

JETRO 定期報告: フィリピンIT事情 FY2006-No.2**今号の目次**

1	はじめに	1
2	InTourPreneur 2006 取材報告	1
2.1	イベント概要	1
2.2	ワールドクラスの ICT サービス産業都市を目指すセブ ...1	
2.3	フィリピン大手通信企業はフィリピンにおけるブロード バンド化の進行とインターネットの浸透に強気	2
2.4	セブのコールセンター最新事情	2
3	在セブ ICT サービス企業紹介	3
3.1	サイバーテック セブ開発センター (Cybertech)	3
3.2	デザインエックス・インターナショナル (Designex International)	4
3.3	エクシー (ECSi: Cebu e-ComSys, Inc.)	4
3.4	エヌパックス (N-Pax)株式会社	5

1 はじめに

2006 年 6 月 21 日から 23 日までの 3 日間にわたり、セブ市内のウォーターフロント・ホテルを会場に InTourPreneur 2006 と銘打った会議・展示会イベントが開催された。これは、セブ州の経済発展を担う中核産業と位置付けられている ICT サービス・ICT 活用サービス産業、観光産業(Tourism)、中小企業起業家(Entrepreneur)支援という 3 分野の振興を目的としたイベントである。今号は、この InTourPreneur 2006 の ICT 関連会議の取材報告と、セブを拠点とする ICT サービス企業 4 社の紹介を中心とした内容である。

2 InTourPreneur 2006 取材報告**2.1 イベント概要**

セブ商工会議所が毎年 6 月に行っているセブ・ビジネス月間 (Cebu Business Month)は今年で 11 回目を迎え、期間中様々な催しや会議が開かれたが、InTourPreneur 2006 は目玉イベントといえるもので、大規模かつ盛大に行われた。(写真上は展示会場の様子) 主催者であるセブ商工会議所長のフランシス・モネラ(Francis O. Monera)氏(写真下、右側)と、InTourPreneur 2006 実行委員長である地元の大手 IT 企業ナンカイグループ会長のウィルソン・ナン



(Wilson Ng)氏(写真下、左側)らが会場入口で来場者を出迎えた。初日にはメイン会議、2 日目と 3 日目には産業別の分科会やセミナーが開催され、主催者側の発表によると、主な統計は以下の通りである。

- 出展企業数：150 企業・団体
- 来場者数：10,000 人
- 講演者数：160 人
- ICT トラック会議参加者：1,000 人
- 様々なアトラクションを披露したパフォーマー：2,000 人

メイン会議、ICT 分科会ともに、ICT 産業関連で海外からの著名人による講演や海外からの会議参加者は昨年と比べるとかなり少なく、国際イベント色は薄いという印象を受けた。インドの NASSCOM 社の会長がテレビ会議で生出演し、フィリピンの IT 産業界のキーパーソンとのパネルディスカッションを繰り上げた昨年の Cebu ICT 2005 と比べて、ICT 関連会議の内容は(国際市場に向けてセブをアピールできたかという点で)若干物足りなさを感じたことは否めない。一方、観光産業との合同イベントとなったことにより、ICT 産業単独で開催した昨年と比較すると規模が非常に大きくなり、地元のダンスチーム(写真)によるダンスショーや人気歌手などによるエンターテインメント性にぎやかさ、華やかさが増したフィリピンらしい楽しいイベントであった。

**2.2 ワールドクラスの ICT サービス産業都市を目指すセブ¹**

マニラ首都圏に次ぐフィリピン第 2 の大都市セブでは、国際貿易港や国際空港も整備されているほか、マニラ首都圏よりも更に安価な労働力(セブの最低賃金ベースはマニラよりも 46% 低い²)が確保できることなどから、これまでも輸出指向の外国企業による直接投資が盛んに行われてきた。セブ国際空港ではアジア主要都市からの直行便の運行も増加しており、アクセス面での利便性も向上しつつある。(表 1 参照) フィリピン経済区庁(PEZA)に登

表1: セブ国際空港とアジア主要都市間の直行便

都市	所要 時間	フライト数
マニラ	1	21 便/日
東京	4	6 便/週
シンガポール	3	13 便/週
ホンコン	2	14 便/週
ソウル	4	14 便/週
台北	2	2 便/週
クアラルンプール	3	2 便/週
カタール	13	3 便/週

録された 7 ヶ所の経済特区や 2 ヶ所の IT パークを中心に 300 件以上の海外直接投資があり、2005 年のセブ州からの輸出額(約 47 億ドル)はフィリピンの輸出総額の約 10% を占めている³。

¹「セブ州」、「セブ市」のように特に「州」「市」の明記をした場合以外は、「セブ」とは主にセブ大都市圏(メトロ・セブ: セブ市、ラブラブ市、マンドラウエ市、タリサイ市などを含む)を指すものとする。

^{2,3}出所: セブ投資促進センター(CIPC)による InTourPreneur 2006 における講演資料。

セブへの海外直接投資は製造業が先行してきたが、最近ではマニラと同程度の通信インフラが整ってきていることやマニラでの人材不足なども追い風となり、ICT サービス・ICT 活用サービス企業の進出も目立ってきている。(表 2 参照) ガルシア州知事(写真)以下、セブ州関係機関が一丸となり、コンピューターグラフィックス、CAD、データ入力、コンタクトセンター/コールセンター、会計や人事分野の BPO といった ICT サービス・ICT 活用サービス産業振興には非常に力を入れている。

表 2: セブの主な外資系 ICT サービス・ICT 活用サービス企業⁴

	企業名	主要業務	資本
1	Lexmark Research & Development	R&D	米国
2	ADTX Systems	ソフトウェア開発	日本
3	Alliance	ソフトウェア開発	フィリピン
4	Big Foot	ソフトウェア開発	米国
5	BOOOM!! Interactive (formerly JAMMPS)	グラフィックス アニメーション	日本
6	Dash Engineering	エンジニアリング設計	日本
7	Epson Software Development	ソフトウェア開発	日本
8	Farcite	ソフトウェア開発	米国
9	ICatchIT	経理・会計・法務	米国
10	INNODATA	データコンバージョン	米国
11	NCR	ソフトウェア開発	米国
12	NEC Software Phil., Inc.	ソフトウェア開発	日本
13	Northern Transcriptionworks	メディカル トランスクリプション	フィリピン 米合併
14	N-Pax	ソフトウェア開発	日本
15	SPI Technologies	メディカル トランスクリプション	米国
16	Tsuneishi Technical Services	エンジニアリング設計	日本
17	Xlibris	データコンバージョン	米国

セブ州での大学卒業生数は、過去 3 年間の平均で約 2 万 3 千人おり、IT 関連学科の卒業生は年間 3,858 人、工学系学科の卒業生は年間 2,674 人である。(表 3 参照) 今後も持続的かつ安定的に IT 人材を供給するため、セブ州にある 9 つの大学では全て IT 関連学科を設置しているほか、産官学と NGO の協調のもとに人材育成面(特に大学レベル)での対策を講じていくことを目的に 5 年前に設立された非営利組織セブ IT 教育開発財団(Cedf-IT)も活発な活動を続けている。

表 3: セブ州の大学卒業生数

大学の専攻コース	年間卒業生数 (過去 3 年間の平均)
会計	547
ビジネス	4,408
医療関連	2,937
IT 関連	3,858
工学系	2,674
その他	8,333
合計	22,757

⁴出所: セブ投資促進センター(CIPC)による InTourPreneur 2006 における講演資料をもとに筆者が作成。

2.3 フィリピン大手通信企業はフィリピンにおけるブロードバンド化の進行とインターネットの浸透に強気

フィリピン最大手通信サービス企業 PLDT 社の CEO、ナポレオン・ナザレノ(Napoleon Nazareno)氏は、InTourPreneur 2006 初日のメイン会議において Future will be Broadband (未来はブロードバンド)と題する講演を行い、今後 2 年以内にフィリピンのインターネット利用のブロードバンド化が大きく進展するだろうと述べた。ナザレノ氏の講演によれば、同社のブロードバンド加入者数は、DSL とワイヤレスブロードバンド(同社傘下の SMART 社が提供)加入者数を合わせて 2005 年末時点で 114,000 を超えているとのことである。同社のブロードバンド加入者数は過去数年毎年倍増というペースで増加しており、2006 年もまた倍増の 230,000 というブロードバンド加入者数達成を目指しているという。

さらに、ナザレノ氏は PLDT 社がフィリピン国内への次世代ネットワーク(NGN)⁵の導入に着手しており、すでにマニラ首都圏に隣接するカピテ州の住宅地で 35,000 回線を敷設済みであることを明らかにした。PLDT 社の 2005 年次報告書によると、2006 年中に NGN(次世代)回線を 30 万回線にする予定であるという。また、同氏は、フィリピンのインターネット浸透状況がアジア 15 カ国中下から 3 番目である現状を認識した上で、今後はブロードバンドが使えるインターネットカフェの数の増加や、低価格 PC⁶の市場への浸透により、フィリピンでもより多くの人々がインターネットを活用するようになるとした。

一方、アヤラグループ系の GLOBE 社傘下で有線通信事業を展開する Innove Communications 社の COO ヒル・ヘニオ(Gil Genio)氏は、ほんの数年前まで大半のコールセンター企業が E1 回線(2Mbps)程度の帯域を使っていたが現在は 45Mbps から 150Mbps が普通になってきていると述べ、フィリピンの IT サービス・IT 活用サービス企業においてもブロードバンド化が急速に進展していることをうかがわせた。また、同氏の講演では、GlobeQUEST の Cebu to the World (C2W)というソリューションが紹介された。これは、セブからマニラ首都圏を経由せずに直接 GlobeQUEST の国際通信ケーブルに接続できるゲートウェイを提供するもので、急増しているセブの ICT サービス・ICT 活用サービス企業がマニラ首都圏の通信網から独立して国際接続することを可能にしている。

なお、フィリピンにおける 3G(第 3 世代)携帯電話サービスは、2 大携帯電話サービス企業である SMART 社、GLOBE 社ともに 2006 年から本格的に市場へのサービス提供を開始している。

2.4 セブのコールセンター最新事情

前号のコールセンター特集で、コールセンター企業の地方進出が加速傾向にあると報告したが、セブ投資促進センター

⁵ NGN (Next Generation Network:次世代ネットワーク): 現在の電話網に代わる次世代のオール IP(インターネットプロトコル)ネットワーク。IP をベースに音声・映像・データ等の広範なマルチメディアサービスを提供する次世代のネットワークである。

⁶ 例えば、AMD の Personal Internet Communicator(250 ドル)やマサチューセッツ工科大学(MIT)メディアラボが開発している 100 ドルのノート PC、インテルが 2006 年 5 月に発表した途上国の教育機関向けの 400 ドルノート PC など)

(CIPC)の発表資料によるとセブには米国系の Convergys、PeopleSupport、Sykes、e-Telecare、Western Wats などをはじめとしたコールセンター11 社が進出しており、既に 6,000 人以上のエージェントを雇用している。

2003 年にセブ市のアジアタウンITパークに進出した大手コールセンター企業PeopleSupport社のCEOでCCAP⁷会長でもあるボン・ボルハ(Bong Borja)氏がInTourPreneur 2006 の初日メイン会議でのパネルディスカッションに参加し、当初 500 人程度のセンターを予定していたが、2006 年 6 月現在で既に 1,800 人のエージェントがあり、数ヵ月後には 2,000 人に達する見込みであることを明らかにした。同社は昨年 11 月、マニラ首都圏マカティ市中心部のアヤラ大通りとヒル・プヤット大通りの交差点そばに自社専用のコールセンタービルディング(People Support Center : PSC、5 階建て、床面積 24,000 平米、3,000 席)をオープンさせたが、セブでも自社ビルを建設することの検討に入ったとのことである。

同じく In Tour Preneur 2006 のパネルディスカッションに参加した Western Wats 社社長のクリス・マンジェルソン(Chris Mangelson)氏は、当初 36 ヶ月間で 500 人規模のコールセンターにするとする事業計画を立てたが、アメリカ本社側からの需要が大きく、実際には 20 ヶ月で 500 人に達し、現在のエージェント数 900 人にまで拡大していると述べた。

セブのコールセンター産業が今後一層発展するための課題としては、米国の昼間の時間に合わせた就業時間で夜勤が主となる従業員の生活の質を向上させるため、彼らの生活時間帯に合わせた様々なサービス(通勤交通機関、銀行、医療施設、娯楽施設、飲食店など)の営業時間の調整などが必要で、この点においてセブはマニラよりも遅れていることが挙げられた。また、コールセンターという産業とエージェントという職業についてのイメージを改善することの必要性も議論された。

ボルハ、マンジェルソン両氏とも、米国企業のコールセンター業務のオフショア需要に後押しされて予想よりかなり早いペースでセブでのオペレーションを拡大していることを強調していた。人材不足の懸念は確かにあるが、需要が非常に大きいために供給側を刺激し、セブ州の主要大学がコンソーシアムを組んで共同のコールセンターエージェント育成プログラムを実施するなどの対策が講じられつつあるほか、コールセンター企業自身も大学などの教育機関との連携で人材育成に積極的に動いている。

3 在セブ ICT サービス企業紹介

3.1 サイバーテック セブ開発センター (Cybertech)

株式会社サイバーテック(本社:東京都千代田区 代表取締役社長:橋元賢次)は、2006 年 5 月にセブ市に自社開発センターを開設した。数年前から実施してきた中国上海の現地企業への委託によるオフショア開発や、2005 年からセブの数社に委託したパイロットプロジェクトの成果などを評価した結果、親日的かつ英語圏であるフィリピンにおいて、大手外資系のソフトウェア開発企業の進出がまだ少ないセブをオフショア拠点として選んだという。2006 年 6 月現在では約 20 名の技術者を確保しており、今後年内に 50 人体制の確立を目指すということだ。

セブビジネスパーク内Keppel Centerの 14 階にある同社事務所には、夕刻ごろ取材にお邪魔したが、まだかなりの数のフィリピン人技術者たちが仕事中だった。ちょうどセブ出張中だった



本社社長の橋元氏⁸(写真右)、現地マネージャーの山本氏(写真左)への取材中、「スミマセン、オサキニシツレイシマス。」と覚えてた日本語とフィリピンならではの笑顔で挨拶してから帰宅する社員たちがさわやかに印象に残った。セブのオペレーションを統括する山本氏は、米国在住経験や上海での 2 年間のオフショア体験を持つ。今は社員の日本語教育も山本氏自らが行っているという。

サイバーテック社は、米国の Sonic Software 社から 2005 年 8 月に XML データベース Sonic XIS の事業を取得し、Sonic XIS の技術を継承した XML ネイティブデータベースを Cyber Luxeon という製品名で 2006 年 3 月に日本市場に出荷開始した。セブ開発センターの設立は、この Cyber Luxeon および XML 関連ソリューションのビジネス拡大に対応するための開発体制強化を図るためのものである。

現在は社長の橋元氏自らが英語を猛特訓中であるほか、中途採用や来年度の新卒採用にも帰国子女や海外ホームステイ経験のある人材を積極的に受け入れるなど、会社として日本側の英語力強化も進めている。1998 年に 20 代でサイバーテック社を起業した橋元氏は、近い将来は日本のサイバーテック本社にも多くのフィリピン人技術者がごく当たり前のように仕事をしているような、緊密に連携できる対等なパートナー関係の開発拠点にしていきたいと話してくれた。XML データベース Cyber Luxeon は今のところ日本市場のみでの販売だが、将来的には英語圏市場への参入も視野に入れており、英語を得意とするフィリピン人技術者の今後の活躍が期待される。

(同社ウェブサイト: www.cybertech.co.jp)

⁷ CCAP:Contact Center Association of the Philippines

⁸ 橋元氏は、自身のブログ「こてこてベンチャー社長奮戦記」を公開している。 http://blog.livedoor.jp/cybertech1998/?blog_id=263876

3.2 デザインエックス・インターナショナル (Designex International)

デザインエックス・インターナショナル社は、前身のデザインエックス社（セブ市）の事業拡大をめざした組織強化によって 2000 年に設立された。銀行・金融業務を熟知したジョイとジョアンというメルカド姉妹（現在も同社の中核メンバー）が開発した農村銀行⁹(Rural Bank)向けの低価格ソリューション製品を核にしたシステムインテグレーション事業（以下、SI事業）を展開してきたが、農村銀行のコンピュータ化予算は微々たるもので、パッケージ製品販売と一体型のSI事業では採算が合わなかったという。

フィリピンの総人口の半分近くは農村部に住んでおり、金融サービス面で農村銀行に頼る人々の数は相当に上る。従来型のSI事業の採算性では苦労したものの、なんとか農村部における金融サービスの利便性向上を図ろうと、デザインエックス社では 2 年ほど前からウェブベースで ASP タイプのソリューション RURALNET（サービス）の開発を進めてきた。このサービスは、別会社として新たに立ち上げた RURALNET 社が提供する。同社が提供する RURALNET（サービス）によって、これまで都市部の銀行でしか提供されていなかったサービスが農村銀行でも提供可能になる。こうしたサービスとは、銀行間振替・振込み、社会保険料支払い、電子マネーのリローディング（補充）・現金化、などである。RURALNET（サービス）は、取引データのリモート入力と、農村銀行から各種のサービス提供企業・団体の口座への支払処理する決済システムのための基盤とソフトウェアを提供する。日次バッチで決済指示データが送信され、RURALNET 社のパートナー決済銀行である大手商業銀行 United Coconut Planters Bank (UCPB)が決済処理を実行する。

農村銀行側に PCMCIA スロット付の PC と GSM 方式携帯電話用の SIM カードを搭載した PCMCIA カードさえあれば、SMART 社の携帯電話ネットワークおよび PLDT BRAINS¹⁰ 経由で RURALNET 社の VPN に接続することができる。接続・利用料金は PC を既に保有している農村銀行であれば月額 4,000 ペソ、PC のレンタル利用料を含めても月額 5,000 ペソである。¹¹

このサービスを全国的に市場投入するにはフィリピン中央銀行(BSP)の認可が必要で、2006 年 7 月に BSP への説明を行う予定とのことである。

⁹ フィリピンの銀行は、規模の大きい順に商業銀行(Commercial Bank)、貯蓄銀行(Thrift Bank)、農村銀行(Rural Bank)などがある。フィリピン中央銀行(BSP)の2005年版Annual Reportによると、農村銀行に分類される銀行は全国に2,052ヶ所(本店755、支店1,297)ある。Designex社のManaging Directorであるジェシー・ヴァルガス氏によれば、ほとんどの場合農村銀行は個々の店舗が独立して機能しており、農村銀行間や農村銀行と商業銀行のネットワーク化はなされていないという。このため、銀行間決済に時間がかかったり、農村銀行では対応していない海外送金（海外出稼ぎ家族などからの送金）の受取りや公共サービス関連の支払いのために交通費・宿泊費をかけて都市部の銀行に行かなければならないなど、農村部の住民にとっての金融サービスの利便性は都市部と比べてかなり低いものとなっている。

¹⁰ PLDT BRAINS (Broad and Robust ATM/IP Networking Solutions) フィリピン最大手の通信サービス企業PLDTが提供するインターネットVPNソリューション

¹¹ 出所：アジア開発銀行 "Workers' Remittance Flows in Southeast Asia" (2006 年 4 月)
www.adb.org/Documents/Reports/Workers-Remittance/chap6.pdf

現時点で日本向けのオフショア開発プロジェクトの実績はないものの、デザインエックス社では日本企業からの問合せ（特に彼らの専門分野である銀行決済業務関係）は歓迎することだ。セブを拠点とした従業員 20 名のソフトウェア企業が、フィリピンの金融サービスにおけるデジタルデバイドに一石を投じるべく、大きなビジョンを掲げて取り組んでいる事例として本レポートで紹介させていただいた。（写真は、Managing Director のジェシー・ヴァルガス(Jessie Vargas)氏と技術者の皆さん）



(同社ウェブサイト：www.dsnx.com)

3.3 エクシー (ECSi: Cebu e-ComSys, Inc.)



セブ市アジアタウン IT パーク内にある ECSi 社は、日本向けのソフトウェア・アウトソーシングに特化した事業を展開する企業である。1999 年、セブ市に日系ソフトウェア企業の開発拠点を設立し、約 5 年半にわたって社長として同拠点の経営に携わってきた川澄正春氏(写真)が、社長職を退いた後 2005 年 8 月に新会社として設立した。

現在設立 1 年目の ECSi 社では、7 年から 8 年の日本向けソフトウェア開発業務経験と基礎的な日本語力のある平均 28 歳前後のフィリピン人ソフトウェア技術者を採用し、日本の顧客企業に派遣している。数年後に彼らがセブに戻り、彼らを中核ブリッジ SE としたセブ側でのオフショアソフトウェア受託開発事業を行う構想である。川澄氏の考えでは、ブリッジ SE は技術力だけでなく営業力も重要で、ECSi 社では、たとえ各人が独立起業していけるような技術力と営業力を兼ね備えたスーパー SE を育成していきたいとのことである。

日本向けソフトウェア開発業務経験と基礎的な日本語力のあるソフトウェア技術者という条件を満たす人材を確保していくのは困難ではないかと尋ねたが、川澄氏によると、計算上は相当数いるはずだという。つまり、フィリピンへは 10 数年前から日系のソフトウェア企業が進出しており、通常の離職率(10%から15%)で考えてもこれまでかなりの数の技術者がこうした日系ソフトウェア企業から転職している。彼らは、別の日系企業に転職している場合もあるが、現地系や他外資系のソフトウェア企業で働いていたり、さらにその次の転職先を探していたりする人材も少なくない。日本向けソフトウェア開発業務経験者の人材プールは十分な規模があるはずで、重要なポイント

トはいかに彼らとのコンタクトを確立するかにあるという。

ECSI 社では、前述のようなフィリピン人技術者の派遣や受託開発事業のほか、日本人シルバーIT 技術者をセブに派遣する事業も検討してきたが、1) フィリピン側の日本向けオフショア開発企業で最も必要とされる日本人の人材は、シルバー技術者よりも第一線のプロジェクト管理者である。2) シルバーIT 人材の場合、フィリピン人技術者の育成(教育)や品質管理の取りまとめなどには適しているが、こうした業務に就くにはある程度の英語能力が必要なため、適切な人材は容易には見つからない。などの理由から、現時点ではまだ実績が出ていないということだ。

川澄氏は、セブ日本人商工会議所のデザイン・ソフトウェア部会長や、セブ日本人会長、セブ投資促進センター顧問などを務めており、セブ事情に詳しいほか、セブでの広いネットワークを持っている。川澄氏は、こうしたネットワークを活かし、セブや日本のビジネスパートナー企業と連携しながら、今後の事業拡大に意欲的に取り組んでいきたいと話してくれた。なお、同社では 2006 年 7 月にはアジアタウン IT パーク内に今年新しく出来たばかりのスカイライズビル(写真)への事務所移転を予定している。



(同社ウェブサイト: www.ecsi.ph)

3.4 エヌパックス (N-Pax) 株式会社

2004 年 12 月発行の第 4 号で N-Pax を紹介してから 1 年半になる。2006 年 6 月、セブの事務所を訪れてマネージング・ディレクターの戸田貴大氏(写真)にお話を伺った。



2002 年にセブの現地系大手 IT 企業ナンカイグループとの合併で N-Pax 社を設立後 4 年になるが、戸田氏によれば この間日本の親会社 C-Pax(本社: 奈良県奈良市、代表取締役社長東直哉)が目指していたコスト削減や、日本側のプログラマー人員を削減し SE 集団に特化させる、などの目標はほぼ達成できたという。昨年から N-Pax としての独自マーケティングによるフィリピン国内市場向け事業も軌道に乗りつつあり、現在は売上の 70% が日本向けのソフトウェア開発サービス輸出、30% が在フィリピン日系企業市場を中心としたフィリピン国内向け事業の売上である。同社が開発した主力製品であるプロジェクト管理などのコラボレーションソフト COMPASS (www.compass.co.jp) は、フィリピン国内でも 3 社への導入実績がある。COMPASS の開発はすべてセブで実施したほか、製品パンフレットのデザイン・製作・印刷、ホームページのデザイン・製作までもセブで行った。

N-Pax 社技術者のスキルは、Java 系のスキルを持つ技術者

が全体の約 6 割、C#系が 7 割、C++が 3 割、SQL は 7 割(1 人が複数技術スキルを持つ場合あり)とのことである。また、従業員数 60 名(今後すぐに 80 名程度になる予定)のうち詳細設計ができるフィリピン人技術者は 10 名ほどおり、日本語の基本設計書を翻訳者やブリッジ SE が翻訳し、翻訳された基本設計書をもとにフィリピン人技術者が詳細設計以降の工程を行っている。現在、日本人 3 名と日本語が堪能なフィリピン人 1 名の 4 人がブリッジ SE としての機能を果たしている。

フィリピン人技術者の日本語能力の必要性についての戸田氏の考えは、多くの在フィリピン日系ソフトウェア企業とは異なり、「N-Pax のフィリピン人ソフトウェア技術者に日本語能力は全く必要ない」という方針を貫いている。日本語習得に費やす時間と努力は技術力向上に費やしてほしいと断言する。日本向けのプロジェクトに必要な日本語対応は、翻訳者と 4 名のブリッジ SE が徹底して吸収するのが N-Pax 流である。

CMMI (Capability Maturity Model Integration = ソフトウェア開発を中心としたプロセス改善のモデルを示したもの)については、現在の事業規模ではコンサルティングとアプライザル(評価)のための費用が高額で、その費用対効果があるとは思えず、正式なアプライザルを受けることは考えていないという。ただし、現在進めている ISO 認証取得の取組みの中で、CMMI の枠組みに沿った自社のプロセスを定義・実践していくというやりかたで CMMI モデルを取り入れていくことを検討している。

N-Pax 社は、日本のソフトウェアベンチャー企業が、自社の主力ソフトウェア製品開発にセブのリソースを最大限に活用して成功をおさめている事例である。日本側、フィリピン側ともに規模は決して大きくないのだが、「小規模のベンチャー企業でもこんなオフショアのやり方がある」ということを示す好例といえるのではないかと。戸田氏は、今後の日本とのビジネスにおいては、単なる海外の外注先ではなく、フィリピンの英語能力を十分に活用し、日本企業の国際化のビジネスパートナーとしての N-Pax を目指したいと意気込みを語ってくれた。

(同社ウェブサイト: www.n-pax.net)

JETRO 定期報告フィリピン IT 事情 2006 年度 No. 2 終り