

[注目ソリューション]

日立ソリューションズのグローバル&中国戦略

中国市場向けITサービスを強化 日系・海外企業をサポート

躍進するグローバル市場、なかでも成長率の高い中国市場に向けて日立ソリューションズの取り組みが強まっている。中国市場など新興市場に進出する日系企業へのサポートを中心にまとめた。



紫禁城(中国、北京市)の衛星画像
日立ソリューションズは米DigitalGlobe社の衛星画像データサービスを行っており、衛星画像の利用を簡便にするGeoPDFソリューションも提供

北米・欧州・アジアで、 グローバルサービスデリバリー ネットワークを構築

日立ソリューションズの海外事業は1980年代から始まっている。保守用ドキュメント自動生成パッケージ『SYDOC』の輸出が始まったのが1981年。1990年代は、1991年に米国、1994年に欧州に拠点を構え、欧米を中心にライフサイエンス関連や地理情報システム、衛星画像事業などで、海外企業との業務提携や販路拡大を進めてきた。

同時に、電子黒板への注目度が海外教育市場で高まるのに応じて、1999年以降、欧州を中心に電子黒板『StarBoard』販売を強化し、『StarBoard』教材の開発に関しては、英ケンブリッジ大学出版局との合併企業も設立している。

一方、2000年前後は海外オフショア開発に力を入れ、中国やベトナムのソフトウェア企業やエンジニア人材との関係が強まった。さらに、日系企業のアジア進出や中国市場の成長に伴って、2006年に中国へ事業拠点を構え、現地におけるソリューション・ビジネスを強めるようになる。

日立ソリューションズのグローバル戦略は、北米、欧州、アジアでのSI事業と『StarBoard』などのプロダクト&パッケージの販売が核になる。「日本企業一般にいえることだが、グローバルな事業展開は今後の生命線を握るもの。それをサポートするIT企業も同様だ。お客様からはグローバル・サポートが求められる。アジアだけ北米だけという地域の偏りも今後は許されないだろう。世界のどこにいても受けられる、グローバルなサービスデリバリーネットワークを構築し、日系企業はもとより、世界の企業のITをワンストップでサポートしていく」と、グローバル戦略を語るのはグローバルビジネス営業本部長 江川裕仁だ。

日中の商習慣の違いなどの ノウハウを蓄積して、 日系企業向けソリューションを提供

近年、日系企業の中国進出は一層加速し、製造拠点の移転のみならず、中国市場の拡大に伴う販売拠点としての進出も増加の一途をたどる。流通業、金融業も中国進出に積極的だ。そしてその中国市

場は、2008年のリーマンショックで大きく変化した。中国政府の打ち出した4兆元の景気浮揚策により、沿岸部の大都市のみならず内陸部の中小都市経済も活発化し、内需が拡大した。これに伴い、輸出中心の経済構造から拡大する内需へのシフトが起きている。

中国事業の強化・拡大のために、日立ソリューションズは以下の2つの重点分野を掲げた。

1) SI事業

中国進出日系企業を日本・中国の両側でワンストップサポート。また、中国ローカル企業へITトータルソリューションを提供

2) 商品・サービス事業

電子黒板『StarBoard』などの商品・サービス販売事業の立ち上げ
SI事業の事業展開のため、2006年に日立情報システム(上海)有限公司の北京分公司内に設立されたのが「系統服務統括部(後の系統解決方案統括本部)」。日立ソリューションズの中国活動拠点にあたり、これまで、華北や華東地区の日系企業を中心に約90社へソリューションを提供してきた。

日立ソリューションズは中国でのIT

日立ソリューションズのグローバルサービスデリバリーネットワーク



海外グループ会社

- HISAL : 日立ソリューションズアメリカ
- HSUK : 日立ソリューションズヨーロッパ(英)
- HSG : 日立ソリューションズヨーロッパ(独)
- HSF : 日立ソリューションズヨーロッパ(仏)
- HSCN : 日立ソリューションズ(中国)有限公司

サービス拡大を目指し、2011年10月、現地の事業部門を法人化した。中国名称は「日立ソリューションズ(中国)有限公司」。経営にあたる総経理の張若皓、副総経理の申剣飛の2人は、今後の中国市場サポートを担うキーパーソンといえる。いずれも、中国生まれで日本留学経験があり、日中のITビジネスに精通するエンジニア出身の経営者だ。

「中国に進出する日系企業が会社設立時点で苦労するのが中国の税務体系への対応です。まずはこれをクリアするために、中国製の財務パッケージソフトを導入することが多い、というのがこれまでの例でした。次に、人事管理、生産管理、販売管理などのソリューションのニーズが出てきます。また中国は離職率が非常に高いため、業務内容の漏えいには気を遣います。セキュリティ対策のために当社のソリューションを求められるお客様が年々増えています」と張は、中国に進出する日系企業へのITサポートについて語る。

現地におけるスタートアップはもとより、企業の成長段階に伴ってさまざまなソリューション需要が発生する。生産・販売管理、サプライチェーン構築やCRM、

セキュリティ対策など幅広い需要に対応し、SIやパッケージ導入を通して、トータルに日系企業をサポートできることが日立ソリューションズの最大のアドバンテージだ。

日立ソリューションズの日系企業のお客様は、精密機械、電子機器、自動車部品などの製造業から、化粧品、広告、総合商社、保険、エネルギー業までと広がりをみせている。これらのお客様へ向け、日中間で連携したITインフラ導入からシステム構築までを提供する。また、顧客管理、販売管理、財務管理システムなどでシステム構築の実績がある。

最近の中国では、企業情報ポータル構築やERPの導入、業務アプリケーション開発へのニーズが高まり、スマートフォンなどの活用やエコなどの最新技術の取り入れにも積極的だ。広告、損保企業に対しては、それぞれが中国消費者向けに情報発信をする企業情報ポータルサイトの構築なども手がけている。なかには、日本でのつきあいはほとんどなかったが、中国進出後に中国で出会い、ソリューションを提供するようになった企業もある。

もう一つの強みは、10年近い中国市場でのビジネスを通して、中国独自の商

習慣など、日系企業がぶつかる壁をよく理解していることだろう。

例えば、中国進出企業が国内で活用しているパッケージソフトが、そのままでは中国拠点に導入しにくいケースもある。「中国ではほとんどの進出企業が、中国製の財務パッケージを導入しています。これは中国内の税制にきちんと対応するため。人事管理も同じで、やはり労働法が違うので、それに対応していない外国製のパッケージはあまり成功していません。ただし、生産管理やERPになると、外国製のノウハウが先行しているので、外国製のパッケージを導入するケースが増えています」(張)

日本と中国の商習慣の違いでわかりやすい例は、会計年度だ。日本企業は3月末決算が多いが、中国は12月末決算がほとんど。日中で連結決算を計上するためには、この3カ月のずれがシステムを複雑にする。中国用、日本用と帳簿を二重に管理しなければならず、財務担当者の作業は煩雑を極める。

こうした業務を省力化するため、日立ソリューションズでは『中日財務変換システム(Hi-WAY)』と呼ばれる独自のパッケージを提供している。会計制度や



中国国際金融(銀行)技術展覧会。当社は金融機関向け「オペレーショナルリスク管理ソリューション」を出展

管理手法の差異をシステムが吸収することで、ルールの違いを意識せずに業務を遂行することができる。ワンクリックで中国会計データから日本向け決算書を自動的に作成する機能もある。

2010年10月の、日立ソフトと日立システムの合併で、ソリューション・メニューは広がった。「日本でビジネスをするのと同様の安心感を中国でも得られることが、お客様にとっては最大のメリット」(張)という。

日立ソリューションズは、今後も新たに誕生した日立解決(中国)有限公司と連携しながら、日系企業に向け日本と同様の高品質で安定したITインフラや業務システムの構築を提供し、お客様の中国ビジネスを成功に導くITソリューションを提供していく。

日本品質を日系企業のみならず、中国企業にも提供し、その成長を支える

日立ソリューションズが、今後の拡大

に期待するのが、中国企業とのビジネスだ。2010年までは圧倒的に日系企業向け売上が多かったが、その後急速に中国企業向けが伸張、2011年は実績ベースでほぼ半々にまでなった。これまでの実績としては、政府系企業へのコンテンツ管理システムや教育管理システムの導入、民営企業向けの企業情報ポータルシステム、IT管理プラットフォームの構築などがあげられる。こうしたマーケットの開拓を続けることで、2012年には日中の比率が逆転し、2015年には中国企業向けが売上の8割を占めるまでになるとみている。

「中国企業の市場規模は、無限といえるほど大きい。同時に競争・競合も激しくなりつつあります。中国の現地SIer以外にも、大手企業向けでの商談では国際的なITプロバイダーとの競り合いも始まっています」と、ローカルマーケットの現況を語るのは、申だ。

「中国企業のITはまだ発展段階であり、基本的な業務に対して効率改善が課題になっています。そこで私たちに求められ



中国の幼稚園児向け英語教室で電子黒板「StarBoard」を利用

ているのは、やはり業務知識とコンサルティングの能力。さらにシステムの品質です。これまでの日系企業に対するシステム導入の実績やそこで勝ち得た信用・信頼は私たちの重要な武器になるもの。今後はこの日本品質を、中国の企業にも売り込んでいきます(申)

日立解決(中国)有限公司は北京が本社だが、11月には上海に支社を設立する。さらに年内には広州市に支社、また中規模地方都市に開発センターを設置の予定だ。2013年までには中国全土で15か所の拠点を創る計画もあり、中国でのサービス体制確立を進めている。

ソフトウェアやシステムの日本品質をアピールポイントにして、中国企業のマーケットを深耕するためには、品質管理という視点を外すわけにはいかない。これまでのオフショア開発の実績を踏まえながら、中国現地でSEやプログラマーを育てていく中長期的な人財計画も重要になる。

日本から海外拠点に出て、現地のビジネスをリードする人財についても、あら

ためてグローバル人財という観点からのスキル強化が課題となっている。

中国企業のニーズへの対応による現地での強固な事業基盤の構築が、日系企業の信頼にもつながる

「日系企業のサポートを強めながら、今後はいかに中国企業からのニーズに応えていくかが重要になる」と、前出の江川も中国市場の成長力に期待する一人だ。

日立製作所時代、現地に出向し、香港や中国、韓国などで事業を立ち上げた経験を持つ江川は、今後の中国ビジネスの発展をこうみている。

「中国の製造業もこれから大きく変わります。単にモノを作り輸出をするというだけでなく、国内外の購買層の拡大に合わせて、高度なマーケティングの力も身につけることでしょう。また中国の流通、物流企業も、いまは制約が多いけれども、これからは欧米・日本を見習って業務を革新していくことは確かです。それらの企業が、日本のようにきめ細かい小口配送サービスを提供しないとも限らない。一部では、西洋的なサービス品質を打ち出して国内展開するレストラン・チェーンなども登場しています」

その意味で、CRMや流通・物流管理などのパッケージの需要は大いに期待できるし、より高度なSIニーズも出てくると、江川はみている。

「私たちのお客様は、日系企業だけではなく、日本のお客様をサポートするためにも、中国企業との関係を深め、しっかりと事業基盤を現地に構築することが大切になります。現地における事業基盤が確固たるものになれば、中国進出を拡大する日系企業のお客様も安心して、私たちにサポートを任せていただけるはず。要は、世界的に成長するエマージング・マーケットの成長力をいかに取り込んでいくかが重要なのです。そのためには、これからがまさに正念場だと思います」(江川)

国際経済をリードするマーケットへと脱皮する中国市場と中国企業。そして国内市場の規模的限界を超えて、世界で生きていく日系企業。その両方を支えるグローバル・ソリューション・カンパニーへ飛躍すべく、日立ソリューションズはこれまで大きく舵を切ったのだ。

中国のお客様に提供しているソリューション、サービス、製品情報

ITインフラストラクチャ	インフラシステム構築のコンサルティングから製品調達、設計導入、運用、保守・サポートまで一括して対応 ・各種ハードウェア、ソフトウェアの調達 ・ネットワーク構築 ・メールシステム構築 ・仮想化環境構築 ・インターネット関連 ・遠隔会議システム(電子黒板「StarBoard」活用)
業務アプリケーション	会計、購買、生産管理、人事などさまざまな業務アプリケーションの上流業務コンサルティングからシステム構築まで対応 ・財務管理(中日財務変換システム「Hi-WAY」) ・会計システム(用友、金蝶) ・ERP(Microsoft Dynamics AX, EOS) ・販売・生産管理(販売・会計統合ソリューション「Fit-ONE」) ・人事管理(「朗新e-HR」) ・顧客関係管理 ・物流管理(トラック運行管理ASPサービス「e-trasus」、輸配送管理システム「ONEsLOGI TMS」、倉庫管理・在庫管理システム「ONEsLOGI WMS」) ・統合OAシステム ・GeoPDFソリューション(位置情報を持つPDFを活用したシステム)
セキュリティ	IT全般統制に関する調査から製品・サービスの提供まで、ワンストップで提供。 ・情報セキュリティ診断サービス ・ネットワークセキュリティ、データセキュリティ ・コンピュータウイルス対策 ・PC用途監視 ・入退室管理システム ・e-Learningサービス
運用サポート	ITインフラの安定した運用と業務アプリケーションの定着に向け各種運用サポートを提供 ・ITメンテナンスサポート ・PC資産管理サービス ・システム改善コンサルティング ・業務アプリケーションサポート ・緊急オンサイトサポート ・統合ヘルプデスク ・データセンターサービス

※赤字は当社製品・サービス



Yuji Egawa

江川 裕仁

株式会社日立ソリューションズ
グローバル事業統括本部
グローバルビジネス営業本部長



Cho Jakuko

張 若皓

日立解決(中国)有限公司
総経理



Shen Jianfei

申 劍飛

日立解決(中国)有限公司
副総経理

日立解決(中国)有限公司	
会社概要(2011年10月1日現在)	
●会社名	: 日立解決(中国)有限公司
●本社	: 中国 北京市
●董事長	: 石井 清(日立ソリューションズ 取締役 常務執行役員)
●総経理	: 張 若皓
●設立	: 2011年 10月 1日
●資本金と出資比率	: 5,000万 人民元
	: 日立ソリューションズ: 90%、日立(中国)有限公司: 10%
●事業内容	: SI事業、ソフトウェア開発事業、商材開発/ 輸入販売事業、保守サービス事業他
●従業員数	: 110名