中国系IT企業トップメッセージ広告特集

ソフトウエア開発技術者のリソースが常に不足しがちな日本では、開発・運用保守の海外へのアウトソーシングが進んでいる。委託内容も、日本国内で上流設計を行ってプログラム開発だけを委託する形態から、上流設計を含むプロジェクト全体の委託、保守運用の委託へと範囲が広がっている。委託先の中心を占める中国系IT（情報技術）企業に注目が集まっている。

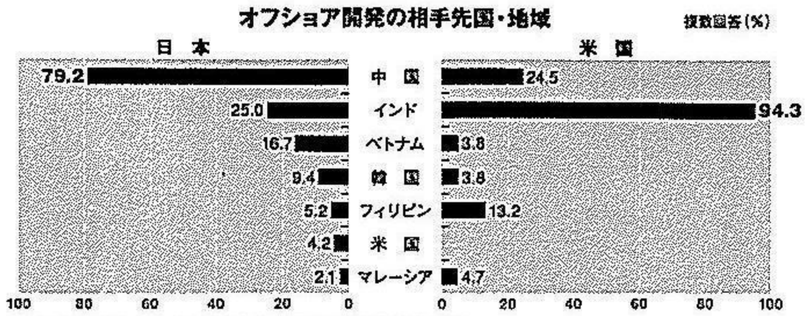
信頼感と存在感を増す 中国系IT企業

プログラム開発委託先からビジネスパートナーへ

オフショア開発急増 委託先の8割が中国

日本のITベンダーがソフトウエア開発を海外の事業者や海外子会社へ委託する「オフショア開発」が急増している。総務省が発表した二〇〇七年度の情報通信白書によれば、〇七年には約千三十五億円、二万二千七百五十人年規模の開発が海外に委託されていたが、一〇年には、二倍近くの約千九百九十五億円、三万七千八百七十人年規模に増加すると予想されている。パッケージの開発元企業やプロジェクトの元請けをする大手国内ITベンダーはもちろん、大手ベンダーから下請けをする中小規模の国内ITベンダーも、実際のプログラミングは海外へ委託する傾向が強まっている。

日本企業のオフショア開発の委託先としては、圧倒的に中国が多い。情報通信白書によれば七九・二%を中国が占めている。これは米国企業の開発委託先の九四・三%をインドが独占しているのと好対照である。日本は、製造業のみならず情報通信産業でも、中国と共存する産業構造へ移行しつつあるのだ。最近は、大手ITベンダー経由ではなく、中国のソフトウエア会社へ直接開発を委託する一般企業も増えている。今後、日本企業がITをより効果的に活用して力を伸ばすためには、中国系IT企業の力を正しく評価し、より戦略的に活用することが不可欠になっているのである。



出典：総務省 オフショアリングの進展とその影響に関する調査研究 報告書より抜粋

コスト削減に直結 豊富な技術人材活用

中国へのITアウトソーシングは三種類の形態が主流である。

①プログラム開発を委託するオフショア開発②出来上がったシステムの保守運用委託③人事管理や不動産管理などの間接業務のプロセスまで委託するビジネス・プロセス・アウトソーシング（BPO）――である。

いずれもアウトソーシングする最大のメリットはコスト削減だ。

ソフトウエアの開発経費は「人月」で表記されることでも分かるように、ほとんどが人件費である。中国のソフトウエア技術者の人件費は日本の二分の一から三分の一とされる。情報通信白書でも「オフショア開発によるコスト削減効果の実績は二五・二%」と推計している。

日本では不足気味な技術者を、豊富に確保できるのもオフショア開発の魅力だ。一度にたくさんの要員を確保できれば、開発期間も短縮できる。しかも、スタッフが一堂に集まって仕事をするオフィススペースを確保する必要がないため、そのコストも節約できる。

技術力高める中国 上流設計やBPOも

アウトソーシング先としての中国系IT企業は、どんどん技術力を高めている。一般的なプログラミング言語「C」「C++」はもちろん、インターネット系および「Java（ジャバ）」の技術力が高いことは、アリババ、百度（バイドゥ）の台頭からもうかがえる。最近では、メーンフレーム系技術や「COBOL（コボル）」を身につけた技術者も育成されている。

日本の資料をそのまま使って日本語で打ち合わせができ、コミュニケーションが取りやすいのも中国ならではの特長である。さらに最近では、開発の上流工程までプロジェクトをまとめて委託したり、BPOが増加するなど、コスト効果だけでなく、新たな付加価値を求める傾向が強くなってきた。合弁会社を立ち上げてともに中国でのビジネス開拓に取り組むなど、ビジネスパートナーとしても信頼関係が結ばれている。

ただし、アウトソーシング共通の課題として、国内と海外で異なるフェーズを担当する場合には、上流と下流、下流と運用・BPOなどのフェーズ間でコミュニケーションロスが生じることはあり得る。国が違う以上、文化やビジネス習慣も異なる。中国では、人材が流動的であるため、セキュリティー体制を明確に契約しておく必要もある。

日中の利用者と開発者をブリッジ

そこで特に注目したいのは、中国人技術者には、日本へ留学し、日本に在住している人がほかの国の技術者と比較して非常に多いことである。彼らが、日本国内で作業をする「オンサイト技術者」「ブリッジ技術者」としてうまく機能してくれれば、アウトソーシングに伴うさまざまな課題を乗り越えることができる。オンサイト技術者を多く抱えれば、利用者と開発者が頻繁に意思の疎通をするスパイラル型の開発も可能になるはずだ。同様の着眼をした中国系IT企業は増えつつあり、日本法人を設立し、優れた日本在住の技術者を多数確保したり育成したりして、コミュニケーションロスの解消へ前向きに取り組んでいる。

ソフトウエアの開発・運用コストの削減と、開発要員の確保は、今後も日本国内では解決が困難な課題である。オフショア開発やBPOの効果的な利用は、ITベンダーのみならず一般のユーザー企業でも重要な課題になっていくだろう。長期的な視野に立って、中国系IT企業の力を戦略的に活用していくことが大切である。

企画・制作＝日本経済新聞社広告局

コスト削減に加えて

高付加価値を提供

サイノコム・ソフトウエア・グループ

中国北京に本社を置き、グローバルに事業を展開するソフトウエアサービス企業の中訊軟件集団（サイノコム・ソフトウエア・グループ）。同グループのアウトソーシング開発サービスは、単純なプログラム開発にとどまらず、信頼性、セキュリティー、プロジェクト管理、技術力という高い付加価値をより低コストで提供するのが大きな特徴だ。今年四月には、日本のグループ会社を統合するとともに社名をサイノコム・ジャパンに変更し、サービス体制を強化している。

サイノコム・ジャパン 代表取締役社長
時 崇明氏

優れた人材がこぞって集まる環境を整備

優れた人材を豊富に擁していることは、同グループの最大の魅力でもある。

「日本企業を対象にしたIT開発技術者だけでも、中国に三千人います。大学とタイアップして優れた人材のリクルートを進めているほか、社内にトレーニングセンターを作って入社後の教育を体系的に行っているため、自分の力をもっと伸ばしたいと思っている意欲的な若い人がどんどん集まるのです」と、サイノコム・ジャパン代表取締役社長の時崇明氏は語る。

同グループは、充実した社内教育カリキュラムを通じて人材育成に力を入れている。特に、日本企業向けのソフトウエア開発プロセスを専門的に扱うコースは質・量ともに充実している。

「サイノコムに優秀な若い人が集まる理由がもう一つあります。中国のIT企業ではきわめて珍しいことですが、当社がストックオプション制度を実施できる香港証券市場に上場していることです」と王総裁は明かす。

ストックオプションが可能な「自分の会社」に勤めている同社社員たちは、顧客企業の価値向上を最大化することで信頼を獲得し、会社を伸ばそうというモチベーションが高いのだという。

サイノコム・ソフトウエア・グループ 総裁
王 緒兵氏

価値まで提供できるのが、われわれの力です」とよどみのない日本語で語る。

日本企業の業務プロセスや課題を熟知

中国のIT（情報技術）企業へソフトウエアの開発と保守運用をアウトソーシングすると、大幅なコスト削減効果が見込める。意欲的で高度な技術力を持った豊富なIT人材を、日本の約半分から三分の一の投資で有効活用できるといわれる。中国系IT企業は漢字文化を共有しており、物理的な距離も近く、さらに日本での留学・業務経験のある人材も多いことから、意思の疎通がスムーズにできるのも魅力だ。

サイノコム・ソフトウエア・グループは一九九五年の設立以来、日本企業向けのシステム開発を事業の主力として着実な成長を続けている。グループ総裁の王緒兵氏は「中国系IT企業の基本的なメリットに加えて、信頼性、セキュリティー、プロジェクト管理、技術力という大きな付加価値まで提供できるのが、われわれの力です」とよどみのない日本語で語る。

同グループは、今年六月北京で開催された中国国際ソフトウエアアウトソーシングサービス博覧会において最優秀企業として表彰されるなど、オフショア開発およびITサービスのリーディングカンパニーとして内外で評価が高い。とりわけ日本企業との間の信頼関係が深く、大手、中堅の証券・銀行・保険などの金融業界を中心に、電子商取引・流通・製造・通信などの高度な大規模システムを数多く手がけてきた。日本企業の業務プロセスを熟知している上に、日本の商習慣、企業文化、共通のニーズや課題などまできめ細かく把握しているのが強みだ。

サービス領域・得意分野拡大 独自性を追求

「われわれは得意領域を伸ばしてさらなる差別化をするために、金融や流通などの分野に集中し、またできるだけ大規模なプロジェクトを長期ラボラトリー形式で受注するように努めてきました」と王総裁は言う。

その結果、当初はコーディングと単純なテストが中心だったサービス領域も、今では設計領域から保守運用のBPOまで広がってきた。技術面でも、伝統的なメーンフレームシステムのコボルやアセンブラによる開発から、インターネット技術を駆使したバンキングや株売買の最新システムまで幅広く実績を積んできている。

現在ではさらに、上流設計やシステムコンサルティングまで受け持つ体制を着々と整えつつある。

「これも顧客第一主義の一環です。『単純な下流の個別開発ではなく、よりトータルなサービスを提供できる高い水準のパートナーが欲しい』というニーズに応える体制づくりをしているのです」と王総裁は強調した。

「また、われわれは中国本土に大きなビジネスバックボーンを有しています。日本企業が中国に進出するときの現地パートナーとして、信頼あるブリッジ役を果たすことも可能なのです」と王総裁は強調した。

SinoCom Software Group Limited
TOP INTERVIEW

企画・制作＝日本経済新聞社広告局

広告

サイノコム・ジャパン
TEL：03-3553-0361
FAX：03-3553-0362
http://www.sinocom.jp/

※2008年4月、日本中訊はサイノコム・ジャパンに社名変更しました