1章 INTERVIEW

「セキュリティを売る会社」と位置づけビジネスを急拡大

事件事故の多発や法令遵守の観点からセキュリティビジネスが急拡大している。セキュリティバリュープレジデントとして、自らをセキュリティを売る会社であると位置づけ、総合セキュリティサービスの展開を指揮するNTTコミュニケーションズの遊佐洋常務取締役に最近の状況をうかがった。

NTTコミュニケーションズ㈱　常務取締役
セキュリティバリュープレジデント
金融イノベーションシステム部長
遊佐　洋氏

セキュリティの総合サプライヤ

――はじめに、NTTコミュニケーションズのセキュリティバリュープレジデントとして、現在のセキュリティビジネスを取り巻く環境をどのように捉えていますか。

遊佐　私どものセキュリティビジネスのお客様は、個人と法人の両方ですが、今回は法人を中心にお話します。ここにきて大手企業から中堅・中小企業の経営陣まで、セキュリティ施策は企業経営に直結する問題であるとの認識が急速に広まってきたと実感しています。しかもセキュリティをリスク要因としてのみ捉えるのではなく、“攻めの経営”にもつながると積極的に考える経営者も出てきました。もっとも、セキュリティを取り巻く環境が時代とともに変遷し、かつ概念も拡大してきていることから、どこから手をつけたらよいのか、どこまでコストをかければよいのかが分らず、悩まれているという企業も多いようです。

――当初は、物理的なセキュリティ対策だけであった。

遊佐　入退室管理のような物理的なセキュリティからスタートし、インターネットやイントラネットの普及・拡大とともにネットワークセキュリティ、さらには個人情報を含めた企業の情報資産を守る情報セキュリティが脚光を浴びました。そして、現在は事業継続計画（BCP：Business Continuity Planning）の観点からのセキュリティ（リスク）マネジメントのあり方が注目を集めていますし、近い将来施行が予定されている日本版SOX法（サーベンス・オクスレー法、企業改革法）への対応も話題となっています。

このような状況下で、私どもとしては、顧客企業の価値向上や攻めの経営に結びつくようなセキュリティ対策のあり方を、組織や人の問題を含めて総合的な観点から分りやすく体系だててご説明し、各領域のセキュリティ施策を連関させて提案していくことが重要であると考えています。

――上流工程のセキュリティマネジメントコンサルを含め総合的に対応していく…。

遊佐　セキュリティの総合的なソリューションサプライヤとして、ビジネスを展開しています。もちろん、お客様の企業規模や要求度合に応じて、個別のプロダクトを中心とした効率的なセキュリティ対策の提供も行っていますが、基本はあくまでセキュリティの総合サプライヤであることです。

NTTコミュニケーションズは、セキュリティを売る会社であることを訴求し、お客様から当然のようにそう思っていただくことがセキュリティバリュープレジデントとしての最大の狙いです。これが浸透することで、お客様から様々なセキュリティのお問い合わせが寄せられますので、これらに丹念にお答えしていくことが、当社のセキュリティビジネスの裾野を広げるものと考えています。

セキュリティビジネス推進の中核チームを結成

――セキュリティの総合ビジネスを展開する中核部隊として、昨年セキュリティサービス推進本部を設立されましたが…。

遊佐　セキュリティの総合サプライヤとしてビジネスを展開するためには、幅広いセキュリティ知識を有

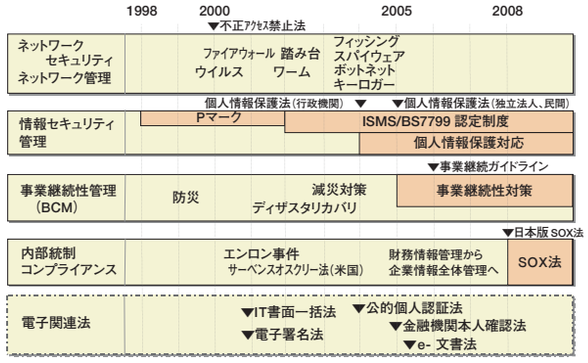

図１　企業情報セキュリティと電子関連法

しポリシーメイクのできる人材や、セキュリティ対策の実装技術者、運用管理の技術者の連携が必須です。こういった高度な技術・ノウハウを身に付けたセキュリティの専門家集団を各事業部の協力を得て組織し、対外的にはセキュリティサービス推進本部と呼称しました。

これは、フロント、バックヤード両面で成功だったと思います。営業フロント部隊はお客様にセキュリティという括りで明確なメッセージを後顧の憂いなく自信を持って発信でき、積極的なセキュリティ提案が可能になったこと。またプロダクトサイドにとってはお客様のホットで多様なニーズが集約的に把握できるようになり、正鵠を射たセキュリティ商品開拓が効率的に行えるようになったこと。NTTコミュニケーションズがお客様のよきセキュリティパートナーとなれるよう、この推進チームが中核となって関係事業部をまとめあげ、お客様にセキュリティライフサイクル全体をサポートするサービスを提供しています。

――現状、組織的にはどのような課題があるとお考えですか。

遊佐　当社のセキュリティ総合販売力をより一層強固なものとするためには、お客様の勘どころを押えてセキュリティ対策を提案できる上流工程のコンサルの役割が重要です。現在、私どもはセキュリティ技術の国際資格であるCISSP（Certified Information Systems Security Professional）の取得者を200名規模で擁しており、技術力の点では世界中どこにも負けません。これらをベースにセキュリティ分野のコンサル要員を一層拡充することが当面の課題といえるでしょう。

広がる市場：SOX法含め新たなサービス創出と運用に注力

――今後の取組みとして、どのような点に注力されるお考えですか。

遊佐　前述のように、企業のニーズがいわゆる情報保護からBCPやSOX法対応に向かうなど、一層総合的なものに拡大しており、当社もこれらのプロセス、システムに関連するソリューションを提供していきます。

幸い当社自身が国内ではおそらく最も早い時期にこれらの対策を自ら行ってきたという経緯があり、その経験を活かせる優位な立場にあります。

加えて新しいセキュリティ商品の開発は絶対に欠かせません。この場合でも、お客様に導入後そのセキュリティ運用監視を当社がアウトソースするという息の長いサービスを志向しています。

――その意味では、プラットフォームサービス部やSOC（Security Operation Center）への期待が大きい…。

遊佐　大きいです。前者はこれまで多くのセキュリティプロダクトを開発してきており、総合セキュリティサービス創出の場として大きな期待を寄せています。

また、セキュリティ専門のオペレーションセンタであるSOCにも期待しています。周知のように、セキュリティレベルは時間とともに必ず劣化します。そのためには常時監視を行いセキュリティ脅威を検知するや直ちに対策を講じるオペレーションが非常に重要です。最先端技術で武装した当社のSOCは、多くのお客様のセキュリティオペレーションを預かっており、日夜がんばっています。

――最後に、セキュリティビジネスをどの程度まで拡大させたいとお考えですか。

遊佐　ここ数年、倍々でビジネスの規模が伸張しています。嬉しいのは、セキュリティコンサルが実ビジネスになってきたことです。コンサルだけでも収益が確保できるようになりました。ICTソリューションカンパニーとしての総合力を結集し成長分野であるセキュリティビジネスを一段と拡大していきます。

――本日は有り難うございました。

（聞き手・構成：編集長　河西義人）