

# 国内金融機関向けATMインフラの 海外市場での展開を目指す業界トップ企業

## 日本ATM株式会社(ATMJ)

日本ATM株式会社(ATMJ)様は、ATMの販売、保守、管理、運用サービスなどを提供している業界トップの企業。その財務処理を担うために導入されたのが、株式会社ビジネス・アソシエーツ(BA)の「Plaza-i」です。

ATMJ社では「Plaza-i」をどのように活用されているのか、埜村常務取締役企画本部長と高橋管理本部長にお話を伺いました。



東京都港区浜松町1-30-5  
資本金:4.8億円  
従業員数:700名  
<http://www.atmj.co.jp/>

——ATMJ社は、幅広い金融機関に対して、現金自動預払機(ATM)関連の業務を展開されている企業ですね。

埜村：当社は、1999年に外資系コンピュータ企業のATM関連事業部門が分社独立してできた会社です。

当初は、ATM機器等の販売・保守といったハード面の事業を展開していましたが、次第に人的要素の強いサービスのアウトソーシングへとシフトしました。

現在は、金融機関へのATM関連アウトソーシングサービスの提供が中心的な事業となっていて、すべてのメガバンク、多くの地方銀行や信用金庫などに設置されている約5万7千台のATMを監視する業務をお引き受けしています。

——ATMの監視業務というのは、どのように行われているのか具体的にお聞かせいただけますか？

埜村：ATMを監視する中枢となっているのが「監視センター」です。

ここには、豊富なノウハウや実績をもとに構築した最新のシステムを導入し、オペレーター的能力に依存しない自動処置機能などで、生産性や効率性を追求したきめ細かいサービスをお客様へ提供しています。

もし、万が一障害が発生した場合は、システムバックアップが働きますので、継続的な運用を行うことが可能です。

また、人的な要素として、科学的、数値的根拠を基にしたコール・センターの教育プログラムで教育した社員により、常に高品質のサービスを提供できるよう努めています。

——ATMJ社の主な取引先である金融業界の事業環境について、お感じになっていることをお聞かせください。

埜村：当社のお取引先である金融業界は、依然として事業環境は厳しいと思います。郵政民営化の見直しや中小企業金融円滑化法の施行などによる影響も懸念されていますので、一層の経営効率化やリスク管理の強化が進められているようです。

また、営業基盤の強化を目指した地域金融機関の経営統合や資本提携、国際的な金融規制強化の流れに対応した増資といった資本基盤の強化が相次いでいます。

——そういった意味からも、国内におけるATMの市場は成熟しつつあると思われそうですが、今後は海外への事業進出もお考えになっているのでしょうか？

埜村：メガバンクでは実績のある「@ATM®」という当社のソリューションがあります。

この技術を発展させることにより、ATMの共有化と共通化をより進化させた、戦略的でローコストなATMインフラを国内だけでなく、中国などの市場へ提供し、更なる飛躍を遂げることを当社の成長戦略としています。



埜村常務取締役企画本部長

——海外進出を視野に入れられているわけですから、**経理や財政面の管理も重要になってくると思うのですが、実際の会計処理などで「Plaza-i」をどのように活用されていますか？**

高橋：基幹業務と会計業務を集中管理している本社の管理本部が、会計処理をはじめ、仕入購買、債務、債権、サービス契約、固定資産といった管理のほか、全社的に利用している経費精算処理などに活用しています。昨年中国に現地駐在所を設立しましたが、現地経費の外貨処理も特別な負荷、混乱なく実施できています。

——ところで、「Plaza-i」をお知りになったきっかけは、**監査法人からのご紹介と伺ったのですが、その経緯や背景についてお聞かせいただけますか？**

高橋：当社は、もともとATMおよび関連機器、ソフトウェアの販売がメインでしたが、市場の変化にともなってアウトソーシング事業へとシフトしました。物販からサービス提供へと事業内容が変化したわけです。

それによって、財務の処理内容も変化するわけですが、物販（機器販売、売掛請求）とサービス（アウトソーシング、レンタル、月次での均等および変動売上、前受金の取扱い）の両面を満足させてくれる財務と会計の処理ソフトがなかなか見つかりませんでした。

そこで、当社担当の監査法人に相談したところ、業務とシステムの両方に精通した公認会計士が、システム設計と開発に携わっているBA社を紹介してくれました。

——「Plaza-i」を導入される際の、いわゆる**“決定打”**となったポイントは何だったのでしょうか？

高橋：最終的に3つのソフトを候補とし、その中から「Plaza-i」に決定しました。

その理由は、「Plaza-i」が最も満足度が高かったということです。当社の求める要件と最も適合していました。

また、当社の業務内容を理解し、一緒になって継続的なシステム改善やカスタマイズを含む提案ができるERPベンダーということも高く評価しました。

——実際に、「Plaza-i」をお使いになっているわけですが、**どのような部分に、使いやすさや「Plaza-i」ならではの機能などをお感じになりますか？**

高橋：とにかく、多機能なことです。必要と思う機能は、ほとんど網羅されているので、後からオプションで追加することはありません。

もしも、必要な機能が不足している場合は、新しいモジュールを独自に開発してくれますし、当社で気付かなかった点なども先回りして改善してくれますので、ユーザーに負荷がかかりません（Plaza-i成長する標準機能）。

こうした作業には、もちろん、費用が必要ですが、BA社の他の取引先で開発したモジュールを必要に応じ、当社のシステムに反映させてくれます。その意味では、支払った費用を別の形で回収するのと同じです。

こういった開発手法は、他のベンダーには無い非常にユニークな考え方だと思います。

——**導入が予想されている国際会計基準への対応については、どのようにお考えですか？**

高橋：当社は、未上場なので、現在のところ白紙の状態です。

ただし、「Plaza-i」は、システム的にIFRSへ対応済みということですので、上場ということになれば、連結用のIFRS財務諸表フォーマットの調整作業とオペレーティングのトレーニングだけで、IFRSへ対応できると聞いています。

——「Plaza-i」あるいは、**BA社に対するご要望やご指摘などがありましたらお聞かせください。**

高橋：多機能なため、最初は戸惑うことも多いソフトだと思います。画面構成も他のソフトと違いますから。また、先ほどお話ししたBA社を中心にしたユーザー企業間で、ソフトをシェアするということもあり、バージョンアップをすると他社のカスタマイズ機能も含め標準機能がどんどん成長していきますから。

こうしたことから、同じ業態のユーザーを対象とした活用法の研究会、勉強会の場を設けていただければと思います。



高橋管理本部長

**Plaza-i**  
Business Application Package

Plaza-iについての詳しいお問い合わせは…

株式会社ビジネス・アソシエイツへ TEL:03-5715-3315(内線81)

●こちらからアクセスしてください→<http://plaza-i.net/>