

媒体名	発行部数	掲載日	掲載面
日経ソリューションビジネス	9,434部	2007年2月15日号	p. 50-51

## 課長M男の営業誌

# UTM

## Unified Threat Management

ファイアウォールやアンチウイルスなど、セキュリティ対策に求められるさまざまな機能を備えたUTM(統合脅威管理)市場が急拡大しています。UTMは魅力的な商材であるとともに、サービス事業を展開したいソリューションプロバイダの新たな武器としても注目されます。

今日は家具メーカーのC社を訪問します。情報システムを担当しているのは総務部のJ主任。ITの専門家ではありませんが、雑誌を読んで勉強しているとか。最近ではセキュリティ対策が最大の関心事です。

**J主任** セキュリティ機能が、全部入っているアプライアンスサーバーがあるんだって？

**D太** UTMのことですね。UTMは統合脅威管理の意味です。御社に最適ですよ。

**J主任** D太さん、まあそう焦らないで。まずはUTMについて説明してよ。

**D太** はい。UTMは統合脅威管理と呼ばれていますが、文字通りファイアウォールやアンチウイルス、アンチスパム、Webフィルタリング、インスタントメッセージ対策など、さまざまなセキュリティ対策ソリューションが、全部入っているアプライアンスサーバーのことです。

**M男** セキュリティ対策のソリューションといえば、ファイアウォールとアンチウイルスのソフトが代表的で、多くの企業が導入しています。

**J主任** (うなずいて) うん、当社もそうだよ。

**M男** しかし新しい脅威が発生するたびに新しいセキュリティ対策を導入していくとなると、それだけ手間がかかりますよね。

**J主任** 当社が導入しているファイアウォールやアンチウイルスのソフトは、それぞれ別々のベンダー製品だから管理方法も違うんだ。新しい脅威に対応してソフトを追加しようとする、また別のベンダー製品を導入することになるから管理が面倒になるんだよね。

**D太** このためUTMのような、さまざまなセキュリティ対策機能を一つに統合したアプライアンスサーバーが望まれていました。

**J主任** 確かに運用管理が楽になるな。

**I子** UTMはシステム部門を持たない中小企業には最適でしょう。運用管理の面だけでなく、セキュリティ対策コストの低減も実現できるんですよ！

**J主任** ホントに？

**I子** 100人の従業員がいる企業を想定して試算しましょう。まずは個別にセキュリティ対策ソリューションを導入すると、例えばファイアウォールに50万円、アンチウイルスのソフトに45万円かかるでしょう。さら



(イラスト: 島中美幸)

に、OSを含めたサーバーに35万円、システムインテグレーション費用に20万円と、計150万円ぐらいを見込んでおいたほうがいいでしょう。

**J主任** 結構、かかるね。

**I子** それでUTMを使えば、他のセキュリティ機能を入れても70万から80万円で済む場合があります。

**J主任** それは安いな。社長に話したら、「即、UTMを導入しろ」と言われそうだよ。UTMは中小企業向けなのかい？

**M男** 必ずしもそうとは限りません。最近ではセキュリティ機器を導入する際、大企業や官公庁がわざわざUTMを指名してくるケースも増えているんです。

**J主任** そうなんだ。

**M男** UTMの製品も各ベンダーから登場しています。中にはクライアント数を無制限にしたUTMもあります。そうした場合は大企業だけでなく、数多くの学生を抱えている大学などでも採用されているようです。

**J主任** UTMはいろいろな用途で導入されているね。

**I子** セキュリティ強化のために導入している事例もあります。特定ベンダーだけのセキュリティ対策ソフトでは防御に限界がありますが、UTMを併用することで防御の網の目をより細かくできるようになるからです。

**J主任** なるほど。UTMはセキュリティ対策ソリューションの中核となりつつあるんだな。

**I子** UTMの導入はユーザー企業にとって、別のメリットもあるんです。

**J主任** それはなんだい？

**M男** UTMを活用したアウトソーシングサービスを受けられることです。

**I子** もともと運用管理しやすいことがUTMのメリットですが、それでも運用管理に労力を割けないというユーザー企業には、ソリューションプロバイダがリモートでUTMを管理するアウトソーシングサービスを提供しています。そうしたサービスを利用すれば、ユーザー企業は障害を外部で検知してもらったりウイルス対策ソフトのパターン更新を自動化したりするなど、UTMの機能を常に最新の状態にすることができます。

**J主任** おっ、それいいね。ウイルスやトロイの木馬やら、悪意を持ったプログラムは次々と登場してくるからな。うちみたいな会社はソリューションプロバイダに一括して面倒を見てもらえると助かる。

**M男** UTMの機能は今後もどんどん進化していきます。例えば私物のノートパソコンを社内LANに接続する場合、ウイルスに汚染されていないかどうかをチェックする検疫機能も組み込まれるはずですよ。

**J主任** よし、すぐに社長に進言しよう。

**D太** よろしくお願ひします！

(小林 秀雄=フリーランスライター) ㊄

## M男の独白

### 2005年は約5万3000台だったUTMの出荷台数が2010年は4倍に

これからのセキュリティ対策ソリューションはUTMで決まりだな。セキュリティベンダーが一斉にUTMへ動いているし、調査会社のIDC Japanは2005年には約5万3000台だったUTMの出荷台数が、2010年に約22万8000台に拡大すると見ている。成長が鈍化するハード市場の中で、UTMは最も成長が期待される製品だ。

ソリューションプロバイダに対しても、UTMは多様なメリットをもたらす。例えば単なる売り切り商品でなく、ライセンスの更新やハードの保守費用など、納入後も収入を得られるようになる。またユーザー企業に設置したUTMをリモートでソリュ

ーションプロバイダが管理できれば、すぐにセキュリティ対策のアウトソーシングサービスを提供できるようになるだろう。新たなビジネスモデルを展開するチャンスと言えそうだ。

IDC Japanによれば、セキュリティ分野でソフトやアプライアンス、サービスの各市場の成長率を比較すると、2006年はアプライアンスが1番でサービスが2番目だが、2008年にはサービスがアプライアンスを上回るという。特に中小企業となるとセキュリティ対策の専門家を自社で抱えることはできないから、サービスが重視されるだろう。そのときのサービスを支えるのがUTMになりそうだ。