Canon

Solution REPORT
ソリューションレポート

導入事例 日興通信株式会社

高度な検知力に加え、誤検知は最小限に 迅速なサポート体制や多彩な機能も高評価 顧客へ自信をもって提案できると考え導入を決定

企業は、さまざまな業者の協力を得てこそ、事業を継続させ成長していけるもの。その中でも、真のパートナーと呼べる存在がどれほどあるだろうか。創業時の電話通信に始まり、現在はITやネットワーク関連システムを中心に、企画から開発・構築、そして保守・サポートまでワンストップ対応。「お客さまのベストパートナー」を掲げているのが日興通信株式会社だ。自社のシステム環境を積極的にアップデートし自ら運用して得たノウハウで、自社の事業推進だけでなく、顧客への提案、ひいては事業成長にも寄与しようと考えている。情報セキュリティ対策では「ESET PROTECT MDR」を導入。顧客にも安心して提案できる製品として評価を固めた。

課題

- 情報システムのクラウド化に伴い、社内ネットワーク環境が変化する中で、情報セキュリティ対策も見直したい
- セキュリティレベルを落とさずにSOC運用に対応しながら、とにかく多く検知できるような製品を導入したい
- 導入・運用時の不具合や疑問に対し、わかりやすく正確、かつ迅速なサポート対応をしてほしい

効果

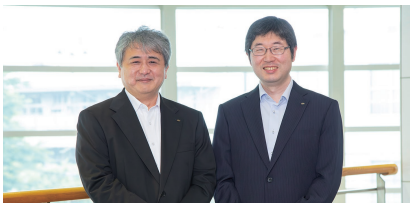
- 社外からのネットワークアクセスが増えてリスクも増した状況でも、セキュリティ事故やトラブルの発生はなし
- 期待以上の検知数に加え、誤検知の少なさも高評価。継続的なチューニングで自社に最適化されたセキュリティ対応を実現していく
- 導入前から運用開始後まで、問い合わせには常に迅速かつわかりやすい回答があり、疑問点がスムーズに解決できた

＜お客さまプロファイル＞

NIKKO
日興通信株式会社

1947年、終戦直後に「壊滅した通信設備の再建を通して日本の復興に寄与したい」との思いから、日興電氣工業の社名で創業。1970年代にはコンピューター販売などへ事業を拡大し、現在のIT・ネットワーク関連事業へとつながる。東京・世田谷を本拠に、全国27拠点へ支社や営業所を展開。サポートセンターやテクニカルセンターも設け、顧客ニーズに対応している。

お話を伺った方



写真左から、奥田さま、池田さま

日興通信株式会社
情報システム部長
奥田 武志 さま

情報システム部　副部長
池田 修一 さま

導入前の課題と背景

時代に合わせてクラウド化。情報セキュリティ対策も含め、その運用で得たノウハウを事業に活用

モノではなく、コトを売りたい。自社で導入し、その経験を語る価値

当社では企業理念で、「お客さまになくてはならないITインフラパートナーとして、そしてビジネスのパートナーとして、自らが変革し続ける」ことを唱っています。2018年ころ、社内ネットワークが老朽化してきたためインフラを大幅に更新することとなり、これを機に情報システムのクラウド化へ大きく舵を切りました。社会的にもクラウドの普及が急速に進み、お客さまからのニーズが高まる中、当社でもクラウドを本格的に事業ドメインにしようと考えたからです。

そして当社では、モノを売ることを目的とせず、それを使ってお客さまに何を得ていただけるのかを考える「コト売り」に取り組んできました。お客さまへのコンサルティングや、システムの提案・構築・提供をする上で、自らが経験していないことをお客さまへご案内するのは難しいもの。お客さまから「日興さんは何を使っているの？」と質問されることは多く、実際に使っていればお答えしやすいでしょう。クラウドについても同様と考えたわけです。また、自社で導入・運用する実践の機会は、当社の技術者にとって貴重な経験の場になります。東京本社を中心に全国約30拠点がネットワークでつながっている当社は、ちょうどよい規模感なんですね（奥田さま）

クラウドに合わせ、ネットワーク全体を最適化。情報セキュリティ対策も見直し

社内ネットワークの仕組みもクラウドに最適化させようと、昨年度にネットワーク関連の機材やソフトウェアも見直し、適宜切り替えることにしました。情報セキュリティ対策も、その１つです。当社では顧客のシステムを開発する上で必要な、ネットワーク情報やソースコードといった重要なデータをお預かりしています。また、仕入れ先の情報や当社の社員情報などもあるため、サイバー攻撃を受けた際の被害は甚大なものになりかねません。情報セキュリティソリューションも当社で取り扱いのある製品からピックアップし、ゼロトラストを視野に比較検討して導入することにしました（池田さま）

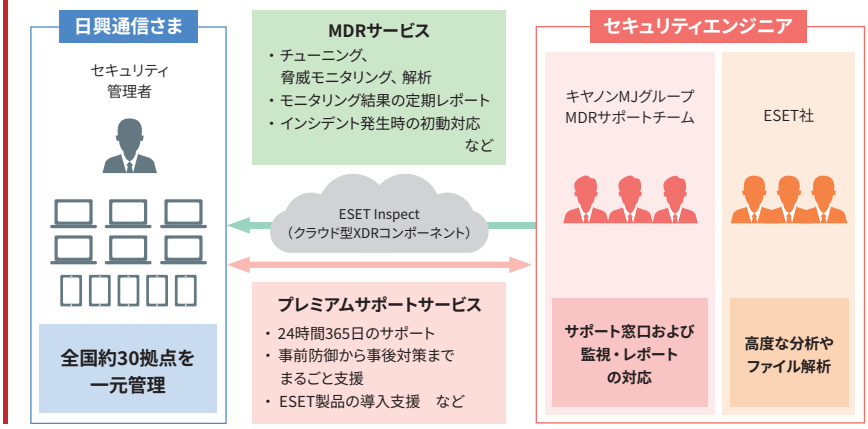
導入の必然性

性能・運用・技術などを総合的に評価し、ESET PROTECT MDRが適格と判断

比較した3製品の中で、最も高い検知力。しかも、低かった誤検知率

オフィス機器などの取り扱い販売だけでなく、当社でメールセキュリティソリューションGUARDIANWALLを採用するなど、以前から取引のあるキヤノンマーケティングジャパン（以下、キヤノンMJ）のESET PROTECT MDRも

サービスイメージ



含め、3社の製品をピックアップ。5つの選定基準を設けて検討しました。具体的には、①現状のセキュリティレベルを落とさずSOC対応が可能なこと。②EPP並びにEDR製品を同一メーカーで提供・サポートできること。③当社が使用する他のシステムへの影響・障害がないこと。④誤検知も含め、より多く検知できること。⑤価格に見合う機能・サービスであるか、不要な機能・サービスがないこと。それに、情報取得が容易であるといった当社における導入・利用の視点に加え、ご利用いただく顧客の視点にも立ち、試用版でのデモを実施していただきながら検討を重ねました。

5つの中で最も重視していた①について、ESETのMDRは24時間365日のセキュリティ監視があり、国内セキュリティエンジニアが深夜も日本語で対応してくれます。また、EPPやEDRを含むMDRサービスですので②もクリアします。そして要望として強かったのが④です。当社では以前から「とにかく怪しければ、いったんは止めよう」という方針をとっており、製品を比較する際には検知数の多さを重視していました。結果として、比較した製品の中でESETのMDRが最も検知数が多く、その上で誤検知も少ない印象でした。こうした「ESETの強み」が選定理由の一つとなります。実は、この検証については少々難しいご相談をしたと思っているのですが、キヤノンMJは耳を傾け親身にご対応くださり感謝しています（奥田さま）

多機能なESETのコストメリット。営業戦略的な視点からも、ESETの導入が有益と判断

以前のネットワーク構成では、各事業所からのインターネット接続は本社のプロキシサーバー経由としており、Webフィルタリングソフトで厳格なブロック設定をしていました。しかしネットワーク更新によって、各事業所から直接接続する方式に変更。その際、本社での管理を代替してくれたのがESET PROTECT MDRです。端末単位でのカテゴリー設定や、Webフィルタリング、ブロックリスト/ホワイトリストの設定などが全部移植できたからです。この機能がなければ、他のフィルタリングサービスも導入しなければなりませんでした。別途、コストもかかったでしょう。以上のような理由と、当社においてESETシリーズの売り上げが増えていたことを踏まえた営業戦略的な観点からも、ESET PROTECT MDRの採用が決まりました（池田さま）

取り組みの成果

自社の導入状況をショーケースにして、顧客の関心を生み出せるソリューションが見つかった

キヤノンMJの対応・サポート姿勢は、お客さまへのセールスポイントにもなる

導入から約半年、大きな問題はなく運用できています。ただ、通常業務と同じ操作をしている中で問題が起きないかをデモで確認した際など、初期導入におけるセットアップ時に、基幹システムや既存アプリケーションとの間で少しだけ不具合が見られました。とはいえ、新しいシステムの導入・立ち上げは簡単なことではありません。むしろ、それをどう対処・サポートするかが重要です。その点、導入作業においてキヤノンMJは当社へご足労くださり、設定からマンツーマンでフォローいただきました。運用開始後には、メールでの問い合わせにも迅速かつわかりやすく回答してくださり、Webサイトに掲載されているサポート情報も豊富です。このようなサポート姿勢やフォロー体制は、われわれがお客さまに対してESETのMDRを安心し自信をもってお薦めできる根拠になります（池田さま）

現在、1,200ライセンスを契約し、その8割ほどがノートPCやタブレットなどの、社外へ持ち出し可能な端末で利用されるようになりました。もともと営業職や技術職がお客さまを訪問して商談や業務に当たることが多く、数年前の新型コロナウイルスによる経験もあり、社外でも業務ができる体制が整っています。端末の持ち出しにはリスクが伴いますが、ESETを導入してからセキュリティ事故は起きていません。期待していた検知数も、毎月4,000件ほどのペースで取れています。まずはEPPやEDRの部分で、これほど検知できたことは驚きでした。その上で誤検知も少なく、今後も調整をかけていくことでさらに減っていくはず。最終的にESET PROTECT MDRは当社にとって最適な製品へなっていくだろうと感じています（奥田さま）

お客さまには、情報セキュリティ強化策の有力候補として、ぜひ選択肢に入れてもらいたい

当社の今年度の営業報告書には、情報セキュリティ対策に関する取り組みについての記述もあります。そこには事業・製品戦略を視覚化したマップが掲載されており、その中心に置かれているのがESETです。これにのっとり、営業担当者は早速「コト売り」として、当社におけるESET PROTECT MDRの導入理由と運用状況をお客さまにお話ししています。一方で、当社でも採用してきた境界型ネットワークを引き続き使われるお客さまも多いため、端末ごとにアンチウイルスソフトを入れる手段もご提供しつつ、新たにESETのMDRという確かな選択肢が1つ増えたことは本当に大きいです（奥田さま）

近年のランサムウェア被害を見ると、問題の多くはエンドポイントで起きており、やはり初動が一番大事だと思います。ただ、情報システム担当者が1人しかいなかったり、専門スキルが追いついていなかったりと、的確に対応できる会社は少なく、育成していく余裕もないのでは。そのような条件でエンドポイント対策を導入しようと思うなら、インシデント発生時の対応まで含めて考えられたMDRサービスは有効な手段です。そして、24時間365日の国内サポートがあるESET PROTECT MDRは、間違いなく有力な選択肢になるはず。ぜひ、候補に挙げていただければと思っています（池田さま）

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/