

特別講演

「中国最新状況と進出企業のIT化トレンドについて」

薛 衛 氏

富士通（中国）情報システム有限公司 ソリューションサービス営業本部 営業統括部 統括部長

本日は「中国最新状況と中国に進出している日系企業様のITトレンド」を題と致しまして、中国の経済等のマクロ状況、ミクロ視点での中国企業の動向や日系企業様のITトレンドを愚見ではありますが、情報共有とさせていただきます。先ず簡単に自己紹介をさせていただきます。私は富士通（中国）情報システム有限公司ソリューションサービス営業を担当させていただいている薛衛（せつ 衛）と申します。1997年富士通中国の現地法人設立に伴い富士通に入社し、それから10数年間ずっと中国で日系企業様へのシステムサービスに携わって、中国経済最前線でご活躍されている方々の仕事をサポートする立場で仕事をしております。企業様の経営、ビジネスをサポートする仕事をさせていただく訳ですので、常に中国市場の状況及び動向をキャッチし、企業様のニーズにお答えしなければなりません。また、お客様との日々会話の中でも市場の最新動向やITトレンドに関して一番話題となり、色々な形で情報を吸収させて頂いております。本日はそういった情報を少し纏めて皆さんにご報告し、少しでもご参考になれば幸いです。それから本題に入ります。

まず、「中国」と言う国を世界の中でどう見られているか、どのような位置づけかを簡単に説明します。

中国は、人口13億強で日本の約10倍、国土面積9.6万平方キロメートルで日本の約25倍、巨大な国であります。又、文化大革命の終結に伴い、改革開放路線を打ち出してからすでに30年間を超え、経済は著しく成長させ、2008年度のGDPは30兆670億元、実質GDP成長率は約9%とアメリカ、日本に続いて世界第三位となりました。当然このような経済発展ぶりを持つ中国は、「世界の工場」のみならず、近年「世界の市場」とも言

われております。中国の経済発展、それから政治安定は全世界に影響を及ぼすことは間違いないでしょう。

つぎに、中国全体を東西南北4つの地域でそれぞれの特徴をご紹介します。

まずは、華北地域です。北京、天津、大連、青島、沈陽と言った都市を有する中国の北部の地域です。勿論首都北京を有するということもあり中国政治の中心です。東北、特に北京の方はよく「政治の話」を口にするのが特徴です。外資企業の多くが統括会社を北京に設立しています。又、中国のシリコンバレーとしてソフト開発を中心とした研究開発拠点を設立している企業も多く、中国最大のエンジニア供給地ともなっています。

西部地区です。皆様もご存知のとおり、昨年発生した四川省汶川大地震の被災地を含む地域です。中国の一つの課題として東西格差というのがありますので、この地域で、数年前から「西部大開発」と言う大きな国家PJが実施され、主な国家投資地ともなっています。特徴としては、人件費コストは比較的に低いということもあり、日系企業第2の工場をこの地域で設立されることが多くあります。

続いて、上海を中心とする華東地域です。古くからの商業中心の街であり、北京の方と違い、上海人はよく「ビジネスの話」を口にするのが特長であります。華東地域は中国最大のGDP個人消費地として市場の魅力が非常に高いとも言われています。又、IT面で見ると技術力のある先端IT企業が集中している地域でもあります。

最後に広州、シンセンを中心とする華南地域です。香港と隣接した委託加工貿易地域で、世界最大のITハード基地とも言われています。

輸出型製造業が多いことから金融危機の中、中国で一番経済的に影響を受けている地

域であります。

先ほど、中国は巨大な市場であると申し上げましたが、まず中国の個人消費力をデータで少し見てみましょう。

2008年まで中国で1000万円（約1億4500万円）以上の個人資産を持つ人が約82万5000人いると中国政府の統計によるものです。それは約1500人に一人とのことですが、2008年中国の富裕世帯が160万世帯に達し、年間16%のスピードで急増しています。その富裕世帯の定義は年間一世帯平均約3千万円を消費することです。この巨大な個人消費力に基づく形成された市場は巨大な規模であると見られています。例えば、ぜいたく品の市場は、2008年実績、30億ドル世界3位市場となっております。携帯電話の市場ですが、2008年は世界1位1億6千万台を所有されています。9月に移動端末ユーザ数は5億を超えました。又、自動車市場も2009年、1000万台販売台数、世界1位となることは確実であり、中国経済新聞発表によると、4月の自動車新車販売台数は、過去記録を更新し、最高の前年同月比25%増の115万台となっております。それから連続記録を更新して、9月何と昨年同期比78%増加となりました。世界的には金融危機で非常に景気は厳しい状況の中で、中国は、成長市場としてさらに重要な戦略マーケットと位置づけされています。

金融危機で今中国の課題と中国政府の取り組みについて簡単にお話しさせていただきます。

金融危機までの主な中国課題をおさらいの意味でまとめてみました。まずは、環境問題があげられます。光化学スモッグや重金属による汚染が一番の課題でしょう。また、世界の市場、世界の中国とのことで、世界の舞台で活躍されているわけですので、当然色々な国との貿易摩擦も起こります。例えばEU

による中国製鋼材の反ダンピング課税や中国製靴の反ダンピング課税等々話題を呼んでいます。又、外資企業の投資は、北京、天津、上海、広州等の沿海地域に集中しており、これにより沿海地域が著しく成長し、内陸部との地域格差が拡大しているのも大きな問題になっております。

高速成長による産業構造の問題として、地域格差による農村地域からの出稼ぎ労働者、所謂「農民工」問題も中国政府を悩ます大きな課題であります。

今、お話しした中国の課題に対しての中国政府の金融危機までの主な取り組みについてお話しします。特に内需の拡大を目的に農業税の廃止をし、農村部の所得拡大による地域格差の是正に大きく貢献しています。

それから、外資優遇政策の廃止によりローカル企業の競争力の向上を図っています。以前は中国系企業の企業所得税を利益の25%、外資企業は優遇政策で15%~20%となっていたのを一律25%へ変更しました。又、07年1月施行された新労働契約法の実施により個人所得の保護を行なっています。これは簡単に言うと企業は容易に解雇が難しい法律であります。そして、エネルギー節約法の改正、省エネ・排出削減事業の推進するため、中央財政は特別推進予算として418億元を確保しました。そう言った取り組みによる環境改善、新規市場の創出に大きく期待されています。

次に昨年から世界中に見舞われる金融危機の中で、中国で影響を受けている面と影響を受けていない面少し分析しました。まず影響を受けている面として主に収穫労働者となりますが、2,000万人失業問題があげられます。又、輸出型企業が多数あつまる華南地域加工貿易工場の倒産や一部大手企業の赤字転落があげられます。中では一番有名なのはIBMのPC事業を買収したレノボ社も赤字経営となったことです。あまり影響を受けていない点として株式時価総額ベース世界銀行ランク1位、2位、3位とも中国系銀行となりました。又、2009年度GDP成長率8%を維持させると中国政府が強い意思表示をしました。1Q実績：6.1%成長、2Q：7.9%、3Q：8.9%と順調に回復して、年初目標の8%成長が必ず達成できると最近中国銀行行長が発表されました。そして、2008年一人当たりGDP3,000ドル突破しました。

2007年「Fortune Global 500」に中国企

業29社ランクインされたというのもあげられます。これに関して次ページの表をご参考ください。今、「Fortune Global 500」にランクインされた中国企業の数は04年度からほぼ倍となりました。又、レノボグループを代表とする民間企業もランキングされたことは非常に注目をされており、今後も数が増えることを予測されます。

ここに、中国とアメリカのGDP成長率予測をグラフにまとめています。中国のGDP成長率は、中国目標値8%に対し、IMF予測6.4%ではあるが、依然として高い水準です。一方アメリカは、早い回復があれば5%弱と言われているが、可能性は35%と予測され、高くはありませんし、マイナス成長になる可能性も秘めている状況です。皆様が既にご存知かもしれませんが、7月22日にIMFが中国経済状況を調査する結果を発表されています。このIMFによる調査及び発表は始めて中国政府が認めるものであり、結果発表は二つのポイントがあります。

1. 中国経済は既に回復し始めた

2.09年度中国はドイツを越えて最大商品輸出国になることを予測する

IMFは、中国の経済成長が世界経済を牽引することに大きな期待をかけており、世界の中で大きな成長を続けている中国でのビジネスは、大きなチャンスであるといえます。また、9月22日アジア開発銀行が発表された「2009年度アジア各国経済発展報告書」では、中国2009年度GDP慎重率予測を7.0%から8.2%へ改正し、中国政府年初目標の8%が必ず達成できると予測しています。

(3QまでGDP慎重率実績：1Q6.1%、2Q7.9%、3Q8.9%と順調に伸びている状況です。)※IMF 国際通貨基金(こくさいつうかききん、International Monetary Fund, IMF)は、通貨と為替相場の安定化を目的とした国際連合の専門機関。本部は米国のワシントンD.C.。2007年1月現在の加盟国は185。

もう一つ、日本の企業の方々も非常に關心されている中国政府の「4兆元プロジェクトについて少し触れたいと思います。中国政府は、内需拡大のための4兆元(日本円換算56兆円)という大規模な景気刺激策を2008年~2010年間で実施している最中でございます。これにより、工業生産の伸び率が増加した等の効果が2008年12月に見られています。

従い、中国企業、中国に進出している外資企業は、中国国内市場向けのビジネス戦略の立案が急務だと感じております。このグラフをご覧いただきたいのですが、交通インフラ整備、震災復興建設事業への投資は全体投資額の70%を占めております。

具体的な事業分野で更に投資の中身を分析してみました。

交通運輸事業はもっとも投資が集中するところであります。

水利、環境及びその他公共(こうきょう)関連分野では、農村民生対策強化は既に前からペースを大きくしているため、更なる追加投資は限られ、比較的に「環境改善」とのテーマに集中するのではと見られます。

農村部への送電網整備に大きく投資されるでしょう。既に一部の電力設備関連企業が生産追いつかない状態となっています。私の知っている限り、中には日系企業も多数あります。

また、低価格賃貸住宅とバラック地域改造などで政府が一番力を入れている分野であり、住宅設備、建設分野にも多く投資されるでしょう。

では、この4兆元内需PJに関して、中国に進出している日系企業は一体恩恵を受けられるのでしょうか?

私達の見方としては、日系企業には直接大きな恩恵を受けないだろうと言うことです。なぜかと言うと、上記のように、直接恩恵を受ける産業、業界に進出日系企業は比較的に限られています。例えば、直接中国の社会インフラ整備に係わっている日系企業、一般的に中国の民間住宅建設に携わっている企業は非常に限られるからです。

ところで、中国全体の景気上昇に伴い、食品製造、物流、自動車製造等比較的に日系企業の集中している業種も全体的な経済効果による景気上昇と多大な良い影響を受けることとなるでしょう。

以上、中国の全体経済状況をご報告しました。もう一度おさらいしますと、世界中を見舞われる金融危機の中で中国の経済はいち早く回復され、中国と言う巨大な市場にチャンスがあるものの、日系企業は依然と厳しい状況の中で戦うべく、中国市場の特徴と動向を改めて冷静にキャッチして、その戦略を再立案し、競争力の更なる強化が急務となります。

続きまして、ミクロでの視点で中国の産業

現状を少しご説明させていただきます。中国の産業の中心となっている製造業は、大きく2つのタイプがあります。一つ目は、皆様ご存知のとおり、「世界の工場」と言われている輸出型企業です。日本の産業育成と同様に、労働集約的な繊維業からスタートしておりますが、70年代後半より力をつけ、外貨獲得の大きな原動力となっていました。しかしながら、主要な輸出先の国の経済悪化に伴い、現在はマイナス成長であり、08年度では6.7万社も倒産したとも言われています。もう一つの製造業は、中国国内の内販型企業です。新富裕層の形成や内陸部での経済発展に伴い、大きく成長すると見られています。それらの企業のこれからの取り組みとして、

1. 輸出型から内販型へのビジネスモデルの転換
2. 企業の構造改革として、統合による規模の拡大、海外市場をにらんだ外資企業の買収

などが、必要とされております。

最近のニュースを見ていると分かるように、中国企業の海外企業買収案件が沢山報道されており、特にエネルギー産業、自動車産業が注目されています。

もう一つ内需拡大の好調を受けて成長しているのが、流通・小売業です。2008年度の実績を示しておりますが、売上増加率18.4%、店舗数10.6%とグローバルで低迷している経済と比較し、高い成長を致しております。

時間の関係で詳細説明を割愛しますが、このリストでは外資系小売業界の中国での成長ぶりを一見できるでしょう。

さて、この様な経済事情、産業構造変革の中で、在華日系企業のITトレンドについて、4点ほど纏めて見ました。一点目は中国の国内内需拡大に伴う新規ITソリューションの導入による企業競争力の強化。それから同じく競争力強化の一環としてIT投資のコストパフォーマンスを向上させる。3点目はITコスト削減するための中国リソースの活用であります。これは日本本社への提案ともなります。4番目はITリスクの回避、所謂企業リスク管理強化及びシステムの可視化実現によるセキュリティー管理強化となります。これから具体的な事例を使って、以上4つのITトレンドについてご説明を致します。

ご存知のように、中国の日系企業も「来料加工」「製品輸出」の時代から、中国内需拡

大に伴い、中国で物作りして中国で販売する時代になりました。中国で商品を販売するとは、中国の現地企業と競合しなければなりません。いかに安く、中国の市場ニーズに合う製品を設計、製造できるかは勝負の鍵です。総合企業競争力を強化するためのERPシステム、商品を中国で設計、開発するためのPLMソリューション、中国国内販売向けの「製造販売一体化ソリューション」、それから関連する物流、店舗管理システム、マーケティングソリューション、顧客サービス管理ソリューションと言ったシステム分野は非常に企業の情報システムの方々が注目されています。これからいくつの富士通が中国で構築したシステムの事例をご紹介します。

一つ目は、化学業界様の導入事例になりますが、日本にSAPのシステムを導入して、アメリカ、メキシコ、シンガポール、ニュージーランド、ハンガリーにて運用していました。中国はしばらく輸出業務を中心としていたため、グローバルに統一されたERPシステムの導入が必要ありませんでした。ところで、中国拠点ビジネス拡大、特にグローバル調達、中国市場向けの内販業務の拡大に伴い、日本本社含む、他拠点との連携できる統一したSAPシステムの導入と運用が実施されました。私どもは中国拠点居グローバル各地域拠点と連携してグローバルサポートをさせていただいております。導入1年でお客様の作業工数が60%削減できておりますし、その他在庫金額、情報システム投資等がそれぞれ約10%弱削減出来た例でございます。

次は、電機製造業の企業様の事例ですが、中国国内向け製品を開発、設計するためにPLMシステムを現地独自導入しました。PLMシステムの導入前と比較し、量産までの期間が50%短縮することができました。製造業様にとって、如何に早く市場に素晴らしい製品を投入するかが企業成長に非常に重要となっております。これを支援するソリューションが我々が提供し、サポートしております。

事例の3つ目は、販売業務のIT化です。ある機械メーカーの製品が中国国内市場向け販売しており、販売量の急増に伴い、販売管理システムの導入が必須となってきています。そこで中国内販業務をモデルとした弊社自社開発PKG「EBISS:エビス」の導入を決定され、運用開始した事例です。運用効果が4つ挙げられております。

1点目は、従来発注業務を人手に頼っておりましたが、業務プロセスの標準化や平準化が図れました。

2点目は、在庫データの不整合の解消です。ペーパーでの管理をされておりましたが、システムへのデータ入力を徹底することにより、データが正確になりました。

3点目は、本社への発注業務を自動化することにより、効率化を図れています。

4点目として、従来会計業務と販売業務と個別にデータを入力しておりましたが、システムの連携をすることにより、二重入力の工数やミスの削減を実現致しました。

次にフランスの有力ハイパーマーケット様の中国での店舗展開の事例です。このお客様は、欧州での弊社の現地法人であるFUJITSU欧州拠点より、店舗システムを導入致しておりましたが、その構築したノウハウを弊社中国法人へ移転し、展開したものです。このお客様も99年に1号店出店後に中国内でのビジネスを加速されており、31店舗まで展開されて、弊社も併せてご支援体制を整備致しております。

もう一つ、中国で製品開発、製造、販売するに当たり、マーケティングの新製品に対する反応、評価をキャッチするIT技術です。中国は、インターネット人口が約3億人といわれております。また個人ブログを立ち上げるのが特徴であります。又、インターネット上への書き込みが非常に多いことです。ブログ等の書き込み情報を、弊社富士通研究所北京が開発した中国語の文字認識技術を利用しタイムリー抽出して、経営層、法務部門、マーケティング部門等含めて定期報告するサービスでございます。当然、お客様にとってマイナスとなる情報については、即時報告することで、お客様の企業経営リスク回避のご支援が出来るのではと考えております。本サービスは昨年提供を始めたサービスですが、ある大手電機業様でも本サービスをお使い頂いておりますし、多くの企業様よりお引き合い頂いているサービスです。

この例は、車に搭載したデジタルタコグラフを利用することにより、目的地までの最適なルートを自動計測し、燃費の改善などを可能とします。効果として15%~20%の削減が可能となります。

これは自動車業界向けのトータルソリューションです。我々の長年自動車メーカー様へのサポート経験で培ったノウハウを活かし

て、設計・開発、生産・物流、販売、サービスの領域でグローバルサービスを提供している事例です。時間の関係で詳細説明を割愛させていただきます。

システムトレンドの2つ目は、IT資産のコストパフォーマンス向上です。先ほど中国での競争力の向上を図るためのITの活用についてご説明させて頂きましたが、これらを実現するための投資をいかに抑えるかも非常に重要な視点です。特に昨年の金融危機以来、沢山のお客様から「新規IT投資ができない」「更なるIT維持費用の削減」が本社から要求されているとお聞きしています。今まで業務の拡大に伴い、個別で導入してきたシステムが多数あります。当然メンテナンス、管理コストも年々高くなります。是非今回を機にサーバーを統合して効率化を図りたいとのニーズは非常に多く出ています。また、インフラ設備は自社で持たずに、インターネットデータセンター（IDC）のサービスを利用により、「持たざる経営」を図る声も非常に多くなってきています。

この事例は、ある流通サービス業様の事例ですが、我々のサーバー、ストレージ群を統合することで費用が32%削減となった事例となります。

2点目ですが、お客様の開発センターへのサーバー集約やデータセンターを利用したコスト削減事例です。弊社は外資独資企業であるため、自社単独でのIDCを持つことができません。他社IDCベンダーと連携して、色んな契約、サポートスキームをお企画してお客様にとって最適な形態を選んでいただけます。詳細説明は割愛させていただきます。

3点目もコスト削減、グローバル視点からのシステムサポート効率化を図るトレンドです。中ではAPM（アプリケーション運用・保守サポートのアウトソーシング）とグローバルインフラストラクチャサポートが一番注目されています。これらは中国法人様ではなく、日本の本社様視点の内容ともなります。

この事例は、アプリケーションの開発・運用保守の中国へのアウトソーシングです。従来、それぞれのアプリケーションを構築したベンダーで運用を行っていましたが、運用を一社に集約し、お客様の運用負担を低減した事例です。このお客様は、IT全体コストを20%削減させ、さらに人員を企画業務へシフトし、共通作業の標準化等による品質向上を実現したものです。

コスト削減のもう一つの事例です。このお客様は、海外の法人は中国に3拠点、アセアンに3拠点展開されておりますが、現地法人にはIT部門がないため、日本本社でPC操作等のヘルプデスクを実施されておりましたが、現地のIT資産が増加されてくると本社の情報システム部門の業務が圧迫されてきました。そこで弊社がご提供している、グローバルでのITサービスである「グローバルインフラストラクチャサービス」をご採用頂きました。概要を申し上げますと、お客様の海外法人様へのヘルプデスクサービスを中国で日本語、中国語、英語等マルチ言語でのサービスをご提供し、日本の本社様へは、月次でサポート状況を報告するものです。このサービスをご利用頂いたことにより、コストの削減や情報システム部門の企画業務へのシフト等の効果があがっております。

4点目、経営視点でのITリスク回避、重荷企業がガバナンスとセキュリティを含めたシステム可視化の実現による競争力と体制強化であります。

このパッケージのように、企業経営に関わる分野及び管理項目に、セキュリティポリシーによって、レベルの高さがすべて決められます。一つ例を共有します。一部の方がご存知かもしれませんが、世界最大手OEMメーカー（FOXCONN/富士康）の深セン工場に、26歳の開発技術者が今年の7月に自殺しました。原因はアップル社の携帯電話の試作品を一個アメリカへ輸送した際になくしました。その後警察含めていろいろ内部取り調べられ、相当プレッシャーがかけられ、飛び降り自殺しました。当然理由に関するいろいろな説がありますが、その事件自身は非常に世論の関心を呼んでおり、事件に対する議論はしたくありませんが、2つ程の感想を申し上げたいと思います。

1. 企業セキュリティ管理はどうなるべきかをやっと中国で注目されており、企業の重要課題として経営レベルをとわられています。
2. 企業にリスク事件があった際に、どう対応すべきかも経営課題として重視されるでしょう。

このページで日本本社と中国現地法人でのセキュリティ環境を簡単に纏めてみました。日本ではBCPを考え始めており、どんどんセキュリティのレベルが高くなっている状況に対して、グループの中国現地企業では

まだ盗難防止等自己防衛といった基本レベルでの対応で精一杯です。日本本社からいくらかセキュリティ強化の要求をされても、GAPがさりすぎて、現地の要員、スキル不足もあって、ストレスが貯まる一方です。そのような状況の中で、日本本社の一方的な要求ではなく、巻き込んだ現状把握からの取り組みは必要だと我々が認識します。

このページはより具体的に中国日系企業のセキュリティ課題を纏めました。

- ・ウイルス対策
- ・不法侵入
- ・情報漏洩

と言ったところは一番重要視されていますが、最近もう一つリスク管理が話題をよんでいます。それは企業IT環境を利用した犯罪です。例えば、従業員は会社でインターネットを経由して詐欺犯罪を起こしたり、政治的な不法言論を発信したりすると、企業の責任を追及されるようになりました。この内容を強調して定めたのが公安82号例です。こう言ったセキュリティ課題が沢山あり、経営リスクが大きい、一方的に政府から厳しく要求される状況で、まず、現地でのセキュリティ管理現状、対策を「可視化」することは最優先すべき取り組みであると認識しています。

そこで富士通が日本、中国連携した体制で「セキュリティ可視化」コンサルサービスが実施し始めています。標準サービスとしては「現状評価」「評価指標作成」、その他セキュリティガバナンス確立に伴うプロセスへの支援も可能となります。（オプション作業）こう言った「可視化」作業によって、すぐに対策をとるべくエリア、過剰等しているエリア等々マッピングし、お客様の最小限投資で最適なセキュリティソリューションをご提案できます。

サービスの提供イメージ、スキームです。日中連携をとった前提で、日本で作業メイン、報告先は日本お客様本社となりますが、中国現地でのヒアリング、現状把握、報告も含まれます。

以上中国の経済状況、日系企業としての対策、課題等について情報を共有させていただきました。これから弊社が中国でどのようなサービスを提供している、どのように取り組んでいるかを簡単にご紹介させていただきます。

日本と中国は1972年に国交回復し、昨年

で35周年で今年で36周年ですが、富士通としては1974年から中国においてビジネスを開始しております。日本と同様に富士通は、中国においてもIT、通信、半導体と3つの柱で事業を行なってきております。

90年代になると私どももサポート基盤の強化が必要であると考え、約40社の中国現地法人のほとんどを設立したのがこの時期です。この時期から多くの日系企業様が進出されたため、中国での富士通のITに関する販売、サポートとの統括会社である富士通(中国) 信息系统有限公司の前身の会社を設立したのも90年代。このころから本日に至るまで10数年、日系企業様中心でサポートしてきております。

富士通は、関連会社の現地法人を含め約40社23,000名程度で中国ビジネスを推進しております。この中でIT関連をプロットしたのがこのスライドです。右の真ん中にあります富士通(中国) 信息系统有限公司は関連SE会社を含めて約2500人のSEリソースを共有させて頂いております。富士通グループの中で中国のITビジネスを統括する会社であり、富士通の総合力を活かして、One FUJITSUを実現し、特に日系企業に対する世界トップレベルのソリューションサービスを提供します。

富士通中国及び富士通香港は、様々なビジネスを実施してきておりますが、その中で、10年強、日系企業様向けのサポートを実施してきております。本スライドが日系企業様をサポートする要員内訳でございます。特長としては、営業要員は全員日本語が堪能であり約100名の要員がいます。ほか、日本語堪能な、且つ業務知識、システム導入経験豊富なエンジニアは400名ほど、ソリューション事業本部に所属しており、お客様へシステムデリバリーをさせて頂いております。

それでは、わたくしどもが中国で提供している主要ソリューションを1枚でまとめてみました。真ん中から上がお客様の業務をサポートするアプリケーションでございます。財務や人事等の中国特有の事情を踏まえたパッケージ群、製造業には欠かせない基幹である生産管理システムや情報漏洩対策に関するソフトウェア等を品揃えてお客様の経営課題、業務課題解決の支援をさせて頂いております。当然、アプリケーションをささえるプラットフォームである富士通製のサーバー、ストレージ製品は勿論のこと他社製品も含め

てお客様のニーズに応じて販売サポートをさせて頂いております。又、企業、工場等のネットワークインフラの設計から導入、保守までの対応も行なっております(し、近年、IT要員確保が困難ということもあり、システムのコールセンター、運用支援等のご要望が高くなっておりますので、それらのサービス体制強化に取り組んでおります。

つづいて当社の09年のコアとなる弊社ソリューション及びサービスを紹介させて頂きます。06年に上海市優秀ソリューションを外資系企業で初めて受賞した120社強の企業にご利用頂いている生産管理パッケージのPRONES、流通業様にご利用頂いている、07年の優秀ソリューション賞を受賞したGLOBAL STOREは、コアのソリューションだと考えております。

ここにあるように流通サービスソリューションからトータルな運用サービス等含めてご提供させて頂いておりますが、本日は時間の関係で、EBISSという販売管理システムパッケージとCGMサービスの2点をご紹介します。

やはり、世界の市場である中国をターゲットに様々な流通サービス業がし烈な競争をしております。今後益々競争が激化する中、弊社としては流通サービス業の業務課題を様々なアプリケーション等で課題解決することでお客様の経営のお手伝いを出来ればと考えており、流通サービス業向けの様々なソリューションを用意しております。店舗系、本部系のシステムは勿論のこと、今後益々重要となる顧客管理のシステム、物流、倉庫管理等様々なソリューションを提供させて頂いております。

最近、中国は以前の様な製造中心より販売会社等を新設し、製造と販売を連携する製販一体のシステム構築という要望が高くなってきております。弊社はお客様のサポート経験から培ったノウハウを盛り込んだ「EBISS」という販売管理システムパッケージを自社開発しました。名前の由来は、お客様のビジネスが良いビジネスになる「いいビジネス」とエビス様をかけてパッケージ名と致しました。英語、中国語、日本語とマルチ言語に対応した本パッケージは、中国の業務事情を非常に考慮し、財務システムとも連携可能であり、非常に操作性が良い販売管理システムです。

中国は、ウィルスが日本以上に蔓延してい

ると感じています。セキュリティーパッチ適用が漏れたパソコンが1台でもあるとウィルス感染するリスクも高く大事な企業データの流出につながる可能性もあります。又、違法コピーでの取り締まりも厳しくなっている状況ですので、使用ソフトウェアの管理が必要です。更に、離職率も高く情報漏洩のリスクが高いことから従業員のPC操作等のログ取得と分析を行なっておく必要があるとも考えます。これらの課題を克服するソフトウェアとして弊社のSYSTEMWALKER等を中国語化して中国でも提供させて頂いております。

やはりIT要員を育成しても離職という悩みを抱えているお客様が近年増加傾向であるため、弊社はトータルの運用サービスを充実させております。外資へ規制されている電信事業は、キャリア等とタイアップし、トータルでの運用サービスを提供しています。システムのエンドユーザ支援ということでは、上海にフリーダイヤルで24時間、日本語、中国語、英語で受け付けられるコールセンターを配備し、EXCEL、WORD等の使用に関する問い合わせはオペレータレベルでQA対応を実施する。仮にアプリケーションレベルの複雑な質問については、オペレータから技術者へ連絡を取り、技術者にてお客様へ連絡を行なう。必要に応じてコールセンターの対応履歴の定期報告等も実施しています。

更にお客様のIT要員が従来まで行なっていたシステム運用、基幹業務システムの運用を弊社技術員がお客様の要員に成り代わって対応し、定期的な状況報告をするということも実施しております。

中国は勿論のことグローバルで面をサポートするため、中国では中国のパートナー、グローバルではグローバルパートナーと連携することで、プラットフォーム、導入/運用サポートサービス、SI、コンサルティング等をお客様にご提供させて頂きます。

中国29都市をカバーする保守ネットワークです。お客様の中国全土への支店拡大にも万全の体制でサポートを実施致します。

Platform Solution Centerは、富士通プラットフォーム製品(ISV様・IHV様製品を含む)の総合検証施設です。専門技術者が常駐し、最新のプラットフォーム製品を核に、お客様の目標を実現に導くシステムのコンサルティングから、お客様のアプリケーションの実機による検証・性能実証までをワ

ンストップでサービス提供しています。同時に、お客様のシステム課題をスピーディーに解決し、変化に対応したシステムの構築・導入を支援します。

〈主な活動〉

- ・お客様ニーズに即した検証：ISV/IHV 製品を含むプラットフォーム・ソリューションの動作・性能検証、遠隔地からの検証も可能な施設

- ・プラットフォームコンサルティング：お客様に最適なプラットフォームソリューションを提案、専門技術相談
 - ・プロダクトパートナーとの連携：プロダクトパートナーと共同で組合せ検証の実施、イベント／セミナーの開催によるパートナー情報の提供
- 弊社のサポート、システム導入実績です。約80割以上は製造業であり、その他沢山の

業種、業態のお客様にもサポートさせて頂いております。私本日の発表は以上となります。日ごろ仕事の中で吸収した情報を一部皆さんと共有させていただき、そう言った情報への評論はあくまでも私個人的な意見であり、少しご参考いただければと思います。

最後皆様のご健康を祈念と致しまして、本日の講演を終了とさせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。