

日台連携でITシステムソリューションの 中国展開を目指す網屋

台湾網屋股份有限公司は、監査ソリューション事業とIT基盤ソリューション事業を行う株式会社網屋の台湾現地法人として2012年に設立された。今後のアジア展開を見据えて、今月12日に台湾のシステムインテグレータ大手である精誠資訊股份有限公司（以下、システックス社）とネットワークソリューション分野でのビジネス協業について覚書に調印し、中華圏市場への足掛かりを着実に作っている。今回は株式会社網屋の伊藤社長にシステックス社との提携の狙いと今後のアジア展開についてお話を伺った。



システックス社 林隆奮総経理(左側)
經濟部工業局 吳明機局長(中央)
株式会社網屋 伊藤整一代表取締役社長(写真右側)

一台湾進出の経緯及び台湾の位置づけ

当社は、1996年12月に会社を設立し、セキュリティ対策に重点をおいた「監査ソリューション事業」と「IT基盤ソリューション事業」を主業とするITソリューションプロバイダーとして活動を開始しました。お陰さまで日本市場の事業が順調に拡大し顧客が増える中で、海外に展開した企業様から海外拠点向けサービスの引き合いを受けるきっかけが多くなり、海外展開の検討を開始しました。その第一弾は、日本の政府系金融機関の中国の北京拠点からの問合せで、当社のサーバアクセスログ解析ツールの「ALog ConVerter」を導入したいという要望でした。このソフトウェアパッケージ製品は、日本国内市場においてサーバアクセスログ市場では60%程のシェアを持ち、官公庁、金融系企業を中心に1,700社以上の導入実績のある製品です。日本国内で当製品を利用されている企業を海外でもサポートすべく、日本語版だけでなく、英字版、簡体字版、繁体字版のローカライズを行いました。

海外からの引き合いが増える中、実際に拠点を設けたのは台湾が初めてです。台湾に当社初の海外拠点を設けた理由は、中華圏市場へのゲートウェイという台湾の位置付けがあります。中華圏への販売においては、台湾より早く、中国上海の弊社代理店による販売活動を通して、情報を集める中、日系ITサービスプロバイダが中国市場におけるローカル市場（日系顧客以外）において、大きな成功を収めたケースが極めて少ないことを知りました。その理由として、納入先からの資金回収の難しさや、地場人脈獲得の難しさがあげられると思います。また、知的財産権や商標権の保障が脆弱だということも、日本企業が本格的な参入に二の足を踏む理由ではないかと考えています。

一方で、台湾は中国に比較して資金回収の問題は少なく、日

本の技術を受容する素地がある市場だと感じています。

また、知的財産権や商標権の問題は、2011年11月に台湾立法院にて「専利法」（日本の特許法、実用新案法、意匠法にあたる）が大幅改正されたことで、台湾における産業財産権の国際基準への協調が図られ、ほぼ世界基準に準拠した特許環境にあると考えています。また、同じ言語、比較的近い文化を有する台湾企業の中には、中国市場に既に参入し順調に業績を伸ばすIT関連企業も少なくありません。そのような理由から、当社も直接中国へ拠点を設けて進出するのではなく、まずは台湾に進出し有望な台湾企業と連携しながら中国市場に展開するシナリオの方が成功する可能性は高いと考えました。

また、台湾市場では4Gサービスが開始されると、ワイヤレスネットワークがメインまたはサブとして大量のデータ送信に活用されるようになり、4Gネットワークのセキュリティはますます重要視されると考えています。市場の可能性という意味でも、台湾は魅力的です。

一台湾拠点の事業内容

現在の現地法人の事業内容は、台湾の市場調査、及び現地販売店の販売促進支援をALog ConVerterの台湾販売代理店内にデスクを借りる形で活動しており、地域担当の社員が中国と台湾を両方管理する形で営業支援活動を行っています。すでに台湾でも在台日本企業のみならず、官公庁や台湾ローカルの企業様にご導入頂いています。

一システックスとの連携の狙い

ALog ConVerterの拡販以外にも、去年から他分野について台湾最大手のシステムインテグレータであるシステックス社と連

日本企業から見た台湾

携に向けた協議を進めてきました。そして、今月(2014年3月12日)にネットワークソリューションの分野でビジネス協業についての合意に達することができました。きっかけは、台湾經濟部工業局が進める「非製造業における日台技術連携推進」の活動で、今回のMOU締結に基づき、網屋のネットワーク基盤である”amigram(アミグラム)”を活用したネットワークソリューションを台湾・中国・香港市場に提供していく予定です。amigramとは、ネットワーク環境を構築する上で必要となる三要素「SDN機能」、「デバイス環境管理」、「セキュリティ管理」が統合されたプラットフォームパッケージで、当社のクラウドVPNサービスである「Verona」にも利用されている技術です。簡単に表現しますと、ユーザーが自社の仮想ネットワークを素早く、手軽に、安全に構築する事が出来、しかもマルチキャリア、マルチLINE(インターネット、専用線など)に対応可能な技術です。日本国内の代表的事例は、拠点接続サービスとして、ソフトバンクの「BB WorksかんたんVPN」、BIGLOBE、さくらインターネットなど、またクラウドサービスの基盤としては、HOTnet(北海道総合通信網株式会社)の「C2Cサービス」、NTTDATAの「BizXaaS O ce」にもamigramの技術が採用されており、日本市場ではすでに浸透して来ています。この技術を、台湾を含めた中華圏市場にもいち早く導入できればと考えています。amigramを利用したサービスは、多店舗展開するような産業(小売チェーン、レストランチェーンなど)だけでなく、世界に拠点が散らばる建設業などにも導入されています。台湾でもコンビニエンスストアをはじめとした小売業のチェーン化が進んでいますが、このサービスは台湾内においてますますニーズが高まると考えられます。

amigramを台湾に普及する意義は、顧客に大幅なコストダウンを提供できる点です。多拠点間のVPN接続で、一般的に利用されている技術では、拠点ごとに固定IPを必要とするためプロバイダー費用がかかる上、専用機器の購入や構築作業が必要となります。一方で、amigramが提供するサービスでは、すべてをクラウド上で行うため、今までより短期間で設定・変更を行うことができ、専用機器を購入する必要もなくなりコストダウンにつながります。

システックス社と連携することで、技術的に先進性のある当社のサービスが中華圏市場へ浸透しやすい環境を作ることができると考えています。

システックス社の強みとは

今回提携したシステックス社の強みは、主に3つあります。一つ目は、3,000名以上の従業員を抱える台湾最大のシステムインテグレータである点です。中国、台湾、香港に多くの販売拠点、また現地法人を所有するため、今後の中華圏展開を考えた上で、台湾国内だけでなくシステックス社の事業範囲は、とても魅力的です。二つ目は、システックス社が金融系のシステムに強い点です。ALog ConVerterは、日本でも金融業界に多く導入されており、台湾金融市場へ強いチャネルを持つシステックス社と組むことで、台湾金融市場への足掛かりになればと考えています。三つ目は、企業文化です。連携を行っていく上で、董事長の気質や企業文化はとても大切です。システックス社の文化は非常に日本企業や欧米の企業文化に似ています。すべての意思決定をトップが行うのでは無く、役割とシステムが機能しており、権限委譲とコンプライアンスのバランスがとれています。今回の協業に向けた話し合いの中でも、組織対組織でのコミュニケーションをスムーズに行うことができ大変素晴らしい企業だと感じました。

今後の事業展開について

今後”amigram”の台湾・中国・香港市場での展開について、システックス社とは継続して協議するとともに、お客様が求める最適なネットワークソリューション環境を提供できるようにパートナーシップを強化し、人々の暮らしを豊かにする社会づくりに貢献していきます。台湾、中国(香港)、日本というゴールデントライアングルの中で、日本企業と台湾企業の連携によって、巨大な大陸市場を共に開拓して行きたいと思いをします。

ありがとうございました。

台湾網屋(股)有限公司の基本データ

会社名	台湾網屋股份有限公司
董事長	石田晃太
設立	2012年6月
資本金	200万元
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・監査ソリューション事業 ・セキュリティ監査ツールの販売など ・IT基盤ソリューション事業

注)2014年3月時点のデータによる
出所)公開資料及びヒアリングよりNRI整理