

I. 会社概要

1. 会社の名称	株式会社 コンピュータ沖縄
2. 本社所在地	沖縄県うるま市州崎7-7
3. 電話番号	098-938-7270
4. URL	http://www.c-okinawa.co.jp
5. 設立年月日	昭和57年7月1日
6. 資本金	5千万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無し
8. 業種・業態	情報関連販売・サービス業
9. 代表者名(年齢)	名護宏雄(58歳)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	田上カルロス(40 部長)
11. 直近の売上高(百万円、年)	983百万円
その1年前の売上高(百万円)	1395百万円
その2年前の売上高(百万円)	1054百万円
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	15百万円
その1年前の経常利益額(百万円)	2百万円
その2年前の経常利益額(百万円)	2百万円
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	35名(うち社員32名)
その1年前の従業員数(うち社員数)	37名(うち社員34名)
その2年前の従業員数(うち社員数)	43名(うち社員40名)
14. IT部門の有無(名称)	有り(営業企画部)
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	田上カルロス(40 部長)
16. IT部門の人数(うち社員数)	3名(3名)
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	19百万円
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	14百万円
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	12百万円

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

株式会社 コンピュータ沖繩

18. 事業・商品・サービス内容	<p>①情報システム機器販売、システム開発・インテグレーション、ネットワーク構築、保守、WEBシステム開発、ホームページ制作等、IT全般にわたる販売・サービス等を提供している。</p> <p>②商品別売上げ構成:ハードウェア販売(58%)、パッケージソフトウェア販売(24%)、システム開発他(18%)</p> <p>③市場別売上げ構成:学校(45%)、官公庁(28%)、民間企業(24%)</p>
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<p>①会社設立当初からビジネスPCに特化した営業展開で、県内での知名度も高く、また、販売、開発、教育、ネットワーク、サポート等、キメの細かなトータル提案によって顧客からの信頼を得ている。</p> <p>②営業職を中心に勤続10年以上のベテラン社員が多数存在し顧客との密な関係を作り上げている。そのため多様化した顧客ニーズに基づいたシステム提案を心がけることができ、成功している。特に学校市場においては顧客志向、サポートの強化(CTIの導入)、新システム提案、現場との関係強化等の結果、県内シェア20%の実績を上げている。</p> <p>③社長自ら長年継続してFM放送トーク番組に出演して、地域のIT促進並びに地域企業としてのイメージ創りに貢献している。</p>
② 付加価値	<p>①販売管理・経理・給与等と連動したグループウェア・システム(LotusNotes)により、各種データのシームレスな連携をおこなっており、これにより、顧客からの問い合わせへの迅速な回答が可能となり、顧客満足度の向上につながっている。</p> <p>②また、モバイルとシン・クライアントによって、外部からのグループウェアへのアクセスを可能とし、顧客サポートの迅速化に役立っている。</p> <p>③グループウェア・システムを顧客向けにカスタマイズ・販売しており、特に情報システム部門を持たない中小・零細企業のIT・システム化に貢献している。</p> <p>④自社(中小企業)のIT経営を積極的に進めることにより構築されたプロセスを商品化することにより、県内中小企業に最適な付加価値の高いソリューションを提供している。</p> <p>⑤パソコン・システムのライフサイクルに対応した付加価値の高いサービス、ソリューションを提供している。</p>
③ こだわり	<p>①商品をPCシステムに、市場を県内に絞り、独立系ベンダーとして、地域密着、顧客密着の経営を志向している。</p> <p>②「ペーパーレス」をキャッチフレーズに効率的な顧客対応、高生産性、情報共有化を図る業務プロセス構築に努めている。</p> <p>③経営の根幹は「人づくり」とし、早くから社員に各種情報処理資格の取得や、各役割に応じた研修に積極参加させ普段から社員のスキルアップを図る等、急速なITの進展、技術の高度化、顧客ニーズの変化に対応していける人材育成に努めている。</p> <p>④できるだけ補助金に頼らない経営に努めている。</p> <p>⑤地域顧客、地域業界との共生を目指した経営に努めている。</p>
④ 独自性	<p>①ホームページ上に、インターンシップのスケジュールを公開し、教育機関等からの受入、問い合わせに対応しており、教育機関の担当者から喜ばれている。</p> <p>②ホームページ上に、特定顧客専用の「情報共有掲示板」を設置し、各問い合わせ、サポート、問題解決に役立っている。</p> <p>③従来の営業・納品・修理サポートの分業体制を見直し、一貫して営業担当者が関わる体制にしたことによって、特定顧客との信頼関係の向上、若年社員のスキル向上に役立っている。結果として、付加価値の高い販売、競合の排除につながっている。</p>

Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

会社名 株式会社 コンピュータ沖縄

1 ビジネス戦略・経営改革の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
①業績の好調さ	業績は年度、分野によってばらつきがあり、厳しい経営環境が続いているが、顧客の絞込みによる信頼関係の向上や、付加価値販売を行っており、競争の激化に対応している。また社内組織の再編、目標管理の徹底によって全部門のモチベーション向上や、コスト削減によって経営の安定化を図っている。
②ビジネスモデル	①低価格化や競争激化の中で、ハードウェア中心の小売から脱皮し、パソコンシステムのライフサイクルに対応したサービス、ソリューションを提供するビジネスモデルを構築した。(下記②、③) ②ビジネス客に絞り込んだシステム提案や訪問販売で、営業からサポートまでを営業担当のワンストップ・サービスで行っており、法人顧客との密な信頼関係を作り上げ、「痒いところに手が届く」販売・サポートで売上げにつなげている。 ③同時に、営業各部署にサポート要員を配置、サポート専用部署にコンタクトセンターを設置し、サポートの効率化、迅速・高度なサポートの実現をはかり、顧客との関係強化、営業の手助け、売上げへの貢献を行っている。
③経営の自立化	①独立系のベンダーとして、独自の市場開拓を行っている。しかし本土メーカーや地元ITベンダーとの関係も重視し、協調できるところは協調して活動している。 ②社員や幹部を各種研修、塾、経済団体等に積極参加させ、リーダーシップや経営スキルの向上をはかり、経営の自立化に貢献させている。 ③部署ごとの目標管理を徹底し、権限と責任を明確化している。 ④プライバシーマーク委員会、ホームページ委員会を従業員中心に組織し、自立的に運営している。
④経営のオープン化	①蓄積された顧客情報やナレッジをもとに個々の顧客に合った情報提供、アドバイスを行っている。(社内での活用事例の紹介や、カタログに載らないトラブル情報やサポート情報等の社内情報共有と顧客への情報提供。) ②月次決算の社内公表。経理担当による決算書の全社員への説明会。 ③部署間調整会議や全体会議議事録のグループウェアによる全社員への公開。
⑤満足度経営	(1)顧客満足度 ①顧客に対するキメ細かなサポート、アドバイスを担当営業だけではなく、グループウェアを活用して電話対応する内勤職員でも行える。②営業からサポートまでの一貫した現場対応を営業担当が担うことによる顧客満足度向上。 (2)従業員満足度 ①2005年度、決算賞与を全職員に支給。②毎月、営業達成手当を支給。③営業以外の職員も対象に年2回、人気投票を実施、上位者には賞金を支給。④自発的な学習、セミナー参加、資格取得に会社から補助金を支給。 (3)インターンシップ受入や、地域活動への経営トップの参加等、積極的な社会貢献。

Ⅱ. 自己評価表2/2 (IT高度活用の視点)

会社名 株式会社 コンピュータ沖繩

2 IT高度活用の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
①コミュニケーション	<p>①営業日報、会議録、各種ナレッジ、販売データ、サービス予定等がグループウェアで全社員に公開され、業務プロセスの明確化、顧客対応の迅速化に役立っている。</p> <p>②モバイル端末で社外からもグループウェアにVPNアクセスすることができ、迅速な顧客対応を可能としている。</p> <p>③顧客からの掛け照会、消耗品の価格、型番等の電話問い合わせに対し、内勤者が顧客データを基にキメ細かく対応することができ、顧客満足度向上に役立っている。</p>
②営業・マーケティングの改革・新商品や新サービス開発への活用	<p>① Lotus Notesの社内活用事例の客先提案やカスタマイズ販売をしている。</p> <p>② 日報データから訪問件数、見積もり提案数、決定件数等を集計し相関関係を調べ営業の戦略・戦術的なアプローチに活かしている。</p> <p>③ 販売管理システムの元帳や納品履歴から消耗品の購入サイクルやリース切れ時期を把握し営業にフィードバックしている。</p> <p>④ 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の内勤者でも電話やメールでの問題解決が可能になった。</p> <p>⑤ CTI機能の活用で従来の内勤者によるコンタクトセンター機能が確立されトラブル対応力が向上しサポートの有償化に貢献している。</p>
③プロセスの高度化・連携	<p>社内業務のプラットフォームをLotus Notesに統一したことにより、会計、販売管理、受発注業務、勤怠管理等の諸基幹業務がNotesに一本化され、</p> <p>①上記各パッケージが業務担当者分の購入のみでよく、経済的なメリットがある。</p> <p>②操作の統一が図られているため、新システムを導入時に関わる操作教育費用は削減。</p> <p>③上記データはNotes上で共有されているため、必要なデータの活用が容易。</p> <p>④勤怠管理、経費精算等の入力は全職員が行うため導入前は7名いた総務・経理職員が現在は3名で業務をこなしている。</p> <p>⑤FAX等もグループウェアに蓄積され、ペーパーレス化を実施している。88000円/月のコピー代がグループウェア導入により12000円/月まで減少した。</p>
④人材・ノウハウの高度活用・高度な経営管理への活用	<p>① グループウェアによる社員アンケートを実施し、社長による年2回の個人面談や日常の相談に活用。社員の考えや将来の夢、仕事や上司に対する注文等、普段なかなか面と向かっては言えないことや、議論に上りにくい事柄などを直接社長に伝える手段として活用している。社長が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。</p> <p>② グループウェアによる社員相互の無記名人気投票を年2回実施し予算会議で表彰している。社員各人が上位5名を選定し、コメントを付加して人気投票する。選定基準は自由。従って、成績によって評価される管理職・営業職以外の普段お世話になった社員等が選ばれる可能性が高く、非営業職のモチベーション向上に役立っている。</p>
⑤情報セキュリティ対策	<p>①ウィルス対策の一元管理を行い、PC端末、サーバー、ゲートウェイ対策を行っている。</p> <p>②本年度プライバシーマーク(PM)取得に向けて活動を開始している。</p> <p>③Firewallを設置。</p> <p>④サーバー室への入退室管理を厳重にしている。</p> <p>⑤ハードディスクをRAID5構成とし、定期的なバックアップを行っている。</p> <p>⑥暗号化無線LANでケーブルレスを実現。また基幹系業務のThinClient化により、データのサーバーでの集中管理を行い、クライアントの盗難による情報漏えいを防いでいる。</p>