

トキストレージLP ペルソナ別ロゴス・パトス・エトス分析

評価フレームワーク

要素	定義	LPでの役割
ロゴス（理性）	論理・データ・根拠	「なぜ1000年？」への科学的回答、競合比較、価格の妥当性
パトス（感情）	共感・感動・不安解消	「自分ごと」化、体験価値、ストーリー
エトス（信頼）	権威・実績・人柄	研究機関の引用、活動実績、社会的証明

ペルソナ1: 終活シニア（65-75歳）

プロフィール

- 夫が他界し一人暮らし、または夫婦二人
- 子供は都市部に独立
- 自分の終活を考え始めている
- デジタルは苦手だが、スマホは使える

旧LP評価（改善前）

要素	スコア	課題
ロゴス	60点	技術説明が専門的すぎる。「なぜ自分に必要か」が弱い
パトス	50点	「子供に迷惑をかけたくない」という感情に届いていない
エトス	40点	誰が運営しているか不明瞭。信頼の土台がない

新LP施策（100点化）

要素	施策	効果
ロゴス	・FAQ「本当に1000年？」で科学的根拠を平易に説明 ・競合比較表で「維持費ゼロ」「サーバー不要」を明示 ・プロセス4ステップで「簡単さ」を可視化	「難しそう」 →「わかりやすい」
パトス	・ペルソナカード「子供に迷惑をかけたくない方へ」 ・ヒーローフック3つ（終活/墓じまい/先祖供養） ・体験者の声（70代元教員）の具体的エピソード	「自分のことだ」と感じる
エトス	・SoulCarrier活動との連携を明示 ・日立/京大の研究引用 ・代表者名・連絡先を明記	「この人なら任せられる」

新LP評価

要素	スコア	根拠
ロゴス	95点	専門用語を排除、FAQ・比較表で疑問を網羅
パトス	95点	3つのペルソナフックで「自分ごと」化成功
エトス	90点	思想・活動・実績の三層で信頼構築

ペルソナ2: 遺族・墓じまい検討層（45-60歳）

プロフィール

- 最近親を亡くした
- 実家の墓じまいを検討中
- 兄弟との調整が必要
- 忙しく、効率的な解決策を求める

旧LP評価（改善前）

要素	スコア	課題
ロゴス	55点	「墓じまい後の受け皿」という訴求がない

パトス	45点	遺族の「罪悪感」「喪失感」に寄り添っていない
エトス	40点	墓じまいの文脈での実績・事例がない

新LP施策 (100点化)

要素	施策	効果
ロゴス	・ペルソナカード「墓じまいを検討中の方へ」 ・問題セクション「墓は維持できない時代」で統計（年間10万基） ・比較表「継承のしやすさ」項目追加	「墓じまいの答え」と認識
パトス	・「お墓がなくても、記憶は永遠に」というメッセージ ・体験者の声（50代会社員）の墓じまい文脈 ・「父の記録をどうするか悩んでいた」という共感ポイント	罪悪感の解消、安心感
エトス	・SoulCarrier「遺骨帰還」活動との連携 ・具体的な価格明示（隠れコストなし）	「この人は遺族の気持ちがわかる」

新LP評価

要素	スコア	根拠
ロゴス	95点	墓じまい文脈での価値提案が明確
パトス	90点	遺族の感情に寄り添うメッセージ
エトス	85点	遺骨帰還活動が信頼の裏付け

ペルソナ3: 先祖供養・家系図関心層 (40-65歳)

プロフィール

- 家系図やルーツに関心
- 仏壇・位牌を大切にしている
- 「家」の継続を重視
- 情報収集に時間をかける

旧LP評価（改善前）

要素	スコア	課題
ロゴス	50点	「家系図保存」の具体的な使い方がない
パトス	55点	「千年」の時間軸への共感訴求が弱い
エトス	50点	「存在証明の民主化」思想との接続が薄い

新LP施策（100点化）

要素	施策	効果
ロゴス	<ul style="list-style-type: none"> ・ペルソナカード「家族の歴史を残したい方へ」 ・FAQ「どのような内容を記録できますか？」で家系図言及 ・家族セットプラン（3名12万円）の設計 	「家系図保存に使える」と認識
パトス	<ul style="list-style-type: none"> ・「子孫が必ず辿れる、確かな記録に」 ・体験者の声（60代主婦）「5代前までは遡れたが...」 ・「記憶の不平等」問題セクションで3世代の話 	「継承への使命感」を刺激
エトス	<ul style="list-style-type: none"> ・「存在証明の民主化」フィロソフィーセクション ・「特権ではなく、すべての人の権利」という思想 ・SoulCarrier「無名氏」調査活動との連携 	思想への共鳴、深い信頼

新LP評価

要素	スコア	根拠
ロゴス	90点	家系図保存の具体的な使い方を提示
パトス	95点	「千年先へ届ける」時間軸への共感
エトス	95点	思想的共鳴による深い信頼

ペルソナ4: SoulCarrier会員（既存支持者）

プロフィール

- ・「存在証明の民主化」思想に共感
- ・SoulCarrier活動を支援している
- ・社会的意義のある活動に関心
- ・比較的高い購買力

旧LP評価（改善前）

要素	スコア	課題
ロゴス	60点	会員優待の明示がない
パトス	70点	思想は伝わるが「自分も参加できる」感が弱い
エトス	80点	SoulCarrierとの関連はあるが薄い

新LP施策（100点化）

要素	施策	効果
ロゴス	・料金セクションに「SoulCarrier会員特典20-30%OFF」明記 ・プライシングの透明性	「会員でよかった」
パトス	・フィロソフィーセクションでSoulCarrier活動を詳述 ・「共鳴の会」バッジの可視化 ・「一緒に記憶の不平等に挑む」というメッセージ	「活動に参加している」感覚
エトス	・SoulCarrierからトキストレージへの文脈を明示 ・マウイ活動の言及 ・代表の思想・ストーリー	「この人の活動を応援したい」

新LP評価

要素	スコア	根拠
ロゴス	90点	会員優待を明記、価格の透明性
パトス	95点	活動への参加感、共鳴の感覚
エトス	100点	既存の信頼関係を活かした深い信頼

総合評価サマリー

旧LP → 新LP スコア比較

ペルソナ	ロゴス	パトス	エトス	総合
終活シニア	60→95	50→95	40→90	50→ 93
遺族・墓じまい層	55→95	45→90	40→85	47→ 90
先祖供養層	50→90	55→95	50→95	52→ 93
SoulCarrier会員	60→90	70→95	80→100	70→ 95

平均スコア

- 旧LP: 55点
- 新LP: 93点

新LPの構成と各セクションの役割

セクション	主要ペルソナ	ロゴス	パトス	エトス
ヒーロー	全員	-	★★★	-
ペルソナカード	全員	★	★★★	-
問題提起	全員	★★	★★★	-
解決策	全員	★★★	★	-
科学的根拠	終活/遺族	★★★	-	★★
競合比較	遺族/先祖供養	★★★	-	-
体験（佐渡）	終活/先祖供養	-	★★★	-
フィロソフィー	先祖供養/会員	-	★★	★★★
体験者の声	全員	-	★★	★★★

料金	全員	★★★	-	★
FAQ	終活/遺族	★★★	★	-
プロセス	終活	★★★	-	-
CTA	全員	-	★★	★

実装完了項目チェックリスト

口ゴス強化

- 科学的根拠セクション（日立/京大研究引用）
- 競合比較表（6項目で明確な優位性）
- FAQ（6つの典型的疑問に回答）
- プロセス4ステップ（簡単さの可視化）
- 料金の透明性（隠れコストなし明記）

パトス強化

- ペルソナ別フック（ヒーローセクション3つ）
- ペルソナカード（3種類の具体的な悩み→解決）
- 問題提起の感情訴求（記憶の不平等、墓じまい10万基）
- 体験者の声（3名の具体的エピソード）
- 体験セクション（佐渡リトリートの情緒的価値）

エトス強化

- フィロソフィーセクション（思想の明示）
- SoulCarrier連携の可視化
- 代表者情報・連絡先の明記
- 体験者の声（社会的証明）
- 研究機関の権威引用

次のアクション

1. 即座に実行: 新LP (tokistorage_lp_v2.html) をサーバーにアップロード
 2. 今週中: 石英ガラス業者への見積依頼送信
 3. 今週中: SoulCarrier会員への先行案内メール送信
 4. 2週間以内: Google Analytics / ヒートマップ設置で効果測定
 5. 1ヶ月後: A/Bテストで見出し・CTA最適化
-

分析日: 2026年2月1日