制野さんHP制作・Web戦略 打ち合わせ議事録

---

① 打ち合わせ概要

- 日時：2026年11月2日
- 参加者：
  - 制野さん（クライアント ）
  - 対比地さん（HP制作者）
  - 近藤（集客・SEO・MEO・AI検索、ディレクション）
- 打ち合わせの目的：　制野さんの新規ホームページ（補助金特化サイト）制作に向けた、目的・ターゲット・Web集客戦略（SEO/MEO/AI検索）・サイト構成・費用・年内請求対応および今後の制作フローのすり合わせ。
- 今回話した主なテーマ：
  1. 現状の集客課題と今後の方向性（集客強化と補助金特化）
  2. ターゲット顧客と事務所の強み（行政書士×診断士の合法申請）
  3. Web戦略（ペライチの限界とコラム・更新型SEO/AI検索対策の必要性）
  4. サイト構成・デザイン・ロゴ・システム（WordPress・保守体制）
  5. 見積もり条件・スケジュール（年内請求対応および3名での進行体制）

---

② 全体概要

今回の打ち合わせでは、制野さんがWeb経由で安定して受注できる基盤を作るためのHP制作方針が話し合われました。

制野さんは当初「省力化投資補助金」に絞ったシンプルな1ページ完結（ペライチ/LP）のサイトを想定されていましたが、近藤より「今後の**AI**検索時代において**Google**や**AI**に評価されるには、コラムや実績更新などのサイトの更新性が不可欠であり、ペライチでは**SEO**上成果がほぼ出ない」旨が論理的に説明されました。これを受け、トップページ・サービス詳細・コラム・実績・FAQ・お問い合わせなどを備えたWordPress構造で進めることで合意しました。

ターゲットは製造業や建設業とし、他社（無資格のコンサル等）との最大の差別化要素として「行政書士×中小企業診断士のダブルライセンスによる合法かつ高品質な事業計画作成・申請代行」を打ち出します。また、制野さんの節税・決算の観点から年内での費用請求・処理の希望が出されたため、対比地さんと近藤から概算プランと見積もりを提示した上で、3名のグループメッセンジャーを開設し、制野さんを主導・催促しながらスピーディーに制作を進めていく流れとなりました。

---

③ テーマ別詳細議事録

1. HP制作の目的・取り扱うサービス内容

- 背景と目的：これまで行っていた営業活動（BNI等）を終了したことで集客数が低下傾向にあり、危機感を感じているため、Webを通じた新たな集客チャネルを構築したい。
- 取り扱う補助金の絞り込み：

    - 小規模事業者持続化補助金などはルールの厳格化等により使いづらくなったため、今回のHPでは**「省力化投資補助金（省力化補助金）」**に完全に絞り込んで全振りする。
    - ドメインやサイト名も「省力化」に特化した名称を検討・提案してもらう。
    - 将来的には「大規模補助金」なども視野に入れる。
- 取扱業務の限定（不必要な業務の排除）： 過去に扱っていた外国人労働者の在留資格認定（ビザ関連）等の業務は、近年の審査厳格化により不許可リスクが高まり顧客と揉める懸念があるため、HPには一切掲載せず「補助金特化サイト」として割り切る。

2. 現状の課題・ターゲット・自事務所の強み

- 現状の集客課題：
    - BNI等の毎週の定例会参加、リファラル探し、千葉（千葉セントラル）までの移動（往復数時間）に疲弊しており、本業である書類作成業務に集中できない状況が続いていたため退会した。
    - 営業が得意なタイプではないため、外出や交流会に頼らないWeb集客へのシフトが必須。
- 想定ターゲット： 製造業、建設業などの事業者。
- 最大の強み・差別化ポイント：
    - 「中小企業診断士×行政書士」のダブルライセンス（さらに弁理士資格も保有）。
    - 補助金申請において、法律上「行政書士」資格がなければ合法的な申請代理や手続業務は行えない（他者の無資格・ブラックジャック的な支援との明確な法的な差別化）。
    - 「診断士として質の高い事業計画書が書ける」＋「行政書士として合法的に正しく申請できる」点を強力に訴求する。

3. SEO・MEO・AI検索を見据えた**Web**戦略（近藤提案）

- ペライチ（単一**LP**）の限界：
    - 単一LPでは更新の概念がなく、Googleからのサイト評価が得られず、検索上位表示（SEO）ができない。
    - 今後は若年層を中心にGoogle検索を使わずChatGPT等のAI検索で調べるユーザーが増加するが、AIはSEO/MEOの評価が高いWebサイトの情報・データを参照するため、ペライチ構造ではAI検索時代にも生き残れない。
- コラム・実績ページの必要性： Googleに認めてもらう（更新性を示す）ためには「コラム」と「実績」のページが不可欠。
- キーワード分析と**AI**プロンプト運用（近藤の支援内容）：
    - 競合が少なく、月間検索ボリュームが存在する穴場キーワードを抽出してコラムに組み込む。
    - 制野さんが執筆の手間をかけなくて済むよう、近藤がキーワード分析を行い、AI（ChatGPT等）で高品質なコラムを出力できるプロンプトを構築・提供する（制野さんが保有・育成しているAIとも連携可能）。
    - これにより、6ヶ月で狙ったキーワードの95%を検索1ページ目にランクインさせ、1年で流入数を約30倍に伸ばす土台を作る。

4. HPの構成・機能・保守（対比地さん・近藤提案）

- 使用システム： Google評価やAI検索対策に最も強い「WordPress」を採用。
- 推奨するページ構成：
    1. トップページ
    2. 会社概要 / 行政書士事務所説明
    3. サービス説明（省力化投資補助金特化）
    4. コラム（SEO・AI集客の核）
    5. 実績ページ
    6. よくある質問（FAQ：AI検索で非常に参照されやすいため重要）
    7. お問い合わせフォーム
- セキュリティ・保守管理： WordPressの脆弱性・不正アクセス（乗っ取り）リスクに対応するため、データのバックアップや復元処理を含めた保守管理（対比地さん側：月額1.5万円程度）を組み込む。

5. デザイン・ロゴ・素材

- ロゴの扱い：
    - 過去に制作してもらったロゴがあるが、著作権や使用権の範囲が不明確。
    - 制野さんが当日の夜（22時～）に元制作スタッフと打ち合わせがあるため、直接使用可否を確認する。
    - 継続利用が難しい場合は、対比地さん側でAI等を活用してChromeファビコンやヘッダー用のロゴを新たに作成・提案する。
- 画像・フリー素材： 既存サイトの汎用的なフリー素材は使用せず、補助金特化に合わせたデザインへ全面刷新する。

6. 費用・見積もり・納品スケジュール

- 集客・**SEO**コンサル費用（近藤）： 月額5万円（1年契約：総額60万円＋税）。SEOキーワード分析、AIプロンプト提供・調整を含む。
- **HP**制作費（対比地さん）： 松竹梅（2～3パターン）の見積もりプランを作成して提示する。
- 年内請求・処理への対応：
    - 制野さんの決算・節税（個人事業主側での経費化）の観点から、年内に請求・決済を行いたいご要望を受理。
    - 制作ボリュームを調整し、年内に一定の形（納品または先行請求のスキーム）で進められるプランを切り出す。

---

④ 制野さんの要望

- 補助金（省力化投資補助金）への完全特化： 他の一般行政書士業務（ビザ申請等）は一切掲載せず、補助金一本の特化サイトにしたい。
- コラム執筆の手間をかけたくない： 自身で文章を書く時間がないため、近藤のプロンプト支援やAIを活用した自動化・効率化を図りたい。
- 年内での費用請求・処理： 個人事業の節税対策として、今年度内（年内）に請求・決済を完了させたい。

- 進行の主導とリマインドの徹底： 自身は重要でも緊急でないタスクを後回しにしがちなため、対比地さん・近藤側で強引に案件を引っ張ってほしい。24時間以内に返信がない場合は積極的にリマインド・催促（煽り）をしてほしい。
- 将来的な案件展開： 今回のHP制作・集客が軌道に乗れば、現在相談が来ている「メニ商人（※音声表記）との合併案件」のWeb施策も追加で依頼したい。

---

⑤ 対比地さんからの提案・確認事項

- 松竹梅プラン（**2～3**パターン）の見積もり作成：ページの初期装飾や実装範囲（FAQを最初から入れるか等）に応じたプランを提示する。
- 年内納品・請求スケジュールの調整： 大規模プランでは年内納品が厳しいため、年内請求に対応できる構成・スケジュールのプランを検討する。
- ロゴ作成・素材対応： 既存ロゴが使えない場合、AI等を活用してファビコンやサイト用の簡易ロゴを安価・迅速に制作・提案する。
- 保守管理体制の提示： WordPressのセキュリティ対策・バックアップ対応として月額1.5万円の保守プランを案内。

---

⑥ 近藤からの提案・確認事項

- 更新型サイト構造（**SEO/AI**検索対策）の必要性説得： ペライチの不利益を解説し、コラム・実績・FAQを備えたサイト構成の重要性を提示。
- キーワード戦略と運用コンサル： 月間検索数と広告競合度が低い「勝てるキーワード」を選定し、6ヶ月で1ページ目表示、1年で流入30倍を目指すコンサルプラン（月5万円）を提案。
- 進行管理スキーム： 3名によるグループメッセンジャーを開設し、ヒアリングフォームの回収や質問対応をスムーズに行う体制を構築。
- 制野さんへのタスク催促（リマインドルール）： 24時間ルールに基づくリマインド運用の承諾。

---

⑦ 決定事項

1. サイトコンセプト： 他業務は載せず、「省力化投資補助金」に完全に特化した行政書士×診断士の専門サイトを中心と予定する。
2. サイト構造： ペライチではなく、コラム・実績・FAQ・会社概要・問合せを備えたWordPress構造を採用する。
3. 進行体制： 制野さん・対比地さん・近藤の3名でグループメッセンジャー（LINE等）を開設し、やり取りを一元化する。
4. 連絡ルール： 制野さんからの返信が24時間滞った場合、近藤・対比地さん側からリマインド（催促）を実施する。
5. 年内請求対応： 年内に請求・処理が完了できるプランを含めて見積もり・スケジュールを組み立てる。

---

⑧ 各人の今後のタスク

制野さん

- [ ] 今夜（22時～）の打ち合わせにて、旧制作スタッフへ「既存ロゴの著作権・使用可否」を確認する。
- [ ] 対比地さん・近藤から送られてくるヒアリングフォームや質問事項に回答する。

対比地さん
- [ ] サイト構成案および松竹梅（2〜3パターン）の見積もりを作成・提出する。
- [ ] 年内請求・納品に合わせた切り分けスケジュールの策定。

近藤
- [ ] 3名のグループメッセンジャーを開設する。
- [ ] SEO・AI集客コンサルおよびプロンプト提供に関する
  見積もり・サービス詳細をグループに共有する。
- [ ] 本打ち合わせの決定事項・進行フローをグループ内に共有する。

---

⑨ 未決定事項・要確認事項
- 既存ロゴの使用可否： 制野さんによる今夜の確認結果待ち（不可の場合はAI等での新規作成へ切り替え）。
- 見積もりプランの確定： 対比地さん提示の松竹梅プランのうち、どの構成・範囲で進めるかの最終決定。
- 年内請求・納品の具体的スキーム：税務上・会計上適切な形での年内請求処理の範囲と納品区分の確認。

---

⑩ 今後の流れ
1. グループメッセンジャーの開設（近藤）
2. ロゴ使用可否の回答（制野さん）
3. 見積もり（制作費・**SEO**コンサル費）および構成案の提示（対比地さん・近藤）
4. 制作プラン・年内請求条件の確定（全員）
5. ヒアリングフォーム回答および素材収集・制作着手（全員）
6. 年内請求・決済処理および**HP**公開に向けた進行
