

## PRESS RELEASE

報道関係各位

2024年9月10日  
アルサーガパートナーズ株式会社

# 【イベントレポート】 BSIAxCIO賢人倶楽部シンポジウム2024 「デジタルを徹底的に活用しよう」に代表小俣が登壇

～生成AI、自動運転、ドローン、ロボティクスなどの新技術でビジネス改革を～

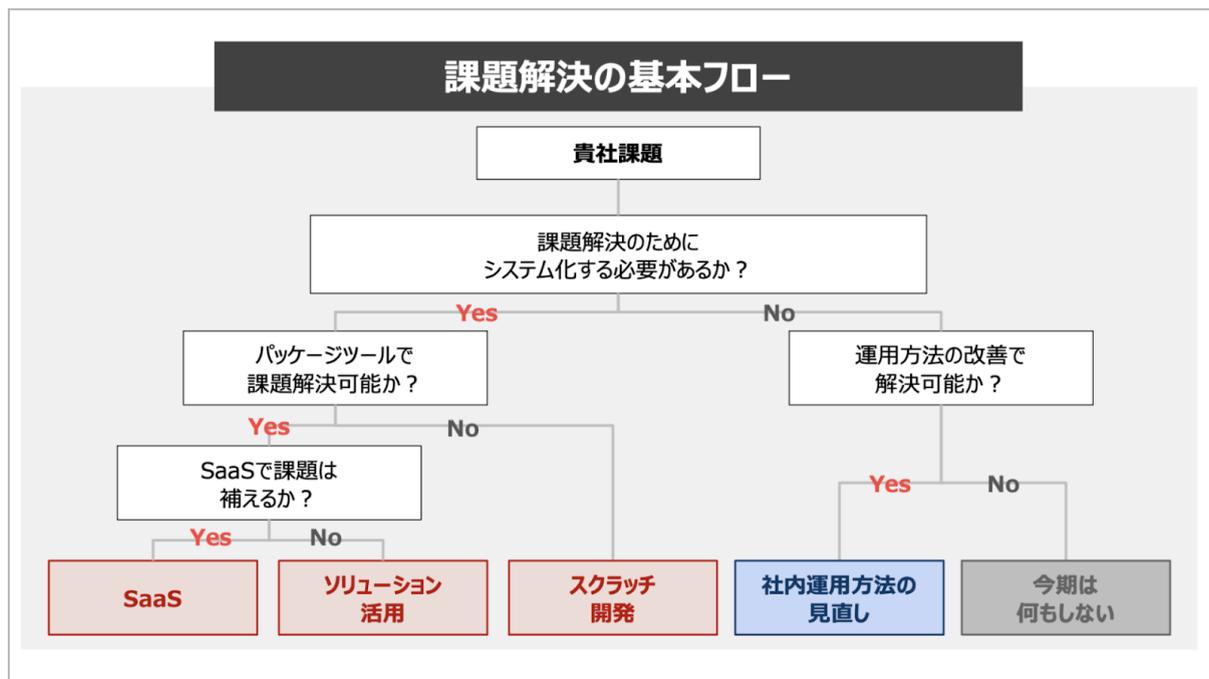
企業のDXを促進するアルサーガパートナーズ株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長 CEO/CTO：小俣泰明、以下「アルサーガパートナーズ」）は、2024年8月26日（月）に開催されたBSIAxCIO賢人倶楽部シンポジウム 2024「デジタルを徹底的に活用しよう」～生成AI、自動運転、ドローン、ロボティクスなどの新技術でビジネス改革を～に代表 小俣泰明が登壇しました。

本講演では、『DX推進の最前線：成功を導くベストプラクティス』をテーマに、多くの日本企業が膨大なライセンス費用を投じてクラウド導入やカスタマイズ開発を進めていることについて最適であるかを問い直し、無駄を省いて成果を最大化するための戦略と具体的な成功事例を紹介しました。



## ■ DX推進の肝1：開発戦略

開発戦略においては、企業の状況に応じた開発アプローチを選定することが重要です。そのため、コンサルティングから開発までの総合的な知見が必要とされます。しかし、一般的な企業では社内で適切に判断できる場合が少なく、外部のコンサルタントに頼る例も少なくありません。



近年、システム開発での課題解決として、SaaS導入の風潮が大きくなっているように見受けられます。しかし、これが本当に正しい判断であるかどうかを検討するために、SaaS・ソリューション・スクラッチ開発のメリット・デメリットを経済的観点から分析したところ、6年目以降に差が生じることが分かりました。

小俣は、必ずしもSaaSサービスの導入が常に最適とは限らず、長期的にはスクラッチ開発の方がコスト的に有利な場合もあると指摘しました。

## 長期的なコストを比較すると・・・

(例) 1億円規模のシステム導入ケース				コスト (単位:千円)						
	年単位コスト概要	初期コスト	貴社要求機能 対応率	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	トータルコスト (5年間)	6年目以降...
スクラッチ 開発	・2000万円/年(5年償却) ・運用保守: 400万円/年	100,000	100%	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	120,000	4,000
ソリューション	・800万円/年(5年償却) ・ライセンス料金(1人あたり 15,000円 x 1000人の概算) =1500万円/年 ・運用保守: 200万円/年	40,000	80%	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	125,000	17,000
SaaS	・ライセンス料金(1人あたり 25,000円 x 1000人の概算) =2500万円/年	0	60%	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	125,000	25,000

## 6年目以降に差が出る

スクラッチ開発を内製化することが理想ですが、その体制をすぐに構築するのは厳しいでしょう。そのため、最初はベンダーと協力しながらシステム開発を進め、次のフェーズで内製化に向けた体制構築をしていき、同時にDX人材を育成することが非常に重要です。

内製化を進めることで、コスト面でのメリットはもちろん、自社仕様の統合・参照機能を作ることが可能となり、特定のツールに依存しない柔軟なビジネス変革が実現できます。さらに、海外のSaaS依存を減らすことで外貨流出を抑え、デジタル赤字の解消にも繋がると強調しました。

### ■ アルサーガパートナーズの内製化事例

小俣は、スクラッチ開発におけるオープンソースの重要性についても言及しました。当社のプロジェクト管理データベースの内製化事例として、オープンソース（ノコデータベース、メタベース）の活用を紹介しました。これにより、ツール利用料として支払っていた年間2,000万円のコスト削減に成功しました。

この取り組みを通じて、「とりあえずツールを検討する」のではなく、「使えるオープンソースはないか」「内製化（スクラッチ開発）の余地はないか」を検討することが重要だと伝えました。

# [INPUT] 案件・売上管理のDBをアルサーガでは クイックに作成

Notion  
(2000万円/年)

NOCODB  
(オープンソース0円)

売上を確認するビュー

売上区分	売上金額	売上金額
売上区分	¥1,388,500	¥894,250
売上区分	¥808,000	¥777,509
売上区分	¥1,000,000	¥500,000
売上区分	¥200,000	¥100,000
売上区分	¥2,000,000	¥1,100,000
売上区分	¥9,200,000	¥888,878
売上区分	¥2,210,000	¥155,294
売上区分	¥1,880,000	¥830,000
売上区分	¥1,182,000	¥98,000

工数を確認するビュー

TEST\_Base1 > 案件リスト (事業部) > Default View

#	売上	2024/07-予定工数	2024/07-売上	2024/08-予定工数
	1,000,000	1	344828	0.9
	6,000,000	1.5	1551724	1.8
	500,000	1	250000	1
	10,000,000	1.5	2631579	1.8
	1,500,000			
	4,000,000			0.5
	25,000,000			

## DX推進の肝2：インフラ戦略

インフラ戦略として、オンプレミスへの回帰を有力視し、外資クラウド依存からの脱却を推奨しました。クラウド普及に伴いセキュリティポリシーも変化し、ITビジネスの展開がしやすくなるなど、ポジティブな側面もありますが、外資のクラウドへの依存が顕著です。また、オンプレミスとクラウドのインフラコストを比較すると、初年度からオンプレミスの方が安く、長期利用においてその差がさらに開いていくことが分かります。

### インフラコストを比較すると・・・

(例) 1億円規模のシステム導入ケース		コスト (単位:千円)						
	初期コスト (5年減価償却)	コスト概要	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	5年間のトータル コスト
オンプレ	10,000	・ハード1台200万円 (高パフォーマンス) x 5台=1,000万円 ・維持費=20万 (月額)	4,400	4,400	4,400	4,400	4,400	22,000
クラウド	500	・初期設定費用=50万円 ・サービス利用料=60万 (月額) (スケーラビリティを加味した中程度スペック)	7,250	7,200	7,200	7,200	7,200	36,050

**初年度からオンプレが安いというえ、  
長期利用でどんどん差が開く**

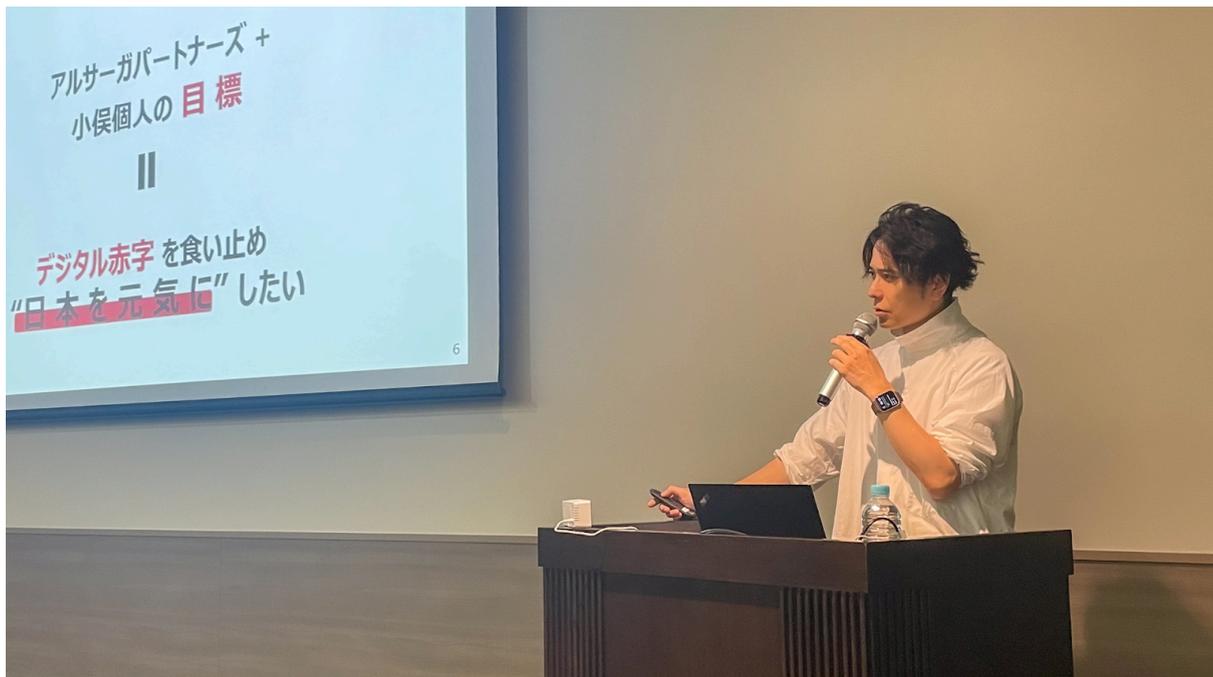
\* クラウド概算  
・AWSのt3.mediumまたはm5.large x 複数台 = 20~25万円  
・DBマルチ構成 = 約15万円  
・その他 (負荷分散やS3、バックアップ等) = 15万円~20万円

クラウドにも利点がありますが、「本当にスケーラビリティは必要か」「為替変動が激しい情勢の中、外資クラウドへ支払いを続けることは正解なのか」を改めて見直す必要があると話します。

アルサーガパートナーズが考えるクラウド戦略として、急激なユーザー変更がない社内システムは“オンプレミス回帰”を視野に入れ、長期的なコスト戦略を立てることが重要だと述べました。

## ■ まとめ

小侯は、内製化が進むことで、本質的なDX人材の育成が促進されると強調し、企業が特定のツールやブランドへの依存から脱却することが重要であると述べました。この文化が形成されることで、企業の業務効率化や差別化が図られると結論づけました。



## ■ 変えたい未来

現在、日本は世界デジタル競争ランキング2023で過去最低の32位を記録し、IT投資額も停滞しています。その結果、デジタル赤字は5.5兆円に達し、この問題の解決は国家の重要課題となっています。デジタル赤字の改善には、適切な投資先の選定と内製化体制の構築が鍵です。

アルサーガパートナーズは、この課題に対処するため、内製化の推進とデジタルスキルの普及を通じて、デジタル赤字の解消と経済の持続可能な発展を目指し尽力しています。「これらの取り組みが、日本の未来に大きな変革をもたらすと信じている」と強い思いを伝え、締めくくりました。

### ■ 関連リンク

【イベントレポート】CIO賢人倶楽部の生成AI公開セミナーに代表小侯が登壇：  
<https://www.arsaga.jp/news/pressrelease-cio-kenjin-20240701/>

## ■アルサーガパートナーズ株式会社について



アルサーガパートナーズは、成長し続ける流行の発信地“渋谷”に拠点を置く総合ファームです。「日本のDXを世界で誇れる産業へ」をビジョンに掲げ、DXサービスをワンストップで提供するため、コンサルティングからシステム開発、保守・運用までの体制を整えています。「最高品質を最速で」をスローガンに掲げ、お客さまに寄り添いながらビジネスの成功をより確実なものへと導きます。

本社 : 東京都渋谷区桜丘町1番1号 渋谷サクラステージSHIBUYAタワー18階  
熊本支社 : 熊本県熊本市南区江越2丁目24-1  
福岡支社 : 福岡県福岡市中央区天神一丁目10番20号 天神ビジネスセンター7階  
代表者 : 代表取締役社長 CEO/CTO 小俣泰明  
設立日 : 2016年1月  
資本金 : 14億3,470万円（資本準備金等を含む）  
従業員数 : 469名（SES含む、2024年8月末時点）  
事業内容 : ワンストップDXソリューション事業  
Web : <https://www.arsaga.jp>

### ■このリリースに関するお問い合わせ

アルサーガパートナーズ株式会社  
広報担当：宮崎・渡邊・尹  
Email : [press@arsaga.jp](mailto:press@arsaga.jp)  
直通電話：080-7652-7616、080-6546-0702（広報直通）