



広地域に点在する新聞販売店のセキュリティ対策にはこれしかない PSB アドバンスドパートナーとして数百拠点のセキュリティシステムを効率的に運用管理

日本の高い新聞購読率を支える新聞販売店の存在は、一般家庭にとって欠かせないものだ。株式会社よみうりコンピュータは、世界一の発行部数を誇り、日本を代表する新聞社の1社である、読売新聞社の近畿、中国、四国エリアの新聞販売店をIT面からサポートしている。この度、その一環としてエフセキュア プロテクション サービス ビジネス（以下 PSB）の導入を決定、アドバンスドパートナーとして各販売店への展開をスタートした。導入の背景とそのメリットについて、営業部 村田部長および平松課長、事業部梶原係長にお話をうかがった。

約1500店の新聞販売店をIT面から支え続け約25年 —株式会社よみうりコンピュータはどのようなビジネスを行われているのですか。

我々の使命は、読売販売店が業務効率、利益効率を上げるための支援を、ハード、ソフト両面から行うことです。その使命の元、顧客管理システム、地図システム、請求システム、他情報管理システムを統合した専用管理システム「YOMISOFT」を開発しました。同ソフトウェアは西日本地区の約950店の読売新聞販売店に導入されています。さらに本システムの開発だけでなく、近畿、中国、四国エリアの1500の販売店に対し、パソコンやソフトウェアの販売を含むIT環境整備のための様々な支援を行っています。

他社製品からエフセキュア製品に切り替えた背景

—PSBを導入される以前のセキュリティ対策状況についてお聞かせ下さい。

各新聞販売店において、個別に購入、インストールしていました。個人ユーザ向けのパッケージ製品がインストールされているケースが多かったですね。

—どのような経緯で、セキュリティシステムを統一することになったのでしょうか？

今までは専用管理ソフトをインストールした端末の大半はインターネットに接続していない状態でしたが、新製品導入にあわせてインターネットにアクセスするための環境を整備しました。インターネットに接続した瞬間、端末は様々な危険にさらされることとなります。各新聞販売店では購読者の情報をはじめ、重要な情報を預かっていることから、我々はセキュリティを強化することは必要不可欠であると考えました。

YCよみうりコンピュータ

【概要】

ユーザ名

株式会社よみうりコンピュータ

設立

平成6年4月1日

業種

サービス業

従業員数

130名

導入製品

エフセキュア プロテクション サービスビジネス

約950の新聞販売店への順次展開及び

社内50台

※2014年5月現在

ーPSBを導入した決め手は何ですか？

アンチウイルスソフトだけでなく、疑似 VPN 装置などハードウェアまで含め広く検討しました。

第一の選定ポイントは、広いエリアに点在する販売店に如何に展開しやすく、導入後に手がからず、そして集中管理しやすいかということ。第二は、当然ながら価格でした。

比較検討の結果、①一度インストールしてしまえばソフトウェアまで自動的にアップグレードしてくれるという手離れのよさ ②集中管理ツールがシンプルで使いやすい上、階層管理ができる点 ③アンチウイルスだけでなく、(特に) ファイアウォールなど、総合的なセキュリティ機能が提供される点というメリットを持ちつつ、価格も手ごろであったため、採用を決めるに至りました。

エフセキュア製品の活用方法

ー今回アドバンスドパートナー[※]になっていただいた理由をお聞かせ下さい。
(*PSBには“スタンダード”と“アドバンスド”という2つの販売形態があり、“アドバンスド”を選択いただく《認定技術トレーニング受講等条件あり》と、管理ポータル[※]の階層管理の機能を提供します。これにより、サービス事業者が自身で管理システムを構築することなく、管理ポータルが予め用意している仕組みを利用してエンドユーザの運用管理を簡単にスタートすることができます)

よみうりコンピュータは販売店側からは、IT サービス提供会社としての位置づけにあります。従って、“入れっぱなし”ではなく、セキュリティシステムの運用管理というサービスを、販売店に提供する必要があります。そのような意味で、しっかりとしたサポート体制をとるためにも認定技術者を置くための技術トレーニングは必須と考えました。

もちろんポータル上で階層管理ができることも運用の幅を広げる上ではなくてはならない要素です。

ー新聞販売店に対し、どのように PSB を運用されていますか。

今年に入って導入を開始しましたので、現段階では 60 の販売店の端末にインストールし運用管理している状態ですが、今後のスケジュールとしては、まず現在よみうりコンピュータで専用管理システムを導入している 950 の販売店の端末に対し、年間 120 から 130 拠点ベースで導入を進めていく予定です。

ーまだ導入されて日が浅いと思いますが、現段階で感じられるメリット・デメリットを教えてください。

まだスタート段階ですので、現段階で問題など顕在化してきておりません。期待していた集中管理ツールに関しては、提供機能が絞られており、我々にとって大変使い勝手が良いです。デザインもシンプルでよいですね。欲を言えば何か問題が発生した際に管理者にメール等でアラートを上げる仕組みがあればいいなことでしょうか。

最後に・・・

ー今後の展開、展望などございましたらお聞かせ下さい。

数百に上る端末を運用管理していくわけですから、運用に関しても検討をしてより良い方向性を見極めていきたいと思っています。例えば、個々の販売店がグループ店に束ねられているケースがあるのですが、階層管理機能を利用してグループ店の配下にその系列の販売店を配置するなど、今後早い段階で考えていきたいと思っています、

安心、安全、安価のうちどの要素が欠けても販売店のニーズは満たされないと考えます。今後も関連会社と連携のもと、販売店の業務効率、利益効率向上を IT 面からサポートし続けていきたいと考えています。



「エフセキュア」および三角マークは、F-Secure Corporation の登録商標です。また、エフセキュアの製品名、マーク、ロゴは同社の商標または登録商標です。その他、記載されている製品名、社名は各社の商標または登録商標です。

〒102-0072 東京都千代田区飯田橋 3-11-14 GS 千代田ビル 5F
TEL: 03-3556-6201 FAX: 03-3556-6295 E-mail: japan@f-secure.co.jp

<http://www.f-secure.co.jp>

SWITCH ON FREEDOM | f-secure.co.jp