



# 特集 2

## 株式会社 コンピュータ沖縄

■2006 IT経営百選「最優秀賞」

■IT経営実践認定企業

■平成19年度沖縄IT経営大賞「内閣府沖縄総合事務局長賞」



**Profile/プロフィール**

住 所：沖縄県うるま市州崎7番地7  
Tel.098-938-6458 Fax.098-938-9959

営業本部：沖縄県浦添市伊祖4-8-2 サンライズビル  
Tel.098-879-8433 Fax.098-879-8435

U R L：http://www.c-okinawa.co.jp

設 立：昭和57年7月1日

資 本 金：5,000万円

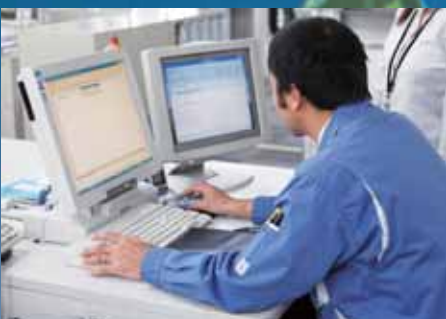
業 種：システム構築、IT 機器販売、HP 制作、ソフト開発、保守、教育、コンサルタント業

売上高：10億7,000万円

代 表 者：名護 宏雄 (60歳)

従業員数 39名

IT (情報システム) 部門：有



徹底したIT自社実践が  
システム提案力・  
構築力の強力ベースに



代表取締役社長  
名護 宏雄

### 時代の一步先を捉え 営業の方向性を転換

昭和57年、コンピュータなどまだまだ特別な存在だった頃、夫婦ふたりでパソコンの販売と教室をスタートさせたコンピュータ沖縄。やがて全国的にパソコンブームが起り、沖縄にもやってきた。順調に業績も伸びていったが、今から約10年前の家電量販店の県内進出、パソコン操作が簡単になったことなどから、販売と教室の役目は終わったと判断。業態を法人中心への営業に転換した。

### 自社実践の経営手法が 営業現場に活かされる

コンピュータ沖縄の強みは、社内実践でITを使いこなしている点だ。早期よりグループウェアを取り入れ、情報共有、コミュニケーションの効率化を図り、グループによる協働作業を推進してきた。具体的には、電子メール機能、電子会議機能、電子掲示板、スケジュール機能、文書共有機能、ワークフロー機能など。今や浸透しているこれら機能を製品として営業する前に、自社で使っていたのだ。実践から生まれたノウハウには説得力がある。例えば、通常、グループウェアは各機能を単独で用いる場合が多いが、同社では、経理・給与・販売管理ソフトウェア、その他の応用ソフトウェアとグループウェアを連携させ、データや情報を効率良くデータベースに蓄積し、業務の流れ全体(ワークフロー)で共有している。具体的には、販売データやサポート情報を共有し、お客様対応を迅速・丁寧に行うことで、顧客満足度が向上するよう努めている。

### 次代の方向性を探る 社内コンタクトセンター

また、コスト削減実現も早期より行ってきた。電子申請・電子決済、給与明細書の電子メール配布に始まり、財務・経理システム、勤怠管理システムなども連動、総務・経理のスリム化も実現した。このシステムは社長以下、営業・総務・経理・技術が一体となり、ローコスト・オペレーションについて検討を重ね、知恵を絞って構築した。同社では、このような自社実践の経験が営業の説得材料となり、顧客個々に合致したプランの提案を行っている。

今後の方向性については、既に社内での実践がスタートしている。社内コンタクトセンターの設置だ。沖縄県内では、法人といってもその大多数が零細企業で、大きな物件購入はそう頻繁には見込めない。一方、企業側は、些細な事案で、足を運ばせるのは、自らが小口相手と承知している以上気がとがめる。そんな構図を打破するため、社内コンタクトセンターがスタートした。トラブル発生の殆どは、些細なことが多い。従来であれば、「電話を受ける↓営業・技術にコンタクトを取る↓顧客先へ出向く」といった流れで、時間がかかる上、出向くまでもなかったというロスが多かった。社内コンタクトセンターでは、産休・育休明けの知識と経験を持ったベテラン女性オペレータが対応。電話口でトラブルを解消し、効果をあげている。このように、コンピュータ沖縄では、常に次代を見据え、沖縄県の実情特質をにらみながら自社実践を基本に、ITの優位性を広めていこうと考えている。