

高性能と迅速なサポートで 先進的なIPSベンダーに成長

この1、2年でサイバー攻撃のニュースを目にすることが増えた。企業にとって重要な情報資産をどう守るのが問われる中、不審なアタックを検知し、システムへの侵入を防止するIPS(不正侵入防御システム)への関心が高まっている。設立から10年余りでIPS市場をけん引するベンダーにまで成長した株式会社セキュアソフトの代表取締役社長 姜昇旭氏に、IPS市場の動向などについて話を聞いた。

あらゆる業種業態の企業が サイバー攻撃の対象に

—— IPSへの関心が高まっています。理由を聞かせてください。

これまでは一部の企業を除いてIPSへの関心は低かったのではないかと思います。サイバー攻撃からシステムを守るにはファイアウォールさえあればよい、という感じでした。しかし、昨年から潮目が大きく変わりました。著名な企業がサイバー攻撃を受けていることが明らかになり、より高度なセキュリティが必要だという認識が広がりました。それに伴っ

てIPSへの関心も一気に高まり、市場規模も拡大しています。

また技術の進化も影響しています。以前はIDS(不正侵入検知システム)とって不正を検知するだけの製品しかありませんでしたが、ノウハウを蓄積して対応パターンをつくることで、不正な攻撃を遮断するアクションがとれるようになりました。こうした進化もIPSが注目されるようになった要因の一つです。

—— 実際にサイバー攻撃を受けている企業は多いのですか。

インターネットに接続している企業のほとんどが何らかのサイバー攻撃を受け

ていると考えて間違いありません。今は気づいていないだけです。知らない間にサーバーに侵入されている企業も多いのではないのでしょうか。

実際、当社でアクセスログを分析させていただいたケースでは、ほとんどのユーザーがサイバー攻撃を受けていました。システムが企業の重要な資産であることを考えると、この状況を放置しておくのは大変危険です。

何かアクシデントが起きてから対応するのは、手遅れになりかねません。今やIPSは、企業がシステムを守るために不可欠な手段となっているのです。

目指すのは
世界のセキュリティ会社に
なることです。

株式会社セキュアソフト
代表取締役社長

姜 昇旭 氏

—— どんな企業がIPSを導入しているのですか。

金融機関や通信キャリア、データセンター事業者、オンラインゲーム事業者といった強固なセキュリティが要求される企業では、従来からIPSが導入されてきました。今では官庁や地方自治体など、公共機関での導入が増えています。今後は一般企業にも普及していくでしょう。

高い評価を受ける理由は 製品力とサポート体制

—— IPS市場でシェアを伸ばしたのは、他社に先駆けて10Gbps対応製品を出したことが大きかったのでしょうか。

10Gbps対応製品に限らず、当社の製品はネットワーク上に設置しても、ネットワークのパフォーマンスを落とさずに監視できます。高いスループットは他社との差別化要因になっています。また、統合管理のためのソフトウェアが完全に日本語に対応しており、操作の容易さ、レポート内容の明朗さも高い評価をいただいています。

おかげさまで2011年度には、シェア24.0%でIPS市場のトップベンダー※になることができました。しかし、トップシェアを獲得できた理由は製品の性能やソフトウェアのよさだけではありません。IPSにとって大事なのは、ハードウェア、ソフトウェア、そしてヒューマンウェアの三つがそろっていることなのです。

企業システムはそれぞれが個性を持っています。IPSに求められる要件もそれ



ぞれ異なります。私たちは性能や運用に対するユーザーの声に常に耳を傾けて対応しています。通信とサーバーの両方のスキルを持った技術チームによって、迅速なサポートを実現しています。

また、韓国の提携企業が24時間365日リモートで監視し、日本語で対応できる体制になっていることも大きな強みです。

—— 韓国のベンダーと提携しているメリットはどんなところにあるのですか。

韓国は米国とともに世界的なIT先進国の一つです。IT先進国であるからこそ、サイバー攻撃に対するノウハウも蓄積されています。日々手法が進化するサイバー攻撃の世界では、新しい攻撃パターンに迅速に対応することが重要であり、その情報をいち早く日本にも適用することで最新の対策が実現できます。

人員を増強して事業を拡大し 世界的な企業を目指す

—— 2012年末にオフィスを移転しましたが、どんな狙いがあるのですか。

企業として安心感を持ってもらうことに加えて、開発部門の人員を現状の2倍

にするなど、営業と技術の両面での強化を図っていきます。40Gbps、100Gbps対応のハイエンド機を開発するとともに、ミッドレンジやローエンドの製品ラインアップも増やし、より多くのニーズに対応できるようにしていきます。

また、IPSの普及を進めるには、分析サービスや診断サービスを通してお客様にIPSの重要性に気づいていただくことも必要です。こうした研究のためのラボも拡大して、サービスを強化していきます。

—— 今後の注力分野を教えてください。

新しい分野としてDDoS(分散型サービス妨害)対策専用機にも力を入れていきます。IPSは後発メーカーとしてスタートして、トップシェアを獲得しましたが、DDoS対策専用機では早めに投資を行って、初めからトップシェアを確保していきます。

韓国では大規模なDDoS攻撃が発生し、日本でも社会的な関心は高まっています。ただ、まだまだ未成熟な市場だけに、運用から分析、コンサルティングまでオールインワンでのサービスを提供していくことが必要だと考えています。

もう一つの目標が海外進出です。今年は米国のロサンゼルスに拠点を開設して、本格的な海外進出に着手します。セキュリティの本来の本元である米国へ進出することによって、グローバルへの展開も広がります。今の勢いで世界的な企業を目指していきたいですね。

※ 出典：ミック経済研究所「情報セキュリティソリューション市場の現状と将来展望2012【外部攻撃防御型ソリューション編】」2012年6月発行 IPS部門



不正侵入をリアルタイムに阻止するIPS製品
「SecureSoft Sniper IPS 10G」



DDoS攻撃を遮断するDDoS対応システム
「SecureSoft Sniper DDX ND4000」

securesoft
株式会社セキュアソフト
〒150-0011
東京都渋谷区東3丁目14番15号 MOビル2F
TEL: 03-5464-9966
URL: <http://www.securesoft.co.jp/>