



第258回

「需要見越し、携帯コンテンツサービス展開」

キシステム代表取締役社長 井門一美さん

官公庁向けのソフトウェア開発などを手掛ける大津市のキシステムは、1998年にタイとマレーシアに進出。2005年には中国湖南省に現地法人「湖南立門子信息系统有限公司」を設立し、携帯電話による情報提供サービスなどを行っている。井門一美キシステム代表取締役社長 = 写真 = に中国での取り組みについて聞いた。



－中国進出の経緯は。

発展が目に見えて分かる成長国でビジネスをやりたいとの思いでタイに会社を作り、日系企業向けに生産管理や人事管理などのシステムを提供していたが、大手メーカーが生産体制を中国にシフトするにつれ仕事が減少したため、これからは中国だと実感したのがきっかけ。

上海など沿岸部を調査したが、湖南省は滋賀県と友好都市関係にあることから人脈があり、ターゲットに決めた。中国で携帯電話がますます広まっていくことを見越し、現地向けに携帯コンテンツサービスを展開しようと企画した。

－中国での実績は。

携帯電話による情報提供サービスと現地顧客向けソフトウェア開発の2本柱。携帯は急激ではないがだんだん増えている。例えば、百貨店が売り出しをするときに日本なら新聞に折り込み（広告）を入れるが、中国にはそういう習慣がないため、携帯に一齐送信するサービスをしている。ソフトウェア開発は現地政府機関の開発が増えている。湖南省は外国人観光客の増加を目指しており、日本向けに日本語観光サイトを作るなどしている。

新たに始める事業として、日本のシステムを中国語化して現地販売する。第1弾として、グループウェアを中国語化し、現地政府などに販売する。

－中国ビジネスの懸念材料は。

国内の内需型企业もたくさんあり、会社は基本的に国営。さまざまな面で力を持っており、日本の民間企業が割り込んで競争するのは難しい。打開策は人脈だ。中国の場合は、相手をどれだけ知っているかが大事で、商売をしようと思ったらいかにどれだけの人を知っているか、パイプがあるか。

また、沿岸部の給料が高いことなどから、人が流出し、常に入れ替わる。特に技術者の場合は、ノウハウや技術を蓄積していく仕事だから、ころころ替わったら経営が安定しない。そのためサービスを介して客と接することにした。そうすれば人が入れ替わってもある程度安定化を図ることができ、事業への影響を抑えることができる。人が辞めた時に、いかに素早くサポートできるかということも大事だ。

－中国市況の見通しは。

携帯電話普及率は低い保有台数は世界最大で4億～5億台。若い人たちにとって携帯はなくてはならないもの。携帯を通じて情報を手に入れ、交流を図っており、いずれ日本のような時代に入るため、間違いなく発展していく。ただ非常に競争が激しく、湖南省だけでも500社あり、上位3社で売り上げの95%を占めている。うちは10位くらいだ。

－今後の展開は。

湖南省で築き上げた人脈を生かしてビジネスを幅広く展開できたらいいと思う。日本の製造業は多くの企業が進出しており、サービス業も大手はすでに進出し、拡大しようとしている段階。これからは日本の中小企業のサービス業が進出する時期で、中国進出は大きなビジネスチャンスだと思う。

(聞き手 = 大津支局・大沼秀樹)