

使用可能ツール・システム

独自EDIシステム
独自ECサイト
営業支援ツール
LINE通知システム
流通BMS(JX手順)

支援実績

卸から問屋への発注を独自EDIシステムにすることにより、素早く買掛金額を確定できるようになり、月次決算が締め後3日で完了できるようになりました。

顧客の注文を独自ECサイトシステムで受注することにより、在庫・販売単価の確認などの電話対応が減り、業務が効率化されました。

顧客の売掛金残高や指定売価を営業担当者がスマホで確認できるため、事務所に電話で確認せずにその場で顧客に対応できるようになりました。

顧客の記念日が指定した日数前になるとLINEからメッセージが届くため、手配漏れが減少しました。

顧客からの発注データの受信と納品データの送信を流通BMS(JX手順)で行い、売上データとしているため、業務効率化されました。

価格体系の公開状況

基本的な料金を公開している

【別紙】支援可能分野(複数選択)

①業務のデジタル化に向けた環境整備

- ペーパーレス化の推進支援(紙書類の電子化・ワークフロー化・文書共有システム導入支援等)
- オンライン会議システムの導入・活用支援
- コミュニケーションツール(チャット・共有・タスク管理等)の導入支援
- 生成AIの業務活用環境の導入支援(プロンプト設計、社内利用ルール整備、活用トレーニング)
- クラウドサービス利用環境の構築(メール、ストレージ等の基本的SaaS設定・移行)
- 勤怠・人事評価などバックオフィスのクラウド化支援
- オンライン研修・eラーニング環境の導入支援
- 社内情報共有ポータル構築支援(規程・マニュアルの電子化／ナレッジ共有基盤構築)

②業務プロセスのデジタル化・自動化

- 電子契約システム導入支援
- オンライン決済システム導入支援
- RPA導入支援(業務分析、ロボット作成・定着支援)
- SFA／CRM導入支援(顧客情報管理、営業支援システムの導入・活用)
- Webサイト・ECサイトの構築・改善支援
- データ分析基盤の構築支援(販売・顧客・業務データの可視化、簡易BI導入等)
- IoTデバイス導入の初期支援(設備データの可視化、センサー導入、モニタリング)
- AIチャットボット導入支援

③デジタル技術を活用した業務最適化

- デジタルマーケティング戦略支援(SNS・SEO・広告・MA活用等)
- 予知保全システム導入支援(設備データ分析等)
- 物流・在庫の最適化支援(IoT・AIを活用した在庫管理・配送最適化)
- スマートファクトリー化支援(設備連携、品質データの自動収集、工程データの最適化)
- パーソナライズ顧客体験の提供支援(レコメンド、顧客行動分析等)
- デジタルツイン構築支援
- VR／ARを活用したシミュレーション・トレーニング支援
- データドリブン経営の導入支援(KPI設計・経営ダッシュボード作成)
- AI／機械学習の導入支援(モデル作成、画像認識、不良検知、需要予測等)
- サイバーセキュリティ高度化支援(ゼロトラスト導入、継続的な脆弱性診断等)

④デジタル技術を活用したビジネス変革・価値創造支援

- ビッグデータ分析・可視化支援
- 経営レベルでの生成AI活用支援(戦略策定、仮説設計、マネジメント活用)
- ブロックチェーン活用支援
- CO2可視化・削減システム導入支援
- 企業間データ連携・エコシステム構築支援
- 新たなデジタルビジネスモデル創出支援(サブスク、プラットフォーム、デジタルサービス)
- DX文化醸成・組織変革支援(意識改革、アジャイル体制整備、DX推進体制構築)



ITは滑走路だ

kitato



KITATOとは？

有限会社 北トは、味噌屋さんから始まった富山の小さなシステム会社です。
お客様に頂いた要望からその目的を分析し、業務を”もっと良くする”提案をいたします。“業務分析+開発”で、お客様と近い距離でのお仕事を心がけています。

ソリューション あなたに寄り添う**解決策**

お客様の要望に合わせて一緒に創る“受託開発”

導入までをスムーズに行う“パッケージソフト”

シーンにあった+αを叶える”ハードウェアの選択”

一九一一年
北藤商店創業
麴・味噌製造販売開始

一九五一年
北ト商店に商号変更
酒類販売開始

一九七〇年
有限会社北トに商号変更
法人化

一九八〇年代
LCCコンビニチェーン開店
情報事業部設立

一九九〇年代
本社移転（現所在地）
POSシステム開発
E1用ソフトウェア開発
導入開始

二〇一〇年
ハンディPOSシステム
開発・導入開始
一部上場企業様にて
E1用ソフトウェア採用

二〇一三年
WEB EOS / WEB EDI
開発・導入開始

受託開発

CONTRACT DEVELOPMENT

お客様の要望を伺い、自由にシステムを創っていく製品です。ハンディターミナルを使用した商品管理から発注催告支援、EDI機能を持つ業務管理統合システムなど、様々な実績があります。

お客様の要望を分析し、業務内容についてお聴きしたうえでシステムをご提案させていただきます。

パッケージソフト

PACKAGE

お客様の要望を伺い、自由にシステムを創っていく製品です。ハンディターミナルを使用した商品管理から発注催告支援、EDI機能を持つ業務管理統合システムなど、様々な実績があります。

お客様の要望を分析し、業務内容についてお聴きしたうえでシステムをご提案させていただきます。

ハードウェアの選択

HARDWARE

お客様の要望を伺い、自由にシステムを創っていく製品です。ハンディターミナルを使用した商品管理から発注催告支援、EDI機能を持つ業務管理統合システムなど、様々な実績があります。

お客様の要望を分析し、業務内容についてお聴きしたうえでシステムをご提案させていただきます。

“安心”をつくる 3つの努力

失敗させない

助けになりたい

業務を止めない

失敗させない

システム導入の過程も結果も失敗させたくない。だからこそ、わかりやすく業務に役立つシステムを提供します。

業務を止めない

システムが止まってもお客様の業務は止めたくない。障害のリカバリーはもちろん、アフターフォローもしっかり行います。

助けになりたい

いざという時、助けになりたい。お客様が途方に暮れたとき、ひとまず北トを頼っていただけるような対応を日々心がけています。

お客様の声



寿酒販 様

基幹システム（販売・仕入・在庫管理）

不良在庫が同業他社の1/10に減少

Q. どのようなシステムを導入されましたか？

A. 販売、仕入、在庫管理といった基幹システムを構築してもらいました。

Q. 北トに依頼した理由は何ですか？

A. 当社では月次決算を行って、「戦略会計」による経営を行っています。その基盤となるシステムを導入する必要があったため、酒屋の業態に明るい北トさんに依頼しました。

Q. 「戦略会計」とはどのようなものですか？

A. 例えば、死蔵予備軍の減損処理を行い、在庫の評価額を下げることにより、現実と一致した決算書を作成できます。これを基に正しい経営判断を行うことができるのです。

また、減損処理を行うことにより社員が損金を明確に意識するため、営業部と

業務部の間で仕入についてシビアなやり取りが生まれます。これにより不良在庫が同業他社の1/10以下に留まるようになりました。

Q. 徹底した在庫管理は手間がかかるというイメージがありますが……。

A. ゾーニングを行い、毎日決められた区画の棚卸を行っています。ハンディターミナルを使用していますし、システムにより理論在庫と実在庫が合致しているため、そこまで苦ではありません。

Q. どのように在庫数を合致させているのですか？

A. 例えば配送時に商品が残ってしまった場合、業務部に在庫の確認を行います。理論在庫ベースで在庫照会を行うため、配送ミスかピッキングミスか、どの商品が誤配送されたかの特定ができます。このおかげで、お客様との信頼関係も維持できています。

第7餃子店 様 POSシステム

1日で2万個をさばく注文管理



Q. どのようなシステムを導入されましたか？

A. POSシステムです。当社は平日で餃子1万個、休日だと2万個の注文があるため、お部屋の状況や提供時間の管理ができるPOSシステムを依頼しました。

Q. 北トに依頼した理由は何ですか？

A. 店舗移転前にお願ひしていたシステム会社に当初は依頼したのですが、提供時間の視覚的な管理を実現できなかった

のです。その際に他の業者の方に紹介していただき、北トさんに依頼しました。

以前は保守にも問題がありましたが、北トさんではそちらも解消できました。

Q. 保守の問題はどのように解消されましたか？

A. 問題があった場合、以前の会社では翌日対応だったのですが、北トさんはすぐにリモートで対応していただけるので助かっています。

酒のカワサキグループ 様 受注管理（EOS・入在庫管理）



システム導入で誤出荷ほぼ0に

Q. どのようなシステムを導入されましたか？

A. 最初は入在庫管理システムのみを導入しましたが、その後受注管理のシステムも北トさんにお願ひしました。

Q. 北トに依頼した理由は何ですか？

A. サポートの対応が早く、場所も近いため大変な時に駆けつけてくれるという安心感が大きかったです。

あとは細かい要望に対応してくれることですね。要望や課題の相談に乗ってくれて、ベストな提案をしてくれるので。

Q. 実際に導入して、業務に変化はありましたか？

A. 誤出荷は大幅に減りました。システム外のミスを除けば、今はほぼ0です。受注管理も手間が減ったので、これからは業務の効率化について相談したいです。



kitato.com

TEL: 0766-26-2837 FAX: 0766-26-2867

有限会社 北卜

代表者 北 一彦

所在地 〒933-0813 富山県高岡市下伏間江10

資本金 300万円

設立 1970年9月8日