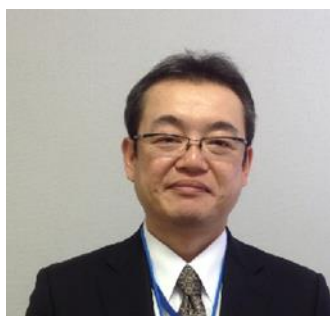


株式會社 IBS

代表取締役社長

武田 恵

Megumu Takeda



所在地:高知県南国市蛸が丘 2 丁目 2-1 南国 Office Park

業務内容:以統合線上系統的先驅開始創業。從電腦機器類的販賣、軟體開發(核心業務、網路系統、其他)到維修支援服務廣泛地應對。

取得 ISO27001 認證(2008 年)

創業年:1973 年

資本額:1,200 萬日幣

營業額:10.9 億日幣(2012 年度)

員工數:51 名

主要客戶:Kitamura、北村商事、四國銀行、旭食品、高知大學、高知縣政府、高知市政府、NIPPON 高度紙工業、其他、四國島內・高知縣內的企業為主

(<http://www.ibsnet.co.jp/>)

介紹

我們公司是執業 40 年的公司。從電腦被稱為「計算機」的時代持續至今。是從受託使用了大型電腦的計算業務開始事業。當初，以大型商用計算機進行受託計算時開始使用 IBM 的電腦，與 IBM 的交流深遠之故，其後伴隨電腦價格下降各企業開始購買電腦時，很快速地成為全國第 15 家 IBM 特約商。

從創業當時開始員工人數雖無多變化，伴隨業務內容轉變，受託計算時代大多數員工是資料輸入人員，之後則為軟體開發技術人員。基本的業務型態是，購入 IBM 的電腦，並加裝我們製作的軟體後交貨給客戶，也進行售後服務。

與其他的電腦公司相比稍微不同之處是，不太進行外包，此外，也不承包。基本上是以接受來自終端客戶的訂購，自己能作到的皆親力親為。但是，由於人員僅有 50 名之故，若需要其他的技術時，也會與其他公司一起進行工作。

公司的員工數大致是 50 人，加上執行董事也不到 60 人的規模，銷售額約在 7 億 5,000 萬日幣到 13 億日幣的區間週期性來回。客戶的系統轉換時間點不同之故，我們的煩惱是年收入的不規則性很大。

由於是地方企業之故，客戶多在高知縣或與高知縣有地緣關係。雖說如此，客戶有的是限定在四國地區展開業務，也有的是進入了日本全國及海外市場。系統開發也是在高知縣內的公司內

部進行，幾乎不會派遣。雖然也有一部份外出工作的情形，但基本上會是在自己公司內進行業務。由於也有進行硬體方面的支援，在此情形下，則會來回於四國地區的 4 個縣之間。

若接受委託則甚麼都做，所以製作內容包括銷售(軟體)、結帳(軟體)、微型電腦類。在 WEB 方面特別擅長於 JAVA 方面。本公司不僅在程式編寫很厲害，網羅了在庫存及結帳擁有許多豐富知識的員工。客戶鮮少是大公司，基本上是中小企業。在這個時代，以中小企業之姿能生存下來的企業中有各式各樣的業別，在這樣的企業中擁有理當應生存下來的特殊機制。這樣的機制也活用於系統開發。為回應客戶需求，雖然在系統的製作內容就自然會增加，因為充分理解客戶的情況，並由在庫存等具有知識、開發方面經驗豐富的員工應對，所以開發成本不高是我們的強項。

目前為止與海外的連繫並不多。由於職員人數少之故，基本上無法接超大型的工作也是理由之一。但是，今後，如果有機會的話當然也希望與海外進行交易。我在 10 多年前曾在照明器具製造公司上班。那時，照明器具在國內生產已漸不符合利益，而有與中國以及台灣的工廠合作，因此對台灣也很熟悉。此外，我們也知道與海外交易的難度，還有，如果順利的話交易會確實運作下去。我們非常清楚與海外的交易並不簡單，並認知到與海外交易十分有價值。

我們公司不太作將特定的事物特殊化而能賣到日本全國及世界的套裝軟體系統等，因為是在地而工作有限，所以較接近是貼合客戶期望的「萬應商」，緊貼客戶需求經營事業。在與海外交易，我們公司或許也有「強項」，只是我們還不是非常清楚。但於今後，我想可以評估積極地開拓海外市場的可能性，以及評估在我們所在的地區拓展海外系統的可能性，因此有機會的話希望詢問台灣的在地 IT 企業情況以及今後商務開展的可能性等資訊。

(回首頁)