



保坂岳深氏

Takemi Hosaka

アラクサラネットワークス
代表取締役社長兼 CEO

フォーティネットとDNA 近い 海外へ打って出て売上2倍、3倍

日立製作所とNECの合併によって2004年に設立されたアラクサラネットワークスが2021年9月、米フォーティネットグループ入りした。「新しいモノを作れるという喜び、海外にも打って出られるという喜びで、社員みんなが前向きな気持ちになっている」
こう語る保坂岳深社長に、今後の成長戦略を聞いた。

聞き手◎太田智晴(本誌編集長)

9月1日、アラクサラネットワークスの60%の株式を実質的に保有していた日本産業パートナーズが、米フォーティネットに株式を譲渡したと発表され、同日付で保坂さんが社長に就任しました。どういった背景・理由からフォーティネットグループ入りが決まったのですか。

保坂 前の大株主は投資ファンドですから、企業価値を高めた上で株式を手放すという話は元々あったわけです。そうしたなかフォーティネットが手を挙げたのは、アラクサラのネットワーク技術に興味があったからだと思っています。

フォーティネットは「Security-driven Networking」というコンセプトを掲げています。ただし、セキュリティには大変強くても、ネットワークの部分に関して、それほど多くの技術者がいるわけではないと聞いています。発表から数日後、社員を集めてタウンホールミーティングを開きましたが、そのときフォーティネットの経営層からも「ネットワークの部分強化していきたいんだ」というコメントを頂きました。

フォーティネットは、無線LAN APからスイッチ、SD-WANなどまで、今では総合ネットワークベンダーに近いラインナップを揃えています。とはいえ、まだセキュリティアプライアンスのビジネスが中心ですし、また中小企業向けからスタートしましたから、大企業向けのビジネスについても強化すべき点は残っているように見えます。

保坂 一方、アラクサラは通信事業者やラージエンタープライズのお客

様を数多く持っており、そうしたお客様のニーズに適合したスイッチ/ルーターをラインナップしています。

技術的な部分とビジネス的な部分の両面でアラクサラに興味を持っていたと認識しています。

アラクサラは2004年に日立製作所とNECの合弁会社として設立され、当時の持ち分比率は日立が60%、NECは40%でした。日立はその後2018年に日本産業パートナーズへ株式を譲渡したわけですが、NECは現在も40%の株式を持っているのですか。

保坂 9月時点でNECの持ち分の一部もフォーティネットへ譲渡されており、今はフォーティネット75%、NEC25%という株主構成です。

アラクサラのミッションは2つ

今後の戦略をお聞きする前に、アラクサラの最近のビジネス状況について教えていただけますか。

保坂 ファンドが株主になった2018年以降、2020年までは売上が少し落ちていましたが、今期は盛り返している状況です。ファンドが重視するのは利益ですから、「売上があまり伸びなくても利益をしっかりと出せばいい」という方針だったわけです。2018～2020年度はずっと増益で推移しています。

この間、売上が少し落ちていたのは、通信事業者向け機器出荷の端境期となっていたことが要因です。「これではまずい」とみんなが危機感を持ち、エンタープライズ事業の伸びで相殺してきました。超大手製造業に採用されるなどミッションクリティカル系の民需が堅調です。

通信事業者向けについても、新しい製品の出荷が始まり、今期からは持ち直しています。

フォーティネットグループ入りによって、さらにどんな成長戦略を描いていますか。11月1日に発表したフォーティネットとの合併事業開始のニュースリリースでは、「アラクサラのLANスイッチとフォーティネットのセキュリティ製品の緊密な連携で革新を起こす」と意気込みました。

保坂 私からフォーティネットに対しては、「アラクサラのミッションは2つある」と話しています。

1つは、フォーティネットと連携し、日本国内のビジネスをさらに強化・拡大していくことです。

もう1つは、アラクサラの持つ技術を活かし、フォーティネットグループの事業拡大に資する製品を実現し、グローバルに提供していくことです。

クロスセルの取り組み開始

国内ビジネスの強化から詳しく聞かせてください。

保坂 まさに今、クロスセルの活動に取り組み始めているところです。

もちろん急にアラクサラの営業部隊がフォーティネットのセキュリティ製品、フォーティネットジャパンの営業部隊がスイッチ/ルーターを売るとするのはハードルが高いです。最初は互いのお客様を紹介するところからスタートし、だんだんと案件を共有していきたいと考えています。将来的にシステムを統合するかは別にして、そのための情報共有の仕組み作りが始まっています。

両社ともビジネスパートナーによる

間接販売が主体で、その調整も必要ですが、幸いなことに多くのビジネスパートナーは重なっています。

また、お客様からすると、従来はフォーティネットとアラクサラと別々に話をする必要がありましたが、「今後は一本化される」という期待感もあると考えています。

当面は営業部隊を統合するわけではないのでそれぞれに数字を追いかけますが、お客様からもビジネスパートナーからも「良くなった」と言われる形を作っていきます。

まずは日本で成功事例

フォーティネットブランドへの統合計画はあるのですか。

保坂 5年、10年先は分かりませんが、我々のブランド名や会社名

については「何も変えない」ということで今は話を進めています。我々の企業価値の中には、アラクサラが国内で培ったブランド価値も当然含まれていますから。

フォーティネットジャパンの久保田社長からも、「営業部隊のテンションはかなり上がっていますよ」と言われています。

従来UTM中心のビジネスだったのが、アラクサラのブランドとスイッチ／ルーターが加わることで、通信事業者や官公庁、ラージエンタープライズのコアなネットワーク領域への参入も可能になりますから。

日本でこうした営業面での連携がうまくいけば、海外にも横展開できそうですね。

保坂 当然そう考えています。日本の大手通信事業者向けスイッチの母体にもなっているAX8600S/AX8300Sシリーズというシャーシ型L3スイッチがあります。フォーティネットと連携した新製品開発には1~2年かかるため、まずはAX8600S/AX8300Sをリブランドしてフォーティネットの販路で販売する準備を進めているのですが、単に「アラクサラの製品を海外で売ってほしい」では難しいです。フォーティネットジャパンと上手に連携し、まずは日本で成功事例を作っていく必要があります。

アラクサラは2008~2010年頃に韓

“アラクサラのブランドや会社名は何も変えない”

国の通信事業者と取引がありました。現在はほぼ日本でのビジネスのみです。

フォーティネットと連携して海外市場に出て行くことができれば、売上はすぐ2倍、3倍になるはずですよ。

共同開発へ両社の強み整理

もう1つのミッションである共同開発については、どういった戦略を練っているのでしょうか。

保坂 今ちょうど、これから両社の製品をどのようにミックスしていくかの議論をしているところです。互いのポートフォリオを重ね合わせ、どこに強みと弱み、あるいは隙間があるのかを整理しています。

例えばスイッチ製品のベースを

FortiSwitchにするのか、AXにするのかも、きちんと議論しなければいけません。二重投資はできませんから。

フォーティネットの時価総額は約530億ドル、日本円にして約6兆円と、日本の大手電機メーカーのほとんどを上回ります。今まで以上に開発にリソースを投じることができそうですね。

保坂 ええ、ですから我々の開発部隊も大変やる気になっています。

大型のハイエンド機器を新たに開発するとすると、100億、200億という開発費がかかります。ファンド傘下のときは投資を抑制する必要があり、

そのため最近ではボックス型のスイッチ／ルーターの開発が主体で、シャーシ型は以前に開発したものを改良しながら提供してきたとい

うのが実状でした。

今後の開発計画をフォーティネットといろいろ詰めているところですが、ハイエンド機器に関しては「開発しよう」と具体的に決まっています。

もう1つのポイントは、先ほど申し上げた両社のポートフォリオの隙間の穴埋めです。そこも一緒にやっています。

アラクサラはエンジニアリングの会社ですから、新しいモノを作れるという喜び、海外にも打って出られるという喜びで、社員みんなが前向きな気持ちになっています。人員も増やしていきたいですね。

メイド・イン・ジャパンの信頼感

期待が大きくふくらみますが、とは

profile

保坂岳深氏

(ほさか・たけみ)

1980年3月横浜国立大学工学部電気工学科卒業、同年4月NEC入社。キャリア・プロバイダー事業部長、エネルギーソリューション事業部長、企業ネットワークソリューション事業本部長などを歴任し、2010年4月執行役員、2014年4月NECインフロンティア取締役常務、6月代表取締役執行役員社長、7月NECプラットフォームズ代表取締役執行役員社長。2020年6月にNECプラットフォームズ顧問を退任し、2020年7月アラクサラネットワークス執行役員常務、2021年9月に代表取締役社長兼CEOに就任



いえグローバル市場には手強いライバルたちがひしめいています。どうやって伍していきますか。

保坂 ネットワーク技術とセキュリティ技術の両方を持っているベンダーはほとんどいないですよ。

シスコとジュニパーくらいでしょうか。

保坂 そうした数少ない存在となるのですから、その特徴をうまく活かした製品・ソリューションを仕立てていきたいと思っています。逆に、それができなければ、今回の統合の意味はありません。

例えば、フォーティネットが自社開発したASIC「NP7」をどう使っていくか、という議論も行っています。NP7はセキュリティに特化したチップです。アラクサラのスイッチ/ルーターにNP7を搭載し、セキュリティ機能も加われば、大きな付加価値になり得ます。フォーティネットが掲げるコンセプト、Security-driven Networkingを実現するため、力を合わせていきます。

また、「メイド・イン・ジャパン」の信頼感も海外で活かしていきたいと思っています。

なぜアラクサラが日本市場で評価されているかというと、その大きな1つの理由に信頼感があって、「安心して売れる」というビジネスパートナーの声は本当によく聞きます。

それは具体的に言うと、ベンダーサポートも含めた信頼感ということですか。

保坂 そうです。これまで人力でやっていたお客様対応のノウハウの形式知化、デジタル化を始めているのです

が、その延長線上にグローバル市場も位置付けていこうと考えています。逆にそうしていかないと、アラクサラの海外ビジネスは広がっていかないのでしょう。

フォーティネットグループとしても、我々のお客様対応のノウハウがアドオンすることで、ビジネスをさらに拡大することができると思っています。

経済安全保障の観点からも、メイド・イン・ジャパンのチャンスは広がっていますね。

保坂 当然それにも期待していますし、それに見合った活動・成果を出していくことが求められていると認識しています。

根底には似たDNA

ここまでの話を聞く限り、すでにだいぶ緊密な連携が始まっているようです。

保坂 その根底には、両社のDNAの近さがあると思っています。フォーティネットの創業者のケン・ジーは、「イノベティブであれ」「パフォーマンス

に妥協するな」といったメッセージを社内に向けて発していますが、これらのメッセージはアラクサラが今まで実践してきたことと非常によく似ています。

乗り越えないといけない課題はもちろん数多くありますが、互いのDNAが近いので、大変前向きに話が進んでいます。

アラクサラが17年前に設立された際の目的の1つに、国産ネットワークベンダーの海外での成功があったかと思っています。当時思い描いた形とは多少異なりますが、フォーティネットグループ入りにより、このときの目標実現に向けて大きく前進したように見えます。

保坂 大手のお客様に今回の統合について説明に伺うと、「逆に良かったね」「面白いことになりそうだね」などと言っただけです。大変なプレッシャーではありますが、大きな期待を頂いているわけですから、是非そうした期待に応える成果を出していきたいと思っています。

アラクサラネットワークス株式会社

〒212-0058 神奈川県川崎市幸区鹿島田1丁目1番2号 新川崎三井ビル西棟13階
<https://www.alaxala.com/>