

われていないことです。そういう底辺の部分がないと、底辺の部分で育っていったSEになっているのが今までの人材育成の過程ですから、これからは特に新人を雇用したときにどうやって教育していけばいいのかという問題にもかかわってきます。2～3年で教育しろと言われるからそれなりにはやりますが、まず根底の部分の教育をする場がないというのも、中小にとっては非常に厳しいところではないかと思えます。

中島 オン・ザ・ジョブでやるべきところがジョブがない。

木村 関連してなのですけど、日本の企業がコストの問題でどうしても中国を使わなければいけないということで、大手だけでなく地方の中小のソフト会社も実は中国に行っているという形態が非常に多いのです。ただ、ITの品質に関してはかなり



木村 裕

JASPA理事
宮城県ソフトウェア事業協同組合 理事長

日本の方が進んでいるということで、逆に中国の方から日本の企業と手を組んで出資しようという話が来たり、お見合いをするような機会も出てきています。

中島 中国から来るだけでなく、日本側からも出て行って売り込めば、もっと効率的なマッチングができるのではないか、ということですね。

木村 そうです。日本側から技術や商品を提供する、そういう発想もあるのではないかと思ったわけです。

東條 そうですね。それはぜひご支援したいと思います。先ほどの若手にオン・ザ・ジョブトレーニングの機会が欲しいという

話も同様です。これが解決策だと言うつもりはありませんが、今おっしゃったような、要するに日本の持っている資産のカスタマイゼーションのジョイベンという形のところに、若手も含めて修行の機会を見つける。中国というフィールドで修行することがいいのかという話は別途ありますが、そういうことも一つあるのかもしれない。

中国とのお見合いというか、中国との商談をうまくまとめるためのパイプを太くするという話については、大変関心もあるし、応援したいと思います。

木村 日本ソフトウェア・中国販売商談会みたいなものを(笑)。

東條 そういうことはパッケージャーの団体が結構やっておられますよね。機会があればぜひ一緒に。

船橋 例えば中国に進出した場合に、中国の権限がどんどん強くなって吸い取られる危険性というのはお考えではないのでしょうか。

東條 いえいえ、常にあります。

船橋 現実にそういうことが親しいところでありまして。最初は日本の従来の社長をそのままに据えておいて、時期が経つと社長を中国から持ってきて、ノウハウを日本から全部持っていったということがあるのです。

中島 ソフトウェアの場合には、シンクライアントにしてこちら側にクラウドでプログラムを置いて、盗みようがないという工夫をしているところは出てきています。

東條 そうですね。末端の技術者レベルになるとガバナンスが通らないので、今、中島さんがおっしゃったように、日本から飛ばすかどうかは別として、中国のミラーのデータセンターに全部イメージを置いて、そこからあとはバーチャルデスクトップへ飛ばして開発するということをやっておられるところもありますよね。ただ、今、船橋さんがおっしゃったようなCEOレベルで引き抜かれてしまうということについては限界があって、そういうリスクは常にあるのでしょうかね。

船橋 中国は、とにかくこれからは自分た

ちの市場は自分たちでやっていこうという気持ちが強いですよね。ソフトウェア業界の日中懇談会に参加して感じたのですが、自分たちの市場で自分たちがどんどんやるのだから、日本はそれに協力してほしいということをものごく強調していまし



舟橋 千鶴子

JASPA会員
首都圏ソフトウェア協同組合 理事

た。台湾は台湾で、日本と組んで日本のソリューションやパッケージを台湾を通して中国の市場に広げていこうという考え方がものすごく強い。台湾から中国の市場は、税金の問題があって非常にスムーズにいくので、その方がいいのではないかとということを強調してすぐ言われました。

中島 日本でいう自由貿易協定のようなものが中国と台湾で進展していて関税や規制がどんどんゆるくなっている。ソフト会社も台湾の企業が中国に100%出資できるようになったはずです。

東條 基本的には企業のビヘイビアからすると、とにかく手元でお金を作りたいという思いが強いです。ゆっくり自分の技術を育てるというよりは、人の技術で今商売になってもうけられるならそれがいいやというある種割り切った考え方をしている人もいます。それが極端に走ると、今言ったように盗んでしまえという話になるのですが、そこは割り切って、向こうが3年間自力を付けるのではなく稼ぎたいというのなら、一緒にその余録に預かりましょうというくらいのもので行くというのも一つかもしれないですが、なかなか。

中島 われわれの全般的な思いについて今皆さんからご意見が出ましたが、既に

われわれの方で各地の組合の方から意見を募集しています。「経済環境の変化、経営課題」「ソフトウェア業界が抱える問題点」「政府や経済産業省への施策の意見・要望」という三つの論点からまとめてみましたので、順に意見交換をしたいと思っています。

まず、「経済環境の変化、経営課題」について、中央イメージ・テクノロジー研究開発協同組合の意見を真杉幹事から願います。

眞杉 中央イメージ・テクノロジー研究開発協同組合からの報告です。

弊社はハードウェア・ソフトウェアを合わせた検査システムを顧客に提供しています。2008年後半から半導体・電子部品の不況を受けて、40%販売がダウンして2010年まで横ばいの状態が続いています。また、印刷・製薬業界関連の検査システムも20%程度落ち込んでいます。2010年後半から上向いてはいますが不透明な状態です。現在、新規分野開拓、コストダウンに

取り組んでいます。ソフトウェアの面におけるコストダウンが特に必要と考えています。顧客へのサービスの向上、顧客業務への専門的な理解力の向上、ソフト開発の技術向上・品質向上という自助努力が大事だと思っていますということです。

中島 全体の業況と経営課題というところで中央イメージさんにまとめていただきました。では、静岡県ソフトウェア事業協同組合、石渡さん。

石渡 はい。われわれの組合員の中から出た意見ですが、前段のお話しいの中に出てきた問題が書かれているように思います。「大企業による発注量の減少、外注費抑制が進み、リーマンショック以降の企業内での経営効率化による経費削減の限界点まで到達したといえる中、中小企業の経営計画は短期計画さえも立てることができない状況が続いている」。静岡の場合、東京の一次下請けをしている企業が多いので、このようなことが出てきているのだと思います。



石渡 辰夫

JASPA副会長
静岡県ソフトウェア事業協同組合 理事

それから「大企業はグループ内合併等の組織再編を行い、外注委託を減少させる方向性を示している。中小企業の中でも体力のない企業の生き残りが問われ、とにかく、仕事があれば良いという見方が大勢ではないかと推察される。中国への発注を増やしていた企業も日中関係悪化により、若干、国内の仕事量が増加傾向ではあるが、末端企業まで行き届くには、まだまだ不足している。業務量の増加分に

明けましておめでとうございます。

コスモソフト協同組合

理事長 都築 美好

会員名		
(株)フジシステム	(株)フジソフトラボ	システムロード(株)
(株)モチベア	(株)リューマンシステムイースト	ロンググロウ(株)
システム技研(株)	(株)エム・ケイ・ソフトサービス	(株)日韓情報システム
(株)東海情報	東海ビジネスサービス(株)	(株)パルシス
(株)システムアドバンス	(株)ケイケンシステム	(株)シード
(株)サクセス	システムパック(株)	(株)インフィニティシステム
(株)日本シスラボ	(株)技術ソフト	(株)システム・スキル
(株)リング	(株)オープンセサミ	(株)サンシステム

事務局

〒171-0033 東京都豊島区高田3-28-2ダヴィンチ高田三丁目 3階別館

TEL:03-5949-4925 FAX:03-5949-4926 URL: <http://www.cosmo-soft.or.jp>