



日本のサイバーセキュリティを「連携」「学び」「創造」

国産セキュリティ産業振興WG 2026年度活動紹介

第1回 国産セキュリティビジネス交流会 開催報告

- 開催概要・目的
- 当日のプログラムと参加企業
- アンケート結果：満足度／意識変化／関心領域
- 参加者の声
- 改善要望と次回に向けたアクション

国産セキュリティ産業振興WGとは



経済産業省が進めている「サイバーセキュリティ産業振興戦略」(2025/3)を背景に、JNSAでは国産セキュリティ産業振興WGを立上げ、国内のサイバーセキュリティ企業の振興を目指しています。

○発足

2025年度新設 会員交流部会の中のWGとして2025年4月より活動しています。

○活動目的

経産省「サイバーセキュリティ産業振興戦略」に伴走し、国産セキュリティ産業（ソフト・アプライアンス・SaaS）の振興をめざす。

○主な活動

国産セキュリティ製品の産業振興における課題抽出・提言、産官学連携強化、国内製品普及支援

○WGメンバ

国産セキュリティベンダー中心に30社、60名の方に参加いただいています。

第一回交流会 報告サマリ



開催日・形式

2026/6/15

AP虎ノ門 Room C+D / 14:00～
18:00

国産メーカー側/SI側企業

7社(13名)/11社(22名)

LT+ラウンドテーブル形式で
商談・協業接点を創出

回答者満足度

19/19 (100%)

全員が「非常に有益」または
「ある程度有益」

継続案内希望

19/19 (100%)

全回答者がメール等で継続案内
を希望

総括メッセージ

国産セキュリティ製品・サービスをSIer・販売代理店の「新たな提案の選択肢」として認知してもらい、参加企業とのビジネス接点創出を目的に実施。アンケートでは高い満足度と継続参加ニーズが確認でき、次回以降は導入事例・価格／ライセンス・協業条件の提示強化が有効。

次回への示唆：AIセキュリティ、クラウド基盤セキュリティ、ID/アクセス管理の関心が大きく、テーマ設計の優先候補。

開催概要・目的



開催概要

日時	2026年6月15日（月）14:00～18:00
会場	AP虎ノ門 Room C+D
主催	JNSA 会員交流部会 国産セキュリティ産業振興WG
共催	経済産業省
対象	SI企業、販売代理店
参加費	無料（事前登録制）

開催目的

- Sler・販売代理店に、国内の優れたセキュリティ製品・サービスを“新たな提案の選択肢”として知ってもらう
- 国産セキュリティ企業との具体的なビジネス接点を創出する
- 「知ってもらう」「売りやすくする」「みんなで育てる」の活動方針を実践

当日のプログラムと参加企業



プログラム

- 参加企業によるライトニングトーク
- 少人数で直接意見交換するラウンドテーブル
- 終了後のネットワーキング

国産メーカー側参加企業（7社）

SherLOCK株式会社

株式会社ChillStack

サイエンスパーク株式会社

株式会社ヤグラ

株式会社日立ソリューションズ

株式会社FFRIセキュリティ

CoWorker株式会社

テーマ：AIセキュリティ・エンドポイント対策

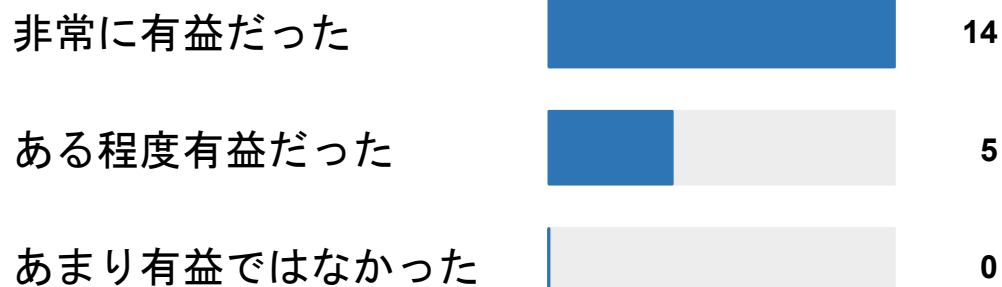
LTでは最新の取り組みや製品・サービスの特徴を紹介し、ラウンドテーブルでは導入シーンや販売連携の可能性について議論。商談や協業に向けた対話の場となった。

アンケート結果①：満足度・意識変化

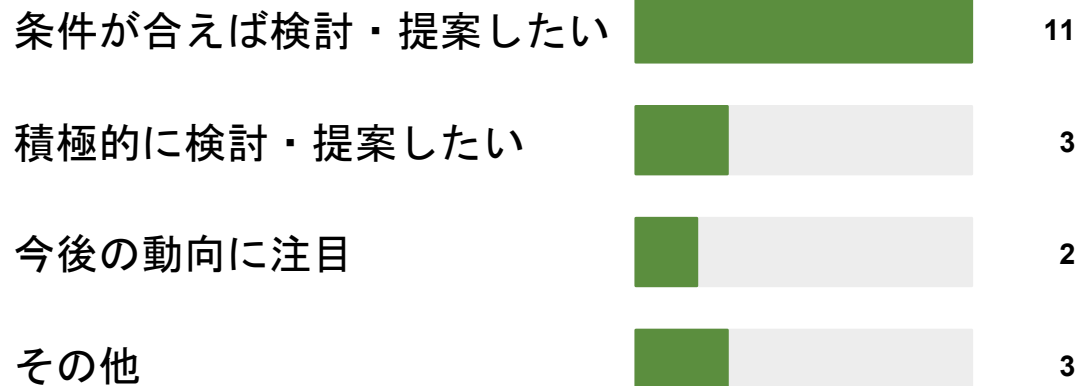


SIer側参加者アンケート 回答者数：19名

イベント満足度



国産製品への意識変化

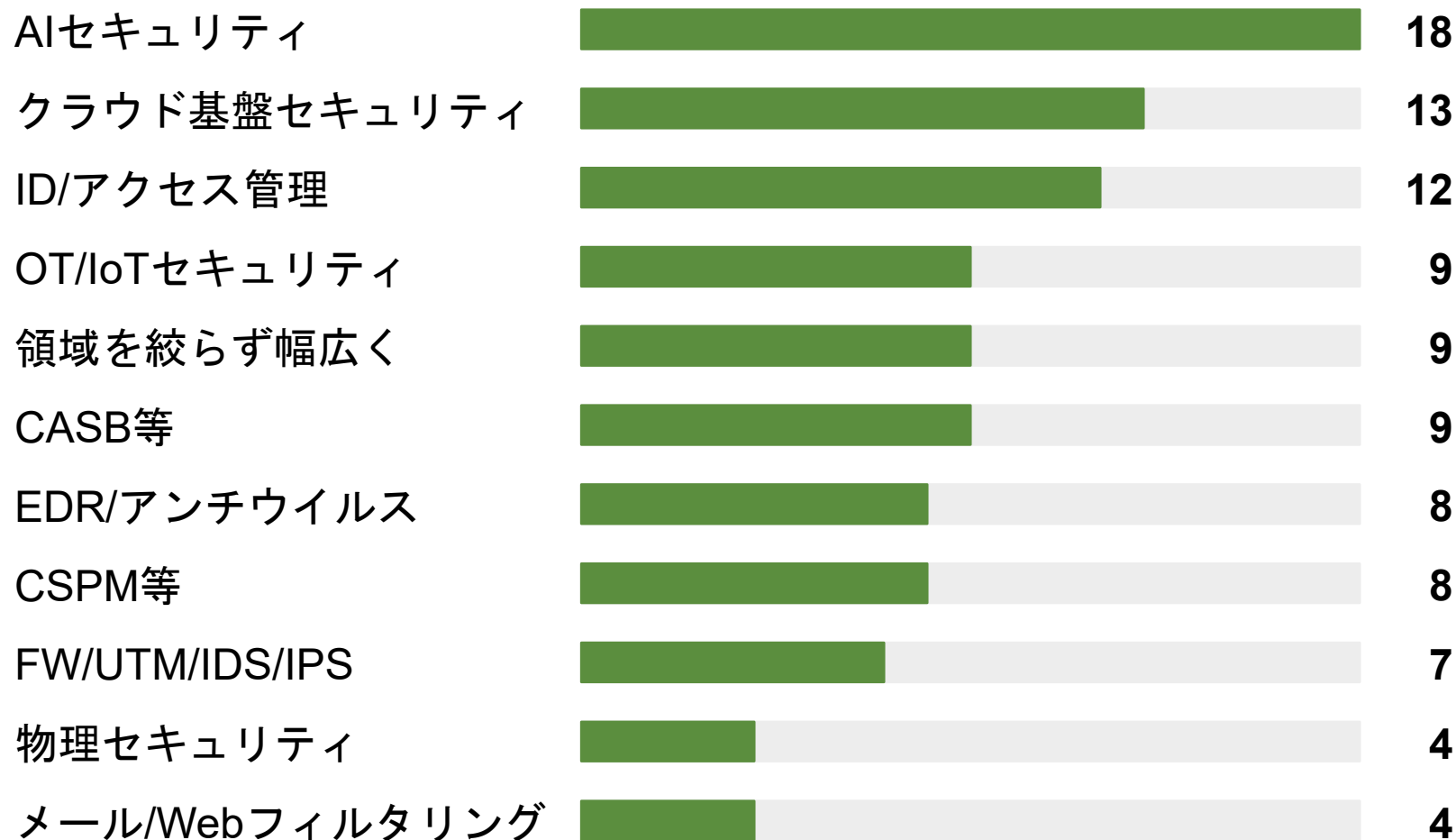


19名全員が「有益」と回答

示唆

満足度は高く、提案・導入検討に向けた関心も確認できた。一方で「条件が合えば」の層が多いため、次回は導入事例、価格・ライセンス、協業条件を具体化して商談化しやすくすることが重要。

アンケート結果②：関心のあるセキュリティ領域 **JNSA**



読み取りポイント

○AIセキュリティは突出した関心領域

○クラウド基盤・ID管理も次回テーマ候補

○複数領域にまたがる提案ストーリーが有効

次回企画では
「AIセキュリティ」
「クラウド基盤セキュリティ」
「クラウド関連セキュリティ」
を軸に、登壇企業選定・ラウンド
テーブルテーマ化を検討。

参加者コメントからみる評価



効率性

「2時間で多くの国産セキュリティ企業と直接話せる非常に効率のよい機会だった」

協業可能性

「製品の特徴だけでなく、販売面での連携可能性まで具体的に話せた」

提案選択肢

「国産ソリューションを新たな提案の選択肢として検討したいと感じた」

商談化の兆し

「参加企業側からも、次回アポイントや具体的な会話につながった」

総評：認知獲得にとどまらず、販売連携・導入シーンの議論につながった点が、本交流会の主要成果。

課題・改善要望と対応方針案



改善要望

導入実績・ユースケース

実際の導入実績や活用ユースケースへの要望が多い

価格・ライセンス

価格帯やライセンス体系を知りたい声

技術仕様・連携実績

他製品との連携や技術仕様への関心

時間配分

一部で「時間が足りなかった」との評価

次回対応方針（案）

業種・課題別の提案シナリオ／導入事例カードを準備

個別見積り前提でも、価格構成・費用感・販売条件の説明枠を設ける

技術QAシート等を用意し、ラウンドテーブルで深掘り

LTは簡潔にし、ディスカッション／名刺交換時間を増やす

改善方針はアンケート回答に基づく企画上の提案です。

次回以降に向けたアクション



- 1 テーマ設計** AIセキュリティ／クラウド基盤セキュリティ／クラウド関連セキュリティを中心に候補化
- 2 登壇企業選定** 参加可否を確認し、複数候補の場合は運営側で抽選するなど公平性を担保
- 3 商談化支援** 導入事例・ユースケース・価格／販売条件・技術仕様QAを事前準備
- 4 効果測定** 参加企業側の個別打合せ・継続コミュニケーション・紹介依頼につながった件数を追跡
- 5 第二回 イベント案内** アンケート回答者全員が継続案内を希望しており、次回告知・事後フォローを実施
新規SIerの集客を経済産業省と連携して実施。

今年度は第2回・第3回と継続開催し、国産セキュリティ産業の振興と実践的なビジネスマッチング機会創出を進める。

最後に



立ち上げたばかりのWGですので、試行錯誤しながら取り組んでいます。
皆様のご参加お待ちしております。

活動に参加したい、
自社で国産セキュリティ製品の販売に苦勞している、
国産セキュリティを盛り上げたい

と思ったら、事務局(sec@jnsa.org)までご連絡ください。

