

## 【様式 1-1】事業所用

沖縄県商工会連合会  
平成 23 年度商工会ホームページコンテスト応募用紙

事業所名 代表者名	株式会社 コンピュータ沖縄 代表取締役 名護 宏雄 印
所属商工会	うるま市商工会
応募ホームページの URL	<a href="http://www.c-okinawa.co.jp/">http://www.c-okinawa.co.jp/</a>
推薦者名 他薦の場合ご記入下さい。	
事業所情報	所在地 〒904-2234 沖縄県うるま市字州崎 7 番地 7 / 本社 〒901-2132 沖縄県浦添市伊祖 4-8-2 サンライズビル 1F / 営業本部
	電話番号 098-938-6458 / 本社 098-879-8433 / 営業本部
	F A X 番号 098-938-9959 / 本社 098-879-8435 / 営業本部
	E - m a i l <a href="mailto:info@c-okinawa.co.jp">info@c-okinawa.co.jp</a>
9 : 00 ~ 17 : 00 までに 連絡が取れる電話番号	098-938-6458 / 本社 098-879-8433 / 営業本部
特記事項 (特記すべき事項があればご記入下さい)	
<p>操作性向上のため、すべてのページの上部にメインメニュー、左横にサブメニューの配置になっています。トップメニューにはサブメニューがありません。</p> <p>データは 5 年間以上蓄積され、アクセス数もカウントしております。過去の行動と実績を元に、現状の判断が出来るような意義付けをしております。</p> <p>メインメニューの「WEB見積」には全国版のWEB販売企業との連携、「セキュリティ・イベント」にはセキュリティメーカーのホームページとの共用も実現しています</p> <p>全体の構想やシステムの構築は社長や役員も参加し、日常の更新や各ページのデザインは各部署の担当者が行っています。</p> <p>ホームページに対する評価や期待は、初期の頃に比べ熱が冷めてきています。発信側がもっと魅力のある内容に高め、見る側を引き付けるホームページを目指すべきだと思います。今回の企画に期待しています。</p>	

【様式1-2】事業所用

**沖縄県商工会連合会**  
**平成23年度商工会ホームページコンテスト詳細調査用紙**

事業所名 代表者名	株式会社 コンピュータ沖縄 代表取締役 名護 宏雄
経営の概要	<p>1982年の創業以来、経営理念「沖縄のすみずみにパソコンの花を咲かせたい」を掲げ、ITの地産地消を目指し、官公庁や民間企業にパソコン中心のハード販売からソフトウェア開発まで商ってきました。</p> <p>売上高も初年度の3000万円から昨年度13億円超まで成長できたのも、時代の流れに乗れた事と社員の一致団結があったからこそです。</p> <p>しかし、近年、急速にインターネットが普及し、クラウドやスマートフォンの技術革新の時代になり、企業も新しいビジネスモデルの構築に迫られております。わが社もWEB販売や中小零細企業用のデータセンターへの参入が課題となっております。</p>
ホームページ開設の目的・理念	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 印刷による会社案内では伝えられない多くの情報や最新のデータ等を多様な表現方法で発信できる。</li> <li>・ 企業の経営理念や指針等社員への浸透や価値観の共有化が図れる、社員間での意思の疎通も取りやすい。</li> <li>・ 情報が蓄積されているので、新規の取引や初めてのお客さんでも安心して取引ができ、新入社員教育にも活用できる。</li> <li>・ デジカメの画像データ掲載を多用し、わかり易さや親近感のある内容でアピールできる。</li> </ul>
ホームページ開設の効果	<p>売上の推移</p> <p>2010年1,342,914千円、09年1,237,575千円、08年1,036,673千円、ホームページの「会社情報」には過去5年分をグラフでも掲載しております</p>
	<p>取引先の拡大・顧客数の拡大</p> <p>2010年ホームページのメイン見出し「WEB見積」を設けてから、</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ヒット数 09年211/日、10年294/日、11年233/日</li> <li>・ 訪問者 09年87/日、10年96/日、11年104/日</li> </ul> <p>09年に比べて訪問者数19.5%増加しております。</p>

	お客様及び取引先との交流進展	<p>最新の技術や情報をもった専門家と接する機会の少ない沖縄で、大手メーカーや流通業者の協力を得てプライベートフェアを5年以上開催しております。</p> <p>2011年度は25社の展示、12のセミナー、講演2テーマ、来場者1000名を越える来場者がありました。企画段階から個別の打合せまで、メールを活用しながらホームページでの情報発信や結果報告が基本となっております。</p> <p>告知のアンケート結果では、新聞、DMが30%、ホームページ6%、メルマガ4%、営業マン30%(1人2%)他となっております。</p>
	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・WEB販売は小口で手間の掛かる消耗品の注文から配達集金まで、少人数で多くの件数に対応を出来、新規開拓に貢献しております。</li> <li>・ソフトウェアのライセンス更新やリモートでの指導やトラブルにも対応可能です。</li> </ul>
ホームページ作成の体制	当者名	作成：豊川永佳、藏根健太
	当者の役割	各部署間の調整会議で決定した内容等で、HPの記事を作成・更新を行います。
	新の頻度	月2～4回
	託先について	特にありません
	託先の役割	特にありません
ホームページの活用状況	ネットでの販売額の推移	2008年470万円、09年880万円、10年1370万円 WEB事業部の小口、ライセンス契約、および消耗品
	顧客メールアドレスの取得状況	約1200名
	メールマガジンの発行	発行している(頻度 12回/年) <del>発行していない</del> ホームページ上に初回から現在までのバックナンバーも掲載しております
	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社長コラムに、外部での過去の論文や評価が掲載されているので会社の方針や戦略の浸透が図れます</li> <li>・ インターンシップでの感想等、学校や地域との連携での人材育成も可能になりました</li> </ul>
特記事項(特記すべき事項があればご記入下さい)		
<p>経営指針の</p> <p>地域と共に発展する・・・エクセレントカンパニー</p> <p>業界の地位向上と発展を目指す・・・リーディングカンパニー</p>		

優秀な社員で誇りの持てる・・・エリートスタッフカンパニー

が、お客様、メーカーや流通さらに社員まで浸透できるよう配慮し、その実践内容をオープンにし、行動での確認が出来るホームページを目指しています。

ホームページ対応の人材育成と技術習得の面から

- ・ 動画等最新技術の取り込み
- ・ フェイスブック等SNSの活用
- ・ セキュリティー確保

の取り組みが当社の課題となっております。