

プレスリリース  
報道関係各位

2020年7月28日  
株式会社ビットフォレスト

## クラウド型 Web 脆弱性診断ツール「VAddy (バディ)」の 販売パートナーが 10 社を超えました

株式会社ビットフォレスト(東京都千代田区 代表取締役 高尾都季一 以下、ビットフォレスト)は、クラウド型 Web 脆弱性診断ツール「VAddy」において、販売パートナーが 10 社を超えたことをお知らせいたします。

「VAddy」は SaaS 型 WAF (Web Application Firewall) 国内市場売上シェア No.1 を誇る「Scutum (スキュータム)」の開発チームが開発した、今もっとも手軽で高速な純国産のクラウド型 Web アプリケーション脆弱性診断ツールです。

従来の脆弱性診断ツールのように導入前トレーニングや複雑な設定作業を必要とせず、簡単なブラウザ操作だけで未経験者でも最短 10 分で初回の検査を開始できる手軽さを支持いただき、過去 3 年間で月額売上 15 倍という驚異的な売上増<sup>\*1</sup>を記録し続けています。

2015 年の VAddy のサービス開始当初、ビットフォレストからの直接販売のみでしたが、2018 年に取次代理店制度を、2019 年に販売代理店制度を開始しました。

2020 年 7 月 28 日現在、取次代理店／販売代理店合わせて 11 社の販売パートナーが VAddy の拡販にご協力いただいています。



## ●VAddy 販売パートナー制度について

VAddy 販売パートナーには「取次代理店」と「販売代理店」の2種類の仕組みがあります。

### 1. VAddy 取次代理店制度

VAddy 利用者を代理店様にご紹介いただく制度です。VAddy の利用契約はお客様と弊社の直接契約となり、お客様の利用状況に応じた販売報酬が代理店様に支払われます。

### 2. VAddy 販売代理店制度

VAddy を代理店様に再販いただく制度です。VAddy を単体で販売できるのはもちろんのこと、VAddy を活用したソリューションを代理店様にて設計・販売できる制度です。

(販売代理店独自ソリューション例)

- ・VAddy を使った脆弱性診断自動化支援
- ・手動脆弱性診断と VAddy を組み合わせた独自プラン
- ・他のセキュリティツールと組み合わせた独自ソリューション

いずれの制度も販売ノルマはありません。

お客様向けの技術サポートも直接ビットフォレストから提供されます。

セキュリティ商材の取扱いに不慣れな営業担当者でも販売できる VAddy は、セキュリティビジネスへの進出を企図している企業にとって最適な商材の一つです。

VAddy サポートサイトや操作解説動画など初めての脆弱性診断に必要な資料は全てオンラインに用意している他、平均応答時間 1 分 30 秒<sup>\*2</sup>のチャットサポートを用意するなど、販売担当者を全力でサポートしています。

リリース前の脆弱性診断が当たり前となった今日、Web サイト／Web アプリケーションに関わる全ての企業では、自社のリソースに合わせた何らかの脆弱性診断ツールが導入されることとなりますが、セキュリティテスト未経験者でもトレーニング無しで導入できるツールは VAddy だけです。新たなセキュリティビジネスを検討している企業様はもちろんのこと、すでに脆弱性診断ツールを取り扱っている企業様が新たな顧客層へアプローチするための商材としても VAddy はご利用いただけます。

ビットフォレストでは現在も引き続き VAddy の販売パートナーの募集を続けています。

\*1 2017 年 7 月～2020 年 7 月

\*2 2020 年 7 月実績

●お問い合わせ／お申込み先

株式会社ビットフォレスト

VAddy（バディ）事業部

担当 西野

info@vaddy.net

03-5577-2032

●企業情報

【ビットフォレストについて】

<http://www.bitforest.jp/>

社名：株式会社ビットフォレスト

代表者：代表取締役 高尾 都季一

事業内容：Web アプリケーションセキュリティ製品の開発、販売