

Webコンサルティング サービスのご紹介



この資料には、弊社に単独所有権がある企業秘密および極秘情報が含まれています。
弊社の明確な同意を得ずに、その全部または一部を使用、複製、コピー、公表、伝達することはできません。

BRUCE CLAY®

目次

- 01. 会社概要
- 02. ブルースクレイ・ジャパンの強み
- 03. SEOサービスについて
- 04. コンテンツマーケティングについて
- 05. その他のWebコンサルティングサービスについて
- 06. お取り組み事例
- 07. 支援実績・お客様の声

01

会社概要

Our Mission

挑戦

Challenge

新しい価値の創造

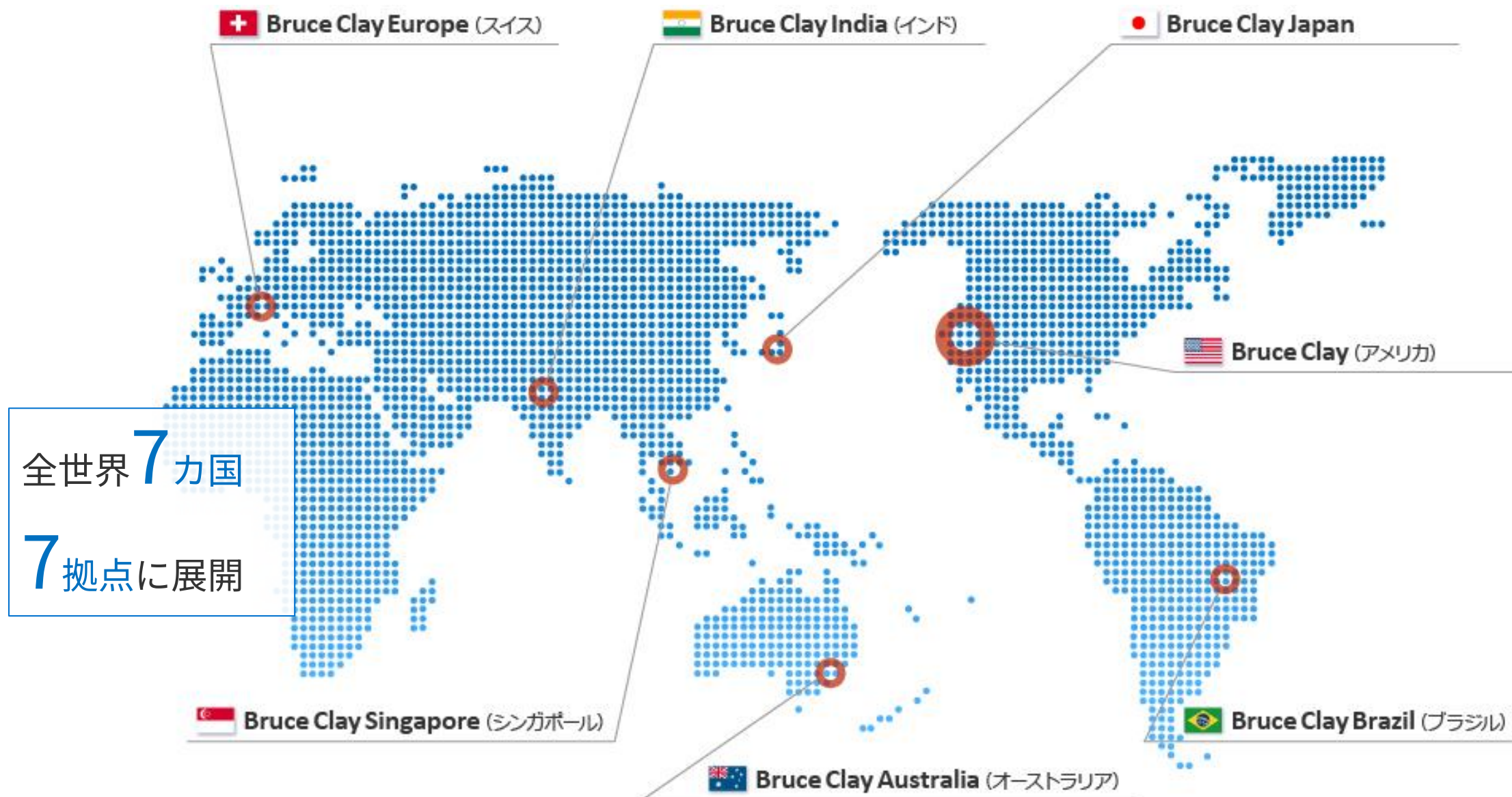
Innovation

感動

Excitement

新しい価値の創造に挑み、社会に感動と笑顔を創出する

わたしたちは、お客様のWebマーケティングの成果向上を通じ、
人・そして社会に対して影響を与える存在として、
常にイノベーティブなサービスを提供いたします。



“SEO生みの親”グローバル展開するWebマーケティングコンサルティング企業

ブルースクレイ・ジャパンは、BCIのノウハウを日本版にローカライズして、サービスをご提供しています。
現在、SEO、SEM、CROを軸としたデジタルマーケティングのコンサルティング、トレーニングサービスまで幅広く展開しています。

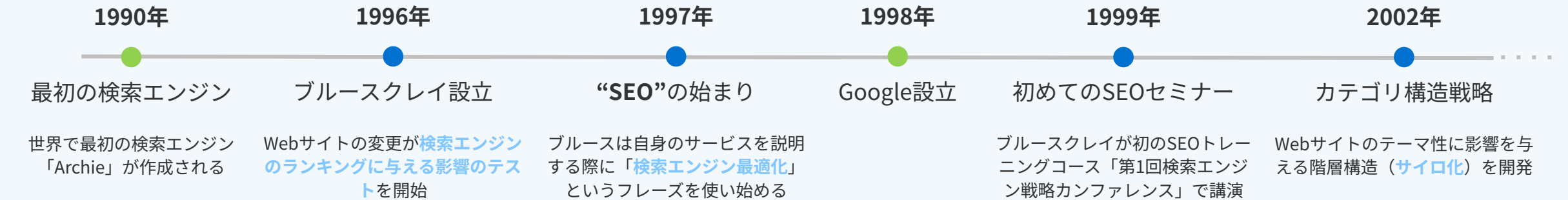
Bruce Clay Inc（BCI）は1996年設立された、**SEOのパイオニア企業**です。



Bruce Clay Inc. Founder CEO
Bruce Clay

- 創業者であるBruce Clay氏は、米国大手検索エンジンの技術最高責任者との強固なリレーションを有し、**最新のSEO技術開発に成功**し続けている。
- 業界最大級のカンファレンス「Search Marketing Expo」等では基調講演やプレミアムメインスポンサーとして常に出選。
- 各種業界組織・団体「**SEMPO**（Search Engine Marketing Professional Organization）」等の役員・理事を歴任し、「検索マーケティング業界の教育と啓発の推進」に貢献。
- **著書・著作物を多数発刊**しており、最近では『Search Engine Optimization All-In-One For Dummies』（現在第4版）と『Content Marketing Strategies for Professionals』を執筆。

■ SEOとBruce Clay Incの歴史（始まり）



“SEO生みの親”ブルースクレイが、これからの検索の進化も追及し続ける

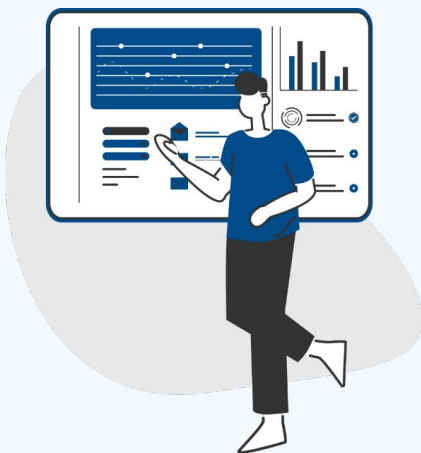
SEOのパイオニアであるブルースクレイは、AIの台頭によりさらに進化をします。

検索行動やユーザーの求めるものの進化をいち早くキャッチアップし、時代に合わせて向き合い方を追求します。

ポイント1

最新の 検索トレンドの研究

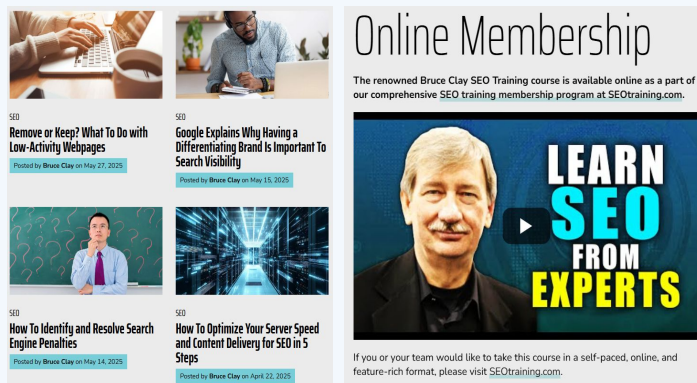
元祖SEOを説いたブルースクレイだからこそ、**検索の進化を追求し、ブルースクレイも進化**し続けます。



ポイント2

情報発信と SEOトレーニング

月に3～5本のブログ更新や現在も求められ続けるSEOトレーニング。**4.7点**/5点の高い評価をいただいています。



ポイント3

今もなお 最前線で活躍

SEO系情報ポータルサイトTOPSEOsでは、評価開始2008年以来、全米大手SEO会社170社中“**LEADERS**（上位3社）”として常に評価されています。



Bruce Clay Japan, Inc.

Bruce Clay Japan(BCJ)はBCIの日本法人として2008年に設立されました。
米国BCIのSEMノウハウをローカライズし、
更には日本市場にマッチした独自のサービス開発により、
時代を先取りした最先端のWebマーケティングサービスを行っております。

会社名	ブルースクレイ・ジャパン株式会社 Bruce Clay Japan, Inc.
所在地	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 3-19-1 オミビル8F
連絡先	TEL：03-5468-3860 FAX：03-5468-3861
URL	https://bruceclay.jpn.com
役員	代表取締役会長 里村 仁士 代表取締役社長 大塚 龍太 取締役 Bruce M. Clay
設立	2008年5月2日
資本金	5,000万円
従業員数	81名（2025年4月1日時点）
事業内容	Webマーケティング事業,インターネット広告事業, メディア事業

2008年設立の弊社「ブルースクレイ・ジャパン株式会社」は、1996年創業の検索エンジンマーケティング業界のパイオニアである「BruceClay, Inc. (BCI)」の日本法人です。



創業以来、社会はインターネットを中心に大きな変化を遂げてきました。スマートフォンの普及により情報収集は容易になり、オンラインで商品を購入することは当たり前になりました。また、ソーシャルメディアを通じて様々な人たちとの交流が増え、コミュニケーションも多様化しました。AIを中心としたテクノロジーの発展も見逃せません。これらの変化はビジネスやマーケティングにおいても多大な影響を与え、私たちもその進化に呼応しながらサービスをアップデートしてきました。

しかし、目まぐるしい環境変化においても変わらない点があります。それはお客様のビジネスパートナーとして事業成長を加速させ、収益最大化を実現するコンサルティングサービスの提供を続けることです。ブルースクレイ・ジャパンは挑戦者の集団です。私たちは独創的で価値の高いマーケティングサービスの創造に挑戦し続けます。サービス領域は制限せず、スピードとクオリティの向上には妥協しません。

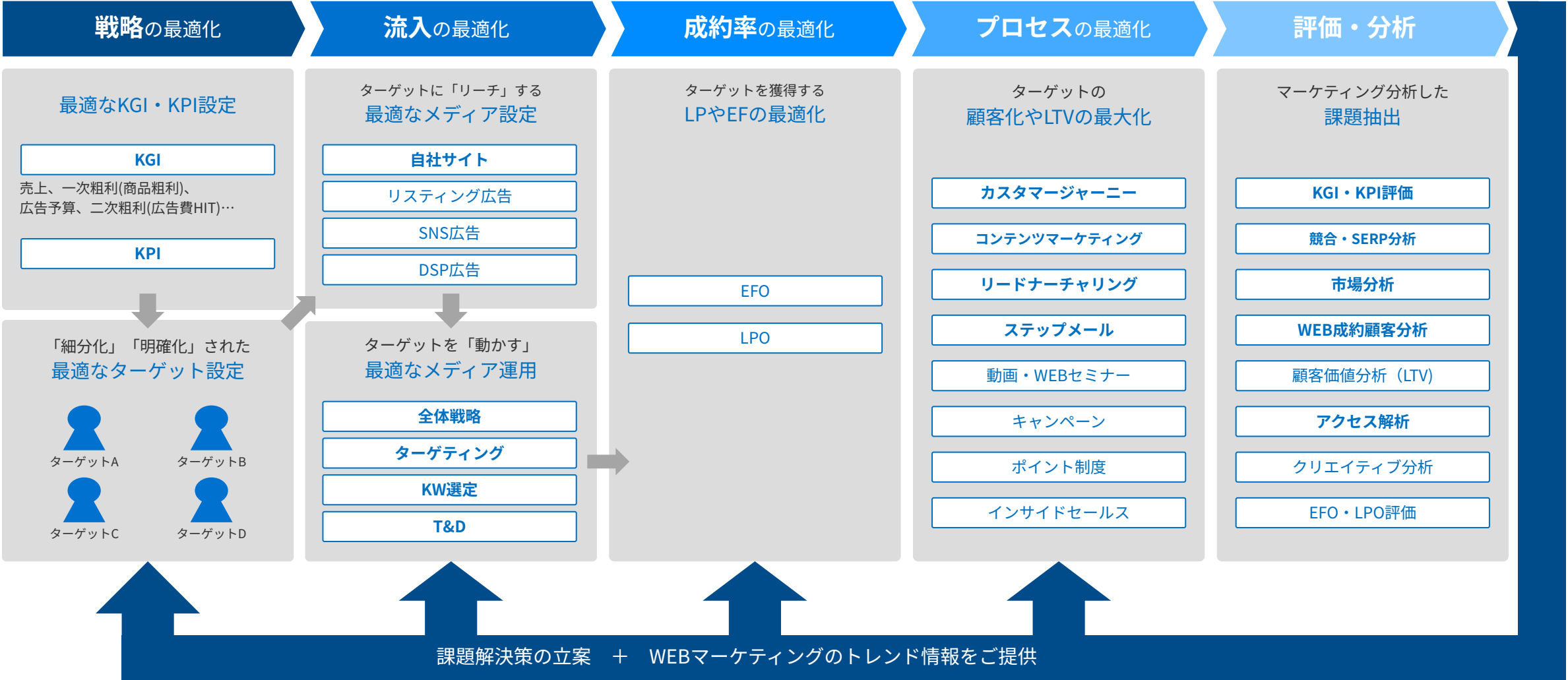
進化と改革に挑み、お客様の期待を超えて、感動を与えられるよう努めてまいりますので、今後もより一層のご支援、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 大塚 龍太

02

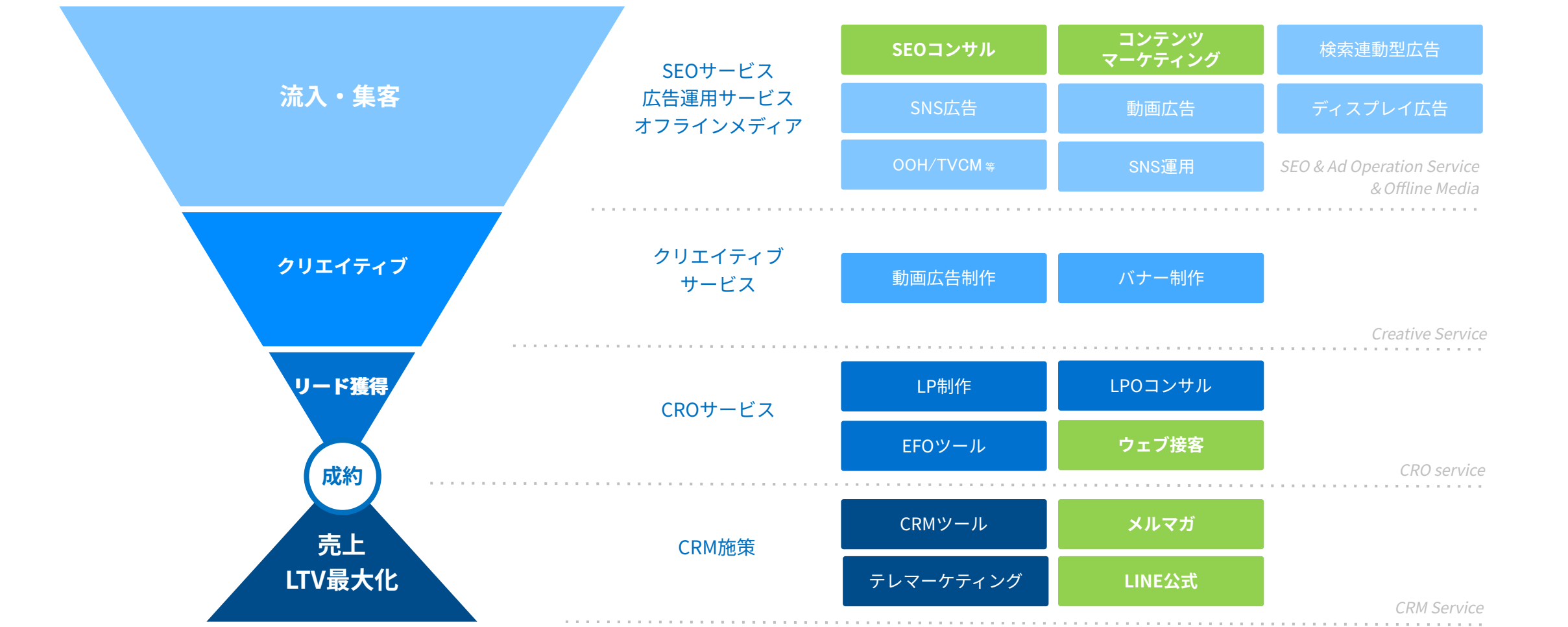
ブルースクレイ・ジャパンの強み

“全体最適化”をサポートするコンサルティングサービス

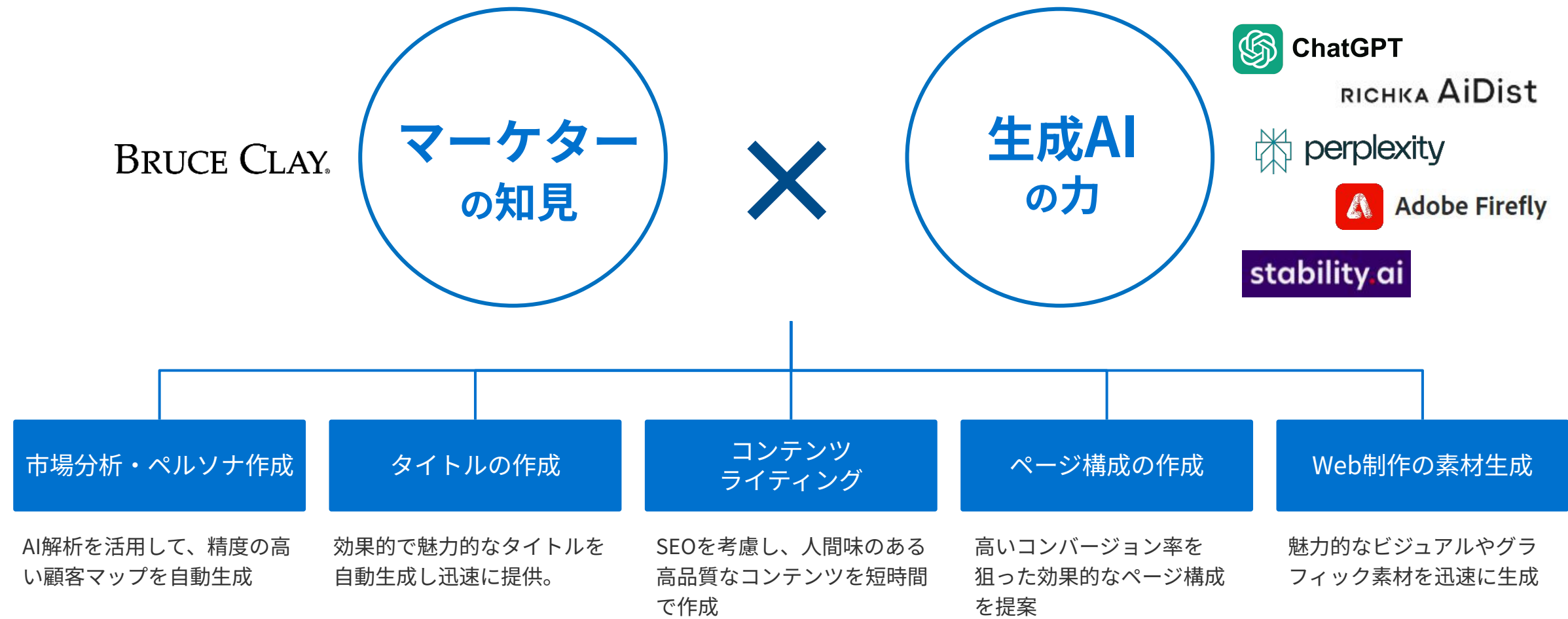


コンサルティング視点からアプローチした”部分最適化”サービス

コンサルティング視点からアプローチしたメディア別の最適化戦略の設定、KPI設定、ターゲット設定、クリエイティブ、運用戦略の策定を実施した”部分最適化”サービス。



AI活用によるウェブマーケティング施策の迅速化と最適化



03

SEOサービスについて

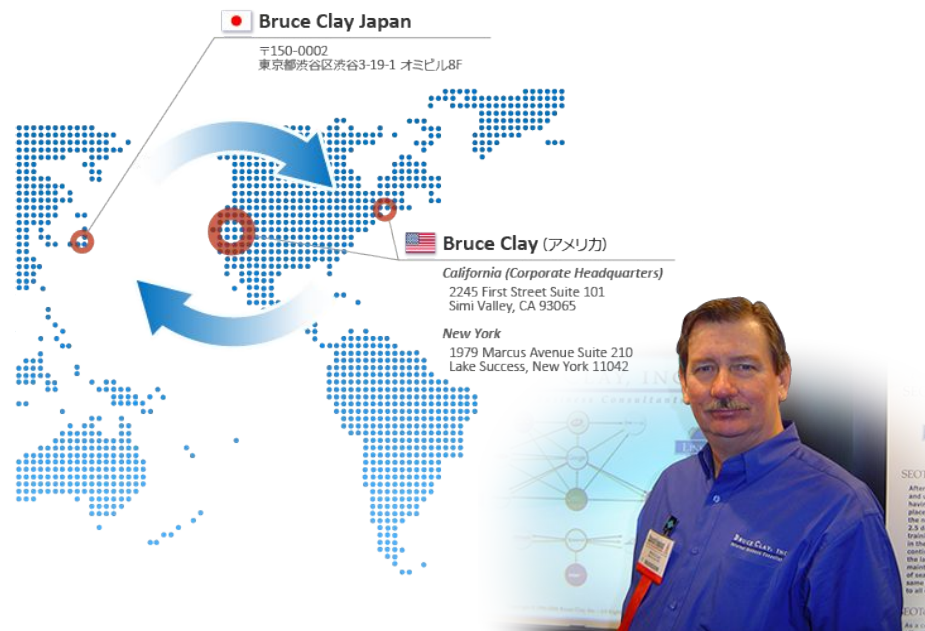
BCIのノウハウを活かしたホワイトハットな歴史あるSEO支援

SEO事業は、弊社の中核事業のひとつ。

多くの実績を保有し、お客様からも高く満足していただいています。

本国アメリカとの連携

米国本社との連携により、常に最新のGoogleアルゴリズムに対応しています。



BRUCE CLAY.

多くの実績と高い満足度でお客様より評価いただいています

CENTURY 21
Japan

Vortex



池田泉州銀行



五十君商店

株式会社

一蔵



PASONA

OPTAGE
What's next?



主要KWの順位が20位から3位に！
「一緒に成果に向かって伴走してくれる存在として常に寄り添ってくれました」

株式会社センチュリー21・ジャパン 様

SEOコンサルティング



注力キーワードの順位を地方銀行の中で最高の4位まで改善！流入増加に伴いウェブサイト経由のコンバージョン数も増加

株式会社池田泉州銀行 様

SEOコンサルティング



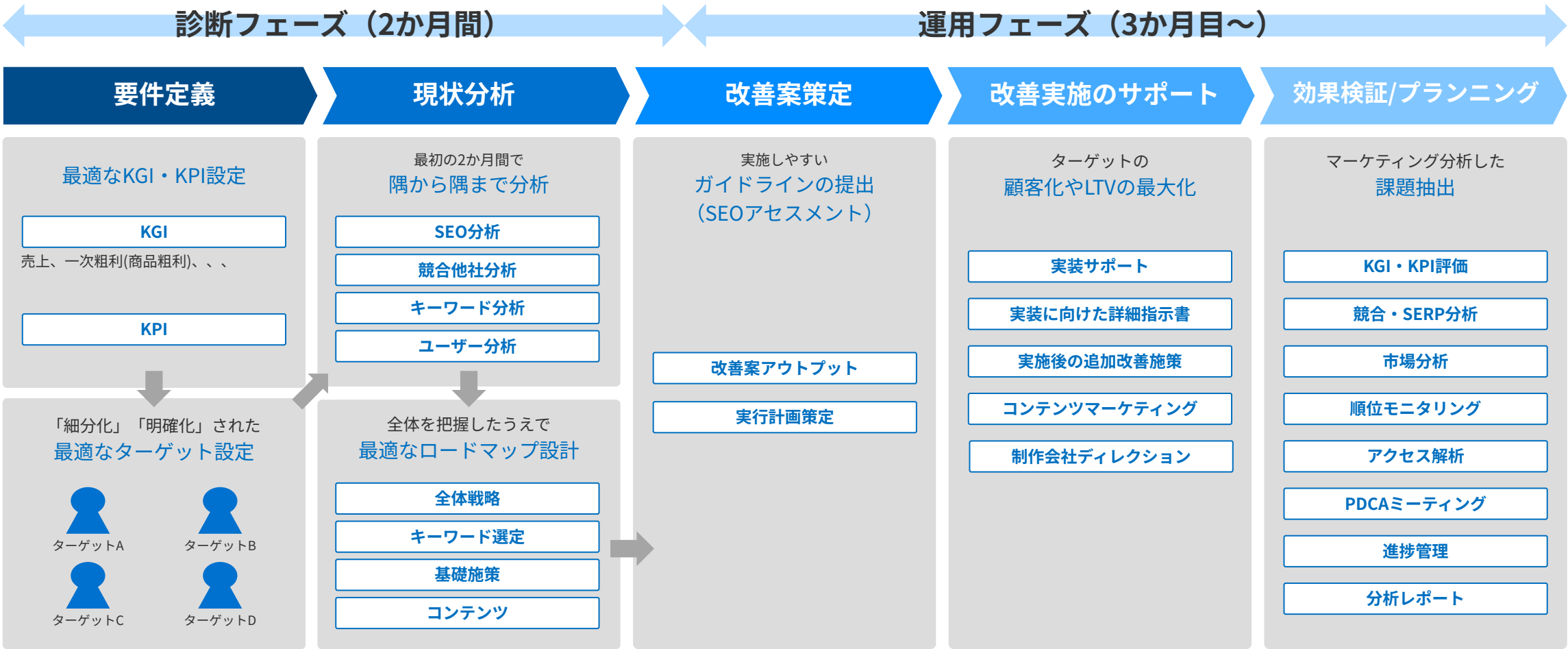
自然検索のCVR昨対120%超！「リニューアルで成果が落ち込んだサイトが、御社に依頼後あっという間に回復しました」

株式会社五十君商店 様

SEOコンサルティング

最初の2か月にしっかり分析！3か月目～運用PDCAを回す

初期2か月間で対象サイトと競合サイトを**隅々分析し、根本的な課題を把握**。最も**成果の出やすいスケジュールで実行計画を策定**します。
運用フェーズでは、毎月KPI進捗を確認。定期的なサイトの再評価を行い、**成果状況に合わせてプロジェクトの最適化**を図ります。



検索エンジンとAI双方に強いサイトを作るためには、基礎施策とE-E-A-Tがカギ！

SEO基礎施策の必要性

検索エンジンフレンドリーなサイトを作りに基礎施策は必須！

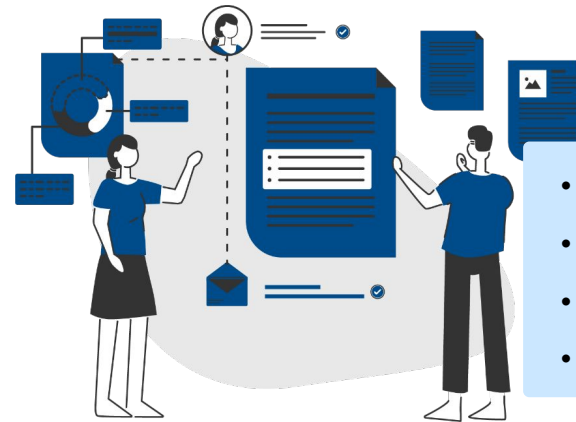


- Title/Descriptionの最適化
- 内部リンクの設計
- ページスピードの最適化
- 構造化データの設置 etc

検索エンジンとAIの双方がサイトを認識しやすくなる

E-E-A-T対応の必要性

ユーザーに役立つ、信頼性の高いコンテンツが求められている！



- Experience（経験）
- Expertise（専門性）
- Authoritativeness（権威性）
- Trustworthiness（信頼性）

検索エンジンもAIも「ユーザーに役立つコンテンツ」を選ぶ

SERPの安定的上位化とAI対応を叶える！

03

SEOサービスについて

BCJのSEOの強み

SEOコンサルティングサービスの強み

流入増加だけではない

収益向上 施策

流入数増加などにとどまらず、**事業収益向上**における課題抽出から解決策の提示まで実施

適切な担当案件数

1人平均5社

1人あたりの担当件数を制限することで、**1社1社**に対してしっかりと時間をとって向き合い
きめ細かな対応と高い成果のご提供が可能

私にお任せください

一気通貫

運用経験が豊富なコンサルタントが
施策設計からプロジェクト管理、
お客様窓口まで**一貫してサポート**

提案だけではない

実行 まで

施策の実行にリソースが割けない企業様も安心。
私たちは案件ごとにプロジェクト体制をとり、
提案だけでなく、実行のお手伝いまで実施

定量的・定性的

多面分析

解析ツールやヒートマップ・アンケートツール
などを活用した**多面的な分析**を実施

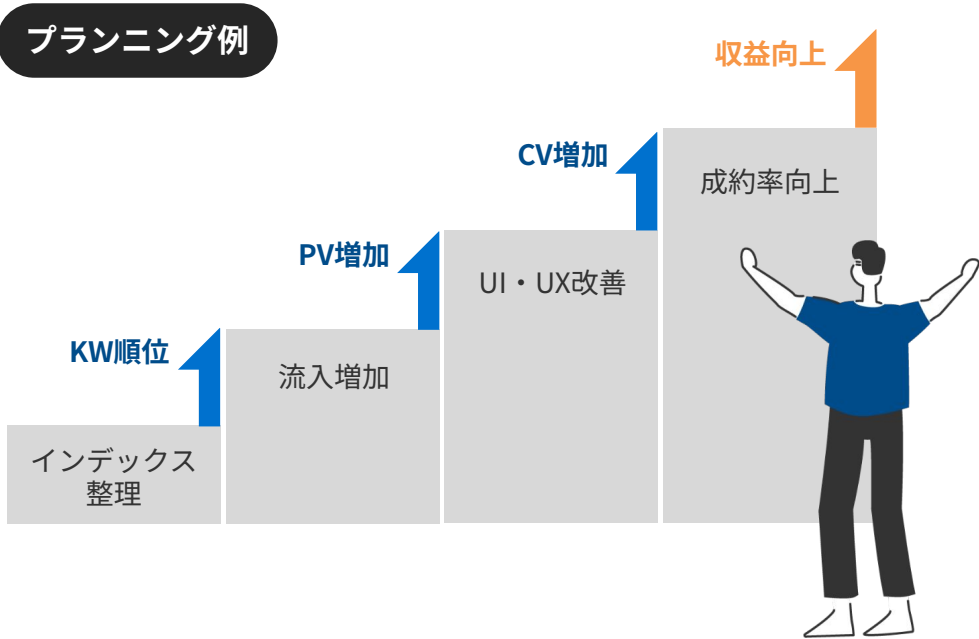
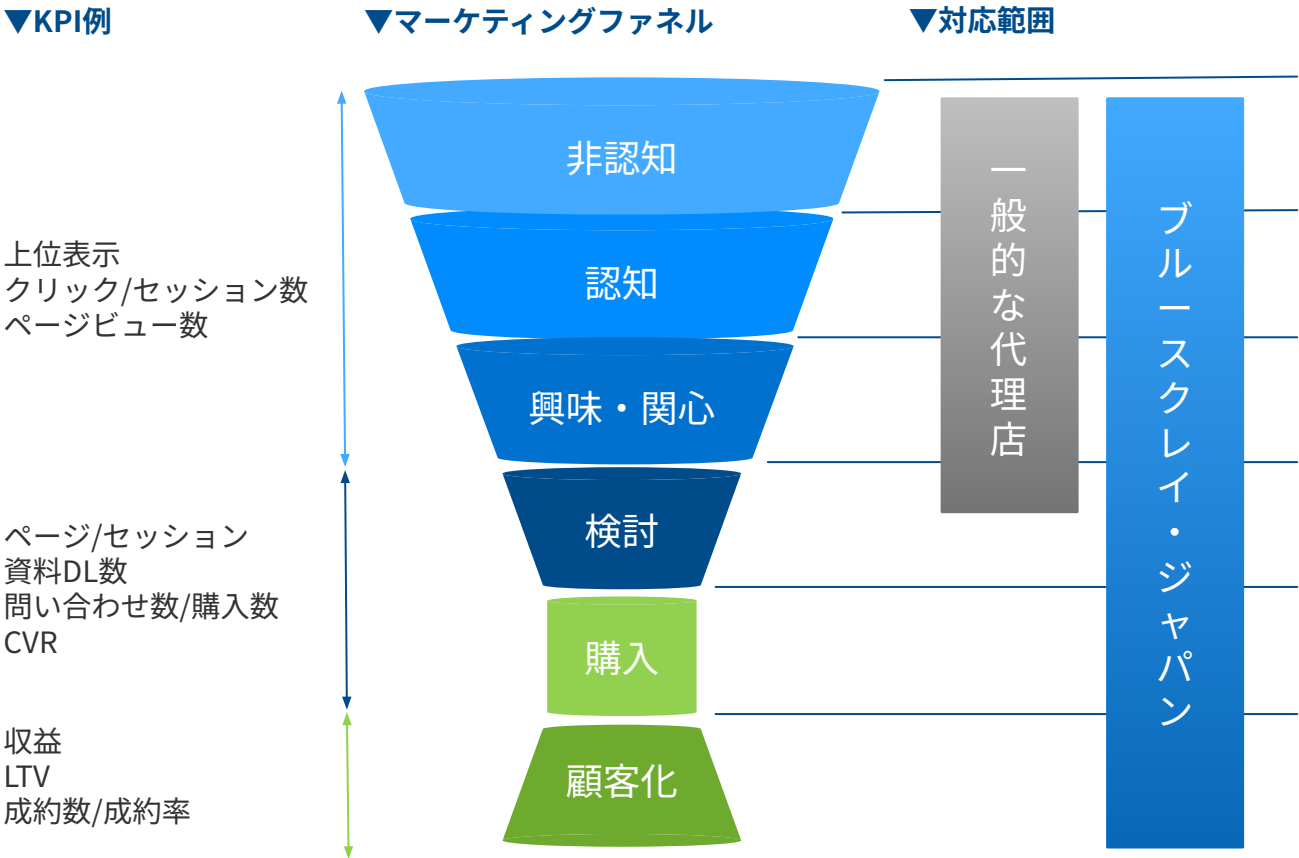
グローバル企業様歓迎

海外対応

日本語はもちろん、**海外の SEO** にも対応。
社内に SEO チームを作っていきたいという
企業様には**インハウス支援サービス**も実施

流入増加だけではない、収益向上につなげる施策

流入数増加などの SEO 対策におけるゴールにとどまらず、**事業収益向上における課題抽出から解決策の提示まで**を行います。
また、CROやCRMサービスを提供するブルースクレイだからこそ、**トータルサポートが可能**です。



適切な担当案件数で、各クライアントにしっかりフォーカス！

運用担当者**一人あたりの案件数を、平均5社**としています。1つ1つのクライアントに対してしっかりと時間をとって向き合うことが可能な体制を整えることで、クライアントへのきめ細かな対応と高い成果のご提供が可能です。



運用者の担当案件が 多い

クライアント理解	運用タスクに追われ 表面的な理解 しか出来ない
対応スピード	他案件の対応により 遅れる 場合がある
施策の実行	日々の 作業に圧迫 され十分な施策が投下出来ない
提案	戦略的な提案をする 余裕がない
ミス・不備	確認漏れや設定 ミスのリスク が高まる
コミュニケーション	コミュニケーション量の減少・要望の 伝達ミス

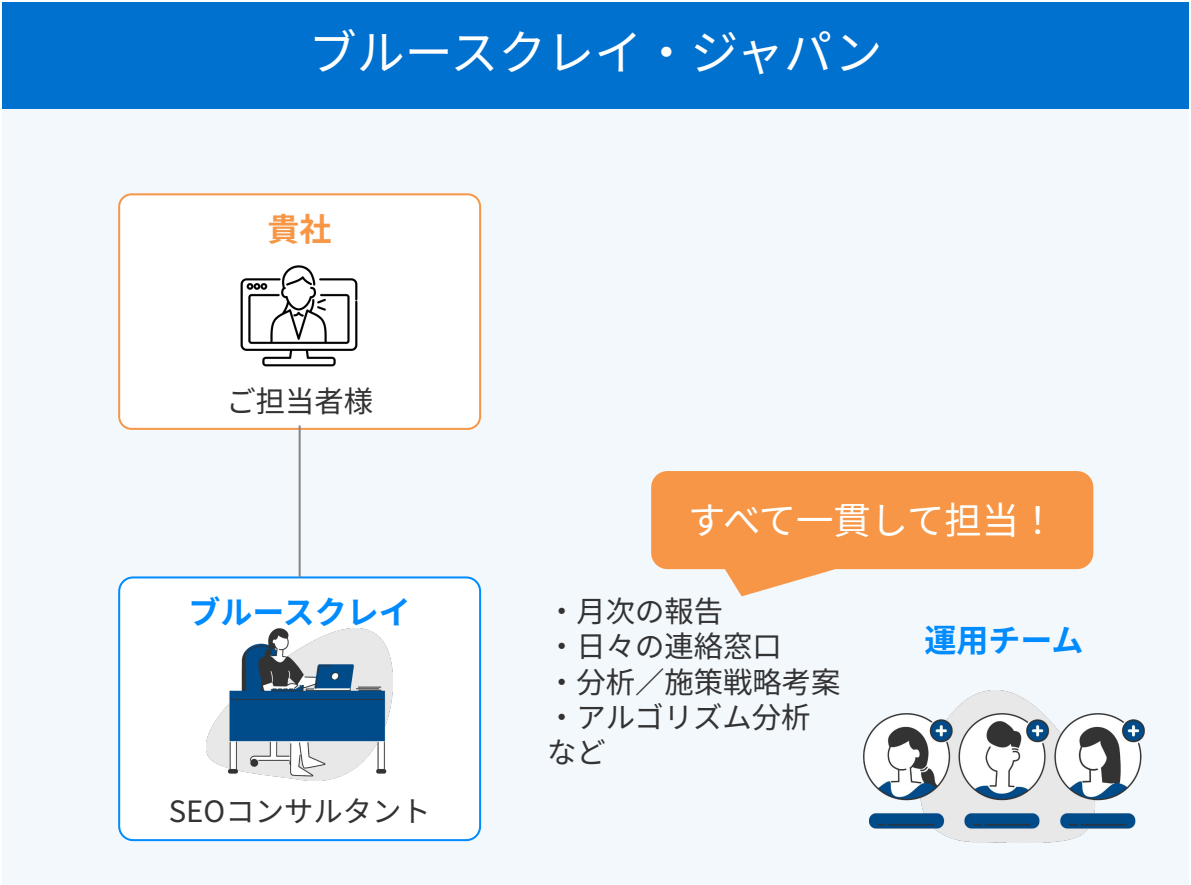
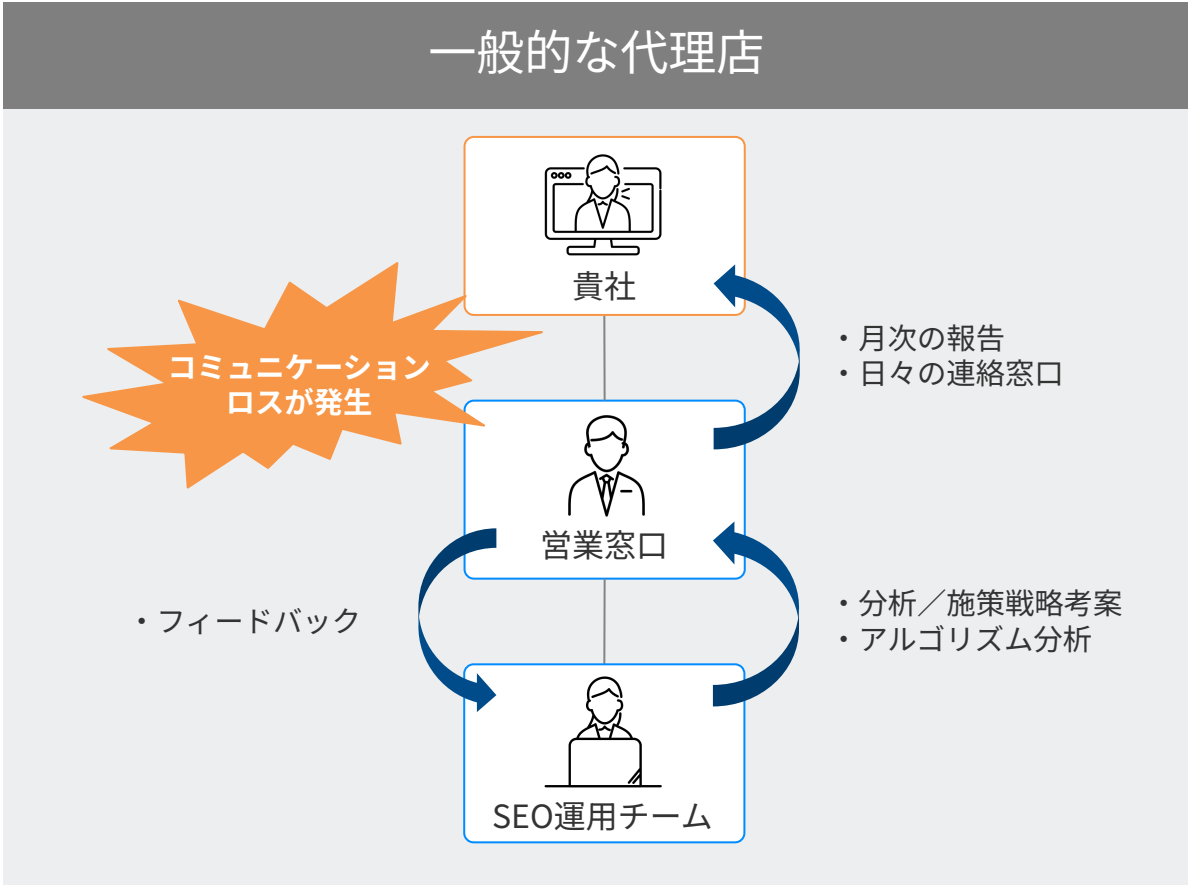


運用者の担当案件が 適切

事業・商材理解	に時間を割くことが出来る
スピーディーかつ柔軟な対応が可能	
分析に時間をかけ、精度の高い施策を実行	
中長期的な視点での提案が出来る	
適切な業務負担によりミスが軽減	
顧客や関係者との密なコミュニケーション	

私たちにお任せください、一気通貫のコミュニケーション

一般的なSEO会社では、SEO 運用者とお客様窓口が分かれるケースが多い中、
弊社では**運用経験が豊富なコンサルタントが施策設計からプロジェクト管理、お客様窓口までを一貫してサポート**いたします。



提案だけではない、実行まで

案件ごとにプロジェクト体制をとり、提案だけでなく、**実行のお手伝いまで**しております。
弊社で実行不可能な施策でも制作会社様など、**3社間以上のプロジェクトにおいても、ディレクションを担当**いたします。

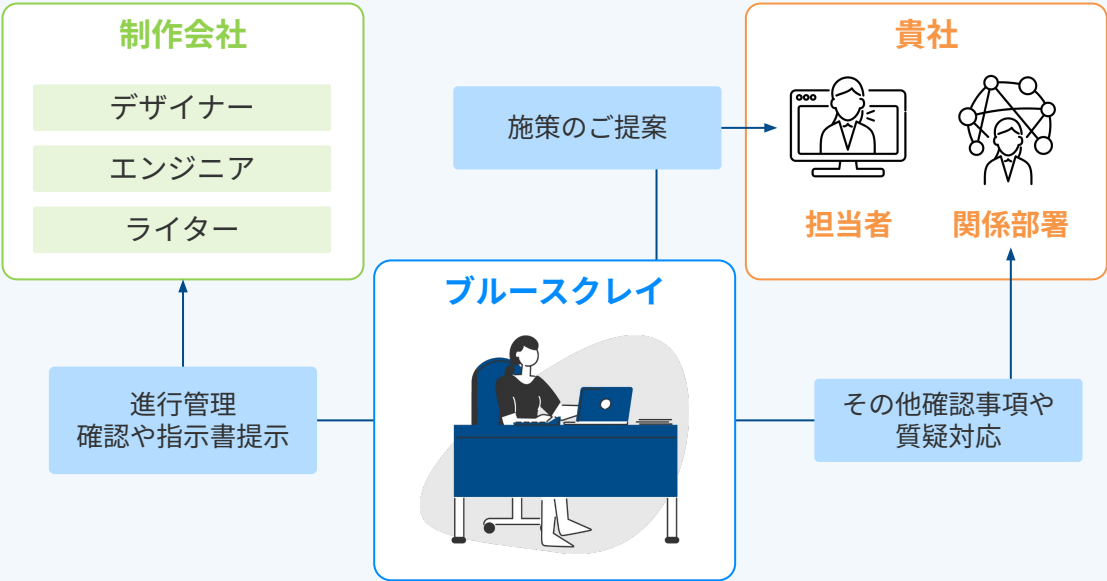
実行のお手伝いまで担当

実装環境をご共有いただける場合は、弊社にて**実装作業の代行が可能**です。



プロジェクトのディレクションを担当

技術的な内容などについては、制作会社様と直接やり取りをし、スピード感のある進行に努めます。



定量的・定性的な多面分析

解析ツールやヒートマップ・アンケートツールなどを活用した多面的な分析を実施しております。

Google AnalyticsやGoogle Search Consoleだけでなく、様々なツールを駆使して、競合やユーザーを把握し分析します。



グローバル企業様大歓迎！海外対応やインハウス支援もサポート！

社内に SEO チームを作っていきたいという企業様にはインハウス支援サービスも実施しています。

また、海外サイトをお持ちの場合や、海外で事業を展開されているお客様の実績もございます。

インハウス支援

弊社のSEOをベースに、現在はインハウスで運用している企業様も多数いらっしゃいます。ご要望に合わせてご提供内容をプランニングし、お見積もりいたします。

※スポットでの定期診断などの支援も可能です。

■ 研修サービス



■ チャットサポート



グローバルSEO（英語のみ）

全世界7カ国7拠点の連携により、日本語はもちろん、**海外のSEO**にも対応しております。海外進出を考えている企業様や海外からのアクセスが多い企業様に人気です。

※**英語のみ**のご依頼も可能です。

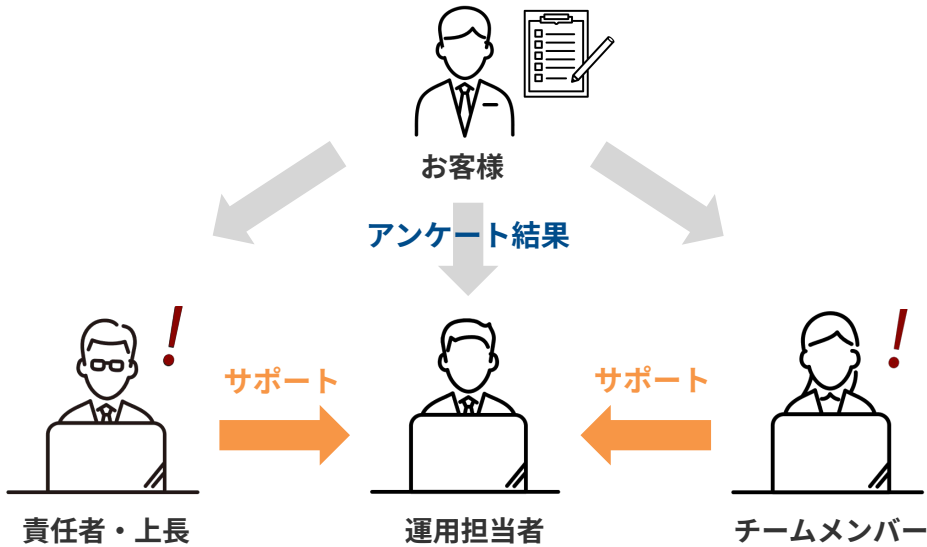


満足度アンケートの実施で、ご要望や不安をすぐに改善

サービス品質の向上につなげるため、定期的に顧客満足度アンケートを実施しています。
お客様からいただいた貴重なご意見をもとに、運用体制や対応の改善を図り、より良いサービスを提供できるよう努めています。

顧客満足度を社内全体で素早く察知しすぐにサポート

アンケート結果は担当者だけでなく、上長やチームメンバーにも共有されるため、お客様の「ご要望や不安点を迅速に察知」し、即座にサポート体制を整えることが可能です。



アンケートの項目と平均値

ビジネス理解度や提案内容、サービスの質、コミュニケーションなど7項目を5段階で評価し、最後にフリーコメントで具体的な改善点や満足ポイントをお伺いしています。
現在のアンケート結果では、全ての項目で4.0以上の高い評価を受けています。（※5点満点）

御社ビジネス・課題への理解度	ご提案内容	提供サービスの質	レポーティング（分析・考察）
4.5	4.3	4.4	4.3
売上貢献・成果	業務対応のスピード	コミュニケーションの質・量	改善・満足ポイントのコメント
4.1	4.4	4.3	-

(*)データソース：2025/3 弊社Webコンサル部署の顧客満足度アンケート集計。

アウトプットサンプル

GoogleSearchConsoleやGoogleAnalyticsを使った数値分析に加え、競合分析、ヒートマップツールやユーザーテストを活用した改善施策のご提案、毎日の順位モニタリングなどを実施し、各施策については細かい指示書まで作成し納品します。

分析資料サンプル

競合比較 | サマリー分析

SEO基盤系の施策が比較対象されている競合サイトは、一般系のKWで上位にヒットしているKWが多く、施策の実績と連動しているサイトにはコラムがないが、貴社がコラムでヒットしているKWにおいて、競合サービスページがより上位にヒットする

順位	順位	順位	順位	順位	順位
1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36
37	38	39	40	41	42
43	44	45	46	47	48
49	50	51	52	53	54
55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66
67	68	69	70	71	72
73	74	75	76	77	78
79	80	81	82	83	84
85	86	87	88	89	90
91	92	93	94	95	96
97	98	99	100	101	102
103	104	105	106	107	108
109	110	111	112	113	114
115	116	117	118	119	120
121	122	123	124	125	126
127	128	129	130	131	132
133	134	135	136	137	138
139	140	141	142	143	144
145	146	147	148	149	150
151	152	153	154	155	156
157	158	159	160	161	162
163	164	165	166	167	168
169	170	171	172	173	174
175	176	177	178	179	180
181	182	183	184	185	186
187	188	189	190	191	192
193	194	195	196	197	198
199	200	201	202	203	204
205	206	207	208	209	210
211	212	213	214	215	216
217	218	219	220	221	222
223	224	225	226	227	228
229	230	231	232	233	234
235	236	237	238	239	240
241	242	243	244	245	246
247	248	249	250	251	252
253	254	255	256	257	258
259	260	261	262	263	264
265	266	267	268	269	270
271	272	273	274	275	276
277	278	279	280	281	282
283	284	285	286	287	288
289	290	291	292	293	294
295	296	297	298	299	300
301	302	303	304	305	306
307	308	309	310	311	312
313	314	315	316	317	318
319	320	321	322	323	324
325	326	327	328	329	330
331	332	333	334	335	336
337	338	339	340	341	342
343	344	345	346	347	348
349	350	351	352	353	354
355	356	357	358	359	360
361	362	363	364	365	366
367	368	369	370	371	372
373	374	375	376	377	378
379	380	381	382	383	384
385	386	387	388	389	390
391	392	393	394	395	396
397	398	399	400	401	402
403	404	405	406	407	408
409	410	411	412	413	414
415	416	417	418	419	420
421	422	423	424	425	426
427	428	429	430	431	432
433	434	435	436	437	438
439	440	441	442	443	444
445	446	447	448	449	450
451	452	453	454	455	456
457	458	459	460	461	462
463	464	465	466	467	468
469	470	471	472	473	474
475	476	477	478	479	480
481	482	483	484	485	486
487	488	489	490	491	492
493	494	495	496	497	498
499	500	501	502	503	504
505	506	507	508	509	510
511	512	513	514	515	516
517	518	519	520	521	522
523	524	525	526	527	528
529	530	531	532	533	534
535	536	537	538	539	540
541	542	543	544	545	546
547	548	549	550	551	552
553	554	555	556	557	558
559	560	561	562	563	564
565	566	567	568	569	570
571	572	573	574	575	576
577	578	579	580	581	582
583	584	585	586	587	588
589	590	591	592	593	594
595	596	597	598	599	600
601	602	603	604	605	606
607	608	609	610	611	612
613	614	615	616	617	618
619	620	621	622	623	624
625	626	627	628	629	630
631	632	633	634	635	636
637	638	639	640	641	642
643	644	645	646	647	648
649	650	651	652	653	654
655	656	657	658	659	660
661	662	663	664	665	666
667	668	669	670	671	672
673	674	675	676	677	678
679	680	681	682	683	684
685	686	687	688	689	690
691	692	693	694	695	696
697	698	699	700	701	702
703	704	705	706	707	708
709	710	711	712	713	714
715	716	717	718	719	720
721	722	723	724	725	726
727	728	729	730	731	732
733	734	735	736	737	738
739	740	741	742	743	744
745	746	747	748	749	750
751	752	753	754	755	756
757	758	759	760	761	762
763	764	765	766	767	768
769	770	771	772	773	774
775	776	777	778	779	780
781	782	783	784	785	786
787	788	789	790	791	792
793	794	795	796	797	798
799	800	801	802	803	804
805	806	807	808	809	810
811	812	813	814	815	816
817	818	819	820	821	822
823	824	825	826	827	828
829	830	831	832	833	834
835	836	837	838	839	840
841	842	843	844	845	846
847	848	849	850	851	852
853	854	855	856	857	858
859	860	861	862	863	864
865	866	867	868	869	870
871	872	873	874	875	876
877	878	879	880	881	882
883	884	885	886	887	888
889	890	891	892	893	894
895	896	897	898	899	900
901	902	903	904	905	906
907	908	909	910	911	912
913	914	915	916	917	918
919	920	921	922	923	924
925	926	927	928	929	930
931	932	933	934	935	936
937	938	939	940	941	942
943	944	945	946	947	948
949	950	951	952	953	954
955	956	957	958	959	960
961	962	963	964	965	966
967	968	969	970	971	972
973	974	975	976	977	978
979	980	981	982	983	984
985	986	987	988	989	990
991	992	993	994	995	996
997	998	999	1000	1001	1002
1003	1004	1005	1006	1007	1008
1009	1010	1011	1012	1013	1014
1015	1016	1017	1018	1019	1020
1021	1022	1023	1024	1025	1026
1027	1028	1029	1030	1031	1032
1033	1034	1035	1036	1037	1038
1039	1040	1041	1042	1043	1044
1045	1046	1047	1048	1049	1050
1051	1052	1053	1054	1055	1056
1057	1058	1059	1060	1061	1062
1063	1064	1065	1066	1067	1068
1069	1070	1071	1072	1073	1074
1075	1076	1077	1078	1079	1080
1081	1082	1083	1084	1085	1086
1087	1088	1089	1090	1091	1092
1093	1094	1095	1096	1097	1098
1099	1100	1101	1102	1103	1104
1105	1106	1107	1108	1109	1110
1111	1112	1113	1114	1115	1116
1117	1118	1119	1120	1121	1122
1123	1124	1125	1126	1127	1128
1129	1130	1131	1132	1133	1134
1135	1136	1137	1138	1139	1140
1141	1142	1143	1144	1145	1146
1147	1148	1149	1150	1151	1152
1153	1154	1155	1156	1157	1158
1159	1160	1161	1162	1163	1164
1165	1166	1167	1168	1169	1170
1171	1172	1173	1174	1175	1176
1177	1178	1179	1180	1181	1182
1183	1184	1185	1186	1187	1188
1189	1190	1191	1192	1193	1194
1195	1196	1197	1198	1199	1200
1201	1202	1203	1204	1205	1206
1207	1208	1209	1210	1211	1212
1213	1214	1215	1216	1217	1218
1219	1220	1221	1222	1223	1224
1225	1226	1227	1228	1229	1230
1231	1232	1233	1234	1235	1236
1237	1238	1239	1240	1241	1242
1243	1244	1245	1246	1247	1248
1249	1250	1251	1252	1253	1254
1255	1256	1257	1258	1259	1260
1261	1262	1263	1264	1265	1266
1267	1268	1269	1270	1271	1272
1273	1274	1275	1276	1277	1278
1279	1280	1281	1282	1283	1284
1285	1286	1287	1288	1289	1290
1291	1292	1293	1294	1295	1296
1297	1298	1299	1300	1301	1302
1303	1304	1305	1306	1307	1308
1309	1310	1311	1312	1313	1314
1315	1316	1317	1318	1319	1320
1321	1322	1323	1324	1325	1326
1327	1328	1329	1330	1331	1332
1333	1334	1335	1336	1337	1338
1339	1340	1341	1342	1343	1344
1345	1346	1347	1348	1349	1350
1351	1352	1353	1354	1355	1356
1357	1358</				

04

コンテンツマーケティングサービスについて

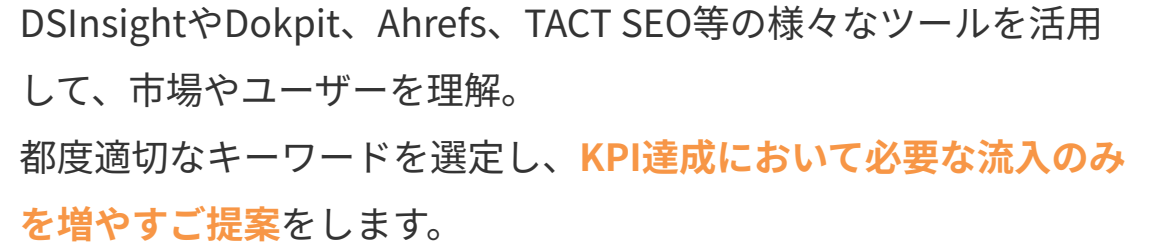
SEO特化型サービス

コンテンツブースト

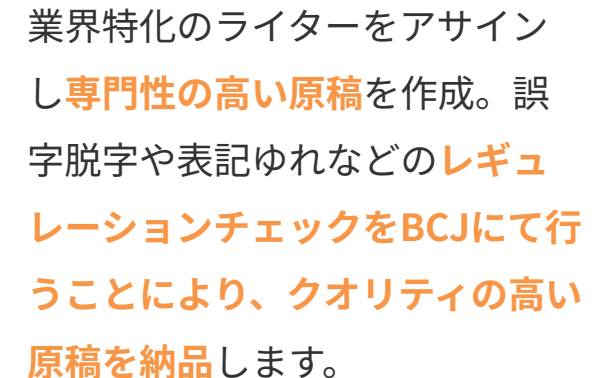
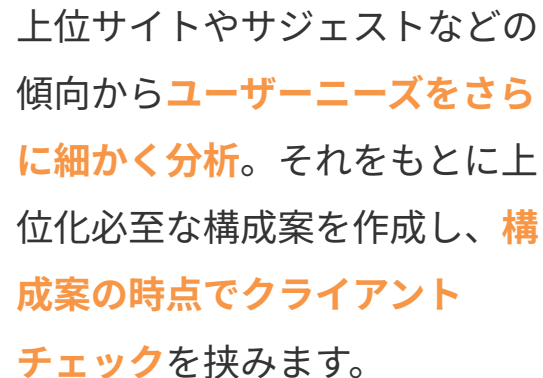
ブルースクレイ・ジャパンのコンテンツマーケティング支援サービスです。
ユーザーの検索意図に基づいた戦略設計から、訴求力の高い記事作成・改善施策まで、
成果に直結するアクションをワンストップで提供します。



プラン名	内容
記事制作おまかせ	キーワード選定・構成・執筆・修正まですべてSEOのプロが対応
AIサポート記事	生成AI＋SEOのプロによる構成・執筆・簡易チェック
記事動画制作	記事の内容を動画でわかりやすく可視化
記事＋記事動画セット	記事＋動画で最大限の訴求効果を実現

[illegible]

専門家によるライティングとBCJによる校正チェック



記事作成の流れ



ヒアリング

オンラインや訪問で課題・目的・KPIを確認します。



事前調査・戦略設計

自社・競合分析をもとに、対策キーワードと施策を提案します。



構成案の作成

SEO視点で最適化した記事構成案を作成します。



記事執筆

適切なスキルを持ったライターをアサインし、構成案に基づいて高品質な記事を執筆します。



確認・修正

社内確認を経て、フィードバックに応じた修正を行います



納品

貴社のご希望に応じ、WordやGoogleドキュメントなど指定形式で最終記事を納品します。

記事作成役務範囲

初期

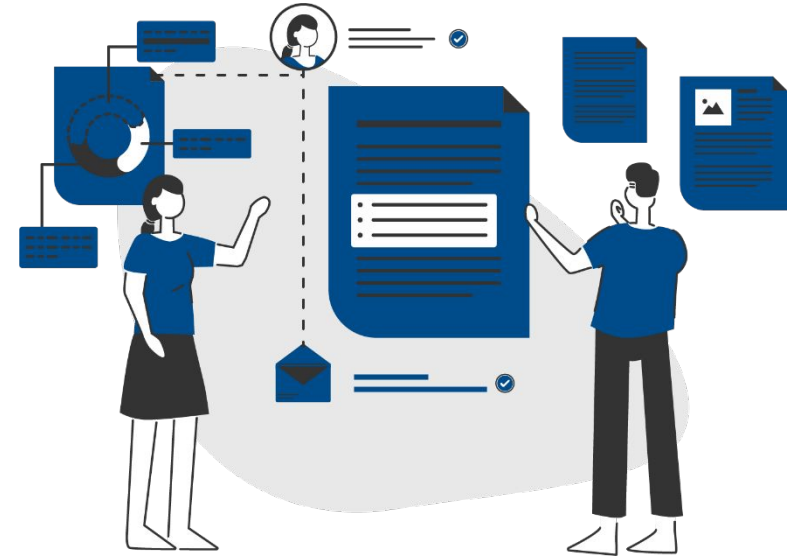
- 初期分析（現状のアクセス分析、ターゲットKWでの競合コンテンツ状況等）
- 初期戦略策定
- ライターアサイン・執筆ガイドライン策定

記事ディレクション/ライティング

- キーワード策定
- 企画・構成案作成
- 記事ライティング（「記事おまかせ」のみ）
- 画像選定（フリー素材を使用・「記事おまかせ」のみ）
- 校正 ※修正は原則2回まで（「記事おまかせ」のみ）
- 入稿（原則Googleドキュメントにて入稿）

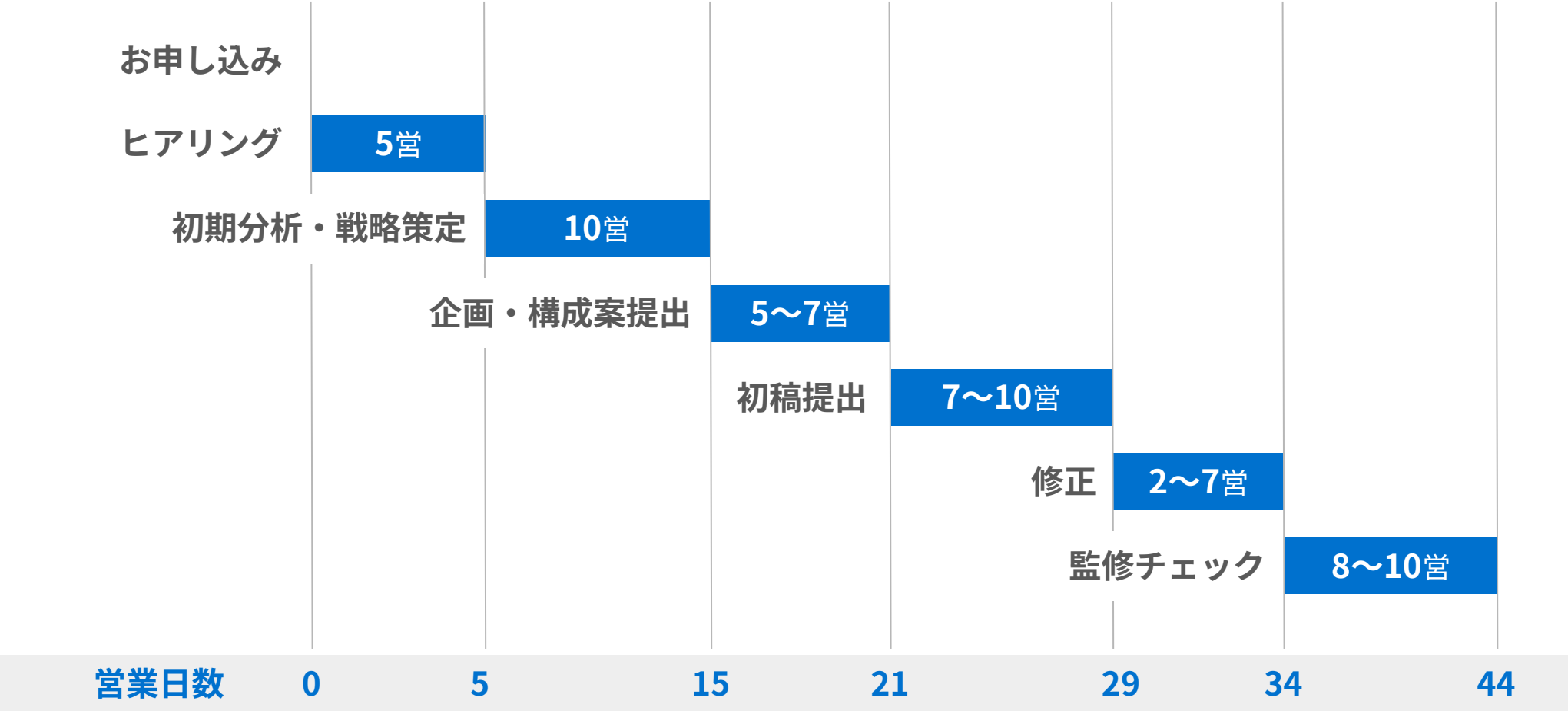
CMS納品（オプション）

- 御社入稿レギュレーションに応じて<h>タグ他、各種見出しフォーマット付与
- 画像リサイズ、圧縮、ALT情報付与



コンテンツマーケティングスケジュール

お申し込み～納品まで



※日数は目安となります。詳しくはお問い合わせください。

05

その他Webコンサルティングサービスについて

ブルースクレイのWebコンサルはナーチャリングまでカバー！

広告やSEOで獲得したリードを、継続的なアプローチで顧客へと育てます。
ブルースクレイ・ジャパンなら、各チャネルの運用までワンストップで対応可能です。

メルマガ制作代行



企業の方々が効果的なメールマーケティングを実現するためにサポート。お客様の状況や課題に応じて、**メルマガ配信の企画やメルマガの制作を支援**します。

- 初期設計
- 月次運用サポート

LINEコンサル（B-LINE）



友だち登録最大化～ナーチャリング施策まで網羅的に代行支援し、売上げ増加を実現します。運用で発生するバナー作成などもすべて代行します。

- 初期設定
- ポップアップ/メッセージ配信等
- 月次レポート（配信分析）

伴走型UX改善プラン



様々なWebマーケティングプロジェクトに広く関わるブルースクレイ・ジャパンの知見を活かした分析と施策立案を活用し、**継続可能なサイト運用・改善フローを実現**できます。

- 初期設定（ツール/タグ）
- A/Bテスト施策ご提案、実装
- クリエイティブ制作/分析

アクセス解析やUX分析などのスポットプランも豊富！

レポート整理や方針策定など、なかなか時間を確保できない企業様をサポートします。
この他にもご要望に合わせて、プランはカスタム可能です。お気軽にご相談ください。

サイト診断



Webマーケティングを強化したいが、**何をすればいいかわからない企業様におすすめ！**
アクセス解析を通して、課題を特定し、目的に応じた最適な対策を教えます！

- SEO分析
- アクセス解析
- デザイン・UX分析

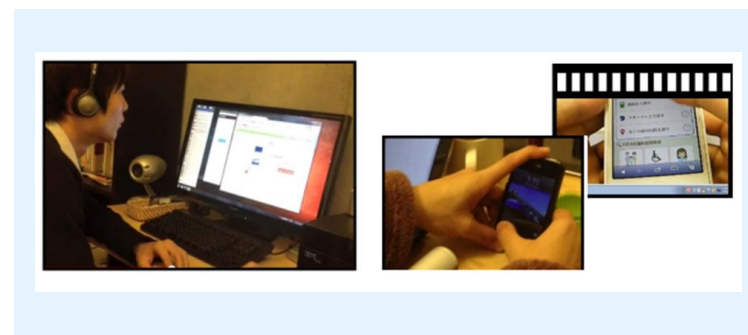
LookerStudio構築



GA4での分析にお困りの方必見！初心者でもわかりやすいデータを可視化したLooker Studioレポートを作成し、**分析しやすいテンプレ**を作成します。

- 時系列レポート
- ユーザーレポート
- 集客/流入クエリレポート

ユーザーテスト



アクセス解析ではわからない、**行動の心理**を分析。ターゲットに近いユーザーの行動を観察し、**ユーザーの心理やサイト課題を把握**します。

- モニター募集、テスト実施
- テスト内容サマリー作成
- 定量データを含めた改善案提示

06

お取り組み事例

06

お取り組み事例

SEOコンサルティング (toC)

専門学校サイト事例

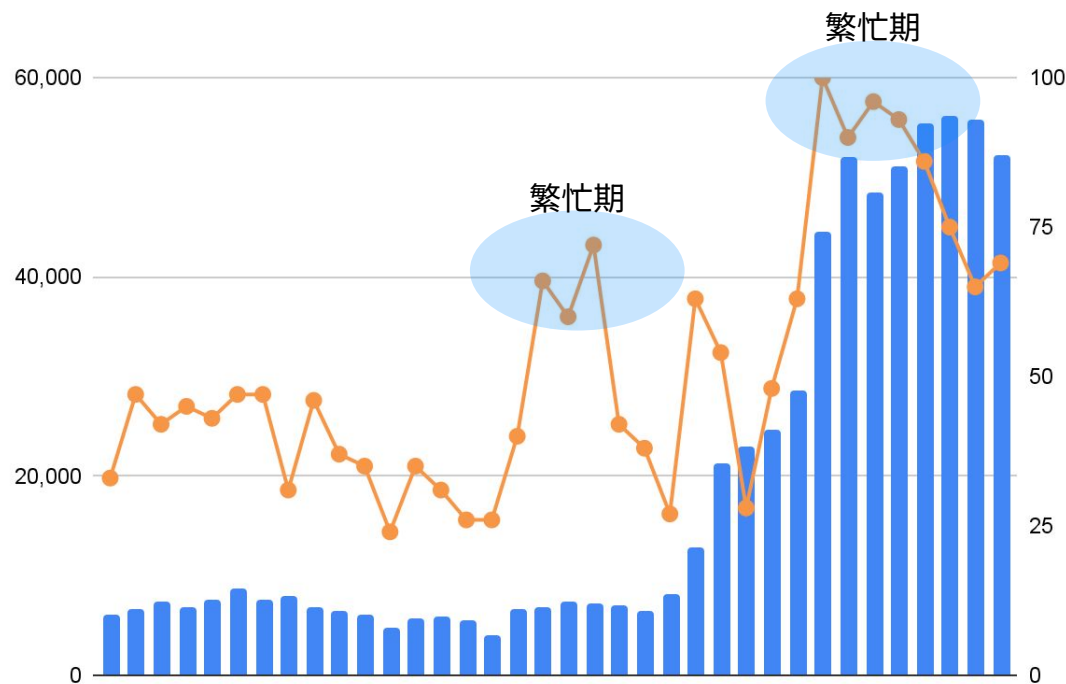
KPI：注力キーワードの上位化、CV数増加、セッション数増加

お客様の声

弊社側の知識不足な点も、かなり手厚くフォローして頂いております。また、スタッフの皆様本当に感じの良い素敵な方々ばかりで、ご相談もしやすく、とてもありがたいと思っています。

基礎施策の網羅＋コンテンツマーケティング＋導線改善のPDCAで
取り組み開始前比較、セッション数**853**%、CV数**217**%達成

■Organic経由セッション数／資料DL数



取り組み前

- 内部施策を中心に対策を行っているが順位が上がらず、流入が増えない
- 更新作業で手いっぱい（リソース不足）
- ページ改修後の数値振り返りは行っていない

ブルースクレイ支援内容

- 内部施策の網羅的实施により**マイナス要素を排除**
- 競合比較/ヒートマップ分析をもとにコンテンツ改善＋優先度高い施策の実装をお手伝いし、**実装スピードアップ**
- 潜在層獲得のためコンテンツマーケティングを実施、合わせて**導線最適化によりコラム経由のCV増加に貢献**
- GAデータ等を活用して、**定量的な効果検証を実現**

医療系サービスサイト事例

KPI：注力キーワードの上位化

サイトリニューアルによる一括施策投下＋専門性の高いコンテンツ制作により

注力キーワード**1**位、セッション数**8,975**%改善

■Organic経由セッション数



■主要商材キーワード順位

キーワードA：圏外

キーワードB：圏外

➡ **1**位
2位

BRUCE CLAY.

取り組み前

- 過去2社のSEO会社でSEOを実施するも成果が出なかった
- 社内リソース不足からSEO施策が滞っている



ブルースクレイ支援内容

- サイトリニューアルにより、**基礎施策を一括投下**
- 低品質ページの精査により**マイナス要素を排除**
- 医療業界のため、**専門性の高い記事制作＋監修者の手配**などにより評価向上を狙い、注力キーワードで**1位を達成**
- 先方社内のリソース不足をサポートすべく**全面実装代行で高速PDCAを実現**

大手健康食品ECサイト事例

KPI：注力キーワードの上位化、購入数増加

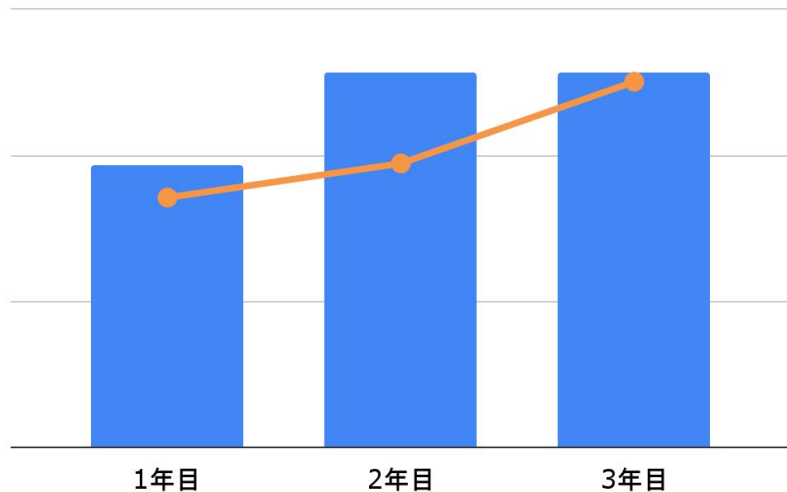
ポイント

通常の施策に加え、YMYL領域の難しい対策の中で、研究結果や調査に基づき専門性強化をすることで、アップデートでも影響の受けにくいサイトに。

ECサイト特有のマイナス要素の排除、YMYL領域の専門性強化により
注力キーワード**1**位、購入数**132**%改善

■Organic経由PV数／サービスサイト誘導数

● 購入数 ■ セッション数



■主要商材キーワード順位

キーワードA：圏外 ➡ **1**位

取り組み前

- SEO対策は皆無の状態
- 注力キーワードで圏外となっており、Organic流入が少ない
- サイト全体のCVR改善施策にも着手したい



ブルースクレイ支援内容

- ECサイト特有の大量の低品質ページや重複ページを精査し、インデックスページをルール設計
- カテゴリ構造をただし、テーマ性を強化することで注力キーワードにおける順位改善に大きく寄与
- ユーザーテストとヒートマップ分析を繰り返し行い、ユーザビリティの向上+CVR改善のPDCAを実現

ジュエリーECサイト事例

KPI：注力キーワードの上位化、セッション数増加

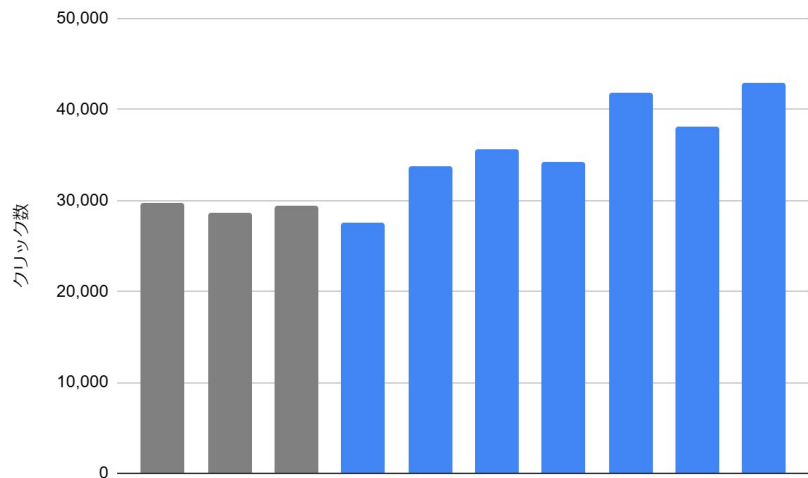
お客様の声

定例MTGでの説明やレポートについても明確で大変分かりやすかったです。
検索順位などは改善できたので、引き続き取り組みを継続していきたいと思います！

注力商品名（カテゴリ名）の順位改善により

取り組み開始前比較、セッション数**146%**達成

Organic経由セッション数



主要商材キーワード順位

キーワードA：15位

キーワードB：10位

キーワードC：22位

➡ **3**位
2位
4位

BRUCE CLAY.

取り組み前

- 指名キーワード以外でのサイトへの流入を増やしたい
- 主要商品キーワードで順位上昇を目指したい



ブルースクレイ支援内容

- カテゴリ構造をただし、テーマ性を強化することで注力キーワードにおける順位改善に大きく寄与
- ECサイト特有の大量の低品質ページや重複ページを精査し、インデックスページをルール設計
- 競合比較/ヒートマップ分析、ユーザーテストの実施によるUI/UX改善にも着手

医師求人サイト事例

KPI：注力キーワードの上位化、セッション数増加、CV数増加

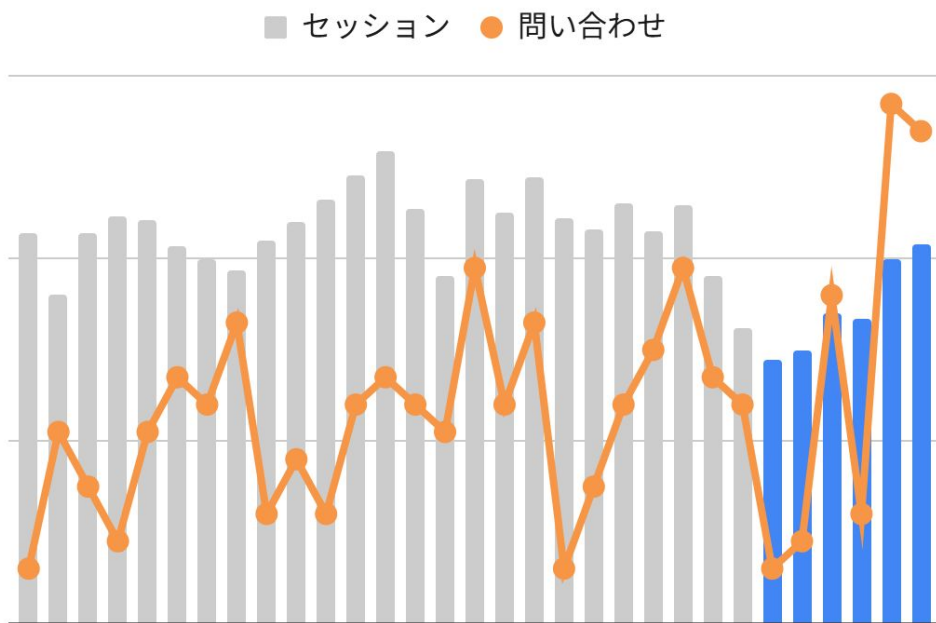
基礎施策の網羅＋求人のインデックス促進/制御＋Google仕事検索対策で

セッション数**144%**、CV数**900%**達成

ポイント

エリアや科目の掛け合わせキーワードはもちろん、市区町村やこだわり条件などテールワードの対策も実施したことで、今まで獲得できなかったキーワードで上位化し新たな流入を獲得。

■Organic経由セッション数／問い合わせ数



取り組み前

- 仕事検索の流入が少なくCVが獲得できていない
- 求人ページの表示が突如減少し、サイト流入数の減少に伴い問い合わせ数が減少していた



ブルースクレイ支援内容

- 求人サイト特有の大量の低品質ページや重複ページを精査し、インデックスページをルール設計
- 求人ページのクロール促進・有効求人数増加のため、サイトマップの作成や仕事検索対策、IndexingAPIの導入支援
- サイト流入後の導線改善、CRO施策の投下により問い合わせ数増加
- 求人ページの表示回数減少や有効求人数の減少要因を調査し、改善案を策定および実装をサポート

06

お取り組み事例

SEOコンサルティング (toB)

ITインフラサービス サイト事例 (toB)

KPI：セッション数増加、サービスページ遷移数増加

クライアントのサービス・ターゲット像に基づいたキーワード選定により、サービスへの興味関心に繋がる記事を制作。

取り組み開始前と比較しセッション数**327**%、サービスサイト遷移数**664**%の改善

■Organic経由セッション数／問い合わせ数

■ セッション数 ● サービスサイト遷移数



■メルマガ数値改善

クリック率：**29.63**%の改善

開封率：**31.58**%の改善

BRUCE CLAY.

取り組み前

- SEO対策を行い、検索エンジン経由の流入を獲得していきたい
- SEO対策目的ではないコラムコンテンツを展開していたが、SEO観点も取り入れていきたい



ブルースクレイ支援内容

- クライアントのサービス、ターゲット像に基づいたキーワード選定を実施し、**流入からサービスへの興味関心に繋がる記事を制作**
- メルマガ配信内容の企画立案から既存のメルマガテンプレートの改善、A/Bテストの実施により**クリック率や開封率の改善**
- SEO基盤を整えるためコラムページをCMSへ移行し、大幅な流入増加に成功

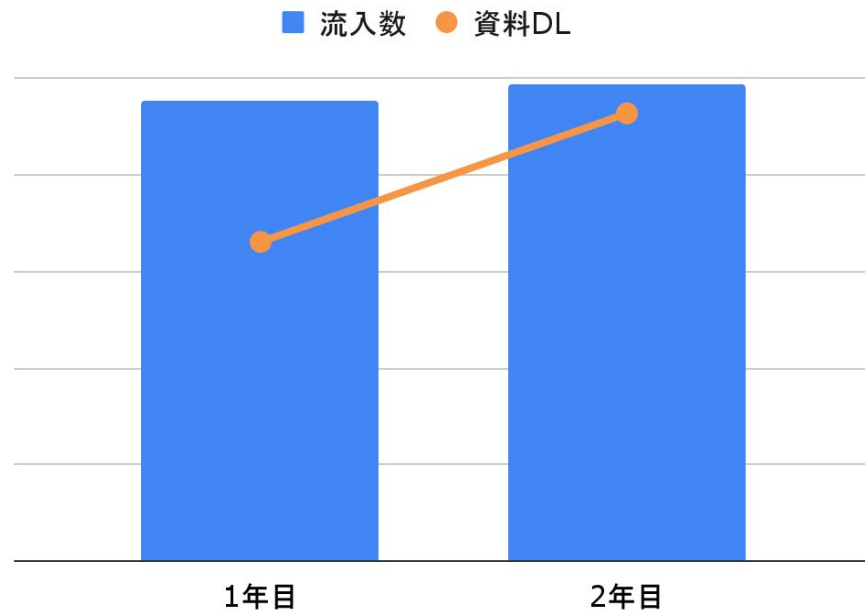
人事系サービスサイト事例（toB）

KPI：キーワード上位化、セッション数増加、CV数増加

アップデートにおける順位下落の対策としてリライト＋導線改善やポップアップの運用で

前年比セッション数**103**%まで回復、CV数**140**%達成

■Organic経由セッション数／資料DL数



取り組み前

- コンテンツマーケティングを実施していたが、複数のGoogleによるアップデートの影響を受け、キーワード順位が下落し、流入数・CV数共に減少が続いていた



ブルースクレイ支援内容

- CV数・流入数が減少した記事を徹底的にリライト
- 記事からサービスページへの**導線改善**や**CV導線の追加**、サイト内ナビゲーション改善などサイト全体の内部リンクの構造を最適化
- 記事ページへのポップアップ配信**や、**サービスページの改修**、事例テンプレートの改修など支援領域は多岐にわたる

06

お取り組み事例

コンテンツマーケティング

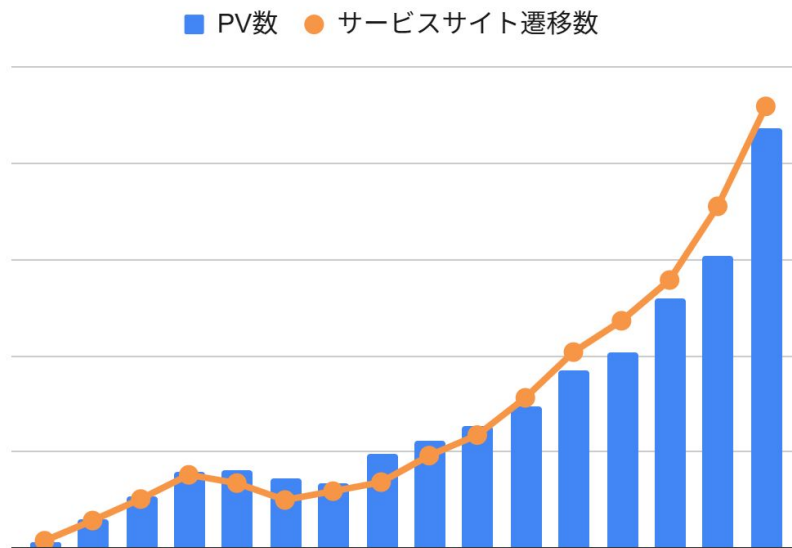
回線事業サービス メディアサイト事例

KPI：セッション数増加、サービスページ遷移数増加

クライアントのサービス、ターゲット像に基づいたキーワード選定を実施し、サービスへの興味関心に繋がる記事を制作。

コラム立ち上げから15か月で月間**18**万PVを達成、サービスサイト遷移数**3,667**%の成長を達成。

■Organic経由PV数／サービスサイト誘導数



■コラム記事対策キーワード順位

約**40%**が**3位以内**、約**71%**が**1ページ目表示**を獲得

取り組み前

- 新規コラムメディアの立ち上げに際し、専門性の高い業界・商材を深く理解してくれるベンダーにキーワード選定～メディア設計までを一任したい



ブルースクレイ支援内容

- SEO内部対策の網羅的に実施し、コラムの上位化にも繋がるよう基盤を整える
- クライアントのサービス、ターゲット像に基づいたキーワード選定を実施し、**流入からサービスへの興味関心に繋がる記事**を制作
- 検索結果画面の状況に応じた**強調スニペット表示獲得施策**や、CVに繋げるため導線最適化施策実施

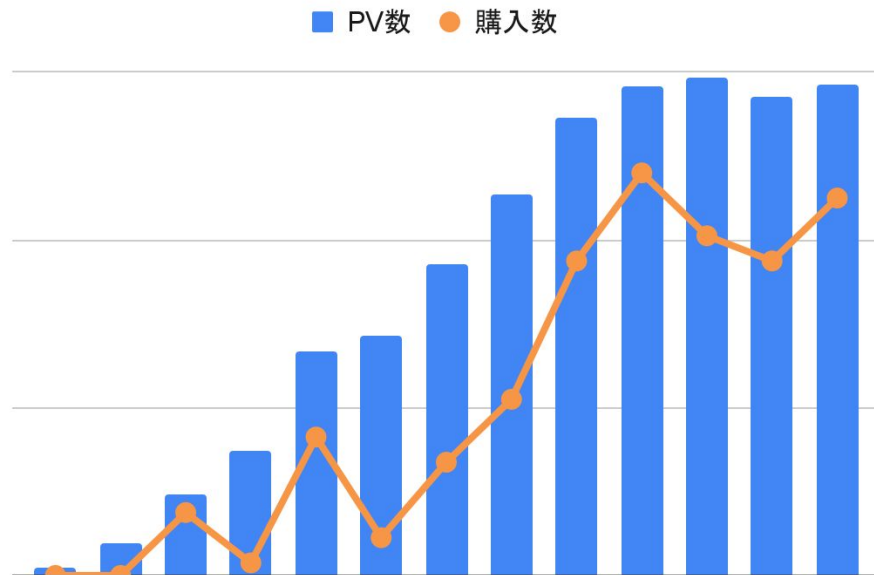
生活雑貨系ECサイト事例

KPI：各記事の順位、セッション数増加、購入数増加

SEO基盤を整えたメディア開設＋既存サイトのパフォーマンスを踏まえたキーワードの選定

立ち上げ後1年間で**80,000**PV（単月）達成、CV数**420**%達成（※メディアリリース次月比較）

■Organic経由PV数／サービスサイト誘導数



■コラム記事対策キーワード順位

約**32%**が**3位以内**、約**68%**が**1ページ目表示**を獲得

BRUCE CLAY.

取り組み前

- ブランディングや広告の取り組みとの連携による獲得効率改善のため、オウンドメディア運用を開始



ブルースクレイ支援内容

- SEO対策を踏まえたメディアサイト設計サポート（SEO基礎に加え、メディアのディレクトリ構成及び各ページのワイヤーフレーム制作）
- 広告パフォーマンスや既存記事のパフォーマンスを踏まえたキーワードの選定
- 対策キーワードごとの傾向を押さえた記事制作
- 記事公開後の順位・流入・獲得状況のレポートニング、改善施策の提示を行い、記事公開後も成果向上に向けて伴走

07

支援実績・お客様の声

株式会社五十君商店様

支援内容: SEOコンサルティングサービス

自然検索のCVRが昨対120%超！ 「リニューアルで成果が落ち込んだサイトが、 御社に依頼してあっという間に回復しました」

ご担当者様からのコメント



3社に提案をもらい、その中で圧倒的に御社のプレゼンがすごかったです60箇所以上もの改善点をピックアップしてくれたことです。その細かさとの確さには本当に驚かされました。リニューアルしたサイトの成果が悪化し、非常に切迫した状況でしたが、御社に依頼してからはあっという間に回復しましたね。

インタビューの続きはコチラ [🔗](#)

支援前に抱えていた課題

- サイトの**リニューアル**を実施したことで、ECサイトの**成果が極端に落ちてしまった**
- 成果悪化の**要因が分からず**、社内にもSEOに関する**知見を持った人材がいない**状況だった

BRUCE CLAY.



五十君商店

事業内容

時計部品・その他商品卸商・修理受付

従業員数

136名(関連会社含む)

支援後の成果・感想

- 2ページ目以降にあった注力キーワードの順位を、運用**開始3ヵ月で「2位」**まで改善
- 自然検索経由の**コンバージョンを昨対で120%以上増加**
- 優先順位や費用対効果、戦略的な部分も含めて話し合いながら進められているため、スムーズに取り組めている。

株式会社池田泉州銀行様

支援内容: SEOコンサルティングサービス

注力キーワードの順位を地方銀行の中で 最高の4位まで改善！流入増加に伴い ウェブサイト経由のコンバージョン数も増加

ご担当者様からのコメント



提示される施策をわかりやすく説明してもらえていることや、目にみえた成果が出ていることもあって大変満足しています。また、SEOだけでなく、UI/UX改善やCV増加といったWebマーケティング全体で改善案を出してもらえていることで、パートナーとして伴走してもらっている印象があります。

ご担当者様からのコメントの続きはコチラ



支援前に抱えていた課題

- SEO対策は実施していたが注力KW順位やCVの改善がみられず停止
- SEO対策停止後に検索エンジンのアルゴリズムアップデートが実施されたため、注力KW順位が下落し流入が減少していた

BRUCE CLAY.



池田泉州銀行

事業内容

銀行

従業員数

2,007名

支援後の成果・感想

- 注力商材ページのリニューアルによりKW順位が改善し、地方銀行の中で最高の4位を獲得
サイト流入の増加に伴い注力商材のCVが増加
- ページのUI/UX改善も並行して実施し、サイトの回遊性も向上
(スクロール率・CVポイントへの遷移数等)

株式会社ボルテックス 様

支援内容: SEOコンサルティングサービス(コンテンツマーケティング)

半年でWebサイト経由のお問合せ数が2倍 「CVを意識した事業目線での コンテンツマーケティング伴走支援」

ご担当者様からのコメント

最も印象に残っているのは、キーワードのご提案からコンテンツ制作まで、一貫してサポートいただけたことです。特に、弊社のリソースが限られている中で、貴社がメディアのコンセプト策定からしっかりとサポートしてくれたことは非常に助かりました。

インタビューの続きはコチラ

支援前に抱えていた課題

- コンテンツマーケティングをほとんど実施していなかったが競合環境が変わり、コンテンツなしでは流入が難しい状況に
- 業界がかなり限定されているため、キーワード選定が難しい

BRUCE CLAY.



Vortex

事業内容

収益不動産による資産形成コンサルティング他

従業員数

743名

支援後の成果・感想

- 半年でWebサイト経由のお問い合わせ数が倍増した
- 単に流入を増やすだけでなく、コンバージョンにもつながるコンテンツをどう設計するか提案してくれた
- 記事の構成案が分かりやすく、記事の意図がすぐに理解できフィードバックがしやすかった

お客様の声

SEOに関しては専門知識が必要なシーンも多く、**親身になって**ご支援いただけていることで非常に助かっております。今後は**対象商材を増やしていきたい**と考えておりますので、引き続きよろしくお願いいたします。

SEOコンサルティング以外の質問に対しても、**しっかりとリサーチして真摯に回答**して頂いてきました。質問に対する回答も**スピード感**があり、大変満足しています。また、単純な数値変化、事実のレポートだけでなく、改善策をたびたびご提案して頂いています。

普段のご対応から、皆様のお人柄まで、お仕事を一緒にさせて頂けて本当に嬉しく思っております。ご提案頂く内容はもちろん、**こちらのザックリとした要望にも合わせて様々な策をご教授下さり**、私共スタッフも大変勉強になっております。また、弊社のイベント等にもたくさんご来場下さり、そういった点でもいつも感謝しております。

ご担当者様には、**いつも論理的に**（数値の根拠を必ず説明してくれる、現状がこういう理由でこうだから施策としてはこういう効果があるこの施策 といった具合に**いつも筋が通った納得感のある説明**をしてくれる）わかりやすく説明して下さるので助かっています。

対応が早い、コスパが良い。担当者の方々が非常に**適応力があり**、かつ**弊社商品を理解**いただいています。また**SEOやGoogle関係の知見があり**、相談しやすく助かっています。

取り組みの期間内で**目標としていた成果を出す**ことができ、課題の**汲み取り力が高く**、要望に合わせて**適切なご提案**をいただきました。プロジェクトに関わる方**全員が連絡したことへのレスポンスが早い&回答の質も高くプロのパートナーとして信頼**できます。

弊社に**寄り添って**対応してくれていると思っております。弊社がなかなかWEBの内容に理解をしてくれている上席の者たちがいないため、なかなか弊社自身でどうしていきたいのかを明確に出来ていない中、要望に応じて**真摯に対応してくれている**と感じています。

月次ミーティングの内容や、出席されている御社社員方の取り組み姿勢にとっても満足しています。（担当者の方任せでなく、周りの方からもサポートいただいている）

「もっと詳しく知りたい」「自社に合う施策を相談したい」など、
ご不明な点やご相談がございましたら、お気軽にお問い合わせください！
また、成功事例や最新のマーケティングトレンドも随時発信中です。

戦略や施策にお悩みがある方へ

ご相談・お問い合わせフォーム

ウェブマーケティングに関するお困りごとございましたら、お気軽にご相談ください。
こちらのフォームよりお問合せやご相談事項を承ります。
1営業日以内に担当者よりご連絡いたします。
※営業関連のお問い合わせについては、必ず営業専門フォームをご利用ください

- 売上向上のための具体的なマーケティング戦略について相談したい
- 自社の業界・ビジネスモデルに特化した戦略や施策、事例を知りたい
- ウェブ広告の運用課題について改善提案が欲しい
- SEOコンサルティングのアプローチ方法と成功事例が知りたい
- ブルースクレイ・ジャパンのサポート体制や範囲・料金体系を知りたい

必須 会社・組織名

必須 部署

必須 担当領域

必須 氏名

必須 会社のメールアドレス

必須 つながりやすい電話番号

必須 サービスサイトのURL

これまでの支援実績

TOYOTA SAMSUNG NETFLIX otat BRIDGESTONE

Omni Booking.com Experian CNN ebay

L.L.Bean nelson nielsen NEC Rosetta Stone

まずは【無料相談】する

お客さまの声をインタビュー

注力キーワードの順位を地方銀行の中で最高の4位まで改善！流入増加に伴いウェブサイト経由のコンバージョン数も増加

株式会社池田泉州銀行 様

SEOコンサルティング

高いパフォーマンスと広告運用の枠を超えた支援体制「事業成果を」自分事として捉えていただけたことを重視しています

株式会社KOPEITO 様

Web広告運用

自然検索のCVR昨対120%超！「リニューアルで成果が落ち込んだサイトが、御社に依頼後あっという間に回復しました」

株式会社五十君商店 様

SEOコンサルティング

スピード感と徹底的な顧客理解！「弊社のビジネスをしっかりと理解したうえで、効果的な広告戦略を提案してくれました」

株式会社一風 様

Web広告運用

CPAを改善しつつ、CV数3倍に！「結果を出せる代理店」という信頼感があります

株式会社バソナ 様

Web広告運用

初動3ヶ月でROAS改善！代理店というよりは「パートナー」として一緒に取り組んでくれていると感じます

株式会社吉野家 様

Web広告運用

事例紹介の記事を見る

毎月2～4本！最新ナレッジを発信

2025年を先駆けする！マーケティングマスターまでの2日間

日程：2024年11月13日(水) 12時00分-15時30分

場所：オンライン開催(Zoomでの配信予定)

「サイトを育てる」とは？事例から考える2025年のWebマーケティング

日程：1/22(水)・23(木)・24(金) 13:00～

場所：オンライン開催

Web広告のROIを最大化させる 最適な広告予算配分 & PDCAサイクルとは？

日程：12/19(水) 12:00-13:00

場所：オンライン開催(Zoomでの配信予定)

「OMOで顧客体験はどう変わる？」最新の成功事例と即実定できるノウハウ公開

日程：2024年10月3日(水) 13時00分-16時15分

場所：オンライン開催(Zoomでの配信予定)

指名検索広告、本当に必要？

日程：12/17(水)・18(木)・19(金) 12:00-12:30

開催方法：オンライン (Bizbi)

Re: BtoC マーケティング～消費者の心を動かす！2025年への加速を図るための2～

日程：12/12(水)・13(金) 10:00-15:00

場所：オンライン開催(Zoomでの配信予定)

セミナーを確認する

お問い合わせ先

03-5468-3860

【営業時間】 平日10:00～18:00

BRUCE CLAY®
ブルースクレイ・ジャパン株式会社

© Bruce Clay Japan, Inc.