



## 会社概要

東芝情報機器は「One Stop IT Support Company」のコンセプトのもと、東芝グループの高い技術力と総合力を結集し、国内B2B市場に向けて「PC & サーバー」「ITソリューション」「サポート & サービス」など一貫してITライフサイクルに対応したビジネスを展開。その活動を通じて、企業ユーザーから信頼されるパートナーとして選ばれる企業を目指し、顧客満足度の向上に取り組んでいる。

## 業種

情報・通信

## 課題

- ・展開するクラウドサービスにおけるセキュリティ対策ソリューションの提供
- ・他社セキュリティ対策サービスとの競争優位性の確保
- ・セキュリティ対策サービスの提供を通じた新たな顧客価値創造に基づくクラウドビジネスの拡大

## 環境

Windows XP/Vista/7/8  
Windows Server 2003/2008/2012

## カスペルスキーのソリューション

Kaspersky Endpoint Security for Windows  
Kaspersky Security Center

## ケーススタディ | 東芝情報機器株式会社

### 東芝情報機器が自社で提供するクラウドサービスに「Kaspersky Endpoint Security for Windows」「Kaspersky Security Center」を採用し、強固なウイルス対策ソリューションを実現

東芝グループのIT中核企業として国内B2B市場に向けたPCやサーバーなどハードウェア製品の供給から、IT環境構築、サポート & サービスまで一貫して提供する東芝情報機器。同社では、「One Stop IT Support Company」を基本コンセプトに掲げ、多様化する企業顧客のニーズに応えるため、導入前のコンサルティングから導入後の運用・保守まで通したITライフサイクルをカバーし、システム全体において最適なソリューションの提供に取り組んでいる。

とりわけ、中堅・中小企業に向けたクラウドサービスに注力しており、「dynaCloud (ダイナクラウド)」というブランドのもと、東芝グループの総合力を活かし、デバイス・回線・サポート・SaaSやIaaSといったすべてのサービスをワンストップで利用できる、オールインワン・クラウドサービスを提供している。具体的には、「仮想サーバホスティング」「オンラインストレージ」「バックアップ」「デスクトップ仮想化」、さらにタブレットをより有効活用できるサービスやデジタルサイネージなどサービスを順次追加し、ラインアップの拡充を図ってきた。

## カスペルスキー製品導入の背景

そうした取り組みの一環として、同社では情報セキュリティ対策に関わる新サービスの検討を続けてきた。これについて、カスタマサポート第一本部 副本部長 寺田竹伸氏は次のように語る。

「特に、当社のクラウドサービスの主なターゲットである中堅・中小企業では、IT予算の制約も大きく、また専任のシステム管理者を置けないといった問題を抱えており、セキュリティ対策の強化が大きな負担となっています。一方、多様化するWebの脅威やサイバー攻撃に対する効果的な対策が急務となっています。お客様の抱えるそうした問題を解消し、管理負担を増大させることなく、手軽な運用でセキュリティ対策の強化が図れるようなサービスをクラウド上で提供していくことが我々のテーマでした」

また、そうしたサービスの実現によって、セキュリティ対策に関わる独自の顧客価値を創造することは、自社のクラウドサービスと他社のサービスの差別化につながり、ひいてはクラウドビジネスを拡大していく上でのカギになると考えていたという。

## 採用にあたっての決定ポイント

こうした考えのもと、同社ではさまざまなセキュリティベンダーが提供するアンチウイルス製品・サービスを対象に比較検討を行った。その中で、最終的にたどり着いたのが「Kaspersky Endpoint Security for Windows」「Kaspersky Security Center」だった。

採用にあたり、同社が評価したポイントは大きく3つある。1つめは、アンチウイルス製品の最も重要な役割である「検知・防御力の高さ」だ。カスペルスキーのウイルス検知エンジンは世界最高水準の能力を誇り、第三者機関のアワードも数多く受賞する。その実績を同社が評価したものとなる。2つめは、グローバル規模のバックエンドのインフラストラクチャーが強固に形成されていることだ。3つめは、現在全世界で4億人以上のユーザーをIT上の脅威から保護しており、かつ数多くのOEM提供の実績があり、高い信頼性を持っていることを

## ケーススタディ | 東芝情報機器株式会社

### 結果

- ・日々発生する新種マルウェアの脅威に対し、より強固なセキュリティ対策の提供を実現
- ・中堅・中小企業にも利用しやすく、導入・管理の利便性に優れたサービスの提供を実現
- ・クラウドサービスにおけるメニュー拡充による収益の拡大と顧客満足度の向上に貢献



東芝情報機器株式会社  
カスタマサポート第一本部  
副本部長  
寺田 竹伸 氏



東芝情報機器株式会社  
カスタマサポート第一本部  
ソリューション推進部  
主任  
石川 史朗 氏

<お問い合わせ先>

株式会社カスペルスキー

〒101-0021

東京都千代田区外神田3-12-8 住友不動産秋葉原ビル7F

<http://www.kaspersky.co.jp>

[jp-sales@kaspersky.com](mailto:jp-sales@kaspersky.com)

評価した点である。

「自社での検証を通して、第三者評価機関でも認められたカスペルスキーのウイルス検知エンジンの優位性とPCに対する負荷が低いことを十分に確認できました。また、バックエンドのインフラ構成についての質問に対して他社ベンダーと違って明確に回答されており、数多くの導入実績があることから信頼性の高い製品を提供してくれると考えました」とカスタマサポート第一本部 ソリューション推進部 主任 石川史朗氏は振り返る。

こうして同社では、Kaspersky Endpoint Security for WindowsとKaspersky Security CenterをベースにしたSaaS型セキュリティ対策「dynaCloud Security powered by Kaspersky」の開発を進めることになった。

### SaaS型セキュリティ対策のメリット

企業の中には、支店ごと・拠点ごとに異なるベンダーのアンチウイルス製品を入れ、管理基準もバラバラというケースが少なくない。ただし、リプレースしようにも、OSやアプリケーションとの親和性もあり、簡単にはいかないのが実情だ。こうした場合に、同サービスを活用すれば、本部側でセキュリティ管理を一元化することも可能になる。また、物理サーバーが不要なため、追加のコストをかけずに導入が容易な点や、どこからでも管理画面からセキュリティ情報を確認できる点も重要なメリットと言えるだろう。

今後も、同社ではさらなるサービスやメニューの拡充を目指していく考えだ。「カスペルスキーのソリューションには、エンドポイントセキュリティはもちろん、これからも増え続ける仮想化環境に対応したセキュリティ製品や、ぜい弱性パッチ配信機能を実装した製品は重要技術情報漏えい防止やマルウェアによる重要情報の盗用へのリアリズムを身近に感じだした国内企業ユーザー意識の高まりの中、新メニューの展開に大きなビジネスチャンスがある」と寺田氏は語る。

こうした新しいビジネス展開を見据える中で、カスペルスキーに寄せる東芝情報機器の期待感もますます高まっている。「当社とカスペルスキーが協業する中で“Win-Win”の関係を構築できれば、それによってお客様にもより多くのベネフィットを提供できると考えています。今後もセキュリティ業界のリーディングカンパニーとして、より良い製品の開発を行い、最新のサイバー犯罪からユーザーを守るための啓蒙活動や情報発信をさらに強化することで、カスペルスキー社がミッションとして掲げている「IT上の脅威から世界を守る」ことを、ともに実現していきたいと考えます」と最後に寺田氏は強調した。

### 「dynaCloud Security powered by Kaspersky の利用シーン」の概要

