

台湾ネット文化の先駆者として、 常に市場を切り拓くPChome Online - Part 2

先月号ではPChome Online Inc.詹宏志董事長に語って頂いた中から、会社沿革や事業内容を中心に内容を掲載した。今回は、先月号の内容を踏まえて、PChome Onlineの今後の計画、戦略と台湾産業の強みについてまとめてみた。

台日間における提携の機会についてはどのようにお考えですか？

日本のモバイル・インターネットがとても発達しているのはみな周知の事実なわけで、これは日本の社会、企業、国民への影響は非常に大きいです。しかし、アメリカで日本のモバイル・インターネットのビジネスモデルを普及させようと思っても文化やTelecom構造が異なるので非常に難しいでしょう。しかし、台湾と日本の文化は相性もよく、この部分においては、将来的な提携の機会は大いだと思いますよ。

また台湾はPCインターネットでの実験とその実用化の模索については一定の水準に達しており、相当のレベルにありますよ。このため、ネットで国境を越えるビジネスでは、大企業同士のM&Aに限らず、中小企業もその提携先パートナーを求めてアライアンスを組むって言うことがありうると思っています。ネットの特性は、直接の往来が可能なことで、将来は、B-to-B、サービス、小売などの産業に重点が移っていくでしょう。台湾には多くの優秀な人材がいますし、提携の機会さえあれば、日本のマーケットに入り込んでいくことも可能なんじゃないでしょうか。日本の企業は中国に投資をする前に台湾で信頼の置けるパートナーを探してみることをお勧めします。台湾は中国市場とそのリソースのことを最もよく理解しているし、中国の投資環境と市場にすぐに馴染むことができるからです。

例えば台湾の広告業は外資系企業が主流ですが、こうした外資系は台湾で10年以上の歴史を持って



網路家庭国際資訊(股)有限公司
董事長 詹宏志氏

いて、彼らが中国に投資をする際には、台湾の優秀な人材を派遣して、現地法人を立ち上げるのが一般的です。これによって現地に入り込むことができるわけです。

現在、中国には広告業界では6つの上場会社がありますが、その内、3~4社の経営陣はみな台湾から派遣された人材なんですよ。

貴社の今後の成長戦略をお話いただけますか？

現在、当社の各事業は依然として新規事業と言える状況で、まだまだ、この事業に邁進していかないといけませんね。特にECは短期的には主流事業でしょう。将来、個別の業務を模索、深耕し、その他の市場まで広げていきます。

ネットでは、常に新しいモデルが出現しており、これを吸収して、自分のものにするのは、それだけでも、非常にエネルギーの要ることです。将来的にはM&Aも否定はしないけれど、現状は、やや慎重な態度で臨みたいと思っています。

EC事業が完全に成熟してからこそ、初めてM&Aを検討するという流れになるのではないのでしょうか。

台湾トップ企業紹介

台湾が中国市場に投資をするメリットについて、将来はどうかと思いますか？

台湾の将来的な発展はなかなかですよ。これには次のような原因があります。

まず、台湾の体制が民主制を採用していることでですね。表面的には台湾の政治には色々あるけれど、ただし、台湾の民主制度の基礎は極めてしっかりしており、非常に安定的な環境でしょう。

また、中国に投資をした台湾企業と言うのは、これまでは、台湾の生産管理能力を中国に移転していたわけです。これはこれで、(日本の)中国への投資の負担をずいぶん軽減してあげたことになりま。その一方で、中国ビジネス面では大きなアドバンテージを持っています。それは顧客サイドのサービス面。生産或いは管理面で、広い中国の中での情報をしっかりと把握しています。つまり、誰に売れるのか？誰に作ってもらえるのか？こういう情報を、世界から中国の中を探し回るよりも、台湾に中国のことを任せるほうがずっとよいでしょう。これは、中国へのOEMのコストを大きく削減できると思います。

台湾にはその他にどのような強みがありますか？

まず、台湾人は成功への思い入れ非常に強い。そして、台湾では、新旧の新陳代謝が極めて速い。これは文化的にはある意味、困ったこととも言えますが、経済的には強みといえます。また、このほか、台湾の錯綜した複雑な歴史から、文化複合体とも言え、これも一種の強みでしょう。

以前、なぜ台湾が電腦王国になり得たのか？と言う質問を受けたことがあります。これに対して、僕は次のように答えました。「次の3人の代表的な人物がその答えである」。

まずは「王永慶」氏(注1)です。彼は台湾初の近代的な企業家でした。数字により企業の業務を管

理することを手掛け、全てのコストをはじき出して、製品を生産していきました。彼は、それまでの従来型の家族経営を近代的な企業経営に変えていった代表です。第二番目は「李國鼎」氏(注2)です。彼が提唱した「実業が国を救う、ハイテクが国を救う」と言うのは、当時、前代未聞の発言でしたが、これによりハイテク研究の気風が盛んになり、学校でも理工系がどんどん重視されてきました。彼の推進したコンセプトにより、台湾は質の高い低コストのエンジニアが豊富にいる国になったのです。第三番目が「施振榮」氏(注3)です。彼が、台湾の旺盛な起業の気風を作り上げ、台湾は今では8人に1人が起業する社会です。ベンチャー精神が旺盛であれば、どうあっても、社会は大きく発展します。産業が強いか弱いかと言うのは、最も重要な点ではありません。事実、台湾の情報通信産業において、リスクをとれる大胆さが、この業界でのずば抜けた企業を生み出しているのですから。

ありがとうございました。

表：PChome Online企業概要

会社名	PChome ONLINE(網路家庭國際資訊股份有限公司)
設立時期	1998年7月
資本額	NT559百萬元
売上	NT4,633百萬元(2006年9月現在)
社員数	720人(2006月現在)
関連グループ	IThome, 米国IPEVO IncPChome eBay
事業内容	VoIP, EC, ポータルなどのサービス

(出所) ヒアリングよりNRI作成

(注1) 台湾プラスチックの創業者であり経営の神様と呼ばれる人物。

(注2) ハイテクの父と呼ばれた人物で、新竹サイエンスパークの発足や、ITの大本営である資策会の創立に尽力した。

(注3) エイサーの創業者で、現在もIT産業界に大きな影響力を持つ。