

FROST & SULLIVAN

/NRI SECURE/

**2022**

カンパニー・  
オブ・ザ・  
イヤヤー

日本  
サイバーセキュリティサービス市場

## ワールドクラスのパフォーマンスに対するベストプラクティス基準

フロスト&サリバンは、各表彰部門の候補者を評価する厳格な分析プロセスを経て最終受賞者を決定しています。このプロセスでは、候補に指名された各企業について、2つの観点でベストプラクティス基準の詳細な評価を行います。NRI セキュアは、サイバーセキュリティサービス分野において、多くの基準で優れた評価を得ています。

アワード評価基準	
先見的イノベーション&パフォーマンス	顧客への影響
アンメットニーズへの対応	価格/パフォーマンスの価値
メガトレンドを通じた先見的シナリオ	顧客購買体験
ベストプラクティスの実施	顧客所有体験
リーダーシップフォーカス	顧客サービス体験
財務パフォーマンス	ブランドエクイティ

### アンメットニーズへの対応

日本の組織や政府機関は、国内でのサイバー攻撃が増え続ける中、サイバーセキュリティを最優先事項に位置付けています。2021年だけでも、大手電気通信事業者、メッセージングアプリ企業、政府機関、大阪を拠点とする医療機関、複数の製造工場など、国内の多くの主要組織がサイバーセキュリティ侵害を報告しています。実際に被害が出たこれらのサイバー攻撃の他に、内閣サイバーセキュリティセンターによって未然に防がれた4億5千万件のサイバー攻撃がありました。サイバー攻撃の増加と東アジアの不安定な地政学的情勢を背景に、日本国政府はサイバーセキュリティ関連の支出を増やしており、ブルームバーグの2021年12月の報告によると、2022年度の防衛予算のうち2億4800万ドルをサイバーセキュリティ関連事業に割り当てています。また、政治的動機に基づくサイバー攻撃が増加し、経済活動がますますテクノロジーの利用に依存しつつある中、2021年8月には閣議決定された3カ年の次期サイバーセキュリティ戦略の骨子を発表しています。

サイバーセキュリティに関する政府の意識と懸念の高まりを受け、日本国内の組織は情報技術（IT）インフラにおけるサイバーセキュリティ態勢の強化を推進しています。より堅牢なサイバーセキュリティが求められているのは、産業界におけるデジタルトランスフォーメーションの流れとも一致します。多くの組織が新しいテクノロジーを導入し、ワークロードをクラウドに移行しているため、事業環境はますます複雑化し、脅威が拡大しています。デジタルトランスフォーメーションの取り組みを通じて、組織の間では資産防衛に対する意識が高まっています。

しかし一方で、労働市場ではサイバーセキュリティの専門家が不足しており、組織や政府機関は拡大する脅威に対応するのに十分な人材の確保に苦勞しています。専門知識のある内部のセキュリティ人材は限られており、ますます巧妙化するサイバー攻撃にどう対処すべきか分からない可能性もあります。人材不足から、組織や政府機関は外部に支援を求め、マネージドセキュリティサービスプロバイダー（MSSP）にセキュリティ業務の一部を外注することで対処しています。また、リスクマネジメントやセキュリティ対応力の向上についても MSSP の支援を受けています。

NRI セキュアは、サイバーセキュリティサービスの提供を目的として 2000 年に東京で設立されました。NRI セキュアのサイバーセキュリティサービスは、その包括的なラインナップにより国内の競合他社とは一線を画しています。ラインナップには、セキュリティ資産の監視・管理、セキュリティコンサルティング、EDR（Endpoint Detection and Response）により高度な脅威を検知し対処する MDR（Managed Detection and Response）、DDoS（分散型サービス妨害）攻撃の軽減、異常なユーザー行動を検出する UEBA（User and Entity Behavior Analytics）、組織の IT インフラ上に検知された脅威への対処を支援するインシデント対応と脅威情報などがあります。目まぐるしく変化する顧客の環境に適応するための戦略の一環として、NRI セキュアはマネージドクラウドセキュリティ、オペレーショナルテクノロジー（OT）／産業用制御システム（ICS）のセキュリティ、モノのインターネット（IoT）のセキュリティといった新興サイバーセキュリティサービスも提供しています。サイバーセキュリティサービスの強力な

「NRI セキュアは、サイバーセキュリティサービスの提供を目的として 2000 年に東京で設立されました。NRI セキュアのサイバーセキュリティサービスは、その包括的なラインナップにより国内の競合他社とは一線を画しています」

#### — ダフネ・ドウィプトリアン、 リサーチアソシエイト

ラインナップを有する同社は、サイバーセキュリティに関するあらゆる問題の検知、管理、対処のほか、より効果的なリスクマネジメントポリシーの実施や IT セキュリティの改善において顧客を支援するのに必要な、セキュリティの広範かつ深い専門知識を持つ MSSP として位置付けられます。

フロスト & サリバンは、サイバーセキュリティサービスのラインナップを素早く拡大し、適応させることでビジネス要件の変化に対応する NRI セキュアの能力を高く評価しています。常に信頼できる MSSP であり続けることにより、NRI セキュアは日本国内においてリーダーとしての位置付けを確立しています。

## メガトレンドを通じた先見的シナリオ

日本の組織の多くは、IT インフラに新しいテクノロジーを導入することでデジタルトランスフォーメーションのプロセスを開始します。デジタルトランスフォーメーションの取り組みとして最も人気のあるものの一つが、クラウドへのリソースの移行です。このアプローチにより、人手をかけてデータセンターを管理していた組織はコストを削減し、人材への依存度を減らすことができます。データセンターは拡大するのが容易ではなく、組織の成長スピードが速い場合は特にそうです。

クラウド移行が国内のさまざまな市場でトレンドになっていることを受け、NRI セキュアは従来のサイバーセキュリティサービスに加えてクラウドセキュリティサービスの提供も開始しました。同社は、CWPP（Cloud Workload Protection Platform）、CSPM（Cloud Security Posture Management）、クラウド型 WAF（Web Application Firewall）などのマルチクラウドセキュリティ管理を専門とする、信頼性の高い MSSP として頭角を現しました。

NRI セキュアは、サイバーセキュリティサービスを強化するためにいくつかの戦略的パートナーシップを発表しました。クラウド導入のトレンドを取り込むための戦略の一環として、同社は親会社である株式会社野村総合研究所と株式会社ラックの共同出資によるニューリジェンを採用してパブリッククラウド向けマネージドセキュリティツールを提供しています。NRI セキュアは、多くの組織がデジタルトランスフォーメーションの一環としてクラウドにアプリケーションを移行する中、マネージドクラウドセキュリティサービスを強化してクラウド移行のトレンドに乗るため、パロアルトネットワークスの

「フロスト&サリバンの推計によると、NRI セキュアは国内および地域内の MSSP からの厳しい競争に晒されながらも、2021 年も日本最大手の MSSP として市場シェアの 12.8%を占めています。他のセキュリティサービスに加えて、包括的なサイバーセキュリティサービスを市場に提供することで、2021 年に前年比 13.3%の堅調な成長を記録しています」

#### ー ダフネ・ドウィプトリアン、リサーチ アソシエイト

Prisma Cloud を通じてマネージドセキュリティサービスを提供しています。クラウド上にアプリケーションをホストするには、セキュリティに関する特別な知識と技術が要求されますが、組織内のセキュリティチームはそうした知識や技術を持ち合わせていない可能性があります。オンプレミスとクラウドのセキュリティとインフラの管理・監視に対応できる NRI セキュアは、日本国内における推奨 MSSP として確固たる地位を築いています。

多くの従業員が依然として在宅勤務を行う中、組織は従業員がどこにいてもネットワークセキュリティを確保できるサービスを求めています。この需要に伴い、在宅勤務を円滑かつ安全に行えるようにするためにクラウドセキュリティ、エンドポイントセキュリティ、SASE（Secure Access

Service Edge）に対するニーズが高まっています。NRI セキュアは、SASE サービスを強化し、分散クラウド環境へのインターネットアクセスを管理する準備を整えるため、Netskope および Zscaler と提携しました。また、エンドポイントのセキュリティ侵害を監視・軽減するマネージド EDR サービスを提供するため、CrowdStrike とも協力しています。フロスト&サリバンは、日本の組織が資産セキュリティの継続的な監視・管理から脅威を迅速に検知・軽減できる積極的なセキュリティ対策へと移行する中、NRI セキュアはエンドポイントデバイスのセキュリティ強化を求める声の高まりに十分対応できる態勢を整えているものと考えます。

## 財務パフォーマンス

フロスト&サリバンの推計によると、NRI セキュアは国内および地域内の MSSP からの厳しい競争に晒されながらも、2021 年も日本最大手の MSSP として市場シェアの 12.8%を占めています。コンサルティングやマネージドセキュリティサービスなどの他のセキュリティサービスやセキュリティ製品に加えて、

包括的なサイバーセキュリティサービスを市場に提供することで、2021年に前年比13.3%の堅調な成長を記録しています。NRIセキュアが事業を展開する上位3つの市場は、銀行・金融機関、サービスプロバイダー、政府機関となっています。

フロスト&サリバンは、NRIセキュアがサイバーセキュリティサービスのラインナップに継続的に投資し、日本最大手のMSSPの座を維持するものと予想しています。NRIセキュアがマネージドクラウドセキュリティソリューションを推進する決定を下したことは、今後より多くの組織がクラウドに移行するにつれて、同社の販売・マーケティング戦略に影響を及ぼすものと予想されます。

## 顧客の購買・サービス体験

NRIセキュアは、セキュリティ業務を外注された組織に対し、常に優れたカスタマーサービスを提供する努力を行ってきました。同社は日本、米国、インドのセキュリティオペレーションセンター（SOC）に155名のアナリストを配属しており、うち140名は日本を拠点としています。これらのSOCアナリストは、セキュリティに関する豊富な経験、適正な資格、ITセキュリティの知識を備えており、24時間365日体制でサポートとセキュリティ監視を提供しています。また、ITセキュリティの専門知識を持つアカウントエグゼクティブが顧客をサポートしています。同社のアカウントエグゼクティブチームは頼りになり、対応が早く、顧客のニーズを素早く解決します。

## ブランドエクイティ

NRIセキュアは、当初1995年に野村総合研究所の最初の社内ベンチャープロジェクトとして立ち上げられ、その5年後に日本を拠点とする組織にサイバーセキュリティサービスを提供する子会社として設立されました。それ以降、同社はカスタムソリューションやサービスを構築し、多岐にわたる強力なサイバーセキュリティサービスのラインナップを提供する企業として知られるようになりました。20年以上の実績を持つNRIセキュアは、日本市場で最も歴史の長いMSSPです。顧客は国内MSSPとの提携を優先するため、海外のMSSPが日本市場に参入するのは容易ではありません。この傾向は、NRIセキュアに強力なホームアドバンテージを与えており、同社は日本のサイバーセキュリティサービス市場におけるプレゼンスを拡大し、リーダーとしての位置付けを強固なものにできています。また、NRIセキュアは野村総合研究所とのつながりを利用し、他の子会社にエンドツーエンドのソリューションを提供しています。

フロスト&サリバンは、ビジネスニーズの変化に対応するためにサイバーセキュリティサービスの改善と多様化を図るNRIセキュアの姿勢に感銘を受けています。専任のSOCアナリストとアカウントエグゼクティブがサポートする包括的なソリューションラインナップを持つNRIセキュアは、日本における高い市場シェアとマーケットリーダーとしての位置付けを維持するものと予想されます。

## 終わりに

---

脅威が拡大し、デジタルトランスフォーメーションに向けた取り組みが求められる一方で、適正な資格を持つセキュリティの専門家が不足する中、日本では多くの組織が IT インフラのセキュリティ確保に苦慮しています。組織は MSSP の助けを借りることでリスクマネジメントやサイバー攻撃に対処し、IT インフラのセキュリティを確保しようと急いで取り組んでいます。

フロスト&サリバンは、一貫して高度なサイバーセキュリティサービスを開発し、可能な限り包括的なラインナップを構築しようと努力している NRI セキュアの取り組みを評価しています。NRI セキュアは、そのコミットメントとイノベーションにより、日本の組織にとっての推奨 MSSP として位置付けられています。20 年以上の豊富な経験に支えられ、NRI セキュアは日本のサイバーセキュリティサービス分野を牽引し続けています。フロスト&サリバンは、総合的に力強いパフォーマンスを見せる NRI セキュアを、日本のサイバーセキュリティサービス業界における 2022 年カンパニー・オブ・ザ・イヤーに選定します。

## カンパニー・オブ・ザ・イヤーの選定について

カンパニー・オブ・ザ・イヤーは、フロスト&サリバンの授与する最高の荣誉であり、先見性のあるイノベーション、市場を牽引する実績、比類のないカスタマーケアを示した市場参加者を評価するものです。

### ベストプラクティス賞の評価

カンパニー・オブ・ザ・イヤーの選定に当たり、フロスト&サリバンのアナリストが以下の基準を個別に評価します。

#### 先見的なイノベーションとパフォーマンス

**アンメットニーズへの対応：**いまだ満たされていない、または十分に満たされていない顧客ニーズを掘り起こし、強力なソリューション開発プロセスにより対応している

**メガトレンドを通じた先見的シナリオ：**長期的なマクロレベルのシナリオが、メガトレンドの使用を通じてイノベーション戦略に組み込まれており、市場初のソリューションや新たな成長機会を可能にしている

**リーダーシップフォーカス：**主力市場における主導的ポジションと、新たな競合企業に対する強固な参入障壁の構築に注力している

**ベストプラクティスの実施：**一貫性のある反復可能な成功水準を達成できるプロセス、ツール、活動の特徴とするベストインクラスの実施

**財務パフォーマンス：**収益、収益拡大、営業利益、その他の主要財務指標において、事業成績が全体的に堅調

#### 顧客への影響

**価格/パフォーマンスの価値：**製品またはサービスが、市場に出ている類似製品やサービスと比べて価格に対し最高の価値を提供している

**顧客購買体験：**購買体験の質が、自らの固有のニーズと制約に対して最適なソリューションを購入しているという安心感を顧客に与える

**顧客所有体験：**会社の製品やサービスを所有することを顧客が誇りに思い、製品またはサービスのライフサイクル全体を通して良好な体験を得られる

**顧客サービス体験：**顧客サービスの質が高く、いつでも迅速にストレスなく利用できる

**ブランドエクイティ：**顧客がブランドに対して良いイメージを抱いており、高いブランドロイヤリティを示している

## フロスト&サリバンについて

フロスト&サリバンは、Growth Pipeline Company™です。私たちは、成長によって形作られた未来に向けてクライアントを支援します。当社の Growth Pipeline as a Service™は、CEO や CEO 直属の成長戦略チームに継続的かつ綿密な成長機会のプラットフォームを提供し、長期的な成功を手助けします。当社の担当チームが、60 年以上にわたり 6 つの大陸で多種多様な組織を指導してきた経験を生かし、実証済みのベストプラクティスを用いて良好な結果が得られるようサポートします。貴社の成長パイプラインを将来の成長につなげるために、まずは当社のウェブサイト (<http://www.frost.com>) をご覧ください。

### The Growth Pipeline Engine™

クライアントの継続的な成長機会と戦略を体系的に生み出すことを目的とした、フロスト&サリバンの独自モデルであり、Innovation Generator™によって支えられています。詳しくはこちら。

#### Key Impacts:

- 成長パイプライン：成長機会の継続的な流れ
- 成長戦略：実証済みのベストプラクティス
- イノベーション文化：最適化された顧客体験
- ROI&マージン：卓越した実践
- 変革的成長：業界リーダーシップ



### The Innovation Generator™

当社の 6 つの分析視点は、イノベーションによる成長機会を最大限活用するために重要であり、これらの成長機会のほとんどは、各視点の先で生まれます。

#### Analytical Perspectives:

- メガトレンド (MT)
- ビジネスモデル (BM)
- テクノロジー (TE)
- 産業 (IN)
- 顧客 (CU)
- 地域 (GE)

