

# 企業のサイバー防御評価

## ビジョナル「ビズリーチの次」模索

転職サイト「ビズリーチ」を運営するビジョナルは11日、取引先のセキュリティ対策を評価するサービスを始めたと発表した。社内スタートアップを母体とする子会社が手掛ける。顧客開拓などであえて社内資源を使わず、厳しく育てた。「厳父」のビジョナルが、ビズリーチ一本足から脱却を託す。

「10年後にHR（人材）テックの会社ではなく、サイバーセキュリティの会社だと認識されるぐらい大きく投資していく」。同日、都内で開いた記者会見でビジョナル創業者の南壮一郎社長はこう意気込んだ。投資額は明らかにはしなかったが、今後、サイバーセキュリティ領域で網羅的に事業を立ち上げ、M&A（合併・買収）も視野に入れる。

新サービス「Assured企業評価」は、国内外のサイバーセキュリティに関する指針に基づいて導入企業の取引先の対策状況を評価。評価情報をデータベース化することで、導入企業は取引先への調査や評価にかかる業務負担を減らせる。サービスを手掛ける子会社、アシユアード（東京・渋谷）は2015年にビズリーチに新卒入社した大森厚志氏が22年に設立した。先行投資が続くが、ビジョナルにとっ

てHRテックに次ぐ成長分野という位置づけだ。人材サービスは景気に左右されやすく、連結売上高の9割をビズリーチが稼ぐ事業構成に課題があった。次の経営の「柱」は、社内で厳しく育てて選抜する。

アシユアードも構想から社内承認まで1年、本格的な事業開始にはさらに1年半を要した。資金は出すが、顧客開拓や人材採用、広告宣伝は新事業の運営者に任せる。テレビCMで認知度が非常に高いビズリーチの看板をあえて使わない。新規事業は遠回りをしても何かに頼らず単独で成立しなければ意味がない」（南氏）。

アシユアードも構想から社内承認まで1年、本格的な事業開始にはさらに1年半を要した。資金は出すが、顧客開拓や人材採用、広告宣伝は新事業の運営者に任せる。テレビCMで認知度が非常に高いビズリーチの看板をあえて使わない。新規事業は遠回りをしても何かに頼らず単独で成立しなければ意味がない」（南氏）。

2倍に増えた。上場以来、事業への成長投資を優先無配を続けているが、当する方針だ。サイバーセキュリティ市場にも風穴を開けられるか。厳父の下で育った子会社の真価が問われる。