JaSST2013Tokyo

「世界ではどうテストをしてるのか？」テストのグローバルソーシング

～フラット化した世界でのサバイバルに勝つために～

- 今、世界では、単なるオフショアリングでもなくアウトソーシングでもない、「グローバルソーシング」という形態が主流になってきています。ソフトウェアテストの世界でもグローバルソーシングが進んでおり、プロジェクト成功のカギになっています。
- そこで、JaSSTでは、日本と中国とインドのテストベンダーの経営者をお呼びし、テストのグローバルソーシングに関して議論するパネルディスカッションを企画しました。
- 「適切なところへ適切な人材をアサインし、コストダウンだけではなく、プロジェクトの成功に寄与するテストベンダーとはどうあるべきか？」 これらのチャレンジに果敢に挑む経営者たちが熱く意見を戦わせます！

登壇者

- パネリスト
  - 丹下大　（株式会社SHIFT 代表取締役社長）
  - 竹内 友章（コグニザントジャパン株式会社 代表取締役社長）
  - 鄭 雅敏　（NEUSOFT Japan株式会社 取締役副社長）
  - 増田 聡　（NPO法人 ASTER 国際連携担当理事）
- モデレータ
  - 湯本　剛(NPO法人 ASTER)

代表取締役　丹下　大　プロフィール

2000年3月
・京都大学大学院工学研究科機械物理工学専攻修了

2000年4月−2005年6月
・株式会社 INCS　コンサルティング事業部

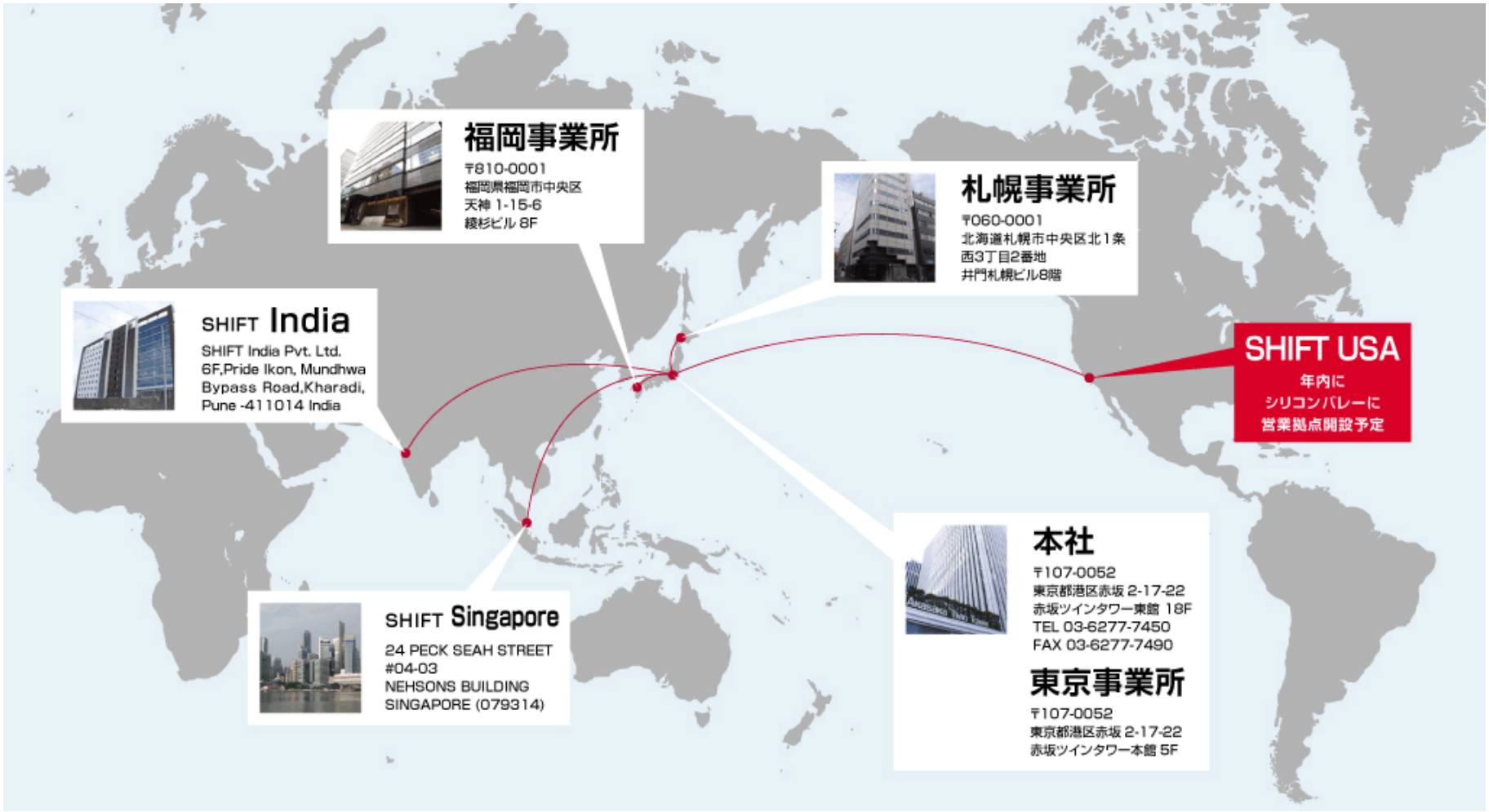
**「年間2億稼ぐ
トップコンサルタント」**

・コンサルティング事業部(140 名)マネージャとして従事
・プロセステクノロジーで特許取得

2005年9月−現在
・株式会社 SHIFT　創業
・子会社に、アドバゲーミング社、着パフ社

・SBIビジネスコンテスト優勝
・横浜市ビジネスシーズオーディション優勝
・かわさき起業家オーディション優勝
・人工知能財団認定

グローバルソーシングとは
国民性、時差、規模のパワー



インドを軸にオフショア拠点からサービスを提供する米国ITサービス企業

- 2012年度売上:73.4億ドル(約6千億円)
- 2012年度売上成長率:20%
- 従業員数:約150,000名
- 米国NASDAQの代表銘柄100指数に登録
- 株価総額:233億ドル(約2兆円)

1994
米国で大手金融調査会社D&B社の子会社として設立

1998
ナスダック上場

2004
ナスダック100指数の構成銘柄に指定
2003年、日本支社を設置

2005
年間売上10億USドルを達成

2008
2008年、日本法人を設立

2012
VALTES社との戦略的提携

©2012, Cognizant

コグニザントのグローバル戦略

1. 先進国と発展途上国（インドや中国等）に歴然と存在するコスト差を活用する

2. 発展途上国の優れた膨大な人的資源の活用

3. 地産地消

1. インドの一人あたりのGDPは、日本の30分の一

2. コグニザントはインドで毎年一万人以上の大学卒を採用

1. グローバル・センターの展開

オフショアと連携する別の拠点を顧客の近くに設定していく

・同じ時間帯（Time Zone）

・同じ文化圏（言語・習慣）

©2012, Cognizant

会社概要

Established in 1991

本社

ソフトパーク

Established in 1996

本社

ローカルOffice

サービス

エンジニアリングサービス
- ✓ITインフラ構築・サポート
- ✓検証サービス
- ✓中国拠点サポート

BPO
- ✓IDC
- ✓コールセンター
- ✓バックオフィス

IT教育・トレーニング

製品とプラットフォーム

MPC:企業財務管理計画
CRM
NetEye
NetPatrol
PACS/RIS
映像閲覧ワークステーション
Cumquat MDM

ソリューション

業種別ソリューション
- 通信・電力・金融・製造業・
- 貿易流通業・交通
- 医療
- 出版

プロダクトエンジニアリングソリューション
- デジタル家電・モバイル端末・車載関連システム
- IT製品
- 医療製品
- ネットワークセキュリティ

Copyright (C) 2012 , NEUSOFT Confidential Proprietary

グローバルアウトソーシング

Neusoft东软
Beyond technology

2012 The Global Outsourcing 100 IAOP

6年連続「グローバルアウトソーシング100」に選出されました。
総合ランキング以外にも、

- ✓ 自動車業界のアウトソーシング企業 TOP 5
- ✓ メディカル・ヘルスケア企業 TOP 10
- ✓ 情報・通信技術サービス企業 TOP 20
- ✓ 研究・開発サービス分野 TOP 20
- ✓ 中国市場 TOP 10
- ✓ 日本市場 TOP 10

等、さまざまな分野で評価頂いています。

～変化への対応～

中国＝工場

UI開発のみ、一部機能開発のみ、一部の検証のみ等、日本側開発チームのサポート役としてのオフショア。要員補完。

中国＝市場

中国市場への進出の足がかりとしてのオフショア拠点。中国・ASEAN向けモデルの全般開発。

日本＋中国

中国に移管・育てた技術を基に、Globalモデルの共同開発。世界の市場を共同開発。

Copyright (C) 2012 , NEUSOFT Confidential Proprietary

NPO法人ソフトウェア技術振興協会(ASTER)の事業と国際連携事業の内容

ASTER事業の内容

ASTER
- シンポジウム
- 資格認証
- 研究事業
- 国際連携・調査
- 教育事業

国際連携事業の内容

ASTA

Asia Software Testing Alliance
中国、韓国、マレーシア、ベトナム、日本などのテスト関連連携活動

InSTA

テストアーキテクチャに関する研究成果をもとに国際会議を開催

国際活動

国際標準化・国際シンポジウム等への技術者派遣等

JaSST グローバルソーシングパネルでは
ASTER国際連携・調査の情報をお伝えします。

http://aster.or.jp/business.html

グローバルソーシング

- グローバルソーシングの定義
  - 適材適所のアサイン

- 適材適所のアサインのために
  - 各国の特徴の把握
  - ロールモデルの検討
  - 品質、コストなどの検討

グローバルソーシングとは？

- システム/ソフトウェアの開発、もしくは運用を世界中から最適な企業を選択すると言う概念」
(IT用語辞典バイナリより引用)

- 単なるコスト削減を目的にした「オフショア開発」ではない
  - 「そこ」で開発することがもっともメリットがあることを理由に選択することがポイント
  - QCDのバランスで最適な場所を選択

- ガートナーでは、今のアウトソーシング市場は「グローバリゼーション」がキーワードだと発表している

テストもグローバルソーシング？

- 日本の開発もグローバルソーシングの波が押し寄せてくるのではないか？
- ソフトウェアテストも同様か？
  - この波に乗るべきか？
  - 今までのやり方を続けるのか？

テーマ1：グローバルソーシングがソフトウェア開発に与える意義、価値

- 例えばプロジェクトが成功することが価値だとしたら、どのようにプロジェクトの成功に寄与するのでしょうか？
  - 何をもって「成功」したといえるのでしょうか？
- 他にどのような意義・価値があるのでしょうか？
- 成功に寄与するテストベンダーとはどうあるべきでしょうか？

テーマ2：グローバルソーシングを成功させるポイント

- 例えばこのような問題はどう乗り越えるのでしょうか？
  - 国が違うことによる言語や文化の壁
  - カントリーリスク
- 他にポイントはあるでしょうか？
- 日本はグローバルソーシングの波に乗って成功できるでしょうか？
  - 日本のソフトウェア開発がグローバルソーシングで人材調達できるか？
  - 日本人の技術者がグローバルソーシングとして海外へ価値を提供できるか？

まとめ

- グローバルソーシングを利用する事に関して
  - グローバルソーシングは必要である
  - コストメリットは大きい．かつ，目的に応じて使い分けるべし
    - ビジネスのニーズのある国で小さく始めるetc
    - 製品を出荷する国に合わせて誰がテストするかを決める
  - グローバルソーシングベンダーがまだ日本を市場だと思っていないので日本ではまだ主流になっていない
  - ベンダーは自分たちを下請けだとは考えていない．共に良い製品を作り出すパートナーである

- 日本の技術者をグローバルソーシングとして海外の案件へ提供する価値はあるか
  - 海外で活躍している日本のQA,テスト技術者もいる
  - 英語の壁、エンジニアリングの共通認識の壁
  - 逆に日本語の壁に守られているので幸せかもしれない