

応研特集

「大臣2006シリーズ」を投入 大規模企業への導入拡大を目指す

応研は3月に「大臣シリーズ」を一新した。昨年度(2005年12月期)は「販売大臣」やERP(統合基幹業務システム)を中心に、より大規模な年商50-100億円の企業に導入が進み、「今年度(06年12月期)は、より大規模の企業へ拡大していく」(原田明治社長)と、大手メーカー系Sierとのアライアンスなどを強化していく方針だ。パートナーのアドオンソフトを容易に開発できる独自モジュール「ODDS(OHKEN Direct Database Server)」を訴求することなどで、パートナー数を拡大できると見ている。当面は、首都圏エリアを中心に「年商1000億円規模の企業を獲得する」ことで、今年度の売上高で2桁成長を目指すという原田社長に戦略を聞いた。



原田明治 社長

新シリーズで「減損会計」「会社法」準拠

—昨年度(2005年12月期)の業績は増収を確保しました。今年度(06年12月期)は、この好調をどう持続しますか。

原田 昨年度は売上高が前年比約8%の増収でした。売上・仕入・在庫管理の統合ソフト「販売大臣」を中心として、ERP(統合基幹業務システム)市場で大きく伸びたことが起因しています。今年3月には「大臣2006シリーズ」が出揃いました。今年度は、この新シリーズを武器に販売パートナーを通じて、昨年度以上の業績を残したいと考えています。

—1案件の受注金額規模が大きくなっていると聞いていますが、「販売大臣」が牽引していますか。

原田 企業の規模拡大に伴い、当社の「大臣シリーズ」が導入されるケースが増えました。そのため、受注金額も一件当たりが大きくなっているのです。スタンドアローン版の伸びは緩やかですが、1案件の金額規模が高くなり、収益が高まりました。経理や財務などを扱う事務部門は利用者が5人程度に限られます。しかし、「販売大臣」は営業部門で利用されるため、営業担当者分のクライアントが必要になり、一度に数十クライアントの導入となる事例が増えています。

—今年度は、3月に出揃った「大臣2006シリーズ」を拡大することになりますが、その特徴を教えてください。

原田 「大臣2006シリーズ」のラインアッ

社法人向けの「福祉大臣」、社団や財団法人など公益法人向けの「公益大臣」、医療法人向けの「医療大臣」に加え、給与計算ソフトの「給与大臣」、顧客管理ソフトの「顧客大臣」と、先ほどの「販売大臣」です。特に今回は、財務会計ソフトを重点的にバージョンアップしました。

—今回のバージョンアップでは、財務会計ソフトの何を強化したのでしょうか。

原田 会計基準や制度、税制などの改正が相次いでいますので、まずはこれに対応しました。例えば、「減損会計」などに準拠したことが特徴です。昨年8月には中小企業の会計に関する指針が、日本税理士連合会、日本公認会計士協会、日本商工会議所、企業会計基準委員会の連名で統一され、中小企業の「減損会計」導入が明示されました。

これまで、「減損会計」は事務的な手間が多く中小企業に負担が大きく、見送られてきました。同指針を受けて、「大臣シリーズ」の財務会計ソフトで「減損会計」に対応したのです。

—今年度は「会社法」の施行に伴い、チャンスのある年ですね。

原田 会社法は大企業に限らず、全ての会社が適用対象となり、決算書類の表記や会計基準が変更になります。6月には「大蔵大臣」、「建設大臣」の会社法対応版をリリースします。こういった会計制度の見直しは、買い換えの機会になり、当社としても期待しています。

—病院会計準則も改訂されましたね。

原田 これまでも、医療分野や公益分野など、特化した市場を見出して成長してきました。病院会計準則の改訂は、この分野での更なる拡張のチャンスになると考えています。その点を踏まえ、販売パートナーと共同で、これまでクローズであった市場を開拓することに取り組みます。

計算式設定できる「販売大臣」好調

—「販売大臣」の成長が著しいようです。今年度もこれが主軸になりますか。

原田 現在、最も伸びている製品が「販売大臣」ですので、販売パートナーと連携を一層深める中で成長させたいと考えています。販売パートナーの製品を導入する際

ので、製品面で差別化を打ち出せるよう工夫をしました。ここへきて、漸く拡大できるようになりました。既存の販売管理系パッケージソフトは、商品をどの程度販売したかの納品書を作成するツールです。しかし、業種が特殊であるとパッケージソフトで対応できない面があります。「販売大臣」は入力項目を企業側で増やせたり、予備項目が複数あり、計算式を設定すれば自動的に計算できるなど、広い業種に対応できる柔軟性が高く評価されています。

—財務会計ソフトは、スタンドアローン版だけでなく、LANPACK版やERP版が伸びているそうですね。

原田 販売台数ベースでは、20%弱の割合でERPが導入されています。大臣シリーズのERPに搭載されている当社独自のパートナーのアドオンソフトを容易に開発できる独自モジュール「ODDS(OHKEN Direct Database Server)」は、当初、データの読み書き部分を連携させることからスタートしました。しかし、パートナーによって異なる開発言語でも簡単に使えるように「COM(部品化されたプログラムを作成・利用する基盤となるマイクロソフトの技術仕様)」をベースにすることにより、高い評価をいただいています。

「ODDS」を利用するうちに、単なるデータの読み書きだけでなく、月次の試算表を取得できる機能を追加するなど、違った使い方をしたいというパートナーの要望に応じて拡張性を高めてきたのです。

—全体としては今年度、どのような目標をもっていますか。また、関東エリアの営業体制を強化すると聞きましたか。

原田 今年度は、売上高で1割程度増やすことを目標にしています。特に関東エリアの調子が良く、大きな成長を期待しています。そこで、現在、東京・新宿の住友ビルにあった「東京本社」(9階)を、5月下旬にスペースの広い同ビルの40階に移設します。

より多くの方とショールームで対応できたり、講習会を数多く開催できるようになり、販売パートナーへプレゼンテーションする体制が漸く整いました。実機を使った、パートナー製品の検証などにも利用する計画です。これまで、「東京本社」は営業部員が24人でしたが、移設に伴い40人に増やし、営業体制の強化に努めます。



原田 昨年度は、売上金額で東日本(名古屋以東)の比率が西日本を上回りました。今年度は東日本が6割程度に伸びると予測しています。

新OS「Vista」へ迅速対応

—今年度は、新しいプラットフォームが登場します。どんな期待がありますか。

原田 マイクロソフトの新OS「Vista」の対応版については、他社に比べ、できるだけ早く出したいと研究開発を強化しています。「Vista」や「SQL Server 2005」に対応すれば、レスポンスが上がりますので、より大規模の企業を狙えるでしょう。

企業規模としては、年商1000億円のユーザーに導入することを目標にしています。すでに、年商100億円規模の企業に対しては、かなり導入が進んでいます。この目標を基に、大規模の企業が求める機能拡張をすることに注力していきます。

—大規模企業に導入する上で、パートナー施策が重要になりますね。

原田 従来は、独立系Sierと連携することが多かったが、今後は、大手メーカー系Sierとの関係も深めていきます。大手メーカー系Sierが抱える商談は大きいというのが理由です。そこで、例えば、富士通系の大興電子や都築電気など、大手メーカー系の旧オフコンディナーなどとのアライアンスを強化していきたいと考えています。

オフコンをダウンサイジングする際の基幹システムの選択肢として当社製品を加えるパートナーが少しずつ増えています。開発コストを低減できる「ODDS」の使い易さなどを訴求することで、さらにパートナー数を増やせるでしょう。

—パートナー向けに「技術者チーム」があるそうですが。

原田 昨年度、全国を巡回する「技術者チーム」を結成し、「ODDSパートナー」向けに技術教育をしています。関東エリアでは、案件を揃えているSier(社)と、販路拡大に

応研特集

大手ITメーカー系のパートナー拡大へ 拡張性の高さを生かし、連携を強化

応研の販売パートナーは、従来の訪販系に加え、富士通・東芝を中心とした大手ITメーカー系に裾野を広げている。「大臣シリーズ」の拡張性の高さが評価され、大手ITメーカー系販社の製品と「ODDS (OHKEN Direct Database Server)」を利用した「大臣ERP」を連携させた案件が増えている。ネットワーク構築絡みの商談が増え、案件規模が拡大しているのはそのためだ。営業責任者の岸川剛・取締役営業部長は「今年度(2006年12月期)は、さらに、大手ITメーカー系販社やSierなどと連携を深める施策を進めています」と、大規模案件獲得に向けアライアンスを強化する。このほか、会計基準の大幅改正に準じた拡販戦略を開始するという岸川取締役に販売方針を聞いた。

ERPの ネットワーク商談拡大

応研の販売パートナーは現在、全国に約2000社。このうち、専任の技術者を配置した販売パートナーには「公認店」として処遇している。主流は、リコーやキヤノンマーケティングジャパン(キヤノンMJ)など訪販系パートナーで、レーザープリンタやMFP(デジタル複合機)を拡販する際に「大臣シリーズ」を抱き合わせて販売している。ところが2年ほど前から、企業のネットワークと関連したERP(統合基幹業務システム)などの商談が増え、「数を捌くだけでなく、お客様の要望に応じたシステム構築をするパートナーの存在が重要になりました」(岸川取締役)という。

例を挙げると、地場の訪販系パートナーが案件を獲得し、システム構築は同系列のシステム構築・保守会社が行うケースが増えた。「訪販系パートナーのスケールを上げ、幅広い商談に対応できるよう支援していきます」と岸川取締役。このため、最近では、すでにある訪販系パートナー向けの「大臣シリーズ」の専門的な知識習得を目的とした、「公認インストラクター資格」の認定試験を受ける人数が急増。全国で800人程度が同資格を取得している。これに加え、販売パートナーの営業担当者が企業向けのプレゼンテーションを容易にするため「セールスアドバイザー制度」を近く始める。集合研修などを通じた拡販方法の伝授や「大臣シリーズ」を他の製品と組み合わせ販売する際のツール類などを拡充する方針だ。

「大臣シリーズ」は「大臣ERP」や売上・仕入・在庫管理の統合ソフト「販売大臣」を中心に、大規模案件が増えている。「年商50-100億円規模の企業に導入が進んでいる」(原田明治社長談)のは、販売チャネルとして2年前から、大手ITメーカーとの連携を強化していることなどが

一施策に参加することで、メーカー系販社や他のSierと関係が深まりました」(岸川取締役)と、今年度は富士通や日立製作所、松下電器、日本IBMの「特約店」などと、さらに連携を深めていこうとしている。

富士通系とは 技術協力が進展

大手ITメーカーのうち、応研と最も連携が進んでいるのが富士通。すでに、富士通系販社の大手Sierなどが「大臣シリーズ」を拡販する例が急増。当初は、富士通のプラットフォーム製品との連携を動作検証する「パートナーアリーナ」に参画し、「いろいろな会合を通じ、当社の“ODDS”で幅広い提案ができることの理解が深まりました」(岸川取締役)。さらに、富士通系のパートナーと「技術的な連携を含めパートナーシップを取り始めています」と、富士通だけでなく、他の大手ITメーカーとも同様のアライアンスを仕掛けていく。

「例えば、当社が最も強みを発揮している市場の社会福祉、医療分野では、他社の同分野向けパッケージのデータを「大臣シリーズ」に送る仕組みなどが頻繁に出てきました。Sierやソフトベンダーが自社で「大臣シリーズ」と連携したシステムをカスタマイズする際に“ODDS”は有効で、これにより、“ODDSパートナー”に加盟するベンダーが拡大しています。拡張性が高く柔軟性のある「大臣シリーズ」は、全国で評価が高まっています」

「大臣シリーズ」の拡張性や柔軟性は、製品の売れ方にも好影響を及ぼしている。これまでは、売上・仕入・在庫統合型ソフト「販売大臣」と顧客管理ソフト「顧客大臣」は別々に導入されるケースが多かった。だが、年々連携性が強化されたことを受け、

理する例が増えているという。このため、「今後は、さらに両製品を絡めた営業を強化します。また、「販売大臣」、「顧客大臣」両製品と、パートナーのSFA(営業支援システム)やCTI(電話やFAXをコンピュータに統合するシステム)、POSシステム(リアルタイム集計機能つきレジスター)などとの連携も増えました。拡張性の高さを売りに「大臣シリーズ」とこれらのシステムやEC(電子商取引)などと繋いだ提案を今年度は営業の軸軸にしていきたいと思います」(岸川取締役)という。

パートナーが「大臣シリーズ」と連携したアドオンソフトを容易に開発できる同社独自のモジュール「ODDS」は、年々改良が進んでいる。その仕様については、改編ごとにパートナー向けの勉強会を開催し説明している。「大臣シリーズ」と連携を希望するベンダーが増えているため、今後、参加者が急速に増えることは容易に想像できる。

公益、医療向けは “需要期”

昨年从今年にかけて、あるいは来年度以降にも、会計基準や国の制度、税制などが頻繁に改正されている。今年4月には「新公益法人会計基準」が施行されたが、「中規模の公益法人は、システムのダウンサイジングと同時に当社の「公益大臣」を導入する動きがあり、需要は来年4月まで継続的にあると見ています」(岸川取締役)と期待を抱いている。



岸川剛 取締役営業部長

応研が強みをもつ病院関連では、約20年ぶりに「病院会計準則」が改訂され、医療法人向け会計ソフト「医療大臣」の需要が高まっている。「病院会計準則に完全対応した製品は、当社にしかなく、医療機関に販路をもつパートナーなどと連携し、徐々に受注が伸び始めています」と、医療機関に強い他の大手ITメーカーとの連携を深めていこうとしている。

一方、営業担当者が集積する実質的な営業拠点となった「東京本社」の事務所が、5月下旬の移転に伴いショールームなどを完備することで、企業を対象にした「体験会」やパートナー向けの「ODDS講習会」などを拡充する。「顧客の中には、実際にインターフェイスを見て、自社に合った仕組みにする要望があり、新事務所でこうした顧客を招き、一緒にシステムの検証などをします。「ODDS」については、コーディングの性能やプログラミングに必要なコンポーネントやメソッドなどを模擬的に体験してもらうことで、納期が格段に早まることを訴求していきます」(岸川取締役)と話す。

「東京本社」機能の強化により、今年度は東日本(名古屋以東)が売上ベースで6割程度に拡大すると予測。応研の今年度の売上高目標は「2桁成長」(原田社長談)だが、会計基準や制度改正などが相次ぐことも相まって、容易に達成できる数字だといえそうだ。



応研特集

内部統制に対応し「ログ管理」強化 パートナー製品と連携する機能充実

「大臣2006シリーズ」は、内部統制の強化に対応した「ログ管理」や制度改正に伴う機能などが強化された。応研の今年度(2006年12月期)の戦略では、「パッケージで補えない機能を、パートナーの製品との連携で強化する」(上野真宏・取締役開発部長)ことから、柔軟に他社製品と連携できるようにしているのが特徴である。新シリーズでは、マイクロソフトの最新プラットフォームに対応し、64ビット環境への移行を企業へ訴求していく。各製品のコンセプトや機能強化部分などについて上野取締役役に聞いた。

「公益大臣」で 「減価償却」機能を

会計基準や国の制度、税制などの改正が相次いだことから、応研の新バージョン「大臣2006シリーズ」は、新基準などに対応したほか、機能面でも内部統制の強化などを加え、「ログ管理」を細かくするといった改良を加えた。

応研が今年度の注力製品の1つとして「公益大臣2006」では、今年4月に施行された「新公益法人会計基準」に準拠して「減価償却」など、新基準の重要項目にしっかり対応したほか、過去の大臣シリーズで培った操作性を「公益大臣」に反映させました(上野真宏・取締役開発部長)という。

「公益大臣」の操作性では、社会福祉法人向けソフト「福祉大臣」で得たデータ入力や「伺い書」の仕組みなどを取り入れた。例えば、伝票入力画面を例にすると、「伝票画面も馴染みやすく、科目の指定も頭文字だけで選択できたり、貸借バランスのチェックを自動化する機能などを盛り込みました。帳票は期間を指定するだけで、月次の元帳を作成できます(上野取締役役)と、初めて「大臣シリーズ」を利用するユーザーにも簡単に使えるよう工夫している。

応研で主力製品に成長した売上・仕入・在庫管理の統合ソフトの「販売大臣」でも、「売上入力の項目を使った計算式の登録ができるので、「販売大臣」というパッケージの範囲内でさまざまな業種に対応できます。さらに、月次の集計として、得意先の月報を指定できたり、項

目同士の比較ができます(上野取締役役)と、特徴を語る。

「普通にモノを仕入れて販売する企業は、普通の販売管理ソフトで賄えます。しかし建設業者は、個別の原価管理をしていますので、そうはいきません。そこで、材料費や労務費などのデータを「建設大臣」や「大蔵大臣」に流せば、容易に管理できるようになります。また、建設業者は、勤怠管理と人事管理を「給与大臣」で連携することもできます。原価管理や人事管理に強みをもつ製品を抱えるベンダーを増やし、技術的なアライアンスを組み、連携製品を強化していきます」

医療業界の流れをつかみ、 「医療大臣」新バージョンを開発

04年8月に施行された「病院会計準則」に準拠した製品が少なく注目が集まる「医療大臣」は、現在準則であり強制力がないものの、病院から引き合いが殺到している。将来的には透明性の高い医療経営を目指すため、国が医療法人会計基準(仮称)の制度化を計画している。また、日本医療機能評価機構による、病院機能評価を受ける病院が増え、現在認定病院が2000法人弱になったことで、「医療大臣」を導入する機運が高まった。応研では、医療法人会計基準(仮称)施行をにらみ、「医療大臣」の対応バージョンを開発する計画だ。

「大臣2006シリーズ」全般では、従来に比べ、「ログ管理」の機能を強化した。「販

売大臣」を使用したユーザーと処理の履歴を保存して一覧で確認でき、誰がデータを参照したり、システム設定を変更したのか、あるいはマスターデータや伝票データの登録、更新、削除を行ったのかを詳細にログを取得できるようにした。「ログ管理」機能は、前バージョン「大臣2005シリーズ」から搭載していたが、売上伝票の登録、削除など大枠でログを取得するまでにとどまっていた。だが、「伝票の内部項目をどう修正したかの記録を確認できます(上野取締役役)と、こうした要望の多いと思われるクライアント数の多い企業へ訴求する。

応研には、ERP版(大臣ERP)のシステム構築を手がける「大臣ERP(統合基幹業務システム)カスタマーパートナー」が約300社ある。同社では年々ERP案件が増えているが、今後、「日本版SOX法」や内部統制への対応が急務になっていることなどから、「パッケージ単体で可能な部分は制限がありますので、企業システムのコアに当社の大臣ERPを導入し、それで補えない部分や機能は、大臣ERPカスタマーパートナーの製品と連携していきます。そのために、マイクロソフトの開発ツール「Visual Basic」やソフト開発環境「Delphi」などを利用するベンダーに開発しやすい環境を提供していきます(上野取締役役)という。

そこで、開発部門として今年度はソフトウェアベンダーとの連携を強化している。現在、同社の「ODDS(OHKEN Direct Database Server)」で開発したアドオンソフトを掲載した「ソリューションガイド」には、30社程度のソフトが載っている。「ODDS」自体を拡充して、より開発に適したモジュールに改編することで、パッケージでは賄えない企業の個別要求に応えていく方針だ。さらに、「ODDSパートナー」やシステム開発をするパートナー向けの専



上野真宏 取締役開発部長

で、早期に開発を終えたいパートナーの要望などに応えていくという。

「x64」普及し、 チャンス到来

「大臣2006シリーズ」は、マイクロソフトの最新プラットフォームに対応した。「SQL Server2005」やWindowsの64ビット対応版「x64」には、他の競合ベンダーに比べ早期に対応している。最新プラットフォームを採用したことについて、上野取締役役は「ハードウェアでは「x64」サーバーが普及したことで、今後、新規にサーバーを導入する企業には64ビット環境が広がります。これにより、64ビット対応の「大臣2006シリーズ」は、低価格で大幅なパフォーマンスアップを図ることができます。クライアント側も「x64」、「デュアルコア」へと進化する中で、期待が広がります」と、システムのリリースなどの際に提案しやすくなると分析している。

新バージョンを出荷開始したばかりの応研では、すでに次世代に向けた検討もスタートしている。「大臣2006シリーズ」までは、プラットフォームはウィンドウズOS上で動くAPIを使い開発していましたが、次期バージョンは「.NETフレームワーク」を利用したものになります。NET環境になれば、インターネットを経由してデータ連携するウェブサービスの構築が容易になり、EDIの受発注をウェブ化することが可能になります。これまで、ベンダー間の製品はCSVでデータ交換していましたが、これもXML環境へと移行します。まだ、すべての対応には時間が必要ですが、顧客の利用環境を最適化する上で早期に実現したいと考えています」と上野取締役役は話している。



応研特集

大臣シリーズと連携し、機能を付加する

応研『大臣シリーズ』パートナー一覧

ソリューション・カスタマイズ製品は、大臣シリーズと連携し、さまざまな付加機能を提供し、大臣シリーズの利用シーンを広げる。ここでは、その製品群とそれらを提供しているパートナー企業を紹介する。

■ソリューションパートナー一覧

システム	ソフト	メーカー ※50音順	住所	URL
税務申告システム	達人シリーズ(法人税、消費税、所得税、年調・法定調書)	(株)NTT データ	東京都千代田区一ツ橋1-1-1 バレスサイドビルディング8F	http://www.tatsuzin.com/
産廃マニフェスト管理システム	「マニフェストPRO」	(株)アイ・ジェイ・エス	京都市中京区烏丸通二条下ル秋野々町529 ヒロセビル7F	http://www.ijs-kyoto.co.jp/
①POSレジ・バーコード ハンディターミナル対応システム ②ホテル・旅館宿泊システム ③CTI・地図連動システム ④携帯電話ポイント管理システム	①販売事務次官 ②ウエルカム ③通信事務次官 ④携帯事務次官	(株)インターメディア・プランニング	長崎県長崎市橋町22-3 IMPビル	http://www.imp-jp.com/
運送業管理ソフト	「エッグ運送管理」 Pro/Basic シリーズ	(株)エッグ	大阪府堺市土師町4-16-40	http://www.egg-net.co.jp/
Mobile(携帯電話)からのWeb 受発注システム	「けいたいで 受発注」	(株)エフウェーブ	岡山県岡山市厚生町3-1-15 岡山商工会議所7階	http://www.f-wave.co.jp/
卸売向けオンライン受発注業務パッケージソフト	「スーパーEOS21」	(株)エルム	東京都港区浜松町2-2-12 秀和第一浜松町ビル3F	http://www.elm.woodland.co.jp/
顧客データベース補正ツール	DB CleansingPro	(株)サンコービジネスコンサルタント(株)	東京都千代田区麹町3-4 麹町安田ビル5F	http://www.sbc-info.com/
工事総合管理システム	「SISCONST」	(株)システムデザイン研究所	富山県魚津市吉島1-5-21	http://www.sdlab.net/
EOS 受注連動システム	「EOS 取り込み名人」	(株)シンニチ	高知県高松市藤塚町3丁目13番12号	http://www.k-sn.co.jp/
勤務労務管理システム	「勤務の獅子」	(株)ソルクシーズ	東京都品川区南品川5-2-10 住友不動産南品川ビル	http://www.solxyz.co.jp/
運輸管理システム	「トラックメイト自由自在Super」	(株)タイガー	東京都港区虎ノ門1-23-2 富士ビル	http://www.tiger-inc.co.jp/
バーコード作成システム	バーコード作成	(株)ネットシステム	福岡県福岡市北九州市1-8-24 エメラルドビル4F	http://www.netsystem.jp/
建設業向け経営戦略システム	「SMAC 建設原価」	(株)パナック	石川県金沢市神田2丁目3-22	http://www.e-panac.com/
建設業向け原価管理・会計連動システム	「HAKRA」シリーズ	(株)ハルシステム設計	東京都台東区駒形2-5-6 カミナガビル8F	http://www.halsystem.co.jp/
指定請求書・納品書・送り状作成発行システム	「印刷補佐官」	(株)ビジネス・ワン	長崎県長崎市若菜町1-25	http://www.businessone.co.jp/
市町村社会福祉協議会向け予算精算システム	「予算精算システム」	(株)ミエデンシステムソリューション	三重県津市桜橋2丁目177番地の3	http://www.msyt.mieden.co.jp/
指定伝票発行ソフト送り状・ラベル発行ソフト	「伝助for 販売大臣」 「送助for 販売大臣」	(株)ヘキサード	東京都港区南青山2-22-16-5F	http://www.hexard.co.jp/
工事原価管理システム	「どっと原価」シリーズ 「どっとISO+」	(株)建設ドットウェブ	石川県金沢市玉鉾2丁目502 番地エーブル金沢ビル5F	http://www.kendweb.net/
建設業向け仕入販売管理システム	「使える建設原価」	アサクラソフト(株)	岡山県津山市東一宮51-1	http://www.asakurasoft.co.jp/
タイムカード集計ソフト&PC 連動タイムレコーダー	「Time P@CK」	アmano(株)	東京都新宿区西新宿6-3-1	http://www.amano.co.jp/
勤務管理システム	「たんぽぽ」	エル・エス・アイジャパン(株)	東京都渋谷区千駄ヶ谷1-9-6 K&Kビル	http://www.lsi-j.co.jp/
出入庫棚卸管理システム	「Plus」	スタンドフォー(株)	福岡市博多区比恵町1番18号東カン第2キャスティーラ903	http://www.stand4.co.jp/
健康保険・厚生年金保険・労災保険・雇用保険トータルシステム	「PSD労働社会保険V5.2」 「PSD社会保険労務士V5.2」	パシフィックシステム(株)	東京都港区西麻布2-7-7	http://www.psd-soft.com/
建設業出算ソフト	「建設出算」	ミラ(株)	徳島県徳島市川内町平石住吉209-5	http://www.mira-jp.com/
就業管理システム	「勤次郎」	日通システム(株)	愛知県名古屋市中区伊勢山2-11-33 NITTOビル	http://www.nittsusystem.co.jp/
人事・考課管理システム Web 問い合わせ承認システム	iPAS Web 問い合わせ承認システム	渡敬情報システム(株)	秋田県横手市横手町大関越92	http://www.wisco.co.jp/

※開発元：アート・ビビアン(株)

■ODDSパートナー一覧

システム	カスタマイズ事例	メーカー ※50音順	住所	URL
ハンディターミナル棚卸システム	販売大臣ERPハンディターミナル棚卸システム	(株)アイテック	鳥根県松江市西川津町4210	http://www.kk-itec.co.jp/
販売大臣連携システム	販売大臣ERP卸材管理システム 販売大臣ERP在庫管理システム (ハンディターミナル仕様)	(株)アトレ	岐阜県美濃加茂市森山町1-6-16	http://www.atrait.jp/
CTIシステム	販売大臣連携システム 顧客大臣連携システム	(株)アンソネット	福岡県福岡市中央区今泉1丁目10-12 IONビル 4F	http://www.anthnet.co.jp/
①リサイクルトナー販売会社向け 受発注連動システム ②鍍金会社向け 受注・売上システム	①販売大臣ERP 受発注連動システム ②販売大臣ERP 受注・売上システム	(株)イズム	東京都中央区新富2-1-7 富士中央ビル2F	http://www.ism-net.jp/
福祉大臣連携システム	福祉大臣ERP連携問い合わせシステム	(株)今治地方情報センター	愛媛県今治市天保山町二丁目5番地1	http://www.jjc-imabari.co.jp/
販売大臣連携システム	船運送会社販売管理システム クリーニング業販売支援システム レンタル業販売支援システム 酒販売業支援システム 製造業ラベル出力システム	(株)ツールボックス	神奈川県横浜市神奈川区子安台1-11-16	
通販顧客管理システム	通販システム「田舎主義」販売大臣ERP 通販システム「田舎主義」大蔵大臣ERP	(株)松山電子計算センター	愛媛県松山市三番町4-9-12	http://www.mccwave.co.jp/