

# 東芝ファイナンス株式会社

## COMPANY PROFILE

会社名	東芝ファイナンス株式会社
創立	1949年10月
本社	東京都中央区銀座五丁目2番1号 銀座東芝ビル
代表	代表取締役社長 野村克文
資本金	39億1000万円
従業員数	854名（06年4月末）
事業	割賦販売、信用保証、割賦購入あっせんならびに賃貸借。総合リース業。保証業務、債権買取。集金および支払いの代行
URL	<a href="http://www.toshiba-finance.co.jp/">http://www.toshiba-finance.co.jp/</a>



ネットビジネス事業部  
事業部長  
野辺 哲也 様  
(左)

ネットビジネス事業部  
開発グループ  
グループ長  
和木 昌三 様  
(右)

ネットビジネス事業部  
開発グループ  
的野 千鶴 様  
(中)

### Category

業務ソリューション

### Solution

ワークフロー

### Product

## Innovation Report

# 業務ノウハウをモジュール化して 金融とITの融合ビジネスを展開

東芝グループの中核金融機関である東芝ファイナンスは、自社の業務ノウハウをシステム化してリースに付加価値をつけるとともに、パッケージ化して外部に提供をしている。今年4月には、文書を電子化して効率的な管理を実現する「T-CON DOCUMENTS」をリリース。その開発過程に迫った。

導入時期 2005年6月

before

社内で大量のFAXが飛び交い、個人情報漏洩するリスクがあった。また契約書類などのイメージ管理を行っていたが、e文書法対策として、Webワークフローに乗る書類の原本性をさらに高める必要があった。

after

FAXなどで受信した文書を電子化して、オンラインでスムーズかつ安全な受け渡しができるようになった。また受け渡し前に文書をイメージ化して管理することで、文書の原本性が高まった。

新しい  
ビジネスモデルで  
業容拡大をねらう

## 導入背景

### ITを活用しサービスの価値を高める東芝グループの中核金融機関

東芝ファイナンスは、2002年4月、クレジットを中心に展開する東芝クレジットと、BtoBの法人リースに強い東芝総合リースが統合され誕生した会社だ。東芝グループの中核金融機関として、リースと提携ローンをコアに事業展開している。現在、リース業界では市場の成長力が鈍化しているが、不毛な価格競争に巻き込まれることなく企業として成長していくために、同社が目をつけたのが、リースに付加価値をつける商品を開発することだった。リース業務には、申込受付から審査、契約処理、保守保険、請求、資産管理、廃棄処理といった一連の流れがある。これらの仕組みをパッケージ化して提供することができれば、リースに付加価値をつけて展開していくことも可能だ。

その視点から開発されたのが、金融とITの融合ソリューション「T-CON Style」である。「T-CON Style」はリースやクレジットといった従来の金融サービスにITを組み合わせたソリューションの総称で、1995年から順次、リリースされている。その中でも、e-文書法対応、個人情報保護法に対応するソリューションとして注目を集めているのが、ASPでドキュメントの電子化・効率管理化を実現する「T-CON DOCUMENTS」だ。同社は、この商品を東芝ソリューションと協業で開発してビジネスを展開している。

また、東芝ファイナンスはASP事業の市場拡大に対する、決済インフラの提供及び、ASPビジネスへの更なる参入を目指し特定非営利活動法人ASPIC Japanへ加入している。ASPIC会員としてキャッシュフローの改善効果の高いASPサービス普及の推進を図っている。



## ■ 導入経緯

### 自社に蓄積した独自のノウハウを商品化 契約受付業務をパッケージにして販売

東芝ファイナンスがリースとITを組み合わせたサービスを開発したのは、Windows95の発売がきっかけだった。当時、東芝は主に法人相手にPCを販売していたが、Windows95のリリースを機にコンシューマへのPC販売にも力を入れ始めた。ただ、法人相手の決済手段を持っていても、個人相手の決済手段がなかった。その部分を旧・東芝総合リースが商品として開発したのが、そもそもの始まりだった。自社に蓄積したノウハウをパッケージ化したサービスの開発はさらに続き、現在は「T-CON Style」として8種類のソリューションがラインナップされている。これらの商品は単体で導入することもできるが、組み合わせることでさらなる業務の効率化を図れる。これは機能を提供して代金を回収するリース業の新しいビジネスモデルだといえる。こうした事業展開の狙いを、ネットビジネス事業部 開発グループ グループ長の和木昌三氏は次のように語る。「一つひとつの商品としてビジネスもできるし、既存のリース市場に対して付加価値をつけて他社と差別化することもできます。今後この二つの方向でビジネスを展開していきたいですね」

さて、今年「T-CON Style」のラインナップに新たに加わったのが、「T-CON DOCUMENTS」である。リース事業では、複数の関係会社の間で大量の書類がやり取りされる。その過程を電子化して、効率的にやりとりできるようにしたWebワークフローのシステムはすでに開発していたが、e文書法への対応を考えると、ワークフローの利便性を維持したまま、文書の原本性も維持できるシステムが必要だった。また、入力するまでのプロセスが紙をベースにした手作業だと、そのプロセスで情報が漏れてしまう恐れがある。個人情報保護の観点からは、オンラインFAXで入口のところから文書をイメージ化して管理することが求められる。

これらの課題を解決する商品を「T-CON Style」の一商品としてパッケージ化するために、04年の段階から検討を始めて、05年6月にプロジェクトを発足。「T-CON DOCUMENTS」の開発に着手した。

## ■ 選定のポイント

### 大手企業マーケットへの 豊富な実績と開発力

「T-CON DOCUMENTS」の開発に当たって同社がパートナーに選んだのは東芝ソリューションだった。同社と東芝ソリューションは、同じグループ内ということもあって、設立以来、さまざまなビジネスを展開してきた経緯がある。例えば東芝ソリューションが顧客にシステムを導入するとき、導入費用を東芝ファイナンスが提供して、導入後、顧客からリース代金を請求・回収するという案件も多い。もちろん社内の業務に東芝ソリューションのソリューションを導入したというケースもある。同社にとって、東芝ソリューションはSIパートナーであると同時にビジネスパートナーでもあったわけだ。

ただ、95年以来、「T-CON Style」の各商品の開発はグループ内の他の企業が手がけてきた。「T-CON DOCUMENTS」の展開にあたって、どうして東芝ソリューションと協業することになったのか。その理由を、ネットビジネス事業部 事業部長の野辺哲也氏は次のように明かしてくれた。「東芝ソリューションさんの開発力に期待を寄せていたこともありますが、それだけではありません。

「T-CON DOCUMENTS」は、紙が大量に飛び交う規模の大きな企業がターゲットの一つ。ただ、大きな企業をお客様とした場合、弊社の営業力では商談維持という点で力不足な面があります。その点、東芝ソリューションさんは、長年、規模の大きな企業をテリトリーとしてビジネスを展開されてきた。開発後の展開を考えると、東芝ソリューションさんが持つマーケットは大いに魅力でした」

## ■ 開発のポイント

### 粘り強い開発チームが作り上げた 汎用性の高いソリューション

「T-CON DOCUMENTS」の開発プロジェクトは、大きなプロ



ネットビジネス事業部  
事業部長  
野辺 哲也 様



ネットビジネス事業部  
開発グループ  
グループ長  
和木 昌三 様

プロジェクトだったが、社内的なゴーサインは比較的スムーズに出たという。

ただ、プロジェクトの当初は、全体の構想とシステム要件定義に思いのほか時間がかかったという。「T-CON DOCUMENTS」は、同社のリース事業の契約受付業務の部分を切り出してパッケージ化した商品である。そのため、業務ノウハウをしっかりと理解してもらったうえでシステムに落とし込んでもらう必要がある。ところが、「業務ノウハウのイメージをうまく伝えきれずに、私たちのやりたいことを具体化してもらう部分で苦労しました」と野辺氏は語る。

さまざまな業態のユーザーに使ってもらえる汎用性のあるソリューションでないと、商品化するのは難しい。今回のプロジェクトでは、通常の開発よりさらに高い壁が存在していたわけだ。

しかし、その壁も議論を重ねることでクリアした。「東芝ソリューションさんとコミュニケーションを深めていくことで、最終的には汎用性の高い商品を作り上げることができました」と、野辺氏も満足げに語る。

## ■ 導入効果

### 企業内の文書管理の効率化を実現 漏えいリスクを低減し、セキュアな環境を構築

「T-CON DOCUMENTS」の開発には約1年を要した。これによって、企業内の文書管理は効率化され、漏えいの恐れがある情報もセキュアな環境で管理することが可能になる。取引先や顧客からのFAXは、そのまま紙で出力して受け取るのではなく、いったんFAX受信サーバに入り、PDFに変換してイメージ化される。その後、私書箱に振り分けられて、宛先になっている受信者は、会社のPCやモバイルで受け取ったり、会社のFAXやMFP、コンビニの出力サービスで紙として受け取ることができる。PCからのファイル転送や、MFPで取り込んだデータのファイル転送も同様だ。FAXの場合はいったんFAX受信サーバに入り、そうではない場合はデータ送受

ネットビジネス事業部  
開発グループ  
的野 千鶴 様



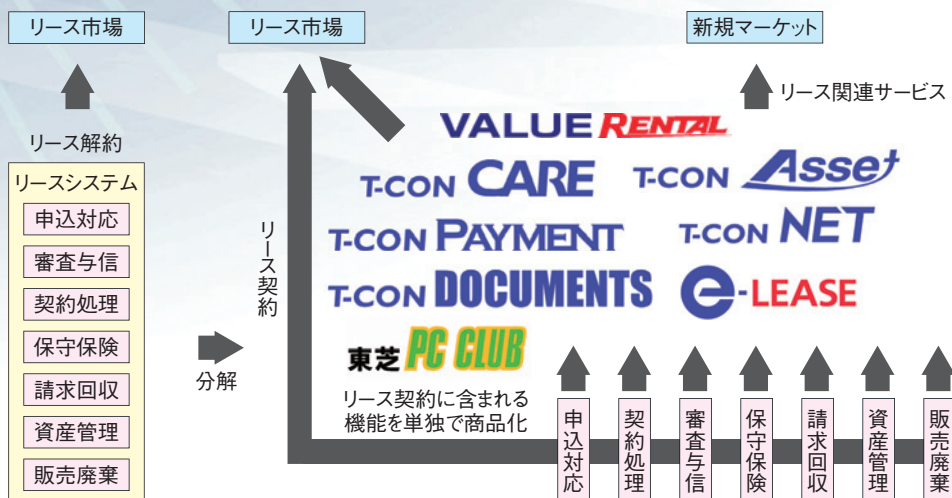
信用サーバに入ってから私書箱に振り分けられる。

これによってFAXを使わなくても文書の送受信ができ、紙から個人情報が漏れるというリスクを大幅に軽減することが可能になる。また、受信後にすぐにイメージ化して鍵をかけるので、Webワークフローとつなげても原本を安全に保管できるようになる。

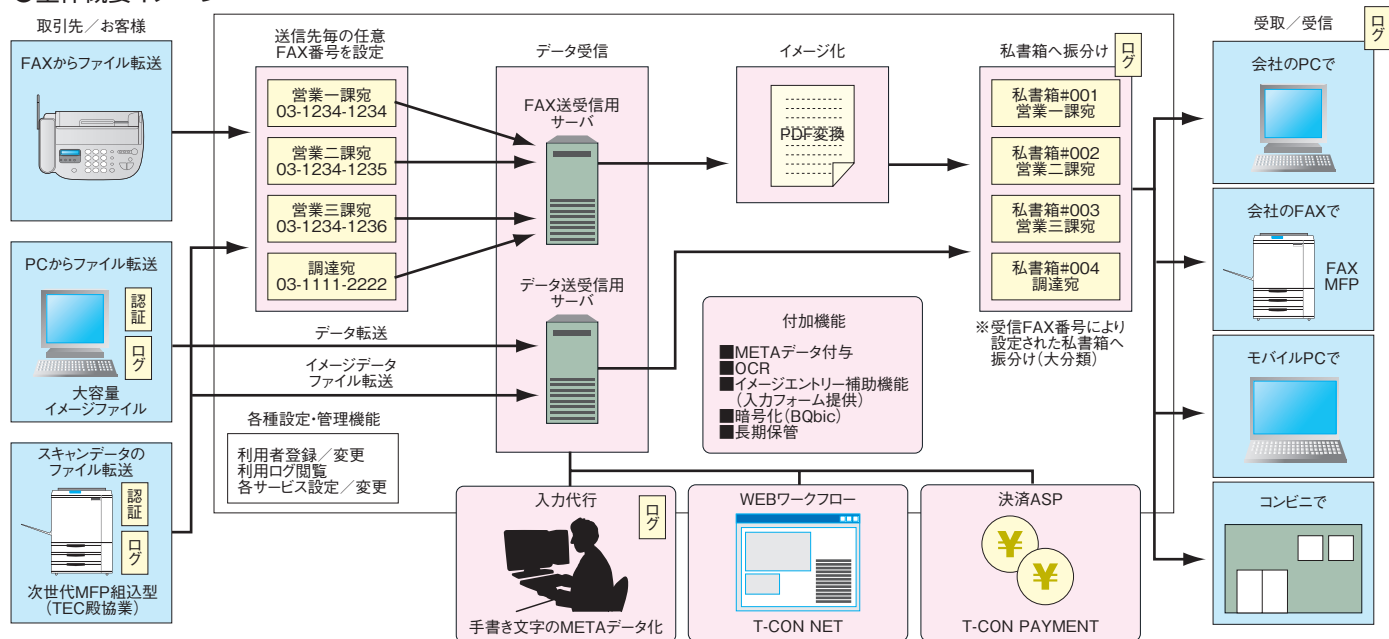
「T-CON DOCUMENTS」には、他にもさまざまな付加機能がある。例えばテキストだけでなく、動画、音声ファイルにMETAデータを付与して検索できるのも特徴の一つだ。前出の和木氏はこう解説する。

「口約束でも商法では契約と見なされます。本来は、契約書の原本を保管しておくのと同じように、契約について会話した音声のファイルを保管しておくべき。音声ファイルにMETAデータをつけて契約書と一緒に『T-CON DOCUMENTS』上に置いておけば、言った言わないというトラブルも避けられるはずです」

## ● ネットビジネス事業部のビジネスモデル



## ●全体概要イメージ



## ■ ビジネス展開

東芝ソリューションをパートナーに  
幅広いビジネスを展開していきたい

「T-CON Style」全般のマーケティングを担当しているネットビジネス事業部 開発グループ的野千鶴氏は、「T-CON DOCUMENTS」のマーケティングについて、従来との違いを次のように語る。

「T-CON DOCUMENTSは既存商品に比べ、より広い市場をターゲットとした商品戦略をとっています。東芝ソリューションさんと協業することで、新規市場や大手企業様からの引き合いが増え、ビジネスチャンスの広がりに期待を持っています。

お客様へのPRという点では、展示会やセミナーへの出展の機会が増え、より多くのお客様へ紹介を行っています。東芝ソリューションさんの営業力や販売チャネルは、この商品のマーケティングにおいて大きな力になりそうです。」

東芝ソリューションの営業力が特に発揮されそうなのが、紙を大量に扱う規模の大きい企業だ。もちろん大企業に導入されれば、それだけライセンス数も多くなる。ただ、東芝ファイナンスの狙いはそこにとどまらない。「T-CON DOCUMENTS」を入口として、「T-CON

Style」の他の商品も提案していくことができれば、より大きなビジネスになる。そのマーケティング戦略上でも、本社にとって東芝ソリューションは大事なパートナーだといえるだろう。

一方、中規模企業への展開も視野に入っている。「T-CON DOCUMENTS」はASPシステムなので、導入コストを低く抑えられるという特徴がある。そのため部署単位や中堅企業でも、比較的導入がしやすいソリューションだといえる。例えばギフト業務を通販で行っている会社は、特定のシーズンのみに注文が集中することが多い。ASPなら注文の増減に合わせて運用できるので、無駄のない効率的なIT投資が可能だ。

## ■ 将来展望

より具体性が求められるe文書法対策  
文書の原本性を高める機能を強化

将来的には、販売の仕組みだけでなく、システムそのものも大きく進化させていく予定だ。

実は「T-CON DOCUMENTS」は、まだ開発の第一フェーズを終えたに過ぎない。第一フェーズでは、文書を電子化して漏洩のリスクを減らすという個人情報保護の意味合いが強かった。第二、第三フェーズでは、e文書法に対応する機能をさらに強化していくという。e文書法は05年4月から施行されているが、同時に施行された個人情報保護法の影に隠れてしまった感が否めない。今後はユーザーの意識の高まりを見極めながら、適切なタイミングで、さらに原本性を高める機能の開発に着手する方針だ。また最近話題の「内部統制」においても業務トリサビリティーの観点から紙媒体の電子化は有効な手段といえる。「第二、第三の開発フェーズでも、おそらく東芝ソリューションさんをお願いすることになるでしょう。さらに良い関係を築くためにも、まずは『T-CON DOCUMENTS』のビジネスを軌道に乗せて実績を作っていくたいです」と野辺氏が意気込みを語ってくれたように、同社が東芝ソリューションに寄せる期待は大きい。

この記事内容は2006年9月に取材した内容を元に構成しています。記事内における数値データ、組織名、役職などは取材時のものです。

## Solution Focus

### T-CON DOCUMENTS

**T**「T-CON DOCUMENTS」は、文書の電子化や電子データの安全な受け渡しを実現するファイルシェアリング・ゲートウェイ。従来の紙中心のスキームをスムーズに電子化して、社内外への情報の送受信を透過的に一元管理する。多くのシステムが資料の保管、整理だけに重点を置いているのに対して、「T-CON DOCUMENTS」は電子化された書類をさまざまな事務処理を行えるような付加機能を多数用意。安全かつ効率的なオンライン処理フローを実現する。ASPで提供されるため、初期費用負担が少なく、すぐ始められることも特徴の一つ。個人情報保護法、e文書法に対応した注目のソリューションだ。

●お問い合わせ先

東芝ソリューション株式会社

ソリューション営業第一事業部 銀行・証券システム営業部  
〒105-6691 東京都港区芝浦1-1-1(東芝ビルディング) TEL:03-3457-8576