



日本政策金融公庫
国民生活事業

ジャパnbrランド、 世界へ

小規模事業者の「海外展開事例集」





株式会社 サイバーミッションズ

URL: <http://www.cybermissions.co.jp/>アジア最後のフロンティア、ミャンマーで
ただ今、事業環境整備、人材育成に奔走中！

オフショア開発に本格的に取り組んでいるサイバーミッションズは、
民主化の下で活気づくミャンマーの都市ヤンゴンに現地法人を設けた。



ヤンゴンのオフィス 現在社員は60名

Step-1 なぜ海外展開に至ったか？

連続11期黒字決算だが、
今後の成長にはグローバル化が必要。

ITサービス業のサイバーミッションズは、2003年4月創業。設立当初から銀行のシステム開発を担っており、これが他の顧客への絶対的な信用となって、順調に業績を伸ばしていた。その躍進ぶりは、創業当初からの11期連続黒字決算が端的に物語る。

その安定成長を見せる同社が、日本で行っていた情報システムやソフトウェア開発の一部を海外に委託することを考えるようになった。同社の得意先のシステム部署に所属しているSEの9割がインド人で、海外の優秀な人材を低コストで活用しているのを目のあたりにしたからだ。さらにやり取りはすべて英語だ。「当社もグローバル化を進め、コストも抑えていかなければ」。早速、有馬社長は、海外での開発拠点を探し始めた。



ヤンゴンの新しいフロアにて。

朝夕2度美しい観光スポット
「シュエダゴン・パゴダ」

ヤンゴンの街風景

Step-2 海外展開への準備

設立準備中に民主化、
開業が1年以上遅れてしまった。

進出先を探すため海外を視察したが、中国やタイは人件費が高く、すでに競合するIT企業の参入も進んでいた。そんな時にミャンマー視察の機会があった。2010年当時からミャンマーは日系企業による技術協力や投資を期待していた。ミャンマーに10年以上も前に進出した日系IT企業の日本人の案内で、ヤンゴンのIT系の大学やIT企業を視察。インフラ整備は遅れているようだったが、街は予想以上に活気があり、人は明るかった。「ここにオフショア開発(情報システム・ソフトウェアの開発を海外に委託すること)の拠点を創ろう」。有馬社長は、心を決めた。

ミャンマーでオフショア開発するメリットは3つ。人件費・維持費の安さ、日本語習得の早さ、穏やかな国民性だ。人件費



■会社概要 ●所在地: 神奈川県横浜市 ●業種: ITサービス事業
●資本金: 1,000万円 ●設立: 2003年4月
●従業員数: 42人

は最近でこそ上昇中だが、日本の10分の1と考えている。ミャンマー語は、日本語と語順が同じなので覚えやすい。そして、何より親日的だ。

2011年2月、ミャンマーでの現地法人設立申請の準備を始めたが3月に、新政権が発足し、民主化が始まった。政権が変わったことで、申請から登記されるまで、1年以上もかかってしまった。

Step-3 海外展開スタート

今は人材育成を第一に、
ミャンマー流で結束力を高める。

ヤンゴンに構えた「CyberMissions Myanmar」のオフィスは、ヤンゴン中央駅の前にある。日本で言えば東京・丸の内のようなところだ。現在社員は60名、うち43人は優秀な人材が多いヤンゴン・コンピュータ大学卒だ。社員にはIT教育と日本語研修を行い、入社3年後にはプロジェクト管理手法を習得、日本語能力試験は最も高いレベルを目指すスケジュールを組んでいる。開業

3年目の今は、社員が一日も早く戦力となるよう、人材育成に力を注いでいる。

社員同士の結束力を高めるためには、ミャンマー流を取り入れ、日本では考えられないほどたくさんのイベントを実施している。みんなで楽しむのがミャンマー流。ボーリング大会、カラオケ大会、社員旅行、日本体験としてディズニーシーや鎌倉探訪など。毎月懇親会を行い、家族が参加する食事会も開催する。昔の日本にタイムスリップした大家族主義のような社風がミャンマーの人達に喜ばれるという。これが同社の離職率が少ない理由かもしれない。



ミャンマー国内旅行

ランチ定食。
意外とさっぱり味で美味東京ビッグサイトで
ミャンマーパビリオンに出展

Step-4 今後のビジョン

従業員を増やし、
ミャンマーをオフショア開発の一大拠点に。

「設立からこれまでに助走期間と位置付け、今後は拡大していきたい」と有馬社長は今後のプランを明かす。そのためには人員を増やさなければならないが、ミャンマーでは、即戦力を見つけるのが難しく、自社で人材を育てる必要がある。有馬社長は現地法人の人材育成を先行投資と位置付け、その間の運転資金を日本公庫から調達した。

同社のオフショア開発では、担当するミャンマー人社員に来日してもらい、取引先に派遣し、品質・スケジュール管理や最新技術を学んでもらう取組みもある。「中長期的な仕事を継続して受注するためには、実務担当者を派遣し、じっくり時間をかけて日本の取引先に担当者の働きぶりを納得いただくのが我々のビジネスポリシーです」と言う。彼らが戦力に成長すれば、同社がミャンマーへのオフショア開発を一手に引き受ける日も近い。



ミャンマーの営業許可証

Interview▶▶ 社長インタビュー



オフショア開発を通して、
日本とミャンマーの架け橋に

有馬 治彦氏
株式会社 サイバーミッションズ 代表取締役

東南アジアの中でも、発展が遅れ、最後のフロンティアと呼ばれてきたミャンマーですが、ビルやマンションの建築ラッシュが続いて、人々の暮らしも目に見えて良くなっ

ています。2013年の経済成長率6.8%が物語っていますね。

現地では、日本からの投資がまだまだ少ないと言われていました。こうした中で、2013年からヤンゴン郊外に約400haのティラワ経済特区の工業団地が整備されています。日本とミャンマーの間の一大プロジェクトであり、日本からの投資がますます促進されることが期待されています。

我々はオフショア開発を通して、ミャンマーとの協力関係をより深いものにしたいと考えています。小さな存在ですが、日本とミャンマーの架け橋になればと思っています。