

## ワヨ一株式会社

総務部 和田 かおり

デジタルマーケティングを担当する和田さんは、高い意欲で立ち止まることなくSEO対策などに取り組んだ。アドバイザーから必要とする知識を習得、実行・改善して着実に成果を上げ、Webチームの主戦力に成長。

# パンくずリストの最適化とユーザーニーズの調査など SEO対策でECサイトの集客力強化に取り組み 受注件数が大幅に増加

SP（セールス・プロモーション）ツールを製造・販売するワヨ一株式会社。ECサイトの集客力強化を目指し、ハンズオン支援（アドバイザーが専属で継続的に支援）を申請。それまでのSEO対策を根本から見直し、サイト構造の最適化および適切なキーワード選定とコンテンツ改修を行った結果、年間成約件数が2倍以上に増加している。

### ■本事業に申し込んだ背景

#### ECサイトの集客力に課題

当社の主力事業は、店頭やイベント、展示会等で使用する販促ツール・POPパーツの企画・製造です。“売れる、を創造するパートナー企業として広告代理店を中心にメーカーとの直接取引も行っています。BtoBだけではなく、BtoCの販路開拓も目指して2019年にECサイトを立ち上げましたが、ECの売上が年に1~2件と乏しく、社内でSEO対策などを試みましたが、リソース・ノウハウ不足により思うように改善できない状況でした。

#### 上位表示されるECサイトにしたい

そこで、SEO対策のサポートを求めて、上司から公社のハン

ズオン支援を教えていただき申し込みました。当社ではコーポレートサイトの他に4つのWebサイト（内2つがECサイト）を展開しています。まずは優先順位を付け、エアー看板（パンチングバルーン）のECサイト「Punch！」から着手することに決めました。検索エンジンで上位表示させ、ECサイトへの流入を増やすことを目標にSEOに取り組みます。

### ■アドバイザーによるハンズオン支援の内容

#### SEOの本質と検索エンジンの仕組みを学ぶ

SEO対策において、以前はただキーワードを盛り込むといった場当たりのテキスト修正を行ったり、画像変更やデザインを整えたりなど、表層的な対策に終始していました。しかし、アドバイザーから検索エンジンの評価の仕組みを教えて

いただき、正しく評価してもらうためのサイト構造と、ユーザーニーズを深掘りすることの重要性を学びました。具体的には、パンくずリストを設置し、ラッコキーワードを用いたユーザーニーズの調査を実施するなどして改善を図りながら、アクセス解析と効果検証を行い、さらに改善、また検証するという地道なトライ・アンド・エラーを繰り返し行いました。

## ■具体的な販路開拓への取り組み

### パンくずリストの最適化などで検索順位が安定

今回、アドバイザーにサポートしていただきながらパンくずリストを設定しました。これまでは利用しているCMSの制約からパンくずリストをうまく配置できず、やむを得ず削除していたのですが、そのせいでサイト構造がフラットであると検索エンジンに認識されて評価が下がり、検索順位が不安定だったことも考えられるとのことでした。そこで検索エンジンに正しく評価されやすいツリー構造にするために、適正なパンくずリストを設置、キーワードの見直しとの相乗効果で次第に検索順位が安定しました。

### SEOに強い商品紹介文を模索

一方、商品説明やコンテンツのテキスト作成は現在も苦戦・試行錯誤しています。生成AIを活用していますが、ニッチ商材ゆえに生成AIの集積データでは補いきれず、期待する文章を紡ぎ出すことはまだ難しいようです。アドバイザーからは、ラッコキーワードを使用してユーザーが求めていることを調べる方法を教えてもらいました。そして、ユーザーニーズに合った内容をコンテンツに含めることで、SEOを強化しました。当社の持つ専門性や商品づくりに対する想いも言語化し、SEOに強くターゲットの心にも響くコンテンツができるよう取り組んでいます。



今回の支援で最初に取り組んだのは、エアー看板（パンチングバルーン）ECサイト「Punch!」のSEO対策。キーワードを見直し、適正なパンくずリストも設置。施策により受注増の目標を達成した。

## ■支援の感想と今後の展望



「アドバイザーとのミーティングでは、特にSEOの新しい知識を教えてください、毎日が勉強会のような充実した時間となりました」とデジタル施策推進メンバーの原さん（写真左）と和田さん（写真中）。

## 個別支援ならではの的確な指摘と提案

これまで本支援プログラム内のファーストステップセミナーやデジタルマーケティング導入スクールにも参加し、知識や理解を深めてきましたが、座学での学びは一般論や幅広い層を対象としているため、自社課題にうまく活かせないこともありました。その点、個別のハンズオン支援では当社が求める具体的な解決策の提示と迅速な質疑応答により、実践的なノウハウを習得することができ、改めて直接指導の重要性を感じています。実際、アドバイザーはSEOに関する詳細な疑問や質問に対しても、理解できるまで丁寧に説明してくれました。

ハンズオン支援で取り組んだ施策により、ECサイト経由の受注が大幅に増加しています。個人ユーザーを含む幅広い層から受注していることも大きな成果です。当社のデジタルマーケティングへの取り組みはスタートラインに着いたばかりです。今後は、ECサイトのSEO対策をさらに強化しながら、コーポレートサイトの改善やYouTubeの活用などにも取り組んでいきます。

※本記事は、2024年12月時点の情報です。

■事業内容：広告・セールスプロモーションツールの企画および製造 ほか ■設立：1982年7月 ■資本金：2,000万円 ■住所：東京都台東区蔵前1-8-2

HP：<https://www.wayo.co.jp/>



### 積極的に知識を習得し施策を実行 検証と改善を繰り返したことによる成果

最初にパンくずリストの設置など、効果を実感しやすい施策から取り組み、モチベーションを高めていただくことを意識しながら支援を進めていきました。担当の和田さんはSEOの知識習得にも積極的で、その学習意欲はトップクラスです。不足点を補いながら継続的な学習を進め実践することで、SEOの専門家レベルに成長できると思います。

デジタルマーケティング・営業のDXサポートプログラム  
アドバイザー **谷藤 剛**

