



YOKOGAWA  
横河レンタ・リース株式会社

導入製品：

## 導入検討から運用開始まで2週間のスピード導入。変革のキーワードは実践

～自社ソリューションの徹底利用で、課題解決型提案営業への転換を実現～

横河レンタ・リース株式会社は、業界大手の電子計測器・IT機器のレンタル事業を行う会社です。DDSのサブスクリプション販売パートナーでもある同社は、「Simplit (シンプリット)」というコンセプトのもとセキュリティソリューションのひとつとしてEVEシリーズを販売しています。販売開始にあたり営業の現場では自社で導入したサービスや製品を自ら体験し、本当によいものをお客さまへお勧め、ご提案する「ショーケース」と呼ばれる取り組みで「EVE FA Standalone Edition (以下、EVE FA スタンドアロン)」を導入されました。会社としては、平成29年度テレワークの活用促進に向けたモデル実証事業の対象企業となるなど、働き方改革にも積極的に取り組まれています。認証システムEVE FA スタンドアロン導入の効果、働き方改革の実践についてお話を伺いました。

### ■変革が求められた営業スタイル。ソリューションを自ら使用し課題解決型営業へ。

当社の活動の中心はPCレンタルですが、それだけではお客様になかなかメリットを感じていただけません。事業としてレンタルPCを数十万台貸出していますので、そのPCを使用しているお客様に価値を感じてもらえるソリューションを提供し、喜びを感じていただく取り組みをしています。

2016年より、「サービス創造、提供カンパニーへの変革」をビジョンに「所有から利用へ」というコンセプトのもと、営業も「モノ売りからコト売り」への変革が求められました。それまでの営業スタイルは製品の特長や機能紹介を主にしていましたが、自分達でソリューションを使用し、その便利さをお客様に伝える「ショーケース」という課題解決型の営業スタイルへの変革に積極的取り組み始めました。テレワークのモデル企業となったのも同じ時期です。

### ■働き方改革を支えるソリューション「Simplit」

「Simple + IT」 = 「Simplit」。ビジネスの主体であるPCレンタルに「Simplit Manager™」というPC運用管理に特化したBPOクラウドを組み合わせてサブスクリプション提供をしています。さらにお客様に喜んでいただけるソリューションサービスとして、セキュリティ強化、生産性向上、運用コスト削減の3つの観点でソリューションを取り揃えており、DDSのEVEシリーズはセキュリティ強化の『指紋認証』部分に当たります。データ自体をPCに保存しない「データレスPC」はセキュリティ強化や成果物の保護につながるので、テレワークに取り組まれる企業に

お勧めです。レンタルというと軽く聞こえるかも知れませんが、レンタルは非常に費用対効果が高いサービスですし、当社のソリューションとサービスを組み合わせることによりさらに高い効果を得ることができます。

■導入検討から本格稼働まで 2 週間。  
「EVE FA スタンドアロン」配布にも  
自社ソリューションを使い徹底した実践。

Simple + IT = Simplit



「データレス PC」を販売するに当たり、営業が自社のソリューションを利用する「ショーケース」という実践に取り組みました。お客様により喜ばれる提案を行うためには、まず自分たちが使ってみることが重要だと考えたからです。とにかく早く実践を行うため、クライアントサーバーシステムの EVE MA や EVE FA ではなく、EVE FA スタンドアロンと決めました。認証デバイスは UBF-Cube を導入し、導入検討から本格稼働まで 2 週間程という短期間で行いました。スタンドアロン版でしたので、情報システム部にはアプリの動作検証と AppSelf（インストール管理ソリューション）の準備のみを依頼しました。AppSelf は、ユーザーに管理者権限を与えずにアプリケーションのインストールを可能にする「Flex Work Place」シリーズのひとつです。実は、当社もユーザーには管理者権限が与えられておらず、アプリのインストールやネットワーク設定も自由にはできません。今回のショーケースで営業が自ら AppSelf を使用し EVE FA スタンドアロンのインストールを行っています。Windows ログオンとウェブアプリケーション（1 人平均 5 個程度）で EVE FA スタンドアロンを利用しており、導入対象となった約 200 ユーザーがそれぞれ個人で登録を行いました。インストールや認証設定についての問い合わせはほとんどありませんでした。

■実践により営業現場の意識改革が加速。生産性向上も実感。

ショーケースの実践が進むと自然と「お客様の立場に立って」会話ができるようになってきました。お客様の立場に立つと、当然課題が出てくるのですが、それに対して「こういったソリューションはないか？」と新しいビジネスの種を営業が拾うようになりました。IT やソリューションといった世界に慣れてお客様との会話に力が付いてきたと感じています。例えば EVE FA を紹介していて EVE MA の話になると必ず Active Directory の話が出てきます。説明するための技術的な敷居が高くなるため、これまでは話が進みにくかったのですが、現在では DDS 社営業の同行時に「どういう説明しているのか？」と意識を向ける変化がありました。

また、当社の取り組みとしての働き方改革にも変化が現れました。今までは漫然と過ごしていた移動時間にも、データレス PC のメリットを利用し仕事をできるようになりました。周囲に人がいる状況でもパスワードレスの運用ができセキュリティ面でも安心で、且つ非常に便利に利用でき生産性も向上しました。テレワークにも積極的に取り組んでおり、働き方改革、生産性向上を体感できる土壌はできてきたと考えています。

利用したからこそその希望ですが、将来 EVE FA スタンドアロンで顔認証ができればお客様への提案の幅も広がると思います。また、夏場など汗をかきやすい季節向けに、汗に強い認証デバイスの開発にも期待しています。

※記載の内容は 2019 年 4 月のもので、内容は予告無く変更する場合があります。※記載の社名、および製品名は、各社の商標または登録商標です。202008\_D1906\_03



株式会社ディー・ディー・エス  
<https://www.dds.co.jp/ja/>

お問い合わせ



本 社：〒460-0002 名古屋市中区丸の内三丁目6番41号 DDSビル7F  
TEL：052-955-6615（営業本部） FAX：052-955-6610  
東京支社：〒108-0075 東京都港区港南二丁目十六番一号 品川イーストワンタワー14階  
TEL：03-6712-3561（営業本部） FAX：03-6712-8762