

3-shake Inc.

Securify

Webアプリケーション診断

スタートアップ企業

導入事例集



01 株式会社Azoop

物流・運送業界向け
プラットフォーム
2017年設立

02 株式会社ai6

Wi-Fiセンシング
テクノロジー
2016年設立

03 株式会社ペイミー

給与前払いサービス
2017年設立

04 クロスログ株式会社

訪問診療専用スケジュール
管理ソフト
2020年設立





「攻め」の開発と「守り」のセキュリティ。 両輪で顧客の期待に応えていく

株式会社Azoop/開発責任者 CTO 庄司 様
CTOとして開発組織のマネジメントを担当

課題

事業が成長し取引先の数・規模が拡大する中、求められるセキュリティレベルが高まっていた。手動の診断はコスト負担が大きく、自動の診断は存在自体を知らなかったため、「脆弱性診断の必要性は認識しているが実施できない」状況が続いていた。



効果

- 脆弱性診断が毎日自動で行われるため、安心してプロダクト開発に集中できるようになった。
- 定期的に診断していることを対外的に示せるようになり、自社プロダクトの信頼性が向上した。

導入サービス

『トラックーズマネージャー』
運送業務に必要な各種情報を集約してクラウド上で一元管理できるSaaS型のサービス

――はじめに、御社の事業内容を教えてください。

当社は2017年に設立されたスタートアップ企業です。創業当初は中古トラックを売買する事業からスタートしましたが、現在は売買だけではなく、物流・運送事業者の経営課題解決やDXを支援するインフラづくりに取り組んでいます。

主に2つの事業を展開しています。まず、商用車のオンライン売買プラットフォーム「トラックーズオークション」。そして、運送業務支援サービス「トラックーズマネージャー」。両事業を合わせて利用社数は1600を超え、経営者、配車担当者、事務員など物流・運送会社で働く皆様に幅広くご利用いただいています。

――「Securify」導入前には、どのようなセキュリティ上の課題がありましたか？

トラックーズマネージャーは、運送業務に必要な各種情報を集約してクラウド上で一元管理できるSaaS型のサービスです。扱う情報の中にはドライバーさんの個人情報も含まれます。最近では、数千台規模のトラックを保有するいわゆるエンタープライズ企業との商談や契約が増え、求められるセキュリティの

レベルが高まっています。以前から脆弱性診断の必要性は認識していましたが、プロダクトの開発を優先していました。単純に自分自身の知識不足もありましたね。Securifyのような自動で脆弱性診断をしてくれるサービスの存在を知らなくて。

人の手による手動の脆弱性診断は知っていましたが、費用的にも時間的にも難しい状況でした。「診断を実施しなければいけないけど、いつやろう」と悩んでいました。

――「Securify」を導入した経緯・理由を教えてください。

社内の別の者がスリーシェイク主催のオンラインセミナーに参加し、そこでSecurifyを知りました。自動でもある程度の診断ができること、手動診断より低コストなことに魅力を感じ、ちょっと触ってみようかなと。しばらく無料トライアルで試した後、正式な契約に移行しました。

海外製品も比較・検討しましたが、英語でのやり取りや問題が生じた時のサポート内容に懸念がありました。

これに対し、Securifyは国内で提供されているサービスのため、まず言語の心配がありません。加えて、運営会社のスリーシェイクはSRE支援に強い技術力を持つ会社です。

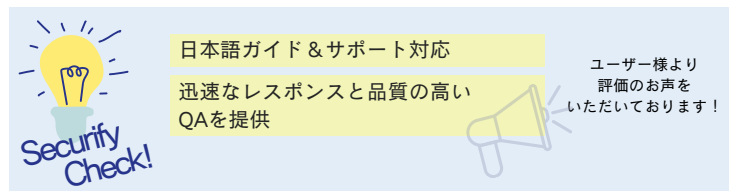
我々はセキュリティの知識が豊富なわけではないので、「何かあった時に相談しやすいサービスを利用したい」と考え、Securifyを選びました。

――実際に導入してみて、使い勝手はいかがですか？

初期設定の大部分をサポートの担当者が対応してくれたので、こちらの負担はほとんどなかったですね。

現在はドキュメントがしっかり用意されていますが、当社がトライアルした当時はあまりなくて……。 「これ、ちょっと分からないです」と気軽に質問したら、そのまま対応してくれました。

いつもレスポンスが早く、サポート体制が充実していると感じます。診断結果のレポートは、一覧性という意味でとても分かりやすいです。スコアも表示されるので重要度が一目でわかります。



――御社では誰が・どのように利用していますか？

基本的には私が一人で診断の設定や操作をしています。毎日定期的に診断を行い、自動で上がってくる情報をSlackでチェックしています。アラートが出たらその内容を見て、必要があれば対応する形で運用しています。

――導入により、どのような効果を得られましたか？

主に2つの効果を感じています。

一つ目は、**開発に集中しやすくなったこと**。

機械的とはいえ、社内のシステムを常に誰かが見てくれるので、すごく安心感があります。脆弱性の検知はSecurifyに任せて、我々はプロダクト開発に集中して取り組めるようになりました。

二つ目は、**脆弱性診断の実施を対外的に説明できること**。

取引先が拡大する中で、セキュリティ対策について問われる機会が増えてきました。

Securifyは**経済産業省の情報セキュリティサービス基準に適合しているサービス**なので、自信を持って回答できます。「信頼できるサービスを使って脆弱性診断を実施している」と対外的に示せるようになったことは、導入した大きなメリットだと感じています。

――セキュリティに関する今後の取り組みについてお聞かせください。

当社は将来的に上場を視野に入れており、今後はサービスの信頼性を上げることがより重要になります。プロダクト開発や顧客獲得といった「攻め」の部分はもちろんですが、「守り」の部分も両輪で動かせるように、これから会社として変化する必要があります。

監査や内部統制などの体制づくりや必要な人材の確保について、今まさに検討しているところです。プライバシーマークやISMS認証もタイミングを見て取得したいと考えています。

脆弱性診断については、Securifyの自動診断に加えて、手動の脆弱性診断も受けたいと思っています。

やはり自動診断だけでは網羅できない脆弱性もあると思うので。スリーシェイクは手動の脆弱性診断サービスも提供していますよね。他社とは一線を画す、深い脆弱性診断をやってもらえたらありがたいですね。



手動診断追加プランも提供あり！

※手動脆弱性診断はEGセキュアソリューションズ(株)が提供します。契約は同社との個別契約となります。

株式会社Azoop



物流・運送業界向けのプラットフォーム「トラックーズ」を運営するスタートアップ企業。「物流・運送経営を、スマートに。」を標榜し、商用車の売買・運送業務の効率化・ドライバーの採用支援など、様々な側面から物流・運送事業者が抱える経営課題の解決を支援。



ISMS認証へ向けて 分かりやすいソリューションを迅速に導入！

ai6株式会社/取締役COO 角谷 様
社内プロジェクトの統括をはじめ開発におけるツール選定を担当

課題

- サービスのアップデートにより、機能要件や仕様の変更を都度確認しながら検証を進めていた従来の方法では定常的な対策を行えなかった。
- 個人情報を含むサービスを提供する中、情報管理に対する慎重な運用が求められていた。



効果

- 最新の情報をアップデートしているSecurifyによるセキュリティ対策で週に一度の定常化に成功。
- 脆弱性診断に注力していることを外部へアピールできるようになったことにより営業活動や新規取引先との手続きがスムーズになった。

導入サービス

BtoB向けに提供している『APIトライアルキット』を利用して、Wi-Fiセンシングの実際の利用体験ができるトライアルアプリ。Webから実際にAPIの動作を直接体験できる。

――はじめに、御社の事業内容を教えてください。

弊社は、Wi-Fiセンシング技術を活用した屋内空間の状況を検知するソリューションサービスの事業を展開しています。具体的にWi-Fiセンシングとは、Wi-Fi電波の反射を解析することにより、空間内の人の動きや状況を認識する技術です。それを駆使し、見守りや警備につながるサービスを展開しています。

――珍しい技術ですね。どのようなサービスなのでしょう？

現在、既に商品化しているのはBtoC向けの『Hex Home』というサービスで、お家全体を24時間 / 365日見守ることができる革新的なサービスです。Wi-Fi端末を設置するだけで新入検知や簡易的なセキュリティ、遠隔の家族の見守りなどが可能です。お家への侵入をアプリで通知し、サイレンで侵入者を威嚇するなどホームセキュリティとしての利用や、離れた高齢者をプライバシーを確保しちょうど良く見守る、見守りシステムとしての利用、子どもの帰宅を通知してくれる、子ども帰宅通知システムと

しての利用など、アイデア次第で様々な用途にご利用が可能です。また、BtoB向けにはAPI提供も行っており、Wi-FiセンシングとAPIを組み合わせた『APIトライアル』というプラットフォームを提供しています。Wi-Fiセンシング技術を利用したサービスを検討している企業様に好評いただいております。

――「Securify」を導入した経緯を教えてください。

前提として弊社は、Wi-Fi電波の反射を解析し、屋内空間の状況や様々な情報を集めるサービスを提供しています。Wi-Fiセンシングのデータ自体は個人情報ではありませんが、サービス提供する際には、センシティブな個人情報に紐づけて運用を進めることもあり、情報の取り扱いにはセキュリティ対策が不可欠と認識していました。情報漏洩やシステムダウンなどのリスクに対処する必要があり、これらを整理できるセキュリティ対策を強化しています。

大規模開発では、セキュリティや情報管理のテストを行っていました。しかし、静的なコーポレートサイトや『APIトライアル』の受付サイトなどの場合、同一の基準でこまめに脆弱性診断を行いたいけれど、毎年1回の定期的な診断は負担が大きく、そのために適したツールを探していました。

—なるほど。それに加えて、社外プロジェクトも進んでいるんですね。

はい。セントラル警備保障株式会社様に技術提供を行っていたり、順天堂大学大学院医学研究科AIインキュベーションファームのスタートアップ支援プロジェクト「JASTAR」に採用されたりしています。これらの社外プロジェクトを進める中でも、情報の扱いについては慎重な運用が必要不可欠です。

このような背景もあり、**ISMS認証の取得を前提とした動きをしていこうという意思決定**が社内で行われました。

我々の要望に合致し、**迅速に導入できる具体的で分かりやすいソリューション**を求めている中で、Securifyに出会い、導入を決断しました。

—その中で導入を決断いただいた理由は何ですか？

基本的にはWeb検索を行い、色々な事例も読んで5社くらい検討しました。聞いてみないと分からない部分もあると思うので商談をセッティングしてもらい、理解していきました。

Securifyに決めた大きな理由は下記です。

- ・導入手順の簡便さ
- ・具体的な診断結果

似たようなツールもありましたが、対象のWebアプリケーションに応じて特別なパッチファイルが必要という点が導入に時間がかかりそうだと感じました。

実際、**9月に問い合わせた10月から導入が完了したのですが、営業さん含めサポート対応の早さも実感しました。**

一連の導入手順はいただいていたので、トライアルの際に開発担当者がパッと設定して終わりました。診断までの進め方についてはプログラマーじゃなければいけないということではなく、きちんと手順を調べれば**誰にでもできる**のかなと感じました。

診断結果に関して、個別対応してくれるところもありましたが、開発側の負担やコスト面を考えると弊社には合わない判断しました。弊社の場合、**開発担当者だけでなく他の社内の人間が確認したい時に理解できる結果**を表示してくれているということが、ありがたかったです。専門用語が多い場合は書き直しや説明が必要だったり、都度個別対応の方に確認したりとなると、仕事のための仕事が発生します。そこはなるべく避けたかったです。その点、**Securifyのレポートはとても良かったです。**

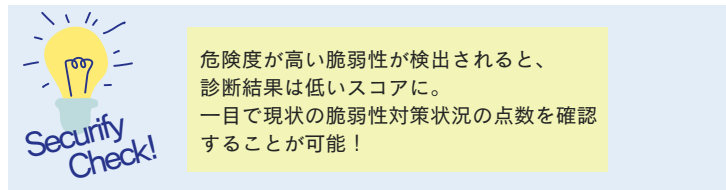
ISMSを目指す中で、**Securifyは取引先や社内の要件基準を満たし、更にSaaS形態なのでアップデートもされていく**というのが我々としては非常に使いやすく、評価したポイントとなります。

—実際に導入してみて、使い勝手はいかがですか？

最初に診断した際に脆弱性が発見されました。危険度の高いものではなかったものの、レポートをすぐに社内共有し改修を行うことができました。

現在は、開発責任者が週に1回診断しています。Webアプリケーションのアップデートや、市場で新たなセキュリティホールが発見された時にはもう少し頻繁な診断が必要になるかと思いますが、現状は週に1回行っており、最近はずっと100点が続いていますね。

診断結果はメールに連携しており、関係者全員が確認できるようになっていてとても便利です。



—導入により、どのような効果を得られましたか？

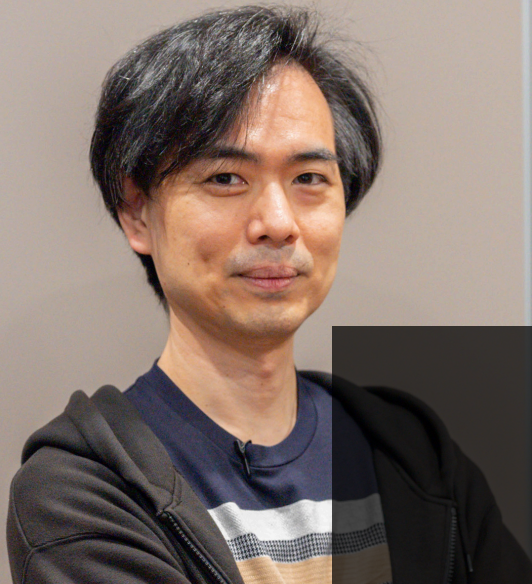
ISMS認証を取得した一連の流れにおいて、具体的な対応事項として脆弱性診断に注力していると打ち出せることにより、**営業活動がスムーズに進むよう**になりました。

新規取引先においても、PマークやISMS認証を取得している企業との取引において、セキュリティガイドンスやインタビュー、監査などの手続きが迅速にクリアできるようになりました。これにより、**業務の手続きが迅速に進むという利点**を感じています。

ai6株式会社



最先端のAI技術を駆使して、屋内における「第六感」ともいえる新しいセンシング環境や、あらゆる遠隔空間を検知するための新しい社会インフラを創造し、それをすべての方が簡単に使える世界を目指している。



Payme

CTOが語る Securifyが新規事業に与えた影響

株式会社ペイミー/最高技術責任者CTO 白井 様
to B向けの新規事業 『セールスクラムAI』の立ち上げ開発に携わる

課題

新規プロダクトリリースにあたりリソース不足とセキュリティ強化の両面で課題を抱えていた。



効果

スリーシェイクの包括的な支援により解消、プロジェクトの効率化と円滑化を叶えた。

- Securifyによる継続的なセキュリティチェックの実現
- 将来の開発者増加に対するリスク軽減
- 最適なエンジニア紹介

導入サービス

『セールスクラムAI』

ヒトが得意なことはヒトに、AIが得意なことはAIに、役割を再分担して、営業生産性の飛躍的な向上が期待できるサービス。

文章作成、仮説立案、新人育成

『セールスクラムAI』を活用することにより、営業活動がもっと効率的に、もっと楽しく、もっとスムーズに変わる、そんな未来を目指している。



スリーシェイクはサービス開発する上での労苦〈Toil〉を無くすために

「Securify」の他、

- SRE支援ソリューション「Sreake」
- データ連携プラットフォーム「Reckoner」
- フリーランスエンジニアHRソリューション「Relance」

といったサービスを展開！

——始めはスリーシェイクの人材紹介事業「Relance」をご利用いただいていたんですね。

そうなんです。スリーシェイクさんとはフリーランスエンジニアの人材紹介でお世話になっているご縁がありました。そのやりとりの中で、スリーシェイクさんはセキュリティツールを自社開発して販売していることを知り、興味を持ちました。

ご紹介いただいたエンジニアの方も大変活躍してくださり、助かっています。彼のタイプのうちのプロダクトのフェーズにマッチしていて、ご紹介いただけたことは本当にラッキーだったと思います。『セールスクラムAI』の開発にも尽力していただきました。今では必要不可欠な存在です。契約のやりとりでも、弊社側の要望に対応してくれるだけでなく、エンジニアさんのケアもきちんとしていただけていて、非常にありがたかったです。

——数ある脆弱性診断ツールの中から、「Securify」を導入いただいた経緯を教えてください。

エンジニア紹介で信頼できる会社だったのは勿論ですが、弊社のプロダクトに適したツールだと感じたからです。新規事業プロダクト『セールスクラムAI』は続々新機能を付け加えていく想定です。その変化やリリースの度に診断ができて、改修ができるというスタイルに惹かれました。

導入時のサポートも手厚く、当初弊社側の設定の問題でうまく進まない時があったんですが、根気強く付き合ってください助かりました。

——その中で導入を決断いただいた理由は何ですか？

- 運用に組み込むイメージができた
- 将来を見据えコード内の脆弱性検知にも活用できる

前職などで他社製品を使用した経験もあったのですが、想定通りにスキャンできたことと、運用に組み込むイメージができたのがSecurifyでした。開発の中で使用することを目的としていたので、「これならちゃんと使っていける」と利用イメージが湧いた点が理由のひとつですね。

また、今後開発者が増えることを想定した時にリスクとして考えられる、**コードライティングの中に潜む脆弱性の是正にも一役かう**のではないかと思います。

勿論、レビューも行っていますが今後の事業拡大を見据えて、より徹底できるのではないかと期待しています。**こまめに脆弱性を検知できるのはありがたい**ですね。

——実際に導入してみて、「Securify」の使い勝手はいかがですか？

Securifyを実際に使ってみて、スキャンの方法が2つ用意されていて、それぞれに良い点があると感じました。

Webの脆弱性診断では**自動的にURLをたどってスキャン**してあげることがとても便利だと思い、利用しました。

更に、**APIに起因した脆弱性についても自動診断**することができることで、より強固なセキュリティを担保することができると感じました。



Securifyはドメインを入力するだけで、「自動クロール」し、診断を行う。

従来の診断のシナリオを作成する手間をカットすることが可能◎

——「Securify」の導入により、どのような効果を得られましたか？

元々プロダクトを作る際には十分に注意しながらプログラミングしていましたが、Securifyでスキャンしてみると、それでも脆弱性が見つかりました。具体的には重大な危険性ははらむものではなく、この書き方やこの設定だとリスクがあるものが検出された結果でした。主観的な自己評価ではなく、ツールによる客観的な

チェックを通じて、漏れのないプロダクトに仕上げることができ、非常に良い効果があると感じました。

——セキュリティに関する今後の取り組みについてお聞かせください。

今までも勿論、セキュリティに対する意識は高く持ち、主にGitHubを活用してセキュリティの警告やスキャンを行っていました。

GitHubを通じて行うスキャンは、主にライブラリの脆弱性を検出するもので、正直、Webアプリケーションの品質に対する検証までは追いついていない状況でした。しかし、今後はこの部分をSecurifyで補填できると考えています。

既存事業も新規事業も、お客様のデータを預かるプロダクトなので、ユーザーに安心して使っていただくためにもセキュリティは担保する必要があります。

株式会社ペイミーの特性として、改善をし続けるという文化があります。スポットの脆弱性診断ではなく、継続的なセキュリティチェックをし続け、PDCAを回し、セキュリティに向き合っていくと思います。

株式会社ペイミー

Payme ペイミー

生成AIを活用し、働く人々の生産性の向上と創造性の発揮を支援するサービスを提供。

- ・ 給与前払事業 『Payme』
- ・ 生成AIネイティブのセールススタック事業 『セールススクラムAI』

Securifyをご検討の方は、ぜひ公式サイトからお問い合わせください。



Securify -セキュリティファイ-

URLだけで診断スタート！
手軽に何度でも**脆弱性診断**を内製化できる

導入0円で始められるフリープランはこちら



セキュリティファイ 🔍





限られた時間とコストの中で プロダクト強化と安心感を実現

クロスログ株式会社/代表取締役CEO 宮原 様
在宅医療向けSaaS『CrossLog』の企画・開発・運営を統括

課題

セキュリティ確認が必須と要望された医療機関との契約に際し、急いで脆弱性診断が必要だった。



効果

- スリーシェイクの迅速な対応と、Securifyの使いやすさにより、導入に成功した。
- Securifyの週次診断が安心感に繋がり、ユーザーへのサービス提供においてセキュリティを強化したことが報告され、信頼度向上に貢献できた。

導入サービス

『CrossLog』

在宅医療従事者の事務作業を効率化し、
本来の医療に専念できる環境を整えるサービス

――はじめに、御社の事業内容を教えてください。

弊社は2020年12月に設立しました。訪問診療専用スケジュール管理ソフト『CrossLog』を提供しています。

本社は福岡にあります。東京にも事業所を構えています。関東圏のお客様が約半分、その他日本全国北海道から沖縄まで約180もの医療機関に導入いただいております。

――今回、Securifyで診断したWebアプリケーションの概要を教えてください。

在宅医療従事者の事務作業を効率化し、本来の医療に専念できる環境を整えるサービスです。

在宅医療というのは、基本的に通院できない患者様宅へ医療従事者が訪問して医療を届けることです。

医療機関が円滑に訪問のルートやスケジュールを組むためのITサービスとして、BtoBのSaaS『CrossLog』は誕生しました。

このサービスの特徴は、1日のルートをまとめて確認でき、効率の良いルート組みを事前に計画することが可能なところです。

予定からワンタップでマップや電子カルテなどの他システムへ飛べたり、訪問先に電話をかけられたりなど、複数システムの接続も可能になっています。

さらに、訪問診療に関わる患者情報も管理可能であり、在宅医療に関わる包括的なツールになっています。

――セキュリティ対策について、御社ではどのように取り組んでいますか？

今まではGCP内のセキュリティでの管理として、暗号化したり、バックアップを取ったりしていました。

『CrossLog』は、厳密には医療情報を含むSaaSではないものの、ユーザーである医療機関の方からセキュリティ確認のご連絡をいただくことが増えてきました。

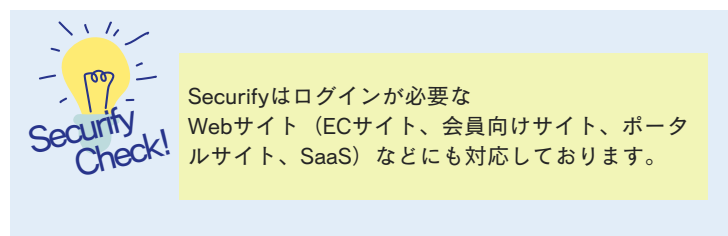
今後、セキュリティに対する意識がより一層高まっていく予想は容易であることから、何かしらの対策の必要性は感じていました。

——数ある脆弱性診断ツールの中から、「Securify」を導入いただいた経緯を教えてください。

セキュリティの話が要望されるようになってきたある日、とある医療機関さんとの契約に脆弱性診断をすることが必須になっていたんです。しかも、その医療機関が以前使用していたスケジュール管理システムがサービス終了になることが決定しており、そこからの乗り換えが急務というお話でした。

そういった背景があり、ここをクリアしないとお客様とその先の患者様にも迷惑がかかると思い、急いで脆弱性診断ができる企業さんを探し始めたんです。

コストを抑えたかったこともあり、ツールでできるものを探していました。何件か問い合わせしてみたのですが、ログインが必要なサイトだったからか『CrossLog』の診断ができませんという回答もあり困っていました。



——その中で導入を決断いただいた理由は何ですか？

営業の方の動きが早く、やりやすかったという点はありますね。質問をしても明確な回答をいただいたり、寄り添った姿勢で対応していただけました。実際、機能要件とコスト面も満たしていたので検討しようということになりました。

画面の見たい目もちゃんとデザインされていて、好きでしたね。やっぱりSaaSを運営しているから、そういう目線でも見てしまいました。古いUIだと使い辛いなあと思ってしまいます(笑)。

実は、導入の際にレクチャーの時間を設けていただいたんですけど、その前に1人で触ってみたら使えたんですよね。以前、似たようなツールを使ったことがあったからかもしれませんが、ちゃんとヘルプセンターにQ&Aもありますし、分かりやすいUIだったので、ログインして、レコーディング認証して・・・と進められました。

——同じSaaSを運営している方から使いやすいとご評価いただくのは嬉しいです。

セキュリティや脆弱性診断に関して、私たちは専門家ではないし、今回のきっかけがあって調べ始めたくらいだったので、正直色々な質問を投げかけて知識を増やしたいと思っていました。商談時にちょうどプロダクトマネージャーの方がご同席いただき、分からなかったことは全て回答いただけたので、スリーシェイクさんに信頼感も生まれました。

実は、希望していた導入期日まで本当に時間がなくて…そのスピード感を持って対応してくださったのも助かりました。

——実際に導入してみてものご感想はいかがですか？

最初に診断した時は特段危険な脆弱性は発見されず、安心しました。現在は、私がSecurifyの定期診断を回しています。週に1回に設定しており、結果はSlackに連携されるようにしています。

——導入により、どのような効果を得られましたか？

脆弱性診断の要望を頂戴していた医療機関にもきちんと報告し、無事に『CrossLog』を導入いただくことができました。弊社では、月2回ほどリリースを行なっているので週に1回診断ができることは、「セキュリティチェックを行なったサービスをユーザーへ提供できている」という安心感に繋がっています。

クロスログ株式会社



「在宅医療を当たり前にする」をミッションとして、訪問診療専用スケジュール管理ソフト『CrossLog（クロスログ）』の企画・開発・運営を行なっているITベンチャー企業。

Securify

導入0円、ワンストップで実現するセキュリティ対策
サイバーセキュリティ対策はシンプルから



株式会社スリーシェイク

〒160-0015 東京都新宿区大京町22-1グランファースト新宿御苑3F・4F

お問い合わせ先：securify@3-shake.com

セキュリファイ

