

第4回 あおもり立志挑戦塾

平成22年8月28日（土）～29日（日）

今年度第4回目の「あおもり立志挑戦塾」を、8月28日～29日、青森公立大学国際交流ハウスで開催しました。講師の翁永 綱^{おうえいひょう}氏（株式会社キングソフト代表取締役）は、日本に留学し、日本で就職し、起業した御自身の経験と、日本と中国の関係から見える今後の日本の可能性と課題について、お話ししてくださいました。

私は88年に中国の高校を出てすぐ日本に来ました。親がすごく頑張って借金をしてくれました。なので、最初の半年アルバイトを頑張って借金を親に返して、大学受験をして、90年に横浜国立大学に入学して、勉強をしながらアルバイトをして暮らしました。

ちょうど日本でバブルがはじけたころ、上海で新しいプロジェクトがスタートして、いろいろな日本企業の方々の通訳をするようになりました。そこで青森県から来ていた視察ツアーのメンバーの方との縁で、何回か青森県の企業の社長さんの視察ツアーを組む仕事をしました。

その後、伊藤忠商事に就職し、2000年に、「こういうビジネスをやりたいので辞めさせていただきたい。」と説明したら、「よし、応援してやる。」ということで、伊藤忠商事からも出資していただき、最初の会社を創りました。この会社で目指したのは、インターネットを自分の母国語でスムーズにできるためのビジネスです。マイクロソフトのブラウザ上に我々が作ったプラグインソフトをインストールすれば、直接、会社の名前を入れたらすぐそのページにいけるサービスを作りました。

この会社を2005年に譲渡し、あわせて、「キングソフト」という会社をすぐ設立し、まず、1年間無料でインターネットセキュリティソフトを配ることをしました。ユーザーからお金をいただかない、お金は企業さんから払っていただく発想に変えたんです。今、無料版だけでも200万人以上のユーザーがいて、業界では1位のシェアを取っています。そして、ソフトは、パソコンメーカーがパソコンとセットで一般企業や個人に販売をするというようなルートが一番強いんですけども、価格重視のパソコンメーカーのほとんど全部が、我々のオフィスソフトを最初から搭載するようになります。

我々の会社は、「全てのユーザーにキングソフトを」がキャッチフレーズです。そこには、情報格差を無くし多くの選択肢をユーザー側に提供したいという思いがひとつ。もうひとつは、今までのソフトウェアはインストールしたら箱を含めて全部ゴミになるなど、流通を含めて非常にナンセンスであり、革命を起こしたいという思いもありました。

もう一つの会社では、動画検索とゲームの領域で仕事をしています。インターネット上の動画を探したいというニーズがたくさんあって、動画検索のサービスを創りました。今、サイト運営と同時に、検索エンジンを日本のほとんどのポータルサイトに提供しています。もうひとつはゲームで、インターネットは情報を収集するだけではなくて、エンターテイメントの場にもなりつつあって、どんなインターネット企業でも簡単にゲームを自社のユーザーに対して提供できるよう、双方向オープンプラットフォームを作りました。



我々としては、中国のインターネットとかソフトウェアの技術が米国に負けないぐらい非常に高いレベルに成長してきたので、その技術を日本に持ってきて、日本の事情に合ったサービスを提供していきたいと考えています。

次に、僕の視点から見た、中国と日本について話したいと思います。

92～93年、私が通訳をしていた時は、日本製品を中国に売るという発想はまず無かった。でもそれが、特に去年からすごく変わりました。日本のサービスや製品を中国に売りたいというニーズが非常に増えてきている。「日本のGDPが中国に抜かれる」というニュースは、ショッキングだと思われる方も多いかもしいかもしれませんが、これはグッドニュースだと思います。なぜかと言うと、欧米に対して輸出をして成長してきた日本にとって、単純に隣にアメリカ並みのマーケットができたわけです。そこに今までと同じように日本のいい製品を売っていけば、単純にダブルインカムになる、非常に日本にとって喜ばしい環境となっていると思います。

そして、日本にとってすごく有利なことは、メイドインジャパンというブランドが中国では日に日に良くなっている。中国の多くの消費者は、いろんな分野においてメイドインチャイナに非常に不信感を抱いている。だから、もうとにかくメイドインジャパンがイコールハイクオリティーで安心できるもの、というイメージを多くの中国の消費者が持っているので、そうすると、中国の経済規模が上がることによってメイドインジャパンのハイクオリティーで安心できるいいものは、どんどん売れるような時代になるんじゃないかなど。そのハイクオリティーや安心を日本が守り続けられないといけない部分もあります。



これから一番面白くなると僕が思うのは日本の食文化です。日本食が健康的でヘルシーという部分もあるし、日本の食に対するこだわりが世界中に認知されたのではないかなどと思います。とにかく、日本の職人の姿勢に100%が感動するんです。そういう意味で、おそらく日本の食文化がこれからどんどん、より高い地位を取っていける。となると、日本にとってすごくいいのは、食文化が流行ると皆が日本をもっと知ろうとして、日本食に伴う日本文化の輸出がどんどん盛んになっていくと思います。

日本をより競争力のある国に、皆さんにとっては、より競争力のある会社や個人になるうえで、一つ思ったのは、グローバルに対して自分達の良さをアピールする一番のベースである語学力。語学の教育環境を構築する、もしくは自分で工夫していくのはひとつ大事なポイント。もうひとつはインターネット。通関や決済、製品に対する問い合わせなど、問題は山積みだけれど、将来的には、おそらく自分の国の言語で、世界中から自分が好きな商品を見つけて、その商品を買えるようになる。情報とものの流通が極めてボーダーレスに近づいているので、それこそ本当に国というラインをビジネスという観点で考える必要がなくなってくる。世界を向いて仕事をするという意味では、最初から海外でも売れるように準備をするとか、最初から企画段階で複数のマーケットを想定するとかというような意識をもうちょっと高める必要があると思います。

日本には、やっぱりいいものを作る力があり、いいサービスを創る力もある。それをグローバルに受け入れられるような人気商品、人気サービスとして売っていくのがこれからの課題。その部分で、より気持的なのグローバル化、あるいは企画ややり方、ツール、言葉としてのグローバル化というのを実践していく必要があると思います。