



2017年6月15日上場

株式会社ビーブレイクシステムズ（東証マザーズ：3986）

- 経営情報を一括管理する統合基幹業務システム（ERP）をクラウドで提供
- セミオーダーで機能を選べるメニューを豊富に提供
- 受託先に IT 技術者を派遣し、顧客企業のシステムを開発・構築



代表取締役社長 白岩次郎

社長の素顔

1973年2月1日生まれ。東京都出身。

小学4年の時にプログラミングに興味を持ち、自身が作成したゲームのプログラムが雑誌に掲載された。高校時代は、英単語を覚えるソフトウェアなど実用的なプログラムの作成に勤しんだ。この頃に20代で起業することを決意。29歳で同社を創業。

上智大学理工学部卒業後、新卒で大手銀行に入社。主に融資関連に携わる。後に基幹システム大手 SAP で技術系コンサルタントとして従事。現在に至る。

座右の銘は「人事を尽くして天命を待つ」で、厳しい局面を迎えた時に思う言葉。全力で挑み、成し得ることを尽くした後は、結果を待つ。その結果から次の一手を導き出すという姿勢に白岩社長の気骨が見える。

趣味は読書でビジネス書や海外小説の原書を読む。年に2回ほど登山へ。

ココに注目！！

- クラウドで提供する経営効率化を図る統合基幹業務システム（ERP）が成長を牽引
- システム構築における無駄と非効率を徹底分析し、スムーズな導入を実現する「セミオーダー」が評判
- 技術者の配置をフレキシブルに調整できる人事体制を構築

—— 事業と強みを教えてください。

弊社ではパッケージ事業とシステムインテグレーション事業の2つの事業領域がございます。

パッケージ事業として、経営効率化のためのクラウド型 ERP（統合基幹業務システム）を開発および販売しております。顧客毎に異なるシステムのニーズには「セミオーダー」で対応しています。システムの基盤部分や骨組みに、顧客の要望に合わせた機能を構築するので、一から開発すると高額になり、仕様が決まったパッケージ製品では価格を抑えられる代わりに融通が利かないという課題を解決します。

主力製品は、管理会計モジュールを中核として販売管理や経費管理、勤怠管理などを扱う「MA-EYES（エムエーアイズ）」、海外拠点の業務領域を一括管理する「GLOBAL EYES（グローバルアイズ）」です。顧客の業種を、システム、派遣、広告、インターネット、コンサルの5分野に絞って ERP を販売しています。

システムインテグレーション事業では、顧客が構築するシステムの受託開発や IT 人材の派遣を行っています。顧客との継続的な取引関係があることから事業としても安定しております。

また、基幹業務システムのデータベースをエクセル形式で出力したり、逆に取込めたりすることができる「ExCella」を一般公開しています。これは自社開発のオープンソースで、そのサポートも行っています。

—— 「セミオーダー」にニーズを見出した背景を聞かせてください。

技術系コンサルタントとして企業に基幹系システムを導入してきた私自身の経験から、開発工数を短縮して費用を抑えることの重要性は今後益々上がりますし、それを実現可能にする技術力こそが我々の競争力の根源と考えます。

現場レベルでの業務プロセスは企業ごとに異なりますし、それぞれ帳票の項目やレイアウトに関する要望も様々です。こうした細部にわたる顧客の要望に応えられるメニューを提供すると同時に、基幹系システム導入にともなって業務プロセスそのものの変更を余儀なくされるという課題も解決します。

特に、弊社がメインターゲットとしているサービス業においては、業種も沢山あり、また同じ業種でも会社によって業務プロセスが異なるという背景があり、お客様ごとにシステムを柔軟に変えられるセミオーダーは顧客ニーズにマッチした導入手法であると考えております。

—— 今後の事業展開を教えてください。

まずは国内での導入に注力します。現在重点を置く5業種への導入を推進し、その次の段階としてサービス業全体に市場を拡大し、サービス業の生産性向上・働き方改革に貢献できればと考えております。海外展開については、国内の企業が海外拠点の情報を一元管理するサポートをしながら検討していきます。

—— 個人投資家様へのメッセージをお願いします。

我々が取り扱う製品は、企業経営の中枢を司るいわば心臓とも言えます。地道に導入実績を伸ばしていきますので、長期的な成長ポテンシャルにご注目いただければと思います。ERP導入と技術者を派遣する事業においては、リソース配分のバランスを取りやすい体制であることも事業の強みです。これからも、受注案件を確実に実績につなげ、安定した成長を目指してまいります。

(掲載日 2017年9月15日)