



“一番良いものを顧客に。答えはAppGuardでした。”



セキュリティ&ソリューション



株式会社 No.1 株式会社No.1

業種 商社(事務機器・OA関連) 規模 売上高 約77億1,500万円(2018年2月期)

株式会社No.1様はコピー機やパソコン、ビジネスフォンなどのOA関連の販売を主な事業としている企業。情報セキュリティ商品の販売や経営支援サービス、システムサポートといったIT関係のビジネスにも注力しています。同社の特長は中小企業を主な顧客としていること。特に、専任部署を持たない中小企業にとってみれば、ワンストップでOAからセキュリティまでを組織的にトータルサポートする同社は非常に頼もしい存在です。

課題

- ・ 自社販売のPCにおける訴求力の低下
- ・ 顧客に提供するインシデント後の対応ソリューション
- ・ 中小企業のセキュリティリテラシー向上
- ・ ネットバンキングなどIT化への促進

導入効果

これまで月20台程度だったパソコンの契約数が
月約30台となり、150%の増加につながった

よりセキュリティ効果の高いパソコンを商品にしたことで、
顧客に対する訴求力が向上した



導入背景

「私たちの主な顧客は従業員が10人程度の中小企業です。経営者だけでは手が回らないOA関連商品をサポートしており、時代の流れとともにセキュリティ関連の商品も展開するようになりました。2012年頃から検知型のセキュリティソフトを導入したパソコンをレンタルしていましたが、100%防げるものではありませんでした。そのような中、新聞記事でAppGuardの存在を知りました。ナショナルブランドなどが先立って導入しており、今後のトレンドになるような期待感がありました。その後、人づてにAppGuardをご紹介いただき、2018年から販売代理をしています」

選定のポイント

- ①「一番良いものを顧客に提供する」という企業方針にマッチ
- ②顧客におけるインシデント後の対応ソリューションが実現できるサービス
- ③従来の検知型とは全く違う考え方



中小企業のセキュリティ対策

「セキュリティの専任者がいない中小企業は経営者のリテラシーによって、対策に大きな差があります。『ウイルスバスターを入れているから安全』と思っている人や『何を導入すれば良いのか分からない』と感じている人も多くいます。しかし近年のIT化によって、契約のやり取りや金銭の送受がネット上で行われるケースも多くなりました。私たちとしても、業務の効率化を図る上でIT化を促していますが、同時にセキュリティ対策もサポートしていく必要があります。本質的な意味で中小企業のためになるサポートをするにあたり、AppGuardという製品は当社が顧客にレンタルするパソコンのセキュリティを一層向上させてくれました」

ウィルスの侵入を100%防ぐことは不可能

「これまで弊社で扱っていたセキュリティソフトは、いずれも振る舞い検知型でした。これでは日々変わっていくサイバー攻撃に対応できません。そもそも、ウィルスの侵入を100%防ぐことは不可能です。AppGuardはウィルスの侵入を前提として考えられた製品で、侵入したウィルスを隔離してOSを正常に稼働させるもの。この考えは、インシデント後の対応ソリューションを顧客に提供しようと考えていた弊社にとっても、非常に魅力的な思考でした」



これからのセキュリティ対策と展望

「我々がビジネス展開している業界は、オフィスの中のみでのセキュリティ対策しか施していない企業が散見しています。例えば無線LANのアクセスポイントなどでも、導入してそのままにしていることも。防犯、サイバー攻撃の視点からオフィスの外にも目を向けるべきでしょう。私たちの展望としては、中小企業はもとより、より規模の大きな企業にも参画していきたいと考えています。現在、セキュリティの商品は売り上げの半分程度を占めています。トレンドに乗って、全体の売り上げ規模を伸ばすことを目的としています。ハード面だけではなくソフト面でも強化を図り、様々なものを試しながら、提供するサービスの精度を上げていきたいと思っています」

サイバー保険付きAppGuard

「弊社が販売している『WALLIOR PC』はサイバー保険付きAppGuardを導入しています。これは、万が一AppGuardが突破され損害を被った時に、損害賠償や事故対応特別費用などを補償するもの。1ライセンスあたり500万円、保険期間1年間で最大5億円を補償します。このサービスは株式会社ITガード様の提案により実現したもので、弊社の顧客にも安心感を与えることができています」



株式会社No.1 取締役 上級執行役員
ビジネスソリューション事業本部長 竹澤 薫 氏

