

媒体名	発行部数	掲載日	掲載面
BCN	16,000	2005年10月24日	面

———— フォーティネットジャパン ————

年内に2次代理店向け支援プログラム作成 サポート体制も拡充

従業員100人以下の中小企業を主要顧客ターゲットとしている統合セキュリティアプライアンスベンダーのフォーティネットジャパン（岡本吉光社長）は、年内に2次代理店向けのパートナープログラムを作成する。

これまで製品・技術情報や営業支援などのサポートは、1次代理店にしか提供していなかったが、2次代理店向けの支援プログラムを作成するのをきっか

けに、「2次店とも密接な関係を築く」（岡本社長）考えた。年内に作成し、来年からの稼働に向けて詳細を詰めていく。現在の2次代理店は、大塚商会やキヤノン販売、ダイワボウ情報システム、日本ビジネスコンピューター（JBCC）など12社で構成する。

2次代理店向けプログラムを作成するとともに、サポート体制の拡充も併せて取り組む。現

在6人のサポート人員を年内までに10人に拡大し、パートナーと顧客に対するサポートを充実させていく。

同社のセキュリティアプライアンス「フォーティガードシリーズ」は、ウイルス対策やファイアウォール、URLフィルタリング、IDS（不正侵入検知システム）機能などを搭載する。すべての機能が自社開発で、「競合ベンダーが技術供与を他ベンダーから受けてアプライアンスを作っているなかで、すべての技術を自社開発しているのはフォーティネットだけ」（同）と

岡本吉光社長

358



いう。

フォーティネットジャパンは、米フォーティネットの日本法人で2003年2月の設立。日本市場では、ワールドワイドの販売高のうち約20%を占めており、米国と同規模の販売実績がある。今年度（05年12月期）の売上高は、前年度比50-60%増を見込んでいる。