

株式会社Assist Solutions

代表取締役：永川 大輔氏

エンジニア：トゥムルバルサ ナラントゥヤ氏

INTERVIEW



Assist Solutionsが語る NETGEAR Insight活用の魅力 クラウド管理とSalesforce連携で広がる可能性

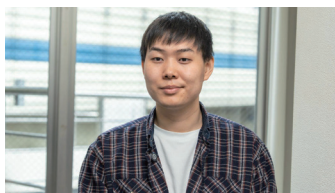
取材・文：ネットギアジャパン

外資系顧客や大使館を支える ITソリューション企業

外資系企業や各国の大使館、外交官といった特殊な顧客層に向けてインターネット接続サービスを提供している株式会社Assist Solutions。今回、代表取締役の永川大輔氏、そしてフルスタックエンジニアのトゥムルバルサナラントゥヤ氏に、NETGEAR製品導入の背景や活用事例、さらにはAPIを活用した業務改善について伺いました。



代表取締役：
永川 大輔氏



フルスタックエンジニア：
トゥムルバルサ ナラントゥヤ氏

特殊な顧客層に寄り添う サービス提供

—— まずは、御社の事業についてお聞かせください。

永川 大輔氏（代表取締役）：弊社はインターネット接続サービスを提供する会社です。特に特徴的なのは顧客層で、外資系企業の駐在員、各国の大使館や外交官といった、非常にセキュリティ意識が高く信頼性を重視する方々を主な対象としています。

顧客の多くは「日本における生活や業務をいかにスムーズに行えるか」を重視しているため、単なるインターネット接続の提供にとどまらず、「安心して使える環境を構築し、長期的に安定運用できるか」という部分が非常に重要になります。

—— NETGEARを導入する以前の課題はどのようなものだったのでしょうか？

永川氏：数年前まではクラウドで一元管理できるような「NETGEAR Insight」のような製品が存在していなかったので、設置後はお客様自身である程度の操作や設定を行う必要がありました。

さらに当社のお客様は外国籍の方が多いため、「英語の設定画面」があることが極めて重要でしたが、当時の日本市場にはそういった製品もあまり存在せず、これは大きな課題でした。

その中で、世界的に認知度が高いNETGEARの「グローバルブランドによる信頼性の担保」と「英語対応の設定画面」は、弊社にとって非常に魅力的なポイントだったと言えます。

グローバル連携による迅速なサポート

—— サポート面はいかがですか？

永川氏：必要な場面で即座に適切な技術チームをアサインしてくれる、これは他社にはないNETGEARの強みかと。国を超えたサポート体制は問題解決までのスピードが非常に速いです。これは、国際的な顧客を相手にしている弊社にとっては大変ありがたい特徴です。

高品質・低価格で広がるビジネスチャンス

—— NETGEARを選び続ける理由とパートナーとしての価値をどこに感じますか？



永川氏：最大の理由は「高品質な製品をリーズナブルな価格で提供してくれること」です。常に新しい機能を備えた製品がラインナップされており、価格帯も幅広い顧客層にフィットします。そのため、外資系企業から個人の外交官まで、多

様な顧客に適切な提案を行いやすく、ビジネスの成長にも直結しています。さらに、製品の信頼性とブランド力、コストパフォーマンスという3点が、NETGEAR製品を使い続ける最大の理由です。また、導入方法まで含めた具体的な提案をいただけるのも大きな価値です。たとえば、高級アパートメントへの一括WiFi導入プロジェクトでは、「この環境にはこのプロダクトが最適」と的確なアドバイスを受け、安心して案件を進めることができました。こうしたパートナーとしての伴走が、プロジェクト成功に大きく貢献しています。

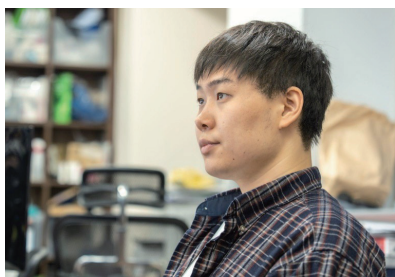
SalesforceとAPI連携で業務効率化

—— 続いて、エンジニアのナラントゥヤさんに伺います。

あなたの役割やこの会社への関わりについて教えてください。

トゥムルバルサ ナラントゥヤ氏（フルスタックエンジニア）：

私はAssist Solutionsでフルスタックエンジニアを務めており、主な役割は「システム統合」です。NETGEARのAPIをSalesforceに統合し、日常業務の効率化を実現しました。

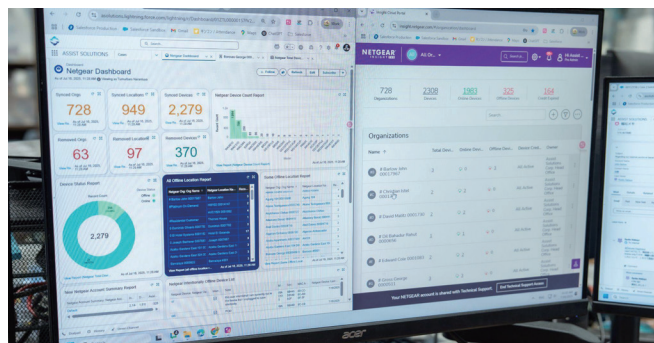


—— InsightとSalesforceでAPIを実装した運用方法について教えてください。

ナラントゥヤ氏：APIを導入する前は、Salesforceに登録した顧客情報を再度NETGEAR側に入力する必要がありました。つまり、同じ作業を2度繰り返していたのです。

しかしAPI導入後は、Salesforceで顧客を作成すると自動的にNETGEAR側に反映され、さらにデバイス情報もSalesforce上で追跡可能になり、業務効率は格段に向上しました。

Insight導入で広がるサポート体制



Insight クラウド管理対応（WAX610）

—— Insightソリューションによって日々の業務や対応の変化はありましたか？

ナラントゥヤ氏：最大の利点は「時間の節約」です。以前はトラブル発生時に現地訪問が必要でしたが、Insight導入後はリモートで状況確認やトラブルシューティングが可能に。さらにSalesforce統合により、CSチームも顧客状況を把握でき、対応の幅が広がりました。簡単な問題はCSで解決し、複雑なものをだけを技術チームに引き継ぐ。結果として対応スピードが大幅に向上しました。

—— その中で、Insightの特に効果的だと感じる具体的な機能はありますか？

ナラントゥヤ氏：ライセンス管理です。弊社は2000台以上のデバイスを扱うため、有効期限の管理は煩雑でした。ただしAPIを使うことで一元管理が可能となり、更新作業の効率が格段に上がりましたね。また、他社APIでは返信まで1週間かかることもありましたが、NETGEARは1〜2日で回答が得られました。APIチームと直接やり取りできるスピード感・サポート体制は非常に助かります。

将来のユーザーに向けたアドバイス

—— これからInsightを導入しようとする方にアドバイスをお願いします。

ナラントゥヤ氏：Salesforceなどと統合する場合は「トークン管理」が重要です。トークンは約5000回の使用で期限切れになります。期限切れでAPIが止まると業務に支障が出るため、80%に達する前に更新通知を仕組み化することを強くおすすめします。

まとめ

Assist Solutionsは、特殊な顧客層を支えるインターネットサービス企業として、NETGEAR Insightを活用し、クラウド管理やAPI連携で効率的なネットワーク運用を実現しました。

今後もNETGEARとの連携によって、さらなる事業拡大と顧客満足度の向上が期待されます。

製品

Insight クラウド管理対応
WAX610

