



## 第5回

Bridge System  
www.bridgesystem.me

## ブリッジシステム株式会社

- Bridge System Co., Ltd
- 代表取締役 倉木 良樹
- Tan Thuan East Ward, Dist 7, HCMC, Vietnam
- TEL 08-3770-0807
- URL <http://www.bridgesystem.me/>

### ● 事業内容

1. システム開発事業
2. システム販売事業
3. インターネットシステム運用事業
4. コンピュータグラフィックス制作事業
5. 印刷物のデザインおよび印刷業務



業務のシステム化を推進する倉木社長

ブリッジシステムは2009年4月に設立されたIT企業で、ホーチミン市7区のタントアン輸出加工区内のインキュベーションセンター内に事務所を構えている。主な事業内容はWEBアプリケーションの開発とWEBやカタログなどのデザインである。ブリッジシステムは設立当初、従業員は僅か3名であったが、現在ではスタッフ総勢24名と急成長を遂げている。

今回は、会社の立ち上げから、現在まで、そして将来の更なる発展に向け、日々の奮闘中のブリッジシステムの倉木社長にお話を伺った。

### 会社の設立

倉木社長のベトナムとの出会いは2008年2月に視察でベトナムを訪れたことから始まる。当時の倉木社長は、新規事業の立上げを計画中であったが、日本での経営には閉塞感を感じており、日本で新たな事業を立上げることは難しいと考えていた。

そんな中、偶然視察で立ち寄ることになったベトナムで、倉木社長は、この国の急発展に大きな可能性を感じた。当時、倉木社長は、ベトナムの急速な経済発展を目の当たりにして、ベトナムは既に発展途上国ではなく中進国となりつつあると感じ、更に治安面の良さなども後押しし、ベトナムへの進出を決めた。

その後、倉木社長は、一旦日本へ戻り2008年11月から本格的にベトナムへ拠点を移し、会社設立の準備を進め、2009年4月、有限会社ブリッジシステムの設立ライセンスを取得した。

設立当初から、現在までのブリッジシステムの道のりは決して平坦ではなく、苦勞の連続であった。設立から間もない時点で、会社事務所に泥棒が侵入し、支払い用に準備していた事務所家賃や、業務用のパソコンを全盗竊まれたり、信用していたスタッフからの心無い裏切りもあったこともあった。しかし当時を語る倉木社長の物腰はあくまで柔らかく、全ては自分の見る目がなかったこと

によるものであり、失ったものは仕事で取り返せばいいと考えて、仕事のエネルギーに変えてきたと語る。

その言葉通り倉木社長は事業の発展に更に邁進し、現在では、受注が来年1月まで一杯の状態で、24名のスタッフを更に増員する予定と言う活躍を見せけている

### 会社経営

倉木社長の経営手法は非常にユニークである。

ブリッジシステムの一つの特徴として会社組織の構成が上げられる。ブリッジシステムでは、社長の下に、全ての社員が横並びであり、マネージャーやリーダーといった役職は存在しない。更に、スタッフは、各々の専門分野のみを担当するのではなく、全ての社員が社内のあらゆる業務を経験することが求められている。

例えば、新規顧客開拓の営業に関して、倉木社長は、営業担当者を選任せず、社長以下、エンジニア、デザイナー、経理など全ての社員に必ず営業を経験させることにしている。更に同社ではこの営業を、ゲーム感覚で行えるように、点数制を導入している。始めは躊躇していたエンジニアのスタッフなども今ではこのゲームに夢中で、非常に良い効果が得られていると倉木社長は語る。



人材の採用に關しても、倉木社長は過去の失敗から、自身の判断よりもスタッフの判断を重視するようになったそうだ。採用において最も重視されるのは経験やスキルではなく、人柄であり、現在のスタッフも殆ど全てが新卒であるとのことである。経験やスキルのあるスタッフは自分の業務範囲に固執する傾向があり、その様なスタッフではブリッジシステムの社風になじまないとのことである。

勿論、新入社員が即戦力となることは難しいが、ブリッジシステムでは、新入社員の業務をチーム体制で支える人的システムと、基礎的な業務を自動化するソフトウェアによってサポートしている。

そのため、基本的な動作さえ習得すれば全ての社員が会社の企業業務の進捗状況、利益率、受注状況を確認することが出来納期などに問題のあるプロジェクトには、フレキシブルに人員を配置することが可能となっている。

また、同社では業務連絡では、一般の企業では広く普及している電子メールを殆ど使わないとのことである。

その代わりに活用されているのが、社内ツイッターである。これは、今全世界で流行中のツイッターを利用したもので、社内の人間だけがアクセスできるツイッター上で、社員が業務上の問題点や連絡事項を記入する。するとその情報が社長以下全てのスタッフのツイッター上でリアルタイムで表示され、業務上の問題点などが瞬時に共有される仕組みとなっている。

これは、倉木社長が日々の業務の中で、社員同士の指示や連絡事項を確認したいという要求とスタッフ同士のベトナム語の会

話では内容が理解できないという問題を解決する為に倉木社長が発案した方法で、業務の効率化に非常に有効とのことである。

更に、ツイッター上のやり取りを含め、業務上の使用言語は基本的に英語を使用しており、日本語は一切使用されていないのも日系企業としてはユニークではないだろうか。

このようにブリッジシステムの経営方針は非常にユニークなものも多く取り入れられている。

倉木社長によると、今後も更に業務の効率化を推し進める為にシステムの改善行っていくとのことである。現状では、見積りの作成などは既に新入社員でもシステムに従って基礎事項を入力するだけで自動的に作成、送付がされる仕組みが出来上がっており、更にその後、受注確認、請求書の発送、支払い確認なども画面上で一日で進捗状況が確認できるようになっており、今後は更にこのシステムを進化させ、業務上の基礎作業は全て自動化することを目指している。

この業務のシステム化は、無駄な作業時間を削減しコストを削減でき、更に新入社員でも簡単な操作を覚えれば業務が行える為、高給な特殊技能者を必要とせず、退職者が出ても変わりの人材の補充が比較的簡単に行えるなどのメリットがあるとのことである。また、このような合理化は、ベトナム人の気質にも合っていると思われ、最近ではスタッフが率先してシステムの改善を行っており、より高いパフォーマンスが得られるようになってきている。

倉木社長によると、今後は、このシステムの効率化をまずは重点的に行いたいとのことであった。システムさえ完成すれば、人員の

拡大は非常に容易になるとのことで、今後1年以内にこのシステムを完全なものとし、その後人員の拡大路線に入り、2011年末には100人体制、2014年には500人体制を目指したいとのことであった。

## 営業支援システムの構築

倉木社長によると、ブリッジシステムはIT企業であるが、同社の目指すサービスはソフトウェアの開発にとどまらず、企業価値の向上・イメージアップ、売上向上を目的としたサービスの提供にあるとのことであった。

具体的には、名刺のデザインから、WEBサイトの作成、パンフレットのデザイン、ポータルシステム、ASPシステムなどを用いたWEB上でサービスなどを総合的に展開するもので総合的な企業価値の向上と売上げアップに貢献するサービスであるとのことである。現在同社の受注業務の95%はベトナム国内から依頼であり、ホテルの予約システムの構築など様々な事業が展開されている。倉木社長によると、ベトナムでのビジネス展開が成功した際には、同様の手法をインドネシアやタイといったASEAN各国にも適用し、今後ますますビジネスの拡大を図りたいとのことであった。



オフィスが入るインキュベーションセンター



社内スタッフが活躍する作業風景