

## JCSSA 中国 IT 企業視察上海・杭州ツアー2011 レポート

日本コンピュータシステム販売店協会は、2011年11月22日から24日にかけて、鈴木範夫団長（日興通信株式会社 代表取締役）のもと、本年2度目となる中国IT企業視察を上海・杭州地区にて行った。上海2600万人、杭州800万人の2カ所を訪問し、エネルギーな中国を目の当たりにした。参加者はJCSSA会員企業17名で、上海ではPFU社、トレンドマイクロ社、杭州ではアリババ社、東忠グループ、Vinculum社の5社を訪問した。いずれもユニークな活動を通じて中国での業績を伸ばしている会社で、現地でのプレゼンを伺うと各企業それぞれに緻密な戦略があり、中国ビジネスの成功ポイントの一端を肌で感じた3日間であった。

上海の虹橋空港に正午過ぎに到着し、すぐにPFU上海計算機有限公司を訪問した。PFU社は1992年に日本からの投資で設立され、資本金1億円のオフショア開発の拠点として設立、日本向けのソフト開発を行っている。業務の拡大に伴い、2001年には中国国内でのハードソフト販売・インフラ構築・保守サービスを行う上海必優信息系统有限公司を、2006年にはシステム開発



を行う南通必優信息系统有限公司を設立している。昨年度売上は、ハードソフト販売が5905万元（約8億円）、システム開発が2647万元（約3.6億円）で、順調に推移している。社員数は現在270名（うち日本人2名）で、日本語可能146名、英語可能220名、修士11名、大卒232名、情報処理系卒162名を擁し、品質管理はCMMレベル3、ISO27001を取得し注力している。1995年から上海の日系企業向けソフト開発を開始した。営業は紹介販売が多いため、専任営業は少ない。現在はネットワーク構築、ハー



ドソフト保守の依頼が増えている。

またPFU社のヒット商品としてスキャナがある。業務用とパーソナル用の2系統の商品があり、PFU社ではパーソナル用の小型スキャナ（SCANSNAP）の販売網を中国国内に作っては流通させている。一方、業務用の富士通FIシリーズは、去年の中国人口調査にも使われ、中国での売上も非常に伸びているとのことであった。

次は、上海市のビジネス街である淮海中路のトレンドマイクロ株式会社を訪問し、中国のセキュリティ市場と流通チャネル政策について伺った。中国の IT セキュリティ市場は毎年 20% ずつ成長（出典：IDC China, March 2010）しており、ソフト 31.0%、ハード 45.8%、サービス 23.2% という市場構成比になっている。



トレンドマイクロは南京に全世界向けの R&D 拠点を設置し 700 人を擁している他、北京・上海・天津・広州で事業を展開しており、ウイルスオペレーションセンターでは中国政府と協業している。全世界での市場シェアは、サーバセキュリティで 22.9%（出典 IDC）、仮想化で 13%（出典 Technavio）とトップを占め強みを発揮しており、中国市場ではハードウェアセキュリティで 18.8%（出典 IDC）とトップを占めている。

昨今は脅威の変化が激しくパターン解析では間に合わないため、e-mail・Web・File を相関分析し、自動対応を行うよう進化している。中国では特にオールインワンで守れるハードウェアセキュリティが好評で、北京五輪でも 24H 体制で対応した。

トレンドマイクロは中国では外資系となり、政府系もそうだが大企業や強固なセキュリティを必要とする金融機関や、オールインワンのセキュリティハードウェアの需要のある中堅中小市場に注力している。中国市場の売上は、従来のライセンス販売を基盤に、ハードウェアやサービスも順調に伸びている。Threat Management Solution という未知の脅威の振る舞いの監視・検出・通知を行うウイルス対策や、PSP (Premium Support Program) と呼ぶ 24 時間体制で専任テクニカルアカウントマネージャがサポートするサービスも好評である。Cloud Security でも政府・医療・通信業界などで伸ばしている。

トレンドマイクロの中国チャネルは、VLE（大企業）は直販、ENT（中堅企業）はパートナー企業（大塚商会、NTT コミュニケーションズ等）と協業、SMB（地域中小企業）は TSP と呼ぶ地域パートナーと協業して販売を行っており、売上構成は、主に中堅から大企業からの売上が半数以上を占める。最近ではスマートフォンセキュリティも 100 万台という大きな市場になっており、BtoBtoC のビジネスモデルで、デバイスにセキュリティ製品をインストールし代理店で販売している。現地にあった独自の販売戦略を実行し、シェアを着実に獲得している印象であった。



一行は質疑応答の後にオフィスを見学し、セキュリティ監視サービスの画面を見学した。契約企業の状況をリアルタイムで把握し、すぐに対処する体制を取っていた。

翌日は専用バスで3時間かけ杭州に向かった。新幹線ならば1時間半で到着できるが、事故の後だったのでバスを採用した次第である。杭州へ入り橋を渡ると広大な杭州テクノパークになり、まだ建設中の高層ビルも多く散見された。アリババ本社はイタリアのデザインという一見して目立つ建物であった。最近は見学を受け入れていないそうであるが、今回はソフトバンク社を通じて特別に実現した。

アリババ社は、杭州で3万人の企業であり、この本社に1万人が就業している。ビル棟ごとに英語サイト、日本語サイトなど、業務が区分されている。我々は管理部オフィスを見学した。その中の巨大なスクリーンには、中国地図の上にリアルタイムに取引がどのように行われ、どれだけの数の取引が成立したかなどが表示されている。説明して頂いた王氏の担当である BtoC の部門



では、一日30億元の取引が成立している。日本からの商品では、アパレル、化粧品、ベビー用品に人気があり、保税倉庫を活用し実際に決裁されてから出荷するという効率的な形態を取っている。アリペイでは相互の信用を仲介する決裁サービスを行い、現在は銀行のライセンスも取得した。アリババ社は顧客に便利なワンストップサービスを目指している。商品の種類は8億品目もあり、BtoBのアリババ（既上場）、BtoCのタオバオ、そして1日50億元の決裁を行っているアリペイを通じて圧倒的な市場シェアを獲得している。新規口座開設数でも我々が見ている間に、本日350から400を越え、急成長していることが体感できた。



午後は、同じ杭州テクノパークにある東忠グループを訪問した。ここは1995年に日本に留学していた丁会長が、日本企業の緻密なビジネスに感動し、日本と中国を結ぶビジネスを理念として1998年に創業した。即ち、これからは日本と中国の力を結集すればアジアの中心になれるという考えで「東の中心」という意味で東忠と命名した。またビジョンも明確で、まずは政府と世界に対して情報発信を行うことを戦略とした。2001～2005年は日本に向けてのオフショアソフト開発で基盤作りを行うこととし、500人

規模で売上 1 億元（15 億円）を目指した。次の 2006～2010 年は日本での実績をもとに中国での知名度向上を目的に 3700 人で 10 億元（150 億円）を目指し、現在進行中である。2017 年までには中国市場を対象に、22,000 人規模で 100 億元（1500 億円）を目指している。

中国市場の成長はスピードが早いため、日本の技術を活用することが不可欠と考えている。そのため、東忠ソフトを新宿（東京）に設置し市場統括とビジネスプロセスマネージを行い、杭州東忠科技は中国で日本語のわかる人材を育成してオフショア開発や IT サービスを行いながら中国統括・開発基地の役目を持つ。そして東忠テクノロジー



パークとして日本企業を自社内に誘致し、協同で事業を行う仕組みを持っている。その方法はユニークで、まずは人材開発として学校を運営し、学費は高いが成績上位 95% は就職先が必ずあるということで日本語のできる優秀な人材が輩出されている。また学費の 80% を政府が祝金で出すため元が取れる仕組みになっている。そして日本の有力企業が東忠テクノロジーパーク内に合弁会社を設立するとき、東忠が育てた人材を社員として送り込み、合弁会社を立ち上げやすくする。万一途中で合弁解消しても、人材は東忠で引き受けるため日本側もリスクが低い。また東忠は、合弁会社の内部情報を共有できるため、将来の開発受注量の見通しを立てることができ、東忠としてもメリットがある。日本側が技術を供与するには勇気があるが成果は半年で出ている。今は開発型企業を誘致しているが、今後は販売業も誘致する予定とのことであった。

合弁で進出するためのすべてが無理のない形で考えられており、大きな投資を必要とせず中小企業に向いている。日本側が日中の差異を認知しながら中国へ進出できるこの仕組みを「差異認知によるプロセス共有」「東忠オフショア開発品質保証技術」と呼び、このような WIN-WIN の仕組みを持って、すでに NEC、AW（車製造）、富士ソフト、

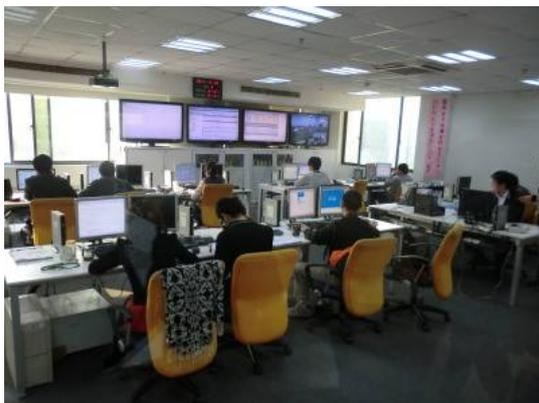


NTT データ、CEC、YSG（横浜石油）との合弁会社を順調に運営している。またこの仕組みは中国でも評価され、中国品質協会品質技術賞を獲得している。ちなみに万一労働争議があっても、東忠なら穏便に解決できるノウハウがあるそうである。また政府とのパイプも深く、光回線導入なども優遇されている。質疑応答後は、本社 1 階にある学校を見学し、壁にはずらりと卒業生の写真が貼られており、

6 ヶ月という短期での実用型日本語 IT 人材育成に成功している状況を見学した。

杭州は古来より、遣隋使、遣唐使、空海など日本との交流が深く、反日感情は皆無であるということであった。

次に同社内にある富士ソフト社との合弁会社 Vinculum China を見学した。富士ソフト社は 2008 年から中国進出を検討開始し、オフショア開発を手がけながら市場調査を行った。その結果有望な市場と判断し、この合弁会社が 2009 年に設立された。現在は社員 200 名で 10%が日本人である。全員が日本語会話できるため、日中間のミラーリングが可能で、日本側の朝礼にもテレビ会議システムを通じて参加し、24 時間の日本



品質での安心できる運営がなされている。デスクトップのパソコンはすべてシンクライアントで情報漏洩のないように対策され、またオフィス内には死角がないように監視カメラを設置、ISO27001 セキュリティ認定も取得している。またチャイナテレコム of 再販ライセンスも取得し、回線を含めシステム販売ができています。

セキュリティは厳重で、人事管理などの機微情報を扱う部門は個室管理がされている。また常時監視サービスも行っており、日本や中国の会社の 50 社ほどを画面で一括管理をしていた。東忠グループを通じて進出したことで、急成長を可能にしている状況を見学することができた。

以上の 5 社を今回見学したわけであるが、当初予定されていた中国第 2 位のパソコンメーカーである清華同方見学は、今回は先方の都合によりキャンセルとなってしまった。しかし結果としては、5 社でよかったかも知れない。結構ハードなスケジュールであった。その合間をぬって、上海の夜景遊覧船にも乗り、杭州では世界遺産となった西湖を垣間見て、また上海蟹のディナーなど、参加者同士の懇親を深める機会があったのは有意義な時間であった。大変お疲れ様でした。（JCSSA 事務局 松波道廣記）

