



カラー複合機と入退室のICカード認証を統合し、セキュリティ強化を実現した株式会社大阪エル・シー・センター

# カラー複合機のICカード認証と入退室のICカード認証を統合し、セキュリティ強化を実現



レンタルオフィス、貸し会議室、電話代行サービスなどを手がける

- 業種: 不動産賃貸業、電話代行業
- 事業内容: レンタルオフィス、貸し会議室、電話代行サービス
- 従業員数: 14名

〒530-0001  
 大阪市北区梅田1-11-4-1100  
 大阪駅前第四ビル11階10号室  
 TEL.06-4799-9010

2006年12月取材

**導入の狙い**  
 レンタルオフィス内の複合機と入退室のセキュリティ強化

**導入システム**  
 カラー複合機 imagio MP C3000、リコー個人認証システム、入退室管理システム WebCAST

**導入効果**  
 複合機と入退室のセキュリティ強化、入居者の利便性向上を実現

## 好立地ときめ細かいサービスで質の高いレンタルオフィスを提供

大阪の表玄関とも言うべきJR大阪駅。北口を出ると、大阪の経済中心地として知られる梅田だ。株式会社大阪エル・シー・センターは、梅田にある大阪駅前第四ビルに複数の自社物件を保有し、レンタルオフィス、貸し会議室、電話代行サービスといった事

業を手がけている。同社の保有物件の魅力は、第一に好立地という条件にある。梅田の中でも一等地にある大阪駅前第四ビルは、関西圏のビジネスマンなら、知らない人はいないという有名ビルだ。とはいえ、それだけに同ビルの分譲・賃貸料金は高く、オフィスを構えるには敷居が高いのも事実だ。そこで、同社では保有する物件を、小さなブース単位に区分け

して、個人事業主向けの1人用オフィスとしてレンタルする、「CUBE」というレンタルオフィスサービスを提供してきた。このサービスは「好立地ながら賃貸料は割安」という評判を呼び、多くの顧客に利用されている。

同社のビジネスモデルは、一般的なレンタルオフィス業とは異なる。一般的なレンタルオフィス業者は、オーナーから借り上げた物件を入居者に転貸する方法によって、収益をあげている。この方法では、不動産オーナーにも賃貸収益を分配しなければならないので、レンタルオフィス業者の利益率は低くなる。また、それにともない、賃貸料も比較的割高にならざるを得ない。それに対して、同社は自社保有物件を顧客に提供しているため、収益を確保しながら、賃貸料を比較的低価格に抑えることが可能となる。また、収益率が高いため、オフィス機器や通信回線などのハードウェア、優秀なスタッフによる応対といったサービスを充実させるための投資が可能になる。

同社が提供するレンタルオフィスのもうひとつの特徴は、全テナントの「秘書」の役割を果たすスタッフの教育を徹底していることだ。さまざまな業種の企業が入居する同社のレンタルオフィスには、それぞれの業種の、さまざまな取引先からの問い合わせが寄せられる。そうした問い合わせにスタッフが対応できるように、社員研修などにより、スタッフ教育に力を入れているという。こうした努力が「CUBE」というブランドに対する顧客の信頼を支える原動力になっているようだ。

また、大阪駅前第四ビルのリニューアルにともない、同社では2006年4月より、それまでの個人事業主向け・

ブース型の1人用レンタルオフィスサービス「CUBE」に加えて、従業員数2～5人程度の小規模事務所向け・個室型のハイクオリティ・レンタルオフィスサービス「CUBE24」の提供も開始した。

新規事業の開始にあたって、従来は通常の賃貸オフィスとして提供していた大阪駅前第四ビル16階の同社保有区分を、全24室を備える「CUBE24」のスペースに変更した。「CUBE24」の各個室には、デスク、キャビネット、モノクロ複合機が備え付けられている。また、電話線や高速インターネット回線もあらかじめ引き込み、パソコンと書類さえ持ち込めば、すぐにオフィスとして利用できる環境を整えた。

## カラー複合機の管理を暗証番号からICカードへ変更

レンタルオフィス「CUBE24」の各個室にはモノクロ複合機が備え付けられているが、カラー複合機については、全入居者で1台を共有するシステムをとっている。もちろん、各個室とカラー複合機はネットワークで結ばれている。とはいえ、同社のレンタルオフィスには複数の企業が入居しているので、印刷した文書を他の企業に見られるようなことがあってはならない。そこで、ブース型のレンタルオフィス「CUBE」においては、機密文書の印刷や複製などについては、各入居者に暗証番号を入力してもらっていたという。しかし、このやり方には利便性という点で不満があった。たとえば、企業が大阪出張所として同社のレンタルオフィスを利用する場合、駐在員が入れ替わることが多く、暗証番号が継承されないこともあった。



部長  
岡本 暢一 氏

「大阪という場所柄が、東京に比べると、最新の技術情報や製品情報が、なかなか耳に入っていないところがあります。当社も積極的な情報収集を心がけていますが、大塚商会さんには情報提供の面でも期待しています」

そうした経験をふまえて、同社はレンタルオフィス「CUBE24」に導入するカラー複合機に、ICカード認証システムを採用することにした。ICカード認証システムなら、暗証番号を記憶していなくても、複合機に取り付けられたカードリーダーにICカードをかざすだけで、機密文書の安全な印刷やコピーが可能となる。「入居されたお客様に手間をかけさせることなく、確実に情報漏洩を防止するには、ICカード認証システムが最適だと考えました。暗証番号の場合は、暗証番号そのものが外部に漏れる危険もありますが、ICカード認証システムなら、そのような心配もありません。また、ICカード認証システムは、複合機のオプション機能として提供されているので、コストがかからないのも魅力でした」と、同社で部長を務める岡本 暢一氏は語る。

そもそも、同社がカラー複合機を全入居者で共有するシステムとしたのは、入居者に費用負担をかけないためでもあった。したがって、情報漏洩は防止しなければならないが、そのために多大なコストをかけることはできない。ICカード認証システムの採用は、コストをかけずにセキュリティを強化する、同社のレンタルオフィス「CUBE24」にとって、最適な解決策だったと言えるだろう。

### 複合機管理と入退室管理を 1枚のICカードに統合

しかし、岡本氏はカラー複合機のオプションとしてICカード認証システムを追加するだけでは物足りない、と感じていた。同社の「CUBE24」は、その

名の通り、24時間フルに利用できるオフィスとして設計されている。

そのためには、入退室を厳重に管理するセキュリティ・システムも要求されていた。不審者の侵入をブロックする入退室管理についても、ICカード認証によるシステムを検討していた岡本氏は、カラー複合機管理と、入退室管理を1枚のICカードに統合することはできないか、と考えた。そして、そのような提案を複数のベンダーに依頼したという。

最終的にはベンダー3社、複合機メーカー4社のコンペになったが、そこで最も合理的なプランを提案したのが大塚商会だったという。大塚商会の提案内容は、リコー製カラー複合機 imagio MP C3000 にオプションのICカード認証システムを追加し、入退室管理システムとしてはセキュリティデザイン社製のWebCAStシステムを採用。さらに、カラー複合機とWebCAStのICカード認証を、サーバを経由せずに連動させるというものだった。このプランなら、コストをかけずに、カラー複合機管理と入退室管理を1枚のICカードに統合することが可能になる。この提案が決め手となり、同社は大塚商会から新システムを導入することを決めた。

「複数のICカードを利用するシステ

なプランには納得できませんでした。大塚商会さんの提案が、最も合理的で、当社のイメージするものに近かったのです」と、岡本氏はベンダー選定の理由、システム選定の理由を明快に語る。

imagio MP C3000 カラー複合機は、オプションのICカード認証システムを追加するだけで、ICカードによる情報管理が可能。また、WebCAStはASP型の入退室管理システムなので、複合機管理と入退室管理を統合する際にも、専用サーバを設置する必要はない。こうした提案は、大塚商会ならではの「総合力」が可能にしたものと言ってもよいだろう。

### ICカードの印刷トラブルも 大塚商会のサポートで解決

しかし、大塚商会が提案したシステムも、導入時にまったく問題がなかったわけではない。たとえば、ICカードの印刷が同社の意向に沿うものではなく、印刷のやり直しを依頼した結果、ICカードの納期が遅れ、「CUBE24」のサービス開始時に本番のICカードが間に合わないというトラブルが発生した。仮のICカードでシステムを運用開始し、本番のICカードが到着すると、大塚商会がカードの再登録作業を迅速に行ったため、大きな混乱は生じなかったという。「問題が生じた時にもすばやく対応する、大塚商会さんのサポート力には感心しました。コストパフォーマンスも魅力ですが、サポート力はさらに大きな魅力ですね」と岡本氏は語る。

同社のようなレンタルオフィス業の場合、入居者が使用するオフィス機

器に何らかのトラブルが発生した場合、速やかに対応することが重要だ。そのような場合も、大塚商会は電話1本で迅速に対応してくれるのが頼もしいという。また、今回のシステム導入に限らず、大塚商会には、業界動向や業界内外のIT活用事例などの情報提供を期待しているという。「大塚商会さんにはさまざまな業界とのお付き合いがあるので、当社のような業界では、どのようなシステムが、どのように活用されているのかという情報を、提供していただけると助かります」と岡本氏は語る。

今回のシステム導入に見られるように、同社では、今後もITを活用しながら、顧客である入居者に対して、質の高いサービスを提供していく考えだ。それにあたっては、大塚商会の技術力やサポート力に、これまで以上に期待しているという。

