

コダマコーポレーション株式会社

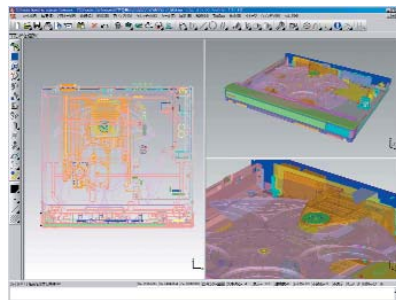
シンクライアント+RSA SecurID® for Microsoft® Windows®で
製造業の上流から下流までカバーする最高のサービスとセキュリティを実現

情報セキュリティの強化を求めて、シンクライアントの導入が進んでいる。CAD/CAM/CAEのコンサルティング、販売、構築、運用、サポート等を提供しているコダマコーポレーションも、顧客情報を本社で一括管理するために、Citrix MetaFrameを使用していた。さらにお客様からお預かりしたCADデータを保管するために、より高度なセキュリティレベルの実現と維持も求められていた。開発途上の製品に関するCADデータは、製造業にとっては最重要の機密データであるからだ。この解決策がRSA SecurID for Microsoft Windowsであった。Windowsログイン時に、ワンタイムパスワードによる強固な認証を実現。高度なセキュリティが、同社のスローガンである「最高のサービス」の実現を支援している。

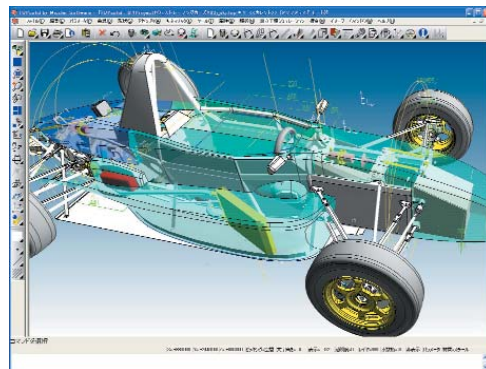
コダマコーポレーション株式会社

CAD/CAM/CAEによる設計から製造まで、トータルにお客様を支援するために、1989(平成元)年に起業。CAD/CAM/CAEに関するコンサルティング、販売、システム構築、運用、管理、各種システムの教育、サポート・サービスまで、全ライフサイクルにわたってカバー。このほか、海外製品の調査、開発、販売、サポート、3次元モデリング、解析、試作加工等の開発支援サービスも提供している。

<http://www.kodamacorp.co.jp>



TOPsolidで開発されたDVDプレーヤー
(データ提供: 松下電器産業株式会社様)



TOPsolidで開発されたレーシングカー
(データ提供: ウェストレーシングカーズ株式会社様)

設計から製造までをトータルにサポート シンクライアントを導入し顧客データを保護

CAD/CAM/CAEの考え方は古くから提唱されているが、それを実現できているシステムや環境は、いまだ希である。とすれば、できないのが常識のようにとらえられ、多くの製造業は我慢を強いられてきた。これに風穴を開けようとして起業したのがコダマコーポレーションである。設立は1989(平成元)年。わずか4人による旗揚げであった。

高い理想と先見性を持つ同社の提供する製品が、製造支援ソフトウェア「TOPsolid」シリーズである。販売のみならず、コンサルティングから導入、構築、サポートに至るまで、徹底したきめ細かさで、松下電器や資生堂など、日本を代表するメーカーに導入している。かたや「Project Reviewer」は複数異機種ネイティブCADデータを利用してデザインレビュー、デジタルモックアップを可能と

するコラボレーティブ・エンジニアリング・システムである。組み立ての検証や正確な寸法などの計測ができる。

これら製品と本社スローガンである「最高のサービス」により、ビジネスを拡大。総勢96人を擁するまでに成長した(2005年4月)。だが、社員が増え、お客様のさまざまなデータが社内に蓄積されるにつれ、いくつかの課題も見えてきた。その最も大きなものの1つがセキュリティであった。

営業担当や技術支援部門にはさまざまな顧客データが集まる。これを個人や部門、営業所ごとに管理しては、あいまいになってしまう。シンクライアントのCitrix MetaFrameを採用し、国内営業所のすべてのデータを本社のサーバーで一括管理した。しかし、管理効率の向上という次の目標に同社はRSA SecurIDに注目した。

RSA SecurID®
for Microsoft Windows

e-Security事例 Vol.20



Confidence Inspired™

4年先も使えるグローバルスタンダード製品として RSA SecurID for Microsoft Windowsを採用

本社のサポート部門では、お客様のCADデータを預かることがあった。お客様のシステムに発生した不具合を検証するため、該当するデータをお預かりし、その不具合を再現したうえで解消方法を探り出さなければならない。そのデータは開発途上の製品に関するもので、製造業にとっては最重要の機密データである。

かつてはCD-Rで受け取り、サーバーにコピー後は媒体を金庫に保管。サーバー上のデータにアクセスする際は、専用のパスワードを特別に配付するというように、厳重な運用・管理を実行していた。データの取り扱いにはルールにより徹底管理していたが、マンパワーに頼らざるを得ない。経営方針のひとつに掲げられた「秘密情報管理体制の強化」に基づいて、従来の方法に代わる厳重かつ効率的な手段を模索していた。それはたとえコストが高く、オーバースペックであったとしても、安全性の確保を最優先とした。おりしも個人情報保護法の施行を控え、多くのセキュリティ・システムが発売された時期であったが、会社の方針をふまえて多数のシステムの中から最適な製品を厳選する必要があった。

「採用する技術の条件は、数年先まで使えることでした。生体認証など、最新の技術も魅力的ではありましたが、これらの機器が4年先も残っているかは疑問です。そこで自信を持って社内に説明できるのがワンタイムパスワードでした」と、同社 事業推進室 課長 中條 貴之氏は振り返る。

もっとも、ワンタイムパスワードだからといってすぐにRSA SecurIDとなったわけではなかった。「決め手はサポート能力です。価格だけで検討するならば、他にも選択肢はありました。



写真左から
事業推進室 課長 中條 貴之氏
技術担当 取締役 伊藤 裕子氏
技術部技術3課第1グループ 平井 泰嗣氏

RSA SecurID for Microsoft Windows 導入のポイント

- ・シンクライアントを補完するWindowsログイン時の強固な認証機能
- ・運用負荷の軽減により専任の運用担当者が不要
- ・エンドユーザー教育が不要
- ・将来にわたって使用できる標準的な技術
- ・対外的にPRできるグローバルスタンダードな製品
- ・精度の高いアクセスログ



RSAセキュリティ株式会社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-3-1 東京銀行協会ビルディング
エンタープライズ営業本部
Tel.03-5222-5230
<http://www.rsasecurity.co.jp>
info-j@rsasecurity.com

しかし、相談案件のレスポンスから見ても、RSAセキュリティならば確実なサポートを期待できると確信しました」と、同社 技術部技術3課第1グループ 平井 泰嗣氏は、RSAセキュリティの高度なサポート体制を認める。

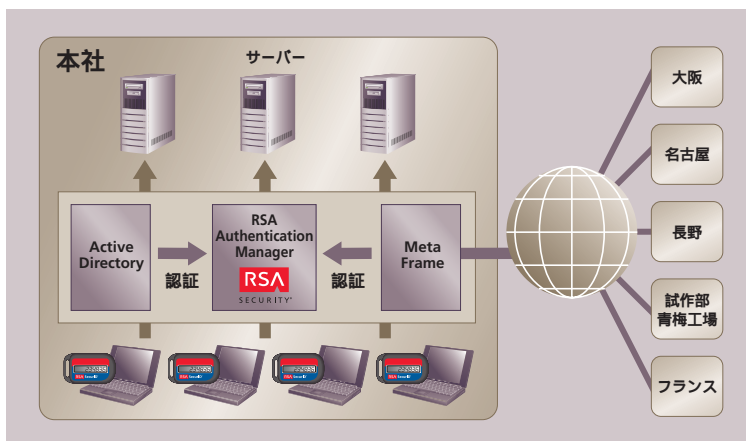
RSA SecurIDの高度な機能と魅力を認識 販売代理店契約を結び顧客への販売も目指す

RSA SecurID for Microsoft Windowsは、Windowsのログイン時にトークンに表示されるワンタイムパスワードを入力する。MetaFrameなどシンクライアントと組み合わせることで、極めて高度なセキュリティレベルを、容易に維持できる。さらに、ノートPCの置き忘れや盗難にあった場合でも、重要な情報にアクセスされる危険性を排除できる。

新たなセキュリティシステムは2005年5月から本格稼働。「全国で、全社員が一斉に使い始めています。営業所単位に導入など、まったく考えませんでした。全社員が一斉に使うことで確かな効果を期待できます」と中條氏は強調する。特別な講習会やトレーニングを行うことなく、スピーディに導入できた。

また、「運用の負荷が少ないことが大きな魅力です。弊社にはシステム運用担当の専任者がおらず、他の業務と掛け持ちでやっています。それでも高度なセキュリティレベルを維持できます」と、平井氏は導入のメリットを語る。

さらに、伊藤氏は「対外的なPR効果も重要です」と追加した。「RSA SecurIDはグローバルスタンダードであり、それを全社的に導入したということで、セキュリティに対する意識の高さを宣言する効果があります」。同社ではRSA SecurIDの高度な機能を認識し、RSAセキュリティとのパートナーとしての活動も視野に入れている。優れた先見性を持つ同社が、RSA SecurIDの市場性を認めた形だ。同社の推進する「最高のサービス」を実現するメニューに、RSA SecurIDによるハイレベルなセキュリティサービスが追加されようとしている。



販売代理店

RSAおよびSecurIDは、米国およびその他の国におけるRSA Security Inc.の登録商標です。MicrosoftおよびWindowsは、米国およびその他の国におけるMicrosoft Corporationの登録商標です。本文中に記載されている製品名およびサービス名は、各社の商標あるいは登録商標です。