

# **TOYOTA** International Business Development

---

Tel (310) 618-5400  
Fax (310) 618-7850

**Toyota Motor Sales, U.S.A., Inc.**  
**Export Office**  
19001 South Western Avenue  
P.O. Box 2991  
Torrance, CA 90509-2991

May 13, 1994

## **TO WHOM IT MAY CONCERN** **LETTER OF RECOMMENDATION FOR GREG WIBLE**

Greg Wible worked for me for a period of 1 1/2 years as an Export Sales Administrator in the International Business Development Department at Toyota.

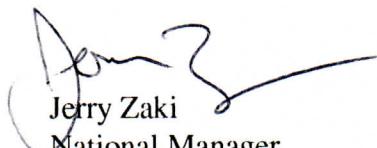
Greg's function was to administer export programs for current and new programs.

During this period, Greg demonstrated excellent skills in handling many diverse projects, including purchasing, customer coordination and development of new export business.

Greg's efforts in international sales led to our first large orders for consumer product sales in Japan.

Greg's good nature and professional attitude led to a positive and timely conclusion to all his assignments.

I recommend Greg Wible for any position involving international sales development.



Jerry Zaki  
National Manager  
International Business Development

JZ:cb

# ビジネスコンピュータニュース

&lt;毎月曜日発行&gt; &lt;裏面掲載&gt;

(昭和57年12月13日 第3種郵便物認可)

会員登録  
コンピュータ・ニュース社  
〒113 東京都文京区本郷3-25-1  
山崎ビル 電話(03)3818-0896  
FAX(03)3818-3006  
営業部(03)3818-2665  
管理部(03)3818-2665  
年間購読料(消費税込)15,000円

THE BUSINESS COMPUTER NEWS

(第3回)

第568号 1994年10月3日(月曜日)



グレッグ・ウイブル氏

CDダイレクト

## ソフト流通に新手法 独自の暗号技術で市場開拓

ソフトウェアジャパンが11月からスタートさせるCD-ROMソフト流通で注目を集めましたが、米CD-DIRECCT社のユニークな暗号技術を用いて、自動的にロックがかかるという仕組みだ。ヨーロッパでは、マイクロソフトやワードパーソナルなどが、当社の暗号化技術を組み込んだ、FD版のソフトを大量配布し、プロモーション用に大きな成果をあげている」と語るのは、アジア地区担当セールスディレクターのグレッグ・ウイブル氏。

プロモーション用FDに収録されているソフトは、デモ用ではなく、わざとした製

品版。ユーザーがアクセスを開始して2、3日間は自由に試用ができるが、その後は自動的にロックがかかる。実際に購入したければ、管理センターに電話をかけて、クリエイティブの申し込みと同時にロックの解除コードを受け取ると、ヨーロッパでは実際に新しい

ロックがかかるとはいえない。品版の大量配布といつのは無謀とも思える手法。しかし、ヨーロッパでは実際に新しい

手段として定

着し始めているところ。

「暗号の解説は、事実上不

可能。当社の暗号テクノロジ

ーに対する信頼感がそれだけ

高いという証拠」とウイブル

氏は強調する。同社では今回

のソフトウェアジャパンとの提携を機に、日本でのビジネス

展開も開始した。

「アメリカでもインターネット

のオンラインソフト流通

や、ミュージックCDの空き

エリアを使ったソフトのプロ

モーションなど、当社の暗号

技術が相次いで採用されてい

る。日本の大手ソフトベンダ

ーにも、新しいソフトの流通

プロモーションの手法を提案

したい」と市場開拓に意欲を燃やしている。

CD Direct - New Methods to Distribute Software  
Utilizing Unique Encryption Technology to Develop the Market  
Business Computer News • Tokyo, Japan • Oct. 3, 1994



CD-ROMを使った  
新ソフト販売法参入  
CD-ROM  
ソフトウェアジャパン  
パソコンソフト販賣大手のソ  
フトウェアジャパン(東京・合  
同社は11月7日より「ODEX」  
システムで初年度20億円を目標に  
CD-ROMによるアプリ販売を開始するソフトウェアジャパン  
「ODEX」システムで初年度20億円を目指す  
CD-ROMコンパクトディスク  
スケーリング技術と販売  
方法を採用するなど、  
を実現する。  
ODEXは、試用期間が限定されている各種  
アプリケーション・ソフトを収録したCD-  
ROMを、同社の持つ9000以上の提携販売会社  
および販売店を通じてエンドユーザーに提供  
するシステムである。

ソフトウェアジャパンは、9月7日に記者会見を開き、CD-ROMによるアプリケーション・ソフトの販売システムである「オーダー・エキスプレス(ODEX)」を開始し、11月7日よりパッケージ版を出荷すると発表した。

「ODEX」は、試用期間が限定されている各種アプリケーション・ソフトを収録したCD-ROMを、同社の持つ9000以上の提携販売会社および販売店を通じてエンドユーザーに提供するシステムである。

「ODEX」には、アメリカのCD Direct社の暗号化技術が採用されている。CD Direct社のGreg Wible氏によれば、このシステムはすでにヨーロッパで大きな実績を示しており、その安定性と安全性が実証されているという。

同社の技術が採用されたことによるODEXの最大の特徴は、ユーザーが機能を限定されて

いないアプリケーション・ソフトを試用できる点である。ODEXに収録されたソフトには試用期間の制限のみが付加されており、そのほかの機能は製品そのものである。

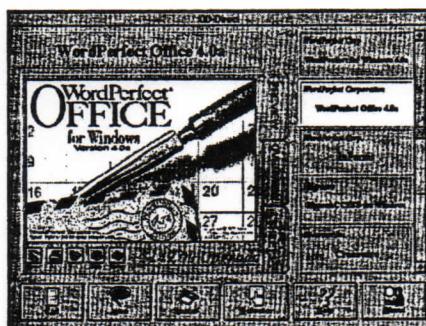
ユーザーが購入したいソフトに対して料金支払いの手続きを済ませると、パスワードが提供され、ロック解除がなされる。

ところで、「ODEX」は、CD-ROMを使ったソフト販売としては最初のものではない。日本アイ・ビー・エムとソフトバンクは、同様のシステムを今年4月に発表した。しかし、ソフトバンクの「オン・ハンド」は小売業者の総反発を買いつき、9月には実施の延期が発表されている。

これに対しソフトウェアジャパンの「ODEX」は、パスワードの受け渡し業務と収録されたソフトの販売価格の決定を販売店に任せ、小売店

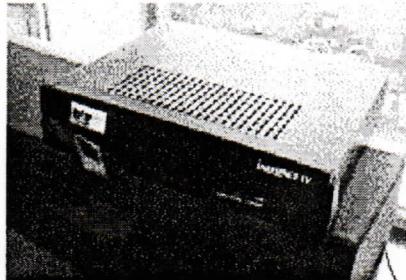
側の不満が出にくい仕組みとなっている。

なお、ODEXのCD-ROMは2000円以内で販売される予定だ。ソフトウェアジャパンは、ODEXによるアプリケーション・ソフトの販売で、初年度売り上げ目標を20億円としている。

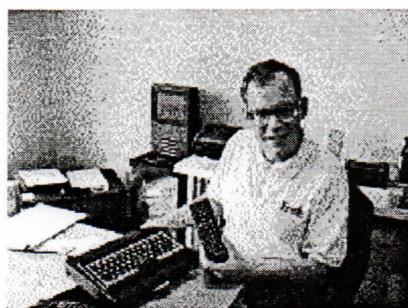


▲ODEXに技術が供与されるCD Directの閲覧画面

<a href="#">秋葉原 Street Price</a>
<a href="#">ASCII24からのお知らせ</a>
<a href="#">バックナンバー</a>
<a href="#">アスキーホームページ</a>
<a href="#">オンラインショッピング</a>
<a href="#">Mail to ASCII24</a>



CPUに32bit ARMを搭載。4MB(最大16MB)のメモリー、33.6Kbpsのモデムなどを搭載する(日本語版ではターミナルアダプター付きのモデルも検討中)。グラフィック解像度は640×480ドット、NTSC対応のコンポジットおよびS端子を装備。OSは『LinkOS』を採用し、HTML3.2対応のWebブラウザー、電子メールソフトなどを搭載する。日本語化は5月下旬を予定している。



ECR社の社長Greg Wible(グレッグ・ワイブル)氏は、STB分野について「ハードを売るだけではなく、ユーザーにアクセスさせることが重要なビジネス」と語り、テクノロジーよりも正しい使い方をユーザーに伝えることが重要としている。同時に、STBに適したコンテンツ(シンプルで、軽いもの)の作成、サポートの充実などが必要だと語っている。

STBについては、日本市場では依然不透明で懐疑的な部分も多いが、同氏は「日本市場でも受け入れられるだろう」と語っている。しかし、(株)アブリックス社長、郡山氏も言うように、STBの普及は“WebTV頼み”という声もあるなど、まずは同製品の発売後の動向に注目したいところだ。  
(報道局 井上哲郎)

<http://www.meternet.com/>

(c)1998 ASCII Corporation All Rights Reserved.

ISDN  
とくとく  
キャンペーン

ISDNを申し込んだ方へのスペシャルサービス!  
128k対応の最新TAが  
(DSU内蔵型)

1998

# インターネットを普及させる 段階で精力的にビジネスを展開

マーケティング技術を駆使し、市場拡大をサポートする「メターネット」

メターネット社は、インターネットの一般化を視野に入れ、全国規模の広告業者や出版業者、コンテンツサプライヤーを対象に幅広くデジタルマーケティングサービスを提供している。社員は3人。依頼内容に応じ、アウトソーシングで仕事をこなすが、このフットワークの軽さが流れの速いインターネット業界では有利に働き、小さな会社であるにもかかわらず、大手企業との取引を実現、着実に実績を上げつつある。現在、同社はテレビで簡単にインターネットが楽しめる「セット・トップ・ボックス」の普及に注力。日本市場への進出に意欲的な取り組みを見せている。



## メターネット社とは

メターネット社は96年、オハイオ出身の起業家ゲレッグ・ワイルド氏の手により設立されたソフトウェアの会社。全国規模の広告業者や出版業者およびコンテンツサプライヤーを対象にデジタルマーケティングサービスを提供している。

同社は消費者の反応を促進し全国的ブランドを構築するために、実証済みの直接マーケティング技術を利用してプレミアムCDやインターネット機器を含むデジタルチャンネルをプロデュース。このプレミアムCDは、全国的規模の広告スパンサーや出版業者が、それぞれの目標とする利用者にマルチメディアメッセージを有効に伝達するための手段となり、

またこのプレミアムCDを用いてパソコンからインターネット上のウェブサイトに接続するため、トラック量も増えることになる。

メターネット社は、コンピュータ業界の、いわゆる「カッティングエッジ」と呼ばれる最先端技術を駆使した分野ではなく、もっと動きの穏やかな部分で事業を開拓している。

確かに先端技術の分野というのはハイテク産業にとって花形的存在であるが、ここにおける消費者は非常に限られており、実際、ここには大きなマーケットといいうものが存在し得ず、一般化する段階でマーケットが拡大される。この現実に留意し、同社は普及段階のサポート的ビジネスを開拓、業績を上げつつある。

## 事業展開

メターネット社の顧客には、コンピュータとインターネット関連の大手出版社「Ziff Davis」をはじめとして、IBM、Altavista Shopping.comなど大手企業が挙げられるが、これらの中で現在、最も取り引きの大きい企業が「Ziff Davis」である。

同社が手掛けるCD-ROMの制作を「Ziff Davis」を例に説明すると、メターネットが請け負う仕事は「Ziff Davis」が出版するメディア（ヤフー・インターネット・ライフ、PCマガジン等）の付録CD-ROMの制作（毎月）。内容としては、ヤフーのインターネット情報、AOLなどのサーチエンジンを組み込んだもので、インターネット利用者の利便を高めるとともに、掲載されたサーチエンジンの会社においてはシェア拡大を促す。

## インターネットをテレビで楽しむ

最初にも触れたが、メターネット社がビジネスを開拓するのは、新しい技術が一般化する段階においてである。

そこで同社が新たに注力しようとしているのが、テレビでインターネットが楽しめる「セット・トップ・ボックス」の普及である。

これは、インターネットの利用が一般レベルに降りてきていると言うものの、実際、パソコンを持っていなかったり、経済的に持てない人がまだまだ多いことに留意し、既に一般家庭の必需品になっているテレビでインターネットを利用できないか模索したもので、日本でもSONYや三菱電機がすでにプロデュースしている。

だが、SONYのWeb TVは大変大掛かりなものであり、三洋電機のそれは

他の事業としては、ウェブサイトの設計とデザイン、データベースのデザイン、電子商取引関連ソフトを提供する

「メターネット・ウェブ・ショッピング・ウツソース・サービス」、また、実証済みの電子的ソフトウェア流通を利用することで、ウィンドウズ用ソフトを売り切りでなく使用時間に比例して請求することが可能となることに着目し、利用業者とライセンス契約を結んで中央認証プログ

ラムと保護ツールを提供する「メターネットESD」、さらにテレビ画面上でインターネットを楽しむことができる「セット・トップ・ボックス」の販売等が挙げられるが、今後はこの「セット・トップ・ボックス」関連の事業に力を注いでいくという。

同社はこの機械を販売するだけでなく、インターネットサービスプロバイダー形式でレンタルすることも検討。ニーズの高まりに合わせて、より手軽に利用できるよう、購入後のバックアップも含めたプロデュースを計画している。

もちろんこれには日本語バージョンも用意されており、昨年11月より日本での販売を開始。今後は数社の日本企業とタイアップし、市場を拡大していく計画だ。



### 会社所在

address: 4450 California Place # 344  
Long Beach CA 90807 USA  
Direct (562) 989 8976  
Fax (562) 424 4964  
E-mail greg @ meternet.com  
www www.meternet.com

OVER SEA  
REPORT  
GLOBAL VENTURE  
VOLUME 7  
METERNET

# The only thing permanent is change. Thoughts create reality.

経営指針は  
「世の中に変わらないものはない」  
「思考が現実を作っていく」

グレッグ・ワイブル



「たとえ小規模であつても、そこには自由がある」

確かに、一から始める事に対する不安も、軌道に乗るまでの困難もあるが、自分の意志で道を切り拓くことの方が、大企業がもたらす安定した生活より彼にとっては確かに魅力的だった。

そして1983年1月、アジアの開発

途上国に焦点を置いた貿易会社・ECR社を設立。次いで96年5月、全国規模の

広告業者や出版業者およびコンテンツサプライヤーを対象にデジタルマーケティングサービスを提供するメターネット社を設立した。

社員はECR社に4人、メターネット

メターネット社の創設者、グレッグ・ワイブル氏は、消費市場・産業市場で17年間に亘り、成功裏に国内外を問わず事業経験を積んできた人物である。

大学卒業後、大手企業に就職したもの、結局、官僚的であったり、人間関係が複雑であったり、成績重視主義的な大企業ゆえの弊害に嫌気がさし、起業に踏み切った。

「たとえ小規模であつても、そこには自由がある」

の軽い状態である方が有利であるとワイブル氏は判断。どんな状況にも柔軟に対応すべく、少數精銳主義を貫いている。

実は、この社員の中には彼の妻も含まれており、彼女は会社の経理・財務分野を担当。公私共に良きパートナーとして

ワイブル氏を支えている。

小規模ながら大手企業と取引を実現、着実に実績を上げつつ新しいことに意欲的に取り組んでいくメターネット社だが、そんな同社を導くワイブル氏の経営指針は「The only thing permanent is change.(世の中に変わらないものはない)」「Thoughts create reality.(思考が現実を作つていく)」。

刻々と時代は移り変わり、一瞬たりとも留まることはない。特にコンピュータ業界の流れは速く、新しいものがすぐに古くなつていく。また、新しく拓いていく道は、自身で創造していくものであり、そうするために自分自身で思考し、そこから導かれたものを信じて実現させていくことが重要だとワイブル氏。「自分ができると信じ込んで、信念を持つて行動すれば、それは必ず現実のものとなる」と強い眼差しで語った。

## PROFILE

Greg Wible(グレッグ・ワイブル)  
シンシナティ大学経営学科卒。

米国トヨタ輸出営業管理課、豊田通商およびトヨタ・デジタル・クルーズのコンサルタントを経て83年に貿易会社ECRを設立。96年にデジタルマーケティングサービスを専門的に提供するメターネット社を設立した。迅速にビジネスチャンスを獲得すべく少數精銳主義を貫き、着実に実績を上げつつある。

ウトソーシングを活用することでビジネスに対応。コンピュータ業界では会社の規模は関係なく、むしろ迅速にビジネス

が複雑であつたり、成績重視主義的な大企業ゆえの弊害に嫌気がさし、起業に踏み切った。

「たとえ小規模であつても、そこには自由がある」

の軽い状態である方が有利であるとワイブル氏は判断。どんな状況にも柔軟に対応すべく、少數精銳主義を貫いている。

実は、この社員の中には彼の妻も含まれおり、彼女は会社の経理・財務分野を担当。公私共に良きパートナーとして

ワイブル氏を支えている。

小規模ながら大手企業と取引を実現、着実に実績を上げつつ新しいことに意欲的に取り組んでいくメターネット社だが、そんな同社を導くワイブル氏の経営指針は「The only thing permanent is change.(世の中に変わらないものはない)」「Thoughts create reality.(思考が現実を作つていいく)」。

刻々と時代は移り変わり、一瞬たりとも留まることはない。特にコンピュータ業界の流れは速く、新しいものがすぐに古くなつていく。また、新しく拓いていく道は、自身で創造していくものであり、そうするために自分自身で思考し、そこから導かれたものを信じて実現させていくことが重要だとワイブル氏。

「自分ができると信じ込んで、信念を持つて行動すれば、それは必ず現実のものとなる」と強い眼差しで語った。