

オーイーシー、Acronis Cyber Protect Cloud で自社サービスを提供、地場の信頼と伴走支援で大型自治体案件の獲得とストック型ビジネスへの転換を実現

株式会社オーイーシー（OEC）は、Acronis Cyber Protect Cloudを基盤に、バックアップ、EDR、パッチ管理を組み合わせた自社セキュリティサービス「OEC-Net Endpoint Guardian」をリリース。

大分県大分市を本拠とし東京都にも本社を置く株式会社オーイーシー（OEC）のインフラ事業部門では、コロナ禍や半導体不足による機器調達の遅延、価格高騰を背景に、ハードウェア販売に依存しないストック型ビジネスを模索していました。そこで、バックアップ、サイバーセキュリティ、パッチ管理、EDRを単一エージェントで提供できるAcronis Cyber Protect Cloudに着目。さらにホワイトラベルでOEC独自サービスとして展開でき、価格と利益を自社で設計できることが採用の決め手となりました。

アクロニスパートナー契約を締結した後、約3カ月でメニューと価格を整備し、大分と東京各2名の兼務体制で運用を開始。機能訴求だけでなく、地場企業としての信頼と導入後の伴走支援を前面に打ち出します。自治体案件では当初、他社の安価な提案が検討されたものの、導入と運用をOECが直接サポートする安心感が評価され、数百台規模の受注を獲得するに至りました。

ソリューション

Acronis Cyber Protect Cloudをホワイトラベルで活用し、バックアップ、EDR、パッチ管理、資産管理を組み合わせた独自のセキュリティサービスを構築。単なるライセンス販売ではなく、導入設計、初期設定、運用中の問い合わせまでOECが支援します。電話やメールで迅速に相談できる体制を整え、情報システム担当者が限られる自治体や地域企業に対し、「任せられるセキュリティ」として提供しています。

効果と展望

- ・ サービス開始からまもなく、数百台規模の自治体案件を受注しBCP強化を支援。
- ・ ホワイトラベルと独自の価格設計で、継続課金型の安定収益モデルを確立。
- ・ AI機能や一元管理により、大分と東京各2名の兼務体制で効率的な運用を実現。
- ・ MDR提供やSCS評価制度対応、登録セキス4名のコンサルティングで更なる拡販へ。

主な課題

- ・ ハードウェア販売に依存しないストック型ビジネスへの転換が急務
- ・ 厳しい価格競争の中で付加価値を反映した利益設計が困難

主な要件

- ・ 短期間で自社サービス化できるホワイトラベル対応サービスプラットフォーム
- ・ バックアップ、セキュリティ、運用管理を統合した包括的なソリューション
- ・ 自社の付加価値に応じた価格と利益を設計できること



「お客様の期待は機能そのものではなく、導入後にOECがどこまで支援できるかという点でした。分からない分野だからこそ、手をかけずに任せたい。Acronis Cyber Protect Cloudを活用し、導入から運用まで寄り添って支えることが、私たちの一番の価値になっています」

株式会社オーイーシー インフラビジネス推進部クラウド推進グループ グループ長 坂下 功樹 氏