



2026年8月6日

各 位

会 社 名 売れるネット広告社グループ株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長CEO 植木原宗平
(コード番号: 9235 東証グロース)
問 合 せ 先 執 行 役 員 後 藤 祐 弥
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ (9235)、

サイバーセキュリティの新サービス『セキュリティハッキング診断』を提供開始！

～AI 時代の新リスクに、攻撃者視点の実践的な脆弱性診断で応答～



売れるネット広告社グループ株式会社（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長CEO：植木原宗平、東証グロース市場：証券コード 9235、以下「売れるネット広告社グループ」）の連結子会社である株式会社 SOBA プロジェクトは、このたび、サイバーセキュリティ脆弱性診断サービス『セキュリティハッキング診断』の提供を開始いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

生成 AI 技術の急速な普及に伴い、サイバー攻撃は高度化・自動化が進み、その脅威は大企業のみならず中小・中堅企業にも急速に拡大しています。一方、多くの企業では、「自社システムに脆弱性が存在するか把握できていない」「セキュリティ対策をどこから始めればよいかわからない」といった課題を抱えています。

『セキュリティハッキング診断』は、このような企業の課題に対し、攻撃者と同じ視点に立った実践的な脆弱性診断をスピーディーに提供するサービスです。

まずは中小・中堅企業向けにサービス提供を開始し、今後は診断対象や提供範囲を順次拡大することで、AI 時代に求められる新たなセキュリティインフラの構築を目指してまいります。

【サービス概要：「セキュリティハッキング診断」とは】

『セキュリティハッキング診断』は、Web アプリケーションや外部公開システムを対象に、実際の攻撃者と同様の視点で脆弱性診断を実施し、脆弱性の有無やリスク評価をまとめた診断レポートをスピーディーに提供するサイバーセキュリティ診断サービスです。

近年、サイバー攻撃はAI 技術の進化により急速に高度化している一方で、本格的なセキュリティ診断は、高額な費用や長期間の診断プロセス、専門人材の確保などが必要となるケースが多く、特に中小・中堅企業にとっては「必要性は理解しているものの着手できない領域」となっていました。

売れるネット広告社グループは、この課題を解決するため、より導入しやすいサービス設計を実現し、多くの企業が“まず自社のリスクを知る”ことができる環境を提供いたします。

本サービスでは、以下の内容をワンストップで提供いたします。

- ・ 攻撃者視点に立った実践的な脆弱性診断
- ・ Web アプリケーションおよび外部公開システムを対象としたセキュリティ診断
- ・ 脆弱性の有無、リスク評価および改善提案をまとめた診断レポートの提供
- ・ 申し込みから短期間で診断結果を提供するスピーディーなサービス体制



今後ハッカーネットワークとの接続を検討

【AI 時代に求められる“最初のセキュリティ診断”を提供】

生成 AI の急速な普及により、サイバー攻撃はこれまで以上に高度化・自動化・低コスト化が進んでいます。攻撃者は AI を活用することで、フィッシングメールの大量生成や脆弱性探索、マルウェア開発などを効率化できるようになり、サイバー攻撃の参入障壁は大きく低下しました。

その結果、攻撃対象は大企業だけではなく、中小・中堅企業へと急速に拡大しています。企業規模を問わず、「いつ攻撃を受けてもおかしくない時代」が到来しており、サイバーセキュリティ対策は経営上の重要課題となっています。

一方で、多くの企業では、「自社にどのような脆弱性が存在するのか把握できていない」「何から対策を始めればよいのか分からない」という課題を抱えているのが現状です。

売れるネット広告社グループは、これまで導入ハードルが高かったセキュリティ診断を、より利用しやすい形で提供いたします。

これにより、多くの企業がセキュリティ対策の第一歩を踏み出し、「問題が発生してから対応する」受け身の対策から、「診断・把握・予防」を重視した先手型のセキュリティ体制への転換を支援してまいります。

売れるネット広告社グループは、AI 時代における企業の安心・安全な事業運営を支える新たな価値の創出を目指します。

【法人顧客の課題と提供価値】

AI 時代のサイバーセキュリティリスクは、業種・企業規模を問わず、あらゆる企業に影響を及ぼしています。

しかしながら、多くの企業では、「セキュリティ対策の必要性は理解しているものの、何から始めればよいのか分からない」「専門人材が不足している」「十分な予算を確保できない」といった理由から、対策に着手できていないケースも少なくありません。

『セキュリティハッキング診断』は、そのような企業に対し、まず自社の現状を把握するための診断機会を提供し、今後のセキュリティ対策を検討するための客観的な判断材料を提供いたします。

本サービスの導入により、企業は以下のような価値を得ることが期待されます。

- ・自社システムの脆弱性を低コストで把握
- ・セキュリティ対策の優先順位を判断するための客観的な根拠を取得
- ・ランサムウェアや不正アクセス等のリスク低減に向けた第一歩を実現
- ・取引先・顧客・株主などステークホルダーに対するセキュリティ対応体制の可視化
- ・継続的なセキュリティ対策へつながる改善ロードマップの構築

売れるネット広告社グループは、本サービスを通じて、企業が安心して AI やデジタル技術を活用できる環境づくりに貢献するとともに、日本企業全体のサイバーセキュリティレベルの向上にも寄与してまいります。

【収益モデルと売れるネット広告社グループ戦略との連動】

『セキュリティハッキング診断』は、単体での診断サービス収益にとどまらず、売れるネット広告社グループが展開する AI・マーケティング・DX 関連事業との連携を通じて、中長期的な収益基盤の構築を目指すサービスです。

今後、グループ内の事業で連携しているグローバルなホワイトハッカーネットワークとのシナジーも活用してサービス拡大を目指してまいります。

サイバーセキュリティは一度診断を実施して終わるものではなく、システムの更新や新たな脅威への対応に合わせて継続的な診断・改善が求められる分野です。

売れるネット広告社グループは、この特性を活かし、単発型サービスから継続型サービスへの展開を推進してまいります。

具体的には、以下のような成長戦略を想定しております。

- ・初回診断から定期的な脆弱性診断・継続監視サービスへのアップセル
- ・AI 導入支援事業との連携による「AI×セキュリティ」のワンストップ支援体制の構築
- ・マーケティング支援事業、BPO 事業、システム開発支援事業など既存法人顧客へのクロスセル展開
- ・グループ各社へのセキュリティサービス提供を通じたノウハウの蓄積とサービス品質の向上
- ・AI・セキュリティ領域における新たなストック型事業への発展

売れるネット広告社グループは、AI 時代において企業活動を支える重要なインフラの一つとしてサイバーセキュリティ事業を位置付け、グループシナジーを最大限に活用しながら、新たな収益機会の創出と企業価値の向上を目指してまいります。

【今後の展開】

売れるネット広告社グループは、まず中小・中堅企業向けの導入実績を積み重ねることで、診断品質および提供体制のさらなる強化を図ってまいります。

中期的には、診断対象を Web アプリケーションや外部公開システムに加え、クラウド環境、社内ネットワーク、API、生成 AI 利用環境などへ順次拡大し、企業を取り巻く多様なサイバーリスクに対応できるサービスラインアップの構築を進めてまいります。

さらに、継続的な脆弱性診断、リアルタイム監視、リスク分析などを組み合わせたサービスへ発展させることで、企業のセキュリティ対策を包括的に支援する体制を構築してまいります。

将来的には、売れるネット広告社グループが保有・連携する AI 技術と実践的な診断ノウハウを融合し、自動診断・継続監視・AI 分析を組み合わせた次世代型サイバーセキュリティプラットフォームの構築を目指してまいります。

売れるネット広告社グループは、本サービスを単なるセキュリティ診断サービスではなく、AI 時代における企業のデジタルインフラを支える新たな事業領域として育成し、中長期的な成長ドライバーへと発展させてまいります。

【業績への影響】

本件が 2027 年 7 月期の連結業績に与える影響は現時点では軽微と見込んでおりますが、中長期的には新たな収益機会の創出および企業価値の向上に資するものと考えております。

今後、公表すべき事項が生じた場合には、速やかに開示いたします。

売れるネット広告社グループは今後も、AI・サイバーセキュリティ・デジタルマーケティングを中心とした成長戦略を推進し、企業活動に新たな価値を提供するとともに、持続的な事業成長と企業価値の向上に取り組んでまいります。

以 上