媒体名	発行部数	掲載日	掲載面
日本情報産業新聞	36,000部	2007年1月29日	7面

中堅・中小企業を中心に 急拡大するUTM市場

拡がるユーザー層 パートナー網の構築が鍵

UTMの導入が進み始めているが、製品を開発している小規模企業は多くない。複数機能を一台に集約するため、専門技術が必要で、そのためにセキュリティ専門ベンダーが UTMを開発している。これら専門ベンダーは、独自の営業ルートを持たないので、パートナー網の構築が欠かせない。特にネットワーク関連に強いSIベンダー、および機器取り扱い能力が高いベンダーが販売パートナーになることが多く、徐々にその市場を広げつつある。「勝負はこれから」というだけに、今後の各社の活動が注目される。

専門領域活かし各社が参入

UTMという言葉は米IDC社が出したレポートで初めて使われた言葉だという。市場に統合型の機能を対象とする製品が出始めていたことから「UTM（ユニファイド・スレッド・マネージメント）というカテゴリーができつつあった」というのは、国内の専門ベンダーの調査会社であるIDC Japan社の専門開発会社は、ネットワーク機器の開発販売、セキュアコンピューティング、ジュニパーネットワークスなどで、既ソフトベンダー、不正アクセス対策ベンダーなどがある。

例えばネットワーク関連ではシスコシステムズ、ウイルス対策ではマカフィー、ファイアウォールはチェックポイントなどが挙げられる。出身が違うこと、それぞれの強みを生かしたソフトウェア・テクノロジーズ、ソニックウォールはチェックポイントジャパン、セキュアソフト、バリオセキュア・ネットワークスなどがあ

「機器」「運用・監視」「24時間緊急対応」を一括提供するマネージドセキュリティサービス

USEN、ソフトバンクテレコム、KDDIなど

UTMの専門開発会社としてはフォーティネットジャパン、セキュアソフト、バリオセキュア・ネットワークスなどがあ

「UTMは専門開発会社が出始めていたことから、現在は独立系のベンチャー企業となっている。同社の強みは「プラットフォームパフォーマンスが非常に高いこと」と説明する。インターネットでは先進国である韓国でその地位を築いた実績があるため、「ノウハウや技術は世界でも十分通用する」と強調している。

製品はFシリーズで、小規模システムから大規模システムまで網羅した製品群が強みだ。当面は中堅・中小企業がターゲットだが、「いずれは大企業にも入っていく」と見ている。実際に大手ユーザーを獲得するなど、「その需要は年々高まっている」という。

パートナー戦略も大手SI会社をかっちりつかんでいる。「同会にならないようにパートナーの選定は慎重にしている」というが、「今後はセキュリティ市場に強い情報サービス会社も対象に広げていきたい」と、市場の広がりを力パートナー戦略に期待をかけている。

サポート体制が充実

キヤノンシステムソリューションズ（SS）は、ソニックウォールのゲートウェイ、アンチウイルス、Webフィルタリング、ファイアウォールなどを搭載した製品を97年から販売している。

「最近は市場が細分化し、セキュリティ市場にマッチしなくなっていたことからオプションを入れて市場に乗り出そうとしていた」とセキュリティソリューション事業部の山本昇部長はいう。

ソニックウォールは4年前からGTM市場に参入しており、米国市場ではトップシェアで「ユーザーは企業、官庁、学校など小中規模が多い」という。

国内の製品は、小規模向けで10ユーザーから無制限までとビジネス規模を考慮してきたが、今後は4年間連続で更新している。と企画部の杉山部長はいう。

フォーティネットは、フォーティゲートをファイアウォール製品としてリリースしていたが、図研が、一方でシステムの複雑化や脅威の増大に伴い導入しなければならない理由で大きな負担になっていると見るからだ。

既存のセキュリティ対策はそのままに「ゲートウェイとしてセキュリティの2重化を提案、製品を強めたい」という。

企業規模別では、特にSMB（スモール・ミディアム・ビジネス）での導入実績が多いが、最近では大学、企業、NSP（マネージド・サービス・プロバイダー）、ISPなどで導入されており、日本ビジネスコンピュータ（JBCC）は、ファイアウォール監視サービス「レンタル開所くん」でフォーティゲートを使用している。

レンタル形式で提供

国産ソフトとして知名度を上げているバリオセキュア・ネットワークスは、「VSR（バリオ・セキュア・ルーター）」を販売している。ファイアウォールやウイルス対策など多数のセキュリティ対策機能を搭載しており、VSRを使用したVSRマネージドセキュリティサービス」をレンタル形式で提供しているのが特徴だ。

利用方法は、VSRを企業のネットワークに接続し、バリオセキュアのセンターがリモートで管理する。センターでは国勉監視システムで収集された各種データを分析し、管理者用のコントロールパネルにリアルタイムに情報を配信するので、ユーザーは自社内に専門の技術者を置くことなくセキュリティ対策を行うことができる。

設定はVSR、設置・機器、リモート監視のほか故障時のオンサイト保守代行などを含め、たとえばファイアウォールを導入した場合でも「月額3万円で簡単できる」としている。

UTMアプライアンスが一般的になり展示会でもその機能が紹介されるようになった

UTM製造・販売ベンダー製品一覧表

販売会社名	国内・海外	製品名	機能	価格	対応システム規模	特徴	主な代理店
フォーティネットジャパン	同左	FortiGate（フォーティゲート）	①②③④標準機能 ⑤⑥⑦⑧⑨はオプション	代理店による	SOHO～大企業（クライアント数は無制限）	コストパフォーマンス、高速処理	図研ネットウエイブ、フォーベルクリエーティブ、ネクストコムなど
チェック・ポイント・ソフトウェア・テクノロジーズ	同左	VPN－1	①②③④⑤⑥⑦	236万円	中規模（クライアント数は無制限・CPUに依存する）	ネットワーク全体を視えている点	富士通、アズジェント、新日鉄ソリューションズ、ソフトバンクBBなど
ジュニパーネットワークス	同左	SSG140	①②③④⑤⑥⑦⑧	代理店による	中規模（クライアント数は無制限）	セキュリティレベルをネットワークによりユーザーごとに設定できる	日立システムアンドサービス、アライドテレシス、住商情報システムなど
セキュアソフト	同左	T－50、T－100、T－400、T－1000	①②③④⑤	102万3750円～624万7500円	小規模～大規模（クライアント数は無制限）	独自OSと多彩なレポート機能	丸紅ソリューション、日本HP、ボロ、NTTPCコムなど
バリオセキュア・ネットワークス	同左	VSR（バリオ・セキュア・ルーター）	①②③④⑤⑥⑧ADS（自動防衛システム）から選択	月額3万円から（セキュリティ機器は無償レンタル）	大規模（クライアント数は無制限）	USEN、ソフトバンクテレコム、KDDIなど	
キヤノンシステムソリューションズ	ソニックウォール	ソニックウォール トータルセキュア TZシリーズ（同PROシリーズ）アドバンスト・バック・プラス	①②標準機能 ③④⑤⑥⑦⑧はオプション	10万2900円～33万6千円 54万6千円～312万9千円	小規模（10ユーザー～無制限）／小規模～大規模ネットワーク	優れた操作性とコストパフォーマンス、アドバンストはProシリーズに③④⑤⑥を追加したキヤノン独自製品	ダイワボウ情報システム、SI企業など
図研ネットウェイブ	フォーティネットジャパン	FortiGate（フォーティゲート）	①②標準機能 ③④⑤⑥⑦⑧⑨オプション ⑨⑩は要望に合せて	11万5500円～740万2500円（初年度保守費用含む）	SOHO～大企業（クライアント数は無制限）	コストパフォーマンス、高速処理	日本ビジネスコンピューター、NECソフトなど

機能①ファイアウォール②ウイルス対策③IPS④IDS⑤VPN⑥スパイウェア対策⑦ログ管理・モニタリング⑧フィルタリング⑨スパム対策⑩P2P対策⑪インスタントメッセンジャー（IM）対策