

中軟東京(株)の現状と今後

2007年3月14日

中軟東京

宮崎 敦夫

目次

1. 中軟(CS&S)グループの事業の現状
2. 中軟東京(株)の活動
3. 人材
4. 課題
5. 事業の今後の展望
6. まとめ

CS&Sグループの事業の概要

1. 中国国内市場向け事業: 90%以上

- 国内市場向けソフトウェアプロダクツの開発
- 国内顧客対応SI
(政府・公共・電信・金融他)

2. 国際化

- 欧米: 世界のトップベンダとの戦略的アライアンス
- 日本: オフショア・アウトソーシング: 2~3%
の比率を飛躍的に上げる (20~30%)

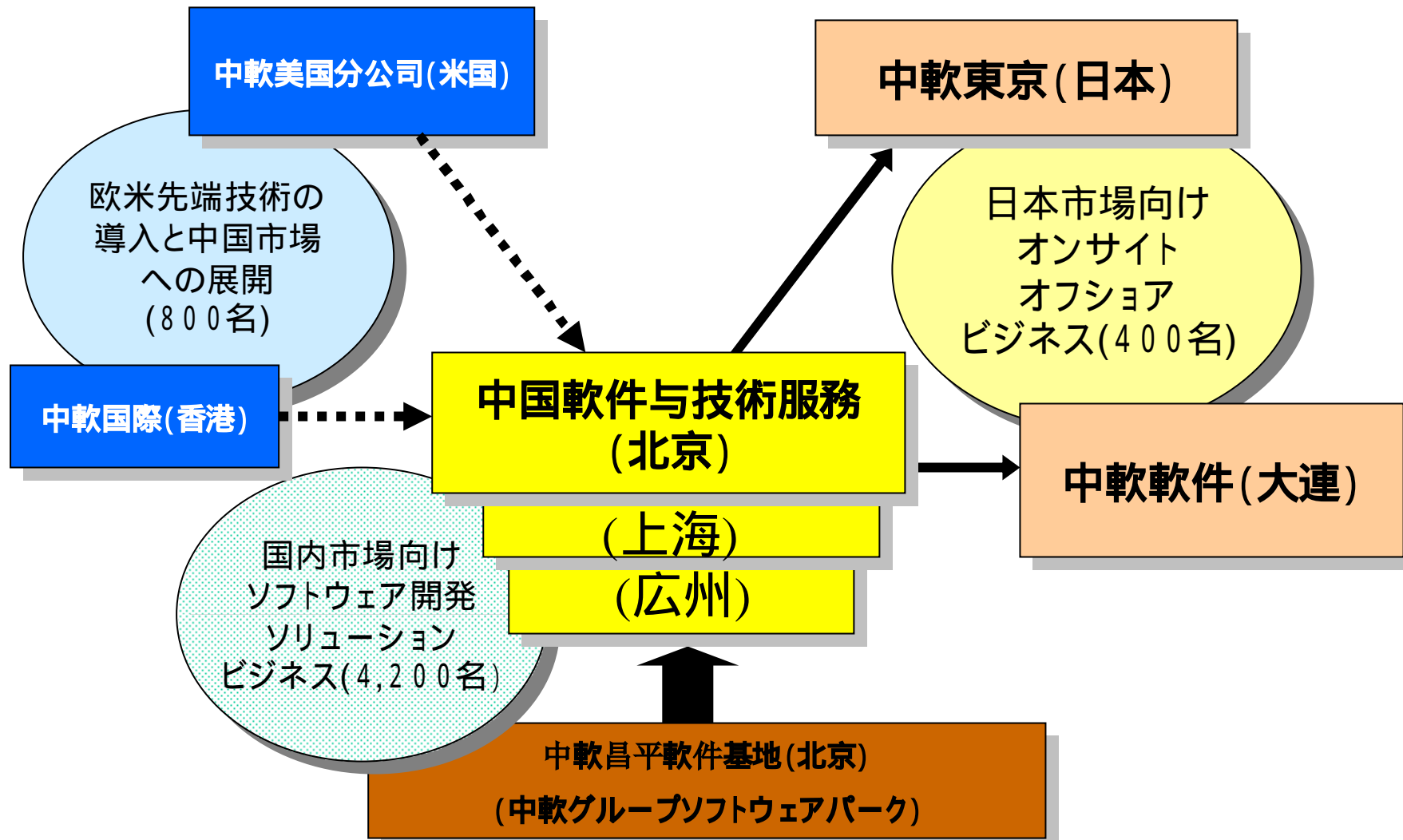
ソフトウェア プロダクツ

- オペレーティング・システム
- ミドルウェア・プラットフォーム
- セキュリティ・プロダクツ
- 日中・中日翻訳システム
- オフィス・プロダクツ
- Eコマース
- コールセンタ
- 電子政府/電子自治体
- 民間アプリケーションパッケージ
〔ERP/SCM/税務/会計/テレコム/輸送/郵便/
旅行/たばこ他〕

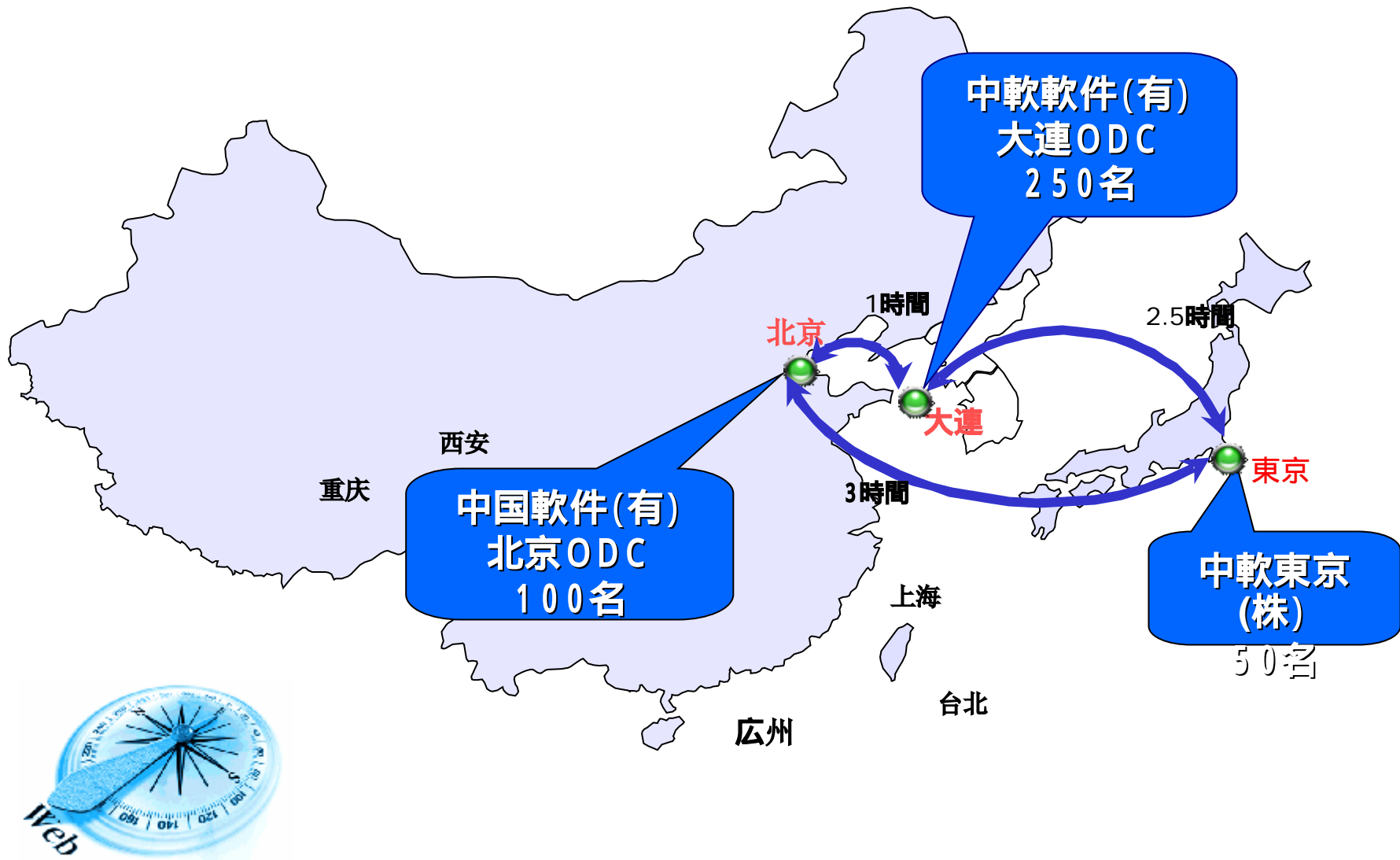
パートナー



アウトソーシング事業のフォーメーション

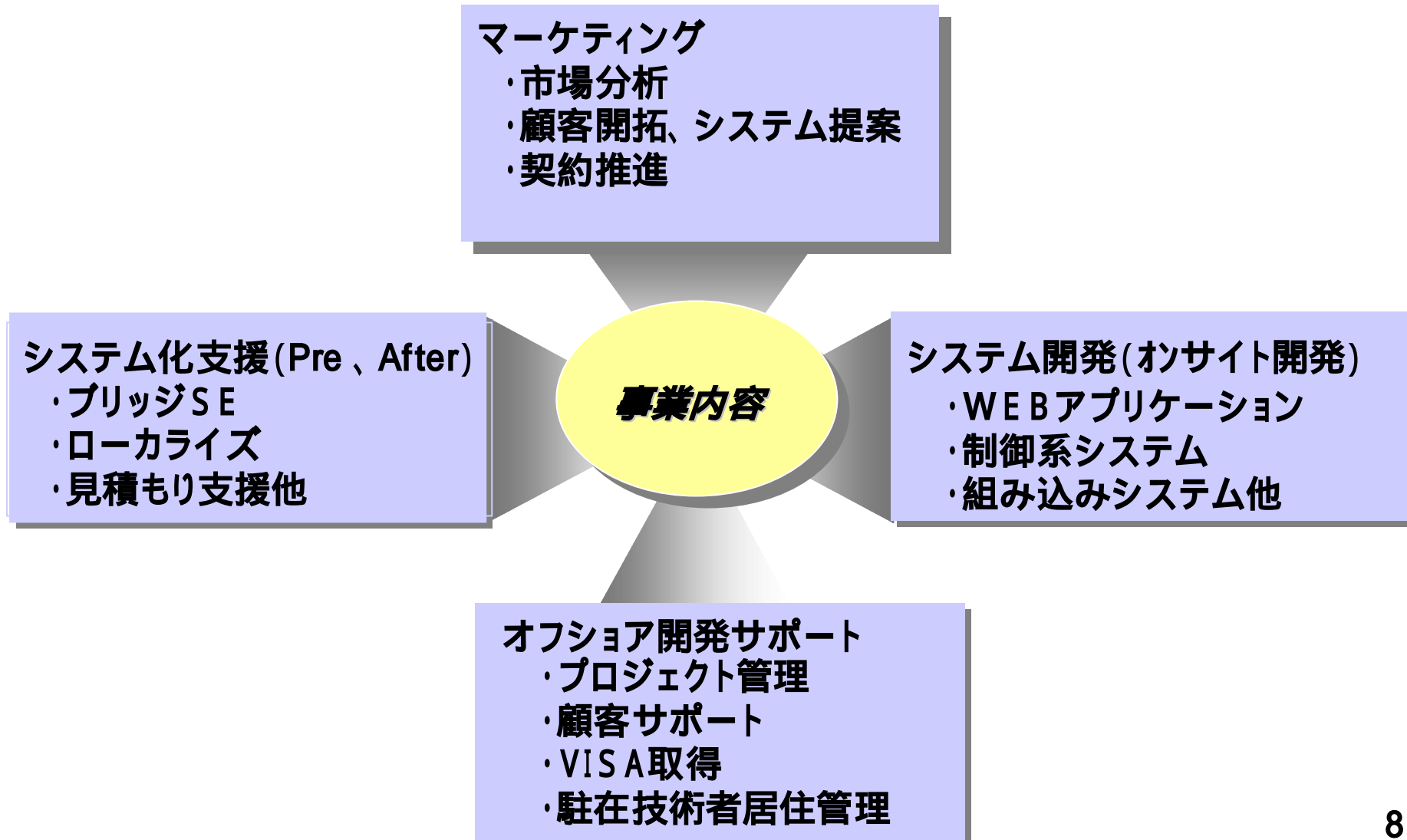


位置と体制

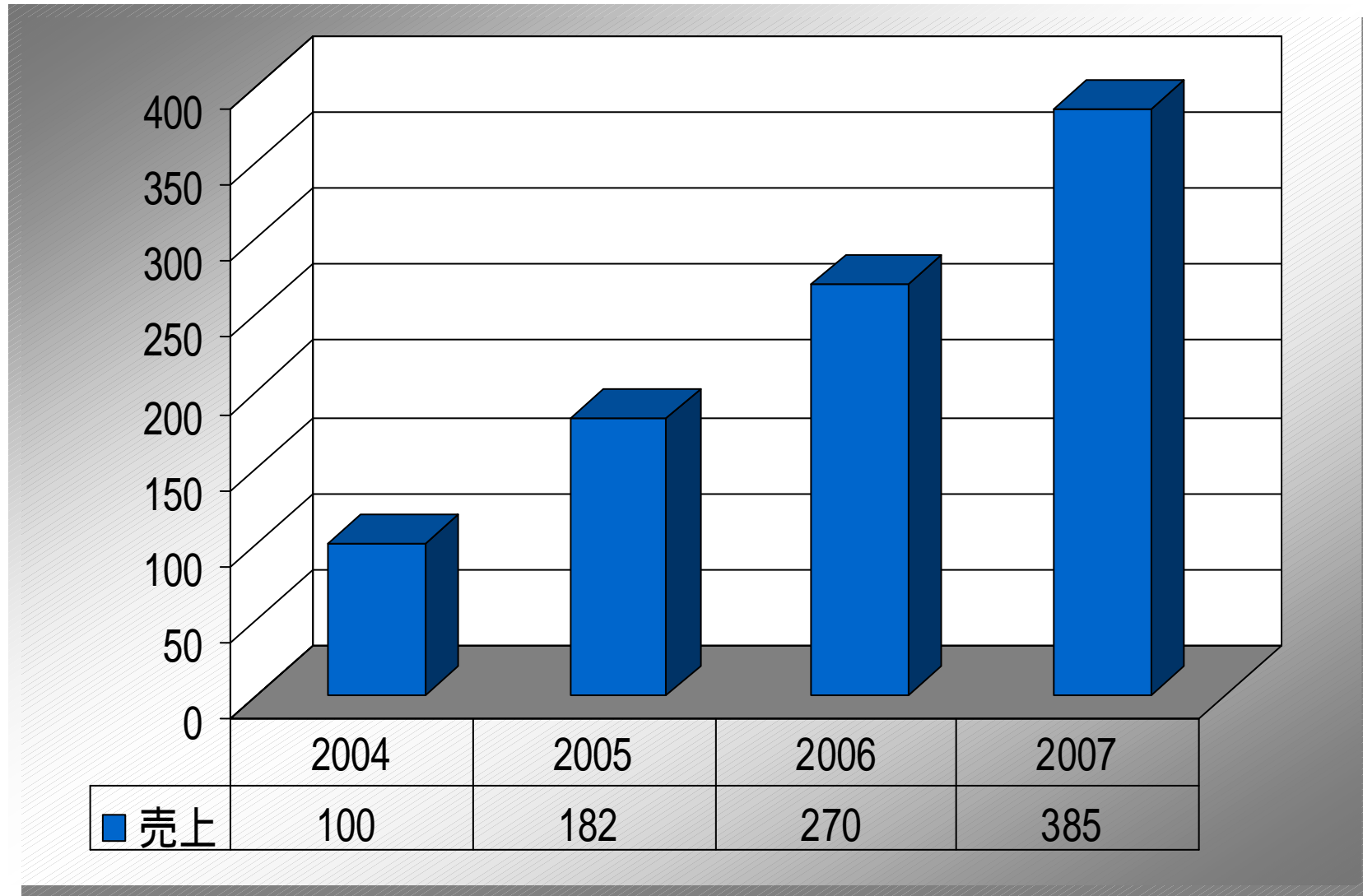


ODC : Offshore Development Center(オフショア開発センター)7

中軟東京(株)の事業内容



事業の伸び率



開発事例



リース管理システム（受注、売上、発注、仕入、棚卸等）

規模 : 1,000人月

工程 : 外部設計、内部設計、製造、テスト、移行、保守

期間 : 24ヶ月

開発環境: VB、MySQL、Linux、Windows 2000

実装環境: Linux、Windows 2000、VPN

開発体制: オンサイト: 23名 (PM: 1名、PL: 2名、SE: 6名、PG: 12名)

オフショア: 北京20名、大連40名 (PL: 5名、SE: 15名、PG: 40名)

開発方法ポイント:

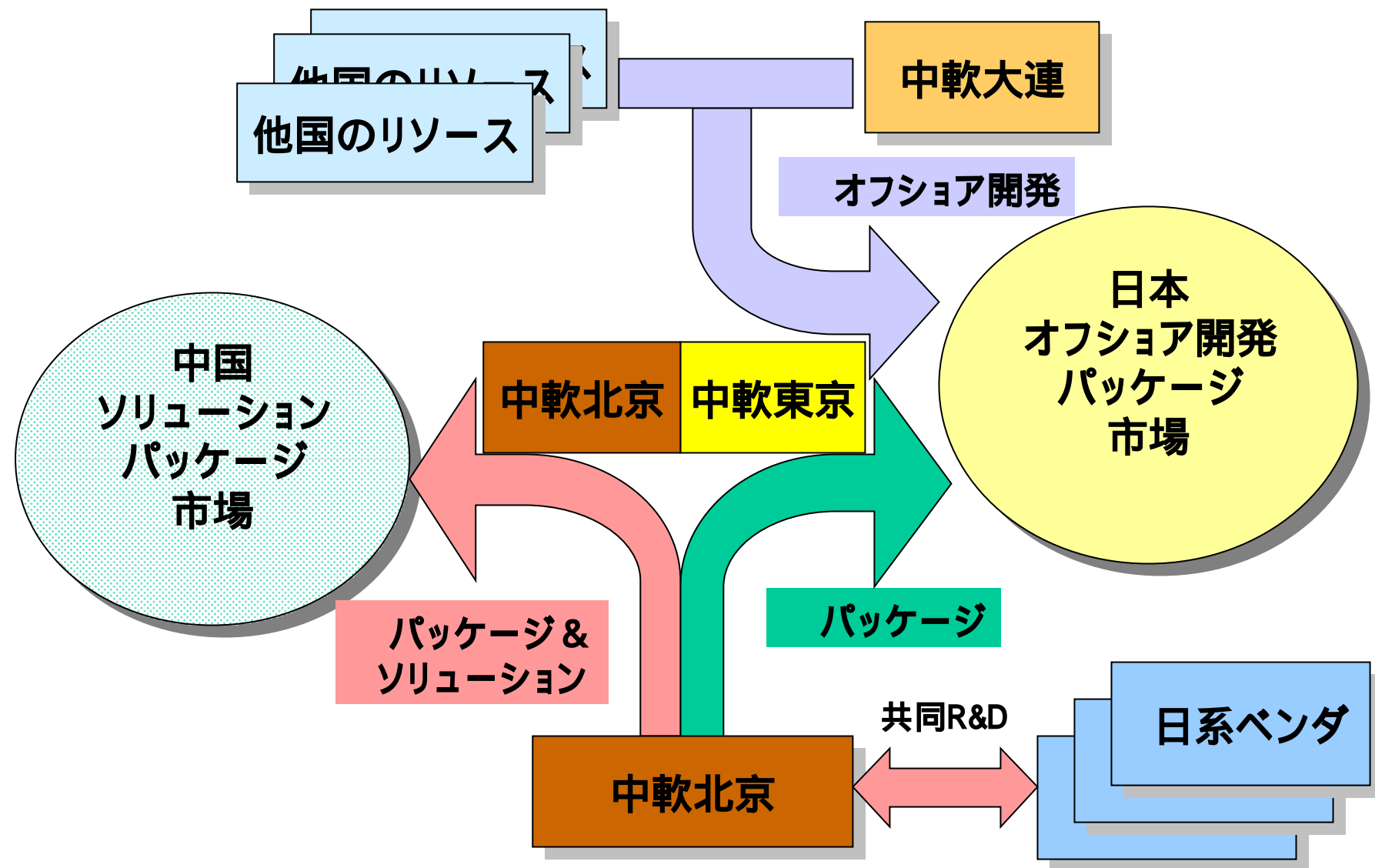
- 1 総勢250名からなる巨大プロジェクトの内、80名分の仕事を中軟が分担
- 2 日本側に20名のオンサイト、現地側に60名のオフショア体制を組み、緊密な連携プレイでプロジェクトを推進
- 3 現地側PL、SEが日本に出張し、設計作業に参画した後、設計ドキュメントを持ち帰りオフショア開発作業を実施
- 4 日本側SEが1回/月現地に出張し、仕様の理解度のチェック、進捗の把握
- 5 PMは進捗管理及び要員の調達・調整
- 6 PLは技術的問題点の把握・解決、Q/A票管理、レビュー、テスト
- 7 SEは設計、製造、レビュー、テスト

SAMPLE

今後の事業展開の方向性

1. オフショアアウトソーシング事業の拡大
 - 技法の確立と中国リソースの活用
 - 中国以外のリソースの活用
(フィリピン・ベトナム・モンゴル他)
 - インド企業との連携
2. 中国でのプロダクツの日本市場への展開
 - 翻訳システム
 - セキュリティシステム
3. 日本側ベンダとのアライアンスの推進
 - 中国市場向けプロダクツのR&D
 - 中国市場への展開

将来の事業イメージ



事業推進上の課題

1. 人材の確保と育成

- 現地に根を下ろした人材の発掘と育成
- 社内転勤制度を活用した人材のローテーション

2. 企業内グループ間の壁の克服

- 戦略的事業展開に向けたコミュニケーション

3. アライアンス企業の発掘

- 中国市場進出に熱意のある企業
- 両社にとってメリットの出るの事業テーマ

ご清聴ありがとうございました。

中軟東京(株)

<http://www.chinasoft-tokyo.co.jp/>