

日本のソフトウェア企業の海外展開に関する研究

Japanese software firms' overseas business

高橋 美多 (TAKAHASHI Mita)

日本の大手のソフトウェア企業及びIT企業は、近年、海外売上高を急増させている。その際、各企業は様々な形で受注を増やしている。まず、日本での顧客企業が海外に子会社を設立するとき、そのシステムの開発をしばしば受注している。また、海外の政府や民間企業もターゲットとなっている。NTT データは、2014年にミャンマーの中央銀行のシステムの開発を受注した。日立製作所と東芝は共同で、2014年にベトナムの高速道路の運営システムの開発を受注した。さらにNTT データは、中国、シンガポール、タイ、ベトナムその他アジア諸国でクラウドサービスを展開している。日立コンサルティングチャイナは、コンサルティング及びシステム開発業務を中国で展開しているが、3年連続で売り上げを毎年65%伸ばしており、そして売上の8割は中国現地資本の企業である。加えて、日本のIT企業の中には、東南アジアで自ら新事業を始めるものもある。NTT データは、2016年にインドネシアで、病院と保険会社をつなぎ、保険加入者が病院で支払いをせずに済むサービスを始めた。

同時に、大手のソフトウェア企業及びIT企業は、海外売上高を増加させるために、海外のソフトウェア企業へのM&Aを通じた海外売上高の拡大を積極的に進めている。特に顕著なのがNTTグループであり、2008年から2014年までに1.1兆円以上を投入した。このうちアジアについては、NTTコミュニケーションズが2012年に、インドのネットマジック・ソリューションズを約100億円で買収している。また、日立製作所の子会社でありメーカー系システムインテグレーターとしては最大手の日立システムズは、マレーシアをはじめとする東南アジア各国でITサービス事業を強化することを目的に、2013年4月にSunway Technology社の子会社について、その株式の51%を取得した。富士通は、2014年からの3年でM&Aに1000億円を投入する計画であり、その主なターゲットは東南アジアである。他の日本企業も、同様の行動をとっている。

本研究は、こうした海外ビジネスの拡大の現状と、それを実行する上での問題点を検討した。その結果、経営上のいくつかの問題点があることを明らかにすることができた。特に大きな問題は、日本のIT企業における社員の国際ビジネスに関する知識と経験が不足する点である。よって本研究はここに焦点を当てて分析した。

今後、日本の多くのソフトウェア企業への聞き取り調査を通じて、各企業がその問題点をどう克服し、海外ビジネスをどう発展させていこうとするのか、そのための方策を検討していきたい。