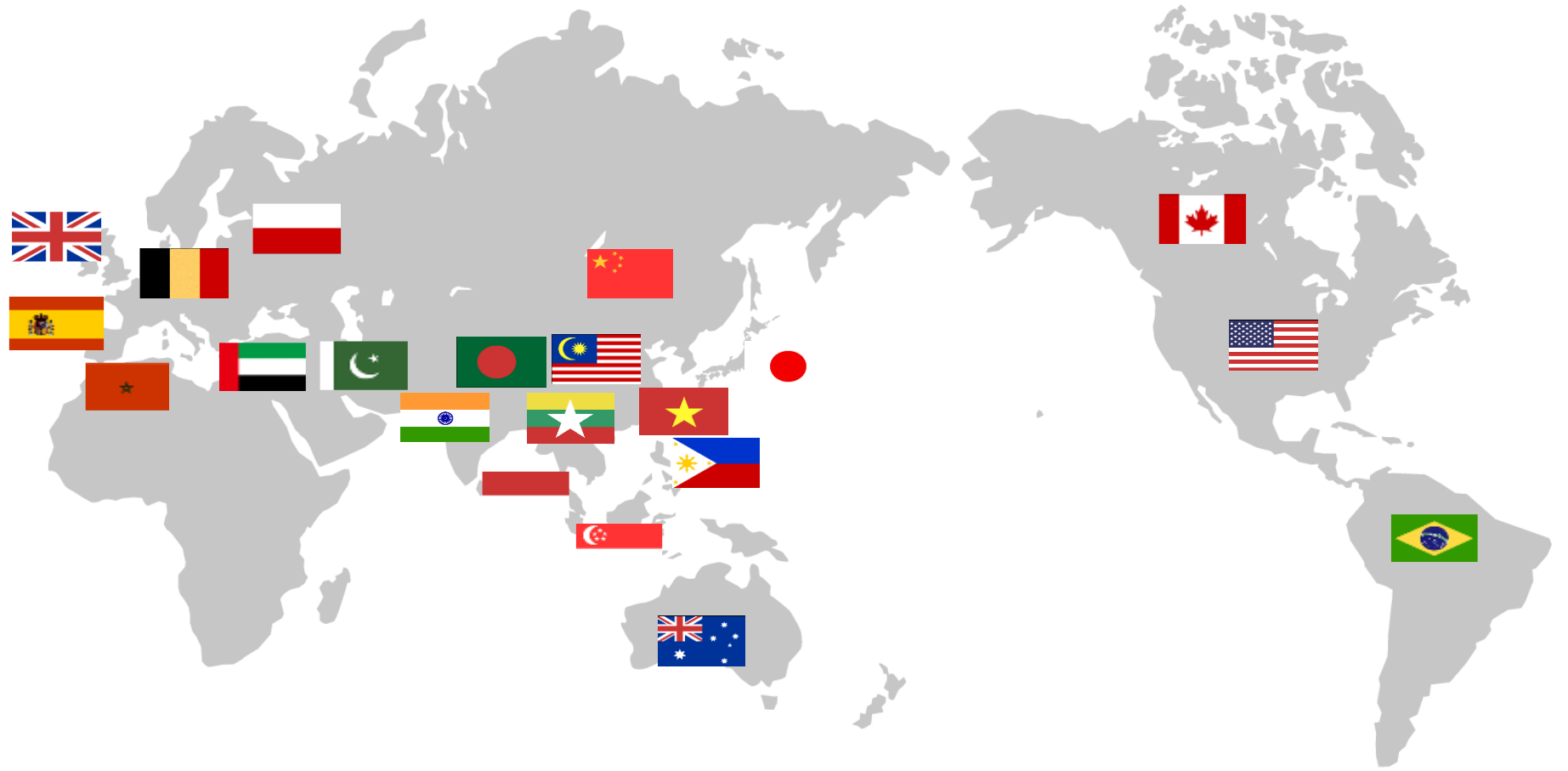


IT開発支援サービス概要



利益を増やせる開発チームを構築するIT開発顧問

1. ベストな開発チームを世界中から選別して組成

- ▶ 世界中の600社以上の開発パートナーと連携、案件の内容と予算に応じたベストな開発チームを提供。

2. プロジェクトの進行管理や開発要件の抽出への指示が的確

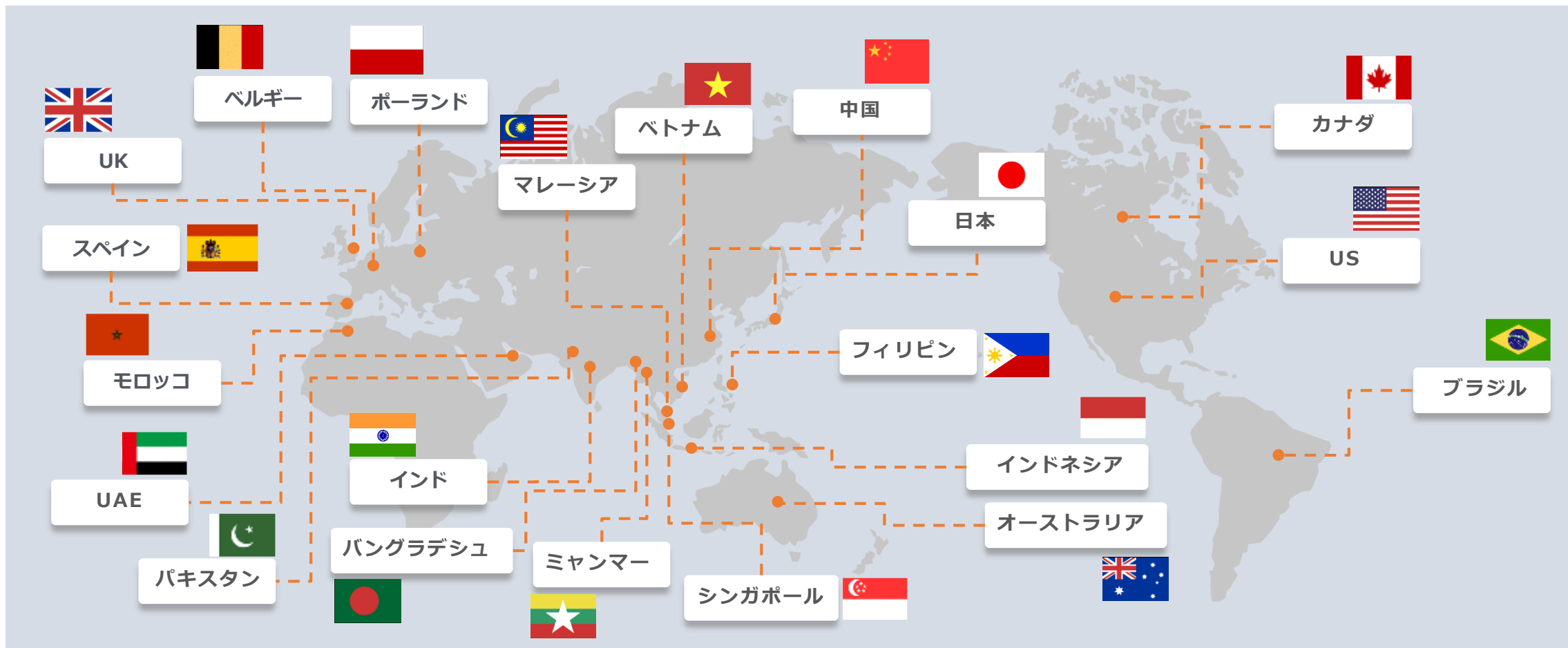
- ▶ 当社がパートナーと一緒にハンズオンでプロジェクトを遂行。
- ▶ 開発者へ丸投げ、曖昧な指示ではなく1つ1つの課題へ繊細に対応し具体的な指示をすることがプロジェクトを成功に導く秘訣だと経験から理解しています。

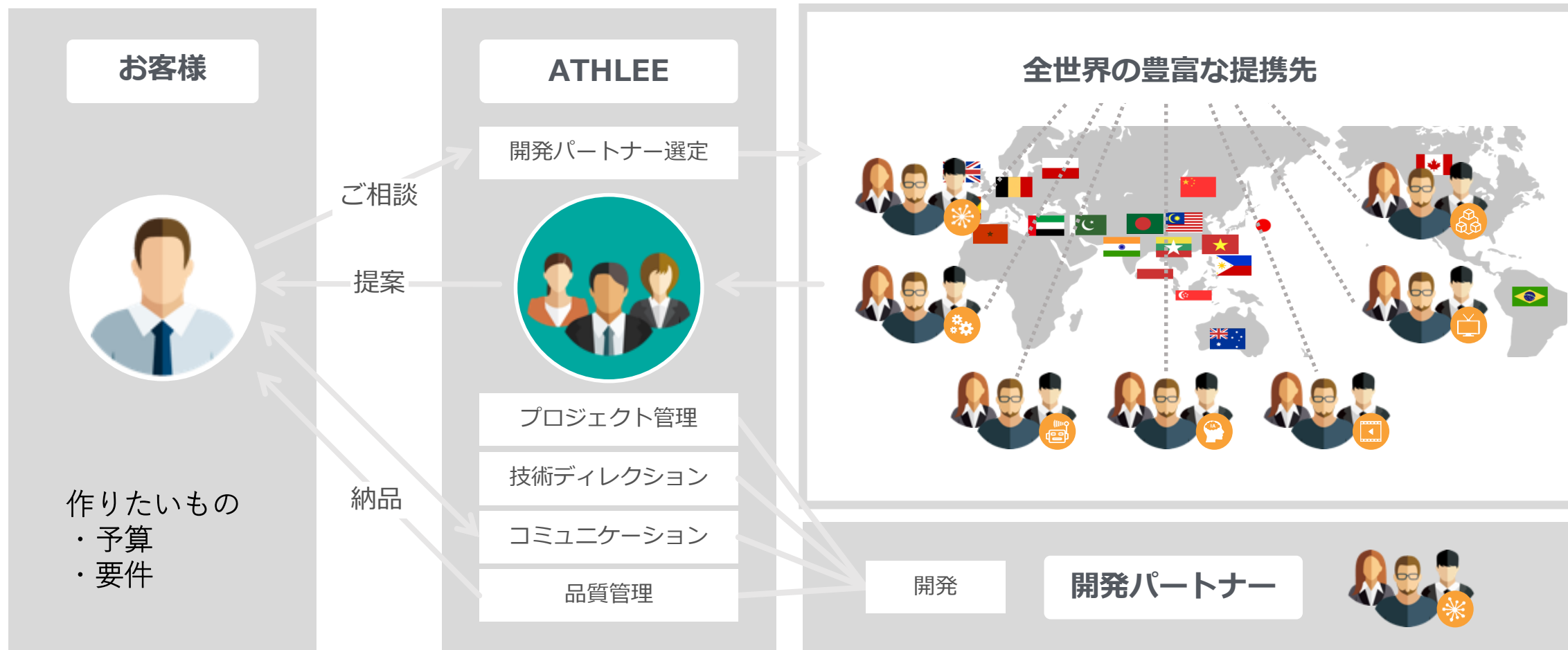
3. 海外開発パートナーのマネジメント実績が豊富

- ▶ コストメリットのあるインド、中国、フィリピン、ベトナム以外にも東南アジア、南アジア、オーストラリアなど英語圏を中心とした実績が多数、言葉以外にも文化や考え方の違いを理解した上で指示やアプローチを実践。

ATHLEEパートナーズ

- 私たちは開発パートナーを「ATHLEEパートナーズ」と呼んでいます
- 全世界600社以上、21か国以上のATHLEEパートナーズと協業しています





✓開発パートナー提案事例

➤ B2Bの業務システム開発

インドにB2Bの業務システムに特化した開発会社がある

➤ 1万商品以上の大規模ECサイト構築

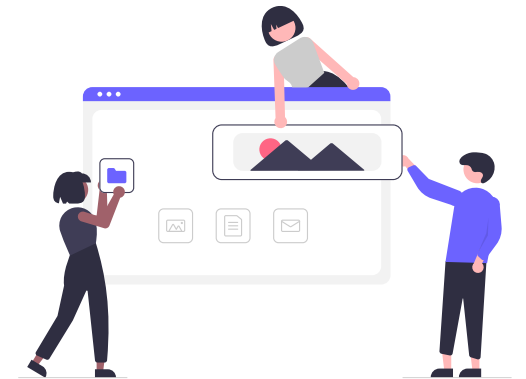
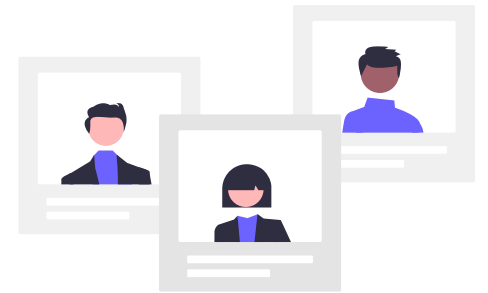
オーストラリアに大規模ECサイトの実績が豊富な開発会社がある

➤ LINEのミニアプリ開発

フィリピンに開発実績がある開発会社がある

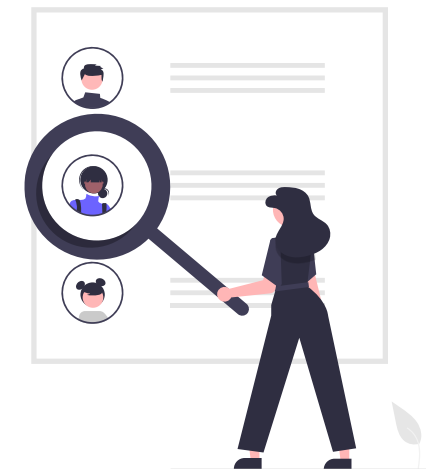
➤ 品質よりもコスト重視で大量にWebサイト構築したい

ベトナムの都市郊外にある開発会社が人月単価はとても安価だが品質に難があるので
マネジメントをしっかりとすることで対応可能



a) パートナー選定丸投げプラン

- 当社にて案件内容、規模、予算、進め方をヒアリングして最適な開発パートナーを選定してプロジェクトスタート



b) お客様と一緒に選定プラン

1. 案件内容、規模、予算、進め方をヒアリングしてATHLEEパートナーズに提案依頼を送付
2. 提案があったパートナーの内容を精査してショートリストを作成
3. お客様と一緒にショートリストから数社を選定し開発メンバーとの面談を実施
4. 面談内容からプロジェクトを依頼するパートナーを確定しプロジェクト開始



発注側の体制

発注企業の技術者が
プロジェクトに参加
し細かく確認したい



コミュニケーション

文化や背景が違う
海外の技術者とのコ
ミュニケーションを
サポートして欲しい



柔軟な進行

やりたいアイデア
はあるが詳細は決
まっていないため柔
軟に対応して欲しい



ご要望に沿った柔軟なプロジェクト進行を行います

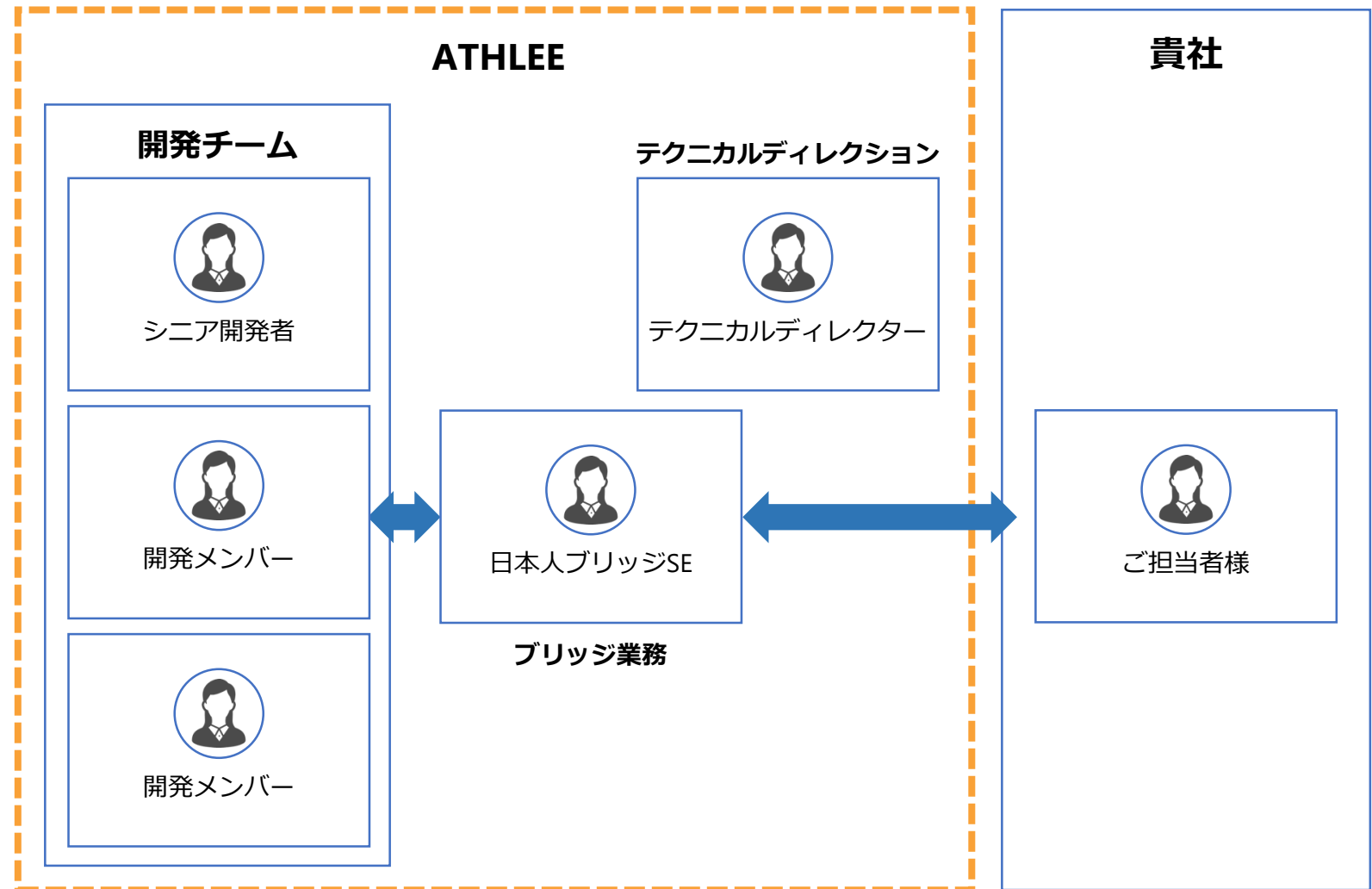
開発体制図① まるごとご発注の例

テクニカルディレクターの役割

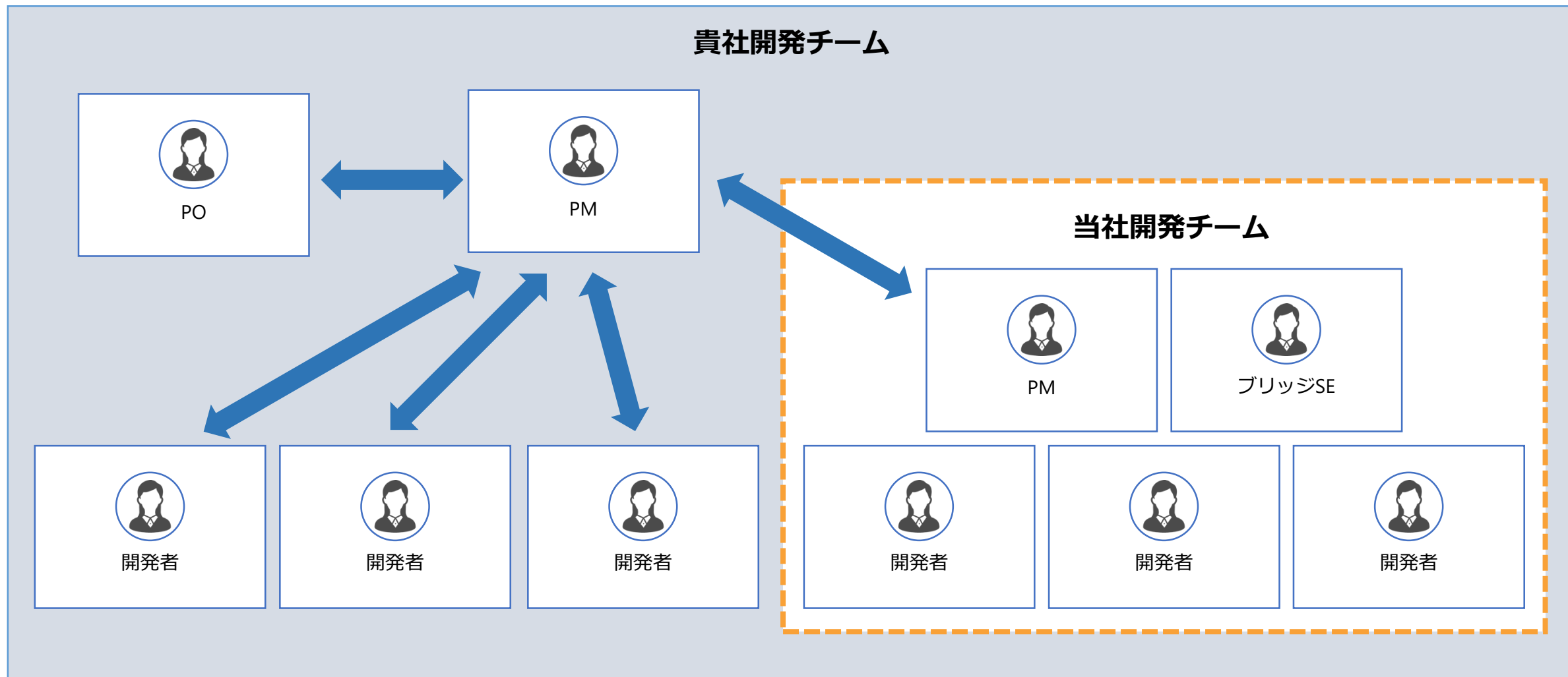
技術的な方針決め、貴社技術者の方との技術的なやり取り、契約関連、追加人材のアサイン

ブリッジSEの役割

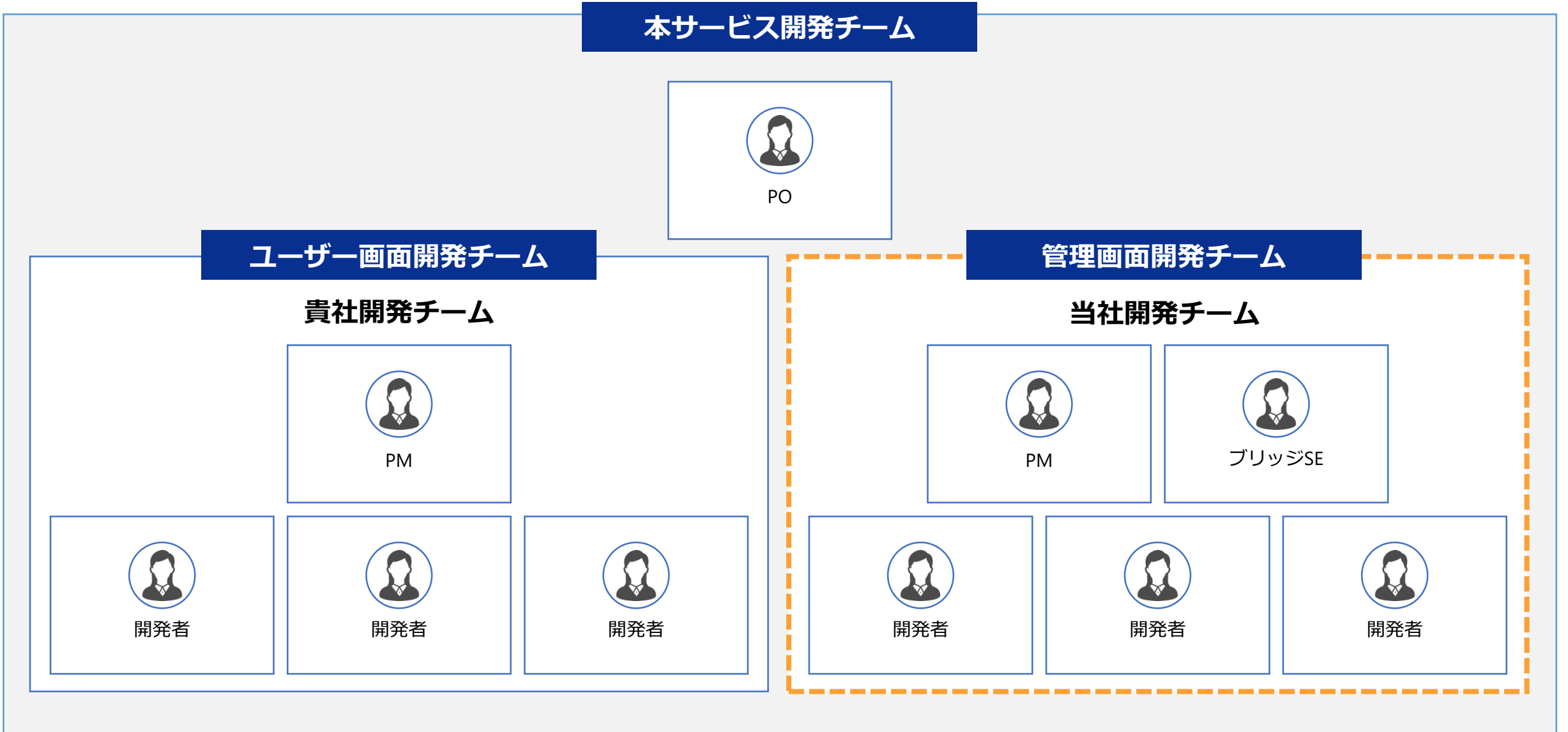
お客様及び開発者とのやり取りの通訳や翻訳業務、打ち合わせ時のファシリテーション、開発者のマネジメント



開発体制図② 既存チームの一員として参加する例



開発体制図③ 機能ごとにチーム分けする例



✓何を作りたいのか

- 得意な企業に依頼する
- 「何でもできます！」を鵜呑みにしない

✓発注側の予算のとり方

- 予算は決まっており、その中で最適なものを見極めながら開発したいのか
- 要件が詳細に固まっているので、それに合わせて必要な予算をこれから確保するのか

✓発注側の体制

- ▶発注企業の技術者がプロジェクトに参加し細かく確認できるか
- ▶海外の技術者(文化や背景が違う)とのやり取りに慣れているか

✓よくあるケース

- ▶予算は組んでおらずこれから確保、やりたいアイデアはあるが詳細は決まっていないため柔軟に対応して欲しい

「利益を増やせる開発チームの構築をお手伝いします」

京都大学工学部を卒業後、株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメントにソフトウェアエンジニアとして入社。ヨーロッパ、シリコンバレーにて家庭用ゲーム機PlayStationにおける半導体、OS、動画、ネットワーク、3Dグラフィックスの開発及びゲームタイトルの性能コンサルティングに従事。

動画クラウドサービスのスタートアップである、株式会社スプラシアを共同創業し、CTO、代表取締役社長を歴任。上場企業に売却した後、グループ会社のCTOなども兼務し成長フェーズに乗せPMIを遂行し退任。

将来のITエンジニアや3Dクリエイター不足時代を見据えフィリピン・セブ島にSprobe Inc.を立ち上げ、後にPresidentに就任し社員数200名規模のIT開発集団へ拡大、累計1,000案件以上をハンズオンで指揮。

2016年からシンガポールを中心に活動し、Sprobeの親会社であるCYOLAB PTE. LTD.のCEOに就任。国内法人への売却後、売上・社員数ともに4倍の成長をさせPMIを遂行した後に退任。

2021年よりシンガポールにてATHLEE PTE. LTD.を設立しCEOに就任。以下のサービスを提供しています。



キーワード
#グローバル
#エンジニア
#CTO
#経営

IT開発関連

- ・IT開発 (Web/アプリ/システム/ゲーム)
- ・IT開発アドバイザリーサービス
- ・プロジェクトマネジメントサービス
- ・技術顧問/CTOサービス
- ・ブリッジSEサービス

経営支援関連

- ・海外進出及び海外開発拠点立ち上げ支援
- ・PMI実務支援(海外含むM&A実績6度)

クリエイティブ制作関連

- ・BIM制作アドバイザリーサービス
- ・クリエイティブ制作マネジメントサービス
- ・海外制作拠点マネジメントサービス

デジタルマーケティング関連

- ・デジタルマーケティングコンサルティングサービス
- ・広告運用支援サービス