



SEOコンサルティングサービス ご紹介資料

アイオイクス 株式会社

今度こそ 成果の出るSEOプロジェクトに 投資しませんか？

「どのような成果が出たのかよくわからないまま終わってしまった」、そんな経験はありませんか？
SEOは施策と成果の結びつきが見えづらく、手触り感を持って進めることが難しい施策です

SEO・コンテンツマーケティングのよくある失敗例

SEOにはコンテンツが大事だと聞いて記事を作ってみたが、**ほとんどお問い合わせが増えなかった**...

SEOコンサルから改善策を多くもらったが、**実装出来なかった。実装しても成果に繋がらなかった**...

記事を安く大量に依頼したが、**質の低いものばかりでほぼ使えないものばかり**だった...



記事を作るだけでは成果に繋がりにくく、
お金を払ったのに、事業目標に貢献しなかったという声も。



アイオイクスについて

Webサイトの集客力をさらに高める SEOコンサルティング会社

- お客様のWebマーケティングを支援する伴走型Webコンサルティングサービスを提供しています。
- 専門領域は、**SEO（検索エンジン最適化）**と**CRO（コンバージョン改善）**です。
- 海外のSEO情報発信メディア『**SEO Japan**』を10年超に渡って運営しています。
- SEOの考え方が日本に浸透していなかった頃から、**20年以上の間SEOサービスを提供**してきました。
- SEOで培った**ロジカルシンキング**と、**コンサルタントの幅広い対応力が強み**です。

会社名	アイオイクス株式会社
設立日	2002年2月22日
代表取締役	滝日 伴則
所在地	〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿3-46-3
資本金	1,000万円
社員数	約50名（Webコンサルティング事業部 11名）
事業内容	Webコンサルティング / メディア運営 / 飲食
サイトURL	https://www.ioix.com/ https://www.seojapan.com/

アイオイクス
SEOJapan

海外のSEO最新情報を収集し
国内に向けて発信するメディア

20年以上、国内・海外の両面から、企業のSEO課題に向き合っています

海外の著名SEOブログとの関係を構築し
国内に最新のSEO情報を還元

BACKLINKO

SER SEJ Search Engine®
Journal

Search
Engine
Land



SEO分析への投資を惜しまず
国内外の各種ツールを積極的に活用

ahrefs

Pascal

botify

SEMRUSH

Screamingfrog



SEO Japan Meet upを
初めとしたSEOの発展に貢献



SEOコンサルタント
プロデュースの
歴史は私が作る

SEO界の異端児・本田



SEOコンサルティングを中心に様々な企業からご好評をいただいています



事業目的に沿ったSEO施策と 上記を実現するプロジェクト設計が 我々の強みです

様々なSEOプロジェクトに携わった経験から、
企業のWebサイト運営で考えるべきは“誰に何を伝えたいか”だと考えています。

アイオイクスは、事業の目的に沿った指標を定義し、
SEO専門家が**必要な改修案とコンテンツ**を適切なタイミングで提供します。

企業としてSEOに取り組むためには、数多くの疑問に答え続ける必要があります

- 「なぜあの会社はあんなに成果が出ている？」
- 「社内のレギュレーションチェックが必要です」
- 「レポートまだ？」
- 「なぜ1位を取れない？」
- 「今のサイトだとダメなのか？」
- 「SEOの目標はどこに置いてる？」
- 「この記事でこの単価って高くないの？」
- 「早めにSEOの投資対効果を示してくれ」
- 「Googleのアップデートがあったらしいけど」
- 「プロジェクトに誰を巻き込めばいい？」
- 「代理店の返事が遅い…」
- 「これを実装してどうなる？」
- 「メンバーの〇〇さんは何と言ってる？」
- 「canonicalって何が？」
- 「制作会社でSEOやってくれてるんじゃないの？」
- 「クラウドソーシングでライターに頼めば安く済まない？」
- 「なぜあの会社はあんなに成果が出ている？」
- 「この記事だとうちのサイトには載せられないよ」
- 「エンジニアに実装頼んだら断られたんだけど…」
- 「コンバージョンはどうなってる？」
- 「記事の確認に余計な時間がかかる…」

「成果＝SEOによるコンバージョン」を得るために必要なこと

「なぜこの会社はあんなに成果が出ている？」

「なぜ1位を取れない？」

「社内のレギュレーションチェックが必要です」
「レポートは？」

「今のサイトだとダメなのか？」

理想的なSEOプロジェクトを実施するには、

複雑な検討プロセスと実作業が必要となります。

「早めにSEOの投資対

「Googleのアップデートがあったらしいけど」

「そんなに高くはないの？」

「これを巻き込めばいい？」

「代理店の返事が遅い…」

「これを実装してどうなる？」

プロジェクトの目的を堅実に達成するため、

要件を丁寧に整理し、

理想のプロジェクトを設計、提案いたします。

「canonical」

「制作会社でSEOやってくれてるんじゃないの？」

「クラウドソーシングでライティング依頼は？」

「この会社はあんなに成果が出ている？」

「この記事だ」

「この会社はあんなに成果が出ている？」

「エンジニアに実装頼んだら断られたんだけど…」

「コンバージョンは怎么样了？」

「記事の確認に余計な時間がかかる…」



アイオイクスからの御提案

SEOではなく、**成果に向き合うことをポリシー**としています

SEOで

成果を作る

ではなく

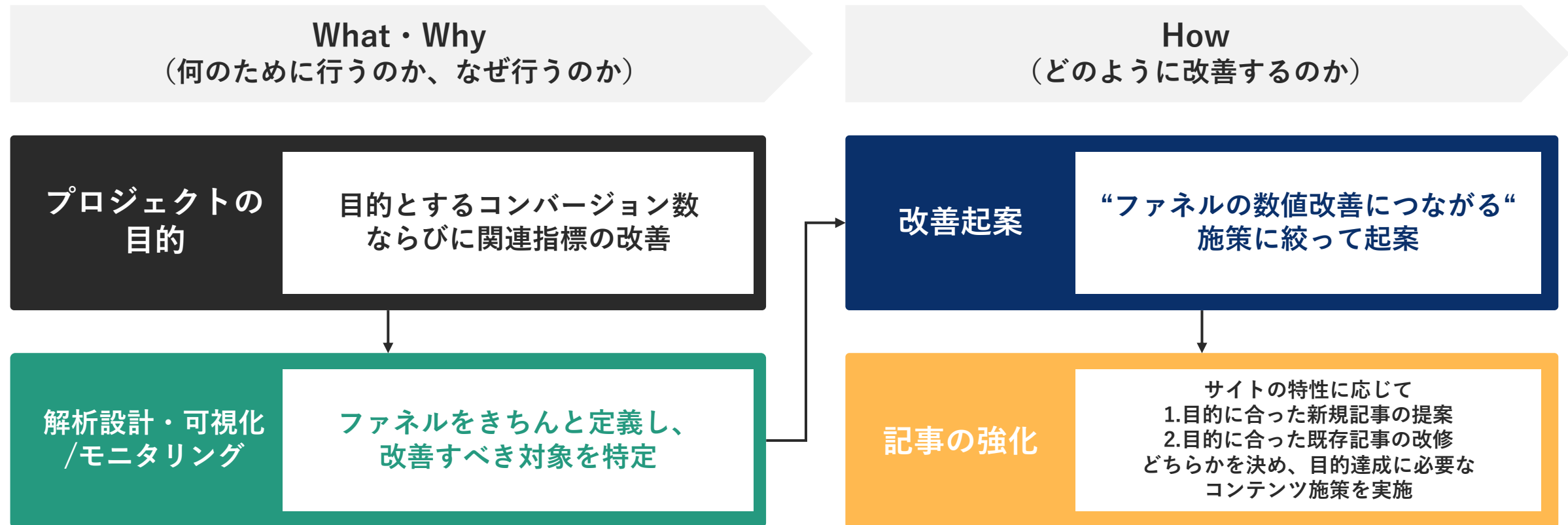
成果のために

SEOにどう取り組むか？

- ✓ 「とりあえずアクセスを増やします」ではなく、**成果に繋がるアクセスを増やします**
- ✓ 「できることは全部試しましょう」ではなく、**効果と優先度の高い施策を提案いたします**
- ✓ 「これがSEOのセオリーです」ではなく、**お客様の目的を達成するためのSEOを提供いたします**

SEO施策を実施する目的は**成果を出すこと**

だからこそ、成果へのファネルを可視化し、「何をすべきか？」を定義することが重要です



施策の起案からディレクションまで行い、**成果に対する責任を果たす役割を担います**

外部手段の選択肢	アイオイクス	制作会社	SEOツール
全体マネジメント	お客様	お客様	お客様
成果責任・品質管理	○	お客様	お客様
施策の意思決定 (ファシリテーション)	○	お客様	お客様
SEO分析・起案	○	お客様	○ (ツールで自動起案)
ディレクション	○	お客様	お客様
コンテンツ制作 Webサイトへの実装	△ 一部対応可	○	お客様

弊社では、初期の解析時点で数字をすりあわせの上きちんと定義し、改善論点を絞ります

コンバージョン
獲得ファネルを
最初に定義

Webサイト	Webコンサルティングの対象となるURLを指します	https://www.XXXX.com/
対象ディレクトリ	集客目的で作成しているページが含まれる特定のディレクトリを指します	https://www.XXXX.com/YYY/ https://www.XXXX.com/ZZZ/ ...
ベンチマークページ	対象ディレクトリ内でパフォーマンスの良いページ、もしくは群を指します	https://www.XXXX.com/YYY/123/ https://www.XXXX.com/ZZZ/345/ ...
ランディングページ (PVorセッション)	コンバージョンに促すべくユーザーに情報やメリットを伝えるページです	https://www.XXXX.com/eeee/
登録フォーム (PVorセッション)	コンバージョンする前にユーザーが情報を入力するページですここで落ちるのを“カゴ落ち”等と言います	https://www.XXXX.com/eeee/123/
コンバージョン (PVorセッション)	Thanksページと同義ですGoogle Analyticsの目標に位置します	https://www.XXXX.com/eeee/thanks/

集客につながっているか？

CVにつながっているか？

アイオイクスは、ただのSEOコンテンツ制作会社ではありません

コンテンツからSEO流入を獲得するためには何をすれば良いか、Googleアルゴリズムを丁寧に共有し、重大なエラーのみ事前に調査します。

Googleの仕組み

③ 検索結果の表示

検索エンジンにページが認識されるためには、検索エンジンに「発見」され、検索エンジンのデータベースに「登録」される必要がある。

Googleが定め
順位は常に変動
「検索に対する
されているため、
り、検索結果に
参考：【検索に対

インデックスを図書館に例えると・・・

本(サイト)は棚に並ぶ(Googleデータベースに登録される)ことで検索結果に表示される準備が整う

SEOマーケティングを行う際の考え方

① クローリング

この2つの対策が正しく出来ていないと、
せっかく作ったコンテンツが
Googleに正しく評価されない

② インデックス

③ 検索結果へ表示

Googleにインデックスまでされて初めて、
“競合他社とくらべて自社のサイトが優れているか?”
という競争フェーズに突入する

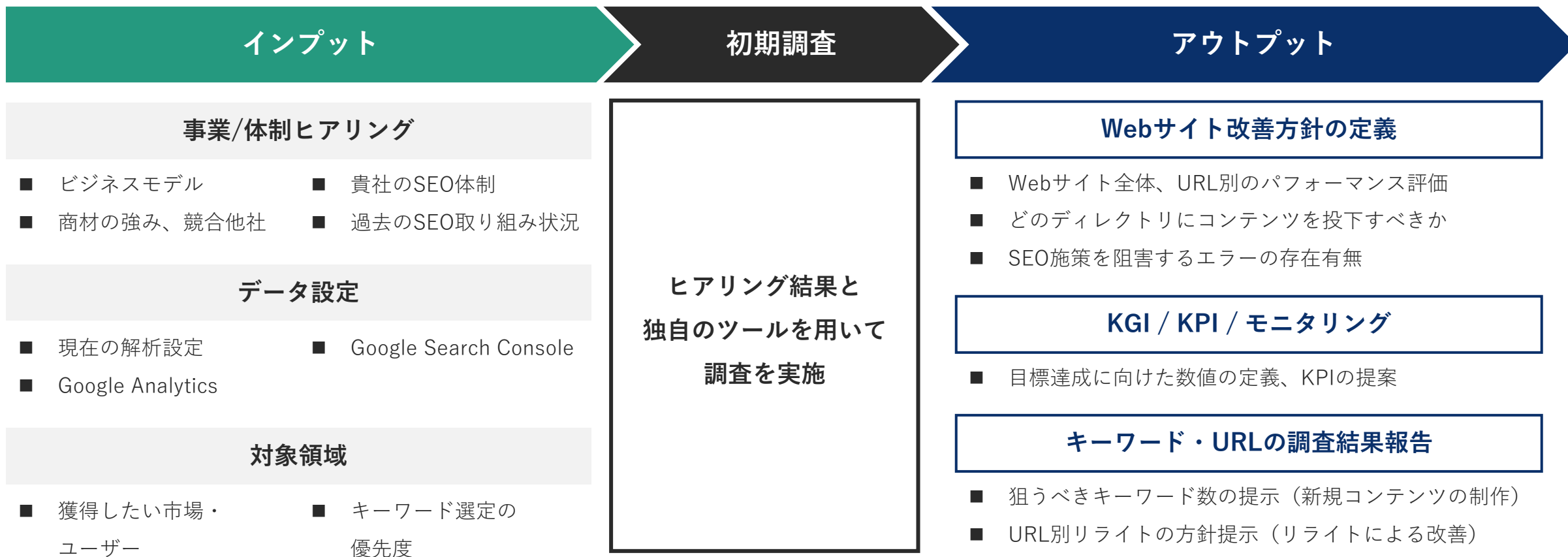
仕入れ担当 = Google bot

10

初期に調査をすることで
御社のサイトパフォーマンスが
きちんと出るように準備します

初期段階で1ヶ月のヒアリングと調査を経て、初期調査資料をご提出します

- 1～3回のヒアリングを通じて貴社の状況を把握し、弊社独自の調査を行った上で初期調査資料にて方針を提案いたします。



インプット

事業/体制ヒアリング

- ビジネスモデル
- 貴社のSEO体制
- 商材の強み、競合他社
- 過去のSEO取り組み状況

データ設定

- 現在の解析設定
- Google Search Console
- Google Analytics

対象領域

- 獲得したい市場・ユーザー
- キーワード選定の優先度

初期調査

ヒアリング結果と
独自のツールを用いて
調査を実施

アウトプット

Webサイト改善方針の定義

- Webサイト全体、URL別のパフォーマンス評価
- どのディレクトリにコンテンツを投下すべきか
- SEO施策を阻害するエラーの存在有無

KGI / KPI / モニタリング

- 目標達成に向けた数値の定義、KPIの提案

キーワード・URLの調査結果報告

- 狙うべきキーワード数の提示（新規コンテンツの制作）
- URL別リライトの方針提示（リライトによる改善）

方針を固めた後、**施策起案&コンテンツ制作ノウハウ**を使って**成功に繋がります**

専門用語の羅列で終わらせず、成果に繋がるSEOコンサルティングを提供します

1.コンテンツ（記事）の強化による改善

コンテンツのポテンシャルを最大限に引き出す

新規コンテンツの制作

or

既存コンテンツの改善 (リライト)

- 流入数が不足している
- 記事数が不足している
- 継続的に更新したい

- 記事はあるが、成果が不十分である
- 改善の目途が経たない

2.Webサイト全体の改修による改善

実装が容易かつ効果の見込める**施策を起案する**

リダイレクトページへのリンクを改善

リダイレクトチェーンの見つけ方

Search Consoleで「カバレッジ > エラー > リンクがあります」に表示されているURLがリダイレクト

エラー	リダイレクトエラー
除外	ページにリダイレクトがあり

表示されているURLをExcelにダウンロードします。

- Google スプレッドシート
- Excel としてダウンロード
- CSV をダウンロード

関連のあるページから内部リンクを設置

関連性のあるページからの内部リンクを張ることによる効果

これまでの作業を行うことで、内部リンクのパワーは対象ページへ集約されます（左下の図）。

内部リンクの流れ

対象ページ

関連ページ

実際の効果

© IOIX Inc. CONFIDENTIAL 16

Webサイトの現状に対して仮説を建て、目的を持って施策を実施します
 想定どおりに成果が表れない場合も見据え、二の矢を構える体制も必要です

①現状分析・方針策定

②施策の実施

③効果検証



施策による成果創出・維持



分析準備

記事群のカテゴリ分類イメージ

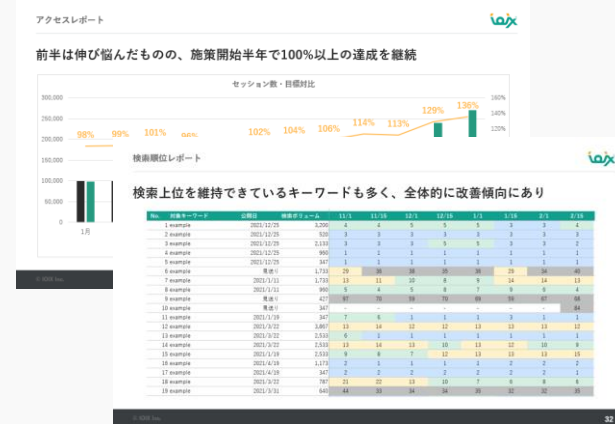
派遣登録に必要な資格は？求職先が求める人気資格の例と選択方法を解説

「派遣登録を考えているけど、資格が必要だったらどうしようかと心配している人もいませんか？」
 実は、派遣登録に資格はわかりませんが、資格があると、仕事の選択幅が広がるのです。

この記事では、派遣で資格を持つメリットや選び方、仕事で役立つ資格の種類を簡単に説明します。それぞれの資格で活躍できる仕事の例も紹介するため、仕事探しの参考にしてみてください。

・派遣登録に資格は必要なのか？
 派遣登録の際に、何らかの資格を持っておくべきでしょうか？
 結論から言えば資格が不要な派遣業務は多数存在するため、資格がない方でも派遣登録に問題はありません。

派遣登録の際で、派遣会社の営業担当者はあなたの経歴や希望条件を把握した上で、適切な仕事を紹介してくれます。自分の能力や適性を活かせる仕事が見つかるため、心配の必要はありません。



④想定どおりに成果が生まれえない場合には、分析に立ち戻って再度施策を実施

Webサイトの段階によって、コンテンツの対応方針や分析観点、施策の考慮ポイントが変わります
 事前のご提案時に**新規、リライトのどちらを中心にご支援すべきか**をご案内いたします

	新規コンテンツ制作(目安)	既存リライト改善(目安)
メディアの運営歴	～3年未満	3年以上
総記事数	100記事未満	100記事以上
オーガニック流入数	ターゲットの流入があまりない	ターゲットの流入が多くある
コンバージョン数	ほとんどない	今よりも増やしたい
基本方針&観点	<ul style="list-style-type: none"> • 獲得すべきキーワードはなにか？ • 流入数を増やすためには何が出来るか？ • どんなコンテンツを作るべきなのか？ 	<ul style="list-style-type: none"> • 既存サイトのパフォーマンスはどうか？ • CVに繋がっていない理由は何か？ • どのコンテンツを直していけば良いか？

コンテンツの新規制作・改善（リライト）を行うにあたり、ポイント制度を採用しています 分析や改善結果に応じ、適切なポイントの活用方針をご提案します

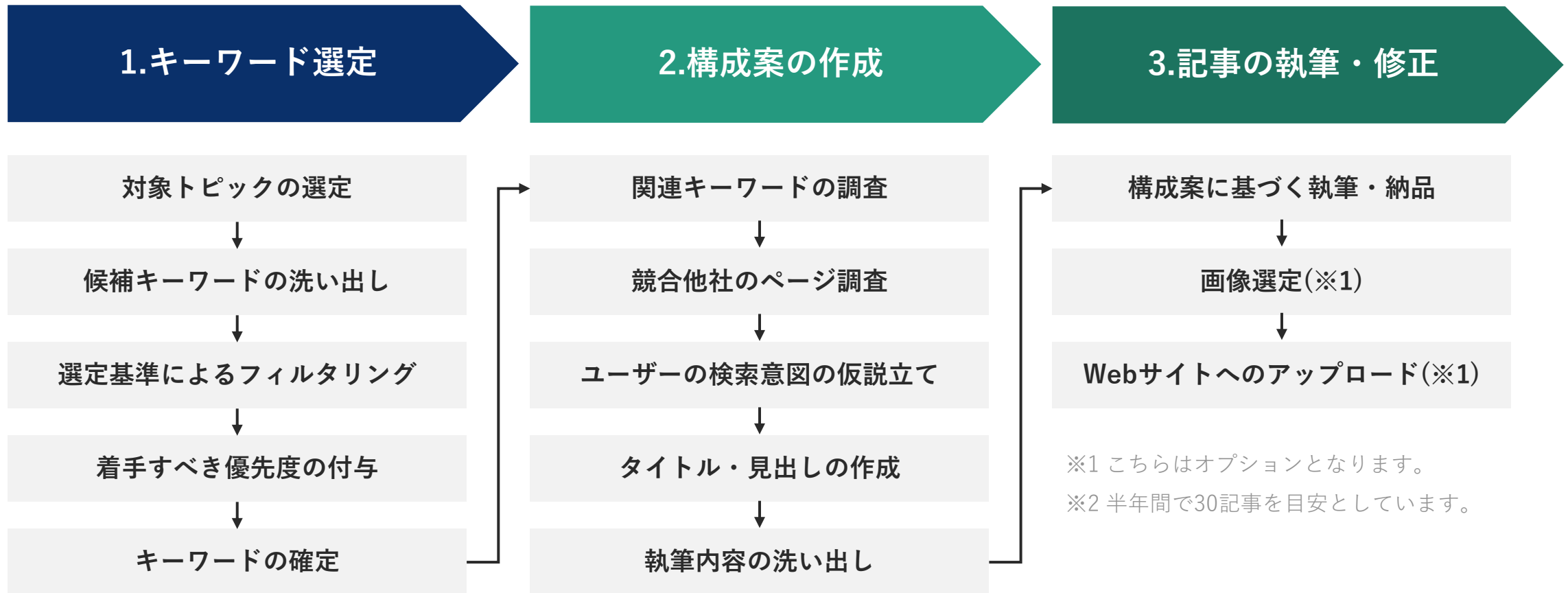
No.	カテゴリ	題目	利用ポイント数	施策イメージ	想定納品物
1	新規制作	構成案・原稿作成	8pt	新規の記事を制作します。	構成案・原稿
2	新規制作	構成案作成	4pt	新規の記事における構成案を制作します（原稿は含まない）。	構成案
3	改善（リライト）	既存記事のリライト（フル）	10pt	タイトル・内部リンク・CTAに加え、既存記事すべての要素の加筆修正・再構成を行います。	構成案・原稿
4	改善（リライト）	既存記事のリライト（一部）	6pt	タイトル・内部リンク・CTAに加え、記事内に足りないトピックの加筆を行います。	構成案・原稿
5	改善（リライト）	マイクロ改善	4pt	本文の修正は行わず、タイトル・内部リンク・CTAの改修起案を行います。	原稿
6	その他	事例記事の作成	15pt	インタビューを実施し、貴社の導入事例などの記事を作成いたします。	構成案（ヒアリングシート）・原稿・写真

※その他ご要望があれば、ポイントの振替え適宜調整可能です。

※貴社にて制作される、もしくは別の企業様にご依頼いただくことも可能です。

（その場合、ディレクションのご対応はできかねますため、あらかじめご了承ください）

240ポイント/半年を付与し、30本を目安にキーワードのプランニングから、
原稿制作まで一貫して対応いたします



既存記事をリライトし、パフォーマンスを改善いたします

リライトの工数によるポイント制を採用し、施策効果を前提とした柔軟な対応を可能としています

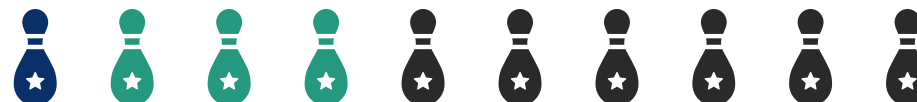
既定のリライトメニューは全3つ

A
既存記事のフルリライト

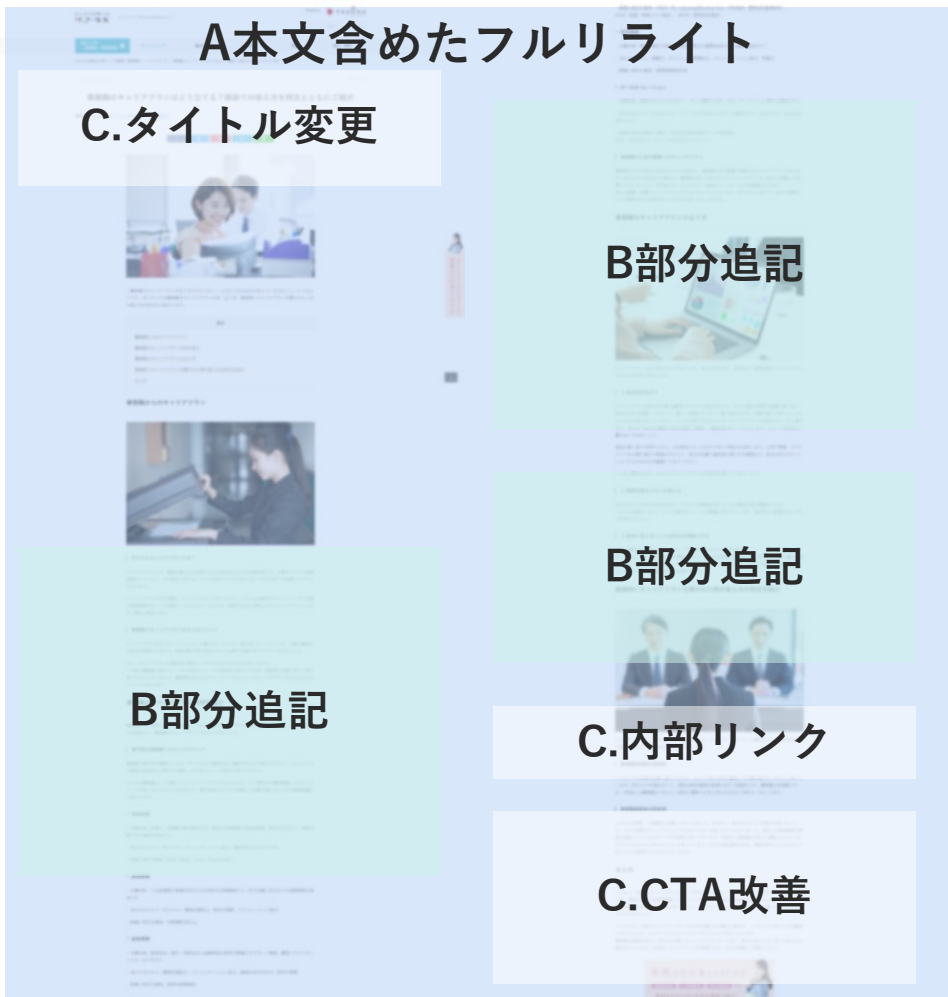
B
既存記事の不足トピック追記

C
タイトル変更、内部リンク、CTAの改善

最適な組み合わせにより効果を最大化する



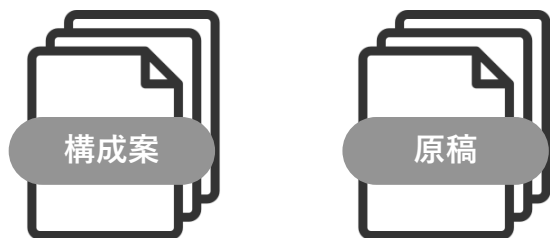
“240ポイント/半年”の改善工数を軸に既存の記事の改修を支援いたします



	プランA	プランB	プランC
目的	検索意図の分析に基づき記事を改修することで、 コンバージョン数ならびに各関連指標を改善する		
変更箇所	すべて	一部	一部
内部リンクの追加	○	○	○
CTAの変更	○	○	○
本文の変更	○	△	—
ポイント	10pt	6pt	4pt
半年間の実施目安	24記事	40記事	60記事

コンテンツの目的を意識し、上位表示を狙うことはもちろん、
CTAをどう設定するか、どう内部リンクを入れるべきかまでしっかりご提案します

一般的なSEO会社
コンテンツ制作会社



- 構成案で意図ズレを起こし、ボツになることも
- 検索エンジンの上位記事のみを分析して制作
- CTAや内部リンクは提案しない（できない）

検索順位が上がり、流入数が増えても
コンバージョンに繋がりにくい
(自社で新たな施策を考えなくてはならない)

アイオイクス（当社）



- 事前に要件定義書を作成するため、意図ズレがない
- 検索エンジンを考慮しつつ、施策目的を重視して制作
- CTAの設置、内部リンクなどの導線設計にも配慮

コンバージョンに繋がりやすいコンテンツに
検索順位・流入数もしっかり向上する

コンテンツを制作するために必要な実作業もお任せください

投稿サービス



WordPress入稿



その他CMS入稿



本文反映



画像alt設定



個別URL設定



画像圧縮



hタグ設定



文字装飾

画像サービス



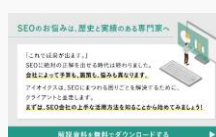
画像挿入



図解作成



イラスト作成



バナー制作



内部リンク設定



レイアウト調整



専門家監修



その他入稿指示

その他サービス

※こちらは有料オプションとなります。

3名のメイン担当 + 各チームで連携し、御社を強力に支援します

プロジェクトオーナー
(事業部マネージャー)



豊藏 翔太

品質管理

人員配置

プロジェクトの統括責任者として、キックオフや振り返りミーティングなどの参加を通じ、人員配置やプロジェクトの進捗確認などの品質管理を担当いたします。

プロジェクトマネージャー
(事業部コンサルタント)



石戸 翔麻

分析・起案

効果検証

プロジェクトにおける成果を創出するための起案及びディレクションを主に担当いたします。成果への責任を持ち、プロジェクトを円滑に推進するための全体設計から進行までを行います。

アカウントプランナー
(事業部セールス)



宮本 浩次

要件定義

要望調査

お客様のご要望を適切にプロジェクトへと反映するため、主たるコミュニケーション窓口としての役割を担います。お寄せいただいたご意見をもとに、社内外の取りまとめを行います。

サポート



コンテンツ
制作チーム



解析チーム



サポート
コンサルタント



実績・事例

SEOコンサルティング



初の取り組みで、ゼロから年商2,000万円事業を創出
売上の柱となる新規事業の立ち上げに成功

リード増加件数

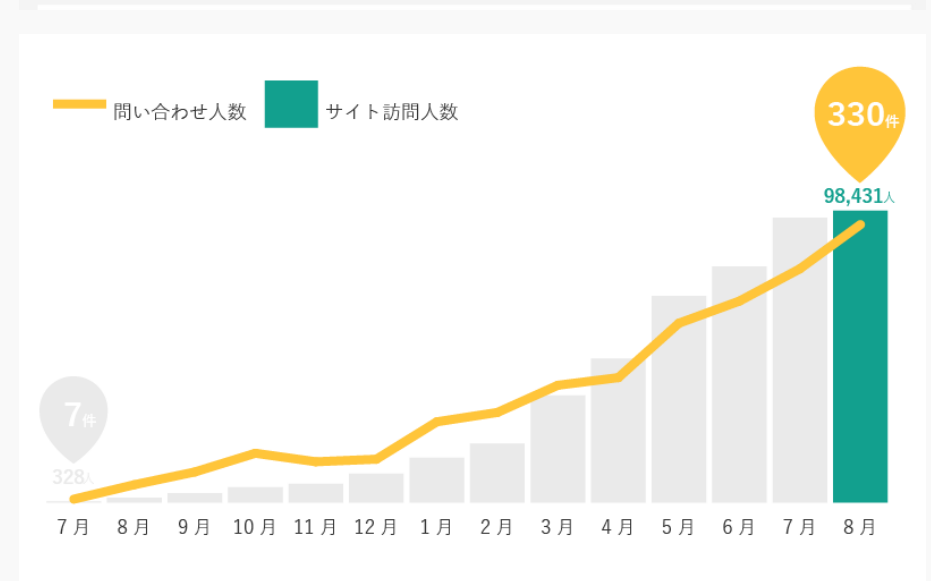
330 件/月

新規売上

2,000 万円

プロジェクト期間

2018年7月～2019年8月



SEOコンテンツ制作



質の高いコンテンツ制作の”座組”を再構築
 継続性の高いオウンドメディアの運用を支援

新規獲得流入数

15,000 UU/月

平均記事本数

4 件/月

プロジェクト期間

2020年10月～現在





料金体系

		初期費用	月額費用
合計		120万円	60万円～
初期導入/調査	事業理解/解析設定/キーワード理解/メンバーアサイン/各ご担当者ヒアリング(1回～3回を想定)/テクニカル初期調査/Webサイト各種調査/戦略策定支援、など	120万円	—
改善起案/ 記事の強化	共通 WebサイトにおけるSEO課題起案・実装支援 実装ご担当者様打ち合わせ(適宜)/実装確認 Googleコアアップデート情報共有/対策起案(適宜) 月40ポイント(半年間で240ポイント)を付与/以下に振り分け	—	40万円～
	【初回選択】 新規コンテンツ制作 新規記事のキーワードのプランニング/新規記事草案起案/構成案作成/原稿作成/校正・校閲など		
	【初回選択】 リライト改善起案 既存記事のリライト対象選定/リライト草案起案/リライト記事作成など		
進行管理、レポートニング	各種KGI・KPIのモニタリング/施策記事の順位モニタリング/定例MTG・各種分科会(月2～3回)/Backlogによる運用支援・ファシリテーション/チャットサポート/	—	20万円

※表記はいずれも税抜です。

コンテンツ制作のオプションとして、3つのプランを用意しております

弊社のSEOノウハウを基に、貴社に最適なオプションサービスで記事を納品いたします。（※10本以上のご依頼から対応可能です）

Entryプラン

+15,000円 / 本

画像選定（1枚/記事）

WordPress入稿

本文反映

画像のaltタグ設定

個別URL設定（パーマリンク）

見出しタグ（hタグ）設定

レイアウト調整

Standardプラン

+30,000円 / 本

✓ 画像選定（3枚/記事）

✓ CMS入稿（WordPress以外可）

本文反映

画像のaltタグ設定

個別URL設定（パーマリンク）

見出しタグ（hタグ）設定

レイアウト調整

✓ 画像圧縮

✓ 内部リンク設定

✓ フリー素材を加工した画像の作成

Advancedプラン

+50,000円 / 本

✓ 画像選定（5枚/記事）

CMS入稿（WordPress以外可）

本文反映

画像のaltタグ設定

個別URL設定（パーマリンク）

見出しタグ（hタグ）設定

レイアウト調整

画像圧縮

内部リンク設定

✓ オリジナルの画像作成

※表記はいずれも税抜です。



innovation with optimization 💡