

JISAグローバルビジネス・シンポジウム開催報告

平成23年4月19日、経団連会館で「JISAグローバルビジネス・シンポジウム」が開催され、71名が参加した。

杉山尋美副会長・国際委員長(伊藤忠テクノソリューションズ(株)シニアアドバイザー)の開会挨拶の後、日経コンピュータの大和田尚孝副編集長より「国内ベンダーは生き残れるのか、ITサービス市場争奪戦の行方」と題して基調講演が行われた。大和田氏は「日本のユーザー企業は海外でのIT投資を年々増やしている。グローバル経験が豊富でコストの安いインドベンダーが注目されつつあり、アメリカのベンダーと競って日本企業の海外案件を狙っている。一方、日本の大手ベンダーもインド等の海外グループ会社を活用するなどしてグローバル競争力をつけ、米・印ベンダーに対抗しようとしている。グローバル化が進む中、国内ベンダーが今後生き残るためには、他には負けないオンリーワンの技術・サービスや品質など、強みを持つ必要がある」と述べた。

次に、大和証券キャピタル・マーケット(株)システム企画部長村里耕二氏より「グローバルビジネスを支えるITサポートの在り方について」と題して講演した。グローバル化に注力している同社の海外IT投資比率はこの数年で大きく増加しており、グローバルなノウハウが豊富でコストの安いインドベンダーを選び、システム導入を行った経緯を紹介した。今後日本のITベンダーに期待するのは「グローバルスタンダード・パッケージを迅速に安価でサポートできるサービス」とのことであった。

休憩後、「日本のITサービス産業の強みは何かーインドをベンチマークとして」と題し、パネルディスカッションを行った。モデレータは日経BPネット事業プロデューサー兼日経コンピュータ編集プロデューサー星野友彦氏、パネリストは、JISAグローバルビジネス部会長であり(株)NTTデータ製造ビジネス事業本部副事業本部長の西島昭佳氏、TCSジャパン(株)代表取締役社長梶正彦氏、のぞみ(株)代表取締役高田淑朗氏の3名。

梶氏は「インドベンダーの強みは、技術力が高くコストの安い人材とグローバル案件に対応できるノウハウ・経験を豊富に持っていることであるが、今後は営業力や提案力を強化したい」と述べた。

インドベンダーと20年以上ビジネスをしてきた高田氏は「インドと仕事をする際、日本固有の言語・文化的特徴が原因となってトラブルが起きることがよくあり、慣れていない日本人には難しい面がある」と指摘した。

西島GB部会長は「昨年度の部会で話をしてもらったインドベンダーの日本オ

フィスに長年勤めているインド人女性が、流暢な日本語で、日本人の『あうんの呼吸』を習得しようとしている、と言ったことに大きなショックを受けた」と述べた。これまで日本固有の言語や文化の壁で日本市場は守られてきたが、その壁が崩れつつあり、国内ベンダーは、早急に自社の強みを認識し、強化して、グローバル競争力をつける必要があることを指摘した。

最後に、日本はこれからどうすべきか、という問いに対し、梶社長は「現在の日本社会・日本人には競争が少なすぎるので、競争心の高い外国人を社内に入れて刺激するなど、何らかの方法で強制的に競争がおきるような状態にしてはどうか」と述べた。

終了後、同会場内でネットワーキング・レセプションが行われ、パネリストと参加者間で意見交換が行われた。

(JISA国際部)