電波新聞　2012年（平成24年）2月1日（水曜日）

沖縄エジソン

通信インフラから保守メンテまで
ワンストップで提供

沖縄エジソン（那覇市真地）は、通信、ソリューション、保守の相乗効果で事業拡大を目指す。比嘉和雄社長は「通信インフラから情報システム、導入後の保守メンテナンスまでワンストップで提供できる」と強みを語る。

比嘉　社長

通信事業は医療・福祉情報通信システムやホテル総合情報通信システムなどを揃える。大規模向けに特化し、顧客の難しい要件にも応えられる技術力が強みだ。

保守は24時間３６５日の対応力、長年培った技術力、本島をはじめ離島もカバーする地域密着力で顧客をサポートする。日立電子サービス（現日立システムズ）とは10年4月、エプソン販売とは10年10月に契約し、沖縄地区の業務を全面的に受託。

「ハードならほとんどのものに対応できる」（比嘉社長）という強みを生かし、京セラミタやグラフテック、ローランドディージーなどとも保守契約を結んでいる。

ソリューション事業は日立情報システムズ（現日立システムズ）の沖縄地区唯一の代理店として、自治体システムを取り扱う。11年度は製品の良さが評価され、南部地域と北部地域の自治体の基幹システムを新規に獲得、これで同社の顧客は4自治体に増えた。今後も入札案件の獲得に注力する。

11年6月期の売上高は12億2千万円。これまでは地域密着で事業展開しており、売上げのほとんどは県内だが、比嘉社長は「沖縄県内マーケットには限界がある」と語り、県外市場への展開も視野に入れる。

従業員数は現在90人弱。保守35人、通信20人、残りが総務系。

保守や通信は地域密着のため、県外で拡大するのはソリューション事業。ただ、「現在の30人規模で事業拡大するのは難しい」（比嘉社長）と人員拡充を検討。ITシステムはクラウドサービスの登場で所有から使用へと潮流が変化しつつあるため、県外ビジネスはクラウドサービスを目指す。

比嘉社長は「通信でデータや音声、ソリューションでソフト、保守でハードを扱っており、ITをトータルでサポートできる基盤はできている。後は発展させるだけ」と語り、ワンストップサービスで培った総合力を武器に、県内外での事業拡大を狙う。