

株式会社エイコー 様

セキュリティコンプライアンスの強化は、 ITプロバイダにとっても最重要課題

AssetView GOLD でセキュリティ基盤を構築。お客様にも確信を持って提案。

ご担当者様



株式会社エイコー
取締役 経営企画室 室長
山田 一太郎 氏



株式会社エイコー
経営企画部 経営企画室
古良田 耕司 氏

弊社担当営業



株式会社ハンモック
営業本部 西日本営業部
大阪営業所
佐藤 昭臣

想い、繋がる。

株式会社エイコーは1974年設立以来、事務機を核としたドキュメント処理(コピー/保存/配布/送受信)の効率化をテーマに、大阪を中心に事業を展開してきた。

その後システム販売の領域に進出し、更には環境ソリューション事業をスタートさせ、現在はドキュメント、システム、エコという事業を柱として順調に業績を伸ばしている。

特にシステム販売については、ネットワーク構築サービスの提供開始以降、その発展形としてのセキュリティ商材の取扱いを始め、現在はOneStopサービスを充実させることにより、お客様のご要求に応えつつけているITプロバイダーである。

「今、お客様はセキュリティコンプライアンスや内部統制の強化を通じて企業力を強くしていくことが求められています。

そのお客様からの信頼を得るには、(隼より始め)ではありませんが、自分の会社が率先してセキュリティや内部統制の強化を実践していくことが重要であると考えています。」

AssetViewを販売する立場でありかつ、ユーザー

としての自社のセキュリティ強化について、取締役経営企画室長 山田一太郎氏と担当の古良田耕司氏にお話を伺った。

内部統制強化の施策

「まずPマークを2007年7月に取得しました。次のステップとしてISMSとISO14001の取得を計画しています。」山田取締役は自信に満ちた口調で内部統制強化計画が事業運営のベースとなっていくだろうと語った。

またセキュリティコンプライアンスの考え方については「抑止力が重要であると考えています。もともと悪いと思ってやっていることは直しやすいものです。例えば営業が喫茶店で休憩することは悪いことだと思っているのでそれを直す環境になればすぐに直ります。従業員の意識を高め、持続させる環境をつくれれば良いと思います。」

「ただ、いくらコストをかけても100%のセキュリティレベルには到達し得ないし、セキュリティレベルを上げすぎても業務の生産性に影響をおよぼすことが考えられます。適正なコストをかけ

導入先企業データ



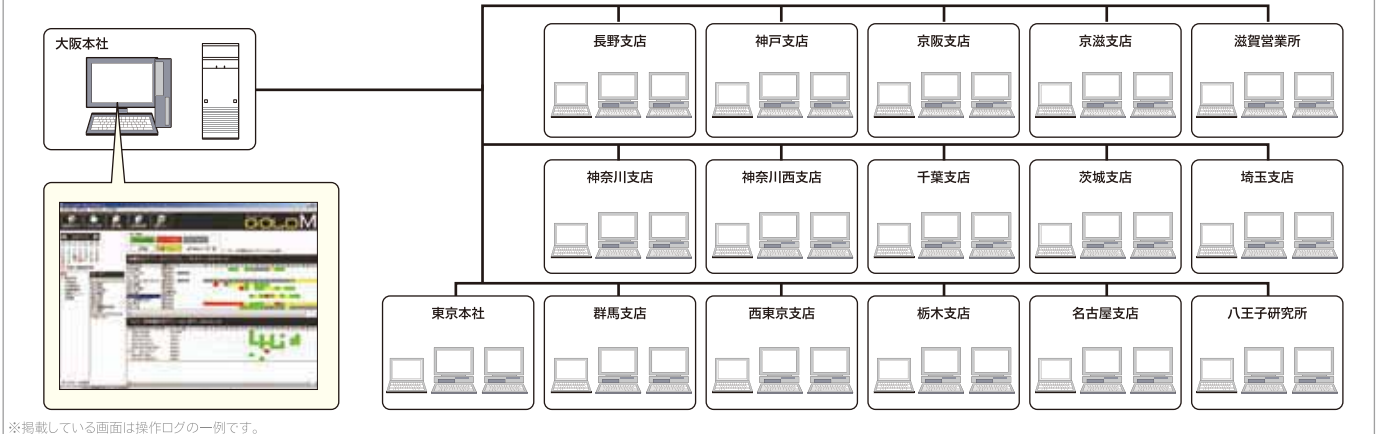
所在地： ■大阪本社／大阪府大阪市中央区南船場2-5-2 エイコービル
■東京本社／東京都港区芝大門1-2-13 第一丁子家ビル
設立：1974年1月18日(昭和49年)
資本金：9,000万円(グループ全体：15,500万円)
従業員数：316名(2006年12月末日現在)
URL：http://www.eicoh.com

Office Improvement
オフィス・インブルーメント

快適なオフィス創りの提案・設計から、
供給・アフターサービスまでをワンストップで提供します。

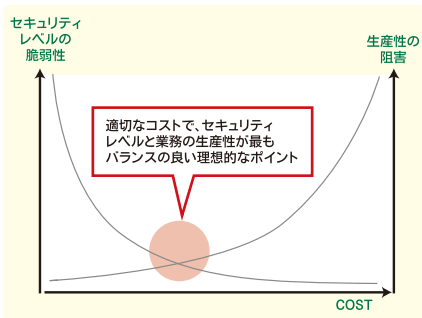
■株式会社エイコー AssetView GOLD導入拠点数 17拠点(全400台)

構成：AssetView GOLD A+M



※掲載している画面は操作ログの一例です。

て、従業員の意識を高め、最大のセキュリティを目指すつもりです。」



AssetViewは弊社の考え方にぴったり

「AssetViewについては、3年前に販売を始めた頃から、弊社の方針を実現するのに適した製品だと考えていました。つまり、低価格であること、機能別に製品を選択し、必要なものを必要なタイミングで使っていただけること、などです。」

AssetView HYPERをセキュリティ商材としてとりあげた本人であり、現在はエイコー社内での運用推進担当でもある古良田さんはAssetViewの製品コンセプトを強調した。

「AssetView GOLDが発表され、さらに機能強化と操作性の向上が確認できたので社内展開を決定しました。」

AssetView GOLD A(PC資産管理)、D(ファイ

ル配布/自動インストール)、M(PC操作ログ)の導入を2007年末に決定し、2008年1月から社内展開を開始した。

最初のステップとしてAssetView GOLD Aを全社員に配布した。すぐに全PCのハードウェア、ソフトウェア情報が収集され、誰がどんなソフトウェアを使っているのが把握されるようになった。

「PC資産管理だけでも従業員の意識改革につながっています。変なソフトを使わないようにしようとする抑止力が働き始めました。第一関門クリアということでしょうか。」

「次のステップとしては、クライアントPCのルールの設定(ソフトウェア保有)を行い、全社員に徹底したいと思っています。」

次にセキュリティパッチの配布と拠点のインストール作業の自動化を実施し、PC操作ログの運用ポリシー策定後、業務効率の向上とセキュリティ向上を同時に実現してゆきます。」

自社使用による顧客サポート力の向上

株式会社エイコーの顧客サポートには定評がある。実際AssetViewのサポートについても、社内内の技術者が製品を使い込み、機能を熟知し、万全のサポートを行っている。メーカー側から見ても心強いサポート体制である。その顧客

サポート力が自社使用、自社運用により更に向上したと考えられる。

セキュリティソフトウェアの展開、運用は管理すべき項目が多く、完全を求めると運用や機器コストが跳ね上がる。

自社運用による適切な助言やコンサルは顧客にとってサポート充実とならんで大きな力となっている。

今後の計画

「AssetViewの特長である機能別製品を必要に応じて導入していく予定です。例えば、不正PC検知遮断システム護神やビジネス向けセキュアメッセージャーAssetView TalkManagerも検討する必要があります。」

特にAssetView TalkManagerは、ナレッジの共有という意味でも大いに興味がありますし、期待もしています。」

山田取締役は、ハンモック社との連携強化も視野に入れて更なる内部統制強化をビジネス基盤の拡大につなげてゆきたいと締めくくった。