



《階段専門メーカー業界》 Webサイト診断

Webサイトの評価には、アクセス数などの客観的な指標だけでなく「実際にWebサイトを訪れたユーザーがどのように感じるのか」という主観的な評価も重要です。この資料では、製造業専門Webマーケティングコンサルタントの視点から、各企業のWebサイトを主観的に評価しコメントしています。業界内では得ることが難しい第三者の意見として、Webサイトの改善にお役立ていただければ幸いです。

診断日：2022年9月



目次

□株式会社横森製作所 P.3

□AIネクスト株式会社 P.4

□お問い合わせについて P.5

※本資料では、執筆者宮本が特に気になった2社のWebサイトを対象に診断を行っています。

※Webサイト調査時の検索順位を元に上位順に紹介しています。

◇執筆者紹介

宮本 栄治（株式会社コスモブレインズ取締役）

「これまでの経験を活かし第一印象からWebサイトを診断しました。個人の主観による診断ではありますが、成果を上げるサイト、失敗するサイトには共通点があるものです。対象企業すべてのサイトを比較したうえで、各サイト問題点を1点取り上げさせていただきました。」

《個人ブログ》

「製造業のWebマーケティング」 URL : <https://ejimiyamoto01.blogspot.jp/>

株式会社横森製作所

診断URL : <https://www.yokomori.co.jp/>



● 診断内容

この診断ではWebサイトを見た第一印象から特に気になった点に絞り述べさせていただきます。

“積み上げてきた信頼と実績 階段屋YOKOMORI” というTOPのキャッチコピーから期待感が高まります。【ヨコモリの階段とは】はじっくり読ませるコンテンツとなっており、階段屋としての貴社の想いや強みが伝わってきます。また【階段ギャラリー】ではシェア80%の実績を裏付ける圧倒的な施工事例が見て取れ、【メディア・動画】を見ても他社とは一線を画していることが伝わります。しかし、こちらのWebサイトには非常に惜しい点があります。それは、【お問い合わせ】がグローバルメニューに見当たらないことです。ページ下部に「資料請求」のフォームはありますが、お問い合わせフォームが見当たりません。何かご事情があってそのようにされているのかもしれませんが、一般的にはサイトのゴールとなるお問い合わせフォームを用意するのが定石です。2015年3月にホームページをリニューアルされてから7年経っています。再度、Webサイト全体を見直してみてもいいのではないでしょうか。

株式会社コスモブレインズ
宮本 栄治

AIネクスト株式会社

診断URL : <https://www.ainext.co.jp/>



● 診断内容

この診断ではWebサイトを見た第一印象から特に気になった点に絞り述べさせていただきます。

オープン階段・インテリア階段へのこだわりが伝わるサイトです。【アイテム・シリーズ】内で製品ごとに複数の施工例が見られるので、意匠性が大切な製品の検討にとっても役立つサイトだと思います。更に感心したのはサイト上に金額が明記されていることです。公開を嫌がる企業も多い中、ユーザー目線に立って必要な情報を公開しており好感が持てました。少し気になったのは、グローバルメニューの【アイテム・シリーズ】がシリーズ名からしか選べないこと。TOPページのように画像付きのナビゲーションがあるとより直感的に選べて便利だと思います。TOPページのメインビジュアルを活用して各シリーズにリンク貼っても良いかもしれません。また、お見積り請求をするのに依頼書用PDFをダウンロードしてからメールで送付しなければならないのは少し手間だと感じました。専用のメールフォームを用意して図面添付等の機能をつけるなど、フォームだけでも完結できるようにするとより利便性が上がると思います。

株式会社コスモブレインズ
宮本 栄治

お問い合わせについて

コスモブレインズは
製造業専門でWebマーケティングの支援をしている会社です。
お問い合わせなどございましたら、下記までお願いいたします。



〒169-0075
東京都新宿区高田馬場2-14-2 新陽ビル2階

TEL:03-5843-3321

E-mail: webinfo@cosmogroup.co.jp

URL : <https://www.webplus-listing.com>

担当 : 宮本

社名 株式会社コスモブレインズ
資本金 1,000万円
従業員 16名
代表者 石井 邦道
事業内容
・ Webマーケティング支援
・ リスティング広告運用代行
・ Webサイトの企画・デザイン・制作

(2022年7月現在)