**Publication:** Tsushin Kogyo Shimbun (Ono Norio)

**Article Title:** Series 6 of 6 Menlo Security (Page 4)

Receives Spotlight in Japan with New Function (NetEvents 2016)

Tom Ramar (Gobal VP)

通信興業新聞

通信興業新聞社
発行所 東京都中央区銀座 7－3－13
発行人 小野憲男
郵便番号 104-0061
電話 (03)3572-4488(代)
FAX (03)3572-4866
振替口座 00170-6-100661



シリーズ

# 進化するテレコム市場 ⑥

## 「NetEvents 2016」から

### メンローセキュリティ

## 新機能の追加で加速

## 分離技術が脅威を完全排除

米メンローセキュリティが提供する新たなソリューション『メンローセキュリティ分離（アイソレーション）プラットフォーム（MSIP）』は、仮想環境でコンテンツを実行し、安全なコンテンツのみをユーザに渡す手法をとっているため、間違った判定によりマルウェアがすり抜けるリスクを完全に排除する画期的なサービスだ。15年1月に提供を開始したばかりだが、今年のインターロップ東京2016「ベスト・オブ・ショウ・アワード」のクラウドサービス部門でグランプリを獲得し、日本市場で脚光を浴びた。

同社のピーター・ランク・マーケティング副社長は今年9月に米カリフォルニア州サラトガで開催されたネットイベントUSAのプレスセッションで、通信興業新聞のインタビューに答え、「今回MSIPに新機能を追加したことで、クラウド管理サービス展開に弾みがついた」と強調した。

想環境におけるMSIPの新規性についてランク副社長はセッションにおける通信興業新聞の取材に対し次のように説明した。

「セキュリティ対策製品に投資してもなぜ状況は改善しないのか、従来型の検知手法はマルウェアに対しアプローチとして、15年8月にマクニカネットワークスと、16年2月にラックとそれぞれ販売代理店契約を結んでいるが、6月に富士通と協業することで合意し新たなパートナーシップ契約により、日本市場だけでなく、世界各国で富士通が提供するクラウド管理サービスのオプションとしてソリューションを展開する。

MSIP開発の背景と仮する根本的に同じアプローチの検知技術によって、新規性についてはランク副社長はセッションにおける通信興業新聞の取材に対し次のように説明した。

「セキュリティ対策製品に投資してもなぜ状況は改善しないのか、従来型の検知手法はマルウェアに対しアプローチとして、15年8月にマクニカネットワークスと、16年2月にラックとそれぞれ販売代理店契約を結んでいるが、6月に富士通と協業することで合意し新たなパートナーシップ契約により、日本市場だけでなく、世界各国で富士通が提供するクラウド管理サービスのオプションとしてソリューションを展開する。

MSIP開発の背景と仮する根本的に同じアプローチの検知技術によって、新規性についてはランク副社長はセッションにおける通信興業新聞の取材に対し次のように説明した。

「セキュリティ対策製品に投資してもなぜ状況は改善しないのか、従来型の検知手法はマルウェアに対しアプローチとして、15年8月にマクニカネットワークスと、16年2月にラックとそれぞれ販売代理店契約を結んでいるが、6月に富士通と協業することで合意し新たなパートナーシップ契約により、日本市場だけでなく、世界各国で富士通が提供するクラウド管理サービスのオプションとしてソリューションを展開する。

MSIP開発の背景と仮する根本的に同じアプローチの検知技術によって、新規性についてはランク副社長はセッションにおける通信興業新聞の取材に対し次のように説明した。

「セキュリティ対策製品に投資してもなぜ状況は改善しないのか、従来型の検知手法はマルウェアに対しアプローチとして、15年8月にマクニカネットワークスと、16年2月にラックとそれぞれ販売代理店契約を結んでいるが、6月に富士通と協業することで合意し新たなパートナーシップ契約により、日本市場だけでなく、世界各国で富士通が提供するクラウド管理サービスのオプションとしてソリューションを展開する。

MSIP開発の背景と仮する根本的に同じアプローチの検知技術によって、新規性についてはランク副社長はセッションにおける通信興業新聞の取材に対し次のように説明した。

「セキュリティ対策製品に投資してもなぜ状況は改善しないのか、従来型の検知手法はマルウェアに対しアプローチとして、15年8月にマクニカネットワークスと、16年2月にラックとそれぞれ販売代理店契約を結んでいるが、6月に富士通と協業することで合意し新たなパートナーシップ契約により、日本市場だけでなく、世界各国で富士通が提供するクラウド管理サービスのオプションとしてソリューションを展開する。

MSIP開発の背景と仮する根本的に同じアプローチの検知技術によって、新規性についてはランク副社長はセッションにおける通信興業新聞の取材に対し次のように説明した。

「セキュリティ対策製品に投資してもなぜ状況は改善しないのか、従来型の検知手法はマルウェアに対しアプローチとして、15年8月にマクニカネットワークスと、16年2月にラックとそれぞれ販売代理店契約を結んでいるが、6月に富士通と協業することで合意し新たなパートナーシップ契約により、日本市場だけでなく、世界各国で富士通が提供するクラウド管理サービスのオプションとしてソリューションを展開する。

MSIP開発の背景と仮する根本的に同じアプローチの検知技術によって、新規性についてはランク副社長はセッションにおける通信興業新聞の取材に対し次のように説明した。

「セキュリティ対策製品に投資してもなぜ状況は改善しないのか、従来型の検知手法はマルウェアに対し

写真上＝右からグレッグ・マウズリー・プロダクトマーケティング担当シニアディレクター、ピーター・ランク・マーケティング担当副社長、ジャック・ミラー・ソーウェスト・ベンチャーパートナーズ企業投資担当。写真下はネットイベントUSA会場