



真崎 英彦

まさき ひでひこ

長崎県出身。東京工業大学経営システム工学卒業後、同大学院社会理工学研究科経営工学専攻自主退学。01年7月株式会社ウェブクルー入社。05年2月偉伯庫魯魯信息技术(上海)有限公司設立、董事兼総経理(CEO)就任。家族は妻と1男1女。趣味は登山、フリークライミング、読書、旅行。

住所：北京西路1701号
静安中華大厦1109-1110室
TEL：021-6288-4130
E-mail：masaki@webcrew.cn

社長に聞く! 5つの質問

- Q1) 座右の銘は? 道に迷ったら頂上を目指せ
- Q2) 上海の一番好きなおところは? 人
- Q3) 上海の一番嫌いなところは? 人
- Q4) 上海で新規ビジネスをしたら? インターネットビジネス。障壁の高さと成長力に魅力を感じます
- Q5) あなたの10年後は? 読書と登山の時間が今よりももう少しある生活を送っていたら幸せです



第21回

オフショア開発で09年にIPO目指す ウェブクルー iTech (上海) 真崎英彦 董事長兼総経理(CEO)

ビジネスコンサルタントよしだが行く!

社長! 儲かり まっか?

■中国で日本向けのソフトウェア開発を手がけるため、2月に現地法人を設立したばかりというウェブクルー iTech (上海) の真崎英彦CEO。創業1年目ながら、「09年にIPO(株式公開)を目指す」と語る同氏に、中国でのITオフショアビジネスについてうかがいました。

対日向けシステム開発を展開

吉田 たまたまインターネットが好きやっただけというところから、IT系の企業の社長とはたくさんおつきあいがあるんですけど、日本の親会社は保険の比較サイトをやっていらっしゃるんですよ。真崎 本体であるウェブクルーは99年に設立され、金融ビッグバン後の自由化の波に合わせて「気軽に保険を比較しよう」という位置づけで、保険の一括見積もりができるウェブサイトを「保険スクエアBang!」を始めました。

3年前までは同サイト一本で事業を展開していたのですが、保険を扱った1つのサイトだけに収益が偏るのはビジネス

ケットだなと思いますね。

吉田 何が難しいんでしょうか?

真崎 市場としては間違いなくおいしいのですが、まだ現状では中国向けに事業を展開することは考えていません。それよりも、まずは対日向けソフトウェアの開発・輸出の分野で体力をつけていきたくと思っています。

吉田 品質のいいシステムを安く提供するには、リソースとして人材がかなめになってくると思うんですが。

真崎 私が上海を選んだのも、いちばん人材を集めやすいからです。最初にインターネットの求人サイトに情報を掲載したら、意外に反応がありましたね。中国のエンジニアには英語が話せる人が多いので、私が中国語を話せなくても意外に

モデル上弱いため、その後は中古車の買取査定や引越会社などを比較対象とした複数のサイトを展開しています。日本では「安さ」という意思決定項目を通じ、消費者側から業者を選んでいけるようなサイトづくりを目指してやっています。

真崎 というよりも、仕組みから全部1人でやりましたね。吉田 会社に「やりたい」と言ったら。真崎 そうですね。ちょうどそのころ、中国やインドに行く機会があり、「日本向けのソフトウェア開発マーケットは、これから伸びていくだろう」と予測できたので、やらない手はないだろうと。吉田 それで、みずから会社に提案されたというのは、一種の社内ベンチャーのようなものですよ。

真崎 上海では、基本的には日本のお客様をターゲットにしたシステム開発をしています。モデルとしては、インドのソフトウェア産業のように、中国の安い労働力を使って開発コストを抑え、日本に対してシステム開発やサービスを提供していく形ですね。そのほか、ウェブサイトの制作もやっています。

上海はお金の香りのする街

吉田 そもそも上海に会社をつくりましょうということが決まって、真崎さんに白羽の矢が立ったわけですか?

何とか面接がこなせました。

吉田 上海にやってきて、何がいちばん当初の目論見と違っていましたか?

真崎 ほぼ目論見通りですね。ただ、僕らは要するにシステム開発の下請けをやっているわけですが、日中間をまたにかけた資金繰りの期間がここまで長いというのには、ちょっと想定外でした。

吉田 社内の開発体制を整えれば、仕事はどんどん取れるという感じですか?

真崎 もっと営業を強化しないといけないですね。会社としての機能はこの半年である程度仕上がって、売れる商品も作れたので、次は営業を任せられるパートナーを開拓していきたいです。今後の展開としては、中国でビジネスをやる以上、中国人向けにインターネットビジネスで成功したいという思いはありますが、ある程度市場ができあがりつつあるなか、軽い気持ちで挑戦しても勝てないでしょう。そこを突き崩すには、ある程度の資本力と正確なビジネスモデルが必要です。

吉田 「市場ができあがりつつある」というのは、日本のようなインターネットビジネスモデルが、中国でも広がっているということでしょうか。真崎 中国のインターネットビジネスで勝っている会社の特徴というのは、どれもブランド力、知名度が高いんですね。日本ではブランドがなくても、ニッチな分野で勝負できるケースがありますが、中国ではちょっと難しいと思いますよ。

吉田 インターネットだけを見て、日



代表取締役 吉田雅紀 よしだまさき

株式会社ベンチャー・サポート・ネットワーク (VSN)
大阪府箕面市栗生新築3丁目1番16号
TEL: +81-72-728-0002
FAX: +81-72-729-0008
E-mail: info@vsn.jp
URL: www.vsn.jp
主な業務内容: ベンチャービジネス支援業務

真崎 当初から、上海は明らかに北京や大連などの中国の他都市とは違い、エネルギーシフトでお金の香りのする街だなど直感的に感じていました。ただ、非常に成長はしているけれども、ビジネスとしてお金に替えるには、とても難しいマ

本以上にブランディングが大事だということですね

目標は5年後の上場

吉田 最後にありますが、IPOはいつごろを考えているのでしょうか?

真崎 09年です。ただ、計画通り上場させるのであれば、第三者割当増資を3回くらいやりたいと考えています。まあ来年あたりには1回目の増資を考えていますが、会社としてはまだ1年くらいの実績なので、VC(ベンチャーキャピタル)が弊社にどれだけ魅力を感じてくれるかにもよるとは思います。

ソフトウェア開発は製造業と同じで、基本的には投資が欠かせません。我々としては「最も必要な資金が集まる場所」に上場したいと考えていますが、現実的には、香港市場がマザーズくらいしかないとは思っています。

よしだのあとがき

真崎さん、ありがとうございました。株式会社公開を最初から視野に入れた事業展開、すごいですよね。日本の親会社が真崎さんを放したくなかった理由がわかりました。敵にしたら、手ごわそうですね(笑)。会社もそうですが、真崎さんがどんな経営者に育っていくかにかかると興味津々のよしだでした。本当にありがとうございました。