

MJ BUSINESS

Monthly Magazine
2021
11
vol.101



KEY PERSON

柴田裕一
BRYCEN MYANMAR Chairman

COLUMN

JETRO所長ほかミャンマーの
経済状況がわかる連載コラム

ダウンタウン、ティラワ経済特区ほか
“スマホより使える”特製MAP

SPECIAL ISSUE

激動の中から
新たな潮流が生まれる

Myanmar

DX Begins

TAKE FREE



激動の中から
新たな潮流が生まれる

Myanmar

DX Begins

難局を経て注目されるDX 新興国こそIT化のチャンス

新型コロナウイルスの拡大により、全世界で一気に進むこととなったDXことデジタルトランスフォーメーション。ただ、DXの定義は曖昧な部分があり、単なるIT化とも違う。DXを直訳すれば、“デジタルによる変容”であり、つまりはデジタル技術を用いながら生活やビジネスが変容していくことを差す。経済産業省によると「データとデジタル技術を活用し、顧客や社会のニーズを基に製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに業務そのものや組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」と説明している。

ことミャンマーに目を向ければ、図らずもコロナ、政変という難局を経たからこそDXが花開く可能性がある。コロナが再拡大すれば、再び人との接触は減少し、対面業務にも限界が出てくるだろう。そして、現金不足といった問題は今もなお続いている。縫製業などでは数千人を雇用している企業もあり、一人ひとりを管理するのも大きな労力となり、属人的なビジネスフローであればどうしたってミスは起きる。一方、機械は常に正確であり、不正防止にも寄与し、イニシャルコストも低いソフトも増えたことから導入しやすい土壤は整っている。また、DXを進めた結果、コストが下がるといった利点も今後見直されるだろう。

今やIT国家としての地位を確立しているエ

今回の特集は、ミャンマーのDX。人件費が低いという背景からIT化は遅れていると思われがちだが、実際は少し違う。ERP導入などはすでに世界でも標準であり、何よりもミスや工数を大幅に軽減する。現在、ミャンマーのDXはどこまで進んでいるのか？IT企業ライセンの製品からその実情をお届けする。

Myanmar DX Begins

ストニアが好例であるが、インフラが進んでいない国だからこそIT化は適しており、まさにミャンマーも同様。すでにスマホ所持率が100%に近い状況のため、DXへの抵抗もなく、移行はしやすいと言えるだろう。

今回はミャンマーでDXを推進する企業ライセンの製品から現状をお伝えする。



▲経産省のHPでは「アジアDXプロジェクト」というページがあり、アジアで新産業創出に挑む企業を支援している

B-Cash Online Payment

現金不足という問題が今なお続いているミャンマー。また、ECサイトでも決済の主流は現金であるが、簡単にオンライン決済を組み込めるソフトがライセンからリリースされている。

イニシャルコストは少額 簡単にオンライン決済を実現

オンライン決済を簡易化するB-Cash Online Payment。ECでさえ、今もなお現金決済が主流のミャンマーにおいて高いポテンシャルを有するシステム。支払いページに同サイトを組み込むだけで、VISA、Master、JCB、MPUでの決済が可能となり、注文から15日以内に入金されるというシンプルな仕組み。しかも初期費用はわずか3万Ksで、その後は売り上げの数%を支払うだけで利用可能。導入側に必要なのは、決済サイトに飛ぶためのページのみ。

決済手順は、商品選び、支払い画面になると、B-Cash Online Paymentに飛び、そこ

でクレジットカード会社を選び完了。また、ECサイトだけではなく、BtoBの決済でも適用できるので、現金不足に悩む企業にとっても

ありがたい。当然日本側で決済もできるので昨今のミャンマーの金融事情、マーケットを考慮すれば、導入しない手はない。



▲サイトの下部に表示されている4種のクレジットカード（デビッドカード含む）。簡単にオンライン決済を実現する



▲B-Cash画面から飛び、カードの種類を選び決済。VISA、Master、JCB利用者の多い日本人にとっても親和性が高い



▲カードを選択後、個人情報を入力して決済（右写真）。非常にシンプルな設計であり、使いやすい

BAMAWL(ERP System) BAM_aWL



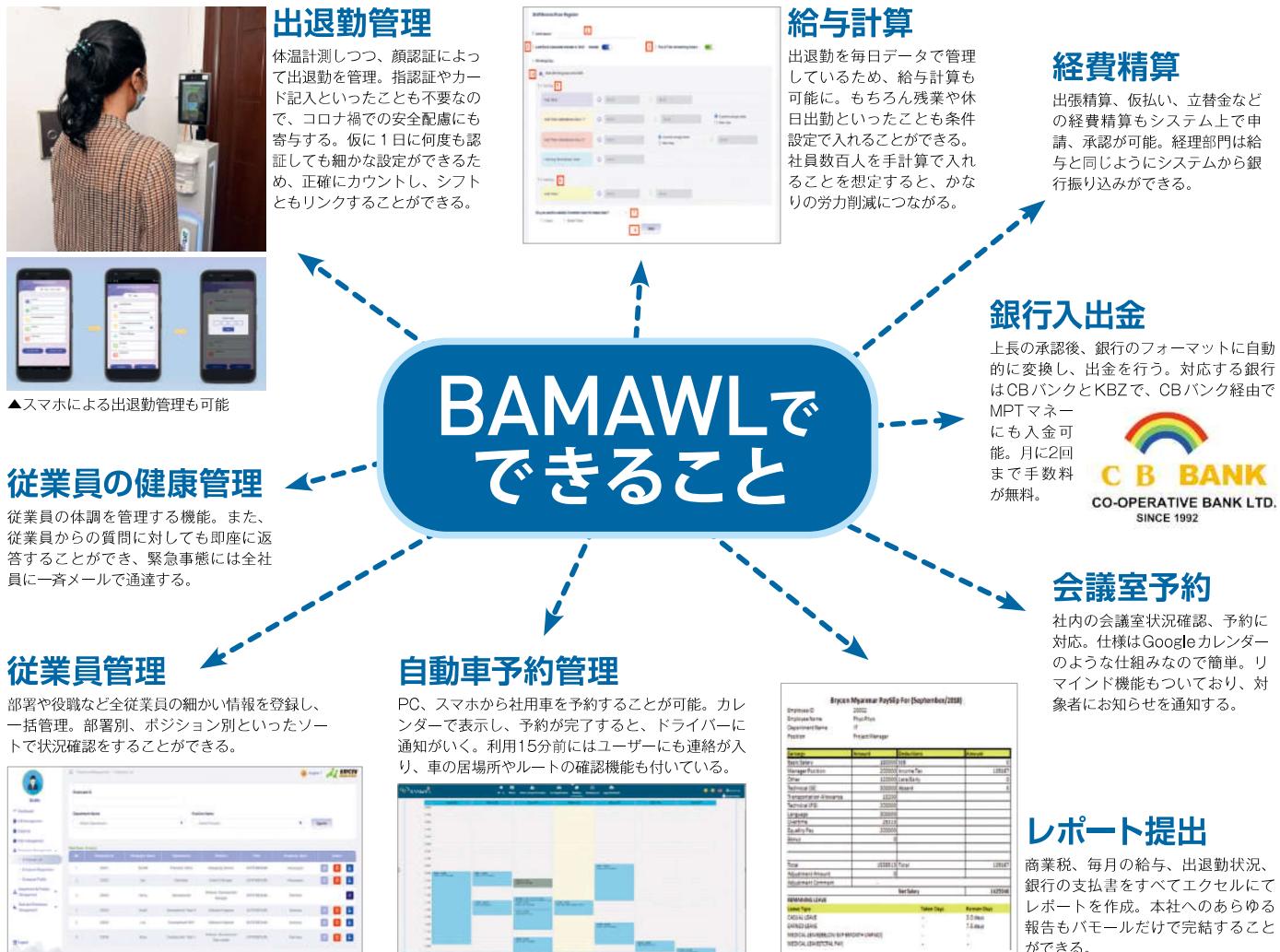
今や企業の情報戦略に欠かせないERP(Enterprise Resources Planning)。スタッフ管理から給与計算など高度なHRシステム「バモール」を分析し、その多岐に渡る機能をクローズアップ。導入企業も増えており、ぜひ注目してほしい。

“ひとり社長”の気苦労を軽減
導入検討企業、実績も増加中

下記の図の通り、出退勤から給与計算、レポート提出、銀行入出金、自動車予約など、オフィスに関わる管理の手間を大幅に削減する同社オリジナルソフト。導入実績企業は20

人から800人規模とそのレンジは広く、仮に20人分の記録をノートやエクセルに記入し、さらにそれらの数字をまとめるだけでも苦労は想像できるだろう。また、出退勤を完全自動化するため、不正を防げることもメリットであり、“ひとり社長”の気苦労も軽減する。専用アプリによってスマホでの操作も可能で、

利便性が高い仕様となっている。
すでに日系企業でも導入実績があり、今や
ミャンマー企業からの引き合いも増えている。
導入した企業からは「大幅に工数を削減できた」
と高い評価を得ている。



バモール導入企業の声

企業に合わせた柔軟なカスタマイズ、大幅な工数削減

弊社は以前タイムカードシステムを使っていましたが、従業員が増え、手作業での集計に限界を感じていたところ、指紋認証によるHRシステム「バモール」の提案を受けました。弊社HR規則に合わせたカスタマイズを柔軟に対応いただき、各種マスター(勤怠、手当、休暇)から月次の報告書が作成されるとともに給与計算を数時間で行えるようになり、労務管理の大幅な工数削減を実現。給与の振り込みも「バモール」から行っています。今後は、従業員の健康管理、従業員管理を導入したいと考えております。

Denso Industry Yangon Ltd.
代表取締役 宗像正勝

●ミャンマーのバモール導入企業（一例）



Summit SPA Motors Ltd.



Denso Industry Yangon Ltd.



Kaiima Myanmar Company Limited



SCS Global Consulting Myanmar Ltd

WMS(Warehouse Management System)

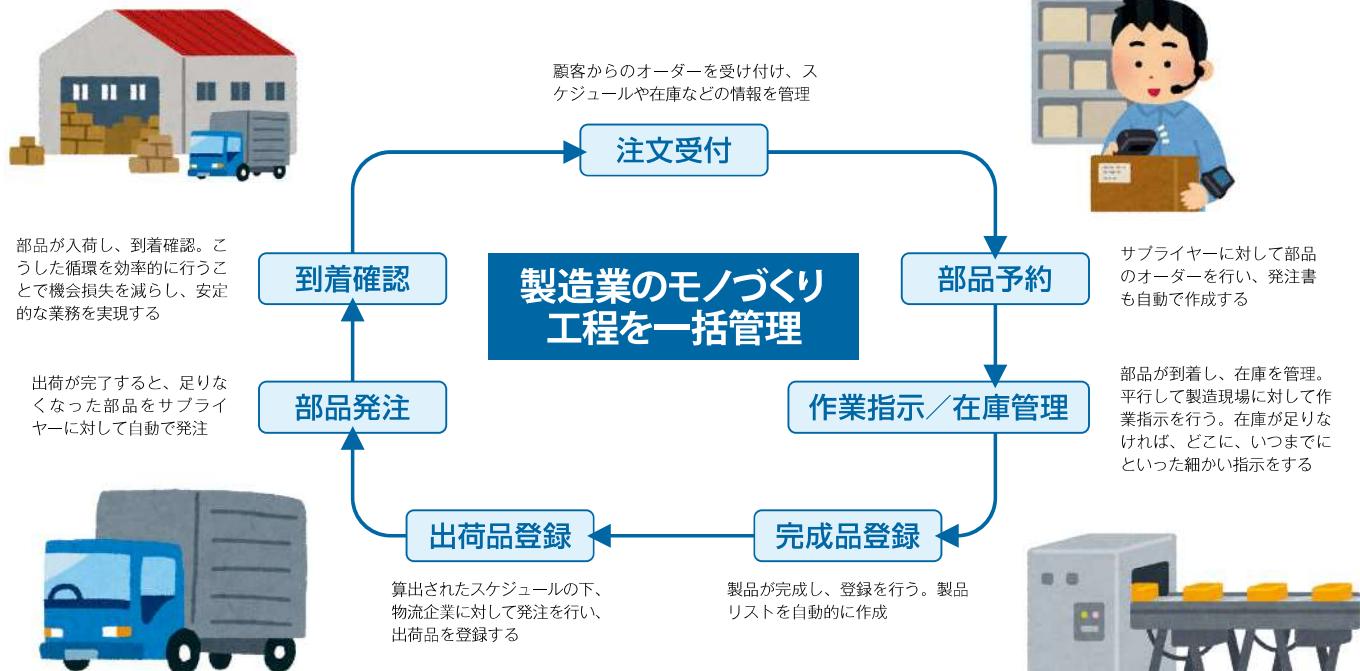
1995年の創業時から積み重ねてきたノウハウと知見を生かした受発注管理システム。あらゆる工程からスケジュールを試算し、自動的にモノづくりを行える高機能なシステムとなっている。

製造業の工程を一括管理 製品原価も算出が可能

製造業向けの受発注から原価計算、在庫管理を一括して行うWMS。特定の部品がなくなれば、アラートする機能やいつまでに部品を入れ

なければいけないといったスケジュール管理も可能。ほかにも1本のラインでの人件費ほか費用を入力し、製品原価も自動で算出することができる。倉庫への指示、費用算出、スケジュール管理といった製造業に関わるあらゆる業務をWMSだけで完了できる。

ライセンでは創業時からWMSをリリースしていたため、あらゆるノウハウと知見が蓄積され、類似システムは日本の大手PLほか物流企業や製造企業も導入済み。日本の経営者が選ぶ倉庫管理システム部門において“支持率”“機能充実度”“信頼度”で1位を獲得している。



財務経理システム

ミャンマーで開発した財務指標と顧客の状況などが一目でわかるソフト。入金が滞っている企業をリスト化し、入金スケジュールを管理。企業の固定資産を把握し、常時デューデリを行うことができる。サンプルチェックでは契約や工程を詳細にチェックが可能。社内用にはチームごとに予算を作成し、進捗も管理することができる。顧客の情報をクリアにすることで業務遅延やミスを防ぐというミャンマー事情を考慮した仕様。大手商社グループ会社に導入済み。

ミャンマーの日系企業からの依頼を受け制作した財務経理システム。この国の事情を考慮した便利機能を備えている。

4つの便利機能!

- ① 滞留債権・債務のチェック。入金が滞っている企業をリスト化し、入金スケジュールを管理。企業の固定資産を把握し、常時デューデリを行うことができる。
- ② サンプルチェック。高額契約企業の契約が問題なく進められるか、契約資料の不備や工程に漏れがないかを監査する。
- ③ 固定資産実地点検。企業の固定資産を管理し、一括確認。画像、管理番号などデータベースで別での管理が可能。
- ④ 予算実績管理。チーム毎の予算を作成し、実績や進捗の管理が可能。取引、人員、販管費・経費毎の計画を立てる。



◀予算実績管理画面。全ページにおいて日本語と英語で表示と入力が可能で、権限を細かく分けて設定を変えることができる



▶固定資産実地点検画面。各機能に上級への申請、承認で進捗管理を行う。各種レポートのダウンロードも対応

▶ライセンの仕事現場

取材に協力してくれたライセンのスタッフは約110人。10月からダウンタウンのビル一棟を借り切り、増え続ける案件に対応。すでに平時と同じ出社状況で、積極的に人材採用を行いながら業務を行っている。また、児童養護施設「ドリームトレイン」から就職した人がヤンゴンに15人、マンダレーに1人で計16人在籍し、柴田会長は「眞面目で一生懸命業務してくれています。16人のうち2人が日本の本社で業務するために研修中で、スキルを培って、自ら生きていく力を養ってほしい」と期待を込めていた。



▲ドリームトレインから同社に就職したスタッフ。「IT大学の卒業者でなくともスキルを身につければ仕事ができるという自信を持ってほしい」と柴田会長は語る



▲ミャンマーのIT企業として着実に成長してきたライセン。ダウンタウンのビル一棟を借り切り、約110人が業務にあたる。スタッフの約9割が技術者とのこと

今月のKEY PERSON

BRYCEN MYANMAR

Chairman

柴田裕一

経済が低迷するなかでも好調を続けているIT企業・ブライセンミャンマー。

2015年にわずか3名で立ち上げ、今や100名を超える企業に成長した。

新型コロナウイルスの影響もあり、ミャンマーでもDXが進み、独自開発のソフトへの問い合わせも増えている。柴田会長に今後の展望を聞いた。



ミャンマーのDX化を推進
自社製品も好調なIT企業



Profile — Shibata Yuichi

1963年生まれ、愛知県出身。中京大学体育部卒業後、京都の企業でハンドボールの実業団メンバーとして活躍。2000年に携帯関連企業に転職し、13年ミャンマーで起業。15年にブライセン本社・藤木社長より、ミャンマー事業を任せられ現在に至る。

立ち上げ時のスタッフは3人 難局が続くが事業は拡大中

1986年設立、世界5カ国で展開し、グループ合計700名以上の社員を有するIT企業のブライセン。クアルコムのパートナープログラム認定企業であり、独自技術の画像処理、物流・流通ソリューション、システム開発、オフショア開発・BPOなどを主業とし、自社で開発した製品も多数揃え、コロナ禍でのDX(デジタル・トランスフォーメーション)の追い風も受けた堅調に成長してきた。

ミャンマー進出は2015年。当時、別の事業をしていた柴田会長が、本社・藤木社長からの支援を受け、ブライセン100%子会社としてスタートを切る。今やスタッフ110人の企業となったが、開始当時はわずか3人。事業も当初はMPTの業務委託を受け、インドやタイ、シンガポールなど海外の優秀なエンジニアの契約代行が主だったが、徐々に開発案件が軌道に乗り、2016年に10人、18年に50人、20年に100人体制まで規模を拡大してきた。

立ち上げ当初の開発案件は社内用のシステム開発が主であったが、その後はティラワの日系メーカーや日本からのオフショアプロジェクトも増えたことで、スタッフを増やしていくといったという経緯がある。支店をマンダレーにも構え、ヤンゴンと合わせて2カ所で事業を行っている。「BPO(Business Process Outsourcing)案件を伸ばしたいときに、ヤンゴンだけだと人材採用に限界がありました。そのためマンダレーにも支店を作りました」と話すのは柴田会長。

コロナ、政変と難局続きのミャンマーでも大きな影響を受けず、好調を継続しているのが独自製品の「バモール」。事業の根幹は人材採用や育成であり、PC普及率も低いミャンマーでは当然困難がともなう。IT大学卒業という肩書きにも関わらず、PCを触ったことがない新人が多く、業務を任せられる

人材に育つまでにも時間がかかるてしまう。「毎年5つのIT大学からインターン生20人ほどを採用し、そのうち10人ほどを社員として雇用していました。今は大学が開校していないので厳しいのですが、今年7月に人材を募集したら中途人材100人以上から履歴書が送られてきました。現在は買い手市場と言えます」

独自開発のソフトが追い風 ミャンマーのDX化に貢献

人材育成は、2016年入社したほとんどのスタッフがリーダーに昇格し、彼らが先輩となって後輩たちを徹底的に指導。ミャンマー人が新人に教えるという指導方法が奏功し、ミャンマー人目線の育成が実を結んでいる。「2018年は離職率ゼロを達成しました。スタッフは『ここは家族みたい』と言ってくれています。先輩たちがしっかりと後輩を教えてくれますし、面倒見がいいので助かっています」。

そんなスタッフたちが着実に成長し、今では前述したERP勤怠管理ソフトウェア「バモール」や製造業向け倉庫管理システム「WMS」、財務経理システム、オンラインペイメント「B-Cash」など、ミャンマーの事情に即した製

品を次々と開発。ある日系の製造業で「バモール」を導入したところ、目覚ましい効率化を達成し、顧客からも高い評価を受けた。また、「B-Cash」はサイトに簡単に組み込むことができ、コストも売り上げの数%というからオンライン決済が広がりつつあるミャンマー市場では大きな可能性を秘めている(詳細はP4にて)。

これまで顧客は日系が多かったが、コロナ禍を経て増えてきたのがローカル案件。「バモール」を複数の企業に提案したところ、反応もよく、順調に問い合わせも増えてきている。「今月はすでに2社のトライアルが決まり、11月から導入する企業もあります。提案もミャンマー人スタッフだけでクロージングしています」。

今後戦略として掲げるのは、ミャンマーのDX化。今やIT先進国となったエストニアのように予算や人材が枯渇している国こそ、ITを導入しやすい土壌が整っており、当然ミャンマーも例外ではない。「ミャンマーにある企業、そしてミャンマーという国のデジタル化に寄与するというのが弊社の思いです。DXのコンサルならお任せください。ウェビナーも定期的に開催しますので、一緒にミャンマーのIT化を進めましょう」。

