

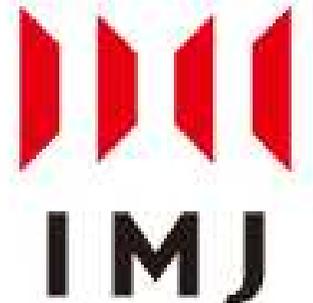
SEOインハウス化の課題解決と ROI最大化のためのキーワードマーケティング

株式会社アイ・エム・ジェイ
Marketing & Technology Labs



MARKETING & TECHNOLOGY Labs™

<http://www.mtlabs.jp>

社名	株式会社アイ・エム・ジェイ	
設立	1996年7月4日	
資本金	43億1,046万円（2013年3月31日現在）	
代表取締役社長	櫻井徹	
従業員数	グループ従業員数723名（2013年3月31日現在）	
事業内容	デジタルマーケティング事業	
本社所在地	東京都目黒区青葉台3-6-28	
URL	http://www.imjp.co.jp/	

デジタルマーケティング強化に向けた3つのテーマ



OWNED MEDIA MARKETING

オウンドメディア マーケティング

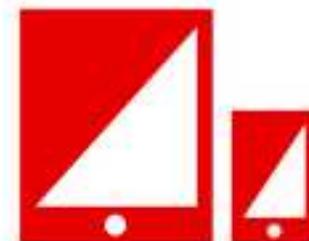
自社サイトは、ビジネス価値を
生んでいますか？



DATA DRIVEN MARKETING

データ ドリブン マーケティング

大量の顧客データを
マーケティングに
活用できていますか？



UX & PLATFORM STRATEGY

UX & プラットフォーム戦略

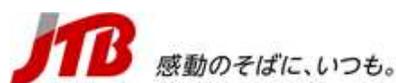
自社のWebサービスは、
質の高い顧客体験を
提供できていますか？

THE POWER OF DATA DRIVEN MARKETING®

データドリブンマーケティングの実現を
通じて「成果」を価値として提供する

- ✓ データ活用を推進する上での豊富な人材のご提供
- ✓ 部分最適ではなく、全体最適視点でのサービス提供
- ✓ 豊富なBest Practice

多くのデジタルマーケティング先進企業様に パートナーとして選定していただいています



氏名：**黒田 夜明（くろだ よあけ）**

所属：マーケティングソリューション開発部
SEOコンサルティンググループ

役職／職種：マネージャー / シニアコンサルタント

経歴：2000年～制作ディレクション業務を担当。
2003年～SEOに従事。



実績：

■ SEO×PPCキーワードマーケティング

- ・大手通信会社 SEO×PPC連携コンサル
- ・大手通販会社 SEO×PPC連携コンサル

■ インハウスSEO支援コンサルティング

- ・大手旅行会社 インハウスSEO支援
- ・大手ダイレクト系損保会社 インハウスSEO支援

■ SEOコンサルティング

- ・大手不動産サイト
- ・大手旅行会社サイト
- ・大手人材派遣サイト
- ・大手信販会社サイト
- ・大手ペット関連サイト
- ・大手百貨店化粧品通販サイト・・・

SEOインハウス化における課題

インハウスSEOあるある：環境

商品ページのテキストはパンフレットと同じだから**修正できない**

商品企画部

社長

SEO始めたのに、**なぜ1位じゃないの**かね？

「〇〇で検索！」で**明日からCMを流す**から、SEOで1位にしといてね

宣伝部

SEOのためにシステムの**仕様は変えられない**

システム部

PPC担当者

PPCのCPA目標は達成済み。**連携は必要ない**

SEO担当者

インハウスSEOあるある:担当者自身

経験がないから
大規模改修する**自信がない**

リンクを増やす**方法**
が**分からない**

前任者からの
引継ぎがなかった

自社の
戦略を知らない



順位調査などの
ルーチン業務が大変

上司を説得で
きず**予算が**
取れなかった

業界の**トレンド**
が**分からない**

課題解決のためのインハウスSEO支援

① 適任者がいない/社内リソースの負荷がかかる

支援

人材育成 / ガイドライン整備 / 運用環境整備

② 他部門との連携ができていない

支援

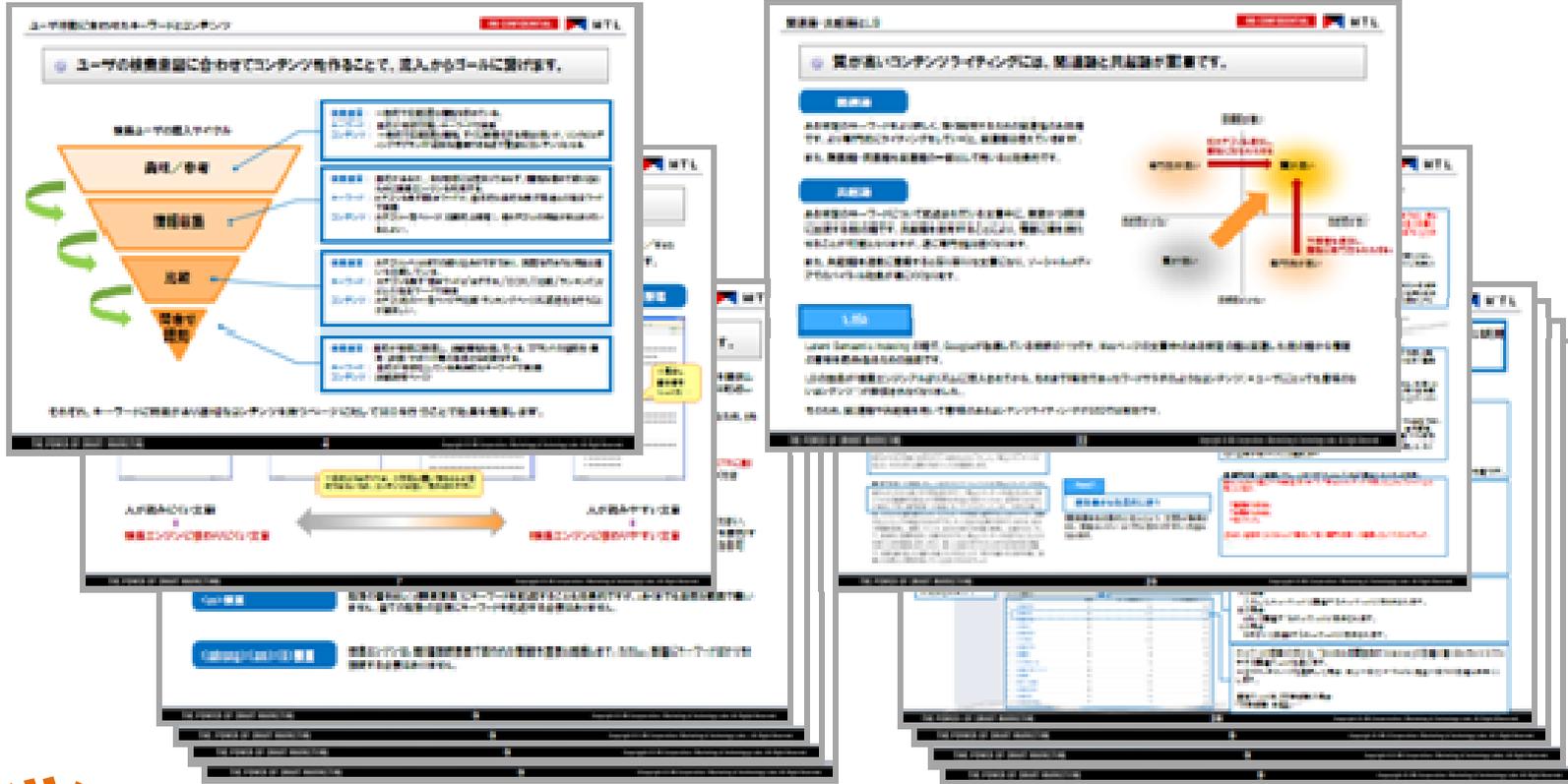
SEO啓蒙活動 / 連携タスク整備 / PPC連携

③ ノウハウがないため効果が出ない

支援

最新ノウハウ / 具体的な指示 / リンクビルディング

検索エンジン(=ユーザ)から 評価されるコンテンツを社内で作成できるようにします



コンテンツマーケティング
 ユーザ行動
 サイト構造
 情報設計
 文章構成
 キーワード記述
 関連語と共起語
 ソーシャルメディア

MTL KEYWORDS機能特徴



① 検索結果ページ情報・順位の取得

② 競合サイトとの比較

③ ページの改善ポイント指摘

④ 成果の見える化 ～ アクセス解析ツール連携

Google Analytics / Adobe Analytics (旧Site Catalyst) 連携 (近日リリース)

競合サイトとの比較

MTL KEYWORDS MTL KEYWORDS運用 | ログアウト

メッセージボード キーワード分析 ▼ ページ分析 ▼ データ管理 ▼ アカウント管理 ▼ ヘルプ お問い合わせ

競合サイト 一覧 2013/08/25 - 2013/08/31 ▼

スコープ: 商材
キーワードグループ: ファッション

サイト名	キーワード数	競合サイト数	ビジレティ スコア/ランク 変化
自社サイト	186	5	47 / D -1

競合サイト

No.	競合サイト名	ビジレティ スコア/ランク 変化	キーワード勝敗率					
			Win	変化	Draw	変化	Lose	変化
1	競合サイト (1)	19 / E	61.3% 114	-2.1% -4	26.9% 50	+2.7% 5	11.8% 22	-0.6% -1
2	競合サイト (2)	63 / C	23.1% 43	-3.8% -7	11.3% 21	-1.6% -3	65.6% 122	+5.4% 10
3	競合サイト (3)	44 / D	40.3% 75	-2.7% -5	18.8% 35	+1.1% 2	40.9% 76	+1.7% 3
4	競合サイト (4)	45 / D +1	45.2% 84	-1.0% -2	12.4% 23	+0.6% 1	42.5% 79	+0.6% 1
5	競合サイト (5)	63 / C +1	25.8% 48	-1.6% -3	12.4% 28	-2.7% -5	61.8% 115	+4.3% 8

自社と競合サイトの比較



サイトゴールと検索順位の見える化

MTL KEYWORDS MTL KEYWORDS運用 | ログアウト

メッセージボード キーワード分析 ページ分析 データ管理 アカウント管理 ヘルプ お問い合わせ

キーワード 一覧

2013/08/25 - 2013/08/31

スコープ: 全てのスコープ
 キーワードグループ: 全てのキーワードグループ

自然 有料 全ての検索エンジン Google Yahoo! a:お問い合わせ

サイト名	キーワード数	競合サイト数	ビジビリティ スコア/ランク 変化	流入キーワード数(率)	流入数
自社サイト	403	-	-	82 (20.3%)	2,640

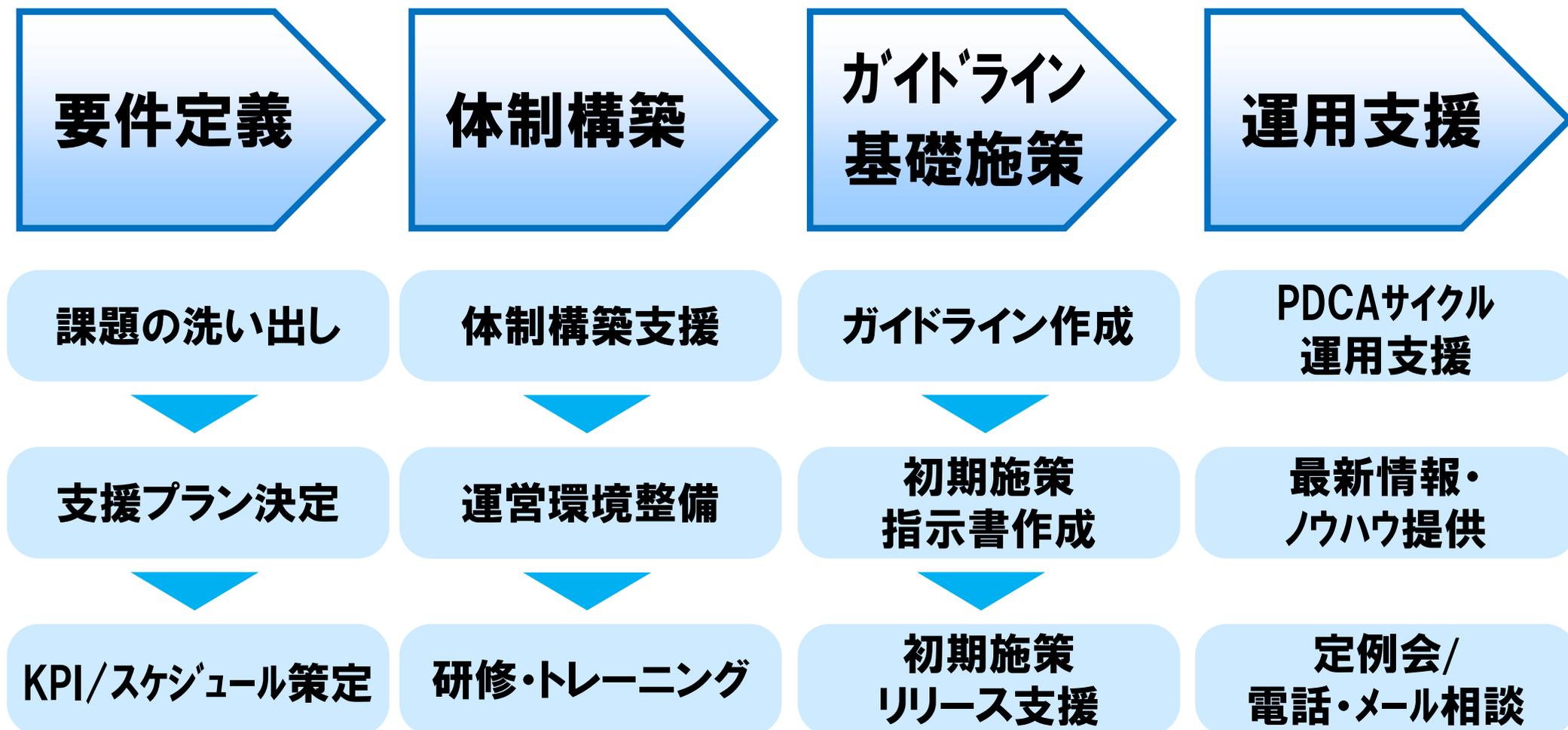
キーワード **ビジビリティ** **流入数** **CV数** **売上金額** **直帰数** **平均PV** **平均滞在時間**
 CV数(%) **スコア** 0(0%)

1件~30件 / 全403件

No.	キーワード	ビジビリティ スコア/ランク 変化	流入数	CV数(率)	売上金額	直帰数(率)	平均PV	平均滞在時間
1	キーワード-1	100 / A	1236	100 (8%)	0	194 (15.7%)	10.62PV	315.61秒
2	キーワード-2	100 / A	1	0 (0%)	0	0 (0%)	40PV	760秒
3	キーワード-3	100 / A	1	0 (0%)	0	1 (100%)	1PV	0秒
4	キーワード-4	100 / A	102	0 (0%)	0	33 (32.35%)	8.87PV	209.75秒

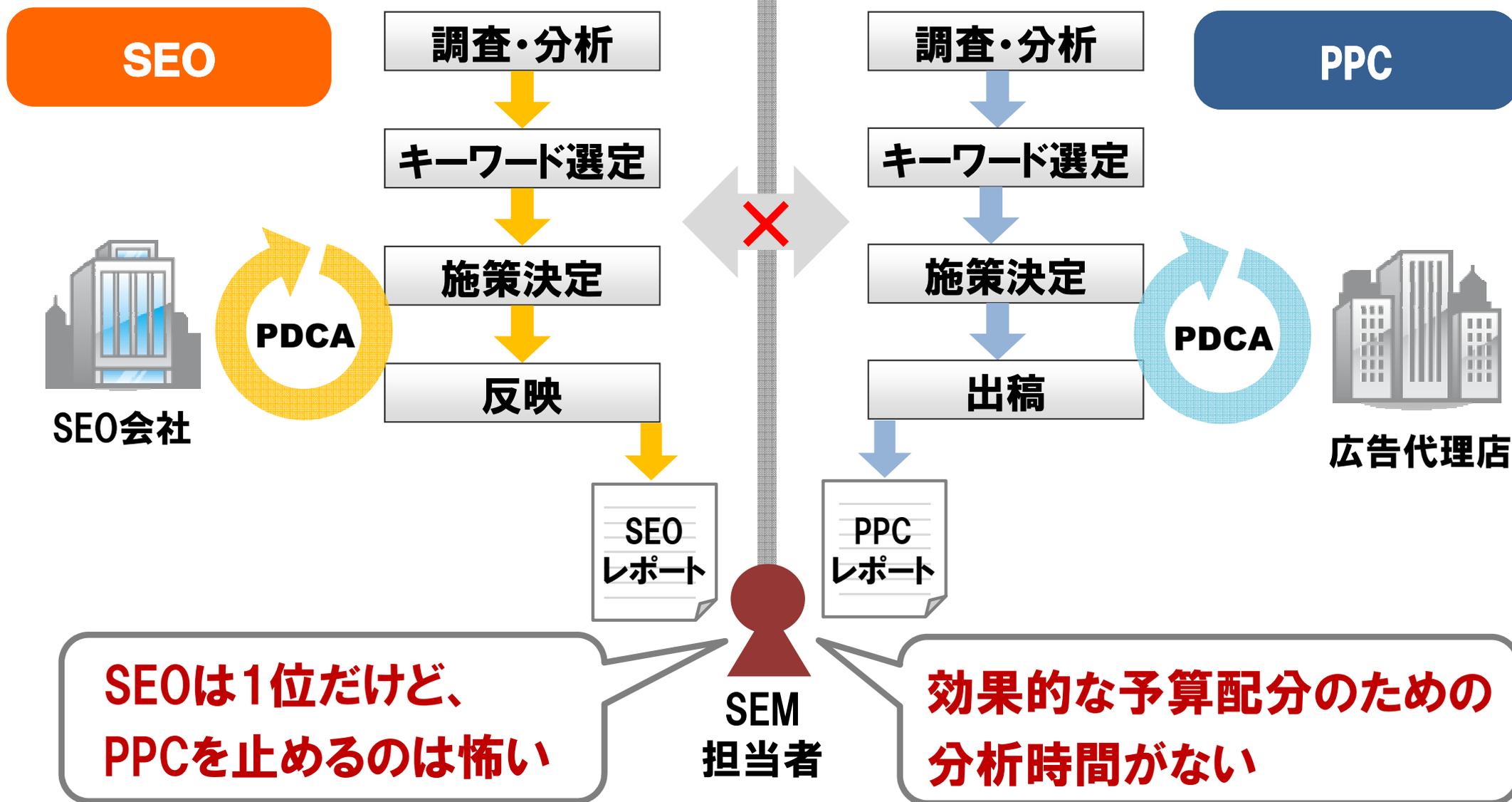
アクセス解析データを表示

御社の戦略/体制/課題に合わせて支援プランをご提案します

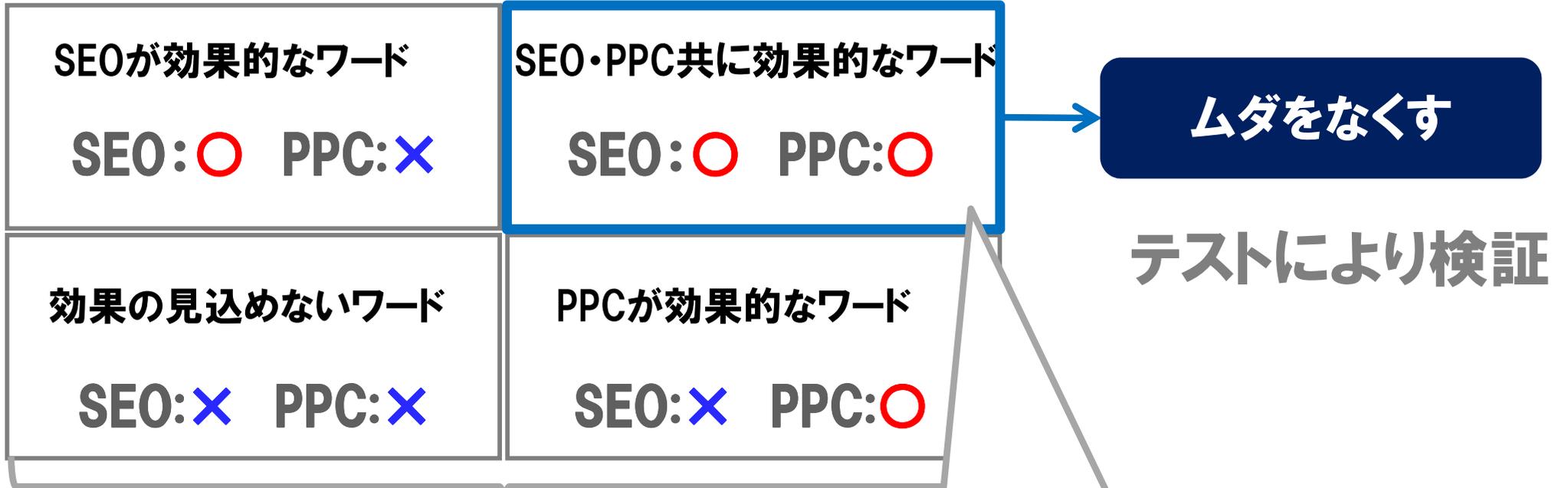


SEO × PPC キーワードマーケティング

別のプロダクトとして独立して運用している



データ分析によるキーワード分類



ムダをなくす

テストにより検証

ヌケ・モレをなくす

効果的なキーワードを
連携レポートで発見

SEOとPPC共に注力することが本当に効率的か？
予算をムダにしているか？

① データ抽出

SEO・PPC**同一指標**でのデータ抽出

② KPI設計

検索エンジン全体でのKPIを策定

③ 方針決定

全体視点での課題抽出・改善策決定

④ 実行

改善策反映や**出稿テスト**実施

⑤ 効果検証

計測結果の評価と**前後比較**分析

⑥ 改善

更なる改善やテストを実施

まとめ

- ① SEOインハンス化は
一部**アウトソースを活用**するとスピーディで効率的
- ② SEOとPPCをキーワード単位で分析することで、
検索エンジン全体でのROI最大化を実現
- ③ **パートナー(アウトソース先)の選定が重要**
IMJにおまかせください！

THE POWER OF DATA DRIVEN MARKETING.®

社会と生活者のインサイトを理解し、
最適なターゲットに最適なメッセージを、
最適なタイミングで発信する
スマートマーケティングの実践により、
オンラインビジネスの成功を支援します。
その結果、継続的な収益を生み出し、
クライアント企業のビジネス拡大に貢献します。

担当：黒田 夜明

E-mail: seo@imjp.co.jp