

# 《サニタリーバルブ業界》 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2月



- □大阪サニタリー株式会社 P.3
- □株式会社コンサス P.4
- ■株式会社 SPV P.5
- □株式会社フジトク P.6
- ■マイクロゼロ株式会社 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した。」

《個人ブログ》

「製造業のWebマーケティング」URL: https://eijimiyamoto01.blogspot.jp/

### 大阪サニタリー株式会社

診断URL: https://www.osaka-sanitary.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。

バランスの取れた良いサイトです。製品情報に偏りがちなサイトが多い中、きっちり製品メンテナンスの情報も紹介できていることに好感が持てます。ユーザー自身でメンテナンスできるよう親切でわかりやすい情報提供ができています。もしメーカーによるメンテナンスを行なっているなら、そうした情報も公開する必要があります(していない場合もその理由を伝えユーザーにご理解いただく必要があると思います)。【実績紹介】も丁寧に作られています。更新も定期的に行なわれているので大きな問題はありません。このサイトで最も気になったことは自社の強み・良さをわかりやすく表現できていないこと。「選ばれる理由」などのコンテンツを作り自社の持ち味をわかりやすく伝えると、さらに説得力のあるサイトになると思います。それから小さなことですが、サイトの幅が少し狭いこととモバイル対応していないことも気になります。

株式会社コスモブレインズ 宮本 栄治



### 株式会社コンサス

診断URL: http://www.consuss.co.jp/



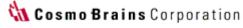
#### ●診断内容

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。

頑張って内製化されているんだろうなと感じました。更新もできています。気になったのは TOPページがごちゃごちゃしておりメリハリが効いていないこと。サイトの作りも古くなって おり、そろそろリニューアルを検討されたほうが良いかもしれません(SSLやモバイルにもその際に対応することをお勧めします)。悪くはないのですがアピールが抽象的で響きませんで した。"「流れ」を制御するプロフェッショナル""あったらいいな商品の開発""リーズナブル と安心品質の両立"が典型例。どこの会社でも使えるキャッチコピーになってしまっており、本来の魅力を伝えることができていません。そしてGoogleカスタム検索を導入していることが 気になります。キーワードによっては同業者の広告が入ってしまうので、サイト内検索に替えることをお勧めします。それから目立ちませんがエラーがあります。以下の4つのページから 左上の口ゴを押してTOPページに戻ると、一瞬「NEW PRODUCTS 20190220」の部分にダミーテキストが表示されています。

- ①http://www.consuss.co.jp/advantage/advantage\_01.html
- 2http://www.consuss.co.jp/advantage/advantage\_02.html
- 3http://www.consuss.co.jp/advantage/advantage 03.html
- 4http://www.consuss.co.jp/advantage/advantage\_04.html

株式会社コスモブレインズ 宮本 栄治



### 株式会社 SPV

診断URL: http://www.spv-coltd.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。

よく考えて作られています。特に自社製品の売りを「洗浄」に絞り込んだ点が良いです。"完全ポケットレスによる究極の洗浄性" "洗浄死角ゼロ化" "超簡単着脱 取り外し/取り付け" "洗浄時間・洗浄コスト 劇的な削減" など、TOPページメインビジュアルのキャッチも焦点が絞れています。そして、興味を持ったユーザーへの【モニタ募集】のオファー。シンプルで良いシナリオです。さらに良いサイトにするには、「コスト効果シミュレーション」をPDFではなくユーザー自身がシミュレーションできるページにすることをお勧めします。それから本当に小さなことですが気になったのが、TOPページの「サニタリーバルブとは?」の説明文。このサイトのターゲットユーザーには不要な情報だと思うのです。サニタリーバルブを使っていて、洗浄の手間やコストに困っているユーザーがターゲットのはず。サニタリーバルブを知らない人向けのコンテンツは不要です。おそらくSEOのために書いたのだと思いますが、サイトを「誰」に見てもらい「何」を伝えたいのか?基本コンセプトから逸脱しないことが大切です。

株式会社コスモブレインズ 宮本 栄治

### 株式会社フジトク

**診断URL:** http://www.2219.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。

PENTAIR社 サニタリーバルブの日本総販売店。それにプラスしてバルブ保守メンテナンスに力を入れていることで差別化が図れています。すごく好きなビジネスコンセプトです。親しみの持てる会社だと感じてもらい、メンテナンスをはじめとした相談をしやすくする工夫を突き詰めることをお勧めします(そのためのWebデザインも重要です)。「他メーカーのバルブでも保守メンテナンスまでOK」ということをもっとアピールしても良いのではないでしょうか?そして、この切り口ならばWebサイトのヘッダーに大きく電話番号を入れるのが自然な流れです。「バルブの困りごとはお気兼ねなく相談して欲しい」というメッセージを伝えるレイアウトにするべきだと感じました。現状では製品情報に偏りすぎて、メンテナンスサービスについての情報がほとんどありません。その点が非常にもったいないと感じました。まずは自社の強みとターゲットユーザーに提供できる価値を定義し、それを伝えるためにどのような情報が必要か検討してサイトコンテンツを制作することが大切です。

株式会社コスモブレインズ 宮本 栄治

### マイクロゼロ株式会社

診断URL: http://www.microzero.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。

2010年3月31日にリニューアルされてずいぶん時間もたっているので、そろそろリニューアルすることをお勧めします。製品情報はシンプルにまとめてありわかりやすいのですが、情報量が少なく淡白に感じました。また製品情報の「スタンダードバルブ」の中に「バルブメンテナンス」が入っており、見つけることのできない人も多いと思います。実績紹介も期待した情報は得られませんでした。情報が少なく営業品目の紹介のようなページだったのです。看板と中身のずれを修正することをお勧めします。それから新着情報の2ページ目のなかにテスト2、テスト3、挿入22と制作時のダミーのようなものが残っているので削除すべきです。更新がただの作業になってしまっているのだと思います。ユーザーの立場に立って考えながら更新することをお勧めします。

## 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

(2019年2月現在)