

DX@TERILOGY

# デジタルトランスフォーメーション戦略

2024年12月

株式会社テリロジー

DX実務執行総括責任者 代表取締役社長 鈴木 達



# 目次

- DX@TERILOGY
- DX戦略
- DX推進体制
- DX人材育成
- DX推進指標
- DX推進の課題



**DX@TERILOGY**

テリロジーのDXへの取り組み

# DX@TERILOGY トップメッセージ

皆様には平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は1989年の創業以来、「デジタルのチカラで現場課題と社会課題を解決する」という使命のもと、最先端のデジタル技術を取り入れ、社会のデジタル化を推進してまいりました。

現在、デジタル技術の革新は社会構造や企業競争環境に大きな変化をもたらしています。当社はこの変化に対応し、進化を続ける最適なソリューションとサービスを提供することで、お客様のビジネスモデル変革を支援し、新たな価値を創出しています。

特に、OT（制御技術）分野向けのセキュリティソリューションはその代表例です。長く「工場内は閉域網、サイバー攻撃とは無縁だ」という製造業界の常識がありましたが、この考えはもはや通用しなくなりました。当社はこの市場に早くから着目し、高い知見と経験を活かしてOTセキュリティ強化に取り組むお客様を支援しています。また、資本提携先との共創により、マネージドセキュリティサービス（MSS）を提供することで、企業が直面する多様な課題に対し、持続可能なソリューション&サービス（対策支援策）を提案しております。

こうした取り組みを支える鍵となるのが、全社員が持つ挑戦と成長への意識です。当社は、社員一人ひとりが専門性を高め、組織全体として新たな価値を創造する仕組みを構築しています。これにより、変化に迅速に対応できる柔軟性と持続可能な成長を実現しています。

豊かで快適なデジタル社会の実現に向け、アジアを中心としたグローバル展開を進め、我が国のさらなる発展に貢献してまいります。

今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2024年12月  
株式会社テリロジー  
代表取締役社長 鈴木 達

# DX@TERILOGY ミッション・ビジョン・バリュー

私共は、今後益々進展するDX社会の基盤づくりにおいて、独自の先見力に富む合理的な最新技術動向の分析に基づき、新たなテクノロジー導入に果敢に挑戦し、独自の工夫によって市場から認知され、社会・お客様から信頼されるソリューションとサービスを絶えず創出、提供し続ける存在であり続けます。

## Mission

デジタルの力で現場課題と社会課題を解決

私たちの使命

複雑かつ高度化するデジタル社会において  
DXの推進を通じて革新と価値ある技術を提供し  
あらゆるビジネスシーンで不可欠な存在であり続けます

## Vision

デジタル社会の変化に対応・進化し、最適なソリューションとサービスを提供

私たちの目指す姿

デジタル技術を通じて、持続可能で競争力のあるビジネスモデルを構築し  
社会の変革と発展に貢献するリーディングイノベーターとなります

## Value

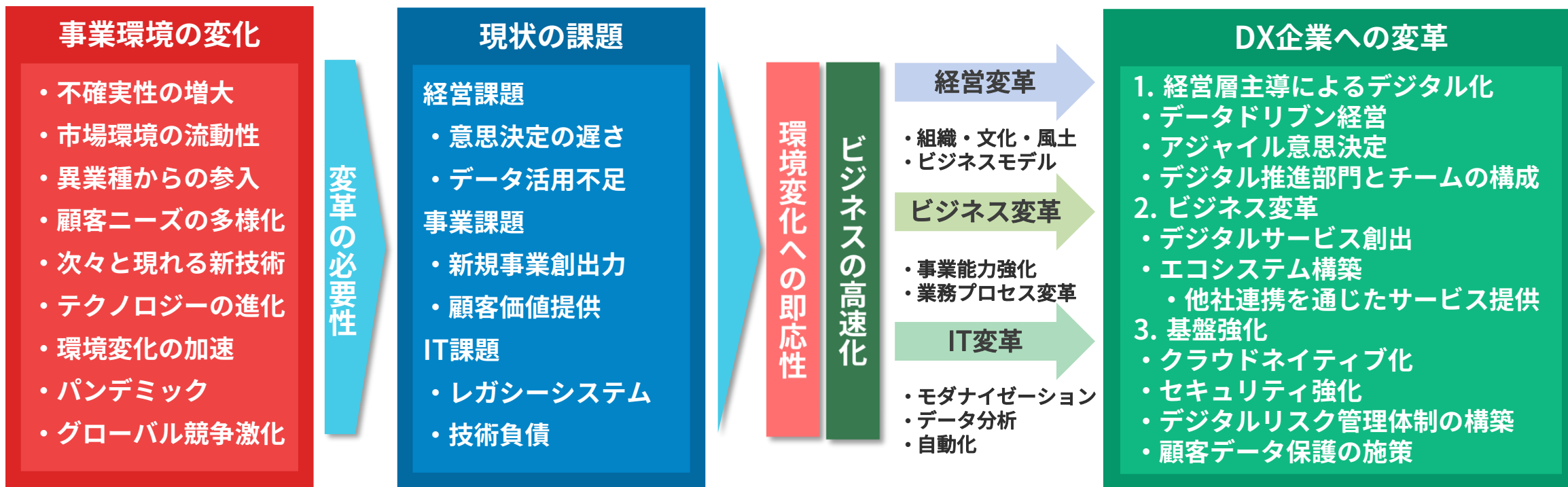
- ・新しいコト、困難なコトに立ち向かっていく「高い志」と「高い倫理観」
- ・仕事を通じた自己成長、自己変革の実現
- ・常に「学習する」組織
- ・自由な発想と着実な行動による未来の創造

私たちを形成する価値観

常に革新を追求し、新しい技術に挑戦します  
信頼を第一に、責任と透明性を重視します  
学びと成長を通じ、価値を創造し続けます  
デジタルの力で社会課題解決と持続可能な未来を築きます

# テリロジーがDXに取り組む理由

デジタル技術で価値を創造し、持続可能な共創社会に貢献します



## 期待される成果

### 経営

- ・デジタル売上増
- ・顧客満足度向上

### 事業

- ・新規事業創出数増加
- ・顧客LTV向上

### 業務指標

- ・業務効率向上
- ・データ活用率向上

# デジタル技術が社会や自社の競争環境に及ぼす影響

当社は、インターネット黎明期より、海外の先進的な情報通信技術を迅速に導入し、国内市場に展開する役割を担ってまいりました。昨今のデジタル技術の進化は社会や企業の競争環境に多大な影響を与えており、以下のような変化とそれに伴うリスク・機会を認識しています。

影響	リスク	機会
ネットワーク環境と働き方の変化	ハイブリッドワーク環境における情報セキュリティリスクの増大	SASE、ZTNAなどの新技術導入による新たなセキュリティサービス事業の展開
	マルチクラウド環境の複雑化による運用コストの上昇と管理の煩雑化	マルチクラウド環境構築・運用支援サービスの展開
	ネットワークインフラの再構築に伴う移行リスク	働き方改革に伴うIT基盤の刷新需要の取り込み
	クラウドベンダーロックインによる柔軟性の制限	クラウドネイティブ技術を活用したポータビリティの高いサービス基盤の構築
サイバーセキュリティの課題と重要性	サイバー攻撃の高度化・複雑化による防御コストの増大	24時間365日のセキュリティ監視サービス（SOC/MSS）の提供拡大
	OT領域での攻撃による重大インシデントの発生可能性	産業制御システム向けセキュリティソリューションの需要拡大
	新種の攻撃手法への対応遅延リスク	マルチクラウドセキュリティ統合管理プラットフォームの提供
	セキュリティ対策の遅れによるレピュテーションリスク	CSIRTの体制強化とノウハウのインシデント対応・復旧支援サービスへの転用
	データ管理の不備が漏洩リスクを高め、企業の信頼性に影響を及ぼす	データガバナンス強化により、セキュリティ対応と競争力の向上を同時に実現する
技術革新と当社の対応	技術革新への対応遅れによる競争力低下	先進技術を活用した新規ソリューション開発
	高度セキュリティ人材の確保・育成における競争激化	お客様の人材不足を補うマネージドセキュリティサービス（MSS）の提供拡大
	レガシーシステムとの統合における課題	AIを活用したセキュリティ運用の自動化による効率化
	技術選定の誤りによる機会損失	外部・内製教育による競争力のある人材の育成、技術コンサルサービスの拡大
新技術の探索と価値創造	技術投資の増大によるコスト圧力	自動化・効率化によるランザビジネス予算の圧縮とDXを通じた新規事業創出
	新技術の社会実装における説明責任とガバナンスの確保	「和」の価値を加えた独自のソリューション展開によるグローバル競争力の強化
	研究開発投資の回収期間長期化	短期的な収益化が可能な業界特化型ソリューションの優先開発と展開
	技術の陳腐化リスク	エコシステム連携による技術革新の加速とオープンイノベーションの推進

当社は、これらのリスクと機会を適切に評価・対応し、先進技術の評価・検証を通じて、お客様への最適なソリューション提供に努めています。特に、デジタル技術を活用した新たな価値創造に注力し、技術検証から実装まで一貫したサポート体制を構築することで、お客様のDXを強力に推進してまいります。

# ビジネスモデル変革に必要なデジタル技術の活用

当社のDX推進は、経営ビジョンを実現し、競争力を維持・強化することを目的としています

DX（デジタルトランスフォーメーション）は、デジタル技術を活用してビジネスモデル変革や業務プロセスの効率化、新たな顧客価値の創造を通じて、競争力の維持・強化を目指す取り組みです。以下の方向性を基盤としてDXを推進しています。

## 1. 成果志向型のサービス提供へのモデル変革

- クラウドコンピューティングの活用
  - クラウド基盤による柔軟かつスケーラブルなサービスモデルを構築
- IT/OTセキュリティ技術の強化による重要インフラ保護
  - 重要インフラや産業制御システム（OT）向けのセキュリティ技術の提供
- データサイエンスとAI技術を活用した付加価値サービスの開発

## 2. リカーリング収益モデルへの移行と業務効率化

- サブスクリプション型課金モデルの採用による、顧客との長期的な関係構築
- データドリブン意思決定の推進による効率化と収益性向上
- クラウドサービスを活用した業務プロセスの効率化と運用の軽量化
- デジタルマーケティングの活用
  - マーケティング・オートメーションによるデータを活用した戦略的営業活動
- オンライン製品サポートの自動化
  - アンサーボットを活用した問い合わせ対応の効率化と顧客満足度向上

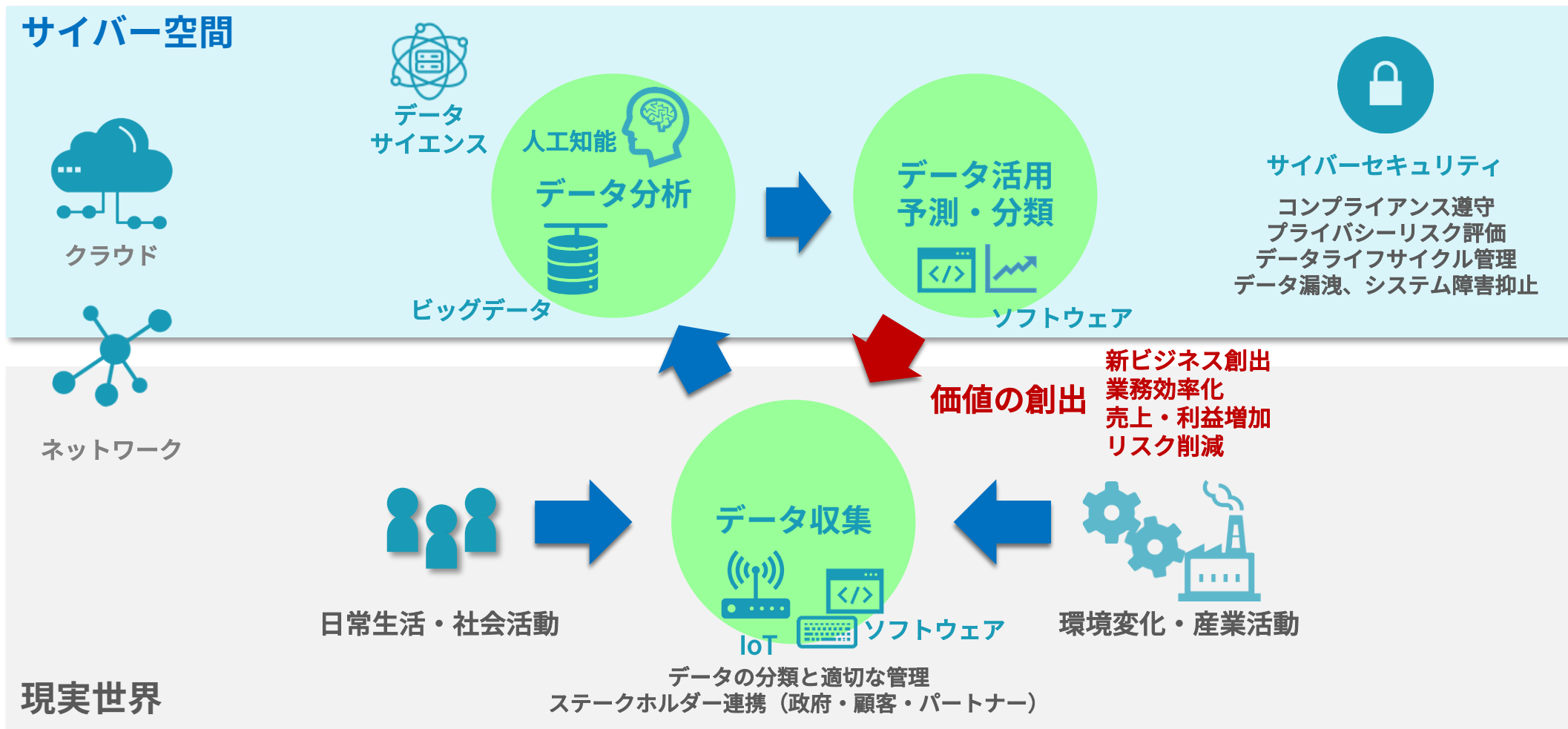
## 3. 新規市場開拓とイノベーション推進

- クラウド基盤とデジタルマーケティングを活用した新規事業創出
- 顧客接点の強化とLTV（顧客生涯価値）の向上を目指したサービス開発
- 働き方改革への対応
  - テレワーク環境のセキュリティ強化
  - ハイパーオートメーションの推進（RPA・AIの活用による業務自動化）



# DX俯瞰

## データを活用し価値を創出するプロセスの全体像



# DXを支えるテクノロジー

## DXプラットフォーム

UI/UX

UI/UX・デジタルツイン・メタバース・AIエージェントUI・対話型インターフェース

クラウドコンピューティング

パブリッククラウド・プライベートクラウド・ハイブリッドクラウド

エッジコンピューティング

エッジ処理・分散コンピューティング

AI/ML

生成AI (LLM/SLM)・AIエージェント・マルチエージェントシステム・自律エージェント  
機械学習/ディープラーニング・ニューラルネットワーク・データサイエンス・MLOps

データ

ビッグデータ・データメッシュ・データファブリック・リアルタイムアナリティクス・データガバナンス

デバイス

PC (デスクトップ/ノート)・スマートフォン・タブレット・ウェアラブルデバイス・スマートデバイス  
IoTデバイス/センサー・IoTゲートウェイ・エッジデバイス・デジタルサイネージ・AR/VRデバイス・POS/キオスク端末

ネットワーク

5G/6G・ゼロトラストネットワーク・プライベート5G・SASE・ネットワークスライシング

セキュリティ

プライバシー保護・AIガバナンス・セキュリティバイデザイン・ゼロトラストセキュリティ

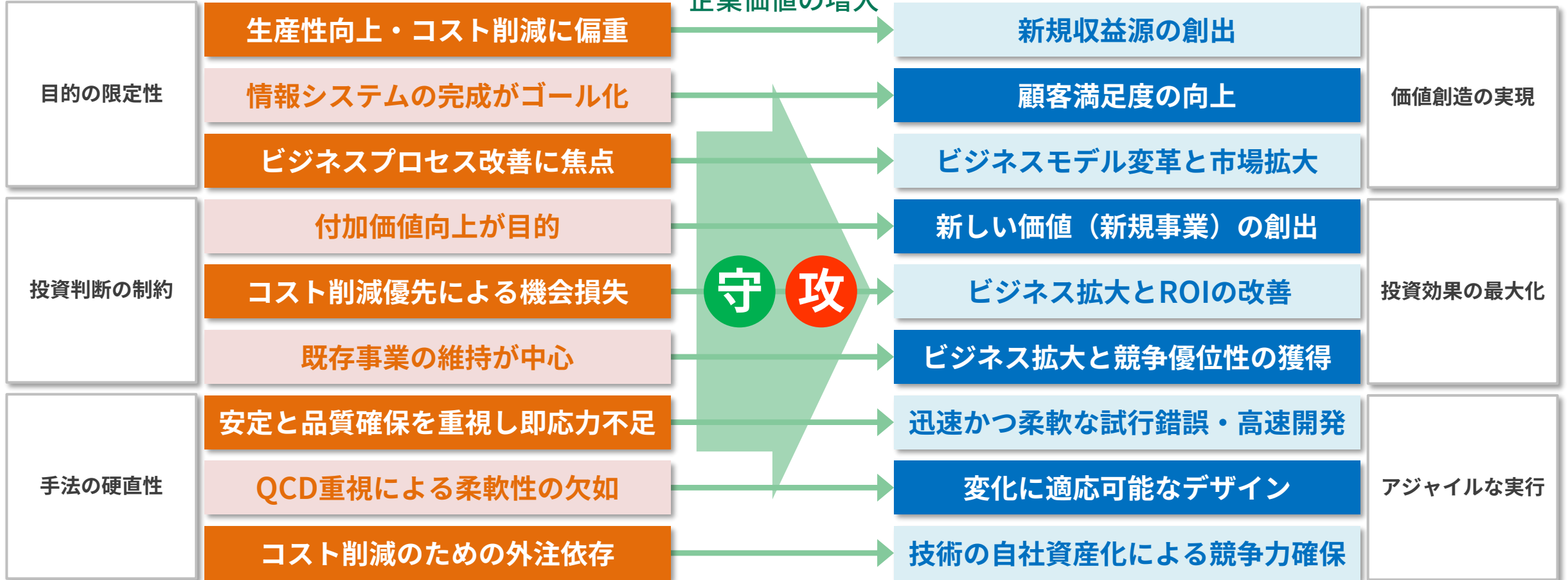
基盤技術

アジャイル開発・DevOps/MLOps・マイクロサービス・APIファースト・クラウドネイティブ

# DXによるITへの期待の変化と成果創出

従前

DX変革以降



# テリロジーが目指すDX

## DX@TERILOGY

デジタル時代を支える安心安全の提供

ITシステムのモダナイゼーション

ビジネスモデルの改革

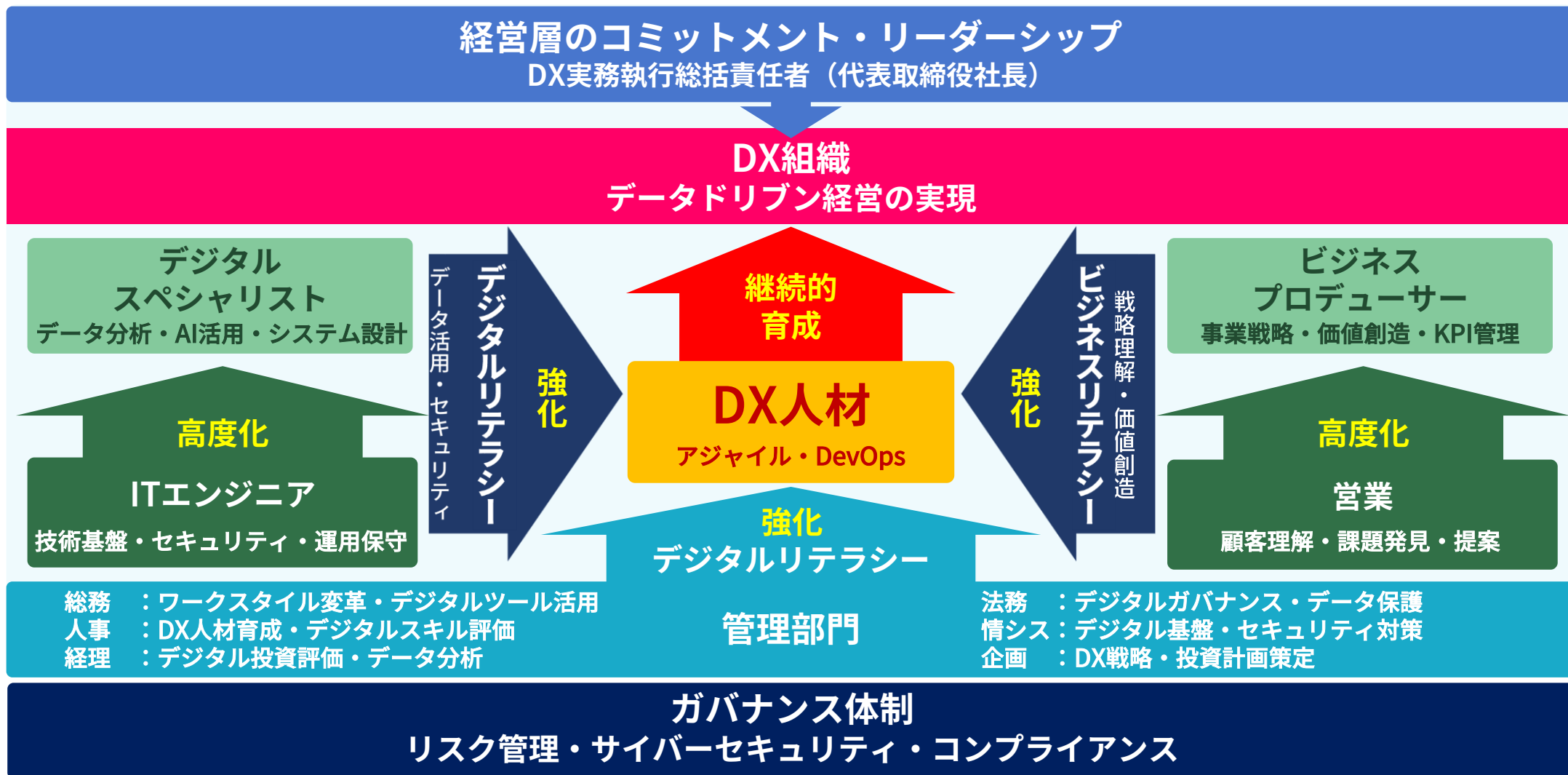
新たな企業文化の醸成

豊かで活力あるデジタル社会への貢献

# DX組織への成長 — デジタルガバナンスモデル

高度化・戦略化

基礎固め



# デジタル時代のビジネスモデル変革

経営層主導のDXガバナンス  
投資判断・リスク管理・価値創出

## デジタル基盤

### 1. 新ビジネスモデル

- ・ マネージドセキュリティサービス（継続的収益）
- ・ 製品のサブスクリプション提供（LTV最大化）
- ・ SaaS + A BOX（収益性向上）
- ・ プラットフォーム化（エコシステム構築）
- ・ モノからコトへ（顧客価値創造）
- ・ マスカスタマイゼーション（個客対応）

### 2. デジタル技術基盤

- ・ クラウド（アジリティ&スケーラビリティ）
- ・ データ分析基盤（顧客理解・予測）
- ・ AI/ML（業務高度化・自動化）
- ・ IoT（データ収集・モニタリング）
- ・ セキュリティ（ゼロトラスト・データ保護）
- ・ SASE・5G/6Gネットワーク（接続性強化）

### 3. デジタル人材・知財

## ビジネスインパクト

### 1. 新規事業開発

- ・ デジタル売上比率向上
- ・ 顧客エンゲージメント向上
- ・ 新規顧客獲得コスト削減

FY23~24 資本提携企業との共創  
マネージドセキュリティサービス提供開始

### 2. 既存事業改革

- ・ 顧客満足度向上
- ・ リカーリングレベニュー拡大
- ・ 運用コスト削減

### 3. 高効率経営

- ・ 業務プロセス・セキュリティ運用の自動化率向上
- ・ データドリブン意思決定の実現
- ・ 社員一人当たり生産性向上

## ガバナンス体制

データガバナンス・セキュリティ対策・コンプライアンス・投資管理・人材育成

# ビジネスモデルの変化

一時的な価値提供から継続的な価値共創へ

資本業務提携企業（MSP）とマネージドセキュリティサービス（MSS）を開発・提供

## 売り切り プロダクト販売

製造原価+販管費を回収して終わる  
単発のビジネス



導入時の価値



## サブスクリプション 監視・運用

顧客獲得コストを長期契約で回収する  
継続型のビジネス

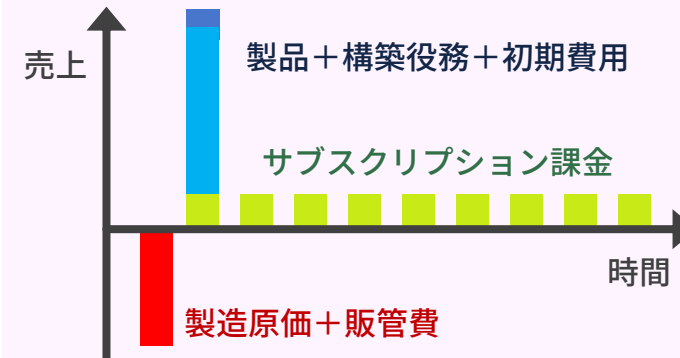


安定的な関係



## ハイブリッド MSS

製品販売で一気にキャッシュポジティブ  
その後、サブスクリプションで継続課金  
単発 + 継続



HW/SW投資には解約を防止効果も

付加価値の最大化



当社は、親会社の持分法適用関連会社である株式会社アイティーエムと業務提携し、DX戦略を推進しています。



# DX戦略

## テクノロジーの戦略



# DX戦略 – 全体像

改革	創造	展開・定着
<b>既存ビジネスの改革</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>競争力の強化</li> <li>業務効率化・合理化</li> <li>システムのデジタル化・近代化</li> </ul>	<b>新たなビジネス・顧客の創造</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル技術の積極活用</li> <li>ビジネスモデルの変革</li> <li>データ活用による価値創出</li> </ul>	<b>啓発活動と新しい文化の浸透</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>変革に向かう企業風土の醸成</li> <li>活発な情報発信</li> <li>DX教育の定期開催</li> </ul>
<b>人材育成 業務プロセス変革</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全社員のデジタルリテラシー向上</li> <li>営業部門のビジネスリテラシー向上</li> <li>技術部門はビジネスリテラシーと先端デジタル技術を磨きDXの中心へ</li> </ul>	
<b>顧客接点の変革 ITシステムのモダナイゼーション</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドバイデフォルトの原則に戻づくシステム基盤のクラウド化</li> <li>強固なセキュリティ性能を備えたりモートワーク環境の整備</li> <li>セールステック、ビデオ会議、コミュニケーションツールの更なる活用</li> </ul>	
<b>既存ビジネスの 付加価値創出</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>セールステック、デジタルマーケティング採用による収益性の向上</li> <li>既存の単純製品販売ビジネスにソフトウェアによる付加価値を与え刷新</li> <li>ソフトウェア技術によるシステムのエコシステム連携</li> </ul>	
<b>新規事業の創出</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マルチクラウド活用によるサービスモデルの拡大</li> <li>セキュリティ、監視システムの収集データのAI分析、自動化機能の提供</li> <li>OT/IoT/IIoT分野のビジネスへの注力度向上と新しい価値の提供</li> </ul>	
<b>従業員経験価値向上</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>働き方改革を促進し、テレワーク環境を強化して柔軟な労働条件を提供</li> <li>DX教育を通じて、従業員のスキル向上とキャリア成長を支援</li> <li>業務の自動化により、付加価値の高い業務へ従業員のリソースを集中</li> </ul>	
<b>顧客経験価値向上</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル技術を活用し、ニーズに応じたパーソナライズされたサービスを提供</li> <li>顧客体験を向上させるため、データ分析を活用し、迅速な対応とサービス改善を実現</li> <li>顧客向けサポートの自動化（FAQ生成、24時間対応）で利便性と満足度を向上</li> </ul>	
<b>ステークホルダーとの対話</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DXの進捗や成果を定期的に共有し、ステークホルダーの理解と信頼を獲得</li> <li>顧客からのフィードバックを収集し、製品やサービスの継続的改善を実施</li> <li>社会的課題（環境、倫理）に対応する取り組みを発信し、企業価値を向上</li> </ul>	

# DX戦略 – イノベーションタイプ

## 漸進型イノベーション（深化）

## 不連続型イノベーション（探索）

新規の提供価値

### 付加価値創出

- ・製品アップデートとソフトウェア開発で価値向上
- ・商材・3rdパーティ製品の連携でエコシステム構築
- ・クラウド活用とサブスクリプションモデル転換
- ・サービス拡張によるLTV（顧客生涯価値）の向上

### 新規事業創出・顧客の創造

- ・新市場開拓とセキュリティサービスの提供
- ・SaaS+セキュリティ基盤で新価値提供
- ・デジタルコンテンツ基盤とデータ活用推進
- ・生成AIや監視技術を活用した新サービス開発

従来の事業・顧客層

新規の事業・顧客層

### 業務プロセス変革

- ・業務プロセス変革で生産性向上
- ・RPA、API活用で業務自動化と省力化
- ・クラウド化・IT刷新
- ・セキュアなりモート環境整備

### 顧客接点の変革

- ・デジタルマーケティングで顧客体験強化
- ・インバウンドマーケティングによる顧客獲得
- ・セールスツェックとビデオ会議の活用
- ・AR/VRでのリモートサポート提供

従来の提供価値

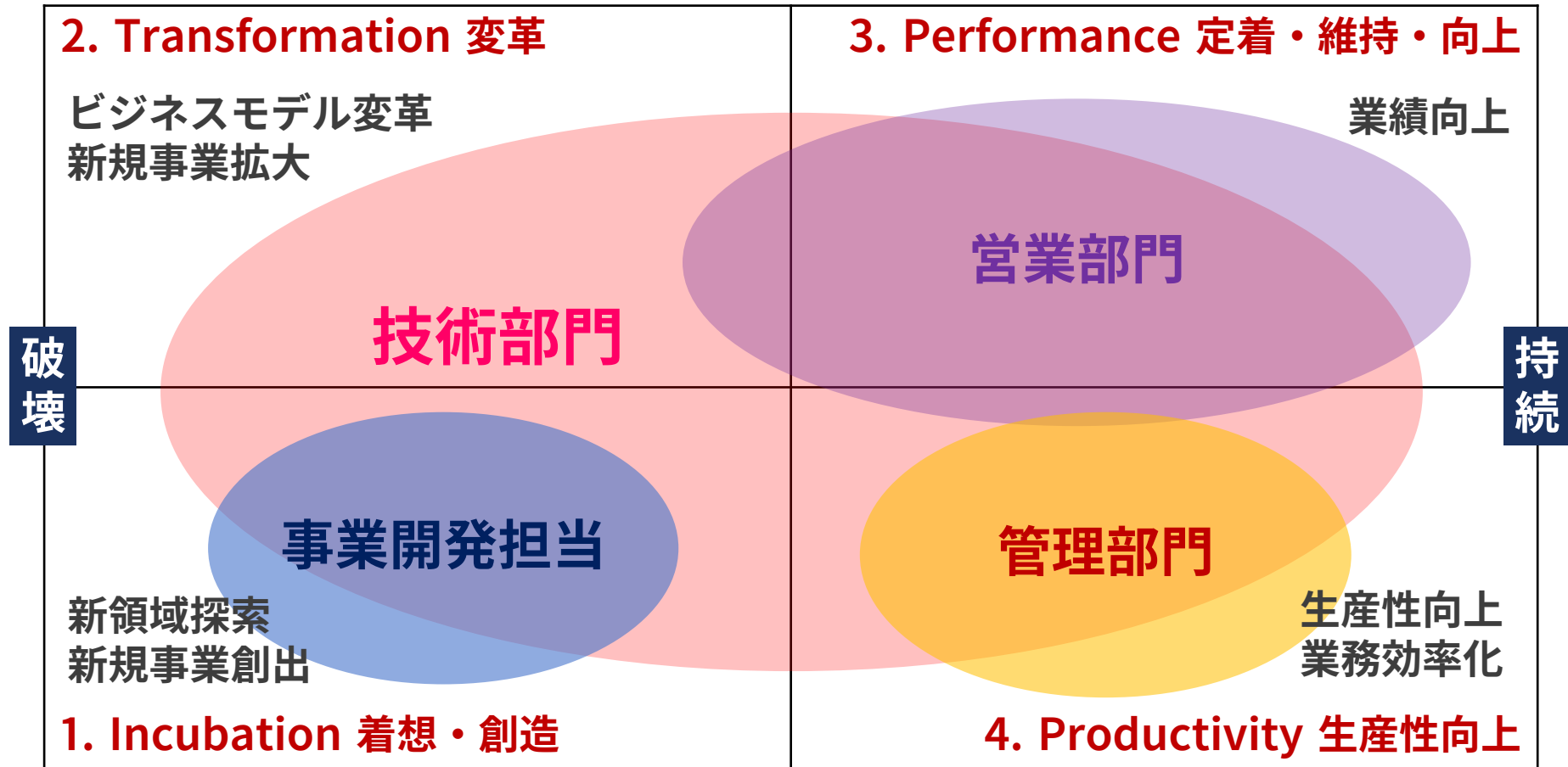
KPI：  
新規顧客獲得率の向上  
年間購買額増加率  
クロスセル・アップセル成功率  
サブスクリプション移行率

KPI：  
新規事業の売上比率  
新規市場での顧客数増加  
サービス契約件数・利用率  
顧客満足度スコア

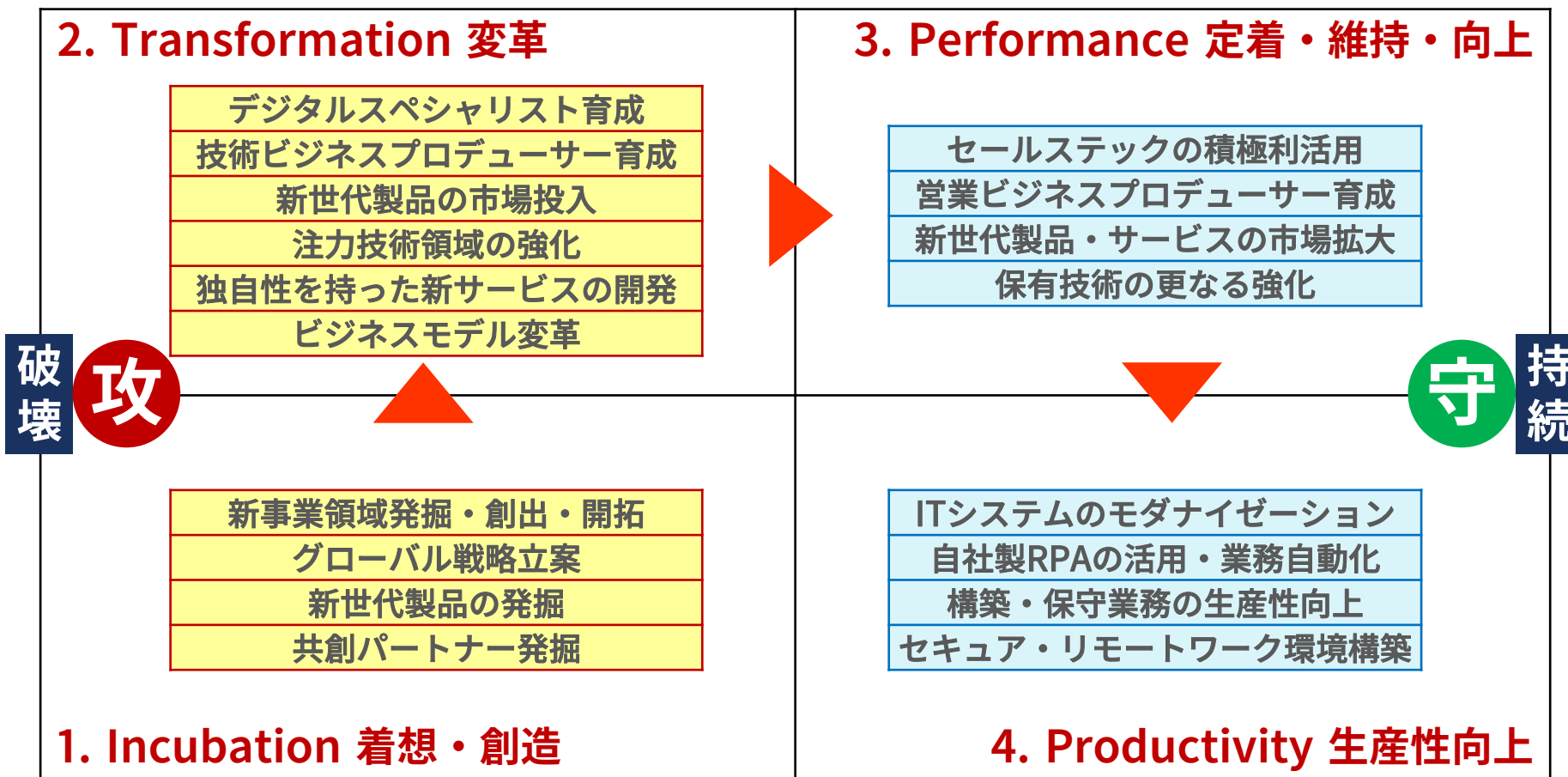
KPI：  
業務自動化プロセス数  
作業時間短縮率  
運用コスト削減率  
対応時間の短縮

KPI：  
デジタルチャネル接触頻度  
セールスツェック投資対効果  
顧客対応時間の短縮  
サポートの顧客満足度

# 事業4つの象限 – DX部門別役割



# 事業4つの象限 – 各領域での活動



# DX戦略 – 部門別役割

改革	変革対象	対象部門				実施内容
		技術	事業開発	営業	管理	
改善	新規事業					<ul style="list-style-type: none"> <li>新規ビジネス創出               <ul style="list-style-type: none"> <li>SaaS、SaaS+A BOX</li> <li>セキュリティ、モニタリングデータの分析と活用</li> <li>デジタルコンテンツ活用基盤</li> </ul> </li> <li>サブスクリプションモデルによるサービス提供</li> </ul>
	既存事業 + 付加価値					<ul style="list-style-type: none"> <li>既存の製品販売+据付工事ビジネスからの脱却</li> <li>製品販売にソフトウェア開発による付加価値を与える</li> <li>各商材およびサードパーティー製品のエコシステム連携</li> <li>クラウド利用によるISVモデルのサービス提供</li> <li>売切り、労働集約からサブスクリプションモデルへ転換</li> </ul>
	顧客接点					<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客接点の見直し（ビデオ会議システムの積極活用）</li> <li>セールステックの活用               <ul style="list-style-type: none"> <li>CRM、SFA、BI、コミュニケーションツールなど</li> </ul> </li> <li>デジタルマーケティング、インバウンドマーケティング、インサイドセールスによるリード獲得</li> </ul>
	業務プロセス					<ul style="list-style-type: none"> <li>社内業務プロセスの変革</li> <li>働き方の変革（フューチャーオブワーク）</li> <li>自社製RPA利用による業務の自動化・省力化</li> <li>ITシステムの刷新（クラウド化、モダナイゼーション）</li> <li>強固なセキュリティを持つリモートワーク環境構築</li> </ul>

# DX戦略 – データ活用方針

## 自社におけるデータ活用

- ・ビジネスプロセスの効率化
- ・コスト削減/リスク低減
- ・意思決定の改善支援
- ・セキュリティ分野へのデータ活用
- ・マーケティング/商品開発

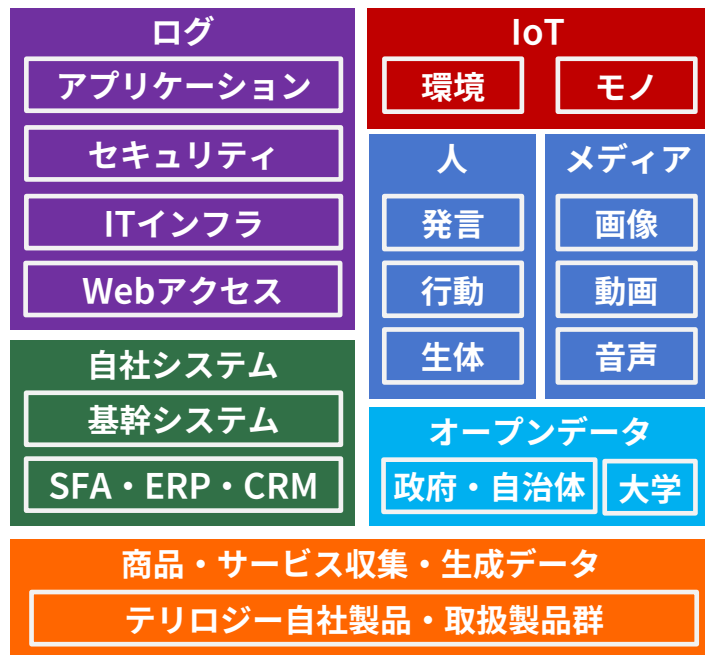
クラウドに構築された分析基盤を活用  
SaaS/PaaS/オープンフレームワーク

### ノウハウを蓄積し展開

データ管理  
データサイエンス  
ビジネスアナリティクス  
データ活用基盤

- ・新製品・サービス化の推進
- ・新しい能力を生み出す支援
- ・市場における差別化や競争優位性の創出
- ・サイバーセキュリティ対策

## 外部への価値提供による収益化



改正個人情報保護法等法規制の遵守

### バリューミックス

既存製品・サービスとデータの連携  
新サービスの創造と提供

#### 1. データガバナンス

- ・データ分類: 機密、顧客、オープンデータを明確化
- ・アクセス管理: 権限と責任分担を徹底
- ・ライフサイクル管理: 収集から廃棄までを統制

#### 2. セキュリティと法令遵守

- ・セキュリティ基準: 暗号化・認証技術で安全確保
- ・リスク管理: プライバシー評価と法令遵守を徹底

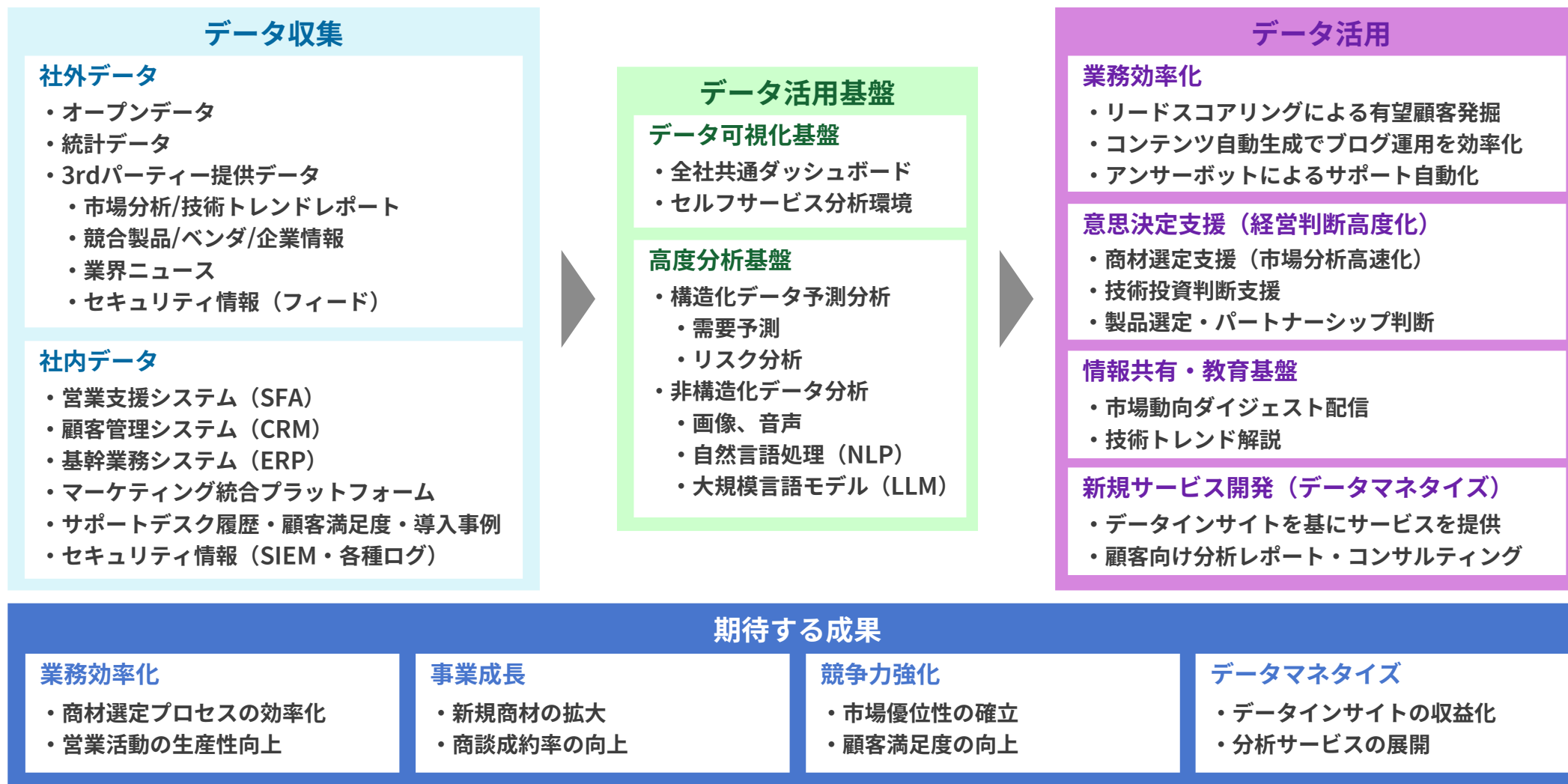
#### 3. ステークホルダーとの対話

- ・透明性: 報告フローの定期化
- ・改善: フィードバックで方針を更新

#### 4. 成果指標 (KPI)

- ・監視・可視化: データ可視化率、モニタリング効率
- ・統計解析: 意思決定迅速化、業務効率化率
- ・AI活用: 予測精度、収益向上率

# DX戦略 – データ活用の具体的方策



# DX戦略 – ITシステムのデジタル化

## コーポレートIT (社内業務システム基盤)

### 品質・安定性重視 (方針：オペレーション効率化)

会計システム	SFA・ERP・CRM
人事・勤怠・給与管理	eラーニング管理
基幹業務システム	ワークフロー管理
ファイル共有	出社状況管理 (自社開発)

コミュニケーション基盤・情報共有基盤・メッセージ基盤

サポートデスク管理

ビデオ会議プラットフォーム

請求書発行管理・電子契約・署名システム

ストレージ基盤 (クラウド/オンプレ)

クラウド (OCI/AWS/Azure/GCP)

リモートワーク支援 (SASE/EDR)

セキュリティ基盤 (ネットワーク・アカウント管理・脆弱性管理・SASE・EDR)

運用・監視システム (クラウドSIEM/自社開発)

運用・監視システム (クラウドSIEM)

## ビジネスIT (ビジネス開発基盤)

### 機敏性重視 (方針：市場の変化に迅速に対応)

クラウド・SaaS セキュリティ管理 (CSPM・SSPM)

OT/CPS脅威検知システム

データ活用基盤

マーケティング・オートメーション



# DX戦略 – 投資方針

## ITシステムと人材育成への投資は、経営ビジョンの実現を支える基盤です

DX戦略はテリロジーの最重要戦略のひとつです。予算策定から期中の予算配分の過程において、投資対効果予測に基づき必要な資源配分を適切に実施するとともに、効果・実績の測定を強化し、改善サイクルを適用していきます。DX推進に際しての予算確保のために、現状の業務プロセスの徹底的な効率化を推進し、コストのコントロールを行います。主たる投資項目はITシステムと人材育成になりますが、IT専門技術商社の特徴・知見を活かし、ITシステムのデジタル化については順調に進捗、人材育成については技術部門を先行部隊として順調に進捗しています。

ITシステム

コーポレートIT

- クラウドバイデフォルトの原則に基づき、社内業務システムのSaaS移行を推進中、現状「2025年の崖」のリスクに該当するシステムはありません
- パンデミックに耐えうる高度なセキュリティ性能を具備した、リモートワーク環境の配備は完了、この経験をビジネス化するフェーズにあります
- 今後はセールステックなどの分野への投資を予定しております

ビジネスIT

- オンプレミス環境への設備投資をクラウド環境の拡充・高度化に既にシフト、ビジネス開発環境（開発・検証・管理系システムなど）の移行は順調に進んでおり、事業継続性の強化と高効率化を図っております
- ビジネスITシステムについては、近年の取扱い商材のクラウド化、ソフトウェア化の流れに沿い、デジタル技術への適正投資、採用を行います

人材育成

- 技術部門におけるデジタル人材の育成は、これまでの人材育成予算をデジタル領域における注力技術分野（クラウド、サイバーセキュリティ、IoT、人工知能など）に配分しており、有資格者なども増加しております
- 技術部門においては社内外の研修に加え、概念検証を含む、実プロジェクトの増加も期待され、組織能力の強化も期待できると考えております
- 営業部門、管理部門については社内外の研修、ITシステムのモダナイゼーションに伴い、更なるマインド改革を進めていくこととなりますが、人材育成への最適な投資と成果がDX化最大のキーファクターになります

# DX推進における具体的な取り組み①

## 製品供給から成果提供への転換

### 1. マネージドセキュリティサービス（MSS）の開発・提供

MSSは企業のセキュリティ運用を効率化するサービスで、クラウドSIEMをデータ分析基盤として活用し、ログおよびアラートの機械学習と相関分析によるセキュリティ監視・運用の自動化を提供します。将来的には、AI-Powered SOCの導入を検討し、さらなる高度化を目指します。

#### 主な対応領域（開発中・検討中含む）

CSPM	クラウドセキュリティポスチャ管理
SSPM	SaaSセキュリティポスチャ管理
クラウドSIEM	クラウド版セキュリティ情報およびイベント管理
IPS/IDS	侵入防止システム／侵入検知システム
OTセキュリティ IPS/IDS	運用技術向け侵入防止／侵入検知システム
EASM	外部攻撃面管理
SACBT	セキュリティ自動化および継続的ベースラインテスト
AI TRiSM	AI信頼性、リスク、およびセキュリティ管理

### 2. クラウドコンピューティングを活用した新サービスの開発

- ・ 動画配信プラットフォームサービス（SaaS）の開発・提供（グループ会社が販売）

### 3. データサイエンス、生成AI、AIエージェントを活用した新サービスの開発

- ・ 生成AI・AIエージェントを活用した業務プロセスの自動化を支援するサービスを計画中

# DX推進における具体的な取り組み②

業務の効率化による生産性向上・働き方改革への対応  
事業部門のエンジニアと非IT人材のコラボレーションにより、現場課題をデジタル技術で解決

## 1. データ統合と分析基盤の活用

- ・ 基幹システムのリプレイスとデータ統合を完了し、分析基盤を構築
- ・ マーケティング・オートメーション導入
  - ・ 顧客行動データを活用し、営業活動の効率化を推進中
  - ・ 将来的には購買見込み顧客の自動判定を実現予定

## 2. サポート自動化と顧客満足度向上

- ・ アンサーボット導入による製品サポート強化
  - ・ お問い合わせ情報をデータ化し、適切な自動回答を実現
  - ・ 分析結果を新サービスの開発や製品改善に活用

## 3. 業務プロセスの効率化（現場主導型DX）

- ・ 商品ラベル管理のデジタル化
  - ・ 在庫ステータスと履歴の可視化
- ・ 入荷商品検品システム
  - ・ バーコードリーダー活用で検品時間を大幅削減
- ・ プロダクト証明書自動作成
  - ・ 機器情報を基に自動生成し、作業時間とミスを削減

## 4. 社内システムの進化

- ・ 従業員ストレスチェックツールの導入
  - ・ 人事システムとの連携
  - ・ 社員マスタを活用した一元管理を実現
- ・ 証憑類の電子保管
  - ・ 請求書・領収書の電子化で検索性と管理性が向上

## 5. テクノロジーとプロセスの最適化

- ・ ITセキュリティ強化
  - ・ テレワーク環境を守るため、SASEやEDRを導入、安全性と柔軟性を両立
- ・ 脱PPAP
  - ・ ホワイトリスト運用を自社開発、効率的かつセキュアなデータ共有を推進
- ・ ノウハウの活用
  - ・ 自社セキュリティ運用の知見を顧客向けサービスに転用し、品質を向上
- ・ 自動化技術の活用
  - ・ RPAやAPI連携で業務効率化を促進し、労働集約型業務から脱却
  - ・ 全社的な技術研修でデジタルスキルを向上

# DX推進における具体的な取り組み③

## CSIRT活動 (TRG-CSIRT)

### 1. 脆弱性管理と予防措置

- 脆弱性管理システムの運用：自社環境の脆弱性スキャンを定期的を実施
- パッチ適用の効率化：優先順位を付けた脆弱性対応で、リスクを最小化
- 外部公開脆弱性の発見と是正：EASM（外部攻撃面管理）で重要な脆弱性を特定し、修正を支援。Web診断やOSINTレポートも活用し、多角的にリスクを算定。

### 2. 社内教育と啓発活動

- セキュリティ意識向上：経営層・CSIRT向けインシデント対応訓練を実施。ランサムウェア感染を題材に教材化。
- 資格取得奨励：CEH・CISSPなどの国際的な情報セキュリティ資格の取得を奨励し、費用を組織で負担。取得者は知識を組織運営に活用。
- 社員へのセキュリティ啓蒙：CISOが全社会議で重要性を啓蒙し、社内ポータルで情報発信を継続。

### 3. 日本シーサート協議会への参加と他社連携

- 協議会イベント参加：他社との意見交換やワークショップでの知識共有。受講内容を組織運営に活用。
- 企業紹介支援：オブザーバーと呼ばれる入会1年以上の実績を保有する組織として協議会加入を希望する取引先の加入をサポート。

### 4. SIM3を利用した組織成熟度の確認

- 国際標準のガイドラインに則りCSIRTの組織成熟度を確認。
- 欧州のサイバーセキュリティ組織ENISAが加入組織に求める基準であるENISAベーシックと成熟度を比較し、評価項目のうち75%が達成済みであることを確認。
- 基準未達項目については改善を実施すると共に定期的な項目レビューをサイクル化。

### 5. アピールポイント

- デジタルガバナンスコード3.0への対応**：経営層を対象にした訓練実施により経営層がサイバーセキュリティリスクを正確に認識し、対策へ積極的に関与。
- DXとの関連性：CSIRT活動を単なる防御策ではなく、デジタル技術の進化に対応した「攻めのDX」の一環として位置づけ。
- 先進的技術の利活用：EASMなどの先進的技術を積極的に利用することで人的リソースの削減と効果的な対策の実現。
- サイバーセキュリティ人材育成のための継続投資：日本シーサート協議会主催のイベント参加や関連資格取得の奨励・費用負担により人材を継続的に育成。

# DX推進における具体的な取り組み④

## 生成AIの利活用

### 1. 生成AI利用規定の策定

- 2023年11月1日 初版 (同12月1日改定 第1.6版)
- 目的：安全かつ責任ある生成AIの利活用を推進
- 主な内容：
  - 入力データに関する注意点
    - 機密情報や個人情報などの取り扱いに注意し、適切に管理
  - 生成物に関する利用制限
    - 虚偽情報の検証、権利侵害の防止、商用利用の条件遵守
  - 禁止される用途
    - 詐欺、不正アクセス支援、暴力的・差別的なコンテンツの生成禁止
  - セキュリティ要件の遵守
    - 入力データや生成物の取り扱いで、情報漏洩や不正利用を防止
  - 継続的な改善と教育
    - ガイドラインの定期改定と社員教育で安全な活用を推進。

### 2. 業務効率化への活用

- 文書作成の自動化（報告書、提案書、FAQ、教材、記事）

- 新商材探索業務の自動化
- マーケティングオートメーション
- サポート業務におけるアンサーボット提供とナレッジベース活用
- サイバーセキュリティ支援（SOC/CSIRT）
- 会議効率化（議事録、文章要約）

### 3. 生成AI利用の今後の課題

- 技術的挑戦
  - サイバーセキュリティへの生成AI活用実験（SOC/CSIRT）
  - AIエージェントによる自動化・効率化の可能性を探求
- 運用上の変化
  - 生成AIアプリケーションのセキュリティ要件、業界標準への適応
- 組織的整備
  - 利用規定の継続的改善と従業員教育
- リスク管理基盤
  - AI TRiSMの適用（新たなセキュリティリスクへの対応）



# DX推進体制

## テロロジーデジタル

# DX推進組織体制

## 取締役会

DX戦略承認 ・ 投資判断 ・ リスク管理 ・ 進捗モニタリング

DX推進委員会 (テリロジーデジタル)  
戦略策定 ・ 部門間調整 ・ 全体推進

DX推進担当  
各部門間の調整 ・ 目標進捗の管理

## 技術部門 (DX主幹部門)

### 技術本部

- ・ デジタル基盤構築
- ・ クラウド環境整備
- ・ データ分析基盤
- ・ セキュリティ対策
- ・ 技術支援

### CSIRT (TRG-CSIRT)

- ・ セキュリティ緊急対応

## 事業部門

### 営業本部 ・ 事業推進本部

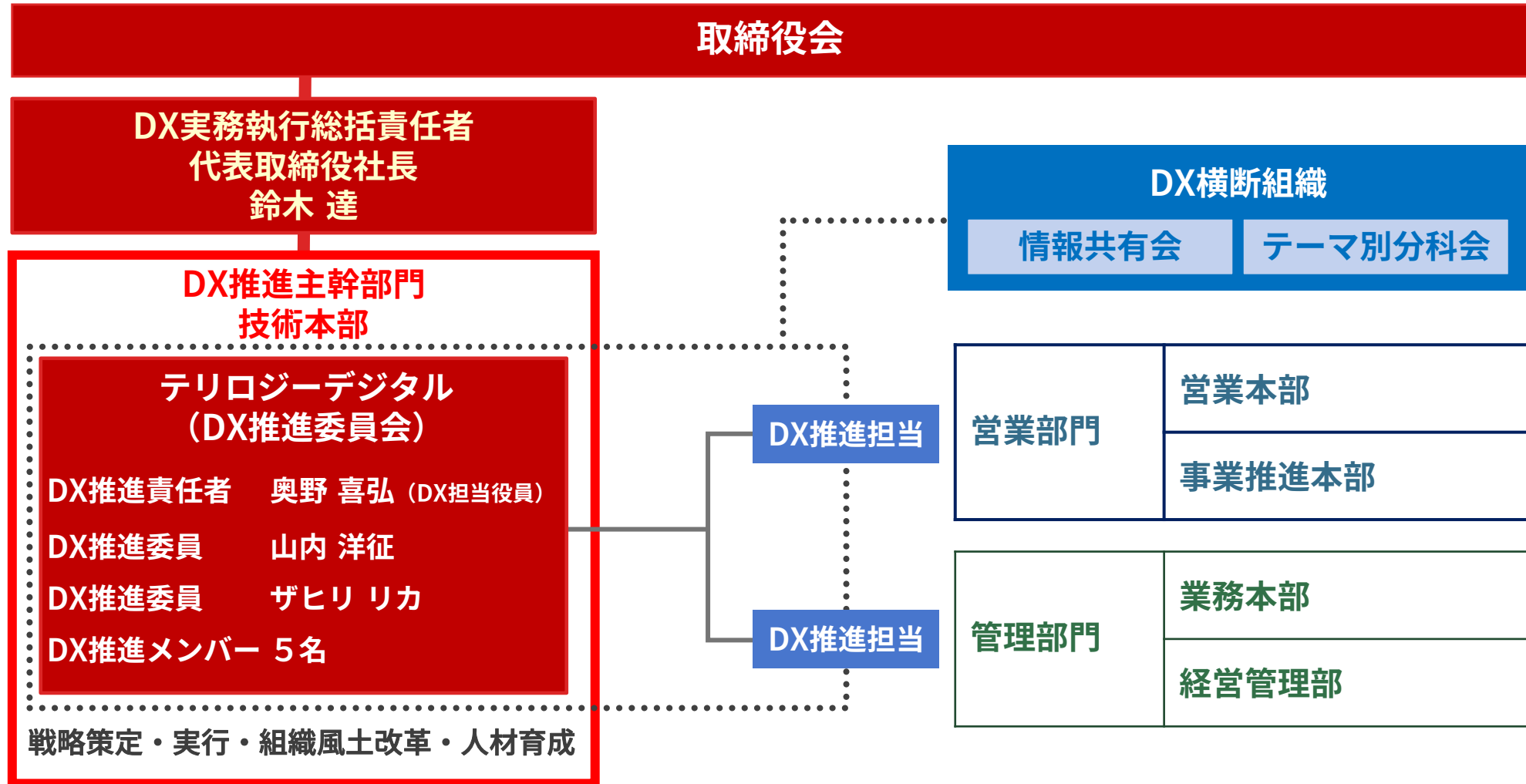
- ・ デジタルサービス開発
- ・ 顧客価値創造
- ・ 業務プロセス改革
- ・ デジタル人材育成
- ・ 変革推進

## 管理部門

### 経営管理部 ・ 業務本部

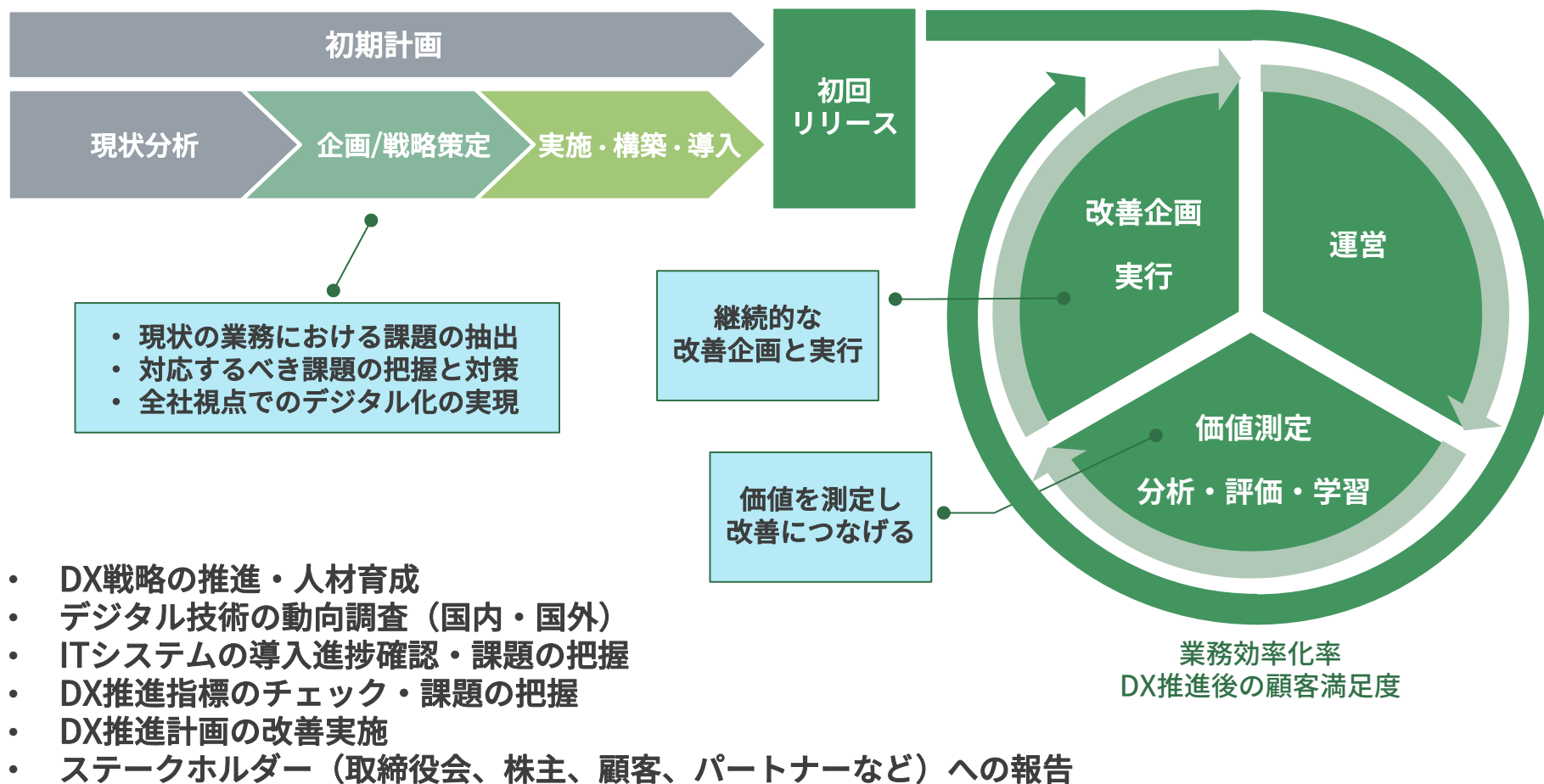
- ・ DX投資管理
- ・ リスク管理
- ・ 人材戦略
- ・ ステークホルダー対応
- ・ 広報/IR
  - ・ 外部ステークホルダーとの連携
  - ・ DX推進の成果報告

# DX推進体制 – One Terilogy





# DX戦略管理体制



# DX戦略管理体制

## 会議体

No.	会議体	開催周期	管理対象	出席者
1	全社報告会	半期1回	DX戦略の進捗状況報告、成功事例共有	全社員
2	進捗確認会	4半期毎	KPIのチェック・対策検討、部門間の課題共有	DX推進委員会、推進担当
3	テーマ別分科会	随時	各部門の課題確認、最新技術の調査・検討	DX推進委員会、推進担当
4	取締役会報告	4半期毎	DX戦略の進捗状況・KPI進捗報告	取締役、DX推進委員会

## イベント

No.	イベント	開催周期	主旨	確認者
1	セキュリティ外部監査	毎年1回	定期的セキュリティ監査を実施	DX推進委員会
2	セキュリティ内部監査	4半期毎	自社での脆弱性診断を実施	DX推進委員会
3	セキュリティ監査報告	4半期毎	セキュリティ監査結果の報告会	DX推進委員会



# DX人材育成

組織的なDX推進のために

# DX人材育成 – 方針（部門別戦略）

全社員がDX推進に貢献できるスキルを持つ組織の実現  
デジタルガバナンスコード3.0準拠の人材育成指針

	推進ステップ	目標
技術部門	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 基礎・応用技術スキル（クラウド、AI、セキュリティ）</li><li>2. 専門スキル（アーキテクト、データサイエンス）</li><li>3. 全社DX推進役（PoC推進、技術戦略立案）</li></ol>	デジタルスペシャリスト ビジネスプロデューサー
営業部門	<ol style="list-style-type: none"><li>1. デジタルリテラシー基礎</li><li>2. デジタルマーケティング実践</li><li>3. DXソリューション提案力</li></ol>	ビジネスプロデューサー
管理部門	<ol style="list-style-type: none"><li>1. デジタルツール活用（RPA、クラウド）</li><li>2. データ分析による業務最適化</li><li>3. デジタルガバナンス体制構築</li></ol>	業務効率向上 コスト削減 ガバナンス強化

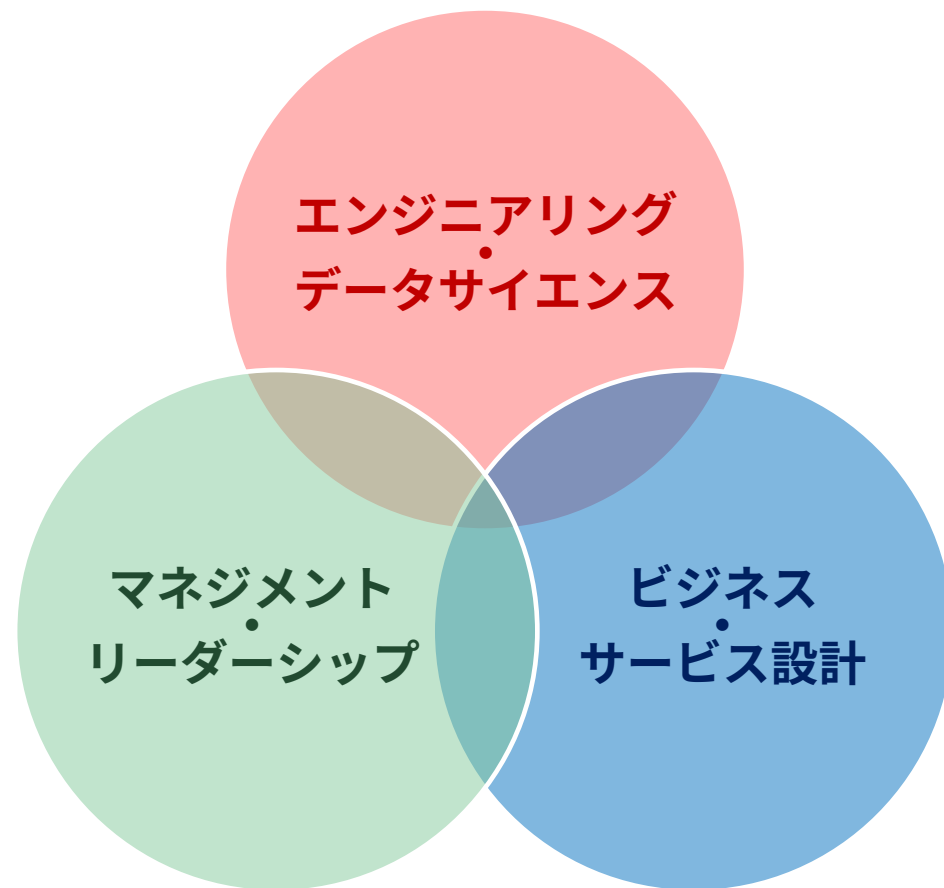
# DX人材に必要な主要スキルセット

## 技術スキル

- ・クラウド/エッジ
- ・セキュリティ/ゼロトラスト
- ・IoT/エッジデバイス
- ・ビッグデータ/分析基盤
- ・AI/ML/データサイエンス
- ・生成AI・AIエージェント
- ・アジャイル開発/DevOps
- ・マイクロサービス
- ・UI/UX設計
- ・APIアーキテクチャ

## ガバナンススキル

- ・デジタルガバナンス
- ・リスクマネジメント
- ・投資評価/ROI分析
- ・データガバナンス
- ・セキュリティ統制
- ・コンプライアンス
- ・ステークホルダー管理



## ビジネススキル

- ・デジタル戦略立案
- ・ビジネスモデル設計
- ・サービスデザイン
- ・CX/UX戦略
- ・デジタルマーケティング
- ・エコシステム構築
- ・データドリブン経営
- ・デジタル組織変革
- ・イノベーション創出

## スキル習熟度指標

- L1: 基礎知識保有
- L2: 実践的知識・経験
- L3: 自律的な実践・応用
- L4: 指導・リード可能
- L5: 戦略立案・変革推進

# 必要な人材と育成の考え方

対象部門	求められるケイパビリティ	育成施策	進捗確認方法		
技術部門	<ul style="list-style-type: none"> <li>最新技術の評価・導入能力</li> <li>データ分析・活用スキル</li> <li>セキュリティ管理</li> <li>アジャイル開発スキル</li> <li>技術戦略立案</li> <li>データガバナンス責任者の育成</li> <li>セキュリティアーキテクト育成</li> <li>クラウドガバナンス体制構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタルビジネスモデル構築</li> <li>顧客インサイト分析</li> <li>デジタルマーケティング</li> <li>プロジェクトマネジメント</li> <li>イノベーション創出</li> <li>デジタル投資評価スキル</li> <li>データドリブン意思決定</li> <li>デジタルリスクマネジメント</li> </ul>	クロスファンクショナルチームの形成	<ul style="list-style-type: none"> <li>技術認定資格取得奨励</li> <li>PoC実施</li> <li>外部技術研修</li> <li>内製技術研修</li> <li>技術共有会</li> <li>成果報告会</li> <li>技術カンファレンスへの参加</li> <li>技術レポートの執筆および発表</li> </ul>	<b>定量評価</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>達成率</li> <li>活動回数</li> <li>目標未達成項目の割合</li> <li>アクションプラン消化率</li> <li>改善提案数</li> <li>新規提案数</li> </ul>
営業部門	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタルビジネスモデル構築</li> <li>顧客インサイト分析</li> <li>デジタルマーケティング</li> <li>プロジェクトマネジメント</li> <li>イノベーション創出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル投資評価スキル</li> <li>データドリブン意思決定</li> <li>デジタルリスクマネジメント</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>DXビジネス研修</li> <li>新規事業提案</li> <li>顧客共創ワークショップ</li> <li>ライトニングトーク・アイデアソン</li> <li>成果レビュー</li> </ul>	<b>定性評価</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>レポート内容</li> <li>レポートの改善提案</li> <li>レポート内での新規提案</li> <li>イノベーションのアイデア</li> <li>フィードバックの質                             <ul style="list-style-type: none"> <li>他部門や上司</li> </ul> </li> </ul>
管理部門および全社員	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンス体制構築</li> <li>個人情報保護対応</li> <li>デジタル監査スキル</li> <li>リスク管理                             <ul style="list-style-type: none"> <li>データ漏洩・規制対応の遅延</li> </ul> </li> <li>投資計画立案</li> <li>ステークホルダー対応</li> </ul>	<b>全社員対象</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>リーダーシップ</li> <li>デジタルリテラシー向上</li> <li>データ活用基盤の理解</li> <li>業務効率化推進</li> <li>変革マインドセット</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>リーダーシップ研修</li> <li>戦略的意思決定トレーニング</li> <li>基礎研修</li> <li>改善提案</li> <li>ツール活用</li> <li>スキル評価</li> <li>オンライン学習</li> <li>データリテラシー研修</li> </ul>	<b>クロスファンクショナルチーム</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>定例会議の頻度</li> <li>成果物                             <ul style="list-style-type: none"> <li>レポート</li> <li>改善提案リスト</li> <li>進捗ダッシュボード</li> <li>進捗の共有用スライド</li> <li>役割分担表</li> </ul> </li> </ul>
育成進捗管理体制 ・経営層と横断部門連携	<ul style="list-style-type: none"> <li>部門横断的なプロジェクト推進</li> <li>DX戦略レビューと調整</li> <li>新規事業の協働推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取締役会への定期報告</li> <li>リスク評価報告の体系化</li> <li>投資効果の可視化</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>月次レビューと四半期報告の定期化</li> <li>横断プロジェクトの成果共有会開催</li> <li>経営層とのワークショップ実施</li> <li>育成施策の効果測定とフィードバック</li> </ul>	

# DX人材育成 – 資格取得奨励

## 資格取得者

関連資格	2024年11月時点	FY24目標
情報処理技術資格（基本情報処理技術資格以上）	62%	50%
セキュリティ（CISSP、CEH、安全確保支援士 他）	35%	30%
人工知能（日本ディープラーニング協会 G検定 他）	42%	30%
クラウド（AWS、Azure、Oracle Cloud 他）	254%	70%
ソフトウェア（Python 3 エンジニア認定試験 他）	54%	50%
データベース関連（OSS-DB技術者認定資格 他）	23%	30%
マーケティング関連	42%	30%

（計算方法：延べ資格取得者数÷技術系社員数）

# DX人材育成 – 研修実績

## 社内研修 (2023/4~2024/12)

技術系	講座数	出席者数	ビジネス系	講座数	出席者数
セキュリティ	52	316	財務会計	5	63
クラウド	20	63	思考法	5	78
サーバ・仮想化	9	81	資料作成	3	48
IT一般	8	35	リーダーシップ	1	18
ネットワーク	8	71	マーケティング	6	74
ソフトウェア	6	48	ビジネス・業務	6	38
SE業務	2	14	その他	5	27
サポート	3	17			
データ活用・AI	2	31			

## 外部研修 (2023/4~2024/12)

分類	受講者数
セキュリティ	27
クラウド	9
ネットワーク	4
サーバ	1
ビジネス・業務	4
その他	6

## その他

- ・ グループ企業共通の集合研修（管理職研修・若手研修・新人ビジネス研修・新人技術研修）
- ・ 講座自由選択制の動画プラットフォームと動画教材を活用
- ・ 年間160件の技術・市場情報の要約レポートを全社に配信
  - ・ 最新の技術動向や市場トレンドを要約したレポートを社内展開し、全社員が情報を迅速に活用できる体制を構築





# テロロジー注目技術（抜粋）

No.	注目技術	説明
1	CSPM (クラウドセキュリティポスチャ管理)	クラウド環境の設定ミスを検出し、セキュリティリスクを可視化・修正
2	SSPM (SaaSセキュリティポスチャ管理)	SaaSアプリケーションのセキュリティ設定を管理し、リスクを軽減
3	EASM (外部攻撃面管理)	企業が持つ外部公開システムのリスクを可視化し、攻撃対象を最小化
4	OT Security (産業制御システムセキュリティ)	工場や重要インフラの制御システムをサイバー攻撃から保護
5	DevSecOps	開発・運用・セキュリティを統合した迅速で安全なソフトウェア開発手法
6	DSPM (データセキュリティポスチャ管理)/DXP	データの可視化と保護を自動化し、リスクを継続的に管理
7	AI TRiSM (AI Trust, Risk, and Security Management)	AIモデルの信頼性確保とリスク管理を行うフレームワーク
8	Non-Human Identity Management (非人間主体のID管理)	機械アカウントや証明書の管理を効率化し、不正アクセスを防止
9	AI-Driven SOC / AI-Powered SOC	AIでインシデント対応を自動化し、セキュリティ監視を効率化
10	Ransomware Protection / Recovery	ランサムウェア攻撃からの防御と復旧を支援
11	Observability	システム全体の挙動を可視化し、障害を迅速に特定・解決
12	SACBT (セキュリティ意識向上トレーニング)	社員教育をオンラインで実施し、サイバー攻撃に対する意識を向上
13	Disinformation Security (偽情報セキュリティ)	偽情報の拡散を防止し、正確な情報共有を支援
14	Preemptive Cybersecurity (能動的サイバー防御)	サイバー攻撃を事前に予測・防止するためのプロアクティブな防御手法
15	AMTD (自動移動標的防御)	システムを動的に変更し、攻撃者の標的特定を困難にする防御技術
16	Data Analytics and Visualization / Machine Learning and AI Platforms	データの分析・可視化とAIによる高度な処理を統合した包括的なデータサイエンス基盤



# DX推進指標

変革の継続的な推進

# DX推進の成熟度（定性）

レベル	状態（説明）		現状	
0	未着手	経営者は無関心 関心があっても具体的な取り組みなし		
1	一部での散発的实施	全社戦略が明確でない ・部門単位での試行・実施に留まっている	△	・一部の部門に戦略を伝えるプロセスを強化中
2	一部での戦略的実施	全社戦略は明確 ・部門単位での試行・実施に留まっている	○	・多くの取り組みが部門単位で進行、次段階への基盤を構築中 ・部門内タスクフォースを起点に横断的展開を推進
3	全社戦略に基づく 部門横断的推進	取締役会主導でDX成果をモニタリング 全社戦略は明確・浸透 ・部門横断的なDX推進が行われている	◎	・技術部門と管理部門の連携強化がDX推進の柱となりつつある ・社内ITシステムのDX化は順調に進捗 ・営業部門起点の横断的プロジェクト稼働が課題
4	全社戦略に基づく 持続的実施	DX投資KPIを基に持続的な改善体制を構築	<b>目標：2025年12月の完全定着</b>	
5	グローバル市場における デジタル企業	グローバル競争力を高め、事業領域を拡大 グローバル市場でのシェア拡大 競争優位性を確保するDXモデルの実現		

定期的な進捗確認と戦略見直しを行い、PDCAサイクルの確立を推進します

# DX推進指標（定性）

経営コミットメントに基づきDXによる変革に取り組みます

No.	主たるDX推進指標	キーポイント	2020年	2022年	現在	1年後 目標	3年後 目標
1	ビジョンの共有	顧客視点での価値創出のビジョンを社内外で共有できているか。	2	2	3	4	4
2	危機感とビジョン実現の必要性の共有	将来の変化への危機感とビジョン実現の必要性を共有できているか。	1	1	4	4	5
3	経営トップのコミットメント	経営リーダーシップの下で組織・人材・資源配分の仕組みが整備されているか。	—	—	3	4	4
4	マインドセット、企業文化	挑戦を促し、失敗から学ぶ仕組みが構築・実行されているか。	2	2	2	4	4
5	推進・サポート体制	DX推進の役割が明確化され、必要な権限が与えられているか。	2	2	2	4	4
6	人材育成・確保	必要な人材の育成・確保が進んでいるか。	2	4	4	4	5
7	事業への落とし込み	DXが顧客価値創出と企業文化改革につながっているか。	—	—	3	4	4
8	ビジョン実現の基盤としてのITシステムの構築	ビジョン実現に必要なITシステムの見直し・対応が進んでいるか。	—	—	3	4	4
9	ガバナンス・体制	IT投資が価値創出に資する領域に重点配分されているか。	2	3	3	4	4

定期的な進捗確認と戦略見直しを行い、PDCAサイクルの確立を推進します

# DX推進指標（定量）

指標値をモニタリングし定期的に自己評価、改善することでDXを推進します

カテゴリー	主たる指標（KPI）	現数値	3年後目標
事業スピード	タイム・トゥ・マーケット（新製品・新サービス） ・意志決定から市場提供までの期間	180日	90日
事業成長性	売上高※	3,811百万円	—
	営業利益率※	1.59%	—
お客様のメリット	顧客満足度 ・カスタマーサポート・サービス管理システムによるアンケート調査（月次平均）	99.0%	99.0%
業務効率化	自社製RPA・API連携などデジタル技術の適用により効率化した業務数	10件/年	20件/年
人材育成	実証試験を含むプロジェクト参加人員の全社員における割合	36.7%	50.0%
	技術部門における技術系資格の有資格者比率 ・クラウド、セキュリティ、人工知能など	92.3%	100%

※現数値は2024年3月期（2023年4月1日～2024年3月31日）の決算より

KPI達成度は四半期ごとの進捗確認会でレビューされ、DX推進委員会を通じて取締役会へ報告  
次のアクション計画として、リソース配分の最適化や戦略改善に反映しています

# DX戦略の達成指標一覧

カテゴリー	指標項目	単位	内容/目的
事業スピード	意思決定から市場提供までの期間	日	新製品・サービスの市場投入スピードを測定し改善
事業成長性	売上高	百万円	DX戦略による収益向上の成果を評価
	営業利益率	%	事業の効率性と収益性を示す指標
顧客満足度	顧客満足度調査（アンケート平均値）	%	サービス品質向上の成果を反映
	サポート対応時間の短縮（アンサーボット活用）	分/件	サポート業務の自動化・効率化の達成度を評価
業務効率化	業務改善プロジェクト数	件/年	業務効率化の取り組み件数を定量的に測定
	自社製RPA・API活用による業務効率化件数	件/年	自動化ツール導入の成果を評価し、継続的改善を図る
人材育成	資格取得者数（クラウド、AI、セキュリティ等）	人	デジタルスキルの育成進捗を評価
	実証試験参加者比率	%	DX実証試験に参画する社員の割合を示し、参画度を測定
	勉強会・研修の実施回数	回/年	DXリテラシーの底上げと文化浸透の取り組みを定量化
データ活用基盤	統合データ基盤の稼働率/活用率	%	データ活用基盤の整備状況と活用度合いを定量評価
	意思決定スピード（BIツール活用）	日	データ活用により迅速化した意思決定の成果を測定
競争力強化	市場展開スピード	日	DX活用による市場拡大・競争力向上を定量評価
	DXリテラシー研修実施率	%	全社員に対するデジタルスキル習得の進捗を測定



# DX推進の課題

課題の対策と進捗の可視化



# 課題と取り組み内容

## 課題① マインドセット、企業文化の改革

項目	詳細
現状	挑戦を促し、失敗から学ぶ文化の浸透が不十分（現場レベルでの意識改革が必要）。新入社員や中途入社者のDX活動へのオンボーディングが不十分で、定着率や積極性に課題あり。また、ベテラン層においてはDX活動に対する関心・積極性が低く、意識改革が求められる。
具体的目標	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 全社的に挑戦を許容する文化を醸成</li><li>2. 各部門の自発的なDX提案や取り組み数を増やす</li><li>3. 新入社員・中途入社者を早期にDX活動に参加させる仕組みを構築</li><li>4. ベテラン層のDX活動参加率を向上させる</li></ol>
対応策/実施時期	<ul style="list-style-type: none"><li>• 成功と失敗の事例共有を実施（社内DXポータル活用） 2025年度第1 四半期中</li><li>• 新入社員向けDXオリエンテーションプログラムの導入 2025年度第1 四半期中</li><li>• DX活動に関する役割を明確化し、支援・関与を促す研修を実施 2025年度第1 四半期中</li></ul>
期待する成果	<ul style="list-style-type: none"><li>• DXプロジェクト数の増加</li><li>• 社員の挑戦意欲向上</li><li>• 新入社員・中途入社者のDX活動参加率の向上</li><li>• ベテラン層のDX活動への関与率向上とチーム全体の協働強化</li></ul>

# 課題と取り組み内容

## 課題② 推進・サポート体制の整備

項目	詳細
現状	推進担当者の権限や役割が不明確で、部門間での連携やリーダーシップが不足しているため、各部門で自発的なDX推進プロジェクトが立ち上がりにくい。
具体的目標	1. 推進担当者や部門責任者の役割と権限を明確化し、自発的なDXプロジェクト立ち上げを促進 2. 横断的なサポート体制を構築し、各部門を支援
対応策/実施時期	<ul style="list-style-type: none"><li>各部門のDX責任者を明確化し、役割と権限を定義 例：部門ごとのDX推進リーダーを任命 2025年度第1 四半期中</li><li>横断的なDX推進支援チームを編成 2025年度第1 四半期中</li><li>定期的な成功事例共有の場を設け、取り組み事例を横展開 2025年度第2 四半期中</li></ul>
期待する成果	<ul style="list-style-type: none"><li>各部門での自発的なDXプロジェクト数の増加</li><li>部門横断的な支援体制の確立とプロジェクト進行の円滑化</li></ul>

# 課題と取り組み内容

## 課題③ DX推進指標（KPI）の細分化と運用強化

項目	内容
現状	部門別KPI運用が未定着であり、全社指標との連動が十分に行われていない。また、KPIの設定が曖昧なため、進捗状況が見えにくく、プロジェクトの優先順位付けやリソース配分が適切に行われていない。
具体的目標	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 各部門が独自のKPIを策定し、全社指標と連動する仕組みを構築</li><li>2. KPI達成に向けた進捗報告の頻度を増やし、定期的なモニタリングを実施</li><li>3. 部門間でのKPI共有を通じて進捗状況を可視化し、連携を強化</li></ol>
対応策	<ul style="list-style-type: none"><li>• KPI策定の基準を全社統一し、各部門がそれに基づいた目標を設定</li><li>• 定期的なレビュー会議を設置し、進捗状況を全社で共有</li><li>• KPI未達成項目に対する具体的なアクションプランを策定</li></ul> <p>2025年度第1 四半期中 2025年度第2 四半期中 2025年度第3 四半期中</p>
KPI/達成時期	<ul style="list-style-type: none"><li>• KPI策定率100%（全部門がKPIを策定）</li><li>• KPI進捗報告回数（四半期ごと、全部門）</li></ul> <p>2025年度第3 四半期中 2025年度第4 四半期中</p>
進捗確認方法	<ul style="list-style-type: none"><li>• 社内DXポータルを活用したKPIダッシュボードの運用</li><li>• 部門別報告資料を定例会議でレビューし、未達成項目のフォローアップを実施</li></ul>

# 課題と取り組み内容

## 課題④ データ活用の促進

項目	内容
現状	データ環境は整備済みであるが、営業部門での活用が進まず、従来の経験や方法に依存している。営業部門自体はDXに対するニーズが薄いため、技術部門が主体となりデータ活用を業務に組み込む仕組みが必要。
具体的目標	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 営業部門の業務負担を軽減するデータ活用プラットフォームを提供</li><li>2. 営業部門がデータを日常業務に自然に取り入れられる仕組みを構築</li><li>3. 営業部門の成功事例を全社で共有し、プラットフォーム活用を促進</li></ol>
対応策	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 「顧客優先度リスト」や「商談確度スコア」を含むダッシュボードを設計・開発</li><li>・ 「営業成果向上セッション」をテーマに、実践的なトレーニングを技術部門が支援</li><li>・ 営業部門での成功事例をDXポータルや全社会議で共有</li></ul>
KPI/達成時期	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 営業部門で利用可能なデータダッシュボードを提供（初期リリース） 2025年度第4四半期中</li><li>・ 営業部門でのダッシュボード利用率30%以上（初期目標） 2026年度第1四半期中</li><li>・ クロスセル/アップセル件数の前年比5%向上 2026年度第2四半期中</li></ul>
進捗確認方法	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 利用頻度や成果データを定期的にモニタリング</li><li>・ 営業部門の定期レビューを通じてフィードバックを収集し、改良を実施</li></ul>

# 課題と取り組み内容

## 課題⑤ ステークホルダーとの共創を活用したMSSP事業の拡大

項目	内容
現状	資本提携先とのMSSP事業を通じた新たな価値創出を推進中。さらなる市場開拓が今後の課題。
具体的目標	1. 共同マーケティング（ウェビナー、展示会等）の実施 2. デジタルマーケティングによるリードジェネレーションの強化 3. KPI策定と進捗評価
対応策	<ul style="list-style-type: none"><li>• MSSP事業KPIの設定（新規リード数、商談数）</li><li>• マーケティングツール活用によるリード増加施策</li><li>• SEO、広告キャンペーン、マーケティングオートメーションツールの活用</li></ul>
KPI/達成時期	<ul style="list-style-type: none"><li>• 新規商談創出30%以上増加 2025年度第2四半期中</li><li>• ウェビナー累計参加者数300名達成 2025年度第3四半期中</li><li>• サブスクリプション収益（MRR）130%成長 2025年度第3四半期中</li></ul>
進捗確認方法	<ul style="list-style-type: none"><li>• 月次マーケティングレポート</li><li>• データによるリード進捗確認</li></ul>

# 課題と取り組み内容

## 課題⑥ 次世代AI技術を活用した事業基盤の確立

項目	内容
現状	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 個別業務の効率化は進展するも、統合的なソリューションが未整備</li><li>・ 急速に進化するAI技術への対応と活用が今後の重要課題</li><li>・ より高度な分析・意思決定支援へのニーズの高まり</li></ul>
具体的目標	<ol style="list-style-type: none"><li>1. マルチエージェント型AIプラットフォームの構築</li><li>2. 社内実証環境の確立と効果検証</li><li>3. 将来のサービス化に向けた基盤整備</li></ol>
対応策	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 専門プロジェクトチームの設置</li><li>・ 開発ロードマップの策定と実行</li><li>・ 段階的な実証実験の実施</li></ul>
達成目標/時期	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 開発完了（初期リリース：MVP） 2025年度第4四半期</li><li>・ 社内実証による効果測定完了（例：コスト削減率、時間短縮率） 2026年度第2四半期</li></ul>
進捗確認方法	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 月次開発進捗レポート</li><li>・ 四半期ごとのマイルストーン評価</li><li>・ 実証実験結果の定量的評価</li></ul>

# ステークホルダーとの対話

デジタルガバナンスコード3.0に基づくステークホルダーとの対話  
経営者主導でDX戦略を発信し、ステークホルダーと相互理解を深める対話を実現

## 親会社（100%株主）およびその株主

- DX戦略の承認プロセスと全体戦略の整合性確認
- グループ全体の資源配分計画の共有と承認
- 投資計画の共有および成果の可視化
- グループ共通基盤（IT、データ、リスク管理）の活用
- ホールディングス株主への説明責任の遂行

## 取引先・パートナー・グループ会社

- グループ会社間の協力体制構築とプロジェクト推進
- グループ・パートナー企業との協業を通じた新サービスの創出
- セキュリティ対策の統一とインシデント共有体制の構築
- 共通APIの活用などによるデータ連携の強化

## 地域社会

※FY25以降の課題

- デジタル活用を通じた地域課題解決プログラムの実施
- 環境負荷軽減をテーマとした取り組みの共有と啓発
- オープンイノベーションの推進（地域スタートアップ連携）
- 地域教育機関との連携によるデジタルスキルの普及

## お客様

- デジタルサービス体験の向上を目的とした改善活動
- 顧客サポートのデジタル化と24/7対応体制の構築
- 顧客フィードバックの定期収集とデータ分析
- パーソナライズされた情報提供によるCX向上

## 従業員

- DX推進状況の定期共有と成功事例の社内発表
- 社内ポータルや専用ツールを活用した双方向の意見収集
- デジタルスキル向上を目的としたトレーニングとリソース提供
- 改善提案やフィードバックの収集と迅速な実行

## 監督官庁・規制当局

- コンプライアンス報告と進捗管理（DX推進ポータル活用）
- セキュリティ対策の監査とフィードバック共有体制の整備
- 個人情報保護体制の透明性確保と取り組みの説明体制の整備
- 規則変更への迅速な対応方針と実施計画の提示

## デジタル ガバナンス

## 実施のポイント

- 対話窓口の一元化
- 定期的なPDCAサイクル
- 効果測定と改善
- フィードバックの分析と改善施策への反映
- 双方向コミュニケーション
- データに基づく対話
- ベストプラクティス共有
- KPI達成や課題発見へのフィードバック活用

# サイバーセキュリティ施策

## デジタルガバナンスコード3.0に基づくサイバーセキュリティ施策

### CSIRT (TRG-CSIRT) とISMS事務局の統合的運用体制の確立

組織体制とガバナンス  
経営層直轄の管理体制  
組織的なインシデント対応体制の整備

#### 先進的技術対策

- EASMによる外部公開資産の可視化と管理
- 定期的なVM/VAによる脆弱性診断の実施
- サイバーセキュリティリスクスコアリング運用
- AI/機械学習 (ML) を活用した監視システム導入
- CSPM・SSPMによるセキュリティ管理強化
- 多層的な対策の実装
- 最新技術の調査・研究 (AI、量子暗号技術など)
- 脅威インテリジェンスのさらなる活用検討

#### 技術的対策

- EDRの導入と運用
- 外部フィードによる脆弱性情報の収集と迅速な対応
- 全社的な多要素認証・MDMの展開
- SASEの設計と実装
- SIEMによるセキュリティログの分析体制整備
- リスク分散 (バックアップ計画やリソース多重化)
- IT資産の可視化と管理と不正操作の監視と分析
- ゼロトラストアーキテクチャの段階的導入

#### 人材育成・教育

- CSIRT要員の専門性向上
- 上級セキュリティ資格取得支援
- グループ会社幹部向けインシデント対応訓練
- 全社員向けセキュリティ教育
- 外部専門家との連携 (法律事務所)
- フィッシング対策訓練
- 定期的なセキュリティ理解度テストの実施
- 四半期ごとのグループ全社会議での報告

#### サプライチェーンリスク対策

- 取引先・グループ会社のリスクスコアリング評価
- セキュリティ要件の標準化
- 定期的な監査とレビュー
- インシデント発生時の連携体制
- グループ会社との共同訓練の実施
- 攻撃を想定したシナリオベースの訓練実施検討
- SSDF、TPRMなどのフレームワークの採用検討

#### データ保護・コンプライアンス

- データ分類と取扱い基準
- アクセス制御の厳格化
- プライバシー保護対策
- 規制要件への対応

#### ガバナンス体制

- 経営層への定期報告体制 (月次)
  - 対応の進捗、予算消化率、リスク、トレンド
- セキュリティポリシーの継続的更新
- リスク評価の定期実施
- KPIによる効果測定と可視化 (SIM3基準)

#### ステークホルダー連携

- 取引先との情報共有フロー整備
- セキュリティベンダーとの連携
- 業界・監督官庁との協力
- 外郭団体 (日本シーサート協議会) への加盟
- インシデント報告フロー整備



# データ活用・連携の重要性

## データドリブン経営による持続的な企業価値の創造

### データ戦略

- データ収集
- 分析基盤
- データ品質管理
- データカタログ整備
- データマネジメント
- データ標準化・分析環境の整備
- 経営層によるデータ戦略の承認と定期レビュー
- データ投資判断基準の明確化

### データガバナンス

- データオーナーシップ・アクセス制御
- セキュリティ対策・インシデント対応プロセス確立
- プライバシー保護
- データライフサイクル管理
- コンプライアンス対応
- データ管理の透明性確保・活用状況の適切な開示
- ステークホルダーへの説明責任の遂行
- ステークホルダーからのフィードバック収集と反映
- データリスクの評価・モニタリング体制
- データガバナンスの実効性評価と改善サイクル定義

### 価値創造

- データ分析による洞察
- 予測モデルの活用
- 意思決定支援・迅速化
- 新規事業創出
- 競争力強化
- 顧客価値向上
- 業務効率化
- 社会課題解決への貢献
- 持続可能な価値創造モデルの構築
- 株主価値の向上
  - 収益力強化、透明性向上、説明責任の履行

### 実現のための課題

#### 組織体制の整備

- CDO (Chief Data Officer) の設置
- データ活用推進チームの編成

#### 人材確保・育成

- データサイエンティストの育成
- 全社的なデータリテラシー向上

#### 技術基盤の整備

- データプラットフォームの構築
- 分析ツールの導入と標準化

#### データ文化の醸成

- データドリブンな意思決定の促進
- 部門間データ連携の推進

### 当社におけるデータ活用の理想の姿

#### 技術部門

- 最適なクラウドリソースを配分
- セキュリティイベントを検知
- △業界データで新技術導入を提案
- 市場データを活用し製品を改良
- ・AIで故障リスクを予測し事前対応

#### 営業部門

- △顧客データで提案内容を最適化
- 営業データで成約率を向上
- 市場データで営業戦略を立案
- 過去データで需要を予測
- ・関連商品や上位サービスを提案

#### 管理部門

- 自動化のROIをデータで評価
- ・データでリスクを定量化し管理
- ・従業員の行動分析で改善点を抽出
- ・データで正確な予算編成を実施
- ・法規制遵守をリアルタイム監視

○実施 △一部実施 ●今後注力

# データ活用・連携の重要性（アクションプラン）

## データ活用の裾野拡大に向けた取り組み

### 現状認識と課題

- データ活用の成熟度に部門間・個人間での差異が存在
- 属人的なデータ活用からの脱却が必要（例：特定社員に依存したスプレッドシート運用）
- リアルタイムなデータ活用の機会損失

### 改善アプローチ

#### 全社的な育成プログラム

- 段階的なトレーニング
- 実践的なワークショップ
- ハンズオンサポート

#### 業務プロセスの最適化

- 入力負荷の軽減
- データ活用の即時性向上
- 活用事例の見える化

#### システム環境の改善

- ユーザビリティの向上
- モバイル対応の強化
- 自動化機能の拡充

### 期待される効果

#### 短期的効果

- 日常業務におけるデータ活用の定着
- データ品質向上率20%

#### 中長期的効果

- 予測分析による意思決定スピード30%向上
- データドリブンな組織文化の醸成

全社的なデータ活用レベルの底上げによる競争力強化

# データ活用・連携の重要性（アクションプラン）

## データ活用の高度化に向けた段階的アプローチ



# 資本提携先とのシステム・データ連携による価値協創

## 攻めのDX - マネージドセキュリティサービス (MSS) 提供開始



アイティーエム株式会社



創業以来、独立系ITテクノロジー企業集団として海外セキュリティベンダーの最先端の商材&サービスをいち早く発掘し**(目利き力)**、日本には無いセキュリティ技術を国内の多くのお客様向けに提供して参りました。今後も最先端技術の発掘は継続しつつ、ITM社との共創により**マネージドセキュリティサービス**の提供を開始します。



さくらインターネットグループの事業会社で**Managed Cloud & Security Service Provider**事業を展開しています。27年にわたるITシステム運用の運用実績とノウハウ、24時間365日体制による安定したオペレーションの提供実績を基にマネージドセキュリティサービスを提供します。

### 「第一弾」として、2024年4月1日にSumo Logic CSE MSS 提供開始

※CSE=Cloud SIEM Enterprise

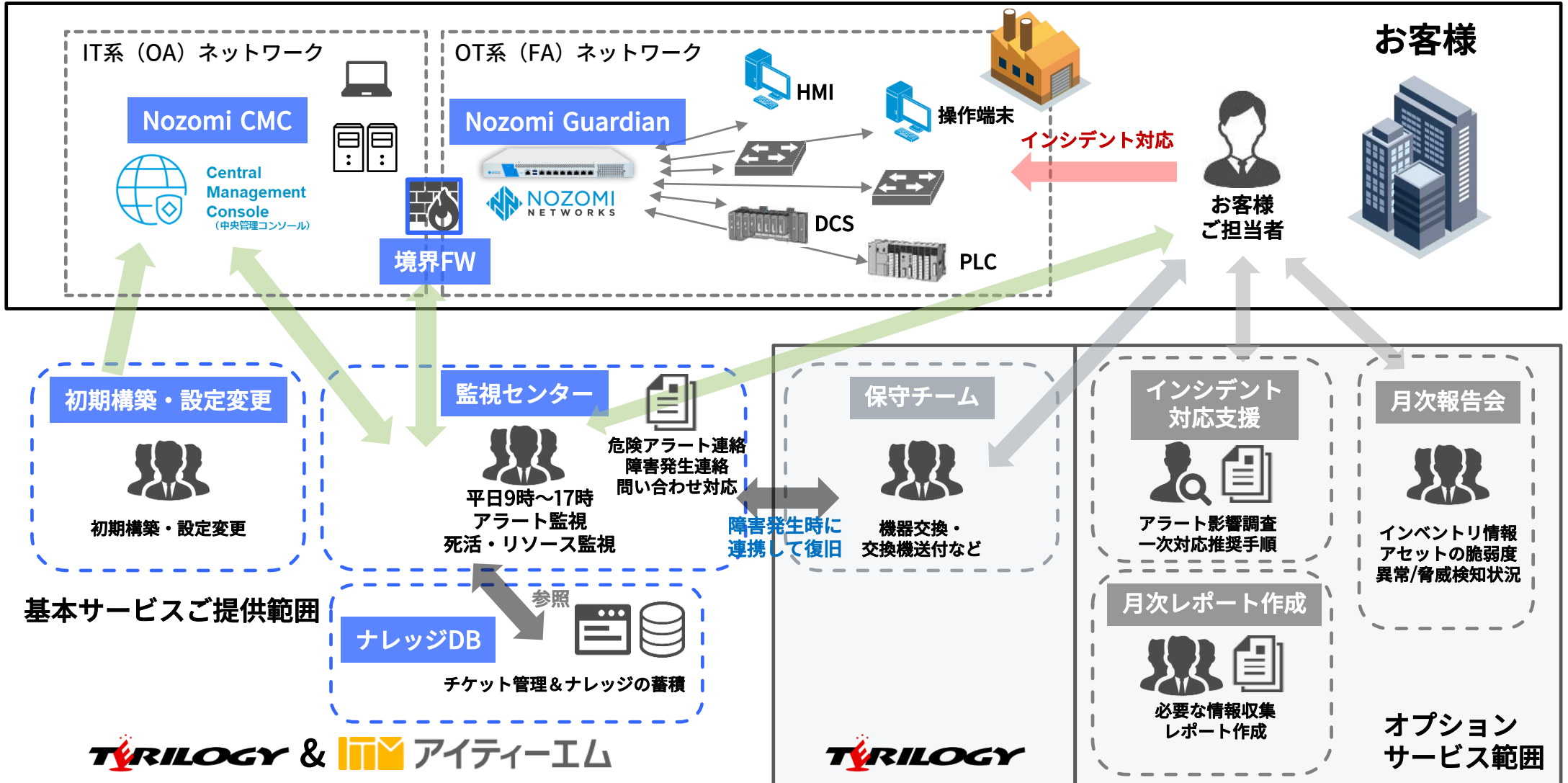


### MSS対象プロダクト拡充

サービス名	
Sumo Logic(CIP・内部不正対策)-MSS	sumo logic®
Cato Networks-MSS	CATO
Rapid7 Insight VM -MSS	RAPID7
CoreStack CSPM運用サービス	CORESTACK®
Trend Micro TippingPoint -MSS	TREND TippingPoint
OT Security (Nozomi&TXOne)-MSS	NOZOMI NETWORK txOne
OCI・AWS運用開始サービス	ORACLE Cloud AWS

当社は、親会社の持分法適用関連会社である株式会社アイティーエムと業務提携し、DX戦略を推進しています。

# 資本業務提携先とのOTセキュリティ MSS提供



# AIを活用した意思決定支援システムによる競争力向上

## 夢・挑戦 — AI活用による製品選定・パートナーシップ判断の改革

### 1. 経営課題に対する戦略的デジタル活用

- 経営課題に対する戦略的なデジタル技術活用
- AI/RAGによる業務プロセス革新
- データドリブンな意思決定プロセスの確立

### 2. 組織的なDX推進

- 全社的なデジタル変革への取り組み
- 部門間連携による評価プロセスのデジタル化
- デジタル人材の育成と活用

### 3. システムの実装

- 最新技術（AI/RAG）の効果的活用
- レガシーシステムからの脱却
- セキュアなデータ管理体制の構築

### 期待効果

項目	現状	AI導入後
製品選定期間	8~12ヶ月	2ヶ月
評価工数	—	70%削減

### 現状の手作業プロセス



- 情報収集
  - Webサイト検索
  - メーカー問い合わせ
- データ整理
  - Excelへの手動入力
  - データの構造化
- 評価作業
  - 担当者による個別評価
  - 部門間での評価調整
- 資料作成
  - PowerPoint資料作成
  - 部門間でのレビュー・修正

### 課題

- 情報収集に時間を要する
  - 世界中の製品情報の手動収集
  - 技術仕様の詳細確認
- 評価プロセスが属人的
  - 担当者の経験に依存
  - 判断基準の統一が困難

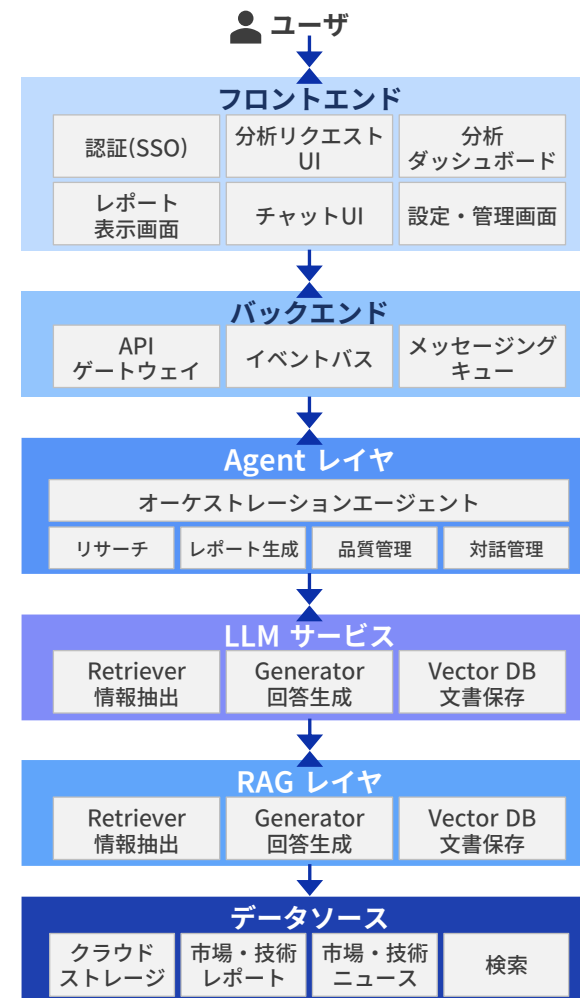
### AI活用による自動化



- 自動情報収集
  - RAGによる情報自動収集
  - 構造化データの自動生成
- AI分析
  - 定量的評価の自動実行
  - 市場性・技術性の分析
- 提案書自動生成
  - 評価レポートの自動生成
  - 提案資料の自動作成
- 最終判断
  - AIによる推薦
  - 人間による最終判断

### 改善

- 情報収集の自動化
  - 製品情報の自動収集
  - 技術仕様の構造化分析
- 判断基準の標準化
  - データに基づく客観的評価
  - 市場性・技術性の定量評価





***T***  ***RILOGY***