

プレスリリース:

「リフォーム会社のホームページはこうあるべき」を体現!

一塗装会社が異例の**5,000**記事を誇る新サイト『ゆうじくんのペンキ屋さん』を公開

～月間50件の問い合わせ獲得・年商3億円をネット経由で目指す～

このたび、大阪府高槻市に本社を構える塗装会社 株式会社YJリフォームが、単独企業のホームページとしては異例の大規模&先進的なサイト「ゆうじくんのペンキ屋さん」(<https://yujikun.jp/>)を公開いたしました。

---

## ■ 1. 「リフォーム会社のサイトはこうあるべき」の実践

多くのリフォーム会社がWEB集客を課題とする中、初期段階で**5,000**記事という圧倒的情報量を武器に、ユーザーの「知りたい」に応えるサイトを構築。「ゆうじくんのペンキ屋さん」は、外壁塗装を中心としたリフォーム市場において、ひとつのモデルケースとなることを目指しています。

- 徹底した顧客目線  
一塗装会社のサイトながら、コンテンツ量・内容ともに総合ポータルサイト並みの情報を網羅。
  - 問い合わせ月間**50**件・年商**3**億円をネット経由で獲得したい  
リフォーム業界では珍しい、明確かつ高い目標設定による攻めのWEB戦略を実践。
- 

## ■ 2. データドリブンなサイト設計

株式会社セカンドクエスト(<https://secondquest.jp/>)が開発・運営を手掛け、**Google Analytics**をはじめとするアクセスデータを徹底解析。

- 導線設計・UI/UXの最適化  
離脱ポイントやユーザー行動を分析しながら、カテゴリ配置やコンテンツの並びを調整。初めて訪れたユーザーでも目的の情報にたどり着きやすい構成に。
  - 顧客導線から逆算したページ構成  
「問い合わせ」までをスムーズに誘導するため、必要な情報をステップごとに提示。
- 

## ■ 3. 写真・動画・スマホ対応へのこだわり

1. ファーストビューで信頼感アップ  
顧客との写真や事例をふんだんに配置。営業担当者や職人の人柄を伝え、訪問者に安心感を与えます。
2. 社長自らが**YouTube**で出演  
文字や写真だけでなく、社長自ら出演する動画で企業の姿勢や仕事への想いを直接発信。リフォーム業界で重要視される“人柄”や“実績”を可視化しています。

3. スマホファーストを徹底  
スマートフォンからのアクセス増加を見据え、レスポンシブデザインにより見やすさ・使いやすさを最適化。
- 

## ■ 4. 大阪エリアに根ざしたローカルSEO

- 地域密着の情報発信  
大阪特有の気候・建物事情を踏まえた記事を多数用意し、地域住民に寄り添った情報を提供。
  - 総合的なWEB施策  
自社ホームページに加え、ロコミサイトや各種Webサービスを活用し、オンライン上での認知度アップを図っています。
- 

## ■ 5. 今後の展望

- 継続的なコンテンツ追加とリニューアル  
季節のメンテナンス情報、新施工事例などを定期的に発信。アクセス解析で得たフィードバックを反映し、より使いやすいサイトへ進化を図ります。
  - 月間50件の問い合わせ達成と年商3億円の実現  
徹底したリード獲得施策と地域密着の信頼構築を進め、目標数値の達成を目指します。
  - リフォーム業界全体へのWEB活用の一石  
一塗装会社としての事例を公開することで、業界全体のWEB戦略活性化に繋がりたいと考えています。
- 

## ■ お問い合わせ先

- 会社名: 株式会社セカンドクエスト
- 所在地: 大阪府吹田市
- URL: <https://secondquest.jp/>
- TEL: 06-6170-4400
- Email: [info@secondquest.jp](mailto:info@secondquest.jp)
- 担当: 広報担当

サイト名: ゆうじくんのペンキ屋さん

運営元: 大阪府高槻市に本社を構える塗装会社 株式会社YJリフォーム

URL: <https://yujikun.jp/>