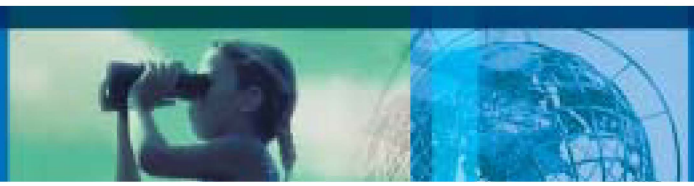
MISSION



Eyes of Pioneer

新たなマーケット開拓へ向けて
アズジェントは常に一歩先の動きを見つめています

今 必要なもの、それは次のニーズを読み取る確かな目

われわれの想像を遥かに超えたスピードで、グローバルに進行する情報化社会。とりわけインターネットは驚異的な速度で普及し、広がりつづけています。アズジェントはインターネット社会におけるセキュリティの重要性に注目し、「Check Point VPN-1」（FireWall-1）を初めとする様々な商品を提供してきました。また、アズジェントが設立以来、他社に先駆けて注力してきたISMS等（情報セキュリティマネジメントシステム）構築・運用ツール「M@gicPolicy」が個人情報保護、ISMSの普及、金融商品取引法の改正等を背景に注目を集めています。電話通信とインターネットが融合され、音声、画像、アプリケーションがインターネット上でやり取りできる今日、様々な方面でますますセキュリティは重要となってきています。アズジェントは、次のニーズ、そして新たなマーケット開拓に向けて次々と着実な戦略を打ち出していきます。

急 激に進化するITの多様な課題に応えるアズジェント

ITや情報環境の急激な進化により、ネットワークに関わるあらゆる場面で新しいソリューションが求められています。セキュリティ対策をはじめ、情報資産の有効運用、情報社会に対応したマネジメント等―多様なニーズに応えるために、アズジェントはセキュリティ分野を核とし、ITの次なるグローバルスタンダードを見据えた様々な戦略を展開し続けています。確かな視点に基づいたマーケット開拓が、IT分野におけるアズジェントの地位をゆるぎないものにしているのです。

アズジェントのビジネスモデル

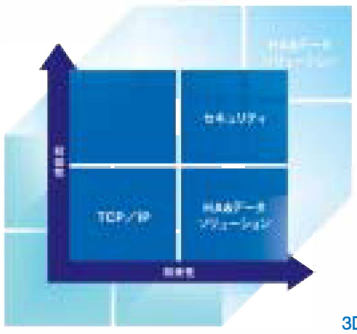
■「生涯利益」という商品戦略に基づいたビジネス展開

赤ちゃんには粉ミルク、小学生になればランドセル…というように成長過程の段階で人が求めるモノは異なります。各段階ごとのニーズに応える商品を提供することができれば、一人の顧客に対し、その一生涯を通じてビジネスが成り立つ―アズジェントが商品戦略の基本に据えている「生涯利益（ライフタイムプロフィット）」という考え方です。企業ユーザのニーズを的確に先取りした商品・サービスを提供することにより継続的な顧客を獲得し、信頼を築いていく「生涯利益」というビジネスモデルは変化の激しいインターネット分野においてこそ成り立つ商品戦略です。

生涯利益の考え方

■ 次のマーケットを切り拓く「3Dシナジー戦略」

アズジェントは、セキュリティというセグメントを超えてハイアベイラビリティ、データソリューションなどの商品をいち早く市場に導入してきました。迅速なマーケット開拓を可能にしているのが売れ筋商品と戦略的な関連付けを行うことにより新商品を導入する「3Dシナジー」戦略です。アズジェントは戦略的発想によりマーケットリーダーとしての位置を確立しています。



3Dシナジー戦略

事業内容
── プロダクツ・ソリューション

必要なものを多面的に提供するパッケージドソリューション

アズジェントは、設立以来一貫して、情報セキュリティ分野に特化し、取り組んできました。常に世界の技術動向に目を向け、市場のトレンドを捉えながら、最適な商品を選び出し、当社の技術力を付加した上で、エンドユーザのニーズや課題を解決するためのソリューションとして提供し続けています。
当社の販売実績は開発元からも高い評価を受け、数々のアワードを受賞しています。特に、チェック・ポイント社の次世代ファイアウォールソリューションにおいては、国内No.1の販売実績を誇っています。

強力な販売支援体制

アズジェントは、エンドユーザ企業への直接販売ではなく、SI（システムインテグレータ）パートナーを通じて販売する間接販売の形態をとっています。パートナーの皆様が効率的に販売していただくため、様々なバックアップ活動を行っています。

- 製品紹介セミナーの開催
- 技術トレーニングの開催
- 構築支援サービスの提供　等

記載の内容は2025年2月現在のものです。

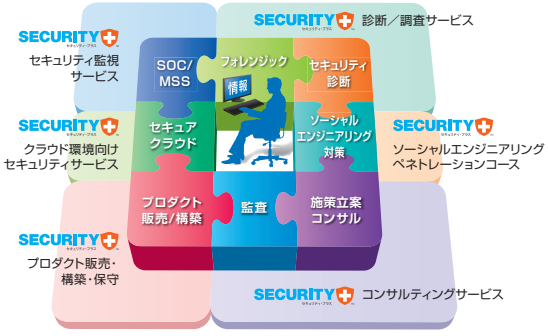
事業内容
――― セキュリティサービス「セキュリティ・プラス」

ア ズジェントのセキュリティ・ノウハウを集約したセキュリティ・プラス

アズジェントは設立以来、セキュリティに特化した企業として、大手金融、保険会社、証券会社、データセンターをはじめとする様々な組織のセキュリティコンサルティング、監査を行い、多くの実績をあげてきました。大企業や官公庁を中心にセキュリティ機器を導入、テクニカルサポートにおいてもSIer及びエンドユーザより、高い評価を得ています。また、セキュリティのグローバル規準を確立するため、国内外を問わず様々な委員会活動や教育、啓蒙活動を行っています。
セキュリティサービスの総称である「セキュリティ・プラス」は、アズジェントの持つこのようなセキュリティ・ノウハウを集約し、企業が安心、安全な経済活動を営むことのできる環境を提供することを目的に開発されたアズジェントのセキュリティサービスのブランドです。

セ キュリティを全方位に網羅

「セキュリティ・プラス」は企業が最高水準のセキュリティを維持するために必要なサービスを全方位に網羅します。マネージドセキュリティサービス、フォレンジックなどのセキュリティ調査、診断サービス、ヒューマンハッキングから守るためのソーシャルエンジニアリング対策、監査、教育(ISMS等)のコンサルティングサービスなどを提供します。



調 査、研究、情報発信と人材育成を行う「セキュリティ・プラス ラボ」

長年培ったセキュリティの知見をベースに調査、研究、情報発信等や人材育成を実施するのが「セキュリティ・プラス ラボ」です。
「セキュリティ・プラス ラボ」では、今日の世界で横行が懸念される脅威の実態やその攻撃手法、またそれらの脅威からクラウド環境やモバイルデバイスを含めた情報資源を守るための対策技術の研究はもとより、国内外の有識者や組織との積極的な連携を図ることにより、技術だけでは守ることのできない「ソーシャルエンジニアリング」のような領域まで踏み込んだ広義での「セキュリティ」に関する調査、研究を行います。
また、その成果を講演活動、レポート、トレーニング等を通じて市場に発信していくことで、日本のセキュリティ強化に寄与するとともに、自社が提供するセキュリティサービス「セキュリティ・プラス」に還元し、最高水準のセキュリティサービスの提供を目指します。

CORPORATE PROFILE

私達アズジェントは、「自由、公平、柔軟かつ迅速」な環境の元、「責任、信頼、革新と結果」を具現化するグローバルな企業文化を目指します。インターネットをビジネスフィールドに、「オンリーワン」の価値創出を追及するアズジェント。グローバル基準を踏まえた視点から、私達ならではのビジネスモデルを推進し日本のITをリードしていきます。

代表取締役社長 **杉本 隆洋**

The World IT revolution continues to accelerate at an ever faster pace. This revolution enables an increasing number of people to develop new concepts based upon free and fair innovation. Within our new environment, Asgent will become a global enterprise by emphasizing "responsibility and reliability" to bring Innovation and Profitability to the market. Asgent's ultimate goal is to always be in a class of our own by working within global standards to maintain our lead as one of the "outstanding" enterprises in the Internet business arena. Asgent will always be "One Step Ahead of the Game".

Takahiro (Shuji) Sugimoto, President & C.E.O.

会社概要 CORPORATE DATA

会社名	株式会社アズジェント（英文名：Asgent, Inc.）
本社	〒104-0044 東京都中央区明石町6番4号 TEL ： 03-6853-7401（大代表） FAX ： 03-6853-7411 URL ： https://www.asgent.co.jp/ E-mail ： info@asgent.co.jp
設立	1997年11月10日
資本金	7億7,111万円
株主	株式会社アズウェルマネジメント 杉本隆洋 みずほ銀行 他
役員	代表取締役社長 ： 杉本隆洋 代表取締役常務 ： 葛城岳典 取締役 ： 杉山卓也 社外取締役 ： 三森 裕 監査役 ： 宮野尾幸裕 鈴木一郎 今川慎一
取引銀行	みずほ銀行 三井住友銀行 他

会社沿革 CORPORATE HISTORY

1997年11月	東京都中央区に株式会社アズジェントを設立
1999年 3月	富士ニュービジネス育成基金より助成金獲得
1999年 3月	通産省より平成10年度第3次補正予算「情報ベンチャー事業化支援ソフトウェア等開発事業」獲得
1999年 5月	情報処理振興事業協会より平成11年度「情報セキュリティ研究開発テーマ」獲得
2000年 3月	中小企業総合事業団より「平成11年度新事業開拓助成金」獲得
2000年 6月	セキュリティポリシー・アライアンスを設立 セキュリティポリシー構築平準化ツール「M@gicPolicy」を提供
2001年 2月	BSI（英国規格協会）ジャパンと「BS7799リードオーディターコース」開始
2001年 3月	Ted Humphreys（ISO/IEC JTC1/SC27 Chairman）と「BS7799リスクアセスメントコース」開始以後、様々なセキュリティの認定コースを開始
2001年 7月	ジャスダック（店頭）上場
2004年 5月	情報セキュリティマネジメントシステム構築・運用管理ツール「M@gicPolicyCoSMO」販売開始
2012年 1月	本社を中央区明石町に移転
2012年10月	経済産業省 工業標準化事業 産業技術環境局長表彰を受賞
2013年 3月	セキュリティサービスの新ブランド「セキュリティ・プラス」および「セキュリティ・プラス マネージドセキュリティサービス」を発表
2013年 5月	ケビン・ミトニック、クリストファー・ハドナジー、駒瀬彰彦らソーシャルエンジニアリングの第一人者によるセミナー「進化する標的型攻撃。ヒューマンハッキングの実態」を開催
2014年 1月	調査、研究、情報発信と人材育成を行う「セキュリティ・プラスラボ」開設
2014年 2月	「クラウド時代のセキュリティ“セキュア・クラウド”セミナー」開催（基調講演：自民党IT戦略特命委員長 平井たくや氏）
2015年 1月	すべてのファイルを無害化するVOTIRO社の「Secure Data Sanitization」販売開始
2015年 4月	CSIRT支援ツール「Damballa Failsafe」販売開始
2015年 6月	セキュリティ被害を未然に発見・対処する調査サービス セキュリティ・プラス「セキュア・ドック」提供開始
2016年11月	コネクテッドカー、IoT機器向けAutonomous（自動・自立型）セキュリティ製品「Carwall」販売開始
2017年 3月	Votiro社の無害化ソリューション「Secure Data Sanitization」が41都道府県内で採用
2017年 3月	無線システム安全利用サービス「セキュリティ・プラス ワイヤレスセキュリティサービス by Coronet」の提供を開始
2017年 4月	APAC CIOoutlook Magazineより「Top 25 Cyber Security Technology Companies 2017」に選ばれる
2017年12月	自動車用認証ソリューション「SafeCAN」取扱い開始
2018年 4月	クラッキングからアプリケーションを保護する「Arxanソリューション」取扱い開始
2018年 5月	ビジネスメール詐欺対策ソリューション「IRONSCALES」の取扱いを開始
2018年10月	車載用ECUにおける脆弱性を早期発見するためのサービス ThreatHive提供開始
2018年10月	取扱いセキュリティ製品がSOMPOリスクマネジメントのセキュリティサービスに採用
2019年 6月	コネクテッドデバイスソリューション「Karamba XGuard CFI」、Interop Tokyo 2019にて審査員特別賞受賞
2020年 4月	経済産業省の定める「情報セキュリティサービス基準」へアズジェントの提供する3種4サービスが適合登録
2021年 4月	Interop Tokyo 2021にてKaramba's Total IoT security がセキュリティ部門グランプリを受賞
2021年 7月	無害化ソリューション「VOTIRO Disarmer」が メール無害化/ファイル無害化市場において4年連続 国内シェアNo.1※に
2022年 3月	チェック・ポイントより「Distributor of the year」を受賞（通算14回目）

※出典：ITR MARKET VIEW：エンドポイント／無害化／Web分離／CASB／CSPM／SOAR市場2021