



電子部品商社向けのシステム開発会社である高木システムは、Firebox X50 により VPN 接続を導入。その使い道は「デモ用営業ツール」、「開発上流工程の効率化」、「次世代提案商品のための実験」であるという。なぜ VPN が営業ツールになるのか、開発工程の効率化に役立つのか。取締役 営業部長 藤岡秀敏氏に、X50 への評価と併せて詳しく聞いた。

VPN を『営業ツール』として活用

-- 高木システムでは X50 を今どのようにお使いいただいているのでしょうか？

X50 は本来セキュリティアプライアンスなのかもしれませんが、弊社では専ら VPN システムとして活用しています。

-- VPN というと、支店間の接続を、専用線から VPN に切り替えて、コスト削減を狙ったという使い道でしょうか？

いえ、弊社に支店はないので、その使い道ではありません。そうではなく、一種の「営業ツール」用途で使っています。

-- VPN が営業ツール…と言いますと？

少々、複雑な話なので、箇条書きで、順を追って説明することにいたします。

①弊社は全国の電子部品の商社向けに、iSeries(IBM) ベースの基幹システムを開発・販売しています。

②新規顧客の開拓、既存顧客へのアップセルは営業上の重要な課題です。コンタクトの取れたお客様は早期にプロスペクト（見込み客）にしていきたい。

③それには、論より証拠、客先でデモを見せるのが一番です。

④しかし、パソコンベースのシステムと違って、iSeries(IBM)

ベースなので、ノート PC に入れて持ち歩くというわけにもいきません。

⑤そこで、これまでは、客先から PHS で、公衆回線を通じて、高木システム本社にダイヤルアップ・リモートアクセスし、デモを見せていました。

⑥しかし PHS は、接続が不安定で、頻繁に落ちます。iSeries(IBM) は同期通信なので、いったん落ちると、サーバ側でセッションを再起動してシェイクハンドしなおさなければなりません。落ちると復活はもたつきません。

⑦そのようにもたもたしていると、デモはしらけてしまい、お客様の熱が引きます。こんなことで案件を落としてしまうのはいかにももったいない。

この状況を改善するために、X50 を導入して VPN 化し、より確実な接続を目指したのです。

X50 への評価

-- 現在の効果はいかがですか？

X50 で VPN 化した後は、ほとんど落ちなくなりました。デモが、熱気をキープしたまま、進行できるようになり、営業の確度が上がりました。また客先でのデモのみならず、ホールでのセミナーなどでも、VPN で本社につないで、シ

システムを見せています。とにかく我々のビジネスは、百万言を費やすよりも、システムそのものを見せてイメージを掴んでもらう方が話が早い。それが、ほぼ、いつでもできるように、仕事の効率、営業の効率が格段に上がったと思います。

-- 安定性はいかがですか？

もうちょっと不安定かと思っていたら、そうでもない。ほとんど落ちないので、驚いています。

-- 日常的に設定のチューンアップなどは行っていますか？

いえ、最初に設定した後は、ほったらかしで、見にもっていません。

-- 操作についてはいかがですか？

クライアント側の操作は、単純で良いですね。接続したいときは、「接続」を指定して、切断したいときは「切断」を選択するだけです。切断し忘れてもパソコンを切れば、それで切断されますし。

-- 初期導入の手間はいかがでしたでしょうか？

設定そのものは数時間で終わりました。VPN ということで、もうちょっと面倒くさいのかと予想していましたが、拍子抜けでした。

-- ここまで聞いた話を総合すると、高木システムへの X50 による VPN 導入は、まずは成功だったと考えて良いのでしょうか？

大成功。いい買い物だったと思います。



**「クライアントの操作は
単純で良いですね」**

「オールインワン型アプライアンス」 という製品形態をどう思うか？

-- その他、今後の活用予定はありますか？

VPN でつながるといふこと、これを今後もフル活用したい。営業デモや開発効率化の他の用途を探っていきたいと考えています。また、単純な話、X50 は本来、セキュリティアプライアンスなので、そちらの方でも使っていきたいですね。現在は弊社サーバは外部には露出していませんので、ファイアウォール機能はとりあえず使ってはいませんが、やがて状況が変われば使う事になると思います。

-- 参考までにお伺いしたいのですが、「オールインワン型アプライアンス」という製品形態をどう思いますか？

最初にそのアイデアを聞いたときは、何でもかんでもひとまとめに

して、パフォーマンスの方は大丈夫なのだろうか。あまり欲張っても良いことはないのではないかと思えました。しかし最近はプロセッサをはじめとするハードの性能も上がってきたようで、まずは実用に耐えられるようですね。ということであれば、一台買えば、それで全部が済むというオールインワンはユーザーにとっては実に有難い製品形態です。

-- 今後ウオッチガードに期待することなどあればお知らせください。

期待することは、継続性、ですね。信用を大事に継続して行ってほしいと思います。そして今後も良質の製品とサービスを、ユーザーに提供してください。期待しております。

-- 承りました。今日は貴重なお話を有難うございました。

(取材日時 2005年8月)

【お問合せ先】