

セキュリティ

お客様・社会のイノベーションの実現に向けて、ICTの安心・安全を支えるための製品・サービス群を「FUJITSU Security Initiative」として2014年1月に体系化し、今般にいたるまで継続的な取り組みを行っています。富士通のセキュリティ製品・サービスをはじめ、世界中から最先端のソリューションを集め、お客様に最適な組み合わせと運用を統合的に提供しています。

オフリング	サイバー攻撃対策											各種パートナー製品
	不正アクセス対策	情報漏洩対策	ウイルス対策	エンドポイントセキュリティ	メールセキュリティ	フィジカルセキュリティ	認証・ID管理	シンクライアント	スマートデバイスセキュリティ	PCI-DSS	セキュリティ統制	
コンサル運用 教育・訓練	セキュリティコンサルティング											
	制御システム アセスメント/ポリシー策定支援						CSIRT構築支援					
アプリケーション	セキュリティ運用						教育・訓練					
	セキュリティ最適化モニタリングサービス						セキュアゲートウェイサービス			セキュリティ人材育成コース		
プラットフォーム	共通/業務アプリケーション (認証, アクセス制御, ID管理)											
ネットワーク	サーバ ストレージ OS ミドルウェア (アクセス制御, 特権ユーザ管理, 脆弱性管理)											
	サイバー攻撃対策 Systemwalker Security Control			サーバセキュリティ強化 SHieldWARE			脆弱性診断・管理 サービス		入退室管理システム SGシリーズ			
デバイス	構内/広域ネットワーク (認証, アクセス制御, 暗号化, VPN, IDS/IPS, 検疫, マルウェア検知, 次世代FW)											
	UTM型ネットワークサーバ IPCOM EX SC			IT機器管理・PC検疫 iNetSecシリーズ			ネットワークサービス FENICIS II					
デバイス	PC スマートデバイス シンクライアント (認証デバイス, アクセス制御, 暗号化, ウイルス対策)											
	リモート消去PC CLEARSURE			手のひら静脈認証 PalmSecure		PCセキュリティ Systemwalker Desktopシリーズ, FENCE-Pro				モバイルデバイス管理 FENCE-Mobile RemoteManager		

■ 主なトピックス

総合的なセキュリティサービス体系の強化

従来提供してきた富士通の安心安全ソリューション「SafetyValue」の各種オフリングに加え、富士通社内でも実践しているサイバー攻撃対策をモデル化し、標的型サイバー攻撃への内部対策「iNetSec Intra Wall」、教育・訓練「『富士通セキュリティマイスター』研修シリーズ」をラインナップに加え、サービスメニューを強化。

標的型サイバー攻撃への内部対策「iNetSec Intra Wall」

標的型サイバー攻撃でネットワークに侵入したマルウェアの通信の振る舞いから感染した端末を検知し、ネットワークから自動的に遮断することで被害を防止する、標的型サイバー攻撃・内部対策アプライアンス製品。振る舞い（種別、方向、順序など）からマルウェアの検知を行うため、亜種のマルウェアや未知のマルウェアにも効果を発揮。また、ネットワーク内の通信を監視し、ファイル共有ソフトウェアなど業務で利用を禁止しているアプリケーションの検知・遮断を行うことで、お客様のセキュリティポリシーの統制や情報漏えい対策の強化も実現。

教育・訓練「『富士通セキュリティマイスター』研修シリーズ」

富士通グループは、セキュリティ分野で高い技術力をもつ技術者を育成していくために3つの領域、15種類の人材像を新たに定義した「セキュリティマイスター認定制度」を推進。この制度で培ったノウハウをもとに、社内教育と同等の実習環境であるサイバーレンジ（仮想演習場）を活用し、サイバー攻撃対策に向けた実践的な研修コースを提供。

■ 研究開発

富士通研究所では、Fujitsu Technology and Service Vision におけるセキュリティの3つの柱を支える技術の研究開発を推進。

認証・認可：バイオコード技術による利用者が取消可能な安全な生体認証技術

プライバシー保護：組織間で安全にパーソナルデータを扱うための、高速な匿名化や暗号化したまま検索を行う技術

セキュリティインテリジェンス：組織内ネットワークにおける諜報活動を検知するためのサイバー攻撃対策技術

■ 体制

継続的にお客様を支援する「セキュリティイニシアティブセンター」を新設

専任メンバー 30人…お客様の窓口および最適なサービスの組み合わせを企画、社内体制作りを実施

■ 実績/販売目標

2014年度（実績） 800億円

2015年度（目標） 890億円