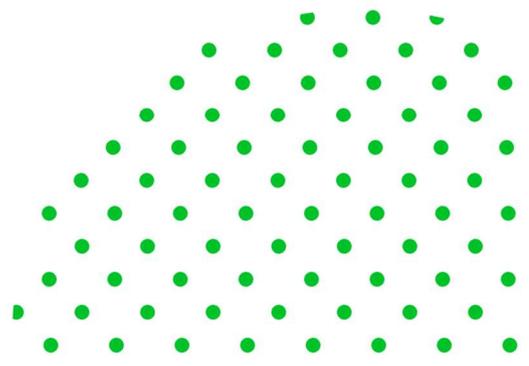


オフショア開発白書 2025年版

発行：オフショア開発.com



弊社では毎年、「オフショア開発.com」に寄せられるオフショア開発（ITアウトソース）に関する相談をもとに「オフショア開発白書」を作成しています。前年度の傾向を分析するとともに、今後の予測をたて、総括したものとなっております。また、併せて、過去15年間に相談のあった企業（発注者）、そして海外現地のオフショア開発企業（開発委託先）を対象に実施したアンケート結果をまとめ、オフショア開発の最新事情をまとめました。今後の海外へのアウトソーシングの検討や、開発委託先選定、開発コスト削減などに、こちらの資料をご活用ください。

—目次—

【第1部】2025年の「オフショア開発」動向

1. オフショア開発を依頼する企業の規模・業種・属性……6
 - 円安の影響が一巡し、オフショア開発の主役が中小企業へと回帰
 - IT・ソフトウェア業界の相談はさらに増加、メーカーの存在感も拡大

2. オフショア開発委託先国別ランキング……8
 - ベトナム人気は継続も、選択肢の多様化が進む一年に
 - 中国は発注比率が減少、分散化と再評価の兆し
 - 注目すべきは「その他」の台頭と新興国の存在感

3. オフショア開発案件別ランキング……10
 - 業務系Webシステム開発が安定的に首位、基盤系の存在感が上昇
 - スマホアプリ開発は横ばい、Webとの融合が進む
 - AI開発を中心に先端技術案件が定着、オフショアの高度化が進行
 - サイト制作は微増、デザイン対応力の向上が鍵に
 - 組み込み開発は安定、ニッチ領域での専門性が鍵

4. オフショア開発の契約形態割合……12
 - ラボ契約は微減も、SES契約が急伸—契約形態の多様化が進む一年に
 - ラボ契約の本質的価値は「継続性」と「柔軟性」
 - 請負契約は安定的に推移、要件明確な案件で根強いニーズ
 - SES契約の台頭—専門性と即応性を求める企業の選択肢に
 - 契約形態選定はプロジェクト成功の鍵—比較表を活用した判断を

5. オフショア開発に関する予算……14
 - 大型案件の減少と「発注見送り」の増加—慎重な予算判断が目立つ一年に
 - スモールスタートの再評価—柔軟なラボ型契約が鍵に
 - 中規模案件が主流に—「リソース確保」目的が定着

- 大型案件の減少は一時的かー背景にある為替と景気の影響

【第2部】オフショア開発を依頼した企業の実態調査（アンケート調査）

1. オフショア開発を検討した理由・目的……18

- 「リソース確保」から「戦略的活用」へー目的の多様化が進む一年に
- 「グローバル戦略の一貫」が定着ー海外展開と開発体制の連動
- 「開発スピード向上」は依然として課題ー即応性と柔軟性が求められる
- 「海外拠点との連携」「外国人エンジニアの活用」も微増
- オフショア開発は「拡大路線」継続ー企業戦略の中核へ
- 外国人エンジニア活用はさらに進展ー社内グローバル化が加速
- スモールスタートからの拡張が鍵ー柔軟な導入が可能な時代へ

2. 海外への依頼案件の平均予算規模・依頼単価……21

- 中規模案件が主流にー1億円以上の大型案件は姿を消す
- 活用期間は長期化傾向ー10年以上継続企業が最多に

3. 国内と比較した場合のオフショア開発におけるコストダウン比率……23

- 平均コスト削減率は大幅改善ー31～50%削減が主流に
- スモールスタートからの拡張が鍵ー導入期のコスト構造に注意

4. 「オフショア開発」成功のカギ（課題／重要視するポイント／選定）……24

- オフショア開発企業に感じた課題は「コミュニケーション力」と「品質管理」が引き続き上位
- 成功のポイントは「コミュニケーション」と「ブリッジSEの能力」
- 選定時に重視されるポイントは「日本語対応力」「開発実績」「日本企業との取引経験」
- 選定時に感じた課題は「自社要件とのマッチング」と「初期コミュニケーション」
- 比較検討数は増加傾向ー「10社以上」が最多に

【第3部】オフショア開発企業の実態調査（アンケート調査）

1. オフショア開発企業の属性（規模／国）……30

- 企業規模の分布に変化ー「50名以下」が減少、「中堅規模」が増加傾向
- 小規模企業の役割は再定義へー専門性と柔軟性が差別化要因に
- 発注企業にとっての選択肢は拡大ー「規模」より「適応力」が鍵に

2. オフショア開発先の人月単価（職種別）……32

- 全体傾向：二極化する単価動向
- ベトナム：安定的な上昇と信頼性の維持
- フィリピン：大幅な下落と価格競争の激化
- 中国：急激な高騰と高付加価値化

- ミャンマー：不安定な動き
- バングラデシュ：職種間で明暗
- インド：大幅な下落と競争激化

3. オフショア開発企業の「強み」と「弱み」……35

- 強み：コミュニケーション能力が引き続きトップ、営業力が新たに台頭
- 弱み：営業力が最大の課題に、コミュニケーション能力とのギャップも継続
- 強みと弱みの交差点にある“ギャップ”が成功の分かれ道
- UI/UX・価格競争力の課題感は継続、リソース確保の視点が重要に

4. 受託案件の傾向（契約形態／業種／案件内容）……37

- ラボ型契約の定着と契約構造の再編
- 業種構成の広がりと“オフショア開発の一般化”
- 案件内容の変化と注力領域のシフト
- SaaS・アジャイル開発との親和性と戦略的展望

5. これからの日本企業の開発体制は？「日本語人材」と「英語人材」……40

- 英語対応力の成熟と“脱ブリッジSE依存”の兆し
- 日本語対応力は二極化、希少性が高まる
- N2以上取得者数から見る“言語対応の厚み”
- 言語対応力は“選定基準”から“戦略設計要素”へ
- 今後の展望：言語対応力の“融合型体制”へ

6. オフショア開発企業の技術領域における傾向……43

- 技術対応力の全体傾向：Web系・クラウド系が依然として主軸
- モバイル開発：クロスプラットフォーム技術が主流化
- クラウド対応：AWSが圧倒的、Azureが追随
- ERP・業務系技術：専門性が求められる限定領域
- レガシー技術：対応可能企業はさらに限定化

※本調査は弊社の運営する「オフショア開発.com」に対して2025年1月～2025年12月に寄せられたオフショア開発に寄せられた相談、並びに「オフショア開発.com」を利用した企業に対するアンケートをもとに作成されています。オフショア開発 市場全体を推計するデータではありますが、全てをカバーするデータではない点にご留意ください。

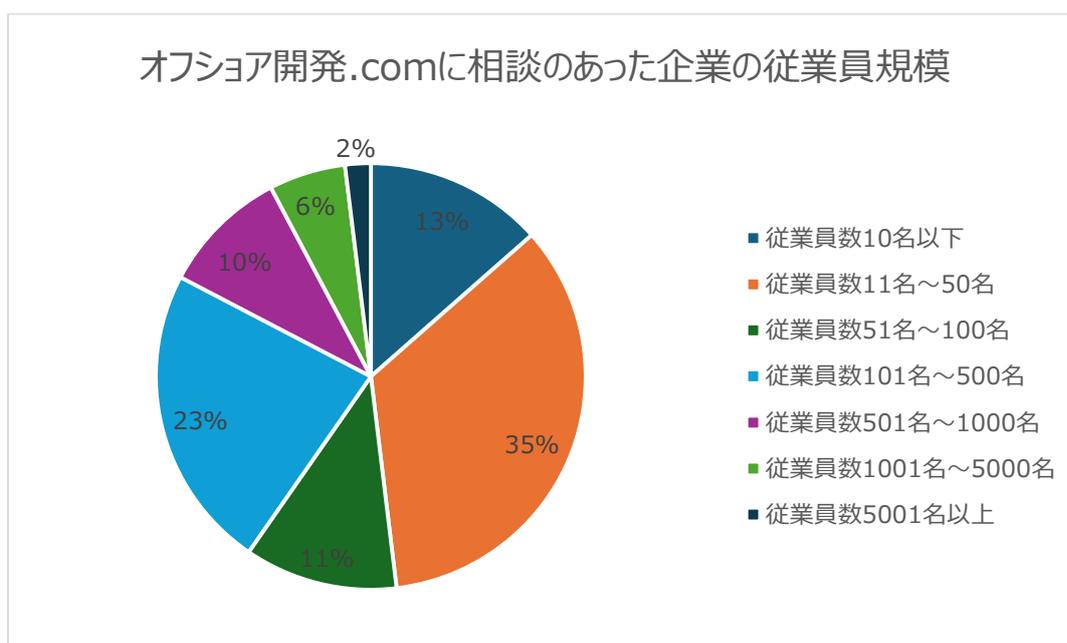
【第1部】

2025年の「オフショア開発」動向

1. オフショア開発を検討している企業の規模・業種・属性

◆ 円安の影響が一巡し、オフショア開発の主役が中小企業へと回帰

「コスト削減」から始まったオフショア開発の潮流は、近年では「国内ITリソースの逼迫」に対応する「リソース確保」目的へとシフトしてきました。2025年も引き続き円安基調ではあるものの、企業のオフショア開発への向き合い方には新たな変化が見られます。



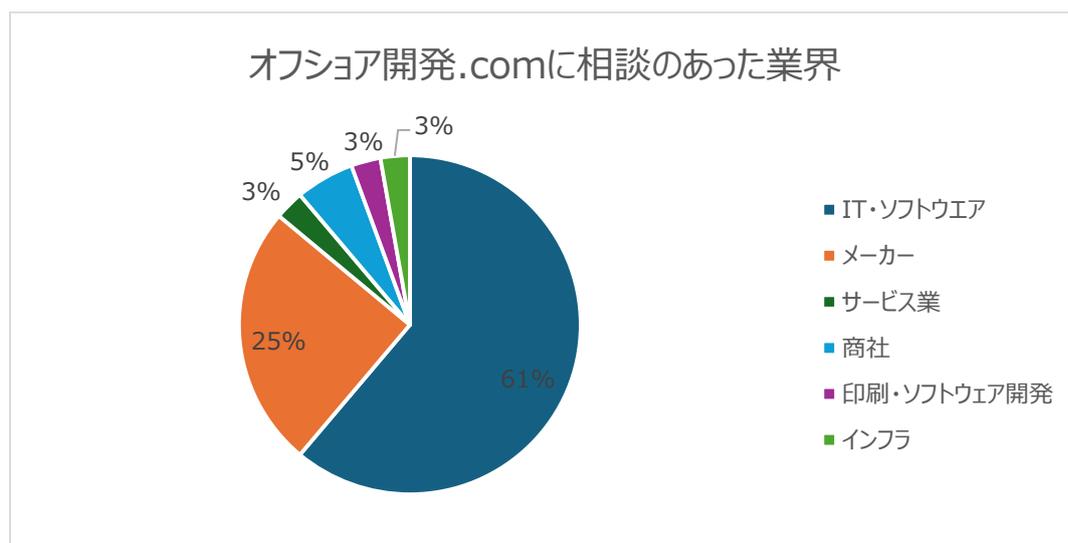
2025年1月～12月に「オフショア開発.com」に寄せられた相談企業の従業員規模を見ると、前年とは対照的な傾向が浮かび上がります。特筆すべきは、**従業員数50名以下の企業が全体の48%を占め、前年の26%から大幅に増加した点**です。2024年には円安の影響で中小企業のオフショア活用が鈍化していましたが、2025年は再びその勢いを取り戻しつつあります。これは、円安環境に一定の慣れが生まれたことや、国内の人材不足がより深刻化したことが背景にあると考えられます。

一方で、**5001名以上の大企業の割合は22%→2%へと急減**しました。2024年には「業務提携」や「自社拠点設立」「M&A」など、オフショア活用の高度化が進んでいた大企業ですが、2025年はその動きが一段落した様子が見て取れます。すでに体制構築を終えた企業が多く、新規相談の件数としては減少した可能性があります。

このような変化から、2025年は「オフショア開発の裾野が再び広がった年」と言えるでしょう。特に中小企業にとっては、オフショア開発が「コスト削減」だけでなく「事業継続性」や「スピード確保」の観点からも重要な選択肢となってきています。今後は、より柔軟で段階的な導入支援が求められるフェーズに入っていくと考えられます。

◆ IT・ソフトウェア業界の相談はさらに増加、メーカーの存在感も拡大

2025年に「オフショア開発.com」に寄せられた相談を業界別に分析すると、前年に引き続きIT・ソフトウェア業界からの相談が最も多く、全体の61%を占める結果となりました。2024年は58%であり、3ポイントの増加です。これは、SIerやWeb系企業を中心に、国内のエンジニア不足や開発スピードの加速ニーズがより深刻化していることを反映しています。特に、クラウドインフラやAI関連の開発領域では、国内リソースだけでは対応が難しく、オフショア開発の活用が戦略的な選択肢として定着しつつあります。



また、メーカー業界の割合も21%→25%と着実に増加しており、オフショア開発の裾野が広がっていることがうかがえます。従来はCAD/CAM/CAE解析や組み込み系の開発が中心でしたが、近年ではIoTやスマートファクトリー関連の開発ニーズが高まり、より高度な技術領域でのオフショア活用が進んでいます。特に、海外拠点との連携を前提とした開発体制の構築や、グローバル市場向け製品の開発において、オフショアパートナーとの協業が不可欠になってきています。

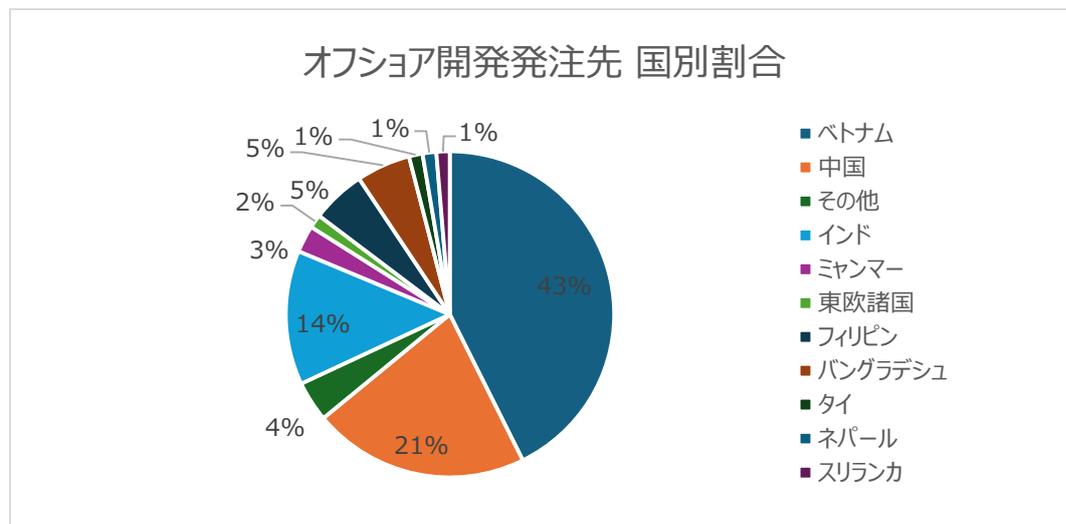
一方で、サービス業の割合は9%→3%と大きく減少しました。これは、モバイルアプリやWebサービス系の開発が、国内のフリーランスや小規模開発会社との連携で完結するケースが増えていることが背景にあると考えられます。また、サービス業では開発予算が限られることも多く、円安の影響を受けやすい業種であるため、オフショア活用のハードルが高まった可能性もあります。

さらに、2025年は新たに「商社」「印刷・ソフトウェア開発」「インフラ」といった業種からの相談も見られました。特に商社では、海外取引の延長線上でオフショア開発を活用する動きがあり、業務システムやECプラットフォームの開発ニーズが増加しています。印刷・ソフトウェア開発業界では、DTPや業務支援ツールの開発、インフラ業界では設備管理や遠隔監視システムの開発など、ニッチな領域でのオフショア活用が進んでいます。

このように、2025年はIT・メーカーを中心としつつも、業界の多様化が進んだ一年と言えるでしょう。オフショア開発が特定業界の専有領域ではなく、業種横断的な課題解決手段として浸透し始めている兆しが見て取れます。今後は、業界ごとのニーズに応じた柔軟な提案や、専門性の高い技術領域への対応力が、オフショアパートナー選定の重要な基準となっていくでしょう。

2. オフショア開発委託先国別ランキング

さて、どういった企業がオフショア開発に取り組んでいるかわかったところで、続いては「オフショア開発先の人気国ランキング」を見ていきましょう。2025年の委託先ランキングは、次のような結果となりました。



- 1位：ベトナム（43%）
- 2位：中国（21%）
- 3位：インド（14%）
- 4位：バングラデシュ（5%）
- 4位：フィリピン（5%）
- 6位：その他（4%）
- 7位：ミャンマー（3%）
- 8位：東欧諸国（2%）
- 9位：ネパール（1%）

9位：スリランカ（1%）

9位：タイ（1%）

◆ ベトナム人気は継続も、選択肢の多様化が進む一年に

2025年も引き続き、オフショア開発先として最も多く選ばれたのはベトナムであり、全体の43%を占める結果となりました。前年の42%から微増しており、依然として日本企業にとって最も信頼されるオフショア先であることがうかがえます。ベトナムが選ばれる背景には、親日的な国民性、勤勉さ、地理的近さ、そして比較的安価な単価水準が挙げられますが、これらの要因は今もなお有効です。

特に2025年は、ベトナム国内のIT人材育成がさらに進み、AI・ブロックチェーン・PKG開発（SAP、Salesforce、kintoneなど）といった高度な技術領域に対応できる企業が増加しました。また、ハノイ・ホーチミンに集中していた開発企業が、ダナン・フエ・カントーなど地方都市にも広がり、コストや専門性の面で選択肢が多様化しています。

一方で、ベトナム国内の件費上昇や円安の影響により、かつてほどのコストメリットが得られにくくなってきている点は見逃せません。加えて、欧米市場からの投資流入により、ベトナム企業やエンジニアが日本市場よりも高収益が期待できるグローバル案件へと関心を移しつつある傾向も見られます。今後、日本企業がベトナムでの開発体制を維持・強化するには、単なるコスト競争ではなく、技術力・提案力・柔軟性といった付加価値の訴求が重要になるでしょう。

◆ 中国は発注比率が減少、分散化と再評価の兆し

2025年の中国への発注割合は21%となり、前年の26%から5ポイントの減少となりました。これは、カンントリーリスクや単価上昇の影響が継続していることを示しています。特に地政学的リスクや経済政策の不透明さが懸念される中、日本企業の間では中国から他国へのシフトが進んでいます。

しかしながら、中国の技術力は依然として高く、BATH（バaidu、アリババ、テンセント、ファーウェイ）に代表される企業群の存在感は大きく、特定領域では中国企業でしか対応できない案件も少なくありません。そのため、完全な撤退ではなく、開発拠点の再編や分散化を図る企業も多く、グローバル開発体制の一環として中国を位置づける動きが見られます。

また、中国人エンジニアが在籍する日本国内企業との連携や、既存の中国拠点を活用した開発体制の再構築など、柔軟な対応を模索する企業も増加しています。今後は「オフショア開発」という枠組みを超えた「グローバル開発戦略」の中で、中国の位置づけを再定義する必要があるでしょう。

◆ 注目すべきは「その他」の台頭と新興国の存在感

2025年は「その他」の国々への発注割合が14%と前年の8%から大きく増加しました。この背景には、企業のリスク分散志向と、特定技術や言語対応に強みを持つ新興国の台頭があります。特にフィリピンとバングラデシュはそれぞれ5%と前年の3%→5%へと増加しており、英語対応力や若年層のIT教育の進展が評価されています。

また、ネパール・スリランカといった国々も1%ながら新たにランクインしており、オフショア開発の地理的選択肢が広がっていることを示しています。これらの国々はまだ発展途上ではありますが、特定領域に特化した技術力や、柔軟な開発体制を武器に、今後の成長が期待されます。

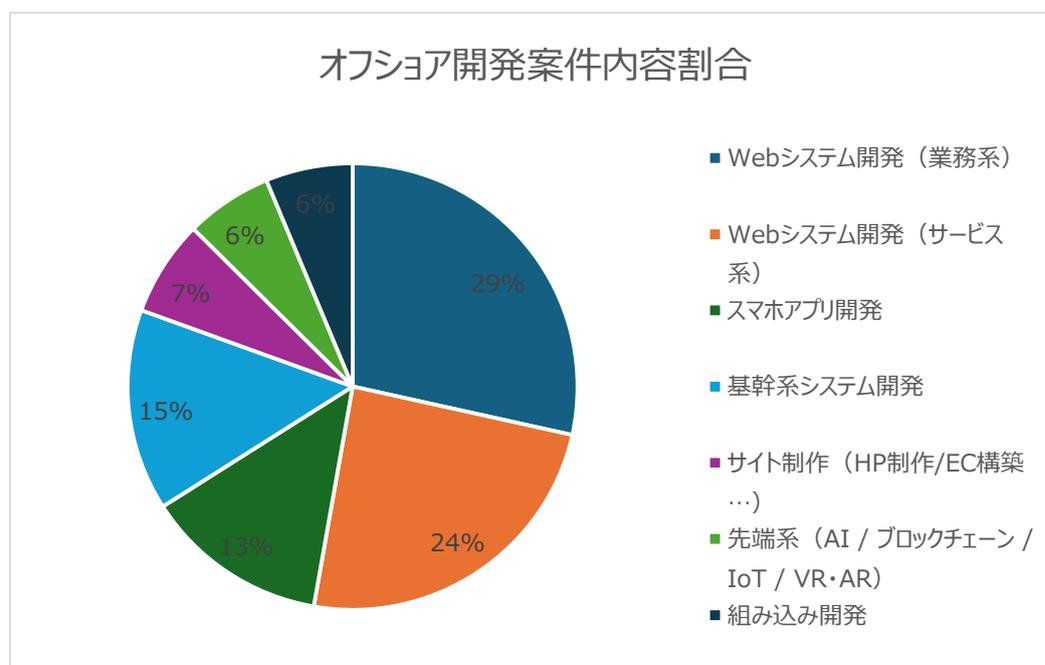
2025年の総括：選択肢の拡大と戦略的判断の重要性

2025年は、ベトナムの安定した人気を背景にしつつも、発注先の分散化と新興国の台頭が進んだ一年でした。企業にとっては、単なる「安さ」だけでなく、「技術力」「対応力」「リスク管理」「言語・文化的親和性」など、複合的な視点で発注先を選定する必要性が高まっています。

今後は、オフショア開発を単なる外注ではなく、**事業戦略の一部として位置づける視点**が求められます。発注先の国選びは、コストだけでなく、開発スピード、品質、将来的な拠点展開までを見据えた中長期的な判断が必要です。2026年以降は、さらにグローバルな視野での開発体制構築が加速することが予想されます。

以上、各国のオフショア開発事情について分析・解説いたしました。次は、どのような内容の案件がオフショアで開発されているかについての分析に移ります。

3. オフショア開発案件別ランキング



◆ 業務系Webシステム開発が安定的に首位、基盤系の存在感が上昇

2025年に「オフショア開発.com」に寄せられた相談内容を分析すると、最も多かったのは前年同様「Webシステム開発（業務系）」で、全体の29%を占めました。これは前年と同率であり、業務効率化や社内DX推進を目的としたシステム開発が、引き続きオフショア活用の中心であることを示しています。

一方で、「Webシステム開発（サービス系）」は27%→24%とやや減少しました。これは、サービス系の開発がスマホアプリやクロスプラットフォーム開発へと分散している傾向を反映していると考えられます。SPA（Single Page Application）やPWA（Progressive Web Apps）など、Webとスマホの境界が曖昧になってきている中で、開発案件の分類も変化している可能性があります。

注目すべきは「基盤系システム開発」が13%→15%と増加した点です。クラウドインフラの整備や、セキュリティ強化、社内システムの再構築など、企業のIT基盤を支える開発ニーズが高まっており、AWS・Azure・GCPなどのクラウド環境を前提としたインフラ系の開発が増加しています。特に中堅～大企業では、オンプレミスからクラウドへの移行が加速しており、オフショア開発の活用が戦略的に進められています。

◆ スマホアプリ開発は横ばい、Webとの融合が進む

スマホアプリ開発は前年と同じ13%で横ばいとなりました。一見すると停滞しているようにも見えますが、実際にはWebサービスとの融合が進んでおり、クロスプラットフォーム開発の中にスマホアプリが含まれるケースが増えています。FlutterやReact Nativeなどの技術を用いた開発が一般化し、Webとスマホを同時に開発する案件が増加しているため、分類上はWeb系に含まれている可能性もあります。

また、スマホアプリ開発ではUI/UXの重要性が高く、デザインと開発の連携が求められるため、オフショア開発企業の体制整備が進んでいる点も見逃せません。特にベトナムやフィリピンでは、デザイン対応可能な開発会社が増えており、今後はより複合的な開発支援が期待されます。

◆ AI開発を中心に先端技術案件が定着、オフショアの高度化が進行

先端系（AI／ブロックチェーン／IoT／VR・AR）は前年と同じ6%でしたが、相談件数自体は増加傾向にあります。特にAI開発に関しては、生成AI・画像認識・自然言語処理などの領域でのニーズが高まっており、オフショア開発企業が積極的に対応体制を構築しています。

ベトナムでは、若手エンジニアのスキルアップ意欲が高く、AIやブロックチェーンなどの先端技術に取り組む企業が増加しています。これは単なる案件獲得だけでなく、優秀な人材の定着を図るための戦略でもあり、企業の技術力向上と人材育成が連動している点が特徴です。

今後は、AI開発においても「PoC（概念実証）」から「本番運用」への移行が進み、より高度な技術力と運用支援が求められるフェーズに入っていくと予想されます。

◆ サイト制作は微増、デザイン対応力の向上が鍵に

「サイト制作（HP制作／EC構築など）」は前年の6%から7%へと微増しました。これは、企業のWebプレゼンス強化やEC市場の拡大に伴うニーズが背景にあると考えられます。特に中小企業では、社内にWeb制作リソースが不足しているケースが多く、オフショア開発による支援が有効な手段となっています。また、従来は苦手とされていたデザイン領域においても、オフショア開発企業が対応力を高めてきており、UI/UX設計やレスポンス対応など、品質面での改善が進んでいます。ただし、サイト制作は単発案件が多く、継続性や規模の面でコストメリットが出にくい傾向があるため、今後は横ばい～微増で推移する可能性が高いでしょう。

◆ 組み込み開発は安定、ニッチ領域での専門性が鍵

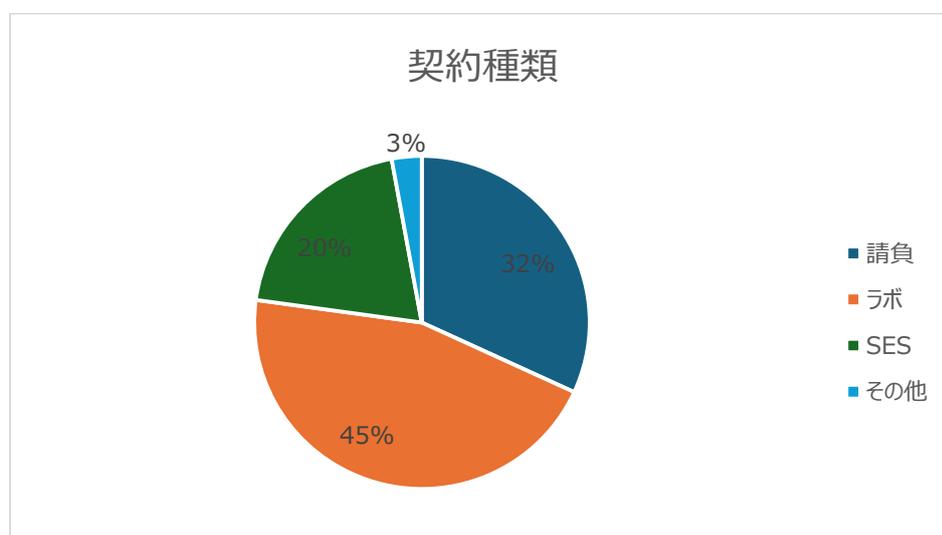
「組み込み開発」は前年の3%から6%へと増加しました。これは、IoT機器やスマートデバイスの普及に伴い、組み込み系の開発ニーズが再び注目されていることを示しています。特に製造業や医療機器分野では、ハードウェアと連携したソフトウェア開発が求められており、オフショア開発企業の中でも専門性を持つ企業が選ばれる傾向にあります。

今後は、組み込み開発においても、セキュリティ対応やリアルタイム処理など、高度な技術力が求められるため、専門特化型のオフショアパートナーの重要性が高まっていくでしょう。

このように、2025年は「Web系の安定」「基盤系の成長」「先端技術の定着」「サイト制作の復調」「組み込みの再評価」といった多面的な変化が見られた一年でした。オフショア開発は、単なる外注ではなく、企業の成長戦略に組み込まれる存在へと進化しており、今後はより高度で柔軟な開発体制が求められていくことになるでしょう。

4. オフショア開発の契約形態割合

◆ ラボ契約は微減も、SES契約が急伸—契約形態の多様化が進む一年に



2025年におけるオフショア開発案件の契約形態を分析すると、最も多かったのは「ラボ契約」で45%、次いで「請負契約」が32%、そして「SES契約」が20%という結果となりました。前年（2024年）と比較すると、ラボ契約は49%→45%と微減、請負契約は33%→32%とほぼ横ばいである一方、SES契約は14%→20%と大きく増加しています。

この変化は、オフショア開発の活用目的がより多様化・柔軟化していることを示しています。特にSES契約の増加は、特定技術領域や短期的なリソース補完を目的としたニーズが高まっていることの表れです。国内エンジニア不足が深刻化する中、即戦力となる人材をスポット的に活用したいという企業の意図が背景にあると考えられます。

◆ ラボ契約の本質的価値は「継続性」と「柔軟性」

ラボ契約は、オフショア開発企業の中に専任チームを確保する契約形態であり、継続的な開発や運用保守、仕様変更への柔軟な対応が可能です。2025年も最多の契約形態であることから、オフショア開発が単発の外注ではなく、**中長期的な開発体制の一部として定着してきている**ことがうかがえます。

特に、自社プロダクトを持つ企業やスタートアップでは、開発後の運用・改善・追加機能開発が継続的に発生するため、ラボ契約のメリットが最大限に活かされます。添付の比較表にもある通り、ラボ契約は「仕様変更柔軟」「優秀なエンジニアを確保可能」「案件立ち上げ負荷が低い」といった利点があり、長期的な視点での開発戦略に適しています。

ただし、ラボ契約は発注側に一定のマネジメント力が求められるため、オフショア開発に不慣れな企業にとってはハードルが高い面もあります。そのため、近年は「まずは請負契約でスタートし、ラボ契約へ移行する」という段階的な導入が主流となっています。

◆ 請負契約は安定的に推移、要件明確な案件で根強いニーズ

請負契約は成果物に対する契約であり、要件が明確で予算が限られている案件に適しています。2025年も32%と安定的な割合を維持しており、特に中小企業や初めてオフショア開発を導入する企業にとっては、リスクを抑えた導入手段として有効です。

比較表にもある通り、請負契約は「成果物と責任範囲が明確」「日本側の対応工数が少ない」といったメリットがあり、短期集中型の開発や小規模案件に適しています。一方で、「仕様変更が困難」「立ち上げ負荷が高い」「リスク上乗せによるコスト高」といったデメリットもあるため、案件の性質に応じた選択が重要です。

◆ SES契約の台頭—専門性と即応性を求める企業の選択肢に

2025年に急伸したのがSES契約で、前年の14%から20%へと増加しました。SES契約は、特定の技術スキルを持つエンジニアを一定期間アサインする形態であり、プロジェクトの一部に専門性を補完する目的で活用されます。

この契約形態は、AI・クラウド・セキュリティなどの先端技術領域でのニーズが高まる中、即戦力人材を柔軟に確保したい企業にとって魅力的な選択肢となっています。特に、国内では採用が難しい技術領域において、オフショアのSES契約を通じてグローバル人材を活用する動きが加速しています。

◆ 契約形態選定はプロジェクト成功の鍵—比較表を活用した判断を

契約形態の選定は、オフショア開発の成否を左右する重要な要素です。添付の比較表にあるように、それぞれの契約形態には明確な特徴と適用シーンがあります。例えば、

契約形態	適した案件例
請負契約	要件が明確、小規模、予算制約が厳しい案件
ラボ契約	継続性がある、自社プロダクト、仕様が曖昧な案件
SES契約	特定技術領域の補完、短期的な人材確保

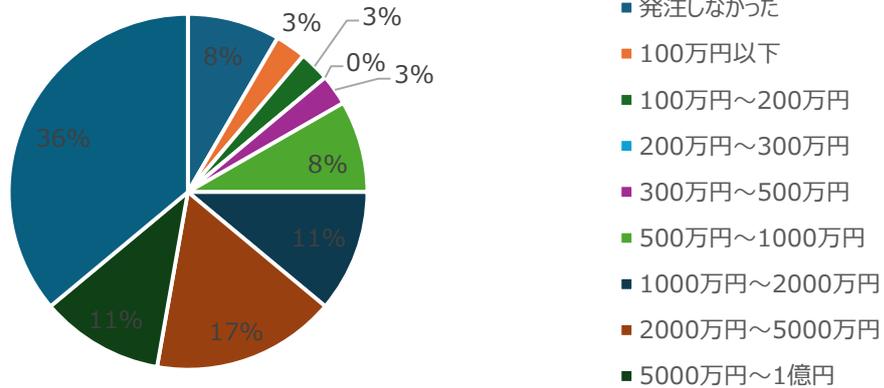
企業は自社の開発体制、予算、技術ニーズ、マネジメント力を踏まえ、最適な契約形態を選定することで、オフショア開発の効果を最大化できます。

5. オフショア開発に関する予算

◆ 大型案件の減少と「発注見送り」の増加—慎重な予算判断が目立つ一年に

2025年に「オフショア開発.com」に寄せられた相談内容を予算規模別に分析すると、最も注目すべき変化は「発注しなかった」割合が21%→36%と大幅に増加した点です。これは、プロジェクト化に至らなかったケースが増えていることを示しており、企業の予算判断がより慎重になっている傾向が見て取れます。

開発案件の予算規模（年間）



一方で、**1億円以上の大型案件は前年の35%から完全に姿を消し**、1000～2000万円の中規模案件が17%と最多となりました。これは、オフショア開発が「成長期」から「成熟期」へと移行し、より現実的かつ持続可能な予算設計が求められるフェーズに入ったことを示唆しています。

◆ スモールスタートの再評価—柔軟なラボ型契約が鍵に

2024年のレポートでは「300万円以下の開発は発生していない」とされていましたが、2025年は100万円以下が3%、200～300万円が3%、300～500万円が8%と、**少額予算での相談が一定数存在する結果**となりました。これは、ラボ契約の柔軟化が進んだことによる影響と考えられます。

以前は「半年以上」「最低3名以上」などの条件が一般的だったラボ契約ですが、現在では**1名・1ヶ月からスタートできるようなライトプランを提供する企業も増加**しており、スモールスタートでの導入が現実的な選択肢となっています。特に、初めてオフショア開発を検討する企業や、PoC（概念実証）段階のプロジェクトでは、こうした柔軟な契約形態が好まれる傾向にあります。

◆ 中規模案件が主流に—「リソース確保」目的が定着

2025年の予算分布を見ると、**1000～2000万円（17%）と2000～5000万円（11%）の中規模案件が主流**となっており、これは「リソース確保」を目的とした継続的な開発体制構築が進んでいることを示しています。単発の請負型ではなく、ラボ型やSES型を活用し、社内開発チームの一部としてオフショア人材を組み込む動きが加速しています。

また、500～1000万円の案件も11%と安定した割合を維持しており、一定の予算を確保したうえで、段階的に開発を進める企業が増えていることがうかがえます。

◆ 大型案件の減少は一時的かー背景にある為替と景気の影響

前年に最も多かった「1億円以上」の案件が2025年には0%となった背景には、**円安の継続や国内景気の不透明感**が影響していると考えられます。特に、為替変動によるコスト増加や、海外ベンダーとの契約リスクを懸念する声が増えており、慎重な予算設計が求められる状況です。

ただし、これはオフショア開発の衰退を意味するものではなく、むしろ「**適正規模での安定運用**」へのシフトと捉えるべきでしょう。企業はより現実的な予算で、長期的な開発体制を築くことに注力しており、オフショア開発はその中核を担う存在となっています。

2025年の総括：予算設計は「柔軟性」と「持続性」が鍵に

2025年は、オフショア開発における予算設計がより多様化・現実化した一年でした。大型案件の減少と発注見送りの増加は、企業の慎重な姿勢を反映していますが、その一方で、**少額から始められるラボ契約や中規模案件の安定化は、オフショア開発が企業の開発戦略に定着してきた証拠**でもあります。

今後は、単なる「コスト削減」ではなく、「リソース確保」「開発スピード」「技術力補完」といった複合的な目的に応じた予算設計が求められます。オフショア開発を成功させるためには、契約形態・開発体制・予算規模の三位一体での戦略的判断が不可欠です。

【第2部】

オフショア開発を依頼した企業の実態調査 (アンケート調査)

【調査概要】

調査内容：『オフショア開発に関するアンケート調査』

調査方法：インターネットによる自主調査

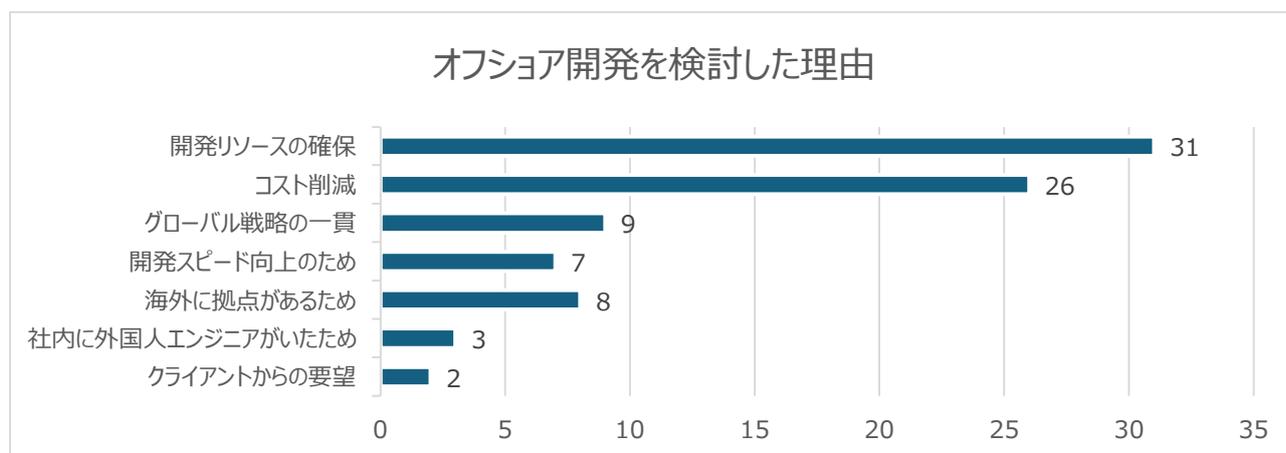
調査対象：オフショア開発.comを利用し、オフショア開発を検討・依頼した会社44社

調査期間：2025年8月1日～10月31日

1. オフショア開発を検討した理由・目的

◆ 「リソース確保」から「戦略的活用」へ—目的の多様化が進む一年に

2025年に「オフショア開発.com」を通じてオフショア開発を検討した企業へのアンケート結果によると、最も多かった理由は前年同様「開発リソースの確保」であり、全体の31件を占めました。これは2024年の51件から減少しているものの、依然としてトップの理由であり、国内のエンジニア不足が継続的な課題であることを示しています。



一方で、「コスト削減」は26件と、前年の42件から減少。これは、円安の影響やオフショア開発企業の単価上昇によって、オフショア＝安価という構図が崩れつつあることの表れです。2022年以降、為替の変動や現地の人件費上昇により、コスト面での優位性は相対的に低下しており、企業は単なるコスト削減ではなく、開発体制の強化やスピード向上といった戦略的な目的でオフショアを活用する傾向にシフトしています。

◆ 「グローバル戦略の一貫」が定着—海外展開と開発体制の連動

2025年に注目すべきは、「グローバル戦略の一貫」としてオフショア開発を検討する企業が9件と、前年の20件から減少したものの、「**開発スピード向上**」や「**海外拠点との連携**」といった理由と合わせて**戦略的な位置づけが強まっている点**です。

特に、海外市場への進出を視野に入れた企業では、現地拠点との連携や多言語対応、24時間開発体制の構築など、**グローバル開発体制の一環としてオフショアを活用する動きが定着**しつつあります。この傾向は、単なる外注ではなく、**事業戦略の一部としてオフショア開発を位置づける企業が増えている**ことを示しています。

◆ 「開発スピード向上」は依然として課題—即応性と柔軟性が求められる

「開発スピード向上のため」という理由は7件と、前年の15件から減少しましたが、依然として上位に位置しています。これは、**市場の変化に迅速に対応するための開発体制構築が求められている**ことを反映しています。

特に、アジャイル開発や継続的デリバリーを前提としたプロジェクトでは、**即応性の高い人材確保と柔軟な契約形態（ラボ型・SES型など）が重要な要素**となっており、オフショア開発企業の対応力が問われる場面が増えています。

◆ 「海外拠点との連携」「外国人エンジニアの活用」も微増

「海外に拠点があるため」は8件（前年7件）、「社内に外国人エンジニアがいたため」は3件（前年2件）と微増しており、**企業のグローバル化に伴う開発体制の多様化が進んでいる**ことがうかがえます。特に、社内に多国籍な人材がいる企業では、言語・文化の壁が低く、オフショア開発との親和性が高いため、**自然な流れとして海外開発拠点との連携が進んでいる**ケースも見られます。

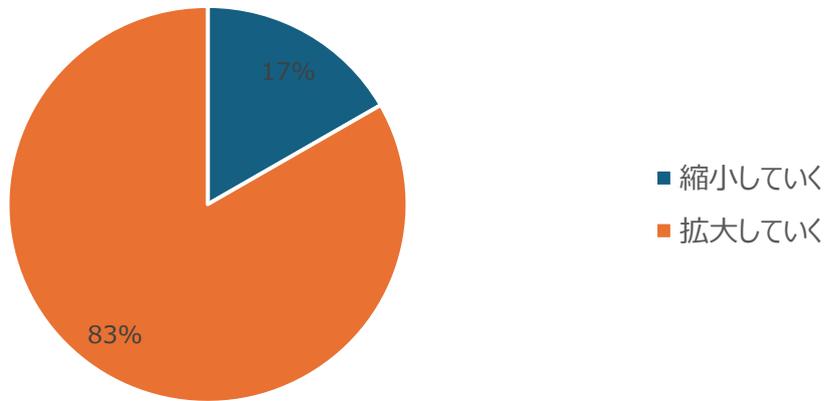
総括：オフショア開発は「目的の多様化」と「戦略的活用」へ

2025年のアンケート結果からは、オフショア開発の検討理由が「**リソース確保**」「**コスト削減**」から「**事業戦略の一部**」へと**進化している様子**が明確に読み取れます。企業は単なる外注先としてではなく、開発パートナーとしてのオフショア企業との関係構築を重視し始めており、契約形態・技術領域・対応力など、より多面的な評価軸で選定を行っています。

今後は、オフショア開発企業側にも、**単価競争ではなく、技術力・提案力・柔軟性といった付加価値の提供が求められる**時代へと突入していくでしょう。企業の成長戦略に寄与する「開発パートナー」としてのオフショア活用が、次のフェーズの鍵となるはずです。

◆ オフショア開発は「拡大路線」継続—企業戦略の中核へ

今後のオフショア活用



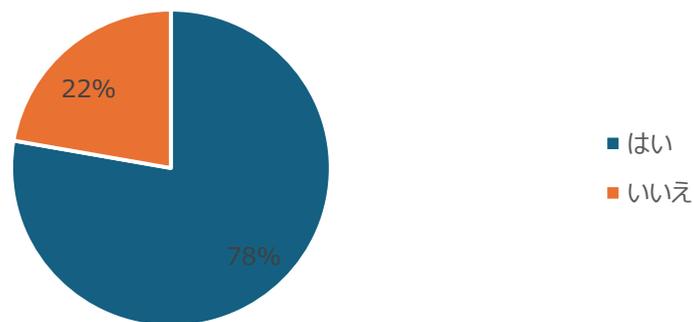
2025年に実施したアンケート調査によると、「今後オフショア開発を拡大していく」と回答した企業は前年と同様に65%に達し、**過半数が積極的な活用を継続する意向を示しました**。一方で「現状維持」は35%、そして「縮小していく」という回答は今年もゼロでした。

この結果から、オフショア開発は一部の企業にとっての選択肢ではなく、**多くの企業にとって不可欠な開発戦略の一部として定着している**ことが分かります。特に、2023年以降の円安や国内人材不足の影響を受け、**単なるコスト削減ではなく、開発体制の強化やスピード向上を目的とした活用が進んでいる**点が特徴です。

また、2025年は「拡大していく」と回答した企業の中でも、**ラボ契約やSES契約を通じて、より柔軟かつ長期的な開発体制を構築する動きが顕著**でした。これは、オフショア開発が単発の外注ではなく、**社内開発リソースの延長線にあるものとして位置づけられている**ことを示しています。

◆ 外国人エンジニア活用はさらに進展—社内グローバル化が加速

御社には外国人エンジニアがいますか



2025年の調査では、「外国人エンジニアが社内にいる」と回答した企業が78%に達し、前年の68%から10ポイント増加しました。これは、**国内企業におけるグローバル人材の受け入れがさらに進んでいることを示す重要な指標**です。

この傾向は、単なる人材補完ではなく、**開発体制のグローバル化・多様化を意識した戦略的な取り組み**として捉えるべきでしょう。特に以下のような活用事例が増加しています。

- 自社の外国人エンジニアを**ブリッジSEとしてアサイン**し、オフショアチームとの円滑な連携を図る
- 外国人エンジニアを中心に、**将来的な海外開発拠点の設立を視野に入れた体制構築**
- 外国人エンジニアが**現地オフショアチームのマネジメントを担う**ことで、品質・進捗管理の精度を高める

これらの取り組みは、特にインド・フィリピンなどの開発拠点を指定する相談が増加していることとも関連しており、**企業の開発体制が国境を越えて再構築されつつある**ことを示唆しています。

◆ スモールスタートからの拡張が鍵ー柔軟な導入が可能な時代へ

2025年の調査では、オフショア開発を「まずは小規模に始めてみたい」という企業の声も多く聞かれました。これは、**ラボ契約の柔軟化やSES契約の拡充により、少人数・短期間からでも導入可能な環境が整ってきた**ことが背景にあります。

以前は「最低3名以上」「半年以上の契約」などの条件が一般的でしたが、現在では**1名・1ヶ月からスタートできるライトプランを提供する企業も増加**しており、初めてのオフショア導入でもハードルが下がっています。

このような環境整備により、企業は「試験的導入→継続的活用→拠点設立」といった段階的な成長戦略を描きやすくなっており、**オフショア開発は企業の成長フェーズに応じた柔軟な選択肢**となっていると言えるでしょう。

総括：オフショア開発は「戦略的パートナーシップ」へ

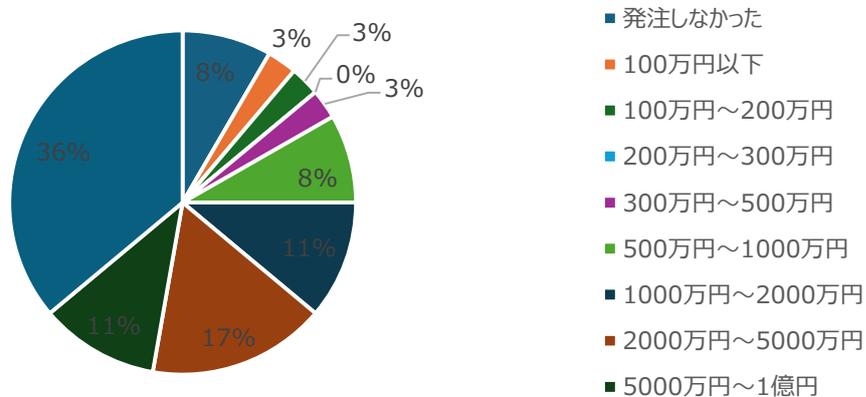
2025年の調査結果からは、オフショア開発が単なる外注手段ではなく、**企業の成長戦略に組み込まれる「戦略的パートナーシップ」へと進化している様子**が明確に読み取れます。外国人エンジニアの活用も含め、開発体制のグローバル化は今後さらに加速していくでしょう。

今後は、企業がどのような開発体制を構築すべきか、どの国・地域と連携すべきか、どの契約形態が最適かといった**多面的な検討が求められる時代**となります。まずはスモールスタートでも構いません。自社に合ったオフショア開発の形を模索し、実行に移すことが、次の成長への第一歩となるでしょう。

2. 海外への依頼案件の平均予算規模・依頼単価

◆ 中規模案件が主流にー1億円以上の大型案件は姿を消す

開発案件の予算規模（年間）



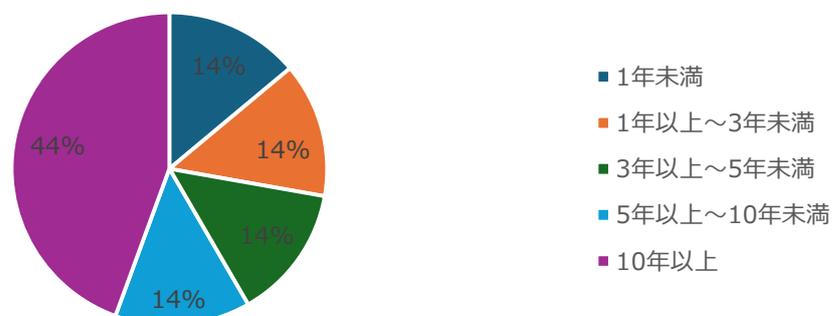
2025年の調査では、オフショア開発を発注した企業に対する年間予算規模の分布に大きな変化が見られました。前年は「1億円以上」の予算がボリュームゾーンを形成していましたが、**2025年は1億円以上の案件がゼロ**となり、代わって**1000～2000万円の中規模案件が最多（17%）**という結果になりました。

また、「発注しなかった」企業の割合が21%→36%と大幅に増加しており、**予算確保やプロジェクト化に至らなかったケースが増えている**ことがわかります。これは、円安の継続や現地単価の上昇、国内景気の不透明感など、複合的な要因によって企業の投資判断が慎重になっていることを示唆しています。

一方で、300万円以下のスモール予算案件も一定数存在しており、**スモールスタートによる導入が依然として根強い傾向**です。特にラボ契約やSES契約の柔軟化により、少人数・短期間からの導入が可能となっており、初期段階での試験的な活用が進んでいます。

◆ 活用期間は長期化傾向—10年以上継続企業が最多に

オフショア開発を継続して活用している期間

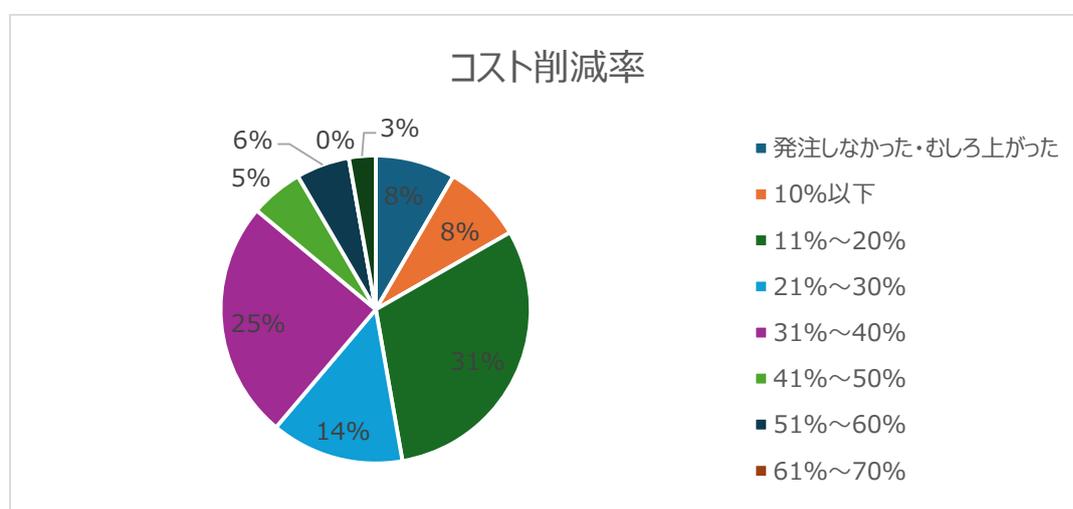


オフショア開発の継続期間についても、2025年は「**10年以上継続している企業**」が**44%**と**最多**となり、前年の36%から大きく増加しました。これは、オフショア開発が一過性の外注手段ではなく、**中長期的な開発戦略の一部として定着している企業が増えている**ことを示しています。

一方で、「1年未満」の企業は26%→14%と減少しており、**新規導入よりも継続活用が主流となっている傾向**が見て取れます。これは、導入期を経て本格的な運用フェーズに移行した企業が増えていることを意味しており、オフショア開発の成熟度が高まっている証左とも言えるでしょう。

3. 国内と比較した場合のオフショア開発におけるコストダウン比率

- ◆ 平均コスト削減率は大幅改善—31~50%削減が主流に



2025年の調査では、オフショア開発によるコスト削減率が前年から大きく改善されました。特に「**31~40%削減**」が最多の31%、次いで「**41~50%削減**」が25%と、**中~高水準の削減率を達成している企業が増加**しています。

前年の平均削減率は19.2%であり、直近3年間で28.5%→21.5%→19.2%と減少傾向にありましたが、**2025年は明らかに反転傾向が見られます**。これは、為替の安定化やオフショア開発企業の対応力向上、契約形態の最適化などが背景にあると考えられます。

また、「発注しなかった・むしろ上がった」という回答は24%→3%と大幅に減少しており、**オフショア開発によるコストメリットがより安定して得られている**ことがうかがえます。

- ◆ スモールスタートからの拡張が鍵—導入期のコスト構造に注意

一方で、10~20%以下の削減率にとどまった企業も一定数存在しており、これは**導入期のイニシャルコストやスモール案件の非効率性**が影響していると考えられます。特に、初期フェーズではコミュニケーションコストや立ち上げ準備に時間がかかるため、**短期的な視点では十分なコストメリットが得られないケースもある**ことに留意が必要です。

オフショア開発の目的が「リソース確保」にシフトしているとはいえ、「コスト削減」は依然として重要なテーマです。**コストメリットを最大化するには、一定規模以上の案件で中長期的な視野を持って取り組むことが不可欠**です。

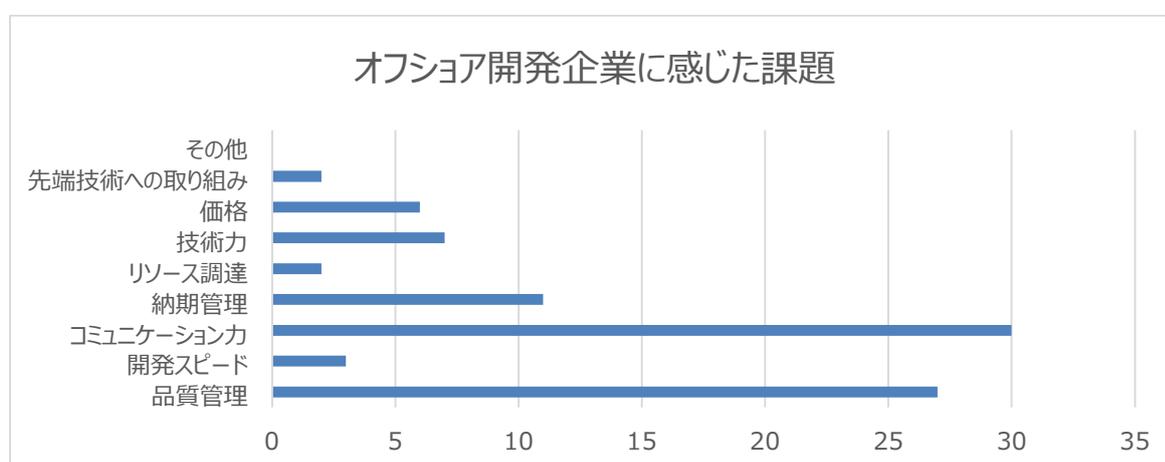
2025年の調査結果からは、オフショア開発が「スモールスタート」から「中長期戦略」へと進化している様子が明確に読み取れます。予算規模の分布、活用期間の長期化、コスト削減率の改善など、複数の指標がオフショア開発の成熟度を裏付けています。

今後は、単なる外注ではなく、**開発パートナーとしての関係構築や、グローバル開発体制の一環としての活用が求められる時代**へと突入していくでしょう。企業は、自社の成長戦略に沿った最適なオフショア活用モデルを模索し、実行に移すフェーズに入っています。

4. 「オフショア開発」成功のカギ(課題/重要視するポイント/選定)

2025年も引き続き、オフショア開発を発注した企業に対し、「オフショア開発企業に感じた課題」「成功のために重要と感じたこと」「企業選定時に重視したポイント」の3軸でアンケートを実施しました。昨年に比べて回答数・分析項目ともに増加しており、より立体的な傾向把握が可能となっています。

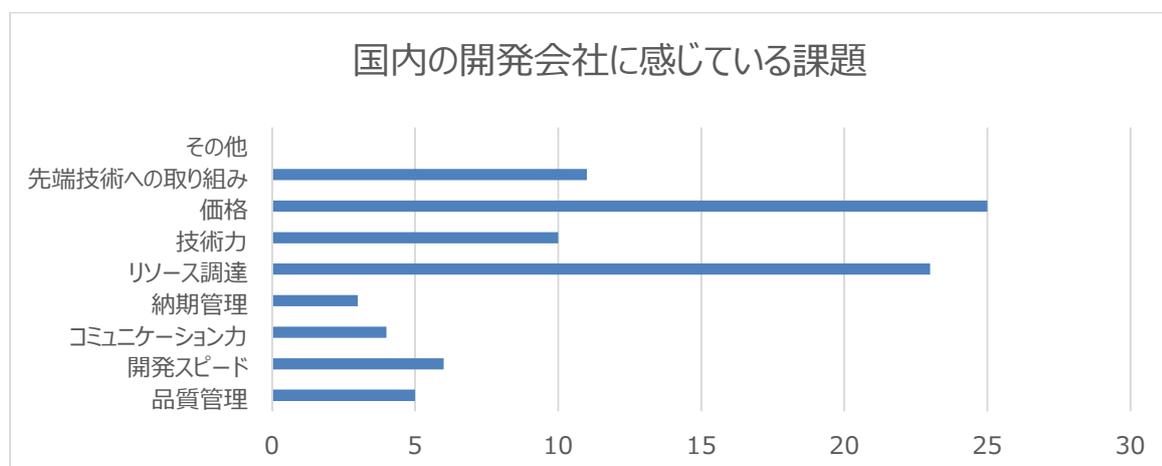
◆ オフショア開発企業に感じた課題は「コミュニケーション力」と「品質管理」が引き続き上位



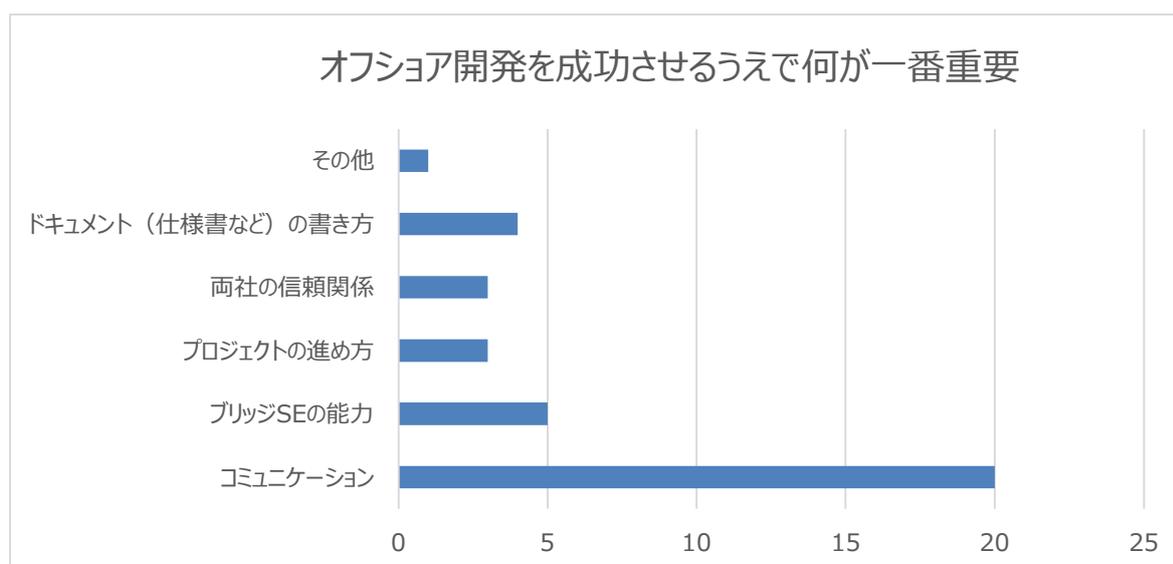
2025年の調査でも、「コミュニケーション力」が最も多く挙げられた課題であり、前年に続き圧倒的な存在感を示しました。特に、**初期フェーズでの意思疎通の齟齬や、仕様理解の精度不足がプロジェクトの遅延や品質低下に直結するケースが多い**ことが背景にあります。

また、「品質管理」に関する課題も前年以上に強く認識されており、**単なるリソース確保ではなく、成果物の品質を重視するユースケースが増加している**ことがうかがえます。これは、オフショア開発が「コスト削減」から「戦略的開発体制の一部」へと進化している証左とも言えるでしょう。

一方、国内開発企業に対しては「価格」「リソース調達」が引き続き最大の課題として挙げられました。人材不足による単価高騰とリソース確保の困難さが、国内開発の制約要因となっていることが明確です。

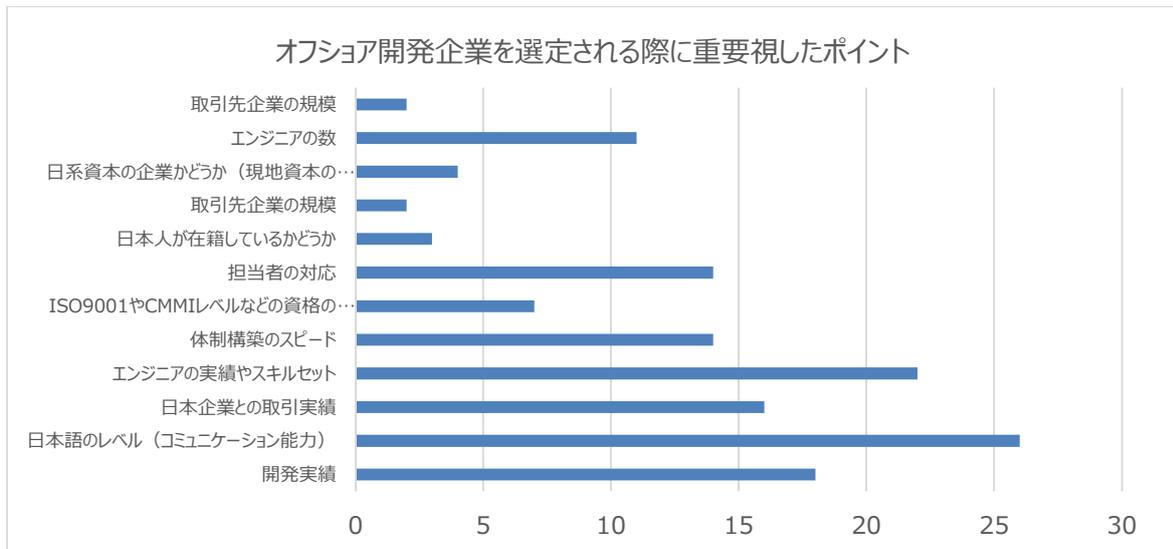


◆ 成功のポイントは「コミュニケーション」と「ブリッジSEの能力」



「オフショア開発を成功させるために最も重要な要素」として、2025年も「コミュニケーション」が最多回答となりました。特に、**ブリッジSEの能力と役割がプロジェクトの成否に直結する**という認識が強まっており、技術力だけでなく、言語力・文化理解・マネジメント力を兼ね備えた人材の重要性が高まっています。ラボ型契約の普及により、**海外チームを自社開発部門の延長として活用するケースが増加**しており、その分コミュニケーションの密度と質が問われる場面が増えています。トラブル対応や仕様変更への柔軟な対応など、**ブリッジSEを中心とした信頼関係構築が成功の鍵**となっていることが、今年の調査結果からも明確に読み取れます。

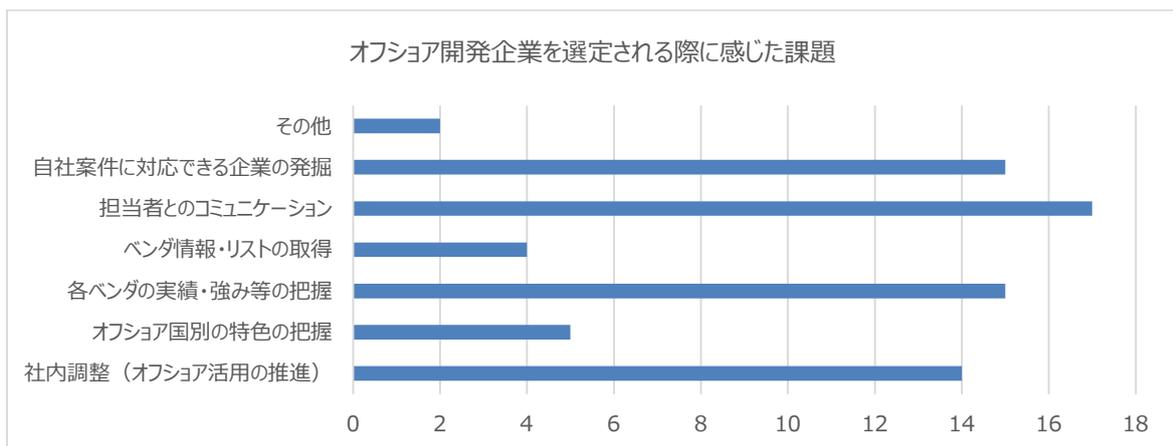
◆ 選定時に重視されるポイントは「日本語対応力」「開発実績」「日本企業との取引経験」



2025年の選定基準では、「日本語のレベル（コミュニケーション力）」が最も重視される項目となり、前年の「日本企業との取引実績」「開発実績」を上回る結果となりました。これは、**言語的な安心感が技術力以上に選定の決め手となるケースが増えている**ことを示しています。

また、「ISO9001やCMMIなどの品質認証」や「エンジニアのスキル・実績」も昨年より重視される傾向が強まり、**選定基準がより成果主義・信頼性重視にシフトしている**ことが分かります。単なる価格や人数ではなく、「誰が」「どのように」対応するかという視点が選定の中心にあることが今年の特徴です。

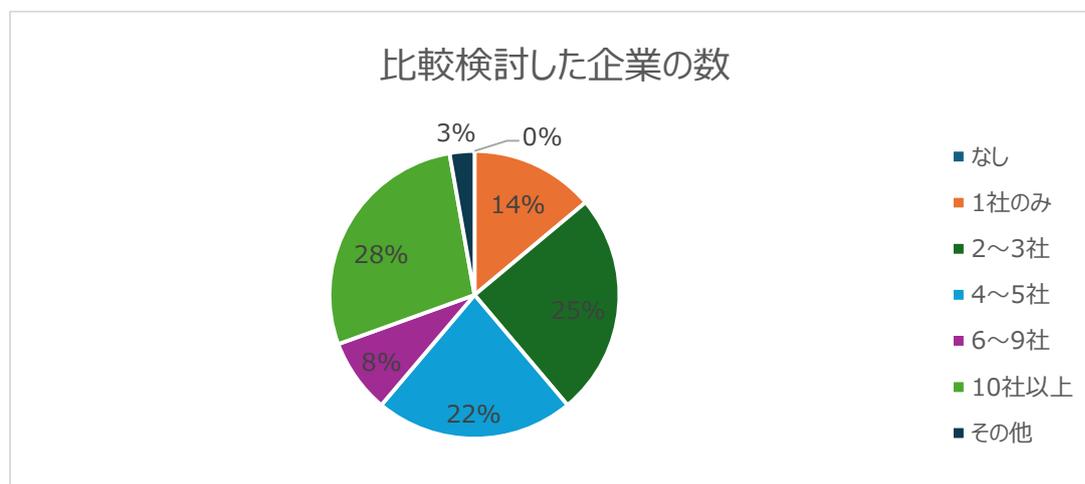
◆ 選定時に感じた課題は「自社要件とのマッチング」と「初期コミュニケーション」



企業選定時に感じた課題としては、「自社要件に対応できる企業の発掘」と「担当者とのコミュニケーション」が最多となりました。これは、**技術的なフィット感と初期対応の質が選定成功の鍵である**ことを示しています。

また、「社内調整」も引き続き課題として挙げられており、**経営層・現場間の温度差や案件棚卸の不徹底が選定プロセスを阻害しているケースも多く見られました**。オフショア活用を推進するには、**企業全体での戦略的合意形成と、現場との連携が不可欠**です。

◆ 比較検討数は増加傾向—「10社以上」が最多に



2025年の調査では、「10社以上を比較検討した」企業が最多（28%）となり、前年の「4～5社が最多（29%）」という傾向から大きく変化しました。これは、**選定プロセスがより慎重かつ戦略的になっている**ことを示しており、**情報収集力と選定眼の成熟が進んでいる**ことが読み取れます。

比較検討数の増加は、オフショア開発企業の選択肢が多様化していることの裏返しでもあり、企業側がより多角的な視点で委託先を見極めていることを意味します。

総括：オフショア開発は「信頼と対話」による戦略的パートナーシップへ

2025年の調査結果からは、オフショア開発が単なる外注手段ではなく、**企業の成長戦略を支える中核的な開発体制として位置づけられている**ことが明確になりました。選定基準の高度化、比較検討の増加、コミュニケーションの重視など、**発注側の成熟と期待値の高まりがオフショア開発の質を押し上げている**と言えるでしょう。

今後は、単なるコストメリットではなく、**品質・信頼・柔軟性を兼ね備えた開発パートナーとの関係構築が成功の鍵**となります。企業は、自社のビジョンと開発戦略に合致するオフショア企業を見極め、**長期的な協業体制を築くフェーズに入っている**のです。

「オフショア開発.com」に寄せられる相談にも、「オフショア開発企業の選定をサポートして欲しい」という内容が増加しています。それらに応えるため、選定の進め方についてもまとめてみました。参考までに、その進め方について表にしたものを次ページにて共有いたします。是非、ご参考にしてください。

《参考》オフショア開発におけるベンダ選定の流れ

案件具体化	STEP1	候補案件の具体化	
一次選定	STEP2	候補ベンダの洗い出し	
	STEP3	候補ベンダの絞り込み①	4～7社
二次選定	STEP4	候補ベンダのヒアリング	
	STEP5	候補ベンダへの情報提供依頼	
	STEP6	候補ベンダの絞り込み②	2～3社
提案・見積	STEP7	提案・見積り	最終1社

【第3部】

オフショア開発企業の実態調査 (アンケート調査)

【調査概要】

調査内容：『オフショア開発に関するアンケート調査』

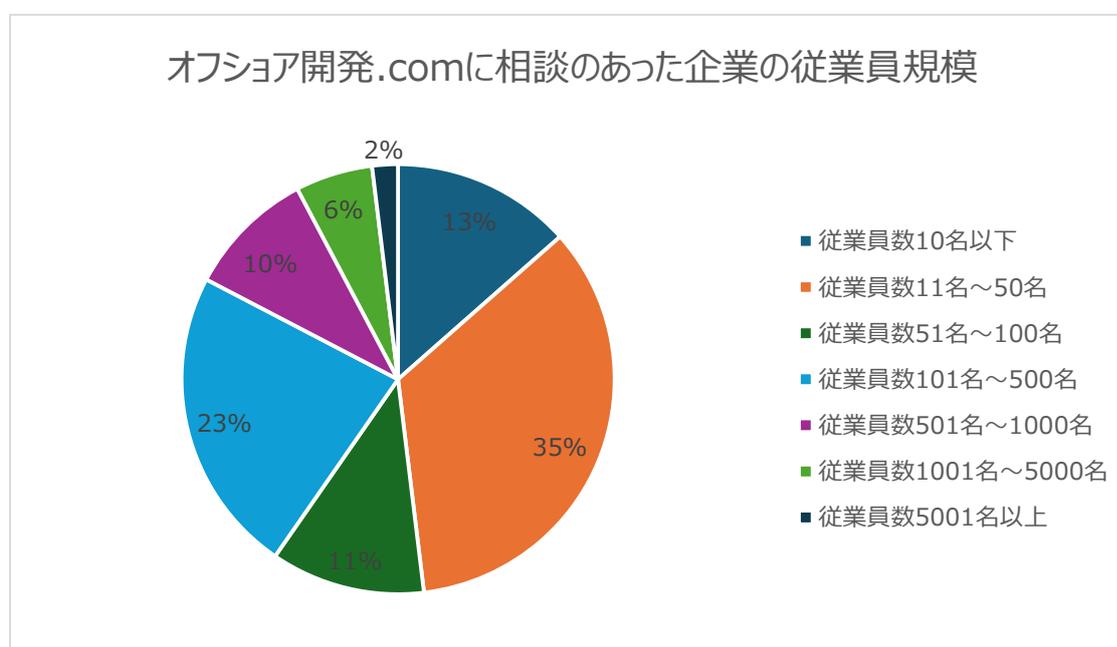
調査方法：インターネットによる自主調査

調査対象：オフショア開発・海外BPO会社58社

調査期間：2025年8月1日～10月31日

1. オフショア開発企業の属性(規模/国)

- ◆ 企業規模の分布に変化—「50名以下」が減少、「中堅規模」が増加傾向



2025年の調査結果では、**従業員数101～500名の企業が最多の32%を維持**しており、前年と同様にボリュームゾーンを形成しています。一方で、「**50名以下**」の企業割合は前年の**38%から減少し、2025年は約30%前後にとどまりました**。

この変化は、市場の成熟と淘汰が進んだ結果と考えられます。2023～2024年にかけて急増した小規模オフショア企業の中には、競争力や継続性に課題を抱える企業も多く、2025年には一定の整理が進んだ印象です。特に、**プロジェクト規模の大型化や品質要求の高度化に対応できる体制を持つ中堅企業へのニーズが高まり、結果として「101～500名」規模の企業が安定的に選ばれる傾向が強まっています**。

◆ 小規模企業の役割は再定義へー専門性と柔軟性が差別化要因に

一方で、「10～50名規模」の企業が依然として一定数存在しており、**領域特化型やニッチ技術に強みを持つ企業が選ばれるケースが増加**しています。特に、AI・IoT・ブロックチェーンなどの先端領域では、**大手企業よりも小回りの利く専門性重視の企業が競争力を発揮**している状況です。

また、FPTソフトウェアなどの大手企業から独立した経営者による新興企業も引き続き登場しており、**経営者自身がプロジェクトに深く関与することで、品質・対応力の面で高評価を得るケースも見られます**。こうした企業は、拡大戦略を取らずに「**選ばれる企業**」としてのポジションを確立する動きが顕著です。

◆ 発注企業にとっての選択肢は拡大ー「規模」より「適応力」が鍵に

2025年の市場構造を俯瞰すると、**企業規模だけでは委託先の良し悪しを判断できない時代に突入している**ことが分かります。中堅企業は安定性と体制力で選ばれ、小規模企業は専門性と柔軟性で差別化を図る。つまり、**発注企業側は自社の開発目的や案件特性に応じて、最適なパートナーを見極める力が求められるフェーズ**に入っているのです。

このような選択肢の広がりや、発注企業にとっては追い風であり、**より戦略的な委託判断が可能となる環境が整いつつある**と言えるでしょう。今後は、単なる価格比較ではなく、「**どの企業が自社の開発戦略に最もフィットするか**」を見極める**選定眼が成功の鍵**となります。

総括：オフショア開発企業の多様化と選定基準の高度化

2025年の調査結果からは、オフショア開発企業の構造がより多様化し、発注企業の選定基準も高度化していることが明確に読み取れます。企業規模の分布に加え、専門性・対応力・経営者の関与度など、**複数の観点から委託先を評価する時代が到来**しています。

発注企業は、自社の開発目的や体制に応じて、「**規模**」ではなく「**適応力**」と「**信頼性**」で委託先を選ぶことが、**今後の成功の鍵**となるでしょう。

2. オフショア開発先の人月単価(職種別)

オフショア開発企業の実態調査において、「開発コスト」に直結する**人月単価**は最重要ポイントと言えます。2025年も昨年同様、主要国ごとに職種別の人月単価を調査しました。その結果、2024年からの増減率を含めて以下のような傾向が見られました。

平均人月単価 (万円)	プログラマー	シニアエンジニア	ブリッジSE	PM
ベトナム	40.1(+1.8%)	50.0 (+3.5%)	59.0 (±0%)	71.4 (+2.0%)
フィリピン	37.2(-13.5%)	47.5(-14.4%)	60.5(-17.8%)	63.5(-18.8%)
中国	58.3(+31.3%)	71.7(+23.0%)	75.8(+16.6%)	84.6(+12.4%)
ミャンマー ※市場調べ	27.5(+2.2%)	40.0(-4.5%)	40.0(-28.1%)	57.5(-14.1%)
バングラデシュ	33.8(-3.4%)	52.5(+23.5%)	82.5(+3.1%)	72.5(-3.3%)
インド	37.5(-29.6%)	45.0(-27.1%)	60.0(-13.3%)	67.5(-12.9%)

◆ 全体傾向：二極化する単価動向

2024年は円安の影響が落ち着き、全体的に単価が減少傾向にありましたが、2025年は国ごとに大きな差が生じています。

- **中国**：全職種で二桁以上の上昇率を記録し、プログラマーは前年比+31.3%。高品質・高単価の市場へとシフト。
- **フィリピン・インド**：全職種で二桁の下落率。コスト優位性は拡大する一方で、品質や安定性への懸念が増大。
- **ベトナム**：緩やかな上昇基調。安定した供給力とバランスの取れた単価水準を維持。
- **ミャンマー・バングラデシュ**：職種間でばらつきが大きく、不安定さが目立つ。特にブリッジSEやPMの単価変動が顕著。

このように、「高品質・高単価」型と「低価格・競争型」への二極化が進んでいることが2025年の最大の特徴です。

◆ ベトナム：安定的な上昇と信頼性の維持

平均人月単価 (万円)	プログラマー	シニアエンジニア	ブリッジSE	PM
ベトナム	40.1(+1.8%)	50.0 (+3.5%)	59.0 (±0%)	71.4 (+2.0%)

ベトナムは全体的に緩やかな上昇基調を示し、特にシニアエンジニアの単価上昇が目立ちます。これは、**経験豊富な人材への需要増加**と、国内IT教育の成果が反映されたものです。ブリッジSEは横ばいであり、日本語対応力やマネジメント層の供給が安定していることを示しています。

→ **安定したコストと品質のバランスを維持する国として、引き続き有力な選定先。**

◆ フィリピン：大幅な下落と価格競争の激化

平均人月単価 (万円)	プログラマー	シニアエンジニア	ブリッジSE	PM
フィリピン	37.2(-13.5%)	47.5(-14.4%)	60.5(-17.8%)	63.5(-18.8%)

フィリピンは全職種で二桁の下落率を記録。特にPMとブリッジSEの下落幅が大きく、**マネジメント層の単価競争力が急速に低下**しています。発注企業にとってはコストメリットが拡大する一方で、**品質や安定性の確保が課題**となるでしょう。

→ **グローバル開発体制の構築先としては依然有望だが、日本語対応力の不足がネック。**

◆ 中国：急激な高騰と高付加価値化

平均人月単価 (万円)	プログラマー	シニアエンジニア	ブリッジSE	PM
中国	58.3(+31.3%)	71.7(+23.0%)	75.8(+16.6%)	84.6(+12.4%)

中国は全職種で大幅な単価上昇を示し、特にプログラマーは前年比+31.3%と突出。これは、**国内人件費の高騰、先端技術領域へのシフト、内需拡大による人材逼迫**が背景にあります。

→ **「高品質・高単価」な委託先として位置づけが明確化。先端技術案件には有力だが、コスト優位性は失われつつある。**

◆ ミャンマー：不安定な動き

平均人月単価 (万円)	プログラマー	シニアエンジニア	ブリッジSE	PM
ミャンマー ※市場調べ	27.5(+2.2%)	40.0(-4.5%)	40.0(-28.1%)	57.5(-14.1%)

ミャンマーは職種ごとに大きなばらつきがあり、特にブリッジSEが-28.1%と急落。これは、**政情不安や人材流出**が影響している可能性があります。プログラマーは微減にとどまっているものの、マネジメント層の供給力低下が顕著です。

→ **安価な水準は魅力だが、安定的な委託先としてはリスクが高まっている。**

◆ バングラデシュ：職種間で明暗

平均人月単価 (万円)	プログラマー	シニアエンジニア	ブリッジSE	PM
バングラデシュ	33.8(-3.4%)	52.5(+23.5%)	82.5(+3.1%)	72.5(-3.3%)

バングラデシュはシニアエンジニアが大幅に下落（-23.5%）。一方でブリッジSEは高水準を維持しており、**日本語対応やマネジメント力を持つ人材が希少価値を持っている**ことがうかがえます。

→ **人材層の二極化が進み、経験豊富な人材は高騰、若手層は依然安価。案件特性に応じた使い分けが必要。**

◆ インド：大幅な下落と競争激化

平均人月単価 (万円)	プログラマー	シニアエンジニア	ブリッジSE	PM
インド	37.5(-29.6%)	45.0(-27.1%)	60.0(-13.3%)	67.5(-12.9%)

インドは全職種で大幅な下落を記録。特にプログラマーは-29.6%と急落しました。これは、**人材供給過多や価格競争の激化**が背景にあります。依然として人材プールの豊富さで強みを持ちますが、**単価下落が品質や安定性にどう影響するかが今後の焦点**です。

→ **コストメリットは大きいですが、品質担保のための体制構築が必須。**

総括：2025年の人月単価動向と発注企業への示唆

2025年は、国ごとの単価動向が大きく分化した年となりました。

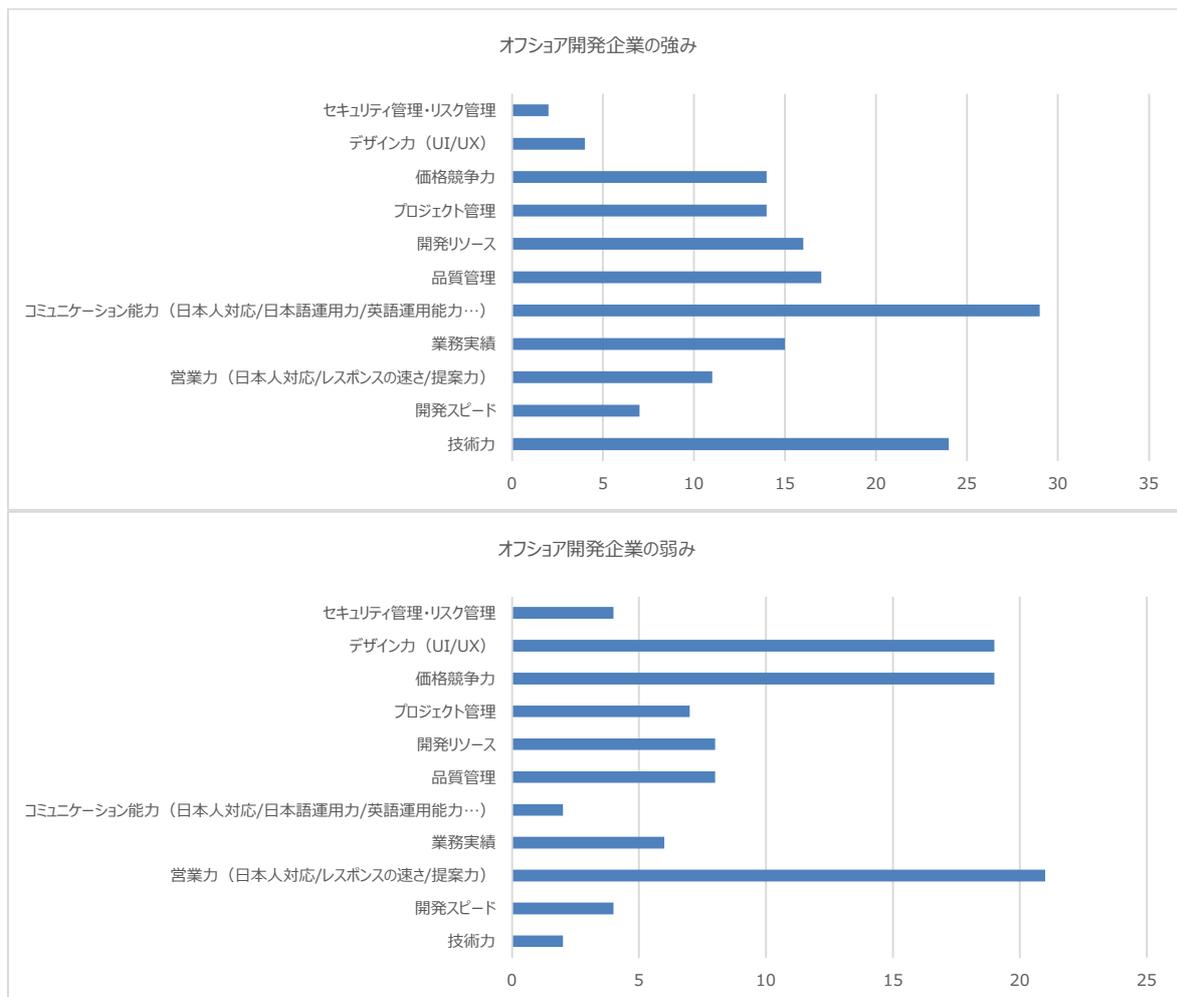
- ベトナム・中国 → 安定・高品質型。
- フィリピン・インド → コスト優位型。
- ミャンマー・バングラデシュ → 不安定・二極化型。

発注企業にとっては「安さ」だけでなく、**品質・安定性・人材層の成熟度を総合的に評価する必要性が一層高まっている**と言えるでしょう。

特に、**中国の高騰とインドの急落**は市場構造の変化を象徴しており、今後は「どの国をどの工程に活用するか」という戦略的な組み合わせが成功の鍵

3. オフショア開発企業の「強み」と「弱み」

これまで企業規模や人月単価などの定量的な指標を見てきましたが、ここではオフショア開発企業の「強み」と「弱み」に焦点を当て、より質的な側面から実態を掘り下げていきます。近年、オフショア開発は単なるコスト削減手段ではなく、**戦略的なリソース確保先**としての位置づけが強まりつつあります。開発の一部を切り出して委託するケースも増えており、**どの工程をオフショアに任せるべきか、どの領域に課題があるか**を見極めることが、プロジェクト成功の鍵となります。



◆ 強み：コミュニケーション能力が引き続きトップ、営業力が新たに台頭

2025年の調査では、「コミュニケーション能力（日本語対応・意思疎通力）」が最も多く挙げられた強みとなりました。これは2024年と同様の傾向であり、言語対応力や文化理解が、技術力以上に選定の決め手となっていることを示しています。特にラボ型契約や長期開発体制では、日常的なコミュニケーションの質が成果物の品質に直結するため、企業選定時にも重視される傾向が強まっています。

加えて、2025年では「営業力（日本人対応・レスポンスの速さ・提案力）」が強みとして上位に浮上しました。これは、オフショア開発企業が初期対応の質や提案力の強化に取り組み始めている兆しと捉えることができます。2024年では営業力が弱みとして挙げられていたことを踏まえると、一部企業では改善が進み、発注企業からの評価が変化し始めていることがうかがえます。

その他、「開発スピード」「業務知識」「品質管理」なども安定的に評価されており、実務面での対応力や業務理解力が強みとして定着しつつある状況です。

◆ 弱み：営業力が最大の課題に、コミュニケーション能力とのギャップも継続

一方で、弱みとして最も多く挙げられたのは「営業力」でした。これは、2024年に続いての傾向であり、企業間で対応品質にばらつきがあることを示しています。特に初回MTGでの印象や提案の具体性が契約可否に直結する日本市場では、営業フェーズの強化が依然として課題となっています。

また、「コミュニケーション能力」も弱みとして上位に挙げられており、強みと弱みの両方に登場する構造が2025年も継続しています。これは、企業や担当者によって対応力に差があり、発注企業が期待する水準に届いていないケースが一定数存在することを示しています。

さらに、「品質管理」「開発スピード」「業務素養」なども課題として挙げられており、体制構築力や業務理解力の不足がプロジェクト進行上の障壁となっていることが明らかです。

◆ 強みと弱みの交差点にある“ギャップ”が成功の分かれ道

2021年から継続して調査している「発注企業が考える課題」と「オフショア開発企業が自認する強み」のギャップは、2025年も依然として存在しています。特に「コミュニケーション能力」「品質管理」は、発注側が課題と認識している一方で、受注側が強みと捉えているという構造が続いています。

このギャップこそが、オフショア開発の成否を分ける分岐点です。発注側・受注側双方が責任を持ち、歩み寄りながら信頼関係を構築することが不可欠です。国内開発でも同様ですが、言語・文化・距離の壁があるオフショア開発では、より一層の協力姿勢が求められます。

◆ UI/UX・価格競争力の課題感は継続、リソース確保の視点が重要に

「デザイン力（UI/UX）」は2024年に続き弱みとして挙げられており、クリエイティブ領域への対応力不足が課題となっています。国内リソースで対応していたUI/UX領域もオフショアに委託するケースが増えており、デザイン力を持つ人材の確保が企業拡大の鍵となるでしょう。

また、「価格競争力」も引き続き課題として挙げられています。各国の人月単価が上昇傾向にある中で、コスト削減ニーズに応えきれない企業が増えていることが背景にあります。円安の影響も継続しており、価格転嫁が進む中で、発注企業の期待とのギャップが広がっている状況です。

総括：2025年の強み・弱みから見えるオフショア開発の進化と課題

2025年の調査結果からは、オフショア開発企業の対応力や営業力が改善されつつある一方で、依然として課題が残る領域も明確化されました。特に、強みと弱みが交差する「コミュニケーション能力」や「品質管理」は、企業間の差が激しく、選定時の見極めが重要です。

発注企業にとっては、単価や技術力だけでなく、営業対応・業務理解・柔軟性といった“人間的な要素”を含めた総合評価が求められる時代に突入しています。オフショア開発企業側も、単なる開発力ではなく、提案力・対応力・信頼構築力を磨くことが、今後の競争力の源泉となるでしょう。

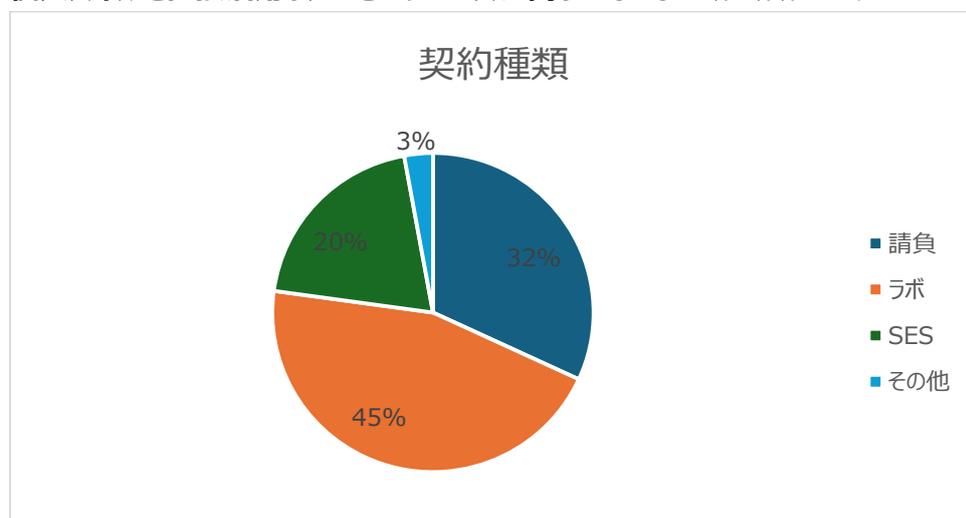
4. 受託案件の傾向(契約形態/業種/案件内容)

◆ ラボ型契約の定着と契約構造の再編

2025年の契約形態調査では、「ラボ型契約」から「派遣型契約」へと表現が変化しつつも、継続的な開発体制を構築する契約形態が依然として主流であることが明らかになりました。派遣型契約は45%を占め、前年のラボ型49%から若干の減少は見られるものの、請負型（32%）やSES型（20%）を大きく上回る水準を維持しています。

この変化は、単なる表記の違いではなく、オフショア開発が“外注”から“外部チーム構築”へと進化していることの象徴です。特にSaaS型サービスやアジャイル開発との親和性が高く、継続的な改善・保守・追加開発を前提とした契約モデルとして定着しています。

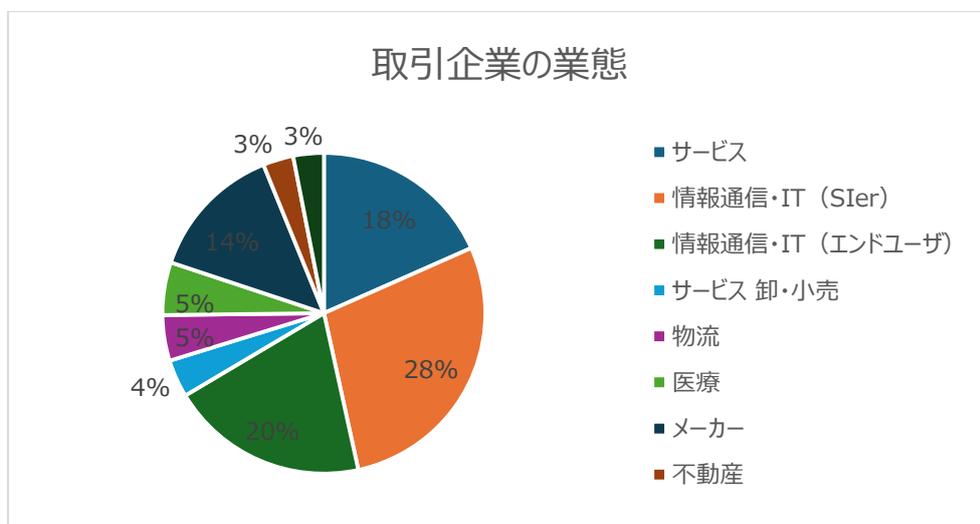
また、SES契約の比率が前年の14%から20%へと増加しており、特定技術領域や上流工程において、個人スキルを直接活用したいというニーズが高まっていることがうかがえます。



◆ 業種構成の広がりと“オフショア開発の一般化”

2025年の業種別構成では、情報通信・IT（SIer）が28%、エンドユーザ企業が20%、サービス業が18%と、IT業界を中心に非IT業界への浸透が進んでいることが確認されました。特に、メーカー（14%）や医療・物流（各5%）の比率が前年より増加しており、業界特化型の開発ニーズが拡大しています。

この傾向は、オフショア開発がもはやIT企業だけのものではなく、業務系システム刷新やDX推進を目的とした“業界横断的な開発手段”として一般化していることを示しています。業種特有の業務知識が求められる案件も増えており、オフショア開発企業側の業務理解力や提案力が選定の鍵となっています。



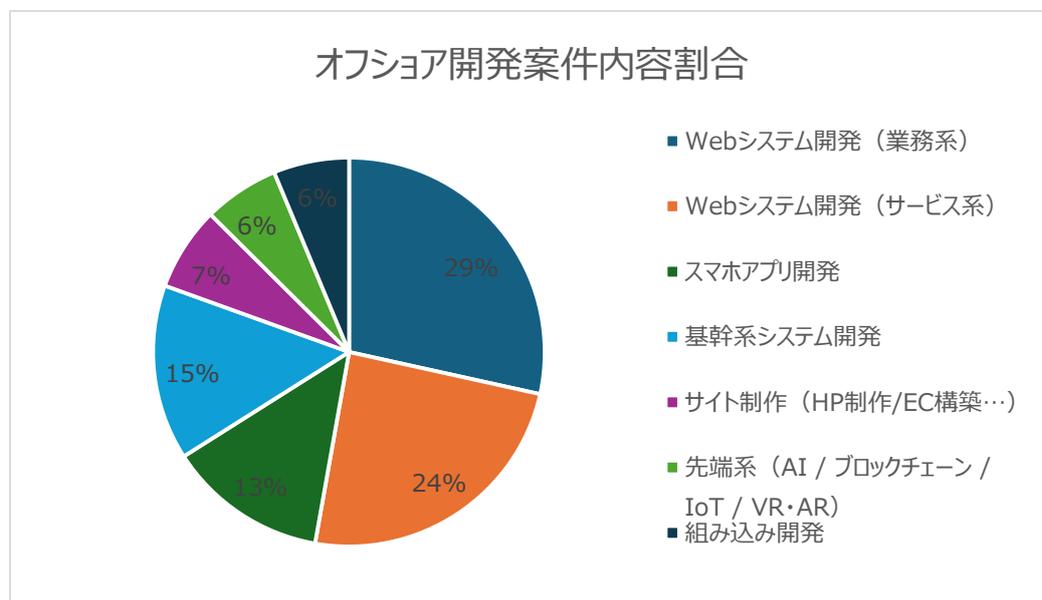
◆ 案件内容の変化と注力領域のシフト

2025年の案件内容構成では、Webシステム開発（業務系）が29%、サービス系が24%、スマホアプリ開発が15%、基幹系システム開発が13%と、Web系開発が依然として主力領域であることが分かります。

注目ポイント：

- **スマホアプリ開発が前年13%→15%に増加**：クロスプラットフォーム技術の普及により、オフショアでも対応可能な案件が増加。UI/UXとパフォーマンスの両立が求められるフェーズへ。
- **基幹系システム開発が11%→13%に増加**：SAP ERPの保守終了を見据え、ABAPエンジニアの体制整備を進める企業が増加。国内リソース不足の受け皿として、オフショア活用が加速。
- **先端技術系（AI/IoT/ブロックチェーンなど）が6%で横ばいながら注目度は上昇**：発注量は限定的ながら、オフショア企業側の取り組みは活発。若手エンジニアのモチベーション施策や戦略的投資として位置づけられている。

特筆すべきは、スマホアプリ開発よりもAI開発に注力すると回答した企業が多かった点です。これは、国内ニーズの先取りを狙った戦略的な動きであり、AI領域での受託体制が着実に整備されつつあることを示しています。



◆ SaaS・アジャイル開発との親和性と戦略的展望

昨今注目されるSaaS型サービスでは、**継続的な追加開発・保守運用・顧客フィードバックへの迅速対応が求められ、アジャイル開発が主流**となっています。アジャイル開発は日本よりも海外で浸透しており、**オフショア開発企業が得意とする領域**です。

この点において、ラボ型（派遣型）契約との親和性が非常に高く、**オフショア開発企業にとっては自社の強みを訴求しやすい構造**となっています。今後は、**SaaS型サービスを展開する企業との連携がさらに強化され、オフショア開発の活用が戦略的に進む**ことが予想されます。

総括：2025年のオフショア開発は“専門性と汎用性の融合”へ

2025年の調査結果からは、オフショア開発が**契約形態・業種構成・案件内容のすべてにおいて多様化と深化を遂げている**ことが明らかになりました。特に、以下の3点が今後の戦略的示唆として重要です。

1. **契約形態の選定がプロジェクト成功の鍵に**：ラボ型（派遣型）をベースに、請負・SESを組み合わせたハイブリッド運用が主流化。
2. **業界特化型の開発体制が競争力の源泉に**：業務知識・業界理解力を備えたオフショア企業が選ばれる時代へ。
3. **先端技術・基幹系・SaaS領域での体制整備が加速**：AI・ERP・アジャイル開発など、専門性の高い領域での対応力が差別化要因に。

オフショア開発は、単なる外注から“**戦略的な開発パートナー**”へと**進化するフェーズ**に突入しています。

発注企業にとっては、技術力だけでなく、業務理解・提案力・柔軟性を含めた総合的な評価が求められる時代となっていると言えるでしょう。

5. これからの日本企業の開発体制は?「日本語人材」と「英語人材」

◆ 英語対応力の成熟と“脱ブリッジSE依存”の兆し

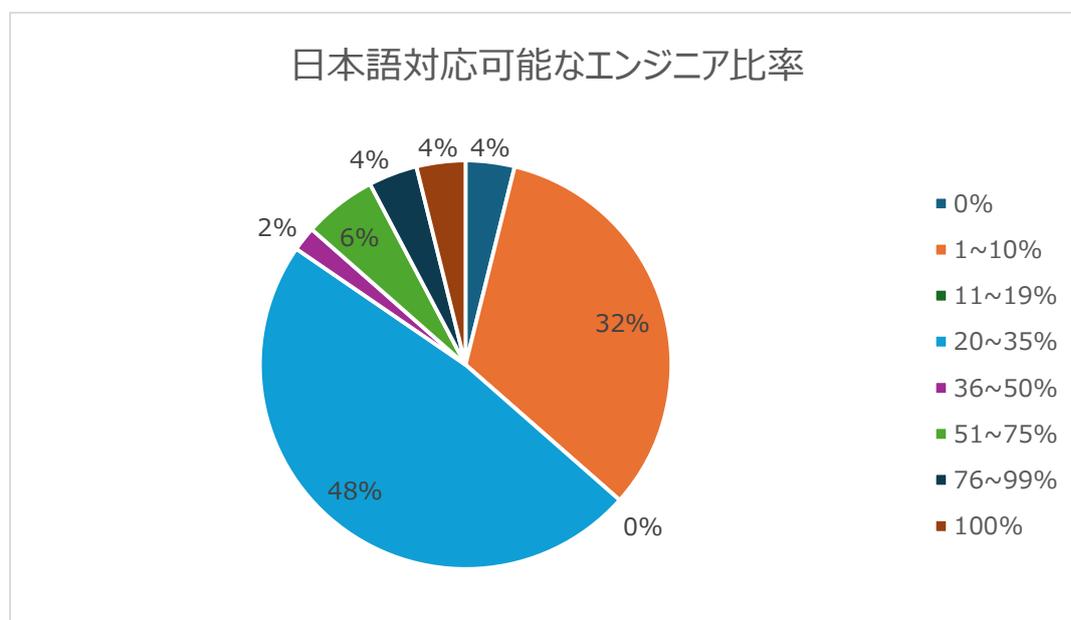
2025年の調査結果では、英語対応可能なエンジニア比率がさらに高まり、76%~99%対応可能な企業が最多（27%）となりました。これは、前年に続き英語対応力がオフショア開発企業の標準装備となりつつあることを示しています。

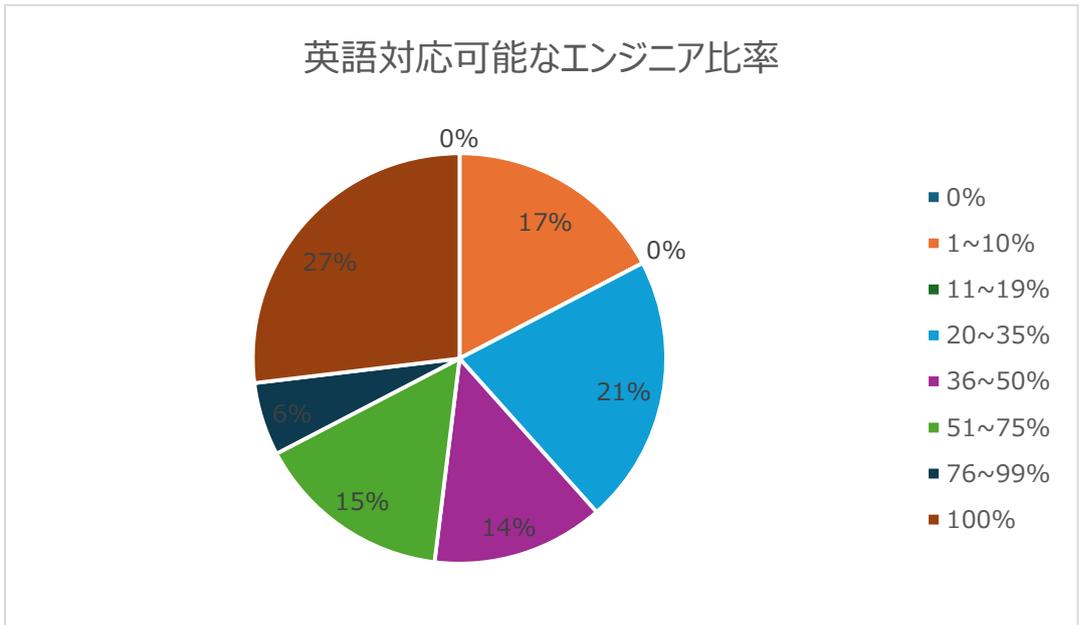
特に注目すべきは、「100%対応可能」な企業がゼロである一方で、「20%~75%」の中間層が厚みを増している点です。これは、英語対応力を“必要十分”で確保し、コストと体制のバランスを取る企業が増えていることを示唆しています。

このような体制は、以下のようなメリットを発注企業にもたらします。

- 優秀なエンジニアの獲得可能性が広がる
- ブリッジSE依存からの脱却と、直接コミュニケーションの実現
- 開発コストの圧縮とスピードアップ

英語対応力の向上は、単なる言語スキルの問題ではなく、グローバル市場への対応力・開発体制の柔軟性・人材獲得力の強化といった、企業競争力の根幹に関わる要素となっています。



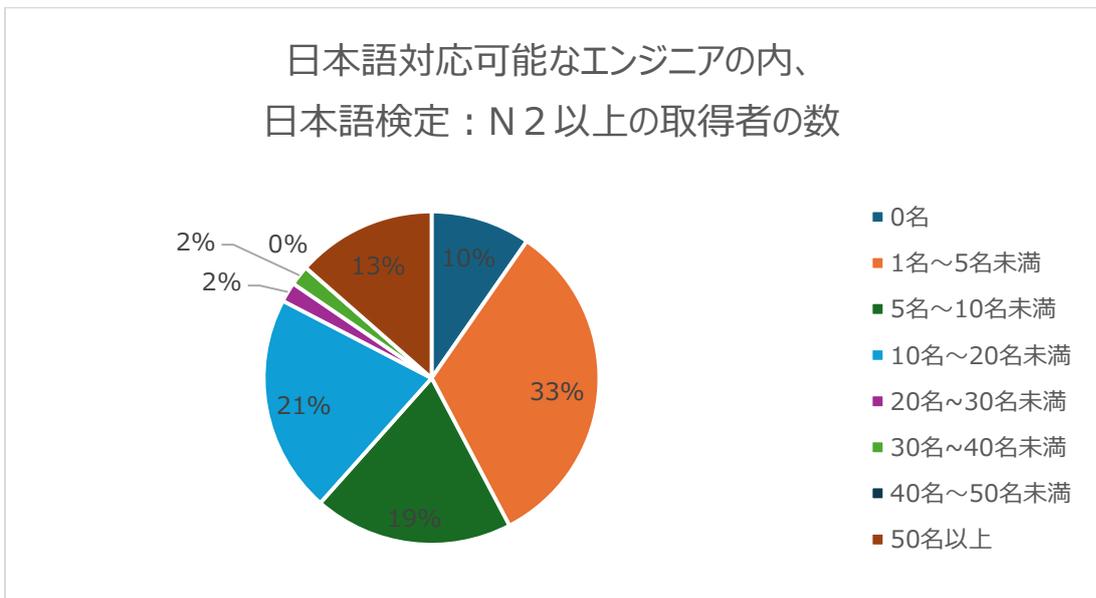


◆ 日本語対応力は二極化、希少性が高まる

一方、日本語対応可能なエンジニア比率に関しては、「**100%対応可能**」が**48%**と前年から大きく増加しました。これは、日本市場に特化した企業が**完全日本語対応体制を整備する動きが加速している**ことを示しています。

しかし同時に、「**1%~10%対応可能**」が**32%**、「**0%対応可能**」が**6%**と、**英語主体の体制を維持する企業も依然として多く存在**しています。この構造は、**日本語対応力が企業戦略に応じて明確に分岐している**ことを意味します。

特に、日本語対応力を持つブリッジSEやPMの育成が進んでいる企業では、発注企業との信頼構築や提案力の強化に直結しており、**日本市場での競争力を高める要因**となっています。



◆ N2以上取得者数から見る“言語対応の厚み”

2025年の調査では、**日本語対応可能なエンジニアのうち、N2以上の取得者数が「1名～5名未満」の企業が最多（33%）**でした。これは、少数精鋭型の言語対応体制が主流であることを示しています。

一方で、「10名～20名未満」が21%、「5名～10名未満」が19%と、**中規模体制の厚みが増している**点も注目すべきです。これは、**複数案件を同時に運用できる日本語対応力を持つ企業が増えている**ことを示唆しており、**ラボ型契約やアジャイル開発との親和性が高い**と考えられます。

また、「50名以上」の企業が13%存在しており、**日本語対応力を全面に打ち出す企業が一定の存在感を持ち始めている**ことも明らかです。

◆ 言語対応力は“選定基準”から“戦略設計要素”へ

2024年のレポートでは、言語対応力が企業選定の重要な判断軸であるとされていましたが、2025年ではそれがさらに進化し、**言語対応力が企業戦略そのものを規定する要素**となってきています。

- **英語対応力が高い企業は、グローバル市場や多国籍案件への対応力を強化**
- **日本語対応力が高い企業は、日本市場での信頼構築・提案力・品質管理力を強化**
- **N2以上取得者の層の厚さが、コミュニケーション品質の安定性を左右**

発注企業にとっては、**プロジェクトの性質・対象市場・社内体制に応じて、言語対応力を軸にした企業選定がより戦略的に行える環境が整ってきた**と言えるでしょう。

◆ 今後の展望：言語対応力の“融合型体制”へ

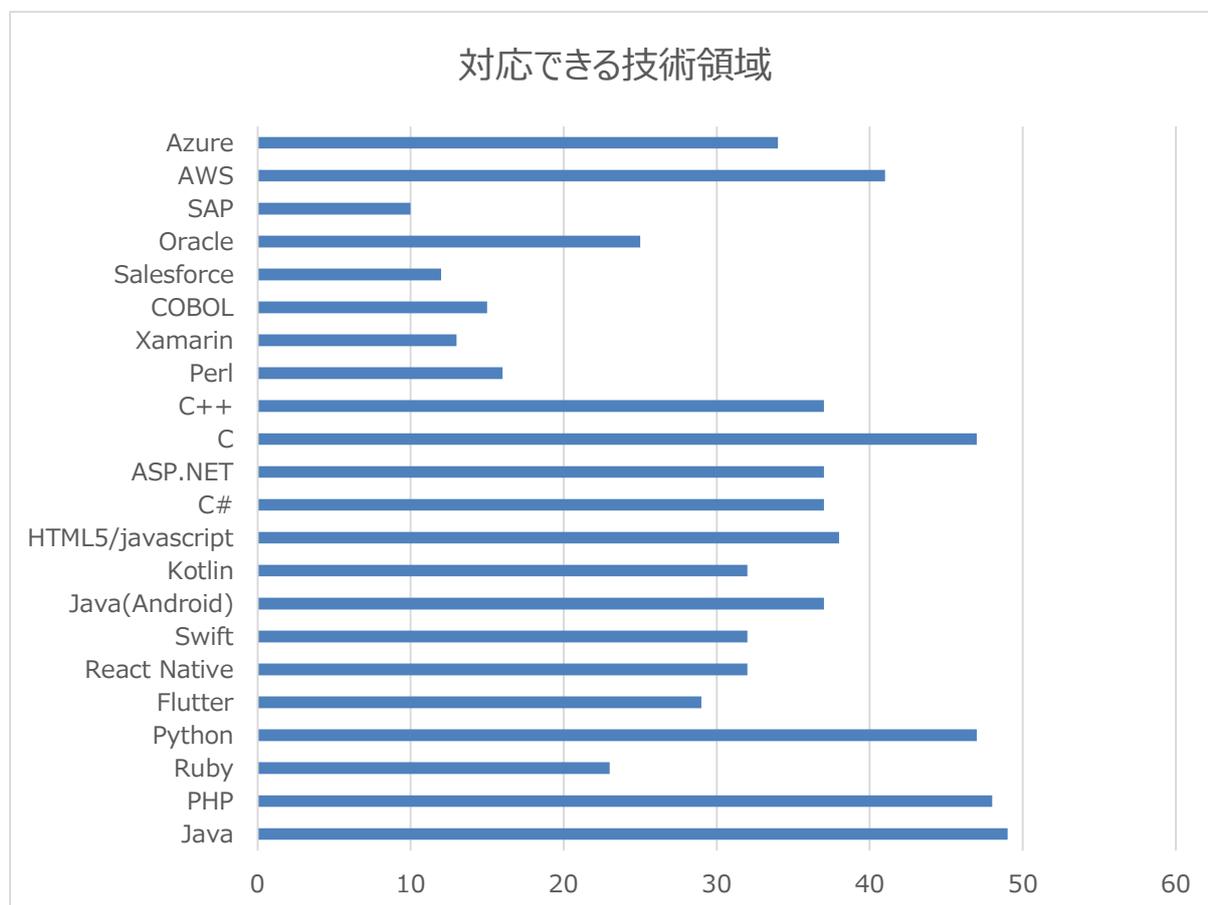
今後は、英語対応力と日本語対応力を併せ持つ“融合型体制”を構築する企業が増えていく可能性があります。これは、以下のようなニーズに応えるためです。

- **日本企業との密な連携と、グローバル開発体制の両立**
- **多言語対応による柔軟な人材配置とスケーラビリティの確保**
- **言語対応力を活かした提案力・営業力の強化**

オフショア開発は、単なる外注から“言語・文化・技術を融合した戦略的パートナーシップ”へと進化するフェーズに突入しています。

6. オフショア開発企業の技術領域における傾向

さて、最後にオフショア開発企業の技術領域に関する調査をまとめておきます。次のグラフは、オフショア開発企業が対応できる技術領域をグラフ化したものです。オフショア先においても、リソースが豊富な領域と、不足ぎみの領域がありますので、是非、オフショア開発検討の際にご活用ください。



◆ 技術対応力の全体傾向：Web系・クラウド系が依然として主軸

2025年の調査結果からは、**Webシステム開発を中心とした技術対応力が依然としてオフショア開発の主軸**であることが確認されました。特に、**Java・PHP・Python・HTML5/JavaScriptの対応率が高く、Web系開発に強みを持つ企業が多数派**を占めています。

Javaは業務系システム開発において継続的な需要があり、ERPや基幹系システムとの親和性が高い言語として安定的な支持を得ています。PHPやPythonは、**サービス系・SaaS型開発・API連携などの領域で汎用性が高く、継続的な開発体制構築に適した技術**として定着しています。

HTML5/JavaScriptはフロントエンド開発の標準技術として広く対応されており、**UI/UXを重視するプロジェクトにおいてもオフショア活用**が進んでいます。

◆ モバイル開発：クロスプラットフォーム技術が主流化

2024年に引き続き、**React Native**と**Flutter**の対応率が高く、クロスプラットフォーム技術がスマホアプリ開発の主流となっています。これは、**iOS**と**Android**の両OSに対応した効率的な開発体制を構築したいというニーズが高まっていることの反映です。

Java(Android)やSwiftなどのネイティブ技術も一定の対応率を維持していますが、**保守性・開発スピード・UI統一性を重視する企業がクロスプラットフォーム技術を選好する傾向が強まっています。**

Kotlinの対応率も昨年より微増しており、**Androidネイティブ開発におけるモダンな言語としての認知が進んでいること**がうかがえます。

◆ クラウド対応：AWSが圧倒的、Azureが追随

クラウド領域では、**AWS**が引き続き**最多の対応率を誇り**、オフショア開発のクラウド基盤として定番化しています。これは、**グローバルなインフラ整備と豊富なドキュメント・ツール群が、オフショア開発との親和性を高めているため**です。

Azureの対応率も昨年より増加しており、**OpenAI**や**Microsoft系サービスとの連携ニーズの高まりが背景**にあります。特に、**日本企業との親和性が高いAzure環境での開発体制を整える企業が増えている点**は注目に値します。

GCPについては、依然として対応企業が少数派であり、**発注時に対応可否の確認が必要な領域**と位置づけられます。

◆ ERP・業務系技術：専門性が求められる限定領域

SAP、Salesforce、Oracleなどの**ERP・業務系技術は対応可能な企業が限定的**であり、**専門知識・導入経験・業務理解力が求められる高度な領域**です。特にSAPは、**ABAPエンジニアの確保が難しく、対応可能な企業は一部に限られています。**

この領域では、**単なる技術力だけでなく、業務フローや業界特性への理解が不可欠**であり、**業界特化型のオフショア開発企業**が選ばれる傾向が強まっています。

◆ レガシー技術：対応可能企業はさらに限定化

COBOLやPerlなどの**レガシー技術は対応可能な企業がさらに絞られており**、**保守案件やレガシー刷新に対応できる体制は希少**です。これは、**オフショア先となる国々でIT技術が急速に普及した結果、新しい技術へのキャッチアップは得意でも、古い技術への対応は後回しになりがち**な構造が背景にあります。一方で、C/C++は約45社が対応可能であり、**組み込み系やパフォーマンス重視の開発領域では依然として強みを発揮**しています。

総括：2025年の技術対応力は“汎用性×専門性×柔軟性”の融合へ

2025年の調査結果からは、オフショア開発企業が**Web系・クラウド系を中心に、モバイル・ERP・レガシーまで幅広く対応可能な体制を構築している**ことが分かります。特に以下の点が今後の戦略的示唆として重要です。

- 汎用技術（Java・PHP・Python）での開発力が安定的な競争力に
- クラウド（AWS・Azure）との組み合わせが開発体制の標準構成に
- モバイルはクロスプラットフォーム技術が主流化、保守性とスピードが鍵
- ERP・業務系は専門性が求められ、選定時の実績確認が不可欠
- レガシー刷新や組み込み開発ではC/C++対応力が差別化要因に

発注企業にとっては、**自社の技術スタックに合った対応力を持つ企業を選定することが、プロジェクト成功の鍵**となります。今後は、汎用技術での開発力と、業界特化型技術での専門性を両立できる企業が、より高い競争力を持つと予想されます。

以上、「2025年のオフショア開発動向」と、「オフショア開発発注企業・請負企業の実態調査」の結果でした。日本国内では開発コストの高騰とITエンジニア不足が大きな問題となっています。こうした背景の中、日本国内から海外へ開発を委託する（アウトソースする）企業が増えており、今後もオフショア開発のニーズは増え続けていくと予想されます。

海外は日本と異なる文化や習慣、経済、人種であるため、海外企業との取引にはいろいろと注意する点が多いのが現状です。日本では当たり前のことが、世界的な視点では当たり前でないことも数多く存在します。日本企業がオフショア開発を成功させるためにもこの「オフショア開発白書」が少しでも御社の「コスト削減」、「リソースの確保」、「グローバル展開」のお役に立てることができれば幸甚です。

本サービス「オフショア開発.com」は日本最大級の「オフショア開発」専門サイトで、オフショア開発に関するご相談やお問合せを日々、承っております。

▼オフショア開発.com（URL：<https://www.offshore-kaihatsu.com/>）

今後もオフショア開発に関する最新情報や、オフショア開発の導入支援サービスをご提供し、1社でも多くの企業がオフショア開発に成功できるようなサービスを目指します。何卒宜しく願い申し上げます。