

蒋坤咏 邹培军 编辑/韩敏媛

大学时代，他创办了自己的信息服务公司；
加盟三菱之后，他开拓了这个传统老店的IT新局面；
他是三菱集团中引人注目的少壮派领导，32岁即成为公司最年轻的总经理；
他具有开阔的视野、敏锐的触觉和坚毅的勇气；
他的身上兼容着拉美的热情开放，日式的严谨执着，中式的开拓奋进。

“日体西用”的理想创新者

——专访上海菱威深信息技术有限公司总经理田代浩司

AN IDEAL INNOVATOR OF “JANANESE WESTERNIZATION”

“日学为体，西学为用”

年轻 是看到田代浩司时的第一反应；而继之 你会发现他谈笑朗朗，表情和手势都相当丰富，颇善于表达和聆听，这样西化的作派暗示着这位年轻的管理者不同寻常的生活经历。

童年时代，田代浩司就跟随任职于三菱商事的父亲在南美洲生活。幼年的他踏遍了南美洲各国河山，天性聪颖的田代拥有语言学习的天赋，掌握了多门语言。在拉丁美洲热情、果敢的暖风中熏陶渐染，连他自己也承认说：“我很拉丁”。拉丁不单是指他开放的交流方式，更是因为拉丁的氛围给了这位来自日本的少年一个更为开阔的视野。环境的变化对他来说从来不曾是障碍，反而能更促使他不断地前行。

拉丁的激情如果说是一种行事风格和有效方式的话，田代的内核还是日本的禅学。这给了他一个超越于其他管理者的视野和制高点。早在大学时代，田代曾参加过良师山本先生组织的“参禅研习社”，一起的同伴中不乏东京商业巨子。大家用禅宗的观点来探讨日本未来的发展，将禅的精神和现实的经济相联系。田代从中学到了很多，特别是对新事物的看法。我一直是在追求新事物，我最想做的就是把新科学、新技术商业化，从而发掘出新的利润。但是我的着眼点并不是经济利益，我看重的是新事物身上包涵的新的价值观。

如此独特的经历折射在田代的身上，形成是一个“日学为体，西学为用”的有机糅合。正是这种奇妙的组合，给了这位少壮派领导人独特的商业能力和人格魅力。

人生路上的楷模：祖父和父亲

在人生的道路上，对田代浩司影响最大的两个人是祖父和父亲。

高中时代，田代回到日本读书，和祖父生活在一起。祖父继承了曾祖父的产业，经营着一家塑料制品企业。如今，这家塑料制品厂已发展成为东京证交所第一家上市公司。在田代少年时期，祖父一直很注重培养他的独立精神。虽然祖父是继承家业，但他一直叮嘱田代：“要遵从自己的想法，自己想做的事情就要去做，要靠自己的努力成功。”这些话成为影响田代一生的行事准则。

田代母亲的家族中，曾外祖父一辈也是靠创业打出一片江山的。也许是因为血液



田代浩司小档案

爱好 [“工作就是我的爱好，对我来说，24小时想的都是工作。我从不认为工作是件辛苦的事情。工作之余，我会锻炼一下、健健身，这样就可以让我的思维重新充满活力。”]

人生信条 [“永远不要忘记自己的理想和信念。”]

浪漫主义的理想 [“我希望能够为社会做贡献，我追求的是能使自己所长契合世界发展潮流的事业。”]

中流淌着创业的激情。大学时代，田代就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财经类新闻报道。为了这次创业，他花了比其他人多一年的时间修完了大学课程。这次创业的预演，显露了年轻的田代对市场敏锐的捕捉能力。

大学毕业了，是创业，还是到大公司工作？在田代彷徨之时，父亲给了他职业的指引。从小，田代跟随着父亲走遍了世界上许多地方。他说：“我是望着父亲的脊梁长大的，和父亲一样，成为具有国际化视野和能力的职业经理人，成了他心中一个清晰的目标。1994年，自城蹊大学毕业后，田代浩司进入了三菱商事株式会社信息产业部门。

理想的创新者：开拓“传统老店”的IT新局面

深受禅学和优越家庭背景的影响，田代的事业理想带有浪漫理想色彩。“我希望能够为社会做贡献，我追求的是能使自己所长契合世界发展潮流的事业。”

1994年初，初进入信息产业部门的时候，田代浩司也曾有过一些彷徨。因为三菱商事的传统主流业务是能源、机械、食品等行业。当时正值IT巨子微软进入日本，田代立刻意识到了IT业的潜力。很快，他就将此视为一次绝佳的机遇与挑战。他开始积极地汲取IT知识，踌躇满志地向IT业进发。

当时，整个三菱商事的结构正在从贸易型转变为投资型。从1994年到2002年，田代浩司在信息产业部门以及三菱商事IT子公司做项目经理，从事SAP、ERP等方面的IT高端咨询业务。“我们不仅可以给流通零售领域的公司以技术上的支持，还可以给予它们管理上的支持。”

2002年4月，田代浩司来到上海担任三菱商事IT事业部的副总经理，着手筹办三菱商事首家全资IT子公司。次年5月，上海菱威深信息技术有限公司正式成立。时年32岁的田代浩司担任首任总经理，成为了三菱商事旗下最年轻的子公司CEO。在田代这位少帅的激情统领之下，菱威深从初创时候的区区3个人，演变为今天130名员工。可以说，创立3年来，公司每一年的员工数都是成倍递增，而明年公司的计划规模是达到300人。

从某种意义上说，我觉得中国人的精神是最接近国际化的一种精神。因为中国曾经沉睡过20年，醒来后它的成长是呈加速发展，兼收并蓄。上海是一个真正的国际性大都市，非常积极向上。在日本，我们只需要和日本企业竞争，而在这里，我们需要和日本、美国、中国等等来自各个文化背景的企业竞争。田代浩司自信，当下的中国市场正是他的机会所在。今后，我们要进一步发展战略合作伙伴关系。一方面是和中国公司合作，另一方面要和国际性企业合作，我们要走出去。