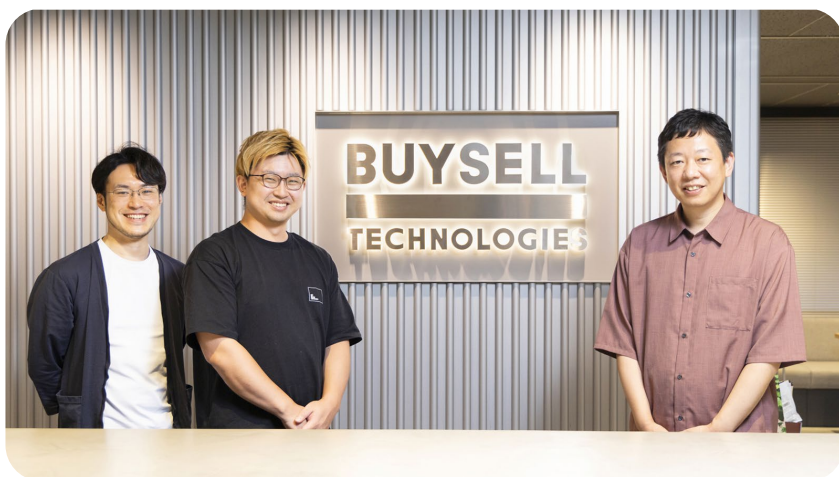


NetskopeのSASE/SSE導入で境界型防御からゼロトラストへ急拡大する事業を止めないセキュリティ基盤を確立

導入事例



2001年設立のBuySell Technologiesは、リユース業界で傑出した売上成長率67.8%を達成。事業拡大、従業員増加、積極的なM&Aに伴い、課題となったのが既存境界型防御の限界でした。社外ネットワーク利用の拡大、シャドーITのひろがり、グループ内でのセキュリティポリシーの不統一、クラウド上の情報漏えいリスクなど、既存境界型のさまざまな課題を解決するために、同社ではNetskopeのSASE/SSEを導入し、ゼロトラストセキュリティを実現しました。2025年に導入開始、2026年8月にグループ全体に展開を完了し、さらなる成長を支える基盤を確立。今後、シャドーAIの可視化にも取り組んでいきます。



急成長とM&Aで境界型防御が限界にSASE/SSEを軸にゼロトラストへ移行

「人を超え、時を超え、たいせつなものをつなぐ架け橋となる。」をミッションに、リユース事業に取り組むBuySell Technologies。2025年12月期の連結売上高は、前年比67.8%増の1,000億円を突破しました。業界屈指の成長の要因は、シニア層が自宅で眠らせている「かくれ資産」の出張訪問買取モデルを開拓したことです。また、徹底したデータ活用やAIなどのデジタル技術を駆使し、属人化からの脱却とデータドリブン経営を実現。新規出店やM&Aにより店舗買取事業を拡大し、グループ全体の店舗数は約500店舗に達しました（2026年4月時点）。さらに、オークションやECなど多様なチャネルでリユースのニーズに応えています。

リユース事業では、個人情報扱うシーンが多くあります。同社では、急成長に伴い既存境界型防御の限界に直面しました。その課題について、プロダクト開発本部 情報システム部 部長 千棒貴博氏は話します。

「当社では、査定、買取から販売まで一気通貫で管理する基幹システムを自社開発しています。訪問先や店舗で業務を行う場合、会社支給の端末からVPNを利用して社内システムにアクセスしていました。しかし、従業員の増加や店舗の拡大により、既存の閉域網外で業務を行う機会が増え、エンドポイントのセキュリティ管理を徹底することが難しくなっていました。また、セキュリティポリシーを統一するために、M&Aで統合した企業を既存の閉域網に組み込むには、コストも手間もかかります。さらに、各部門で利用が進むクラウドサービスの可視化も求められました」

同社では、事業成長に応じて柔軟かつ迅速に対応できるセキュリティの実現に向け、

BUYSSELL TECHNOLOGIES

組織概要

業界
リユース

地域
日本

設立
2001年

従業員数
2,471名
(2026年1月時点)
※連結



株式会社BuySell Technologies
<https://buysell-technologies.com/>



株式会社BuySell Technologies
プロダクト開発本部
情報システム部
部長
千棒 貴博 氏



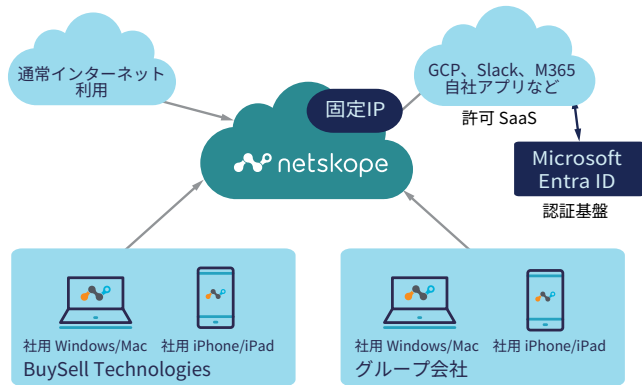
株式会社BuySell Technologies
プロダクト開発本部
情報システム部
前原 元樹 氏



株式会社BuySell Technologies
プロダクト開発本部
情報システム部
田口 貴人 氏

ゼロトラストに着目。クラウドベースの仕組みにより、社内外を問わずグループ全体でセキュリティポリシーを統一し、ガバナンスを強化できるためです。2023年、同社は既存の境界型防御からゼロトラストへの移行に着手しました。

システム構成図



3つのSASE/SSE製品を比較しNetskopeを選定 複数の機能を1つのプラットフォームで統合管理

同社では、ゼロトラストを構築するためのSASE/SSE製品を3つに絞りPoC（概念実証）による検証を行いました。その結果について「境界型に代わるセキュリティインフラとしての基本機能は3製品とも満たしていました」と、プロダクト開発本部 情報システム部 前原元樹氏は話し、Netskopeを選定したポイントについて言及します。

「当社が重視したCASB (Cloud Access Security Broker) 機能が最も優れていたのがNetskopeでした。シャドーITの可視化やログの視認性、閲覧のみ・アップロード不可など業務ニーズに対応する設定の柔軟性、ユーザーに警告や注意喚起を行うコーチング機能、ドメインの識別などにアドバンテージがありました。また、出張訪問でiPhone、iPadを利用するためiOS対応に加え、ゼロトラストにおける障害発生時の切り分けといった要件もクリアしていました。さらに、運用やセキュリティ強化の観点から、CASB、SWG (Secure Web Gateway)、DLP (Data Loss Prevention)、ZTNA (Zero Trust Network Access) などの機能が1つのSASE/SSEプラットフォームに統合されている点も大きな決め手でした」

同社は、導入・構築パートナーに東京エレクトロンデバイス（以下、TED）を選定。その理由について「Netskopeに関する知見・実績が豊富で、PoCのサポートを通じて信頼できるパートナーだと感じました」と前原氏は話します。

2023年から検討を開始し、Netskopeをはじめ3製品のPoCを実施。機能面や運用のしやすさを比較検討したのちに、改めてNetskopeの機能面を確認する2回目のPoCを実施し、その結果を受けて2025年4月に採用を決定。構築を開始し、同年末からスモールスタートで展開しました。

段階的な検証を経てグループ全体へ展開 伴走支援を受けながら、運用の内製化を推進

同社では、会社支給の端末にNetskopeエージェントをインストールし、端末からのすべての通信をNetskope経由で管理・制御することで、ゼロトラストを実現しています。エージェントの展開にはMDMを利

用し、容易かつ短期間で全端末への導入を完了できました。

全社展開のアプローチについて、プロダクト開発本部 情報システム部 田口貴人氏は話します。「まず情報システム部内で利用しグループウェアなどの動作確認を行い、開発部門が基幹システムとの連携をチェックしました。次に、各部門が選出した代表者に利用してもらい、利用中のクラウドサービスに接続できないといった課題を洗い出し、それらをNetskopeの設定変更などで1つ1つ解決しました。また、社内コミュニケーションツールにNetskope専用サポートチャンネルを開設し、従業員からの問い合わせに対応しています。2025年に導入をスタートしてから、グループ会社へも展開し、2026年8月に完了しました」

同社の情報システム部では、内製での運用を目指すにあたり、Netskopeに関するノウハウを新たに積み上げていく必要がありました。「TEDには、導入時の定例会でさまざまな課題に対し、スピード感をもってアドバイスや技術支援をいただきました。また、全社展開時には導入支援サービスを活用し、手厚いサポートを受けることができました。さらに、運用フェーズではレポート報告会サービスによる定期的なレポートの提出を受け、その内容を運用改善に役立てています。TEDの伴走型支援により、運用の内製化に向けた知見やノウハウを得ることができました」（前原氏）

可視化からスタートするセキュリティ強化 その先に見据えるのはAIセキュリティ

セキュリティは、人が介在しないほど強固になります。人はミスをする可能性があるからです。「Netskopeエージェントはユーザーが意識することなくバックグラウンドで動作します。以前使用していたVPNシステムは従業員が都度有効にする必要がありますが、Netskopeは端末に常駐するエージェントを通じてクラウドサービスに接続する仕組みのため、当社では常時有効を基本としています。ただし、サービスにアクセスできないなど業務上の支障が生じた場合に備え、現状はユーザー側で無効化できるようになっています。今後は、何かあった際の無効化には情報システム部が管理するパスワードが必要な仕組みとし、有効状態を維持できるように運用を進めています」（田口氏）

Netskopeによりセキュリティリスクのあるサイトへのアクセスを制御するとともに、シャドーITを可視化できました。今後の対応について、前原氏は次のように説明します。「シャドーITを把握できたので、可視化したデータをもとに対策を進めていきます。さらに今後はクラウド上でのデータの移動や受け渡し、リモート環境からのデータ持ち出しを検知・制御し、DLPを用いて機密情報の漏えいをリアルタイムで検知・ブロックしていきたいと考えています」

最後に、今後の展望について千棒氏は話します。「当社でもAIの活用がひろがる中、会社が許可したサービスと許可していないサービスを可視化するため、AI制御 (Netskope One AI Security) を検討中です。TEDからは、AI制御などに関する最新情報の提供や提案を受けています。また、Netskopeによる可視化に基づき、グループ全体で利用するツールやサービスの標準化を進め、セキュリティリスクの回避とコストの最適化にも取り組んでいきたいと思っています。こうしたAI活用への対応も含め、Netskopeによるゼロトラスト基盤を土台に、当社のさらなる成長に貢献していきたいと考えています」

「優れた人と新たな技術で、循環型社会をリードする。」というビジョンを掲げるBuySell Technologies。NetskopeのSASE/SSEによるゼロトラストは、同社のビジョン実現を支えていきます。



Netskopeは、クラウドおよびAI時代の最新のセキュリティとネットワーク技術で業界をリードしています。Netskope Oneプラットフォームを基盤とするNetskopeは、セキュアなアクセス、データセキュリティ、AIセキュリティを統合。クラウド、AI、SaaS、Web、プライベートアプリケーションまで、組織全体にわたるリアルタイムの可視化と制御を実現します。NewEdgeの技術を搭載したNetskopeは、リスク軽減とインフラの簡素化を支援。セキュリティとパフォーマンスの妥協を不要にします。詳細は netskope.com/jp をご覧ください。