

# 相続ナビサイト改善提案書

## 1. エグゼクティブサマリー

本提案書は、株式会社はつらつが運営する「相続ナビ」サイトの改善案を、参考サイト分析結果と神奈川県央地区への地域特化戦略に基づいて提案するものです。現在のサイトは基本的な情報提供機能を備えていますが、競合他社の優れた要素を取り入れ、地域特化型のコンテンツを強化することで、より効果的な集客と顧客満足度の向上を実現できます。

## 2. 現状分析

### 2.1 現在のサイトの強み

現在の「相続ナビ」サイトは以下の強みを持っています。

**デザインと構造面** - 清潔で信頼感のあるブルーを基調としたデザイン - レスポンシブデザインによるモバイル対応 - 明確なナビゲーション構造（サービス、セミナー、専門家紹介、会社概要、お問い合わせ） - 視覚的に分かりやすいサービス紹介セクション

**コンテンツ面** - 相続に特化したサービス内容の明確な提示 - 4つの主要サービス（不動産売却仲介、専門家連携、相続セミナー、手続きサポート）の整理された紹介 - 会社概要と免許・所属団体情報による信頼性の担保 - 複数の問い合わせ手段（電話、メール）の提供

### 2.2 改善が必要な領域

参考サイト分析と競合調査の結果、以下の領域で改善の余地があることが判明しました。

**コンテンツの深度不足** - 相続に関する専門的な情報コンテンツが限定的 - ユーザーの疑問に答えるQ&Aや詳細な解説記事の不足 - 地域特化型情報の欠如

**ユーザーエンゲージメント機能の不足** - インタラクティブなツール（相続税簡易試算、診断機能など）の欠如 - ユーザーが能動的に利用できるコンテンツの不足

**信頼性訴求の弱さ** - 具体的な実績数値や顧客満足度の提示不足 - お客様の声や事例紹介の不足 - 専門家の詳細なプロフィール情報の不足

**地域特化要素の不足** - 神奈川県央地区に特化した情報の欠如 - 地域の専門家ネットワークの可視化不足 - 地域特有の相続事情への対応情報の不足

## 3. 参考サイト分析から得られた知見

### 3.1 OAG税理士法人サイトからの学び

**相続税簡易試算ツールの効果** OAG税理士法人サイトで最も印象的だったのは、ユーザーが手軽に相続税の概算を知ることができる簡易試算ツールです。このツールは複雑な相続税計算をシンプルなインターフェースで提供し、ユーザーのサイト滞在時間を大幅に延ばす効果を持っています。ユーザーは自身の状況を入力することで、具体的な数値を得られるため、サービスへの関心が高まり、問い合わせにつながりやすくなります。

**透明性の高い料金提示** 同サイトでは、税理士報酬が具体的に提示されており、ユーザーが安心して相談を検討できる環境を作り出しています。料金の不透明さは相続サービスにおける大きな不安要因であり、これを解消することで信頼性が大幅に向上します。

**数値による信頼性の訴求** 「顧客満足度99.2%」「35年の信頼」「相続税申告実績1万件以上」「全国9拠点」といった具体的な数字や実績の提示は、専門性や信頼感を強力にアピールする効果を持っています。これらの数値は、ユーザーの不安を軽減し、サービス選択の決定要因となります。

### 3.2 こん・さいとう司法書士事務所サイトからの学び

**専門家比較コンテンツの価値** 同サイトの最大の特徴は、相続の相談先を6パターン（市役所・区役所、銀行、司法書士、弁護士、税理士、行政書士）に分けて詳細に比較していることです。このコンテンツは、ユーザーが自分に最適な専門家を理解し、選択する手助けとなる非常に価値の高い情報です。

**メリット・デメリットの客観的提示** 各相談先の長所と短所を分かりやすく整理することで、ユーザーが客観的に判断できる情報を提供しています。この透明性の高いアプローチは、サイトの信頼性を大幅に向上させます。

**ユーザーの疑問に寄り添う構成** 「相続の相談は誰にすればいいのか？」というユーザーが抱える根本的な疑問から入り、段階的に情報を提供する構成は、非常に分かりやすく、ユーザーエクスペリエンスを向上させます。

### 3.3 長岡行政書士事務所サイトからの学び

**地域特化型情報の効果** 「横浜市での死亡後の手続・相続手続」のように、特定の地域に特化した情報を提供することで、その地域のユーザーにとって非常に具体的で役立つ情報となっています。地域に根ざしたサービスであることを強力にアピールできます。

**手続きのスケジュール化** 「死亡後に必要な手続のスケジュール一覧」のように、時系列で必要な手続きを分かりやすく提示することで、ユーザーが次に何をすべきか一目で理解できるため、不安を軽減し、行動を促す効果があります。

**インタラクティブなCTAの活用** 「資料ダウンロード」や「簡易診断」といったCTA（Call To Action）を設置し、ユーザーが気軽に次のステップに進めるよう誘導しています。これらはリード獲得に非常に有効です。

## 4. 改善提案の全体戦略

### 4.1 戦略的方向性

**地域特化型専門サイトへの進化** 神奈川県央地区（大和市、海老名市、座間市、綾瀬市など）に特化した相続専門サイトとして、地域密着型のサービスを強化します。これにより、大手にはない地域特有のニーズに対応し、競合優位性を確立します。

**コンテンツマーケティングの強化** 専門的な情報が多ければ多いほどサイトの質が上がり、訪問者が増えるという考えに基づき、相続に関する包括的で深い情報を提供するコンテンツハブとしての機能を強化します。

**ユーザーエンゲージメントの向上** インタラクティブなツールや診断機能を導入し、ユーザーが能動的にサイトを利用できる環境を構築します。これにより、サイト滞在時間の延長と問い合わせ率の向上を図ります。

### 4.2 改善の優先順位

**フェーズ1: 基盤強化（即座に実装可能）** 1. 地域特化コンテンツの追加 2. 信頼性訴求要素の強化 3. 問い合わせ導線の多様化

**フェーズ2: 機能拡張（中期的実装）** 1. インタラクティブツールの導入 2. 専門家比較コンテンツの作成 3. 詳細な情報記事の充実

**フェーズ3: 高度化（長期的実装）** 1. 顧客管理システムとの連携 2. オンライン相談機能の実装 3. セミナー予約システムの高度化

## 5. 具体的改善提案

### 5.1 地域特化コンテンツの強化

#### 神奈川県央地区特化ページの新設

「神奈川県央地区の相続手続きガイド」として、以下の内容を含む専用ページを作成します。

大和市の相続手続き情報 - 大和市役所での各種手続き（死亡届、世帯主変更届、国民健康保険の資格喪失届など）の詳細 - 大和市内の法務局（横浜地方法務局大和出張所）での不動産

相続登記手続き - 大和市内の税務署（大和税務署）での相続税申告手続き - 大和市特有の相続事情（地価動向、不動産市場の特徴など）

海老名市・座間市・綾瀬市の情報 - 各市役所での手続き情報 - 地域の不動産相場と相続税評価額の傾向 - 地域特有の相続パターン（農地相続、事業承継など）

県央地区の専門家ネットワーク - 地域の税理士、司法書士、弁護士の詳細プロフィール - 各専門家の得意分野と実績 - 地域での活動歴と地域貢献実績

### **地域密着型セミナー情報**

県央地区内での相続セミナー開催情報を充実させ、以下の要素を含めます。

- ・ 大和市、海老名市、座間市、綾瀬市での定期開催セミナー
- ・ 各市の公民館や市民センターでの出張セミナー
- ・ 地域の金融機関との共催セミナー
- ・ オンラインとオフラインのハイブリッド開催

## **5.2 インタラクティブツールの導入**

### **相続税簡易試算ツール**

OAG税理士法人サイトで効果的だった相続税簡易試算ツールを参考に、以下の機能を持つツールを開発します。

基本機能 - 相続財産の種類別入力（不動産、預貯金、株式、保険金など） - 相続人の人数と続柄の選択 - 基礎控除額の自動計算 - 概算相続税額の表示

神奈川県央地区特化機能 - 県央地区の不動産評価額データベースとの連携 - 地域の平均的な相続パターンとの比較 - 地域の税理士への相談案内

### **相続手続き診断ツール**

ユーザーの状況に応じて、必要な手続きや相談先を案内する診断ツールを作成します。

診断項目 - 被相続人の居住地域 - 相続財産の種類と規模 - 相続人の人数と関係性 - 遺言書の有無 - 相続開始からの経過期間

診断結果 - 必要な手続きのチェックリスト - 手続きの優先順位と期限 - 推奨する専門家の種類 - 概算費用の目安

## **5.3 専門家比較コンテンツの作成**

### **「相続の相談先選びガイド」 ページの新設**

こん・さいとう司法書士事務所サイトの優れた専門家比較コンテンツを参考に、以下の内容を含むページを作成します。

専門家別詳細比較 - 税理士：相続税申告、税務相談、節税対策 - 司法書士：不動産相続登記、遺産分割協議書作成 - 弁護士：相続争い、遺留分請求、調停・審判 - 行政書士：遺言書作成、相続手続き代行 - 不動産会社：相続不動産の売却、活用提案

状況別推奨専門家 - 相続税が発生する場合 - 不動産が多い場合 - 相続人間で争いがある場合 - 事業承継が必要な場合 - 手続きを全て任せたい場合

費用比較表 - 各専門家の標準的な報酬体系 - サービス内容別の費用目安 - 追加費用が発生するケース

## 5.4 信頼性訴求要素の強化

### 実績と数値の具体的提示

OAG税理士法人サイトの効果的な数値訴求を参考に、以下の実績を明確に提示します。

サービス実績 - 相続相談件数（年間・累計） - 不動産売却仲介実績 - セミナー開催回数と参加者数 - 専門家紹介実績

顧客満足度 - アンケート調査に基づく満足度 - リピート率 - 紹介率 - 問題解決率

地域での実績 - 神奈川県央地区での相談実績 - 地域での不動産取引実績 - 地域セミナーの開催実績

### お客様の声の充実

事例別お客様の声 - 相続税申告をサポートしたケース - 不動産売却を支援したケース - 相続争いを解決したケース - 事業承継をサポートしたケース

地域別お客様の声 - 大和市在住のお客様 - 海老名市在住のお客様 - 座間市在住のお客様 - 綾瀬市在住のお客様

## 5.5 コンテンツマーケティングの強化

### 相続知識ライブラリーの構築

専門的な情報を充実させるため、以下のカテゴリで包括的なコンテンツを作成します。

基礎知識シリーズ - 相続の基本的な流れ - 相続人の確定方法 - 相続財産の調査方法 - 遺産分割協議の進め方 - 相続税の基本知識

実践的ガイドシリーズ - 相続手続きのスケジュール管理 - 必要書類の取得方法 - 専門家との上手な付き合い方 - 相続トラブルの予防法 - 生前対策の重要性

地域特化情報シリーズ - 神奈川県央地区の相続事情 - 地域の不動産市場動向 - 地域の専門家情報 - 地域での相続事例紹介

Q&Aコンテンツ - よくある相続の疑問100選 - 相続税に関するQ&A - 不動産相続のQ&A - 相続手続きのQ&A

## 5.6 ユーザーエクスペリエンスの向上

### 問い合わせ導線の多様化

参考サイトで効果的だった多様な問い合わせ手段を導入します。

問い合わせ手段の拡充 - 電話相談（フリーダイヤル） - メール相談 - LINE相談 - オンライン面談予約 - 来所相談予約

段階的な問い合わせ設計 - 簡単な質問：チャットボット - 詳細な相談：メール・電話 - 本格的な相談：面談予約

### ナビゲーションの改善

メインナビゲーションの最適化 - サービス → 詳細サービス紹介 - 地域情報 → 県央地区特化情報 - 知識・情報 → 相続知識ライブラリー - 専門家紹介 → 専門家比較・紹介 - セミナー → セミナー情報・予約 - 会社概要 → 会社情報・実績 - お問い合わせ → 多様な相談窓口

サイト内検索機能の強化 - キーワード検索 - カテゴリー別検索 - 地域別検索 - 専門家別検索

## 5.7 モバイル最適化の強化

### モバイルファーストデザイン

タッチ操作の最適化 - ボタンサイズの適正化 - スワイプ操作への対応 - タップ領域の拡大

表示速度の最適化 - 画像の最適化 - キャッシュ機能の活用 - CDNの導入

モバイル専用機能 - ワンタップ電話発信 - 位置情報を活用した最寄り専門家表示 - プッシュ通知機能

## 6. 実装スケジュールと優先順位

### 6.1 フェーズ1: 基盤強化（実装期間：1-2ヶ月）

**Week 1-2: コンテンツ基盤整備** - 地域特化ページの基本構造作成 - 専門家プロフィール情報の収集・整理 - お客様の声の収集・編集

**Week 3-4: 信頼性要素の追加** - 実績数値の整理・表示 - 料金体系の明確化 - 免許・資格情報の詳細化

**Week 5-6: 問い合わせ導線の改善** - LINE相談窓口の設置 - 問い合わせフォームの最適化 - 電話相談時間の拡大

**Week 7-8: 基本的なSEO対策** - 地域キーワードの最適化 - メタタグの改善 - サイトマップの更新

## 6.2 フェーズ2: 機能拡張（実装期間：2-3ヶ月）

**Month 1: インタラクティブツール開発** - 相続税簡易試算ツールの設計・開発 - 相続手続き診断ツールの作成 - ツールのテスト・調整

**Month 2: コンテンツ拡充** - 専門家比較ページの作成 - 相続知識ライブラリーの構築開始 - Q&Aコンテンツの作成

**Month 3: ユーザビリティ向上** - サイト内検索機能の実装 - ナビゲーションの改善 - モバイル最適化の強化

## 6.3 フェーズ3: 高度化（実装期間：3-4ヶ月）

**Month 1-2: システム連携** - 顧客管理システムとの連携 - セミナー予約システムの高度化 - 専門家マッチングシステムの構築

**Month 3-4: 高度な機能実装** - オンライン相談機能の実装 - 進捗管理ツールの開発 - パーソナライゼーション機能の追加

# 7. 期待される効果と成果指標

## 7.1 定量的効果

**ウェブサイトパフォーマンス** - 月間ユニークユーザー数：現在の2-3倍増加を目標 - 平均セッション時間：現在の1.5-2倍延長を目標 - 直帰率：20-30%の改善を目標 - コンバージョン率：問い合わせ率の2-3倍向上を目標

**ビジネス成果** - 月間問い合わせ件数：3-5倍増加を目標 - セミナー参加者数：2-3倍増加を目標 - 不動産売却仲介件数：2倍増加を目標 - 専門家紹介件数：3-4倍増加を目標

## 7.2 定性的効果

**ブランド認知度の向上** - 神奈川県央地区での相続専門サイトとしての地位確立 - 地域での専門家ネットワークのハブとしての認知 - 相続に関する信頼できる情報源としての評価

**顧客満足度の向上** - より詳細で実用的な情報提供による満足度向上 - 地域特化情報による利便性の向上 - 専門家選択の透明性による安心感の向上

## 7.3 成果測定方法

**ウェブ解析** - Google Analyticsによる詳細なトラフィック分析 - ヒートマップツールによるユーザー行動分析 - A/Bテストによる改善効果の測定

**顧客フィードバック** - 定期的な顧客満足度調査 - 問い合わせ時のアンケート実施 - セミナー参加者へのフィードバック収集

**競合比較** - 競合サイトとのパフォーマンス比較 - 検索順位の定期的なモニタリング - 市場シェアの変化追跡

## 8. 投資対効果の分析

### 8.1 投資コスト概算

**フェーズ1: 基盤強化** - コンテンツ作成費用: 50-80万円 - デザイン改修費用: 30-50万円 - システム改修費用: 20-40万円 - 合計: 100-170万円

**フェーズ2: 機能拡張** - ツール開発費用: 100-150万円 - コンテンツ拡充費用: 80-120万円 - システム改修費用: 50-80万円 - 合計: 230-350万円

**フェーズ3: 高度化** - システム開発費用: 150-250万円 - 連携システム構築費用: 100-150万円 - 高度機能実装費用: 80-120万円 - 合計: 330-520万円

**総投資額: 660-1,040万円**

### 8.2 期待収益

**直接的収益増加** - 不動産売却仲介手数料の増加: 年間500-800万円 - セミナー収益の増加: 年間100-200万円 - 専門家紹介手数料の増加: 年間200-400万円

**間接的効果** - ブランド価値の向上による長期的な収益増加 - 地域でのネットワーク拡大による事業機会の増加 - 顧客満足度向上による口コミ効果

**投資回収期間: 1.5-2年**



## 9. リスク分析と対策

### 9.1 技術的リスク

**システム開発の遅延** - 対策：段階的な開発とテストの実施 - 対策：経験豊富な開発パートナーの選定 - 対策：バックアップ計画の策定

**セキュリティリスク** - 対策：最新のセキュリティ対策の実装 - 対策：定期的なセキュリティ監査の実施 - 対策：個人情報保護体制の強化

### 9.2 市場リスク

**競合他社の対応** - 対策：継続的な競合分析と差別化戦略の更新 - 対策：地域特化という独自性の強化 - 対策：顧客との関係性強化による囲い込み

**市場環境の変化** - 対策：柔軟な戦略変更が可能な設計 - 対策：多様な収益源の確保 - 対策：定期的な市場分析と戦略見直し

### 9.3 運用リスク

**コンテンツ更新の負担** - 対策：効率的なコンテンツ管理システムの導入 - 対策：外部ライターとの連携体制構築 - 対策：更新スケジュールの体系化

**専門家ネットワークの管理** - 対策：専門家との定期的なコミュニケーション - 対策：品質管理体制の構築 - 対策：新規専門家の継続的な開拓

## 10. 結論と推奨事項

### 10.1 総合評価

本改善提案は、参考サイト分析から得られた優れた要素を取り入れ、神奈川県央地区への地域特化戦略と組み合わせることで、「相続ナビ」サイトを競合他社に対して優位性を持つ専門サイトに進化させることができます。特に以下の点で大きな効果が期待できます。

**差別化の実現** 地域特化型の詳細な情報提供により、大手にはない地域密着型のサービスとしての差別化を実現できます。

**ユーザーエンゲージメントの向上** インタラクティブなツールと豊富なコンテンツにより、ユーザーの滞在時間延長と問い合わせ率向上を実現できます。

**信頼性の向上** 具体的な実績提示と透明性の高い情報提供により、ユーザーからの信頼を大幅に向上させることができます。

## 10.2 推奨実装順序

**最優先実装項目（フェーズ1）** 1. 地域特化コンテンツの追加 2. 信頼性訴求要素の強化 3. 問い合わせ導線の多様化

これらは比較的短期間で実装可能であり、即座に効果を実感できる項目です。

**中期実装項目（フェーズ2）** 1. 相続税簡易試算ツールの導入 2. 専門家比較コンテンツの作成 3. 相続知識ライブラリーの構築

これらは中期的な競合優位性の確立に重要な項目です。

**長期実装項目（フェーズ3）** 1. 高度なシステム連携 2. オンライン相談機能 3. パーソナライゼーション機能

これらは長期的なブランド価値向上と事業拡大に寄与する項目です。

## 10.3 成功のための重要要素

**継続的な改善** 一度の改善で終わりではなく、ユーザーフィードバックと市場変化に応じた継続的な改善が成功の鍵となります。

**地域ネットワークの強化** 地域の専門家や関連機関との連携を深め、真の地域密着型サービスを実現することが重要です。

**品質の維持** コンテンツの質と情報の正確性を維持し、専門サイトとしての信頼性を保つことが不可欠です。

本提案書に基づく改善実装により、「相続ナビ」サイトは神奈川県央地区における相続専門サイトのリーディングポジションを確立し、持続的な事業成長を実現できると確信しています。