

平成 25 年度中小企業海外展開調査支援事業成果

コムネット株式会社

会社概要

- 所在地 神戸市中央区港島南町 5-5-2 神戸国際ビジネスセンター6F/2F
- 代表者 五十嵐晃治
- 業種 レーザー装置の輸入販売及び保守
- 事業概要 レーザー装置・サプライ商品の輸入販売及び保守、レーザー加工請負、システム開発、アプリケーションソフトウェア開発
- 資本金 7,500 万円
- 売上高 15 億円
- 従業員数 62 人
- URL <http://www.comnet-network.co.jp/>
- 海外展開計画 中国、ミャンマー



■タイトル

ミャンマーにおけるソフトウェア開発拠点の立ち上げ

■事業概要

1991年、CADソフトの開発会社としてスタートし、汎用CADとは一線を画す、業界に特化した専門CADを提供してきました。たとえば、墓石に刻まれている『〇〇家の墓』という文字。これはコンピューターでデザインし、これを墓石用のゴムに転写してサンドブラストという手法で彫っていくのですが、当社が開発したCADソフトは、この墓石の文字をデザインする分野で高いシェアを誇っています。当初はニッチ業界に特化した機能や用語を盛り込んだ専用CADの開発に専念しておりましたが、CADで設計したデザインは、何らかの形でアウトプットしなければならなくなるので、必然的にデザイン後の工程も手掛けるようになりました。上流から下流までお客様のものづくりをトータルで支援したいという思いも強くありました。また、ダンボール業界では試作箱というものを作ります。これは強度計算後に実際に落下試験などを行うものですが、その箱を作るためには、金属の刃で対象物を切断するカッティングプロッターという機械が必要になります。そこで当社は、CADに加え、そのカッティングプロッターも販売する取り組みを行うことにしました。その後、カッティングプロッターに換わってレーザー加工機の普及が始まりました。この潮流に乗って、レーザー加工機の輸入販売を手掛けるようになりました。輸入先は、パーソナルレーザー加工機メーカーとして世界第2位を誇る台湾のGCC社やデジタル印刷の後工程をダイカットレスで高速にカットするなど、特殊な用途に使う加工機を得意とするイタリアのSEI社と国内販売の独占契約を締結しました。安いだけの商品が流通し代理店の利益確保が困難になったり、『機械はいいが保守の対応が悪すぎる』と苦情が出るなど、保守をないがしろにする業者もありますが、弊社では独占販売権を得ることで、そうした状況を回避することができました。保守とインストラクターは12人、電話サポート窓口には2人のスタッフを専従として配置しています。これによりお客様の信頼を獲得し、非量産向けパーソナルレーザー加工機分野では国内トップシェアを獲得するに至りました。現在では、2,800台を超える設置台数となっています。



2013年9月からは、日本で初めての会員制デジタル工房を始めました。ここ数年、「機械は未だ買えないけど、有料でも良いので使わせて欲しい」という要望が増えておりました。そこで、アメリカで流行っていた「テックショップ」というプロ仕様の工作機械を取り揃えた工房を参考に、個人や法人に会費をお支払頂くと使ってもらえる会員制デジタル工房「メイカーズ(MAKER'S)」を神戸にオープンしました。ここでは、デジタル加工機の4種の神器と言われるレーザー加工機、3Dプリンター、CNCルーター、3Dスキャナーなどを揃え、たいへん好評を博しています。



■海外展開の動機と狙い (F/S 前)

創業時に展開していたCADソフト開発は現在も続けています。包装設計向けでは中規模以上の段ボール・紙器会社のおよそ3分の1のシェアを維持しておりますし、画像編集ソフト用プラグインソフトの開発ではほぼ独占状態です。2013年9月には見積もり積算や図面管理、作業指示書の作成などがワンストップで行える看板業界向けASPソフトもリリースしました。2002年に中国北京市にソフト開発拠点を設立し、日本案件のソフト開発を行ってききましたが、現地人件費の高騰や、民族性や企業文化、企業理念の乖離が大きく、開発拠点として成功したとは言い難い状況でした。そこで中国以外のオフショア開発拠点として、労働者の勤労意欲や企業への帰属意識、親日の度合いを考慮してミャンマーに開発拠点を開設できないか調査することにしました。

■F/Sの目的と実施内容及び成果等

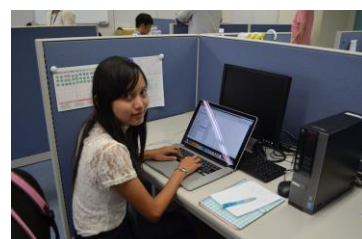
ミャンマーを選んだのは、仏教徒が国民の90%を占め、日本人の気質に非常に似た国民性であり、親日国であること、労働賃金がアジア圏で最も低い国の一つであること、近隣国のタイやベトナムと比較しても国民の勤労意欲が突出して高いこと、優秀な理工系大学の卒業生が採用しやすいこと、工業用水、電気などのインフラは未整備であるが、通信などに関しては十分に利用可能な状況にあることなどの情報を得たからです。そこで「ひょうご海外ビジネスセンター」で実施しているF/S調査助成金事業を活用して、現地に赴き、ソフトウェア開発を提携する企業の有無、開発拠点としてのインフラ、治安などの適性、理工系大学生の就職状況調査等を行うことにしました。まず、提携先の一つの候補と考えているヤンゴンの日本企業の現地法人A社を訪問し、現地での開発状況やインフラ状況、離職状況などを調査するとともに当面のオフショア提携先としての可否を見極めることにいたしました。また、そのA社の協力を得てヤンゴン技術大学やヤンゴンコンピュータ大学などの就職課を訪問して、就職状況や日本への就労希望者の有無などを確認し、当社のヤンゴンでのソフトウェア開発に採用できる学生の斡旋の可能性を聞くことにしました。あわせてヤンゴン日本人商工会議所、ヤンゴン日本人会やジェトロ現地事務所などを訪ね、ヤンゴンの現状調査を行うことに致しました。



国民性や民族性の確認調査については、現地のガイドや大学関係者などからの聞き取りから、日本と同様に仏教に根ざした非常に温厚な国民性と他人に対する感謝の心を持つ誠実な国民性も確認することができました。また、治安についても非常に良好であり、夜間の外出についても特に問題が発生するような状況は感じられませんでした。

その結果、ソフトウェア開発に要する設備及び日本ーヤンゴン間における、インターネットなどを介した通信状況に関してまったく問題ないことがわかりました。また、人材面に関して離職率なども極めて低いことから、当社のオフショア開発拠点候補として適しているとの感触を得、平成26年2月、A社とラボ契約によるオフショア開発を開始しました。

上記2大学では、合計で86名の学生面接を実施することができ、3名の採用が決定しました。3名は平成26年1月から日本語学校での学習を開始し、平成27年11月に来日して、現在日本で研修を行っております。



■今後の見通し

平成26年度に採用したミャンマー人3名に加え、平成27年度も新たな新卒者3名を採用し、コア人材を育成したいと考えています。4~5年後には、ミャンマーに現地法人を設立したいと考えております。また、2年後からソフトウェア開発にとどまらず、ミャンマー国内の発展状況に合わせて当社の基幹事業であるレーザー加工機の販売拠点を設けるための準備を始めたいと考えております。将来的にはソフト開発拠点としては年商1億円以上、レーザー加工機販売としては年商2億円以上に成長させたいと考えております。



■海外展開促進員より（川上英生）

ソフト開発も価格競争が年々激化している中で、高い教育水準とその割に安い人件費をもつミャンマーの優位性にいち早く着目し、現地で優秀な人材を獲得された五十嵐社長の先見性と行動力は高く評価されるべきと思います。

レーザー加工機については、4~5年後であればミャンマーの物流インフラもかなり整備され、販売拠点として好ましい状態になっていると思われます。

現地法人設立の準備に取り掛かる際には、国際ビジネススクエアの機能をフル活用して支援を行ってゆきたいと思います。

