

NYLE

**ナイル株式会社
DX&マーケティング事業部 紹介資料**

- 会社概要
- 提供ソリューション
- 当社の強み
- 支援の流れ
- プロジェクト体制とメンバー紹介
- Appendix

会社概要

NYLE

会社名 ナイル株式会社

設立 2007年1月15日

所在地 東京都品川区東五反田1-24-2
JRE東五反田一丁目ビル7F

従業員数 258名 ※2023年6月末日現在

資本金 595,534千円（2023年12月31日）

事業内容 ホリゾンタルDX事業
自動車産業DX事業

株式公開 東京証券取引所 グロース市場上場（2023年12月20日）
※証券コード：5618



代表取締役社長

高橋 飛翔

- 1985年生まれ。東京大学法学部卒。
- 大学在学中の2007年、ナイル株式会社を設立
- 多様な産業のデジタル化をテーマに、インターネットを活用して顧客企業のビジネスを支援するマーケティングDX事業を展開
- 様々な事業を支援する過程で自動車産業に変革の余地を□出し、2018年より自動車産業DX事業を開始。「幸せを、後世に。」をミッションに、巨大産業の変革に取り組む




2007年～

創業時
家庭教師紹介事業、受験動画オンライン配信事業を□い、
デジタルマーケティングノウハウを蓄積

デジタルマーケティング力を
活用したソリューションを展開

2010年～

DX&マーケティング
顧客の事業成□にコミットするデジタルマーケティング支援
サービス・生成AIを活用したDX支援を展開

デジタルマーケティングの知□を
活用した自社メディア展開

2012年～

メディア&ソリューション
スマホアプリメディア「Appliv」を中□としたエンタメ領域の
メディアを展開

マーケティングDXの知見を
活用した自社サービス展開







2018年～

マイカーサブスクリプション
自動車購□のDX化を実現するネット完結の個□向けカーリース
仲介事業を展開

今後、様々な産業のDXを推進




2023年～

東京証券取引所 グロース市場に上場（2023年12月20日） ※証券コード：5618



ホ
リ
ゾ
ン
タ
ル
D
X
事
業

自
動
車
産
業
D
X
事
業

個人、法人、そして産業全体をエンパワーメントする事業を展開しています。

ホリゾンタルDX事業

DX&マーケティング事業部



2,200社以上の法人向け
マーケティングコンサルティングや、
生成AIを活用したDX支援を展開

メディア&ソリューション事業部



アプリ情報メディアを起点として
複数メディア群などを展開



ユーザー獲得の広告運用における広告
不正に対し対策・運用を展開

自動車産業DX事業



車の購買プロセスをデジタル化する
車のサブスクリプションを展開

ナイルの
SEO相談室

ナイルの
コンテンツ相談室

生成AI
コンサルティング

Appliv Appliv TOPICS

ApplivGames

AI比較ナビ
by Appliv

かんたん宅食ガイド
ラクタさん

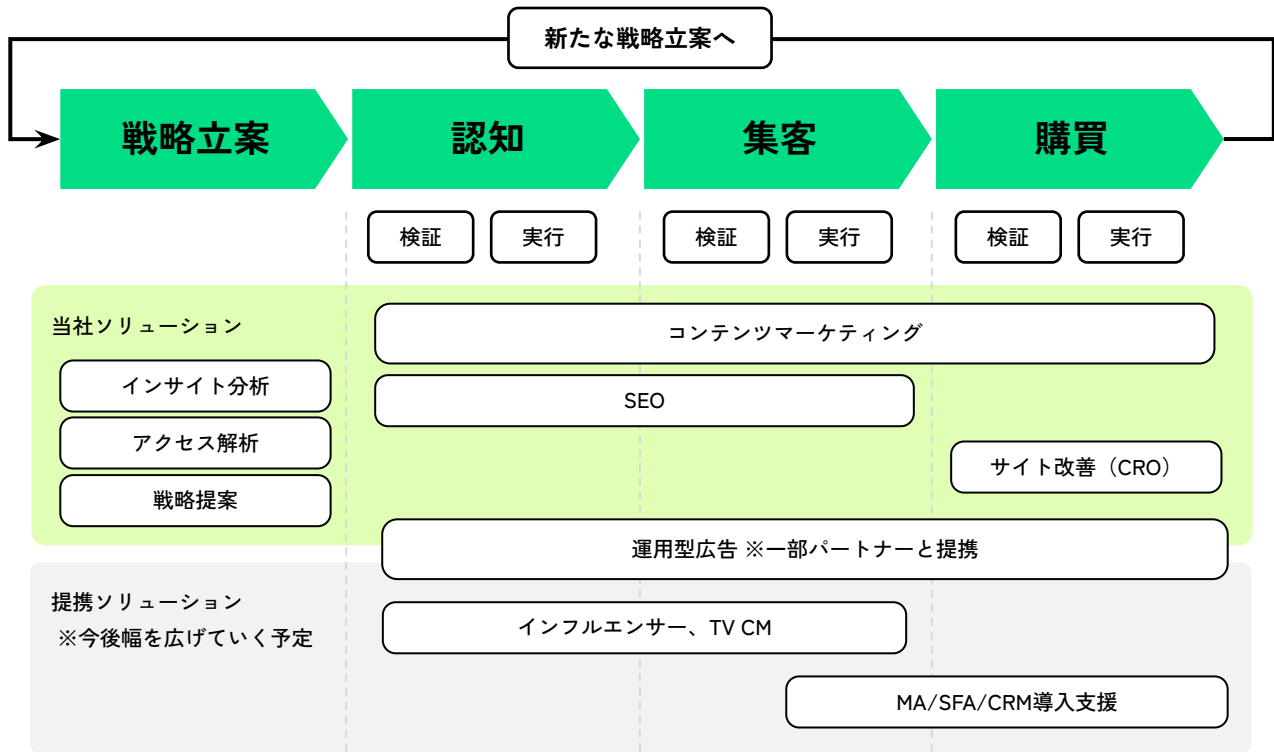
NYLETRIDE

おトクにマイカー
定額 カルモくん

提供ソリューション

NYLE

インターネットを活用した多様なマーケティング手法で、顧客の事業成 \square を強力に支援。



お客様の事業成長に繋がる取り組みをワンストップで支援。
外部リソースの調達からディレクションに至るまでの業務も全て引き受けます。



調査・分析・評価に戻る

当社スコープ
パートナーと協業
※上記は段階的に進める場合の一例です。課題により進め方は異なるため、実状に合わせたプランをご提案します。

幅広い業界/業種で2,200社以上の支援実績

インフラや教育、ネットワーク製品、無形商材に至るまで2,200社以上を支援しています。

銀行



クレジットカード



保険



証券



ITシステム・ソフトウェア



メーカー



人材



レジャー



小売り



不動産



決済サービス



サービス



暮らし



メディア



複雑性の高い多様なソリューションを組み合わせ、事業成果の達成にコミットしています。



国内大手高級美顔器メーカーの、販売戦略・Web施策とイベントやPRを含めたマーケティング領域全体の支援を実施し、1年半で国内販売台数は24倍増加。

デジタル戦略コンサル

ECサイト構築・グロースハック

デジタル広告運用

SNSマーケティング

SEO



リード獲得強化を目的に、Webの戦略策定から実行までを一気通貫で支援。
流入数2倍・リード数1.5倍・商談件数1.4倍を実現。

Web戦略策定支援

Web戦略実行支援

SEO

UI/UX改善支援

商談率向上支援



オウンドメディアの戦略策定からコンテンツ制作の実行までを支援。
月間40万以上の流入獲得とCV獲得数200倍に成長。

オウンドメディア構築・運用

SEO

UI/UX改善支援

コンバージョン率向上支援

サイト流入数約**2倍**、リード獲得数約 **1.5倍**、SEO経由の商談件数 **1.4倍**

○背景/実施施策

海外本社の企業なため、日本のマーケティングチームの人員が少ない。
また、CV向上を目的とした、SEOによる集客、集客後のユーザー行動の最適化ができていなかった。
そのため、ナイルにて、SEOとCVR改善のための支援を実施。

○OKPI

- ・オーガニック流入数
- ・お問い合わせ/資料請求のCV

○成果

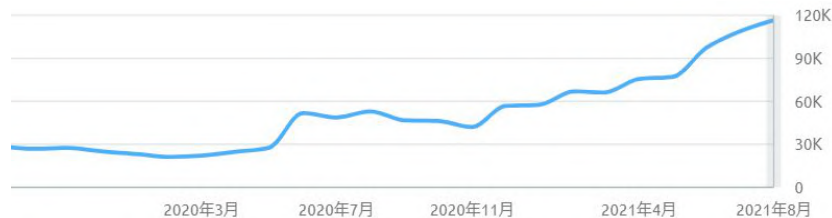
メインKW「MA」で2位など、**サイトの流入が2倍**へ。
お問い合わせ/資料請求の**CVが1.5倍に成長**。

○対象URL

<https://jp.marketo.com/>



▼サードパーティツールでの対象ディレクトリ配下の流入推移
(※実数値より低く出ております。)



クレジットカード関連キーワードで上位表示を実現し、月間約40万セッション・CV数約200倍

○取組内容

- ・オーガニックの流入獲得→CVR向上分析→導線改善を一気通貫で実施
- ・オウンドメディアの立ち上げ（5記事/月+既存記事のリライト）

○KPI

- ・オーガニック流入数
- ・オウンドメディアから商品ページへの遷移数および遷移率
- ・直接CVおよび直接CVR

○成果

- ・オウンドメディア立ち上げから約1年半で月間流入数約40万セッション
- ・「クレジットカード 審査」「クレジットカード 作り方」などのキーワードで上位獲得
- ・月間CV数約200倍に（2件⇒389件/月）

○対象URL

<https://www.cr.mufg.jp/mycard/>



当社の強み

NYLE

プロジェクトを成功に導くために必要な高い戦略策定力とそれを実現する実行力を兼ね備えています。

戦略 × 実行

① SEO業界15年以上・2,200社以上の実績に基づいたコンサルティング

自社事業の運営と多様な業界/業種で成果を上げてきたノウハウを集約し、「再現性」のあるコンサルティングで顧客を成功に導きます。

戦略 × 実行

② Webマーケティングの戦略策定から施策実行・検証までを一気通貫で支援

SEOでの集客だけでなく、顧客の事業成果に直結するWebマーケティングをワンストップで支援します。

戦略 × 実行

③ 編集プロダクション体制による高品質なコンテンツ制作

顧客の成果に向き合う上でコンテンツ制作は必須。目的に合わせた高品質なコンテンツをベテラン編集者のもとで制作します。

戦略 × 実行

④ 高い採用倍率から選び抜かれた専門スキルを有するコンサルメンバー

社内研修を通過したメンバーをプロジェクトにアサイン。外部パートナーと連携して専門スキルを伸ばしながら支援の幅を広げています。

2,200社以上の支援実績と自社事業の運営経験に裏付けられた成果の「再現性」を活かし、お客様の事業成長を後押しします。

業界15年以上・2,200社を超える支援実績



SEOの強みを活かした自社事業の運営経験

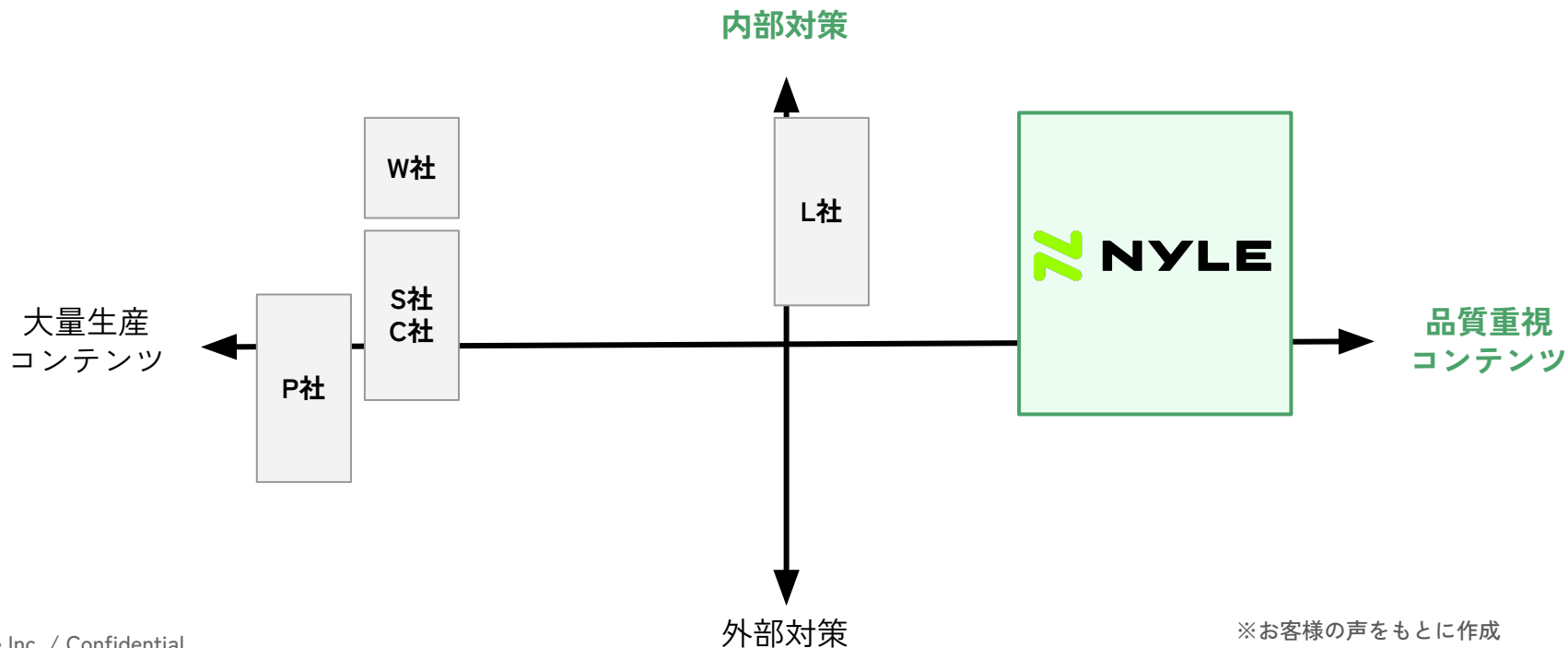
立ち上げ2年で500万PV。申込の40%を自然検索経由で獲得



自然検索経由で月間1,000万UUを獲得するメディアに成長



当社は高品質なコンテンツを提供し、
お客様のサイト価値を向上させることで、着実に成果を実現します。
※人工リンク施策は実施しませんが、代わりにリンク獲得に向けた施策を提案します。



プロジェクトを成功に導くために必要な高い戦略策定力とそれを実現する実行力を兼ね備えています。

戦略 × 実行

① SEO業界15年以上・2,200社以上の実績に基づいたコンサルティング

自社事業の運営と多様な業界/業種で成果を上げてきたノウハウを集約し、「再現性」のあるコンサルティングで顧客を成功に導きます。

戦略 × 実行

② Webマーケティングの戦略策定から施策実行・検証までを一気通貫で支援

SEOでの集客だけでなく、顧客の事業成果に直結するWebマーケティングをワンストップで支援します。

戦略 × 実行

③ 編集プロダクション体制による高品質なコンテンツ制作

顧客の成果に向き合う上でコンテンツ制作は必須。目的に合わせた高品質なコンテンツをベテラン編集者のもとで制作します。

戦略 × 実行

④ 高い採用倍率から選び抜かれた専門スキルを有するコンサルメンバー

社内研修を通過したメンバーをプロジェクトにアサイン。外部パートナーと連携して専門スキルを伸ばしながら支援の幅を広げています。

一律のパッケージではなく、お客様の課題に応じた施策をカスタマイズして支援します。
集客だけでなく、CV獲得を目的とした支援が得意です。

	ナイル	SEOコンサル A社	SEOコンサル B社	広告代理店 C社
対応領域 特徴	・Web戦略から実行支援まで	・テクニカルSEOメイン ・コンテンツ制作の体制なし ・CVよりも集客重視	・SEOツールの提供がメイン ・コンテンツは品質でなく量重視	・広告を軸にWebマーケティングの幅広い支援が可能
SEO	◎	◎ (テクニカルSEOがメイン)	○ (ツールを用いたコンサル)	× (下請けに依頼)
Web広告	○ (対応媒体数に制限あり)	○ (対応媒体数に制限あり)	× (広告運用体制なし)	◎ (媒体が豊富)
CRO	◎ (実績多数・専門アナリストアサイン)	× (運用体制なし・集客の実績がメイン)	○ (ツールを用いたコンサル)	○ (下請け依頼が多い)
SNS	○ (対応媒体に制限あり)	× (運用体制なし)	× (運用体制なし)	○ (下請け依頼が多い)
MA	○ (btobの実績が豊富)	× (運用体制なし)	× (広告体制・実績なし)	× (下請けに依頼)
コンテンツ 制作	◎	× (社内で制作体制なし)	△ (低単価で量産)	△ (下請けに依頼)
サイト制作	△ (パートナーと支援)	△ (パートナーと支援)	△ (パートナーと支援)	△ (パートナーと支援)
価格	× (品質重視のため他社より金額は高い)	× (月額60万円～×12カ月のパッケージ)	◎ (各サービスの費用感は安い)	△ (下請け業者のマージンが乗る)

プロジェクトを成功に導くために必要な高い戦略策定力とそれを実現する実行力を兼ね備えています。

戦略 × 実行

① SEO業界15年以上・2,200社以上の実績に基づいたコンサルティング

自社事業の運営と多様な業界/業種で成果を上げてきたノウハウを集約し、「再現性」のあるコンサルティングで顧客を成功に導きます。

戦略 × 実行

② Webマーケティングの戦略策定から施策実行・検証までを一気通貫で支援

SEOでの集客だけでなく、顧客の事業成果に直結するWebマーケティングをワンストップで支援します。

戦略 × 実行

③ 編集プロダクション体制による高品質なコンテンツ制作

顧客の成果に向き合う上でコンテンツ制作は必須。目的に合わせた高品質なコンテンツをベテラン編集者のもとで制作します。

戦略 × 実行

④ 高い採用倍率から選び抜かれた専門スキルを有するコンサルメンバー

社内研修を通過したメンバーをプロジェクトにアサイン。外部パートナーと連携して専門スキルを伸ばしながら支援の幅を広げています。

紙媒体出身のプロ編集者による編集プロダクション体制を構築。

一般的なSEO会社が制作するコンテンツでは実現不可能な高品質のコンテンツを提供します。

	ナイルのコンテンツ	一般的なSEO会社のコンテンツ
ライター	面識のあるプロのライター	クラウドライター
編集者	紙媒体出身のプロ編集者	不在
ディレクター	紙媒体出身のプロ編集者	窓口担当者・SEOディレクター
チェック体制	校正・校閲	誤脱字チェック程度
情報元	取材・インタビュー・著書・Web	Web
内容	差別化したオリジナルコンテンツ	類似コンテンツ
完成イメージのズレ	ほとんどなし	内容によって頻繁に発生
お客様チェック	少ない(表現チェック程度)	頻発(公開できないこともある)

一般的なSEO会社と異なり、プロ編集者の3回以上のチェックでお客様の修正対応を大幅に削減。ライターが代わっても品質を一定に保つ再現性の高い体制での支援を実現しています。

一般的なコンテンツ制作

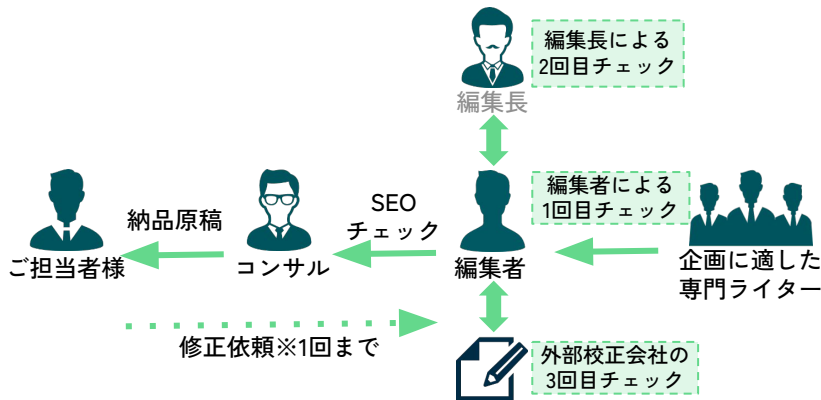
- ・クラウドライターが執筆（1記事あたりの単価は安い）
- ・チェックの少ないため、お客様で再編集・修正が多発



ナイルのコンテンツはトリプルチェック体制

- ・納品時にクオリティを担保していることがメリット
- ・お客様側での修正対応・再編集の必要がない

出版業界のスタンダードとされるトリプルチェック体制で価値あるコンテンツをご提供します。



金融などの厳格な品質要求がある業界のお客様を多数支援。
専門性の高いテーマでも、編集力を活かした記事制作で評価を頂いています。

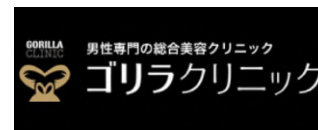
金融業界



保険の見直し・無料店舗相談なら「保険テラス」



医療業界



プロジェクトを成功に導くために必要な高い戦略策定力とそれを実現する実行力を兼ね備えています。

戦略 × 実行

① SEO業界15年以上・2,200社以上の実績に基づいたコンサルティング

自社事業の運営と多様な業界/業種で成果を上げてきたノウハウを集約し、「再現性」のあるコンサルティングで顧客を成功に導きます。

戦略 × 実行

② Webマーケティングの戦略策定から施策実行・検証までを一気通貫で支援

SEOでの集客だけでなく、顧客の事業成果に直結するWebマーケティングをワンストップで支援します。

戦略 × 実行

③ 編集プロダクション体制による高品質なコンテンツ制作

顧客の成果に向き合う上でコンテンツ制作は必須。目的に合わせた高品質なコンテンツをベテラン編集者のもとで制作します。

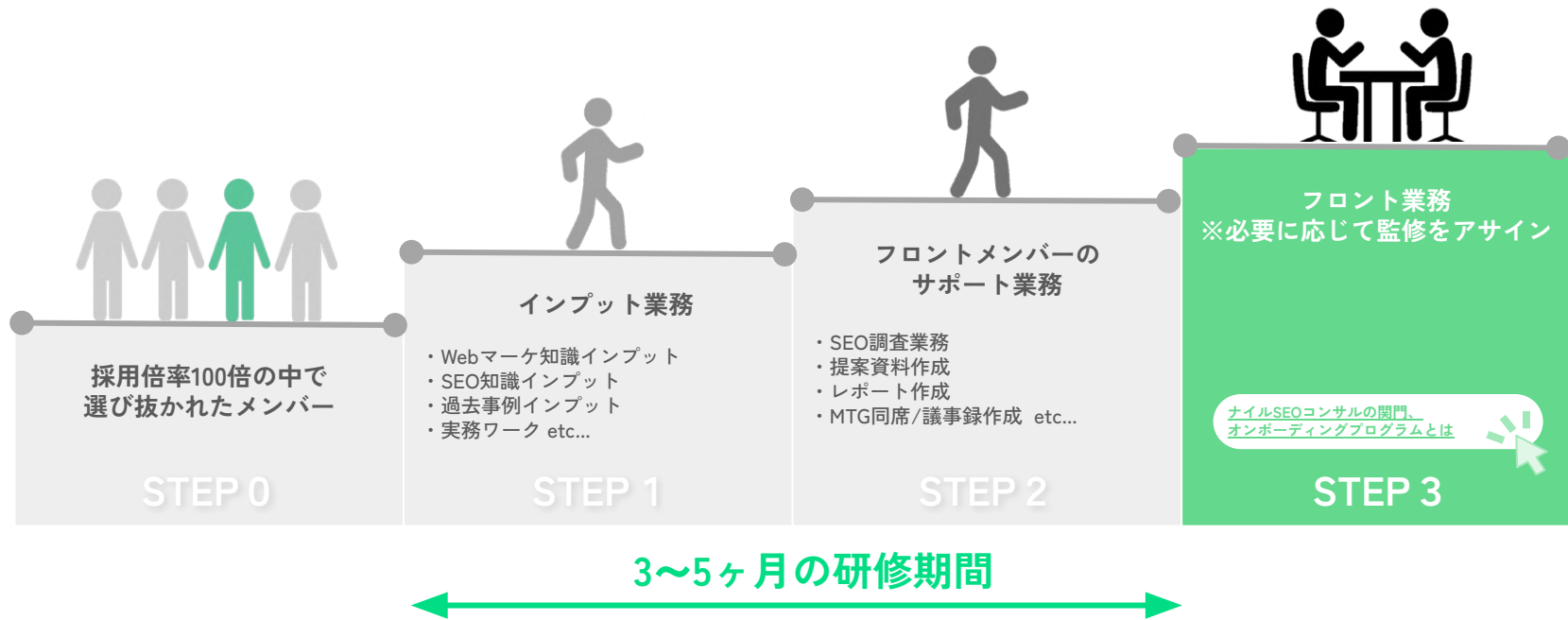
戦略 × 実行

④ 高い採用倍率から選び抜かれた専門スキルを有するコンサルメンバー

社内研修を通過したメンバーをプロジェクトにアサイン。外部パートナーと連携して専門スキルを伸ばしながら支援の幅を広げています。

強み④ - 高い採用倍率から選び抜かれた専門スキルを有するコンサルメンバー

約100倍の採用倍率を突破し、3~5ヶ月の研修を経たメンバーのみをプロジェクトにアサイン。
他社を凌ぐ高品質なコンサルティングサービスを提供します。



パートナーと連携し、専門性の高いメンバーのスキルを継続的に強化しています。
これまでの成功実績と最新の事例をもとに、専門的かつ的確なコンサルティングを提供します。

専門スキルを有するメンバー



長谷川 美紀

WEBマーケティング支援会社にてSEO、リスティング広告運用、コンテンツマーケティング、制作、アクセス解析まで [...詳細を見る](#)



ほけんの窓口

etc...



西脇 遼平

大手人材サービス企業にて、メーカー企業の技術部門へのコンサルティング営業に従事。製造業（自動車、家電 [...詳細を見る](#)



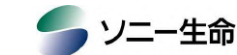
三井住友海上

etc...



大脇 功暉

ネット系証券会社にて、WEB広告やCVR改善、EFO、KPI管理などプロモーション全般を担当。その後、ナイル株式会社にて [...詳細を見る](#)



ベンチャーサポート税理士法人
VENTURE-SUPPORT

etc...

専門性を高め続けるため、パートナーと連携



清水 誠

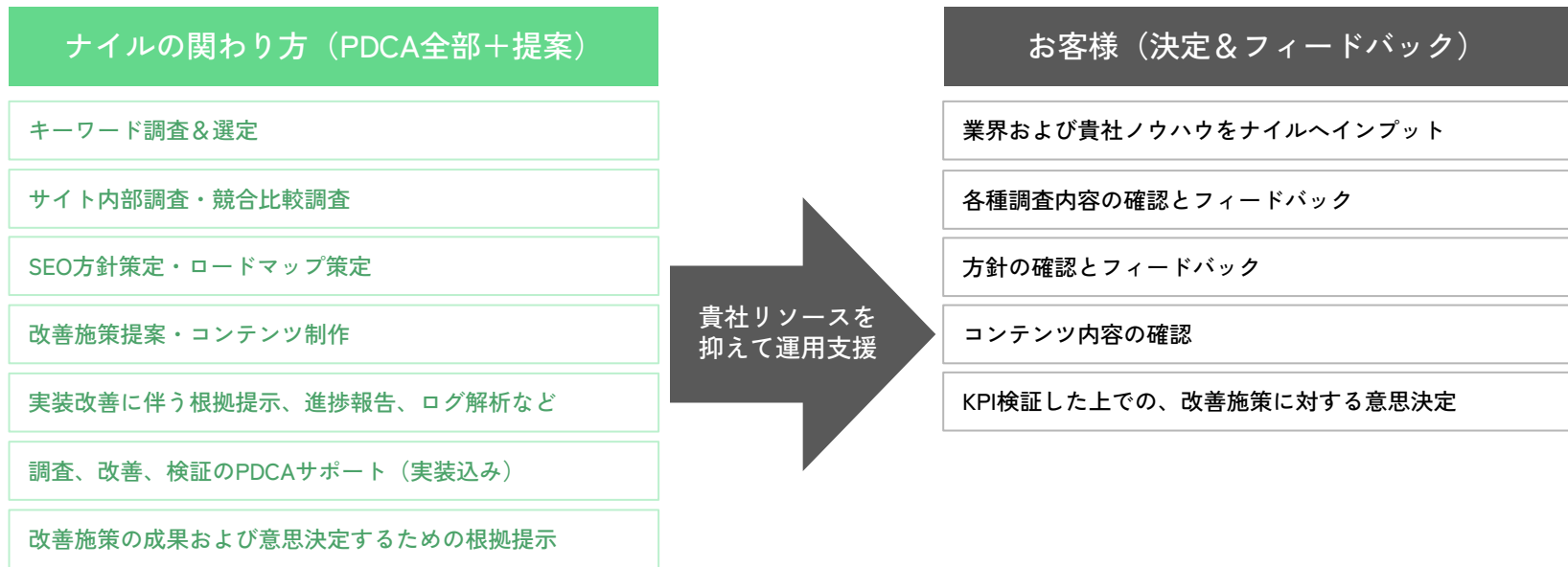
デジタルマーケティング戦略顧問

Webビジネス歴22年。Technology UX Marketingの融合をテーマに、IA UX CMS Webアナリティクスの分野を開拓。楽天でWebアナリティクスを全社展開した後、2011年に渡米。米国AdobeにてAnalytics製品の企画・開発・啓蒙を担当。帰国後に独立し、アナリティクスやビジュアルライズのコンサルティング・セミナー・執筆活動を続けている。2008年文部科学省アドバイザー委員。2013年Web人賞受賞。

支援の流れ

NYLE

当社の持つノウハウを提供しつつ、
弊社から根拠提示を沿えて検証から改善提案、実装までを支援します。
お客様はアウトプットの確認・フィードバックと意思決定をしていただきます。



目的が不在のままではプロジェクトは失敗します。

目的・目標を明確にし、戦略を定めたうえで、施策・検証を行いながら改善していきます。



設計フェーズで戦略を固め、運用フェーズで施策・効果検証を行います。
プロジェクトの目的に応じて、取組みをプランニングします。

設計フェーズ（調査・戦略）

運用フェーズ（改善・検証）

1ヶ月目

2ヶ月目

3ヶ月目

4ヶ月目～

当社取組み

- ・事業、サービス内容のインプット
- ・キーワードリスト作成
- ・キーワード調査、選定
- ・コンテンツ要件策定
- ・納品ファイル説明（都度実施）

- ・個別キーワードのコンテンツ調査
- ・各種コンテンツの要件策定
 - ↳ SEO記事
 - ↳ サービスページ
 - ↳ ホワイトペーパー
- ・納品ファイル説明（都度実施）

- ・各種コンテンツの要件策定
 - ↳ SEO記事
 - ↳ サービスページ
 - ↳ ホワイトペーパー
- ・納品ファイル説明（都度実施）

- ・概況、詳細のレポートニング
- ・GSC監視
- ・順位状況に対する振り返り&改善
- ・実施施策に対する振り返り&改善
- ・コンテンツ提案（新規&既存改善）
- ・新たな対策キーワード提案、調査
- ・アルゴリズム変動に対する見解
- ・定例会実施

アウトプット

- ・キーワード方針資料
対象ページタイプ、優先度付き

- ・コンテンツ競合調査資料
- ・コンテンツ要件書
- ・初稿原稿

- ・コンテンツ競合調査資料
- ・コンテンツ要件書
- ・各種コンテンツ制作物

- ・レポート
- ・調査報告、改善指示書
- ・各種コンテンツ

貴社ToDo

- ・弊社へサービスインプット
- ・顧客調査、営業資料あれば共有
- ・キーワード確認&フィードバック
- ・キーワード選定・決定

- ・弊社資料の確認&フィードバック
- ・原稿内容の確認&フィードバック

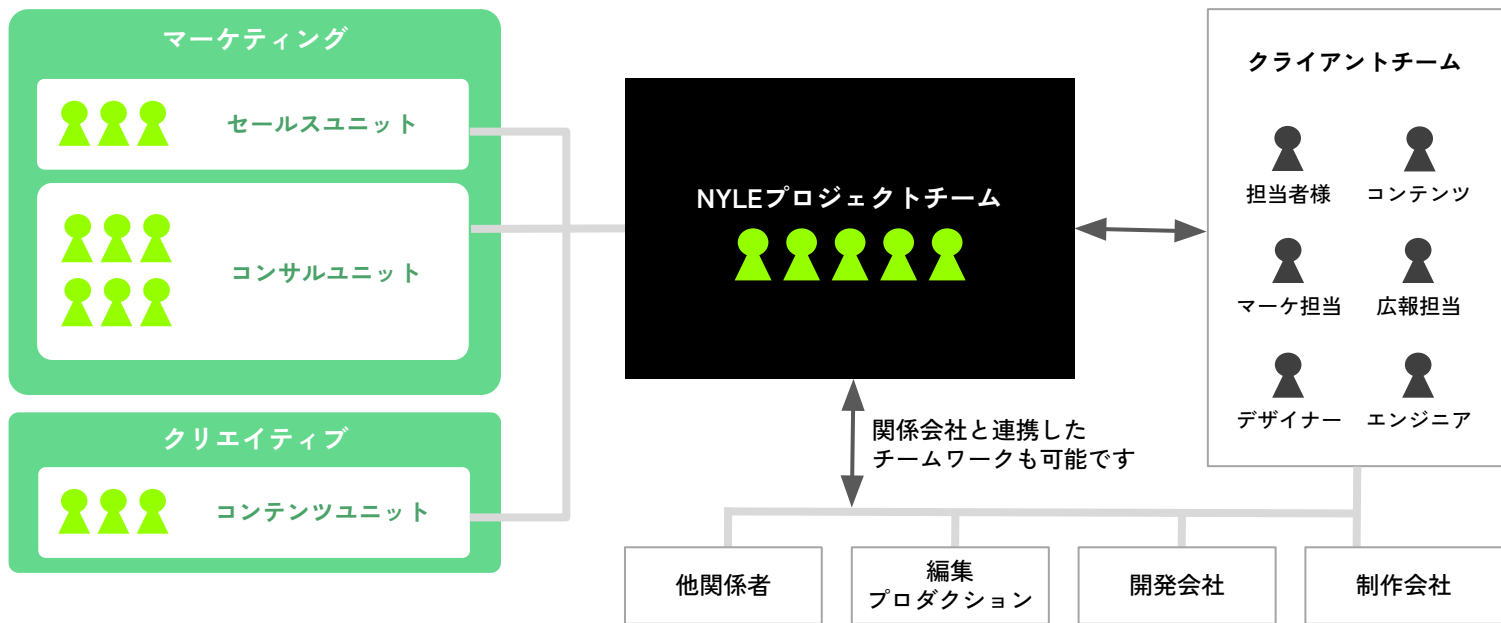
- ・原稿内容の確認&フィードバック

- ・弊社資料の確認&フィードバック

プロジェクト体制

NYLE

デジタルマーケティングを幅広く支援する専門チームを編成
お客様の本質的な課題を解決するプロジェクトチームが、お客様と関係会社をサポートします。



リモートワークに合わせたコミュニケーション体制が可能です。タスク管理ツール・チャットツールを用いたコミュニケーション主体のコンサルティングを実施しています。



Appendix

NYLE

SEO・CRO・広告運用でリード獲得数2.6倍の成果を生んだ理由



写真左：スクロール360 高橋友紀氏、宮本侑弥氏

写真右：ナイルの高松、橋本、大脇

<https://www.seohacks.net/case/web-consulting/19407/>

▼株式会社スクロール360 様からのナイルを選んだ決め手（対談形式）

宮本：複数社にお声がけさせていただいたのですが、やはり「リード獲得数3倍」という高い目標でしたので、「現状でできるのはここまで」「今の状態では予測が立てられない」といった、下方修正のご提案をいただくことが多かったんですね。その中でナイルさんには、目標達成に向けたシミュレーションを作成していただきました。目標値が無理難題なのは承知のうえで、できる限り伴走します、という気概を感じたのが印象に残っています。また、限られた予算と社内リソースに配慮した提案だったことも、決め手のひとつとなりました。

橋本：SEO担当の大脇と連携しながら、認知を向上させたり、潜在的なユーザーを広げたりといったところを意識しつつ、最終的なコンバージョンに向けてサイトの中身を改善していった形です。施策については20個ほどご提案させていただいたのですが、どれもスピード感を持ってご対応いただいていると感じています。

高橋：的確かつ具体的に指示をいただけるから、こちらが悩む必要がないんですね。各施策には「高」「中」「低」で優先度がついているので、優先度の高い施策や、すぐに着手できる施策を選べるのも助かっています。

高橋：実はこうして対面でお話するのは、今日が3回目くらいなんですよ。普段はChatworkでコミュニケーションをしているのですが、レスポンスが早いですし、チャットでは難しい話であればすぐオンラインミーティングを開いてくださるので、あまり不便を感じたことがありません。今までやりたくてもできなかったことが、着実に進められているなど実感しているところです。

宮本：弊社のやり方や内情を理解してくださって、そこに合わせてご提案いただけている印象ですね。予算や契約も含めて、かなり柔軟に対応していただき感謝しています。他の企業なら「これはサービス外なので」と断ることもあるのではと思うのですが、そういったことが基本的にないので、非常に頼もしく感じています。

SEO効果を最大化する コンテンツのリライト で 検索流入を700%に改善



写真左：ナイルの五木田梨絵

写真右：freeeマーケティングチームの諏訪拓生氏

<https://www.seohacks.net/case/contents-marketing/3241/>

▼freee株式会社 様からのナイルを選んだ決め手（対談形式）

五木田：実装から半年ほどで品質や成果に課題を感じて、弊社へご相談いただいたわけですね？

諏訪：そうですね。もっと伸ばすにはどうしたら良いのかと。実は、他社にも話を聞きました。しかし、Googleが重視する「品質の高いコンテンツをしっかりと作る」という方針の理解と、それを実現できる体制が大事だと考えていたので、最終的にはナイルに決めました。

提案いただいた内容も具体的な制作のポイントがわかりやすくまとめられていたので、納得してお願いすることができましたね。

五木田：SEOへの理解と、編集・制作のスキルを両立させるといのは難しいところがあります。それぞれに専門性が必要ですからね。

ナイルでは、SEO設計をディレクターが、制作を編集者が担う体制を整えているので、ご期待に応えられたのだと思います。

諏訪：品質の高いコンテンツを実装できたことで、結果として検索流入数を押し上げることができました。また、選定いただいた109記事は、コンバージョンへの貢献度も向上しました。事業貢献という点でもしっかりと数字を出せたので、プロジェクトが成功して良かったです。

また、今回のプロジェクトでは、原稿をととても丁寧に仕上げてくれたことに加えて、進捗管理についても本当に細かいところまでケアしてもらいました。当初のスケジュールからずれてしまったときも柔軟に対応いただいて、たいへん感謝しています。

「どれだけ伸びるかわからない」という不安な状態でスタートしたリライトのプロジェクトでしたが、明確な結果が出ました。マーケティングが専門の私からすると、安心してコンテンツの相談もできるナイルの存在はととてもありがたいです。

経営直下のプロジェクトでSEOを推進。昨対比売上71%増を実現した3つの秘策



写真右から2番目：鎌倉新書の村山宗栄氏

写真左右：ナイルの岸、押谷、横尾

<https://www.seohacks.net/case/web-consulting/3950/>

▼株式会社鎌倉新書 様からのナイルを選んだ決め手（対談形式）

押谷：ナイルを選んだ決め手は何でしょう？

村山：10社ほど話を聞き、3社まで絞って決めました。最終的に1社で決める際に、コミットの具体性や提案のビジネス視点などいくつか要因はあげられますが、一番の決め手は担当者の「人となり」という点です。

SEO改善の実績を持つ会社は数多くあります。しかし、会社に行くら実績があっても、最後は担当者次第と考えています。担当者が合わなければ、会社にどれだけ実績があろうと成果は出ません。なので、どういう人がパートナーとして入ってくれるかを重視していました。ナイルだけ、担当するのは誰で、こういう実績があるという情報を具体的に開示してくれました。

押谷：そうだったんですね。

村山：実際に改善施策を担当する人たちがわからないと、判断しにくいというのがありました。これはSEOだけでなく、制作やWebマーケなどで外部連携してきた経験からです。営業と、実際の作業者は別々ということはよくありますが、実際に作業する人とコミュニケーションがうまく取れないと、プロジェクトはうまく進みません。SEOのパートナー選びも同じ考えてました。

実際に業務を行っていく中で、SEOの専門知識が豊富というのはもちろん、最新の情報にアップデートして答えてくれたり、公式でエビデンスがある情報とナイルの独自見解による情報とをわけて説明してくれたり、施策で違和感がある部分にすぐアラートを出してくれたり、いろいろ心強かったです。あと、みなさんの人柄もお願いしやすかったですし、助かりました。

1年間の リモートコンサル で コンテンツSEOを内製化



写真左右：ナイルの川野、日下

写真中央：ヒューレックス株式会社 千葉拓也氏、田中英里氏

<https://www.seohacks.net/case/web-consulting/12417/>

▼ヒューレックス株式会社 様からのナイルを選んだ決め手（対談形式）

千葉：10社ほどお声がけさせていただいて、最終的にナイルさん含め3社まで絞り込みました。決め手となったのは、ナイルさんからの提案に、他社にはなかった改善提案ポイントがあったこと。サイト構造やインデックスといった技術的な課題に対し、具体的な改善策の提案が盛り込まれていました。

こうした技術的課題は私たちも認識していたのですが、コンペでは特に伝えていませんでした。それなのに、そこに気付いて提案してくれた。加えて、内製化を見据えた支援もできると聞き、ナイルさんならいろいろ力になってもらえそうだと、依頼をさせていただきました。

千葉：やはり最初は不安がありました。長期のプロジェクトになりますので、できれば顔を合わせる機会がほしいなど。でも始めてみると、週1の定例会議や、チャットでの密なコミュニケーションで意思疎通ができ、特に気にせず進行できましたね。

川野：テキストのみのコミュニケーションだと認識相違が起りやすいと考えていたので、最初のうちは定例会議など、口頭でお話できる機会を増やそうと意識していました。プロジェクト進行中は「何がどれくらい進んでいて、いつごろ効果検証が必要なのか」と、こまめな情報共有も心掛けていました。

田中：成果シミュレーションも緻密に出していただきましたよね。SEO施策は結果が出るまで時間がかかることは知っていたので、社内の理解を得られるか不安があったんです。社内説得の材料をいただいたことで、スムーズに進行できたかなと思っています。

Q 月額契約の期間の縛りはありますか？

A 基本は6ヶ月または12ヶ月でのご契約をお願いしております。（要相談可能）

Q どのような要望のクライアントが多いですか？

A CVを増やしたい。そのために、最適な手段を提示して欲しい。というお客様が多いです

Q 専門的やニッチな商材でも対応可能ですか？

A コンサルタント、編集者共に、貴社理解や顧客理解をインプットします。問題なく対応可能です

Q 途中で解約する場合はどうなりますか？

A 契約期間内における中途解約の場合は残期間の金額をお支払い頂きます

Q 運用面でも継続的にサポートを依頼できますか？

A 月次契約の場合、いつでもご連絡頂けます

ナイルでは、Webマーケティングに関する「ウェビナー・資料・週1回のメルマガ」を無料にて発信中です。
日々の業務にお役立てください！

ウェビナー

ウェビナー一覧

<https://www.seohacks.net/seminar/>

資料ダウンロード

Webマーケティング資料一覧

<https://www.seohacks.net/ebook/>

メルマガ

メルマガ登録

<https://www.seohacks.net/mail-magazine/>



Webマーケティングに関するご相談・お問い合わせは
こちらのフォーム、またはお電話にてお気軽にご連絡ください！

- ・他社と取り組んでいるが成果が出ない
- ・自社で取り組んでいるが分からない等

<https://www.seohacks.net/contact/>

Tel. 03-6409-6760

Googleアナリティクス4

SEO

Webマーケティング



気になる動画は
サムネをClick！



ナイルTV 
WEBマーケティング相談室

ぜひ『チャンネル登録』よろしくお願いします！ 



本資料の内容や、その他ご不明点等ございましたら
遠慮なくお申し付けくださいませ。