



株式会社ノエビアホールディングス 様
http://www.i3-systems.com/case_noevirholdings.html

神戸市に本社を構える株式会社ノエビアホールディングス(以下、ノエビアHD)は、国内グループ会社すべての情報システムを統括管理しています。ノエビアHDは、国内5社、海外8社の計13社のグループ会社を有しており、化粧品などの製造販売を行うノエビアや、医薬品やドリンクなどの製造販売を行う常盤薬品工業、化粧品などのOEMを行うボナンザが代表的な企業です。現在、グループ全体では、740台のファブレット端末を導入して、営業部門を中心に日々のモバイルワークに活用。また、これらの端末には、アイキューブドシステムズのMDM「CLOMO MDM」が導入されています。ファブレット端末を導入した経緯や、CLOMO MDMを採用した理由などについて、ノエビアHDの情報システム部の滝川さま、水門さま、青木さまにお話を伺いました。

導入サービス

CLOMO MDM

アウトソーシングを含めた管理体制と紛失・盗難対策をCLOMOで実現

課題

- MDMで盗難・紛失、セキュリティポリシーなどのセキュリティを担保したい。
- 全国に配布した全端末のサポート窓口をアウトソーシング

解決方法

- CLOMO MDMのリモートワイプ・ロック、セキュリティポリシー配布、アプリ制御機能などで解決。
- CLOMO MDMの管理者権限階層化により、管理機能の一部を社外へアウトソーシング可能に。



管理者

CLOMO MDM

- 盗難、紛失時のセキュリティ担保
- パスワードロックの強制
- アプリ制御
- 管理者権限の設定 等



MDMでセキュリティが担保されスマートフォンが導入された事により、営業担当者の行動、報告がリアルタイムになった。

重たくて持ち歩きにくいノートPC。営業担当者が販売代理店の支援に注力できない。

スマートデバイスを導入された背景といきさつについてお聞かせください。

青木さま：私どものグループがスマートデバイス導入プロジェクトをスタートさせたのは2012年9月のこと。スマートデバイス導入前、ノエビアと常盤薬品工業の営業担当者はフィーチャーフォンとノートPC、通信カードの“三種の神器”を会社から貸与されていました。ノートPCが経年劣化し、入れ替えの時期を迎えるにあたって、それを機会にワークス

タイルとデバイスを見直そうという声が高まりました。

そこで検討の対象になったが、スマートフォン（スマホ）やタブレット端末といったスマートデバイスです。

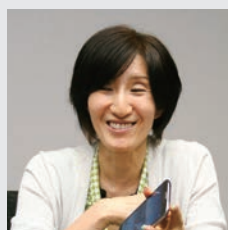
滝川さま：ノエビアは全国の販売代理店によるカウンセリングを中心とした対面販売を基本としています。

お客様を集めて化粧品を試用していただく販売会を開くことも多く、ノエビアの営業担当者はその応援を行うことが主要な業務です。

しかし、ノエビアの営業担当者には女性が多く、重たいノートPC持ち歩くのには一苦労していました。また、ノート

企業情報

- ・2011年3月22日（創業/1964年4月）設立
- ・資本金：73億1943万円
- ・化粧品事業を中心とし、医薬・食品事業などを展開
- ・従業員124名（連結1,798名）
- ・<https://www.noevirholdings.co.jp>
（平成24年9月30日現在）



情報システム部
課長
滝川 奈緒美 様



情報システム部
課長代理
水門 陽介 様



情報システム部
青木 隆 様

PCを持つとどうしても営業資料やパンフレットづくりなどに時間を費やしてしまいがちになります。営業担当者が販売代理店の行動管理と販売促進活動だけに注力できるような働き方に変えていきたいといった要請があったのです。

水門さま：当グループは、グループウェアとして「IBM Lotus Notes / Domino」を利用しており、販売代理店の行動管理もそのデータベースを用いて行っていました。ただ、IBM Lotus Notes / Dominoを使って行動管理を行うと文書の数が増えても多くなって入力作業に時間がかかったり、管理部門のPCが動かなくなったりするといったことがありました。そのため、レスポンスが悪く、営業担当者の業務効率が悪いといった声も上がっていました。

こうしたことを改善するため、スマートデバイス導入の検討と時を同じくして、セールスフォース・ドットCOMの「Sales Cloud」の導入検討も進めていったのです。Sales Cloudの導入には、従来、各社の営業拠点ごとでしかリアルタイムに把握できなかった営業担当者の現地での販売状況をノエビア営業本部でも把握できるようにするといった狙いもあります。また、セールスフォース・ドットCOMの担当者から「Sales Cloudを導入するのであれば、スマートデバイスで利用するとより高い効果を得られる」といったアドバイスも受けていました。

滝川さま：じつは、スマートデバイス導入プロジェクトは今回で3回目であり、過去2回のプロジェクトでは、諸般の事情でスマートデバイス導入には至りませんでした。

しかし、今回はフィーチャーフォンの機種変更の時期が近づいていたこともあり、「ここでまたフィーチャーフォンという選択肢はない」と考え、スマホに置き換える方向で話を進めていったのです。

ただ、スマホはフィーチャーフォンに比べてパケット料金などが高く、運用コストが上がってしまうという課題がありました。しかし、テザリング機能付きのスマートフォンを導入すれば、通信カード



が不要になります。

そこでフィーチャーフォンと通信カードをスマホ1台に置き換えればトータルコストを下げることができると踏んだのです。

青木さま：また、営業担当者に1台ずつスマホを貸与する代わりに、ゆくゆくはノートPCを返却してもらい、共用のデスクトップPCをオフィスに配置することも決めました。これによって、新しくノートPCを用意するコストを削減でき、スマホを導入してもコスト高にならない体制が整ったのです。

ーフィーチャーフォンをスマホに入れ替えるタイミングで、所管部署が総務部から情報システム部に移ったのでしょうか。

青木さま：過去2回のスマートデバイス導入プロジェクトが始まったところに、将来のスマホ導入を見据えて、ノエビアHD全てのフィーチャーフォンの所管部署を総務部から情報システム部に移しました。ですから、一時期はフィーチャーフォンの管理も情報システム部が担っていたのです。

滝川さま：ゆくゆくは情報端末としてスマホを扱うことになるので、業務移管についてはとてもスムーズに行われました。

機能性と安全性を考慮し、4つの条件をクリアした“ファブレット端末”を採用

ー スマホの機種選定はどのように進めていかれたのでしょうか。

滝川さま：スマホの機種選定では、「テザリング機能を持つこと」「画面が大きくて見やすいこと」「通信エリアが広いこと」「既存のVPNを利用できること」の4つが条件になりました。

「テザリング機能を持つこと」については、先ほど話したとおりです。

「画面が大きくて見やすいこと」については、外出先での作業をすべてスマホで行ってもらうため、画面が小さいと営業担当者が不便を感じると思ったからです。

水門さま：「通信エリアが広いこと」については、ノエビアの営業担当者が日本全国津々浦々で営業活動を行っているため、通信環境に優れたキャリアの端末を選ぶ必要がありました。

「既存のVPNを利用できること」については、社内システムに接続する際のセキュリティを担保するためです。

そして当時、これら4つの条件をすべてクリアしたのが、NTTドコモの「GALAXY Note II」（サムスン電子製）でした。GALAXY Note IIはスマホとタブレット

端末の中間の画面サイズを持つことから“ファブレット端末”（スマートフォンとタブレット端末の中間の画面サイズを持つスマートデバイス）とも呼ばれていますが、私どもとしては、あくまで“画面の大きなスマホ”を採用したという認識でいます。

CLOMO MDM 導入の決め手となった、アイキューブドシステムズの対応の素早さ

ー GALAXY Note II と合わせて、CLOMO MDM も採用していただいています。その経緯についてお聞かせください。

青木さま：過去2回のプロジェクトを進めていたときから「スマートデバイスを業務利用する際にMDMは必須である」という認識を持っていました。今回のプロジェクトでも、MDMの導入は大前提だったのです。

複数のMDMを比較検討した上で、アイキューブドシステムズのCLOMO MDMの採用を決めました。

採用の決め手は、「レスポンスの速い国内ベンダーのサービスであること」「管理画面の操作性が良いこと」「早くからAndroid端末に対応していたこと」「ノエビアグループが必要とする機能を備え

ていたこと」の4つです。

水門さま：じつは過去2回のスマートデバイス導入プロジェクトを進めていたときにもCLOMO MDMの採用を検討し、動作検証などを行っていました。その際、アイキューブドシステムズの担当者に機能に関する要望を出していたのです。

結局、そのときのスマートデバイス導入は見送られましたが、今回、改めてCLOMO MDMを試用したところ、以前、要望を出していた機能がきちんと盛り込まれていたのです。

こうした顧客の要望に対する対応の素早さはアイキューブドシステムズならではのと感じました。

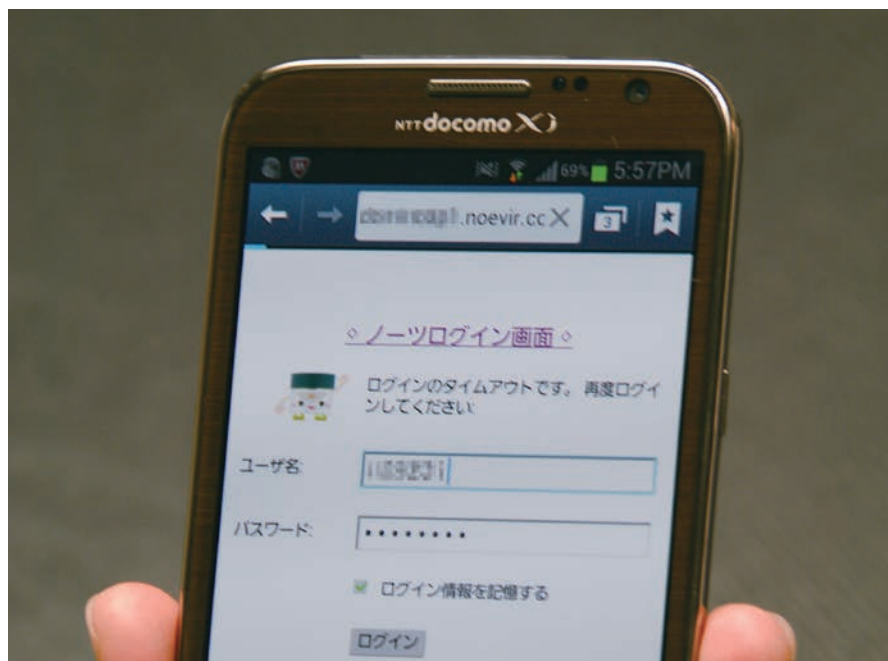
青木さま：ちなみに当グループが必要としたMDMの機能は、紛失や盗難の際、遠隔からデバイスの初期化・起動ロックによって情報漏洩を防ぐ「リモートロック・ワイプ」、パスワードロックやパスワードの複雑さを強制するなどといった「セキュリティポリシーの配布」、ホワイトリストあるいはブラックリスト形式で利用可能なアプリを設定し、違反アプリは検知して警告する「アプリ制御」、「管理者権限の設定」といったことです。

なお、アプリ制御ではホワイトリスト形式を採用し、使えるアプリをかなり制限しています。便利アプリ系については、個人のスマホで利用してもらい、会社貸与のスマホは業務に特化したスタイルにしています。また、マルウェア対策はCLOMO MDMのアプリ制御機能で利用できるアプリを制限することになっているので、GALAXY Note IIにプリインストールされた「ドコモ あんしんスキャン」で行えると判断しました。

管理者権限の階層化により、管理機能の一部を社外にアウトソーシングできる

ー CLOMO MDMでセキュリティを担保できると考え、スマホを本格的に導入されたのですね。

滝川さま：2013年4月に、ノエビアHDとノエビア、常盤薬品工業、ボナンザの



4社で合計740台のGALAXY Note IIを導入し、本格的に展開しました。

現在、GALAXY Note IIで利用できるのは、IBM Lotus Notes / Dominoのメールボックスと、IBM Lotus Notes / Dominoのデータベースを用いた営業拠点ごとの掲示板の閲覧、事業会社ごとの掲示板の閲覧、Webシステムの売上実績照会、Sales CloudのSFAの閲覧と入力です。また、役員の端末では稟議書決済も行えます。

水門さま：GALAXY Note IIの配布は、一斉に行いました。CLOMO MDMをはじめとする業務に必要なアプリの設定や、Android端末向けデジタルコンテンツ配信サービス「Google Play」の設定といったキittingを済ませた上で各拠点に一斉配布。大きな混乱もなく、スムーズにGALAXY Note IIを導入することができました。

青木さま：GALAXY Note IIの使い方の説明などについては、われわれ情報システム部のスタッフではなく、アウトソーシング先のヘルプデスクのメンバーが行っています。

GALAXY Note II配布後、2カ月間くらいはヘルプデスクへの問い合わせが多かったありますが、今ではかなり少なくなりました。CLOMO MDMの運用もヘルプデスクが担っています。

CLOMO MDMは管理者権限の階層化を行うことができるため、管理機能の一部を社外にアウトソーシングしたり、部署ごとの管理者を設置したりするなど柔軟な運用ができるのです。この機能を使ってヘルプデスクのメンバーだけが操作できるコマンドを用意し、グルーピングできるので便利ですね。

その他導入事例はこちら ▶ <http://www.i3-systems.com/case.html>



CLOMO 全製品 30 日間無料トライアル実施中

<http://www.i3-systems.com>

お問い合わせ先