

セキュリティビジネスと死の谷

ルネサスエレクトロニクス(株)

桶屋 勝幸

はじめに

- セキュリティビジネスを推進しようとした際に直面する隘路の紹介

死の谷

- 死の谷とは・・・
「研究開発が次の段階に
発展しない状況やその障壁」
- 特に応用研究から製品化へ
の困難さを指す



水と空気と安全性

- あって当たり前のもの
- タダなものの代表格
 - 少なくとも一昔前までの日本では
- 売るには工夫が必要
 - 付加価値をどこに求める？

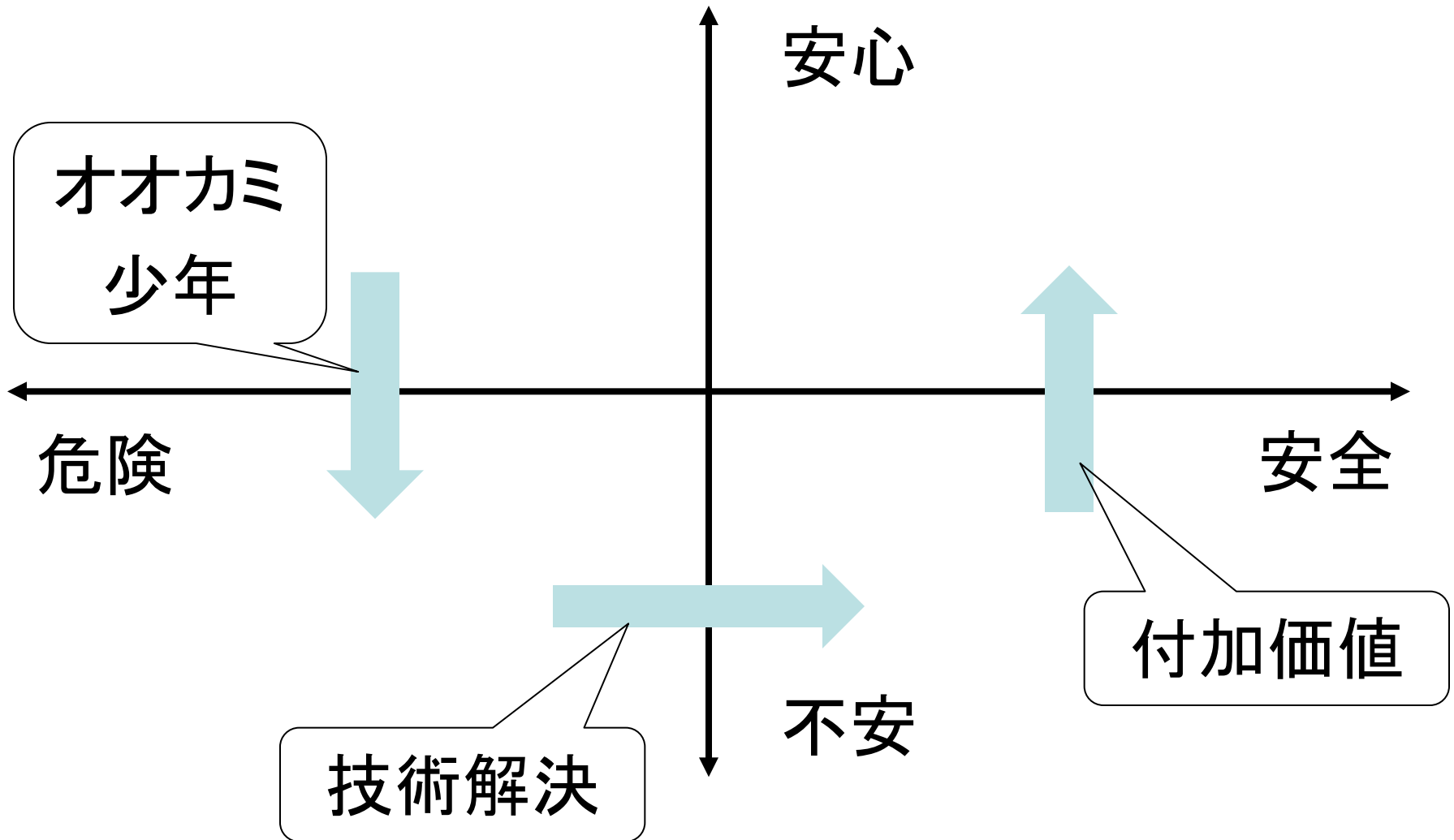
オオカミ少年

- イソップ童話の一つ
 - 「オオカミが来た」とウソをつく少年の話
 - 本当にオオカミが来たときには誰にも信じてもらえなかった
- セキュリティ製品を売る際にも似たような状況に直面する

安心と安全

- 安心
 - 気がかりなことがなく、心が落ち着いていること
 - 心理面
- 安全
 - 危害が及ぶ可能性がないこと
 - 技術用語
- 技術で達成できるのは「安全」
- 付加価値がつくのは「安心」

セキュリティビジネスへの道のり



顧客は誰？

- 付加価値に対して対価を払う人
- 製品を使うユーザとは限らない
- むしろ、そうでないことの方が多い

顧客と付加価値

- ユーザ
 - 利便性
- メーカー
 - 模造品の撲滅
- ユーザの所属組織
 - ユーザの管理

うまくいかないケース

- 付加価値 < 対策コスト
 - ユーザの利便性を狙う多くの場合
 - 模造品被害が小さい場合
- 安全性が十分達成されていない
 - 反面、安全性を高めようとするコストが増す
- 被害事例が表面化していない

安全性は十分？

- 安全性を示すのは一般的に困難
 - 不可能に近い
- 攻撃者は壁のもっとも低い部分を越える



目下の事例

- PUFについて言えば
 - 付加価値の軸はあってる？
 - 製造者耐性については？
 - 十分なエントロピーはある？
 - チャレンジ／レスポンス認証でレスポンスを全て記憶しておくのは現実的？
 - ファジーエクストラクターを用いた鍵復元部分が攻撃対象とならない？
 - デジタルな値のコピーは容易

セキュリティビジネスは難しい！

- 付加価値が伴う研究開発の推進を期待します