

自社開発から『SMILE V Air 給与』へ 法改正対応も万全なクラウド給与を 社内利用しつつ顧客企業へと展開



導入の狙い

- ・給与業務に関わる法改正対応をスムーズに行いたい
- ・運用負荷の軽減
- ・顧客に提供するサービス・製品を拡充したい

導入システム

- ・基幹業務システム『SMILE V Air 給与』
- ・給与明細電子化サービス『Web給与帳Cloud』

導入効果

- ・迅速な法改正への対応を実現
- ・クラウド型パッケージシステムの利用によりサーバー管理負担が解消

USER PROFILE

株式会社
本島ビジネスセンター

【業種】情報処理サービス業

【事業内容】ソフトウェアの開発、受託計算業務、情報機器販売、データ入力など

【従業員数】79名(2025年3月現在)



2025年3月取材



給与システムを自社開発から『SMILE V Air 給与』へと移行、業務負荷を軽減しつつ顧客への拡販も行う

株式会社本島ビジネスセンターは、税理士法人の関連企業である。一見畑違いのように感じるかもしれないが、企業経営の合理化を目的としてさまざまなシステム開発や受託計算業務など幅広くサービスを提供している。給与計算についてもこれまでは自社で開発したシステムを社内利用するとともに顧客へも提供していたが、戦略的選択として、OSKのクラウド型基幹業務システム『SMILE V Air 給与』を導入。法改正へのスムーズな対応や、サーバー管理の負担解消といったメリットを享受するとともに、顧客に対して同システムを販売するビジネスも推し進めている。

ガソリンスタンド向け製品など さまざまなシステムを開発

株式会社本島ビジネスセンター（以下、本島ビジネスセンター）は、1967年に大型汎用（はんよう）コンピューターを用いて顧客から預かった業務データの計算を受託する会社として設立された。税理士法人本島事務所の創業者である公認会計士の本島 三郎氏が、当時はまだオフィスでの活用が珍しかったコンピューターの黎明（れいめい）期からその可能性にいち早く着目し、顧問先の企業経営の合理化に寄与したいという強い使命感を抱いて立ち上げた新規事業が始まりだ。

同社が提供するソリューション、サービスにはガソリンスタンド（以下、SS）に関するものが多い。「関連企業である税理士事務所の顧問先には中小規模のSSが多かったことから、弊社が受託計算業務を請け負うお客様としても多数ありました。そうした背景もあって、SS向け販売管理システムを自社開発しました」と語るのは、受託計算事業の管理者である計算センター本部 本部長 大木 到氏だ。

SS向け販売管理システムはメニューを業務特化したものに絞ることで低価格を実現しつつ、請求書や売掛金元帳、集金管理表、販売実績表、宛名ラベルなど必要な帳票を簡単に作成できることから好評を得た。以降、次々とシステムを開発して業容を拡大し、本島ビジネスセンターはITベンダーとして発展を遂げた。現在は、群馬県高崎市の本社を中心に、長野県上田市、新潟県新潟市、栃木県宇都宮市に支店を構え、主に関東甲信越地方で事業を展開し、取引先は約700社に上る。

現在、同社が注力している製品に、ブラウザーか



高崎市内の中心部にある本社ビル。関連企業である税理士法人本島事務所も同ビル内にある

らアクセス可能な帳票保管・閲覧クラウド「hayabusa BanD」がある。この製品は請求書や納品書などの各種帳票類をクラウド上に保存して、請求書や納品書データの閲覧が可能のため、電子帳簿保存法対策として需要が増加している。このほかにも、Web版の中小企業向け財務システムをはじめ、LPガス業務管理や灯油配送、さらには森林組合向け総合管理など、さまざまなシステムを提供している。

自社開発する際の課題を 『SMILE V Air 給与』で解消

本島ビジネスセンターでは、自社開発した給与システムを業務で利用するだけでなく、税理士法人本島事務所の顧問先に対しても以前から提供していた。また、給与

計算の受託サービスも行っている。

しかし、これから予想されるIT進化のスピードや開発ロードマップを考えると、定期的に発生する法改正への対応を含め、今後も独自に給与システムの開発を続けるのは困難、との結論に達した。今回のシステム導入プロジェクトで中心的な役割を果たした大木氏は、次のように話す。

「ひとつには、今後のDX普及に伴い、販売や会計などさまざまなシステムを連携させて業務を効率化していくなかで、給与単体を提供する弊社のサービスは時代にそぐわなくなっていくのでは、と考えたのです。大手ITベンダーさんと比べて人員が限られる弊社にとって、対応期間が限られている法改正対応の負担は大きなものでした。また、お客様に変更点の詳細をあらかじめご

計算センター本部
本部長
大木 到氏

「これまでは独自にシステム開発を行ってきましたが、自社のみでできることにはどうしても限界があります。今後はOSKさんとの協業を深め、お客様に対してDX化を強力にご支援できることをアピールしていきます」



管理部 管理課
阿部 広行氏

「『SMILE V Air 給与』を使い始めて、まだそれほどたっていませんが、『使うほどになじんてくる』といった印象を受けています。今後、いろいろな機能を試してみながら、積極的に活用していきます」



案内したいと考えても、開発の時間的制約から難しい状況も課題として認識していました」

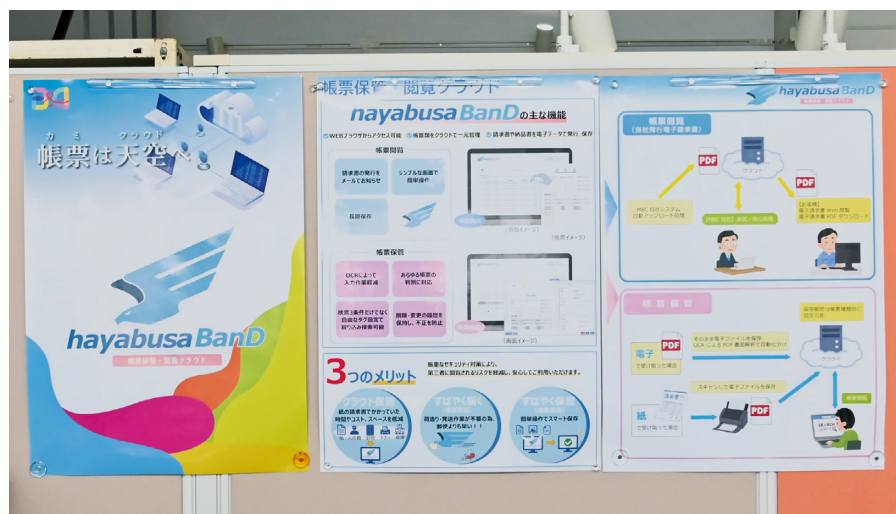
これまでは、年末調整であれば、10月上旬に税務署から送られてくる説明資料を読み込み、変更点を確認しつつ、12月の給与計算に間に合うように、10～11月で一気にシステム改修を行っていたという。

さらに、現在利用しているホストサーバーが2030年にサポート終了することが判明したことで、将来を見据えた見直しの検討を始めた。信頼できるパッケージソフトの活用へと乗り換え、それを顧客にも販売するビジネスモデルへとシフトする決断を下したのだ。複数社のパッケージソフトを比較検討し、最終的に選定したのがOSKの『SMILE V Air 給与』である。クラウド型のパッケージシステムでありながら設定できる項目数も多く、柔軟な設定が行える点が決め手となった。

給与計算の要望に応える 多数の設定項目と計算式

同社は『SMILE V Air 給与』については、評価版で事前に操作性や設定環境などを確認したうえで、2024年11月に導入を決定した。給与業務を含む経理・総務・労務全般を担当する管理部 管理課の阿部 広行氏は、従前とは仕様が大きく異なるため、計算式の設定方法を理解するまで若干苦労したと振り返る。

「弊社の給与明細書は比較的シンプルです。当初から固定化されている項目がほとんどで、個別の設定が必要な箇所は少ないです。そのため、なぜそんな設定を行う必要があるのか、疑問に思うことも当初はありました。しかし、ひととおり設定作業を理解すると、本来の給与システムは、こうあるべきだと納得できて、とても勉強になりました。最初の設定さえきちんと行っておけば、その後の運用が楽になることも実感しました」(阿部氏)



本社ビル1階ロビーでは、帳票保管・閲覧クラウド「hayabusa Band」を大きく紹介している

旧システムのマスターデータは、CSVファイルに変換してから移行したが、特に問題なくスムーズに完了している。

『SMILE V Air 給与』は設定できる支給項目や控除項目が80と非常に多く、さらに給与計算式を柔軟に設定できる仕組みだ。同社の顧客には、複数の支給項目や控除項目を使用して、細かい設定を行ったうえで給与処理を行う企業も多い。これらの顧客の要望に合わせて細かい設定ができる点は、有益なアピールになると高く評価している。

同時に導入した『Web給金帳Cloud』によって、給与明細書は紙ではなく、PCやスマートフォンからの閲覧が可能となっている。現時点では、給与明細書を紙に印刷している顧客が圧倒的に多いが、郵便料金の値上げもあり、給与明細書を電子化することによるお金と時間のメリットをアピールできると考えている。

SMILEを利用するだけでなく、 販売パートナーとして

クラウド上で稼働する『SMILE V Air 給与』であれば、自社でのシステムアップデートやサーバーメンテナンス作業が不要

になり、運用負荷を大幅に低減できる。この効果は大きいという。

「長年、オンプレミスの大型汎用コンピュータで受託計算業務を行ってきたので、その維持管理の大変さは身をもって痛感しています。お客様の給与計算も自社の給与業務も止めるわけにはいきません。そのため、新システム選定にあたっては、最初からクラウド導入を考えていました」(大木氏)

「新システムの稼働からまだ半年にも満たないですが、サーバー管理が不要な点には大きな効果を感じています。数年前から世の中がクラウド化に大きくシフトしていますが、必然的な流れだと思います」(阿部氏)

『SMILE V Air 給与』は自社で給与システムとして活用されるとともに、今後はOSKの販売パートナーという立場で顧客に向けた販売をしていく。ITベンダーとしても、同システムは自信をもって顧客に推奨できるという。

「社会保険や雇用保険は、定期的に料率変更が発生しますが、事前に新料率を入力しておけば、変更のタイミングで自動的に切り替えられて非常に便利です。弊社のお客様に対しても、『事前に料率変更

株式会社 本島ビジネスセンター

の設定をしておいてください』と早めに案内できるので、直前に慌てることなく円滑に運用できるようになるでしょう」(大木氏)

OSKとの協業体制をさらに強化していくために、大木氏をはじめ営業チームの5名でパートナー向けセミナーを受講したという。顧客にOSK製品を提案していくための取り組みは、すでに始まっている。

「弊社では、時流に沿って、お客様にDXやAIといった最新の情報を積極的に提供、導入をお勧めしていく方針です。そのためにも、自社のシステム開発技術を高めていくことはもちろんですが、OSKさんともさまざまな面で協力を深められればと考えています」と、大木氏は語った。



本島ビジネスセンターは従業員の健康管理を経営的な視点で考える「経営優良法人 2024(中小規模法人部門)」に認定され、認定証(右)を授与されている



株式会社 本島ビジネスセンターのホームページ

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

お問い合わせ

・会社名、製品名などは、各社または各団体の商標もしくは登録商標です。
・事例中に記載の肩書きや数値、固有名詞等は取材当時のものであり、配付される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。
・この記載内容は2025年6月現在のものです。
Copyright©2025 OSK Co., LTD. All Rights Reserved.

株式会社OSK
マーケティング本部

〒130-0013 東京都墨田区錦糸1-2-1
TEL:03-5610-1651 FAX:03-5610-1692
<https://www.kk-osk.co.jp/>