



慶應義塾大学ビジネス・スクール

株式会社ビーイング¹

1984年9月に三重県津市で産声を上げた同社は、建設会社・不動産会社用のビジネスソフト販売代理店としてスタートした。創業後間もなく、土木工事用の事業費積算ソフトの潜在需要を強く感じた津田社長は、独自アプリケーションの自前開発を決断、現在も同社の主力製品である土木積算用ソフト「Gaia」の開発に成功し、自治体ならびに土木工事業者向けの新たなジャンルを開拓した。IT系ベンチャー企業として、1999年にはJASDAQへの上場も果たした。

土木積算ソフトとは、政府や各自治体ごとに細かく複雑に設定された公共工事用の費用条件を反映させて工事費用総額を自動計算するソフトウェアである。顧客は誰か。第1は自治体である。このアプリケーションは公共工事の予定価額の計算を簡便にするという便益をもたらすので、業務効率の改善（コスト削減）が可能になる。一方、公共事業の入札を行なう土木建築会社にとっても実は大きな価値がある。というのも、入札に先立って、予定落札額を入札者サイドで事前に正確に計算することを可能にするからである。これにより入札者は、予定落札価格に近い金額を勘案した上で入札価額を設定できることになる。

2004年6月、津田社長は外壁をマリンプルーに塗り替えたばかりの本社ビルの7階、伊勢湾を一望する社長室で思案していた。業界環境の急激な変化を見越しつつ、この分野で確立した市場地位を活用し、Gaia以外の製品分野に多角化することを通じていかに持続的成長を実現するか。その方策を探っていた。

¹ 本ケースは、慶應義塾大学大学院経営管理研究科助教授岡田正大が作成した。同社代表取締役社長津田能成氏並びに取締役経理部長片山智雄氏には長時間のインタビューにご協力いただき、その後の原稿確認にもお時間を頂戴した。感謝を申し上げたい。本ケースは教育目的の討議の題材として作成されたものであり、経営の巧拙を評価するものではない。(2004年9月)

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、ケースの複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8523神奈川県横浜市港北区日吉本町2丁目1番1号、電話045-564-2444、e-mail case@kbs.keio.ac.jp）。また、ケースの注文は <http://www.kbs.keio.ac.jp/case/index.html>。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、本ケースのいかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またはいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送は、これを禁ずる。