

わが社の

アジア戦略

古都フエを域内の中核拠点に ブライセン・ベトナム

ベトナム中部のフエ市でソフトウェアのオフショア開発を展開するブライセン・ベトナムが、事業を大幅に拡大している。古都でありながら多くの有力大学が集まる学園都市フエは、優秀な人材が豊富なことが強み。東南アジア展開もにらんで、域内の中核拠点に育てていく考えだ。

親会社のブライセン（東京都品川区）は、データベース技術を核とした組み込みシステム開発やオープンシステム開発で実績のあるソフトウェアベンダ。自社製品の組み込みデータベース「Linter」は携帯電話を中心に4000万台超の機器に搭載されているほか、POS情報解析サービス「b-LuckJobber」は小売業向けの販売数量予測に画期的なシステムとして知られる。ベトナムとの関わりは、藤木優社長が1999年にストリートチルドレンの支援活動を始めたことがきっかけだった。現地でのビジネスは、2009年に4人体制で支店を開設。研修活動などを行ってきたが、オフショア開発需要の高まりを受けて13年8月に営業ライセンスに切り替えた。

日越でハイブリッド開発

ブライセンのソフト開発の特長は、オフショアを意識することなく日本でのやり取りのみで開発プロジェ

クトが進められること。さらに、発注量の増減をブライセン・ベトナム側で柔軟に吸収できることや、プロジェクトの開発メンバーが基本的に固定されているためメンバーへのノウハウが蓄積されて、開発スピードや品質向上につながるなどが強みだ。

これらは日本とベトナムの両拠点による「ハイブリッド開発」が背景にある。双方のメリットをいかして作業を分担させつつ、品質コントロールや、進捗状況の報告といった顧客窓口は日本側で一本化。案件によってはベトナム人スタッフが日本に滞在して設計段階から参画するなど、シームレスな開発体制を構築した。日本だけで開発するのと同様の成果を得ながら、コスト低減につなげている。

クロスボーダーローンで運転資金

現在は、事業拡大に対応するため人員を拡充中。13年10月に37人だった従業員は、14年10月には80人まで増加し、フエ市では最大級のIT企業となった。今後は、14年内に100人、15年に150人、17年には300人まで引き上げていく考え。顧客ニーズに対応するとともに、現地での雇用創出にも貢献していく。

事業拡大に向けてはこのほど、東日本銀行から運転資金として1900万円の融資を受けた。大都市以外にある中小企業向けとしては非常に珍しいクロスボーダーローン（現地法人向け直接融資）で、フエにある日系企業に対する地方銀行による融資としても初のケースとなった。（次ページへつづく）



現地法人の社員旅行

「スタッフとは家族的な付き合い」

鎌田大介・ブライセン・ベトナム社長に聞く

——フエの魅力は…。

鎌田氏 日本でいうと京都のような土地柄で、観光と教育が強み。学生数は、市内人口35万人に対して4万人もいるため、優れた人材が豊富にすることが特長だ。一方で、まだ多くの産業がないため卒業後はハノイやホーチミンに就職する学生が多い。ただ地元志向が強いため、仕事があればフエに住みたいという人が大部分だ。大都市ではないため人間関係も密接で、スタッフとの付き合いで言えば、アフター5は皆で飲みに行ったり、サッカーをしたりと非常に家族的な付き合いをさせてもらっている。先般、私が引越をした際には多くのスタッフが手伝いに来てくれて、その後は盛大なパーティーをやった。また、旧正月にはスタッフの自宅を挨拶してまわったら、家族を含めて手厚く歓待していただいた。こうしたことから結束が強まり、仕事の時にもコミュニケーションがとりやすくなると感じる。フエの拠点では過去に退職者が1人しかでていないが、密な人間関係があったことが要因だろう。

——退職者が1人というのは驚異的だ…。

鎌田氏 人材維持の面で、フエもいずれ賃金上昇やジョブホッピングの問題が出てくるだろうが、今やっているような人と人との関係づくりが強みになると思う。金銭的な面にインセンティブを求めるのではなく、一体感や帰属意識といった面を重視していきたい。日本本社とのコ

ミュニケーションをとるためには、社内報「ブライセン・ベトナム通信」を毎月発行してスタッフの自己紹介やベトナム文



フエ市外務部とのサッカー交流試合（左）と中秋節での月餅プレゼントの様子

化の紹介などを行っている。ソフトウェア開発の業務は、定型化されたものではなく個人の能力によるところが大きいし、仮に欧米系のIT会社で実績のある人材でも日本の会社に適応するまでには相当の時間を要する。それだけに、人材維持には非常に気をつかう。大都市では2年で転職するといわれているが、弊社では長期的に一緒に発展していこうというスタイルだ。

——地方当局との関係は…。

鎌田氏 共産党の委員長や市長などの地方トップとは、非常に良い関係ができています。フエでは産業振興や雇用創出などに期待感が高く、当局の関係者からは純粋に応援してもらっていると感じる。弊社の忘年会に来ていただくなど、時にはビジネス以外でも親睦を深める機会があり、やはり人と人との良い関係が現地事業の基礎になっている。東日本銀行様からの融資も、一般的には厳しい条件だったと思うが、地方トップの後押しがプラスになったのではないかと。

——社会活動も積極的に行っている…。

鎌田氏 直近では、日本の中古の医療用ベッドをフエの病院に寄贈したり、介護人材を育てたい日本の施設とフエ医科薬科大学とのパイプ役をするなど、本業以外でも地域貢献に努めている。また、こうした活動は社内のスタッフのモチベーションを高める効果もあるようだ。フエは狭い地域なので、活動はよくメディアにとりあげられて認知度が高まる。スタッフは自分が働いている会社に誇りを持ってくれたり、会社の活動を家族に説明して理解を深めてもらったりしている。（M）

