

中国で勝つ為のソリューションプロバイダー



田代 浩司(たしろ こうじ) 年齢 33歳
略歴 1971年 東京生まれ
1994年 三菱商事 株式会社 入社
1996年 ITフロントティアに出向 ERPコンサル事業を立ち上げる
2002年 三菱商事(上海)投資有限公司に赴任
2003年 iVision上海を設立。総経理就任 現在に至る

iVisionは昨年5月に三菱商事の100%子会社として上海に設立されたITソリューション会社だ。中国ビジネスにおけるコンサルティンクサービスを軸に置くiVisionは、お客様の言われたとおりシステムを構築するSI企業とは異なる。三菱商事と密接に連携し、日系企業が中国進出する際に直面するヒト・モノ・カネ・情報の管理についての悩みに対し、ITを軸としたソリューション提供を行っている。「お客様の悩みを想像し、理解し、真にお客様のお役に立つソリューションを提供することが我々の使命」と語る田代総経理は、三菱商事では稀な33歳若手社長。2年前に三菱商事(上海)有限公司に赴任し、自らiVisionを設立。1年で社員数30名、パートナー企業も入ると70名規模の会社に成長させた。

iVisionの事業領域は？

産業といえば製造業、食品・日用雑貨・リテール等。企業経営にかかわるものであれば幅広くソリューションを提供している。最近では上海に2つの工場をもつ日用雑貨の某トップメーカー様に対し、原料調達・在庫管理・財務管理・販売管理のすべてのビジネスプロセスを統合的に管理する仕組みを提案。本年5月に稼動した。お客様の協力のおかげで特に大きなトラブルもなく順調に稼動しており、現在は運用サポートに加えて経営管理機能の構築を手がけている。

製造業様に対し、物流の在庫・配送管理が可能なシステムを提供している。この仕組みは中国全土からインターネット経由でお使い頂ける物流プラットフォームであり、コンポーネント化されたシステムの提供、使用料ベースでの利用が可能など、画期的なソリューションだ。

これら企業内・企業間の業務管理を行う仕組みは、数千円〜数億円という比較的小規模の大きなものになるが、我々は仕事の規模は全くこだわっていない。例えば、事業所内のパソコン導入や、LAN配線を行ったりというファンダメンタルな部分からもサポートさせて頂く。お客様の中国成長戦略に合わせてソリューションを提案し、真の価値を追求したい。そのため、我々の

プロジェクトは10万円のものから数億円のものまで様々だ。

企業の基幹システムだけではなく、中国国内での消費者向けマーケティング分野での事業もしている。例えばキリンビバレッジ様と共同で携帯電話のショートメッセージを利用したモバイルマーケティングの仕組みを構築し「午後の紅茶」のブランドイメージの構築だけを展開した。単にシステムの構築だけではなく、中国でのものの売り方までサポートさせて頂いた。

製造業向けのソリューションは？

製造業様の中国進出形態は、従来の生産オンリーの加工貿易型から国内販売型へシフトしつつある。国内販売型にシフトするということが、中国人相手に売り買いを行うということ。そのためには、物流・販売・代理店管理・資金回収などの問題をいかに適切に行う事ができるかが大きなポイントになる。お客様に満足頂きたいなら生き残るためには、企業基盤を整えなければならぬ。ここで勝ち残るためには中国企業を含む競争相手に勝てる仕組み作りが必要だ。

中国の法規制・商習慣にどれだけ合わせていけるかもポイント。先駆者の経験・ノウハウが非常に重要になる部分だ。

その流れの中で我々は、中国の法規制・商習慣に対応しつつ、製造業様向けに生産・販売までのプロセスを管理できるソリューションを提供している。本ソリューションには、様々な製造業様の業務プロセスひな型が予め組み込まれていることから、少しのカスタマイズで導入でき、結果としてより安価かつ短期間で製造業様の企業基盤整備が可能となる。更には、企業間

の販売管理を効率化できる、いわゆる内販ソリューションが最近ホトト。

フルタイム型の仕組み作りだけではなく、中国法規制に対応した会計ソフトの提供、パソコンやインターネットの導入などITインフラの整備からサポートさせて頂き、評価頂いている。

また我々がもともと力を入れている部分が、システムの運用・保守である。システムはツールであり使っていたらだいたいと価値がない。その為には導入するだけで終わりでなく、導入後のサポートをきめ細かく実施している。単なる相談窓口だけではなく、お客様を訪問して問題解決するオンサイト保守や質問のレベルによりエンジニアに直接コンタクトできる体制を整えている。

iVisionの社内体制は？

4月から邦人派遣社員が4名に増え、ERP(企業内業務の統合管理)、SCM(企業間サプライチェーン管理)、CRM(マーケティングシステム)、ITサービス、ITインフラ・運用保守などそれぞれの分野のプロフェッショナルなマネジメントができる人材が揃った。また、約30名の中国人社員は日本語か英語を話し、多くがマスター及びドクター出身のITスペシャリスト。日本企業向けの案件は「日本への深い理解あるプロジェクトマネージャーに担当させており、日本の業務プロセスや文化への対応も可能だ。

システムの開発・導入部分は中国のパートナー会社に委託することでコストを下げ、かつコンサル・設計部分と運用・保守部分は自社で実施することで品質の高いシステムを提供できるようにしている。パートナー会社は、業務及び会社の

今後の展望は？

信託性・実績はもろんのことトップとビジョンが共有できる会社を選定しており、システム開発・テスト・品質管理の全ての工程を予めルーラル化し、丸投げ的な委託開発ではなく品質の高い協業体制を整備している。

作りのお手伝いをする「それが我々のミッション」だ。お客様の規模と成長に合わせて喜んで頂ける仕組みを構築したい。製造業様の投資規模やビジネスモデル、また中国でどこまでやるのか、ということをよく見極めた投資効果のある仕組み作りが重要だ。

また単なるシステム構築という短期的なお付き合いではなく、長期的で深い関係を構築しお客様のご要望に幅広く対応できる体制を整えていきたい。そのためには、お客様の事業へのコミットメント強化やパートナー企業への出資も検討している。

iVision ソリューション概要

