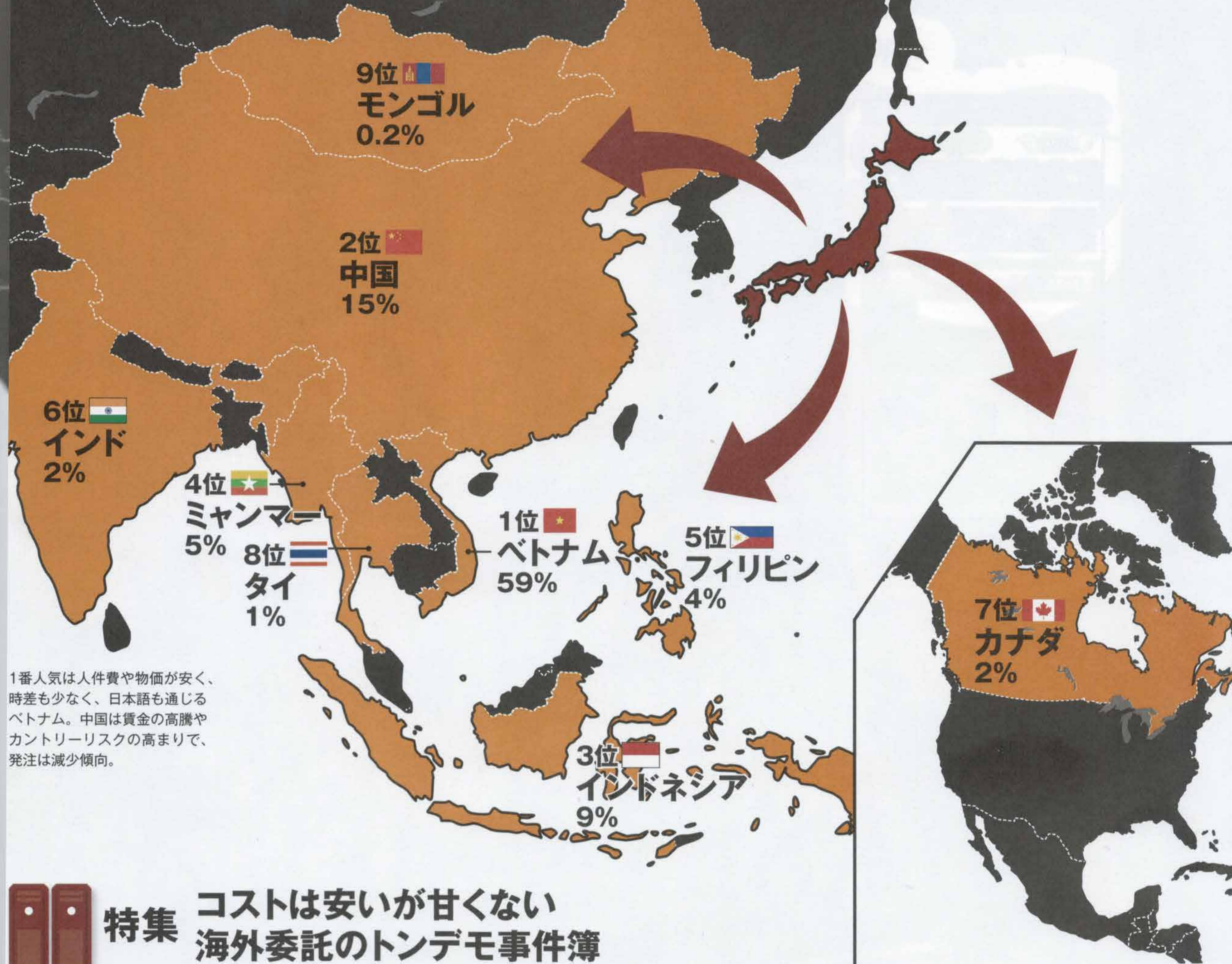


2013年オフショア開発発注先ランキング



1番人気は人件費や物価が安く、時差も少なく、日本語も通じるベトナム。中国は資金の高騰やカントリーリスクの高まりで、発注は減少傾向。

出典：リソースの資料を基に編集部作成

特集 コストは安い甘くない 海外委託のトンデモ事件簿
生き残る情シスは オフショアさえ使いこなす

人件費の安い海外に発注する「オフショア」は一つの選択肢だが、成功例は多くない。オフショアさえ使いこなす、社内システムの本当のプロだけが、生き残れる情シスだ。

「安いから挑戦するんです。でも、思い通りにならない。きつちり指示を出せばいいと分かっているが、それができない。結局ムダになる」
大手メーカーの情報システム部門(情シス)の社員はため息をつく。人件費の安い海外のIT企業にシステムの開発や運用を委託する「オフショア」の失敗談だ。
「パッケージでは費用対効果が悪い。システムは内製すべき」とは東急ハンズのオムニチャネル推進部・長谷川秀樹部長の弁だが、自社開発で避けて通れないのはコストの問題。2013年のITRの調査では、93%の企業がITコスト削減を課題と認めている。東急ハンズのように自社で開発したいが、コストも抑えたい。そこで選択肢に上るのがオフショアだ。
「開発ラインを海外にアウトソーシングして、エンジニアを確保したい大手企業の情シスからの問い合わせが増えていく」と語るのは、営業代行サービス「オフショア開発ドットコム」を運営するリソースの中小企業国際展開アドバイザーだ。

イザ、田村瞭堯氏だ。「ベトナム企業への委託で、年間1億円のコストダウンを実現した例もある」(田村氏)

業は、日本への留学経験を持つ経営者が多く、日本語が通じやすいと語る。しかし、日本語が通じれば成功するわけではない。文化の違いも高いハードルだ。「日本人は、業務で不明な点があれば質問するのが普通と考えるが、ベトナム人は『報納品後に、ソースコードの

た』と話す。結果的にコストが高つくようでは、オフショアの意味がない。

「関係の構築が成功のコツ」
オフショアの成否はどこで決まるのか？
「発注する情シスの担当者が

だが、利用企業は少ない。2013年のガートナー・ジャパンの調査では、オフショアを利用するユーザー企業は25%に過ぎなかった。

「昔から国内のITサービス会社任せにせず、自分で現地へ乗り込んで交渉していた。人柄も分かるし、目的意識も共有できる。想定外のトラブルが発生した時も、『契約外です』と言わず、駆け付けてくれた」(荻谷顧問)

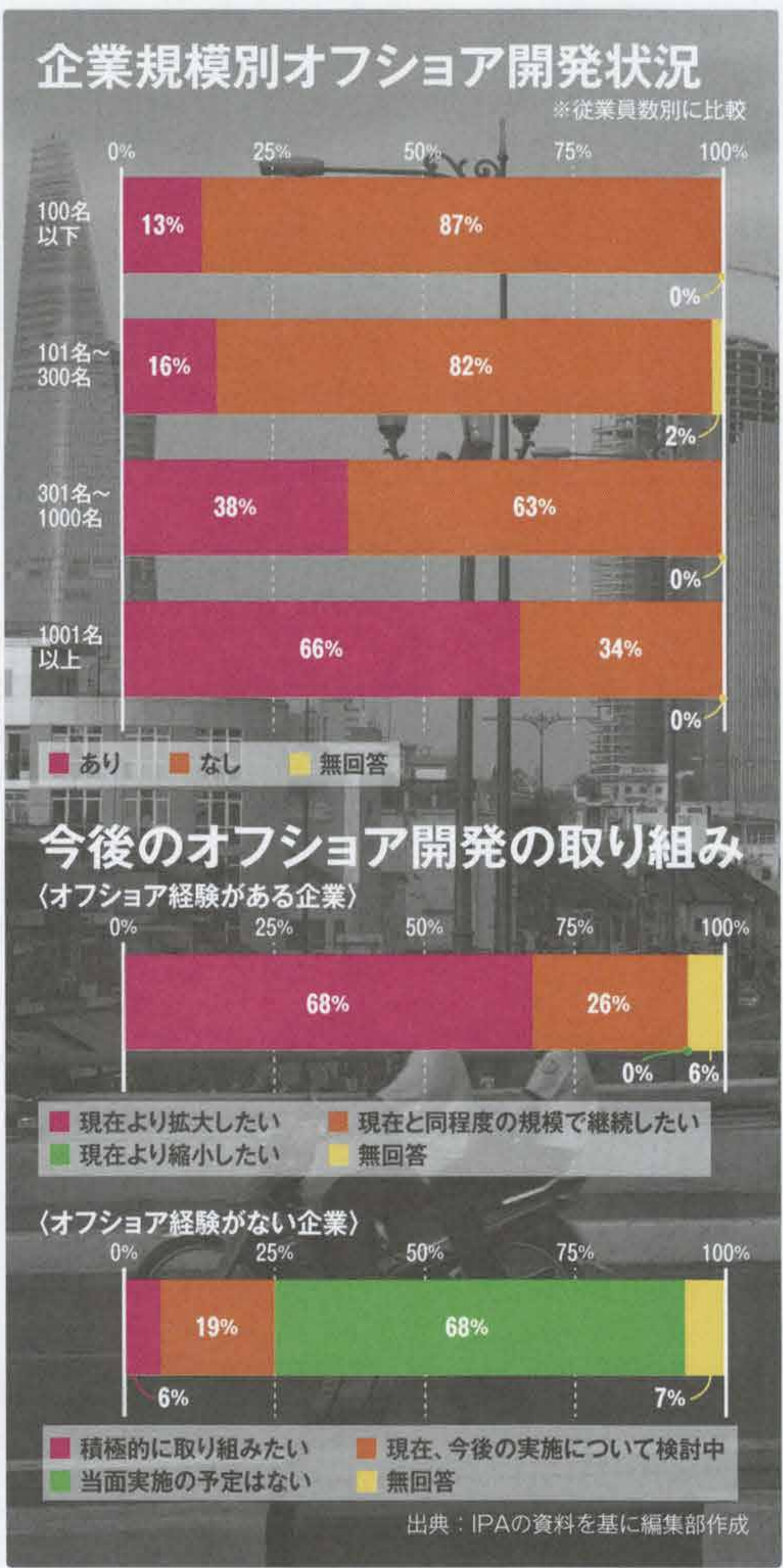
「オフショア先は、現地のスタッフ全員を日本の自宅に招いてパーベキューパーティーを開き、台湾への出張期間中は毎晩飲みに行った。」

クリアすべき問題は多い。まずは言葉の壁だ。委託先として定評のあったインドは、仕様書も英語が基本だ。かつて現地のIT企業が通訳を雇って日本の顧客から仕事を受注していた時期もあったが、今は「英語のやりとりができない日本市場に見切りを付けて欧米に目を向けている」(インドの大手ITサービス企業ウィプロの関係者)。

連・相」を理解できない」と古川社長は指摘する。現場の裁量で勝手に機材を購入したり、日本側の設計チェックを待たずに開発工程に入ってしまったりする事態が、しばしば発生している。

盗用が発覚した例もある。被害に遭った発注元企業との関係者は「受注した中国企業がコピーしていた。中国側は『オリジナルはパクられる。ゼロから開発するのはバカだ』と開き直った。結局、別の会社に再発注して作り直し

内向的だとうまくいかない」と語るのは、日本貨物航空の荻谷雅明技術顧問だ。荻谷顧問は前職の日本郵船時代、外部出向も含めて4人しか部員がいなかった中、台湾のソフトウェア会社に設計から先



国を選べば日本語が通じる場合もある。例えばベトナムだ。リソースの調査では、別の問い合わせ件数でベトナムは3年連続トップ。ベトナム進出を支援するインフォクラスター代表取締役の古川浩規社長は「ベトナムのIT企

現地のエンジニアが、自分の技術を日本企業に売り込む

「ベトナム人は『報納品後に、ソースコードのた』と話す。結果的にコストが高つくようでは、オフショアの意味がない。」

「オフショア先は、現地のスタッフ全員を日本の自宅に招いてパーベキューパーティーを開き、台湾への出張期間中は毎晩飲みに行った。」

「昔から国内のITサービス会社任せにせず、自分で現地へ乗り込んで交渉していた。人柄も分かるし、目的意識も共有できる。想定外のトラブルが発生した時も、『契約外です』と言わず、駆け付けてくれた」(荻谷顧問)