



名護 社長

コンピュータ沖縄は、頻繁に出るようになつた」という。地方自治体や議会、学校などで採用され、沖縄県や時流と方向性を合わせながら、事業が進む。タブレット端末拡大に力を注ぐ。名護宏は単価が安いため「これまでの環境の変化に乗り遅れないようにしなら、トータルソリューション」。

物品販売 から転換

トータルシステムの提案に力

コンピュータ沖縄

いといけない」と語る。

13年1月に30歳以下の若手社員だけで発足した「タブレット研究会」は毎週会議を開く。活動も3

年に入り、「導入事例はコンピュータ沖縄は、IT産業の振興に力を入れる沖縄県や時流と方向性を合わせながら、事業拡大に力を注ぐ。名護宏は単価が安いため「これまでの環境の変化に乗り遅れないようにしな

業サポートや高度なシステム構築を担う応用技術課、納入から修理・サポートを担当する技術課、個人顧客を対象とするW eb事業課で組織している。

以前は価格攻勢もあり、大型量販店や文具店に顧客を奪っていたが、「戻ってきている」と手

応えを語る。製品の高度化に伴い、接客スキルやサポートに高い専門性を

求められるためだ。

「ハードやソフトではなく、技術やノウハウを提供できるビジネスモデルへ変えていかなければ

ならない」として人材育

成と同時に、技術者派遣

事業の拡大に力を注ぐ。

大さきる」として、技術

力やノウハウで顧客獲得

を進める。

得者は8人で「県内最多」という。講習は県内でも開催されており、さ

らなる拡大を目指す。学校向けICT支援員派遣は単年度契約が多いため、顧客の入れ替えは

14年1~3月に殺到し、あるものの、今後も積極的に獲得を推進する。

現場に行かず、遠隔から保守できるリモートサポート体制を整備していくため、営業所のない北

部や離島などの顧客のサポートも可能だ。「能力

に変えていかなければならぬ」と指摘。ネットワーク構築工事運用、保守まで手がける強みを

生かし、トータルシステ

ムの提案に力を注ぐ。

技術部は、導入前の営

業サポートや高度なシステム構築を担う応用技術課、納入から修理・サポートを担当する技術課、個人顧客を対象とするW eb事業課で組織している。

以前は価格攻勢もあり、大型量販店や文具店に顧客を奪っていたが、「戻ってきている」と手

応えを語る。製品の高度化に伴い、接客スキルやサポートに高い専門性を

求められるためだ。

「ハードやソフトでは

なく、技術やノウハウを

提供できるビジネスモ

デルへ変えていかなければ

ならない」として人材育成と同時に、技術者派遣事業の拡大に力を注ぐ。大さきる」として、技術力やノウハウで顧客獲得を進める。

得者は8人で「県内最多」という。講習は県内でも開催されており、さ

らなる拡大を目指す。学校向けICT支援員派遣は単年度契約が多いため、顧客の入れ替えは

14年1~3月に殺到し、あるものの、今後も積極的に獲得を推進する。

現場に行かず、遠隔から保守できるリモートサ

ポート体制を整備していくため、営業所のない北

部や離島などの顧客のサポートも可能だ。「能力

を握り込めれば、人員を増やすなくても顧客を拡

大さきる」として、技術力やノウハウで顧客獲得

を進める。

多」という。講習は県内でも開催されており、さ

らなる拡大を目指す。学校向けICT支援員派遣は単年度契約が多いため、顧客の入れ替えは

14年1~3月に殺到し、あるものの、今後も積極的に獲得を推進する。