



BEECOME Inc.
DX × Business : Partner



BNI / 1 to 1

Theme

中小企業のDXを、
「ひと手間」で変える。

— SELF INTRODUCTION

1 to 1

Presenter / 松川 仁 [株式会社BEECOME]

Position / 専務取締役

Category / DX — デジタルトランスフォーメーション

Date / 2026.04.13

— BNI / 2026

MATSUKAWA JIN

Internal Use Only

Copyright : BEECOME Inc.

Agenda

01 プロフィール PROFILE

02 キャリア & 会社 CAREER & COMPANY

03 事業とサービス BUSINESS & SERVICE

04 実績・事例 CASE STUDY

05 BEECOMEの強み STRENGTHS

06 パワーチーム POWER TEAM

07 紹介してほしい人 IDEAL REFERRAL

NAME

松川 仁

MATSUKAWA JIN

COMPANY

株式会社BEECOME

POSITION

専務取締役

CATEGORY

DX — デジタルトランスフォーメーション

ROLE

業務改善支援 / 営業 / 開発 / 要件定義

CONTACT

050-7103-9327 / beecome.jp



— DIRECTOR

大阪生まれ・西宮在住。サウナとゴルフを愛する26歳です。

PERSONAL DATA 01

BIRTH 1999.07.22
26歳

FROM 大阪府 泉大津市

NOW 兵庫県 西宮市

EDUCATION 02

UNIVERSITY 関西外国語大学
短期大学部 英米語学科

男やのに、短大。
珍しい経歴からのWeb業界入り。

BACKGROUND 03

CLUB ACTIVITY サッカー部
SOCCER

学生時代はサッカーに打ち込み、
チームプレーで培った
協調性と粘り強さが原点。

HOBBIES 04

サウナ 月2回

ゴルフ ベスト102

サウナで整え、ゴルフで汗を流す。
思考と身体、両方のリセットが大切。

LOVES 05

PETS 犬が好き
DOG LOVER

特にミニチュアダックスフンド。
あのつぶらな瞳には勝てません。

MOTTO 06

大切にしていること
Speed & Passion
スピード & パッション

速さは誠意、情熱は品質。
両方あってこそ信頼される仕事に。

MEMORY HOOK

こんなフレーズで、覚えてください。

“めんどくさい”
を消す人。

— 中小企業の社長さんが「毎月これ、めんどくさいねん」と言う、
その事務作業をボタン一つで終わる世界に変える人。
スピード & パッションで、現場に寄り添って伴走します。

 Speed & Passion

制作現場からバックオフィスまで、一通り経験したからこそ見える「本質的な業務改善」。



STEP 01

— 入社

STEP 02

— 転職

STEP 03

— 現在

1 社目

Web制作会社

POSITION

営業

顧客と向き合う最前線で、課題を引き出す提案力を磨く。

2 社目

Web制作会社

POSITION

ディレクター / デザイン
開発 / マーケティング
採用 / 総務

制作現場からバックオフィスまで、組織を回す総合力を獲得。

株式会社BEECOME

途中参画

POSITION

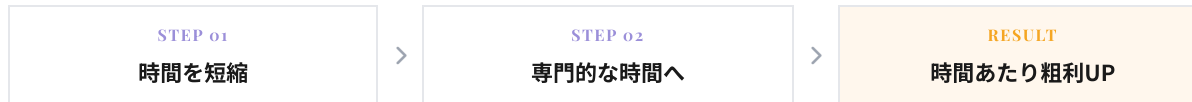
専務取締役

経営の立場から、中小企業のDXを推進。

BEECOMEは、中小企業のDXを「現場目線」で伴走する会社です。

PHILOSOPHY / 理念

時間を短縮し、**専門家の時間**を粗利益に変える。



事務・調整・転記といった「非専門的な時間」をDXで削り、
 専門家を「**本来の専門**」に集中させる。
 結果として、時間あたりの粗利益が最大化されます。

COMPANY PROFILE



COMPANY 株式会社BEECOME
BEECOME Co. Ltd.

CEO 代表取締役 長井 拓海

FOUNDED 令和3年12月17日

LOCATION 兵庫県西宮市鳴尾町3丁目2-6
鳴尾ツインビル西棟3F

BUSINESS DX支援 / RPA /
システム開発

TEL 050-7103-9327

WEB become.jp

現場の「めんどくさい」を、2つのアプローチで一掃します。

— すべて **オーダーメイド** で設計・開発します。

SERVICE 01

CUSTOM BUILT

01



業務効率化 (RPA)

ROBOTIC PROCESS AUTOMATION

反復的な手作業をロボットに任せる。
エクセル・基幹・Webを横断して自動化し、
夜間バッチで翌朝には結果が出ている状態へ。

SERVICE 02

CUSTOM BUILT

02



システム開発

BUSINESS SYSTEM DEVELOPMENT

業務に直結する業務システムを
要件定義から内製開発。ベンダー任せではなく、
現場の業務と一体で育て続けます。

— WHY CUSTOM-BUILT / なぜオーダーメイドか

パッケージシステムの3つの問題

- × ライセンス数で高額になる
- × オーバースペックで使わない機能が多い
- × 業務フローに合わない

BEECOMEの答え

**RPAもシステム開発も、
すべて **オーダーメイド** で。**

業務フローにピッタリ合う形で設計・開発します。

WHY

PHILOSOPHY / 私たちの考え方



ツール導入で終わらない。 仕事の仕組みそのものを 変える DX。

PROBLEM

長年、現場では「この作業、何とかならないの？」と
積み重ねられた声があります。
ツールを入れるだけでは、その声は消えません。

OUR ANSWER

業務効率と付加価値を根本から高める。
仕組みを見直し、「本来やるべき仕事」に
集中できる環境をつくれます。

5ステップで、業務課題の発見から本番稼働・改善まで伴走します。



📌 期間は案件規模により変動。スモールスタートで段階的に進めることも可能です。

案件規模に応じて、4つのプランからお選びいただけます。

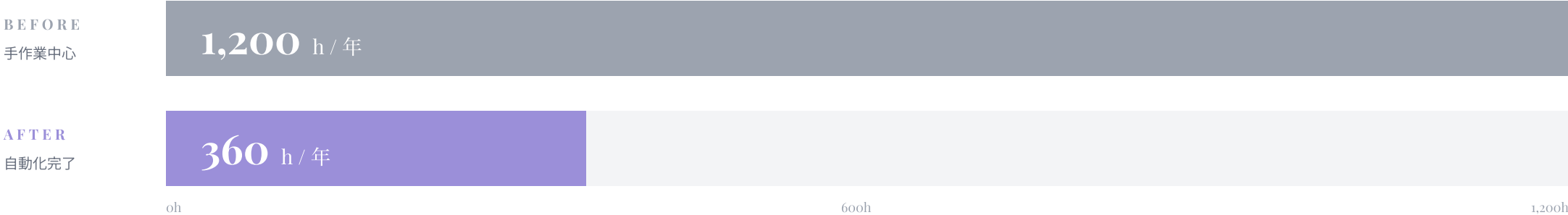
<p>FREE</p> <p>PLAN 01 </p> <p>相 談 CONSULTATION</p> <hr/> <p>PRICE</p> <p>Free</p> <p>／ 初回ヒアリング</p> <p>業務課題を丁寧に お伺いし、最適な ご提案をいたします。</p>	<p>PLAN 02 </p> <p>RPA 業務自動化 RPA PROJECT</p> <hr/> <p>AVERAGE</p> <p>¥350,000</p> <p>／ 1案件（税抜）</p> <p>工数により変動。 反復業務の自動化を オーダーメイド設計。</p>	<p>PLAN 03 </p> <p>システム開発 CUSTOM DEV</p> <hr/> <p>AVERAGE</p> <p>¥1,500,000</p> <p>／ 1案件（税抜）</p> <p>工数によりけり。 業務システムを 要件定義から内製開発。</p>	<p>PLAN 04 </p> <p>保守管理 MAINTENANCE</p> <hr/> <p>AVERAGE</p> <p>¥50,000 ~ 70,000</p> <p>／ 月額（税抜）</p> <p>運用後の改善・ 監視・拡張対応を 月額で継続。</p>
--	---	--	---

記載金額は平均値です。工数・業務内容により変動。まずはFreeの相談から最適プランをご提案します。

SERVICE 01 / RPA

歯科医院の事務作業

受付・会計・レセプト関連の定型業務を RPA+システム連携 で自動化しました。



RESULT

▲ 年間 840 時間を削減 / 70% の時短を実現

本来業務に集中できる環境が生まれ、直近2医院で過去最高売上を達成しました。

SERVICE 02 / SYSTEM DEVELOPMENT PHASE 1

FAX受注管理システム

FAXやCSVで届く受注を、1画面で入力 → 納品書印刷 → 販売王へ自動連携。受注業務を統合。

<p>CHALLENGE</p> <h2 style="text-align: center;">01</h2> <h3>課題</h3> <p>FAX・CSVの複数チャネルから受注が届き、販売王への転記作業が煩雑。</p> <hr/> <p>売上入力</p> <h2 style="font-size: 2em;">月44~77h</h2> <p>+ FAX取り回し 月5h</p>	>	<p>SOLUTION</p> <h2 style="text-align: center;">02</h2> <h3>解決策</h3> <p>1画面で受注入力 → 納品書印刷 → 販売王自動連携を実現する 15機能統合 システムを内製開発。</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> ✓ CSV自動取込 (Amazon他5社) ✓ 納品書7帳票 自動出力 ✓ 電子帳簿保存法対応 	<p>RESULT</p> <h2 style="text-align: center;">03</h2> <h3>成果</h3> <p>月 49~82h → 約20h へ。 FAX取り回しはほぼゼロに。</p> <hr/> <p>MONTHLY SAVINGS</p> <h2 style="font-size: 1.5em; color: #e67e22;">¥90,000</h2> /月 <p>時給¥2,000換算</p>
---	---	--	--

<p>INITIAL COST</p> <p>初期開発費</p> <h2 style="font-size: 1.2em;">¥1,050,000</h2> ~1,200,000	<p>MONTHLY</p> <p>月額保守</p> <h2 style="font-size: 1.2em;">¥40,000</h2> /月	<p>ANNUAL SAVINGS</p> <p>年間コスト削減</p> <h2 style="font-size: 1.2em;">¥600,000</h2> (保守差引後)	<p>PAYBACK</p> <p>投資回収</p> <h2 style="font-size: 1.2em;">約2年</h2>
---	--	--	---

「なぜBEECOMEなのか？」—— 私たちが掲げる3つの強みです。

STRENGTH 01
WORKFLOW DESIGN

01

業務を分解し、
無駄を削る
仕組み設計。

現状の業務フローを細かく分解し、
「本質的に必要な作業」だけを残す。
小さなムダも見逃さない設計思想。

STRENGTH 02
ZERO MANUAL WORK

02

転記・入力・確認を
なくす仕組み化で、
現場の負担を減らす。

誰がやっても同じになる定型作業を
徹底的に自動化・仕組み化。
現場の負担と属人化を同時に解消。

STRENGTH 03
PROFIT PER HOUR

03

時間あたりの
粗利を上げる
業務改善。

業務改善は目的ではなく手段。
最終ゴールは「時間あたりの粗利」を
上げること。そこにコミットします。

BEECOMEと紹介が回しやすい、3タイプの方々です。

POWER 01

PROFESSIONAL ADVISORS



中小企業の経営者と 接点のある士業の方

顧問先の業務改善ニーズが発生したとき、スムーズに相互紹介できる関係を築きたい。

- ✓ 税理士 / 社労士 / 行政書士
- ✓ 中小企業診断士
- ✓ 司法書士 / 弁護士

POWER 02

BACK OFFICE PARTNERS



経理・総務の課題を 抱える企業と関わる方

バックオフィスの非効率に日々触れている方。
BEECOMEのDXが解決の武器になります。

- ✓ 経営支援 / 事業承継
- ✓ SaaS / 業務システム営業
- ✓ 記帳代行 / 事務代行

POWER 03

COMMUNITY MEMBERS



中小企業の経営者 コミュニティ所属の方

経営者ネットワークに参加されている方。
紹介の輪が自然と広がります。

- ✓ 経営者団体 / 会員制クラブ
- ✓ 業界団体 / 勉強会主催者
- ✓ 異業種交流会 / 同友会

お声かけのきっかけとなる「トリガーフレーズ」と、理想のお客様像です。

“ TRIGGER PHRASE

毎月この事務作業、
めんどくさいねん。

—— と言っている社長さんがいたら、ぜひご紹介ください。

IDEAL CUSTOMER / 理想のお客様像

IDEAL 01

紙やExcel中心で
業務が回っている方

非効率を感じているが、
改善の糸口が見えていない。

PAPER & EXCEL

01

IDEAL 02

人手不足・属人化に
悩んでいる経営者様

特定の社員に依存した業務を、
誰でもできる仕組みへ。

UNDERSTAFFED

02

IDEAL 03

2代目・3代目の
経営者様

先代の属人的な仕組みを、
次世代の仕組みへ再設計したい。

SUCCESSORS

03

— MESSAGE —

Thank You.

一緒に、実践的なDXを。

ツールを導入するのではなく、「ひと手間・ふた手間」の工夫で成果を出す。
お客様に寄り添って、BEECOMEは伴走します。

PRESENTER

株式会社BEECOME / 専務取締役

松川 仁 MATSUKAWA JIN

TEL

050-7103-9327

WEB

become.jp