

# DBセキュリティソリューション Chakra

## ユーザー事例

Canon

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

# 基幹データベースへのアクセスを「Chakra」で監視 米国SOX法／金融商品取引法への対応を実現



キヤノンマーケティングジャパン株式会社  
IT本部  
IT企画開発部  
アプリケーション統括課  
主任  
山崎 俊氏



キヤノンマーケティングジャパン株式会社  
IT本部  
IT企画開発部  
アプリケーション統括課  
浦田 亜希子 氏

2009年3月期には金融商品取引法(J-SOX)の適用開始が見込まれるなど、コンプライアンス／セキュリティへの対応が大きな課題となっている。キヤノンマーケティングジャパン株式会社(以下、キヤノンマーケティングジャパン)でも、2004年頃より内部統制に向けた取り組みを開始した。同社の親会社であるキヤノン株式会社がニューヨーク証券取引所に上場しているため、米SOX法への対応が急務となったのだ。実際の取り組みにおいては、基幹データベースへのアクセス監視が課題となった。そこで同社では、日揮情報ソフトウェア(現・日揮情報システム)が提供するDBセキュリティソリューション「Chakra」を導入。管理者も含めたすべてのDBアクセスを監視し、適切な内部統制の実現に役立てている。

## グループ全体最適の実現に向け ITインフラの統合を実施

光学機器や情報機器のリーディング・カンパニーとして、多彩な製品群を提供するキヤノングループ。近年ではIT関連のソリューションなども幅広く展開している。そのビジネスを支える中核企業の一社が、キヤノンマーケティングジャパンだ。同社では日本国内におけるマーケティング活動をミッションとしており、製品の販売やサービスなどの業務を行っている。

同社では、市場での厳しい競争を勝ち抜くべく、グループ全体最適化に向けた取り組みも推進。キヤノンマーケティングジャパンIT本部IT企画開発部 アプリケーション統括課主任 山崎 俊氏は「IT面での取り組みとしては、基幹業務システムの全面刷新が挙げられます。現在ではグループ各社の主要な基幹業務システムを本社に集約し、グループ統合システム『C21』として稼働させています」と説明する。グループ全社が共通のITインフラを利用することで、より戦略的な情報活用や事業活動を推進するのが狙いだ。

## 米国SOX法への対応を図るべく 「Chakra」を新たに導入

同社では2004年より、内部統制対応プロジェクトをスタートさせた。親会社であるキヤノン株式会社が米国SOX法の対象企業であることから、同社でも対応を行う必要に迫られたのである。

SOX法に関する情報収集にはじまり、文書化や業務プロセスの見直し、職務の明確化などの取り組みを展開。また改善点に対応すべく、基幹DBを使用するユーザーの個別化を行い、適切な申請・承認プロセスを経た上で権限を付与する仕組みを構築するなどの取り組みも行った。

ところがこれでもまだ十分ではなかった。「個別化したDBユーザーについてのコントロールは問題ないが、管理ユーザーに対するコントロールがまだ甘いとのことでした」と山崎氏。具体的には、Oracle DBの管理者が利用する「SYSTEM」や「SYS」などのアカウントについても、より厳格なコントロールが求められたのだ。

DB管理者も含めた全ユーザーのアクセスを、適切にコントロールできる環境を構築する。この課題を実現するために選ばれたのが、日揮情報ソフトウェア(現・日揮情報システム)が提供するDBセキュリティソリューション「Chakra」である。

## 既存環境に負荷をかけることなく DBアクセスのモニタリングを実施

Chakraは、DBアクセスの内容をモニタリングすることで、不正利用や攻撃などを検知・防御するソリューションだ。どのユーザーが、いつ、何のアプリケーションからアクセスしているかはもちろん、実行されるSQL文の中身まですべてモニタリングして記録する。もし定められたルールに反したアクセスがあった場合は、アラートの発行やセッションの切断なども自動的に行ってくれる。

実は同社では、内部統制構築と並行して、DBセキュリティについての研究も行っていた。Chakraの存在を知ったのも、その取り組みを通じてだったという。キヤノンマーケティングジャパンIT本部IT企画開発部 アプリケーション統括課 浦田 亜希子氏は「内部統制とセキュリティでは要件的に重なる部分も多い。SOX法対応の話があったときに、即座にChakraが使えるのではと感じました」と語る。

Chakraを選んだ理由としては、まず既存のDB環境に負荷を掛けないという点が挙げられる。「当社のDBは非常に大規模なため、ただでさえサーバへの負荷が重いのです。そこへさらに負荷を増加させるような製品は避けたかった。その点Chakraなら、既存環境へ影響を与えることなくアクセス監視が行えます」と浦田氏は説明する。

またもう一つのポイントとなったのが、短期構築への対応だ。同社が日揮情報ソフトウェア(現・日揮情報システム)へ提案を依頼したのは、2006年の9月中旬のこと。しかし年末の本監査にスムーズに対応するためには、10月中に対応を完了する必要があった。「日揮情報ソフトウェアからは対応可能との返答を貰いましたので、早速Chakraの採用を決定。導入作業に取り掛かりました」と山崎氏は語る。

## 約一ヶ月半でシステム導入を完了 法令対応以外の用途にも活用

残された期間は極めて少なかったが、実際の構築作業は非常にスムーズに進んだ。1ヶ月後の10月半ばには、早くもシステムが稼働を開始。監視テストや検証の結果にも問題はなく、無事11月1日より本番稼働をスタートさせた。

事前の検討段階では、自前でシステムを構築することも考えたという。しかし構築に掛かる工数や、他のシステムとの調整作業を考えると、とても現実的とは言えなかった。「その点Chakraなら、既存環境に対してネットワーク以外に影響を与える部分がない。自前構築や他の製品では、これほどスピーディな構築は困難だったでしょう」(山崎氏)。

現在では管理者を含めた全ユーザーのDBアクセスを、Chakraが確実にモニタリングしている。これにより懸案であった米SOX法へのスムーズな対応を実現。同時に国内におけるJ-SOX対応も可能になった。またChakraは法令対応に留まらず、今後のDB活用にも大きなメリットをもたらしている。「Chakraを導入したこと、DBの状態や使われ方がよりハッキリと見えるようになりました。こうした情報を、セキュリティ強化などの取り組みにも役立てていきたい」と浦田氏は語る。

内部統制基盤を確立したキヤノンマーケティングジャパンだが、今後もグループ全体最適に向けた取り組みを推進していく。山崎氏は「大規模システムの効率的な運用など、様々な課題を着実に解消していきたい。日揮情報ソフトウェア(現・日揮情報システム)のサポートにも、多いに期待しています」と抱負を語った。

### <企業概要>

キヤノンマーケティングジャパン株式会社  
設立: 1968年2月  
資本金: 733億300万円(2006年12月31日現在)  
本社: 東京都港区港南2-16-6  
従業員: 6,106名(2006年12月31日現在)  
売上高: 8671億7200万円(2006年度連結)  
U R L: <http://canon.jp/>

### <事業概要>

コンシューマ向け光学機器や情報機器、デジタル複合機などの法人向け機器、各種ITソリューションなど、キヤノンブランドの製品ならびにソリューションの国内マーケティングを手がける。2006年4月1日より現社名に変更。



J-SYS 情報システムエンジニアリングカンパニー  
**日揮情報システム株式会社**

本 社 〒220-0012 横浜市西区みなとみらい3-6-3 MMパークビル15F  
TEL:045-345-7000(大代表)  
上大岡オフィス 〒233-0008 横浜市港南区最戸1-13-10  
TEL:045-721-5771

URL <http://www.jsys.co.jp/>

※記載されている内容は2007年3月時点のものです。記載された各社の会社名、製品名等は、各社の登録商標、または商標です。