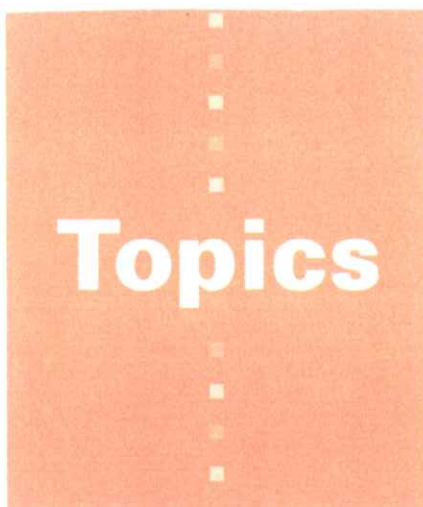


|                  |        |          |      |
|------------------|--------|----------|------|
| 媒体名              | 発行部数   | 掲載日      | 掲載面  |
| NETWORK MAGAZINE | 24,208 | 2007年2月号 | p.22 |



## 市場を席巻するUTMとFortiGateの優位性

### 2007年はあんなところでも使われる？

2006年のセキュリティ製品の市場を振り返ると、やはり「UTM (Unified Threat Management)」というキーワードに行き着く。今回はこのUTMの現状を整理するとともに、この市場を引っ張ってきたフォーティネットジャパンの岡本吉光社長に、UTMのメリットと次のステップを訊いてみた。

#### ファイアウォールからUTMに大きく動いた市場

ブロードバンドは広く企業に行き渡ったが、昨今はさまざまなセキュリティの脅威が矢継ぎ早に現われ、多くの企業でネットワークのセキュリティを確保できないという状態に至っている。こうした背景を考えれば、さまざまな脅威を防ぐための機能をワンパッケージ化したUTMの登場は必至だったといえよう。そして、このUTMの市場を黎明期から引っ張ってきたのが、フォーティネットである。

同社の「FortiGateシリーズ」は、ファイアウォール、VPN、アンチウイルス、アンチスパイウェア、IDS・IPS、アンチスパムなどのセキュリティ機能を1台に搭載した製品。すでにワールドワイドで17万台の出荷実績を持っており、UTM市場



写真1●フォーティネットジャパン代表取締役社長 岡本吉光氏

でナンバーワンのシェアを誇っている。

現在、セキュリティ製品に占めるUTMの割合は急速に拡がっている。IDCの調査によるとUTMは年率26%以上の成長を遂げると予想されており、2008年までには売上高でも既存のファイアウォール/VPNアプライアンスに取って代わるとされている。

こうした市場調査を単なる予想と片づけられないのは、UTM市場に参入してくるベンダーを見ればわかる。2005年末の段階で、製品ラインナップを揃えていたのは、フォーティネットやソニックウォールなど一部にすぎなかった状態。シスコシステムズやシマンテックなどの製品は、種類も限られていた。しかし、2006年になると、旧来のファイアウォール・VPN市場で大きなシェアを誇っていたネットワークスクリーン（現ジュニパーネットワークス）とチェック・ポイント・ソフトウェア・テクノロジーズの2大ベンダーがUTM製品を投入。その他、ウォッチガードやクロスビーム、セキュアコンピューティング、ISS、富士通などを合わせると、現在では10数社のベンダーがUTM市場に参入していることになる。

岡本氏も「正直いって、私も最初はUTMといってもSMB (Small & Medium Business：中小企業) だけだろうと思っていました。しかし、すでにエンタープライズや通信事業者の市場が創出され、シスコを始め各社が参入してきています」とUTMの市場の急速な拡大に当事者自身も驚いているようだ。

#### UTM市場で優位性を確保できる理由

このように参入が相次いでいる中、UTM市場をリードしてきたフォーティネットは、現在に至っても優位性を確保しているという。「当社の製品は低価格で、機能が豊富で、処理能力も速い。あと、SOHOから通信事業者向け製品、ログアナライザや管理製品まで製品のラインナップも豊富」。これはフォーティネットが巧妙な製品設計とビジネスモデルを構築しているからにほかならない。

UTMの設計に際してもっとも懸念すべきは、パフォーマンスだ。複数のセキュリティ機能を1台のハードウェアで動かせば、当然ながらパフォーマンスは一気に低下する。しかし、処理能力を向上させようと潤沢なハードウェアを用意すれば、製品は高価になってしまう。

もう1つ重要なのは、UTMの開発体制である。UTMに搭載する機能をすべて自社開発すると市場参入が遅れるため、多くのベンダーは買収や提携によって技術を他社から調達している。たとえば、ジュニパーのUTMであるSSGシリーズではマルウェア除去にカスペルスキー・ラボ、アンチスパムにシマンテック、コンテンツフィルタリングにサーフコントロールの技術をそれぞれ使っている。

これはもちろん、「最良の技術を組み合わせたベストオブ・ブリード」という言い方もあるが、サポートは面倒になるし、新機能の改良は調達元のベンダーに依存し

てしまうことになる。また、買収や提携といった業界動向の影響を受けることも多い。

これに対して、フォーティネットは当初から複合型の脅威を前提にUTMを実現してきた。まずパフォーマンスの劣化を招かないようにアンチウイルスの処理まで一部ハードウェアで実現するASICを開発。また、新機能をいち早く投入するため、ソフトウェアの開発やアップデート体制も自社で提供している。

さらに、こうした開発体制は製品のコストにも大きな影響を与えている。ASICは大量生産すると量産効果が出るため、低価格が実現される。また同社は、最新の脅威に対抗するためのシグネチャやパターンファイルのアップデートをサブスクリプション（購読）サービスとして提供している。そのため、ユーザーは必要な機能のみ購入できるので、無駄なコストを使わないで済む。

FortiGateのメリットは、ユーザーだけではなく、販売パートナーにとっても大きいという。「サポートを考えても、複数の製品よりフォーティネット1社にしまったほうが楽です。サービスの契約率も70%を超えていますので、SIerさんとしてもビジネスを継続的に行ないやすいと思います」と岡本氏は語る。

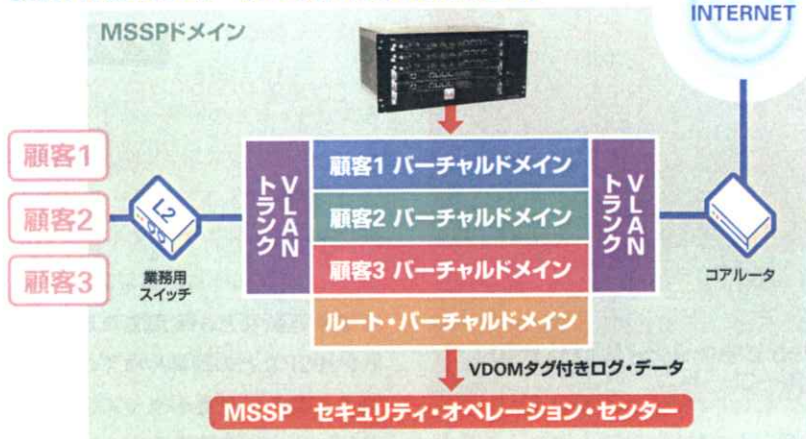
### サービスプロバイダや ホスト防御の利用方法も

そして、同社が今後力を入れていきたい分野として、こうしたSMB向けにセキュリティサービスを提供したい通信事業者向けの市場が挙げられる（図1）。

同社はこのような用途を想定した可用性や拡張性に優れたシャーシ型モデル「FortiGate-5000シリーズ」を提供している。FortiGate-5000シリーズでは、単一のFortiGateモジュールを仮想的に複数のUTMに分割するVDM（バーチャルドメイン）機能などをサポートしており、プ

### PE (Provider Edge) モデル

ex. NTTPCコミュニケーションズ「WebARENA Solo」



### CPEモデル (運用監視サービス)

ex. 大塚商会「たよれーる ゲートウェイ監視サービス」、JBCC「レンタル関所くん」

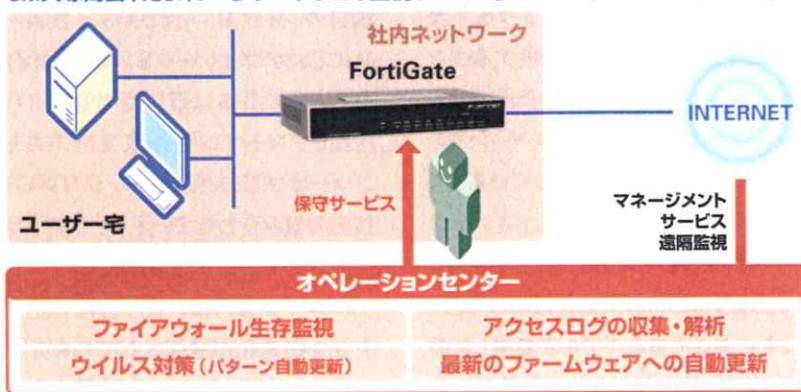


図1●FortiGateシリーズを活用したサービスプロバイダのモデル

ロバイダ側で複数のユーザーを収容するPE (Provider Edge) 型のサービスを簡単に提供できるようになっている。実際、NTTPCコミュニケーションズではこれらの製品をベースに「WebARENA Solo」の統合セキュリティサービスを提供している。また、大塚商会やJBCCなどでは顧客の拠点に小型のFortiGateを設置し、遠隔から保守するCPE (Customer Provider Edge) 型のサービスも提供している。

その他、今後の顧客として工場や医療機関にも焦点を当てているとのこと。「たとえば、製造現場でラインのコントロールをしているPCなどには、FortiGateのような外付けのセキュリティ機器が必要になります。また、電子カルテの導入などを進めている病院なども潜在的な需要は大

きいです。今では検査機器等もWindows等で動いていますし、インターネットを医局単位で導入しているところも多いようです。こういうところにもセキュリティ機器が必要になります」（岡本氏）。こうした市場の開拓のために、今後はパートナーやエンジニアの拡充、ソリューションの提案、テクノロジー面での他社との協業などを進めていくとのことだ。

従来、ファイアウォール・VPN機器の代替だったUTMだが、すでにセキュリティの脅威はインターネットとLANの境界のみの対策では防げなくなっている。こうして考えていくと、2007年はUTMの適用範囲はますます広がり、今まで思いつかなかったようなところで利用されるようになりそうだ。