

社長 第311回 INTERVIEW

高い技術力と豊富な実績で
北海道のITソリューションを応援

北明システム(株)

— 佐藤正輝社長に聞く

ビジネスソリューションの現場においてコンピュータは大きな役割を果たしてきた。札幌に本社を置く北明システム(株)は設立来、ソフトウェアの受託開発を主体に、システムコンサルティングやハード販売などを行っている。

現在、札幌商工会議所情報部副会長を務められる佐藤正輝社長は、コンピュータがいまほどに普及していない黎明期から業界の発展に尽力されてきた先駆的存在といえる。

これまでの業界の変遷を振り返っていただくとともに現在、注力される事業などについてお話しいただいた。

(聞き手：札幌支店情報部 柳澤康行)

—長らくコンピュータソフトウェアの業界でご活躍されてきました。コンピュータ業界の変遷を振り返っていただけますか

私は、今からちょうど50年前、大阪で万国博覧会が開催された1970年(昭和45年)に東京のシステム開発者に入社いたしました。そこでシステム開発の仕事に携わったことが今日に繋がる原点となっています。

それまでコンピュータという名称は大半の人に知れ渡ってはいなかったものの、実際の現場は今から見れば隔世の感があるものでした。入力媒体はカードにパンチしたものを用い、記憶媒体はくるくる廻る磁気テープ、出力はプリンタのみで、しかも英数字とカナのみの印字でした。

確かCPUメモリーは8Kか16Kしかありませんでした。少し大きなプログラムを組むとすぐにオーバーフローしてしまいプログラムを分けなければならなかったものです。シングルジョブしか実行することができず、操作はパネルというマシン



佐藤正輝社長

ンもありました。

その後、カードと並行して紙テープが入力媒体として使用されるようになりました。また併せて記憶媒体として磁気ドラムや磁気ディスクが登場しました。容量は4.6Mとか9.8Mでしたが、磁気テープに比べると数段処理が早くなったことを覚えていてます。

ちょうど札幌冬季五輪が開催された1972年(昭和47年)頃のことです。

—技術の伸展とともに本格的な情報化社会が到来いたします

当時は、コンピュータというと汎用コンピュータを意味していました。しかし、電圧200V、という定温定湿の電算室での稼働が条件でした。その後、技術革新が次第に進み、通常のオフィスにおいて商用100Vで稼働できるオフコンが登場しました。入力媒体は既にフロッピーディスクの時代へと変わりつつあり、操作もキーボードにディスプレイ(画面)を使うようになりました。しかし、CPU16Kフロッピーディスク装置(256バイト×2台)、キーボード、ディスプレイ、40CPSの英数カナのみ出力のシリアルプリンタが付いて800万円くらいの高価格帯であったと記憶しています。

その後、ダウンサイズが飛躍的に進み、個人向けコンピュータの前身ともいえるマイコンがNECより発売されました。PC8001というシリーズで価格は当時16万8千円。この価格と機能、デザインが後押しし、コンピュータが一般消費者に広く浸透することとなりました。世の中、大人も子供も皆、インベーダーゲームに夢中になっていた時代でした。

—技術力に定評のある御社ですが、現在、注力されているソリューションについてお聞かせください

当社の設立は、1980年(昭和55年)2月のことで今年40周年を迎えます。これまで豊富なソフトウェア技術と、ニーズを先取りしたITネットワーク技術で、時代をリードするシステムインテグレーション企業として若いエネルギーを結集して、地域社会の発展に直接的・間接的に貢献してまいりました。

特に力を入れてきたのが、流通業・サービス業向けのサービスです。現在、流通業に従事される幅広いお客さまにご利用いただけるオールインワン型ERPシステム「EXPLANNER/Z」の販売を開始しています。

これは、企業基盤の中核を担う統合型経営情報システムともいえるものです。流通業の現場は、幅広い品目の仕入れ調達から始まり原価管理、販売、債権回収に至る、目まぐるしいPDCAサイクルの連続といえます。

「EXPLANNER/Z」は、「販売管理」「生産管理」「原価管理」「債権管理」「会計システム」「債務管理」の基本モジュールを基盤にお客さまのニーズに沿ったカスタマイズを行うことができます。具体例を挙げると食品業種向けの機能強化のなかで、トレーサビリティ支援機能を取り入れ原材料ロットの追跡を可能としています。

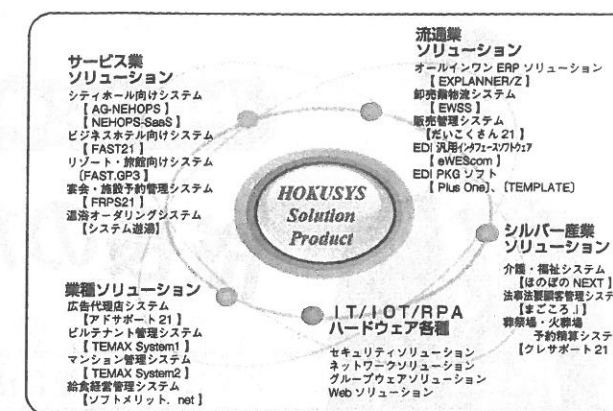
また商材のロット管理のため「製造年月日」「有効期限年月日」などの項目設定をすることができます。また販売現場における不定在庫対応として、肉・魚などを注文に応じて計り売りを行う場合の商品荷姿管理が可能となっています。

また、各現場では予算管理の徹底が求められます。「EXPLANNER/Z」では、部門別・担当別の予算管理だけでなく、お客様別・商品分類別の売上高・利益把握の管理を行うことができます。

また生産計画から工程・進捗管理の流れを一元管理して、予算実績の随時把握と照らし合わせて原価の適正進捗管理をサポートいたします。

—このほかのソリューションについてもお聞かせください

当社では、このほかにサービス業者向けの基幹ソリューションの展開も幅広く行っております。主にホテルや旅館、温浴施設向けの顧客対応システムを扱っており、電話予約はもちろんさまざまなWeb予約連動によるチェックインからチェッ



クアウト、併設する宴会場やレストラン、プライダルのシステムまで幅広く対応することができるシステムです。

また、団塊の世代が70歳代を迎えるなかで、介護・福祉システムや葬儀、火葬場、霊堂、お墓の管理システムといったシルバー産業向けのソリューションにも積極的に取り組んでいます。

このなかでサービス業の宴会部門を対象に開発したのが法事・法要専門顧客管理ソフト「まごころ.i」です。

最近では自宅ではなく、ホテルや斎場で法事・法要を行うケースが増えていきます。そうしたなか冠婚葬祭に携わる宴会部門において現在、最大収益のポイントとなるのが法事・法要部門といえます。

「まごころ.i」は、そうした法事・法要部門のサポートを行います。例えば仏式を例にあげると、初七日、四十九日、一周忌、三回忌といったように、比較的短いサイクルで何度も発生しますが、このサイクルは宗教によっても異なり、手処理の管理では煩雑をきわめます。「まごころ.i」は、宗教により異なるこうした時期を担当者に的確にお知らせし、きめ細かなサービスと攻めの営業活動に向けたアシストをいたします。

—本日はありがとうございました

会社概要

北明システム(株)
 企業コード：010314418
 本社：札幌市中央区南2条西13-319
 南大通ビル二条館7F
 電話：011-222-3636
<http://www.hokusys.co.jp/>