

BtoB SaaS企業の導入事例第1号！ 株式会社マネーフォワードのSemrush導入後インタビューを公開

SEO初心者でも使いやすい Semrushで自走する「SEO」へ

株式会社オロ（本社：東京都目黒区、代表取締役社長：川田 篤、以下「オロ」）は、当社が国内総代理店を務める「Semrush」（Semrush Inc.：米国マサチューセッツ州、CEO：Oleg Shchegolevが提供するサービス）の活用方法を株式会社マネーフォワード（本社：東京都港区、代表取締役社長CEO：辻庸介、以下「マネーフォワード」）にインタビューし、同内容をBtoB SaaS企業の導入事例1社目として本日公開したことをお知らせします。[\(https://semrush.jp/customers/moneyforward/\)](https://semrush.jp/customers/moneyforward/)



マネーフォワードでは、『IPOサポートメディア』『ERPの基礎知識』などのオウンドメディアでSemrushを活用しています。社内でのSEOニーズが急速に高まる中、SEOチームでは慢性的なリソース不足に悩みがありました。各メディア担当者が自走して、スピード感をもってSEOに取り組めるようにするには——？ Semrushの活用例、成果を伺いました。（※本インタビューの内容は、2022年2月時点のものです。）

SEOチームのリソース不足が課題に

清水氏：弊社では従来から『会計の基礎知識』など、様々なオウンドメディアを運用してきました。ただ、戦略的にSEOを実行できていたかという点、そうは言い切れない部分があります。事実、徐々にキーワードの順位が停滞・下降している兆しが見えていました。

そこで、本腰を入れてSEOに取り組み始めたのが1年半前くらいからです。現在では積み上げてきた施策が実を結んでいて、毎月多くの自然検索流入を生んでいます。例えばSemrushで調べてみても、検索トラフィックは1年前と比べて110%*ほど増加していますね。
(*マネーフォワード調べ)

その反面、社内でのSEOニーズが急増する事態になりました。結果として、我々SEOチームに社内各所から依頼が届くようになり、全くリソースが足りない状況になってしまったのです。SEOはプロダクトごとに担当しており、必ずしも皆さんがSEOについて深い知識・ノウハウがあるわけではありません。そのため、我々SEOチームに問い合わせが集中してしまい、ボトルネックになるリスクがありました。各チームに自走してもらう必要が出てきたのです。

オロ：そこでSemrushをご利用いただくようになったのですね。

稲葉氏：私自身はオウンドメディアの立ち上げ経験はあるのですが、SEOの専門的な知識はそこまで持ち合わせているわけではありません。ですが、SemrushはUIがわかりやすくデータも直感的に理解しやすいと思います。私のようなSEO初心者でも、とっつきやすいと感じますね。



取材協力：マネーフォワード 清水氏

競合との比較分析からターゲットキーワードを洗い出す

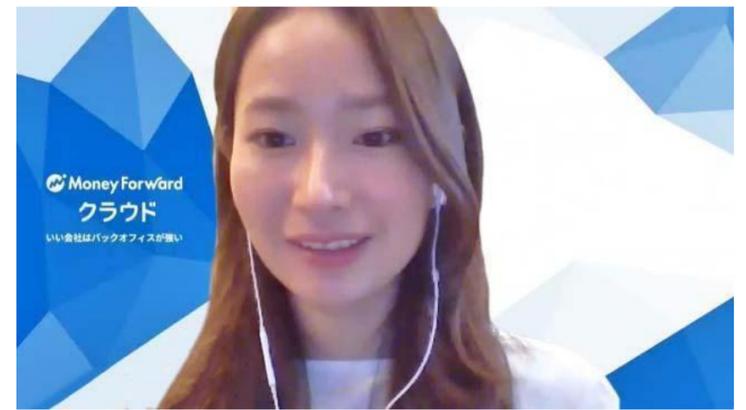
オロ：実際の業務では、どのようにSemrushを使われているのでしょうか。

稲葉氏：大まかな流れとしては、「競合分析」→「キーワード選定」→「コンテンツ設計」→「コンテンツ制作」→「効果検証」という流れで施策を行っています。

特に「競合分析」「キーワード選定」で活用しているのが、キーワードギャップです。このツールでは、自分のサイトと競合サイトを比較して、自分たちに欠けているキーワードや、弱いキーワードを分析できます。

これまでも、キーワードの関連語句や検索ニーズの分析は行ってきましたが、ターゲットに合わせたコンテンツを効率的に制作するには、様々な角度からの調査が必要です。その点、こうした競合分析をプラスで行うことで、より戦略的にキーワードのプランニングができると思います。

ギャップ分析の中で、「IPOやERPに関連性が高く、ユーザーの検索ニーズも高い、ただ私達が上位表示されていないキーワード」があれば、コンテンツ作成の候補としてピックアップしていますね。



取材協力：マネーフォワード 稲葉氏

IPOやERP関連キーワードで上位表示を実現

オロ：Semrushを使ってみて、具体的な成果は出てきたでしょうか？

稲葉氏：そうですね、かなり貢献してくれていると思います。私が担当している「ERPの基礎知識」や「IPOサポートメディア」は、まだ立ち上げて半年くらいなのですが、期待以上の結果が出ています。例えば「IPO メリット」や、「ERPとは」など、上位を取りたかったキーワードでも成果が出てきています。これらはSemrushを使いながら選定、コンテンツを作ったキーワードなので、効果を感じていますね。

その他、トラフィック数は少なくても、ロングテールでコンバージョン率が高いキーワードもかなり上位が取れてきています。立ち上げ時の想定を大きく超えるスピードで成果が出始めているので、Semrushを使ってよかったなと思います。

マネーフォワードの導入インタビュー記事の詳細はこちらをご覧ください。

<https://semrush.jp/customers/moneyforward/>

■ Semrushについて



Semrushは、オンラインの可視性を管理するSaaSプラットフォームです。Semrushを利用することで、世界中の顧客を見つけ出し、正しい文脈で、正しいチャネルからリーチできるようになります。オンラインの可視性とは、企業が様々なデジタルチャネルを通じて、いかに顧客とコネクトできているかを示す指標です。そこには、検索、ソーシャル、メディア、PR、レビューなどが含まれます。オンラインが多様化・複雑化しコンテンツの情報量が膨張していく中で、企業が自らの可視性を理解し管理することは日に日に難しくなっています。

Semrushを活用すれば、企業は可視性のトレンドを適切に理解し、更なる成長を実現するユニークなインサイトを獲得できます。例えば、ウェブサイトやSNS、広告に対して質の高いトラフィックを増やし、高度にターゲティングされたコンテンツを適切な顧客に届けることが出来るようになります。更に、デジタルマーケティングキャンペーンの効果を計測することも可能になります。

■ 本サービスに関するお問い合わせ先

株式会社オロ Semrush担当 坂元

Mail : info_semrush@jp.oro.com