



《表面欠陥検査装置業界》 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：2021年1月



目次

□株式会社アヤハエンジニアリング P.3

□タイヨー電機株式会社 P.4

□フロンティアシステム株式会社 P.5

□アイエスシー株式会社 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://ejimiyamoto01.blogspot.jp/>

株式会社アヤハエンジニアリング

診断URL : <https://ayahaeng.co.jp/>

株式会社 アヤハエンジニアリング

■ プライバシーポリシー ■ お取引について ■ 採用情報 ■ サイトマップ ■ 健康経営の取り組み

HOME

製品一覧

設備紹介

保守サービス

会社概要

FAQ

お問い合わせ

開発研究の検査から、工程ごとの試作検査まで
受託検査いたします！



製品開発・研究段階から生産中の製品まで、
オフライン検査は私たちにお任せください。

表面欠陥検査装置

▼ インライン用

▼ オフライン評価用

▼ マーキング装置

▼ 共同企画

▼ その他

受託検査受付中！

検査機の設置スペースが無い…

出荷前に検査したい…

検査する時間が無い…

● 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。

TOPページの製品チャートでニーズや使用環境に応じた製品をスムーズに選ぶことができました。各製品情報もわかりやすく好感を持てます。しかし、よく見ると気になる点が目につきました。

特に気になったのは受託検査の案内ページです。目を引くバナーで存在感は抜群なのですが、最終的にどこから申し込めば良いのかわかりませんでした。メインビジュアルでもアピールしており力を入れていると推察するだけに非常に残念です。また、カタログや資料のダウンロードに個人情報の入力が必要なのですが、個人情報の入力は思った以上にハードルが高いもの。カタログを自由に閲覧できる競合他社の存在も踏まえ、個人情報を頂くに値する資料なのか一度きちんと検討されることをお勧めします。その上でもし本当に価値の高い資料ならば、その価値をサイト上でしっかり説明すべきです。最後になりますが、2年以上更新が途絶えてしまっている（2021年1月現在）ことがこのサイト最大の問題点です。対面営業が難しい今だからこそ、きちんと定期的に情報発信され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

タイヨー電機株式会社

診断URL : <http://www.taiyo-ele.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。

赤を全面に使用したトップはインパクトがあり、サイトデザインも見やすく期待が高まったのですが、肝心の中身はまだまだ改善の余地がありそうです。

トップページで「タイヨー電機の強み」を紹介している点は良いのですが・・・

「レーザー光とともに邁進」「検査ソリューション」「北陽電機グループの一員として」では貴社の強みが伝わってきませんでした。ユーザーの心に響くようもっと具体的なコピーを考えていくとより強みが伝わるようになると思います。次に【製品情報】ですが、今のままではPDFカタログとほぼ同じ内容が載っているだけの残念な印象です。せっかくWebサイトに情報を紹介しているのですから、Webだからできることを突き詰めていかれるともっと良いサイトになると思います。

最後に【導入実績】ですが、事例を詳しく説明している点は素晴らしいと思います。ただ「Coming Soon」になっている実績が多すぎて大変もったいない。実績ページは競合サイトとも差別化できるコンテンツだと思うので、この機会にしっかり更新して欲しいと思いました。

株式会社コスモブレインズ
宮本 栄治

フロンティアシステム株式会社

診断URL : <https://www.frontier-s.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。

キャッチコピーの文字の大きさやサイトデザインが見やすく、期待感のもてるWebサイトです。【製品情報】を含めコンテンツもしっかり作りこまれておりWebサイトの運用に前向きな姿勢が感じられます。中でも【事例】の「実績・検査事例」は検査素材別に詳しく説明されていて魅力的です。貴社のコンセプトとして、検査システムを使うお客様の満足度を重視しているとのことですので、実際に検査システムを使われたお客様の声を記載すると他社とは一線を画したさらに良いコンテンツになるでしょう。「検査装置設置事例」は装置の画像だけになってしまっているのが残念です。検査事例同様に詳しい説明があると良いでしょう。【フロンティアシステムのこだわり】の「技術・サポート」でアフターフォローやサポートを強みとされていますが、「100%のサポート体制」というのには少し裏付けとなる内容が弱いかなと思います。「可能な限り24時間以内の完全復旧」など具体的な数字の記載は信頼感が増します。サポート体制の内容をもう少し具体的に記載するようにしましょう。

株式会社コスモブレインズ
宮本 栄治

アイエスシー株式会社

診断URL : <http://www.isc-net.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。

30年の経験をキーワードに技術力をうまくアピールしているサイトです。【当社の強み】も丁寧に作られており期待が高まります。同業者の中でもレベルの高いサイトだと思いました。だからこそその指摘ですが、もっとユーザーの背中を押すような工夫をしたほうが良いでしょう。サイトのゴールが問い合わせだけではもったいないです。それからもう一つ気になったことがあります。それはグローバルメニュー。少し変えると今よりも会社の良さを引き出せるんじゃないかと感じました。例えば【製品一覧】を【開発例】として少し事例寄りの内容にし、【事業一覧】を【保有技術】としたほうが会社の実態に近くできるのではないのでしょうか。おそらく標準品を販売するスタイルではなく技術力とノウハウを駆使したカスタマイズが得意なはず。会社のスタイルに合わせてまだまだブラッシュアップできることがあると思います。

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。



株式会社コスモブレインズ

〒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	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10月現在)