



WEB制作が第二の収益柱に成長 先を行くネットビジネスで飛躍期す

ウェブクルー iTech(上海)有限公司

オフショア開発は成長過程の第一ステップ。WEBアプリケーション事業が軌道に乗り始めたのもつかの間、すでに新たなビジネスにも目を向ける。中国のインターネット市場を舞台に、攻めの経営姿勢を貫く。

「ソフトウェアスポット」に攻め込む

自動車保険などの比較、一括見積もりサイトを運営するウェブクルー(東京都港区、東証マザーズ上場)の社内システム部門を分社化する形で○五年二月に設立したウェブクルー iTech(上海)。日本企業向けのオフショア開発を主力事業としてスタートした会社であるが、設立二年目を迎えた現在、オフショア開発と並んでHP制作などのWEBアプリケーション事業が売上の五〇%近くを占めるまで成長している。

真崎英彦・董事長兼総経理は「日本企業の対中進出がこれだけ進んでいながら、現地ですっかりとしたHPを持つているところは意外に少ない」と指摘する。にもかかわらず、日本の大手WEB制作会社はほとんど進出しておらず、「制作単価が低いという理由もあるだろうが、完全な「ソフトウェアスポット」(真崎氏)になっているという。

日本でのノウハウが優位性築く

例えば、優秀な人材が採用できないと嘆く日系企業。真崎氏は「悩む前に、自社の情報をちゃんと発信できていないので

は」と疑問を投げかける。優秀な人材であれば尚更、ネットを通じて情報を捜し求める。企業側もそれによりやく気づき始めているという。また、小売・サービス分野を中心として、WEBを活用した直販やマーケティングに動き出す企業の数も着実に増えてきた。

だが、いざWEBを活用しようと考えても、十分な知識を持っていないだけでなく、中国にはライセンス問題やキーワードなど特殊な事情も存在する。このため、どうしたらいいのかわからないという企業は少なくない。同社への依頼も「提案して欲しい」と相談から入るケースがほとんどだ。

ここで、日本でWEBを運営し成功モデルのノウハウを持つ同社の本領が発揮される。提案型のコンサルティングに加えて、サイトのデザインから顧客が必要とするシステムの構築、運営管理までのサービスをワンストップで提供することができる。単なるシステム屋でも、HP制作屋でもない同社の強みがここにある。

「集客が目的ではない。あくまで売上につなげるサイトでなければ意味がない」と真崎氏は話す。これまで特に営業活動をしてこなかった同社も、今秋には新たに営業部門を設けて一気に攻勢をかけていく計画だ。

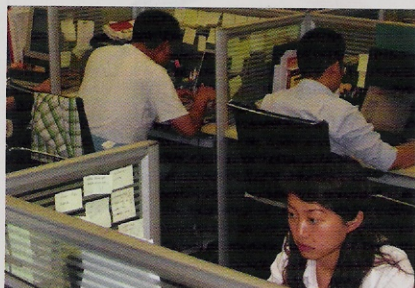
ただ、真崎氏は「収益力向上のためには一サイト当たりの制作費を上げていかなければならない」と課題を口にする。現在の制作単価は日本の約二分の一でしか

い。また、サイトの制作数をこれまで以上に増やしていくためには、人員の拡充を含めたスタッフのレベルアップと体制の強化も不可欠となる。

先見ビジネスで目指すは株式上場

一年目はオフショア開発、二年目はWEBソリューション、そして真崎氏が三年目に掲げる成長モデルが中国人消費者向けプロモーションサイトの運営だ。小売・サービスの各社が「新中間層」と呼ばれる高所得者層。これらターゲット層にフォーカスし、直接訴求できるサイトに成功の匂いを嗅ぎ取っている。

「中国のインターネットビジネスは変革期を迎えている。変化のスピードが激しい中で、先を行くビジネスが必要」。真崎氏は今後、売上伸び率一〇〇%の維持を目指していくとしているが、それでも満足できる数字ではないという。目指すは株式上場。真崎氏の挑戦は続く。



若いスタッフが成長を後押しする。「人材こそが競争力の源泉」と真崎氏

ウェブクルー iTech(上海)有限公司
上海市北京西路1701号静安中華大廈1109-1110室
TEL:021-6288-4132 FAX:021-6288-4133
URL:<http://www.webcrew.cn>