

三菱商事 上海菱威深信息技术有限公司

総経理 田代 浩司氏

ITツールを駆使し、進出企業の内販ビジネスの仕組みなどを現地で強力にサポートしているのが上海菱威深信息技术有限公司。三菱商事の中国IT事業の中核会社だ。IT支援の中身や特徴などを田代浩司同公司総経理に聞いた。

「セールのポイントは何か。」

「多くのIT会社は作ることに、入れることに重点を置いて

るが、私どもはお客さまのビジネスモデルを提案し、業務のあり方に立ち入った提言、いわゆるコンサルティングに注力している」

「とはいえ、コンサルティング会社との違いは、コミットメント（関与）にある。コンサルティング会社は、いい提案を出してもそれを実行するまでにはつながらないのが一般的。私どもは三菱商事が持つビジネス機能をもっと活用しながら

事業支援（購買、物流、販売）を実施する。業務支援は他社にはない大きな強みだ」

「最近では、どんなITシステムが多いですか。」

「中国でもノを生産し効率よく売りたい。内販を取り込もうとしている企業が多い。従来の加工貿易型の進出は、日本の工場をそのまま移転するケースが多い。内販で成功するためには中国のローカル事情に合った流通・物流管理が重要となる。ERP（統合業務パッケージ）を用いた企業の内部管理が必須。COO（最高業務執行者）は中国人がやるべきだ。いまからでもいい、企業の機に信用で

現地化が 必要条件

「それをやるうちに中国人材が育つ」

