

株式会社ライトアップ様

■株式会社ライトアップについて

「編集プロダクション」+「システム開発会社」+「ブロガー30万人」=『株式会社ライトアップ』
メルマガ、ブログ、クチコミマーケティング、そして最近ではSEOが得意です。

株式会社ライトアップは、メールマガジン企画制作数・国内No.1、ビジネスブログ構築数・国内No.1、ブロガーネットワーク数・国内No.1と、数多くのインターネットメディアの企画・開発実績を誇り、トヨタ社のブログ構築やオンラインプロモーションの担当をはじめとした、企業のネット上での「売上向上施策」を総合的にサポートしています。

国内のインターネットメディア市場における3つのNo.1に加え、現在、SEOサービスが急成長中。2009年春からの半年間で約800社の導入実績を誇るSEOサービスは、充実の3大機能を9,800円からの月額料金で利用できる、業界の常識を覆すサービスとして注目されています。

会社概要

| | |
|------|--|
| 会社名 | 株式会社ライトアップ |
| 設立 | 2002年4月5日 |
| 代表者 | 代表取締役社長 白石 崇 |
| 事業内容 | インターネット関連業務全般 ・コンテンツの企画・制作 ・CMSソリューションの提供 ・ウェブサイトの構築 ・バズマーケティング企画運営支援 ・SEOソリューションの提供 ・自社メディア運営 |
| 所在地 | 〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-18-3 フジビル37F・5F・8F (5F受付) |
| 社員数 | 社員: 約80名(派遣・アルバイト含む) 登録クリエイター: 約3,000名 (2009年7月現在) 登録ブロガー: 約30万人 (2009年7月現在) |
| URL | http://www.writeup.co.jp/ |

Writeup!



代表取締役社長
白石 崇 様

■弊社サービスをご導入いただく前の状況についてお聞かせください。

【源津 様】

御社には申し訳ないのですが(笑)、以前は他社のマネージドセキュリティサービスを利用しておりました。

そちらのサービスでは、技術的要因より、実運用上で「運用コスト」と「トラブル発生時のサポート体制」の2つの課題に直面しておりました。

1つめの課題「運用コスト」については、年間で更新される費用が高額だったということです。そのため、弊社ネットワークに必要な対策内容と、費用のバランスについて検討する必要性を常に感じていました。



2つめの課題である「トラブル発生時のサポート体制」については、以前のサービスではサポート窓口との

やり取りがWebに限定されていたため、情報入力・返信に工数、時間がかかってしまったということです。社内ネットワークを担当する立場として、トラブル発生時のサービス停止時間を1分1秒でも短縮したいという想いがあり、サービス更新の3か月前頃より、課題解決に向けた検討をスタートしました。

■弊社サービスをご採用いただいた理由をお聞かせいただけますか。

【源津 様】

数社から頂いたご提案を比較検討し、実際説明にもお越しいただいたのですが、

- ・導入費用が安い
- ・管理者負担を軽減できるマネージドセキュリティサービス
- ・サービスの拡張性

の3点が、御社の「VSRマネージドセキュリティサービス」へ乗換える決め手となりました。

御社サービスは、他社サービスと比較しても導入費用を抑えることができた

ため、想定予算の範囲内で必要な機能やサポート対応を受けられることが、社内評価の高かったポイントでした。

また、技術サポートの電話対応も標準で提供されるため、万が一のトラブル時に、スピード面、対応面で心強いことも大きな要因でした。

その他としては、標準提供されるUTM機器VSRが、12種類のセキュリティ機能に対応しているため、将来的なニーズに応じて、機器を購入することなく機能追加できるメリットが挙げられました。

弊社では、リモートアクセスVPNサービスの提供有無が、サービス検討時の重要な要素になっていました。会社にいる時間よりも、会社にはない時間のほうがはるかに長い為、リモートアクセスVPNにより、物理的な距離に関係なく、安全性を確保しつつ業務の効率化を推進する目的がありました。そのような機能拡張を簡単に行える点も、重要な選択理由の1つです。

■実際のご導入後の感想はいかがでしょう。

【源津 様】

対策効果の感想とは多少異なりますが、まず一番初めに驚いたのは、導入自体が非常に簡単でスムーズに行えたという事でした。

私のように、他業務と兼務している状況においても、全くトラブルもなく、スムーズな導入ができました。恐らく、以前に利用していた機器の設定内容の紙さえあれば、一般の社員でも導入が出来たのではと思うくらい、簡単な導入でした。

サービス開始後の感想として、万が一のトラブル時においても、サポートセンターへ直接電話で問合せが出来ることを心強く感じます。

どの企業でも、トラブル発生時は、まず原因を特定することが大変だと思いますが、トラブルの初期段階において、インターネット側の対応に関しては、バリオセキュアさんに一括してお任せできることは非常に安心です。

トラブル発生時に、上長より、「インターネット側に問題があるのではないかな?」、「アタックを受けているのではないかな?」と質問を受けることがあります。そのような時にも、バリオセキュアさんのサポートセンターから回答を貰い、正確な報告が出来ることは、サービスの大きなメリットです。弊社側はローカルエリア側の原因調査に専念できるため、ダウンタイムの短縮にも非常に有効であると感じています。

自社運用と比較した場合、機器コスト以外にかかる部分、例えばトラブル発生時の、人的な工数、現状復旧までの時間といったコストを考慮しても十分満足できるものであり、今のところサービスへの不満は思い当たりません。

弊社では、セキュリティのリスクヘッジとして、外部へセキュリティ対策を委託す

る方針をとっています。取引先に対しても、セキュリティはあえて自社で運用を行わず、セキュリティ専門業者へ運用のアウトソーシングをしていることをお伝えできる安心感があります。

■その他、ご要望、ご意見等あればお聞かせいただけますか。

【源津 様】

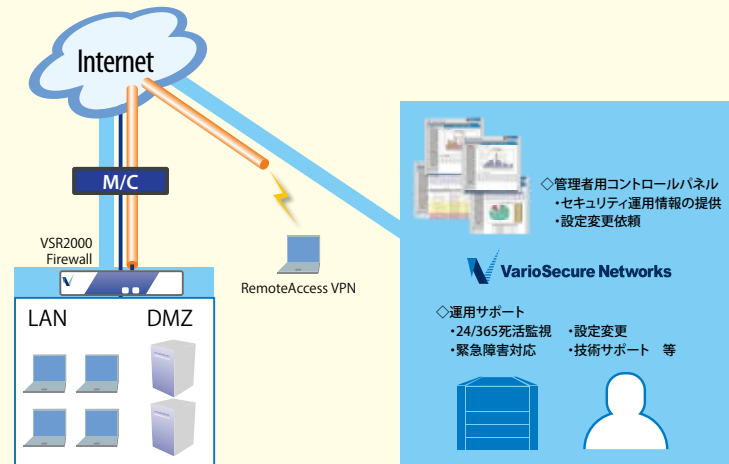
担当者の視点ですが、それぞれの企業の情報システム担当者さんは、それぞれ独自で対策をされている方も多いと思います。

御社のセキュリティサービスでは、そのような情報システム担当者の負荷を軽減し、安心できるインターネット環境を維持するための様々な工夫を感じます。



弊社のインターネットメディアに関連する事業も、ユーザの滞在的ニーズをサービスとして開発・提供する能力が問われ、地道により良いサービスを追求した結果、市場内シェアも大きくなり、3つの分野でトップとなることができました。どの企業の担当者さんも、自社内のシステムを安全に維持するという同じ方向を向いていると思いますので、そのニーズを更に深掘りし、より良いサービスを提供して頂き、私たちの負担をもっと減らしてもらえればと思います(笑)。

■VSRマネージドセキュリティサービス提供イメージ図



■ご担当者からのコメント



経営企画室
源津 善崇 様

「インターネット側のセキュリティをバリオセキュアさんにお願いしているので、社内のセキュリティに注力することができます。

高額なセキュリティシステムを構築しても、内部からポリシー違反が発生しては意味がありません。インターネットゲートウェイはバリオセキュアさんに任せ、担当者として、セキュリティの社内啓蒙活動の実施等により、社員のセキュリティに対する意識レベルの向上を図れます。その結果として、組織としての総合力を強めることが出来ると感じています。」