



## 自分たちの強みを生かしたゼロトラストアプローチを展開 顧客の声を反映しつつ、FortiGate VMをベースに SASEサービス基盤を実現

インテックは半世紀以上にわたって、ITシステムの構築・運用や高品質なネットワークサービスを通して日本企業を支えてきた。コロナ禍を機に働き方が激変し、ゼロトラストセキュリティへのニーズが高まったことを踏まえ、自社ネットワークサービスの刷新を検討。他社のSASEサービスの再販ではなく、インテックならではの強みを生かしたサービスを実現するため、FortiGate VMを採用して新サービスの基盤を実現した。

### 株式会社インテック

所在地 【本 社】 富山県富山市  
牛島新町5番5号  
【東京本社】 東京都新宿区  
西新宿8丁目17番1号  
(住友不動産新宿グランドタワー)

設 立 1964年1月11日

従 業 員 数 3,867人  
(2023年9月1日現在)

事 業 内 容 技術研究、ICTコンサルティ  
ング、ソフトウェア開発、シ  
ステム・インテグレーション、  
ネットワークサービス、アウ  
トソーシングサービス



株式会社インテック  
ネットワーク&  
アウトソーシング事業本部  
ネットワークサービス  
事業部長  
**五十嵐 義雄氏**



株式会社インテック  
ネットワーク&  
アウトソーシング事業本部  
ネットワークサービス事業部  
ネットワークサービス部長  
**白井 裕氏**



株式会社インテック  
ネットワーク&  
アウトソーシング事業本部  
ネットワークサービス事業部  
TPSサービス部長  
**川口 拓也氏**

### 導入・構築のポイント

- (1) 単なるSASEベンダーのサービスの再販ではなく、  
インテックならではの強みを発揮したマネージドSASEサービスを提供
- (2) APIの操作と連携がしやすいフォーティネット製品で、  
自社ネットワークサービスとセキュリティの融合を短期間で実現
- (3) 新規顧客や異なる部署からの問い合わせが増え、  
会社全体の営業の活性化に寄与

### コロナ禍を機に高まった ゼロトラストの機運を背景に、 サービスの刷新を検討

「いつでもどこでも、誰もが自由にコンピュータの恩恵を受けられる世界を」——インテックは1964年の創業以来この理念を掲げ、ホストコンピュータからオープンサーバ、そしてクラウドへと環境が変化しても、顧客のビジネスを支えるシステムを常に提供してきた。この理念に欠かれない存在がネットワークだ。「ネットワークがなければ何も使えません。お客様のビジネスを安心、安

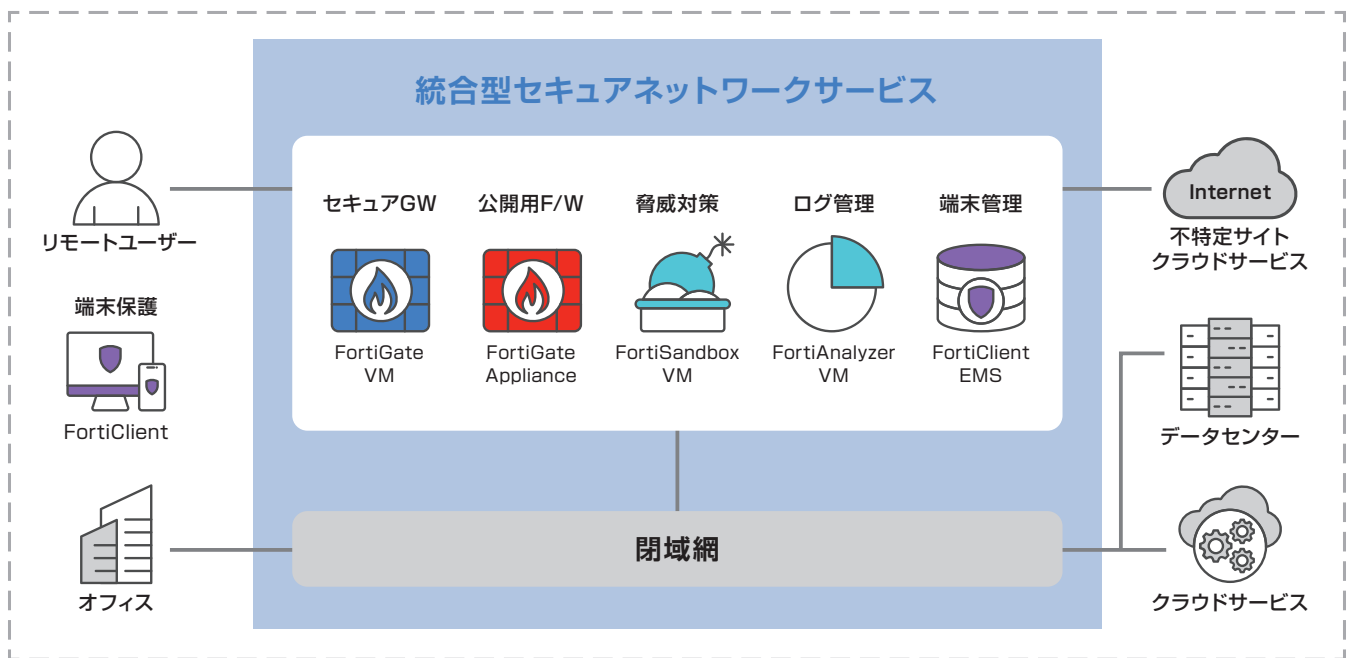
全に支えるインフラとして、1980年代からネットワークサービスを提供してきました」(インテック ネットワーク&アウトソーシング事業本部 ネットワークサービス事業部長 五十嵐 義雄氏)

21世紀に入り、ネットワークが文字通りインフラとなった時代でもその姿勢は変わらない。インターネットが普及し、本社と拠点、データセンターの接続はもちろん、インテックやグループ会社が提供する各種サービスやクラウドとの接続も求められたことを背景に生まれたのが「統合型閉域ネットワークサービス(EINS/MOW DCAN)」だった。

統合型閉域ネットワークサービスはニーズに合わせて多種多様な機能を提供すること、24時間365日体制での監視を標準で含めたマネージ



株式会社インテック  
ネットワーク&  
アウトソーシング事業本部  
ネットワークサービス事業部  
ネットワークサービス部  
サービス第一課長  
**市川 賢悟氏**



ドサービスとして提供することが利点だ。「高品質、高速なネットワークを短納期で提供することに注力してきました」（同社ネットワーク&アウトソーシング事業本部 ネットワークサービス事業部 ネットワークサービス部長 白井 裕氏）。こうした特徴が評価され、業種・業態を問わず幅広い顧客に利用されてきた。

そこにさらなる変化の波が訪れた。コロナ禍だ。一気にテレワークが普及し、働き方改革が進んだ上に、それ以前から始まっていたクラウドやSaaSの活用も本格的に広がり、それまでデータセンターに置かれてきたIT資産をクラウドに移行する動きが進んだ。

「ゼロトラストをキーワードに、ネットワークやセキュリティの見直しを図りたいというニーズが高まってきました。そこで統合型閉域ネットワークサービスを拡張し、ゼロトラストやSASEといった概念を取り入れたネットワークセキュリティサービスを提供すべきと判断しました」（白井氏）

### 「自分たちならではのサービス」を重視し、FortiGate VMをベースに自営で展開

最も単純なのは、すでに提供済みのSASEサービスを仕入れてインテグレーションし、再販する方法だ。だがそのやり方ではインテック最大の強みを発揮できず、単なるコスト競争に陥る可能性が高いと考えた。「お客様の要望をくみ取って自分たちのできる工夫を盛り込み、自分たちならではのサービスを提供するところに価値があると考えています。そこで、自分たちで設計、構築、運用できる製品を選ぶことにしました」（五十嵐氏）

しかも、他社のSASEサービスを再販する形では中身がブラックボックスのままとなり、万一トラブルがあっても顧客にきちんと説明するのは難しい。こうした理由から自分たちでサービスを作り上げ、運用する「自営」方式で提供する方針を固めた。その基盤として採用したのがFortiGate VMだ。

「高い品質のサービスを提供する上で、機能性や柔軟性よりも、シンプルな運用を可能とし、ネットワークとセキュリティの分野で確かな実績があることを重視しました」（五十嵐氏）

そもそも、新たなキーワードととらえられがちなゼロトラストやSASEだが、中身を見れば、使われているのは既存のテクノロジーだ。利用者がどこにいても、どんなデバイスを使っても同じセキュリティ、同じ利便性を提供するという目的にFortiGate VMは最適だと考えた。またインテックは以前から、顧客のインターネット接続用ファイアウォールとしてフォーティネットのアプリケーションや仮想マシンを取り扱ってきた。多数の実績があり、製品の中身を理解できている上に、フォーティネットの担当者とも良好な関係を築いており、企業としての姿勢にも安心感を抱いたという。

「フォーティネットは、グローバルで見ても日本を重要な市場と捉えて

いると好感を抱いていました。我々からの要望も吸い上げ、開発に届けてくれるスタンスを貰ってくれると感じました」（同社 ネットワーク&アウトソーシング事業本部 ネットワークサービス事業部 ネットワークサービス部 サービス第一課長 市川賢悟氏）

### 従来の利点とゼロトラストを両立した新サービスを武器に、新たな営業接点も開拓

インテックでは2021年から新サービスの検討を開始し、2022年秋からいよいよ、FortiGate VMをベースにサービスの開発に着手。8カ月後の2023年4月に、「統合型セキュアネットワークサービス」と名称をあらため、一次リリースを行った。これまで統合型閉域ネットワークサービスで提供してきた閉域網接続サービスとしての良さを生かしつつ、インターネットやクラウドサービス利用時の認証やアクセス制御を、ネットワークファイアウォールのリーダーでもあるフォーティネットのFortiGate VMをベースにした「セキュアGW」（セキュアゲートウェイ）機能で実現している。

「閉域のセキュリティも担保しつつ、さまざまなサービスやクラウドとつなげることができる弊社ネットワークサービスの強みに加え、セキュアGWによって守りのレベルアップを図り、セキュリティとネットワークを融合させたサービスとして価値の向上を図れたと思っています」（同社 ネットワーク&アウトソーシング事業本部 ネットワークサービス事業部 TPSサービス部長 川口 拓也氏）サービス提供に当たってはFortiGate VMに加え、FortiAnalyzer

VM、FortiClient、FortiClient EMS、FortiSandbox VMなど多数のフォーティネット製品も活用し、APIを介してサービスポータルと連携させている。「お客様に提供する管理インターフェイスの裏側で、API連携によって管理できるため、非常に使いやすいと考えています」（市川氏）

時流に乗ったサービスということもあり、既存のネットワークサービスの顧客だけでなく、新規顧客やこれまでとは異なる部署からの相談、引き合いも増えており、PoC段階に進んだ顧客もある。「このサービスをキーにして、いろいろな方とお話できるようになりました。会社全体の営業の活性化に役立っています」と五十嵐氏は述べる。

もちろん、サービス実現にこぎ着けるまでには、フォーティネットとともにさまざまな努力を重ねてきた。「やりたいサービスとFortiGate VMが実現できることとの間で行ったり来たり、試行錯誤もありました。他社が先行して実装している機能をどの

ように実現するかについて、フォーティネットのサポートにいろいろと対応していただきました」（市川氏）

そもそもSASEは、ネットワークとセキュリティが一体となったソリューションだ。「今回のサービス開発に当たって、ネットワークの部門とセキュリティの部門が一緒になって開発に取り組んできました。サービスとしてセキュリティとネットワークが融合しただけでなく、部門間での人材・スキルの融合も推進することができました」（川口氏）

### 顧客の声をフィードバックしながら、互いに成長し合える関係を

FortiGate VMを中心にフォーティネット製品を活用し、ガートナーが提唱する「シングルベンダーSASE」をサービスとして提供していく一歩を踏み出したインテック。複数のサービスを適材適所で組み合わせる場合に比べ、「いつ、どこにいても同一ポリシーのセキュリティ統制を実現するゼロトラストの





仕組みを、自社サービスとして、管理や閉域網サービスと組み合わせ提供できるようになりました」（白井氏）と、新たな武器が加わったと評価している。

とはいえ、現在のサービスはまだ第一段階であり、強化の余地が残っているのも事実だ。インテックでは引き続き第二次、第三次の開発を続け、顧客に期待される機能を追加していく計画だ。「フォーティネット側の開発スピードも速いため、今後の相乗効果に期待しています」（市川氏）

「ただ機器を販売し、保守するのではなく、サービス基盤として FortiGate VMを使うことで、お客様の声をフォーティネットに伝え、それを元に開発された成果を受け取ってお客様に戻していく、そんな循環を作っていくのが我々の役割だと考えています」と五十嵐氏は言う。両者がともに取り組むことで相乗効果を発揮し、互いに成長し、顧客を支えていく。

**FORTINET**

フォーティネットジャパン合同会社

〒106-0032  
東京都港区六本木 7-7-7  
Tri-Seven Roppongi 9 階  
[www.fortinet.com/jp/contact](http://www.fortinet.com/jp/contact)

お問い合わせ