

## [海外進出]アジア版債権管理システム新発売、アジア特有の機能を搭載 ～ノンバンク、商社など販売金融を手がける60社超の日系企業をターゲットに～

株式会社アイティフォー（東京都千代田区、代表取締役社長：東川 清）は業界トップシェアを誇る延滞債権管理システムシリーズ（注1）の海外向け新製品「アジア版債権管理システム」を本日より販売開始します。延滞債権管理システムは1983年の発売以来、ノンバンク、サービサー、金融機関など200社超への納入実績を誇る製品です。近年、ノンバンクや商社など販売金融（注2）を手がける60社超の日系企業がアジアへの進出を進めており（注3）、それらの企業をターゲットとして海外進出を図るものです。本製品はアジアを含めた世界各国の言語および現地通貨の表示に対応したシステムです。“郵便事情が悪い”“携帯電話の普及率は高い（注4）”というアジアの特性に合わせ、「電話やSMS（ショートメッセージサービス）による回収」の機能を強化、債権状態の見え方や債権回収担当者の実績管理にも対応しています。価格は見積もりベースとなります。すでに日系のクレジット会社1社での導入が決定しており、まずはアジアへ進出している日系企業をターゲットに今後3年間で10社からの受注を目標とします。

### ◆アジアにおける債権管理の課題

アジアへ進出している日系企業は債権管理に関して、次のような課題を抱えています。【1】携帯電話の普及率は高いが、郵便事情が悪いため督促状が届かない、【2】各国の言語および現地通貨に対応するシステムの開発には手間がかかる、【3】システム化が進んでいないため、債権状態を日本の本社からモニタリングすることができない——。これらを解決するのが本製品です。

### ◆アジア版債権管理システムの主な特長

アジア版債権管理システムはアジアにおける課題を解決するため、次の諸機能を持ちます。

【1】郵便に代わる手段として、SMS（ショートメッセージサービス）連携やボイスメール連携機能、架電効率を高める機能として、架電予約、架電ヒット率予想（注5）、さらにワークフローによる進捗管理、【2】訪問回収支援（日々の訪問回収先を債権回収担当者のスキルに合わせて難易度別に振り分ける機能、回収結果の登録機能）、現地調査支援、引揚物件管理など、【3】システム化により債権状態を日本からモニタリング（注6）——。

### ◆回収担当者の実績管理

アジアを含めた海外では債権回収担当者の実績管理が、日本とは手法が異なるため、これに対応した機能となっております。現地において“回収率を向上させる”ために必要な業務要件を取り入れたパッケージとなっております。

(注1) 延滞債権管理システムには3つのシリーズがあります。(1) 金融機関向けのCMS延滞債権管理システム、総合債権管理システム(2) ノンバンク向けのTCS延滞債権管理システム、(3) サービサー向けのTCSサービサーシステム。アジア版債権管理システムは4つ目のシリーズとなります。

(注2) 販売金融とは、車など物を買う際に金融機関を通じてローンを組むなどの方法で資金を調達する金融のこと。

(注3) 当社調べでは以下9カ国へ66社が販売金融の業務として進出しています。ベトナム(5社)、ラオス(1社)、ミャンマー(1社)、タイ(16社)、カンボジア(2社)、フィリピン(7社)、マレーシア(6社)、シンガポール(10社)、インドネシア(18社)。2014年7月現在、当社調べ。

(注4) 出典：世界情報通信事情「携帯電話事業 アジア・太平洋地域」(総務省)

(注5) 架電ヒット率予想とは、過去の架電データを分析し、今現在、最も電話がつながりやすい順、過去の約束の履行率が高い順などで架電先を抽出する機能です。本人につながるまでに要する無駄な時間を無くしたり、約束を取り付けやすい先へ優先的に架電したりすることで業務を効率化します。

(注6) 回収目標数字に対する進展状況などパフォーマンス計数をグラフ形式で見える化し、管理者が交渉業務を管理、的確な指示を可能とする機能です。未架電率、入金率、約束率、約束履行率などさまざまな項目の管理を行うことができます。

【プレスリリースURL】 <http://www.itfor.co.jp/ne/news/index.asp?nr=150403a>

このプレスリリースのコンテンツはご自由にお使いください。