

飛び出せ ベンチャー

ニュービジネスを育むひと

齋藤健吾 アズコムデータセキュリティ社長

「電子化」作業に数億円あり き」の固定観念を覆した文書 保管サービスを実現

J-SOX法対策も待ったなしだが、多くの企業は
いまだ満足のないソリューションに出合っていないよ
うだ。そんな中、物流業界から情報セキュリティに一石
を投じるベンチャーが注目を集めつつある。

最短10分、資料1枚から電子 化してオフィスへ「お届け」

恐らく、次のような問題でお悩みの経
営者も多いはず。

「個人情報保護法やJ-SOX法(日本版
企業改革)の施行など企業のセキュリティ
対策も「待ったなし」で、各事業部に散
在する膨大な機密データを一元管理し
たい。一方でわが社もすつかりIT化が
進んだ。ついでにデータを電子化し、いつ
でもどこでも必要なときにデータを使え
ないものか……」

こうした「隔靴搔痒」的なニーズを先取
りし、効率的かつ低コスト・高セキュリティ

イを謳い文句に快進撃を続けているの
が、今回紹介する「アズコムデータセキュ
リティ」である。

同社は総合物流企業・丸和運輸機関の
いわば「社内ベンチャー」だ。企業の重要
書類などの委託保管を業務の主軸に据え
て2004年旗揚げ。高付加価値サービ
スの提供による差別化を求めて、保管資
料の中から、必要なデータを検索・ピク
アップし、電子化してクライアントに提
供するという「オンデマンド(画像デー
タ)サービス」を編み出した。まさに「文書
保管」と「文書電子化」のコラボだ。

システムの概要は以下のとおり。まず、
保管文書の中からある資料を必要とした

届くまで、「へたをすれば1週間」という
のが常識だったユーザー側の実態に、革
命をもたらした格好だ。

「ヒューマンエラー」に対するさま ざまなノウハウが実は最大の「肝」

ところで、以上のビジネスモデルを見
ると、一見簡単そうに思えるかもしれな
い。倉庫をこしらえ、ASPとネットワ
ークをつなげれば完成」と誰もが思うだ
ろう。しかし、

「他業種からの新規参入は難しいと思
いますよ。また競合も数社ありますが、先行
者のわが社はさまざまなノウハウを蓄積
していますから、彼らより少なくとも数
年は先を行っているのではないでしょ
うか」

と、齋藤氏は絶対の自信だ。そしてその
「ノウハウ」の最たるものは、意外にも「ヒ
ューマン・エラー」に対するさまざまな仕
掛けだと、齋藤氏は言い切る。

「システムの肝は、保管された膨大な資
料の中から、いかにして瞬時かつ的確に
必要書類を見つけ出すかです。システム
的にさまざまなフォロワーがなされていま
すが、最終的に資料をピックアップする
のは専門スタッフ。ただし人間である以

場合、ユーザーはオフィスのPCから専
用ホームページ(HIP)にアクセス。保管
データの一覧表が映し出されたら、お目
当てのデータをチェックする。これが「オ
ンデマンド登録」だ。このオフアーは保管
センターに送信され、専門のスタッフが
当該資料をピックアップ、直ちにスキャ
ニングし画像データ化される。そして再
び作業終了の案内がメールを通じてユー
ザーに通知され、専用HIP上からデー
タにアクセスしてPC上で閲覧できる、と
いうのが一連の流れだ。

ちなみに同サービスは、新日鉄ソリ
ーションズが開発したASPサービス
「[rspress.com]」をプラットフォームとし
ているところが、実は、ミソらしい。同社
社長の齋藤健吾氏はこう強調する。

「文書の電子化」に対する需要は以前か
らありますが、恐らく多くの企業が半ば
で導入に挫折しているのではないでしょ
うか。と言うのも、これまでのサービスの
多くはユーザーの事情を全く無視したも
のばかりで、「莫大な初期コストありき」
の発想から抜け出せないからです。例え
ば市販のA4サイズ用文書ケースには約
2千枚の資料が収納できますが、この文
書を電子化すると約5万円のコストが掛

上、単純なミスは付きものと考え、これを
極限まで抑えることが重要なのです」

と齋藤氏。しかし具体的なアイデアの
数々については硬く口を閉ざす。あくま
でも、企業秘密なのである。

「保管センターを埼玉県秩父市に置いた
点もセールスポイントです。東京から80
〜90キロと比較的近く、しかも「秩父中古生
層」と呼ばれる非常に安定・強固な地層の
ため、首都直下型の大震災にも十分に耐
えられるからです。つまりわが社のサー
ビスは、単なる「格安の電子化文書オンデ
マンドサービス」ではなく、大事なデータ
をあらゆる災難から守る「要塞」でもある
のです(齋藤氏)

既に大手リース会社や、銀行、建設会社
などがこのサービスを利用、現在も問い合わせが引つ切りなしだという。これに
対応するため、データ保管拠点の拡張計
画も現在進行形で、秩父に1万坪(東京都
1ムに匹敵の用地を新たに確保、保管施
設と日本初の本格的なオンデマンド専用
施設を来年までに完成させる模様だ。
昨年度の売り上げは約3億円。

「今年度はオンデマンド事業だけで5億
円は手堅い」

と、齋藤氏の夢は膨らむばかりだ。



齋藤健吾氏

「オフアーからデータ提供までのリード
タイムは最短で10分、遅くとも120分
以内に完了です。もちろん資料1枚でも
対応させていただきます」

と齋藤氏は胸を張る。請求から手元に