

経営者のキモチ

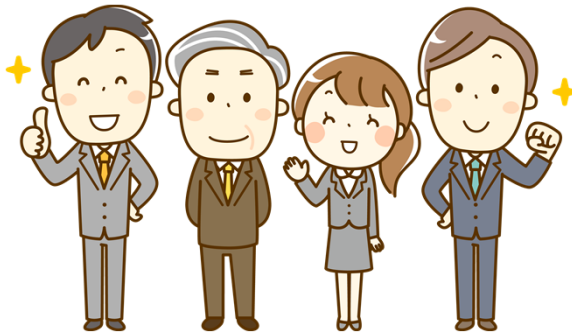
～ あなたに伝えたい。このキモチ。～

はじめに

この冊子は、経営者の方々がサイバーセキュリティに想う本当の気持ちや声をまとめたものです。

「経営者の方々と話す」これだけでも緊張です。ましてやプロジェクトの提案なんて…と尻込みします。そんなキモチを和らげるために「**経営者のメッセージ**」のエッセンスを厳選しました。

セキュリティ提案で困ったとき・悩んだときに、この冊子があなたの道標となり、少しでもお役に立てることを祈っています。



目次

- 01. セキュリティって必要？
- 02. これでうちは大丈夫なの？
- 03. 現場は不便にならないの？
- 04. 事業展開に必要なのかい？
- 05. セキュリティに出費？
- 06. よそ様はどんな感じ？
- 07. 兼任じゃダメなのかい？
- 08. どれだけ人が取られるの？
- 09. 納得できる資料にしてよ！
- 10. それで、何が言いたいの？
- 11. 良い事ばかりだけど…？
- 番外. セキュリティ対策よりも！

本書の見方

タイトル
番号

タイトル（経営者のキモチ）

経営者の発言・キモチ

経営者のメッセージ

タイトルの解説

Image

経営者の気持ちを
表したイラスト

実務担当者に伝えたいこと

経営者の気持ちを理解し、効果的な提案・提言
を行うための方法やヒント

01 セキュリティって必要？

経営者のメッセージ

セキュリティ対策の必要性は理解しているものの、自社は現状では被害を受けておらず、必要ないのでは。



実務担当者に伝えたいこと

セキュリティは「コスト」ではなく「投資」と主張しましょう。企業ブランド・株価上昇につなげるための重要な「戦略」なのです。

02 これであちは大丈夫なの？

経営者のメッセージ

毎年新しいセキュリティ提案が出てくるけどどこまで投資すればいいのか分からないから不安だな。



実務担当者に伝えたいこと

セキュリティ対策に100%はありません。継続的な改善プロセスはフレームワークを活用し、経営者の方と共有して「あるべき姿」を定めましょう。

0 3 現場は不便にならないの？

経営者のメッセージ

セキュリティ対策の効果は見えづらい。
対策をすると現場が不便になるんじゃないか？



実務担当者に伝えたいこと

しっかり運用に組み込むことで不便さを解消することができます。運用を考えて対策を行い安定した品質を維持することにも繋がります。

04 事業展開に必要なのかい？

経営者のメッセージ

サイバーセキュリティ対策が必要なのは分かるけど事業、顧客、株価、企業ブランドへの影響を知りたいな。



実務担当者に伝えたいこと

対策には人・お金が掛かること、サイバー攻撃時の株価暴落のリスクを低減することなど、事業目線でメリットやデメリットを伝えることが大切です。

05 セキュリティに出費？

経営者のメッセージ

どんなサイバー攻撃がくるか分からないのに、そのためのセキュリティといっても無駄な出費となるのでは。



実務担当者に伝えたいこと

サイバー攻撃で受ける赤字（株価損失など）について、同業他社の事例を活用して金額などで被害想定を明確に提示しましょう。

06 よそ様はどんな感じ？

経営者のメッセージ

サイバーセキュリティ対策って同業他社はどの程度行なっているのかな？
自社も同じくらいのレベルなのかな？



実務担当者に伝えたいこと

経営者は、同業の横並びを意識するので、同業他社の事例は、必ず活用しましょう。事例が公開されていない場合は、類似の他業界の例でもよいです。

07 兼任じゃダメなのかい？

経営者のメッセージ

セキュリティ部門はインシデントが起きた時に兼任の社員を増やして対応すれば良いのでしょうか？



実務担当者に伝えたいこと

兼任の社員では、通常業務に忙殺されてしまい、インシデント対応が遅れる懸念があります。専任で人員配置することの重要性を訴えましょう。

08 どれだけ人が取られるの？

経営者のメッセージ

新組織を作るから人を出せって言われても現場業務もあるし簡単に出せない。だいたい勝手に何を言ってるの？



実務担当者に伝えたいこと

人の異動を伴う場合は関係部門との事前交渉が必須。事業部門は敏感に反応します。間違っても提案時に初めて耳にすることがないようにしましょう。

09 納得できる資料にしてよ！

経営者のメッセージ

提案資料の文字が多く、専門用語など分かりにくい単語が散りばめられており、自己満足で作った資料ではないか。



実務担当者に伝えたいこと

提案資料には、漏れや重複がないように感じさせる、専門用語の使用を避ける、表やグラフを使うなど視覚的なメリハリをつけて工夫しましょう。

10 それで、何が言いたいのか？

経営者のメッセージ

何を決定して欲しいのか分からない。
始めに決めて欲しいことを伝えてくれないと提案を聞いてられないよ。



実務担当者に伝えたいこと

経営者は多忙です。判断して決めて欲しいことは開始3分以内を目安にハッキリと伝えましょう。所々で聞き手の反応をチェックすることも大切です。

1 1 良い事ばかりだけど…？

経営者のメッセージ

長所だけを聞いていると調べ方が甘かったり、脚色しているのでは無いかと心配だ。しっかり根拠も教えてよ。



実務担当者に伝えたいこと

長所と短所を正しく伝えましょう。納得できる提案には必ず根拠があります。根拠が説明できない提案は、聞き手側に不信感を与えてしまいます。

番外 セキュリティ対策よりも！

残念な経営者のメッセージ

よく分からないサイバーセキュリティ対策にお金をかけるなら、それを交際費にして飲みに行ったほうがマシ！



実務担当者に伝えたいこと

このような考えの経営者には要注意です。自社だけでなく発注先のサプライチェーンも同様なので、契約時にはセキュリティ対策状況も確認しましょう。

おわりに

これら「経営者のキモチ」はあくまでも貴方の提案をサポートするためのヒントであり、全てを考慮したからといって提案が成功するとは限りません。

**経営者の方々は貴方の熱いキモチ、
どれだけ真剣に考え抜いたのかを第一に見ています。**

提案者が逃げ腰で評論家になっていたらせつかくの準備が台無しになります。『自分がやるんだ!』というキモチを見せることも忘れないでください。

May the Security be with you!!



経営者のキモチ

令和2年6月発行

独立行政法人情報処理推進機構 産業サイバーセキュリティセンター（ICSCoE）
経営層のためのセキュリティ道場プロジェクト