

# システージ、 Acronis Cyber Protect Cloudで高付加価値サービスを 構築し、セキュリティ対策を 収益の柱に

Acronis Cyber Protect CloudのAcronis RMMを使って費用対効果の高い包括的なセキュリティ対策を構築。中小企業顧客にとってより付加価値の高い提案が可能に。

## 事業の概要

システージ株式会社（以下、システージ）は1993年設立、福岡県北九州市に本社を置くIT企業です。創業以来30年超にわたり九州に軸足を置いて、製造、建設、流通、医療など幅広い企業にネットワーク構築やクラウド、LAN設備などITインフラにかかわるサービスを提供してきました。

同社の天野朝貴常務取締役は「当社のお取引先の中心は、従業員500人以下の中小企業です。多くのお客様は情報システム部などのIT部署を持たないため、システムを『売って終わり』では問題解決になり得ません。当社ではIT基盤の構築やシステム導入にとどまらず、導入後の保守・運用までしっかりとサポートできる体制を整えています」と説明します。

## ビジネス上の課題

ランサムウェアなどのサイバー攻撃の急増を背景に、システージは近年、顧客へのセキュリティ対策の提供に力を入れてきました。しかし2020年頃から従来取り扱っていたアンチウイルスソフトのアップデート等に問題が生じることが増え、代替製品を検討していました。

「ライセンスの販売代理だけでなく、お客様にとってより安全なIT環境を提供すると同時に、弊社としてセキュリティ対策を確実な収益源にしていくために、より付加価値の高い提案が必要でした」と天野常務は振り返ります。

候補に上がったのが、Acronis Cyber Protect Cloudです。天野常務は「従来のセキュリティ製品は、例えばアンチウイルスソフトはウイルス対策と特定の機能に特化しており、デバイス管理などを追加しようとするると別の製品を導入しなければなりません。それではお客様への新規提案は難しいし、管理の手間もかかります。その点でAcronis Cyber Protect Cloudはセキュリティ対策はもちろん、デバイス管理などを含めた幅広い機能を自在に組み合わせられるので、中小企業によくある課題に対応したサービス設計が可能。私たちが幅広い業種のIT環境構築支援で培ってきたノウハウを生かしやすい製品だと感じました。さらにITエンジニアが実際に試用版を使って検証したところ、管理コンソールも非常に扱いやすく、弊社で運用を受託した場合の手数が掛かりすぎることもない。我々とおお客様の双方にメリットがある製品だと思い、採用を決めました」と振り返ります。

## 業種・業態

ITインフラ構築・運用サポート

## 主な課題

- ・セキュリティ関連ビジネスの収益増・安定化
- ・中小企業の業務用PCの管理なども含めた包括的なセキュリティサービスの構築・提案

## 主な要件

- ・管理サーバーなどを用意せずに導入できるクラウドサービスプラットフォームであること
- ・必要な機能を組み合わせてサービスを構築できること
- ・単一コンソールから容易に管理できること

## 保護対象リソース

- ・Windowsクライアント環境

## 主なメリット

- ・運用受託による安定収益の確保
- ・既存顧客との関係性強化
- ・新規顧客開拓における競争力向上

systage

## ソリューション

システージは2021年にAcronis Cyber Protect Cloudの導入を決めてアクロニスとパートナー契約を締結。「クラウド一元管理できるので顧客にサーバーを用意してもらう必要がないうえ、価格がリーズナブルであったことが奏功し、既存製品との入れ替えは順調に進みました」と天野常務。しかし新規取引先の開拓や、アンチウイルスから一歩踏み出して、さらに高度なセキュリティ対策を訴求するうえでは足踏みが続きました。

「既存のアンチウイルスソフトの代替という『それなら入れ替えなくていいかな』という反応も出てきます。アンチウイルス機能にとどまらない、新たな提案が必要だと感じていました」

そこでシステージでは、中小企業が苦手としているPCやデバイスの管理やセキュリティ対策に着眼。Acronis RMMを追加で採用し、デバイス管理機能などを加えたより包括的なセキュリティ対策の提案を始めました。

「中小企業の業務用PCは、Windows OSやアンチウイルスソフトのアップデートがきちんと行われていないことがままあります。アップデートはセキュリティ対策の基本ですが、現場で徹底させること、そして企業がデバイスの状況を把握することはそう簡単ではありません。その点、Acronis Cyber Protect Cloudであればアンチウイルスソフトにわずかな費用を加えるだけでデバイス管理が可能になります。

しかも実際の運用管理は弊社で受託するので、お客様には手間がありません。多額のコストをかけずに安全性を高められるなら、追加のシステム導入を検討いただけるのではないかと考えたのです」

提案にあたってはAcronis RMMをベースに、パスワード管理にはサードパーティの製品を採用するなどして、中小企業の実情に合わせたセキュリティサービスを構築していきました。「多機能なセキュリティサービスは、100万円以上する高額なものがほとんどです。Acronis Cyber Protect Cloudであれば中小企業に必要な機能のみに絞って組み合わせることで、よりリーズナブルな価格で提供できます。そもそもの機能が豊富なおうえ、サードパーティ製品の追加も容易なので独自の設計がしやすかったですね」と天野

常務は話します。

さらに提案にあたっては、顧客とのコミュニケーションの在り方も見直しました。ただ製品の優位性を伝えるのではなく「企業は情報セキュリティで最低限、何をしておくべきか」をわかりやすく伝えることを優先したといいます。

「中小企業にとって人や予算は貴重な資源であり、それらをセキュリティに投資するにはきちんとした理由が必要です。そこで私たちは、まずは信頼のおける第三者機関が発している情報として、独立行政法人情報処理推進機構（IPA）が公開している『情報セキュリティ5か条』を基に、最低限これだけはやっておくべき項目をご説明しました。OSは常に最新の状態を保つ、パスワードを強化するなどの簡単なものばかりですが、現実にはそれらができていないことが多いのです。アンチウイルスソフトを入れるだけでは不十分であること、従業員任せのデバイス管理にはリスクが伴うことを丁寧にお話していくことで、提案のハードルを下げることができましたと感じます」

## 効果と展望

Acronis Cyber Protect CloudのAcronis RMMを使った提案は、できるだけ効率的にセキュリティ対策をしたいという中小企業のニーズにぴったりと一致しました。

天野常務は「お客様に寄り添ったセキュリティ対策の提案によって、Acronis Cyber Protect Cloud関連の売上は順調に増加しています。アクロニスの認定資格を取得したエンジニアを配置し、業務用PCの管理を含めた運用サポートをお任せいただくことで安定した収益を見込めるようになりました。私たちの強みを活かして付加価値の高いサービスを作り上げられる点が、Acronis Cyber Protect Cloudの真の魅力だと感じます」と評価します。

「現在システージと直接取引をしているお客様の多くにすでにサービスを利用していただいております。新規顧客の開拓にも力を入れたことで、Acronis Cyber Cloudによる事業は直近の2年間で10倍まで拡大しています。当社の柱となる強固なビジネスとして確立していきたいですね」と展望を語ります。

「私たちの強みを活かして付加価値の高いサービスを作り上げられる点が、Acronis Cyber Protect Cloudの真の魅力だと感じます」

システージ株式会社 常務取締役 天野 朝貴氏