

「HP S C E」や独自サービスを活用して 中堅・中小企業のセキュリティレベルを底上げする!!

2021年にSCSKグループの3社が合併して誕生したSCSK Minorioriソリューションズ(東京都江東区)。現在は中堅・中小企業を対象にした総合的なITソリューションを提供しており、現在はエンドポイントセキュリティシステム「HP Sure Click Enterprise」(以下、「HP S C E」)を軸にしたサイバーセキュリティ支援にも力を入れているという。そこで同社の事業概要やサイバーセキュリティ事業の展望などについて聞いてみた。



写真右からSCSK Minorioriソリューションズクラウド基盤ビジネスユニットクラウド基盤サービス第二事業本部マネージドサービス部第一課の山本篤毅氏、同第一事業本部長(執行役員)の北村雅樹氏、同第一事業本部MS基盤サービス部第二課課長の波多野公則氏

中堅・中小企業を対象に 最適なセキュリティ対策を 提案

——まずはSCSK Minorioriソリューションズの概要から伺いたいと思います。

当社はSCSKグループの一員だった(株)Minorioriソリューションズと(株)CSIソリューションズ、Winテックノロジ(株)が2021年10月に合併して誕生した会社です。現在はSCSKグループが掲げる「共創ITカンパニー」という目標を達成するために、主にアプリケーション開発「Microsoftテクノロジー&ソリューション」、マルチクラウド基盤ソリューションという3つの事業を軸に、中堅・中小企業を対象としたITソリューションを提供しています。

——合併した3社にはそれぞれどのような特色があったのでしょうか。

Minorioriソリューションズがアプリケーション開発、CSIソリューションズがハード・ソフトウェアの販売、WinテックノロジがMicrosoft関連のノウハウに強みを持っていました。合併によってそれらの強みを集約することができたので、今後はそのシナジーを効率的に発揮できるような事業を推進していきたいと思っています。

——現在では中堅・中小企業のサイバーセキュリティ支援にも力を入れているそうですが、その背景にはどういった思いがあったのでしょうか。

多くの中堅・中小企業がDX(デジタルトランスフォーメーション)に取り組むようになりましたが、その大半は生産性の

向上を主眼としたもので、セキュリティ対策は二の次になって

います。しかし、今やデジタル機器の多くはインターネットとつながっており、サイバーリスクはより顕著になっています。事実、一般的なセキュリティ対策では検知しにくい

Emotet(エモテット)やランサムウェア(身代金ウイルス)を使ったサイバー攻撃の件数は年々増加傾向にあります。最近ではロシア系のサイバー犯罪集団の動きも活発になってい

ます。そこで、当社でも「真の意味でDXを推進していくには、これまで以上に強固なセキュリティ体制を講じる必要がある」という観点から、積極的にセキュリティソリューションを提案

しはじめるようになったのです。——現在、中堅・中小企業はセキュリティ対策にどのように取

り組んでいるのでしょうか。

大手企業に比べて、中堅・中小企業は「ヒト・モノ・カネ・情報」といった経営資源がかけられているため、自社でどこから、どのように対策を講じたらよいかを判断できていない状況にあります。そのため、多くの

中堅・中小企業が大手ベンダー任せのセキュリティ対策となっており、ともすれば必要以上のコストを投じているケースがみ

られます。たとえば最新のセキュリティツールを導入すれば一気に効率化がはかれるのに、大手ベンダーとの関係上、非効率でコストパフォーマンスがよくないツールを使いつづけている

ケースなどがあります。——そういった課題を解消するにはどうすればいいのでしょうか。

まずは自社のセキュリティ対

策を見直し、最適化をはかっていくことが重要です。当社としてはその要として「HP SCE」を積極的に売り出しているところではあります。このツールを導入すれば、マイクロVM(仮想パソコン)を介して、メールやインターネットなど外部から受け取るファイルのすべてを安全に開けるようになるため、セキュリティ対策をかなりシンプルに構成にすることができるようになります。

——先日、発売元の株主日本HPから日本におけるベストパートナーとして表彰されたそうですね。

日本でもっとも大きく売り上げに貢献できたということ、表彰していただきました。実をいうと「HP SCE」は当社にとっても思い入れのあるツールのひとつなのです。というのも、当社はこのツールの生みの親である米国のBromium(ブロミアム)社がHP社に合併される以前から、日本国内の販売総代理店である株主ブロード(東京都千代田区)とともにこのツールの販路開拓に注力してきたからです。ブロードからはじめてこのツールを紹介されたときには心底、その革新性に驚きましたし、日本のサイバーセキュリティを底上げするにはこのツールが不可欠だと確信したほどです。現状の売り上げはまだ1億円程度にとどまっていますが、引きつづきブロードと連携しながら販路拡大に取り組みしていきたいと思っています。

——「HP SCE」はPCのみの対応となっているそうですが、スマートフォンなどにも対応すれば、より販路を広げられるかもしれませんね。

スマートフォン向けにはすでにさまざまなセキュリティツールがありますが、エンドポイントセキュリティ製品は希少ですし、今後、ますますスマートフォンをビジネスに活用する機会も増えそうなので、ある程度の需要が見込めそうですね。ブロードを通じてHP社にもそういった要望を積極的に出していきたいと思います。

——今後、どのくらいの売り上げ規模を目指していきますか。

エンドポイントセキュリティ製品の国内マーケットはおよそ4000億円とされています。そのうち1割は業界トップのトレンドマイクロ株が占めており、それを業界大手のトレンドマイクロ株や(株)シマンテック、などが追随し、さらにEDRベンダーが加わって、群雄割拠のような状況です。当社は新興勢力ということもあって、まだま

だ中堅・中小企業の市場に食い込むことができていませんが、今後はセキュリティ部門を拡充し、20億円くらいの売り上げを目指していきたいと考えています。

幅広い産業を視野に入れ 日本でのIT環境を守る

——中堅・中小企業だけでなく、医療や農業などの現場においてもITは欠かせないものになっていきますが、そのあたりについてはどうでしょうか。とくに医療機関などではサイバー攻撃による被害が多発していると聞いています。

現在では中堅・中小企業のオフィス環境を守ることに力点を置いているのですが、ご指摘の通り、今やあらゆる産業にITは導入されているので、当社としてもより幅広い視点でサービスを展開していきたいと考えています。もともと、それには各業界の特性を把握する必要があるのですが、情報のキャッチアップや異業種との連携にも力を入れていきたいと思っています。

——セキュリティに関する幅広い相談窓口を設立するのもおもしろいかもかもしれませんね。大手ベンダーにはマネできない公正かつ明快なアドバイスとサポートを提供できれば、現状に満足していない事業者からの問い合わせが

わが相づくかもしれません。そこまでオープンな相談窓口は設けていませんが、「情シスマるごとサポート」というサービスを提供しています。これは顧客の「システム保守・運用管理業務」を当社が代替運用するというもので、ユーザーからは「日々のPC運用管理やサーバー運用などから解放された」と好評です。今後はより管理体制を強化し、ヘルプセンターなどのサポート体制の拡充をはかっています。そのため、情報システム部長経験者などの有識者の登用も検討し、顧客の情シス部門の統括や戦略を担うサービスにも注力していきたいと思っています。情報システムをアウトソーシングすることに不安を感じる事業者も多いようですが、中堅・中小企業の規模感であればアウトソーシングによって人件費や設備費を大幅にカットすることができます。そのクオリティを高めることもできるはずですので、そういったメリットを強調しながら、積極的に情報発信していきたいと思っています。

——まさに中堅・中小企業にピッタリのサービスですね。これからも日本のセキュリティレベルの底上げに貢献しつつけてください。



今までの「常識」は、すでに「非常識」!

もう無駄な時間と費用は「0」にしましょう

hp HP Sure Click Enterprise

おかげさまで Bromium は HP Sure Click Enterprise に進化しました

POWERED BY **Br Bromium**

エンドポイントのサイバー対策に関する費用や専門家は、もう必要ありません。100%* 防御し、レポートします。是非ブロードにお問い合わせください。

*2013年以降、Bromiumは推計20億以上のMicroVMが実行されましたが、侵害報告件数はゼロです。(Bromium社調べ)

詳細は [BROAD Security Square] で ... <https://bs-square.jp/columbus>

株式会社ブロード

〒100-0014 東京都千代田区永田町1-11-30 サウスビル永田町7F
TEL: 03-6205-7463 (代表)

