



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法対策も待たなしたが、多くの企業はまだ満足いく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。一方でデータを電子化し、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「隔靴掻痒」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・ピックアップし、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、保管文書の中からは資料を必要とした

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」と思いますが、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

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。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な書類を見つけ出すかです。システム的にさまざまなフロ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(HP)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。このオフタ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、直ちにスキャン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HP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、新日鉄ソリューションズが開発したASPサービス「[sxpress.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のでしょうか。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」と比較的近く、しかも「秩父中古屋」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。要する、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たという。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。



「オフタ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分以内で完了です。もちろん資料1枚でも対応させていただいております」

と齋藤氏は胸を張る。請求から手元に

齋藤健吾氏