



中国外包企业的后起之秀

——访上海菱威深信息技术有限公司总经理田代浩司

■ 文/本刊记者

记者：可能对于有的读者朋友而言对贵公司还不是很了解，请您介绍一下贵公司的一些情况，同时也希望介绍一下您本人的有关情况。

田代浩司：菱威深成立于2003年5月，迄今已走过4个年头。日本著名综合商社——三菱商事株式会社的全资子公司。我公司专注于IT服务领域，以面向企业提供系统服务为主要

业务内容。如提供与企业管理相关的ERP系统、SCM物流系统，市场相关的CRM系统，以及IT基础设施的架构等。现在我公司年营业额近10亿日元，拥有员工近170名，此外，来自合作伙伴公司的工程师人数也平均保持在50-100人左右。

我1994年进入日本三菱商事工作，最初就职于公司管理部门，2年后调入三菱商事在日本投资的IT公

司——T Frontier Corporation 负责IT事业。2002年受公司派遣到中国上海设立IT服务子公司，也就是现在的上海菱威深信息技术有限公司。我来到中国至今已有6年了。

记者：听说您的童年时代是在南美洲渡过，从小就极具语言天赋，掌握多种语言。大学时代在日本创办了一家资讯服务公司——Washington



World News, 致力于为日本的公司提供深度的财经类新闻报道。然后在日本从事软件咨询业十多年来, 现在您带着日本先进的软件服务理念来到了中国, 而且您的汉语又说得这么好。现在您身为三菱商事旗下子公司中是最年轻的CEO, 您认为这些经历对自己的现在和将来会带来什么样的影响?

田代浩司: 小时候由于父辈工作的关系, 我在南美生活了约有10年。比起语言, 从小和外国人一起生活的经验更使我在后来的海外生活受益匪浅。大学时代我开设过一家小公司, 它使我认识到了信息的价值, 也深深体会到了创业的喜悦, 从这个意义上说, 这段经验对我现在的工作产生了非常积极的促进作用。进入三菱商事后, 我一直负责软件服务方面工作。中国正逐步迈向成熟社会, 企业及国家也将发生巨大变化。我希望通过摸索创建高度的商业模式和更加有效的业务方法, 并运用在日本积累的经验, 为中国的发展贡献一份力量。如你所说, 我可能是三菱商事集团公司中最年轻的总经理。在过去, 三菱商事的商业模式是在全世界买卖商品。

而现在, 三菱商事顺应市场和经济的变化, 把创造新价值和事业作为三菱商事的巨大使命。创造新东西, 虽说不能光看年龄, 但是没有一颗年轻的心, 就很难创造出新的东西。毕竟创造新东西需要充分的活力。面临各种难题, 超越困难的力量也尤为重要。从这个意义上来说, 年轻是一笔重要的财富。我年轻时在国外的经验, 对于现在的事业, 以及三菱商事集团开创新事业, 创造新价值, 都起到了很大的作用。

记者: 我们知道贵公司的业务同时面向中国国内市场, 也面向日本市场, 今年伊始您又提出了立足中国发展全球化业务的战略。请您谈谈目前公司业务在这几块市场的分布情况。另外您为何选择立足中国进而发展全球业务?

田代浩司: 我公司所有业务都与日本企业相关。其中, 在中日资企业相关业务占30%, 日本在内的全球性业务占70%。至于为何选择立足中国进而发展全球业务的原因, 有两个方面的考虑。首先, 大家都知道, 中

国正通过WTO、奥运会、世博会等一系列的活动把同全球的经济联系摆到一个极为重要的位置。另一方面, 全球竞争加剧, 日本、美国、欧洲、中国也在同一市场中展开竞争。出于这样一种观点, 我们不仅要在中国开展业务, 还要在全球市场中进行商业服务。正因如此, 我提出了在全球开展业务的战略。还有, 我和中国人交往有6年多, 在我看来, 没有一个民族像中国人这样在历史上长久的立足于全世界, 中国人的长处就在于善于在世界舞台上长袖当歌。所以我希望借助中国人的智慧和能力, 立足中国面向全球开展业务。

记者: 贵公司成立仅4年多时间, 但你们却与很多大的企业有着合作, 业绩也逐年高速增长, 请您谈谈贵公司的竞争优势吧。

田代浩司: 当今IT市场, 产品日益细分化。因此, 把各种技术和商品进行合理组合的能力尤为重要。比如市场上有SAP和Oracle等不同的产品, 客户总是希望从中选取最好的产品进行组合后使用。但目前, 大多IT企业都着力于自己拥有产品进而销售。而我公司打破常规, 并不专注于持有特定产品, 而是为了给顾客解决问题, 提供各种经过合理组合的商品。这样的一种结构体系, 是我们的一大优势。另外, 因为IT是一种工具, 所以利用IT为商务或政府的公共服务创造成果非常重要。而深入了解客户的需求从而反映到系统和服务上的智慧和能力, 是我公司的另一优势。

记者: 贵公司的外包业务范围主要集中在哪些领域?

田代浩司: 我公司的外包业务可以分为应用类外包和IT基础类外包这两大部分。应用类外包也就是大家所

说的离岸外包开发。对于企业在中国或日本所需要的业务系统，我们开展以外包形式放在中国开发然后再进行整合的服务。另外一个外包业务就是IT基础类外包，比如“在线服务”和“数据中心”，客户不用自己亲自管理，而是由我们代替客户管理其IT基础设施。

记者：据了解，贵公司今年伊始还创建了一个面向孕妇育儿的信息平台网站叫“好孕妈咪”，它的发展情况如何？

田代浩司：目前，我们的会员已经达到了8万人次。据说在中国，孕育杂志发行超过2万册，就被视为优秀杂志。从这个意义上来看，我们的网站获得了众多会员的好评。另外，“好孕妈咪”是一个社区网站，如果没有活跃的会员也就失去它本身的意义。像发表博客，上传照片等都能让社区变得更加活跃。以此为起点，从今年入秋开始我们希望与赞助商合作，提升“好孕妈咪”的价值。

记者：据了解，贵公司吸纳了很多海外留学回国人员，而且员工平均离职率很低。在贵公司网站“菱威深

一线员工心声”栏目中看到有的员工把“上海菱威深信息技术有限公司称作‘温馨的大家庭’”，请问贵公司对于员工的管理理念和人才战略宝典是什么？

田代浩司：首先，我对于管理员工的意识并不强烈。不过，人人都会犯错误或发生一些小事故，所以为了避免事故的发生，有必要适当管理。每个人都希望在社会上发挥自己的作用。在遵守社会规范的同时，追求工作价值。我经常鼓励员工说要追求自我价值的体现，实现梦想和自我满足等，与公司一起成长。“大家庭”这种说法是否很好我不清楚，我希望每位员工都把菱威深当作自己的公司，通过菱威深实现自己的梦想。

关于人才战略，纯日本式的、或者欧美式的人才人事制度，都无法真正施展中国员工的才能。重要的是要清楚明确责任、作用和权利，某种程度上放开手让员工自己干。为员工提供很好的发展空间，向着自己奋斗的方向发展。

记者：我在贵公司的理念中看到要求职员在执行业务的过程中，应遵守各项法规、国际惯例和公司的各项

规定，遵守商业道德，有责任按社会规范的要求来行动……其中多处提到“开展业务活动中应充分考虑对地球环境的影响”。为什么一个做外包的公司要把保护地球的环境问题放到如此重要的位置？

田代浩司：对于地球环境的保护意识，其实我们公司还很低。但是，随着今后中国和全球的发展，不得不解决环境问题，差距问题和人口问题等的各种社会问题。只有形成了很好的社会才会有很好的公司，只有形成了很好的公司才会有优秀的人。这些东西如果没有良好的地球环境保护我们，我们也就得不到哺育。我认为作为地球社会的一员，应该带着高度的环境保护意识去工作。另外在IT领域，环境是一个关键词。例如，目前对于汽车的控制都是由IT来完成的。有些是人们难以看到的，比如通过恰当的装置避免交通事故的发生或是节能减排等都是由IT来控制实现的。所以环境和IT有无法分割的关系。在我们的业务中马上让IT与环境实现结合可能有点困难。但是在不久的将来，我估计IT和环境相结合的需求会增多。我想我们应该经常带着这种意识来工作。

记者：最后请您畅谈一下公司的发展目标吧！

田代浩司：不论是中国企业还是外资企业，正和中国的大形势一样日益迈向国际化。我公司的员工也是如此，将不仅在上海或中国工作，更会在国际社会中工作。目前在国际社会中活跃的公司，他们的工作以及对客户提供的支援和服务我并不认为已经做的很好了。我们公司作为在国际社会中活跃的IT解决方案供应商，我希望我们的员工能提供更好的支持服务，我们的目标是成为一流的公司，让我们的员工成为一流的员工！

