



「情報資産の銀行。の普及が情報生活を豊かにする」

●佐谷宣昭(パイブドビッツ代表取締役社長CEO)に聞く 情報生活を豊かにする 「情報資産の銀行」

インターネットをはじめとしたITインフラの普及が進む現在、情報の有効活用による生産性の向上が叫ばれている。情報の有効活用は、いまや企業の生命線でもあり、「情報を制するものが世界を制す」という過言ではない。

そんな状況の中、「情報資産の銀行」という事業コンセプトを掲げて、企業ならびに個人の情報生活の質の向上に貢献しているのがパイブドビッツである。

今回、そのパイブドビッツの代表取締役社長CEOである佐谷宣昭氏

に話を聞いた。

佐谷氏がIT事業を起こしたのは、二〇〇〇年四月。九州大学大学院を修了した直後のことだった。建築や都市計画を専攻していた佐谷氏、一見、ITとは直接関係がないようであるが、インターネットの導入期と重なったこともあって、民間よりもいち早くITを活用していたという。

そんな素地があったことと、大学の教授の薦めによる東京のインターネット事業企業でのインターン経験が、起業のきっかけとなった。

佐谷氏は起業当初、具体的な事業展開を考えていなかったというが、インターネットを実際に使ってきた経験から、企業、そして社会の役に立つ仕事ができると確信していた。

「ITバブルということもあって、IT事業を立ち上げるには追い風でした」

そう謙遜する佐谷氏だが、事実、起業後、ホームページの制作やマーケティングコンサルティングといった仕事の需要があったという。

しかしながら、これらの仕事を行う中で、佐谷氏はある種の限界を感じていた。

「当時は、インターネットが何でも情報が手に入る双方向型メディア

で、インターネットを導入すれば、いままでも大企業でなければできなかったような情報システムも中小企業が使えるようになる。まさに、中小企業の救世主」というイメージがあったのです」

だが、実際に中小企業がインターネットを使いこなそうとしても、専門業者を頼まないとできない。コストや手間がかかりすぎるといふ現実があった。

これではだめだと思った佐谷氏は、学生時代に注目していたASP(アプリケーション・サービス・プロバイダー)を思い出す。

ASPとは、ビジネス用のシステムをインターネット経由で顧客にサービスとして提供する事業者のことだ。佐谷氏は、この仕組みを使い、中小企業に提供できるようなパッケージにすることで、たくさんの顧客に使ってもらいたいと考え、ソフトの開発に着手したという。それが、二〇〇〇年七月。起業して三ヶ月を過ぎた頃だった。

そして開発されたのが、情報資産プラットフォーム「スパイラル®」である。

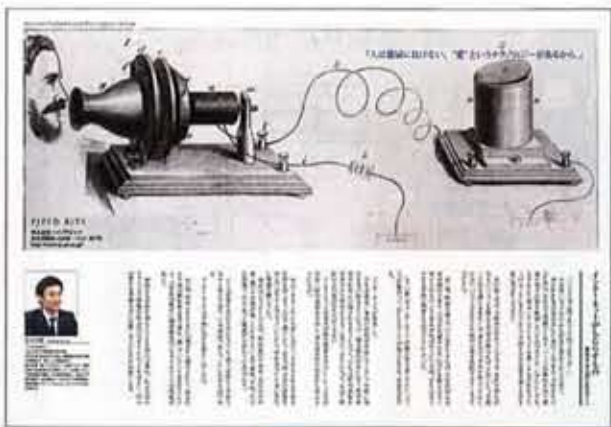
スパイラル®は、顧客情報や重要情報をオンラインデータベースで一元管理が可能なシステム。配信機能

フォーム機能、データベース機能、管理機能、レポート機能、ガジェット機能といった様々な機能で、企業の事業サポートを行っている。翌年の〇一年に発売以来、現在その数、二〇〇〇社を超えるという。

いくつか例を挙げると、メールマガジンの発行、アンケートの集計、セミナーやイベントの受け付け、問い合わせや資料請求の対応といった顧客への対応から、給与明細の電子化といった社内データの管理まで、その用途は多様だ。もちろん、顧客の用途に合わせて柔軟にアレンジすることもできる。

セキュリティ面に関しても、プライバシーマーク、ISO27001認証取得だけでなく、情報セキュリティ専門企業ラック社の脆弱性検査で最高ランク「AAA」の評価を受けている。

「情報資産プラットフォーム」というサービスは、日本には他にないはず。また、同じソフトがバージョンアップされながら使われ続けている例もないと



情報生活を豊かにするパイブドビッツのコンテンツ(右上・スパイラル®、右下・政治山、左下・I LOVE下北沢)。佐谷社長は情報生活への想いを月刊誌「美楽」に寄稿している。



思います」

ソフトをせっかく導入しても、そのソフト自体がどんどん新しくなり、顧客サイドの負担が増えてしま

今でこそ、月額使用料でのサービス提供は当たり前となっているが、ソフト販売が主流だった当時としては珍しいことだった。実際、スパイラル®を購入したいという要望もあったという。そのときの使用料制堅持の判断は、データやノウハウの蓄積だけでなく、顧客からの信頼という大きな財産に繋がった。

「最初の一〇年間は取引先を増や

い、結果、効率的に使われなくなるというケースは少なくない。その点、スパイラル®では、同じソフトを使いながら、できることが増えていく。これが、スパイラル®の最大の特徴であり、それは開発当初からプラットフォームを意図して作られていたことにほかならない。また発売当初から、ソフトを月額使用料制で提供したのも、その意識からだ。

「発売当時は、馬鹿にされていました」

もちろん、個人情報保護法の問題もあって、各企業からのデータはそれぞれ完全なセキュリティによってファイル分けされているので、情報が漏れることはない。ただ、個人情報ではないものによっては、例えば、不動産の物件情報のようにシェアできるものもある。これらを活用するきっかけを作るのも、プラットフォーム提供企業の役目だと、佐谷氏は考えている。

その考えから生まれた取り組みが、「政治山」や「I LOVE下北沢」だ。政治・行政・政治家・選挙・議会の情報が集約された政治情報ポータルサイト「政治山」は、政治データの蓄積・活用で、政治と国民との距離を縮める。「I LOVE下北沢」は、個々の店舗ではできなかったCRM(情報システムを応用して顧客との長期的関係を築く手法)を街ごと行ってしまうという取り組みである。

「インターネットは、社会を良くし、豊かにしていくことに使われてこそ意義がある」と佐谷氏。パイブドビッツの挑戦は続く。