

Balance of Quality

統一東京は台湾の統一集団が51%、日本の東京リースが49%出資して設立した合弁会社で、台湾でリース事業を営む。

同社は法人向けの車両リースを事業の柱としている。日系のリース会社としては最も早く台湾に拠点を設立した会社の1つである統一東京だが、台湾と日本の発展にリース業を通じて貢献している。今回は統一東京(股)有限公司の星野幹雄董事長にお話を伺った。



統一東京(股)有限公司 星野幹雄董事長

台湾進出のきっかけを含めた御社の概要についてお聞かせください。

統一東京は台湾最大の食品企業集団である統一企業と東京リースの合弁会社です。統一企業の傘下には、セブンイレブン、スターバックス、カルフルー、クロネコヤマトの宅急便、ミスタードーナツ、無印等、皆さんお馴染みの企業が多くあります。

東京リースは海外戦略の一環として、1990年代後半から台湾への進出を検討していました。しかし当時リース業は、銀行、証券、保険等他の金融業同様、ネガティブリストに該当していたことから、東京リース単独での進出は不可能でした。

そんな中、統一グループの統一リースが日本のリース会社との合弁企業の設立を希望しているとの情報を入手しました。それで統一リースを清算し、新合弁会社を設立することで合意に至りました。設立は1997年11月、資本金は2億台湾元(約7億2千万円)です。

事業は法人向けのオートリースにおいて約2,000社と取引しており、会社の売上の70%をその事業で占めます。何故オートリースかというと、当時台湾ではリース業自体が未発達だったため、中古車マーケットのあるオートリースなら信用リスクが少しでも軽減できると考えたためです。

オートリースの他には事務機、建築機械を主とした

一般リースで約300社と、また昨年からは始めたファクタリング事業で約50社と取引がございます。

御社の経営理念についてお聞かせください。

弊社の経営理念はお客様のご要求に対してお応えするスピード、正確性、効率性の3つでございます。

この他に東京リースで経営の方向性で重視しているBalance of Qualityを大切にしています。これは戦略的ポートフォリオ、営業基盤の多チャンネル化、コーポレートガバナンスの強化、資金調達手段の多様化を持ち、高度にバランスされた総合力を持つ企業を目指しています。

台湾のリース事情、制度の特性についてお聞かせください。

大きくは二つのポイントがあると考えています。一つ目のポイントはリースとレンタルの区分が不明確であるということです。これは中国語でレンタルもリースも租賃という同じ漢字が使われていることが一つの原因でしょう。時々レンタルとは短期契約、リースとは長期契約と言っている人がいますが、これは違うと思います。レンタルとは会社が物を自社で買い、不特定多数の人に貸すことです。一方でリースとは特定の顧客に対して、注文を受けた後、顧客の要求に応じてカスタマイズして、サービスを提供

日本企業から見た台湾

することです。例えば車であれば、外装などその顧客の会社名などを入れて、提供することです。

二つ目のポイントは日本でいうリースメリット、すなわちオフバランスの認識が少々希薄と思います。私は基本的にはアセットを小さくして、効率的に儲けることが大事だと思っています。バランスシートが小さいことで、効率が良いことを経営者の方々に理解して欲しいと思っています。この思想が台湾におけるリース業の発展には欠かせないと考えています。

星野さんは前職の第一勸業銀行（現みずほ銀行）に在職されていた時に台湾に6年半駐在されていたようですが、職歴についてお話しいただけますか。

1972年に第一勸業銀行に入行し、主に国際関係業務に携わってきました。台湾に赴任したのは1985年のことで、6年半で調査課長と副支店長を務めました。企画、調査、対マスコミ、政府対応等、当時の台湾セメントの董事長等、台湾を代表する経済界、金融界の方々にもたくさん知り合うことが出来て、非常に刺激的な日々でした。その他にも日僑工商会の委員として年2回、台湾経済の現状と題して講演を行ったり、日本のミッションの方々台湾に来られた時にはガイダンスを行ったり、新竹科学園区内のビジネススクールで講演を行ったりもしました。加えて、当時は1985年のプラザ合意で、円高のあおりを受け、多くの日系企業が台湾へ進出してきました。その当時はジャパンデスクも無く、第一勸業銀行が台湾における唯一の日系の銀行でしたから、一日10件以上、1ヶ月で100件以上といった台湾への新規進出の相談も受け、大変忙しい日々を過ごしておりました。

私の台湾に対する印象ですが、外国の中では最も親日的な国の1つで、日本語も通じるメリットがあると思います。またインフラも他のアジア諸国に比べ格段に整っているの、住み易いと感じています。

また現在では投資制限が他国に比べて極めて少ないので、ビジネスがやりやすいと感じています。

台湾から日本に戻った後は国内4拠点で支店長として勤務しました。その後、2002年に第一勸業銀行の親密会社であった東京リースに転籍しました。そして2003年から現職で、2004年からは東京リース本社の執行役員も勤めています。

親会社である東京リースさんの海外での事業展開についてお聞かせください。

現在東京リースの海外拠点は台北に加え、ニューヨーク、ロンドン、シンガポール、マレーシア、香港、上海の計7拠点です。台北を除く6拠点は全て東京リースの100%現地法人会社です。アメリカ、ヨーロッパというのはリース先進国であり、その中で競争は非常に厳しいものがあります。よって海外の事業展開はアジアを中心に展開していきたいと考えております。

最後に御社が今後伸ばしていきたい分野、またセールスポイントについてお話しください。

伸ばしていきたい分野ですが、やはりオートリースにおけるシェアアップと利益の拡大です。また事務機器業者等と協調して行うベンダーリースにも力を入れていきたいと考えています。

セールスポイントですが、日本同様のサービスクオリティをここ台湾でもご提供していることです。このサービスクオリティを保つためにも価格競争には陥りたくないのが本音です。品質に見合った競争をマーケットの中で実施し、台湾リース業の更なる発展に貢献したいと考えています。

ありがとうございました。