

導入事例

他社はどうしてる？

脆弱性診断 の内製化 で叶える

セキュリティの進化



なぜ今、脆弱性診断の内製化が必要なのか？

Web開発スピードが年々加速



DX推進に伴いWeb開発スピードが加速して順次リリースするアプリの診断コストがIT予算を圧迫してきた



リリース時だけでなく高頻度かつ部分的に実施できる診断が必要

圧倒的なセキュリティ人材不足



アプリのリリースに対してセキュリティエンジニアが少なすぎる



そもそもセキュリティエンジニアの母数が少なく、教育に時間がかかる

 **AeyeScan** なら脆弱性診断の内製化を簡単に実現

外部委託と内製を組み合わせた「ハイブリッド」の採用も増加

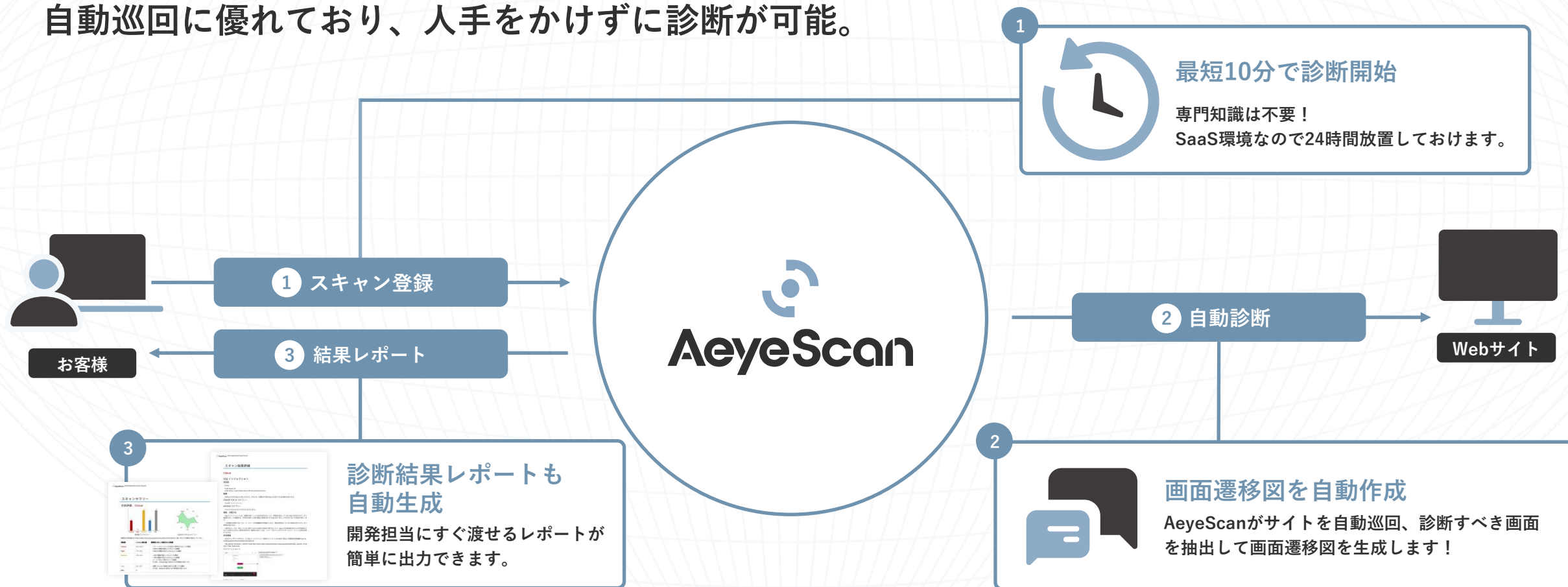
診断方法	○ メリット	△ 課題
外部委託	・ 専門性と社内外への結果の信頼性が高い ・ 自社での人材育成やツール導入・運用が不要	・ ほかの方法と比べ、費用が高額になりやすい ・ 各調整の負担が大きく、緊急時の対応が困難
ハイブリッド	・ 外部委託と内製のメリットが両方得られる ・ リスクの重要性に沿った効率的な投資が可能	・ 方法を使い分ける明確な方針策定が必要 ・ 方法の混在によって管理工数が増加しやすい
内製（自社実施）	・ 低コストかつ迅速・柔軟な診断が可能 ・ 自社内でノウハウが蓄積できる	・ 人材の確保や業務フロー/ルール整備が必要 ・ 高度な攻撃手法への対応が難しい場合がある

大規模リリースは外部に任せ、日々の小さな更新を社内で行うなど

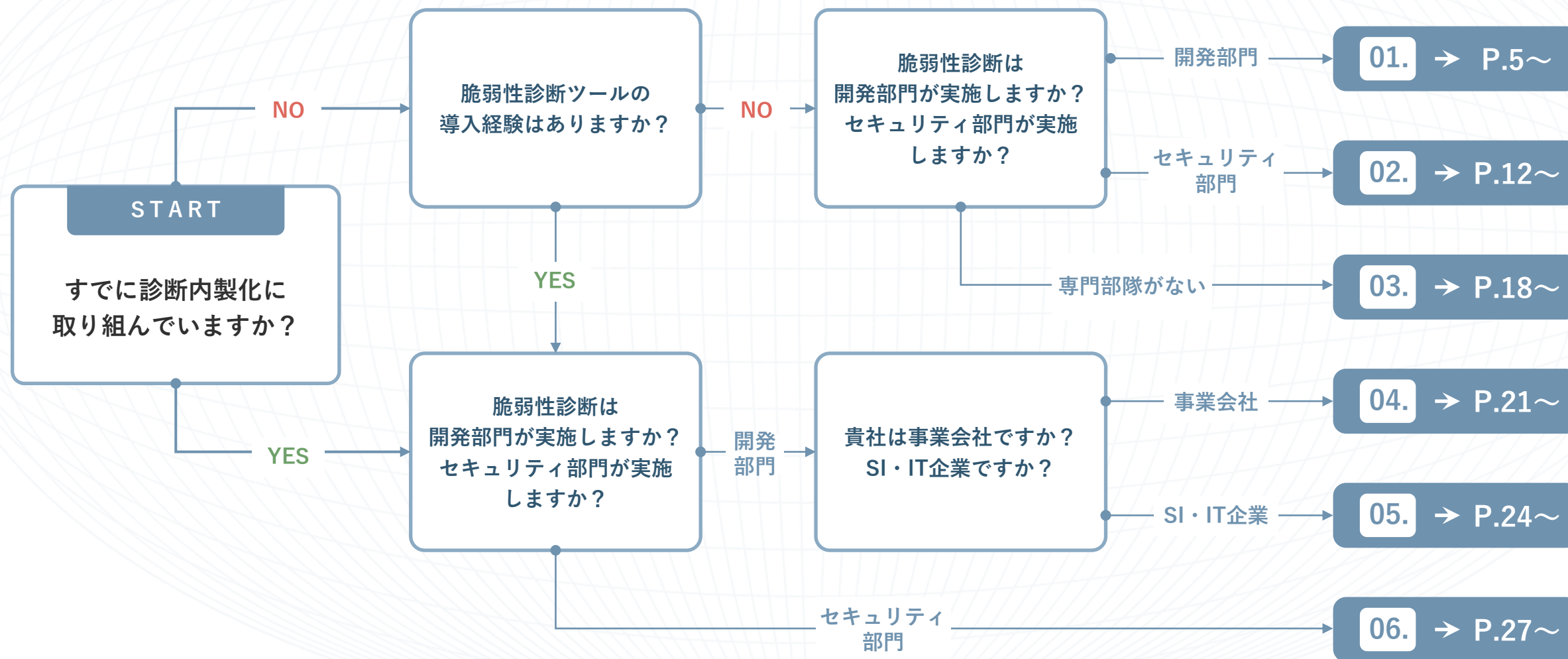
内製の診断体制を用意しておくことで継続的・網羅的なセキュリティを実現

そもそもAeyeScanとは？

AI・RPAの活用により、脆弱性診断を自動化するクラウド型Webアプリケーション診断ツール。
自動巡回に優れており、人手をかけずに診断が可能。



あなたにおすすめの成功事例は？



| 01

新たに内製化に取り組まれた企業事例
－開発部門で診断を実施－

導入事例紹介

アイフル様



企業名 アイフル株式会社

事業内容 リテール金融サービス

従業員数 単体 1,229人 (2024年3月31日現在) 連結 2,470人 (2024年3月31日現在)

課題

診断の外部委託ではコストがかさむ上
調整に手間がかかり
開発スタイルにそぐわなかった

具体的な課題

- 1 セキュリティの深い知識までは持っていない
- 2 外注では全体で数百万単位のコストがかかる
- 3 外注だと日程調整などに手間がかかる

高いセキュリティが求められるため診断を外部委託していたが、コストと手間がかかる状態だった。日程も融通がきかず、アジャイル方式の開発スタイルとは相性がよくなかった。

導入

レポートの分かりやすさ、
診断項目・精度、コストなど
総合的に見て導入を決定

導入の背景

- 1 エンジニアにとって分かりやすく、使い勝手がよい
- 2 スキャンが高精度で、どう修正すべきかも分かる
- 3 サポート体制がしっかりしている

エンジニアにとっての分かりやすさ、使いやすさを重視。
画面遷移図が自動生成される点や、『問診票』が用意されていて事前の準備が容易な点も評価。

効果

コスト・工数削減を実現し、
スピーディな開発と
セキュリティの担保を両立

具体的な効果

- 1 診断会社との調整の手間がなくなった
- 2 好きなタイミングで何回でも診断が可能に
- 3 クライアントやユーザー部門にも安心材料を提示できる

スタートガイドを参照することで、予想以上にスムーズに導入できた。画面遷移で詰まるところが出てきた際も、サポートに連絡し、スピーディーに更新対応がなされたことが好印象。

導入事例紹介

NTT東日本 様



企業名 東日本電信電話株式会社

事業内容 東日本地域における地域電気通信業務など

従業員数 4,950人 (2023年3月31日時点) NTT東日本グループ 35,500人

課題

アジャイル型・内製の開発体制だが
脆弱性診断は外部に依頼しており
理想とするスピード感でアップデートできない

具体的な課題

- 1 脆弱性診断のみグループ内のセキュリティ専門チームへ依頼しなくてはならない
- 2 希望するスケジュール感で診断できず、ローンチまで時間がかかる
- 3 同じグループ内であっても、サービスの収支という観点でコストが増えてしまう

さまざまなSaaS型サービスを展開する中、より柔軟性のあるアジャイル型の開発を目指し、内製化へシフト。しかし、脆弱性診断は引き続きグループ内のセキュリティ専門チームに依頼する必要がある、スケジュールやコストの面で課題があった。

導入

NTTで作成されている
満たすべき検査項目を
しっかりとチェックできる

導入の背景

- 1 NTTのセキュリティ研究者が作成した絶対条件である検査項目を満たせる
- 2 診断を依頼していたグループ内のセキュリティ専門チームも、すでにAeyeScanを活用していた

さまざまな診断ツールを比較検討していく中で、NTTのセキュリティ研究者が作成した、どのサービスも満たすことが絶対条件となっている検査項目をチェックできないツールもあった。一方、AeyeScanはすべて満たせることから導入を決定。

効果

診断の内製化でアップデート頻度も
大幅に向上。
コスト削減にもつながっている

具体的な効果

- 1 年に1回程度だったメジャーアップデートが複数回できるようになった
- 2 診断回数に関係なく年間利用料だけなので、大幅なコスト削減につながっている
- 3 充実したレポートで、そのまま開発チームに渡してセキュリティ対策が行える

画面遷移図により視覚的に状況がわかることから、メンバーのセキュリティへの理解も深まっている。グループ全体でセキュリティ強化に取り組めるツールだと実感し、今後はAeyeScanを用いた成功事例を社内に横展開していく予定。

導入事例紹介

カプコン 様



企業名 株式会社カプコン

事業内容 ゲームコンテンツ事業

従業員数 連結 3,531人 単体 3,186人 (2024年3月時点)

課題

共通アカウント管理サービスやゲームのプロモーションサイトなどに対し高頻度な診断ができない状況だった

具体的な課題

- ① 年々サイト数が増えており、外部ベンダーに依頼すると診断するたびにコスト・工数・時間がかかる
- ② 頻度高く診断ができない

共通アカウント管理サービス「CAPCOM ID」を展開するほか、ゲームタイトルごとのプロモーションサイトが年々増え続けており、脆弱性診断のすべてを外注でまかなうにはコスト・工数・時間の観点で課題があった。

導入

技術者でなくても操作できるUI/UXと従量課金ではない料金体系が決め手に

導入の背景

- ① 技術者ではない現場メンバーも使える
- ② 従量課金ではなく同一料金
- ③ 国産ツールのため日本語でサポートしてもらえる

現場主導の診断体制を目指す中で、誰でも使えるUI/UXであることと、FAQやドキュメント、サポートが日本語である点を評価。最適な運用ルールの策定支援など手厚いサポートにより、スムーズに運用を開始。

効果

現場主導の高頻度な診断を実現。
診断工数は1/10と大幅な削減に繋がった

具体的な効果

- ① コスト・時間・工数が大幅に削減
- ② 再診断にかかるコストを気にせず、気軽に実施できる
- ③ セキュリティリスクの低いサイトへの診断頻度も増加

AeyeScanの活用により、セキュアなWebサイト運営とコストや時間、工数の大幅な削減を実現。導入後は、外注時と同等レベルのレポート品質や、実際に巡回・診断したかどうかを画面遷移図で確認できる安心感も評価。

導入事例紹介

JOBPAY 様



企業名 株式会社JOBPAY

事業内容 給与前払いサービス

課題

人手や予算が限られる中
いかに少ない工数で
高頻度の診断を実施するかを模索

具体的な課題

- 1 診断サイクルが年1回にとどまっていた
- 2 診断をより短いサイクルで回したい
- 3 エンジニアのリソースに限りがあった

資金移動を伴うサービスを提供している以上、セキュリティに関しても一層厳しく取り組む必要があると考えていた。年1回の診断では少なすぎると判断し、より短いサイクルで回すことを検討。

導入

エンジニアの作業工数がかからず、
問い合わせへの対応も迅速なことから選定

導入の背景

- 1 1回診断を実施するたびに費用がかさまない
- 2 エンジニアのコストを減らせると判断
- 3 サポートの対応に安心感を抱いた

半自動ツールを用いた診断内製化も検討したが、シナリオ作成や登録作業に多くの工数が取られることがネックに。AeyeScanのPoCを行い、診断サイクルを短くしていける手応えがつかめたことから導入を決定。

効果

API連携も駆使し、工数をかけずに
資金移動業者としてのセキュリティを確保

具体的な効果

- 1 四半期に1回のペースで診断する体制を確立
- 2 APIを活用したSlack連携など、さらなる自動化を実現
- 3 やや複雑なログイン画面の巡回も自動化

以前の工数を100とすると、10以下かゼロくらいの工数削減を実感。レポートが日本語で誰が見ても分かりやすい点も高評価。万が一問題が発生した際の「証跡」としても活用できると考える。

導入事例紹介

SOMPOひまわり 生命保険 様



企業名 SOMPOひまわり生命保険株式会社

事業内容 国内生保事業

従業員数 2,650人 (2023年度末時点)

課題

外注だと手間と時間がかかり、
2週間の開発サイクルに合わせた診断が困難

具体的な課題

- 1 アジャイル開発のため外部委託だと契約や調整の手間、時間がかかる
- 2 開発の早い段階で脆弱性対策をする「シフトレフト」を目指したい
- 3 家族情報や病歴などを含む個人情報を扱うため、セキュリティ意識の底上げが必要

「健康応援企業」を目指し、アジャイル開発によりアプリ・サービスをスピーディーに提供中、脆弱性対策が課題になっていた。外部診断ではコストや時間がかかる一方、人材育成も非現実的なため、診断ツール導入を検討することになった。

導入

他社ツールと比較検証した上で、
検知能力、操作性などを評価し選定

導入の背景

- 1 他ツールと比較し、高い検知能力があると判断
- 2 操作性がよく、開発チーム自ら診断できる
- 3 レポート内容がわかりやすい

最初にピックアップした11製品の中から、まずはDAST製品である3製品に絞ってPoCを実施。脆弱性のあるサイトを用意して検証した検知能力、操作性、機能・運用性、パフォーマンスの点でAeyeScanが優れていると判断し、導入を決定。

効果

開発者が自分たちで手軽に診断できるようになり、ガイドや勉強会と組み合わせることでシフトレフトの考え方も浸透

具体的な効果

- 1 改修などのタイミングに合わせた、月に1本程度の診断が実現
- 2 ボタンを押すだけで手軽に診断できると、開発者側から感謝の声が上がっている
- 3 シフトレフトの考え方が理解され、開発者のセキュリティ意識が向上

AeyeScanの導入とともに開発者向けのガイドを作成し、開発プロセスに無理なく取り入れていった。コストや工数・時間といった課題が解決されたことに加え、開発者のセキュリティ意識も向上。グループ会社からも導入に興味を示されている。

導入事例紹介

バトンズ様



企業名 株式会社バトンズ

事業内容 M&A総合プラットフォームの企画・開発・運用

従業員数 122名 (2025年2月時点)

課題

M&A・事業承継に関わる機密情報を
万全のセキュリティで守るため、
診断の高頻度化が必要に

具体的な課題

- 1 外部ベンダーによる脆弱性診断はコストがかかる
- 2 診断範囲の調整も入ることから、準備にかなりの工数を要する

プラットフォームの企画・開発・運用を行う中で、企業の極めて重要な機密事項を取り扱うことから、診断頻度を見直すことに。限られた予算やリソースの中で高頻度化を目指すべく、内製化を検討。

導入

外部の専門家に依頼するときと
同レベルの診断クオリティを評価

導入の背景

- 1 業界標準のセキュリティ基準に準拠している
- 2 自動巡回の精度が他社ツールより高い
- 3 自動で画面遷移図が生成され、非エンジニアでもわかりやすい

経産省が示すセキュリティ基準や、OWASPアプリケーションセキュリティ検証標準を満たしている上、自動巡回の精度が高いことからAeyeScanを採用。効率的に診断が実施できるわかりやすさも評価。

効果

週1の定期診断と
新機能リリース時の即日診断を実現し、
サービスへの信頼度も向上

具体的な効果

- 1 診断の高頻度化を実現
- 2 脆弱性を検知した場合も即座に対応できるようになった
- 3 お客さまにサービスの安全性を客観的に示せるようになった

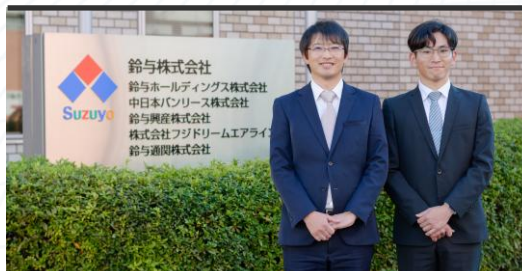
外注時は年に1回の診断だったが、毎週土日の定期診断と、新機能リリース時の即日診断が可能に。金融機関などのお客様にセキュリティ対策の実施状況も説明しやすくなり、サービスへの信頼度向上を実感。

| 02

新たに内製化に取り組まれた企業事例
ーセキュリティ部門で診断を実施ー

導入事例紹介

鈴与 様



企業名 鈴与株式会社

事業内容 総合物流事業

従業員数 1,146人 (2024年8月31日時点)

課題

外部ベンダーに診断を依頼していたが、対象となるWebシステムが増えるほどコストと時間がボトルネックに

具体的な課題

- 1 社外向けWebシステムの開発が増え、診断にかかるコストが膨らんでいた
- 2 外部ベンダーに依頼すると、見積もりや契約だけで1か月かかるなど、時間を要してしまう
- 3 コスト・時間の制約から頻度高く診断を行うことができない

これまで社内向け業務システムの開発が中心だったが、物流データを活用した新たな価値提供を推進するため、社外向けWebシステムを積極的に開発する方針へ転換。しかし、診断にかかるコストと時間がボトルネックになっていた。

導入

セキュリティ専門家でなくても扱える上、外部ベンダーの診断と同等の品質も評価

導入の背景

- 1 診断開始までの工数が少なく、UI含めて誰でも使いやすい
- 2 OWASPなど業界標準の脆弱性をカバーしており、外注と同等の診断ができる
- 3 専門家でなくても、レポートを見れば問題点と必要な対策が理解できる

診断の内製化にあたり、複数ツールをトライアル導入して比較検討。セキュリティの専門家でなくても扱えることや診断品質、レポートのわかりやすさや、画面遷移図で巡回が抜け漏れなく行われているか見えることなどが決め手となり導入。

効果

約3割の診断コスト削減を実現。診断頻度も増やすことができ、セキュリティレベルがアップ。

具体的な効果

- 1 シナリオ作成も1日かからず終わられ、1週間以内には診断開始まで実行できる
- 2 コスト・時間が削減できただけでなく、開発サイドのセキュリティ意識も向上
- 3 従量課金ではないので、今後診断対象の増加に伴いコストメリットも増えると実感

以前までは診断開始までに長いと1か月ほど時間を要していたが、コストを削減しながらスピード感のある診断が実現できるようになった。緊急度の高い脆弱性が見つかった際にはすぐ改修を依頼できるなど、セキュリティレベルの向上につながっている。

導入事例紹介

タイガー魔法瓶 様



企業名 タイガー魔法瓶株式会社

事業内容 生活用品総合メーカー

従業員数 769人 (2023年6月時点)

課題

診断を外注していたが、コストとスケジュール調整が負担になり、内製化を検討

具体的な課題

- 1 セキュリティ人材の確保が困難
- 2 外注コストの膨張
- 3 診断調整の負担増

脆弱性診断には専門的なスキルやノウハウが必要となるが、社内での人材確保は難しく、外注せざるを得なかった。1サイトの診断に数百万円単位のコストがかかる上に、診断実施までの調整コストも膨らんでいた。

導入

自動巡回の精度や脆弱性の検知率等で比較。
最も信頼できるAeyeScanに導入決定

導入の背景

- 1 脆弱性診断の「内製化」を目指したい
- 2 過検知・誤検知が少ない製品を探していた
- 3 コストを削減したい

自分たちで使いこなせるかを重視しつつ、自動巡回の精度、検知率等を定量的に比較。AeyeScanで特に評価したのは「自動巡回機能」と「診断精度」だが、大幅にコスト削減できる点も導入の決め手。

効果

年1回の定期診断を実施。
自動巡回機能で大半の作業を自動化。
大幅な負荷軽減に

具体的な効果

- 1 作業の自動化による担当者の負荷軽減
- 2 セキュリティレベルの担保に有用
- 3 GUIが使いやすく、教育も容易

「自動巡回機能」により、大半の作業を自動化。直感的に作られたGUIは使いやすく、使い方の共有もしやすい。クラウドサービスならではの、こまめな機能改善も好印象。

導入事例紹介

HITOWA

ホールディングス 様



企業名 HITOWAホールディングス株式会社

事業内容 生活総合支援事業

従業員数 8,146人(2024年9月時点)

課題

グループ全体で複数事業を展開する中、
各事業会社の担当者が
現場で手軽に診断を行える体制が必要に

具体的な課題

- 1 外部ベンダーに都度診断を依頼していたが、コスト・工数がかかる
- 2 高頻度での診断に取り組めない
- 3 日程調整や準備に時間がかかる

各事業会社が運営するWebサイトの脆弱性診断を、窓口として外部ベンダーに都度依頼していた。工数やコストの観点から高頻度な診断ができないことから、各事業会社の担当者が現場で実施する体制を目指すことに。

導入

運用のしやすさや検知の信憑性、
専門家でなくても簡単に使えるかを重視

導入の背景

- 1 使い勝手だけでなく、診断の性能面で信憑性があった
- 2 複数ドメインに対して追加コストがかからない
- 3 自動巡回で画面遷移図が生成される

トライアルで様々なツールを比較検討する中、使い勝手は良いものの、診断結果の信憑性が疑われるものもあった。AeyeScanについては使い勝手・診断の性能・料金体系・画面遷移図が生成される点を評価し、導入を決定。

効果

定期的な診断を行えるようになり、
セキュリティリスクの可視化も実現。
グループ全体のセキュリティ向上に繋がった

具体的な効果

- 1 外注と比較して相当なコスト削減のインパクトが生まれた
- 2 脆弱性の改修頻度も増え、セキュリティリスクが軽減
- 3 経営陣が自社のセキュリティ情報を把握できるようになった

AeyeScan導入を機にセキュリティガイドラインを新たに策定し、計画的に診断を行っていくフローへと変更。各事業会社のWebサイトのセキュリティ状況を一覧で可視化し、経営陣にも報告できるようになった。

導入事例紹介

マネーフォワード 様



企業名 株式会社マネーフォワード

事業内容 PFMサービスおよびクラウドサービスの開発・提供

従業員数 2,400人 (2024年5月末日現在)

課題

事業が拡大しプロダクトが増えるにつれ、脆弱性診断の間隔が空いてしまうことが懸念材料だった

具体的な課題

- 1 外注だとナレッジが蓄積されない
- 2 外注だと画面数に応じた料金体系で網羅的な診断を受けづらい
- 3 開発が遅れた場合、ベンダーとのスケジュール調整が困難

新機能の追加や大規模な改修の際には脆弱性診断を実施していたが、それ以外はプロダクト側の判断に委ねていた。小さな改修のたびに診断を外注するのではなく、内部で迅速に診断する選択肢も持ちたかった。

導入

診断ツールを導入し
継続できなかった経験から、
使いやすさを重視

導入の背景

- 1 自動巡回のカバー率が高く、主要な脆弱性を確実に検出できる
- 2 グループ会社のプロダクトも診断できるライセンス体系
- 3 API診断が可能

外国籍エンジニアも多く在籍するため、英語にも対応していること、Slackをはじめとする外部サービスとの連携性も要件だった。複数のツールの比較検討を進め、いくつかのプロダクトを対象に検証を実施した上で選定。

効果

約60プロダクトに診断を実施できた
今後、最低年1回の診断を計画

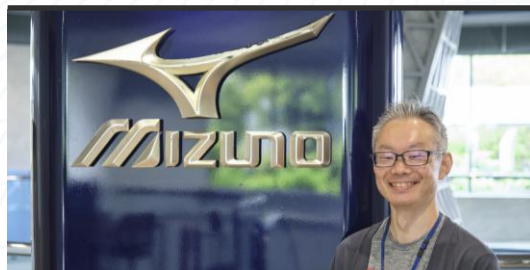
具体的な効果

- 1 画面遷移図により、CISO室がプロダクトの画面を把握できるように
- 2 開発者のセキュリティ意識が高まった
- 3 グループ統一のセキュリティスタンダード適用にも活用予定

ほぼすべてのサービスを内製で開発する中、「セキュリティスペシャリストの活動をAeyeScanがサポートしてくれている」とCISOも評価。セキュリティエンジニア以外に、QAチームでも使用を開始している。

導入事例紹介

ミズノ 様



企業名 ミズノ株式会社

事業内容 スポーツ用品の開発・販売ほか

従業員数 3,584人(2024年3月31日現在)

課題

国内だけでも約20 Webサイトを運営する中、
定期的な脆弱性診断ができていなかった

具体的な課題

- 1 サイト立ち上げ時や大規模改修時だけしか診断ができていない
- 2 外部ベンダーによる脆弱性診断だと多額のコストがかかる
- 3 内部の人材のスキル不足・業務負荷が高くなる

グローバル全体でセキュリティポリシーを見直し、その中に定期的な脆弱性対策を含めたものの、外部ベンダーによる脆弱性診断だとコストがかかる。内製化を検討するもスキル不足や業務過多といった課題があることから、自分たちでも使える診断ツールの導入を検討。

導入

定額で複数サイトに外部ベンダーによる
脆弱性診断と変わらないクオリティの診断が
できると評価

導入の背景

- 1 専門知識を持たなくても簡単に操作できる
- 2 サイト数に比例して費用が増加しない
- 3 外部ベンダーによる脆弱性診断と同等の品質で診断できる

AeyeScanのトライアルを行い、簡単に操作できることを実感。また、同一サイトに対して、外部ベンダーによる脆弱性診断による診断とAeyeScanによるスキャンを並行して行いレポートを比較。AeyeScanの方が同レベル以上・検知項目が多かったことから、導入を決めた。

効果

定期的な診断が可能な体制が整った。
時間短縮により、
診断後の対策、チェックもスムーズに

具体的な効果

- 1 内製化により、診断にかかる時間が数ヶ月単位から数週間に短縮
- 2 診断、対策、チェックの運用がきれいに回せている
- 3 開発ベンダーとのコミュニケーションもスムーズになった

外部ベンダーによる脆弱性診断では脆弱性への対応も含めて数ヶ月単位の時間がかかっていたが、数週間で診断を終えてすばやく対策できるようになった。レポートに具体的な修正方針も示されるため、開発ベンダーとのコミュニケーションもとれ、対策もスムーズになった。

| 03

新たに内製化に取り組まれた企業事例
－ 診断を担当する専門部隊がない －

導入事例紹介

M-aid 様



企業名 株式会社M-aid

事業内容 医療・ヘルスケア領域のDX事業および医療MaaS事業

従業員数 8人 (2024年3月時点)

課題

健康経営におけるDXサービスを提供する中、
個人情報情報を漏えいさせないための
定期的な診断が課題に

具体的な課題

- 1 外部ベンダーに依頼すると診断のたびに費用がかさむ
- 2 スケジュールやタイミングなど、要望通りに実施できない
- 3 ベンダー側の担当者とのコミュニケーションコストがかかる

健診結果の管理をはじめ、健康経営に関する工数削減をDXで支える中、要配慮個人情報を守るために定期的な診断を重視していた。外注ではコストや実施タイミングに課題があることから、ツールによる内製化を決意。

導入

診断の実施までに
画面設定などの工数がかからない点を重視

導入の背景

- 1 AIによる自動巡回のため、診断画面の手動での設定が不要
- 2 定額なので診断する画面数を気にしなくてよい
- 3 日本語で問い合わせでき、サポート体制も手厚い

自動診断を謳っていても、診断までにいくつか作業が発生するツールもある中で、AeyeScanは設定が不要な点を評価。サポート体制についても、定期的な打ち合わせや必要に応じた機能改修など、手厚さに魅力を感じた。

効果

定期診断フローを確立。
セキュリティを重視する大手企業にも
安全性を伝えられるようになった

具体的な効果

- 1 準備にかかる工数を削減
- 2 コストを抑えるための診断画面の取捨選択も不要に
- 3 サービスの安全性をクライアント企業に証明できる

診断開始までに2、3ヶ月かかっていた準備工数が削減でき、定期診断とセキュリティ強化を実現。また、OWASP Top10等のガイドラインに準拠した診断を実施できていることから、安全性を証明しやすくなった。

導入事例紹介

虎の穴ラボ 様



企業名 虎の穴ラボ株式会社

事業内容 システム開発・インフラ／クラウド構築・Webサイト制作など

従業員数 59人 (2023年9月時点)

課題

外部診断に依存しており、
複数サービスに対する
診断コストがかさんでいた

具体的な課題

- 1 周辺サービスの数が多く、外注だと網羅的に診断できない
- 2 ほぼ毎週のリリースサイクルに合わせた診断ができない
- 3 オープンソースの診断ツール利用のノウハウがない

大規模な改修時だけでなく、ほぼ毎週リリースされるサービスのサイクルに合わせ、頻繁に診断を実施したいと考えた。また、周辺サービスの数も多く、それらすべてに網羅的な診断を実施しようとするコストがかかりすぎると感じていた。

導入

複数ドメインをカバーでき、
主要な脆弱性をしっかり指摘できる
クオリティを評価

導入の背景

- 1 簡単な設定で基本的な脆弱性を検知できる
- 2 何サイトでも診断できコスパが良い
- 3 自分たちのタイミングで診断できる

主要な脆弱性をしっかりと検知できる診断クオリティの面と、ドメイン単位で課金する必要がなく、何サイトでも診断できるコストパフォーマンスの良さを理由に選定。安かろう悪かろうではなく、しっかり診断が行える点を評価。

効果

大規模な改修時以外にも、
定期的な診断をコストパフォーマンスよく実現

具体的な効果

- 1 複数サービスに対し、月1回の診断が可能に
- 2 リンク切れなど、脆弱性以外の問題も把握
- 3 セキュアな開発に関するノウハウが蓄積できる

WordpressやRuby on Rails、Java系といった、さまざまな開発環境の複数サービスに対し、月1回の診断が可能に。「こんな指摘もあるんだな」と新たな観点を知ることができる点、セキュリティ意識が高まる点にもメリットを感じている。

| 04

他社ツールから移行された企業事例 － 事業会社／開発部門向け－

導入事例紹介

エイチ・アイ・エス 様



企業名 株式会社エイチ・アイ・エス

事業内容 総合旅行会社

従業員数 10,849人 (2023年6月時点)

課題

セキュリティの内製化が困難。
診断の外注コストを削減したい

具体的な課題

- 1 社内からの診断依頼が増え続けていた
- 2 診断対象が多く外部委託せざるを得ない
- 3 外注による診断コスト増

内製・外製含め100を超えるWebアプリケーションがあり、内部の体制だけでは全ての診断実施に対応できず、一部を外部に委託。コスト削減と体制整備が課題だった。

導入

情報処理推進機構（IPA）の検証結果と
「7割以上自動化」という点が決め手

導入の背景

- 1 手動の診断では対応が追いつかず自動化を検討していた
- 2 自動化できても性能が落ちない製品を探していた

手動作業を伴う診断では対応が困難になり、診断の自動化を検討。AeyeScanは、IPAの検証結果が高評価だったことと、「7割以上の自動化が可能」という点が決め手で導入。

効果

診断・レポート作成工数を大幅に削減。
さらなる内製化比率の向上を目指す

具体的な効果

- 1 診断の大部分を自動化し工数を削減
- 2 レポート機能により大幅に時間を短縮
- 3 リリース前に診断と脆弱性改修が完了

「脆弱性が発覚しても、リリースまでに修正が間に合わない」という悩みも解消され、脆弱性を潰してからアプリをリリースできるように。

導入事例紹介

テモナ 様



企業名 テモナ株式会社

事業内容 サブスク支援事業・EC支援事業など

従業員数 142人 (2024年3月末連結ベース)

課題

従来使っていた診断ツールでは
想定以上の時間を要することがあり、
リリーススケジュール全体に影響が出ていた

具体的な課題

- 1 他社の診断ツールはシナリオ登録にも診断実行自体にも時間がかかる
自社のセキュリティ基準上、診断の質を落とすことや、診断せずにリリースすることはできない
- 2 脆弱性診断が、リリースサイクル短縮化のボトルネックとなっていた

自社で定めるセキュリティ基準を満たすため、定期的に脆弱性診断を実施していた。その際、診断全体で時間がかかり、リリースサイクルを短縮化できないという課題があった。そのため高精度な診断をスピーディーに実現するために、ツールの乗り換えを検討し始めた。

導入

診断時間や工数はもちろん、
レポートのわかりやすさや
ドメイン登録数が無制限であることが決め手に

導入の背景

- 1 トライアルを実施し、AeyeScanであれば診断の質を落とさずに工数を大きく削減できると判断
- 2 そのままエンジニアに共有できるほど詳細なレポートが魅力
- 3 ドメイン登録可能数が無制限のため、診断対象が多いテモナには費用対効果が高い

最初に40社ほどリストアップした中から、3社に絞って同じページを試験して違いを比較。時間や工数の他に、出力されるレポートの内容や料金体系などさまざまなポイントからAeyeScanを採用。レポートは検出された脆弱性の項目名だけでなく、対応方法まで書かれていることが魅力だった。

効果

診断時間の大幅な短縮に成功し、
高頻度で診断できるようになった。
クラウド型ならではのメリットも享受

具体的な効果

- 1 平均4、5日かかっていたプロダクトの診断が、2、3日でできるようになった
- 2 マイナーアップデートの際も気軽に診断できるようになり、診断数は全体で3倍に増えた
- 3 クラウド型なのでアップデートの手間もかからず、社内レクチャーも1、2時間で可能に

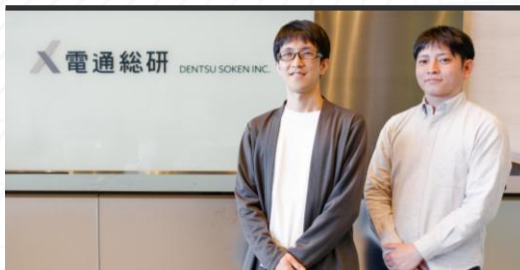
診断時間が大幅に短縮できたことで、より頻繁に診断できるようになり、セキュリティリスクの軽減させることができている。また、以前のツールはオンプレ型だったためPCのセッティング等が引き継ぎのボトルネックになっていたが、その手間がなくなったことも大きい。

| 05

他社ツールから移行された企業事例 －SI・IT企業／開発部門向け－

導入事例紹介

電通総研 様



企業名 株式会社電通総研

事業内容 システムインテグレーション、コンサルティング、シンクタンクの機能連携による、社会や企業の変革を支援するソリューションの提供

従業員数 連結4,413名/単体2,402名 (2024年12月末時点)

課題

ツールを用いて自社で検査を実施
多くの手動設定による準備工数が課題に

具体的な課題

- 1 画面遷移に伴うパラメータの引き継ぎなど、多くの手動対応が発生
- 2 検査の依頼頻度の高まりに対応する必要があった
- 3 クライアントアプリケーション型検査ツールのバージョン管理が煩雑に

検査対象によっては、準備に1週間近くを要するケースもあり、検査件数の増加や複数プロジェクトの同時対応が求められる中、作業効率の向上が喫緊の課題となっていた。

導入

手作業の設定の少なさ、
従来ツールと同水準の検査項目を評価

導入の背景

- 1 大半の設定を自動で行えるため、準備にかかる手間が少ない
- 2 従来使用していたツールと同等の項目が検査できる
- 3 UIやレポートが日本語なため、社内の説明・共有にそのまま使用可能

脆弱性検査における準備工数削減を目的として、ツールを選定。複数ソリューションを試用した上で準備時間を計測した結果、AeyeScanは大半の設定が自動で行えた。従来ツールと同等の検出精度を確保できることも評価。

効果

大幅な工数削減を実現、新たに確保した時間を
セキュリティ強化の取り組みに
充てられるように

具体的な効果

- 1 手間をかけずに検査ができるようになった
- 2 削減された工数は、手動検査の強化や今後増加が見込まれるプロジェクトへの対応準備に活用

AeyeScan導入後は、大きなトラブルも発生せず移行が完了。大幅な準備工数削減を実現した結果、削減された工数を活用し、手動検査の強化や上流工程のセキュリティ対策にもリソースを確保することが可能になった。

導入事例紹介

富士ソフト 様



企業名 富士ソフト株式会社

事業内容 システム開発

従業員数 8,991人 (2023年6月時点)

課題

セキュア開発ルール+運用円滑化のため
簡易で低コストの診断方法が必要な状況に

具体的な課題

- 1 セキュア開発対応にばらつきがあった
- 2 ルール徹底にはコスト増が避けられない
- 3 開発競争力の維持にはコスト抑制が必須

セキュア開発に関するルールを策定していたが、各プロジェクトに遵守させるためには簡易かつ低コストで診断できる方法が必要な状況だった。

導入

幅広い言語や開発環境に対応しているのが
AeyeScan導入の決め手の1つ

導入の背景

- 1 簡易かつ低コストな製品を探していた
- 2 運用の前提条件は過検知の少なさ
- 3 幅広い言語や開発環境への対応が必須

一定のセキュリティベースラインを設けたいという狙いに、AeyeScanが合致。幅広い言語や開発環境に対応しているだけでなく、脆弱性診断の経験がなくても、診断できると感じた。

効果

AeyeScanとセキュア開発ルール整備との
両輪で**ほぼ手放しでの運用**が可能に

具体的な効果

- 1 簡単に使えるのでほぼ手放しで運用可能
- 2 セキュア開発に関する知識と意識が向上
- 3 好きなタイミングでの診断を実現

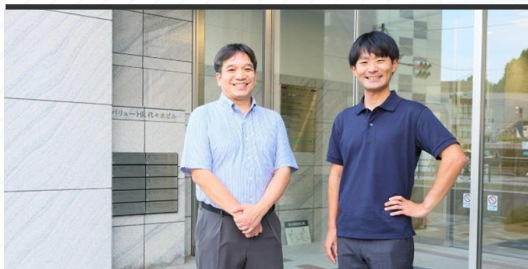
ルール整備との両輪でAeyeScanを導入した結果、診断未実施のまま納品する状況から脱却。「好きなタイミングで診断をする」という形が整った。

| 06

他社ツールから移行された企業事例 ーセキュリティ部門向けー

導入事例紹介

バリューHR 様



企業名 株式会社バリューHR

事業内容 健康情報のデジタル化サービス・健康管理サービスの提供など

従業員数 680人 (2023年12月31日現在)

課題

他社の診断ツールを使っていたが、
多くの時間と工数がかかるほか、
対象範囲をすべてチェックできずにいた

具体的な課題

- 1 顧客から求められるセキュリティレベルに
応える必要がある
- 2 他社ツールでは設定やスキャンに時間か
かり、診断しきれないことも多かった
- 3 好きなタイミングでスキャンしたいため、
外部委託はできない

機微な個人情報を大量に預かっていることもあり、顧客
からも定期的な脆弱性診断の実施状況を問われていた。
セキュリティの担保のために他社の診断ツールを導入し
たものの、時間や工数などの課題が生じ、他のツールを
検討することになった。

導入

短時間でスキャンできて使いやすく、
設定も楽なことから導入を決定

導入の背景

- 1 以前使っていたツールと比較して
設定が簡単
- 2 スキャン時間が短縮でき、使いやすい
- 3 OWASP TOP 10に沿って出されるレポー
トがわかりやすい

普段から付き合いのあるベンダーからの紹介も含め、い
くつかの候補を検討する中、短時間でスキャンでき、使
いやすいことを重視してAeyeScanを選定。中でも、
ユーザーIDやパスワードの仕様を調べて設定する必要が
なく、楽だと感じた。

効果

診断にかかる時間・工数が短縮できたほか、
見込み客からのセキュリティに関する質問にも
迅速に回答できるようになった

具体的な効果

- 1 サービス導入前にセキュリティについて
回答することで、営業もしやすくなった
- 2 画面遷移図により、自社サービスの構
成が把握できるようになった
- 3 数日かけても終わらなかった診断が、
1日で終わるようになった

AeyeScanの導入で、スケジュールを組んでおけば自動
的にスキャンが実施されるようになった。工数や時間が
削減できたのはもちろん、導入前にセキュリティ実施状
況を伝えられるようになったことで、営業担当者にもメ
リットが生まれた。

導入事例紹介

ラック様



企業名 株式会社ラック

事業内容 トータルITソリューションベンダー

従業員数 2,172人 (2023年6月時点)

課題

診断ニーズの高まりと
Webサイト全体への網羅的な診断要望に
対応しきれなかった

具体的な課題

- 1 特定時期に診断依頼が集中してしまう
- 2 スケジュールやコスト面で顧客要望に
応えられないケースが増加
- 3 全ページを網羅的に診断したいという
要望への対応

専門家が深く丁寧にみるサービスの特性上、全ページを網羅的にチェックしてほしいという要望への対応が難しかった。スケジュールやコストがネックで、顧客の要望に応えられないことも。

導入

「AeyeScan」はセキュリティ診断を内製化したい企業から高評価、AeyeScanを活用した「Quick WATCH」のサービス開始

導入の背景

- 1 技術評価の依頼を受けて検証を実施
- 2 日本製ならではの使いやすさと高品質な結果を評価
- 3 セキュリティ専門家だけでなく内製化にも利用可能と判断

手軽に使えて自社のセキュリティ診断を内製化し、設計や開発の初期段階からセキュリティを組み込むシフトレフトに取り組みたいと考える企業でも使いこなせると判断。

効果

コストや時間、リソースによって
やむを得ず対象外としてきた
ページの診断が可能に

具体的な効果

- 1 2021年11月に「Quick WATCH」サービスの提供を開始
- 2 自動巡回をで見積コストを大幅削減
- 3 急ぎのニーズにも対応可能に

2021年11月に「Quick WATCH」の提供を開始し、網羅性と手厚い支援の両方を提供可能になった。また、人材不足で診断を内製化できなかった企業への提案も可能に。

 **AeyeScan** (エーアイスキャン) により
セキュリティ対策にかかる **コストを削減!**



クラウド型Webアプリケーション
脆弱性検査ツール

国内市場シェア
No.1※



※ 富士キメラ総研調べ「2024 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 市場編」Webアプリケーション脆弱性検査ツール〈クラウド〉2023年度実績
※ ITR調べ「ITR Market View：サイバー・セキュリティ対策市場2025」SaaS型Webアプリケーション脆弱性管理市場：ベンダー別売上金額シェア（2023年度実績）

プロが認める品質・精度

セキュリティベンダーやSIerでも
顧客向けサービスとして活用



ブラウザ上での直感的な操作

専任エンジニア不要、情シスや開発部門でも
安定した運用が可能

さまざまな企業さまに導入いただいております

ユーザー企業

製造



インフラ



金融



メディア



人材・教育



エンタメ



Leverages

SaaS



SI・IT企業



セキュリティ企業



AeyeScanの導入を検討してみませんか？

操作性の確認、実際に利用してみたい方へ

AeyeScan の 無料トライアル

トライアルにかかる費用は不要。実際の操作性はどうなの？
またどのように脆弱性が発見されるのか？
などの疑問は無料トライアルで解消しましょう。

無料トライアルの申し込み



お見積りの希望・導入をご検討している方へ

AeyeScan への お問い合わせ

お見積りの希望・導入をご検討してくださっている方は
お問い合わせフォームよりご連絡ください。
当日もしくは遅くとも翌営業日にはご連絡を差し上げます。

お問い合わせフォーム



会社概要

AeyeSecurityLab

セキュリティに
「あらたな答え」を提供し続ける
プロ集団

商号	株式会社 エーアイセキュリティラボ		
役員	代表取締役社長	青木 歩	
	取締役副社長	安西 真人	
	取締役	杉山 俊春	角田 茜
	執行役員 CTO	浅井 健	
	執行役員	関根 鉄平	田中 大介
事業内容	情報セキュリティ関連事業（調査・コンサルティング） クラウド型Web診断サービス「AeyeScan」提供		
設立	2019年4月		
拠点	東京都千代田区神田錦町2-2-1 KANDA SQUARE 11F WeWork内		
資本金	1億円		
従業員数	43名		
Webサイト	https://www.aeyesec.jp/		
取得認証	情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS） ISMSクラウドセキュリティ認証（ISO27017） 情報セキュリティサービス基準適合サービスリスト		



IS 752963 /
ISO 27001

CLOUD 790050 /
ISO 27017 023-0026-20



AeyeScan

セキュリティに、確かな答えを。