

PacketiX VPN 導入事例 ASP事業における顧客からのアクセス回線に PacketiX VPN 2.0を導入

株式会社ミノス

PROFILE 株式会社ミノス
<http://www.minos.co.jp/>

課題を満たす唯一のネットワーク・ソリューション

株式会社ミノス（以下ミノス）は、プロパンガス（LPG）事業者向けASPサービスを専業として提供し、システムの開発保守およびネットワーク管理を自社内で行っている。

これらASPサービスにおいては、顧客が用いるアクセス回線として、PacketiX VPN 2.0が採用されている。



塚本 達雄 氏

既存のアクセス方法からリプレイス

アクセス回線パターンは元々複数用意され、顧客のネットワーク規模や環境に応じ最適なものが選択されていた。既存の企業向けIP-VPNを使用していたが、コストが非常に高く、大規模な環境の顧客向けの用途でなければ採算が立たない。必然的に、小～中規模の顧客向けには他のアクセス回線が必要となり、従来は64kのISDNを用いていたという。

しかし、ISDN回線には速度面やインターネットとの併用といった点で十分でないケースが多く、顧客からの様々な要望が相次ぐようになった。そこで、PacketiX VPN 2.0の導入を検討したのが、システム運用を担当する塚本氏である。

「社内でテスト的に使っていたソフトイーサ（PacketiX VPN 2.0の前身となるフリーのVPNソフトウェア）の性能が非常によく、またインストールが簡単で管理もしやすいということで、PacketiX VPN 2.0を使うことになりました。」（塚本氏）

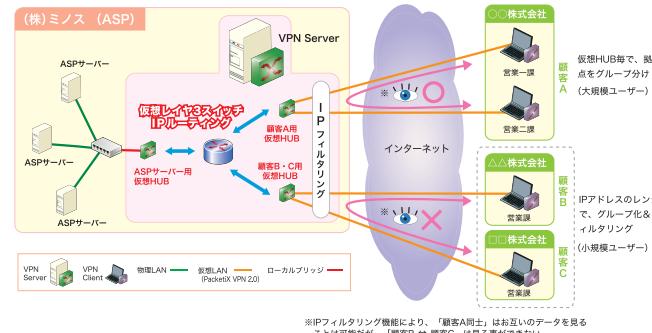
仮想L3スイッチで顧客ごとにルーティング

「従来のクライアント-サーバー型の通信が必要なシステムをASP端末として提供しているため、基本的に複数の仮想HUB、そしてPacketiXの仮想L3スイッチ機能を使っています。」

クライアントである顧客同士は通信をさせない必要があるため、データセンターのサーバー側でまず顧客ごとに仮想HUBを立て、各々からのアクセスを仮想L3スイッチ機能でルーティングし、顧客のセグメントごとにフィルタをかける形での接続を実現している。

「従来だとハードウェアの設定が必要で、またネットワークが複雑なほど機械も高額になる。それがPacketiXだと全部仮想的なソフトウェアができる。ソフトウェアの設定も簡単でした。」

ネットワーク構成図（例）



※IPフィルタリング機能により、「顧客A同士」はお互いのデータを見ることが可能だが、「顧客B ⇄ 顧客C」は見る事ができない。

アドバンテージ

塚本氏はほかにもいくつかのVPNソリューションの運用経験があったとのことだが、そちらは候補には挙がらなかったのだろうか？

「ハードウェアVPN、または普通のIPsecのも使っていましたのですが、設定が煩雑でややこしい。そのうえ、そちらはクライアントソフトの殆どが英語版で、トラブル時にお客様へ確認の電話をしても、なかなか理解して頂けなくて、対応に時間がかかることがあります。」

また、お客様のネットワーク環境も様々なものがありまして、例えば、IPSecのペイロードが通らないルータがある環境であったり、プロキシ接続の環境であったり、CATVの回線でグローバルIPではない環境であったり等、いろいろありました。

そういうのを全部克服して使えるのがPacketiX VPN 2.0だったんです。導入前のヒアリングでは、極端に言えばお客様へ『インターネット使えますか』と確認して、OKだったら『ではPacketiX VPN 2.0で大丈夫です』と。あまり深く調べる必要がない。」（塚本氏）

課題を満たす唯一のソリューション

他のVPN製品と比較して優れた点は枚挙に暇がないという。

「（他社製品は）やってみないとわからなくて、急につながらなくなったりしていました。一方PacketiX VPN 2.0は全然安定していて、今まで原因不明で切れたということはない。また、スピードが速いんですね。」

そのうえで、PacketiX VPN 2.0の運用性も、塚本氏は高く評価する。

「例えばインターネットが切れたとき（他社製品は）再起動が必要になる場合も多かったのですが、PacketiXはそういう事が全然なく、リトライしてうちに勝手につながるとか、使い勝手がすごく良くて。」

導入の決め手についてさらに聞いたところ、塚本氏からこんな答えが返ってきた。

「他に思い浮かばなかったです。ハードウェアは必ず壊れることを考えおかなければならないし。そう考えると他に代わりがないんですよね。実際は、他と並べて選択したっていうのではなくて、他になかったんですよ。（笑い）」