

## 中国情報システム産業の光と影

李 彤

### 迅速な普及と 追いつかない品質

中国の都市部で暮らしていると、情報システムが社会インフラの一部として、日本に勝るとも劣らないスピードで浸透していることに気づく。

銀行のCD（現金自動支払い機）は、設置当初から年中無休の24時間営業、時間外手数料なしであり、一定規模以上の小売店やレストランのほとんどでデビットカードかクレジットカードが利用できる。北京では最近、バス料金を一気に6割引きにして、非接触型のIC乗車カードの普及を図っている。

しかし、実際にはシステム障害に遭遇することも珍しくない。

CDで現金を引き出そうとして、現金は出ずに残高だけが減ったり、小売店のレジでカードを何度も読み取り機に通されたり、暗証番号を繰り返し入力させられたり、バスの乗車明細を提供するウェブサイトにもアクセスしても情報は表示されなかったりする。そこ

で怒るか怒らないかで現地度が測れる、と冗談半分という外国人駐在員もいる。

というのも、CDで金額が間違っていて引かれても、数日後には残高が正常に戻ったり、カードで決済した直後に取引の実金額を携帯電話のショートメッセージで知らせて来たりする。バスの乗車明細に至っては、バス会社の事務室で照会してくださいと新聞記事で案内されるなど、いずれの問題もそれなりに「迅速対応」されていて、少なくとも表面上は、市民はこういう状態を受け入れているからである。

サービスを提供する側が、新しいシステムが必要と思ったらとりあえず導入し、品質やその先のことについては問題に直面してから考えるという姿勢を貫けば、ユーザー側もそうした姿勢に理解があるというか、選択なき立場にあるため致し方なくというか、比較的寛容である。これが今の中国の情報システム市場の環境の一側面であるのは間違いない。

しかし、このままの状態がどこまで続くのか。目の前に迫る北京オリンピックでは、これらの社会インフラを利用するのは、寛容な中国の消費者だけではない。全世界からの訪問者が、厳しい目を持って評価することになる。

### 国内向けビジネスの 厳しい市場環境

いうまでもなく、情報システムの品質向上にはそれなりのコストがかかる。中国の顧客は、コストに大変厳しい。

中国のある外資合弁企業で、外資側の経営陣が、本国並みのサービスレベルを実現するために、外資系事業者が提供する高水準のシステムを導入しようとした。だが中国側の経営陣は、機能が落ちたとしても数分の1の現地価格でないと負担できないと主張した。

外資側が高性能システムで経営効率を上げるという考えなのに対し、中国側は最低限のシステムでコストを節減して経営の実情に合わせていこうと考える。

業務システム導入の際には、品質より価格合戦に陥るケースが多く、経営に対するシステムの貢献度は、多くの企業でまだ正当に評価されていない。業務用パッケージソフトを長年、開発・販売している中国の会社経営者から、こうした不満の声が聞こえてくる。

また、中国の国内市場向けビジネスの感触を聞くと、代金回収の難しさが決まって話題になる。実際、ある中国現地系システム事業者の契約書には、「顧客に通知することなくシステムを自動停止させる仕組みが含まれていないことを保証する」という旨の文言がある。これは、契約どおりに代金が支払われない場合、導入済みのシステムを稼働不能にする方法があるからだという。

特別なコネクションを背景にして特定分野での利権を握っている一部のシステム事業者を除き、中国国内向け業務システムの事業者は、低品質・低価格、代金回収困難といった厳しい市場環境にさらされており、持続成長への道りは決して容易ではない。

この厳しい市場環境から脱却するために、方向転換を図る事業者も多い。インターネット関連や携帯電話関連などさまざまな分野をさまよいながらも、最近は特にオ

フショア（海外委託）開発の受託を目指す中小企業が多い。

## ブームとなるオフショア開発

中国で海外向けのシステム開発を主業務とする企業には、立派なオフィスや社屋を構えるところが多い。一方、国内市場向けに開発・販売する中小企業のオフィスの多くは、それに比べ見劣りがする。

この一見表面的な現象も、中国向けのシステム開発業務と海外向けのオフショア開発業務の収支状況の開きを象徴している。実際、国内業務を一切やめてオフショア開発に社運を賭ける企業もある。

しかし、オフショア開発には山があれば谷もある。コストが上がると仕事が他国へ逃げていく。発注関係者の間では今、インドと中国の次にベトナムの可能性が話題に上っている。中国のシステム開発会社の経営者もこのことを決して考えなくはないのだが、まずは目の前の商売に賭けてみるという経営姿勢になるのは、変化の激しい発展途上国という環境にあっては、もっともな話といえる。

新規参入組の目には、周りにオフショア開発で大きな収益を上げ急成長を遂げた成功例に加えて、中国政府が税金などの政策面で、

オフショア開発を奨励していることも、大きな魅力に映る。

従来の輸出奨励政策で世界第1位の外貨準備高を達成した中国政府にとって、オフショア開発は外貨稼ぎだけでなく、海外の高水準のシステムノウハウを入手する近道でもある。オフショア開発を押し進めることで、中国のシステム開発の水準の底上げを図る期待もある。

オフショア開発事業者としても、単純なプログラミング作業ではなく、基本設計など、より上流工程に近い仕事をこなすことで、工数単価向上とノウハウ蓄積の一石二鳥を狙えるわけで、この努力は政府の思惑にも合致する。

業務システムの多くは導入後に運用業務が発生するが、システム運用という概念は、中国のシステム市場でまだ確立できていない。

一方、海外では、開発だけでなく、運用も中国でできないかを模索するシステム事業者が増えている。オフショア開発のブームに乗じて得られた高収益の次に、オフショア運用で安定収入を確保できるのか。中国システム市場を新しい光が照らす日が待ち遠しい。

李 彤（リ・トウ）

NRI北京総経理助理、総務部長