



&lt;42&gt;

# PCリユースで急成長

ブロードリンクは、2000年設立で、パソコン(PC)など情報機器のリユース・リサイクルサービスを展開している。情報漏えいへの意識が高まるなか、万全のセキュリティ体制で、1件の漏えい事件もなく急成長してきた。顧客は、メガバンクから日本郵便含め5千社を超える。柳彰一社長にビジネスモデルなどを聞いた。



## ブロードリンク

社長

## 柳 彰一氏

——主要ビジネスの概要は。

PCはデータ消去を行う当社テクニカルセンターへ搬入。回収時点から独自のセキュリティを入れ替える。それに伴い、当社では、古いPCを回収したうえで、データーを消去。このPCをメンテナンス・修復して販売する流れ。企業で不用になったハード機器は有償で買い取る。顧客は、PC回収とデータ消去で料金を支払う仕組みだ。

「通常、企業は4～5年サイクルでPCを入れ替える。それに伴い、当社では、古いPCを回収したうえで、データーを消去。このPCをメンテナンス・修復して販売する流れ。企業で不用になったハード機器は有償で買い取る。顧客は、PC回収とデータ消去で料金を支払う仕組みだ」

——セキュリティ対策は。

「セキュリティーは、担当者しか入室できない。処理自体も、物理破壊や「企業から回収した磁気消去等、各社の基

さかき・しょういち 大阪府出身、43歳。94年神戸大卒、朝日生命保険入社、法人営業担当部門などを経て、2000年3月から現職。

## 万全のセキュリティ体制

準に応じて対応。米国防総省の消去規格にも準拠しており、万全を期している」

——取引状況は。

「現在、月間80～90社ペースで新規取引先が増加。金融機関では、メガバンクや全国の地域銀行、信用金庫、さらに証券・保険会社と幅広い。官公庁からの受託もある。また、日本郵便の郵便局2万数百カ所を、北海道から沖縄の離島まで約10カ月かけて回収中だ」

——目標は。

「私が50歳になる21年度にグループで売り上げ1千億円達成を掲げる。今12月期は、約60億円を見込む。その通過点で、16年度の売り上げ100億円を視野に入れる」

(聞き手)吉田 憲二