

株式会社PROTECT ASSETS

佐々木淳一

代表取締役



03-6820-8946

protectassets.co.jp

東京都台東区浅草橋5-2-3

終活において「デジタル遺産」という言葉が注目され始めています。ネット銀行や証券口座、サブスクリプションサービスなど、目に見えない資産が増える一方で、本人以外が把握できず相続トラブルにつながるケースも少なくありません。特に認知症による資産凍結リスクは、家族にとって大きな課題となっています。こうした背景の中、デジタル遺産の管理と資産継承の仕組みづくりに取り組んでいるのが、株式会社PROTECT ASSETS代表の佐々木淳一氏です。佐々木氏のこれまでの歩みとともに、これからの時代に必要な資産管理の考え方と具体的な対策について詳しく伺いました(2026年3月取材)。

佐々木社長の原点とキャリア | 終活・資産継承への想い

佐々木社長の生い立ちや学生時代について教えてください。

私は東京生まれ、幼少期から学生時代までは北関東で育ちました。高校ではラグビー部に所属していました。当時はテレビドラマ『スクール☆ウォーズ』の影響もあり、全国的にラグビー人気が高まっていた時期です。私が創部したラグビー部は2年目のチームでしたが、県大会では上位に入る実力があり、日々の生活はほとんどラグビー中心でした。3年生の冬まで部活動に打ち込んでいました。

そのため、周囲の友人たちが受験勉強を始めていくなかで、自分は完全に出遅れてしまったという焦りがありました。今から受験勉強を始めても、納得のいく大学に進学するのは難しいのではないかと悩んでいたとき、ふと頭に浮かんだのが、当時夢中になっていたファッションの世界でした。

当時は「Yoji Yamamoto」や「COMME des GARÇONS」「NICOLE」といった、いわゆるDCブランドが全盛期で、街のファッションシーンも非常に活気にあふれていました。そうした時代の空気のなかで「好きなことを仕事にしたい」という思いが強くなり服飾の専門学校へ進学することを決めました。



なぜ「デジタル遺産」領域で起業したのか | 相続・金融資産の課題から見たニーズ

広告の世界でキャリアを積まれた佐々木社長が、なぜ資産継承やデジタル遺産の分野で起業されたのでしょうか。

広告代理業で37年勤務、3年ほど前に知人を通じて、ある方が開発したアプリケーションを紹介されました。非常に面白い仕組みだと感じたのと同時に、「これは社会的な価値が高い。きちんと世に出すべきサービスだ」と直感しました。

私は広告業界で長く海外市場の開拓にも携わってきたことから、開発者Iさんから「このシステムを中国で展開できないか」という相談を受けました。そこで現地の市場や制度を調査したのですが、中国では政治体制や社会的背景もあり、個人の資産情報をデジタルで管理・保存することに対して、利用者が強い不安を抱く可能性が高いと判断しました。そのため、そのままの形で展開するのは難しいという結論に至りました。

一方で、日本国内に目を向けると、デジタル遺産や資産管理を扱うサービスはすでにいくつか存在していましたが、安全性や継続性の面で十分とはいえないものも少なくないと感じました。本当に大切な金融資産や契約情報を、安心して預けられる仕組みはまだ少ない。そう強く思ったのです。

当初は販売代理店という立場に関わり始めましたが、資産管理という極めてセンシティブな領域を扱う以上、単なる代理店という立場では、契約者から十分な信用を得ることは難しいと感じました。そこで開発者Iさんに、「もし権利をお任せいただけるのであれば、本気で事業として育てていきたい」とお伝えしたところ、「それならぜひ」と快諾いただき、本格的に事業を動かすことになりました。



本当に大切な金融資産や契約情報を、

開発者I氏のキャリアと役割 | デジタル遺産管理システム開発の裏側

佐々木社長と出会う前、開発者Iさんはどのようなお仕事をされていたのですか。

私はもともとフリーランスのエンジニアとして独立し、ソフトウェア開発を中心に活動していました。

あるとき、「ソフトウェアはすべて自社で開発するので、是非こうしたシステムを作らせてほしい」と直接提案するためにソニーを訪れたことがあります。その熱意を評価していただき、創業世代に近い上層部の方の目に留まり、業務委託契約を結んでいただくことになりました。

その後、2012年頃から2015年頃までは商社系のプロジェクトに携わる機会があり、そのなかで私は「これからはAIの時代が確実に来る」と確信し、早い段階からAIを活用したシステム開発に取り組んでいました。また、自動車メーカー系のプロジェクトのなかで生まれたアプリケーションの一つが、現在、株式会社PROTECT ASSETSで提供している「WILLOG」の原型になっています。当時から、この仕組みは単体のサービスとして十分に事業化できる可能性があると感じており、周囲の支援を受けながら開発を進めていました。

ただ、2015年にそのプロジェクトを離れてから、佐々木社長と出会う2022年頃までの間は、決して順風満帆ではありませんでした。技術のコア部分は私自身が開発したのですが、その価値に目をつけた組織に技術を独占されそうになったり、乗っ取りのような状況に直面したこともあり、非常に苦労した時期でした。

「このままでは資金が尽きてしまう。そろそろきちんと収益を上げ、自走できる仕組みにしなければならない」と考えていたときに佐々木社長と出会い…



続きはQRコードからアクセスしてください → → →