BtoBビジネス コンテンツSEO 事例集

SEOライティング・記事制作の
成功事例総集編

Faber Company　ミエルカSEO



目次

BtoBビジネスがコンテンツSEOに取り組むメリットとは？ 03

執筆 : 月岡 克博
株式会社Faber Company 執行役員（エグゼクティブマーケティングディレクター）

BtoBビジネスのコンテンツSEO事例集 07

SMBC日興証券株式会社
NTTドコモビジネス株式会社
株式会社ラクーンコマース
弥生株式会社
日本コンベンションサービス株式会社
GMOメイクショップ株式会社
株式会社JCG

BtoBビジネスが
コンテンツSEOに取り組む
メリットとは?

ミエルカ



執筆

月岡 克博

株式会社Faber Company（ファベルカンパニー）
執行役員（エグゼクティブマーケティングディレクター）

2005年、大学卒業後、SFAベンダーに入社。コンサルタントとしてプリセールスやSFA導入プロジェクトを複数担当。2009年、CRMベンダーに入社し、営業に転身。2013年には東日本エリアセールスマネージャーに。2014年にFaber Company入社後、営業部長として売上拡大に貢献。2016年にIMC部門を新設し、ミエルカSEOを中心としたマーケティング・広報領域を統括。2020年からはミエルカSEOとローカルミエルカのプロダクトオーナーも兼務。2021年10月、執行役員就任。

BtoBビジネスでは決裁者が複数人存在するため、
検討期間が数ヶ月から1年以上に及ぶことも珍しくありません。

長いリードタイムの中で、顧客は
業務上の課題や問題意識を抱えている段階から情報収集を始めます。

このような購買プロセスにおいて、
コンテンツSEOは3つのメリットがあります

コンテンツSEO3つのメリット

メリット
01　早期段階での接点創出

メリット
02　段階的な信頼の構築

メリット
03　自然な接触頻度の確保

たとえば、商品名や解決手段ではなく**ユーザーが抱える課題や悩みそのものを表すキーワード**などをテーマにコンテンツを作成すれば見込み顧客と早期に接点をもてます。

例：「営業の属人化 解消」や「在庫管理 ミス 減らす」など

また、一度作成したコンテンツは継続的に見込み客を引き寄せる資産となり費用をかけ続ける必要がありません。

リードタイムが長いビジネスほど、この資産効果が大きな価値を生むのです。

BtoBビジネスの
コンテンツSEO成功事例

ミエルカ

リードタイムの長いBtoBビジネスにおいて、コンテンツは顧客の課題解決とリード獲得・ナーチャリングの要です。

専門性を持った高品質なコンテンツ発信で、ビジネス成長を推進する企業の成功事例を紹介します。



事例 目次

ＳＭＢＣ日興証券株式会社 11

NTTドコモビジネス株式会社 12

株式会社ラクーンコマース 13

弥生株式会社 14

日本コンベンションサービス株式会社 15

GMOメイクショップ株式会社 16

株式会社JCG 7

※各事例の内容は取材当時のものです



SMBC日興証券 株式会社

金融・保険　従業員数：5,000名以上

課題

1. 検索ニーズを意識したコンテンツ設計が未整備
2. 指名検索でのWebサイト流入が多く、検索経由の訪問者数が少なめ、Webでの露出の弱さが課題

ミエルカSEOの導入成果

- **検索ニーズを意識したコンテンツ施策を開始後 累計560万PVを達成**
- **ビジネス上での重要キーワード「米国株 取引時間」検索1位**

施策

- ミエルカSEOの学習コンテンツを見て実践、**顧客向けセミナーで制作手順や改善方法を学ぶ**
- 投資知識にくわしくなくても分かる**専門性×初心者視点**のコンセプトで制作
- 難しいテーマをわかりやすくするため**マンガや動画を導入**、回遊を強化

詳しくはコチラ＞ 眠れる個人資産2,000兆円を動かす！ ＳＭＢＣ日興証券が取り組むデジタルを活用した投資知識向上施策とそれを担う社内人材育成



エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社

情報通信・IT

従業員数：5,000名以上

課題

1. 社内にWebマーケティングやSEOの文化がなく、施策の合意形成に苦労
2. 売り上げにつながる重要キーワードでの検索順位が軒並み低かった
3. 専門性の高さが求められるBtoBコンテンツの制作ノウハウがなかった

ミエルカSEOの導入成果

- **サイト全体の検索順位が大きく改善**
  複数の重要キーワードで検索1位・2位 獲得
- **社内全体でSEOへの理解・注目度が向上**
- **部署メンバーのSEO知見・実行力が大幅アップ**

施策

- 社内にSEOの知見がないため
  トータルサポートを頼める支援会社を選定
- 選定の結果、ミエルカSEOを導入。
  担当CSと目標の共有、意識のすり合わせを
  こまめに重ねて施策を決定。制作体制を構築
- 成果が出始めたら、他部署にも情報を共有。
  SEO施策への社内波及と横展開を促進。

詳しくはコチラ＞ SEOを学びながら成果を出す！BtoBコンテンツ施策 成功の軌跡



株式会社 ラクーンコマース

小売・卸売 | EC・通販 | 従業員数：200名以上

課題

1. コンテンツ制作の負担が大きい
2. リサーチ・文章制作の時間を大幅に短縮したかった
3. しかし、生成AIを使った記事アウトプットが難しかった

ミエルカSEOの導入成果

- **月4本→月10本以上へ！**
  記事制作数 2.5倍に増加

- **コンテンツの制作時間が大幅短縮**
  （1記事 3〜4週間かかっていたところを
  1週間以内に完了できるように）

施策

- 制作の一連の工程を、ミエルカSEOの
  「かんたんAI記事生成」機能で制作・リライト

- さらに「ペルソナ自動生成」で
  見込み顧客の解像度を上げて**コンテンツの質向上**

- 若手メンバーへの育成にも**レクチャーや勉強会へ積極的に参加**し、実践を繰り返した

詳しくはコチラ＞ 品質を落とさずに記事制作数が2.5倍に。AIで変わる「書き手」の未来



弥生株式会社

SaaS・ソフトウェア

従業員数：800名以上

課題

1. コンテンツSEO開始から5年で成長が鈍化
2. 製品ページへの送客がマイナスに転じてしまった
3. しかし、特定の分析ツールなどがなく改善の打ち手が見つからない

ミエルカSEOの導入成果

- **外部コンサル依存を脱却、自社内製化を実現**
- **5年間熱望していた重要キーワード**
  「確定申告」検索 3位（1位は国税庁、2位はWikipedia）
- **検索流入数**
  前年比165%に増加（オウンドメディアの集客力回復）

施策

- 対象キーワードの月間検索数や順位を計測、社内で分析し、制作優先度をつけた
- ミエルカSEOを使って、既存記事を「集客力・閲覧力・誘導力・成果力」の4つの指標にわけて改善点を可視化
- 製品ページの導線設計や、広告枠のCTRも改善

詳しくはコチラ＞ **検索流入が前年比165%！5年間熱望したキーワード「確定申告」でついに上位表示**



日本コンベンションサービス株式会社

サービス業　　従業員数：300名以上

課題

1. 歴史ある老舗のBtoBで対面営業が中心、デジタルマーケティングが弱かった
2. Webサイトに改善の余地がある（訴求やユーザビリティ、離脱の多さ）
3. しかし、データに基づく改善ができていない

ミエルカSEOの導入成果

- **Webサイトのアクセス数**
  3年で2倍に増加（コンテンツSEOの成果）
- **重要キーワードで続々と検索１位獲得**
- **コンバージョン数**
  3年で5倍に増加（Webサイト経由のお問い合わせ数）

施策

- Webサイトの全面リニューアル。
  UI/UX観点やコンテンツ構成、表現を改善
- ミエルカSEOで、業績につながるキーワードを選定。サービスLPへの送客を強化
- 事例コンテンツを制作
- 社内勉強会を実施し、デジタルマーケティングのノウハウを各部門に共有し、社内連携も強化

詳しくはコチラ＞半世紀以上の歴史を持つBtoB企業がマーケティングのデジタル化を推進し、3年でCV数5倍を実現



GMOメイクショップ株式会社

情報通信・IT　　従業員数：200名以上

課題

1. 広告依存による集客コストの上昇（CPCが1.2〜1.3倍にまで）
2. 自然検索流入は多いが、コンバージョンにつながっていない
3. コンバージョンに繋がる見込み顧客の流入増加と、CVRを上げたい

ミエルカSEOの導入成果

- ミエルカSEOを使い、既存記事をリライト
  オウンドメディア全体の**流入数が大幅増加**
- ミエルカヒートマップを使い、LPのCVRを改善
  無料体験お申し込み数が向上
- ミエルカコネクトを利用、**リソース不足も補完**

施策

- 自社オウンドメディアの検索順位を詳細に計測、
  サイトの健康状態と市場の動きを把握
- LPのユーザー行動（熟読ポイントやクリック数）を
  可視化し、LPのファーストビューとCTAを改善
- 自社のリソース不足を解消するべく、
  外部マーケター（ミエルカコネクト）と協業開始

詳しくはコチラ＞オウンドメディア運営は継続が大変！？ 長期間コンバージョンに寄与するコンテンツを維持する方法



株式会社JCG

情報通信・IT

従業員数：200名以上

課題

1. 営業主体の案件獲得だけでは限界を感じてきた
2. 商材である「eスポーツ」の価値そのものが、まだ市場に拡がっていない
3. BtoB観点での多角的なキーワード分析・市場把握が急務に

ミエルカSEOの導入成果

- **WebサイトのPV数が１年で7倍に成長**

  （月間検索数の多い有名ゲーム関連キーワードで続々と検索1位）

- **コンテンツSEO経由でリードが増加、質も向上**

  （大手企業からの案件相談や新しいニーズでの問い合わせが発生）

- **定量成果が社内で評価、マーケ部門の拡大が決定**

施策

- まずはマーケティング部門を設立
- ミエルカSEOを導入しキーワードをリストアップ。コンテンツの切り口を拡大
- AI機能でアイデア出し、コンテンツ制作を効率化
- ニュースリリースの影響度をミエルカSEOで分析
- KPIとKGIの成果を社内向けにレポート化

詳しくはコチラ＞eスポーツ業界の先駆者 JCG 営業主体からマーケティング主体へ。BtoBリード獲得につながるSEO施策とは

【PR】



AI検索時代にも対応する

ワンストップのSEO・コンテンツ制作支援プラットフォーム

Faber Company

ミエルカSEOとは？

ミエルカSEOは、AI機能も駆使した初心者からプロまで誰でも使えるSEO・コンテンツ制作支援プラットフォームです。

特徴 1

SEOに必要な機能を完備



AI機能を豊富に揃え、自社サイトの改善点も一目で分かる。SEO施策に役立つ機能を完備。これ1つでSEO・コンテンツ施策に取り組めます。

特徴 2

CSが実行に伴走



CS（カスタマーサクセス）が、ツールの設定・活用法をレクチャー。SEOやCVアップ施策の相談役としても最大限支援します。

特徴 3

学習コンテンツ満載



マーケティング関連のイベントを毎月開催。200本以上の学習動画も見放題。ツール以外の豊富なコンテンツもミエルカの強みです。

圧倒的な導入実績

導入企業 累計 1,900 社超※

FUJIFILM / kao / BIZREACH / 東京個別指導学院 / ごうぎん
講談社 / Marubeni / KOKUYO / docomo / 弥生
Gulliver / LUSH / CAINZ / パーソルキャリア / raccoon HOLDINGS
ぐるなび / AlpenGroup / たびらい / ベネッセ 教育情報サイト / STARMICA
メディアラボ / CodeCamp / JAC Recruitment / SPIRAL / BOOK☆WALKER
グロービス経営大学院 / はせがわ / Chatwork / CIRCULATION
DAIKIN / Monstarlab / ABC MART / SMBC日興証券
infocom / びゅうトラベル / IBJ / Members

※2026年3月現在。　掲載ロゴは導入企業さまのうちの一部です。

ミエルカSEO

5 Years ITreview LEADER 2025 Fall

ITreview 評価4.1

★★★★☆

ミエルカシリーズ サービス一覧

ミエルカ SEO



ミエルカSEO

ツールとコンサルティングでSEOやコンテンツマーケティング課題を発見、支援。1,900社もの企業が導入したSEO支援サービス。

ミエルカ GEO



ミエルカGEO

AI検索でのブランド推奨・引用状況を可視化。Chat GPTなど生成AIでの自社露出を計り、GEO（AI検索/LLMO/AIO）を支援。

ミエルカ ヒートマップ

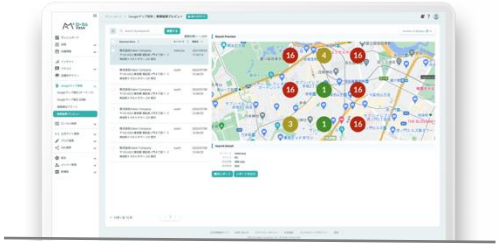


ミエルカヒートマップ

コンバージョン最大化をめざせるヒートマップ分析&UI・UX改善ツール。無料プランもあり、お手軽にご利用可能。

Faber Company

ミエルカシリーズ サービス一覧



ローカルミエルカ

ローカルSEO・MEO対策ツール。Googleマップの店舗管理・情報発信を効率化。来店・売り上げにつながる店舗情報一括管理ツール。



ミエルカコネクト

最短１週間でフリー・副業人材の即戦力マーケターに業務依頼できる、Webマーケティングの業務委託マッチングサービス。



コンバージョンミエルカ

Webサイトに訪問するユーザーの情報を解析。最適コンテンツを提供し、サイト内の回遊やコンバージョンを促進するツール。

ミエルカ 情報コンテンツ（全無料）

ミエルカ マーケティング ジャーナル



SEOの学習メディア

成果につながるSEOの技が満載。当社の執行役員 Search Advocate である鈴木謙一の記事などコンテンツから内部施策まで網羅。

AI×SEO



AI検索の学習メディア

日本初のAI×SEO専門メディアとして2025年リリース。当社の上級SEOコンサルタント 辻正浩の執筆記事など最新AI検索情報が満載。

ミエルカチャンネル



YouTubeでSEO情報配信！

Webサイトに訪問するユーザーの情報を解析。最適コンテンツを提供し、サイト内の回遊やコンバージョンを促進するツール。

Faber Company

Faber Company



会社名	Faber Company ※ ファベルカンパニーと読みます ※ 東証スタンダード上場（証券コード: 220A）
拠点	東京・佐賀・ベトナム（ホーチミン）
設立	2005年10月24日
資本金	1億円
経営陣	代表取締役 稲次正樹 代表取締役執行役員Founder 古澤暢央 社外取締役 石坂茂 社外取締役 中川隆 監査等委員 本橋信之 監査等委員 伊藤修平 監査等委員 根本鮎子 執行役員 副島啓一 執行役員 山田明裕 執行役員 月岡克博 執行役員 安藤弘哲 執行役員 村尾佳祐 執行役員 鈴木謙一 （Search Advocate） 執行役員 小川卓 （CAO）
従業員数（単体）	80名（2025年 9月末）
グループ会社	株式会社so.la／XINOBIX株式会社 ／Faber Vietnam Co., Ltd.

本資料に関するお問合せは下記にお願いいたします。

Faber Company
ミエルカSEO

〒105-6923 東京都港区虎ノ門４丁目１－１
神谷町トラストタワー 23F 受付

TEL： 03-5545-5230（平日9:30～18:30）
メール： sales@fabercompany.co.jp