

低コストで手軽にセキュリティ強化を実現する「FQ-MA」を自社サービスと組み合わせることで、提案面で大きな武器に



写真左から 三菱総研DCS 金山陽介 株式会社ITCS 松帆大佑様/横山正樹様 三菱総研DCS 水上貴雄

株式会社 ITCS 様

ITCSは、勤怠管理、経費精算、作業工数管理などのコーポレート業務の生産性向上を支援する業務アプリプラットフォーム「ManageOZO3」を軸に、コーポレート業務の付加価値を高めるさまざまなITソリューションを提供している。これらを全体最適の視点で組み合わせ、設計、構築から運用、保守にいたるまでワンストップ体制で提供し、お客さまの合理的な経営基盤構築をサポートしている。

課題

既存のサービスでは 不正アクセスやユーザーの社外利用によるセキュリティ上のリスクを解消・軽減できず、お客様の不安を払拭できなかった

提案

既存の認証に組み合わせることで認証を強化できる多要素認証サービス「FQ-MA」を自社サービスと組み合わせ販売いただける「パートナープログラム」を提案

成果

これまでは導入が難しかったセキュリティポリシーの厳しい企業にも新たな提案が可能になり、営業面での成果に結び付けられるようになった

プロジェクト概要

テーマ：自社提供SaaSのセキュリティ強化

開始時期：2019年11月～

概要：・DCSの多要素認証サービス「FQ-MA」の自社導入
・自社サービスと「FQ-MA」を連携販売するDCSの「パートナープログラム」への参加

導入の背景

自社サービスが抱えていたセキュリティ面での不安を補う必要があった



取締役/プロダクトサービス部部长 横山正樹様

—どのような経緯でFQ-MAを導入したのですか？

横山様： 当社が手掛ける「ManageOZO3」(以下OZO3)は、勤怠管理、作業工数入力、経費精算、汎用ワークフロー、給与明細配信など、全社員が利用できる業務アプリプラットフォームです。OZO3にはアプリケーションが複数あり、お客

様が必要なものを選択し利用することができ、またワークフローを構築するアプリもあり、柔軟にワークフロー設計することが可能なので、これまで複数のシステムを管理していた負荷を軽減し、作業を効率化することができます。

このOZO3が開発された3年前から徐々にクラウド利用への要求が増えてきて、お客様から「個人情報や機微情報の情報漏洩の心配はないの?」「外部から不正なアクセスがあった時にどう対応したらいいの?」といったセキュリティに対する不安の声をいただくことが多くなってきたんです。

中でも携帯やパソコンなどの端末を外部環境で扱った際にIDとパスワードが漏洩してしまうリスクが一番の課題でした。残念ながら、こうしたケースで不正アクセスを防ぐことは、当社でも対応することが難しく、長いお付き合いのあった某大手通信会社様からも非常に厳しいセキュリティレベルを要求されていたため、「IPで縛ることができなければ使用はできない」と言われてしまいました。OZO3にもIP制限の機能はありましたが外部環境からの利用

と併用されるケースや、その他何かと制約が多く、根本的な解決にはならないため、どうすべきか頭を悩ませていました。今のままでは外部環境でOZO3が使えなくなるかもしれない……。

三菱総研DCS (以下、DCS)さんから多要素認証サービス「FQ-MA」のお話をいただいたのは、ちょうどそんな時でした。

導入後の感想

思っていたよりも導入のハードルが低い

—まず、実際にFQ-MAを自社で利用してみて、いかがでしたか？

横山様： 正直、当初は多要素認証で業務がどう改善するのかイメージできていませんでした。端末ひとつひとつにアプリケーションを入れると思っていたので、運用面で手間がかかりそうだなと思っていたんです。ところが実際はそんな手間もなく、初期パスワードを入れるような感覚でデバイス名を入れるだけで

手軽に端末認証してくれる。思っていたよりも全然楽でした。あまりITリテラシーの高くない方でも、使い方には困っていませんでした。

もうひとつ驚いたのはコスト面です。多要素認証は費用もそれなりにするイメージでしたが、FQ-MAは「ほんとにこの金額でできるの?」という料金で導入できました。

DCSからの提案

自分たちの販売にプラスになる「パートナープログラム※」の提案

—自社導入を経て、「パートナープログラム」へ参加された経緯を教えてください。

横山様: 実際にFQ-MAを使って、「これはいけるんじゃないか、自社サービスとセットで販売してみたい」と考え、DCSさんへご相談してみました。

そこでご提案いただいたのが、「パートナープログラム」でした。もともと、そういう販売スキームがなかったのに、DCSさんは当社の要望に応じてくれたんです。

DCSさんからパートナープログラムのお話をいただいた時は、参加することに全く迷いがありませんでした。と言うのも、FQ-MAの販売面だけでなく、長期的に運用していくことを考えた時にDCSさんにいろいろとサポートをしてほしかったし、これからどんどんサービスの拡充も考えていきたかったからです。そのためには

しっかりとしたスキームがあると、販売面でもより有利だと感じました。当社はこれまで他社様ともパートナー契約をしていたので、そのメリットはよくわかっていました。これからはFQ-MAの販売と運用メンテナンスを行っていきたくと思っています。

連携販売後の効果

営業時に付加価値の高い提案ができる



営業部リーダー 松帆大佑様

—FQ-MAと連携することにより、これまでと比べてどのような効果がありましたか?

松帆様: 営業の現場でもお客様の声として、「外からOZO3にアクセスしたいが、セキュリティ面でどうですか?」という声は多く上がるようになってきました。そういう時に「FQ-MAがあれば特定の端末からしかアクセスできないようにすることができますよ」と提案することで、受注の確度が上がるんです。FQ-MAを提案でき

るのとできないのでは大きな差がありますね。そういう意味では営業としても非常に助かっています。

横山様: 以前IP制限できなければ使用しないと言われていた某大手通信会社様にFQ-MAを提案した所、特例という扱いになりましたがグループ会社全社への導入までを視野にいれてご検討いただけることになりました。セキュリティの安心感を持ってもらう意味でのインパクトはやはり大きかったです。

また、金額面でも、他社と相見積もりを取ったお客様は、どこのサービスと比べても圧倒的に安いと言われます。実際に使ってみてFQ-MAは使い心地の面でもコストの面でも、導入のハードルがとて低いサービスだと改めて感じました。

—多要素認証に対するお客様のニーズはどの辺にあると思われますか。

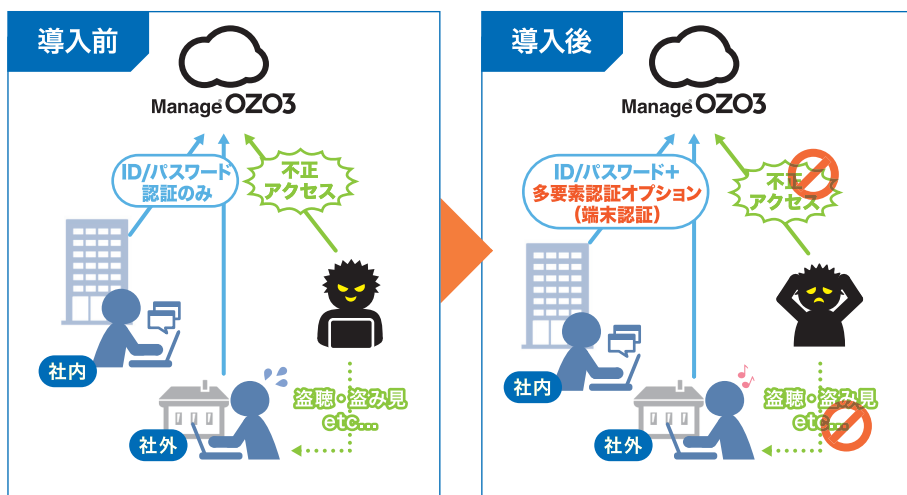
松帆様: まずは金融業などの絶対に情報漏洩が許されない、セキュリティポリシーが厳しい業界ですね。そこでは必ず求められます。他にもメンバーがさまざまなネットワーク領域で端末を利用する派遣業の会社様からも、利用したいという要望がありました。

今後の展望

お客様の満足度をもっと高めていきたい

—最後に今後の展望をお聞かせください。

横山様: これからはもっと自分たちからお客様の要望や不満を聞いて、本当に満足していただけるサービスにしたいと思っています。追加する機能についても必要とされているのは何なのか、しっかりと利用者の声を反映させていきたいですね。我々はもともと受託開発をやってきた歴史が長いので、ユーザーに寄り添った製品開発に強みがあるんです。導入者の数を増やすことよりも、まずは現在のお客様の満足度を高めていきたいですね。



OZO3とFQ-MAを組み合わせた導入イメージ

※パートナープログラム DCSが提供するサービスとパートナー企業様の自社サービスを組み合わせ、販売いただくプログラム。多要素認証サービス「FQ-MA」をパートナー企業様のSaaSへ連携させることで、セキュリティ強化を図り、他社企業様と差別化したサービス提供が実現できます。

<https://www.dcs.co.jp/solution/partner/index.html>

サービス詳細はこちらからご覧ください

<https://www.dcs.co.jp/finecloud/fq-ma.html>

まずは、お気軽にご相談ください