

SEOコンサルティング・ヒカル

SEOコンサルティングサービスのご案内

2025.10.09～

資料でわかること

- 1 SEOで知っておきたい12のポイント
- 2 弊社のSEOコンサル・10の特徴
- 3 実績・改善事例
- 4 サービス内容と料金
- 5 SEOに関するご相談について
- 6 SEOコンサルを受ける9つのメリット
- 7 代表プロフィール・会社概要

01

SEOで知っておきたい12のポイント

SEOで成果を出すために知ってほしいこと1～3

1. 健全なSEOは「ゴール（目的・実現する未来の状態）」を決めることから始まる

ゴールや目標数字を明確にして、そこに**合致したSEO戦略と施策**を行うことが大事です。曖昧だとSEO戦略・施策が粗くなり、結果を出せなくなることは少なくありません。

2. 担当者の意識・メンタル・体調が結果に影響する。それも想像以上に

担当者が**目標に集中している、結果が出て当たり前と思えている、メンタルや体調が整っている**ことが大事です。この状態からブレると不思議と結果が出ない・止まる・遅くなる傾向があります。

3. 成果が出るかどうかは「SEO開始前の準備」で7～8割決まっている

成果につながる行動は、**自社にあった、負けないし、売上につながるSEO対策**から生まれます。SEOで成果が出ない企業ほど、戦略が曖昧で、負ける行動、売上にならないSEO対策を取りがちです。

SEOで成果を出すために知ってほしいこと 4～6

4. Webサイトは育てることで機能し、資産になる。つまり作ってからが始まり

Webサイトを機能させ、**顧客や売上を増やす資産に変える**には、**育てる**ことが大事です。「作成したらお問い合わせが入る」という思い込みは幻想で、多くの企業が陥る落とし穴です。

5. SEOだけでなく「この会社良さそう」「あなたにお願いしたい」と選ばれることが大事

Webサイトに来た方から「**この会社良さそう！**」「**あなたにお願いしたい**」と**選ばれる状態**であることも大事です。そうしないと毎月50万人がサイトに来て、売上ゼロということもあるからです。

6. SEOで大切な視点は、ご契約に繋がる可能性が高い方のアクセスを増やすこと

検索順位を上げたりアクセス数を増やす場合、**ご契約に繋がる可能性が高い方のアクセス**を増やすことが大事です。Webサイトに来てくれる人がズレていると、驚くほど売上は上がらないからです。

SEOで成果を出すために知ってほしいこと7～9

7. 成果を出すための大前提は「基本の徹底」と「しつこさ（実践と改善）」

基本を徹底し、実践と改善をしつこく繰り返すことがSEOで成果を出すための大前提です。SEOで成果が出ない場合、基本からズレている、手数が少ないことがほとんどです。

8. 最初に行いたいのは「売上の取りこぼし」と「マイナス面の改善」

すでにSEOやWebサイト運用をしていた場合、**売上の取りこぼし・マイナス面の改善**が必須です。問題を放置し、年間5,000万をロスした会社、5年で4,000万円を逃した個人経営者の例もあるほどです。

9. 数値やデータに基づく改善により、売上2倍～4倍の道筋が見えてくる

数値やデータに基づく改善を、**数字の論理に沿って行うことで売上2～4倍の道筋**を描けます。道筋を描けていない場合、改善効果を最大化しにくくなるので要注意です。

SEOで成果を出すために知ってほしいこと10～12

10. SEOの基本は「人へのフォーカス」や「相手視点」で進めること

上位表示、お問い合わせ率やWeb経由の商談成約率アップの大前提は、**人へのフォーカスと相手視点**です。事業者視点・売上視点に偏る企業ほど、行動がズレ、成果が出ない状態になりがちです。

11. 企業とSEOコンサルの協力関係を深めることが、成果を最大化するポイント

成果を最大化するコツは企業とSEOコンサルの関係性です。**顧客・市場・競合・商品・SEOに対する理解が重要で、両者の協力関係が不可欠**です。コンサル依存や丸投げが危険な理由でもあります。

12. SEOに取り組んだほうが良いかどうかは「優先順位」と「重要性」で判断する

SEO対策は優先順位と重要性を考えるのが大事です。**広告運用を優先する、SNSに時間の8割を使うなどが良い場合がある**からです。判断がズレると売上や資金繰りの問題になりかねませんので要注意です。

02

弊社のSEOコンサル・10の特徴

弊社コンサルティングの特徴 1～3

1. 未来（ゴール）から 逆算したSEO戦略

成果が出ないケースの共通点は、**SEO戦略が曖昧、またはズレている**ことです。

本来、どんな成果を求めるかで必要な行動は異なります。

そこで**未来（ゴール）から逆算したSEO戦略**を描き、修正することが大事にしています。

2. 売上ににつながることを 負けないことを踏まえたSEO

時間や予算、頑張りが無駄になる場合、共通点があります。

最初から**負ける確率が高い状態、勝ち目が低いキーワードで取り組んでいる**のです。

そこで**頑張りを資産に変える**ためのWebサイトづくりと、SEO対策を行っています。

3. 売上2～4倍の道筋を描いた 改善計画の作成

SEOからの売上が伸びない時、**施策や改善の優先順位がズレている**ことが多々あります。

売上を伸ばしやすい改善点を把握できていないのが理由です。

そこで**売上2～4倍に向けた道筋**を描き、効果的な改善を進めています。

弊社コンサルティングの特徴 4～6

4. 売上の損失ポイントを徹底的に改善

バケツの穴に気づけていない、
また穴の位置がわからない。

この状態が続き、**数百・数千・
数億円の売上損失**に繋がっている
例は少なくありません。

そこでバケツの穴を特定し、塞ぎ、**取りこぼした売上が入ってくる流れ**をつくっています。

5. 数字やデータに基づく改善の繰り返し

成果が出ない場合、勘や思いつきで改善することで、

**結果が出ている施策を止める、
マイナスを拡大する、意味のない行動**をしがちです。

そこで**数字やデータに基づく改善により、上位表示、問い合わせ率・成約率アップ**をしています。

6. Webサイトや担当者を育てて資産・財産にする

時間や予算を費やして数カ月、
数年が経過している。

でも**Webサイトからのお問い合わせ数が増えない、担当者が一人前にならない**。という悩みは
少なくありません。

そこで取り組みが、**Webサイトの資産性、担当者の成長につながる**ように進めています。

弊社コンサルティングの特徴 7～9

7. ご契約に繋がる可能性が高い方からのアクセスを増やす

ご契約に繋がる可能性が低い方のアクセスは、何十万あっても売上には繋がりません。

けれど無自覚に上記のようなアクセスを追いがちです。

そこで**提供できる価値（解決策など）を求める方に出会えるキーワードを選定**し、売上につながるSEO対策をしています。

8. Webサイトや担当者を育てて資産・財産にする

時間や予算を費やして数カ月、数年が経過している。

でもWebサイトからのお問い合わせ数が増えない、担当者が一人前にならない。という悩みは少なくありません。

そこで取り組みが、**Webサイトの資産性、担当者の成長につながる**ように進めています。

9. 成果が出る状態を作るアドバイス&コーチング

担当者が売上アップ後に油断する。ネガティブな意識状態に陥るなど、

意識やメンタルの状態が、売上を止めたり、落とすことがよくあります。

そこで**成果を妨げる要素を解消し、成果が出る状態を作るためのアドバイスやコーチング**を行っています。

弊社コンサルティングの特徴 10

10. 初心者でも成果を出せる 進め方とサポート

初心者で「ついていけるか」
「結果を出せるか」という不安
から、コンサルを受けることに
躊躇する。

あるいは**難しく考えすぎて成果
や行動を止めてしまう**。という
ことは良くあります。

弊社の場合、**初心者のサポート
が多く、成果を出せるようにサ
ポート**しています。

03

実績・改善事例

赤字のSEOメディア「年間赤字600万 → 年間1億円の売上」へ

【課題】

- SEOメディアを運用するも。ほぼ売上ゼロ
- コンサル費、人件費で年間赤字600万円
- PVはあるけど、売上に繋がらない
- SEOコンサルを受けても改善しない

【改善策】

- SEO戦略とキーワードの見直し
- 徹底的な分析と、パフォーマンスの可視化
- CTAやお問い合わせ導線の見直し、改善
- 主要記事の徹底的なリライト

Before

年間赤字600万円



After

年間の新規売上1億円

司法書士のHPでSEO対策「年商1,000万 → 4,000万円」へ

【課題】

- ・集客を検索広告に依存している
- ・広告費を抑えたい
- ・売上拡大のためにSEO集客を成功させたい

【改善策】

- ・少ない記事数で成果を出す為のSEO戦略作成
- ・専門性・信頼性が伝わるコンテンツの作り込み
- ・即時、お問い合わせに繋がる導線設計
- ・内部対策の工夫による上位表示までの時間短縮

Before

年商1,000万円



After

年商4,000万円

※広告費削減・法人化含む

鍼灸院のSEO対策「新規予約月2件 → 月13件」へ

【課題】

- Webサイト作成後、新規予約が月2件のみ
- ブログを書いているけど上位表示しない
- お願いしているSEOコンサルが信頼できない

【改善策】

- ブログを含めたSEO戦略の見直し
- TOPページの徹底改善
- サイト全体の内部対策を修正
- 症状ページの作り込み

Before

新規予約が月2件



After

新規予約が月13件

450万円でSEO記事を外注「売上ゼロ → 全額回収と黒字」へ

【課題】

- 450万円でSEO記事が上位表示しないしお問い合わせも入らない
- あまりに稚拙な文章と内容なので、リライトに踏み込めない状態
- 有名SEO会社への依頼だったので打つ手がない

【改善策】

- 全記事リライトし、検索意図を満たし専門性・信頼性を高める
- リライトからお問い合わせが入った3記事を毎日改善し続けて、売上を上げ続ける状態へ

Before

**450万円のSEO記事から
売上ゼロ**



After

**450万円を回収し、
売上が積み重なる状態へ**

カウンセラーのSEO改善「新規売上ゼロ → 月80万」へ

【課題】

- ・ 検索順位が下がり、新規売上がゼロになる
- ・ どう対策していいかわからない
- ・ Webコンサルに依頼しても成果が出ない

【改善策】

- ・ 地域検索対策の徹底改善
- ・ SEOと予約率を上げるためのサイト改善
※TOPページ、LP、お問い合わせフォーム
- ・ キーワード見直し
- ・ SEO記事の作成

Before

**重要キーワードで検索10位
新規売上ゼロ**



After

**重要キーワードで検索4位
新規売上 月80万**

04

サービス内容と料金

主要サービス

SEOコンサルティング（継続）

【内容】

- ・月2回の定例コンサルティング（1回1時間）
- ・チャットサポート
- ・レポート共有

【費用】

- ・プランA：月額30万～＋税
- ・プランB：月額10万＋成功報酬＋税
- ・プランC：月額 7万＋成功報酬＋税
- ・初期費用：30万円～＋税

【詳細】

SEO戦略に基づき、成果を出すためのコンサルティングを徹底的に進めます。

その都度、必要なテーマでやり取りしつつ結果に向かっていきます。

SEO対策やWebサイト改善などの施策から担当者が成果を出しやすい状態をつくるためにアドバイスやコーチングも含めて行います。

主要サービス

SEOコンサルティング（単発）

【内容】

- ・ 1回のコンサルティング（3時間）
- ・ 事前ヒアリング（1時間）
- ・ チャットサポート（コンサル後1ヶ月）

【費用】

- ・ プランA：30万＋税
- ・ プランB：10万＋税 ※個人の経営者向け

【詳細】

御社ご要望のテーマに対して、改善のためのコンサルティングを行います。

【コンサルティングのテーマ例】

- ・ 検索順位を上げたい
- ・ HPを作ったのにお問い合わせがない
- ・ Googleのアップデートで順位と売上が下がった
- ・ セッション数が多いのにお問い合わせが少ない
- ・ SEOコンサルに依頼しているけど結果が出ない

主要サービス

SEO徹底改善コンサルティング（単発）

【内容】

- ・ 1回のコンサルティング（6時間）
- ・ 事前ヒアリング（1時間）
- ・ チャットサポート（コンサル後1ヶ月）

【費用】

- ・ プランA：50万＋税
- ・ プランB：30万＋税 ※個人の経営者向け

【詳細】

徹底的に改善点をピックアップして、どうしたらいいかを明確にしていきます。

継続コンサルは不要だけど、売上を上げるためにどのように改善したらいいか？を知りたい場合におすすめです。

主要サービス

SEOコンサル・同席サービス

【内容】

- ・ SEOコンサルティングへの同席（1回）
- ・ 事前ヒアリング（1時間）
- ・ チャットサポート（コンサル後1ヶ月）

【費用】

- ・ 対面での同席 ：12万＋税
- ・ オンライン同席：10万＋税

【詳細】

現在サービスを受けているSEO会社とのミーティングに参加してほしい。という場合に同席するサービスです。

SEOコンサル、もしくは社員として参加し今進めている施策、お願いしているSEO会社がどうなのか？を見極めてほしい

というケースがあるためご用意しています。

主要サービス

SEO研修

【内容】

- ・ SEO研修（3 時間） ※対面 or オンライン
- ・ 事前打ち合わせ（1 時間）

【費用】

- ・ 対面 ：20万＋税 ※別途宿泊交通費
- ・ オンライン：15万＋税

※最大10名まで。それ以上はご相談ください。

【詳細】

御社ご要望のテーマに対して研修を行います。
コンサルティングを行います。

【過去の研修テーマ例】

- ・ SEOライティング
- ・ リライト
- ・ GA4などの効果測定ツールを使った分析
- ・ SEOの基本
- ・ Webサイトの成約率を高める など

付帯サービス

SEO戦略の作成/見直し

【内容】

売上が増え、負けないことを踏まえたSEO戦略を作成。

市場や競合、商品・サービス、キーワード、検索結果のリサーチを踏まえて作成し

御社が取り組めるように、計画作成まで行います。

【費用】：30万＋税
※継続コンサルに含まれます

キーワード選定

【内容】

SEO集客で結果を出すためのキーワードをピックアップします。

売上が増え、負けないことを踏まえたキーワードを明確にします。

※検索結果の重複対策含む

【費用】：20万～＋税
※継続コンサルに含まれます

SEO記事の作成/リライト

【内容】

SEO記事の新規作成。上位表示を追求し、作り込んだ記事をご提供しています。

【費用】

・5万～＋税

※リライトは1記事2万円～＋税になります。

付帯サービス

計測ツールの設定代行

【内容】

下記計測ツールの設定代行をしています。

- ① GA4
- ② Search Console
- ③ Googleタグマネージャー
- ④ ヒートマップなど

【費用】

- ①：5万＋税
- ②～④：各2万＋税

計測ツールの活用レクチャー

【内容】

下記計測ツールの活用レクチャーをしています。

※ 3 時間

- ① GA4
- ② Search Console
- ③ Googleタグマネージャー
- ④ ヒートマップなど

【費用】

各5万円～＋税

05

SEOに関するご相談について

SEOに関するご相談

SEO無料相談（60分）

【内容】

- ・ SEOの導入に関する相談
- ・ SEOの改善に関する相談
- ・ 現在、依頼しているSEO業者に関する相談
- ・ ホームページの改善に関する相談
- ・ 検索順位に関する相談
- ・ リライトに関する相談
- ・ SEOの内製化に関する相談
- ・ その他

【費用】：無料

【相談をお受けしている方】

- ・ 法人 又は法人化を目指している方
- ・ SEOコンサルの導入を検討している方
- ・ SEOや集客に真剣な方

【相談をお断りしている方】

- ・ SEOや集客に対して真剣でない方

06

SEOコンサルを受ける 9つのメリット

SEOコンサルを受ける9つのメリット

- 1 売上の取りこぼしを改善できる ※年間あたり数千万～数億円になるケースは多いです
- 2 時間のロスを回避できる ※成果が出ないまま数年間経過するケースはかなり多いです
- 3 経費の無駄を削減できる ※成果が出ないまま数百万の経費を無駄にするケースも良くあります
- 4 スタッフの疲弊を防げる ※成果が出ない場合、想像以上に疲弊します
- 5 二度手間、無駄な行動の修正 ※知識がないことで、年間数百時間のロスをするケースもあります
- 6 撤退判断ができる ※SEOをやらないと判断することで、お金や時間の大幅なロスを防げます
- 7 時間や予算を「何倍も意味のある使い方」にできる ※上記のような改善をすることで行えます
- 8 Webサイトを継続的に顧客や売上を増やす状態に育てられる
- 9 スタッフが成長し、会社にとってより頼もしい存在になる

07

代表者プロフィール・会社概要

代表者プロフィール

1. 大木 琉斐（おおき るい）：SEOコンサルティング・ヒカリ 代表

SEO暦15年、事業会社出身のSEOコンサルタント。10人ほどの会社が50人になるまでの約10年間、SEOとWebマーケティングの責任者を務める。その後2021年にSEO会社を起業し約5年になる。

2. SEO対策に対する経験、バックグラウンド

事業会社でのSEO責任者、オウンドメディア編集者の経験。有名SEO会社2社のコンサルを6年、数億PVの実績があるSEOコンサルを1年受けた経験がSEOの下地になっています。

3. SEO対策やコンサルティングで大切にしていること

SEO対策の戦略や技術的なこと以外では、四方良し、ゴールに合致している、担当者にとって優しい結果は出せるものという前提の4つです。詳しくは次のページでご紹介します。

大切にしている4つの価値観

四方よし

SEO対策が、御社と御社スタッフ、お客様、お客様にならなかった検索ユーザー、社会、弊社の全てにとって良い状態を作り出している。

ゴールに合致している

SEO対策が長期的に、御社のゴールや目的に合致し、望んでいる未来につながる状態を作り出している。

担当者にとって優しい

苦しいものになりがちなSEO対策が、関わるメンバーの人生にとって意義があり、喜びにつながる状態を作り出している。

結果は出せるものという前提

結果は出せるものという前提はパフォーマンスを最大化します。困難な状況でも結果を出すための道筋は存在する。というマインドが大事です。

会社概要

社名：SEOコンサルティング・ヒカリ

代表：大木 琉斐

住所：〒106-0032 東京都港区六本木3丁目16番12号 六本木KSビル5F

設立：2021年3月

適格請求書事業者登録番号：T5810213842686

事業内容：SEOコンサルティング、ライティング、コーチング、HP制作、MEO対策

HP：<http://better-life-japan.net/>

メール：info@better-life-japan.net

SEOコンサルティング・ヒカル