

## 横浜トヨペット株式会社 様

## モバイル端末の業務活用にMDMを刷新 端末管理とセキュリティ対策を強化



Make the Next Standard. 従業員数：1,928名 ※2020年4月時点  
**横浜トヨペット** <https://www.yokohama-toyopet.co.jp/>

**事業内容** 新車(トヨタ・レクサス)の販売/U-Car(中古車)の販売/  
 自動車の整備、点検、修理/自動車関連部品、用品、オイルなどの販売/  
 損害保険代理業及び生命保険の募集に関する業務/  
 自動車のリース事業/自動車の買取り事業/携帯電話(au)の販売

**管理台数** 1040台

**利用用途** 業務用スマートフォンの操作ログ管理、資産管理

1956年3月に設立され、トヨタ車ディーラーとして神奈川県下トップクラスの自動車販売台数を誇る横浜トヨペット。また、ウエイズグループの中核として、自動車販売以外の領域でも幅広い事業を展開している。同社は、モバイル端末のビジネス活用をさらに進めるにあたり、端末増加に伴う紛失対策などのセキュリティ強化やアプリ管理をはじめとする資産管理に課題を抱えていた。

そこでMDM(モバイルデバイス管理)ソリューションとして「LanScope An」を導入、活用している。選定の経緯や導入効果などについて、保険・CR推進部 CR推進室 情通グループの齊藤氏と佐藤氏に話を聞いた。

### 導入の経緯

#### モバイル端末のさらなる業務活用を進めるために、MDM刷新が急務に

従業員約2,000名を擁する横浜トヨペット。自動車販売の営業活動の多様化をはじめ、モバイル端末の業務活用を拡大するにあたり、会社支給の約1,000台のモバイル端末の管理は重要なテーマだった。同社は、社内のIT活用推進を図るチームを立ち上げ、「LINE WORKS」などのチャットツールや「Zoom」などのオンライン会議ツールの導入を積極的に進めてきた。

齊藤氏によると、コロナ禍により「緊急事態宣言中はお客様を呼び込めない状況もあったが、自粛生活の反動もあり、解除後は新車販売は好調に転じている」とのことだ。店舗への来店客数も順調に戻ってきているところだが、「新たな日常」を見据え、顧客との対面を避ける「新たな営業スタイル」を確立する必要性からも「ITツールを駆使した営業活動の多様化は、重要な検証テーマの一つとしてトライアルを続けているところだ」という。モバイル端末の業務活用は、営業スタッフによる顧客への連絡などの用途のほか、外出先でさまざまな業務アプリを利用するケースがあると佐藤氏は話してくれた。

「たとえば、車両の査定を行うシステムがあり、営業スタッフが顧客の車両データを参照し、年式や色、走行距離、また、傷の状態などを入力すると査定額が表示される仕組みです。営業スタッフは様々なアプリを利用して業務を行っています」(佐藤氏)。

しかし、端末の増加に伴い紛失・盗難による情報漏えい対策や、端末



▲ 保険・CR 推進部 CR 推進室 情通グループ 齊藤 亮 様

のアプリケーション管理をはじめとする資産管理などの課題が生じてきた。

「もともと使っていたMDMツールの操作性が悪く、使いづらいなどの理由から導入をやめた経緯がある」と佐藤氏は話す。

「iPhoneを探す」など個別の端末の紛失対策ツールを利用することで対応していた時期もあるが、こうした管理不在の状態はコンプライアンス上、課題があるとしてMDM製品の選定が開始された。

「Weins-DXと称し、コロナ禍でお客様を呼び込めない状況でも、会社としてITツールを活用し進化していくという方針を打ち出したこともあり、MDMの導入が必須事項となった。これからはITでビジネスをさらに先に進めていくというトップのメッセージ発信を受け、その第一歩としてモバイル端末の管理を適切に行うMDMの導入が位置づけられたのです」(齊藤氏)。

### 選定のポイント

#### インターフェースのわかりやすさや操作性の高さが選定の決め手に

MDMの選定に際し、重視したポイントは「インターフェースのわかりやすさや操作性の高さだ」と佐藤氏は話す。「以前、使っていたMDMツールなど複数のツールを比較、検討する中でLanScope Anの操作性やインターフェースが感覚的に最も使いやすかったのが決め手となった」ということだ。

LanScope Anは、リモートロック・ワイプなどMDMの基本機能に加え、アプリケーション管理などの資産管理や位置情報、操作ログの取得機能などが備わっている。こうした機能面についても、「位置情報のログが取得できるのは便利に感じた」と佐藤氏は話す。

特に、「端末の位置情報を過去に遡って確認することができるため、端末の紛失時に備え、ログをたどれるのは心強いと感じた」ということだ。

MOTEXへの相談は2020年1月頃にあり、2020年3月より体験版の利用を開始した。「MDM導入は喫緊の課題だったため、スピーディな導入を求めていたが、思っ



たよりもスピーディに進んだ」と齊藤氏は振り返る。

「端末へのMDMの導入は、各自が端末のカメラでバーコードを読み込み、ガイドに沿って操作をするだけで完了します。そのわかりやすさから大きな混乱もなく、また、LanScope Anの導入がスムーズに進んだおかげで、その後のコミュニケーションツールや、Microsoft 365などの業務アプリの導入も順調に進みました」（齊藤氏）。

## 導入の効果

### 端末故障時の対応の迅速化や、シャドーITのリスク軽減などの効果を実感

LanScope Anの本格的な利用開始は2020年5月からで、管理対象となるモバイル端末は約1,000台、現在は佐藤氏と齊藤氏の2名体制で管理を行っている。「社内にコンプライアンスの部署が立ち上がり、LanScope Anについても、使いながら機能を探りつつ、運用を続けている」状況だという。

「たとえば、リモートワイプ機能は数クリックで完了してしまうので、操作には注意が必要です。また、端末の位置情報がクリアに見えてしまうので、そのあたりは社内規定の整備とともに、管理者の運用上の配慮が必要だと考えています」（齊藤氏）。

運用面でのメリットとしては、端末の故障時の対応がスピーディに行えるようになった点が挙げられる。端末を取り替える場合は、前のアカウントを消し、新しい端末にアカウントを設定するが、「MDMの設定自体は簡単に行えるので、空の端末を送り、マニュアルを配布して、利用者側でMDMの設定や他の業務アプリの導入を行ってもらっている」と佐藤氏は述べる。

「当社は、au取扱店としてスマホのデータ移行なども日常的な作業として行っています。簡単な操作、設定であれば、普段から営業スタッフが対応できるため、LanScope Anの導入、設定のわかりやすさのおかげで、設定で困ったという問い合わせはほとんどありませんでした」（佐藤氏）。

また、導入効果としては3つのポイントがある。

1つ目は「シャドーITのリスク軽減」だ。佐藤氏は「夏休み期間中に、端末が破損した事例があった」と話してくれた。端末が故障するなどして使えなくなった場合、本来は社内のIT部門に連絡し、端末交換などの必要な措置をとる必要がある。

しかし、「急ぎで顧客と連絡を取る必要性があったため、利用者である営業スタッフは、Apple Storeに端末を持ち込み、自分で本体交換を行った」ということだ。こうしたケースに対しても、LanScope Anで端末の情報を追跡することが可能なため、管理外の事態が生じたときも管理者側でスピーディに検知することがで

きたのだという。

2つ目は、「紛失対策の強化」で、今のところ紛失のケースは生じていないものの「管理者自身の端末で位置情報のログから端末を探す機能を試した際には精度の高さを実感し、スピーディに端末を発見する効果が期待できる」ということだ。

そして、3つ目は「端末の利用状況の可視化」というメリットだ。

「今までは社員がインストールするアプリの制限もなく、どんなアプリが端末に入っているか把握できませんでした。LanScope Anの導入により、業務と関係ないアプリを入れている端末を発見、管理しやすくなる効果が期待されます」（佐藤氏）。

利用状況の可視化については「携帯代金のコスト最適化」も期待できる。「通話の利用状況を細かく把握できることによって、それぞれの通話量に適した利用プランの変更など通信コストの最適化や、端末が本当に必要なのかといった点をチェックできることを期待している」と佐藤氏は話してくれた

## 今後の展望

### さらなる利用拡大を見据え、より細かなサポートに期待

2020年5月の本格導入前にはコロナ禍による緊急事態宣言が発令された。そうした状況下で、MOTEXのサポートセンターも「一時的につながりにくい状況があったが、解除後は状況が改善され、適切なサポートを受けている」と佐藤氏は話してくれた。

何よりも、「使い勝手もよく、使っているうちに機能や操作方法を習熟することができたので、日常的には、サポートサイトの利用も必要とせず運用を続けることができている」のは心強いということだ。

今後は、端末の利用状況の可視化をさらに進め、料金プラン最適化などへの活用をさらに進めていきたいと齊藤氏は話す。また、セキュリティ面でも「ウイルス対策などのセキュリティ機能も、キャリアが提供する機能だけで防御するのは限界がある」とした上で、「端末の利用状況のログデータと照らし合わせて、不審なアクセスや挙動を検知し、スピーディに対応できるような体制が構築できることを期待している」と展望を述べてくれた。

最後に、MOTEXに期待することとして、佐藤氏は「すべての機能を使いこなすのはこれからだと思う」と述べ、「機能面での要望や問い合わせに対して、引き続き、きめ細かいサポートをお願いしたい」と話してくれた。また、齊藤氏は、「他社にはこんなユースケースや機能、データの活用事例があるという情報を提供していただき、さらなる活用促進の提案を適宜行っていただきたい」とコメントしてくれた。