

日本向けソフトウェア開発を事業の軸に 距離を感じさせない先端の開発環境を実現

中国最大手のソフトウェア開発会社の1つ、大連華信計算機技術股份有限公司（以下、DHC）では、同社の日本法人である華信コンピュータージャパン（以下、JHC）とともに、日本向けソフトウェア開発を同社事業の中心に掲げ、事業を拡大している。成長著しい同社の現状と今後の戦略についてDHCならびにJHCの代表から、さらにDHCとのパートナーシップでオフショア開発に取り組んでいる大手システムインテグレーターである新日鉄ソリューションズにそれぞれ話を聞いた。

トップに聞く

コスト面でのメリットを生みつつ、 快適さも実現するのがDHCの特長です

日本市場を重視する理由

—— DHCは設立12年と非常に若い会社です。成長の秘訣は何ですか。

劉◎まず、日本の商習慣を認めるところから始めました。厳しい品質管理、サービス重視、仕事への真剣さなどです。顧客と一体になり、ユーザーを満足させること、これが基本精神です。こうした創業精神を持つ人材を育て、その人材を生かす組織作り注力してきました。

—— DHCが日本市場を重視している理由についてお聞かせください。

劉◎当社売り上げの80%以上は日本からの案件です。日本には大きな市場があり、加えて技術労働者が不足していることから参入チャンスがあると考えました。大連は、地理的に日本から近く、日本語を話せる人材、特に日本語の要件定義が理解できる人材が豊富です。

—— 業績と社員数が急成長を続けていますね。

劉◎当社では、顧客と一体となって組織を運営する手法を取ってきました。顧客の要求を一緒に改善したことで顧客ニーズに合った技術が身につく、稼働率が高いレベルで安定しました。これが利益を生み、人材育成などへの再投資が可能になったのです。

—— 一体化開発の具体例を紹介してください。

劉◎ NECとは当社創業時の1996年から取引を行ってきました。最初は小さなプログラムの開発から始まり、98年には大連に共同運営のNEC開発セ

ンターを設立しました。このセンターは両社が共同で運営責任を持ち、長期的に業務を拡大するためのプラットフォームになりました。

受託開発で中国トップクラスに

—— それがDHC急成長のキッカケになったわけですね。

劉◎そうです。さらに99年にはNECに当社のブリッジSEを受け入れてもらいました。そして、当社も日本人のJHCを設立し、本格的なオフショア開発の体制が整ったのです。現在、このNEC開発センターは順調に拡大しています。さらに、NTTデータ、日立ソフト、新日鉄ソリューションズなどのお客様とも、同様の展開を図っています。

—— JHCの体制は現在どうなっていますか。

三澤◎この半年で従業員を50人増の150人まで増やしました。今年の売り上げは40億円の見込みです。3年後には、従業員・売り上げとも昨年の3倍に拡大することが目標です。

—— そうなると中途採用だけでは追いつきませんか。



大連華信計算機技術股份有限公司
董事長、総裁
劉軍氏



株式会社 華信コンピュータージャパン
代表取締役社長
三澤博氏

三澤◎上流の設計能力、工程管理能力、顧客とのコミュニケーション能力を持つ人材が必要です。中途採用も行いつつ、国内ソフトハウスとの提携なども積極的に行い、採用では追いつかない部分を補完していきたいと思っています。

—— 今後の展開を聞かせてください。
劉◎当社は日本向けソフト開発を事業の中心に置き、規模の拡大と業務の拡大を進めていきます。そのためにも、JHCを最優先で強化し、すべての工程に対応できるようにしたいと思います。

JHCを窓口にして、豊富な人材と開発実績のある大連の開発センターが内部設計、開発、テストを担当します。顧客には日本企業に発注する快適さと、オフショア開発のコスト面のメリットの両方を提供できると考えています。

新日鉄ソリューションズ 油谷氏に聞く

自社の開発戦力を増強するために、 中国へのオフショア開発を積極的に利用する

オフショア拠点として大連に注目し パートナーとしてDHCを選択

「事業のさらなる拡大のためにオフショア開発は重要な要素です」と油谷氏は、継続的な成長のためにオフショア開発が欠かせないと強調する。現在、同社では、上海にある子会社以外に、中国のDHCとベトナムのソフトウェア開発会社の3社でオフショア開発を進めている。

背景にあるのは、海外のソフトウェア開発力が急成長していることだ。「日本国内のソフトウェア技術者は常に不足気味です。一方、中国やインド、ベトナムでは優秀なソフトウェア技術者が急増しています」。大きなプロジェクトでは、開発戦力の確保が課題になるが、海外から戦力を調達できれば、企業としての競争力強化につなげられる。

同社の本格的なオフショア開発は2003年頃から始まった。パートナーとしてDHCを選択した理由について油谷氏は、「まず大連が親日的だということが大きな理由です。大連は日本向けのビジネスの比重が大きく、それだけ日本企業を大切にしてくれると考えました」と語る。

実は、同社とDHCの関係は約10年前に始まっている。同社の拠点がある北九州市と大連市が姉妹都市の関係に

あり、その縁で小規模な開発を委託したのだ。その後、関係は途絶えていたが、改めて大連に目を向けて調べたところ、DHCが再びクローズアップされた。

資本提携や開発ツールの共通化で 一歩踏み込んだ濃い関係を構築する

いくら技術力があっても、商習慣や言葉の違いなど、オフショアには乗り越えなければならない壁がある。その点について油谷氏は、「DHCは、日本のビジネスや商習慣を理解してくれていて、違和感がないところが大きな強みなのではないでしょうか」と語る。

中国では、ソフトウェア技術者は花形職種だ。当然、優秀な人間が集まる。同社でテストしても、「個々人は非常に優秀」(油谷氏)だという。加えて、DHCの従業員4000人近くのうち約3000人が日本向けの開発に携わっていて、日本語でのコミュニケーションが堪能な技術者が1000人余りいる。高い技術力と日本に対する理解度がDHCの強みだと言える。



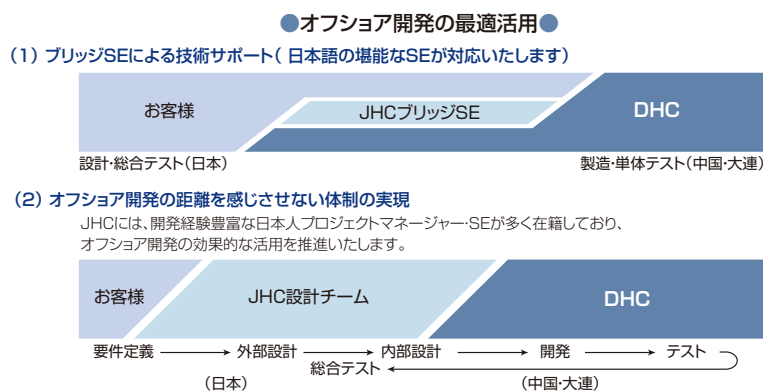
新日鉄ソリューションズ株式会社
パートナー企画管理部長
油谷隆氏

「DHCが日本法人を持っていることも、スムーズにビジネスを進められる大きな要因です」と油谷氏は、JHCの存在意義に触れた。同社では、JHCと契約した上でDHCに開発を委託している。問題があればJHCが対応し、中国からの技術者の受け入れもJHC経由で行うため、同社の負担は軽減される。

現時点での課題は、品質管理の徹底だ。そのためには、「さらに濃い関係が必要」と油谷氏。同社はDHCに出資し、社内で利用している開発支援環境を提供している。社内システムの開発も委託し、人的交流にも力を入れている。「単純に決まったものを発注して、安くできてよかったという関係ではなく、共通の基盤の上で、上流工程を含めた協業を強化していくことが目標です」と油谷氏は今後の抱負を語った。



社名 ● 新日鉄ソリューションズ株式会社
資本金 ● 129億5276万3000円
本社所在地 ● 東京都中央区新川2-20-15
設立年月日 ● 1980年10月1日
従業員数 ● 4347人(連結)、2243人(単体) [2008年3月31日現在]
http://www.ns-sol.co.jp/



お問い合わせ

JHC
株式会社 華信コンピュータージャパン
〒108-0014
東京都港区芝4-9-1 芝ニシビル10階
Tel 03-5439-5499 Fax 03-5439-5799
http://www.jhcc.co.jp/



大連華信計算機技術股份有限公司
中国大連市高新技術産業園七賢嶺高新街6号
Tel 010-86-411-8474-6045
Fax 010-86-411-8479-3383
http://www.dhc.com.cn/jp/

※JHCは9月上旬に下記への移転を予定しています
〒108-0023 東京都港区芝浦3-2-16 田町イーストビル6階