YODOQ

We keep chasing our dream



System development

Website Design

Network Infrastructure

代理店様向け 営業提案

中小企業向け UTMセキュリティ提案
販売ご協力依頼のご説明

IT知識不要で即スタート可能！顧客のサイバー攻撃リスクを守り最大35万円の高利益を実現

【本取り組みの3大メリット】

- **未経験でも安心：** 専用チラシとトークスクリプトでIT知識のない営業マンでも即営業可能
- **高い収益性：** 1件の成約で**最大35万円の獲得利益**（高粗利率 31.1% ～ 33.5%）
- **時代にマッチ：** 2026年「SCS評価制度」始動で中小企業のセキュリティ対策が必須化

1. 取り組みの概要

ITに詳しくない営業マンでも成果が出る仕組みと充実のサポート体制

UTM販売パートナービジネスの取り組み概要

① IT専門知識は一切不要

営業マンが行うのは、チラシを見せて「危機感」を伝え、**5分間の簡単なアンケート（聞き取りシート）を記入して頂くだけ**です。
難解な技術説明、見積作成、設置工事、納品後のサポートはすべて弊社が担当するため、IT知識ゼロでも問題ありません。

② 1件で最大35万円の高収益

1件あたりの代理店様利益は**25万円〜35万円（高粗利益率 31.1%〜33.5%）**のストック＆スポット型高収益モデルです。
月々1.5万円〜の5年リース提案により、顧客の初期導入負担ゼロで高い成約率を維持できます。

営業会社様（貴社）の役割

- **アプローチ：** 既存・新規顧客へのチラシ提示と危機感の共有
- **アンケート回収：** 5分程度の簡易聞き取りシートと写真の回収のみ
- **メリット：** IT技術知識不要・設置工事や保守の手間ゼロで高高収益

株式会社ヨドック（弊社）のサポート

- **与信＆見積：** リース与信の手配・正確な見積書の提示
- **設置＆施工：** 現地設置工事・ネットワーク初期設定の一括対応
- **保守＆保証：** 導入後のカスタマーサポート・製品保証を一社提供

エンドユーザー **お客様** ⇄ 代金回収・契約 **リース会社** ⇄ 一次請け・技術施工 **株式会社ヨドック** ⇄ アプローチ・利益獲得 **代理店様（貴社）**

SAXA SS7000III Std（〜15名規模）
販売価格：805,000円（月々リース15,000円目安 / 5年）
獲得営業利益 250,000円
利益率 31.1%

SAXA SS7000III Pro（〜60名規模）
販売価格：1,045,000円（月々リース18,810円目安 / 5年）
獲得営業利益 350,000円
利益率 33.5%

2. 顧客ニーズとアプローチ手法

「うちは小さいから大丈夫」という油断を「自事」に変える3ステップ訴求

身近に起きている中小企業の被害事例

ステップ1：危機感の醸成

事例1（大阪急性期・総合医療センター/2022年）
給食委託先（中小）のVPN機器から侵入され電子カルテ停止。復旧73日。侵入経路となった取引先3社が10億円の解決金を支払う和解に。（自社が「加害者」になるリスク）



出典：朝日新聞オンライン

事例2（地方の和菓子店/2025年）
従業員80名でECサイト改ざん。個人情報5,610件・カード情報677件漏洩の懸念。



被害想定
同規模企業で事故発生時、調査・復旧・罰金等で**被害総額約9,000万円**。無差別攻撃のため規模は関係ありません。

セキュリティが「取引条件」になる時代へ

ステップ2：国の新制度

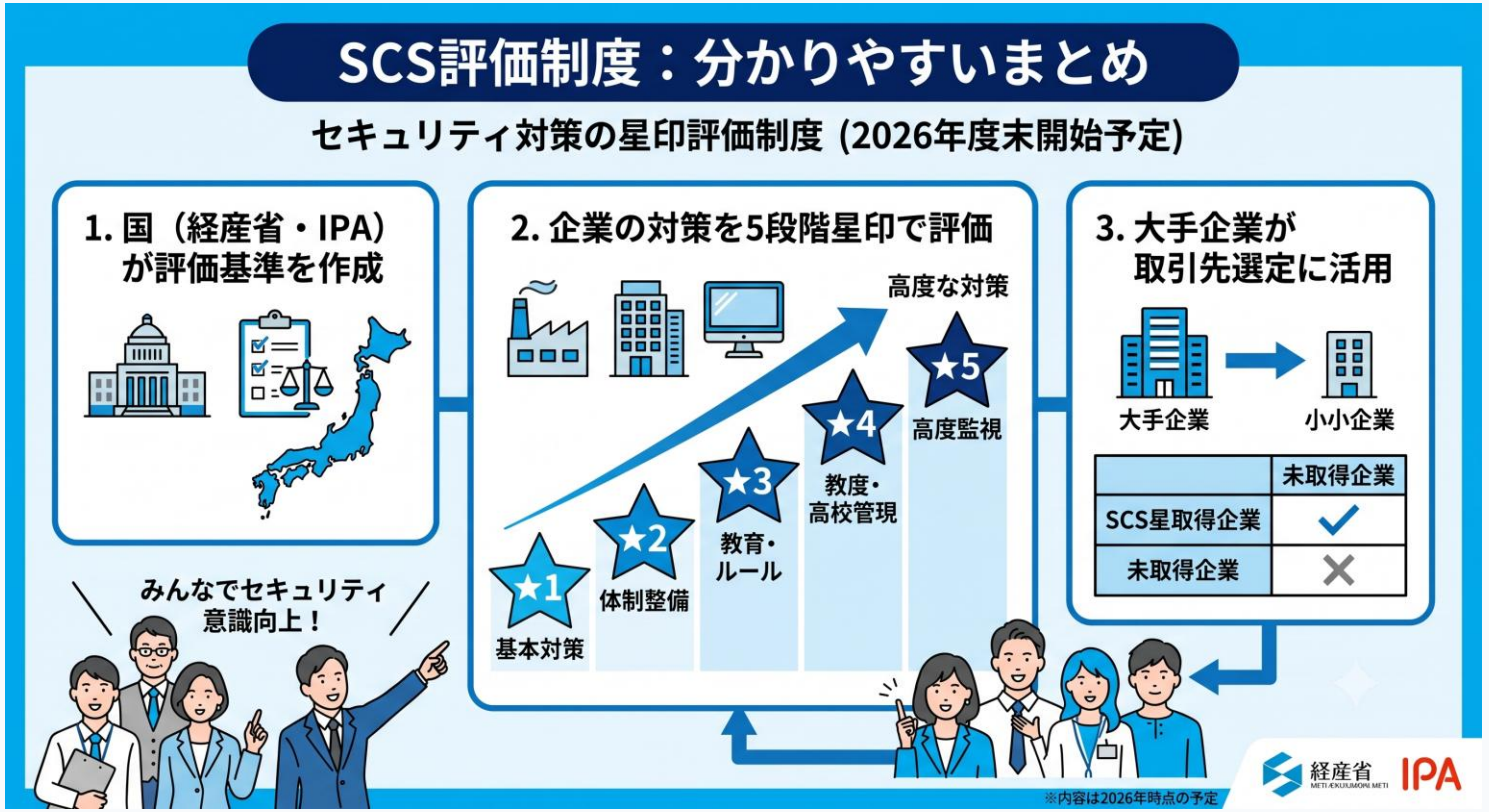
2026

年度末 SCS評価制度 開始予定

「今言われていなくても、必ず言われる」

経済産業省の「SCS評価制度」により、企業のセキュリティ対策が星1～5の5段階で評価されます。

大手企業への攻撃は取引先経由が多いため、今後大手企業は**「セキュリティ対策のない（星のない）企業とは取引しない」**方針を強化します。事前準備が取引継続の鍵です。



顧客に伝える「UTM」3つのポイント

ステップ3：容易な解決策

会社を守る“門番”ーUTM（統合脅威管理）の導入でまるっと解決

1. 会社の「オートロック」

PCソフトは「部屋の鍵」。UTMは会社全体のネットの出入口を守る「オートロック」です。入口で危険をまとめて防ぎます。

2. 1台でマルチガード

ウイルス侵入、迷惑・フィッシングメール、危険サイト、不正アクセスをこの1台で一元ブロック。個別導入より低コストです。

3. 手間ゼロ＆保険付帯

自動アップデートで運用ストレスなし。安心の日本製・国内サポートに加え、最大100万円のサイバー保険が標準付帯します。

UTM（統合脅威管理）の主な機能

ステップ3：容易な解決策

UTMは、オフィスや拠点のネットワークの入口で、さまざまな脅威から社内ネットワークを総合的に保護します。



ファイアウォール



不正なアクセスを防止し、許可された通信のみを通過させます。

アンチウイルス／マルウェア対策



ウイルスやマルウェアを検知・ブロックし、感染を防ぎます。

IPS（侵入防御システム）



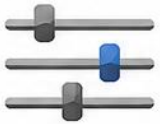
不正な攻撃や侵入の試みを検知し、自動的に遮断します。

Webフィルタリング



有害なWebサイトや業務に不要なサイトへのアクセスを制限します。

アプリケーション制御



特定のアプリケーションや通信を制御し、業務に不要な通信を制限します。

スパムメール対策



迷惑メールやフィッシングメールを検知・ブロックし、メールの脅威を防ぎます。

VPN（リモートアクセス）



安全なリモートアクセス環境を提供し、外出先やテレワークでも安全に社内接続が可能です。

帯域制御（QoS）



通信の優先順位を制御し、重要な業務アプリケーションのパフォーマンスを確保します。

ログ管理・レポート



通信ログを収集・分析し、可視化することで、セキュリティ状況を把握・管理できます。

セキュリティアップデート



最新の脅威情報を自動で更新し、常に最新のセキュリティ状態を維持します。

UTMによる統合的な脅威対策で、ネットワーク全体の安全性を向上させ、情報漏えいや業務停止などのリスクを低減します。

3. 提供価格と代理店様の獲得利益

製品スペック・販売価格・獲得利益一覧

収益モデル

モデル名	対象規模	顧客販売価格（税別）	月々リース料（目安）	代理店様 獲得利益	利益率
SAXA SS7000III Std	15名まで	805,000 円	15,000 円 / 月	250,000 円	31.1%
SAXA SS7000III Pro	60名まで	1,045,000 円	18,810 円 / 月	350,000 円	33.5%

※ 5年リース・設置工事費込み・初期費用0円の標準構成です。1日あたり約500円（ワンコイン）の手軽さで訴求できます。

デジタル化･AI導入補助金申請中

50%補助

ご契約・開通・お支払いまでの流れ（全8ステップ）

営業プロセス

1週間　1か月　末締　翌々月10日支払

① アンケート取得
15分間の聞き取り・プロバイダ資料＋機器写真取得

② リース与信確認
ヨドックにて迅速に審査手続きを実施

③ 御見積提示
確定条件に基づき正確な見積書を提示

④〜⑥ 契約・納品
④顧客リース契約 ⑤日程設定 ⑥専門スタッフの納品工事

⑦ 売買契約
リース会社との売買契約実施

⑧ お支払い
末締め、翌月末でリース会社から入金⇒ユニマット様へお振込

明確な商流とパートナーサポート体制

安心の体制

シンプルな商流構造

お客様 ⇔ リース会社 ⇔ 株式会社ヨドック ⇔ 代理店様

代金未回収リスクはリース会社経由のため発生しません。手続きや工事の窓口はすべて株式会社ヨドックがワンストップで対応いたします。

貴社と弊社の役割分担

- **代理店様：** アプローチ＆アンケート回収（約15分）
- **株式会社ヨドック：** 与信確認・見積作成・工事日程調整・技術サポート・設置納品作業全般・事後サポート

ご質問・ご提供資料・お問い合わせ先

チラシ・営業トークスクリプト・聞き取りシート一式をすぐにご提供いたします。







チラシ　トークスクリプト　聞き取りシート

ご質問・お客様へのご説明・お見積りのご依頼は「**株式会社ヨドック　足立**」まで。
代理店様名　〇〇（担当者様名）ですがUTMのXXをお願いしたいのだけれども。足立はおりますか？とお電話かメールでお問い合わせください。

■窓口担当　：システム営業部　足立 真基／営業部　岡 裕之
■電話　：**06-6305-2278（本社代表）**
■メールアドレス：**hosyu-support@yodoq.com**（代理店様サポート用）