

在台日系企業の通信環境を支えるパートナー

台湾凱訊電信は日本の国際電話を長い間支えてきたKDDIの台湾現地法人である。同社は幅広いサービスにより日本企業の台湾における通信環境の整備に貢献してきた。今回は、台湾凱訊電信（股）有限公司の都野守董事長にお話を伺った。



台湾凱訊電信(股)有限公司
董事長 都野守賢二氏

貴社の概要についてお聞かせください。

弊社はKDDIの100%子会社であり、従業員8名で、そのうち日本人が2名という陣容です。主に日系企業の通信システムや情報システムの構築から保守、データセンターの再販売やPHSの販売などを行っています。

弊社の前身は1990年4月に設立されたKDDの台北事務所です。当時は対外営業を行っておらず、あくまでも駐在員事務所で海底ケーブルの関係などを処理していたと聞いています。その後、1999年12月に現地法人化しKDD Taiwan Corporationが発足します。ここではSI事業を行っていました。2000年10月に親会社がKDDからKDDIになった事で、この現地法人もKDDI Taiwan Corporationになりました。

2004年4月には台湾麒麟啤酒さんのシステム事業の営業譲渡を受けています。台湾麒麟啤酒さんにエンジニアリング部門があり、こちらの事業として、主にPC端末の販売やパッケージングソフトの販売や保守を台湾麒麟啤酒さんが行っていました。この分野では人員的にも顧客の数にしても私どもよりも大きかったのですが、通信やネットワーク專業の会

社である我々がビールという本業を持つ台湾麒麟啤酒さんに対して、「是非事業をゆずってほしい」とお願いをしたと言う経緯があります。これにより通信ネットワーク側から端末ハードを見ていた弊社に対して、端末側から商売を見る視点も加わり、事業がたつよくなりました。

そして、それまでの民生東路のオフィスから現在の地に2004年5月に移転して今に至ります。私自身は2000年3月に赴任しておりますので、現地法人化して自社でビジネスを開始したときからこちらにいるわけです。

貴社の事業内容についてお聞かせください。

弊社の業務範囲には 情報通信機器の保守サービス 情報通信機器の販売 事務所の情報通信設備構築 情報通信ネットワークの構築 TV会議システムの販売 情報漏えい防止システム PHSの販売があります。

の情報通信機器の保守サービスは台湾麒麟啤酒さんから譲渡を受けた部分です。現在は日系企業で約30社ほどのご契約をいただいております。また、各情報通信機器やパッケージソフトの販売を行って

日本企業から見た台湾

いますが、これは全て日本から正規で輸入をしておりますのでコンプライアンス上問題ありません。基本的に日本語のソフトウェア、ハードウェア共にどんなものでも調達可能です。

そして、弊社の売上の一番大きな部分を占めるのですが、オフィス内の通信ネットワークの構築や機器の設置を行っています。2000年に赴任と時を同じくして、台湾新幹線プロジェクトで非常に多くの工事関係の企業が台湾に工事事務所を設けました。調度良い時期に弊社も現地法人化して、このビジネスに乗る事ができたので、比較的スムーズに軌道に乗る事ができました。

また、弊社では企業のイントラネット（日本を含めた全社ネットワークなど）の台湾での環境構築にもお手伝いをさせていただいております。既に入っているところではイントラネットも構築されているのですが、日進月歩で技術が開発されていく通信の世界ではそのたびに新たなビジネスチャンスが生まれます。

イントラネットの回線は、今でこそIP-VPNというのが主流ですが、昔は専用線が殆どでした。このIP-VPNと言うのは通信事業者の保有する広域IP通信網を経由して構築される仮想私設通信網（VPN）のことを言います。IP-VPNを経由することによって、遠隔地のネットワーク同士をLANで接続しているのと同じように運用することができるようになります。以前の専用線は文字通り専用の回線なのでコストも高いものです。そこで既にイントラネット導入済みの企業にも、この専用線をIP-VPNに切り替えるご提案をして、商社さんや金融機関さんからも新たなお仕事をいただきました。個人的な感覚ですが、日系企業の半分程度のお客様からはお仕事をいただけていると感じています。

この他情報セキュリティの強化のためのサービスも提供しております。社内のPCから勝手に情報を持ち出させない、或いはPCを持ち出して紛失しても暗証番号によりロックされるようにするなどです。日立ソフトさんの作った秘文というソフトで、海外向けの英語版を海外独占販売しております。このよ

うなものの販売からお付き合いをいただき、サーバーの販売やメンテナンスの導入につながるように努力していきたいと考えています。ただし、この手のセキュリティ関係は海外の拠点では中々導入が進まないものです。やはり現場としては導入によって有る意味での効率は下がるわけなので、本当に事故が起こってしまうか、或いは本社からの強いプッシュがないと中々導入が進まないものです。これは他のイントラネットの整備などでも同じです。しかし、実際に本社主導で導入が決まったときに声をかけていただけるように常日頃から他のサービスなどを通じて、接触を続け信頼を得る事が必要です。

弊社ではPHSの販売代理も行っております。台湾のPHSのキャリアである大衆電信に当時のKDDIが出資するDDIポケット（現ウィルコム）が技術協力をして、立ち上げをお手伝いしました。この縁で大衆電信の特別な代理店と言う位置づけをいただいております。台湾のGMSは日本ではそのまま使えないのですが、PHSは番号をかえずにそのまま使えるために、皆様の興味は高いようです。

この6年間で台湾の通信業界はどう変わりましたか？

台湾の通信環境もずいぶん安定したと感じています。赴任当初はかなり不安定なところもありましたが、現在はほとんど問題なく動作してくれます。また、台湾で非常に驚くのはGlobal IPアドレスを簡単にくれる事です。このGlobal IPアドレスと言うのは世界的に不足しており、日本ではこれを取得するのに、かなりお金がかかるのですが、ADSLを申請しても、こちらではかなり気前良く複数もらえたりします。これを配給している大元はアメリカにあるわけですが、通信の世界で中華電信と言うか台湾がかなり強い力を持っていることを意味しているのではないかと感じています。

ありがとうございました。