

2026 年 8 月 31 日

各 位

会 社 名 株式会社ニーズウェル
代 表 者 名 代表取締役社長 松岡 元
(コード番号:3992 東証プライム市場)

ニーズウェル、生成 AI 時代のデータセキュリティ市場へ本格参入 ～ Varonis Systems との販売代理店契約により高付加価値ソリューションを拡充 ～

株式会社ニーズウェル(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 松岡 元、以下「ニーズウェル」)は、データセキュリティプラットフォームのグローバルリーダーである Varonis Systems, Inc.(本社:アメリカ合衆国フロリダ州マイアミ、以下「Varonis Systems」)との販売代理店契約を締結し、日本国内における「Varonis」の販売を開始いたしました。

本契約により、当社はデータセキュリティソリューションの提供領域を拡充し、お客さまのデータガバナンス強化と安全なデータ利活用を支援してまいります。また、ValueCreationProject で掲げるソリューションプロバイダへの転換を加速し、高付加価値サービスの拡大につなげてまいります。

1. 販売代理店契約締結の背景

近年、生成 AI やクラウドサービスの活用が急速に広がるなか、企業内に分散する秘密情報や機密データの所在把握、アクセス権限の適正化、情報漏えい対策は、経営上の重要課題となっています。さらに、サプライチェーン全体で情報セキュリティ対策の実効性を確認する SCS 評価制度の開始により、企業には自社内にとどまらず、取引先・委託先を含めたデータ管理体制の可視化と継続的なリスク低減が一層求められています。社内外でデータ利活用が進むほど、誰がどのデータにどのような権限でアクセスしているのかを継続的に把握し、リスクを早期に検知・是正する仕組みが不可欠です。こうした環境下では、従来の境界型セキュリティに加え、データそのものを保護するデータセキュリティへの取り組みが重要性を増しています。

当社はこれまで、システム開発、IT インフラ構築、ソリューション導入支援で培った技術力と顧客基盤を活かし、AI・DX・クラウド・セキュリティを重点分野として高付加価値ソリューションの拡充を進めてまいりました。

今後は本製品含めたセキュリティソリューションの展開で、企業のデータガバナンス強化、内部不正・外部攻撃への備え、生成 AI 活用時の秘密情報保護に加え、SCS 評価制度への対応を見据えたセキュリティ管理体制の整備まで、幅広い課題への支援力を高めてまいります。

今回の販売代理店契約は、当社が推進するソリューションプロバイダへの転換を加速する重要な取り組みです。既存顧客への提案領域拡大と新規顧客開拓の双方において、今後の事業成長を支える基盤になるものと考えています。

① データセキュリティ支援体制の確立

生成 AI 活用やクラウド化を推進する企業に対し、重要データの可視化、アクセス権限の最適化、ランサムウェア対策、秘密情報の漏えいリスク低減を総合的に支援する体制を確立します。あわせて、SCS 評価制度で重視されるセキュリティ管理状況の把握、権限管理の適正化、インシデントリスクの継続的な低減に資する取り組みを支援し、企業のセキュリティ水準向上と取引先からの信頼確保に貢献します。これにより、企業が安心してデータを利活用できる環境づくりを支援するとともに、データセキュリティ領域での支援実績を積み重ね、提案力と導入支援力を強化してまいります。当社は本領域を、AI・DX・クラウドと連携する新たな成長エンジンとして育成してまいります。

② 伴走型ビジネスモデルの拡大

データセキュリティ領域において、既存顧客へのクロスセル強化と新規顧客開拓を推進するとともに、ライセンス販売、導入支援、SI、運用支援を組み合わせた伴走型ビジネスモデルの拡大を図ってまいります。単なる製品提供にとどまらず、お客さまのデータ管理状況やセキュリティ課題を把握したうえで、導入前のアセスメントから運用定着、継続的な改善提案までを一体的に支援することで、長期的な信頼関係の構築とストック型収益の拡大につなげてまいります。

2. Varonisの特徴

Varonis は、企業内外に存在する重要データを継続的に発見・分類し、アクセス権限の最適化や脅威検知を通じて情報漏えいリスクを低減するデータセキュリティプラットフォームです。ファイルサーバー、クラウドストレージ、メール、SaaS 環境などに分散するデータを横断的に可視化し、過剰な権限付与、公開範囲の不備、秘密情報の露出といったリスクを把握できる点に強みがあります。また、リスクの検知にとどまらず、権限是正や不要な公開設定の見直しなど、リスク低減に向けた対応を効率化できることも特長です。世界 8,000 社以上の導入実績を有しており、多様な業種・業態の企業においてデータ保護とガバナンス強化を支援しています。

さらに、オンプレミス環境とクラウド環境の双方に対応し、生成 AI 活用やクラウド移行を進める企業に対して、データ保護と利活用を両立する基盤を提供します。生成 AI の業務利用が進むなか、意図しない秘密情報の参照や共有を防ぐには、利用対象となるデータの可視化と適切なアクセス制御が重要です。Varonis は、こうした新たなセキュリティ課題に対し、データを起点とした管理・監視・是正の仕組みを提供し、企業の安全なデータ活用を支援します。

Varonis Systems Japan 株式会社 執行役社長 日本カントリーマネージャー 並木 俊宗様

このたび、株式会社ニーズウェルとのパートナーシップを発表できることを大変嬉しく思います。ニーズウェル社は、金融業界をはじめとする幅広いお客様に対し、AI・DX・クラウド分野で高い実績と深い業務知見を有しており、その強みは Varonis が提供するデータセキュリティプラットフォームと非常に高い親和性を持っています。

生成 AI の活用が加速する中、多くの企業は「AI をどう活用するか」だけでなく、「AI がアクセスするデータをどう安全に管理するか」という新たな経営課題に直面しています。ニーズウェル社との協業により、お客様は AI 活用によるイノベーションとデータ保護を両立し、より安心して DX を推進できるようになります。

両社の知見と技術を結集することで、日本企業のデータガバナンス強化、セキュリティ高度化、そして AI 時代における競争力向上に貢献できるものと確信しています。今後、お客様と市場から寄せられる期待に応えるべく、価値あるソリューションを共に創出してまいります。

3. 今後の展望

当社は今後、Varonis を中核としたデータセキュリティソリューションの提供を通じて、拡大が見込まれるデータセキュリティ市場での事業基盤を確立し、高収益なストック型ビジネスの拡大を図ってまいります。まずは既存顧客への提案活動を強化し、データガバナンス、クラウドセキュリティ、生成 AI 活用時の秘密情報保護、SCS 評価制度を契機としたセキュリティ管理体制の高度化といったニーズに対応することで、当社ソリューションの提供価値を高めてまいります。また、新規顧客に対しても、導入効果が見えやすいアセスメントや段階的な導入支援を通じて、データセキュリティ対策の必要性を訴求してまいります。

今後もアライアンス戦略を活用しながら、AI・DX・クラウド分野と連携した高付加価値ソリューションを提供してまいります。Varonis の販売および導入支援を起点に、セキュリティ領域における専門性を高めるとともに、ライセンス販売、導入コンサルティング、システム連携、運用支援を組み合わせた継続型サービスを拡充します。これにより、ValueCreationProject で推進するソリューションプロバイダへの転換を加速し、中長期的な成長と企業価値向上を目指してまいります。

4. 会社概要

社名	株式会社ニーズウェル	https://www.needswell.com/
本社所在地:	東京都千代田区紀尾井町 4-1 ニューオータニ ガーデンコート 13 階	
代表者:	代表取締役社長 松岡 元	設立: 1986年10月
社員数(連結):	597名 (2025年9月末日)	資本金: 9億8百万円(2025年9月末日)
事業内容:	ソフトウェアの開発・運用・保守、ソリューション製品の開発・販売・運用・保守、関連技術・ソリューションの研究開発(AI駆動開発 等)	
お問い合わせ:	ニュースリリースについて 経営企画部 TEL:050-5357-8346(直) E-mail: ir-contact@needswell.com	
報道関係資料:	IR ニュース	https://www.needswell.com/ir/news
	その他のお知らせ	https://www.needswell.com/news/index

以上