SLING
CASE STUDY

“はかる”技術で未来を創る
東陽テクニカ

サイバーコム株式会社 様

攻撃者目線で「外部から見えるリスク」を可視化
ダークウェブ調査まで網羅した運用基盤を構築し
自社の防御力と顧客への提案力を同時に強化

サイバーコム株式会社
ITマネジメント部
IT支援室 リーダー
森田 正希 氏

サイバーコム株式会社
ITマネジメント部
IT支援室 室長
村田 昭仁 氏

サイバーコム株式会社
ITマネジメント部
部長
豊田 清高 氏

サイバーコムは、富士ソフトグループの一員として、通信・制御・業務分野のソフトウェア開発やシステムインテグレーションを手がける企業である。多様な情報資産を扱う同社にとって、サイバーセキュリティ対策は事業の根幹を支える重要な取り組みだ。同社は従来の「守る」対策に加え、攻撃者の視点で外部から見えるリスクを可視化する必要性を認識。ASM（Attack Surface Management）ソリューション「SLING」を導入し、ダークウェブ調査まで含めたリスクの可視化と継続的な点検体制を構築した。さらに、自社運用で得た知見を、顧客へのセキュリティ提案にも活かしている。

お客様プロフィール

Cyber Com

事業内容：
富士ソフトグループの一員として、通信・制御・業務分野のソフトウェア開発事業と、システムインテグレーションを中心とするサービス事業を展開。AIアシスタント「ChatTAKUMI（チャットタクミ）」やオフィス電話などの自社プロダクトも提供する

本部所在地：
〒231-0005 神奈川県横浜市中区本町4-34
横浜本社ビル

設立：
2025年9月1日付新設分割により設立
（新設分割前の会社設立：1978年12月4日）

社員数：
1,309名（2026年1月1日現在）

URL：
https://www.cy-com.co.jp/

01
多様な情報資産を守ることが、事業継続を支える生命線

サイバーコムは、富士ソフトグループの一員として、長年培った通信技術を基盤に、制御・業務分野まで幅広くソフトウェア開発を手がける企業である。システムインテグレーションをはじめとするサービス事業や、AIアシスタント「ChatTAKUMI（チャットタクミ）」などの自社プロダクトも展開。創業地である宮城県仙台市をはじめ、全国各地の地場企業に強みを持つことも、同社の特色の一つだ。

多様な事業を展開する同社にとって、顧客情報をはじめとする膨大な情報資産を安全に守ることは、事業の根幹を支える重要な取り組みである。そして、社内の情報システムやインフラ、ネットワーク、エンドポイントの運用・保守、そしてセキュリティ対策を担うのが、ITマネジメント部 IT支援室だ。同室長の村田昭仁氏は、その重要性を次のように語る。

「当社が扱う情報を守ることは、私たちの部門の重要な使命です。万が一セキュリティインシデントが発生すれば、事業が止まり、業績にも大きな影響が出てしまいます。そのリスクを最小限に抑えるため、新しい技術や世の中で発生しているインシデントの動向を追いかけながら、常に最新の対策を講じていく必要があります」（村田氏）

02
「守る」対策の先に残った、攻撃者目線で外部リスクを可視化する課題

同社はこれまでも、セキュリティ対策に力を注いできた。ファイアウォールやUTMといったセキュリティ機器の導入、SOC（Security Operation Center）による外部からの侵入検知と対応、エンドポイントのウイルス対策やセキュリティパッチの最新化など、「守る」ための対策を着実に積み重ねてきた。

一方で、課題として残っていたのが、攻撃者の視点で「外部から自社がどう見えているのか」という観点での対策だった。村田氏は当時をこう振り返る。

「外から見えているリスクに対応し、さらにセキュリティ対策を強固にしたいと考えました。しかし、世の中には調査するためのサイトがあるものの、それを手作業で一つひとつ調べていくのは、現実的に手が回りません」（村田氏）

背景には、サイバー攻撃の手口の変化があった。ランサムウェアによる被害をはじめ、自社のビジネスに大きな影響を及ぼしかねないインシデントが、業種・業態を問わず多発している。その侵入経路の一つが、社員の認証情報などが外部に流出し、なりすましによって侵入されるリスクだ。

「公開されているインシデントレポートなどを見ると、なりすましで侵入されるケースが実際に起きており、社員が持つ情報がいつ流出し、悪用されるか分からない危機感がありました」（村田氏）

こうして同社は、攻撃者の視点から外部に露出したリスクを検出するASM（Attack Surface Management）の導入を検討することになった。

03
ダークウェブ調査とシンプルな運用性が決め手に

ASMソリューションの選定にあたり、同社は複数の製品を比較検討した。その中で最終的に採用したのが、東陽テクニカが提案した「SLING（スリング）」である。SLINGは、脅威インテリジェンスを手がけるKELAグループの製品で、ASMの技術と脅威情報データをもとに、対象企業のセキュリティリスクを判定し、スコアとして可視化するソリューションだ。

加えて、ダークウェブ上に流出した認証情報の調査、検出したリスクの優先順位付け、対応状況の管理までを一元的に行える点もSLINGの特長である。単にリスクを可視化するだけでなく、「何から対応すべきか」を判断しやすい形で提示できるため、効率的なセキュリティ運用を支援する。

SLINGを選んだ理由について、ITマネジメント部 部長の豊田清高氏は、まずダークウェブ調査の機能を挙げる。


サイバーコム株式会社
ITマネジメント部
部長
豊田 清高 氏

「私たちが心配していたのは、アカウントやパスワードが流出し、なりすましで侵入されることです。SLINGには、ダークウェブ上に自社ドメインのアカウントが公開されていないかを調べる機能があります。この点はSLINGならではの強みだと感じました」（豊田氏）

アカウントの漏えいを調べられる無料のサイトも存在するが、対象を一つひとつ手作業で確認するのは効率が悪い。SLINGであれば、検出したリスクをただ羅列するのではなく、危険度の高いものから分類して可視化してくれる。これにより、優先順位の高いリスクから個別に対応できる点が評価された。

もう一つの決め手が、運用のしやすさだった。

「ドメインを指定するだけで、結果が分かりやすくシンプルに反映されるUIで、かつ導入後のハードルが低く利用しやすい。セキュリティツールは敷居が高いと、導入しても使いこなせなくなりがちですが、SLINGはその心配がありませんでした」（村田氏）

また豊田氏は、経営層への報告のしやすさも利点に挙げる。

「現場から経営層へ情報を上げる際にも、SLINGのアウトプットはそのまま報告に使えるほど必要な情報がシンプルにまとめられていました」（豊田氏）

04
導入から運用まで伴走する、東陽テクニカのきめ細かな支援

製品の選定とスムーズな導入を支えたのが、東陽テクニカによるサポートだった。同社の担当者が製品知識のレクチャーから、導入時のきめ細かな支援までを担った。

「導入にあたっては、こちらの不明点や疑問点について細かなところまで丁寧にサポートしていただきました。導入後も定例のミーティングを通じて、『こういう使い方ができる』といったアドバイスをいただいています。SLINGはシンプルなサービスですが、AI機能の使い方や各項目のステータス管理など、初めて触れる部分もありました。

そうした点を細かく支援していただいたおかげで、スムーズに導入できました」(豊田氏)

なお、同社とSLINGの関わりには、もう一つの側面がある。同社は自社の情報システム部門としてSLINGを導入・運用する一方で、事業部門では、SLINGを取り扱い顧客に提供するアライアンスパートナーとしての展開も視野に入れているのだ。

「セキュリティビジネスは、いま非常に需要が高まっています。お客様からの要望も増えており、私たち自身が使って『良い製品だ』と実感したものを、お客様にお勧めしたいと考えました」(豊田氏)

自社で実際に運用し、その知見を顧客への提案にフィードバックする。こうしたフォーメーションのもと、同社は2025年12月にSLINGの自社運用を本格的に開始した。

05
「見える化」と継続的な点検で、運用負荷と属人化を解消

SLINGの導入により、同社はこれまで見えていなかった外部からのリスクを可視化できるようになった。村田氏は、導入の効果を次のように説明する。

「ユーザー情報の流出や、それを悪用したなりすましといったリスクをSLINGが検知、重要度や優先度に応じて必要な対策を講じることができました。導入までに期待していた効果を、実際に運用する中で実感できています。また、優先度の高い脆弱性はアラートとして上がってくるため、それにスピーディに対応することで、攻撃者の視点という新たな観点でのセキュリティ対策が機能しています」(村田氏)

効果は、リスクの可視化にとどまらない。会社の規模が拡大し、人員も増える中で、すべてを人の手で管理し、引き継いでいくことには限界がある。過去の担当者しか知らない情報や、引き継ぎ漏れによって認識されていなかった属人化したリスクも、ツールによる点検によって可視化できるようになった。豊田氏は、運用面に潜むリスクにも言及する。

「当社はさまざまなシステムやネットワーク機器を利用しており、最近は『脆弱性が見つかったのでアップデートしてください』という情報が非常に多く、担当者がキャッチアップするだけでも大変です。こうしたリスクについても毎週、継続的にチェックし、新たなリスクが生じていないかを確認することで『ここはアップデートが必要だ』といった気づきも得られました」(豊田氏)

脆弱性は、ソフトウェアのバージョンだけでなく、運用面にも潜む。SLINGは、こうしたデジタル資産全体を継続的に点検する仕組みとして機能している。週に一度という短いスパンでの確認が、人手をかけずに継続的な運用として定着したことは、担当者の負荷軽減にも大きく寄与している。

さらに、SLINGには検出したアラートに対し、対応状況を一件ずつ記録できる機能が備わっている。

「対応した記録を一件ずつメモとして残せるインターフェースがあります。誰かが記録すれば、ほかのメンバーも共有できるので、対応漏れを防ぎ、運用が属人化しないように配慮しています」(村田氏)

加えて、これまで広報部門や各事業部門が個別に管理していた対外的なドメインなど、いわゆる縦割りで散在していた情報も、SLINGによって横断的に可視化できるようになった。情報システム部門のリソースを過度に増やすことなく、全社的なガバナンスの向上にもつながっている。


サイバーコム株式会社
ITマネジメント部
IT支援室 室長
村田 昭仁 氏

06
自社運用で得た知見を、顧客への提案力へ

自社での運用を通じて実感した価値は、そのまま顧客への提案力にもつながっている。豊田氏は、SLINGが自社の顧客にとっても有効だと考える理由を、以下のように語る。

「コスト面で非常に導入しやすいのが大きな魅力です。当社のお客様には中堅・中小企業が多く、大企業のようにセキュリティ予算を潤沢に確保できないケースもあります。そうしたお客様にこそ、SLINGは効果を感じていただきやすい。導入も簡単で、IT業界以外のお客様でも使いやすい点もお勧めできるポイントです」(豊田氏)

実際に運用を担うIT支援室 リーダーの森田正希氏も、使いやすさを評価する。

「実際に使ってみて、UIの分かりやすさが一番の利点だと感じました。直感的に操作でき、本来ならいくつもクリックしないと辿り着けないような情報も、すぐに表示されます」(森田氏)

SLINGを提供するKELAは脅威インテリジェンスの専門企業であり、その技術基盤の説明を受けたことで、製品への信頼が高まった

という。自社の規模や予算に合わせて現実的に導入でき、事業部門での展開もしやすいSLINGは、同社にとって最適な選択肢となった。さらに、東陽テクニカのサポートのもと、自社ユーザーとしての運用で培ったノウハウを元に、顧客企業にSLINGを紹介できるという立場は、同社のアライアンスパートナーとしての強みとなっている。

07
社員のリテラシー向上と、高まる評価制度・調達要件への対応

SLINGの導入で攻撃者視点での対策を強化した同社だが、今後の課題も見据えている。村田氏が挙げるのは、社員のセキュリティリテラシーの向上だ。

「セキュリティインシデントの要因の一つに、社員のリテラシーがあります。新しい社員も入ってきますので、継続的に意識を高めていく必要があります。SLINGのようなツールを活用して『こういうリスクがある』と社員に認識してもらいながら、教育や訓練も今後検討していきたいと考えています」(村田氏)

また、社会全体でセキュリティへの要求水準が高まっていることも、同社は実感している。

「経済産業省による『サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度』や、取引先からのセキュリティに関する調査など、年々求められる水準が高くなっています。私たちも一段ギアを上げて対策を進める必要があると考えています」(村田氏)

村田氏は、こうした評価制度への対応においても、SLINGとの連携に期待を寄せる。SLINGによる対応結果が、評価制度のどのランクをクリアできているのかといった点で、世の中の動向に沿った対応状況として可視化されれば、より効果的な対策につなげられるからだ。

08
SLINGを起点に、東陽テクニカとのビジネス連携を深化

今後も同社は、東陽テクニカやKELAとの連携を深めていく方針だ。豊田氏は、最後にこう締めくくった。

「東陽テクニカさんもKELAさんも、サイバーセキュリティに関する専門家です。私たちが及ばないような脅威や情報を、いち早く入手できるパートナーとして信頼しています。定期的に情報を共有し、さまざまなアドバイスをいただきながら、サイバーコムとしての対策をさらに強化していきたいです」(豊田氏)

そして、その視線は、自社のセキュリティ強化にとどまらない。自社で使い込み、その知見を顧客に還元する。サイバーコムと東陽テクニカの取り組みは、単なる製品の導入にとどまらず、自社の防御力と顧客への提案力をともに高める、新たなパートナーシップの形を示している。

「SLINGだけでなく、ほかの製品についても協力しながら、一緒にシェアを拡大していきたいと考えています。社内の運用部門とともに、ビジネスの拡大をもう一段階、押し上げていきたいですね」(豊田氏)

Security & Lab 株式会社 東陽テクニカ セキュリティ & ラボカンパニー
〒103-8284 東京都中央区八重洲 1-1-6
TEL：03-3245-1245(直通)　FAX：03-3246-0645　E-mail：slc_contact@toyo.co.jp
https://www.toyo.co.jp/slc/

大阪支店　〒532-0003　大阪府大阪市淀川区宮原1-6-1（新大阪ブリックビル）　TEL.06-6399-9771　FAX.06-6399-9781
名古屋支店　〒460-0008　愛知県名古屋市中区栄2-3-1（名古屋広小路ビルヂング）　TEL.052-253-6271　FAX.052-253-6448
宇都宮営業所　〒321-0953　栃木県宇都宮市東宿郷2-4-3（宇都宮大塚ビル）　TEL.028-678-9117　FAX.028-638-5380
R&Dセンター　〒135-0042　東京都江東区木場1-1-1　TEL.03-3279-0771　FAX.03-3246-0645