

CISSP は意味ない？

5 理由と活かし方

価値が跳ねる 3 ケースと判断チェック

保有者 6,600 名・受験料 749 ドルの実態と活用戦略



取っても意味ないんでしょ？

場所を選べば最強の武器だ。





セキュリティプロ・フリーランス

登録・利用 完全無料



最高月収150万円

月額80万円以上の案件が

80%以上を占める高単価



リモート率80%以上

フルリモート対応可能案件多数

自由な働き方を実現



専門特化サポート

セキュリティ領域に精通した

専任エージェントが伴走



フリーランス案件マッチング

- ✓ 高単価案件から長期安定稼働の案件まで多数保有
- ✓ 脆弱性診断、SOC構築、ゼロトラスト導入など幅広い専門案件
- ✓ 面倒な営業活動・単価交渉・契約手続きは全て代行



キャリアサポート

- ✓ 業界に精通したエージェントがあなたの市場価値を最大化
- ✓ 独立支援（会社員から個人事業主、法人設立までサポート）
- ✓ 定期的な技術情報共有会、起業支援パックの提供



支払サイト

月末締め翌月払い (30日サイト)



案件参画スピード

2週間～1カ月程度

詳細を見る →

● CISSP とは？ ISC2 の国際資格と特徴



8 ドメインの体系知識

技術からリスク管理・ガバナンスまで幅広くカバー



認定要件のポイント

2 ドメイン以上 5 年の実務経験が必須。未充足は准会員扱い



資格の核心

技術専門職より全体最適を語れる人材を認定する設計



● 「意味ない」と言われる 5 つの理由

1

国内知名度の低さ

日本の求人では必須指定が少なく、国内転職では直接効きにくい

2

5 年の経験要件

実務未充足では准会員扱いとなり、すぐにフル評価は得られない

3

高い受験・維持費

受験料 749 ドル + 年 AMF135 ドル + CPE120 単位のランニングコスト

4

年収への直結感の薄さ

資格取得だけでは即年収アップにつながらず、市場選択が伴わないと効果が出にくい

5

CPE 更新の継続負担

3 年で 120 単位の継続教育が義務付けられ、取得後も維持コストが続く

● 知名度と経験要件という 2つの壁



国内知名度の壁

国内 Sler では必須指定が少ない。外資・グローバルで評価が一変



5年の経験要件の壁

経験未充足での合格は准会員扱い。正会員認定は経験充足後のみ



評価の核心

戦う市場の選択が CISSP の価値を決める最初の分岐点

● コスト負担と年収直結感の実態



受験・維持コストの実額

受験料 749 ドル・年 AMF135 ドル・ CPE3 年 120 単位



年収との関係

資格単体では年収は上がらない。高単価領域への入場券として機能



投資の核心

入場券代と見なせる市場で戦うかどうか取得の判断軸

● CISSP の価値が跳ねる 3つのケース



外資・グローバル案件

共通言語として機能し技術レベルの説明コストを大幅に削減する



GRC・マネジメント職

8ドメインの体系知識が管理職・コンサルで全体最適を語る武器になる



フリーランス高単価案件

客観的な信頼指標として機能し、上流案件への参画ハードルを下げる



3ケースに共通するのは「国際基準で全体を語れる人材」が求められる現場



● データで見る CISSP の実態

保有者数と希少性



日本国内保有者

6,600 名以上（2024 年末時点）



全世界保有者

187,000 名以上



希少価値

国内人口比で見ても相当な少数派

維持費と年収水準



年間 AMF

135 ドル（准会員 50 ドル）



CPE 要件

3 年 120 単位（年 40 単位目安）



セキュリティ Eng 年収

約 628.9 万円（jobtag）

希少性が武器になる



● CISSP を取るべき人・後回しでいい人

取るべき人

外資・上流志向

- ・外資・グローバル企業へのキャリア志向
- ・GRC・マネジメント方向への転換狙い
- ・フリーランスで上流・高単価案件を狙う

VS

後回しでいい人

国内技術特化

- ・純粋な技術スペシャリスト志向
- ・直近の国内転職のみが目的
- ・実務経験が浅く経験要件に遠い状態



判断の軸

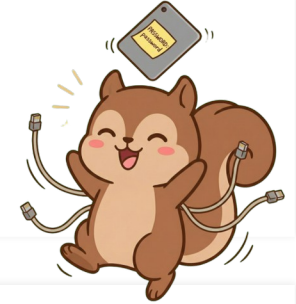
戦う市場がグローバルか国内かで取得優先度は決まる

● 登録セキスペと CISSP の使い分け



情報処理安全確保支援士

国家資格。国内・官公庁案件に強く技術・制度知識が重心



CISSP (国際資格)

外資・グローバル案件に強くマネジメント知識が重心



選択の核心

国内なら登録セキスペ、外資なら CISSP。両方で双方向に戦える

● 投資を回収する 3つのアクション

1

特化エージェント活用

CISSP を前面に出してセキュリティ特化エージェントで上流案件を探す

2

CPE で人脈構築

継続教育をコミュニティ参加の機会として使い業界ネットワークを広げる

3

外資・グローバル転換

CISSP が最も評価される市場に身を置き、資格の価値を最大化する

動かない刀は錆びるだけだ。



● まとめ



CISSP は外資・グローバル・マネジメント志向なら強力な共通言語になる



国内技術職・直近の国内転職が目的なら優先度は低め。実務経験が先決



取った後こそが本番。CPE と上流案件への参画で投資をしっかりと回収する

NEXT ACTION

まずは市場価値の無料相談・登録

[セキュリティプロ・フリーランス >](#)

