

BCN china WEEKLY REPORT

株式会社BCN
〒101-0047 千代田区内神田2-12-5 内山ビル
TEL:81-3-3254-7801 FAX:81-3-3254-7808

商業計算機新聞社 上海支局(BCN上海支局)
200040 上海市静安区延安中路1440号 阿波羅ビル
TEL:86-21-6133-1889 FAX:86-21-6133-1873

2017

3.1 WED.

vol. 131

TOP
REPORT

日系 ISV トップインタビュー アスプローバ上海 徐嘉良 総経理 「製造業 IoT のエンジンに」

【上海発】アスプローバの中国現地法人、派程（上海）軟件科技（アスプローバ上海、徐嘉良総経理）の販売事業が好調だ。生産スケジューラ「Asprova」を展開する同社は、中国ローカル企業の新規顧客が着実に増加している。徐総経理に、現在のビジネス状況と今後の戦略についてざっくばらんに語ってもらった。

——中国企業向けの製品販売に注力しておられます。進捗状況はいかがですか。

徐 顧客数は着実に増えています。昨年度では、新規顧客の80%ほどをローカル企業が占めました。大きな理由は、IoTに代表されるように、中国でスマート製造への注目が高まってきたことです。これまでは様子見の段階でしたが、「中国製造2025」政策などの影響を受けて、2016年に大きく風向きが変わりました。多くの製造業が、いよいよ実行の段階に踏み出しています。その一環として、生産スケジューラの必要性を感じる企業も増えています。

——製造業のIT投資伸び悩みを懸念する日系ITベンダーは少なくありませんが、ローカル製造業に関しては着実に伸びているのですね。

徐 増えていると実感しています。とくに、この1年間で大きく変わったのは、生産現場で導入するシステムへの関心です。IoTをキーワードとして、生産現場の自動化や見える化につながるソリューションが注目されています。とくに、MES（製造実行システム）の需要が大きいですね。当社は、これまで、ERPを展開するITベンダーと協業して一緒に提案するやり方が中心でしたが、こうした市場の変化を捉えて、最近ではMESベンダーとの協業が増えています。パートナーと共同で獲得した顧客のうち数社は、「中国製造2025」のスマート製造モデル企業にも指定されていて、ユーザー企業が自社の導入モデルを外販するために、当社のパートナーになる例も出てきました。

ただし、こうした国の方針はあっても、実際に中国企業がスマート製造を実践する際は、課題があることも事実です。

——それはどんな課題でしょうか。

徐 中国の多くの製造業は、まだベースとなる部分が弱くて、管理レベルやシステムが高度ではありません。例えば、経営者がスマート製造を導入しようとしても、昔ながらのやり方に慣れている製造現場からの反発があって、スムーズに進まないことがあります。この背景には、自動化システムなどの導入によって、仕事がなくなるかもしれないという現場の不安もあるのでしょう。そういう意味では、現場への啓蒙を含めたコンサルティングが欠かせません。

——2017年の見通しはいかがですか。

徐 市場環境から考えて、見通しは明るいですね。今年は、とくにハードウェア系のパートナーとの連携を強化していきます。IoTへの注目の高まりを受けて、生産設備のデータを収集する機器と組み合わせた提案が増えています。製造業IoTのエンジンとして、さらに生産スケジューラを広めていきたいですね。中国企業はもちろんですが、パートナーと連携して、日系製造業の開拓にも力を注ぎます。

——新しい取り組みは計画しておられますか。

徐 ひとつは、中国の業界団体や協会とのつながりを活かすこと。例えば、蘇州の「工業4.0協会」と連携して、今年は同協会が主催する研修会で月一回程度、生産スケジューラの講師を務める予定です。もちろん、協会は第三者の立場なので、当社の製品を会員企業に直接紹介することはできませんが、生産スケジューラ的重要性を理解してもらう活動としては有効です。また、興味をもってもらった企業から具体的な導入方法の相談を受けたりすれば、案件につながる可能性があります。研修会には、製造業のCIOや総経理などの決裁者も多く参加するので、関係づくりには最適です。

また、台湾事務所の設立も検討しています。台湾市場を開拓できれば、在中国の台湾製造業も開拓しやすくなると考えています。

——ありがとうございました。



徐嘉良 総経理