

成果につなげる伴走支援を、あなたと一緒に

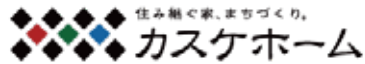
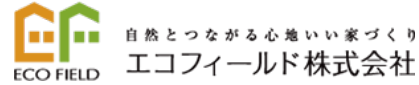


- 実績紹介集 -



P03 ~ 07	会社概要
P08 ~ 12	実績紹介（新築）
P13 ~ 17	実績紹介（リフォーム / リノベーション）
P18 ~ 22	実績紹介（塗装）
P23 ~ 27	実績紹介（その他）
P28	料金について
P29	25周年記念お客様メッセージ
P30	無料ウェブ集客相談会

# 取引企業様



“ 建築会社に特化しているから反響が伸びる! ”

日本全国で  
累計実績

1,000社以上!



アンケートモニター提供元:ゼネラルリサーチ ●調査期間:2020年9月28日~29日 ●調査方法:インターネット調査 ●調査概要:建築業界特化web制作企業10社を対象にしたサイト比較イメージ調査 ●調査対象:全国の20代~50代の男女(建築業界従事者の方)1010名



## 概要

会社名	株式会社ゴッタライド
設立	2000年4月
所在地	〒500-8167 岐阜市東金宝町 1-18 Avenue2-E
資本金	500万円
取締役	吉田 真
事業内容	ホームページ制作、ウェブマーケティング支援、 リスティング広告運用支援、 ビジネスモデル提案事業、MA 導入、動画制作
電話番号	058-212-3184
FAX	058-212-3185
URL	<a href="https://www.gotta-ride.com/">https://www.gotta-ride.com/</a>

## 沿革

2000年4月	岐阜県本巣市にて、有限会社ゴッタライド創業
2003年	インキュベーション施設、 岐阜市創業支援ルームに移転
2004年	インターンシップ生の受け入れ開始
2005年	住宅リフォーム会社に特化した 反響報酬型ウェブ集客支援サービスを開始
2007年	オフィス移転
2010年	資本金 500 万円に増資
2011年4月	不動産業への参入支援サービス「物件王」リリース
2013年	現場管理アプリ「ダンドリワーク」のβ版開発に参画
2014年	100% 子会社として株式会社くらそかを設立。 不動産事業を開始。
2016年	オフィス移転
2017年	物件王事業を株式会社くらそかに譲渡。 同会社を売却し、事業再編
2020年	創業 20 周年
2025年	創業 25 周年



## 企業理念

# Make Happiness

自分だけではなく、仕事を通じて周りの人を幸せにしたい！



ゴッタライドの企業理念は「Make Happiness」です。2000年に創業し、多くのお客様やスタッフに支えられ、現在に至ります。

「自分だけではなく、仕事を通じて周りの人を幸せにしたい！」そんな思いから、当社の企業理念を考えました。

仕事に費やす時間は、人生の中でも多くを占めます。

ただお金を稼ぐためだけに仕事をするのではなく、自分も家族も職場の仲間も取引先も、幸せにするという視点を大切にしています。

## コアバリュー

コアバリューは、ゴッタライドのメンバーが共有している核となる企業価値観です。

仕事を通じて、自分を磨き、たった1回の人生を楽しみつつ、お客さんから感謝されるような実直な存在でありたいと考えています。

### WAO!

感動を与える仕事をしよう！  
受け取るお金以上のものを返そう。

### ACCEPT

我々は欠点も含めて完璧な存在だ。  
仲間を受け入れ、成長を支援しよう。

### SIMPLE

本質は何か、シンプルに考えよう。  
我々の力を、集中させよう。

### CHALLENGE

責任・リスクの大きさに利益は比例  
する。失敗を恐れず、挑戦しよう。

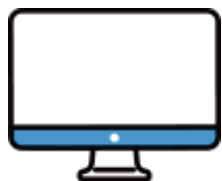
### ENJOY

仕事を楽しもう。ワクワクするのが  
先。結果は自然とついてくる。

# ゴッタライドについて

## 事業内容

つくる



ホームページ  
制作

育てる



ホームページ  
運用・保守

広げる



リスティング広告  
運用

ねらう



伴走型  
SEO支援

フリーランス活用

SNS 運用

動画コンテンツ

私たちは、工務店やハウビルダー、リフォーム会社など建築会社のホームページ集客を支援しています。  
ホームページを作るのが仕事ではなく、ウェブから顧客獲得をサポートするのが私たちの仕事です。  
業界特化の強みを活かして、成果を出すためのサポートを行っています。

業種や規模ごとに最適なお提案を行っています

### 工務店さま向け WEB集客支援

数名の工務店から、専任担当者があるビルダーまで。ノウハウ、スキル、人材など、足りないところをご支援します。

### リフォーム会社さま向け WEB集客支援

「らしさ」を伝えるホームページ。  
多様化するリフォーム市場において、  
ポジショニング戦略から施策化。

### 塗装会社さま向け WEB集客支援

差別化するためのノウハウをご提供。  
ホームページを作るだけではなく、  
反響獲得までのサポートが得意です。

01

## 建築業界特化の ノウハウと実績

工務店 / リフォーム / 塗装業界  
の集客戦略を熟知。過去累計  
制作実績は 1,000 件以上!!

02

## 戦略から考える 反響の取れるHP

自社や競合分析、目標設定や  
ターゲティングなどを明確に  
し勝てる戦略を導く。

03

## 制作後も運用支援 サポート充実

作って終わりではなくその後  
の効果検証実施で反響獲得に  
貢献。他社 HP 運用も可能。

04

## 小規模の会社でも しっかりサポート

会社の規模や社内体制、費用  
に応じて柔軟にご提案。小規  
模でも競合に負けない支援。

05

## デザインと集客 の両立

見た目だけじゃない。見やすい・  
分かりやすいページ構成で他社  
との差別化を図る。

06

## 広告やSEO SNSも支援

Google、Yahoo! などの広告  
から Instagram や YouTube  
などの SNS 運用支援も可能。

# 実績紹介



新築

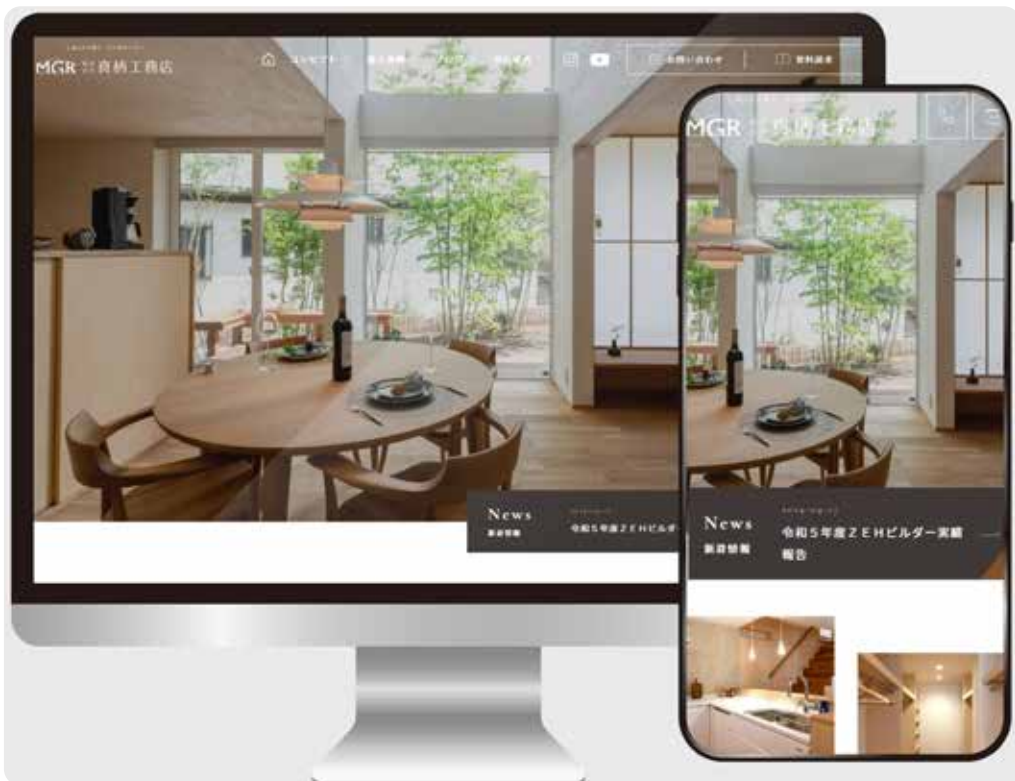
心地よさを組む、木の家ビルダー


 株式会社 真柄工務店

<https://www.gotta-ride.com/works/4359.html>

株式会社真柄工務店 様

エリア：東京都 従業員数：1~10名



## 制作会社依存からの脱却！流入も反響も増えた理由とは

### 悩み

高気密高断熱住宅を訴求するも他社と差別化しづらくなり、デザイン重視のサイト戦略も競合が激しいためホームページリニューアルを検討。また、月 25 万円の WEB 広告に対し効果検証が不十分で、成果の把握が困難に。広報担当不在で外注依存が強く、迅速な対応が難しい上にコストも課題となり、将来的な内製化が求められていました。

### 解決策

「デザイン性の高い家づくり」を強調する構成に刷新し、施工写真とこだわり解説で高感度層へ訴求を強化。広告運用では CVR の高いキーワード選定と SNS 活用で費用対効果を向上。見学会誘導によって関心の高い見込み客との接点を増やしました。

### 結果

リニューアル後、月平均セッション数は約 3 倍に増加し、反響数も目標を達成。特に自然検索からの流入が増え、集客効果が向上しました。広告面では、コンバージョンが改善され、少ない予算での効果的な集客を実現。デザイン性を重視した発信により、狙う顧客層へのリーチと見込み客の質の向上にもつながりました。

**セッション数 3 倍アップ!! 反響数目標達成!!**

# 匠 ひだまりほーむ

<https://www.gotta-ride.com/works/4714.html>

株式会社 鷺見製材 / ひだまりほーむ 様

エリア：岐阜県 従業員数：31名～



## 会社の強みを引き出し、来場予約につなげる導線設計を実現

### 悩み

3年前のリニューアル後、改善を重ねた結果サイト構造が複雑化し、ユーザーが必要な情報に辿り着きにくい状態に。CV も伸び悩んでいました。バーチャル展示場「ひだまりタウン」も大きな投資に反して成果が乏しく、他コンテンツとの導線強化が課題。また、写真やデザインの統一感が欠如し、ブランドイメージの一貫性も課題でした。

### 解決策

ホームページの構造を「引き算」と「深掘り」の観点で再設計し、CV に直結する導線へと改善。ユーザーの関心順にナビを整理し、施工事例・展示場・資料請求などへのアクセス性を向上させました。来場予約フォームの精緻な設定や MA ツールとの連携、WordPress 導入による情報発信の効率化にも取り組みました。

### 結果

ユーザーが施工事例から来場予約・資料請求まで迷わず進める導線で、CVR が向上し、集客効率も改善。また、フォームや誘導ボタンの配置も最適化。CV に繋がりにくかった VR 展示場はルームツアー的役割へ再定義し、リアル展示場との連携を強化。デザインのトンマナを統一し、ブランドイメージの一貫性と信頼感を高めました。

迷わず進める動線で CVR が向上!!



# キャンディハウス

<https://www.gotta-ride.com/works/4749.html>

株式会社市兵衛 / キャンディハウス 様

エリア：大阪府 従業員数：31名～



## LP リニューアルで反響率 30%アップ！ 反響効率を最大化した設計とは？

### 悩み

Google 広告を活用していたものの、ランディングページの反響が伸び悩んでいました。特にスマホではページが長く、画像内にテキストを埋め込んだデザインや統一感のないフォントで、閲覧性が低くユーザーが離脱。また、問い合わせフォームの入力項目が多く、CV 率が低迷。広告運用も改善されず、PDCA が機能していない状況でした。

### 解決策

ユーザー視点に立ったシナリオ再設計を実施。「誰に・何を伝えるか」を明確化し、シンプルな構成で文字サイズや配色も最適化し読みやすさと操作性を重視したデザインへ刷新。複数の問い合わせボタン設置と入力負荷の少ないフォームに改善。

### 結果

セッション数は減少したものの、CVR（反響率）は約 30% 向上。不要なアクセスを抑え、見込み度の高いユーザーからの反響を効果的に得られる構造へと改善した。単なるアクセス数頼みの集客から脱却し、「質重視」の効率的な反響獲得体制へと転換。

反響数 30% アップ!! 質重視の効率的な反響獲得に!

# ゴッタライドの新築ホームページ事例一覧



# 実績紹介



リフォーム

# みやこリフォーム

<https://www.gotta-ride.com/works/4144.html>

みやこリフォーム（株式会社オガワ）様

エリア：京都府 従業員数：1~10名



## ホームページ改善だけで反響獲得を強化するには

### 悩み

以前の制作会社担当者が離れたことでホームページの修正ができなくなり、限られた予算内でリニューアルではなく必要最低限の「修正」をご希望でした。ナビゲーションや導線設計が複雑でユーザー視点に欠けていたため、使いやすさの向上を目的とした構造改善を検討しました。

TRIGGER

### 解決策

トップページ、グローバルナビゲーションを、コンバージョンに直結する構成へと再設計し、ユーザーがスムーズにたどり着ける導線に。CVポイントとなるボタンやバナーは、視認性とクリックしやすさを重視してデザイン・色を刷新。LINEでカンタン見積りページも制作。

SOLUTION

### 結果

ホームページの一部改修だけで、反響数が安定し、コンバージョン率も確実に向上しました。特に「LINEでカンタン見積り」ページの導入後はすぐに効果が表れ、ユーザーとの新たな接点を生む有力な施策となりました。限られた予算内での改善を求める企業にとっても、有効なアプローチとして参考になる成功事例です。

RESULT

**CVR 向上!!LINE 簡単見積りも効果抜群!**

# SUNPRO リフォーム

<https://www.gotta-ride.com/works/4783.html>

株式会社サンプロ様

エリア：長野県 従業員数：31名～



## 集客もブランディングもあきらめない。 両立を叶えた戦略的サイトリニューアル

### 悩み

既存サイトでは他社との違いが十分に伝わらず、訴求力が不足。スマホ対応の不備やデザインの陳腐化も課題でした。更新性や SEO の効果も乏しく、今後注力したいリノベーション集客にも最適化されていない構造となっており、ブランディングと使いやすさを両立させた全面的な見直しが求められていました。

TRIGGER

### 解決策

スマホ対応のレスポンシブデザインで使いやすさを大幅改善。スタッフ紹介や表彰実績などヒト推し要素を強調し、親しみと信頼感を強化。SEO と更新性を意識した設計で社内での運用もスムーズに。デザインも一新し、ブランディングを高めたサイトへと進化しました。

SOLUTION

### 結果

サービスの魅力が伝わりやすい構造に刷新。現代的なデザインにより信頼感と先進性を向上させ、「スタッフや施工パートナーの顔が見える設計」で親しみやすさも強化。差別化ポイントも効果的に訴求し、管理体制の整備によりタイムリーな情報発信が可能になりました。

RESULT

自社の強みが伝わるサイトに！



水まわりリフォーム専門店

みずさぼ

<https://www.gotta-ride.com/works/4496.html>

株式会社カスケホーム様

エリア：岡山県 従業員数：31名～



## 分かりやすさとお値打ち感を形にした水まわり専門サイト

### 悩み

水まわり専門の新ブランド「みずさぼ」を立ち上げ、既存ブランドと差別化しながらも安心感と高品質を伝える方法に悩まれていました。お値打ち価格の水まわり 4 点セットなどをわかりやすく提示し、ユーザーが気軽に問い合わせやすいサイト構成が求められていたものの、従来のページでは価格の見えづらさが課題でした。

TRIGGER

### 解決策

商品と施工費をセットで掲載し、価格の明瞭化により安心感を提供。クリック操作で費用感が分かる UI も採用予定で、気軽に相談できる導線を構築。ロゴやカラー設計も「親しみやすさ」と統一感を意識し、ブランドの世界観を丁寧に表現しました。

SOLUTION

### 結果

地域ユーザーの安定したアクセスを獲得。価格の見える化や分かりやすい商品構成により、ライトな問い合わせも増加し、毎月安定した反響を得られる体制が整いました。CVR も想定以上の水準を達成し、スムーズな意思決定を後押しする設計が新ブランドの順調なスタートに貢献しています。

RESULT

毎月安定した反響獲得!!CVR も好調!

# ゴッタライドのリフォームホームページ事例一覧



# 実績紹介



塗装

1級塗装技能士がいる塗装店

株式会社 **東海工芸**

<https://www.gotta-ride.com/works/1343.html>

株式会社東海工芸 様

エリア：愛知県 従業員数：1~10名



## 広告依存で 集客不安定からのアクセス向上

悩み

SEO強化を目的に広告に頼った集客を行っていましたが、安定した効果は得られず、地元ユーザーへのリーチも不十分でした。加えて、ホームページのデザインが古く、スマホ対応も不十分で、視認性や操作性などユーザビリティ面にも課題を抱えていました。

TRIGGER

解決策

ホームページをリニューアルし、スマホ対応やSEO強化を実施。広告に依存せず集客できる体制を整えるとともに、ページの見やすさや社内での更新のしやすさも改善され、ユーザーと運用者双方にとって使いやすいサイトへと生まれ変わりました。

SOLUTION

結果

自然検索からのアクセス増加により、来店予約や問い合わせ件数も向上。地域ユーザーからの関心も高まり、直接流入や紹介経由での成果も出ています。また、更新方法の社内共有により内製化体制が整い、自社運用によるスムーズなサイト管理が実現しました。

RESULT

自然検索流入が増加！お問合せも向上！！

外装リフォーム専門店



Re:Home KIZUNA inc.

<https://www.gotta-ride.com/works/4776.html>

株式会社リホーム絆様

エリア：東京都 従業員数：31名～



## 動画の熱を反響に変える！ CV を 2.4 倍にした Web リニューアル

### 悩み

YouTube からの認知は広がっていたものの、ホームページ上で CV を逃すケースが多発。SEO 対策も不十分で、「地域名+外壁塗装」などの検索流入が弱く、顕在層へのアプローチが課題でした。加えて、UI の不親切さがユーザーの迷子状態を生み、社内体制の未整備も足かせに。少ない負荷で成果を出す仕組みづくりが必要とされていました。

### 解決策

課題を徹底整理し、反響数や CV 率などの具体的な KPI を設定。効果的な改善の基盤を構築。YouTube と連動した導線設計で、動画視聴からの問い合わせを促進しました。さらに、ロゴに合わせたデザイン刷新により、信頼感あるブランドイメージを強化しました。

### 結果

リニューアルにより「見るだけのサイト」から「行動を促すサイト」へ進化し、反響数は 2.4 倍、CVR は約 3 倍に向上。迷わせない UI 設計でユーザー体験を刷新し、回遊性と CV 導線を強化。さらに、誠実さと信頼感を与えるデザインで第一印象を改善し、問い合わせ促進につながりました。

**反響数 2.4 倍アップ!! CVR は 3 倍に向上!**



<https://www.gotta-ride.com/works/4743.html>

株式会社宝住ホーム様

エリア：福岡県 従業員数：11～30名



## 訪問営業から Web 反響へ、営業スタイルの転換に挑戦

### 悩み

数ヶ月に 1 件ほどの問い合わせという厳しい現状を打破するため、Web 集客の強化を本格的に進めたいと考えていましたが、具体的な進め方に悩まれていました。訪問営業から脱却し、反響型営業への転換を図る中で、施策立案から実行まで並走してくれる「パートナー」のような存在を求めておられました。

TRIGGER

### 解決策

地域競合の徹底分析により、勝てるポジショニングを明確化。「誰に、どんな価値を届けるか」を再定義し、ブランドの一貫性と訴求力を高めました。自社の強みと改善点を整理し、戦略に基づいた構成と導線設計によって、反響につながる実効性の高いサイトを構築しました。

SOLUTION

### 結果

曖昧だった訴求軸や強みを整理し、競合と差別化できる戦略をサイト構成に反映。問い合わせ獲得に向けた基盤が整いました。さらに、Google アナリティクスの自動レポートを導入することで、アクセス状況やユーザー行動を可視化し、迅速な改善アクションが取れる体制も構築されました。

RESULT

他社と差別化できるサイトが完成！

# ゴッタライドの塗装ホームページ事例一覧

株式会社 ヒラヤマ 様

<https://www.gotta-ride.com/works/1670.html>

株式会社 HOME CREATIONS 様

<https://www.gotta-ride.com/works/1317.html>

桜ルーフ 様

<https://www.gotta-ride.com/works/2740.html>

株式会社マルセイテック・ガイソー大和店 様

<https://www.gotta-ride.com/works/3937.html>

有限会社 三輪塗装 様

<https://www.gotta-ride.com/works/3451.html>

北日本外装株式会社 様

<https://www.gotta-ride.com/works/2773.html>

株式会社大橋美装 様

<https://www.gotta-ride.com/works/1959.html>

株式会社みどり建装 様

<https://www.gotta-ride.com/works/2691.html>

# 実績紹介



その他



<https://www.gotta-ride.com/works/1288.html>

有限会社 三輪塗装 様

エリア：岐阜県 従業員数：11～30名



## 採用の「今」に寄り添うサイトへ。 コーポレートサイトリニューアル

### 悩み

高額な費用をかけて制作した採用サイトが、更新の遅さや柔軟性のなさから現場ニーズに合わず活用しきれていませんでした。情報の鮮度が保てず企業イメージにも悪影響を与えていたうえ、営業職向けに作られた内容が現在の職人採用とは乖離しており、訴求力に課題を抱えていました。

TRIGGER

### 解決策

採用ターゲットの変化に対応し、職人の中途採用に最適化したサイト構成へ再設計。現場の写真や社員インタビューを追加し、リアルな社風を伝える内容に刷新。応募導線も見直し、スマホ対応のエントリーフォームで離脱を防止。将来的な追加や修正にも対応できる設計で、持続可能な運用体制を整えました。

SOLUTION

### 結果

サイト公開後は地方の住宅・建設業界における商圏平均に準じた安定したアクセス数を維持。大規模なプロモーションなしでも一定の集客力を発揮しています。今後は求人コンテンツや写真の更新、集客チャネルの強化により、さらなる反響数やCVR向上が期待されています。

RESULT

狙うターゲットのアクセスを獲得!!



暮らしの安心をプロデュース

## 株式会社こだま

<https://www.gotta-ride.com/works/2407.html>

株式会社こだま様

エリア：三重県 従業員数：31名～



## サイト・リニューアルで終わらず、 継続的な改善でウェブ集客を実現

### 悩み

10年以上放置されていた古いホームページは情報もデザインも時代遅れで、会社のイメージ低下を招く懸念がありました。広告経験のあるスタッフの入社を機に Web 集客に本腰を入れたいと考えるも、改善方法が不明確な状態でした。

TRIGGER

### 解決策

反響数やセッション数などの目標を明確化し、全面的なリニューアルを実施。親しみあるビジュアルや、サービス・料金の明確化で使いやすさを改善。3つのゴールを設けて CV 率を向上させ、公開後も継続的な改善と効果検証を行う体制を整えました。

SOLUTION

### 結果

ホームページのリニューアルと運用改善により、ユーザー数 16%UP、セッション数 20%UP など、Google アナリティクス上の数値が大きく改善。地域キーワードを意識した構成で商圏内ユーザーの来訪が 2倍以上に増加し、質の高いアクセスが増えたことでコンバージョンも向上。見てもらえる・反応が得られるサイトへと進化しました。

RESULT

**セッション数 20% アップ!! 商圏ユーザーアクセスも 2 倍**



<https://www.gotta-ride.com/works/3669.html>

株式会社ピーエル・メンテナンス様

エリア：東京都 従業員数：1~10名



## 排水管の高圧洗浄という不透明な業界 HP で差別化して集客力をアップ！

### 悩み

下請け脱却と反響コスト削減を目指し、LP や広告を活用してきたものの、自社の強みがうまく伝わらず成果がイマイチ。古くなったホームページの刷新と、戦略的な Web 集客の必要性を感じていました。価格が不透明な業界だからこそ、信頼できる情報発信が重要と考え、体制づくりにも力を入れたいとのご要望でした。

TRIGGER

### 解決策

思いつきの施策から脱却して戦略的な集客にシフト。競合分析やユーザー目線の SEO 戦略を基に、悩みに寄り添うコンテンツと導線設計を実施。施工写真やイラストを活用し、分かりやすさと信頼感を強化。YouTube との連携を強化し、双方向に流れる導線を整えました。

SOLUTION

### 結果

サイトリニューアルにより月間反響数が 2 倍以上に増加し、安定した集客を実現。検索行動に寄り添った構成とエリア特化戦略により、見込み顧客の質も向上しました。広告との併用やブログの内製化に向けた提案も進み、中長期的な集客体制の構築が可能となりました。

RESULT

反響数が 2 倍アップ!! 安定した集客が実現！

# ゴッタライドのその他専門工事ホームページ事例一覧



ホームレスキュー株式会社 様

<https://www.gotta-ride.com/works/3923.html>



株式会社カスケホーム様

<https://www.gotta-ride.com/works/1606.html>



東建産業株式会社 様

<https://www.gotta-ride.com/works/4766.html>



株式会社シンリツ 様

<https://www.gotta-ride.com/works/4705.html>



東建産業株式会社 様

<https://www.gotta-ride.com/works/2610.html>



株式会社アイムホーム様

<https://www.gotta-ride.com/works/4733.html>



GOEN 株式会社 / おうちの買い方相談室 様

<https://www.gotta-ride.com/works/4355.html>



エッカ商事株式会社 様

<https://www.gotta-ride.com/works/5044.html>

# 現在の反響状況や経営状況、社内の体制などを お聞きしないとベストな費用はお答えできません。

ゴッタライドでは、本気で反響を伸ばすために、ヒアリングをしてお見積りをさせていただきます。「ホームページ制作で〇ページ〇〇万円です」ということはいたしません。ウェブ集客において、会社の規模や体制、集客状況によってやるべき施策が異なります。どうすれば目標達成できるのか、最適な施策提案をしたいので、まずは無料相談でご要望やご不満をお聞かせください。

### ホームページ制作

ゴッタライドの制作 HP はフルオーダーです。  
**制作費用は 100 万円～。**  
詳しくはお問い合わせください。

### ホームページ運用

ゴッタライドの運用は **月額 2 万円～**。抱えている課題に対して施策を提案し、PDCA を実施。

### 広告運用

リスティング広告運用は **月額 2 万円～**。建築業界に特化した広告運用が行えます。

### 伴走型 SEO 支援

費用は狙うキーワードによって異なります。キーワード選定から記事制作をさせていただきます。

2025年4月7日で/

おかげさまでゴッタライドは **25周年**



<https://www.gotta-ride.com/anniversary25>

みなさまからの熱いメッセージをいただきました!!

創業25周年おめでとうございます。  
 日進月歩な業界の中で、確固たる基礎を築き上げ、今後さらなる業  
 社の成長を期したいと思います。  
 当社も9年間の付き合いですが、今後もご縁を二層楼のほどよろしく  
 お願いいたします。  
 これからの時代は競争より協調の時代です。  
 ともに良いものを作り上げ協力を果たしていきたいと思えます。  
 従来一円心よりお喜び申し上げます。  
 ベストライディングテクノ株式会社 代表取締役 岡本仁

このたびは、創業25周年、謹におめでとうございます。  
 これまでに数多くの企業の魅力を最大限に引き出し、創業的な成功解  
 答を行ってくださったことに深く敬意を表します。当社が受け取られた数々の  
 素晴らしい商品が、多くの人の生活に感動を与えてきました。  
 これからもクリエイティブな力で、新たな価値を創造し続け、さらなる  
 ご発展遂げることを心よりお祈り申し上げます。  
 (株)リフォーム産業新聞社 取締役 経営部長 会田博明 部長 篠原 孝  
 純

ゴッタライドの整備、創業25周年にあわせておめでとうございます。  
 貴社のHP制作の真っ最中ですが、貴社社員をはじめスタッフの方々が  
 とても感じがいがいいです。  
 楽しながらも痛めながら聞いております。  
 完成を楽しみに待っております。  
 今後とも末長くお付き合いして頂ければと願っております。  
 さのなる発展されますことをお祈り申し上げます。  
 高橋建設株式会社 佐藤 孝

貴社社長様、25周年大変におめでとうございます。  
 創業して25周年に備え会社は必ず2%成長を  
 おもえばすごいですねとお思います。  
 これもゴッタライドの社長、なんでも  
 感謝のみんなに必要不可欠な会社だからこそですね!!  
 ゴッタライドはエライ!! 貴社社員さんもおい!! スタッフさん  
 いい人ばかり。  
 これからもお世話になりますが、どうもよろしくお祈り致します。  
 (株) ありがとりの家 塩川 直也

この度は創業25周年の記念すべきお慶びを頂戴いたしましたこと、心より  
 お慶び申し上げます。  
 これも貴社の日々の丁寧な努力の賜物だと感謝しております。今後も  
 業界の更なる発展に努められ、10年、100年と続く企業に発展  
 されますことを祈念しております。  
 (株)こらぬりワークホーム 代表取締役 森中 真史

創業25周年、おめでとうございます!!  
 貴社のHPを拝見していただいた際は大変お世話になりました。イメ  
 ージを伝えることが少しでも多くなる(1) 相手に、こちらの言葉を  
 丁寧に読んでいただきお客様でメッセージ送りのこともよいHPになりま  
 した。これからはみんなの心に届くお仕事を続けていってくだ  
 さい。おめでとうございます!!  
 (株)日産建設 藤田 真利子

株式会社ゴッタライド様、お世話になります。そしてスタッフの皆様も、創  
 業25周年おめでとうございます!!  
 貴社の多いこの時代に25年という長きにわたり、リフォーム会社・工  
 業品を売場し続けてこれたご苦労に、心より敬意を表します。  
 これからも、さらなる発展を遂げられることをお祈りしております。  
 次のお慶びも素晴らしい機会が送られることを願っております!!  
 (株)ワークキング・ビー 代表取締役 執行 藤子

いつもお世話になっております。弊社ホームページのリニューアルを  
 依頼させて頂いたおかげです。  
 おかげさまで「ホームページを売りました」というお声やお問い合わせ  
 をいただく機会が増え、マネージャーの仕事を満喫しております。真  
 々しく、お礼や新しいホームページに仕上がったこと、ありがとうございます。  
 (株)北野建設 山根 博史

創業25周年おめでとうございます!!  
 貴社とはなんやかんやで長いお付き合いになってますが、御手紙届  
 けておられることごいで、  
 貴社も今年25周年ですが、いつまで立ってもお祝いしています  
 (株)  
 僕も負けずいように頑張りたいと思っております(伊藤君)の  
 御慶びで、ぜひ僕らもお祝いさせていただきます。  
 ますますのご発展をお祈り申し上げます!!  
 (株)ランティバ(株)ランティバ 代表 渡邊 真一

この度は本当にありがとうございます。  
 25周年は！サンプルの送付も大変感謝です。これからも共に日本の建  
 造業界に貢献してまいります!!  
 (株)サンプル Communication Manager 日清元OCAS 取締役 Brand  
 Producer コマツ アキラ

\ 建築業界特化で業歴 25 年 /

累計制作実績 1,000 社から導き出す**無料ウェブ集客相談**に参加しませんか？

### こんな方におすすめ

- ✓ ホームページはあるけど、反響が増えない
- ✓ ウェブ集客がうまくいかない原因と改善方法が分からない
- ✓ サイトリニューアルを検討しているけど、不安

ホームページ集客のご相談・お問い合わせ

**058-212-3184**

営業時間：9:00~18:00 土日祝定休

<https://www.gotta-ride.com/online>

\ 無料相談申し込みはこちら /



私がお話します!!

無料相談担当  
株式会社ゴッタライド 代表取締役  
吉田 真

お気軽に何でもお問い合わせください

ホームページ集客のご相談・お問い合わせ

**058-212-3184**

営業時間：9:00~18:00 土日祝定休

URL <https://www.gotta-ride.com/>

MAIL [info@gotta-ride.com](mailto:info@gotta-ride.com)

