

Scan 覆面座談会

「セキュリティ機器はじゃじゃ馬娘？！

～現場からの悲鳴と提言」

目次

参加者一覧

- セキュリティ機器のトラブルについて… p5
- 「認識違い」について … p7
- アップデートに関して … p9
- お客様の気を付ける点とは … p10
- 製品への要望 … p12
- 今後に向けて … p13

参加者一覧(敬称略)

●参加者一覧(敬称略)

・マツタケ情報ソリューションズ株式会社 蒔田 邦雄

略歴:某巨大企業グループでセキュリティオペレーションに長年携わりセキュリティ機器に精通する。日頃からセキュリティベンダの仕様と対応に不満を持っている。

・株式会社ナメコシステム 滑川 孝治

略歴:超大手SI企業のエンジニアとして、顧客へのセキュリティ機器導入からサポートまで一貫して担当。導入後の運用管理を最も重視し、ユーザ視点に立った仕事ぶりは定評がある。

・セキュアマッシュルーム株式会社 松嶋 陽造

略歴:大手SOC勤務。セキュリティ機器は「作っているヤツより詳しい」。クールな見かけの内側でこれまで経験した多数のインシデントレスポンスの修羅場の炎があかあかと燃える。

※註:参加者一覧の社名、商品名及び氏名は仮名であり実在しません

・司会進行 ScanNetSecurity 編集長 上野 宣

セ

セキュリティ機器はじゃじゃ馬娘?!～現場からの悲鳴と提言

●セキュリティ機器のトラブルについて

--よくあるトラブルには、どのようなものがありますか？

ナメコシステム 滑川：

ほぼすべての製品ジャンルを扱っており、オーバービューを作成して製品戦略を考えています。ただ、セキュリティ製品は流行廃りが大きいので、製品の検証に時間を費やすことが難しく、競合が発生しやすいんです。例えばPCでは、認証製品とアンチウイルス製品は競合しやすいですね。競合が発生するとシステムが止まってしまう、お客様の業務を止めてしまいます。

たとえば、認証製品やアンチウイルス製品も「GINA」という標準のログインを使いたがります。でもGINAはひとつしかないので、製品の導入時に上書きされてしまいます。こうしたことが、ひとつのベンダの機器同士でも発生するので、テストの段階で発生するので「検証してないのか」って思ってしまう。

ベンダに聞いてもマーケティング用の資料しか送ってくれません。良いことしか言わないので、お客様は納得できないですね。

マッシュルーム 松嶋：

検証って、クオリティが求められるわりに、お金にはならないですね。

ナメコシステム 滑川：

100から200人規模の海外セキュリティベンチャーは、ベンダを間に挟んでOEMという形で日本展開しようとするですね。特に海外企業はプレゼンが上手なので、良い機能面が際立ちます。でも、そういった製品は可用性が考えられていないので、トラブルが発生しがちです。トラブル対応はベンダがやることになりませんが、「僕らってテスター？」って思ってしまう。このモデルを何とかしないとイケません。

マッシュルーム 松嶋：

そういった海外セキュリティベンチャーの製品は個人的には魅力を感じますが、運用は辛いですね。海外ベンダは日本市場に本腰を入れませんから、日本へ

Scan 覆面座談会「セキュリティ機器はじゃじゃ馬娘?!～現場からの悲鳴と提言」

Copyright © 2013 IID, Inc. All Rights Reserved.

※書面による許可を得ない複製・転載・二次配信を禁じます

Intentionally blank

Scan 覆面座談会「セキュリティ機器はじゃじゃ馬娘?! ～現場からの悲鳴と提言」

発行 株式会社イード
発行人 高橋潤哉
頒価 10,000 円(税抜)
発行年月日 2013 年 9 月 20 日

編集・製作 株式会社イード
ScanNetSecurity 編集部
〒164-001 東京都中野区中央一丁目 38 番 1 号
TEL 03-6304-0217 / FAX 03-5332-5760
MAIL info@netsecurity.ne.jp / URL scan.netsecurity.ne.jp
