

# 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	・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	・「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	・「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→ <b>93</b>
遺族・墓じまい層	55→95	45→90	40→85	47→ <b>90</b>
先祖供養層	50→90	55→95	50→95	52→ <b>93</b>
SoulCarrier会員	60→90	70→95	80→100	70→ <b>95</b>

### 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

### ロゴス強化

- 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