



編集委員 和彦 武富

開発側の思い込みを押し付けず、使用者側の立場を考えた「ユーザー」が沖繩経営システム(那覇市)の持ち味だ。

自社開発ソフトウェアの製品力に加え、システム構築後に専属インストラクターを配置して支援する顧客本位の企業姿勢は、幅広い業種で支持されている。

ソフト開発会社は県内外に数多くあるが、稲福社長(46)は「現場で打ち込んだ伝票が自動的に経理部門にまで行く『自動仕分け』ができるのは恐らくうちだけでしょう。医療・行政関係を除けば、どんな業種でも財務を連動させた経営合理化を推進できます」と自信を見せる。

■発想力が強み

稲福社長はもともコンピュータが専門だったわけではない。基礎的知識は以前勤めていた会社でシステム構築を担当するうちに体得した。そこを病気で退職、休養した後

に立ち上げたのが現在の会社だ。

「財務や給与、スポーツクラブ会員・ゴルフ場管理などのソフトを作り、1-2年は食いつないだ」というが、しばらくして漁協ソフトがヒット。「それでうちの財務に余裕が生まれ、次々にソフトを開発することができるようになった」という好循環を描く。

評判は口コミで広がり、顧客や在庫の管理、発注ミス多発などに悩む中小企業からの問い合わせは多い。

■沖繩経営システム

競争を歓迎 自信の表れ

県外大手企業が自社ブランドでの販売を持ち掛けてくることもあった。「うちから買って(大手の)看板代を上乗せして2倍の値段で売るといふので断った」というが、そんなエピソードからも製品の魅力度はうかがえよう。

それにしても、数あるソフト開発会社の中で、沖繩経営システムが支持されているのはどうしてか。

稲福社長は「僕らの強みは発想力とノウハウ。物事をすべて経理から考えるため、現場や経営者が本当に必要な機能を構築できる」と話

す。

■経理知るSE

同社のシステムエンジニア(SE)は、4人全員が日商簿記2級資格を持つ。会計事務所勤務経験者もいる。SEが経理の視点から開発するソフトだから実業務との乖離はほとんどない。

ソフト会社では、力のあるSEが退社しただけで経営が行き詰まる事例があり、実力派SEの存在はもう刃の剣になる側面もあるが、「うち組織的に対応しているのでそんな

と業務提携の協議を進めている。

「3社ともいい顧客を持ち、特に1社は県外に強い。エンドユーザーを持つ会社に売ってもらう方がより効果的です」と稲福社長。では、沖繩経営システムはどうするかという、「うちはソフト開発に特化して良い製品を作っていく」。将来の自社像を明確に描いている。

■秘めた可能性

しかし、資本金でけた違いの県外大手企業が手をこまねいているだろうか。本格参入した場合、優位性を保つことはできるのか。

稲福社長は笑って答えた。「ソフトの性能はもちろん、事後支援も充実させているので大手は参入しにくいと思います。でも、参入するならむしろ大歓迎ですよ。顧客が比較できるものがあつた方が、うちの製品の優位性を分かってもらえます」

競争歓迎の姿勢は、自社の製品・開発力に対する自信の裏返し。大手参入におびえるところか堂々と待ち構える。そんな会社が県内にどれほどあるだろう。

資本金1000万円、売上高1億円余。まだまだ小さな会社だが、大きな可能性を秘めている。