
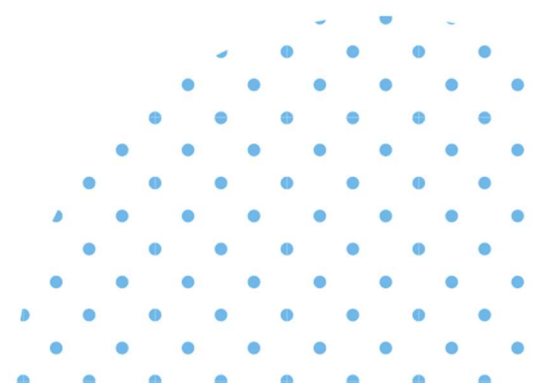




オフショア開発白書 2022年版

発行：株式会社Resorz
(オフショア開発.com)



弊社では毎年、「オフショア開発.com」に寄せられるオフショア開発（ITアウトソース）に関する相談をもとに「オフショア開発白書」を作成しています。前年度の傾向を分析するとともに、今後の予測をたて、総括したものとなっております。また、併せて、過去12年間に相談のあった企業（発注者）、そして海外現地のオフショア開発企業（開発委託先）を対象に実施したアンケート結果をまとめ、オフショア開発の最新事情をまとめました。今後の海外へのアウトソーシングの検討や、開発委託先選定、開発コスト削減などに、こちらの資料をご活用ください。

—目次—

【第1部】2021年の「オフショア開発」動向

1. オフショア開発を依頼する企業の規模・業種・属性……6

小・中規模企業においても「ITリソース不足」の課題感が顕著に／コロナ禍で急増した「新規事業」の開発トレンドは落ち着きを見せる／製造業からの相談が急増！ 進む「オフショア開発」の一般化

2. オフショア開発委託先国別ランキング……9

ベトナム人気は堅調も、発注先は「国」ではなく「企業」で選ぶのがトレンドに／フィリピン・インド…「グローバル開発体制」の兆しか？ 英語活用に注目集まる／ミャンマー・中国…カントリーリスクと中長期的な判断が必要な2カ国

3. オフショア開発案件別ランキング……15

エンドユーザー企業のニーズ反映か、Webシステム（サービス系）が増加傾向／サイト制作でのオフショア開発は今後減少トレンドへ／オフショア開発拠点設立もリソース確保の選択肢に／コロナによる停滞からの揺り戻しか、製造業関連の開発の増加／先端テクノロジーにおいてますます強まる「オフショア開発の存在感」

4. オフショア開発の契約形態割合……19

ラボ型のニーズが増加傾向。「オフショア開発」の活用がまた一歩前進／

5. オフショア開発に関する予算……20

最低予算は300万円から？ 予算から見るオフショア開発の規模／

【第2部】オフショア開発を依頼した企業の実態調査（アンケート調査）

1. オフショア開発を検討した理由・目的……26

「リソース」「グローバル戦略」「スピード」…オフショア開発の目的は多様化

2. 海外への依頼案件の平均予算規模・依頼単価……28

2000万円以上の規模に拡大する企業が増加！ オフショア活用の本格は進む

3. 国内と比較した場合のオフショア開発におけるコストダウン比率……29

平均コストダウン比率は28.4%と、昨年よりも減少傾向

4. 「オフショア開発」成功のカギ（課題／重要視するポイント／選定）……29

オフショア開発の成功の定義は「30%以上のコスト削減」／オフショア開発企業に感じた課題は「品質管理」と「コミュニケーション力」／オフショア開発の成功のポイントは「プロジェクト管理」／成功企業は企業選定において「類似案件の実績」よりも「担当者の対応」を重視／良い開発会社／担当者と出会うためのポイント

【第3部】 オフショア開発企業の実態調査（アンケート調査）

1. オフショア開発企業の属性（規模／国）……40

2. オフショア開発先国別の人月単価（職種別）……42

ITリソースが質・量ともに充足しつつある「ベトナム」／世界トップレベルの技術力…単価上昇はさらに進む「中国」／グローバルに開発ニーズを集める「インド」／政情不安がハードルだが、コスト削減では最有望「ミャンマー」／英語の活用次第で大きなコスト削減の可能性…成長が著しい「バングラデシュ」／グローバル開発体制の構築先として有望な「フィリピン」

3. オフショア開発企業の「強み」と「弱み」……47

4. 受託案件の傾向（契約形態／業種／案件内容）……50

ラボ型の案件が増加傾向、オフショア活用は本格化へ／受託案件と注力していきたい案件内容から見るオフショア開発企業の今後

5. これからの日本企業の開発体制は？「日本語人材」と「英語人材」……52

6. オフショア開発企業の技術領域における傾向……53

※ 本調査は弊社の運営する「オフショア開発.com」に対して2021年1月～12月に寄せられたオフショア開発に寄せられた 相談、並びに「オフショア開発.com」を利用した企業に対するアンケートをもとに作成されています。オフショア開発 市場全体を推計するデータではありますが、全てをカバーするデータではない点にご留意ください。

※ 内容の無断転載を禁じます。万が一、無断転載が発覚した際には、使用料10万円をご請求させていただきます。グラフ／データ／文章の引用に関しては、下記までお問い合わせください。

info@offshore-kaihatsu.com /担当：石井

【第1部】

2021年の「オフショア開発」動向

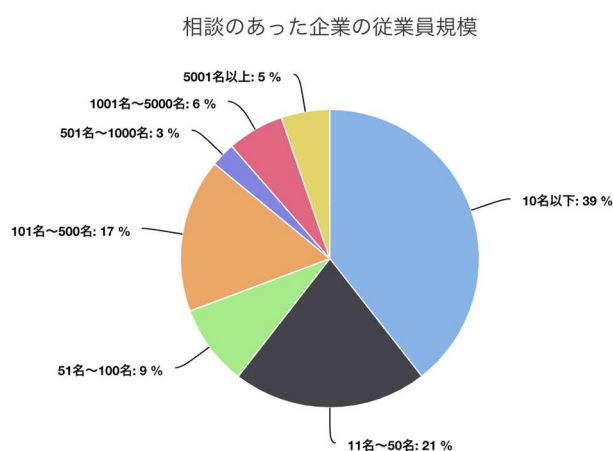
1. オフショア開発を検討している企業の規模・業種・属性

◆ 小・中規模企業においても「ITリソース不足」の課題感が顕著に

「コスト削減」を主たる目的として広がっていた「オフショア開発」ですが、ここ3～4年では、「コスト削減」に加え、逼迫する国内ITリソースを補う意味での「リソース確保」の側面での活用が目立ち始めています。新型コロナウイルスによる社会情勢の変化も落ち着きを見せ始めた2021年、日本企業の「オフショア開発動向」はどのように変化したのでしょうか。第1部では、2021年1月～12月に「オフショア開発.com」に寄せられた、開発案件に関する相談を分析していきます。まず、その前提として、どのような企業から相談を寄せられたかを見ていきましょう。

さて、右のグラフが2021年の「オフショア開発.com」への相談企業の規模別割合です。2020年のデータと比較し、大きく2つのトレンドがわかりました。

まず1つ目のトレンドは、501名以上の企業の割合は2020年と同じ水準であることです。こうした比較的規模のある企業からの相談が堅調な背景としては、やはり「国内ITリソースの逼迫」が考えられます。これまで比較的充足傾向にあった中堅・大企業においても、国内ITリソース不足 / 単価高騰の問題は深刻化していることがわかります。



その上で、50名～500名の企業の割合をみると、13%→26%と大幅に増加していました。こうした小・中規模企業の割合が増加していることから、「国内ITリソースの逼迫」が、大企業に限らず、更に広がっており、日本企業の深刻な問題となっていることがうかがえます。

◆ コロナ禍で急増した「新規事業」の開発トレンドは落ち着きを見せる

2つ目のトレンドは、2020年と比べ、10名以下の企業の割合が56%→39%と大幅に減少したことです。10名以下の企業からの相談が減少した背景としては、新規ベンチャー・スタートアップ企業からの相談が減少したことが挙げられます。2020年の考察では、10名以下の企業からの相談が40%（2019年）→56%（2020年）と大幅に増大し、それと関連して、「新規事業」という単語が含まれた相談割合が1.23%（2019年）→7.20%（2020年）と急増したことから、新型コロナウイルスによる社会変革をビジネスチャンスと捉えたベンチャー / 起業家からの相談が急増したと分析していました。今回、10名以下の企業からの相談がコロナ以前の水準にまで戻ったことから、そうした新規ビジネス立ち上げの動きも落ち着きを見せている、と言えるでしょう。

◆ 製造業からの相談が急増！ 進む「オフショア開発」の一般化

続いて、相談があった企業の業種別の割合を見ていきましょう。右のグラフの通り、半数以上が「IT業」ということがわかります。昨年もIT業からの相談が54%となっており、堅調にIT業界でオフショア活用が検討されている、と言えるでしょう。

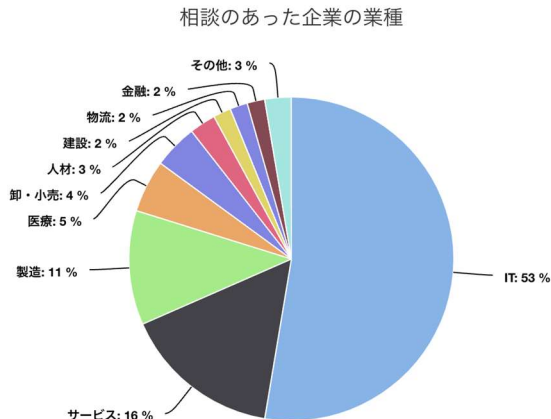
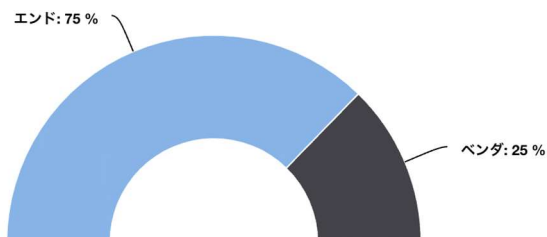
また半数近くはIT以外の業界からの相談であることがわかります。一般的な企業が、自社のIT開発に「オフショア開発」を活用しようとしていることがうかがえます。

この数年の新型コロナウイルスの影響により、多くの企業でリモート体制への移行が進みました。その波及効果として海外リソースの活用が検討しやすくなっています。社内で対面による密なコミュニケーションが取れる国内での開発と、物理的な距離の制約のある海外での開発には、従来大きな差がありましたが、その差がリモート開発体制の普及により、縮まったと言えるでしょう。

さらに、今回「製造業」の割合が3%→11%と増大しています。コロナ禍の影響も大きく、リモート移行のハードルも高い業界であり、2020年は停滞していた業種でしたが、その揺り戻しが起きているとも考えられます。製造業からの相談増加は、前述の中堅・大企業からの相談増加 / 10名以下の相談減少、というトレンドにも見てとれます。

次に、下記グラフは「企業の属性」を分類したグラフです。ここで言う「ベンダ」とは日本の開発会社を指し、クライアントから開発案件を受注している企業のことです。つまり、自社が受けた案件を「オフショア開発会社」を活用し、開発していこうという企業です。

相談のあった企業の属性



一方、「エンド」と表現した企業は、実際にその開発案件によってサービスを提供しようとしている企業を指します。

2020年と比べ、65%→75%と、エンド企業が急増しました。オフショア開発白書では2019年からエンド企業が増加に転じ、「オフショア開発の一般活用」が進んでいると言及してきました。今回のエンド企業の急増から、オフショア開発の一般化・普及期に入っている

と考えられ、今後もこの傾向が続くことが考えられます。

「オフショア開発の一般活用」が進む理由としては、前述したとおり「日本エンジニアの高騰・リソース不足」ということが挙げられます。相談例をご紹介します。

<相談例>

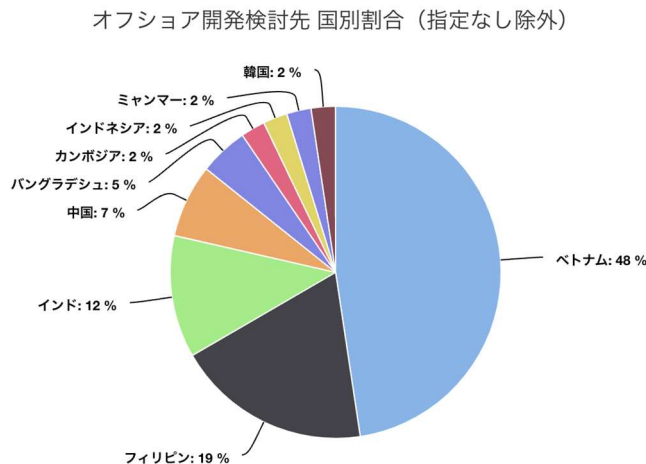
自社サービスの開発にあたり、社内のエンジニアリソースが足りず、またサービスのクラウド環境移管も控えているため、10人前後の規模で開発を委託できるラボ型開発の企業様を探しております。初回は上記全システムの内、一部を切り出してご依頼させていただき、段階的に全システムの移管を検討しており、まずはお見積りor打合せのお時間をいただけますと幸いです。

このような相談が数多く寄せられています。今後、「日本エンジニアの高騰・リソース不足」が進んでいくことは明白で、ほとんどすべての日本企業がオフショア開発をせざるを得ない状況になるでしょう。ただし、本資料を通してお伝えしていきますが、オフショア開発を成功させるためにはノウハウや経験が必要です。そのため、少しずつでも「オフショア開発」に取り組み始めることが重要と言えます。

2. オフショア開発委託先国別ランキング

- 1位：ベトナム（48%）
- 2位：フィリピン（19%）
- 3位：インド（12%）
- 4位：中国（7%）
- 5位：バングラデシュ（5%）
- 6位：カンボジア（2%）
 - インドネシア（2%）
 - ミャンマー（2%）
 - 韓国（2%）

※ ただし「指定なし」が
全案件の「66.9%」



◆ ベトナム人気は堅調も、発注先は「国」ではなく「企業」で選ぶのがトレンドに

さて、どういった企業がオフショア開発に取り組んでいるかわかったところで、続いては「オフショア開発先の人気国ランキング」を見ていきましょう。本年度もベトナムが一番人気という結果でした。「指定なし」を除けば、約半数近くの企業がオフショア先としてベトナムを希望しています。ただし、「指定なし」の割合が年々増加し、ベトナムの割合自体も昨年に比べ、52%→48%と減少していました。2～3年前まではベトナム一極集中と言っても差し支えない状況でしたが、今や中長期的視点からのポストベトナムを探る動きが広がっています。

もちろん、指定なしの中でも、検討の結果ベトナムが選ばれる可能性は高く、依然として新規オフショア開発案件はベトナムを中心に発注されている状況であることは確かです。その背景として、親日であること、勤勉な国民性、地理的近さ、そして安価な水準の単価が挙げられてきました。

最近の傾向では、ますます国家としてIT人材の育成に力を入れてきており、「リソースの確保」という点からも文句なしの状況です。また、一部の学校で、第二外国語として日本語を扱う試験的な取り組みがなされたりなど、国として日本とのビジネスを重視していることもあり、日本語人材も豊富となっています。

また、多くの案件を受け入れてきた結果、以前は対応できる企業が少なかった基幹システム / AIやブロックチェーンなどの先端テック / PKG開発（SAP / Salesforce / kintone…）といったより高度な案件に対応可能な企業が増加している点も特筆すべきでしょう。

そうしたことも関連しますが、これほどベトナムに相談が集中する理由として「選択肢の多さ」があります。日本企業からのオフショアのニーズ増加に伴い、その受け手であるベトナム

オフショア開発企業は急増。その成り立ちは、主に次のような構成になっており、それぞれの特長を活かした提案を行ってくれます。

- ・ベトナム資本によってベトナム人が設立したケース（特長：単価が安め）
- ・日本資本によって日本人が設立したケース（特長：日本企業向けサービスが充実）
- ・日本企業のオフショア拠点が、他社の案件も受けるようになったケース（特長：実績が豊富）

また、ベトナムオフショア開発企業が急増していることに伴い、ベトナム現地ではオフショア開発企業間での「差別化」が大きなテーマとなっているのが近年のトレンドです。発注側となる日本企業にとって、今や「選択肢が多すぎる」といっても過言ではない状況です。「発注企業にとって、いかにマッチした強みを持っているのか」を訴求するべく、各社がブランディング・マーケティング戦略に注力することで、各社の特徴や強み・弱みが明確化してきています。各社の差別化の一例としては、次のようなものがあります。

- ・特定の技術領域に専門特化（例：Rubyでの開発に特化、等）
- ・柔軟な開発体制（例：即日ラボ立ち上げ、月次でリソース調整可能なラボ提供、等）
- ・開発フェーズを超えた開発支援（例：企画・上流工程からの支援、開発後の運用・マーケティング支援、等）

また、ベトナムの中では、ハノイ・ホーチミンという二大都市に集中していたオフショア開発企業が、ダナンやフエ、カントーといった地方都市へと分散してきています。そのため、コスト面や得意分野、特長などもさらに細分化しており、発注側の企業は多くの企業に見積もりを依頼し、自社に合ったオフショア開発企業を選択することが可能です。

このように選択肢の幅が広がっていることは、ベトナムがオフショア開発先に選ばれる大きな要因になっているはずですが、第2部でも取り上げますが、オフショア開発を検討する企業が企業選定の際に比較する企業数は、ベトナムにおいては顕著に多くなっています。そのため、自社と相性の良い会社を見つけやすい素地があると言えます。ただし、選択肢が多く、各社ごとに特徴が明確であるために、発注先は「国」ではなく「企業」で選ぶ、という発注トレンドも同時に広がりつつあります。

また、冒頭で述べたとおり、「ポストベトナム」の動きは無視できない傾向です。以前のオフショア開発大国といえば、中国でしたが、現在では中国でのオフショア開発はコストメリットが出せず、高い技術力の確保先として見られています。ベトナムも少しずつそうしたポジションに移行していくことが予測されています。先述した「差別化」に関しても、背景にはコスト削減を主たる強みにはできないオフショア開発企業が増えてきていることも挙げられるでしょう。実際、既にベトナムでオフショア開発を行っている企業が、単価の高騰により、他のベトナムオフショア開発企業や他国の開発企業を探しているといった案件も増加しています。こうした傾向は、中長期戦略に取り組む国内ITベンダ企業に多く見られます。

では、「ポスト・ベトナム」はどの国なのでしょう？ 次項では、割合が高かったフィリピン、インド、中国、そして割合が減少したミャンマーといった国について考察します。

◆ フィリピン・インド…「グローバル開発体制」の兆しか？ 英語活用に注目集まる

昨年度に比べ、特にシェアを拡大させたのがフィリピン、インドです。どちらも英語を得意とする国であり、「自社の外国人エンジニアを中心に英語でプロジェクトを実施したい」というケースで、よく検討にあがることが多いです。それぞれ詳しく見ていきましょう。

まず昨年に引き続き2位に位置するフィリピンですが、12%→19%と急増しています。フィリピンに発注する理由としては、「プロジェクト上のコミュニケーション言語に英語を希望する / 英語の製品・グローバルに展開するプロダクト開発」といったケースがもっとも多く挙げられてきました。

この点においては、昨今、日本企業の海外進出やグローバル化が進んでいるという大きな背景があるでしょう。また、国内のITリソース不足=日本語の扱えるエンジニアの不足と捉えらるると、英語でのIT開発を促進していかなければならないという危機感も後押ししている印象にあります。単なる「オフショア開発」ではなく、「グローバルITリソースの活用」という文脈で、フィリピンでの開発に挑戦する企業が増えていると言えます。ベトナムは日本語に長けているものの、英語力ではフィリピンの後塵を拝します。その点、今後のポストベトナムの動きの中で、「英語」というのは一つのキーポイントとなってきそうです。

続いて、欧米のオフショア開発拠点として栄華を極める「インド」を見てみましょう。先述のグラフから読み取れる通り、インドは12%と3番手につけています。去年は10%だったことから、徐々にインドへの案件が増加していることが伺えます。

インドもフィリピン同様、プロジェクト上のコミュニケーション言語が英語である場合に注目されますが、それに加えて、インドの強みである「技術力の高さ」が期待されて検討されることが多いです。

ベトナムやフィリピンといった国々では、徐々に増加しているもののまだまだ基幹系システムの開発に対応できる技術者を多数抱えている大規模な企業はそれほど多くありません。特にSAPを始めとしたERPと呼ばれる大規模な業務・基幹システムの場合、プログラミング言語も特殊で、高度な人材が必要です。こうした領域の開発では、新興のオフショア開発国ではまだ人材育成、体制確保のフェーズである企業が多いのが現状です。

その点、豊富なリソースと実績を有するインドが注目されているのです。ただし、そうした案件におけるエンジニアは非常に高単価であり、オフショア開発という観点からの最大のメリットである「コスト削減」は期待できません。あくまで「リソース確保」、つまり「グローバルな開発体制の構築」の手段として捉えられていくでしょう。

実際には下記のような相談が寄せられており、インドがその受け皿として機能しています。

<相談例>

『大手企業向けERPパッケージの機能開発、不具合修正および開発テスト（単体・結合含む）を依頼したい。ERPパッケージのため、新規アプリケーションの開発ではなく、すでに稼働しているシステムが対象となります。既存機能への影響を考慮した開発ができるオフショアを探しています。』

フィリピンとインド、それぞれの概況は以上ですが、この2カ国への相談が増加している背景として、「プロジェクトを英語で進める手法」が少しずつ注目を集めていることが挙げられるでしょう。

従来のオフショア開発では、日本国内とオフショア現地の橋渡しとしてブリッジSEを配置して、通訳やプロジェクト管理を担わせることが普通でした。一方で、この手法で次のような課題が発生するケースも少なからずあります。

- ・ブリッジSEがボトルネックになり、開発現場がブラックボックス化してしまう。
- ・プロジェクトの成功可否がブリッジSEの能力に過度に依存してしまう。
- ・ブリッジSEを都度経由することで、コミュニケーションが伝言ゲームになり、情報伝達精度が落ち、結果として品質・納期管理が困難になる。

特に最近ではアジャイル開発やリーンスタートアップ、MVP開発、などが積極的に取り組まれるようになる中で、プロジェクトにおいて頻繁なコミュニケーションが求められています。

そのため、ブリッジSEを配置せずに、英語で直接エンジニアに指示を出してスピーディに開発を進める手法が広がっているのです。こうした検討をする企業では、外国人エンジニアを採用し、その人材を中心にオフショアチームを構成する動きも始まっています。

◆ ミャンマー・中国…カントリーリスクと中長期的な判断が必要な2カ国

主要なオフショア国としては、今回低迷したのがミャンマーと中国の2カ国です。特にミャンマーは昨年の9%から2%と大きく失速しました。要因は「現地の政情不安」と言ってい良いでしょう。

これまでミャンマーでは、2016年にアウン・サン・スー・チー氏が実質的な権力を握ると、民主化が本格的に進むという予測のもと国外からの投資が増え、課題であったインフラの問題などが解決されつつありました。その流れに呼応するように、相談のシェアは増えていき、その結果として、プロジェクトを進める力を持ったエンジニアの育成が進んでいます。また、ベトナムと比べても安価なリソースが強みで、にわかに人気を集めていました。

しかし、2021年はクーデターの影響が大きく、リスク回避をしたい発注企業側の意思が強く働いた結果か、ミャンマーへの相談が激減しました。

ただ、現状ミャンマー現地におけるオフショア開発自体は問題なく稼働しているようです。ミャンマーはポストベトナム最前線として、エンジニアのレベルが急成長している国です。政情が一変し、不安定な状況ですが、有望なオフショア先としてのポテンシャルは確かです。引き続き、政情の動向を注視していかなくてははいけませんでしょう。

続いて中国ですが、新規発注シェアは年々減少傾向ではありますが、今回は昨年同様7%という結果でした。ただし、あくまでオフショア開発を「これから」発注する企業の割合であるため、既に中国のオフショア開発企業を活用している企業は多く、市場規模としては大きいことには留意する必要があります。

しかし、昨今のカントリーリスクと単価上昇を鑑み、そうした案件もベトナムやその他の国へのシフトが始まっています。例えば、次のような相談が寄せられています。

<相談例>

『中国国内の単価高騰、リスク分散の観点から、現行の上海ベンダからEUC、プログラム開発のシフトを検討しています。』

それでは、この先、中国をオフショア開発先として活用することは難しくなっていくのでしょうか。この問いの答えはある意味では「正しい」でしょう。BATH（バイドゥ、アリババ、テンセント、ファーウェイ）に代表されるように、いまや中国企業の技術力は日本を凌ぐと言われています。それに伴って、単価の上昇は著しく、コストメリットは期待できなくなってきました。

一方で、技術力の著しい向上から、中国企業でしか開発できない案件も増えてきています。その点で、「オフショア開発」ではなく、インドと同様「グローバルな開発体制の構築」の手段として捉えられていくことになるでしょう。

ただし、中国は長く日本のオフショアパートナーとして機能してきました。そのため、中国人エンジニアが在籍している国内企業も多く、そうした中国人材を中心にオフショア開発を行うことで、円滑なコミュニケーションを実現している場合もあります。

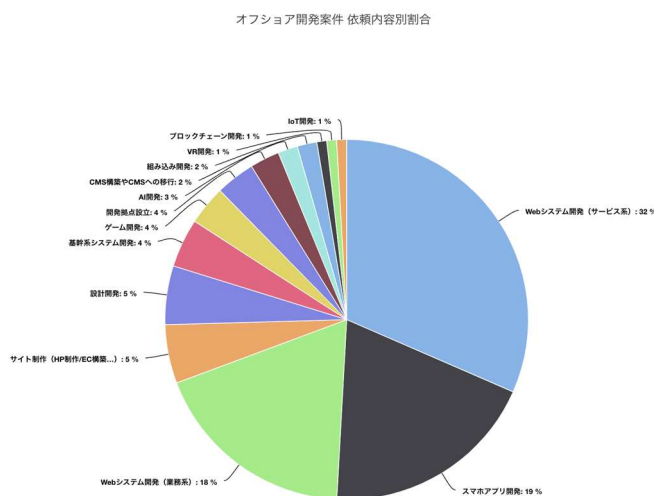
また、グローバルにビジネスを展開している企業では、開発拠点ではないものの、中国に拠点があることもあり、そうした既存拠点との連携を視野に中国オフショアを新規で検討することもあるでしょう。

中国からのシフトは全体的なトレンドではある一方で、企業ごとの個別の事情によっては、中国が最も有望なオフショア先であるケースは往々にして考えられます。カントリーリスク、単価高騰も踏まえ、中長期的な判断が発注検討企業には求められると言えるでしょう。

以上、各国のオフショア開発事情について分析・解説いたしました。次は、どのような内容の案件がオフショアで開発されているかについての分析に移ります。

3. オフショア開発案件別ランキング

- 1位：Webシステム/サービス（32%）
 - 2位：スマホアプリ開発（19%）
 - 3位：Webシステム/業務（18%）
 - 4位：サイト制作（5%）
設計開発（5%）
 - 6位：基幹系システム開発（4%）
ゲーム開発（4%）
開発拠点設立（4%）
 - 9位：AI開発（3%）
 - 10位：CMS構築/移行（2%）
組み込み開発（2%）
- ※ それぞれ重複しているケースもあり



◆ エンドユーザー企業のニーズ反映か、Webシステム（サービス系）が増加傾向

上記が、寄せられた相談内容の割合となっています。開発案件の相談内容として最も多かったのは「Webシステム開発（サービス系）」となりました。次に「スマホアプリ開発」となり、ほぼ同数で「Webシステム開発（業務系）」という結果です。

Webシステム開発（サービス系）は昨年比でも5%増加しており、先述したエンドユーザー側の企業からの相談が増加していることも要因として考えられます。自社サービスを開発したいが、「リソースが不足している」「国内ベンダでは開発スピードが出ない」といった理由からの相談が多かったです。また、スマホアプリ開発は昨年比で6%割合が減少しているものの、堅調なニーズがあるジャンルとなっています。

昨年も言及しましたが、Webシステム（サービス系）とスマホアプリ開発の境界は曖昧になってきています。SPA（Single Page Application）やPWA（Progressive Web Apps）、クロスプラットフォームとしてWebサービスとスマホアプリを同時に開発するような案件、などWebとスマホ双方に対応するように開発する案件も増加しています。

またコロナ禍における社会情勢の変化にあわせて、AWSやAzureなどのクラウドベースの開発が一般化しており、今後ますますこの傾向が加速していくことが見込まれます。

◆ サイト制作でのオフショア開発は今後減少トレンドへ

3年前から増加傾向にあった「サイト制作」に関して、今年は大幅に減少に転じました（13%→5%）。これまでは国内のWeb制作会社からの依頼が多く、「リソース不足」を理由としてい

るケースが多いようでした。さらに、サイト制作やEC構築の分野はインターネット上で簡単に制作できるサービスができているため、単価の低下が続いており、日本人での制作が割に合わなくなってきました。

一方で、サイト制作のハードルが下がっているために、オフショア開発を検討すること自体が少なくなっているとも考えられます。また、UI/UXの分野はオフショア開発の苦手とする分野ということもあるでしょう。

リソース確保はともかく、オフショア開発で「コスト削減」を目的とする場合には、継続性がある開発や、一定の規模がある開発でなければ、あまり効果が期待できません。特にオフショア現地のエンジニア単価が上昇傾向であることから、今後サイト制作でのオフショア開発は減少に転じていくのではないかと予想されます。

◆ オフショア開発拠点設立もリソース確保の選択肢に

国内でのリソース確保が困難であることから、自社のオフショア開発拠点の設立を検討する動きも進んできました。将来的な子会社化を視野に入れた相談も含め、オフショア開発拠点設立に関する依頼が4%ありました。

こうした相談では、中長期的にリソースを確保していかなければならない課題がある企業が中心です。特にここ数年はIT領域での人材採用は特に難しくなっていることから、今後も相談は増加していくことが見込まれます。

いずれにしても、いきなりオフショア開発拠点を設立することは、大きなリスクを伴います。まずはアウトソーシング（ラボ型オフショア開発）から始めて、徐々に拠点設立を検討することがおすすめです。実際に拠点設立も支援可能なオフショア開発企業でも、まずはラボ型開発から導入していく提案が一般的であるようです。最近ではラボ体制を構築したチームをそのまま子会社化（自社のオフショア開発拠点化）できるサービスを提供するオフショア開発企業も登場しています。今後のニーズの増減に注目です。

◆ コロナによる停滞からの揺り戻しか、製造業関連の開発の増加

また、2021年は組み込み開発や、CAD/CAM/CAEといった設計開発の相談が多く寄せられました。いずれも製造業からの依頼が中心となる開発ジャンルとなります。製造業は新型コロナウイルスの影響が特に大きかった業界として挙げられることもありますが、2021年において投資の揺り戻しの動きが出てきていると言えそうです。リモートで開発を進めるオフショア開発において、ビジネスがオンライン化しているかどうかは、検討の進みややすさに影響するかと思います。リモートが進みづらいという業界色もありましたが、2021年においてオンライン化が進んだ側面も考えられるでしょう。製造業の従業員規模はその他の業種に比べ大きく、第1部で

も触れた、相談元の企業規模は10名以下の割合が大きく減少し、中堅～大企業からの相談が増加したこともリンクしています。

ただ、オフショア開発先の国は製造業が盛んな国ばかりではありません。そのため、組み込み開発や設計開発ができる企業は一部に限られてきます。第2部でも言及しますが、発注企業がオフショア開発企業を選定する際の課題として、「ベンダ情報の取得」や「各ベンダの特長の把握」が挙げられることが多いです。現状は組み込み開発と設計開発では、特に課題になってくることが考えられます。こうした課題が解決されることで、よりオフショア活用が広がっていく可能性が出てくるでしょう。

◆ 先端テクノロジーにおいてますます強まる「オフショア開発の存在感」

最後に先端テクノロジー案件についても触れておきましょう。割合としてはAI開発が堅調で、ブロックチェーン・IoT開発は落ち着きを見せている印象です。昨年から継続して、全体的にAI開発をはじめとする先端テクノロジーは発注側の具体的な活用イメージが乏しい、ディレクション能力不足、などが課題となりオフショアへの発注数が増えない傾向が続いています。先端テクノロジーへの取り組みが世界的に活発化している中、そもそも、日本にそうした高度IT人材が不足していることは、大きな課題でしょう。今後の増減に注目したいところです。

数年前までは、オフショアで「先端テクノロジー」と言うと、まだまだ目立つ存在でしたが、今や多くの企業が取り組んでいる状況となっています。第3部でも触れますが、オフショア開発企業はAI・IoTを中心に、今後最も注力していく技術領域と捉えて、先端テクノロジーへの取り組みを強化しています。

先端テクノロジーに通じたエンジニアは、日本国内で特に不足していますが、今後、活用の可能性がどんどん広がっていくでしょう。オフショア開発各社では、そうしたニーズをにらんで、すでに体制構築に向けて動いています。

特にベトナムでは対応できる企業が増えています。というのも、案件を獲得することはもちろんのこと、人材の離反防止に繋がるためです。優秀な若手の人材は、先端テクノロジーの実績やスキルを身に着けたくて仕方がない状況です。そうした人材に、自社で働くメリットを提供するためにも、AI・ブロックチェーン・IoTといった先端テクノロジーに取り組んでいます。

以上、オフショア開発を取り巻く状況を様々な観点から考察していきました。いずれもキーワードは「リソースの確保」になりつつあります。ますます広がるであろう「オフショア開発」ですが、以前の「コスト削減」というニーズから徐々に「リソースの確保」が主流となる時代へと移り変わっていくことが予測されます。

そうした先に、ほとんどの日本の企業が「オフショア開発」や「外国人エンジニアの活用」に取り組まなければならない状況が訪れるはずですが、そうなってから、急に「オフショア開発」

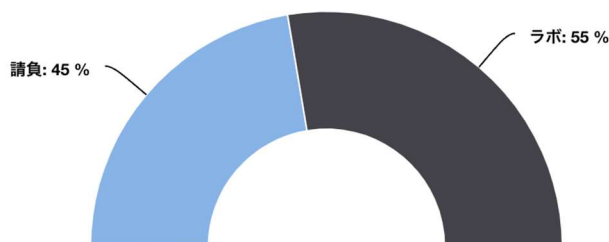
を始めたとしても、なかなかうまくはいかないでしょう。やはり、異文化をマネジメントしていかなくてはいけない「オフショア開発」や「外国人エンジニアの活用」にはノウハウが必要です。そうしたノウハウを社内に蓄積するためにも、いち早く「オフショア開発」に取り組んでいくべきです。

4. オフショア開発の契約形態割合

◆ ラボ型のニーズが増加傾向。「オフショア開発」の活用がまた一歩前進

続いて「オフショア開発」の成功に関わる動向についても紹介しておきます。それは「契約形態」です。オフショア開発における契約形態は主に2つあります。「請負契約」と「ラボ契約」です。そして、自社拠点に外国人エンジニアを常駐させる「SES」も外国人リソースの活用のための契約形態といえます。

オフショア開発案件 契約形態別割合



「請負契約」が成果物に対する契約であるのに対して、「ラボ契約」や

「SES」は作業要員×期間に対する契約です。つまり、オフショア開発企業の中に専任の作業チームを確保するという事です。これらの契約形態にはそれぞれのメリット・デメリットがあります。その契約形態の割合としては上記グラフのようになっています。割合としては「ラボ契約」が55%と過半数を占める結果となりました。昨年は32%だったことから、増加傾向にあることが伺えます。

ラボ契約は発注側が担うマネジメントの役割が大きく、オフショア開発に慣れていない企業がうまく活用できず、プロジェクトが失敗してしまうケースも少なくありません。そのため、近年はまずは請負型からスタートさせ、徐々にラボ型に移行していくのがセオリーでした。

今回ラボ契約が逆転した結果を受けて、オフショア開発の導入・スタート期を終え、継続的な活用が進んでいると言えるでしょう。また国内のエンジニアが不足していることから、継続的なリソース確保をしていきたいという企業の意図も考えられます。

また先述した通り、エンドユーザー側の相談が急増しており、そこでラボ型開発を検討する層も少なくありません。自社プロダクトの開発後も継続的に運用保守や追加開発が見込まれる中、オフショアを活用したいという声も多く、ラボ型検討に繋がっているようです。

「契約形態」はオフショア開発の成否を握る「プロジェクトマネジメント」に大きな影響を与えます。その意味でも、次ページに比較表を作成いたしました。それぞれのポイントなどを把握し、自社の開発サービスに活かしてみてください。

	請負契約	ラボ契約
概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ 成果物に対する契約 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 作業要員×期間に対する契約 ・ オフショアベンダ内に専任の作業チームを確保する。
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・ ベンダ側に成果物責任あり。 ・ 成果物と責任範囲が明確。 ・ 日本側の対応工数小。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 案件立上げ負荷が低い。 ・ 仕様変更柔軟に対応可能。 ・ 優秀なエンジニアを確保可能。
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 案件の立ち上げ負荷が高い。 ・ 仕様変更が困難。 ・ リスクの上乗せによりコスト高。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 生産性や品質の担保なし。 ・ 一定量の発注確保が必要。 ・ 作業継続による育成が必要。
案件例	<ul style="list-style-type: none"> ・ 要件が明確な案件 ・ 予算の制約が厳しい案件 ・ 小規模な案件 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 要件が曖昧な案件 ・ 継続的に予算確保可能な案件 ・ 継続性のある案件

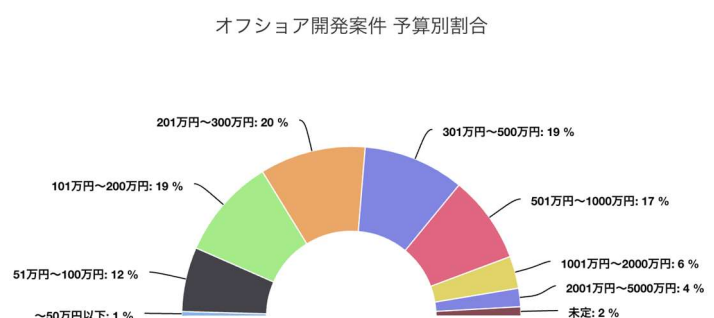
5. オフショア開発に関する予算

◆ 最低予算は300万円から？ 予算から見るオフショア開発の規模

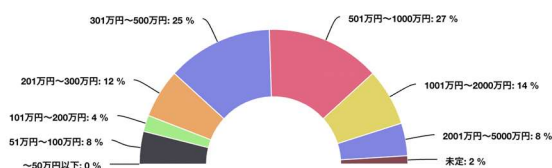
さて、第1部の最後に「オフショア開発」における予算について触れておきましょう。目的が「コスト削減」から「リソース確保」に移りつつあるとはいえ、「コスト削減」はオフショア開発における大きな関心事です。第2部でも触れますが、新型コロナウイルスの影響で社会情勢が大きく変化している状況の今、その傾向はより顕著となっています。

そこで、「オフショア開発.com」に寄せられた相談の予算をいくつかの切り口で分類してみました。自社案件の予算を策定する上でも是非、参考にしてください。

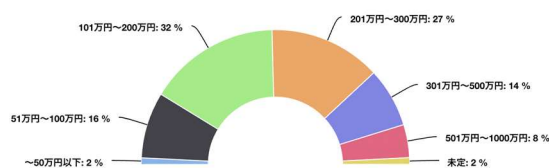
さて、右のグラフは相談内容全体の予算別割合です。200～500万円に若干のボリュームゾーンが見られますが、基本的には各予算帯でばらつきがある状況です。それも当然で、契約形態によって予算は大きく変わりますので、契約形態別に予算別割合を算出しました。



オフショア開発案件 予算別割合 (請負)



オフショア開発案件 予算別割合 (ラボ)



上記の左のグラフが「請負」の契約形態における予算です。301~500万円と501~1000万円の規模での開発がボリュームゾーンとなっています。

注目すべきは、300万円以下の開発は全体の25%以下となっている点です。以前のオフショア開発は「コスト削減」が至上命題となっていました。近年は「リソース確保」の色が強まっています。オフショア開発企業においても、現地の単価上昇に伴い、数年前と同じようにはコスト削減の期待に応えられなくなっています。300万円以下の予算額では、請負契約での受け入れ基準のボーダーとなる企業も少なくないでしょう。

一方で、2000万円以上の開発は1割を切る結果になりました。これはオフショア開発.comに相談をいただくユーザー自体が、新しいベンダを探している、と言う背景もあり、スモールスタートを希望する企業が多いことが要因と考えられます。

続いて、上記の右のグラフが「ラボ」の契約形態を想定している案件の予算です。ラボ契約の場合、月ごとの予算が設定されているケースが一般的です。101~200万円と201~300万円の予算がボリュームゾーンで、合わせると半数を占めており、この規模感でのラボ体制が主流のようです。

101~200万円の規模では3~4名程のチームが想定されます。ラボ活用においてもスモールスタートのニーズが多いようで、こうしたチームがうまく機能していけば、徐々に人数を増やしていきたいと考えている企業も多く見受けられました。

201~300万円の規模では5名以上の開発チームとなってくることが想定されます。オフショア開発では現地のチームが5名を超えてくると、マネジメントの難しさがかなり上がってきます。この規模での相談割合が多いことから、ある程度のオフショア開発実績を持っている企業でオフショア活用が拡大していることが伺えます。

ここで、「オフショア開発実績を積んだ企業がなぜ新しい開発会社を探すために、オフショア開発.comに相談するのか？ 既存のオフショア先を拡大すれば良いのではないのか？」という疑問を持たれる方もいらっしゃるかもしれません。

実はオフショア開発先の国の中でもリソースの取り合いが始まっています。そのため、1社だけをオフショア先にするのではなく、複数のオフショア開発企業を並行して活用してリソース確保するのが一般的になってきています。

オフショア開発企業も数多く登場している中、各企業ごとに明確な特徴・強みが出てきています。プロジェクトごとに最適なオフショア先を選定していくような、まさに『グローバル開発』というべき時代に入っているでしょう。

※ 内容の無断転載を禁じます。万が一、無断転載が発覚した際には、使用料10万円をご請求させていただきます。グラフ／データ／文章の引用に関しては、下記までお問い合わせください。

info@offshore-kaihatsu.com /担当：石井

理想の オフショア 開発企業“だけ” つながる

日本最大級のオフショア専門

マッチングプラットフォーム



1 全てのご利用が
完全無料

2 最適な企業が見つかる
充実サポート

3 情報収集
にも最適

こんなIT・開発課題はありませんか？

オフショア開発を視野にいれつつ…
すぐに委託先を見つけたい

オフショア開発を検討しているが…
経験がなくて不安

委託中の開発会社を変えたいが…
探すコストが手間

そんな課題は

オフショア開発.comで解決できます

すぐに委託先を見つけたい方へ



最速即日
マッチング可能

有望な候補となるオフショア開発企業のみ
厳選！効率的にご検討できます。
候補企業側の提案可否も調整するので、マ
ッチング後すぐにお話を進められます！

経験がなくて不安な方へ



オフショア開発
“専門”メディア

オフショア開発専門メディアとして、ノウ
ハウ・各国事情・個別のベンダ情報など提
供可能です。
なんでもご相談ください！

委託先を探すコストが手間の方へ



専門コンサルタントが
選定・調整・ご紹介

専門コンサルタントがヒアリングさせて頂
き、選定要件を整理します。
あとは、候補企業の選定・各社調整・ご紹
介まで、すべてお任せください！



【第2部】

オフショア開発を依頼した企業の実態調査 (アンケート調査)

【調査概要】

調査内容：『オフショア開発に関するアンケート調査』

調査方法：インターネットによる自主調査 調査対象：過去、オフショア開発.comを利用し、オフショア開発を検討・依頼した会社196社 調査期間：2022年2月21日～3月25日

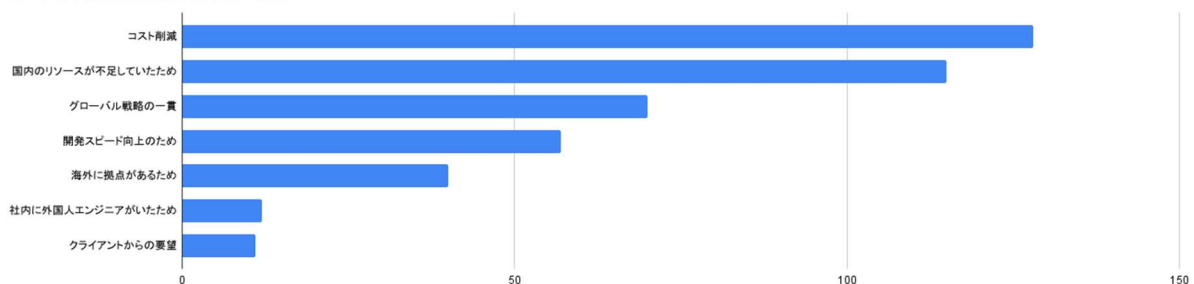
1. オフショア開発を検討した理由・目的

◆「リソース」「グローバル戦略」「スピード」…オフショア開発の目的は多様化

さて、続いて第2部では、以前に「オフショア開発.com」を利用し、オフショア開発の依頼を検討した企業、もしくは実際に発注した企業196社にアンケートを実施しました。まずは、第1部でも度々言及してきた「オフショア開発を検討した理由・目的」についてです。

毎年、同様の質問を実施し、一昨年に初めて「コスト削減」という理由を「リソース不足」が上回る結果となりましたが、昨年は「新型コロナウイルス」の影響を受け「コスト削減」が急増、再び回答のトップとなった質問です。今年の結果は下記となりました。

オフショア開発を検討した理由・目的



ご覧の通り、「コスト削減」が依然としてトップの回答であるものの、「リソース不足」の回答が急増し、ほぼ変わらない水準の結果となっています。他にも「グローバル戦略の一貫」という回答も昨年大きく減少しましたが、今回は3番手につけています。

昨年はコロナ禍のため先行きが不透明となり、コスト削減・グローバル戦略の見直しという心理が働いたことが伺える結果でしたが、今年は新型コロナウイルスの影響から抜け出してきたことを感じさせる結果です。

また近年、国内の人材が不足しており、それに伴い「開発スピード」に課題がある、という企業の声も高まっています。それを受けて今年から「開発スピード」も回答の選択肢に加えてアンケートを実施しました。結果はグローバル戦略に次ぐ4番手で、「開発スピード」に対しての課題の大きさと、その解決策としてオフショア開発が検討されていることが伺えます。

コスト削減についても、回答の裏には、国内リソース不足による国内人材のコスト高騰があるはずですが。表面的な開発課題は様々ですが、それらが国内のリソース不足に起因していることも多く、解決策として「オフショア開発」が検討に上がることが今後も増えてくることが見込まれます。

その点から、「今後のオフショア開発」と「外国人エンジニア」についての質問も実施しました。その結果が次のグラフとなっています。いずれの回答も、オフショア開発の企業戦略としての重要性を裏付ける結果となっています。



まず今後のオフショア開発についてですが、「拡大していく」とする回答が全体の3分の2を占めており、さらに、「縮小していく」という回答はありませんでした。すでにオフショア開発を検討・活用している企業にとっては、オフショア開発が必要な企業戦略となっているといえるでしょう。

外国人エンジニアの活用割合に関しては、まだ新型コロナウイルスによる渡航制限等の影響が強いのか、昨年からの大きな変化はありませんでした。ただし、それでも全体の半数以上が外国人エンジニアを活用しています。こうした外国人エンジニアを中心に次のような取り組みを行う企業もこれからは増えてくるのではないのでしょうか。

- ・自社の外国人エンジニアをブリッジSEとしてアサインする
- ・自社の外国人エンジニアを中心に、将来的に海外に開発拠点を設立する
- ・自社の外国人エンジニアに現地のエンジニアをマネジメントさせる

この点については、第1部でも触れましたが、インドやフィリピンを指定する相談が増えていることと関連がありそうですので、今後も注視していく必要があります。

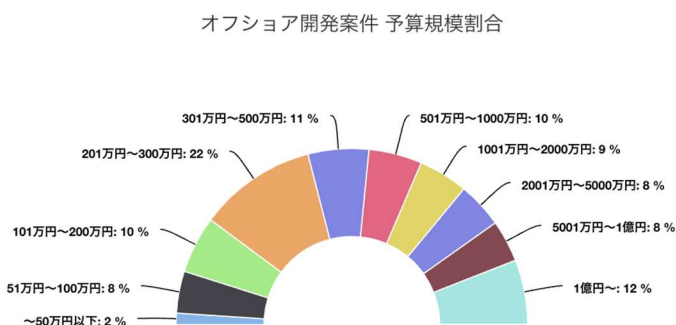
繰り返しになりますが、今後はほとんどの日本企業がオフショア開発、外国人エンジニアを活用せざるを得ない時代となっていくでしょう。そうした際に、こういった開発体制を築くかについての検討は既に始まっているようです。

さて、それでは、次に実際の「オフショア開発」の実態調査を進めていきます。

2. 海外への依頼案件の平均予算規模・依頼単価

◆ 2000万円以上の規模に拡大する企業が増加！ オフショア活用の本格は進む

下記のグラフは、オフショア開発を発注した企業に対し、実際の予算規模について質問した結果です。



第1部のグラフ同様、やはりばらつきはありますが、昨年から継続して201～300万円の案件の割合が最も大きく、ボリュームゾーンを形成しております（21%→22%）。昨年からの大きな変化をいくつかピックアップすると、まず200万円以下の案件割合が減少しています（25%→20%）。この背景としてはオフショア現地の単価上昇の影響が少なくないのではないかと考えられます。ただいずれにせよ、第1部で見てきた通り、スモールスタートの傾向は依然として少なくないことが伺えます。

そのほかの変化としては、2000万円以上の案件割合が増加（17%→28%）しており、この要因としては、スモールスタートしていた企業の発注金額の増加が考えられます。第1部のデータは「相談時」のもので、第2部のデータは過去に相談のあった企業へのアンケート調査となっており、活用が進んでいっている企業の数値も反映されています。エンドユーザー企業を中心として、オフショア導入期から拡大期への移行も始まっており、オフショア開発の重要性がますます高まっていると言えるでしょう。

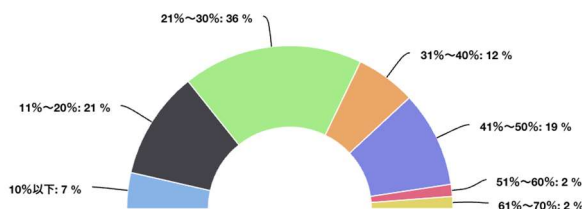
また、国内の開発需要に対し、リソースが逼迫していることから、今後もオフショアへの発注量は増加が見込まれます。昨年はコロナ禍を受け、大規模案件のペンディングも少なくなかったため、この規模の開発は大きく減少しましたが、今回の調査を受け、発注に対するコロナの影響も払拭されつつあることも推察できます。

3. 国内と比較した場合のオフショア開発におけるコストダウン比率

◆ 平均コストダウン比率は28.4%と、昨年よりも減少傾向

平均28.4%

コストダウン割合



続いて、発注した企業に対し「コストダウン比率」についても質問しました。その結果が上記のグラフとなっており、平均28.4%のコスト削減が実現されていました。昨年は30.7%が平均だったので、コスト削減率は微減しています。一般的に大規模な案件であるほどコストダウン比率は高くなります。昨年に比べ、

大規模案件が増えたにも関わらず、コスト削減率が減少したのには、オフショア現地の人件費が上昇していることも要因と考えられます。

また、大規模案件が増加した一方で、全体としてはスモールスタートの傾向は継続しています。オフショア導入時のプロジェクト立ち上げには少なからずイニシャルコストが発生します。年々、エンドユーザー側の企業のオフショア活用が広がる中、オフショア導入期の企業も少なくないことが、このコスト削減率から読み解けます。

オフショア開発の目的は「リソース確保」に移りつつあるとはいえ、「コスト削減」は依然として主たるテーマです。コスト削減を狙うのであれば、小規模案件ではあまり効果が期待できないこと、中長期的な視野も必要になってくることを念頭に入れる必要があります。

4. 「オフショア開発」成功のカギ(課題/重要視するポイント/選定)

◆ オフショア開発の成功の定義は「30%以上のコスト削減」

さて、まず成功についての本題に入る前に「成功とは何か」を定義しておくことが必要でしょう。当然、オフショア開発の目的は企業によって異なるため、成功を明確に定義することは容易ではありません。本レポートにおいては、分析のための便宜上、オフショア開発の目的として一番に挙げられた「コスト削減」という観点から、コスト削減率を一つの指標とし、その平均を上回る「30%以上のコスト削減を実現した開発」を成功の定義とさせていただきます。

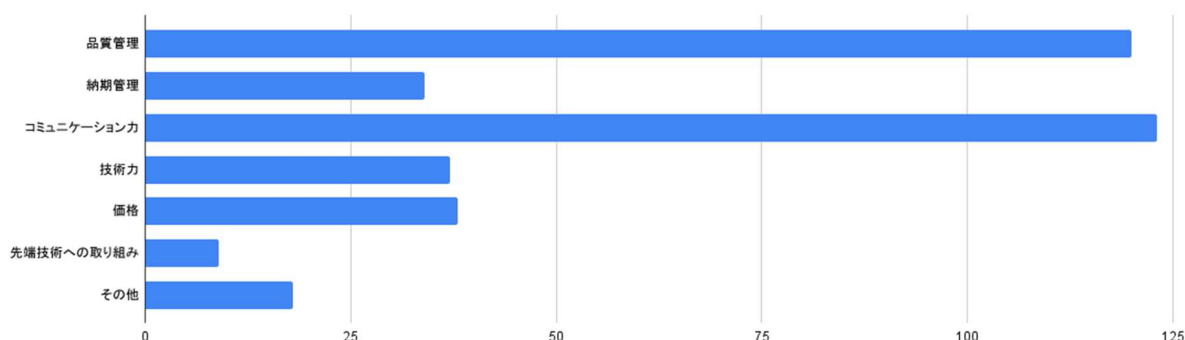
その上で、オフショア開発を発注した企業に対し、3つの大きな軸でアンケートを実施しました。「オフショア開発企業に感じた課題」「オフショア開発を成功させるために重要だと感じ

たこと」「オフショア開発企業の選定」という3つの軸です。それぞれ一つずつ見ていきましょう。

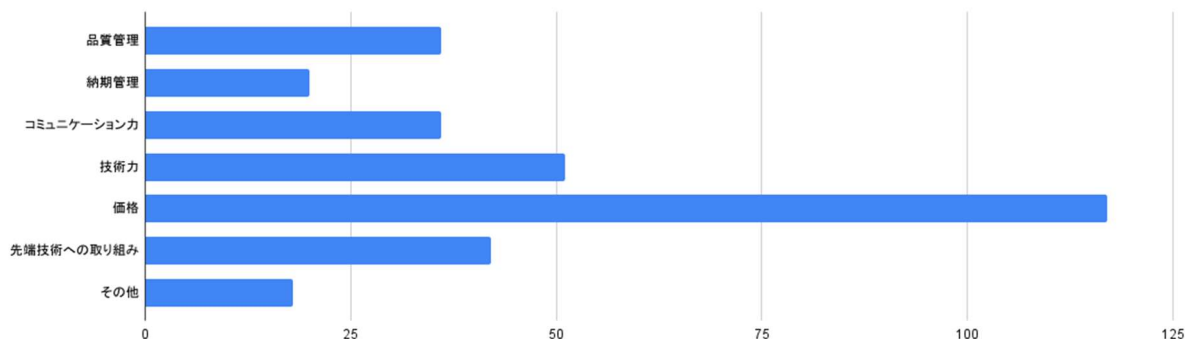
◆ オフショア開発企業に感じた課題は「品質管理」と「コミュニケーション力」

まず「オフショア開発企業に感じた課題」についてです。第1部でも述べましたが、オフショア開発を成功させるためには、ノウハウや経験が必要です。実際に行った上での課題を把握し、発注側・受注側双方で解決していく必要があります。アンケート調査では、オフショア開発における課題をより浮き彫りにすべく、国内開発企業に対しての課題も調査し、比較を実施しています。下記2つのグラフをご覧ください。

オフショア開発企業に感じた課題



国内開発企業に感じる課題



ご覧の通り、オフショア開発企業における課題は「コミュニケーション力」であるという回答が最も多く、「品質管理」が続く結果となりました。品質管理を課題として上げる声は昨年よりも増加しており、その背景としては、オフショア開発が一般化し、多くの企業で新しくオフショア開発に取り組む企業が増加したことも要因と分析しています。一方の国内開発企業に目を移すと、圧倒的に「価格」に課題を感じていることがわかります。これらの傾向に関しては、昨年と同様の結果となっています。

「技術力」「先端技術への取り組み」については、意外にも国内企業の課題として上がっていることがわかりました。もちろん、オフショア開発企業に高い技術力が求められる案件や、先端技術を活用した案件を発注していない、ということも考えられます。ただし、国内で優秀なIT人材が不足しているということは間違いありません。また、人材が不足する国内開発企業で

は、既存案件の対応でリソースが一杯であり、新しい技術の取り込みができない企業もあるようです。

一方で、オフショア先の技術力はめざましく向上しており、先端技術への取り組みも非常に盛り上がりを見せています。リソースが豊富かつ、人材離職を防ぐためにR&Dにも積極的なオフショア開発国では、新しい技術への感度が非常に高いです。英語人材が豊富なこともオフショア開発国における技術力醸成の要因となっています。これは、シリコンバレーの最新技術がジャパナイズされるのに2年かかるとも言われていることから、大きなストロングポイントとなります。今後、技術力&先端技術の確保先としても、オフショア開発の重要性が高まってくる期待が持てそうです。

そのため、今や日本企業とオフショア開発企業に技術力の差はなく（分野によって状況は違いますが）、課題は「発注側・受注側のコミュニケーション/品質管理=プロジェクトマネジメント」であると言えます。

さて、「品質管理」を課題に感じる企業が多い一方で、実は品質管理やPM力を強みとしているオフショア開発企業は多いです（詳細は第3部に譲ります）。そのため、品質管理に関する課題はそもそも開発をベンダ任せにしてしまう発注側を要因とするケースも多いのではないかと推測します。品質=イメージ通りの成果物とした際に、要件定義から丸投げで請負開発を発注しているのであれば、最終的な成果イメージをベンダ任せにしてしまっているようなものです。そのイメージのズレが「品質管理」の課題として表出しているのではないのでしょうか。

ラボ型&アジャイルで開発することが得意なオフショア開発企業において高品質な成果物を実現するためには、発注企業側のPM、すなわち開発を二人三脚で実施する体制作りも必要となってくるはずですが、国内企業においても、品質管理やコミュニケーション力が課題として挙げられている理由は、上記と同様の関係、つまりベンダ任せの案件があるためではないかと推測します。

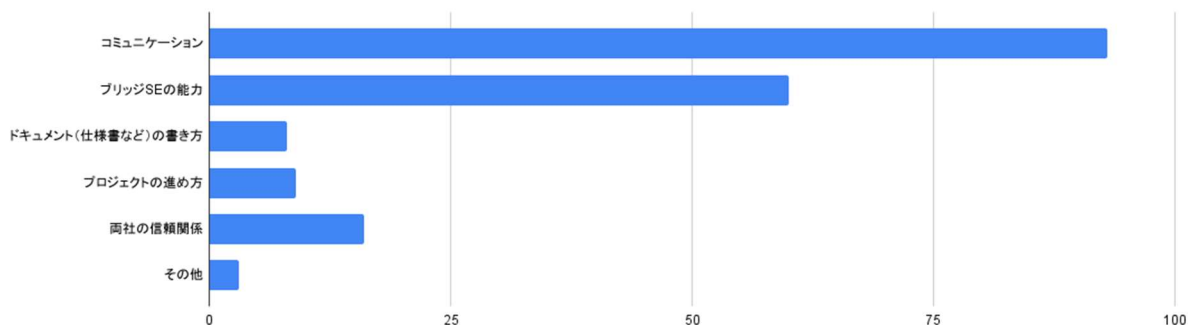
もちろん、「大きなやり直し」や「自社人材への手戻り」は最も避けるべきこととなります。そうならないための品質管理方法、そしてそれをどう実践していくかを発注側が考えておくことが重要です。また、オフショア開発会社側が持っているこれまでの経験のナレッジ化、手順のルール化の仕組みをうまく引き出し、お互いに開発体制を構築していくことが重要と言えるでしょう。

コミュニケーションに関しては、現在ツールが充実しており、それらの活用ノウハウを蓄積していくことが重要となるでしょう。「ZOOM」のようなビデオ通話ツールは必須となっており、またタスクやスケジュール管理も含めたプロジェクト管理ツールとして「Backlog」「Redmine」などが広く活用されています。一方で、それを完全に使いこなしている企業は少なく、裏を返せばその使い方次第で、コミュニケーション力をお互いに飛躍的に高めることができ、課題解決を実現できるのではないのでしょうか。

◆ オフショア開発の成功のポイントは「プロジェクト管理」

次に、オフショア開発を成功させる上で重要なことについて質問しました。次ページのグラフを御覧ください。「オフショア開発を成功させるうえで何が一番重要か」という問いに対し、圧倒的に「コミュニケーション」と答える企業が多く、続く回答も「ブリッジSEの能力」「両社の信頼関係」となりました。ここでも、「プロジェクト管理」が重要となっていることが伺えます。

オフショア開発を成功させる上で何が一番重要でしょうか？



昨年は「両社の信頼関係」が「ブリッジSEの能力」よりも重要視されていましたが、今年は逆転した結果となっています。第1部でも取り上げましたが、ラボ型開発の増加が関係していると推察しています。自社開発チームと同じようなイメージで、海外にリソースを確保できるラボ型開発ですが、「会社対会社」の関係以上に、ブリッジSEの役割・能力がプロジェクトの成功に関わってきます。

いずれにせよ、開発はトントン拍子でいくものではなく、あらゆるトラブルの発生が想定されます。そうしたリスクを回避、あるいはリスクに直面しても対応していくためにもコミュニケーションや窓口となるブリッジSEの存在、そして信頼関係が重要となります。その点からも、上記の結果は頷ける結果であるといえるでしょう。

さて、以上の結果から、オフショア開発の成否を握るポイントは、発注側と受注側の関係性にありそうです。つまり、コミュニケーションが円滑で、お互いに信頼でき、その結果プロジェクトマネジメントがうまくいく企業を見つけることにこそ成功の鍵があるということです。そこで、第2部の最後に「オフショア開発企業の選定」に関して、成功という観点から分析を試みます。

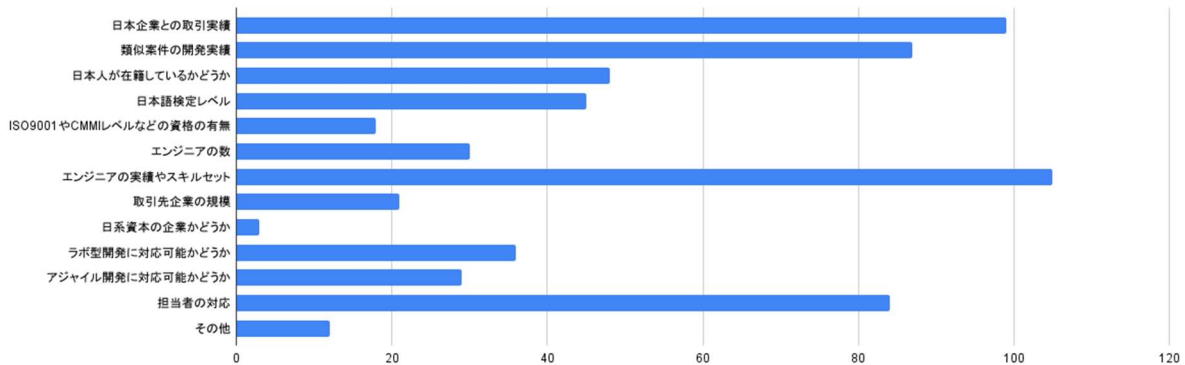
◆ 成功企業は企業選定において「類似案件の実績」よりも「担当者の対応」を重視

ベトナムを中心にオフショア開発会社の選択肢が増えている中で、どのようにオフショア開発企業を選定していけばいいのでしょうか。技術力は基本として、先述したとおりコミュニケーションの相性が重要となるため、多くの企業が実際に現地を訪れたり、フロントとなる日本側

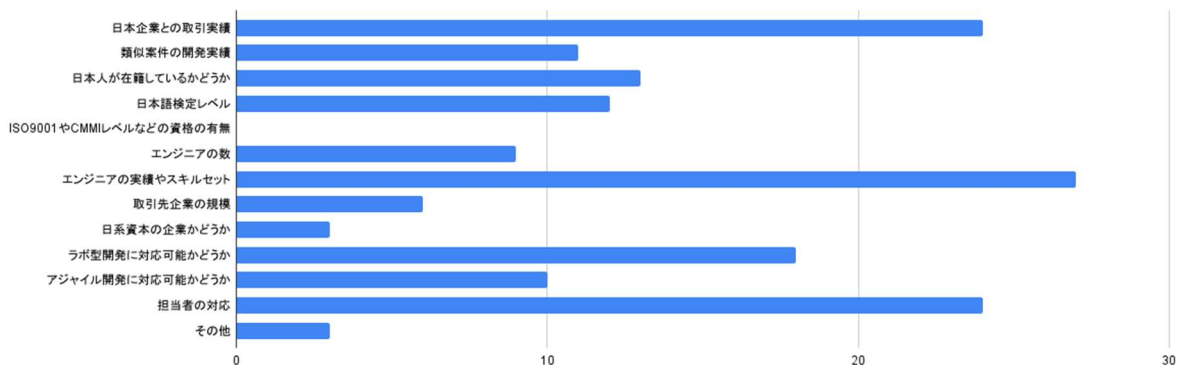
の営業人材とのコミュニケーションを判断軸にしているはずですが、関連して、実際の現地人材との「架け橋」となるブリッジSEの存在も重要となるでしょう。

ここでは、まず「御社がオフショア開発企業を選定される際に重要視したポイントはどこでしょうか？」という質問から、探っていきましょう。次ページの2つのグラフをご覧ください。1つ目のグラフは上記質問に対する回答で、2つ目はその回答から先程定義した成功企業（30%以上のコスト削減を実現）のみの回答を抽出したグラフです。

選定において重要視したポイント



選定において重要視したポイント(成功)



どちらのグラフでも「日本企業との取引実績」と「エンジニアの実績やスキルセット」を最重要と捉えており、ここは発注企業にとって確実に押さえておくべきポイントとして認識されていることが伺えます。

ただし、成功した企業の大きな傾向として伺えるのが、「類似案件の開発実績」の割合が低く、その代わりとして「担当者の対応」を重要視するという点です。先述した通り、開発にはトラブルがつきものです。その際にしっかりと対応できる担当者かどうかは非常に重要な判断軸となります。また、類似案件の開発実績ももちろん重要ですが、類似案件が開発できているからといって開発が100%成功するわけではありません。その点、実績があるからと思考停止せずに、リスクヘッジの観点を持って、選定できている企業が成功につながっているようです。

また「ラボ開発に対応可能か」どうか成功企業で多くあげられていることについては、『ラボ型開発で成功しているからこそ、コスト削減できている』と捉えることができそうです。ラボ契約期間内であれば、仕様変更や修正も追加費用なしで進めることができる上に、中長期的

に活用することでラボ開発チームにナレッジ・ノウハウが蓄積し、開発効率を向上していくことも期待できます。さらに言うなれば、プロジェクトを成功に繋げるラボ開発チームを構成する上で重要な観点が「エンジニアの実績やスキルセット」でしょう。成功企業では、自社メンバーとしてフィットできそうな人材かどうかを選定に当たって重要視していると考えられます。

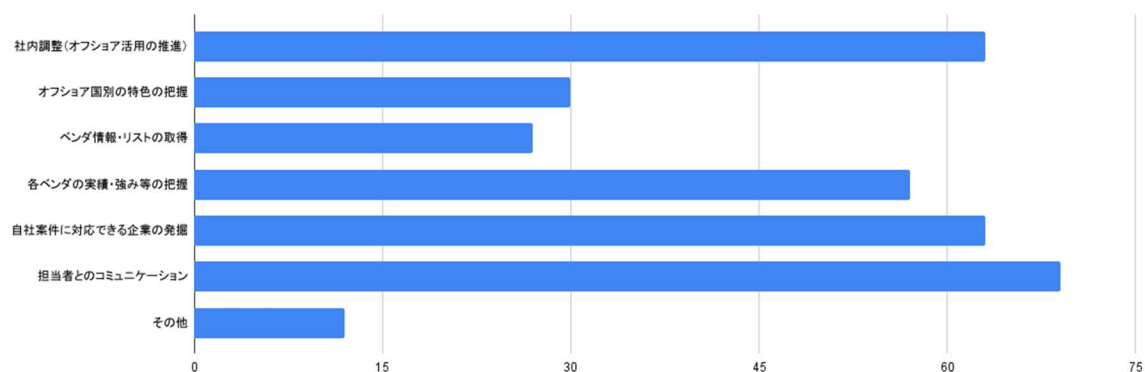
成功企業がその他で挙げた回答としては、「会社の雰囲気」「カルチャーフィットするかどうか」「開発の目的がしっかりと共有できているか」「経営者の考え方」などが目立ちました。

以上のことから、オフショア開発企業を選定時には、実績の有無を参考にしつつも、それだけを偏重せず、リスクを勘案していくことが重要であることがわかりました。一方でそうした選定をしていく上でも課題がありそうです。オフショア開発企業からどのような形で、どのような情報を得て、比較/選定をしていけばいいのでしょうか。そこで、次ページではその情報収集における課題についても浮き彫りにしていきます。

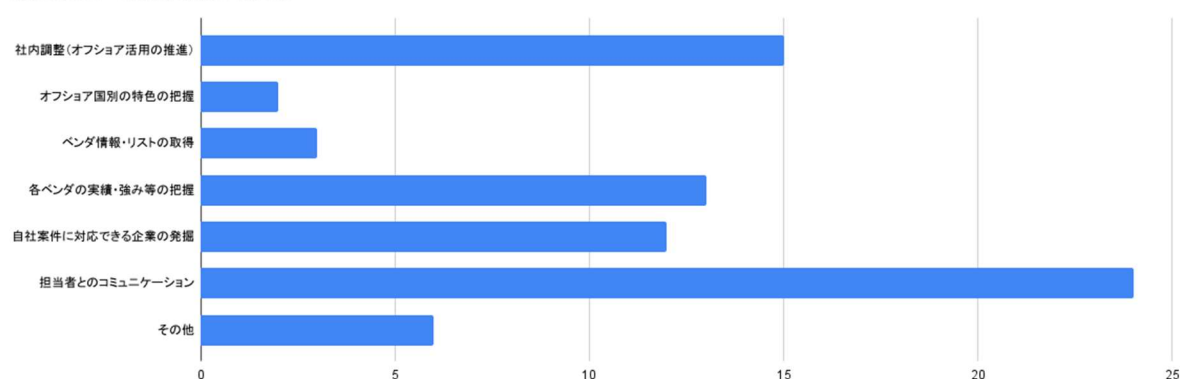
◆ 良い開発会社／担当者と出会うためのポイント

さて、下記グラフは「オフショア開発企業を選定する際に感じた課題」に関するグラフです。ここでも、1つ目のグラフは上記質問に対する回答で、2つ目はその回答から先程定義した成功企業（30%以上のコスト削減を実現）のみの回答を抽出したグラフとなっています。

選定において感じた課題



選定において感じた課題(成功)



こちらに関して、成功企業と全体を比較してみると、「オフショア先の国の把握」と「ベンダ情報・リスト取得」の2つの項目で差異があり、成功している企業ではこれらの項目が問題なく実施できていることは重要なポイントです。この2点をクリアにしておくだけでも発注先のベンダ選定で失敗するリスクを抑えることができるのではないのでしょうか。

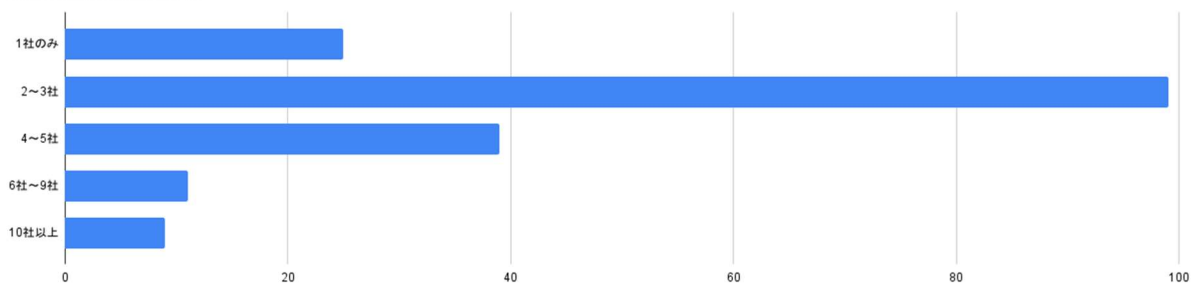
「各ベンダの実績・強み等の把握」と「自社案件に対応できる企業の発掘」も全体に比べると、若干、成功企業で課題にあがることは少ないことが読み取れます。この点はオフショア開発業界で、今後マーケティング領域での成長があると発注企業側でも情報取得のハードルが下がってくるかもしれません。

例年の傾向ですが、成功した企業と全体とで共通して挙げられる大きな2つの課題が「社内調整」と「コミュニケーション」であり、最も解決すべきポイントとなりそうです。

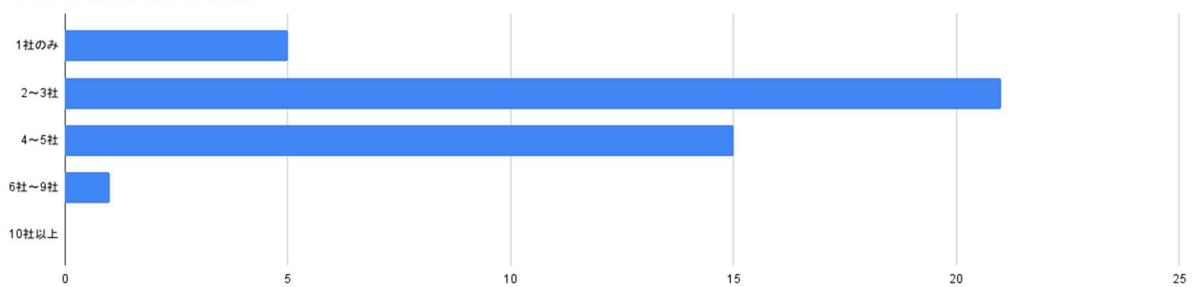
まず、社内調整に関してですが、オフショア開発を推進する上では、多くの場合、対象の開発部門や開発担当者だけでなく、他部署や経営陣との調整が必要になります。企業として動く場合は、企業の戦略、ビジョンにオフショア開発活用を組み込んでいくことが求められるでしょう。また、最近では、オフショア開発活用を推進する部署なども見られるようになりましたが、そうした部署と現場との活用に対する積極性の差異なども大きな課題となっているようです。例えば、選定する際に必要な発注候補案件などが現場から出てこない、現場が活用に消極的で協力してくれない、といったケースもあるでしょう。オフショアに発注する案件の内容によって、最適な開発企業、国は変わってきます。しっかりと自社案件の棚卸しを行い、自社案件ベースで企業を発掘できるかどうか重要なポイントとなるため、「社内調整」は非常に重要と言えるでしょう。

また、担当とのコミュニケーションに課題が大きい一方で、上述の成功のポイントを見るとこのポイントを妥協しない選定が成功の鍵と言えそうです。より多くのオフショア開発企業とやり取りすることで、相性の良い担当者と巡り合うことが可能となります。その点では、選定においてどれくらいの数を比較検討しているかも気になる点です。そこで、「比較検討した企業の数」についてもアンケート調査を実施しました。その結果が次ページのグラフです。ここでも、1つ目のグラフは上記質問に対する回答で、2つ目はその回答から先程定義した成功企業（30%以上のコスト削減を実現）のみの回答を抽出したグラフとなっています。

比較検討した企業の数



比較検討した企業の数(成功)



大きな差ではないものの、成功企業では選定企業数が「4~5社」のボリュームが増えており、成功企業の方が比較検討する企業数が多い傾向にあることが伺えます。比較検討する企業数を増やせば、より良いベンダに出会う可能性は高まります。もちろん、その分の工数はかかってしまいますが、十分な検討を実施せずにオフショア開発が期待した成果に繋がらなかったという結果にならないよう、しっかりと比較検討することをお勧めします。

ただし、成功企業は比較検討する企業数を無闇に増やしているわけではありません。今回、成功企業では「10社以上」を比較検討した、という回答がありませんでした。先ほどの「オフショア開発企業を選定する際に感じた課題」に戻ると、成功企業では「ベンダ情報・リストの取得」での課題を感じる回答は多くありませんでした。そのため、成功企業ではある程度、候補企業を絞り込んだ上で比較検討ができていると推察できます。この点は、選定における情報収集において意識すべきと言えるでしょう。

「オフショア開発.com」に寄せられる相談にも、「オフショア開発企業を選定をサポートして欲しい」という内容が増加しています。それらに答えるため、選定の進め方についてもまとめてみました。参考までに、その進め方について表にしたものを次ページにて共有いたします。是非、ご参考にしてください。

《参考》 オフショア開発におけるベンダ選定の流れ

案件具体化	STEP1	候補案件の具体化	
一次選定	STEP2	候補ベンダの洗い出し	
	STEP3	候補ベンダの絞り込み①	4～7社
二次選定	STEP4	候補ベンダのヒアリング	
	STEP5	候補ベンダへの情報提供依頼	
	STEP6	候補ベンダの絞り込み②	2～3社
提案・見積	STEP7	提案・見積り	最終1社

オフショア開発.c@m

お電話でのご相談 平日10:00~18:00
0120-979-938

無料相談する >>

理想の オフショア 開発企業“だけ” つながる

日本最大級のオフショア専門

マッチングプラットフォーム



1 | 全てのご利用が
完全無料

2 | 最適な企業が見つかる
充実サポート

3 | 情報収集
にも最適

こんなIT・開発課題はありませんか？

オフショア開発を視野にいれつつ…
すぐに委託先を見つけたい

オフショア開発を検討しているが…
経験がなくて不安

委託中の開発会社を変えたいが…
探すコストが手間

そんな課題は

オフショア開発.c@mで解決できます

すぐに委託先を見つけたい方へ



最速即日
マッチング可能

有望な候補となるオフショア開発企業のみ
厳選！効率的にご検討できます。
候補企業側の提案可否も調整するので、マ
ッチング後すぐにお話を進められます！

経験がなくて不安な方へ



オフショア開発
“専門”メディア

オフショア開発専門メディアとして、ノウ
ハウ・各国事情・個別のベンダ情報など提
供可能です。
なんでもご相談ください！

委託先を探すコストが手間の方へ



専門コンサルタントが
選定・調整・ご紹介

専門コンサルタントがヒアリングさせて頂
き、選定要件を整理します。
あとは、候補企業の選定・各社調整・ご紹
介まで、すべてお任せください！

お電話でのご相談 平日10:00~18:00
0120-979-938

無料相談する >>



【第3部】

オフショア開発企業の実態調査 (アンケート調査)

【調査概要】

調査内容:『オフショア開発に関するアンケート調査』

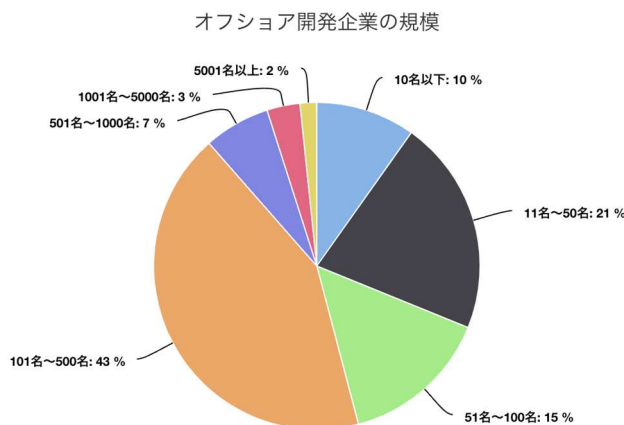
調査方法:インターネットによる自主調査

調査対象:オフショア開発・海外BPO会社150社

調査期間:2022年2月21日～3月25日

最後に、第3部では、オフショア開発の実態を調査すべく、サービス提供側である現地のオフショア開発企業150社にアンケートを実施しました。本調査では、こういった規模の開発企業が存在するのか、またどのような単価でサービスが提供されているかについてレポートいたします。

1. オフショア開発企業の属性(規模/国)



左のグラフは、オフショア開発企業の規模別割合となっています。結果としては、昨年と同様に、101名～500名の規模が43%とボリュームゾーンを形成する形となりました。

昨年から比較すると500名以上の企業の割合が4%→12%に大きく増加しています。オフショア先となる国では、多くの場合、国策としてIT教育に注力しています。そのため、市場に新しいITリソースが豊富に供給

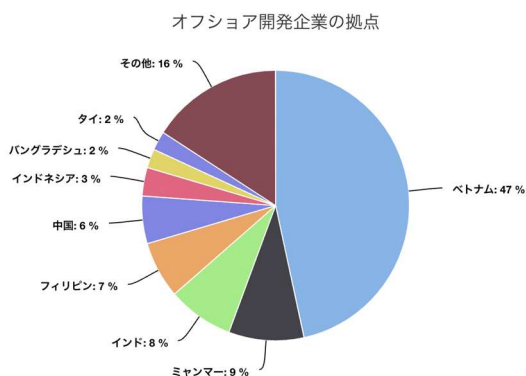
されており、オフショア開発企業の急成長に繋がっていると分析しています。

案件を発注する際、特に大規模なものでは、その開発リソースの有無が重要となるでしょう。その点、多くの従業員を抱える企業に絞って発注先を検討する企業もあります。また、ラボメンバーの増員など柔軟なリソース変更も可能になるでしょう。オフショア開発企業の規模が成長することで、更にこうしたニーズに応えることができるようになっていくでしょう。ただし、規模が大きいオフショア開発企業では、小規模の案件に対応できないケースもあることに留意する必要があります。

100名以下の企業の割合は昨年から減少しましたが、今回も46%と半数近い割合を閉めています。ベトナムを中心に新しい企業の立ち上げが多く、その影響と考えられます。規模が大きくなることで発生する未稼働エンジニアのリスクなども考慮し、拡大戦略を取らないオフショア開発企業や、領域を絞った専門性特化型のオフショア開発企業も増えている印象です。

新しい会社や拡大戦略をとらない企業は小回りがきき、かつ経営者を含めた主要メンバーのプロジェクトアサインが期待ができるなど、それぞれのメリットがあります。いずれにしろ新しいオフショア開発企業が増加し、選択肢が増えていっている傾向は発注企業にとっては追い風と言えるでしょう。

また国としての分布は右記グラフとなっています。ベトナムが過半数を占めており、ミャンマー、インド、フィリピンと続きます。ミャンマーはカントリーリスクを回避する動きもあり例外ですが、おおむね、第1部の発注検討先の国別割合データと似た部分の多い結果となっており、オフショア開発検討企業のニーズを表した回答結果と言えるでしょう。



ベトナムは全体の47%を占める結果でしたが、昨年は過半数を超えており、幅広い国で日本向けのオフショアサービスを提供する企業が増えている印象です。ベトナムでも今後の単価上昇が見込まれる中、長い目線でコストメリットを実現していくための動きは無視できません。

2. オフショア開発先国別の人月単価(職種別)

さて、オフショア開発企業の実態調査において、「開発コスト」に直結する「人月単価」は最重要ポイントと言って良いでしょう。昨年と同様、人材の職種別の人月単価を国ごとに調査いたしました。その結果が下記となります。

人月単価 (万円)	プログラマー	シニアエンジニア	ブリッジSE	PM
中国	42.09 (+1.2%)	52.06 (+1.1%)	84.78 (+15.4%)	85.77 (-5.2%)
ベトナム	31.73 (-13.3%)	39.88 (-7.2%)	51.34 (+5.6%)	57.94 (-7.5%)
フィリピン	36.25 (+6.9%)	49.63 (+3.7%)	71.07 (+6.6%)	65.83 (-11.0%)
ミャンマー	24.47 (-10.3%)	37.89 (+1.6%)	48.59 (+18.1%)	62.81 (-2.1%)
バングラデシュ	29.64 (+25.2%)	39.64 (+40.1%)	69.64 (+18.2%)	46.07 (-28.7%)
インド	34.72 (+4.1%)	51.56 (+7.8%)	67.97 (+23.8%)	83.90 (+8.9%)

※ 括弧内の数値は昨対比

※ プログラマー：コーディングや簡単なシステム開発を担当

※ シニアエンジニア：システム設計や開発を担当

※ ブリッジSE：ビジネスサイドとエンジニアサイドを繋ぐ役割を担うエンジニア

※ PM（プロジェクトマネージャー）：プロジェクトにおける計画と実行の責任者

今年から単価表の作成にあたり、ブリッジSEとPMの集計方法を変更しております。フィリピンやバングラデシュを中心に、ブリッジSEとPMの2つの職種を現地人材ではなく、日本人材が担うケースが多いです。昨年までは現地人材単価と日本人材単価をまとめて集計していましたが、今年より現地人材価格のみで単価表を作成するよう変更しました。そのため、全体的な傾向として、PM人材の単価は昨年比で減少しております。

※ 日本人材単価となる場合、国を問わず、人月100万円前後になるオフショア開発企業が多いです。

全体的な単価は上昇傾向にありますが、国や職種によって、単価が下がっているところもあります。これらはリソースが拡大傾向にあったり、その職種の人材が育ち、リソースが豊富になっていることが要因です。

その上で、大きな変化を抜き出してみると、「全体的に単価上昇。特にブリッジSEの職種でその傾向が顕著」「ベトナムのプログラマー・シニアエンジニア単価が低下」「ミャンマーのプログラマーの単価が低下」「インドのPM人材が高騰」といったことが挙げられます。これらは国ごとに更に詳細を分析していきます。

また、一点だけ補足しておくとして、単純に人月単価だけで、オフショア開発のコストを測ることは早計です。案件内容や案件規模によってもそのコストが大きく変わってくるからです。例えば、中国やインドでは人件費が高騰しており、なかなかコスト削減が計れないと考える企業が多いようですが、大型案件で業務系の技術を要する案件であれば、ベトナムよりもトータル的に安く抑えることが可能になるケースがあります。理由としては、ベトナムなら80人月かかる場所、中国なら60人月で開発ができることがあるためです。

大型案件の実績があり、業務システム・基幹系システムの実績が豊富なオフショア開発企業であれば、その分、工数がかからないのは当然です。とは言え、近年の急激な成長から、ベトナムオフショア企業にも多くの実績が蓄積されていますので、複数の国に跨がって見積もりを取得することが、コスト削減を考える上では有効と言えるでしょう。さて、それでは各国の人月単価について、見ていきましょう。

◆ ITリソースが質・量ともに充足しつつある「ベトナム」

人月単価 (万円)	プログラマー	シニアエンジニア	ブリッジSE	PM
ベトナム	31.73 (-13.3%)	39.88 (-7.2%)	51.34 (+5.6%)	57.94 (-7.5%)

ベトナムオフショア開発の人月単価は上記の表となっています。平均的に安価な水準となっており、職能が上がってもそれほど単価の上昇幅が大きくありません。どの職能においても、エンジニアが豊富であることが要因だと考えられます。

特に、プログラマーとシニアエンジニアの2つの職種で単価が減少に転じていることは注目すべきポイントです。比較的経験年数が少ない人材の単価が低下しているのは、ベトナムのIT教育が盛んであり、豊富な若いエンジニアが市場に供給されていることが背景です。ベトナム政府では、日本国内のIT需要を担うべく、国策としてIT教育に注力しています。また、多くのオフショア開発企業が、ホーチミン工科大学やハノイ工科大学など優秀なITエンジニアを輩出している大学や専門学校と提携することで、安定的にエンジニアを調達できるように取り組み、日本からの受託開発を拡大していっています。こうしたサイクルがうまく回り出していることが表から読み取れます。

さらに、ホーチミンやハノイに加え、ダナン、フエといった新興都市が台頭しており、単価も割安です。案件内容や案件規模によって単価は左右されますので、一概には言えませんが、今後はベトナム国内でもどの都市に開発を委託するかで単価が変わってくるのが考えられます。

また都市によって企業の傾向も変わってきます。例えば、ハノイの方が日本市場をターゲットにするオフショア開発企業が多く、ホーチミンでは欧米をターゲットとする企業が多いです。自社の開発プロセスや企業文化などによっては、付き合いやすい企業がハノイ、ホーチミンのどちらに多いかを想定できるので、候補都市を絞って検討するケースもあります。

全体的に単価が抑えられているベトナムですが、ブリッジSEは価格が上昇しています。ブリッジSEは、文化の壁を越えるコミュニケーション能力、技術に関する知識、プロジェクトを管理する能力がそれぞれ求められ、簡単に務めることはできない役割です。ITリソースが豊富なベトナムですが、日本市場からの需要の大きさに対して、ブリッジSEはまだ希少であり、単価が上昇傾向にあると考えられます。

PM人材に関しては、単価が低下していることから、プロジェクトマネジメントのできるような上位職の人材も育てており、品質管理においてもベトナムが秀でていると言えそうです。また、開発実績の蓄積により、開発スピードもますます向上していくでしょう。

◆ 世界トップレベルの技術力…単価上昇はさらに進む「中国」

人月単価 (万円)	プログラマー	シニアエンジニア	ブリッジSE	PM
中国	42.09 (+1.2%)	52.06 (+1.1%)	84.78 (+15.4%)	85.77 (-5.2%)

続いて、中国オフショア開発の人月単価は上記の表となっています。昨年に続き、単価は6か国中もっとも高い結果となりました。中国は都市によって単価の高低があり、内陸部と沿岸部では状況が異なることには留意しなければなりません。（内陸部の単価は比較的安価であり、コストメリットが期待できる体制を組める可能性があります。）ただし、コスト削減を目的とするオフショア開発は、中国での実現は難しくなっていると言えるでしょう。

中国国内では、BATHを中心にテクノロジーの活用が急激に進んでおり、そうした企業の膨大な予算を背景に、R&Dにも力を入れています。中国の技術力は世界トップレベルであり、それに呼応するようにエンジニアの単価は高騰しています。

この傾向は、日本市場向けにオフショア開発を提供する企業においても例外ではありません。他国と比較した際に「コスト削減」はあまり期待できませんが、日本では確保できないような高度な技術力をもつエンジニアを活用することができます。

中国オフショア開発企業の中には、日本国内の開発案件だけ受託していると、エンジニアの技術力低下を招くリスクがあるということで、中国国内の開発も受託するようにしている、という企業もあるほどです。

第1部でも述べたように、グローバルな開発体制の構築といった観点から、今後より重要になってくるでしょう。大規模な業務・基幹システムの開発、先端技術を活用した開発など、日本国内で担える人材は深刻なほどに逼迫しています。そのため、オフショア開発における役割は変わりますが、これからも中国オフショアの活用は進んでいくでしょう。

◆ グローバルに開発ニーズを集める「インド」

人月単価 (万円)	プログラマー	シニアエンジニア	ブリッジSE	PM
インド	34.72 (+4.1%)	51.56 (+7.8%)	67.97 (+23.8%)	83.90 (+8.9%)

インドオフショア開発の人月単価は、すべての職種で上昇傾向となりました。インドは日本市場よりも欧米市場を向いてビジネスをしている企業が多く、欧米からの需要拡大を受けて単価が上昇していると言えるでしょう。

特にブリッジSEの単価で上昇率が大きいですが、その要因としても、日本市場に向いている企業が少ないが故に、対日ブリッジSEの確保が難しい傾向にあることが考えられます。インドでオフショア開発を検討する企業は、コミュニケーション言語を英語にすることで、ブリッジSEを介さずに、直接現地に開発指示を出す体制を構築するケースもあります。

インドも中国と近い役割をオフショア開発で担っており、ベトナムなどで請け負えない大規模な業務システムの開発などを担っています。その観点から、この単価はコストメリットがあると言えるでしょう。ただし、上記のような案件のエンジニアは平均単価よりかなり高くなる点には注意が必要です。

◆ 政情不安がハードルだが、コスト削減では最有望「ミャンマー」

人月単価 (万円)	プログラマー	シニアエンジニア	ブリッジSE	PM
ミャンマー	24.47 (-10.3%)	37.89 (+1.6%)	48.59 (+18.1%)	62.81 (-2.1%)

ミャンマーオフショア開発の人月単価は上記の表となっています。他国と比較すると全体的に安価な水準に抑えられています。現在の政情不安がネックではありますが、コスト削減が目的であれば、やはり有望な国の1つです。

特に、ブリッジSEは単価は上昇傾向にあるものの、6か国中もっとも安価となっています。ミャンマーは日本市場を非常に重視している国です。日本語教育に力を入れており、日本語によるコミュニケーションに優れたエンジニアが多いのが要因でしょう。一般的に、ミャンマー人は真面目で日本人との相性もいいと言われており、日本人と同様、協調性があり、チームワークに向いているとされています。また、自己主張が苦手な大人しい性格な人が多いのも特徴です。

プログラマーの単価が下落している要因としては、需要と供給の関係もあるかもしれません。政情不安によるリスク回避のため、発注の検討が見送られるケースもあるため、新規案件の獲得に苦戦するミャンマー企業も少なくありません。IT教育も盛んであり、人材も豊富ですので、政情が落ち着いた際には、ミャンマーの存在感が強まるのではないのでしょうか。いずれにしろ、これからの成長に期待できる国と言えます。今後の動向に注目です。

◆ 英語の活用次第で大きなコスト削減の可能性…成長が著しい「バングラデシュ」

人月単価 (万円)	プログラマー	シニアエンジニア	ブリッジSE	PM
バングラデシュ	29.64 (+25.2%)	39.64 (+40.1%)	69.64 (+18.2%)	46.07 (-28.7%)

次に、バングラデシュオフショア開発の人月単価は上記の表となっています。6か国の中では、ミャンマーと並んで単価水準が低くなっています。他国と比べて、大きなコストメリットを提供できる可能性がある国の1つです。

ただ、現時点の単価は安価に収まっている一方で、単価の上昇率が大きくなっています。昨年は6か国中もっとも低い単価でしたが、非常に著しい成長が伺えます。

インドの項目でも触れましたが、欧米からの需要拡大を受けて単価が上昇している側面があります。バングラデシュは隣国インドと同様に、英語が得意ということもあり、欧米市場を向いている企業が多いです。そのため、日本の開発に対応できるブリッジSEも非常に希少な人材であり、単価も大きく上昇傾向にあります。

また、インドの開発会社が上流工程を担い、下流工程をバングラデシュが行う、といった連携も見られます。プログラマーとシニアエンジニアの職種で単価上昇に転じた要因の一つとも考えられます。

PM人材の単価のみ大きく減少に転じていますが、今年から現地人材の単価になるよう、集計方法を変えた影響があります。バングラデシュで日本向けにオフショアサービスを提供する企業は、PMを日本人人材が担うケースが少なくありません。一方で、表の通り、現地人材であれば、PMを担える人材も比較的安価に確保できることがわかります。人口も1億5千万人以上を抱

え、ITリソースの供給という意味でも魅力のある国です。英語で開発体制を構築することで、かなりのコスト削減ができる可能性があるのがバングラデシュと言えそうです。

◆ グローバル開発体制の構築先として有望な「フィリピン」

人月単価 (万円)	プログラマー	シニアエンジニア	ブリッジSE	PM
フィリピン	36.25 (+6.9%)	49.63 (+3.7%)	71.07 (+6.6%)	65.83 (-11.0%)

最後に、フィリピンオフショア開発の人月単価をご紹介します。上昇率は高くないものの、全体的な単価上昇傾向となりました。

インド、バングラデシュと同様に、英語を得意とするフィリピンでは、欧米をターゲットとしている企業が主流です。そのため、日本語人材に課題があることが多く、ブリッジSEの単価が高い水準にあります。日本語での開発体制を構築するのであれば、少しずつコストメリットが出しにくくなっていると言えるでしょう。

ただし第1部でも触れた通り、フィリピンでのオフショア開発を検討する動きは広がっています。国内のエンジニアが逼迫していますが、英語をIT開発現場に導入することによって、グローバルにITリソースを活用できるようになります。そこでITリソースの確保先として焦点が当たりやすいのがフィリピンです。日本からの時差がわずか1時間であることも、発注企業にとっては検討がしやすい条件になっています。

また、日本企業の海外進出やグローバル化というトレンドから、グローバル向けサービスや多言語サービスなどの開発案件も増加しており、それらの実績が多いフィリピンが有望な国となっています。

また、インド、バングラデシュ同様、英語で開発を進められる場合は、人材の層が一気に広がるため、上記の表とはまた違う結果になることが考えられます。

以上、オフショア開発を担う各国の平均人月単価でした。

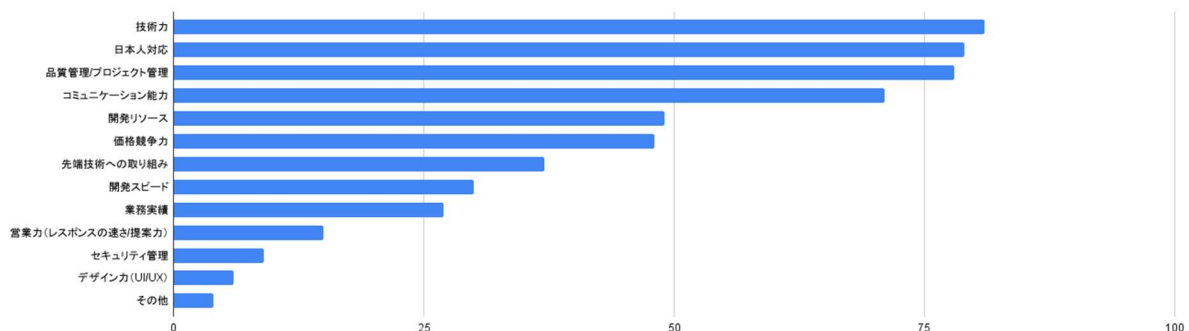
3. オフショア開発企業の「強み」と「弱み」

さて、これまではオフショア開発企業の規模や人月単価を見てきましたが、続いては彼らの強みや弱みについて深掘りしていきたいと思います。

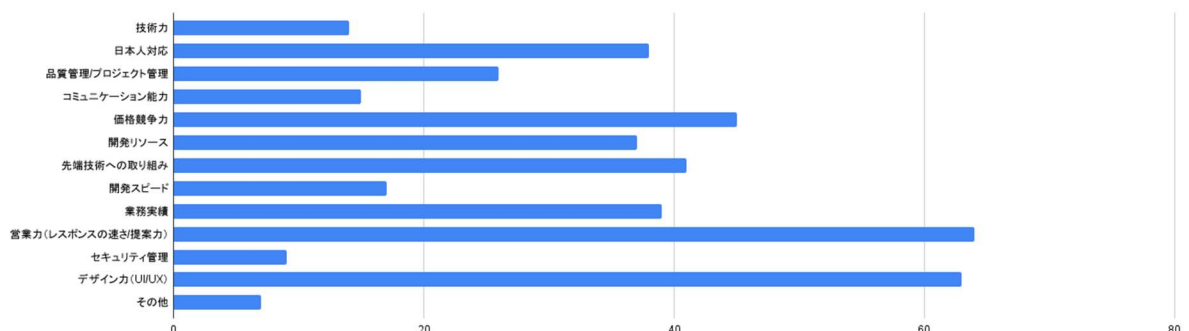
近年、オフショア開発はリソース確保先として活用されるケースが増え、その結果、開発の一部を切り出して依頼することも増えています。強みや弱みを深掘りすることにより、どの部分をオフショア開発に切り出していくかを検討する一助としていただければと思います。また、弱みをどのように補ってくべきか、といった観点でも示唆が得られそうです。

加えて、第2部で取り上げた発注企業が考える「オフショア開発企業の課題」と照らし合わせてみることによって、新たな課題が浮き彫りになってきそうです。結果は、次ページのグラフのようになりました。

オフショア開発企業の強み



オフショア開発企業の弱み



上のグラフが「強み」と回答されたもので、下のグラフが「弱み」と回答されたものです。

強みに関しては、「技術力」「日本人対応」「品質管理/プロジェクト管理」「コミュニケーション能力」が数多く挙げられています。一方で、技術力は別として、「品質管理/プロジェクト管理」「日本人対応」「コミュニケーション能力」の部分は、第2部の「オフショア開発企業に感じた課題」において、上位に挙げられていた項目と重なっています。

上記の結果は、実は昨年アンケート結果から変わらず今年も継続して見られた傾向です。オフショア開発企業が強みとしている点を、課題として認識している発注企業が多い…このギャップは1年では埋まりませんでした。

ただし、このギャップにこそ、オフショア開発が成功するか失敗するかの、分かれ道となっています。というのも「品質管理」や「コミュニケーション」は、発注側・受注側双方に責任があります。それらをお互いに相手に押し付けてしまっている傾向があるのではないかと推測し

ます。その点から、受注側はもちろん、発注側も相手に歩み寄り、信頼関係を構築しつつパートナーとしてプロジェクトを進行していくことが求められています。これは国内での開発でも同じことのはずです。そして、海外でのプロジェクトとなるオフショア開発においてはより重要になると言えるでしょう。

さて、今回もっとも注目すべきは「技術力」が最大の強みとなっている点です。日本国内はリソース不足により、「新しい技術へのキャッチアップができない」「高度IT人材が少ない」といった大きな課題がありますが、オフショア現地は若く優秀なIT人材が豊富にいて、対照的な状況になっていると言ってもよいかもしれません。

また、上記表で「先端技術への取り組み」は、弱みとしてあげている企業も少なくないが、強みとする企業も十分に確認できます。先端技術への取り組み自体は、オフショア開発企業においても二極化しているように思われますが、日本国内で課題となっている先端技術領域のリソース不足に対し、支援できるオフショア開発企業の成長が期待できそうです。

続いて、弱みに関しては、「営業力（レスポンスの速さ/提案力）」「デザイン力（UI/UX）」という回答が多く挙げられています。

まず、デザインに関してですが、もちろんデザイナーを抱えるオフショア開発企業も多いのですが、デザインはある種の文化であり、日本人が好むデザインとの感覚のズレがどうしても生じてしまうと認識している企業が多いようです。

デザインについては、昨年のアンケートでもオフショア開発企業の最大の弱みとして回答を集めており、今後もこの傾向は変わらないと捉えてオフショア活用することが求められそうです。例えば、発注を切り分けることや、イメージをより具体的にズレなく伝える工夫を考えていかなければならないでしょう。

さて、今回のアンケートで最も弱みと挙げられたのは「営業力」でした。ベトナムを中心に多くのオフショア企業が立ち上がっているものの、各社マーケティングや差別化、営業力、提案力にまだまだ課題があります。十分な情報・提案をオフショア開発企業側から得ることができないと、発注を検討する企業にとっても、自社の検討がなかなか進まないといった課題に直面してしまいます。オフショア開発は、今後より重要性を増していきます。オフショア開発企業の営業力における課題が解決されることで、よりオフショア開発の検討・導入が進んでいくのではないのでしょうか。

最後に、「価格競争力」についても触れておきます。「コスト削減」はオフショア開発における大きなテーマです。依然として、オフショア開発企業の強みとしても多くの回答が挙げられてますが、弱みとしても、3番手に挙がっています。各国の人月単価でも触れましたが、オフショア現地も単価上昇傾向にあり、コスト削減の期待はオフショア開発企業にとって、ますます重いものとなっています。

4. 受託案件の傾向(契約形態/業種/案件内容)

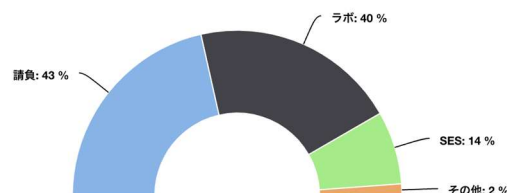
◆ ラボ型の案件が増加傾向、オフショア活用は本格化へ

さて、続いては彼らが請け負っている案件について調査していきます。実際にどのような案件を受注しており、今後力を入れていく予定の領域は何なのかについて調査していきます。まず右のグラフは契約形態となっています。昨年と比べ、ラボの割合が着実に増加しています。(30%→40%) 継続的なオフショア活用が進んでいることが伺える結果です。

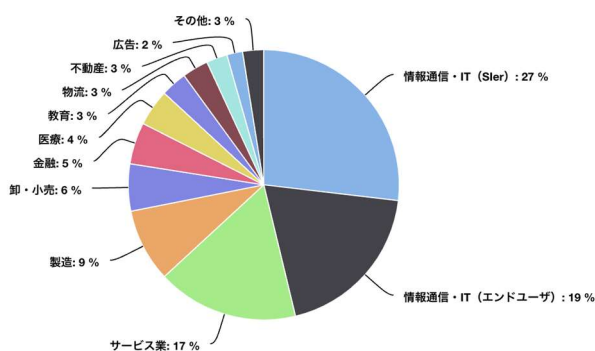
また、オフショア開発でコスト削減を図るため

に、請負からラボに移行しているケースも考えられそうです。第1部でも触れましたが、ラボ契約は発注側が担うマネジメントの役割が大きいため、まず請負からオフショア開発を導入/スモールスタートする企業が少なくありません。請負での成功体験から、ラボへの移行・拡大、とフェーズが進んでいる企業が増えていると考えられます。

オフショア開発企業の受託案件 (形態別割合)



オフショア開発企業の受託案件 (業種別割合)



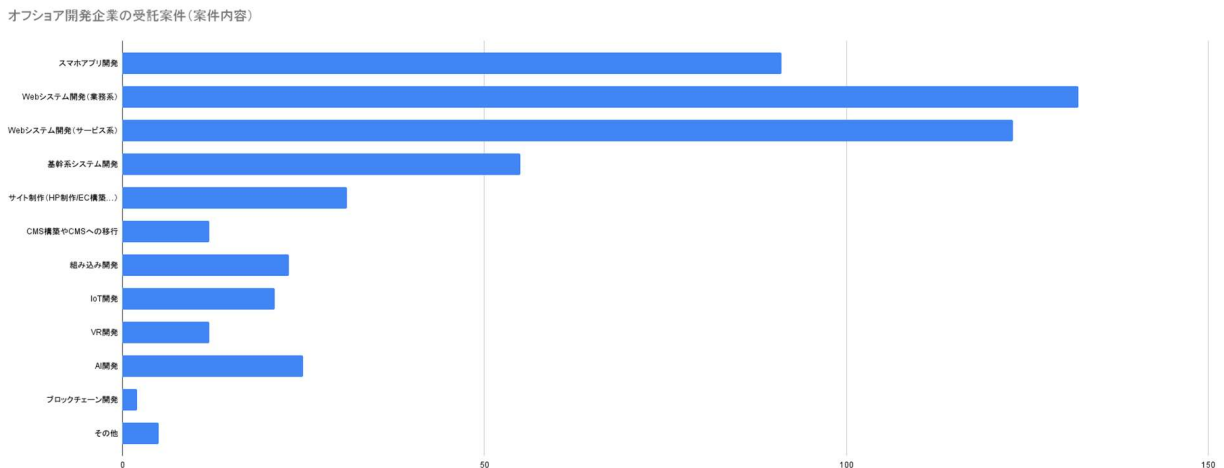
また、左のグラフは、受託案件の業種別割合を示したグラフです。やはりIT業界からの受注が最も多いものの、その他多様な業種業界から受託していることがわかります。もはやIT企業だけがオフショア開発するような段階は終わり、『オフショア開発が一般化』していると言えるでしょう。

多種多様な業界でオフショア開発が取り組まれています。開発内容によっては、その業種の業界知識が開発側にも求められるケースもあります。発注側にとって、自社

の業種での開発実績があるかどうかは重要なポイントですが、オフショア開発企業側で幅広い開発を手がけるようになることで、発注側にとってオフショア開発の検討・導入へのハードルがさらに下がってくるでしょう。

◆ 受託案件と注力していきたい案件内容から見るオフショア開発企業の今後

続いて、実際に受託している案件の内容を見ていきます。また、併せて、今後注力していこうとしている案件内容についても調査しました。2つを考察していくことで、オフショア開発企業の意図を探っていきます。まずは、オフショア開発企業の受託案件の案件内容別の割合です。次のグラフを御覧ください。

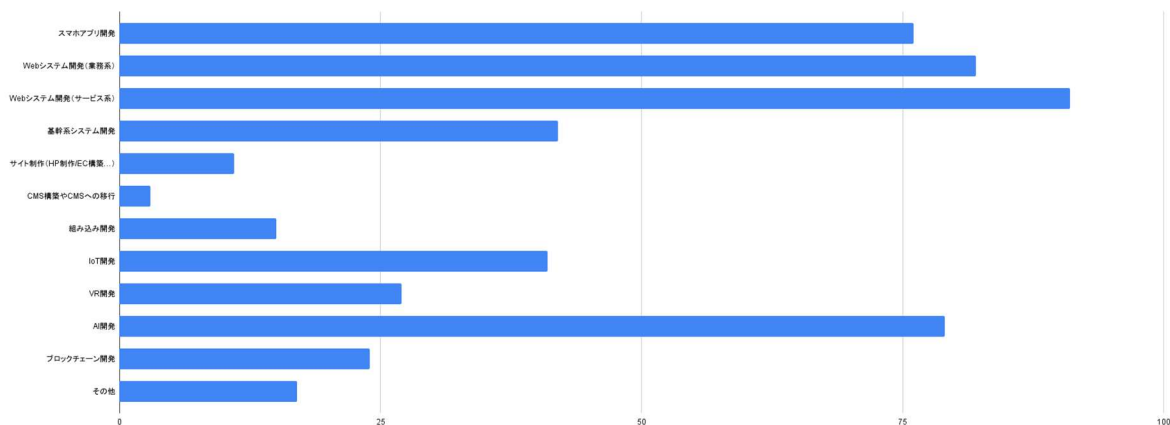


第1部と同様に、中心はWebシステム、スマホアプリの開発となっています。特に、業務系のシステム開発が最も多い結果ですが、上述の通り、中には業界知識が求められる開発も少なくありません。オフショア側で、業務系の開発実績が蓄積されていくことで、業界知識の獲得ができていく企業・エンジニアがかなり多くなってきているのではないのでしょうか。

さらに、技術力の高まりや豊富なリソースから、基幹系システム開発の受託をする企業が増加しています。2025年の崖、2030年問題など、国内リソースの不足は深刻です。そのあおりを最も受けるのが、大規模な基幹システム開発でしょう。その受け皿として、案件数が更に増えていくことが予測されます。

また、AIやIoT、VRやブロックチェーンといった先端技術を活用した開発は、そもそも国内での発注量自体がまだ多くないのが現状であり、オフショア開発企業の案件としてもそれほど多くないのが現状です。特にブロックチェーンで、その傾向が顕著のようです。一方で、次ページの「オフショア開発企業が今後注力していきたい案件」についてのグラフを見ると、「AI開発」を中心に先端技術領域で可能性を感じているオフショア開発企業が多いことがわかります。

オフショア開発企業が今後注力していきたい案件



受託の中心となっているWebシステムとスマホアプリ開発は、今後も注力していく企業が多いです。ただWebシステム開発に関しては、業務系の開発が受託としては多いものの、今後はサービス系を伸ばしていきたい、という企業が多いことがわかります。オフショア開発企業にとっても、SIer以外、いわゆるエンドユーザー側の企業からのニーズの高まりを感じているところです。こうした『オフショア開発の一般化』が加速していくことを想定した動きと言えるかもしれません。

また、昨今、SaaSのビジネスモデルが注目され、多くのサービスが提供されています。こうしたサービスでは、継続した追加開発や保守運用などが見込まれます。また、顧客の声を受けて、スピーディにサービスを改善していく必要があり、アジャイル開発が採用されることが多いです。アジャイル開発は日本よりも海外で浸透されており、オフショア開発側が得意としている領域です。また、ラボ契約とも相性が非常によいです。オフショア開発企業にとって、自社の得意なポイントを訴求しやすいことも背景としては考えられます。

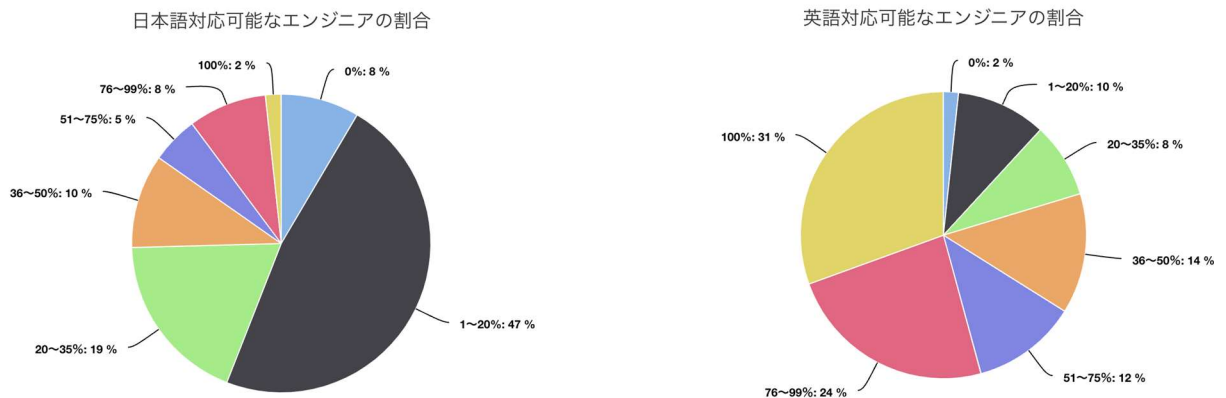
注目すべきは、スマホアプリ開発よりもAI開発に注力すると回答した企業の数が多い点です。日本国内での発注量がまだ多くはないにも関わらず、ニーズを先取りして各社が取り組みを強化していています。今後のAI開発の動向がどのように変化していくかは、正確に予測することは難しいですが、オフショア現地での受け入れ準備は着実に進んでいきそうです。

また、豊富なリソースと技術力が求められるため、企業によって戦略は異なってきそうですが、基幹系システムに注力していくという戦略を取るオフショア開発企業も少なくありません。特に、SAP ERPの保守サポート終了をにらみ、ABAPエンジニアの体制を整えている企業も出てきています。今後はますます対応可能な企業が増えていきそうです。

5. これからの日本企業の開発体制は? 「日本語人材」と「英語人材」

さて、続いて「英語」での開発について取り上げます。日本人のITリソース不足が叫ばれる中、日本企業の総オフショア活用・外国人エンジニア活用化が進んでいくことは間違いあり

ません。そうした中で、グローバル市場を見てみると、日本語人材と英語人材では比べ物にならないほどリソースの量に違いがあるはずです。オフショア開発の活用に関して、英語対応が可能かどうかで、可能性の幅が広がるのではないかという仮説のもと、オフショア開発企業に対し、「日本語対応可能なエンジニアの割合」と「英語対応可能なエンジニアの割合」についてアンケート調査を実施しました。その結果が下記のグラフです。



結果としては、仮説の通り、圧倒的に日本語より英語の方が対応できるエンジニアが多いという結果になりました。過半数の企業が、エンジニアの4分3以上が英語可能と回答しており、英語で人材獲得のハードルが一気に下がり、優秀な人材を獲得しやすいことが伺えます。

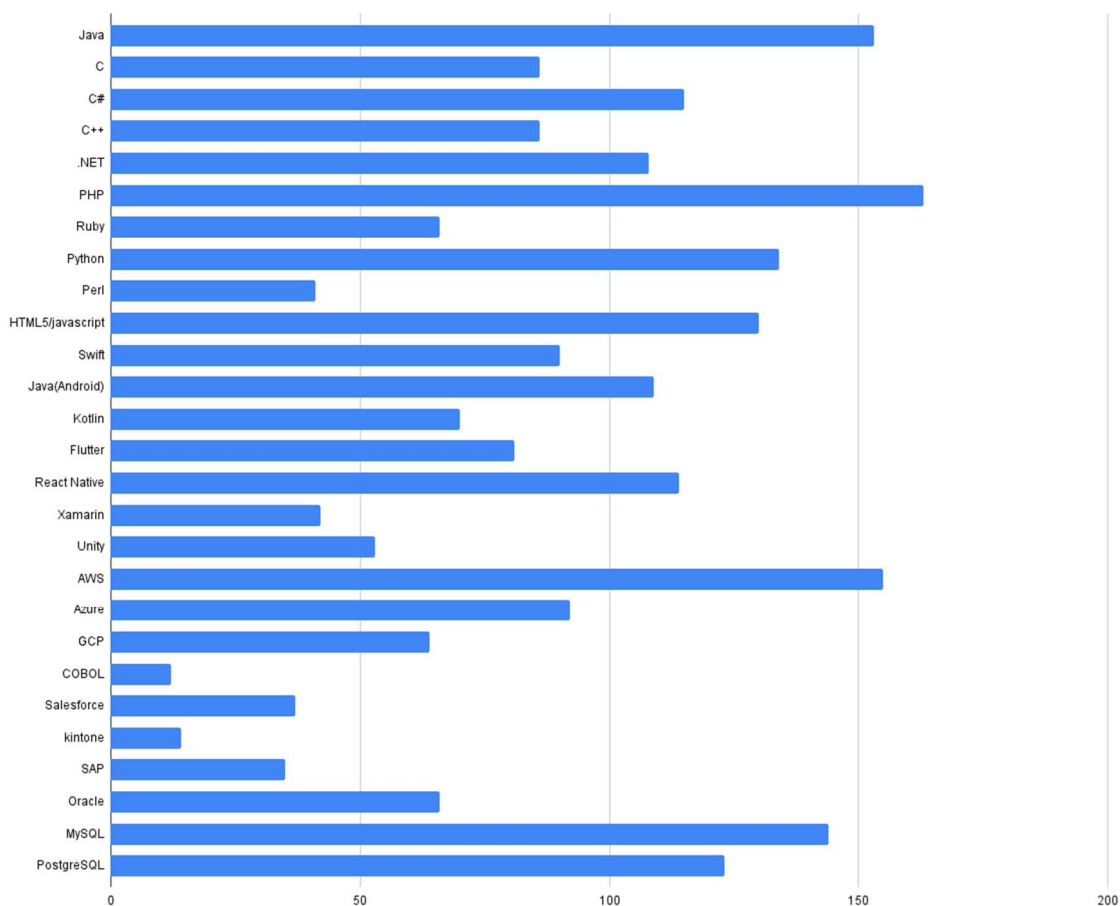
この点からも、英語を使ってのオフショア開発に取り組んでいくことは、検討していくべきです。将来的なメリットも大きいですし、現状でもいくつかのメリットを享受できるはずです。例えば、「優秀なエンジニアの獲得につながる」「ブリッジSE依存のコミュニケーションからの脱却」「開発コストの圧縮」などが挙げられます。

一方で、日本語対応に関しては、ほとんどできないという企業も一定数ありました。また、オフショア開発企業側でも、企業規模の拡大に伴い、日本市場だけでなく欧米市場も視野に入れる企業も出てくるでしょう。今後、日本語対応可能な人材は、より希少な人材となってくる可能性も考えられます。

6. オフショア開発企業の技術領域における傾向

さて、最後にオフショア開発企業の技術領域に関する調査をまとめておきます。次のグラフは、オフショア開発企業が対応できる技術領域をグラフ化したものです。オフショア先においても、リソースが豊富な領域と、不足ぎみの領域がありますので、是非、オフショア開発検討の際にご活用ください。

オフショア開発企業の対応技術領域



これまで見てきた通り、オフショア開発企業の受託の中心は、Webシステム開発でした。そのため、PHPやPythonといった言語に対応している企業はかなり多いことは納得の結果です。Rubyになると、対応できない企業の数が増える印象です。また、業務系のシステムの受託開発が多いことから、Java、Cといった言語についても、多くの企業で対応可能であることがわかります。

スマホアプリ開発については、React Nativeの回答が多い点が目立ちます。Flutterへの対応企業も多く、iOSとandroidの双方の開発をクロスプラットフォームで実現することが多いように推察できます。

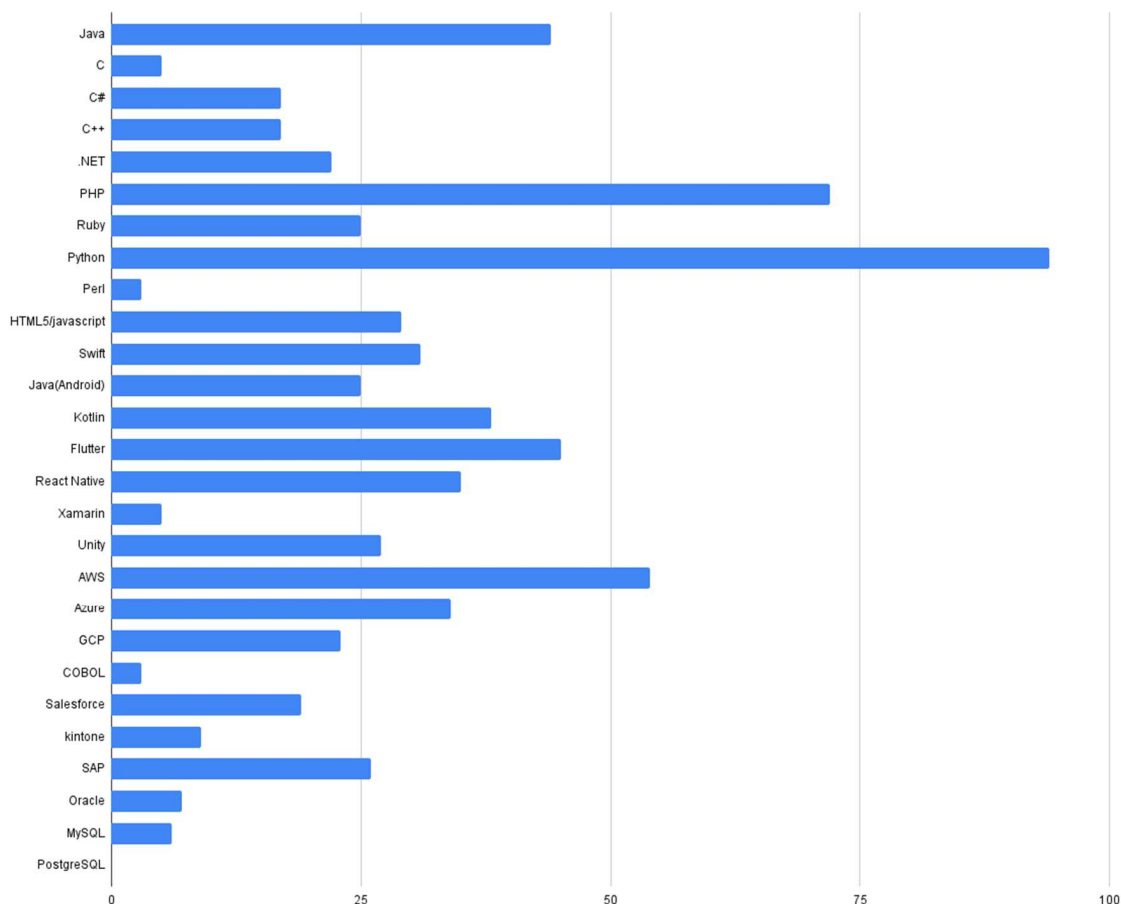
クラウドに関しては、AWS、Azure、GCPの順となりました。特にAWSはほとんどの企業が対応している状況です。Azure、GCPの開発に関しては、オフショア開発の発注先選定にあたり、対応可否を確認する必要性が出てくるかもしれません。

COBOLなどの古い言語だと、オフショア開発では対応できる企業がかなり絞られてしまします。オフショア先となる国では、急速にIT技術が普及したという背景もあり、新しい言語へのキャッチアップでは強いものの、古い言語に対応していく、という動きはなかなか生まれにくいと言えます。

Salesforce、SAPの開発については、そのための専門知識や経験が必要など、非常に高度な開発案件となってきます。そのため、オフショア開発企業の中でも対応できる企業は一部に限られてくる印象です。

続いて、オフショア開発企業が今後体制を強化する技術領域を見ていきましょう。

オフショア開発企業が今後体制を強化する技術領域



まず「Python」が圧倒的に人気を集めていることが一目瞭然です。「オフショア開発企業が今後注力していきたい案件」でも見た通り、AI開発に可能性を感じているオフショア開発企業が非常に多かったです。PythonはAI開発の領域でも非常に人気の言語であり、AI開発がグローバルに注目をされていることがわかります。今後、ますますAI開発での対応力が上がってくる期待が持てる結果となりました。

また、引き続きPHPを伸ばしていこうという企業もかなり多いです。現時点でもWebシステム開発が受託の中心ですが、今後もオフショア開発への発注が見込まれている開発案件です。さらに対応力を強化していく、という意味でも、納得の回答結果です。

クロスプラットフォームでは、React Nativeが対応できる領域としては最も多かったものの、今後伸ばしていくという観点ではFlutterが多い結果で、逆転が起きています。アプリ開発市場は今後もますます活性化していくことが予想されますので、今後のトレンドを注視していきます。クラウドに関しては、AWS、Azure、GCPの順番は変わらず、引き続き、AWSが開発の中心になってきそうです。

対応できる企業が限られるにも関わらず、SAPを伸ばしていく方向性の企業が少なくないことは注目すべき点です。SAP ERPのサポートが迫る中、国内SIerの多くがエンジニア確保と調達コストに課題を抱えています。こうした課題に対して、受け皿となるよう、オフショア開発各社が取り組んでいます。

SAPはもちろん、Salesforceなど、難しい開発案件へのチャレンジがグラフから読み取れます。オフショア開発側で、技術力がさらに向上していくことが期待できるでしょう。また、オフショア開発企業が取り組んでいる / 注力していく技術領域は、「日本国内の課題解決」という背景のほかに、「グローバルなITトレンド」という側面もあるでしょう。世界ではどんな技術領域に取り組んでいるのか、という見方でこのグラフを見てみると、さらなる気づきがあるかもしれません。

以上、「2021年のオフショア開発動向」と、「オフショア開発発注企業・請負企業の実態調査」の結果でした。日本国内では開発コストの高騰とITエンジニア不足が大きな問題となっています。こうした背景の中、日本国内から海外へ開発を委託する（アウトソースする）企業が増えており、今後もオフショア開発のニーズは増え続けていくと予想されます。

海外は日本と異なる文化や習慣、経済、人種であるため、海外企業との取引にはいろいろと注意する点が多いのが現状です。日本では当たり前なのが、世界的な視点では当たり前でないことも数多く存在します。日本企業のオフショア開発を成功させるためにもこの「オフショア開発白書」が少しでも御社の「コスト削減」、「リソースの確保」、「グローバル展開」のお役に立てることができれば幸甚です。

本サービス「オフショア開発.com」は日本最大級の「オフショア開発」専門サイトで、オフショア開発に関するご相談やお問合せを日々、承っております。

▼オフショア開発.com (URL：<https://www.offshore-kaihatsu.com/>)

今後もオフショア開発に関する最新情報や、オフショア開発の導入支援サービスをご提供し、1社でも多くの企業がオフショア開発に成功できるようなサービスを目指します。

※ 内容の無断転載を禁じます。万が一、無断転載が発覚した際には、使用料10万円をご請求させていただきます。グラフ/データ/文章の引用に関しては、下記までお問い合わせください。

info@offshore-kaihatsu.com /担当：石井

理想の オフショア 開発企業“だけ” つながる

日本最大級のオフショア専門
マッチングプラットフォーム



1 | 全てのご利用が
完全無料

2 | 最適な企業が見つかる
充実サポート

3 | 情報収集
にも最適

オフショア開発を視野にいれつつ…
すぐに委託先を見つけたい

オフショア開発を検討しているが…
経験がなくて不安

委託中の開発会社を変えたいが…
探すコストが手間

そんな課題は

オフショア開発.c@mで解決できます

すぐに委託先を見つけたい方へ



最速即日
マッチング可能

有望な候補となるオフショア開発企業のみ
厳選！効率的にご検討できます。
候補企業側の提案可否も調整するので、マ
ッチング後すぐにお話を進められます！

経験がなくて不安な方へ



オフショア開発
“専門”メディア

オフショア開発専門メディアとして、ノウ
ハウ・各国事情・個別のベンダ情報など提
供可能です。
なんでもご相談ください！

委託先を探すコストが手間の方へ



専門コンサルタントが
選定・調整・ご紹介

専門コンサルタントがヒアリングさせて頂
き、選定要件を整理します。
あとは、候補企業の選定・各社調整・紹
介まで、すべてお任せください！

