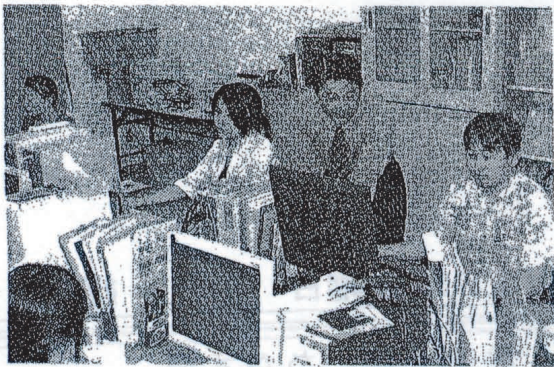




編集委員 武富 和彦



県内漁協は数年前まで県外大手企業の独壇場だった。ところが最近

### ■漁協で高評価

事務作業軽減によるコスト削減効果が評判を呼び、県内で圧倒的シェアを誇る「漁協ソフト」がある。導入するのは37組合のうち20。ソフトを入れる必要性のない小規模組合を除けば、シェアは8割にも達する。開発したのは沖縄経営システム(那覇市)。設立は2000年4月で、稲福学社長(46)を筆頭に社員15人の小さな新興企業だ。

独自ソフトで漁協などに顧客を拡大する沖縄経営システムの稲福学社長(右から2人目) Ⅱ那覇市国場、沖縄経営システム

## 自由設計ソフトで実績

### ■沖縄経営システム①

は、リース契約終了を機に、あるいは契約期間中に旧ソフトのリース料金を払いながらも沖縄経営システムに切り替えている。浦添宜野湾漁協もその一つだ。同漁協の参事時代にシステムを担当した西原学顧問(沖縄浦添漁協ブーズ代表)は「漁協は販売、購買、養殖などいろいろな事業をやっている関係で勘定科目が多く、修正も頻繁にあるが、旧システムでは修正すらできなかつた」と振り返る。そんな時、北部地区の漁協が沖縄経営システムに切り替えたと聞いて

視察した。「当時のシステムの問題点を挙げて改善できるか聞くと、『できる』と言う。(コンピュータシステムに対して)あそこは不自信を持って使っていたが、導入して使ってみると本当に優れていた」。事務作業は効率化され、事務員1人を減らすことができたという。

沖縄経営システムは、ソフトに対する漁協の不満・不信を解消して信

頼を勝ち取り、瞬間にウミンチュ ネットワークに広がった。ちなみに、惨敗した形の県外企業は、県内漁協ソフト市場からの事実上の撤退を余儀なくされている。

### ■導入120社超え

漁協で強さを発揮する沖縄経営システムだが、漁協ソフト専門というわけではない。稲福社長は「うちの強みは、使う会社の必要性に応じてパッケージソフトをいくらでも修正できること」だと話す。いわば、自由設計型パッケージソフトだ。「普通の市販ソフトは使う側がマニュアルを見ながらソフトに合わせる。うちの製品は基本ソフト(OS)を顧客の使用形態に合わせて修正できる」。ソフトに合わせて使うか、使い方にソフトを合わせるかの違いは大きい。評判は口コミで広がり、現在の導入企業は県産品販売、ゴルフ場、ホテル、飲食店、エステ、建設業など120社を数える。

八重瀬町にあるアグリハウスこちらでは今年1月、POS(販売時点情報管理)システムを入れた。レジ通過客が平日で平均800人、土日や休日になると1000人にも達する人気の農産物直売所だ。それまでは別会社のシステムを使

### ■事務大幅軽減

何がどう変わったのか、システム的一端を見せてもらった。建物裏手にはタッチパネルが設置されている。農家が各自のコード番号と納入商品、数量、希望売価を打つとバーコードが発行される。1度その作業をやれば、販売日時、数量、売上額、売れ筋商品、各農家のデータがつかめる。経理部門と連動しているため精算業務も簡単だ。稲福社長は「使う側の要望をすべて反映した」と説明する。アグリハウスが求めたのは①データ把握・精算業務の簡素化②入力ミスチェック機能③高齢者でも扱いやすいタッチパネル。沖縄経営システムはOSを修正して要望に応えた。

諸見里専務は「各種情報がすぐ把握できるため経営判断が早くなった。支援体制も充実している」と評価する。先行導入した親会社と合わせる1200万円の投資だが、「事務的経費は3分の1に減った。その分の価値はある」と言い切った。