BtoC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

BtoC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）

BtoCビジネスのコンテンツSEO事例集 08

株式会社はせがわ
株式会社マイナビワークス
グロービス経営大学院
株式会社ネイチャーズウェイ
ぎょれん販売株式会社

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。

昨今の広告費の高騰やCookie規制によるリターゲティング広告の精度低下を受けて、
BtoC事業におけるコンテンツSEOの重要性は年々高まっています。

「おすすめ」「比較」といったキーワードで検索するような
顕在顧客にだけでなく、

「〇〇 悩み」「〇〇 解消法」など
潜在的なニーズをもつ未来の消費者に対して大きく
リーチできるのがコンテンツSEOの真価です。

また、コストパフォーマンスの高さも見逃せません。
一度作成したコンテンツは継続的に流入を生み出す資産となり、

広告とはちがう

中長期的なコスト最適化に大きく寄与します。

近年、GEO（LLMO／AIO）への注目が高まっていますが、
現時点ではSEOの延長線上にAI最適化があると考えられます。

AIによるコンテンツ制作が主流になるからこそ、

実際の顧客接点から得られる独自の情報

専門家による執筆・監修といった信頼性

などが一層重視されるでしょう

BtoCビジネスの
コンテンツSEO成功事例

ミエルカ

実店舗への来店促進やEC売上の拡大などが課題となるBtoCビジネスにおいて、コンテンツSEOは顧客との早期接点の構築とCV創出の要です。

コンテンツの制作体制を構築し、ユーザーニーズを捉えた質の高いコンテンツ発信で、セッション数やCV数向上などの成果を実現した企業の成功事例を紹介します。



事例 目次

株式会社はせがわ 27
株式会社マイナビワークス 28
グロービス経営大学院 29
株式会社ネイチャーズウェイ 30
ぎょれん販売株式会社 31

※各事例の内容は取材当時のものです



株式会社 はせがわ

小売・卸売

従業員数：1,000名以上

課題

1. コロナ禍で実店舗の休業、顧客行動も変化した結果
   オンラインでの認知拡大が急務になった

2. しかし、Webマーケティングやコンテンツ SEOの経験者が社内にいない

ミエルカSEOの導入成果

- **Webサイトの流入数**
  前年比3.5倍を達成（取り組みから約1年後）

- **コンテンツSEO未経験だった現場のメンバーたちが1人でPDCAを回し、自走できるようになった**

施策

- 社内に専任スタッフを配置し、**コンテンツSEOを個人の成果目標に設定（報酬と連動）**

- ミエルカSEOの機能で**顧客ニーズを可視化**し、顧客視点でのコンテンツづくりを開始

- 担当のミエルカCSによる**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＞ **【セッション数が前年比3.5倍】コロナをきっかけに始めたコンテンツマーケティング。「お仏壇のはせがわ」がSEOで成功した3つの秘訣とは**



株式会社 マイナビワークス

人材・労務

従業員数：1万名以上（グループ全体）

課題

1. コンテンツSEO施策が感覚頼りで、優先度や改善点が曖昧だった
2. 制作体制が最適化されておらず、品質にバラつきもあった
3. KGI（ビジネスの重要目標達成指標）と、SEO施策が紐づいてなかった

ミエルカSEOの導入成果

- **WebサイトのKGI**（求職者の登録数）
  目標105%を達成
- **Webサイトの検索流入数**
  9ヶ月で150%へと急成長

施策

- コンテンツ制作の上流（企画・構成）を内製化。
  顧客解像度の高い社員が構成案をつくるように変更
- 施策後は、SEOレポートとヒートマップを確認。
  感覚に頼らずデータ駆動型の改善に取り組んだ
- 悩んだらミエルカCSに都度相談、
  その結果、迷いが減ってPDCAが加速

詳しくはコチラ＞オウンドメディア運用体制構築に伴走し、セッション対比150%、KGI105%達成



グロービス経営大学院

サービス業　従業員数：1,000名以上（連結）

課題

1. 国内MBA市場でのサービス知名度は高いが、
   潜在顧客のビジネスパーソン全体に対しては認知が不十分だった
2. 潜在顧客獲得のためオウンドメディアを始めるも、当初はPVが伸び悩んだ

ミエルカSEOの導入成果

- **オウンドメディアの全体PV**
  1年で18倍 に伸長（月間50万PV を記録）
- **サービスサイトへの送客数**
  50倍 へと爆増（新規顧客の大幅な獲得に成功）

施策

- SEOの書籍やセミナーだけでは、自社の戦略設計ができなかったので担当CSによる支援体制も整ったツール「ミエルカSEO」を導入
- 検索ニーズの調査結果を社内有識者にシェア、ニーズに応えて執筆できる有識者を複数人確保
- 記事公開後はヒートマップで、離脱箇所・クリック箇所を確認。サービスサイトへのバナーを適宜変更

詳しくはコチラ＞立ち上げ1年でPV数18倍！ SEO初心者がコンテンツ内製化できる理由／グロービス経営大学院が新メディアを月間50万PVに伸ばした理由



株式会社 ネイチャーズウェイ

メーカー（コスメブランド）　従業員数：200名以上

課題

1. 顧客の購入スタイルのデジタル化と、コロナ禍で店頭の売上が低下
2. 元店舗スタッフでECショップに注力するも、Webの知見が不十分
3. YouTubeやInstagramは勘が効いたが、検索流入は弱かった

ミエルカSEOの導入成果

- **オウンドメディアの自然検索流入**
  たった5記事で7倍 に増加
- **新たな顧客接点の創出**
- **得たSEOノウハウを複数ブランドへ展開。**
  社内のデジタルマーケティング知見が大幅UP

施策

- 社内でコンテンツ制作チームを発足
- 店舗での接客経験を活かした記事執筆を強化
- 検索対策は、ミエルカSEOの担当CSが勉強会を実施。
  施策の実行手順がわかる資料を受け取り、社内で展開
- ECショップの売上３倍を目指し、SNS施策とも連動

詳しくはコチラ＞公開記事5本でサイト自然流入7倍！ SEO未経験の元店舗スタッフチームメンバーをWebディレクターに変身させた秘密



ぎょれん販売 株式会社

EC・通販（海産物）

従業員数：10名以上（グループ全体で数千人規模）

課題

1. 2007年にECショップを立ち上げていたが、広告集客に偏っていた
2. 構造化データなどの基礎的な内部SEOだけを実施している状態
3. コンテンツSEOは、「キーワード詰め込み」の誤解から脱却できておらず

ミエルカSEOの導入成果

- **自然検索流入から**
  ECサイトの売上 3倍（取り組みから半年後）
- **商品購入数 5倍も達成**
- **良質なコンテンツで継続的な訪問者を獲得**

施策

- コンテンツSEOの知識をアップデート
- 販売する海産物の紹介だけでなく、献立や食べ方の提案まで踏み込んだコンテンツを制作
- ユーザーとGoogleからの信頼を得るため、ディレクター自身が中級食品表示診断士の資格取得
- ヒートマップで、コンバージョン改善施策も実施

詳しくはコチラ＞自然検索経由のEC売上が半年で3倍！「北海道の産直EC」の”脱キーワード詰め込み型コンテンツ”

【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。

Faber Company

圧倒的な導入実績

導入企業 累計 1,900 社超※

※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

ITreview 5 Years 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

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

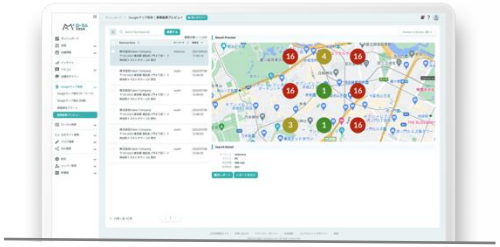
AI検索でのブランド推奨・引用状況を可視化。Chat GPTなど生成AIでの自社露出を計り、GEO（AI検索/LLMO/AIO）を支援。



ミエルカヒートマップ

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。

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