

CASE STUDY

製造業の企業が 通信、可視性、安定性の向上を 単一ネットワークで実現

「How One Manufacturer Improved Communications, Visibility, and Stability—With One Network」事例の抄訳です。

複数の企業を買収すると、複数のインフラストラクチャも同時に買い取るようになるだけでなく、異なるインフラストラクチャ間での通信は、不可能ではないとしても、困難な場合があります。

UPG Enterprises は、複数のインフラストラクチャを手に入れたことをきっかけにトランスフォーメーションに取り組み、そのパートナーとしてフォーティネットを選択しました。

UPG Enterprises は、シカゴ郊外にある鉄鋼業の企業です。さまざまな鉄鋼ビジネスを展開し、近年は多くの買収を成功させました。UPG Enterprises の CIO（最高情報責任者）である Joe Madda 氏は、これらの買収によって、ネットワークやセキュリティの古い機器が大量に加わったことを指摘しました。

Madda 氏は、次のように説明します。「我々の会社、特に我々の業種は、新しい最先端のテクノロジーを積極的に採用してきたとは言えません。また、IT 全般、特にセキュリティが我々の思考や優先事項の先頭にあると断言することもできません。」

多くの選択肢から 1 つのシステムを選択

Madda 氏は 1 年前に UPG に入社した直後に、新しく買収した会社のシステムが単独では正しく動作するものの、連携して動作することはできず、通信や可視性に大きな問題があることに気がきました。古いシステムが数多く存在する UPG にとって、クラス最高のソリューションを採用し、すべてのブランド、会社、拠点に導入する絶好の機会だったのです。これが実現すれば、ビジネスを中断することなく、通信、可視性、安定性を向上させることができます。

Madda 氏と彼のチームは、フォーティネットのソリューションを選択し、パートナーである ACP CreativIT の協力を得て、導入に着手しました。それは、北米の全 26 拠点を統合し、フォーティネットのテクノロジーを全社的に活用するという計画でした。Madda 氏は、次のように説明しています。「現段階では、19 の拠点の統合が完了しましたが、本当に素晴らしい経験だっただけでなく、いくつかの点では予想をはるかに上回るものでした。ACP CreativIT が素晴らしいパートナーであることも実感しています。」

SD-WAN：連携の鍵

フォーティネットの FortiGate セキュア SD-WAN ソリューションにより、UPG はすべての拠点を接続し、可視性を向上させることができました。Madda 氏は、「フォーティネットを選んだ大きな理由の 1 つが、統合 VPN や統合ファイアウォールも含むすべてを 1 つのデバイスで処理できることでした。フォーティネットを導入する前は、拠点間の VPN トンネルが複雑に絡み合い、すべてが通信して正しくアクセスできるようにするのが本当に大変だったのです。すべての拠点を一元的に可視化して、すべてを把握できるようになったことは、本当に画期的なことでした」と述べています。



「フォーティネットのような使いやすいプラットフォームを手に入れたことで、プロアクティブに行動し、ネットワークやセキュリティの問題のトラブルシューティングに追われることなく、ユーザーのニーズに注力できるようになりました。」

- UPG Enterprises、CIO、Joe Madda 氏

詳細

顧客：UPG Enterprises

業種：製造

所在地：米国イリノイ州オークブルック

導入の効果

- 標準化されたネットワークとプラットフォームにより、通信、セキュリティ、安定性が向上
- ネットワークの一元的な可視化により、管理が強化
- トラブルシューティングに追われることなく、プロアクティブに問題を解決
- コストと時間の大幅な削減を実現

SD-WAN を導入したことで、UPG は、コストと時間の両方の大幅な削減が可能になりました。Madda 氏は、次のように説明します。「年間 35 万～ 40 万ドルのネットワークコストの削減が可能になり、削減の効果は会社の成長と共にさらに大きくなると期待しています。機器が安定していることによる時間の節約だけでも、驚くほどの価値がもたらされます。」

すべてを簡素化し、標準化して、1つのプラットフォームに集約できたことも、非常に大きなメリットでした。Madda 氏はこの点について、「フォーティネットのような使いやすいプラットフォームを手に入れたことで、我々のチームは、プロアクティブに行動し、ネットワークやセキュリティの問題のトラブルシューティングに追われることなく、ユーザーのニーズに注力できるようになりました」とコメントしています。

Madda 氏は最後に、今後の合併 / 買収においても、フォーティネットが間違いなく拡大計画に不可欠な重要な役割を果たすとして、「フォーティネットを選択したことで、ビジネスの急速な拡大と成長を可能にするプレイブックを作成することができました。デバイスを持ち運び、差し込むだけで、誰でも安全に接続して簡単に利用できるのは、本当に素晴らしいことです。今後もビジネスの成長に貢献してくれると確信しています」と述べて、説明を締めくくりました。

ソリューション

- FortiGate セキュア SD-WAN
- FortiGate 次世代ファイアウォール
- FortiClient

「フォーティネットを選んだ大きな理由の1つが、統合 VPN や統合ファイアウォールも含むすべてを1つのデバイスで処理できることでした。フォーティネットを導入する前は、拠点間の VPN トンネルが複雑に絡み合い、すべてが通信して正しくアクセスできるようにするのが本当に大変だったのです。」

- UPG Enterprises、
CIO、Joe Madda 氏

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

お問い合わせ