

株式会社 NTQ ジャパン

ベトナムの ICT 企業 NTQ Solution が、2017 年 8 月、システム開発事業を手掛ける日本の株式会社エイ・シー・ティーとの共同開発で PC セキュリティ製品「iLUTon(イルトオン)」を完成させた。同社は、2016 年 2 月に日本法人株式会社 NTQ ジャパンを設立。現在、横浜で、日本企業向けの製品開発の顧客サポートを行っている。顧客企業から業務を受託する従来のオフショア開発から一歩進め、共同開発を行う新たな日越パートナーシップモデルを提示した NTQ に日本での事業について聞いた。

ベトナム・ハノイに本拠地を持つ受託 IT 開発のベンチャー企業である NTQ Solution（以下、NTQ）は、2017 年 8 月、日本の株式会社エイ・シー・ティー（以下、A.C.T.）との共同開発で PC セキュリティ製品「iLUTon(イルトオン)」を完成させた。

iLUTon は、ユーザーに意識させることなく PC のログイン・ログオフを自動で行う PC セキュリティシステムだ。受信機となる装置を PC に接続して、自身が専用のカードを付帯しておくだけで、席を離れると、自動で PC がログオフされる。席に戻ってくると、今度は自動でログインされる。面倒なパスワード入力を抜きに、組織における情報セキュリティを向上させる。日本での許認可を経て、2018 年中には販売を開始する予定だ。



日本企業との共同開発により完成した PC セキュリティ製品 iLUTon

日越企業の新たなパートナーシップモデル

NTQ は、ICT 先端技術の実用展開を行うため、ハノイ本社に 4 名程度で構成される R&D チームを持っており、AI、IoT、Robotics、e-learning、画像認識の技術実用化にも積極的に取り組んでいる。R&D チームの取り組みを通し、NTQ の技術力の高さを PR することができる同社の営業推進部 課長 チュン・ダオ・クウィ・ズン氏（以下、ズン氏）は言う。「これまで年に数回、日本出張をするだけで、積極的な営業をやってきませんでしたが、R&D チームは私たちが何をできるかを顧客に提示できます。実際に R&D チームの取り組みを見て、私たちへの発注を決めた顧客もいます。」とズン氏。

iLUTon もまさにこの R&D チームの取り組みがきつ

けだった。NTQ に 2 回アプリ制作を発注し、同社の技術力を高く評価していた A.C.T. は、2017 年 3 月に NTQ を訪問した。その際、R&D チームで開発中の PC セキュリティ装置（当時は接触型のシステムであった）を見て、共同開発を決定した。その後、A.C.T. が、本製品の日本市場への投入のため、非接触型への変更を提案するなど、仕様を考案。NTQ がシステム開発、製品設計を行い、形にした。

日本企業が業務の一部をベトナム企業にアウトソースするビジネスは一般的になってきているが、今回のように、対等な立場でシステムの共同開発まで行う連携は、日越の新たなパートナーシップモデルとして特筆すべき事例だ。

顧客対応のため、日本市場へ

NTQ は、ハノイで起業して今年で 7 年目のベンチャー企業だが、設立当初 5 名だったメンバーは現在約 230 名に増えるなど急速に拡大している。日本での事業が拡大するにつれ、カスタマーサポートの必要性を感じ、日本進出を決定した。

「私たちは、経営上自らの市場を“ジャパン・マーケット”と“ノン・ジャパン・マーケット”に区別しています。それぐらい日本は私たちにとって重要な国です。実際、私たちの売り上げの 9 割が日本におけるものです。」と同社代表取締役社長のファン・タイ・ソン氏（以下、ソン氏）は言う。「設立当初は、発注に対し対応するだけで事足りましたが、顧客が増え、よりタイムリーな対応、フェイストゥフェイスの対応を求められるようになりました」とズン氏。国をまたぐ契約や取引には、様々なリスクもあり、同社にとって最も重要な市場である日本における顧客の要望に応えるため、2016 年 2 月に日本法人、株式会社 NTQ ジャパン（以下、NTQ ジャパン）を東京都内に設立した。

同社が日本市場を重要視する理由について、「日本人の気質はベトナム人ととても相性が良い。社員が 5 名だった時代から、日本の顧客が多く、社内には日

本の文化が浸透しています。日本での生活も非常に馴染みやすい。もちろんそれだけでなく、ビジネスの観点からも、日本市場にはチャンスが多いです。慢性的な IT 技術者の不足で、ソフトやシステムの開発をアウトソースしたい企業が多いためです。西欧諸国に比べ、信用されるまで時間がかかりますが、そこから長い付き合いができ、リターンが大きいのも日本の特徴と考えています」と、ソン氏は語った。

同社は、現在本社を横浜市の横浜ワールドビジネスサポートセンター（以下、WBC）に移し、この場所を中心にエンジニアら 17 名が勤務している。



NTQ ジャパンが入居する横浜ワールドビジネスサポートセンターが設置されている横浜ワールドポーターズ

自治体インセンティブとジェットロのサポート

横浜を選んだ理由について聞くと、「東京近郊で物件を探していたとき、ちょうどジェットロ横浜から WBC の紹介がありました」とズン氏は答えた。NTQ ジャパン代表取締役の小川義輝氏も「ジェットロは顔が広く、横浜市など自治体だけでなく、業界・企業などとのコネクションづくりでお世話になっている」と続ける。顧客の多くが横浜に拠点を持ち、オンサイトで業務にあたる社員が集まりやすいこと、都心へのアクセスの良さ、入居費用の安さなどを考慮し、WBC への入居を決定した。

また、ジェットロのサポートについて、「日本法人設置後も、源泉徴収や VISA 取得の手続きなど細かな質問に対して、都度対応をいただき大変助かっている」と小川氏。特に VISA に関しては、日本に駐在する従業員の家族構成等によって手配すべき書類が変わるため、前例に倣うことができず苦労したという。

NTQ の強みと今後の展望

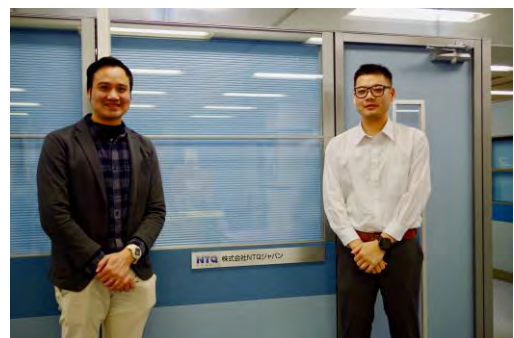
NTQ ジャパンで働く 17 名のうち、10 名以上が顧客企業の社内で勤務するオンサイトメンバーとして、オフショア開発業務に携わっている。同社の強みについて

尋ねると、「顧客企業の目線に立ち、『顧客と私たち』という二者ではなく『One-team』を意識して業務を行っていること。そのために、語学・技術・マナーのバランスのとれた人材雇用に力を入れています。また、新しいことに挑戦し続ける R&D チームが社内にいることも強みのひとつです」とズン氏は語った。同社はこうした「顧客の立場に立って考え、納期を遵守し、仕様変更へ柔軟な対応をする」という日本的な企業文化を実践し、日本企業の信頼をつかむとともに、既存顧客からの紹介で着実に顧客を増加させてきた。

今後の展望について、ソン氏は「今はまだオフショア開発事業がメインですが、いずれは iLUTon のような共同開発事業の比重を増やすべく、日本法人にも R&D チームを創設したい。日本法人を本社から独立した企業にさせることが第一の目標」と述べた。iLUTon についても、まずは日本市場でしっかりと定着させることが肝要としながらも、将来的には、世界展開も考えているという。実現すれば、日越企業の共同製品が世界へ展開される好例となる。

ベトナム IT 企業のネクストステップ

日越企業の新たなパートナーシップモデルを提示した NTQ。同社は同じ WBC に入居するベトナム IT 企業に自社の経験を活かしたアドバイスもしているという。今後、こうした新たな形で、日本企業と提携し、革新的な技術を世にもたらすベトナム企業の誕生が期待される。



NTQ Solution 代表取締役社長ファン・タイ・ソン氏(写真左)及び
営業推進部 課長 チュン・ダオ・クワイ・ズン氏(写真右)

(2018 年 1 月取材)

同社沿革

- 2011 年 ベトナム、ハノイにて、NTQ Solution JSC 設立
- 2016 年 東京都に日本法人株式会社 NTQ ジャパンを設立
- 2017 年 横浜市のワールドビジネスサポートセンターに入居
8 月に株式会社エイ・シー・ティとの共同開発で PC セキュリティ製品「iLUTon」を完成

株式会社 NTQ ジャパン

設立: 2016 年

事業概要: ・ソフトウェア開発、IT サービス等 (POC/ R&D の初期開発段階支援含む)

親会社: NTQ Solution JSC

住所: (本社) 〒231-0017 神奈川県横浜市中区新港 2-2-1 横浜ワールドポーターズ 6F

URL: <https://jp.ntq-solution.com.vn/>

ジェトロの支援

- ー物件探し
- ー自治体インセンティブ情報の提供
- ーVISA 取得にかかる情報の提供