

サクサ UTM (統合脅威管理) アプライアンス「SS1000」

SOHOをターゲットに豊富な機能を搭載
販売代理店のビジネス展開もサポート

ウイルスや不正侵入などのネットワーク攻撃の対象となるのは大手企業に限らない。中堅中小企業やSOHOも同様の脅威にさらされているが、専任の管理者が存在しない企業がしっかりとした対策を講じることは困難だ。そうした中小オフィスを対象に設置設定／運用が容易なセキュリティソリューションとしてUTMを提供しているのがサクサである。

サクサが開発したUTM「SS1000」はSOHO向けの製品ながら、機能の豊富さが大きな特徴だ。①ファイアウォール、②メールウイルス対策、③迷惑メールブロック、④Webアンチウイルス、⑤URLフィルタリング、⑥IDP (不正侵入検出・防止)、⑦P2P対策と、他社の低価格帯製品を凌駕する7つの機能を備える。また、定義ファイルによる検知では防御が難しいゼロデイ攻撃を防ぐためのヒューリスティック検知も備えている。

導入の容易性も、中小企業のセキュリティ対策を後押しする。SS1000の対象はPCが20台規模の企業であり、ユーザー自身はもちろん、設置や設定を担う販売代理店にも負荷がかからない仕組みを設けている。設置手順書に従うことによって簡単に導入できる。

標準的なユーザー向けにあらかじめ最適化された“サクサポリシー”が設けられているので、初めて本格的なセキュリティ対策を行う場合にも、設定に関する負荷は少ない。例えば、基本的な初期設定はウィザードベースで設定が行えるため簡単に運用を開

始することが可能だ。

日本語による直感的な操作が可能で、アプリケーションの機能制御——例えばインスタントメッセージでチャットは許可するがファイル転送は禁止する等——についてもユーザーの要望に応じて販売代理店側で細かな対応が可能だ。また、定義ファイルやファームウェアの更新も自動化されており、常に最新のセキュリティ環境が保たれる。

手離れの良いUTM製品を提供
販売店の負荷軽減する多様な仕掛け

このように、ユーザー企業のみならず、販売代理店にとっての扱いやすさにもフォーカスしている点が、SS1000の最大のアドバンテージと言えるだろう。「ビジネスホンは、販売のビフォーからアフターまで販売店様をきめ細かにサポートしており、販売店様にとって手離れのいい商品です。SS1000においても同じように手離れの良さを要望されており、商談同行や設置サポートを充実させることで、手離れの良さを実現しております」と、サクサ・オフィス推進



ソリューション営業統括本部
営業企画部
オフィス推進部長
加藤正広氏

部長の加藤正広氏は語る。

SS1000は5～6年のリースによって提供される。これも、ビジネスホンを手掛ける販売代理店にとって馴染む販売モデルだ。技術・保守面でのサポートも手厚く、設置工事や保守、コールセンター業務などを行うサクサアドバンストサポートがバックアップする。SS1000の製品コンセプトと手厚いサポート体制が功を奏し、売上げは着実に増加をたどっているという。

機能面の強化にも力を入れている。

2月にはWebアプリケーション系の防御機能を大幅に拡充。また、キヤノンITソリューションズの「ESET NOD2 アンチウイルス」と連携して、ネットワークのみならずPCも含めたセキュリティ対策機能を提供している。さらに、アンチマルウェアソフトとして評価の高い「アークンEXアンチマルウェア」をSS1000にバンドルする計画だ。これらにより、二重、三重のセキュリティ対策を提供し、サクサは継続的にSOHOのセキュリティ対策を後押ししていく。

お問い合わせ先

サクサ株式会社

ソリューション営業統括本部 営業企画部

TEL : 03-5791-3930

URL : <http://www.saxa.co.jp/>



豊富なセキュリティ対策機能をコンパクトな筐体に詰め込んだ「SS1000」(左)。直感的に操作できる日本語GUIのほか、ウィザードベースの設定(右)を可能にするなど、販売代理店の負荷を軽減するための工夫も凝らしている