

北海道富良野市に見る
システム会社の地方創生譚 玉峰
たん・ゆーふえん
【インテグレート・コミュニケーションズ代表取締役】

システム開発会社というIT企業のまちおこし——。当社は2000年創業当時から中国拠点への進出をお手伝いしており、グループのうち8割を占める400人が中国出身という特色のある会社です。主に野村総合研究所を中心とした金融分野のシステム開発を得意としています。

ただ、当社の事業はお客様から依頼されたシステムを構築するだけではありません。他にも日本の金融分野ではトップクラスを誇るアフィリエイト広告や中国最大級のモバイル決済アプリ「ウイチャットペイ」にも対応したマルチ決済サービス、中国最大の旅行情報メディア「馬蜂

窩」の日本唯一の総代理店としてのメディア機能など、お客様に提案できる製品があります。

これらの製品群に加え、私が当社の最も強い武器になっているのが、言われたことを守る、依頼されたらすぐやること。ビジネスを行う上で基本的なことではありますが、この大原則を社員全員が徹底している点です。

これまで当社は富士急ハイランドのチケットアプリの開発やドン・キホーテ向けの通販アプリ、阪急阪神デパートにセルフサービス注文アプリなどを提供してきましたが、その過程では「ある企業様から展示会に出展したいので、そのときのデモ決済アプリをつくってもらえないか」というご相談をいただきました。大手でも1週間程度の日数はかかったでしょう。しかし、当社は翌日には提供しました。

お客様は大変驚いていましたが、デモ段階で重要なことは完度ではなくスピードです。100%お客様の要望を叶えた製品を作ることはできません。む

しろ、お客様がどんなものが欲しいのか。そのイメージを膨らませていただくための下地が必要なのです。そのときに求められるのはスピードなのです。

加えて、自身の信条は「提案営業」です。お客様から依頼されたものではなく、お客様が何を求めているのか。そのために必要なものは何かを導き出し、当社ができることを提案しているのです。そんな当社がいま注力しているのが地方創生です。

当社は北海道富良野市や京都中央信用金庫、岐阜県商工労働部などと連携し、地方創生に向けた取り組みに注力しています。今後の地方創生においてポイントになるのはDX（デジタルトランスフォーメーション）です。ただ、何からDXしていくのか。ここが重要な点になります。

例えば、富良野市。当初は訪日中国人を見込んでウイチャットペイ決済の導入を考えていました。しかし、地方創生はその地でお金を落とすだけではなかなければなりません。そこで当社が

提案したのが多機能システム。具体的には、富良野市内の飲食店などにQRコードを設置。中国人がスマートフォンでそれを読み込めば、中国語のメニューが出てきて、そのまま注文ができるというものです。加えて、バスの時刻表やアンケートもとれます。もちろん、運用は当社が担うわけです。

今はコロナ禍で訪日中国人は蒸発していますが、インバウンドは必ず復活します。そのときに各自治体は訪日中国人の購買力を取り込める仕組みを整えておかねばなりません。当社のシステムを使えば、中国語が話せなくても中国人による消費を取り込むことができます。

システム会社もお客様から業務を受注するだけでは生き残れない時代になりました。付加価値が求められるのです。その点、観光という切り口においてシステム会社が貢献できる領域は広い。当社は今後も地方観光のDXで貢献できるよう尽力していきたいと思っています。