



## 2026年3月期 第3四半期決算説明資料

S & J 株式会社

証券コード：5599 / 東証グロース市場

2026年2月12日



1. 会社概要
2. 第3四半期業績
3. 成長戦略
4. トピックス
5. Appendix
6. 用語解説

# 1. 会社概要

# サイバー セキュリティ カンパニー

## 経営理念

お客様の期待を常に考え「ありがとう」と言われる  
セキュリティサービスを提供する。

## 経営方針

セキュリティ監視、対処、アドバイスを通じて、お客様に安全と安心を提供する。  
自動化・AI活用を推進して効率化を図り、お客様とのコミュニケーションの機会を最大化する。

# 業績ハイライト (FY2025 / 3Q累計)

高いサービス継続率と高いストック売上比率により安定的な年間利益確保を実現

売上高 / 前期比成長率

**1,700**百万円(FY2025/3Q) / **23.2**%(前年同期比)

ARR<sup>(1)</sup>/翌事業年度の売上基盤として見込まれる金額

**2,034**百万円(FY2025/3Q)

営業利益 / 営業利益率

**426**百万円(FY2025/3Q) / **25.1**%(FY2025/3Q)

ストック売上比率<sup>(2)</sup>

**85.1**%(FY2025/3Q)

サービス継続率<sup>(3)</sup> / 解約率<sup>(4)</sup>

**99.2**%(FY2025/3Q) / **0.8**%(FY2025/3Q)

従業員数<sup>(5)</sup> / 増加数

**75**名(FY2025/3Q) / **12**名増(前期比)

注：(1)Annual Recurring Revenue (年間経常収益) の略。各サービスにおける月額固定の継続的契約（主に年間契約）をストック売上と定義し、事業年度末のストック売上を12倍することにより算出。(2)各サービスにおける月額固定の継続的契約（主に年間契約）をストック売上と定義し、事業年度における全体の売上に占めるストック売上の割合(3)100%－解約率(4)前月のストック売上高に対して、当月の解約・減額等の売上高の比率を算出し、事業年度を通じた平均値（各月の解約率の12か月分÷12）(5)期末の従業員数。役員、派遣社員、SES等は含まない。

## 2026年3月期 通期業績予想の修正

- 売上高は、Microsoft製品監視の売上、販売代理店における売上がそれぞれ計画に届かないため修正。
- Microsoft製品監視における新規サービスの提供開始が2026年1月となったため、売上への寄与が遅れた。
- 各段階利益は、外注費の減少、採用関連の経費が抑えられたこと等により据え置き。

	FY2024 通期	FY2025 通期	FY2025 通期	当初予想からの差異		前年同期比	
	実績	当初予想	修正予想	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	1,942	2,519	<b>2,320</b>	△199	△7.9%	+377	+19.4%
営業利益	420	519	<b>519</b>	－	修正なし	+98	+23.4%
経常利益	423	521	<b>521</b>	－	修正なし	+97	+23.1%
当期純利益	309	352	<b>352</b>	－	修正なし	+42	+13.9%

# 成長にあわせた株主還元施策

## 配当

株主の皆様への配当を安定的かつ継続的な配当を実施するため、配当性向**20%**以上を目安とし、利益成長に応じた**増配**を目指す、とした配当方針に変更しております。(1)

- 2026年3月期より、配当を開始する（初配）
- 配当方針の変更：配当性向**20%**以上を目安とし、利益成長に応じた**増配**を目指す
- 1株当たり配当金は、**15円00銭**

### 2026年3月期1株当たり配当予想

通期

**15.00円**

中間実績 **0.00円**  
期末予想 **15.00円**

(注)：(1)2025年11月12日付け「配当方針の変更及び配当予想の修正（初配）に関するお知らせ」  
※上記の予想は、発表日現在において入手可能な情報に基づくものであり、不確定な要素を含んでおります。  
従いまして、実際の配当はさまざまな要因により予想数値と異なる場合があります。

## 自社株買い

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するため、2025年2月および2025年12月に自己株式の取得を決定し、取得を実施している。

- 2025年2月～5月までの自己株式取得(1)において、**110,200株（119百万円）**の取得を実施
- 2025年12月～2026年3月までの自己株式取得(2)において、**56,400株（119百万円）**の取得を実施(3)

取得期間	株式数(上限)	価額の総額(上限)
2025年2月～5月	120,000株	120百万円
2025年12月～2026年3月	160,000株	300百万円

(注)：(1) 2025年2月14日付け「自己株式取得にかかる事項の決定について」にもとづく取得。  
(2) 2025年12月17日付け「自己株式取得にかかる事項の決定について」にもとづく取得。  
(3) 2026年1月末時点での取得状況となり、取得期間は2026年3月24日までとなります。

# 当社紹介

2026年2月1日現在

## 会社概要

会社名	S & J 株式会社
設立	2008年11月7日
資本金	4億4,162万円
決算月	3月
従業員数	79名（派遣社員、SES除く）
事業内容	SOC <sup>(1)</sup> サービス コンサルティングサービス

## 役員一覧



代表取締役社長  
三輪 信雄



取締役 営業部長  
石川 剛



取締役 セキュリティプロフェッショナルサービス部長  
上原 孝之



取締役 管理部長  
経田 洋平



取締役 コアテクノロジー部長  
半澤 幸一



取締役  
星野 喬



取締役(監査等委員)  
大桃 健一



取締役(監査等委員)  
谷井 亮平



取締役(監査等委員)  
林 孝重

注：(1)SOC：Security Operation Center。ネットワークの監視を行い、サイバー攻撃の検知や分析、対策を講じる専門組織。詳細は用語解説の頁にて記載しています。

# 社名とシンボルについて

## 社名

"S&J" は「千里眼」(Senrigan) と「順風耳」(Junpuji) のアルファベット表記の頭文字に由来しています。



当社のロゴと社名には、常にインシデントの兆候を探り（検知）、事前に対策を講じ（防御）、事故が発生した場合にも迅速に対処し（対処）、被害を最小限に抑えるサービス提供への熱意が込められています。

## シンボル



### 「千里眼」(緑鬼)

"媽祖※の進む先やその回りを監視し、あらゆる災害から媽祖を守る役目を担います。

### 「順風耳」(赤鬼)

あらゆる悪の兆候や悪巧みを聞き分けて、いち早く媽祖に知らせる役目を担います。

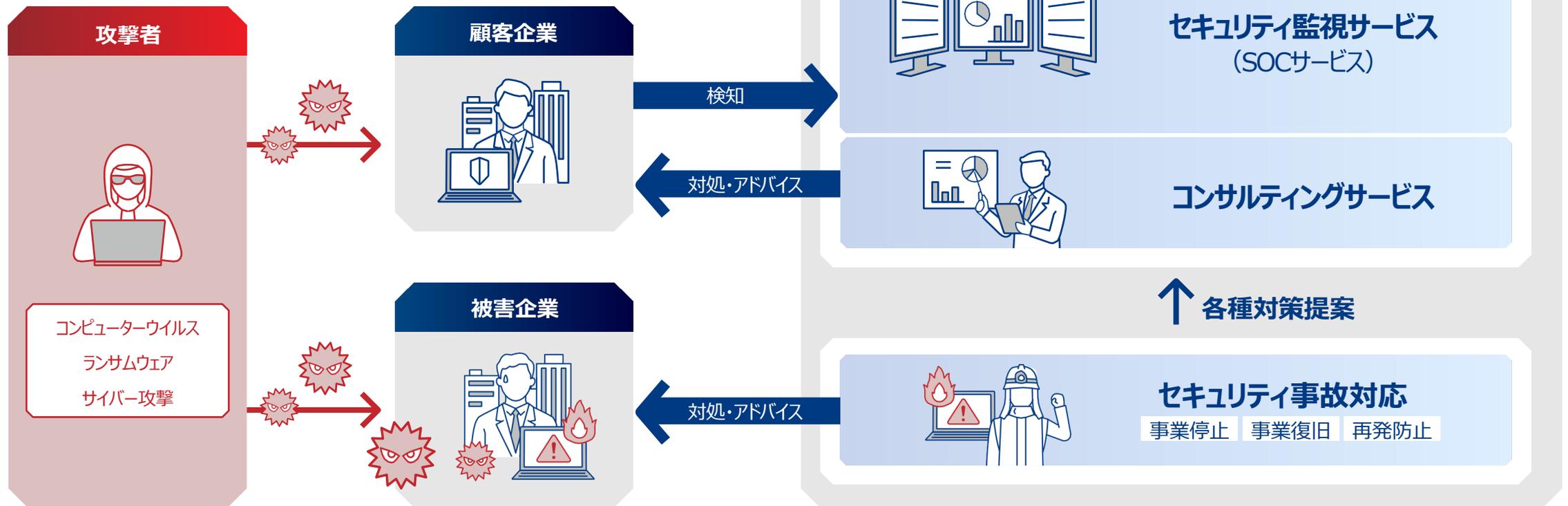
※媽祖は中国が発祥の海上守護神です。千里眼と順風耳を従え、航海の安全を守るとされています。

## 創業当初から予見し提供していた"監視"と"対処"の重要性

当社はセキュリティ“監視”だけではなく、サイバー攻撃に対する“対処”までを行い、今後の具体的な対応についてなどの“アドバイス”までを提供しています。多くのセキュリティ事故対応に立ち会い、事故対応の経験に基づいたコンサルティングのアプローチがすべてのサービスに反映されているため、お客様の期待を超えるアドバイスが実現できています。

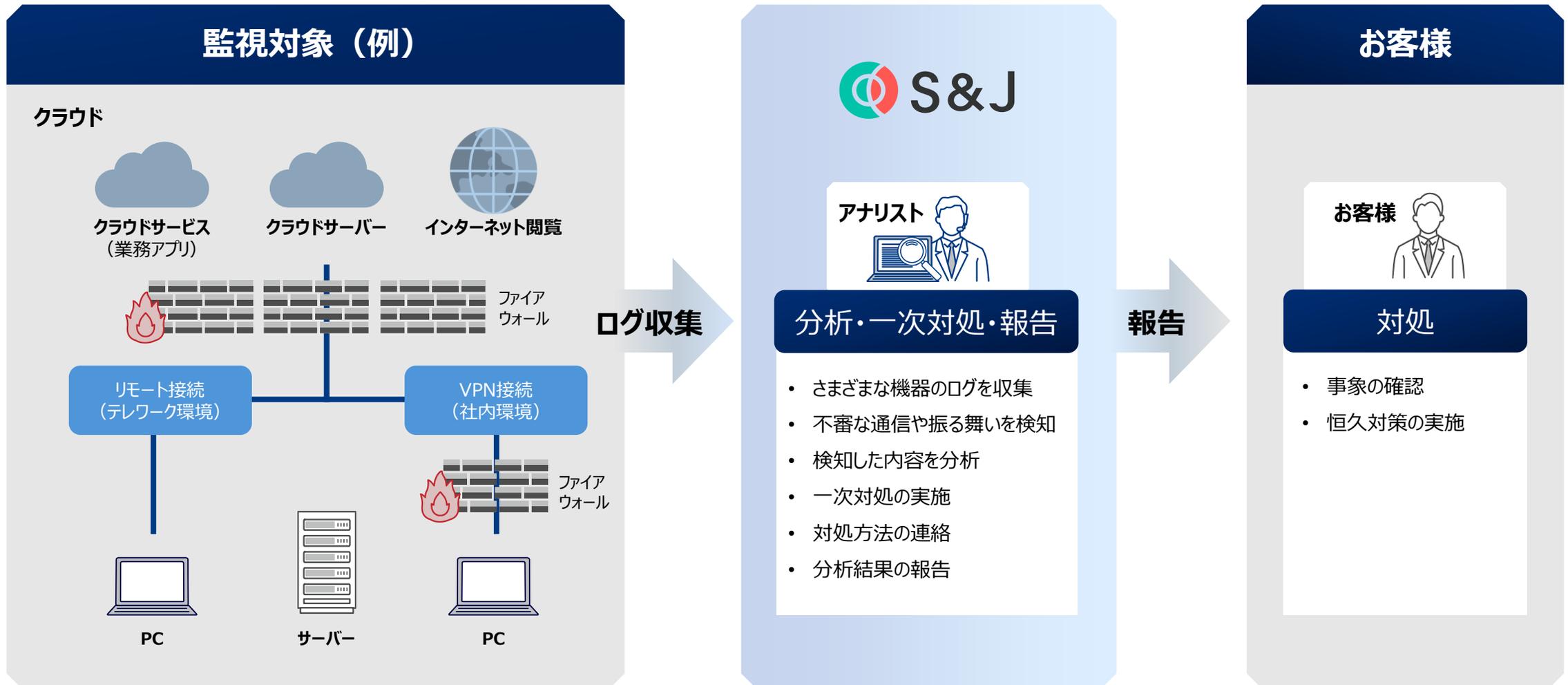
# 事業概要

海外拠点を含む国内の企業に対してサイバーセキュリティサービスを提供しています。  
ランサムウェア等による被害企業に対して緊急対応を実施後、各種対策を提案しています。



# SOCサービス

お客様（企業・団体等）のネットワークを監視し、マルウェアなどのウイルス感染等への対処を支援



# コンサルティングサービス

## お客様のセキュリティ運用を支援



- ・年間契約をベースとしたアドバイザーサービス
- ・お客様のセキュリティ課題に対して、中長期的な視点での支援を提供
- ・お客様と継続的なコミュニケーションをとりつつ、伴走しながら、セキュリティ施策をリード

# 従来のセキュリティ監視サービスと、当社のセキュリティ監視サービスの違い

## 従来のセキュリティ監視サービス (アラートお知らせサービス)

- 監視機器からのアラートのうち、重要度、影響度をフィルタリングしてお知らせする。
- 環境に応じた対処方法までの説明がなされていない。  
▶ **対処方法はお客様にて検討必要**
- 主にメールなどで一方的かつ画一的な対応が主流となっている。
- 危険性は理解したが、具体的な対処方法がわからない。
- 夜間や休日などにアラートを知らされても対処できない。

### 顧客ニーズの変化

- 自社環境に応じた具体的な対処、推奨される対処方法を教えて欲しい。
- 危険性が高い場合には、対処して欲しい。

## 当社のコミュニケーション型 セキュリティ監視サービス

- お客様とのコミュニケーションをとりつつ、対処方法等を推奨できるセキュリティ監視サービスを目指す。
- **危険性が高く、緊急性が高い場合には遠隔での対処を実施する。**
- 環境に応じた対処方法がわかる。
- 夜間や休日に危険性が高い場合には対処してくれている。

# セキュリティ運用のワークフローをアウトソーシングできる当社のセキュリティ監視サービス

## <深刻ではないアラートの場合>

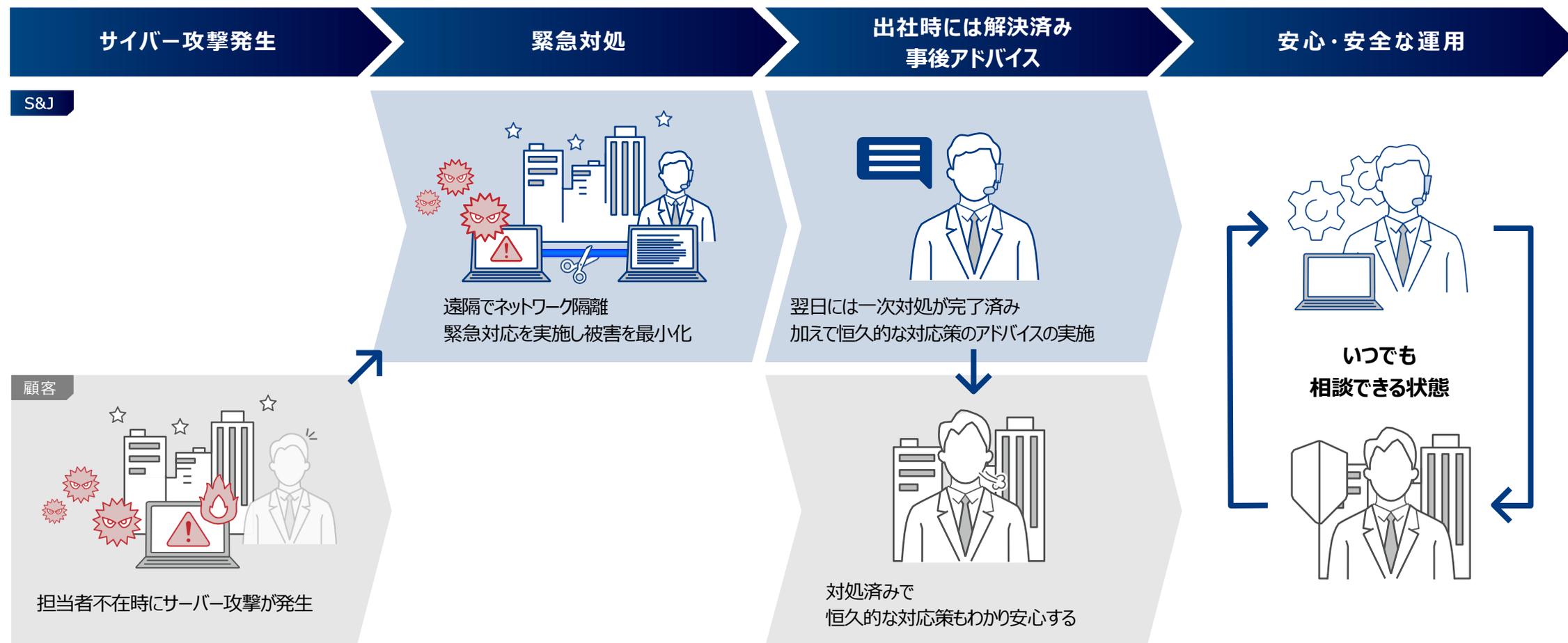
お客様環境を考慮した脅威分析&トリアージを行うことにより、適切な対処方法まで助言が可能。



# セキュリティ運用のワークフローをアウトソーシングできる当社のセキュリティ監視サービス

## <夜間などの顧客不在時の対応フロー>

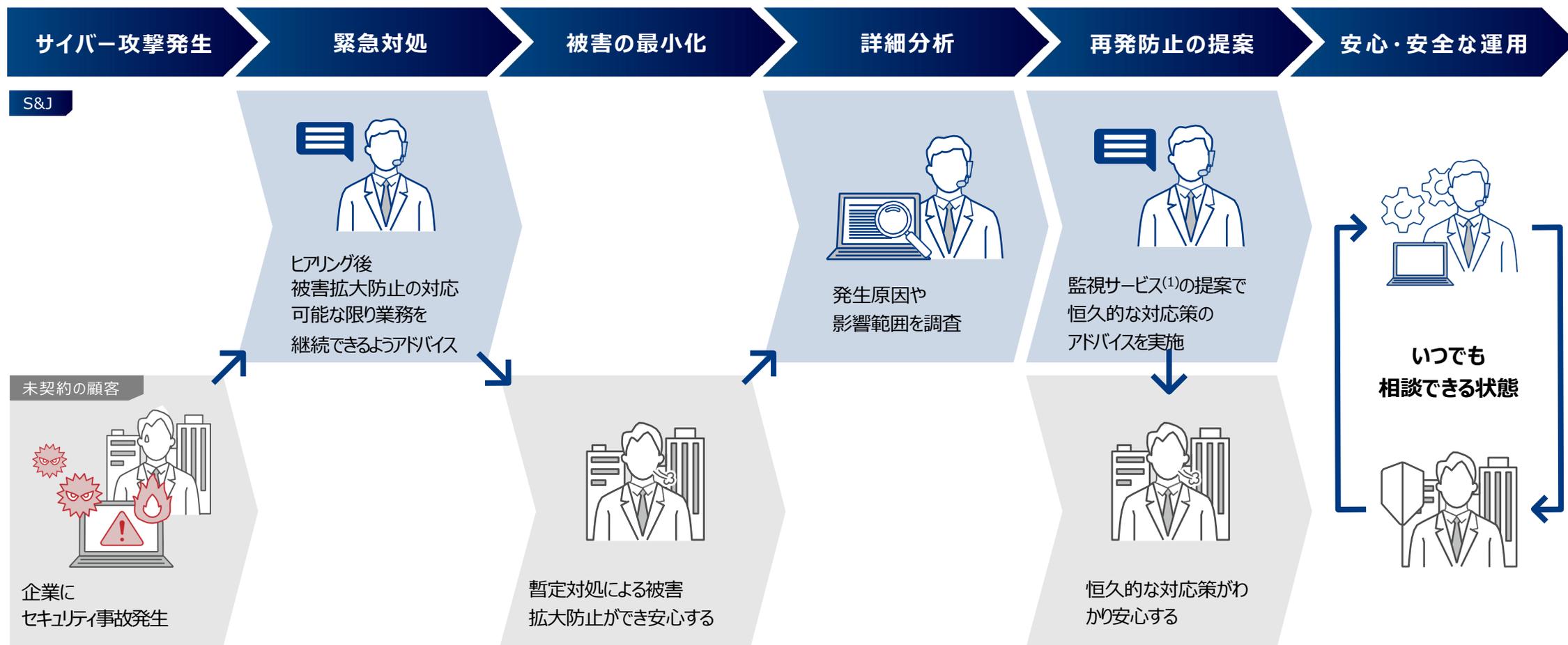
当社によって緊急対応が速やかに実施され、恒久対応方法まで含んだ支援が可能。



# セキュリティ運用のワークフローをアウトソーシングできる当社のセキュリティ監視サービス

## <セキュリティ事故対応フロー>

業務継続を優先的に考え、緊急対応の実施と恒久対応方法まで含んだ支援が可能。



注：(1)SOC監視、EDR監視、自社製品監視、Microsoft 製品監視など。

# SOCツアーの開催



## 【SOC概要】

- ①さまざまな製品に対応したセキュリティ監視
- ②自社開発能力を最大限活かした監視サービス
- ③インシデント対応に最適化した分析/対応環境

## 【SOCツアー実施の目的】

- ①既存顧客のアップセル・解約率の低減
- ②競合排除・受注期間の短縮
- ③協業企業とのアライアンス向上・案件相談の増加

## 【SOCツアーの特徴】

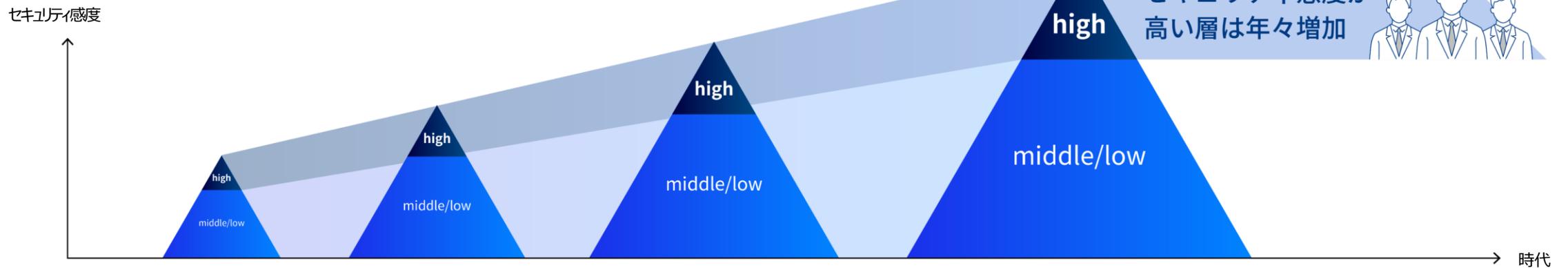
- ①先進的な設備
- ②SOCコンセプトの共有
- ③サイバー攻撃被害対応の模擬体験
- ④模擬体験を通じた高い技術力の訴求

# 当社の顧客層

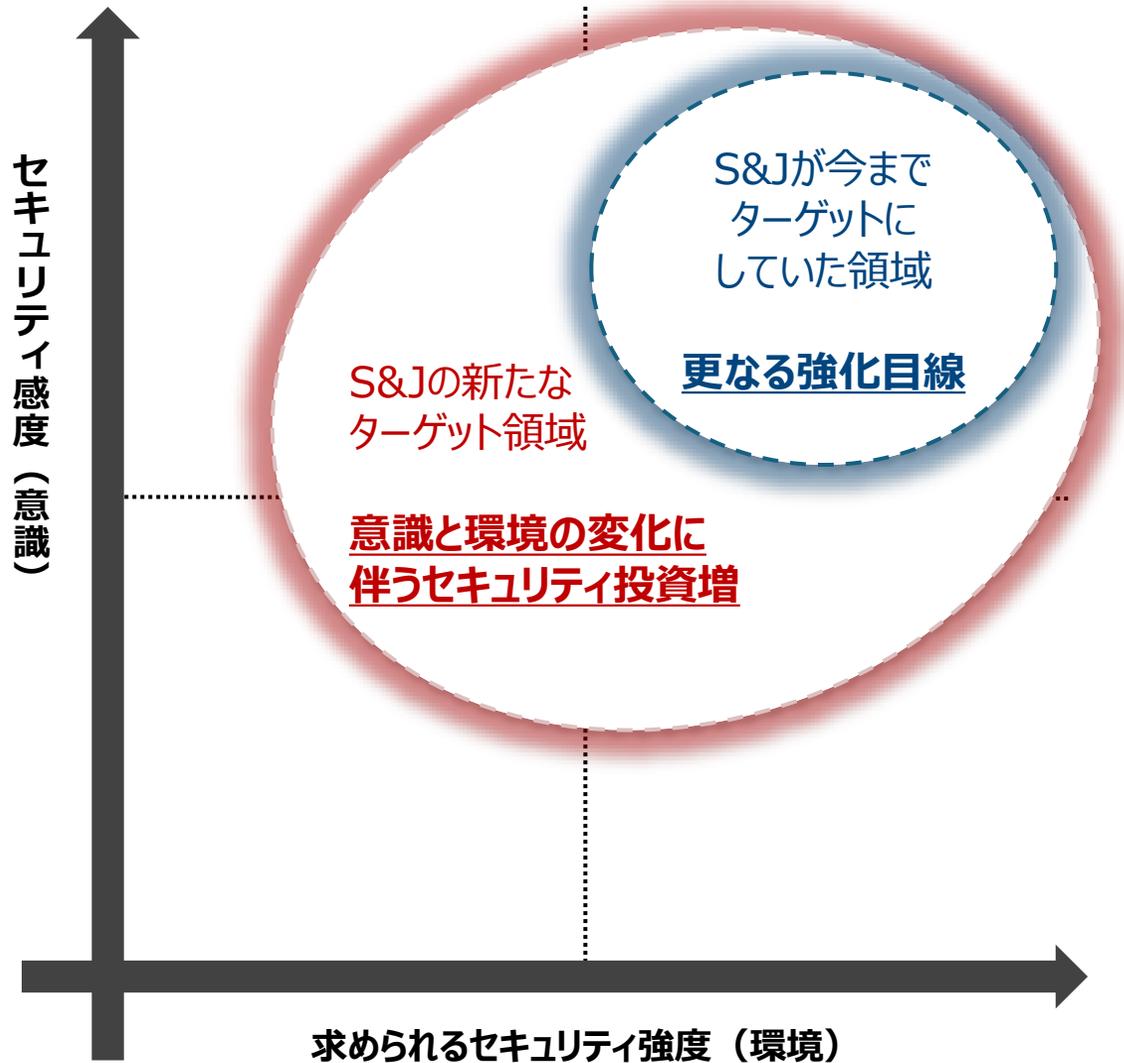
セキュリティ感度が高い層が当社のメイン顧客層



セキュリティ感度が高い層（highの部分）の増加イメージ



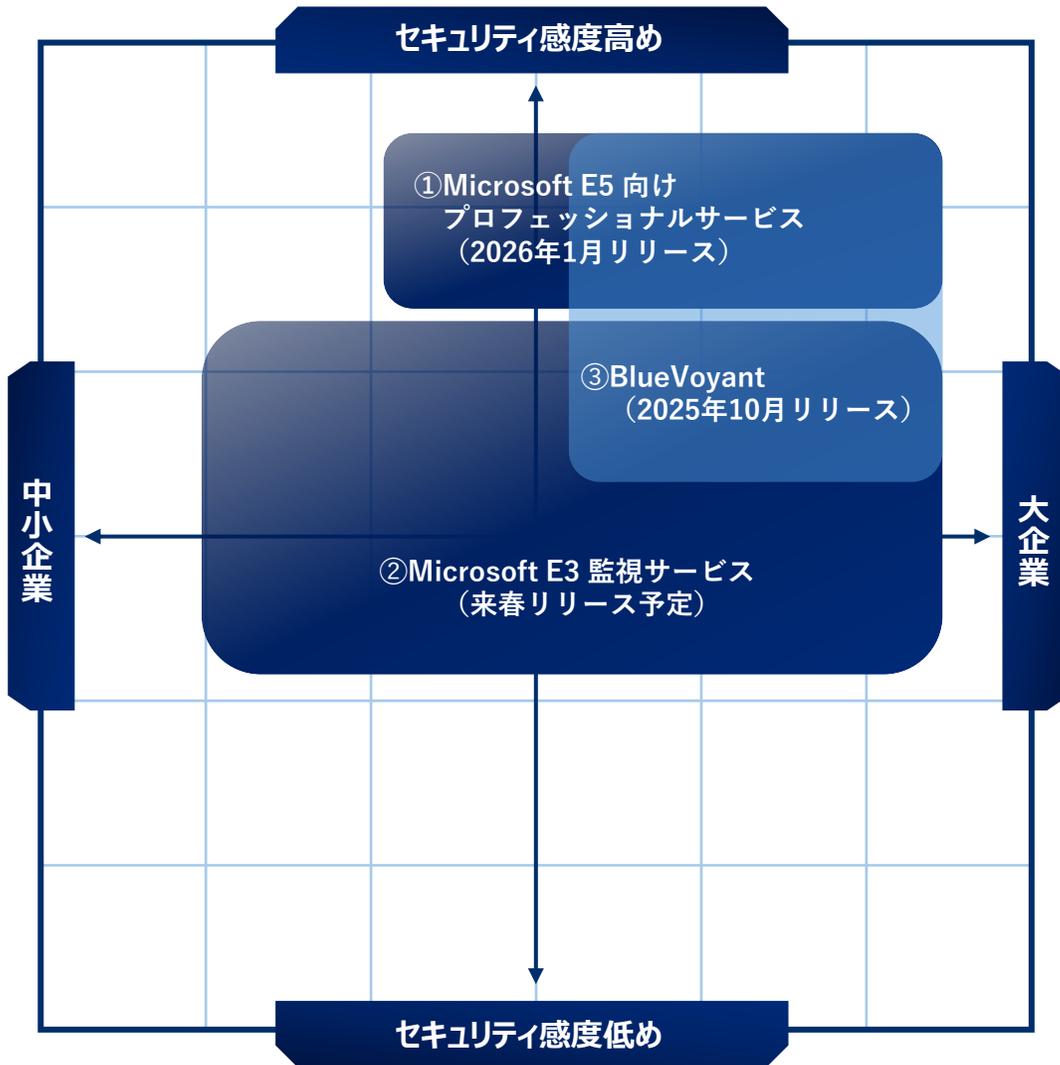
# S&Jが狙う市場



## 【当社のターゲット】

- セキュリティ意識が高く、更なるセキュリティの強化が必要なお客様
- お客様の意識と環境が変化し、高度なサービス品質が必要になってきた
- 競合他社が存在する領域だが、高品質なサービスで差別化が可能

# S&Jの新たなサービス



## ①Microsoft E5 向けプロフェッショナルサービス ※中堅・大手企業向け

- ・Microsoft E5のもつ最上位のセキュリティ機能を最大限に活かすアウトソーシングサービス
- ・ライセンス提供/構築/運用/セキュリティ監視/インシデント対応までを一貫して支援
- ・お客様におけるセキュリティ運用負荷ゼロを目指す

## ②Microsoft E3 監視サービス（開発中） ※中小～大手企業向け

- ・導入社数が多いMicrosoft E3のセキュリティ機能を利用した監視サービス
- ・サービスの自動化により、技術的工数に依存せず、多くのお客様へ提供が可能となる
- ・リーズナブルな価格設定とし、幅広いお客様への拡販を目指す

## ③BlueVoyant : ダークウェブ監視/偽サイト・SNS・モバイルアプリ監視対処サービス ※大手企業向け

- ・フィッシングサイト、なりすましサイト等への対処により、導入企業の顧客へのサイバー被害を防ぐ
- ・ダークウェブの監視により、自社に対する攻撃キャンペーンの早期発見や盗難データを検出し、サイバー脅威を排除する

## 2.第3四半期業績

## 業績サマリー(FY2025 / 3Q累計)

- 売上高は、1,700百万円と前年同期比23.2%増、進捗率73.3%（前年同期での進捗率は71.0%）
- 営業利益は、426百万円と前年同期比58.2%増、進捗率82.2%（前年同期での進捗率は64.1%）
- 当期純利益は、296百万円と前年同期比58.6%増、進捗率84.1%（前年同期での進捗率は60.4%）

	FY2024 第3四半期累計		FY2025 第3四半期累計				FY2025通期 (2/12業績予想)	
	実績	対売上高	実績	対売上高	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	予想	進捗率
売上高	1,379	100.0%	<b>1,700</b>	100.0%	+320	+23.2%	2,320	73.3%
営業利益	269	19.5%	<b>426</b>	25.1%	+157	+58.2%	519	82.2%
経常利益	272	19.7%	<b>429</b>	25.2%	+157	+57.8%	521	82.4%
当期純利益	186	13.5%	<b>296</b>	17.4%	+109	+58.6%	352	84.1%

# 業績ハイライト 売上高 (FY2025/3Q)

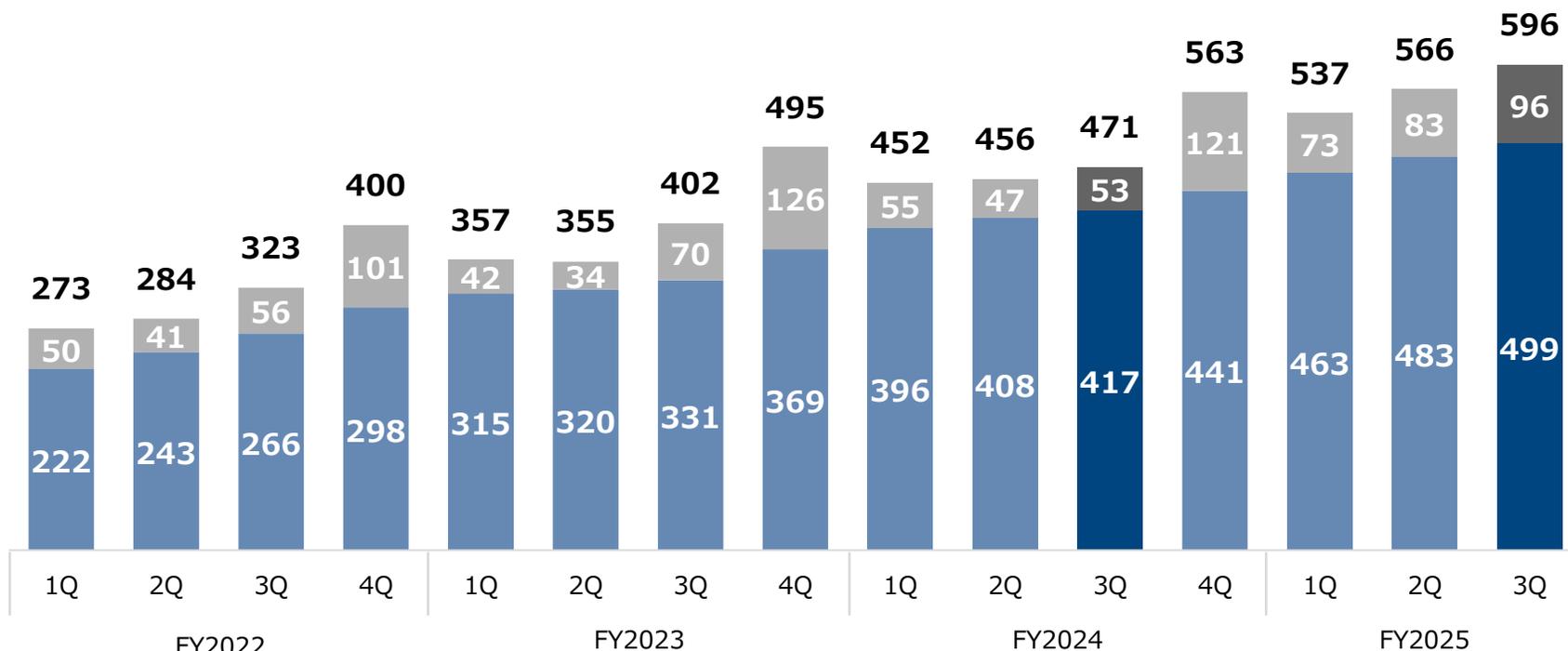
- 売上高は、596百万円と前年同期比26.5%増。  
ストック売上である監視サービスの積上げに加え、スポット売上であるインシデント対応支援等の受注により増収。

## 売上高

**596**百万円

YoY +26.5%

■ スポット売上  
■ ストック売上



# 業績ハイライト 営業利益・営業利益率 (FY2025/3Q)

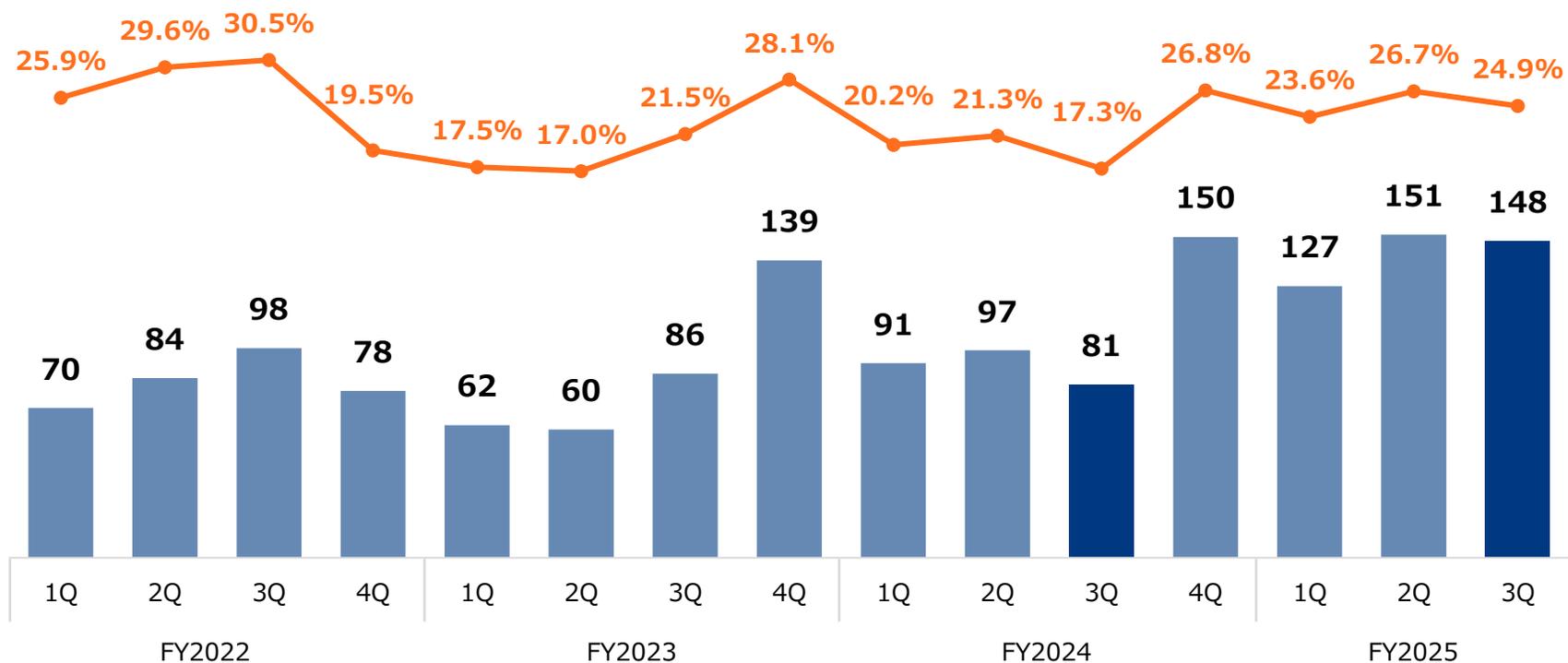
- 営業利益は、148百万円と前年同期比82.4%増。  
前年の第3四半期においては、オフィス移転費用等の一時的な要因があったため、その反動により大幅増益。

## 営業利益

148百万円

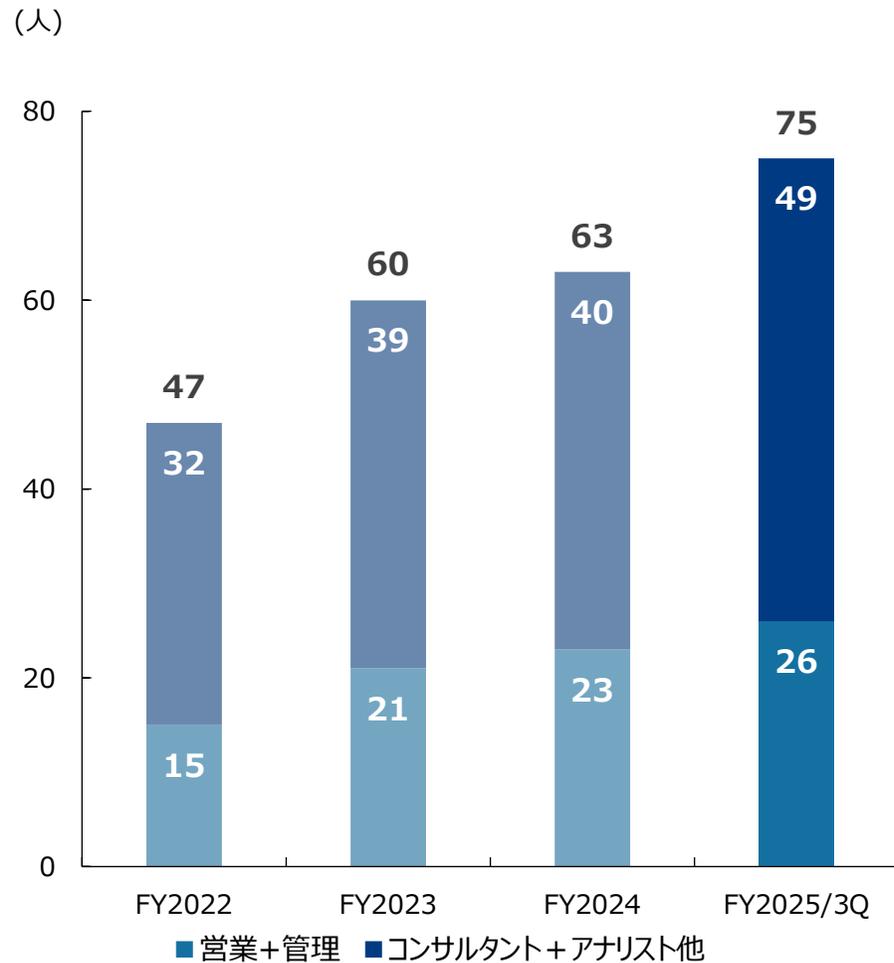
YoY +82.4%

■ 営業利益率



# 経営指標

## 人員推移 (1)



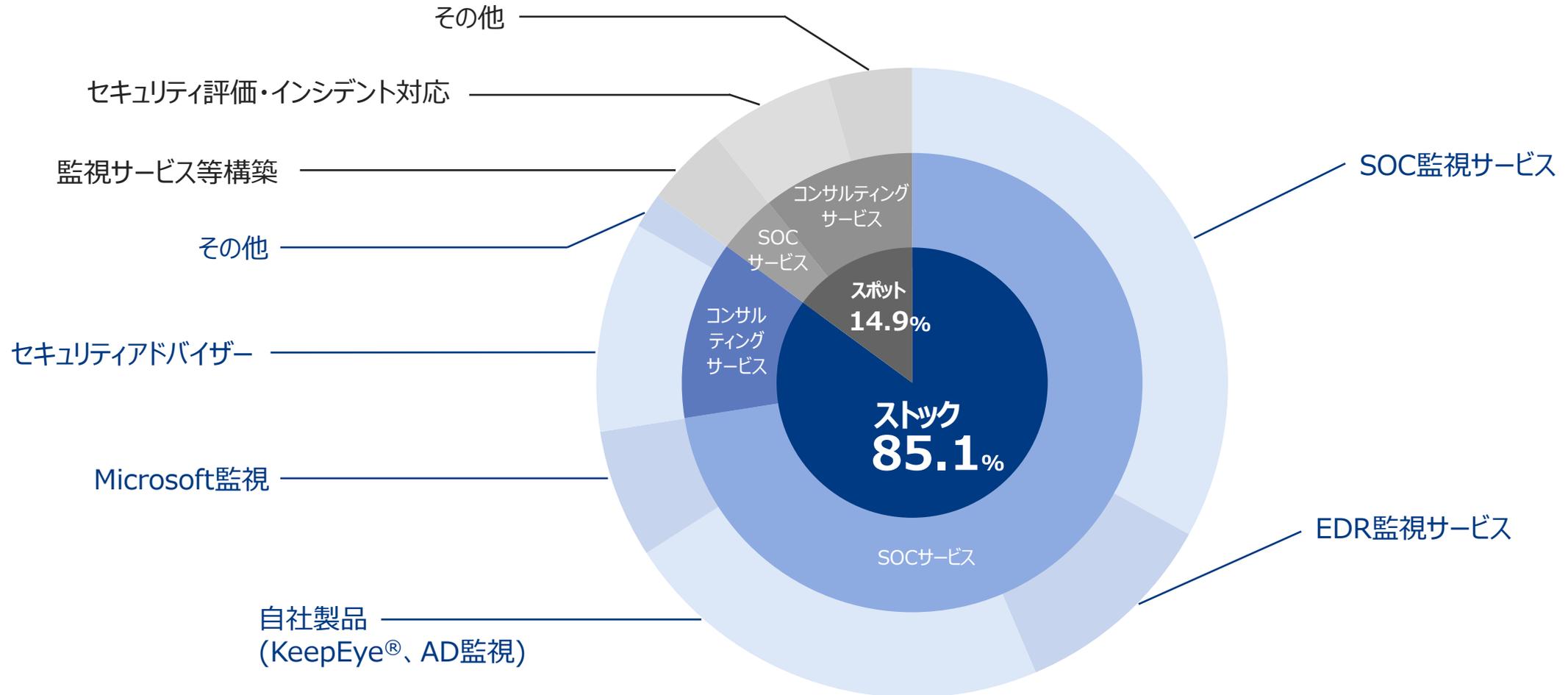
- 人員の採用は苦戦していたものの、若干の未達程度まで挽回できる見込み。  
(計画：84名 → 期末見込み：80名程度)
- 働きやすい職場環境の整備
  - ①テレワークでの就業
  - ②有給休暇の充実（初年度15日/年、時間有休制度）
- 福利厚生制度の充実
  - ①資格取得・維持支援制度
  - ②入社支度金制度
  - ③企業型確定拠出年金制度
  - ④GLTD保険<sup>(2)</sup>加入

注：(1)役員や派遣社員は含まれない。(2)GLTD保険：Group Long Term Disabilityの略、ケガや病気で長期間就業不能になった場合の所得を補償する保険。

### 3. 成長戦略

# 収益内訳

ストック売上で構成された強固な収益基盤（ストック売上比率85.1%） FY2025 / 3Q



# 成長戦略の根幹となるS&Jの強み

- S&Jの強みは、圧倒的なサイバー攻撃被害対応能力と実績
- 被害現場で経験してきたことを、各サービスに活かせる
- MSSではなく、10年以上前から提供してきた統合SOCの圧倒的実績



サイバー攻撃被害対応実績が増えれば増えるほど、  
実践的な対策・監視・対処のあるべき姿を把握  
その経験を活かしてお客様に適切な対処や再発防止を助言する  
コミュニケーション型統合SOCサービス（=MXDR<sup>(1)</sup>）  
で支援



S&Jの強みの根源は、  
サイバー攻撃被害対応能力と  
統合SOCの実績

注：(1)MXDR：Managed Extended Detection and Response。システム全体における脅威検知とインシデントへの処置までを代行するサービス。

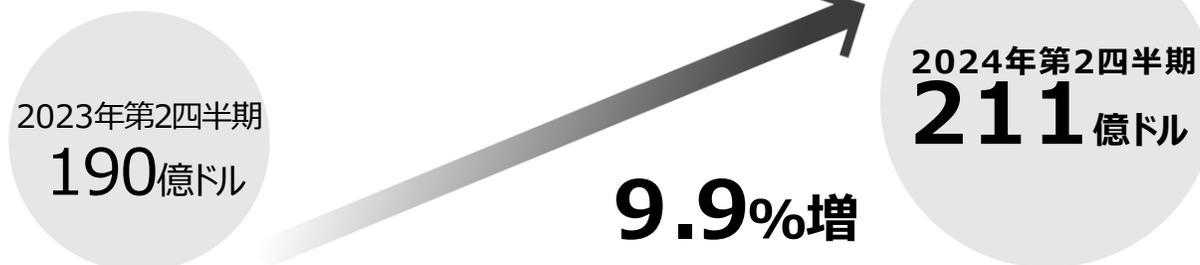
# 成長戦略①：サイバーセキュリティ市場で圧倒的に伸びているMicrosoftに注力

Microsoft 365 E3/E5を用いた統合的な運用監視と、お客様で利用している既存機器やサービスを柔軟に組み合わせて監視サービスを提供できる当社の強みを活かして注力する

ベンダー	2023年第2四半期 市場シェア	2024年第2四半期 市場シェア	前年同期比 売上高成長率
Palo Alto Networks	9.50%	9.70%	11.20%
Fortinet	6.90%	7.00%	11.10%
<b>Microsoft</b>	<b>5.70%</b>	<b>6.10%</b>	<b>18.60%</b>
Cisco	6.00%	5.80%	5.30%
CrowdStrike	3.70%	4.50%	33.20%
Okta	3.40%	3.60%	16.60%
Check Point	3.60%	3.50%	6.70%
Zscaler	2.50%	3.00%	31.30%
Symantec	2.90%	2.70%	3.20%
IBM	2.70%	2.50%	2.50%
Trellix	2.60%	2.40%	2.10%
Splunk	2.40%	2.40%	13.50%
その他	48.10%	46.80%	6.90%
合計	100%	100%	9.90%

2024年第2四半期のサイバーセキュリティ市場は前年同期比9.9%増の211億ドルとなった。

## ■ 世界のサイバーセキュリティ市場の伸び



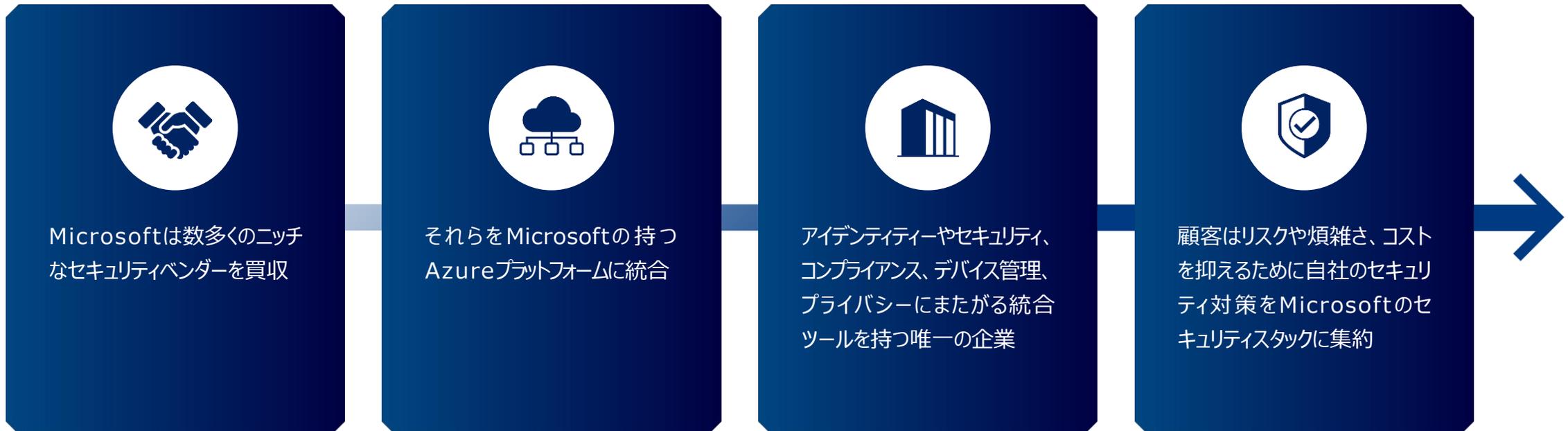
## ■ Microsoft のサイバーセキュリティ市場での伸び



出典：<https://www.canalys.com/newsroom/worldwide-cybersecurity-technology-market-Q2-2024>

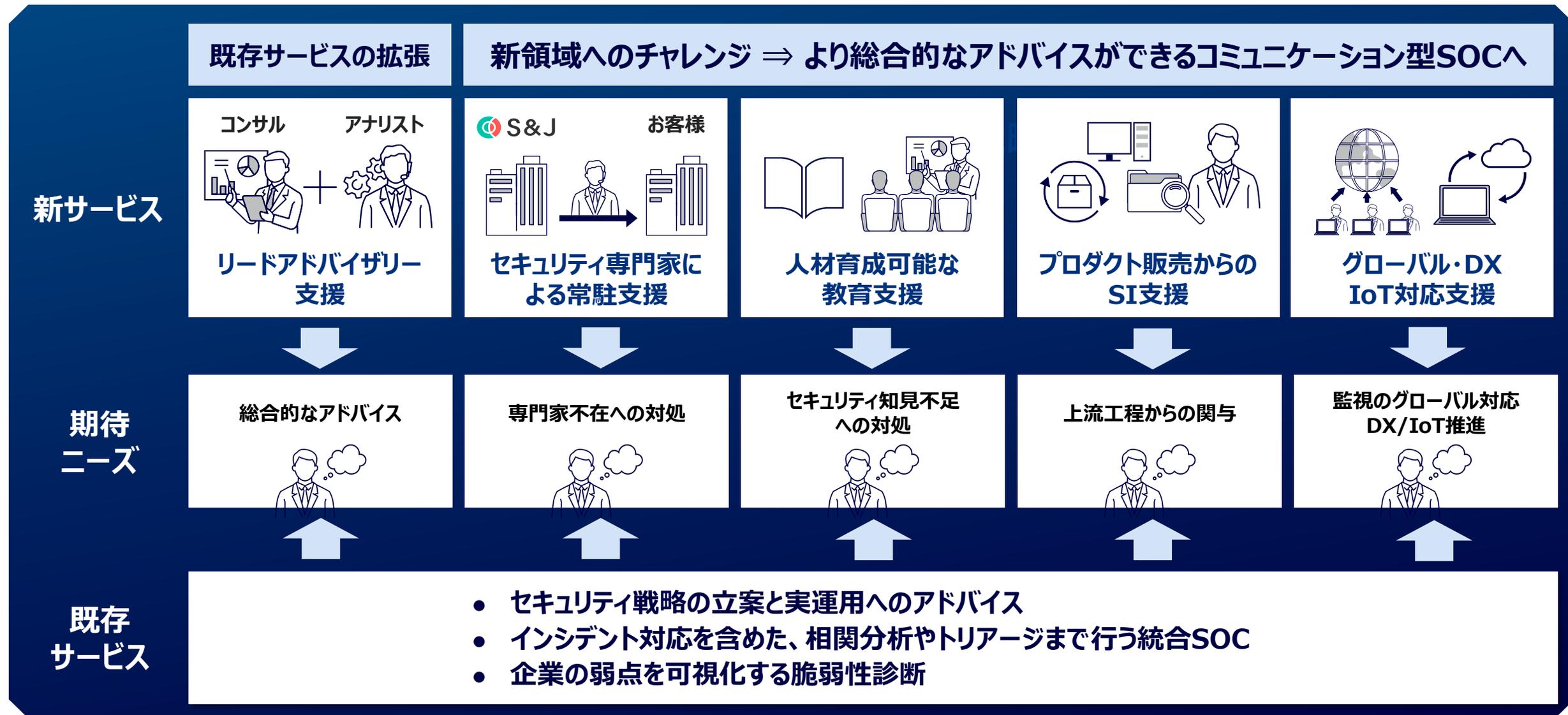
# Microsoftのセキュリティビジネスが伸長する理由

当社の幅広い製品を監視してきた知見・経験を活かし、Microsoft製品を含む統合的な監視サービスをいち早く提供し、収益の拡大をはかる



出典 : CYBERSECURITY DIVE Published Jan.30 2023 <https://www.cybersecuritydive.com/news/microsoft-20b-security-revenue/641498/>

# 成長戦略②：当社への期待・ニーズに合わせた新サービスをアップセル



# 成長戦略の中期計画

## 目指す姿に向けて

- 高収益化
- 成長性の追求
- スピードの追求
- プレゼンス向上

## S&Jの目指す姿

- 信頼される**セキュリティアドバイザー**
- IT / IoT環境のセキュリティ課題に応える価値創造を通じ、企業価値を向上

### FY2027 以降 テーマ：AIを活用した分析とコミュニケーションの強化

- AIアナリスト化による分析の高度化と省力化
- AIアドバイザーによる即時助言対応と省力化

### FY2026 テーマ：新規領域の拡販

- 常駐支援ビジネスの立ち上げ
- Microsoftを中心にしたライセンス販売を含めたSI支援の拡販
- 教育支援及びグローバル・DX・IoTに対応したSOCサービスの拡販

### FY2025 テーマ：MXDRサービスの進化/ ブランディング・マーケティング強化

- 教育支援ビジネス・ライセンス販売を含めたSI支援ビジネスの立ち上げ
- グローバル・DX・IoTに対応したSOCサービス化
- 新SOCをコアにした企業認知度のブランディング及び、サービス認知度向上のマーケティング

### FY2024 テーマ：サービスの高度化 / クラウド環境向けサービス拡販

- SOCとコンサルティングを包含し、MXDRサービスとして遡及
- グローバル対応（多言語対応）の推進（SOC、コンサルティング）
- クラウド環境向けサービス拡販

### 対応結果

- 組織体制の変更を行いサービス提供開始
- 英語対応の準備が完了し、今後は各国法や多言語対応を検討
- Microsoftクラウドサービスは実現済み AWS/Googleクラウドは協業での提案推進中

# 中期経営計画（FY2025～FY2027）

2025年5月14日付「事業計画及び成長可能性に関する事項（中期経営計画）」の数値を記載しております。  
2026年2月12日付「2026年3月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ」による修正は反映しておりません。

（単位：百万円）

		FY2024（実績）	FY2025	FY2026	FY2027
売上高 （年成長率）		1,942 （20.6%）	2,519 （29.7%）	3,178 （26.2%）	4,012 （26.2%）
	SOC （年成長率）	1,441 （21.7%）	1,927 （33.7%）	2,439 （26.5%）	3,132 （28.4%）
	コンサルティング （年成長率）	500 （17.7%）	591 （18.1%）	739 （25.0%）	880 （19.0%）
営業利益 （営業利益率）		420 （21.6%）	519 （20.6%）	754 （23.7%）	962 （24.0%）
経常利益 （経常利益率）		423 （21.8%）	521 （20.7%）	754 （23.7%）	962 （24.0%）
当期純利益 （当期純利益率）		309 （15.9%）	352 （14.0%）	510 （16.1%）	652 （16.3%）

## 4. トピックス

# S&J、国内完結でインシデントレスポンスの拠点となる Security Operation Centerを開設

～顧客が入室でき、模擬訓練・教育・顧客参画の対策本部となる体験型SOC～

- 「監視だけじゃない」インシデントレスポンスの拠点：従来の監視センターの枠を超え、初動対応・影響分析・復旧・再発防止支援を提供
- 顧客が入室できる訓練・教育の場：顧客が参加できる訓練・教育プログラムを実施し、実践的な対応力の強化を支援
- 国内拠点×国内アナリストのリモート体制を構築し実現、経済安保まで考慮



## SOC開設にあたり代表コメント

事業継続を脅かすサイバー攻撃は経営課題であり、求められるセキュリティの質とレベルは日々高まっており、SOCはその根幹を支える存在として進化し続けることが必要です。このたび、弊社は「監視する」から「対応する」ことを中核に据えた、従来型から一步先を行くコンセプトのSOCを新設しました。セキュリティ感度の高いお客様にこそ、ぜひお越しいただき、「見学するだけでなく体験」を通じて運用や意思決定の具体像をご確認いただければ幸いです。

## S&J、Microsoft 365 E5向けプロフェッショナルサービスの提供開始を発表

～攻めのITとセキュリティ・ガバナンスを実現による、セキュリティ専門家によるE5構築・運用支援で、IT部門の価値を「守り」から「攻め」へシフト～

- Microsoft 365 E5の導入・運用・セキュリティ監視・インシデント対応までを一貫支援するプロフェッショナルサービスを提供開始
- 高度化するランサムウェアの脅威やAI利用に対して、継続した設定の最適化でセキュリティ・ガバナンスの構築まで支援
- IT部門がDXやAI利活用などの戦略的業務に注力できる環境づくりを煩雑なセキュリティ業務をプロにアウトソースすることで実現

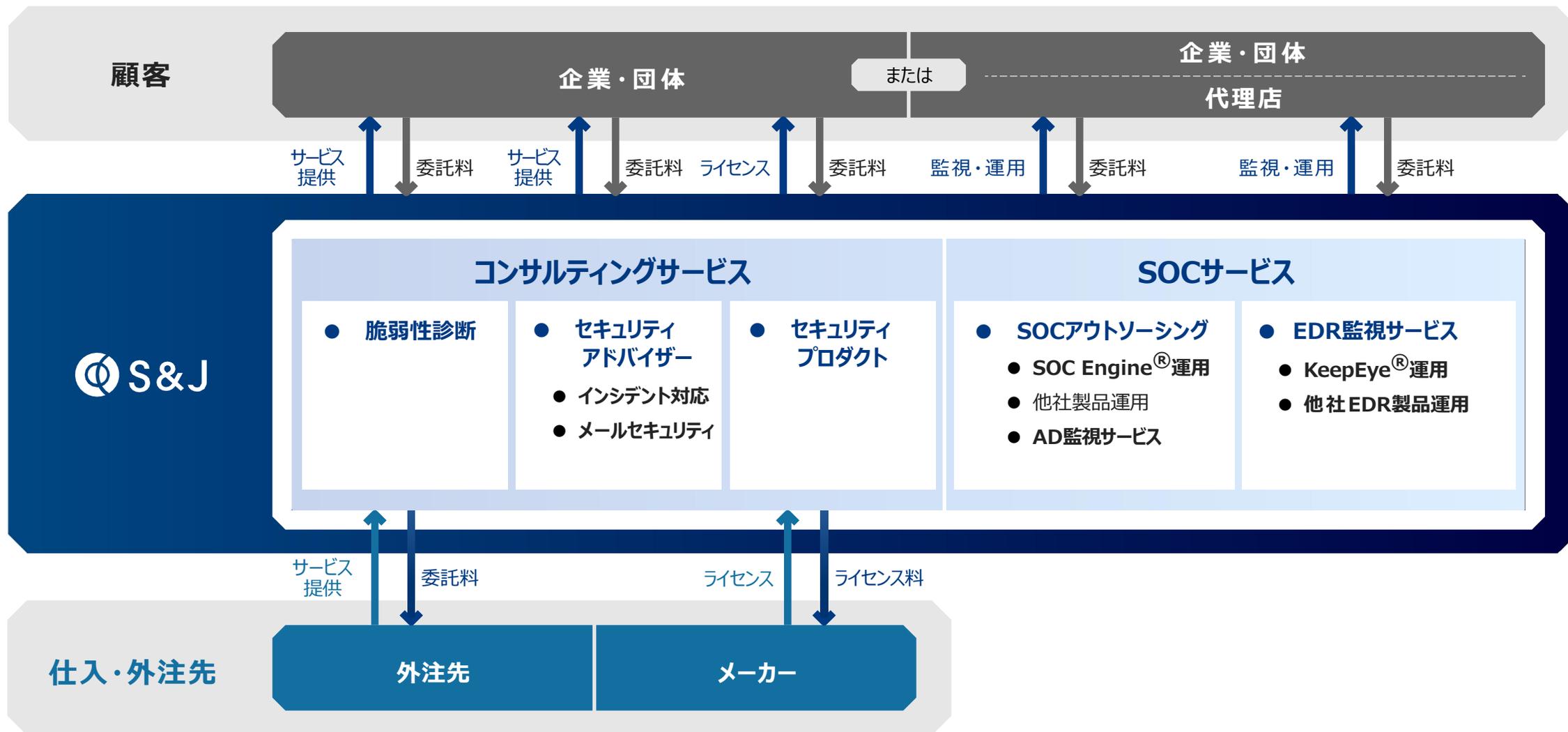


お客様は、S&JのMicrosoft 365 E5向けプロフェッショナルサービスを導入することで、Microsoft 365 E5が有する多面的なセキュリティ機能を最大限に活かしながら、導入から運用、セキュリティ監視、インシデント対応までを一貫して支援を受けることができます。継続的な監視とインシデント対応を含む運用支援を組み合わせることで、お客様のビジネス全体の成長を加速させる環境の実現を支援します。



# 5. Appendix

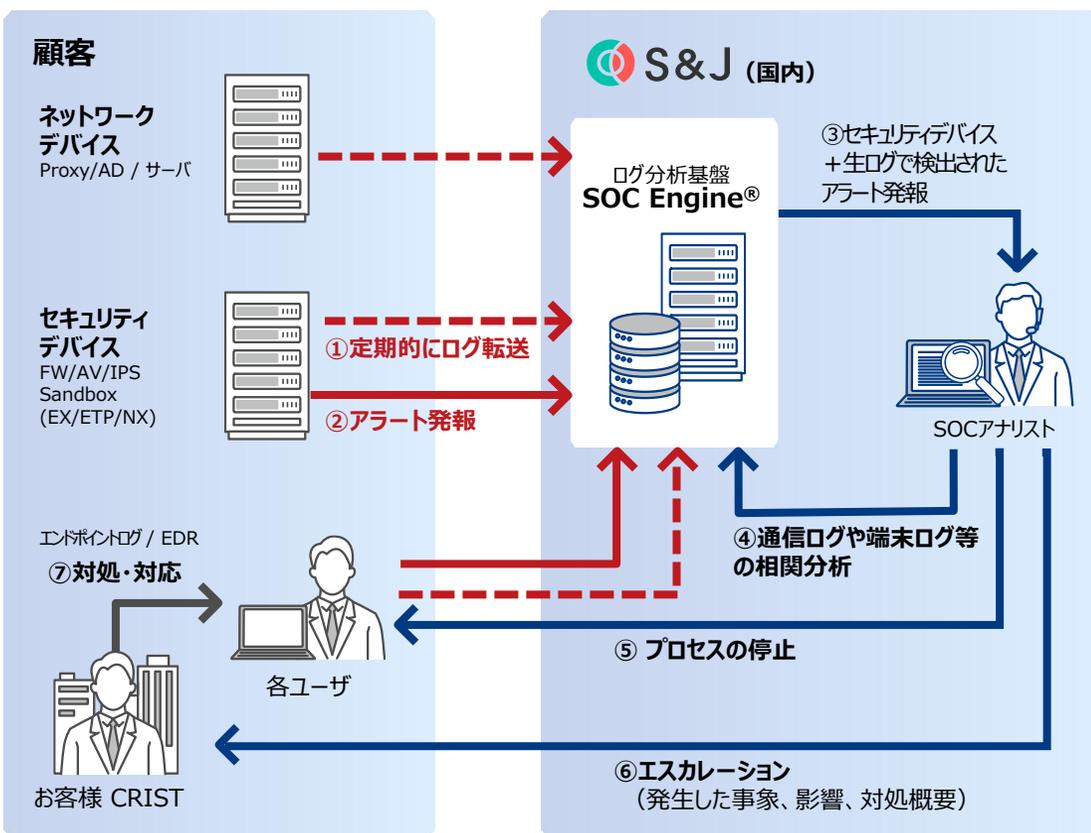
# ビジネスモデル（収益構造）



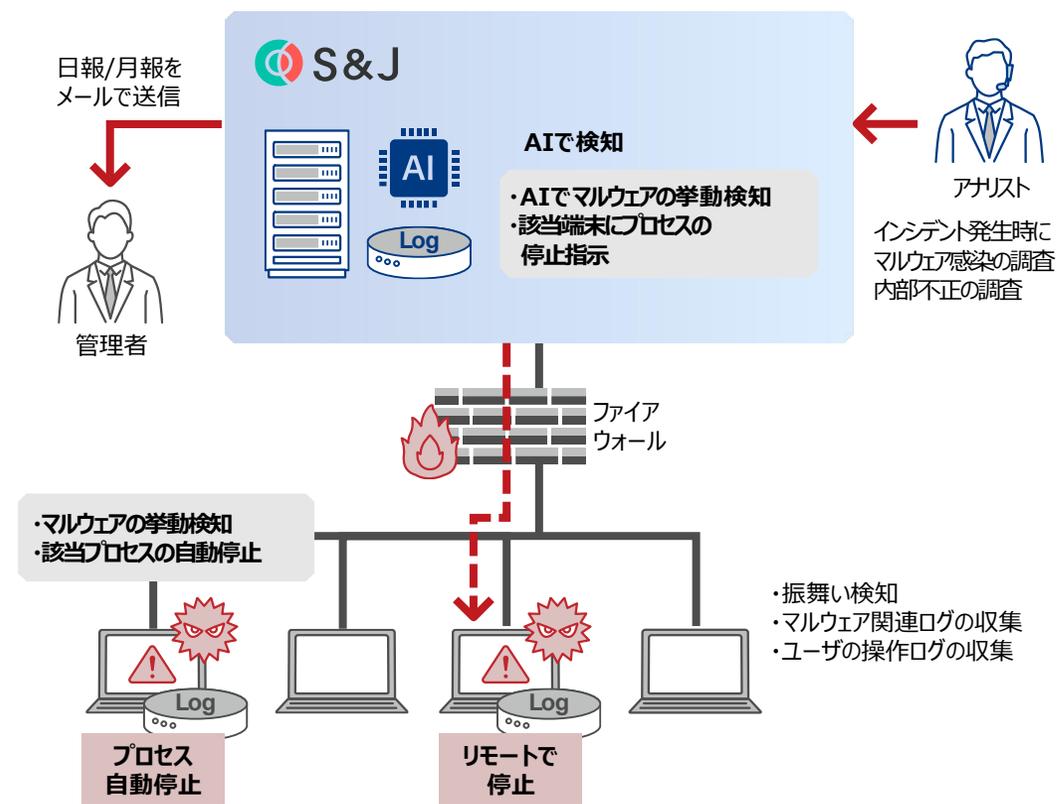
# セキュリティ監視 (SOC) サービス説明

セキュリティ監視サービスを提供

## SOC監視サービス (SOC Engine<sup>®(1)</sup>の場合)



## EDR監視サービス (KeepEye<sup>®(2)</sup>の場合)



注:(1) 当社独自開発のSIEM(Security Information and Event Management)製品 (2) 当社独自開発のEDR(Endpoint Detection and Response)製品

# コンサルティングサービス説明

## セキュリティ・コンサルティングサービスを提供

### セキュリティアドバイザー

- 「やり過ぎず」、「不足しない」、最適な対策を実現
- 数多くのセキュリティ事故対応の経験と知見をもとに、お客様の環境にあわせた適切なアドバイス
- 定例会でのアドバイス/メールでのご相談

### インシデント対応支援

- 事業が継続できない部分を判断
- 事業活動が完全に停止するのを防ぐ
- 重要業務からどうすれば復旧できるかを助言
- 随時メールや定例会で調査状況の報告を行い、完了時に報告書を提出
- 被害拡大を防ぐために必要な対処の支援
- アドバイザが被害が出ない状況になったか判断しアドバイス
- インシデントが起きにくい環境整備

### セキュリティ評価

- 既存のセキュリティ対策の有効性を評価
- 今後のセキュリティ対策についての中期計画策定の支援
- セキュリティ対策への投資を最適化

### 脆弱性診断

- 最新の脅威動向を押さえ、セキュリティ事故に精通した専門家が診断を実施
- セキュリティ事故発生前に脆弱性や脅威を発見し、対策することで事業継続のリスクを低減する。
- お客様の環境にあわせた診断を実施

# リスクと対応方針

リスク項目	顕在化可能性 / 時期	影響度	認識しているリスク	対応策
サービス内容	中 / 中期	大	当社が環境変化等に対応できず、サービスの陳腐化又は競合他社の企業努力等の要因により、技術的・價格的に優位性を維持できない場合、業績に影響を与える可能性があります。	新技術の開発、また研究の結果あるいは知見・経験などを情報発信するなどの取り組みにより、当社サービスの競争力の維持・向上に努めております。
代理店との関係	低 / 中期	中	当社は販売代理店契約を締結し、当社サービスにおける顧客拡大・収益基盤強化を図っておりますが、代理店が十分に機能しない場合には、当社業績に影響を与える可能性があります。	代理店との良好で安定的な取引関係の構築に努めるとともに、販売支援やマーケティングの強化や新たな代理店の拡充などに注力しております。
競合との関係	中 / 中期	中	当社サービスがお客様のニーズに合わず、あるいは他社同種サービスとの競合になる等した場合には、当社業績に影響を与える可能性があります。	新規サービスを拡充し、お客様からの様々なニーズに対応できるようにすることにより、当社事業基盤の強化を図っております。
想定を上回る解約	低 / 中期	中	当社の事業はストック型収益により構成されていますが、お客様のセキュリティ環境の変更等の理由により、毎年一定の解約が発生しており、当社の想定を超える解約が発生した場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	お客様に継続して利用いただくために顧客満足度を高め、解約率を低く維持するためにサービス等の改善や施策を行っております。
小規模組織及び人材確保・育成	中 / 中期	中	当社が事業を拡大及び継続するために、開発力の強化・技術ノウハウの蓄積・営業力の増大・そのための高度なサイバーセキュリティ技術や知識を有する優秀な人材の確保が課題となりますが十分な人員が確保できない等の場合に、当社の成長が鈍化する可能性があります。	当該人材の確保の施策としてテレワークでの就業や福利厚生制度の充実及び社内教育の強化に努めております。

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

# サービス別売上高 (FY2025/3Q)

(単位：百万円)

	FY2024	FY2025/1Q	FY2025/2Q	FY2025/3Q	FY2025/4Q	FY2025/ 3Q累計
SOCサービス	1,441	413	430	461		1,304
SOC監視サービス	658	184	184	191		560
EDR監視サービス	235	60	59	59		180
自社製品監視	390	117	128	134		379
Microsoft監視	117	33	36	42		112
その他	38	17	20	32		70
コンサルティングサービス	500	124	136	134		395
合 計	1,942	537	566	596		1,700

## 6. 用語解説

# 用語解説

## SOC (ソック)

Security Operation Center : ネットワークの監視を行い、サイバー攻撃の検出と分析、対応を図る組織あるいは役割です。同じセキュリティ関連の組織であるCSIRTとの違いとしては、CSIRTではインシデントが発生したときの対応に重点が置かれているのに対し、SOCは脅威となるインシデントの検知に重点が置かれているという特徴があります。

## CSIRT (シーサート)

Computer Security Incident Response Team : コンピュータセキュリティにかかるインシデント(事象)に対処するための組織の総称です。インシデント関連情報、脆弱性情報、攻撃予兆情報を常に収集、分析し、対応方針や手順の策定等を行います。

## SIEM (シーム)

Security Information and Event Management : 様々なログを一元的に管理し、当該ログを自動的に相関分析して、セキュリティリスクの把握を行い、システム管理者の負担を軽減する「セキュリティ情報及びイベント管理製品」を指します。CSIRTやSOCの運営基盤としてセキュリティ情報を一元管理することを可能とする製品です。

## マルウェア

不正かつ有害な動作を行う意図で作成された悪意のあるソフトウェアや悪質なコードの総称で、ウイルス、ワーム、トロイの木馬等を含みます。

## EDR (イーディーアール)

Endpoint Detection and Response : 各ユーザが利用するパソコンやサーバ等のエンドポイントにおけるマルウェアなどによる不審な挙動が検知された場合にお客様にエスカレーションを実施し、防御をすることで被害の拡大を防ぐことを目的としたサービスです。

## アラート

SIEMなどのセキュリティ製品にて収集したログデータ等に基づき、不審なイベントや異常な挙動などを検知して、アラートとして通知することを指します。

## インシデント対応 / IR (Incident Response)

マルウェア感染や不正アクセスなどのセキュリティ上の脅威となる事象をセキュリティインシデントといい、そのインシデントへの対応を指します。当社は、インシデントが発生したお客様への対応を支援しており、インシデント対応支援としてサービス提供しています。

## ゼロトラスト (Zero Trust)

ネットワークの境界に依存せず、「何も信頼しない」ことをコンセプトにセキュリティ対策を行うことを指します。クラウドサービスの利用やテレワークの増加など、社内ネットワークが外部と通信するケースが増加し、ネットワークの境界が曖昧になっていることなどが背景にあります。

## オンプレ

オンプレミス (on-premises) : サーバーやネットワーク機器などを自社内で保有し運用するシステムの利用形態となります。クラウドとの対比で利用されます。

## 本開示の取り扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果が業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果将来の実際の結果や業績は、将来予想に関する記述によって明示的又は黙示的に示された将来の結果や業績の予想とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。
- 本資料は、情報提供のみを目的としており、日本その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。



私たちは、最適なセキュリティサービスをより多くのお客様へ提供し、  
事業の成長を支える環境づくりに貢献いたします。

S & J株式会社  
〒105-0004 東京都港区新橋1-1-1 日比谷ビルディング8F  
TEL : 03-6205-8500 FAX : 03-6205-8510  
<https://www.sandj.co.jp/>