

株式会社サンプル企業

要件定義書

ウェブサイト リニューアル

作成	AI 活用推進担当
日付	2026-09-29
版	1.0
機密区分	社外秘

目次

1. この文書について

- 1.1 目的
- 1.2 読み手
- 1.3 範囲
- 1.4 範囲に含まないもの
- 1.5 前提と制約
- 1.6 改訂履歴
- 1.7 用語

2. 問い合わせが来ない理由は、測ると 3 つに絞れる

- 2.1 いまの数字
- 2.2 実機で見て分かったこと

3. ページは 14 枚から 8 枚に減らす

4. 問い合わせは 3 経路。フォームは 5 項目まで

- 4.1 フォームの項目

5. 非機能要件 — 実際に壊れたものだけを書く

- 5.1 速さ
- 5.2 スマホ
- 5.3 日本語の表示
- 5.4 配色と明暗
- 5.5 その他

6. 公開してからどう更新するか

7. 受け入れの条件

8. 日程と概算の費用

9. 論点と未決

10. 次にやること

1. この文書について

1.1 目的

引合を月 2.1 件から 4 件に増やす（経営改善計画 1-②）ためのサイトを作る。本書は、そのために必要な内容・構成・非機能条件を、制作会社が見積りできる粒度まで書き下したものだ。

1.2 読み手

- ・社内 — 代表、営業課長
- ・社外 — 見積りを出す制作会社 2 社

1.3 範囲

- ・ページの構成と、各ページに載せる中身
- ・問い合わせの受け方
- ・表示の速さ・スマホ・読みやすさの条件
- ・公開後の更新のしかた

1.4 範囲に含まないもの

ここを書かないと、読み手は「書いていないこと=やること」と読みます。

- ・採用ページ — 3 年間採用していないため。始めるときに追加する
- ・英語版 — 海外取引が無い
- ・EC・オンライン見積 — 図面を見ないと単価が出せないため成り立たない
- ・ブログ・お知らせの定期更新 — 続かないものを作らない。更新する人を決められないため（6）

1.5 前提と制約

前提が崩れたら、この文書の結論も崩れます。崩れたら作り直します。

#	前提	崩れたらどうなるか
1	既存のドメイン（sample-kigyo.co.jp）を引き継ぐ	検索での既存の評価が失われ、引合が一時的に減る
2	大口径研磨の加工事例を、客先の許可を得て 3 件掲載できる	本サイトの中核が無くなる。許可が取れなければ、図面を伏せた寸法だけの紹介に変える（論点 #1）
3	問い合わせ対応は営業 2 名が行い、専任を置かない	返信が遅れる。 24 時間以内の返信 を約束できなくなる

1.6 改訂履歴

版	日付	作成	承認	変更の要旨
0.5	2026-09-12	AI 活用推進担当	—	現状の計測結果を整理
1.0	2026-09-29	AI 活用推進担当	高梨 亮	制作会社 2 社への提示用に確定

1.7 用語

語	この文書での意味
LCP	Largest Contentful Paint。画面の主な中身が出るまでの時間。Google が検索順位に使う指標の 1 つ
CLS	Cumulative Layout Shift。読んでいる途中で中身がずれる度合い
引合	見積の依頼。当サイトの目的はこれを増やすこと
スマホ	画面の横幅が 390px 前後の携帯端末。当サイトの訪問の 63.8%

結論

状況 現在のサイトは 2014 年に制作したもので、12 年間ほぼ更新していない。月 1,840 件の訪問があり、**63.8% がスマホ**からである。

問題 問い合わせフォームからの引合が月 0.4 件しかない。計測したところ、スマホで見たときに **主な中身が出るまで 6.2 秒**かかり、**フォームの入力欄が画面からはみ出**していた。さらに、**当社の強みである大口径研磨に触れたページが無い**。

問い 何を直せば引合が増えるか。

答え 3 つに絞る。①大口径研磨の事例を 3 件載せる（同じ加工ができる同業は県内に 3 社しかない（当社を含む））②スマホで 2.5 秒以内に主な中身を出す③問い合わせを電話・メール・フォームの 3 経路にし、フォームは入力項目を 5 つまでにする。ページ数は増やさない。現在の 14 ページを 8 ページに減らす。

	いま（実測）	目標
スマホでの LCP	6.2 秒	2.5 秒以内
問い合わせフォームからの引合	月 0.4 件	月 2 件
ページ数	14 ページ	8 ページ
大口径研磨のページ	無い	事例 3 件

資料: 本文の各節から

2. 問い合わせが来ない理由は、測ると 3 つに絞れる

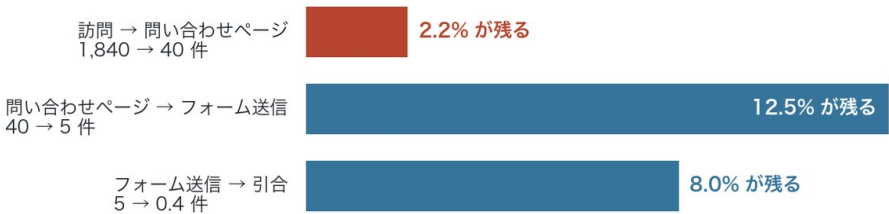
2.1 いまの数字

図表 1 現在のサイトの計測結果

	スマホ	PC	測り方
月の訪問数	1,174	666	アクセス解析（2026 年 4～9 月の平均）
LCP（主な中身が出るまで）	6.2 秒	2.8 秒	PageSpeed Insights・実測値
直帰率	78.4%	61.2%	アクセス解析
問い合わせページまで到達	月 18 件	月 22 件	アクセス解析
フォームの送信	月 2 件	月 3 件	到達した 40 件のうち 5 件（12.5%）しか送信されていない
引合につながった件数	月 0.4 件	—	営業の記録

資料: Google アナリティクス・PageSpeed Insights（2026-09-12 計測）

図表 2 次の段まで残る割合（月あたり）



いちばん落ちるのは「訪問 → 問い合わせページ」で、2.2% しか残らない。訪問 1,840 件が引合 0.4 件になるまでに、通しで 0.022% まで減る。

資料: Google アナリティクス（2026 年 4～9 月の平均）

2.2 実機で見分かったこと

2026 年 9 月 12 日に、iPhone（390px）と Android（412px）の実機で全 14 ページを開いた。

図表 3 実機で見つけた不具合

ページ	何が起きているか	影響
問い合わせ	入力欄が画面の右にはみ出し、横スクロールしないと見えない	送信率 12.5% の直接の原因
トップ	写真が 4.2MB。読み込みに 5 秒以上	LCP 6.2 秒の主因
会社概要	表が画面幅を超え、住所が読めない	—
設備一覧	文字が 11px。拡大しないと読めない	—
全ページ	電話番号が画像で、タップしても発信できない	スマホからの電話が生まれない

資料: 実機での確認 (2026-09-12)

フォームがはみ出していることに、12 年間誰も気づいていなかった。PC でしか確認していなかったためである。
本件では、受入の条件に実機での確認を入れる (7)。

3. ページは 14 枚から 8 枚に減らす

増やさずに減らす。更新できないページが増えると、古い情報が残って信用を落とす。

図表 4 ページの構成

#	ページ	何のためにあるか	主な中身	今より
P1	トップ	3 秒で「何ができる会社か」を伝える	大口径研磨の写真 1 枚+できること 3 つ+事例への導線	作り直す
P2	大口径の精密研磨	当社の強みを伝える中核のページ	φ200mm 超の加工。精度・実績・設備	新設
P3	加工事例	「うちの部品もできそうだな」と思ってもらう	3 件。材質・寸法・精度・工程・期間（図面は伏せる）	新設
P4	設備一覧	対応できる大きさ・精度を判断してもらう	18 台。機種・加工範囲・精度	作り直す
P5	品質への取り組み	検査体制を見せる	三次元測定機・全数検査・検査成績書の例	新設
P6	会社概要	実在と規模を確かめてもらう	沿革・所在地・従業員数・取引銀行	作り直す
P7	お問い合わせ	引合を受ける	電話・メール・フォームの 3 経路	作り直す
P8	プライバシーポリシー	法令上必要	個人情報の取り扱い	作り直す

資料: 当社作成

無くすページ（6 枚） — 社長挨拶／沿革（会社概要に統合）／お知らせ（2016 年で更新停止）／リンク集／サイトマップ／アクセスカウンター付きのトップ旧版。

4. 問い合わせは 3 経路。フォームは 5 項目まで

図表 5 問い合わせの受け方

経路	どう見せるか	受け先	返信の目安
電話	全ページの上部に固定。スマホではタップで発信	代表電話	その場
メール	アドレスを文字で表示（画像にしない）	chuumon@	24 時間以内
フォーム	P7 と、各ページの末尾にボタン	chuumon@ に転送	24 時間以内

資料: 当社作成

4.1 フォームの項目

図表 6 入力してもらう項目

項目	必須	形	なぜ
会社名	○	文字	—
お名前	○	文字	—
メールアドレス	○	文字	返信に必要
電話番号	—	文字	任意にする。必須にすると送信率が下がる
ご相談の内容	○	複数行	—
図面の添付	—	ファイル	10MB まで・PDF/JPEG/PNG

資料: 当社作成

項目を 5 つ（+添付）に絞る。現在のフォームは 11 項目あり、うち 8 つが必須である。業種・従業員数・どこで知ったかは聞かない。知りたい気持ちは分かるが、送信率と引き換えになる。

5. 非機能要件 — 実際に壊れたものだけを書く

一般論のチェックリストは書かない。ここに挙げるのは、当社または当社の支援者が実際に検出した不具合だけである。

5.1 速さ

図表 7 速さの条件

測るもの	条件	測り方
LCP (スマホ)	2.5 秒以内	PageSpeed Insights の実測値 (Field Data) 。Lab Data では判定しない
LCP (PC)	1.8 秒以内	同上
CLS	0.1 以下	同上
画像 1 枚	300KB 以下	WebP。現在 4.2MB の写真がある
総転送量 (トップ)	1.5MB 以下	ブラウザの開発者ツール

資料: Core Web Vitals の基準 (Google)

5.2 スマホ

図表 8 スマホでの条件

条件	数値	なぜ
横スクロールが発生しない	390px 幅で 0px のはみ出し	現在のフォームがはみ出している。本件の最大の欠陥
本文の文字の大きさ	16px 以上	現在 11px のページがある
押せるものの大きさ	1 辺 44px 以上	指で押せる下限
電話番号	文字にし、`tel:` で発信できる	現在は画像で発信できない
表が画面を超えるとき	その表だけを横スクロールさせる。ページ全体は横に動かない	下記の注意

資料: 当社作成

「表だけ横スクロール」は、検査の抜け道にもなる。`overflow-x:auto` を正常として数える検査を作ると、図が 38px はみ出しているでも全項目が緑になる。（2026-09 に実際にそうなった。）但し書きを書いたら、但し書き自体を検査する行をもう 1 本足す。

5.3 日本語の表示

日本語は、宣言しただけでは正しく折り返されない。

図表 9 日本語の折り返し

条件	やり方	根拠
語の途中で割らない	<code>`word-break:auto-phrase`</code> だけでは効かない。割られたくない塊は <code></code> で囲む	<code>computed value</code> に載っていても語中で割ることを実測（2026-09）
見出しの行の揃え	<code>`text-wrap: balance`</code>	1 行目が長く 2 行目が 1 語になるのを防ぐ
検出のしかた	<code>`Intl.Segmenter`</code> （ブラウザ内蔵）で分節を取り、割れている箇所を機械的に探す	外部のライブラリが要らない

資料: 当社の支援者による実測（2026-09）

5.4 配色と明暗

図表 10 配色の条件

条件	やり方
文字と地のコントラスト	4.5:1 以上（WCAG AA）。本文・ボタン・注記のすべてで満たす
暗い画面での表示	色は必ず`:root` で一度すべて定義し、`@media (prefers-color-scheme: dark)` では上書きだけにする。暗い側の中だけで定義された色があると、既定の状態で片方の文字がもう片方の地に乗る
色だけで意味を伝えない	赤緑だけで区別しない。記号か文字を添える

資料: WCAG 2.2 AA、および当社の支援者による実測

5.5 その他

図表 11 運用・法令

項目	条件
対応ブラウザ	Chrome・Safari・Edge の最新 2 版。IE は対象外
SSL	必須 (HTTPS)
個人情報	フォームの送信は暗号化。取得した情報は返信にのみ使う
アクセス解析	Google アナリティクス。Cookie の同意を取る
バックアップ	日次。制作会社側で保持
ドメイン	既存の `sample-kigyo.co.jp` を引き継ぐ。旧 URL から新 URL へ 301 で転送する (14 ページ分の対応表を当社が作る)

資料: 当社作成

6. 公開してからどう更新するか

続かない更新を前提にしない。「月 2 回ブログを書く」と決めたサイトの大半は、半年で止まる。止まった痕跡は、更新していないことより悪い印象を与える。

図表 12 更新するもの・しないもの

対象	頻度	誰が	止まったらどうなるか
加工事例	年 2~3 件	営業課長	日付を出さない作りにするので、止まっても古く見えない
設備一覧	設備を入れ替え たとき	製造部長	—
会社概要	年 1 回 (決算 後)	総務	—
お知らせ・ブログ	作らない	—	現在のサイトは 2016 年で止まっており、「10 年間動きが無い会社」に見える

資料: 当社作成

7. 受け入れの条件

満たしていれば受け入れる、満たしていなければ受け入れない。

図表 13 受入の判定

#	確かめること	合格の条件	誰が
1	実機で全 8 ページを開く	iPhone (390px) と Android (412px) で、横スクロールが 0px	営業課長

#	確かめること	合格の条件	誰が
2	速さ	PageSpeed Insights でスマホ LCP 2.5 秒以内	制作会社・当社
3	電話のタップ	全ページで、電話番号をタップすると発信画面が出る	営業課長
4	フォームの送信	実際に 3 回送信し、3 回とも chuumon@ に届く	営業 2 名
5	添付	10MB の PDF を添付して送信できる	営業課長
6	暗い画面	端末の設定を「ダーク」にして全 8 ページを開き、読めない文字が 1 つも無い	営業課長
7	転送	旧 14 ページの URL がすべて新しい URL に転送される	当社
8	日本語の割れ	見出しと本文に、語の途中で割れている箇所が無い (390px で目視)	営業課長

資料: 当社作成

判定するのは制作会社ではなく当社である。前回（2014 年）は制作会社の確認だけで受け入れ、12 年間フォームが壊れたままだった。

8. 日程と概算の費用

図表 14 日程

	期間	終わりの目印
制作会社の選定	2026-10	2 社の提案を比べ、1 社に決める
原稿と写真の用意	2026-11 ~ 12	加工事例 3 件の客先許可を取る（当社の作業）
設計・制作	2027-01 ~ 02	—
受入	2027-03	7 の 8 項目
公開	2027-03 下旬	301 転送の確認まで

資料: 当社作成

図表 15 概算の費用（当社の見立て）

	初期	年間
設計・制作（8 ページ）	¥1,280,000	—
写真の撮影（加工事例 3 件・設備）	¥180,000	—
原稿（当社で用意）	—	—
サーバ・ドメイン	—	¥48,000
保守（軽微な修正・年 6 回まで）	—	¥144,000
合計	¥1,460,000	¥192,000

資料: 当社の見立て（制作会社の見積りではない）

引合が月 0.4 件から 2 件に増え、うち 2 割が受注になり、1 件あたりの年間売上が 1,200 千円とすると、年 **¥4,608,000** の売上増になる。初期費用は **4 か月** で回収できる見込み。

この試算は前提が多い。とくに「引合の 2 割が受注になる」は過去の実績（2024～2026 年で 19 件中 4 件＝21.1%）から置いたが、サイト経由の引合の質は分からない。公開 6 か月後に実績で測り直す。

9. 論点と未決

決まっていないことを、決まっていないと書きます。埋めてから出すと、決めた人が誰もいないまま進みます。

#	論点	選択肢	決める人	期限
1	加工事例 3 件の客先許可が取れるか	① 取れる（社名を出す）／② 社名を伏せて掲載／③ 図面を伏せ、寸法と精度だけ紹介	営業課長	2026-12-19
2	お知らせ・ブログを本当に作らないか	① 作らない（本書の案）／② 年 2～3 回の更新で作る	代表	2026-10-31
3	採用ページをいま作るか	3 年間採用していないが、組織と KPI の設計で人材の課題が出ている。関連する論点	代表	2027-03

10. 次にやること

#	やること	誰が	いつまでに
1	加工事例の候補 5 件を選び、客先に許可を依頼する	営業課長	2026-11-14
2	旧 14 ページと新 8 ページの URL 対応表を作る	AI 活用推進担当	2026-12-12
3	本書を制作会社 2 社に渡し、提案を依頼する	AI 活用推進担当	2026-10-10
4	現在のフォームがはみ出している件を、暫定で直せるか制作会社に聞く	営業課長	2026-10-10