事例

2006 最優秀賞 IT経営百選 経済産業省認定

ＩＴ経営で業務効率化とペーパーレスを実現

㈱コンピュータ沖縄　自社のＩＴ活用事例

県内でもグループウェアを導入している企業は多い。しかし、ほとんどはスケジュール管理、予約管理、メールといった標準機能のみで終わっている。弊社は95年からロータス・ノーツを導入し、一人一台の環境で、様々なアプリケーションとの連携をはかりなら、カスタマイズして利用している。IT企業として中小企業の見本となるよう、ちょっと進んだ使い方を志向している。以下は、弊社の事例である。

☆パッケージソフトのニッチを埋めるIT化

販売管理・給与計算・経理いった基幹業務のほとんどは、市販のパッケージ・ソフトを利用して処理している。そのほうが安くシステム化出来るからだ。しかし、それだけでは全ての業務をカバーすることはできない。そこで、パッケージ・ソフトだけでは埋めることのできない処理をグループウェアのカスタマイズやオフィス・アプリケーションとの連携でカバーしている。

■ 販売管理と連動した見積り、発注書、納品管理から営業日報

見積りから発注、仕入れ、納品、伝票発行までの業務をEXCEL、桐、ノーツ、仕入れ・販売管理ソフト等の各種アプリケーション間のデータ連携をとり、一 連の流れとして実施している。EXCELで作った見積書をマクロで吐き出し、桐で加工して販売管理に取り入れ、最後はノーツへの取り込み処理を行っている。

■ 経費精算と会計ソフトの連動

経費精算は、ノーツで各社員が入力。データはそのまま経理ソフトに送られ会計処理している。

■オンライン・バンキング

銀行の残高照会、仕入先への支払い、給与の振込み等は、オンライン・バンキングで行っている。

■ グループウェアがタイムカード代わり。データは、給与ソフトへ連動

ノーツをカスタマイズした勤怠管理システムをタイムカード代わりに利用している。出社したら社員番号を入力するだけ。休日や残業申請等もノーツで入力。時間も自動集計し、結果のみを給与ソフトに転送。数日間かかっていた給与事務も数時間の作業となった。給与明細は印刷せずにメールで本人に送信している。

■ 販売管理と日報、サービス行動予定表と日報との連動

販売管理の顧客データと営業日報は連携している。またサービスマンの行動予定表も、日報と連動しており、実施結果がそのまま日報に反映される。

業務パッケージとグループウェアの連携は、各ソフトの長所を生かした「良いとこ取り」の手法。開発コストをかけられない中小企業は、是非試して欲しい。

☆グループウェアをプラットホームとして活用

弊社ではグループウェア・ロータス・ノーツをプラットホームとして様々なシステムが動いている。前述したアプリケーション間の連携のほかに、ノーツ自身をカスタマイズして、通常のグループウェアとは異なる利用を行っている。

■ 売り掛け金の管理

販売管理ソフトとの連携で、グループウェア上で売掛金の管理ができる。これは、販売管理ソフトから売掛データだけをノーツ上に取り込んで実現している機能であるが、おかげで、経理担当者に確認しなくても営業マン自身でお客様の売掛管理が可能である。集金漏れ、伝票漏れといったトラブルも改善され、経営の安定化に役立てている。

■ グループウェアで個別面談アンケートの実施

年2回、ノーツで社員アンケートを実施。社員個々の考えや将来の夢、仕事や上司に対する要望、普段面と向かってなかなか言えない事などを直接社長に伝える手段として利用している。アンケートの閲覧者は本人と社長だけ。社長が年2回、社員一人一人と個別面談するので、社員のモチベーション向上に役立っている。過去のアンケート履歴を参照し、自分の考えや成長を確認することもできる。

受賞の理由（わけ）

弊社はIT経営応援隊の「平成18年度IT経営百選」に応募し、おかげさまで沖縄県では初となる最優秀賞を受賞致しました。「IT経営百選」とは全国からビジネス戦略・経営革新の実現のためにIT活用を実現し、他の中小企業の模範となる企業を選考する事業です。

■ 社員評価コンテスト

ノーツによる社員相互の無記名人気投票を年2回実施し表彰。上位5名を選定し、コメントを付加して投票している。選定基準は自由。営業職は成績によって評価されるが、数値化しにくい内勤職員、サービス職員など、縁の下の力持ちが選ばれやすく、非営業職のモチベーション向上に役立っている。

■お客様からの連絡事項は携帯電話へ転送。顧客DB でサポートの向上

お客様からの電話連絡事項は、グループウェアに記録すると同時に、携帯電話のメールに自動転送される。また、ノーツの顧客データベースの修理、故障履歴データの把握で、事務職員・内勤者でも電話やメールでの顧客サポートが可能となった。

■コンタクトセンターで顧客満足度の向上

一部保守契約のお客様に対してCTIを使って、コンタクトセンター機能を提供し迅速サポートに役立てている。そのために県内のコールセンターに3年間職員を派遣し、ノウハウの蓄積と人材育成を実施してきた。

CTIとノーツとの連携はこれからであるが、実現すれば低コストのコンタクトセンター・システムとなる。

ノーツでの事例はまだ沢山ある。また県内ハウスメーカーの顧客管理システムや勤怠管理システム等のノーツでの開発経験もある。弊社はノーツ以外のグループウェアも販売しているが、自社では10年以上もノーツを使い続けている。いまさら別れられないということもあるが、最大の理由は、カスタマイズが容易で様々な活用が出来る点につきる。イニシャルコストの高さを問題にする人もいるが、最近は様々なライセンス形態で低コスト導入も可能である。弊社営業マンから一度見積りを取ってみて欲しい。

☆IT経営の効果

弊社は、最先端のシステム構築によって差別化しようとは思っていない。ユーザーの視点で、少しだけ先を行き、見本と成ることを心がけている。弊社の事例は、中小企業なら何処でも真似の出来るものである。セミナールームで事例を公開しているので何時でも訪ねて欲しい。（電話予約：098-879-8433　浦添営業所）

■ 経済効果

FAX サーバーの導入や、グ ループウェアを利用したペーパーレス化によって、月 々のコピー料金が16万円から2 万円まで削減。7 名いた総務・経理の職員数が3名で賄えるようになった。
また、グループウェアのライセンスを全社員分導入しアプリケーションとのデータ連携を推し進めたことにより、仕入れ・販売管理や経理ソフト等のライセンスは総務分（5 ライセンス）だけでよく、低コストのシステム構築が可能となった。

■ 質的効果

グループウェアをプラットホームにしたことによる操作性の統一＝標準化が図られ、短期での習得が可能となった。また、簡単にカスタマイズできるノーツの特長によって、様々な業務システムを短期間に開発することができ、社内情報の共有による業務の効率化や顧客満足度の向上につながっている。

資料：平成18年10月12日　沖縄タイムス朝刊

沖縄タイムス

IT百選に県内3社

最優秀 コンピュータ沖縄

経済産業省の「中小企業の経営改革をIT（情報技術）の活用で応援する委員会（IT経営応援隊）が、経営戦略・ITの活用実態などが優れている中小企業を選出する2006年度「IT経営百選」を発表した。全国で161社が選ばれ、県内からコンピュータ沖縄（うるま市、名護宏雄社長）が最優秀賞に選ばれたほか、優秀賞にジャパンクレス（那覇市、知念太郎社長）と薬正堂（沖縄市、宮里敏行社長）が選出された。

IT経営百選は経営者が自ら、経営戦略、ITが活用についての事例を中小企業者へ紹介。広く普及、広報することで全国中小企業者のIT活用の高度化を目指している。04年度に隔年開催で始まり、今回が2回目。

コンピュータ沖縄は「ビジネス・経営面、IT高度活用面で他社の模範となり、先進企業に位置付けられる」と評価された。

㈱コンピュータ沖縄　www.c-okinawa.co.jp
浦添営業所：098-879-8433　本社：098-938-6458
（浦添総合病院隣、浦添運動公園向かい）（うるま市州崎埋め立て内、ジャスコ近く）