

## 株式会社オープンハウス 様

## User Profile



## 株式会社オープンハウス

本 社：千代田区丸の内 2-4-1 丸の内ビルディング12階  
U R L：http://openhouse-group.com/

東京23区を中心に、新築戸建やマンションの開発・分譲および販売を中核とする不動産事業を展開する。ユニークな住居の企画や開発、地域に特化した仕入れ、市場・需要の変化を柔軟に反映させる販売など、独自のビジネスモデルを採ることで、地価の高い地域に手ごろな価格で家を買いたいというニーズに応え、高いシェアを実現している。



## スマートフォンとクラウドでワークスタイル変革 成功の秘訣は利便性と安全性を両立する電子証明書システムにあり

## 課題

1 許可したモバイル端末からのみクラウドサービスを利用させたい

2 セキュリティシステムの利用や運用に大きな負担がかからないようにしたい

3 ワークスタイル変革の中核として速やかにシステムを稼働させたい

## 導入効果

電子証明書を利用した認証により不適切なデバイスからのアクセスをシャットアウト

アプライアンス型の認証サーバーと申請ワークフローで利用者にも管理者にも優しいシステムを実現

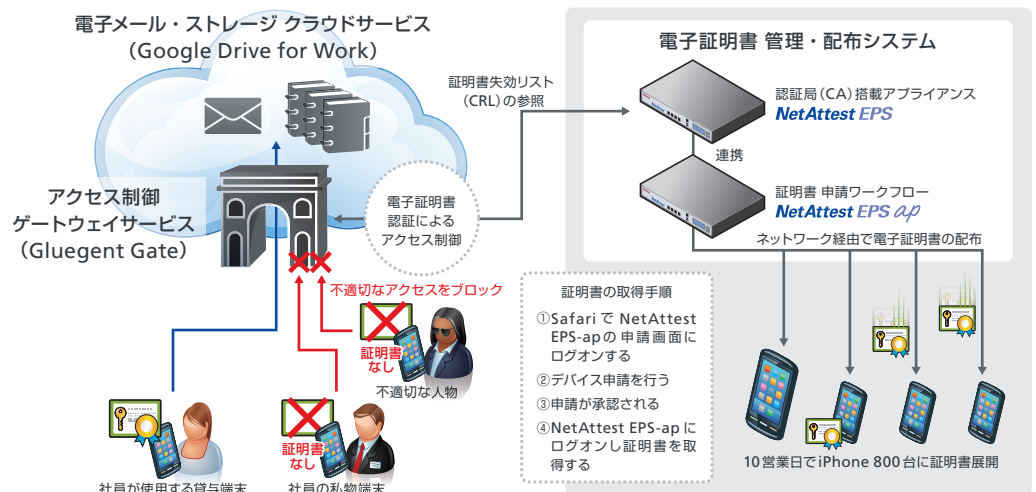
実績豊富なソリトンシステムズのサポートにより当初計画から6ヶ月の期間短縮に成功

## 株式会社オープンハウス 様 イメージ図

電子証明書が入っているデバイスのみ「Google Drive for Work」の利用を許可。「なりすまし」が不可能な証明書認証により、不適切なデバイスからのアクセスを完全排除します。

複雑・難解になりがちな認証局(CA)の設計・導入・運用の各フェーズは、オールインワン認証アプライアンス「NetAttest EPS」の採用で無理なくクリア。

iPhone 800台の展開では、申請ワークフロー・システム「NetAttest EPS-ap」が活躍し、わずか10営業日で配布完了。その後の運用負荷の軽減にも大貢献しました。



## 株式会社オープンハウス 様

### クラウドとスマートフォンで ビジネスの成長を加速

オープンハウスは、仕入れから企画・開発、販売まで独自のビジネスモデルを形成し、東京23区や横浜市・川崎市などの人気も地価も高い地域に家を買いたいユーザー向けに、手ごろな価格で新築戸建やマンションを提供する不動産事業者である。そのビジネスモデルで人気が高まり、2015年には大阪市にもオフィスを構え、事業の拡大を図っている。

勤務時間のほとんどを外で過ごす社員も多く居るため、同社では以前よりモバイル用の端末としてフィーチャーフォンを貸与し、社内のメールを転送する仕組みを提供していた。しかし認められている作業はメッセージの閲覧のみだった。しかも、メールの件数が多いと容量が超過して受け取れなくなったり、サイズの大きい添付ファイルを確認できなかったりする状況で、利便性に難があった。

オープンハウスは不動産事業者ゆえに、営業担当者といえども建築物の写真や図面、周辺地図などの大きなデータを取り扱うことが多かった。そのため、日々の業務を完了させるために、必要とあれば外出先からオフィスへ戻って作業を行わなければならないケースも見受けられた。



管理本部 情報システム部  
クラウド推進グループ 課長  
鈴木 貴臣氏

管理本部 情報システム部 クラウド推進グループ 課長 鈴木貴臣氏は、「今後、さらにビジネスを成長させていくためには、外出先でもスムーズに業務を遂行できる環境を整備し、ワークスタイル変革を実現することが急務だと判断しました。そのため、オフィスアプリケーションのクラウド化と800台を超えるスマートフォン(iPhone)の導入に着手しました」と、当時を振り返る。

### 不正アクセスのリスクを払拭する 電子証明書を採用し運用負荷も軽減

スマートフォンの導入にあたって課題となったのは、どのようにしてセキュアにクラウド上のアプリケーションへアクセスさせるかという点だ。ID/パスワードのみの認証では、それを知り得る社員であれば私物のデバイスからアクセスできてしまう。このリスクを払拭するためには、一般的な利用者に対する認証に加えて、正規端末を識別することが不可欠であると考えた。

当時同社では、Windows Server の認証局から発行した電子証明書を一部のシステムで利用しており、それを拡大する方向でも検討された。しかし従来のシステムでは証明書の管理が煩雑になること、800台のデバイスを運用するには管理者の負荷が大きくなりすぎることが懸念された。今後のマルチデバイス環境を考えた場合、電子証明書の運用に不安も残った。

もう1つの課題となっていたのが端末自体の管理だ。基本的なMDM (Mobile Device Management) ツールも導入していたが、800台のデバイス登録を1台1台行うのは、困難だった。また、個々の登録作業はユーザーに任せられ、細かな管理作業を必要としない仕組みが必要とされた。そこでこれらの課題を解決するものとして注目したのが、NetAttest EPSと NetAttest EPS-apである。

社員教育を担当した管理本部 情報システム部 クラウド推進グループ 会見春香氏は、「NetAttest EPS-ap であれば、ウィザードに沿って操作するだけで、システムを利用するための準備が完了します。PKIなどの専門知識はまったく必要ありません。準備作業に悩む社員はほとんどいませんでした。他の



管理本部 情報システム部  
クラウド推進グループ  
会見 春香氏

ソリューションでは、これほど容易な運用は実現できなかったでしょう。社員にも管理者にも負担のかからない解決策だと感じています」と述べる。

### ソリトンシステムズのサポートで 超短期間の導入を実現

ワークスタイル変革の完遂には、もう1つの課題があった。スマートフォンとNetAttest EPSの導入に理解を示した経営陣が、その有用性から、できるだけ早期に稼働させるように指示したのだ。これを受け、当初、2015年9月に提供を開始する予定で進められていた計画を前倒しし、2015年3月からの稼働を目指した。



管理本部 情報システム部  
クラウド推進グループ 係長  
土屋 俊輔氏

「ソリトンシステムズのスタッフには、非常に助けられました。製品の専門家にも会議に加わっていただき、設計から設定、検証や導入作業まで3ヶ月はかかると思われたプランを、たった2週間に縮めていただきました。この支援がなければ、スマートフォンの導入すら間に合わなかったでしょう」と、管理本部 情報システム部 係長 土屋俊輔氏は証言する。改定されたスケジュールどおりに導入は完了し、今では新入社員もスマートフォンを活用している。

今後もオープンハウスでは、NetAttest EPSを活用しながらスマートフォンによるモバイルワークを推進していくとともに、その対象をノートブックPCやタブレットデバイスにも広げていきたいと考えている。

「新システムは社員に好評で、今後も利便性・効率化を考慮すれば、他の社内アプリケーションなどもどんどんクラウド化していくことが予想されます。NetAttest EPSは汎用性と拡張性が高いため、これを認証基盤として、いつでもどこでも安全に利用できる環境をこれからも整備していきたいですね」(鈴木氏)

※ 記載の製品名は、各社の商標または登録商標です。

# Soliton

株式会社ソリトンシステムズ <http://www.soliton.co.jp/>

〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-4-3

TEL 03-5360-3811 [netsales@soliton.co.jp](mailto:netsales@soliton.co.jp)

大阪営業所 06-6821-6777 福岡営業所 092-263-0400

名古屋営業所 052-963-9700 東北営業所 022-716-0766

札幌営業所 011-242-6111