

# 株式会社はつらつ 相続関連不動産ポータルサイト立ち上げ提案書

## エグゼクティブサマリー

株式会社はつらつ様の相続関連不動産ポータルサイト「相続ナビ」の立ち上げに関する包括的な提案書です。本サイトは、相続に関連する不動産売却の仲介を中心とし、行政書士法人ふらっと法務事務所をはじめとする各士業との連携により、相続手続きをワンストップでサポートするプラットフォームとして設計されています。

### 主要な提案内容

- ・ **ターゲット市場:** 相続不動産を抱える個人・家族
- ・ **収益モデル:** 不動産仲介手数料を主軸とした多角的収益構造
- ・ **年間売上目標:** 2,124万円～3,900万円
- ・ **技術基盤:** React.js + Next.js によるモダンなウェブアプリケーション
- ・ **差別化要因:** 士業連携による包括的サポート体制

## 1. プロジェクト概要

### 1.1 背景と目的

日本の高齢化社会の進展に伴い、相続に関する課題が増加しています。特に不動産相続においては、複雑な手続きや専門知識の不足により、多くの方が困難を抱えています。株式会社はつらつ様は、この社会課題に対して、不動産業としての専門性と士業ネットワークを活用したソリューションを提供することを目指しています。

### 1.2 サイトコンセプト

「相続ナビ」は、相続に関するあらゆる悩みを解決する総合ポータルサイトとして、以下の価値を提供します:

- ・ **情報提供:** 相続に関する正確で分かりやすい情報
- ・ **専門家連携:** 信頼できる士業との橋渡し
- ・ **不動産サービス:** 相続不動産の適正価格での売却サポート
- ・ **教育機会:** 定期的なセミナーによる知識向上

## 2. 市場分析

### 2.1 競合分析

主要な競合サイトの分析結果:

**相続会議（朝日新聞社）** - 強み: 大手メディアの信頼性、豊富なコンテンツ - 弱み: 不動産売却サービスの専門性不足

**相続プラス** - 強み: 専門家検索機能、ユーザビリティ - 弱み: 地域密着性の不足

**不動産相続ガイド** - 強み: 不動産特化、実用的な情報 - 弱み: 土業連携の弱さ

### 2.2 市場機会

- ・ 相続登記義務化（2024年4月）による需要増加
- ・ 空き家問題の深刻化
- ・ デジタル化による情報アクセスの向上
- ・ 高齢者のインターネット利用率向上

## 3. サービス設計

### 3.1 サイト構成

#### 3.1.1 トップページ

- ・ サイトコンセプトと提供サービスの概要
- ・ 最新情報・お知らせ
- ・ 人気コンテンツへの導線
- ・ 相続関連不動産売却のメリット紹介
- ・ 土業連携の信頼性アピール

#### 3.1.2 相続関連情報

- ・ 相続の基礎知識（遺産分割、相続税、相続放棄等）
- ・ 不動産相続の専門知識（登記、評価、売却等）
- ・ 相続手続きの詳細フロー
- ・ よくある質問（Q&A形式）
- ・ 実際の相続事例紹介
- ・ 専門家監修のコラム・記事

### 3.1.3 セミナー情報

- ・ 開催予定セミナーの一覧表示
- ・ 過去のセミナー実績と参加者の声
- ・ オンライン申し込み機能
- ・ セミナー資料のダウンロード

### 3.1.4 不動産売却仲介

- ・ 売却プロセスの詳細説明
- ・ 無料査定依頼フォーム
- ・ 売却成功事例の紹介
- ・ 買取サービスの案内

### 3.1.5 士業連携・専門家紹介

- ・ 行政書士法人ふらっと法務事務所の詳細紹介
- ・ 連携する弁護士・税理士・司法書士のプロフィール
- ・ 専門分野別の相談フォーム
- ・ 専門家への直接予約システム

## 3.2 コンテンツ戦略

### 3.2.1 情報の信頼性確保

- ・ 全記事を有資格者が監修
- ・ 法改正に対応した定期的な情報更新
- ・ 出典・参考文献の明記
- ・ 専門用語の分かりやすい解説

### 3.2.2 ユーザビリティの向上

- ・ 直感的なナビゲーション設計
- ・ モバイルファーストのレスポンシブデザイン
- ・ 高速なページ読み込み
- ・ アクセシビリティへの配慮

### 3.2.3 SEO対策

- ・ ターゲットキーワードの戦略的配置
- ・ 構造化データの実装
- ・ 内部リンクの最適化
- ・ 定期的なコンテンツ更新

## 4. 技術仕様

### 4.1 システム構成

#### 4.1.1 フロントエンド

- ・ **フレームワーク**: React.js 18+
- ・ **メタフレームワーク**: Next.js 14+
- ・ **スタイリング**: Tailwind CSS
- ・ **UIコンポーネント**: shadcn/ui
- ・ **アイコン**: Lucide React
- ・ **状態管理**: React Context API / Zustand

#### 4.1.2 バックエンド

- ・ **API**: Next.js API Routes
- ・ **認証**: NextAuth.js
- ・ **データベース**: PostgreSQL
- ・ **ORM**: Prisma
- ・ **キャッシュ**: Redis

#### 4.1.3 インフラストラクチャ

- ・ **ホスティング**: Vercel
- ・ **CDN**: Cloudflare
- ・ **ドメイン**: 独自ドメイン + SSL証明書
- ・ **監視**: Sentry (エラー監視)
- ・ **アクセス解析**: Google Analytics 4

### 4.2 主要機能

#### 4.2.1 コンテンツ管理システム

- ・ 記事の作成・編集・削除
- ・ カテゴリ・タグ管理
- ・ メディアファイル管理
- ・ SEOメタデータ管理

#### 4.2.2 専門家管理システム

- ・ 専門家プロフィール管理
- ・ 専門分野・対応エリア設定
- ・ 予約カレンダー連携

- ・ 評価・レビュー機能

#### 4.2.3 セミナー管理システム

- ・ セミナー情報の登録・管理
- ・ 参加申し込み受付
- ・ 参加者管理
- ・ 決済システム連携

#### 4.2.4 不動産査定システム

- ・ 査定依頼フォーム
- ・ 物件情報管理
- ・ 査定結果通知
- ・ 顧客管理機能

### 4.3 セキュリティ対策

- ・ HTTPS通信の実装
- ・ CSRF攻撃対策
- ・ XSS攻撃対策
- ・ SQL インジェクション対策
- ・ 定期的なセキュリティ監査

## 5. ビジネスモデル

### 5.1 収益構造

#### 5.1.1 不動産売却仲介手数料（主要収益源）

- ・ **料金体系:** 売却価格の3%（法定上限）
- ・ **想定単価:**
  - ・ 平均売却価格2,000万円：60万円/件
  - ・ 平均売却価格3,000万円：90万円/件
- ・ **目標件数:** 年間24件（月2件）
- ・ **年間売上目標:** 1,440万円～2,160万円

#### 5.1.2 セミナー参加費

- ・ **基礎セミナー:** 3,000円/人
- ・ **専門セミナー:** 5,000円/人
- ・ **個別相談会:** 10,000円/人
- ・ **開催頻度:** 月2回（年24回）

- ・ 想定参加者: 平均20名/回
- ・ 年間売上目標: 144万円～240万円

#### 5.1.3 専門家紹介手数料

- ・ 行政書士: 相談料の20%
- ・ 弁護士: 着手金の10%
- ・ 税理士: 報酬の15%
- ・ 想定件数: 月10件
- ・ 年間売上目標: 120万円～180万円

#### 5.1.4 広告収入

- ・ バナー広告: 5万円/月
- ・ 記事広告: 10万円/記事
- ・ 年間売上目標: 60万円～120万円

#### 5.1.5 コンサルティング・顧問契約

- ・ 料金体系: 月額3万円～10万円
- ・ 年間売上目標: 360万円～1,200万円

総売上目標: 年間2,124万円～3,900万円

### 5.2 コスト構造

#### 5.2.1 初期開発費用

- ・ システム開発: 300万円～500万円
- ・ デザイン制作: 100万円～150万円
- ・ コンテンツ制作: 50万円～100万円
- ・ 初期マーケティング: 100万円～200万円
- ・ 合計: 550万円～950万円

#### 5.2.2 運営費用（年間）

- ・ サーバー・インフラ: 60万円～120万円
- ・ 保守・メンテナンス: 120万円～200万円
- ・ マーケティング: 200万円～400万円
- ・ 人件費: 600万円～1,200万円
- ・ その他経費: 100万円～200万円
- ・ 合計: 1,080万円～2,120万円

## 5.3 収益性分析

- ・ **粗利益率:** 60%～70%
- ・ **営業利益率:** 30%～40%
- ・ **投資回収期間:** 18ヶ月～24ヶ月

## 6. マーケティング戦略

### 6.1 ターゲット顧客

#### 6.1.1 プライマリーターゲット

- ・ **年齢:** 50歳～70歳
- ・ **属性:** 相続予定者・相続発生者
- ・ **課題:** 相続手続きの複雑さ、不動産処分の困難
- ・ **ニーズ:** 信頼できる専門家、適正価格での売却

#### 6.1.2 セカンダリーターゲット

- ・ **年齢:** 30歳～50歳
- ・ **属性:** 相続予定者の子世代
- ・ **課題:** 親の相続対策、将来への不安
- ・ **ニーズ:** 事前準備、知識習得

### 6.2 マーケティングミックス

#### 6.2.1 Product（製品・サービス）

- ・ 包括的な相続サポートサービス
- ・ 信頼性の高い情報提供
- ・ 専門家との確実な連携
- ・ ユーザーフレンドリーなウェブサイト

#### 6.2.2 Price（価格）

- ・ 競合他社と同等の仲介手数料
- ・ 無料相談・無料査定の提供
- ・ セミナー参加費の適正価格設定

#### 6.2.3 Place（流通・立地）

- ・ オンライン中心のサービス提供
- ・ 神奈川県大和市の実店舗

- ・出張相談サービス

#### 6.2.4 Promotion（販促・広告）

- ・SEO対策による自然検索流入
- ・SNSマーケティング
- ・地域密着型の広告展開
- ・口コミ・紹介の促進

### 6.3 集客戦略

#### 6.3.1 デジタルマーケティング

- ・**SEO対策**: ターゲットキーワードでの上位表示
- ・**コンテンツマーケティング**: 有益な情報発信
- ・**SNS活用**: Facebook、YouTube、LINE公式アカウント
- ・**リスティング広告**: Google Ads、Yahoo!広告

#### 6.3.2 オフラインマーケティング

- ・**地域新聞・情報誌**: 広告掲載・記事掲載
- ・**セミナー・勉強会**: 定期開催による認知度向上
- ・**土業ネットワーク**: 連携先からの紹介
- ・**地域イベント**: 参加・協賛による露出

#### 6.3.3 リファラルマーケティング

- ・**顧客紹介制度**: インセンティブ設計
- ・**パートナー紹介**: 土業・金融機関との連携
- ・**口コミ促進**: 満足度調査・レビュー収集

## 7. 実装計画

### 7.1 開発フェーズ

#### 7.1.1 フェーズ1: 基盤構築（1-2ヶ月）

- ・基本的なサイト構造とデザインシステム
- ・CMS設定とコンテンツ管理機能
- ・基本ページ（トップ、会社概要、お問い合わせ）
- ・SSL証明書設定とセキュリティ基盤



### 7.1.2 フェーズ2: コンテンツ機能（2-3ヶ月）

- ・ 相続関連情報ページの構築
- ・ 検索機能の実装
- ・ SEO最適化の実施
- ・ 基本的なお問い合わせ機能

### 7.1.3 フェーズ3: 専門家連携機能（1-2ヶ月）

- ・ 専門家プロフィール管理システム
- ・ 相談予約システムの構築
- ・ 評価・レビュー機能
- ・ 専門家向け管理画面

### 7.1.4 フェーズ4: セミナー・売却機能（2-3ヶ月）

- ・ セミナー管理システム
- ・ 不動産査定依頼機能
- ・ 決済システム連携
- ・ 顧客管理システム

### 7.1.5 フェーズ5: 最適化・運用（継続）

- ・ パフォーマンス最適化
- ・ セキュリティ強化
- ・ 機能追加・改善
- ・ 運用体制の確立

## 7.2 スケジュール

- ・ 要件定義・設計: 1ヶ月
- ・ 開発・テスト: 6ヶ月
- ・ コンテンツ制作: 3ヶ月（並行）
- ・ 運用準備: 1ヶ月
- ・ 合計: 8ヶ月

## 7.3 体制

- ・ プロジェクトマネージャー: 1名
- ・ システムエンジニア: 2名
- ・ デザイナー: 1名
- ・ コンテンツライター: 1名
- ・ マーケティング担当: 1名

## 8. リスク分析と対策

### 8.1 技術的リスク

- ・ **システム障害**: 冗長化とバックアップ体制
- ・ **セキュリティ脅威**: 定期的な脆弱性診断
- ・ **パフォーマンス低下**: 監視システムと最適化

### 8.2 事業的リスク

- ・ **競合他社の参入**: 差別化要因の強化
- ・ **法規制の変更**: 法務専門家との連携
- ・ **市場環境の変化**: 柔軟なビジネスモデル

### 8.3 運営リスク

- ・ **人材不足**: 採用・育成計画の策定
- ・ **品質管理**: 品質管理体制の構築
- ・ **顧客満足度**: 定期的な満足度調査

## 9. 成功指標（KPI）

### 9.1 ウェブサイト関連

- ・ **月間PV数**: 10,000PV（開始6ヶ月後）
- ・ **月間UU数**: 3,000UU（開始6ヶ月後）
- ・ **問い合わせ件数**: 月20件
- ・ **コンバージョン率**: 2%
- ・ **直帰率**: 60%以下
- ・ **ページ滞在時間**: 3分以上

### 9.2 事業関連

- ・ **不動産売却仲介件数**: 月2件
- ・ **セミナー参加者数**: 月40名
- ・ **専門家紹介件数**: 月10件
- ・ **顧客満足度**: 4.5/5.0以上
- ・ **リピート率**: 30%以上

## 9.3 財務関連

- ・ 月間売上: 180万円（年間2,160万円）
- ・ 営業利益率: 30%以上
- ・ 顧客獲得コスト: 5万円以下/件
- ・ 顧客生涯価値: 15万円以上

## 10. 今後の展開

### 10.1 短期目標（1年以内）

- ・ サイトの安定運営と基本機能の充実
- ・ 地域での認知度向上
- ・ 士業ネットワークの拡充
- ・ 月間売上180万円の達成

### 10.2 中期目標（2-3年）

- ・ サービスエリアの拡大
- ・ 新サービスの開発（家族信託、成年後見等）
- ・ 他地域への展開
- ・ 年間売上5,000万円の達成

### 10.3 長期目標（5年以内）

- ・ 全国展開の実現
- ・ フランチャイズ展開の検討
- ・ 関連事業の多角化
- ・ 業界トップクラスのポジション確立

## 11. 結論

株式会社はつらつ様の相続関連不動産ポータルサイト「相続ナビ」は、高齢化社会における重要な社会課題に対する包括的なソリューションを提供する事業として、高い成長性と収益性を期待できます。

### 11.1 主要な成功要因

1. 専門性の高いサービス: 不動産業と士業連携による差別化
2. 信頼性の確保: 有資格者監修による情報の信頼性
3. ユーザビリティ: 使いやすいウェブサイトと丁寧なサポート

#### 4. 地域密着: 神奈川県大和市を中心とした地域特化戦略

### 11.2 期待される効果

- ・ **社会貢献:** 相続問題で困る方々への支援
- ・ **事業成長:** 安定した収益基盤の構築
- ・ **ブランド価値:** 相続分野での専門企業としての地位確立
- ・ **ネットワーク拡大:** 土業・金融機関との連携強化

本提案書に基づく「相続ナビ」の立ち上げにより、株式会社はつらつ様が相続分野におけるリーディングカンパニーとして成長されることを確信しております。

---

**提案書作成日:** 2024年12月6日

**作成者:** AI エージェント Manus

**バージョン:** 1.0