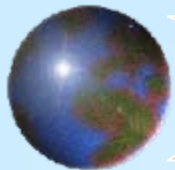


# ！ 苦しい時こそ、オフショアを！

1. 弊社及びパートナー（大連地元企業）  
でのオフショア現状（分野別成功事例）
2. オフショアで良い結果を出すための  
注意事項

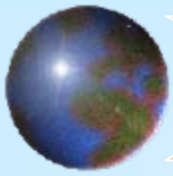
2008年11月13日

大連毅信軟件有限公司

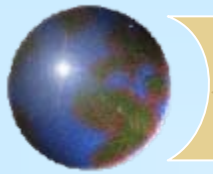


## 目 次

- I. 弊社及びパートナー（大連地元企業）  
でのオフショア現状（分野別成功事例）
  
- Ⅲ. オフショアで良い結果を出すための  
注意事項



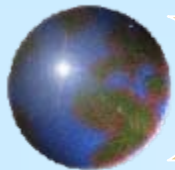
# I. 弊社及びパートナー（大連地元企業） でのオフショア現状（分野別成功事例）



# オフショア事例（ソフト関連）

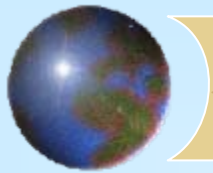
## 1. 最近のオフショア成功事例概要（ソフト分野）

- (1) ・ **成功要因：人材の適材適所と顧客の協力で成功**
- ・ 顧客：日本のS I ベンダー企業
- ・ 概要：年賀状サイトのシステム開発
- ・ 環境：PHP, PostgreSQL, 他
- ・ 目的：コストダウン及び人材不足補填
- ・ 規模：40人月（4ヶ月）
- ・ 範囲：基本設計～詳細設計～開発
- ・ 問題：年賀状の仕組み（業務）を知らない
- ・ 総評：なかなか仕様が決まらず、また仕様変更や追加も多く有り、連日の徹夜対応となったが、重要なタイミングでは顧客側のSEが出張にて対応したので、納期通り完了



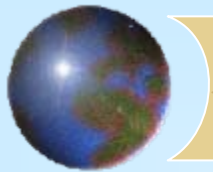
## オフショア事例（ソフト関連）

- (2) ・ **成功要因：余裕を持った期間と顧客の協力で成功**
- ・ 顧客：日本のレンタルサーバー企業
  - ・ 概要：レンタルサーバーの在庫管理システム開発
  - ・ 環境：PHP, PostgreSQL, 他
  - ・ 目的：コストダウン及び人材不足補填
  - ・ 規模：30人月（8ヶ月）
  - ・ 範囲：基本設計～詳細設計～開発
  - ・ 問題：特に無し
  - ・ 総評：顧客の要求を聞き、上流の基本設計から担当すると共に、期間に関しても、受注側の見積（提案）通りに進められたため、納期通り完了  
（ポイント箇所毎に、レビューを実施）



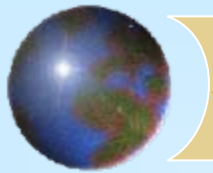
## オフショア事例（ソフト関連）

- (3) ・ **成功要因：長期間の取引で成功**
- ・ 顧客：日本の大手総合電気メーカー企業
  - ・ 概要：設計情報管理（PLM）システム開発
  - ・ 環境：Java, Oracle, Matrix, 他
  - ・ 目的：コストダウン及び人材不足補填
  - ・ 規模：230人月（合計2.5年）
  - ・ 範囲：基本設計～詳細設計～開発～運用保守
  - ・ 問題：日本本社と中国支社間のLAN速度が遅い（図面データのサイズが大きい）
  - ・ 総評：初期の段階から開発を担当しているため、毎期実施している機能拡張開発では、電話説明のみで開発ができ、顧客側の工数削減にも貢献した（コストダウンにも貢献）



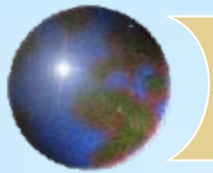
## オフショア事例（ソフト関連）

- (4)
- ・ **成功要因**：企画からの担当と、顧客の協力で成功
  - ・ **顧客**：日本の大手総合電気メーカー企業
  - ・ **概要**：全オフショア物件の進捗管理システム開発
  - ・ **環境**：S t r u t s, J a v a, M y S Q L, 他  
（専用のフレームワーク使用）
  - ・ **目的**：コストダウン及び人材不足補填と、企画提案
  - ・ **規模**：40人月（6ヶ月）
  - ・ **範囲**：企画提案～基本設計～詳細設計～開発
  - ・ **問題**：顧客専用のフレームワークを使用するため、  
開発当初は、開発のスピードが遅かった
  - ・ **総評**：コンペ案件のため、最初の企画から担当しており、  
また利用した顧客専用フレームワークに関しては、顧客側のSEが出張にて教育を  
実施してくれたので、納期通り完了



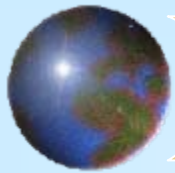
## オフショア事例（ソフト関連）

- (5) ・ **成功要因：顧客先でのBSE常駐と、SEの活用**
- ・ 顧客：日本の大手ガス燃料メーカー企業
  - ・ 概要：LPGガスの総合管理システム開発
  - ・ 環境：.NET, SQL-Server, 他
  - ・ 目的：コストダウン及び人材不足補填
  - ・ 規模：30人月（合計4ヶ月）
  - ・ 範囲：基本設計～詳細設計～開発～運用保守
  - ・ 問題：データ量が多く、テストが大変だった
  - ・ 総評：最初から最後まで、受注側のBSEが顧客先に1名常駐すると共に、もう1名のSEが仕様書を作成後、大連へ持ち帰り、大連にて開発を実施し、納期通り完了  
（顧客先での常駐者は、運用保守まで担当）



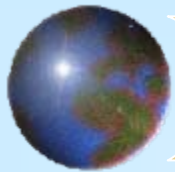
## オフショア事例（CAD設計関連）

- (6) ・ **成功要因：大連定住の日本人経験者の活用**
- ・ 顧客：日本のドア設計製造メーカー企業
  - ・ 概要：全社の業務改革と設計の標準化及び効率向上
  - ・ 目的：コストダウン及び人材不足補填
  - ・ 範囲：現状調査～業務改革提案～問題解決
  - ・ 項目：
    - ① CAD設計のアウトソーシング（2D, 3D）
    - ② 設計の標準化（自動設計ソフトの開発）
    - ③ CADデータを利用したNCデータの作成
    - ④ 孤立している複数システムの統一化
  - ・ 進捗：現状は上記①と②を推進中（ほぼ順調）
  - ・ 概況：設計のルールなどを教育するため、顧客側が出張し、受注側の担当者に教えることで進めており、受注側は4社が協業分担している



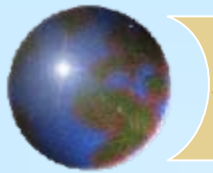
## オフショア事例（アニメ関連）

- （7）
  - **成功要因：大連定住の日本人センスの活用**
  - 顧客：日本のアミューズメントメーカー企業
  - 概要：アニメーション及びゲームキャラクター制作
  - 環境：3DSMAX, FLASH, 他
  - 目的：コストダウン及び人材不足補填
  - 規模：50人月（6ヶ月）
  - 範囲：制作
  - 問題：日本人と中国人のセンスや色使いの違い
  - 総評：顧客の要求（絵コンテなど）を元に、制作を進めていたが、開始当初は専任の日本人ブリッジデザイナー（BDE）がいなかったため、良い結果が出せなかったが、BDEを採用後、良い結果が出るようになった



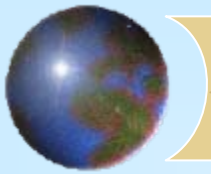
## オフショア事例（BPO関連）

- (8) ・ **成功要因：実績が有る範囲からの事業移管**
- ・ 顧客：日本の大手総合電気メーカー企業
  - ・ 概要：24時間365日のITヘルプデスク移管
  - ・ 目的：コストダウン
  - ・ 範囲：顧客及びグループ内企業のITヘルプデスク
  - ・ 項目：24時間365日のITヘルプデスク業務
  - ・ 概況：間接業務をコストダウンするため、アウトソーシングが出来る範囲のIT運用保守業務（ヘルプデスクやコールセンター）を移管しており、受注側が対応できる業務の範囲を調査し、その範囲内の業務から順次移管している  
（対応言語は、4ヶ国語＋1（広東語））



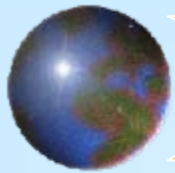
## オフショア事例（BPO関連）

- (9) ・ **成功要因：業務範囲の限定と業務及び作業の標準化**
- ・ 顧客：日本の大手自動車メーカー企業
  - ・ 概要：24時間365日の経理業務（事業）移管
  - ・ 目的：コストダウン
  - ・ 範囲：顧客内の経理業務（事業）全般
  - ・ 項目：24時間365日の経理業務代行
  - ・ 概況：間接業務をコストダウンするため、アウトソーシングが出来る範囲の経理業務（事業）を移管しており、開始当初は顧客業務の調査及び引継ぎを実施すると共に、可能な範囲で作業を標準化することで進め、現在は問題無く進行中  
(判断を必要とする業務の移管は、難しい)



## Ⅱ. オフショアで

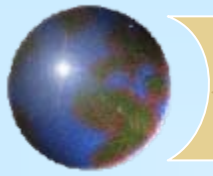
# 良い結果を出すための注意事項



# 習慣などの違いを理解しておく

## 1. 習慣や考え方などの違いを把握しておく

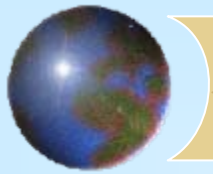
- (1) 競争社会のため会社案内や経歴書には誇大表現がある
- (2) 言葉の定義が異なる (例: SEとは?)
- (3) 仕事に対する責任感が違う (例: 品質や納期など)
- (4) 業務知識 (専門用語も含む) が不足している
- (5) 日本人の日本語と、中国人の日本語には違いがある  
(勉強 : 日本人→学習 , 中国人→強要)
- (6) チームワークが弱い (例: 団体競技より個人競技)
- (7) 相手に言わなければ、相手が理解できない  
(暗黙の了解などは無い)
- (8) 中国は広大なため、同じ国内でも「言葉」, 「習慣」, 「性格」, 「考え方」などが異なる



# オフショア時の注意事項

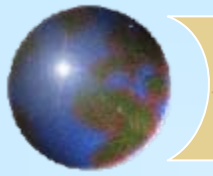
## 2. オフショア時の注意事項

- (1) 日本人の日本語と、中国人が勉強した日本語には、相違があるので、説明した（話した）内容を必ず確認する（分かりましたには、2種類がある）
  - ・ 内容も含め、日本語を理解できた場合
  - ・ 内容は別だが、日本語が理解できた場合
- (2) 連絡（メールなど）をする場合、指示なのか、参考情報なのか、提案なのかを明確に伝える（混乱や間違った対応をさけるため）
- (3) 常に指示（顧客）側からの指示通りに行なうか、部分的には、受け（受注）側で判断して良いかを明確に伝え、判断を任せる場合は、必ず判断内容及び結果を確認する



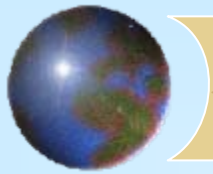
## オフショア時の注意事項

- (4) 問題発生時は、大きな声で怒らず、前向きな姿勢で注意をし、できる限り早く対処する（対処させる）  
（面子をつぶさず、モチベーションを下げない）
- (5) 問題発生時は、特に冷静に考える（急がば回れ）
- (6) 仕様を出来る限り明確にし、変更が発生した場合は早急に伝える（目的や理由を伝え、理解させる）
- (7) 仕様の説明時などは、図やIT英語を多用する
- (8) 成果物は、各段階できちんとチェックする  
（相違や間違いを早い段階で見つける）
- (9) ゆっくりと、的確に、分かりやすく話をする
- (10) できる限り、カタカナは使わず、漢字や英語を使う
- (11) 仕様説明時など、部分的ではなく、全体像や概要、顧客業務の流れも説明する（仕様変更時にも有効）



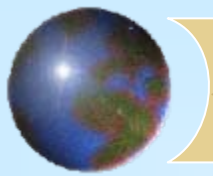
## オフショア時の注意事項

- (12) 文化や習慣の違いを理解しておくことが重要  
(役割分担：開発者とテスト者は別)
- (13) 対等な立場で話をすることが重要 (高飛車は駄目)
- (14) 外国人と言う先入観を持たずに接する  
(変な意識をせず、きちんと対応する)
- (15) 密なコミュニケーションで、曖昧さを無くす
- (16) 相互理解のためには、時間かかる事を理解する
- (17) 無理な要求をすると、失敗の原因となる  
(開発期間や費用、仕様変更時の納期調整など)
- (18) 丸投げをしないで、きちんと参画する
- (19) ルールや責任者、連絡窓口を明確にしてから  
開始し、急な場合でも、必ず遵守する
- (20) 優秀であることは重要だが、性格は更に重要である



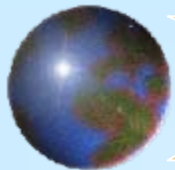
## オフショア時の注意事項

- (2 1) 計画性や自主性に欠ける部分があるので注意する  
(過去、顧客や上司の指示範囲内で動いてきたため)
- (2 2) 仕様説明時など、相手が緊張しない雰囲気を作る  
(柔らかい口調で、穏やかな表情で話すことが重要)
- (2 3) 失敗した場合は、人は責めず、真の原因を見つける  
(真の原因追求と再発防止が最重要)
- (2 4) 同じことは2名(以上)が把握できている体制を作る  
(人材の流出対策や、緊急時対応の体制が重要)
- (2 5) 行き過ぎた気配りや配慮は、勘違いの原因となる  
(自分の価値やポジションを、勘違いしてしまう)
- (2 6) 日本では日本の物価、中国では中国の物価を忘れない  
(作業場所が日本の場合は、日本の物価となる)
- (2 7) 時間の感覚が違い、時間厳守の習慣は根付いていない  
(中国の1年は日本の3年で、長期よりも短期重視)



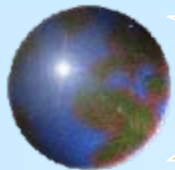
## オフショア時の注意事項

- (28) 会社を選定する場合は、資格よりも実態を良く見る  
(資格は有るが、実態を満たしていない場合もある)
- (29) 誇大広告をする場合が多いので、実態を調査すること  
(個人でも同様、競争社会を生き残る手段である)
- (30) キーマンが流動しない会社を選択する (離職率)
- (31) 組織として機能している会社を選択する  
(人材を活かせていない会社は、継続取引が困難)
- (32) 資本金や従業員数などで会社を選択しないこと  
(急成長や急拡大の企業ほど、品質などが良くない)
- (33) 正しい「Win-Win」の関係を意識して行動する  
(片側だけに無理を押し付けると失敗する)
- (34) 顧客 (発注) 側であることを忘れず、遠慮は不要  
(仕事は厳しく、結果は正しい評価で、正しい判断)



# ノウハウ集をDVDにて発売中

- I) 第1章
  - 1. オフショアの目的
  - 2. オフショアのリスク
  - 3. オフショア先企業の探し方
- II) 第2章
  - 4. オフショアの概要
    - (1) オフショアの全体的な流れ概要
    - (2) オフショアの役割分担概要
    - (3) オフショアの体制概要
    - (4) その他
- III) 第3章
  - 5. 最近のオフショア状況
    - (1) オフショアされている分野概要
    - (2) オフショア先の地域概況
    - (3) オフショア先の企業概況
    - (4) 最近のオフショア成功実例概要 (分野別)
- IV) 第4章
  - 6. オフショアをする際の詳細注意事項
- V) 第5章
  - 7. オフショアの成功率を高めるキーポイント
    - (1) 過去に発生した問題点とその対応策
    - (2) オフショアの成功率を高くする項目概要
- VI) 第6章
  - 8. 付録
    - (1) なぜ大連 (中国) なのか
    - (2) 中国人技術者を採用する場合の参考資料



# 大連毅信軟件有限公司

Best Choice



Best Partner