



アジアビジネス研究会主催

中国視察ツアー－2018

報告書



- 深セン～杭州
- 日中情報サービス産業懇談会

一般社団法人コンピュータソフトウェア協会

平成 30 年 7 月

【目次】

I . 視察団メンバー	1
II . スケジュール	1
III . はじめに	2
IV . 視察等報告	3
● 深セン テンセント社訪問	
● 深セン 市内視察	
● 杭州 アリババ社訪問	
● ツアー所感	
V . 日中情報サービス産業懇談会参加報告	4 1
VI . 視察ツアー総括	4 5

I. 視察団メンバー

	会社名		氏名
1	株式会社アスペックス	CSAJ理事	吉田 一也
2	株式会社デザインクリエイション	CSAJフェロー	竹原 司
3	株式会社バース情報科学研究所	CSAJ理事	村瀬 正典
4	株式会社インフィニテック		芳賀 紳
5	株式会社ヒューマンテクノロジーズ		恵志 章夫
6	株式会社豆蔵ホールディングス		吉田 宏之
7	伊藤忠テクノソリューションズ株式会社		澤登 寿
8	株式会社セキュア		谷口 才成
9	ネクストウェア株式会社		石垣 国典
10	フルライン株式会社		池上 哲二
11	六元素情報システム株式会社		余平
12	株式会社エフエーサービス		宮内 理英
13	社会保険労務士山田事務所		三井 敏彦
14	株式会社マイクロソフトウエア		田中 聡
15	株式会社オズビジョン		鈴木 良
16	株式会社オズビジョン		入江 崇広
17	CSAJ事務局		原 洋一
18	CSAJ事務局		中野 正

II. スケジュール①

日次	月日曜	発着地・滞在地	現 地 間 時 間	摘 要
1	7月22日(日)	羽田空港発 香港着 香港発 深圳着	8:50 12:25	空路、直行便にて香港へ 到着後、専用車にて深圳へ (深圳泊)
2	7月23日(月)	深 圳 滞	終日	○テンセント社訪問 1. テンセント社訪問 (10:00-12:00) 2. インキュベーションセンター視察 3. 無人コンビニ視察 4. ファーチャンベイ(華強北)視察 (深圳泊)
3	7月24日(火)	深 圳 滞 深 杭	午前 16:10 18:30	○深セン市内視察 1. 顔認識無人店舗 2. 無人ロボット商店 3. シェアリングカー 空路、杭州へ 到着後、専用車にてホテルへ (杭州泊)
4	7月25日(水)	杭 州 滞	10:00	○アリババ社訪問 1. キャンパス視察 2. アリババ社概要・戦略説明 ○ショッピングモール「亲橙里(チンチェンリー)」視察 (杭州泊)
5	7月26日(木)	ホ 上 港 発 杭 州 発 上 海 発 羽 田 空 港	13:35 17:25	視察後、上海へ 空路、帰国の途へ 入国手続終了後、解散

II. スケジュール②（オプションツアー「第16回日中情報サービス産業懇談会」出席）
 （7月22日～25日は上記視察ツアーと同じ）

日次	月日曜	発着地・滞在地	現地時間	摘要
5	7月26日(木)	ホ 杭 テ ル 発 州 発	7:50 午前 17:30	杭州東 → 済南西 →シェラトンホテル(会場) 済南市政府によるレセプション (済南泊)
6	7月27日(金)	済 南 滞	終日 17:30	第16回日中情報サービス産業懇談会 参加者:300名 (企業代表200名、政府関係者50名、有識者および専門家50名) 日中代表者による講演 パネルディスカッション 懇談会レセプション (済南泊)
7	7月28日(土)	ホ 杭 テ ル 発 済南遥墻国際空港発 羽 田 空 港 着	8:40 11:35 18:50	チェックアウト後、空港へ 空路、帰国の途へ 入国手続終了後、解散

Ⅲ. はじめに

今回、アジアビジネス研究会が主催する視察ツアーで、中国本土を訪問するのは実に7年ぶりであった。

思い起こせば、2011年10月末に中国徐州市に於いて、「日・中 企業情報化ソフトウェアサミット」（主催：CSAJ，CISA）を開催し、当時、両国のソフトウェア産業の相互理解と協力関係を発展させるために交流に関する覚書の調印を行った。当時は、当研究会も「中国ビジネス研究会」というグループで活動していた。その時は日中でのIT交流が活発化するものと期待していた。

しかし、2012年に中国各地で反日活動が活発化し、「中国ビジネス研究会」は、その年に予定していた成都市への訪問をキャンセルすることとなり、研究会としての活動が困難な状態になった。そして当研究会は活動範囲を広げ、現在の「アジアビジネス研究会」になった。

それから7年間はアジア各地を視察しアジアにおけるビジネスの可能性を探ってきた。そして今年、中国に戻ってきた。

7年間のアジア各国への歴訪は、当研究会としての見聞を広めることと会員企業に対するビジネス拡大に向けた情報共有に大いに役立ち、更にいま中国に戻ってきたことは、この間に起きた中国におけるITの変化をあらためて実感するにはよいブランクだったかもしれない。

以前まではオフショア開発への依存度が高かった中国だが、この7年間も急速な経済成長の速度は緩めることなく拡大している。

今回のツアーは、いま中国で何が起きていているのか、どこに向かっているのか、そして日本は中国とどのような付き合い方をしたらいいのかをあらためて探るために、今回は中国のユニコーン企業であるテンセント（深圳）とアリババ（杭州）の2社と、深圳のインキュベーションセンターやITを活用した数々の無人店舗、スーパーマーケットなどを視察した。

最新の中国のIT事情の一端ではあるかもしれないが肌で感じることができ、中国の急速な成長の理由も垣間見ることができた有意義なツアーとなったと思っている。

今回、このツアーには様々な分野で活躍されている方々が参加され、このツアーと通して、参加者の方々も、それぞれの視点で何かしらの参考になる情報や気づきがあったのではないだろうか。

その詳細について、後述の参加者による個別のレポートをご覧いただきたい。

一般社団法人コンピュータソフトウェア協会 理事
アジアビジネス研究会 主査
株式会社アスペックス
吉田 一也

IV . 視察等報告 深セン～テンセント社訪問

会社名：株式会社デザイン・クリエイション

氏名：竹原 司

報告内容：深圳 その活力源とは……

今回、数年ぶりで視察として中国を訪問した。ご紹介いただいた方々の尽力、並びに、日中関係の好転も寄与した。普通では、訪問が困難な世界的IT企業のテンセントやアリババの本社を訪問できたのは大きな収穫だった。

深圳への訪問は、個人的には25年ぶりである。アメリカの大都市のように変貌した中心街は隅々まで綺麗で昔の中国の雰囲気はどこにも無かった。40年前、貧しい農漁村だった町にそのころから住んでいた人々は、今では億万長者。古いアパートやビルは建て替える都度、価値が数倍に跳ね上がる。それは、今も継続している。

深圳のGDPは間もなく北京も上海も抜いて、中国最大の経済都市になる見込みだという。その活力源はどこにあるのか？

ガイドの方の話によれば、深圳も40年前に世界の工場を標榜して開発が始まり、電化製品の製造などで順調に規模を拡大したが、2008年のリーマンショック以降は成長が停滞した。それを救ったのがスマートフォンの登場だ。アップルが中国での製造に乗り出したことで状況は一変。深圳は世界のスマートフォン工場となり、電子部品の集積地と成って行く。

今、ゼロからスマホを組み立てる場合、シリコンバレーでは3ヶ月は掛るが、深圳では1日で出来るという。二桁速度が速いのだ。ハードとソフトが融合した新製品の開発では、深圳が世界で最も有利と言える。

その優位性を最大限に活かした企業が、わずか数年で世界最大のドローン企業に成長したDJIである。香港の学生が起業したDJIは、アメリカで発明されたドローンを瞬く間に製品化し、世界のトップブランドに押し上がった。

深圳の中心に今も残る電子部品の巨大マーケットを訪問したが、大小無数の商店が犇めき、丁度、日本の昭和30年代の秋葉原に似た熱気が溢れていた。どのような部品でもここで全て揃うという。世界のスマートフォンの大部分がここで造られているわけで、最先端の電子部品が集まっているのは当然だ。知的財産権もなにもあったものではない。

しかし、今回の訪問で、もう一つ、中国の強さの秘密を教えられた。

これは、深圳中心部、テンセント本社近くのインキュベーションセンターを訪問した時のこと。アメリカ、シリコンバレーでも同様の施設を訪問したが、そこでのスタートアップ企業の目標は株式公開である。それがかなわなければ、GAFAなどの巨大企業による買収が次のゴール。実際、大部分の企業が後者を選ぶことになる。

しかし、深圳ではそうではなかった。株式公開は主たる目標ではないという。テンセントやアリババによる買収でもない。それよりも、自分たちが自分たちの判断で、これまでに無い新しい面白いサービスを作り出したい、というのだ。株式公開によるキャピタルゲインというお金よりも、その自由度の方が遙かに重要だという価値観。

しかし、ベンチャーキャピタルから投資を受けると、それを返すためには、株式公開か買収しかないでしょうと聞くと、ベンチャーキャピタルからの投資はあまり受けないという。では、誰が資金を出すのか。それは、個人の資産家だという。その人たちも、投資によるキャピタルゲインなどは求めていないというのだ。既に裕福なので、ベンチャー投資のような不確実な投資でリターンを求めたりはしないようだ。

では、何を期待してスタートアップに投資するのか！？

それは、おもしろいことが出来るかどうかだという。それが社会に新しい変革や価値を生み出せるかどうか、そのために投資するのだという。確かに、ドローンの製造などは、当初はおもちゃの製造のようなもので、大きなビジネスになるようなものではなかったはず。それでも深圳では短期で世界企業になれるだけの資金が集まった。しかし、アメリカでは、これは起こらなかった。

これは、正に華僑の助け合い精神そのものだと思った。先に豊かになったものが、あとから来る有意な人材を支援する。見返りなど期待せずに。

アメリカにも日本にも無い、中国の強さは、この伝統にあると気付かされた。

中国がかつて、世界の4大発明を成し遂げた背景もここに有ったのではないだろうか。発明者とその事業化を支え続けた先人が居たということだと思う。今もそれは続いている。

(1982 年当時の深セン)



(1985 年当時の深セン)



(上記写真とほぼ同位置の現在 (華強北電気街))



会社名：株式会社バース情報科学研究所

氏名：村瀬正典

報告内容：騰訊控股有限公司（テンセント）

視察日時：2018年7月23日10:00-12:00

【テンセント社概要】

- 1998年11月12日・中国深圳に設立。
- 2004年6月16日・香港証券取引所に上場
- 売上2377億6000万元（2017/12期）
- 売上高では世界最大のゲーム会社
- 売上6割がゲーム・エンターテインメント
- 社員数約3万人



【説明内容】

1. 微信（ウィーチャット）

- 2011年1月 - 微信リリース
- メッセンジャーとソーシャル機能を融合したインスタントメッセンジャーアプリ（「微（ミニ）+信（メッセージ）」という意味）
- 利用者数は、月間10億人を超える
- 無料

2. ウィーチャットペイ

- 微信（ウィーチャット）の決済機能サービス
- QRコードを利用
- タクシー、コンビニ、公共料金、飲食店、企業間・個人間の決済などで利用
- 地下鉄、バスでの利用は今年5月から
- 決済に際して手数料はなし（支払側、受取側共に）
- 市場として日本を特に重視しているわけではない

【体験】

深圳のホテルへ到着後、隣接するセブンイレブンで水を購入の際にウィーチャットペイを利用してみるが、確かにかざすだけで、支払いが終了し、非常に簡単であった。

ウィーチャットペイ（アリペイも）が地下鉄、バスで利用可能と聞いていたので、自由時間にバス停、駅へ確認に行った。

バスでは、ICカードの接触部分の横にQRコード読み取り部分がある一体型の機器が設置されていた。



駅では、券売機での購入時に QR コードが表示され、切符の購入が可能となっていた。

改札では、スマホの QR コードをかざして改札を通る姿も多々みることができた。

後日確認したところ、深圳では地下鉄、バスに乗れる IC カード（深圳通）は普及している。ウィーチャットペイで地下鉄、バスの支払いができるわけではなく、交通用の専用アプリ（QR コード利用）と連動して支払いが可能となっているとのことであった。



【比較】

別途訪問した深圳に隣接する中国の特別行政区である香港では、チャージ式の IC カードであるオクトパスカード（八達通）が普及している。交通機関、スーパーやコンビニ、ファーストフード店、自販機で使用できる。コンビニやファーストフードでは、ウィーチャットペイ等の支払可能な表記を見たが、中国からの旅行者と思われる人が QR コードを利用するのを数名見た程度であった。香港の方と思われる人は、オクトパスカードまたは、オクトパスアプリを利用しており、隣接した地域ではあるが、中国本土との差が感じられた。

また、香港と同様に中国の特別行政区であるマカオでは、交通系 IC カードのマカオパスが普及しており、バスに乗る人はすべてマカオパスを利用していた。香港同様にコンビニ等でウィーチャットペイ等の支払可能な表記を見たが、QR コードを利用する姿は見ることはできなかった。

【所感】

調べてみると香港のオクトパスカードは 1997 年、マカオのマカオパスは 2007 年に登場している。日本の suica は 2001 年であり、キャッシュレスに近い日常を日本でも過ごすことができている。

IC カード並びに IC カードアプリが普及している香港、マカオで QR コード決済があまり普及していないのは、改めて利用する必要がないからと考えられる。しかし、非接触型 IC カードシステムを導入できる企業、費用負担が可能な店が利用可能店舗となっている。

深圳では、店にレジがなくても、スマホやタブレットを用いれば初期費用を安く抑えることができるという点と、電子マネーの受渡しに手数料をとっていないという 2 点が普及の土台となっている。

日本では、利用者は、電子マネーは複数存在し、慣れているので、電子マネーとしての QR コード決済が必要という訳ではない。日本におけるスマホの QR コード決済は、店舗における手数料の発生如何によって、普及の方向性が分かると今回の視察で推察した。

以上

会社名：株式会社インフィニテック

氏名：芳賀 紳

報告内容：騰訊控股有限公司（テンセント）、深セン市内視察

視察日時：2018年7月23日（月）、24日（火）

「AliPay,WechatPayを体験する」これこそ、今回の参加目的であった私にとって、羽田で WechatPay ポケットチェンジ→スマホにチャージ（1000円）できたことがまずは朗報であった。WechatPay まずはつかえる！



6年ぶりの中国。当時は到着と同時にATMで元を調達していたが、現在の中国では現金はまずいらぬとのこと。それほどスマホ決済が普通になっている？

真偽を確かめるべく、深圳到着の夜、コンビニで早速ビールを購入してみる。支払い時に右を提示→スキャナー読み込むで終了。驚くべき手軽さでQRコード決済が完了してしまったのである。おそろべし。



深圳二日目

Tencent の新旧ビルにて大いに広がる Tencent ビジネスのご紹介を受ける。通訳の方がスピード＝深圳 Biz と連呼されていたがなるほど「考える前にTRYする」+「失敗を恐れない」＝「すざましい進化・ビジネスの成長」を文字通り体感する。



午後からいよいよ街に出て WechatPay を使った運用例をご紹介いただく。

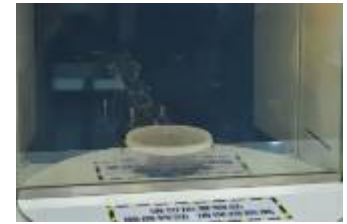
まずは無人コンビニ。WeChat を使い、扉の横についている QR コードで購入者を認証、カメラによる顔認証で本人確認を行うことで入店することができる。店内にある好きな商品を読み取り機で一括読み取りをすると QR コードが表示され、WeChat Pay を使って購入する。その際扉も解除され、買い物終了。商品にはICタグが付いている。



続いてシェア電気自動車。スマホだけで、予約から開錠施錠、支払いまで全て出来る。（右図は中国製 EV 自動車）



そして、既に数多くのユーザーを獲得している（おそらく一番実用的な）「ロボットコンビニ」。会社からスマホで注文。ロボットレンジが自動調理。出来上がりごろ、お店に向かい食事／テイクアウト。



以上 QR コード決済は加速度的に進化している（ごくごく普通になっている）。この手軽さは代えがたい魅力であるが詐欺やウイルス感染など中国でも問題になっている点も多いらしい。日本はNFCカード決済が普通であるがいずれにせよその利便性から（どこからか）サービス化されることは間違いないのではないかと思う。

また日本では、まだまだ AmazonGO や Amazon の実店舗とバーチャル店舗の融合運用実験ばかり大きく取り上げられているが、既にAlibabaや Tencent などプラス Amazon の「決済」「デリバリ」を含めた運用を開始している中国系企業があることをもっとも感じなければならないと思う。なぜなら一党独裁で決断の早い中国政府がAI、クラウド、ロボット、スマートシティなど最先端技術企業を強力にバックアップしているから（深圳地区がまさしく最たる例）であり、良くも悪くも議論で進める民主主義国家では対抗できなくなるのではないかという思いからである。

会社名：株式会社ヒューマンテクノロジーズ
氏名：恵志 章夫

報告内容：騰訊控股有限公司（テンセント）、深セン市内視察
視察日時：2018年7月23日（月）、24日（火）

視察の対象となった施設は全て深圳市の中にある。改革開放経済の流れで、1980年代には人口6万人程度の漁村であったが、現在は1,500万人規模に拡大している中国第3の大都市である。市政府の方針もあり様々なITを駆使したスマートシティとしての試みが行われているが、平均年齢33歳の市民は抵抗なく受け入れているように見受けられる。

テンセントの本拠地であり、ほぼ全ての決済、認証を必要とする行為はスマートフォンに入れたWeChat一つで足りる。一般の店舗だけではなく夜店のような路面店でも決済が可能な事は驚きであった。

視察の目的の一つである無人店舗（完全に無人、決済や認証を自動化、等様々なタイプが混在）は実験段階と思われるものが多く、出店数の観点からもコストメリットが出ているとは思えない。一方で、未完成の段階で市場に出し、問題があれば数週間閉めて、再開するというアジャイル開発的な手法をとっており、そこで蓄積されたノウハウがいずれ全体システムの最適化に寄与すると思われる。東京都を超える人口、全ての市民がスマートフォンを持ち、そこで全てが解決するように組み込まれたサービスによって行われる壮大な実験は、今後も様々なイノベーションを生み出すものと思われる。日本においても同様な試みが必要であると強く感じた。

7月23日 午後

・インキュベーションセンター／Simplywork

MarsSummit／ベンチャー交流を目的としたイベント会社



・無人コンビニ／WellGo



- ・ 華強北電子街／部品、完成品の調達可能な巨大市場



7月24日

- ・ 顔認識自動化店舗／武漢のカモ料理のチェーン店が WeChat とコラボ



- ・ シェアリングカー／ Ponicar 、深センで利用可能な10社のシェアリングカーの1社。



- ・ 無人ロボット商店／ F5 未来商店、ロボットがカップ麺、冷凍商品を電子レンジで温めて提供



会社名：株式会社豆蔵ホールディングス
氏名：吉田宏之

報告内容：全体所感

視察日時：2018年7月23日～26日

今回、深セン・杭州視察ツアーに参加させて頂き、一番印象に残ったのは、中国のスピード感だ。新システムや新サービスをリリースするまでのスピード感、政府と企業が一体となってスマートシティ化するスピード感に驚いた。

中国のIT企業は、システム構築や新サービスのリリースに半年かかっているようでは長いと言う。2, 3か月でリリースしないと、他の企業に先を越されてしまうという意識を強く感じた。完成度60%くらいでローンチし、実際にユーザに使ってもらい、トライ&エラーを繰り返しながら改善していくという事を実践している。たとえば、いくつかの無人店舗（店舗内に店員は誰もいない）では、

- ・顔認証やアプリ認証による入退出（個人の特典）
- ・すべての商品に張り付けたRFID
- ・認証登録している電子決済システム（アリペイやWeChat Pay）

を連携する事で無人化を実現していたが、顔認証がうまくいかずに入店できないケースや、決済時にRFIDが読みとれず購入商品と認識されないケースなど、日本ではまだ世に出せないと感じるレベルでも、実際にサービスとして街中で提供していた。ここに中国の凄さ（強さ）を感じた。実際にそのようなレベルのサービスでも使う人たちは多くいたし、多少のリスクをとっても、早く世に出し、ニーズに合ったものを作り、先んじてシェアを取ろうとしている。中国ではいかに先にシェアをとるかが勝負なのだろう。60%の完成度で世に出すことは日本では出来ないが、この移り変わりが激しい時代においては、机上で議論をしているよりも、実際に利用してもらってフィードバックを貰う方がゴールへの近道かもしれない。考えさせられる面が多くあった。

スマートシティ化においては、深センが象徴的だった。わずか40年で人口は1400万人～2000万人とも言われる都市になり、平均年齢が33歳と異常に若く、非常に活気にあふれている印象があった。

深センには、上述した無人コンビニをはじめ、他にもいくつか異なる形式の無人店舗が展開されていた。お弁当（インスタント）をインターネットから注文すると自動的に”あたため”を行い、完成したものを回転扉から提供してくれる店舗があったが、インターネット上で自分の商品が出来上がる順番が分かるので、ランチタイムにオフィスで注文し、出来上がるころに店舗に食べに行くという使い方をしている人で賑わっていた。ここは、若い人が多いせいか、新しいものを受け入れる風土があり、フィードバックが速いらしい。なので、ここが実証実験の場となり、新しいサービスがどんどん生まれてくるとのこと。

深センでは、公営バスの9割とタクシーの半数以上がEV化されており、住民が乗って

いるバイクもすべて EV 車だった。自転車もシェアサイクルが普及しており、乗り捨て自由なので利便性が高い。ただし、その分、回収するコストも高くなり赤字になる。2, 3年前は、シェアサイクルの事業者は 10 社程いたらしいが、採算がとれないため今では 2 社となっている。2 社のうち、1 つはテンセントが出資し、1 つはアリババ集団が出資しているとのこと。ここでもシェアの取り合いをしている。シェアサイクル事業としては今もなお赤字との事だが、シェアサイクル事業で収集したビッグデータを行動分析や他事業への展開に利用しているものと考えられている。まさに、データを資産と捉え、投資している最たる例だと思った。

社会インフラのソリューションとしては、テンセントが WeChat Pay と連携した病院を予約するシステムを構築していた。混み具合やドクターの評判を確認することができ、予約、支払いも可能となっている。主要な病院は導入されているとの事だが、おそらく政府の協力あってのものだろう。

アリババが本社をおく杭州においては、アリババが行った交通系のソリューションが印象的だった。道路に取り付けたセンサーやカメラなどで車の混み具合や人の流れの情報を収集し、分析、整理することで、交通渋滞を解消したり、交通事故の自動検知やひき逃げの追跡をしたり、救急車が通る際にルートを選定し、全ての信号が青になるよう制御したり、これらを実装したシステムをアリババクラウド上に半年で構築していた。このスピード感にも驚かされたが、日本ではプライバシー保護の観点からも、取得が難しいであろう情報を集めるなど、政府の強さがないと出来ないことだと思った。

この 2 つの例にあるように、中国では、政府主導で新しいソリューションを企業が構築する仕組みが出来ていた。この政府と企業と都市の連携が、急速な発展につながっているものと感じた。

(その他)

アリババのニューリテール戦略における実店舗の視察と ET Brain の製品説明が参考になった。

ニューリテール戦略は、O2O の発展形と言われているが、それとは少し異なり、オンラインで集客しリアル店舗に来場してもらう所は同じだが、リアル店舗を訪問後、またオンラインに移行し購入できる (もちろん、その場での購入もできる)。

たとえば、リアル店舗をあくまでショーケースという位置づけにし、店舗にある商品とその商品の詳細情報が確認できる QR コードなどを併せて掲示しておくことで、お客さんは商品ページにアクセスし、店員に聞かなくても商品の詳細情報や付加情報を得ることが出来るだけでなく、そのままオンラインで注文をする (させる) ことが出来る。オンラインでの注文になるため、店舗で抱える在庫の問題が解消されるのと、買い物しても手ぶらで帰れるというユーザの利便性が向上する。

アリババが展開するショッピングモールにあるアパレル店舗では、スマートミラーというデバイスが設置してあった。人の顔を読み取り、その人の顔をあてこんだポリゴンが表示され、スマートミラー上で自由に洋服の着せ替えが出来るというものである。着せ替えして、もし気に入ったものがあれば、一緒に表示される QR コードを読み取ることで、その洋服を着た（ポリゴンの）写真を誰かに共有して意見を貰うこともできるし、そのまま注文することが出来る。



ここで参考になったのは、スマートミラーを使うことで、より簡単に試着をすることが出来るだけでなく、オフラインでは取れないであろうデータが収集できる事。オフラインでは店員がこまめにデータ登録をしていない限りは、その人がどのような洋服を試着し、購入したか、購入を迷ったか、購入をあきらめたか、が分からないが、システム上で着せ替えを行うことで、それらすべてを収集することが出来る。推測ではあるが、アリペイは顔認証で決済する機能があり、すでに顔認証に登録しているユーザであれば、購買に至らなかった場合でも、スマートミラーの顔読み取りからユーザを特定することができ、データの紐づけが可能となる。

アリババのニューリテール戦略は、ITをインターフェースにして顧客のあらゆるデータをより細かく収集する事に重きが置かれているように思う。ITの活用として UX 向上に目が行きがちだったが、その先のデータ収集と活用方法の重要性を強く感じた。

AI プラットフォームの ET Brain は、アリババクラウド上に業務カットでソリューションパッケージが乗っている。たとえば、画像検索機能がある。家具屋さんの EC サイト上にこの画像検索機能を実装した場合、たとえばカフェで見かけたソファの写真をとり、この EC サイトで画像検索を行うことで、このお店で売っている同じようなソファを検索できるという。この機能を実装したい場合、家具屋さんは、自社の商品写真をアリババクラウドにアップロードするだけで良いというもの。

先ほどの、交通系のソリューションもそうだが、これからのシステム開発は、このようなプラットフォーム上で提供されるソリューションパッケージをカスタマイズし、組み合わせで構築するものが増えていくものと感じた。

全てをスクラッチで開発しては、中国で感じたこのスピード感には対抗できないと思う。ただ、スクラッチ開発は全くなくなるものではなく、業務システムのコアな機能（特殊な計算ロジックなど）の開発は残ると思っている。今後はそういったクラウド上のパッケージやスクラッチ開発したシステムなどを API 連携でつなぐことで、一つのシステムを構築するケースが主流になっていくのではないかと考えさせられた。

会社名：伊藤忠テクノソリューションズ株式会社
氏名：澤登 寿

報告内容：中国 深セン市内視察

- ・顔認識自動化店舗視察
- ・シェアリングカー見学
- ・無人ロボット商店視察

視察日時：2018年7月24日

1. 顔認識自動化店舗視察

武漢の会社が2018年5月に開店した実験店舗。店舗入り口の横にてアプリダウンロード及び顔写真と決済情報（WeChatPay）を登録する。登録が完了すれば、2回目以降は以下のステップで入店／購入する。

1. ドアの前に立つ
2. 顔認識システムが顔を照合
3. 入店可能であれば自動ドアが開く
4. 商品を選び、決済専用商品台に置く
5. 商品は画像認識されディスプレイに購入商品情報が表示
6. 商品台の上のカメラが決済者（ポーズしている人）の顔を照合
7. 決済完了
8. 出店は特にチェックなし



今回視察した無人店舗は以下の2種類に大別される。

- ・1商品つど決済型は入店チェックなし（自動販売機と同じ概念）
- ・複数商品をまとめて決済型は入店チェックあり（入店のチェック手法で決済）

当該店舗やアリババの店舗は「まとめて決済型」で顔認証である。また、一度登録するとSmartPhoneさえ必要がない、手ぶらでの買い物が可能である。

「友連れ」や「万引き」に対する対応は、RFIDとGate入出店方式を採用しているアリババの店舗に一日の長がある。どちらにしても商品数やコストの課題はクリアされていないようだが、未成熟な技術でも消費現場でTry&Errorする姿勢は見習うべきである。

2. シェアリングカー見学

シェアリングカーのサービスを提供している、深セン ロトテクノロジー社（Shenzhen Lotto Technology）のポニーカーのEV自動車を見学。深セン、広州、北京、西安の4つの都市にEV自動車3000台が導入されている。

SmartPhoneで行うことは、「自動車を見つける」、「ドアを開ける」、移動して「自動車の利用を終了する」「支払処理」。料金は移動距離と利用時間で計算され、時間帯により時間単価が異なる。

基本的なコンセプトは乗り捨て。充電も利用者の義務でもない。基本的にはサービス提供会社が適切な場所（データ分析で利用が多いと判断した場所）への移動や充電を行っている。深センでは単一都市として黒字化している模様で、2017年12月に43億円を調達してる。

見学した車は塗料のハゲや凹みなどあり、日本のレンタル/シェア自動車と比べると車の質は見劣りするが、自転車感覚で「足」としてとらえ、経済合理性と利便性があれば積極的に利用する一定の利用者層があると思われる。



3. ロボット店舗視察

冷凍食品をSmartPhoneでオーダーすると、バックヤードでロボットが電子レンジで温め、調理が完了（温め終了）するとSmartPhoneに通知があり、配膳口から提供するサービス。

店はいわゆるイートイン・スペースであるが、昼食時には多くの若者で賑わっていた。

オーダーは店内のタッチパネルで行い、WeChatPayにて決済をする。画面では20種類程度の冷凍食品を選択でき、配膳までの時間も表示されている。バックヤードを見る事が出来なかったが、

1. オーダーされた商品を冷凍庫（棚）から取り出す
 2. 電子レンジに入れ、温める
 3. 温めた商品を電子レンジから取り出し、配膳口におく
- などの作業を自動で行っていると想像する。



カップラーメンも購入可能ではあるが、購入者自身がお湯を入れる仕組みになっていることから、バックヤードは上記の単一作業のみが可能な”機械”が設置されていると思われる。また、日本の冷凍食品というよりはコンビニ弁当に近い。ロボット店舗と聞くと人

間型ロボットを想像するが（事実、看板はそのような絵）、挽きたてコーヒーを提供する自動販売機と同類である。

4. まとめ

今回の報告の3テーマは既存技術の組合せ（SmartPhone + ロボット + IoT + AI）、リアルな世界で消費者にサービスを提供していることに価値がある。深センという場所がそれを可能にしていることは想像に難しくない。3サービスともに多くの課題があることも事実だが、実際の消費者からのフィードバックは事実であることが多く、机上、会議室、アンケートからは妄想の域を超えないことが多い。深センもしくは中国全土をPoCとして場としてサービスや技術が試され、グローバルに展開できる企業は、その経験や集めたファクトデータが競争優位性の大きな武器になることは間違いない。

北京には多くの大学とベンチャー企業が深センより存在する。その中には基礎技術をベースとしたベンチャー企業もあり、多くの資金と人材が投入されていると聞く。今までは米国・欧州の企業がグローバルなビジネスパートナーであったが、これからのビジネスパートナーとして、中国企業は大きな存在になるだろう。

会社名：株式会社セキュア

氏名：谷口 才成

報告内容：深セン市内

視察日時：2018年7月22日～24日

7月22日（日）から24日（火）にかけて中国の深セン市内を視察した。われわれ視察団は香港経由で中国入りしたのだが、深セン市に入る手前で中国当局による入国検査を受けた。パスポート写真を登録し、両手10本指の指紋登録、そして顔画像の登録とあらゆる個人情報登録しての入国である。防犯カメラの数も無数にあり、厳重なセキュリティ体制のもと無事中国国内への入国を果たす。

深セン市は、約40年前に単なる漁村であった村を主にハードウェアの生産拠点として人工的に作り上げた都市であるが、近年は急速な進化をみせ中国のシリコンバレーとよばれる都市に成長している。人口は40年前には約3万人であったのが、現在では約1,300万人に増加している。深セン市内の高層ビル群なども驚いたが、私が一番驚いたのは、平均年齢の低さである。日本の平均年齢46歳に対し、深セン市の平均年齢は33歳と約13歳も若いのだ。統計情報だけではイメージしづらいが、街中を散策していると行き交う人々の若さに心底驚いた。50代以上と思われる人には滅多に遭遇しない。深セン経済はエコシステムや町工場ネットワークなどがその成長の土台となっているのだが、そこで働く人々の若さとその若さからみなぎるエネルギーが街全体から感じられ、そのエネルギーが中国経済成長の根底を支えていることを肌で感じる事ができる視察であった。



（入国審査ビル）



（深セン空港）



（繁華街の様子）

深セン経済の成長を支えるエコシステム、南山地区にあるテンセント本社の隣にはインキュベーションセンターやVCが入るビルが立ち並び、また様々な部品が揃う華強北電子街が近隣にあり、郊外には生産工場がある。開発から生産、大手とベンチャーの協調がこの一帯でもの凄いスピード感をもって実現されている。また、市内では電子決済システムやシェアリング自転車、無人店舗などの最先端のテクノロジーを活用した新たなサービスが

どんどん生まれている。そして深セン市の人々は失敗に寛容で、多少の不具合があっても新たなサービスやテクノロジーを受け入れ、街全体でトライ&エラーで壮大な社会実験を行っていると感じた。旧来の中国へのイメージを捨てる必要がある。彼らは、モラルがあり挑戦的で前向きにこの社会を変えようとしている。中国の全てが善という訳ではないが、彼らから学べることは謙虚に学ぶ姿勢が重要だと感じた。



(テンセント本社)



(テンセント本社からみえるインキュベーションセンター)



(華強北電子街)



(無人コンビニ)



(シェアリング自転車)

会社名：ネクストウェア株式会社

氏名：石垣 国典

報告内容：阿里巴巴集団（以下、アリババ本社）視察

視察日時：2018年7月25日

1. はじめに

杭州は、テンセントの本拠地である深圳市とは違い、新しい物と古い物が調和した見慣れた印象の街である。

アリババ本社は、20年ほど前に米シリコンバレーで見た光景を蘇らせる造り、イメージカラーのオレンジに装飾されたビルと巨大な『Alibaba』のモニュメントが私たち一行を迎え入れてくれることとなった。



私たちは、出迎えてくれたアリババ関係者に案内され、同社の巨大なビル内へと第一歩を踏み入れた。

玄関からエントランスに案内された私たちを迎えてくれたのは、中国美術を象徴する壁一面の水墨画絵巻で、その中にはIT業界をはじめとする偉業を成した人物がそれぞれの企業を象徴する姿で描かれており、アリババ社創業者のジャック馬氏の他にアップル社のスティーブ・ジョブズ氏やフェイスブック社のマイク・ザッカーバーグ氏など多数の企業家が描かれていた。わが日本を代表して松下幸之助翁の姿もそこにあった。



意外な事に、初期のアリババに大きな影響のあったソフトバンクの孫正義氏の姿はそこには居なかった。

私たちは歓迎してくれた偉人達を後にして、本日のセッション会場へと案内された。

アリババ社が準備してくれたプログラムは、終日に及ぶ内容で、アリババ社の歴史から同社の最新の戦略までを学ぶ内容であった。



時間	場所	内容
10:00-10:30	アリババ本社	アリババクラウドと SB クラウドについて
10:30-11:00	アリババ展示場	アリババ展示場
11:00-12:00	アリババ本社	無人店舗視察
12:00-13:00	アリババ本社	セッション（ニューリテール）
13:00-14:00	アリババ本社	昼食（社内食堂にて）
14:00-15:00	アリババ本社	セッション（ ET Brain ）
15:00-15:30	移動	本社⇒ニューリテール SM
15:30-17:00	ニューリテールショッ ピングモール	店舗内視察

2. アリババクラウドと SB クラウドについて

最初のセッションは、私たちのアリババ訪問をご支援頂いた、同社の日本パートナーである SB クラウド株式会社から、アリババクラウド（日本向け SB クラウド）の説明を伺う事となった。

説明に先駆け、SB クラウド株式会社のバイスプレジデント齋藤浩二様よりお出迎えのご挨拶を頂く。



概要は以下の通りであった。

- ・ SB クラウド社は、アリババクラウドの日本市場向けローカライゼーションを行っている。
- ・ アリババクラウドの戦略は、中国国内はアリババ本体、日本は SB クラウド、その他国はアリババインターナショナルが対応を行う。
- ・ アリババは、物流～エンターテイメントを4つのセクションに分類し包含的なクラウドサービスを実現している。
- ・ アリババクラウドのサービス提供力は、例えば楽天の年商 3.2 兆円だが、中国独身の日1日で3兆円を売り上げる。そのトランザクションにも耐える事が出来るクラウド基盤を提供している。
- ・ 社員の平均年齢は、26歳と若く、マネージャークラスは40歳前後。
- ・ 自社単独での成長では無く、パートナーとの協業により共に成長を目指している。

続いて、SB クラウド 姚萌部長、三苦課長、より SB クラウドに付いて説明を頂く。

概要は以下の通りであった。

- アリババの創業は、Jack 馬含めて18名で創業し、現在は6万に企業。
- 2004年にAriPayを開始、その後淘宝（TaoBao）をスタート。
- 淘宝（TaoBao）開始の2008年ごろ業務量が急激に増える事にシステムが絶えられない為、自前でシステム構築を開始。
- OS、セキュリティーや様々なシステムを独自で開発し、この基盤を外部に展開したのがアリババクラウドである。
- 特にアリババクラウドは、現在エンターテイメント系に注力しており、ジャック馬自ら先頭に立ってメディアに登場してアピールを行っている程。
- 中国内では、ジャック馬氏が芸能活動に傾向していると揶揄されることもあるが、それはこのエンターテイメント事業に注力する為に自身がプロモーションを行っている事に起因している。
- サービスレイヤを大きく分けると3つ
 - Digital Media エンターテイメント
 - Core Commerce
 - Local Service
- 4つのキービジネス
 - AriPay（決済など）
 - CAINAIO（物流など）
 - アリババ（淘宝など）
 - アリババクラウド（クラウドサービスなど）
- 新エネルギー＝データを資源として考えている。
- ガートナーレポート クラウドサービス第4位はアリババで中国では47.6%のシェア、テンセントは9.6%程度。中国に於いては圧倒的シェア。
- 2016年から国際化、18の地域（リージョン）を開設。日本ではSBクラウド社と提携。
- 特に、東南アジアでのサービス拡大に注力を行っている。目標はアジア地域1位
- リージョン間の高速インフラを独自に引いている。
- サービス価格帯では、競合他社より10%程度安い設定。機能面ではほぼ他社と同等で差はない。
- クラウドに必要な基礎技術、BigData AIに必要なサービスを提供可能。
例えば画像から検索するエンジンを提供。アリババクラウドを利用する事で機能利用



が可能。

- ・毎日ハッカーから大量の攻撃を受ける為、自前でセキュリティーを強化して製品提供を行っている。

例えば、セキュリティー商品を使うと、ECサイトで価格を変更しても他社への価格変更通知はプロテクトできる。

- ・チケット売買でBOT攻撃（予約して買わない）に対しても対策済み。
マレーシアのアジア航空はクラウドサービスの安定性を評価してアリババクラウドにシステムを移行して同攻撃の対抗を行った。
- ・お客様が自前のクラウド（プライベートクラウド）でアリババクラウド同等のソフトウェアサービスを利用する事が出来る。
- ・顧客のデジタルトランスフォーメーションを強力にサポート
小売り⇄物流⇄金融⇄製造 等を結び付けるサービスを提供している。

これらの説明を受け、言うまでも無いが先行するアマゾン社AWSを追撃するクラウド戦略を持っている事が明らかとなった。

淘宝による、中国国内の圧倒的な消費需要に併せた同社の処理能力と安定稼働は、他のクラウドサービスでは真似が出来ぬほどの性能が求められる。そこで培われた独自のノウハウを活かして成長する同社クラウドサービスが、AWSを抜き去るのは時間の問題であると言える。

* 独身の日（11月11日）の1日の取引金額は日本円で約3兆円、楽天の年間（3.2兆円）の売上に匹敵する処理を無事故で安定提供できる強靱なクラウド基盤と言えるであろう。

3. アリババ展示場

私たちは、アリババ関係者に案内され同社の展示場に向かった。

先ほどのセッション会場は、外来客専用（ゲスト用）の建物と成っている。この建物をゲートとして、その奥に広がるのが真にアリババ社の頭脳である研究開発が行われるベースである。

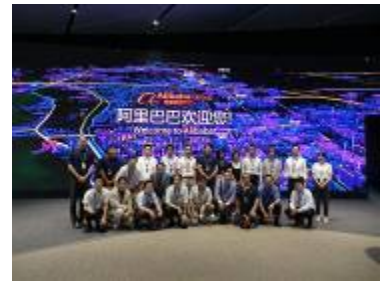
彼らはそこをキャンパスと呼び、厳重な警備態勢の敷かれた奥に広大な施設が広がっている。一步そこに足を踏み入るとキャンパスと呼ばれる理由もすぐさま理解が出来る。正に、大学のキャンパスを思わせる自由で開放的な空間と共に、多数の研究棟や事務棟が点在している。

更に奥に目を向けると建設途中の建物が巨大なアームクレーンと共に目に入る。6万人の社員を受け入れて成長する為には、まだまだ不足と言う訳だろうか？



私たちが案内された先は、巨大な展示ホールであった。

その建物1棟が展示用に用意された施設で、館内を一周する事でアリババ社の歴史や戦略、現在の様々なデータ状況が一目でわかる作りと成っていたが、この施設内は撮影が許されず、展示施設内様子をご覧いただけないが、パビリオンと言ったイメージである。



パビリオン内を案内されるとまずは、アリババ創業の歴史が我々を迎えてくれた。

アリババはジャック馬氏を含む18人の創業メンバーによって1999年に創業された事は良く知る事実であるが、それ以前に付いてはあまり知られていない。

その様な背景も含めて、このパビリオンでは説明をしてくれる。

4. 無人店舗の視察

一通り、アリババ社の歴史や事業の紹介を受けた私たちは、次に同社内で実験が行われている無人店舗へと移動する事と成った。

たどり着いた場所は、オフィスの一角に設けられた白を基調にした売店の様な一角だった。その店に入るためには、まずは顔認証の洗礼を受ける事になる。人を認識し、その行動を理解して購買動向を自動的に検出する為に様々な技術が組み合わされている。

ここでは、顔認証の他に RFID、ビーコンなど多くのセンサーが店内至る所に取り付けられている場所では有ったが、入口のゲートとカメラの多さ以外は特に違和感のない店舗でもあった。

カメラに関しても店舗の天井が高い為か意識をしない限りは圧迫感を感じる事は無く、至って普通の売店で、日本でよく見かけるミュージアムの売店の様なつくりをしていた。



そこに置かれた商品はアリババのオリジナル商品で、基本的には社員や一部関係者が利用できる売店と成っている。

ここでは、アリペイを利用した決済が行われる事となるが、同サービスは中国国内の銀行口座と連動したデビットサービスで、銀行残高と連動する仕組みであるため、私たちには利用する事が出来ない。



私たちは、アリババ関係者の好意でその商品を購入する体験をさせて頂く事が出来たが、アリペイを利用した決済の為、その関係者の支払いと成ってしまう。

当然好きな物を買えば社員の方の口座から引き落とされるため、代表が行う事と成った。

大勢で入場した為か？または、システムの完成度の問題なのか、イメージした通りのスマートな体験とは成らなかったが、実験として割り切りその状態でサービスをスタートさせる点は評価できる。もしも日本で行う場合は、この様な状態でのサービスは行わないであろう。

スピードが重要な時代に生まれ変わった現在では、サービスを行いトラブルの度に改善を行い、対応するスピード感を日本は学ばなければならない。無人店舗は、正直まだ完成度は高くない様に思われるが、スピード感で進める事こそ重要な試みであると思われます。日本でもこのスピード感で、チャレンジを行い変化に付いていく努力を行わなければ、やがてデジタル後進国として遅れをとる事になるだろう。

なぜ日本では、このスピードが生まれないのであろうか？新たな疑問を残しながら、この場を後にする事とした。

5. ニューリテールマーケット

私たちは、再びカンファレンスルームに戻り、アリババ社ニューリテールマーケットに付いて説明を受ける事となった。アリババ社が考えるニューリテールとは主に次の通りである。



- ・オンラインオフラインのマーケットを作る。
- ・オンラインとオフラインをシームレスにつなぐ、ある意味リアル店舗からコネクティッドさせてネットを利用する環境。
- ・O2Oマーケティングの俗称で、オンラインでは実態が分からない、オフラインでは店舗管理に費用を要する。
- ・これらを実現するには、膨大なデータ処理が必用でハードを含めて提案を行う。

他にも多くの意味が込められているのであろうが、一言で言うとO2Oをよりシームレスにつなぐと言う事である。

まず、ニューリテールマーケットでは、3つのStepが紹介された。

Step 1は、イメージによる検索技術の提供である。この技術は、既に淘宝

(TaoBao)では実装されているスマホやネットで見つけた画像から、対象製品を検索する検索技術である。商品名や販売ショップが分からなくても画像を基にして対象を見つけ出す事が出来る。

例えば、インスタの画像から気になる物を検索したり、他のサイトをスクリーニング中に気になる物を画像から探したりすることが可能となる。

アリババ社は淘宝(TaoBao)などで得た膨大な画像データを機械学習させる事で、これらのサービスを実現しているのである。

私たちは、担当者の説明を受けて淘宝のスマホサイトより画像検索をクリックし、目の前に置かれたミネラルウォーターの撮影を行った。結果瞬時に同じものが検索された。勿論注文を行うのであれば、今利用している淘宝からワンクリックで商品購入が可能である。

Step 2は、AR/VRを用いた仮想空間の提供である。

ニューリテールはオンラインとオフライン環境のシームレスな提供であり、AR/VRへの取り組みは必須となる。そこで、アリババでは淘宝等のECサイトにこれらの技術を提供し、広告チラシのQRコードからAR技術を用いて拡張現実を提供している。

利用者はその場に実際のモノが有ったと時をよりリアルに想像する事が出来、オフライン空間上とオンライン空間上を融合する瞬間である。勿論これらも先ほどのStep 1同様に淘宝等のECサイトから即座に購入可能である。

Step 3は、ビッグデータの分析プラットフォームの提供である。

Step 1、Step 2で集められた膨大なデータを利用したマーケティング分析に役立つ分析ツールを提供している。アリババクラウドでは、これらを利用者に提供されており、O2Oで必要になるネット上の環境は全てそろえる事になる。

オンラインとオフラインをシームレスに繋がる社会を目指す、同社ではニューリテールマーケット(O2O)を開始する利用者にこれらの環境はアリババクラウドを通じて提供を行われる、オンラインとオフラインをシームレスに繋がる世界は既に近づいているのである。

これらの環境を日本で利用するには、SBクラウドを利用する事で可能になるため、日本でも容易なサービス立ち上げが可能となる。

6. ET Brain

ET Brainとは、アリババクラウドが提供するAIプラットフォームを指し、スマートシティ、農業、物流、製造、航空などあらゆる産業に既に提供されている。

その実力は既に交通システムでも発揮されており、例えば、ET City Brainではアリババが本拠地を置く、浙江省杭州市で試され市内の交通信号や公共交通機関、気象データ、市民のスマートフォンなどから収集したデータを集約し、独自のアルゴリズムで処理することによって、交通状況の改善を実現し、ピー



ク時の交通渋滞を 9.2 %削減することに成功している。

これらの他にも北京首都空港などでは、ET Airport Brain が利用されており、毎日1700機の往来に対して、300の駐機スポットの割り当てを使い、50秒程度で割り出しを行える。

今までは駐機スポットを割り当てたとしても飛行機の遅延などが発生した場合は、再度割り当てを行わなければならず、このスケジューリングを的確にかつ正確に行う必余があり、空港混乱の原因になっていた。然し、ET Airport Brain の利用後はこれらの再スケジュールも50秒程度で完了する事となり、駐機スポットの効率を10%以上高める事に成功したとの事である。

この他、空港内の安全検査や本人確認にも ET Airport Brain は利用されており、総合的な空港業務を人に代わって手助けしていただけたとの事であった。

驚くのは、これらの交通システムの提供に要する開発時間である。私たちの問いに対して、開発マネージャーの答えは、100名程度のプロジェクトで、6か月程度で提供できるとの答えが返ってきた。しかもこのプロジェクトの例では長い方だとの事、通常は1か月程度で ET Brain を目的に併せて提供しているとの事であった。

正にこのスピード感が今の中国のスピード感なのである。既成の問題や国民性の問題も有るだろうが、中国から学ぶべきものは多い、戦後の復興化の日本も世界から見たら同様に見られていたのではないだろうか？

ET Brain の説明を聞き、私たちは SF の話が既に現実になって来ている事を思い浮かべながらこのセッションを終えた。

7. 亲橙里 (チェンチェンリー) 視察

私たちは、アリババ本社での全てのスケジュールを終えて、アリババ社が進めるニューリテールマーケットの試験施設として2018年5月26日にオープンした亲橙里へと移動する事となった。

亲橙里は、ニューリテールマーケット (O2O) を積極的に進める為のモールとして活用されており、アリババグループの店舗は8店舗が出店しており、それぞれO2Oを実感できる施設となっている。

しかしそこは、何の変哲もない、日本でも良く見かけるモールの作りと何ら変わらない至って普通の作りであった。

私たちがまず向かったのは、そのモールの2階に有る『MiSHOW』と言うショップでスマートミラーが使われている店舗である。

スマートミラーの前に立つとまず対象者のスキャンが開始され、その画像がスマートミラーに投影される。そ



こには既に試着を完了した本人画像映し出され、その服をまとった自分自身を見る事が出来る。

このシステムは、本来様々な服からその人に似あう洋服が提案されるとの事であったが、どうやら試験中でこの日は、女性には赤い服と男性には黒のスエットスーツをお勧めしてくれていた。更に付け加えるとすると、購入者を喜ばせる為か？実際より若く、スタイルは細目に投影されるのはサービスなのだろうか？

この他にも各店舗でO2Oを体感するシステムが設置されていたが、その多くは不安定な状態で実用的とは言い難かったが、積極的に取り入れ改良を繰り返す試行錯誤が必ず良い物を生み出す。この繰り返しを利用者と共に創り上げていく、不完全さを受け入れられる社会の許容が新しい、変化をもたらすのでは無いだろうか？

日本であれば、問題を生み出すトラブルも彼らの中では未来への布石として受け入れて行くのであろう。



私たちは、最後に亲橙里の地下に広がるアリババ傘下の食品スーパー『盒馬鮮生』（ホームーシェンション）へと向かった。

このスーパーは、アリババ社が進めるニューリテール（O2O）の核となる旗艦店舗で、オフラインとオンラインを融合する拠点として杭州市民の中に存在している。

この店舗では、3km圏内の顧客には30分で届けるサービスを実施している。このスピードこそが、オンラインとオフラインのシームレスを生み出しているのであろう。

また同時に生鮮食品をオンライン上で扱う為に同店舗では、信頼を重視している。

『盒馬鮮生』=安心・安全をブランドとして提供する。この事をユーザーに理解してもらおう為にもニューリテールの目指すオフラインの重要性がこの店舗に込められているのである。



この店舗は、一般的なお店と違って天井部にネットが張られその上をレールが走っている。

この店の特徴はこの仕組みにも表れており、オンライン経由で注文されたものをピッキングスタッフが選別し、専用バ



ッグに詰めてこのレールにて搬送する為の装置である。

つまりオンライン上でユーザーのオーダーと同時に代行者であるスタッフが商品を選別し、搬送システムを通じてバックヤードに短時間で搬送される。そこから直ぐさま、配送されオンラインでの購入者へ届けられる仕組みである。

日本でも同様のサービスがイトーヨーカドーやイオンでも始まっているが、その時間は4時間程度必要とされ、食卓で調理中に足らなかったモノを近くのコンビニやスーパーまで走って買い足しに行く感覚で、オンライン上から安全・安心に生鮮食品までもが届けられる。

アリババ社が目指す、ニューリテールとはこの様なオンラインとオフラインを意識することなくシームレスに利用できる環境を指すのである。つまり私たちが居る全ての空間を私たち自身が瞬時に移動して、欲しい物を探したり、それを買ったり、持ち帰ったりする事が出来る正にドラえもんのどこでもドア的なモノを、ニューリテールを通じて実現しようとしているのである。

私たち自身は、瞬間的な移動を行える移動手段を現在では手に入れていない。その代わりにニューリテールは、オンラインとオフラインをシームレスに融合する事でその行動を可能にしているのである。

アリババの目指す未来は、これからも目を離す事が出来ないであろう。その事を私たちは胸にして、全ての予定を終えた。

8. まとめ

私たちはアリババ訪問を通じて大きな体験をする事が出来たと思う。

ジャック馬氏の人生観の在り方や、アリババを通じてどのような未来を目指そうとするのか？それは、最初に私たちを迎えてくれた水墨画の絵巻でも感じる事が出来ると思う。

彼が目指もの、それは共存ではないであろうか？

ニューリテールで目指す、オンラインとオフラインの融合は、人と人、社会と社会の融合を目指す、その様な思いの表れ的一端では無いか？そんな思いを胸にして、アリババ本社の訪問を終えた。

日本の中では、日本が優位な立場であると幻想を抱く人も多いと思う。私たちはITを通じて多くの物事に目を向けて、日本の置かれている現状を直視して、日本ならではの取り組みと共に中国をはじめ多数の国で生み出される技術の取入れを行い、本来日本が得意としていた加工貿易の本髄を私たちはもう一度ITの世界でも実現し、良き技術を取り入れ更に良くする、その様な共存を目指す事が我々にとって求められている。

その様な思いを胸にして、アリババ本社での1日を終えた。

以上

会社名：六元素情報システム株式会社
氏名：余平

報告内容：アリババ社訪問
視察日時：2018年7月25日

一、アリババ社概要

売上 377 億ドル
(2018年3月期、前年度比60%成長)
時価総額4604億ドル(世界7位)
社員数6万人、平均年齢29歳



二、展示場・ソリューション概要見学

Core commerce

Taobao EC
TMALL ブランド品 EC



2017/11/11 独身の日セール 1日売上 2.9兆円
(日本デパート TOP5 の2016年年商合計 2.6兆円)

Local service

Fliggy 旅行
Ele 食
盒馬鮮生 ニューリテール(スーパー、飲食、O2O)

Entertainment

AlibabaPictures 映画など
AlibabaMusic 音楽
YOUKU 動画

Base

Alipay 支払などの金融サービス
Cainiao 物流
Alimama データプラットフォーム(Aligroup一番稼ぎしているところ)

Alibaba Cloud 基盤

特に感じたこと：

- ECにと止まらず、膨大なAlibaba経済圏
- Business Platformer としてすべてのビジネスを飲み込む勢い

三、重点サービス見学

■ Alibaba Cloud

Yassで中国47%、世界で4位
競合相手より1割安い
付加価値サービスも増強中

- ・VR/AR開発SDK Genius
商品の事前効果確認（AR）

- ・DataV

便利なBIツール

Alibaba Groupの経営状況を一目瞭然するダッシュボード例

- ・ビッグデータ/AI

- ・イメージ検索

自社商品画像を提供し、Alibabaで学習

1商品を各角度で撮影必要

■ 盒馬鮮生

ニューリテール実験店として立ち上げ、人気爆発で、店舗数拡大。

現在数十店、今年100店舗、今後2000店舗予定

O2Oビジネス

店舗で見て、オンラインで注文し、実店舗から発送

（3KM生活圏三十分到着）

>店員が棚から商品をとって、ロールで運送し、配送へ

>店は配送倉庫の機能も果たす

海鮮は店内でその場で料理、食べる

パートナーの店も併設

ロボットピザ機も

専用APP

Alipayで自動支払（レジいらない）

会員制、3KM生活圏。



四、総感想

今回のAlibaba訪問で、やはり圧倒された。

特に

- ・ 目標の巨大、明確

Alibaba目標：

 全球普惠

 ビジネスは地球上でだれでも平等でできるように

 1億人超が利用しビジネスできる

 5000万人がビジネス成功

 20億enduser

- ・ 強烈な Leadership

 創業18人はほぼ全員Alibabaに残っている（ちょっと驚いた）

 > 強い求心力、説得力

 > 夢の熱意、強さ、強い実行力

 Topの発令で一緒懸命に実現

 政治的リスクも

- ・ スピード

 日本の数年感覚のプロジェクトはAlibabaでは数か月

 成熟しなくても、まずやってみる

 効果いいなら、迅速に横展開

- ・ 貪欲さ

 どんどん拡大していく経済圏

 すべてのビジネスを飲み込む巨大プラットフォーム

今回の訪問で、AlibabaGroupへの感心を一段と高め、AlibabaGroupと協力関係作り、いろいろ勉強し事業を発展していきたい。

会社名：株式会社エフエーサービス

氏名：宮内 理英

報告内容：アリババ社訪問

視察日時：2018年7月25日

視察先概要

- 1 Alibaba展示場見学
- 2 無人店舗の視察
- 3 New Retail セッション
- 4 Alibaba “ ET BRAIN ” 構想の説明 (SmartCity,ET Aviation)

今回の視察ツアーの個人的な目的は

- 1 スマホ決済を使ってキャッシュレス社会を体感する
- 2 無人店舗の視察
- 3 顔認証システムを試す

であり、「親橙里」(チンチャンリー/ショッピングセンター)訪問は非常に興味深いものだった。といってもショッピングセンターとして見た場合、日本の郊外にあるショッピングモールと何ら変わりはない。高級ブランドショップもなければ、特段興味をそそる商品もない。しかしながら、そこに設置されたさまざまな設備は、アリババを訪問する関係者に大きなインパクトを与えるものだと痛感した。

食品スーパーの「盒馬鮮生」(ハーマーシェンシャン)はオフラインとオンラインを繋ぐアプリを備え、ネットとリアル店舗を忠実に紐づけている。買い物客は商品詳細やそのレシピを棚札のバーコードをスキャナーすることで確認でき、尚且つ商品毎にネット注文へ切り分けができる。支払いはAlipayを利用。現金を持つことも重たい荷物を持つ必要のないこのサービスの結果、多くの買い物客の片手にはスマホが握られている。

一方、店内にはレジ業務や販売業務を行うスタッフはほぼおらず、唯一いるスタッフは、ネット注文の配送業務に携わっている。彼らは受注と同時に陳列されている商品より注文商品をピックアップし専用バッグに収納、売場に据え付けられている設備(クレーンと天井に張り巡らされたレール)はバッグヤードの配送スタッフに確実に荷物を引き渡す。このシステムにより、スピーディな配送が行われているようだが、正直これだけでは特別素晴らしいシステムとはいえない。(日本のスーパーでも同様のことが展開されている。)

(ガイドの説明にはなかったが)実際、このスーパーの最大の特徴は、調達や在庫管理がすべてアリババの提供するECとインフラ上で管理されていること、そしてこの館内の至るところに設置されたカメラやITシステムにより、顧客の属性(年齢、性別等)や嗜好(裏側ではもっと多様な顧客分析がされているのだろう。)あるいは顧客のたどるルートや注意の引く商品棚ポジションなど計り知れないビックデータの収集が可能であることであり、結果、今後の小売業に大きな変革をもたらすに違いない。(これがアリババの提唱

するニューリテールなのか、)

その他、アパレルショップに設置されていた「 Virtual Fitting System 」も興味を引いた。

(周囲に知人がいなかったら率先してトライしていただろう)

いずれにしても O2O が実現された社会に心が弾む。

会社のビジネスに視点を向けると、アリババクラウドに関心が向く。世界中に数多く存在するプラットフォームの中で、おそらく今後は淘汰もしくは統合されていくだろうプラットフォームの中で、技術力、成長性はかなり高く、中国という国の独特のリスクを考慮しても現在日本の有名企業が利用 (実証 ?) している事実は、今後国内において急展開してくる可能性を示唆している。

日本の製造業は今、人手不足など多くの問題を抱えている。そして私たちは IoT の技術を用いてこれらの問題解決を行おうとしている。

アリババクラウドを使うかどうかは別として、今回、中国でみた QR コードの利用、電子決済、RFID の利用など今後、自分たちが検討するであろう多くの技術を視察できたことはこのツアーが実のあるものだったと実感した。

最後に CSAJ に、そしてご一緒していただきました皆様に感謝しています。ありがとうございました。

会社名：社会保険労務士 山田事務所

氏名：三井 敏彦

報告内容：全体所感

視察日時：2018年7月22日～25日

プライバシーマーク認証取得がきっかけで、協会に入会、研修会などいつもご案内頂きますが、石川県金沢市からなかなか参加できず、今回初めて協会の行事に参加した。私以外は、皆さんIT企業経営者だった。

私は、社会保険労務士をしているが、行政に提出する書類が、従来の紙ベースから、磁気媒体への保存、そしてインターネットを使った電子申請へと変わっていている。今後、電子申請が更に進んでいき、将来的には、先般、日本経済新聞の1面に出ていたように、企業が、賃金台帳や出勤簿を、クラウド上にあげることで、行政が手続きを代行する仕組みになっていく。日本政府は、エストニアをモデルに考えているらしい、現在は「実現できるのか？」と、現場とのギャップを感じるがきっと、そのようになっていくであろう。そうであれば、時代に逆らわず、合わせていく必要があると思い、1つでも2つでも、今後のヒントが欲しくて、今回参加した。

当日は、羽田空港から香港の空港へ向かった。空港で、指紋での本人認証、顔での本人認証など、人がするのではなく、機械・装置が行い、データとして蓄積していく。空港の中だけでも、技術が進んでいることがわかった。

その後、深センに入った。東京とおなじぐらいの大きさと、推定人口2000万人とのこと。平均年齢が30代前半。東京で言えば、街中渋谷のような若者ばかり。道で高齢者と会うことはほとんどない。

視察工程中

- ・ テンセントさんの病院の予約、支払、
- ・ 無人コンビニ
- ・ 顔認証の自動化ミニスーパー
- ・ 無人食堂 ロボット テーブル自動洗浄
- ・ アリババさんの実店舗洋服店のバーチャル着せ替え

スーパーの実店舗とインターネットとの融合 などすべてが驚きの連続であった。

近いうちに、日本にも、導入され、あらゆる分野に横展開されるのであろう。

今回、将来の社会保険労務士の立ち位置を考えるいい機会を頂いた、お世話された皆さん方に、お礼致します。

会社名：株式会社オズビジョン

氏名：鈴木 良

報告内容：全体所感

視察日時：2018年7月23日、24日、25日

■フーマー鮮生（アリババ、ニューリテールスーパー）

棚から商品を取り、パネルに行ってスキャンして払う感じである。また、その商品その場でスマホで読み取って、自宅に配達することもできる。またネットで注文したら、店員がピックアップして、だいたい30分で届く。万引き対応は入口と出口で顔認証しており、万引きしたらアリババアカウントの信用が落ち、数回やる人は次回入店時にスタッフに連絡が行く。ただし、捕まえるコストの方が高いので、入店拒否にする。

■無人コンビニ（スーパーの下のコンテナ、ストリート沿いにある2つ）

あくまで実験店舗。タグの読み取り精度が悪く、持ち帰りができてしまう。ただ事前に WeChat での登録が必要なので、酷い場合はそこでアカウント停止にすることはできそうである。ただ、無人商店にも関わらず商品読み取り精度がこれでもオープンしちゃうのが、とても実験文化がうかがえる。

■テンセント社

- § 社員の 50% 研究者、40% は修士博士
- § 病院も予約も半分がオンライン予約、先生も選択でき、レビューも公開されてる
- § 医療保険カードとの紐付けもされており、もう並ぶ必要はない
- § 導入しているのは、まだ政府の病院だけ
- § 人探し用の機能もあり、公安と連結している。行方不明者が公開されており、みなそこにアップできる。すでに 600 人見つかった
- § エンタメ系もやってる。ゲーム作って、流行ったら漫画や映画化とか。ハリウッドへの投資や、ナルトも著作権？持っている。
- § オンラインカラオケは dly5000 万人ユーザー
- § 2 万人の社員総会。最高商品はテンセント株 1000 株 (500 万円分) をランダムでポニーが選ぶ

*深センについて

- § 市のスローガンは、時は金なり、効率は命なり。
- § 大学 2 つだけ。学生少ない。
- § 北京の方が大学は多く、スタートアップも投資額も多い。
- § 人口 15 万人、平均年齢 33 歳
- § 深セン生まれはほとんどいない。
- § 深センは学位にお金を払い集めている
- § 深センは言語の壁がなく、深センに来たらみな深セン人というくらい平等に接し、へ

んなコミュニティがない。深セン生まれの人がそもそもほとんどいない。みんな、出稼ぎでここに来てる

- § DJI もそうだが、80年代の会社が多い
- § エンジン は 3 ~ 4 年でぐるぐる回るから見つけやすい
- § GAFA のアジア本部は深センに多い
- § 深センの大手企業 Tencent (香港上場) ,Huawei,DJI (ユニコーン) ,Wanke (デベロッパー)
- § スタートアップとしては、ハードのプロトタイプで言えば、シリコンバレーで作ると 1 ヶ月。ここなら数日。なぜならあらゆるパーツが整っている。OPPO/VIVO というスマホメーカーの出荷は世界で第 3 位。技術も高くなり、iPhone と同じ値段にまでなっている。Insta360Air というスマホ 360 カメラメーカーは Gopro も超え、AppleStore にも置かれるようになった。
- § コンテナジムのスーパーモンキーや、喜茶はお茶にチーズを入れたり、若者受けに徹底したマーケでユニコーンとなった

■アリババについて

- § アリババクラウドは 1 日で最高 3 兆円の売上を支えるインフラ (楽天は年間 1 兆円)
- § アリババの幹部は 40 代で若い。内部昇進が多い。いくつかの部署で学ばせる
- § 1999 年 18 人だったのが、18 年後の 2017 年には 6 万人に
- § アリババは「ニューリテール」という O2O の完全融合を提唱。その一環としての無人スーパー
- § アリババクラウドでのビッグデータも o2o に役立つ
- § TaoBao 30 億イメージと 1 億の画像、1200 万人の利用データで機械学習済みのデータによって高精度 (アマゾンより)
- § キャリアはプロフェッショナルとマネージャーコース、評価は MBO と価値観、後者はどう社会貢献しているか、ユーザー第一になっているか、を上長評価。昇進はどちらのコースも価値観面談があり、他部署の人たちが審査員。15 分のプレゼンをすること
- § アリペイなどの新規事業は、アリババが創業したマンションから今でもやる習慣がある。
- § ユーザー第一、社員第二、取引先第三、という文化を徹底している。評価にも入れる模様
- § 1000 万の営利黒店舗、20 億のユーザー、1 億の事業者が、2030 年目標 (刻まれている)
- § タオバオの個人間取引の安心のためにアリペイ会社ができる。このスピード間での責任者の見極めと集め方とは。
- § アリペイがなかなか進まないから、TaoBao の社長を交代させ、アリペイの社長に兼務させたらすごい進んだ、とのこと。
- § 中国人はリーダーを崇拝する文化があり、一度リーダーと認めたら、盲目的について行く傾向がある。ゆえに戦略や構想を描き、人格的に人を惹きつける優れたリーダーがいると、ものすごくスピーディに、実行に移る。

§ テンセントはボトムアップで wechat が生まれた模様。テンセントの方がより若者文化で、若者受けするプロダクト作りに長けてる感じ。ただ、両者とも目標達成思考、実力思考は異様に強く、ダメなら解雇は末端社員が認知していた。

(その他)

絶対的権力を持つ政府の介入が強い

- 国が企業に指示を飛ばす代わりに、大きな協力をしている。国内に外資が入らないようにしているのはもちろん (FB 、 Google 、 LINE全部だめ)、病院や空港などに、トップダウンでデータをテンセントやアリババにいつまでに出せ。という指示が飛ぶ。アリババが航空会社向けの機械学習システムなどは、8カ月の開発でリリースという脅威のスピードだったのは、こいういう背景がある。

特に深センは、ハードの社会実験に関してはシリコンバレーよりスピードが早い

- 完成度 30% 程度でもオープンし、すぐに生の学習が始まる。大概失敗する。店員がつきっきりとか。
- そもそもサービスやプロダクトの品質水準が低く、問題になりにくい。
- 深セン市が掲げているのが、時は金なり、効率は命なり。そういう文化を意図的に作っている。

偉大なリーダー、実力主義、理想主義、スピード主義

- ビジョンを示しぐいっと引っ張る偉大なリーダーを人々は求め、そういう偉大なリーダーが強力な権限を持ってビジョン実現のエコシステムを作り、その元に、大量の人材が集まり、実力主義、理想主義、スピード主義で猛烈にトライする。しかも、人々の品質に対する要求は低く完成度 30% ならぜんぜん問題がない。(戦後の日本の急成長はこうだったのではないか)

会社名：株式会社オズビジョン

氏名：入江崇広

報告内容：全体所感

視察日時：2018年7月22日～7月26日

本視察では世界的なネットサービス企業であるアリババ社とテンセント社への訪問、市街で展開されている革新的なサービスの見学を通して網羅的な情報収集をすることができた。

【 QR 決済について 】

中国で立ち寄ったどのお店にも、決済方法にテンセント社の WeChatPay（微信支付）とアリババ社の alipay（支付宝）が導入されていた。それぞれのスマートフォンアプリへ入金、または銀行口座やクレジットカードの登録をすることで、スマートフォンのみで簡単に支払いを済ませることが可能だった。

決済プロセスは店舗の規模によって異なるが、例えば印刷されている QR コードをスマートフォンアプリで読み取り、店員が伝える金額を入力するだけで決済ができる。財布から現金を出すのに比べると手間はかなり小さく、クレジットカードや交通系プリペイドカード、スマートフォンなどの非接触ICを使ったキャッシュレス決済方法と比べても利便性に差はなくとてもスムーズなものだった。

そして現在は WeChatPay と alipay を決済方法としてだけでなく、それぞれの決済プラットフォーム上で提供されている、アカウント連携や決済の機能を応用したサービス開発が店舗によって行われていた。

【 決済プラットフォームの応用 】

今回の視察では周黒鴨（ジョウヘイヤ）という無人化の検証をしている店舗を見学した。店舗の入り口に設置されているカメラで顔を識別すると、スマートフォンを出すことなく買い物を済ませることができる。決済プラットフォームとの連携は、WeChat 上で提供されている周黒鴨のミニプログラムをインストールし、そのミニプログラムで顔を撮影して WeChat のアカウントと紐づけるだけで完了する。

同様の仕組みがコンビニやスーパーに広がれば、忙しいビジネスマンや、小さな子供の面倒を見ながら買い物をしている主婦にとっては、レジ前の行列に並ぶ煩わしさがなくなる。

また、購買履歴からリアルタイムでその人に合った商品をディスプレイ上に表示する取り組みもある。オンラインショッピングではよく行われている購買履歴に基づいたレコメンドも、アカウント情報が取得しやすくなるためオフラインの実店舗でも実現可能になる。

【 日本での QR 決済の展開について 】

日本でもメガバンクや大手 EC、チャットサービスや携帯キャリアやFintechベンチャ

一が QR 決済サービスの展開に名乗りを上げており、導入店舗も増えている。

そして今後、QR 決済の導入店舗が増えた先には、その QR 決済のプラットフォームを活用することによる利便性向上や販促の取り組みが考えられる。

今回視察したような店舗での新たなサービス開発はもちろん、日本での QR 決済の展開の動向にも目を向け、IT企業としてどのような取り組みが店舗とできるかの可能性をこれから考えていきたい。

V . 日中情報サービス産業懇談会参加報告

CSAJ アジアビジネス研究会主催中国視察ツアー
(オプション) 第 16 回日中情報サービス産業懇談会 出席報告書

一般社団法人コンピュータソフトウェア協会
理事・事務局長
原 洋一

日 時： 2018 年 7 月 27 日 (金) 9:00-17:30

場 所：シェラトンホテル済南

主 催：済南市人民政府 / 中国ソフトウェア産業協会 (CSIA)/ 情報サービス産業協会 (JISA)

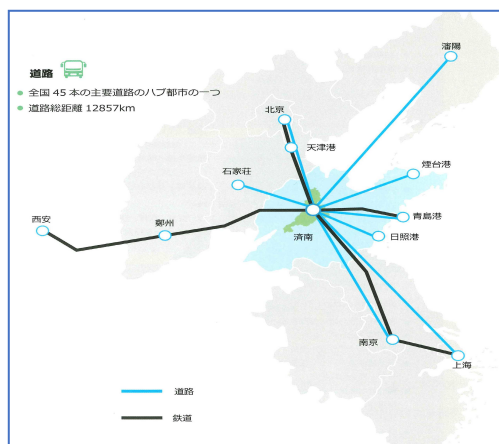
司会者：工業と情報化部賽迪シンクタンクネットワークセキュリティセンター所長、賽迪ブロック・チェーン研究院院長 劉 権
 会場：シェラトンホテル二階大宴会場

7月27日 午前		
8:30-9:00	受付	
9:00-9:15	開幕挨拶	濟南市政府リーダー (9:00-9:05) 工業と情報化部情報化とソフトウェアサービス業司幹部 (9:05-9:10) JISA 副会長・グローバルビジネス拡大委員長 浜野 一典 (9:10-9:15)
9:15-9:45	基調講演	中国工程院院士
9:45-10:00	ティーブレイク	
10:00-10:30	2018—ソフトウェアのチャンスとチャンレンジ	CSIA 常務副秘書長 陳 宝国
10:30-11:00	基調講演	日本経済産業省商務情報政策局情報産業課企画官 和泉 憲明
11:00-11:20	基調講演	国家商務部中国サービスアウトソーシング研究センター副主任 邢 厚媛
11:20-12:00	デジタル経済時代の5大変化及び対応策略	IDC 中国副総裁 武 連峰
12:00-13:30	昼食	バイキング
7月27日 午後		
13:30-13:50	百万工業 APP エンパワーインダストリーインターネット	北京索為システム技術株式会社董事長 李 義章
13:50-14:10	日本のIT人材不足とオフショア 2.0	トランスコスモス株式会社常務執行役員 中山 国慶 大宇宙信息創造(中国)有限公司董事長
14:10-14:30	個人情報保護システムの紹介	CSIA 個人情報保護専門家委員会 丁 宗安
14:30-14:40	CSIA 個人情報保護専門家委員会メンバー証明書の授与式 CSIA 個人情報保護サイトオンライン式	
14:40-15:00	中国市場の開拓と転換	富士ソフト科技(山東)有限公司副総経理 龔 春来
15:00-15:20	「デジタル建築」—建築産業のデジタル化変革について	広聯達科技株式会社副総裁 只 飛
15:20-15:40	工場スマート化に必要なIoT組込み設計	NEC ソリューションイノベータ株式会社 シニアエキスパート 山内 宗 主席主幹 松田 務
15:40-16:00	データ保護に関する日中間協力	(株)野村総合研究所デジタルビジネス推進部上席研究員 横澤 誠 京都大学客員教授
16:00-17:25	パネルディスカッション： オフショア中心の日中IT協業から「日本+中国+X」の新しい協業モデルへ	モデレータ： CSIA 常務理事・日本事務所長 周 密 濟南ウィナーソフト有限公司董事長 パネリスト： 中国サービスアウトソーシング研究センター研究員 李 愛民 (株)BCN 取締役会長兼社長 奥田 喜久男 NEC (株) SI・サービス企画本部エグゼクティブエキスパート 木田橋 龍 富士通(中国)情報システム有限公司 CEO 薛 衛 (株)シーエーシー未来企画本部理事 大須賀 正之
17:25-17:35	閉幕挨拶	CSIA 関係者
18:00-20:00	ビジネスマッチング	バイキング

※当日の進行次第に準ずる

【済南市】

山東省の省都の済南市は、面積：7998k m² / 732万人の都市で、一人当たりの GDP は98,967円で世界トップ500社のうち57社が進出している。北京、上海など中国の主要都市まで新幹線や道路でつながり、日本企業も富士ソフトや NEC などが進出している



【第 16 回日中情報サービス産業懇談会】



テーマ：新起点 新融合 新动能
新しいスタート、新しい融合、新しい発展動力

日本からは経産省はじめJISA 浜野副会長、小脇副会長兼専務理事他 29 社が参加し、CSAJ からは吉田理事（アジアビジネス研究会主査）や会長会社から吉田氏が参加した。

経産省 商務情報政策局 情報産業課 和泉企画官からは日本の得意とする領域やサイバーセキュリティの取り組み Society5.0 型サプライチェーンへの対応など話し、「Connected Industries」に基づく METI の新 OSS 戦略など講演がありました。



他にも日本企業からは「日本の IT 人材不足とオフショア 2.0」や「工場スマート化に必要な IoT 組込み設計」「データ保護に関する日中間協力」など講演があり、日中の今後の在り方について、考える機会となる内容がありました。

最後に CSIA 常務理事 周密氏をモデレータに BCN 奥田会長や CAC 大須賀理事など数名でパネルディスカッションを行い、「日本+中国+x」の新しい協業モデルへ“を議論しました。



今回の様々な講演を聞いていた中では、全体的にアウトソーシングやオフショアという今までと変わりのない内容となっていました。大須賀氏からあった内容として、日本で開発した顔認証ソフトを中国という大きな市場で実証実験を行っているという話が合った。これが今後の日中の関係として表れているのではないかと感じました。いわゆるサンドボックスとしての考え方で、日本のさまざまな規制の中ではなく、中国の人口の多さ、6割で市場に出荷し、運用で修正していくと言う大らかさは“「日本+中国+x」の新しい協業モデル“ではないかと思いました。

以上

IV. 総括

今回の深セン・杭州の視察であらためて感じさせられたのは、中国の物を作りだすスピードの速さだった。

開発のコストをそれほどかけずに最低限の製品やサービスを短期間で作り、顧客に提供し、実証実験しながら改善を繰り返す「リーンスタートアップ」を、いたるところで実践している。

日本のように「石橋を叩いて渡らない」ような世界はここになかった。知的財産、個人情報保護、安心・安全など日本では最初に懸念される問題が、中国においては、懸念点も考慮するが、それよりも、物事を前に進めることを優先しているかのようにスピード重視で物を作りだしていた。少しくらいうまく動かなくてもそれは愛嬌として許容されているかのようだった。

WeChat Pay や無人店舗など QR コードをかざして決済する仕組みを試したが、日本の電子マネーによる決済の方が確かにスマートだが、サービスの多様性、柔軟性、手軽さにおいては中国の方が上だと感じた。中国の方が参入障壁や設備投資がはるかに低く抑えることも可能だ。

IT関連で実証実験を行うにも、深センのような若者だけの経済特区の街はうってつけの場所となっていた。国がスマートシティ化を提唱し、それを十分に実践できる環境がすべて整っていた。更に、作ったソリューションやサービスを中国国内だけの展開に限定したとしても日本の 10 倍の市場だ。誠にうらやましい環境がすべて揃っている。

AIプラットフォームの分野でも、中国政府が企業毎に主力分野を分けて支援する体制が整っていた。

今回訪問した 2 社でも、

- ・テンセントは医療分野におけるスマート医療
- ・アリババは交通分野におけるスマートシティ

のプロジェクトが進んでいた。国が支援することによりその技術発展のスピードは加速され、その精度や利便性も日々向上している。これらサービスは、中国の他都市への拡大だけでなく海外への輸出も視野に入れて更なる発展を遂げるシナリオを描いていた。

官民一体化しセグメント分けした事業開発の体制と、それを加速させる社会環境の構築は、あらためて日本も学ぶべきところがあるのではないかと強く感じた。

このように、既に日本より先に行った感が強い中国を今回の 2 都市の訪問で垣間見た訳だが、ただ”別の中国の顔”を、今回の視察のオプションツアーで訪問した済南の「第 16 回 日中情報サービス産業懇談会」で見ることができた。ちなみに、この「日中情報サービス産業懇談会」も 7 年ぶりの開催であった。

この懇談会での話題は、アウトソーシングやオフショア開発など 7 年前と変わらない言葉が飛び交っていた。前日まで視察した 2 都市とのギャップに、少しの驚きもあったが、これも中国の実態なのかと少し安心も覚えた。デジタル・トランスフォーメーションや IoT などの新しいキーワードが盛り込まれていたものの、依然として日本の技術に関しては学ぶべきものが多いという中国の別のスタンスがここにあった。

この懇談会では、細かい事を考えずに突き進む中国と、細かい事まで丁寧に仕上げる日本の両方の良いところを合わせてより良い物を生み出そうとしている現在の中国の思いを強く感じた。

今回の7日間の視察で、両方の側面をもった中国を見ることができた。

この視察で得られた結果として、日本が今後どのように中国と付き合うべきなのかを考えた時に、現時点ではまだ漠然とした考えではあるが「日本は、中国の特徴でもある実証実験の場と巨大な市場をうまく利用することができれば、日本にとってスピードが生まれ、中国にとっても新たな推進力を得られる」ということだ。ただ、それが具体的に何をどうすればいいのか、はっきりとした答えは出ていないが、今後も日中間の交流が継続して行く中で両方の特徴を生かした新たなビジネスが生まれることを期待する。

今回の視察は、観光する時間が取れないほど盛沢山の視察だった。

今回参加してもらった視察団メンバーの方々には、自由時間がなかったことに関しては少し申し訳ない気持ちと、更に、個別レポートとしてここにご報告頂きましたことを、あらためて感謝申し上げます。

最後に、この素晴らしい視察旅行を実現して頂いた、SBクラウド様をはじめとした全ての関係者の皆様に心から感謝の意を表します。

一般社団法人コンピュータソフトウェア協会 理事
アジアビジネス研究会 主査
株式会社アスペックス
吉田 一也