



HOME 取組インタビュー 株式会社大日光商事様編

～自らもセキュリティセミナーの講師としてご活躍し、いち早く地域のセキュリティ対策に取り組まれお客様からも厚い信頼を得ている大日光商事 工藤本部長にお話をお伺いしました～

①とにかくセキュリティに強い会社を目指す！！

CMJ高萩 大日光商事様は栃木のパートナー様の中でもいち早く“セキュリティ”を重視したご提案活動を行いこれまでに多くのお客様に安心感・納得感を与えています。まずはセキュリティ全般に対する意識についてして今までのHOMEの取り組みをお聞かせください。

工藤本部長 世間的にセキュリティに対する意識がまだまだ薄い時期から会社全体として積極的に取り組んでいます。MFPの販売はもちろん重要です。ただしそれだけですと他社と差別化できる要素はあまり多く見当たりません。そこで、それに加えてセキュリティにも強い会社だという認知をしていただくことで、差別化も図れ提案の幅も広がりお客様の信頼度も増します。

CMJ高萩 とても重要なことですね。セキュリティ製品に関しては効果が目に見えにくいため、すぐにモノが売れるということは少ないと思います。ただし、「よく知っている」「他社には無い提案をしてくれる」という武器を持っていることで強みになりますね。

工藤本部長 HOMEに関しては、導入したからといってそれが利益を生むものではありません。MFPをはじめとした一般的なOA機器については、お客様からよく「検討するよ」というお言葉を頂戴しますが、残念ながらセキュリティ機器に関してはそれが当てはまりません。「検討するよ」では遅いのです。決断が遅いと致命的な結果をもたらしかねません。「何かあってからでは遅いですよ」を繰り返し強調することでお客様の意識も徐々に変わり、必要だと思っただけ、またそう思った時点ですぐ入れてもらえるよう今まで働きかけてきました。



株式会社 大日光商事
工藤取締役本部長



写真) 斬新な看板が目を引く
大日光商事様社屋正面

②セミナー講師としての株式会社大日光商事 工藤由也様

CMJ高萩 昨年末、大日光商事様主催のセキュリティセミナーで工藤本部長自ら講師として登壇されましたね。

工藤本部長 お金を出して講師を呼べば当然それなりによいセミナーが開催できると思います。しかしその場はよくても後々「あれはどうなっているのだろう?」「もう一度あの部分が聞きたい」などの欲求がご来場者から出てきた時に実際講演した人物が身近にいることで、改めて確認できたり、もっと深い話が聞けたりということも可能になります。また私自身日々お客様と接していますので、そこでの様々な気付きを上手でなくても自分の言葉で伝えることができます。その点も重要ではないかと考えています。

CMJ高萩 私も実際聞かせていただきましたがさすがに日々現場で色々ご経験されている人の言葉には充分重みがありました。

③さまざまな成功事例を通して

CMJ高萩 続いてこれまでの成功事例についてご紹介をお願いします。

工藤本部長 N A Sのセキュリティ対策があまりすすんでいないことに目をつけHOMEを導入できた事例が何件かあります。オフィスの中で一番重要な共有データが入っているのがN A Sの場合が少なくありません。しかし、N A S自体のウイルス対策は進んでいないのが実情です。この点をつくると意外とスムーズに話が進みます。

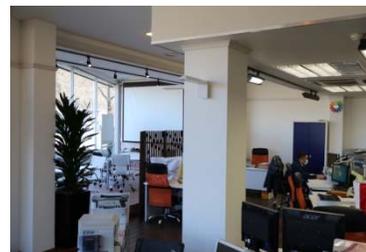
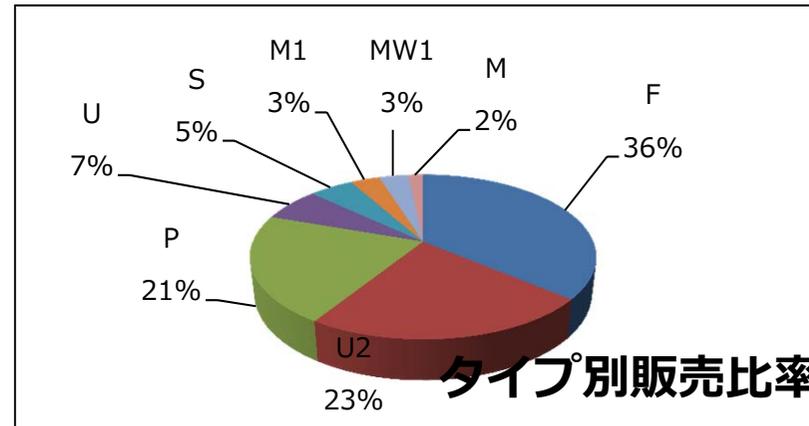
また、「ネットバンキング」と「フィッシング」のキーワードで結構今まで成功してきました。ネットバンキングをされているお客様に対してはとにかく不安だけどどうしていいかわからないという点、フィッシングについては実際のフィッシング画面を見ていただきながら、すぐには見分けがつかないことをご説明し「機械にまかせましょうよ」との話し方で導入していただいています。

CMJ高萩 冒頭にお話しいただいたセキュリティに対する強み・自信が元になっている素晴らしい事例だと思います。お客様側から見ても安心して任せられる会社・相談相手が身近に存在することは非常にありがたいですね。

④要望事項・・・色々見直して！

CMJ高萩 さて続いては、HOMEに対するご要望はありますか？

工藤本部長 Type-Sの容量を増やしていただきたいと思います。マイクロソフトのOneDrive for Businessなどのインパクトのある安価なサービスも始まっています。是非見直しをお願いします。また、HOMEのサービスを複数ご加入いただいているお客様も増えてきている中で、請求明細が見づらく分かりにくいとの声も頂戴しています。MGのように個別対応できるような仕組みを作っていただきたいと思います。



←写真左

昨年6月にライブオフィス化。快適な環境でオフィスツアーも可能です。



写真右→

昨年12月開催のセキュリティセミナーの様です。

⑤ Type-U2 栃木 as No.1

CMJ高萩 承知いたしました。現場の貴重なご意見として真摯に受け止め実現できるよう働きかけます。

最後に、現在栃木は全パートナー様共に「Type-U2を売っていきましょう！」という流れになっていますが、それを真っ先に実践されているのも大日光商事様です。U2に関して契約件数もNo.1です。これについてコメントをお願いします。

工藤本部長 古いType-Uのライセンス切れに伴う入替提案としてタイミングよくU2がリリースされたことが発端ですが、U2になって我々パートナーおよびお客様双方に利益・コスト面についてメリットがありますのでモチベーションUPにつながります。今後も継続していきます。

CMJ高萩 ありがとうございます。非常に説得力のある数々のお話し本日に参考になりました。今後も更なる勢いで栃木全体のHOME底上げに貢献していただけるとありがたいです。我々も全面的にご支援してまいります。本日はお忙しい中ありがとうございました。