

クラウドサービスで成長

アライアンス戦略
イノベーションを起こす

インターネットはクラウド（SaaS）向けの決済サービス（受託計算）で創業し、ノウハウを生かせる金融業種への展開や業務提携などで事業領域を広げてきた。情報処理に不可欠なデータ保管・運用のため、自社データセンター（DC）も設置。独立系として国内トップクラスの規模を武器に、クラウドサービスに注力する。佐伯友道取締役専務執行役員ITMS本部長に話を聞いた。

「DCを基盤とした情報処理サービスが事業の中核です。」

「1971年の会社設立から十数年間、SaaS向け決済サービス一本で事業基盤を固めた。80年代後半から他の流通分野や金融へ横

展開するための専門部署も設置し、非SaaSの顧客開拓に取り組みだ。SaaSでいち早く販売時点情報管理（POS）システムを手がけたことが奏功して展開が進み、今日に至っている。SaaSはカード化（カードによる顧客管理）の先駆けだった。業界に先立ちクラウドサービスを始め、提携が加速しました。「有力業者との販売提携、自社DCをベ-



アイネット取締役専務執行役員ITMS本部長
佐伯 友道氏

自社DCベースに派生事業



98年に稼働した第1データセンター（横浜市内戸塚区）
販売と形態はさまざま。マーケティングやコールセンター業務などのアウトソーシングまでワンストップで応えられることも強み

ストするクラウドプラットフォームのOEM（相手先ブランド）提供。提携先のアプリケーションをクラウドプラットフォームに載せたSaaS（サービス）としてのソフトウェア提供、さらにその「アライアンスが成長の原動力になっているのは確か。パートナーとウィンウィン関係を築いていく」（横浜・青柳一弘）

宇宙開発など攻めの戦略

チェックポイント

佐伯氏はこれまでの展開を「同一産業内多角経営」と言い表す。受託計算から請求書などのマーケティングサービスが派生し、それが今日のクラウドサービスでも付加価値となってアライアンスを呼び込む。デジタル変革（DX）の担い手でありながら、アナログからのソフトランディングにも応える柔軟性が強みだ。一方、人工衛星システムの設計・運用実績を生かし、宇宙開発のスタートアップ企業との提携も。`攻め`の戦略が見えてきた。