

SMILEシリーズで実現した業務の合理化 その知見をサポートに生かして、 バックヤード業務に悩む顧客に拡販する



導入の狙い

- ・社内業務の省力化、負担軽減

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 販売／会計／人事
給与』
- ・開発ツール
『SMILE V Custom AP
Builder』
- ・統合型グループウェア
『eValue V 総合』

導入効果

- ・電子化による業務負担の軽減
- ・スムーズな法改正対応ができる
環境の構築
- ・顧客企業に提供するサービスの
品質向上

USER PROFILE

キタヤマコンピュータシステム
株式会社

【業種】システムインテグレーター

【事業内容】ソフトウェアの開発・販売・
教育、受託計算、技術者派遣、ITサポー
ト(法人契約)、パソコン・サーバー等
ハードウェア及び付属機器・消耗品の
販売など

【従業員数】15名(2025年6月現在)



キタヤマコンピュータシステム 株式会社



『SMILE』で自社業務を効率化するとともに、その知見を生かしたサービスを顧客へ提供する

キタヤマコンピュータシステム株式会社は、ソフトウェア開発をはじめとした幅広いITサービスを提供するシステムインテグレーターだ。自社のオフコンベースの基幹業務システムをSMILEシリーズに切り替えて、業務の効率化を実現している。同社は社内利用で得た知見を運用サポートに生かして、法改正に適時対応し、事務作業の負担軽減が期待できるSMILEを、バックヤード業務に悩む顧客に対して提案、販売を行う。さらには、『SMILE Custom AP Builder』を利用して自社開発したシステムと組み合わせるなど、独自のビジネスモデルを確立している。

幅広い顧客の業務に対して 最適なソリューションを提供

青森県青森市に本社を置くキタヤマコンピュータシステム株式会社（以下、キタヤマコンピュータシステム）は、顧客の業務課題をITで解決に導くシステムインテグレーターだ。設立は1984年、代表取締役会長の北山 光治氏が青森市で営んでいた家業の青果仲卸業の業務効率化を図るため、学生時代に習得していたコンピューターのスキルを生かして専用のオフコンソフトを自作したのが起業のきっかけとなった。このソフトウェアは口コミで評判となり、多くの引き合いが寄せられたことから、売掛・買掛に加えて、商品を「産地」「等級」「階級」「量目」ごとに管理して、粗利や在庫を正確に把握できる本格的な「青果仲卸システム」へと発展させ、周囲からの要望に応じてさまざまな対応を行っているうちに、企業の設立へと至ったという。

その後も、業界・業種を問わず多様な顧客のサポートを行い、当初のパッケージソフト改修だけでなく、オリジナルの業務システムや、業態に合わせた各種POSシステムとの接続ソフト開発などを手がけるようになった。近年は、飲食店向けのタッチパネル式セルフオーダーシステムの開発や、ネットワークやセキュリティ環境の構築、またオフィス照明のLED化まで幅広い対応を行う。業務の展開に合わせて、青森県八戸市と宮城県仙台市に営業担当者が常駐する営業所を開設し、東北以南の一部にも顧客を拡大中だ。

「40年以上にわたって豊富な経験を積み上げてきた弊社の強みは、システム開発からIT環境の整備まで、どんなご相談にもオールマイティーにお応えできるところでしょう。これまでのお取引

きも、お客様を通じたご紹介がほとんどになります。さまざまな業種を経験しているので、対象範囲の広さには自信があります」と北山氏。さらに、代表取締役社長の重田 剛氏は、「丁寧なヒアリングによって個々のお客様のご要望を的確に把握し、最適なソリューションをご提供することが弊社の使命です」と続ける。

幅広い顧客ニーズに柔軟に対応するために、同社では早くから自社で開発するだけでなく、大手システム会社が開発したオフコンソフトの販売も行ってきた。各種パッケージソフトの販売と導入支援に力を入れている現在、OSKの基幹業務システム『SMILEシリーズ』が、その中心的な商材として位置付けられている。

SMILEシリーズが実現する 業務の合理化

キタヤマコンピュータシステムは、SMILEシリーズを多数の顧客に提供する「ベンダー」であり、かつ自社業務に活用している「ユーザー」でもある。長らく、内製した自社用の基幹システムを用いて社内業務を処理していたが、20年ほど前から業容の拡大とともに細かな不具合を感じるようになっていたという。

パッケージの会計ソフトをいくつか試すも、“システムのプロ”視線ではなかなか満足できるものが見つからなかったが、あるとき、北山氏はOSKの『SMILEα AD 会計』に

触れる機会を得た。

「パッケージソフトでありながら拡張性に優れていること、さらに機能の豊富さと操作性の高さに、『パッケージソフトでもここまでできるのか』と驚きました。また、社内ですべて使っていた会計システムの法改正対応は当然自社で行っていたので、法改正に合わせてアップデートの提供がある点にも、SMILEの優位性を感じました」と北山氏は振り返る。

2005年に同製品を導入し、2011年には『SMILE BS 会計』にアップデートを行うと同時に、販売管理と給与ソフトを『SMILE BS 販売／人事給与』へと入れ替えた。その後も、2016年、2019年とバージョンアップを行い、自社の業務合理化に役立てている。

『SMILE V 販売／会計／人事給与』の活用により、多くの業務を効率的にこなしている同社は、より生産性を高めるための工夫にも余念がない。たとえば販売管理では、「以前は、紙の請求書をお客様に郵送していましたが、現在は一部を除いてPDFをメール添付して送信する方法に変更しています。印刷や封入の手間と時間、郵送料が不要になり、非常に便利になりました」と管理部 グループ・リーダーの櫻田美貴氏は語る。

電子化が進んだのは、給与業務においても同様だ。年末調整における源泉徴収票はすでにデータで提出している。以

代表取締役会長
北山 光治氏

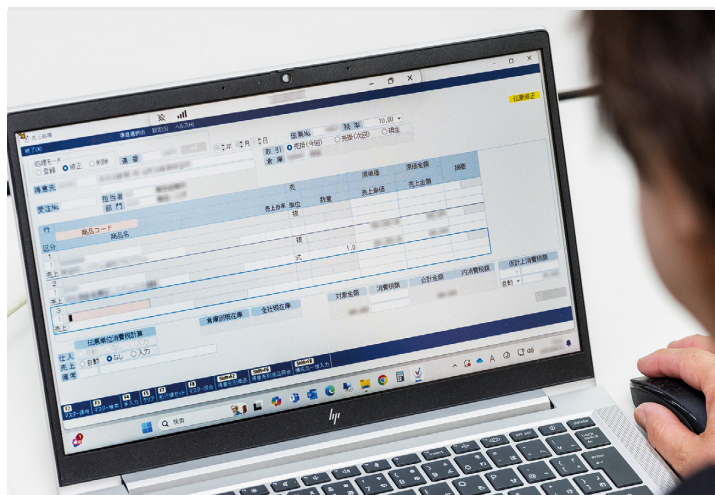
「基幹業務システムの活用で解決できる業務課題は無数にあります。まずは私たちが自社の課題に向き合い、そのノウハウをお客様にご提供していく、そのスタイルを、今後も大切にしていきます」



代表取締役社長
重田 剛氏

「深刻な人手不足を背景に、多くの企業にとって、業務の省力化や自動化は今すぐに取り組むべき課題といえます。SMILE+弊社の開発力が、その解消に貢献できれば、と考えています」





『SMILE V 販売』の売上処理。パッケージ機能で対応できることは多い

前は、封筒に入れて社員に手渡ししていた給与明細書も、PDFで出力し、そのリンクを各従業員にメールで送信。それぞれ個人でダウンロードしてもらう運用に変更した。同様に、住民税特別徴収税額通知書も個人でダウンロードできる仕組みを構築している。給与関係の書類を1枚ずつ封入して配付する、といった煩雑な作業はすでに必要なくなっている。

また、販売と会計を連携して、仕訳処理の二重入力の手間の削減と、入力ミスの撲滅を図っている。

『CAB』を有効活用した ビジネスモデルの確立

開発ツール『SMILE V Custom AP Builder (以下、CAB)』の評価も高い。以

前、『SMILE 販売』をベースにした大がかりな青果仲卸システムを構築した際に、SMILEの標準機能では対処しきれない帳票や入力画面の追加、外部システムとの連携などを可能にする同ツールを活用したことがある。当時は、独自帳票の作成や各種システム間連携のカスタマイズを行う時間的余裕がなくて窮したが、満足いただける追加機能を納品できて以来、『CAB』を信頼している。

「それまでは、さまざまなプログラミング言語を使って必要に応じてシステム作成やカスタマイズを行っていましたが、『CAB』で作成した方がスムーズに構築できますし、納入後の保守サポートも標準化できます。それ以後、SMILEを提案したお客様から個別対応を求められた場合に重宝しています」と重田氏は語る。

これまで、顧客の業務内容に即したシステムの開発、提供をしてきた同社。企業ごとに求める管理項目などが異なるフロント業務についてはスクラッチ開発で対応するメリットが大きい一方で、独自性が薄く法改正の影響を受けることが多いパッケージド業務に関しては、パッケージソフトの利用が適切と判断し、SMILEの導入を推奨している。

たとえば、顧客データの管理といったフロント業務には、スクラッチ開発のシステムを構築し、販売や人事給与、会計などのバックヤード業務にはSMILEシリーズを採用。双方の連携が必要な場合は『CAB』による開発を行い、運用から保守までしっかりサポートすることが、同社のビジネスモデルとして定着している。これは、同社の高い開発力に加え、自社でのSMILE活用を通じて得られる知見が、還元されているにほかならない。

自社の試行錯誤を サービス拡充へとつなぐ

キタヤマコンピュータシステムの現在の課題は、ワークフロー、ドキュメント管理、スケジュール、コミュニケーションの機能を持つOSKの統合型グループウェア『eValue V 総合』の利用を進めることだ。

当初は、ワークフローを利用して勤怠管理を行い、『SMILE 人事給与』に勤怠データとして取り込み、さらに『CAB』を利用して、業務日報として対応時間の集計もできる仕組みを検討していた。しかし、大きな開発案件を受注したタイミングと重なったこともあり、作業が検証段階でストップしたままで、十分に活用できていない状況だという。勤怠管理については、現在もかなり以前に内製したシステムを利用していることから、新たな仕組み作りは急務となっている。

また、SMILEの活用についても、まだ改善の余地がある。たとえば同社では、見積書の二重管理を行っている。『SMILE V 販売』で表題だけの見積書を作成し、さらにExcelで詳細な明細を作成するという作業を行っているのだ。櫻田氏は「弊社の見積書は明細が非常に細かいため、現状では営業担当者がExcelで作成していますが、『SMILE V 販売』の見積処理ですべて対応できれば、そのまま受注処理につながられます。今後も活用の方向性を模

管理部
グループ・リーダー
櫻田 美貴氏

「SMILEは拡張性が高く、独自の帳票なども自由に作る機能があるのが魅力です。効果的な運用を考えて、さらなる業務改善に役立てたいと思います」



キタヤマコンピュータシステム株式会社

索していきます」と話す。ほかにも、業務改善に向けて構想しているテーマは多数あるという。

「私たち自身が行う創意工夫の結果は、お客様にご提供するサービスの拡充へと直結します。今後も『SMILE』をより活用していくための試行錯誤を、全社員がいとわずに続けていくことが大切だと思います」と重田氏は力を込めて語った。



自社の、そして顧客の業務効率化を進めるパートナーとして、『SMILE』を活用する



キタヤマコンピュータシステム株式会社のホームページ

<http://kcsnet.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9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/>