

FROST & SULLIVAN

2014 **JAPAN**
EXCELLENCE
AWARDS



2014年フロスト&サリバン
日本市場IDS/IPSマーケットリーダーシップ賞

FROST & SULLIVAN

JAPAN
2014 EXCELLENCE
AWARDS

2014年フロスト&サリバ
ン
日本市場IDS/IPSマーケットリーダーシップ賞

FROST & SULLIVAN

2014

BEST
PRACTICES
AWARD

JAPAN
MARKET LEADERSHIP AWARD FOR IDS/IPS

2014年フロスト&サリバン 日本市場 IDS/IPSマーケットリーダーシップ賞

フロスト&サリバンのグローバル調査のプラットフォーム

フロスト&サリバンは、創業50年目を迎える世界的なコンサルティング会社であり、在籍する1,800名のアナリストとコンサルタントが、300に及ぶマーケットや25万社以上の企業を対象に調査を行っています。また、フロスト&サリバンは、日本国内の様々な市場区分に対して調査を実施しています。IDS/IPSは、アジア太平洋地域のネットワークセキュリティ調査プログラムの主要な区分のひとつです。

本レポートは、IDS/IPS市場を対象としており、ベンダーの市場占有率と市場に影響を及ぼす主要なトレンドに加えて、市場規模および予測分析を提供しています。本調査の結果に基づき、フロスト&サリバンは、「2014年日本市場IDS/IPSマーケットリーダーシップ賞」をマカフィー社に授与できることを光栄に思います。

本賞の意義

日本のIDS/IPS市場の概要

IDS/IPSソリューションは日本国内で重要な分野であり、情報漏えい事故の継続的な増加に伴い、同市場での適切なソリューションの需要を押し上げています。日本のIDS/IPS市場は、2013年で1億2,910万米ドルと推定され、2013年から2020年の間に5.4%の年平均成長率(CAGR)という堅実な成長が見込まれており、この予測期間の終わりには1億8,710万米ドルの市場規模に達すると推測されています。

2013年は、USBメモリー紛失やウイルス感染による情報漏えい事故の増加がみられました。このため、2013年6月に、日本の情報セキュリティ政策会議は、初めて、こうした問題すべてに対処するために一般的な情報セキュリティ戦略ではなくより具体的なサイバーセキュリティ戦略を策定しました。

このサイバーセキュリティ戦略では、より包括的な保護が必要なあらゆる組織がリストアップされ、内閣官房情報セキュリティセンターがサイバーセキュリティの指令センターとなるように、同センターにこれまでより大きな権限が付与されました。内閣官房情報セキュリティセンターは、2016年末までにサイバーセキュリティセンターとして再編される予定です。

2013年の日本におけるIDS/IPS市場はスタンドアロン(専用機)ソリューションに主な需要があり、その背景には顧客が高性能かつ非常に優れた機能を求めたことがあります。

IDS/IPSマーケット リーダーシップ賞の 主要な ベンチマーキング 基準

2014年の日本IDS/IPSマーケットリーダーシップ賞の選定に際し、主要な競合企業に対してマカフィー社のパフォーマンスを評価するために以下の基準が用いられました。

- 市場占有率
- 収益および収益成長率
- 成長戦略、実装の優秀さ、ポートフォリオの多様性
- 製品とテクノロジーによる革新性の度合い

2014年日本IDS/IPSマーケットリーダーシップ賞

フロスト&サリバンのグローバル調査のプラットフォーム

基準1: 市場占有率

マカフィー社は、日本のIDS/IPS市場において市場占有率トップであり、2013年には46.2%のシェアを占めました。マカフィー社は、同市場における自社の存在感を高め続けており、市場占有率を前年比で4.0%伸ばしました。

マカフィー社は、最高クラスのIDS/IPSソリューションによって日本の企業にその魅力をアピールしました。同社のエンドツーエンドのセキュリティソリューションのラインナップは、同市場におけるセキュリティ専門会社としての地位を強化しました。また、マカフィー社は、マネージドサービスの成長性を見越して、サービスプロバイダーに積極的に働きかけ、広範にわたり協業体制を強化しました。

基準2: 収益および収益成長率

マカフィー社は2013年日本のIDS/IPS市場において前年比12.0%の大幅な成長を達成しました。同社は、Intel社と共同開発した「McAfee Network Security Platform (マカフィーネットワークセキュリティプラットフォーム) NS」シリーズを新たに市場に投入し、収益成長率にさらなる貢献をもたらしました。

マカフィー社は、自社の幅広いソリューションのポートフォリオを活用することで、日本の企業顧客により大きな価値を提供することができました。マカフィー社は、マネージドサービスの成長性を見込み、サービスプロバイダーと継続的に連携しました。これにより、マカフィー社は、近い将来も目覚ましい成長を維持する絶好の機会を得ています。



基準3: 成長戦略および実装の優秀さ

マカフィー社は、米国カリフォルニア州で1987年に設立されました。間もなく創業30周年を迎えるマカフィー社は、最大手のセキュリティテクノロジー企業の一社として頭角を現しました。当初はMcAfee Associatesという社名であった同社は、数回の合併および買収を経ました。早い時期に米国内市場の獲得に成功した後、同社は、他の地域に急速に進出し、現在、日本国内のIDS/IPSにおける市場リーダーとなっています。マカフィー社は、最高クラスのIPSソリューションのイメージによって日本企業に強力にアピールしました。

同社は、サイバー脅威が登場したばかりでネットワークセキュリティの重要性がまだ世間に認識されていない早い時期から、ネットワークセキュリティのニーズを予測していました。マカフィー社は、企業のシステムのセキュリティ対策を統合してエンドツーエンドのセキュリティソリューションのラインナップを提供することに尽力しました。これにより、セキュリティ専門会社としての立場が強化されました。さらには、マカフィー社は、セキュリティ製品の提供に関する専門知識に加えて、セキュリティアドバイザーとしてブランドの知名度を高め続けました。

マカフィーは最新のセキュリティソリューションメッセージを直接お客様に届ける営業部門と社内のチャネルパートナーの強力な連携体制に加えて、日本経済の段階的な景気回復によって、より包括的なセキュリティソリューションを探し求める企業をさらに引き付ける位置についています。

2010年に、Intel社は、セキュリティを成長戦略の重要な柱の一つとしてマカフィー社を買収し、合併された同社は、2014年に「Intel Security」としてリブランドされました。近い将来さらに優れたITセキュリティの実現に向け、Intel Securityはハードウェア支援型製品、ソフトウェア、サービスを対象として重点的に取り組んでいます

また、同社は、マネージドサービスの成長性も重視し、サービスプロバイダーに積極的に働きかけて連携しています。セキュリティを重視する2社の合併によって誕生したIntel Securityは、近い将来にセキュリティの将来像を変える可能性を持っています。

基準4: 製品とテクノロジーによる革新性の度合い

マカフィー社は、真の持続可能な革新性の実現という、現代の企業セキュリティが直面する重要な課題の達成に向けて、常に柔軟な姿勢で取り組んでいます。2013年、マカフィー社はIntel社のテクノロジーと統合したIPSシステム、「McAfee Network Security Platform NS」シリーズに加え、IPSシステムと連携する先進的なサンドボックステクノロジーを発表しました。この次世代のアーキテクチャーにより企業はネットワーク上で既知の攻撃とゼロデイ攻撃の双方を検出して阻止することが可能となり、また、本プラットフォームには複数の先進的なマルウェア解析技術が組み込まれており、高性能かつ包括的な保護の提供を実現しています

「McAfee ePolicy Orchestrator (ePO)」および「McAfee Enterprise Security Manager」の統合によって、McAfee Network Security Platformは、デバイスおよびユーザーに関連のある脅威の正確な情報を提供し、企業が脅威の深刻度やビジネスのリスクファクターを把握することを可能にしました。企業は、インテリジェントなネットワークセキュリティ管理を通じて、セキュリティの投資を最大限に活用可能となりました。

マカフィー社は、世界中から脅威情報を収集するスマートテクノロジー、「Global Threat Intelligence (GTI: グローバルスレットインテリジェンス)」を採用しています。GTIを用いることで、マカフィー社は脅威状況の把握と防護の活用レベルを飛躍的に向上させました。これにより、サイバー犯罪者の動向を把握し彼らに対抗することで、全体的な企業のセキュリティに対する姿勢を高めています。

また、マカフィー社は、小規模なセキュリティ企業の買収による成長戦略を立て、新たな提供サービスのポートフォリオを強化しました。サイバー犯罪に対抗するために独自の方法でこうした小企業を買収することで、マカフィー社は、新たなテクノロジーおよび製品を企業に提供する準備を整えています。

こうした全ての取り組みにより、マカフィー社は、革新的な製品およびテクノロジーのマインドシェアをより多く獲得したのです。

結論

マカフィー社は、革新的な方法で製品を強化し真の持続可能なイノベーションの実現に取り組みました。また、既存のポートフォリオと広範囲かつ包括的なソリューションを組み合わせることで、クライアントのニーズに応え、特別な要件にも対応できるサービスをも提供できる体制を整えています。こうした堅固な戦略によって、マカフィー社は、近い将来も日本のIDS/IPS市場でトップの地位を維持し続けられるのです。

DECISION SUPPORT MATRIX AND MEASUREMENT CRITERIA

To support its evaluation of best practices across multiple business performance categories, Frost & Sullivan employs a customized Decision Support Matrix (DSM). The DSM is an analytical tool that compares companies' performance relative to each other with an integration of quantitative and qualitative metrics.

The DSM features criteria unique to each Award category and ranks their importance by assigning weights to each criterion.

The relative weighting reflects the current market conditions and illustrates the associated importance of each criterion according to Frost & Sullivan. Fundamentally, each DSM is distinct for each market and Award category.

The DSM allows our research and consulting teams to objectively analyze each company's performance on each criterion relative to its top competitors and assign performance ratings on that basis. The DSM follows a 10-point scale that allows for nuances in performance evaluation.



Chart 1: Performance-Based Ratings for Decision Support Matrix

This exercise encompasses all criteria, leading to a weighted average ranking of each company. Researchers can then easily identify the company with the highest ranking. As a final step, the research team confirms the veracity of the model by ensuring that small changes to the ratings for a specific criterion do not lead to a significant change in the overall relative rankings of the companies.



Chart 2: Frost & Sullivan's 10-Step Process for Identifying Award Recipients

BEST PRACTICES
AWARD ANALYSIS

F R O S T  S U L L I V A N

About Frost & Sullivan

Frost & Sullivan, the Growth Partnership Company, works in collaboration with clients to leverage visionary innovation that addresses the global challenges and related growth opportunities that will make or break today's market participants. For more than 50 years, we have been developing growth strategies for the global 1000, emerging businesses, the public sector and the investment community. Is your organization prepared for the next profound wave of industry convergence, disruptive technologies, increasing competitive intensity, Mega Trends, breakthrough best practices, changing customer dynamics and emerging economies?

Contact us: Start the discussion www.frost.com