
豊橋音響通信有限会社様

WEBサイトリニューアル提案

12_谷本博史

① 現状分析

防犯カメラ市場の状況

2024年度

2,254億円

市場規模（実績）

2030年度予測

4,362億円

約1.9倍に拡大

矢野経済研究所調べ

今後も防犯カメラ事業に
注力で問題なし

現状ホームページの課題と強み

強み（Strength）

- 創業60年・カメラ事業27年の地域密着企業
- 防犯設備士による専門的な提案
- 官公庁入札資格を保有
- 販売・施工・保守の一貫対応
- 音響機器との複合提案が可能

現状HPの課題（Weakness）

- 長年の実績と技術力が伝わりにくい
- ホームページのデザインが古い
- 防犯カメラが主力と訴求できていない
- 見積・料金情報や問合せのハードルが高い
- FAQなど不安解消コンテンツが不足
- 施工実績の具体的な数字がない

② 改修コンセプト

コンセプト

お客様に信頼感・安心感を持ってもらい、相談しやすい防犯カメラ専門店とじてもらう

訴求ポイント

強みを前面に出し、信頼感・安心感・相談のしやすさを訴求

ターゲット

公共施設の設備管理担当者（40歳代男性）を想定

弱みの改善

お客様の不安・疑問を解消するコンテンツを充実

ターゲット設定の理由

01

自治体入札資格

官公庁案件への優位性

02

防犯設備士資格

専門性の高い提案が可能

03

工事単価が大きい

公共案件は規模が大きい

04

複合提案が可能

音響設備とのワンストップ

③ 変更案（トップページ）

変更内容	期待される効果
防犯カメラ専門店であることを明示する お客様が一目でわかるようにする	信頼感・安心感の向上
累計設置台数を記載する	実績の可視化による信頼獲得
FAQ（よくある質問）・「施工の流れ」 コンテンツを追加する	不安・疑問の解消
「お問合せ」ボタンをわかりやすく配置 「無料相談」とする	気軽に相談できる雰囲気づくり
自治体の防犯カメラ設置補助金情報を 追加する	対象団体の関心喚起