

7 A-gate® (Salesforce)

NTTデータ・NTTテクノクロス・JSOL 三社合同プロジェクトがA-gate(Salesforce)の サービスを提供

2020年12月頃から、Salesforce利用者の設定ミスによる情報漏洩が多発。クラウド利用におけるセキュリティー意識が高まった。NTTデータは金融機関から「A-gateのSalesforceへの対応」を望む声を受け、NTTテクノクロス株式会社（以下、NTTテクノクロス）、株式会社JSOL（以下、JSOL）と共同でプロジェクト（以下、三社合同プロジェクト）を結成し、A-gate（Salesforce）（以下、本サービス）の構築に成功、提供を開始した。

お客様の要望を契機に 三社合同プロジェクトを結成

NTTデータは、2018年からクラウドをセキュアに利用するためのクラウドマネージドサービスA-gateを提供している。検知修復機能により情報漏洩リスクを遮断するA-gateは多方面から好評を得ている。

当初を振り返り伊藤氏は次のように語る。「お客様からSalesforceに対応するA-gateを提供してほしい、とのご要望をいただいた時には困惑しました。なぜなら、私たちのチームには、情報漏洩防止のノウハウはあるもののSalesforceへの見識はなく、社員全体でも有識者は多忙でこのプロジェクトに協力を仰ぐのは難しかったからです」。NTTデータだけではお客様の要望に応えることはできないと判断した伊藤氏は、NTTデータグループ及びNTTグループ内で協業を模索した。その結果、NTTテクノクロスがSalesforceのアプリ開発ノウハウを有していること、JSOLがユーザの“使いっぶり”に精通していることが分かり、両社に協力を仰ぎ、三社共同のプロジェクト



（前列左から）カスタマーエクスペリエンス事業部 アシスタントマネージャー 三橋 将氏 (TX)
第二金融事業本部 インテグレーション担当課長 伊藤 利樹氏 (NTTD)
ソーシャルトランスフォーメーション事業本部 認定プロフェッショナル 飯田 博記氏 (JSOL)
ソーシャルトランスフォーメーション事業本部 アプリケーションエンジニア 嶋崎 哲氏 (JSOL)
（後列左から）第二金融事業本部 オファリング推進室 課長代理 松永 絵里子氏 (NTTD)
ビジネスイノベーション事業部 統括部長 高橋 祐介氏 (TX)
ソーシャルトランスフォーメーション事業本部 担当部長 小島 崇利氏 (JSOL)
カスタマーエクスペリエンス事業部 エバンジェリスト 鈴木 貞弘氏 (TX)
第二金融事業本部 オファリング推進室 課長代理 飯島 徹氏 (NTTD)

体制で課題に臨むこととなった。

情報漏洩リスクに直結する箇所を 特定。検知修復機能で課題を解決

Salesforceは世界シェアNo.1の顧客管理システムだが、導入してすぐに利用開始できるという利便性の反面、ユーザによる権限設定やリスク検証が不十分な場合、セキュリティーホールが発生する可能性があり、課題となっていた。また、

Salesforceには年に3回の大規模アップデートがあり、都度500項目以上の機能が追加されるが、アップデート内容の検証が不十分な場合、アクセス経路や情報共有機能をユーザが意図せずに追加してしまうという事実も発生していた。

本サービスの概要を図1に示す。ユーザが非公開にしていた情報を公開してしまった瞬間、外部ユーザがインターネットを通じてアクセス可

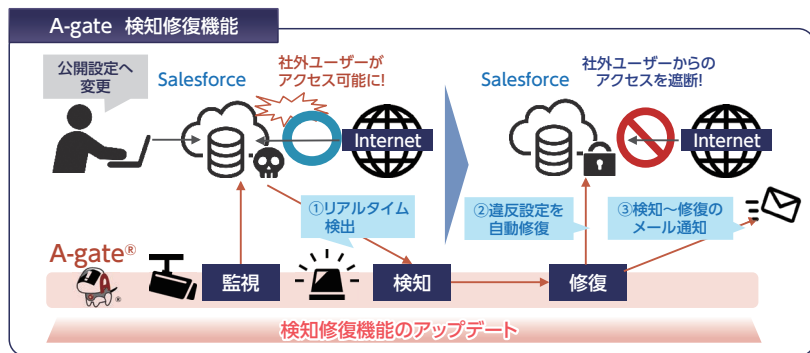


図1 A-gate(Salesforce)の概要

能となる。そこで本サービスでは、リスクのある設定を常時「監視」し、変更をリアルタイムで「検知」し、ポリシー違反設定を自動で「修復」(＝非公開の状態に戻す)する仕組みを構築した。検知修復する対象は、Salesforceにおける全設定項目(約4,000箇所・約4,000項目)とAPIを調査し、情報漏洩に直結する箇所を特定のうえ定義した。

また年3回の大アップデート時には全アップデート項目を確認し、本サービスの検知修復機能にも必要な処理を随時追加することで本サービスのブラッシュアップも実現する。

お客様に寄り添って 情報漏洩リスクに対応

「情報漏洩リスクに対してセキュリティ強化を行うというと、機械的に設定・操作をブロックするなど、セキュアな反面、システム構築においては融通が利かなくなる場合も多いです。本サービスでは検知修復機能を、ルール別に「通知」や「通知のみ」のように選択可能とし、Salesforceの構築または運用といったフェーズに応じて柔軟に対応できるようにした点に特長があります」(松永氏)。

実際、お客様からは「Salesforceの内製開発を始めたが、自社にはノウ

ハウがなく、サービスに魅力を感じた」「権限管理やアップデート対応について自社での運用に労力がかかっており、以前よりこのようなソリューションがないか探していた」「金融機関への提供実績もあるとのこと、信頼のおけるものだと思う」といった好評の声が寄せられている。

三社それぞれの強みを活かし 相乗効果を創出

本プロジェクトについてメンバーは次のように語っている。

「プロジェクトの相談があった時、まず思ったことは“実現できるはずがない”ということでした。正直、社内のコンセンサスを得ることも容易ではないと感じました。だからこそ、プロジェクト結成前に徹底的にそれぞれの想いを伝え合いました。

それから“実現できるかもしれない”という気持ちが芽生え始めたように思います」(高橋氏)。

「会社(3社)・ロケーション(東京・大阪)が違って問題はなく、コロナ禍の影響もあり非対面でプロジェクトを稼働することにも抵抗感はありませんでした。最初に“意思合わせ”をしたことでそれぞれの強みを活かし、相乗効果を創出できたように思います。それがなければ距離の壁がそのまま心の壁になっていたかもしれません。本プロジェクトでは、物理的に離れていても同じベクトルを向いていれば目的を達成できるということを立証できたように思います」(小島氏)。

「各々が担うべき役割を意識し、それに向かって全員がしっかりと行動できたことが功を奏したと思います。本サービスはAppExchangeでの販売も予定されていて、このことはSalesforceからも評価を得たと言えるのではないかと感じています」(嶋崎氏)。

NTTデータ、NTTテクノクロス、JSOLは、さらなるセキュリティ対策の高度化・効率化を追求しながら、A-gate(Salesforce)を、5年後に50社への導入を目指すとしている。

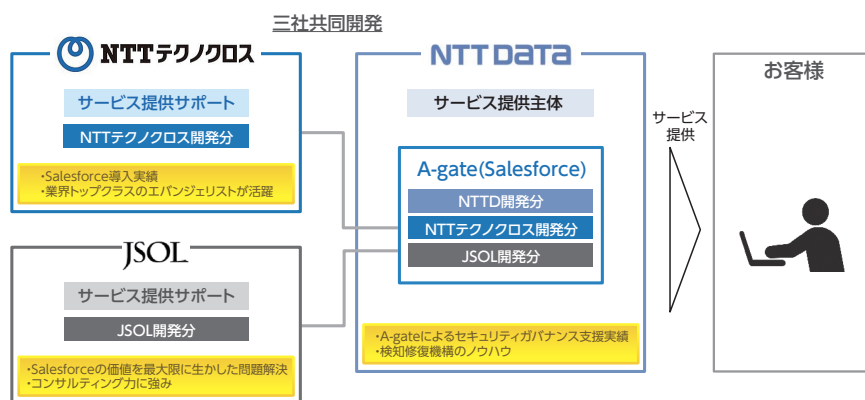


図2 それぞれの強みを活かした三社共同プロジェクト