

通信機器ディーラーに、希望の星あらわる アルテミスがセキュリティ事業で パートナー制度導入

セキュリティ機器販売とメンテナンスをセットにした「ネットワーク警備サービス」を提供するアルテミスが、全国展開に向けたパートナー制度の対象として、全国の通信機器ディーラーを選んだ。これによって、通信機器ディーラーには、既存顧客の中小企業をターゲットにした新しいビジネスモデルを確立するチャンスがやってきた。

「当社が提供するネットワークセキュリティサービスは、通信機器ディーラーのビジネスに大きな変革をもたらすものとなる」。アルテミス（本社：東京都中央区、荻原司社長）の若林幹博ネットワーク監査本部長は、力を込めてこう語る。

その具体的なサービスとは、今年から全国的な展開を計画している「ネットワーク警備サービス」だ。これが通信機器ディーラーに対してどのような効果をもたらすのか――。

1998年12月に設立されたアルテミスは、企業の情報ネットワークに対する“セキュリティサービスプロバイダー”であると同時に、通信機器販売ビジネスも手がけている。つまり、通信機器ディーラーの抱える問題や悩みを痛いほど知っている。「ネットワーク警備サービス」には、そうした自らの経験をベースとした、通信機器ディーラーのビジネスモデルを大きく変える仕組みを盛り込んだというのである。

中小企業に強い 通信機器ディーラーに期待

アルテミスが展開するネットワークセキュリティ事業は、中小企業にフォーカスを当てた点が大きな特徴となっ



ネットワーク監査本部
取締役本部長
若林幹博氏

営業企画チーフ
林 崇氏

ている。同社では、かねてから中小企業におけるセキュリティ対策の遅れを強く危惧していた。それは、通信機器の直販部隊が常日頃接している顧客の実状を知っていたからである。

今までのネットワークセキュリティシステムをみると、どれも大手企業をターゲットとしたものばかり。そのインシヤルコストやランニングコストは、中小企業が負担し切れるものではない。

他方、ADSLやCATVの急速な普及などにより、中小企業のネットワークでも常時接続が当たり前となってきている。当然ながら、自前のサーバーを立ち上げたいというニーズも高まりつつある。にもかかわらず、中小企業の情報システムに適したセキュリティ

システムがないという現状は、不正アクセスやウィルスの“恰好の餌食”を膨大に生み出すことになる。さらにいえば、無防備のままサーバーを運用したために、悪意のある第三者によって迷惑メールやウィルス、不正攻撃の発信源にされてしまい、知らぬ間に加害者になっていたという可能性もある。そうすると、企業としての社会的責任を問われることにもなり兼ねない。

若林本部長は、「そうした状況を打開するために、大企業向けセキュリティの品質で中小企業が導入できる価格帯まで落とし込んだ製品を開発しなければならないと考えた」という。

そしてアルテミスは、低価格なファイヤーウォール「RabbitWall」やセキュリティ機能搭載のLinuxサーバー

ネットワーク警備サービスでの「月間の収入（分配金）」の推移例（単位：円）

営業マン人数	1ヵ月後	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
3人体制	25,800	309,600	619,200	928,800	1,238,400	1,548,000
5人体制	43,000	516,000	1,032,000	1,548,000	2,064,000	2,580,000
10人体制	86,000	1,032,000	2,064,000	3,096,000	4,128,000	5,160,000

※1人の営業マンが、月間2つの契約をコンスタントに取った場合 ※ハード販売による収益は除く

「SECIAシリーズ」、導入しやすいセキュリティポリシー製品、さらに2001年11月には、不正アクセス対策とウィルス対策の2つのセキュリティ機能を搭載しながらもわずか39万8000円という価格を実現したアプライアンスサーバー「TwinWall」と、中小企業のセキュリティ対策を強力にバックアップする製品ラインナップを整備したのである。

新ビジネス参入の障壁を払拭

さて、これらのセキュリティ製品群と導入後のメンテナンスを組み合わせた「ネットワーク警備サービス」は、もともと「多くの中小企業を顧客に持つ通信機器ディーラーに、当社のビジネスを支援してもらおう」（若林本部長）ということで企画された。そうすれば、中小企業が安心できるネットワーク社会のいち早い実現にもつながっていくという。

そこでアルテミスは、通信機器ディーラーを対象とした同サービスに関するパートナー制度を構築した。

この制度は、アルテミスのセキュリティ製品の販売とメンテナンス契約の代行を一括して行ってもらおうというもので、ロイヤリティの支払いや年間販売台数のコミットメント、保証金などパートナー側にとっての制約条件は設けていない。

これまで音声系システムをメインに販売してきた通信機器ディーラーは、リプレース需要の落ち込みによって厳しい経営環境を余儀なくされている。これを打開するためには、成長著しいデータ通信分野、すなわちインターネット関連市場に乗り出す必要がある。そういう点で、アルテミスのパートナー制度は、既存顧客という財産を生かした新規ビジネスを、ローリスクで立ち上げられる絶好のチャンスといえるだろう。

もちろん、新たなビジネスへの参入には、今までにないスキルやノウハウを習得しなければならないのは確かだが、この課題に対してもアルテミスは解決策を用意している。パートナーへの販売及び技術支援の一環として、自社で培った営業ノウハウや設置・メンテナンスのノウハウを無料で教授する体制を構築しているのである。

機器販売にない継続収入が目玉

通信機器ディーラーはさらに、冒頭に触れたように、ビジネスモデルを大きく変革させることも可能になる。

中小企業向けの音声システムは、いわゆる“売り切り型”が多く、有償の保守サービスなど継続的に収入を得られるビジネスになっていない。しかし、アルテミスのパートナー制度では、セキュリティ製品の販売による利益に加

えて、獲得したネットワーク警備サービスの契約数に応じて月々の分配金が支払われるシステムになっている。

ネットワーク監査本部・営業企画の林崇チーフによれば、「例えば、10人の営業マンが毎月2台ずつ（計20台）の「TwinWall」を販売し、そのすべてでネットワーク警備サービスの契約をした場合、分配金だけで1年後には月々100万円以上の収入になる。1台々の積み重ねが大きいのだ」という。機器販売を軸とする大半の通信機器ディーラーにとっては、まさに収益の構造改革を実現できるわけだ。

もう1つ、重要な効果がある。通信機器ディーラーの多くが頭を悩ませている“人手不足”の解消である。昨今、「通信機器販売」という事業内容で人材を募集しても応募は極めて少ない。また、社員の定着率も決してよくはないのが実状。そうした中で、世間で話題となっている「ネットワークセキュリティ」を事業に加えられるれば、リクルーティング活動においても大きな訴求ポイントとなるだろう。

若林本部長は、「必要なのは、新しい事業へのチャレンジ精神。それさえあれば成功する」と断言する。中小企業のセキュリティ需要拡大に向けて、アルテミスは全国の通信機器ディーラーとともに歩んでいく決意だ。

お問い合わせ先

株式会社アルテミス

〒104-0041 東京都中央区新富1-7-4

阪和別館ビル

TEL：03-3523-6800

URL：http://www.artemis-jp.com

E-MAIL：info@artemis-jp.com