

WEB制作を通して中国における日系企業の事業活動をサポート

natec

Netage Technologies (Shanghai), Inc.



■ 真崎 英彦 社長

2005年2月に設立した網紀信息技术(上海)有限公司(英語名: ネットエイジテクノロジー)はソーシャル・ネットワーキング・サービス「mixi」に出資し、昨年末に上場したngi groupを主要株主に持つWEB事業を中心とした非常に若い企業。中国に進出した日系企業を中心に信用を第一とした責任ある開発・ソリューションの提供を行っている。同社を牽引する若き総裁である真崎英彦氏を訪ねて話を伺った。

WEB制作を中心とした事業展開

網紀信息技术(上海)有限公司はソフトウェア開発、ネットワーク構築・運用、システムコンサルティング、WEB制作等を主に事業展開している。

中国マーケット向けには①WEBインテグレーション事業(システム開発/デザイン制作/インフラ構築等)②WEB広告代理/効果測定、SEO/SEMコンサルティング、ホスティング管理、コンテンツメンテナンス等を行っている。今年の9月にはECサイト「愛貝網」をリリース予定。

日本マーケット向けには①システム開発(オフショア開発)②WEB制作③中国人ITエンジニア派遣等を行っている。

中国における日系企業のWEBへの取り組みをフォロー

「当社では、日系企業を主要な伝達、これらの役割を日本人スタッフが果たすことで、初めて日系企業クライアントの厳しい要求にも自信を持って応えることが可能となります」。

また、口中ではインターネットの使用状況等にも相違点が挙げられる。例えばコミュニケーションに対する考え方の違いである。日本ではメール等で単刀直入かつ簡潔に自分の意思表示をする特徴が見られる。それに対して中国の人々はブログやコミュニケーションサイト、チャットといった、より一層意思の疎通を図れるツールを好む傾向があると真崎氏は指摘する。

「このように、コミュニケーションに対する違いを把握することも事業展開をするうえでは重要なポイントです。これらを総合的に踏まえたうえで、今後は中国人スタッフを中心に社員教育にもより一層力を入れていく予定です」。

WEB需要ニーズに応じて更なる会社発展を目指す

真崎氏は長崎県出身。大学進学後は経営システム工学を専攻。「この時に学んだ数字やロジック等が現在に活用されていると思います」と言う真崎氏。

大学院進学後、友人が携帯電話に関連したWEBやモバイル事業の会社を立ち上げサポート

となると状況が異なるという。

「現地法人には日本のように専門部門が設置されていない企業が多く見受けられます。原因としては圧倒的な人数不足が挙げられるのではないのでしょうか。現地法人では、出向している日本人社員がいくつかの職務を兼務していることが多く、そのうえ、担当者の中国のインターネットに関する専門知識が明らかに不足しています。そのため、自社では解決できず外部に依頼せざるを得ない訳です」と真崎氏。

第2には、中国に進出した日系企業が、ようやくインターネットというメディアの重要性を認識してきたことが挙げられるという。

従来は新聞・雑誌等の紙媒体という手段で自社広告やアピールをしていた日系企業の多くが、WEB制作にも取り組み始めたものの、WEB制作に関してもまたしかりでノウハウが分らず、外部に依頼しているというのが実情ではないでしょうか。中国における日系企業のWEBへの対応があまりにも遅れているという感が拭えません。

なかには「この企業が?」と目を疑いたくなるようなグローバル企業にもWEBサイトがなかった実例も決して少なくないと言っている真崎氏。この真崎氏の言葉を裏付けるように、同社では

人材派遣、オフィス・文房具や化粧品メーカー等の大手日系企業各社を顧客クライアントに抱えている。

「会社設立後からの実績では顧客企業は200社ほどを数え、現在月ベースでは20件以上の依頼相談を受けています」。リピーター企業も多い事実からも、同社のクオリティの高さが容易に想像できる。

「上海にも競合他社は存在しますが、広告やデザイン事業に付随してWEB事業を行っているという企業が一般的で、当社のように専門で行っているところは殆んどありません。この点が数多くの日系企業から支持される要因ではないでしょうか」。

日本のWEBノウハウをスタッフ教育に活用

真崎氏によると、WEBに関しても日中両国では制作習慣やデザインに対する感性の違いが多々見られるという。これらの点については一朝一夕ですぐに対応できるというものはないという認識から、同社では日本人スタッフを適度に配置している。

①クライアントとの連絡窓口として、コミュニケーションを極力減少②納品前の品質管理担当者によるチェックによる品質管理③日本で培われた高い管理ノウハウ、技術を社内全体に

クライアントに事業展開していただきます」と語る真崎総裁。真崎氏の説明によると、会社設立当初は、中国では日本に比べて約半分と大幅なコストダウンが見込めることから、日系企業クライアントからの依頼はオフショア開発がその大きな比率を占めていたという同社。しかし、最近の傾向として、現在ではオフショア開発以上にWEB制作に関する依頼が全体の半数以上にのぼるといふ。

「この要因として大きく2つ考えられます。まず第1に、日本企業の日本本社と中国現地法人との会社組織体制の差異が考えられます。一例を挙げてみますと、日本国内の日本企業は、通常社内に専門のIT関連部門等が設置されており、問題が発生して担当部門での処理が不可能な場合に初めて当社のような外部に依頼を要求してくるケースが大多数を占めています」。

ところが、これが中国国内でする為には大変。その後インターネットで自動車保険などを取り扱う会社での勤務を経て現在に至っている。

「中国では今後ますますWEBの重要性が高まっていくことは間違いないでしょう。日本でも成功しているWEBをここ中国でも生かすことは日系企業に課せられた命題と言えます。WEBに関する豊富なノウハウや経験を有する当社だからこそクライアントの要求に責任を持ってサポートすることが可能となります。今後もクライアントの依頼に尽力すると共に、今年目標として自社WEBメディアの整備とオンラインショップ開設に邁進して行きたいと思っております」(真崎氏談)。

