

## 東芝テック株式会社

# 小売業界の課題を解決する 「セキュリティ統合型NaaS」が 生み出す価値

docomo business RINK



東芝テック

NTTドコモビジネス

草野 恭人氏

東芝テック  
ソリューションサービス株式会社  
サービス推進統括部  
ソリューション営業推進部 部長

平井 修氏

東芝テック株式会社  
リテール・ソリューション事業本部  
ビジネスソリューションセンター  
センター長

※所属・肩書は取材当時(2026年2月)のものです。

長田 和之氏

NTTドコモビジネス株式会社  
ビジネスソリューション本部  
第三ビジネスソリューション部  
製造営業グループ 営業課長

中川 力輝氏

NTTドコモビジネス株式会社  
ビジネスソリューション本部  
第三ビジネスソリューション部  
製造営業グループ

### 小売業界の安心と革新を実現する

あらゆる業界でサイバーセキュリティが重要な経営課題となる中、小売業もまた、対応に苦慮している業界の一つである。迅速かつ安定したネットワーク環境の整備が求められながらも、店舗の物理的制約や人材不足などの問題がセキュリティソリューション導入に踏み出せない一因になっている。そこに一つの答えを提示したのが、国内POS(販売時点情報管理)システム市場で多くのシェアを持つ東芝テックと高品質の通信インフラや強靱(きょうじん)なセキュリティサービスを提供するNTTドコモビジネスの協業だ。東芝テックが、柔軟なネットワークと高度なセキュリティ機能を組み合わせたサービスを携えたことで、小売業界へもたらす新たな価値について両社のキーパーソンに聞いた。

## 小売業界が直面するセキュリティと運用の課題

— デジタル化が加速する現在、小売企業が抱えるネットワークやセキュリティに関する課題についてお聞かせください。

**平井** 小売業界では、カート型セルフレジやモバイルオーダーなど、人手不足解消や新しい顧客体験を支える仕組みが急速に広がっています。加えて、電子決済が当たり前の時代となりました。これらの仕組みを安定的に運用するには、ネットワークの品質と可用性はもちろん、サイバー攻撃に備えたセキュリティ対策とガバナンス確保が極めて重要です。

一方で、多くの小売店舗は面積が限られており、ネットワーク機器やセキュリティ装置を設置するスペースや電源に制約があります。さらには、高度化するIT環境を日々運用していく仕組みや人員体制もまだまだ十分ではありません。

店舗の新規出店や統廃合が日々起り、物理的制約も多い中で、急速なデジタル化を支える安定したネットワークを維持しつつ、「運用負荷をかけないセキュリティ対策」を満たさなければならない、という難題を突きつけられています。

— そうした課題に対して、東芝テックはこれまでどのようなアプローチをしてきたのでしょうか。

**平井** 私たちは長年にわたってPOSシステムとネットワークを組み合わせた店舗インフラの整備を全国規模で支援し、制約が多い現場でも可能な限りお客さまに寄り添ってきた自負があります。近年は省人化や効率化、デジタルトランスフォーメーション(DX)に貢献するための様々なクラウドソリューションも提供するようになりました。



**平井 修氏**  
東芝テック株式会社  
リテール・ソリューション事業本部  
ビジネスソリューションセンター  
センター長  
※所属・肩書は取材当時(2026年2月)のもの です。

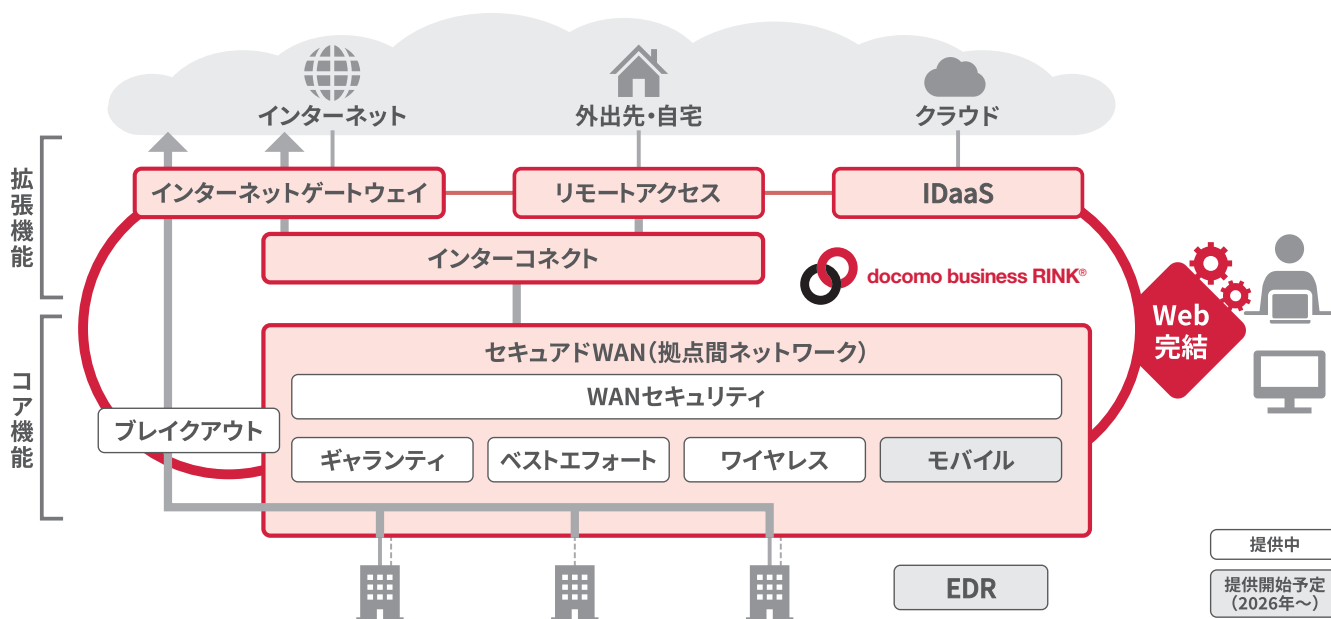


**草野 恭人氏**  
東芝テック  
ソリューションサービス株式会社  
サービス推進統括部  
ソリューション営業推進部 部長

**草野** 一方で、サイバー攻撃の高度化・巧妙化は加速しており、今や企業規模にかかわらず小売企業も標的となっています。そうしたお客さまを守るために、当社としてもセキュアなネットワークをセットでご提供したいと考えたのですが、自社だけでは十分な知見がなく手が届かない領域でした。そこで、2年ほど前から強化してきたのがNTTドコモビジネスとの協業です。

**長田** 当社はセキュリティ統合型NaaS(Network as a Service)である「docomo business RINK」を提供しています。従来はネットワーク機器を購入し、回線を個別に敷設して固定資産として運用するのが一般的でしたが、NaaSではそれらをSaaS(Software as a Service)などのクラウドサービスと同様に月額で利用できます。機器の設置や保守・更新といった運用負荷から解放されるため、IT人材の確保が難しい企業にとって大きなメリットがあります。

### docomo business RINKの全体構造と主要機能



## 少ない負担で導入でき、 制約に左右されない 高度なセキュアネットワーク

— docomo business RINKの強みについてお聞かせください。

**中川** 最大の強みは、高度なセキュリティ機能までを含むネットワークインフラを、SaaSなどのクラウドサービスと同様にオンデマンドで利用できる点にあります。サブスクリプション型(上限付き分課金)で必要なときに必要な分だけお使いいただけ、機能はすべてWebコンソールから管理可能です。セキュリティやネットワーク制御の機能がビルトインされているため、個別の構築が不要になり、従来の方式では得られなかったスピードと柔軟性を実現しています。セキュリティについては、脅威検知・遮断、ふるまい検知、通信ログの保全などの高度な機能を搭載しています。正常な通信を生かしたまま、悪性と検知した通信だけをピンポイントで遮断できる点は、決済や接客が行われている店舗へ影響を及ぼさないのが大きな特徴です。この仕組みは独自のもので、特許も取得しています。

— 東芝テックとしては、数あるソリューションの中で、docomo business RINKを選定された決め手は何でしょうか。

**平井** これまでの「ネットワークは東芝テックに任せれば安心」という価値に加えて、「セキュリティまで含めて東芝テックに任せれば解決できる」という新しい価値を提供できると感じたことが大きかったですね。

また、小売業のお客さまは出店スピードが速い一方で、出店情報を事前に開示いただくのが難しいという事情があるため、短納期で構築可能なところは魅力でした。

**草野** 技術面や運用面で期待したポイントは大きく3つあります。1つ目は、クラウドやSaaSへの適性です。従来、ネットワーク通信は本社経由で一括管理するのが一般的でしたが、それではSaaSへの通信が



長田 和之氏

NTTドコモビジネス株式会社  
ビジネスソリューション本部  
第三ビジネスソリューション部  
製造営業グループ 営業課長



中川 力輝氏

NTTドコモビジネス株式会社  
ビジネスソリューション本部  
第三ビジネスソリューション部  
製造営業グループ

遅延しやすく、拠点が増えるほど回線負荷も高まります。docomo business RINKの特定通信ブレイクアウト機能は、セキュリティを保ちながら特定の通信を店舗から直接インターネットへ接続できるため、クラウドサービスをストレスなく活用できます。

2つ目は、導入・運用の簡単さです。固定回線の工事を待たずにモバイル回線を先行して開通できるため、店舗の横展開にも柔軟に対応できます。機器をネットワークに接続すると、設定が自動的に反映されるので導入の負担軽減にもつながります。

3つ目は、ネットワークとセキュリティがサービスとして統合されている点です。店舗ごとに個別にセキュリティ機器を設置する必要がなく、資産を持たずにガバナンスを効かせられることは小売企業に適しています。

**平井** 小売企業の中でも特に商業施設のテナントに出店される場合、ハードウェアやネットワークの制約が多く、店舗ごとにシステム構成がバラつくことが課題でしたが、docomo business RINKは、機器設置や回線敷設などの制約に左右されません。全店舗で構成を統一化してコストダウンにつながるという点が喜ばれています。

**長田** 実際にセキュリティインシデントが起きた際、素早く対処して被害を抑えるためにも、設計時と異なる構成や運用になっている状況は避けなければなりません。その点、システム構成が統一されていることは、経営者目線からも非常に大きなメリットになります。



## ソリューション提供にとどまらず 啓蒙や営業活動で協業

— 今回の協業でPOSシステムとdocomo business RINKを組み合わせるサービスを展開する中で、どのような点に苦労されましたか。

**平井** 最も高かったハードルは、当社営業担当者のマインドチェンジです。POSシステムやネットワークだけでなく、セキュリティも自分たちが扱う商材であるという認識に切り替えることは簡単ではありません。大きな後押しになったのは、お客さまからの「いいものを持ってきてくれたね」「東芝テックに一元的に任せたい」といったポジティブな声でした。

社長からも今回の協業を「東芝テックリアルソリューション事業部の中核となる営業戦略である」と発信し、並行して共感と理解を持つ仲間を増やしていく活動を行いました。こうした活動でもNTTドコモビジネスに助けていただきました。

**中川** docomo business RINKのメリットと、東芝テックの技術力・全国の保守体制が掛け合わさって新たな付加価値が生まれるということ、営業の皆さまに理解いただくことが重要でした。私たちは、全国のお客さまへの同行提案、勉強会の開催、各地のイベントでの共同展示など、お客さまへ価値を届ける活動をともに実施しました。

**長田** 今年度新設したドコモビジネスパートナープログラムに、早期にご参加いただいたことも、取り組みが加速度的に進んだ要因の一つになりました。このプログラムでは、提案支援からアフターフォローまでを一元的にサポートする体制を整え、営業だけでなく開発部門も含めた製販一体のサポートを実現しています。

**平井** 特に印象的だったのは、単に商材を提供するのではなく「東芝テックと一緒に価値を届ける」という姿勢が徹底されていたことです。

セキュリティは私たちにとって新たな領域でもあり、一緒に支えていただけたことは大きな安心感につながりました。お客さまから現場に届いたフィードバックにも、すぐに開発側に伝えて期待に応えようとする姿勢が心強かったです。

## 小売業界のセキュリティを 変えるという確信

— docomo business RINKを取り扱って以降、お客さまからの反応はいかがでしょう。

**平井** 「これだけのセキュリティレベルを、このコストとスピードで構築できるのか」という驚きの声を多くいただいています。そして「POSシステムもネットワークもセキュリティも、東芝テックに任せればいい」という安心感が、特に中小の小売企業から高くご評価いただいているところです。

— 今回の取り組みを通じて得た知見を生かし、今後どのような価値を市場に提供していきたいとお考えですか。

**平井** 東芝テックにとっての新たなケイパビリティ（能力）となったセキュリティの対応力を、当社が持つ各種ソリューションに掛け合わせ、小売業界全体のセキュリティレベル向上に貢献していきたいと考えています。

**中川** 今回の取り組みで最もうれしかったのは、小売業界で大きな影響力を持つ東芝テックから「このサービスを紹介しないこと自体がリスクだ」と言っていたことでした。まさに、小売業界のセキュリティ水準をともに変えていけているのだと感じた瞬間です。この啓蒙活動を小売業界に閉じず、日本全国の様々な業種業界に広げることが、NTTドコモビジネスの使命だと考えています。

パートナーとの  
協業を推進する  
ドコモビジネス  
パートナー  
プログラム

