

# お客さまから信頼されるソリューション企業へ



## ブレインジェネシス

(東京都大田区)

### 八重樫佳邦 社長

①当社は1981年の創業以来40年以上にわたってLPガス事業者を中心に事業展開しており、これまでにお客さまから頂いた要望・ノウハウなどを極力盛り込んだガスエネルギー事業統合情報システム「SuperX03」を2020年10月に販売開始した。今後もSuperX03をさらに進化させていく。

また、Superシリーズを中心に据え、お客さまの課題に対して真摯（しんし）に、実直に取り組んでいくことで、よりお客さまに寄り添ったソリューションを提供し、当社の経営方針である「お客さまから信頼される、ソリューション企業をめざす」「人材育成に努め、社員が夢と誇りを持てる会社をめざす」の実現に向けて歩みを進めていく。

②LPガス事業者の内部環境は千差万別で、取り組むべき課題や外部環境も多様化しているため、「このITツール・システム・AIを使えばDXが完了!」といった万人向けの唯一解などは存在しない。LPガス事業者がどのように変革を図るのか、そのためにITで何を実現するか、を踏まえてツール・システムを選択し構成する必要があるが、そのニーズに1社のシステムベンダーのみで対応することは極めて困難である。当社を含め、時流に沿ったシステムベンダーがそれぞれの強みを持ち寄っての協業・連携が必須となる。

当社の強みはこれまでに蓄積した

ノウハウと対応実績であり、それによって培われた「システム」および「会社」の柔軟性・対応力である。当社ほど他社（競合を含む）のITツールやシステムと連携してきたシステムベンダーはLPガス業界にはいないと自負している。

③コロナ禍と相前後して、テレワークを可能とするVPNツールや、Web会議やコラボレーションツールとしてのTeamsの導入・利用を行っており、現在ではすっかり利用が定着している。

また、親会社の変更に伴う経理・経費精算システムの刷新や、本社移転に伴う社内設置物理サーバーの大幅なAWSクラウド化、スマホ内線の導入などを実施した。

今後も、社員やパートナーの方々 が効率的・効果的に働くことができ る環境を整えていく。

④今後普及が進むカーボンニュートラルLPガスの流通・販売などにおいて、LPガス販売管理システムをはじめとするITシステムにおいて何が求められるのか、どうあるべきかの研究検討を今後本格的に進めて

いく。

⑤システム面での業界全体への提言として、システムのカスタマイズを最小限にとどめ、既存パッケージの組み合わせや、パッケージに合わせた業務の見直しを行うことで変革を実現するという意識を持っていただくことを呼びかけたい。

LPガス事業者は、フルオーダーメイドのように、自社のそれまでの業務の形や進め方にぴったりと合うシステムを求められることが多く、当社もできるだけその期待に沿うように、パッケージシステムに対して最大限のカスタマイズを施すなどの努力をしてきた。しかし、そのことによって、バージョンアップ時に再び多大なカスタマイズ費用が発生したり、バージョンアップが適用しにくくなるなどの弊害が出ている。

外部環境が大きく変わるVUCA（ブーカII変動性、不確実性、複雑性、曖昧性）の時代には、システムをシンプルにとどめておくことこそが、事業の継続的な変革などへの柔軟な対応を取りやすくする方法であると考えている。