

DigitalGateで複数サーバを1台に集約し、安心・安価のシステム運用。  
システム管理者の負担を大幅に削減。



総務  
情報システムグループ  
リーダー  
宮島 政博さま

## フィガロ技研株式会社 さま

事業内容：半導体ガスセンサーの研究開発、製造販売/半導体ガスセンサーの応用商品の開発および製造販売

フィガロ技研(株)さまでは、本社のメイン回線にファイバーリンクを採用されるとともに、ネットワークサーバー「DigitalGate」の導入で、複数のサーバ類を1台に集約。システム管理者の負担を大幅に削減されました。

### 導入商品

ファイバーリンク pro  
ネットワークサーバーパック  
ウィルスチェックゲートウェイサービス

### 課題

フレームリレーで構築しているメイン回線を高速化したい。社内で運用中の複数サーバ群を一元化し、システム管理者の工数を削減したい。

### ソリューション

大阪本社のメイン回線にファイバーリンクproを導入し100Mbpsに高速化を図った。ネットワークサーバーパックのDigitalGateによりルータ、ファイアウォール、メールサーバ、Webサーバをオールインワン化し、コスト削減を図った。オンラインバージョンアップ機能、PRAポートフォワード、ウィルスチェックゲートウェイ機能の利用で、システム管理者の工数を軽減。24時間365日のサポート体制で安心、安価に運用している。

## ● 導入の背景

時代に合わせてメイン回線を光ファイバーで高速化。

## Q bit-drive導入の経緯をお聞かせください。

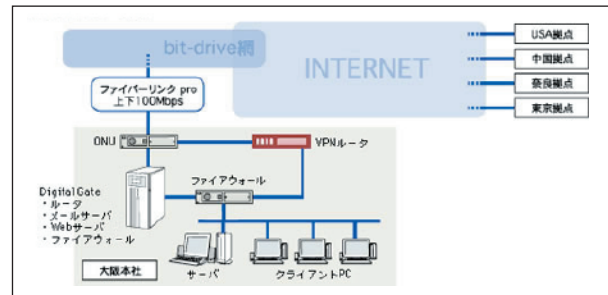
**A** ファイバーリンク導入以前はグループウェアの共有化を目的に、大阪本社と、奈良、東京の拠点を64Kbpsのフレームリレーで結んでいました。本社の人員が100名と小規模な会社ですから通信費にそれほど費用はかけられません。しかし今の時代にメイン回線が64Kbpsというのではいかにも遅く、光回線を検討していたところbit-driveの営業さんに出会いました。

DigitalGateなら我々のニーズにぴったり。やりたいことが全部いけそう！

## Q ネットワークサーバーパックにされた理由は？

**A** 初めは回線だけの変更を考えていましたが、システム担当者である私の希望は社内にも何台もあるサーバの管理、メンテナンスの工数を削減して時間を作りたいということでした。手がけていた基幹系システム構築やハードウェアのバージョンアップなどに時間をとれたかったです。回線の変更を機に、bit-driveのホームページを調べるうちに「我々のニーズにぴったりのオールインワンサーバがあるじゃない」とDigitalGateに注目しました。

<フィガロ技研株式会社さま ネットワークイメージ図>



止めてはいけない基幹システムへの配慮など心配事も軽減。

## Q 導入されての使い心地はいかがでしょう。

**A** DigitalGate導入以前は、社内で管理していたファイアウォール、DNSサーバ、Webサーバ、ルータの4台が回っていたわけですが、DigitalGate1台になってすっきりしました。DigitalGateの月額費用30,000円は、それまでのファイアウォールのみ保守料とほとんど同額ですし、加えて24時間監視サービス・保守サービス・bit-drive DigitalGateヘルプデスクサービスもあるので、これはお得とばつと切り替えました。4台分のメンテナンスが軽減されたのはもちろん、いつも気がかりだった「止めてはいけない基幹システム」への心配が減り、精神的にも楽になりました。

DigitalGateの各種機能をフル活用して管理工数を削減。

## Q bit-driveサービスをどのように活用されていますか？

A まずは、DigitalGateの「メールサーバ機能」です。弊社はアメリカとドイツに販売拠点、中国に製造拠点をもち、時差のある海外との通信手段にメールを活用しています。我々の商品であるガスセンサーに関する試験データをやりとりすることも多く、メールは重要なツールです。システム管理者としては重要なツールを止めてはいけないといつも心配だったのですが、DigitalGateにしてからメールサーバが落ちなくなったので、私の管理工数が激減して助かっています。ウィルスチェックゲートウェイサービスにも加入しました。一部の地域から来るメールにはついてないものはないといっていいほど頻繁にウィルスがついており、検出して感染を未然に防いでいます。また、「オンラインバージョンアップ機能」は、それまでは常に自分で情報に目配りして行っていたセキュリティーホールへの対応を自動でバージョンアップしてくれるので管理面で楽になりました。営業の担当者が海外出張先から自社にアクセスしメールチェックを行うために「リモートアクセス機能」も活用しています。

## ● 今後の展開

## Q 今後の展開でお考えのことがありましたらお聞かせください。

A 大手さんはほとんど受発注業務をEDI ( Electric Data Interchange ) で行っています。弊社も、現在メール・電話・FAXでやり取りしている受発注にEDIをとりいれたいですね。取引先は大きいところから小さいところまでいろいろあるので、すべての会社に協力してもらうのは難しいかもしれませんが、システムを構築していかないと次の段階に進めないのですからね。

取材：2003年7月

ソニービジネスソリューション株式会社

<お問い合わせ先>bit-driveインフォメーションセンター

[TEL] 0570-006-006 (AM9:00~PM6:00 土日・祝日・夏季休暇・年末年始を除く) [TEL] 03-5475-5441 (携帯電話・PHS・IP電話はこちらにおかけください)

[URL] [www.bit-drive.ne.jp](http://www.bit-drive.ne.jp) [E-mail] [info@bit-drive.ne.jp](mailto:info@bit-drive.ne.jp) [bit-drive] および「ビット・ドライブ」はソニービジネスソリューション株式会社の登録商標です。

# SONY