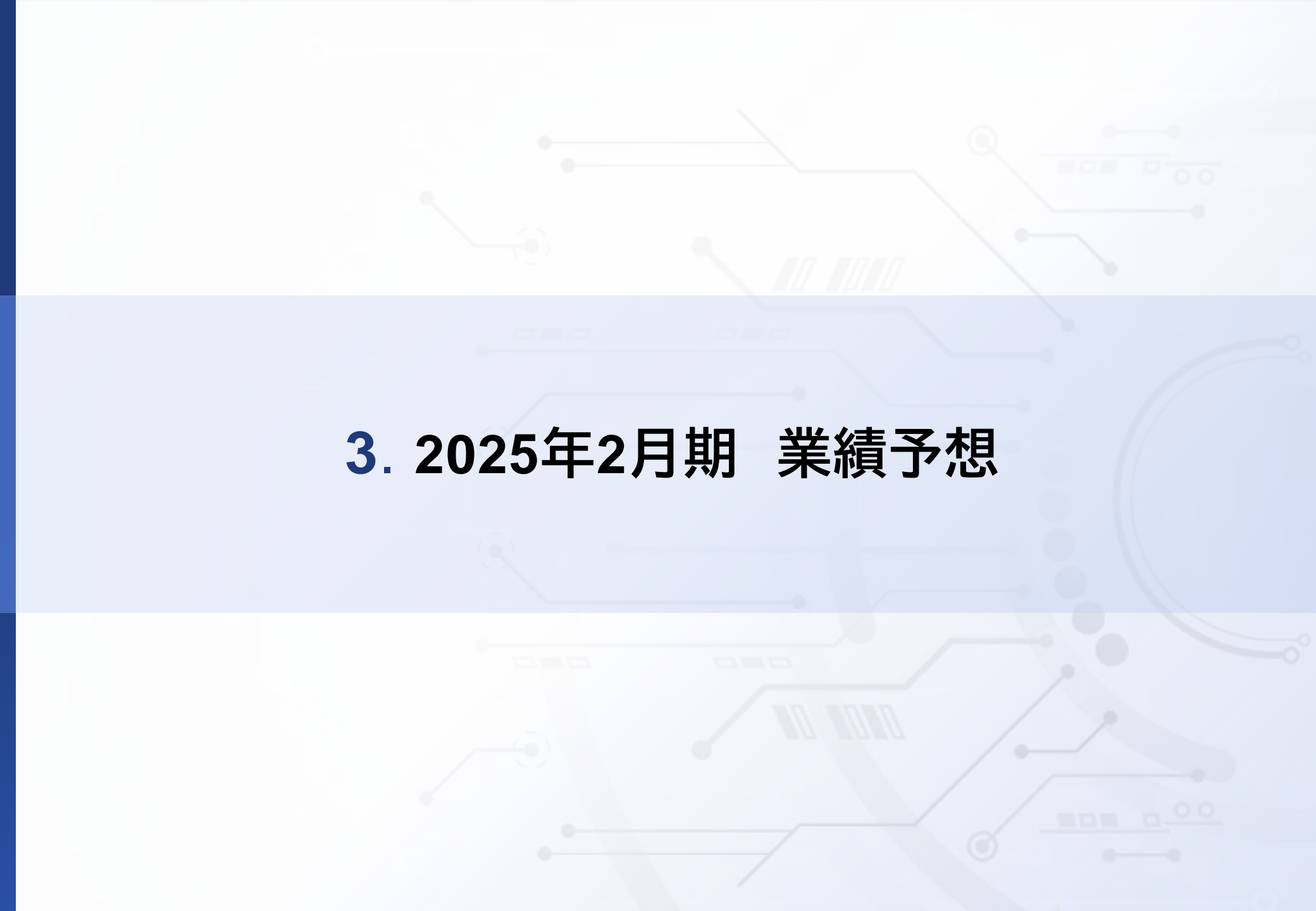


ランサムウェア対応型バックアップ  
Vario Data Protect 売上収益



- マネージドLAN/Wi-Fi、サーバー向け脆弱性管理・診断をリリース(2024年2月期上期)
- ゼロトラストセキュリティの2025年2月期リリースに向けたゼロトラストプラットフォームの開発完了

1Q (計画通り進捗)	2Q (計画通り進捗)	3Q (計画通り進捗)	4Q (一部翌期へ)
<p><b>VarioマネージドLAN / Wi-Fi</b> 2023年3月6日販売開始済み</p> <p><b>Vario-NSS社員マスター機能の実装による端末可視化の強化</b> ゼロトラストプラットフォームの展開</p>	<p><b>サーバー向け脆弱性管理・診断サービスの強化</b> お客様Webサイト、公開サーバー、企業内サーバーの脆弱性管理や診断サービスを開始</p>	<p><b>社内の未許可端末接続排除ソリューション</b> 脆弱性診断サービスのオプションとして、Vario-NSSの一部機能を切り出し小型専用端末に搭載。社内LANの未許可端末を可視化</p> <p><b>サーバー脆弱性診断のラインナップ追加に向けた検討</b> 大手セキュリティベンダーがタッチできていない中堅・中小企業向けSaaS型サーバー脆弱性診断の簡易サービスおよびQAの展開を検討。課題の英語レポートを継続検討</p>	<p><b>IDaaS事業開始に向けて</b> Vario-NSSを基盤とした機能強化(シングルサインオン等)によるゼロトラストプラットフォームの第一弾としての開発完了</p> <p>IDaaSをゼロトラストパッケージの一部としてリリース(25年2月期1Q)準備中</p> <p><b>脆弱性診断のオプション追加</b> 脆弱性診断の追加オプションとしてニーズのあるWebの負荷試験をリリース。</p>

The background features a light blue and white color scheme with a network of thin, grey circuit-like lines and nodes. A large, faint number '3' is visible in the background, centered behind the main text. The text is presented in a bold, dark blue font.

### **3. 2025年2月期 業績予想**

中期的成長に向けた戦略投資(営業、技術要員の増加や、ゼロトラストへの投資)を踏まえ、営業利益・当期利益は減益を見込むものの、売上高は4.3%の成長を計画

(百万円)	2024年2月期 通期実績	2025年2月期 通期計画	増減
売上収益	2,640	<b>2,753</b>	+4.3% (113)
営業利益	520	<b>485</b>	△6.9% (△35)
当期利益	347	<b>336</b>	△3.2% (△11)
一株当たり当期利益(円)	76.96	<b>74.47</b>	—

IFRS(国際会計基準)

主力であるマネージドセキュリティサービスは3.0%の成長を見込み、リカーリング比率も89%まで引き上げることができる見込み

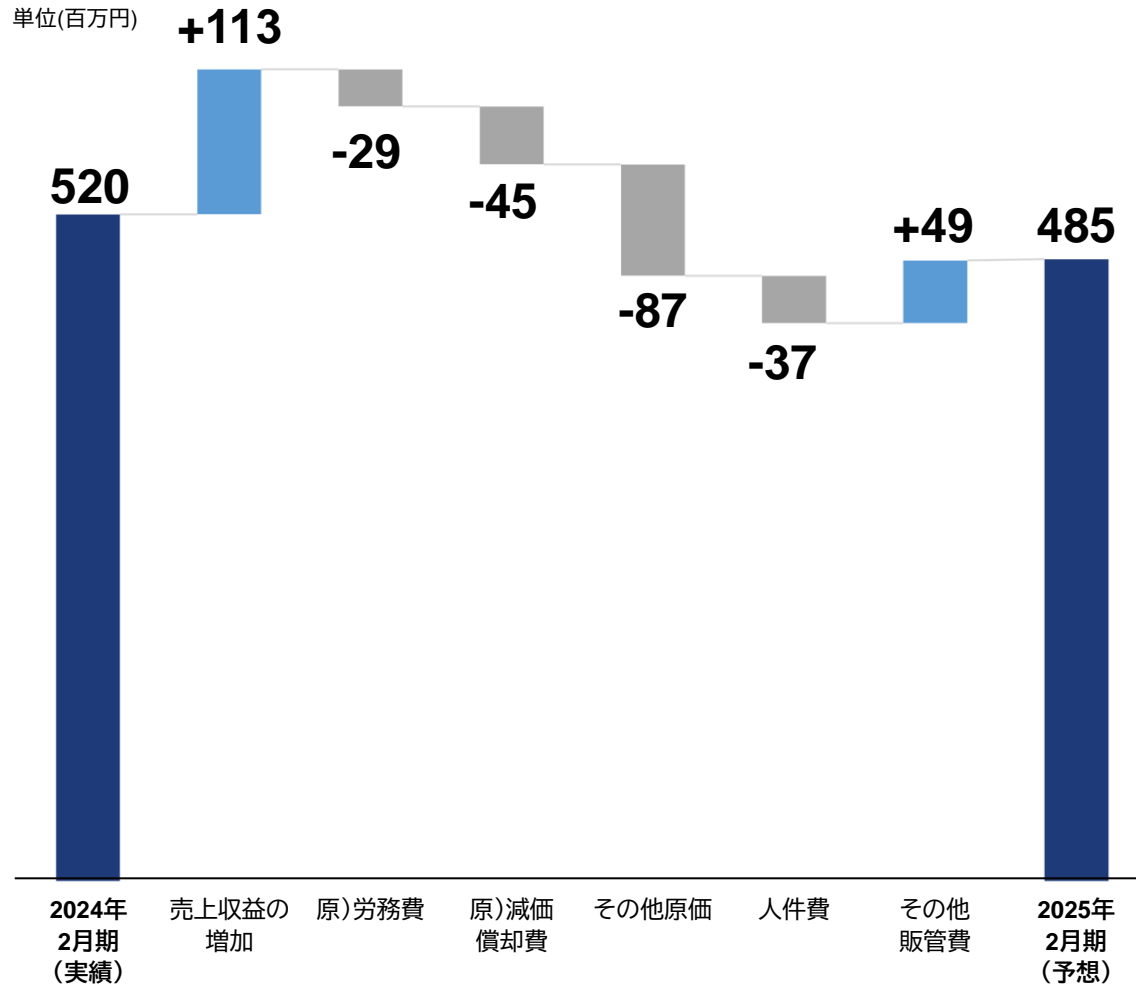
(百万円)	2023年 2月期 実績	2024年 2月期 実績	2025年 2月期 通期計画	増減
売上収益	2,634	2,640	<b>2,753</b>	<b>+4.3%</b> <b>(+113)</b>
マネージド セキュリティ サービス	2,240	2,308	<b>2,452</b>	<b>+6.3%</b> <b>(+144)</b>
インテグレーションサービス	393	332	<b>300</b>	<b>△9.5%</b> <b>(△31)</b>

## 主な増減要因

主に以下2つの施策を通じ売上拡大

- サービスラインナップ拡充(マネージドLAN/Wi-Fiなど)を踏まえたクロスセルの強化
- IDaaSをゼロトラストの一部として販売開始し、新規事業確立

需要が堅調なネットワーク構築を中心に計画するものの、中小企業向け統合セキュリティ機器販売(VCR-Vario Communicate Router)の減収を見込む



## 主な増減要因

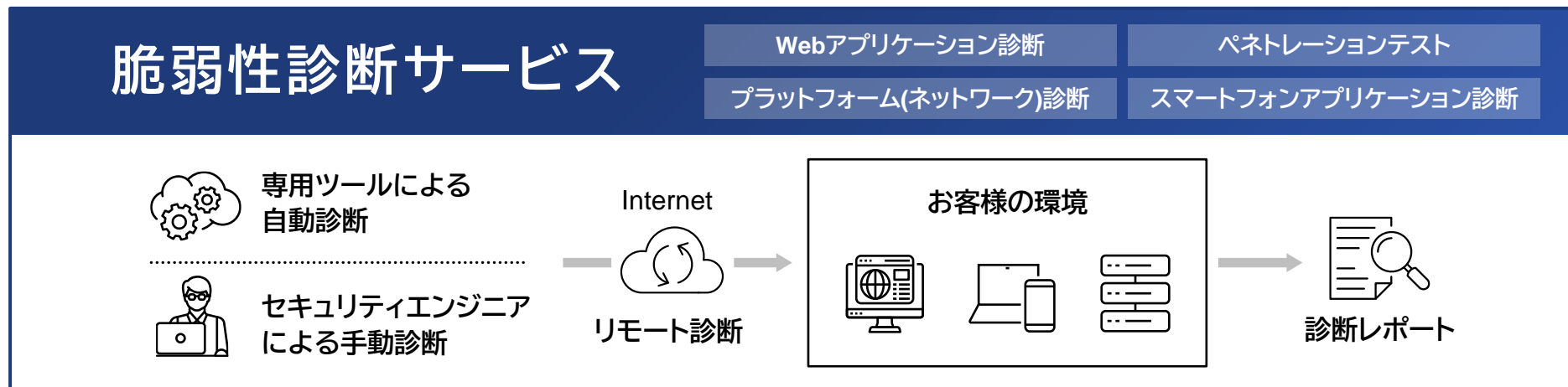
- 減価償却費の増加 △45百万円**  
 IDaaS等のゼロトラストサービス償却開始に伴うコスト増加
- その他原価の増加 △87百万円**  
 為替変動に伴う材料費(32百万円)、業務委託費(24百万円)などの増加
- 人件費の増加 △37百万円**  
 中長期成長戦略の実現に向け、人員の増強を図るためのコスト増加
- その他販管費の減少 +49百万円**  
 支払手数料、業務委託費等の管理費のコスト削減



The background features a light blue and white color scheme with a subtle pattern of circuit lines, nodes, and a large, faint number '4' on the right side. The text is centered in a dark blue horizontal band.

## 4. 2024年2月期 トピックス

脆弱性診断、マネージドLAN/Wi-Fiの提供開始により、中小企業のセキュリティを網羅的にサポート



## 脆弱性診断後のセキュリティ強化を柔軟に対応

<p>UTM運用のマネージドサービス</p> <p>インターネットゲートウェイの運用管理体制強化</p> <p>VSR マネージドセキュリティサービス</p>	<p>次世代エンドポイント対策</p> <p>ウイルス・マルウェアの検知強化 ／最新サイバー攻撃対策</p> <p>Vario Endpoint Security</p>	<p>セキュリティ強化型バックアップ</p> <p>ランサムウェア感染被害を受けにくいバックアップ</p> <p>VDaP-Vario Data Protect</p>	<p>LAN内スイッチ、Wi-Fi APを一括管理</p> <p>社内のネットワーク／Wi-Fiトラブル回避と脆弱性対応強化</p> <p>Vario マネージドLAN / Wi-Fi</p>
---	---	--	--

HEROZのAI技術を活用し、ネットワークセキュリティの運用管理業務を合理化するプロジェクトを推進

## 「AI SoC」プロジェクト

### 概要

- ・従来、経験を積んだオペレータが行っていたテクニカルサポート窓口業務をAIにより自動化
- ・サポート品質や効率改善、セキュリティ教育などへのLLMの本格活用

### 期待される効果

- ・コスト削減と品質向上の達成
- ・作業時間短縮によるサービスレベルの向上
- ・大量の教師データ活用によるサービス範囲拡大

### プロジェクトの進捗

- ・VSRマネージドセキュリティサービスのサポート窓口へAIを導入、顧客要件の複雑度を自動判別、後続処理も半自動化
- ・LLMに教師データを投入し、熟練オペレータの対応品質を再現する検証実験開始

### 今後の展望

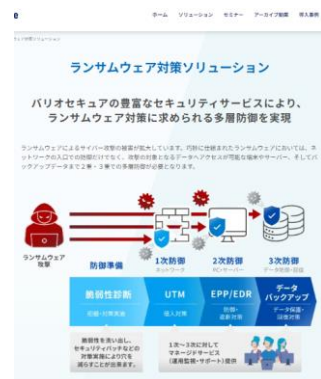
- ・フロントサポート業務へもAI導入、教育コスト削減と回答品質向上に活用
- ・運用プラットフォームシステム(※)とAIを直結し、顧客特性に応じた必要十分な運用サービスの提供

(※)顧客管理・問い合わせ管理など

ソリューションサイトを公開し、マーケティング施策を強化。直販による需要拡大を目指す

## ■ ソリューションサイトの公開

サイバーセキュリティ関連のコンテンツを集約し、クロスセル強化



- ソリューション紹介
  - セミナー情報
  - ウェビナーのアーカイブ動画
  - お役立ち資料
  - 導入事例
  - セキュリティコラム
- ※今後公開予定

## ■ コンテンツの例

### ウェビナーのアーカイブ動画

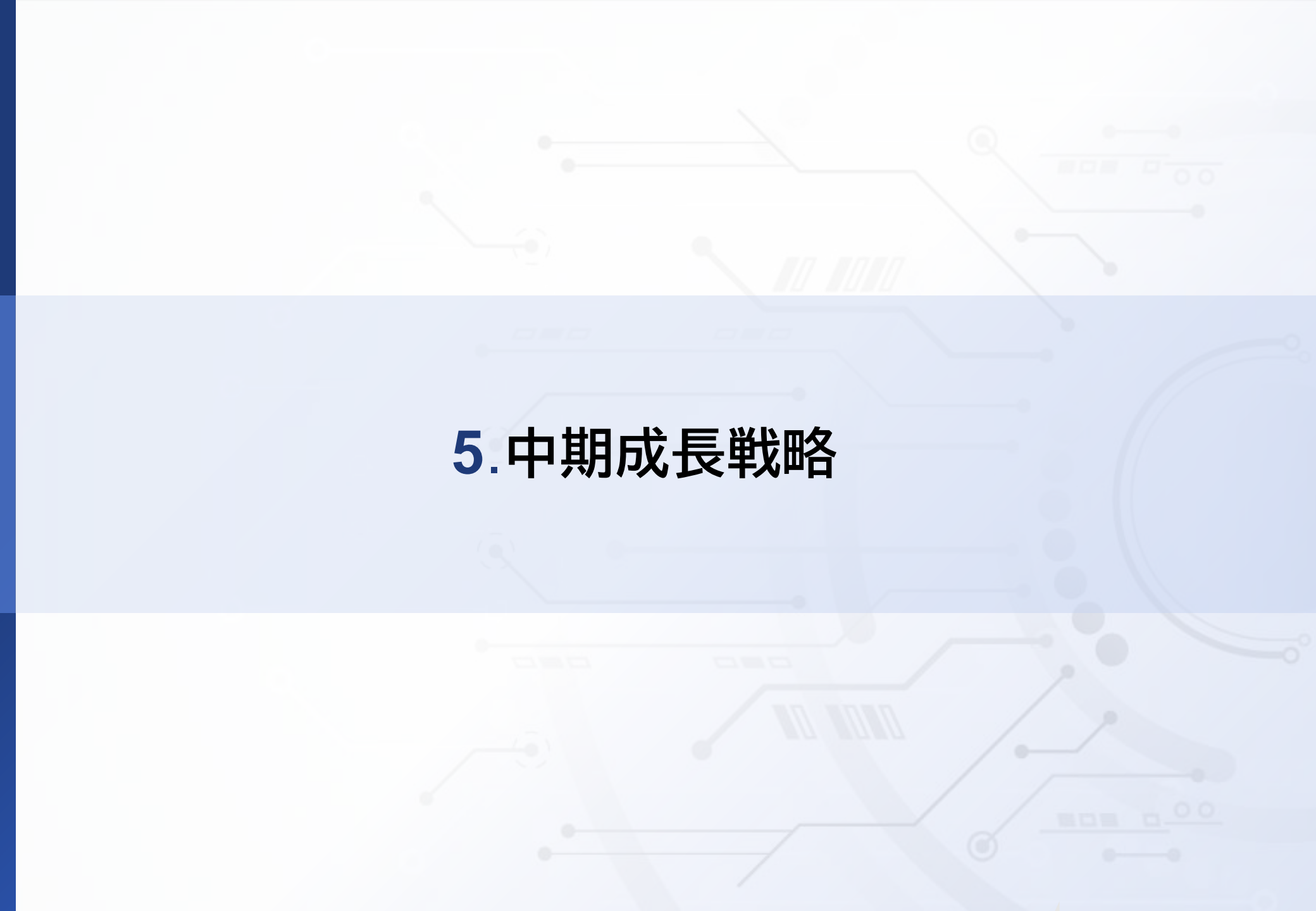


- 2024年1月配信開始
- 動画数9本
- 最高視聴数700回以上

### 導入事例



- 導入企業の概要
- サービスの活用方法
- サービス導入の効果
- ご担当者様インタビュー

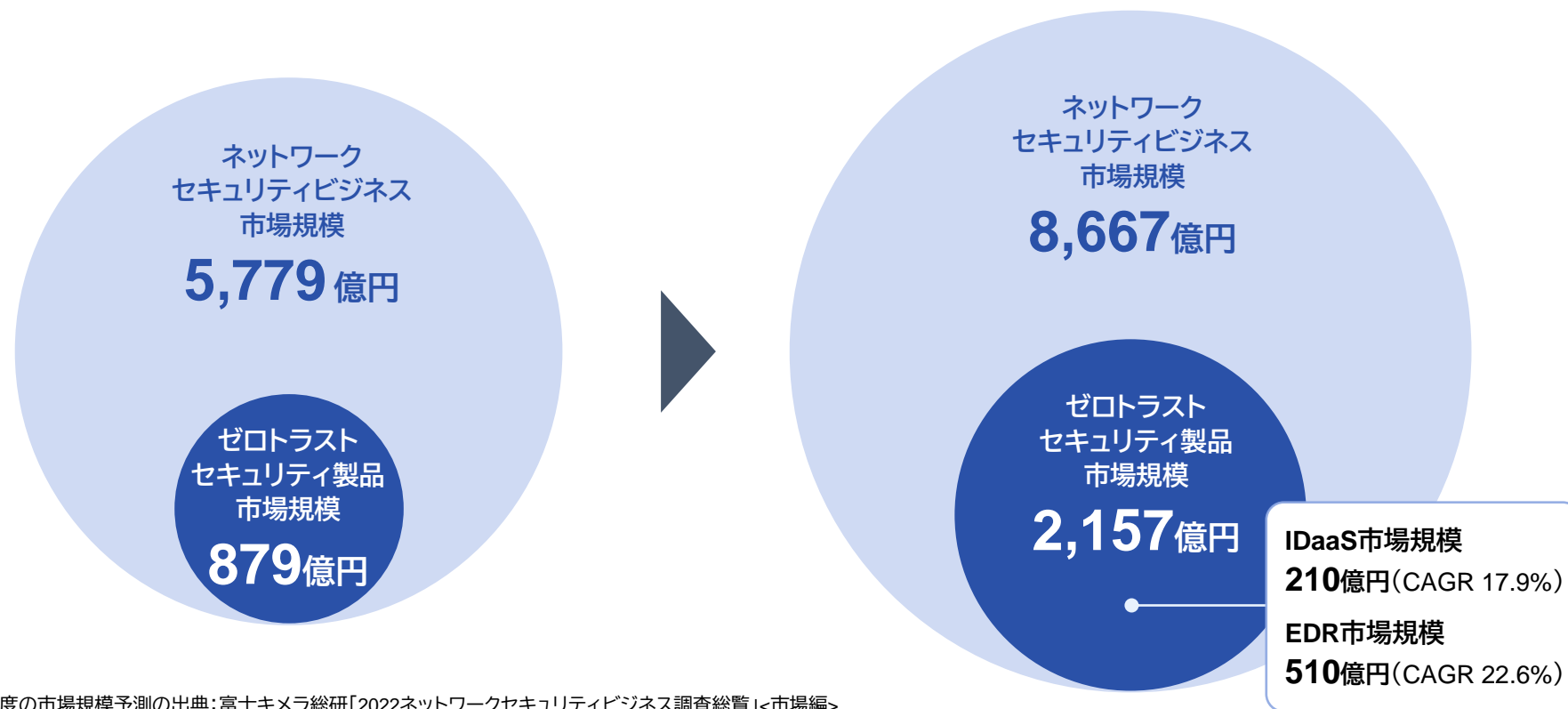
The background features a light blue and white color scheme with a complex network of thin, grey circuit lines and nodes. A prominent horizontal band of a slightly darker blue color runs across the middle of the image. The overall aesthetic is clean, modern, and technological.

## 5. 中期成長戦略

在宅勤務等の社会環境の変化、クラウドサービスの利用拡大、サイバー攻撃の高度化の影響を受け、セキュリティのトレンドが境界防御型(侵入させない)からゼロトラスト(侵入ありき)へと不可逆的に変化している

2021年度

2027年度(予測)



※2027年度の市場規模予測の出典: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>  
I.総括編 1.ネットワークセキュリティビジネス市場の展望  
I.総括編 9.市場規模推移 2-9 IDaaS、2-23 EDR

## 外部環境

- 従来の境界防御型の市場成長は年率1.3%※程度の予測
- 「侵入させない」と同時に、「侵入ありき」の多層防御のゼロトラストセキュリティ対策が求められている
- ゼロトラストセキュリティへのニーズは、今後一層高まる見込み

## 内部環境

- 中小企業向けのアプライアンス型UTM製品市場で安定成長してきたが、当社VSRの直近の新規設置台数は横ばい
- 当社の主力サービスは「侵入させない」を目的とした境界防御型
- マルウェア検知・防御(Vario Endpoint Security)、ランサムウェア対応型バックアップ(Vario Data Protect)は、2桁以上の成長実績



## 経営課題解決の方向性

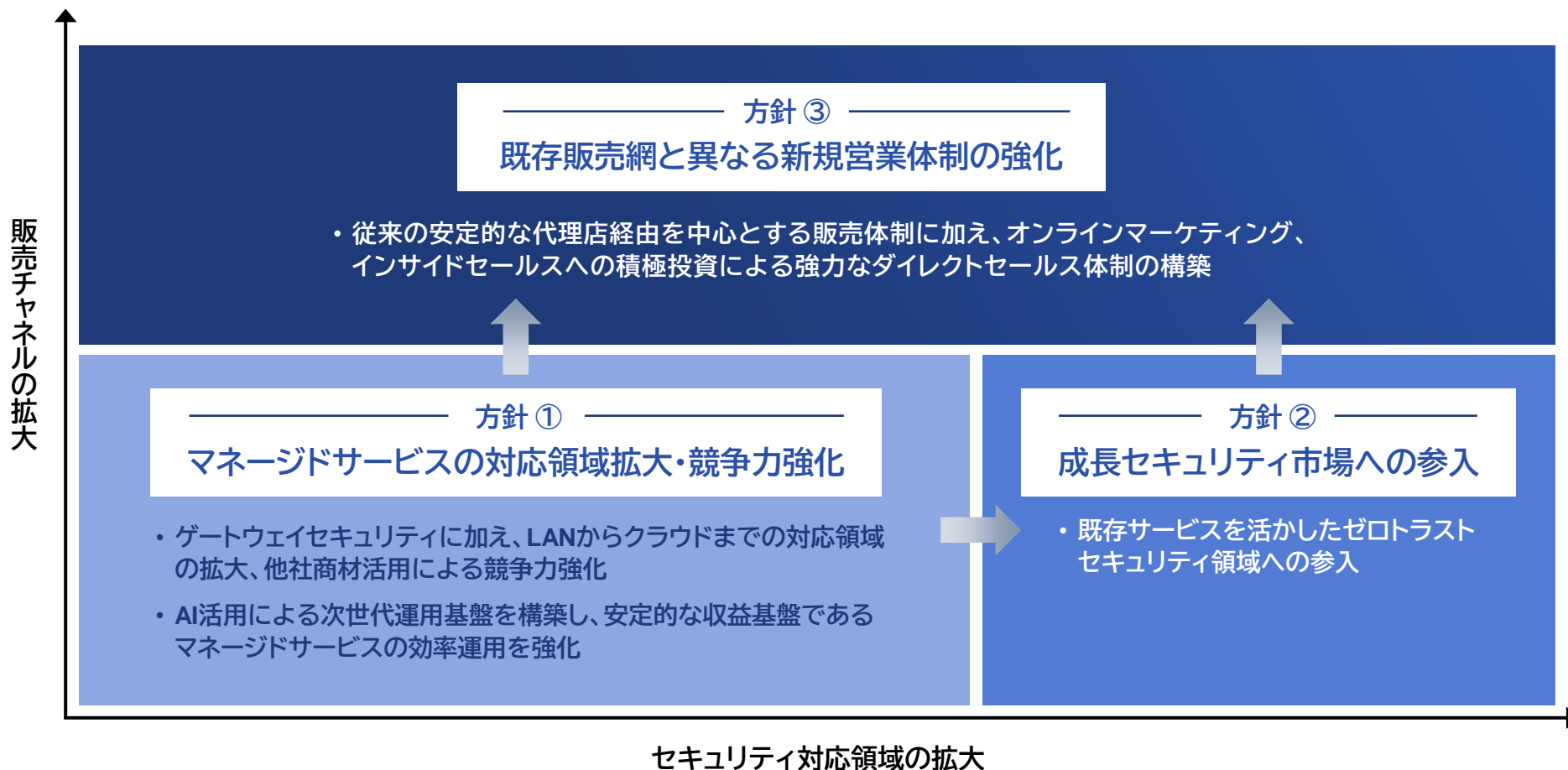
### 強みの深化と成長市場への投資と戦略的な顧客開拓の実行

✓ 強みの深化

✓ 成長市場への投資

✓ 戦略的な顧客開拓

中長期的な事業投資により、「マネージドサービスの対応領域拡大・競争力強化」「成長セキュリティ市場への参入」「既存販売網と異なる新規営業体制の強化」を推進





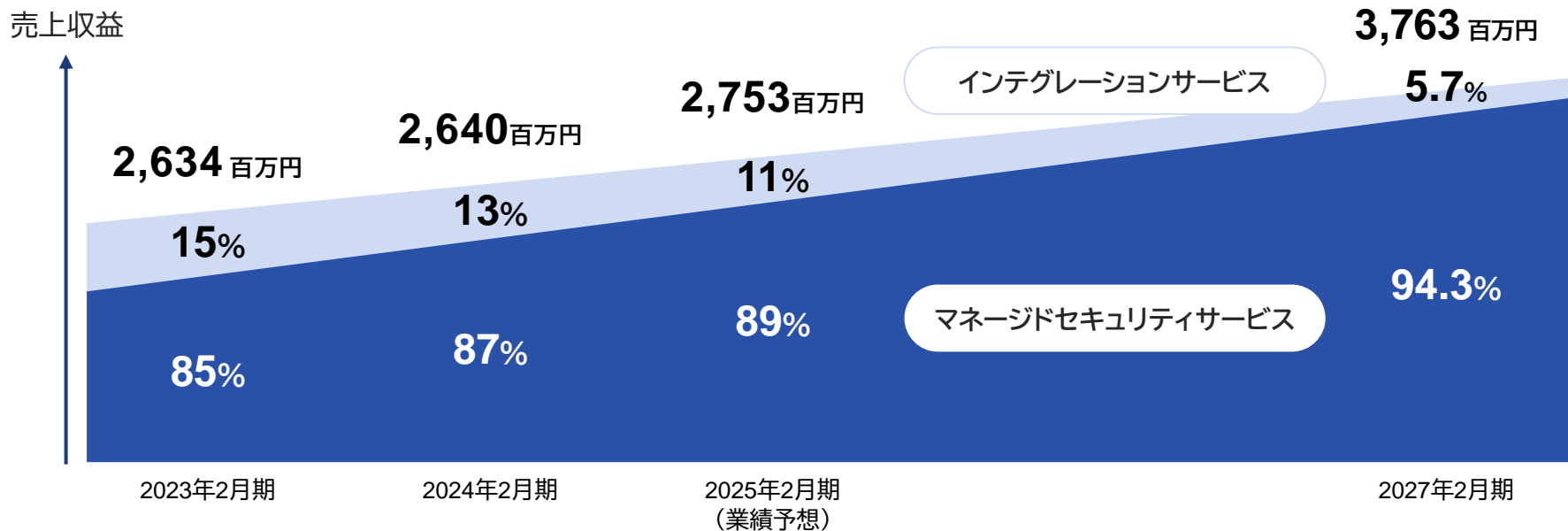
2027年2月期に売上高3,763百万円、営業利益920百万円の実現を中期目標計画として設定  
 今後のゼロトラストセキュリティ商材の投入等により実現を目指す

2024年2月期実績

売上収益	<b>2,753</b> 百万円
営業利益	<b>520</b> 百万円

2027年2月期目標

売上収益	<b>3,763</b> 百万円
営業利益	<b>920</b> 百万円



IFRS(国際会計基準)

## 中計事業展開方針

1

マネージドサービスの  
対応領域拡大・競争力強化

- ゲートウェイセキュリティに加え、LANからクラウドまでの対応領域の拡大、他社商材活用による競争力強化

2

成長セキュリティ市場  
への参入

- 既存サービスを活かしたゼロトラストセキュリティ領域への参入

3

既存販売網と異なる  
新規営業体制の強化

- オンラインマーケティング、インサイドセールスへの積極投資による強力なダイレクトセールス体制の構築

## 2024年2月期進捗

- 脆弱性診断のオプションをリリース
- 新規販売代理店の開拓  
マネージドサービス新規代理店:8社

- Cloud管理機能、SSO機能を開発
- 既存商材とあわせ、オンプレ・クラウド・SaaSを横断的に運用するゼロトラストMSSのリリース準備

- イベント等への積極出展によりマーケティングリードが6倍に増加
- インサイドセールス強化により、案件化リード数が20%増
- ソリューションサイト公開、MA(マーケティングオートメーション)の導入

クラウドからオフィス環境まで中堅・中小企業の規模に合ったセキュリティサービスを提供。セキュリティの担保と運用保守の省力化を図る "Vario Ultimate ZERO" を提供。

## 最低限の構成でゼロトラストセキュリティを実現するマネージドサービス = *Vario Ultimate ZERO*

クラウド型ネットワーク・セキュリティ **新サービス**

### Vario SASE

Vario FWaaS   Vario SWG   Vario IPS

- クラウドからオンプレまで対応可能
- 接続の経路上でセキュリティ確保

+

業務アプリケーションPortal **新サービス**

### Vario IDaaS

Vario IDaaS

- 認証・シングルサインオン
- アクセス(端末)管理
- アカウント管理・サービス登録
- ディレクトリ統合

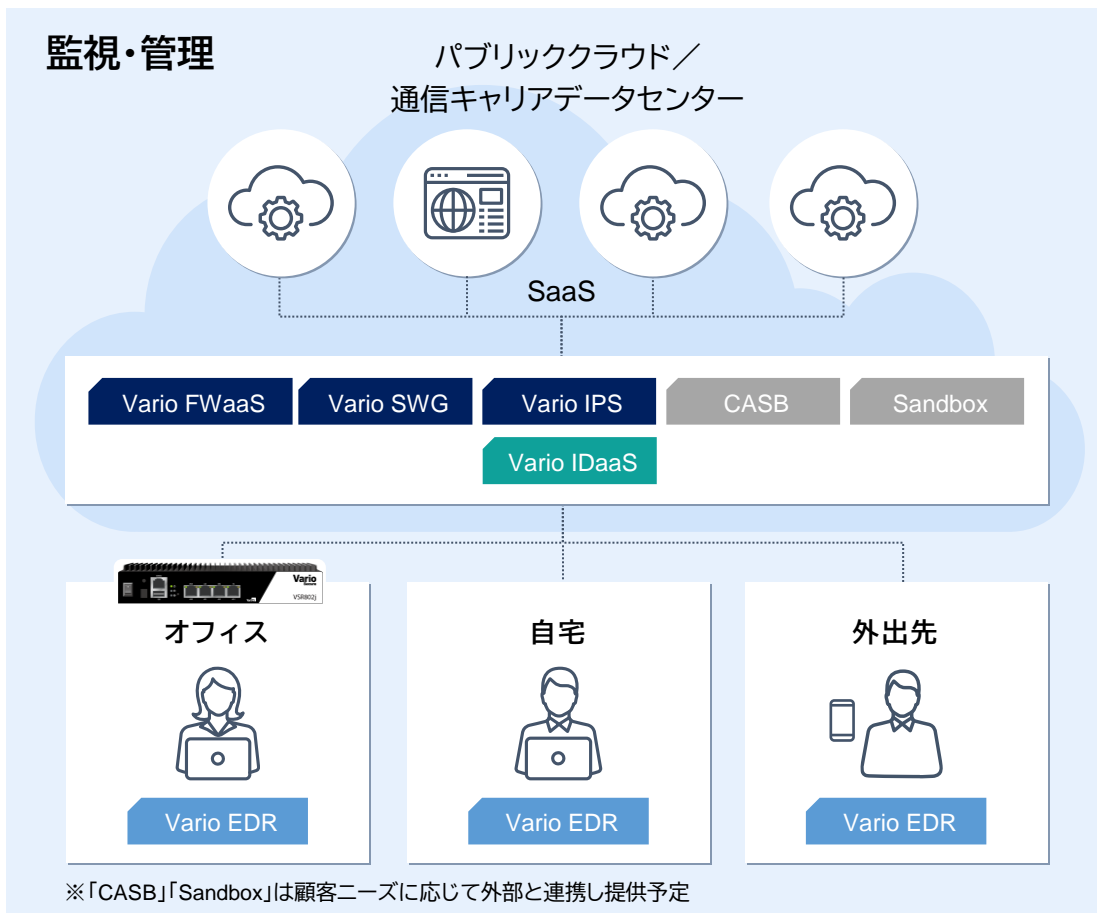
+

最新のサイバー攻撃の検知・防衛 **既存サービス**

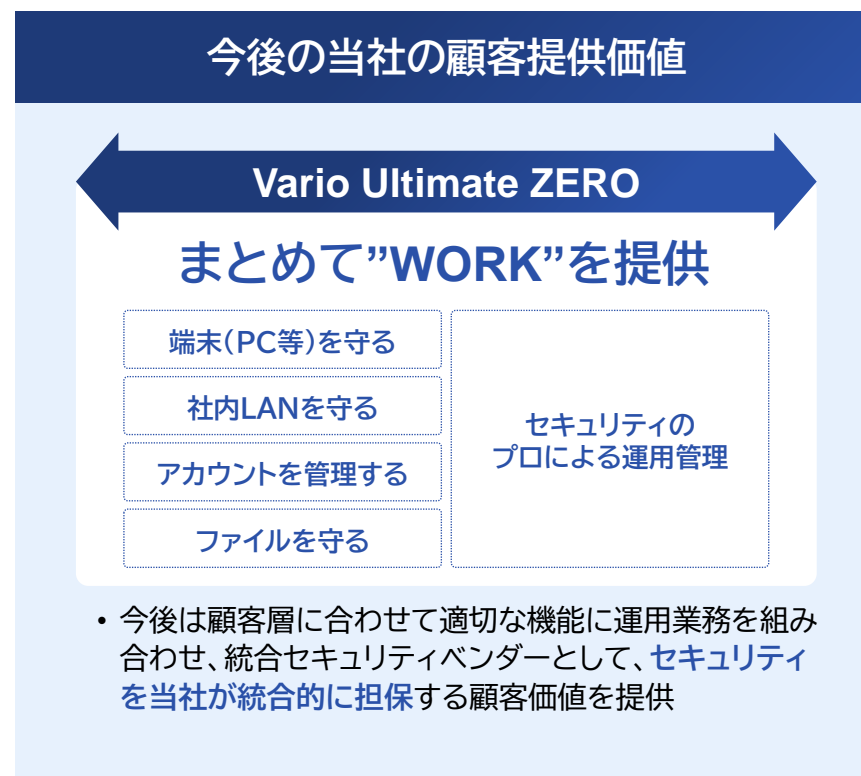
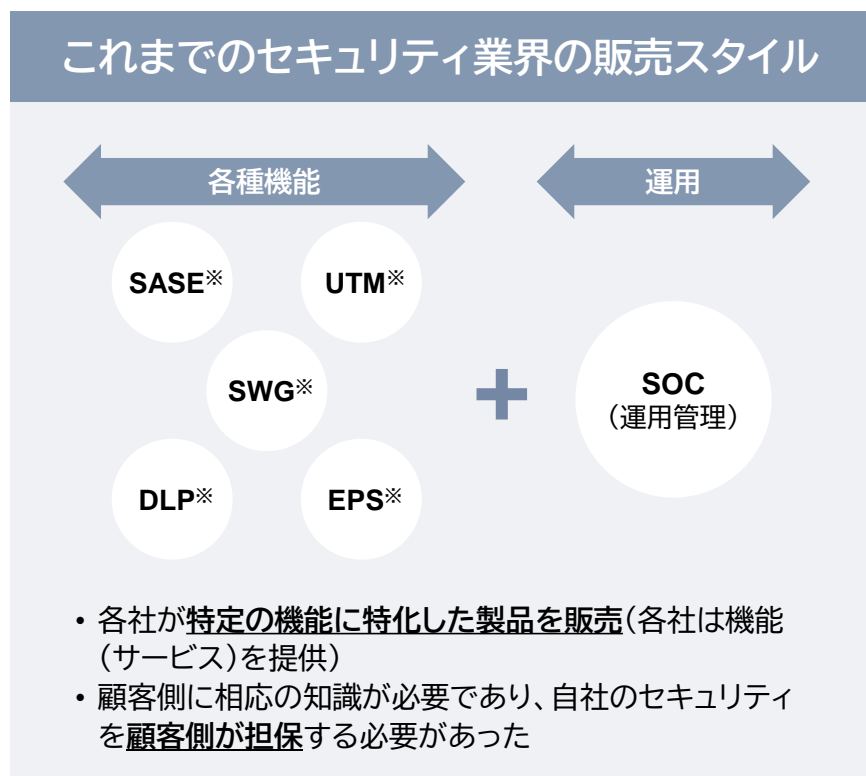
### Vario EDR

Vario EDR

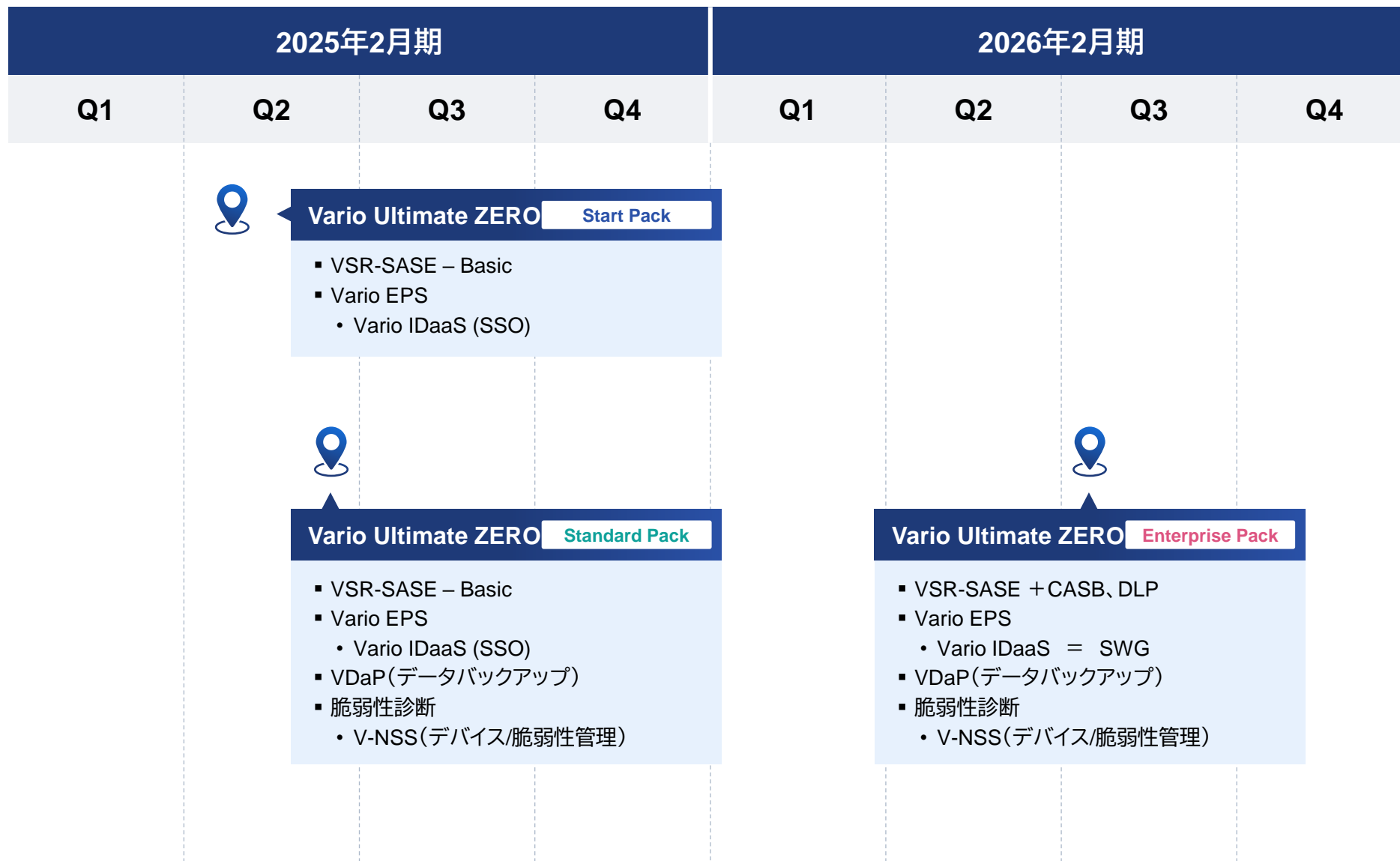
- ランサムウェア対策
- 未知の攻撃への対策
- マルウェア感染された端末の自動隔離



- 当社の顧客はSMEが中心であるものの、伝統的なセキュリティ業界の特性から、顧客が各サービスを組み合わせる**自社のセキュリティを顧客が担保**するスタイルが中心であった
- 大手エンタープライズ顧客は自社でセキュリティに関する知見を有しており従来の形でも問題ないが、当社の顧客層には当社が**セキュリティを統合的に担保するセキュリティBPOベンダー**として顧客価値を提供したい



※ UTM(Unified Threat Management) : コンピュータウイルスやハッキングなどの脅威から、コンピューターネットワークを効率的かつ包括的に保護する管理手法  
※ SASE(Secure Access Service Edge) : ネットワークの機能とセキュリティの機能を一体として提供するサービス、またはその考え方・概念  
※ SWG(Secure Web Gateway) : エンドユーザーが社外ネットワークへのアクセスを安全に行うためのプロキシ  
※ DLP(Data Loss Prevention) : 機密情報や重要データを自動的に特定し、データを常に監視・保護する機能  
※ EPS(End Point Security) : ネットワークに接続される末端機器を悪質なサイバー攻撃から守ることを目的としたセキュリティ対策やソリューション



The background features a light gray circuit board pattern with various lines, nodes, and symbols. A horizontal blue gradient bar spans the middle of the page. The text '6. Appendix' is centered in the blue bar.

## 6. Appendix

## Q1 バリオセキュアの強みを教えてください

当社は、ネットワークセキュリティの導入から管理、運用・保守までをワンストップで提供し、ユーザーから初期費用及び定額の月額費用を徴収するストック型の「リカーリングビジネスモデル」により、安定的な収益基盤を構築しており、独自のビジネスモデルが強みです。

## Q2 マネージドサービスの拡大は、人材も必要となり、売り上げは伸びても利益が伸びないのではないのでしょうか

当社では運用保守サービスにシステムの自動化及びAIを活用することで変動費を固定費化し、コストがリニアに上昇しないようコントロールに努めております。

## Q3 中計をどのように達成していくのでしょうか

既存の統合型インターネットセキュリティの価値提供とお客様の課題を解決するクロスセルによる販売増に加え、新規サービスによる新しい需要の取り込み(Vario Ultimate Zero、P37ご参照)により達成していく予定です。

## Q4 PBR1倍割れの対策は行わないのですか

中計を通して目標利益を達成していくとともに、動画配信や個人投資家向けセミナーへの参加等により、IRを積極的に行うことでPERを高めていく予定です。

## 企業のインターネット接続からテレワークのセキュリティまで様々なニーズに対応

お客様ニーズ		サービス	メリット
①	インターネット接続のセキュリティ/運用をまかせたい	統合型インターネットセキュリティサービス(VSR)	<ul style="list-style-type: none"> <li>専用機器を設置するだけの簡単導入</li> <li>社内担当者の運用負担を大幅軽減</li> <li>手間なく機器を最新状態に維持できる</li> <li>24時間365日の運用監視、サポートに対応可能</li> <li>万が一の障害時の手厚いサポート</li> </ul>
②	社内の端末情報を負担なく把握したい	Vario-NSS	<ul style="list-style-type: none"> <li>専用機器を設置するだけの簡単導入</li> <li>端末へのソフトウェアインストールは不要</li> <li>端末のIPアドレス情報などを自動取得</li> <li>脆弱性管理を大がかりなシステム不要で実現</li> <li>運用負担の少ないシンプル構成</li> </ul>
③	テレワーク端末の脆弱性対策と、社員の業務状況を可視化したい	Vario Telework Manager	<ul style="list-style-type: none"> <li>テレワークの端末情報を把握・管理が可能</li> <li>テレワークのセキュリティレベルを向上</li> <li>脆弱性を可視化し、更新の未適用を把握</li> <li>テレワーク社員の業務状況を、通信量、アプリの稼働状況から確認可能</li> </ul>
④	管理や運用負担なく、社内の重要データをバックアップしたい	Vario Data Protect	<ul style="list-style-type: none"> <li>必要な機器、ソフトウェア、クラウド環境を月額定額でご利用可能</li> <li>ランサムウェア感染リスクを軽減した仕組みによる安全なバックアップ</li> <li>ローカルのバックアップ用機器+クラウド2拠点への冗長対策済み</li> <li>管理・運用負担を軽減したマネージド型サービス</li> </ul>
⑤	標的型攻撃やランサムウェアなどのサイバー攻撃被害を未然に防ぎたい	Vario EDRサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>高度化したウィルス、マルウェア対策として効果的</li> <li>マネージド型サービスにより、リスクの高い攻撃検知後の対応をサポート</li> <li>少ない運用負担で、社内だけでなくテレワーク環境の端末保護にも有効</li> </ul>
⑥	メールの誤送信防止を強化したい	メールセキュリティサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>メールを一定期間保留し、メール送信のキャンセルに対応</li> <li>上長の承認機能など、重要メールの送信ミスを防止</li> <li>様々なルール設定に対応した送信ブロック機能により送信ミスを排除</li> </ul>
⑦	社内のファイル共有を安全かつ便利に実施したい	FileFlex	<ul style="list-style-type: none"> <li>社内のファイルサーバのファイルを、クラウドやVPNを利用することなく簡単、安全にファイル共有可能</li> <li>アクセス権限の設定やアクセス履歴確認など、自由度を損なうことなく安全性を確保</li> </ul>
⑧	自社のネットワーク課題を解決するための環境を構築したい	ネットワークインテグレーションサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>様々な環境構築実績を持つ、ネットワーク、セキュリティを熟知した技術者による対応</li> <li>お客様ニーズに沿った幅広い機器・サービスの選定が可能</li> <li>オンプレミスからクラウドまで幅広い領域をカバー</li> </ul>
⑨	社内のネットワークスイッチ、Wi-Fiアクセスポイントの運用をまかせたい	VarioマネージドLAN / Wi-Fi	<ul style="list-style-type: none"> <li>オフィス内LAN / Wi-Fiの運用・管理を強力サポート</li> <li>ネットワークスイッチやWi-Fiアクセスポイントのお客様管理負担を大幅に軽減</li> <li>24時間365日の機器監視による安心運用</li> </ul>



IPAが「情報セキュリティ10大脅威2023(組織編)」を公表。「ランサムウェアによる被害」が昨年に引き続き、首位。「犯罪のビジネス化(アンダーグラウンドサービス)」が新規にランクイン

順位	組織	前年順位
1位	ランサムウェアによる被害	1位
2位	サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃	3位
3位	標的型攻撃による機密情報の窃取	2位
4位	内部不正による情報漏えい	5位
5位	テレワーク等のニューノーマルな働き方を狙った攻撃	4位
6位	修正プログラムの公開前を狙う攻撃(ゼロデイ攻撃)	7位
7位	ビジネスメール詐欺による金銭被害	8位
8位	脆弱性対策情報の公開に伴う悪用増加	6位
9位	不注意による情報漏えい等の被害	10位
10位	犯罪のビジネス化(アンダーグラウンドサービス)	圏外

出典:情報セキュリティ10大脅威 2023:IPA 独立行政法人 情報処理推進機構

略語(表記)	内容
VSR	Vario Secure Router 当社マネージドセキュリティサービスで利用している専用機器
Vario-NSS	Vario Network Security Suite 当社マネージドセキュリティサービスで提供している社内ネットワーク向けサービス。デバイス探査/デバイス監視/脆弱性管理を提供している
VDaP	Vario Data Protection 当社マネージドセキュリティサービスで提供しているハイブリッド型バックアップサービス
VSR-Config	VSR-Config 当社マネージドセキュリティサービスで利用している専用機器の自動設定ツール
EDR	Endpoint Detection and Response エンドユーザが利用するパソコンやサーバー(エンドポイント)における不審な挙動を検知し、迅速な対応を支援するサービス
EPP	Endpoint Protection Platform 従来型のアンチウイルスソフトウェアなど、エンドポイントにインストールするセキュリティプラットフォームの総称
UTM	Unified Threat Management ファイアウォール・アンチウイルス・IPS/IDS・Webフィルタリングなど、複数のセキュリティ機能を統合したアプライアンス製品のこと
OEM	Original Equipment Manufacturing(Manufacturer) 他社ブランドの製品を製造すること(あるいはその企業)を指す
SOC	Security Operation Center 24時間365日体制でネットワークやデバイスを監視し、サイバー攻撃の検出や分析、対応策のアドバイスを行う

インターネットを利用する全ての企業が  
安心して快適にビジネスを遂行できるよう、  
日本そして世界へ全力でサービスを提供する

**Vario**  
**Secure**

- 本資料には、当社に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記載が含まれています。これらは、当社が作成時点において入手した情報に基づく、当該時点における予測等を基礎として作成されています。これらの記載は、一定の前提および仮定に基づいており、また、当社の経営陣の判断または主観的な予想を含むものであり、国内外の経済状況の変化、市場環境の変化、社会情勢の変化、他社の動向等の様々なリスクおよび不確実性により、将来において不正確であることが判明しまたは将来において実現しないことがあります。したがって、当社の実際の業績、経営成績、財政状態等については、当社の予想と異なる結果となる可能性があります。
- 本資料における将来情報に関する記載は、作成時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新を行う義務を負うものではありません。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報および第三者作成にかかる情報は、公開情報または第三者が提供する情報等から引用したものであり、そのデータ、指標、分析等の正確性、適切性等について、当社は独自の検証を行っておらず、何らその責任を負いません。