

費用対効果の高いホームページ制作×SEO集客サービスで中小企業を勝利に導く

企業にとってホームページはなくてはならない存在だ。実際、ホームページを上手に活用することで売上を拡大した中小企業も多い。そこで今回は、中小企業向けホームページ制作でトップシェアを誇るステージグループと※SEO業界で200%成長を続ける新進気鋭のベンチャー企業・ヴォラーレを紹介したい。今秋、両社は互いの強みを融合させた「中小企業向けホームページ制作&集客サービス」をリリースした。中小企業のために創り出した新サービスとはどのようなものなのか。ステージグループ代表の井上氏、ヴォラーレ代表の高橋氏、同社事業部長の土居氏の3名に話を聞いた。

ホームページ制作とSEO集客を2社で一元化して提供

— ホームページ制作業界とSEO業界の成長企業である両社が全面提携し、新たな中小企業向けサービスを始めたとは

聞きました。一体どのようなサービスなのですか？

井上…ホームページ制作とSEOを一元化して提供する費用対効果の高いワンストップサービスです。その名も「Vステージ」。

私たちステージグループはホーム

ページ制作サービス「オールインターネット」を展開し、累計6000社以上の制作経験を有する企業です。私たちが得意とするホームページ制作ノウハウとヴォラーレが有するSEOノウハウを融合し、制作から集客までをひとつのサービスとしてワンストップで提供することがこのサービスの特徴です。

高橋…私たちヴォラーレはSEO技術に強みを持つ企業です。そこで今回の提携においては、ホームページの企画・制作段階からSEOの※内部施策コンサルティングを実施。ホームページ完成後は継続的なSEO対策を行い、サイトへの訪問者数を増加、お客さまの売上アップに貢献します。

ステージグループ(オールインターネット運営)
株式会社プロステージ・株式会社バックステージ・株式会社ジーク
設立/2005年4月 従業員数/75名(グループ全体/提携スタッフ除く)
事業内容/Webコンサルティング・制作・企画・運営、SEO対策、Webプロモーション、プログラム開発、クリエイター育成 URL/http://stagegroup.jp/



SEO業界の成長ベンチャー
ヴォラーレ

代表取締役

高橋 飛翔

たかはし ひりょう

ホームページ制作のリーディングカンパニー
オールインターネット
(ステージグループ)

代表取締役社長

井上 英樹

いのうえ ひでき

土居…SEOについて簡単にご説明します。インターネットで商品やサービスを探す場合、多くの方がYahooやGoogleなどを利用して検索し、表示順位が上にあるホームページから閲覧していきます。このため特定のキーワードの検索結果に対して自社のホームページを上位に表示させることができれば、訪問者数が増え、売上向上につながる。これがSEOの基本的な概念です。

手間対効果、費用対効果の高いサービスで中小企業の負担を軽減

— ホームページ制作にせよSEOにせよ、別々に専門の会社に頼むのではダメなのでしょうか。

井上…もちろん別々の会社に発注するのが絶対にダメというわけではありません

せん。ホームページ制作会社にも、システムに強い会社、デザインに強い会社などがあるので、何らかの強いこだわりを持つている会社であれば、そうした専門性の高いホームページ制作会社を利用するメリットがあるかもしれません。

しかし、多くの中小企業にとってはホームページ制作会社とSEO会社を分けるメリットは皆無です。多くの場合、ホームページ制作には着手金で数十万円、完成後に残りの制作費の支払いが発生します。その後、SEOをやろうとしたら大抵は初期費用がかかりますし、せっかく作ったホームページの内容を修正してくれと言われてしまっても、中小企業にとっては大きな負担になってしまいます。

高橋…SEOに関して言えば、ホームページ制作の段階から関わった方が結果を出せる確率は絶対にあがります。ホームページ制作会社がSEOを考慮せずにホームページを設計してしまう場合、宿命的にSEOができないホームページになってしまうことも多いんです。ある程度SEOを考慮した設計になっていたとしても、何らかの修正が必要なケースが多い。ホームページ制作会社と私たちではさすがにノウハウに差がありますからね。

一度制作したホームページをSEO会社に言われて修正するのは、明らかに余分な作業です。従来は、このコストをお客さまが負担していました。今回の「Vステージ」が優れているのは、当社とステージグループがワンストップでホームページ制作とSEOを行うこと

ヴォラーレ株式会社

設立/2007年1月 従業員数/45名(正社員32名)
事業内容/インターネットソリューション事業、メディアサービス事業
URL/http://www.volare.jp/



高橋 飛翔 たかはし ひろと

1985年、東京都生まれ。2007年、東京大学在学中にヴォラーレ株式会社を設立し、代表取締役就任。2009年、東京大学法学部を卒業。競争激戦区のSEO業界に、施策内容の透明性と高い技術力を武器にした顧客満足度の高いSEOサービスで参入、同社を5年で800社以上のクライアントを持つ急成長企業に育て上げた。

過当競争のSEO業界でヴォラーレが200%成長を続けている理由

高い費用対効果

顧客開拓の一元管理、外部リンク対策に関するオペレーションの自動化など、社内業務を徹底的に効率化。SEOの原価を低減させ、手頃なサービス価格を実現している。6か月以上の契約継続率は約90%。

優れた技術力

検索エンジンのアルゴリズムを日々研究し、検証と改善を繰り返している。グーグルの場合、200項目以上の条件を複合的に評価しているため、外部リンク数に頼るような安易な手段では安定した上位表示が難しい。

誠実な顧客対応

顧客からのSEOに関する質問に対しては、調査をして必ず回答。また、できないことを「できる」とは決して言わない。他にも、施策内容の透明化、きめ細かな順位レポートの報告を行っている。

中小企業向けホームページ制作でオールインターネットがシェアNo.1の理由

高い費用対効果

成果を出すための導入コンサルティングから制作、SEO、運用サポートまでサービスを一元化し、品質とコストのバランスが良いホームページを提供。加えて「初期費用0円の分割払い」を可能にしたことで、6,000社の中小企業から支持されている。

充実した社内体制

検索エンジン担当者、デザイナー、コピーライター、校正担当者、制作ディレクター、Webコンサルタントなど、各分野のプロが在籍。ターゲット分析に基づいたコンテンツ企画、問い合わせにつなげる動線設計などを行っている。

高品質かつ丁寧な顧客サポート

約100個の項目が書かれたクオリティチェックシートを社内で回覧し、各制作部門で品質管理を徹底。顧客はホームページ制作の進捗状況をインターネット上で閲覧できる。制作完了後は顧客専用のサービス窓口をネット上に用意し、問い合わせや更新依頼を簡単にできる仕組みを構築している。

※テンプレートデザインなどを使用しない、完全オリジナルの中小企業向けホームページ制作実績数において



井上 英樹 いのうえ ひでき

1966年、大阪府生まれ。大学卒業後、BtoB専門の大手商社で5年間営業職に携わる。BtoB向けソリューションを総合的に提供する中で、IT経営の重要性を提唱するホームページ事業を発足。2005年に中小企業の成果に焦点をあてたホームページ制作会社の株式会社ジークを立ち上げ、代表取締役就任。現在は株式会社プロステージ、株式会社バックステージ、株式会社ジークとの3社でステージグループを形成し、グループ全体を率いる。

でムダな作業や手間を削減し、商品価格を大幅に抑えた点です。

高水準なサービスの導入を可能にしたVステーションの画期的な料金体系

——両社の提携によって、無駄な中間コストを省いたわけですね。他に「Vステーション」の強みはありますか？

井上：「料金を分割払いできる」というのも大きな特徴です。私の知る限り、ホームページ制作とSEOを高いレベルで一体化し、分割払いに対応している会社は他にありません。

そういう意味では、ほとんどの制作会社は顧客視点に立っていないんですよ。ホームページが完成していないのに前金をもらおうのは、制作会社のキャッシュフローを悪化させないため。お客さまにとっては何のメリットもありません。

高橋：ステージグループさんは「オールインターネット」を展開し、中小企業向けのホームページ制作で日本一の会社です。ヒアリング力、提案力、制作力など数多くの強みをお持ちですが、その中でも「制作料金を分割払い対応する」という商品設計の優位性は他社を圧倒しています。

中小企業において、キャッシュフローは生命線。ホームページの制作のために前金を拠出するのは、かなり敷居の高い投資です。分割払いなら安心して投資できますよね。

業界内で高い評判を持つ「まっとうな」SEO会社

——世の中には数多くのSEO会社が存在します。なぜステージグループはヴォラーレをパートナーに選んだのですか？

井上：最初のきっかけは、SEO業界内での評判が非常に良かったからです。われわれホームページ制作業界でも同じことが言えますが、同業者からの評判がいい会社というのは例外なく、デキる会社です。

その後、実際に高橋社長とお話ししてみても、技術力や顧客満足度を高めるための企業姿勢に感銘を受けました。残念なことには悪評を聞くSEO会社が多い中、ヴォラーレさんはSEOを通じてお客さまの利益を追求している素晴らしい企業だと感じました。

土居：私たちの売上の90%以上はSEOによる収益です。高いSEO技術なくして、当社の成長とお客さまの利益はあり得ません。*検索アルゴリズムを日々研究し、試行錯誤を繰り返しながら技術力を高めています。

注意すべきなのは、このアルゴリズム自体も随時変更されていること。かつては、キーワードをホームページ中に散りばめたり、キーワードに関連する他のホームページからのリンクを増やすだけで順位を上げることができましたが、今は通用しません。ページの内容も含めて、様々な要素が複合的に判断されるようになっていきます。ですから、当社は

緻密な研究をしたうえで、まっとうなSEOを行っています。

SEO業界で異例の顧客リピート率90%を実現

——顧客に対する姿勢についてはどう自己評価していますか？

土居：SEOはただでさえ専門性の高い領域であることに加えて、実際に順位が上がらないうちで成果は見えてきません。SEOは不透明なものだとお感じの方も非常に多いと思います。

そういった業界だからこそ、私たちは「プロセスの見える化」を重視し、お客さまの疑問に丁寧に応えることをモットーとしています。「結果論として順位が上がっているから問題ない」というスタンスではなく、長期的にお客さまとお付き合いできるサポート体制を構築しています。

高橋：具体的な仕事内容がわかりにくい業界だからこそ、正しいSEO知識をお客さまに持ってもらって、当社の施策方針をしっかりと理解していただくことを重視しています。その結果として、5年で800社以上というクライアント企業数や90%の顧客リピート率（6か月以上の契約）を達成できたと考えています。

井上：ヴォラーレさんが競争の激しいSEO業界で200%成長を続けているのも、顧客に対して誠実な姿勢を貫

いているからでしょう。その他に、高いコストパフォーマンスも魅力でしたよ。当社と同じく、中小企業のニーズにあった価格帯で高品質のサービスを提供していますから。

高橋：私たちは社内の業務を徹底的に効率化することで、大手企業に比べて安価で高品質のSEOを提供することに成功しています。大量の案件を限られた人数で施策するためには、人海戦術は不可能。自動化できる部分は自動化し、人がやらなければならない業務に人的リソースを集中しています。その結果、高額な広告予算を割けない中小企業のお客さまにとっても無理のない値段になっていると自負しています。

ITビジネスには若いエネルギーと知性が必要

——両社ともに「中小企業に対して高品質・適正価格のサービスを提供する」という基本姿勢が一致していたわけですね。その他に全面提携に踏み切った理由がありますか？

井上：若いエネルギーに将来性を感じたからです。ヴォラーレは高橋さんも土居さんも20代で東大出身。お二人ともすでに優秀ですが、今後の「のびしろ」も大きい。しかも、非常に謙虚で信頼できる人たちだと感じました。

そもそも、ITビジネスは若い世代の人たちがやるべきだと私は確信しています。いま世界中を席巻している

*検索アルゴリズム：特定の検索要求に対してインデックスの中にある文書をランク付けして、関連性の高い順番に表示する方法を定めた処理手順のこと。

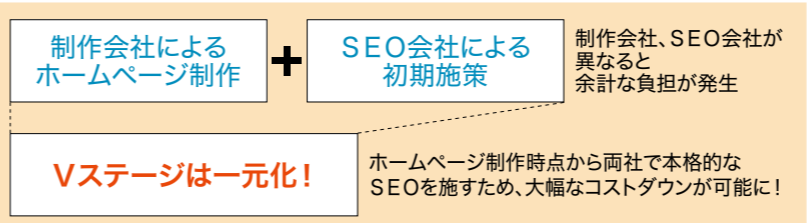


土居 健太郎 といけんたろう

1984年、神奈川県生まれ。東京大学在学中にヴォアラレ株式会社に参画。現在はITソリューション事業部の事業部長を務め、Webコンサルタントとして多くの企業から絶大な支持を得ている。「天照SEOブログ」の執筆も行い、業界内の注目を集めている。

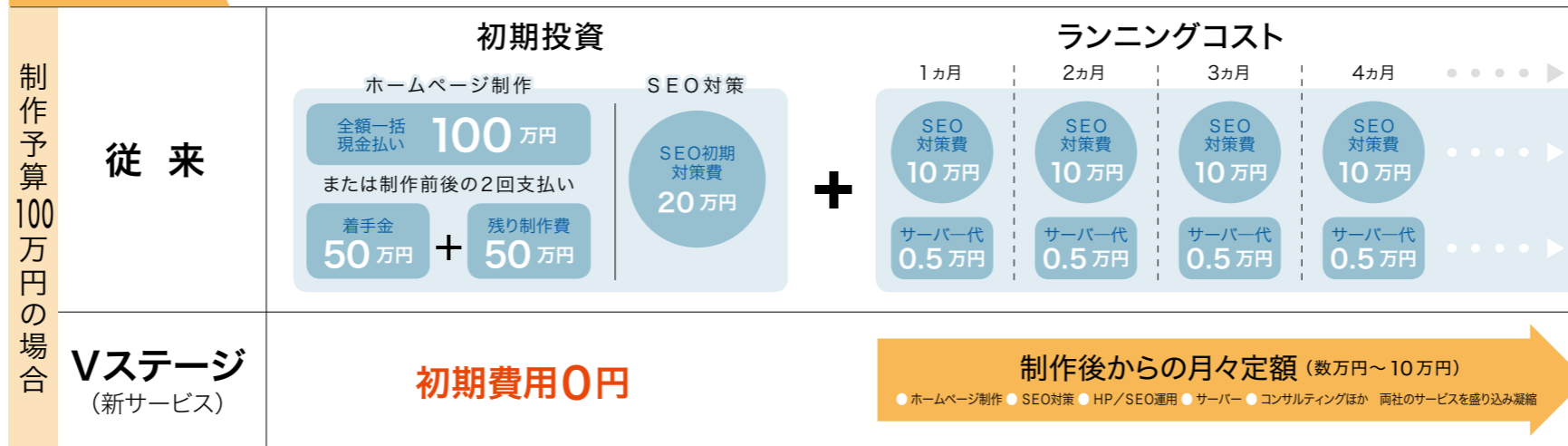
Vステージの特徴

① SEOの余分な作業をなくし、中間コストを削減



② 立ち上げ後からのシンプルな均等払いを可能に。初期投資や多額の後払いの心配がない

ケーススタディ ホームページ制作予算50~300万円。成果が欲しい 中小・中堅企業によくあるモデルケース



グーグルやフェイスブックは優秀な若者たちが生み出しました。だから、ビジネスの経験や小手先の営業力よりも、若いエネルギーと飛びぬけた知性が重要だと思っんです。

高橋…一番の理由は、豊富な実績とそれを支える仕組みですね。年間

—では、ヴォアラレがステージグループをパートナーに選んだ理由を教えてください。

中小企業からの満足度92%
業界トップシェアの理由

1000社累計6000社という「オールインターネット」の制作実績数はもちろんですが、制作のクオリティが非常に高い。社内の仕組みが整っていないければ、すべての案件で高いクオリティを維持し続けるのは困難なはず。

井上…当社は数多くの社内オペレーションを整備し、サービス品質の向上に取り組んでいます。例えば、すべてのホームページに関して品質のチェックを行うための「クオリティチェックシート」というものがあります。

各部署をつなぐ社内イントラによ

り、すべてのホームページに100個以上の項目でチェックが行われます。このチェック項目は、これまで6000以上のホームページ制作に携ってきたノウハウを最大限に活用したものです。このチェックにすべて合格すれば、誤字脱字やプログラムの不具合など、サイト品質の低下を防ぐことができます。

顧客満足度の追求のため、その他にも様々な取り組みを行った結果、最新の顧客満足度調査では92%の方に満足をしていただくことができました。ホームページ制作会社でこれだけの満足度を達成している会社は他にないと自負しています。

土居…SEOの分野に限定しても、ステージグループさんはホームページの制作段階でクオリティの高い施策を行っているんです。私たち専門家から見ても品質管理が徹底されていると感じました。

井上…ステージグループは成果を出すホームページを作る会社です。デザインがきれいなだけ、システムに強いだけでは真に成果を出すホームページを作れません。当社では、デザイナー、コピーライター、校正担当者、制作ディレクター、Webコンサルタントなど、各分野のプロフェッショナルをバランスよく揃え、ターゲット分析に基づいたコンテンツ企画はもちろんのこと、問い合わせにつなげる動線設計やコピーラ

土居…僭越な言い方になりますが、カスタマーサポートを充実させるという方向性もヴォアラレのサービス理念に近いと感じました。

高橋…カスタマーサポートは儲からないので、多くの制作会社は受けたがらない。みんなホームページを納品して終わりにしたが、でもステージグループさんは顧客との長期的な関係をつくることに重点を置いています。この姿勢は素晴らしいと思いますし、SEOの運用においても相乗効果を生みやすいんです。

井上…一般企業がアクセスログ(閲覧履歴)を分析するのは難しいのですが、当社はグラフでポイントを分かりやすく表示しています。だから、ホームページの担当者だけではなく経営陣も理解できるし、SEOの検証と改善もしやすいのです。

Web戦略成功のカギは品質・コストのバランス

—カスタマーサポートの面でも両社の相乗効果が生まれる土台があると。最後に、中小企業の経営者へのメッセージをお願いします。

井上…中小企業の経営者にとって、インターネットの技術的な話は苦手かもしれません。でも、コストと品質のバランスについては興味を持っていただきたい。「安からう悪からう」という言葉があるように、安すぎるサービスは危険で

イテイングにも他社に負けない強みを持っています。

「見える化」された制作フローと納品後の充実サポート

—最終的な納品物のクオリティも重要ですが、ホームページの制作過程に不満を持っている中小企業も多いと聞きます。

井上…ホームページ制作には免許も資格もいらぬため、制作会社は玉石混交です。実際に、SEOやフリーランスでホームページ制作している人も少なくありません。もちろん、少数人数でもいい仕事をしている会社はありますが、人的リソースと仕組みが不十分なゆえにお客さまと密なやり取りができず、制作過程に不満を持たれてしまうケースが多いのです。

一方、当社は制作スケジュールをWebシステムで管理し、インターネット上でお客さまが常に閲覧できる仕組みを構築しています。また、制作完了後は運用が簡単にできるお客さま専用のサービス窓口をインターネット上に用意しています。「サポートナビ」という専用ページを使えば、ITが苦手な方でも問い合わせや更新依頼を簡単に進めることができる。お客さま自身が作業するのではなく、当社へスムーズに依頼できる仕組みですね。

—ヴォアラレと同じく、社内の体制や仕組みを整備しているわけですね。

高橋…しっかりしたホームページを作つてSEOを運用している中小企業はまだまだ少ない。いま導入することで他社に差をつけることができれば、問い合わせが増えるのはもちろん、企業ブランドも確立できます。「Vステージ」は、分割払いができる上に中間コストが排除され、非常に費用対効果の高いサービスになっています。もし興味をお持ちでしたら、ぜひお問い合わせいただきたいですね。

成果の出るホームページを適正価格で制作します

「経営者通信」の読者様へ、年内までにお問い合わせいただいた法人様へさらにお得なキャンペーンをご提供します

通常価格 月額6,500円のところ **今なら月額1,000円でご提供!!**

03-3263-4400 (平日10:00~19:00)

http://v-stage.jp/ Vステージ