



## 億単位の規模の発注が、 ホームページをリニューアルして 3ヶ月で舞い込み始めました。

ユメックス株式会社  
モバイル・電子機器部 グループリーダー 佐藤 庄作様

電機部品・組込機器およびLED照明管などの開発メーカーであるユメックス株式会社(本社埼玉県熊谷市)では、『サイト職人CMS デザインオーダープラン』でホームページをリニューアルすることにより、数千万円~1億円規模の新規案件の獲得に成功している。モバイル・電子機器部 グループリーダーの佐藤氏に、『サイト職人CMS デザインオーダープラン』とウェブラボへの評価を伺った。

### もくじ

1. ホームページをリニューアル後、千万~億単位の案件獲得が続く
2. 検索エンジンでの表示順位が1~2ヶ月で上位に定着
3. 大手メーカーからの受注は減少傾向。新規取引先開拓のため、ホームページのリニューアルを決断
4. 社内で1年以上議論を重ね、ターゲット・メッセージ・構成を決定。SEOを考え、制作は外注することに
5. ホームページ制作会社をどのように選んだか
6. 質問に対するレスポンスの早さも評価

### ホームページをリニューアル後、 千万~億単位の案件獲得が続く

-- サイト職人CMSの導入状況を教えてください。

当社では『サイト職人CMS デザインオーダープラン』を、昨年(2011年)10月に導入しました。『サイト職人CMS デザインオーダープラン』でリニューアルしたホームページを今年2月に公開して、現在7ヶ月が経過したところです。

-- 『サイト職人CMS デザインオーダープラン』でホームページをリニューアルして、どのような効果がありましたか。

リニューアルしたホームページを公開して1ヶ月を過ぎたあたりから、それまでほとんどなかった新規案件の引き合い電話が、毎日のようにかかってくるようになりました。新ホームページを公開後3ヶ月目には、1億円を超える規模の新規案件を獲得しました。現在もLED照明を中心に、千万~億単位の案件獲得が続いています。

### 検索エンジンでの表示順位が 1~2ヶ月で上位に定着

-- なぜ、新規案件の引き合いが急増したのでしょうか。

Googleなどの検索エンジンで、当社のホームページが、狙ったキーワードで上位表示されるようになったことが大きいと考えています。たとえば、当社が最も重視した検索キーワードの一つである「防水LED」では、ホームページをリニューアルして1ヶ月経たないうちに、Googleの検索結果で10位前後に表示されるようになりました。2ヶ月目には5位、3ヶ月目には1位になり、そのまま1位に表示され続けています。ホームページをリニューアルして3ヶ月後、新たに「防水LED 蛍光灯」という検索キーワードをターゲットにしたコンテンツを追加したところ、当初は8位ぐらいのスタートだったのが、1ヶ月後には、1位と2位を行ったり来たりするようになりました。狙ったキーワードのほとんどで、Googleの検索結果の1ページ目に当社の名前が出る状況です。結果として、当社の得意分野で急ぎのニーズを抱えるお客様が、ネットで当社を

見つけてくださる確率が、飛躍的に高まりました。

-- 他にはいかがでしょうか。

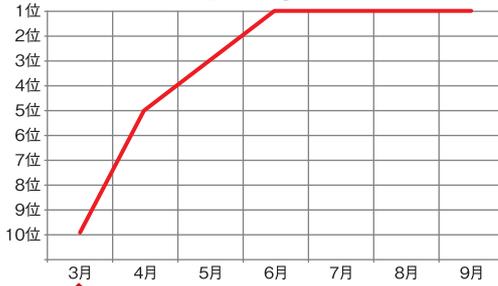
当社の強みや価値が伝わりやすいホームページになったことも、引き合いの急増に貢献していると考えています。ホームページをリニューアルするにあたっては、「どのようなキーワードで検索されるお客様に」「どのような訴求ポイントを」「どのような構成・デザインで」アピールするホームページにするかを、社内で徹底的に議論しました。この議論には、1年以上かけました。『サイト職人CMS デザインオーダープラン』を導入するにあたり、社内が狙い定めた「見込客の属性」「検索キーワード」「訴求ポイント」「構成」「デザインの方向性」をウェブラボに伝えたところ、**当社の意図通りのデザインテンプレートを制作してもらえました。**デザインのクオリティも高く、お客様に信頼していただけるホームページになりました。

### 大手メーカーからの受注は減少傾向。 新規取引先開拓のため、 ホームページのリニューアルを決断



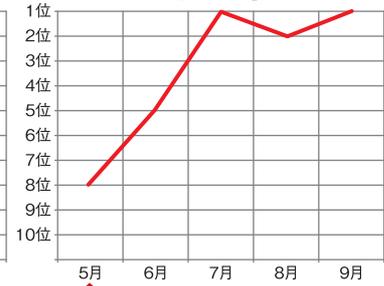
ユメックス株式会社のホームページ

「防水LED」でのGoogle表示順位の変化



↑ 『サイト職人CMS』で作成したホームページを公開

「防水LED蛍光灯」でのGoogle表示順位の変化



↑ 『サイト職人CMS』で作成したホームページを公開



-- 『サイト職人CMS デザインオーダープラン』を導入する前は、どのようにホームページを制作・更新していましたか。

『サイト職人CMS デザインオーダープラン』の導入前は、社内でホームページを制作・更新していました。会社や製品の概要を紹介しただけの、ごく簡単なホームページで、ほとんど更新せず放置している状態でした。

-- 会社や製品の概要を紹介するだけでほとんど更新していなかったホームページを、なぜ今回リニューアルすることにしたのですか。

一つは、既存顧客からの受注が減少傾向になり、新規取引先を積極的に開拓しなければ、会社が生き残れない状況になってきたからです。大手電機メーカーが製造拠点を海外にシフトするようになり、国内の下請メーカーには、試作品などごく小さなボリュームの案件しか回ってこなくなりました。新規取引先の開拓を進めるには、ホームページを有効活用することが必須と判断しました。もう一つは、市場がある程度成熟し、競合も互いに見えてきた中で、発注元が特定されないようにする意味が薄れてきたことがあります。競合との仕事の取り合いになってきた状況では、自社の強みや価値や実績を、積極的にアピールした方が有利です。この点でも、ホームページを充実させることは必須と判断しました。

**社内で1年以上議論を重ね、ターゲット・メッセージ・構成を決定。SEOを考え、制作は外注することに**

-- ホームページをリニューアルすることが決まった後、どのように作業を進めましたか。

最初に、ホームページリニューアルのプロジェクトチームを立ち上げました。メンバーには、各事業部で将来リーダーになることを期待される、30代~40代の社員5名が選ばれました。メンバーは月1回3時間の会合を重ね、先ほど申し上げたように、「どのようなキーワードで検索するお客様に」「どのような訴求ポイントを」「どのような構成・デザインで」アピールするホームページにするのかを議論していきました。ホームページの大まかな構成や、デザインの方向性は、比較的短時間で決まりました。時間がかかったのは、「どのようなキーワードで検索するお客様に、どのような訴求ポイントをアピールするホームページにするのか」という部分でした。ターゲットになる検索キーワードを決めるということは、当社がどのようなニーズに答えていくのかを決めることです。議論は必然的に、「自分達の強みや価値は何か?」「日本の製造業は今後どうなるのか?」「自分達はどのような会社を目指すのか?」というところまで広がりました。プロジェクトのメンバーは、それまで「お客様に言われたことをきっちり守って納品する」ということだけに集中してきたので、ホームページのリニューアルは、こういう本質的な問題について改めて考える貴重な機会になりました。丸1年にわたる議論の末、4つの主要ターゲット検索キーワードが定まり、各キーワードで検索するお客様に訴えるメッセージも決まりました。ターゲットとメッセージが決まったところで、メッセージがターゲットに効果的に伝わるホー

ムページの構成を考え、Excelで下書きを作りました。かなり緻密な下書きが出来ましたので、そのまま社内でHTMLを完成させることも可能でしたが、議論の末、HTMLの制作は外注することになりました。

-- なぜ、ホームページ制作会社に外注することにしたのですか。

一番大きな理由は、検索エンジンで上位表示させるノウハウが、社内になかったからです。狙った検索キーワードで上位表示させることができなければ、今回のリニューアルの目的は達成されません。HTMLの制作は、SEOのノウハウを持った会社に外注する他ないと判断しました。また、デザイン的に信頼感のあるホームページを、社内で制作するのはやはり難しいという判断もありました。もう一つ、制作を外注しても、元は十分に取れるという見通しもありました。ホームページから得られる売上のシミュレーションを行い、そこからホームページ制作にかけられる費用の目安を出し、外注を判断しました。

**ホームページ制作会社をどのように選んだか**

-- ホームページ制作会社を選定するにあたり、どのような条件を重視しましたか。

3つの条件を重視しました。**1つ目は、SEOに強みがあること**です。制作を外注することに決めた最大の理由が、社内には検索エンジンで上位表示させるノウハウがなかったことだったので、当然、SEOに強みがあるかどうかを重視しました。**2つ目は、コンテンツの追加や更新が簡単にできるシステムになっていること**です。掲載記事を追加したり更新したりするたびに費用が発生するようだと、ホームページの鮮度を保てなくなります。また、社内で更新できるシステムになっていたとしても、操作方法を教えるのに何時間もかかるようだと、限られた社員しか更新できなくなります。ホームページの更新には多くの社員を巻き込んでいきたいと考えていたので、操作方法の習得が簡単であることも重視しました。**3つ目は、会社としてある程度の規模があること**です。1人~数人の規模でホームページを制作しているところだと、サポートの安定性や継続性に不安があります。事業を安定して継続できるだけのスタッフ数や取引先数を確保できているかどうかでも重視しました。

-- 条件に合うホームページ制作会社を、どのように選定しましたか。

各制作会社のホームページを一通り調べ、候補を5社に絞り込みました。その中に『サイト職人CMS』のウェブラボも含まれていました。候補を絞り込むにあたっては、デザインを最重要視している様子の制作会社は除外しました。当社が制作したいのは、綺麗なホームページではなく、Googleで検索されて問い合わせに結びつくホームページだったからです。絞り込んだ5社に会社をもらい、当社で制作した下書きや資料を渡し、提案と見積りを依頼しました。返ってきた5社の提案と見積りを見て、価格的に桁が1つ違った1社と、対応に不可解な点が

あった1社は除外しました。残り3社の提案と見積りを詳細に検討した結果、最終的に、ウェブラボの提案を採用することが決まりました。

-- 3社の中から、最終的にウェブラボを選んだポイントを教えてください。

ポイントは2つありました。**第1に、実際に『サイト職人CMS』を操作させてもらい、社内で簡単に更新できるツールであることを確認できたこと**です。『サイト職人CMS』の操作感は、普段使っているWindowsのソフトと変わらないので、更新方法はすぐ理解できました。ウェブラボ以外の2社は、更新方法や更新できる範囲を具体的にイメージできませんでした。**第2に、社内での更新を積極的に支援するスタンスだったこと**です。『『サイト職人CMS』を使って、どんどんホームページを更新してください。更新のしかたでわからないことがあれば、何でも質問してください』というのが、ウェブラボのスタンスでした。**ウェブラボ以外の2社は、更新ツールも一応提供しているものの、ごく簡単な更新以外には、有料で依頼することを前提にしたシステム**になっている印象でした。



『SEOに強みのあるホームページ制作会社を選びました』

**質問に対するレスポンスの早さも評価**

-- ホームページの制作過程で印象に残っていることがあれば教えてください。

質問に対するレスポンスが早くて的確だったことが印象に残っています。ウェブラボの担当者にメールで質問すると、ほとんどの場合その日のうちに回答がありました。我々もホームページ以外に多くの業務を抱えているので、いったん作業が滞ると、再開されないまま放置状態になりかねません。今回、『サイト職人CMS デザインオーダープラン』を導入して4ヶ月で新しいホームページの公開までこぎ着けられたのは、ウェブラボの担当者が質問にスピーディーに対応してくれたおかげも大きいと考えています。

-- 最後に、今後の抱負をお聞かせください。

ユメックスでは、今後も電気電子部品・組込機器およびLED照明の開発メーカーとして、絶えざる進化を続けて参ります。当社が開発・製造した部品や組込機器は、みなさんの身の回りには様々な機器に使われているので、この機会にユメックスという会社のことを知っていただけたら嬉しいです。

お忙しい中、有り難うございました。