



《パンチングメタル業界》 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：2019年12月



目次

- 株式会社ウチヌキ P.3
- メタルテック株式会社 P.4
- 栗村打抜金網株式会社 P.5
- 三和打抜工業株式会社 P.6
- 有限会社共栄打抜 P.7
- お問い合わせについて P.8

※本資料では、執筆者宮本が特に気になった5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す。」

《個人ブログ》

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

株式会社ウチヌキ

診断URL : <https://www.uchinuki.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。

様々なところに工夫が見られWebサイトに対する意識の高さがよく伝わります。丁寧に作りこまれた【ウチヌキが選ばれる理由】は特に良かったです。技術力についてわかりやすい言葉でユーザー視点でまとめられており、さらにスタッフ紹介で人柄が伝わり信頼感が増しています。理性と感性どちらにも響く良いコンテンツです。この他にもパンチングメタルの配列や抜き方についての解説、開孔率の自動計算、在庫情報など役立つ情報がわかりやすく掲載できています。当然、製品情報も過不足なく、レベルの高いサイトです。今後の課題は定期的な更新を途切れさせないこと。それから、イベントやキャンペーンなど実際の営業活動とWebサイトとの連動強化です。それに合わせてサイトゴールの再考も必要でしょう。このレベルのサイトでゴールが「お問い合わせ」のみというのはもったいないように感じます。

株式会社コスモブレインズ
宮本 栄治

メタルテック株式会社

診断URL : <https://www.metaltech.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。

ストレスなく閲覧することができる良いサイトです。コンテンツの出来が良く、特に「二次加工について」と「梱包・発送」のページを用意していることが気が利いているなと感じました。「パンチングメタルだけでなく切断や曲げ、塗装などの加工も一緒にやってくれないかな?」「在庫があるのはわかったけど、発送はどうなってるのかな?」などのユーザーのちょっとした疑問をこぼさずフォローできています。それから、「高開孔率のハニカムタイプ」や「高開孔率のパンチング」への導線、製品ページから問い合わせへの導線もしっかり作られています。少し気になったのは[メタルディンプル2120™の特設サイト](#)。他の製品と同じように扱ったほうが使い勝手が良いかなと感じました。今後も更新を続け、アクセスデータを参考により使いやすいサイトにすることを期待します。

株式会社コスモブレインズ
宮本 栄治

粟村打抜金網株式会社

診断URL : <https://ssl.awamura-metal.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。

固く冷たくなりがちな工業系サイトの中で親近感の持てる良いサイトです。効果的にイラストを使っています。会社の歴史が一目でわかる「フォトアーカイブ」も個人的に好みです。社長のあいさつもよそ行きの言葉でなくずっと入ってきました。【製品情報】、【パンチングメタルについて】は無難に手堅くまとめられておりとても親切。ちょっとしたことですが、「ご注文の流れ」で初めてのユーザーが困らないような配慮もできています。このサイトで一番感心したのは「かしこい発注法

(<https://ssl.awamura-metal.co.jp/faq/ordermethod.html>)」のページ。ユーザー視点が大事と耳にタコができるほど言われていますが、なかなかできない企業が多いことも事実。このサイトではさりげなく、そして見事にユーザーへの思いやりができています。社長のお人柄がにじみ出ているのかもしれない。こうした差別化は最も真似するのが難しいことだと思います。勉強になりました。

株式会社コスモブレインズ
宮本 栄治

三和打抜工業株式会社

診断URL : <http://www.pmetal-sanwa.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。

よくできたサイトなだけに残念なことがあります。それは更新があまりできていないこと。2019年8月に夏季休業のお知らせをするまで、2014年12月から更新がされていませんでした。パンチングメタルに関するユーザーの困りごとを切り口にしたコンテンツも用意できており、感心できるコンテンツもあるだけに余計もったいないと感じます。反りの不具合の解決や少量多品種への対応など、さすがパンチングメタル80年の会社だなと感じさせる光るものがあるのですが、更新されていないため、同業者のサイトが進歩し続ける中ではWeb上での存在感が小さくなっているかもしれません。Webサイトは公開してからがスタート。そうした基本の大切さを再認識させていただきました。Webサイトの運営体制を整えることを強くお勧めします。

株式会社コスモブレインズ
宮本 栄治

有限会社共栄打抜

診断URL : <https://www.kyoei-u.com/>



HOME 共栄打抜のご紹介 ご注文の流れ 商品リスト 会社概要 お問い合わせ

アルミパンチングメタル - 共栄打抜 -

● 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。

リニューアルしたばかりのWebサイトです。以前のサイトでは“アルミパンチングメタル専門” “圧倒的な在庫数で勝負！” と明確なメッセージを出していましたが、リニューアルでそのメッセージが弱くなってしまったことが残念です。また、肝心かなめの【商品リスト】が昔のデザインのままになっている点も疑問です。このサイトのカラーコンテンツは商品在庫のはず。私だったら在庫情報のページに徹底的にこだわります。在庫を見やすくすることを最優先したデザインにすべきです。グローバルメニューも【商品リスト】ではなく【在庫情報】のほうが素直でわかりやすいでしょう。それから、「在庫一覧」ページにサイドメニューは必要ありません。左右のメニューを無くすことでより大きく在庫表を見せた方が親切。カラー・種類も直感的に視覚に訴えたほうが良いでしょう。リニューアルによってTOPページなどデザインはよくなりましたが、サイトコンセプトがぼやけてしまったのが本当にもったいない。コンセプトに忠実にサイトをブラッシュアップすることをお勧めします。

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 17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1月現在)