

# 《パーテーション工事業界》 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:2020年8月



- □株式会社フォーサイト P.3
- □株式会社オフィスキューブ P.4
- □オフィスボール株式会社 P.5
- □株式会社トップロード P.6
- ■お問い合わせについて P.7
- ※本資料では、執筆者宮本が特に気になった4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://eijimiyamoto01.blogspot.jp/

## 株式会社フォーサイト

診断URL: https://tokyo-officenaiso.com/



### ●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。

全体的によく考えて作られているサイトです。"東京都中央区、東京都千代田区エリアのオフィス環境づくりはお任せください"というエリア限定のキャッチコピーは貴社の特長が端的に表現され、対象エリアのユーザーにもしっかり刺さるフレーズになっています。

「オフィスの感染症対策」といった最新コンテンツを用意していたり、こまめにブログが更新されている点などから貴社がWebサイト運用に注力されていることがよく分かります。

【お客様アンケート】というコンテンツですが、お客様が回答されて内容が肉筆のまま掲載されており大変興味深かったです。少し気になったのは【お客様アンケート】というネーミング。クリックする前はアンケートを行っているページなのかと思ってしまいました。このような誤解を招かないためにもネーミングを改めてみるのも良いかもしれません。例えば【お客様からの声】の方がイメージしやすいのでは?と個人的には思いました。レベルの高いサイトだからこそ、こうした細やかな配慮を大事にされるとより良くなると思います。

## 株式会社オフィスキューブ

診断URL: http://www.the-partition.net/



### ●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。

初見のキャッチコピー、"業界最安89,000円~"にぱっと目がいきます。

"最短翌日施工"や"施工実績1000件以上"など具体的な数字が提示されているのは良いと思います。また、パーテーションを「建てたい方」「移設したい方」「撤去したい方」など目的別に入り口もしっかり分かれていて、ユーザーの利便性もよく考えられています。NEWSも更新されていますし、常時SSL化やモバイル対応もされていて好感が持てます。しかし、気になった点もあります。数字が具体的で良いのですが、トップページで選ばれる理由01に"業界最安値9000円/㎡"と記載されているのに、グローバルメニューの【建てる】からパーテーションの選び方を見ると、おススメ!となっている中古スチールは11,500円/㎡、中古アルミは8,900円/㎡と記載されています。9000円/㎡は何の価格なんだろう?と思ってしまいました。理由05の"見積提出最速0秒"もいまいち信憑性がないですし、理由09の"速さ200km"も何のことかよくわかりません。具体的な数字を出すのであれば、その裏付けとなる根拠をしっかり示す必要があります。第一印象で貴社サイトに不信感を持たれないためにも、信頼感を出す工夫が必要です。また、グローバルメニューの【無料相談・お問合せ】と「資料・画像添付はこちら」を分けられているのは何か理由があるのでしょうか?【無料相談・お問合せ】のフォームにも資料添付できるようになっていますので、1つにまとめたほうがすっきりするのではないでしょうか。

## オフィスボール株式会社

診断URL: https://office-ball.com/



#### ●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。

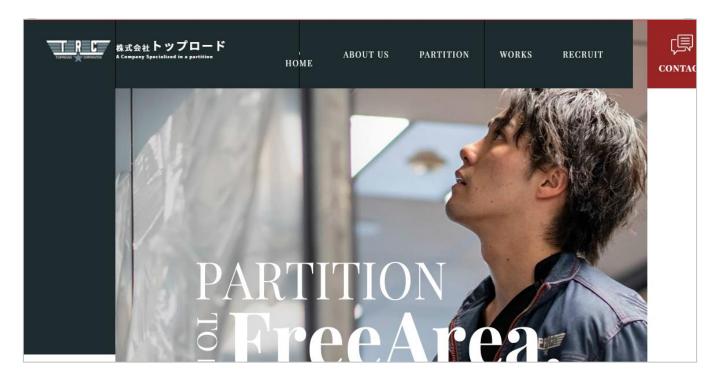
メインビジュアルのキャッチコピー "パーテーションの新設・移設・買取はお任せください" "最短納期2日~" "現地調査・お見積り無料" から貴社のサービス内容や強みがストレートに伝わってきました。グローバルメニューも【パーテーション工事】 【パーテーション買取】 【オフィス移転】を行なっている会社だと一目でわかり好感が持てます。

ただ、少しTOPページに情報を詰め込みすぎているように感じました。アピールしたい内容が多いのだと思いますが、TOPページでは各コンテンツへのスムーズな導線を作ることの方が重要です。今のままでは、いろいろな内容を掲載することでかえってユーザーに価値のある情報が埋むれてしまっているかもしれません。例えば、TOP下部にある「パーテーション工事の流れ」や「よくある質問」などは、もっと見つけやすい場所に配置すれば、あと一歩躊躇するユーザーの背中を押すコンテンツにもなり得るのではないでしょうか。お役立ちコラムも充実しており情報量そのものは大きな武器なので、「誰」に「何」をしてもらうためのWebサイトなのかをよく見つめなおし、サイト内の情報を整理整頓することをお勧めします。



## 株式会社トップロード

診断URL: https://www.top-road.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。

デザインにこだわったサイトです。他の「パーテーション工事」企業のWebサイトとデザインで一線を画しているのが良い点です。新規ユーザーの獲得よりも採用を重視されているのかなとも感じました。しかし、TOPページメインエリアのキャッチコピーやグローバルメニューは日本語のほうが親切です。"PARTITION TO FreeArea." というキャッチコピーはこのサイトで最も伝えたいメッセージなのか?疑問に感じました。それぞれのページには良いことも書いているだけにもったいないと思います。Webサイトを「誰」に見てもらい「何」を伝えたいのか?そのメッセージをTOPページのキャッチコピーに集約させることをお勧めします。そして、できたら工事対象エリアの情報は直感的にわかりやすく記載して欲しいなと思います。(各ページの下部に小さく書かれているのは少し不親切だと思いました。)



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。

## 株式会社コスモブレインズ

〒169-0075 東京都新宿区高田馬場1-30-14 コルティーレ高田馬場6F

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 15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

(2020年7月現在)