

会員紹介（当コーナーでは、JNSAで活躍されている会員の方に、リレー方式で自己紹介をしていただきます。）

株式会社セキュアスカイ・テクノロジー 羽鶴 鳩



JNSA会員の皆様、初めまして、株式会社セキュアスカイ・テクノロジーの羽鶴と申します。

この度、U40部会にて「Inside IT」というWGの設立と、そのリーダーを担当することになりましたので、この場を借りてご挨拶させていただきます。

私の主な業務はWAF (Web Application Firewall) の開発、ログ監視、ポリシーチューニング、Webへの攻撃と防御手法のリサーチワークですが、最近はSPA (Single Page Application) やサーバーレス、クラウド周りの技術も扱っています。

休日は、ロードバイクに乗ってロングライドにでかけたり、カフェ巡りや一眼レフを片手に散歩をしています。同じ趣味の方がいらっしゃれば是非お話できると嬉しいです。

さて、「Inside IT」の話に入る前に、私がITの道に進んだきっかけをお話したいと思います。

最初のきっかけとなったのは中学の技術の授業でした。「HTMLを使って簡単なホームページを作ろう!」という内容だったのですが、当時の私はキレイな見た目のホームページを作るより、タグで囲まれた記号の羅列がグラフィックに変換される原理や、Google検索が目的の情報をインターネットの海から探し出してくる仕組み、そもそも、電子部品の塊でそれらの操作をどうやって実現しているのかが気になって仕方がありませんでした。

その数ヵ月後、Webブラウザ上の文字を読み上げることで視覚障害者を補助する製品の開発に取り組む研究者の特集番組や、某ハッカーのドラマを見て「仕組みはよくわからないけどITを使えば色々なことが出来るし退屈しなさそう!、これはもう、プログラマになるしかない!」という、いかにも中学生らしい理由でITの世界に足を踏み入れました。

前置きが長くなってしまいましたが、「Inside IT」は、そんなブラックボックス化が進んだ近年のITの裏側を知ることで、一歩進んだ技術の活用や、地方や日本のITの底上げを目指したWGです。「プログラムが動く仕組み」、「インターネットに繋がる仕組み」、「Webサイトが表示される仕組み」を学ぶ半日程度のワークショップを全国で開催することが当面の活動となる予定です。「内部」を知った上でよりエレガントなやり方で目的を達成できたときの嬉しさを、WG活動を通して少しでも多くの人に届けられたらと願っております。

最後に、まだまだ勉強中の身ですが会員の方々との交流を通して、IT業界ならびにセキュリティ業界の発展に少しでも貢献できればと考えておりますので、ご指導ご鞭撻の程、よろしくお願ひ致します。

会員紹介（当コーナーでは、JNSAで活躍されている会員の方に、リレー方式で自己紹介をしていただきます。）

株式会社ソリトンシステムズ 米澤 美奈



JNSA会員の皆様、はじめまして。株式会社ソリトンシステムズの米澤と申します。この度、西日本支部の支部長であるアイネットシステムズ株式会社 元持様からのご推薦、並びに事務局からのご用命で自己紹介の機会を頂きました。どうぞよろしくお願ひ致します。

<経歴>

- 2014年 前職時代に、初めてJNSA 西日本支部に出会う。
→ 「中小企業向け情報セキュリティポリシーサンプル作成」の取り組みに感銘を受ける。
- 2017年 株式会社ソリトンシステムズ に 転職
→ 海外メーカー製の「高度なサイバーセキュリティ」を競って売り込む市場のブームとは対象的に、セキュリティの1丁目1番地であるID管理をベースとしたソリューション展開に魅力を感じ入社。
- 2021年現在 ソリトンシステムズ内で、セキュリティ製品のメーカー営業として活動中。

※セキュリティ業界に携わってきた年数は長くなって来ておりますが、まだまだ勉強の日々です。

私は、普段は、セキュリティ製品のメーカー営業という立場、つまり「伝える」事をメインに活動しています。世の中の多くの人は、IT、IoT、情報通信、セキュリティ etc…という言葉を意識せずに日々を過ごしているわけですが、影響を受けずに生活できている人は、皆無に等しいです。そういった人達が、安全に効率的に業務を進めて行けるように、考える・啓蒙する・説明する・提案する事が、私の仕事と考えています。

そういう意味で、長年にわたり中小企業にフォーカスして「セキュリティ」のあり方を考え、伝えてきている西日本支部の活動は、非常に意義深いと考えています。少しでも、勉強したい気持ちで参加させていただいております。

つい先日、自社の業務の中で、自身の活動について考える機会がありました。私は「営業」ですので、ビジネスという視点も活動の重要なファクターです。自社製品には、多くの人が求める機能が搭載される方が売りやすいと考えてしまいがちです。しかし、多くの人が求めるものが、セキュリティの観点で正しいとは限りません。「この機能を搭載するべきか」というテーマで、社内の様々な人の間で議論となりました。日本人は、よく知らない事を敬遠しがちです。そして、ビジネスの現場では、「簡単に儲かる」ものを求めがちです。しかし、「伝える」立場の私達が安易な方へ走るべきではないな と、本来あるべき姿を忘れるべきではないな と思つた瞬間がありました。

本来あるべき姿を知る・考える・伝える為に、西日本支部で勉強させていただき、ほんの少しだけでも貢献できたら幸いだな と 考えている今日この頃です。

それでは、皆様、今後とも、よろしくお願ひ致します。