



本業は「テスト業界ウォッチャー」です

ソフトウェア・トランスフォーメーション

ソフトウェア開発における伝統的オフショア開発とは？

ソフトウェア開発工程の一部を海外会社などに任せる

日本では2000年頃より ↑ その後 ↓

- ・ 意外に手間がかかる 言葉や文化の壁、残業など無理きいてくれない
 - ・ そんなに安くはない プリッジDE必要、やり直しのコスト
 - ・ 発注側の技術力が空洞化 コーディングと設計が分離できない、プリッジDEに依存
 - ・ P2P開発や自動化という新しい潮流に対応できない
- コストとスピードの時代！ 低スキル作業はオフショアでなくコンピュータに任せよう

2022年の認識

いまだに伝統的オフショアが有効と考える企業は時代遅れも甚だしい

西康晴さん @YasuharuNishi

「伝統的」オフショアの後は？

「ニアショア開発」を売込む企業 ↑

海外ではなく資金の安い日本のソフトウェア拠点にソフトウェア開発の一部の工程を任せる

- ・ 言葉・文化の壁やプリッジDEしない
- ・ 残業など無理きいてくれない

地方のエンジニアにとって「自分はニアショアだ」
ビジネスモデルではない

グローバルソーシング

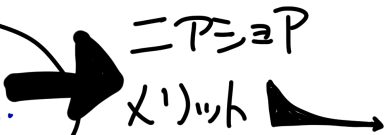
工程分割して最適な国へ
海外人材(オフショア)が常駐するように...

ネオ・オフショア

全ての工程を海外のグローバル会社へ
顧客のニーズを受け付ける
日本拠点で競争

時代の変化

- ・ 日本エンジニアの質・供給量 ↓
- ・ ビジネス・開発スピード ↑
- ・ 技術 ↑ P2P化 DX 機械学習 DevOps etc
- ・ リモート充実
- ・ デジタルの総わり...?
- ・ 約30年もつづいてデジタルはめずらし...



ニアショア
リット

トランスフォームしないと
日本のソフトウェアは
凋落の一途を辿っていく

じゃあどうすればいい?

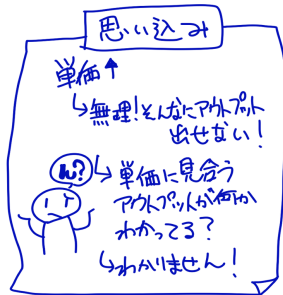
- ・仕事が増えればいい! そんな上手くないわ
- ・補助金! 大きな会社の傘下! 員・拠点増いでも技術向上ではない

向もトランスフォームはねければ
向も変わらない

ソフトウェアの稼働率向上ビジネスをトランスフォーム

ソフトウェアは稼働率向上ビジネス?

- ・生産するものの価値向上は難しい
- ・単価向上するのは非常に難しいという思い込み
- ・稼働率を上げようとすると利益率が下がっていき



ソフトウェアの種類

神様ビジネス

- ・言いなり・低価格

ゲーム理論大馬鹿理論ビジネス

- ・自分たちより技術力の低いお客様と付き合う
- ・神様よりは良いが低価格
- ・単価低減圧力がかけられることも...
- ・お客様が技術力を求めた時に他社に転替される

相棒ビジネス

- ・一緒に技術を開発して
- ・単価: 最初は低 → 徐々に上げていく!
- ・高信頼性システムは特に求められる

後輩ビジネス

- ・成長や改善の経験をシェア
- ・比較的高単価
- ・お客様が悩みを相談してくるようになる
- ・基礎部分に関わるので受注は多い
- ・契約切られにくくなる
- ・量に左右されにくくなる

生徒ビジネス

- ・知識や経験を体系化、名前を付けて売る!
- ・高単価
- ・他社が作法規模を越え、商材によらず発生

ファンビジネス

- ・お客様が「抱え込んでくれる
- ・単価はかなり高い (言い値のこと...)
- ・講演、執筆、コミュニティ活動など外部での活動が必要

稼働率向上だけ目指すと
技術力向上にエ数振れない

ソフトウェア開発は技術力向上の改善効果が
他の技術領域よりも大きい

↑多くの経営陣は理解していない
技術向上活動は「稼働損」

技術力を向上



向上しないと
仕事が取れない状態

稼働率
向上型

利益率向上型

どうやってソフトウェアハウスをトランスフォームしていくか

相棒ビジネス

技術力を向上するという姿勢を前面に出す

- お客様にも自社エンジニアにも分け隔てしない
横ど技術向上しようとしていることを
自社エンジニアにもわかってもらう (信頼感)
- 技術力向上のためにきちんと投資
エンジニアが「持続的に勉強する・切磋琢磨の仕組み

後輩ビジネス

自分たちが改善し成長する

- 自組織をどんどん改善! 成長!!
- 改善を業務に埋め込む
改善しなければ「仕事は」
終わらないように(こみ)

生徒ビジネス

言語化し、抽象化し、具体化して棚を作る

- 自分たちが「頑張」って上手いかせた、
お客様と一緒に開発した技術力を
書いて/描いてみる
- 名前をつける
- 整理して、皆に使ってもらえるようにする

ファンビジネス

コミュニティのために汗をかく

- コミュニティ運営、良い講演、ブログ書く etc...
- ↳ 社外のみんなのために汗をかく!
- 矛盾を把握する

必要なインダセメント

- ★ 学び続け改善し続ける
組織をつくる
- ★ お客様の本当の悩みに向き合う
- ★ シェアを取ろうとせず「ハイを
大きくする
- ★ 「スマートな愚直」を心がける
- ★ 自組織のアイデンティティやDNAを
常に自らに問いかけ続ける

覚悟を、決めましょう