

導入事例 株式会社 四日市事務機センター(YONJIMグループ)

ITとセキュリティで地元企業の持続可能性を支援
そのために必要だった自社のセキュリティ向上を
ESET PROTECT MDRで実現

人口減少や経済縮小など、地方が抱える課題の解決に取り組む企業がいる。三重県四日市市を中心に、ITで貢献されている株式会社 四日市事務機センター(YONJIMグループ)もその1つ。四日市・鈴鹿・伊賀・津・松阪の各市周辺エリアにおいて事務機販売を展開してきた実績をもち、キヤノンマーケティングジャパン(以下、キヤノンMJ)にとっても長年の販売パートナーだ。近年は、さまざまなデジタル情報機器を取り扱う中で、お客さまのセキュリティを案じ、そのサポートをさらに強化しようと考えている。今回「ESET PROTECT MDR」に着目。まずは自社導入を先行し、自らのセキュリティ能力、そしてお客さまに対する提案力の向上を図った。



<p>課題</p> <p>情報セキュリティの重要性を顧客へ啓発し、ツールを販売する立場から、先に自社が確かな環境を構築する責任がある</p> <hr/> <p>社員増加に伴い、電子機器や情報の取り扱いを完璧に把握することが困難となり、これまで以上に感染リスクの軽減が必要だった</p> <hr/> <p>端末インストール型ツールを利用してきたが、一元管理できておらず、人手や時間の問題からレポート確認も不十分だった</p>	}	<p>効果</p> <p>自社のセキュリティ環境が向上し、新たなIT商材も安心して取り扱えるなど、経営者としても大きな安心が得られている</p> <hr/> <p>自社導入の際に実施した勉強会で、営業スタッフのリテラシーが向上し、顧客へのよりの確かなセキュリティ提案が可能に</p> <hr/> <p>日々レポートを見られずとも異常時には通知ですぐにインシデント発生に気づけ、初動対応を受けて落ち着いた対処ができる</p>
--	---	--

<お客さまプロフィール>

四日市事務機センター

YONJIM

事務機販売で50年を超える実績をもつ同社。市場ニーズにあった最高の品質とサービスを提供しながら進化し続ける企業姿勢により、ITソリューションの提案にも注力している。そんな同社の、真の存在価値を明解に表現しているのが、企業理念・目的などに共通する「地域」というキーワード。地元の発展に貢献する地場企業の好例として注目される。

お話を伺った方



写真左から、川畑さま、竹川さま、佐野さま

株式会社 四日市事務機センター
代表取締役
佐野 智成 さま

オフィスインベーション事業部
DXアシスト Gr. 課長代理
竹川 嗣久 さま

オフィスインベーション事業部
DXアシスト Gr. 主任
川畑 由衣 さま

導入前の課題と背景

お客さまと自社の持続可能性のために、
自社のセキュリティ向上がまずは必要
だと再認識

地域を活性化させる地元企業を、ITやその
セキュリティで支援

1974年に事務機販売からスタートした弊社ですが、現在は最先端のITを用いて地域社会をより良くしていくことにも、プロ意識をもって取り組んでいるIT企業です。お客さまに最適なソリューションをご提案し、働き方改革やDX推進などを支援しています。お客さまやパートナー、そして自社の従業員とその家族も、ITを通じて笑顔にしていこうというのが我々の志です。三重県にも魅力的な会社がたくさんあり、その魅力をさらに高めればもっと地域が活性化されて人口も増えるのではないかと考えています。実はこの考え方が評価され、県が主催する「三重のサステナブル経営アワード(2024年度)」で、IT関連の事業者としては初めて表彰されました。「持続可能性」というキーワードに私も価値を感じ、力を入れて事業に取り組んできましたが、もっとも重要な要素の1つが「情報セキュリティ」だと考えています。もしもウイルスに感染し情報漏洩などを起こしてしまったら、その会社はきっと事業を続けられないでしょう(佐野さま)

セキュリティを啓発、そして販売する者として、
自社のレベルアップへ

近年、コロナ禍や働き方改革など社会的に大きな変化が続く中、お客さまも持続可能性を

強く意識しておられ、IT関連機器の導入に積極的です。ただ、それによってパソコンやスマートフォンといったデジタル端末の利用機会が増え、脅威の入口も増えてしまっている。だから、まず取り組まなければならないことはセキュリティですが、数年ほど前はまだまだ、お客さまのセキュリティに対する意識は高いと言えます。弊社へのご相談もほぼありませんでした。このため三重県や県警などと協力して、お客さまに危機意識をもっていただけるよう啓発活動にも取り組んできました(佐野さま)

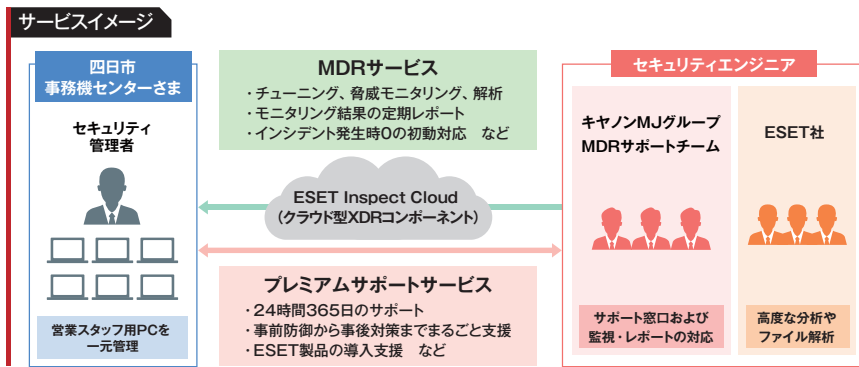
セキュリティを啓発する一方で、我々自身が何も対策をしていなければ、胸を張ってIT商材を扱えません。弊社としてのBCP(事業継続計画)を考える上でも重要です。そこで自社のセキュリティレベルを高めようと、4年前にキヤノンMJさんへ相談したのがきっかけです。逆にキヤノンMJさんからも弊社のセキュリティレベルを確認したいとご依頼があり、これによって弊社のセキュリティ向上が必要であると再認識しました(佐野さま)

導入の必然性

人手やスキルの確保を気にせず、脅威を把握する力や対応する力を向上させるには
マネージドサービスの採用が最適解だった

「未来を笑顔に」するYONJIMグループの
更なる進化のためESET PROTECT MDRへ
アップグレード

弊社では、営業スタッフがノートパソコンを持ってお客さまを訪問するため、社内のセキュリティ対策だけでは守りきることが難しく、



さまざまなリスクにさらされています。弊社の規則では、USBメモリの受け渡しやWi-Fiへの接続を禁止することでリテラシー向上に努め、リスク軽減に取り組んでいます。しかし、新たに入社する社員が増えると、電子機器や情報をどう扱っているのかを完璧に把握することが困難になります。そこで、一般的なウイルス対策ソフトからESET PROTECT Entryに入れ替えて2年ほど利用。特にセキュリティに関する問題や事故は起きませんでした(川畑さま)

今まで事故はなかったものの、脅威を正確に把握できていたわけではありませんでした。それは、日々のレポートを誰かが確実に見る余裕がなかったからです。人手や時間の問題は、多くの企業が抱える悩みです。そこへ今回ご紹介いただいたのがESET PROTECT MDR(以下、EP MDR)です。脅威を24時間365日監視し、もし侵入があった場合には最短20分で初動対応を実施してくれる。人が常に注意を払っている負担がなく、システム管理者の働き方改革やIT人材の不足解消を促せると考えました(佐野さま)

クラウド化による一元管理で感染拡大リスクが大幅に低下。勉強会でお客様への提案もよりの確に

端末ごとにウイルス対策ソフトで管理していた頃は、外でパソコンが感染しても、何か不具合が起きていても気づかず、会社へ戻って社内に感染を拡大させてしまう危険性がありました。しかしEP MDRなら一元管理でより確かな防御が期待できます。以前より費用は上がるものの、会社のBCP(事業継続計画)や持続可能性につながるのなら逆に安いと感じただけでなく、キヤノンMJの営業担当者さまからは熱意も伝わってきました。導入を即決し、1ヶ月後くらいには運用がスタートしました。あわせて、全社員がEP MDRを知るための勉強会を実施。お客様にも積極的にご紹介したいと思ったからです。とはいえ、弊社のお客様には最低導入ライセンス数

などの関係でEP MDRの導入が難しい会社も多いのは事実です。ですので、将来的にEP MDRの導入を検討いただけるようになればと考えています(佐野さま)

そのため今は、お客様のセキュリティ環境や利用中のソフトウェアなど現状を確認させていただき、契約更新の際にはESETシリーズの中からお客様に最適なバージョンをご提案できるよう、計画的な営業体制を構築しています。このとき、勉強会が営業スタッフにとって大きな力になっていると実感しました。ESETのラインナップとその機能の違いをしっかり認識していることで、お客様のニーズや環境に合わせた提案ができています。お客様は多様なラインナップに驚き、セキュリティの高さに感心され、我々IT会社としても大変うれしく感じています(竹川さま)

取り組みの成果

確かなセキュリティソリューションがあるから描ける未来。ESETの更なる進化に期待

自分たちが安心して使えているから、お客様にも安心して提案できる

EP MDRを導入後、まだマルウェアの被害はもちろん重大なインシデント発生も見られません。日々、全社員のパソコンを一元管理できており、現在は誰のパソコンでセキュリティが更新されていないのか、ウイルス感染が起きてしまったのか、すぐに把握できます。もし何か問題が起きてても対象端末の隔離といった初動対応が迅速に実施されるので、落ち着いて対策をとれます。とはいえ、そのような状況は一度も発生していません。また、弊社では新しい機器やソリューションをまずは自社で導入し、その状況をお客様に公開してきました。よって、セキュリティにおいても弊社でのデータをお見せし、参考

にさせていただきたいと考えているため、EP MDRでセキュリティがより確かになったことは大きな進歩です(佐野さま)

私も販売する側が実際に使ってみて、商材の特性を理解した上でセールスすることが大切だと思います。その際、良い点ばかりを並べるのではなく、本当にお客さまに適した商材なのか一緒に考えながら、セキュリティ向上に取り組んでいきたい。できればキヤノンMJさんにも同行いただき力をお借りして、マーケットを我々ベンダーと一緒に切り拓いていただけるのが1番だと期待しています(竹川さま)

ESETの更なる進化が、きっと我々の信頼やブランド力も高めてくれる

EP MDR導入にあたり、キヤノンMJさんには本当にいろいろなお支援をいただきました。4年前の弊社と現在の弊社とで業務内容は大きく変化していますが、新たなIT商材を問題なく導入・販売できるのは、弊社全体のセキュリティレベルが上がったためです。我々は、確かなセキュリティ環境なくして事務機器を販売してはいけません。お客様に問題が起きる商材を広めれば、弊社の信頼は失墜するでしょう。確かな監視・対応ができることで、経営者として大きな安心が得られています(佐野さま)

弊社には、お客様をご招待する見学ツアーがあります。これまではノウハウをお伝える場でしたが、しっかりと商材をご案内していく計画です。最先端のオフィスソリューションにはIT商材が不可欠です。しかし、その利便性を追い求めた結果、最も大きな問題はセキュリティにあります。弊社の商材がネットワークでつながり、高いセキュリティ環境が構築され、中心には確かなソリューションがある。そんな魅力的なオフィスをお見せしていきたい。2025年5月より『三重のサステナブル経営ラボ』をOPENします。持続可能な経営モデルを見学いただくモデルオフィスです。その中心には、やはりセキュリティが最重要となります。ESETはその中心となる重要なツールです。すごいのは常に進化し続けていることで、我々もキャッチアップが大変なくらいです。今後もESETが進化を続け、弊社の信頼やブランド力をさらに高めてくれる強力なツールであってくれたら本当にうれしいです。(佐野さま)

お問い合わせ先

Canon キヤノンマーケティングジャパン株式会社

〒108-8011 東京都港区港南 2-16-6 CANON S TOWER

canon.jp/eset

