

システムサービスのトップランナーの 遺伝子と台湾企業のフットワークで、 台湾の金融業界のシステムを支える

NTTデータの合弁子会社である衆電系統は台湾において金融機関のCD(現金自動引出機)や各種事務機器の販売や保守を行う。日本のITサービスのトップランナーであるNTTデータの品質や安全性の高さと、ローカル企業のフットワークの軽さを合わせ持つ。台湾の金融機関に幅広く採用され、金融業界のシステムを支えている。

今回は、衆電系統(股)有限公司の副董事長及川正規氏にお話を伺った。



衆電系統(股)有限公司
副董事長 及川正規氏

御社の概要をお聞かせください。

まず、私ども衆電系統は台湾のコンピューターメーカーである大衆電腦が約51%、NTTデータが約34%の株式を所有する合弁会社です。1992年に設立され、当初は資本金5000万台湾ドルで設立されましたが、現在は資本金1億3630万台湾ドルにまで成長しました。売上高は2005年度で10億8400万台湾ドルです。

現在は金融関係の情報関連機器や、CD/ATMや紙幣整理機の販売や保守、また、ソフトウェアの開発、販売、及びパッケージソフトウェアの販売保全を行っています。

一方、親会社のNTTデータは、日本の社会を根底から支える様々な中央省庁の情報システムや全国規模の市町村を結ぶネットワークシステムなどの公共システムや、同じく全国規模の各種金融システムを提供しています。その他携帯電話に関係したシステムや各企業に提供しているシステムなどの法人システムがあります。

私は日本国内では公共システムであるレーダー航

空路管制システムの設計や金融システムの全銀システムの保守を担当してきました。

御社は合弁会社とのことですが、どのような経緯で設立に及んだのでしょうか？

弊社は当初、金融分野で日本で手がけているような大規模なシステムを台湾にも導入する事を目的としていました。その上で、当初、トーツー創研、これは電話のケーブル線を扱う会社で日本ではNTTとお取引をいただいておりますが、こちらと当時の第一勧業銀行さんにパートナーを探していただきました。この結果、現在の大衆電腦さんとNTTデータで合弁会社を作る事になりました。

金融機関のような大規模なシステム導入には時間がかかります。その一方で、システム導入のための営業をしながらも、短期的に業績を上げて行かねばなりません。そこで、金融機関に関連したCDやATMや記帳機などのハードウェアやその関連のソフトウェアなどを販売していました。

日本企業から見た台湾

結果的に大きなシステムを台湾で入れようとする、文化の違いやシステムに導入に対する考え方の違い、政治的な判断など、様々な要因で導入をいただく事は難しいという現実がありました。結果として、既に着手していたハードとその関連のソフトウェアの販売と保守が現在では主要な業務になりました。

業績的には1992年度に設立後、1994年には単年度で黒字達成、1996年度には累積ベースでも黒字化達成しました。以後も毎年黒字決算を続けており、NTTデータグループにとっても、大衆電脳グループにとっても非常に親孝行な子会社となっています。

最近ではどのようなお仕事が多いのですか？

2003年にRBT、Remote Branch Terminalと言うハードウェアを取り扱いました。これは日本ですと消費者金融のカード発行のための自動機械のブースと言うとわかりやすいかもしれません。当初、お客様は日本の消費者金融の大手企業さんに教えていただくつもりであり、お客様ともども日本の消費者金融の大手さんを訪問しました。しかし、このRBTにそれぞれの企業のノウハウが詰まっており、教えていただく事は叶いませんでした。ハードだけはメーカーさんから購入できたので、ソフトについては実際に街中で使用されているものを研究して自分たちのオリジナルのものを開発しました。色々苦心しただけあり、お客様から、日本のものよりも進んでいる、と言うお声さえいただくほどでした。

また、コンビニへの自動現金引出機(CD)の導入にも大口で成功し、1500台ほどを導入させていただいております。これまでは台湾は出金のためのCD機がメインでしたが、現在は入出金可能なATMが導入され始めています。日本のように入金したお札を、出金側で再利用できるリサイクルタイプが注目され始め、私どもでもこれを何とか導入していただけないものかと動いております。

この他の動きとしては、台湾ではこれまで富邦台北銀行がLOTX(楽透)の取り扱い銀行でしたが、中国信託銀行が7年間の契約で来年度からの受託を決めています。これに際して、私どもも他2社がこの全国のシステムの機器提供、システム提供、機器の保守・管理の受注をいたしました。

及川様の台湾でのビジネスマン生活についての感想をお聞かせください。

私は弊社3代目の副董事長です。海外でのビジネスと言う意味では、フィンランドで金融端末の販売や、中近東や中国での営業、トルコでの中央銀行のシステムの取り扱いなど、結構海外のビジネスにかかわってきました。

衆電系統と言うビジネスの舞台ですが、NTTやNTTデータの大きな会社と、当初50名前後の弊社、衆電系統とは社内の全てが異なり、最初はカルチャーショックのような違いを受けました。衆電系統では、意思決定が早く、その分、お客様に対する直接稼動のために多くのリソースをかけることが出来ます。これに対して、NTTデータでは、決定までに時間を費す分、決定された事項の品質や安全性が高くなっています。

また、女性が非常に元気の良いのも印象的です。弊社の副総経理も女性ですが、Win-Winの考え方でお客様に提案をしており、お客様に非常に喜ばれ、ほぼ全ての銀行とお付き合いをさせていただいております。

ありがとうございました。