

機構ニュース

第7回ニアショアアソシエーションセミナーレポート

ニアショアアソシエーション
会員企業を知る



<第一部>

●冒頭のご挨拶

2016年のニアショア機構の方向性のお話をさせていただきます。

その後で、ニアショアアソシエーションの会員様から、自社の取り組みやこういったことが強みなのかをお話いただく情報交換の場にさせていただきたいと思います。

●「ニアショア開発受注機会の最大化」を目指す

皆さま、こんにちは。ニアショア機構の小林でございます。本日はお足元が悪い中、お集まりいただきありがとうございます。8分ほど私からお話しをさせていただきたいと思えますのでよろしくお願いします。

まず、本年度のテーマとしましては「ニアショア開発受注機会の最大化」です。皆さんに首都圏のユーザー企業を中心としたお客様とつながっていただく機会を最大化していきたいと考えています。このテーマを実現するにあたって、皆さまの課題は大きく3点に凝縮されると思います。

多くの企業が抱える営業・マーケティング上の課題

新規顧客接点を作る仕組みがない

ユーザー企業に対する提案力不足

新規開拓できる人材の圧倒的不足

2-3年で課題解決しなければ、機運を逃す可能性有り。

3

1つが新規のお客様開拓をするにあたって、新規顧客開拓をする仕組みがないということで。新規新規といっても、訪問先となる情報がなく、どこに行けばいいのかというのが最初に課題となる部分だと思います。今年度から参加各社の認知度向上、集客支援というところで広報、メディア、PR等々を積極的に行ってまいりたいと考えております。

2つ目、ようやく顧客情報・接点を作れたとして、お客様の課題を聞いて提案をするというところで提案力不足であったりお客様の要望がいろいろ変わったりして絞りにくかったりということで、受注がなかなか進まないということが多く見られると思います。

最後に、新規開拓できる人材の圧倒的不足ということで、これまでシステム開発会社の人員構成としては90%を超える方々が技術者という社員構成比率が一般的でしたが、今後新規開拓、マーケティングしていくにあたってはマーケティング人材や新規開拓できる人材という方も必要になってきます。しかしまだそこまでの体制整備ができていないという会社が多いと思います。とはいっても派遣法が改正され特定派遣もなくなってしまいますし、3年で業界が大きく変わると言われていますので、できるだけ早くこれらの課題解決をしなければなりません。中国オフショアも円安になってあまり機運も良くない中、せっかくニアショア開発の追い風が吹いてきているのに逃してしまう可能性も出てきてしまいます。

●2016年ニアショア機構ポートフォリオについて

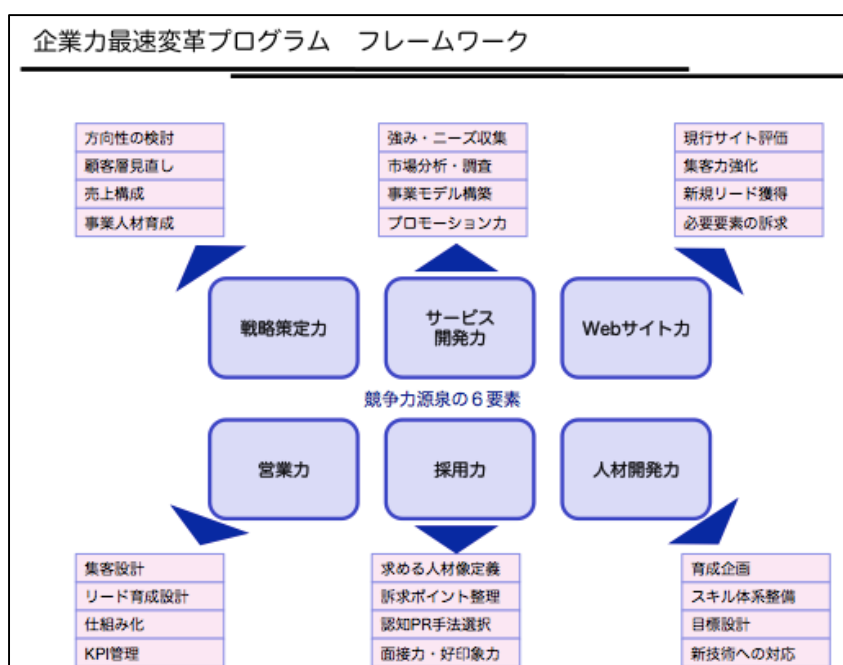
こちらがニアショア機構ポートフォリオということで、取り組みを整理した図になります。今回新たに大きく4つの分野にわけました。



順番にご説明させていただきます。まず“情報提供領域”は、ニアショアアソシエーションを通じて、首都圏ユーザー企業の考えや動向、案件情報のご提供、事業強化のポイントなどを発信させていただきます。次に、“仕組みでの新規受注促進”ですが、今後注力していく領域です。新規受注の仕組みがなく苦手としている企業様でも、仕組みの中で案件が取れるようなプラットフォーム事業を2月に開始する予定です。こちら、基本的にはラボ型、リモート型の開発でやり方を標準化することによってお客様に提案せずとも仕事が取れる仕組み作りを目指しています。こちらはまた正式に決まりましたら各社様にご案内させていただきます。

左下にいきまして“企業力向上領域”といたしまして、1つは以前から行っております認定ニアショアベンダー制度の運営がございます。こちら先日、メールでもお送りしましたが、サービスレベルを向上させまして、当機構 Web サイトを踏み台にして各社様の Web サイトに集客しやすいように我々も色々な仕掛けを入れていきたいなと思っています。

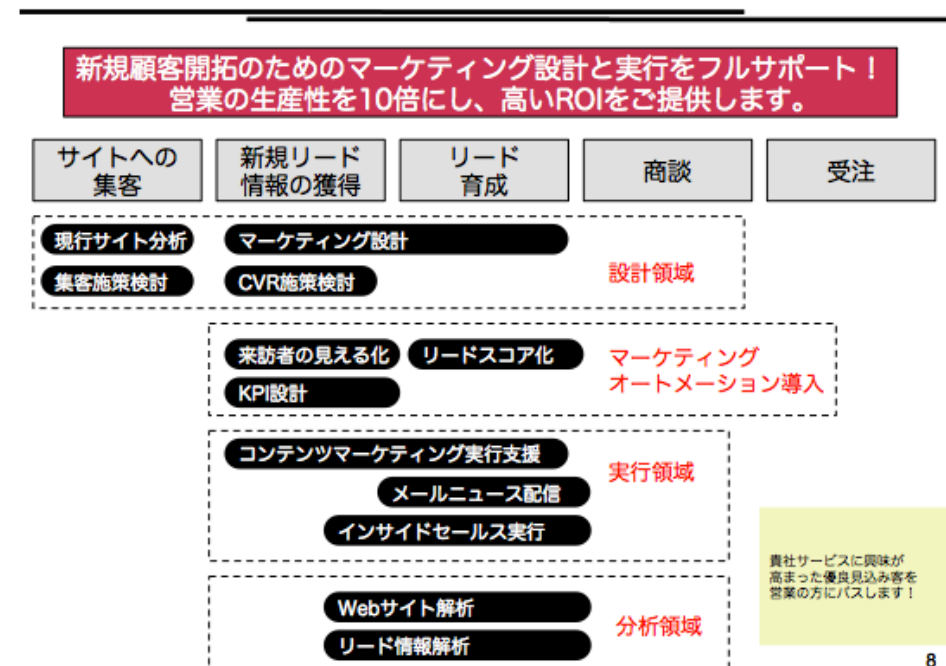
また、企業力最速変革プログラムというものを作成しました。これは皆さまから多く寄せられる企業運営上の課題を素早く解決できるよう、チェックポイントやすべきことを体系化したものになります。こちらセミナー形式、またはプロジェクトチームを組んでコンサルティング型で実施するような形態を想定しています。こちらも2月中にリリースさせていただきますのでまたご案内させていただきます。



最後に“顧客獲得支援領域”です。営業生産性 10 倍マーケティング BPO サービスという直接ご支援するものをご用意させていただきました。要は新規営業の仕組みを作るまでに社内にリソースもないし時間もかかってしまい、機会を逃してしまいかねないとお考えの企業様に対して、一括して我々のほうでお任せいただき幅広いマーケティングのご支援をさせていただくというものでございます。

こちらのイメージとしては自社サイトへの集客から受注に至るまで、どういう顧客集客の設計をするかというところから始まって、マーケティングオートメーションツールの導入した見込み顧客の見える化を行い、自社に対しての興味付けや情報発信をする定期的な仕組みづくりとモニタリング・分析というところまでを一気通貫で対応させていただくというサービスも 2 月から開始いたします。こちらもまたご案内させていただきます。

マーケティングBPOサービスとは？



ご説明しました 4 つの領域を集客から受注までのライフサイクルに割り当てるとこういった構図になります。まずプラットフォームを構築して仕組みの中で案件を取っていくようなスキームを推し進めます。そしてユーザー企業との接点を築きながら顧客ニーズの理解を深め、各会員企業様の企業力向上につなげていくということが、現状で考えている道筋になります。

あっという間に 8 分経ってしまいましたので、詳細につきましては懇親会やメールでお気

軽にお声掛けいただければなと思います。

それでは各社様のプレゼンテーションのお時間に移らせていただきます。

<第二部>

(司会)

各社様 6 分ほどお時間ございますので、資料のある会社様、ない会社様ございますが、発表いただければと思います。認定会員の方、アソシエーション会員の方、無料会員の方という順番で進めて参ります。

1. 株式会社オーイーシー 河野様



みなさんこんにちは。株式会社オーイーシーの河野（カワノ）と申します。よろしくお願ひします。まず当社の紹介をします。当社は大分県大分市にあります。出先は東京、福岡、関西とございまして、営業所につきましては富山、香川にございます。

公的認証は、それぞれ ISO 関係のマネジメント、情報セキュリティ、プライバシーマーク、環境など揃え持っております。私どもの会社は、昭和 41 年 4 月 23 日に創業致しました。1966 年ということで、ちょうどいま満 50 年目を迎えております。今年の 4 月 23 日に満 50 年ということになりますので、地元・大分で大々的にパーティをしようと準備をしております。

設立当初から民間の仕事、官公庁の仕事をずっとやっております、今ではどちらかというと官公庁の仕事の割合のほうが、6 対 4 くらいで少し多くなっているかなというところでございます。社員数はオーイーシーで 330 名。関連会社が一社ありまして、そちらで 80 名。だいたい 410 名くらいでやっております。グループの売上は 90 億弱でございまして、50 年間一度も赤字になったことはございません。ちょうど 50 年を迎えたということで、3 か年計画を始めました。今年が新たな一期目のスタートとして、「Next Stage 50」ということで次の 50 年を目指してがんばろうじゃないかということで、全社で取り組みをはじめております。

こちらが私どもの概略の組織図ですが、こちら右端の東京本部というところが私の今管轄しているところです。東京には社員が 35 名おりまして、協力会社の皆さま方はだいたい 70 名くらいおります。合計 100 名ほどで回しております。主な事業は事業推進本部というところでやっております、大分の OEC ソリューションセンターというところで大規模

な開発を行っています。

私どものできる業務というところですが、SI、ソフトウェアの開発、データ入力などもあるものですからデータエントリのサービスを行っております。あとはクラウド系サービスやデータセンターサービス、ネットワークの構築からハウジング、ホスティング、技術者の派遣、ハード販売というところまで広く網羅できる体制になっております。その中で、「豊の国 I a a S」というものにいちばん力を入れています。豊の国というのは、大分県はもとも豊後の国というおりましたので、それをもじって豊の国としております。私どもの IDC には大分県内の市町村並びに各民間企業が相乗りをしております。これは県からの指導でフリカン効果を出したいということで、県も民間も同じデータセンターの中にある、非常に安く使えるという利点がございます。

ここからが私どもの技術についてのお話ですが、我々は長くやっているものですから、基本的には昔ながらの COBOL などの言語から Java 系まで一通り全部できるようになっております。幅広くできるのは長くやっている特性かなと思っています。ニアショアの開発体制としましては、大分に大きな体制を構えることができます。大規模なプロジェクトは当然今までも経験しておりますので、そのあたりのスキルを持った人間、PM、TL、SE もだいたい常時ニアショアのほうに 30 名ほど割けるような体制でやっております。福岡にも支店がございしますが、残念ながら現在福岡には仕事がいっぱい入っているという状況です。

今までニアショアで経験したところで行きますと、300 人月弱くらいの規模までの対応はやってきております。最後になりますが、皆さん、Web で「シンフロ」というものをご覧いただいたかと思うのですが、温泉でシンクロナイズドスイミングをするというのが大分県で県がやっております。私どもの社員は 99%大分県生まれでございます。田舎生まれの田舎育ちの社員は東京にはなかなか行きたがらないという事情があります。しかし、お客様から優秀で真面目で辛抱強く一生懸命仕事をするという評価をいただいておりますので、そのような人材はたくさんおります。ぜひこの機会に使っていただければなと思っております。ご清聴ありがとうございました。

2-3. ニアショア開発実績

No.	業種	業務	規模 (人月)	開発フェーズ	作業期間	開発環境	本番環境
1	卸売	販売管理	66	詳細設計～結合テスト		UNIX/DB2OL、VB	同左
2	流通	供給支援 (受発注、商品管理、実績管理ほか)	187	詳細設計～結合テスト		UNIX/DB2OL、 Java	同左
3	地方自治体	国民保険	45	詳細設計～結合テスト		UNIX/DB2OL、 Java	同左
4	流通	ICカード精算システム	147	基本設計～結合テスト		UNIX/Java、 DB2OL	同左
5	卸売・販売	在庫管理	38	詳細設計～結合テスト		PC/DB2OL	汎用機 DB2OL
6	クレジットカード	3社統合（共通・統合・移行）	184	詳細設計～結合テスト		PC/DB2OL	汎用機 DB2OL
7	製造	生産実績管理	33	詳細設計～結合テスト		JAVA	同左
8	鉄道	車両管理システム（新幹線）	187	基本設計～結合テスト		Win2012/ORACLE、 PB	同左
9	鉄道	車両管理システム（在来線）	282	基本設計～結合テスト		Win2012/ORACLE、 PB	同左
10	省庁	社内退職金管理	35	詳細設計～結合テスト		AS/DB2OL	同左
11	物流	出荷配送システム	165	詳細設計～結合テスト		Win2012/ORACLE、 VB.NET	同左
12	物流	海外輸出支援	253	詳細設計～結合テスト		VB.NET	同左
13	物流	出荷管理システム（海外）	142	基本設計～結合テスト		Win2012/ORACLE、 PB	同左
14	製造	生産管理	121	詳細設計～結合テスト		JAVA	同左
15	物流	社内システム	89	詳細設計～結合テスト		VB.NET	同左

2. 株式会社アドヴァンスト・ソフト・エンジニアリング 金山様



まず会社の説明をさせていただきます。私どもは北海道・札幌市のテクノパークというところに本社がございます。社員は104名。30年目の会社ですが、人数を大きく増やす方向にはかじ取りしておりません。支店は東京にあり、営業および上位設計拠点としており、全社的にもほぼ関東圏の仕事を受注しています。認証としてはISMS、Pマーク両方取っております。私どものいちばんアピールしたい点は企業理念でございます。13年ほど前に私のほうで考え、社員とお客様にアピールしているのですが、「ソフトウェア技術を通じて、社員と家族、そして関係するすべてのお客様の幸せを追求する」というものでございます。我々の経営スタイルというのは全てこれを目指して行っています。私どもがどんなところとお付き合いしているのかをご理解いただけると手っ取り早く当社のイメージがわくと思いますので、ご紹介致します。

メーカー・ベンダー系のお客様では日本電気さま。そしてNECソリューションイノベータ、昔のNECソフトさまですね。こちらが7割くらいでしょうか。昔はもうちょっと多かったのですが、最近は他社の案件も増えてきました。それからインターネットイニシアティブ、

IIJ 様です。ここもあるきっかけから始まり、受託開発はもちろん、自社内インフラやお客様へのクラウド提案にご協力いただいています。官公庁系のソフト受託が中心となっていました。最近ではアジャイル開発の依頼が増え、色々なITベンダー様ともお付き合いが始まりました。

ユーザー系のお客様では、まず病院の済生会さま。医療のシステムというよりは、事務方の情報共有システムやソフトの監査などのお仕事をさせていただいておりまして、全国ぐるぐると回っております。それから日本放送協会、NHK さまですね。こちらはあるイベントで弊社社員の技術発表を見た方からご連絡がありまして、新しい技術を利用したシステム構築に結び付けました。

北海道の展示会がきっかけの大手自動車メーカー様。我々の自社サービス「よやくじら」を見て、「これができるのであればこんなことができますか」とお話しをいただいたのが始まりです。それから大手予備校の会社様。何れもイベント、セミナー、HP等の情報発信からプライム案件に繋がっております。

次に弊社の特徴です。我々のようなソフトハウスはどこも似た感じのご紹介になってしまうので、できるだけ分かりやすく特徴を書いてみました。ミッションクリティカル業務の経験が豊富です。それから、超上流設計から運用までフレキシブルに対応します。ここは皆さん同じだと思います。あと、技術者の質。資格取得率が非常に高いです。それとビジネスマインド。なかなか表現するのが難しいですが、社員の質は高いレベルにあるのではないかと自負しています。それからアジャイル開発、OSS、研究開発投資なども、当社の規模では珍しいと思いますが、実施しています。

ASEを活用するメリット

●ASEの特徴

- ・ ミッションクリティカル業務の経験が豊富
- ・ 超上流設計～運用までフレキシブルに対応
- ・ 技術者の質（資格取得率&ビジネスマインド）
- ・ アジャイル開発、OSS、研究開発投資を実施

●お客さまのメリット

- ✓ トータルコストの抑制
- ✓ システム利用者様の満足度向上
- ✓ お客様利益を生み出す提案

ASE

Copyright © 2016 AdvancedSoft Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

3

そして、お客様のメリットとしてアピールしたいのは、トータルコストの抑制です。製造部分だけではなく全部ひっくるめると安くなりますという提案をしています。さらに、システムを使うお客様が弊社を使って満足していただけるよう強く意識しています。これは

開発中に弊社技術者と会って話をするところも含めてです。最終的には、先ほどの理念にも書いてございますが、お客様の利益を生み出すことを強く意識しております。

これまでも東京中心の営業であり、開発の一部は北海道でというニアショアという形を取っていたのですが、今後はラボ契約なども視野に入れて強力に進めていきたいと思っております。今、研究開発も札幌で行っておりますので、そのチームをどんどん強化して、尖った体制にしていきたいと思っています。

ニアショア開発の実績

●これまでは…

ニアショアを標榜した実装工程のみの受注実績は無し。
首都圏営業がほぼ100%。受注した物件で分散開発が可能なものは札幌本社が担当。

●今後は

ラボ契約も視野にいたしたリソース開発
特定業種（業務）への特化ではなく、品質向上・効率化を実現する開発手法・開発環境で存在感をアピール。

その中での注力ポイントは、単価を安くするのではなく、全体の工数を低減するということです。特にアジャイル開発等の新しい取り組みをどんどんやっていきます。自社のサービスも出していきますので、皆さまのほうでサービスを使っていただくなり、アジャイル開発の可能性を感じていただくなりして、当社に興味を持っていただければ幸いです。できれば一緒にお仕事をお願いさせていただけることが最大の喜びですので、よろしくお願い致します。ご清聴ありがとうございました。

注力ポイント

●単価軽減より工数低減

開発手法やアーキテクチャのご提案、自社ソフト資産、OSS利用
プロセス改善案 ⇒ 工数削減実績多数

●アジャイル開発の推進

日本のビジネス風土に合ったアジャイル ⇒ 手戻り作業を低減
参考：過去3期で6物件を受注。アジャイルプロセス評議会にも参加・講演。

●自社独自サービスの拡充・販路拡大

SNS型「予約・スケジュール管理システム(商標名:よやくじら)」
OSS・Redmineカスタマイズ「社内ワークフローシステム」

3. アドバンストマネージメントコンサルティング株式会社 多久島様



弊社、アドバンストマネージメントコンサルティング株式会社は本社が福岡にあります。あと名古屋、東京の事業所を設置しております。設立は1986年ですので、ちょうど30年目に入ったところです。社員は正社員が89名です。さらに、常時契約社員とグループ企業の中国青島のメンバーが合わせて30~40名くらいは常時うちに常駐しておりますので、120名~130名くらいが稼働している形です。

もう少し弊社の強みをご紹介します。うちは創業当初から一括開発、一括受託開発をするという方針でやっておりました。30年経ちますが現在もほぼ受託開発、上流工程から本番稼働、本番後のメンテナンスまで行っており、その売上比率がだいたい90%です。10%ほどは派遣契約というのがありますが、稼働後の保守などで落ち着くまで常駐するとか、新しい案件を掘り起こすために常駐してくれという契約等で若干の派遣契約がありますが、基本的には受託開発一本で行っている形です。

あともう一つ、うちの会社の特徴として各部署を業種に特化させています。一応今は5つほど各部署が特化した業種があります。流通、医療、JA、電力、電力は九州電力さんですね。そして首都圏になるのですが官庁もやっております。流通については、小売り、卸、販売。そして業種によってはハンディ端末からモバイル端末、パソコン、汎用機すべての開発をやらせております。医療については検診システムとか認証検査、変わったものでは診察案内の仕組みですね。病院に行ってみられたらわかると思いますが、番号札を取ると表示されていくというシステムがありますが、これは富士通さんのパッケージを元にうちのほうで100%開発しております。あと、医療は医師会向けのパッケージ、自社パッケージを持っておりまして、名古屋で1か所、福岡で2か所、導入して、現在稼働しております。そして2,3医師会さんで検討いただいている、これから広げていく予定です。

うちのもう一つの強みは、中国です。上海、北京、大連あたりの単価がだいぶ上がってきたんですけども、山東省の青島はそこまで上がっていないのでニアショア+オフショアというコスト削減をまだできるかなと思っております。

あとニアショア開発の事例ですね。3年ほど前から首都圏の会社様とニアショアに取り組んでおります。これは2つの形態があります。ニアショアで一括契約しているもの、プラス開発した物を運用保守のニアショアをやるということです。運用保守については昨年から

ラボ化に変更して取り組んでいます。ニアショアはやってみて重要なポイントがあると感じています。上流工程はユーザー様といっしょにやらないと、立ち上げの準備が大変になります。そして保守については開発したものを保守につなげていったほうが、やはりスムーズです。他社が開発したものを引き取るのは、お客様もうちも立ち上げコストがかかったということがありました。

今後、取り組んでいきたい方向ということでは、業種的にはうちは管理系が多いのでどうしても医療系や営業支援系の業務に取り組ませたいと考えています。画像解析や制御系も取り組みをさせていきたいと思っています。開発プロセスはウォーターフォール型が多いので、アジャイル開発のマネジメントの技術をつけさせていきたいと考えています。受託形態としてはニアショア開発、ニアショアの保守、ラボ型の受託という比率をどんどん上げていきたいというのが今の考えです。以上です。ありがとうございました。

4. 株式会社ユリーカ 上山様



皆さん、こんにちは。私はユリーカで営業をやっております上山（ウエヤマ）と申します。会社案内のほうから簡単にご説明させていただきます。弊社は 1982 年に創業しまして、今期 35 年目になります。さきほど 50 年目の会社さまがいらっしゃって。実は私どもがトップかなと思っていたのですが、まだまだ大先輩がいらっしゃいました。

私どもは長野県の塩尻で創業しました。塩尻には隣に諏訪があるのですが、そちらにエプソンさんがございます。エプソンさんが「エプソン」と名乗る前から、ずっと私どもはシステム部のような形でやらせていただいております。エプソンさんは精密機械の会社でありますので、その中の生産管理をメインとして、人事、給与、物流までエプソンのシステムであればほぼ全部我々が絡んでいるという構図です。そして、そのノウハウをもっと他に転用させたいというのが我々の狙いです。それで今回参加させていただいております。

弊社は社員数だけで言うと 40 名ほどです。それで 40 名ですと受注できる規模も限られてしまいます。では急激に社員を増やすかと言うと、それも現実的ではないです。そこでもう一枚の資料を見ていただきたいのですが、長野県内に数十人規模のソフトハウスは 60 社ほどございます。その中で、長野地区で 14 社、東京でも 7 社あるんですけれども、そういった小さい会社をより集めて、大きい会社として、さらなる大プロジェクトを受注してこういうコンセプトで、本格的には 4 月からにはなるのですが日本 ICT ソリューション

ズ協同組合という組合を立ち上げました。この長野地区の 14 社を合わせると、弊社の社員も入れて 400 人ほどのメンバーになりまして、40 人でできないことを 400 人でやっていると考えています。

私どもはずっとエプソンさんと一緒にやってきました。周りの会社さんも、長野は精密機械関係が多いので、工場関係や生産管理系の業務に強い会社さんが多いです。我々は今後、生産管理だったら東京の会社に負けないという気持ちでまずは生産管理をベースにやっていきます。他に Web 系とかラボの話といったお話も増えてきているので、徐々に取り組みを広げていきたいと思っています。

簡単ではありますが、これで終わりにしたいと思います。ご清聴ありがとうございました。

5. 株式会社ケイケンシステム 青柳様



皆さん、こんにちは。さきほどユリーカさんが長野の企業ということでしたが、弊社も実は長野の会社です。なので地域特性の話は色々と重複していて、何を話そうかと少々困っています。まずは簡単に弊社の説明をさせていただければと思います。

弊社、株式会社ケイケンシステムは長野に本社を構えておりまして、創業が昭和 49 年。今年で 42 歳の会社です。前身は大阪に本社を構えておりました株式会社経研の、長野電算室が始まりです。そこから独立しまして、今のようなソフトウェアの開発をする会社として立ち上がりました。

会社の特徴的なところとしては、面白いことや冒険心を大事にする会社だと自負しております。例としては、ゲームソフトの開発をしている株式会社ガストは弊社のアミューズメント部門から平成 5 年に独立して立ち上がったという経緯がございます。今はコーエーテクモゲームス様と合併しておりますが、そういった変わったこともチャレンジしていこうというのが弊社の特徴となっております。

先ほどもお話しが有った通り、長野は製造業のお客が多く存在しております。ですので、弊社も同様に、製造業の皆さまのシステムの開発をやっておりましたので、生産管理系は強いというのが特徴の 1 つです。それだけではなく、昨今、Web アプリケーションにも力を入れております。言語のジャンルで言うと VB.NET、Java、C#といったアプリケーションももちろん対応可能ですが、Ruby にも力を入れていきます。Ruby アソシエーション認定

の認定システムインテグレータ Gold を全国で 6 番目、県内では一番初めに取得させていただいております。

ニアショアの実績ですが、現在実行している案件が 5 件ほどございます。そのうち、機構から紹介いただいているものが 1 件。他の大手メーカーからご紹介いただいている案件が 2 件ございます。弊社ではニアショアの案件に対応するため、長野開発センターを設けておりまして、センターでは常時だいたい 120 名程度の人材を確保してニアショア開発を円滑に進められる体制を整えております。

今後もニアショア開発は推進していきたいと思います。長野は中小のシステム開発会社が多く、その力を集約すればできない仕事はないと私どもは考えております。この取組が他の地域の皆さんの見本になるように進められれば幸いです。

さきほどオーイーシーの河野様から温泉のお話がありました。大分ほどではないですが長野も温泉が多くありまして、ニアショアの形で大きな仕事ができる体制が作れば大自然の中でゆったりと IT 産業に従事することができる環境ができると思います。いずれは足湯に足をつけながら、ノートパソコンを開いて仕事ができるような環境づくりができればいいなと考えています。拙い内容でしたが、弊社ケイケンシステムの概要と、今後の希望も含めてご紹介させていただきました。ご清聴ありがとうございました。

6. 株式会社ネットワーク 21 角田様



私どもの拠点は東京の新宿でございます。どちらかというと東京に最初にあって、そこから東北に拠点をつくっていったという形です。どこにあるかというと最初に岩手の盛岡に拠点を作りました。その後に宮城の仙台に作らせていただいております。会社全体としては 120 名ですが、東北は 6 人～7 人、計 13 人という体制で、これからどんどん大きくしていきたいなというところです。

もともと色々なことをやっているのですが、最近の開発は Java 専業という形でやらせていただいております。そこから Java ができるなら PHP も.NET もできるだろうということでそのあたりを主力にしています。それで今いちばん力を入れているところがスマホのアプリケーションですね。そのあたりが結構いろいろと作れるのではないかと考えていま

して、Objective-C、レジのオペレーションシステムなどかなり大規模なシステムも作っていますので、そういったところに皆さまの苦手なところがあったら、お声掛けいただいてお役に立てればと思います。今後とも、よろしくお願いします。

(司会)

これで認定を取られている企業様は以上となります。

このあと、ニアショアアソシエーション正会員様の紹介になります。

1. 株式会社システムデザイン 浜田様

皆さま、はじめまして。資料の準備が行き届かなくて申し訳ございません。口頭で概要を説明させていただきます。

弊社は 1981 年の 4 月に茨城県の日立市で創業しました。今年で 36 期目ということになります。ご存知の通り、茨城県日立市ということで、日立製作所のシステム開発を 35 年間対応させて頂いております。

茨城地区の業務概要は、プラント制御監視、MES、生産管理を含めた、産業系トータルソリューション及び、交通、上下水、自動車、エネルギー等、様々なシステム開発を対応しております。

1992 年には東京地区にも事務所を開設しました。現在は、茨城、東京の 2 拠点で事業を展開しております。人員構成は現在トータル 180 名で、東京 100 名程度、茨城 80 名程度となっております。

弊社では 25 年位前からオフショア開発を始めました。韓国からはじまり、フィリピン、中国、タイと 4 か国にわたるオフショア開発実績があります。現在ではタイ・中国を中心にオフショア開発を継続しております。

タイのバンコクには弊社の関連会社があるのですが、円安の影響と、タイの物価高騰が重なり、オフショア開発のメリットが出せなくなってきております。

前述した状況もあり、新たなユーザの確保を目的に、茨城地区でニアショア開発を経験したいと考え、ニアショア機構に参加させて頂きました。

茨城地区では 100%メーカーの仕事を実施している事情もあり、メーカー以外の仕事がニアショア開発を通じて実施できればと希望しております。

ニアショア開発に関しましては未経験ですので、皆さんにご協力いただいて、ノウハウをいろいろと教えていただければと思っています。

今後ともよろしくお願い申し上げます。

2. 株式会社 LASSIC 佐久間様

皆さま、はじめまして。株式会社 LASSIC の佐久間と申します。12 月に正会員にならせていただきました。私どもの方、一番たぶん若いと思いますが 10 年目の会社で鳥取が本社となります。今は鳥取が 70 名でございますけれども、鳥取をはじめとして岡山、福岡、仙台、姫路、米子と 6 拠点を開発をやらせていただいております。社員数は 116 名でございます。私たちは「みんなのらしく」ということで、ラシックという言葉自体は日本語をちょっともじったものでございます。「らしく」の実現をサポートするという企業理念でやらせていただいています。

地方拠点ネットワーク(2015年11月)

みんなのらしく
LASSIC

全国7か所の拠点、1研究所で構成



4

©2015 LASSIC CO., LTD. All Rights Reserved.

軸としては通常の Web サイト、スマートフォン開発もやっておりますが、やはり地域の「らしく」といったものとか人の「らしく」といったものを実現したいなということで、地域のイノベーション支援や感情解析技術と。人の心を何かポジティブにしていこうようなシステム、あるいは機構をつくっていこうということやっているのが特徴です。鳥取は皆さんご案内の通り、日本で最小の県でございますので、最小の県を元気にするために鳥取発、IT で地方創生と。IT の雇用と力で地方を元気にしていこうということをやっております。

地域イノベーション支援事業

みんなのらしく
LASSIC

鳥取県とのリワーク支援事業提携に端を発し、鳥取市IT活性化/コミュニティビジネス実証実験事業などの実績から、現在、全国の自治体様から地域活性化に向けた業務提携のお声掛けを頂いています。私たちは、これまで不可能と半ば諦められていた地域イノベーションを、今までにない手法で実現します。



8

©2015 LASSIC CO., LTD. All Rights Reserved.

特徴としてはラボ型開発をと中心にやっております。最初からとにかく東京の仕事を地方でやろうと動いております。ウリとしては地方拠点、みなさんがUターン、Iターンで帰ってきている人ばかりでございますので、安定的なリソース共有ができるのではないかと考えています。軸としては3つ、重複しますけれども、UXデザイン&ICTインテグレーション、Web系の上流からユーザビリティテストから運用までをやるということをやっているのが特徴でございます。上流から下流まで行っています。

ニアショアですけれども、上流は東京でやっています。ニアショアサービスということで開発コストを削減するため、ニアショアサービスを利用いただいたり保守工程で利用いただいたりしているのが特徴でございます。

それからあと、地域の自治体を元気にしたいということで、さまざまな自治体さんと協定を結びながら地域、地元がITを使っていかに活性化していくかということを支援させていただいています。産官学医、大学さん、医療機関と連携をしていわゆる感情開発技術という研究を2010年からやっていることも特徴かと思います。

先日、ヘルス2.0という取り組みの中で、大手外資系IT企業2社と連携した形で取り組んでおります感情解析技術というものを活用した、人の笑顔、表情から気持ちがわかるというアプリケーションをリリースさせていただいています。これはニアショア機構小林さまの資料から流用させていただきますが、インターネットサービス系企業さまのいわゆるWebサービス系領域といったものを得意としていまして、EC系、メディア系システムの受託がほしい7割くらいというところでございます。得意はこの2点です。Web・モバイル系のアプリケーション開発、それから保守系のサービスと。そして独自の開発をやっていくというのが特徴です。

弊社は、実は鳥取の大手メーカーのグループ企業さまがいちばん主要なお取引先さまでございます。お客様さまの主要な製品であるプリンタではなくて、スマートオフィスという形で取り組まれているビデオ会議システムだったり、ホワイトボード、インテリジェンスホワイトボードと言ったものの開発だったりを手掛けさせていただいています。こういったインターネットからのマッチングシステムといったものを多く手掛けさせていただいているというところでございます。

最後になりますが、今後力を入れていきたいのは、インターネットサービス系企業さまのいわゆる新規開発をメインにやってきたのですが、どうしても座布団型で長く続いていく受注が多くないのが現場です。かつ100人月以上の開発案件、先輩企業とは違ってやったことがないので、そういった大型案件と皆さまのご協力、あるいはこちらのほうからご支

援できることをさせていただいて、大型案件や太く長くつづくような案件を受注していけたらなと考えています。

若輩者でございますが、今日は情報交換させていただきながら、ぜひひニアショアの開発を推進していく一員になればいいなと思っておりますのでどうぞよろしくお願い申し上げます。

3. 株式会社 NICS 山根様

ニアショアアソシエーションに今月から入会させていただきました、株式会社 NICS の山根と申します。もともとの社名は日本情報管理システムという長い社名でしたが、略称でお客様に呼んでいただけるようになったので正式社名に変えました。

所在地は岡山県の南端です。南端になぜいるのかというと、三井造船様の本拠地になります。弊社は 30 年以上に渡り、三井造船様の港湾のシステムを手掛けております。現在社員数は役員含めて 72 名ということです。拠点は名古屋にトヨタ自動車様の仕事をするためにサテライトオフィスは置いておりますが、実質のところは岡山のみという形です。創業は 1974 年、昭和 49 年です。

主な取引先は三井造船様が長くお付き合いしております。そのほか JX エネルギー様の通関のシステムも担当させていただきました。そして日立製作所様では主に JA 関連お米などのブレンドをするようなシステムを作っております。官庁はほとんどやっていなくて、岡山市役所様くらいで、民間企業が中心です。

主な開発実績としては三井造船様の案件で、さきほどコンテナ AI システムと申し上げましたけれども、名称は CTMS というものになります。この CTMS について概要を説明させていただきます。こちらは、トラックの運行システム、クレーンなどのヤードオペレーションシステム、その他複合されたシステムになります。これだけの大規模なシステムになりますので、導入先はどちらかと申しますと国内ではやっぱり限られます。博多港、名古屋港、横浜港、神戸港、苫小牧港。そして海外もカンボジア、ベトナム、ロサンゼルス、ロングビーチなどに導入されています。かつてはヨーロッパも対象でしたが、今はアメリカのネービスという会社が強く、今のところヨーロッパはありません。海外のシステムにつきましても、開発をしているということになります。このあたりの物流の部分が当社の得意とする部分です。

CTMSシステム全体構成



>

また、このシステムから派生しまして、全日空様の動態管理システムも手がけさせていただいております。動態管理システムとは、飛行場には飛行機の周りにいろいろな荷物を運ぶ車がありますが、それらを中央からオペレーションするシステムになります。

あとパッケージソフトとしては学校の先生の事務を自動化していくシステムを開発し、一時期岡山県でトップシェアを取っておりました。それが残念ながら入札で負けてしまいまして、現在は私立校にしか入っていません。このパッケージは学校の先生出身のSEが作ったせいで、細かいところまでしっかりと網羅されていたという事と、非常に早くからWebベースで開発をしていたという事が競争力の源泉でした。最近では後発で似たようなシステムが入ってきておりまして、残念ながらトップシェアは取れていない状態です。

最後に簡単に弊社のことをお伝えすると、技術的にはオフコン系の開発からJavaやアンドロイド、iOSを使った開発まで可能で、工程としては上流設計からプログラミングまでお客様の要望に応じまして、オールラウンドに対応可能です。強みとしては、物流システムが得意な分野です。

NICSはこんな会社です

- NICSは大規模プロジェクトから、数万円程度の小規模の開発やパッケージソフトまで、CobolやRPLGを使ったオフコン用開発からJavaやAndroid、iOSを使った開発まで、上流設計からプログラミングまで、お客様の業種や開発の規模、言語等によらず、ご要望に応じて何でも開発いたします。
- 長年携わった経験から自動倉庫や物流システムが得意分野です。
- 港湾のシステムから派生して、三井造船経由で、ANAの動態管理システムを開発しております。



力を入れているのは上流の設計からできる技術者の育成です。そしてもう一つが三井造船様のシェアを売上比率で 35%くらいにキープしておりましたが、さらに上げていこうと考えております。もともと 200 億くらいの市場だったクレーンや物流系が非常に今伸びていまして、3 年で現在 600 億になっています。これまで制御が絡むクレーンのシステムはやっていなかったのですが、対応範囲を広げていく予定です。

ニアショアの開発は今までお付き合いのあるところ以外はやっておりませんので、この会に入りまして皆さまからご指導いただいて、よりニアショアの実績、そして新しい仕事をやっていきたいと思っております。よろしくお願い致します。以上でございます。

4. 株式会社シティアスコム 佐野様

シティアスコムで営業をしております佐野と申します。資料に沿って説明をさせていただきます。

私もシティアスコムは、もともと福岡に福岡シティ銀行という銀行がありまして、その銀行のコンピューター子会社とアスコムという独立系の会社が合併してできた会社です。社員数が現在 456 名、拠点は福岡が本社でして、東京支社、中部支社、鹿児島の開発センター、そして北九州事務所がございます。

当社の強みは、メーカーに依存しない独立系企業ということと動員力でございます。銀行のコンピューター子会社と独立系の会社が合併したという経緯もあり、金融、流通、製造、公共、地公体、文教、医療と多くの業種に対応が可能です。特に銀行の勘定系システムは、技術者が多く強みとしており、関東地区でも地銀を中心とした共同化システム等に数多く参画させて頂いております。

動員力としては、正社員とパートナーを合わせますと 859 名の動員力があり、大規模な一括開発やニアショア開発にも対応が可能です。

当社の強み



- 九州における揺ぎ無い信用力
 - 創業 45 年
- 業界における九州最大規模の売上高
 - メーカーに依存しない【独立系】企業
- 大手企業及び地場有力企業出資
- 良質な人材と高度な社内教育制度
 - 延べ 900 名超の有資格者保有
- 安定した品質の提供
 - ISO9001
- 情報セキュリティ
 - “プライバシーマーク”、ISO/IEC27001(ISMS)
- 堅牢なデータセンター
 - 福岡 2 拠点にて金融、流通、医療等多くの運用実績
- 業種及び技術を問わない開発力とその実績
 - 金融、流通、製造、公共/地公体、文教、医療
- 動員力/低コスト
 - 高生産性
 - 859 名体制（プロパー 371 名 + B P 488 名）
 - ビジネスパートナー：登録 790 社（稼働 167 社）



金融系の開発実績として、得意とする銀行以外にも、カード、消費者金融、リース等も実績がございます。また、流通製造系では、流通系は、九州地場のお客様、製造系では、中部の自動車関係のお客様を中心に多くの開発実績がございます。

開発実績（金融系）



銀行、カード、消費者金融、保証、リース、生命保険の基幹システム／周辺システム構築の開発、技術支援をメインに行なう。
S I 案件から保守案件まで受託し、九州地場金融機関、大手消費者金融、銀行共同化システムなどの基幹システムを構築。
大手生保の基盤系案件、D B マイグレーション案件等も実施。

銀行

●地銀

情報系業務、融資業務、預金業務、周辺システム保守システム運用全般、地銀共同化システムへのシステム統合追加参加行システム統合、新情報系システム構築支援

カード

●カード

審査システム、顧客情報管理システム、与信管理システム、外部信用機関接続システム

また、東京支社の紹介ですが、現在、正社員とパートナーを合わせて、186名の体制です。S E も数多くおりますので、ニアショア開発をさせていただく場合もブリッジS E を東京支社より提案させて頂くことが可能です。

ニアショア開発については、福岡本社と鹿児島に拠点を置いております。現在、福岡は体制として463名です。鹿児島は41名です。大規模開発に関しましては福岡で対応し、小規模開発の場合は、鹿児島で対応することが多いです。

ニアショアの設備環境としては、銀行システムのニアショア開発を実施した実績もあり、専用室、入退室管理、監視カメラ等、セキュリティに関しては高いレベル且つ柔軟に対応が可能です。

また、弊社は福岡に2つのデータセンターを構えており、ハウジングやホスティングサービス等の提供も可能です。また、近年では、B P O サービスにも力をいれており、ヘルプデスクやキッキングサービス等も可能です。

何かございましたら、是非、お声掛けを頂ければと思います。
今後ともどうぞ宜しくお願い致します。

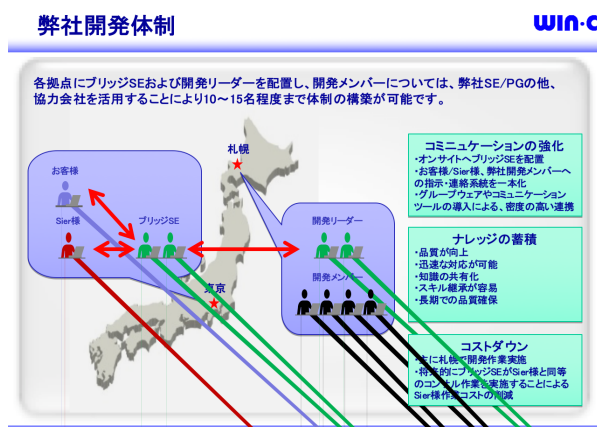
5. 株式会社ウイン・コンサル 星様

はじめまして。ウイン・コンサルの星と申します。よろしくお願いいたします。

ウイン・コンサルという名前ではありますが、これまでは派遣・常駐を中心に仕事をしてきた会社です。

本社は札幌、東京は九段下に拠点がございまして、全社で約 100 名、札幌に 85 名、東京に 15 名という配置です。

事業としてはこれまでは金融分野の派遣・常駐の仕事がいちばん大きく、これまでその分野ですっとビジネスを継続してきました。リスクの少ない仕事が多かったものですから今のところ健全な経営状態を維持しています。



それ以外にはセールスフォースの開発を 20 名体制で行なっています。これは札幌と東京にそれぞれブリッジSEがおりまして、分担して仕事をしています。

金融系に関しては東京では、これは私の配下なのですが、8 人ほどいます。あとは札幌で汎用機、COBOLからオープン系までいろいろな分野の技術者を揃えています。

私は以前に営業として仕事を発注する立場にいたのですが、ニアショア開発という言葉はよろしいのですが、オフショア開発とニアショア開発が、コストダウンの手段としての意味合いが強いという印象があります。何とか改善したいという強い気持ちを持っています。

私が今のウイン・コンサルに入社して 3 年になります。そこで驚いことがあります。これまでは請負というよりもSES、仕事の範囲としては詳細設計以降・開発・テストというリスクの少ない仕事をしてきましたが、話をしてみるとお客様・エンドユーザーと直接会話したことがある技術者が極めて少ないのです。これではコストダウン要素に使われても仕方がないと思います。現在は、とにかく上流工程を目指そうと声をかけています。詳細設計から基本設計、基本設計から要件定義、その要件定義の上流にある業務改善提案まで

対応できるようにしようと日々取り組んでいます。

現在は東京と札幌にブリッジSEを置いて、大手のIT企業にいた経験豊かな人間を招聘し、いい体制が整備できました。現在開発している案件は、クラウド環境でタブレット端末を使った専門店向けのPOSのトータルソリューション開発案件のニアショア開発です。現時点で開発は順調に推移しております

最近、技術者と話をしている中で、エンドユーザーと会話するのがこれほど楽しいものなのかという嬉しいコメントがもらえました。今後はできるだけエンドユーザーと直接やり取りできるような、より上流の仕事を開拓していきたいと考えています。その意味で、先ほどもお話がありましたが、エンドユーザーと直接契約できる案件開拓という意味で、この会に非常に大きな期待を持っています。今日の懇親会も含めていろいろと皆さまにお教えいただいて、ぜひ学んで参りたいと思います。

最後になりますが、今の会社に入った時に非常にショッキングな話を聞きました。それは、30代後半でこの業界から抜けていく人が多いという話を聞いた時です。

ITのテクノロジーや言語は変化していくものですが、ついていけなくて別の業界へいくそうなのです。これは非常にショッキングでした。30代までで培った経験とスキルで、恐らく、人はそれぞれの人生を生きていくという行き方が通常恵まれた生き方ではないかと思っていますが、それを捨てて別の業界にいつてしまうというのはもったいないなと感じました。

ですから早く上流工程に向けてどんどん這い登ってPMやコンサルタントを目指して行けということで社員を励ましてがんばっています。これからやらなくてはいけないことがたくさんあるのですが、皆さんに教えていただきながら進んでいきたいと思っています。今後ともよろしくお願いいたします。

(司会)

以上、ここまでの方々がニアショアアソシエーション正会員様になります。

今日、奄美大島の有限会社アイ・タイムズ様とスカイプでつながっております。

こちらアソシエーションの正会員様となります。

それでは、続いて登録会員様の発表になります。

1. 株式会社トムスシステム 小澤様

皆さま、こんにちは。トムスシステムの小澤と申します。よろしくお願いします。

設立は昭和63年の9月になります。本社は群馬県の前橋市でございます。群馬県といいますと工業団地、工場ですとか物流の拠点がありまして、設立当初はそちらの会社のシステム開発を受託中心にさせていただいておりました。過去形になるのですが、群馬県では、

バブルがはじけたところから群馬にあった工場が海外に移転や統廃合が進み、今まで工業団地として栄えていた会社や工場自体がなくなってきています。また、皆さんご存知かもしれませんが三洋電気さんは群馬県にありました。大規模な会社でありましたが、今では縮小されてしまったという状況となっております。従いまして群馬県内での案件確保というのはなかなか難しくなった状況がございます。

そして、群馬県内の仕事が縮小傾向に向かう中で、平成 12 年に東京に拠点を構えまして、首都圏での受託開発を推進してまいりました。ただし、昨今セキュリティの問題等がありまして、どうしても受託開発、持ち帰って自社でやるというのが難しく、お客様のところに常駐してやるというビジネスが多くなっています。そこで現在では常駐ビジネスが東京地区は中心になっております。ただし、群馬ではいまでも受託開発を中心にさせていただいております。

我々の強みとしましては、コンサルティングから始まり、システムのソリューション、実際にシステムの開発が終わった後の運用も一貫してやるというところで、すべてを網羅した形での開発ということをさせていただいております。

技術的には設立当初はホストの COBOL 中心でしたが、今は JAVA や c 等の言語にてオープン系・WEB 系のシステムを多く手掛けております。業務としては、製造業、流通業、公共を得意としています。

現在、社員は 34 名でして、東京に半分、群馬に半分くらいです。そういう状況の中でニアショアのキーワードでいろいろと取り組んでいるのですが、どうしても規模が小さいと難しいところがあります。

しかし、群馬という地域性から東京で働くというのが苦手なひとも多くいて、会社は違えど 150 名くらい仲間がおります。そういう群馬のリソースを活用して、できればニアショアとしてビジネスモデルを構築しようと思い、今回この会に参加させていただいております。

拙い説明ですけれども以上になります。ありがとうございました。

2. 株式会社アットブレイン 小林様

皆さん、こんにちは。アットブレインの小林と申します。会員にもまだ何もなっておらず、ニアショアアソシエーションに強い興味を持っておりまして、今回勉強の意味で参加させていただきました。多くの発表された企業さまを拝見しまして、皆さま地域の中で大変がんばっておられるなと感心した次第でございます。

私の会社は山梨県の中央市というところにございます。先ほど、長野県の会社さまが連携しながら様々なことをしているのを聞きました。私どもも同じようなことができればと思っています。今この会のハードルは非常に高いと、実は会社の中でいってございまして。まだまだ創業間もない会社でございまして、これから皆さまのお力をお借りしながら、この会に入ることができるような企業になっていきたいなと思っています。この場に立つこと自体も、正直言いまして、皆さまにとっては失礼かなと思いまして出入り口のほうに座らせていただき、すぐにでも帰れるような体勢を取らせていただいております。皆さまの素晴らしい発表に感激しております。これからもよろしくお願い致します。

(司会)

これを持ちまして、皆さまの発表を終わらせていただきます。

皆さま素晴らしいプレゼンテーションで、もう少し押すかと思いましたが、スムーズに進行させていただき、ありがとうございました。

それでは、最後に小林からお話をさせていただきます。

●小林

皆さん、いろいろと貴重なお話しありがとうございました。皆さんの素晴らしい進行により少し時間がございますので、私から少々お話しさせていただきたいと思います。

年始にいろいろとメール等々で情報配信させていただいたのですが、そのあたりも含め、皆さまに有益な情報と思われるお話をしたいと思います。

まず1つ目のお話です。

ガートナーのハイプ・サイクルの発表が去年の秋にございました。こちら、興味深い内容なので改めてお話しさせていただきます。毎年ITのトレンドの発表をこういった変わった図で表現しているものでございます。2014年の秋は、“過度な期待のピーク期”という位置づけで、“情報に敏感な企業がこれらのサービスの調査を始めるがまだサービスは導入しない”という状況でした。それから1年経って、2015年の秋になると、“啓蒙活動期という初期”にプロットされるようになりました。こちらの意味合いは、“情報感度の中レベルの会社がパイロット運用を開始する”ということになっています。こちら言い換えると、今まで様子をみていた会社が今年から一気に導入を進めるという表現になります。実際、去年の12月、1月くらいから今年の春からニアショアで体制を作って実際にやってみたいというお声掛けがかなり増えてきています。従いまして2016年はニアショア開発の導入が積極的に進む年になるのではないかなと思っています。

2 つ目のお話に入ります。

こちらの一部の方にはお送りしたのですが、“ニアショア開発”について Google 検索ワードでいろいろ調べたお話しをさせていただきます。昨年 1 年間でニアショア開発というキーワードは、Google のキーワードプランナーによると 16 万件検索されておりました。これだけ聞くと多いか少ないかわからないのですが、システム開発というキーワードは 86 万件でした。2014 年と 15 年を比較すると、ニアショア開発というキーワード検索は 6.1% 増えておりました。我々のサイトの中のお話をさせていただきますともう少し詳細がわかるかと思しますので少し触れさせていただきます。

昨年 1 年間で、Google で“ニアショア開発”と検索した方が 16 万人だったのに対して、我々のサイトに訪れていただいたユニークユーザー数が 13 万人でした。そこで何のコンテンツを見ていただいたかという、いちばん多いのがエンジニア価格に関してです。次に、特定派遣が廃止になるというレポートが 2 番目にアクセスを集めておりました。3 番目に認定企業ニアショアベンダー企業一覧、アソシエーション正会員一覧が続くというところでございます。

データで見るニアショア開発2015

●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_member_list/)

今年から皆さまの集客支援というところでも積極的にさせていただくというお話しをさせていただきましたが、認定ニアショアベンダー登録させていただいた企業のインタビューコンテンツや過去ニアショア開発の案件事例、企業情報紹介などダウンロードができる特設ページを今後用意して参ります。皆さんの自社サイト単独で集客するのは大変な部分もあると思いますので、我々のサイトからジャンプして自社に誘導するという動線も付け加えることが可能なように取り組んで参りたいと思います。

続いて誰がアクセスしてきているのかというお話になります。去年の 10 月から 12 月の 3 カ月間の訪問者ログを調べてみたところ、東証一部上場の会社が 30% を占めておりました。

それらの企業にヒアリングさせていただくと、大手 S I ベンダーからの本格的な切り替え

というのを検討されている節が見受けられます。

大手のベンダーに発注しても実際働くのはその下の会社であったり、またその下であったりするので、彼らを使うメリットが非常に薄いと感じているというお話もよく耳にします。また、基幹業務系のシステムにおいてはここ数年、新たな技術革新が起こっていないので、極端な話、大手のベンダーさんに頼んでも、規模が小さい会社に頼んでも、そんなに技術レベルが変わらないのではないかという意見も頂きました。

●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～12月
の訪問者ログ
を分析

今後、当面はコスト競争力で案件獲得・リプレイスというのは可能だと思うのですが、そこから先は、自分たちの力をパワーアップさせていかなければ、また円高になったとき際に、全てベトナムなどに持っていかれるということになりかねません。

とはいえ、まずはコスト競争力が大きな武器になりますので、ユーザー企業と接点を作り、ユーザー企業がどういうことを考えているのかというのを吸収して自分たちの強みをブラッシュアップして自社強化につなげるというのが一番やりやすい流れであると感じております。

そろそろお時間なのでまとめさせていただきます。

今年1年、大きな活用の波が来ると思います。皆さん、どちらも現状で人が余っているという会社はいらっしゃらないとは思いますが、3カ月後、半年後くらいを見据えて顧客開拓を推し進めるのが理想形と考えています。数年後にエンジニア需給バランスが逆転したときに焦って営業にいてもすでに遅しとなりかねませんので、人がいない中でも新規営業の手を止めないというのが、今後中期に渡って企業が生き残る、成長する要因になってくるのではないかと感じております。では私の話は以上とさせていただきます。ありがとうございました。

(編集後記)

日本各地から13社の取り組み事例をお話いただき、とても充実した内容となりました。その後に開催した懇親会でも、“参考になった。”、“とても有意義な会でした。”というご意見を多数いただきました。会の臨場感が伝わるよう、極力修正を加えないよう編集しました。また頃合いを見て開催したいと考えております。