

位置情報を取り入れ高度なセキュリティ技術を実現

株式会社グローバル・アドバンス

<http://www.g-advance.co.jp>

アナログとデジタルの融合。グローバル・アドバンスのコンセプトは明確だ。複数のシステム同士を連動させることでセキュリティ強化を実現している。これまではシステム開発などの受託が事業全体の多くを占めていたが、「2008年からパッケージソフトの販売に力を入れたい」（大野和人社長）と新事業の取り組みに意気込んでいる。

第1弾として4月に入口で人を審査するセキュリティシステムを発売する（図1）。「アナログ」な面ではオフィスなどでの人の出入りチェックに使用でき、「デジタル」な面ではパソコンのログイン審査により情報漏えい防止に役立つ。個人情報の保護や情報面でのリスク管理が大手企業のみならず中小企業にも求められる時代。同社の販売ターゲットは中小企業だ。「大規模なサーバを高コストで取り付けなくても済むように」と同システムを開発した。

人の出入りとログインを連動

非接触型の集積回路（IC）カードに

個人コードを登録すると同時に位置情報も読み込ませる。例えば、社員のAさんは企画室と人事室、社長室に入室可能と設定すると、3室の入り口の前に取り付けられたリーダーが反応して解錠する。アルバイトのBさんは企画室しか入ることが許されていない場合、社長室前のリーダーはBさんのカードには反応しない。同社はオフィスのほか、製品の品質管理ニーズが高い工場や研究機関での導入を見込んでいる。

人の出入りとパソコンのログインを連動させていることが最大の特徴だ。指定の入り口を通ったという記録を持つカードをかざさないと、パソコンがログインできない仕組みだ。つまり特定の人しか特定のパソコンを開けないということ。パソコン自体にも位置情報を登録しており、パソコンを別の場所に移動させた場合はログインできなくなる。これにより盗難による情報漏えいが防げる。「パソコンの持ち運びをなくすためにワイヤでくくりつけて固定している企業も多いと聞いているので、マーケットははかなり大きい」と

セキュリテイ・ソリューション

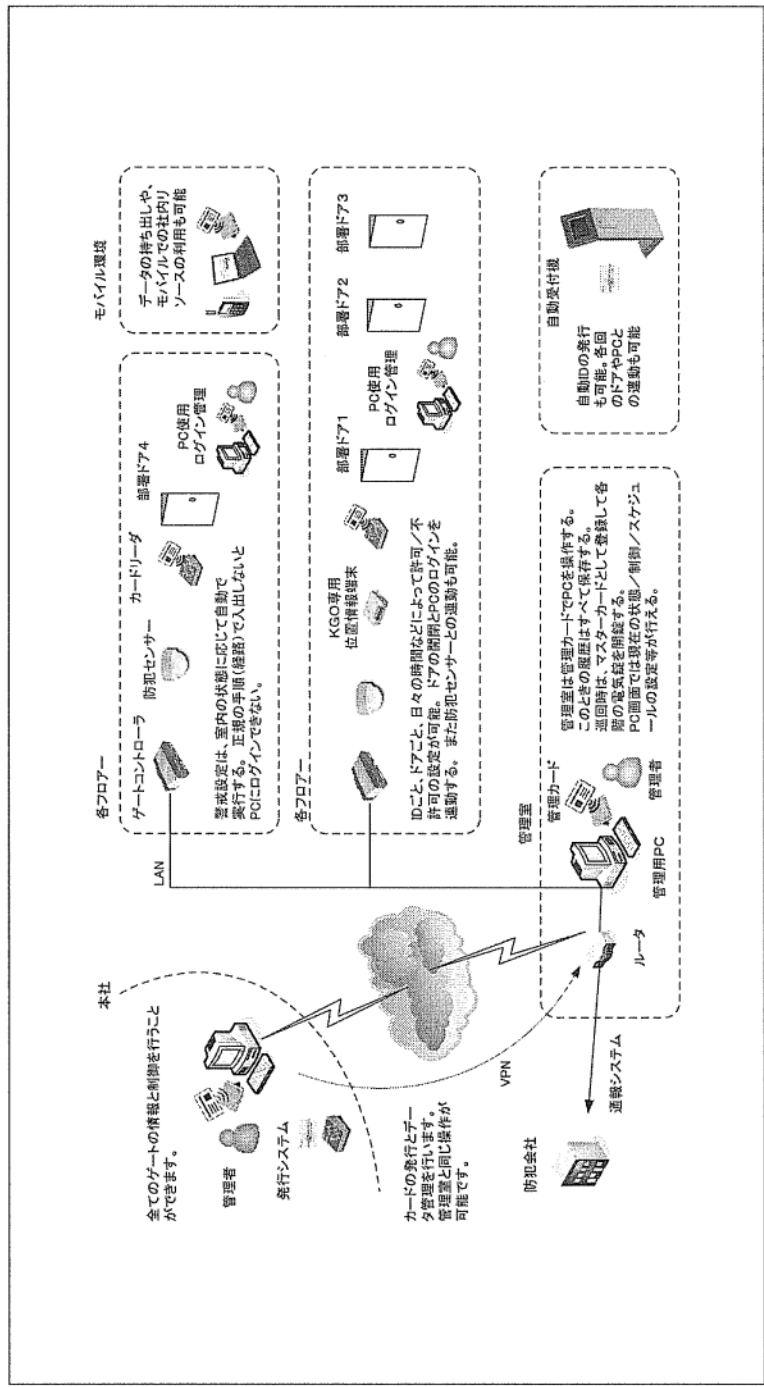


図 1 SAGate オフィス用セキュリテイゲートシステム

事業化への手応えを感じている。

働き方の多様化や労働者の流動化により企業の機密情報に触れる人は増加傾向にある。だからこそ、企業は社内での情報漏えいにより敏感になる必要がある。大手システム会社が販売している情報漏えい防止システムは、パソコン内のデータ保護を目的としたものがほとんど。同社は「パソコン自体の管理ビジネスは空洞化している」ことに気づき、製品化した。

システム同士を連動させることで、効果をアップさせるという同社の技術の応用幅は広い。人の位置情報を重視して使用すれば、人の経路探索、管理につながる。徘徊高齢者がいる介護

施設や病院などでも応用できる。工場などでは製品の位置情報をつかむことで製造ラインでの生産の効率化、品質管理に応用できる。「可能性は大きいと見ている」と言い切れるのは、確かなコア技術があるからだ。

システムの連動技術と共に、ネットワーク技術も同社の一つの特徴だ。全国各地の入り口管理がサーバを置いた本部で一括できる。多数の営業所の入室管理やパソコン起動チェックなどもリアルタイムの処理ができる。

同技術を預かりモノなどの管理サービスに応用したいという引き合いもあるという。例えば、マンションなどの宅配ボックス、郵便受けでの認証だ。

「セキュリティ・ソリュ
ション」

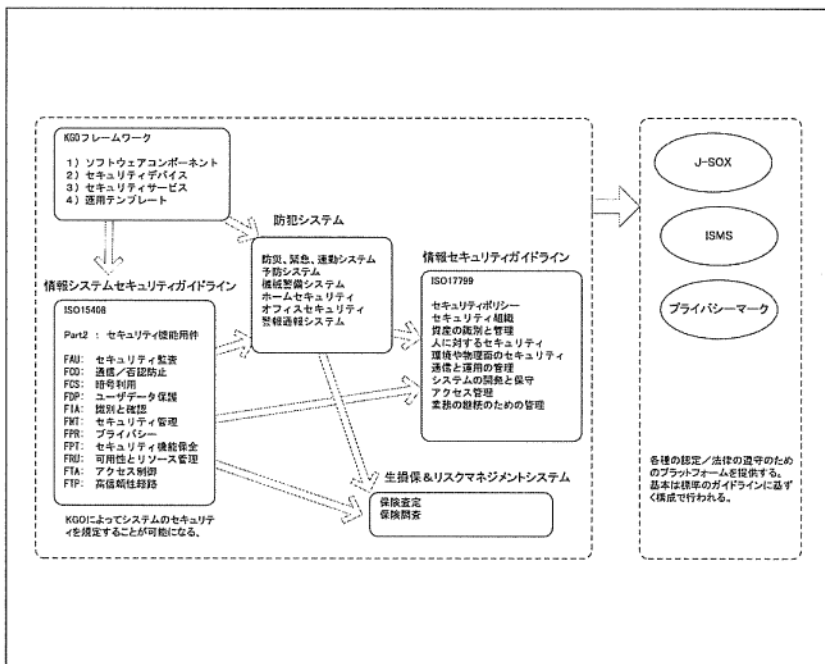


図2 セキュリティ基準 & ガイドライン対応

同社のネットワーク技術を利用すれば、特定の場所を通過したという証拠を持った人でないと解錠できない、とすることも可能だ。

位置情報は特定人物であることを示す大きな“カギ”となりうる。しかも作為的には作れない“カギ”であり、その人であることを確実に裏付ける“カギ”。また、個人の生活や身分、そのものが“カギ”となってくる。パソコン起動時のログインなど、セキュリティの認証方法には様々“カギ”があるが、“存在することの事実”という意味で絶対的な事象を取り入れたのは非常に画期的だ。

「サービス業で広がっていくのではないか」と大野社長は、顧客の要望から生まれた新たな展開に大きな希望を持っている。パートタイマーやアルバイト従業員がとくに多いサービス産業。パソコンを使用する人は多数に及ぶ。1台のパソコンが時間帯によっては誰もが触れる状態に置かれる。ログインIDは組織に所属しているということと共有している。「非常にリスクが高い」と大野社長は警鐘を鳴らす。このような場面は中小企業で増えている。

ターゲットは中小企業

同社のターゲットは中小企業。大きなサーバを設置すれば高度なセキュリティ環境を実現できるが、高コストが現実だ。大規模な会社ならば、大袈裟な機器を導入してもメリットは多いが、「中小企業にとっては初期投資すらま

まならないだろう」（大野社長）。

コンパクトな機器で、取り付けが簡単で、低コストである。これが同社の売りだ。大手企業と取引するケースが多い中小企業。今後はセキュリティ環境、情報に対するリスク管理意識も、取引契約の際の重要なポイントになる。「日本の産業を根から支える中小企業の支援者でありたい」（同）という。

顧客ニーズに応じて同社の技術はさまざまな顔を見せる。だからこそ強い。展開力をコア技術が内包している。強烈な強みを持ったベンチャー企業が現れたと言えるだろう。

同社は2004年2月に大野社長ら3人で起業。3人が意気投合して、グローバル・アドバンスを設立した。大野社長は商社系出身で貿易管理の専門知識を持つ。2人はそれぞれセキュリティ分野とネットワーク構築技術に強みを持ち、三者三様の特徴が融合した展開ができる。

今後は貿易管理システムのパッケージ販売も検討しており、自社製品の拡販に力を注ぐ。全国の販売代理店と提携し、顧客の立場を考えたメンテナンス体制も整えている。拡販への準備は万全だ。

近年中に受託事業と自社製品販売事業が一对一という安定した経営体制を整える考え。じっくりと自社技術を浸透させる。「システムの運動技術がセキュリティ強化に必要とされていると分かった今はまい進していくだけ」（同）。勢いは日々加速している。