



BEING

ITの力で、現場をもっと輝かせたい。

お客様に徹底して寄り添うこと。 時代は変わっても ものづくりの原点は変わらない。

「お客様にとって価値のあるものづくり」は
1984年の創業からいまに続く、私たちビーイングの基本姿勢です。
パソコンの販売代理店からスタートした当社は、土木建設業界のお客様が手作業で「積算」という業務を行っていること、
そしてその業務にたくさんの手間と時間がかかるということを知りました。
お客様のお困りごとを解決するため、作業を軽減できるソフトウェアを見つけようと決意しましたが、
どこを探しても納得できる商品はありませんでした。

「どこにもないなら、自分たちで作ればいいじゃないか」。
解決策を考え抜いた末、私たちは自らソフトウェアを開発する道を選択しました。
はじめてのソフトウェアづくりで重視したことは、自分たちが作りやすいものを作るのは不十分だということ。
日々の業務で使うものだからこそ、お客様にとっての使いやすさを最優先に開発しなければならないと考えました。
この考えは「作りやすいものより、使いやすいものを」という基本姿勢に結実し、
すべてのビーイング社員に受け継がれ、独創的な製品・サービスの開発や
新しいビジネスの創出につながっています。

ゼロから未来を切り拓くビーイング。
これからもお客様のご期待に応え続けます。

作りやすさより、使いやすさを。お客様の目線に立つという開発思想。

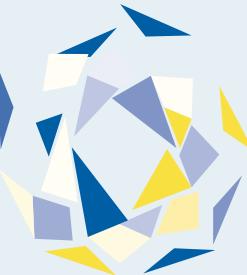
使う人の気持ちを考えた設計が私たちのものづくりです。

ビーイングは、お客様の声に応え続け、現場の悩みを解決したいという気持ちを原動力に、技術開発を続けています。

1984

資本も技術も
土木積算の知識もない創業

コンピュータ関連の販売会社として1984年に創業。
資本力も開発技術も土木の知識もない、まさにゼロからのスタートでした。
「お客様のお役に立ちたい」という熱い思いと、
「本気で取り組めば夢は必ず実現する」という固い信念は、
いまもビーイングの原動力となっています。



1987

土木工事積算システム
『ガイア』販売開始

当社は土木積算業務の課題に対応するため、
わずかなメンバーで開発プロジェクトをスタートさせました。
初代『ガイア』が完成し、1987年7月に販売を開始。
以来30年にわたり、お客様のご要望に応え続けて
機能を強化・充実させています。

※現『Gaia』

02

お客様の「こえ」を聞き 製品・サービスという「結晶」を生み出す。

土木工事積算システムのトップブランド『Gaia』は、お客様の「こえ」に「こたえ」を出し続け、進化しています。製品とサービスを通じて、業界のさらなる発展に貢献します。

1988

お客様の
こえ

「教えてくれる人が近くにいない」

パソコン操作自体に慣れていないお客様がソフトを使った積算をするには、身近ですぐに頼れる技術スタッフのサポートが必要です。ところが、1987年に発売された『ガイア』は想像以上のスピードで全国に広がり、十分なサービスを提供できなくなっていました。

ピーリングの
こたえ

全国に広がるサポートネットワークを構築、 負担軽減に貢献

業務負担を軽減するために作った『ガイア』。販売するだけでなく、お客様をしっかりサポートしていきたい。この想いを実現するため、私たちと一緒に購入後のサポートをしていただける販売代理店を全国規模で増やしていました。また1990年、福岡に当社初となる営業所を開設。さらに1993年に三重県津市にサポートセンターを設置し、フリーダイヤルでのお問い合わせ受付をスタートさせました。

1994

お客様の
こえ

「ソフトウェアの操作が難しい」

パソコンの画面がカラーになり、使い勝手も向上していきましたが、依然として積算担当者様はパソコンの操作に苦労されていました。『ガイア』の導入が広がるにつれ、サポートセンター等には多くのお客様の「こえ」が寄せられました。

ピーリングの
こたえ

ユーザビリティを大幅に向上

1994年、より直感的な操作性を追求したDOS用土木工事積算システム『ガイアEX』を発売。ファンクションキーとテンキーだけで積算を完了できるほか、ユーザーインターフェースを改善して直感的な操作を実現しました。

2002

お客様の
こえ

「データが届くのに時間がかかる」

インターネット技術が発達していなかった頃、積算に必要なデータはCDにコピーし、営業担当者がお客様を1社1社訪問して、インストールしていました。そのため、新しいデータをお届けするのにとても時間がかかっていました。

ピーリングの
こたえ

『Gaia』シリーズに新機能搭載

サポートセンターや代理店、営業所に寄せられたお客様のご要望と技術の進化により、『Gaia』シリーズに新たな機能を追加しました。

- 歩掛・単価等の積算用データベースやシステムバージョンアップをインターネットからダウンロード
- 更新情報やピーリングからの緊急配信のプッシュ型通知機能
- 工事設計書データの取込 → PDFデータと『Gaia』積算画面の連動
- 発注者マスタ機能（発注者ごとの積算特性を予め設定できる機能）等

2005

お客様の
こゝえ

「プロジェクトの進みが遅い」

ものづくりの現場は多くの人が関わるため、計画（プロジェクト）をトラブルなく進めることは容易ではありません。目標を立てたが計画通りに進まず、納期や品質を守ることができないなどのお悩みをご相談いただきました。

コンサルティングサービスを開始

当社はシステム開発にこだわらず「世の中のためにできること」をつねに模索し続け、事業の領域を広げていきました。そして2005年12月、クリティカルチェーン・プロジェクトマネジメントシステム『BeingProject-CCPM』の販売を開始。建設業以外の製造業やITといった業界を中心に、コンサルティングサービスを開始しました。（2019年1月よりコンサルティング事業を分社・子会社化）

2017

お客様の
こゝえ

「積算業務はますます複雑に。いち早くデータが欲しい」

近年、公共工事における品質確保や不正防止の観点から、入札制度の見直しが進んでいます。それにより、単価や条件が発注者ごとに異なるなど、積算業務はより一層複雑になり、詳細なデータの早期提供が求められるようになりました。

会社を立ち上げ処理能力増強

2017年8月、増え続けるデータ量に対応し続けるために長崎県五島市に子会社・株式会社ビーイングDCを設立しました。『Gaia』シリーズ専門のデータ入力センターとして高い精度とスピーディーな対応を誇ります。これにより、積算に使用する単価や歩掛等をより多く、より早く提供できるようになりました。

2020

お客様の
こゝえ

「業界全体の課題を解決したい」

建設業界は慢性的な人手不足であり、次世代への技術継承が急務となっています。また、資材メーカーには、特殊な製品ほど需要が限定されたり、発注者側に製品が認知されないといった課題がありました。

ビーイングの
こゝえ

土木専門コミュニティ & マッチングサービス開始

2020年1月、Web上で現場の悩みを質問・相談できるマッチングサイト、『サガシバ』のサービスを開始しました。特殊製品の販売促進にも貢献します。

お客様の
こゝえ

「生産性をさらに向上させたい」

これまでの『Gaia』シリーズは、積算に必要な情報を手動でダウンロードする必要がありました。データは毎月のように更新されるため手間と時間がかかりました。

ビーイングの
こゝえ

クラウド版『Gaia』発売。作業時間を大幅短縮

30年以上の販売実績を誇る土木工事積算システムのクラウド版を発売。データは自動ダウンロードされ、つねに最新の情報に基づいて積算業務を実行できるようになりました。また、工事設計書を取り込むだけで積算が完了する「全自動積算機能」を搭載。公共工事の生産性向上に寄与します。

土木建設業のオフィスワークに向き合い、
培ってきたITの力。活躍のステージは
業界の課題解決フェーズへ。

課題に挑み、業界を支え続ける総合ソフトウェアメーカーへ。

創業以来、当社は土木建設業界においてさまざまな技術を培い、つねに時代の一歩先行く製品とサービスをご提供してまいりました。

この経験を幅広く社会全体の課題解決に活かそうと、さまざまなプロジェクトを起ち上げ、新しい挑戦を続けています。

広く建設業界の
課題に対応

現場と資材メーカーを マッチング

当社サービスの『サガシバ』は、現場の困りごとを解決し、製品・技術情報をお届けする土木専門のコミュニティ&マッチングサイトです。現場で生じた課題や施工技術者の悩みを入力すると、資材メーカーをはじめ専門会社から「解決策」が提案され、また全国の最新の製品情報をサイト上で簡単に入手できます。現場の業務改善に取り組まれるお客様を、新しい仕組みでサポートします。



新たな
プラットフォーム・
ビジネスを創出

「工程管理」を超える 業務支援ツール

積算、施工計画、品質管理と同様に建設業にとって重要な業務が工程管理です。当社は、工事情報共有システム『INSHARE』で工程管理ツールとグループウェア機能の一元化を実現。施工プロジェクトの工程を見える化し、各タスク管理や資材メーカーへの発注管理、リアルタイムな進捗状況などの管理業務を効率化します。30年以上におよぶ土木工事積算システムで培ったノウハウと最新技術を組み合わせ、工程（時間）管理に留まらず、工事コストや人材確保・労務管理といったさまざまな管理業務をトータルに支援する仕組みとしてご提供します。

新規顧客開拓、
新市場創出

コンサルティング & システム構築で 最適なマネジメントを

当社グループの株式会社ビーイングコンサルティングは、TOC（制約理論）※のプロジェクトマネジメントとCCPMを活用して企業の生産性向上を支援するコンサルティング会社です。お客様に自律型チーム改善活動とCCPMの有効性について広くお伝えしつつ、お客様の生産管理やサプライチェーンマネジメントなどの課題解決に取り組んでいます。国内トップレベルのTOCコンサルティングサービスを提供する十分な体制を整えており、今後も多くのお客様の生産性向上に貢献してまいります。

※TOC（Theory of Constraints）とは、繁りし続けようとする企業目的を妨げている制約条件に集中して改善するマネジメント手法です。



お客様のご要望と当社の技術、知識、経験の
すべてを新しいサービスや製品、
ビジネスの創出に活かし、
広く社会の発展に貢献いたします。

知の集積から業界のプラットフォーマーへ、 その先の未来へ

当社は、土木工事積算システムのご提供を通じて蓄積したデータ資産や製品開発で得た知見をベースに、広く建設業界を支えるプラットフォームを構築し、業界のさらなる発展を目指しています。さらにその先の成長ステージに向け、世の中の課題を点で見るのではなく、より広い視野で捉えた新しいソリューションの創造に取り組みます。私たちビーイングはつねにお客様と業界、社会の持続的な発展に貢献してまいります。

06 —





ニーズとシーズの融合、 組織連携が ビジネスの可能性を広げる。

07

当社の組織の大きな特長は営業・開発・企画・サポートほか、各部門が有機的に連携し、ニーズとシーズの両面から新たな製品・サービスを開発できること、そして、商品の企画・開発から販売・サポートまで一貫したサービスを提供できることです。組織一体となって日々の業務を新しいビジネスの創造につなげています。



企画・マーケティング部門

【事業企画部】

マーケティング視点で 次世代事業を創造

事業企画部は他部門との相乗効果を発揮しながら、マーケティングの視点でお客様のニーズを分析し、最新技術のシーズと組み合わせた新製品を構想します。『INSHARE』や『サガシバ』といった新発想の製品・サービス開発で新市場を開拓。次世代のビーディングの方向性を示します。

【Gaia企画部】

主力商品『Gaia』シリーズの進化を 多面的にサポート

誕生以来30年の実績を誇る積算ソフトのトップブランド『Gaia』シリーズに特化し、機能改善や新製品企画・販売促進を行います。お客様のご要望を受け、開発部門とともに製品の仕様を検討。リリース準備や営業支援も行います。徹底して『Gaia』製品と向き合い、より使いやすく、よりお客様に寄り添えるソフトウェア・サービスに育てます。

開発部門

【開発部】

他部門連携による レベルの高い製品開発を実現

新規開発では企画部門が構想する製品の設計・開発を行い、また、バージョンアップではサポート部、営業部、データ開発部と連携してプロジェクトを推進します。最新の『Gaia Cloud』は積算業務の自動化など画期的な機能を搭載しました。最新技術を取り入れ、柔軟な発想でお客様にとって使いやすい製品開発を行います。

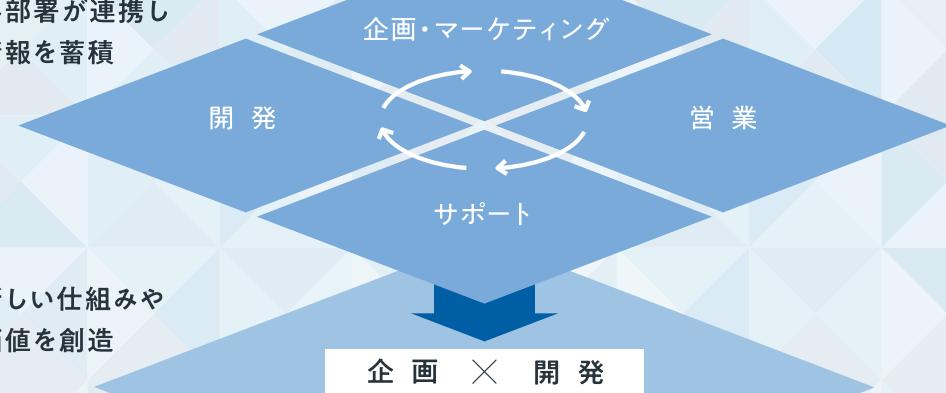
【データ開発部】

積算業務に必要な、 精度と鮮度の高いデータを作成

積算業務には最新かつ正確なデータが必要不可欠です。データ開発部は、データ入力専門の子会社と連携しながら土木工事積算システム『Gaia』シリーズに対し、歩掛・単価の最新データ、地域独自の積算に対応したデータの作成やメンテナンスを行います。豊富かつ迅速なデータ提供で、正確な積算業務を支援します。

部門連携でニーズとシーズを蓄積・融合。
新しい価値を創造し、お客様と社会の発展に貢献します。

1
各部署が連携し
情報を蓄積



2
新しい仕組みや
価値を創造

新規事業、市場の創出へ向け、企画に合わせて
新製品・サービスを開発。

3
新製品・サービスの
普及とサポート

全国の直販・販売代理店による
製品・サービスの普及と充実した支援サービスを展開。

新しい価値の提供

営業部門

顧客接点の強化、 お客様満足の徹底追求

直販と代理店販売を行う営業部門は、他部門との連携により多面的なコンサルティングとサポートサービスを提供しています。建設業、官公庁のお客様のお困りごとやニーズを深堀りし、最適なシステムの運用をご提案します。システムを活用して業務改善につなげていただくため、ご導入後も専門のインストラクターがお客様の課題に合わせた運用支援を行います。



サポート部門

ビーイング製品をお使いいただく お客様を徹底サポート

カスタマーサポート部門では、営業など各部門と連携し、全国のお客様や代理店の皆様からの「なぜ」「どうして」に的確・スピーディーにお応えし、スムーズな積算業務をサポートします。また、万が一の場合にはインターネット経由でお客様のパソコンの状況確認や遠隔操作を行い、トラブル対応等も行います。使いやすいビーイング製品をいつまでもご利用いただくために、お客様を支え続けます。

人の幸せと社会の発展に貢献するため、
挑戦と成長を続けます。



私たちビーイングが創業から大切にしてきたもの。

それは企業理念である「感謝・感恩・報恩」への想いです。

人は決して自分だけで生きていくことはできず、

さまざまな人の力があってはじめて生活が成り立ちます。

自分を取り巻く環境に感謝し、その感謝の気持ちを日々の活動や事業展開という形で

世の中に還元していくことが、私たちの基本姿勢です。

当社はお客様の困りごとに気づき、その悩みを受け止め、

製品やサービスを通じて解決策を探ります。

そしてお客様のニーズや時代の変化を読み取り、課題を解決できる事業を創造し続けます。

知恵や力を合わせて多くのお客様を「幸せ」にすること、社会の進歩発展に貢献し、

より良い世の中をつくりあげることが、当社の使命だと考えているからです。

当社は「唯一無二の価値を出し続ける」という目標を掲げ、

さまざまなプロジェクトを推進し、ものづくりの現場の課題を解決する活動を展開してきました。

これからもITとデジタルによる変革を進め、企業理念に込めた想いを未来へつなぎ、

持続可能な産業と社会の発展に貢献いたします。

代表取締役社長
津田 誠

感謝

価値を人から
与えられた時に
発生する「喜び」

感恩

自分を生かしてくれた
かけがえのない存在に
深い恩義を感じること

報恩

深まる他者への感謝、
感恩の気持ちから
自然と起こる行動

「感謝・感恩・報恩」はビーイングの
創業以来のコア・バリューです。

たゆまぬ歩みの礎となり、
絶えず適切な方向へと導く源泉となっていました。

ビーイングの企業理念・倫理規定として
社員一人ひとりに確実に受け継がれており、
事業運営の中核となっています。



株式会社ビーイング

514-0003 三重県津市桜橋 1丁目312番地
tel:059(227)2932 fax:059(227)7653

<https://www.beingcorp.co.jp/>