



Y a s u k a z u K o b a s h i g a w a

こばしがわ やすかず / 1949年生。1980年沖縄情報システム創立メンバーとして参加。2007年、代表取締役に就任。しかし、社内ではいまだに“取締役”の呼名で通し、本音で物が言い合える雰囲気をつくっている。プロジェクトは担当メンバーが予算を決めて進め、黒字化すること以外は自主性が重んじられる。自身は好奇心旺盛で、一つのことに夢中になると寝食を忘れて打ち込んでしまう性分です。

技術職の強みを生かした 独創的なセールス手法

私はもともと技術職で入社し、10年間くらい東京で制御盤を設計する仕事に就いていました。その後沖縄に戻った時はオフコンの全盛期でとにかくコンピュータを売らなさい、というのが会社の至上命令。エンジニアから営業職へのいきなりの転身です。そこで私は、高価な買い物をしていただくのだから、まずはお客様にコンピュータの仕組みを説明して機能を納得していただくことから始めようと考えました。ハードウェアの説明なら得意でしたし、当時は紙テープが記録媒体に使われていましたから、その穿孔が何を表わしているのかの説明もしました。

いま考えれば、随分変わった営業の仕

方だったと思いますが、一通りコンピュータの仕組みを説明すると、少なからず関心を持ってくださるお客様が多く、「こういうことはできるのか」「ああいうことがしたい」と要望をいただくようになりました。こちらも要望に応えるべく必死になって導入までのサポートをし、気がつけばトップの営業成績をあげていたのです。

この時の経験はその後の仕事のやり方にも大きな影響を与えています。32歳の新人セールスマンで、営業の仕方でも自己流でしたが、お客様目線で考え勉強を重ねたことが実を結んだのだと思っています。

「産気率」に着目し画期的な LPガスシステムを開発

社歴とともに歩み、当社の看板商品となっているのがLPガス販売管理シ

ステム「SILPS(シリップス)」です。ガスボンベの交換や配送業務は重労働で腰を痛める人も多く、その負担を軽減できないかと考えたことがシステム開発の発端でした。当時、LPガスのボンベ交換は、定期的に各地域を回り、ガス残量の多少に関わらずすべてのボンベを交換していました。そこで、ボンベ内のガス残量がゼロに近い状態で回収できれば、在庫が減少し、なおかつボンベも軽くなるため、交換の負担が軽減すると考えました。

その解決策を模索するうち、「産気率」に行き当たったのです。産気率は液化ガスが気化した場合の体積の割合を示す数値です。この数値を各需要家ごとの消費量に当てはめればボンベ内のガスが空になる時期を割り出すことができるはずだと考えました。最初は「理論上のこと」として半信半疑だったお客様も、導入後数カ月して在庫が1/3に減ると、目を丸くして喜んでくださいました。産気率を用いてガス残量を計算するというプログラムを組み込んだことで、必要な時に必要な需要家だけを訪問するという新しいビジネススタイルが可能になったのです。

沖縄ではLPガスの普及率が高いため、SILPSはまさに地域密着のニッチなシステムとも言えますが、現在は九州地区でも導入数が増えており、リモートアクセスによってほとんどのメンテナンスが可能になっています。全国的に見ても、LPガス普及率は4割を超えており、災害発生時により早く復旧できるエネルギーとして注目を集めていますので、今後はさらに広範な地域でのビジネス展開も見込んでいます。

ただ、LPガス業務は専門性が高かつ安全への配慮から、液化石油ガス関係法令も頻りに改正されますので、勉強を怠らず迅速にシステムに反映させています。さらには、インストラクターはすべて高圧ガス保安協会が認定する保安業務員の資格をと

り、現場に立ち会えるようにするなど、当社ならではの徹底したサポートでお客様の信頼に応えています。

■ 特定の分野に特化することで特徴あるビジネスを展開 ■

LPガス販売管理システムとともに、当社製品の要となっているのが給食関連の献立を作成する「給食管理システム」シリーズです。一口に給食と言っても、学校をはじめとして保育園・幼稚園、病院、老人保健施設など多岐にわたり、大規模な施設であっても管理栄養士さんや栄養士さんが一人で献立をまかされているケースも少なくありません。そこで、このシステムの開発ポイントは、いかに現場の管理の手間を省くことができるかでした。

給食計画から献立作成、発注・仕入れ、栄養評価・報告まで、簡単な操作で一括管理できることが特徴です。現場の栄養士さんたちに特に好評なのが、予定献立と予定食数を決定すれば仕入れ業者ごとの発注書を作成できるプログラムで、これで発注業務の煩わしさから開放されています。導入サポートも手厚く行っており、学校給食管理システムでは直接栄養士が訪問し操作指導を行います。また、最新の食品標準成分表はもとより、沖縄県内の食材データを取り込んでいるため、地域密着型、地産地消型の献立を容易に作成することができます。現在は沖縄だけですが、それぞれの地域に特徴的な食材を取り込むことで全国にも応用できます。

長年の取り組みで、LPガス販売管理システムと給食管理システムについては相当数のノウハウが蓄積されています。知識の塊と言ってもいいのではないかと自負しています。能力を分散させず、あきらめず、ニッチな分野で技術力を深めていったことで実績が生まれ、お客様の信頼につながったのだと思います。



会社は仲間づくりが大切

■ ルールでしばらない社風が独自性と責任感を生む ■

会社という組織で多数の人間が仕事をしていく上では一定の規則が必要です。しかし、一方で過剰にルールに縛られれば、マイナスな傾向も生みます。ルールを守ることで安心してしまふ、あるいはルールからはみ出さないように考えてしまう、など自由な発想を妨げる場合があるからです。私は開発や営業のディスカッションの場では「ルール決めをするな」と常に社員に呼びかけます。それは、私自身の経験から、常識にとらわれては新しいアイデアも生まれにくいし、挑戦しようとする意欲も生まれにくいことを知っているからです。数十年前に営業を始めた頃、コンピュータの仕組みを説明するという営業手法は常道からは外れたものでしたが、お客様には非常に好評でした。

自由に発想し挑戦しながら、その行動と結果を受け止めきちんと責任を持つ。そこに仕事の醍醐味もあると思います。そのため当社ではインセンティブ制を導入し、利益を社員に還元する仕組みをつくり、仕事の手応えを実感できるようにしています。

私自身、いつも何か考えながらアイデアを練って組み立てることが好きで、今は代表という立場にいますが、常に名参謀でいたいと思っています。

— < 座右の銘 > —

艱難汝を玉にす

(かんなんなんじをたまにす)

困難を避けても困難はなくなる。難儀を難儀と思わない。困難を乗り越えた先にこそ成長がある。

社内でも、社長という呼び名は禁句です。それは、あまり高いところから物を言いたくない、という気持ちと、作戦を立てる楽しさを共に味わいたいという気持ちがあるからです。

次のターゲットとして策を練っているのは観光分野です。沖縄は国際リゾート地としての魅力を備えながら、各地の連携やPRが十分とはいええず、インフラの部分で当社のノウハウが活かせる場面が多々あるのではないかと感じています。今は色々な方面から調査をしてデータ化している最中ですが、当社ならではの持ち味を生かして、将来的に沖縄の観光に貢献できたらと考えています。

company profile

沖縄情報システム株式会社

●所在地:

〒901-2224 沖縄県宜野湾市真志喜
1-11-12 コモンズビル2F

TEL.098-897-3113 (代)

<http://www.okijoh.co.jp/>

●創業:1980(昭和55)年

●設立:1989(平成元年)

●資本金:1,500万円

●売上高:3億円(2017年3月実績)

●従業員数:28名(2017年3月実績)