

## 大切なお客様の情報を守り、お客様の情報をさらに引き出す親密な関係を構築。

### 導入会社プロフィール

- 人数:約550名  
対象ユーザ:484名
- 導入事業所数:40拠点
- 事業概要:住宅の販売・設計・施工・不動産の売買・仲介・コンサルタント。



### 背景

- 導入企業様を守りたいデータとは？
  - 住宅販売の営業先の個人情報  
家族構成や収入など極めて機密性の高い情報も含まれています。その情報の流出は、当社にとって信用度の低下に繋がり、企業活動に致命的と成り得ます。
- 導入目的は？
  - 特に外回り営業マンのPC盗難・紛失による個人情報流出の防止。
  - 社員のセキュリティ意識の向上

### 導入製品

- S2 及び 他、指紋認証製品
- SX-BioManager(導入支援ツール)



### 導入効果

- 『社員のセキュリティ意識の向上が全ての基本。  
～指紋認証が意識向上の促進剤に～』  
導入後、社員に「自分が保有しているデータは指紋で管理しなければならないほど重要なデータだ」という認識が浸透し、セキュリティ意識が高まった。
- 『情報漏えいを防ぐ行為がお客様の目に。  
～安心感を披露して、お客様のご相談内容を聞き出す～』  
営業マンが個人宅でPCを使ってヒアリングや提案をする  
が、お客様は営業マンが指紋認証でPCにログインする姿を見て、「自分の情報が守られている」と安心して相談していただけるようになった。

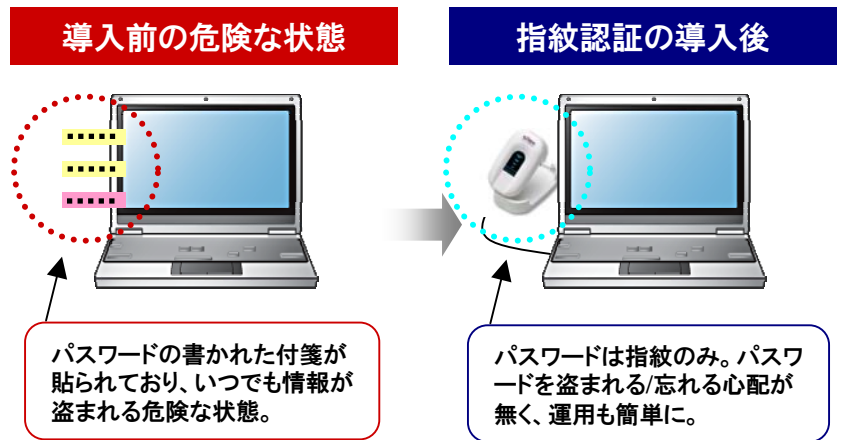
### 採用理由

- 生体認証であれば、パスワード入力を代替でき、情報漏えいの危険性が抑制できたから。
- 日常的に本人の指で認証しなければならないことが、**物理的な側面からセキュリティ意識を高めることに繋がると考え、また運用のしやすさからも指紋認証を選択。**
- 指紋認証の価格帯は、大量導入の場合に高価格となるが、**サイレックス製品は手ごろで安価な価格で購入できるため採用。**

Q「導入を決めた背景を教えてください」  
A「外出が多い営業マンの持ち出しPCにある情報をどう管理するかが問題でした。パスワードによりログインに対してセキュリティをかけていましたが、社員の意識が低く、付箋をPCに貼り付けているケースも散見されました。生体認証は値段が高い印象がありましたが、**サイレックスの提案は手ごろに感じられ、導入を決めました。**」

Q「今後の取り組みについて教えてください」  
A「営業マンは外回りのため、肌が乾燥し、従来の指紋センサーでは使えない社員もいました。しかし、そうした社員は**真皮指紋を**読取る**S2に切替えることで運用率が向上しました。**今後の追加導入や関連会社(リフォームや施工会社)へはS2を導入していく予定です。」

## □ 導入イメージ図(情報漏えいの危険性の抑制)



## □ 今後導入する指紋認証センサとその理由



Q「導入数や拠点が多く、追加PCへの指紋認証導入など管理が大変ではないですか？」

A「導入後にSX-BioManagerを利用するようにしたことで、管理面においても大変ではありません。四半期ごとにPCを追加していますが、本社の情報システム部門にCFI(アプリケーションを予め設定して納入する形態)で一括購入し、予め取得しておいた指紋データファイルをリモートで各PCに流し込むことにより、スムーズに導入が進んでいます。」



## ❑ SX-BioManagerの導入イメージ図 ~スムーズな導入を押し進めるために~

① 予め取得しておいた指紋データの  
設定ファイルを作成する。

② リモートで各PCにデータを流し込む

