

KELA

KELA GROUP Press Meeting

March 17, 2026 11:00-12:00

KELA

KELA グループ 新製品発表

2026年3月17日
執行役員社長兼COO
廣川裕司

KELA

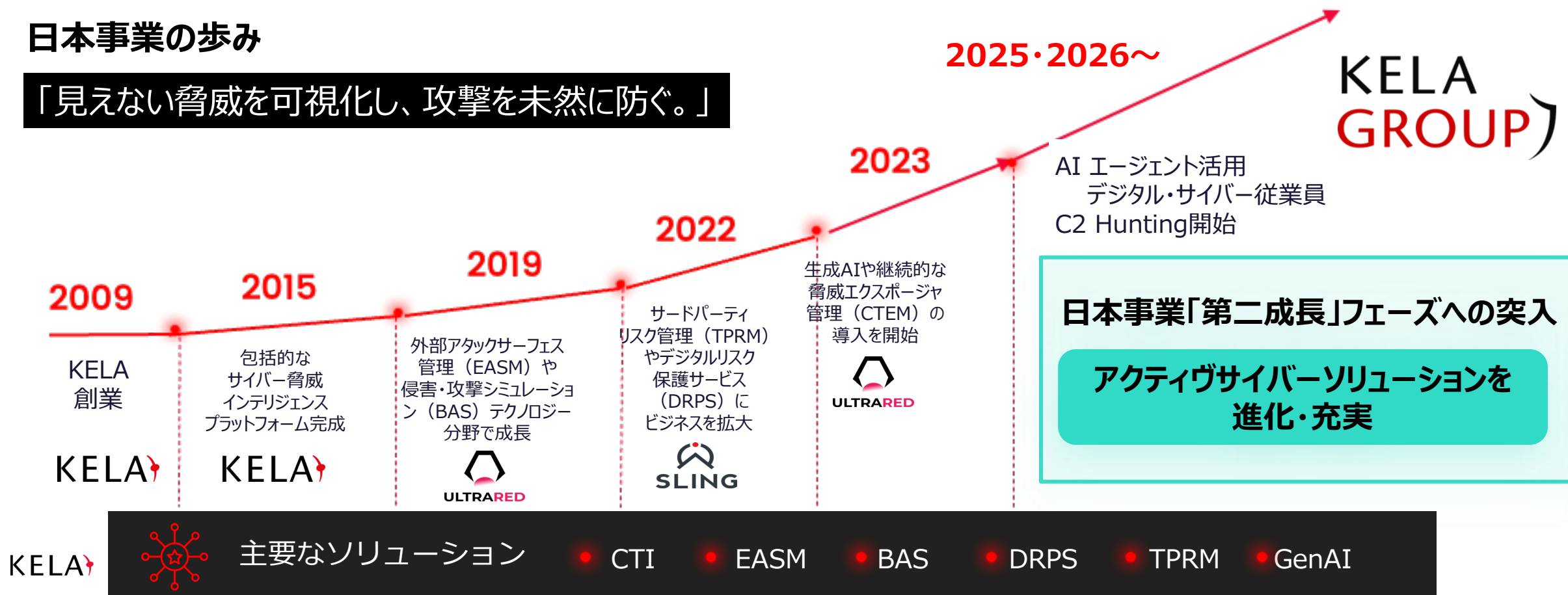
日本事業の最新状況

KELAグループと日本事業沿革（2019年にKELA株式会社設立）

KELAグループはカンパニー制度のもと、事業会社KELA Research&Strategy, Ltd.をはじめ、UltraRed, Ltd.と Sling, Ltd. の3社、地域会社 KELA株式会社等で構成されています。但し、日本・APAC市場では KELA株式会社がグループ各社全てのソリューションを統合、市場に提供するSingle Point of Contactという形態を踏襲中。

日本事業の歩み

「見えない脅威を可視化し、攻撃を未然に防ぐ。」



3 YEAR ASPIRATIONAL GOAL(2025年10月21日発表)

2028年末までに3年で狙うゴール



事業規模3倍を狙う

ACV
Booking
YoY 30%成長

Renewal
Booking
> 80%

業界トップの成長を狙う！
(受注・売上)



組織強化と拡大

陣容
20人強レベル
↓
50人レベル

パートナー
13社
↓
50社以上

CTI/ASM/CTEM/TPRMの
パートナーエコシステムを構築



ACD（能動的サイバー防御）の トップベンダーポジション



「アクティブサイバーディフェンス」の
正しい解釈・市場啓蒙・拡大に努める

KELA株式会社の事業成長戦略(2025年10月21日発表)

5本の成長戦略施策を行使

1

Strategic Account

戦略顧客・大型案件に注力
成功ストーリーを確立
(ハイトッチ営業)
主要インダストリーの
トップ1-3企業への浸透を図る

2

Partner Leverage

「パートナー事業でスケール」
既存パートナーの活性化と
新規パートナー開拓
2 Tier Disty, SIer,
MSSP, Referral 等を駆使し
日本全国SBM含めた対応

3

Pipeline Expansion

需要創出と案件5倍化
(1年以内)
マーケティング・SDR・パートナー協業による
抜本的需要喚起と案件の拡大を図る

4

Organization Reinforcement

組織の強化
優秀な人材採用・育成

営業・SE・エキスパート・アナリスト・
リサーチャ等の採用 + GPTW文化醸成

5

Operation Excellence

データドリブンな業務改善・
効率的な事業成長を狙う

サイバーセキュリティーのトップ企業としての
高効率事業モデルを確立し、より多くの顧客・
パートナー・業界グループとの協業拡大を図る



陣容・人材強化

Target 3年後 50名以上

20名強

20261Q時点
30名越え

2028年 50名越えを
見据えた採用戦略



営業部門拡大

2 業種営業グループ
1 パートナ営業部門

5 業種営業グループ
3 パートナ営業部門

組織拡大を見据えた
組織編成



案件パイプライン額増大
Target 12ヶ月にて5倍

2x

Q1末時点での
2倍創出に成功

- ①テレコム・ハイテック・電力
- ②製造・ヘルスケア
- ③金融・建設など
- ④流通・サービス・小売・交通
- ⑤西日本：全業種

- ① Disty/Slerパートナー
- ② MSSPパートナー
- ③ SMB パートナー (SLING)
- ④ In-House SDR チーム発足

製品戦略： アクティブサイバーディフェンスを支援するKELAグループ

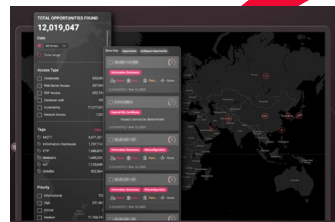
「見えない脅威を可視化し、攻撃を未然に防ぐ。」

己を知る



検証済みの脅威エクスポートの削減

アクティブなスキャンをもとに、お客様組織のセキュリティにおける最優先事項を明らかにし、ワンプラットフォームにてCTEM(継続脅威エクスポート管理)プログラムを支援いたします。EASM(外部攻撃サーフェス管理)、CTI(サイバー脅威インテリジェンス)、ABAS(自動侵入並びに攻撃エミュレーション)の機能を抱合しており、エンドツーエンドでの自動攻撃エミュレーションが可能となります。



KELA
GROUP

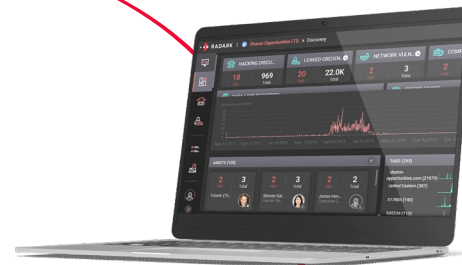


敵を知る

KELA

革新的な脅威インテリジェンスプラットフォーム

匿名性を確保しながら、ダークウェブや各種チャッターコミュニティの情報をリアルタイムに調査・分析します。情報窃取マルウェアに感染し、アップロードされてしまったシステムへの認証情報並びに端末ログの早期発見を可能にします。



仲間を知る



サプライチェーンリスクへの対応

お客様のグループ企業や取引先を含めたサイバーセキュリティリスクをスコア化いたします。ポートフォリオに含まれる企業全体におけるリスク把握を支援し、ビジネスサプライチェーンを経由した攻撃リスクを最小化します。

製品戦略： アクティブサイバーディフェンスを支援するKELAグループ

「見えない脅威を可視化し、攻撃を未然に防ぐ。」

立上りレポート

経営視点で企業の脅威・リスクを可視化する

- 1.アクティブサイバー統合パッケージソリューション
- 2.アクティブサイバー経営管理ダッシュボード

検
アクティブ
最優
CTEM(継続
EASM(外部ア
ABAS(自動
エンドツー



サプライチェーンリスクへの対応

お客様のグループ企業や取引先を含めたサイバーセキュリティリスクをスコア化いたします。ポートフォリオに含まれる企業全体におけるリスク把握を支援し、ビジネスサプライチェーンを経由した攻撃リスクを最小化します。

アクティブサイバー統合パッケージソリューション

Active Cyber Package Solution

KEY BENEFITS 3つの統合効果



CTIの導入

個別の検知ツールとして高度化しない分析



CTEMの導入

ASMで顕在化した分断された脆弱性運用



TPRMの導入

委託先・サプライチェーン対策の混在

統合パッケージ

共通のダッシュボード
専任のサポート部隊



コスト削減

重複するライセンスや運用リソースを集約し、
TCOを大幅に圧縮。



運用の統合・簡素化

ワン・コンソール化によりSLA管理と指揮系統を一元化し、
負荷を低減。



脅威掌握プロセス高度化

横断的な相関分析と自動化により、
MTTD/MTTRを劇的に短縮。

アクティブサイバー経営管理ダッシュボード

Active Cyber Readiness Dashboard



戦略的パートナーシップ

貴社+KELAの
ACDパートナーシップ



✓ 経営層がフォーカスしたい全社・全世界の企業レベルのリスク・対策度などを
ダッシュボードで提供し被害・危機を避けるタイムリーなアクションに結びつける

✓ 日本人アナリスト・日本人サービスマネージャによるフルサポートも提供

敵を知る ・CTI



- ✓ ダークウェブにおける自社に関連する情報の言及回数
- ✓ そのうち、対応を要する言及の数
- ✓ ランサムウェア / ハクティビスト / ブランドなりすまし
- ✓ 幾つの認証情報漏えいを確認したのか
- ✓ そのうち何件がクリティカルだったのか / MTTRは?
- ✓ 具体的に自社が巻き込まれた事案のサマリ
- ✓ RFIとして問い合わせた事案のサマリ

己を知る ・CTEM



- ✓ 幾つの資産を発見したのか
- ✓ そのうち幾つを対処したのか
- ✓ 幾つの脆弱性を発見したのか
- ✓ そのうち何件がクリティカルだったのか / MTTRは?
- ✓ 今年作り込まれていたことが判明した脆弱性のエリア
- ✓ 今年作り込まれていたことが判明した脆弱性の種類
- ✓ サポートケースに問い合わせた回数

仲間を知る ・TPRM



- ✓ 子会社のセキュリティ態勢の平均値
- ✓ 要注意先の数
- ✓ 委託先・取引先のセキュリティ態勢の平均値
- ✓ 要注意先の数
- ✓ 即座に警戒すべき事象の発生回数
- ✓ ランサムウェア感染 / 情報掲載 / 重篤な脆弱性

ご清聴ありがとうございました。

 www.kelacyber.com/ja

 東京都千代田区丸の内1-6-2 新丸の内センタービル 21F

KELA 