



平成22年度 沖縄IT経営大賞 特別賞

## 沖縄コンピュータ販売株式会社

# 着眼点を「もしも...」と身近に変換!! 新鮮な発想に共鳴し、提案する。



営業部 企画・プロモーション課 課長 山川 宗春  
技術部 部長 古園 周司

- ISO27001認証取得(平成19年)
- 平成18年度 沖縄県経営革新計画承認(沖縄県)
- 平成20年度 異業種新連携事業認定 [(独)中小企業基盤整備機構沖縄事務所]
- 情報化月間2008にて「情報化月間推進会議議長表彰」受賞(経済産業省ほか関係6府省)

### 開発したシステムを 自社で活用、内容をグレードアップ

独立システムの顧客管理、グループウェア、CTI(電話対応)、BI(分析機能)を総合システムとして共同開発。それを自社で活用した上でシステムを洗練させ、総合IT保守サポート・ワンストップITサポートとして商品化できたことに評価を得た。情報管理のビジネスモデルであり、情報システム活用に磨きをかけた。

高い技術に陶醉しがちな技術者の知識や技術を誇示するよりも、活用した上で難点や改良点、削除すべき点などをつぶさに洗い出していく。「実際に気易く使ってもらえる技術でなければいけない」と山川氏と古園氏。スムーズに活用され、気づけば「これいいね。使ってみてやっぱりよかった」と思えるようなもの。「もしも...」や「もしAがBだったら、もっと楽しくなりそうだなね」とシステムをよりうまく機能させる工程に興味を持ち、納得いくものにしていきたくて。

### 提案力と発想力を持ち 話せる技術者であること

会話から生まれるもの、そしてシステムを実際に使い感想や意見を述べ合うのも、全て対話ができるということに尽きるらしい。

山川氏は、「IT技術者は個性的で、暗くて、オタクで機械やパソコン画面に食い入り話しかけるなオーラを放つ人が多いイメージがある。でも、それではお客様の声は拾えないですね。お客様の困りごとや必要として、

また社員全員が参加するという大イベント、新人歓迎「歩け歩け大会」も毎年開催。2011年には30回目を数えるという名物行事。夜の10時に名護を出発し、南下。眠気に襲われ足の疲れにヘトヘトになりながらも、総勢100名がひたすらゴールを目指す。楽しさと疲労と感動がこちゃまぜになりながら、人と人の距離感を縮め、いたわりあい、体調管理といったことまで肌身に染みさせていく。

雇用に関しては、産休制度など継続雇用のために契約社員を活用しながら新卒者も積極的に採用。新卒者の毎年雇用を継続している理由のひとつとして、ITのみならず社会に対してまだまだ無垢の状態である新人から、世代間ギャップを超越する新しい考えと発想を期待していることだという。古参である社員たちにとっては自らの新人時代を立ち返ると同時に、自身の知識を再確認、また見本であるべき姿を示さんとばかりに背中もヒシリと正すことにつながるそうだ。

### IT経営推進の取り組み

- 「経営トップのIT経営への取り組み方針」
- 全体的な基本方針の策定。
- 社長、自らがリーダーシップをとり、全社的に積極的に関わっている。
- 「情報担当者の取組み」
- 部長、課長クラスからの提案を社長が判断している。また、これらの情報を共有する会議を定例で開催している。
- 「現場でのIT活用の取り組み」
- 顧客へ提供しているシステムを実際に自社の業務で活用し、検証、改良し、顧客への提案やサポートに活かしている。
- 「社外人材の活用場面と効果」
- パートナー会社と連携したシステム開発ができた。

### IT経営実践の成果

【定量的(数値的)成果】

●ITワンストップサービスの推移

年	粗利(売上総利益)
平成19年	¥14,148,305
平成20年	¥16,117,094
平成21年	¥21,281,043

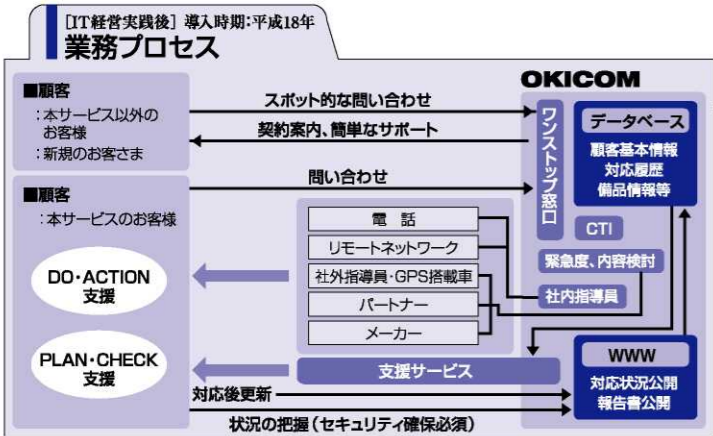


【定性的(数値で表せない事項)成果】

- 経営革新事業や新連携事業に応募し、認定を受け、実践していたこと。
- 経営者の問題意識や強い思い。
- 経営理念の下、貫いた経営方針を社内でも共有化し、外部環境の変化を的確にとらえ、自社の強みを発揮している。
- 今回IT経営を行うために自社開発したシステムを(有)IT通信のCTI技術を融合した共同開発(異業種新連携事業の認定を受け)により、汎用性のある商品として販売することになった。

### 今後の解決すべき課題

- モバイル対応企業を追加し、担当者が社外休日対応できるようにしたい。
- 業務のシステム化を積極的に行い、それらを検証し、商品化していきたい。
- 県外向けにITワンストップサービスを展開できるシステム作りを行いたい。



### 沖縄コンピュータ販売株式会社 Profile/プロフィール

住所:〒901-2223 沖縄県宜野湾市大山1-17-1  
TEL:098-898-5335 (FAX:098-870-2088)  
URL:http://www.okicom.co.jp/  
設立:1980年1月10日  
資本金:5,000万円(経常利益2.97%)  
業種:IT関連の総合コンサルティング、保守サポート、GIS・ソフトウェアの企画・開発、WEBコンテンツの企画・制作、パッケージソフトウエア販売、コンピュータ関連機器の販売、専用技術者の派遣

売上高:7.4億円(平成21年)  
代表者:小渡 玠(59歳)  
従業員数:正社員54名(役員4名含む)※4月に6名採用予定



代表取締役社長 小渡 玠

現場技術を見る古園氏は、スタッフに対し「話せる技術者、話しかけられる技術者になれ」と訓令発している。その「お客様の要望を聞き出せば対処法が見つかりやすく、時間も短縮できる。対話を重ねてみればお客様の「もしも...」を聞き出せるかもしれない。できないと思っていることを、実現してあげられる。実現不可としても、工夫や代替案で実現可能になるかもしれない。それをお客様に提案するのも大事な仕事」

「対話から発想を得、また対話を重ねることによってできることの無限の発想を拡げていく。発想は伝える力によって、提案力になる」と穏やかに語る山川氏と古園氏。対話がIT技術を洗練させる鍵。ワンストップITサポートというシステムも「お客様の声を聞き、総合的にフォローできればもっと便利になるのにな」そんな思いから生まれ、活用したもの。「こういうのがあると便利だね」そんな日常会話で思いつきを形にしたのは、送迎バスなどの現在地をリアルタイムで確認できるGIS(地理情報システム)。社員間の「ケータイ電話で確認できると便利なのにな」という会話から発展したものだといふ。

### 新卒のこだわりと歩け歩け大会 安定雇用が企業力を向上

対話力から発想力、提案力へとつながり、底力を発揮している沖縄コンピュータだが、対話力を身につける



### I TCの所見

ITコーディネーター  
西平 点

創業者である小渡社長は最初に勤めていたオリベッティ社在籍中に実績を上げたため、独立して会社設立後も信頼関係を維持し、人事制度やノウハウの支援を受ける事が可能となりました。それにより、他の同業者より先進的な社内制度を確立していききました。また、社員とのコミュニケーションを積極的に行うことを常に意識し、社員に対し社を担う当事者としての意識を強く持たせ、高い社員の定着率を実現しました。それにより、顧客から高い信頼を得る結果となっています。ビジネスモデルでは、他同業者は技術者の派遣や下請けを中心に展開して

ますが、同社ではその様なことは一切行わず、直接取引に重点を置いています。ノウハウを社内へ蓄積することを重視し、人材の高度化を図るためです。この様な環境下において、ワンストップITサポートサービスとして保守業務の効率化を図りました。その際に業務の効率化について社員が自ら問題意識を持ち、システム化による効率化を実現しました。更にそのシステムを商品化レベルまで引き上げ、顧客向けに販売提供をしています。IT関連企業で業務がIT化されているのは一般的に当たり前のこととわかってはいますが、企業文化として自社業務に対する改善意識のない企業はIT関連企業であっても、業務のIT活用が言われている程度進んでいない状況をよく目にします。沖縄コンピュータ販売様の社員の問題意識が高い企業だからこそ、自社の業務プロセス改善とそのためIT活用が行えていると思われる。