2/24　ニアショア開発セミナー

急拡大するニアショア開発と事業確立の要点を知る

一般社団法人日本ニアショア開発推進機構

一般社団法人日本ニアショア開発推進機構について

法人名
一般社団法人日本ニアショア開発推進機構

主要メンバー
　　代表理事：小林 亮介　理事：近江 淳
　　アドバイザリーボード：今岡 朋史（元A.Tカーニー プリンシパル）

所在地
東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビルヂング6F

理念
　日本のシステム開発・運用のあり方を再定義する。

ミッション
　ニアショア開発を推進することにより、新たな付加価値を創造し、
　あわせて地方経済活性化を実現する。

事業概要
（1）ニアショア開発の啓蒙活動
（2）ニアショア開発における知見の提供
（3）一般企業と地方のシステム開発会社向けセミナー、情報交換会の開催

理事略歴

代表理事　小林　亮介　（専門分野：IT調達・購買）

PMI認定PMP

金融、ITベンチャーを経て、株式会社パソナグループのIT事業会社にて、事業企画および実行に従事し、責任者として事業を統括。
その後、大規模法人向けに外注戦略立案を中心に行うコンサルティング部門を設立、部門長。
以降、ＩＴに関わる調達分野のプロフェッショナルとして、コンサルティング会社を設立。
セミナーや寄稿など多数。

派遣と請負契約に関する区分、いわゆる偽装請負問題の是正に関しては、国内有数の実績を持つ。
システム開発会社の事業再構築および事業再生も多数実行。
発注側企業と受注側企業を支援してきた経験から、双方の立場やものの見方を理解し、課題解決に向けて高い付加価値提供を実現している。

2013年から、新たなソーシング手段としてのニアショア活用推進と地方活性化から日本を再生するというビジョンのもとに、一般社団法人日本ニアショア開発推進機構の事業を開始。

理事　近江　淳　（専門分野：企業広報）

企業人として社会に出て以来、一貫して事業会社の“広報”に従事。
企業広報、トップ広報、商品・サービス広報、社内広報、投資家向け広報（IR)、危機管理広報、ブランディングなど、広報業務全般を経験。
株式会社パソナ広報室長、株式会社サイバード広報室長、株式会社メイテック広報部長を歴任。
「地に足をつけた誠心誠意のコミュニケーション」を信条に、多くのメディア関係者と接点を持つ。

プロフィール

代表理事　小林　亮介　（専門分野：IT調達・購買、事業企画）
PMI認定PMP

①システム開発PM・発注責任者としての経験＜2004年～2008年＞

→多い年では、年間５億円を発注

②調達コンサルティング（IT領域）の経験＜2006年ー現在＞

→調達戦略策定・コスト最適化支援
→調達コンプライアンス対応（偽装請負対策）

③システム開発会社側の経験　＜2010年ー2015年＞

→社長として、システム開発会社の経営再建
→下請け脱却、自社サービス構築

2013年から、新たな受発注手段としてのニアショア活用推進と
地方活性化を目的として、ニアショア機構の取り組みを開始。

アジェンダ

■今後３年間での業界マップ大変動について

■ ニアショア開発が注目を集める理由

■ユーザー企業攻略のポイント

■継続的な自社の強化について

用語の定義

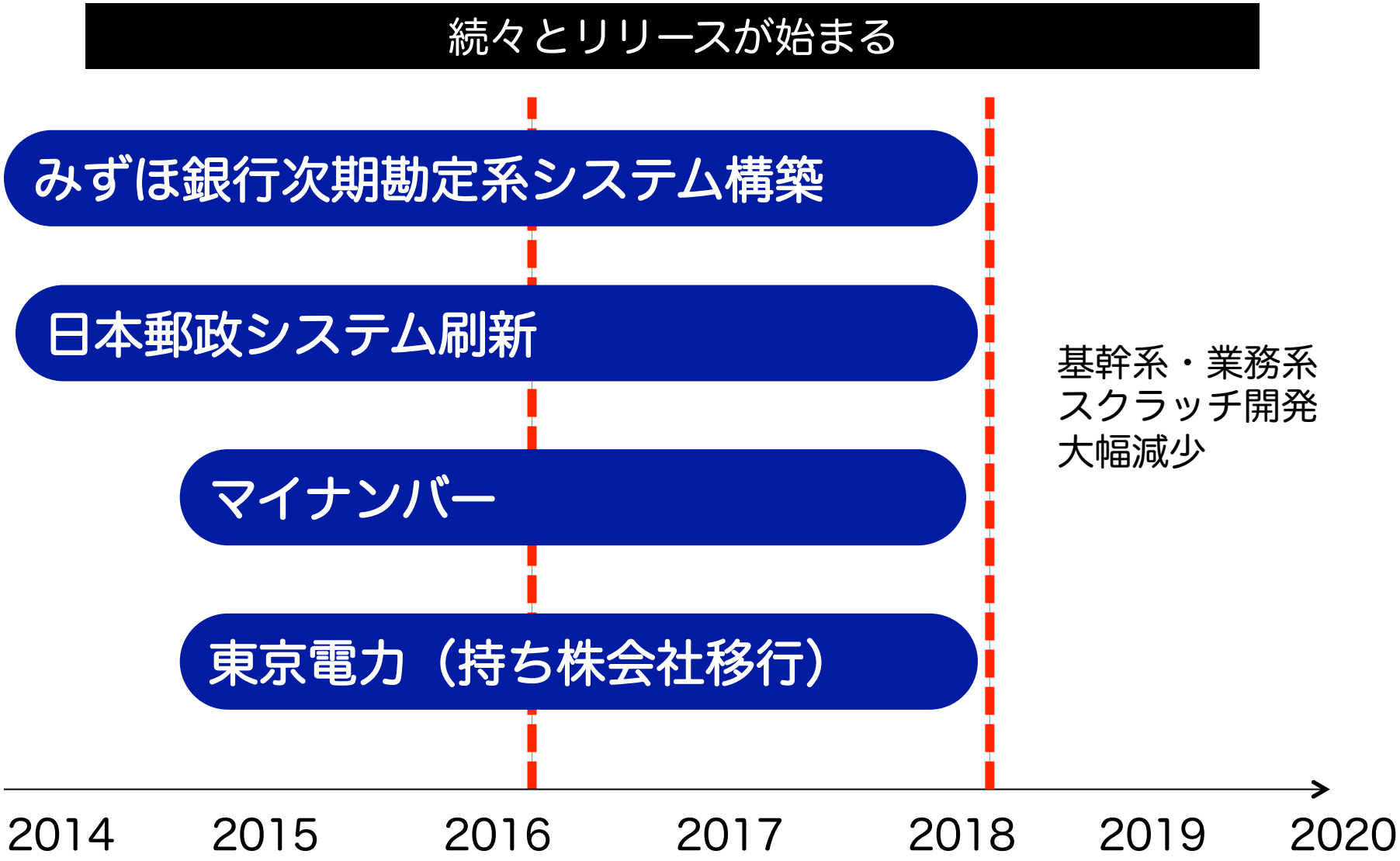
ニアショア開発の定義：

東京大阪エリア以外のエリアでシステム開発・運用を行う意味で使用します。

首都圏外という意味を明確にするため、“地方”という呼称を使用しますがご了承ください。

今後３年間での業界マップ大変動について

大型案件の終焉

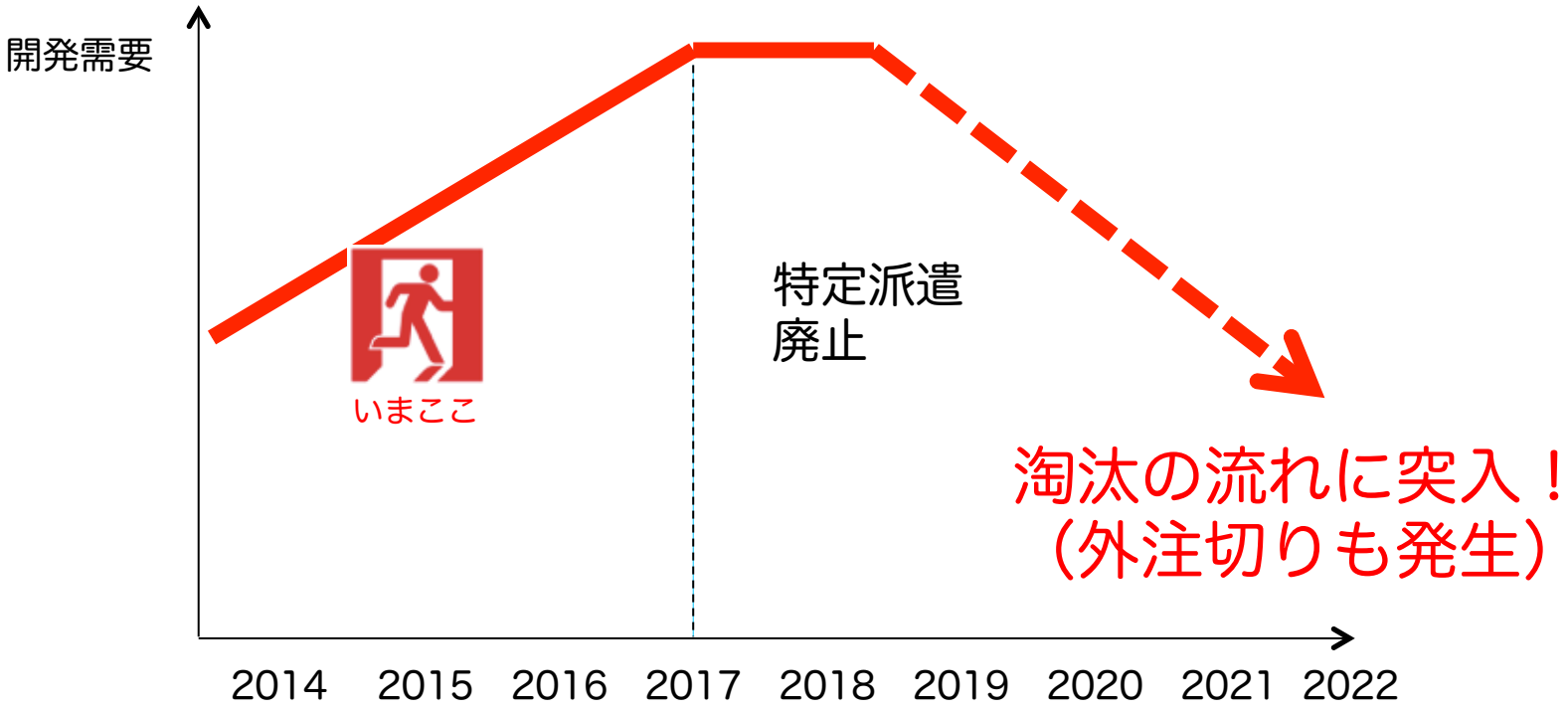

続々とリリースが始まる
みずほ銀行次期勘定系システム構築
日本郵政システム刷新
マイナンバー
東京電力（持ち株会社移行）
基幹系・業務系
スクラッチ開発
大幅減少
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020

スクラッチ開発対象の減少は確実

地方自治体案件売上の減少
売上比率が高い企業は対策が必要

エンジニア需給バランスの逆転

・大型案件の終了
・クラウド化の進行による開発対象の減少
・派遣法改正の影響



一般派遣の許認可取得が困難な企業が一定数存在

＜一般派遣事業における許認可取得の要件＞

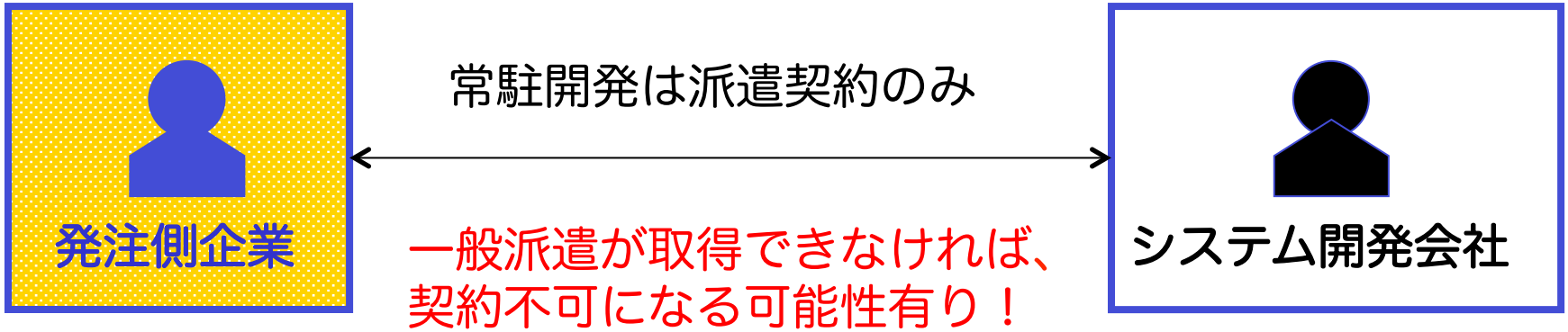
① 貸借対照表での純資産が2000万円×事業所数以上あること
② 現金・預金の額が1500万円×事業所数以上あること
③ 雇用管理経験を3年以上もつ派遣元責任者の配置
④ 20平米以上の広さがある事務所（暗黙値ルール）

IT職種での一般派遣は4万人、特定派遣は6万人従事

（ITに関する派遣会社6500社、50名以上750社）

特定派遣の廃止

深刻な事態を引き起こす



発注側企業の対応（当機構ホワイトペーパーから抜粋）

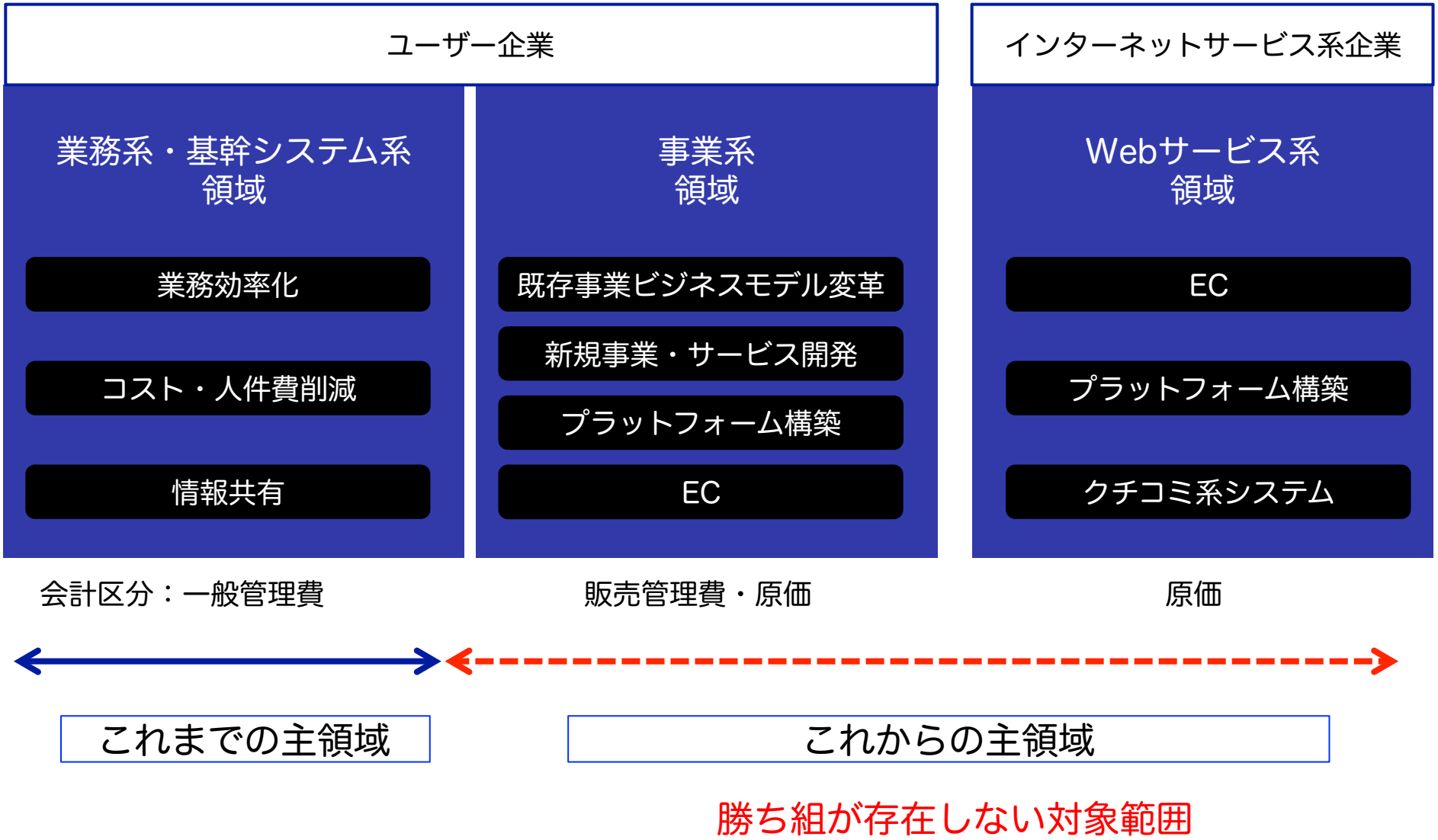
①一般派遣の許認可取得が困難な会社の調査と把握
②契約終了対象エンジニアの把握し、影響度を確認
③終了影響度が高い場合は、対応策を実施
　（準委任契約に切り替え、資本参加およびM&A検討、引き抜き）
④契約不可企業が多い場合は新たな調達先の確保が必要

1-2年は案件を選り好みしなければ、
困りはしない環境

だが

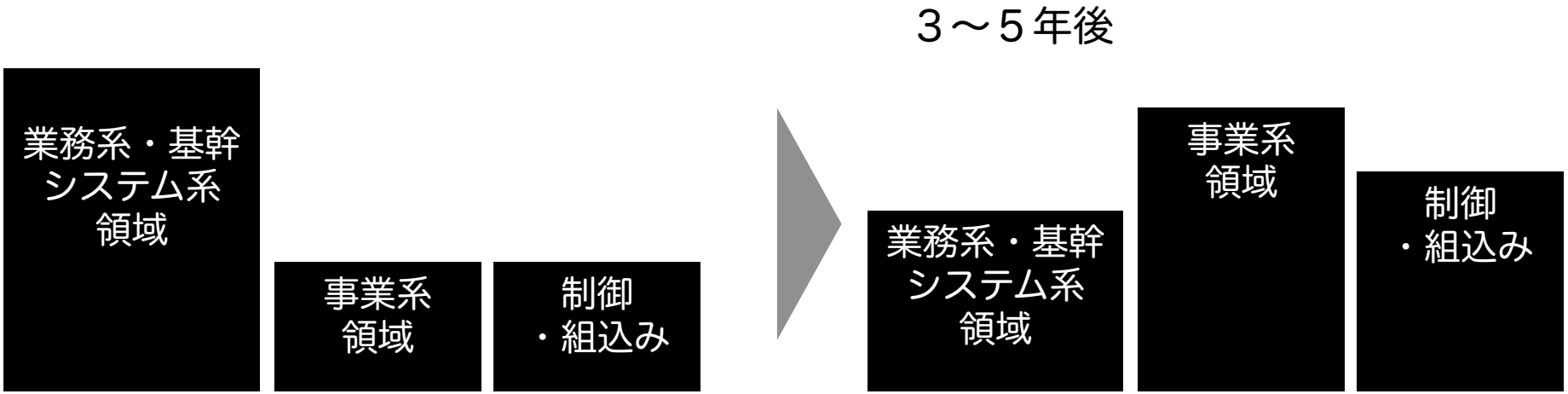
その後は将来を見据えて
準備をしっかりしている企業
しか成長できない

IT投資対象の大きな変化について



システム開発対象の大きな変化

①案件種別の大きな変化



②様々なデバイスに対する対応

PC

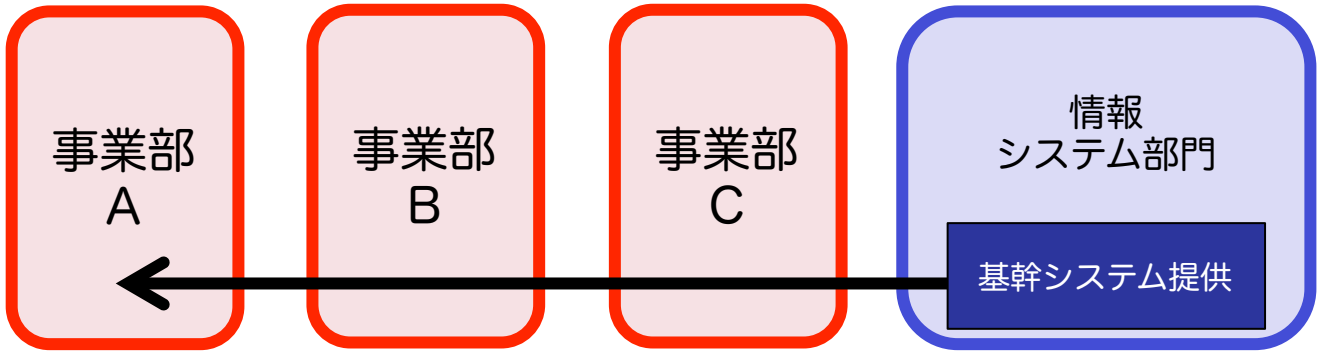
Smart Phone

I o T

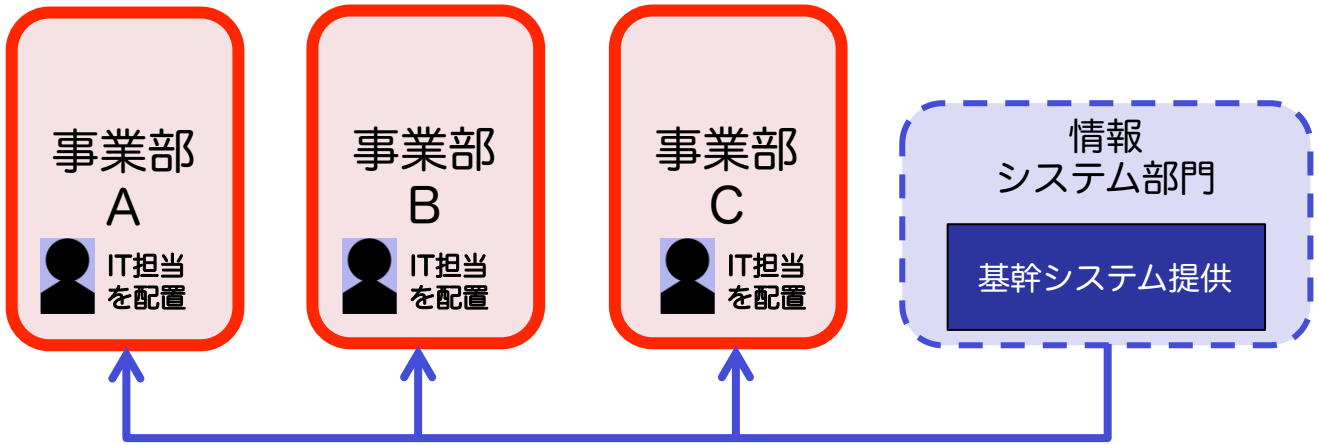
ユーザー企業における組織体の変化について

事業拡大を実現させる組織体へのシフトが進行

●従来型組織構造



●事業部主体型組織構造



縮小
または再編し、
要員を再配置

業務系・基幹系システム開発の単価は微増傾向

【市場状況サマリー】

・圧倒的なエンジニア不足ではあるが、単価への反映は微増程度

・円安によるオフショア開発メリットの低下（中国）、新興国へのシフト

・アーキテクト系職種、デベロッパ系職種の確保が困難

▼

大きな技術的なイノベーションもなく、システム寿命に伴うリプレイス開発等が目立ち、投下コストが限定的になっている様子が伺える。

エンジニア価格単価の状況

インターネットサービス系企業の単価は上昇傾向

（企業名はあくまでイメージです）

SI不人気傾向が鮮明化する傾向あり（新卒では顕著）

エンジニア価格単価の状況

構造自体の違いに注目する必要あり。

基幹・業務システム

主に、生産性向上や人件費削減が目的

▼

“予算の限界・天井“が存在
（ROIマイナスになる）

事業系・Webサービス系システム

機能を追加し、利便性を向上させ
ユーザーを集めれば、
ますます収益は増加する。

▼

優秀なエンジニアの確保と
開発スピードが生命線

次ページ詳細

構造自体の違いに注目

機能を追加し、利便性を向上させ
ユーザーを集めれば、
ますます収益は増加する。

優秀なエンジニアの確保が重要

“予算の限界・天井”の考えが少ない

求められるエンジニア像の変化

IT＋他領域の知識の組み合わせが高付加価値人材に

●大量のデータを解析し、ビジネスに活用

データサイエンティスト	必要スキル	アーキテクト＋DB＋統計・解析

●ユーザー獲得担当エンジニア

グロースハッカー	必要スキル	アーキテクト＋マーケティング

●事業をスピーディーに展開させるためのオールラウンダー

フルスタックエンジニア	必要スキル	インフラ＋アーキテクト＋WEB

●事業は、システム納品して終わりではなく、リリースしてからの運用開発が重要

DevOpsエンジニア	必要スキル	アーキテクト＋システム運用

ニアショア開発が注目を集める理由

オフショア開発環境の悪化

三大デメリットが表面化

コストメリットの低下

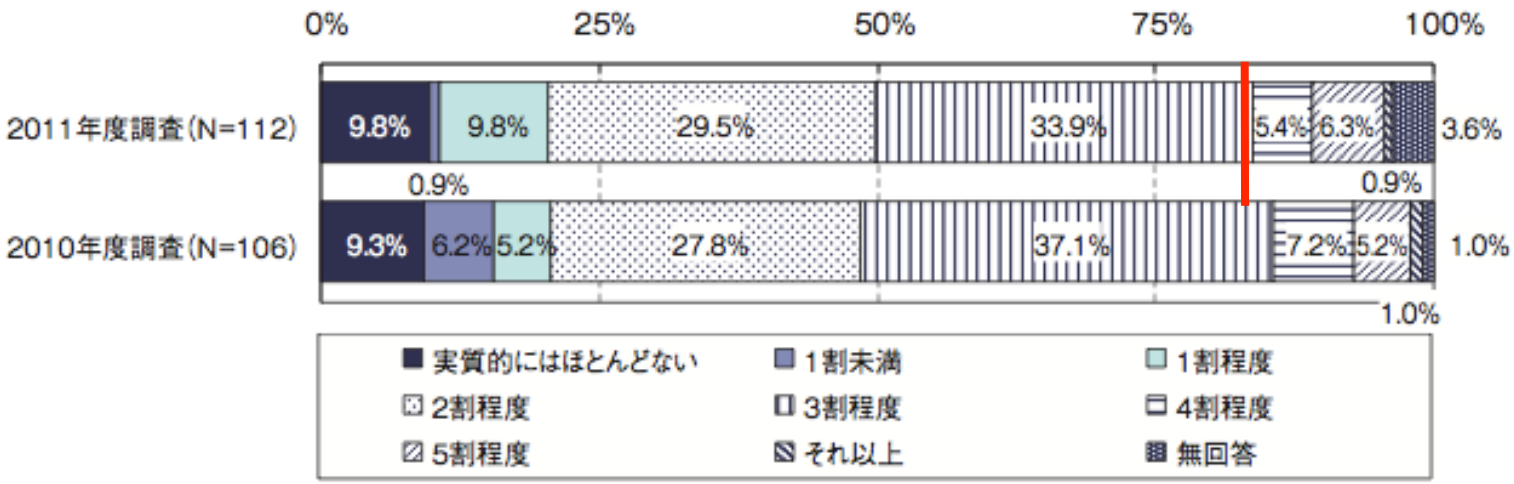
デモ・暴動等によるカントリーリスク

品質と生産性の安定

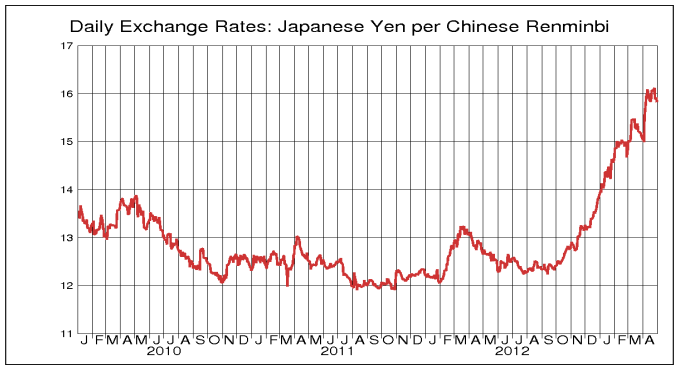
オフショア開発環境の悪化　①為替要因

オフショア開発発注先のコスト削減効果
（出典：情報処理推進機構　IT人材白書2012）

全体の85%の企業が30%以内のコスト削減に成功



日本　円　-　中国　元　為替レート



2011年1月　　1元＝12.5円

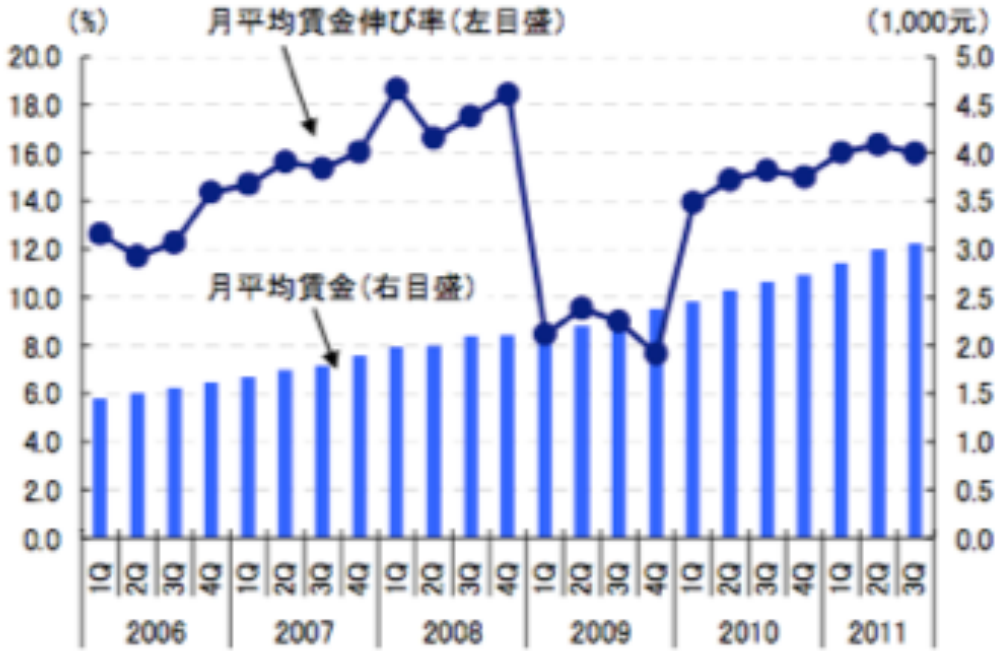
2016年2月　1元＝17.2円

40%円安へ

オフショア（中国）への発注メリットの希薄化が進行。

オフショア開発環境の悪化　②人件費

人件費の上昇は５年間で約２倍の水準にまで上昇



(注) 1. 月平均賃金は、各四半期の「総賃金÷従業員数÷3」により算出。
2. 数値は、季節調整値。

オフショア開発発注先中国の賃金上昇
（出典:みずほ総合研究所　みずほインサイトアジア）

発注企業のニアショア開発への考え方の変化

エンジニアの圧倒的不足から考え方が柔軟に！

①ユーザー企業

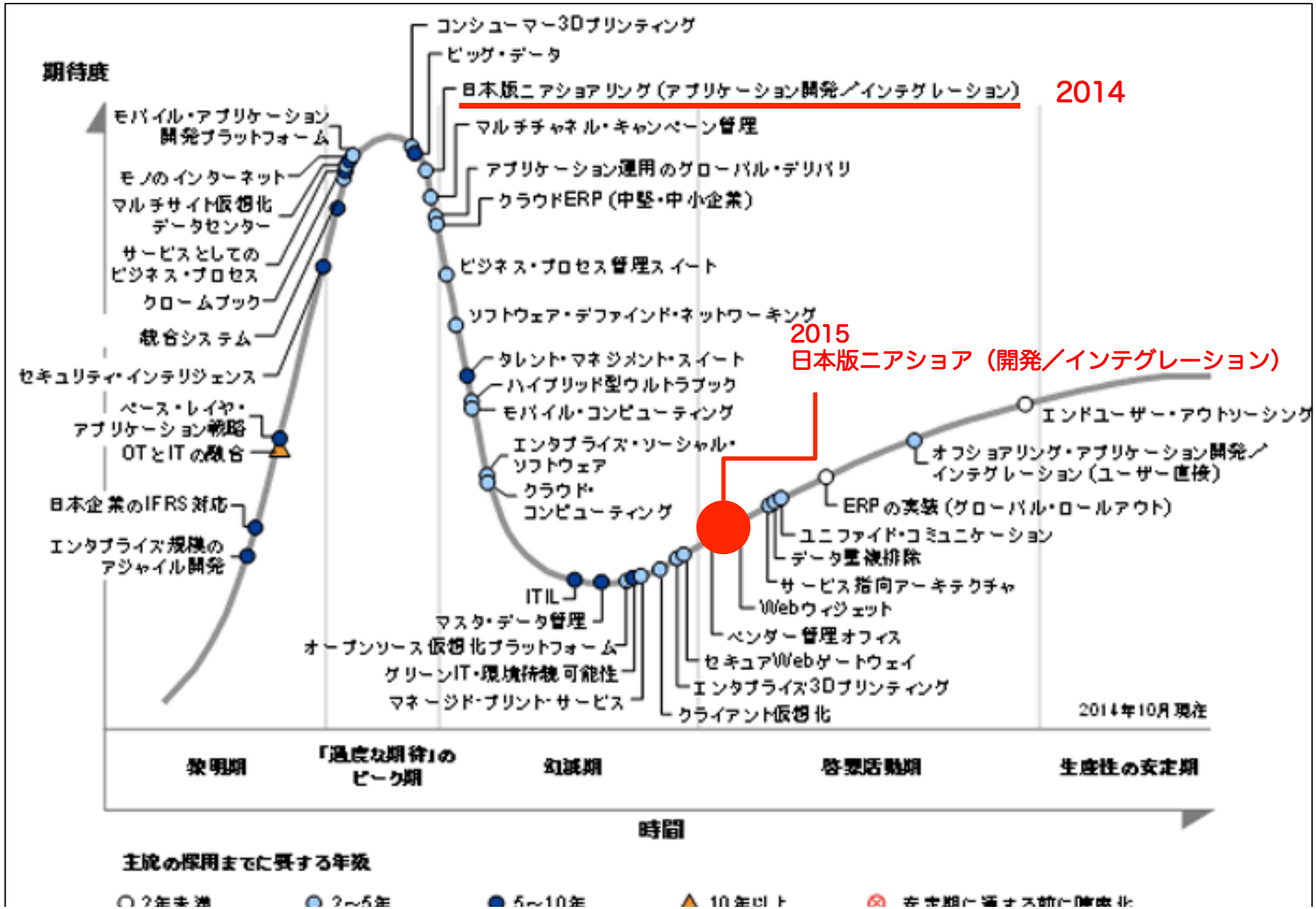
・エンジニア不足から発注先不在に陥り、事業展開に営業
　→大手SIは大型案件対応でリソース不足

・外注コストの見直しの機運が強い

ニアショアの反応：遠距離請負でも可。新規取引歓迎。
　→ここ1年で大きく変化

接点を作るには、“今”しかありません。

ニアショア関連情報　ガートナーハイプサイクル2014→2015



●2015年版ハイプサイクルのポイント
（発行：2015年10月27日）

昨年はニアショア開発に関して、
”調査する企業が増加しますが、大半の企業はまだ行動を起こしません“という状態だった。

2015年からは、”積極性レベルが中程度の企業がパイロット運用を開始します“という状態に大きくシフトが始まった。

ユーザー企業の大手ベンダー離れ加速

●東証一部上場大手生命保険会社
　運用保守要員400名のニアショア活用を検討

●東証一部上場大手繊維会社
　４拠点300名のシステム開発体制の再構築

●東証一部上場教育系会社
　教材の電子化・アプリ対応

役員または経営企画担当レベルからの相談が多い。

案件事例　①

（顧客について）
◯依頼元：東証一部上場（資源系）ITグループ企業
◯顧客担当者の特性：ITグループ企業開発部門長
◯状況：内部リソースの不足、既存システムのリプレース
◯優先順位の考え：価格優先・確実性優先・スピード優先・品質優先
◯開始時期：できるだけ早いタイミングでの着手が理想

◯案件概要：
東証一部上場（資源系）企業の基幹系システムのリプレース案件になります。
現在、国内４拠点の工場で使用されておりますが、導入から一定年数が経過したので、刷新を予定しています。
安定稼働しているシステムで、特段業務プロセスの見直しや変更は微小の予定です。

今回はプロジェクトマネジャー補佐として、数ヶ月間都内の顧客先に常駐して、要件の確定、基本設計作業を実施し、詳細設計以降は受託持ち帰りでの作業を想定されています。システム規模は80人月―100人月程度。

◯使用技術
現行システム：Java WDCフレームワーク、Oracle
新システム：Java、フレームワーク未定、Oracleを予定

案件事例　②

（顧客について）
○依頼元：東証二部上場サービス系企業
○顧客担当者の特性：部長
○状況：事業拡大におけるシステム開発の実施
○優先順位の考え：価格優先・確実性優先・スピード優先・生産性優先
○開始時期：早期開始を希望
---○案件概要：※急募で失礼します

福利厚生サービスを展開する企業にて、新たな事業に関連してBTM（出張管理システム）開発を予定されています。
プロジェクト構想から着手に時間が掛かっている関係もあり、事業部門と連携しながらRFP作成のご支援をいただけるチーム（２名）を募集しています。

その後、システム開発を一括受託で発注予定ですが、その際本件に参画いただいた企業も提案可能です。受託システム開発案件規模は60-80人月程度を想定しています。過去にも類似案件で受託事例がございます。

○作業内容
・RFP作成支援
・ビジネスデベロップメント支援
事業部門と事業計画を一緒に検討し、事業構想を実現するシステム化企画を行い、要求仕様を指示のもと作成する

ユーザー企業攻略のポイント

●ニアショア機構Webサイトデータ①：訪問者数と関心事

訪問ユーザー数
13万人／年間

ユーザー企業のコスト最適化に関する調査目的の訪問傾向が顕著。
大手SIからニアショアへのスイッチも今年は加速するものと思われる。

（閲覧コンテンツランキング）

①エンジニア単価情報
（http://www.nearshore.or.jp/engineer-charge/）

②機構レポート：特定派遣廃止の影響
（http://www.nearshore.or.jp/report-tokuteihaken/）

③認定ニアショアベンダー企業一覧
（http://www.nearshore.or.jp/certification-membership/registration_list/）

④ニアショアアソシエーション正会員一覧
（http://www.nearshore.or.jp/certification-membership/assoc_menber_list/）

●ニアショア機構Webサイトデータ③：上場区分別

上場区分	訪問ユーザー数	比率
東証一部	2,201	30.8%
東証二部	155	2.2%
地方上場	1	0.01%
JASDAQ	329	4.6%
マザーズ	47	0.7%
非上場	4,414	61.8%
計	7,147	

2015年
10月ー12月
の訪問者ログを分析

・東証一部企業に対応する力が必要

ユーザー企業攻略のポイント

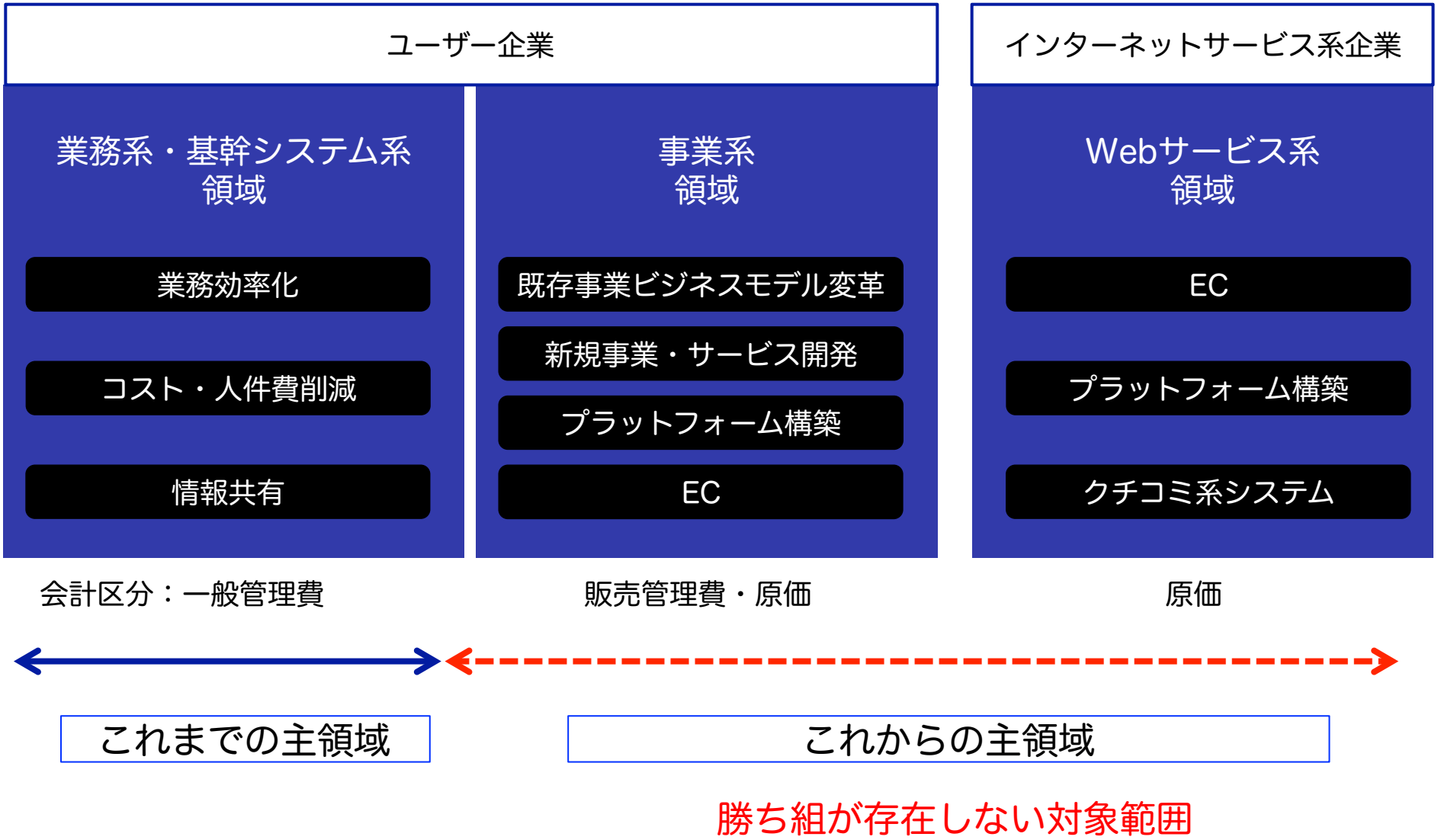
大前提

“御用聞き”から決別する

強みを明確に整理する

技術者がいないと言わない

IT投資対象の大きな変化について



ユーザー企業の大手ベンダー離れ加速

●大手ベンダーは結局再委託が多く、ムダなコストが発生

●システムの小型化により、企業規模の対応範囲広がる

●コスト比較で、開発力に差異が小さいことに気がつく

当面、コストだけで勝負出来る余地あり

ユーザー企業側も、外注見直し・切り替えに慣れていない

（要点）

●どのようにベンダーを切り替えるか？巻き取り力

●遠距離、リモート開発で本当に回るのか？

●自社の最良のやり方を力強く説明する

リモート開発環境整備　コミュニケーションツール

最高レベルの仕組み・環境を整備して提供

常駐と変わらないコミュニケーション環境の実現

①フリー

事故やミスが
起こる可能性

skype

appear.in

②有料レベル中

音声・映像
録画共有可能

Cisco webex

③有料レベル高

通常の会話レベル

cisco

リモート開発環境整備　開発環境

最高レベルの仕組み・環境を整備して提供

常駐と変わらないコミュニケーション環境の実現

最先端の開発環境の準備（ツール類が経験不足を補完してくれる）

プロジェクト管理

JIRA

REDMINE

開発でのコミュニケーション

Confluence

HipChat

slack

ソースコード管理

Stash

GitHub

継続的インテグレーション

circleci

Jenkins

※これらを活用すれば、生産性は測定・共有できる

大手SIベンダーの利益率

表1●主なITサービス企業の収益力ランキング（売上高500億円以上の上場企業）

順位（売上高順位）	企業名	2014年度(億円)		2013年度(億円)	
		営業利益率	売上高	営業利益率	売上高
1(25)	オービック	43.1%	563.44	39.8%	550.40
2(4)	野村総合研究所	12.7%	4059.84	12.9%	3859.32
3(16)	GMOインターネット	11.8%	1093.68	11.7%	937.04
4(26)	TKC	11.4%	545.02	11.2%	531.15
5(23)	兼松エレクトロニクス	9.9%	618.96	8.5%	638.83
6(7)	SCSK	9.4%	2976.33	8.3%	2882.36
7(21)	DTS	8.6%	746.09	7.4%	641.74
8(10)	新日鉄住金ソリューションズ	7.9%	2062.95	6.9%	1799.53
9(5)	伊藤忠テクノソリューションズ	7.7%	3819.39	6.8%	3505.67
10(19)	三菱総合研究所	7.0%	874.00	6.6%	811.27
11(3)	大塚商会	6.1%	6057.66	6.0%	5645.95
12(6)	ITホールディングス	5.9%	3610.25	5.6%	3466.47
13(20)	電通国際情報サービス	5.7%	782.67	5.8%	739.70
14(12)	富士ソフト	5.6%	1484.52	5.4%	1053.99
15(1)	NTTデータ	5.6%	15118.12	4.7%	13437.72

調達戦略の再構築：コスト最適化の取組みについて

システム開発コスト最適化の主要項目は以下になります。

基本方針の決定	内外製分析と決定	・現状の可視化 ・社員が対応する領域と外注が対応する領域の決定
	調達戦略	・目標値の決定（コスト削減目標・調達先数など） ・既存ベンダーの集約化と集中発注の検討 ・新規ベンダー追加方針検討（ニアショア対応など）
コスト最適化の実行	カテゴリ別調達方法	・案件規模別 ・契約区分別 ・技術別、分野別
	調達先管理	・発注量の折衝 ・良好な関係維持を通じた優先的リソース確保
効果測定と見直し	モニタリング	・生産性の測定 ・品質の測定 ・発注価格妥当性（ROI）の測定

具体的なプロセス例

- 発注単価
- 必要業務知識
- 再委託状況

- 受発注ルール決定
- 単価テーブル
- 開発環境統一
- 既存ベンダー集約化
- パートナー制度設計

- RFIの配布
- 条件面の調整と折衝
- 合意形成
- 最終レポート作成

- パッケージ知識
- 必要業務知識

ニアショア機構支援領域A
（コスト削減プロジェクト支援）

ニアショア機構支援領域B
（プロジェクト組成・発注支援）

営業時における留意点　①説明すべき要点　請負・準委任の使い分け

契約形態は、まずリモート型（準委任）が望ましい

理由①：初回取引の際は、正しい見積もりが難しく、リスクバッファを多めに積む傾向が強い。
→結果として、機会損失を生む可能性高い

理由②：発注までに多くの時間を要することが多い。
→コスト削減実施の重要なポイントのひとつが時間軸である
→提案コストも含まれる

理由③：業務ノウハウ取得の為の上流対応要員アサインが困難

プラットフォーム事業イメージ

各社が欲しいプロファイルの人材を育成

発注側企業
（リソース優先確保権）

※企業名はイメージです。

楽天 / Google / YAHOO! JAPAN / cookpad / GMO INTERNET / 新経済連盟 Japan Association of New Economy

リモート開発
プラットフォーム

CISCO

こちらを活用すれば、優良企業と直接契約が可能に。

Webサービス系エンジニア育成プログラム提供	スキルギャップのないマッチングの実現	リモート開発環境の整備・提供
開発言語	ソースコードテスト	ガイドライン配布
開発プロセス	ITSS導入	インフラ
OSS活用	評価の蓄積	セキュリティ

協賛依頼

Oita Prefectural Government 大分県

長野県 Web site 信州

愛媛（えがお）あふれる 愛媛県

札幌市 City of Sapporo

登録

ニアショアA社

ニアショアB社

長野サテライトオフィス構想・連合

愛媛ニアショア協議会

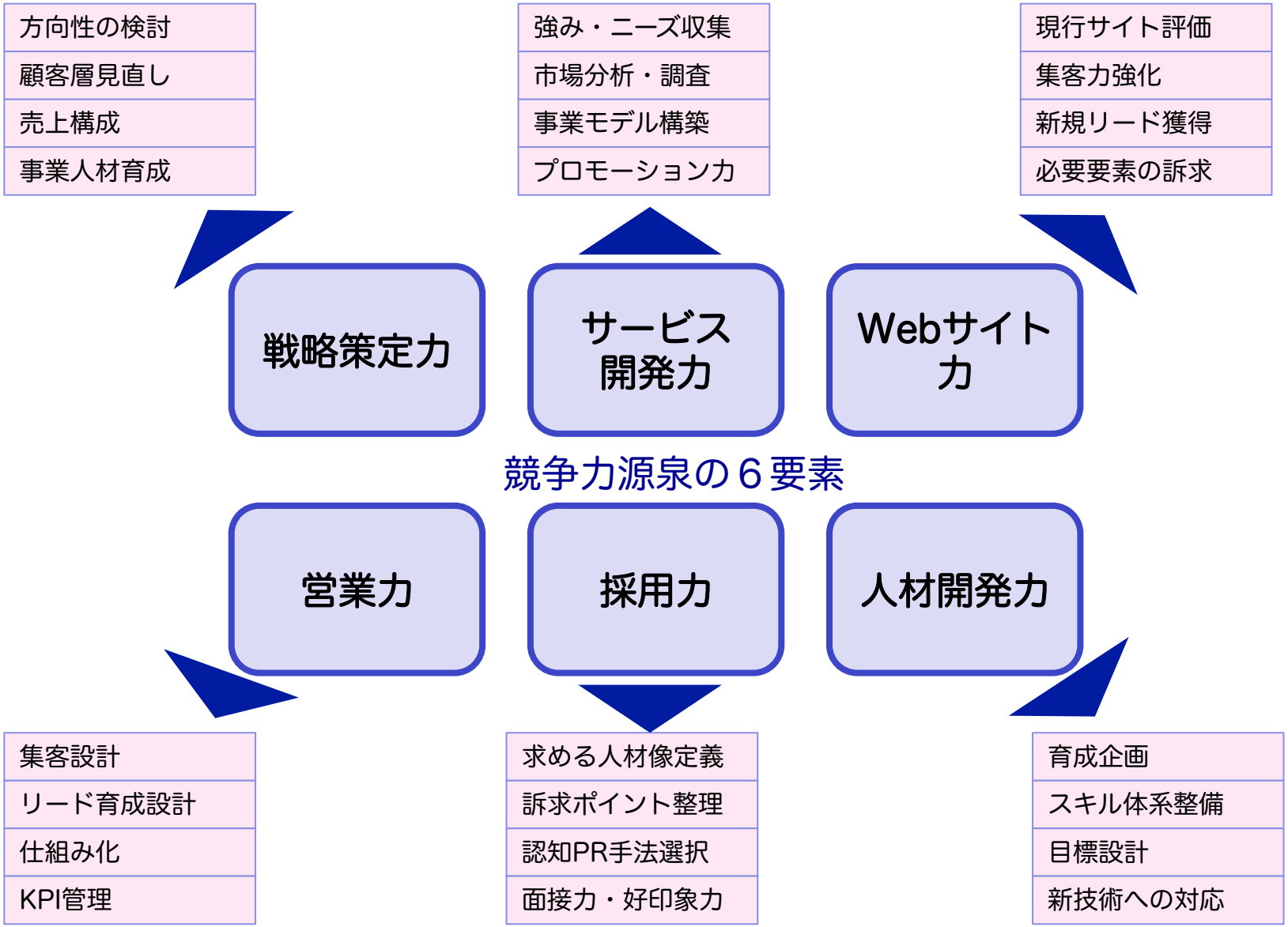
継続的な自社の強化について

取るべき方向性について

①ユーザー企業との接点をつくり、理解を進める

②その間に自社強化に取り組む

企業力最速変革プログラム　フレームワーク



企業力最速変革プログラムの概要

●目的

多くのシステム開発企業が苦戦するポイントを体系化し、
市場環境が大きく変わる３年の前に、最速で企業変革を実行する

●対象

大きく２つの区分で実施可能です

経営層のみで実施（スピード重視型）	マネジャー層も含め実施（次期経営層育成）
プロジェクト型	ワークショップ型

●特徴

・主だった考え方や選択肢を体系化しているため、短期間で効果的に方向性を整理できます。

・将来を担う“事業人材”の育成手段として効果的です。

・後継者への経営体制引き継ぎの際にも有効です。

・各社の事情や予算に合わせて、プログラム提供範囲の選択が可能です。

企業力最速変革プログラムフレームワーク詳細例

Webサイト力

現行サイト評価
集客力強化
新規リード獲得
必要要素の訴求

各項目ごとに
フォーマット・ワークシートを
準備しています。
トレンドや基本概念習得のセミナー
も開催可能です。

（貴社サイト例）

大項目	中項目	現状評価	改善事項
企業イメージ訴求（デザイン性）	トップページビジュアル力	△	・・・・・・・・・・
必要要素項目	技術力	◎	・・・・・・・・・・
	提案力	×	・・・・・・・・・・
	価格力	△	・・・・・・・・・・
	信頼・安心感	◎	・・・・・・・・・・
	管理力	○	・・・・・・・・・・
	集客力	×	・・・・・・・・・・
	リード獲得力	×	・・・・・・・・・・

継続的な自社の強化について

戦略策定力

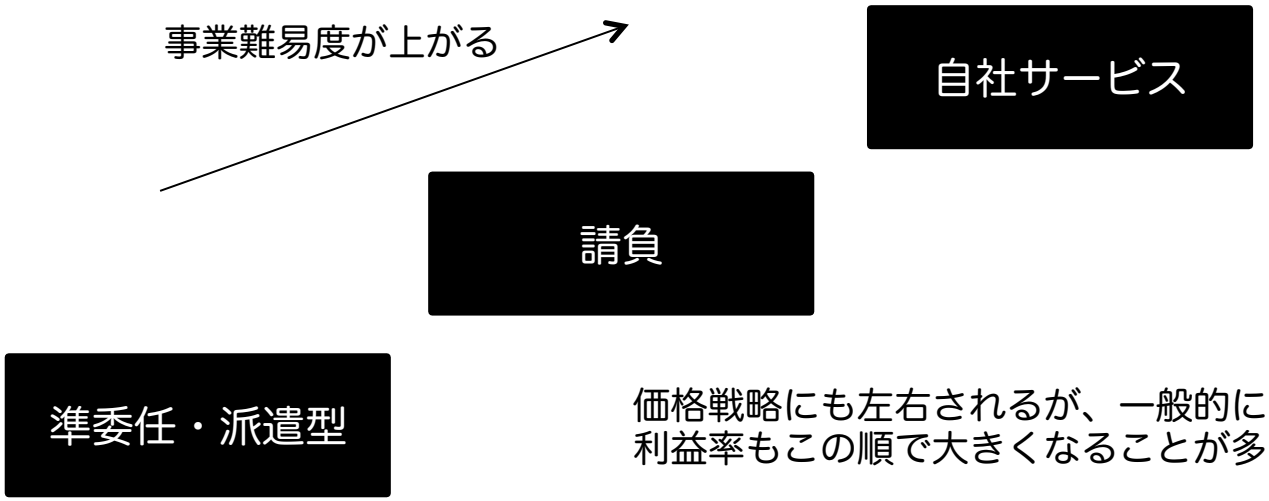
契約タイプ別売上比率についての検討

３年後理想と考える契約タイプ別の売上構成比率は？

！① 考えるべき要素は大きく４つに分解され、それぞれバランスが取れている状況が望ましい。

- 事業安定性
- リスク分散
- 教育環境
- 開発力の蓄積

！② 契約タイプ別（各事業ごと）に、事業難易度と必要とされる顧客獲得力が異なる。



価格戦略にも左右されるが、一般的には利益率もこの順で大きくなることが多い。

契約タイプ別売上比率についての検討

３年後理想と考える契約タイプ別の売上構成比率は？

！③

契約タイプ別（各事業ごと）に必要とされる重要な要素が存在し、
満たしていなければリスクの増大や事業拡張ができない結果となる。

売上構成比率をシフトさせる際は、拡大させる契約タイプについて、事前にチェックを行う。

契約タイプ	重要項目	現状評価	現状数値化	改善事項
請負型	提案力	△	3	
	適正な見積もり実施	◎	10	
	予実績管理	○	6	
	プロジェクト管理ルール	○	5	
	品質への取組み・管理	△	3	
	リスク管理	○	6	
	人材開発・育成スキーム	△	3	
		合計	33	判定：拡大へ着手
自社サービス	強みの抽出・把握	○	6	
	課題・ニーズの発見	×	0	
	ビジネスモデリング設計	△	3	
	マネタイズ設計・プライシング	△	3	
	サービス開発	△	3	
	マーケティング設計	×	0	
	リード育成実施力	×	0	
	サービス運用設計	○	6	
		合計	21	判定：リスク高、人材確保必要

◎：10
○：6
△：3
×：0

契約タイプ別売上比率についての検討

３年後理想と考える契約タイプ別の売上構成比率は？

！④　国内では、おおよそ以下のパターンに集約される。

①客先常駐型企業
売上の８割以上が、準委任・派遣契約で構成されており、範囲は詳細設計～実装がメイン。特定専門領域を絞り込む等の取組みをしなければ、一般的には競争力は低いし、今後の展開も厳しい。

②請負＋客先常駐型企業
売上の３割程度が請負で、他7割を準委任・派遣契約で構成されており、範囲は詳細設計～実装がメイン。

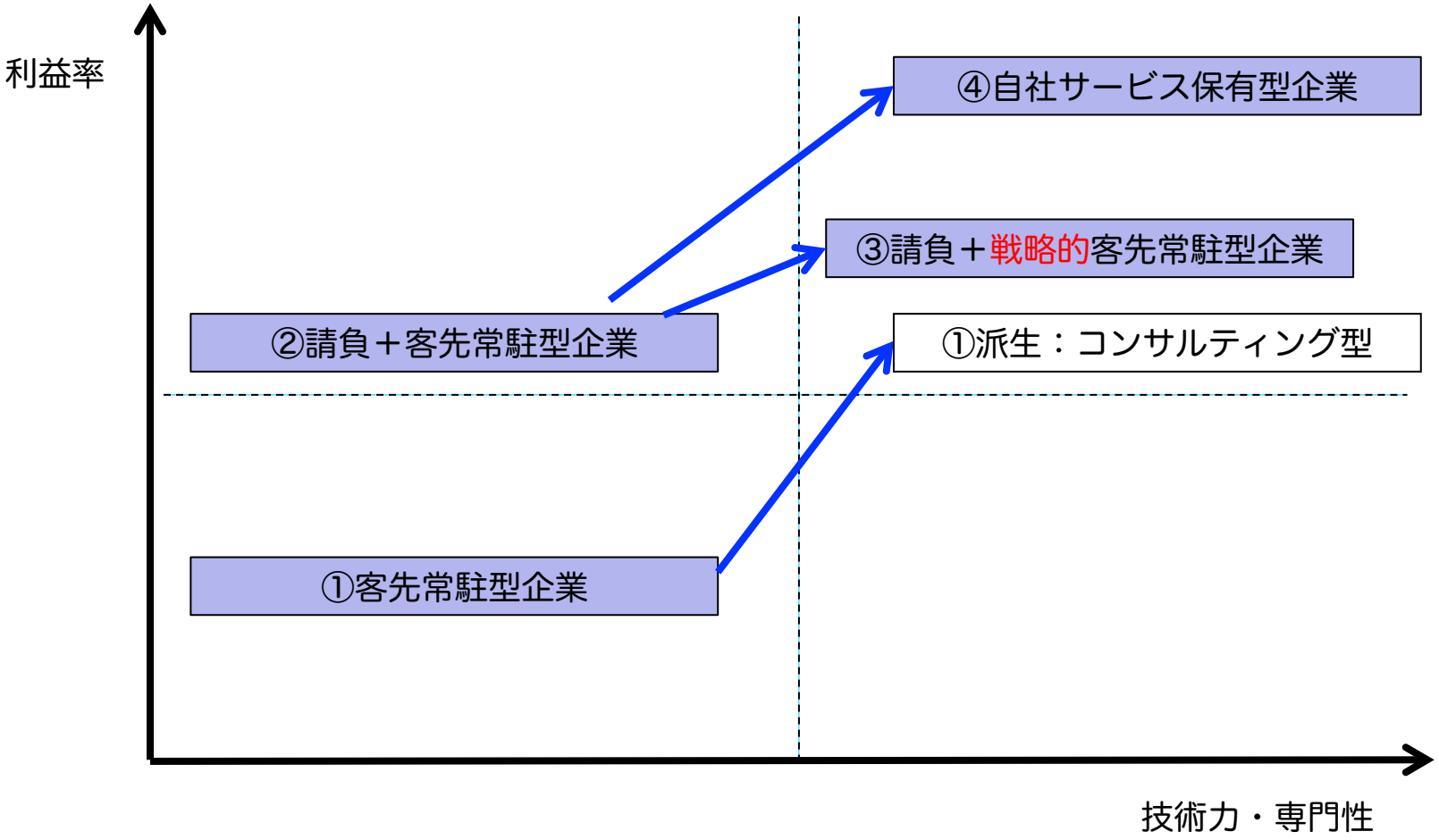
③請負＋戦略的客先常駐型企業
売上の４割以上が請負で構成されている。準委任・派遣契約での客先常駐は、上流工程に限定するなど方針を明確にして戦略的に実施している。４割以上の請負売上比率がある会社は国内で10%未満と思われ、開発力のおいても高い水準を持っている場合が多い。売上比率の低い自社サービスを持っている事も多い。

④自社サービス保有型企業
売上の２割以上が自社サービスで構成されている。強みが明確になっており、自社サービスを軸に顧客開拓を行い、他請負や準委任・派遣契約につなげるモデルを構築している。
自社サービスが非労働集約型モデルの要素が強い程、売れれば売れるほど利益率は向上し、景気動向にも左右されにくい。

契約タイプ別売上比率についての検討

３年後理想と考える契約タイプ別の売上構成比率は？

！⑤ 一般的な位置付けは以下になるが、専門領域を明確にするなど
意思決定と実行次第で大きく変動できる。



サービス構築マトリックス　強みの定義

請負

準委任型

- 客先常駐
- ラボ型開発
- 特定専門領域（コンサルティング等）

自社サービス

- パッケージ
- クラウド型Webサービスなど

×

顧客タイプ属性

- ユーザー企業
- メーカー系企業
- 大手SI企業
- インターネットサービス企業

使用技術属性

- 特定言語対応（Java,Rubyなど）
- GPS連動
- ビッグデータなど

開発対象属性

- 基幹・業務系領域
- 事業系領域
- Webサービス系

使用環境属性

- PC
- スマホ
- 専用端末
- その他（IOT型など）

案件タイプ属性

- 新規開発
- 移行開発
- 追加開発
- 運用保守開発

その他属性

サイズ属性

- 大規模案件（1億以上）
- 中規模案件（2000-1億）
- 小規模案件（2000未満）

工程属性

- システム化企画～
- 業務分析
- 要件定義～
- 基本設計～
- 詳細設計～
- 実装～
- テスト～

継続的な自社の強化について

マーケティング・営業力

自社の営業・マーケティングの課題

営業・マーケティングの課題は？

問い合わせが
来ない

課題が何かも
わからない

新規顧客開拓が
できていない

アプローチする
営業先がない、
少ない

新規顧客開拓の
効果的な方法が
わからない

自社が認知されて
いない、知名度が
低い

値下げ圧力が
強い

Webサイト力を
向上させれば
解決する！

Webサイトの
役割が不明瞭

単価が上がらない

Webサイトが
機能していない

マーケティングのトレンド推移

Webマーケティング
概念

優良な価値のあるコンテンツ
は評価されヒットする環境に

SEO

リスティング広告

コンテンツマーケティング

CRM

アフィリエイト

マーケティングオートメーション

ITツール・システム

CRM
・Siebel

SFA
・セールスフォース
・Sansan

MAツール
・マルケト
・エロクア

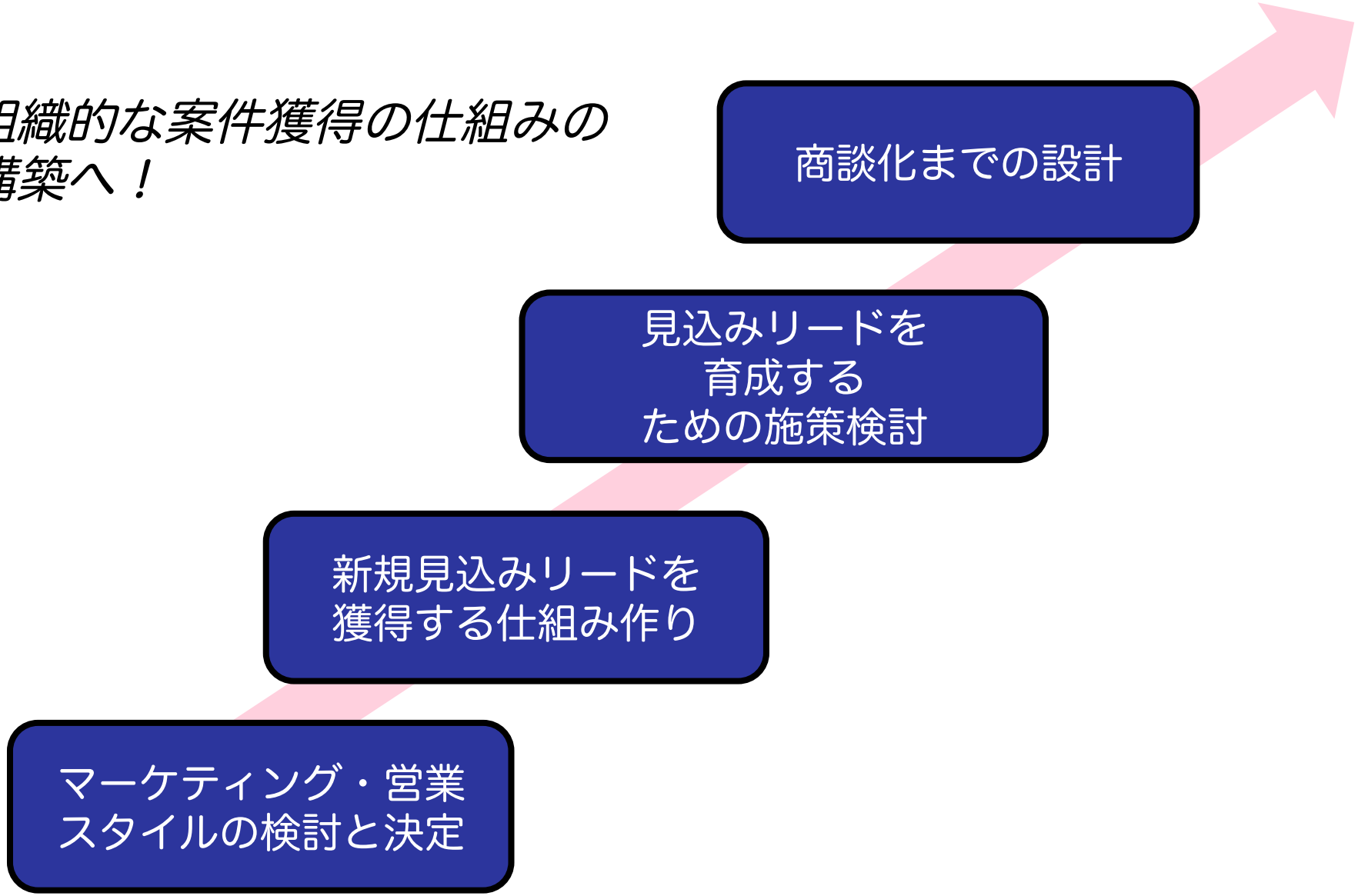
2000年

2012年

グーグル社
パンダアップデート
ペンギンアップデート

顧客獲得までの4ステップ

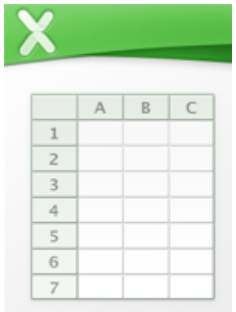
組織的な案件獲得の仕組みの構築へ！



コンテンツマーケティング導入　前提

検討課題

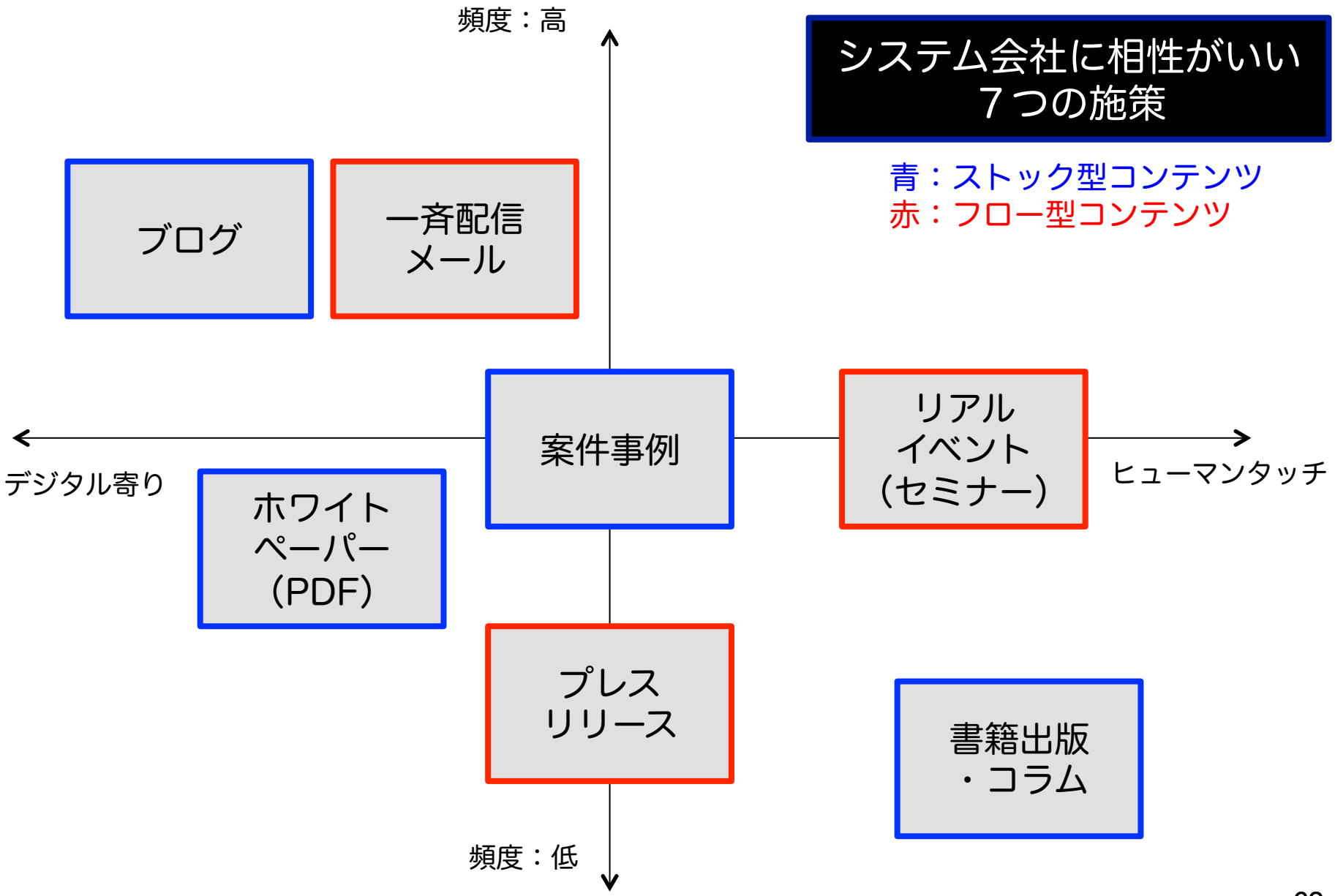
顧客台帳があるか？



- 問い合わせ者
- 全社交換済み名刺
- 過去顧客
- イベント参加者
- 資料請求者
- メルマガ登録者

●なんらかの方法で一元管理
　→一斉メール配信できる状態へ

コンテンツマーケティング全体像



各社の状況に応じて対応する
ニアショア機構のご提供付加価値

2016年　ニアショア機構ポートフォリオ

情報提供領域

ニアショア
アソシエーション
（セミナー・案件）

仕組みでの新規受注促進

NEW
ニアショア開発
プラットフォーム事業
（ラボ型活用促進）

”サービス標準化”	”Web開発センター”構築

企業力向上領域

認定ニアショアベンダー
制度（露出PR強化）

NEW
企業力最速変革
プログラム

顧客獲得支援領域

NEW
営業生産性10倍
マーケティング
BPOサービス

ニアショアアソシエーション　会員体系

●会費

入会初期費用：　2万円（税別途）
年会費：　　10万円（税別途）

●会員特典

・案件情報のご提供（請負案件、リモート開発案件が中心となります）

・当機構運営のニアショアアソシエーション公式サイトにて会員名を表示できます。

・当機構が実施する有料セミナーにおいて、特別割引き・無料でご参加いただけます。

・“ニアショアアソシエーションメンバー企業”の名称及びロゴを使用できます。

nearshore association

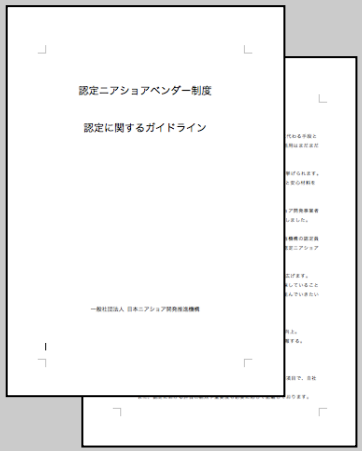
ニアショアアソシエーション
ロゴマーク

認定ニアショアベンダー制度：制度のご説明

ニアショア開発・運用事業者として、必要な基準を保有する企業に対して認定を付与（要審査）

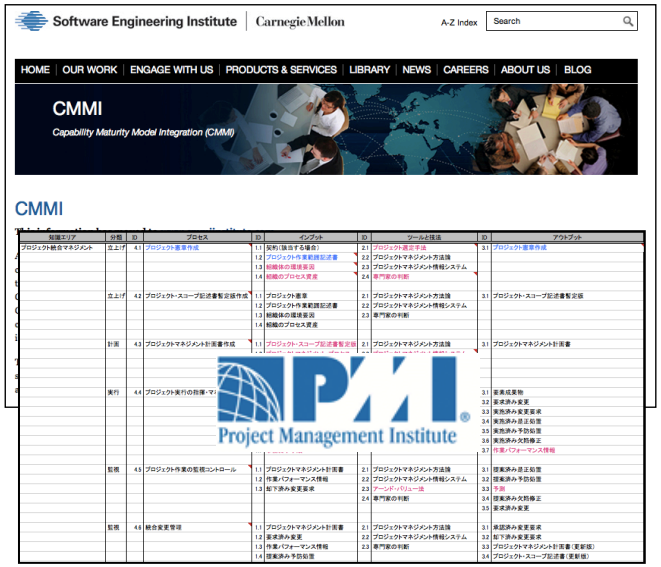
ニアショア開発に必要な要素を、4カテゴリ・５０項目に定義
→プロジェクト管理の世界標準知識体系のPMBOKと
ソフトウェア開発能力成熟度モデルのCMMI等を参照し作成

●認定ガイドライン



4カテゴリ

・顧客対応力
・プロジェクト遂行力
・コーポレート基盤評価
・エンジニアカ



①認定ニアショアベンダー制度：制度のご説明

認定ロゴ

A1-0003

一般社団法人日本ニアショア開発推進機構

認定ニアショアベンダー

認定ニアショアベンダー
登録証

登録番号：A-1-0001

登録事業者：
株式会社　○○○○

登録日：2013年12月1日　有効期限：2015年11月30日

一般社団法人　日本ニアショア開発推進機構
代表理事　小林　亮介

認定取得のメリットについて

「開発力の証明」

第三者機関の評価として、
一定の基準を担保している事を
訴求できます

認定マークの付与

第三者の評価

「強み弱みの把握」

自社のプロジェクト遂行力を
中心とした力量を客観的に
判断できます

フィードバックレポートの発行

戦略策定時の客観的材料に

「受注機会の拡大」

認定取得の後に広報PRを実施します。
事前に現行サイトの評価と強化策も
ご提示しますので、営業マーケティング
機能の大幅強化が可能となります。
当機構のサイトやメディア露出の際も
優先的に取り扱い致します。

広報PRの実施

マーケティング力の向上施策

認定取得と同時に、広告ではない企業PRを合わせて実現し、認知度の向上を図ります。

①認定ニアショアベンダー制度：認定取得後の広報PR活動

認定付与のタイミングで広報PR活動を実施します

●認定付与タイミング

当機構発
プレスリリース

→

- 日経各紙
- 首都圏メディアへのアプローチ
- 一般紙
  デジタルメディア
  朝日新聞 DIGITAL

貴社発
プレスリリース

→

- 地元新聞メディアへのアプローチ
- 地方紙及び一般紙支局

●機構からの定常的なニュース発信

時事ネタ
まとめ記事
の企画と
投げ込み

→

- 新聞各社・インターネットメディアなどへのアプローチ
- IT系メディア
- ITpro
- @IT atmarkIT
- ZDNet Japan
- ITmedia

①認定ニアショアベンダー制度：認定取得後の広報活動

◆認定取得タイミング　例

17

【第三種郵便物認可】

ピックアップ

中小・ベンチャー

アドヴァンストなど「ニアショア」認定

情報システム開発ベンチャーを支援する日本ニアショア開発推進機構（東京・港）は、システム開発の技術力などを審査する「認定ニアショアベンダー制度」を開始し、アドヴァンスト・ソフト・エンジニアリング（札幌市）など2社を認定した。認定企業は第三者機関の評価を得ていることを前面に打ち出し、受注活動を強化できる。

国内のシステム開発大手などは人件費が安い中国企業などを使う「オフショア開発」に注力しており、国内の受託開発会社は受注機会が減少している。同機構は地方のシステム開発会社に仕事を発注する「ニアショア開発」を推進する目的で2012年に設立した一般社団法人。認定企業を増やし、国内の開発会社の受注確保を後押しする。

認定の第1号はアドヴァンスト・ソフト・エンジニアリングとコンピューターシステム（松山市）の2社。技術力のほか、システムの提案力や価格競争力などの審査を経て、認定した。

アドヴァンストの金山英範社長は「ニアショア開発の発想を知ってもらい、新規顧客を開拓したい。札幌のＩＴ（情報技術）企業による共同受注も増やせる」と話している。

日経産業新聞17面

◆機構からの定常的なニュース発信　例

2012年（平成24年）3月29日（木曜日）

システム受注へ共同窓口

愛媛のＩＴ企業

新興国に対抗 大型案件狙う

受注獲得へ地域の中小企業が手を取り合う

日経産業新聞17面

申請審査費用　①申請～登録

■ 価格表（2015年5月1日改訂・適用）

企業規模	小規模	中規模	大規模
従業員数	～50名	51名～200名	201名～
申請・審査料	30	40	50
登録認定料	5	5	5
合計	35	45	55

単位：万円（税別）

※現地審査に係る交通費、宿泊費等は、規程により別途請求いたします。
※登録認定期間は、登録日より2年間になります。以降は認定更新が必要となります。

2016年　ニアショア機構ポートフォリオ

サイトへの集客	新規リード情報の獲得	リード育成	商談	受注・ファン化

NEW

ニアショア開発
プラットフォーム事業
（ラボ型活用促進）

”サービス標準化”	”Web開発センター”構築

ニアショア
アソシエーション
（セミナー・案件）

認定ニアショア
ベンダー制度

NEW

企業力最速変革
プログラム

NEW

営業生産性10倍
マーケティング
BPOサービス

マーケティングBPOサービスとは？

新規顧客開拓のためのマーケティング設計と実行をフルサポート！
営業の生産性を10倍にし、高いROIをご提供します。

サイトへの集客	新規リード情報の獲得	リード育成	商談	受注

設計領域
- 現行サイト分析
- マーケティング設計
- 集客施策検討
- CVR施策検討

マーケティングオートメーション導入
- 来訪者の見える化
- リードスコア化
- KPI設計

実行領域
- コンテンツマーケティング実行支援
- メールニュース配信
- インサイドセールス実行

分析領域
- Webサイト解析
- リード情報解析

貴社サービスに興味が
高まった優良見込み客を
営業の方にパスします！

会員体系

分類	項目	ニアショア アソシエーション 登録無料会員	ニアショア アソシエーション 会員	認定ニアショアベンダー 兼 アソシエーション会員
ニュース	ニアショア情報・案件ニュース （月1回程度）	○	○	○
請負契約案件	請負契約新規案件リクエスト表の配信	△ （不定期、顧客名非公開）	○	◎
	請負案件エントリー	×	○ （※1）	◎
ニアショア エンジニアリング サービス	新規案件リクエスト表の配信	△ （不定期、顧客名非公開）	○	◎
	機構Webサイトでの 開発チーム紹介	×	○	◎
	案件エントリー	×	○ （※1）	◎
セミナー	ニアショアセミナーへの参加 （年8回を予定）	有料 （1回；10,000円）	無料	無料
その他	Webサイトでの社名公開	×	○	◎

※1　案件受注時は認定申請が前提とさせていただいております。