

# 首都圏のIT業務 地方で担う「ニアショア」

## 県内需要取り込み加速

首都圏の企業からシステム開発や保守などの業務を地方のIT企業が引き受ける「ニアショア」の流れが業界で加速している。中国をはじめ海外に委託する「オフショア」は現地の人件費上昇などでメリットが薄らぎ、大都市部で

はIT人材の不足が深刻化しているためだ。ITを活用して生産力向上などを図る企業の意欲は旺盛で、県内でもニアショア需要を積極的に取り込むようとする動きが目立つてきた。

### 地域内連携でPR強化も

経済SCOPE スコープ

業務効率化やサービス向上など企業のIT活用が進む中、多くの開発を担う首都圏のIT企業は慢性的な技術者不足にある。日本ニアショア開発推進機構(東京)によると、オフショアの市場規模は1千億円に上るが、近年は国内回帰が進む。情報管理などの信頼性や成果の品質が高い地方企業をパートナーに選ぶ傾向にある。

システム開発のシアンズ(新潟市中央区)は1月、都内のIT企業・信興テクノミストの幹部を迎え、両社で連携していくことを確認した。シアンズは3年前、ニアショア機構から「適切なプロジェクト遂行に適した事業者」として県内で唯一「ニアショアベンダー」の認定を得た。これを弾みに、都内4社との契約を実現させている。



シアンズの職場環境を視察する都内のIT企業の幹部＝新潟市中央区

野口一則社長は「IT企業は派遣と下請け業務に頼ることが多いが、そうした経営から脱したい。そのためにも首都圏の仕事を取り込み、社内の働き方改革と安定成長を両立させ、新たな雇用や地域活性化にもつなげたい」と先を見据える。

長は「魅力のある仕事を請け負い、実績を重ねれば、就職活動の学生を引きつけられる」と強調。新卒やUターン採用を強化している。

### 受注競争 知名度、人材確保が鍵

首都圏の企業からシステム開発などの仕事を請け負う「ニアショア」は、「外から稼ぐ」上で有力な手段として全国の地方都市から注目されている。経済団体が旗振り役となったり、業界を挙げてPRに取り組んだり、各地で受注を争っており、地域間競争は今後さらに強まりそうだ。

札幌市の札幌商工会議所は2016年2月、ニアショア推進協会を設立。IT企業など42社が加盟し、首都圏での商談会の開催などを進める。担当者は「地方間で受注競争が激しくなってきたおり、道内の企業をどう認知してもらうかが課題だ」とし、売り込みに力を入れる。

ただ、県内でもIT技術者は不足している。多くの企業にとって、既存の事業に加えて首都圏の仕事を開拓していく余力はないという。ある社長は「中堅企業では営業力もなく、なかなか東京まで手が届かない」と明かす。

そうした状況から、一部では地域内連携をイメージした取り組みに乗り出す企業もある。都内に拠点を持つ県内IT大手のBSNアイネット(同区)は、首都圏で受注した仕事を県内企業に再委託する「窓口役」としての機能を強化する予定だ。システム部の中山和彦部長は「現在は個々の企業が仕事を取りに行っているが、県内の企業が連携すればもっと効率良く受注できる。各社が得意分野を生かせるようPRを強化したい」と話した。

中、いずれの都市でも共通する課題が、知名度向上と人材の確保・育成だ。

沖繩ソフトウェアの饒平名社長は「ニアショアは増える要素があるが、人材育成が必要」とする。新潟市協議会の山田新一会長は「メビウス社長」は「Uターン採用などを通じて新潟にITの技術者を多く確保することで、ニアショアに選ばれるためのブランド力向上につながる」と指摘した。

ニアショア 開発や作業など業務の一部または全部を、主に地方都市の企業を対象とする。コスト面以外に言語の壁がないの比較的近い距離にある企業へ外注すること。海外へ発注する「オフショア」も利点。

地方でも数あるIT企業の中から発注側を選ばれるためには、地場で蓄積した実績や技術水準の高さに加え、それ以外のアピールポイントも必要になりそうだ。信興テクノミスト幹部も「シアンズの企業理念や働きやすい職場環境づくりに共感したことが連携の決め手になった」と説明する。

システム開発のメビウス(新潟市中央区)も今後の受注増を見込む。JR新潟駅南口の至近に位置する同社。市内では駅周辺に同様のIT企業が集まっており、都内と新幹線で結ばれるアクセスの良さが長所の一つとみる。山田新一社