

キング・テック 社長 王遠耀(1/2)

日中のビジネス拡大に手応え



ストレージ・バックアップ機器の販売に強いキング・

テックが、隣国・中国でのビジネスを伸ばしている。機器販売のノウハウを生かして ATM(現金自動預け払い機)などの中国向け販売を拡大。今期(2010年9月期)連結売上高は前年度比で約50%増を見込む。中国大手 Sier のデジタル・チャイナグループや、中国ビジネスに強い日本の Sier である SJI などとの業務提携にもこぎ着け、国内外でのビジネス拡大に弾みをつける。

- [キング・テック](#)
- [王 遠耀](#)

プロフィール

1966年、中国福建省生まれ。83年、福建省福清市高山供銷社入社。87年、日本留学のため同社退社。96年、関東学院大学経済学部卒業。同年、アイ・アイ・エム入社。企業向けデータバックアップ用ストレージ関連製品の企画、販売に従事。00年、同社を退社し、キング・テックを設立。代表取締役社長就任。09年12月、SJI 社外取締役就任。

意外にも ATM の販売が好調

——中国向けのビジネスが好調のようですね。

王 ここ数年は、ATM の中国向けの販売が伸びています。国内は IT 需要の頭打ちやシステム機器の単価下落もあり、売り上げの伸び幅はそれほど大きくないのです

が、中国向けは大きく拡大。こうした状況が後押しして、今年度(2010年9月期)は、国内と中国の売り上げ比率がおよそ4対6と、初めて海外が国内を上回る見込みです。実数では、昨年度(2009年9月期)の連結売上高は約40億円だったのに対し、今期は60億円ほどに増える勢いで推移しています。



——御社はもともとバックアップ用ストレージ製品の企画・販売が主力ではないのですか。

王 そうですね。この分野が主力であることに変わりありません。データ容量の増大などでバックアップ用のストレージやサーバーの需要は安定的に伸びており、当社はバックアップ系ストレージに特化した百貨店的な存在です。それはそれとして、力強く経済発展を続ける中国は、さまざまなIT機器の需要が拡大しています。数年前までは、今ほどATMが売れるとは予想していませんでした。国内向けのビジネスの伸びが緩やかなのに対して、中国向けの売り上げは今期倍増する見込みです。

——ATMは、中国のどんな分野に売れているのですか。

王 銀行の窓口をはじめ、コンビニや大きな事業所などさまざまです。中国にもネットバンキングが普及し、銀行の窓口に行く機会が減少しています。代わりに営業時間が長いコンビニや、会社近くのATMを利用するケースが増えているのですね。沖電

気工業や日立オムロンターミナルソリューションズなど、マルチベンダー方式で商材を扱っているのも、当社の強みです。

——中国大手 Sler のデジタル・チャイナ・ホールディングスグループとも密接な関係を築いておられますね。

王 中国は広いので、例えば ATM やストレージなどの商材を売るに当たって、設置や保守サービスなどは当社だけでできるわけではありません。中国全土をカバーする販売・サービス網をもつデジタル・チャイナのような有力 Sler と協業することで、スムーズな機器販売を実現しているわけです。

ATM の販売からは話が外れますが、当社はデジタル・チャイナと意外に長くお付き合いをさせていただいているのですよ。デジタル・チャイナは、日本のパソコンなどの IT 機器を多く販売しています。なかでも東芝の「dynabook」は人気商材ということもあって、当時、東芝のパソコン事業の拡大を積極的に推進していた西田厚聰氏（現・東芝取締役会長）が、デジタル・チャイナの郭為氏（現・デジタル・チャイナ・ホールディングス CEO）ら幹部を日本に招いたことがあったのです。

ちょうど、東芝が公式スポンサーになった日韓共同開催のサッカー「2002 FIFA ワールドカップ」のとき。来日中は、試合を見たり、夕食をともにしたりと、西田さんや郭さんから経営幹部たちは交流を深めました。私は IT 業界に詳しく、日本語も大丈夫なので、同席させていただく機会があり、それ以降、デジタル・チャイナのトップマネジメントの方々とは深くお付き合いさせていただいています。

ロングターム・グッドリレーションシップ。

中国ビジネスでは、人と人のつながり、信頼関係が何よりも重視される。人脈こそが当社の強みであり、財産だ。

日中 IT 産業の架け橋になる

——昨年 12 月、中国ビジネスに強い国内有力 Sler の SJI の社外取締役に就任されました。この件も、デジタル・チャイナとの協業の一環ですか。

王 そうです。少し経緯に触れますと、デジタル・チャイナの郭為 CEO と出会った直後くらいに、彼らの会社の“日本法人になってくれないか”と打診されたことがあります。

それというのも、日本の IT 機器やソフト・サービスをいち早く手に入れ、中国での IT ソリューションビジネスを拡大させたいと考えるデジタル・チャイナの経営戦略があったからなのですね。当時は、デジタル・チャイナと TIS などと合弁でオフショアソフト開発の会社を設立する話し合いが進んでいたこともあって、日本法人が必要だったのだと推測しています。

しかし、私としては苦勞して設立したキング・テックをなくすわけにはいかない。そこで郭 CEO に、業務提携という形で、実質、デジタル・チャイナの日本側の窓口になるという提案をしました。昨年 11 月の SJI グループとデジタル・チャイナグループの提携に関し、デジタル・チャイナグループと当社グループで、最大 40% 程度の出資を SJI に対して行うという内容になったのは、実はこうした背景があるからなのです。SJI との業務提携をより円滑に進めるために、昨年 12 月に、デジタル・チャイナの郭 CEO と私が社外取締役として就任しました。

——SJI との提携は、御社のビジネスにとって、どれくらいのプラス要素になりそうですか。

王 中国でのビジネスは、「ロングターム・グッドリレーションシップ」が重要だとよくいわれますが、その通りです。人と人のつながり、信頼関係がとても重視されるのですね。デジタル・チャイナの郭 CEO と、SJI の李堅社長といった日中両国の IT サービスビジネスを拡大させようというキーマンの方々と浅からぬ関係をもてたというのは、当社のビジネスにとって最大のプラス要素であり、財産です。ただ、当社自身のビジネスは、数字的にはまだまだですが(笑)…。

——少なくとも ATM は、デジタル・チャイナなどとの強力なパートナーシップで売れているわけですね。

王 それもそうですし、今回、優秀なソフト開発エンジニアなど約 1400 人を中国で擁する SJI グループと本格的なパートナーシップを組むわけですから、不足気味だったシステム開発力が格段に強まる。デジタル・チャイナグループの中国におけるシステム開発案件の受注拡大に弾みがつくことは間違いありません。当社は、ATM やストレージなどの得意分野で日中の IT ビジネスを伸ばす役割を担います。

——SJI との提携はまだ日が浅いですし、大規模なシステム開発の商談は足が長く、実際の数字に現れるのは来年度以降でしょうか。

王 一部では、すでに数字が出始めています。当社は、日本と中国のITサービス産業の人的交流が増えることを見越して、グループに旅行会社を持っているのです。まずは、SJIなどパートナー企業の方々に利用してもらうことで、年間ベースで億円近い増収の可能性があります。もちろん、システム開発案件が本格的に拡大してくれば、ストレージなどのIT機器の販売増も期待できる。日本市場でもSJIと協業を深めることで売り上げ増が見込めます。

——中期的な目標を教えてください。

王 向こう3年程度で年商100億円へ拡大させるのが当面の目標です。今期で創業10年の節目を迎える当社は、“創業期”から“成長期”にステップアップする時期です。日本のトップ5に入るような大手有力SIerとの関係も深め、ともに力を合わせて日本と中国のITサービス市場の拡大に尽力していく方針です。

眼光紙背 ～取材を終えて～

「天の時、地の利、人の和」とは、中国の思想家・孟子の言葉。キング・テックの王遠耀社長が好きな一節である。中国ビジネスに置き換えてたとえるならば、中国の経済成長の好機に恵まれ、なおかつ日本と中国は地理的にも近い。ただ、こうした有利な条件が揃っていても、最終的にビジネスの成否を決めるのは“人の和”、つまり人と人との信頼関係である——と。

今、中国では電気通信や電力、金融、公共の各分野でのシステム開発需要が急拡大している。スマートグリッドを例に挙げるまでもなく、「ITなくしては近代的な経済基盤の構築は不可能」(王社長)だ。

いくら近代化しようとも、人と人の関係を重視する中国の文化、商習慣は変わらない。日本で起業した王社長は、日中のIT産業のキーマンとの信頼関係を大切にし、自らも「両国の架け橋になる」ことでビジネスを伸ばす。(寶)

My Book | s | h | e | l | f |



『China's Megatrends ～The 8 Pillars of a New Society』

(John Naisbitt／Doris Naisbitt)

米国とドイツの中国研究者が執筆。王遠耀社長は、「中国の経済成長の原動力を分析した良書」と、高く評価する。本書では、経済政策や商習慣、世界との関わり、芸術・学術など八つの切り口で、現代中国を理解するのに欠かせないトレンドを分かりやすく解説している。

会社概要

キング・テックは、2000年に設立。ストレージ・バックアップ機器の販売をメインにビジネスを伸ばしてきた。昨年度(2009年9月期)連結売上高は約40億円で、今期(10年9月期)は中国向けATMの販売好調などを受けて同約60億円を見込む。日中両国でITビジネスの拡大を推し進め、向こう3年をめどに年商100億円を目指す。