IYO BANK

IYOBANK GLOBAL REPORT

2020

Vol.13

伊予銀行

三津浜支店のお取引先企業グループ

ティエムソフト株式会社様のご紹介

玉澤社長（真ん中）と、モンゴル人のソソルさん（左）、中国人の劉さん（右）

ティエムソフト株式会社の玉澤社長に、伊予銀行国際部の山本がお話をお伺いしました

貴社の概要を教えてください

建設工事業で使用される「型枠数量・コンクリート数量の積算ツール」、「型枠工事図面の展開支援ツール」、「スマートホンを活用した労務管理ツール」等のソフト開発・販売を行っています。この業界では大手ゼネコンでも、いまだに設計業務にエクセルを使用しているところもあります。しかし当社ソフトを使えばPDF形式のデータから読み込みが可能となり、人がわざわざ手打ちでデータの入力等を行う必要がなくなります。設計段階で「正確に・時間の短縮を図れる」という点が当社ソフトの一番の強みです。建設の後工程でのミスを減らし、施工業者にとって総合的な手間・コストの改善に大きく寄与できるものと考えています。

玉澤社長

海外展開を検討した経緯は？

国内市場に限りがあり、海外にも目を向けなくてはならない時期に来ていると感じていました。海外展開を進めるための必要な人材がいなかったこと、どの国・エリアへ展開すべきかといった事前情報が不足していたことが当初の課題でした。

まず海外展開を可能にする社内の体制づくりが必要と感じていましたが、日本人従業員だけの会社であり、どのように展開していけばよいのか悩んでいました。そのような時に伊予銀行の海外支援サービスを案内していただいたことが、当社が海外展開を進めるきっかけとなりました。

高度外国人材の活用について

日本人を採用しようとしても「就職で愛媛に来てくれない。逆に県内の高校生、大学生も東京方面の大企業に就職してしまう」というのが現状です。また社内に海外展開対応のできる実務担当者もいなかったため、昨年5月に伊予銀行を通じて外国人材紹介業を行うゴーウェル社の紹介で、中国人の劉さんとベトナム人のトンさんを採用しました。劉さんは語学力を活かした仕事を希望していたため、現在は通訳、HP翻訳等の業務に従事してもらっています。トンさんは母国理系大学を卒業し、CAD対応が出来るため、技術職として採用しました。

国内では優秀な人材の採用が難しい中、ゴーウェル社には現在日本国内に在住している多くの優秀な外国人人材が登録されていましたので、面接終了の約３ヶ月後には就業をスタートさせることができました。また在留資格の変更などの対応も同社がサポートしてくれたため大変助かりました。

さらに本年4月には、モンゴル出身で理系の大学を卒業したソソルさんと、コールセンター業務のサポート人員としてフィリピン人のネモアさんを採用しました。今後、コロナの影響と海外事業の拡がりを見ながら、必要な人員をさらに増やしていきたいと考えています。

劉さん（中国出身）

説明会で玉澤社長のお話を伺ったとき、自分のやりたいことと仕事の内容がピッタリ一致していることが分かりました。そして社長との個別面接を経て、改めて当社方針に賛同し入社を決意しました。松山に住むまで、愛媛で知っていることと言えば「みかん」だけでしたが、今では住みやすさも気に入り、充実した日々を過ごしています。最近、自動車免許も取りました。現在当社ではホームページの英語化対応を行っています。

技術系の大学4年生だった昨年8月から就職活動を始め、中堅ゼネコン2社の内定をいただいていました。専門は建築分野ですが、パソコンのプログラミングにも興味があり、当社の業務内容と自分のしたいことが合致したこと、社長の熱意に感銘を受けたことから、この会社でやってみたいと「挑戦」する気持ちで入社しました。

ソソルさん（モンゴル出身）

≪ゴーウェル社の担当者から一言≫
初めて外国人を採用するということで、当初は色々とハードルがあったと思います。しかし彼らが優秀な人材ということを認識し、外国人の目線で受入体制を整えられた当社の対応はとても素晴らしかったと感じています。
コロナ禍の影響もあり、自分のスキル・語学力を活かして活躍したいという外国人材が、地方に就職していく流れが続くと考えています。
当社で活躍できる人材を紹介できるよう今後も努めてまいります。

今後の海外展開について

昨年、劉さんとトンさんの出身国である中国（上海）、ベトナムに伊予銀行の海外拠点があったため、現地アテンドをお願いしました。訪問する国の市場動向の他、訪問先のリストアップからアポイントの調整までサポートいただいたので、短期間の出張でしたが、非常に充実した現地視察となりました。

上海においては、現地の日系とローカルの大手ゼネコンと接点を持つことができました。コロナの影響で現地に渡航することができませんが、先方ニーズを深堀し、現在も引き続き連携に向けた交渉を行っています。当社システムは、現地企業にとって「型枠計算は無いよりはあった方が良い（＝それが現地のスタンダードになっていけば型枠ソフトの拡がりに繋がる）」ことが分かったため、互換性、利便性が高まることでコスト削減に繋がるということを伝えていきたいと思います。

一方、ベトナムにおいてはまだ型枠業務が広まっていない（現地に型枠専門業者がいない＝型枠の市場が生まれない、技術の進化もない）ため、当社ソフトの展開が難しいことが分かりました。経営判断において、この国では展開できないという理由を明確にすることも大事であり、今回の渡航でそれを知ることができて良かったと思います。

私たちが現地調査を実施したのは中国とベトナムの2カ国だけですが、今後も伊予銀行が展開している他の国（シンガポール、香港、タイ）を中心に現地調査を行いたく、伊予銀行には各種サポートをお願いしたいと考えています。

コロナ禍における海外展開

現在はコロナ禍で海外に渡航することが困難な状況ですが、コロナで動けない今だからこそできる現地調査や情報収集、社内体制の整備に努めています。海外のユーザーに自社ソフトの貸出を行い、利便性を体験してもらうことも検討しています。

海外展開において、まずはスモールスタートが重要と考えています。コロナによって検討や取組が進んでいることもあるため、今出来ることを一つずつ取り組んでいきたいです。そしてコロナ禍が収束したら、各国の現状を自分の目で確かめてまわるつもりです。

ティエムソフト株式会社
TM Soft co.ltd
住所:愛媛県松山市松ノ木2丁目4234番地40
TEL:089-951-6699

その他・読者へのメッセージ

自分たちが若い頃から培ってきた日本にしかない技術やノウハウを世界に還元していきたいという思いから海外展開に取り組んでいます。その想いで取り組むことが結果として当社のソフト開発、経営にプラスになっていくと思います。現地のニーズに応えていくことで、たとえ国が違ってもビジネスとしてちゃんと返ってくると信じています。

当社は、今後も伊予銀行やゴーウェル社のサポートを活用しつつ、海外展開のアクセルを強めていきたいと考えております。

インタビューを終えて

コロナ禍においてもポジティブに現状を捉え、4名の外国人従業員と二人三脚で海外展開を進める当社の姿勢は、これから海外展開を考える企業にとって、非常に参考になると思います。

日本のモノづくりやサービスに関するプライドと熱い想いを持たれた玉澤社長、ならびに当社の海外展開を具現化すべく伊予銀行としても引き続きサポートしていきたいと思います。

伊予銀行　国際部　山本恵資

上海視察の際に訪れた建築現場の様子