

ケーススタディ

三菱電機における暗号技術開発

三菱電機での暗号技術研究の歴史

1985年～1990年 情報電子研究所 メディア部 情セG

- 黎明期 (技術蓄積、文献研究中心、技術的には試行錯誤)

1990年～1995年 情報システム研究所 メディア部 情セG

- 基礎技術研究段階 (ゼロ知識証明, 線形解読法, DESの解読実験, 等)

1995年 情報技術総合研究所 情報セキュリティ技術開発センター

- 基礎技術から製品展開 (アプリケーションの模索) へ
 - ・ (MISTY, PowerMISTY, Japan-Netシステム, 暗号LSI, DVD-ROM著作権方式等)

1996年～ 情報技術総合研究所 情報セキュリティ技術部

- 実用化段階
 - ・ 基礎技術開発: 楕円暗号, 暗号強度評価, KASUMI, Camellia, 量子暗号
 - ・ 製品対応開発: ETCSAM, SMTK (認証ライブラリ), CryptoSign, TRUSTWEB, CERTMANAGER(企業向け認証サーバ) 侵入検知システム, 電子カルテ, PDF署名, TurboMISTY 他

基礎技術の蓄積と研究方針の確立

- 研究開発の発端
 - 興味本位, 他者追従
 - アンダーグラウンド
 - 試行錯誤
- 研究方針の確立期
 - 独自コンセプトを目指して
 - “強い暗号”とは？

新規参入のため
の方針は？

応用用途
と
基礎技術

Case Study (I)

- 研究/開発方針の設定
 - 課題: **情報セキュリティ分野への新規参入を図る**
 - 求める成果のポイント
 - ターゲットとする市場設定
 - ターゲットとする製品
 - 製品に要求される技術の分析
 - 開発の力点＝差別化技術/訴求点
 - 各ポイント達成のアプローチは？
 - **具体的に提案せよ！**

暗号技術と評価技術

- 新規 (独自)暗号技術“売り”は何か
 - 安全性
 - どうして「安全」なのか？
 - 強度評価＝解読の手間
- “線形解読法”の発見
 - DESが解けた！

新規技術(MISTY)の普及に向けて

- 「強い暗号」の開発
 - MISTYの公表
 - 「証明可能安全性」を持つ暗号
- 事業化への壁
 - 「アルゴリズム」≠「金」
 - 手軽に使える環境整備
 - 暗号LSI、暗号ライブラリー
 - 自社開発か、共同開発か

普及方策は？

Case Study (II)

- 事業化に向けて
 - 前提条件：
 - 他社/世界で競争力を持った独自暗号技術
 - 課題：独自暗号技術の事業化を検討せよ
 - ターゲットとする市場設定
 - ターゲットとする製品
 - 普及策
 - どうすれば独自暗号技術を使ってもらえるか？
 - 具体的に提案せよ！（最低限の目標：開発研究費の回収）
 - 特に、独創的なビジネスモデル・製品（コンセプト）
 - 特許を書いてみよう！

情報セキュリティシステムの構築

- 利用環境（部品）はそろえた
- 応用用途の模索
 - 客先訪問
 - 「セキュリティ機能」は必要か
 - 「守る」対象は？
 - システムの運用と管理＝コスト
 - 複数からの選択
 - 選ぶ基準は、「暗号技術」？！

どうやって
売り込むか

研究者が楽になる
にはどうするか

伝道師

Case Study (III)

- 応用用途の開拓

- 強制的に使わせる！

- EC
 - ETC
 - 電子政府

- 自然に (知らないうちに)使わせる！

- Windows/Internet/i-mode

- 課題：キラーアプリを考案せよ

- 特許を書いてみよう！

日本では
「水・空気・安全」
は無料！
必要性を感じない

参考資料の入手先等

- 情報処理振興事業協会 (IPA)

- 市場動向調査

http://www.ipa.go.jp/security/fy12/report/sec_biz.pdf

- 製品情報

<http://www.ipa.go.jp/security/enc/product.htm>

- 講師への連絡先

- 山岸

atsuhiko@iss.isl.melco.co.jp

Subject名に [IT最前線]と明記してね！