

# オフショア会社の 選定時の注意点

**NTQ**  
SOLUTION



[linkedin.com/company/ntq-solution-jsc/](https://linkedin.com/company/ntq-solution-jsc/)



[facebook.com/NtqSolutionJsc](https://facebook.com/NtqSolutionJsc)

# Agenda

1. オフショア開発の進め方のポイント
2. オフショア会社選定時の注意点
3. よくある問題に対する選定時の予防策

# 1. オフショア開発の進め方のポイント

## 【オススメの進め方】

### 1. 開発費の削減、人材の確保について計画を立てる。

- ・長期的な人材確保が目的ならば、ラボ型契約を念頭に計画を立てる。

何年後までに何人のチームを立てて、日本人のみの構成に対してコストダウンをどれくらい狙うかを目標値として設定する。

- ・特定の一つのシステムの開発であれば、請負契約を念頭に計画を立てる。

最短でシステムを実現するために要件定義等の上流工程ができる人材を確保した際に日系企業への委託に対してコストダウンをどれくらい狙うかを設定する。

### 2. 成功しやすい開発案件で相手の実力を確認し、オフショア開発の手法に慣れる。

- ・次のページの“成功しやすい案件”の特徴を満たすように下記の二つの観点から、はじめの案件を設定する。

① 案件を適度な規模に分解する。

② その中からできるだけ独立した案件を選択する。

### 3. 大規模なシステム案件や他部門との連携が必要な開発案件で目的を達成する。

- ・オフショア側のキーパーソンに優秀な人材を割り当てる。

- ・日本語でのコミュニケーション力を見極め、他部門との連携等の打ち合わせにも出席せきる人材を確保する。

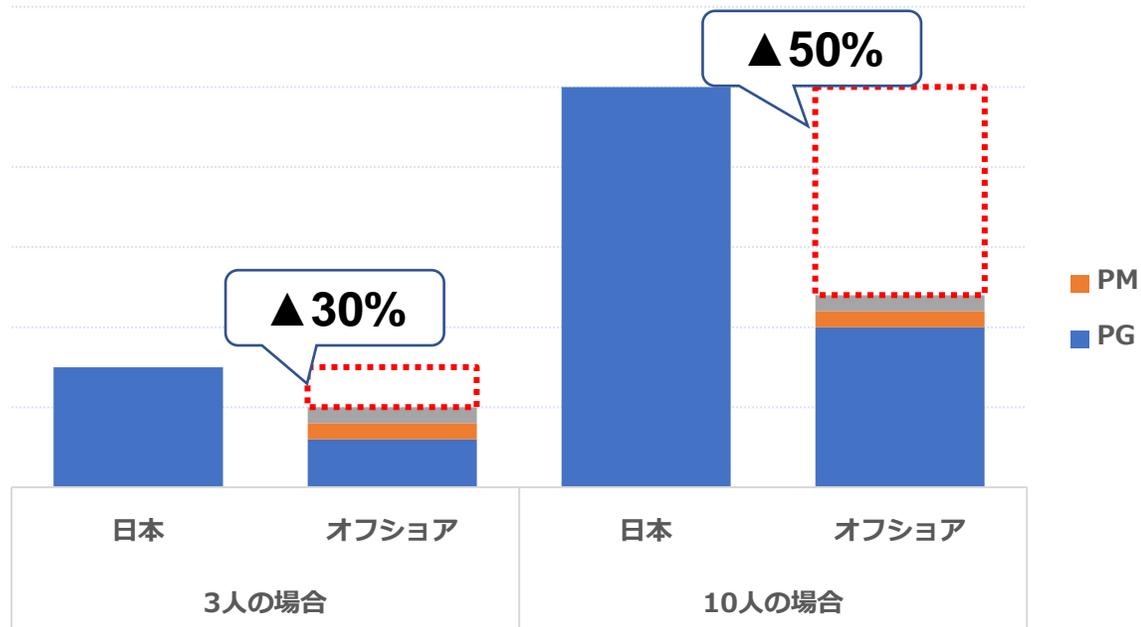
- ・コミュニケーションでの誠実さを見極め、不明点はその場で解決する姿勢を持っていることを確認する。

# 1. 成功しやすい案件

## 成功しやすい案件とは？

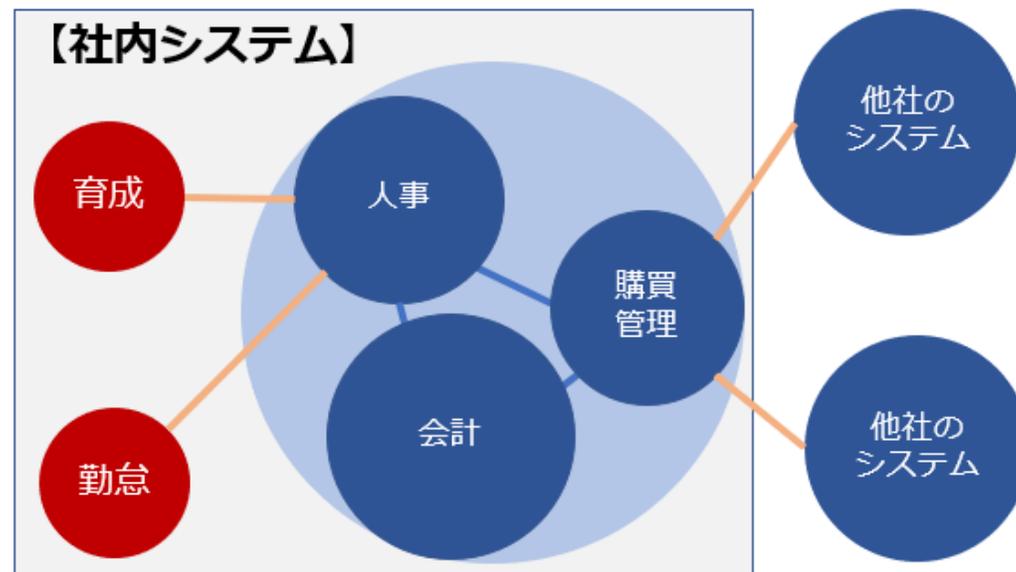
### 10人/月程度の案件

オフショアの場合は開発工数だけではなく、PMやコミュニケーターの工数もかかります。そのため、3人/月以下の案件では、コストメリットが薄まる可能性があります。ただし、20人/月以上だと高い管理能力が必要となります。したがって、10人/月程度の案件であれば、成功確率の高さとコストメリットの高さを両立できます。



### 独立性の高い案件

他のチームや他社との連携が必要だと、コミュニケーションでの調整が非常に難しくなります。例えば、購買管理システムでは会計のような社内での連携に加えて、社外のシステムとの組み合わせを考える必要があるため、コミュニケーションは更に複雑になります。一方で社内の育成システムや勤怠管理システムは人事内の連携のみとなります。



## 2. オフショア会社選定時の注意点

# 成功しやすいオフショア会社の持っている要素とは？

### 1. 素直さ

わからないことはわからない、できないことはできないといえますか。

仕事が欲しくて、できないこともできますとってしまう会社もあります。「本当か？」と引っかけた時は「どうやりますか」と質問して、出方を伺ってみてください。そこからボロが出る会社もあります。

「できないことはできないと言ってほしい」というスタンスを伝え、その言葉に真剣に向き合ってくれる会社と開発を進めることが、オフショア開発を成功させる一つの条件になります。

### 2. 実績

委託しようとしている案件に関連する実績はありますか。ないなら、対応できるだけの技術力を保証できますか。

非常に悲しいことですが、実績がない場合もあるとってくる場合があります。

少しでも不安に思ったらコーディングテスト等で実力を測るのことをオススメします。

### 3. 日本語力

そのオフショア会社の中に、私たちの怒りや不安を日本語で分かってくれる人がどれだけいますか。

プロジェクトが進む中では、色んな問題が起こる可能性があります。そういったときに、相手とコミュニケーションがうまく取れないと、不満を吐き出す先がないことで担当者がメンタルダウンすることもあります。

そのとき、普段話している日本語で不安や悩みをぶつけられる先がオフショア側の特に偉い人になると、精神的にとっても楽になるはずですが。

今は直接現地に行くことが難しいので直接確かめることは難しいですが、Webミーティング用のツールを使えば、顔を見て話すことができます。

上手くいかない時のためにも、信用できる相手であるかどうかを確認しておくことをお勧めします。

成功しやすいオフショア会社

素直さ

実績

日本語力

### 3. よくある問題に対する選定時の予防策①

#### 問題

何回確認しても「できる」と回答してきたが、実際委託すると、全然うまくいかなかった。  
結果として納期遅れ、工数が予想以上にかかったことで、オフショア開発のメリットが全然ない。

#### 予防策

##### 確認しておきたいオフショア会社側の特徴

- ・ 不明点を詳しく絞って相談できる
- ・ お客様からの依頼、質問の背景もしっかり確認できる
- ・ できると回答するだけでなく、具体策も提出できる
- ・ 似たような案件の対応実績を紹介できる

##### お客様側でやるべきこと

- ・ 「できないときは正直にできないと言ってほしい」と伝える
- ・ 「どうやって実現するか」をしつこく聞く
- ・ 実際の案件やケースを想定して具体的な話を聞く

### 3. よくある問題に対する選定時の予防策②

#### 問題

似たような実績がなく、相手の「できる」ということばを信じるしかない。

#### 予防策

##### 確認しておきたいオフショア会社側の特徴

- 資料の送付だけでなく、直接説明して疑問点に答える
- 見積の依頼時に出した内容に対して提案ができる
- 多岐分野での実績があり、応用の幅が広い

##### お客様側でやるべきこと

- 実績とその開発の過程で発生した問題と解決方法を聞く
- コーディングテストで実力を確認する
- 現場のエンジニアの面接を実施する
- 小規模のパイロット案件で能力を確かめる
- 見積依頼の時に提案を依頼する

### 3. よくある問題に対する選定時の予防策③

#### 問題

認識のギャップによる問題が多数発生し、納品物も期待と全然違った。  
不満を吐き出す先がなくて、担当者もメンタルダウンでいなくなってしまった。

#### 予防策

##### 確認しておきたいオフショア会社側の特徴

- ・ 日系企業のお客が多い
- ・ コミュニケーションのプランをしっかりと提案する
- ・ 上位の管理者も案件に目を通してくれる
- ・ 組織に日本人スタッフがいる

##### お客様側でやるべきこと

- ・ オフショア会社の日本法人とF2Fで話す機会を設ける
- ・ コミュニケーション相手の日本語理解力を、「どう理解したか教えて」と聞くことで確認する
- ・ 定期的に管理者との会議を設定する
- ・ 常駐のブリッジSEを依頼する



# NTQ SOLUTION

**Delivery “WOW” Services.**

[njp@ntq-solution.com.vn](mailto:njp@ntq-solution.com.vn)

(+84) 243 200 8754 Ext 326



**NTQ  
Japan**

〒221-0056 3F Yokohama Kinkocho Building,  
6-3 Kinkocho, Kanagawa Ward,  
Yokohama City, Kanagawa Prefecture,  
Japan



**NTQ  
Vietnam**

6th Floor, Sudico Building (HH3),  
Me Tri Street, Nam Tu Liem  
District, Hanoi City, Vietnam



**NTQ  
Korea**

2nd floor, Korea Trade Network building,  
338, Pangyo-ro, Bundang-gu,  
Sunnam City, South Korea